



Bridge Report 日本エンタープライズ(4829)

 植田 勝典 社長	会社名	日本エンタープライズ(株)	
	証券コード	4829	
	市場	東証1部	
	業種	情報・通信業	
	社長	植田 勝典	
	所在地	東京都渋谷区渋谷 1-17-8	
	事業内容	スマートフォンを中心としたマルチデバイス向けコンテンツの企画・開発・運営と、企業のモバイル活用や業務効率化を支援するアプリ/システムの企画・開発・運用ならびに広告代理サービスを行うソリューションの2本柱	
	決算月	5月	
HP	http://www.nihon-e.co.jp/		

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
274円	40,563,200株		11,114百万円	6.4%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
3.00円	1.1%	3.33円	82.3倍	121.86円	2.2倍

*株価は01/18終値。

－ 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2013年3月(実)	4,134	372	391	354	941.63	180.00
2014年3月(実)	4,508	335	340	437	11.59	3.00
2015年3月(実)	5,116	189	204	177	4.57	3.00
2016年3月(実)	5,530	219	252	327	8.07	3.00
2017年3月(予)	5,300	330	350	135	3.33	3.00

*予想は会社予想。2016年5月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

*13年12月1日を効力発生日として、1株を100株に分割。

日本エンタープライズの2017年5月期上期決算の概要と通期見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

－ 目次 －

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2017年5月期上期決算](#)
- [3. 2017年5月期の取り組みと進捗状況](#)
- [4. 2017年5月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・17/5期上期は前年同期比2.1%の減収、同279.7%の営業増益。「キャリア定額サービス」、「月額課金サービス」共に苦戦したコンテンツサービス事業の売上が同17.7%減と落ち込んだものの、スマートフォン関連の開発・運用や広告(広告代理サービス)の好調でソリューション事業の売上が同10.8%増と伸びてほぼ前年同期並みの売上を確保。広告宣伝費を中心にした販管費の効率化で営業利益率が改善した。

・通期業績予想に変更はなく、前期比4.2%の減収ながら、同50.2%の営業増益。通期予想に対する進捗率は、売上高47.1%、営業利益50.6%、経常利益52.9%、親会社株主に帰属する当期純利益52.5%、と順調。配当は前期と同額の1株当たり3円の期末配当を予定している。

・ソリューション事業では、ソリューション(受託開発ほか)で取り組みの成果が表れつつあり、広告でも販路の開拓等で取り組みが進んでいるが、コンテンツサービス事業で取り組みの成果が表れてくるのはこれから。通期業績の達成に不安は少ないが、来期以降の見通しを明るくするためには、コンテンツサービス事業の成長軌道への回帰が不可欠である。今期中に減収傾向に歯止めをかけたいところだ。

1. 会社概要

モバイルソリューションカンパニーを標榜。交通情報、エンターテインメント、ライフスタイル等のコンテンツを制作しスマートフォン等に配信するコンテンツサービス事業と、企業のコンテンツ制作・運営、システム構築、広告(店頭アフィリエイト)、リバースオークションやIP電話といった業務支援サービス(コスト削減ソリューション)等のソリューション事業が2本柱。また、海外展開にも力を入れており、中国とインドに事業基盤を有する。2001年2月16日に大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場(現JASDAQ市場)へ株式上場。2007年7月10日の東京証券取引所市場第二部への市場変更を経て、2014年2月28日に同市場第一部の指定を受けた。

