

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2022年5月期 第2四半期 決算説明資料
(2021年6月～2021年11月)

1	会社情報		P.2
	会社概要		P.3
	グループ会社		P.4
	沿革		P.5
	経営理念		P.6
	ESG		P.7
	経営環境		P.8
	事業展開		P.9
2	2022年5月期 第2四半期 決算概況		P.10
	業績概況		P.11
	連結損益計算書（サマリー）		P.12
	四半期業績推移		P.13
	売上高		P.14
	クリエイション事業 売上高		P.15
	ソリューション事業 売上高		P.17
	売上原価		P.19
	販売費及び一般管理費		P.21
3	セグメント別 事業概況		P.23
	1 クリエーション事業		P.25
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス		P.26
	2 ソリューション事業		P.33
	システム開発・運用サービス		P.34
4	連結業績予想		P.40
	連結業績予想		P.41

1. 会社情報

社 名

日本エンタープライズ株式会社

所在地

〒150-0002
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

役 員

代表取締役社長	植田勝典
常務取締役	田中勝
常務取締役	杉山浩一
社外取締役	小栗一郎
社外取締役	岡田武史

資本金

11億円

上場取引所

東京証券取引所 市場第一部※（4829）

従業員(連結)

199名

※2022年4月4日に移行が予定されている東京証券取引所の新市場区分においては「スタンダード市場」を選択。



■(株)ダイブ

アプリ/Webサイト企画・
開発・運用、業務支援



■(株)フォー・クオリア

アプリ/Webサイト開発～
運用、デバッグ



■(株)and One

IP-PBX『Primus』、VoIP
エンジン『Primus SDK』
の開発・販売



■(株)会津ラボ

アプリ/Webサイト開発、
新技術の研究開発



■(株)プロモート

キッティング支援ツールの
開発・販売、システム
エンジニアリングサービス



■いなせり(株)

飲食事業者向け『いなせり』、
一般消費者向け『いなせり
市場』の各鮮魚ECサイト運営



■(株)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、地方創生



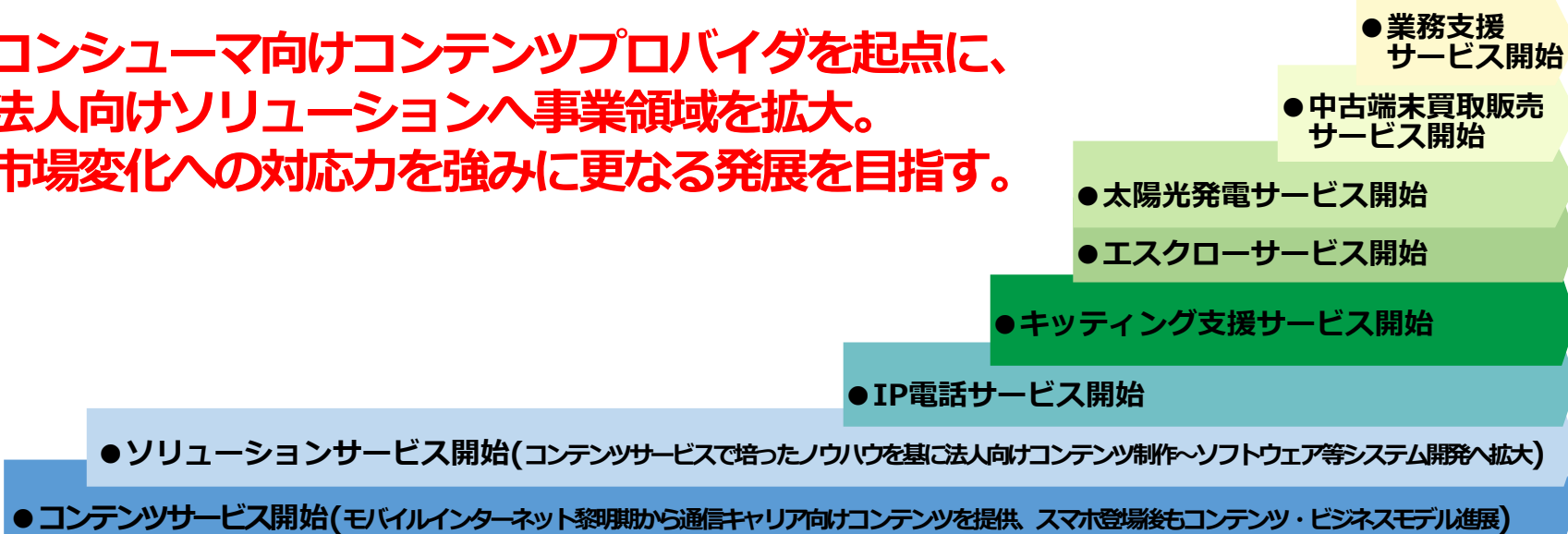
■NE銀潤(株)

コンテンツ運営

■ **連結子会社 7社**
■ **非連結子会社1社**

サービス

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。
市場変化への対応力を強みに更なる発展を目指す。



組織／市場

- | 2000年 | 2005年 | 2010年 | 2015年 | 2020年 |
|---------------------------------|--------------------------|--------------------------|---|--------------------|
| ●1989年「日本エンタープライズ株式会社」設立 | | | ●2015年
「株式会社スマート・コミュニティ・サポート」設立
「株式会社プロモート」子会社化
「NE銀潤株式会社」設立 | |
| ●1997年営業開始 | | | | ●2016年「いなせり株式会社」設立 |
| ●2001年大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場に株式を上場 | | | | |
| ●2003年「株式会社ダイブ」設立 | | | | |
| | ●2007年東京証券取引所市場第二部に株式を上場 | | | |
| | | ●2011年「株式会社フォー・クオリア」子会社化 | | |
| | | ●2013年「株式会社and One」子会社化 | | |
| | | | ●2014年「株式会社社会津ラボ」子会社化 | |
| | | | ●2014年東京証券取引所市場第一部指定 | |

すべてのステークホルダーの皆様のご期待にお応えするため、
「綱領」を経営の礎にグループ全体で「信条」「五精神」を
共有し、ビジョンを目指して事業活動に取り組んでいます。

綱 領

我々は商人たるの本分に徹しその活動を通じ社会に貢献し、
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を誓います

私たちの遵奉する精神

- 一、商業報国の精神
- 一、忘私奉職の精神
- 一、収益浄財の精神
- 一、力闘挑戦の精神
- 一、感謝報恩の精神

『21世紀を代表する社会をより良い方向に変える会社』へ

持続可能な社会実現と企業価値の向上を目指した取り組み



環境

- 企業活動における取り組み
CO2排出量削減に向けたペーパーレス化や消費電力削減 等
- 事業活動を通じた取り組み
デジタル化支援サービス、再生可能エネルギー開発、水産資源の有効活用に向けた水産物ECサービス、リサイクル支援サービス 等

