

株主メモ

事業年度	6月1日から翌年5月31日まで
定時株主総会	毎年8月
株主確定基準日	(1)定時株主総会 5月31日 (2)期末配当金 5月31日 (3)中間配当金 11月30日
株主名簿管理人 特別口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 フリーダイヤル:0120-232-711
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第二部
公告の方法	電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告によることができないときは、日本経済新聞に掲載いたします。
電子公告URL	http://www.nihon-e.co.jp/

お知らせ

1. 株券電子化によるご注意

- (1)株券電子化にともない、株主様の各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- (2)特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- (3)配当金の口座振込のご指定につきましても、お手続きは配当金振込指定書を各口座管理機関を経由してお届けいただくこととなりました。従来同封いたしておりました当社専用の「配当金振込指定書」は今回から同封を取りやめております。振込指定のお手続きにつきましては詳しくは各口座管理機関にお問い合わせください。
- (4)未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

2. 配当金計算書について

配当金の口座振込をご指定の方と同様に、「期末配当金領収証」により配当金をお受取になられる株主様宛にも「期末配当金計算書」を同封いたしております。配当金をお受取になった後の配当金額のご確認や確定申告の資料としてご利用いただけます。



商標について

- 「デコメ」、「デコメール」および「マチキャラ」は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの商標または登録商標です。
- 「着うた」および「着うたフル」は、株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの商標または登録商標です。
- 「Android」および「Android マーケット」は、Google Inc.の商標または登録商標です。
- 「iPhone」、「iPod」および「App Store」は、米国および他国のApple Inc.の商標または登録商標です。
- 「Twitter」は、Twitter,Inc.の登録商標です。
- 「Yahoo!」は、米国Yahoo! Inc.の商標または登録商標です。
- 「Mobage」は、株式会社ディー・エヌ・エーの商標または登録商標です。
- 「GREE」は、グリー株式会社の登録商標です。

※その他、文中に記載されている会社名および商品名/サービス名は、各社の商標または登録商標です。
※文中には、必ずしも商標表示(®、TM)を付記していません。

株主の皆様へ

第23期の連結業績と取り組み

まず、株主の皆様には日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。また、3月の東日本大震災で被災された皆様にごよりお見舞い申し上げます。

第23期におきましては、移動体通信業界では第三代携帯電話端末を中心に携帯電話の契約数が拡大し、高速・高性能な情報インフラが普及してきました。その中で、モバイルコンテンツ市場では、ソーシャルアプリ*市場の拡大や、従来型の携帯電話（フィーチャーフォン）からスマートフォン（高性能携帯電話）へのシフトが急速に進むと共に、無料コンテンツが増えるなど、フィーチャーフォン向けの有料課金コンテンツを中心に展開してきた当社にとって、事業環境は大きな変化を迎えています。

このような状況下、コンテンツサービス事業においては、選択と集中を実施し、主力サイトの新規会員数の拡大に努めました。また、ソーシャルアプリ・スマートフォン向けコンテンツを投入し、アプリ運営のノウハウを蓄積してきました。その他、国内ではこれまで制作のみ行っていた電子書籍事業についても、今後の市

場の拡大を見込み、「ケータイ書店 Booker's」を東京都書店商業組合と共同で運営を開始し、配信にも参入するなど、先を見据えた投資も行いました。

ソリューション事業においては、広告の売上高が牽引役となった他、企業のコンテンツ制作・運営・保守業務による売上が順調に推移しました。また、スマートフォンを活用した企業プロモーションへの関心も高まる中、受注に向け営業強化に取り組んできました。広告については、フィーチャーフォン向けコンテンツの販売にあたり、携帯販売代理店と連携し、携帯電話の販売と同時にコンテンツも販売いただく「店頭アフィリエイト」が、5年前の開始から順調に成果を上げてきました。

コンテンツプロバイダーにとっては逆風ともいえる厳しい環境にありますが、先を見据え戦略的に取り組んできたことが収益に結びつき、連結業績は増収増益となりました。

海外での取り組み

中国においては、コンテンツサービス事業では、2G、2.5G向けゲームコンテンツを配信しつつ、第三代携帯電話（3G）の拡大を見据え、事業ドメインを電子コミックの配信サービスと位置付け、中国の作家や出版業界と連携しながら、携帯電話向け電子コミックストア（漫魚）を開設し、電子コミックの配信を開始しました。また、ソリューション事業では中国3Gの本格的普及に向けて、電子書籍・デコレーションメール等のコンテンツ制作を行ってきました。また、インドにおいては、モバイルコンテンツ事業を開始した他、携帯通信キャリアとの連携強化に取り組んできました。

