

# 日本エンタープライズ株式会社 (第28期) 2016年5月期



## 第3四半期 決算説明資料

(2015年6月1日～2016年2月29日)

2016年3月31日

## 1 2016年5月期 第3四半期決算概況

決算ハイライト	P.4
連結損益計算書	P.5
四半期決算推移	P.6
売上高	P.7
売上高（コンテンツサービス事業）	P.8
売上高（ソリューション事業）	P.10
売上原価	P.12
販売費及び一般管理費	P.14

## 2 コンテンツサービス事業（3Qの取組み）

交通情報	P.18
エンターテインメント	P.19
ライフスタイル（1/2）コミュニケーションプラットフォーム	P.20
ライフスタイル（2/2）エスクローエージェントサービス	P.21

## 3 ソリューション事業（3Qの取組み）

広告（広告代理サービス） / 海外	P.23
ソリューション（受託開発ほか）	P.24
株式会社スマートバリューとの業務資本提携	P.25
ソリューション（地方創生推進）	P.26

## 4 業績予想と事業展開

連結業績予想	P.28
事業展開	P.29

# 2016年5月期 第3四半期決算概況

## 決算ハイライト

### 連結業績

売上高： 4,022百万円

前年同四半期比： 7.5%増

経常利益： 167百万円

前年同四半期比： 33.1%増

### コンテンツ サービス事業

交通情報

・タイアップ広告企画で獲得した会員が  
順次課金開始し、売上好調に推移(累計約20万人)

エンターテイ  
ンメント

・キャリアプラットフォームを中心に人気ジャンルで  
30超のコンテンツを継続運営し、堅調

ライフ  
スタイル

・『女性のリズム手帳』、『Fivetalk』、『Dealing』を軸に  
アライアンスによる収益モデル構築施策を進行

### ソリューション 事業

ソリューション

・技術協力による開発力強化ならびに営業力強化を  
図るため、株式会社スマートバリューと業務資本提携

広告  
(広告代理サービス)

・市場環境への柔軟な対応と、営業施策の着実な実行  
により、四半期売上、過去最高を更新

海外

・法人による端末導入、急伸長を背景に、  
端末販売数、前年同四半期比 200%増の好調

# 1 2016年5月期 第3四半期決算概況

## 連結損益計算書

(単位:百万円)

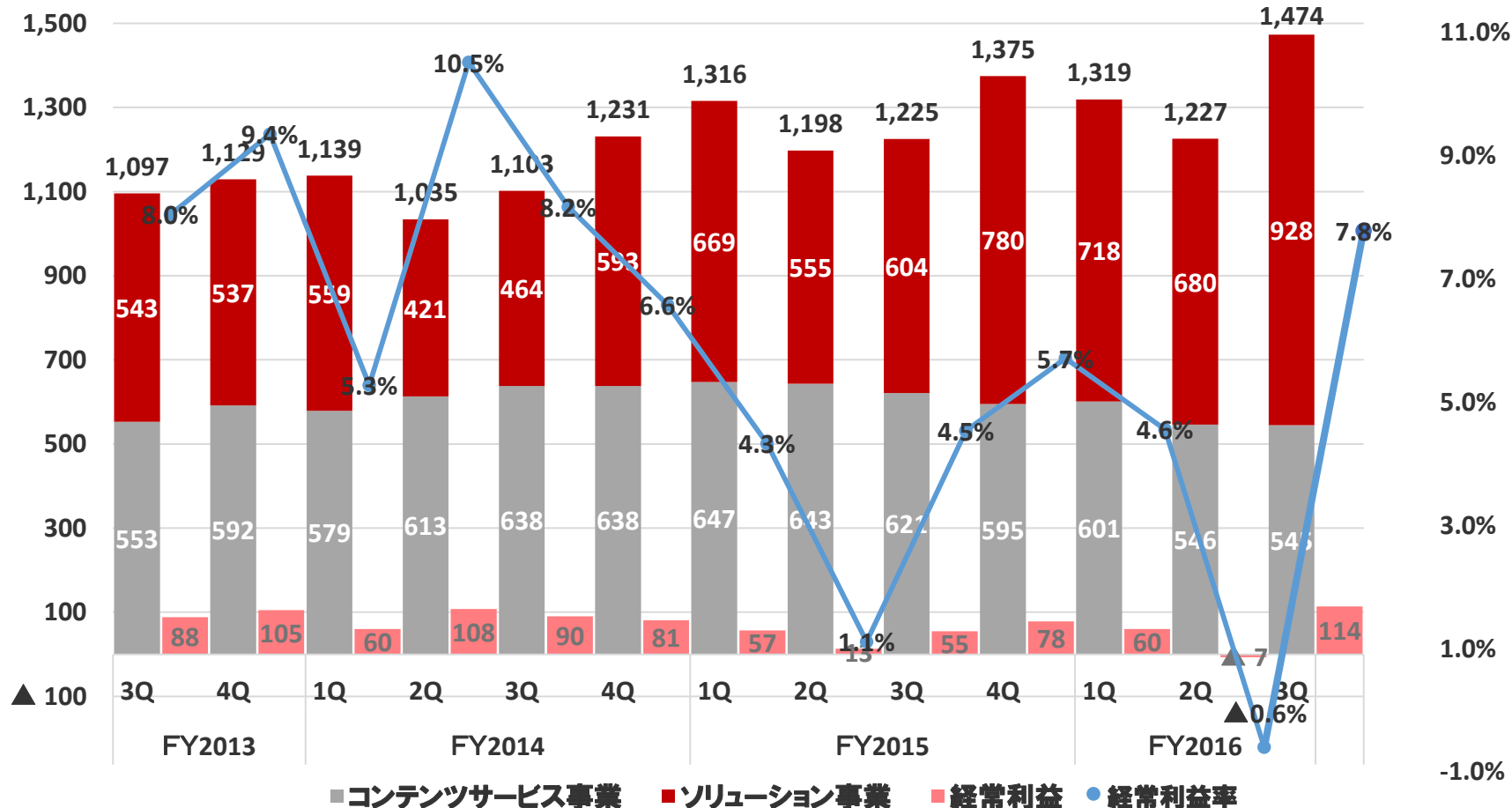
	2015年5月期	2016年5月期	前年同四半期比	
	第3四半期累計	第3四半期累計	金額	増減率
売上高	3,740	4,022	281	7.5%
売上原価	1,945	2,250	305	15.7%
売上総利益	1,795	1,771	▲ 23	▲1.3%
販売管費	1,680	1,618	▲ 61	▲3.7%
営業利益	114	152	37	32.8%
営業外収益	20	15	▲ 4	▲21.2%
営業外費用	9	0	▲ 8	▲91.3%
経常利益	125	167	41	33.1%
特別利益	331	35	▲ 295	▲89.3%
特別損失	10	15	4	46.3%
税金等調整前四半期純利益	446	187	▲ 258	▲58.0%
法人税等合計	260	44	▲ 215	▲82.9%
四半期純利益	186	143	▲ 43	▲23.2%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	23	13	▲ 10	▲43.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	162	129	▲ 32	▲20.2%

