

# 日本エンタープライズ株式会社

## 第20期 2008年5月期

中間決算説明会 資料

2008年1月15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。

## コンテンツ

## 1Qに引き続き、主力分野(音楽)のてこ入れ

- ・着うたサイト「うた&メロ取り放題」の退会抑止対策の実施
- ・着うたフルサイト「@LOUNGE RECORDS」のプロモーション

## ソリューション

## ソリューション

- ・GYREをはじめとした大型案件の推進
- ・店頭アフィリエイトの契約店舗数・成約数の拡大

## ソリューションコンテンツ

- ・大手クライアントからの受注継続・拡大

## 広告

- ・公式サイト of 広告枠の受注拡大／一般サイト拡大

## 物販

- ・レーベル化に伴うCD販売好調

## 海外

## 中国子会社の移転

## 電子書籍の大量生産体制の構築

## 食品・医薬品の安全情報の提供スキーム構築(CCTVと協業)

## 教育機関と連携強化

(単位:百万円)

	中間		
	FY2007	FY2008	前年同期比
コンテンツサービス	1,219	967	▲20.7%
ソリューション	598	667	11.6%
売上高	1,818	1,635	▲10.1%
売上原価	793	622	▲21.6%
%	43.7%	38.0%	
売上総利益	1,024	1,013	▲1.1%
%	56.3%	62.0%	
販売費及び一般管理費	601	691	15.0%
%	33.3%	42.3%	
営業利益	422	321	▲24.0%
%	23.3%	19.7%	
営業外収益	3	13	292.2%
%	0.2%	0.8%	
営業外費用	1	17	890.2%
%	0.1%	1.1%	
経常利益	424	317	▲25.2%
%	23.4%	19.4%	
当期純利益	238	166	▲30.0%
%	13.1%	10.2%	

