

日本エンタープライズ株式会社

第22期 2010年5月期

第1四半期決算説明会 資料

2009年10月13日



この資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「可能性」やその類義語を用いたものには限定されません。口頭または書面による見通し情報は、広く一般に開示される他の媒体にも含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた当社経営判断にもとづいています。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これらの業績見通しのみにより全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。

「docomo」、「デコメール」、「デコメ」、「iコンシェル」、「マチキャラ」は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの商標又は登録商標です。

「au」は、KDDI株式会社の商標または登録商標です。

「Yahoo!」は、米国Yahoo! Inc.の商標または登録商標です。

「SoftBank」は、ソフトバンクモバイル株式会社の商標または登録商標です。

「着うた」、「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又は登録商標です。

「Flash」は、Adobe Systems Incorporated(アドビシステムズ社)の米国ならびに他の国々における商標または登録商標です。

書類中には必ずしも商標表示(®、TM)を付記していません。

**コンテンツ
サービス****音楽分野**

- ・着うたフルサイト「@LOUNGE RECORDS」
(株)ロッテの人気商品「大人のTOPPO」とのコラボレーション企画を実施

メール・カスタム分野

- ・デコデコ★シリーズのポータルPCサイト「デコデコ★アイランド」オープンへ
- ・Yahoo!ケータイ「デコデコ★アニメ」サービスイン

ゲーム分野

- ・「最強！美少女王国」月額課金コースを追加

ソリューション**ソリューション**

- ・新規案件の獲得

ソリューションコンテンツ

- ・大手クライアントからの受注拡大

物販

- ・CD販売戦略の見直しと販売準備

海外**中国**

- ・3Gを見据えたコンテンツの継続的配信と拡充
- ・『VAS2009第八回通信業務国際フォーラム』を中国工業情報化部と共催

インド

- ・現地法人設立に向けた準備

(単位:百万円)

	第1四半期累計(6~8月)		
	FY2009	FY2010	前年同期比
コンテンツサービス	354	300	▲15.4%
ソリューション	321	271	▲15.6%
売上高	676	571	▲15.5%
売上原価	248	223	▲10.3%
%	36.8%	39.0%	
売上総利益	427	348	▲18.5%
%	63.2%	61.0%	
販売費及び一般管理費	299	286	▲4.1%
%	44.2%	50.2%	
営業利益	128	61	▲51.9%
%	19.0%	10.8%	
営業外収益	7	7	2.1%
%	1.1%	1.4%	
営業外費用	1	2	71.8%
%	0.2%	0.4%	
経常利益	134	67	▲50.0%
%	19.9%	11.8%	
特別利益	1	1	▲18.0%
%	0.2%	0.2%	
特別損失	1	0	▲82.5%
%	0.2%	0.0%	
当期純利益	76	29	▲61.7%
%	11.4%	5.1%	

売上高の主な変動要因

<増収要因>

- ・コンテンツサービス
(メール・カスタム、海外、その他(音声))
- ・ソリューション(ソリューションコンテンツ)

