

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2026年5月期 第1四半期 決算説明資料
(2025年6月～2025年8月)

1	会社情報	P.2
	会社概要	P.3
	沿革	P.4
	セグメント（事業区分）	P.5
2	2026年5月期 第1四半期 決算概況	P.6
	業績ハイライト（1Q）	P.7
	連結損益計算書（サマリー）	P.8
	売上高	P.9
	売上高（クリエイション事業）	P.10
	売上高（ソリューション事業）	P.11
	売上原価・販売費及び一般管理費／営業損益の増減	P.12
	連結貸借対照表	P.13
3	セグメント別 事業概況	P.14
	経営環境	P.15
	1 クリエーション事業	P.16
	トピックス	P.17
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス、再生可能エネルギー	P.18
	2 ソリューション事業	P.24
	トピックス	P.25
	システム開発サービス、業務支援サービス、その他サービス	P.26
	クリエイション事業／ソリューション事業	P.29
4	連結業績予想	P.30
	連結業績予想、配当予想	P.31
5	参考	P.33
	会社概要、グループ会社、サステナビリティ事例、ESG、人材育成、事業展開	P.34

1. 会社情報

社名

日本エンタープライズ株式会社

所在地

東京都渋谷区渋谷1-17-8
松岡渋谷ビル

設立

1989年5月30日

資本金

11億円

上場市場

東京証券取引所 スタンダード市場
(4829)

従業員数

230名 ※2025年5月31日現在

役員



代表取締役会長 兼 社長
植田 勝典



専務取締役
田中 勝



取締役
杉山 浩一

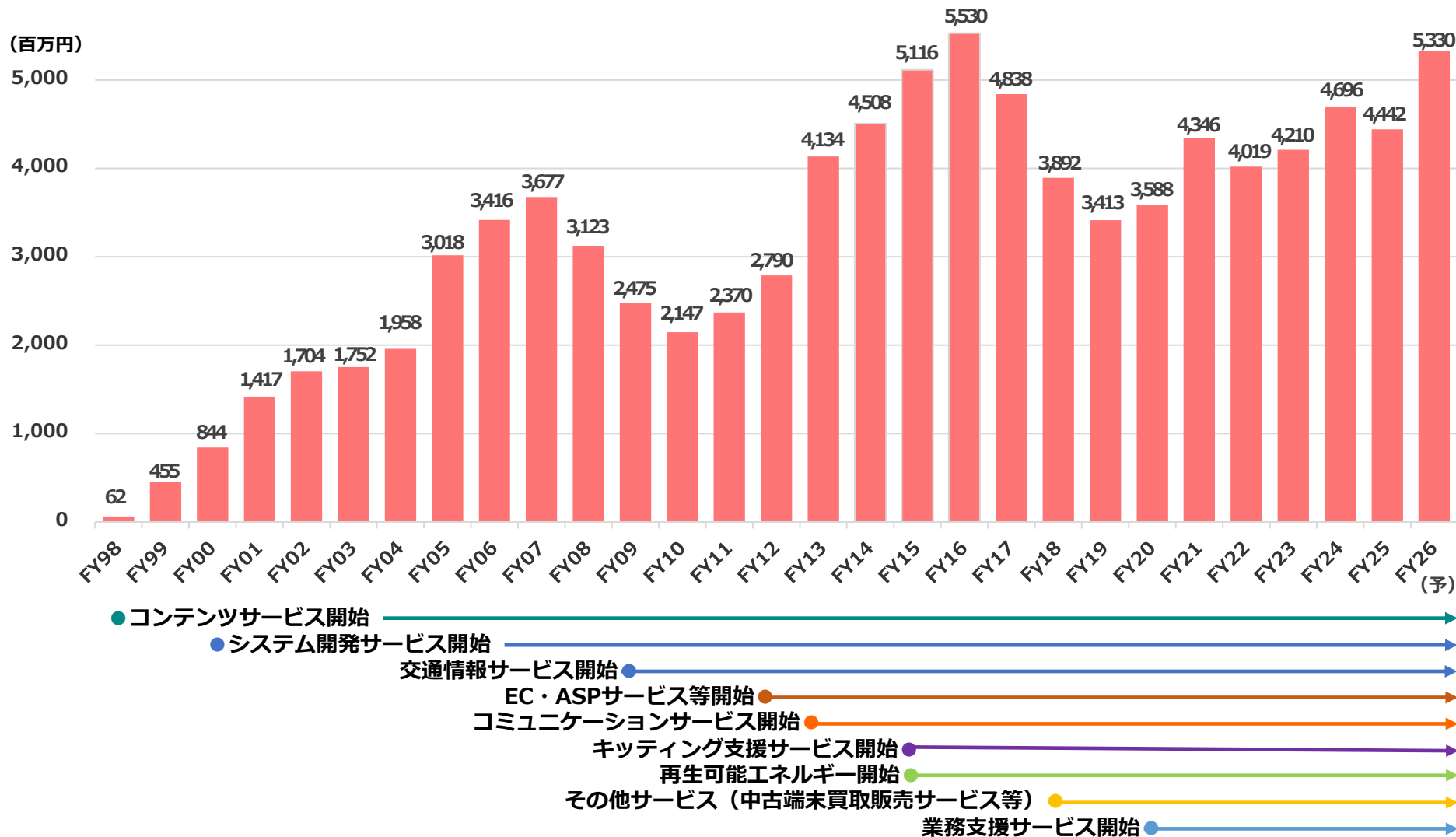


社外取締役
福田 正



社外取締役
岩田 明子

コンシューマ向けコンテンツプロバイダを起点に 法人向けソリューションへ事業領域を拡大。



ソリューション事業



ITソリューションを通じてお客様
ビジネスに新しい価値を提供する

- システム開発サービス (BtoB)
- 業務支援サービス (BtoB)
- その他サービス (BtoB)



Image by Freepik

2.2026年5月期 第1四半期 決算概況

売上高

1,082 百万円

(前年同四半期比 : 1.2%)

営業利益

▲11 百万円

(前年同四半期比 : -)

経常利益

5 百万円

(前年同四半期比 : ▲32.1%)

●売上高

クリエイション事業及びソリューション事業、共に堅調に推移したことにより増収

●営業利益

システム開発サービスにおける外注費等 売上原価の増加、
月額コンテンツ会員獲得のための広告宣伝費投下に伴う販管費増加により減益

●経常利益

営業外収益が増加したものの、営業利益の減少により減益

増収トレンド継続に向けた先行投資による月額コンテンツ強化、
キitting支援のサービス拡充や販路拡大、社会のDX推進を背景としたシステム開発や
業務支援の増進により、期初計画通り事業拡大を見込む

連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2025年5月期 1Q	2026年5月期 1Q	前年同四半期比		通期業績予想	
			金額	増減率	金額	達成率
売上高	1,069	1,082	12	1.2%	5,330	20.3%
売上原価	691	703	12	1.7%		
売上総利益	377	378	0	0.3%		
販管費	376	390	13	3.7%		
営業利益	1	▲11	▲12	—	240	—
営業外収益	7	16	9	134.7%		
営業外費用	0	0	▲0	▲85.0%		
経常利益	8	5	▲2	▲32.1%	250	2.2%
税金等調整前四半期純利益	8	5	▲2	▲32.1%		
法人税等合計	13	8	▲5	▲38.5%		
四半期純利益	▲5	▲2	2	—		
非支配株主に帰属する 四半期純利益	5	5	0	▲0.7%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲10	▲7	2	—	155	—

前年同四半期比

(単位：百万円)

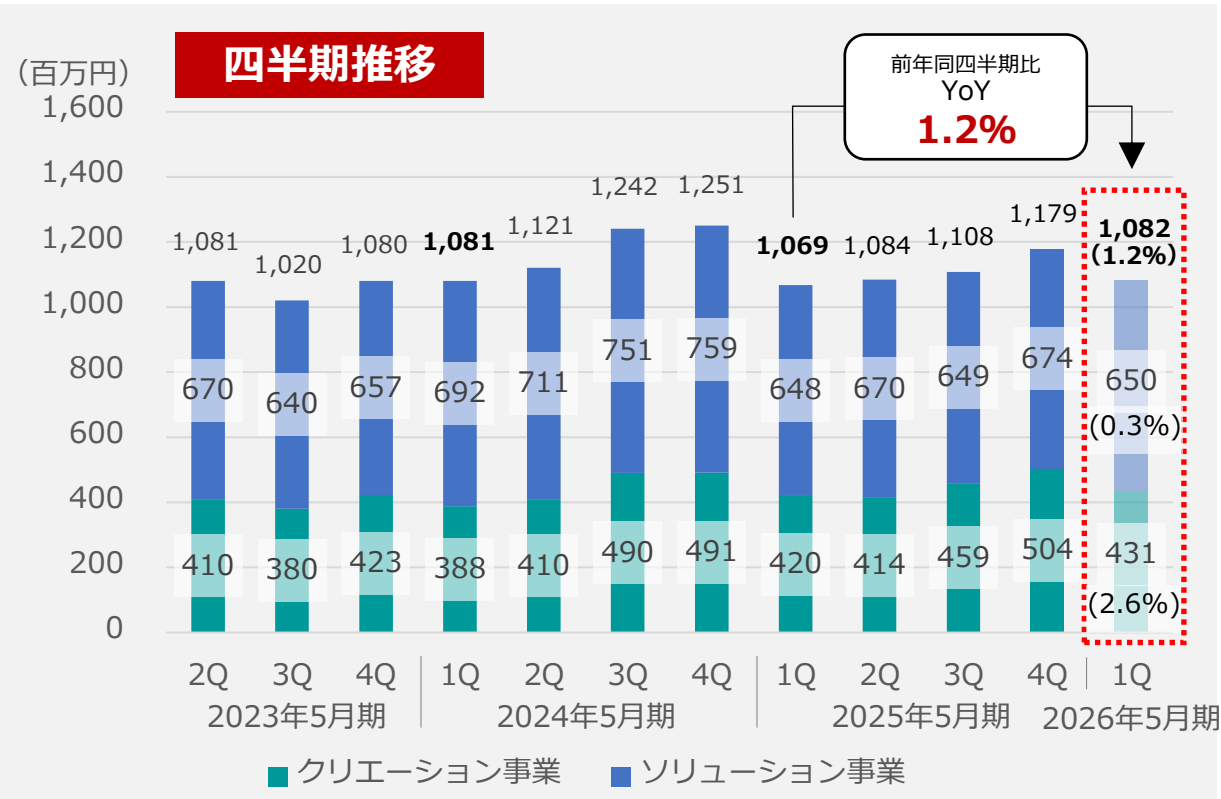
	2025年5月期 1Q	2026年5月期 1Q	前年同四半期比	
			金額	増減率
クリエイション事業	420	431	11	2.6%
ソリューション事業	648	650	1	0.3%
合 計	1,069	1,082	12	1.2%

