



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
137 円	38,534,900 株		5,279 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	1.5%	2.60 円	52.7 倍	123.50 円	1.1 倍

*株価は 10/14 終値。発行済株式数、DPS、EPS は 23 年 5 月期第 1 四半期決算短信より。ROE、BPS 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
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 2023 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。

BRIDGE REPORT



目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2023 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. 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

- 23 年 5 月期第 1 四半期の売上高は前年同期比 0.2%増の 10 億 27 百万円。ビジネスサポートサービス(キッティング支援等)やコンテンツサービス等クリエイション事業が減少したものの、受託開発や業務支援サービス等ソリューション事業が増勢に推移し、前年同期並み。営業利益は同 74.1%減の 20 百万円。収益率の高いクリエイション事業の減収やキッティング支援における特需の剥落等に伴い売上原価率が同 4.6 ポイント上昇し、売上総利益は同 10.1%減少。一方で広告宣伝費増、人件費増などで販管費が 3.0%増加した。
- 業績予想に変更は無い。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、増収増益を図る。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%。
- 23 年 5 月期第 1 四半期の売上高・営業利益の進捗率はそれぞれ 23.9%、10.3%と、例年と比較するとやや低水準のスタートとなった。ただ、第1四半期の売上高は 10 億円を超えており、四半期売上高としては決して低水準ではない。全般に需要は着実に取り込んでいるといえよう。減益の主要因である収益率の高いクリエイション事業の減収のうち、キッティング支援は新規端末の流通も回復しているということだ。第 2 四半期以降、社会の DX 化を追い風に拡大を続けるソリューション事業と共に、クリエイション事業の動向にも注目していきたい。

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	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。

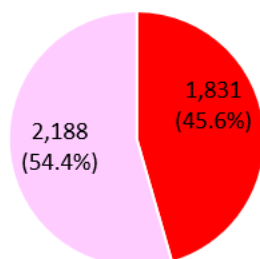
BRIDGE REPORT



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）



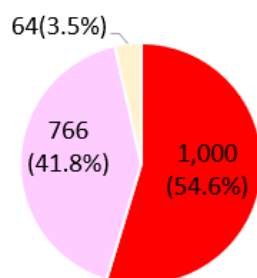
■ クリエーション事業 ■ ソリューション事業

* 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）



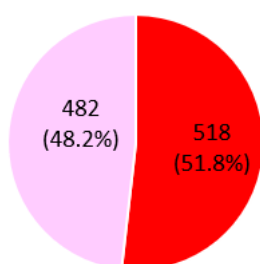
■ コンテンツサービス ■ ビジネスサポートサービス
■ その他 (太陽光発電)

* 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

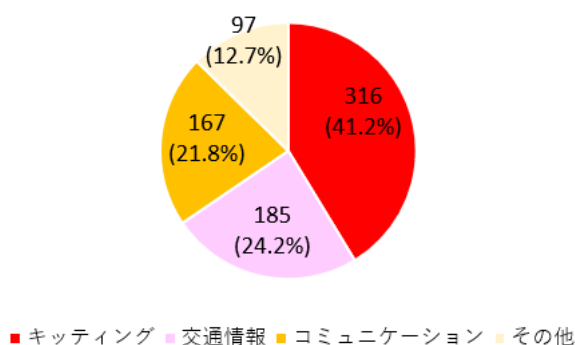
エンターテインメント	通信キャリア向け定額制サービスにおいて提供しているゲームや多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍など様々なコンテンツを提供している。自社 IP 等を活用し他社との協業等により事業を拡大中。 「ちょこっとゲーム for スゴ得」 通信キャリア向け定額制サービスにおいて 100 種類以上のゲームを提供しているゲームポータルサイト 「BOOKSMART」 多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍
ライフスタイル	「ATIS 交通情報サービス」 全国の高速道路・一般道路の情報を詳しく知りたいお客様に役立つ機能を搭載した実用サービス。アプリを含め一部機能を無料で利用できるサービスサイトも提供 「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。 「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 「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