スマートフォンが普及する今後の市場では、AndroidマーケットやApp Storeを介し、国という垣根を越えてコンテンツを利用いただくチャンスがあります。例えば、日本発信のコンテンツを中国語化し、既にマーケットがある中国のローカルの通信

キャリア会社へ提供することで加入者が何倍にも拡大するといった展開が考えられます。そのような施策を実行するためにも数年前から海外で事業を行っており、当社は中国でコンテンツを配信するライセンスも保有しておりますので、これを強みとして、日本での人気のコンテンツをワールドワイドなAndroidマーケットに普及するだけでなく、中国やインドのローカルマーケットに普及していくことも視野に入れています。

また、無料コンテンツでも市場のマーケット力が出てくると、そこに広告力やメディアカなどが生じ、ビジネスチャンスがあると捉えています。世界の市場ではそのような環境が広がっていますので、今後中国・インド以外にも拠点を置きたいと考えています。

来期（第24期）の展望

第24期は、本業であるコンテンツサービス事業をさらに伸ば

していきます。引き続き厳しい環境が予想されますが、当事業ではよりスマートフォンに注力し、力強く施策を仕掛けていきます。フィーチャーフォン向けについても、収益に結びつくコンテンツを見極め、新規会員数の拡大に向け展開していきます。また、新たに開始した電子書籍事業についてもフィーチャーフォンとスマートフォンとの両方でコンテンツサービスをさらに広げ、収益の拡大に努めます。

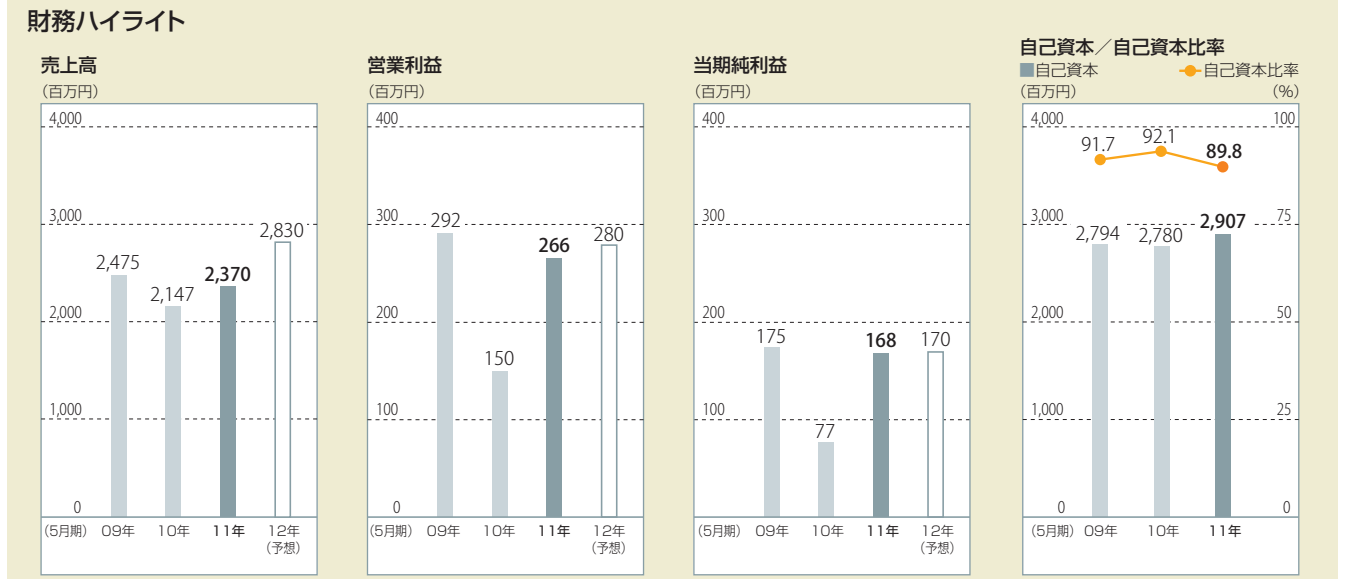
ソリューション事業については、当期の牽引役であった店頭アフィリエイトを引き続き拡大していく他、企業からのスマートフォン向けコンテンツ制作の要望が増えており、業績への寄与を見込んでいます。