【経営理念】

同社の経営理念は「綱領・信条・五精神」及び「日エン経営原則」に刻まれており、「これを繰り返し学ぶ事で基本理念を永遠に堅持していく」事が同社社員の責務。こうした正しい考えと正しい行動の下にこそ、長い目で見た「株主価値の極大化」、すなわち「資本という大切な“お預かりもの”を1円もムダにせず、最大化していくことが可能である」と言うのが同社を率いる植田社長の考えである。そもそも同社は、「社業を通じて社会のお役に立ちたい」という強い一念から植田社長が興した会社であり、様々なIT機器を通して便利で面白い多種多様なコンテンツを制作し提供する事でユーザーの満足度を高めると共に社会貢献していく事を目指している。こうした植田社長の経営哲学の下、創業初年度の経常利益は、ほぼ全額が日本赤十字社・各地社会福祉協議会・児童養護施設等に寄付され、東日本大震災の折には、被災した方々の支援と東北地方の復興に寄与するべく日本赤十字社に寄付が行われた。

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。

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

日エン経営原則

1. 心を高める経営を行う
2. 衆知を集めた全員経営を行う
3. 公明正大に利益を追求する
4. 原理原則にしたがう
5. お客様第一主義を貫く
6. 経営家族主義で経営する
7. 実力主義に徹する
8. 「協力し、信頼する仲間」をベースに仕事を進める

【事業セグメントの概要】

16/5期の売上構成比は、コンテンツサービス事業 39.7%、ソリューション事業 60.3%。

コンテンツサービス事業のジャンルと主なコンテンツ及び主な提供サービス

ジャンル	主なコンテンツ	主な提供サービス
交通情報	ATIS 交通情報等	道路情報・駐車場検索・交通ライブ映像等の交通情報等。
エンターテインメント	ちょこっとゲーム、うた&メロ取り放題☆等	簡単に遊べる定番・ミニゲームを配信するゲームポータルサイト。超高音質のアレンジ楽曲から流行の効果音まで取り放題の音楽サイト等。
ライフスタイル	女性のキレイ・リズム、ラッキーステーション等	女性向けの体調管理・健康情報、旅行・グルメ・ビューティー等全国の施設で優待・割引サービスが受けられる会員サービス等。

主カコンテンツ



ヘルスケアアプリ『女性のリズム手帳』



フリマアプリ『Dealing』



メッセージアプリ『Fivetalk』



渋滞情報『交通情報サービス』



総合電子書籍サービス『BOOKSMART』



カジュアルゲーム『ちょこっとゲーム』

(同社資料より)

