

日本エンタープライズ株式会社

第20期 2008年5月期

通期決算説明会 資料

2008年7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

主力分野(音楽)に注力

着うたフルサイト「@LOUNGE RECORDS」のプロモーション

着うたサイト「うた&メロ取り放題」・・・顧客満足度の向上を図ったが、会員数減少

デコメの集客力拡大

タダデコ(SoftBank)へ、当社デコレメール素材の独占提供⇒集客力の拡大

ゲームの対策遅れ

一般サイトによる無料ゲームとの競業に対する施策の遅れ

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

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・拡大が継続

広告

自社サイトの媒体力が向上した結果、広告売上が拡大

一般サイトの本格参入の見送り

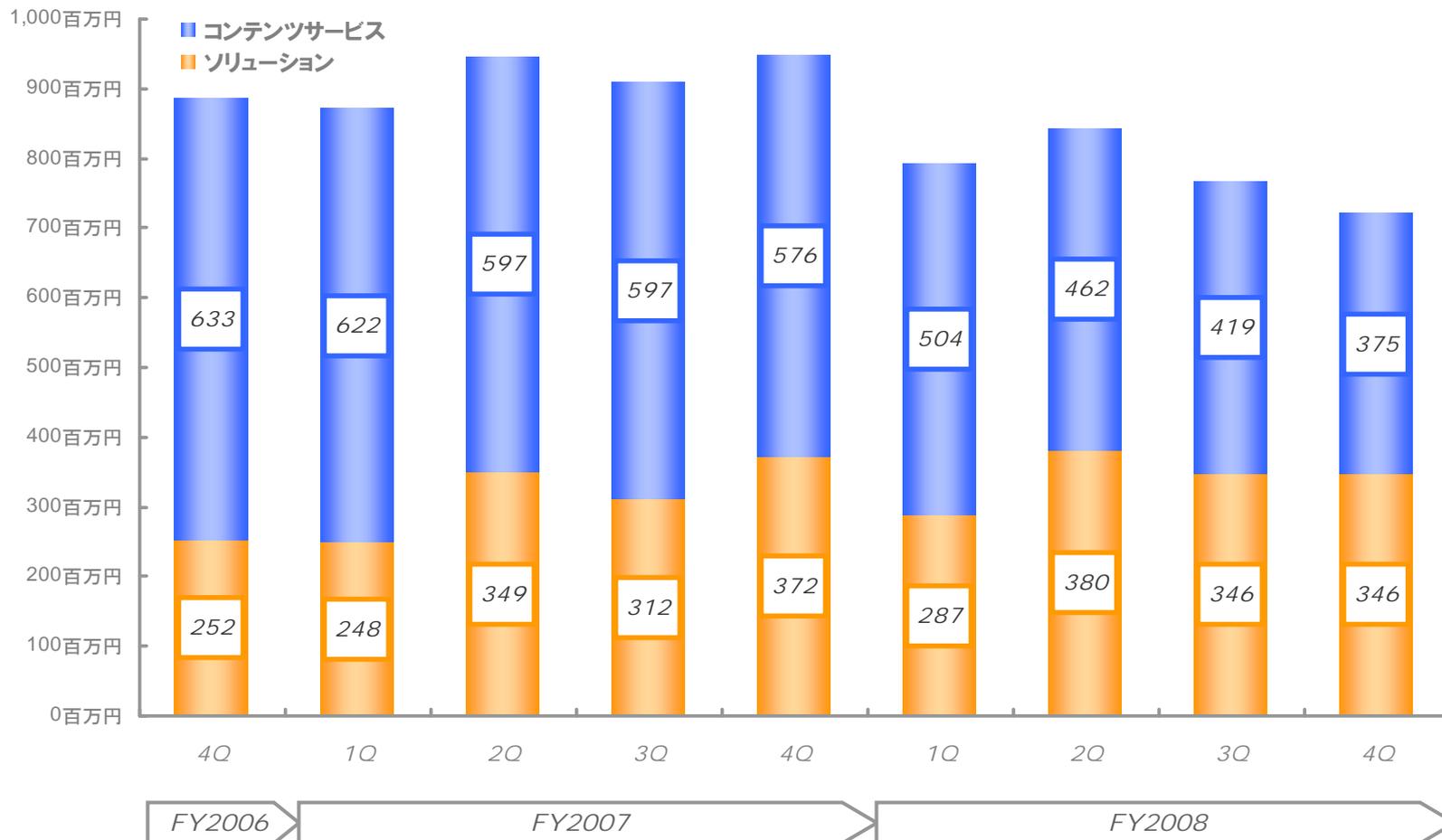
物販

レベル化に伴うCD販売好調

海外

コンテンツ制作の拡大(電子書籍)**教育事業の推進****各計画の見直し**

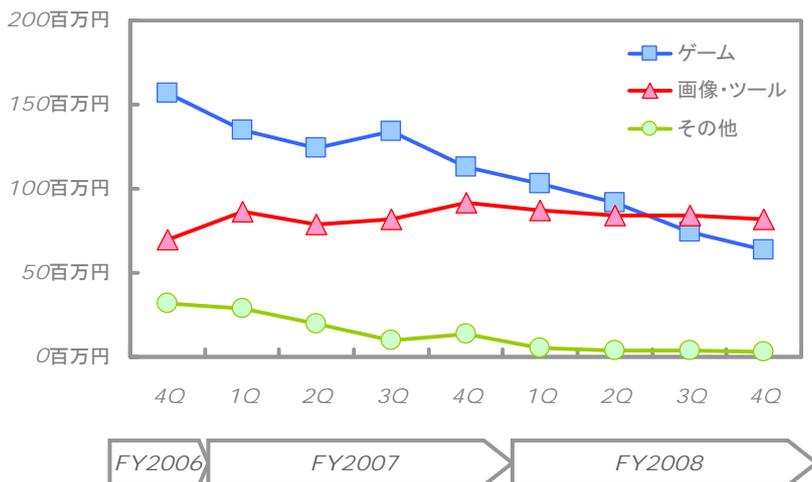
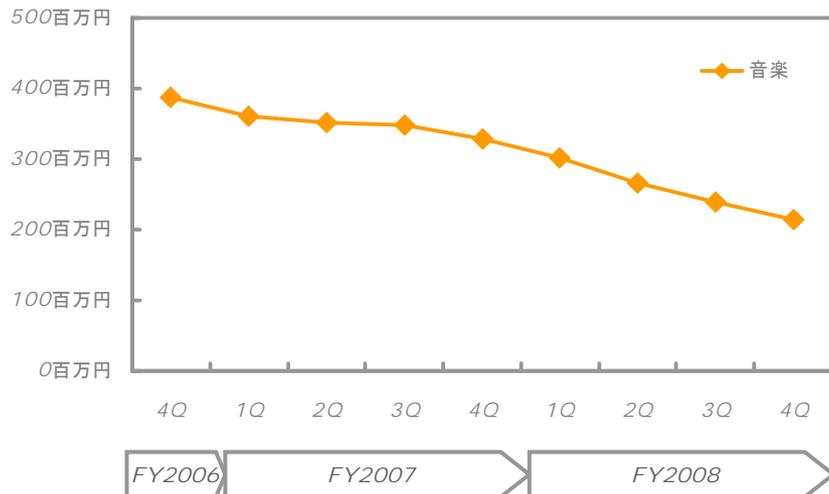
	通期			備考
	FY2007	FY2008	前年同期比	
