

 植田 勝典 社長	日本エンタープライズ株式会社(4829)
	 NIHON ENTERPRISE

企業情報

市場	東証スタンダード市場
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
162円	38,534,900株		6,242百万円	1.5%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	1.2%	2.60円	62.3倍	123.50円	1.3倍

*株価は7/21終値。各数値は22年5月期決算短信より。

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(実)	4,019	102	153	71	1.81	2.00
2023年5月(予)	4,300	195	200	100	2.60	2.00

* 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月期決算概要](#)
- [3. セグメント別事業概況](#)
- [4. 2023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月期の売上高は前期比7.5%減の40億19百万円。クリエイション事業は、端末不足に伴うキッティング支援の減少、通信キャリア向け月額コンテンツの減少等により15.1%の減収。一方で、ソリューション事業は法人向け「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」が増勢に推移し前期の特需を補って0.1%の微減に留まった。営業利益は同69.7%減の1億2百万円。ソリューション事業における採算性の改善等により粗利率は同1.7ポイント上昇したが、減収に伴い売上総利益も減少。一方で、営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費が増加した。売上・利益とも予想を下回った。大幅な減益に伴い、22年5月期の配当予想を3.00円/株から2.00円/株に下方修正した。
- 23年5月期の売上高は前期比7.0%増の43億円、営業利益は同89.9%増の1億95百万円の予想。収益性の高い通信キャリア向け定額制コンテンツをはじめとした基盤コンテンツの拡充、他社とのアライアンスによる新規コンテンツやサービスの創出、新規端末不足の解消を見据えたキッティング支援の拡大、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伸長等により、増収を図る。積極的な人材採用による営業力強化に伴う増収効果や新規端末不足解消により増益を見込んでいる。配当は前期同額の普通配当2.00円/株を予定している。予想配当性向は76.9%。
- 22年5月期は、通期は減収減益も、第4四半期は売上・利益とも前四半期比(第3四半期比)増収増益であったが、残念ながら予想達成には上積みが足りなかった。今期は増収増益を予想しているが、売上高に関しては前々々期水準まで回復する一方、利益の回復はまだ低水準である。
- DX 国内市場、国内法人向け5G市場支出額とも今後の拡大が見込まれており、事業環境は良好だ。この追い風を活かし、同社の強みである幅広い領域における事業開発・育成能力を発揮して「売上高50億円、経常利益3億円」という過去最高水準への早期の回復を期待したい。

※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、モバイルマーケティング、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、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日に東京証券取引所市場第二部への市場変更、2014年2月28日に同市場第一部の指定を経て、2022年4月4日に同スタンダード市場へ移行。

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、IT技術により様々なコンテンツやソリューションを提供する事でお客様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。

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
私たちの遵奉する精神	<ul style="list-style-type: none"> 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

「綱領」を経営の礎に、グループ全体で「信条」「五精神」を共有し、ビジョンを目指して事業活動に取り組み、「21世紀を代表する、社会をより良い方向に変える会社」を目指している。

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、業務支援、アプリ/WEB サイト企画・開発・運用等の(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、交通情報を中心と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。

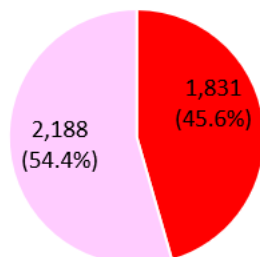
BRIDGE REPORT



1-3 事業概要

報告セグメントは、クリエイション事業とソリューション事業の2つ。

セグメント売上構成（単位：百万円）



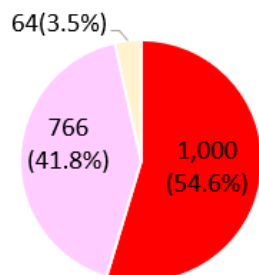
■ クリエーション事業 ■ ソリューション事業

* 22年5月期実績

(1) クリエーション事業

自社 IP (Intellectual Property) を活用した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)等の提供を通じて新しいライフスタイル、ビジネススタイルを創造している。