<減収要因>

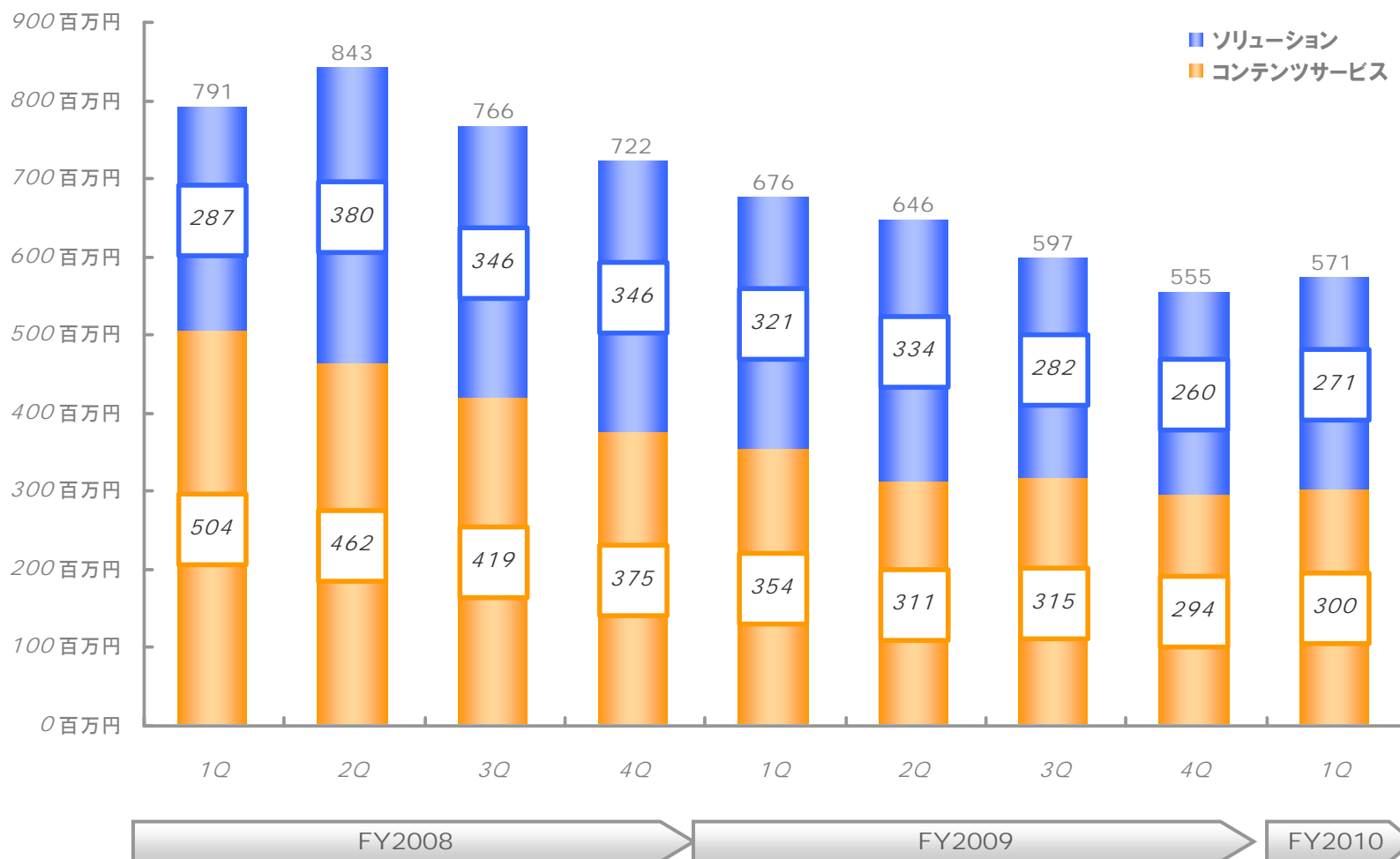
- ・コンテンツサービス(音楽、ゲーム)
- ・ソリューション(ソリューション、MSP、広告、物販)

営業利益の主な変動要因

<減益要因>

- ・売上高減少の影響
- ・広告宣伝費の増加

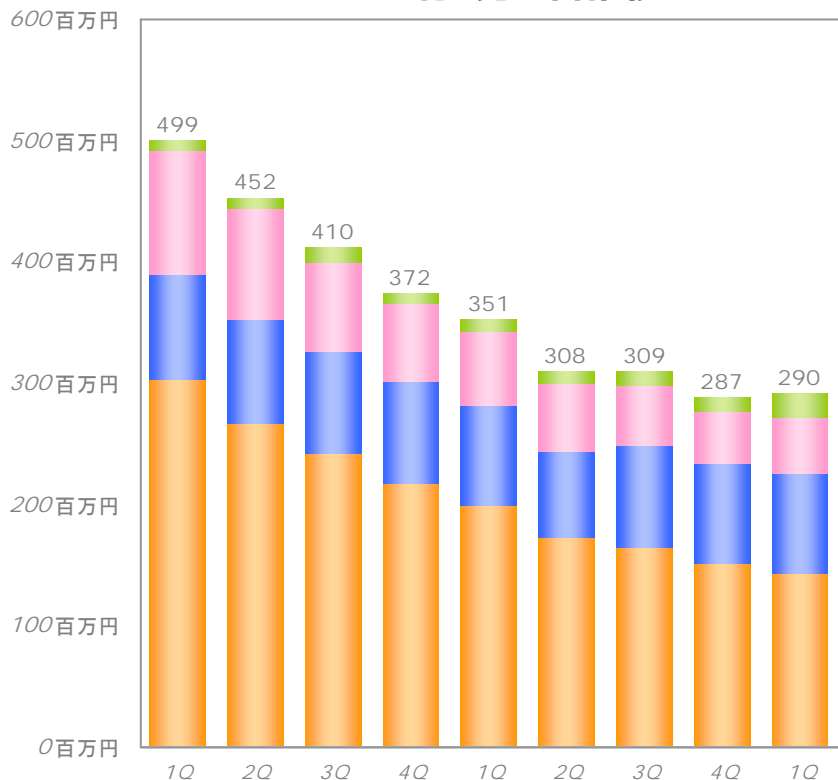
四半期別推移【売上高】



＜構成比＞

	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ソリューション	36%	45%	45%	48%	48%	52%	47%	47%	47%
コンテンツサービス	64%	55%	55%	52%	52%	48%	53%	53%	53%

