



植田 勝典 社長

日本エンタープライズ株式会社(4829)



会社情報

市場	東証1部
業種	情報・通信業
代表取締役社長	植田 勝典
所在地	東京都渋谷区渋谷 1-17-8
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	
226円	40,133,000株	9,070百万円	3.4%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	0.9%	4.36円	51.8倍	121.11円	1.9倍

*株価は11/01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は前期実績、BPSは第1四半期実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
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(実)	3,892	174	257	166	4.11	2.00
2019年5月(予)	3,895	285	345	175	4.36	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)。

*単位:百万円、円

日本エンタープライズの2019年5月期第1四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。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2019年5月期第1四半期決算
 3. セグメント別事業戦略
 4. 2019年5月期業績予想
 5. 今後の注目点
- <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

今回のポイント

- 19/5期1Q(6-8月)は前年同期比20.4%の減収ながら、同18.1%の経常増益。原価率の高い店頭アフィリエイトの事業譲渡による売上の剥落が主な減収要因であり、コンテンツの苦戦や中国でのスマートフォン販売撤退の影響も受けた。ただ、店頭アフィリエイトの事業譲渡と中国でのスマートフォン販売の撤退効果等で収益性が改善し、前年同期と同水準の営業利益を確保。新規事業関連の補助金収入の増加等で営業外収益が増加した。
- 通期予想に変更はなく、前期比0.1%の増収、同34.0%の経常増益。売上面では、ビジネスサポートサービスとシステム開発・運用サービスで店頭アフィリエイトの事業譲渡等の影響を吸収。損益分岐点が下がり、営業利益が同62.9%増加する見込み。通期では補助金収入が減少するものの、経常利益も高い伸びが見込まれる。配当は1株当たり2円の期末配当を予定している(予想配当性向45.9%)。
- 売上の減少は当初から予想されたもので、収益性の改善も会社計画に沿ったものと思われる。筋肉質な収益体質となったため、今後のポイントは売上の面で結果を出せるかどうか。事業譲渡や子会社の持分譲渡の影響を吸収して減収傾向に歯止めをかける事ができれば、来期以降の見通しが明るさを増してくる。交通情報サービス、キッティング、いなせり、中古端末買取販売サービス等の新規事業で何らかの成果を残したいところだ。

1. 会社概要

モバイルソリューションカンパニーを標榜。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、モバイルキッティング、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、「これを繰り返して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 8 社、非連結子会社 1 社】

(平成 30 年 10 月 31 日現在)

連結子会社は、IVR、アプリを活用したデジタルプロモーションの(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)、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、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キッキング支援ツール等の(株)プロモート、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)、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。非連結子会社は、コンテンツ運営等を行うNE銀潤(株)の国内 1 社(2018 年 6 月に(株)ダイブが非連結子会社(株)アルゴを吸収合併)。



(同社資料より)

【事業概要】

事業は、クリエイション事業とソリューション事業に分かれ、18/5期の売上構成比は、それぞれ51.6%、48.4%。

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」、ビジネスメッセージ「BizTalk」、チャットエンジン「Fivetalk」、キッティングツール「Certino」)、音声サービス(IP 音声シリーズ「Primus」とい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。



2. 2019年5月期第1四半期決算

(1) 第1四半期(6-8月)連結業績

	18/5期	1Q(6-8月)	構成比	19/5期	1Q(6-8月)	構成比	前年同期比
売上高		974	100.0%	775	100.0%		-20.4%
売上総利益		389	40.0%	370	47.7%		-5.0%
販管費		356	36.6%	337	43.6%		-5.2%
営業利益		33	3.4%	32	4.2%		-3.0%
経常利益		37	3.8%	43	5.7%		+18.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益		3	0.4%	5	0.7%		+52.7%

*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)。

*単位:百万円

前年同期比 20.4%の減収ながら、同 18.1%の経常増益

売上高は前年同期比 20.4%減の 7 億 75 百万円。事業譲渡による店頭アフィリエイトの売上 1 億 73 百万円の剥落に加え、コンテンツの苦戦や中国でのスマートフォン販売撤退(中国子会社の持分譲渡)の影響も受けた。ただ、注力している法人向けビジネスは順調だった。ビジネスサポートが同 26.2%増と順調に伸び、納期の影響で振れやすいシステム開発・運用も同 1.4%増と堅調に推移した。