■ クリエーション事業

「コンテンツサービス」が減少したものの、
「ビジネスサポートサービス」等の増加によりYoY2.6%増収

■ ソリューション事業

「システム開発サービス」が減少したものの、
「業務支援サービス」「その他サービス」等の増加によりYoY0.3%増収



売上高（クリエイション事業）

前年同四半期比

（単位：百万円）

	2025年5月期 1Q	2026年5月期 1Q	前年同四半期比	
			金額	増減率
コンテンツサービス	244	244	▲0	▲0.2%
ビジネスサポートサービス	157	168	10	6.7%
再生可能エネルギー	18	19	0	5.2%
合計	420	431	11	2.6%

■ コンテンツサービス

前期増加に転じた「月額コンテンツ」がプロモーション強化で増加したものの、その他コンテンツの減少によりYoY0.2%減収

■ ビジネスサポートサービス

「キitting支援」「交通情報」「EC・ASPサービス等」の増加によりYoY6.7%増収

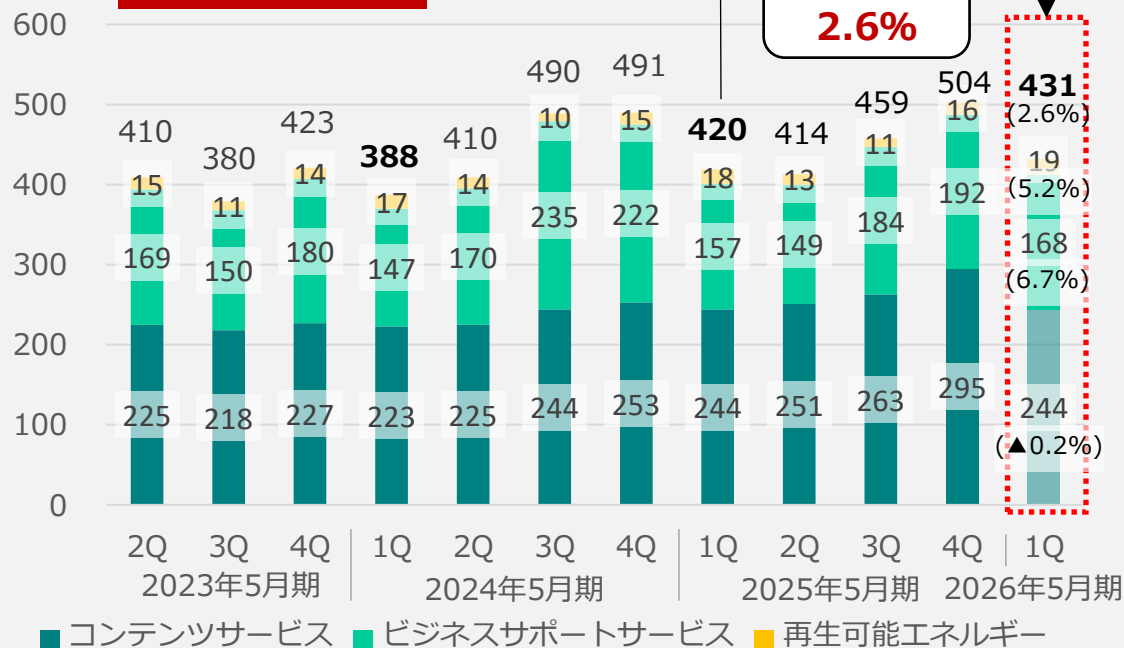
■ 再生可能エネルギー

良好な天候によりYoY5.2%微増

（百万円）

四半期推移

前年同四半期比
YoY
2.6%



前年同四半期比

（単位：百万円）

	2025年5月期 1Q	2026年5月期 1Q	前年同四半期比	
			金額	増減率
システム開発サービス	382	363	▲18	▲4.8%
業務支援サービス	248	254	5	2.2%
その他サービス	17	32	14	81.5%
合計	648	650	1	0.3%

■ システム開発サービス

「受託開発」「運用保守」の減少によりYoY4.8%減収

■ 業務支援サービス

開発領域の支援増加によりYoY2.2%増収

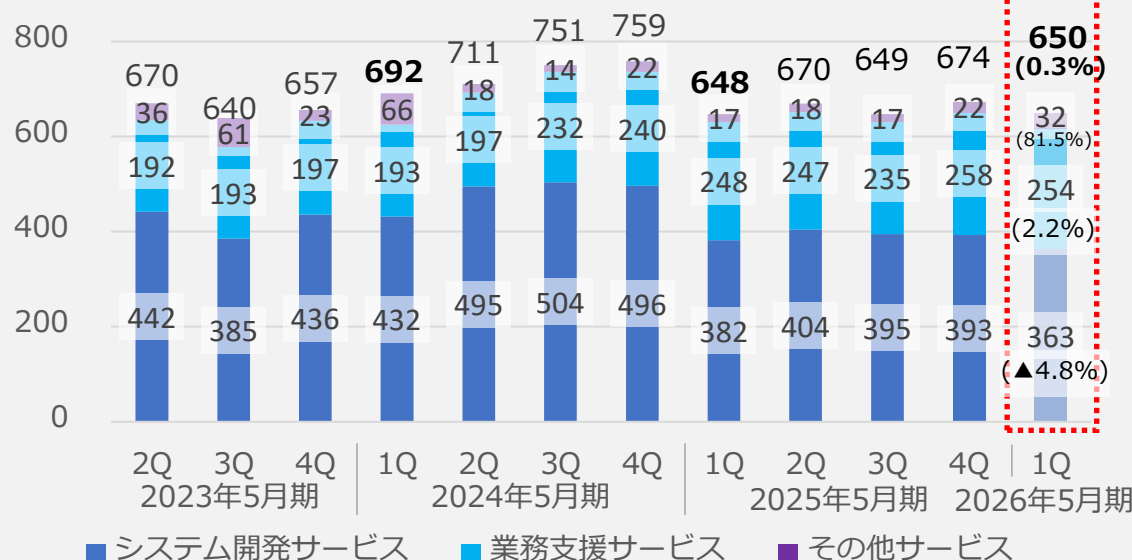
■ その他サービス

「ガラスコーティング剤」等の増加によりYoY81.5%増収

四半期推移

（百万円）
1,000

前年同四半期比
YoY
0.3%



※SESは、事業の性質及び拡大状況を鑑み当期より「システム開発サービス」から「業務支援サービス」へ移管。（過年度数値は遡及修正の上表示）

売上原価・販売費及び一般管理費

前年同四半期比

(単位：百万円)

	2025年5月期 1Q	2026年5月期 1Q	前年同四半期比	
			金額	増減率
売上原価	691	703	12	1.7%
販管費（広告宣伝費）	14	31	17	116.5%
販管費（人件費）	255	259	4	1.6%
販管費（その他）	105	98	▲7	▲6.8%