海外では、中国での電子書籍事業、インドでのコンテンツ事業を進め、業界の雄になれるよう業績の拡大を図っていきます。



日本エンタープライズ株式会社
代表取締役社長

植田 勝典



*ソーシャルアプリ
ユーザー同士の繋がりや交流を目的とするSNS(ソーシャルネットワーキングサービス)等のプラットフォーム上で動作する、コミュニティ機能を取り入れたWEBアプリケーションのこと。

株主の皆様へ

中長期のビジョン

現在、コンテンツプロバイダーは有料課金コンテンツユーザーの減少に直面しており、ユーザーが減少しても利益を上げられる施策が求められています。当社はフィーチャーフォンのコンテンツをスマートフォンへそのまま移行するような、有料課金用のコンテンツを準備しています。一方で、無料のコンテンツ市場も拡大していくことが予想されるため、同市場でも勝ち残れる企業になるべく、無料コンテンツでも収益を上げられるビジネスモデルへの投資を進めていきます。

事業環境としては、これまでは通信キャリア会社を中心にコンテンツが提供され、我々コンテンツプロバイダーが利益を上げるのが難しい状況でしたが、今後はAndroidマーケットやApp Storeを軸に自由な展開が可能な、我々にとって真の活躍の場が作られていくと考えています。例えば中国やインドなどでは、ユーザーが3万人程度の小規模なコンテンツでも、リンクを貼ることで広告ビジネスが成立していますので、ソーシャルアプリの市場拡大・スマートフォンの普及が本格化する中、日



本でも無料コンテンツで十分収益を上げられる市場に変化していくと予想されます。

現在当社が課金コンテンツで収益を上げている中、「自己否定ではないか」とご意見をいただくこともございますが、実際に市場は急速に進んでいます。将来の市場を見据え、勝ち残っていく手段が無料でも良いという判断を私はしています。

株主様へのメッセージ

当社はこれからも継続的な成長を目指し、業績や株主の皆様への利益還元への拡大に向けて真摯に取り組んでいきます。しかし、業績だけを求めるのではなく、社会全体が我々の業務を通じてサービスに喜びを感じ、我々と共に幸せになっていただくことを心から願っております。また、それを株主様と一緒に喜びたいということが我々の経営の考え方です。

当社は創業以来、日本赤十字社、社会福祉協議会や児童養護施設などへの寄付を念頭に、寄付口座に最終利益の1%を毎年蓄えてきました。今年3月の東日本大震災では一千万円の寄付をいたしました。社会に役立つために存在するという我々の理念を今後も形にしていきたいと思います。

株主の皆様におかれましてはこれからもご期待いただき、ご支援賜りますようよろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 植田 勝典

特集 NEトピックス

スマートフォン向けコンテンツを投入

コンテンツサービス事業では、新たな成長市場として期待されるスマートフォン市場への参入を開始しました。今後も積極的に新たなコンテンツを投入すると共に、既存公式サイトのスマートフォン化にも取り組んでまいります。

Androidアプリ「女性のリズム手帳」
「女性のリズム手帳Free」



Androidアプリ「目覚ましアプリ
(めざプロト)」(Twitter対応アラーム)



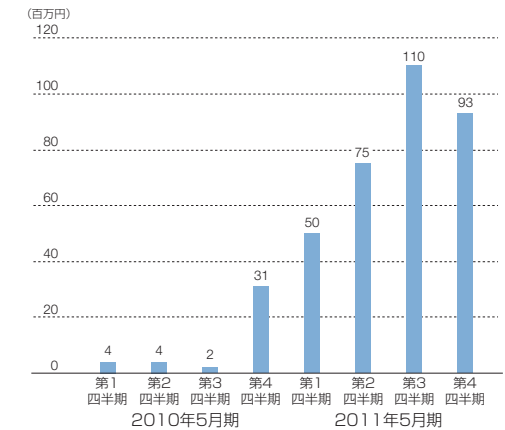
Android向けデコメール配信サイト
「デコデコメール」



店頭アフィリエイトビジネスを拡大

携帯電話販売代理店が店頭で携帯コンテンツをお客様に販売し、販売した代理店に対して当社が手数料を支払う「店頭アフィリエイト」の獲得件数が順調に推移し、店頭アフィリエイトを含む広告分野の売上高は330百万円(前期比679.9%増)となりました。更なる拡大に向け、スマートフォン向けのコンテンツ販売を強化していく他、携帯電話販売店とタイアップし、販売店へ来客する顧客とのタッチポイントを拡大する施策に取り組んでまいります。