画像・ツール・・・増加 / 音楽・ゲーム・・・減少

企業向け大型案件や広告売上・物販等が増加

利益率の良いソリューション案件の獲得

 +  
「提供コンテンツの権利を自社で保有」する  
当社独自のビジネスモデルの強化

 ↓  
売上総利益率アップ

 広告宣伝費・人件費増加、  
サポートセンターの移転等費用計上

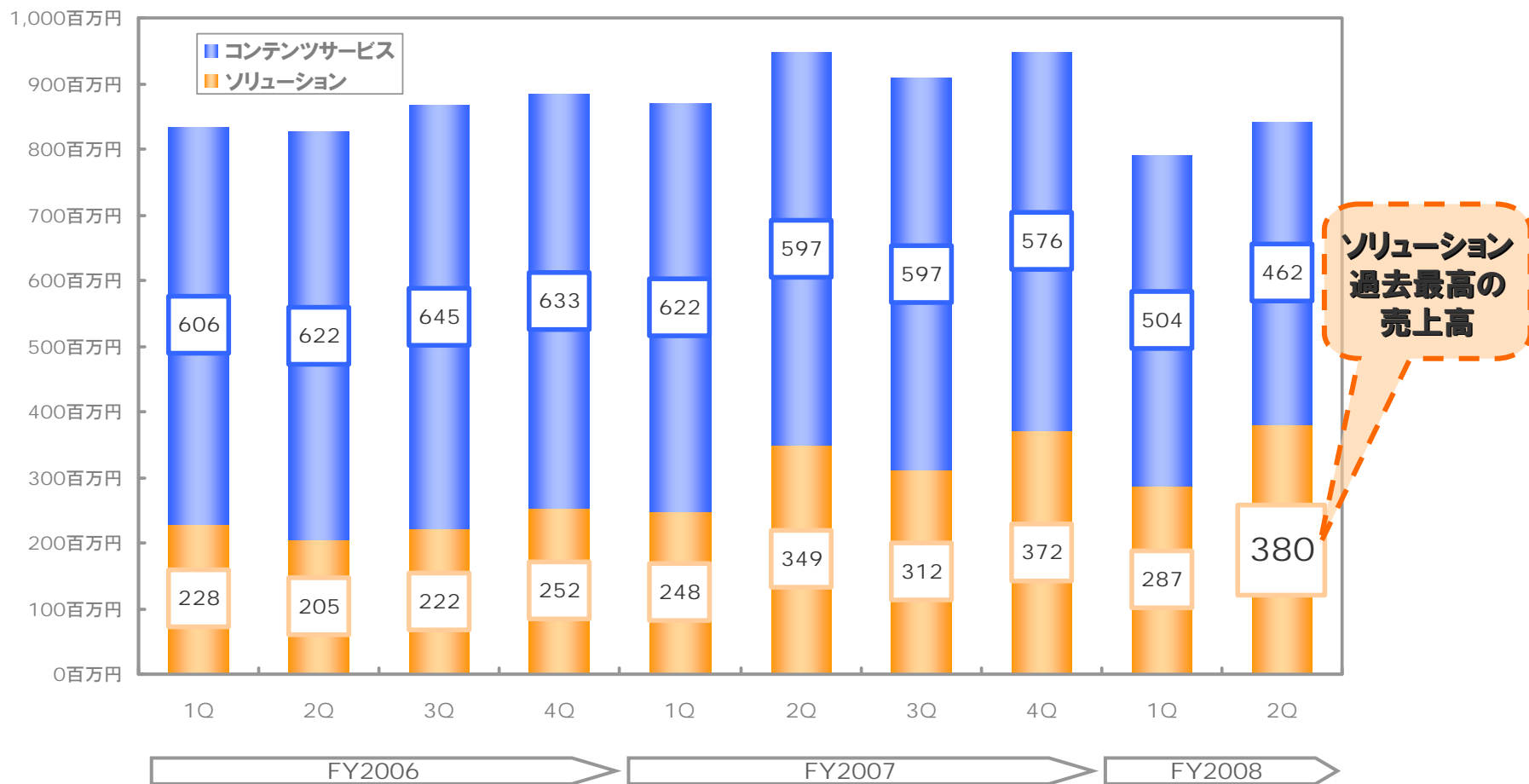
 ↓  
営業利益率がダウン

東証2部上場費用計上

(単位:百万円)

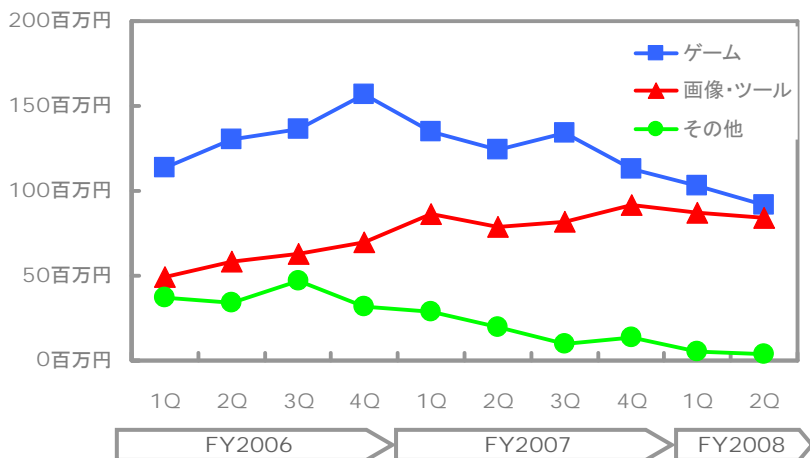
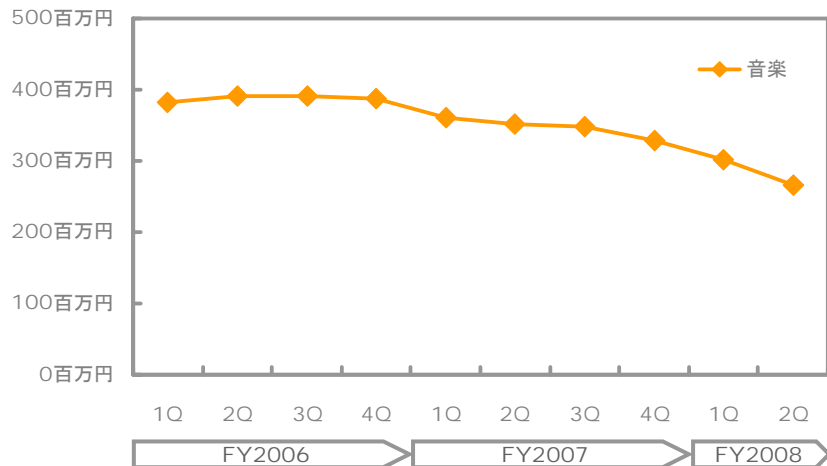
	中間			通期			前期実績	修正予想との増減率
	期初予想	実績	増減率	期初予想	修正予想	増減率		
コンテンツサービス	1,111	967	▲13.0%	2,360	1,784	▲24.4%	2,394	▲25.5%
ソリューション	756	667	▲11.8%	1,578	1,466	▲7.1%	1,283	14.3%
売上高	1,867	1,635	▲12.4%	3,938	3,250	▲17.5%	3,677	▲11.6%
営業利益	344	321	▲6.7%	850	498	▲41.4%	774	▲35.7%
%	18.4%	19.7%		21.6%	15.3%		21.1%	
経常利益	349	317	▲9.2%	860	500	▲41.9%	783	▲36.1%
%	18.7%	19.4%		21.8%	15.4%		21.3%	
当期純利益	192	166	▲16.7%	490	265	▲45.9%	447	▲40.7%
%	10.3%	10.2%		12.4%	8.2%		12.2%	

