

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2026年5月期 第3四半期 決算説明資料
(2025年6月～2026年2月)

| | | | |
|----------|--------------------------------------|-------|------|
| 1 | 会社情報 | | P.2 |
| | 会社概要 | | P.3 |
| | 沿革 | | P.4 |
| | グループ会社 | | P.5 |
| | セグメント（事業区分） | | P.6 |
| 2 | 2026年5月期 第3四半期 決算概況 | | P.7 |
| | 業績ハイライト | | P.8 |
| | 通期業績予想の修正 | | P.9 |
| | 連結損益計算書（サマリー） | | P.10 |
| | 売上高 | | P.11 |
| | 売上高（クリエイション事業） | | P.12 |
| | 売上高（ソリューション事業） | | P.13 |
| | 売上原価・販売費及び一般管理費／営業損益の増減 | | P.14 |
| | 連結貸借対照表 | | P.15 |
| 3 | セグメント別 事業概況 | | P.16 |
| | 経営環境 | | P.17 |
| | 1 クリエーション事業 | | P.18 |
| | トピックス | | P.19 |
| | 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.20 |
| | 2 ソリューション事業 | | P.26 |
| | トピックス | | P.27 |
| | 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.28 |
| 4 | 連結業績予想 | | P.31 |
| | 連結業績予想、配当予想 | | P.32 |
| 5 | 参考 | | P.34 |
| | 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.35 |

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 (連結)

221名 ※2025年11月30日現在

取締役



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

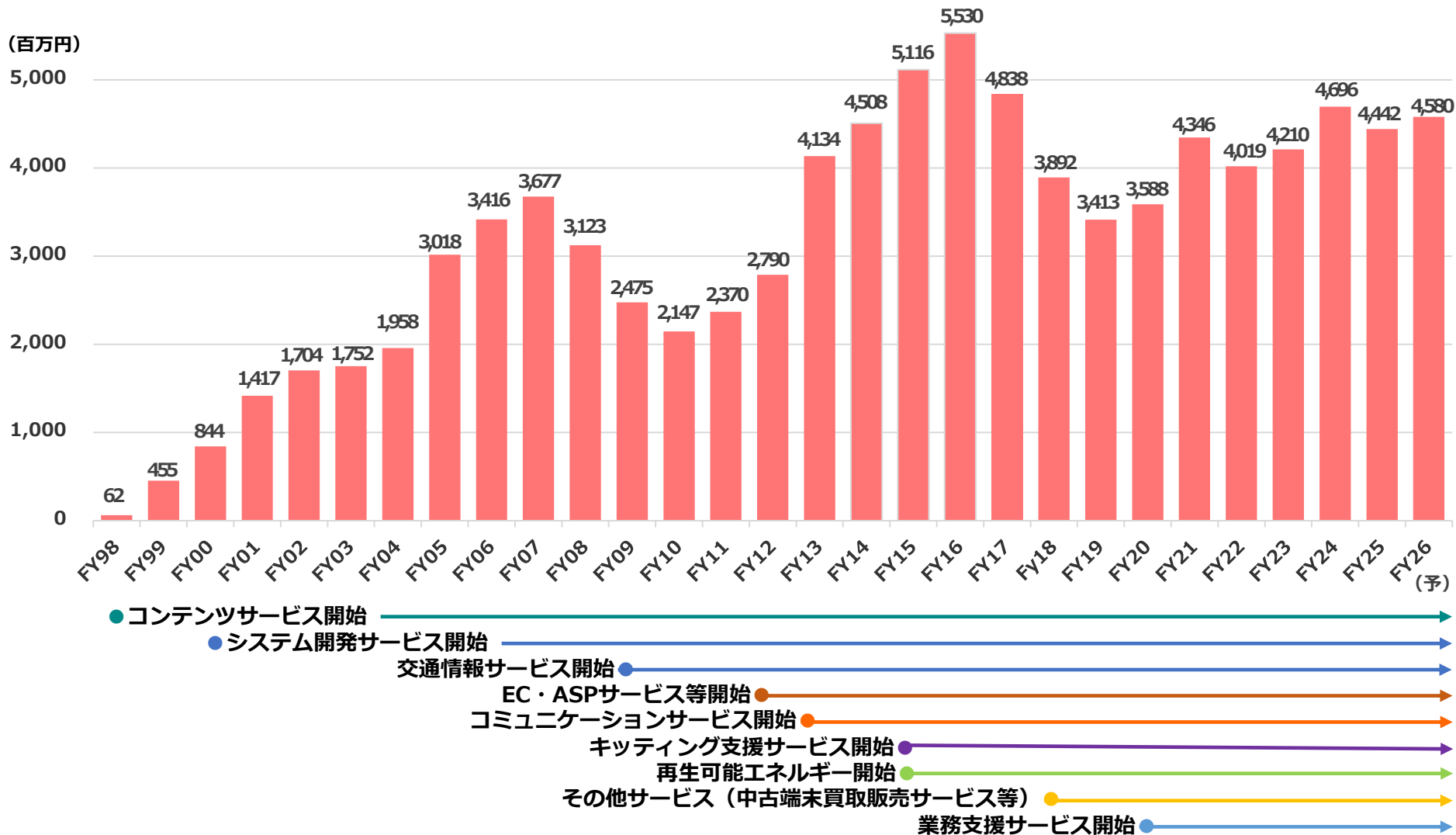


社外取締役
福田 正



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。



セキュア・バンク株式会社

11社目のグループ会社として設立
国内外企業との協業により
情報セキュリティ関連サービス等を提供



概要

| | |
|-----------|--|
| 名 称 | : セキュア・バンク株式会社 |
| 所 在 地 | : 東京都渋谷区渋谷一丁目17番8号 |
| 代 表 者 | : 代表取締役 小西 剛 |
| 事 業 内 容 | : ・ 情報セキュリティ関連サービスの提供等 ・ AI及びデータ分析技術を用いたシステム開発・運用 ・ IaaS、SaaS、PaaSの企画・開発 |
| 資 本 金 | : 12,750千円 (資本準備金12,750千円) |
| 設 立 年 月 日 | : 2026年4月1日 |
| 大株主及び持株比率 | : 日本エンタープライズ株式会社100% |



**近年増加するサイバー攻撃に対してソリューション提供するとともに
既存のシステム開発サービスとの連携で事業拡大へ**

2. 2026年5月期 第3四半期 決算概況

売上高

3,327 百万円

(前年同四半期比 : 2.0%)

営業利益

26 百万円

(前年同四半期比 : ▲25.4%)

経常利益

49 百万円

(前年同四半期比 : ▲5.2%)

●売上高

ソリューション事業が減少したものの、クリエイション事業の増加により増収

●営業利益

「コンテンツサービス」が減収した他、キッティング支援（代行サービス）の伸長に伴う外注費等 売上原価の増加により減益

●経常利益

営業外収益は増加したものの、営業利益の減少により減益

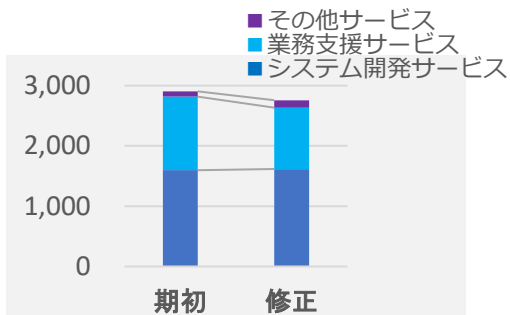
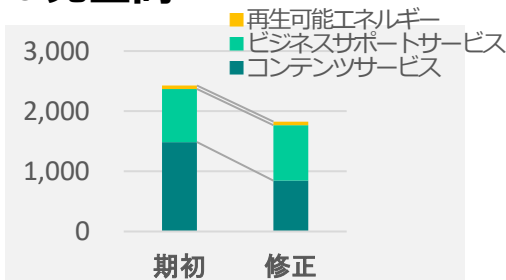
**足元の状況を鑑み、誠に遺憾ながら業績予想を下方修正
事業の再構築等、来期への躍進に注力**

(単位：百万円)

| | 期初予想 | 修正予想 | 増減額 | 増減率 |
|---------------------|-------|-------|------|--------|
| 売上高 | 5,330 | 4,580 | ▲750 | ▲14.1% |
| 営業利益 | 240 | 85 | ▲155 | ▲64.6% |
| 経常利益 | 250 | 110 | ▲140 | ▲56.0% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 155 | 45 | ▲110 | ▲71.0% |

