

# 日本エンタープライズ株式会社

## 第20期 2008年5月期

第1四半期 決算説明会 資料

2007年10月10日



この資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「可能性」やその類義語を用いたものには限定されません。口頭または書面による見通し情報は、広く一般に開示される他の媒体にも含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた当社経営判断にもとづいています。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これらの業績見通しのみにより全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。

「i-mode/iモード」、「i-mode (ロゴ)」、「FOMA/フォーマ」、「デコメール」、「DoCoMo」は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの商標又は登録商標です。  
「au」、「EZweb」、「EZ待ちうた」はKDDI株式会社の商標または登録商標です。  
「Yahoo!」、「Yahoo!」、「Y!」のロゴマークは、米国Yahoo! Inc.の商標または登録商標です。  
「S!アプリ」、「SoftBank」は、ソフトバンクモバイル株式会社の商標または登録商標です。  
「BREW」、「BREWに関連する商標」は、Qualcomm社の商標または登録商標です。  
「着うた」、「着うたフル」は株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの商標又は登録商標です。  
「Flash」は、Adobe Systems Incorporated(アドビシステムズ社)の米国ならびに他の国々における商標または登録商標です。  
書類中には必ずしも商標表示(®、TM)を付記していません。

<b>業 績</b>	<b>概ね計画通り</b>
<b>コンテンツ</b>	<b>主力分野(音楽)のてこ入れ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「うた&amp;メロ取り放題」の退会抑止対策の実施</li> <li>・「うた&amp;メロ取り放題フル」のブランド統一化(@LOUNGE RECORDS)とコンセプト設定</li> </ul>
<b>ソリューション</b>	<b>ソリューション</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今期の受注に向けた大型案件の推進</li> <li>・ニーズに合わせた自社コンテンツの2次利用の拡大</li> </ul> <b>ソリューションコンテンツ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・クライアントからの受注継続</li> </ul> <b>広告</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一般サイト「無料！うたメロ♪ゲーム's」の拡大</li> <li>・店頭アフィリエイトの契約店舗数・成約数の拡大</li> </ul> <b>物販</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・レーベル化に伴うCD販売開始</li> </ul>
<b>海 外</b>	<b>瑞思豊通(北京)信息科技有限公司の設立</b> <b>電子書籍の大量生産体制の構築</b> <b>教育機関と連携強化</b>

(単位:百万円)

	第1四半期		
	FY2007	FY2008	前年同期比
コンテンツサービス	622	504	▲18.9%
ソリューション	248	287	15.5%
売上高	871	791	▲9.1%
売上原価	393	304	▲22.6%
%	45.2%	38.4%	
売上総利益	477	487	2.1%
%	54.8%	61.6%	
販売費及び一般管理費	300	356	18.8%
%	34.4%	45.1%	
営業利益	177	130	▲26.4%
%	20.3%	16.5%	
営業外収益	1	4	292.0%
%	0.1%	0.5%	
営業外費用	4	17	314.3%
%	0.5%	2.2%	
経常利益	174	117	▲32.5%
%	20.0%	14.9%	
当期純利益	89	55	▲37.4%
%	10.3%	7.1%	