# 1 2016年5月期 第3四半期決算概況

## 四半期決算推移

ソリューション事業が牽引し、前四半期比、前年同四半期比ともに、大幅な増収増益

(単位:百万円)



## 売上高

### ■ 前年同四半期比

(単位:百万円)

	2015年5月期 第3四半期累計	2016年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
コンテンツサービス事業	1,911	1,693	▲ 217	▲11.4%
ソリューション事業	1,829	2,328	498	27.3%
合 計	3,740	4,022	281	7.5%

コンテンツサービス事業が減収ながらも  
27.3%増のソリューション事業が牽引し  
全体として7.5%増収

## 売上高 (コンテンツサービス事業)

### ■ 前年同四半期比

(単位:百万円)

	2015年5月期	2016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
交 通 情 報	703	658	▲ 45	▲6.5%
エンターテインメント	880	810	▲ 69	▲7.9%
ライフスタイル	328	225	▲ 102	▲31.3%
コンテンツサービス事業	1,911	1,693	▲ 217	▲11.4%

キャリアプラットフォーム向けコンテンツにおいて  
 広告効果の希薄化などが影響し、  
 全体として11.4%の減収



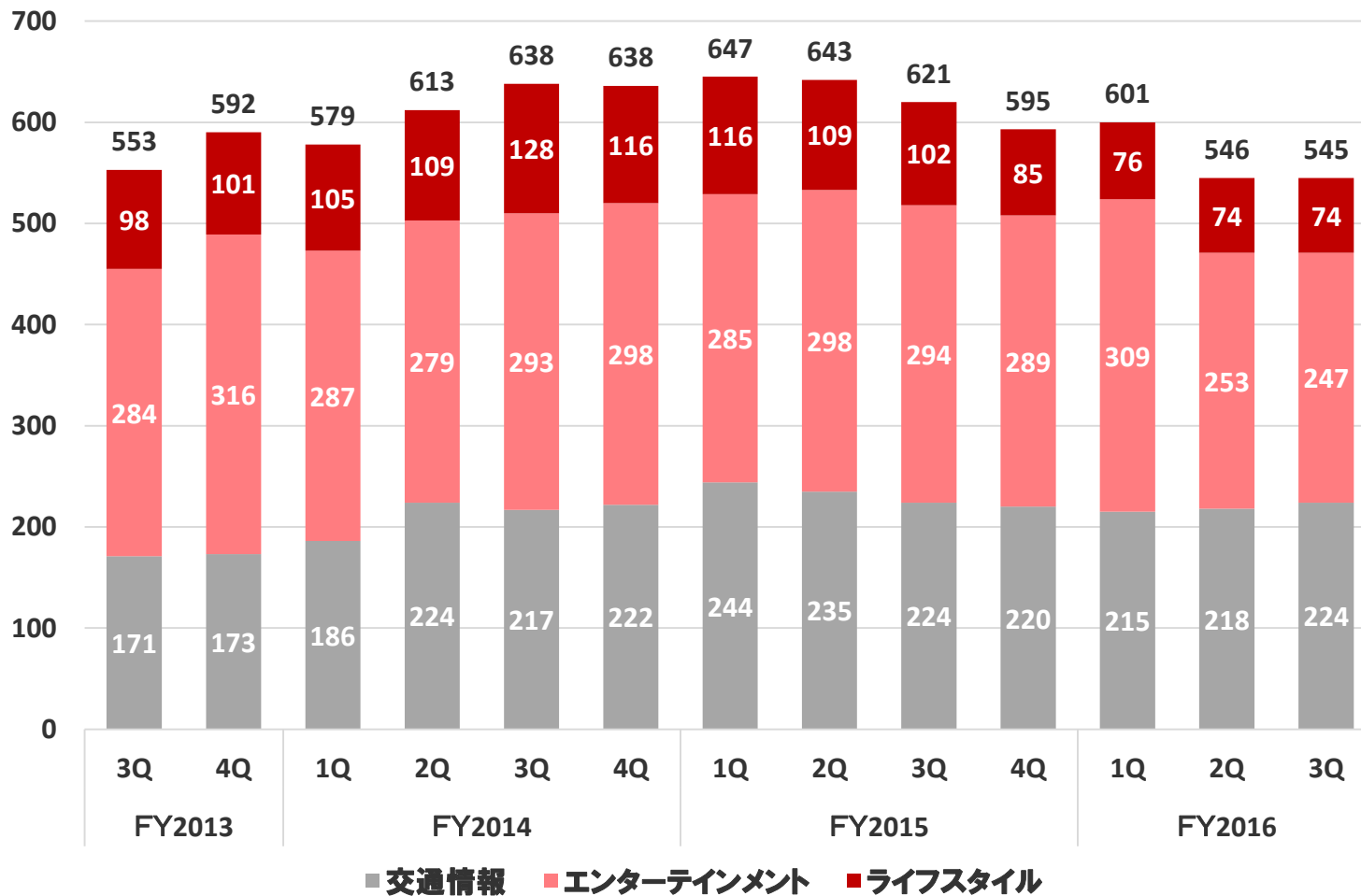
# 1 2016年5月期 第3四半期決算概況

## 売上高 (コンテンツサービス事業)

エンターテインメントの減収を、2Qで増収へ転換した交通情報がカバーし、全体として横ばいに推移

### ■ 四半期推移

(単位:百万円)



※ 「エンターテインメント」は、「ゲーム」、「メール」、「音楽」、「電子書籍」、「海外」を含みます。

## 売上高 (ソリューション事業)

### ■ 前年同四半期比

(単位:百万円)

