

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2025年5月期 第3四半期 決算説明資料
(2024年6月～2025年2月)

1	会社情報	P.2
	会社概要	P.3
	沿革	P.4
	セグメント（事業区分）	P.5
2	2025年5月期 第3四半期 連結決算概況	P.6
	業績ハイライト（3Q累計）	P.7
	通期業績予想の修正	P.8
	連結損益計算書（サマリー）	P.9
	売上高	P.10
	売上高（クリエイション事業）	P.11
	売上高（ソリューション事業）	P.12
	売上原価・販売費及び一般管理費／営業損益の増減	P.13
	連結貸借対照表	P.14
3	セグメント別 事業概況	P.15
	経営環境	P.16
	1 クリエーション事業	P.17
	トピックス	P.18
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス、再生可能エネルギー	P.19
	2 ソリューション事業	P.25
	トピックス	P.26
	システム開発サービス、業務支援サービス、その他サービス	P.28
4	連結業績予想	P.31
	連結業績予想、配当予想	P.32
5	参考	P.34
	会社概要、グループ会社、DX事例、ESG、人材育成、事業展開	P.35

1. 会社情報

社名	日本エンタープライズ株式会社
所在地	東京都渋谷区渋谷1-17-8 松岡渋谷ビル
設立	1989年5月30日
資本金	11億円
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場 (4829)
従業員数	220名 ※2024年11月30日現在

役員



代表取締役会長
植田 勝典



代表取締役社長
杉山 浩一



専務取締役
田中 勝

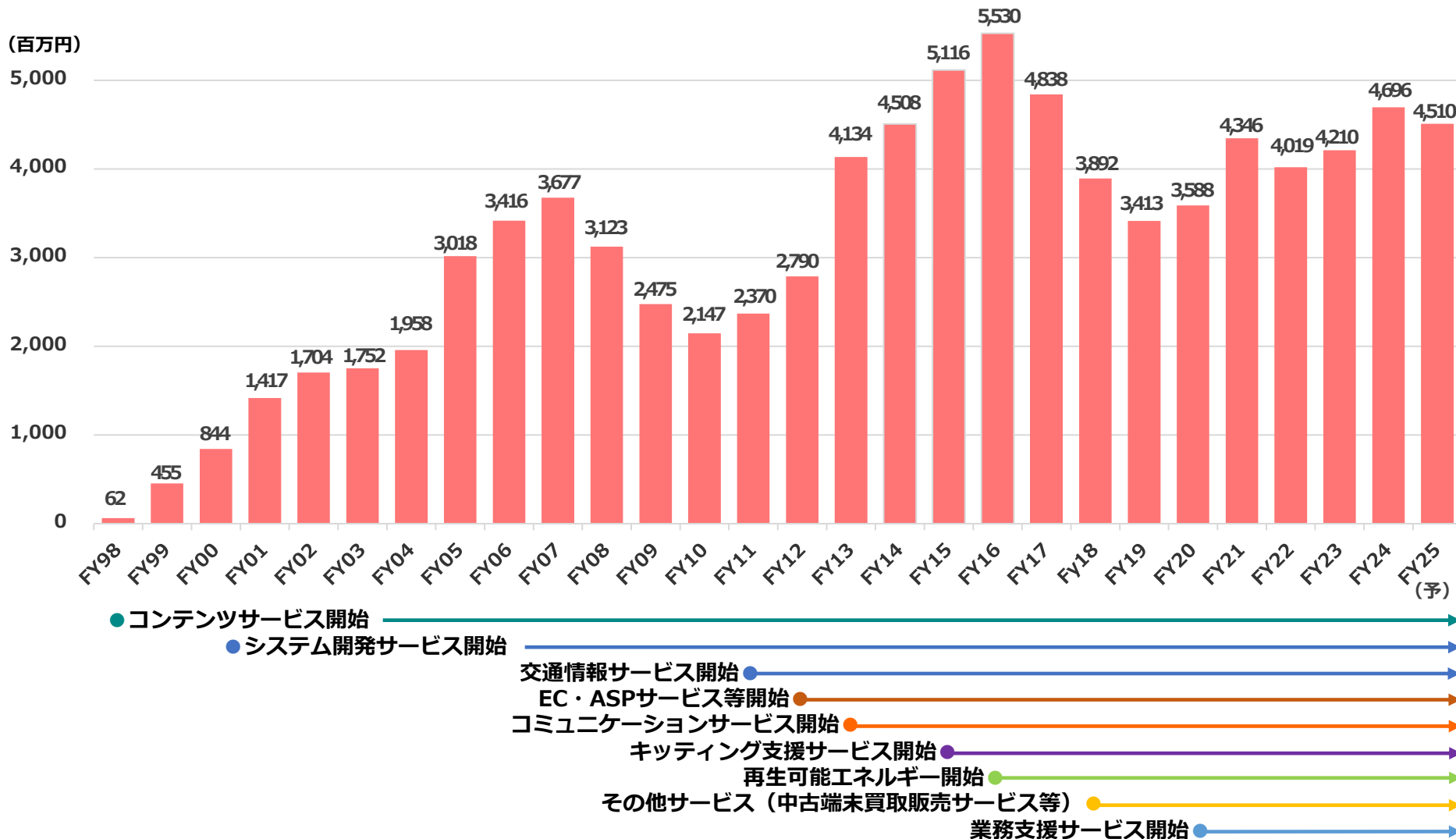


社外取締役
福田 正



社外取締役
岩田 明子

コンシューマ向けコンテンツプロバイダを起点に 法人向けソリューションへ事業領域を拡大。



クリエイション事業



自社IPを活用したサービスの提供を通じて
新しいライフ・ビジネススタイルを創造する

- コンテンツサービス (BtoC)
- ビジネスサポートサービス (BtoB)
- 再生可能エネルギー (BtoB)

ソリューション事業



ITソリューションを通じてお客様
ビジネスに新しい価値を提供する

- システム開発サービス (BtoB)
- 業務支援サービス (BtoB)
- その他サービス (BtoB)

2. 2025年5月期 第3四半期 連結決算概況

売上高

3,263 百万円

(前年同四半期比 : ▲5.3%)

営業利益

35 百万円

(前年同四半期比 : ▲81.9%)

経常利益

52 百万円

(前年同四半期比 : ▲75.3%)

●売上高

クリエイション事業が増加したものの、ソリューション事業の減少により減収

●営業利益

定額制コンテンツにおける運営管理費、ベースアップ実施に伴う人件費、月額コンテンツ会員を拡大路線へ転換させる積極的な広告宣伝費の増加等により減益

●経常利益

営業外収益は増加したものの、営業利益の減少により減益

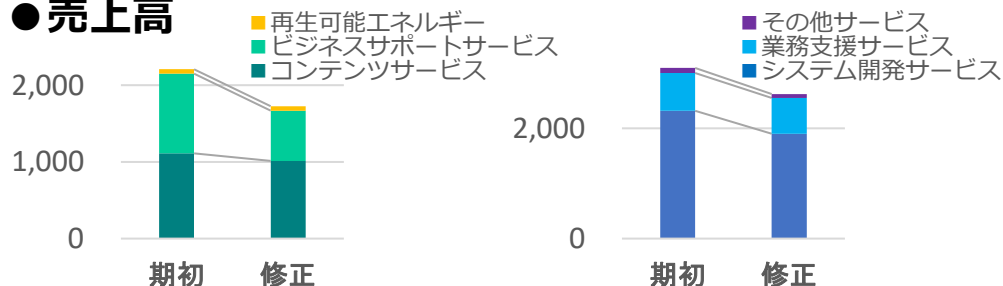
**足元の状況を鑑み、誠に遺憾ながら業績予想を下方修正
来期への躍進に注力**

(単位：百万円)

	期初予想	修正予想	増減額	増減率
売上高	5,310	4,510	▲800	▲15.1%
営業利益	295	65	▲230	▲78.0%
経常利益	300	85	▲215	▲71.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	185	15	▲170	▲91.9%

主な修正要因

●売上高



<クリエイション事業>

コンテンツサービスは増進したものの、ビジネスサポートサービスのキitting支援における代行サービスの減少の他、新ツールの販路開拓の遅れ等

<ソリューション事業>

システム開発サービスにおいて復調の遅れ等

●営業利益

<販売費及び一般管理費>

月額コンテンツ会員を拡大路線へ転換させる積極的な広告投資

～今後の展開～

コンテンツサービス (クリエイション事業)

月額：積極的な広告投資により会員獲得を強化し、拡大路線へ

ビジネスサポートサービス (クリエイション事業)

キitting支援：
ツール販売・代行サービスの拡充に注力するとともに、新ツールの販路開拓を推進

システム開発サービス (ソリューション事業)

企業のDX投資意欲は総じて高いため、既存顧客への深耕と新規顧客の獲得を推進

連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2024年5月期	2025年5月期	前年同四半期比		通期業績予想	
	第3四半期	第3四半期	金額	増減率	金額	進捗率
売上高	3,445	3,263	▲182	▲5.3%	4,510	72.4%
売上原価	2,155	2,071	▲84	▲3.9%		
売上総利益	1,289	1,191	▲97	▲7.6%		
販管費	1,093	1,156	63	5.8%		
営業利益	196	35	▲160	▲81.9%	65	54.6%
営業外収益	15	18	2	15.0%		
営業外費用	1	1	▲0	▲8.8%		
経常利益	210	52	▲158	▲75.3%	85	61.2%
特別利益	22	-	-	-		
特別損失	0	-	-	-		
税金等調整前四半期純利益	232	52	▲180	▲77.6%		
法人税等合計	61	40	▲21	▲34.9%		
四半期純利益	171	12	▲159	▲93.0%		
非支配株主に帰属する 四半期純利益	10	11	0	7.2%		
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	160	0	▲159	▲99.8%	15	1.9%

