

# 日本エンタープライズ株式会社

## 第21期 2009年5月期

決算説明会 資料

2009年7月16日



	<b>2009年5月期の概況</b>	<b>2</b>
	<b>2010年5月期の見通し【国内事業】</b>	<b>12</b>
	<b>2010年5月期の見通し【海外事業】</b>	<b>29</b>
	<b>2010年5月期の見通し【業績予想】</b>	<b>34</b>

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。



# 2009年5月期の概況

## コンテンツ サービス

**業界初の  
「音楽PV連動型  
ケータイ小説」の実施**

**@LOUNGE RECORDS**  
・原盤楽曲の配信開始  
・KDDIキャンペーンに  
コンテンツ提供

**デコデコメール**  
・Yahoo!ケータイ  
『コンテンツ得バック』参画  
・「デコデコ★小説」サービス開始

**デコデコ★きせかえ**  
・大手アートメーカー  
「アートプリントジャパン」  
とタイアップ開始

**デコデコ★アニメ**  
・EZweb新規オープン  
・ご当地デコメサービス開始

**デコデコ★こんしえる**  
・i-mode新規オープン  
「ロッテ」とタイアップ  
(コアラのマーチのマチキャラ)

**デコデコ★チャンネル**  
・新規オープン

**デコデコ★シリーズ**  
・キャラクター「すぼんじニャーコ」  
出版に伴うクロスメディア連携  
の実施

**最強！美少女王国**  
・新アプリ継続的投入

**らぶ★乙女ゲーNo.1**  
・EZwebで新BREWアプリ開始

**最強！GAME王国**  
・i-mode新規オープン

**楽楽車**  
・4月に有料化スタート

## ソリューション

- ・一部大型案件の受注に至らなかった
- ・次期に向けて、新たな大型クライアントと契約スタート

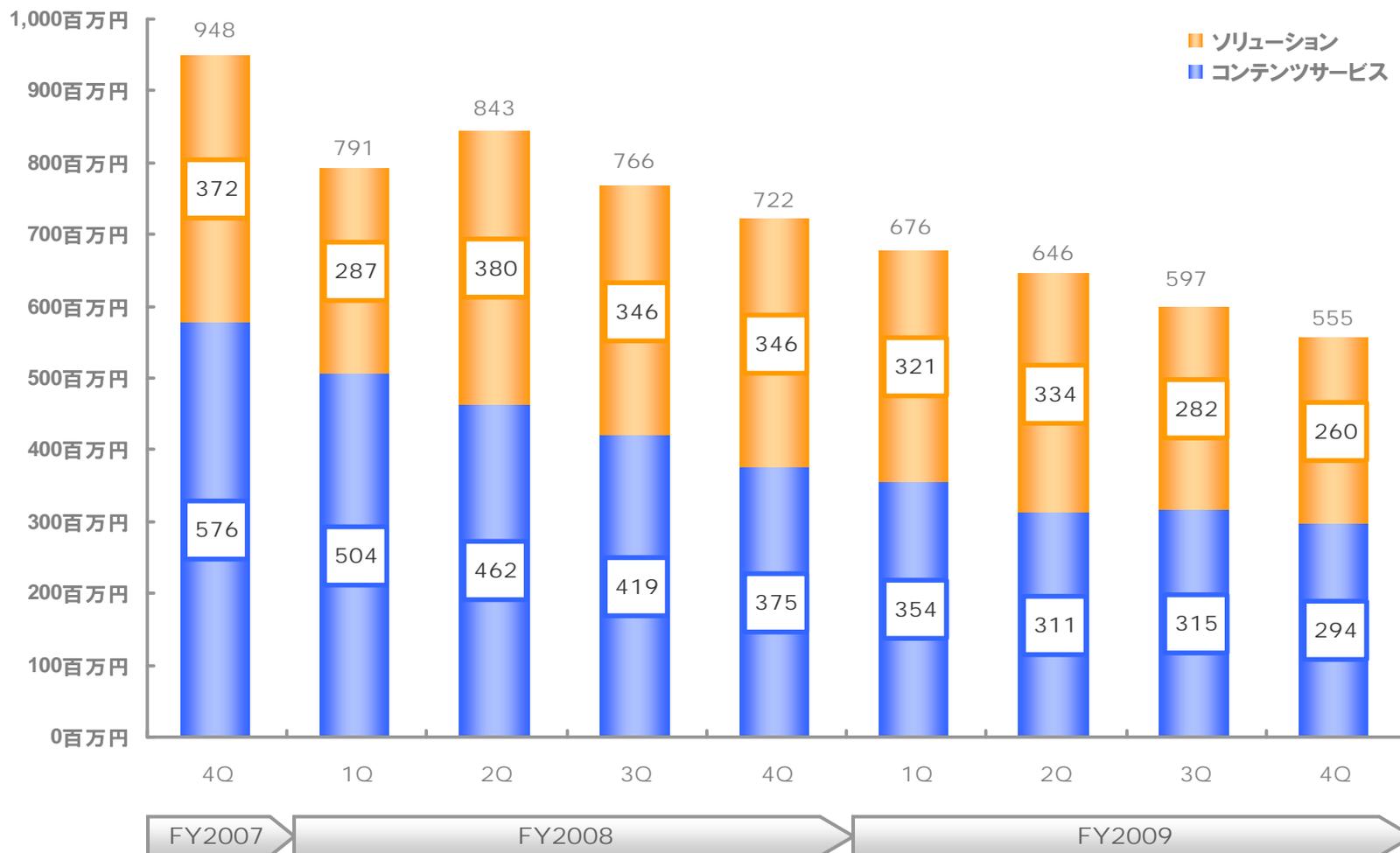
## 海外 (中国)

- ・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
- ・『VAS2009 第八回通信業務国際フォーラム』を中国政府通信事業の  
管理部門である中国工業情報化部と6月共催のための準備

(単位:百万円)

	FY2008 (実績)	FY2009 (実績)	前年同期比		主な増減要因
			増減額	増減率	
コンテンツサービス	1,763	1,276	▲486	▲27.6%	音楽・ゲーム分野が、減少
ソリューション	1,360	1,199	▲161	▲11.8%	一部大型案件の受注に至らなかった
売上高	3,123	2,475	▲648	▲20.7%	
売上原価	1,208	934	▲274	▲22.7%	制作過程を見直し、原価率削減へ
%	38.7%	37.7%			
売上総利益	1,914	1,541	▲373	▲19.5%	
%	61.3%	62.3%			
販売費及び一般管理費	1,342	1,248	▲93	▲7.0%	販管費率は増加しているものの、コストの見直しを行い、販管費額を抑えた
%	43.0%	50.4%			
営業利益	572	292	▲280	▲48.9%	
%	18.3%	11.8%			
経常利益	578	317	▲260	▲45.0%	受取利息等営業外収益の計上
%	18.5%	12.8%			
当期純利益	272	175	▲97	▲35.6%	
%	8.7%	7.1%			

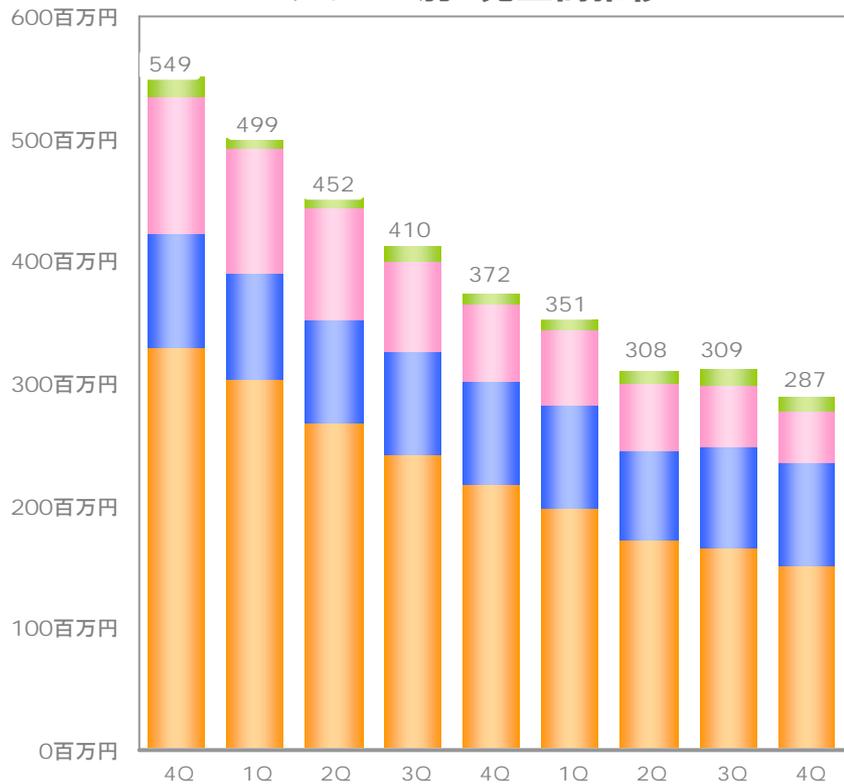
# 四半期別推移【売上高】



## 《構成比》

	FY2007	FY2008	FY2008	FY2008	FY2008	FY2009	FY2009	FY2009	FY2009
ソリューション	39%	36%	45%	45%	48%	48%	52%	47%	47%
コンテンツサービス	61%	64%	55%	55%	52%	52%	48%	53%	53%

