



## 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)	 <b>NIHON ENTERPRISE</b>
	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(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
218円	40,567,200株	8,844百万円	2.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	0.9%	2.71円	80.4倍	121.59円	1.8倍

\*株価は02/13終値。

### — 連結業績推移 —

(単位:百万円)

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)	4,040	145	230	110	2.71	2.00

\*予想は会社予想。2016年3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)。

日本エンタープライズの2018年5月期上期決算と通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. 2018年5月期上期](#)
- [3. セグメント別概況](#)
- [4. 2018年5月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

## 今回のポイント

・18/5期2Q(9-11月)は「ビジネスサポートサービス」及び「システム開発・運用サービス」をけん引役に前四半期比7.4%の増収。コスト全般に抑制が効き、経常利益は同99.8%増と2四半期連続の増益。2Q(累計)では前年同期比19.0%の減収、同39.8%の経常減益。「コンテンツサービス」、「広告代理サービス」、及び中国での携帯電話販売の減少をカバーできなかった。

・1月31日に通期予想を修正。前期比16.5%の減収ながら、同10.5%の最終増益が見込まれる。キャリアプラットフォーム向けコンテンツ市場の縮小、豊洲市場への移転延期による鮮魚 e コマース「いなせりサービス」への影響、中国における携帯電話販売の不採算販売抑制等に加え、「店頭アフィリエイトサービス」の事業譲渡もあり、売上が減少。売上が減少する中で新事業領域での実証事業における研究開発費が負担になるが、同実証実験に伴う補助金収入の計上等で経常利益は前期実績をわずかに上回る見込み。「店頭アフィリエイトサービス」の譲渡益を特別利益に計上するため、最終利益は同105%増と期初予想を4.8%上回る見込み。期末配当は、1株当たり2円の期初予想を維持する。

・豊洲市場の開場が2018年10月11日に決まった。築地市場での制限されたオペレーションを余儀なくされていた鮮魚 EC「いなせり」が、くびきから解かれる。豊洲には東京魚市場卸協同組合支援の下で「いなせり」専用の荷捌き場が整備されているため迅速なオーダー処理が可能になる。対応エリアも既に本州及び四国(一部離島を除く)に広がっており、2017年6月には飲食店の開拓を加速するべく、飲食店に販路を持つ業務用酒類専門商社「河内屋」と業務提携した。この他、東京魚市場卸協同組合との連携強化による流通・取扱品目の拡大にも取り組んでいる。今後の展開に期待したい。

## 1. 会社概要

モバイルソリューションカンパニーを標榜。個人向けスマートフォンアプリの開発・提供、企業向けシステム開発、モバイルマーケティング、e コマース、AI チャットボット等のサービスを提供しており、事業セグメントは、自社 IP(Intellectual Property)を活用したアプリケーションやシステムを提供する「クリエイション事業」と企業の業務用ソフトウェアやシステムの開発を請け負う「ソリューション事業」に分かれる。また、新たなサービスの創出に向け、IoT、ブロックチェーン、有線ドローンなどの実証事業に積極的に取り組んでいる。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

## 【企業グループ 連結子会社 10 社、非連結子会社 3 社】

連結子会社は、音声通信関連ソリューションの(株)and One、アプリ/システム開発～運用、デバッグ等の(株)フォー・クオリア、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、(株)ダイブ、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)、交通情報を中心とした情報提供の交通情報サービス(株)、アプリ/システム開発、HEMS、ドローン等の(株)会津ラボ、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、携帯電話販売を展開する因特瑞思(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。非連結子会社は、(株)アルゴ及び卸売事業等を行うNE銀潤(株)の国内2社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中国1社。

## 【事業概要】

### 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、東岐波太陽光発電所の運営など山口再エネ・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(スマートコミュニティ事業)が含まれるその他に分かれる。コンテンツサービスでは、交通情報、エンターテインメント、ライフスタイル、アプリ広告等の収益が計上され、ビジネスサポートサービスでは、情報ライセンス(「ATIS 交通情報サービス」)、エスクロー(鮮魚 EC「いなせり」)、クラウド(教育クラウド「e マナビー」、車両動態管理クラウド「iGPS on NET」、観光クラウド「指さしナビ」、パッケージサービス(IP電話サービス「AplosOne」、ビジネスメッセージ「BizTalk」、チャットエンジン「Fivetalk」、キッキングツール「Certino」)、音声サービス(IP音声シリーズ「Primus」)と言ったサービスを提供している。また、新規事業・サービスの開発につなげるべく、IoT・ブロックチェーン等の実証実験を手掛ける。