クリエイション事業売上高構成（単位：百万円）



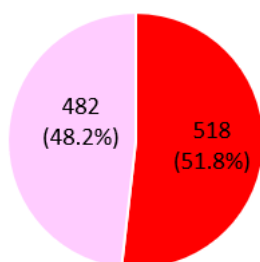
■ コンテンツサービス ■ ビジネスサポートサービス
■ その他 (太陽光発電)

* 22年5月期実績

◎ コンテンツサービス

ゲームや総合電子書籍サービス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」、「女性のリズム手帳」、「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。

コンテンツサービス売上高構成（単位：百万円）



■ エンターテインメント ■ ライフスタイル

* 22年5月期実績

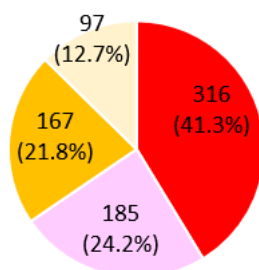
エンターテインメント	<p>「ちよこつとゲーム for スゴ得」 通信キャリア向け定額制サービスにおいて提供しているゲーム</p> <p>「BOOKSMART」 多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍</p> <p>様々なコンテンツを提供。自社 IP 等を活用し他社との協業等により事業を拡大している。</p>
ライフスタイル	<p>「ATIS 交通情報サービス」 全国の高速道路・一般道路の情報を詳しく知りたいお客様に役立つ機能を搭載した実用サービス。アプリを含め一部機能を無料で利用できるサービスサイトも提供</p> <p>「女性のリズム手帳」 月間 20 万ユーザーが利用する女性のための「美」と「健康」をサポートするアプリ。機能性を向上させるとともに、中年層向けコンテンツを拡充している。(株)NTT ドコモのスマートフォン向けサービス「スゴ得コンテンツ®」でも提供開始</p> <p>「いなせり市場」 一般消費者が、豊洲市場の仲卸の目利きに合った水産物等を購入できる EC サイト。SNS 等で告知を強化</p> <p>「ラッキーステーション」 レジャーやグルメ、ショッピングの他、学びや健康、育児・介護など幅広いジャンルの優待割引を受けられるサービスを提供している Web サイト</p>

(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「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。

ビジネスサポートサービス売上高構成 (単位：百万円)



■ キitting ■ 交通情報 ■ コミュニケーション ■ その他

* 22年5月期実績

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
交通情報	・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
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。多くの通信事業者が提供する IP 電話サービスの接続認定を有することで高品質な通話を実現
調達・観光・教育	・見積業務を効率化する電子見積業務支援 ASP サービス。5 つある入札方式のうちの競り下げ式オークションでは公明正大な取引も実現 ・自治体向けの観光振興アプリや、社員研修を実施・管理するeラーニング等
いなせり	・飲食事業者向け EC サイト『いなせり』にて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

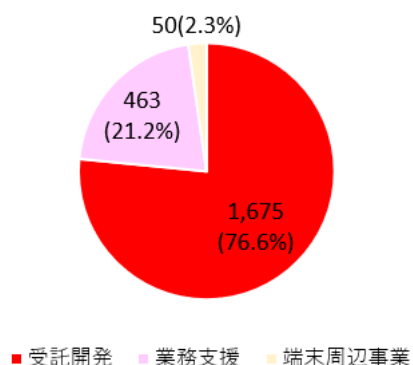
ITソリューションの開発を通じて顧客のビジネスに新しい価値を提案している。

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)に力を入れている他、業務支援サービスや端末周辺事業の育成に取り組んでいる。受託開発では、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。

高度人材により上流工程のサービスを提供する業務支援は採用力や人材育成力を活かしサービスを拡大している。また、中古端末買取販売サービス(端末周辺事業)やガラスコーティング剤の販売などを行う端末周辺事業は、キittingサービスの取引先である企業や携帯電話販社を中心に取引が順調に拡大している。

ソリューション事業売上高構成 (単位: 百万円)