(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」、道路交通情報を含む高度交通情報サービスを提供する「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）



* 22年5月期実績

BRIDGE REPORT



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』等と、同ツールを用いた請負業務を提供
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 ・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『iGPSon NET』を提供
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 コミュニケーションシステム。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)

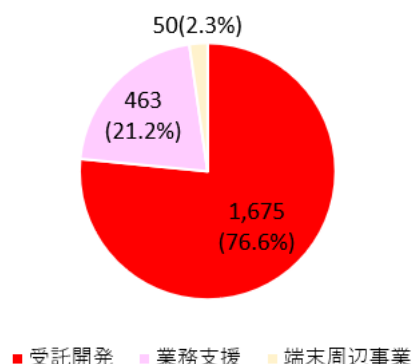
(2)ソリューション事業

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。

クリエイション事業で培ったノウハウを活かし、法人からの依頼によりシステムを開発する受託開発の他、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)



BRIDGE REPORT



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。 具体例は、AI 画像解析による業界初の立体駐車場用出庫所要時間表示システムやブロックチェーンによる HEMS 開発など。
	* 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

新型コロナウイルス感染症等によるサプライチェーンの停滞に伴う新規端末不足の影響が長引く恐れがあるものの、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、IT サービスの需要は堅調に拡大すると予想されている。

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。

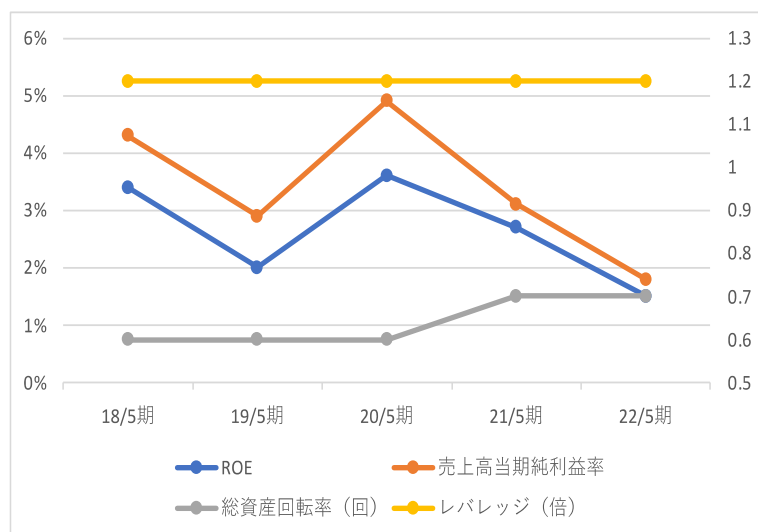
E:環境	●企業活動における取り組み CO2 排出量削減に向けたペーパーレス化や消費電力削減 等 ●事業活動を通じた取り組み デジタル化支援サービス、再生可能エネルギー開発、水産資源の有効活用に向けた水産物 EC サービス、リサイクル支援サービス 等
S:社会	●多様な人材の活躍に向けた取り組み 早朝勤務制度導入、テレワーク体制構築運用、ノー残業デー設置、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備 等 ●社会貢献活動 ・品質向上や情報セキュリティ保持のための資格取得 ・最終利益の1%相当額を寄付金として積み立て
G:ガバナンス	●経営の透明性・公平性向上に向けた取り組み ・すべてのステークホルダー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。

