

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2021年5月期 第2四半期 決算説明資料
(2020年6月～2020年11月)

1	2021年5月期 第2四半期 決算概況	P.2
	業績概況	P.3
	連結損益計算書（サマリー）	P.4
	四半期業績推移	P.5
	売上高	P.6
	クリエイション事業 売上高	P.7
	ソリューション事業 売上高	P.9
	売上原価	P.11
	販売費及び一般管理費	P.13
2	セグメント別 事業概況	P.15
	● クリエイション事業	P.17
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス	P.18
	● ソリューション事業	P.25
	システム開発・運用サービス	P.26
3	連結業績予想と事業展開	P.32
	連結業績予想	P.33
	事業展開	P.34
	社会貢献活動	P.36

1. 2021年5月期 第2四半期 決算概況

連結業績	売上高	： 1,886百万円	（前年同四半期比： 7.2%増）
	営業利益	： 76百万円	（前年同四半期比： 43.0%減）
	経常利益	： 83百万円	（前年同四半期比： 46.1%減）

●売上高

法人向け「受託開発」の拡大、「業務支援サービス」の伸長、「新型コロナ対策サービス・商材」の取り扱いの促進に加え、通信キャリア向け定額制コンテンツの拡大等により増収

●営業利益

ソリューション事業が増収した一方、収益率の高いクリエイション事業の減収により、原価率が上昇（4.1ポイント）した他、前期に発生した「貸倒引当金の戻し入れ（32百万円）」の剥落により、販管費が37百万円増加した結果、減益

●経常利益

営業利益の減益の他、実証実験から受託開発へのシフトに伴う営業外収益（補助金収入）の減少により減益

社会のDX化へ向けたIT需要が引き続き拡大傾向であることから、通期業績予想は変更なし。

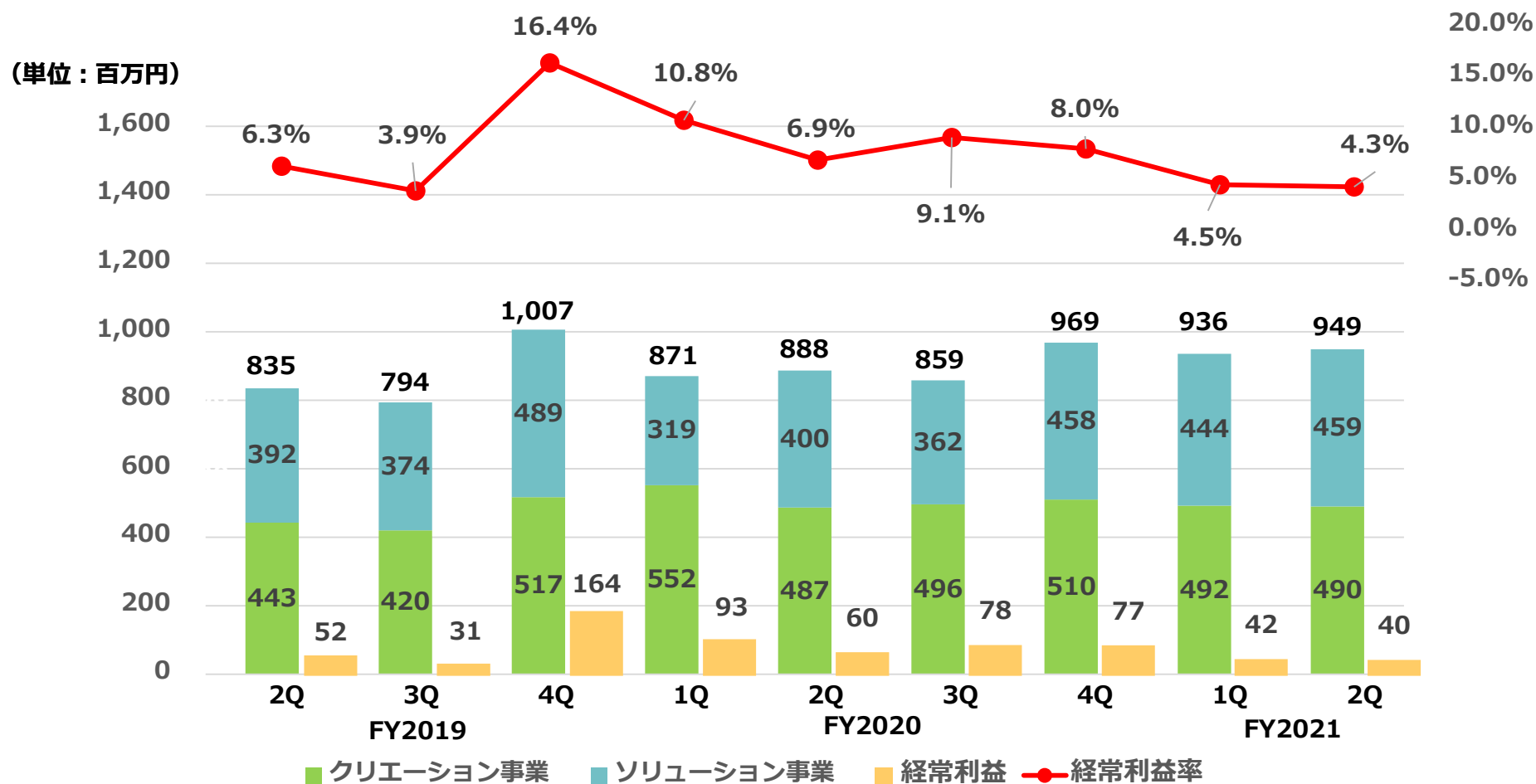
主力事業であるキッティング支援の大型案件獲得、収益性の高い通信キャリア向けコンテンツサービスの拡充、受託開発や業務支援サービスの更なる拡大を推し進めるとともに各事業の収益向上を図る

連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2021年5月期 第2四半期累計	2020年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
売上高	1,886	1,759	126	7.2%
売上原価	1,134	987	147	14.9%
売上総利益	751	772	▲20	▲2.7%
販売管費	674	637	37	5.8%
営業利益	76	134	▲57	▲43.0%
営業外収益	8	22	▲13	▲61.9%
営業外費用	1	1	▲0	▲7.5%
経常利益	83	154	▲71	▲46.1%
特別利益	-	7	▲7	▲100.0%
特別損失	-	-	-	-
税金等調整前四半期純利益	83	161	▲78	▲48.5%
法人税等合計	46	37	9	25.2%
四半期純利益	37	124	▲87	▲70.3%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	17	16	0	5.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19	107	▲88	▲82.2%

- クリエーション事業は、QoQ0.4%の減収
- ソリューション事業は、QoQ3.2%の増収
- 経常利益率は、QoQ0.2ポイント減少



売上高（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2021年5月期 第2四半期累計	2020年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
クリエイション事業	982	1,040	▲57	▲5.6%
ソリューション事業	904	719	184	25.6%
合 計	1,886	1,759	126	7.2%

