

日本エンタープライズ株式会社

第21期 2009年5月期

第3四半期決算説明会 資料

2009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

音楽分野

着うたフルサイト「@LOUNGE RECORDS」の展開

(12月:ケータイ小説、2月:FITSとコラボレーション)

着うたサイト「うた&メロ取り放題☆」のリニューアル(コンテンツ強化)

ゲーム分野

市場性のあるジャンルに積極展開

画像・ツール分野

年末年始のデコメール需要拡大を取り込む/デコデコ★シリーズの新サイト開設

ソリューション

ソリューション

新規案件の獲得/大型案件の獲得に向けて引き続き営業強化

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が継続

物販

CD販売戦略の見直し/大型業務支援案件

広告

一般サイトの検討

海外

(中国) 3G時代を見据えた2G、2.5G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を利用したコンテンツ配信の実施

(単位:百万円)

	第3四半期累計(6~2月)		
	FY2008	FY2009	前年同期比
コンテンツサービス	1,387	981	▲29.2%
ソリューション	1,013	938	▲7.6%
売上高	2,401	1,920	▲20.0%
売上原価	915	720	▲21.3%
%	38.1%	37.5%	
売上総利益	1,485	1,199	▲19.3%
%	61.9%	62.5%	
販売費及び一般管理費	1,023	915	▲10.6%
%	42.6%	47.7%	
営業利益	462	284	▲38.4%
%	19.3%	14.8%	
営業外収益	21	24	11.4%
%	0.9%	1.3%	
営業外費用	17	1	▲93.6%
%	0.8%	0.1%	
経常利益	466	307	▲34.0%
%	19.4%	16.0%	
特別利益	4	28	543.8%
%	0.2%	1.5%	
特別損失	4	10	119.6%
%	0.2%	0.5%	
当期純利益	267	182	▲32.0%
%	11.1%	9.5%	

売上高の主な変動要因

<増収要因>

- ・コンテンツサービス増加(画像・ツール)
- ・ソリューション増加(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(ソリューション、広告、物販)