コンテンツサービス	2,394	1,763	▲26.3%	画像・ツール・横ばい / 音楽・ゲーム・減少 企業向け案件や広告売上・物販等が増加
ソリューション	1,283	1,360	6.0%	
売上高	3,677	3,123	▲15.1%	
売上原価	1,630	1,208	▲25.8%	
%	44.3%	38.7%		
売上総利益	2,047	1,914	▲6.5%	利益率の良いソリューション案件の獲得+「提供コンテンツの 権利を自社で保有」する当社独自のビジネスモデルの強化
%	55.7%	61.3%		
販売費及び一般管理費	1,273	1,342	5.4%	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
%	34.6%	43.0%		
営業利益	774	572	▲26.1%	
%	21.1%	18.3%		
営業外収益	11	23	114.2%	
%	0.3%	0.8%		
営業外費用	2	17	703.2%	東証2部上場費用計上
%	0.1%	0.6%		
経常利益	783	578	▲26.1%	
%	21.3%	18.5%		
特別利益	28	18	▲36.4%	投資有価証券売却益 12百万円
%	0.8%	0.6%		
特別損失	15	39	151.0%	投資有価証券評価損 34百万円 (瑞思放送(北京)数字信息科技有限公司:16百万円、 瑞思豊通(北京)信息科技有限公司:14百万円、他:4百万円)
%	0.4%	1.3%		
当期純利益	447	272	▲39.0%	
%	12.2%	8.7%		



