

# 日本エンタープライズ株式会社

## 第20期 2008年5月期

第3四半期 決算説明会 資料

2008年4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。

## コンテンツ

**集客力の拡大**

- ・タダデコ(Softbank)へ、当社デコレメール素材の独占提供

**主力分野(音楽)に注力**

- ・音楽を複合的に楽しめる魅力的なコンテンツ制作
- ・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**

- ・新規案件、大型案件の獲得に注力
- ・電子書籍の受注拡大
- ・店頭アフィリエイトの成約数の拡大
- ・サポートセンターの利益率改善

**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**

- ・一般サイト・・・慎重に対応

**物販**

- ・レーベル化に伴うCD販売好調

## 海外

**コンテンツ制作の拡大****教育事業の推進**

⇒本格的な3G時代に向けた準備を推進

(単位:百万円)

	1Q~3Q		
	FY2007	FY2008	前年同期比
コンテンツサービス	1,817	1,387	▲23.7%
ソリューション	911	1,013	11.2%
売上高	2,729	2,401	▲12.0%
売上原価	1,188	915	▲23.0%
%	43.5%	38.1%	
売上総利益	1,540	1,485	▲3.6%
%	56.5%	61.9%	
販売費及び一般管理費	896	1,023	14.1%
%	32.9%	42.6%	
営業利益	644	462	▲28.2%
%	23.6%	19.3%	
営業外収益	6	21	263.4%
%	0.2%	0.9%	
営業外費用	1	17	918.6%
%	0.1%	0.7%	
経常利益	648	466	▲28.0%
%	23.8%	19.4%	
当期純利益	382	267	▲30.1%
%	14.0%	11.1%	

画像・ツール・横ばい / 音楽・ゲーム・減少

企業向け案件や広告売上・物販等が増加

利益率の良いソリューション案件の獲得

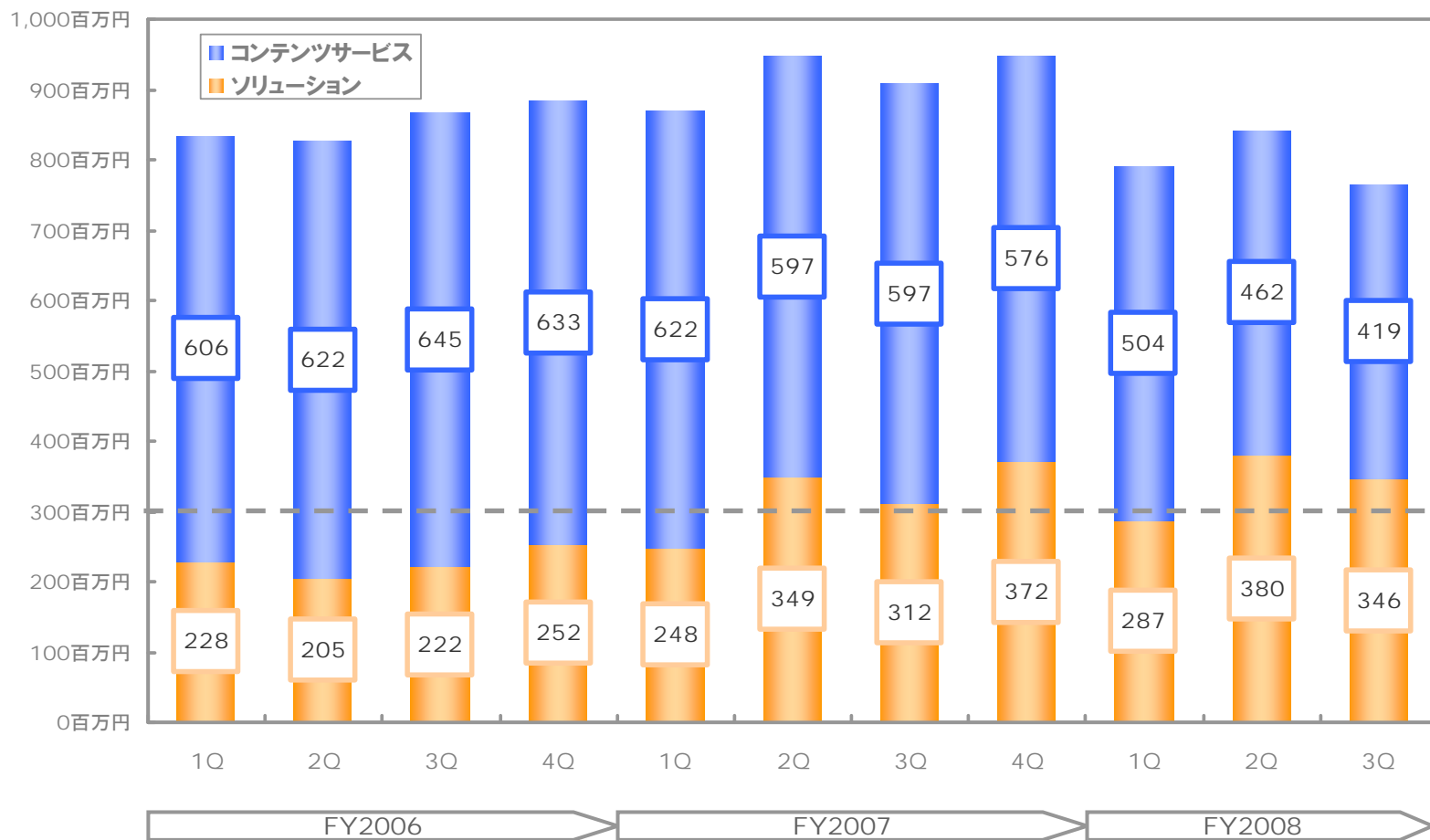
 +  
「提供コンテンツの権利を自社で保有」する  
当社独自のビジネスモデルの強化

 ↓  
売上総利益率アップ(6割を確保)