利益面では、店頭アフィリエイトの事業譲渡や中国でのスマートフォン販売の撤退効果で売上総利益率が 47.7%と 7.7 ポイント改善。人件費の減少等とコスト抑制で販管費が 5.2%減少し、ほぼ前年同期と同水準の営業利益を確保した。新規事業にかかる補助金収入の増加(4 百万円→6 百万円)と保険解約返戻金 4 百万円の計上等による営業外収益の増加で経常利益が同 18.1%増加。税負担率の低下(68.5%→65.4%)で四半期純利益は 5 百万円と同 52.7%増加した。

セグメント別動向

	18/5期	1Q(6-8月)	構成比・利益率	19/5期	1Q(6-8月)	構成比・利益率	前年同期比
クリエイション事業		498	51.1%	473	61.1%		-4.9%
ソリューション事業		476	48.9%	301	38.9%		-36.6%
連結売上高		974	100.0%	775	100.0%		-20.4%
クリエイション事業		153	30.7%	145	30.7%		-5.0%
ソリューション事業		2	0.5%	28	9.4%		-
調整額		-122	-	-141	-		-
連結営業利益		33	3.4%	32	4.2%		-3.0%

*単位:百万円

(2)セグメント別動向

クリエイション事業

	18/5期	1Q(6-8月)	構成比・利益率	19/5期	1Q(6-8月)	構成比・利益率	前年同期比
コンテンツ		382	76.9%	331	70.1%		-13.3%
ビジネスサポート		97	19.5%	122	25.8%		+26.2%
その他(太陽光発電)		18	3.6%	19	4.0%		+4.6%
セグメント売上高		498	100.0%	473	100.0%		-4.9%
連結調整前利益		153	30.7%	145	30.7%		-5.0%

*単位:百万円

キャリアプラットフォーム市場縮小の影響でコンテンツサービスが前年同期比 13.3%減少したものの、ビジネスサポートサービスが自社開発サービスを活用した受託開発をけん引役に同 26.2%の増収。その他(太陽光発電)も同 4.6%の増収と堅調に推移した。

ソリューション事業

	18/5期 1Q(6-8月)	構成比・利益率	19/5期 1Q(6-8月)	構成比・利益率	前期比
システム開発・運用	296	62.3%	300	99.7%	+1.4%
その他	179	37.7%	1	0.3%	-99.2%
セグメント売上高	476	100.0%	301	100.0%	-36.6%
連結調整前利益	2	0.5%	28	9.4%	-

*単位:百万円

システム開発・運用サービスは企業によるIT投資の増額基調を背景に案件獲得が順調に進み、前年同期比1.4%の増収。その他は店頭アフィリエイトの事業譲渡(2018年2月28日)及び中国子会社の持分譲渡(2018年3月30日)に伴い同99.2%の減収。

(3) 四半期業績の推移

	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q	18/5-1Q	2Q	3Q	4Q	19/5-1Q
売上高	1,245	1,249	1,168	1,174	974	1,046	968	902	775
売上原価	728	744	688	715	584	629	567	476	405
販管費	449	405	422	492	356	366	411	324	337
うち広告宣伝費	72	62	57	46	28	46	54	41	29
営業利益	67	99	58	-33	33	50	-10	101	32
経常利益	80	104	59	-14	37	74	30	115	43
売上原価率	58.5%	59.6%	58.9%	60.9%	60.0%	60.1%	58.6%	52.8%	52.3%
販管費率	36.1%	32.4%	36.1%	42.0%	36.6%	35.0%	42.5%	36.0%	43.6%

クリエイション事業はコンテンツの苦戦で前四半期比6.5%の減収、ソリューション事業も事業譲渡等の影響で同24.0%の減収となった。ただ、ビジネスサポートサービス(クリエイション事業)の売上原価率改善に伴い、原価率が52.3%と0.5ポイント低下した。販管費の増加は人件費・租税公課の増加等による。