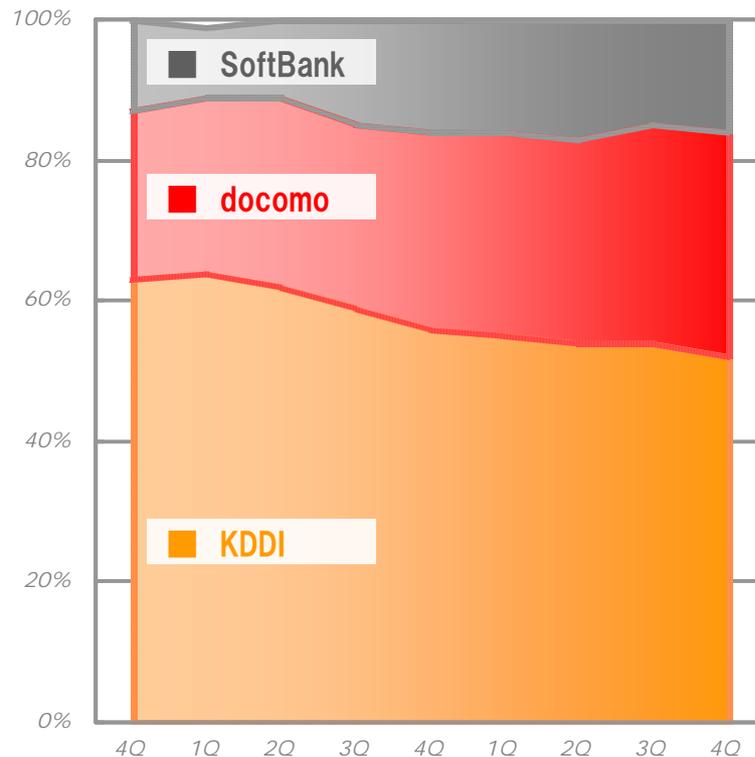
《構成比》

	FY2006 4Q	FY2006 1Q	FY2007 2Q	FY2007 3Q	FY2008 4Q	FY2008 1Q	FY2008 2Q	FY2008 3Q	FY2008 4Q
コンテンツサービス	72%	71%	63%	66%	61%	64%	55%	55%	52%
ソリューション	28%	29%	37%	34%	39%	36%	45%	45%	48%