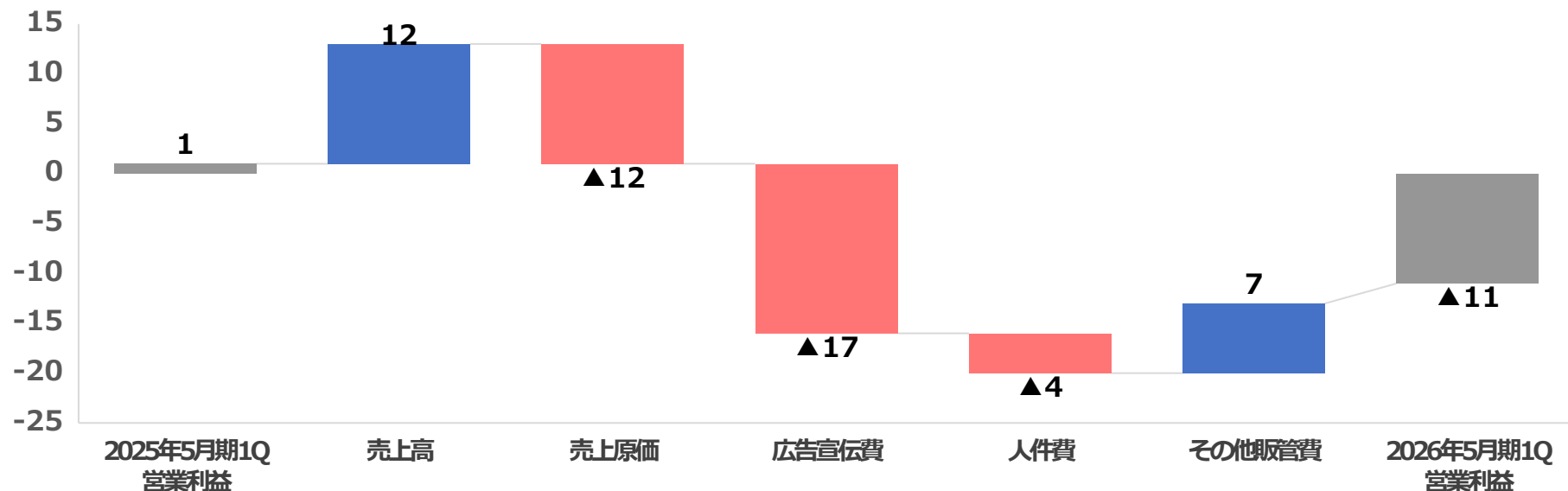
広告宣伝費

月額コンテンツへの広告投資による会員獲得を継続推進

営業損益の増減

(単位：百万円)

■ 増益要因 ■ 減益要因



連結貸借対照表

(単位：百万円)

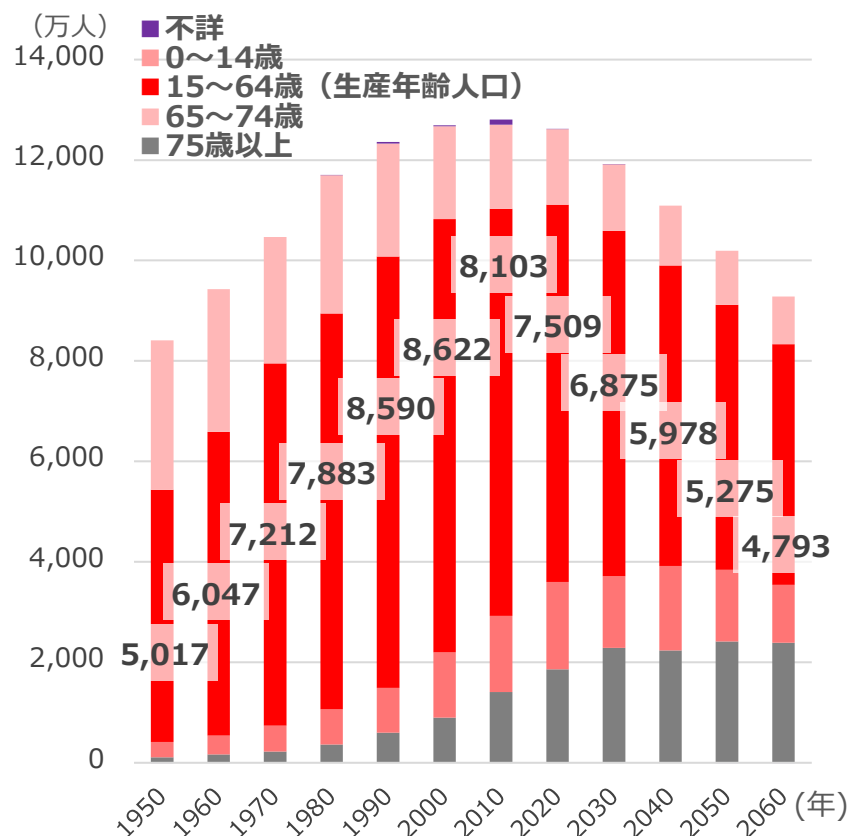
	2025年5月期 期末	2026年5月期 第1四半期末	増減	増減理由
流動資産	4,711	4,573	▲137	現金及び預金▲80、 売掛金及び契約資産▲53
固定資産	880	939	59	投資有価証券+58
資産合計	5,591	5,513	▲77	
流動負債	608	596	▲12	未払費用▲45、未払消費税等+25、 賞与引当金+17、預り金+15、 未払法人税等▲13
固定負債	86	87	1	退職給付に係る負債+2、リース債務▲1
負債合計	694	683	▲11	
純資産	4,896	4,829	▲66	利益剰余金▲123、 その他有価証券評価差額金+58
負債・純資産合計	5,591	5,513	▲77	
自己資本比率	84.7%	84.7%		

3. セグメント別 事業概況

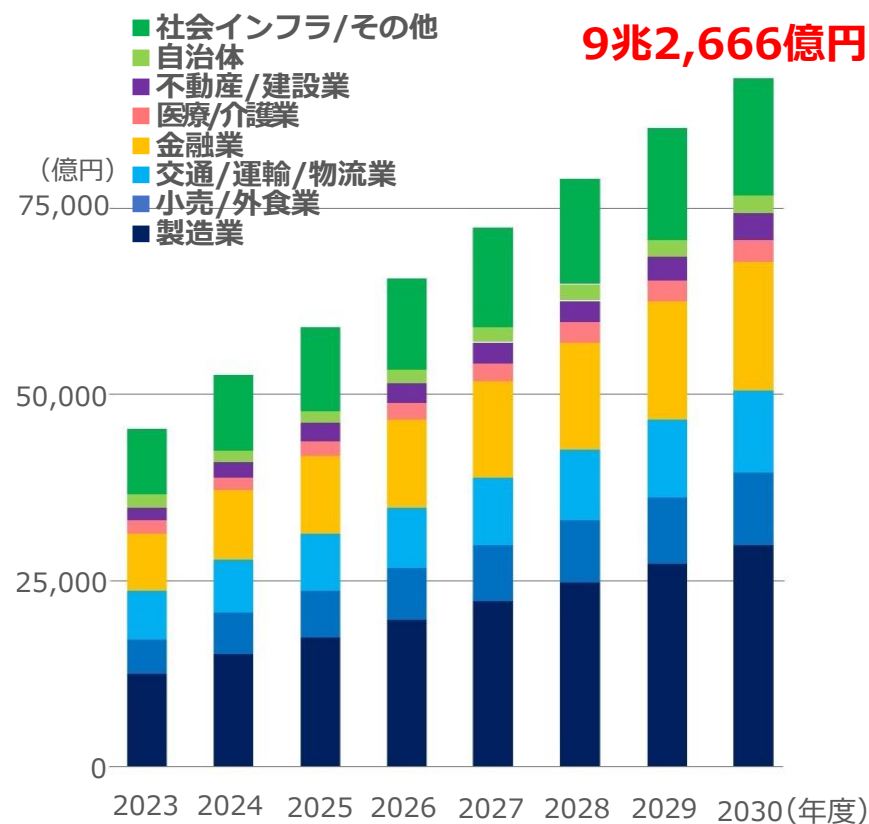
生産年齢人口の減少とそれに伴う国内市場の低下により、持続可能な社会構築が一層重視され、DX*国内市場は2030年度に9兆円超まで拡大すると見込まれている。

*Digital transformation(デジタルトランスフォーメーション)。「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念

生産年齢人口推移



国内DX関連投資額



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)



ちよこつとゲーム



Speak Lab
forスコ得



SPゲームパック
forスコ得



ATIS交通情報



リズム手帳



ラッキー
ステーション



スココミック



BOOK
SMART



いなせり市場

キャリア定額

月額

その他

ビジネスサポートサービス (BtoB)



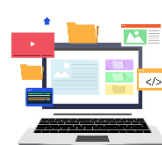
キャテイング支援



交通情報



コミュニケーション



EC・ASPサービス等

再生可能エネルギー (BtoB)