	2015年5月期 第3四半期累計	2016年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
ソリューション	747	1,125	377	50.4%
広告(広告代理サービス)	908	907	▲0	▲0.1%
海外	172	294	122	71.2%
ソリューション事業	1,829	2,328	498	27.3%

ソリューション(受託開発ほか)が50.4%増、  
海外(中国)が71.2%増の好調。  
広告(広告代理サービス)、前年1Qの特需剥落をも  
カバーする増勢。全体として27.3%増収

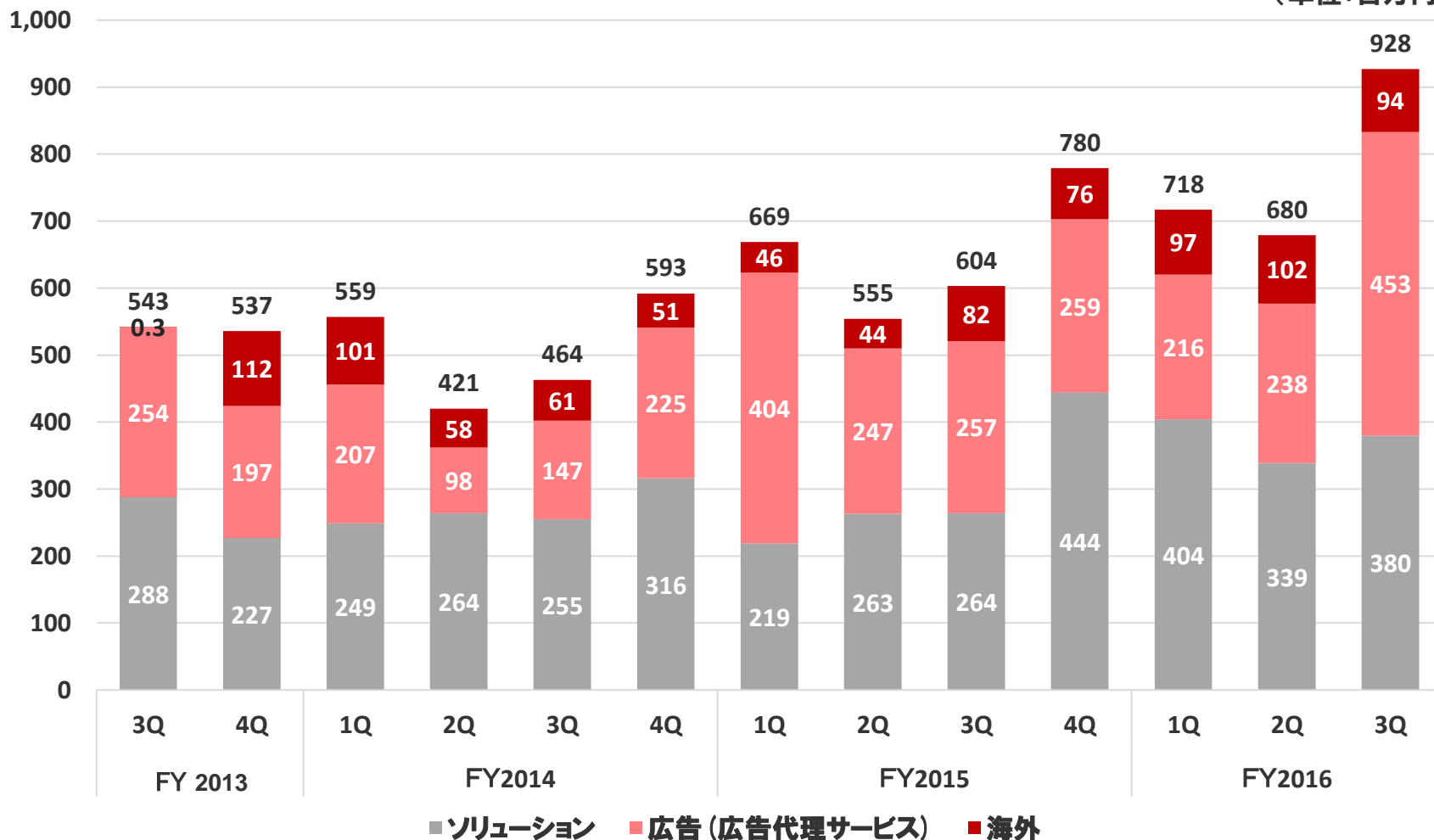
# 1 2016年5月期 第3四半期決算概況

## 売上高 (ソリューション事業)

### ■ 四半期推移

広告(広告代理サービス)、四半期売上高、過去最高を更新。海外、減収ながらも1Q、2Qの好調を維持する堅調な推移。ソリューション、前年同四半期比43.6%増、前四半期比12.0%増の好調

(単位:百万円)



## 売上原価

### ■ 前年同四半期比

(単位:百万円)

	2015年5月期	2016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	1,945	2,250	305	15.7%
原価率	52.0%	56.0%	-	-