社会

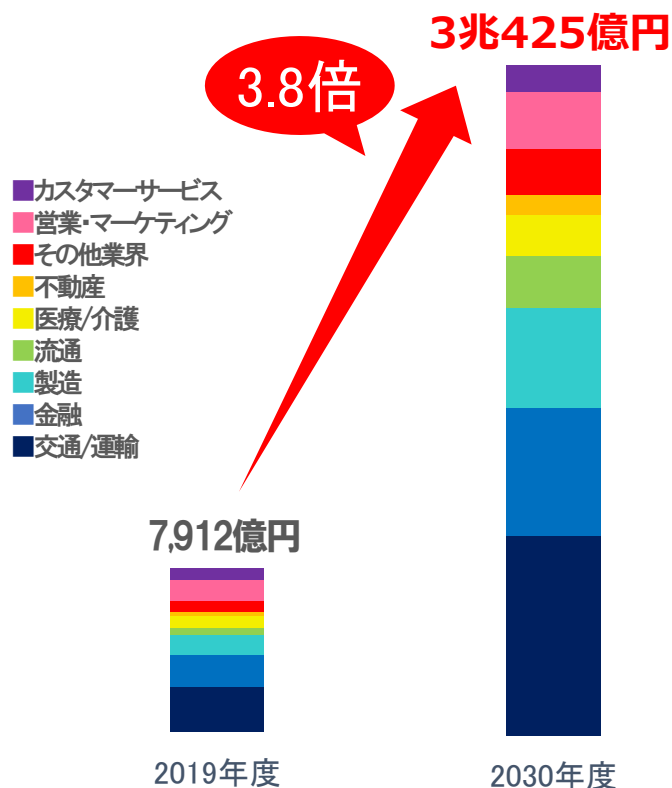
- 多様な人材の活躍に向けた取り組み
早朝勤務制度導入、テレワーク体制構築、ノー残業デー設置、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備 等
- 社会貢献活動
 - ・ 品質向上や情報セキュリティ保持のための資格取得
 - ・ 最終利益の1%相当額を寄付金として積み立て

企業統治

- 経営の透明性・公平性向上に向けた取り組み
 - ・ すべてのステークホルダーへの的確な情報開示
 - ・ 企業理念に基づく企業倫理の浸透とコンプライアンスの徹底

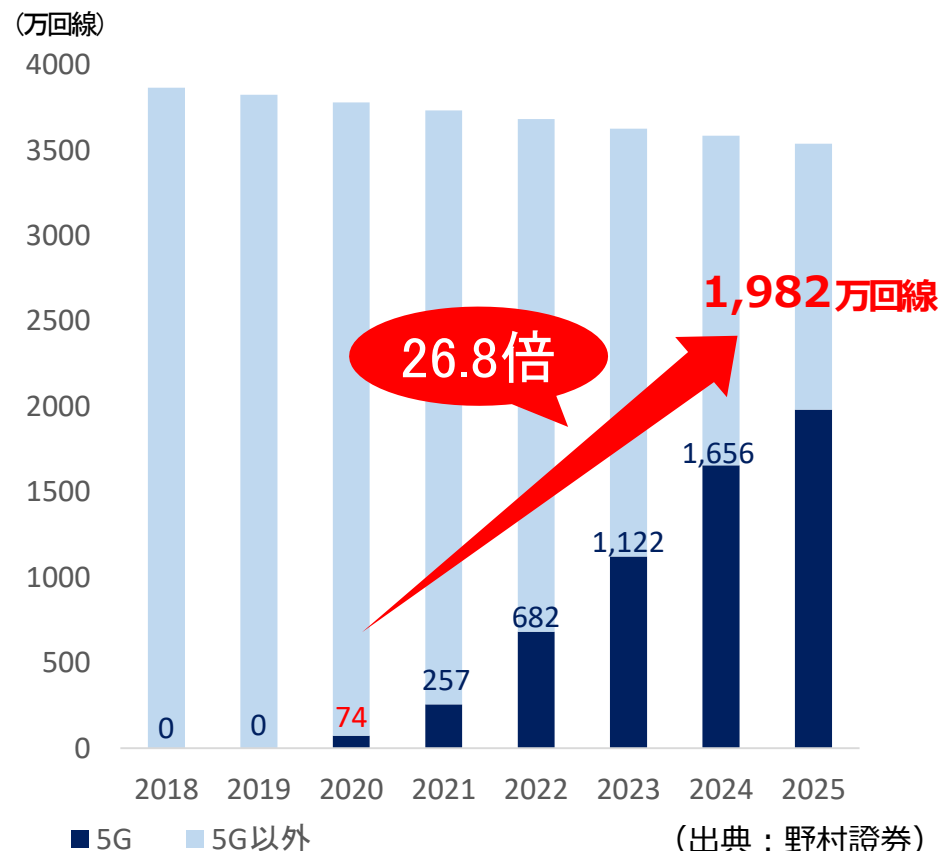
コロナ禍で高まったサステナビリティの重要性を追い風に、脱炭素化社会へ向けたDX化が加速。また、普及が進む5Gはモバイルコンテンツのみならず、IT市場全体を大幅に押し上げると予想されている。