主な修正理由

●売上高



<クリエイション事業>

「ビジネスサポートサービス」は
キッティング支援により伸長した一方
「コンテンツサービス」の広告戦略
見直し等により想定を下回る

<ソリューション事業>

「業務支援サービス」は堅調
ながらも、人材獲得不足により
想定を下回る

●営業利益

売上高が想定を下回る他、
キッティング支援（代行サービス）の伸長
に伴い外注費等 売上原価が増加

～今後の展開～

コンテンツサービス (クリエイション事業)
法人とのアライアンスを強化し成長を図る

ビジネスサポートサービス (クリエイション事業)
キッティング支援において高品質なツールを
基にしたサービス拡充で販売を促進

システム開発サービス (ソリューション事業)
ITコンサルティングを軸としたトータル
ソリューションサービスの提供で事業を拡大

連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

| | 2025年5月期 第3四半期 | 2026年5月期 第3四半期 | 前年同四半期比 | | 通期業績予想 (対修正) | |
|--------------------------|-------------------|-------------------|---------|--------|--------------|-------|
| | | | 金額 | 増減率 | 金額 | 進捗率 |
| 売上高 | 3,263 | 3,327 | 64 | 2.0% | 4,580 | 72.7% |
| 売上原価 | 2,071 | 2,206 | 135 | 6.6% | | |
| 売上総利益 | 1,191 | 1,121 | ▲70 | ▲6.0% | | |
| 販管費 | 1,156 | 1,094 | ▲61 | ▲5.4% | | |
| 営業利益 | 35 | 26 | ▲8 | ▲25.4% | 85 | 31.1% |
| 営業外収益 | 18 | 23 | 5 | 27.6% | | |
| 営業外費用 | 1 | 0 | ▲1 | ▲75.9% | | |
| 経常利益 | 52 | 49 | ▲2 | ▲5.2% | 110 | 44.9% |
| 税金等調整前四半期純利益 | 52 | 49 | ▲2 | ▲5.2% | | |
| 法人税等合計 | 40 | 29 | ▲10 | ▲25.2% | | |
| 四半期純利益 | 12 | 19 | 7 | 61.4% | | |
| 非支配株主に帰属する 四半期純利益 | 11 | 11 | 0 | 1.3% | | |
| 親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益 | 0 | 7 | 7 | — | 45 | 16.7% |

前年同四半期比

(単位：百万円)

| | 2025年5月期 | 2026年5月期 | 前年同四半期比 | |
|-----------|-----------|-----------|---------|-------|
| | 第3四半期(累計) | 第3四半期(累計) | 金額 | 増減率 |
| クリエイション事業 | 1,295 | 1,398 | 102 | 8.0% |
| ソリューション事業 | 1,967 | 1,929 | ▲38 | ▲1.9% |
| 合計 | 3,263 | 3,327 | 64 | 2.0% |

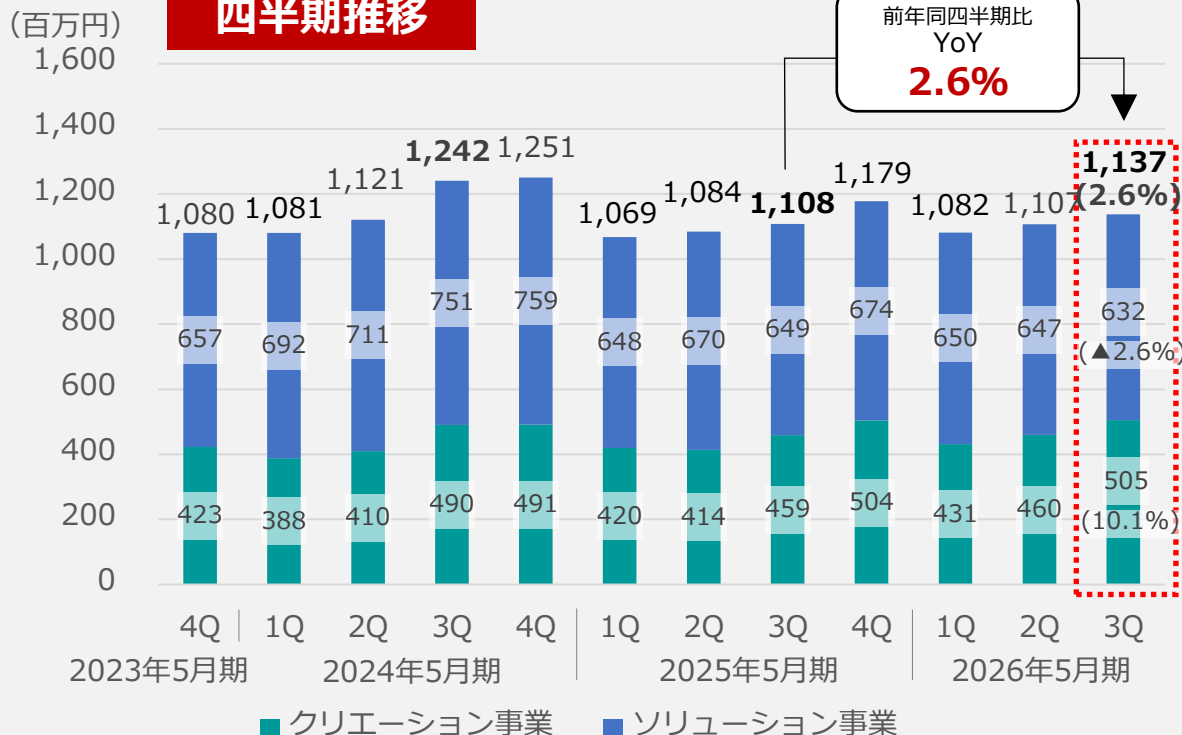
■ クリエーション事業

「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」の増加によりYoY8.0%増収

■ ソリューション事業

「業務支援サービス」「その他サービス」が増加したものの、「システム開発サービス」の減少によりYoY1.9%減収

四半期推移



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 | 2026年5月期 | 前年同四半期比 | |
|--------------|-----------|-----------|---------|--------|
| | 第3四半期(累計) | 第3四半期(累計) | 金額 | 増減率 |
| コンテンツサービス | 759 | 657 | ▲102 | ▲13.4% |
| ビジネスサポートサービス | 491 | 695 | 204 | 41.5% |
| 再生可能エネルギー | 43 | 45 | 1 | 2.6% |
| 合計 | 1,295 | 1,398 | 102 | 8.0% |

■ コンテンツサービス

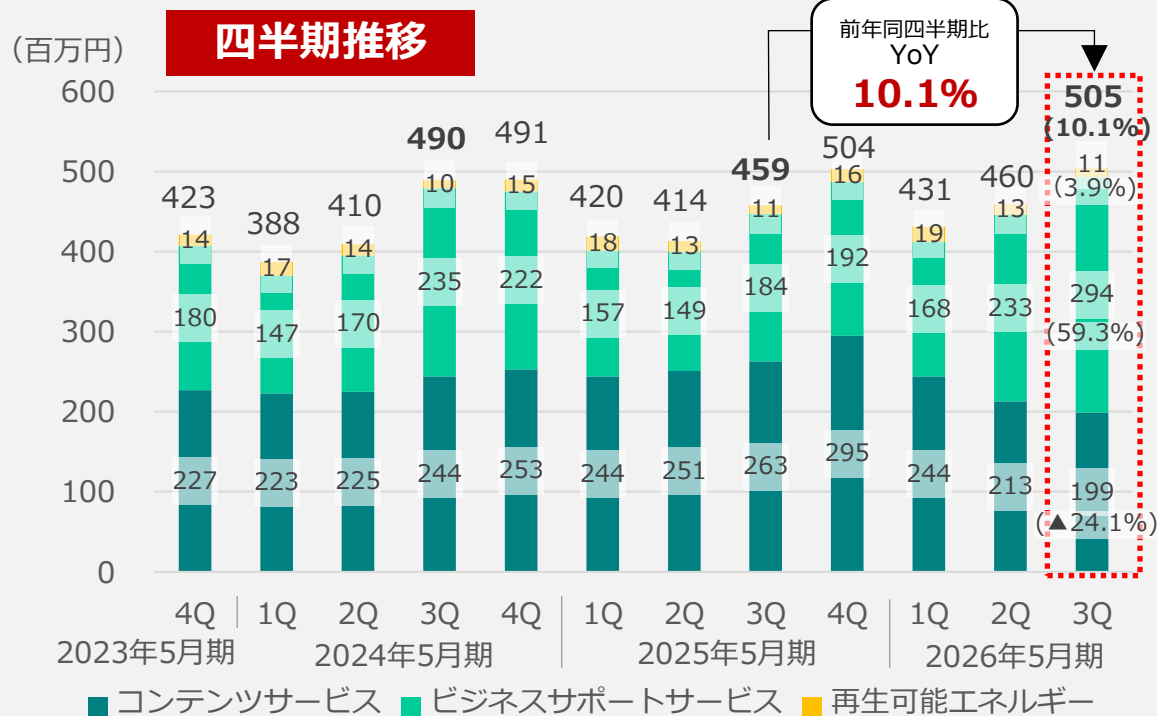
「定額制コンテンツ」等の減少によりYoY13.4%減収

■ ビジネスサポートサービス

「キitting支援」の大幅な伸長、及び「コミュニケーション」「交通情報」の増加によりYoY41.5%増収

■ 再生可能エネルギー

良好な天候によりYoY2.6%微増



売上高 (ソリューション事業)