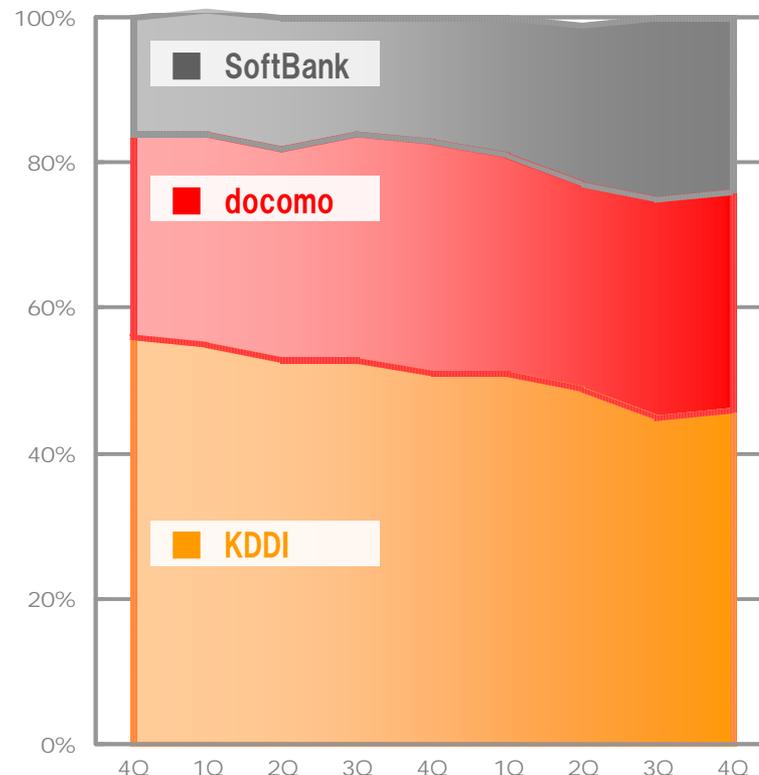
## ジャンル別 売上高推移



■ その他	16	7	8	11	8	9	9	12	12
■ ゲーム	113	103	92	74	64	62	56	50	42
■ メール・カスタム	93	88	85	85	84	83	72	83	83
■ 音楽	328	301	266	240	216	197	171	164	150

FY2007 FY2008 FY2009

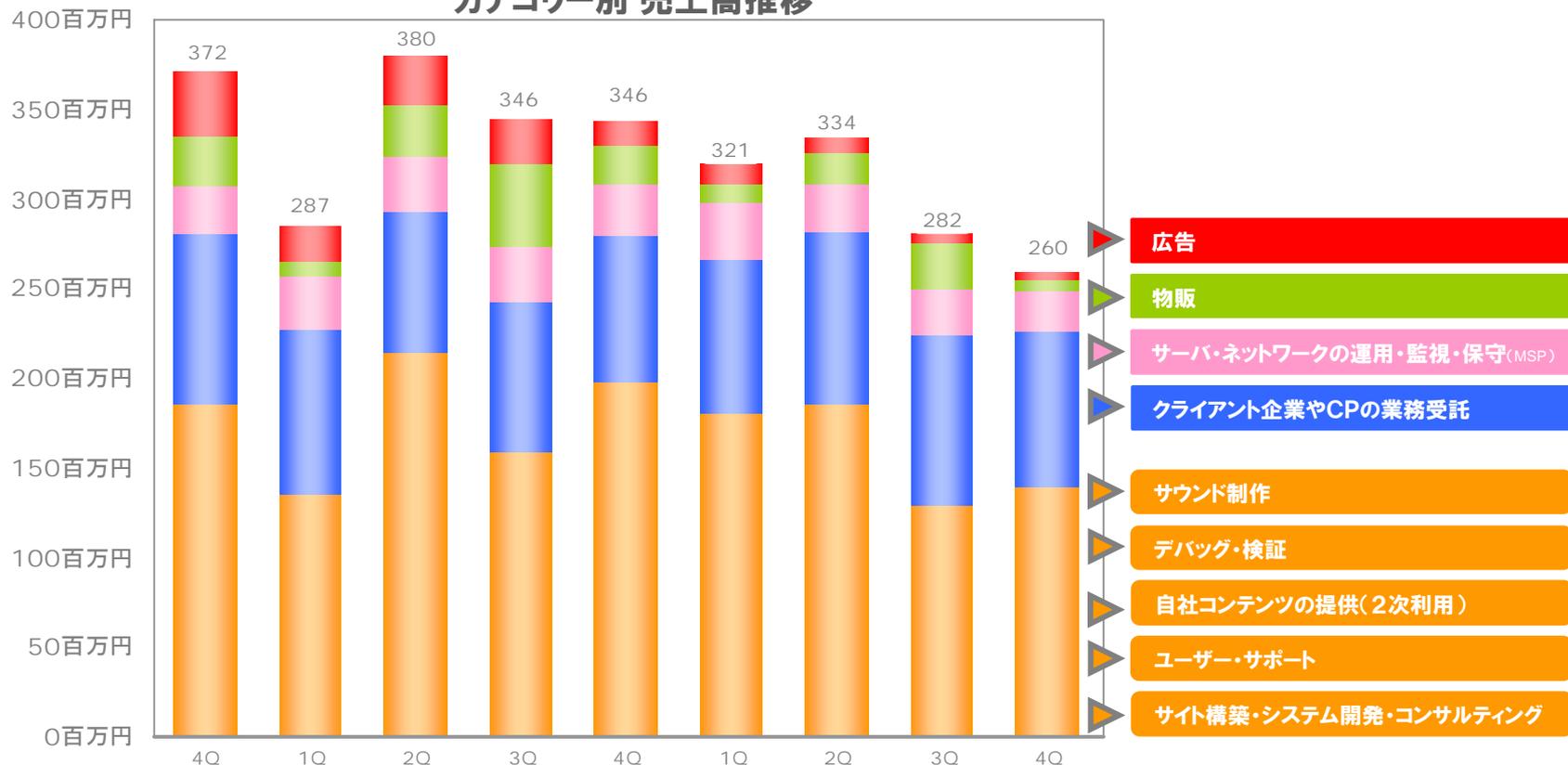
## キャリア別 売上高推移



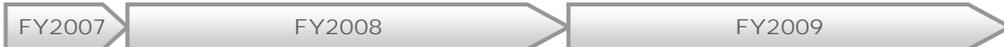
■ その他	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
■ SoftBank	16%	17%	18%	16%	17%	19%	22%	25%	24%
■ docomo	28%	29%	29%	31%	32%	30%	28%	30%	30%
■ KDDI	56%	55%	53%	53%	51%	51%	49%	45%	46%

FY2007 FY2008 FY2009

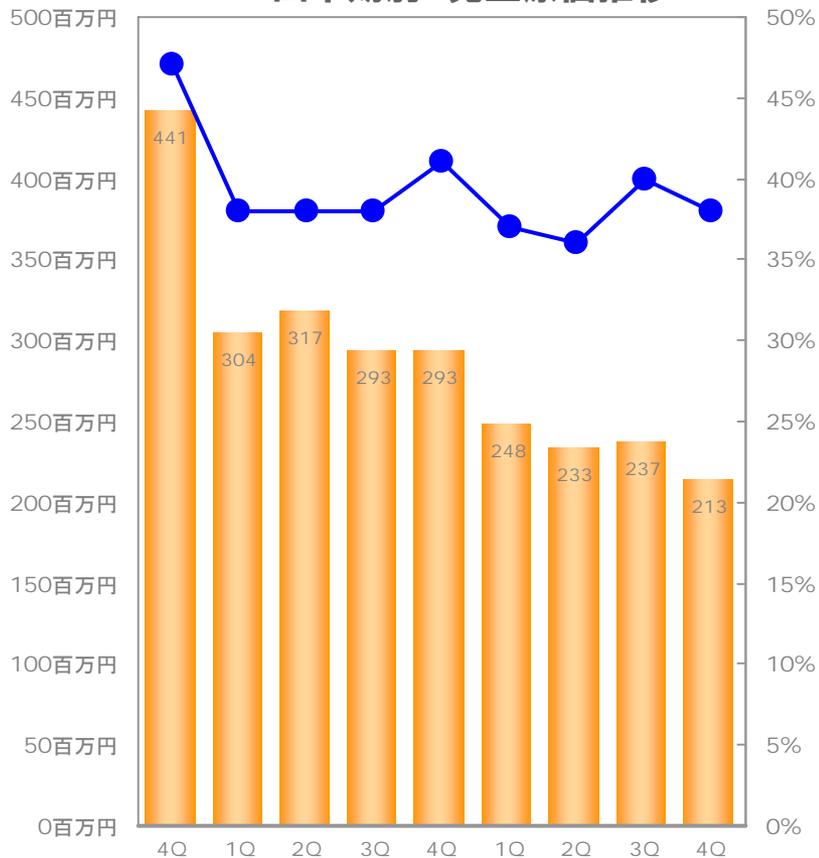
## カテゴリ別 売上高推移



	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 広告	36	19	27	25	14	11	8	5	4
■ 物販	27	9	29	46	21	11	17	26	6
■ MSP	27	29	31	31	29	31	27	25	22
■ ソリューションコンテンツ	95	93	79	84	82	86	96	96	88
■ ソリューション	185	134	213	158	197	180	185	128	138