DX国内市場

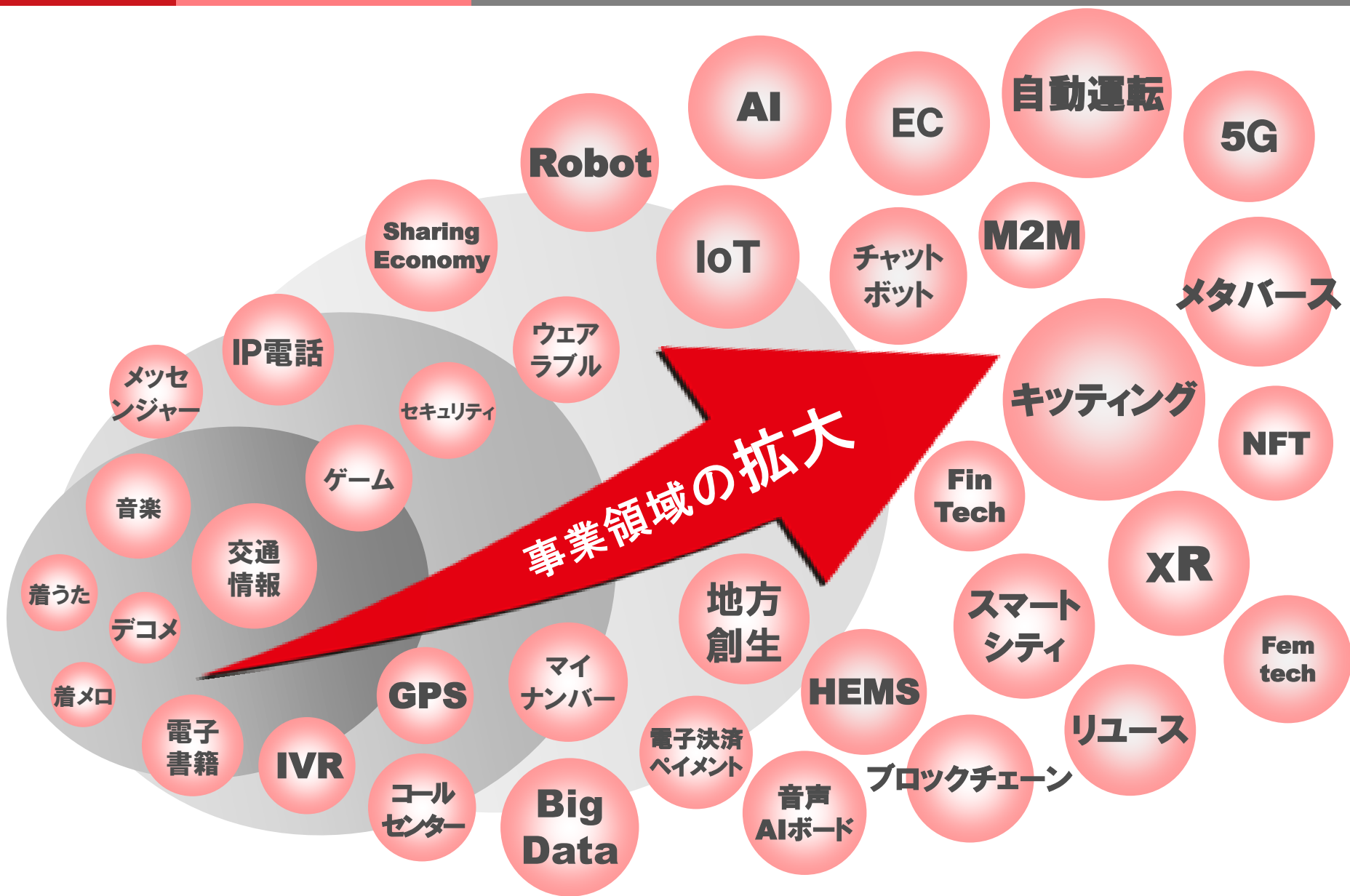


(出典：富士キメラ総研)

5G端末の国内販売台数推移と予測



(出典：野村證券)



2.2022年5月期 第2四半期 決算概況

連結業績 (累計)	売上高 :	2,016百万円 (前年同四半期比(参考) : 6.9%増)
	営業利益 :	86百万円 (前年同四半期比(参考) : 13.3%増)
	経常利益 :	88百万円 (前年同四半期比(参考) : 5.9%増)

●売上高

ソリューション事業（法人向け「受託開発」及び人材不足問題にマッチした「業務支援サービス」）の拡大等により増収

●営業利益

営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費が増加したものの、ソリューション事業の増収及び収益性の改善等により増益

●経常利益

営業利益の増益による増益

※2022年5月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しているため、比較増減は参考として記載しております。
この結果、従前の会計処理と比較して、2Q累計の売上高は86百万円、売上原価は52百万円それぞれ増加しており、
営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益はそれぞれ33百万円増加しております。

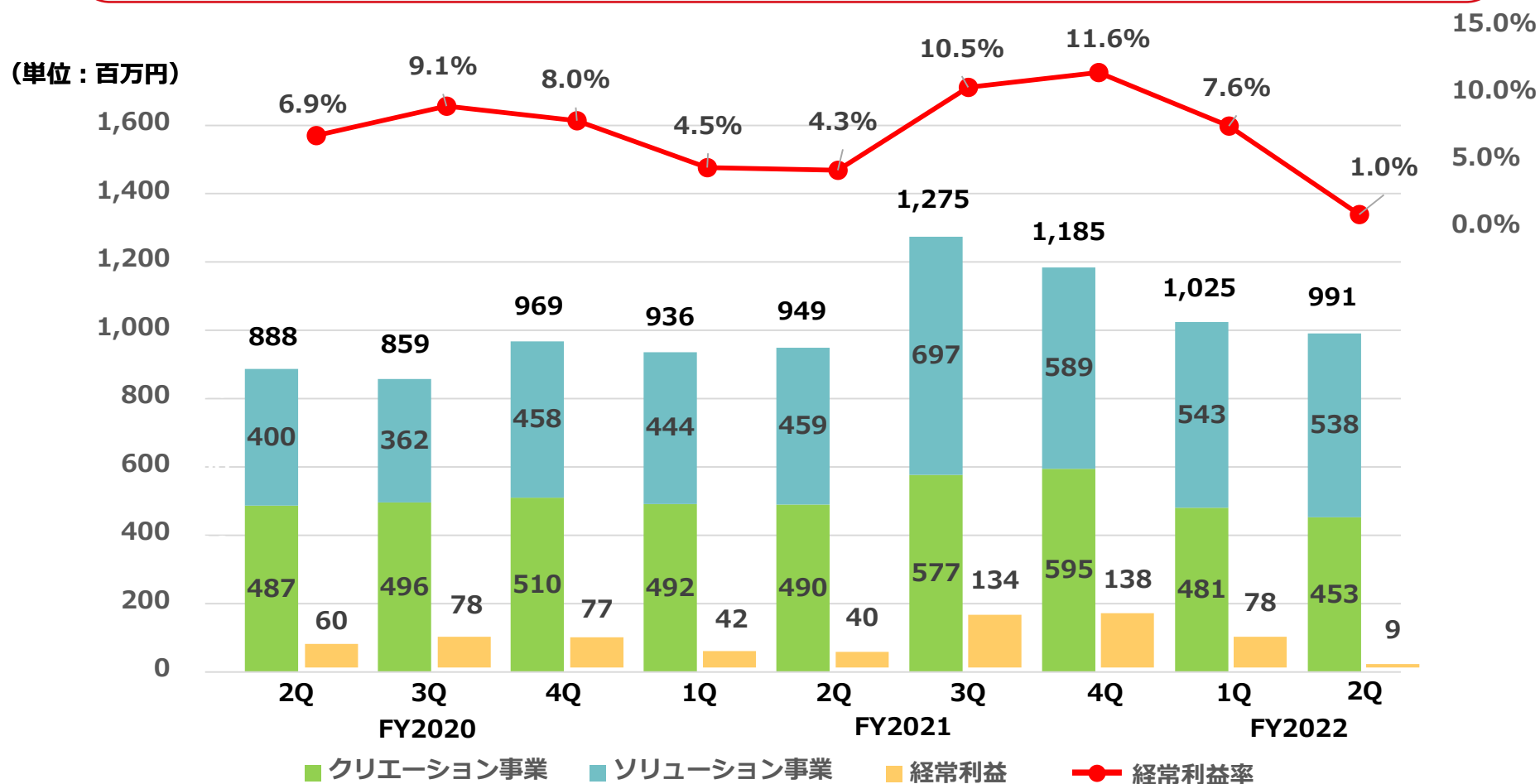
連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2022年5月期 第2四半期累計	2021年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比 (参考)	
			金額	増減率
売上高	2,016	1,886	130	6.9%
売上原価	1,163	1,134	28	2.5%
売上総利益	853	751	101	13.5%
販売管費	766	674	91	13.6%
営業利益	86	76	10	13.3%
営業外収益	2	8	▲5	▲65.8%
営業外費用	1	1	▲0	▲15.8%
経常利益	88	83	4	5.9%
税金等調整前四半期純利益	88	83	4	5.9%
法人税等合計	33	46	▲12	▲27.2%
四半期純利益	54	37	17	47.4%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	11	17	▲6	▲36.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	43	19	24	125.1%

■ 四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ5.9%の減収
- ソリューション事業は、QoQ0.9%の減収
- 経常利益率は、QoQ6.6ポイント減少



（単位：百万円）

	2022年5月期 第2四半期累計	2021年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比（参考）	
			金額	増減率
クリエイション事業	934	982	▲47	▲4.8%
ソリューション事業	1,081	904	177	19.7%
合 計	2,016	1,886	130	6.9%

