

 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
129円	38,534,900株		4,971百万円	1.5%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	1.6%	2.60円	49.6倍	122.89円	1.0倍

*株価は1/30終値。発行済株式数、DPS、EPS、BPSは23年5月期第2四半期決算短信より。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
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2四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. 2023年5月期第2四半期決算概要](#)
 - [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2四半期の売上高は前年同期比4.5%増の21億8百万円。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増収。営業利益は同14.0%増の99百万円。増収に伴い売上総利益は同2.1%増加。効率的な広告宣伝費の実施、人件費の減少、その他コスト低減等の推進により、販管費は0.8%増にとどまった。経常利益は同20.9%増の1億6百万円。営業利益の増加の他、補助金収入等の営業外収益の増加により前年同期に比べ大幅に増加した。
- 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itting支援の拡大、コロナ禍における社会のDX推進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%。
- 前22年5月期は減収で大幅な減益となったが、その大きな要因がスマホ端末不足であった。今期も上半期において端末不足が懸念されたが、解消傾向にあるとのことだ。こうした事業環境の変化を受け、同社では今期をグループ復活の狼煙を上げる第1期と考えている。上期の進捗率は売上高49.0%、営業利益50.8%。売上高はほぼ例年並み、営業利益は例年を上回る水準となっている。第3四半期以降、堅調な推移を見せるソリューション事業と共に、収益性の高いクリエイション事業がどこまで回復してくるかを注目していきたい。

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	<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。

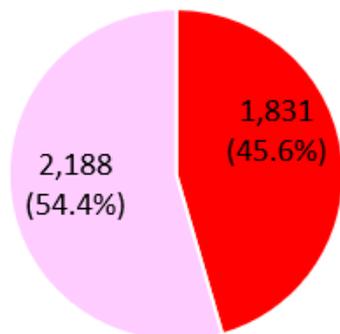
1-2 企業グループ(連結子会社 7 社、非連結子会社 1 社)

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。

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）



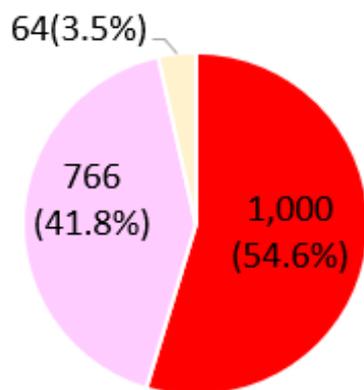
■ クリエーション事業 ■ ソリューション事業

* 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）



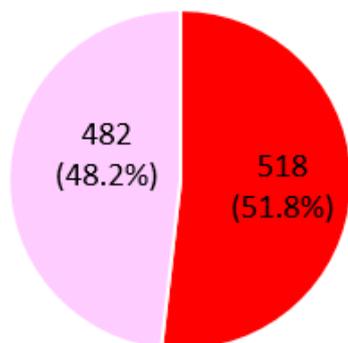
■ コンテンツサービス ■ ビジネスサポートサービス
■ その他 (太陽光発電)

* 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

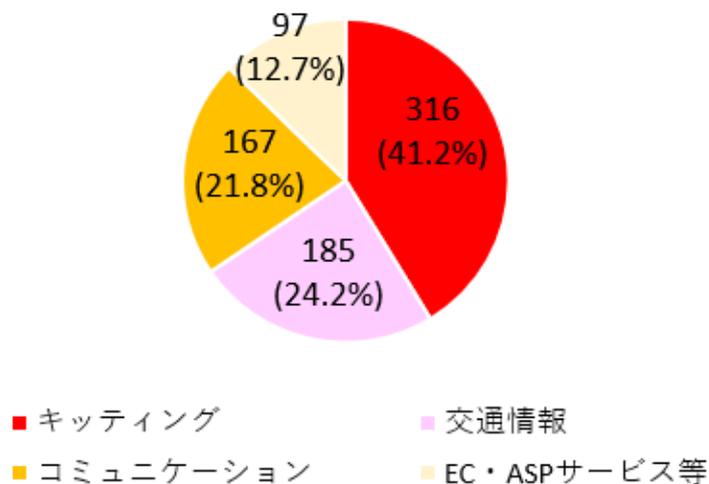
* 22年5月期実績

エンターテインメント	<p>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。</p> <p>「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</p> <p>「BOOKSMART」 多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍</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している。</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。</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 等で告知を強化している。</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

