



## 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	<a href="http://www.nihon-e.co.jp/">http://www.nihon-e.co.jp/</a>		

### — 株式情報 —

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
263円	40,567,200株		10,669百万円	2.0%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	0.8%	2.59円	101.5倍	122.14円	2.2倍

\*株価は07/20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
2014年5月(実)	4,508	335	340	437	11.59	3.00
2015年5月(実)	5,116	189	204	177	4.57	3.00
2016年5月(実)	5,530	219	252	327	8.07	3.00
2017年5月(実)	4,838	192	229	99	2.45	2.00
2018年5月(予)	4,770	250	255	105	2.59	2.00

\* 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、当期純利益については同様)。

日本エンタープライズの2017年5月期決算の概要と2018年5月期の見通しについて、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月期決算](#)
- [3. 2018年5月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

## 今回のポイント

・17/5期は前期比12.5%の減収、同8.9%の経常減益。コンテンツサービス事業、ソリューション事業共に売上が減少。売上構成比の変化で売上総利益率も低下の状況下、広告宣伝費を中心とした販管費の削減を進めたものの、貸倒引当金繰入額を計上したことによって営業利益が同12.6%減少した。1株当たり2円の期末配当を予定している。

・18/5期予想は前期比1.4%の減収、同10.9%の経常増益。市場縮小による広告代理サービスの落ち込みや中国での携帯電話販売の減少で売上が減少するものの、販管費の減少で同30.2%の営業増益が見込まれる。配当は17/5期と同額の1株当たり年2円を予定。

・経営環境の変化に対応した適切な経営情報の開示を目的に報告セグメントを変更し、クリエイション事業とソリューション事業とした。クリエイション事業は、スマートフォンによるアプリサービスを中心とした旧コンテンツサービス事業の他、旧ソリューション事業に区分されていたエスクローサービス(鮮魚 EC「いなせり」など)、法人向け業務支援のパッケージサービス、自社アプリを介した広告サービス等、自社で保有する権利や資産を活用する自社サービスの提供を通じて、新しいライフスタイルやビジネススタイルを創造。一方、ソリューション事業は、受託開発等システム開発・運用サービスの他、「店頭アフィリエイト」を中心とした広告代理サービス、海外サービス等、ITソリューションの開発を通じて顧客ビジネスに新しい価値を提案する考えだ。

## 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。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)へ株式上市。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

### 【企業グループ 連結子会社 10 社、非連結子会社 2 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、音声通信関連ソリューションの(株)and One、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)、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、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 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、2017 年 5 月 2 日付けで日本エンタープライズ(株)が(株)HighLab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)と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の 2 社。

### 【事業概要(18/5 期より報告セグメントを変更)】

IT社会の発展に伴い、「IoT」、「EC」、「VR」、「AR」、「再生エネルギー」、「HEMS」、「ロボット」、「ドローン」といったキーワードを軸に同社グループのビジネスモデルが変化し、事業領域も大幅に広がっている。こうした変化を踏まえ、より適切な経営情報の開示を行うため、報告セグメントを変更した。

18/5 期以降の報告セグメントは、クリエイション事業とソリューション事業とし、クリエイション事業には、スマートフォンによるアプリサービスを中心とした旧コンテンツサービス事業の他、旧ソリューション事業に区分されていたエスクローサービス(鮮魚 EC「いなせり」など)、法人向け業務支援のパッケージサービス、自社アプリを介した広告サービス、音声テクノロジーサービス、情報ライセンスサービス、更には太陽光発電等、自社で保有する権利や資産を活用する自社サービスの提供を通じて、新しいライフスタイルやビジネススタイルを創造する事業で構成されている。一方、ソリューション事業は、受託開発等システム開発・運用サービスの他、「店頭アフィリエイト」を中心とした広告代理サービス、海外サービス等、IT ソリューションの開発を通じて顧客ビジネスに新しい価値を提案する事業で構成されている。

#### クリエイション事業

コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス、その他に分かれる。コンテンツサービスでは、フリマ「フリマ.jp」(旧「Dealing」)、ヘルスケア「女性のリズム手帳」、交通情報「ATIS 交通情報」、総合電子書籍「BOOKSMART」、ゲームポータル「ちょこっとゲーム」等を提供しており、ビジネスサポートサービスでは、鮮魚 EC「いなせり」、教育クラウド「e マナビー」、情報ライセンス「ATIS 交通情報サービス」、車両動態管理クラウド「iGPS on NET」、観光クラウド「指さしナビ」、ビジネスメッセンジャー「BizTalk」、IP 電話サービス「Aplo sOne」、チャットエンジン「Fivetalk」、IP 音声シリーズ「Primus」、キッキングツール「Certino」、リバースオークション「Profair」と言ったサービスの提供や、IoT・ブロックチェーン等の実証実験を手掛ける。この他、東岐波太陽光発電所の運営等、山口再エネ・ファクトリー(株)が山口県で展開しているエネルギー事業も含まれる。