ジャンル別 売上高推移

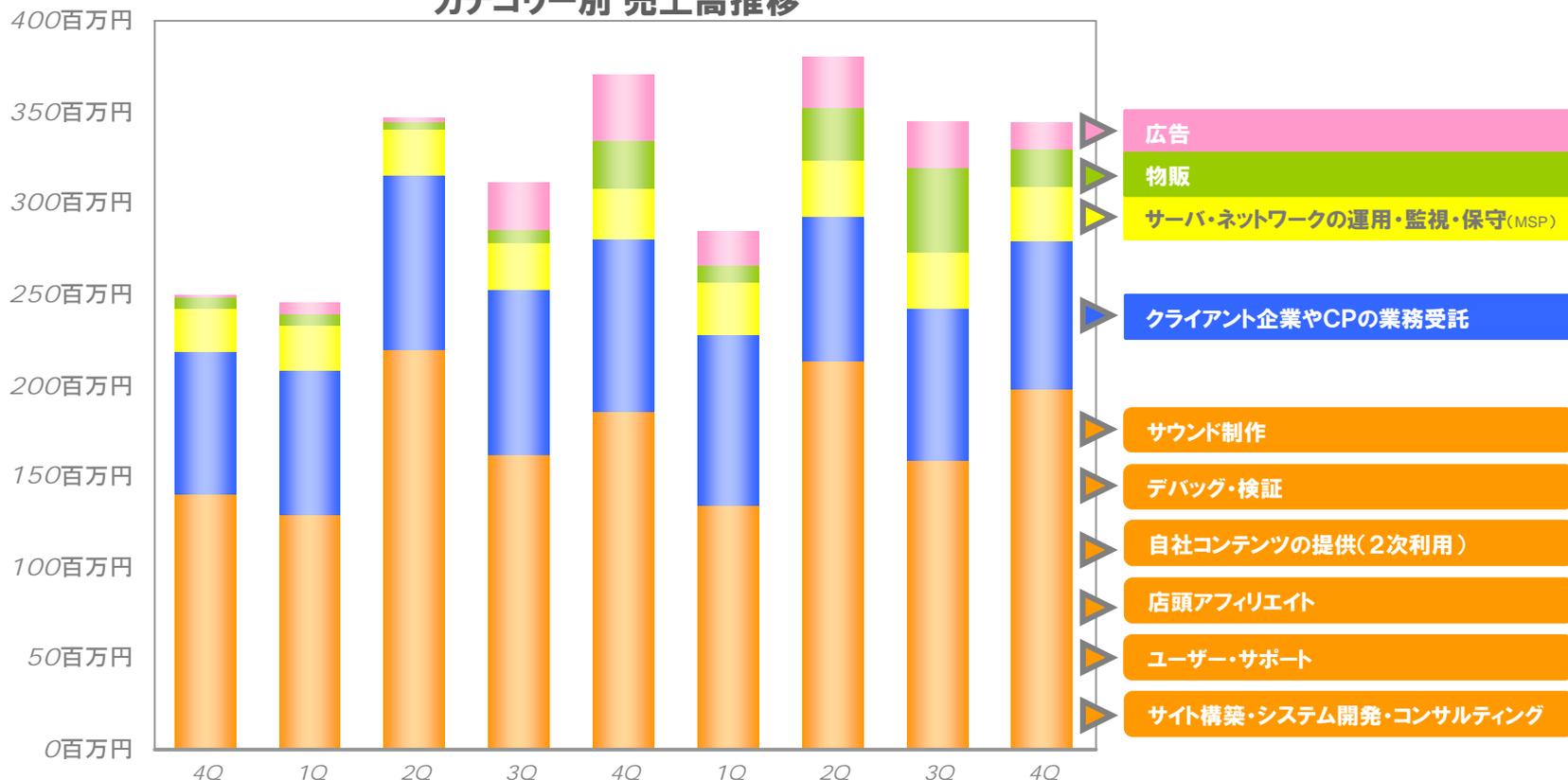


キャリア別 売上高推移



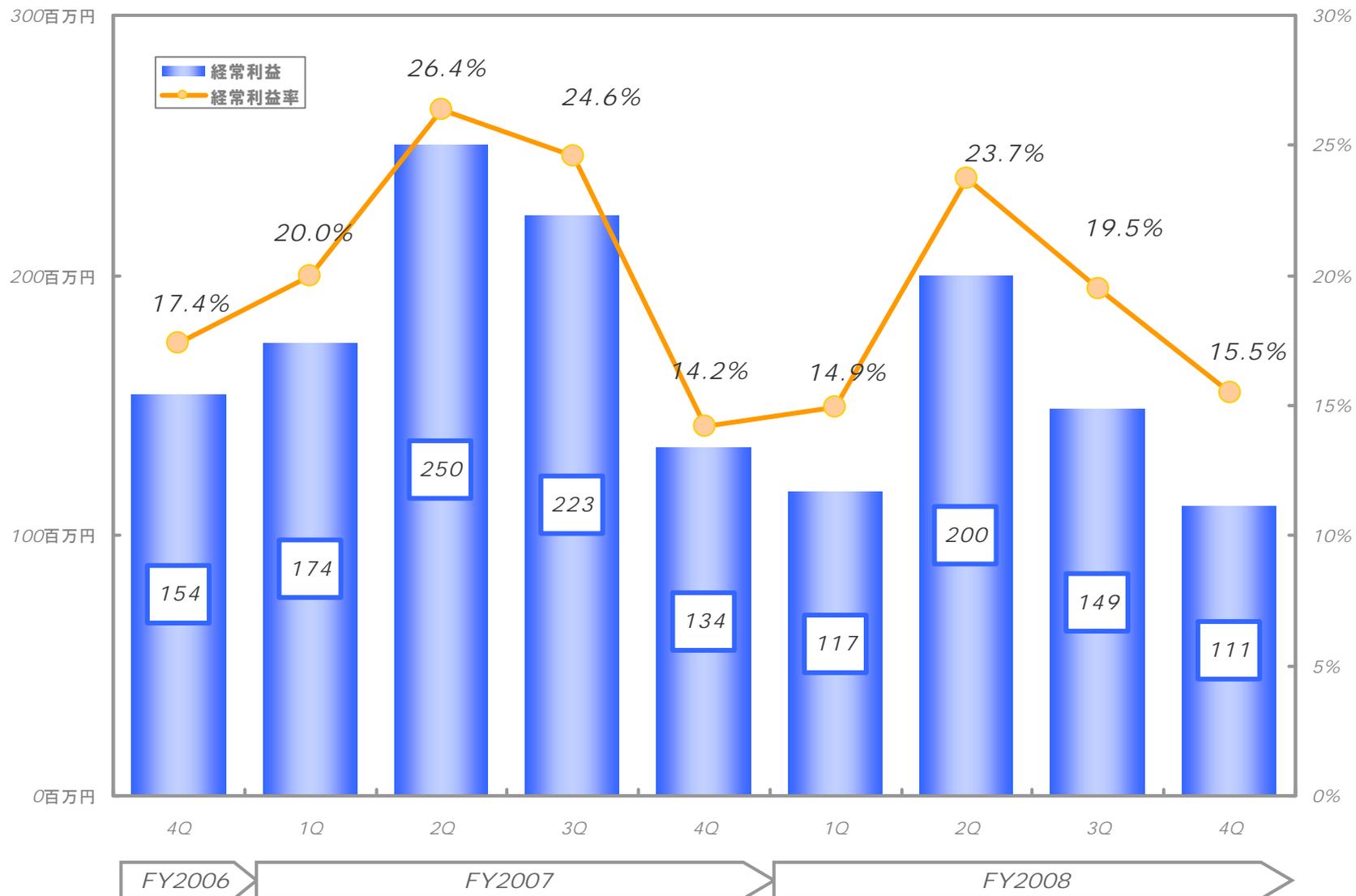
■ その他	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
■ SoftBank	13%	10%	11%	15%	16%	16%	17%	16%
■ docomo	24%	25%	27%	26%	28%	29%	29%	31%
■ KDDI	63%	64%	62%	59%	56%	55%	54%	52%