コンテンツサービス	着うたフルサイトの会員拡大に予想以上の時間を要している。 ゲームサイトの利用が予想を下回っている	着うたフルサイト、ゲームサイト、デコメールサイト等、各サイトの回復に向けた施策の本格的な効果が来期にずれ込む
ソリューション	企業向けソリューション案件が、一部遅延	サポートセンター事業の再構築を行う

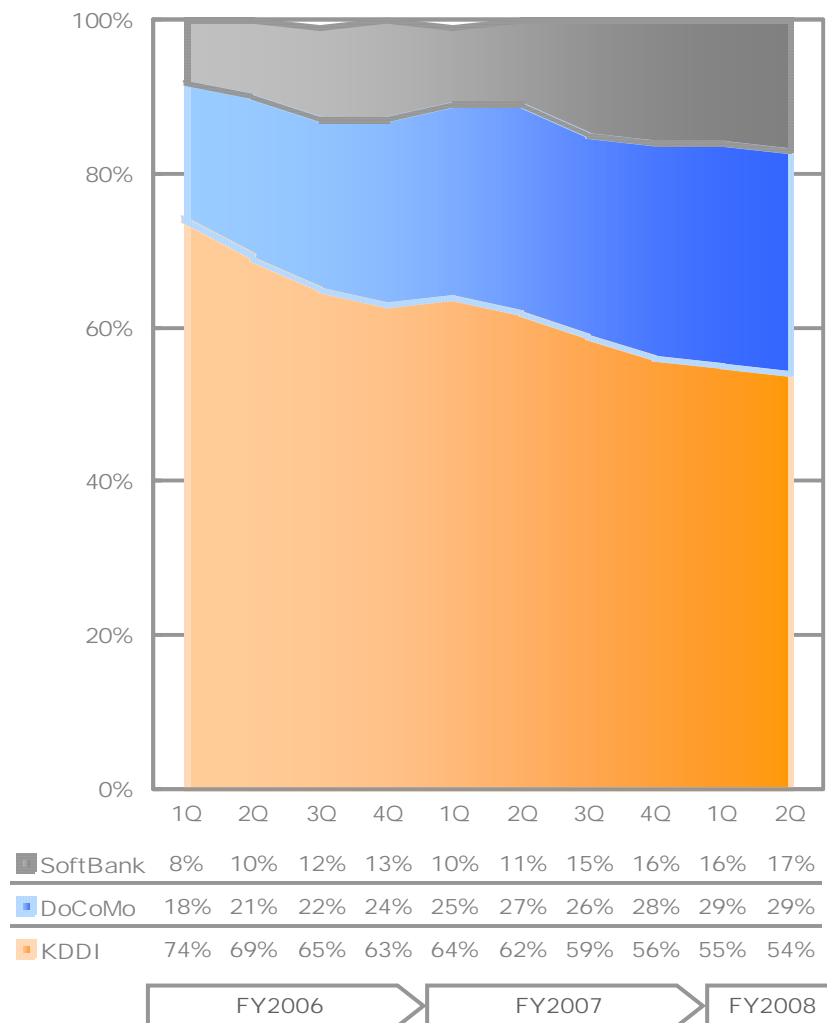


コンテンツサービス	73%	75%	74%	72%	71%	63%	66%	61%	64%	55%
ソリューション	27%	25%	26%	28%	29%	37%	34%	39%	36%	45%

