

## 4829 日本エンタープライズ

植田 勝典 (ウエダ カツノリ)

日本エンタープライズ株式会社社長

### 環境の変化に合わせ事業領域の拡大にチャレンジ

#### ◆上期業績は増収減益に

常務 田中 勝

2016年5月期第2四半期の決算は、売上高が25億47百万円(前年同期比1.3%増)、営業利益が43百万円(同29.8%減)、経常利益が52百万円(同24.9%減)、四半期純利益が69百万円(同56.3%減)であった。事業別売上高は、コンテンツサービス事業が11億48百万円(同11.0%減)、ソリューション事業が13億99百万円(同14.3%増)である。売上比率は、前年同期でコンテンツサービス事業が約51%、ソリューション事業が約49%であったが、当上期はコンテンツサービス事業が45.1%、ソリューション事業が54.9%となった。利益率の低いソリューション事業が伸長したため、売上原価が13億84百万円(同6.3%増)となり、原価率は前年同期の51.8%から54.4%に上昇した。販管費は11億18百万円(同2.7%減)で、このうち広告宣伝費が3億42百万円(同19.9%減)、人件費等その他が7億75百万円(同7.6%増)である。販管費率は前年同期の45.7%から43.9%に改善している。四半期純利益の減益率が大きいのは、前年同期に特別利益として投資有価証券の売却益3億31百万円を計上していたが、これが減少したことが主な要因である。

コンテンツサービス事業では、交通情報、エンターテインメント、ライフスタイルの全ての分野で減収であった。エンターテインメントは、第1四半期に女子サッカーの定額制サービスがワールドカップの特需により増加していたが、その後、第2四半期に減少した。また、中国の子会社北京業主行ネットワーク科技を11月に売却し、同子会社を連結の範囲から除外している。自社提供の月額課金サービスとキャリアの定額制サービス向けの分類では、月額課金サービスで全般的に減少傾向が続いているが、交通情報に関しては約10百万円増加した。キャリアの定額制サービス向けは、ゲームとスポーツの増加により約1百万円増加した。

ソリューション事業では、受託開発等ソリューションが7億44百万円(前年同期比54.1%増)、広告代理サービスが4億54百万円(同30.2%減)、海外が2億円(同122.0%増)であった。受託開発等ソリューションが好調で、下期に計上する案件も積み上がっている。また、子会社 and One および会津ラボを当上期より連結に繰り入れたことにより、90百万円の増収効果があった。広告代理サービスは、前期第1四半期に特需となったドコモの販促がなくなったため減収となったが、この分を除く広告代理サービス自体は堅調である。取引のある主な携帯電話販売会社数は前年同期に3社であったが、現在は6社に増加し、第2四半期は増収に転じた。海外に関しては、上海の端末販売が好調であった。

#### ◆アライアンスによる事業拡大を推進

常務 杉山 浩一

これまで、事業本部で全てを取りまとめる体制であったが、12月よりコンテンツ事業本部とソリューション事業本部に分けたセグメント別事業本部体制とした。これにより業務執行の機動性を向上させ、各専門領域に特化した事業活動を推進する。また、コンテンツ事業本部内に、アライアンスビジネス部を新設した。これにより、アライア

スによる事業領域の拡充に注力していく。

コンテンツサービス事業の上期の取り組みとして、交通情報では、9月より携帯電話販売会社とのタイアップ企画を実施した。これが奏功し、有料会員数は、8月の17万人から、11月には20万人超となった。タイアップ促進にあたり、後日解約しても最初の30日間に関しては料金が発生しないお試し期間とし、この企画の実施のため、第2四半期に広告宣伝費を積み増したが、有料会員の増加により今後は売上が増加していく。

エンターテインメントでは、ゲームポータル「ちょこっとゲーム」がドコモの「スゴ得コンテンツ」や au の「スマートパス」等で人気上位にランキングされ好調である。電子書籍「BOOKSMART」は、スマホ・タブレット版に加え、9月にPC版のサービスを開始した。中国でのコンテンツ配信に関しては、これまで、配信ライセンスを保有する子会社北京業主行網絡科技を通じて行ってきた。しかし、コンテンツプラットフォームの多角化に伴い、グーグルの「Google Play」やアップルの「App Store」も含め、日本国内から各国へアプリの配信が可能になっており、不採算が続いていることもあり、11月に同子会社を売却した。