システム開発・運用 サービス	* 受託開発 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、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
	* 端末周辺事業 他 ・中古端末を買い取り厳正なグレーディング(査定)後、世界標準のソフトを使用しデータを消去 ・携帯ショップで多く利用されているガラスコーティング剤や Wi-Fi など、端末周辺環境を支援する各種商材を販売 ・広告、その他

(同社資料を基に作成)

1-4 経営環境と事業方針

コロナ禍で高まったサステナビリティの重要性を追い風に、脱炭素化社会へ向けたDX化が加速している。また、普及が進む5Gはモバイルコンテンツのみならず、IT市場全体を大幅に押し上げると予想されている。

DX国内市場、国内法人向け5G市場支出額とも今後の拡大が見込まれている。

そうした環境下、様々なIT機器を通して便利で面白い多種多様なサービスを創造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同社は、これまで以上に事業領域の拡大を進めていく考えだ。

1-5 ESGについて

持続可能な社会実現と企業価値の向上を目指し、以下のような取り組みを行っている。

E:環境	<ul style="list-style-type: none"> ●企業活動における取り組み CO2排出量削減に向けたペーパーレス化や消費電力削減 等 ●事業活動を通じた取り組み デジタル化支援サービス、再生可能エネルギー開発、水産資源の有効活用に向けた水産物ECサービス、リサイクル支援サービス 等
S:社会	<ul style="list-style-type: none"> ●多様な人材の活躍に向けた取り組み 早朝勤務制度導入、テレワーク体制構築運用、ノー残業デー設置、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備 等 ●社会貢献活動 ・品質向上や情報セキュリティ保持のための資格取得 ・最終利益の1%相当額を寄付金として積み立て
G:ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ●経営の透明性・公平性向上に向けた取り組み ・すべてのステークホルダーへの的確な情報開示 ・企業理念に基づく企業倫理の浸透とコンプライアンスの徹底

1-6 ROE分析

	18/5期	19/5期	20/5期	21/5期	22/5期
ROE(%)	3.4	2.0	3.6	2.7	1.5%
売上高当期純利益率(%)	4.3	2.9	4.9	3.1	1.8
総資産回転率(回)	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7
レバレッジ(倍)	1.2	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月期決算概要

2-1 連結業績

	21/5期	構成比	22/5期	構成比	前期比	期初予想比
売上高	4,346	100.0%	4,019	100.0%	-7.5%	-15.0%
売上総利益	1,753	40.3%	1,689	42.0%	-3.7%	-
販管費	1,415	32.6%	1,586	39.5%	+12.1%	-
営業利益	338	7.8%	102	2.6%	-69.7%	-72.6%
経常利益	355	8.2%	153	3.8%	-56.7%	-59.5%
当期純利益	134	3.1%	71	1.8%	-46.8%	-71.9%

* 単位:百万円。今期より「収益認識に関する会計基準」を適用しているため、前年同期比は参考値。

減収減益、売上・利益とも予想を下回る

売上高は前期比7.5%減の40億19百万円。クリエイション事業は、端末不足に伴うキッティング支援の減少、通信キャリア向け月額コンテンツの減少等により15.1%の減収。一方で、ソリューション事業は法人向け「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」が増勢に推移し前期の特需を補って0.1%の微減に留まった。

営業利益は同69.7%減の1億2百万円。ソリューション事業における採算性の改善等により粗利率は同1.7ポイント上昇したが、減収に伴い売上総利益も減少。一方で、営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費が増加した。

売上・利益とも予想を下回った。大幅な減益に伴い、22年5月期の配当予想を3.00円/株から2.00円/株に下方修正した。

「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26百万円増加、売上原価は21百万円減少しており、営業利益、経常利益及び税金等調整前当期純利益はそれぞれ48百万円増加している。