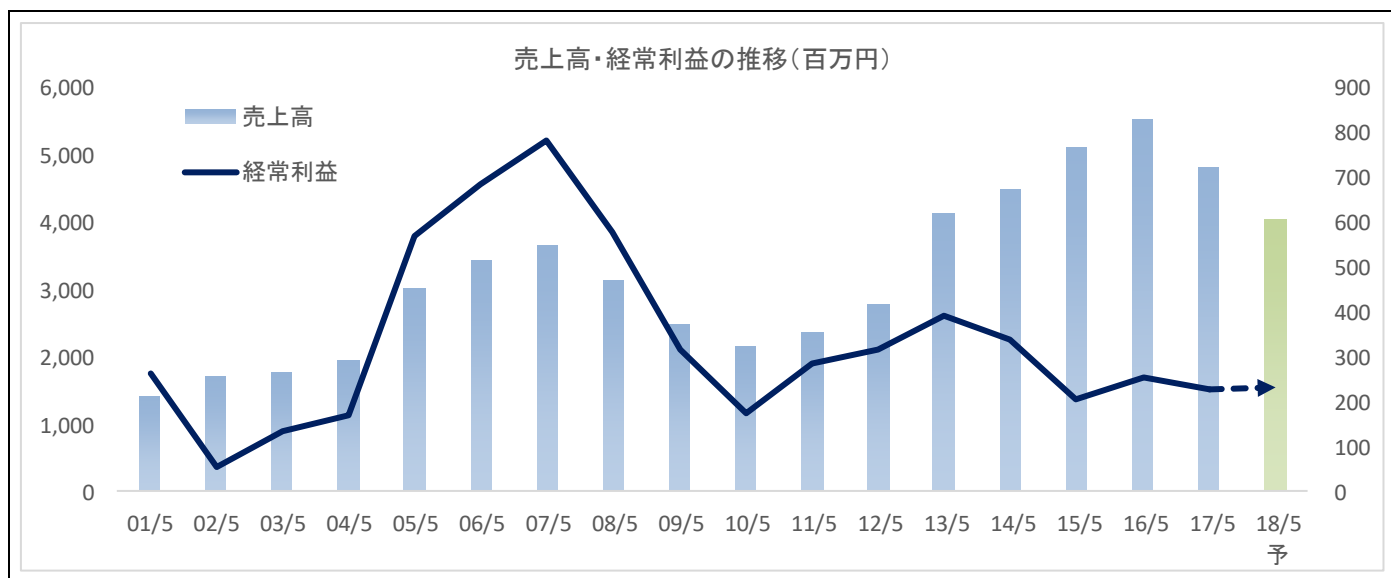
### ソリューション事業

システム開発・運用サービス、広告代理サービス、及び海外等のその他に分かれる。システム開発・運用では、アプリ開発やサイト構築等の受託、サーバ設計～構築、運用監視、デバッグ、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。

## 18/5期(第2四半期連結累計期間) セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	売上高	構成比	営業利益	構成比
クリエイション事業	1,007	49.9%	299	95.6%
ソリューション事業	1,013	50.1%	15	4.9%
調整額	-	-	-231	-
連結売上高	2,021	100.0%	84	100.0%



## 2. 2018年5月期上期

## (1) 第2四半期(9-11月)連結業績

(単位:百万円)

	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q	18/5-1Q	2Q
売上高	1,245	1,249	1,168	1,174	974	1,046
売上原価	728	744	688	715	584	629
販管費	449	405	422	492	356	366
うち広告宣伝費	72	62	57	46	28	46
営業利益	67	99	58	-33	33	50
経常利益	80	104	59	-14	37	74
売上原価率	58.5%	59.6%	58.9%	60.9%	60.0%	60.1%
販管費率	36.1%	32.4%	36.1%	42.0%	36.6%	35.0%