前年同四半期比

(単位：百万円)

	2024年5月期	2025年5月期	前年同四半期比	
	第3四半期(累計)	第3四半期(累計)	金額	増減率
クリエイション事業	1,288	1,295	6	0.5%
ソリューション事業	2,156	1,967	▲188	▲8.7%
合計	3,445	3,263	▲182	▲5.3%

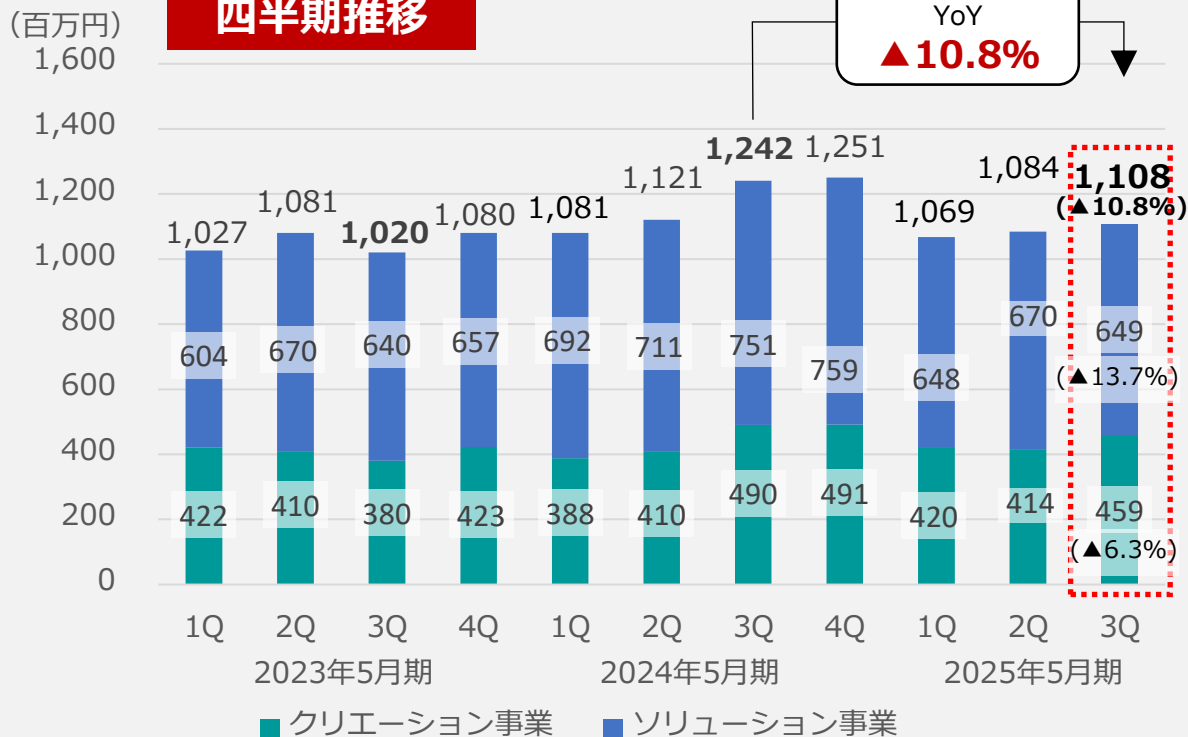
■ クリエーション事業

「ビジネスサポートサービス」が減少したものの、「コンテンツサービス」の増加によりYoY0.5%増収

■ ソリューション事業

「業務支援サービス」が増加したものの、「システム開発サービス」の減少によりYoY8.7%減収

四半期推移



売上高（クリエイション事業）

前年同四半期比

（単位：百万円）

	2024年5月期	2025年5月期	前年同四半期比	
	第3四半期(累計)	第3四半期(累計)	金額	増減率
コンテンツサービス	693	759	66	9.5%
ビジネスサポートサービス	553	491	▲61	▲11.2%
再生可能エネルギー	41	43	1	4.6%
合計	1,288	1,295	6	0.5%

■ コンテンツサービス

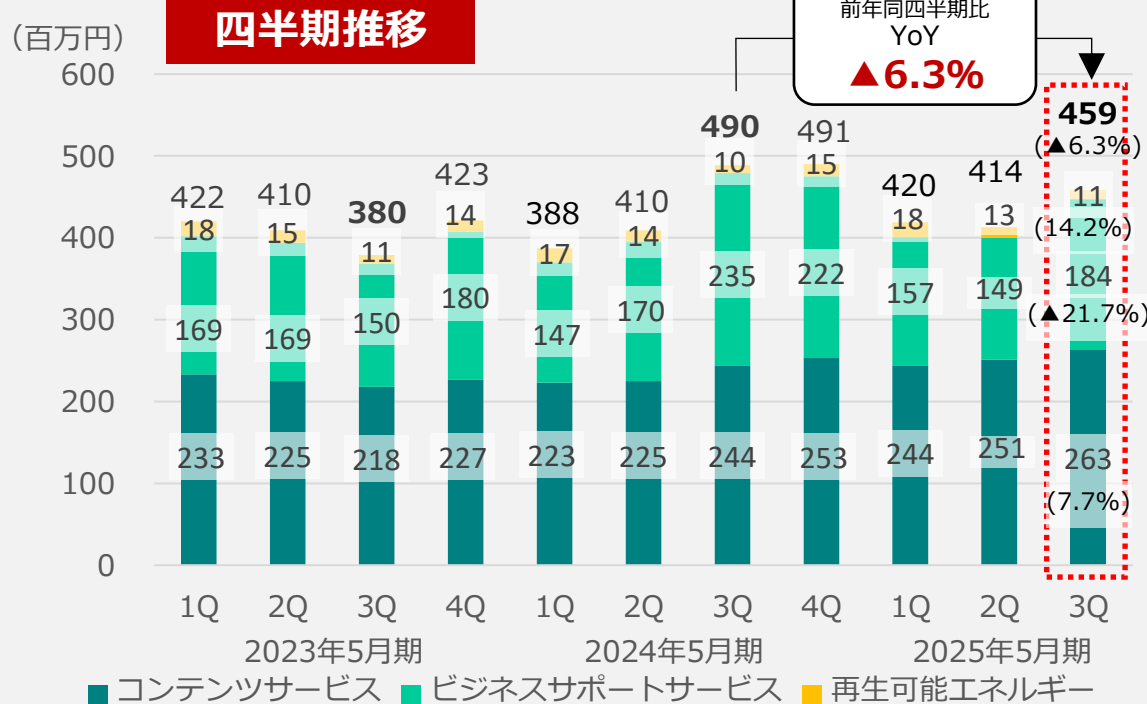
「定額制コンテンツ」が大幅に増加したことによりYoY9.5%増収

■ ビジネスサポートサービス

「交通情報」「キitting支援（ツール販売）」が増加したものの、「キitting支援（代行サービス）」「EC・ASPサービス等」の減少により、YoY11.2%減収

■ 再生可能エネルギー

良好な天候によりYoY4.6%微増



売上高 (ソリューション事業)

前年同四半期比

(単位：百万円)

	2024年5月期	2025年5月期	前年同四半期比	
	第3四半期(累計)	第3四半期(累計)	金額	増減率
システム開発サービス	1,659	1,427	▲232	▲14.0%
業務支援サービス	397	486	89	22.6%
その他サービス	99	53	▲45	▲46.1%
合計	2,156	1,967	▲188	▲8.7%

