



植田 勝典 社長

日本エンタープライズ株式会社(4829)



## 企業情報

市場	東証1部
業種	情報・通信
代表者	植田 勝典
所在地	東京都渋谷区渋谷 1-17-8
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	
245円	40,133,000株	9,832百万円	3.6%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.50円	1.0%	4.98円	49.2倍	123.21円	2.0倍

\*株価は10/02終値。

## 連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
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(実)	3,413	242	292	97	2.44	2.00
2020年5月(実)	3,588	267	310	176	4.40	2.00
2021年5月(予)	4,000	340	340	200	4.98	2.50

\* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。

日本エンタープライズ(株)の2021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. 2021年5月期第1四半期決算概要](#)

#### [3. 2021年5月期業績予想](#)

#### [4. 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

- 21/5期1Q(6-8月)は前年同期比7.5%の増収、同50.9%の営業減益。コンテンツやビジネスサポート等のクリエイション事業の売上が4.9億円と同10.9%減少したものの、システム開発・運用等のソリューション事業の売上が同39.3%増の4.4億円と大きく伸びた。利益面では、売上構成比の変化で原価率が上昇する中、販管費の増加が響いた。
- 通期予想に変更はなく、前期比11.5%の増収、同27.2%の営業増益。キッキング支援を中心にクリエイション事業が増収をけん引するとみている。ソリューション事業では、受託開発・業務支援サービスを拡大しつつ、ガラスコーティング剤の販売をはじめとした新型コロナウイルス感染症関連事業を展開する考え。配当は0.5円増配の期末2.5円を予定している(予想配当性向50.2%)。
- 通期予想に対する進捗率は、売上高23.4%(通期実績ベースの前年同期24.3%)、営業利益11.9%(同30.9%)。売上面では、法人向け「受託開発」の拡大、「業務支援サービス」の大幅な伸長、「新型コロナ対策サービス・商材」の開発・取り扱いの促進等ソリューション事業の寄与でほぼ前年同期並みの進捗。想定に沿った進捗ではないだろうか。ただ、利益面では、前年同期の利益水準が高かったこと(貸倒引当金の戻し入れ)もあり、両事業共に減益となり、進捗が遅れている。2Q以降の巻き返しに期待したい。

## 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、モバイルキッキング、eコマース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やビジネスソリューション事業にも取り組んでいる。

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。

### 1-1 企業グループ(連結子会社 8 社、非連結子会社 1 社)

連結子会社は、アプリ/WEB サイト企画・開発・運用、業務支援等の(株)ダイブ、交通情報を中心に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itting支援ツール等の(株)プロモート、アプリ/システム開発、HEMS 等の(株)会津ラボ、太陽光発電の(株)スマート・コミュニティ・サポート、電子商取引サービス「いなせり」「いなせり市場」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。

### 1-2 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る。

#### 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、及びその他(太陽光発電)等、自社で保有する権利や資産を活用したサービスを提供している。

#### コンテンツサービス

総合電子書籍サービスやゲーム等のエンターテインメント系のコンテンツ、「ATIS 交通情報サービス(交通情報)」、「ちよこっとゲーム」、「ラッキーステーション」、更には一般消費者向け魚介 EC サイト「いなせり市場」といったライフスタイル系のコンテンツを提供している。

エンターテインメント	・話題のコミック・小説を中心に、ビジネス・実用書・雑誌・写真集等、多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍サービスやエンターテインメント関連のコンテンツ
ライフスタイル	・渋滞マップなど全国の道路情報の確認や、各種サービスを利用しながら手持ちのスマートフォンで走行状況を撮影できるドライブレコーダー機能を搭載した実用アプリ ・月間 20 万人のユーザーに向けて、女性のための「美」と「健康」をサポートするアプリや、ブランド品からファッションアイテム、電化製品までオールジャンルの商品を取扱うフリーマーケットアプリ ・一般消費者が、豊洲市場の仲卸の目利きに合った水産物や青果を購入できる EC サイト