## 17/5期第4四半期を底に経常損益の改善が続く

「ビジネスサポートサービス」及び「システム開発・運用サービス」をけん引役に売上高が前四半期比 7.4%増加した。利益面では、ソリューション事業の売上構成比が上昇したため原価率が前四半期と比べて0.1ポイント上昇したものの、売上が増加する中でコスト全般に抑制が効き販管費率が同 1.6ポイント改善。2四半期連続で経常増益となった。

## クリエイション事業売上高

(単位:百万円)

	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q	18/5-1Q	2Q
コンテンツ	503	473	460	421	382	376
ビジネスサポート	85	108	119	139	97	119
その他	18	12	10	16	18	13
合計	606	595	589	577	498	509

「コンテンツサービス」は減収傾向が続いているものの、減収要因のキャリアプラットフォーム向けサービスが前四半期比 1.5%の減収にとどまり、下げトレンドが鈍化しつつある。一方、「ビジネスサポートサービス」はキッキング、チャットアプリ開発等が牽引し同 23.0%の増収。

## ソリューション事業売上高

(単位:百万円)

	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q	18/5-1Q	2Q
システム開発・運用	268	309	287	376	296	358
広告代理	256	256	240	178	173	175
その他	113	87	51	42	6	4
合計	638	653	579	597	476	537

「広告代理サービス」は同 0.9%の増収にとどまったものの、「システム開発・運用サービス」が前四半期比 20.7%増と伸びた。

## (2) 上期連結業績

(単位:百万円)

	17/5期 上期	構成比	18/5期 上期	構成比	前年同期比
売上高	2,494	100.0%	2,021	100.0%	-19.0%
売上総利益	1,021	40.9%	807	39.9%	-21.0%
販管費	854	34.2%	723	35.8%	-15.4%
営業利益	166	6.7%	84	4.2%	-49.6%
経常利益	185	7.4%	111	5.5%	-39.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	70	2.8%	45	2.3%	-35.2%

※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 19.0%の減収、同 39.8%の経常減益

売上高は前年同期比 19.0%減の 20 億 21 百万円。クリエイション事業は「ビジネスサポートサービス」が堅調に推移したものの、キャリアプラットフォーム向けサービスの苦戦による「コンテンツサービス」の落ち込みを吸収できず売上が同 16.2%減少。ソリューション事業は「システム開発・運用サービス」が増加したものの、市場縮小による「広告代理サービス」の減少や採算重視による携帯電話販売の抑制で同 21.6%の減収となった。

利益面では、クラウド化に伴うサーバ移行費用やソフトウェア償却費の増加で売上総利益率が 1.0 ポイント低下し、売上総利益が同 21.0%減少。クリエイション事業におけるキャリアプラットフォーム向けサービスでの広告投資の抑制やコスト削減の継続で販管費が同 15.4%減少したもののカバーできなかった。

#### クリエイション事業売上高・利益

(単位:百万円)

	17/5 期 上期	構成比	18/5 期 上期	構成比	前年同期比
コンテンツ	977	81.3%	758	75.3%	-22.3%
ビジネスサポート	194	16.2%	216	21.5%	+11.5%
その他(太陽光発電)	30	2.5%	32	3.2%	+4.4%
セグメント売上高	1,202	100.0%	1,007	100.0%	-16.2%
連結調整前利益	418	34.8%	299	29.7%	-28.4%

交通情報ライセンス、キッティング、業務用アプリ開発等、法人向けサービスが増加した他、太陽光発電が堅調に推移したものの、キャリアプラットフォーム市場の縮小による個人向けサービスの減少が響いた。

#### ソリューション事業売上高・利益

(単位:百万円)

	17/5 期 上期	構成比	18/5 期 上期	構成比	前年同期比
システム開発・運用	577	44.7%	654	64.6%	+13.3%
広告代理	513	39.7%	348	34.4%	-32.1%
その他(海外)	201	15.6%	10	1.0%	-94.9%
セグメント売上高	1,292	100.0%	1,013	100.0%	-21.6%
連結調整前利益	24	1.9%	15	1.5%	-36.0%

営業強化と技術子会社との連携で「システム開発・運用サービス」が前年同期比 13.3%増と伸びたが、店頭でのコンテンツ販売方針変更の影響による取扱店舗数の減少と移動体通信事業者との競合で「広告代理サービス」が同 32.1%減と落ち込んだ他、採算重視による携帯電話販売の抑制でその他(海外)も同 94.9%の減収。