■ システム開発サービス

「運用保守」「SES」「ラボ型開発」が増加したものの、「受託開発」の復調の遅れ等によりYoY14.0%減収

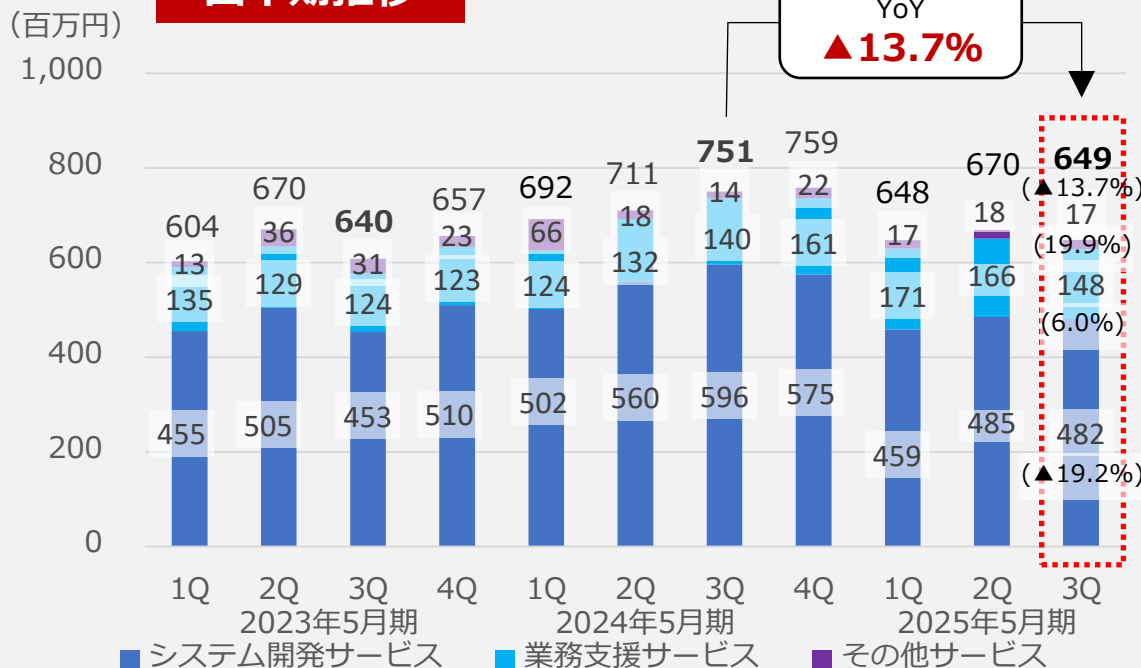
■ 業務支援サービス

高度人材の躍進によりYoY22.6%増収

■ その他サービス

「ガラスコート剤」の販売が伸長したものの、前期1Qの特需(ソリューション関連機器)の剥落によりYoY46.1%減収

四半期推移



売上原価・販売費及び一般管理費

前年同四半期比

(単位：百万円)

	2024年5月期	2025年5月期	前年同四半期比	
	第3四半期(累計)	第3四半期(累計)	金額	増減率
売上原価	2,155	2,071	▲84	▲3.9%
販管費(広告宣伝費)	66	90	23	35.6%
販管費(人件費)	720	774	54	7.5%
販管費(その他)	306	291	▲14	▲4.9%

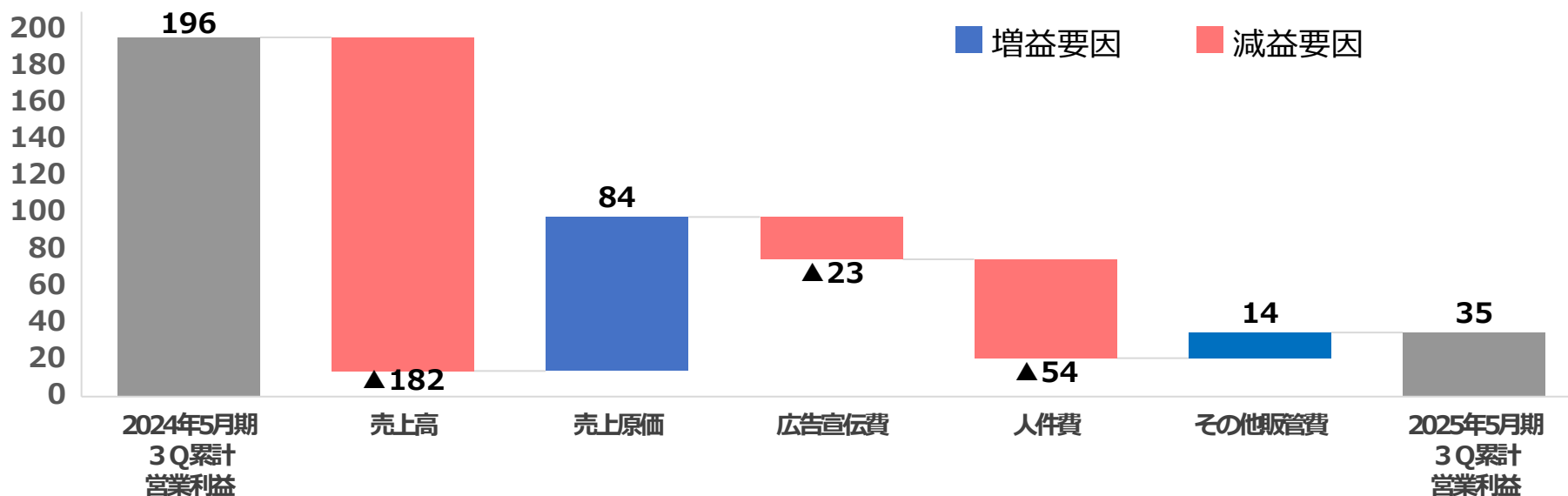
広告宣伝費

前年同四半期比35.6%増となる積極的な広告投資を実施

月額コンテンツへの積極的な広告投資で会員獲得を加速

営業損益の増減

(単位：百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)

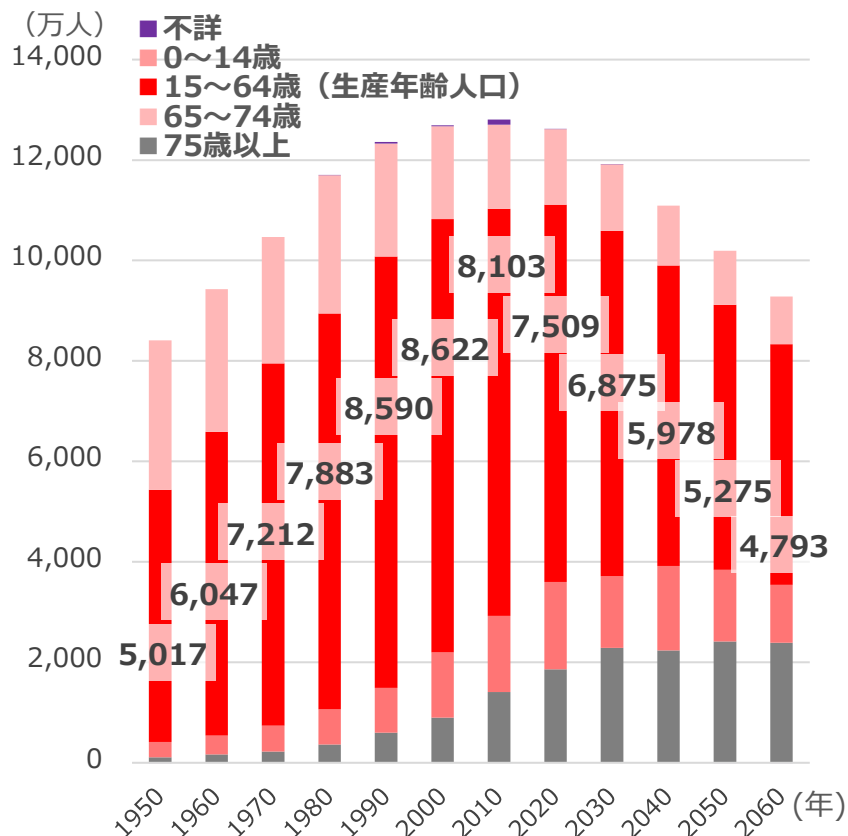
	2024年5月期 期末	2025年5月期 第3四半期末	増減	増減理由
流動資産	5,306	4,545	▲760	現金及び預金▲753、電子記録債権▲36
固定資産	645	1,074	428	投資有価証券+429
資産合計	5,951	5,620	▲331	
流動負債	658	531	▲127	未払費用▲58、未払法人税等▲38、未払消費税等▲34、賞与引当金+34
固定負債	224	203	▲20	長期借入金▲19
負債合計	882	735	▲147	
純資産	5,068	4,884	▲183	利益剰余金▲115、 その他有価証券評価差額金▲74
負債・純資産合計	5,951	5,620	▲331	
自己資本比率	82.6%	84.1%		

3. セグメント別 事業概況

生産年齢人口の減少とそれに伴う国内市場の低下により、持続可能な社会構築が一層重視され、DX*国内市場は2030年度に8兆円超まで拡大すると見込まれている。

*Digital transformation(デジタルトランスフォーメーション)。「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念

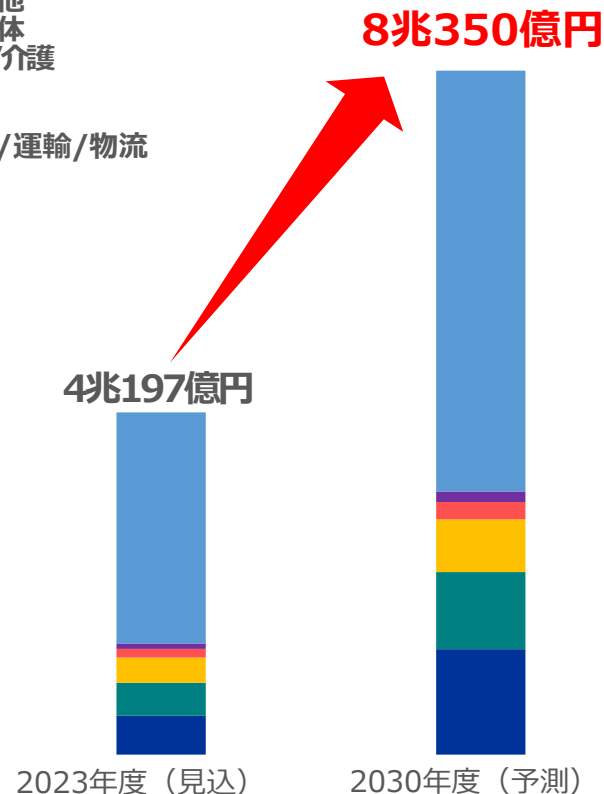
生産年齢人口推移



(※内閣府のデータを基に当社が作成)