前年同四半期比

(単位：百万円)

| | 2025年5月期 | 2026年5月期 | 前年同四半期比 | |
|------------|-----------|-----------|---------|-------|
| | 第3四半期(累計) | 第3四半期(累計) | 金額 | 増減率 |
| システム開発サービス | 1,182 | 1,091 | ▲91 | ▲7.8% |
| 業務支援サービス | 731 | 743 | 12 | 1.7% |
| その他サービス | 53 | 95 | 41 | 76.9% |
| 合計 | 1,967 | 1,929 | ▲38 | ▲1.9% |

■ システム開発サービス

「受託開発」の復調の遅れ等により
YoY7.8%減収

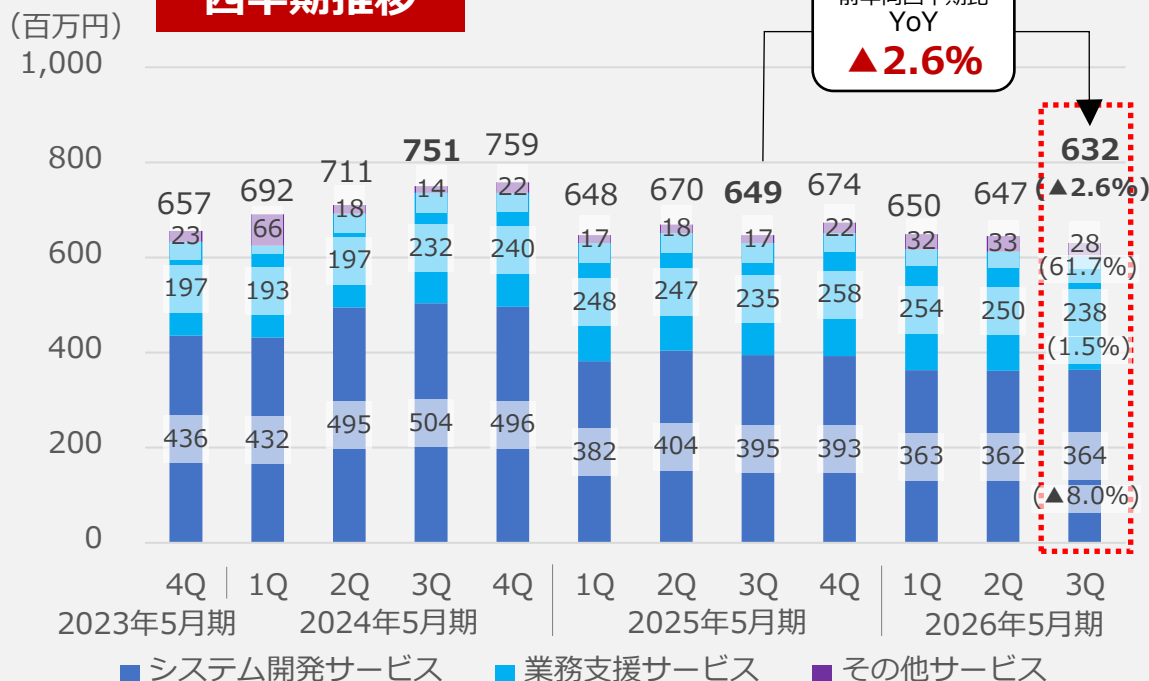
■ 業務支援サービス

高度IT人材の需要増加により
YoY1.7%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YoY76.9%増収

四半期推移



※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 | 2026年5月期 | 前年同四半期比 | |
|------------|-----------|-----------|---------|--------|
| | 第3四半期(累計) | 第3四半期(累計) | 金額 | 増減率 |
| 売上原価 | 2,071 | 2,206 | 135 | 6.6% |
| 販管費(広告宣伝費) | 90 | 48 | ▲42 | ▲46.3% |
| 販管費(人件費) | 774 | 757 | ▲17 | ▲2.2% |
| 販管費(その他) | 291 | 288 | ▲2 | ▲0.9% |

売上原価

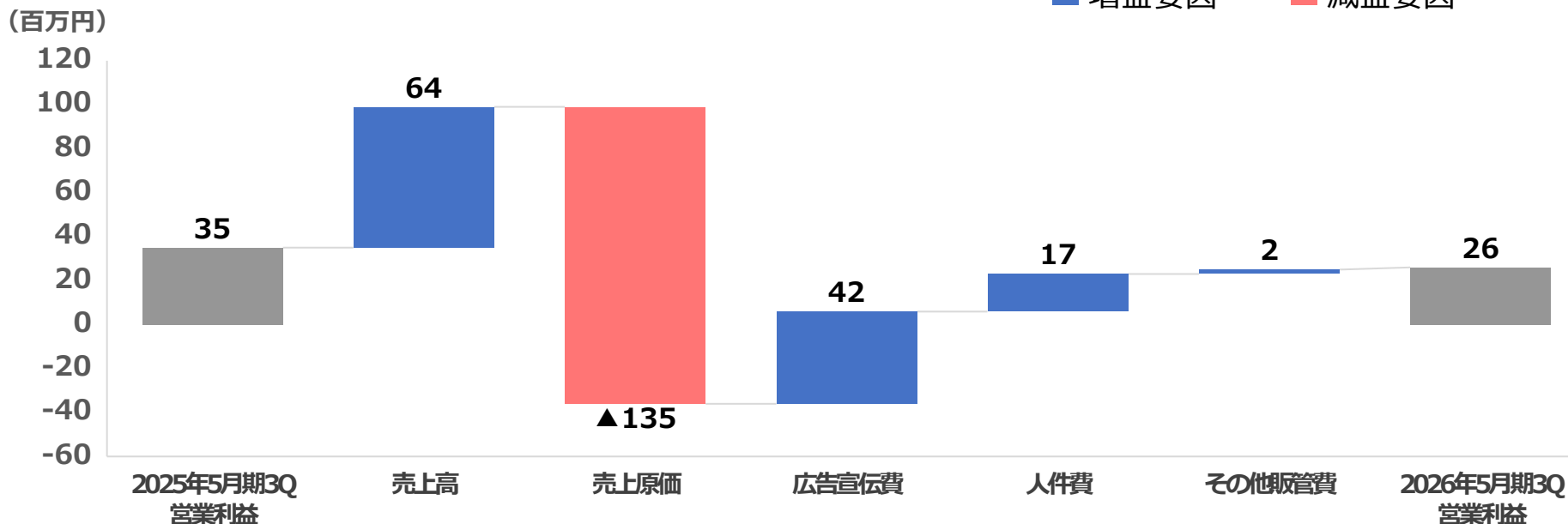
キitting支援(代行サービス)の伸長に伴う外注費の増加等により、YoY6.6%増加

販管費(広告宣伝費)

広告戦略の見直し等によりYoY46.3%減少

営業損益の増減

■ 増益要因 ■ 減益要因



連結貸借対照表

(単位：百万円)

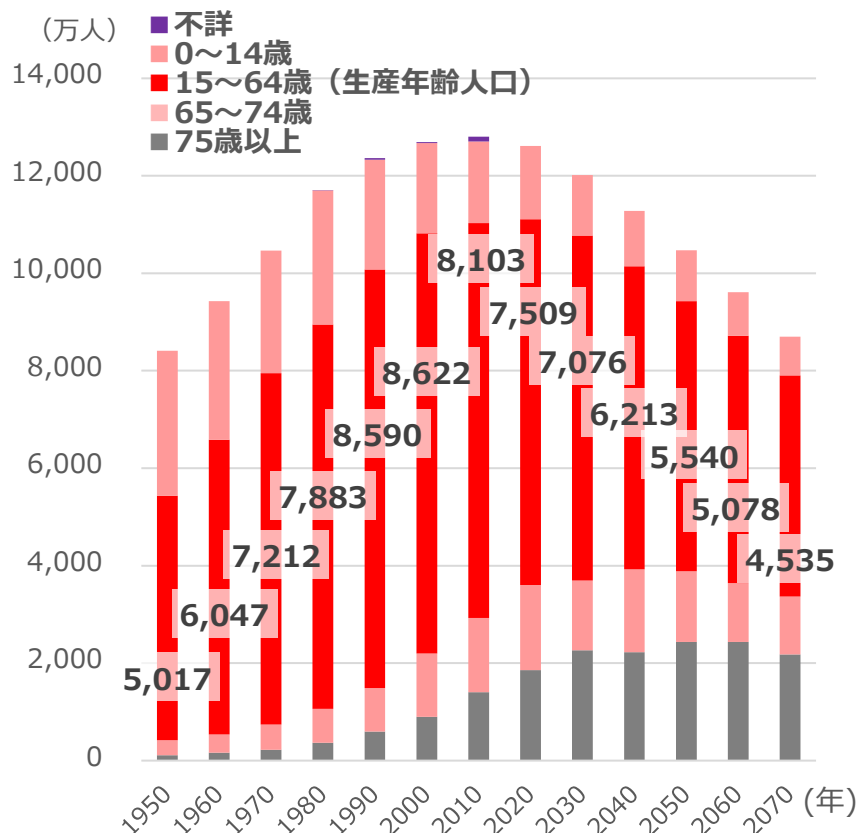
| | 2025年5月期 期末 | 2026年5月期 第3四半期末 | 増減 | 増減理由 |
|----------|----------------|--------------------|-----|--|
| 流動資産 | 4,711 | 4,681 | ▲29 | 現金及び預金▲56、売掛金及び契約資産▲11、仕掛品+16、商品+11 |
| 固定資産 | 880 | 911 | 30 | 投資有価証券+35 |
| 資産合計 | 5,591 | 5,592 | 1 | |
| 流動負債 | 608 | 657 | 48 | 買掛金+68、契約負債+44、賞与引当金+32、未払費用▲59、未払金▲47 |
| 固定負債 | 86 | 84 | ▲1 | リース負債▲3、退職金給付に係る負債+2 |
| 負債合計 | 694 | 741 | 46 | |
| 純資産 | 4,896 | 4,851 | ▲45 | 利益剰余金▲127、 その他有価証券評価差額金+76 |
| 負債・純資産合計 | 5,591 | 5,592 | 1 | |
| 自己資本比率 | 84.7% | 83.7% | | |