カテゴリ別 売上高推移



	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 広告	1	6	3	26	36	19	27	25	14
■ 物販	6	7	4	7	27	9	29	46	21
■ MSP	24	24	25	26	27	29	31	31	29
■ ソリューションコンテンツ	78	79	96	91	95	93	79	84	82
■ ソリューション	140	129	219	161	185	134	213	158	197





国内事業の概況と今後の展開

FY2008

主力分野(音楽)に注力

デコメの集客力拡大

ゲームの対策遅れ

FY2009

ブランディング強化

着うたフル

デコメール

新規サイト立ち上げ

UIカスタマイズ

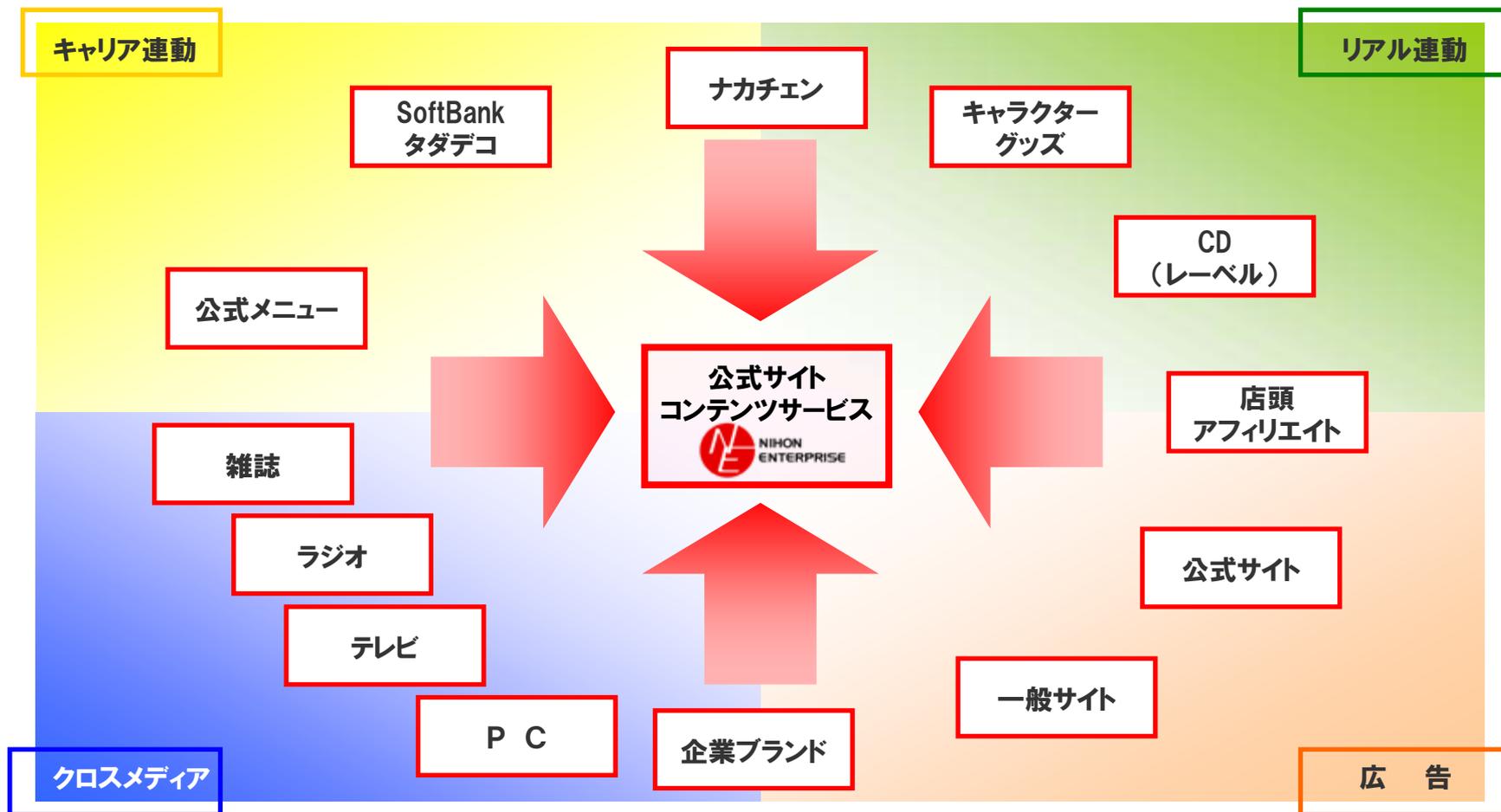
デコメアニメ

リテンション強化

着うた

ゲーム

お客様のニーズに適合したコンテンツを提供し、ケータイコンテンツNo. 1企業を目指す



**公式メニューからの誘引を維持しつつ、動線の間口を広げ、集客力を強化
経営資源(ソリューション)との相乗効果を拡大**

FY2008

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

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・
拡大が継続

広告

自社サイトの媒体力が向上
した結果、広告売上が拡大
一般サイトの本格参入の
見送り

物販

レーベル化に伴う
CD販売好調

FY2009

大手企業への提案件数が増加
(付加価値のあるソリューション提供を実施)

高度化

大型化

トータルソリューションの提供

リアル連動

クロスメディア

クライアントの利益に貢献できる、総合モバイルソリューションを提供

ケータイ利用者

- ・ケータイの普及(1億台突破)
- ・3Gケータイの普及(8割)
- ・検索機能の向上
- ・好きな時に好きな場所で

企業

ケータイを使用したマーケティング活動や販促活動強化
(特に、ナショナルブランド企業)

ケータイショップ

- ・割賦販売に伴う個人顧客の買い替え需要低下
- ・法人顧客開拓

ケータイ機能の有効活用
(GPS、FeliCa、アプリ)

会社ケータイによる業務効率化

クロスメディア

販促支援
イベント支援

リアル連動

企業モバイルサイトの充実化

ケータイ利用頻度の低い層の開拓

受託領域を広げ、総合的なコンサルティングサービスの提供

新しいカタチの、「音楽レーベル」
新しいカタチの、「コンテンツプロバイダ」を目指す

～ 音楽ソリューションカンパニー ～

商号	アットザラウンジ株式会社 (at the LOUNGE Co.,Ltd)	at the LOUNGE: (会社ロゴ)
社名由来	(直訳)ラウンジにて。 ラウンジでくつろいでいるような、ラグジュアリー&リラグゼーションを提供する音楽中心のソリューションカンパニー	
事業内容	@LOUNGE RECORDSブランドのモバイルコンテンツ事業 CD制作・販売事業 同ブランドによる音楽ソリューション事業	 (ブランドロゴ)
設立年月日	平成20年7月1日	
本店所在地	渋谷区渋谷1-17-8	
代表者	代表取締役社長 加藤 照	
資本金	4,500万円	
発行済株式数	900株	
決算期	5月31日	
株主及び持株比率	日本エンタープライズ 100.00%	

