

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2022年5月期 第1四半期 決算説明資料
(2021年6月～2021年8月)

1	2022年5月期 第1四半期 決算概況	P.2
	業績概況	P.3
	連結損益計算書 (サマリー)	P.4
	四半期業績推移	P.5
	売上高	P.6
	クリエイション事業 売上高	P.7
	ソリューション事業 売上高	P.9
	売上原価	P.11
	販売費及び一般管理費	P.13
2	セグメント別 事業概況	P.15
	● クリエイション事業	P.17
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス	P.18
	● ソリューション事業	P.26
	システム開発・運用サービス	P.27
3	連結業績予想と事業展開	P.32
	連結業績予想	P.33
	事業展開	P.34
	新型コロナウイルス感染症に対する当社の取り組み	P.36

1. 2022年5月期 第1四半期 決算概況

連結業績	売上高	： 1,025百万円	（ 前年同四半期比(参考)： 9.4%増 ）
	営業利益	： 77百万円	（ 前年同四半期比(参考)： 92.5%増 ）
	経常利益	： 78百万円	（ 前年同四半期比(参考)： 84.5%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

※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、1Qの売上高は88百万円、売上原価は45百万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43百万円増加しております。

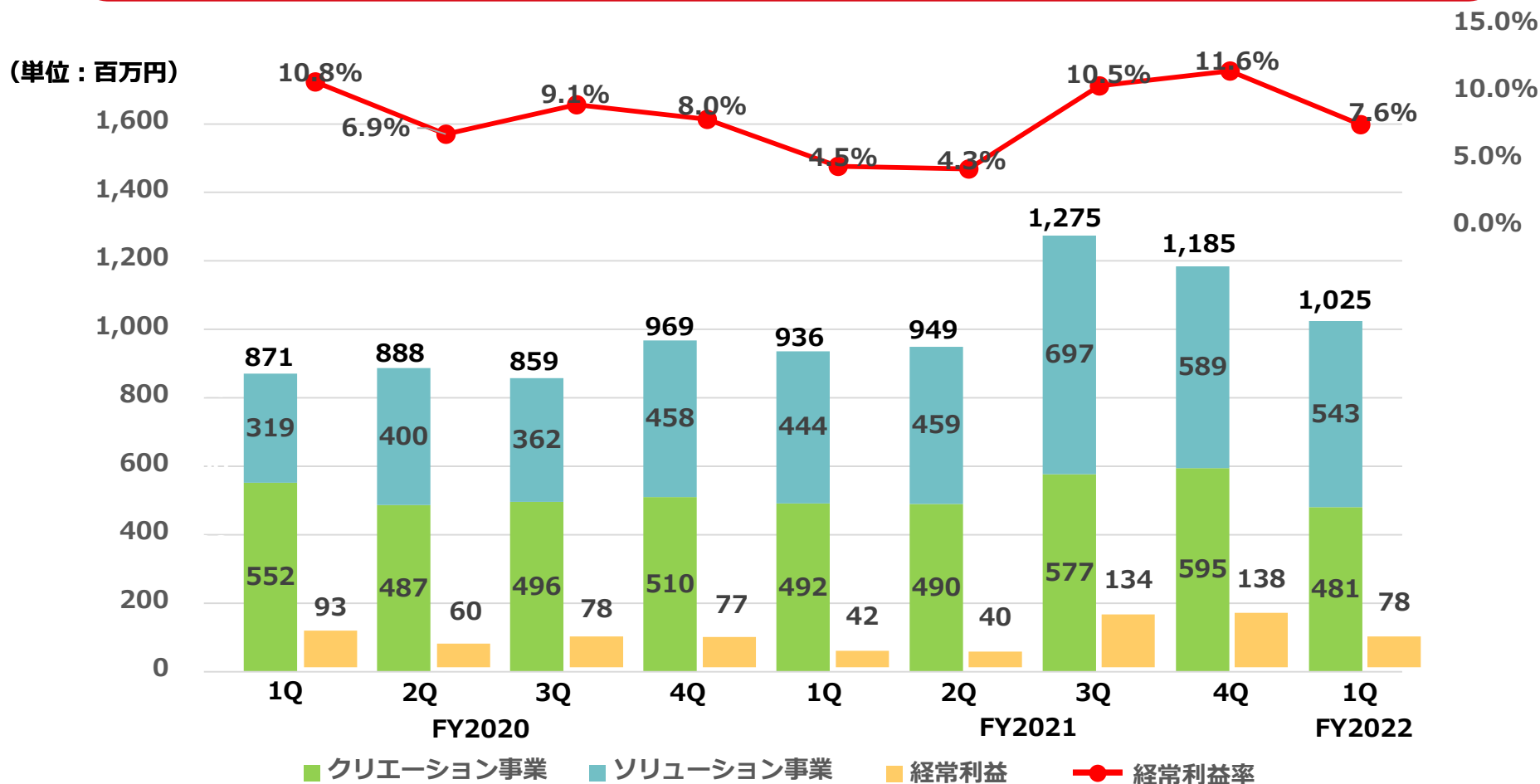
連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2022年5月期	2021年5月期	前年同四半期比 (参考)	
	第1四半期	第1四半期	金額	増減率
売上高	1,025	936	88	9.4%
売上原価	563	563	▲0	▲0.0%
売上総利益	461	373	88	23.7%
販売管費	383	332	50	15.3%
営業利益	77	40	37	92.5%
営業外収益	1	2	▲1	▲58.7%
営業外費用	0	0	▲0	▲11.0%
経常利益	78	42	35	84.5%
税金等調整前四半期純利益	78	42	35	84.5%
法人税等合計	23	20	2	12.4%
四半期純利益	55	21	33	153.2%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	6	8	▲2	▲22.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	48	12	35	275.1%

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ19.1%の減収
- ソリューション事業は、QoQ7.9%の減収
- 経常利益率は、QoQ4.0ポイント減少