■ クリエーション事業

「コンテンツサービス」の減少により、5.6%減収

■ ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」が大幅に増加し、25.6%増収

（単位：百万円）

	2021年5月期 第2四半期累計	2020年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
コンテンツサービス	580	639	▲58	▲9.1%
ビジネスサポートサービス	367	367	0	0.0%
その他の	33	32	0	1.8%
合計	982	1,040	▲57	▲5.6%

■ コンテンツサービス

通信キャリア向け定額制コンテンツが拡大したものの、月額コンテンツの減少と通信キャリア以外が運営するプラットフォームでの注力コンテンツが低調となり9.1%減収

■ ビジネスサポートサービス

キッティング支援は収益基盤となるツール導入が着実に拡大しているものの、前期1Qの特需の剥落により減少。一方で、交通情報・調達等各種サービスが増加した結果、横ばいに推移

■ その他（太陽光発電）

良好な天候等により1.8%増収

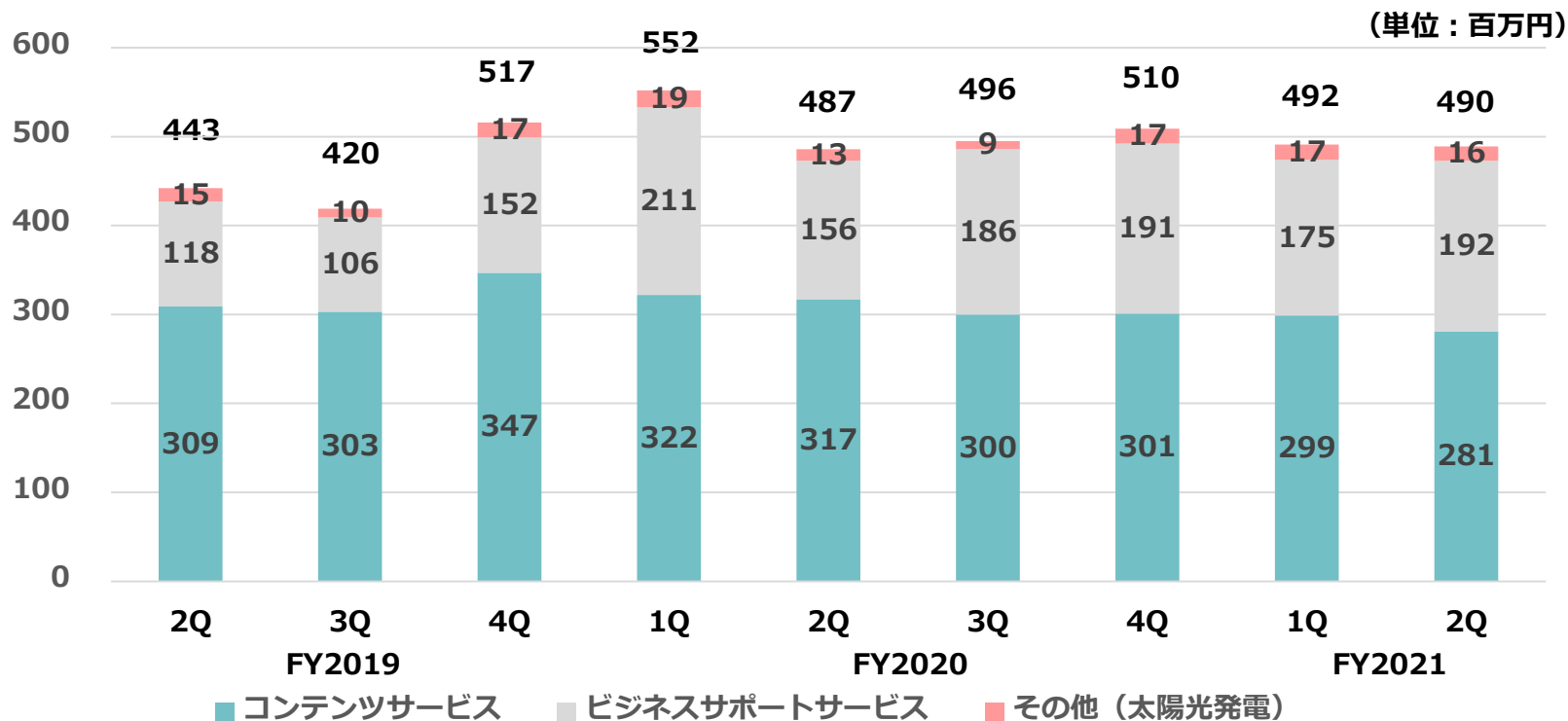
■ コンテンツサービス

「巣ごもり消費」が活況となる状況下、『いなせり市場』及び通信キャリア向け定額制コンテンツが引き続き増勢に推移したが、月額コンテンツの減少と通信キャリア以外が運営するプラットフォームでの注力コンテンツが低調となり