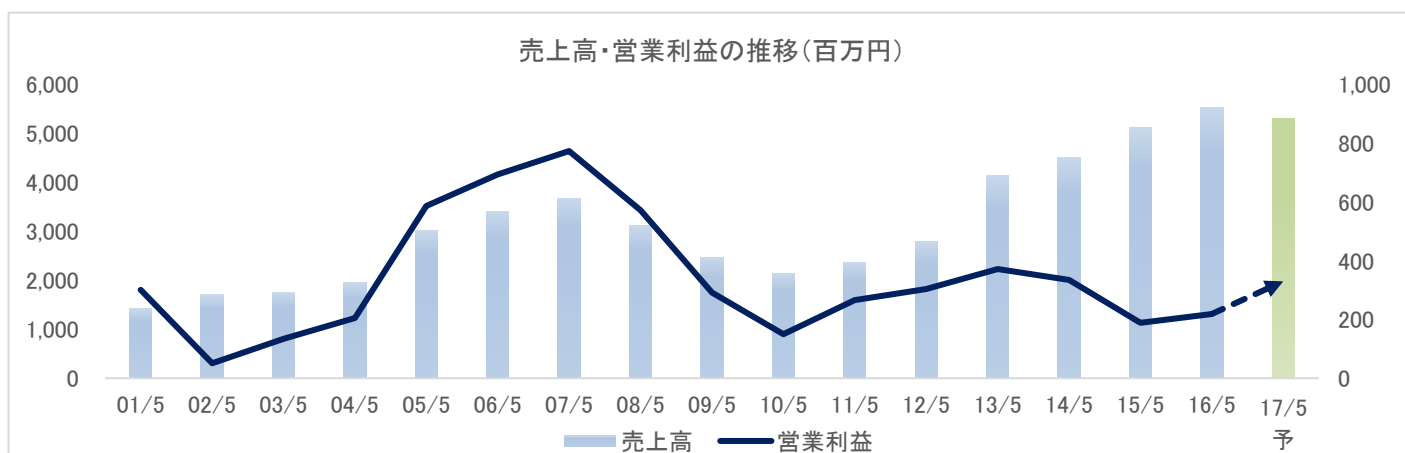
ソリューション事業の科目と内容

科目	内容
ソリューション	企業向けサイト・アプリの開発・構築、ユーザーサポート、プログラムのバグ確認・検証(デバッグ)、企業が運営しているサイトの運営の受託業務等。
広告	携帯電話販売会社など対面接客を行う企業との協業による成功報酬型コンテンツ販売。自社サイト・アプリでの広告収入等。
海外	チャイナテレコムの子会社の携帯電話の販売及び代理店業務等。

【企業グループ 連結子会社 10 社、非連結子会社 4 社】

連結子会社は、広告事業等の(株)ダイブ、交通情報を中心とした情報提供の交通情報サービス(株)、Web・Mobile サイト開発・保守及びコンテンツ開発等の(株)フォー・クオリア、ネイティブアプリを主としたモバイルコンテンツ事業の(株)HighLab、音声通信関連ソリューションの(株)and One、スマートフォン向けアプリケーション企画・開発等の(株)会津ラボ、スマートフォン向けキッキング支援ツール等の(株)プロモート、スマートコミュニティ事業の山口再エネ・ファクトリー(株)の国内 8 社、中国事業の統括に加え、携帯電話販売店を運営する因特瑞思(北京)信息科技有限公司、及び IT 系教育事業の瑞思創智(北京)信息科技有限公司、の中国子会社 2 社(2016年10月1日付けで、(株)フォー・クオリアがアットザラウンジ(株)を吸収合併)。

非連結子会社は、中国における卸売事業等を行うNE銀潤(株)、電子商取引サービス「いなせり」の企画・開発・運営を手掛けるいなせり(株)の国内 2 社、モバイル向けコンテンツ配信やキャラクターライセンス事業の瑞思放送(北京)数字信息科技有限公司、インド現地法人 NE Mobile Services(India)Private Limited の海外 2 社。



2. 2017年5月期上期決算

(1) 上期連結業績

(単位:百万円)

	16/5期 上期	構成比	17/5期 上期	構成比	前年同期比
売上高	2,547	100.0%	2,494	100.0%	-2.1%
売上総利益	1,162	45.6%	1,021	40.9%	-12.2%
販管費	1,118	43.9%	854	34.2%	-23.6%
営業利益	43	1.7%	166	6.7%	+279.7%
経常利益	52	2.1%	185	7.4%	+250.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	69	2.7%	70	2.8%	+2.0%

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比2.1%の減収、同279.7%の営業増益

売上高は前年同期比2.1%減の24億94百万円。「キャリア定額サービス」におけるキャリアの施策変更等の影響や「月額課金サービス」での広告戦略転換(アフィリエイト販売から直販へのシフト)でコンテンツサービス事業の売上が同17.7%減少したものの、ソリューション(受託開発ほか)と広告(広告代理サービス)の好調でソリューション事業の売上が同10.8%増と伸びた。

利益面では、売上構成の変化で原価率が59.1%と4.7ポイント上昇したものの、キャリア向けコンテンツのプロモーションの抑制による広告宣伝費の減少(3億42百万円→1億34百万円)と諸経費の効率化で販管費が同23.6%減少し、営業利益率が大きく改善。補助金収入や受取負担金の計上による営業外収益の増加もあり、経常利益は1億85百万円と同250.1%増加した。親会社株主に帰属する四半期純利益が同2.0%の増加にとどまったのは、税金費用の増加と非支配株主に帰属する四半期純利益の増加による。

セグメント別売上高

(単位:百万円)