■ クリエーション事業
「コンテンツサービス」が減少し、4.8%減収

■ ソリューション事業
「システム開発・運用サービス」が大幅に増加し、19.7%増収

（単位：百万円）

	2022年5月期 第2四半期累計	2021年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比（参考）	
			金額	増減率
コンテンツサービス	503	580	▲77	▲13.3%
ビジネスサポートサービス	398	367	30	8.4%
その他の	32	33	▲0	▲2.4%
合計	934	982	▲47	▲4.8%

■コンテンツサービス

通信キャリア向け定額制コンテンツに注力したものの、月額コンテンツと通信キャリア以外が運営するプラットフォームでのコンテンツの減少により13.3%減収

■ビジネスサポートサービス

キッティング支援、音声ソリューション等の拡大に伴い、8.4%増収

■その他（太陽光発電）

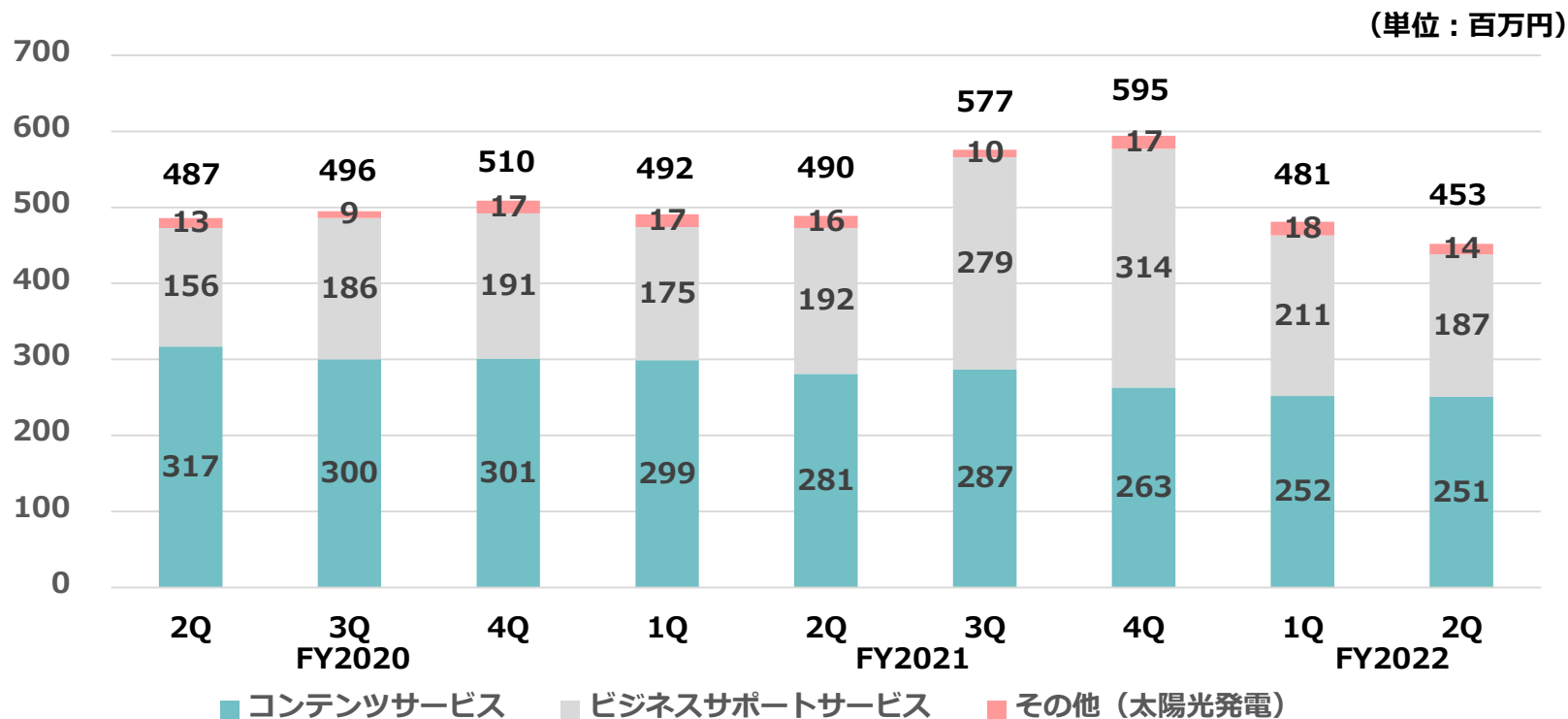
天候による発電量が微減

■ コンテンツサービス

通信キャリア向け月額コンテンツと通信キャリア以外が運営するプラットフォームでのコンテンツが減少したものの、通信キャリア向け定額制コンテンツが増加した結果、QoQ0.6%減収

■ ビジネスサポートサービス

キッティング支援が新規端末不足の影響等を受けた結果、QoQ11.1%減収



（単位：百万円）

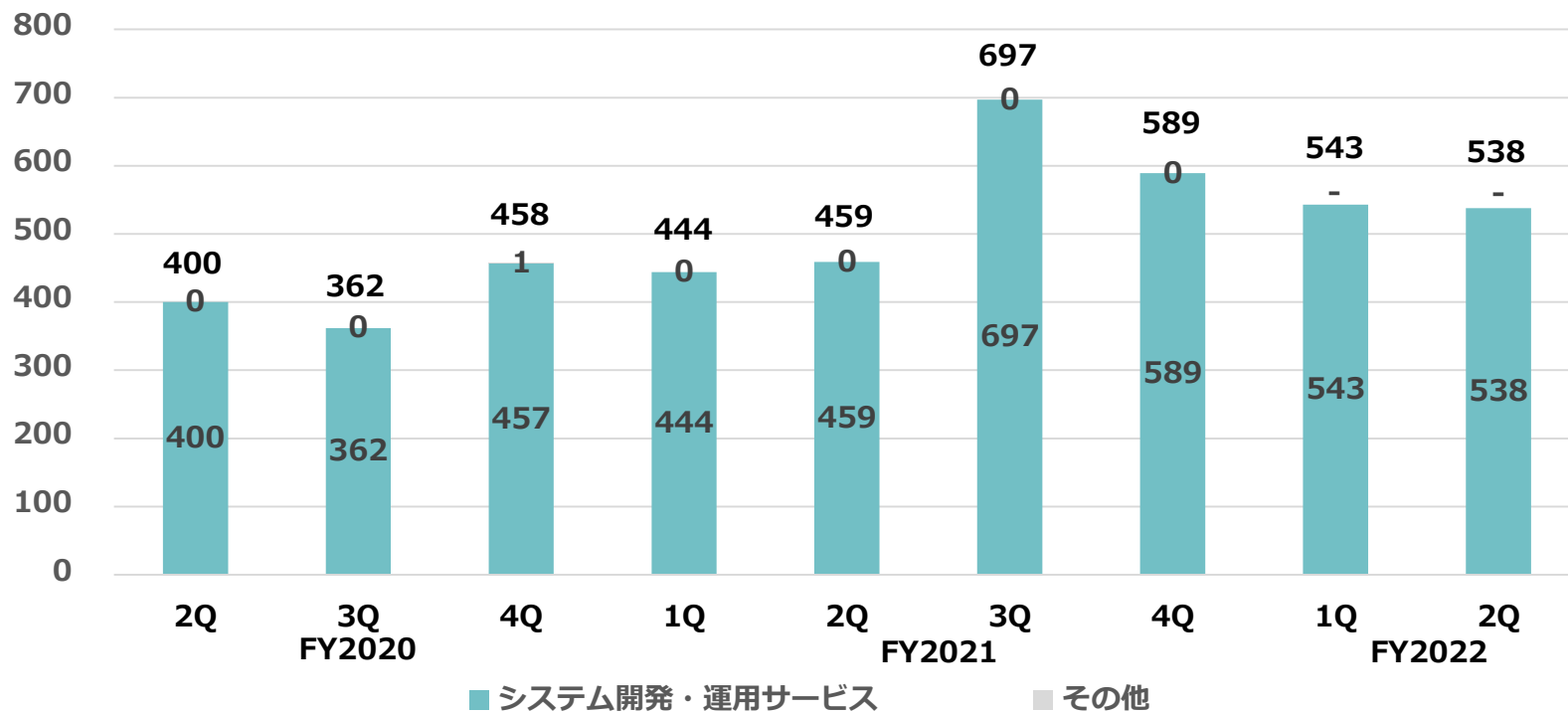
	2022年5月期 第2四半期累計	2021年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比（参考）	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	1,081	904	177	19.7%
そ の 他	-	-	-	-%
合 計	1,081	904	177	19.7%