QoQ6.0%減収

■ ビジネスサポートサービス

DX化へ向けたIT需要を背景に、キッティング支援が拡大した他、交通情報・調達等各種サービスが増加した結果、QoQ9.6%増収



（単位：百万円）

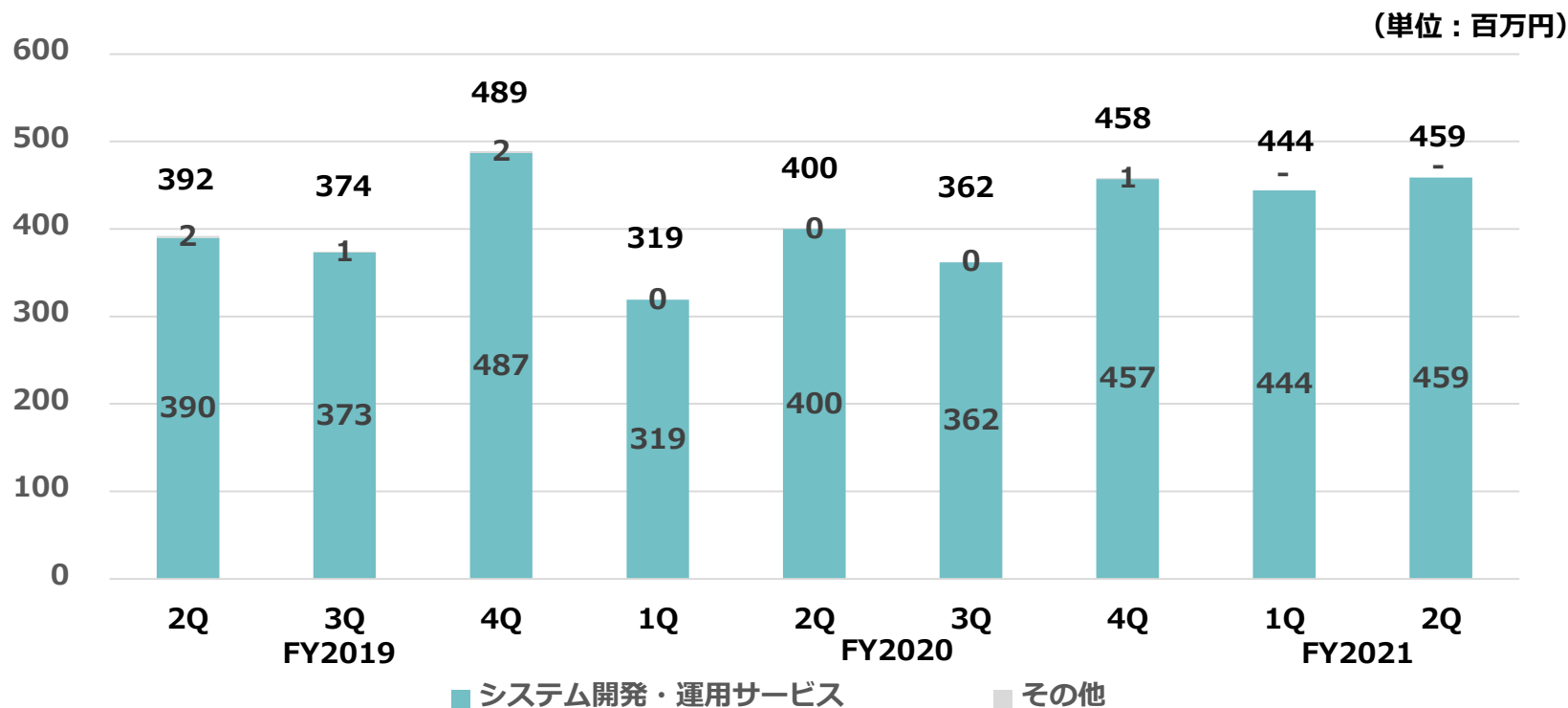
	2021年5月期 第2四半期累計	2020年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	904	719	184	25.7%
そ の 他	-	0	▲0	-
合 計	904	719	184	25.6%

■ システム開発・運用サービス

企業のIT投資意欲を背景に法人向け「受託開発」が拡大した他、人手不足問題にマッチした「業務支援サービス」の伸長と、「新型コロナ対策サービス・商材」の積極推進により25.7%増収し、2Q累計における最高売上高（FY2017年以降）を更新

■ システム開発・運用サービス

コロナ禍に伴うDX化へ向けたソリューション提供により
「受託開発」及び「業務支援サービス」が伸長した結果、
QoQ3.2%増収し、2Qにおける最高売上高（FY2017以降）を更新



売上原価（前年同四半期比）

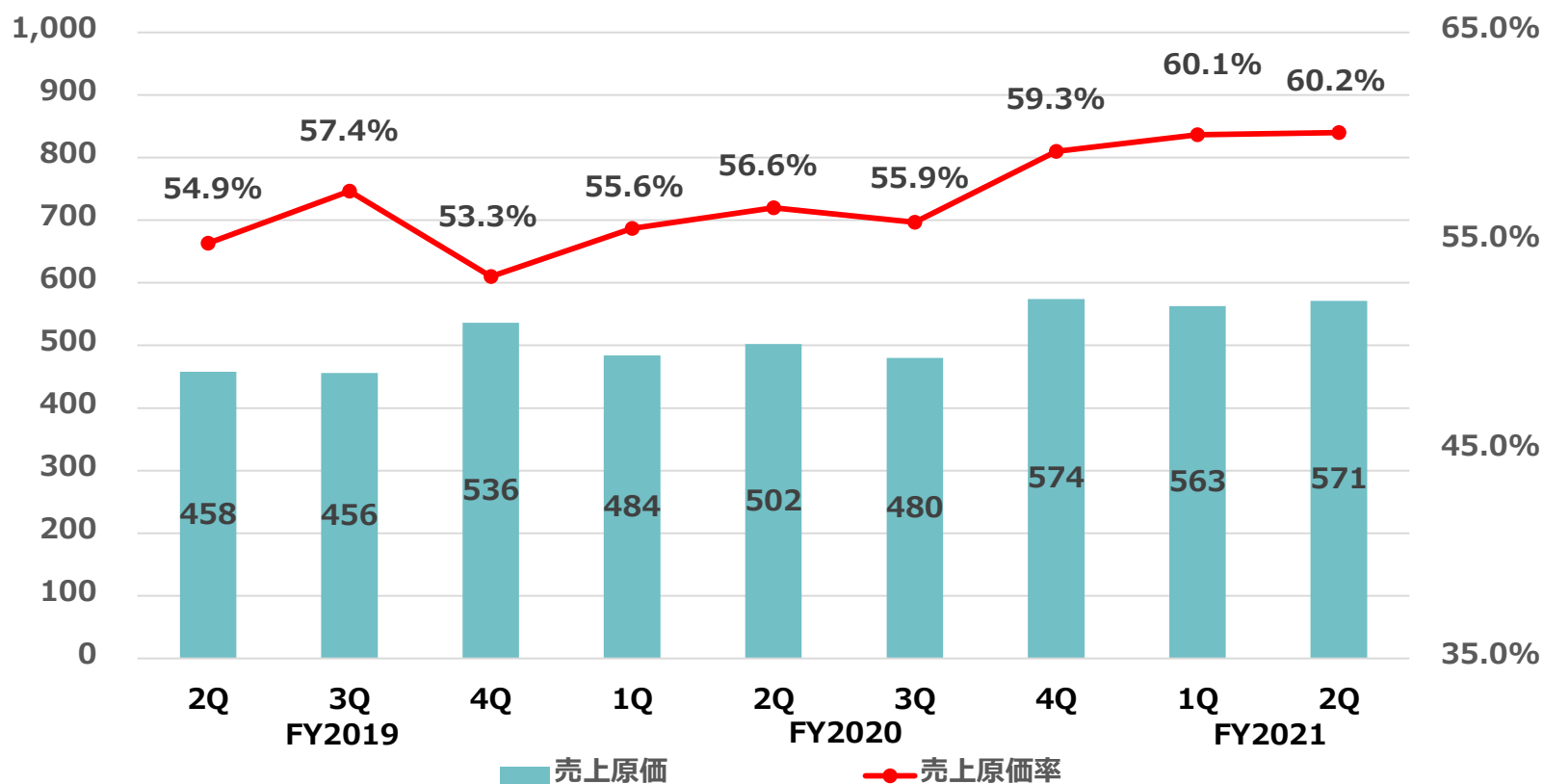
（単位：百万円）

	2021年5月期 第2四半期累計	2020年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
売上原価	1,134	987	147	14.9%
売上原価率	60.2%	56.1%	-	-

「受託開発」の拡大、「業務支援サービス」の伸長及び「新型コロナ対策サービス・商材」の拡販等、ソリューション事業の増収により、
売上原価14.9%増加、売上原価率4.1ポイント増加