### (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)

	17年5月	17年11月		17年5月	17年11月
現預金	4,168	4,039	仕入債務	183	154
流動資産	4,927	4,813	未払法人税・消費税等	140	73
有形固定資産	413	414	有利子負債	308	297
無形固定資産	538	523	負債	957	857
投資その他	298	308	純資産	5,221	5,201
固定資産	1,250	1,246	負債・純資産合計	6,178	6,059

#### キャッシュ・フロー(CF)

(単位:百万円)

	17/5 期 上期	18/5 期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	152	79	-72	-47.5%
投資キャッシュ・フロー(B)	-685	196	+881	-
財務キャッシュ・フロー	-144	-105	+39	-
現金及び現金同等物期末残高	2,596	3,560	+963	+37.1%

### 3. セグメント別概況

#### クリエイション事業

##### コンテンツサービス

主要コンテンツとして、「女性のリズム手帳」(ヘルスケア)、「フリマ.jp」(フリマ)、「BOOKSMART」(総合電子書籍)、「ATIS 交通情報サービス」(交通情報)、及び「ちよこっとゲーム」(ポータルゲーム)をラインナップしており、課金(キャリア月額・定額、有料アプリ、アドオン、ポイント)、広告(「女性のリズム手帳」)、取扱高に対する手数料(「フリマ.jp」)によって収益をあげている。

この上期は、コンテンツ全般にキャリア月額制・定額制市場縮小の影響を受けたが、効率運用で収益を確保した。「女性のリズム手帳」は消費意欲が旺盛で新しいトレンドに敏感なF1層(女性20~34歳)の利用が多い事が特徴で、体重や生理周期等、健康管理のためのヘルスログ管理への関心の高まりを背景に利用は堅調。無料アプリのため広告収入の取り込みに力を入れている。安心安全な個人取引環境を提供する「フリマ.jp」は利用促進に向け、販売時の手数料を10%から8%に引き下げた(出品手数料は無料)。取扱商品の拡充など諸施策を継続実施しサービスの向上に取り組んでいる。また、個人向けで蓄積したノウハウを活かしてカスタマイズする法人向けも立ち上がってきた。「BOOKSMART」は競争が激化しているB-CからB-B-Cへサービス提供領域を広げ、複合カフェ「快活CLUB」(全国362店舗)で「BOOKSMART 読み放題」の提供を開始した(2017年11月15日)。

#### ビジネスサポートサービス

##### アプリのOEM提供

当サービスではアプリをOEM提供している。「BizTalk」(ビジネスメッセージ)や「AplosOne」(IP電話プリ)は顧客のニーズに対応し、機能追加して提供するOEMが進行している。また、キッキングツール「Certino」は、企業のモバイル導入やアウトソーシング化を背景に引合いが増えており、OSアップデート時のアプリ検証ツールの提供も開始した。交通情報サービスでは、CATV、バス会社等へライセンス提供しており、ストック型ビジネスによる安定収益源となっている。また、2017年10月25日に「iGPS on NET」の拡張版である車両動態管理クラウド「iGPS on NET プレミアム」の提供を開始した。この他、IP音声シリーズ「Primus」、教育クラウド「eマナビー」、リバースオークション「Profair」、観光促進クラウド「観光指さしナビ」、チャットアプリ「Fivetalk」を提供している。