BRIDGE REPORT



* 同社決算資料を基に(株)インベストメントブリッジが作成

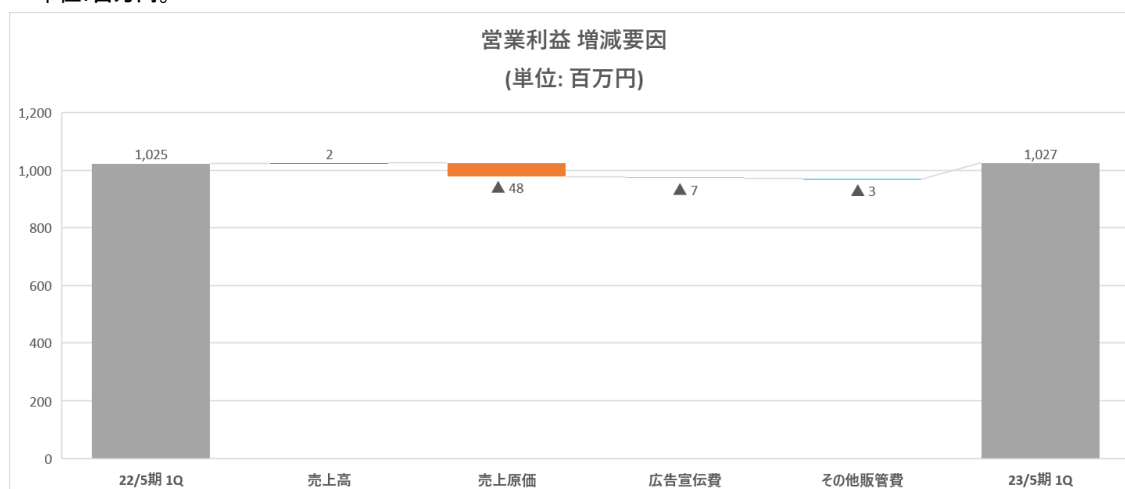
収益性及び資産効率性の改善による ROE 水準の上昇が期待される。

2. 2023 年 5 月期第 1 四半期決算概要

2-1 連結業績

	22/5 期 1Q	構成比	23/5 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	1,025	100.0%	1,027	100.0%	+0.2%
売上総利益	461	45.0%	415	40.4%	-10.1%
販管費	383	37.4%	395	38.5%	+3.0%
営業利益	77	7.6%	20	2.0%	-74.1%
経常利益	78	7.6%	25	2.5%	-66.9%
当期純利益	48	4.7%	-2	-	-

* 単位: 百万円。



* 同社決算資料を基に(株)インベストメントブリッジが作成

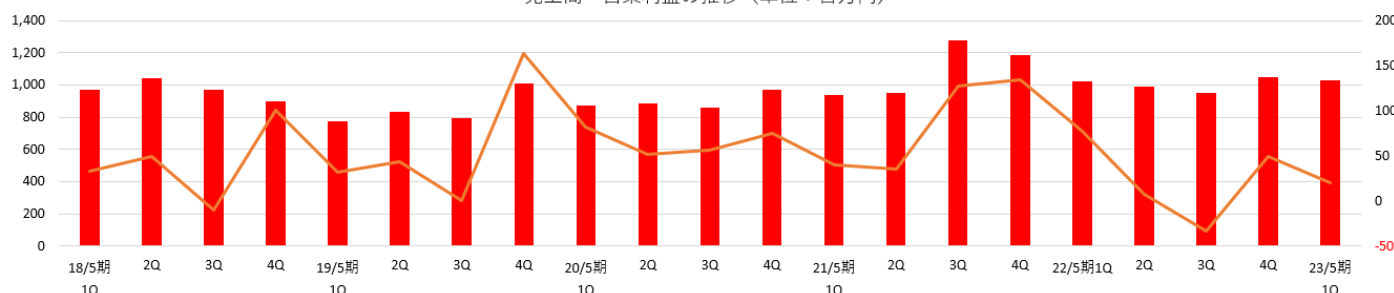
BRIDGE REPORT



売上高は前年同期並み、減益

売上高は前年同期比 0.2%増の 10 億 27 百万円。ビジネスサポートサービス(キitting支援等)やコンテンツサービス等クリエイション事業が減少したものの、受託開発や業務支援サービス等ソリューション事業が増勢に推移し、前年同期並み。営業利益は同 74.1%減の 20 百万円。収益率の高いクリエイション事業の減収やキitting支援における特需の剥落等に伴い売上原価率が同 4.6 ポイント上昇し、売上総利益は同 10.1%減少。一方で広告宣伝費増、人件費増などで販管費が 3.0%増加した。

