

 <p>植田 勝典 社長</p>	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	https://www.nihon-e.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
205円	40,134,900株		8,227百万円	2.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
3.00円	1.5%	6.35円	32.3倍	125.08円	1.6倍

*株価は10/8終値。発行済株式数、DPS、EPS、BPSは22年5月期第1四半期決算短信より。ROEは前期実績。

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
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(実)	4,346	338	355	134	3.35	3.00
2022年5月(予)	4,730	375	380	255	6.35	3.00

* 予想は会社予想。単位:百万円、円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。21年5月期の配当には記念配当0.50円/株を含む。

日本エンタープライズ(株)の2022年5月期第1四半期決算概要と今後の見通しについてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2022年5月期第1四半期決算概要](#)
 - [3. セグメント別事業概況](#)
 - [4. 2022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

- 22年5月期第1四半期の売上高は前年同期比9.4%増の10億25百万円。法人向け「受託開発」及び人材不足問題にマッチした「業務支援サービス」などソリューション事業が拡大。クリエイション事業は減収。営業利益は同92.5%増の77百万円。営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費が増加したものの、ソリューション事業の増収及び収益性の改善で吸収した。
- 業績予想に変更は無い。22年5月期の売上高は前期比8.8%増の47億30百万円、営業利益は同10.8%増の3億75百万円の予想。収益性の高い通信キャリア向け定額制コンテンツの拡充、新たなコンテンツサービスの開発、主力事業であるキitting支援の拡大、新規事業の推進、コロナ禍における社会のDX化に対応した受託開発や業務支援サービスの拡大等により売上増を目指す。また、収益性の高い事業の拡大により増益、利益率向上を図る。配当は実質前期比0.50円/株増配の普通配当3.00円/株を予定している。予想配当性向は47.2%。
- 第1四半期の進捗率は売上高で21.7%、営業利益で20.8%。第2四半期以降、どのように積み上げていくのかを注目していきたい。中期的な視点としては、「with and after コロナ」に対応した新製品、新サービスがどのようなスピード感で業績に貢献していくかを見ていきたい。

※2022年5月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しているため、前年同期比は参考値。

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itting、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、DX を背景に新たなサービスの創出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。

1-1 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・社会福祉施設・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。

BRIDGE REPORT



1-2 企業グループ(連結子会社7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、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ティング支援ツール等の(株)プロモート、アプリ/システム開発等の(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7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。

新規サービス開発による事業創出や事業価値の最大化を図るため、交通情報を中心にした情報提供を行っていた交通情報サービス(株)を2021年6月1日付で吸収合併した。

1-3 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。

(1)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」、「ちょこっとゲーム」、「ラッキーステーション」、更には一般消費者向け鮮魚 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	・通信キャリア向け定額制サービスにおいて提供しているゲームをはじめ、多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍サービスや、コミュニケーションを促進する素材など、様々なコンテンツ
ライフスタイル	<ul style="list-style-type: none"> ・各 IC 間の所要時間がわかる詳細渋滞マップや通過地点のリアルタイムの道路状況をお届けする交通ライブ映像等、全国の高速道路・一般道路の情報をもっと詳しく知りたいお客様に役立つ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。“妊活”をテーマに新サービス・機能を提供 ・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。商品ラインナップと各種サービスを拡充

(同社資料を基に作成)

◎ビジネスサポートサービス

キッティング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』を使ったキッティング作業の代行を行う「作業請負」、車両動態管理クラウド『iGPS on NET』等の提供も行う「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。

キッティング支援	・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ッティング作業支援ツール『Kitting-One』等を開発・販売
ATIS 交通情報	<ul style="list-style-type: none"> ・全国の高速道路・一般道の道路状況のみならず、地域に密着した気象情報・鉄道遅延情報を TV 局や FM 局へ 24 時間提供 ・交通事象をマップ上で確認できる物流企業向け交通情報サービス『ATIS on Cloud』や 車両動態管理システム『iGPS on NET』を提供
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ソフトウェアとして、病院向け及びオフィス向け『NE-Phone システム』の開発・販売 ・「シンプル&かんたん」をテーマに、チャットと画面共有を一画面に集約しながら顔認証機能により高セキュリティ性も兼ね備えた Web 会議システム『NEEDS』を開発・販売