#### eコマースのワンストップソリューション

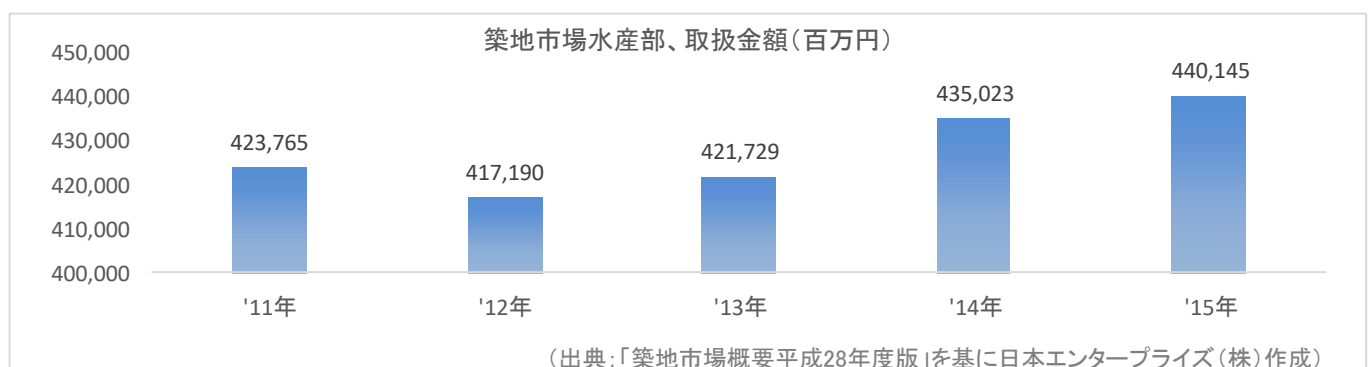
コンサルからアプリの提供・運用までを手掛ける店舗連動型eコマースワンストップソリューションとして、引き合いや問い合わせが増えている他、鮮魚eコマース「いなせり」も2018年10月11日の豊洲市場開場が決まり展望が大きく開けてきた。

#### サービスビジネスサイクル

コンサル ⇒ アプリ開発 ⇒ サーバ構築 ⇒ 店舗連動型CRM ⇒ ユーザサポート ⇒ 運用 ⇒ コンサル ⇒ アプリ開発

#### 鮮魚eコマース「いなせり」

鮮魚eコマース「いなせり」は、仲卸組合直営による品質を強みとし、小・中ロットの仕入れに最適。現在、築地での対応を余儀なくされているが、豊洲市場の開場が2018年10月11日に決まった。豊洲には東京魚市場卸協同組合支援の下で「いなせり」専用の荷捌き場が整備されているため、豊洲に移転する事で迅速なオーダー処理が可能になる(荷捌き場とは、出荷先の飲食店別にオーダーに応じた荷揃えを行う専用場所であり、出荷場機能も兼ねる)。



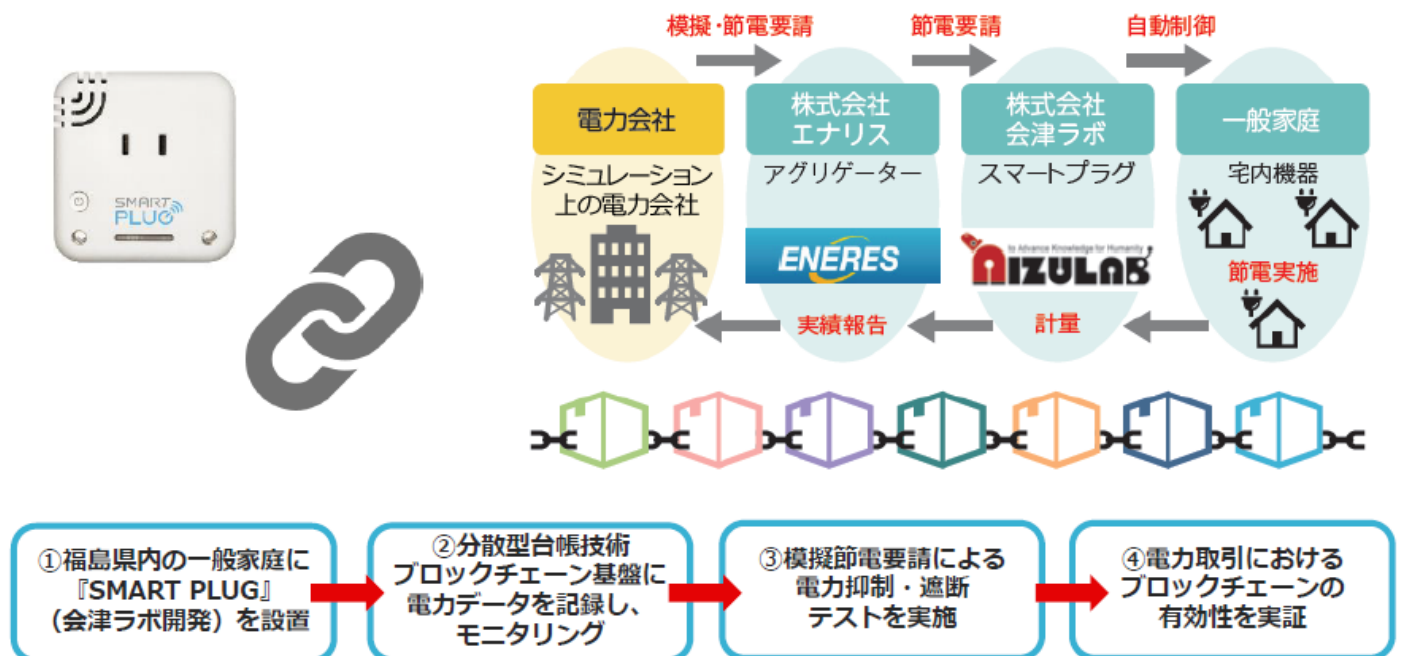
2016年12月、築地市場の豊洲への移転延期の影響で対応エリアを関東の一部(東京都23区、多摩エリア及び宇都宮市)に限定してスタートしたが、2017年2月には1都7県に対応エリアが広がり、2017年9月には、本州及び四国(一部離島を除く)へ拡大した。また、飲食店の開拓を加速するべく、2017年6月には、飲食店に販路を持つ業務用酒類専門商社「河内屋」と業務提携した。この他、東京魚市場卸協同組合との連携強化による流通・取扱品目の拡大にも取り組んでいる。