#### ソリューション事業

システム開発・運用サービス、店頭アフィリエイトの広告代理サービス、海外等のその他に分かれる。システム開発・運用では、アプリ開発、サイト構築、サーバ設計～構築、デバッグ、運用監視、カスタマーサポート、コンサルティング等を手掛けている。

### 【ROE の推移】

	13/5 期	14/5 期	15/5 期	16/5 期	17/5 期
ROE	10.31%	10.91%	3.81%	6.44%	1.99%
売上高当期純利益率	8.59%	9.69%	3.47%	5.91%	2.06%
総資産回転率	0.96 回	0.85 回	0.87 回	0.90 回	0.79 回
レバレッジ	1.26 倍	1.32 倍	1.27 倍	1.21 倍	1.22 倍

\* ROE(自己資本利益率)は「売上高当期純利益率(当期純利益÷売上高)」、「総資産回転率(売上高÷総資産)」、「レバレッジ(総資産÷自己資本、自己資本比率の逆数)」の 3 要素を掛け合わせたものとなる。ROE = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × レバレッジ

\* 上記は決算短信及び有価証券報告書のデータを基に算出しているが、算出に際して必要となる総資産及び自己資本は期中平残(前期末残高と当期末残高の平均)を用いている(決算短信及び有価証券報告書に記載されている自己資本比率は期末残高で算出されているため、その逆数と上記のレバレッジは必ずしも一致しない)。

## 2. 2017年5月期決算

## (1) 連結業績

(単位:百万円)

	16/5期	構成比	17/5期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	5,530	100.0%	4,838	100.0%	-12.5%	5,300	-8.7%
売上総利益	2,321	42.0%	1,961	40.5%	-15.5%	-	-
販管費	2,102	38.0%	1,769	36.6%	-15.8%	-	-
営業利益	219	4.0%	192	4.0%	-12.6%	330	-41.8%
経常利益	252	4.6%	229	4.8%	-8.9%	350	-34.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	5.9%	99	2.1%	-69.6%	135	-26.3%

※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)。

## 前期比 12.5%の減収、同 8.9%の経常減益

売上高は前期比 12.5%減の 48 億 38 百万円。コンテンツサービス事業、ソリューション事業共に売上が減少。コンテンツサービス事業では、広告を抑制した影響で会員数が減少したため「キャリア月額制」の売上が減少した他、キャリアの方針でユニークユーザー単価が低下した「キャリア定額制」の売上也減少。ソリューション事業では、ソリューション(受託開発ほか)が過去最高の売上を計上したものの、市場縮小で広告(広告代理サービス)の売上が減少した他、中国での携帯電話販売も減少した。

利益面では、売上の減少とソリューション事業の売上構成比上昇による原価率の悪化で売上総利益が同 15.5%減少。広告宣伝費を中心に販管費の削減が進んだものの、貸倒引当金繰入額を計上したことで営業利益は 1 億 92 百万円と同 12.6%減少した。補助金収入の増加や為替差損(16/5期:△328千円)がなくなった事等で営業外損益が改善したものの、特別損益の影響で最終利益は 99 百万円と同 69.6%減少した。尚、特別損益は、投資有価証券売却益が減少する一方、固定資産除却損・減損損失の増加と関係会社株式評価損・売却損の計上で特別損失が増加した。

## コンテンツサービス事業売上高・利益

(単位:百万円)

	16/5期	構成比	17/5期	構成比	前期比
交通情報	876	39.9%	755	42.0%	-13.8%
エンターテインメント	1,024	46.7%	799	44.5%	-22.0%
ライフスタイル	294	13.4%	242	13.5%	-17.6%
セグメント売上高	2,194	100.0%	1,797	100.0%	-18.1%
連結調整前利益	684	31.2%	715	39.8%	+4.4%

## ソリューション事業売上高・利益

(単位:百万円)

	16/5期	構成比	17/5期	構成比	前期比
ソリューション(受託開発ほか)	1,637	49.1%	1,789	58.8%	+9.3%
広告(広告代理サービス)	1,304	39.1%	956	31.4%	-26.7%
海外	393	11.8%	295	9.7%	-25.0%
セグメント売上高	3,335	100.0%	3,040	100.0%	-8.8%
連結調整前利益(損失)	93	2.8%	-27	-	-

## 販管費の内訳

(単位:百万円)