概ね計画通り

クライアントからの受注や広告売上等が増加

自社制作化の促進+コンテンツ制作費削減

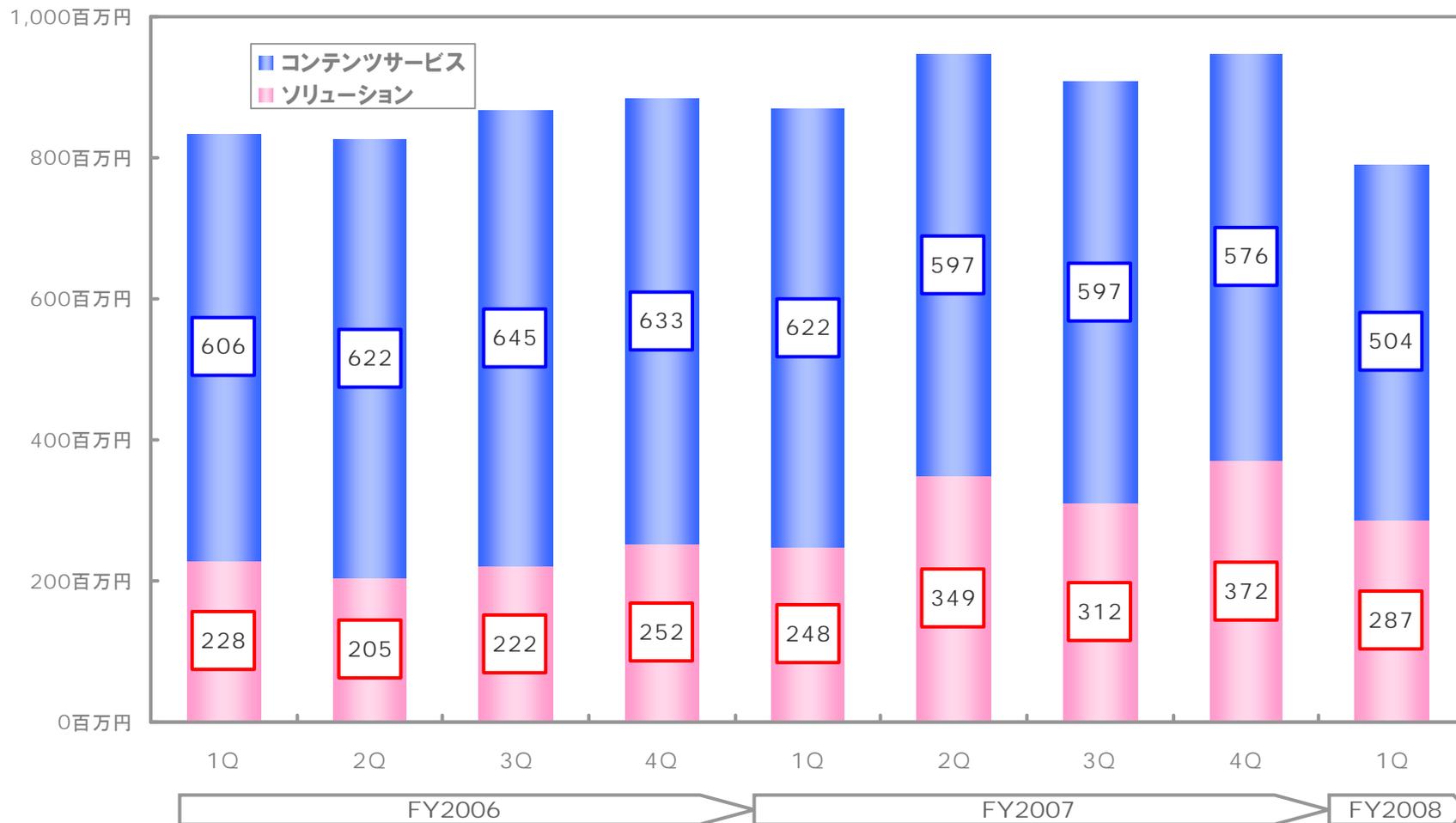
 ↓  
売上総利益率アップ

 人件費・広告宣伝費増加、  
サポートセンターの移転等費用計上

 ↓  
営業利益率がダウン  
(計画を上回る)