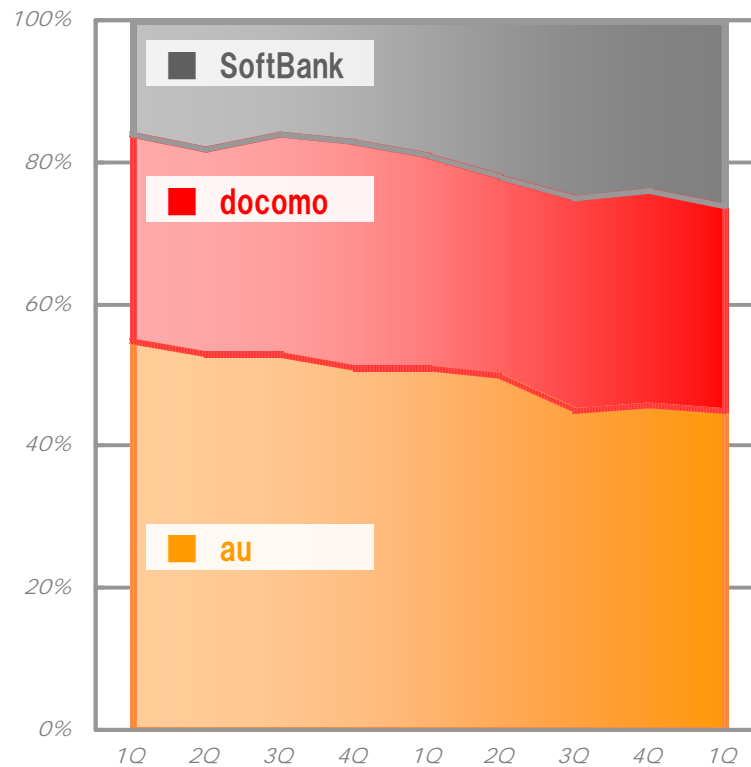
ジャンル別 売上高推移



■ その他	7	8	11	8	9	9	12	12	20
■ ゲーム	103	92	74	64	62	56	50	42	45
■ メール・カスタム	88	85	85	84	83	72	83	83	83
■ 音楽	301	266	240	216	197	171	164	150	142