営業利益の主な変動要因

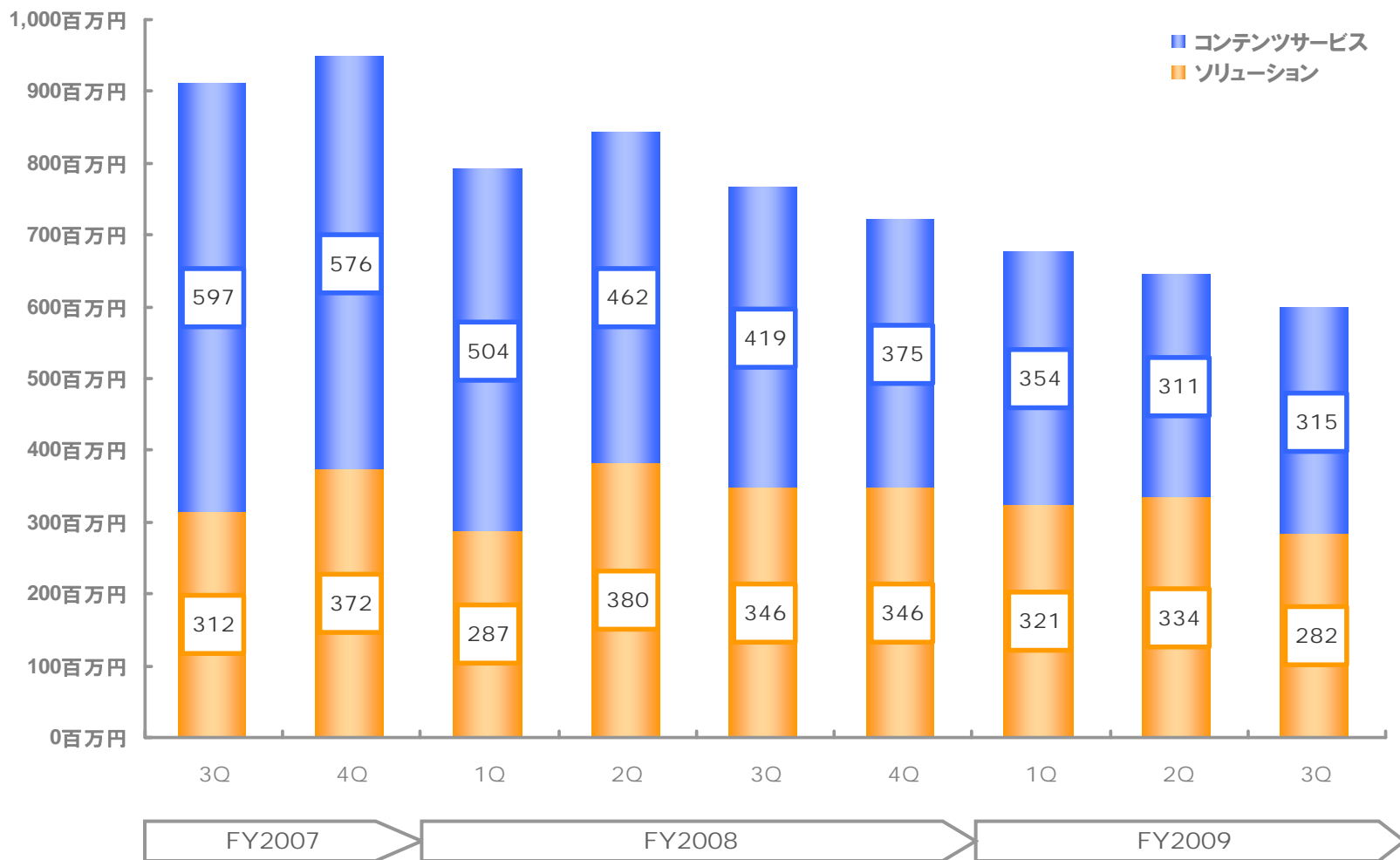
<減益要因>

- ・上述した売上高の減収要因の影響
- ・販管費率増加
経費削減を遂行するものの、売上高の減少分を吸収しきれず、販管費率増加

特別利益の主な内訳

中国の不動産の売却

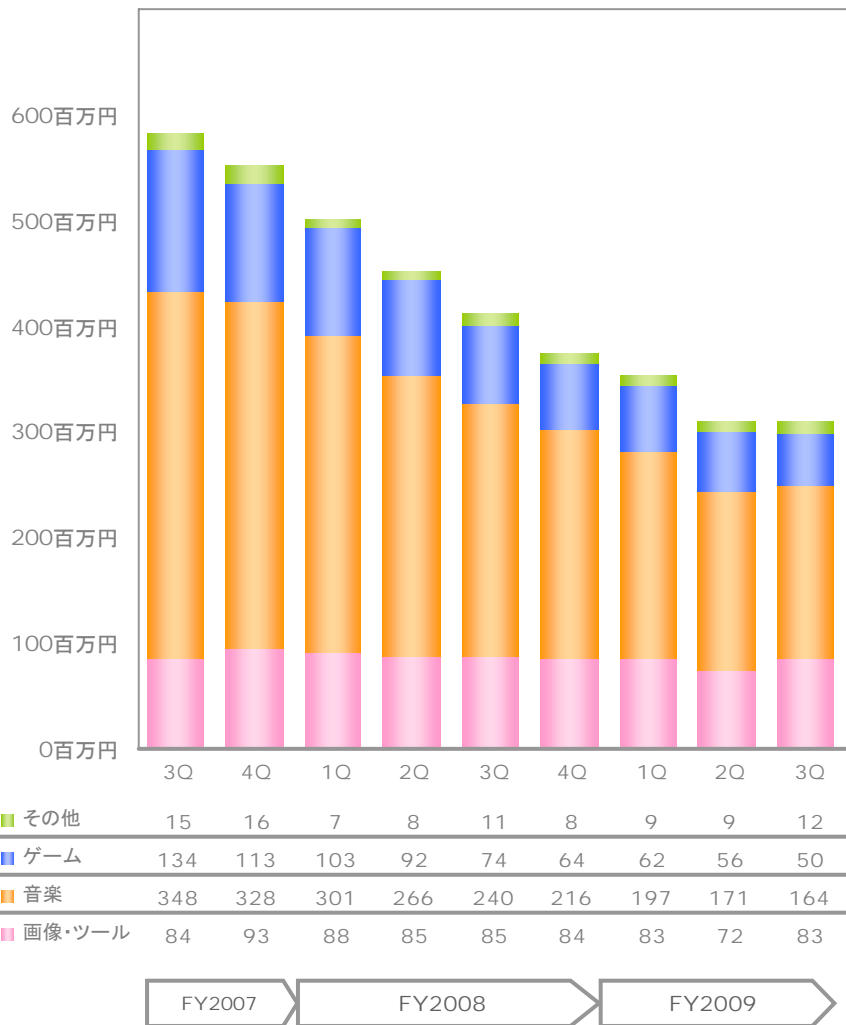
四半期別 売上高推移



