



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)	 NIHON ENTERPRISE
	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(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
231円	40,132,400株	9,270百万円	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	85.2倍	120.90円	1.9倍

*株価は05/02終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

－ 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)	4,040	145	230	110	2.71	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、純利益については同様)。

日本エンタープライズの2018年5月期第3四半期決算の概要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。

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2018年5月期第3四半期決算](#)
- [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3Q(累計)は前年同期比18.4%の減収、同41.8%の経常減益。自社IP(後述)を使ったアプリ開発やシステム開発・運用等、法人向けの売上が増加したものの、コンテンツの苦戦や広告代理及び海外の落ち込みが響いた。実証事業にかかる研究開発費を計上する中で営業費用が減少したが、同67.2%の営業減益。実証事業にかかる補助金収入の計上で営業外損益が改善した。

・1月31日に修正した業績予想に変更はなく、前期比16.5%の減収ながら、経常利益はわずかに増加する見込み。キャリアプラットフォーム向けコンテンツ市場の縮小、築地市場の豊洲移転延期に伴う“いなせり事業”への影響、更には店頭アフィリエイトサービスの事業譲渡による広告代理サービスの減収等が織り込まれている。実証事業の研究開発費負担もあり、営業減益が避けられないが、実証事業にかかる補助金収入の計上で相殺する。期末配当は、1株当たり2円の期初予想を維持する。

・利益面での進捗が遅れているが、過去の4Qの実績と今期4Qは不採算事業からの撤退効果が期待できる事等を考えると、売上が予想通りであれば、利益予想を達成する事はそれほど高いハードルではないと思われる。業績予想を達成して、収益性の改善が進んでいる事をアピールして欲しいところだ。もっとも、今期の業績予想を達成する事以上に大切な事は、トップラインを伸ばす事業の早期育成である。

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ティ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。

尚、2018年3月に因特瑞思(北京)信息科技有限公司の全持分を売却したことに伴い、同社の子会社である瑞思創智(北京)信息科技有限公司及び瑞思放送(北京)数字信息科技有限公司も譲渡先に異動。また、同年6月には(株)ダイブが(株)アルゴを吸収合併する。

【事業概要】

クリエイション事業 自社 IP(Intellectual Property)を活用したアプリケーション・システムの提供

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」、ビジネスメッセンジャー「BizTalk」、チャットエンジン「Fivetalk」、キッティングツール「Certin o」)、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・自動運転等の実証実験を手掛ける。

ソリューション事業 企業の業務用ソフトウェアやシステムの受託開発

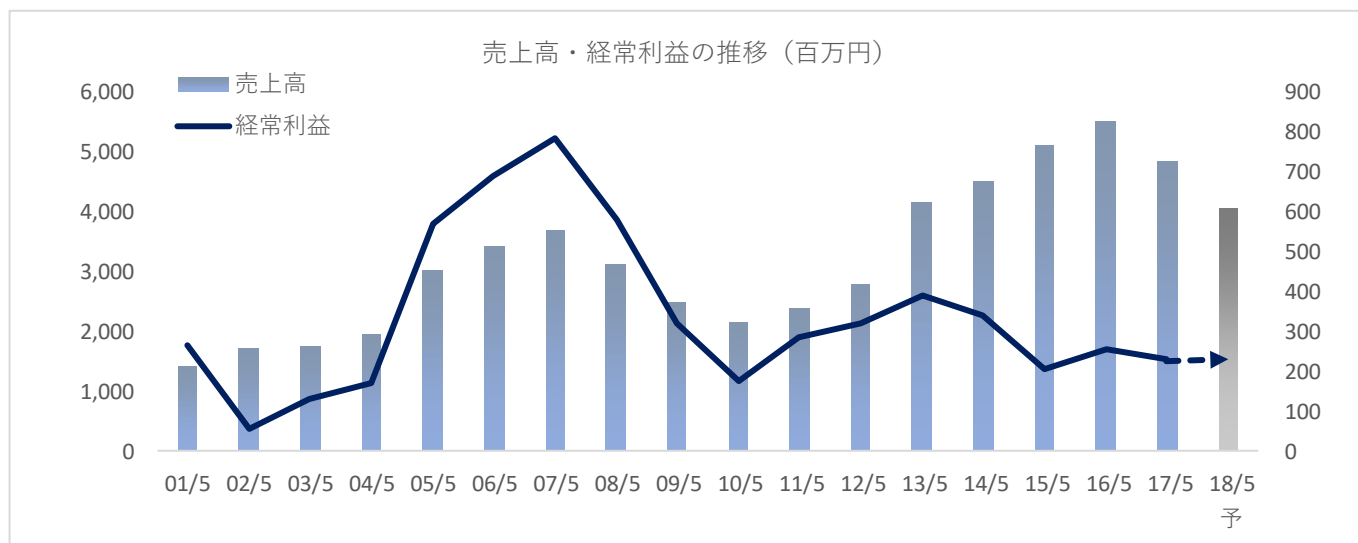
システム開発・運用サービス、広告代理サービス、及び海外等のその他に分かれる。システム開発・運用では、アプリ開発やサイト構築等の受託、サーバ設計～構築、運用監視、デバッグ、カスタマーサポート、コンサルティング等を手掛けている。