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。

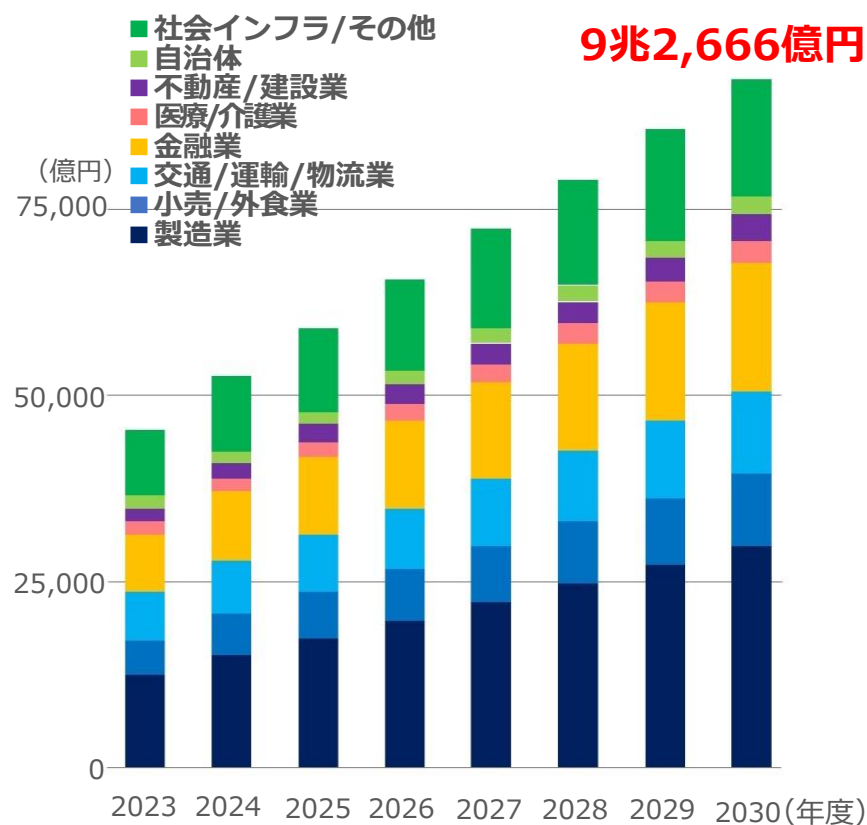
*Digital transformation(デジタルトランスフォーメーション)。「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念

生産年齢人口推移



(※内閣府のデータを基に当社が作成)

国内DX関連投資額



9兆2,666億円

(※富士キメラ総研のデータを基に当社が作成)

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)



ちよこっとゲーム



Speak Lab



SPゲームパック



ATIS交通情報



リズム手帳



ラッキー
ステーション



スゴ
コミック



BOOK
SMART



いなせり市場

キャリア定額
(for dバリューパス)

月額

その他

ビジネスサポートサービス (BtoB)



キャatering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

●キャリア定額



「スゴ得コンテンツ」*が「dバリューパス」へリニューアル。当社提供コンテンツは継続した付加価値向上へ向けサービスを拡充

*株式会社NTTドコモ提供

●月額・その他



『ATIS交通情報』

パートナー企業との連携強化により
役員送迎や貨物運送など
プロドライバーの利用が拡大



『リズム手帳』



『ラッキーステーション』

ユーザー獲得へ向けパートナー企業の開拓を強化

ビジネスサポートサービス

●キitting支援

NEXT GIGA*に伴う需要増で、単月かつ1案件として過去最大となる5万5千台をキitting（代行サービス）。代行サービスに付随したツール販売や、オーダーメイドツールも進行

*端末入替や通信網整備に向けたGIGAスクール構想第2期

●交通情報

・メディア向けサービス

岡山県・佐賀県・沖縄県の各メディア局へ
放送原稿にできる交通情報を提供開始



●コミュニケーション

販売パートナー企業を拡大。民間企業その他、
医療機関向けsXGP*の利用が拡大

*企業が独自で構築・運用できるLTE通信規格

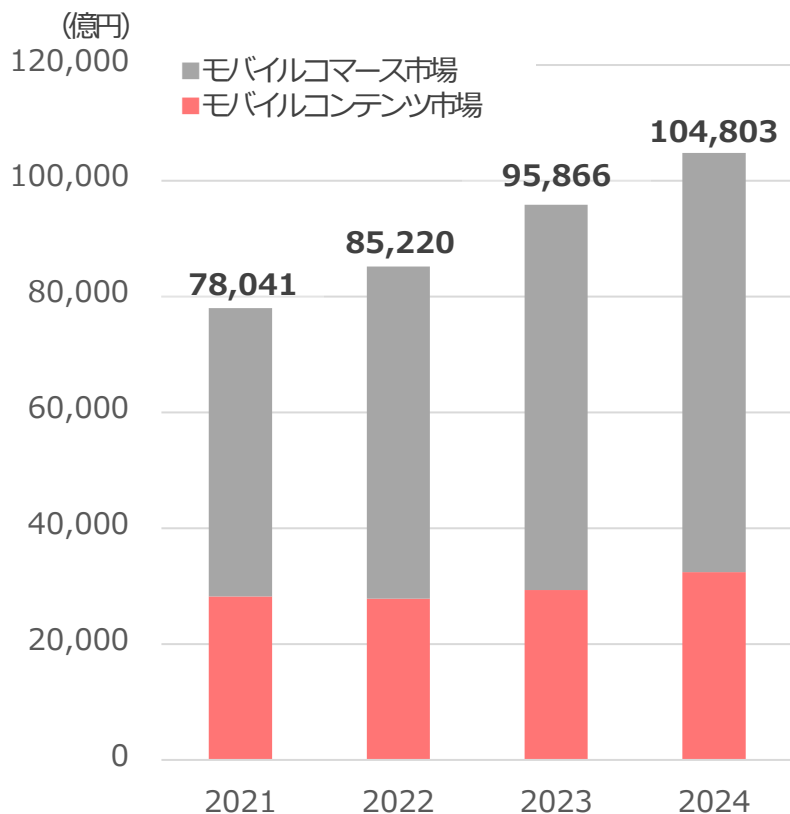
●EC・ASPサービス等

・調達業務支援サービス

大手民間企業等への導入が拡大

拡大を続けるモバイルコンテンツ関連市場を背景に、品質改善の徹底とサービスの創出・拡充、及びマーケティングに基づいた販路の開拓を推進。

モバイルコンテンツ関連市場



(※一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラムのデータを基に当社が作成)