2-2 セグメント別動向

◎セグメント別売上高・利益

	21/5期	構成比	22/5期	構成比	前期比
クリエイション事業	2,155	49.6%	1,831	45.6%	-15.1%
ソリューション事業	2,191	50.4%	2,188	54.4%	-0.1%
連結売上高	4,346	100.0%	4,019	100.0%	-7.5%
クリエイション事業	696	32.3%	443	24.2%	-36.3%
ソリューション事業	229	10.5%	256	11.7%	+11.8%
調整額	-587	-	-597	-	-
連結営業利益	338	7.8%	102	2.6%	-69.7%

* 単位:百万円。利益の構成比は売上高営業利益率。

① クリエーション事業

	21/5期	22/5期	前期比
コンテンツサービス	1,131	1,000	-11.6%
ビジネスサポートサービス	962	766	-20.4%
その他(太陽光発電)	61	64	+5.1%
セグメント売上高	2,155	1,831	-15.1%

* 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が減少し減収。

ビジネスサポートサービスは、キッティング支援の回復を見込んでいたが、新規端末不足が想定以上に継続し減収。

その他(太陽光発電)は天候による発電量が微増で増収。

BRIDGE REPORT



② ソリューション事業

	21/5 期	22/5 期	前期比
システム開発・運用	2,191	2,188	-0.1%
その他	-	-	-
セグメント売上高	2,191	2,188	-0.1%

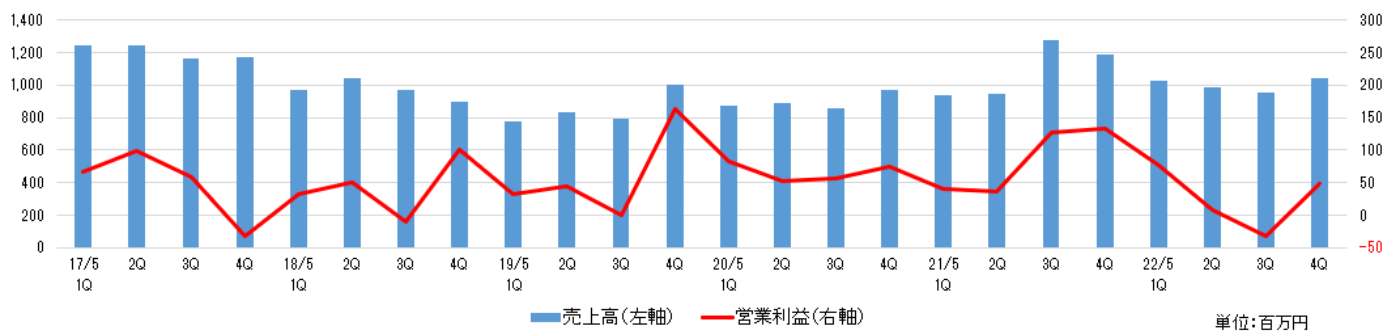
* 単位:百万円

前期並みの売上高を維持した。

前期の特需(医療物資の物販)が剥落(2億77百万円)した一方、社会のDX化促進に伴うIT需要拡大を背景に、法人向け「受託開発」及び人手不足問題にマッチした「業務支援サービス」が伸長した。

2-3 四半期業績の推移

売上高・営業利益の推移



第4四半期は、前期比(第3四半期比)増収増益、前年同期比は減収減益となった。

① クリエーション事業

	21/5 1Q	2Q	3Q	4Q	22/5 1Q	2Q	3Q	4Q
コンテンツサービス	299	281	287	263	252	251	251	245
ビジネスサポート	175	192	279	314	211	187	161	205
その他	17	16	10	17	18	14	12	19
売上高	492	490	577	595	481	453	426	469

* 単位:百万円

前期比(第3四半期比)10.3%の増収、前年同期比21.1%の減収。

* コンテンツサービス

前期比(第3四半期比)2.5%の減収、前年同期比7.0%の減収。

通信キャリア向け定額制コンテンツが増加したものの、通信キャリア向け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が減少した。