広告分野 売上高推移

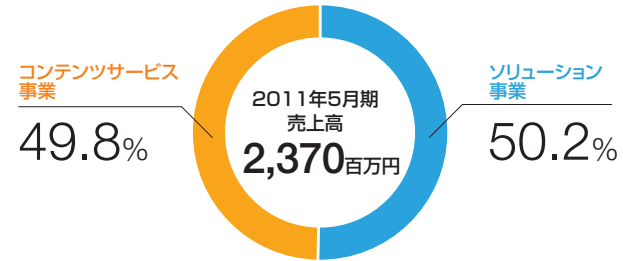


営業の報告

2011年5月期、コンテンツサービス事業においては、主力サイトの「選択と集中」を進め有料会員数の拡大に努めると共に、ソーシャルアプリやスマートフォン向けコンテンツの投入や、国内で電子書籍事業を開始するなど収益分野の拡大に努めました。また、ソリューション事業では、企業向けにモバイルソリューションを積極的に展開する中で、スマートフォンを活用したソリューションの営業を積極的に進めると共に、携帯電話販売代理店との協業の強化に努めました。

その結果、コンテンツサービス事業での主力サイトの売上の維持や、ソリューション事業での店頭アフィリエイトでの収益拡大が寄与し、2011年5月期の売上高は2,370百万円(前期比10.4%増)、営業利益は266百万円(同76.9%増)、経常利益は283百万円(同62.8%増)、当期純利益は168百万円(同117.0%増)となり、4期ぶりに増収増益となりました。

事業別売上高構成比



※2011年5月期より、従来の単一セグメントから、「コンテンツサービス事業」「ソリューション事業」へセグメント区分を変更しております。

コンテンツサービス事業

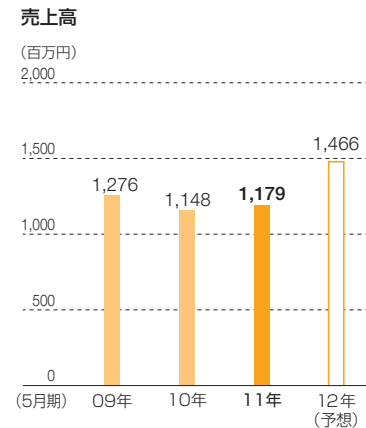
着うた・デコメール・ゲーム等エンターテインメントコンテンツの企画開発・配信サービス

当期の概況

- 引き続き公式サイトの「選択と集中」を実施し、総合的なコンテンツ力を向上。
- 東京都書店商業組合と電子書籍事業(ケータイ書店Booker's)の共同運営を開始。
- Mobage、GREE、Yahoo!Mobage、aimaといったソーシャルアプリ向けに展開。
- Androidマーケット向けにスマートフォン対応アプリを展開。

来期の施策

- 既存公式サイトのスマートフォン化や、キャリア課金をベースとした新規アプリ投入など、スマートフォン市場へ本格的に参入。
- 国内キャリア・プラットフォームとのコラボレーションによる集客力の向上。
- 独自ブランドアプリを企画開発。
- ソーシャルアプリ向けに既存アプリの強化・新規アプリの投入。
- フィーチャーフォンサイトの競争力を向上し、会員獲得を図る。



ソリューション事業

企業のコンテンツ制作、サイト構築・運営、システム構築、ユーザーサポート業務、デバッグ業務、MSP、ならびに物販業務、広告業務など

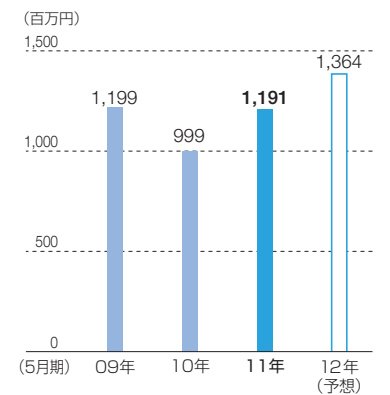
当期の概況

- 携帯電話販売代理店向けにコンテンツ販売を成功報酬型で行う「店頭アフィリエイト」が順調に拡大。
- 受注案件の運営・保守業務の安定化により、継続収益モデルが確立。
- スマートフォンを活用した販促活動・マーケティングの支援・提案を強化。