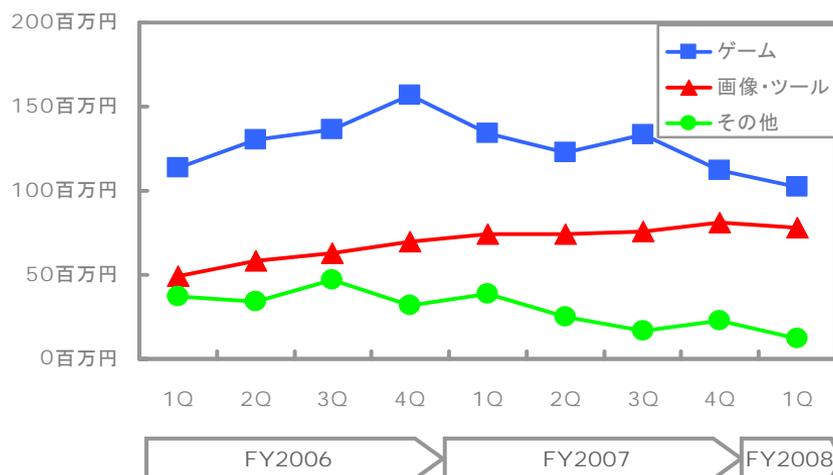
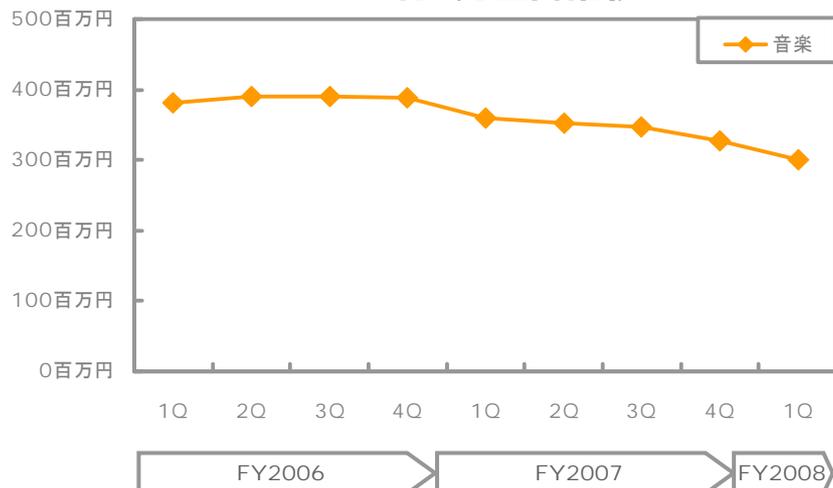
東証2部上場費用計上