## 四半期別 売上原価推移



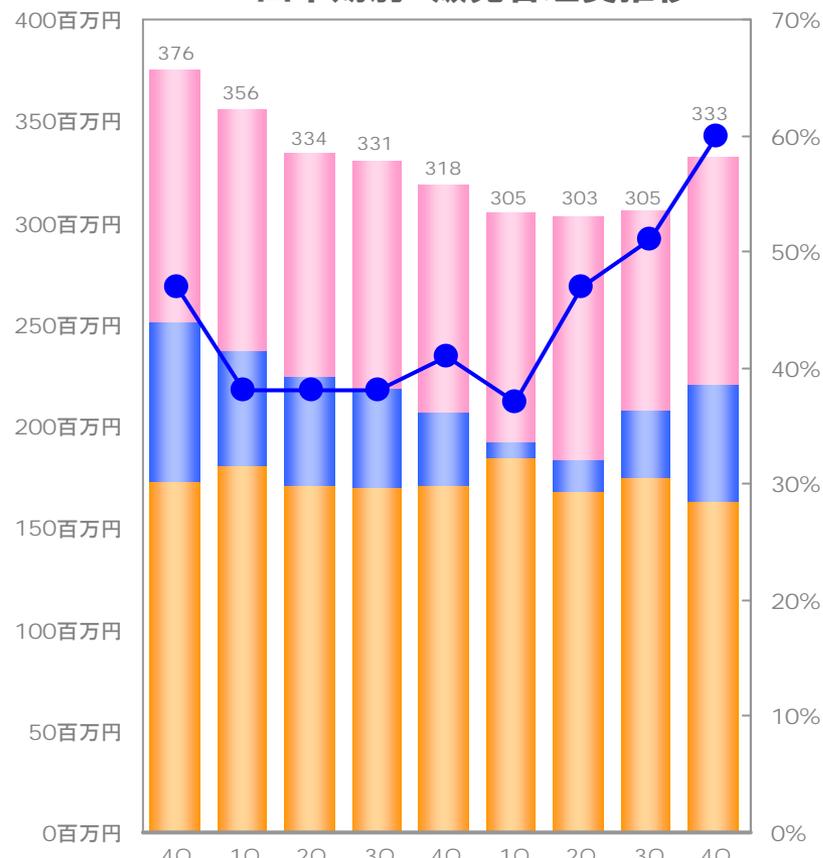
売上原価	441	304	317	293	293	248	233	237	213
売上原価率	47%	38%	38%	38%	41%	37%	36%	40%	38%

FY2007

FY2008

FY2009

## 四半期別 販売管理費推移



その他	124	119	111	112	112	113	120	98	112
広告宣伝費	79	56	53	49	36	8	15	33	58
人件費	172	180	170	169	170	183	167	174	162
販管費率	47%	38%	38%	38%	41%	37%	47%	51%	60%

FY2007

FY2008

FY2009

# 四半期別推移【經常利益】



(単位:百万円)

	FY2008 (2008年5月末)		FY2009 (2009年5月末)		増減額	主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比		
流動資産	1,846	59.4%	1,482	48.6%	▲363	長期預金への預入
固定資産	1,261	40.6%	1,565	51.4%	303	長期預金への預入
資産合計	3,108	100.0%	3,048	100.0%	▲59	
流動負債	405	13.0%	244	8.0%	▲160	買掛金及び未払法人税等の減少
固定負債	2	0.1%	7	0.2%	4	
負債合計	408	13.1%	251	8.3%	▲156	
資本金	595	19.2%	595	19.5%	—	
資本剰余金	473	15.2%	473	15.5%	—	
利益剰余金	1,563	50.3%	1,664	54.6%	100	当期純利益の計上
株主資本合計	2,633	84.7%	2,734	89.7%	100	
評価・換算差額等	64	2.1%	60	2.0%	▲4	
新株予約権	2	0.1%	2	0.1%	0	
純資産合計	2,700	86.9%	2,796	91.7%	96	
負債・純資産合計	3,108	100.0%	3,048	100.0%	▲59	

(単位:百万円)

金額	FY2008	FY2009	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	382	168	税金等調整前当期純利益 333百万円 売上債権の減少額 110百万円 仕入債務の減少額 ▲32百万円 法人税等の支払額 ▲277百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	▲779	▲492	定期預金への預入 ▲156百万円 長期預金への預入 ▲350百万円 有形及び無形固定資産の取得 ▲61百万円 有形固定資産の売却 87百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	▲119	▲75	配当金の支払 ▲75百万円
現金及び 現金同等物の増減	▲516	▲400	
現金及び 現金同等物の期末残高	1,315	914	