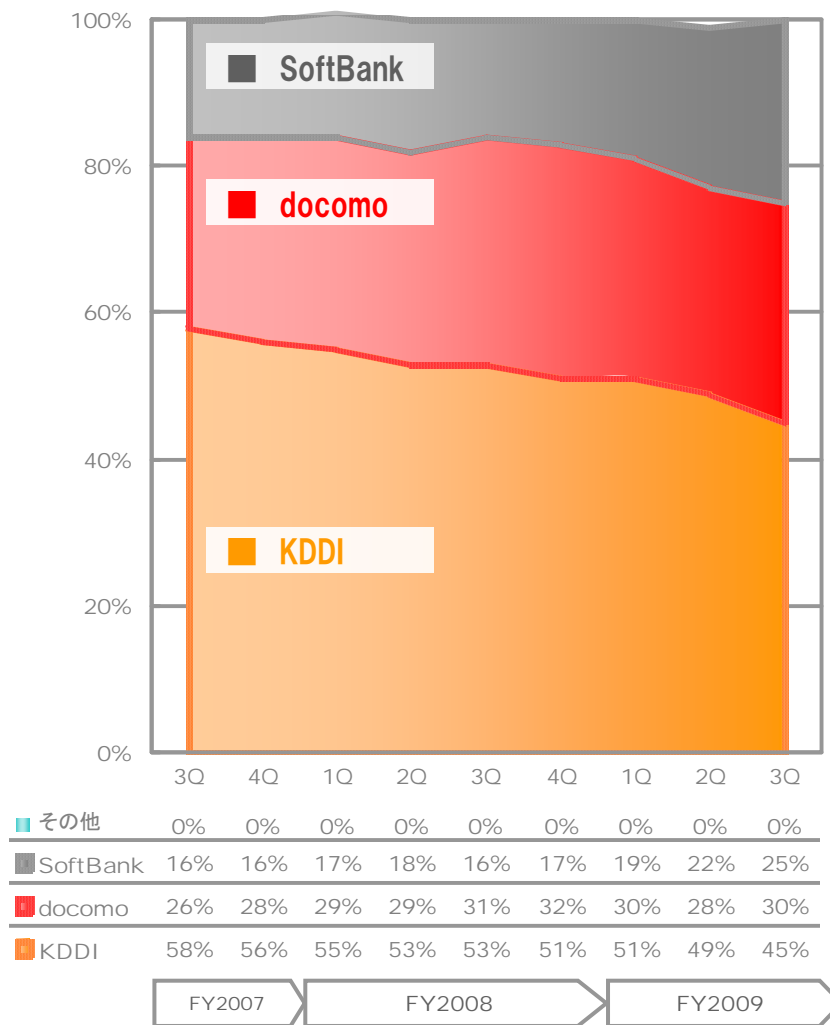
《構成比》

	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
コンテンツサービス	66%	61%	64%	55%	55%	52%	52%	48%	53%
ソリューション	34%	39%	36%	45%	45%	48%	48%	52%	47%