	16/5期 上期	構成比	17/5期 上期	構成比	前年同期比
交通情報	434	37.8%	405	42.9%	-6.7%
エンターテインメント	563	49.1%	413	43.8%	-26.6%
ライフスタイル	150	13.1%	126	13.3%	-16.2%
コンテンツサービス事業合計	1,148	100.0%	944	100.0%	-17.7%
ソリューション(受託開発ほか)	744	53.2%	823	53.1%	+10.6%
広告(広告代理サービス)	454	32.5%	525	33.9%	+15.6%
海外	200	14.3%	201	13.0%	+0.5%
ソリューション事業合計	1,399	100.0%	1,549	100.0%	+10.8%

※ 16/5期上期のエンターテインメントは北京業主行网络科技有限公司(16/5期2Qに売却)の売上を含む。

(2) 四半期業績

(単位:百万円)

	16/5-1Q	2Q	3Q	4Q	17/5-1Q	2Q
売上高	1,319	1,227	1,474	1,508	1,245	1,249
売上原価	728	655	866	958	728	744
販管費	533	584	500	483	449	405
うち広告宣伝費	138	204	128	70	72	62
営業利益	57	-13	108	67	67	99
経常利益	60	-7	114	84	80	104
売上原価率	55.2%	53.4%	58.7%	63.5%	58.5%	59.6%
販管费率	40.4%	47.7%	33.9%	32.0%	36.1%	32.4%

第2四半期(9-11月)は四半期ベースで底打ち感。前年同期及び前四半期を上回る売上高・営業損益

第2四半期は、ソリューション(受託開発ほか)が第2四半期としては過去最高の売上を計上する等でソリューション事業が前年同期比及び前四半期比で増収となる中、売上が減少したコンテンツサービス事業も、「ちょこっとゲーム」や電子書籍「BOOKSMART」の好調でエンターテインメントが増収に転じた。

利益面では、ソリューション事業の売上高構成比の上昇で原価率が前年同期及び前四半期に比べて上昇したものの、コンテンツサービス事業における広告投資戦略の見直しを含むコスト削減で営業利益率が前年同期及び前四半期を上回った。

コンテンツサービス事業売上高

(単位:百万円)

	16/5-1Q	2Q	3Q	4Q	17/5-1Q	2Q
交通情報	215	218	224	217	213	191
エンターテインメント	309	253	247	214	205	207
ライフスタイル	76	74	74	68	64	61
合計	601	546	545	500	484	460

「キャリア定額サービス」、「月額課金サービス」共に減収傾向が続いたが、「ちょこっとゲーム」や電子書籍「BOOKSMART」の好調でエンターテインメントの売上に底打ち感が出てきた。既存のヒットコンテンツで収益を確保しつつ、新たなヒット作りに取り組んでいる。

ソリューション事業売上高

(単位:百万円)

	16/5-1Q	2Q	3Q	4Q	17/5-1Q	2Q
ソリューション(受託開発ほか)	404	339	380	511	384	438
広告(広告代理サービス)	216	238	453	396	263	261
海外	97	102	94	98	113	87
合計	718	680	928	1,007	761	788

スマートフォン関連のアプリや業務システムの受託開発・運用等でソリューション(受託開発ほか)が第2四半期としては過去最高の売上を計上した他、携帯ショップでのマーケットシェア拡大と並行して新規販路開拓(2次代理店等)に注力した広告(広告代理サービス)も高水準の売上を維持した。一方、携帯電話販売数が伸長したものの販売価格の下落に伴い海外の売上が前年同期比及び前四半期比で減少。また、2016年11月に不採算だったインド事業から撤退方針を決定した。

(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

(単位:百万円)

	16年5月	16年11月		16年5月	16年11月
現預金	3,736	3,782	流動負債	735	602
流動資産	4,672	4,704	長期借入金	-	297
有形固定資産	79	431	固定負債	64	355
投資その他	796	518	純資産	5,217	5,189
固定資産	1,344	1,442	負債・純資産合計	6,017	6,146