売上高（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2022年5月期 第1四半期	2021年5月期 第1四半期	前年同四半期比（参考）	
			金額	増減率
クリエイション事業	481	492	▲10	▲2.1%
ソリューション事業	543	444	98	22.2%
合 計	1,025	936	88	9.4%

■ クリエーション事業
「コンテンツサービス」が減少し、2.1%減収

■ ソリューション事業
「システム開発・運用サービス」が増加し、22.2%増収

(単位：百万円)

	2022年5月期 第1四半期	2021年5月期 第1四半期	前年同四半期比 (参考)	
			金額	増減率
コンテンツサービス	252	299	▲47	▲15.7%
ビジネスサポートサービス	211	175	35	20.3%
その他	18	17	1	6.3%
合計	481	492	▲10	▲2.1%

■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15.7%減収

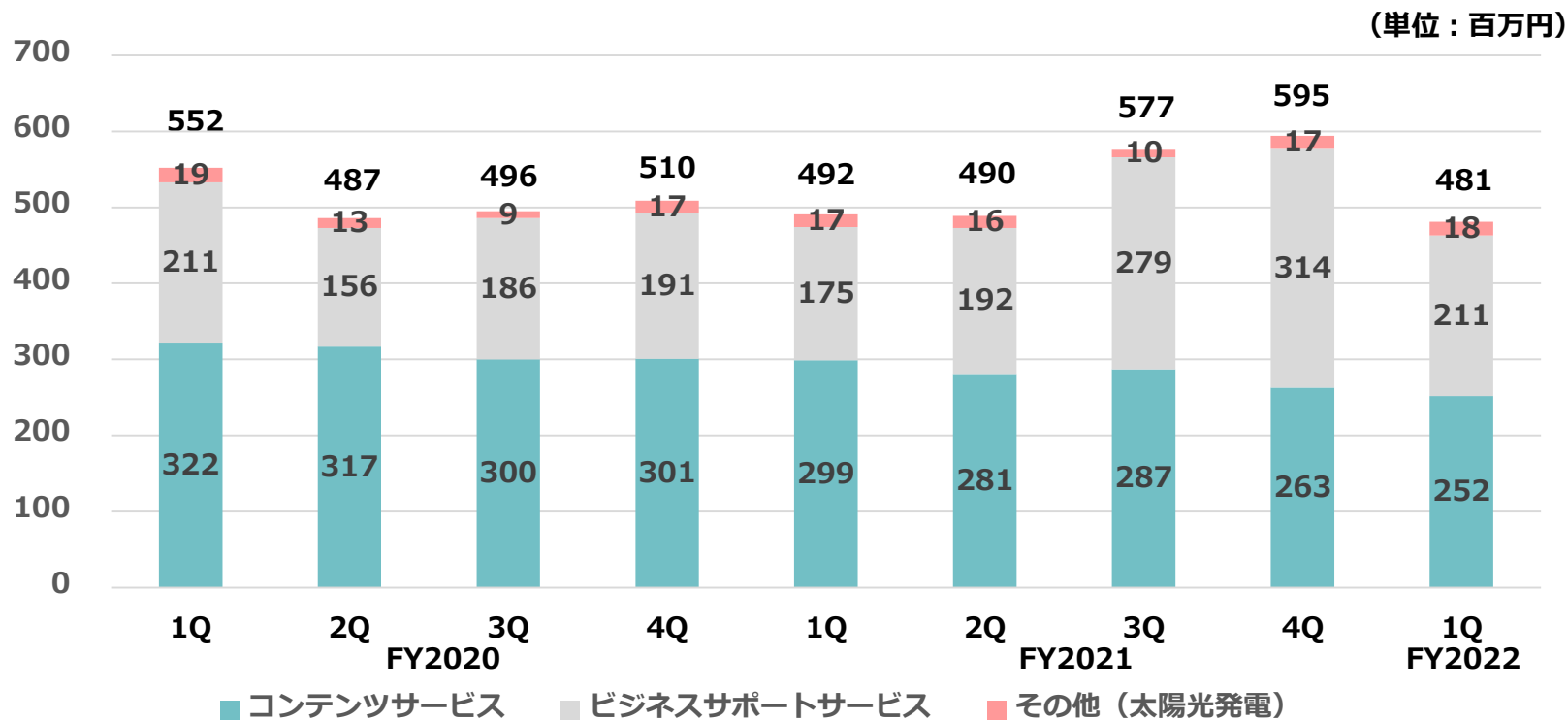
■ビジネスサポートサービス

キッキング支援、音声ソリューション等の拡大に伴い、20.3%増収

■その他 (太陽光発電)

良好な天候により、6.3%増収

- コンテンツサービス
月額コンテンツが減少した他、新規コンテンツの開発に時間を要した結果、QoQ4.2%減収
- ビジネスサポートサービス
年度末特需の剥落に伴いQoQ32.9%減収したものの、堅調に推移



(単位：百万円)

