

# 日本エンタープライズ株式会社

## 第21期 2009年5月期

第2四半期決算説明会 資料

2009年1月14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

**音楽分野**

分社化した「アットザラウンジ(株)」による着うたフルサイト「@LOUNGE RECORDS」の販売促進、ブランド強化

**ゲーム分野**

市場性のあるジャンルに積極展開／メディアミックス展開

**画像・ツール分野**

デコメ・・・キャラクターの確立・ブランディング化

## 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

**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

**物販**

分社化した「アットザラウンジ(株)」から、CD発売

**広告**

一般サイトによる広告見直し

## 海外

**(中国) 2Gコンテンツ配信の継続**

電子書籍をはじめとしたコンテンツ制作の展開

デジタルコンテンツ制作者養成の継続的推進

**(インド) 現地コンテンツプロバイダであるAstute社と、契約締結**

(単位:百万円)

	第2四半期累計(6~11月)		
	FY2008	FY2009	前年同期比
コンテンツサービス	967	666	▲31.1%
ソリューション	667	656	▲1.7%
売上高	1,635	1,322	▲19.1%
売上原価	622	482	▲22.4%
%	38.0%	36.5%	
売上総利益	1,013	839	▲17.1%
%	62.0%	63.5%	
販売費及び一般管理費	691	609	▲11.9%
%	42.3%	46.1%	
営業利益	321	230	▲28.4%
%	19.7%	17.4%	
営業外収益	13	14	1.8%
%	0.8%	1.1%	
営業外費用	17	0	▲95.6%
%	1.1%	0.1%	
経常利益	317	243	▲23.3%
%	19.4%	18.4%	
特別利益	3	27	822.4%
%	0.2%	2.1%	
特別損失	4	1	▲73.5%
%	0.3%	0.1%	
当期純利益	166	159	▲4.2%
%	10.2%	12.1%	

## 売上高の主な変動要因

### <増収要因>

- ・ソリューション増加  
(ソリューション、ソリューションコンテンツ)

### <減収要因>

- ・コンテンツサービス減少(音楽、ゲーム)
- ・ソリューション減少(広告、物販)

## 営業利益の主な変動要因

### <増益要因>

- ・原価率改善(制作コストの削減)
- ・販管費の削減  
(広告宣伝費の削減、昨年の東証上場費用・サポートセンター移転費用等の特費の減少)