17/5 期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
コンテンツサービス事業	1,797	37.2%	715	104.0%
ソリューション事業	3,040	62.8%	-27	-4.0%
調整額	-	-	-495	-
連結売上高	4,838	100.0%	192	100.0%

※18/5 期より、報告セグメントを従来からの「コンテンツサービス事業」と「ソリューション事業」の2事業から、「クリエイション事業」と「ソリューション事業」の2事業に変更しております。



2. 2018年5月期第3四半期決算

(1) 第3四半期(12-2月)業績

(単位:百万円)

	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q	18/5-1Q	2Q	3Q
売上高	1,245	1,249	1,168	1,174	974	1,046	968
売上原価	728	744	688	715	584	629	567
販管費	449	405	422	492	356	366	411
うち広告宣伝費	72	62	57	46	28	46	54
営業利益	67	99	58	-33	33	50	-10
経常利益	80	104	59	-14	37	74	30
売上原価率	58.5%	59.6%	58.9%	60.9%	60.0%	60.1%	58.6%
販管费率	36.1%	32.4%	36.1%	42.0%	36.6%	35.0%	42.5%

売上が減少する中、実証事業にかかる研究開発費が負担に

売上高は第2四半期(9-11月)比7.5%減の9億68百万円。自社IP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は、企業向けのビジネスサポートが減少したものの、個人向けのコンテンツが堅調に推移し、ほぼ第2四半期並みの売上を確保した(同3.3%の減収)。一方、ソリューション事業は、ビジネスサポート、広告代理、その他(海外)のいずれも売上が減少し、同11.4%減と落ち込んだ。

利益面では、売上原価率が高い広告代理の売上が減少する一方、売上原価率が低いコンテンツが堅調に推移したため売上原価率が改善した。実証事業にかかる研究開発費60百万円の計上で10百万円の営業損失となったが、営業外収益に補助金収入40百万円を計上した事で30百万円の経常利益を確保した。なお、同社は、“ブロックチェーンと多機能「SMARTPLUG」を活用した電力取引”や“自動運転に係る情報基盤の構築及びまちなか巡回車両の実用化”といった実証事業に取り組んでおり、両事業共に補助金対象事業である。

クリエイション事業売上高

	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q	18/5-1Q	2Q	3Q
コンテンツ	503	473	460	421	382	376	376
ビジネスサポート	85	108	119	139	97	119	107
その他	18	12	10	16	18	13	9
合計	606	595	589	577	498	509	493