(同社資料を基に作成)

#### ビジネスサポートサービス

キitting作業における人的負担の軽減と生産性・正確性を向上させる支援ツール『Kitting-One』の開発・販売及び『Kitting-One』を使ったキitting作業の代行を行う「キittingサービス(役務の提供)」、車両動態管理クラウド『iGPS on NET』等の提供も手掛ける「ATIS 交通情報サービス」、操作性・柔軟性に優れたビジネスフォン環境を提供する IP-PBX ソフトウェア『Primus』等の開発・販売を行っている「音声ソリューション」、東京魚市場卸協同組合所属仲卸業者のインターネット水産物販売サイト「いなせり」の運営といったサービスを提供している。

キitting支援	・人的作業の軽減を可能とし「生産性」「正確性」の向上を実現できるキitting作業支援ツール『Kitting-One』等を開発・販売
ATIS 交通情報	・高速・貸切バス等の運送業、運輸・物流業、配送・引越業等の法人向けに、全国の高速・一般道路の渋滞、事故、規制情報等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『ATIS on Cloud』の提供 ・コミュニティ FM 等へのデータ配信提供等のストック型ビジネス展開
コミュニケーション	・操作性・柔軟性に優れたビジネスフォン環境を提供する IP-PBX ソフトウェア『Primus』の開発・販売。テレワークを推進する電話会議システム『T-Macss 電話会議』を販売開始 ・「シンプル&かんたん」をテーマに、画面の切り替えなくチャットも画面共有も一画面で利用できる Web 会議システム『NEEDS』を販売開始
教育・調達・観光	・eラーニング、リバースオークション、観光促進等
いなせり	・飲食事業者向け EC サイト『いなせり』を東京魚市場卸協同組合(仲卸)等と連携を図り、水産物や青果の販売サービスを提供

(同社資料を基に作成)

## その他

再生可能エネルギーによる地域活性化を目指し、太陽光による発電と、その電力販売等を行っている。

太陽光発電	・再生可能エネルギーによる地域活性化を推進
-------	-----------------------

(同社資料を基に作成)

## 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・運用サービスとその他に分かれる。システム開発・運用サービスでは、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に力を入れている他、中古端末買取販売サービスの育成に取り組んでいる。トータルソリューションサービスでは、アプリ開発やサイト構築等の受託に加え、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ワンストップで提供している。

一方、中古端末買取販売サービス(端末周辺事業)は、キittingサービス(役務の提供)や支援ツール導入の取引先である企業や携帯電話販社を中心に仕入先が順調に拡大しており、端末の安定調達に向けた取り組みが進んでいる。また、取り扱い台数の増加に伴い販売先の新規開拓も進んでいる。

電気通信事業法が一部改正され、2019年10月から携帯端末と通信料金の完全分離が実施された。これにより携帯端末価格の値引きが抑制されるため、中古端末の需要拡大が予想される(既に中古端末のマーケットは、スマートフォンを中心に拡大傾向)。

システム開発・運用サービス	ソリューションサービス AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要が増大する中、コンサルティングから開発、保守・運用まで、市場のニーズに合わせたトータルソリューションサービスを提供。
	業務支援サービス 常駐型でクライアント企業の課題解決へ向けた業務支援を行うサービス。幅広い支援内容でサービスを拡大。
	新型コロナウイルス感染症対策サービス 新型コロナウイルス感染症の対策商材としてガラスコーティング剤等を販売。
	中古端末買取販売サービス 中古端末を買い取りバイヤーに販売するサービス。厳正なグレーディング(査定)に加え、リファーマビリティの提供を目指す。

(同社資料を基に作成)

## 2. 2021年5月期第1四半期決算概要

### 2-1 第1四半期(6-8月)連結業績

	20/5期 1Q(6-8月)	構成比	21/5期 1Q(6-8月)	構成比	前年同期比
売上高	871	100.0%	936	100.0%	+7.5%
売上総利益	386	44.4%	373	39.9%	-3.4%
販管費	304	34.9%	332	35.5%	+9.4%
営業利益	82	9.5%	40	4.3%	-50.9%
経常利益	93	10.8%	42	4.5%	-54.7%
親会社株主帰属利益	66	7.6%	12	1.4%	-80.7%