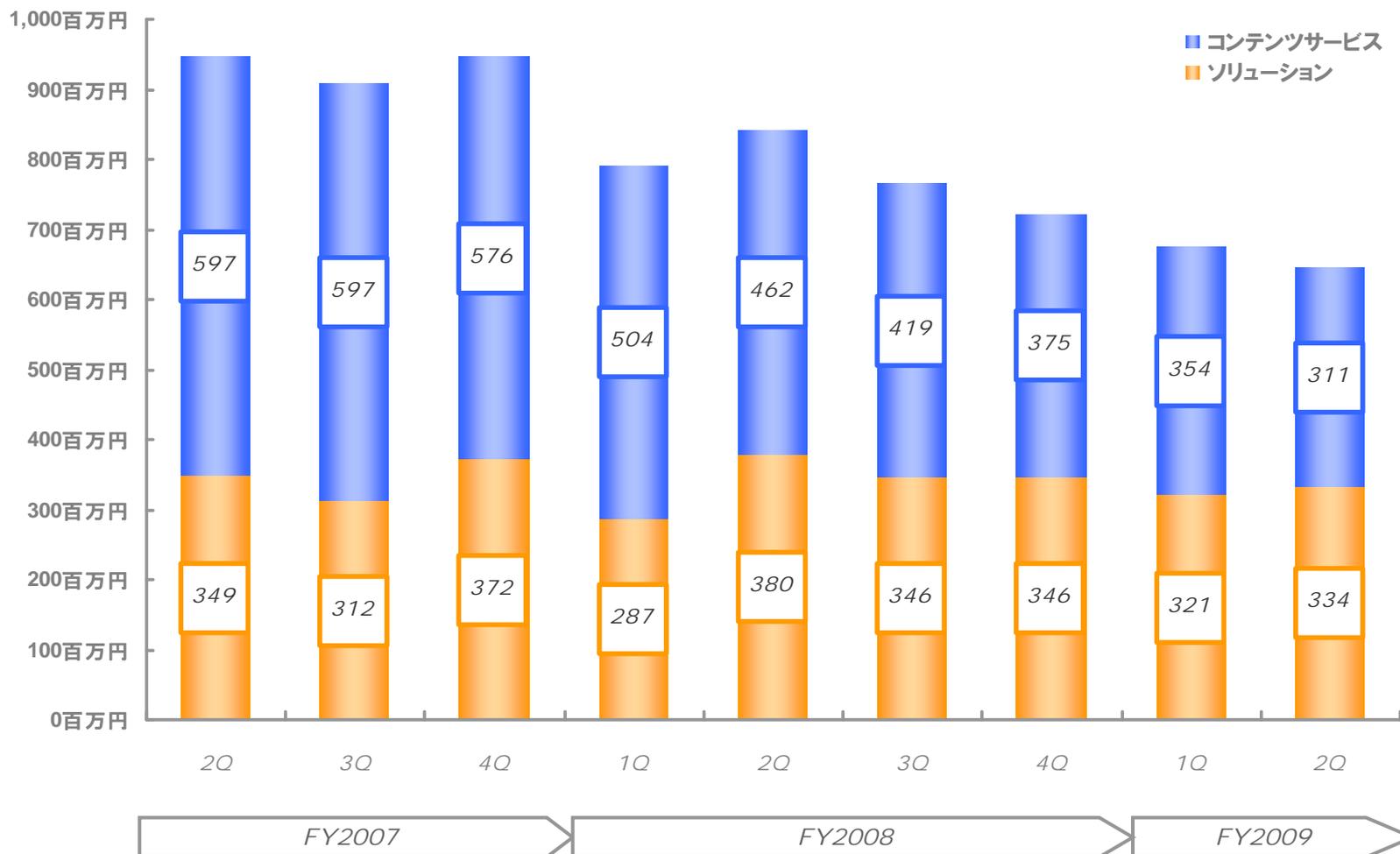
### <減益要因>

- ・コンテンツサービスの売上高減少
- ・ソリューション(広告、物販)の売上高減少

## 特別利益の主な内訳

中国の不動産の売却

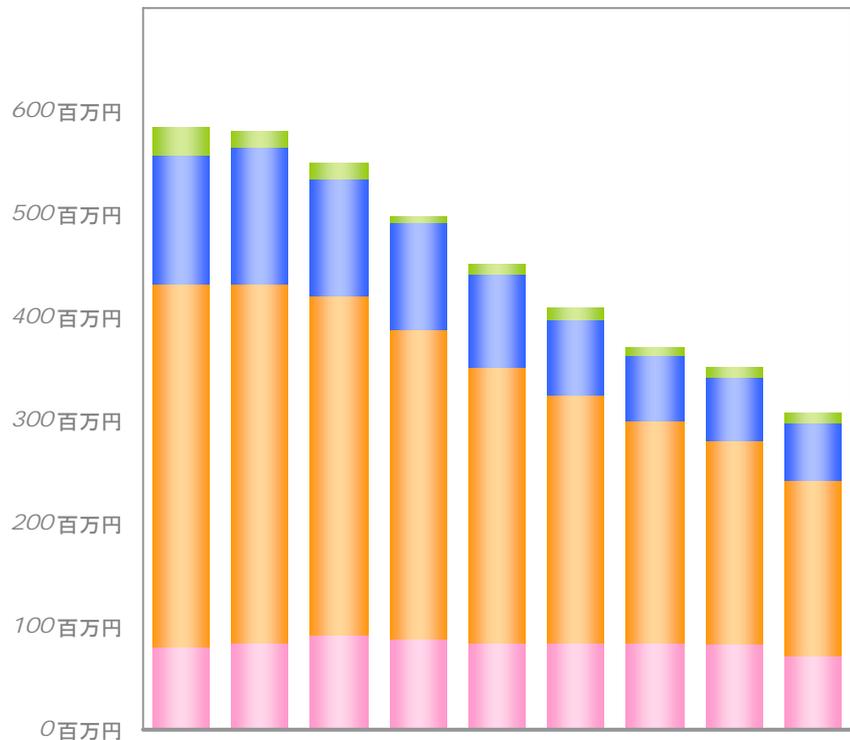
# 四半期別 売上高推移



## 《構成比》

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