クリエイション事業売上高

	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q	18/5-1Q	2Q	3Q	4Q	19/5-1Q
コンテンツ	503	475	460	415	382	376	376	351	331
ビジネスサポート	85	108	119	139	97	119	107	137	122
その他	18	12	10	16	18	13	9	17	19
売上高	606	595	591	571	498	509	493	506	473
営業利益	194	187	178	154	153	146	141	72	145

キャリアプラットフォーム市場の縮小によりコンテンツサービスが前四半期比5.7%の減収、ビジネスサポートサービスは納期の季節性から同10.6%の減収となったものの、自社開発のサービスを活用した受託開発が堅調に推移し第1四半期としては過去最高の売上を計上。その他(太陽光発電)も、日照時間の長期化(夏期)に伴い同10.6%の増収となった。

ソリューション事業売上高

	17/5-1Q	2Q	3Q	4Q	18/5-1Q	2Q	3Q	4Q	19/5-1Q
システム開発・運用	268	309	287	382	296	358	323	391	300
その他	369	343	291	220	179	179	152	4	1
売上高	638	653	579	603	476	537	475	396	301
営業利益	19	34	-12	-68	2	13	-32	172	28

システム開発・運用は年度末需要の反動で前四半期比23.3%の減収となったものの、第1四半期としては過去最高の売上を計上した。

(4)財政状態

	18年5月	18年8月		18年5月	18年8月
現預金	4,205	4,111	未払法人税・消費税等	96	50
有形固定資産	405	397	有利子負債	300	295
無形固定資産	432	426	負債	790	749
投資その他	339	290	純資産	5,213	5,140
固定資産	1,177	1,113	負債・純資産合計	6,004	5,889

*単位:百万円

3. セグメント別事業戦略

【クリエイション事業】

(1)コンテンツサービス

スマートフォンアプリを中心としたコンテンツサービスについては、キャリアプラットフォーム向けサービス市場の縮小が避けられないため、効率運用で収益を確保しつつ、キャリアプラットフォームに依存しない収益体質の構築に取り組む。このため、他社とのアライアンスによる新規コンテンツの開発を推進すると共に、既存アプリも含めて新たなプラットフォームへの展開も進める。

アプリ別の取り組み

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「女性のリズム手帳」(ヘルスケア)については、タイアップ広告等も含めて、女性の、「美」、「健康」をサポートするサービスへ進化することでコンテンツ力を高め、利用者数の拡大を図る。「ATIS交通情報サービス」(交通情報)については、アプリの機能強化に取り組む他、ドライバー向けの新たなサービスを計画している。安心安全な個人取引環境を提供する「フリマ.jp」(フリマ)については、取扱商品の拡充等によるサービスの継続的な拡充とパートナー企業との連携による新しいビジネスモデルの創出に取り組む。「BOOKSMART」(総合電子書籍)については、ユーザーニーズを基に商品ラインナップを充実させ拡販につなげる。

(2)ビジネスサポートサービス

CATVやバス会社等へのライセンス提供でストック型ビジネス化に成功している交通情報サービスにおいて、法人向けの新サービス「ATIS on Cloud」を9月26日にリリースした。自社開発の商品を活用した受託サービスでは、eコマース関連の受託開発やチャット機能を活用したアプリの受託開発が進行中である。実証事業では自動運転レベル3の実際の公道での実証実験を予定しており、EU向けスマートプラグの試作品開発も進行中である。この他、キッキングや「いなせり」等、同社グループが開発した独自ブランドやパッケージサービスを強化する。

交通情報サービス

2018年9月26日に交通情報サービス「ATIS on Cloud」の提供を開始した。全国の高速・一般道路の渋滞、事故、規制情報など最新の交通事象をマップ上で確認できるクラウド型の交通情報サービスであり、高速・貸切バス等の運送業、運輸・物流業、配送・引越業等の法人がターゲット。

「ATIS on Cloud」の特長は5つに集約する事ができる。具体的には、(1)インターチェンジ区間毎の所要時間を確認する事ができる「ATIS マップ」、(2)渋滞状況や路面状況の把握を可能にする「ライブカメラ動画、静止画」、(3)交通情報が把握可能な詳細な地図データ、(4)トラック等の大型車両向けの地図、そして(5)登録ルートの通常時と渋滞加味の所要時間比較機能、である。