太陽光発電

トピックス

コンテンツサービス



『ATIS交通情報』

「プロ」コースの提供を拡大
トヨタ自動車 本社及び名古屋オフィス 等



『Speak Lab forスゴ得』

新サービス「毎日学習コース」
提供開始



『SPゲームパック forスゴ得』

新規ゲーム「Cookie Drop」
提供開始



『スゴコミック』など

広告投資効果向上のためサービス改善に注力

ビジネスサポートサービス

●コミュニケーション

音声ソリューション『Primus Gateway』
AIによる要約も行える文字起こし機能を追加



●交通情報

・メディア向けサービス

あげおエフエムへ、放送原稿にできる
交通情報を提供開始

あいラジオ

●EC・ASPサービス等

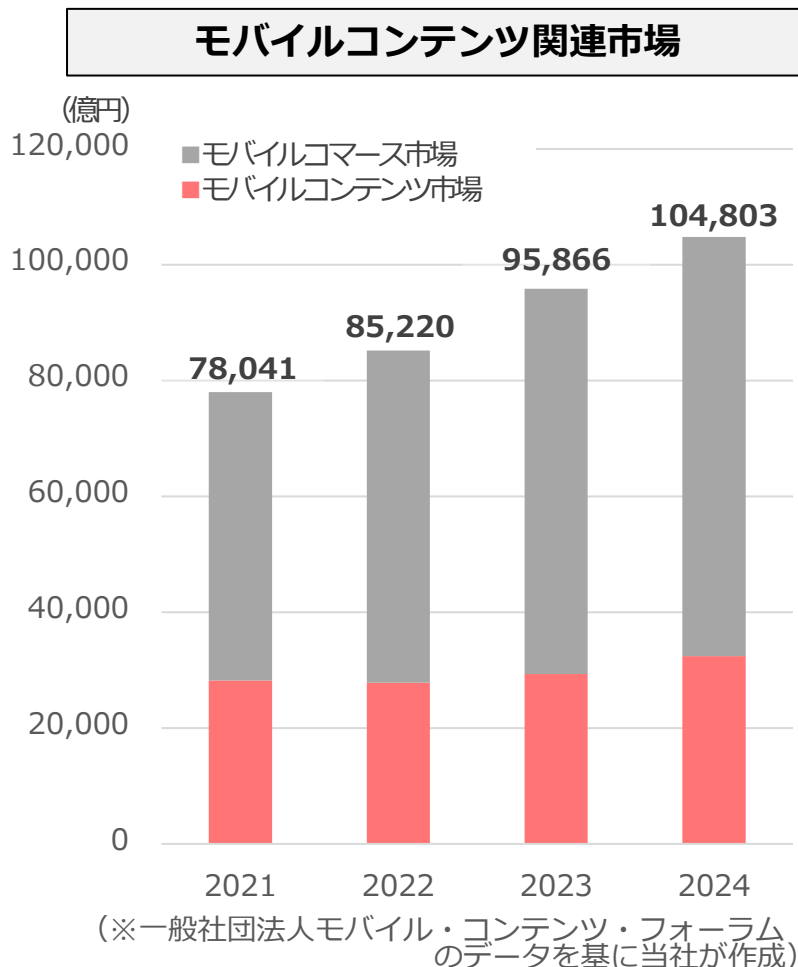
・調達業務支援サービス

お問い合わせ及びリファラル営業を通じて
国公立大学や大手企業を中心に顧客を拡大

●キittingング

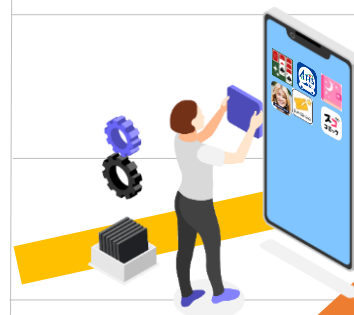
ツール販売、代行サービス 及び
オーダーメイド型カスタムツール ともに
需要拡大で堅調に推移

拡大を続けるモバイルコンテンツ関連市場を背景に、品質改善の徹底とマーケティングに基づいた独自サービスの創出・拡充で増収トレンドの継続へ。



● 月額 施策

- ・ 徹底した**品質改善**
- ・ **独自サービス**創出・拡充
- ・ 最適化したプロモーション



● キャリア定額 施策

- ・ サービス**拡充**
- ・ アライアンス強化
- ・ 新タイトル投入



キittingグ支援

交通情報

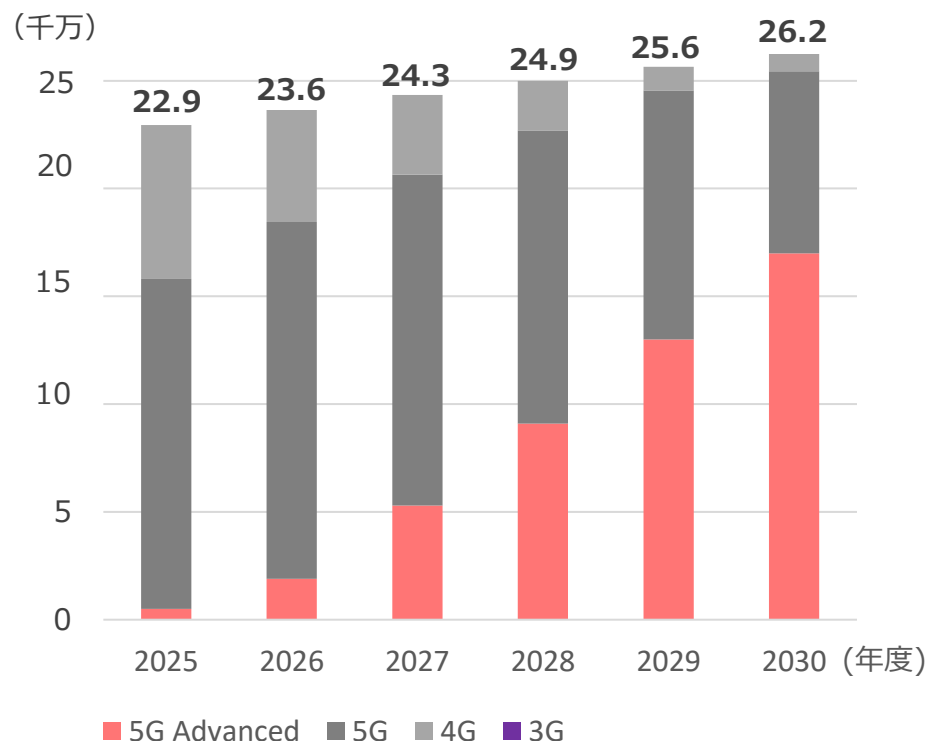
コミュニケーション

EC・ASPサービス等

「ビジネスサポートサービス」を牽引する同サービス。独自開発したRPA*ツール『Kitting-One』を強みにサービス拡充や新ツールの提供により事業拡大へ。

*RPA: Robotic Process Automationの略

国内移動体通信サービス通信規格別累計契約数予測



(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)



Image by Freepik

キッティング支援

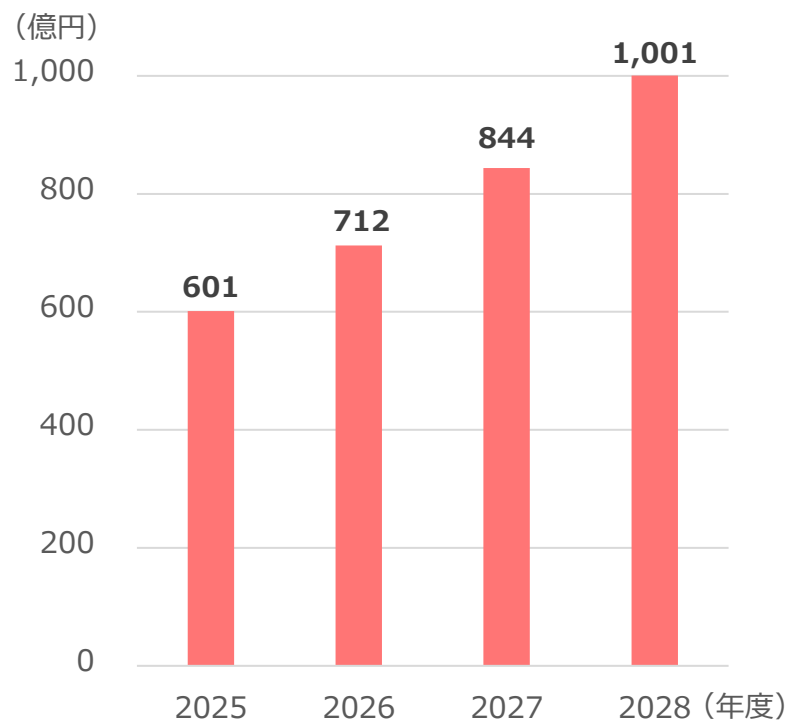
交通情報

コミュニケーション

EC・ASPサービス等

世界で初めて高度交通情報の提供を開始した同サービス。運輸効率化の需要を背景に独自開発したシステムを用いてサイネージによる交通情報を提供。

屋内・屋外 位置測位ソリューション市場予測



(※デロイトトーマツミック経済研究所のデータを基に当社が作成)