売上高・営業利益の推移 (単位: 百万円)



2-2 セグメント別動向

◎セグメント別売上高・利益

	22/5 期 1Q	構成比	23/5 期 1Q	構成比	前年同期比
クリエイション事業	481	47.0%	422	41.1%	-12.4%
ソリューション事業	543	53.0%	604	58.9%	+11.3%
連結売上高	1,025	100.0%	1,027	100.0%	+0.2%
クリエイション事業	151	31.4%	81	19.4%	-45.9%
ソリューション事業	85	15.8%	80	13.3%	-6.6%
調整額	-159	-	-142	-	-
連結営業利益	77	7.6%	20	2.0%	-74.1%

* 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

	22/5 期 1Q	23/5 期 1Q	前年同期比
コンテンツサービス	252	233	-7.4%
ビジネスサポートサービス	211	169	-19.6%
その他(太陽光発電)	18	18	+3.3%
セグメント売上高	481	422	-12.4%

* 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前年同期比減収。

ビジネスサポートサービスは、キitting支援が回復基調にあるが、前期特需の剥落を補えず同減収。

その他(太陽光発電)は、良好な天候により同増収。

前期比(前期第 4 四半期比)ではいずれも減収。

②ソリューション事業

	22/5 期 1Q	23/5 期 1Q	前年同期比
システム開発・運用	543	604	+11.3%
セグメント売上高	543	604	+11.3%

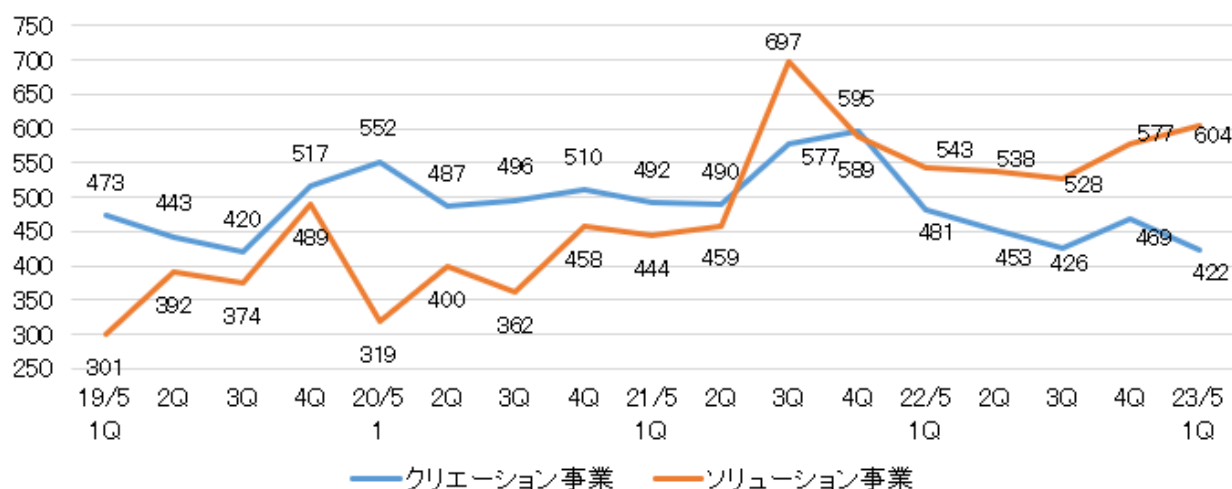
* 単位: 百万円

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」が拡大し増収。

BRIDGE REPORT



セグメント売上高の推移(単位:百万円)