 広告宣伝費・人件費・販売手数料増加、  
オフィス増床・サポートセンターの移転等費用計上

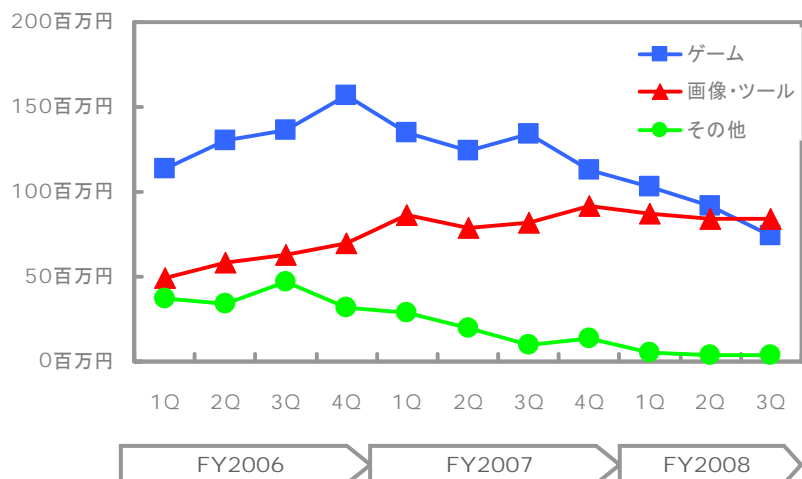
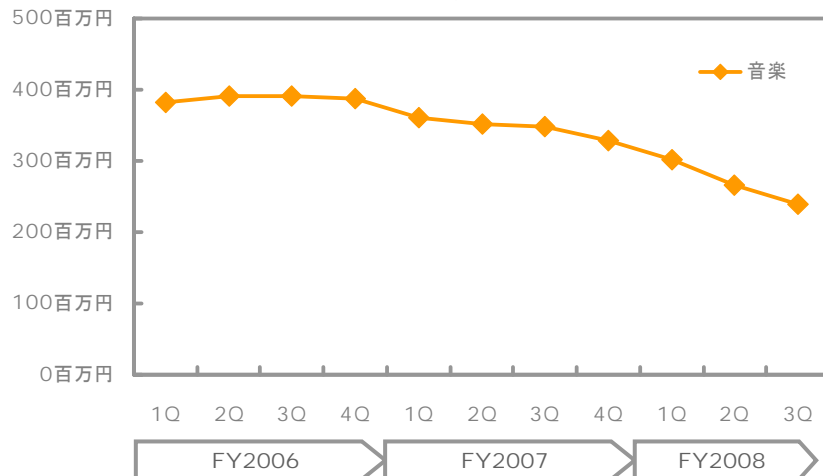
 ↓  
営業利益率がダウン

東証2部上場費用計上

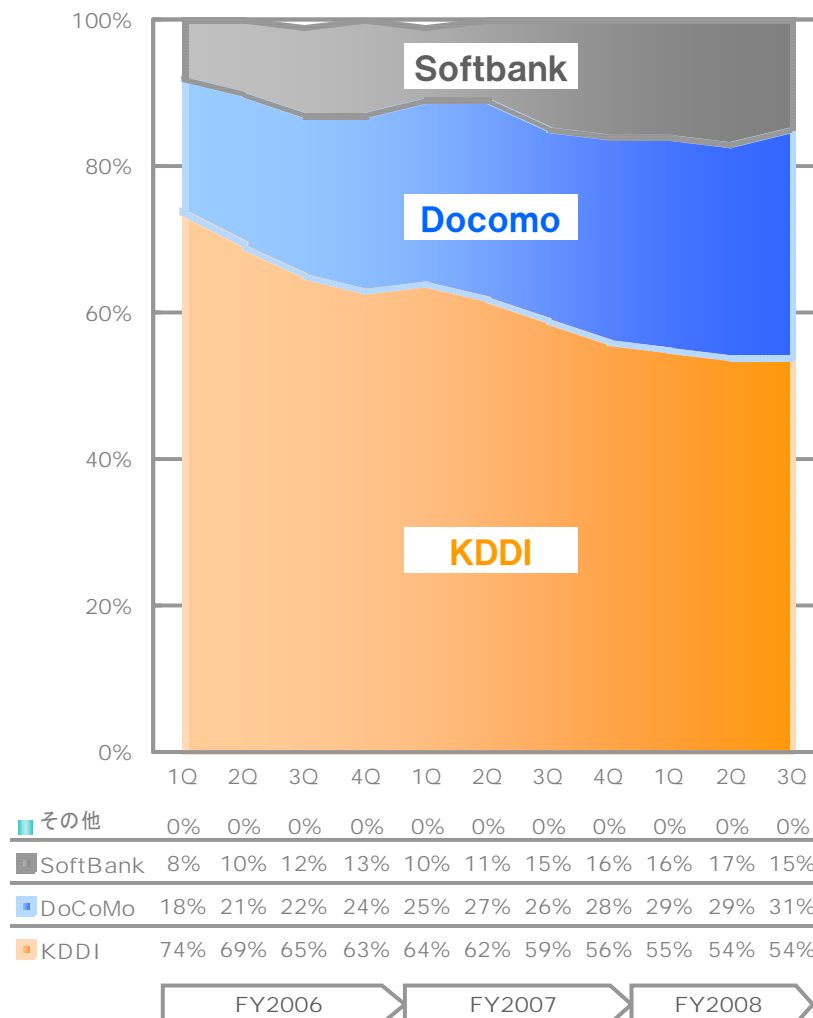


コンテンツサービス	73%	75%	74%	72%	71%	63%	66%	61%	64%	55%	55%
ソリューション	27%	25%	26%	28%	29%	37%	34%	39%	36%	45%	45%