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

キットイング支援	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トイング支援ツール『Kitting-One』等と、同ツールを用いた請負業務を提供している。
交通情報	<p>全国の高速度道路・一般道路の状況のみならず、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 時間提供している。</p> <p>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』を提供している。</p>
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は、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している。
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 サービスは、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を実現している。
いなせり	<p>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ラーニング等を提供している。</p> <p>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している。</p>

(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)

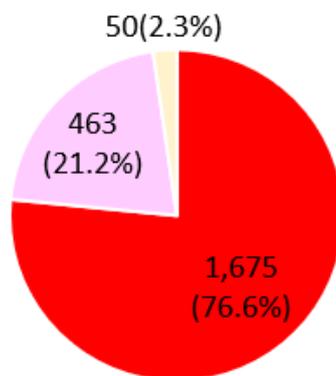
(2)ソリューション事業

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サービス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やガラスコーティング剤の販売などを行う端末周辺サービスは、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）



■ 受託開発 ■ 業務支援サービス ■ 端末周辺サービス等

* 22年5月期実績

システム開発・運用サービス	<p>* 受託開発</p> <p>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、販売促進まで、トータルソリューションサービスを提供。</p> <p>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。</p>
	<p>* 業務支援サービス</p> <p>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</p>
	<p>* 端末周辺サービス 他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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の影響が続く中、ウクライナ情勢の長期化や原材料価格の高騰による物価上昇等、不透明な状況が続いているものの、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 推進が加速し、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 機器を通して顧客に新しい価値を提供するとともに社業を通じて社会貢献していく事を目指している同社は、多種多様なコンテンツやサービスを提供していく他、他社とのアライアンスにより新規マーケットを創出することで、これまで以上に事業領域の拡大を進めていく考えだ。