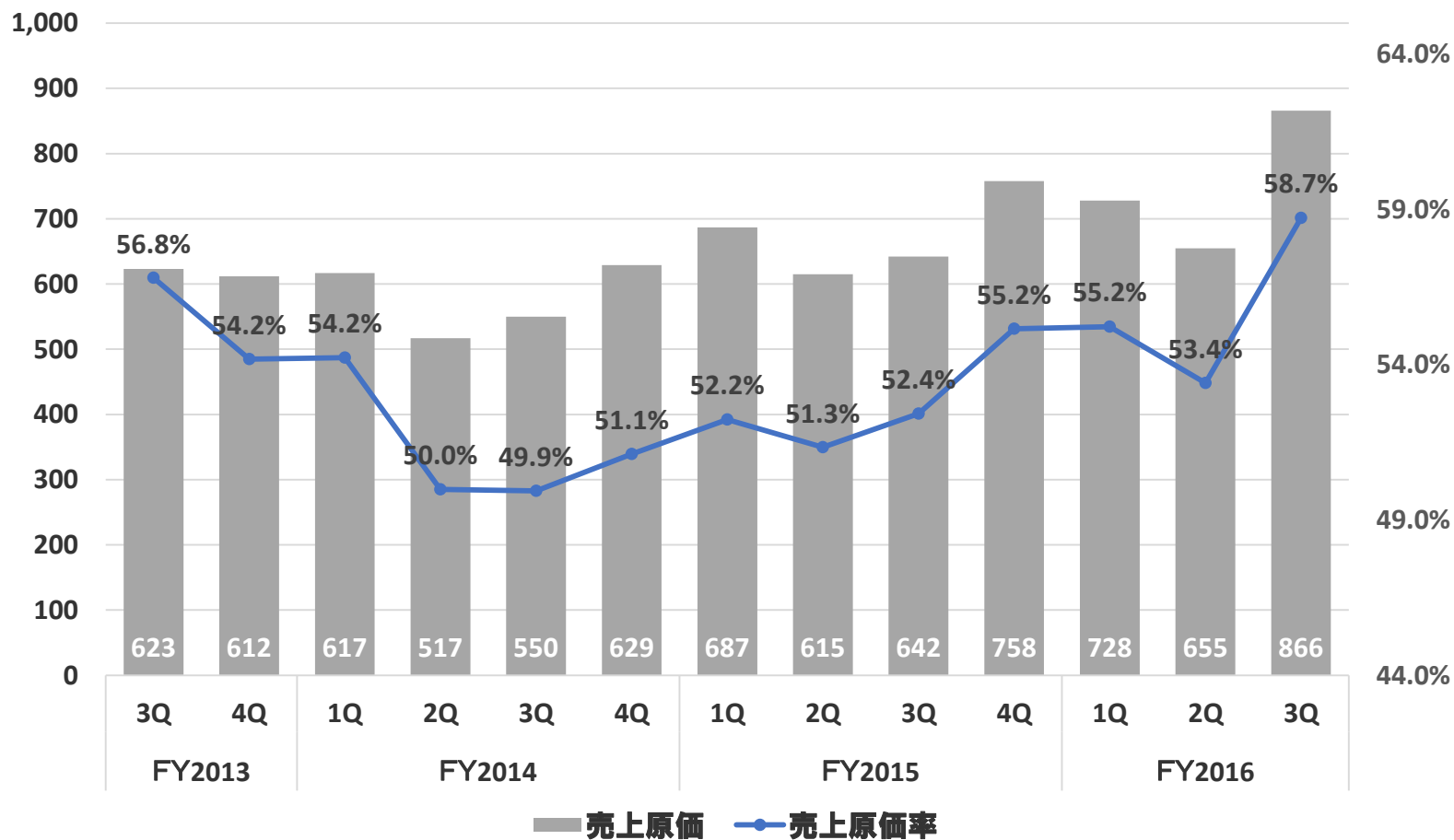
ソリューション事業の売上比率増加に伴い、  
原価率が4.0%上昇

## 売上原価

ソリューション事業の売上増加に伴い、  
売上原価率が上昇

### ■ 四半期推移

(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)

	2015年5月期	2016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
( 広告宣伝費 )	582	471	▲ 111	▲19.1%
( その他 )	1,097	1,147	49	4.5%
販 管 費	1,680	1,618	▲ 61	▲3.7%
販 管 費 率	44.9%	40.2%	-	-

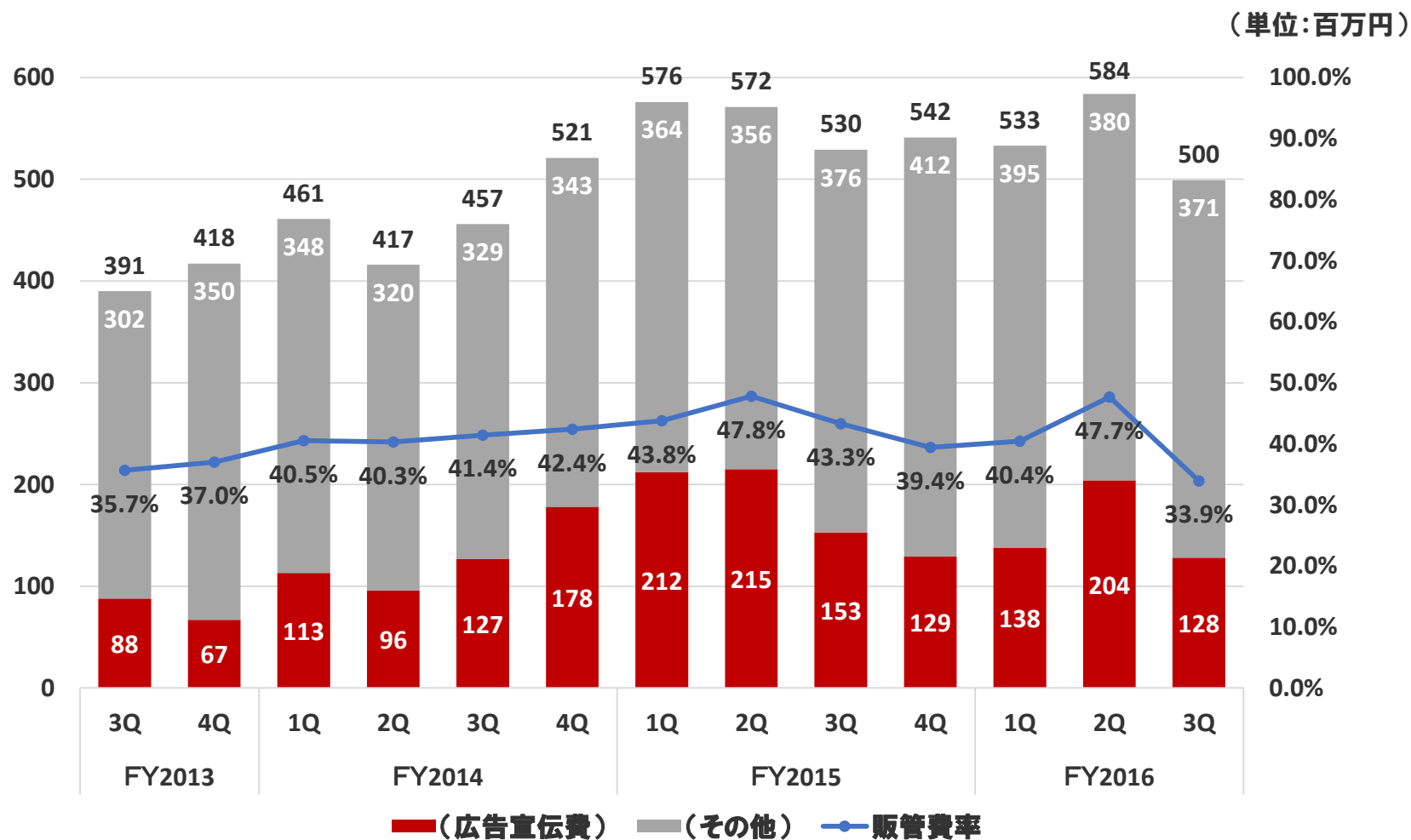
広告戦略の転換が功奏し、販管费率、改善。

(前年同四半期はゲームを中心に、  
2016年1Q、2Qは交通情報を中心に、  
積極的な広告投資を実施)