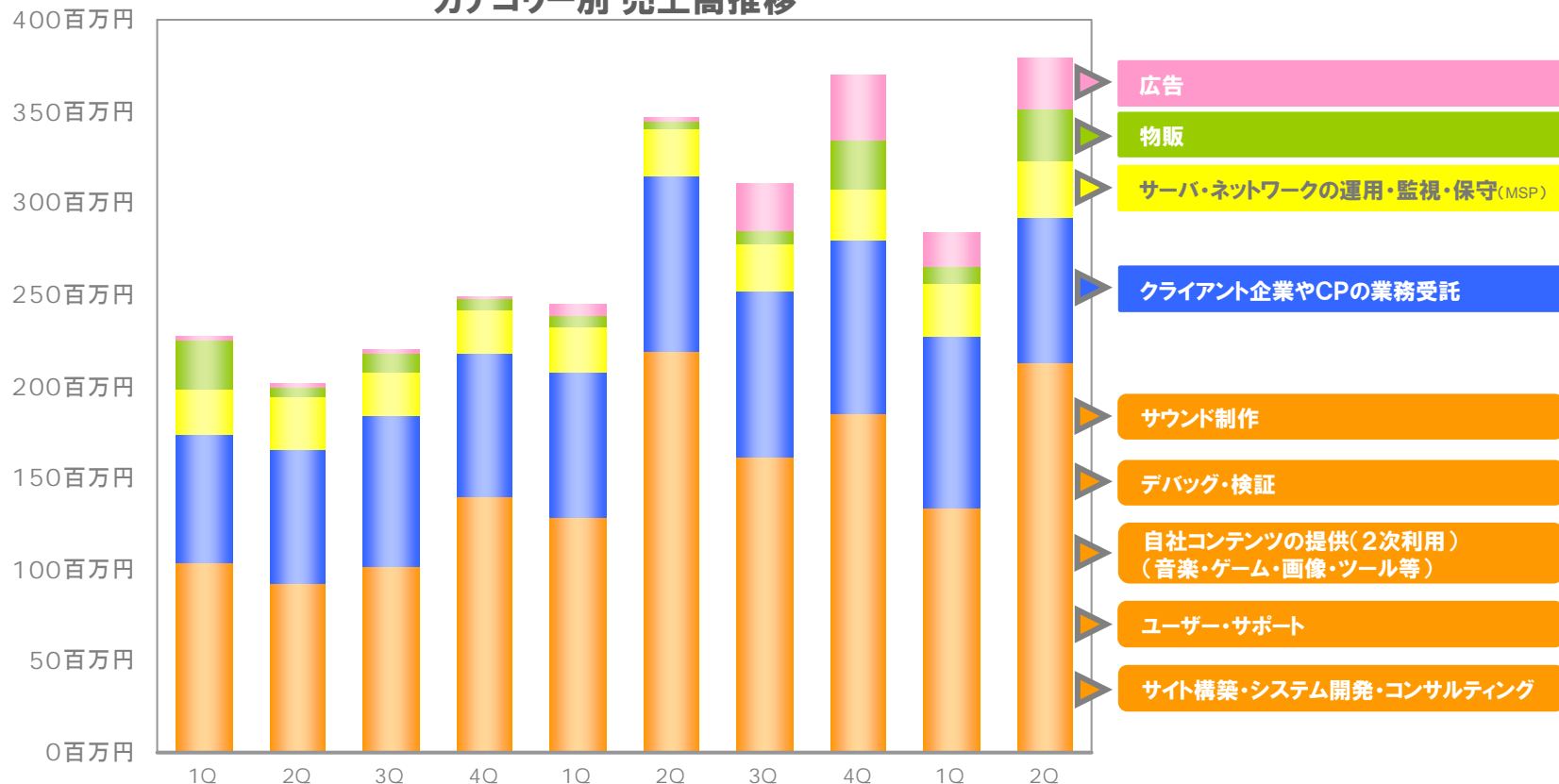
## ジャンル別 売上高推移



## キャリア別 売上高推移



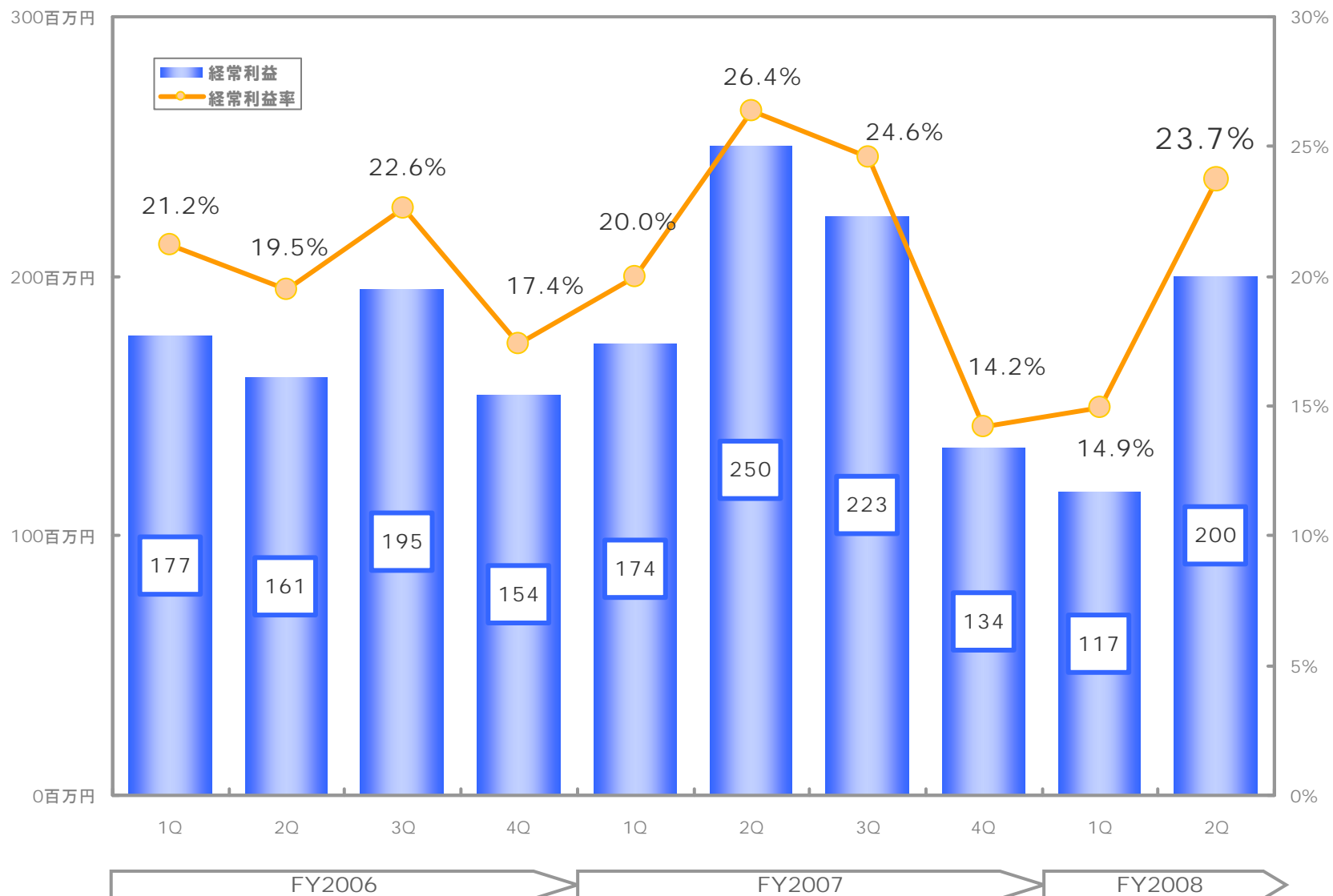
## カテゴリ別 売上高推移



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
■ 広告	2	2	2	1	6	3	26	36	19	27
■ 物販	27	6	10	6	7	4	7	27	9	29
■ MSP	24	28	24	24	24	25	26	27	29	31