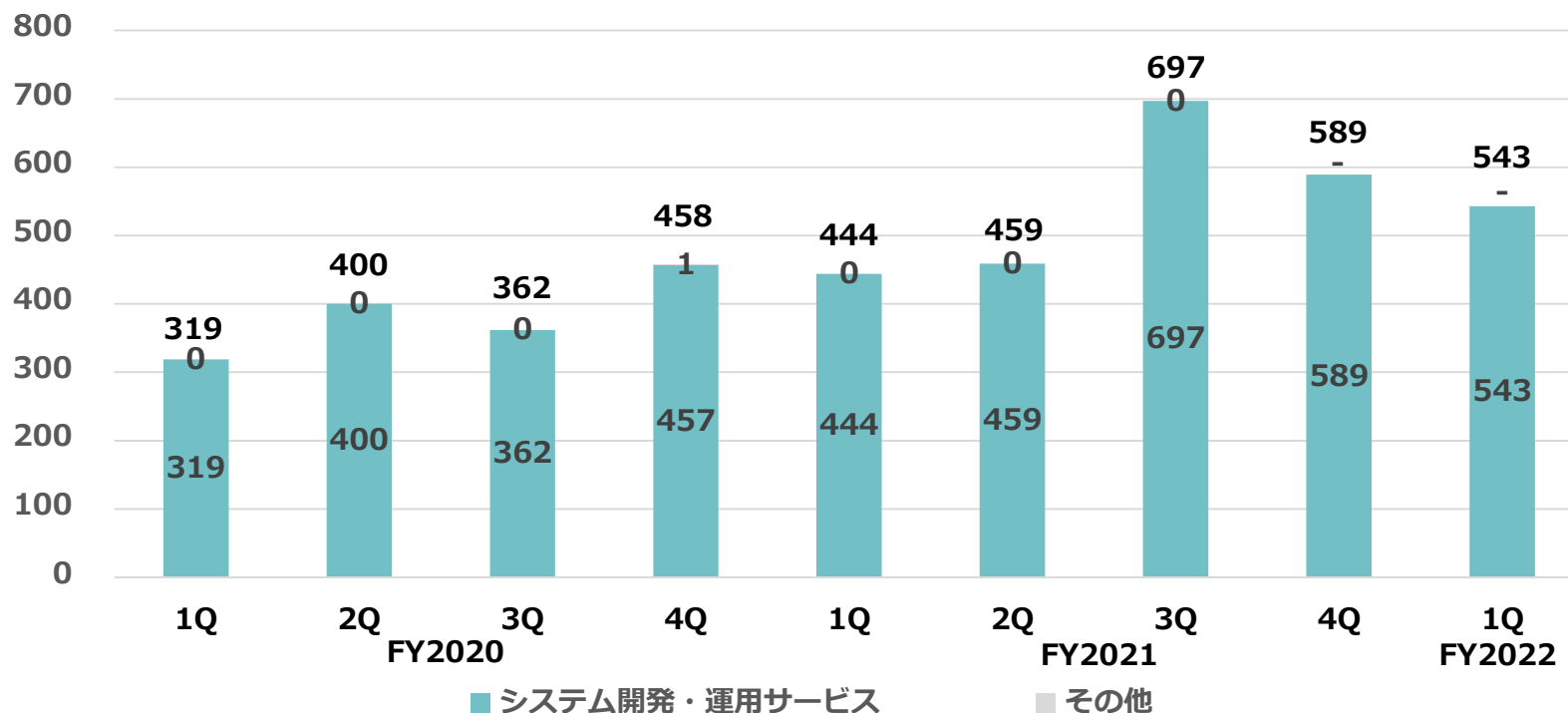
	2022年5月期 第1四半期	2021年5月期 第1四半期	前年同四半期比 (参考)	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	543	444	98	22.2%
その他の	-	-	-	-%
合計	543	444	98	22.2%

- 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、22.2%増収

■ システム開発・運用サービス

年度末特需の剥落に伴いQoQ7.9%減収したものの、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、1Q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）