上期末の総資産は前期末に比べて1億29百万円増の61億46百万円。借方では、太陽光発電等のスマートコミュニティ事業を手掛ける連結子会社山口再エネ・ファクトリー(株)の設備投資等で有形固定資産が増加。貸方では、長期借入金の計上より固定負債が増加した。自己資本比率は80.4%(前期末83.5%)。

キャッシュ・フロー(CF)

(単位:百万円)

	16/5期 上期	17/5期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	-159	152	+312	-
投資キャッシュ・フロー(B)	-160	-685	-525	-
財務キャッシュ・フロー	-130	-144	-14	-
現金及び現金同等物期末残高	3,217	2,596	-621	-19.3%

税金等調整前四半期純利益が増加する一方、運転資金が減少した事で前年同期は1億59百万円のマイナスだった営業CFが1億52百万円の黒字に転換。投資CFのマイナス幅の拡大は定期預金の預入・払戻の影響によるもので、実質的な投資CFは、ほぼ営業CFと均衡している。また、財務CFのマイナスは、配当金の支払いによる。

3. 2017年5月期の取り組みと進捗状況

「デバイスの進化と共にコンテンツサービス事業を拡大させ、コンテンツ運営のノウハウを強みにソリューション事業を展開する」と言う戦略の下、2017年5月期上期は、コンテンツサービス事業において、ロングヒット・コンテンツ「ちよこっとゲーム」及び「ATIS 交通情報」のプロモーションの効率化と利用促進、「女性のリズム手帳」など主力コンテンツを軸にしたプラットフォーム化等で成果をあげた他、VR(バーチャルリアリティ)への取り組みの一環としてVRホラーゲームの配信を開始した。また、下期入りした2016年12月には、ヒットコンテンツ創出へ向け、「新規サービス推進部」を新設した。一方、ソリューション事業においては、コンテンツサービス事業のノウハウを強みとするアプリ及びシステムの受託開発・運用(企業・自治体向け)や広告(広告代理サービス)の拡販で成果をあげた他、EC・IoT分野等での新サービスの開発・事業化にも取り組んだ。

【コンテンツサービス事業】

(1)ロングヒット・コンテンツ「ちよこっとゲーム」及び「ATIS 交通情報」のプロモーションの効率化と利用促進

キャリアの政策変更や広告規制を受けてキャリアプラットフォーム(定額制及び月額制)向けのコンテンツが全般に下降トレンドを余儀なくされる中、ロングヒットとなっている「ちよこっとゲーム」及び「ATIS 交通情報」のプロモーションの効率化と利用促進に向けた取り組みを進めた結果、広告宣伝費が減少する中、「ちよこっとゲーム」が堅調に推移した他、「ATIS 交通情報」において、「道の駅」や「サービスエリア」等、新たな販路の開拓が進んだ。

(2)「女性のリズム手帳」など主力コンテンツを軸にしたプラットフォーム化

ヘルスケアアプリ「女性のリズム手帳」、フリマアプリ「Dealing」、メッセージ「Fivetalk」(いずれも、ライフスタイル)、総合電子書籍サービス「BOOKSMART」、カジュアルゲーム「ちよこっとゲーム」(いずれも、エンターテインメント)、及び渋滞情報「交通情報サービス」といった主力コンテンツを軸に、アライアンスによるサービス連携とサービスの拡充が進んだ。

具体的には、340万ダウンロードを誇る「女性のリズム手帳」では、120万会員を擁するNTTレゾナントの「教えて! goo」との連携の下、2016年12月に健康・恋愛・出産・子育ての疑問や悩みを会員間で相談しあえるコミュニティーサービスを開始した。また、これに先立つ同年10月に月額課金を開始した他、エキサイト(株)とのシナジー効果等でサイト内広告も堅調に推移している。また、フリマアプリ「Dealing」では、決済手段を順次追加し使い勝手を向上させた他、セキュリティ機能を追加して安全性・収益性を改善した他、メッセージ「Fivetalk」については、「Android」、「iOS」、「車載」アプリに加え、2016年11月に「au スマートパス」での配信を開始した。