ソリューション事業の進展により、売上原価率は横ばいに推移

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費（前年同四半期比）

（単位：百万円）

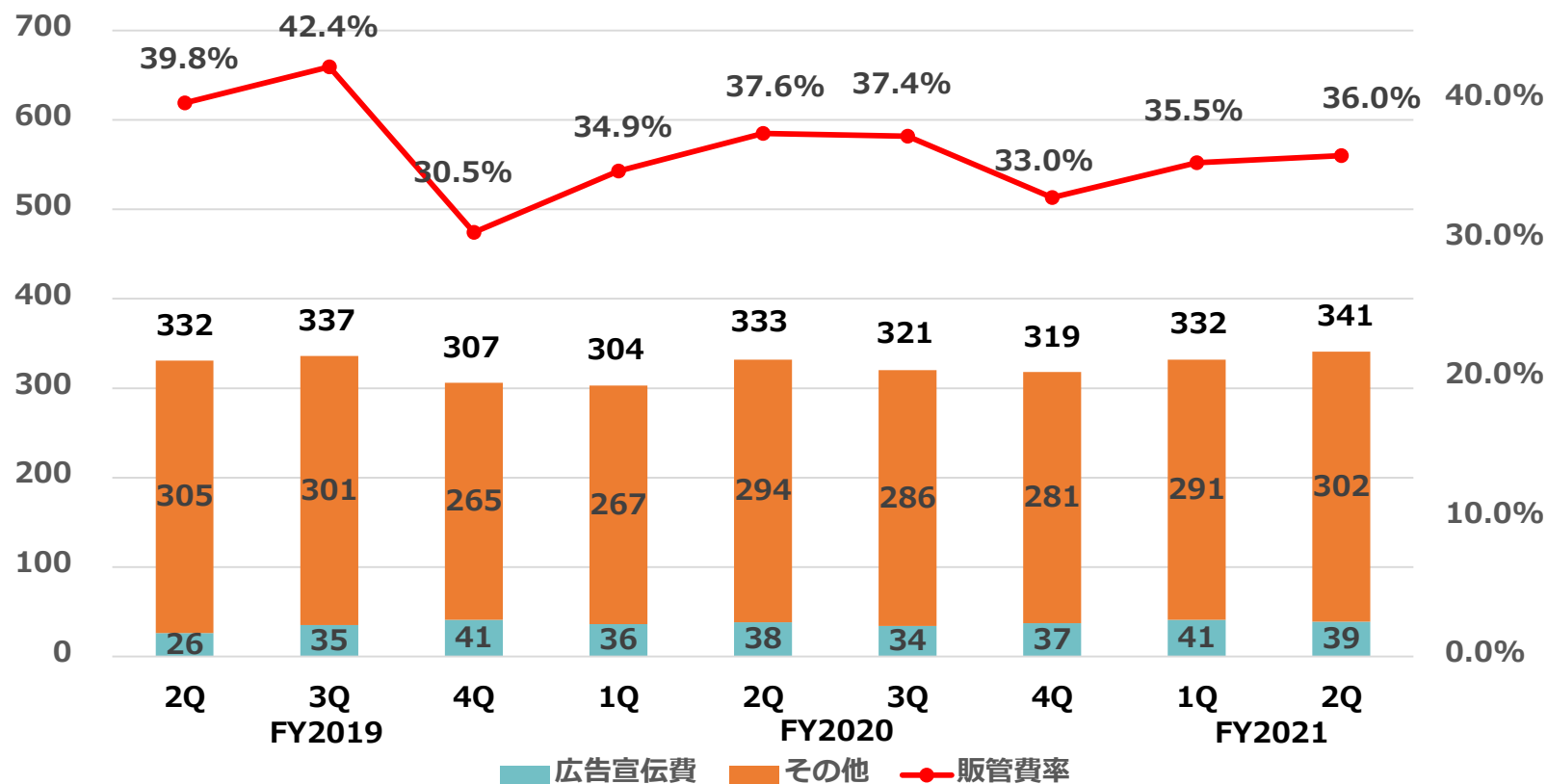
	2021年5月期 第2四半期累計	2020年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
（ 広 告 宣 伝 費 ）	80	75	5	6.9%
（ そ の 他 ）	593	562	31	5.6%
販 管 費	674	637	37	5.8%
販 管 費 率	35.8%	36.2%	-	-

前期に発生した「貸倒引当金の戻し入れ（32百万円）」の剥落、
営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費の増加等により、
販管費37百万円増加、販管費率0.4ポイント減少

販売費及び一般管理費（四半期推移）

営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費の増加等により、
販管費QoQ9百万円増加

（単位：百万円）



2. セグメント別 事業概況

クリエイション事業



自社IPを活用した
サービスの提供を通じて
新しいライフスタイル、
ビジネススタイルを創造する

- ☑ コンテンツサービス (BtoC)
- ☑ ビジネスサポートサービス (BtoB)
- ☑ その他

ソリューション事業



ITソリューションの開発を通じて
お客様ビジネスに
新しい価値を提案する

- ☑ システム開発・運用サービス (BtoB)
- ☑ その他



2-1. クリエーション事業

エンターテインメント

- 話題のコミック・小説を中心に、ビジネス・実用書・雑誌・写真集等、多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍サービスやエンターテインメント関連のコンテンツ（内一部、P20参照）



＊ 堅調に推移する通信キャリア向け定額制コンテンツに注力

ライフスタイル

- 各IC間の所要時間がわかる詳細渋滞マップや通過地点のリアルタイムの道路状況をお届けする交通ライブ映像等、全国的高速道路・一般道路の情報をもっと詳しく知りたいお客様に役立つ機能を搭載した実用アプリ
- 月間20万人のユーザーに向けた女性のための「美」と「健康」をサポートするアプリ
- ブランド品からファッションアイテム、電化製品までオールジャンルの商品を取扱うフリーマーケットアプリ
- 一般消費者が、豊洲市場の仲卸の目利きに合った水産物等を購入できるECサイト。商品ラインナップと各種サービスを拡充(P24参照)



