

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

事業環境の変化に合わせスマートフォン対応へ傾注

◆2011年5月期第3四半期の決算概要

常務取締役 田中 勝

2011年5月期第3四半期累計期間の経営成績については、売上高は17億59百万円(前年同期比8.0%増)、売上総利益は10億23百万円(同3.5%増)、販売費および一般管理費は8億29百万円(同6.6%減)、営業利益は1億94百万円(同92.9%増)、経常利益は2億11百万円(同84.9%増)、純利益は1億8百万円(同134.0%増)となった。

事業別の売上高については、コンテンツサービス事業は8億64百万円(同5.6%減)、ソリューション事業は8億94百万円(同25.5%増)となった。

コンテンツサービス事業については、「イベント★デコメ」、「ケータイ王子」、「デコメつくーる！」等のソーシャルアプリをリリースしたほか、主カサイトの選択と集中等により年末年始の需要を着実に獲得した結果、第3四半期単独の売上高は第2四半期と比較して19百万円増収の3億1百万円となった。そのほか、本年2月には「ケータイ書店 Booker's」の事業を(株)ACCESSより引き継いでいる。

ソリューション事業については、携帯ショップにおける成功報酬型のコンテンツ販売「店頭アフィリエイト」のさらなる拡大を図ってきたほか、スマートフォン(高機能携帯)向けの対応強化に努めたことにより広告分野の売上が大幅に伸張している。

費用(第3四半期単独)については、主に「店頭アフィリエイト」の拡大に伴い、原価は第2四半期と比較して30百万円増加し2億66百万円となった。一方、製作費等の削減に努めたことにより売上原価率は第2四半期と同水準の42%を維持している。また、広告宣伝費は増加したもののその他費用を抑制した結果、販管費は第2四半期と比較して1百万円減少し2億73百万円となった。

貸借対照表については、当第3四半期末の総資産は31億78百万円(前期末比1億60百万円増)となった。主に長期預金の固定から流動への振替により、流動資産は26億95百万円(同4億45百万円増)、固定資産は4億82百万円(同2億84百万円減)となった。また、主に未払法人税の増加、買掛金の増加等により負債合計は3億18百万円(同84百万円増)となった。また、剰余金の配当等を行ったものの、四半期純利益の計上により純資産合計は28億59百万円(同76百万円増)となった。

キャッシュフロー計算書については、税金等調整前四半期純利益2億10百万円、減価償却費38百万円、仕入債務の増加額46百万円、売上債権の増加額65百万円、法人税等の支払額1億5百万円等により、営業活動によるキャッシュフローは1億55百万円の収入(前年同期は69百万円の収入)となった。また、定期預金の預入による支出10億円、定期預金の払戻による収入2億19百万円、長期預金の払戻による収入5億円、子会社株式の取得による支出73百万円等により、投資活動によるキャッシュフローは3億57百万円の支出(前年同期は1億18百万円の収入)となった。また、配当金の支払い29百万円等により財務活動によるキャッシュフローは32百万円の支出(前年同期は47百万円の支出)となった。以上の結果、現金および現金同等物の四半期末残高は9

億 17 百万円(前年同期比 1 億 37 百万円減)となった。

◆日本エンタープライズの事業戦略

常務取締役 杉山浩一 / 取締役 加藤 照

当社の戦略について事業別に説明する。コンテンツサービス事業については、引き続き公式サイト、ソーシャルアプリ、スマートフォンを軸に事業を展開してきた。そのうち公式サイトについては、これまで「デコメ」、「着うた」、「健康」の 3 分野に注力してきたが、「ケータイ書店 Booker's」の事業譲渡に伴い今後は「電子書籍」を加えた 4 分野で事業を推進していく。

なお、現状では収益の 90%以上を公式サイトが占めているが、今後はソーシャルアプリ、スマートフォンに傾注していく方針である。特にスマートフォンは急速に普及しており、2015 年度にはフィーチャーフォン(従来の携帯電話)の契約数を逆転すると予測されている。そのため当社としてもフィーチャーフォンに関して新しいことは基本的に行わず、スマートフォンに最適化したサービス提供に努めていきたい。