FY2008 → FY2009 → FY2010

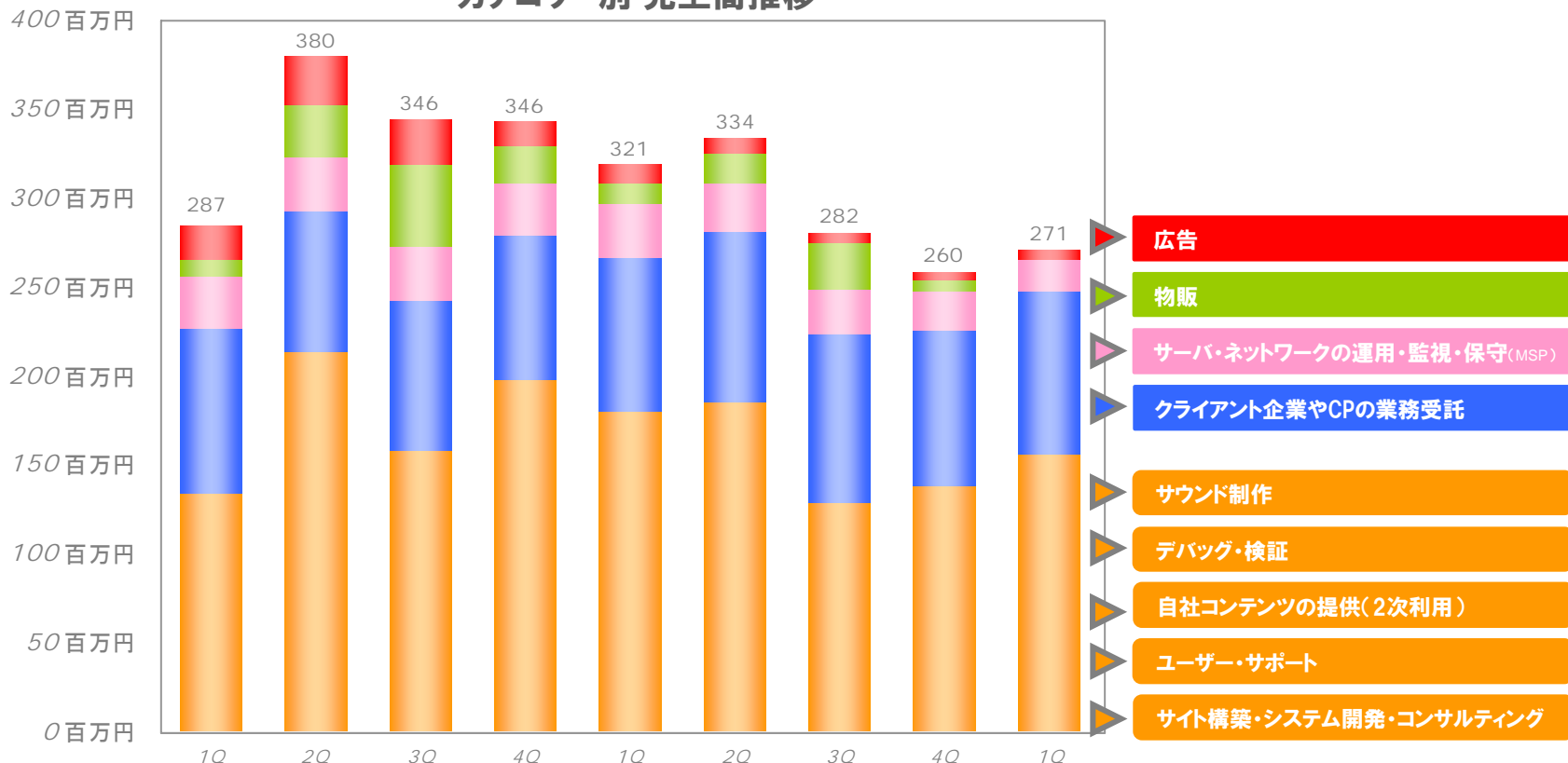
キャリア別 売上高推移



■ その他	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
■ SoftBank	16%	18%	16%	17%	19%	22%	25%	24%	26%
■ docomo	29%	29%	31%	32%	30%	28%	30%	30%	29%
■ au	55%	53%	53%	51%	51%	50%	45%	46%	45%

FY2008 → FY2009 → FY2010

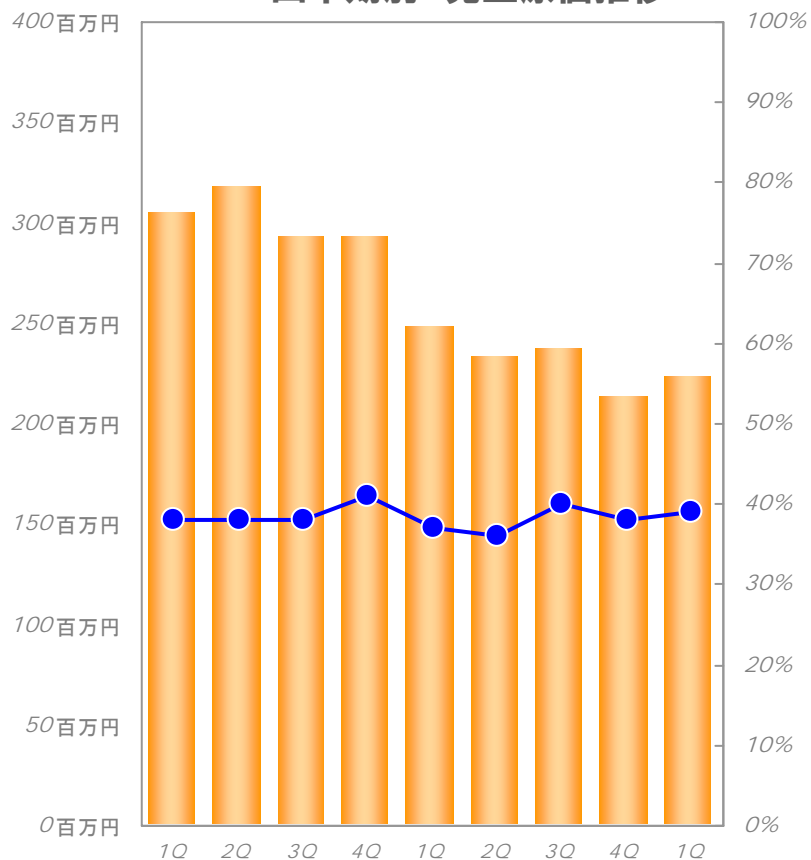
カテゴリー別 売上高推移



■ 広告	19	27	25	14	11	8	5	4	5
■ 物販	9	29	46	21	11	17	26	6	0.6
■ MSP	29	31	31	29	31	27	25	22	18
■ ソリューションコンテンツ	93	79	84	82	86	96	96	88	91
■ ソリューション	134	213	158	197	180	185	128	138	156