来期の施策

- 「店頭アフィリエイト」でのスマートフォン向けコンテンツの販売を強化。
- 携帯電話販売代理店に対し、スマートフォンに関するサポート業務や来店顧客の囲い込み施策を支援し、顧客とのタッチポイント(接点)を拡大。
- 大手クライアントへ、フィーチャーフォンの他、スマートフォンに対応したソリューションを提供。
- スマートフォンに対するサポート業務や、開発体制を強化。

売上高



海外事業※

モバイルコンテンツ市場が急速に拡大する中国・インドでモバイルコンテンツの制作・配信を中心に展開。

当期の概況

中国

- 事業ドメインを電子書籍事業に集中。
- 携帯通信キャリアとの連携を強化。

インド

- モバイルコンテンツ事業を開始。
- 携帯通信キャリアとの連携を強化。

来期の施策

中国

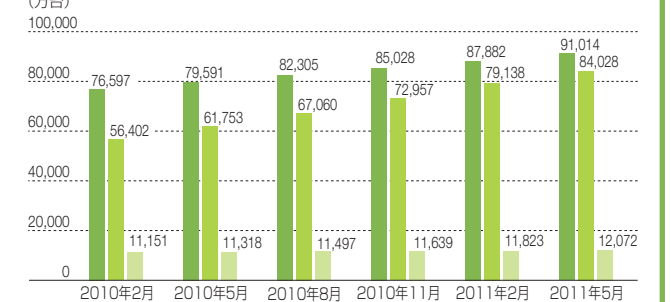
- 既存のコンテンツを継続的に展開。
- モバイル向け電子コミックストア「漫魚」に注力し、電子コミックス配信数・配信プラットフォーム先を拡大。

インド

- 各種無料アプリを投入し、広告収入の拡大を図る。

携帯電話契約数の推移

■中国 ■インド ■日本 (万台)



出所：中国：中国工業情報化部
インド：TRAI (Telecom Regulatory Authority of India)
日本：TCA (社団法人 電気通信事業者協会)

※海外におきましても、コンテンツサービス事業及びソリューション事業を展開しておりますが、国内事業との区別を明確にするため、海外事業として別途記述しております。

財務諸表

	2011年5月期 2011年5月31日現在	2010年5月期 2010年5月31日現在
(単位：千円)		
連結貸借対照表(要約)		
流動資産	2,814,741	2,250,206
固定資産	424,484	767,034
資産合計	3,239,225	3,017,240
流動負債	320,446	226,563
固定負債	8,086	7,240
負債合計	328,533	233,803
純資産合計	2,910,691	2,783,437
負債・純資産合計	3,239,225	3,017,240
連結損益計算書(要約)	2011年5月期 2010年6月1日から 2011年5月31日まで	2010年5月期 2009年6月1日から 2010年5月31日まで
売上高	2,370,825	2,147,745
売上総利益	1,374,243	1,300,371
販売費及び一般管理費	1,107,345	1,149,483
営業利益	266,898	150,888
経常利益	283,001	173,780
税金等調整前当期純利益	298,114	205,898
少数株主損益調整前当期純利益	168,993	—
当期純利益	168,982	77,886
連結包括利益計算書(要約)	2011年5月期 2010年6月1日から 2011年5月31日まで	2010年5月期 2009年6月1日から 2010年5月31日まで
少数株主損益調整前当期純利益	168,993	—
その他の包括利益	△11,443	—
包括利益	157,550	—
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	157,538	—
少数株主に係る包括利益	11	—
連結キャッシュ・フロー計算書(要約)	2011年5月期 2010年6月1日から 2011年5月31日まで	2010年5月期 2009年6月1日から 2010年5月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	280,414	127,175
投資活動によるキャッシュ・フロー	△304,032	159,117
財務活動によるキャッシュ・フロー	△32,965	△47,759
現金及び現金同等物の期末残高	1,092,497	1,152,881

資産

流動資産は前期末と比較して25.1%増、固定資産は前期末と比較して44.7%減となりました。これは、主に長期預金の振替及び差入保証金の回収によるものです。

負債・純資産

負債は前期末と比較して40.5%増となりました。これは、主に買掛金及び未払法人税等の増加によるものです。純資産は、剰余金の配当、その他の包括利益累計額等の減少がありました。利益剰余金の増加により、前期末と比較して4.6%増となりました。以上により、自己資本比率は89.8%となり健全な水準を維持しております。