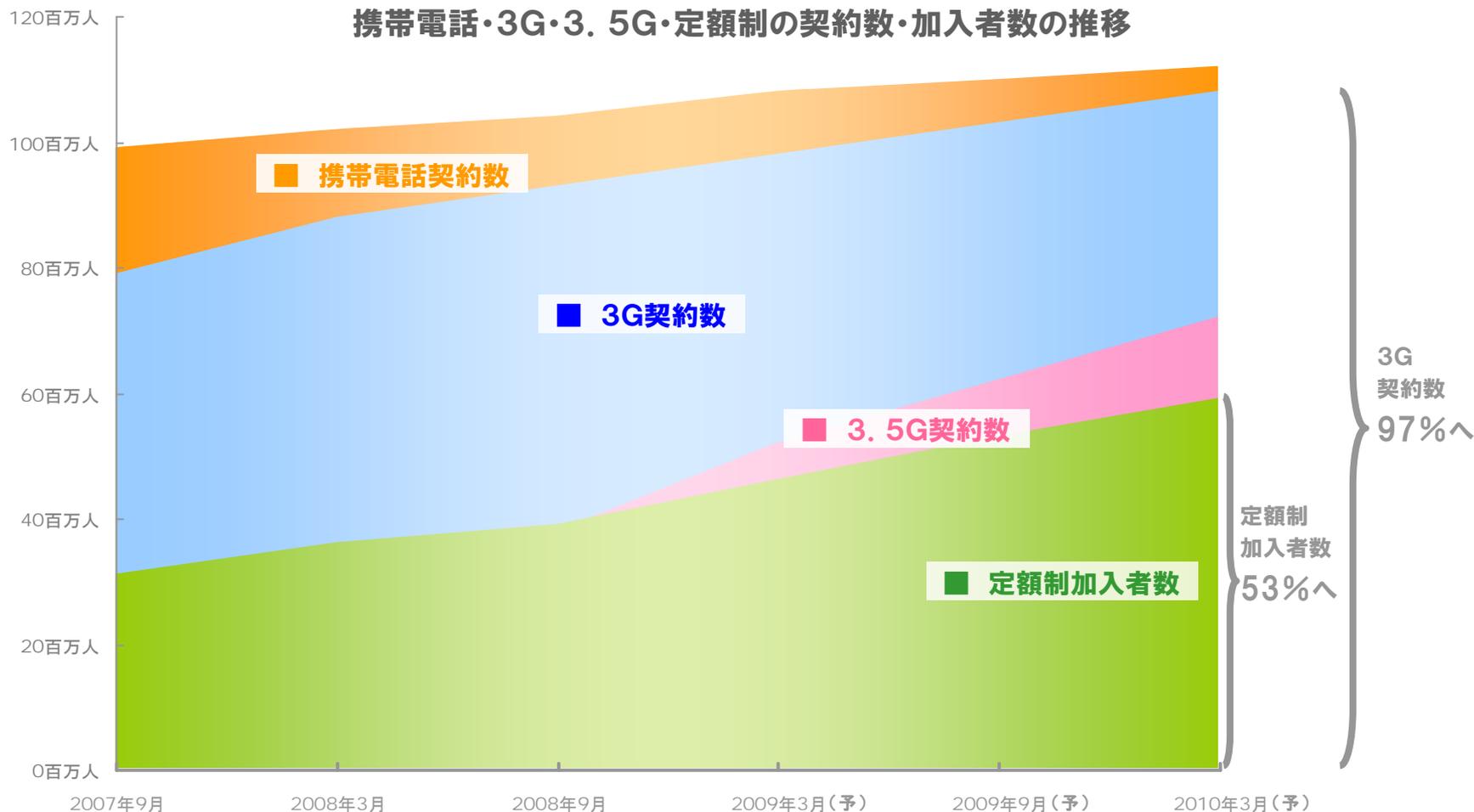


# 2010年5月期の見通し

## 【国内事業】



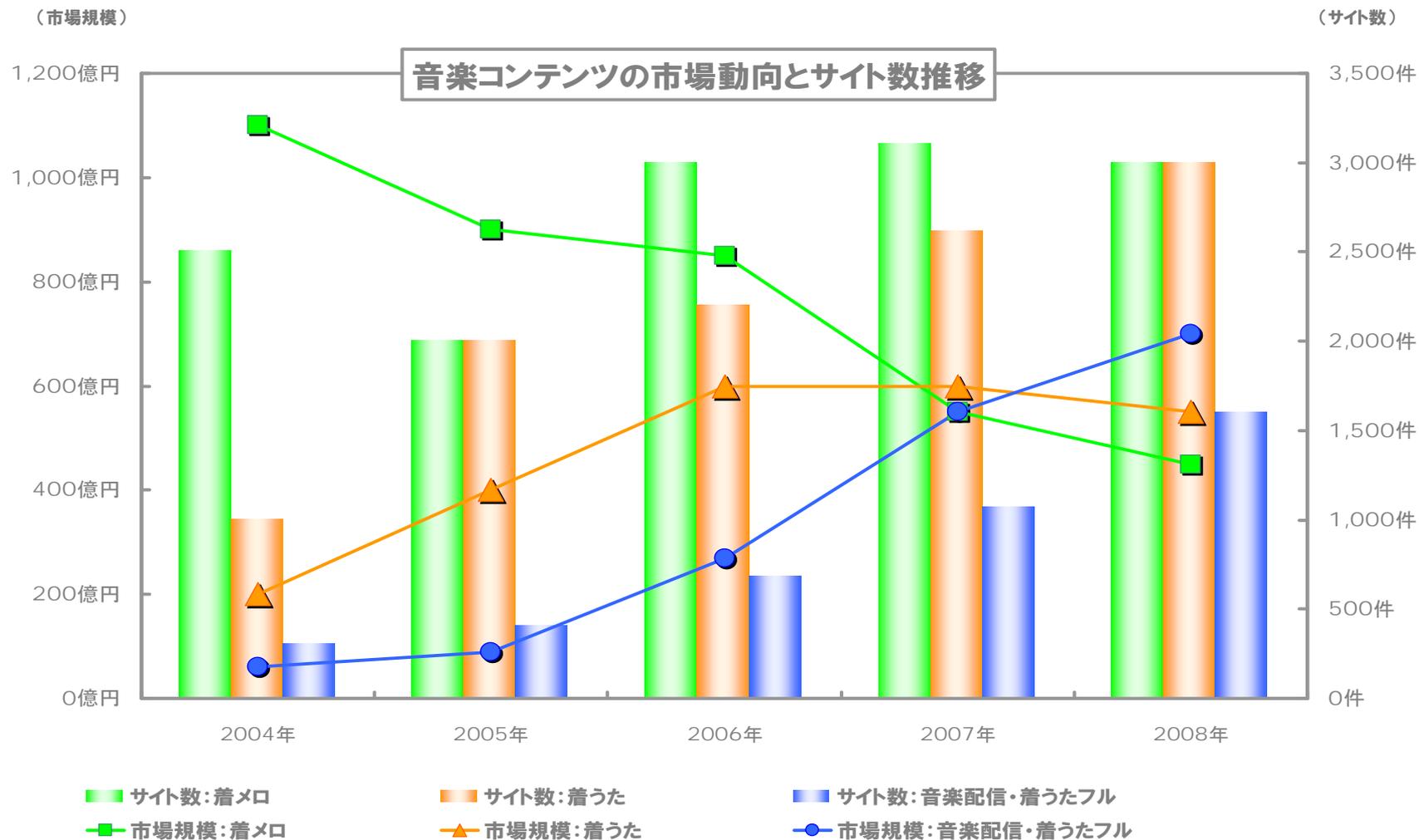
# コンテンツサービス



出所:モバイル・コンテンツ・フォーラム、社団法人電気通信事業者協会

**3G契約数とパケット定額制が、さらに普及  
⇒2010年9月から3.9G携帯が、順次サービス開始**

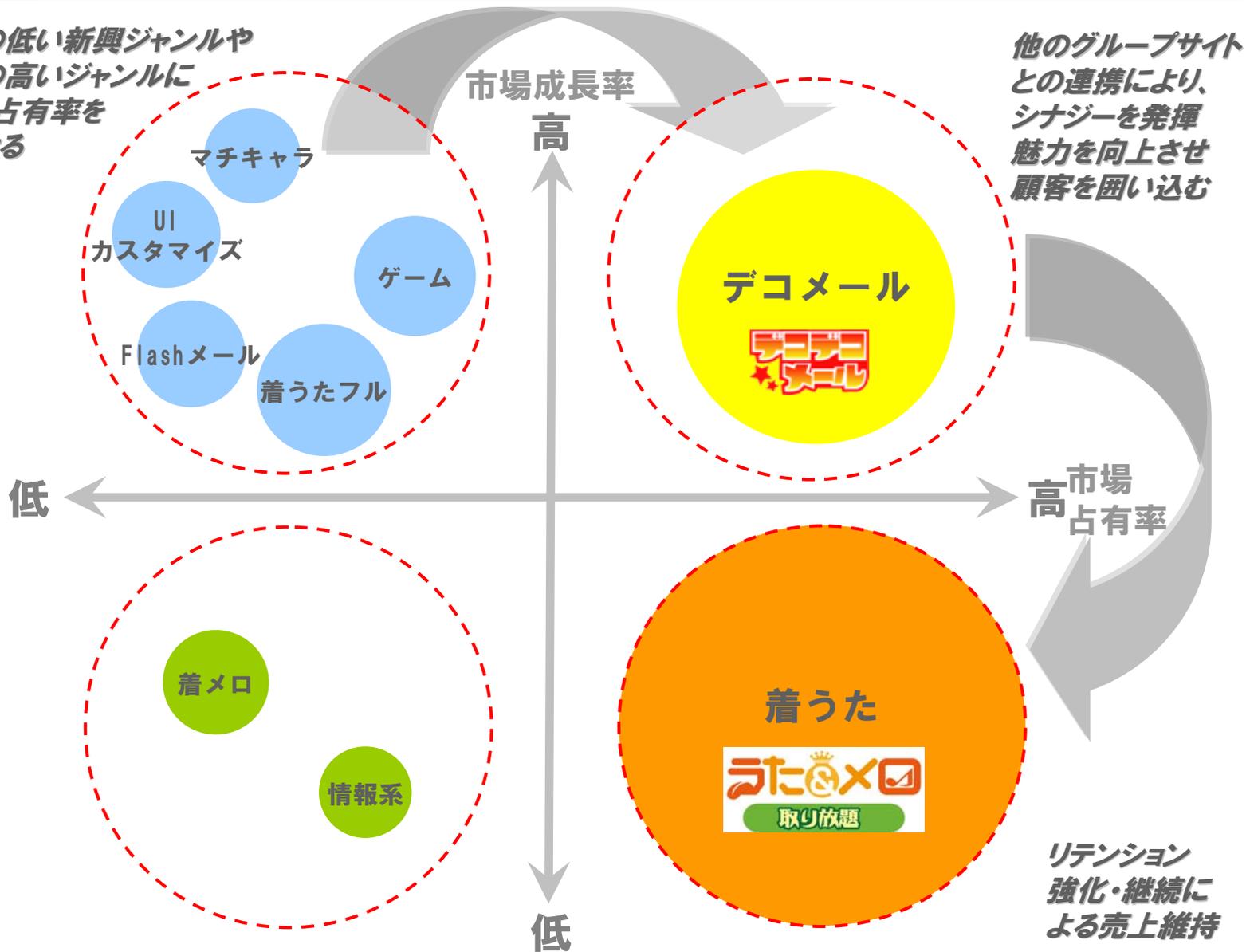
# 市場の伸び率が鈍化する中、サイト数が増加



出所:インプレスR&D

# コンテンツサービス【今後の事業方針】

成熟度の低い新興ジャンルや  
成長性の高いジャンルに  
投資し、占有率を  
向上させる

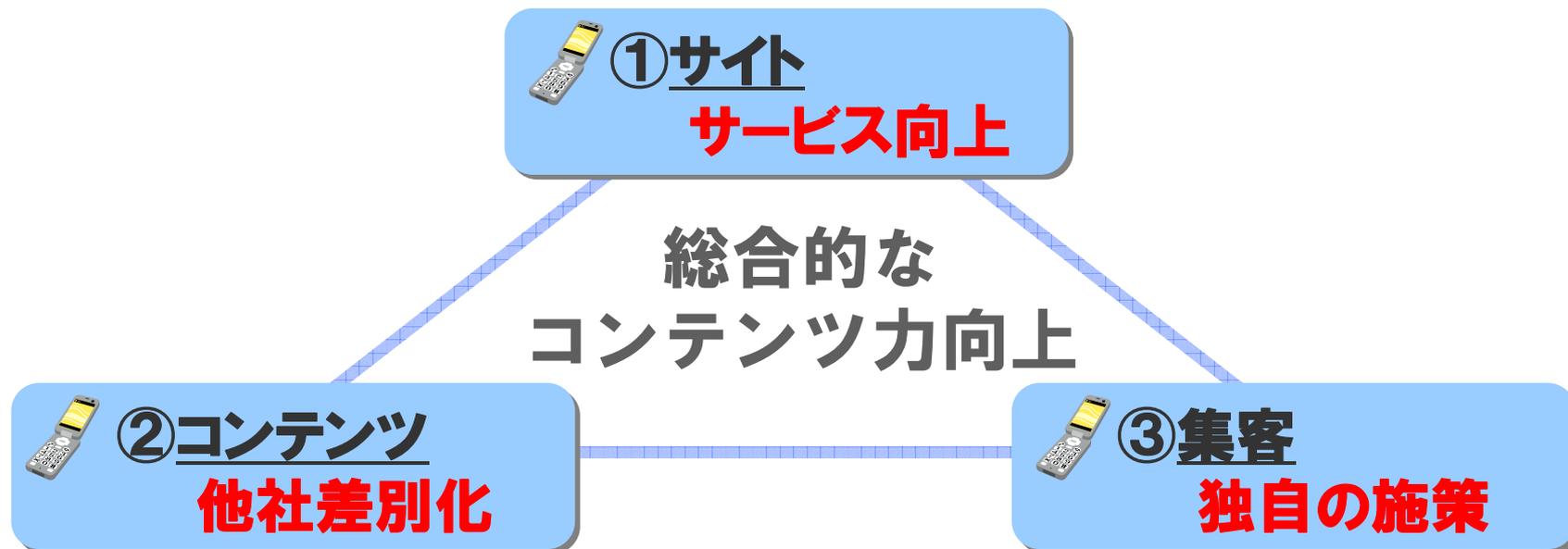


他のグループサイト  
との連携により、  
シナジーを発揮  
魅力を向上させ  
顧客を囲い込む

高市場占有率

リテンション  
強化・継続に  
よる売上維持

## 主力サイトの“選択”と“集中”



- 「デコデコ★」シリーズサイト：シナジー効果へ
- 「うた&メロ取り放題☆」：リテンション強化&継続
- 「最強！GAME王国」：ライトユーザー向けお手軽系ゲームの充実
- 「最強！美少女王国」：不安定な従量課金から、安定的な月額課金へ
- 「らぶ★乙女ゲーNo.1」：新機軸へのコンテンツ展開による集客