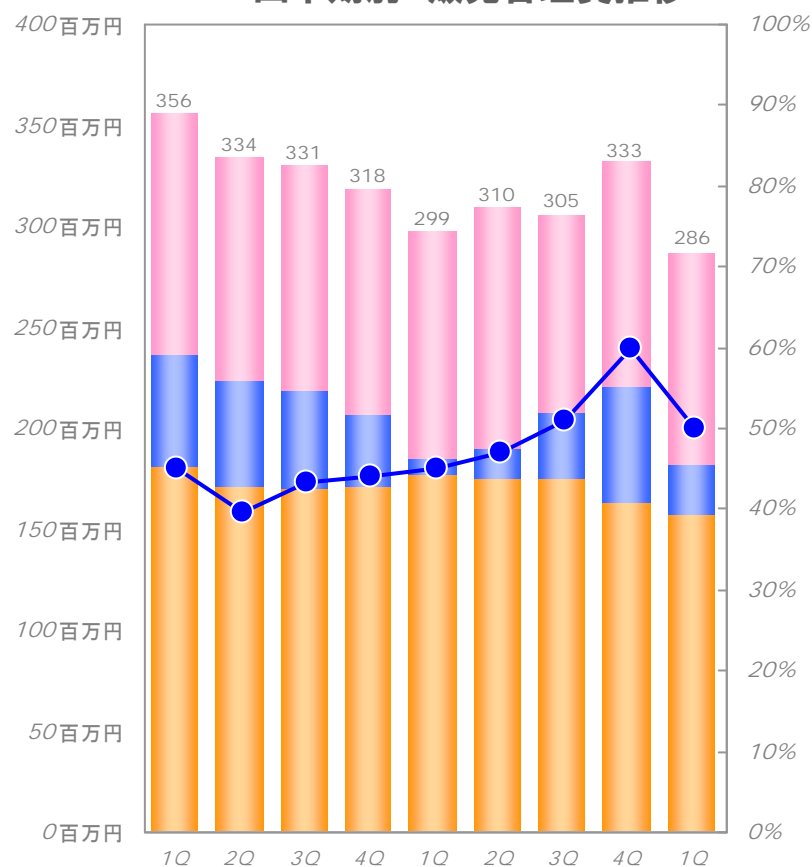
四半期別 売上原価推移



売上原価	304	317	293	293	248	233	237	213	223
売上原価率	38%	38%	38%	41%	37%	36%	40%	38%	39%

FY2008 → FY2009 → FY2010

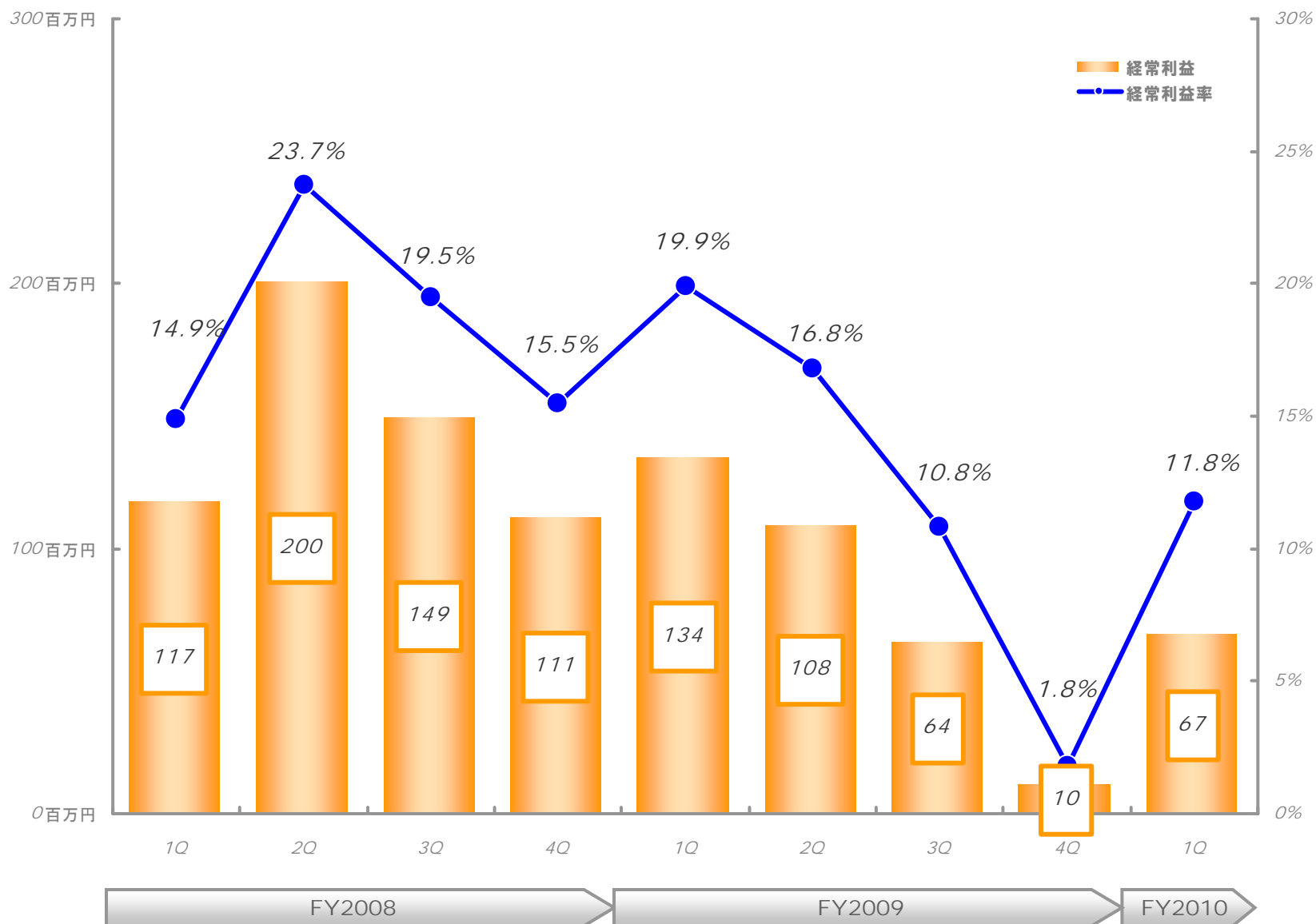
四半期別 販売管理費推移



その他	119	111	112	112	113	120	98	112	105
広告宣伝費	56	53	49	36	8	15	33	58	25
人件費	180	170	169	170	176	174	174	162	156
販管費率	45%	40%	43%	44%	45%	47%	51%	60%	50%