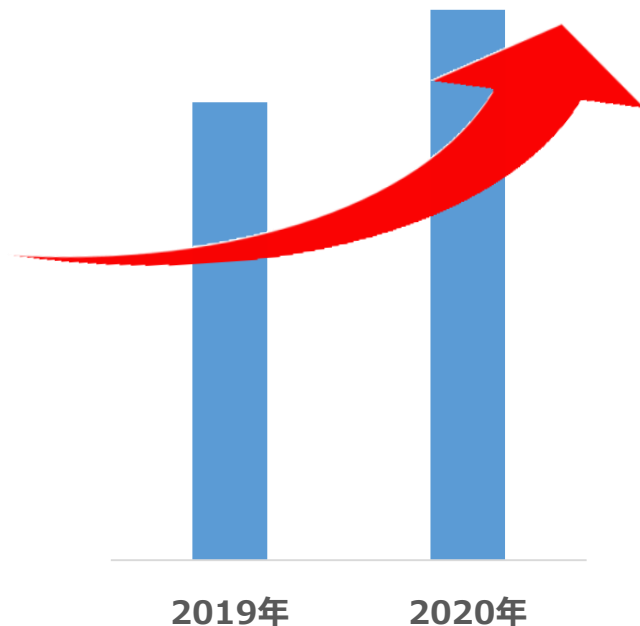
＊ グループシナジーを活かし顧客層を拡大

ビジネスサポートサービス	キitting支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人的作業の軽減を可能とし「生産性」「正確性」の向上を実現できるキitting作業支援ツール『Kitting-One』等を開発・販売（P21参照）
	ATIS交通情報	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高速・貸切バス等の運送業、運輸・物流業・引越業等の法人向けに、交通事象をマップ上で確認できるクラウド型の交通情報サービス『ATIS on Cloud』提供 ■ コミュニティFMへのデータ配信提供等、ストック型ビジネスを展開
	コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ■ 操作性・柔軟性に優れたビジネスフォン環境を提供するIP-PBXソフトウェア『Primus』の開発・販売 ■ 「シンプル&かんたん」をテーマに、チャットと画面共有を一画面に集約したWeb会議システム『NEEDS』を開発・販売。11月には顔認証機能を導入しセキュリティ強化（P22参照）
	教育・調達・観光	<ul style="list-style-type: none"> ■ eラーニング、リバースオークション(P23参照)、観光促進等
	いなせり	<ul style="list-style-type: none"> ■ 飲食事業者向けECサイト『いなせり』を東京魚市場卸協同組合（仲卸）等と連携を図り、水産物や青果の販売サービスを提供（P24参照）
その他	太陽光発電	<ul style="list-style-type: none"> ■ 山口県における再生可能エネルギーによる地域活性化を推進

ちょこっとゲーム for スゴ得【日本エンタープライズ株式会社】

株式会社NTTドコモのスマートフォン向け定額サービス「スゴ得コンテンツ(R)」向けに提供しているゲームポータルサイト「ちょこっとゲーム for スゴ得」。通勤/通学や休憩時間など短い時間でも簡単に遊べる手軽さから、スゴ得コンテンツランキングで上位にランクイン。コロナ禍の“巣ごもり消費”を追い風に利用加速。

売上高（前年同四半期比）



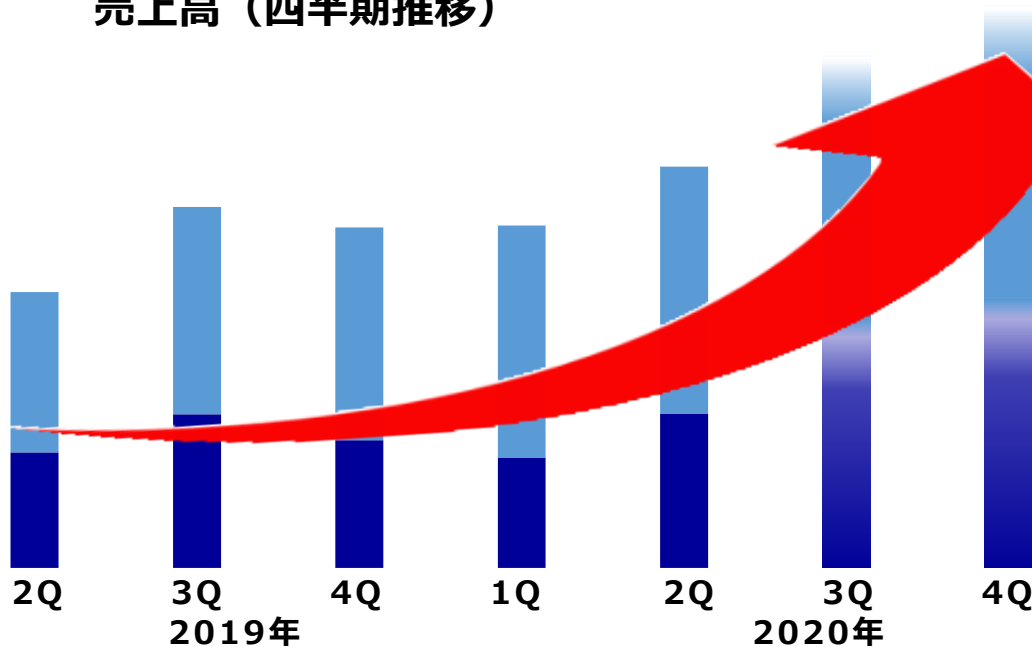
新規コンテンツを投入し更なる利用を促進

キitting支援【株式会社プロモート】【日本エンタープライズ株式会社】

端末初期設定をRPA*ツールを用いて自動化し行うキitting（端末初期設定）支援サービス。新型コロナを背景にDX化へ向けた企業のIT投資が促進され堅調に拡大。今春には大型案件受注予定。請負体制も強化し安定したサービス提供を遂行。

*RPA: Robotic Process Automation

売上高（四半期推移）



プロモート : 開発およびツール販売
日本エンタープライズ : 請負販売・作業

第3・4四半期に
大型案件受注予定

■ 作業請負
■ ツール導入

社会におけるDXの加速や5Gの導入、
GIGAスクール構想を背景にツール導入拡大へ

Web会議システム『NEEDS』(ニーズ)【日本エンタープライズ株式会社】

「シンプル&かんたん」をテーマにしたWeb会議システムに2020年11月顔認証機能を導入。高セキュリティと手軽さの両立を実現し、2020年11月17日には『日経産業新聞』に掲載。