キッキング支援ツール「Certino」によるキッキングサービスの育成・強化

キッキングとは、企業において、社員が使用するPC・スマホ等の端末や周辺機器を、それぞれの環境に最適な状態に設定・カスタマイズする事。同社グループでは連結子会社(株)プロモートが、キッキング支援ツール「Certino」、エビデンス(作業証明)支援ツール「SSA」(2018年8月23日リリース)、及び画像比較ツール「SC2000」(同)によるキッキングから品質問題(設定漏れやミス)の確認までをカバーするワンストップソリューションを展開していく。

キッティングにおける課題	ソリューション
1台1台手作業での設定 作業人員確保や人件費がかさむ。また 作業員によっての作業スピードが異なる。	Certino PC1台につき最大 20 台のスマホのキッティングを行う事が可能。 Semble 予め PC で個別設定したデータのコピーが可能のため人的ミスを最小限に抑える。作業時間の予測も可能。
エビデンス(作業証明) 作業工程でのエビデンス作成が困難。	SSA PC1台に最大 20 台のスマホ画面が表示可能。スマホ毎の映像記録やスクリーンショットの取得が可能のため、これまで困難とされていた作業エビデンスとなる。
品質問題(設定漏れ・ミス) 作業員の目視チェックでは限界がある。	SC2000 キッティング作業が完了した後のスクリーンショット画像と正しい設定完了時のパーツ画像を比較し、その差異から設定ミスの有無を確認。納品前に設定確認をする事で品質向上。

東京魚市場卸協同組合所属の仲卸業者向けインターネット水産物販売サービス「いなせり」の本格展開

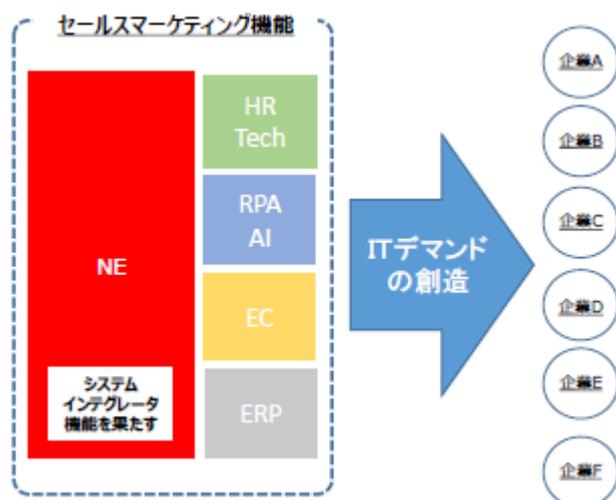
2018年10月11日の豊洲市場の開場を受けて、10月12日より豊洲市場での仲卸業者向けインターネット水産物販売サービス「いなせり」の展開を本格化すると共に、大口顧客向けリバースオークション「いなオク」の営業を開始した。豊洲市場では、いなせり専用の荷捌き場等が完備されているため、作業効率が改善する他、拡大する取り扱い量の対応が可能になる。また、「いなオク」では同社のリバースオークションシステムを導入し、セリ下げを実現するサービスを提供する。

更に、豊洲市場の仲卸厳選商品の一般消費者向けECマーケット「いなせり市場」を、2018年11月7日にオープンする。「いなせり市場」は、“仲卸の目利き力”を最大限に活かし、仲卸オスメの季節の商品等、豊洲市場の高品質な魚介商品を家庭へ届ける。「いなせり市場」の商品は、全て送料無料(一部商品・地域を除く)で、早めの注文による配送日指定も可能。新しいターゲットに向けたサービスを順次拡大していく予定。

【ソリューション事業】

企業の活発な IT 投資に加え、働き方改革や 2020 年のオリンピック開催も追い風となり、良好な事業環境が続く見込み。特に、AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要が強い。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の提供に注力していく。また、事業ポートフォリオの再構築を念頭に、アライアンスによるパッケージ開発とセールスマーケティングによる IT デマンドの創造と新規事業としてのデバイス周辺事業の育成にも取り組んでいく(デバイス周辺事業の育成には広告代理サービスの経営資源を活用する)。