* ビジネスサポートサービス

前期比(第3四半期比)27.0%の増収、前年同期比34.7%の減収。

第4四半期に入り新規端末不足の影響が和らぎ、キッティングツールが増加した。

BRIDGE REPORT



②ソリューション事業

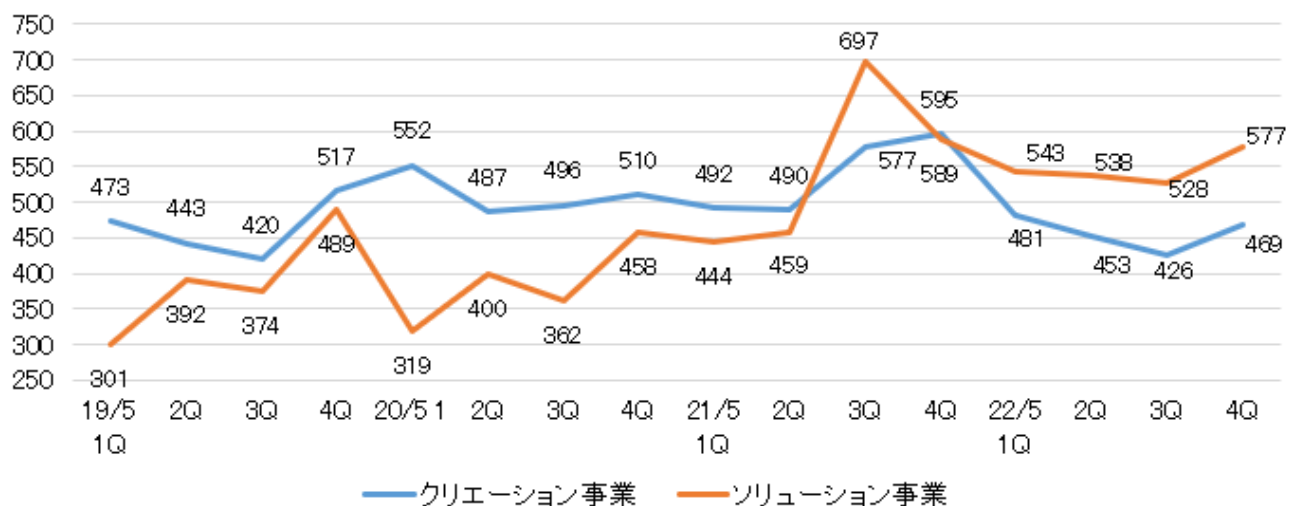
	21/5 1Q	2Q	3Q	4Q	22/5 1Q	2Q	3Q	4Q
システム開発・運用	444	459	697	589	543	538	528	577
その他	-	-	-	-	-	-	-	-
売上高	444	459	697	589	543	538	528	577

* 単位:百万円

前期比(第3四半期比)9.3%の増収、前年同期比2.0%の減収。

引き続き、コロナ禍に伴う企業のDX化推進トレンドは継続しており、法人向け「受託開発」「業務支援サービス」が堅調に推移した。

セグメント売上高の推移(単位:百万円)



2-4 財政状態とキャッシュ・フロー

◎要約BS

	21年5月	22年5月	増減		21年5月	22年5月	増減
流動資産合計	5,395	4,952	-443	流動負債合計	693	532	-161
現金及び預金	4,739	4,218	-520	仕入債務	144	138	-5
売上債権	517	647	129	短期借入金	23	23	0
固定資産合計	736	711	-25	固定負債合計	257	238	-18
有形固定資産合計	333	311	-22	長期借入金	206	183	-23
無形固定資産合計	225	220	-5	負債合計	950	771	-179
投資その他の資産合計	177	179	1	純資産合計	5,182	4,892	-289
資産合計	6,132	5,664	-468	負債純資産合計	6,132	5,664	-468

* 単位:百万円

現預金の減少等で総資産は前期末比4億68百万円減の56億64百万円。負債は長期借入金の減少などにより同1億79百万円の減少で7億71百万円。純資産は同2億89百万円減少の48億92百万円。この結果自己資本比率は前期末から1.5ポイント上昇し84.0%となった。