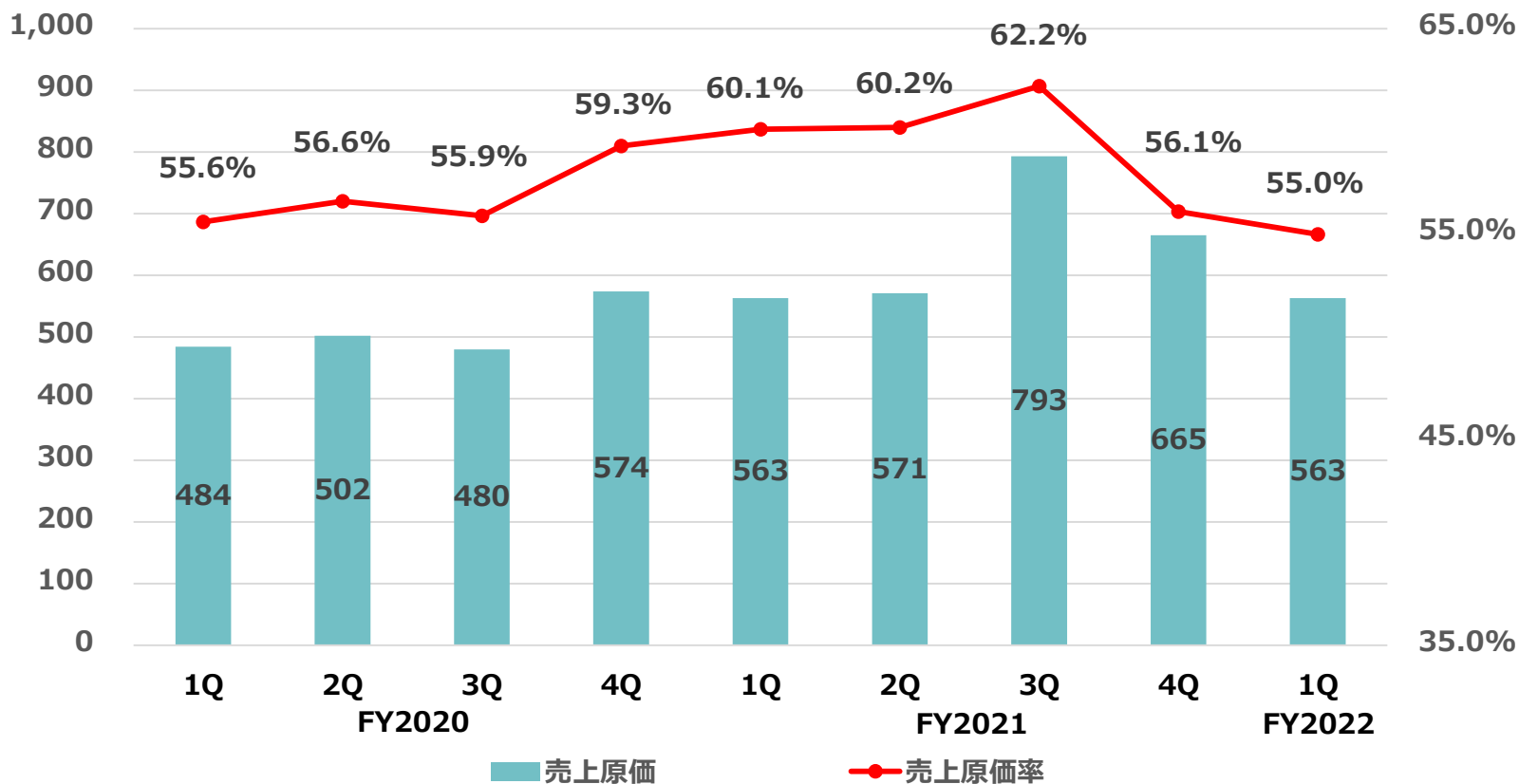
（単位：百万円）

	2022年5月期 第1四半期	2021年5月期 第1四半期	前年同四半期比（参考）	
			金額	増減率
売上原価	563	563	▲0	▲0.0%
売上原価率	55.0%	60.1%	-	-

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5.1ポイント改善

クリエイション事業（キッティング支援）の採算性の改善により、
売上原価率はQoQ1.1ポイント改善

(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）

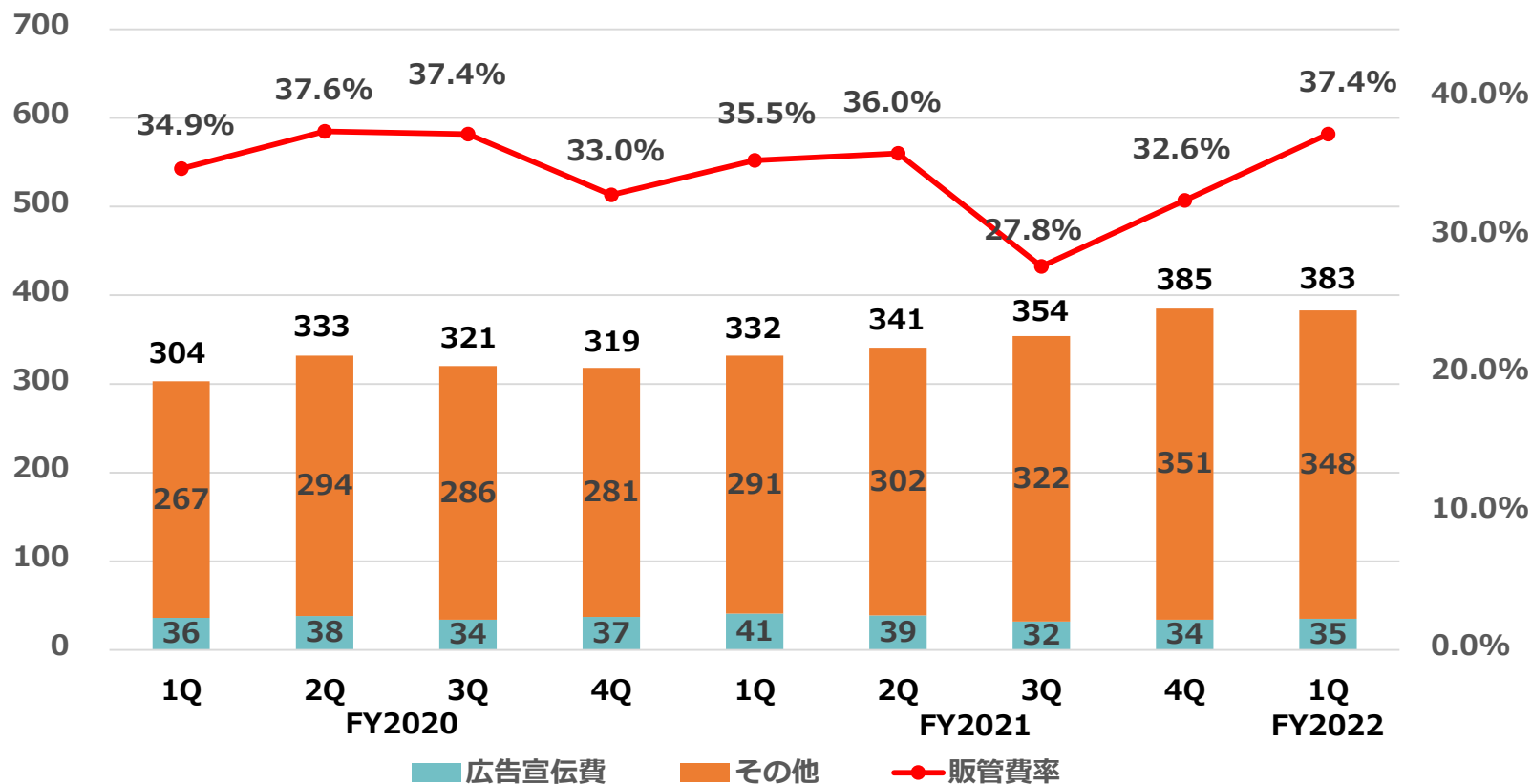
	2022年5月期 第1四半期	2021年5月期 第1四半期	前年同四半期比	
			金額	増減率
（ 広 告 宣 伝 費 ）	35	41	▲6	▲15.4%
（ そ の 他 ）	348	291	57	19.7%
販 管 費	383	332	50	15.3%
販 管 費 率	37.4%	35.5%	-	-