## 選択と集中 ～主力サイト～

着うたフル



着うた



デコメール



Flashメール



きせかえツール



ウィジェット



マチキャラ



iチャンネル



定番ゲーム



美少女ゲーム



乙女ゲーム



## ①サイト:サービス向上

コンテンツの品質向上  
機能強化の推進

@LOUNGE  
RECORDS

音楽のバリューを高める

- ・アレンジ楽曲の総合配信
- ・自社アーティストの育成
- ・オリジナル楽曲の創出

新曲対応

検 索

T V 番組  
連 動

必須の要素

ゲーム

うた×××  
取り放題

V I P 特典

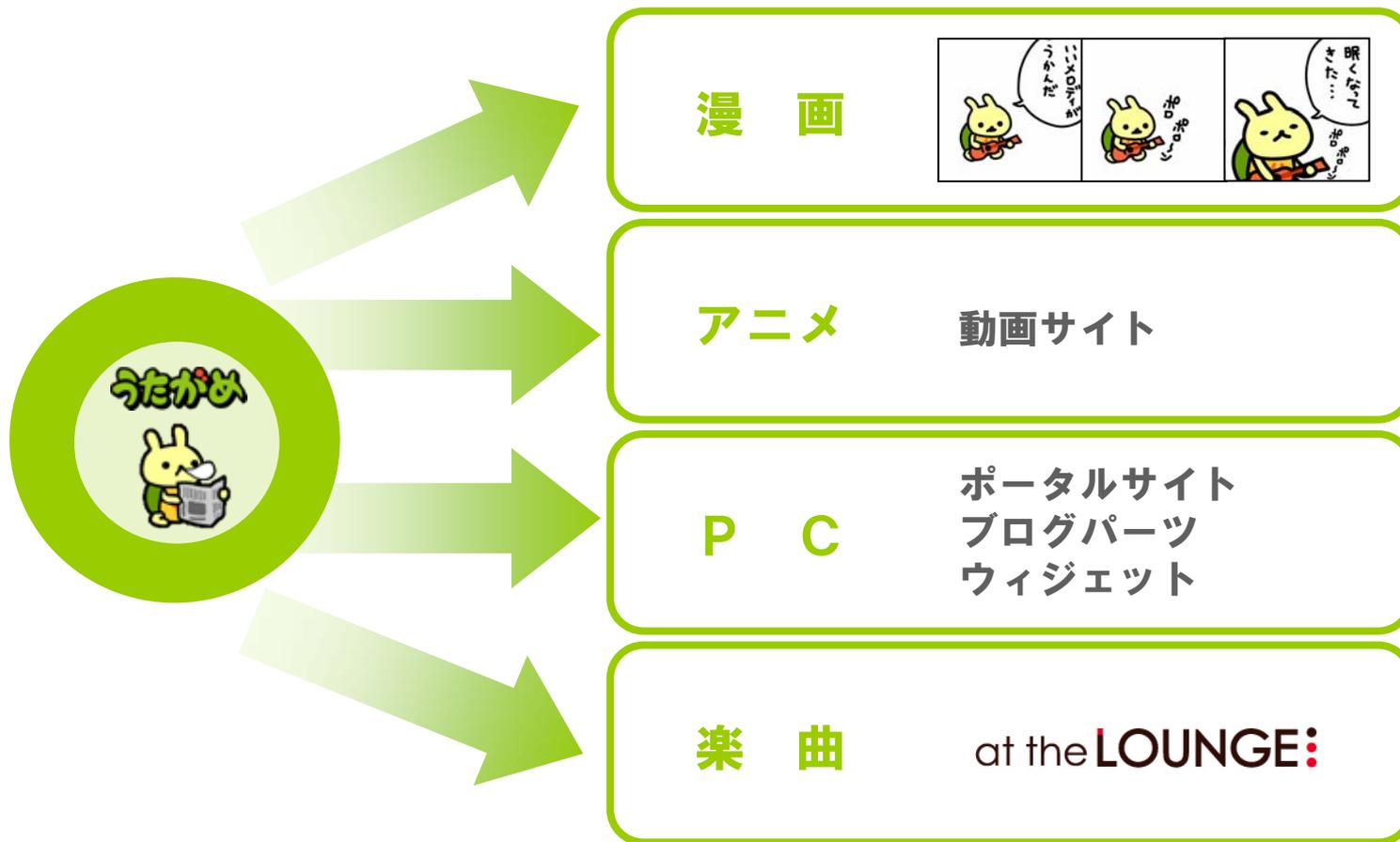
+ α の要素

天 気

ニュース

占 い

## ②コンテンツ(差別化):自社コンテンツのブランド強化



キャラクターの世界観を確立 ⇒ 様々な客層にアプローチ ⇒ 知名度向上

## ②コンテンツ(商品展開): 自社ブランドと他社ブランドの並行展開

### 当社オリジナルコンテンツ

デコデコ★シリーズサイト間で世界観を共通化



### 他社タイアップコンテンツ

様々なブランド商品やキャラクター等とタイアップしたコンテンツを配信



©2009 LOTTE Co., Ltd. ©LOTTE/コアラのマーチプロジェクト

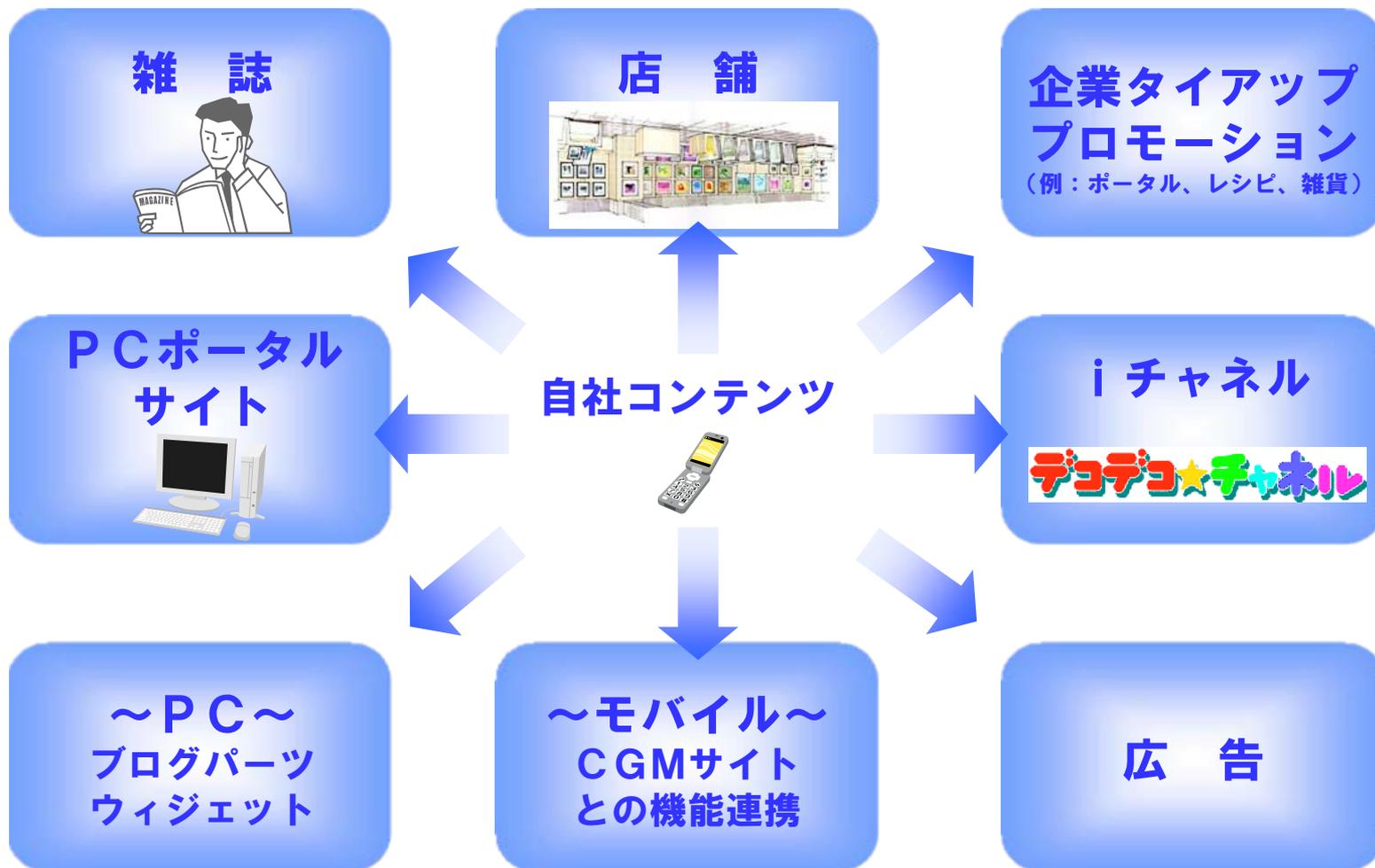
©Natsuki

©Yamazaki Baking Co., Ltd.

©DESIGNMATE・CHARAPRO

©F9 Inc. All rights reserved.