## 販売費及び一般管理費

戦略転換による広告宣伝費減少に伴い、販管費率、大幅に改善

### ■ 四半期推移



# 3Qの取組み



# コンテンツサービス事業

## 3Qの取組み



## 2 コンテンツサービス事業

### 交通情報

#### 主力コンテンツと取組み

**ATIS** 交通情報サービス

“おでかけ”をもっと便利に！もっと楽しく！道路交通情報、渋滞ライブ映像、駐車場検索を配信

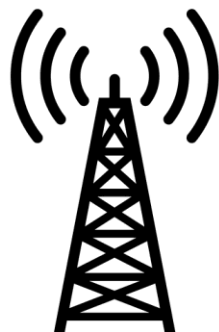
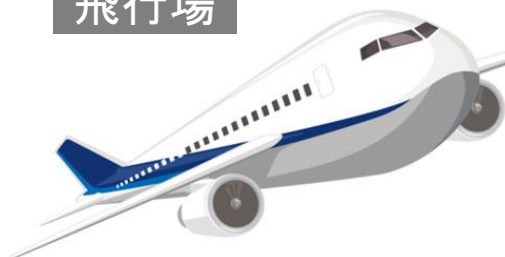


**堅調なコンテンツサービス事業を収益基盤として  
ソリューション事業への展開も加速**

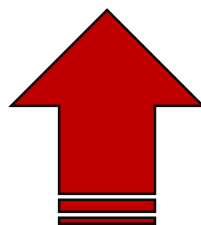


バスロケーション

飛行場



TV局



ショッピングモール



### コンテンツサービス事業

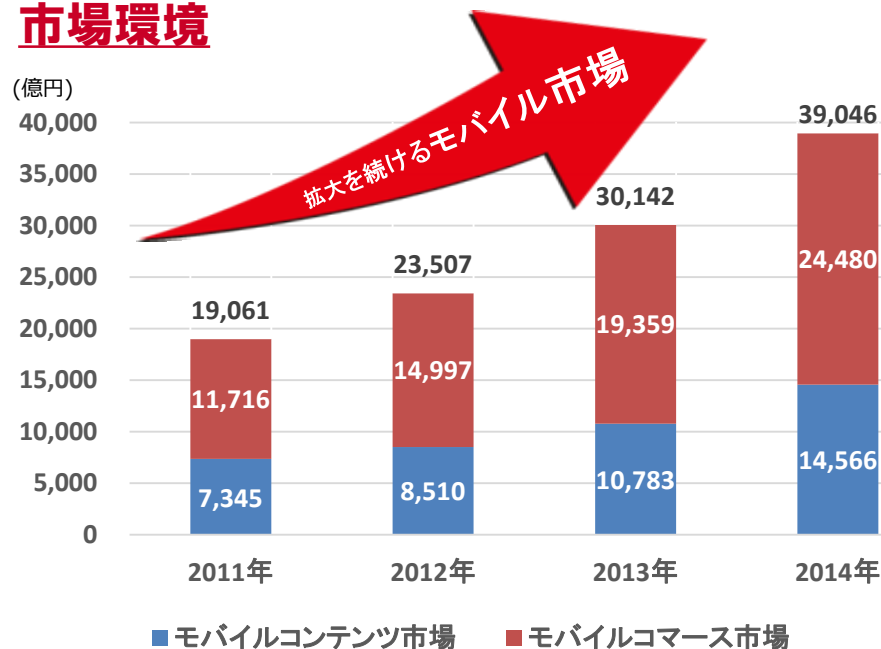
2Qに実施したタイアップ広告企画(※1)で  
獲得した会員が順次、課金開始(累計約20万人)

(※1) 携帯電話販売会社との協業による優先販売

## 2 コンテンツサービス事業

### エンターテインメント

#### 市場環境



市場カテゴリー	2011年	2012年	2013年	2014年	対前年比
モバイルコンテンツ市場	7,345	8,510	10,783	14,566	135%
モバイルコマース市場	11,716	14,997	19,359	24,480	126%
モバイルコンテンツ関連市場	19,061	23,507	30,142	39,046	130%

(出典: 一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム)



- キャリアプラットフォームを中心に人気ジャンルで30超のコンテンツを継続運営
- 新規コンテンツ配信へ向け、アライアンスを推進
- 『ココロと身体ミュージック♪』を「auスマパス」・「App Pass」に続き、NTTドコモ「dメニュー」で配信開始(2016年2月15日)

## 2 コンテンツサービス事業

### ライフスタイル (1/2)

(コミュニケーションプラットフォーム)

- アライアンスによる収益モデル構築施策を着実に進行
- 『毎日いぬねこダイアリー』をキャリアプラットフォームで順次(2015年10月2日~12月17日)、知育アプリ『おこさまランチをつくろう』、『プリンスルームへようこそ』を「App Store」、「Google Play」で(2015年12月17日)それぞれ配信開始

#### 『女性のリズム手帳』

- ・(株)タニタと体組成計デバイス連繫(2016年1月21日)
- ・広告モデル強化ならびに更なるユーザ拡大を図り、最大手ポータル運営会社との協業を推進

#### 『Fivetalk』

- ・製品との会話(IoT)のインターフェースとして、開発を進行

#### 『Dealing』

- ・良好な個人間商取引促進へ向け環境整備
- ・エスクロー(※1)を活用した新サービス構築を推進



(※1) 個人間商取引で、信頼のおける第三者を介入させて取引を担保するシステム

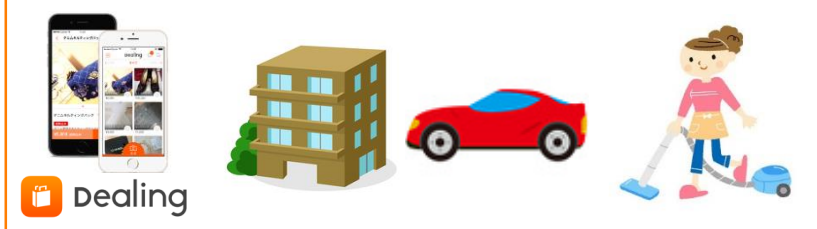
### ライフスタイル (2/2)