◎キャッシュ・フロー

	21年5月期	22年5月期	増減
営業CF	483	11	-472
投資CF	-130	-96	+34
フリーCF	353	-84	-437
財務CF	-330	-435	-105
現金・現金同等物残高	4,708	4,188	-520

* 単位:百万円

税金等調整前当期純利益の減少などで営業CFのプラス幅は減少、フリーCFはマイナスに転じた。キャッシュポジションは低下した。

3. セグメント別事業概況

両事業において、注目すべき商材、サービスは以下の通り。

3-1 クリエーション事業

◎エンターテインメント/ライフスタイル

通信キャリアとその他コンテンツ配信サービスの各プラットフォームで展開している自社コンテンツサービス。収益規模が大きい既存コンテンツを営業力強化と運用効率化で安定運用する「基盤コンテンツ」、潜在需要が見込めるコンテンツの企画やシステムを改修し収益性を向上させる「グロースコンテンツ」、ビジネスモデルを拡張し、新規サービスを創出する「新規コンテンツ」の3区分に分け、それぞれ明確な方針の下、拡大を図る。既存コンテンツを拡充する他、自社IPを活かした新規サービスの立ち上げや他社との協業による応用展開を推進する。新規コンテンツに関しては、22年7月に、新たな女性向け電子書籍ストア「なでしこ書店」開設へ向け株式会社サイバードと共同事業契約を締結した。

◎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、利便性の向上へ向け、提供中の各プラットフォームで効果的な訴求をするとともにSNSを活用した情報発信により顧客を拡大する。飲食事業者向け鮮魚ECサイト『いなせり』においては、Withコロナにおける社会経済活動の再開に伴う外食産業の活性化に向け、飲食事業者への『いなせり』利用促進や情報発信、サイト改善を実施していく。それぞれ社会情勢に合わせたサービス展開で利用を促進していく考えだ。

◎キitting支援

端末初期設定を、RPAツールを用いて自動化し行うキitting(端末初期設定)支援サービスは、サプライチェーンの停滞による新規端末不足に伴いスマホキittingは減少しているものの、社会のDX化に伴い、取引先企業とキitting導入製品は拡大している。更なる拡大に向け、運営体制の刷新で生産性向上をはかるほか、スクリプト(簡易なコンピュータプログラム)の共有化で品質向上を図る。また、端末取扱企業との取引を増大させ、取扱製品を拡大し付加価値の高い製品の取り扱いを拡大する。

◎電子見積業務支援ASPサービス『Profair』(プロフェア)

5つの入札方式(※)から見積業務を効率化する電子見積業務支援ASPサービス。最も人気の高い競り下げ式オークション(リバースオークション)は公正正大な取引を実現するその特徴により、官公庁や国立大学から公営企業、その他民間企業までの豊富な利用実績を有する。

運営体制とサービス力の強化により、導入・利用を更に促進する。

※相見積、リバースオークション、ランキングリバースオークション、一般入札、見積徴収

◎NE-Phoneシステム

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。4大通信キャリアを含む主要通信事業者が提供するIP電話サービスの接続認定を有することで高品質な通話を実現し、導入企業を拡大している。

22年6月に3つの新機能の提供を開始した。機能拡大に加え利用方法の多様化などサービス力の強化のほか、パートナー企業との連携を強化し販売を促進する。

3-2 ソリューション事業

◎受託開発

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、自社コンテンツの企画・開発・運用で培ったノウハウを活かし、法人顧客のITに関する課題をコンサルティングから企画・開発・運用までトータルにサポートしている。様々なシステム領域の開発と企画を行ってきた実績から、「プロパンガス配送システムIoT化」「電力流通システム実証実験」「高齢者見守りアプリ」等、近年需要が高まっているDX関連開発も対応している。

◎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。DX関連プロジェクトに加え、関西においてスマートシティ関連プロジェクトへの参画も開始した。また、22年4月には新たに仙台営業所を開設しインサイドセールス強化を図っている。