(1) CDの制作・販売事業



(6) イベント事業

(2) コンテンツ・プロバイダー事業



(5) 出版事業

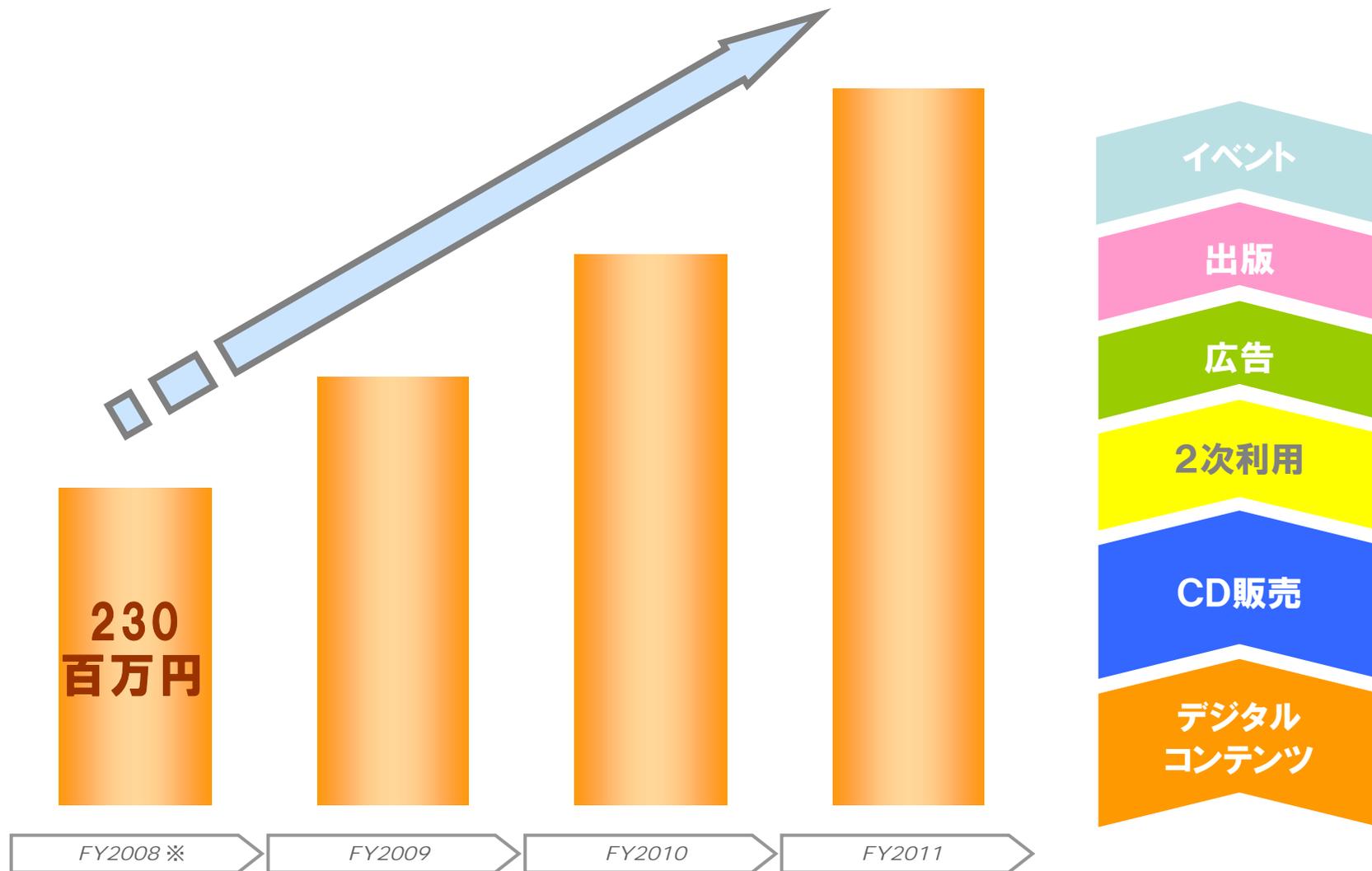
CD付音楽雑誌の出版
他誌とのタイアップ

(4) 二次利用ソリューション事業

企業向けキャンペーン受託
他社CPへの楽曲貸し出し



(3) デジタル配信事業



※FY2008は、日本エンタープライズ(レーベルビジネス部門)の売上実績

その他商材の一例(将来)

証券

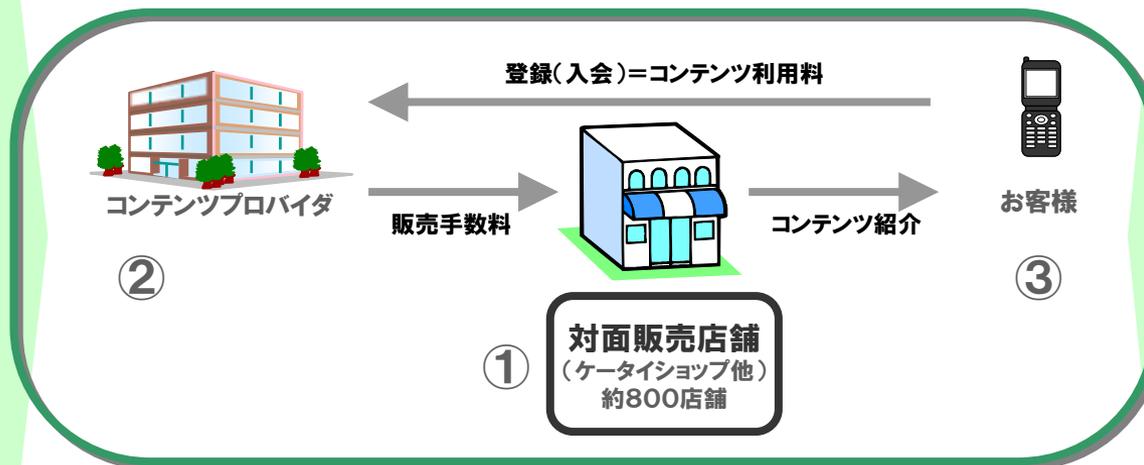
保険

チケット

旅行予約

求人情報

住宅情報



店頭アフィリエイトのプラットフォーム

10代

20代

30代

40代

50代

60代

今後の方向性

- ①プラットフォームの基盤「対面販売店舗」の拡大、開拓
～ケータイショップの拡大／その他の対面販売店舗の開拓～
- ②取り扱い商品の拡大 ～モバイルコンテンツの拡大／その他商材も検討～
- ③顧客層の拡大