### 実証実験

HEMS・ブロックチェーン・ドローン等の実証実験として、「ブロックチェーンと多機能『SMART PLUG』を活用した電力取引」及び「有線ドローンによる設備点検」を実施している。

#### 「ブロックチェーンと多機能『SMART PLUG』を活用した電力取引」

同社の子会社で家庭向けエネルギー・マネージメントシステム(HEMS)開発に取り組む(株)会津ラボ(福島県会津若松市)とエネルギー事業を展開する(株)エナリス(東京都千代田区)が、「ブロックチェーンと多機能『SMART PLUG』を活用した電力取引」の実証実験を共同で進めている。この実証実験は、福島県が実施する「再生可能エネルギー関連技術実証支援事業」に採択されている。この一環として、2018年2月から福島県浪江町において、電力データを活用した「高齢者の見守りサービス」の実証試験も開始する予定。



(同社資料より)

#### 「有線ドローンによる設備点検」

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(有線ドローン)を会津大学との産学連携により開発した。「有線ドローンによる設備点検」は、風力発電設備の点検用有線ドローンの実用化を念頭に置いたもので、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。

#### その他(太陽光発電)

「東岐波太陽光発電所」の運営(2016年5月～)に続き、新たに山口県宇部市内の小中学校2校の体育館屋上に太陽光発電設備を設置し、売電を開始した(2017年12月～)。児童や生徒に環境や再生エネルギーについて学ぶ機会を提供する事を目的としており、再生可能エネルギーによる山口県内の地域活性化に貢献していく考え。

## ソリューション事業

## システム開発・運用サービス

スマートフォンアプリやサーバ構築の豊富なノウハウと実績が評価され案件獲得が進んだ。主な実績は、アプリ開発、e コマース、ポイント管理、チャットサポート、顧客分析、キャリア決済、品質管理、デバッグ、MSP(運用監視)等で、導入先は、流通業、小売業、サービス業、情報通信業、自治体。また、注力ポイントの一つである CRM システム構築では、リユースショップ運営事業者向け CRM システムを構築した。

## 開発事例

タッチパネル POS レジ連携システム、レタッチソフト、航空貨物運行管理システム、健康診断システム、中古車管理システム、製薬メーカー営業支援システム、営業支援システム、査定システム、スマホ決済システム、品質管理レポートシステム、回線品質管理・製品管理システム、販売会社向け CRM、輸送会社向け事故管理システム、スマートフォン POP システム、託児所予約システム、物流系勤怠管理システム



画像左

パートナーエージェント(株)の婚活パーティーサービス「OTOCON」アプリ開発

画像右

ふらんす堂の鷹俳句会、俳句アプリ開発

(同社資料より)