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50百万円増加、販管費率1.9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、4Qで実施した就業環境整備に伴う消耗品費の剥落等により、販管費QoQ2百万円減少。販管費率は、売上高がQoQ13.5%減収したことにより、4.8ポイント上昇

(単位：百万円)



2. 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



2-1. 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をはじめ、多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍や多様な楽曲が取り放題の音楽サイトなど様々なコンテンツ



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。8月からは、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を開設(P21参照)
- 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(P20参照)
- ブランド品からファッションアイテム、電化製品までオールジャンルの商品を取扱うフリーマーケットアプリ
- 一般消費者が豊洲市場の仲卸の目利きに合った水産物等を購入できるECサイト。SNS等で告知を強化(P22参照)



ビジネスサポートサービス	キitting支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 (P23参照)
	ATIS交通情報	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 交通事象をマップ上で確認できる物流企業向け交通情報サービス『ATIS on Cloud』や 車両動態管理システム『iGPS on NET』を提供
	コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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月から新たに病院向け及びオフィス向け『NE-Phoneシステム』を提供開始(P25参照) ■ 「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』を開発・販売
	教育・調達・観光	<ul style="list-style-type: none"> ■ eラーニング、電子見積業務支援ASPサービス(P24参照)、観光促進等
	いなせり	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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

『女性のリズム手帳 forスゴ得』【日本エンタープライズ株式会社】

月間20万ユーザーが利用する女性向け健康サポートアプリ『女性のリズム手帳』を(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®」にて7月より提供開始。“女性の一生をサポートするマストツールに！”をコンセプトに様々なコンテンツを提供。



『女性のリズム手帳 forスゴ得』

妊活からマタニティ、子育てから更年期までご利用いただけるツールとして、ライフステージやライフサイクルに合わせた体調管理機能やコラムなどのコンテンツを提供。スゴ得特典も。

スゴ得特典①

5Gマルチアングルダイエット動画



スゴ得特典②

監修医・関口医師によるセミナー



機能やサービスの拡充に加えプロモーションを強化し、ユーザーを拡大

『ATIS交通情報サイト』【日本エンタープライズ株式会社】

コロナ禍で利用が増えた一般ドライバー向けに、渋滞マップの閲覧やルート検索を無料で利用できる『ATIS交通情報サイト』を8月に新設しマルチデバイスに対応。アプリ『ATIS交通情報』の利用を促す他、広告収入を形成。

『ATIS交通情報サイト』（無料版）

< 特徴 >



● 渋滞マップ

全国の高速道路に加え、1都3県における一般道の渋滞情報も提供

● ルート検索

距離順・時間順*・料金順に結果を表示できる
他、主要JCT間の参考所要時間*も表示

*渋滞無し/平常時換算

● ライブカメラ

関東・関西地区のカメラ映像を提供

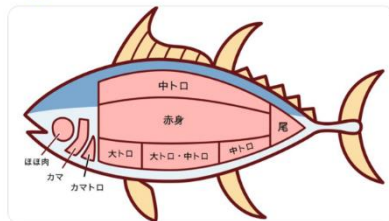
サイトをメディア化して集客を図り、フリーミアムモデルを構築

『いなせり市場』【いなせり株式会社】

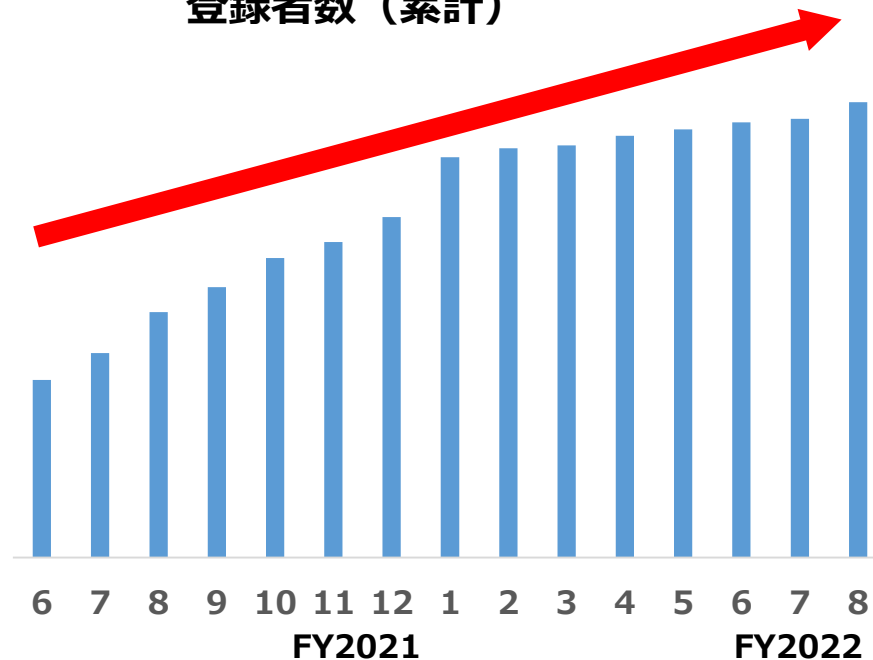
豊洲仲卸の目利きによる高品質な魚介商品を一般の方にもご購入いただける鮮魚ECサイト。
SNS別の記事配信や独自のキャンペーン実施等でTwitterは1.9万フォロワー、
Instagramも配信強化から1年弱で1.2万フォロワーを突破し、サイト登録者も増加。



いなせり市場 | 豊洲市場から直送 @inaseri_net · 9月17日
同じ中トロでも背中部分と腹部分の2種類ございます。いなせり市場でもど
ちらの部分のブロックも用意しておりますので是非チェックしてくだ
さい👉