総合電子書籍サービス「BOOKSMART」では、集英社との連携の下、2016年6月に開始したレンタルや読み放題サービスが順調に立ち上がり、同年11月には白泉社との直接契約により、「花とゆめ」や「LaLa」など人気の少女コミックを中心に約1500タイトルを拡充。渋滞情報「交通情報サービス」では、キャリアプラットフォームに加え、「iOS版」(2016年8月)や「Pepper ロボ」アプリ(同年9月)の配信を開始した他、「レジャー&駐車場情報」とコンテンツを統合しメニューを拡充した。

この他、今春のリニューアルオープンに向け、クーポンアプリ「振ってクーポン」の準備も進めている。

(3)VRゲームのリリースなど多様な取り組みの推進

2016年11月にGoogle Play及びApp Storeにて、VRホラーゲーム「改・恐怖! 廃病院からの脱出:無影灯」の配信を開始した。このタイトルは、ザイザックス株式会社(東京都渋谷区、代表取締役:山下雅弘)の人気ゲーム「恐怖! 廃病院からの脱出:無影灯」をVR(3D)対応したホラー脱出ゲーム。VRゲームならではの臨場感溢れる仕上がりになっており、恐怖を肌で感じながら、従来のゲームでは味わえなかった体験を楽しむ事ができる。VR技術を蓄積して、コンテンツサービス事業だけでなく、ソリューション事業にも活かしていきたい考え。

【ソリューション事業】

(1)アプリ及びシステムの受託開発・運用(企業・自治体向け)の強化

KDDI向け品質管理システムやセンサー向けスマホアプリ等、コンテンツサービス事業のノウハウを強みとするアプリやシステムの受託開発・運用で新規顧客や新規案件の開拓が進んだ。また、パッケージソリューションも、IP電話「AplosOne」や教育サポート「e マナビー」(多店舗展開している企業の現場スタッフの教育向け等で受注)を中心に導入が進んだ。

業務効率化やコスト削減を実現するパッケージソリューションのラインナップ



(同社資料より)

コンテンツサービス事業のアプリを活用したシステム開発も進んでいる。具体的には、京浜急行バス(株)に交通情報を活用したバスロケーションシステムを納入した他、別の顧客向けで、交通情報を活用した運輸物流向けシステムの開発も進行中。情報提供先として、CATV、放送局、公社、新聞社、ショッピングモール等での顧客開拓にも取り組んでいる。また、IoT・Connected Car 関連の取り組みとして、「車」と「人」、「物」と「人」の会話インターフェースとしてのメッセージ「Fivetalk」の共同検証も進行中である。

この他、地方創生支援の一環として取り組んでいる自治体向けのアプリやシステムの開発・運用も、継続案件・新規共に順調に進んだ。

地方創生に取り組む自治体をアプリやシステムの開発・運用で支援



(同社資料より)

(2) 広告(広告代理サービス)の拡販

ラインナップの拡充と新たな販路の開拓に取り組み成果をあげた。ラインナップの拡充では、従来からのエンタメや情報系コンテンツに加え、業界 NO.1 セキュリティソフトの取り扱いを開始した(従来、エンタメや情報系コンテンツが中心)。また、販路の開拓では、飲食業で多店舗展開を進める企業等の開拓にも取り組んでいる(従来、携帯ショッブが中心)。