	16/5期	対売上比	17/5期	対売上比	前期比
広告宣伝費	541	9.8%	237	4.9%	-56.1%
人件費(※)	894	16.2%	839	17.3%	-6.1%
貸倒引当金繰入額	31	0.6%	105	2.2%	+238.8%
その他	635	11.5%	586	12.1%	-7.7%
販管費合計	2,102	38.0%	1,769	36.6%	-15.8%

※ 開発要員の人件費を原価に振り替え



## (2) 第4四半期業績

	16/5-1Q	2Q	3Q	4Q	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,319	1,227	1,474	1,508	1,245	1,249	1,168	1,174
売上原価	728	655	866	958	728	744	688	715
販管費	533	584	500	483	449	405	422	492
うち広告宣伝費	138	204	128	70	72	62	57	46
営業利益	57	-13	108	67	67	99	58	-33
経常利益	60	-7	114	84	80	104	59	-14
原価率	55.2%	53.4%	58.7%	63.5%	58.5%	59.6%	58.9%	60.9%
販管費率	40.4%	47.7%	33.9%	32.0%	36.1%	32.4%	36.1%	42.0%

## 貸倒引当金繰入額の計上で営業損失

第4四半期(3-5月)は、前四半期との比較で増収。コンテンツサービス事業の売上が減少したが、ソリューション事業の売上増で吸収した。ただ、損益面では、売上構成比の変化による原価率の上昇で売上総利益が減少する中、貸倒引当金繰入額95百万円の計上による販管費の増加を吸収できず営業損失となった。

前年同期との比較では、コンテンツサービス事業、ソリューション事業共に減収となったが、ソリューション事業における広告・海外の売上減少で原価率が改善した。

## 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	3Q	4Q
交通情報	215	218	224	217	213	191	178	172
エンターテインメント	309	253	247	214	205	207	204	181
ライフスタイル	76	74	74	68	64	61	61	54
合計	601	546	545	500	484	460	443	408

前年同期比18.4%の減収、前四半期比7.8%の減収。auスマートパス向けのコンテンツが一部終了する等、足元も緩やかながら減収傾向が続いている。このため、マルチプラットフォーム戦略の推進や自社サービス開発等、新たな収益モデル構築を加速させている。

## 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	3Q	4Q
ソリューション	404	339	380	511	384	438	426	539
広告(広告代理サービス)	216	238	453	396	263	261	247	183
海外	97	102	94	98	113	87	51	42
合計	718	680	928	1,007	761	788	725	765

前年同期比では24.0%の減収となったが、前四半期比では、ソリューション(受託開発ほか)をけん引役に5.6%の増収。ソリューション(受託開発ほか)は、アプリ開発やCRM等の提案型営業で新規顧客や案件獲得が進んだ。一方、広告は主要取引先の事業方針変更の影響で減収、海外は中国スマホ市場の減速で上海での端末販売が減少した。

## (3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

期末の総資産は前期末に比べて1億61百万円増の61億78百万円。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80.2%(前期末83.5%)。

CFの面では、広告や海外の売上減少による運転資金の減少で前期は1億78百万円だった営業CFが4億29百万円に増加。長期預金の払戻による収入等で投資CFのマイナス幅も縮小し、2億64百万円のフリーCFを確保した(前期はマイナス2億71百万円)。

### 3. 2018年5月期業績予想

#### (1) 連結業績

(単位:百万円)

	17/5期 実績	構成比	18/5期 予想	構成比	前期比
売上高	4,838	100.0%	4,770	100.0%	-1.4%
営業利益	192	4.0%	250	5.2%	+30.2%
経常利益	229	4.7%	255	5.3%	+10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	99	2.0%	105	2.2%	+5.5%

#### 前期比 1.4%の減収、同 10.9%の経常増益予想

引き続きソリューション事業における受託開発等システム開発・運用サービスの売上増が見込めるものの、市場縮小による広告代理サービスの落ち込みや中国での携帯電話販売の減収が響き、売上高は47億70百万円と同1.4%減少する見込み。原価率も若干上昇する見込みだが、貸倒引当金繰入額の剥落等による販管費の減少で営業利益は2億50百万円と同30.2%増加する見込み。ただ、営業外収益の減少等で経常利益は同10.9%の増加にとどまり、最終利益は1億05百万円と同5.5%の増加にとどまる見込み。

1株当たり2円の期末配当を予定している。

#### (2) 18/5期の事業戦略

##### クリエイション事業 : コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス、その他

コンテンツサービスでは、フリマ「フリマ.jp」(旧「Dealing」)、ヘルスケア「女性のリズム手帳」、交通情報「ATIS 交通情報」、総合電子書籍「BOOKSMART」、及びゲームポータル「ちょこっとゲーム」において、顧客数、会員数、利用率向上に取り組むと共に、相互連携を強化する。また、新コンテンツの開発にも取り組む。