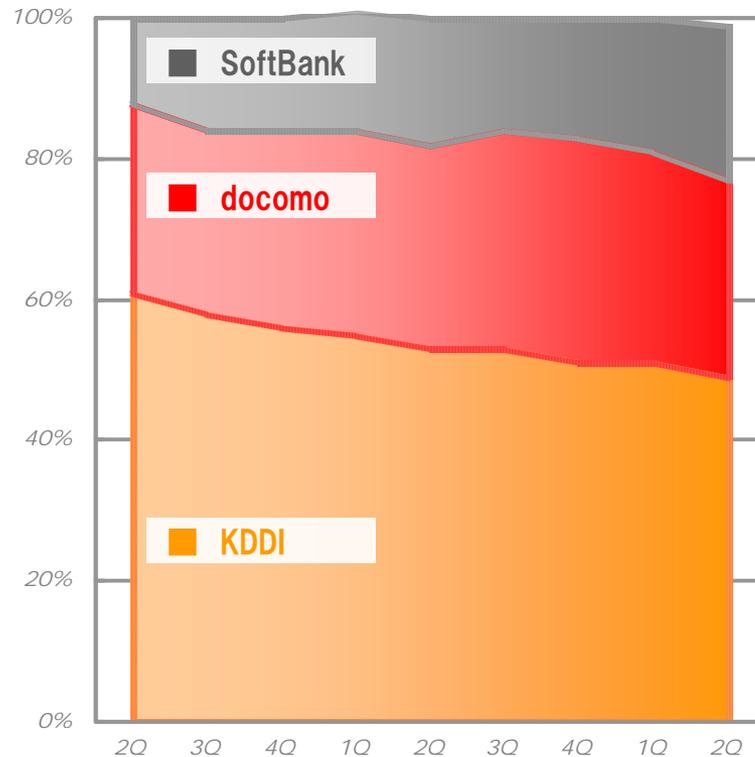
## ジャンル別 売上高推移



■ その他	27	15	16	7	8	11	8	9	9
■ ゲーム	124	134	113	103	92	74	64	62	56
■ 音楽	352	348	328	301	266	240	216	197	171
■ 画像・ツール	81	84	93	88	85	85	84	83	72