高セキュリティ × 手軽さ

2020年11月17日付
『日経産業新聞』掲載

<Web会議入室フロー>



管理者から送られてきたURLにアクセスし
名前とパスワードを入力



パソコンのカメラ機能で顔認証後、「入室」
※認証されない場合はエラー表示される



「入室」成功！会議開始

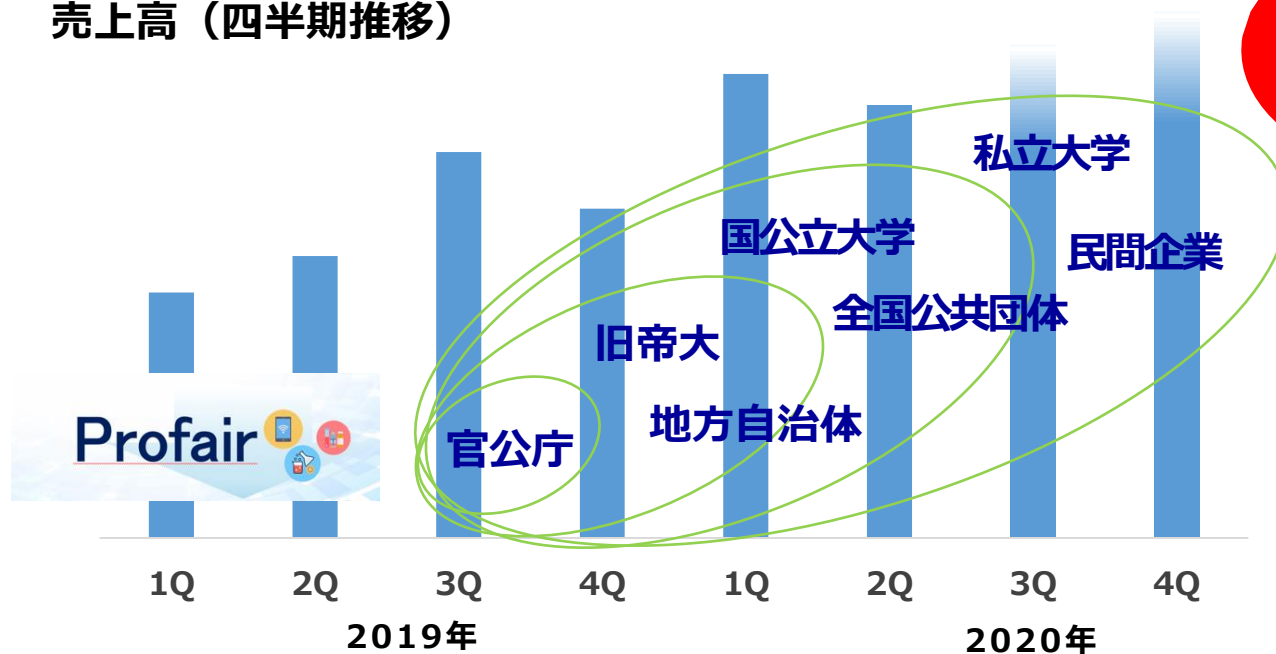
*画像はイメージ

需要が見込める業界へ集中的に販売促進を実施し利用拡大へ

リバースオークション『Profair』（プロフェア）【日本エンタープライズ株式会社】

競り下げ式オークションにより公明正大な取引を支援する購買支援サービス。コロナ禍の非対面業務の進行で顧客が拡大し、官公庁や国公立大学のほか、私立大学や民間企業などへの導入を拡大中。

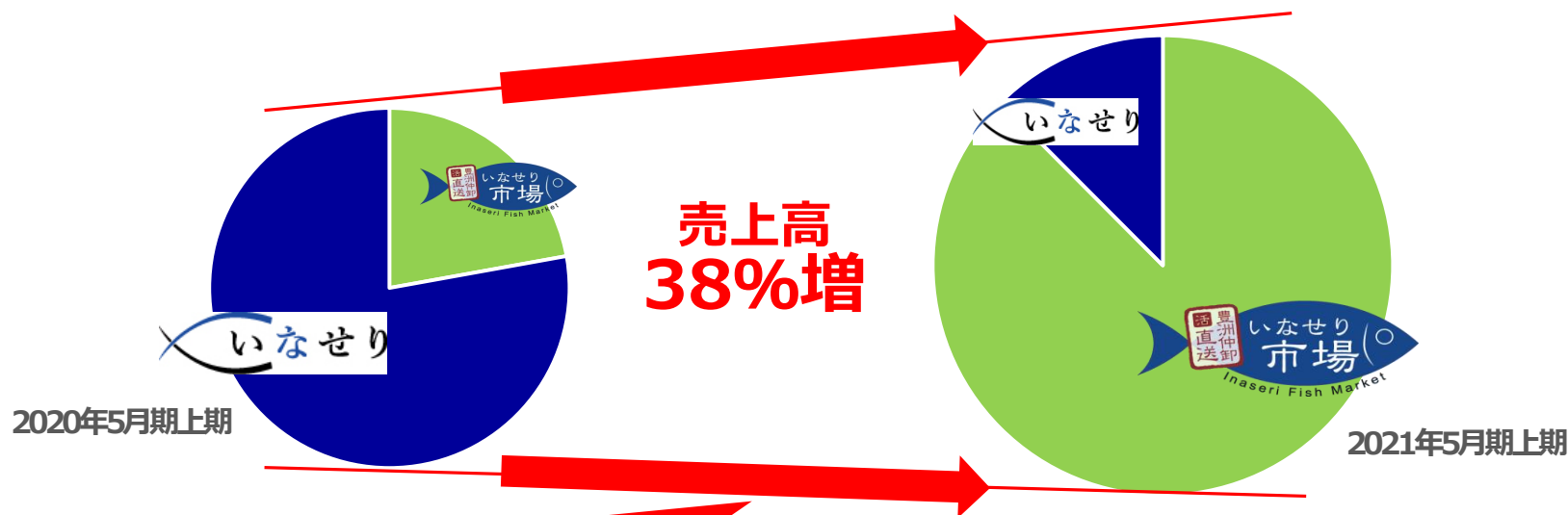
売上高（四半期推移）



ユーザビリティを向上させ、
豊富な実績をもとに各種団体・企業への利用を更に促進

『いなせり市場』 『いなせり』 【いなせり株式会社】

一般消費者向け『いなせり市場』、飲食事業者向け『いなせり』として運営する豊洲仲卸の目利きによる高品質な魚介商品を購入できるECサイト。社会変化に迅速に対応し、サービス強化や広告などの先行投資を図ったことでメディアの露出が増え、一般消費者の顧客数が増加、事業全体も拡大。