■ システム開発・運用サービス
 法人向け「受託開発」及び 人手不足問題にマッチした「業務支援サービス」が
 拡大した結果、19.7%増収し、2Q累計における最高売上高（FY2017年以降）
 を更新

■ システム開発・運用サービス

QoQ0.9%微減したものの、引き続き、コロナ禍による企業のDX*化が推し進められるトレンドは継続しており、「受託開発」が増勢に推移し、2Qにおける最高売上高（FY2017以降）を更新

（単位：百万円）



*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

売上原価（前年同四半期比）

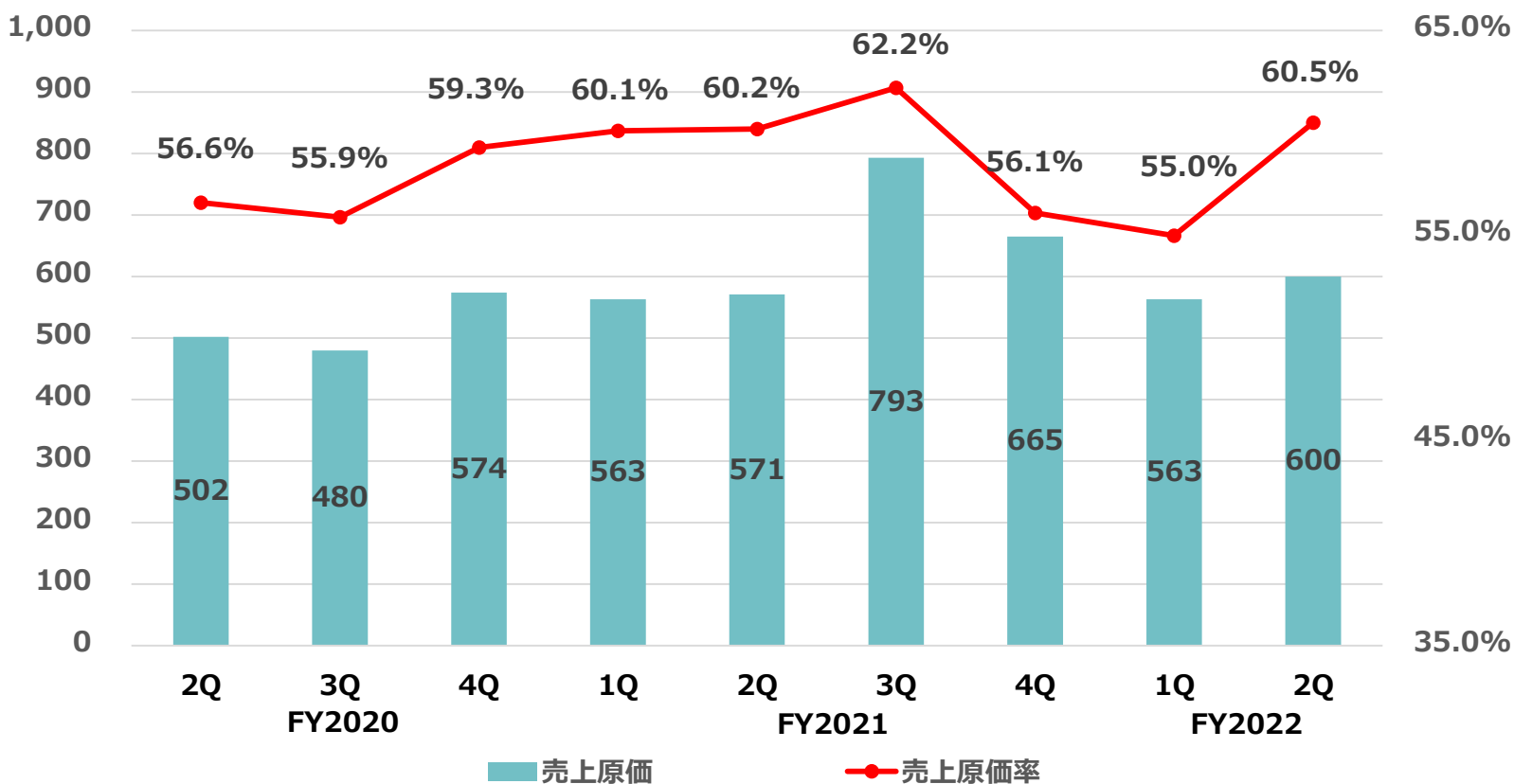
（単位：百万円）

	2022年5月期 第2四半期累計	2021年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比（参考）	
			金額	増減率
売上原価	1,163	1,134	28	2.5%
売上原価率	57.7%	60.2%	-	-

ソリューション事業における採算性の改善等により、売上原価率2.5ポイント改善

キッティング支援の減収及び一部薄利な開発案件等により、
売上原価率はQoQ5.5ポイント上昇

(単位：百万円)



■ 販売費及び一般管理費（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2022年5月期 第2四半期累計	2021年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
（ 広 告 宣 伝 費 ）	72	80	▲8	▲10.2%
（ そ の 他 ）	693	593	99	16.8%
販 管 費	766	674	91	13.6%
販 管 費 率	38.0%	35.8%	-	-