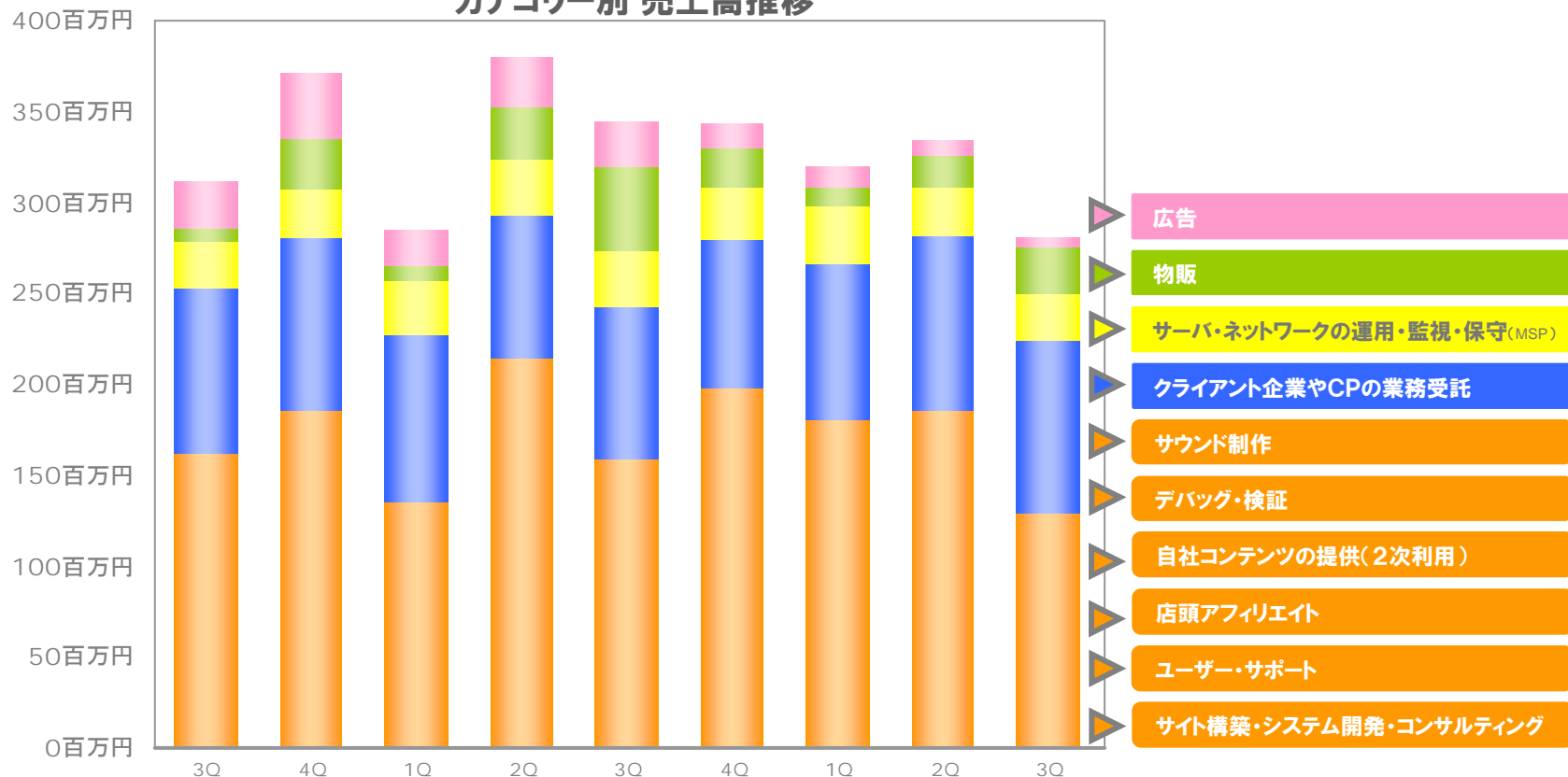
ジャンル別 売上高推移



キャリア別 売上高推移

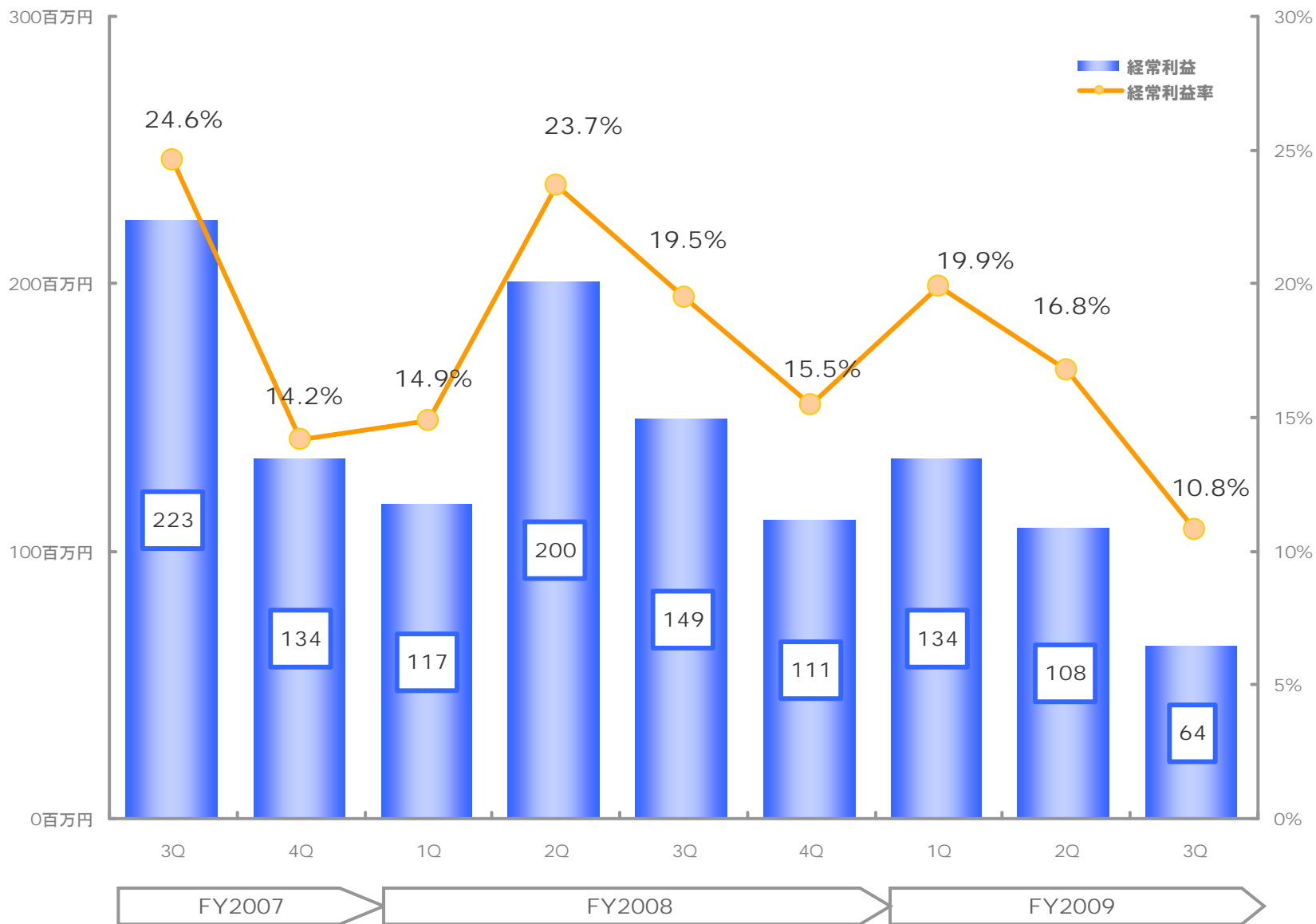


カテゴリ別 売上高推移



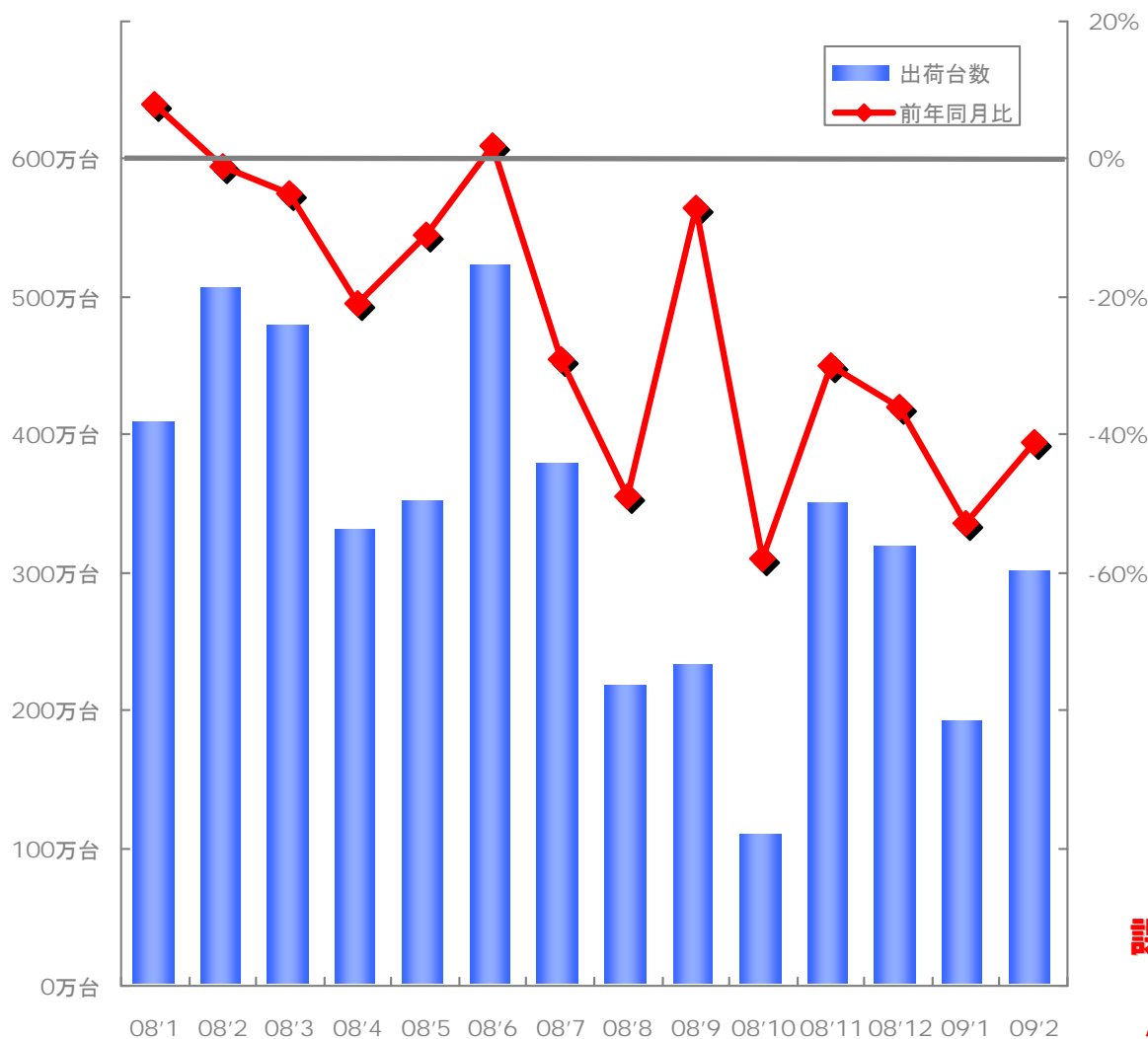
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
■ 広告	26	36	19	27	25	14	11	8	5
■ 物販	7	27	9	29	46	21	11	17	26
■ MSP	26	27	29	31	31	29	31	27	25
■ ソリューションコンテンツ	91	95	93	79	84	82	86	96	96
■ ソリューション	161	185	134	213	158	197	180	185	128





国内事業の概況と今後の展開

携帯電話・PHS国内メーカー出荷台数と前年同月比



出所: 電子情報技術産業協会 (JEITA)

端末の販売方式変更
に伴う店頭価格上昇
+
買い替えサイクル長期化

携帯電話の販売不振

新たなモバイルサイト
利用者の獲得困難

課題: モバイルサイト

集客力の向上!

画像・ツール

「デコデコ★」シリーズの新規サイト開設



デコメール

デコデコメール

3キャリア展開

(SoftBank) 3月
コンテンツ得パック

ウィジェット

デコデコ★ウィジェット

(SoftBank) 11月開設

UIカスタマイズ

デコデコ★きせがえ

(docomo) 4月ブランド統一
(KDDI) 12月リニューアル
(SoftBank) 12月開設

Flashメール

デコデコ★アニメ

(docomo) 12月開設
(KDDI) 3月開設
(SoftBank) 5月開設予定

(docomo) 2月
「iバター」連携

その他のジャンルのシリーズ化を促進させると共に、マルチキャリア化を推進

キャラクターグッズとの連携(事例:クレーンゲーム機くうたがめ)

【アミューズメント施設】



【ケータイサイト】



ケータイサイトに
キャラクターグッズ
情報を告知



うたがめ



商品タグ裏面の
QRコードから
アクセス

QRコード



キャラクターを軸にした展開(事例:デコデコメール)

【書籍販売店】



【単行本】



QRコード

書籍の外カバーに「デコデコメール」のQRコードが掲載。

「すぽんじニャーコ」
河出書房新社
定価945円(本体900円)
ISBN 978-4-309-27089-0 Cコード 0079

©F9 Inc. All rights reserved.