\* 単位:百万円

### 前年同期比7.5%の増収、同50.9%の営業減益

売上高は前年同期比7.5%増の9.3億円。自社で保有する権利や資産を活用したサービスを提供するクリエイション事業の売上が4.9億円と同10.9%減少したものの、システム開発・運用等のソリューション事業の売上が同39.3%増の4.4億円と大きく伸びた。

利益面では、利益率の高いクリエイション事業の売上構成比が低下したこと等で原価率が上昇し売上総利益が同3.4%減少。一方、販管費は前年同期に発生した貸倒引当金の戻し入れが剥落したことにより同9.4%増加し、営業利益は0.4億円と同50.9%減少した。補助金収入の減少等で営業外損益が悪化した他、税負担の増加もあり、最終利益は同80.7%減の0.1億円にとどまった。

### セグメント別売上高・利益

	20/5期 1Q(6-8月)	構成比・利益率	21/5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	552	63.4%	492	52.5%	-10.9%
ソリューション事業	319	36.6%	444	47.5%	+39.3%
連結売上高	871	100.0%	936	100.0%	+7.5%
クリエイション事業	178	32.3%	160	32.5%	-10.2%
ソリューション事業	45	14.2%	23	5.4%	-47.2%
調整額	-141	-	-143	-	-
連結営業利益	82	9.5%	40	4.3%	-50.9%

\* 単位:百万円

### 2-2 セグメント別動向

#### クリエイション事業

	20/5期 1Q(6-8月)	構成比	21/5期 1Q(6-8月)	構成比	前年同期比
コンテンツサービス	322	58.3%	299	60.9%	-7.0%
ビジネスサポートサービス	211	38.2%	175	35.6%	-16.9%
その他(太陽光発電)	19	3.4%	17	3.5%	-10.9%
セグメント売上高	552	100.0%	492	100.0%	-10.9%
セグメント利益	178	32.3%	160	32.5%	-10.2%

\* 単位:百万円

コンテンツサービスは、「巣ごもり消費」が追い風となり、定額制コンテンツや『いなせり市場』の売上が増加した他、通信キャリア以外のプラットフォームへの展開にも注力したものの、月額コンテンツの減収をカバーできなかった。ビジネスサポートサービスは、キッキング支援の収益基盤となるツール導入が着実に増加しているものの、前年同期の特需の反動で売上が減少した。その他(太陽光発電)は天候等の影響で減収となったものの、概ね前年同期と同水準での推移が続いている。



## BRIDGE REPORT



## ソリューション事業

	20/5期 1Q(6-8月)	構成比	21/5期 1Q(6-8月)	構成比	前年同期比
システム開発・運用	319	100.0%	444	100.0%	+39.4%
その他	0	0.0%	-	-	-
セグメント売上高	319	100.0%	444	100.0%	+39.3%
連結調整前利益	45	14.2%	23	5.4%	-47.2%

\* 単位:百万円

システム開発・運用サービスは、法人向け「受託開発」が拡大、人手不足にマッチした「業務支援サービス」が大幅に伸ばした他、新型コロナウイルス感染症拡大に対応した「対策サービス・商材」の開発・販売もあり、売上が大きく伸びた。

## 2-3 四半期業績の推移

## クリエイション事業

	20/5-1Q	2Q	3Q	4Q	21/5-1Q
コンテンツサービス	322	317	300	301	299
ビジネスサポート	211	156	186	191	175
その他	19	13	9	17	17
売上高	552	487	496	510	492