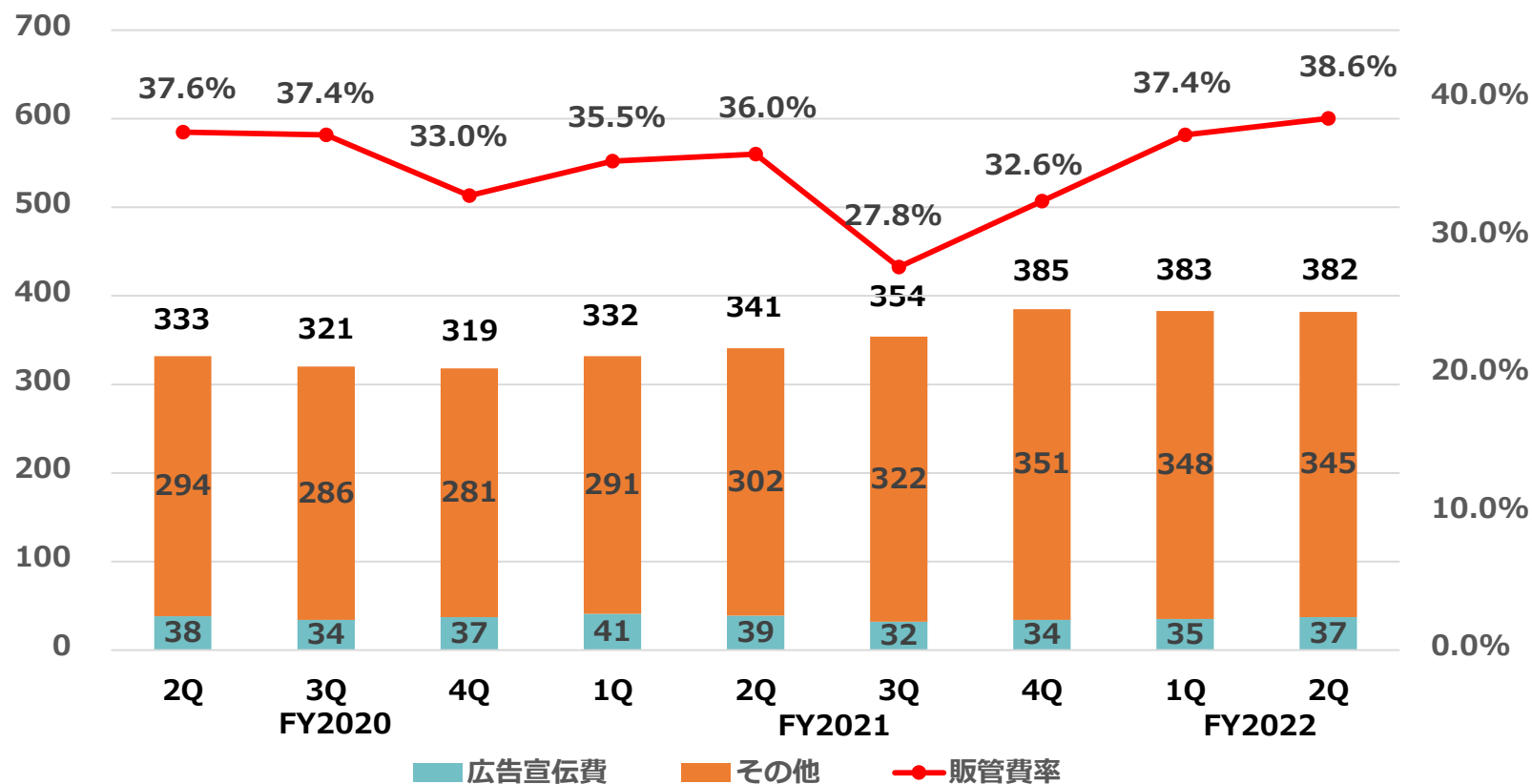
営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費等の増加により
販管費91百万円増加、販管費率2.2ポイント上昇

販売費及び一般管理費（四半期推移）

営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費等が増加したものの、その他コスト削減により販管費QoQ1百万円微減。

販管費率は、売上高がQoQ3.2%減収したことにより、1.2ポイント上昇

（単位：百万円）



3. セグメント別 事業概況

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

- ☑ コンテンツサービス (BtoC)
- ☑ ビジネスサポートサービス (BtoB)
- ☑ その他

ソリューション事業



ITソリューションの開発を通じて
お客様ビジネスに
新しい価値を提案する

- ☑ システム開発・運用サービス (BtoB)
- ☑ その他



3-1. クリエーション事業

エンターテインメント

- 通信キャリア向け定額制サービスにおいて提供しているゲームや多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍など様々なコンテンツ (P28参照)



『ちよこっとゲーム forスゴ得』



『BOOKSMART』



『Wood Block Puzzle』

ライフスタイル

- 全国の高速道路・一般道路の情報を詳しく知りたいお客様に役立つ機能を搭載した実用サービス。アプリを含め一部機能を無料で利用できるサービスサイトも提供
- 月間20万ユーザーが利用する女性のための「美」と「健康」をサポートするアプリ。(株)NTTドコモのスマートフォン向けサービス「スゴ得コンテンツ®」でも提供開始(P28参照)
- 一般消費者が豊洲市場の仲卸の目利きに適った水産物等を購入できるECサイト。SNS等で告知を強化(P29参照)



『ATIS交通情報』



『女性のリズム手帳』



『いなせり市場』

ビジネスサポートサービス	キitting支援	■ 人的作業の軽減を可能とし「生産性」「正確性」の向上を実現できるキitting作業支援ツール『Kitting-One』等を開発・販売（P30参照）
	ATIS交通情報	■ 全国の高速道路・一般道の道路状況のみならず、地域に密着した気象情報・鉄道遅延情報をTV局やFM局へ24時間提供 ■ 商業施設の立体駐車場内の混雑状況などをAIカメラで画像解析することにより、最寄り道路到達までの所要時間を可視化するシステム提供
	コミュニケーション	■ 操作性・柔軟性に優れたビジネスフォン環境を提供するIP-PBXソフトウェア。9月から新たに医療・福祉施設向け及びオフィス向け『NE-Phoneシステム』を提供開始（P32参照） ■ 「シンプル&かんたん」をテーマに、チャットと画面共有を一画面に集約しながら顔認証機能により高セキュリティ性も兼ね備えたWeb会議システム『NEEDS』を販売
	教育・調達・観光	■ eラーニング、電子見積業務支援ASPサービス（P31参照）、観光促進等
	いなせり	■ 飲食事業者向けECサイト『いなせり』を東京魚市場卸協同組合（仲卸）等と連携を図り、水産物や青果の販売サービスを提供
その他	太陽光発電	■ 山口県における再生可能エネルギーによる地域活性化を推進

健康／ゲーム／コミュニケーション【日本エンタープライズ株式会社】

自社コンテンツにおける顧客拡大に向け、女性向け健康サポートアプリ『女性のリズム手帳 forスゴ得』、誰でも簡単に遊べるゲームポータルサイト『ちょこっとゲーム forスゴ得』で新規コンテンツを配信。また、コミュニケーションアプリ『Fivetalk』では特許を取得。



『女性のリズム手帳 forスゴ得』



動画コーナー『安藤美姫のボディメイクレッスン』を新たに開設



『ちょこっとゲーム forスゴ得』



新規ゲームを2本リリース

- ・『間違い探し3』
- ・『シャッター間違い探し』



『Fivetalk』



コミュニケーションプログラム等の特許を取得

特許番号第6986035号
特許番号第6302869号



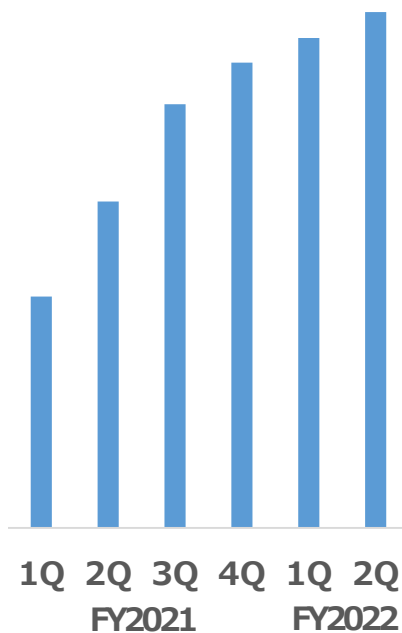
様々なコンテンツとのコラボレーションを含め
機能やサービスを拡充しユーザーを拡大