DX国内市場

- その他
- 自治体
- 医療/介護
- 金融
- 製造
- 交通/運輸/物流



(※富士キメラ総研のデータを基に当社が作成)

自社IPを活用したサービスの提供を通じて
新しいライフスタイル、ビジネススタイルを創造する

コンテンツサービス (BtoC)



ちよこつとゲーム
forスコ得



Speak Lab
forスコ得



SPゲームパック
forスコ得

定額制



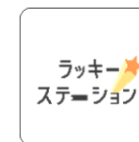
ATIS交通情報



女性のリズム手帳



BOOKSMART



ラッキー
ステーション

月額



いなせり市場

その他

ビジネスサポートサービス (BtoB)



マスター画像
キャティング支援



交通情報



コミュニケーション



EC・ASPサービス等

再生可能エネルギー (BtoB)



太陽光発電

トピックス

コンテンツサービス



『SPゲームパック forスゴ得』
提供開始
グリグリ動く高品質なコンテンツ
を集めたゲームパックサイト



『ちょこっとゲーム forスゴ得』
新規ゲーム追加



『ATIS交通情報』
パートナー企業の開拓、連携強化



『Speak Lab forスゴ得』
年末年始キャンペーン実施



『BOOKSMART』



『ラッキーステーション』

サービス改善
及び
広告投資を
更に強化

ビジネスサポートサービス

● 交通情報

- ラジオ沖縄
放送原稿にできる交通情報を
1月から提供開始



● コミュニケーション

- 『NE-Phoneシステム』
(株)ティーガイアへOEM提供開始



● EC・ASPサービス等

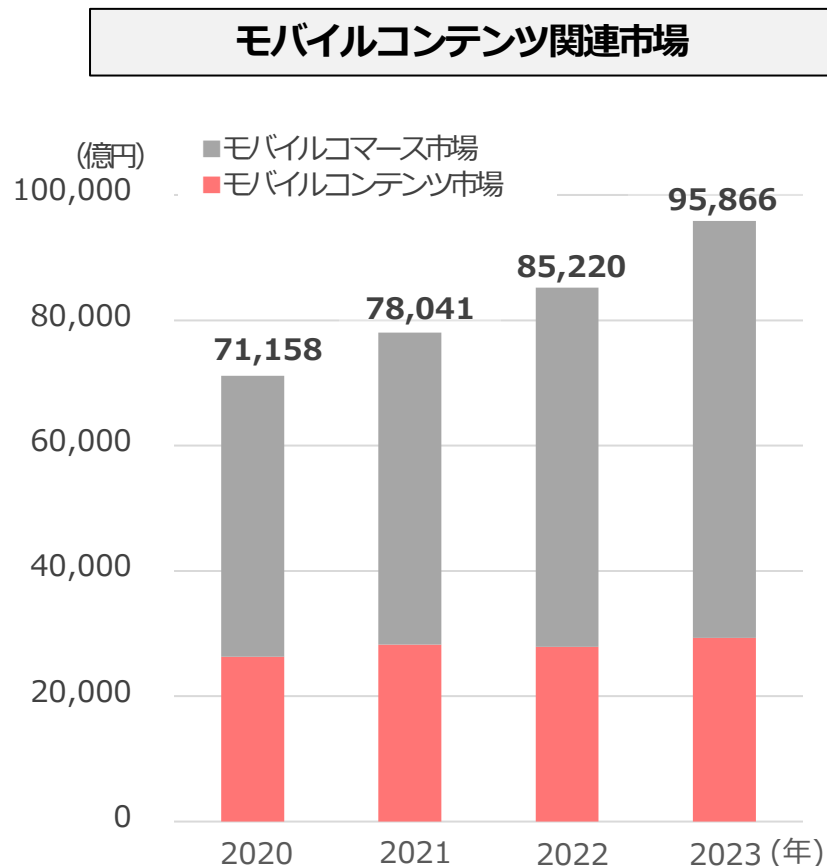
- 電力見える化サービス
複数施設へ使用電力を可視化する
スマートメーター及びシステムを提供



● 調達業務支援サービス

- Profair (クローズ型) :
お問い合わせ及びリファラル営業を通じて
国立大学や大手企業を中心に顧客を拡大
- 日本オープンマーケット (オープン型) :
バイヤー及びサプライヤー双方へ利用促進

拡大を続けるモバイルコンテンツ関連市場を背景に、市場分析・マーケティングを徹底し、アライアンス創出とプロモーション強化により集客を促進。



(※一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラムのデータを基に当社が作成)

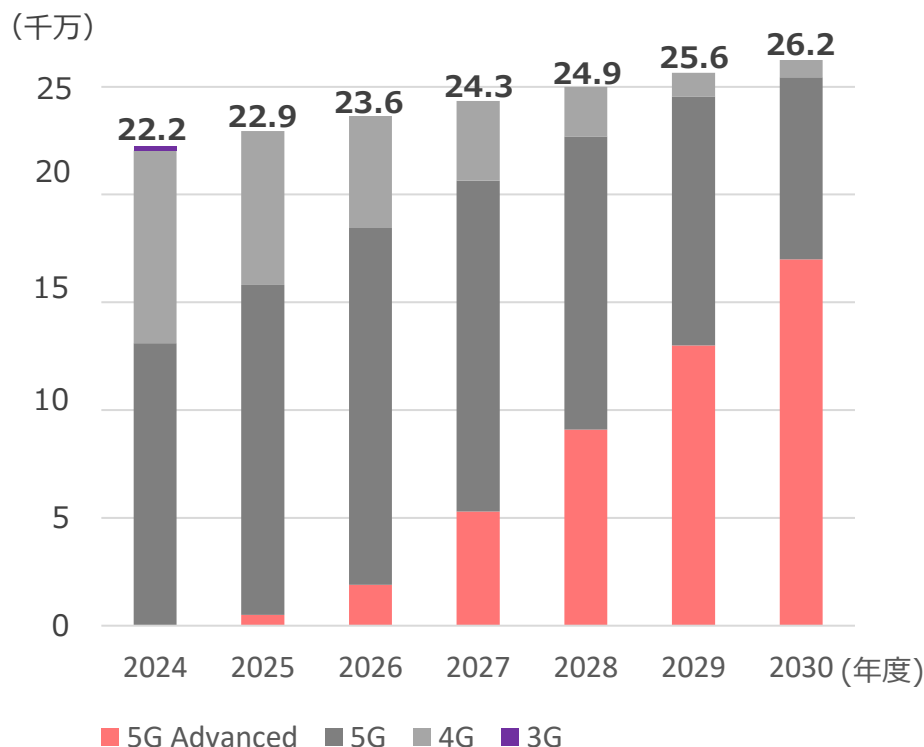


- **月額コンテンツ**
 広告宣伝等プロモーションを強化しサブスク会員獲得でプラスに反転
- **定額制コンテンツ**
 通信キャリアを中心にアライアンスを強化、コンテンツ拡充、新タイトル投入で拡販

「ビジネスサポートサービス」を牽引する同サービス。RPA*ツール『Kitting-One』の
 高品質な製品力を強みにサービス拡充や新ツールの販路開拓を推進。

*RPA: Robotic Process Automationの略

国内移動体通信サービス通信規格別累計契約数予測

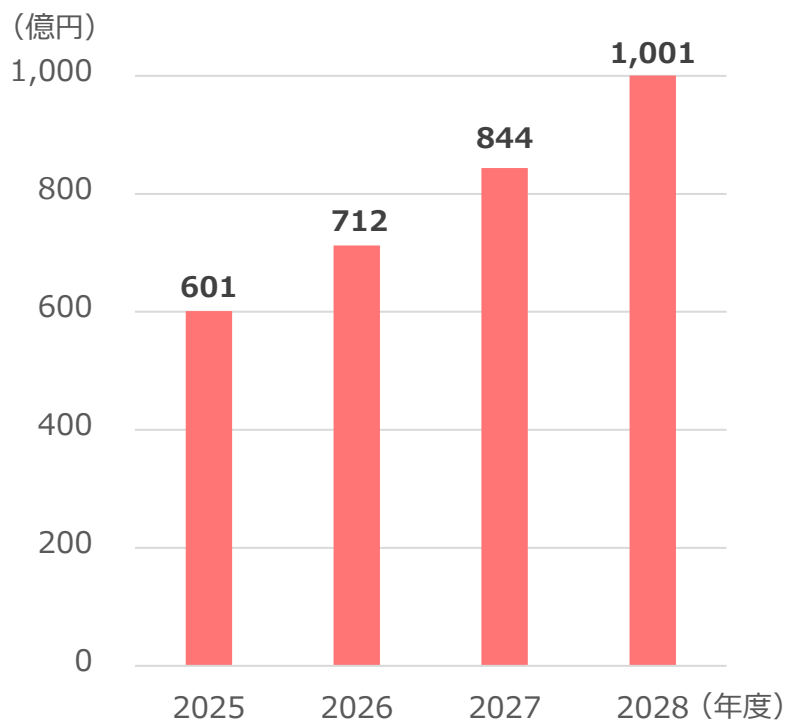


(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)



世界で初めて高度交通情報の提供を開始した同サービス。自然災害対策や物流効率化で重要性が高まる交通情報を独自開発したシステムで運輸交通機関等に提供。

屋内・屋外位置測位ソリューション市場予測



(※デロイトトーマツミック経済研究所のデータを基に当社が作成)