売上高・利益

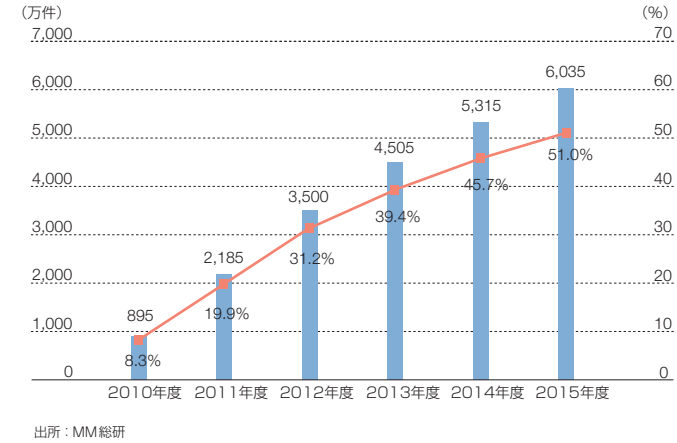
売上高は前期比10.4%増、営業利益は同76.9%増、経常利益は同62.8%増、当期純利益は同117.0%増となりました。これは、主にコンテンツサービス事業において主力の音楽分野で会員数・売上を維持できたこと、ソリューション事業において携帯電話販売代理店との協業による成功報酬型コンテンツ販売(店頭アフィリエイト)が拡大したことによるものです。

キャッシュ・フロー

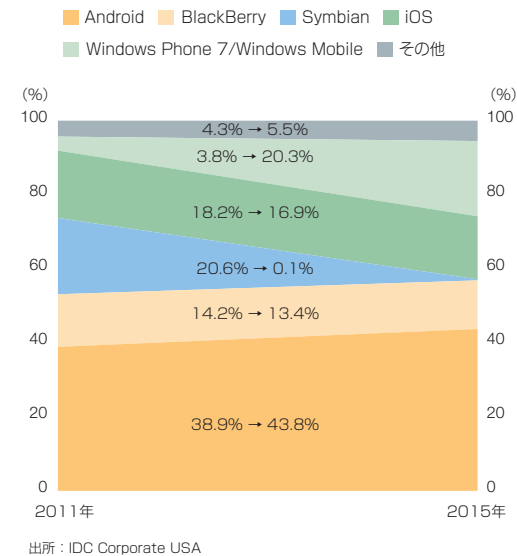
現金及び現金同等物の期末残高は1,092百万円、前期末と比較して5.2%減となりました。これは税金等調整前当期純利益298百万円の計上及び長期預金の払戻による収入500百万円があったものの、定期預金の預入1,200百万円、法人税等の支払額105百万円及び配当金の支払額29百万円等の支出によるものです。

モバイルマーケットデータ

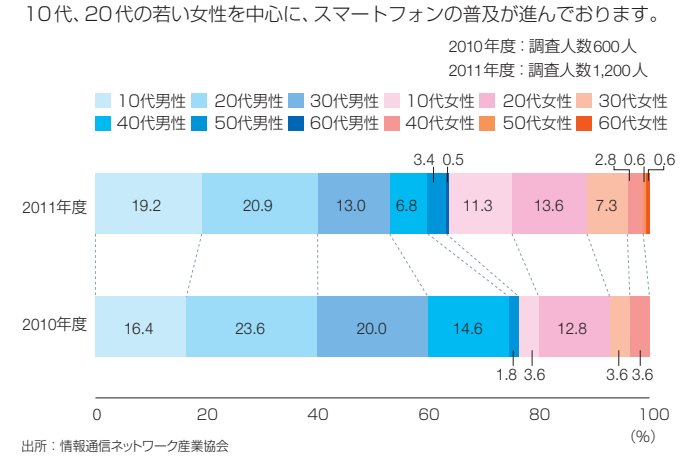
スマートフォン契約数・比率の推移・予測(国内)



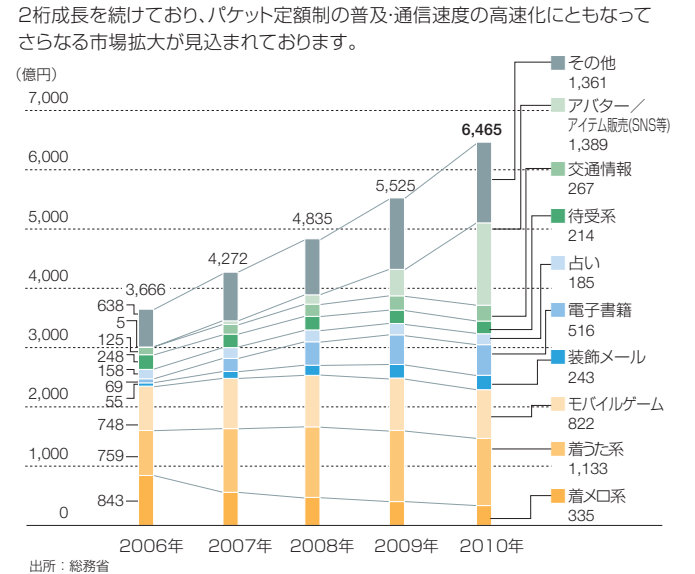
スマートフォンOS市場シェア予測(世界)