『いなせり市場』【いなせり株式会社】

豊洲仲卸*の目利きによる高品質な魚介商品を一般の方にもご購入いただける鮮魚ECサイト。
総合ECサイトやギフト向けECサイトでも出品を開始。SNS等による販売促進効果も奏功し
利用登録者総数が純増。

*東京魚市場卸協同組合所属の仲卸業者

登録者数（累計）



Amazonマーケットプレイス



LINEギフト



いなせりの強みであり、人気商品でもある天然本マグロをはじめ、豊洲市場ならではの高品質な魚介商品を提供

更なるプラットフォームの開拓により利用拡大

キッティング支援【株式会社プロモート】 【日本エンタープライズ株式会社】

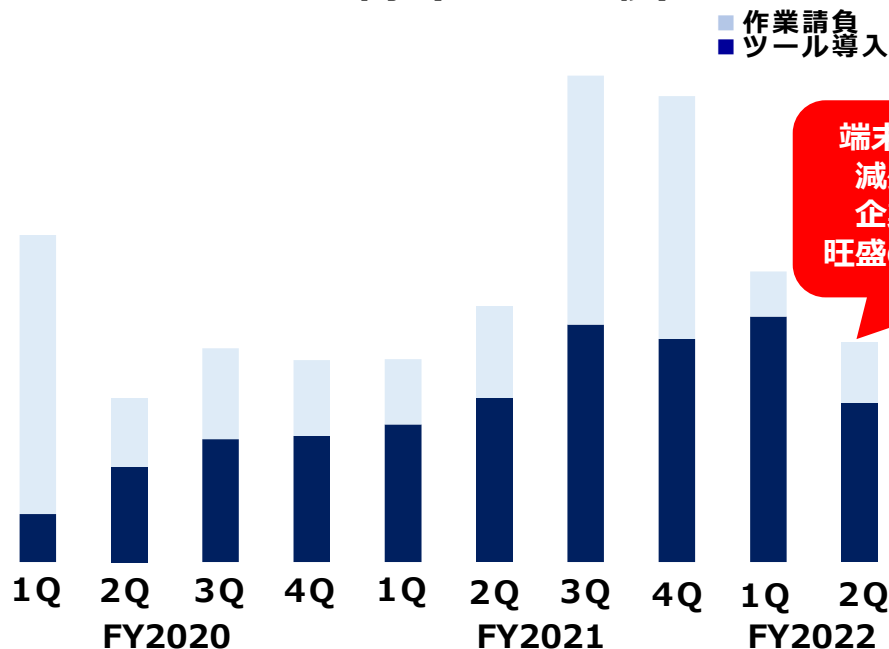
法人向けにRPA*ツールを用いて自動で端末を初期設定するキッティング（端末初期設定）支援サービス。サプライチェーンの停滞による新規端末不足の影響が一時的に生じているものの、引き続き社会のDX化に伴う企業における端末の買い替え需要は旺盛。

*RPA: Robotic Process Automation

売上高（四半期推移）

プロモート : ツール開発及び販売
日本エンタープライズ : ツール販売・作業請負

※キッティングイメージ



端末不足により供給量は減少しているものの、企業の買い替え意欲は旺盛のため潜在需要が増加



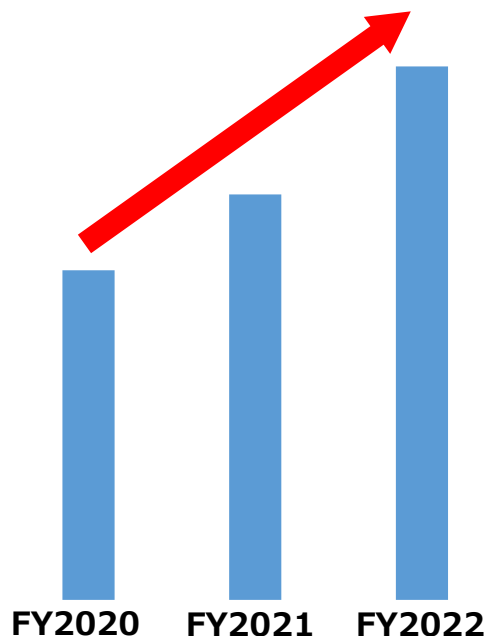
PC 1 台につき、最大20台の端末をキッティングできる支援ツールを提供する他、キッティング作業請負も展開

端末不足の解消を見据えサービス提供体制を構築（協力企業の拡大）

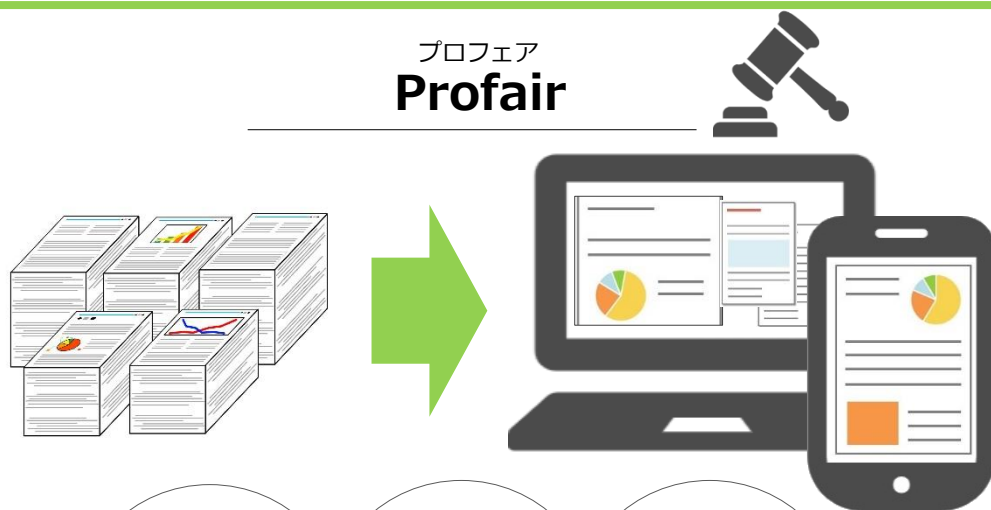
電子見積業務支援ASPサービス『Profair』【日本エンタープライズ株式会社】

競り下げ式オークション（リバースオークション）による、公明正大な取引と効率的な購買業務を実現する電子見積業務支援ASPサービス。豊富な利用実績を背景に、国公立大学におけるペーパーレス化や企業のDX化において利用され堅調に推移。