すぽんじニャーコ

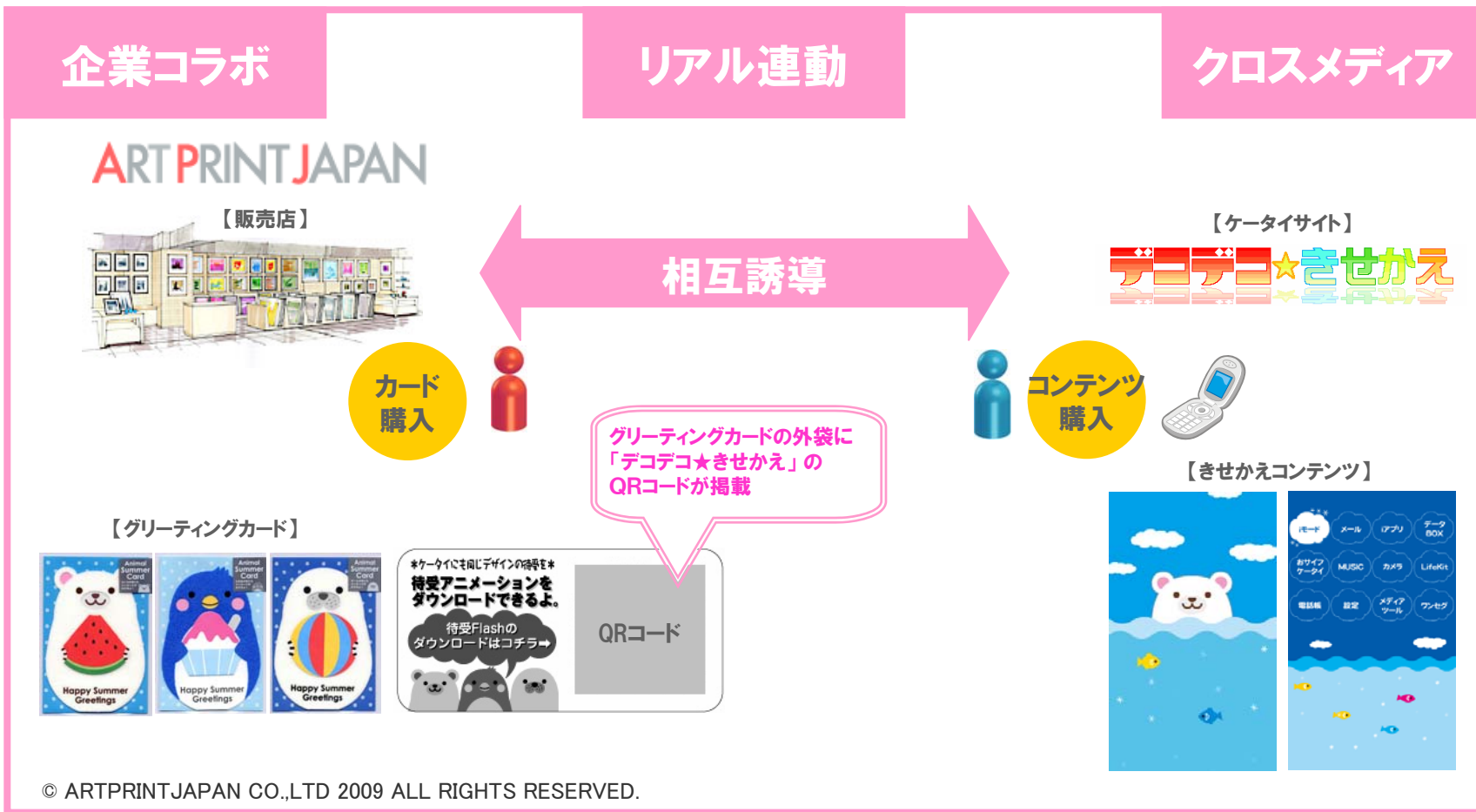
よろしくです!



【ケータイサイト】



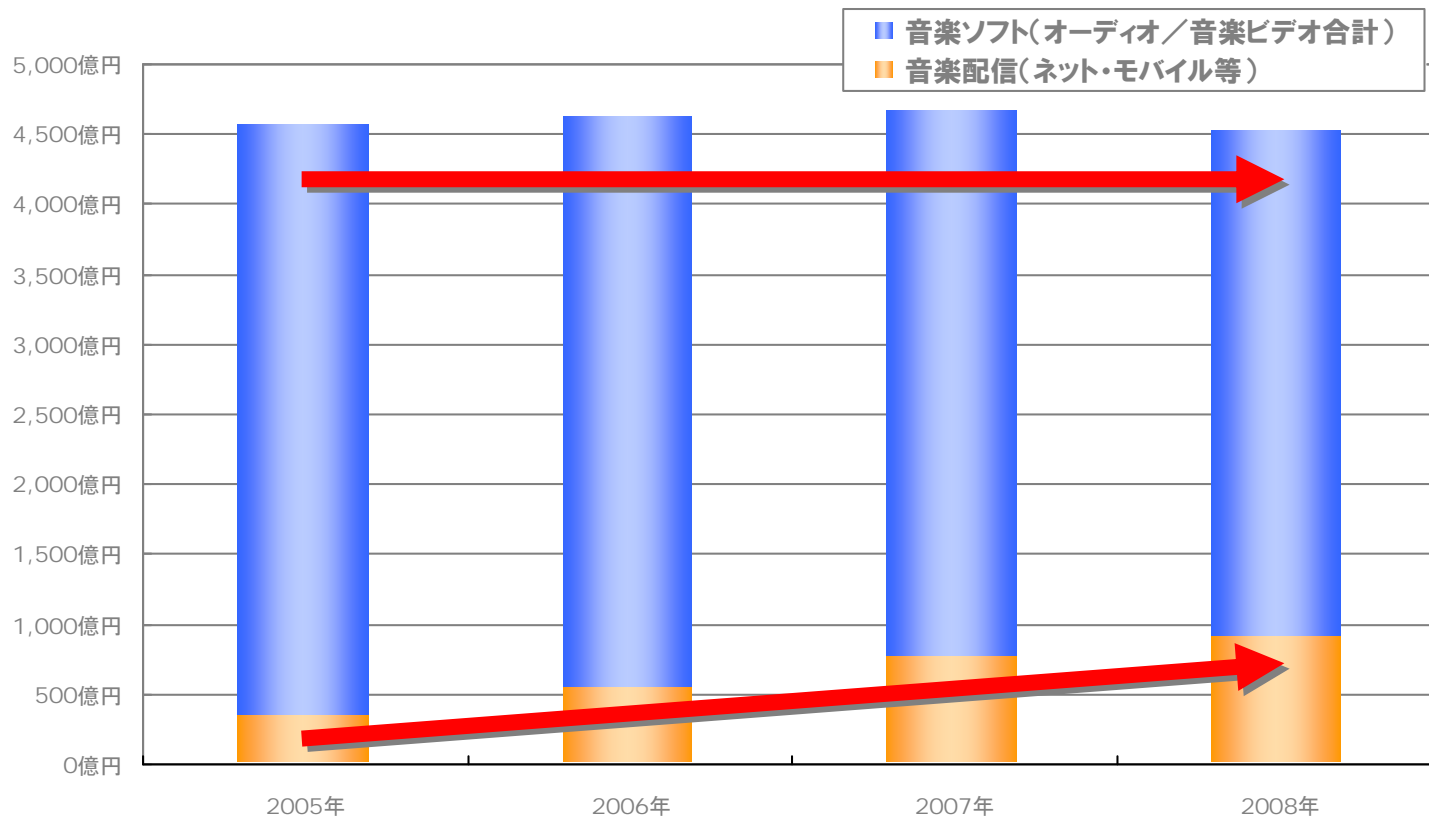
アートメーカーとの連携(事例:デコデコ★きせかえ)