■ ソリューションコンテンツ	70	73	82	78	79	96	91	95	93	79
■ ソリューション	104	93	102	140	129	219	161	185	134	213







# 国内事業の概況と今後の展開

## モバイルコンテンツのビジネスモデルの変遷

●コンテンツの登場...

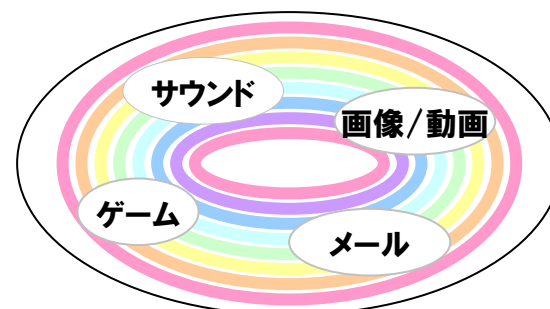
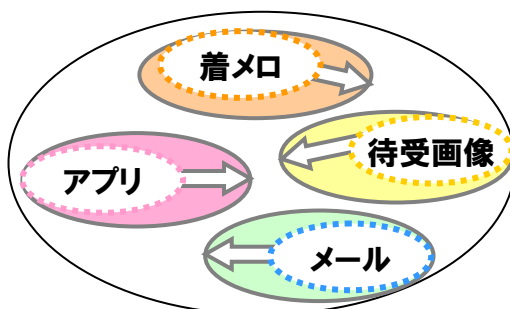
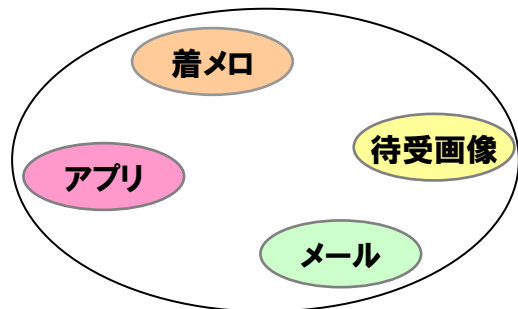
●技術進歩...