Image by Freepik

キッティング支援

交通情報

コミュニケーション

EC・ASPサービス等

主要回線事業者*1に対応した高品質な通話を実現するIP-PBX*2コミュニケーションシステム。既存パートナーとの連携強化と新規パートナーの獲得を促進。

Japan Unified Communications Market (推移・予測)

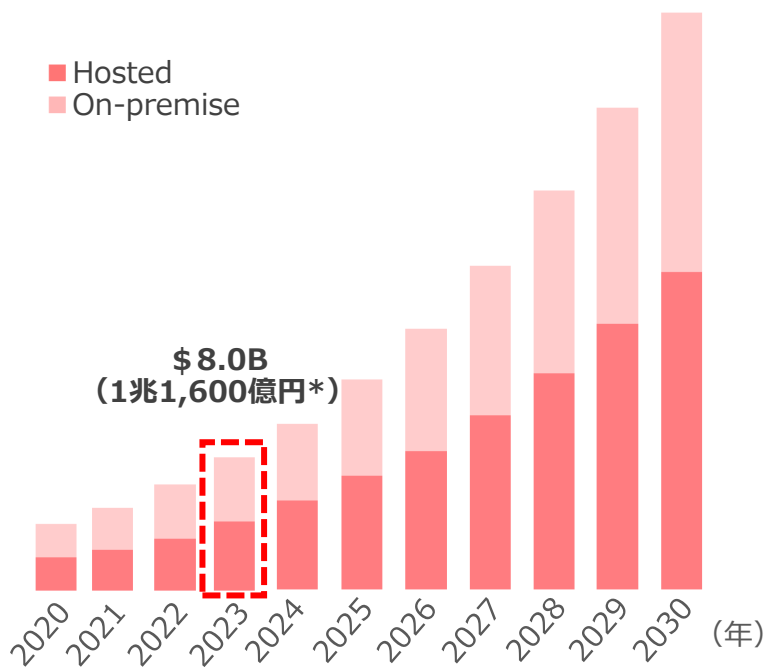


Image by Freepik

4大通信キャリアも

*1 主要回線事業者

NTT東日本・NTT西日本/NTTコミュニケーションズ/
 楽天コミュニケーションズ/Coltテクノロジーサービス/ KDDI/
 アルテリア・ネットワークス/Softbank

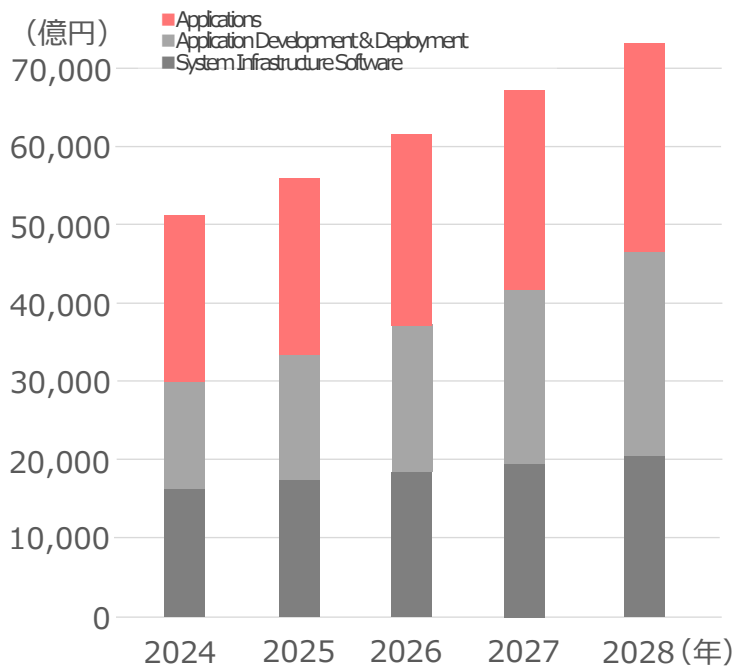
*2 インターネット回線を活用した電話交換機

*1米ドル=145円換算

(※Grand View Researchのデータを基に当社が作成)

ソフトウェア構築を通じEC・ASP等を提供する同サービスの中でも調達業務支援サービスは、クローズ型とオープン型の支援によるコスト削減と業務効率化で顧客を拡大。

国内ソフトウェア市場 予測



(※IDC Japanのデータを基に当社が作成)

調達業務支援サービス

●クローズ型 『Profair』

- ✓セキュアな環境で公明正大な取引を実現
- ✓定額制で無制限に利用可能

●オープン型 『日本オープンマーケット』

- ✓より多くの提案を受領可能
- ✓従量課金制で1案件から利用可能



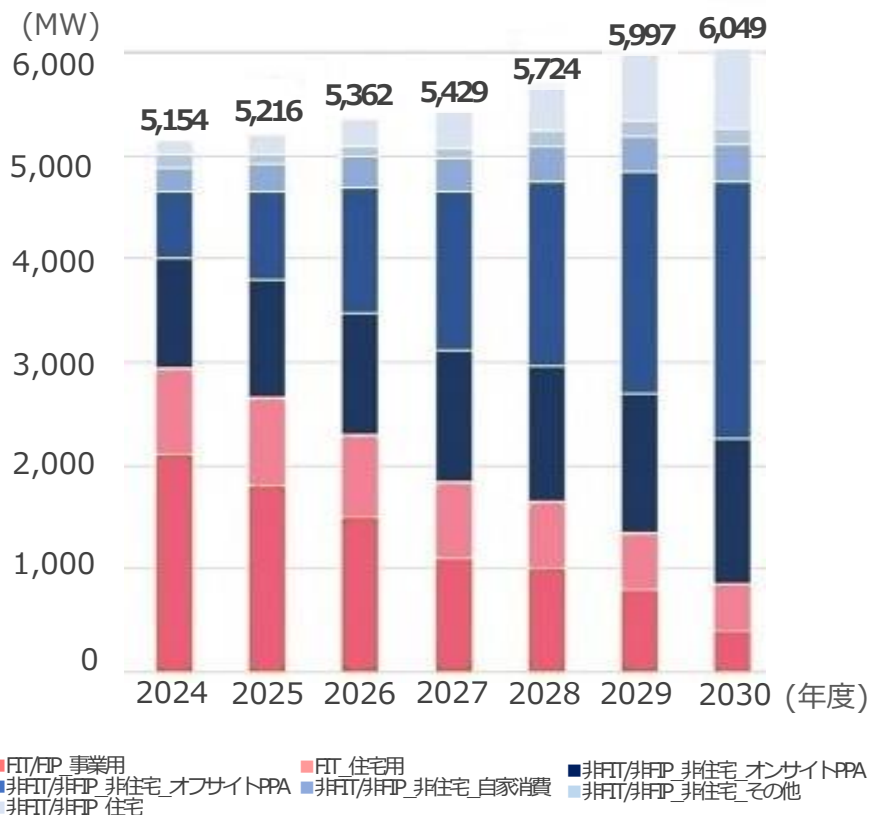
バイヤー：間接材等の調達品を購入する法人 / サプライヤー：間接材等の調達品を提供する法人

導入実績

官公庁（中央省庁含む）、国公立大学、公共機関、大手民間企業 他

2023年以降、再拡大が見込まれている国内太陽光発電導入容量。同サービスにおいては電力売買の他、技術力を融合させた地方創生のためのサービス創出へ。

国内の太陽光発電導入容量 (事業形態別) 推移・予測



(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)