(エスクローエージェントサービス)

# EC市場拡大を背景に エスクローエージェント サービスを拡充

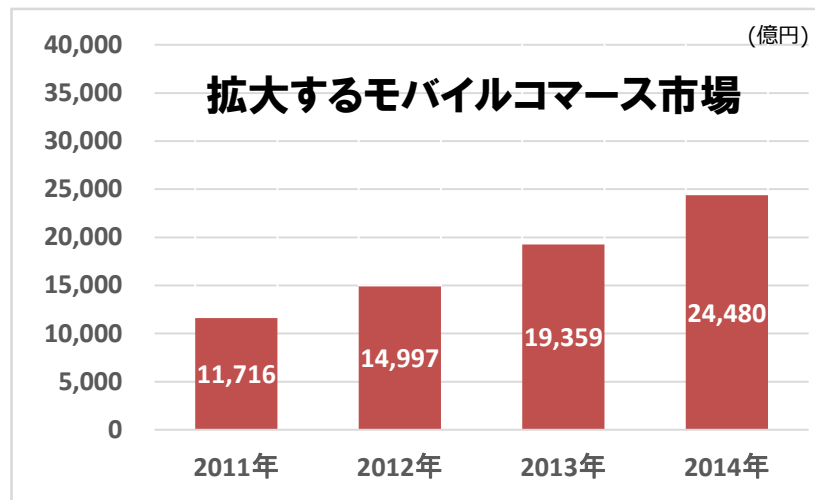
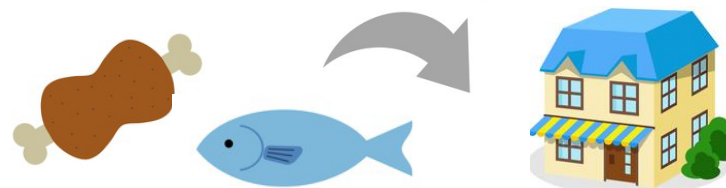
### ① 個人向けサービス

シェアリングエコノミーの浸透による  
個人間商取引の市場規模拡大を背景に  
サービス領域を拡充



### ② 小売店向けサービス

安心・快適な  
商取引～流通システムを構築



(出典:一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム)

# ソリューション事業 3Qの取組み

### 3 ソリューション事業

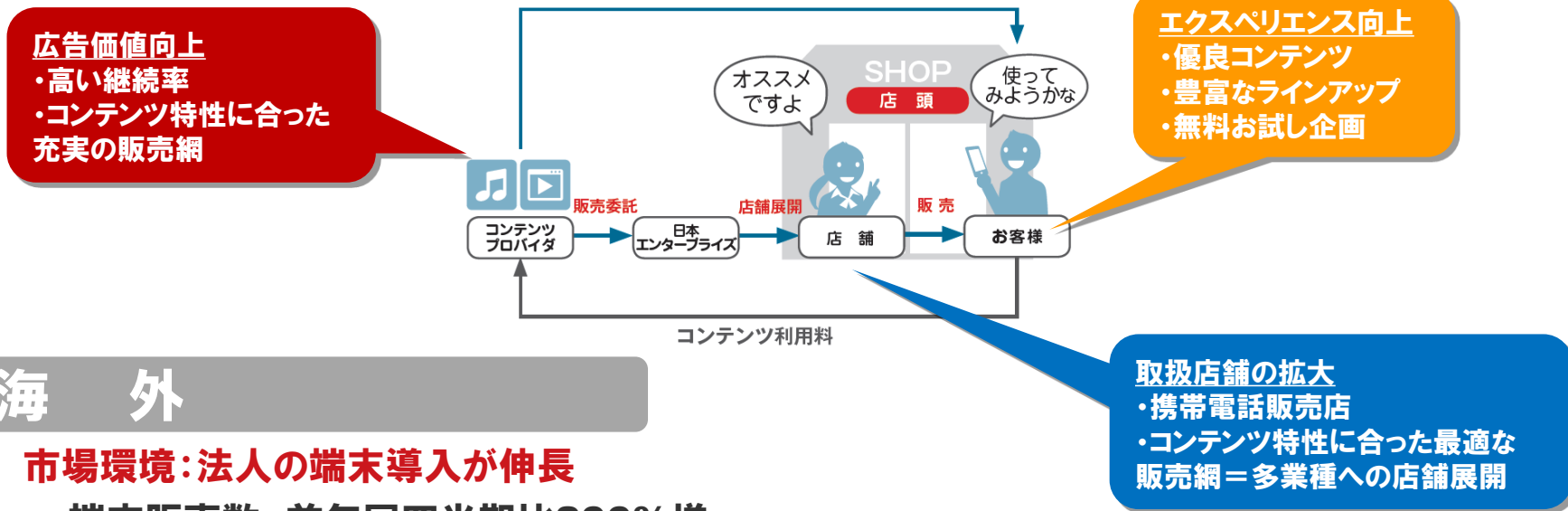
## 広告 (広告代理サービス)

**市場環境: キャリア商材との競合激化、また行政による通信サービスへの規制**

■「市場環境への柔軟な対応」と「営業施策の着実な実施」により、四半期売上、過去最高を更新

< 主な営業施策 >

- ・「映画、ドラマ、アニメ見放題」、「旅行ガイド」、「音楽聴き放題」などの優良コンテンツ獲得
- ・12月、1月の端末販売数急伸(端末0円販売、キャッシュバック施策廃止に伴う需要増)の好機を捉えた営業推進
- ・既存携帯電話販売店との継続的な関係強化
- ・従来 of 携帯電話販売店に加え、コンテンツ特性を活かした新たな販路(店舗)を開拓し、順次営業開始