スマートフォンアプリへの需要シフトでキャリアプラットフォーム市場が縮小しているためコンテンツは苦戦が続いているが、この第3四半期はゲームの増加等で第2四半期と同水準の売上を確保した。一方、ビジネスサポートはアプリ開発等で好調だが、四半期ベースでは検収の多寡で売上が振れる傾向がある。その他は、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の収益が大半を占めており、同事業は育成の途上にある。

ソリューション事業売上高

	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q	18/5-1Q	2Q	3Q
システム開発・運用	268	309	287	376	296	358	323
広告代理	256	256	240	178	173	175	151
その他(海外)	113	87	51	42	6	4	1
合計	638	653	579	597	476	537	475

システム開発・運用は検収案件の減少で第2四半期比9.7%の減収となったものの、前年同期比では20.7%増と増勢を維持している。一方、広告代理は厳しい事業環境が続く同13.5%減と落ち込んだ。その他(海外)は中国での携帯電話販売の抑制で減収傾向が続いている。尚、2018年2月に、店頭アフィリエイトにおける、同社とコンテンツプロバイダ等との契約を(株)テレステーション(東京都中央区)に譲渡した。店頭アフィリエイトは、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と移動体通信事業者との競合で苦戦が続いていた。また、同年3月に携帯電話販売を手掛けていた因特瑞思(北京)信息科技有限公司を売却し中国での携帯電話販売から撤退した。(本売却に伴い、同社の子会社である瑞思創智(北京)信息科技有限公司及び瑞思放送(北京)数字信息科技有限公司も譲渡先に異動。)

(2) 第3四半期(累計)連結業績

(単位:百万円)

	17/5期 3Q(累計)	構成比	18/5期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高	3,663	100.0%	2,990	100.0%	-18.4%
売上総利益	1,501	41.0%	1,208	40.4%	-19.5%
販管費	1,276	34.8%	1,134	37.9%	-11.1%
営業利益	225	6.1%	73	2.5%	-67.2%
経常利益	244	6.7%	142	4.8%	-41.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	60	1.6%	66	2.2%	+10.2%

※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18.4%の減収、同41.8%の経常減益

売上高は前年同期比18.4%減の29億90百万円。クリエイション事業はビジネスサポートが増加したものの、コンテンツの落ち込みが響き、同16.2%の減収。ソリューション事業はシステム開発・運用の売上が増加したものの、広告代理とその他(海外)が大きく落ち込んだ。

営業費用は同15.2%減の29億16百万円。売上原価率が高い広告代理及びその他(海外)の減収で売上原価が同17.6%減少し(クリエイション事業における、サーバ移行費用やソフトウェア償却費の増加で売上原価率は0.6ポイント上昇)、クリエイション事業における広告投資の抑制及びソリューション事業における中国携帯ショップ閉鎖に伴うコスト削減で販管費も同11.1%減少した。

広告宣伝費は前年同期の1億91百万円から1億29百万円に同32.5%減少し、その他の経費も実証事業にかかる研究開発費を吸収して、10億84百万円から10億05百万円へ同7.3%減少した。

上記の結果、営業利益が73百万円と同67.2%減少したが、営業外収益に補助金収入68百万円を計上した事で経常利益は1億42百万円と同41.8%の減少にとどまった。

クリエイション事業売上高・利益

(単位:百万円)

	17/5期 3Q(累計)	構成比	18/5期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
コンテンツ	1,437	80.2%	1,135	75.7%	-21.0%
ビジネスサポート	313	17.5%	324	21.6%	+3.5%
その他(太陽光発電)	41	2.3%	41	2.7%	+1.1%
セグメント売上高	1,792	100.0%	1,500	100.0%	-16.2%
連結調整前利益	581	32.5%	441	29.4%	-24.2%

業務用アプリ開発等をけん引役に、ビジネスサポートの売上が前年同期比3.5%増加した他、その他(太陽光発電)も同1.1%の増収と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でコンテンツの売上が同21.0%減少した。

ソリューション事業売上高・利益

(単位:百万円)