一方、マーケットのデフレ化、既存コンテンツのバリュー減少、スマートフォンのアプリ数増大に伴う競争激化など、経営環境は刻々と変化しており、今後はそのような状況を踏まえた事業戦略の再構築、マネタイズの変革が必要になるものと考えている。

ソリューション事業については、引き続き「店頭アフィリエイト」の拡大、サイト運営・コンテンツ制作等による継続収益モデルの確立、スマートフォン対応など新しい軸の確立に努めてきた。

「店頭アフィリエイト」の獲得件数については、昨年 5 月の実績を 100 とした場合、12 月には約 600 まで拡大するなど好調に推移している。

また、各企業においてスマートフォンを活用した販促・マーケティング展開が活発化していることから、今後は企業ニーズに応じたソリューション提案を強化していきたい。

海外事業については、昨年 12 月 10 日、中国においてモバイル向け電子コミックストア「漫魚」をオープンし、同時に中国のオリジナルコミック 240 タイトルの配信を開始しているほか、12 月 13 日からは日本の電子コミックの配信を開始している。

また、インドにおいては本年 1 月よりボリウッド関連アプリ「Bollywood on the GO」の配信を開始している。また、Bluetooth を活用した広告、ディスカウントクーポン、無料壁紙などの配信を行うことで企業の販促支援を行うソリューションサービスを提供している。

◆2011 年 5 月期の見通し

代表取締役社長 植田勝典

2011 年 5 月期通期の業績予想については、売上高は 23 億 50 百万円(前期比 9.4%増)、営業利益は 2 億 70 百万円(同 78.9%増)、経常利益は 2 億 80 百万円(同 61.1%増)、当期純利益は 1 億 75 百万円(同 124.7%増)を予想している。

東日本大震災により日本全体で消費意欲が若干低下しているものの、当社に対する直接的な影響はなく、現在のところ業績予想を修正する必要はないと判断している。

コンテンツサービス事業については、通期の売上高は 11 億 80 百万円(前期比 2.5%減)を予想しており、第 3 四半期末時点での進捗率は 73.3%となっている。

今後も引き続きスマートフォン対応に注力し、既存の有料コンテンツのほか、スマートフォンのさまざまな持ち味を生かしたコンテンツの提供に努めていきたい。

ソリューション事業については、通期の売上高は 11 億 70 百万円(前期比 24.8%増)を予想しており、第 3 四半期末時点での進捗率は 76.4%となっている。

スマートフォンというパソコンに似た端末においては有料コンテンツの販売が拡大しづらい傾向もあるため、これまでのようにユーザーが自主的に有料コンテンツを購入するのを待つのではなく、「店頭アフィリエイト」を強かに推進することで拡販を図っていく。今後ますますスマートフォンの保有率は高まるものと見込まれており、当社も全社を挙げてスマートフォンへ舵を切ることで収益の拡大につなげていきたい。

震災により大変な状況下にあるが、われわれとしてはユーザーに喜ばれるコンテンツの提供に努めることで日本経済に寄与していきたいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

広告分野の売上が大幅増となった理由は、提携の携帯ショップが増えたためか、それとも1ショップ当たりのコンテンツ販売量が増えたためか。

両方である。スマートフォン対応を目的に一昨年から事業戦略を再構築し、提携の携帯ショップをどう増やせばいいのか、コンテンツをどう増やせばいいのか、さらに1ショップ当たりの販売量をどう増やせばいいのかということ工夫してきた成果であると考えている。今後ともさらにショップ数、コンテンツ数の増加を図る中で、特にスマートフォンのコンテンツを拡充していく方針である。また、それらの施策によりあわせてフィーチャーフォンも伸びるものと見込んでいる。

インドにおけるソリューション事業は、日本企業とインド企業のどちらを対象にしているのか。

特に日本企業とインド企業で区別はしていない。

広告事業(店頭アフィリエイト)においてフィーチャーフォンとスマートフォンでシステムを変える必要はあるのか。

スマートフォンはスペックにばらつきがあり、そもそもQRコードを読み取るためのカメラがないこともあるため、それらを加味してシステムを再構築する必要がある。

(平成 23 年 4 月 11 日・東京)