計画を上回る

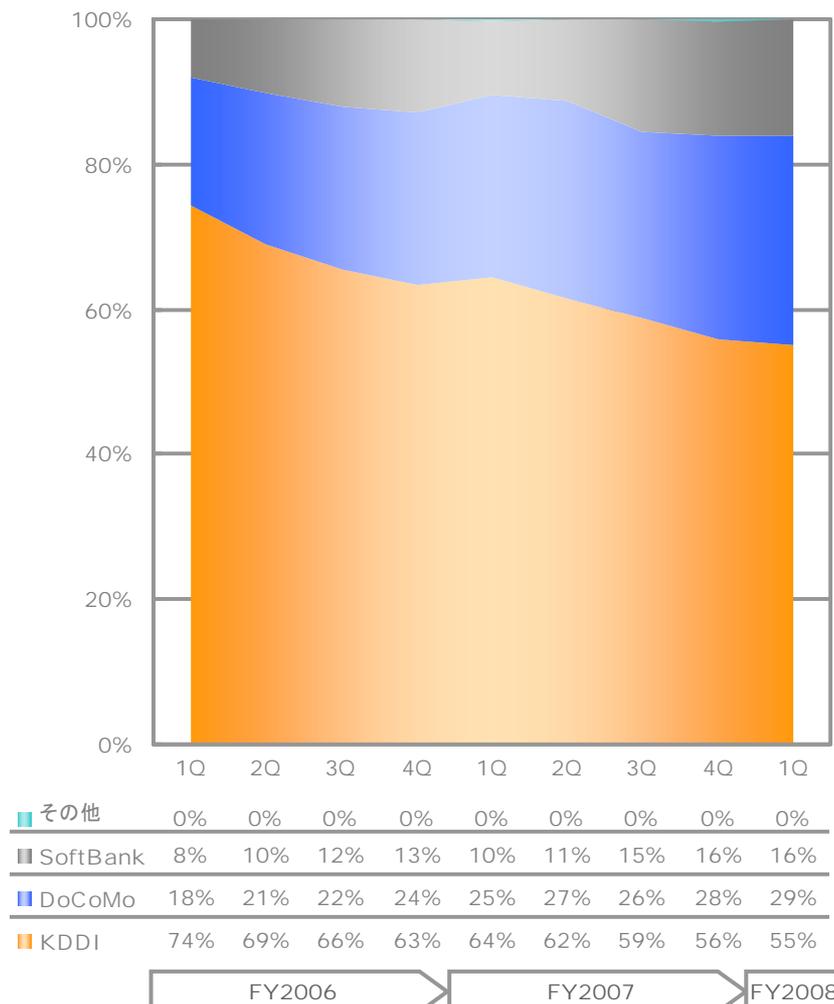


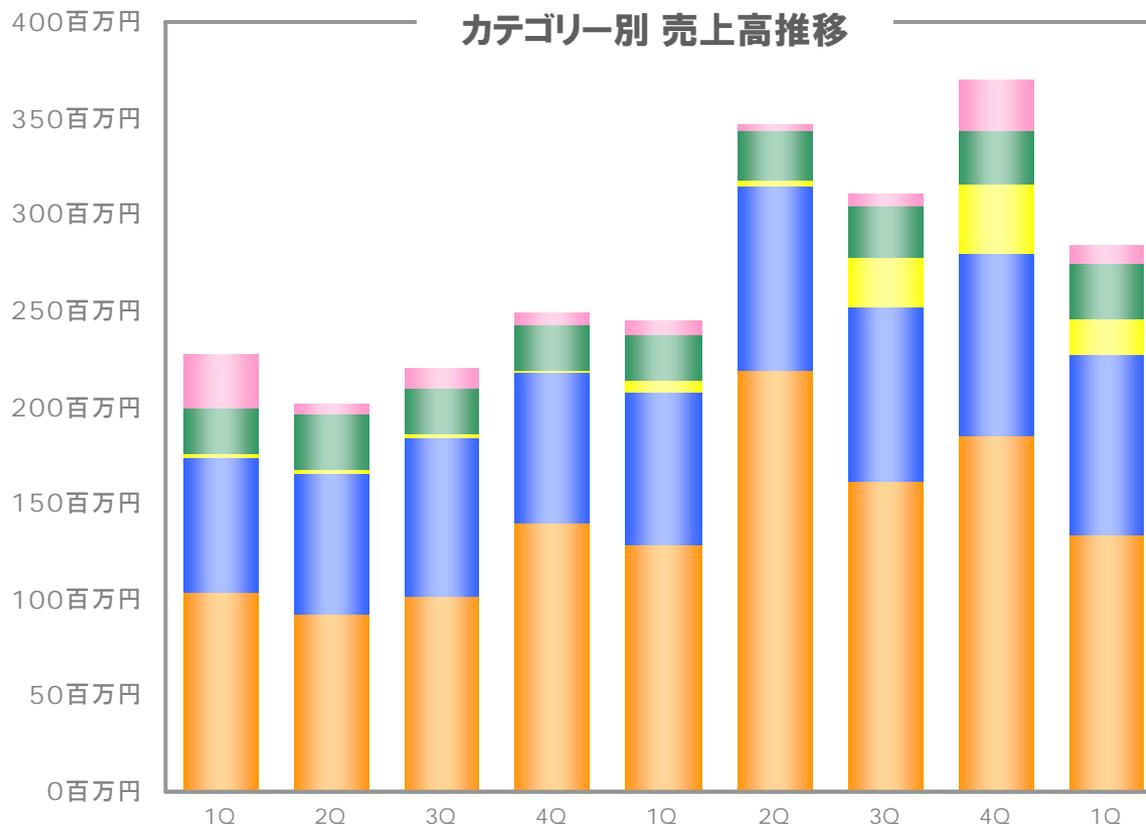
コンテンツサービス	73%	75%	74%	72%	71%	63%	66%	61%	64%
ソリューション	27%	25%	26%	28%	29%	37%	34%	39%	36%