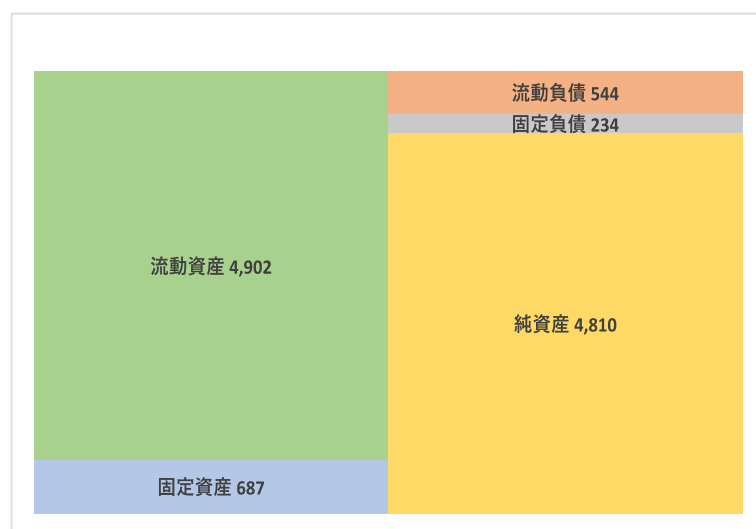


2-3 財政状態

◎要約BS

	22 年 5 月	22 年 8 月	増減		22 年 5 月	22 年 8 月	増減
流動資産合計	4,952	4,902	-50	流動負債合計	532	544	+11
現金及び預金	4,218	4,089	-129	仕入債務	138	154	+15
売上債権	647	719	+72	短期借入金	23	23	-
固定資産合計	711	687	-24	固定負債合計	238	234	-3
有形固定資産合計	311	303	-8	長期借入金	183	177	-5
無形固定資産合計	220	206	-13	負債合計	771	779	+8
投資その他の資産合計	179	177	-2	純資産合計	4,892	4,810	-82
資産合計	5,664	5,589	-74	負債純資産合計	5,664	5,589	-74

* 単位:百万円



* 同社決算資料を基に(株)インベストメントブリッジが作成

現預金の減少等で総資産は前期末比 74 百万円減の 55 億 89 百万円。負債はほぼ変わらず。純資産は同 82 百万円減少の 48 億 10 百万円。この結果自己資本比率は前期末から 0.3 ポイント低下し 83.7%となった。

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。「基盤コンテンツ」「グロースコンテンツ」「新規コンテンツ」の3つの区分に分け、既存コンテンツを拡充する他、他社とのアライアンスによるBtoB toCの新規マーケット創出を図っている。

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」においては、サービスの追加等により既存ユーザーの継続利用を促進するとともに他社との協業によりサービスの最適化を実施する。

潜在需要が見込め、コンテンツの企画やシステムの改修で収益性を向上させる「グロースコンテンツ」においては、機能の拡充や他社との協業による販売強化により成長市場での拡販を推進する。

新規サービスを創出する「新規コンテンツ」においては、新技術の活用と協業企業とのIP融合によりブルーオーシャンの開拓を推進する。

◎キitting支援

従来手作業で行われていた端末初期設定(キitting)を、自動的に行うRPAツールとツールを用いた請負作業の提供により支援するサービスであるキitting支援は、新規端末の流通復調に伴い高品質な製品力とこれまでの実績から、売上はツール提供を中心に緩やかな回復基調にある。

端末流通量増加を背景にサービス力と営業力を強化し大型案件の獲得を目指す。

◎交通情報

1993年に世界で初めて提供を開始した道路交通情報を含む高度交通情報サービス「ATIS」は、渋滞や事故を含めた道路状況を一般消費者向け及び法人向けに提供し、更に法人向けにおいては物流業界のDX化を支援するシステム等を提供している。収益力改善へ向けて品質を強化するとともに社会変容に合わせた機能拡充・サービス提供を実施している。