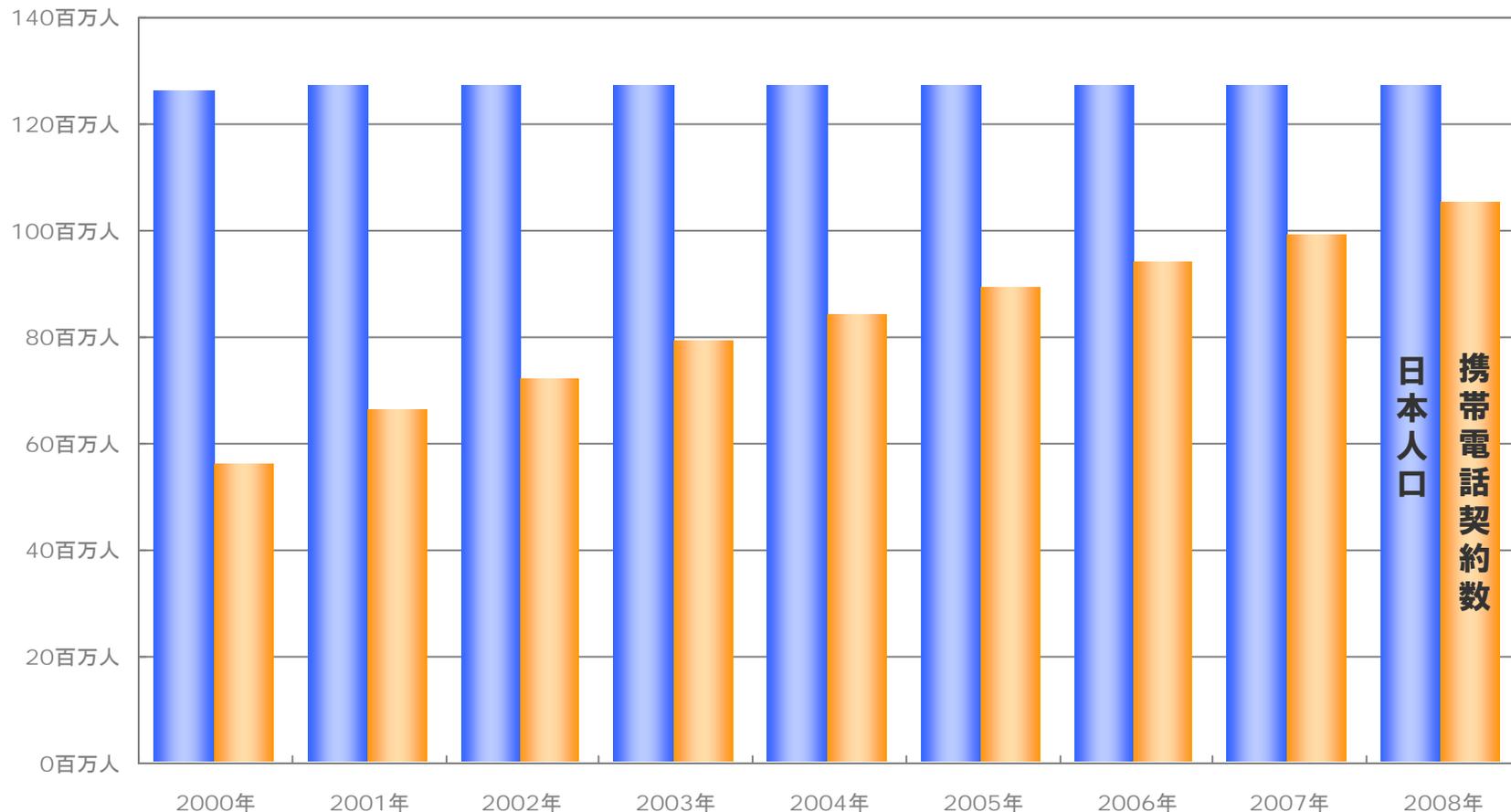
## ③集客(独自の施策):タッチポイントの増加～アクセス導線の確保～





# ソリューション

## 日本の「人口」と「携帯電話契約数」の推移



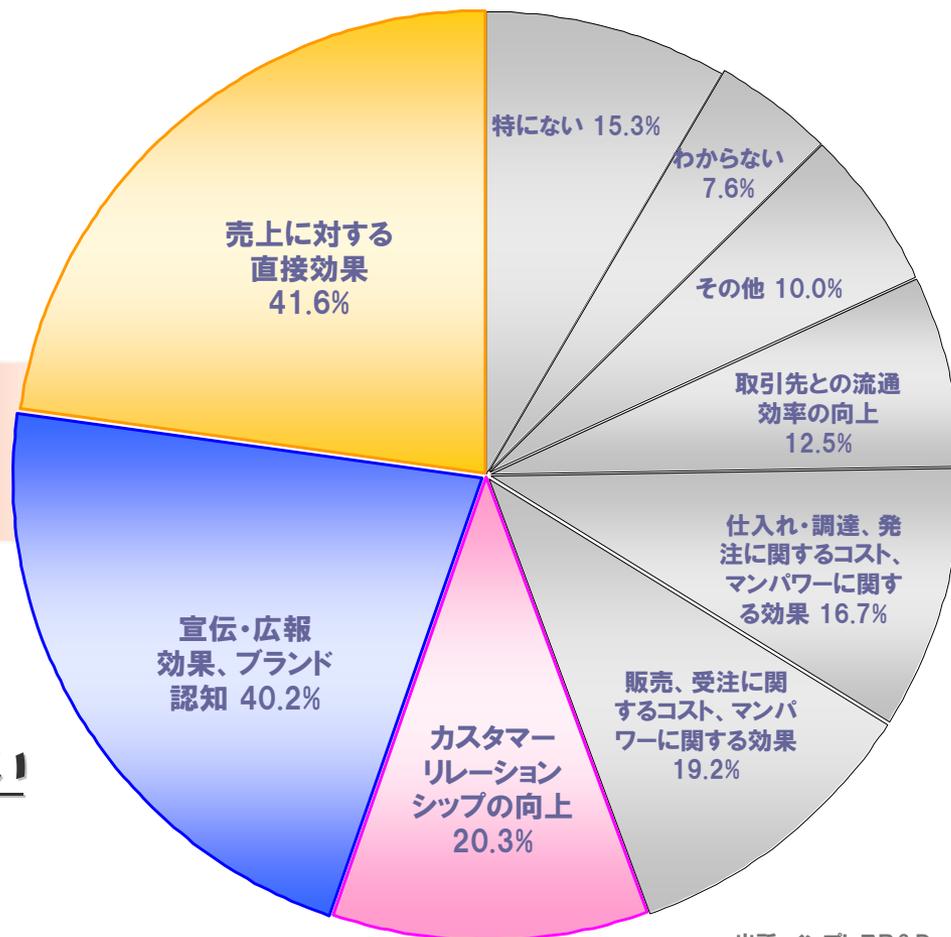
出所:総務省、社団法人電気通信事業者協会

**24時間365日「携帯」する携帯電話が、1人1台の時代へ**

## 企業におけるモバイルウェブサイトは今後期待する効果

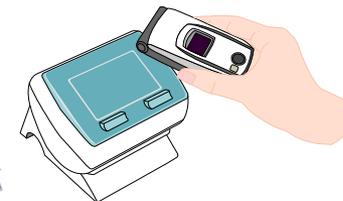
企業における  
携帯電話を活用した  
ビジネス展開が、  
注目されている

実利に対する期待が大きい



出所:インプレスR&D

## おサイフケータイ(FeliCa)



おサイフケータイ対応  
携帯電話所有者

5,300万人

※(2008年9月末)  
出所:フェリカネットワークス推計

日本国内の2人に1人が  
おサイフケータイを所有

活用方法

電子マネー決済

電子マネー、交通機関の乗車券・航空券等

かざすクーポン  
電子チケット

- ・ファーストフード店による電子クーポン
- ・エコチケット(紙のチケットを発行しない)

プッシュ機能

専用端末にかざすだけで、URLなどが  
瞬時におサイフケータイに送り込まれる

- ・飲食店の専用端末にかざし、特典を得る
- ・コンサート・イベントの会場で、専用端末にかざすことで、イベント関連情報サイトや出演しているアーティストのファンクラブサイトへ誘導

ペイメントサービス  
以外での活用が..