\* 単位:百万円

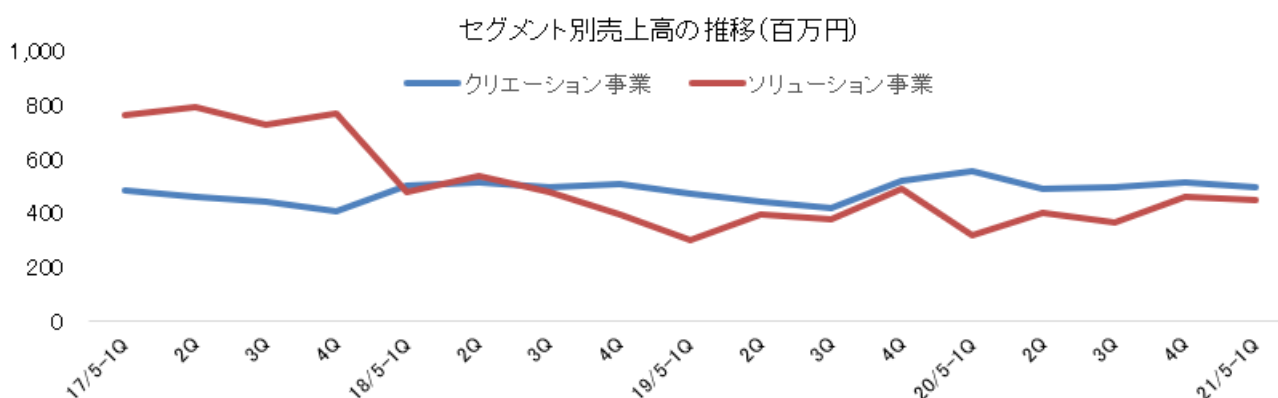
コンテンツサービスは、四半期ベースでの減収傾向が続いていたが、この第1四半期は「巣ごもり消費」を追い風に『いなせり市場』の売上が増加した他、定額制コンテンツの増勢も続いたことで前期四半期比 0.5%減と底打ち感が出てきた。ビジネスサポートサービスは同 8.5%の減収。引き続きキッキング支援が堅調に推移したものの、年度末需要の剥落による他サービスの減収をカバーできなかった。

## ソリューション事業

	20/5-1Q	2Q	3Q	4Q	21/5-1Q
システム開発・運用	319	400	362	457	444
その他	0	0	0	1	-
売上高	319	400	362	458	444

\* 単位:百万円

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、商談に時間を要し、営業活動に影響が生じたものの、引き続き「受託開発」に注力し、深刻化している人手不足問題にマッチした「業務支援サービス」が大きく伸びた他、「コロナ対策サービス・商材」の開発・販売を積極的に推し進めた結果、前四半期比では 2.7%の減収ながら、第1四半期での最高売上高(FY2017以降)を更新した。



## BRIDGE REPORT



## 2-4 財政状態

	20年5月	20年8月		20年5月	20年8月
現預金	4,715	4,571	仕入債務	105	108
売上債権	449	461	未払法人税・消費税等	127	74
流動資産	5,365	5,231	退職給付に係る負債	61	64
有形固定資産	350	342	有利子負債	258	250
無形固定資産	305	309	負債	873	809
投資その他	178	178	純資産	5,326	5,253
固定資産	834	830	負債・純資産合計	6,200	6,062

第1四半期末の総資産は前期末との比較で1.3億円減の60.6億円。配当金の支払いや法人税・消費税等の納付等で現預金が減少した。一方、負債・純資産では、未払法人税・消費税等や純資産が減少した。自己資本比率81.6%(前期末80.9%)。

## 3. 2021年5月期業績予想

## 3-1 連結業績

	20/5期実績	構成比	21/5期予想	構成比	前期比
売上高	3,588	100.0%	4,000	100.0%	+11.5%
営業利益	267	7.4%	340	8.5%	+27.2%
経常利益	310	8.6%	340	8.5%	+9.6%
親会社株主帰属利益	176	4.9%	200	5.0%	+13.3%