●連携・統合...

【単一的機能】

【リッチ化】

【多様化】



公式サイト  
業界状況

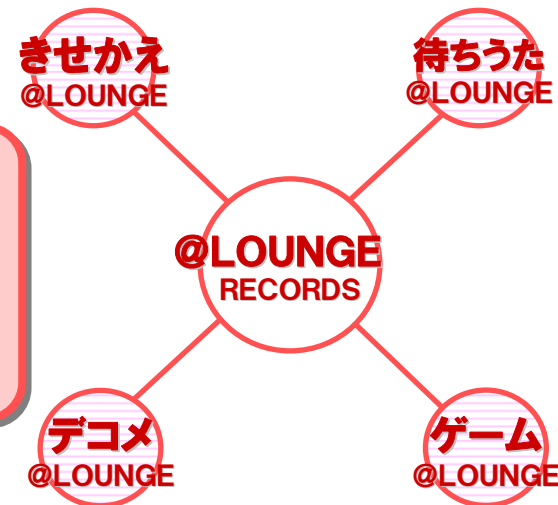
- 信用力...引き続き、信用力を維持
- 回収力...キャリアの課金システム
- △集客力...「公式メニューリスト」の集客力低下  
(原因:市場の成熟化、競争激化、検索機能強化、一般サイトの台頭 等)

NE  
今後の戦略

- 成長性の高いカテゴリに注力
- 「カルチャー」「ブランド」でコンテンツをシームレス化
- リアル連動(例:CD販売によるリアルプロモーション)
- 一般サイトへの本格参入