FY2007      FY2008      FY2009

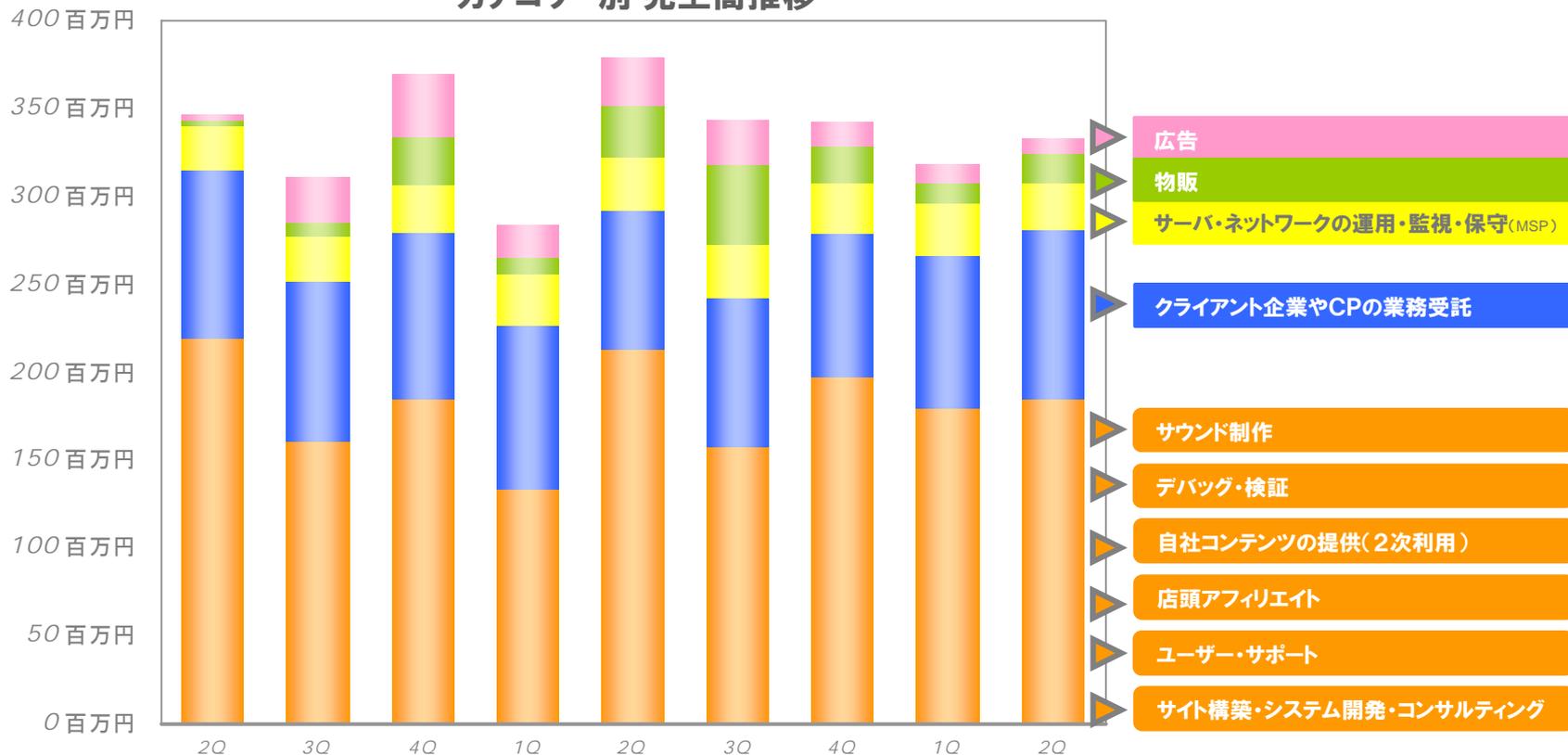
## キャリア別 売上高推移



■ その他	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
■ SoftBank	12%	16%	16%	17%	18%	16%	17%	19%	22%
■ docomo	27%	26%	28%	29%	29%	31%	32%	30%	28%
■ KDDI	61%	58%	56%	55%	53%	53%	51%	51%	49%