登録者数（累計）

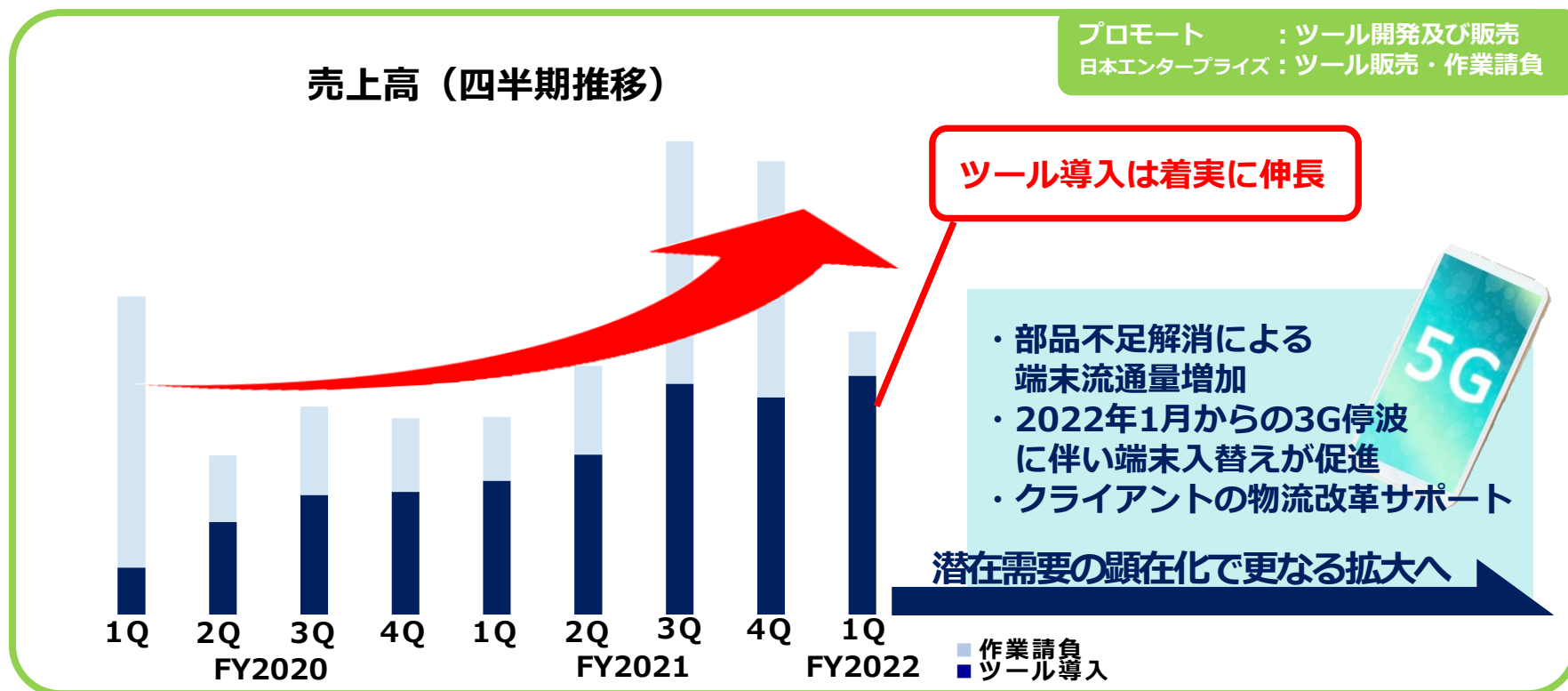


新たなプラットフォームでの販路開拓により利用を拡大

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。アジア圏における新型コロナ拡大による製造部品停滞で新規端末不足の影響を受けるも、5G端末の普及等を背景に着実に伸長。

*RPA: Robotic Process Automation

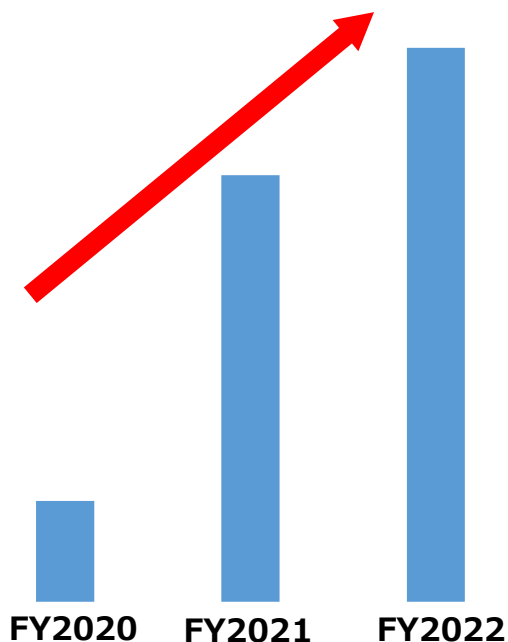


5Gへの移行や旺盛な需要を着実に取り込み事業を伸長

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）により、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。国公立大学や中央省庁をはじめとした豊富な利用実績と社会における新生活様式の浸透で堅調に推移。

売上高（第1四半期比）



プロフェア
Profair



公平な
取引



業務
効率化



コスト
削減



【導入実績】

官公庁(中央省庁含む)、国公立大学(旧帝大含む)、
私立大学、公共機関 ほか

需要の拡大を背景に導入を促進

『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】

9月に提供を開始したオンプレミス/クラウド双方対応のIP-PBX*1コミュニケーションシステム。病院向け/オフィス向けの2種類を用意し、PHS終了により通信機器のリプレースが必要な医療機関や、2024年頃に実施される公衆交換電話網のIP網への移行に伴う企業の需要に対応。