	17/5期 3Q(累計)	構成比	18/5期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
システム開発・運用	865	46.2%	977	65.6%	+13.1%
広告代理	753	40.2%	499	33.5%	-33.7%
その他(海外)	252	13.5%	11	0.7%	-95.5%
セグメント売上高	1,871	100.0%	1,489	100.0%	-20.4%
連結調整前利益	31	1.7%	-16	-	-

活発なIT投資を受けてシステム開発・運用の売上が前年同期比13.1%増加したが、「店頭アフィリエイトサービス」の苦戦等で広告代理が同33.7%減収し、中国スマートフォンの不採算販売の抑制によりその他(海外)の売上も同95.5%減少した。

3. セグメント別概況

同社の事業セグメントは、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やビジネススタイルを創造す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)と、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供す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、その他)に分かれる。

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

「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)、「ちよこっとゲーム」(ポータルゲーム)といったアプリ・コンテンツを、App StoreやGoogle Playを通しての月額制、キャリアプラットフォームを通しての定額制で提供している。効率運用で収益を確保しているが、キャリアプラットフォーム市場の縮小で見通しは厳しい。このため、他のプラットフォーム市場でのユーザー獲得とアライアンスの強化に取り組んでいる。

「女性のリズム手帳」(ヘルスケア)は370万ダウンロードを超えており、ダウンロードを利用につなげるべくMAU(月間アクティブユーザー数)の拡大に取り組んでおり、「フリマ.jp」(フリマ)についてはユーザーの拡大に向け、安心安全な個人取引環境の構築と取扱商品の拡充等を進めている。「BOOKSMART」(総合電子書籍)については、複合カフェ「快活CLUB」での「BOOKSMART 読み放題」等、アライアンス強化による事業拡大に取り組んでおり、「ATIS 交通情報サービス」(交通情報)については、会員獲得に向け、携帯電話販売代理店との協業によるプロモーションを強化している。「ちよこっとゲーム」(ポータルゲーム)については、キャリアの施策に合わせてプロモーションを強化しDAU(1日当りアクティブユーザー数)アップに取り組むと共に、随時、新規コンテンツを投入している。

ビジネスサポートサービス

交通情報サービス、キッキング、エスクロー(鮮魚EC「いなせり」)、その他サービス、eコマース受託サービス、及び実証事業を手掛けている。

交通情報サービスでは、交通情報、駐車場満空状況、渋滞ライブ映像、観光スポット等の情報をCATVや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として安定収益を確保している。また、2017年10月には、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。「iGPS on NET プレミアム」は、運送・運輸・物流事業者向けの車両動態管理クラウドサービスである。GPSで取得した車両位置情報とVICSによる道路交通情報を同一地図画面上に表示し、安全かつ効率的な車両運行管理を実現する。

キッキングでは、企業が、スマホやタブレットを導入する際に、APN(ネットワーク接続設定)、セキュリティ、指定アプリ、アドレス帳等、必要なカスタマイズ設定を一括で行うキッキングツール「Certino」を中心に、スマートフォンアプリ検証ツールやキッキング工程管理システムを提供している。

鮮魚EC「いなせり」では、2018年10月11日の豊洲市場開場に向け、中小規模の飲食事業者を中心とした対象顧客層の開拓に取り組んでいる。2018年2月には、事業の本格化に伴う事業資金需要に備えて増資を実施した。

その他サービスでは、ビジネスメッセンジャー「BizTalk」、IP 電話サービス「AplosOne」、チャットアプリ「Fivetalk」、IP 音声シリーズ「Primus」、観光クラウド「指さしナビ」、リバースオークション「Profair」等のアプリやシステムを提供している。

他社の e コマースを代行運用する e コマース受託サービスでは、「いなせり」や「フリマ.jp」の運営実績が評価され、e コマース関連の受託案件の引き合い・獲得が増えている。

上記の他、実証事業として、“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“自動運転に係る情報基盤の構築及びまちなか巡回車両の実用化”の実証実験を行っている(自治体から補助金を受け取っている)。