他社サイトと差別化を図り、魅力的なコンテンツを提供。集客力アップを推進。

音楽

音楽市場の推移



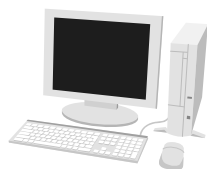
出所: 日本レコード協会

音楽配信は伸びているが、全体としては横ばい → 今後の音楽産業のあり方とは・・・

着うたフル

IT企業(モバイルコンテンツプロバイダ)系の音楽レーベル

「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化~



企業とのコラボレーション展開
 ~アットザラウンジのブランド力向上~

at the LOUNGE:



新星堂



着うた

リテンション強化

リニューアル実施

マーケティング強化



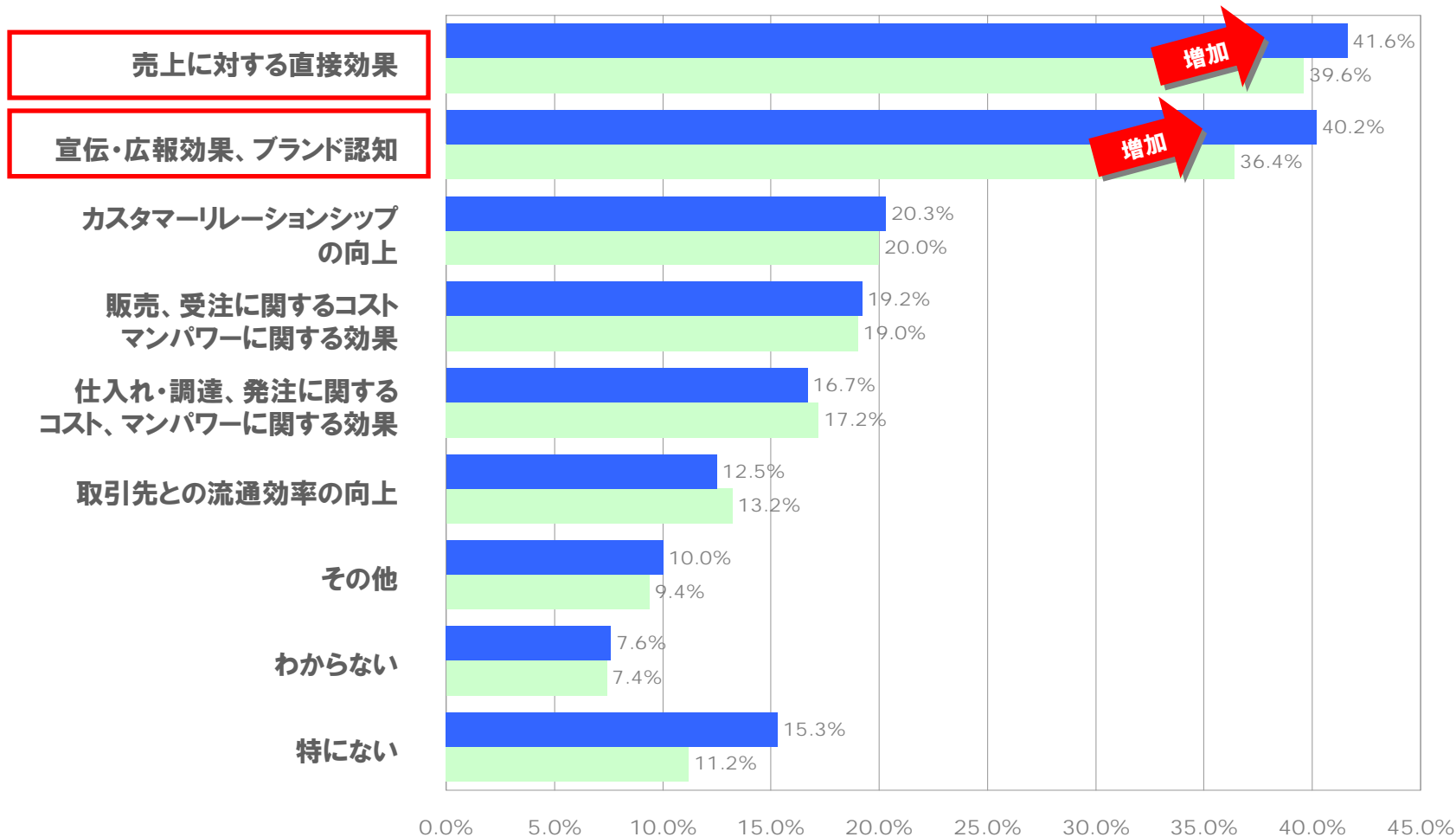
プロモーション強化



会員減少の抑制へ

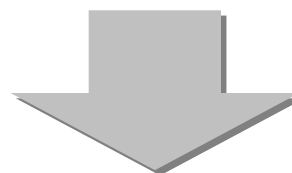
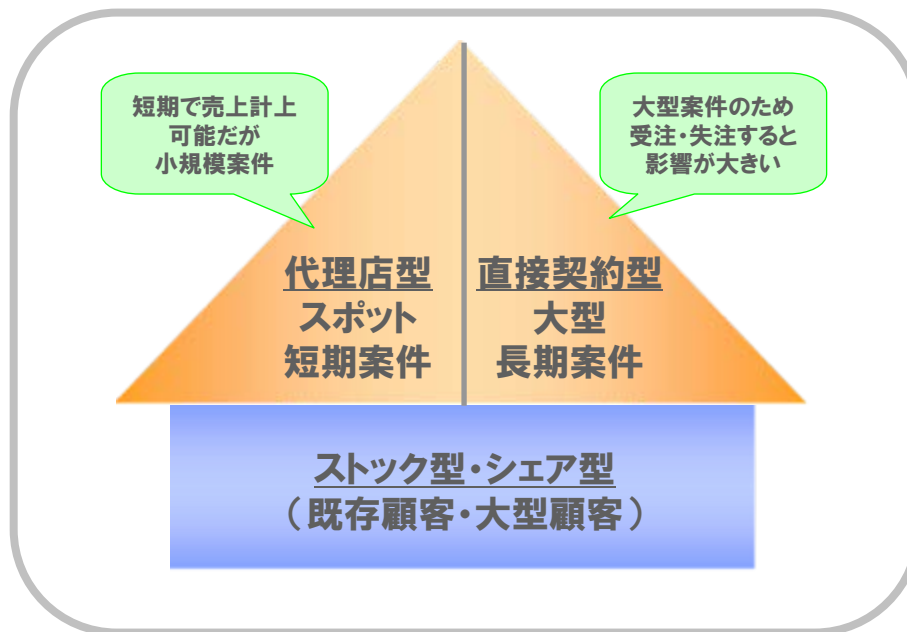
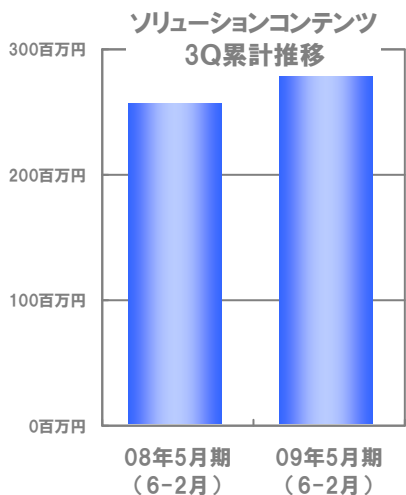
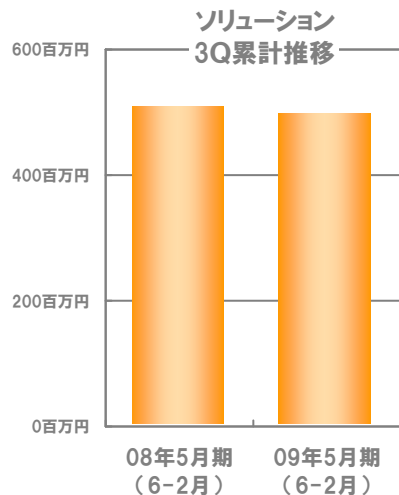
モバイルウェブサイトは今後期待する効果

■ 2008年
■ 2007年



©impress R&D, 2008-2009

企業における携帯電話を活用したビジネス展開が、さらに注目されている



**ストック・シェア比率を高め
大型案件・新規案件の獲得に注力**

海外事業の概況と今後の展開

中国の動向

1月：国内通信キャリア3社に、第3世代携帯電話(3G)の免許を発給

2月：電気通信コンテンツ協力シンポジウム開催