*1 インターネット回線を活用した電話交換機

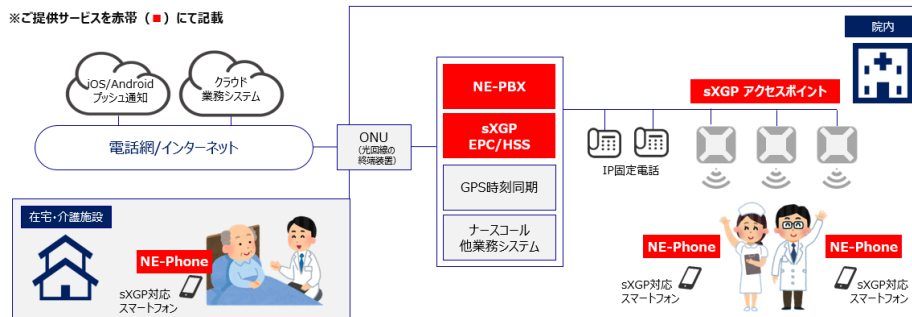
*2 電話線を使用したデジタル回線のインターネット通信技術



病院向けシステム

PHS後継規格であるsXGP*に対応。医療現場のICT化に向けて貢献。

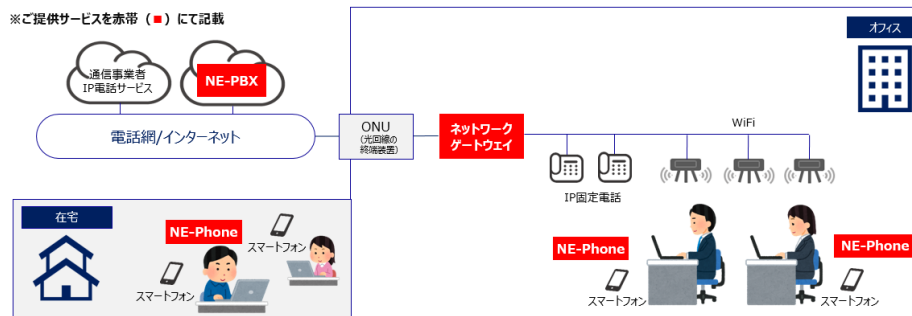
* 日本のTD-LTE互換のコードレス電話システム



オフィス向けシステム

在宅勤務に向けたクラウド化ニーズの他、モニタリング・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



**体制強化により販売を促進するとともに
機能を拡充し顧客層も拡大**

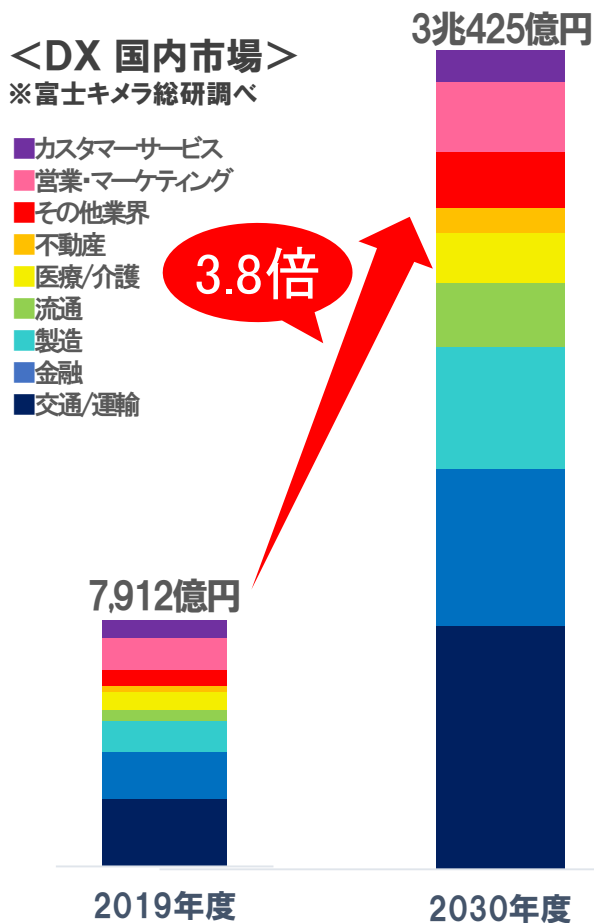


2-2. ソリューション事業

<p>ソリューションサービス</p>	<p>■ 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（P28～29参照）</p>
<p>業務支援サービス</p>	<p>■ 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（P30参照）</p>
<p>中古端末 買取販売サービス</p>	<p>■ 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(P31参照)</p> <p style="text-align: right;">*中古品等の端末を新品に準じる状況に仕上げる</p>
<p>新型コロナ対策商材</p>	<p>■ ガラスコーティング剤等を販売</p>

ソリューションサービス

2030年度には3.8倍（2019年度比）の3兆425億円規模にまで拡大されると見込まれるDX市場。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。



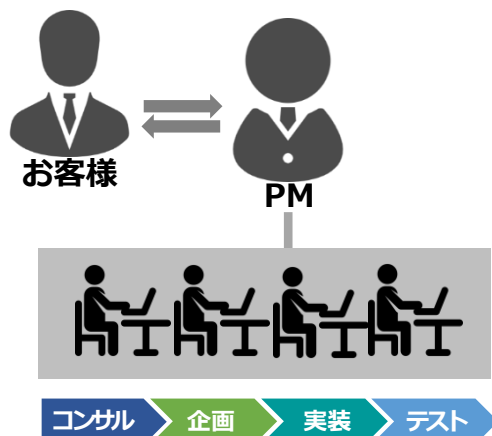
- コンテンツ開発
- 業務用アプリ
- RPA
- IP-PBX
- AI画像解析
- ITソリューション
- 業務支援