産業利用へ拡大

企業連携

パーソナライズ



UI/UX改善

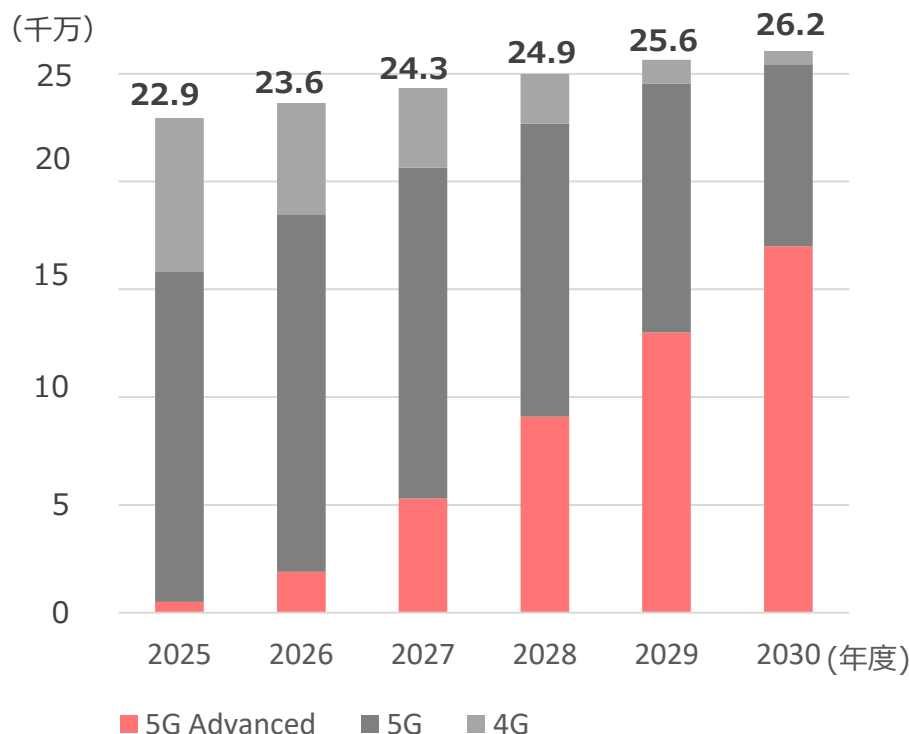
キャンペーン実施



独自開発のRPA*₁システム『Kitting-One』を基にした端末初期設定（キittingグ）支援*₂。NEXT GIGAをはじめとした端末入れ替え需要の増加でツールの拡販へ。

*₁ Robotic Process Automationの略 *₂ 『Kitting-One』の「ツール販売」、同システムを用いて作業を請け負う「代行サービス」、顧客のニーズに合わせて同システムをカスタマイズする「オーダーメイドツール」の3つのサービスを提供

国内移動体通信サービス通信規格別累計契約数予測



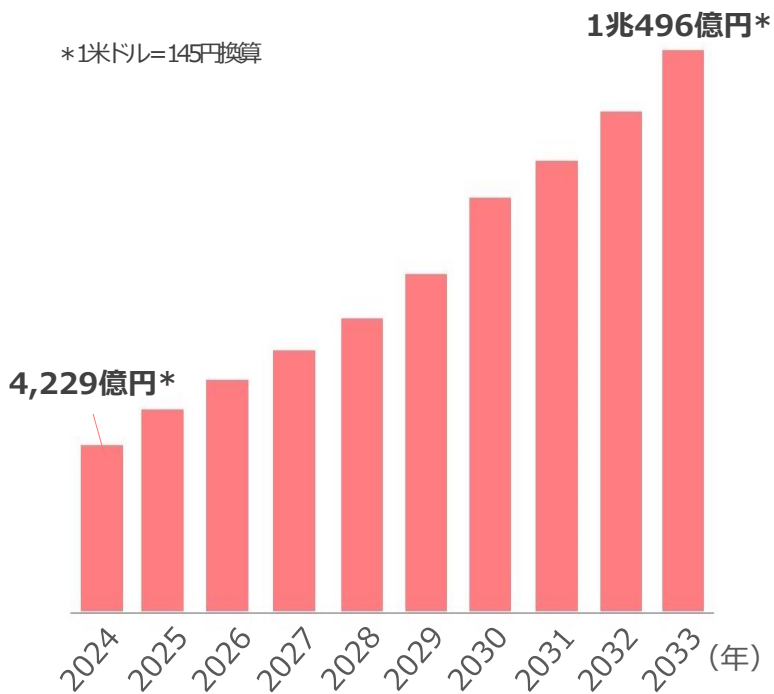
(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)



Image by Freepik

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。物流2026年問題で、より高精度な交通情報が求められる物流DXを背景に独自システムを拡充しサービス拡大。

日本の高度道路交通システム市場統計



(※IMARC Groupのデータを基に当社が作成)

物流業界向けサービス (一例)

正確な交通情報把握と運行ルート最適化で物流・旅客を効率化



*簡易地図

キッキング支援

交通情報

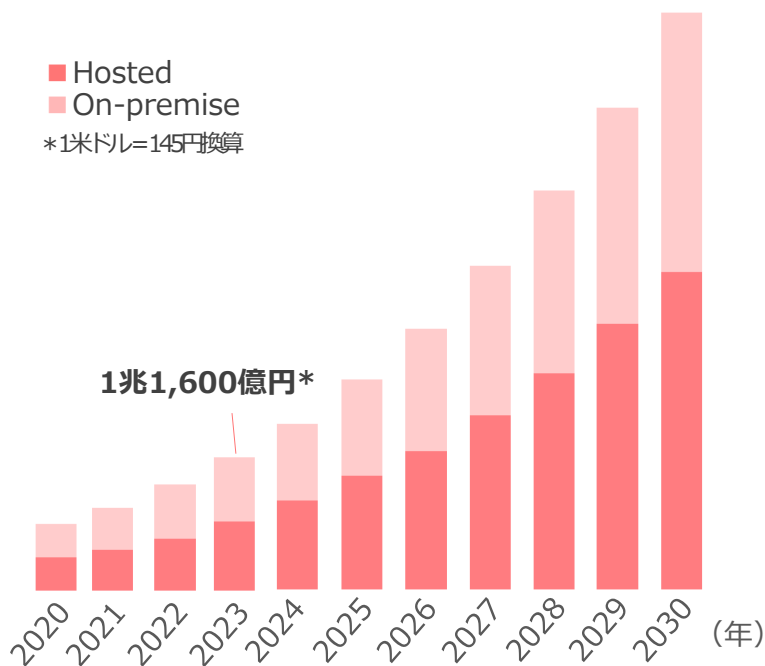
コミュニケーション

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。sXGP等 レガシーシステムからの移行需要獲得で事業拡大を推進。

Japan Unified Communications Market (推移・予測)