## 通期業績予想に変更はなく、前期比11.5%の増収、同27.2%の営業増益予想

キッティング支援の拡大が見込まれるクリエイション事業が増収をけん引するとみている。同事業では、コンテンツサービスにおいて、通信キャリア以外のプラットフォームへの展開にも力を入れる。一方、ソリューション事業では、受託開発・業務支援サービスを拡大しつつ、新型コロナウイルス感染症関連の新たな事業展開を推進する考え。クリエイション事業、ソリューション事業共に増収が見込まれ、増収効果で利益率の改善も進む見込み。

配当は1株当たり0.5円増配の期末2.5円を予定している(予想配当性向50.2%)。

#### 4. 今後の注目点

通期予想に対する進捗率は、売上高 23.4%(通期実績ベースの前年同期 24.3%)、営業利益 11.9%(同 30.9%)、経常利益 12.5%(同 30.2%)、最終利益 6.4%(同 37.7%)。

新型コロナウイルス感染症拡大に伴う休業要請や外出自粛要請等で企業活動が停滞し、法人向け「ビジネスサポートサービス(クリエイション事業)」及び「ソリューション事業」において一部の案件で遅延が生じていたが、企業の IT 投資意欲は総じて高く、同社グループの業績に与える影響は軽微なものにとどまった。売上面では、今期のけん引役として期待されているクリエイション事業の売上が減少したが、法人向け「受託開発」の拡大、「業務支援サービス」の大幅な伸長、「新型コロナ対策サービス・商材」の開発・取り扱いの促進等ソリューション事業の売上が増加した。この結果、進捗率は 23.4%となり、想定に沿ったものと思われる。ただ、利益面では、前年同期の利益水準が高かったこと(貸倒引当金の戻し入れ)もあり、両事業共に減益となり、進捗が遅れていると思われる。第 2 四半期以降の巻き返しに期待したい。



## <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:2020年08月27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>

##### <原則 5-2: 経営戦略や経営計画の策定・公表>

当社は中期経営計画を公表しておりませんが、毎期初において、当該期の目標額を開示しております。その目標額の策定にあたっては、資本コストを考慮した上で、事業ポートフォリオの見直しや、設備投資、研究開発投資、人材投資を含めた経営資源の配分について計画を策定しておりますが、目標達成に向けた具体的な施策については、決算短信や決算説明会の他、日常のIR活動を通じて株主に分かりやすく説明、伝えるよう努めてまいります。

#### <開示している主な原則>

##### <原則 1-4: 政策保有株式>

当社の政策保有株式の縮減に関する方針、保有の適否の検証及び議決権行使に関する基準は、以下の通りであります。

##### 1. 政策保有株式の縮減に関する方針

当社は、取引先との安定的な関係維持・強化が企業戦略上重要且つ当社の持続的な成長と企業価値向上に資すると判断した場合に限り、政策保有株式を限定的に保有する方針であります。その戦略上の判断は、適宜見直しを行い、意義が不十分であるか、又は資本政策に合致しない政策保有株式については縮減する方針でございます。

##### 2. 政策保有株式の保有の適否の検証

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、一方では保有リスクも勘案し、資金活用の有効性の観点から、保有の適否について毎年検証を行っております。

##### 3. 政策保有株式の議決権行使に関する基準

政策保有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います。

##### <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(URL: <https://www.nihon-e.co.jp/ir/management/line.html>)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。

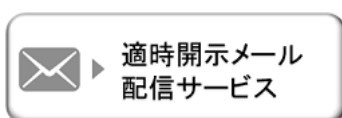
(4) IR活動及びそのフィードバック並びに株主異動等の状況については、適宜取締役会へ報告を行い、取締役や監査役との情報共有を図っております。

(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。

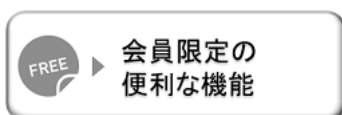
Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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。



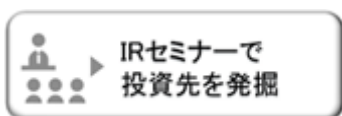
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)