携帯電話の利用実態調査(スマートフォン利用者比率)



モバイルコンテンツ市場規模の推移



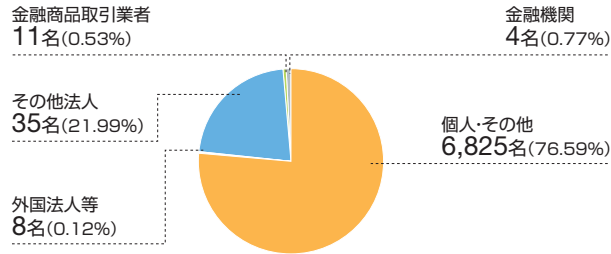
株式の状況 (2011年5月31日現在)

発行可能株式総数 ----- 1,478,000株
 発行済株式総数 ----- 377,000株
 (前期末比0株増)
 株主数 ----- 6,883名

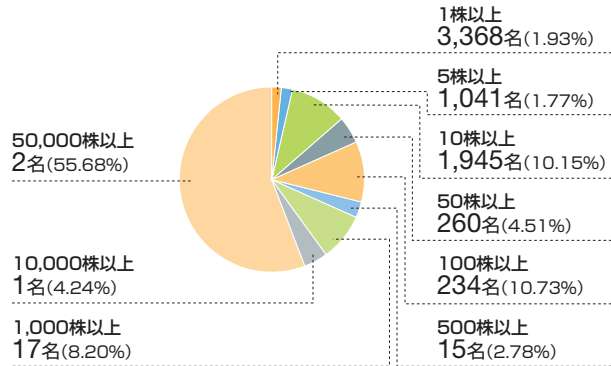
大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
植田 勝典	153,419	40.69
プラントフィールド株式会社	56,500	14.98
トヨタ自動車株式会社	16,000	4.24
オリックス株式会社	4,800	1.27
多々良 泰弘	3,132	0.83
日本エンタープライズ従業員持株会	2,402	0.63
小谷 芳和	2,120	0.56
岡 芳樹	2,005	0.53
OCAインベストメント株式会社	2,000	0.53
杉山 浩一	1,998	0.52

所有者別分布(株式数比率)

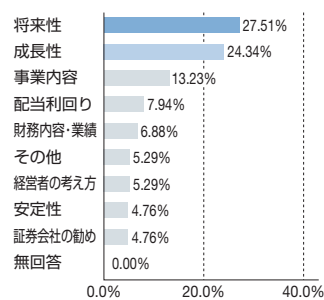


所有株式数別分布(株式数比率)

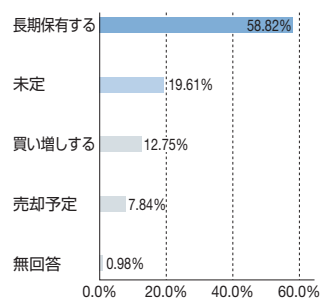


第22期 株主通信 株主様アンケート結果のご報告

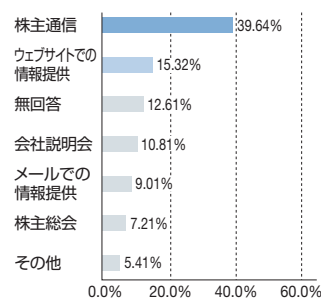
購入理由(複数回答有)



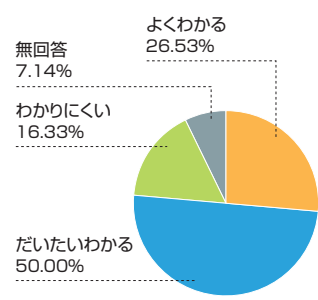
保有方針(一部複数回答)



充実を期待する点(一部複数回答)



株主通信の感想(会社の方向性)



会社の状況

会社概要 (2011年8月26日現在)