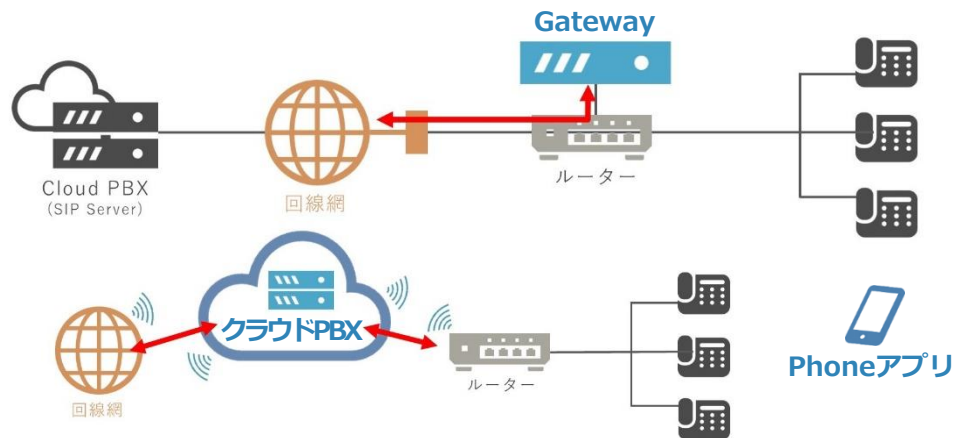
■ Hosted
■ On-premise
*1米ドル=145円換算



(※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

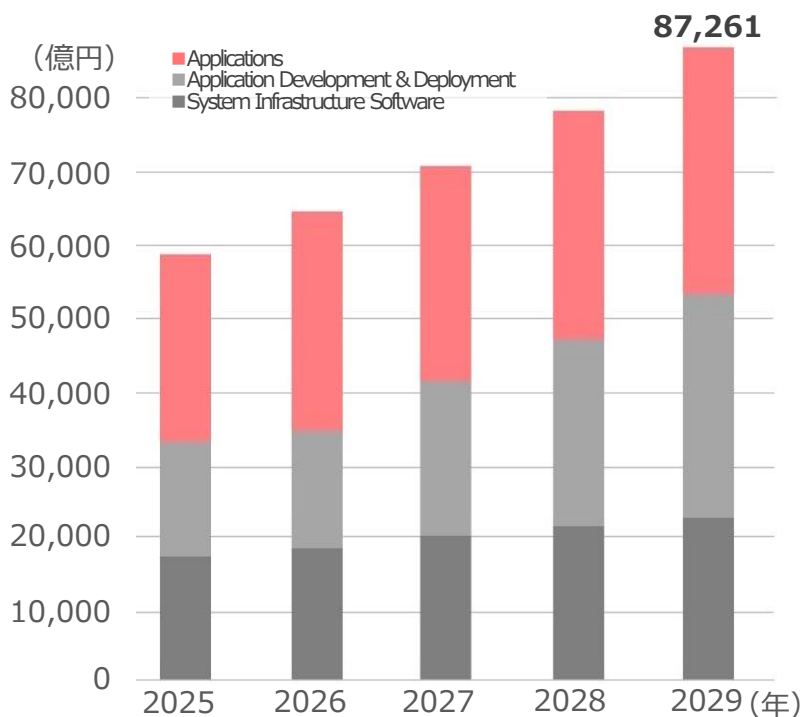
交通情報

コミュニケーション

EC・ASPサービス等

ソフトウェア構築を通じEC・ASP等を提供。調達業務支援サービスは、競争優位性の高いシステムにより官公庁や大手民間企業等の調達改革を支援。

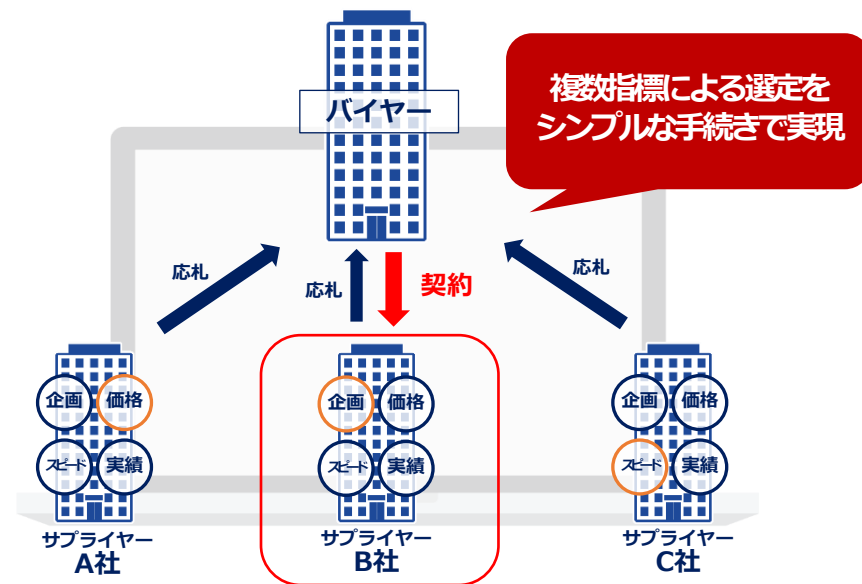
国内ソフトウェア市場 予測



(※IDC Japanのデータを基に当社が作成)



一般競争入札 (提供方式一例)



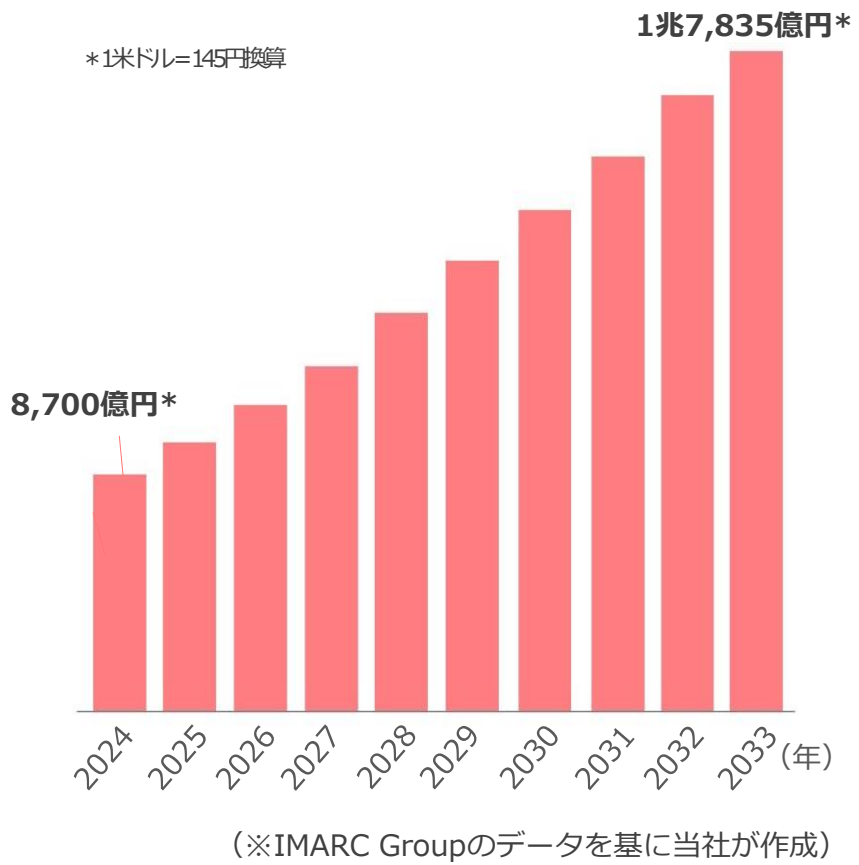
バイヤー：間接材等の調達品を購入する法人 / サプライヤー：間接材等の調達品を提供する法人

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

右肩上がりで拡大が進むと見込まれている太陽光発電市場。同サービスにおいては太陽光発電による電力売買を中心にサービスを提供。

日本の太陽光発電市場



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・運用までのトータルサービスを提供

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への常駐型で支援

その他サービス



端末周辺環境の支援を主とした各種商材販売

トピックス

システム開発サービス

開発・運用において積極的にAIを導入。効率化とともに、顧客のAI導入支援へ



➡ ITコンサルティングを軸としたトータルソリューション提供で事業を拡大

業務支援サービス

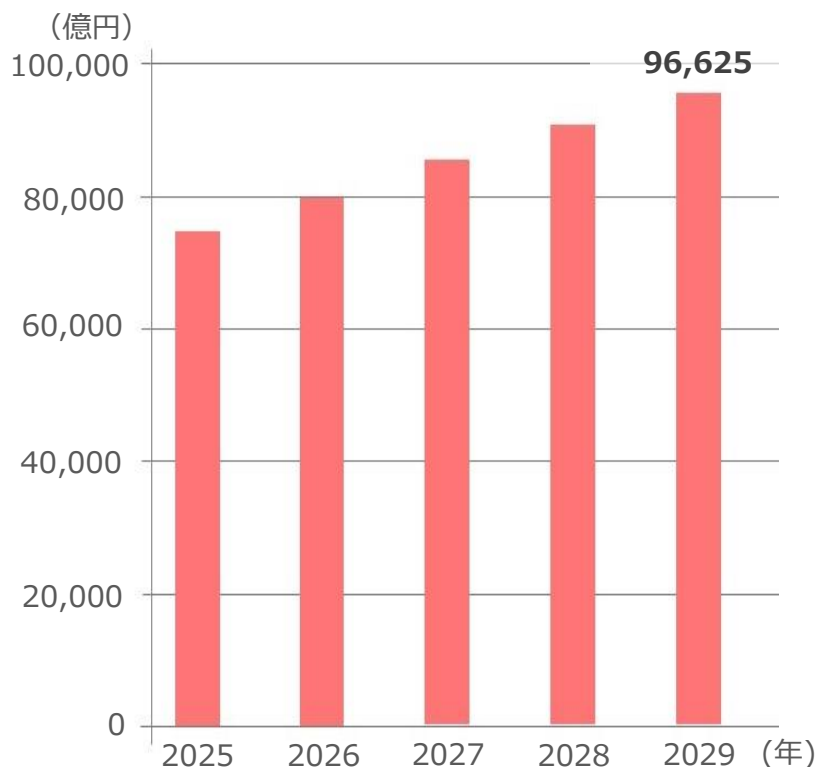
チーム編成した高度IT人材のサービス提供を強みに、顧客の開拓と深耕に向けて営業強化



➡ 上流工程中心の豊富な支援実績を基に案件獲得を推進

自社開発コンテンツで培った実績を基にトータルにITソリューションを提供。
ITコンサルティングの強化により大型案件の獲得、事業拡大へ。

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)

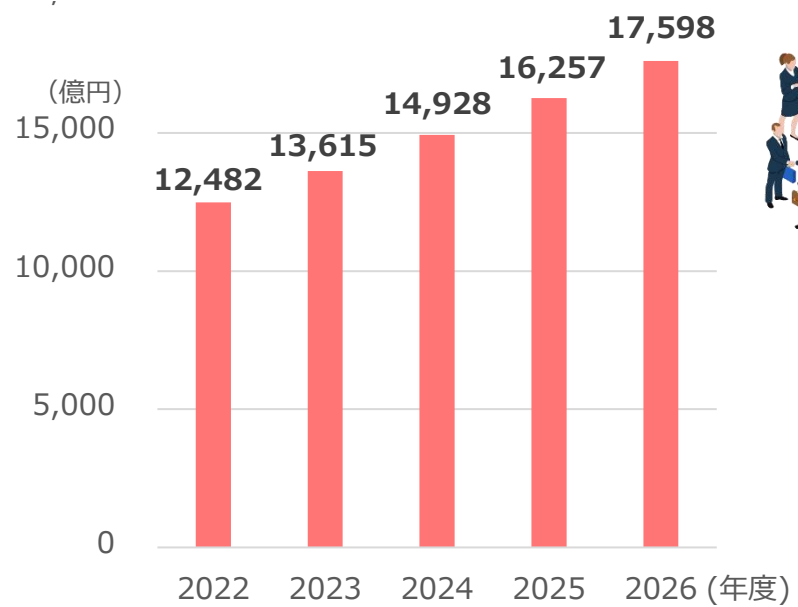


- *1 Business Process Re-engineering (業務改革) の略
- *2 Request for Proposalの略で、技術仕様の「提案依頼書」の意味
- *3 Product Owner/Project Managerの略