リアル・アフィリエイトを極め、成約件数を拡大！

ナカチェン
(KDDI)

ナカチェン

「EZケータイアレンジ」とデジタルコンテンツを、ひとつのパッケージ「ナカチェンパック」としてまとめて、全国のauショップの店頭で無償提供するサービス。

これをau携帯電話に登録すると、auメインメニューのメニュー要素に最大3つの「ナカチェンボタン」が追加され、ワンクリックで公式サイトへの接続やアプリケーション起動を行うことができる。



auショップ



- ・携帯の機種
- ・料金プラン
- ・お得情報



ナカチェンパック設定

お客様



閲覧・登録

入会特典
お得な
コンテンツ

コンテンツプロバイダ(CP)



会員増

会員登録

らくらくカー 楽楽車




待受画面



メニュー画面

©Nihon Enterprise Co.,Ltd.



MyCar登録

お持ちのマイカーやよく利用する地域、これから移動する地域などを登録することができます。

©Nihon Enterprise Co.,Ltd.



給油

全国・地域のガソリン情報を一発で確認することができます。

©gogogs All rights reserved.
©Nihon Enterprise Co.,Ltd.



MyCar情報

登録情報に応じて「地域情報」や「車情報」を簡単にチェックできます。

©Nihon Enterprise Co.,Ltd.



デコレーション絵文字

車にちなんだ、遊べる「デコレーション絵文字」を多数収録。デコレーション絵文字ご利用方法：データフォルダ→Eメール送付データ→デコレーションエモジ→「楽楽車A絵文字」を選択、展開するとデコレーションエモジフォルダに格納されます。※機種により操作方法が異なります。

©Nihon Enterprise Co.,Ltd.

サイト概要

「車」関連情報（EZwebサイト）

- ・ガソリン価格情報
- ・中古車情報
- ・ドライブ目的地情報
- ・車専門情報 他

対象

携帯電話リテラシーの低い層
公式メニュー・検索エンジンに疎い
30代～50代の車を利用する人

特徴①

操作が簡単／情報が見つかりやすい
↓
「探さなくて済む」サイト

特徴②

サイトへ登録の際にユーザーの属性や
欲しい情報カテゴリを入力
↓
登録後は、その情報に基いた情報が表示
↓
高精度のユーザーを誘引することが可能

特徴③

auショップのナカチェンと連動
店頭で店員が対面でナカチェン設定
唯一の「車」カテゴリー

海外事業の概況と今後の展開



3G規格「TD-SCDMA」

中国移动
 第2期TD-SCDMA(中国独自3G規格)用通信基地局建設開始へ
 TD-SCDMA産業連盟
 ネットワーク接続許可済の端末(21社38機種)

(単位:百万円)

	中国連結子会社			
	FY2008		FY2009(予)	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	74	▲4.3%	100	35.1%
経常利益	▲46	-	18	-
%	-		18.1%	

※中国連結子会社・・・因特瑞思(北京)信息科技有限公司、北京業主行網絡科技有限公司の2社合計

コンテンツ制作

日本向け制作(電子書籍・デコメ・UI等)
中国向け制作(Flashアニメ、Flashゲーム、Java、BREWアプリ)

教育事業

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(一期生の1.5年間)が修了し、来春、大阪電気通信大学(3年間)へ来日 / 二期生が秋スタート)

その他

IVRなど2Gコンテンツの配信を継続しながら、3G時代に向けて準備を進める
瑞思豊通(北京)信息科技有限公司による観光地図情報コンテンツ配信事業の見直し
(3G対応への影響)
CCTV※と瑞思放送(北京)数字信息科技有限公司による「食品・薬品の安全情報の提供」は、諸事情により見送り ※中国中央電視台(China Central Television)・・・中国の国営テレビ局

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

(単位:百万円)

	FY2009(予)				備 考
	中間		通期		
	金額	前期比	金額	前期比	
コンテンツサービス	690	▲28.7%	1,430	▲18.9%	成長カテゴリへ資源を集中 お客様のニーズに適合したコンテンツの提供 ⇒前期に比べ、減少鈍化へ
ソリューション	740	10.8%	1,570	15.4%	企業ニーズの高まりを背景に、 トータルなモバイルソリューションを提供 ⇒過去最高の売上高
売上高	1,430	▲12.6%	3,000	▲4.0%	
営業利益	110	▲65.8%	280	▲51.1%	高利益率 ^(60%前後※) のコンテンツの売上高減少 低利益率 ^(50%台※) のソリューションの売上高増加
%	7.7%		9.3%		※売上総利益率
経常利益	120	▲62.2%	310	▲46.4%	
%	8.4%		10.3%		
当期純利益	65	▲61.1%	175	▲35.8%	
%	4.5%		5.8%		

1株当たり年間配当:130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**