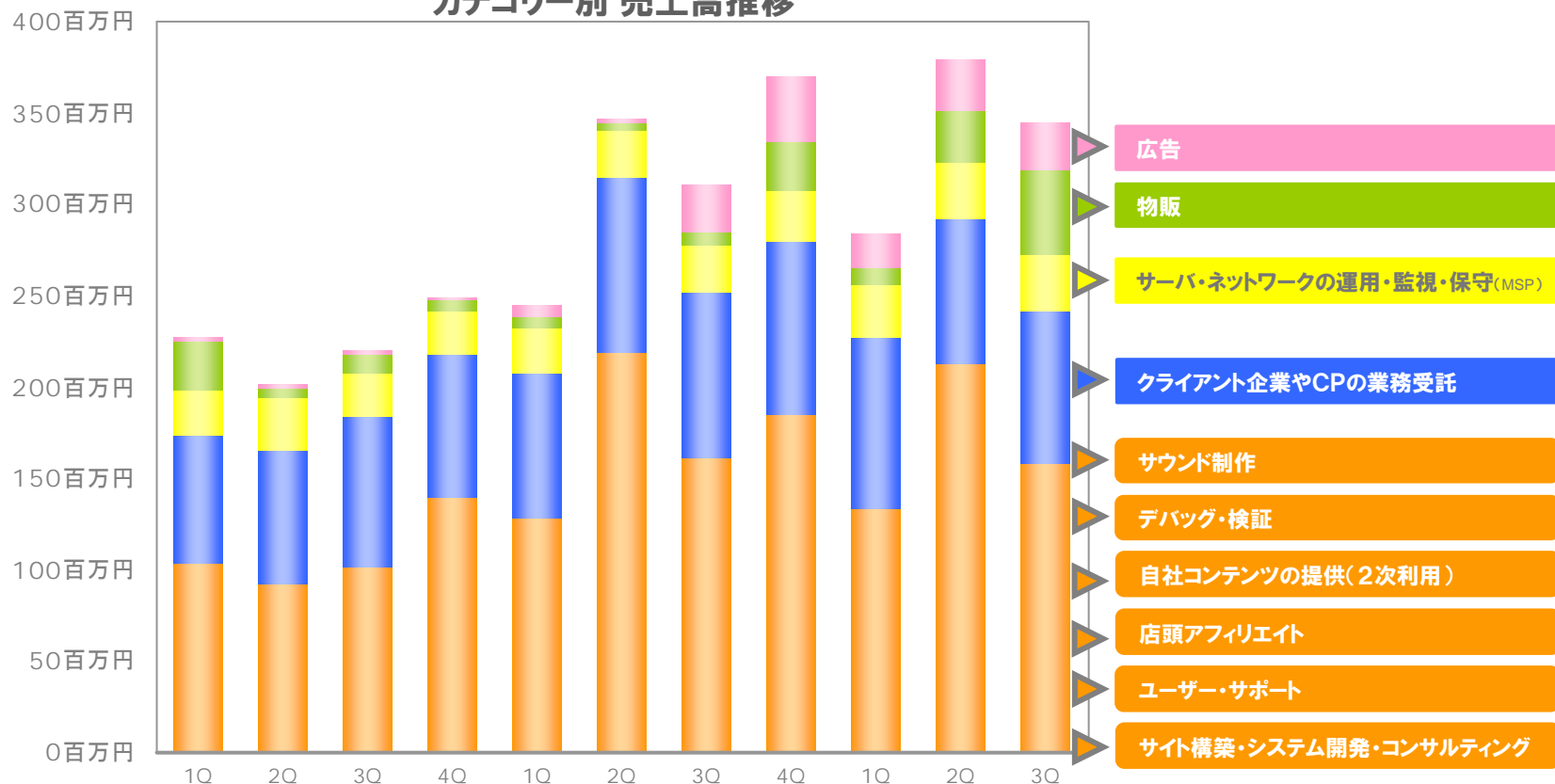
## ジャンル別 売上高推移



## キャリア別 売上高推移

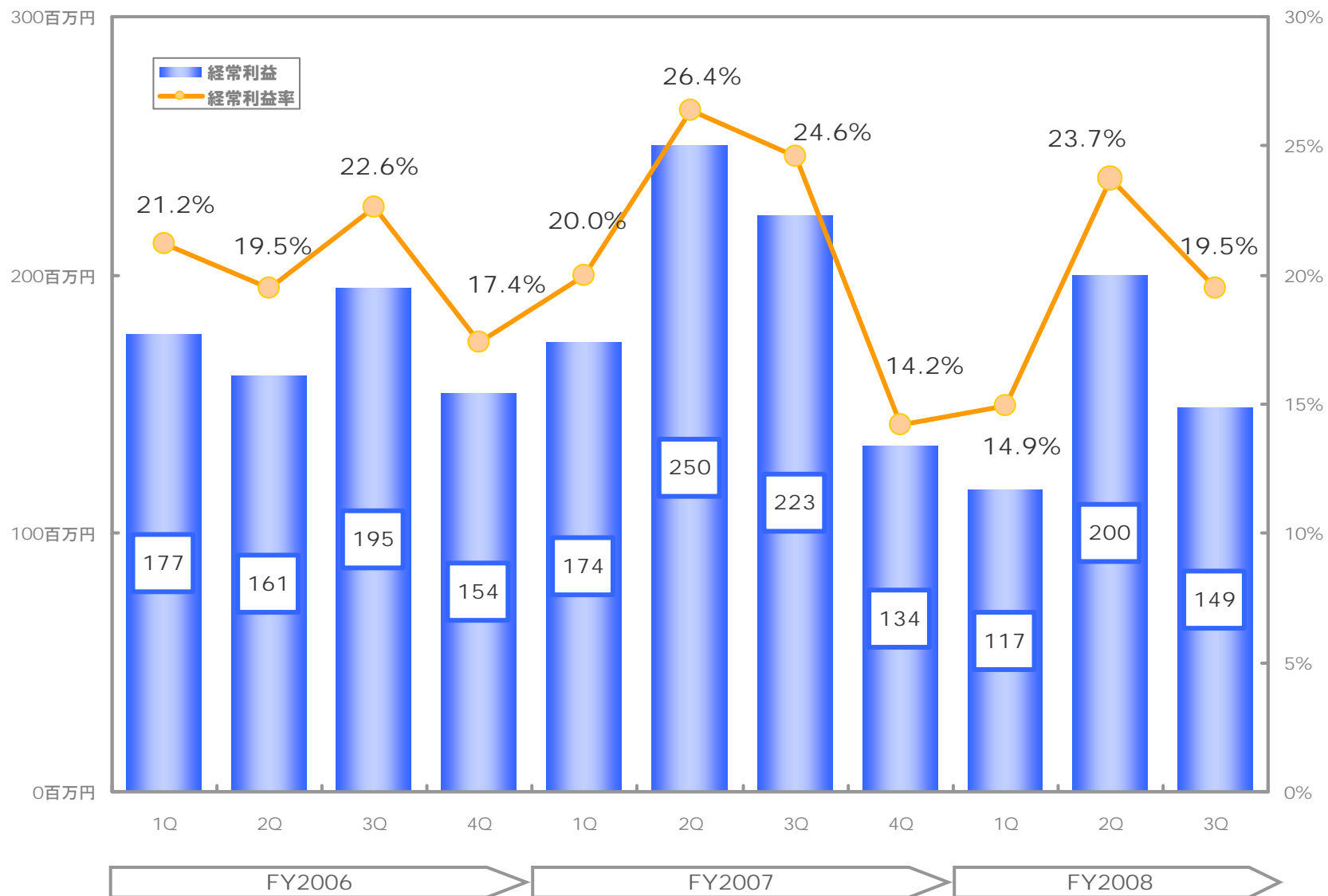


## カテゴリ別 売上高推移



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
■ 広告	2	2	2	1	6	3	26	36	19	27	25
■ 物販	27	6	10	6	7	4	7	27	9	29	46
■ MSP	24	28	24	24	24	25	26	27	29	31	31
■ ソリューションコンテンツ	70	73	82	78	79	96	91	95	93	79	84
■ ソリューション	104	93	102	140	129	219	161	185	134	213	158