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。通信キャリアやメディア局をはじめとした大手企業へ営業及び開発領域の支援を拡大。

※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。

デジタル人材採用・活用支援サービス市場



ピラミッド型チーム編成による高い対応力と運用効率で支援



※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ル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

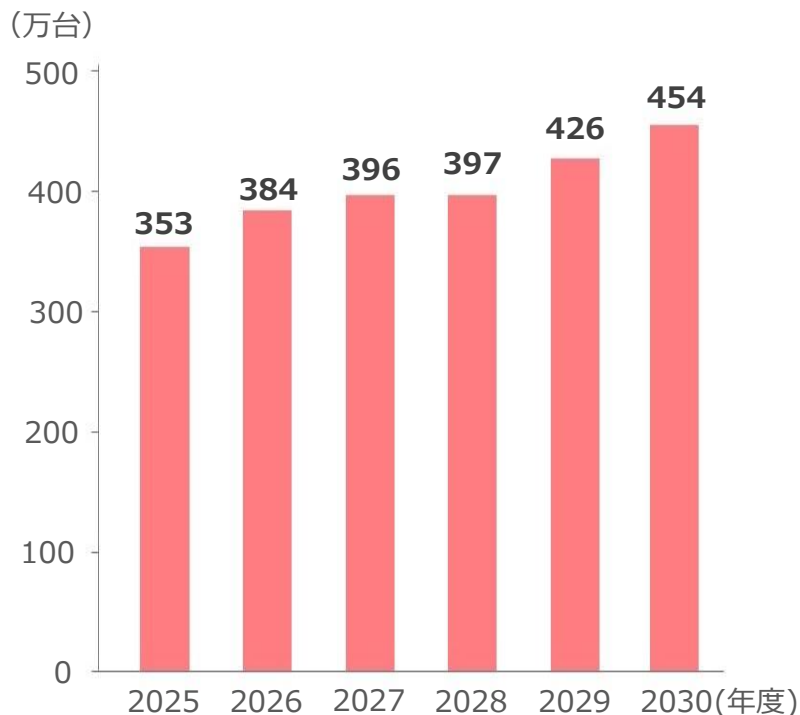
※事業者売上高ベース

(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)

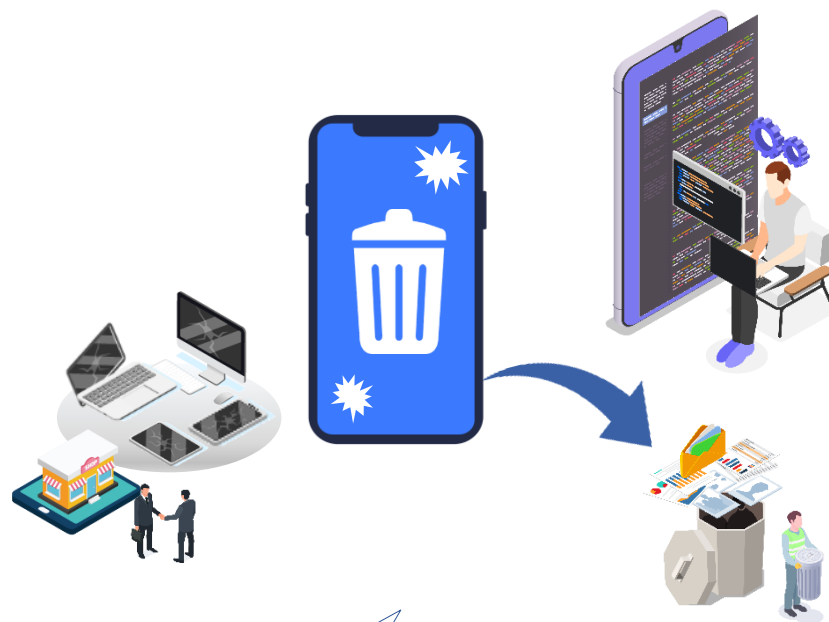
Image by Freepik

端末周辺環境の支援を主とした各種商材販売を推進。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販売代理店への営業を強化。

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

4. 連結業績予想

●業績予想と進捗

(単位:百万円)

| | 2026年5月期 (修正予想) | 前期比 | | 2026年5月期 3Q (実績) | 3Q進捗率 |
|--------------------------|--------------------|-----|---------|---------------------|-------|
| | | 増減額 | 増減率 (%) | | |
| 売上高 | 4,580 | 137 | 3.1% | 3,327 | 72.7% |
| 営業利益 | 85 | 17 | 25.3% | 26 | 31.1% |
| 経常利益 | 110 | 20 | 23.1% | 49 | 44.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益 | 45 | 23 | 107.4% | 7 | 16.7% |