FY2007      FY2008      FY2009

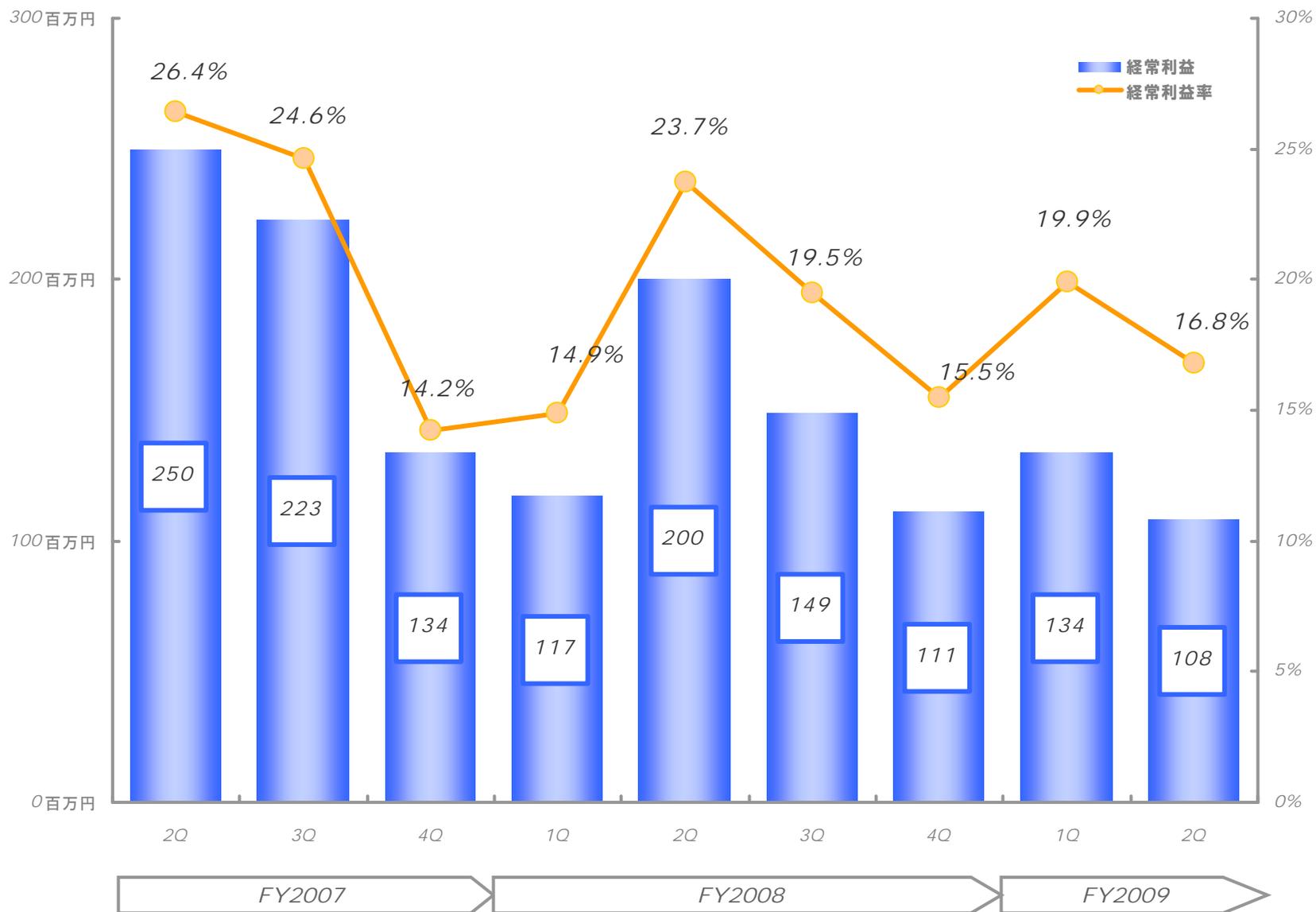
## カテゴリー別 売上高推移



	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
■ 広告	3	26	36	19	27	25	14	11	8
■ 物販	4	7	27	9	29	46	21	11	17
■ MSP	25	26	27	29	31	31	29	31	27
■ ソリューションコンテンツ	96	91	95	93	79	84	82	86	96
■ ソリューション	219	161	185	134	213	158	197	180	185