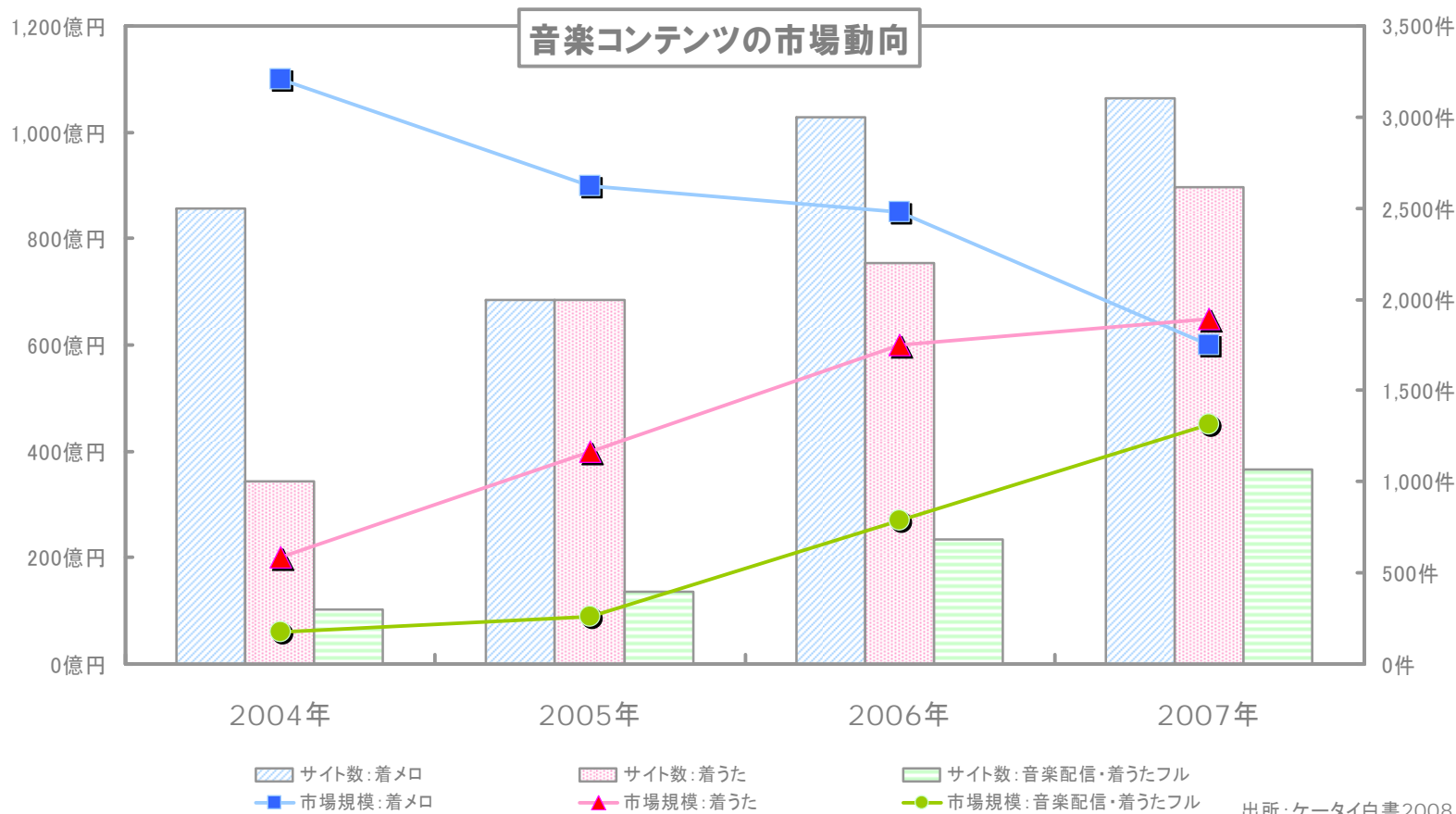
FY2006      FY2007      FY2008





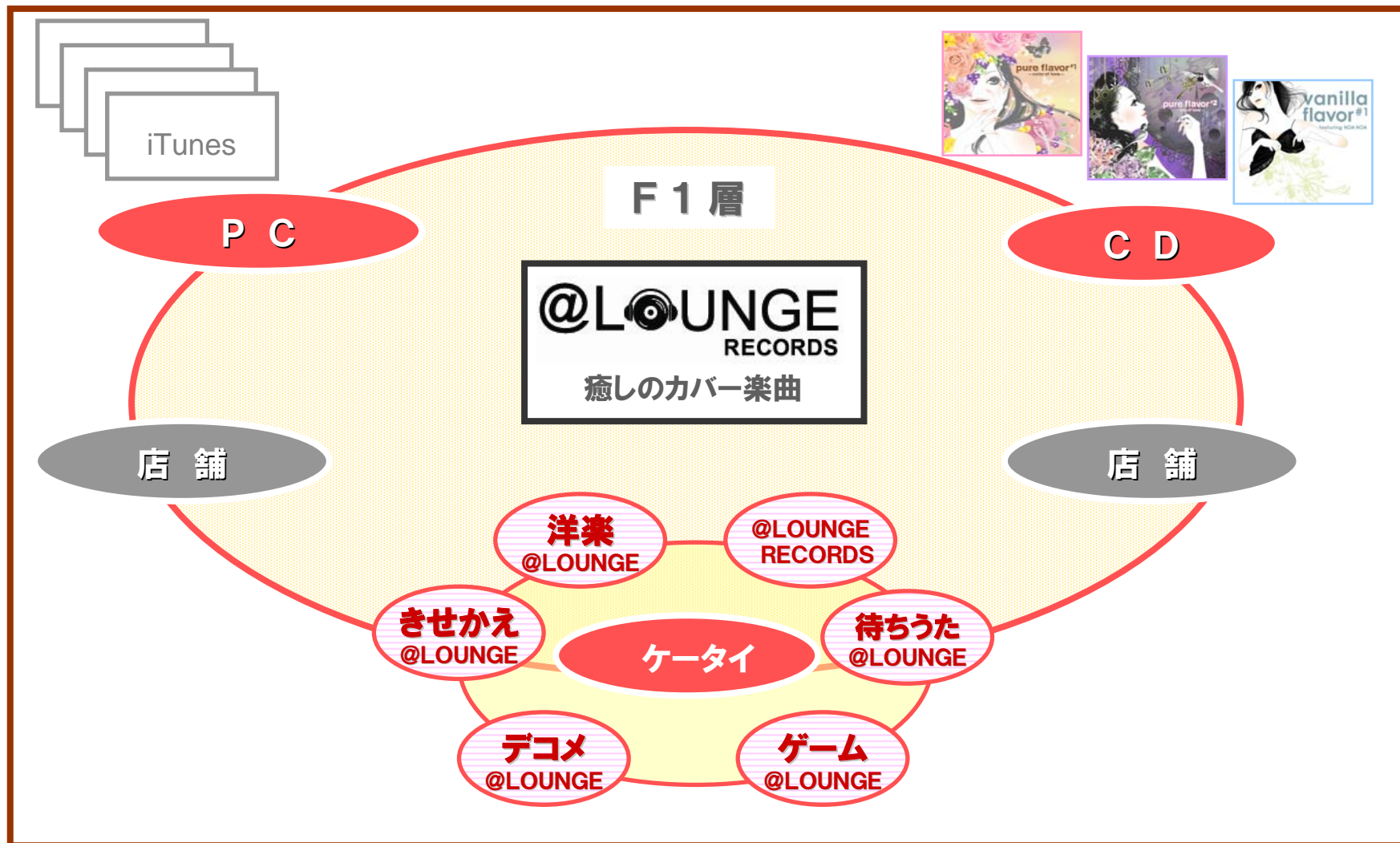
# 国内事業の概況と今後の展開

着メロが減少、着うたが成熟、着うたフルが伸長の中、全体的にサイト数が増加



競争激化する中、他のサイトと差別化できるコンテンツ(品質・コンセプト・価格)の提供へ

F1層を対象に、高音質なカバーアレンジ楽曲を様々なツールを通して提供



※F1層(Female-1)・・・20歳～34歳の女性

## 「成長性の高いカテゴリ」「リアル連動」をテーマに、来期に向けて基礎固め

### デコレーションメール



#### 集客力強化

- SoftBank「タダデコ」※に、「デコデコメール」素材を独占的に配信し、集客力を強化

※タダデコ

ソフトバンクモバイル株式会社が、提供するデコレメール用メール素材の無料ダウンロードサービス

### 着うた



#### 音楽を複合的に楽しめる魅力的なコンテンツ制作

- 歌詞デコレ・待受Flashの提供(DoCoMo、SoftBank)
- カテゴリチェンジ・・・「着うた・アレンジ」⇒「着メロ・J-POP」(KDDI)