BRIDGE REPORT



1-5 ESGについて

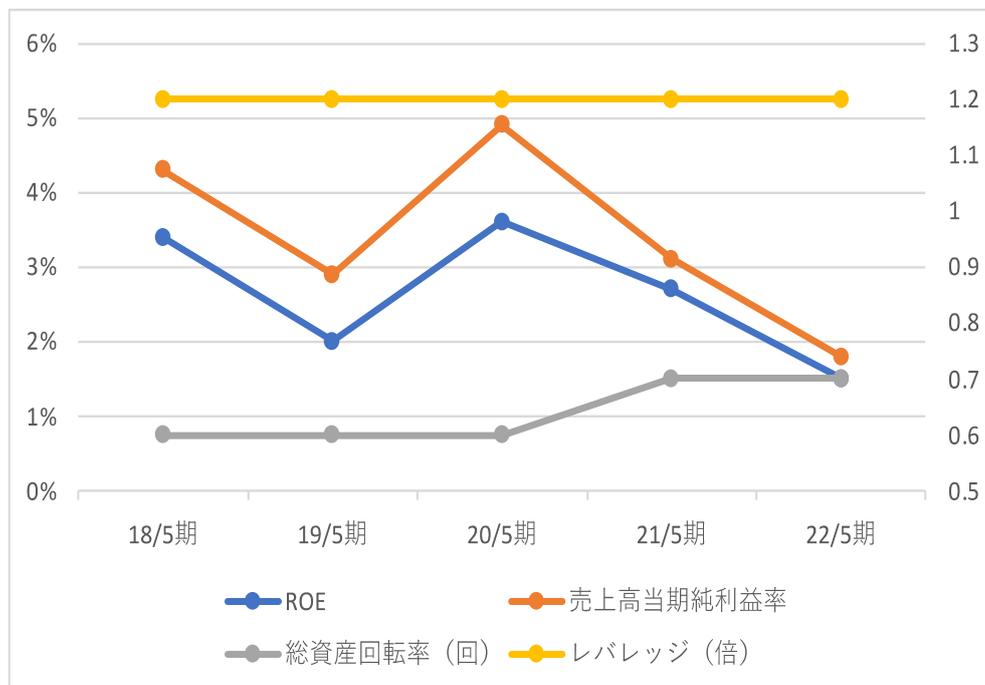
持続可能な社会実現と企業価値の向上を目指し、以下のような取り組みを行っている。

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。



* 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

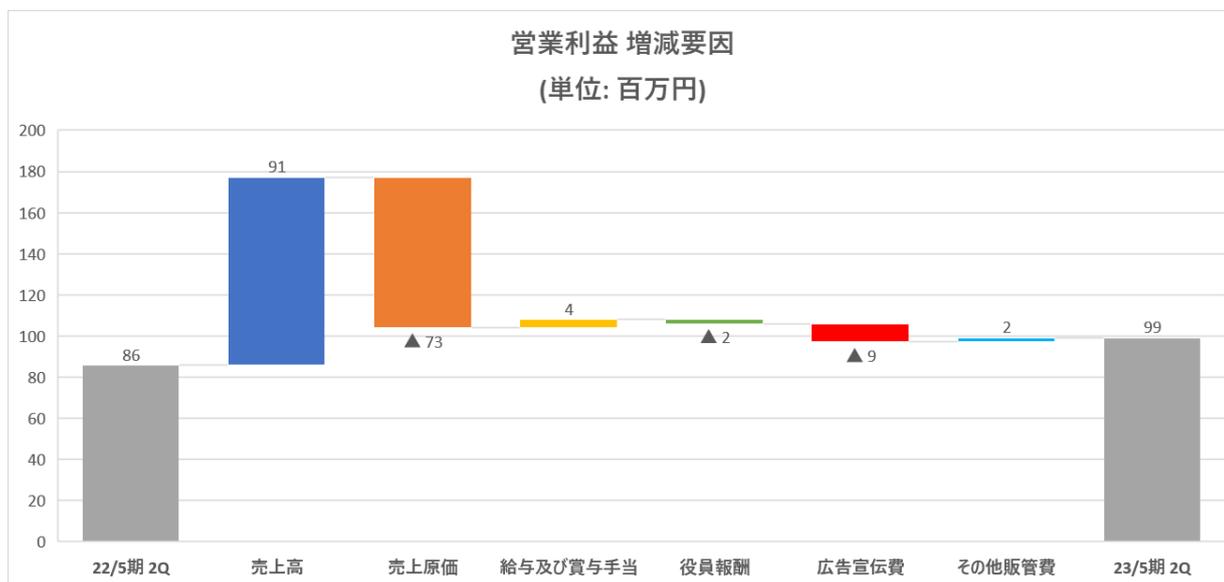
収益性及び資産効率性の改善による ROE 水準の上昇が期待される。

2. 2023年5月期第2四半期決算概要

2-1 連結業績

	22/5期 2Q	構成比	23/5期 2Q	構成比	前年同期比
売上高	2,016	100.0%	2,108	100.0%	+4.5%
売上総利益	853	42.3%	871	41.3%	+2.1%
販管費	766	38.0%	772	36.6%	+0.8%
営業利益	86	4.3%	99	4.7%	+14.0%
経常利益	88	4.4%	106	5.1%	+20.9%
四半期純利益	43	2.1%	53	2.5%	+23.7%

* 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

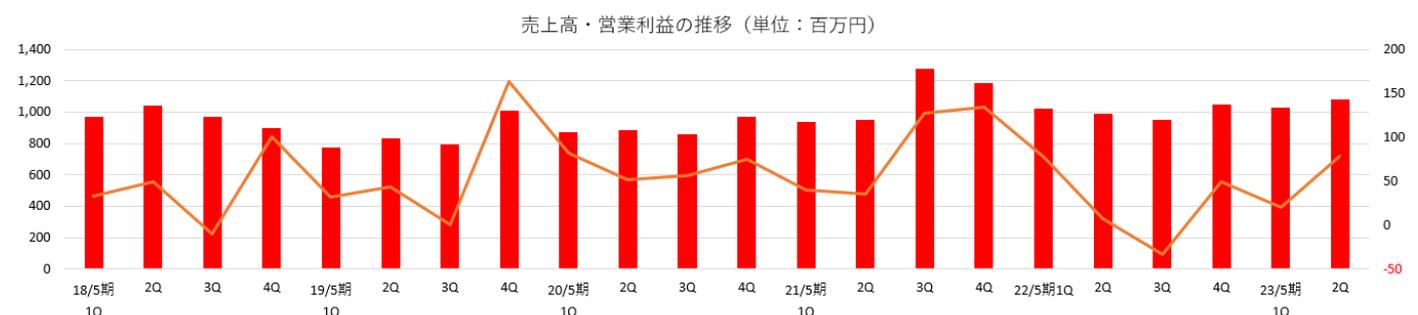
* 費用項目の▲は、費用の増加を表す。

増収増益

売上高は前年同期比 4.5%増の 21 億 8 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増収。

営業利益は同 14.0%増の 99 百万円。増収に伴い売上総利益は同 2.1%増加。効率的な広告宣伝費の実施、人件費の減少、その他コスト低減等の推進により、販管費は 0.8%増にとどまった。