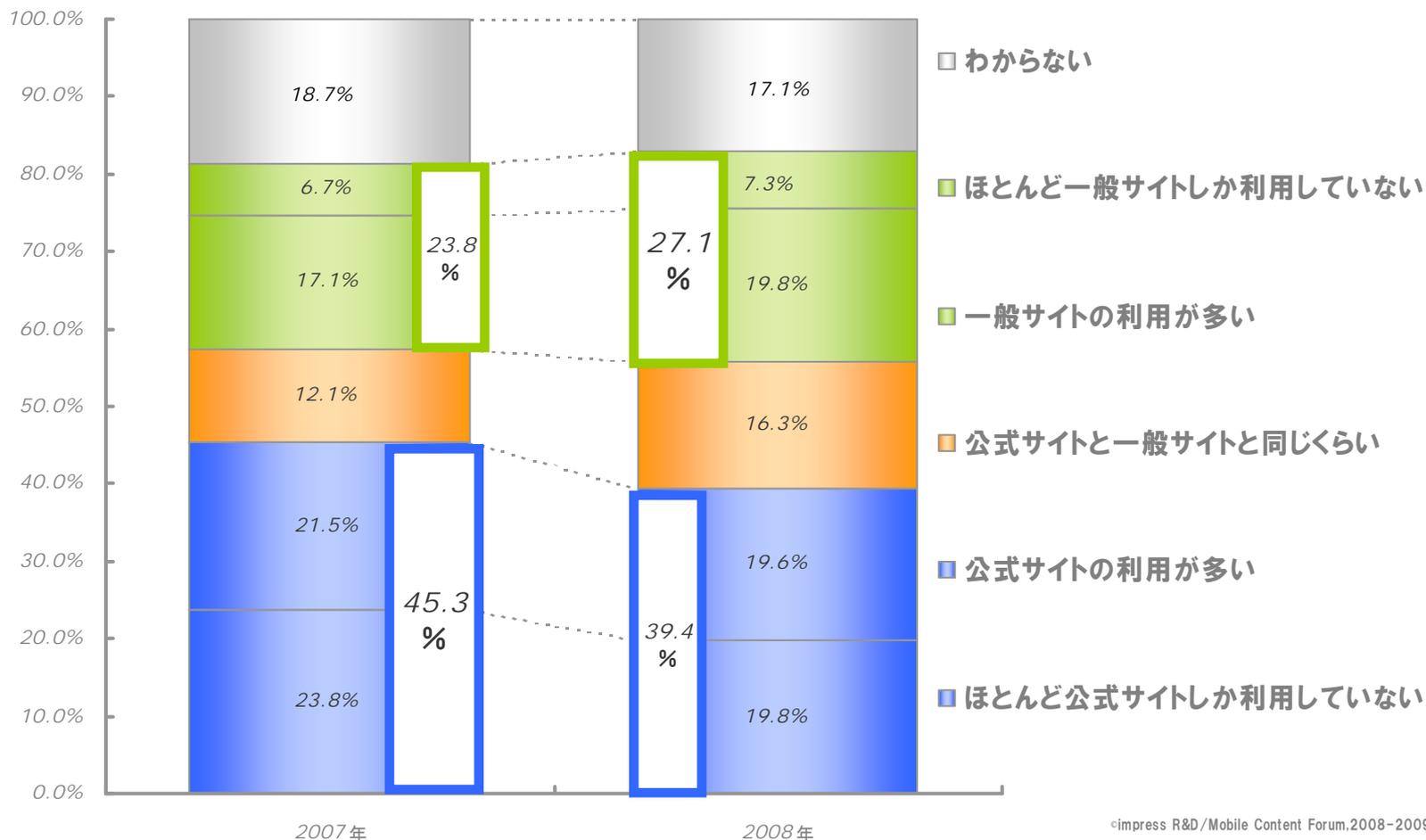


# 四半期別 経常利益推移



# 国内事業の概況と今後の展開

## 公式サイトと一般サイトが、二極分化



高付加価値な「公式サイト」展開と、「一般サイト」への参入へ

## 音楽

## 選択と集中 「着うたフルへ」

### 「コンテンツ事業」と「レーベル事業」の融合

- ・2つの事業を保有しているメリットを最大限化
- ・ユーザー参加型モデルの展開

@LOUNGE  
RECORDS

at the LOUNGE:

### モバイルサイト「@LOUNGE RECORDS」の強化

- ・サイトのクオリティ・ビジュアルを向上
- ・新規サイトの開設(J-POP、UIカスタマイズ)

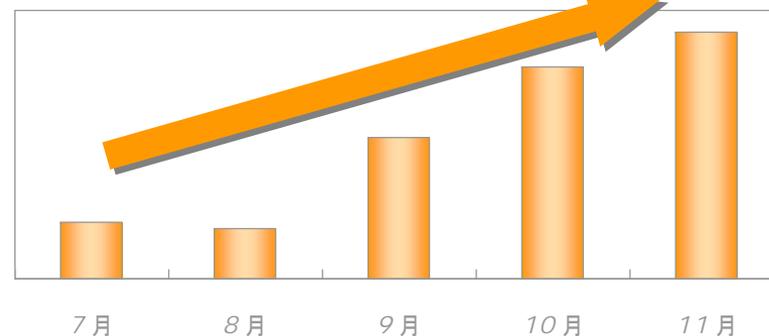
癒し

リラックス

### 集客力の強化

- ・広告展開  
様々な広告媒体を多面的に最大限活用
- ・新規性・話題性
- ・他社ブランドとコラボレーション

着うたフル「@LOUNGE RECORDS」の入会推移



## 事例「新規性・話題性・他社コラボレーション」

### ボクサーパンツ

大切な人へ、愛を込めて。Xmasプレゼント!!  
**2000** BOX 完全生産限定版特典

- 1 LOUNGE RECORDS オリジナル ボクサーパンツ入り (レディース用)
- 2 豪華 BOX 入り

限定版・通常版 購入者限定特典

pure flavor #1 #21 #10 限定版 L・M WaterSong  
 ボーナストラック 4 曲収録  
 収録曲 10 曲の中から  
 お好きな着うた 1 曲プレゼント  
 CDジャケット・BOX の  
 携帯待受け FLASH プレゼント