## ジャンル別 売上高推移



## キャリア別 売上高推移

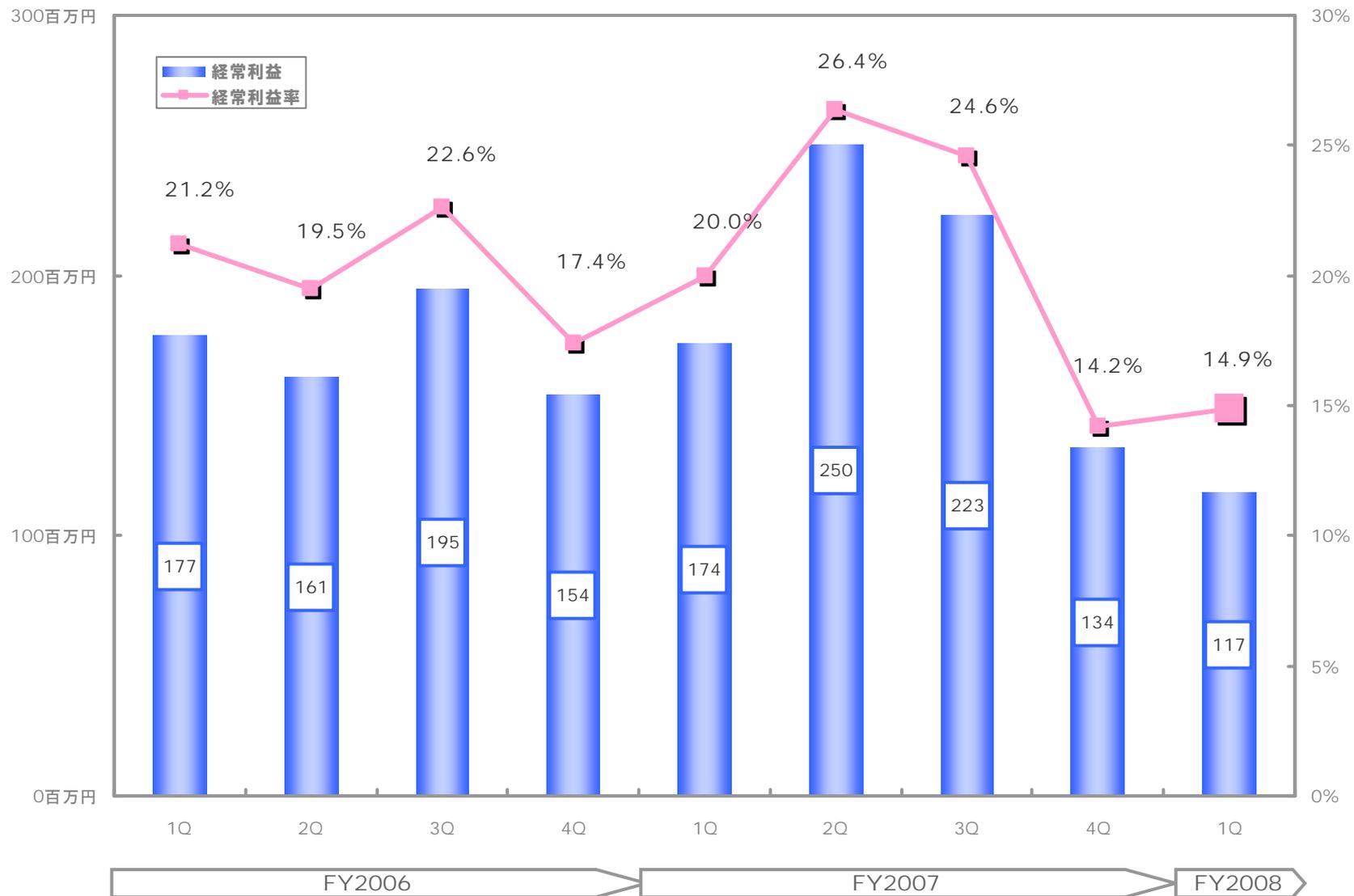




- 物販(CD、ベそぎん等)
- サーバ・ネットワークの運用・監視・保守(MSP)
- 広告(一般サイト、店頭アフィリエイト等)
- クライアント企業やCPの業務受託
- サウンド制作
- デバッグ・検証
- 自社コンテンツの提供(2次利用)  
(音楽・ゲーム・画像・ツール等)
- ユーザー・サポート
- サイト構築・システム開発・コンサルティング

	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
■ 物販	27	6	10	6	7	4	7	27	9
■ MSP	24	28	24	24	24	25	26	27	29
■ 広告	2	2	2	1	6	3	26	36	19
■ ソリューションコンテンツ	70	73	82	78	79	96	91	95	93
■ ソリューション	104	93	102	140	129	219	161	185	134





# 国内事業の概況と今後の展開

## 着うた (うた&メロ取り放題)

うた&メロ取り放題(EZweb)  
予想以上に減少



理由	入会者減少…カテゴリーの移動「J-POP」⇒「アレンジ」 退会者増加…競合サイトの増加
対策	6月…プレゼント企画(継続会員限定)を実施 8月…J-POPにある「うた&メロMUSIC」のリニューアルを実施(=うた&メロ取り放題へ誘引) 9月…歌詞デコレーションメール、待受Flashをポイント制で付与。リニューアルを図り、クオリティを向上 10月…「着うた」カテゴリーと共に、「デコレーションメール」カテゴリーに、ダブルエントリー