売上高（第2四半期比）



プロフェア
Profair



公平な
取引



業務
効率化



コスト
削減



信頼・実績（中央省庁、国公立大学、公共機関等）を軸に同サービスの導入を促進

『NE-Phoneシステム』【日本エンタープライズ株式会社】【株式会社and One】

医療・福祉施設向け及びオフィス向けのIP-PBX*コミュニケーションシステム。

* インターネット回線を活用した電話交換機



医療・福祉施設向けシステム

PHS後継規格であるsXGP*に対応。
2022年1月からは(株)ケアコムとの
ナースコール連携も実現。

*日本のTD-LTE互換のコードレス電話システム



成長市場と医師の働き方改革に伴う
PHSからスマホへのリプレイス需要を
背景に顧客拡大



オフィス向けシステム

クラウド化の他、モニタリングやウィスパリング*
などオフィス業務の効率化に対応。

* 通話者が聞き手側の人の隣でささやく程度の小声で同時
通話を行うこと



公衆交換電話網のIP網への
移行(2024年頃)に伴う
企業の潜在需要を獲得し拡大



3-2. ソリューション事業

システム開発・運用サービス	ソリューションサービス	■ AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要が増大する中、コンサルティングから開発、保守・運用まで、トータルソリューションサービスを提供（P35～36参照）
	業務支援サービス	■ 常駐型でクライアント企業の課題解決へ向けた業務支援を行うサービス。幅広い支援内容でサービスを拡大（P37参照）
	中古端末 買取販売サービス	■ 中古端末を買い取りバイヤーに販売するサービス。厳正なグレーディング（査定）後、世界基準のソフトを使用したデータ消去の上、リファーマビリティ*として提供(P38参照) *中古品等の端末を新品に準じる状況に仕上げる
	新型コロナ対策商材	■ ガラスコーティング剤等を販売(P39参照)

ソリューションサービス

複合的な技術と顧客業務へのコンサルティングが求められるDX関連開発に対し、
自社コンテンツ開発で培ったノウハウを活かしたトータルソリューションサービスを提供。



Designed by Freepik

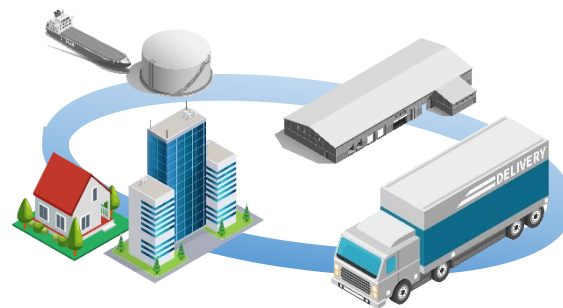
ソリューションサービス（開発事例） 【株式会社フォー・クオリア】

ガス会社からの受託により、ロジスティクス・プラットフォーム構築におけるドライバー向け配送アプリを開発。AIを活用しドライバーの経験・知識に依拠しない配送の効率化・標準化を実現。



配送アプリ

AIを活用した、道路情報や配送状況、配送指定時間等を加味した最適なルートを示す

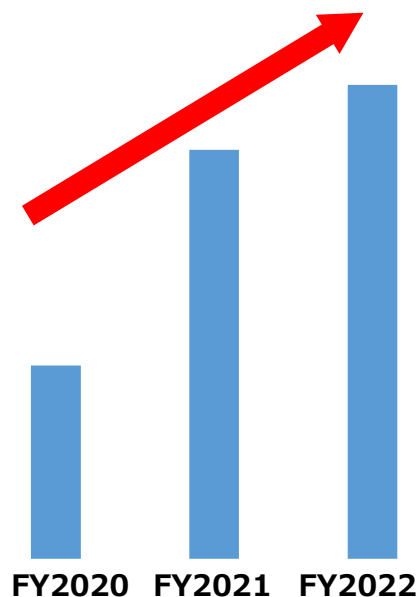


豊富な実績と柔軟な対応力でDX関連の開発案件を獲得

業務支援サービス【株式会社ダイブ】

大手通信キャリアをはじめとした各種企業に対し、高度人材により上流工程からのサービスを提供している業務支援サービス。高度人材の獲得と研修の充実化による提案力強化により、大手通信キャリアのDX関連プロジェクトをはじめ最先端案件にも従事。

売上高（上期比）



大手通信キャリアのDX関連プロジェクトに従事

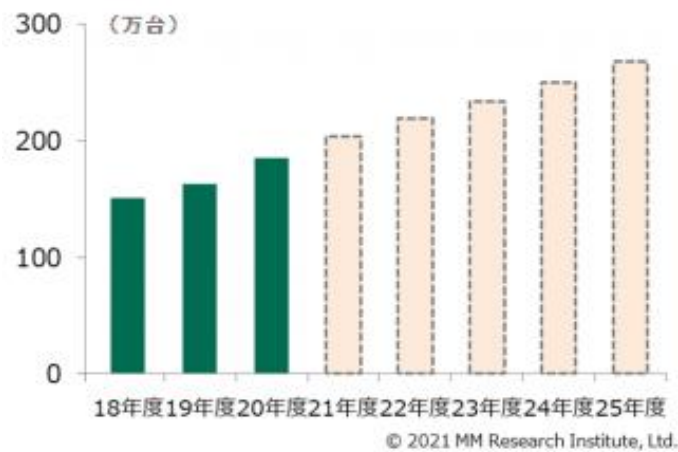


採用力・人材教育を継続的に強化し既存顧客を深耕

中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）【日本エンタープライズ株式会社】

企業における中古端末処分を支援する中古端末買取販売サービス。企業のIT投資熱と持続可能な社会構築への意識の高まりを背景にサービス需要は堅調に推移。
安心・安全なデータ消去によりサービス拡大。

中古端末販売台数 推移・予測



新規端末不足の解消を見据え、取引先の開拓を推進

ガラスコーティング剤【日本エンタープライズ株式会社】

抗菌・抗ウイルス性能を有し、SIAA*の認証を取得しているガラスコーティング剤。
携帯ショップのサービス向上へ向けた取り組みを背景に堅調に推移。

端末の他、衛生施設や車両などへも導入。

*抗菌技術製品協議会(SIAA)：適正で安心できる抗菌・防カビ加工製品の普及を目的とし、抗菌・抗ウイルス加工製品に求められる品質や安全性に関するルールを整備し、そのルールに適合した製品にSIAAマーク表示を認めている団体

端末をはじめ、各種施設や車両などへ導入



【導入機器/施設】 端末、衛生施設、神社、車両 ほか

端末需要の拡大と取次店との関係強化により事業を拡大

4.連結業績予想

売上高

収益性の高い通信キャリア向け定額制コンテンツの拡充、新たなコンテンツサービスの創出、主力事業であるキッティング支援の拡大、新規事業の推進、コロナ禍における社会のDX化に対応した受託開発や業務支援サービスの拡大等により、増収を図る。

利益

収益性の高い事業の拡大により増益を図る。

(単位：百万円)

	2022年5月期 (予想)	2021年5月期 (実績)	前年度比 (参考) 金額	増減率	2022年5月期 2Q (実績)	2Q 進捗率
売上高	4,730	4,346	383	8.8%	2,016	42.6%
営業利益	375	338	36	10.8%	86	23.2%
経常利益	380	355	24	6.9%	88	23.2%
親会社株主に帰属する 当期 (四半期) 純利益	255	134	120	89.6%	43	17.0%

1株当たり年間配当金 (2022年5月期予想) : 3.00円



※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。