積極的な広告戦略で、メディア*への露出増加、顧客数・売上ともに拡大！

* 6/26 『ワールドビジネスサテライト』、10/13 『スッキリ』、10/17 『出沒！アド街ック天国』 ほか

コロナ禍による継続的な巣ごもり需要を背景に、
商品ラインナップや顧客サービスを更に充実化

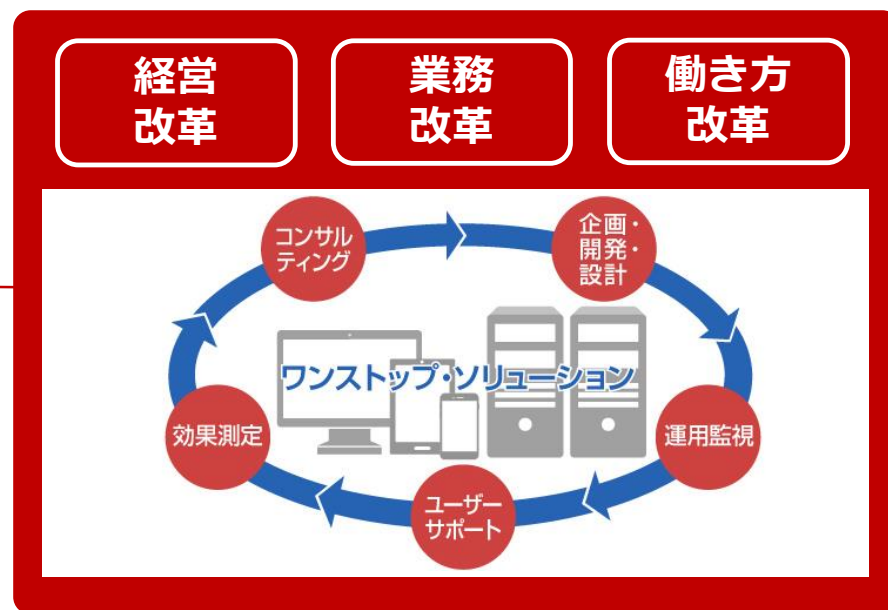


2-2. ソリューション事業

ソリューションサービス	<p>■ AI、IoT、セキュリティ関連のシステム開発を中心に、コンサルティングや常駐型業務支援サービスを含めてトータルソリューションサービスを提供。12月には業界初となる、立体駐車場の出庫所要時間予測サービスを提供(P28参照)</p>
業務支援サービス	<p>■ 常駐型でクライアント企業の課題解決へ向けた業務支援を行うサービス。幅広い支援内容でサービスを拡大 (P29参照)</p>
中古端末 買取販売サービス	<p>■ 中古端末を買い取りバイヤーに販売するサービス。厳正なグレーディング（査定）に加えリファーマビッシュ*の提供を目指す (P30参照)</p> <p>*中古品等の端末を新品に準じる状況に仕上げる</p>
新型コロナ 対策サービス・商材	<p>■ ガラスコーティング剤等を販売 (P31参照)</p>

ソリューションサービス

AI、IoT、セキュリティ関連のシステム開発を中心に、コンサルティングや常駐型業務支援サービスを含めたトータルソリューションサービスを提供。顧客の経営改革、業務改革、働き方改革などに貢献しデジタルトランスフォーメーションを推進。



立体駐車場の出庫所要時間予測サービス【交通情報サービス株式会社（ATIS）】

AI画像解析により立体駐車場における出庫の予測所要時間を可視化し情報提供する2020年12月に開始した業界初のサービス。30分後、1時間後、2時間後の各出庫予測をサイネージやWeb専用ページに表示させコロナ禍の経済活動促進に貢献。

丸紅ネットワークソリューションズ株式会社（以下「丸紅ネットワーク」）と共同開発。



ATISが企画・プロジェクト進行、丸紅ネットワークが車両混雑状況を可視化する統合システムを提供。丸紅ネットワークのAI搭載カメラ『TRASCOPE-AI』で車両台数を計測し出庫所要時間を予測。「テラスモール松戸」にて12月10日より導入。



**大型立体駐車場を有する
全国の大型商業施設、アミューズメント施設などへ拡販**

業務支援サービス【株式会社ダイブ】

事業拡大中の常駐型業務支援サービスにおいて、大手通信キャリアをはじめとした各種企業へ営業活動を中心とした業務支援を実施。顧客のニーズにマッチした優秀な人材の獲得・提供に注力した結果、第2四半期売上高は前年同四半期比2.3倍で支援拡大。