ライフスタイルでは、ネイティブアプリの初動段階を終了し、ロコミによる利用者増のフェーズに入ったことから、前年同期に比べ直接的な広告投資を抑制した。同時にアライアンスを強力に推進している。メッセージングアプリ「Fivetalk」では、トヨタとのアライアンスが実現し、同社のテレマティクスサービス「T-connect」と連動したサービスを開始した。これに続き、人工知能や製品との会話に関する開発を推進している。女性向けの分野では、「女性のリズム手帳」を中心に、カバー領域を知育やペットなどに拡大し、生活のさまざまなシーンをカバーするライフサポートプラットフォームの形成を進めている。「女性のリズム手帳」では、アライアンスにより体組成計・体脂肪計のデバイスと連携し、利便性を向上させた。12月には、クルーズ社よりフリマアプリ「Dealing」を事業譲受した。「Dealing」だけでも収益があるが、フリマアプリを採り入れることでカバー領域を拡大するとともに、サービス間の連携などによりライフサポートプラットフォームの中でユーザーを還流させることが主な目的である。また運営においては、代金に関する面について当社が保全を図り、売り手と買い手の取引をサポートする。さらに、このエスクローを活用した新たな事業展開も視野に入れている。

## ◆受託開発が好調に推移

執行役員 月井 貴紹

ソリューション事業では、受託開発等ソリューションで、大手ゲーム会社向けに分散処理サーバを構築したほか、コンテンツの動作を確認するデバッグ(実機検証)が好調であった。また、大手出版社WEBサービス向けのサーバ設計・構築・運用案件が進行したほか、サーバ監視ロボットやARアプリなどの受注があった。さらに、地方創生関係が堅調で、スマート農業・少子化対策・再生エネルギー・観光などの分野で多くのプロジェクトが進行し、企業や大学との研究開発も進めている。自社サービスとしては、スマートフォンの出荷作業を行う法人向けの自動キットイングツールが完成し、今後、営業を開始する。そのほかの法人向けサービスも堅調である。

広告代理サービスでは、携帯電話販売会社とのアライアンス強化と優良商材の獲得を推進した。行政による指導に基づき、コンテンツへの強制的な入会を規制する動きがあるが、当社では多年にわたる携帯電話販売会社との取引において、強制的な入会は撤廃されるよう取り組んできている。一時的な自粛等により売上に影響が出る可能性はあるが、引き続き販売会社との協業を進め、取り扱い店舗数の拡大および営業強化に努めていく。

海外展開では、中国の上海における携帯電話の販売事業が、法人営業の強化により好調に推移している。また、10月に中国の銀潤控股集团有限公司との合併により、日本に新たな子会社NE銀潤(株)を設立した。銀潤控股集团有限公司は7月に浙江省にハローキティパークをオープンさせたが、当社はその開園に向けたコンサルティング等の支援を行った。新子会社は、関連キャラクター商品の安定供給などを行う。今期の業績に大きな貢献はないが、今後、事業を拡大させていく計画である。

## ◆新たな事業展開に向けて

社長 植田 勝典

通期の業績予想を修正し、売上高は52億40百万円(前期比2.4%増)、営業利益は2億10百万円(同10.7%増)、経常利益は2億30百万円(同12.4%増)、当期純利益は1億40百万円(同21.2%減)を計画している。

事業規模拡大については、従来型の事業と新たな事業の両方で展開を推進している。まず、月額課金サービス、キャリアの定額制サービス、店頭アフィリエイト、ゲーム関連などの従来型の事業については、上期に広告宣伝費の投下により強化を図った。新たな事業に関しては、今春より拡大が予想されているロボット、電力自由化に伴うHEMS、さらにはIoTやビッグデータなどの分野で、スマートフォンのアプリを使用した支援を事業化するための取り組みを進めている。世の中の変化に合わせ、従来型のサービスに頼るのではなく、新たな事業体制に変化させていく必要がある。

既存の通信キャリアとのビジネスに関しても、2016年は事業環境の変化が予想されている。消費者の所得が伸びない環境下で、タイアップによる新しい事業を検討している。上期は、従来型の事業を強固にするとともに、新たな事業に向けた準備を進めた。そのため業績は低下したが、下期以降は新たな事業を形にしていく所存で、今後の展開に期待してもらいたい。

## ◆質疑応答◆

貸借対照表において、仕掛品および投資その他の資産におけるその他が大きく増加している要因を教えてください。

仕掛品は、受託開発の案件が上期に積み上がったためである。その他の資産におけるその他は、現預金に含まれていた預金約2億円を長期預金へ切り替えたためである。

通期の売上高は前期比2.4%増の計画であるが、増加分のうち新事業はどの程度となるのか。

新事業は今期から来期にかけて伸長すると見ているが、通期予想の増加分は上期に仕込んだ既存事業であり、新事業は織り込んでいない。

(平成28年1月12日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.nihon-e.co.jp/ir/index.html>