経常利益は同 20.9%増の 1 億 6 百万円。営業利益の増加の他、補助金収入等による営業外収益の増加により前年同期に比べ大幅に増加した。



BRIDGE REPORT

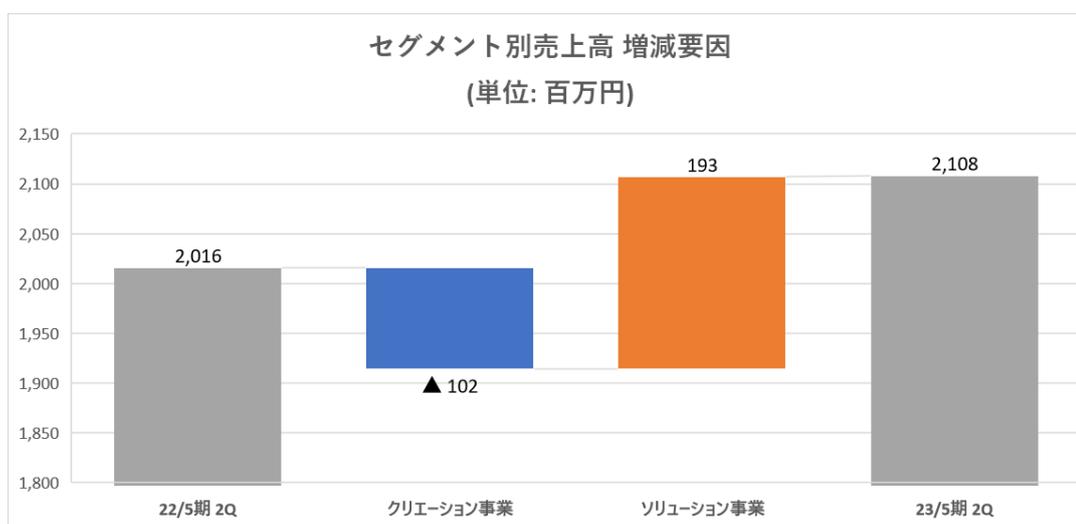


2-2 セグメント別動向

◎セグメント別売上高・利益

	22/5期 2Q	構成比	23/5期 2Q	構成比	前年同期比
クリエイション事業	934	46.4%	832	39.5%	-10.9%
ソリューション事業	1,081	53.6%	1,275	60.5%	+17.9%
連結売上高	2,016	100.0%	2,108	100.0%	+4.5%
クリエイション事業	256	27.5%	188	22.6%	-26.6%
ソリューション事業	139	12.9%	187	14.7%	+34.5%
調整額	-309	-	-276	-	-
連結営業利益	86	4.3%	99	4.7%	+14.0%

* 単位:百万円。利益の構成比は売上高営業利益率。



* 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

① クリエーション事業

	22/5期 2Q	23/5期 2Q	前年同期比
コンテンツサービス	503	459	-8.8%
ビジネスサポートサービス	398	339	-14.9%
その他(太陽光発電)	32	34	+4.3%
セグメント売上高	934	832	-10.9%

* 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支援の減少により同減収。

その他(太陽光発電)は、良好な天候により同増収。

前期比(第1四半期比)では、コンテンツサービスは通信キャリア向け月額コンテンツ、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等の減少により3.5%減収。