※ 東京魚市場卸協同組合(以下、東卸組合)初の EC サービス「いなせり」の運営開始

2016年12月5日に、東卸組合初の EC サービス「いなせり」が運営を開始した(プレオープン)。「いなせり」は築地市場内から飲食事業者の各店舗へ、仲卸の目利きによる鮮魚・水産物を即日配送する電子商取引サービス。約600社の仲卸業者が加盟する東卸組合にとって、初めての鮮魚・水産物流通への IT 導入であり、同社の100%子会社いなせり(株)が企画・開発・運営を独占的に行う。

当初は東京都中央卸売市場築地市場の豊洲市場への移転後の11月初旬にサービスを開始する予定だったが、豊洲への移転が遅れ、移転時期も不透明な事から築地市場でサービスを開始した。12月は市場の繁忙期にあたる事もあり、プレオープンではサービス品質を確保するべく関東の一部(東京都23区、多摩エリア及び宇都宮市)の飲食事業者に限定してサービスを開始した。段階的なローンチを計画しており、参加する仲卸事業者数の拡大も予定している。

※ 新技術への取り組み

有線ドローン	長時間稼動・ペイロード(最大積載量)加算を可能にするドローン群制御技術「Dronet」を会津大学との産学連携により開発。メーカーや設備運営事業者による、実用化へ向けた共同実証実験が進行中。
SORACOM	子会社(株)and one が(株)ソラコムが運営する IoT プラットフォーム「SORACOM」の「SPS 認定済ソリューションパートナー」として認定され、(株)and one の IP-PBX ソフト「Primus®」が(株)ソラコムの IoT 向けデータ通信 SIM 「SORACOM Air」に対応。
IoT	大手ガーデンエクステリア、(株)タカショーと IoT ブランド「GEMS®」の共同開発を開始
スマートアグリ	会津若松市「次世代型食品生産トライアル事業」へ向け、アプリ・システムを開発。実証実験の規模を拡大
エネルギー	「東岐波太陽光発電所」運営。太陽光発電による電力自給ならびに IT 活用による、地域活性化を推進

4. 2017年5月期業績予想

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	16/5期 実績	構成比	17/5期 予想	構成比	前期比
売上高	5,530	100.0%	5,300	100.0%	-4.2%
営業利益	219	4.0%	330	6.2%	+50.2%
経常利益	252	4.6%	350	6.6%	+38.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	327	5.9%	135	2.5%	-58.7%

通期業績予想に変更はなく、前期比4.2%の減収ながら、同50.2%の営業増益予想

売上高は前期比4.2%減の53億円。下期もコンテンツサービス事業の苦戦が続く事に加え、ソリューション(受託開発ほか)の好調が続くソリューション事業も、前期の特需の反動による広告(広告代理サービス)の減少を織り込んだ。一方、利益面では、ソリューション(受託開発ほか)の好調によるソリューション事業の収益性改善と広告宣伝費の最適化による販管費の減少で営業利益が3億300百万円と同50.2%増加する見込み。親会社株主に帰属する当期純利益が減少するのは、前期計上された特別利益(投資有価証券売却益)の剥落等による。

配当は前期と同額の1株当たり期末配当3円を予定している。

5. 今後の注目点

同社は上期の業績予想を開示していなかったが、通期予想に対する進捗率(売上高47.1%、営業利益50.6%、経常利益52.9%、親会社株主に帰属する当期純利益52.5%)から判断すると、上期は想定に沿って推移したと思われる。増益を見込む通期の業績も広告宣伝費を中心としたコスト削減がポイントとなるため、上期の実績を踏まえると、不安は少ない。ただ、いつまでもコスト削減に頼っている訳にはいかず、来期はトップラインを伸ばして利益を増やしたいところだ。取り組みの成果の早期顕在化に期待したい。尚、2016年12月5日にプレオープンした東卸組合初のECサービス「いなせり」は、テレビ東京の「ガイアの夜明け」(2016年12月20日放映)で『密着! 築地』87ヵ月～移転問題...そして新たな挑戦～』として取り上げられて以降、問い合わせが急増しているという。

参考:コーポレート・ガバナンスについて

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	5名、うち社外2名
監査役	4名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