商号 日本エンタープライズ株式会社
 英文表記 Nihon Enterprise Co., Ltd.
 本社所在地 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷一丁目17番8号
 TEL 03-5774-5730(代表)
 設立 1989年5月30日
 資本金 5億9,599万円(2011年5月31日現在)
 従業員(連結) 110名(その他、臨時従業員数26名)
 (2011年5月31日現在)
 子会社 株式会社ダイブ
 アットザラウンジ株式会社
 因特瑞思(北京)信息科技有限公司
 北京業主行網絡科技有限公司
 瑞思創智(北京)信息科技有限公司
 瑞思放送(北京)数字信息科技有限公司
 NE Mobile Services (India) Pvt. Ltd.
 事業内容 携帯電話を中心とした移動端末等向けの
 コンテンツ企画・開発・運営およびソリューション事業
 取引銀行 三井住友銀行、みずほ銀行、りそな銀行
 ホームページ <http://www.nihon-e.co.jp/>

役員構成 (2011年8月26日現在)

代表取締役社長	植田 勝典	常勤監査役	小林 一弘
常務取締役	田中 勝	監査役	小亀 慶曙
常務取締役	杉山 浩一	監査役	荒 孝一
社外取締役	小栗 一朗		

経営理念(綱領・信条・五精神)

日本エンタープライズ株式会社の
 遵奉する精神

一、商業報因の精神
 一、忘私奉職の精神
 一、収益厚財の精神
 一、力闘挑戦の精神
 一、感謝報恩の精神

綱領
 我々は商人たるの自分に徹し
 その活動を社会に貢献し
 文化の進展に寄与することを
 我々の真の目的とします

信条
 我々は以下に掲げる五精神を
 もって一致団結し力強く職に
 奉じることが誓います

沿革

1989年 5月 パーソナルコンピュータのハードウェアの販売ならびにソフトウェアの
 開発・販売を目的として、愛知県豊田市に「日本エンタープライズ株式
 会社」を設立(資本金 18,000千円)
 1997年 7月 営業を開始
 9月 本社を千葉県千葉市若葉区に移転
 11月 携帯電話・PHS等の移動体機器等の販売開始
 音声コンテンツ サービス開始
 1999年 4月 文字コンテンツ サービス開始
 2000年 3月 本社を東京都渋谷区に移転
 4月 ゲームサイト サービス開始
 6月 ソリューション 開始
 2001年 2月 大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場(現JASDAQ市場)に株式
 を上場(2007年9月上場廃止)
 「株式会社モバイルコミュニケーションズ」を設立
 2002年 6月 中国北京市に現地法人「北京エンタープライズモバイルテクノロジー有
 限会社」を設立
 2003年 2月 「株式会社ダイブ」を設立
 8月 コマースサイト サービス開始
 2004年 1月 着うたサイト サービス開始
 5月 「北京エンタープライズモバイルテクノロジー有限公司」を売却
 12月 デコメールサイト サービス開始
 2005年 4月 中国北京市に現地法人「因特瑞思(北京)信息科技有限公司」を設立
 11月 着うたフルサイト サービス開始
 12月 ISMS適合性評価制度認証取得
 中国北京市の現地法人「北京業主行網絡科技有限公司」を子会社化
 2006年 4月 中国北京市に現地法人「瑞思放送(北京)数字科技有限公司」を設立
 7月 「株式会社ダイブ」が、「株式会社モバイルコミュニケーションズ」を吸
 収合併
 9月 Uカスタマイズサイト サービス開始
 2007年 1月 ISO/IEC 27001およびJIS Q 27001 認証取得
 3月 一般サイト サービス開始
 6月 中国北京市に現地法人「瑞思豊通(北京)信息科技有限公司(現 瑞思
 創智(北京)信息科技有限公司)」を設立
 7月 東京証券取引所市場第二部に株式を上場
 8月 音楽レーベル「@LOUNGE RECORDS」設立、CD販売開始
 2008年 7月 レーベルビジネス部の分社化により、「アットザラウンジ株式会社」を設立
 10月 インド向けコンテンツ 提供開始
 11月 ウィジェットサイト サービス開始
 FLASHメールサイト サービス開始
 2009年 4月 マチキャラサイト サービス開始
 11月 インドムンバイに現地法人「NE Mobile Services (India) Pvt. Ltd.」
 を設立
 12月 iPhone/iPod touch用ゲームアプリ サービス開始
 2010年 3月 古いサイト サービス開始
 8月 Android向けアプリ サービス開始
 9月 ソーシャルアプリ サービス開始
 2011年 3月 電子書籍サイト サービス開始