採用力・人材育成力を活かしサービスの拡大を図る。

◎中古端末買取販売サービス(端末周辺事業)

中古端末処分を支援する同サービスは、企業のIT投資熱と持続可能な社会構築への意識の高まりを背景に、堅調に推移している。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、不要資産の有効活用などの特長が評価されている。

対象製品を拡大し、新規端末不足の解消を見据え、取引先の開拓を推進している。

◎ガラスコーティング剤

抗菌・抗ウイルス性能を有し、SIAA(※)の認証を取得しているガラスコーティング剤。携帯ショップのサービス向上へ向けた取り組みを背景に大手携帯ショップ運営各社と販売契約を締結し堅調に推移している。

端末取扱企業との連携強化により販売を拡大する。

※SIAA:抗菌技術製品協議会。適正で安心できる抗菌・防カビ加工製品の普及を目的とし、抗菌・抗ウイルス加工製品に求められる品質や安全性に関するルールを整備し、そのルールに適合した製品にSIAAマーク表示を認めている。念

4. 2023年5月期業績予想

◎連結業績予想

	22/5期実績	構成比	23/5期予想	構成比	前期比
売上高	4,019	100.0%	4,300	100.0%	+7.0%
営業利益	102	2.6%	195	4.5%	+89.9%
経常利益	153	3.8%	200	4.7%	+29.9%
当期純利益	71	1.8%	100	2.3%	+39.6%

* 単位:百万円

増収増益予想

売上高は前期比7.0%増の43億円、営業利益は同89.9%増の1億95百万円の予想。

収益性の高い通信キャリア向け定額制コンテンツをはじめとした基盤コンテンツの拡充、他社とのアライアンスによる新規コンテンツやサービスの創出、新規端末不足の解消を見据えたキitting支援の拡大、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伸長等により、増収を図る。

積極的な人材採用による営業力強化に伴う増収効果や新規端末不足解消により増益を見込んでいる。

配当は前期同額の普通配当2.00円/株を予定している。予想配当性向は76.9%。

5. 今後の注目点

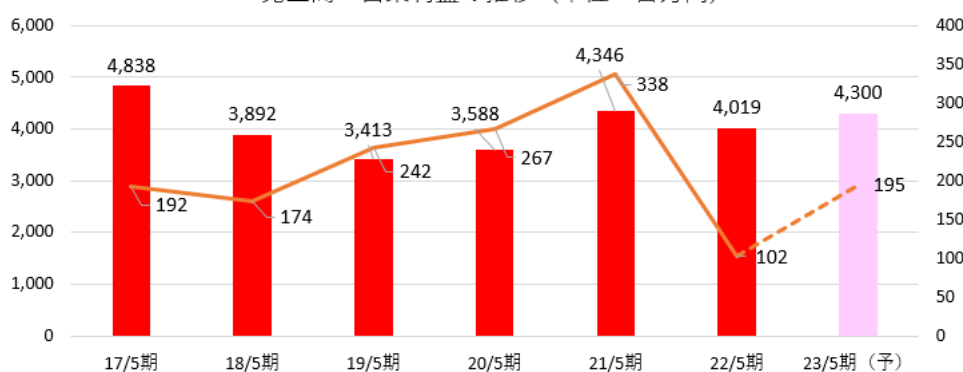
22年5月期は、第4四半期に売上・利益とも前四半期比(第3四半期比)増収増益と反転したが、残念ながら予想達成には上積みができず通期は減収減益となった。

今期は増収増益を予想し、売上高は前々期水準まで回復する見込みである。

DX 国内市場、国内法人向け 5G 市場支出額とも今後の拡大が見込まれており、良好な事業環境を背景に、DX 関連で増勢に推移しているソリューション事業は、前期から営業力強化を図っており、更なる拡大が期待できるだろう。また、前期の主な減収要因であったクリエイション事業においても、同社の主力事業であるキッティング支援が前期の第4四半期に反転している他、基盤事業であるコンテンツサービスでは今秋に新たな電子書籍ストアを開設するなど、積極的に事業拡大を図っていることが見受けられる。