FY2008 → FY2009 → FY2010

四半期別推移【經常利益】





国内事業の概況と今後の展開

総合的なコンテンツ力向上施策を推進

① サイト

サービス向上

コンテンツの
品質向上と機能強化

② コンテンツ

他社差別化

自社コンテンツの
ブランド強化

③ 集客

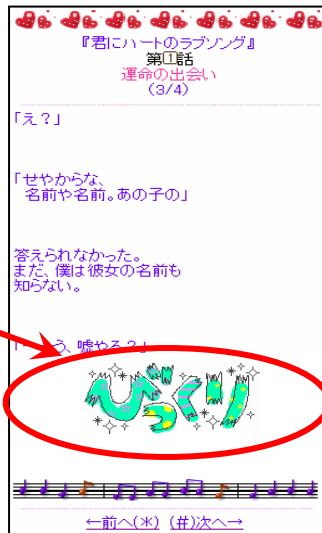
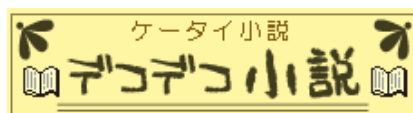
独自の施策

タッチポイントの増加

① サイト：サービス向上【事例】

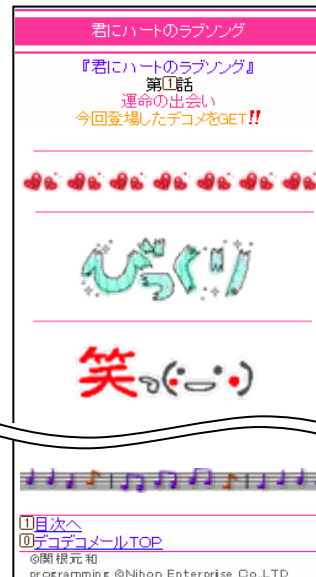
デコデコ★シリーズのコンテンツ充実

(例)『デコデコメール』『デコデコ★アニメ』にて【小説】と【デコメ】を組み合わせた『デコデコ★小説』を提供



小説内の挿絵として
動くデコメを表示。

テキストで構成されるストーリー
の合間に動く挿絵が表示。



ストーリーを読み終わると、小説の中で表示
されていたイラストをデコメールとして
ダウンロード可能。

新たなコンテンツ投入で顧客満足度向上

②コンテンツ：自社コンテンツのブランド強化【事例】

デコデコ★シリーズPCポータルサイト 『デコデコ★アイランド』オープン



うたがめPCポータルサイトオープン & アニメ動画の配信開始



プラットフォームのオープン化 ⇒ 知名度向上

③集客:タッチポイントの増加【事例】

『@LOUNGE RECORDS』

ロッテ「大人のTOPPO<ティラミス><キャラメルロール>」にコンテンツ提供



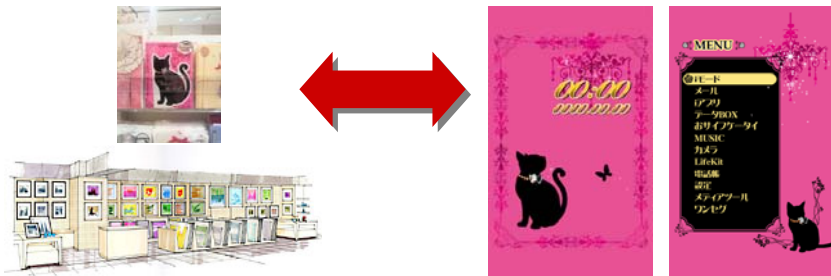
『うたがめ』

ゆる時計(widgetown)とのコラボレーションブログパーツ配信



『デコデコ★きせかえ』

ART PRINT JAPANグリーティングカードとのコラボレーションコンテンツ



©Asu

タッチポイント増加 ⇒ ケータイへ誘引 ⇒ 集客力の向上へ

音楽(着うたフル・着うた)

- ・会員層拡大のための新コンテンツ投入
「声優カバー」「ギャルサートランス」etc
- ・リテンション強化

Voice Actor's アイリカバー
田中理恵・中村繪里子



メール・カスタム

- ・新たな人気キャラクターの投入
- ・企業とのコラボレーション
- ・新規サイトの開設
- ・プロモーション強化



ゲーム

- ・「男性向け」「女性向け」「総合」3サイトへ特化
- ・プロモーション強化





開発・構築案件

運営・保守案件

概況

- ・1Q計上予定の一部案件が2Q以降へ
- ・引き合い自体は多く、新規案件の獲得も堅調

今後の展開

- ・件数の増加を図るべく、営業体制を強化
- ・大型案件の獲得のための企画力・提案力の向上

概況

- ・企業が費用の見直しを図っている
- ・周辺業務(例:サポート業務、デバッグ業務)・・・内製化・費用削減の方向
一方でサイト運営全体の外注化が進む傾向(例:モバイルサイトの開発～運営)