## 広告代理サービス

2018年2月28日に、「店頭アフィリエイトサービス」(「店頭アフィリエイトサービス」における、同社とコンテンツプロバイダ等との契約)を株式会社テレステーション(東京都中央区)に譲渡する。「店頭アフィリエイトサービス」は、行政指導を背景とした携帯電話販売店運営会社の方針転換の影響を受けていた事に加え、移動体通信事業者との競合もあり、苦戦が続いていた。「店頭アフィリエイトサービス」を譲渡し、「広告 ASP」の展開を加速する事とした。譲渡金額は 143 百万円。「店頭アフィリエイトサービス」の 17/5 期実績は、売上高 9 億 45 百万円、売上総利益 1 億 57 百万円。

## 4. 2018年5月期業績予想

## 通期連結業績

(単位:百万円)

	17/5 期 実績	構成比	18/5 期 予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	4,838	100.0%	4,040	100.0%	-16.5%	4,770	-15.3%
営業利益	192	4.0%	145	3.6%	-24.5%	250	-42.0%
経常利益	229	4.7%	230	5.7%	+0.0%	255	-9.8%
当期純利益	99	2.0%	110	2.7%	+10.5%	105	+4.8%

## 1月31日に通期業績予想を修正。前期比16.5%の減収ながら、同10.5%の最終増益見込み

売上高は前期比 16.5%減の 40 億 40 百万円。活発な IT 投資を受けて受託開発の好調が続くものの、キャリアプラットフォーム向けコンテンツ市場の縮小、豊洲市場への移転延期による鮮魚 e コマース「いなせりサービス」への影響、中国における携帯電話販売の不採算販売抑制等による 6 億 30 百万円の下振れ、及び「店頭アフィリエイトサービス」の事業譲渡に伴う 1 億円の下振れを織り込んだ。

利益面では、売上が減少する中、IoT、ブロックチェーン、有線ドローンなど新事業領域での実証事業における研究開発費が負担となり営業利益が同 24.5%減の 1 億 45 百万円と期初予想を 1 億 05 百万円下回る見込み。ただ、同実証実験に伴う補助金収入等の計上で経常利益は前期実績をわずかに上回る 2 億 30 百万円が見込まれる。「店頭アフィリエイトサービス」の譲渡益 1 億 43 百万円を特別利益に計上するため、最終利益は同 105%増の 1 億 10 百万円と期初予想を 4.8%上回る見込み。

期末配当は、1 株当たり 2 円の期初予想を維持する。



## 5. 今後の注目点

同社はモバイルインターネット黎明期からコンテンツプロバイダとしてモバイルコンテンツを配信し、モバイル市場の拡大に貢献してきた。スマートフォンの普及期には、ヘルスケア、電子書籍、交通情報等のスマホアプリのラインナップを整備し、鮮魚 e コマース「いなせり」、フリマアプリ「フリマ.jp」によりモバイルコマースにも参入した。足下では、IoT 時代のスマートフォンのキーデバイス化をにらみ、教育クラウド、IP 電話アプリ、アプリ・サーバ構築、キッティング、e コマース、AI チャットボット等、多様な企業向けソリューションに力を入れている他、持続的成長へ向け、HEMS、ブロックチェーン、AI、ドローン、IoT 等の新領域で実証事業を積極化している。傘下の連結子会社 10 社及び非連結子会社 3 社と共に「経営資源の有効活用」と「グループシナジーの最大化」に取り組む事で、業績底打ちから成長軌道への回帰につなげていく考え。

## 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	3名、うち社外2名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

更新日:2017年08月25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。

#### <実施しない原則とその理由>

当社は、コーポレートガバナンス・コードに制定されている原則について、すべて実施しています。

#### <開示している主な原則>

##### <原則 3-1: 情報開示の充実>

##### (1) 会社の経営理念、経営戦略及び経営計画

当社の経営理念(「経営理念(綱領・信条・五精神)」、「日エン経営原則」、「私たちの行動規範」)を当社ウェブサイトに掲載しております。また、当社は単年度の事業計画を元にして、3 事業年度を期間とする中期事業計画を策定しておりますが、当社が属するモバイルコンテンツ市場は事業環境変化の予測が困難であり、途中で変更がある場合が多く、開示すると混乱をまねく可能性があるため、中期事業計画については開示しておりませんが、今後の事業展開等を記載した決算説明資料を当社ウェブサイトに掲載しております。

##### <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。

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アカウント

(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。

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) 2018 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/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。