### ワコール



「CROSS WALKER」  
商品タグ



### ライブ (アトレ恵比寿)



### 新星堂



Tea for Two Records



### ポストカード(イラストコンテンツ)



### FITS



## 画像・ツール

### 選択と集中 「キャラクターのブランディング」

キャラクターを核に、「デコデコ」ブランドでサイトのマルチ化

		<p>デコメール</p>	
		<p>ウィジェット</p>	
		<p>UIカスタマイズ</p>	
		<p>Flashメール</p>	

## 集客力の強化

企業とのコラボレーション

リアル連動

**広告・プロモーションの本格展開**

PC展開

クロスメディア

**他社サイトと差別化を図り、魅力的なコンテンツを提供し、集客力アップを図る**

## ゲーム

## 選択と集中 「乙女系・美少女系へ」

### 市場性のあるジャンルに展開

- ・乙女系「らぶ★乙女ゲーNo.1」の新機軸のコンテンツ展開
- ・美少女系「最強！美少女王国」のマルチキャリア展開

### キャラクターを軸に横展開

- ・ゲームに登場するキャラクターの「待受画面」「Flash」「ケータイ小説」

### モバイルの枠組みを超える布石と試行

◎マンガとの連動

映像/雑誌

◎フィギアとの連動

グッズ

携帯



現在の枠組み

対象市場の拡大

ゲーム

ボイス

◎PCゲームとの連動

◎ドラマCDとの連動

## 一般サイト

## 選択と集中 「新たな一般サイトを」

会員獲得を推進(店頭アフィリエイト等)  
公式サイトへの誘導線を確保

無料会員獲得

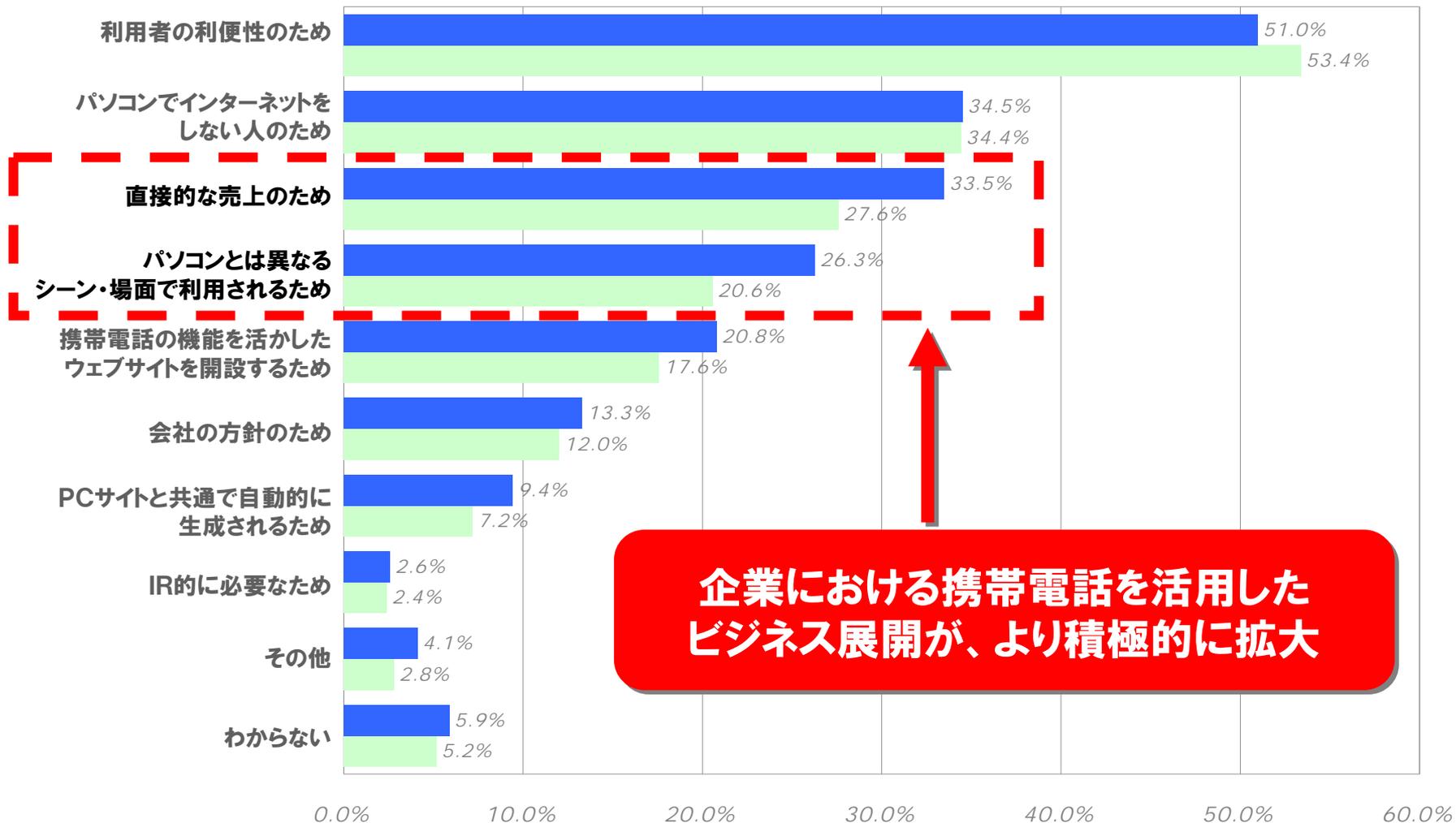
ポイント連携

公式サイト(課金促進)