中国3キャリア、コンテンツプロバイダ等360名が出席

因特瑞思(北京)信息科技有限公司

事務局(海外企業担当)として、日本企業を招致
3G先進国の日系企業として、デモンストレーションを実施

北京業主行網絡科技有限公司

中国で携帯電話コンテンツを提供できる全国ライセンスを
持つ数少ない日系コンテンツプロバイダとしてアピール
中国に進出を検討している日本企業へのソリューション提案



全国ライセンス保有の優位性を最大限発揮する

インドの動向

10～12月：コンテンツ配信開始

現地コンテンツプロバイダ経由で、インドキャリア向けにコンテンツ配信開始

今後：インドにおけるモバイルコンテンツビジネスの可能性を探る

(単位:百万円)

		FY2009				備 考
		期初予想		修正予想		
		金額	前期比	金額	前期比	
コンテンツサービス		1,430	▲18.9%	1,270	▲30.0%	期初の予想を下回るものの、来期に向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	1,570	15.4%	1,200	▲11.8%	
売上高		3,000	▲4.0%	2,470	▲20.9%	
営業利益		280	▲51.1%	280	▲51.1%	制作・運用等、コスト削減を行いつつ、来期のコンテンツのV字回復を目指し、新規サイト構築・プロモーション活動を実施
%		9.3%		11.3%		
経常利益		310	▲46.4%	310	▲46.4%	
%		10.3%		12.6%		
当期純利益		175	▲35.8%	175	▲35.8%	
%		5.8%		7.1%		

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**