“ブロックチェーンと多機能「SMART PLUG」を活用した電力取引”は、福島県が実施する「再生可能エネルギー関連技術実証事業」に採択された事業であり、エネルギー事業を展開する(株)エナリスと共同で実証実験を行っている。

一方、“自動運転に係る情報基盤の構築及びまちなか巡回車両の実用化”は、福島県が実施する「地域復興実用化開発等促進事業」に採択された事業であり、「自動運転に係る情報基盤の構築とまちなか巡回車両の実用化」のための実証実験を行っている。

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、その他

システム開発・運用サービス

働き方改革や東京オリンピックを控えている事等が追い風となり、企業の IT 投資は増勢基調が続いており、AI、IoT、更にはセキュリティ関連等の新たな技術を用いたシステムの需要も増えている。こうした中、同社はクリエイション事業で培ったノウハウを活かし、受託開発(スクラッチ開発)を中心としたトータルソリューションサービス提供に注力している。

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等。

広告代理サービス及びその他(海外)

事業ポートフォリオの再構築と経営資源の集中を進めるべく、2018年2月に店頭アフィリエイトを譲渡し、3月に中国子会社を売却して中国での携帯電話販売から撤退した。店頭アフィリエイトについては、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や移動体通信事業者との競合で厳しい事業環境が続いていた。今後は、経営資源を受託開発に集約していく考え。譲渡先は、モバイルソリューション事業、インターネットメディア事業、移動体通信事業、キャリアショップ運営、携帯関連グッズの開発・販売・卸等を手掛ける(株)テレステーション。一方、海外(中国での携帯電話販売等)については、中国スマートフォン市場の成長鈍化で携帯販売会社間の販売競争が激化し収益性が低下していた事に加え、中国の移動体通信事業者からの債権回収が滞っていた。譲渡先は、中華人民共和国北京市在住の個人(同社の元事業本部海外部長)。

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
売上高	4,838	100.0%	4,040	100.0%	-16.5%
営業利益	192	4.0%	145	3.6%	-24.5%
経常利益	229	4.7%	230	5.7%	+0.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	99	2.0%	110	2.7%	+10.5%

1月31日に修正した業績予想に変更はなく、前期比16.5%の減収ながら、同10.5%の最終増益を見込む

売上高は前期比16.5%減の40億40百万円。キャリアプラットフォーム向けコンテンツ市場の縮小、築地市場の豊洲移転延期に伴う“いなせり事業”への影響、更には店頭アフィリエイトサービスの事業譲渡による広告代理サービスの減収等が織り込まれている。売上が減少する中、実証事業にかかる研究開発費負担もあり、営業減益が避けられないが、実証事業にかかる補助金収入の計上で経常利益は同微増の2億30百万円を確保できる見込み。固定資産の減損損失を店頭アフィリエイトサービスの事業譲渡益で吸収して特別損益の改善も見込まれる。

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

通期予想を達成するために第4四半期に必要な売上・利益は、売上高10億49百万円、営業利益71百万円(営業利益率6.8%)、経常利益87百万円、当期純利益43百万円。過去の第4四半期の実績を確認してみると、前期は売上高11億74百万円を計上したものの、貸倒引当金繰入額95百万円の計上で33百万円の営業損失。貸倒引当金の繰り入れがなければ営業利益は62百万円(営業利益率5.3%)だった。前々期は売上高15億08百万円、営業利益67百万円(同4.4%)。売上構成で営業利益率は変わるが、今期は不採算事業からの撤退効果が期待できるため、売上が予想通りであれば、利益予想を達成する事はそれほど高いハードルではないと思われる。業績予想を達成して、収益性の改善が進んでいる事をアピールして欲しいところだ。もっとも、今期の業績予想を達成する事以上に大切な事はトップラインを伸ばす事業の早期育成である。

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。

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.

▶ 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。

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。