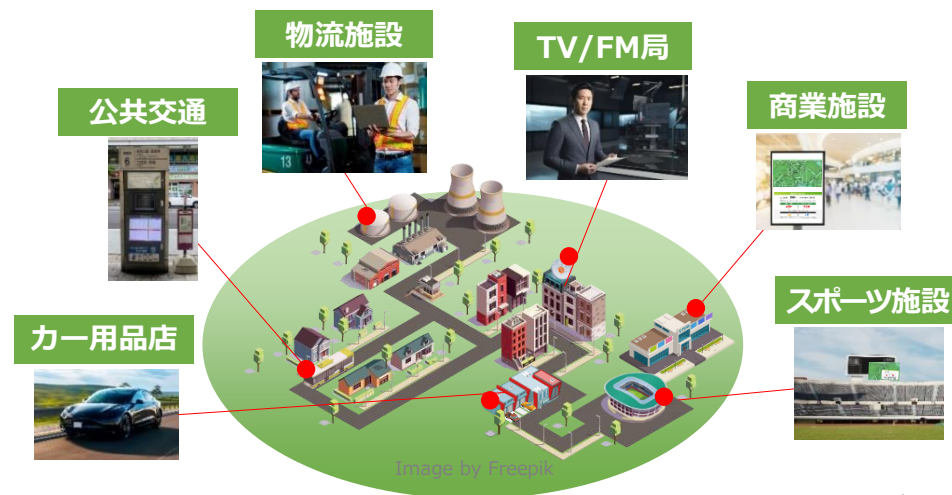


Image by Freepik

キッティング支援

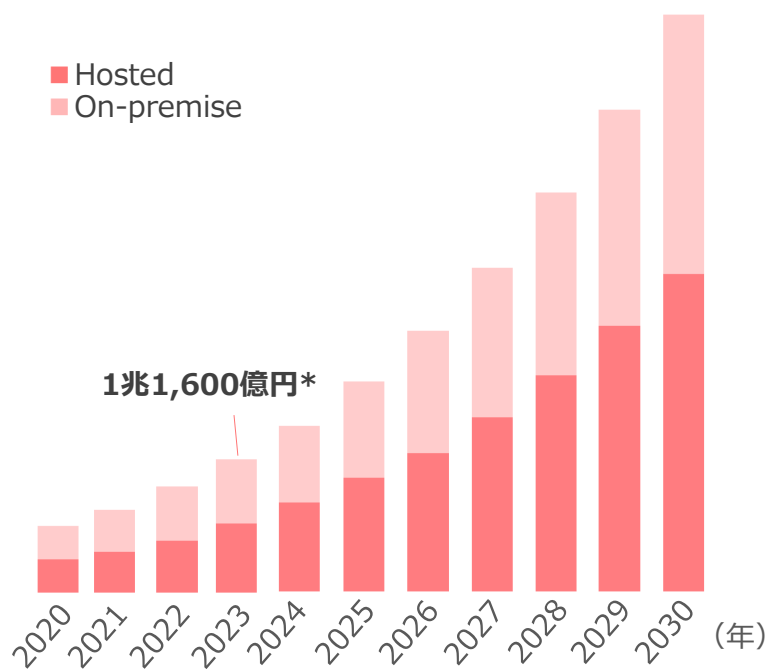
交通情報

コミュニケーション

EC・ASPサービス等

主要回線事業者*₁に対応した高品質な通話を実現するIP-PBX*₂コミュニケーションシステム。AI等最新技術を取り入れサービスを拡充し、新規パートナーの獲得を強化。

Japan Unified Communications Market (推移・予測)

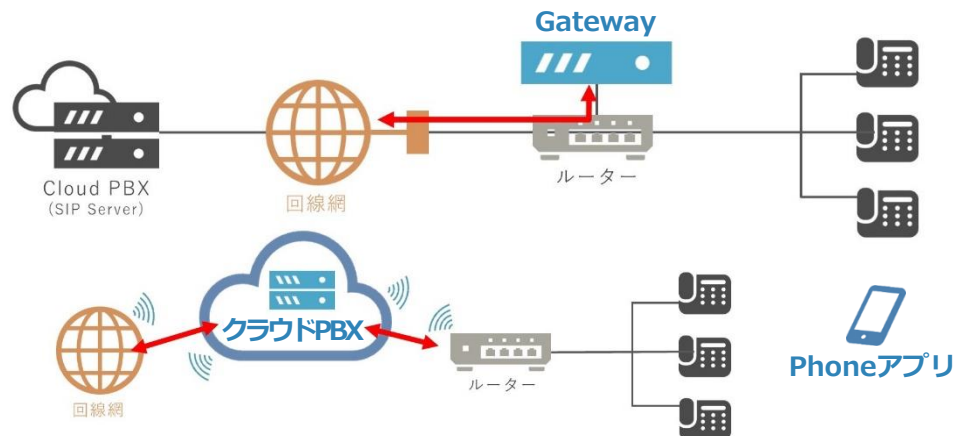


*1米ドル=145円換算

(※Grand View Researchのデータを基に当社が作成)

IP-PBXコミュニケーションシステム

※青色箇所が当社グループサービス



4大通信キャリアも

*1 主要回線事業者

NTT東日本・NTT西日本・NTTコミュニケーションズ/
KDDI／Softbank／楽天コミュニケーションズ/
Coltテクノロジーサービス／アルテリア・ネットワークス

*2 インターネット回線を活用した電話交換機

キitting支援

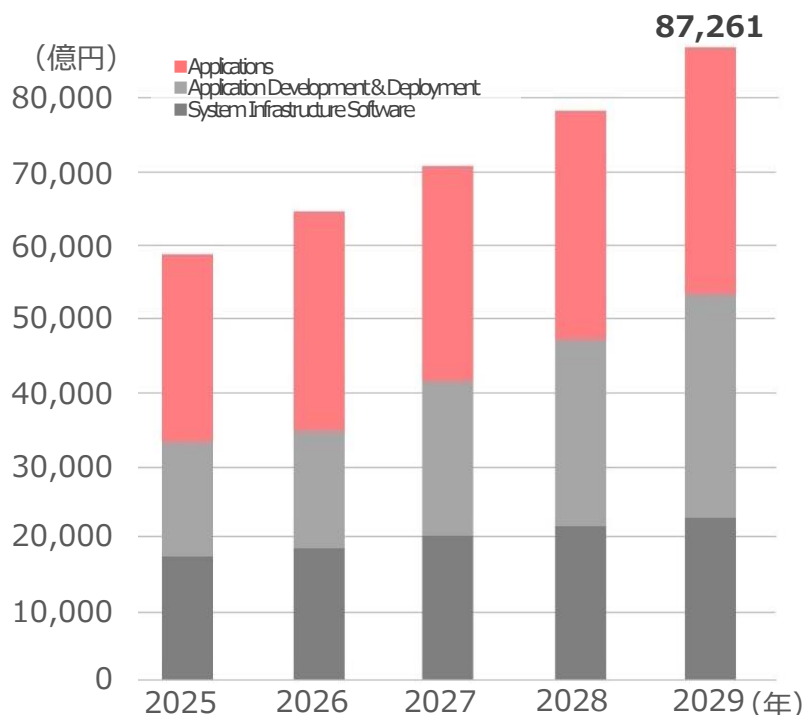
交通情報

コミュニケーション

EC・ASPサービス等

ソフトウェア構築を通じEC・ASP等を提供する同サービスの中でも調達業務支援サービスは、コスト削減と業務効率化の両面で顧客を支援。

国内ソフトウェア市場 予測



(※IDC Japanのデータを基に当社が作成)

調達業務支援サービス

● クローズ型 『Profair』

- ✓ セキュアな環境で公明正大な取引を実現
- ✓ 定額制で利用可能

● オープン型 『日本オープンマーケット』

- ✓ 幅広い提案を受領可能
- ✓ 従量課金制で1案件から利用可能



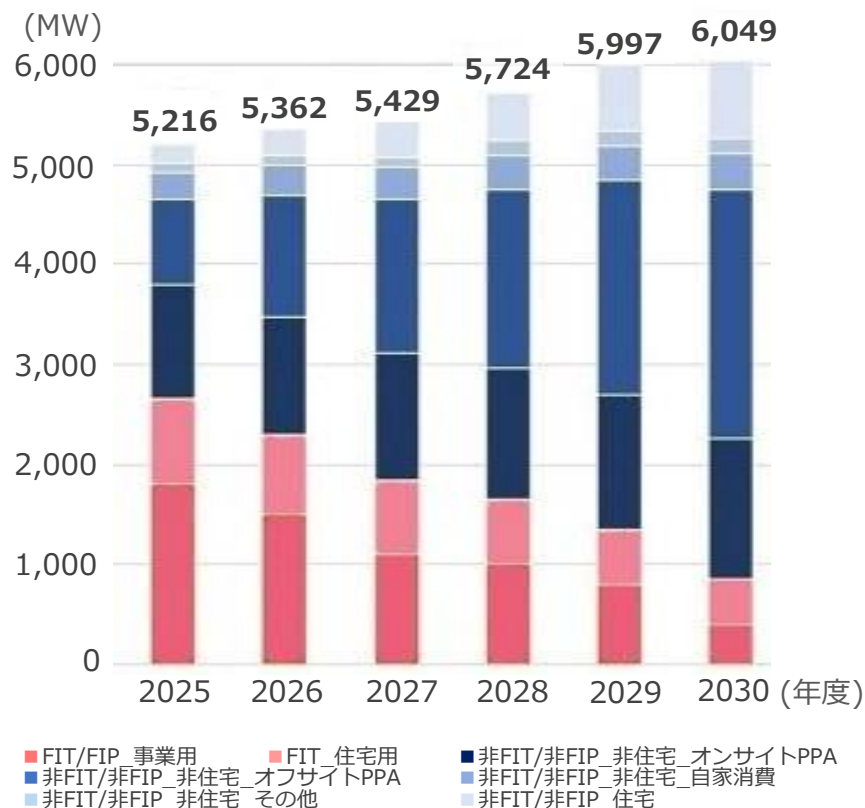
バイヤー：間接材等の調達品を購入する法人／サプライヤー：間接材等の調達品を提供する法人

導入実績

官公庁（中央省庁含む）、国公立大学、公共機関、大手民間企業 他

2023年以降、再拡大が見込まれている国内太陽光発電導入容量。同サービスにおいては電力売買の他、技術力を融合させた地方創生のためのサービス創出へ。

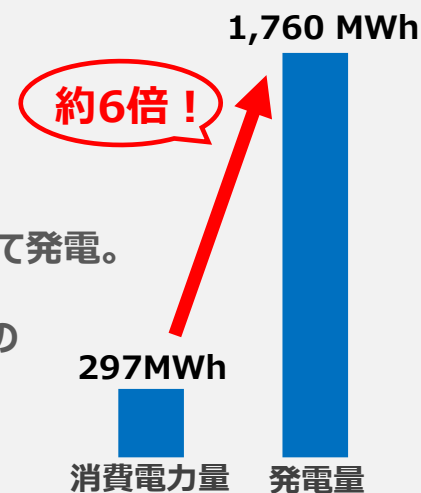
国内の太陽光発電導入容量（事業形態別）予測



(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)