顧客送客  
顧客の囲い込み

- ・特定のサービスを訴求
- ・キャリア公式コンテンツへの誘導
- ・実店舗の利用へ誘導

「かざす」だけという簡易なユーザビリティにより、QRコードより高いアクセス率が得られるマーケティング・プロモーション手段として、「おサイフケータイ」利用が注目

## 「ソリューション」「ソリューションコンテンツ」に注力

### FeliCa事業の拡大

過去2年間の「FeliCaビジネス」のノウハウを活かした営業展開

FeliCa導入事例



表参道の商業施設「GYRE」のサイト構築を受注した際のFeliCaシステム導入

千葉のショッピングモールにてFeliCaシステム導入

スポーツ用具メーカー店舗にてFeliCaシステム導入

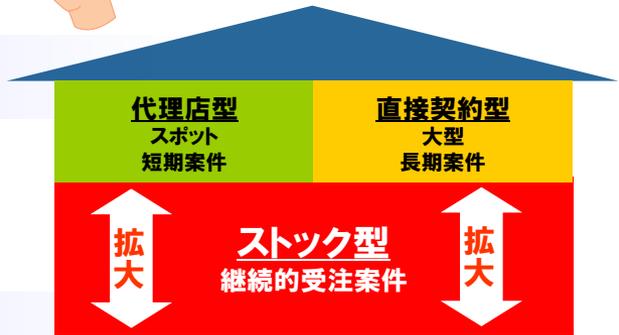
### エンタメ系サイトの企画・制作の受注拡大

エンターテインメント会社のキャラクターを中心としたエンタメ系サイトの企画・制作の更なる受注拡大



### ストック収益の拡大

不安定な新規案件を補完すべく、安定的なストック型ビジネスを拡大させる



### 業務支援ソリューションの拡大

トヨタ関連、キャリア関連の業務支援ソリューションを拡大させる

+ α

毎月売上があがる  
安定的にサービス(商品)を開発

## 2次利用の拡大（リソースの有効活用）

ポータルサイト、他CPサイト等での配信

キャンペーンサイト等、企業ソリューションにおける当社原盤利用

着うたフル・オリジナル楽曲1,000曲

着うた……オリジナル楽曲3,000曲

デコメ素材…20,000点

例)メールマガジン配信

着うたプレゼント等で

開封率向上をさせる施策

## サポートセンターの強化

ユーザーサポート業務の強化…クライアント数を増やし、案件数を向上  
原価削減…サポートシステムの改善により、原価圧縮



## 営業体制の強化

営業体制を強化

⇒既存顧客:ディレクション力・クオリティを向上

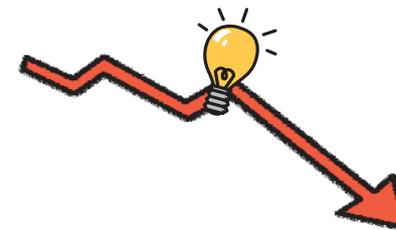
⇒新規顧客:営業活動量をアップさせ、新規顧客の開拓



## 原価率の低減

原価率の更なる改善へ

⇒内製化の促進

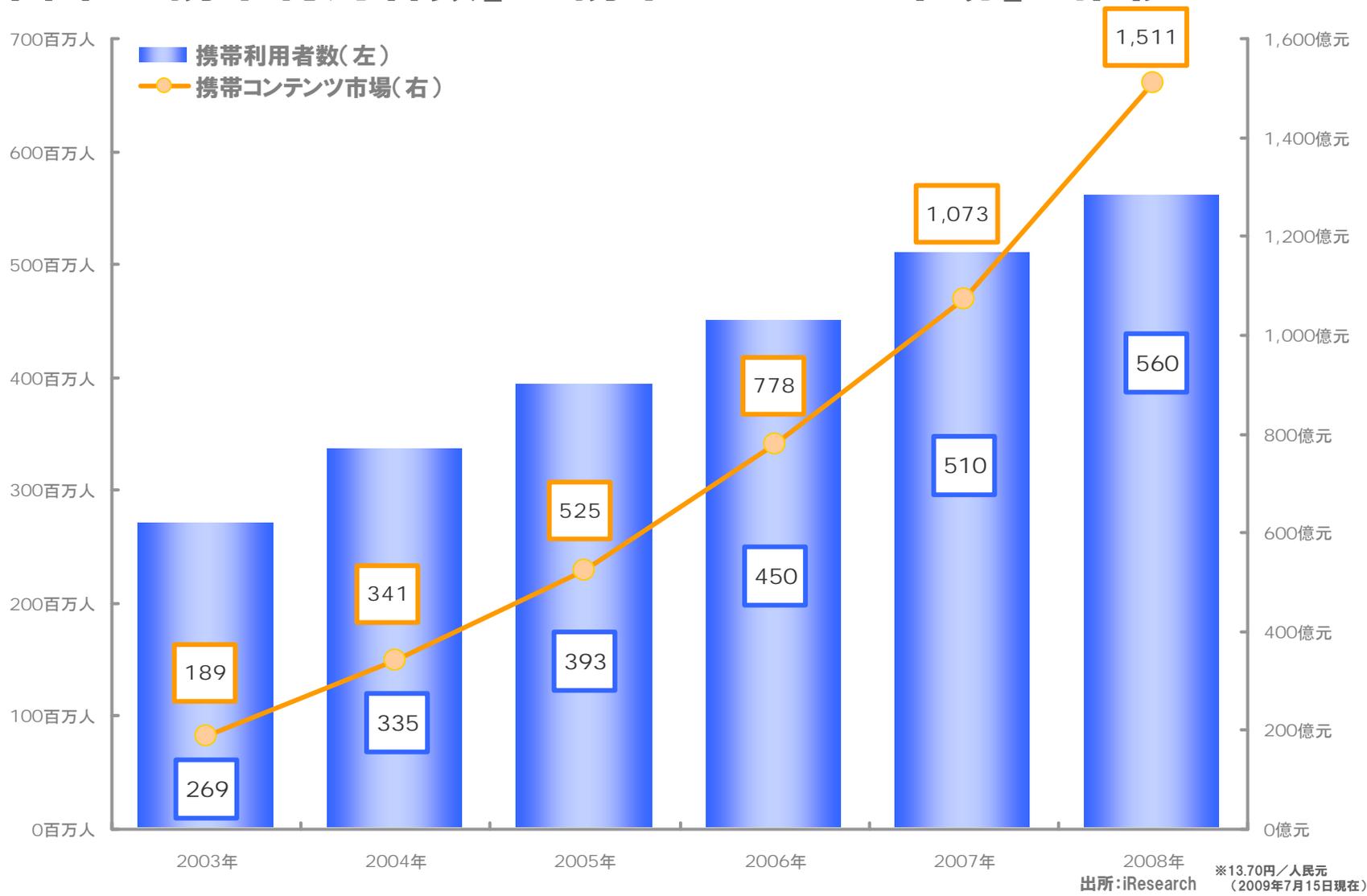




# 2010年5月期の見通し

## 【海外事業】

## 中国の「携帯利用者数」と「携帯コンテンツ市場」の推移



## 中国の3Gの動向（1月）

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3兆8,000億円※)  
に達する見込み (中国・工業情報化部) ※13.70円/人民元  
(2009年7月15日現在)

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

## その後・・・

- ・キャリアおよび端末メーカーにおける3G  
端末対応の遅れ(特に、販売・普及)
- ・エリア拡大工事に伴うユーザー側の買い控え
- ・3G端末に対応したコンテンツプラットフォーム  
の対応の遅れ

3Gの本格普及は、10～11年頃？

## 2010年5月期の事業戦略 「3Gの全カテゴリーで、冠たる基礎を確立」

### 3Gコンテンツ

3G先進国の日系企業の強みを活かし、中国キャリアとより良好な関係を築く  
⇒2月の「電気通信コンテンツ協力シンポジウム」、6月の「通信業務国際フォーラム」と  
同様の会合を中国の政府・キャリアと共催  
⇒日中3G応用研究院を通して、中国モバイルコンテンツビジネスの発展・拡大へ