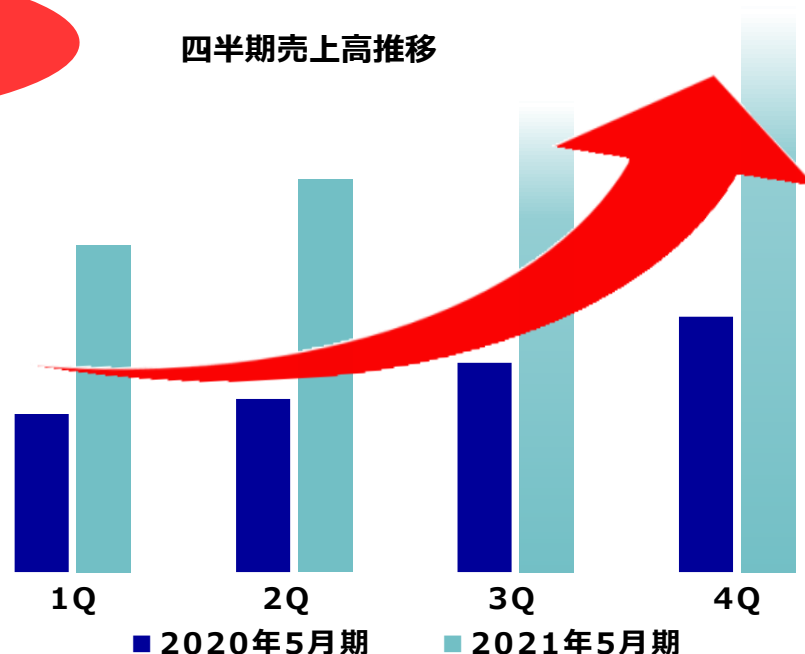
2020年5月期以降、
QoQ20%増収で成長中！

四半期売上高推移



営業支援

- ・ 販促戦略協創
- ・ 提案内容立案
- ・ 案件進捗管理
- ・ 個別施策企画運営
- ・ 顧客訪問

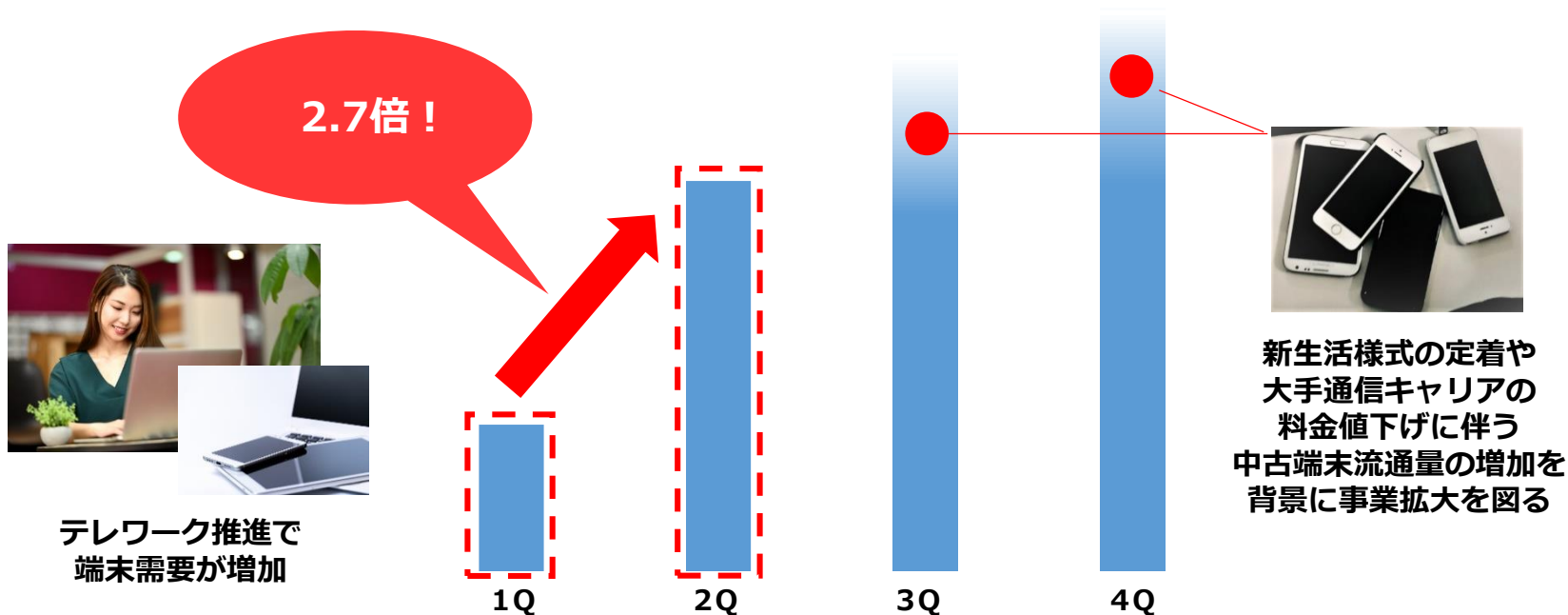


大手通信キャリアへの支援を更に拡張させるとともに
関連企業への支援も拡大へ

中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）

世界各国で推奨されているソフトウェアを用いたデータ消去で、企業の中古端末処分を効率的かつ有効に支援する中古端末買取販売サービス。コロナ禍におけるテレワークの推進で端末需要が増加し、第2四半期売上高は前年同四半期比2.7倍に拡大。

売上高四半期推移



新生活様式の定着や政府主導による大手通信キャリアの
携帯料金値下げに伴う端末買替需要の増加を背景に事業拡大へ

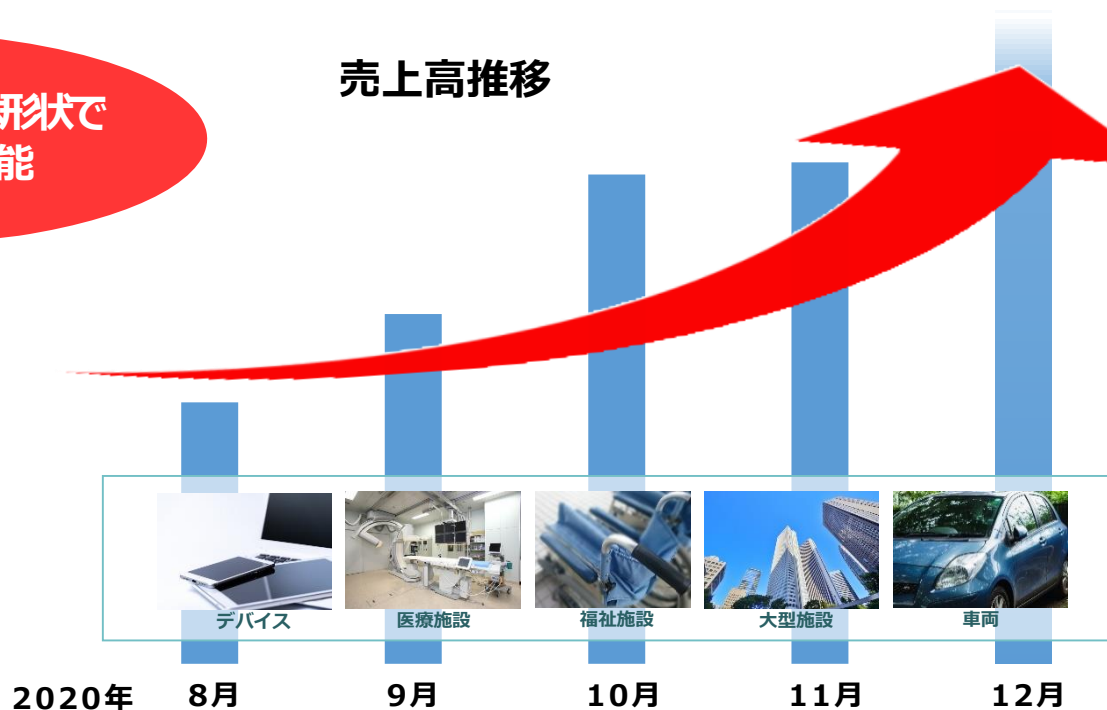
ガラスコーティング剤

端末周辺事業として始めたガラスコーティング剤販売。新型コロナを背景に、スマートフォンやタブレットなどのデバイスから各種設備や大型施設へと案件の数・規模ともに拡大。

特有性・利便性・液体研状で
多用途で利用可能



売上高推移



コロナ禍において製品の有効性を活かし更なる販路拡大へ

3.連結業績予想と事業展開

<連結業績予想>

売上高

主力事業であるキッティング支援の大型案件(下期)の獲得、収益性の高い通信キャリア向けコンテンツサービスの拡充、コロナ禍における社会のDX化に対応した受託開発や業務支援サービスの拡大、新たな事業の展開を更に推し進めることで増収を図る。

利益

収益性の高い事業の拡大により、下期に向けて増益を図る。

(単位:百万円)

	2021年5月期 (予想)	2020年5月期 (実績)	前年度比 金額	増減率	2021年5月期 2Q (実績)	2Q 進捗率
売上高	4,000	3,588	411	11.5%	1,886	47.2%
営業利益	340	267	72	27.2%	76	22.6%
経常利益	340	310	29	9.6%	83	24.5%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	200	176	23	13.3%	19	9.6%

1株当たり年間配当金(2021年5月期予想):2.50円

時代にアジャストし、 社会課題を解決するソリューションを提供



■ **連結子会社8社**
■ **非連結子会社1社**



■ **(株)ダイブ**
アプリ・WEBサイト企画・
開発・運用、業務支援



■ **交通情報サービス(株)**
交通情報サービス、道路
交通情報等提供システム
企画・開発



■ **(株)フォー・クオリア**
アプリ/システム開発～
運用、デバッグ



■ **(株)and One**
IP-PBX『Primus』、VoIP
エンジン『Primus SDK』
の開発・販売



■ **(株)会津ラボ**
アプリ/システム開発、
HEMSほか、新技術領域
での実証事業



■ **(株)プロモート**
キッティング支援ツールの
開発、販売



■ **いなせり(株)**
飲食事業者向け『いなせり』、
一般消費者向け『いなせり
市場』の各鮮魚ECサイト運営



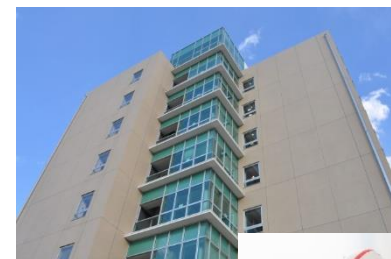
■ **(株)スマート・コミュニ
ティ・サポート**
自然エネルギー等による
発電事業並びに電気販売



■ **NE銀潤(株)**
コンテンツ運営

「経営資源の有効活用」と「グループシナジーの最大化」を目指し、事業を推進

コロナ禍で調達困難となった各種医療物資について、当社が有する中国とのリレーションを活かし、2020年4月より調達支援を開始。全国の自治体、医療機関、介護福祉施設等への支援を継続中。





※本資料に掲載された意見、予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

※本資料に掲載された数値には、10万円以下切捨て及び四捨五入による若干の計算の差異がございます。