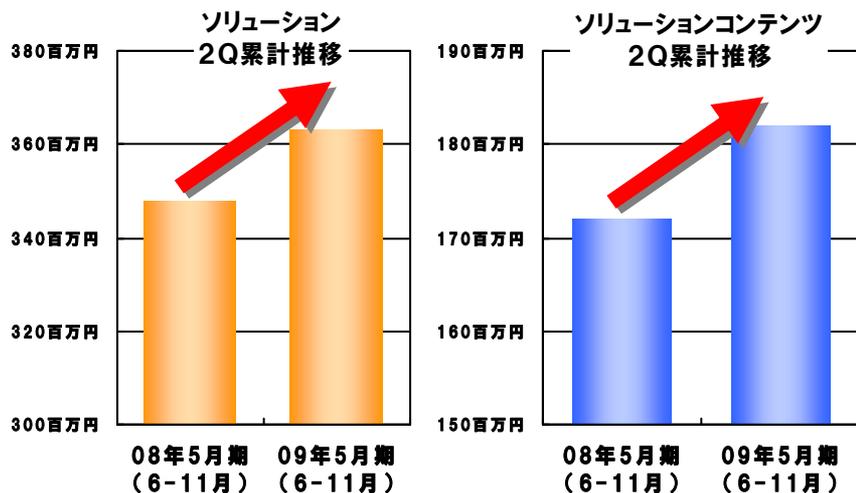


## 法人のモバイルサイト開設目的

■ 2008年  
■ 2007年



**企業における携帯電話を活用した  
ビジネス展開が、より積極的に拡大**



企業向けソリューション案件の増加

- ・ストック型・シェア型案件が増加
- ・安定的な売上高を計上

今後も引き続き、  
大型案件・新規案件の  
獲得に注力

## 景気悪化について

- × 企業向けのソリューションビジネス・・・影響がでる可能性有  
販売促進費・広告宣伝費の予算が削減
- 売上ソリューション  
比較的高額で効果が見にくいマス媒体から  
少額で効果がわかりやすいモバイルへとシフトが加速
- 管理ソリューション  
業務効率向上等、管理面での経費圧縮に対する  
ソリューションニーズが向上



企業の利益につながる  
モバイルソリューション  
を展開

# 海外事業の概況と今後の展開

## 中国

### 中国の3Gの動向

1月7日に、国内通信キャリア3社に  
第3世代携帯電話(3G)の免許を発行  
今後3Gへの投資は2,800億元  
(約2兆7,000億円)に達する見込み (中国・工業情報化部)

中国移動(チャイナモバイル):「TD-SCDMA」方式  
中国聯通(チャイナユニコム):「WCDMA」方式  
中国電信(チャイナテレコム):「CDMA2000」方式

### コンテンツ制作強化

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、電子書籍、Java、BREWアプリ)

### 観光情報

瑞思豊通(北京)信息科技有限公司を  
100%完全子会社化による事業再構築  
⇒ 飲食店紹介コンテンツ「美食天下」を  
チャイナモバイル向けに配信スタート  
マルチキャリア化へ

### 教育事業展開

江南大学(2期生:9月)のスタート及び1期生の来日対応  
北京建設大学の3G教育(2期生)  
因特瑞思(北京)信息科技有限公司独自による  
日本語・CG教育(2期生展開、3期生募集)

### コンテンツ配信

引き続き、2Gコンテンツの配信を行い、  
中国キャリアとの良好な関係を維持し、  
3Gコンテンツ配信に向け準備を進める

## インド

### インドのモバイル市場

携帯電話加入者  
約3億件

3G動向

09年1月末以降に  
3Gキャリアの入札実施

モバイルコンテンツ市場

約1,115億円(2年後には、3,188億円へ)



### インド向けコンテンツ配信開始

インドのコンテンツプロバイダである「Astute Systems Technology社」経由で、ゲームコンテンツを順次配信

08年10月「Virgin Mobile」向けに配信  
「RELIANCE Communications」向けに配信  
08年12月「Tata Teleservices Limited」向けに配信

(単位:百万円)

		FY2009				備 考
		第2四半期累計期間		通期(予)		
		金額	前期比	金額	前期比	
	コンテンツサービス	666	▲31.1%	1,430	▲18.9%	来期にかけて増収トレンドへ転換を図るべく成長カテゴリへ資源を集中させ、集客力を高める
	ソリューション	656	▲1.7%	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【過去最高の売上高へ】
売上高		1,322	▲19.1%	3,000	▲4.0%	
営業利益		230	▲28.4%	280	▲51.1%	来期のコンテンツのV字回復を目指し、新規サイト構築・広告宣伝費等、積極的に先行投資を実施予定
%		17.4%		9.3%		
経常利益		243	▲23.3%	310	▲46.4%	
%		18.4%		10.3%		
当期純利益		159	▲4.2%	175	▲35.8%	
%		12.1%		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**