IT デマンドの創造

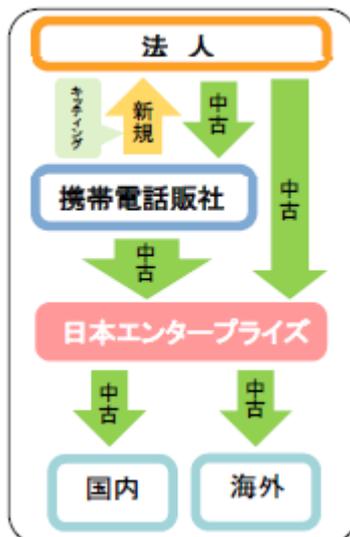


(同社資料より)

同社は、IT デマンドの創造事例として、「勤務シフト自動作成システム」、「AI による人材採用支援システム」、「つなぎ保守サービス」を挙げており、次の様に説明している。

「勤務シフト自動作成システム」は、店舗管理者とスタッフの希望を自動的にマッチングし、業務効率化を促進する。「AIによる人材採用支援システム」は、性格分析スコアを把握する事で、ミスマッチを防ぎ採用効率を向上させる。また、「つなぎ保守サービス」は、メーカ保守終了機器に対して独自に保守部材を確保し、保守延長を提供する

デバイス周辺事業



(同社資料より)

2018年2月に事業譲渡した「店頭アフィリエイト」に代わる新たなサービスとして、「中古端末買取販売サービス」(端末周辺事業)を2018年9月に開始した。クリエイション事業で注力しているキッキングサービスを核に、また、店頭アフィリエイトで培った携帯電話販売との連携を活かし、使用済みのスマートフォン、携帯電話、PC、タブレット等の法人向け中古端末買取販売サービスである。

中古端末買取販売サービスを拡大させ、これをテコに端末周辺事業の創出を図る考え。

4. 2019年5月期業績予想

連結業績

	18/5期 実績	構成比	19/5期 予想	構成比	前期比
売上高	3,892	100.0%	3,895	100.0%	+0.1%
営業利益	174	4.5%	285	7.3%	+62.9%
経常利益	257	6.6%	345	8.9%	+34.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	166	4.3%	175	4.5%	+5.3%

*単位:百万円

前期比 0.1%の増収、同 34.0%の経常増益予想

店頭アフィリエイトの事業譲渡や中国子会社の持分譲渡の影響をビジネスサポートサービスとシステム開発・運用サービスで吸収して売上高が38億95百万円と前期比0.1%増加する見込み。利益面では、店頭アフィリエイトの事業譲渡と中国子会社の持分譲渡による収益性の改善で営業利益が同62.9%増の2億85百万円と伸びる見込み。補助金収入が減少するものの、経常利益も3億45百万円と同34.0%の増加を見込む。

5. 今後の注目点

売上の減少は当初から予想されたもので、収益性の改善も会社計画に沿ったものと思われる。筋肉質な収益体質になったため、今後のポイントは売上の面で結果を出せるかどうか。順調な立ち上がりとなったビジネスサポートサービスとシステム開発・運用サービスが、第2四半期以降も、このモーメンタムを維持していく必要があるが、引き続きコンテンツの苦戦が予想される事もあり、交通情報サービス、キッティング、いなせり、中古端末買取販売サービス等の新規事業で何らかの成果を残したいところだ。事業譲渡や子会社の持分譲渡の影響を吸収して減収傾向に歯止めをかける事ができれば、来期以降の見通しが明るさを増してくる。

<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:2018年08月24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。

●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

URL: <http://www.nihon-e.co.jp/csr/concept.html>

●決算説明資

URL: <http://www.nihon-e.co.jp/ir/library/data.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>

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。

東証コーポレート・ガバナンス情報サービス: <http://www2.tse.or.jp/tseHpFront/CGK010010Action.do?Show=Show>

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) 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、こちらからご覧になれます。

URL: www.bridge-salon.jp/