●今後の展開

■クリエイション事業

◆コンテンツサービス

: サービス拡充によるバリュー向上と
法人とのアライアンス強化により反転へ

◆ビジネスサポートサービス

キッティング支援

: 端末入れ替え需要を背景に**ツールを拡販**し更なる成長へ

コミュニケーション

: PHS・3G停波を契機としたレガシーシステムの刷新需要を獲得

■ソリューション事業

◆システム開発サービス

: **ITコンサルティングの強化**により**大型案件**の獲得、事業拡大へ

◆業務支援サービス

: 高度IT人材を活かした開発領域への支援に注力

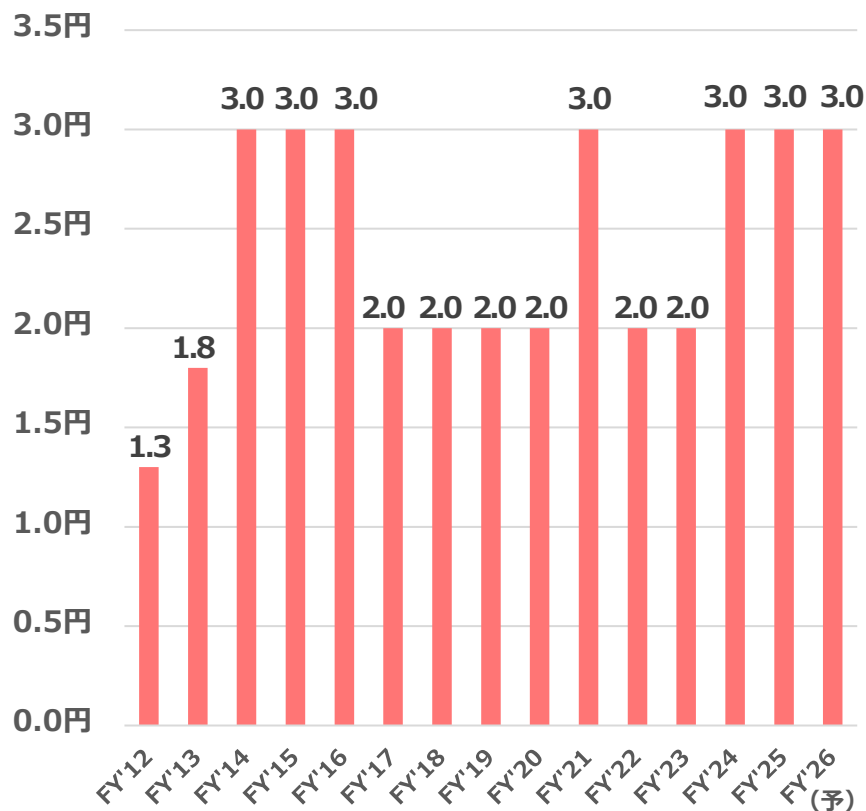
2026年5月期は事業再構築時期と位置づけ、2027期5月期は収益拡大へ邁進

2026年5月期は3円（配当性向256.4%）の予想

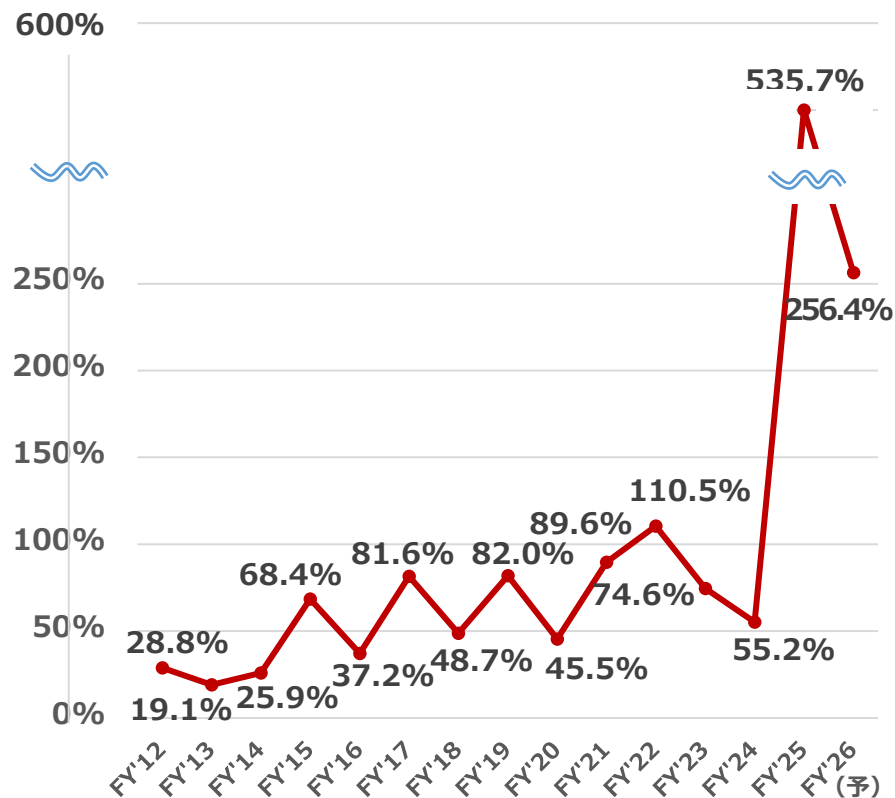
配当方針

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 | <p>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、 NEインベストメント(株)</p> <p>非連結：Dive Global Access, Inc.、セキュア・バンク(株)</p> |
| 従業員数 | 221名 ※2025年11月30日現在 |
| 事業区分 | <p>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</p> <p>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</p> |

■ 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

■ NEインベストメント株式会社

- 企業の成長支援に資する事業投資
- 有価証券等への自己資本投資

■ セキュア・バンク株式会社

- 情報セキュリティ関連サービスの提供等
- AI及びデータ分析技術を用いたシステム開発・運用
- IaaS、SaaS、PaaSの企画・開発

■ 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

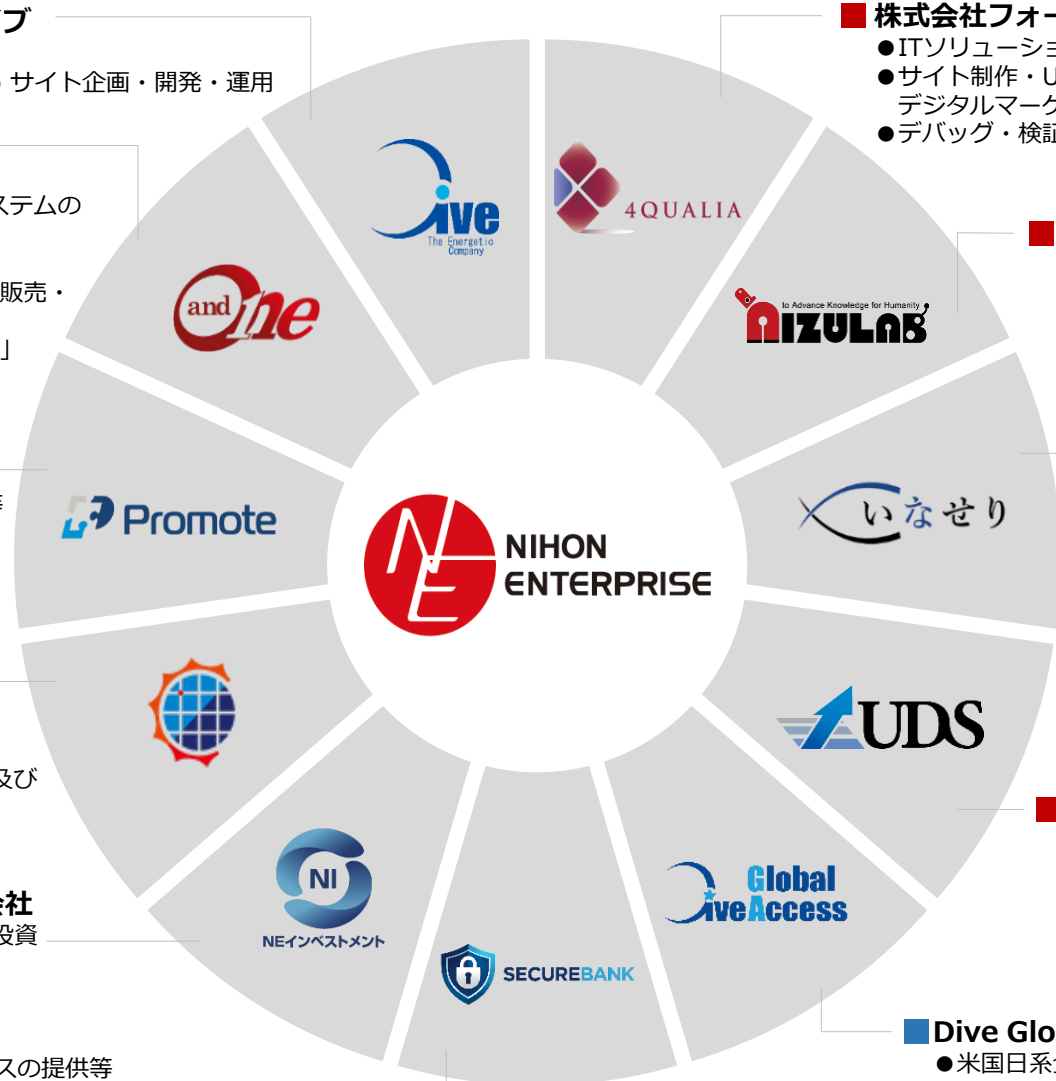
- 東京魚市場卸協同組合公式、飲食事業者向け鮮魚ECサービス『いなせり』の企画・開発・運営
- 一般消費者向け鮮魚ECサービス『いなせり市場』の企画・開発・運営

■ 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



■ 連結子会社9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・一般道路の交通事故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**

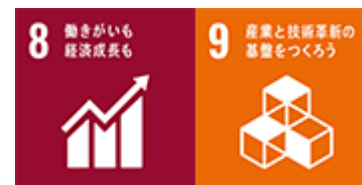
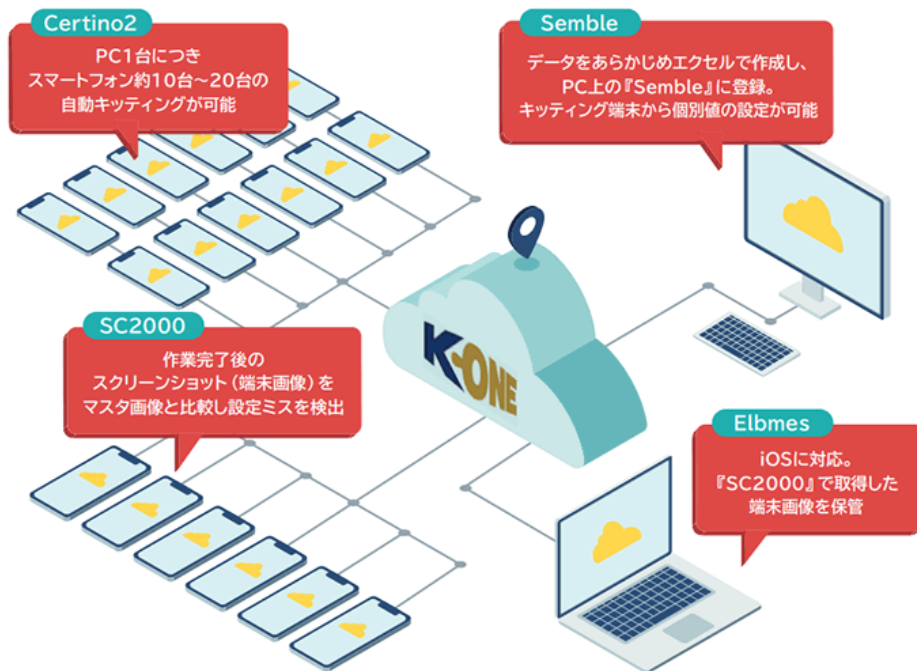
8 働きがいも
経済成長も



11 住み続けられる
まちづくりを



キitting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itting）をRPAシステムにより自動で処理。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ittingし、大幅な省力化を実現。



独自開発したシステム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。