更新日:2016年8月30日

基本的な考え方

当社グループは、経営目標の達成の為に取締役会が行う意思決定について、事業リスク回避または軽減を補完しつつ、監査役会による適法性の監視・取締役の不正な業務執行の抑止、また、会社の意思決定の迅速化と経営責任の明確化を実現する企業組織体制の確立により、株主利益の最大化を図ることがコーポレート・ガバナンスと考えております。

<実施しない主な原則とその理由>

【補充原則4-11-3】取締役会の実効性に関する分析・評価の概要

取締役会全体の実効性の評価については、まだ実施しておりませんが、今後、取締役会全体の実効性を評価するための適切な取り組みについて検討してまいります。

<開示している主な原則>

【原則 1-4】 いわゆる政策保有株式

当社は保有先企業の動向、取引の状況、当該保有株式の市場価額等の状況を踏まえて、当該企業との業務提携、取引の維持・発展等の保有目的の合理性を勘案し、当社の成長への必要性、資金活用の有効性の観点から適切と考えられる場合にのみ、投資目的以外の目的で上場株式を保有することとしております。また、同株式に係る議決権行使は、その議案が当社の保有方針に適合するかどうかに加え、発行会社の企業価値の向上を期待できるかどうかなど、複合的に勘案して行うこととしております。

【原則 1-7】 関連当事者間の取引

当社では、関連当事者間の取引については、該当する役員を特別利害関係人として当該決議から除外した上で、独立社外取締役、社外監査役を含む取締役会で取引の必要性及び取引条件の妥当性について審議・決議を要することとしております。また、取引条件の決定方針等については、計算書類注記表や有価証券報告書等で開示しております。

- 計算書類注記表 [URL:http://www.nihon-e.co.jp/ir/library/meeting.html](http://www.nihon-e.co.jp/ir/library/meeting.html)
- 有価証券報告書 [URL:http://www.nihon-e.co.jp/ir/library/document.html](http://www.nihon-e.co.jp/ir/library/document.html)


【原則 5-1】 株主との建設的な対話に関する方針

当社では、「IR活動の基本姿勢と開示基準」、「情報開示の方法と情報の公平性」、「将来の見通しについて」、「IR自粛期間について」からなるIR基本方針を策定しており、当社ウェブサイトにて公表しております。

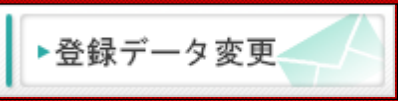
- IR基本方針 [URL:http://www.nihon-e.co.jp/ir/management/line.html](http://www.nihon-e.co.jp/ir/management/line.html)

現在、当社ではこのIR基本方針に基づき、株主との建設的な対話という観点から、以下の取り組みを積極的に実施しております。

- (1)当社では常務取締役管理本部長を内部情報管理責任者に指定し、経理部、総務部、人事・広報部等のIR活動に関連する部署を管掌し、日常的な部署間の連携を図っております。
- (2)社内各部門の会社情報については、内部情報管理責任者が一元的に把握・管理し、的確な経営判断のもと、有機的な連携に努め、IRに関連する他部署との情報共有を密にすることで、連携強化を図るよう努めております。
- (3)広報・IRグループにおいて、株主・投資家からの電話取材やスモールミーティング等のIR取材を積極的に受け付けると共に、アナリスト向けに決算説明会を開催し、社長又は常務取締役が説明を行っております。
- (4)IR活動及びそのフィードバック並びに株主異動等の状況については、適宜取締役会へ報告を行い、取締役や監査役との情報共有を図っております。
- (5)投資家と対話をする際は、当社の公表済みの情報を用いた企業価値向上に関する議論を対話のテーマとすることにより、インサイダー情報管理に留意しております。


 アラート申込み

日本エンタープライズの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。


 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン
公式 twitter アカUNT

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2017 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(日本エンタープライズ:4829)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。