## 着うたフル (@LOUNGE RECORDS)

@LOUNGE RECORDS  
緩やかな増加



理由	着うたフルへのシフト遅れ 対応機種 of 普及遅れ パケット定額制 of 普及遅れ
対策	6月…DoCoMo(うた・ホーダイ)向けに、新しいコンセプト※として、@LOUNGE RECORDSをスタート (※旬のテーマでセレクトしたコンピレーションをメインに、午後のティータイムにぴったりの心地よいLoungeスタイルのカバーアレンジサウンド) 7月…「うた&メロ取り放題」会員からの誘引 8月…CD「pure flavor」の発売に合わせて、リアル連動 8月…サイト名の統一 (EZweb「うた&メロ取り放題フル」を「@LOUNGE RECORDS」へ) 9月…サイト名の統一 (Yahoo!ケータイ「うた&メロ[取放]フル」を「@LOUNGE RECORDS」へ) 9月…サイト名統一に伴い、リニューアルを実施

## レーベル設立

- ・音楽レーベル「@LOUNGE RECORDS」を設立

## C D

- ・CD「pure flavor #1 ～color of love～」発売
- ・TOWER RECORDS、HMV、TSUTAYA、ヴィレッジヴァンガード、新星堂、文教堂、すみや等で発売・レンタル



～ TOWER RECORDSの様子～

### 収録曲

01. Hello, Again～昔からある場所～
02. PRIDE
03. LIFE is...～another story～
04. There will be love there ～愛のある場所～
05. 雨
06. ロビンソン
07. かたちあるもの
08. I LOVE YOU
09. ハナミズキ
10. 千の風になって
11. innocent world

定価：2,625円(税込)  
商品規格番号：NALR-001

第2弾  
CD発売  
決定

## リアル連動

### モバイルサイト



レーベル化の認知・CD購入

ブランディング  
レーベル「@LOUNGE RECORDS」



パスワード(同封)

⇒CD購入特典

自社サイトへアクセス・入会促進

収録楽曲限定ヴァージョン(3曲)ダウンロード

ネットワークの高速大容量化  
パケット定額制の普及

ユーザートレンド

二極化

10代

一般サイト  
(広告収入)

ゲーム

ニュース

デコレーションメール

天気予報

SNS

20代~

公式サイト  
(課金方式)