ビジネスサポートサービスは、キitting支援等の減少の中、調達、IP-PBX コミュニケーションシステム、交通情報等の増加により、ほぼ前年同期並み。

②ソリューション事業

	22/5期 2Q	23/5期 2Q	前年同期比
システム開発・運用	1,081	1,275	17.9%
セグメント売上高	1,081	1,275	17.9%

* 単位:百万円

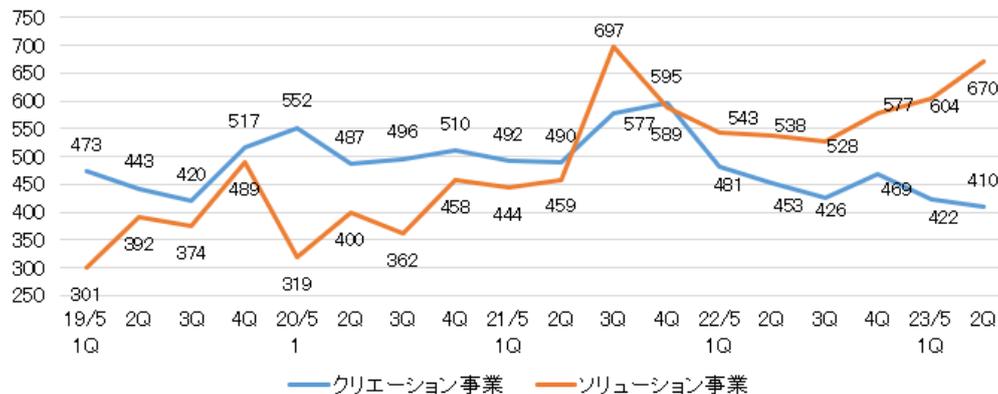
BRIDGE REPORT



法人向け「受託開発」、人手不足問題にマッチした「業務支援サービス」、中古端末買取販売等「端末周辺サービス」の増加により増収。

前期比(第1四半期比)では、企業のDX推進トレンドは継続しており、法人向け「受託開発」、中古端末買取販売等「端末周辺サービス」の増加により10.9%の増収。第2四半期における2017年度以降の最高売上高を更新した。

セグメント売上高の推移(単位:百万円)



2-3 財政状態とキャッシュ・フロー

◎要約BS

	22年5月	22年11月	増減		22年5月	22年11月	増減
流動資産合計	4,952	5,020	+68	流動負債合計	532	593	+61
現金及び預金	4,218	4,187	-31	仕入債務	138	179	+41
売上債権	647	761	+113	短期借入金	23	23	-
固定資産合計	711	674	-37	固定負債合計	238	230	-8
有形固定資産合計	311	295	-16	長期借入金	183	171	-11
無形固定資産合計	220	196	-23	負債合計	771	823	+52
投資その他の資産合計	179	182	+2	純資産合計	4,892	4,871	-21
資産合計	5,664	5,695	+31	負債純資産合計	5,664	5,695	+31

* 単位:百万円



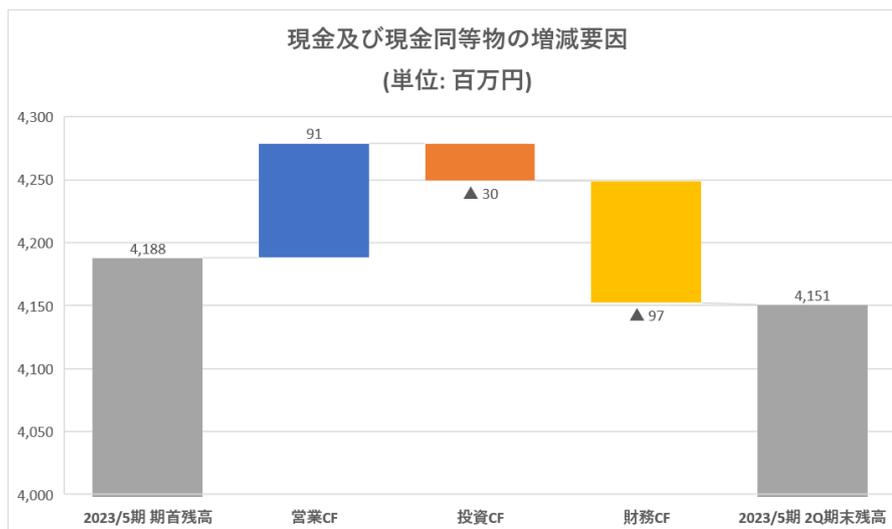
* 同社決算資料を基に(株)インベストメントブリッジが作成

売上債権の増加等で総資産は前期末比31百万円増の56億95百万円。仕入債務増などで負債は同52百万円増加の8億23百万円。純資産は同21百万円減少の48億71百万円。この結果自己資本比率は前期末から0.8ポイント低下し83.2%となった。

◎キャッシュ・フロー

	22/5期 2Q	23/5期 2Q	増減
営業 CF	-140	91	+232
投資 CF	-57	-30	+27
フリーCF	-198	60	+259
財務 CF	-140	-97	+42
現金・現金同等物残高	4,370	4,151	-218

* 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

税金等調整前四半期純利益の増加などで営業 CF、フリーCF はプラスに転じた。
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

電子書籍やゲーム、健康サポート、優待割引などのコンテンツを提供しているサービス。

「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、既存コンテンツの拡充やキャンペーンの実施の他、他社とのアライアンスによる新規サービス推進など各種施策を実施している。

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、積極的なキャンペーンやイベント出展により既存ユーザーの継続と新規ユーザーの獲得を促進する。