### コンテンツ配信

IVR、SMS等、安定事業へ

### コンテンツ制作

日本向け制作(電子書籍、デコメ、きせかえ)、中国向け制作(Flashアニメ、Flashゲーム、電子書籍等)を推進

### 教育事業

因特瑞思(北京)信息科技有限公司独自による3G教育事業、北京建設大学の3G教育

## 日本の3Gノウハウ・コンテンツを中国3Gに導入する際の課題

- 文化の差
- 使用習慣の違い
- 産業の仕組みの違い
- キャリア・携帯メーカー・コンテンツプロバイダ等の関係の違い

課題解決！

## 日中3G応用研究院の設立（09年6月）

### 役割

中国の国情とユーザーのニーズに応じる

成功事例とビジネスモデルの研究

中日の交流、協力、中国3G応用の発展

### 状況

日中3G応用研究院設立(09年6月)

↓  
日中3G応用研究院への参加に向けた誘致活動開始

↓ ※コンテンツプロバイダをはじめとした  
中国企業(約40社)が既に申し込み済

↓  
今後、更に参加企業を増やし、業界団体として、キャリアやメーカーに提案し、中国モバイルコンテンツビジネスの発展に寄与

### 活動内容

日中の企業、大学による研究

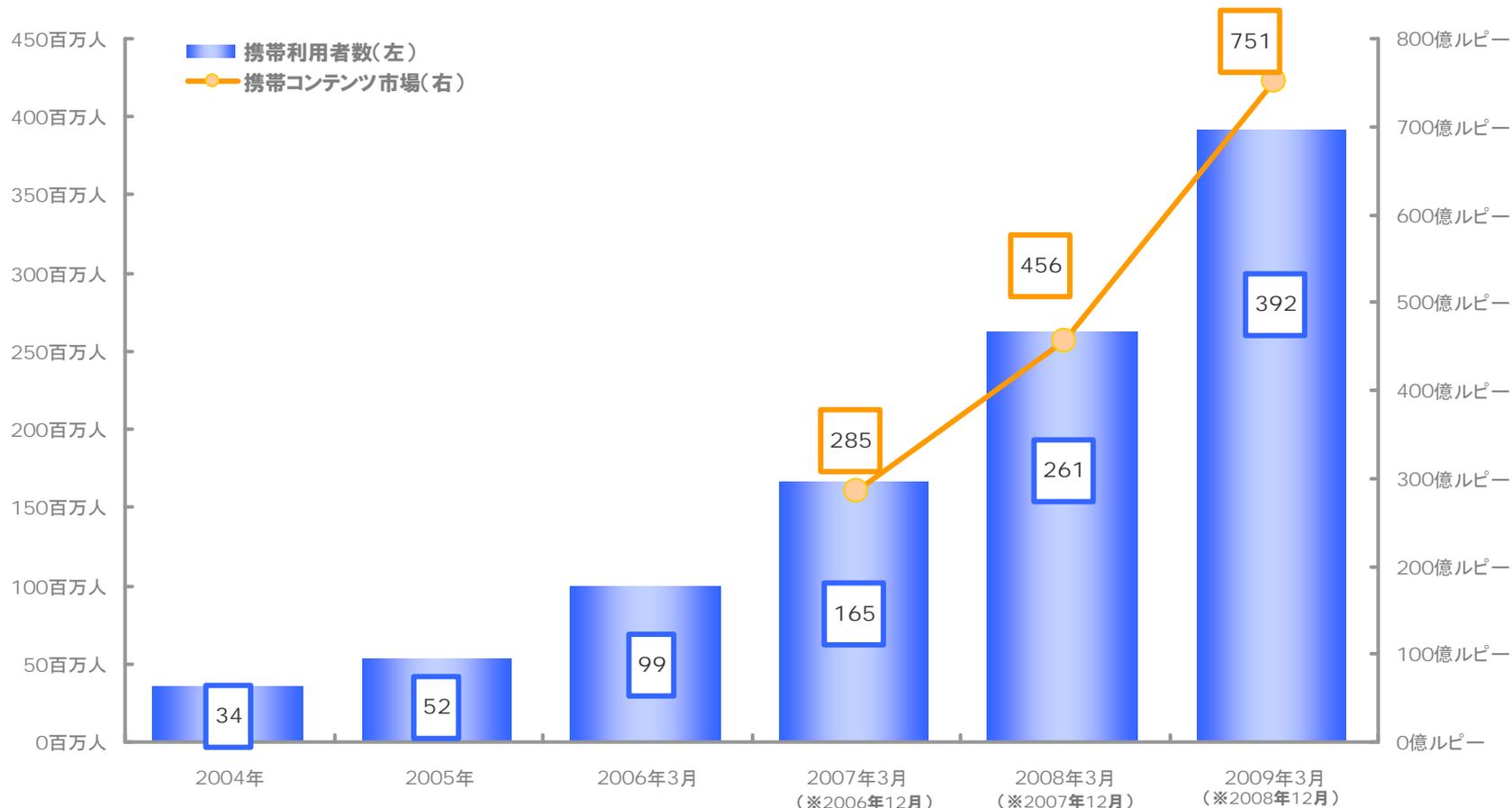
日中間の交流活動を促進

人材の育成

機関紙の発刊による情報提供

中国モバイルコンテンツビジネスの拡大へ

## インドの「携帯利用者数」と「携帯コンテンツ市場」の推移



※携帯コンテンツ市場は、12月の数値

出所: Telecom Regulatory Authority of India (TRAI)、Internet & Mobile Association of India (IAMAI)

**2010年5月期の事業戦略 「インドに現地法人を設立」**

※2.09円/ルピー  
(2009年7月15日現在)



2010年5月期の見通し

【業績予想】

(単位:百万円)

		FY2010(予)				備 考
		上 期		通 期		
		金 額	前期比	金 額	前期比	
コンテンツサービス		626	▲6.0%	1,327	4.0%	3期ぶりの増収へ 「選択と集中」で、反転へ
	ソリューション	581	▲11.5%	1,251	4.3%	企業ニーズの高まりを背景に、 「コンテンツサービス」で培った ノウハウを発揮し、再び増収へ
売上高		1,207	▲8.7%	2,578	4.1%	
営業利益		86	▲62.7%	327	11.8%	上期は、引き続き、既存コンテンツの コスト削減を進める中、新規コンテンツ や集客に向けた施策への積極投資を 推し進め、業績の反転を図る
%		7.1%		12.7%		
経常利益		98	▲59.8%	350	10.1%	
%		8.1%		13.6%		
当期純利益		60	▲62.5%	200	13.9%	
%		5.0%		7.8%		

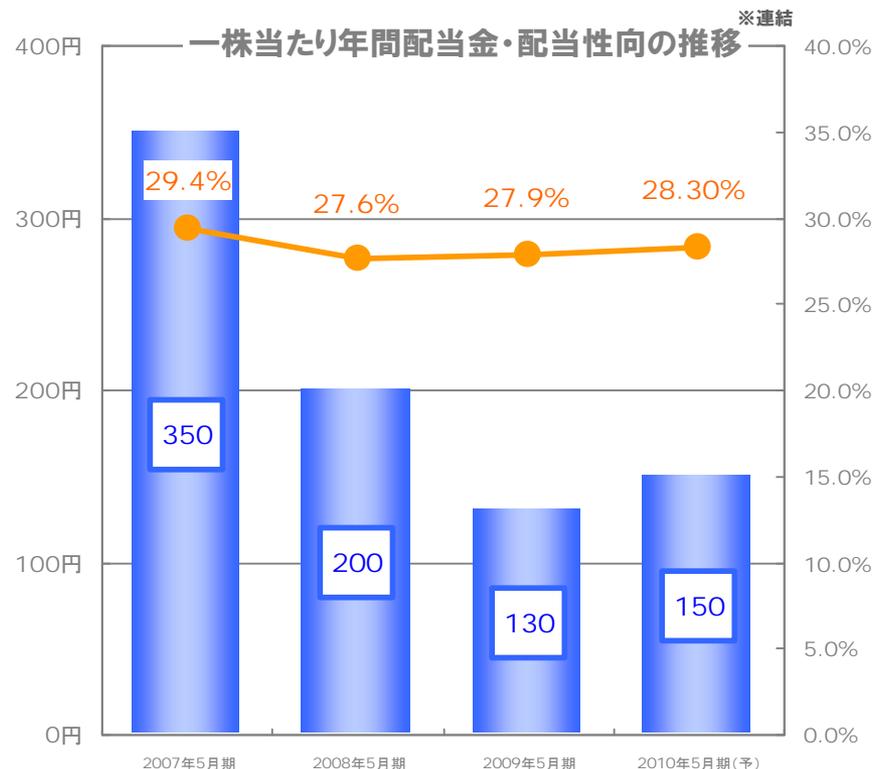
1株当たり年間配当:150円

## 利益分配の基本方針

株主への利益還元＝重要な経営課題の一つ

業績の推移、キャッシュ・フロー、自己資本利益率、自己資本比率、今後の設備投資計画等を勘案の上、株主還元策を実施

将来の積極的な事業展開と経営環境の変化に備えた資金を確保すると共に、業績に応じ、かつ安定性も配慮した配当政策に取り組む方針



**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**