今後の展開

- ・より早くニーズをキャッチし、ビジネスチャンスを獲得、
ストック案件の受注を拡大し安定的な収益の確保

運営・保守案件の比率を高め、開発・構築案件の獲得に注力

戦略に基づいたCD制作

企画

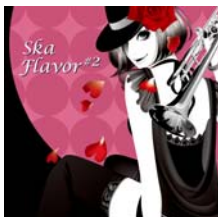
TVや雑誌等メディアからの注目を集めやすい企画で、露出増を見込む。



「HЯK~trace view~」

コラボレーション

メディアとのコラボレーションにより効果的な販促活動を実現。



「Ska Flavor#2」

低コスト

低コストで活用性のある楽曲の使用により、少ない販売枚数でも黒字化が可能。

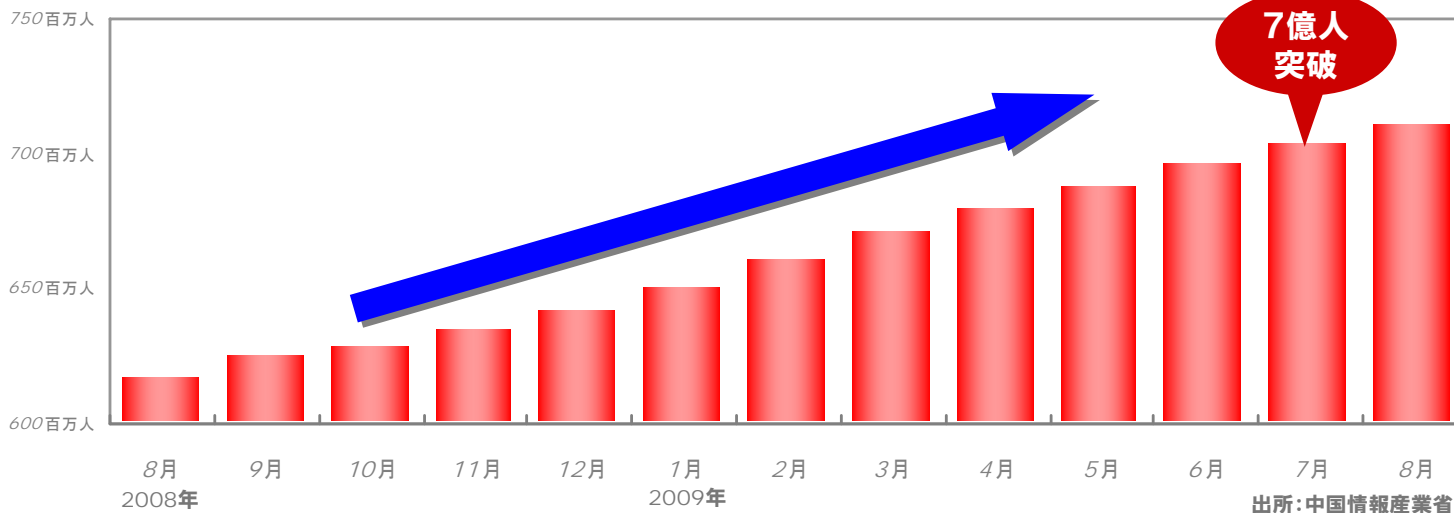


CD販売拡大で、サイト会員増実現へ



海外事業の概況と今後の展開

中国携帯電話加入者総数



3G端末の本格的普及を睨んだコンテンツの拡充

- ・チャイナモバイルや端末メーカーサイトへ提供(配信中)
 - 『ゲーム』16タイトル
 - 『メニューアプリ』35タイトル
 - 『ツール』11タイトル
 - 『カラオケアプリ』3タイトル(サンプル配信中)
- ⇒今後も拡充を図る