同社の強みである幅広い領域における事業開発・育成能力を発揮して「売上高 50 億円、経常利益 3 億円」という過去最高水準への早期の回復を期待したい。

売上高・営業利益の推移 (単位: 百万円)



<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:2021年12月22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>

2021年6月の改訂後のコードに基づき記載しております。

<補充原則 2-4-1: 多様性の確保に関する考え方と自主的かつ測定可能な目標の開示>

当社は、企業価値向上の実現には、目まぐるしく変化する事業環境において、各々の従業員が継続的に成長し、自らの価値を高めることで、多様性の確保に繋がると考えております。そのため、当社では、管理職への登用に際し、特に制限は設けず、能力や適性、実績等を重視する人物本位の人材登用を実施することを基本方針としております。従いまして、現在、中途採用者の管理職は28名、女性の管理職は7名が登用されておりますが、中途採用者、女性や外国人といったカテゴリー別での具体的な数値目標は特に決めておりません。多様性の確保に向け、人材育成方針及び社内環境整備方針の策定並びにその実施状況の開示について、今後検討してまいります。

<補充原則 4-2-2:取締役会による自社のサステナビリティを巡る取組みについての基本的な方針の策定、経営戦略の配分や事業ポートフォリオ戦略の実行の監督>

当社では、サステナビリティを巡る取組みを推進するために必要な経営資源を投じておりますが、自社のサステナビリティを巡る取組みに関する基本方針の策定については検討中であります。また、人的資本や知的財産等の経営資源の配分についても、基本方針に基づき計画を策定し、取締役会による実効性のある監督が機能するよう努めてまいります。

<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、人的投資への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その他、日常のIR活動を通じて株主に分かりやすく伝えるよう努めてまいります。

<開示している主な原則>

2021年6月の改訂後のコードに基づき記載しております。

<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っております。

<補充原則 3-1-3:自社のサステナビリティについての取組みに関する開示>

当社グループは、便利でお喜びいただける多種多様なサービスを創出・提供することで、社会全体のお役に立つことを目指しており、当社の企業価値を中長期的に維持・向上させるためには、より便利で豊かな社会の実現に向けた新サービスを開発・提供していくことが重要であると考えております。

当社グループではサステナビリティへの取組みの一環として、山口県において太陽光発電による発電事業を営む他、ブロックチェーン技術を用いたエネルギー・マネジメント・システム構築を請け負うなど、ITソリューション事業で蓄積した企画力・技術力を活かし、「持続可能な社会の実現」に向けてAIや5G等の最先端技術を用いたシステム開発にも積極的に取り組んでおります。これらの取組みは、脱炭素社会の実現に繋がるものであり、当社が中長期的に企業価値を維持・向上していくためにも重要であると考えております。

これらの事業推進に必要な人材については積極的な採用活動の継続等、人的資本への投資を行っております。また、知的財産への投資については、継続的なソフトウェア資産への投資が、競争力及び付加価値の向上、当社グループの継続的なサービス提供に資するため、毎年一定水準額の投資を行っております。

<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。

●IR基本方針

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

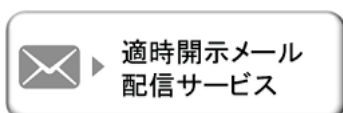
現在、当社ではこの IR 基本方針に基づき、株主との建設的な対話という観点から、以下の取り組みを積極的に実施しております。

- (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。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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.

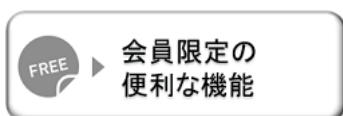
ブリッジレポート(日本エンタープライズ:4829)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 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。

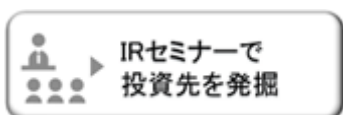
[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 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会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)