アプリ	サービス内容	18/5期の取り組み
フリマ.jp	出品無料のフリマアプリ	顧客分析、自社サービスとの連携で取扱高拡大
女性のリズム手帳	女性のための健康サポートアプリ	ニーズ分析を強化し、顧客満足度向上で会員数増
ATIS 交通情報サービス	交通情報サービス	交通情報をコアに付加価値を高め、顧客層拡大
BOOKSMART	総合電子書籍	定期購読者のニーズ分析を強化し、会員数増
ちょこっとゲーム	カジュアルゲームポータルサイト	人気WEBゲームのアプリ化で、利用率向上

ビジネスサポートサービスでは、鮮魚EC「いなせり」が配送エリアを2017年2月に1都7県に拡大させると共に、利用拡大に向け、2017年6月に業務用酒類専門商社「河内屋」と業務提携した。東京魚市場卸協同組合との連携を強化し、流通・取扱品目の拡大に取り組んでいく考え。また、ソリューション事業として提供してきた、教育クラウド「e マナビー」、情報ライセンス「ATIS 交通情報サービス」、車両動態管理クラウド「iGPS on NET」、観光クラウド「指さしナビ」、ビジネスメッセージ「BizTalk」、IP電話サービス「AposOn e」、チャットエンジン「Fivetalk」、IP音声シリーズ「Primus」、キッキングツール「Certino」、リバースオークション「Profair」と言った自社サービスを、顧客毎にカスタマイズを行い提供していく。この他、太陽光発電によるスマートコミュニティ事業について、地元地域のニーズをヒアリングしながら慎重に検討を進めていく。

#### 新規事業開発に向けた取り組み(実証実験)

ブロックチェーンを活用した電力取引サービス、有線ドローンによる風力発電設備点検システム、及びIoTモノの感情を見える化「mononome」の実証実験を進めている。いずれの実験も早期の収益化を目指すと言うよりも、実証実験の中で生まれたニーズや発見したニーズを基にした新たな事業の開発に主眼が置かれている。

ブロックチェーンを活用した電力取引サービスでは2017年6月に(株)エナリスと「ブロックチェーンを活用した電力取引」の実証実験を福島県内で開始した(「再生可能エネルギー関連技術実証研究支援事業」に採択された事業)。有線ドローンによる風力発電設備点検システムは、ドローンを給電設備にケーブルで接続し長時間飛行を可能にする技術(小形風力発電設備の点検用有線ドローン)の開発に向けたもので、2018年度の実用化を目指して、2017年1月に鈴与マタイ(株)と共同検証を開始した。IoTモノの感情を見える化「mononome」はIoTにおける「モノ」と「ヒト」のコミュニケーションツール「mononome」の「冷蔵庫～HEMS 運動版」及び「薬箱～服用サポート版」を2017年2月に発表した。

#### ソリューション事業：システム開発・運用サービス、広告代理サービス、その他

システム開発・運用サービスでは、コンテンツ運営のノウハウを有するSIならではのシステム設計力を強みに新規顧客の開拓と案件の獲得に取り組む。当サービスでは、EC サイト、フリマアプリ、キャリア決済システム、CRM システム、品質管理システム等の開発実績を有し、流通業、小売業、サービス業、情報通信業、自治体等で導入実績がある。広告代理サービスでは「店頭アフィリエイト」をコアに販路展開(携帯ショップ→商業施設等へ)、メディア展開(店頭→デジタルメディア)を進めサービス領域を広げていく。業界 NO.1 セキュリティソフトウェアの取扱いを首都圏・関西圏で開始した。この他、中国での携帯電話販売では中国電信と連携し直販に力を入れる。

#### 4. 今後の注目点

鮮魚 EC「いなせり」、教育クラウド「e マナビー」、情報ライセンス「ATIS 交通情報サービス」、車両動態管理クラウド「iGPS on NET」、観光クラウド「指さしナビ」、ビジネスメッセンジャー「BizTalk」、IP 電話サービス「AposOne」、チャットエンジン「Fivetalk」、IP 音声シリーズ「Primus」、キッキングツール「Certino」、リバースオークション「Profair」等、ビジネスサポートサービスのラインナップの整備は16/5期に一巡している。17/5期以降、徐々に収益貢献が始まる計画だったが、収益貢献が遅れている。このため、18/5期は法人向け業務支援パッケージサービスをはじめとした「自社で保有する権利や資産を活用する自社サービスの提供」を加速させる考えだ。

#### 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26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 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。

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ものです。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.

▶ 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 アカウト

(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。

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/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。