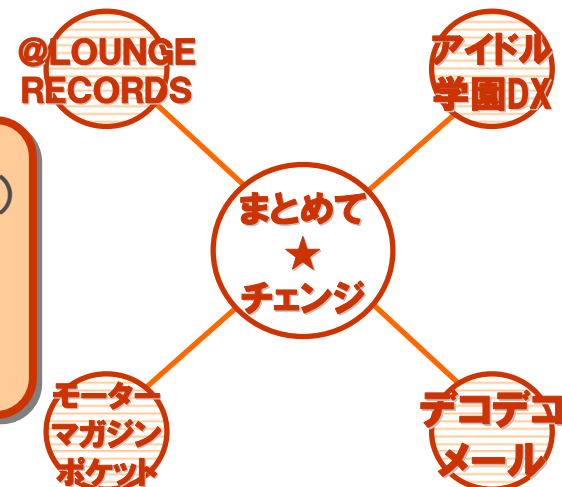
## @LOUNGE RECORDS

- 「@LOUNGE」ブランドの横展開(UI、デコメ、待ちうた・・・)
- CDレーベル展開による、リアルプロモーション強化
- 異業種コラボレーション



## まとめて★チェンジ

- コンテンツラインアップの拡充(新規調達、自社素材の収集)
- リッチ化への対応
- 新規サイト立ち上げ



## 「@LOUNGE RECORDS」新作発売！！

第1弾CD pure flavor #1

▶ 14,000枚突破！

第2弾CD pure flavor #2

▶ 1月16日リリース予定

第3弾CD pure flavor #3

▶ 3月リリース予定



## 公式サイトとの連携施策を強化

CD購入者特典



CDパッケージ内の封入チラシから、  
収録曲の限定バージョンを着うたフルでプレゼント！

特定販路との連携特典



Zau Records でのCD購入者向けに、  
収録曲の限定バージョンをプレゼント！

回収代行決済への対応

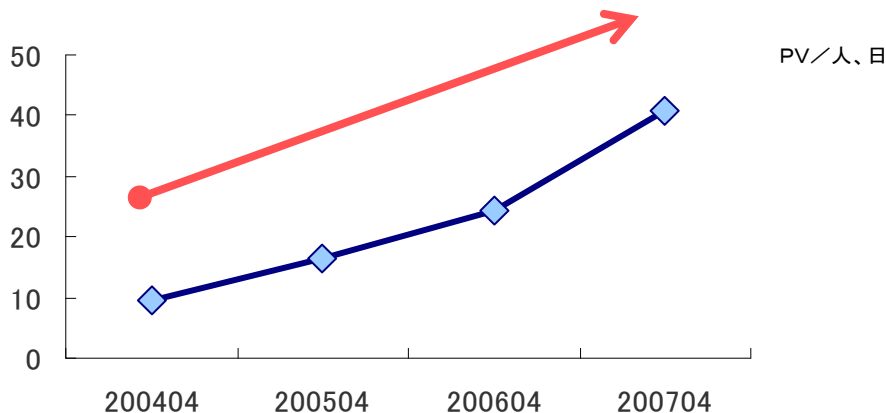


物販サービス「S！まとめて支払い」に対応  
「@LOUNGE RECORDS」サイトからCD購入を促進

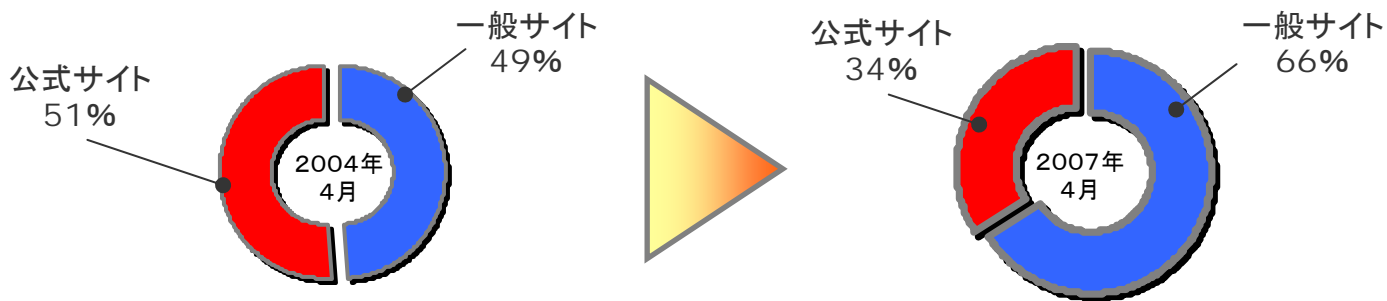
一般サイト

サイト利用率は直近3年で急伸  
 公式／一般サイトの閲覧量は逆転  
 キャリアメニューに依存しない、新たな収入モデルが台頭

●サイトアクセス数



●サイトアクセス比率



(出典: NTTドコモ ホームページ)

## NE 今後の戦略

### マーケットの拡大が加速する一般サイトに本格参入

- ・「オールラウンド」の幅広い年齢層を対象
- ・コンテンツ2次利用による「ポータル化」を図り、「ユーザビリティ」向上
- ・積極的に「公式サイトへ誘引」



20・30代を中心とした、オールラウンドを対象

## 大型案件を推進(既存拡大・新規獲得)

- ・新商業施設「GYRE」(ジャイル)のオフィシャルモバイルサイト企画・設計と、システム構築を受注
- ・既存大手クライアントからの受注拡大



## トヨタ関係

- ・案件の大型化・高度化に比例して、企画立案から納品までの期間が長期化

## サポートセンター(サポート、デバッグ・検証、サウンド制作業務)

- ・採算性向上を優先課題とし、案件の見直しを図る

## 子会社「キャンティック」設立

- ・事業内容:企業の販売促進活動の支援事業  
～企画立案、専門スタッフによる業務支援、人材育成等を実施～

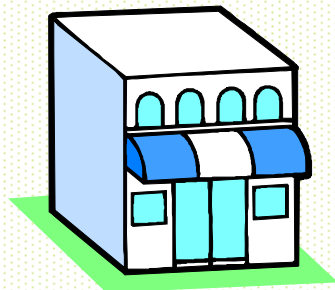
## 店頭アフィリエイト拡大

- ・携帯電話ショップの新たな収入源として認知度向上に伴い、契約件数続伸
- ・自社で積極的にコンテンツを販売するリアル店舗「M's station渋谷センター街店」オープン





ケータイショップ



ケータイ世代への  
マーケティング拠点として  
効果的に利用

ユーザー  
(ケータイ世代)

- ・頻度の高い来店率
- ・他業態と比べ、接点大

ショップ

- ・新たな収入源を望む

企業

- ・ケータイ世代の囲い込み重視
- ・新たな情報発信源を望む

実質的な購入場所に!!