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、トータルソリューションサービスの提供で協業企業との IP 融合を促進し新規マーケットの開拓を推進する。

◎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、RPA ツールを用いて自動で行うキitting支援では、請負作業の生産性及び品質を向上するためパートナー企業各社が効果的に RPA ツールを利用できる体制を再構築するとともに事業領域の拡大を図る。

◎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、天候やイベントを含めた交通情報をTV/FM向けに提供する他、その情報を応用し、サイネージ表示や車両動態管理、物流DXシステムなどのサービスも提供している。

時流に合わせた機能の拡充や新たなサービスの提供により事業を拡大している。

◎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。

パートナー企業との連携を強化・拡大し、販売を促進する。

3-2 ソリューション事業

◎受託開発

自社コンテナで培った開発力とコンサルティングから開発・保守、販売促進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。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。

(開発事例)

採用企業と求職者それぞれに向けたシステムに加え、両者を繋ぎ統合管理を実現する総合人材プラットフォームにおいて、求職者向けシステムを構築した。多様なスクラッチ開発の実績を基に顧客ニーズに応え、求人情報提供のみならずキャリア形成・キャリアアップも支援するシステムを実現した。

◎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業務支援サービスを提供している。これまでの実績により堅調に推移しているDX等先端プロジェクトでの受注を更に獲得するとともに、仙台営業所を中心に東北以北でも事業を拡大中。

◎端末周辺サービス

企業における中古端末処分を支援する中古端末買取販売サービスや、SIAA(※)の認証を取得した抗菌・抗ウイルスのガラスコーティング剤などを提供している端末周辺サービスでは、端末を取り扱う企業(代理店)を開拓するほか、既存代理店との連携を強化し、効率的な販路拡大を推進する。

※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。

◎運用カスタムサポートサービス

2022年12月に設立した株式会社アップデートサポートが提供する、顧客システムの有効活用により法人のDX推進をサポートするサービスでは、情報システム担当が不在の顧客企業に対し、その代わりとして顧客と開発会社間に立ち、システムの運用サポートの他、課題提案や開発会社との調整を担当する。

グループの開発力を活かし既存のコールセンター業務を進化させたサービスを推進する。

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%	49.0%
営業利益	102	2.6%	195	4.5%	+89.9%	50.8%
経常利益	153	3.8%	200	4.7%	+29.9%	53.4%
当期純利益	71	1.8%	100	2.3%	+39.6%	53.6%

* 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推進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

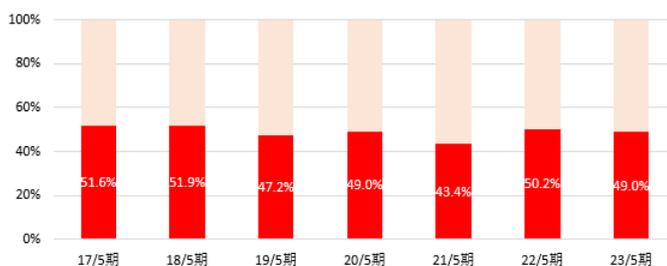
前22年5月期は減収で大幅な減益となったが、その大きな要因がスマホ端末不足であった。今期も上半期において端末不足が懸念されたが、解消傾向にあるとのことだ。

こうした事業環境の変化を受け、同社では今期をグループ復活の狼煙を上げる第1期と考えている。

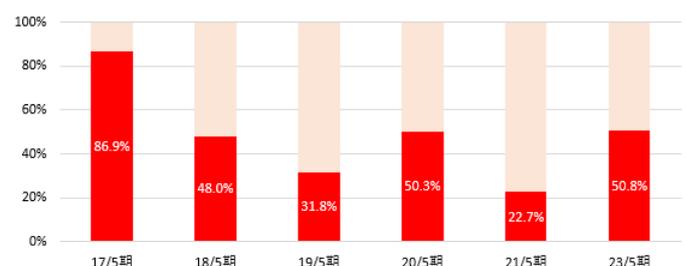
上期の進捗率は売上高49.0%、営業利益50.8%。売上高はほぼ例年並み、営業利益は例年を上回る水準となっている。

第3四半期以降、堅調な推移を見せるソリューション事業と共に、収益性の高いクリエイション事業がどこまで回復してくるかを注目していきたい。

上期売上高の進捗率推移



上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期の上期営業利益は通期実績を超過しているため除外。

<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はおりませんが、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。



▶ 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](#)