山口県宇部市にて



利用面積24,320㎡・パネル出力約1.3MWhにて
2024年5月期は当社グループ消費電力量の約4.4倍
となる1,356MWh発電

ITソリューションを通じてお客様ビジネスに新しい価値を提供する

システム開発サービス



自社コンテンツ開発で培ったノウハウや最新のAI等の技術を活かし、コンサルティングから企画・開発・運用までトータルにサービスを提供

業務支援サービス



大手通信キャリア等に対し、高度人材による上流工程の業務を常駐型で支援

その他サービス



端末を基軸に事業展開する主力サービスに付随し拡大（中古端末買取販売等）

トピックス

システム開発サービス

自社コンテンツで培った開発力を強みに
多様な開発案件を受託

AI画像解析による
駐車場出庫時間表示



ガス配送



ゴルフ
ナビゲーション



ヘルスケア



半導体
工場管理



教育アプリ



➡ 豊富な実績を基に、既存顧客の深耕と
新規顧客の開拓を推進

業務支援サービス

生成AIや金融部門のセキュリティなど
顧客ニーズの高いプロジェクトへ支援拡大



➡ 新たな領域・部門への営業を促進し
支援を強化

トピックス

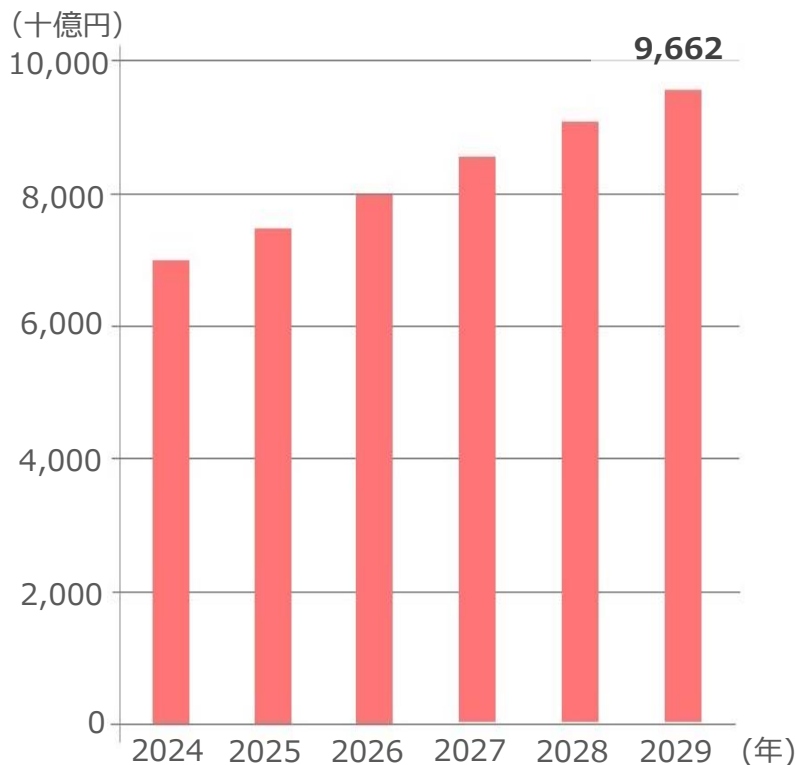
通信キャリアのプラットフォームにおけるコンテンツ提供を核に法人向けソリューションサービスへと事業を拡げ成長してきた当社。コンサルティングから開発・運用までのトータルサービス提供を強みに顧客プラットフォームの拡大を支援。



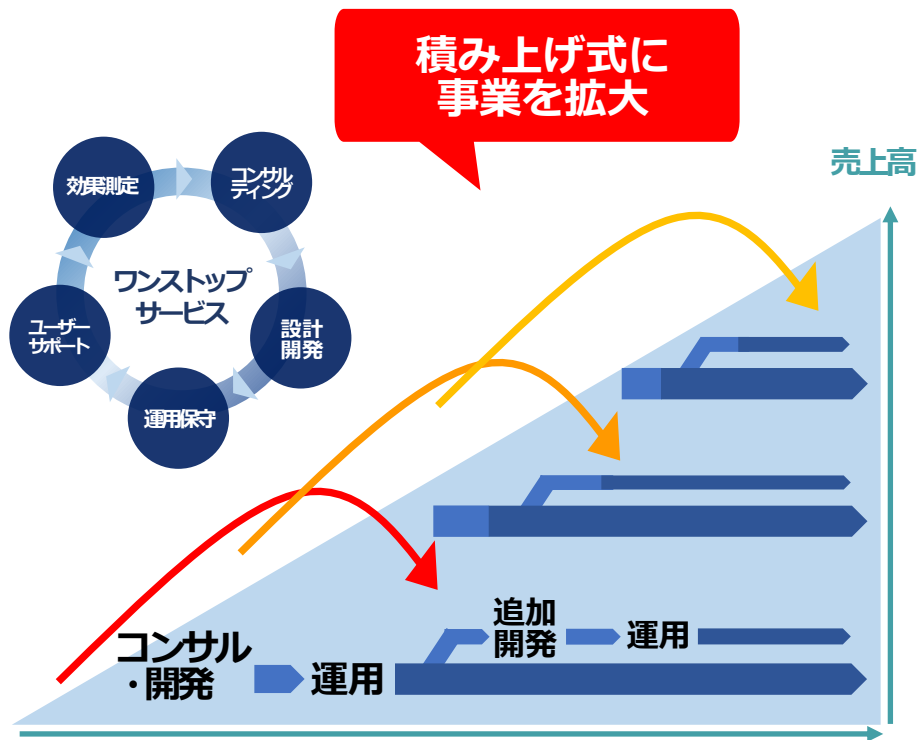
顧客とのパートナーシップを強化し、企業の事業拡大を支援

自社開発コンテンツで培ったノウハウとAI等の最新技術を取り入れた開発力で先進的案件や大規模案件など多様な案件に参画。ストック型ビジネスで積み上げ式に事業を拡大。

国内ITサービス市場 支出額予測

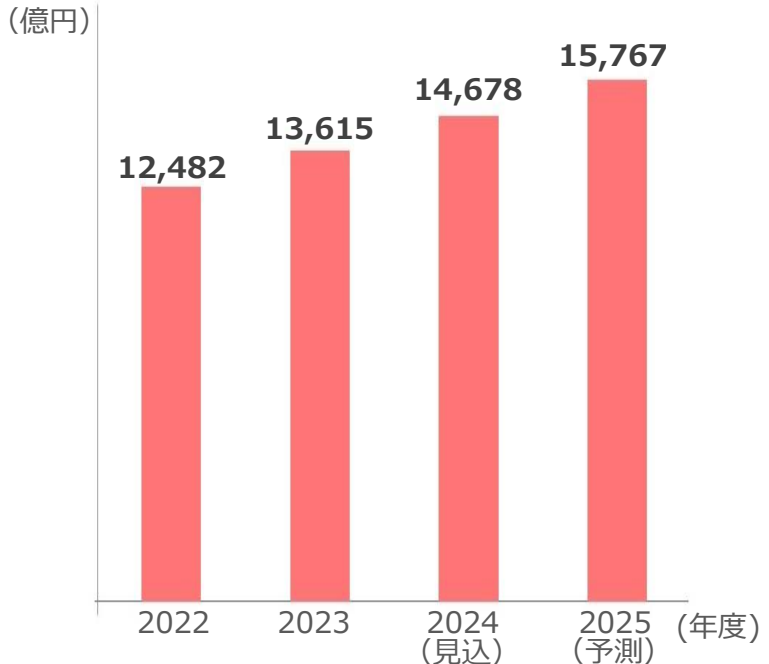


(※IDC Japanの資料を基に当社が作成)



拡大が続く市場を背景に高度IT人材に特化した支援サービスを提供。人材への投資とチーム編成等によるサービス力の向上で大手通信キャリアを中心に展開。

デジタル人材関連サービス市場規模推移・予測



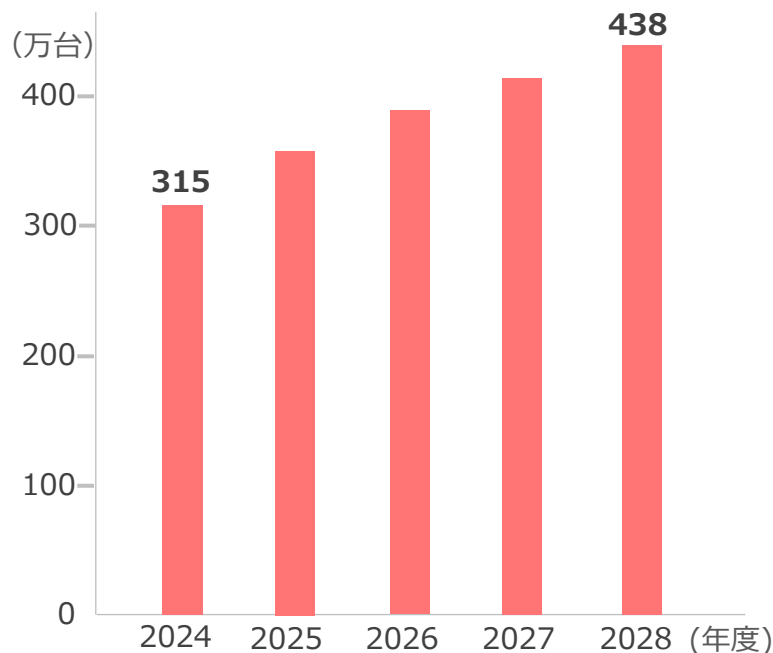
※デジタル人材（IT技術者）派遣サービス、デジタル人材紹介サービス、デジタル人材ダイレクトリクルーティングサービス、フリーランスデジタル人材マッチングサービスの4市場の合計

※事業者売上高ベース

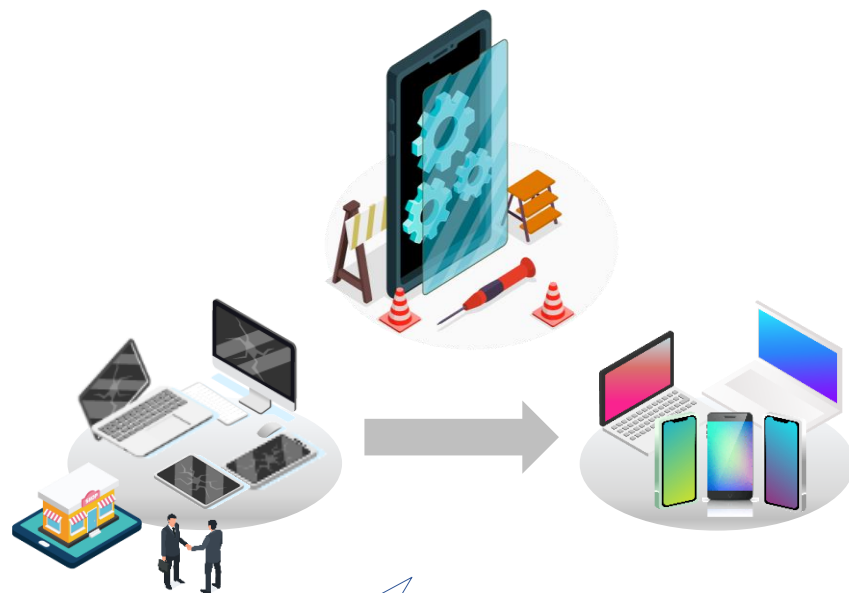
(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)