## 海外

**市場環境: 法人の端末導入が伸長**

- ・端末販売数、前年同四半期比200%増

# 3 ソリューション事業

## ソリューション (受託開発ほか)

### 受託開発

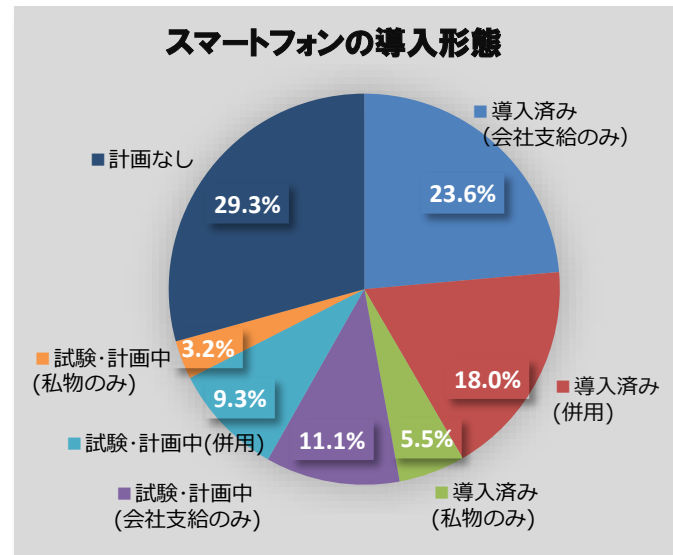
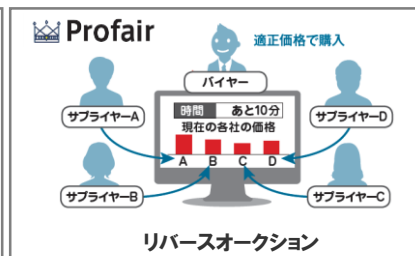
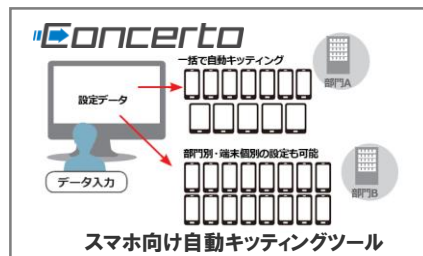
**市場環境: 企業の情報システム投資は拡大、ITエンジニア不足**

- ・ 大手エステティックサロン・大手出版社ほかWEB構築、堅調
- ・ ゲーム会社向け分散処理サーバシステム構築ならびにデバッグサービス、好調
- ・ キャリアの懸賞サービス、病院予約システムほか、IVR+WEBサービスの開発・運営受託
- ・ 年度末(3月) 需要へ向けた新規顧客開拓を促進

### 自社サービス

**市場環境: 企業のスマホ・タブレット導入加速**

- ・ スマホ向けキittingツール『Concerto』(株式会社プロモート)、キitting事業者向け販売好調



(出典:「企業IT利活用動向調査2014」JIPDEC/ITR)

### 新規事業への取組み

- ・ 事業領域拡大を図り、産学連携による研究開発 (ドローン、HEMS、スマート農業ほか) を積極化
- ・ 株式会社スマートバリューと業務資本提携(2016年2月18日)