### 着うたフル

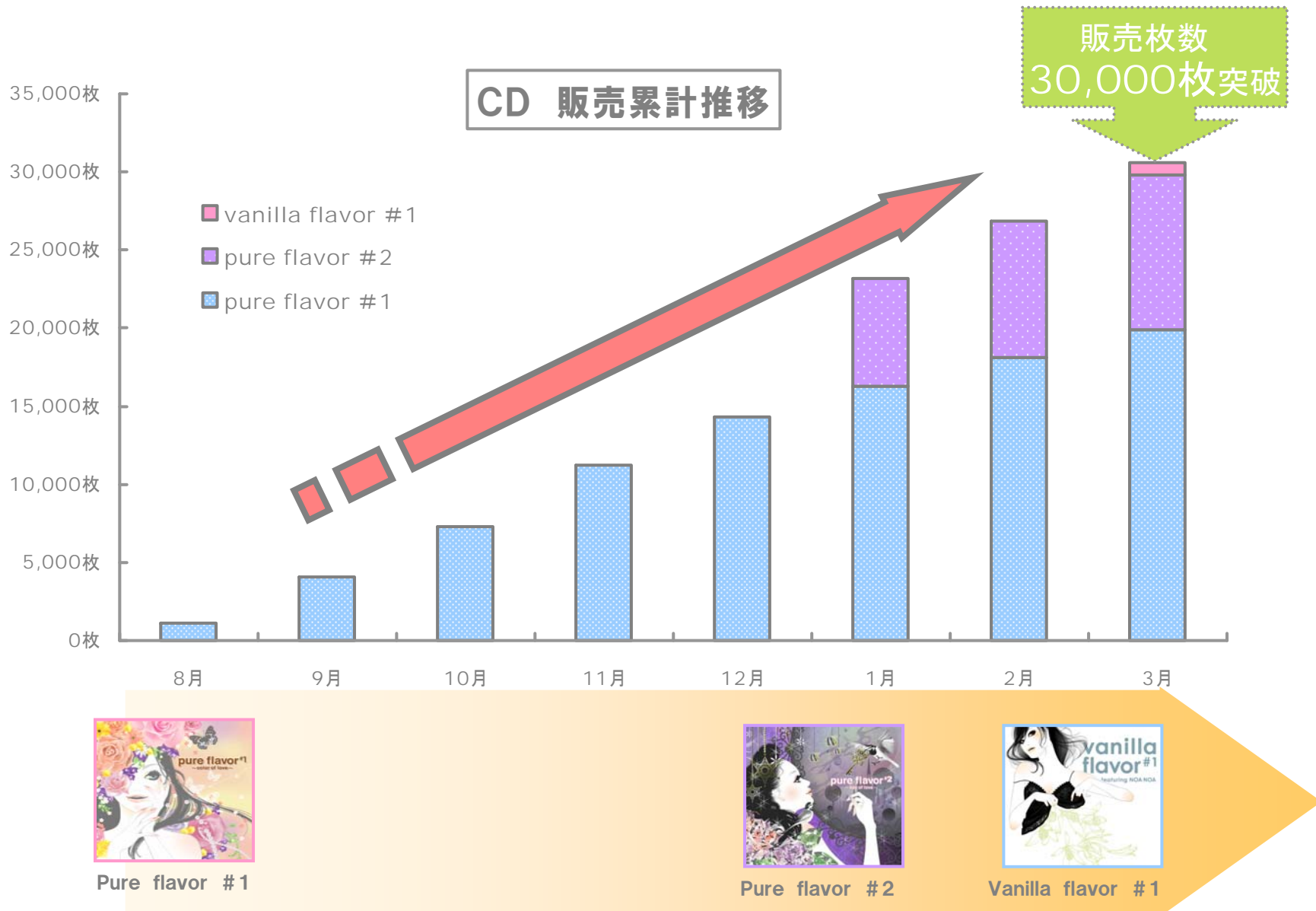


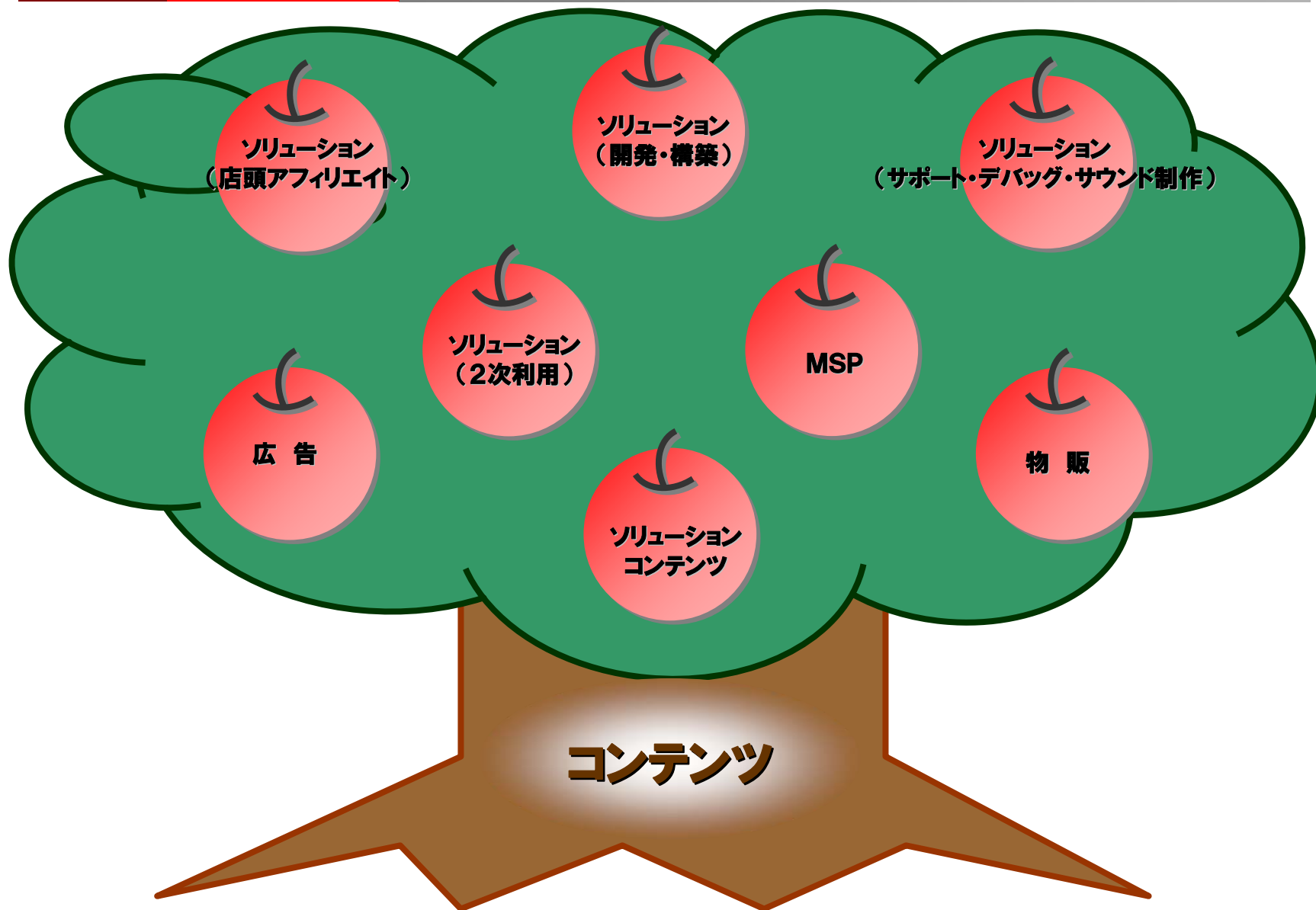
#### ブランド強化

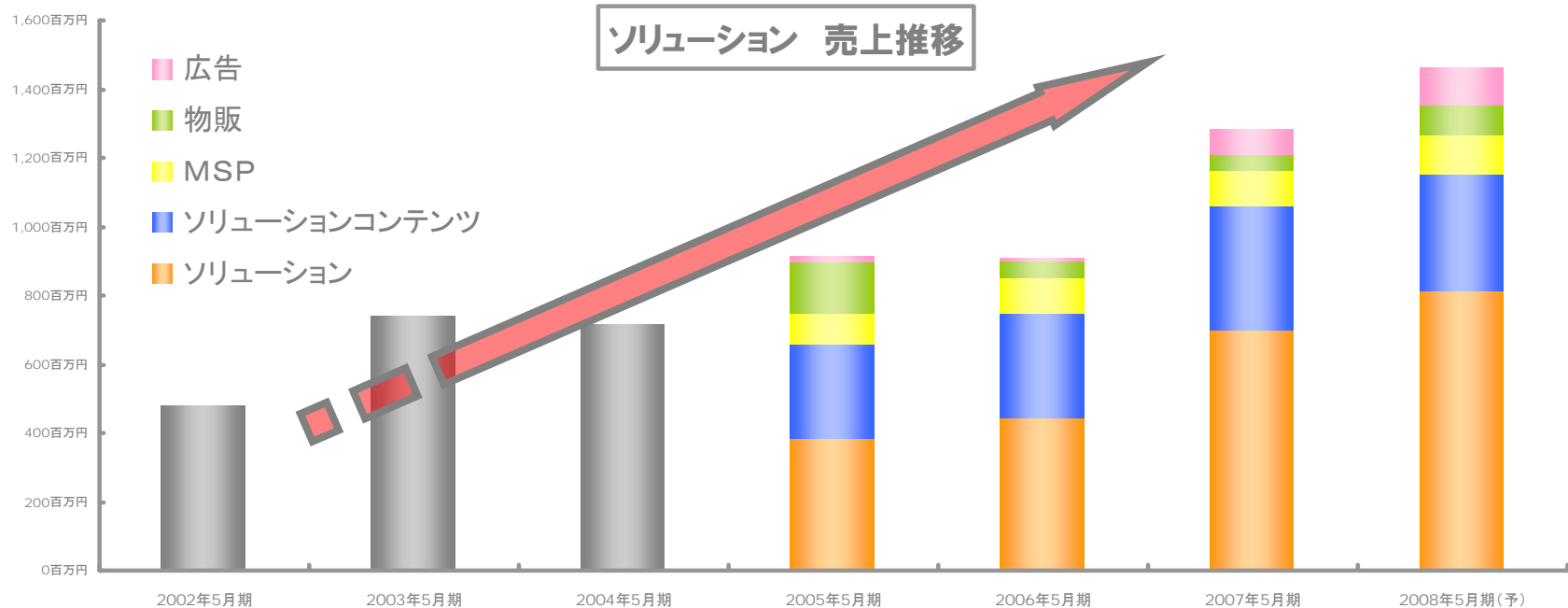
- メニュー名称の変更「うた ¥315@LOUNGE」
- 廉価版「315円コース」を導入し、間口を広げる
- CD「pure flavor #2」の発売



**販売枚数を拡大！**







## 開発・構築

- 企業ニーズの高まりを背景に、新規案件、大型案件の獲得に注力
- 電子書籍の市場拡大に伴い、大手CPからの受注増加

電子書籍月間受注ページ数  
1,700ページ(07年6月)  
⇒13,000ページ(08年1月)

1Q~3Q前年比  
約**8%増**

## 2次利用

- 企業のケータイを活用した販促活動の増加に比例して、その際に使用されるコンテンツ素材の需要が増加

1Q~3Q前年比  
約**385%増**

## 店頭アフィリエイト

- 店頭アフィリエイトの契約店舗数の拡大に伴い、成約件数の増加

1Q~3Q前年比  
約**84%増**

店頭アフィリエイト3Q成約件数  
7,000件(07年6月) ⇒17,500件(07年12月)