主力事業に付随した同サービスの中でも特に中古端末買取販売サービスは、市場拡大を背景に全国展開する携帯電話取扱代理店へ営業を強化。

中古スマートフォン販売台数の推移・予測



(※MM総研のデータを基に当社が作成)



世界各国推奨ソフトを用いたデータ消去によるリファーマッシュで企業の不要端末を資産化

4. 連結業績予想

●業績予想と進捗

(単位:百万円)

	2025年5月期 (修正予想)	前期比		2025年5月期 3Q (実績)	3Q進捗率 (対修正予想)
		増減額	増減率 (%)		
売上高	4,510	▲186	▲4.0%	3,263	72.4%
営業利益	65	▲199	▲75.4%	35	54.6%
経常利益	85	▲193	▲69.5%	52	61.2%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	15	▲194	▲92.8%	0	1.9%

●今後の展開

■クリエイション事業

◆コンテンツサービス

月額：積極的な**広告投資**で会員獲得を加速させ、拡大路線へ

定額制：通信キャリアと連携し、**コンテンツの拡充**や**新タイトル投入**

◆ビジネスサポートサービス

キッキング支援：大量のスマホを同時に自動設定できる高品質なツール販売や代行サービスの拡充に注力するとともに、**新ツールの販路開拓を推進**

■ソリューション事業

◆システム開発サービス

企業のDX投資意欲は総じて高く、**既存顧客への深耕**と**新規顧客の獲得**を積極推進

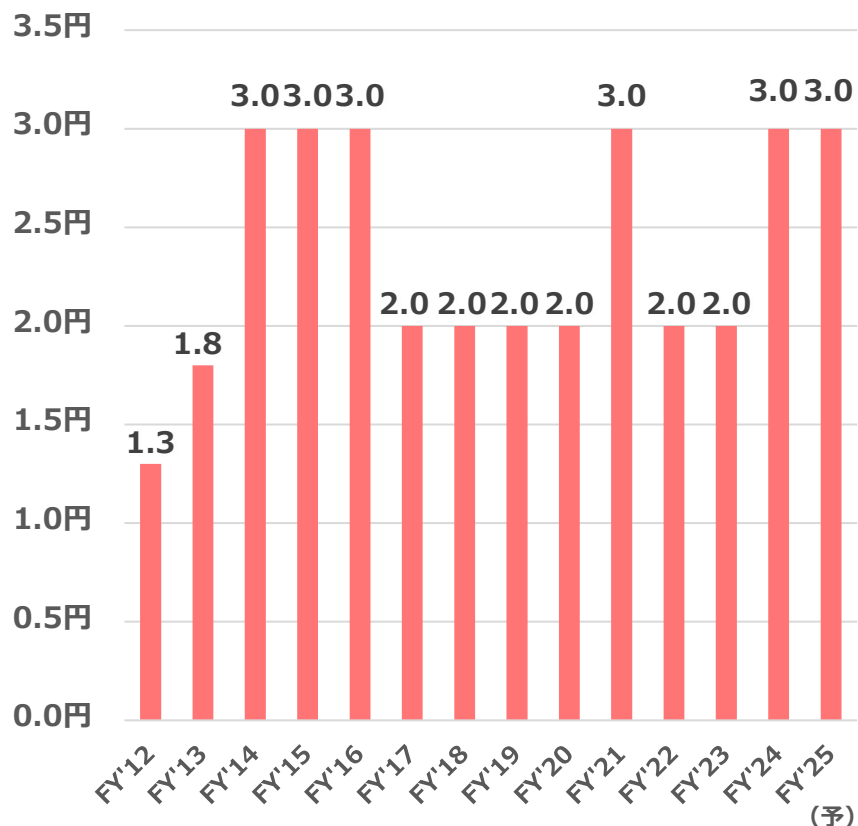
 **2025年5月期は先行投資と位置づけ、2026期5月期は収益拡大へ躍進**