◎IP-PBXコミュニケーションシステム

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7つの主要通信事業者に対応し高品質な通話を実現する他、自社開発による様々なシステムとの連携で顧客の理想のワークスタイルを可能にしている。

製品力と営業力で堅調に推移しており、パートナー企業との連携を強化し販売を拡大する。

3-2 ソリューション事業

◎受託開発

自社コンテンツで培った開発力とコンサルティングから開発・保守までトータルソリューションを提供するサービス力で、AI、IoT、セキュリティをはじめとした各種システムを受託開発している。

直近では種類の違う自動走行ロボット間の地図情報を統合・変換するための研究開発を技術支援している。

多様な開発実績と提案力でソリューション開発を拡大する。

◎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も参画している他、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。

◎端末周辺事業: 中古端末買取サービス

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。安心・安全なデータ消去による実績を基に取扱商品と顧客企業は拡大しており、端末不足解消を背景にサービスを促進する。

BRIDGE REPORT



◎端末周辺事業: 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。大手携帯ショップ運営会社との提携を増やすとともに、特別な装備を必要とせず短時間で塗布できる利便性により携帯ショップ各社での利用を増やし、堅調に推移している。

端末取扱企業との提携を増加させ販売を拡大する。

※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。

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	進捗率
売上高	4,019	100.0%	4,300	100.0%	+7.0%	23.9%
営業利益	102	2.6%	195	4.5%	+89.9%	10.3%
経常利益	153	3.8%	200	4.7%	+29.9%	13.0%
当期純利益	71	1.8%	100	2.3%	+39.6%	-

* 単位: 百万円

業績予想に変更なし、増収増益を予想

業績予想に変更は無い。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、増収増益を図る。

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%。

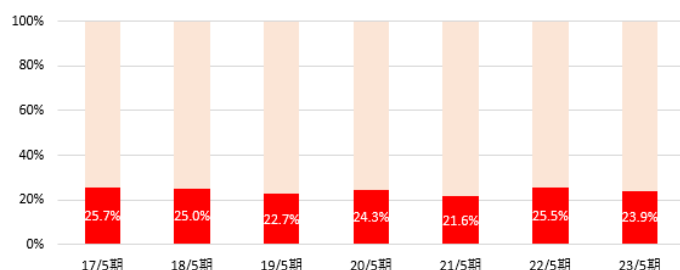
5. 今後の注目点

23 年 5 月期第 1 四半期の売上高・営業利益の進捗率はそれぞれ 23.9%、10.3%と、例年と比較するとやや低水準のスタートとなった。ただ、第 1 四半期の売上高は 10 億円を超えており、四半期売上高としては決して低水準ではない。全般に需要は着実に取り込んでいるといえよう。

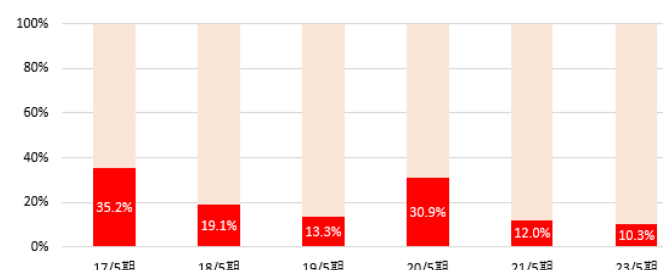
減益の主要因である収益率の高いクリエイション事業の減収のうち、キitting支援は新規端末の流通も回復しているということだ。

第 2 四半期以降、社会の DX 化を追い風に拡大を続けるソリューション事業と共に、クリエイション事業の動向にも注目していきたい。

第1四半期売上高の進捗率推移



第1四半期営業利益の進捗率推移



* 17/5期～22/5期は通期実績に対する構成比。22/5期の第1四半期営業利益は通期実績を超過しているので除外。

<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:2022 年 10 月 21 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。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

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定めておりません。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。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

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います。

<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。

BRIDGE REPORT



▶ 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](#)