着うた

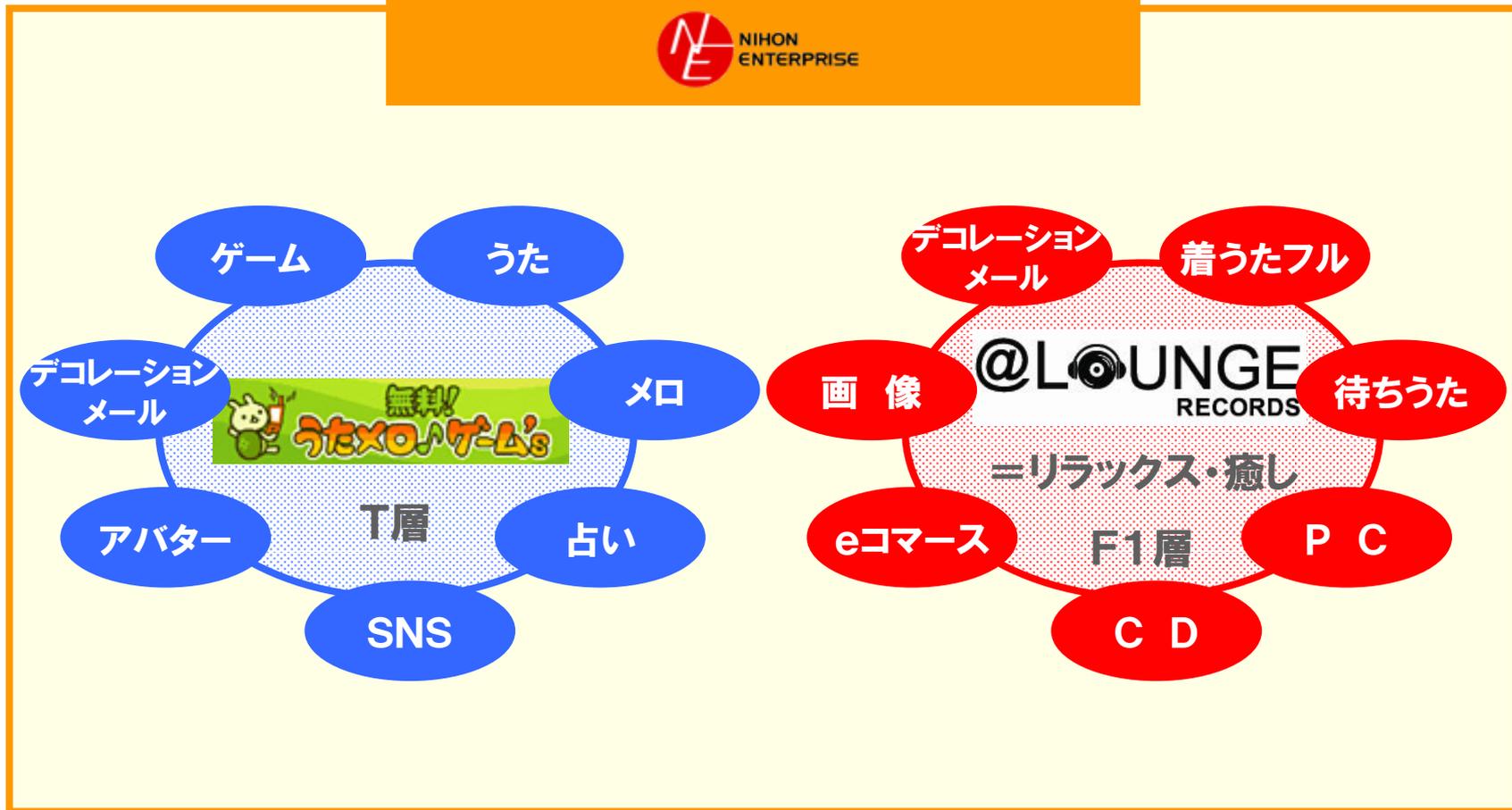
着うたフル

電子書籍

BREW

UIカスタマイズ

## 2ブランドの育成



※T層(Teen-age)・・・男女13歳～19歳

※F1層(Female-1)・・・20歳～34歳の女性

## ソリューション

- ・2Q以降に発生する大型案件を推進
- ・トヨタ関連受注拡大へ
  - ⇒「無料コンテンツ倉庫※」の2年目受託へ
  - ※トヨタ自動車オリジナル携帯電話TIMOの会員向けコンテンツサービス
- ・自社コンテンツの2次利用を更に拡大
- ・サポートセンターの移転完了
  - ⇒ユーザーサポート・デバッグ等の業務を安定的拡大へ
- ・電子書籍の制作代行業務を受注拡大

## ソリューション コンテンツ

- ・技術力と高品質な実績により、クライアントからの受注を継続

## 広 告

- ・一般サイト「無料！うたメロ♪ゲーム's」の拡大
  - ⇒ナショナルクライアントが出稿する良質な媒体に
- ・店頭アフィリエイトの契約店舗数・成約数の拡大

## 物 販

- ・レーベル化に伴うCD販売
- ・ペそぎんのライセンスビジネスへのシフトに伴い、販売を検討

## モバイルビジネス研究会 (総務省)

### 報告書『携帯電話市場の活性化策』

通信料から端末コスト分を切り離して区分する  
「分離プラン」の部分導入を検討(2008年を目途)