2025年5月期は3円（配当性向769.2%）の予想

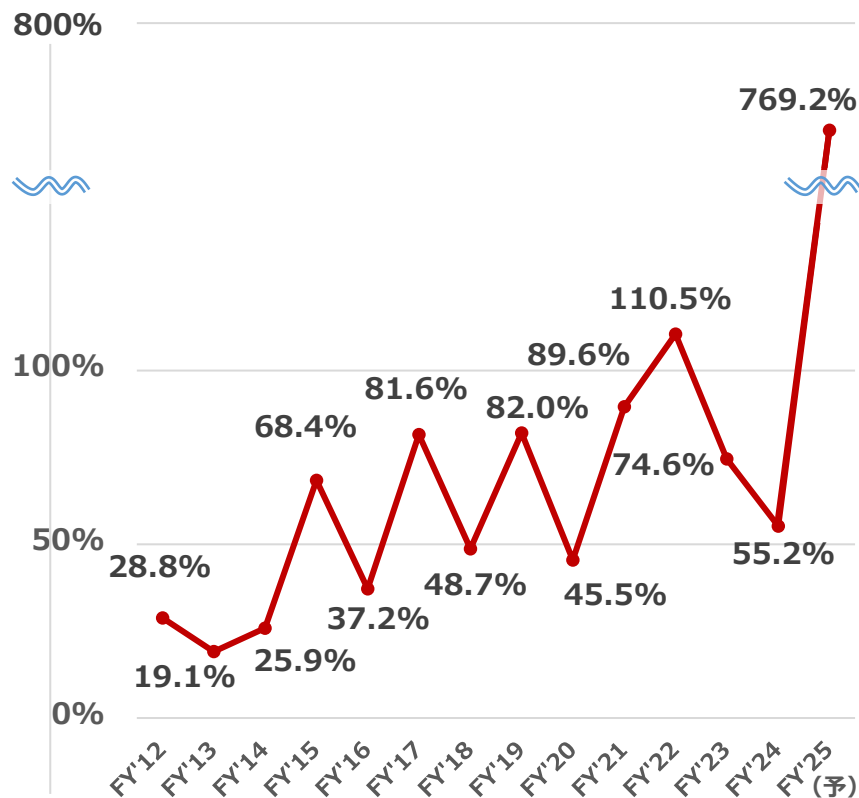
配当方針

将来の積極的な事業展開と経営環境の変化に備えた資金を確保するとともに、安定配当を基本とし、中長期的な観点から株主還元を実施。

配 当

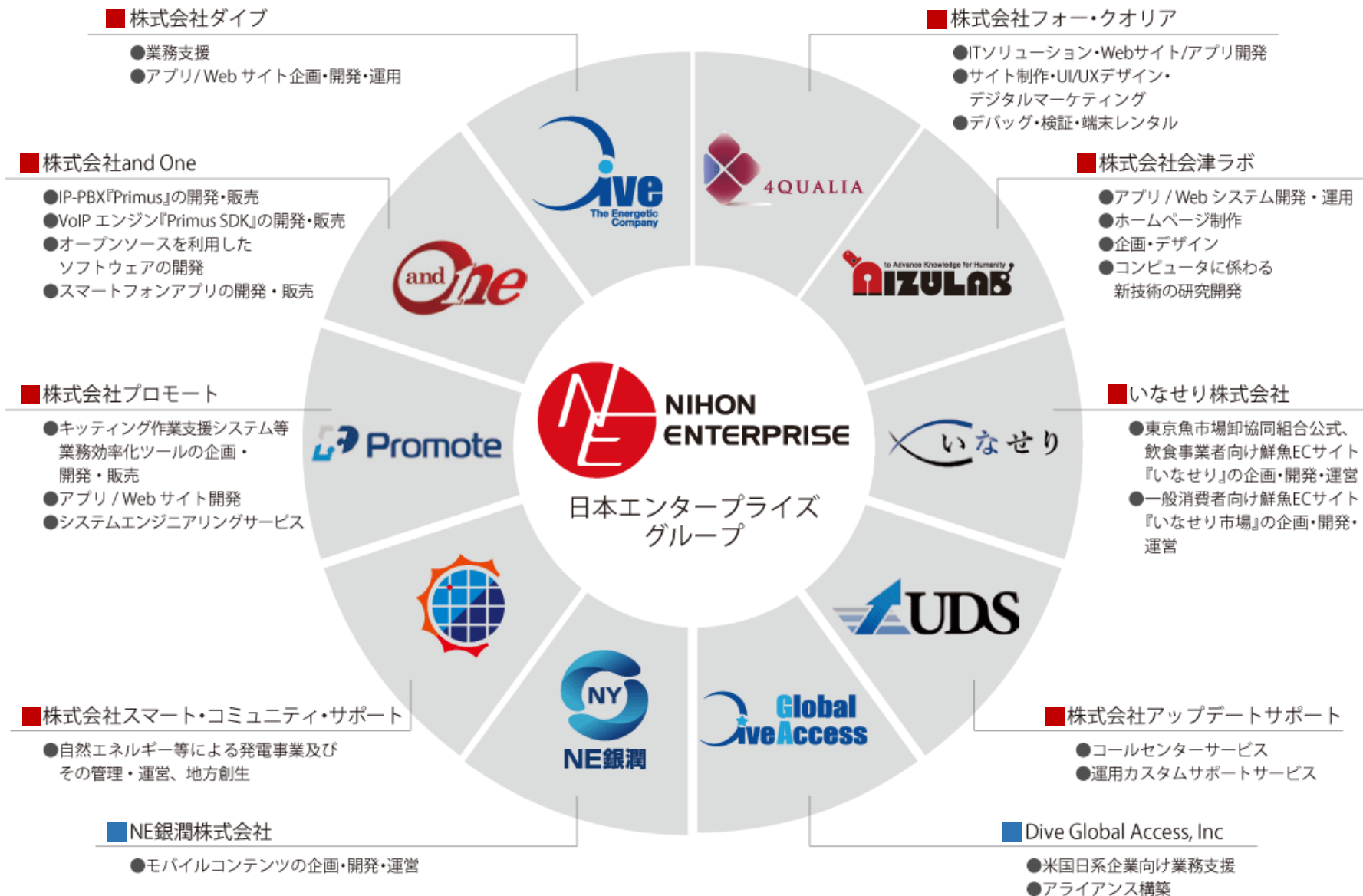


配当性向



5. 参考

社名	日本エンタープライズ株式会社
所在地	東京都渋谷区渋谷1-17-8 松岡渋谷ビル
設立	1989年5月30日
代表取締役社長	杉山 浩一
資本金	11億円
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場 (4829)
グループ会社	連結：(株)ダイブ、(株)フォー・クオリア、(株)and One、(株)会津ラボ (株)プロモート、いなせり(株)、(株)アップデートサポート (株)スマート・コミュニティ・サポート、 非連結：NE銀潤(株)、Dive Global Access, Inc.
従業員数	220名 ※2024年11月30日現在
事業区分	クリエイション事業： 自社IPを活用したサービスの提供を通じて 新しいライフスタイル、ビジネススタイルを創造する ソリューション事業： ITソリューションを通じてお客様ビジネスに 新しい価値を提供する



■ 連結子会社8社 ■ 非連結子会社2社

フェムテックアプリ『女性のリズム手帳』



月間20万人
が利用

2013年にサービスを開始し、
現在、月間20万人が利用するフェムテックアプリ
(株)タニタのデュアルタイプ体組成計との連携にも対応
生理サイクルや基礎体温のみならず、体調や服薬の
記録管理、女医監修による各種情報も



<https://diary.kirei-r.jp/web/>



体調の可視化で、女性特有の
健康課題に予防医療で貢献

調達業務支援サービス

クローズ型とオープン型により法人の調達業務を支援。入札方式の一つである競り下げ式のリバースオークションでは公明正大な取引を実現し各種企業・団体へ導入を拡大



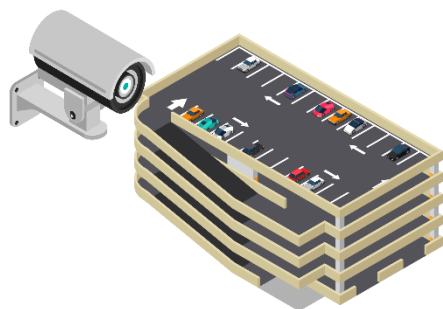
導入実績

官公庁（中央省庁含む）、
 国公立大学、公共機関、
 大手民間企業 他



見積の可視化で適正価格の自動調整と公正な取引を実現

『AI画像解析による駐車場出庫時間表示』



立体駐車場内の車両状況をAI画像解析の上、出口までの所要時間を施設館内等に表示するサービス

駐車場内の混雑緩和や店舗の再利用の他、施設の最適な人員配置に貢献

導入実績

- ・テラスモール松戸
- ・イオンモール広島府中



施設利用者の行動選択により、渋滞緩和と導入施設の販売促進を実現

持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指した取り組み



- ・デジタル化支援サービス
エネルギーマネジメントシステムや、AIやRPA*等の技術を活用した人的作業の省力化に向けたサービスを提供
- ・リサイクル支援サービス
スマートフォン等の不要端末を買い取り、データ消去の上で販売
- ・再生可能エネルギー開発
山口県宇部市にて太陽光発電による発電及び電力を販売



- ・多様な人材の活躍に向けた取り組み
早朝勤務制度導入、テレワーク体制構築運用、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備、産前産後・育児・介護休暇 等
- ・社会貢献活動
最終利益の1%相当額を寄付金として積み立て



- ・経営の健全性及び透明性の確保に向けたコーポレート・ガバナンス体制の構築
- ・取締役及び監査役のスキルマトリックス作成
- ・取締役会実効性評価の実施
- ・企業理念に基づく企業倫理の浸透と各種法令及びコンプライアンスの徹底
- ・すべてのステークホルダーへの的確な情報開示

*RPA: Robotic Process Automationの略

多様な人材の活躍に向けた取り組みと実績

指標	目標	実績 (FY2024)
管理職に占める女性労働者の割合	2026年5月までに 25%	13.6%
男性労働者の育児休業取得率	2026年5月までに100%	100.0%
労働者の男女の賃金の差異	2026年5月までに 80%	78.0%

給与水準引上

10%
(’22→’24年)



※新卒初任給

年間休日

124日



有休取得率

93.6%



育休復帰率

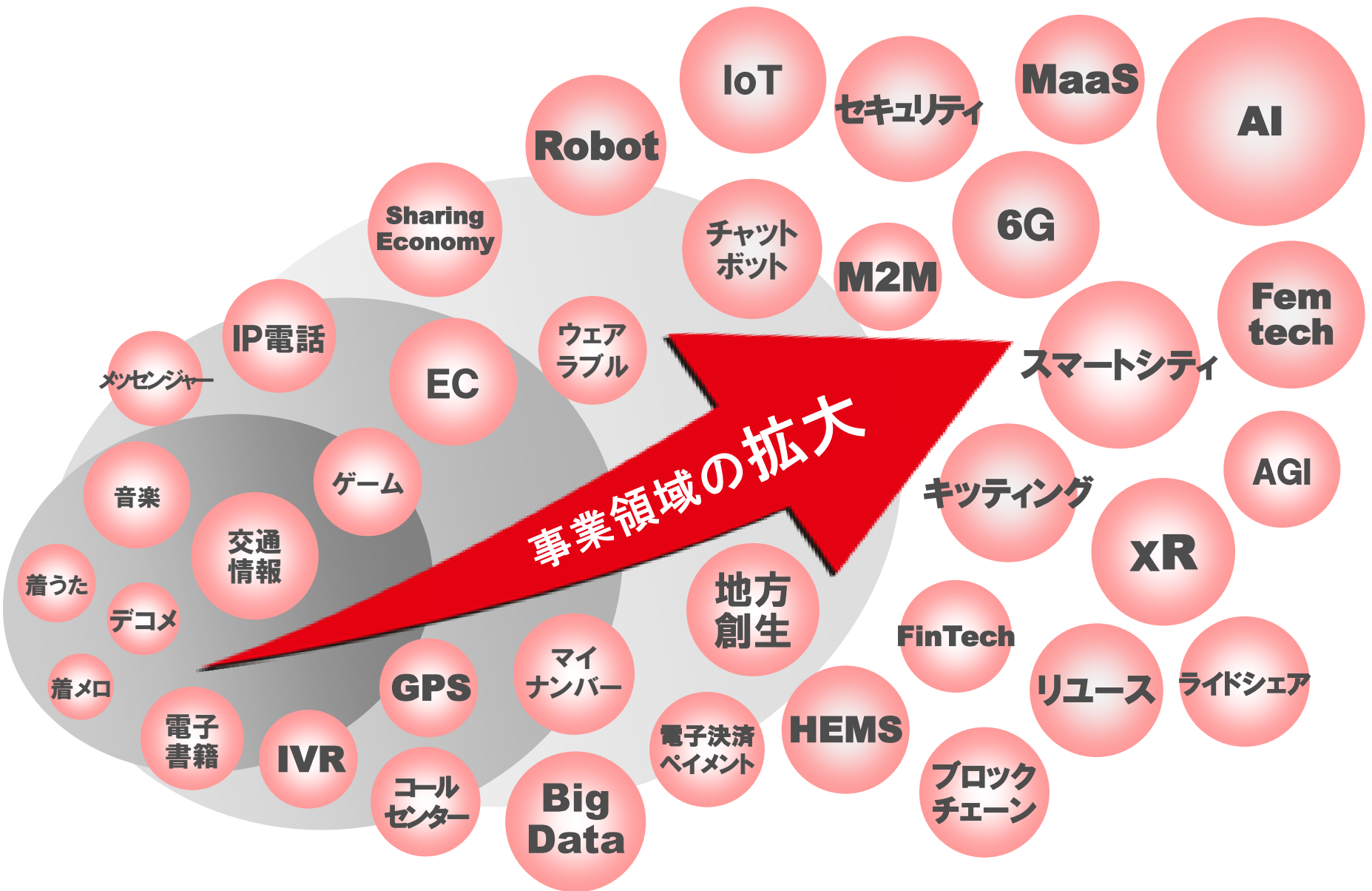
100%
(過去5年)



平均残業時間

11.9h/月







<https://www.nihon-e.co.jp>

※本資料に掲載された意見、予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おください。

※本資料に掲載された数値には、10万円以下切捨て及び四捨五入による若干の計算の差異がございます。

※使用している画像・イラストはイメージです。