山口県宇部市にて
利用面積24,320㎡・
パネル出力約1.3MWhにて発電。
2025年5月期は
当社グループ消費電力量の
約6倍となる電力を発電



ITソリューションを通じてお客様ビジネスに新しい価値を提供する。

システム開発サービス



自社コンテンツ開発で培ったノウハウや最新のAI等の技術を活かし、コンサルティングから企画・開発・運用までトータルにサービスを提供

業務支援サービス



高度IT人材等による上流工程の業務を、通信キャリアをはじめとした顧客企業での常駐型で支援

その他サービス



端末を基軸に事業展開する主力サービスに付随し拡大（中古端末買取販売 等）

トピックス

システム開発サービス

自社コンテンツで培った開発力を強みに
多様な開発案件を受託

AI画像解析による
駐車場出庫時間表示



ガス配送



ゴルフ
ナビゲーション



医薬品販売
サポート



スマート農業
マッチング



自治体
GX推進サイト



➡ 豊富な実績を基に、既存顧客の深耕と
新規顧客の開拓を推進

業務支援サービス

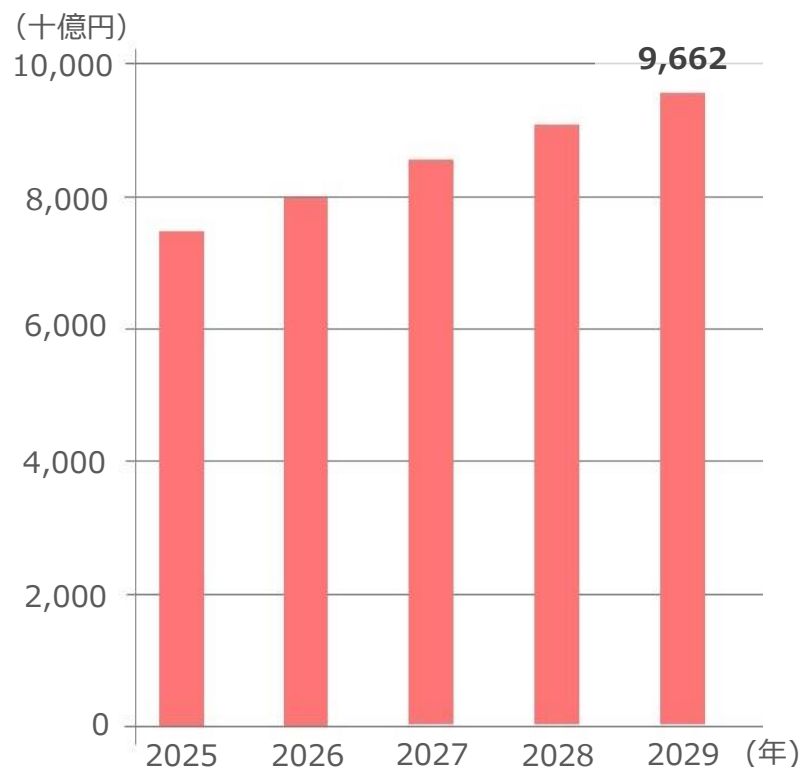
金融専門や生成AIなど
顧客ニーズの高いプロジェクトへ支援拡大



➡ 上流工程に特化した豊富な支援実績を
基に、案件獲得に向けて営業強化

自社開発コンテンツで培ったノウハウと最新技術を取り入れ多様な案件に参画。
サービス提供において積極的にAIを活用し事業を拡大。

国内ITサービス市場 支出額予測



(※IDC Japanの資料を基に当社が作成)



Image by Freepik

システム開発サービス

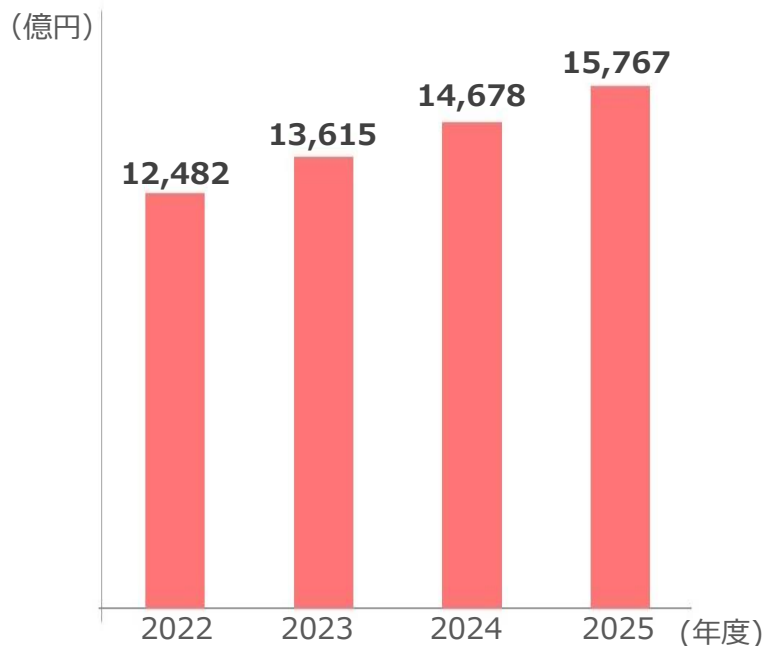
業務支援サービス

その他サービス

拡大が続く市場を背景に高度IT人材等による支援サービスを提供。豊富な実績を基に、通信キャリアをはじめとした企業における開発領域の支援拡大を推進。

※事業の性質及び拡大状況を鑑み、SESを当期より「システム開発サービス」から「業務支援サービス」へ移管。

デジタル人材関連サービス市場規模推移・予測



※デジタル人材（IT技術者）派遣サービス、デジタル人材紹介サービス、デジタル人材ダイレクトリクレーティングサービス、フリーランスデジタル人材マッチングサービスの4市場の合計

※事業者売上高ベース

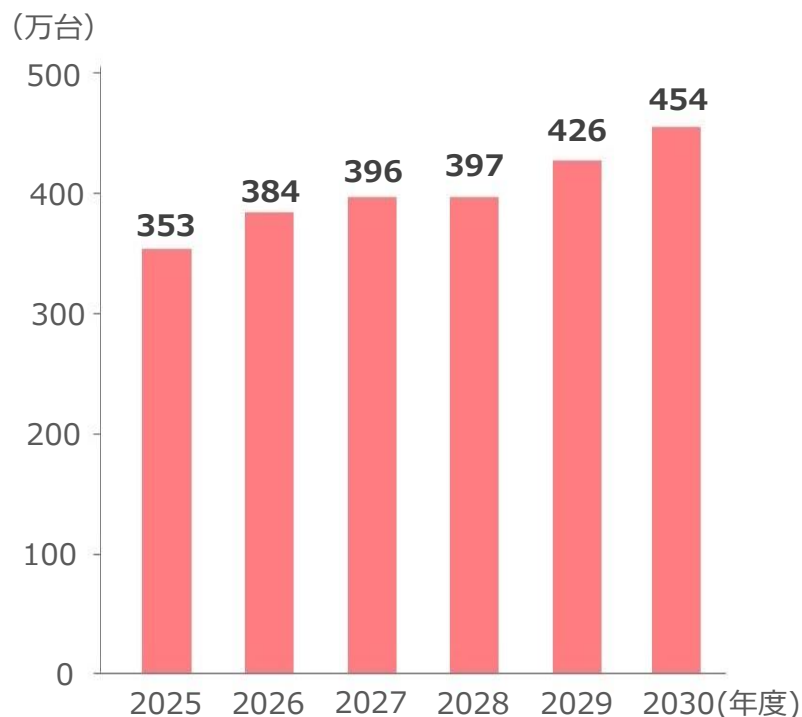
(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)