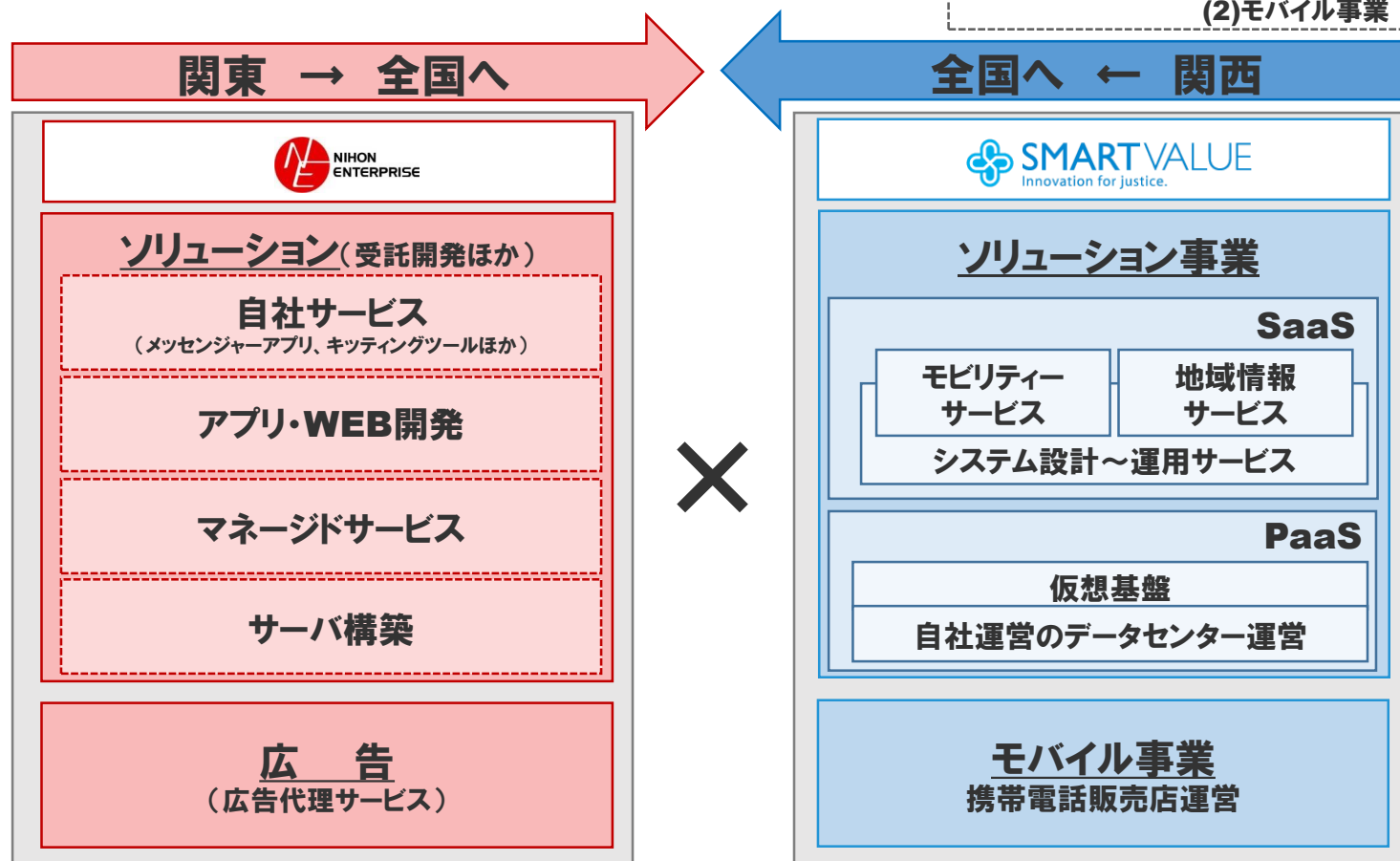
# 3 ソリューション事業

株式会社スマートバリューとの業務資本提携

## 期待するシナジー

- ・ソリューション(受託開発ほか)での技術協力による開発力強化
- ・営業エリア相互補完による、営業力強化
- ・広告(広告代理サービス)の販路拡大

社名	株式会社スマートバリュー
代表者	代表取締役社長 渋谷 順
所在地	大阪府大阪市
設立	昭和22年6月9日
資本金	250百万円
市場	東京証券取引所JASDAQ
事業内容	(1)クラウドソリューション事業 (2)モバイル事業



### 3 ソリューション事業

## ソリューション (地方創生推進)

市場環境: 総務省による「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を背景に、自治体による取組みが活発化

・スマート農業、少子化対策、再エネルギー、観光の各分野でプロジェクトを進行



※ 写真はイメージです。

# 業績予想と事業展開

## 連結業績予想

(単位:百万円)

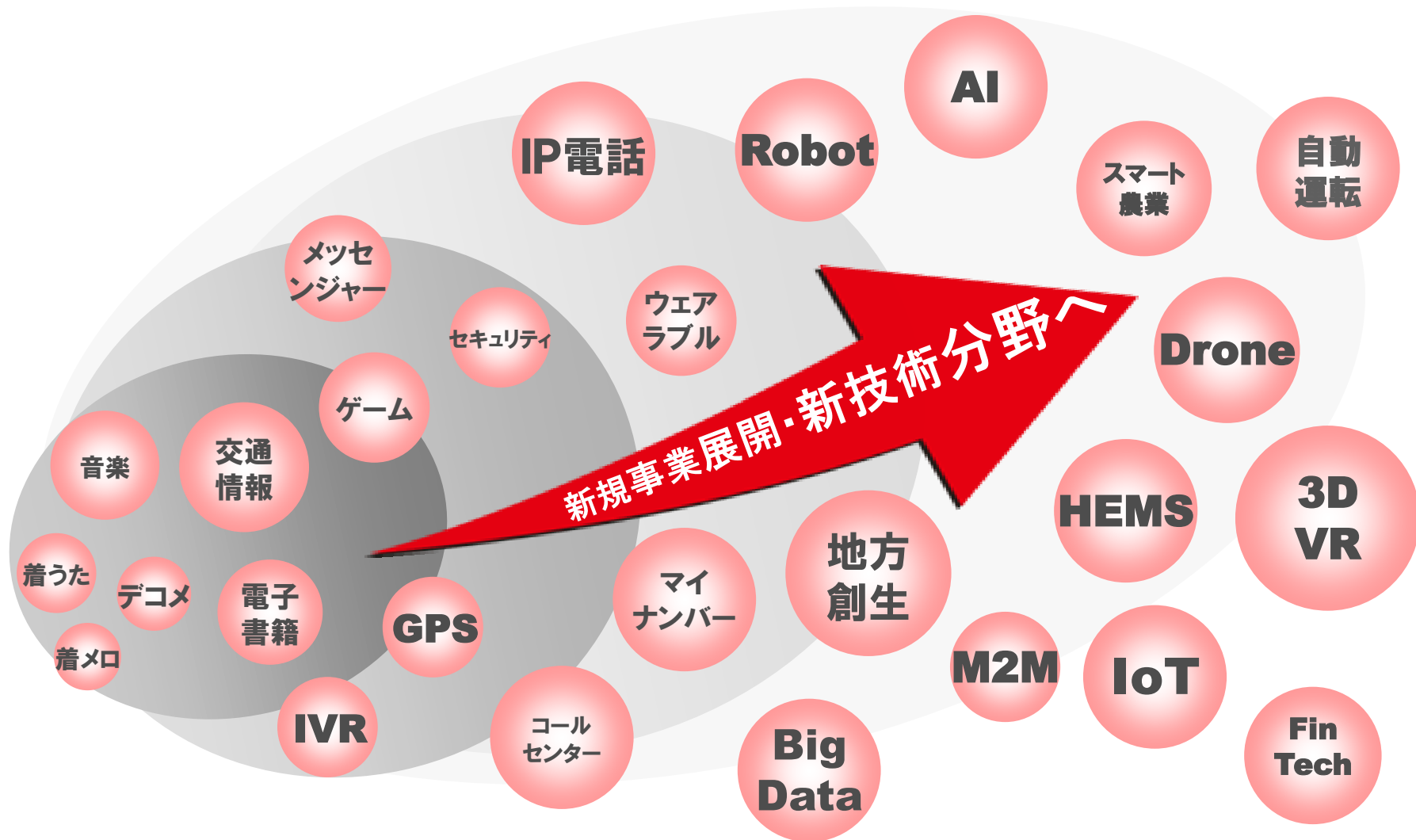
	2015年5月期	2016年5月期 (2016年1月8日 修正予想)	前期比		第3四半期 進捗率
			金額	増減率	
売上高	5,116	5,240	123	2.4%	76.8%
営業利益	189	210	20	10.7%	72.6%
経常利益	204	230	25	12.4%	72.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	177	140	▲ 37	▲21.2%	92.6%

1株当たり年間配当金(2016年5月期予想):3.00円

**売上、営業利益、経常利益ともに70%強の進捗。**  
**ソリューション事業は**  
**年度末需要(3月)の着実な取込みを推進。**  
**コンテンツサービス事業は**  
**新規コンテンツ開発、ユーザエンゲージメント向上、**  
**アライアンス拡充を引続き推進する**

## 事業展開

スマートデバイス時代における事業領域の拡大



日本エンタ

検索

<http://www.nihon-e.co.jp/ir/>

当社ホームページの「投資家情報」では  
決算情報やIR資料、最新のニュースリリース、会社情報等をご案内しています。  
IR情報やプレスリリース等をメールでお知らせする  
「適時開示アラートメール」もご利用下さい。

※本資料に掲載された意見、予測などは、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、四捨五入による若干の計算の差異がございます。