## サポートセンター(デバッグ・検証、ユーザーサポート、サウンド制作)

- 2Qから3Qにかけて、案件の見直しや業務工程の改善等を実施し、利益率の改善を図る

2Q⇒3Q経常利益率  
約**6ポイント改善**



ソリューション  
コンテンツ

既存大手クライアントからの  
受注継続・拡大

大手クライアント1社当たりの  
1Q~3Q前年比 **約17%増**

MSP

ソリューション・ソリューション  
コンテンツの拡大に伴い、  
MSPが増加

1Q~3Q前年比 **約20%増**

広告

サイトの媒体力が向上した結果、  
広告売上が拡大

・フィルタリング問題を受け、一般サイト  
については、慎重に対応

1Q~3Q前年比 **約87%増**

物販

レーベル化に伴うCD販売が  
好調な結果、物販が増加

・販売ルートを開拓しつつ、  
リアル連動を強化

1Q~3Q前年比 **約2,200%増**

“ケータイ”は、企業のマーケティング・販促ツール、管理ツールへ

キャリアの検索エンジン導入

利用環境（3G、パケット定額制）

インタラクティブ化（気軽にアクセスしやすい）

ユビキタス（24時間「携帯」している）



企業のマーケティング・販促活動  
業務管理・CSR活動等において  
ケータイの必要性が、急速に増加

## 企業のニーズ

- ①売上に対する直接効果(53%)
- ②宣伝・広報、ブランド認知(38%)