Image by Freepik

主力事業に付随した同サービスの中でも特に中古端末買取販売サービスは、市場拡大を背景に全国展開する携帯電話取扱代理店へ営業を強化。

中古スマートフォン販売台数 予測

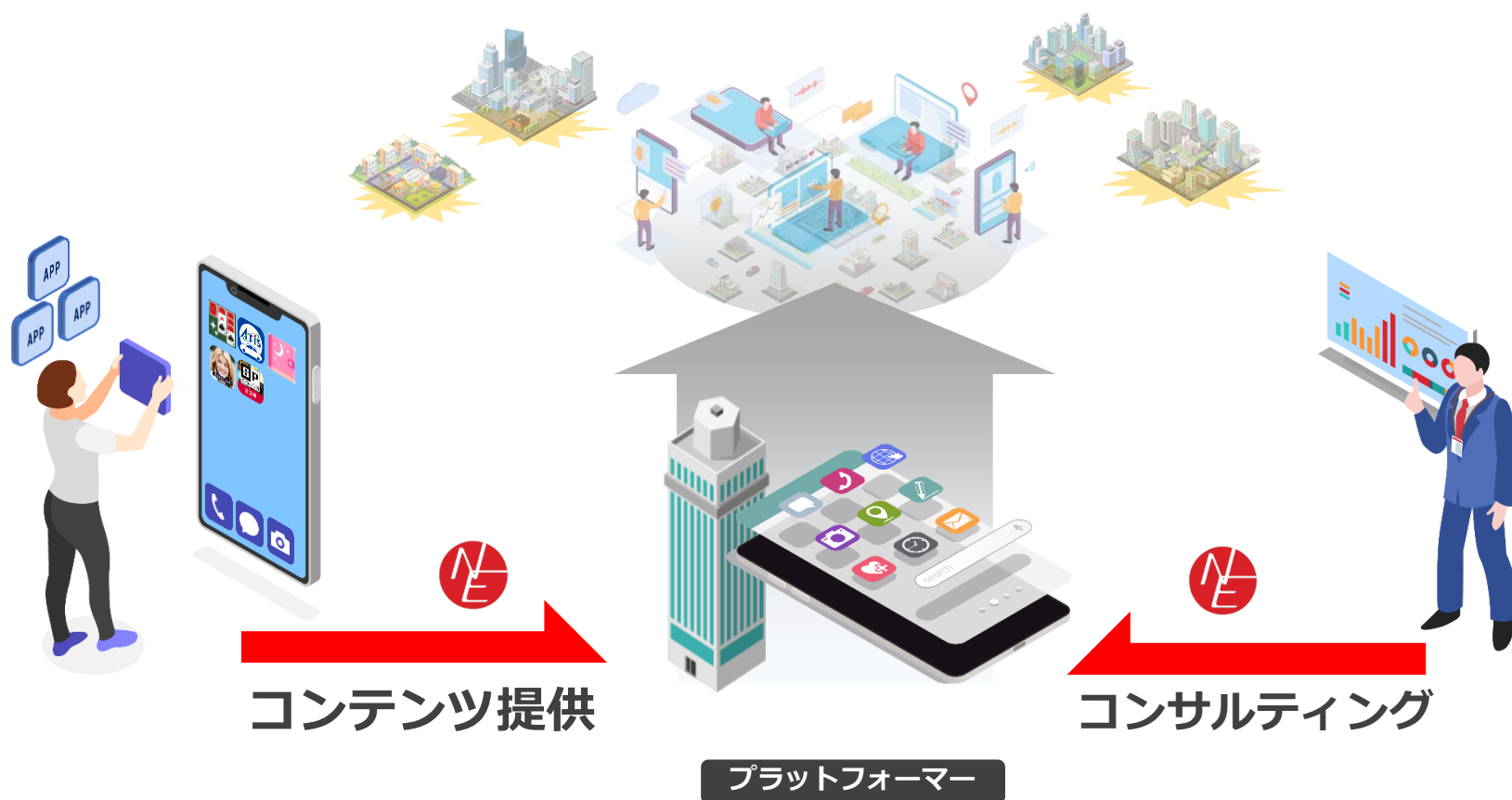


(※MM総研のデータを基に当社が作成)



世界各国推奨ソフトを用いたデータ消去で
企業の不要端末を資産化

自社コンテンツの開発・提供を核に法人向けソリューションサービスへと事業を拡大してきた当社。これまで培ってきた技術・ノウハウを基にプラットフォームへのコンサルティングにより顧客事業の拡大を支援。



4. 連結業績予想

●業績予想と進捗

(単位:百万円)

	2026年5月期 通期予想	前期比		2026年5月期 1Q (実績)	1Q進捗率
		増減額	増減率 (%)		
売上高	5,330	887	20.0%	1,082	20.3%
営業利益	240	172	253.9%	▲11	—
経常利益	250	160	179.7%	5	2.2%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	155	133	614.5%	▲7	—

●今後の展開

■クリエイション事業

◆コンテンツサービス

月額：バリュー向上と広告投資の最適化で増収トレンドを継続

キャリア定額：通信キャリアと連携し、コンテンツの販促強化や新タイトル投入

◆ビジネスサポートサービス

キッティング支援：ツール販売や代行サービスの拡充に注力するとともに、
クライアントのニーズに合わせたオーダーメイド型
カスタムツールの販路開拓を推進

■ソリューション事業

◆システム開発サービス

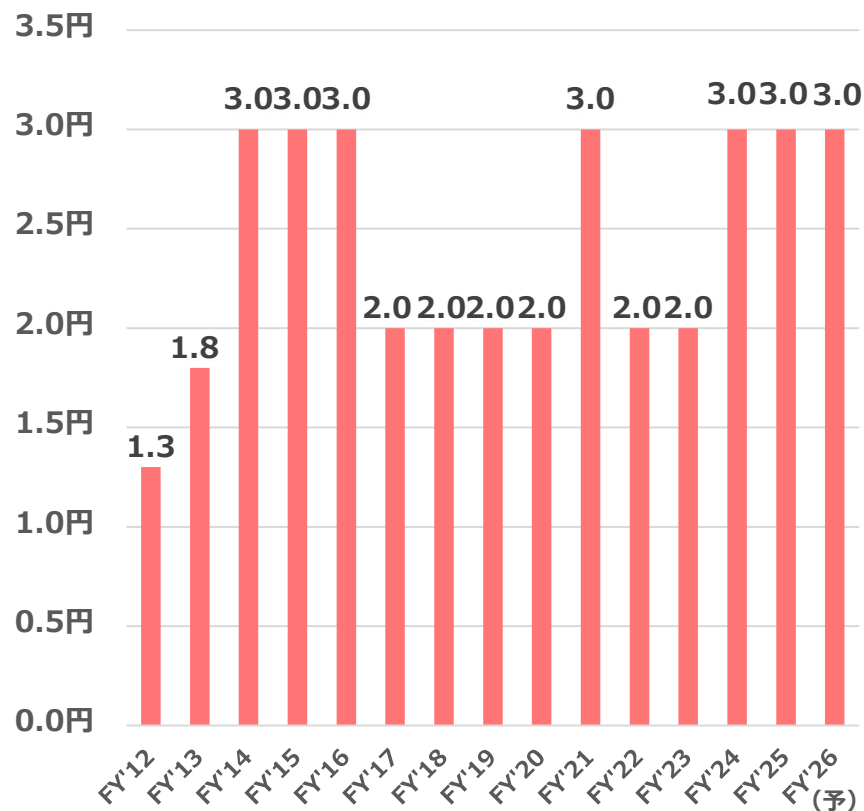
企業のDX投資意欲は総じて高く、既存顧客への深耕と新規顧客の獲得を積極推進

2026年5月期は3円（配当性向74.6%）の予想

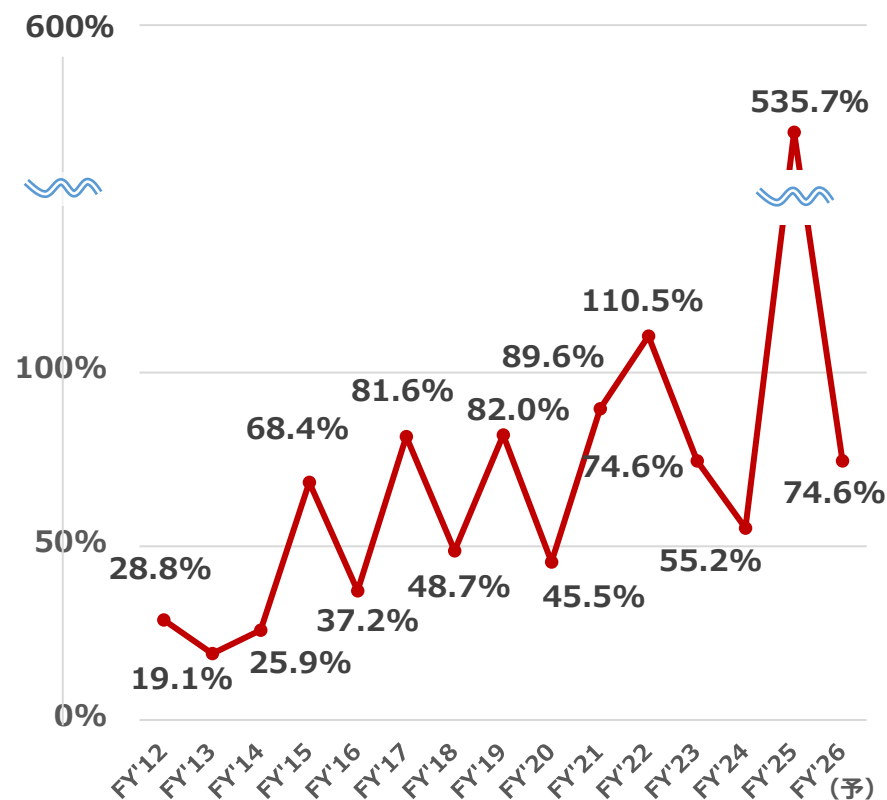
配当方針

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ともに、安定配当を基本とし、中長期的な観点から株主還元を実施。

配 当



配当性向



5. 参考

社名	日本エンタープライズ株式会社
所在地	東京都渋谷区渋谷1-17-8 松岡渋谷ビル
設立	1989年5月30日
代表者	代表取締役会長 兼 社長 植田 勝典
資本金	11億円
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場（4829）
グループ会社	連結：(株)ダイブ、(株)フォー・クオリア、(株)and One、(株)会津ラボ (株)プロモート、いなせり(株)、(株)アップデートサポート (株)スマート・コミュニティ・サポート、 非連結：NE銀潤(株)、Dive Global Access, Inc.
従業員数	230名 ※2025年5月31日現在
事業区分	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 ソリューション事業： ITソリューションを通じてお客様ビジネスに 新しい価値を提供する

■ 株式会社ダイブ

- 業務支援
- アプリ/Web サイト企画・開発・運用

■ 株式会社and One

- ソフトウェア開発
- オープンソース を利用したシステムの開発・販売・保守・組込
- マルチキャリアゲートウェイ「Primus Gateway」の開発・販売・構築・保守
- ソフトフォン「WORK PHONE」の開発・販売・保守



■ 株式会社フォー・クオリア

- ITソリューション・Webサイト/アプリ開発
- サイト制作・UI/UXデザイン・デジタルマーケティング
- デバッグ・検証・端末レンタル

■ 株式会社津ラボ

- アプリ/Web サイト開発・運用
- ホームページ制作
- 企画・デザイン
- コンピュータに係わる新技術の研究開発



■ いなせり株式会社

- 東京魚市場卸協同組合公式、飲食事業者向け鮮魚ECサービス『いなせり』の企画・開発・運営
- 一般消費者向け鮮魚ECサービス『いなせり市場』の企画・開発・運営



■ 株式会社アップデートサポート

- コールセンターサービス
- 運用カスタムサポートサービス



■ Dive Global Access, Inc.