Designed by Freepik

ソリューションサービス

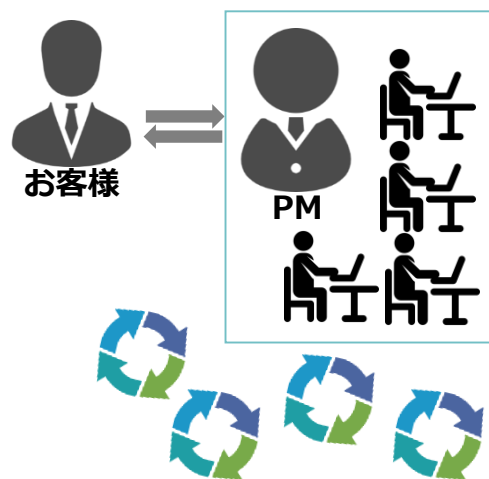
トータルソリューションサービスを提供してきた実績を基に、仕様変更や急な案件発生等にも柔軟に対応するラボ型開発での受託を拡大。開発内容に因らない安定した収益確保を実現。

従来型開発 (プロジェクト型)



事前に契約した仕様に沿って開発

ラボ型開発



契約した人数と期間内で
様々な顧客要望に対応し開発

<特徴>

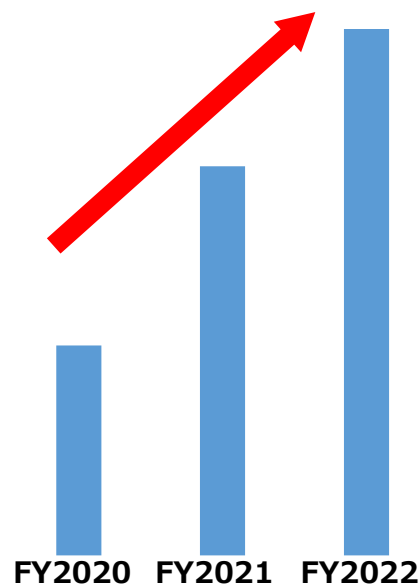
- ・仕様変更対応
- ・複数案件可能
- ・プロジェクト進行の明瞭性
- ・ノウハウの蓄積

**多様な対応が求められるDX関連の開発案件に対し、
豊富な実績と柔軟な対応力で受注を促進**

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。既存顧客の深耕と新規顧客の獲得に向け、採用と研修両面で新たな取り組みを実施。

売上高（第1四半期比）



<高度人材獲得・継続施策>

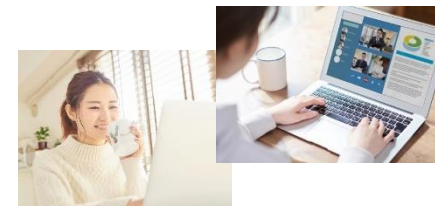
● 採用

- ・ 地域密着型採用
- ・ 採用診断ツール導入
- ・ 志向性診断テスト導入



● 研修

- ・ 教育専門アドバイザー起用
- ・ 研修、勉強会開催
- ・ オンライン交流会開催
- ・ 動画研修サービス導入

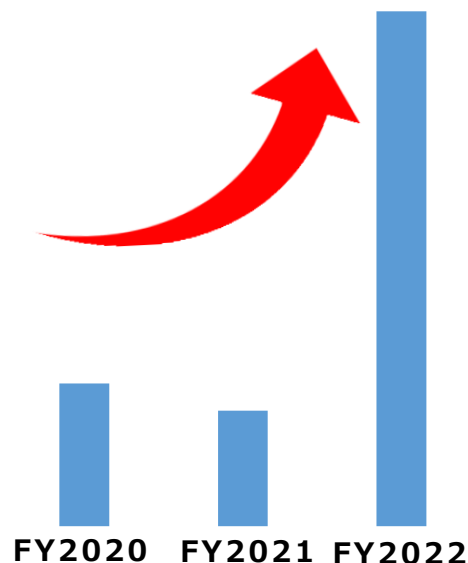


採用力・人材教育を継続的に強化し既存顧客を深耕

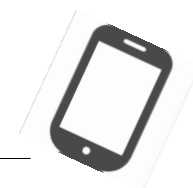
中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）【日本エンタープライズ株式会社】

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投資熱による継続的な端末需要増加と取引先の拡大を背景に、世界各国で推奨されているソフトウェアを用いた安心・安全なデータ消去により拡大。

売上高（第1四半期比）



< 特徴 >



- 1 世界各国推奨ソフトによるデータ消去
- 2 東証一部上場企業としての信用力
- 3 不要資産の有効活用

【取引先企業】

携帯販売会社、業務支援企業、
IT系商社 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

3.連結業績予想と事業展開

<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開発、主力事業であるキッキング支援の拡大、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 1Q (実績)	1Q 進捗率
売上高	4,730	4,346	383	8.8%	1,025	21.7%
営業利益	375	338	36	10.8%	77	20.8%
経常利益	380	355	24	6.9%	78	20.6%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	255	134	120	89.6%	48	18.9%

1株当たり年間配当金(2022年5月期予想):3.00円



品質

人財

知財

組織

資金

技術

情報

経営基盤

ギガスクール

5G
コンテンツ

非接触
サービス

電子行政

スマートシティ

ネット通販

巣ごもり
消費

オンライン
診療

社会をより良い方向へ
変える企業として
脱炭素社会実現へ貢献



■ **(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/システム開発～
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/システム開発、
HEMSほか、新技術領域
での実証事業



■ **(株)プロモート**
キッキング支援ツールの
開発、販売



■ **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
発電事業並びに電気販売



■ **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**

「経営資源の有効活用」と「グループシナジーの最大化」を目指し、事業を推進

当社従業員と当社関係者の皆様の安心・安全確保と 経済活動の促進との両立に向け、対応策を構築

勤務体系

- ・テレワーク（在宅勤務）の体制の構築
- ・就業時間選択制
- ・体調不良時の出社制限

出張・会議体

- ・会議や研修を行う際の三密の回避
（換気・ソーシャルディスタンスの徹底）
- ・採用活動は、オンラインを活用

ワクチン接種

- ・「特別休暇制度」（最大4日）導入
- ・「報奨金制度」導入

その他

- ・手洗い・うがい、マスク着用の徹底
- ・消毒用アルコールの設置と利用徹底



※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。