#### 分離プラン(端末価格・通信料金)

携帯電話会社が携帯電話販売店に支払う販売奨励金を削減  
通信料に上乗せしていた販売奨励金分を削減

#### 利用期間付契約

端末価格の上昇  
買い替えサイクルの延長

携帯電話  
販売店

経営環境の変化

携帯電話  
メーカー

新たな端末販売モデルへ

## 携帯電話 販売店

### 消費者動向予測

慎重になる  
↓  
買い控え  
↓  
買い替えサイクルの延長  
↓  
年間販売件数が減少  
↓  
業績は？

新たな  
収益の柱



### 店頭アフィリエイト

携帯電話販売と合わせて、  
モバイルコンテンツサイトを販売

新たな収入源として認知  
さらに活性化

### CRM

当社制作コンテンツを活用し、  
携帯電話販売店の顧客との  
リレーションを強化

携帯マーケティング上の  
リアル拠点へ

## 企業独自の携帯電話サービス

端末価格の上昇

価格による差別化

買い替えサイクルの延長

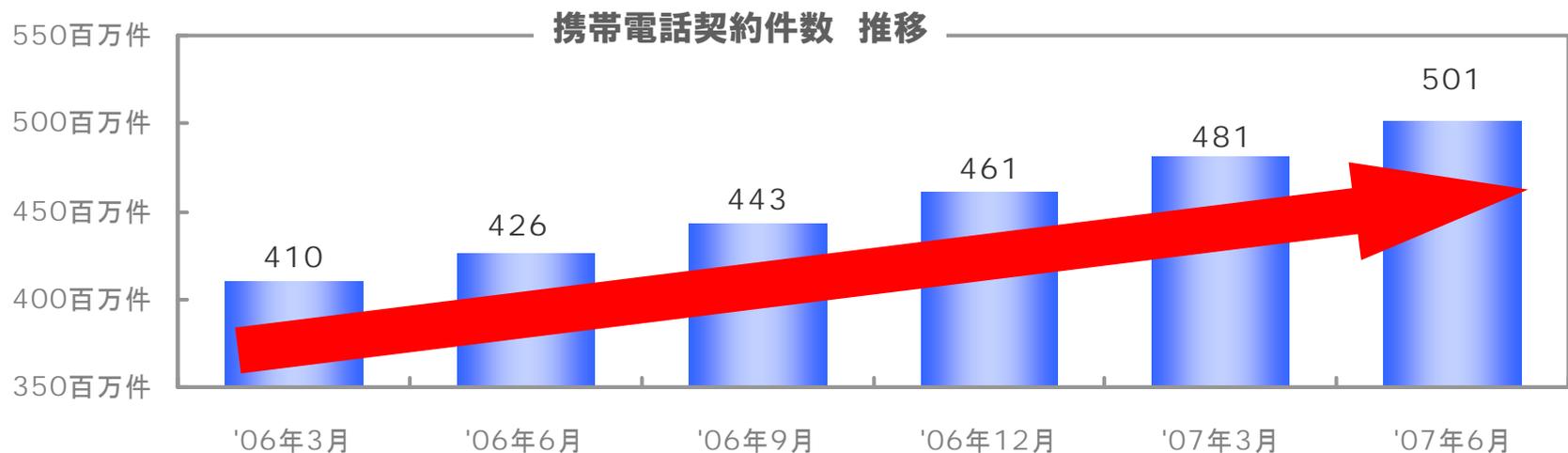
自社商品・サービスとの連動

スポンサード携帯電話サービスの可能性 拡大へ

# 海外事業の概況と今後の展開

## 携帯電話 契約件数

中国の携帯電話契約件数が、5億件を突破（8月末：5.15億件）



（出所：情報産業部）

## 3G規格 「TD-SCDMA」

中国移動(チャイナモバイル)のTD-SCDMAネットワーク端末の専用電話番号の発行が遅れる見通し

↓  
一般ユーザー向けの正式発行は2008年の4-5月頃の見込み

## 基礎コンテンツ (2G)

政府の規制が強化される中、3Gコンテンツを視野に、  
現状維持

## 観光地図情報 サービス

合併会社「瑞思豊通(北京)信息科技有限公司」の設立後、  
観光地図情報サービスを今年中に開始

## デジタル化 ファクトリー

電子書籍の大量生産体制へ  
※月間生産量・・・期初1,000ページ⇒今期中30,000ページへ

## 教育事業

### モバイルコンテンツ技術者養成

- ・江南大学……………9月開校(21名)
- ・天津工業大学…短期コース(定員45名)  
1年コース(定員45名)
- ・北京建設大学…3年コース(定員60名)

※天津職業大学…共同で新学科設立に向け協議中

※高大一貫教育プロジェクト…中国(高校グループ)と日本(高校グループ、大学グループ)と  
産学連携を検討

(単位:百万円)

	FY2008(予)			
	中間		通期	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	1,867	2.7%	3,938	7.1%
営業利益	344	▲18.7%	850	9.8%
%	18.4%		21.6%	
経常利益	349	▲17.8%	860	9.8%
%	18.7%		21.8%	
当期純利益	192	▲19.5%	490	9.6%
%	10.3%		12.4%	

1株当たり年間配当:350円

**日本エンタープライズグループは  
モバイルソリューションカンパニーとして  
お客様満足度No. 1を目指します**