- 米国日系企業向け業務支援
- アライアンス構築

■ NE銀潤株式会社

- モバイルコンテンツの企画・開発・運営



■ 株式会社プロモート

- キットティング作業支援システム等業務効率化ツールの企画・開発・販売
- アプリ/Web サイト開発
- システムエンジニアリングサービス

■ 株式会社スマート・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及びその管理・運営、地方創生

■ 連結子会社8社 ■ 非連結子会社2社

交通情報アプリ『ATIS交通情報』



1993年に世界で初めて高度交通情報の提供を開始したサービスを基に、2015年からはアプリも開始。全国の高速・一般道路の交通事象を独自開発したデフォルメマップ（簡易地図）でリアルタイムに確認可能。交通情報の音声読み上げ機能などを利用できる「プロ」コースは大手旅客・物流企業等へも導入。

▶ ATIS交通情報



渋滞改善による環境負荷低減と
ドライバーの働き方改革に貢献

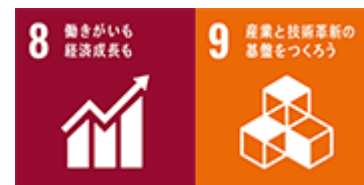
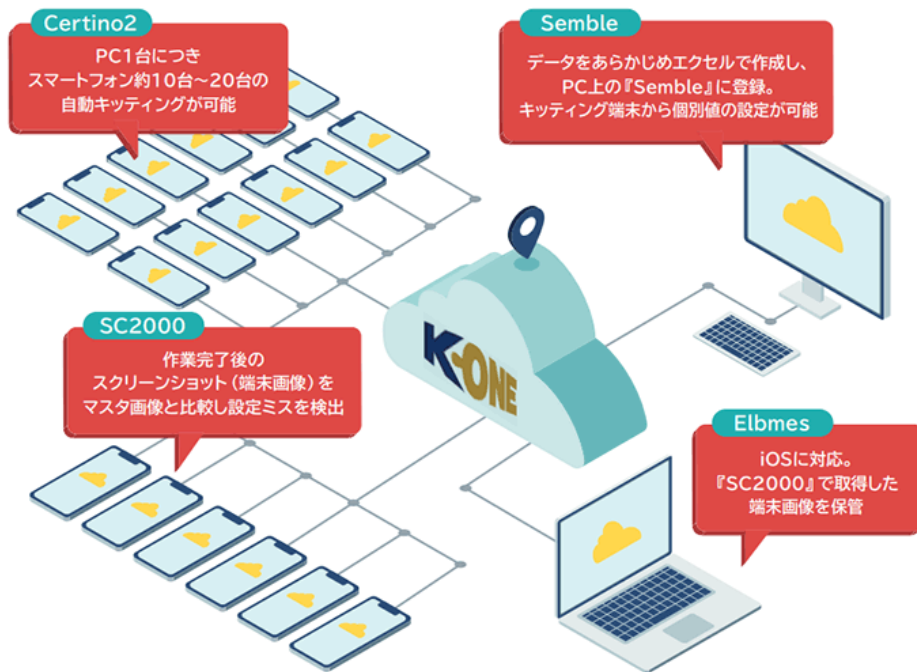
8 働きがいも
経済成長も



11 住み続けられる
まちづくりを



キッティング支援サービス



従来手作業で行われていたスマホ等の初期設定（キッティング）をRPAツールにより自動で処理。コントロールPC1台につき最大20台のデバイスを同時にキッティングし、大幅な省力化を実現。



独自開発したツールによる作業効率向上で働き方改革に貢献

持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指した取り組み



- ・デジタル化支援サービス
エネルギーマネジメントシステムや、AIやRPA等の技術を活用した人的作業の省力化に向けたサービスを提供
- ・リサイクル支援サービス
スマートフォン等の不要端末を買い取り、データ消去の上で販売
- ・再生可能エネルギー開発
山口県宇部市にて太陽光発電による発電及び電力を販売



- ・多様な人材の活躍に向けた取り組み
早朝勤務制度導入、テレワーク体制構築運用、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備、産前産後・育児・介護休暇 等
- ・社会貢献活動
最終利益の1%相当額を寄付金として積み立て



- ・経営の健全性及び透明性の確保に向けたコーポレート・ガバナンス体制の構築
- ・取締役及び監査役のスキル・マトリックス作成
- ・取締役会実効性評価の実施
- ・企業理念に基づく企業倫理の浸透と各種法令及びコンプライアンスの徹底
- ・すべてのステークホルダーへの的確な情報開示

多様な人材の活躍に向けた取り組みと実績

指標	目標	実績 (FY2025)
管理職に占める女性労働者の割合	2026年5月までに 25%	21.7%
男性労働者の育児休業取得率	2026年5月までに100%	100.0%
労働者の男女の賃金の差異	2026年5月までに 80%	73.2%

給与水準引上

10%



※新卒初任給('22→'24年)

年間休日

125日



有休取得率

82.4%



育休復帰率

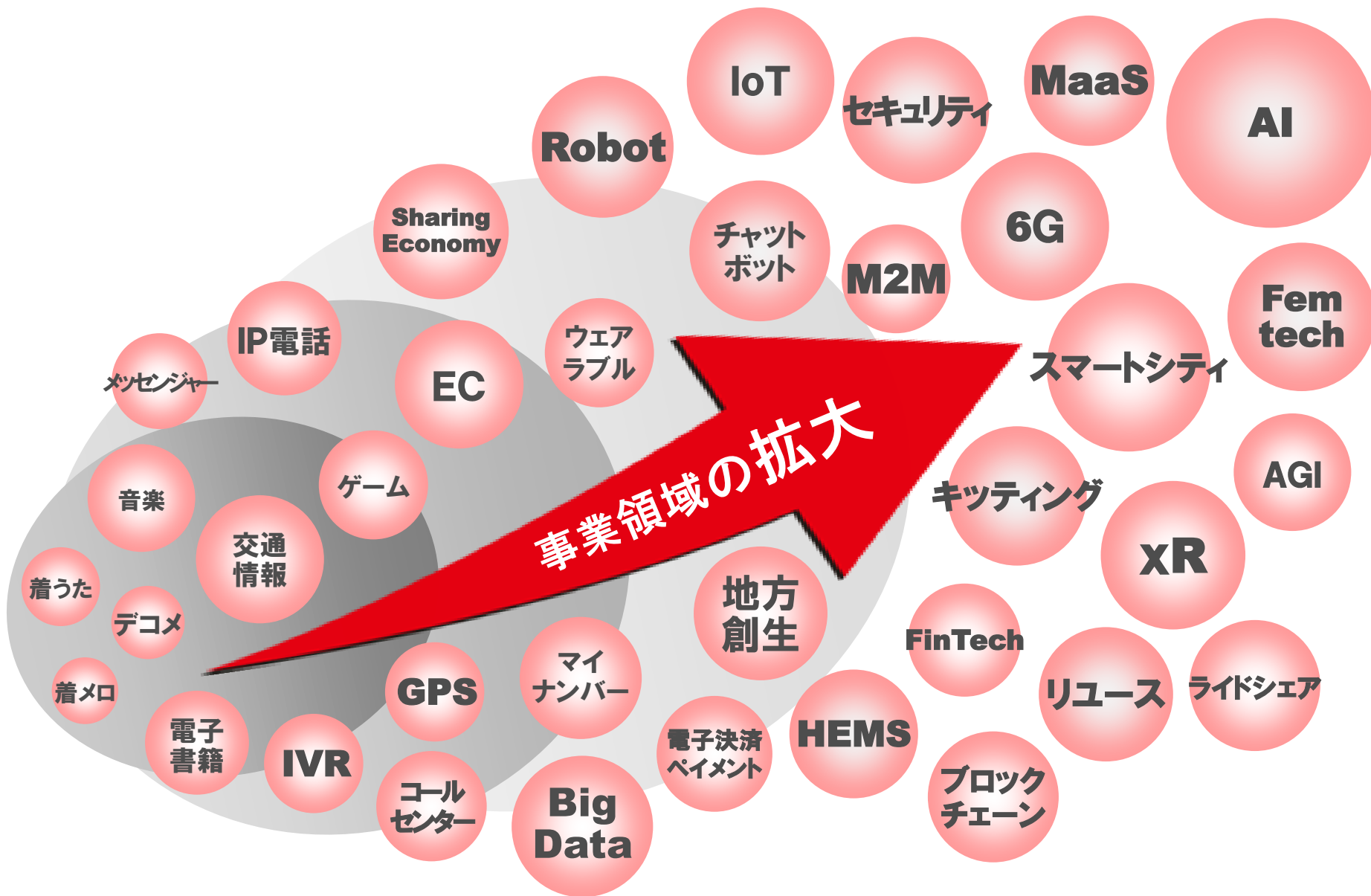
91.7%
(過去5年)



平均残業時間

8.5h/月







<https://www.nihon-e.co.jp/>

※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。
※使用している画像・イラストはイメージです。