(例)

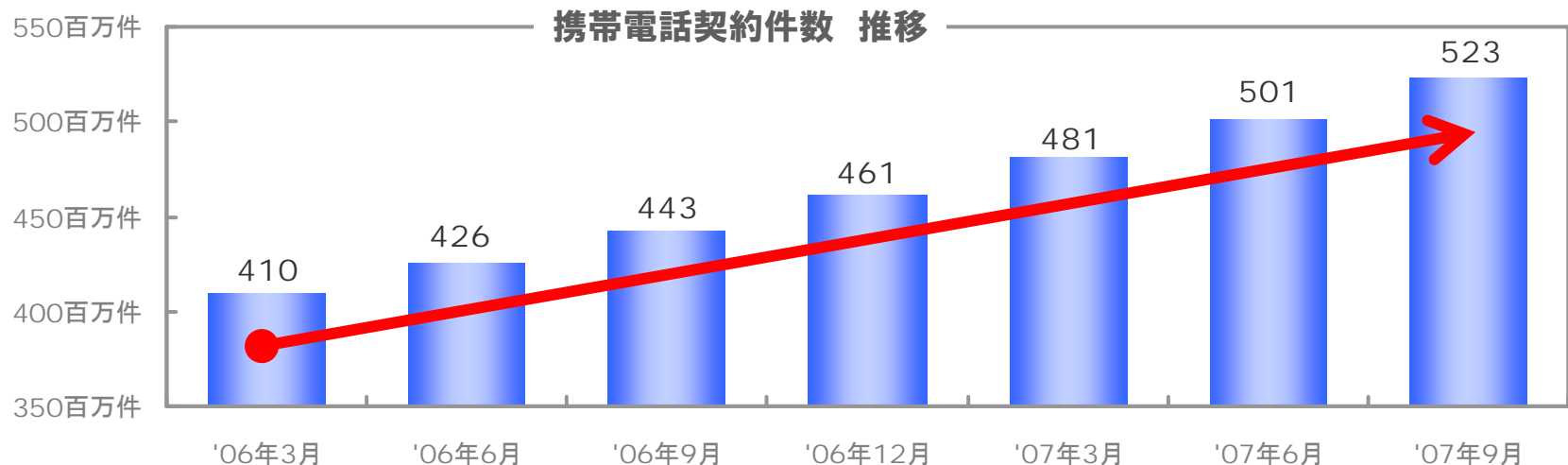
- ・加入が伴うサービス・・・証券、保険
- ・デジコンに近い商材・・・各種チケット、旅行予約
- ・情報系・・・・・・・・・・・・ 求人情報、住宅情報

# 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 拡大トレンド継続中

(07年12月予想の520百万件を、9月に突破)



(出所:情報産業部)

## 3G規格 「TD-SCDMA」

10都市で建設が進められているテストネットワークのうち、河北省秦皇島市、福建省アモイ市、天津市、広東省広州市の4都市で建設が完了。その後、ネットワークの最適化作業が進められ、秦皇島市では1月末にも完成する見込み。  
本格的な3Gスタート時期は・・・。

## 中国子会社 移転

### 中国子会社の移転

- ・デジタル化ファクトリー(電子書籍等大量生産体制)の構築
- ・デジタル(ゲーム・動画等)の経済特区によるメリット享受
- ・瑞思豊通の設立



## 食品・医薬品の 安全情報

### 食品・医薬品の安全情報の提供スタート

(CCTV※と瑞思放送(北京)数字信息科技有限公司の協業)

※中国中央電視台 (China Central Television) ……中国の国营テレビ局



## 教育事業

### モバイルコンテンツ技術者養成

- ・江南大学……………3.5年コース
- ・北京建設大学……………3年コース
- ・八維計算機培訓学校…短期コース 他

※今後の構想… 短期コースのバリエーション拡大、社会人を対象にしたカリキュラム開発、3G対応の新学部新設の協力、国際的産学連携高大一貫教育プロジェクトの推進等



(単位:百万円)

	FY2008(予)			
	通期 (期初予想)		通期 (修正予想)	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	3,938	7.1%	3,250	▲11.6%
営業利益	850	9.8%	498	▲35.7%
	%	21.6%	15.3%	
経常利益	860	9.8%	500	▲36.1%
	%	21.8%	15.4%	
当期純利益	490	9.6%	265	▲40.7%
	%	12.4%	8.2%	

1株当たり年間配当:200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**