出所:インプレスR&D



企業の利益につながる  
モバイルソリューション  
を展開

企業サイト

GPS

ブランド  
ケータイ

リアル連動

FeliCa

業務管理

# 海外事業の概況と今後の展開

## 携帯電話 市場動向

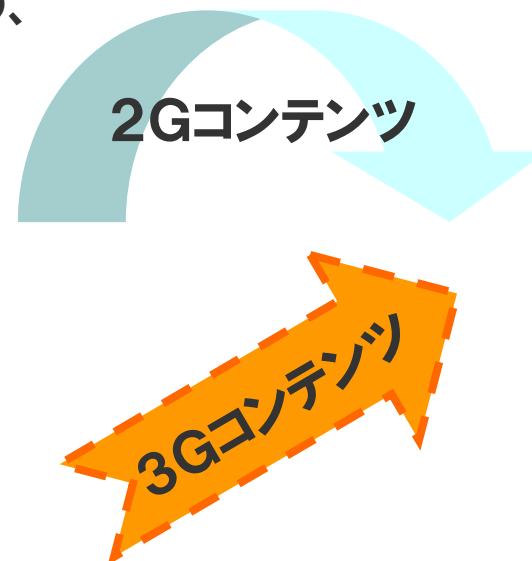
中国の携帯電話契約件数・・・引き続き、拡大トレンド継続中



2Gコンテンツが拡大してきたものの、  
違法業者が乱立したため、  
キャリアによる大規模な政策  
＝厳しい経営環境へ



3Gコンテンツに期待  
日本のようなリッチコンテンツが  
配信可能になり、モバイルコンテンツ市場は  
拡大基調へ



## 3G規格 「TD-SCDMA」

4月：北京など8都市において、TDネットワークの試験運用開始  
2万人のユーザーに無料で端末を配布  
電話番号を扱う店舗やテストに参加するユーザーへの奨励金を設定

(出所：サーチナ等)

## コンテンツ制作

### 日本向け制作

- ・電子書籍拡大  
（体制：月間15,000ページ）  
（実績：月間13,000ページ）

### 中国向け制作

- ・Flashアニメ、FlashゲームやJava、BREW  
アプリ(ゲーム、ツール)案件の獲得へ

## 教育事業(人材育成)

### デジタルコンテンツ制作者養成の 継続的な推進

- ・江南大学…………… 4.5年コース
  - ・北京建設大学…………… 3年コース
  - ・八維計算機培训学校… 短期コース
- ※社会人教育・3G携帯アニメーション講座(自社展開)  
※教育ライセンス申請  
(国家情報産業局へ3G新メディア芸術分野の教育ライセンスを申請中)

次世代コンテンツのノウハウを習得

厳しい経営環境の中、収益を確保

安価な制作費＝日本でのソリューション競争力に貢献

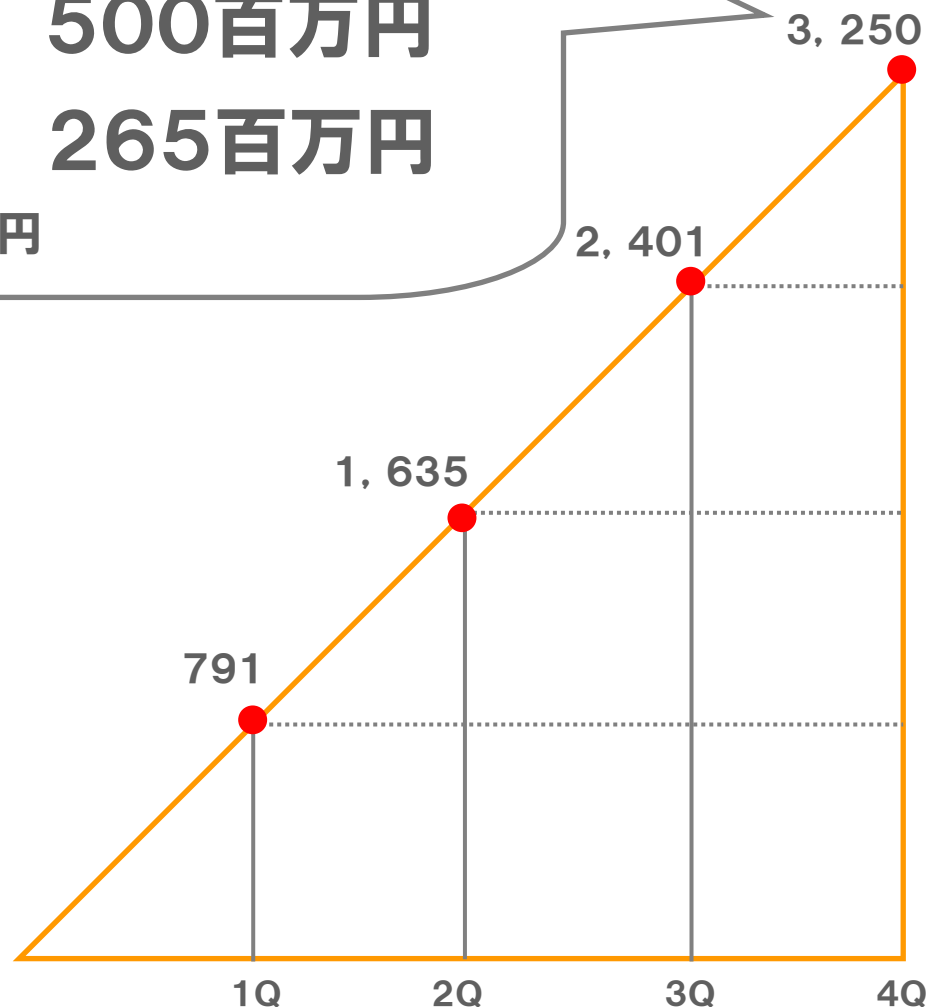
本格的な3G時代に向けて、  
**中国キャリアと良好な関係を維持しつつ、モバイルコンテンツ事業を推進**

売上高：3,250百万円

経常利益：500百万円

当期純利益：265百万円

1株当たり年間配当：200円



上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

**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**