BRIDGE REPORT



教育・調達・観光	・eラーニング、電子見積業務支援 ASP サービス、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	・山口県における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)

(2)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

主にシステム開発・運用サービスを提供している。

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、サーバの設計から構築、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、キッティングサービス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。

コロナ禍におけるテレワーク推奨や 5G(第5世代移動通信システム)対応端末の普及による乗り換えで端末需要が増加し、中古端末の流通量が高まり、サービス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
	*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、リファーマビッシュ(※)の提供を目指す
	*新型コロナウイルス感染症対策サービス ガラスコーティング剤『NEコート・ハドラス』の販売など

※リファーマビッシュ: 中古品等の端末を新品に準じる状況に仕上げること。

(同社資料を基に作成)

1-4 ROE分析

	18/5期	19/5期	20/5期	21/5期
ROE(%)	3.4	2.0	3.6	2.7
売上高当期純利益率(%)	4.3	2.9	4.9	3.1
総資産回転率(回)	0.6	0.6	0.6	0.7
レバレッジ(倍)	1.2	1.2	1.2	1.2

* 同社決算資料を基に(株)インベストメントブリッジが計算。

収益性及び資産効率性の改善による ROE 水準の上昇が期待される。

2. 2022年5月期第1四半期決算概要

2-1 連結業績

	21/5期1Q	構成比	22/5期1Q	構成比	前年同期比
売上高	936	100.0%	1,025	100.0%	+9.4%
売上総利益	373	39.9%	461	45.0%	+23.7%
販管費	332	35.5%	383	37.4%	+15.3%
営業利益	40	4.3%	77	7.6%	+92.5%
経常利益	42	4.5%	78	7.6%	+84.5%
四半期純利益	12	1.4%	48	4.7%	+275.1%

* 単位:百万円。

前年同期比9.4%の増収、同92.5%の営業増益

売上高は前年同期比9.4%増の10億25百万円。法人向け「受託開発」及び人材不足問題にマッチした「業務支援サービス」などソリューション事業が拡大。クリエイション事業は減収。

営業利益は同92.5%増の77百万円。営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費が増加したものの、ソリューション事業の増収及び収益性の改善で吸収した。

「収益認識に関する会計基準」の適用により、適用無しの会計処理と比較して、売上高は88百万円、売上原価は45百万円それぞれ増加しており、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益はそれぞれ43百万円増加している。

2-2 セグメント別動向

◎セグメント別売上高・利益

	21/5期1Q	構成比	22/5期1Q	構成比	前年同期比
クリエイション事業	492	52.5%	481	47.0%	-2.1%
ソリューション事業	444	47.5%	543	53.0%	+22.2%
連結売上高	936	100.0%	1,025	100.0%	+9.4%
クリエイション事業	160	32.5%	151	31.4%	-5.5%
ソリューション事業	23	5.4%	85	15.8%	+258.6%
調整額	-143	-	-159	-	-
連結営業利益	40	4.3%	77	7.6%	+92.5%

* 単位:百万円。利益の構成比は売上高営業利益率。

①クリエイション事業

	21/5期1Q	22/5期1Q	前年同期比
コンテンツサービス	299	252	-15.7%
ビジネスサポートサービス	175	211	+20.3%
その他(太陽光発電)	17	18	+6.3%
セグメント売上高	492	481	-2.1%

* 単位:百万円

コンテンツサービスは、通信キャリア向け定額制コンテンツに注力したものの、月額コンテンツと通信キャリア以外が運営するプラットフォームでのコンテンツの減少により減収。