中国政府・キャリアとのイベント共催・協賛

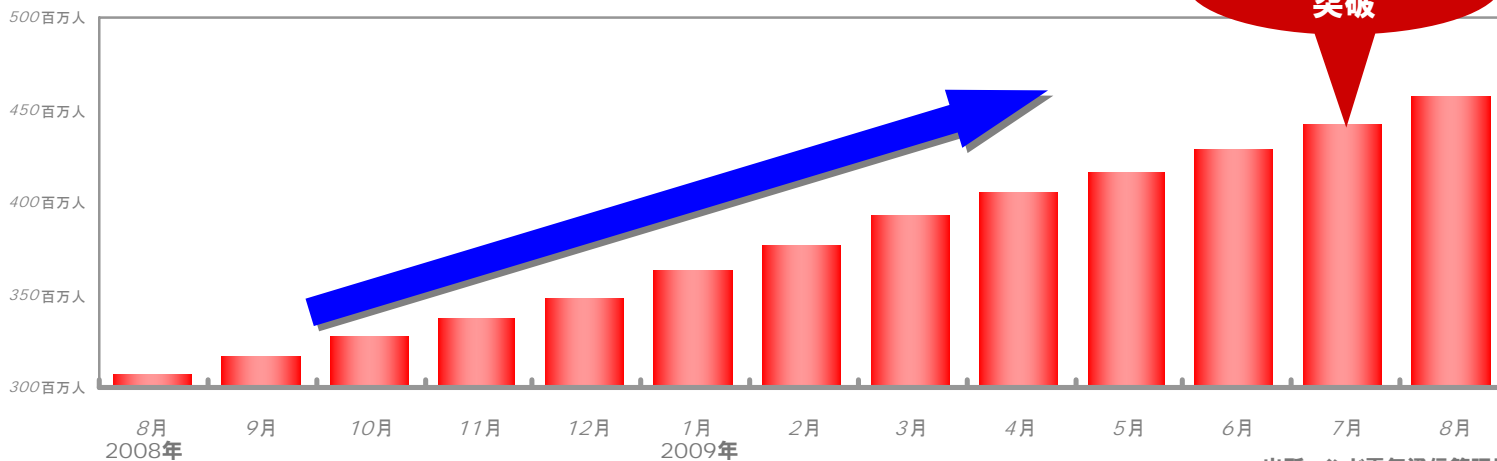
- ・9月16～20日 中国国際情報通信展覧会へ出展
- ・9月18日 中国国際情報通信展覧会内3Gカンファレンスに特別協賛
- ・10月30日(予) 青島にてチャイナユニコム3Gカンファレンス講演
- ・11月25～27日(予) 全チャイナモバイル3G研究会議共催・講演

今後のコンテンツ展開方針

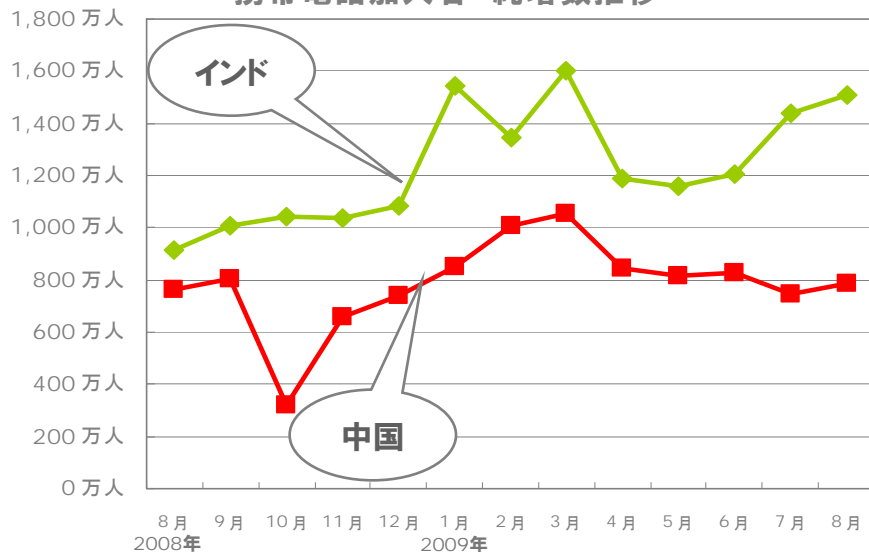
- ・携帯ムービー分野
- ・携帯書籍、小説分野
- ・ゲーム分野



インド携帯電話加入者総数



携帯電話加入者 純増数推移



10月末に子会社設立へ

- ・会社設立準備、事務所の決定
- ・キャリアとのコンテンツ配信交渉



2010年5月期の見通し

【業績予想】

(単位:百万円)

	FY2010(予)				備 考
	上 期		通 期		
	金 額	前期比	金 額	前期比	
コンテンツサービス	626	▲6.0%	1,327	4.0%	3期ぶりの増収へ 「選択と集中」で、反転へ
ソリューション	581	▲11.5%	1,251	4.3%	企業ニーズの高まりを背景に、 「コンテンツサービス」で培った ノウハウを発揮し、再び増収へ
売上高	1,207	▲8.7%	2,578	4.1%	
営業利益	86	▲62.7%	327	11.8%	上期は、引き続き、既存コンテンツの コスト削減を進める中、新規コンテンツ や集客に向けた施策への積極投資を 推し進め、業績の反転を図る
%	7.1%		12.7%		
経常利益	98	▲59.8%	350	10.1%	
%	8.1%		13.6%		
当期純利益	60	▲62.5%	200	13.9%	
%	5.0%		7.8%		

1株当たり年間配当:150円

**日本エンタープライズグループは
モバイルソリューションカンパニーとして
お客様満足度No. 1を目指します**