ビジネスサポートサービスは、キッティング支援、音声ソリューション等の拡大に伴い増収。

その他(太陽光発電)は良好な天候により増収。

◎いなせり市場

豊洲仲卸の目利きによる高品質な魚介商品を購入できる EC サイトである一般消費者向け『いなせり市場』は、SNS 別の記事配信や独自のキャンペーン実施等で Twitter は 1.9 万フォロワーに達し、Instagram も配信強化により 1 年弱で 1.2 万フォロワーを突破し、サイト登録者も増加している。

新たなプラットフォームでの販路開拓により利用拡大を目指す。

◎キッティング支援

端末初期設定を RPA ツールを用いて自動化し行うキッティング(端末初期設定)支援サービスは、アジア圏における新型コロナ拡大による製造部品停滞で新規端末不足の影響を受けているが、5G 端末の普及等を背景に着実に伸長している。

◎電子見積業務支援 ASP サービス『Profair』(プロフェア)

競り下げ式オークション(リバースオークション)サイト「日本オープンマーケット」において公明正大な取引と効率的な購買業務を実現する電子見積業務支援 ASP サービス『Profair』は、国公立大学や中央省庁をはじめとした豊富な利用実績と社会における新生活様式の浸透で堅調に推移している。

引き続き、需要の拡大を背景に導入を促進していく。

◎NE-Phone システム

9 月に提供を開始したオンプレミス/クラウド双方対応の IP-PBX コミュニケーションシステム。病院向け/オフィス向けの 2 種類を用意し、PHS 終了により通信機器のリプレースが必要な医療機関や、2024 年頃に実施される公衆交換電話網の IP 網への移行に伴う企業の需要に対応する。

病院向けにおいては、PHS 後継規格である sXGP に対応し、医療現場の ICT 化に向けて貢献する。

オフィス向けにおいては、在宅勤務に向けたクラウド化ニーズの他、モニタリング・ウィスパリング(通訳者が聞き手側の人の隣で、ささやく程度の小声で同時通訳を行うこと)など、オフィス業務の効率化に対応する。

体制強化により販売を促進するとともに機能を拡充し顧客層も拡大する。

3-2 ソリューション事業

◎ソリューションサービス

2030 年度には 2019 年度比 3.8 倍の 3 兆円規模にまで拡大されると見込まれる DX 市場において、複合的な技術と顧客業務へのコンサルティングが求められる DX 関連開発に対し、トータルソリューションサービスを提供してきた実績を基に、仕様変更や急な案件発生等にも柔軟に対応するラボ型開発での受託を拡大し、開発内容に因らない安定した収益確保を実現している。多様な対応が求められる DX 関連の開発案件に対し、豊富な実績と柔軟な対応力で受注を促進している。

◎業務支援サービス

大手通信キャリアをはじめとした各種企業に対し高度人材により上流工程からのサービスを提供している。既存顧客の深耕と新規顧客の獲得に向け、採用と研修両面で新たな取り組みを実施しているほか、採用力・人材教育を継続的に強化し既存顧客を深耕している。

◎中古端末買取販売サービス(端末周辺事業)

企業の IT 投資拡大による継続的な端末需要増加と取引先の拡大を背景に、中古端末処分を支援する同サービスが拡大している。世界各国で推奨されているソフトウェアを用いた安心・安全なデータ消去、東証 1 部上場企業としての信用力、不要資産の有効活用などの特長が評価されている。

取次店との関係強化を進め事業を拡大する。

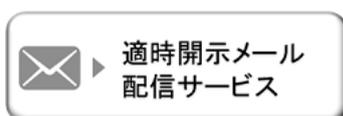
(4) IR活動及びそのフィードバック並びに株主異動等の状況については、適宜取締役会へ報告を行い、取締役や監査役との情報共有を図っております。

(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) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

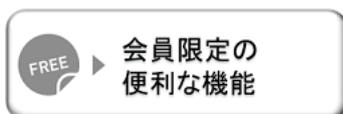
ブリッジレポート(日本エンタープライズ:4829)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

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。

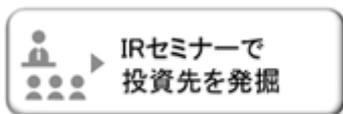
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

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](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

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](#)