

 植田 勝典 会長兼社長	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
代表取締役会長兼社長	植田 勝典
所在地	東京都渋谷区渋谷 1-17-8 松岡渋谷ビル
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
115円	38,534,900株		4,431百万円	0.4%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
3.00円	2.6%	1.17円	98.3倍	121.54円	0.9倍

*株価は4/20終値。26年5月期第3四半期決算短信より。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
2022年5月(実)	4,019	102	153	71	1.81	2.00
2023年5月(実)	4,210	180	190	103	2.68	2.00
2024年5月(実)	4,696	264	278	209	5.43	3.00
2025年5月(実)	4,442	67	89	21	0.56	3.00
2026年5月(予)	4,580	85	110	45	1.17	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。

日本エンタープライズ(株)の2026年5月期第3四半期決算概要、2026年5月期業績予想など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. 2026年5月期第3四半期決算概要](#)
 - [3. セグメント別事業概況](#)
 - [4. 2026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

- 26年5月期第3四半期(累計)の売上高は前年同期比2.0%増の33億27百万円。ソリューション事業は減収も、クリエイション事業は増収。営業利益は同25.4%減の26百万円。キッティング支援(代行サービス)の伸長に伴う外注費等売上原価の増加により売上総利益が同6.0%減少。売上総利益率も同2.8ポイント低下。広告戦略の見直しなどによる広告宣伝費の抑制などで販管費も同5.4%減少したが、売上総利益の減少をカバーできなかった。
- 業績予想を下方修正した。26年5月の売上高は前期比3.1%増の45億80百万円、営業利益は同25.3%増の85百万円の予想。売上高については、クリエイション事業においてキッティング支援の大幅な増進、コミュニケーションの増加により「ビジネスサポートサービス」が伸長する一方、「コンテンツサービス」が広告戦略の見直し等により想定を下回った。ソリューション事業においてIT技術の急速な進展に伴う人材不足により「業務支援サービス」の拡大も想定を下回る見込み。売上高が当初予想を下回る他、キッティング支援(代行サービス)の伸長に伴う外注費の増加等により営業利益以下各段階利益も下方修正した。配当予想に変更は無い。前期と同じく普通配当3.00円/株を予定。予想配当性向は256.4%。
- 業績予想下方修正後の第3四半期(累計)進捗率は売上高72.7%、経常利益44.9%。売上高はほぼ例年並みであるが、経常利益については低水準にとどまっている。四半期ベースの動向を見ると、クリエイション事業の売上高は増加傾向にあるようだが、ソリューション事業は横ばいが続いている。利益については両事業とも力強さには欠けるようだが、キッティング支援(ツール販売)等で伸ばしていく考えだ。同社では、2026年5月期は事業再構築時期と位置づけ、2027年5月期は収益拡大へ邁進するとしている。今期予想達成及び来期2027年5月期に繋げるためにも、ウェイトの高いコンテンツサービス、ビジネスサポートサービス、システム開発サービス等の最終第4四半期における積み上げに期待したい。

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」と言うのが同社グループを率いる植田会長兼社長の考えである。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会長兼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。こうした植田会長兼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、東日本大震災や能登半島地震等の天災の折には、被災した方々の支援と地域の復興に寄与するべく日本赤十字社に寄付が行われている。

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んでいる。

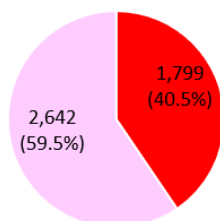
1-2 企業グループ(連結子会社 9 社、非連結子会社 2 社)

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、IT ソリューション、Web サイト/アプリ開発等の(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、キッティング支援サービス等の(株)プロモート、アプリ/Web サイト開発等の(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)、DX 推進サポート等の(株)アップデートサポート、投資事業を行う NE インベストメント(株)の 9 社。非連結子会社は、米国の日系企業向け業務支援を手掛ける Dive Global Access, Inc.、サイバーセキュリティサービス等を提供するセキュア・バンク(株)の 2 社。

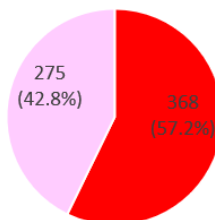
1-3 事業概要

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)



セグメント利益構成 (単位: 百万円)



■ クリエーション事業 ■ ソリューション事業

■ クリエーション事業 ■ ソリューション事業

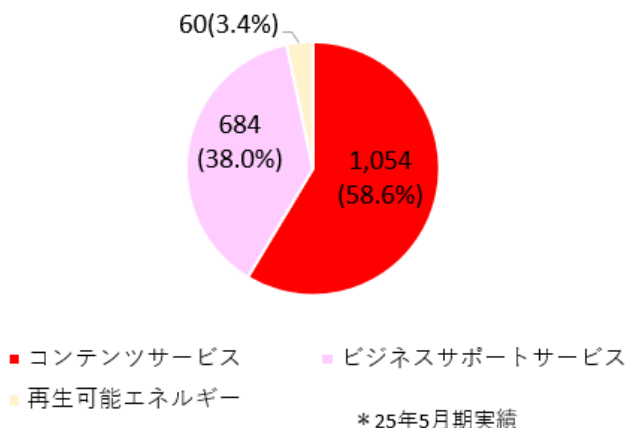
* 外部顧客への売上高、25年5月期実績

* 調整前合計に対する比率、25年5月期実績

(1) クリエーション事業

自社 IP (Intellectual Property) を活用したサービス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。「コンテンツサービス」「ビジネスサポートサービス」「再生可能エネルギー」で構成されている。

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 (BtoC)

通信キャリアの定額制及び月額課金制によって様々なコンテンツを提供している。

(主なコンテンツ)

エンターテインメント	<p>「ちょこっとゲーム for d バリューパス」 すき間時間に誰もが気軽に遊べるカジュアルゲームのポータルサイト</p> <p>「SP ゲームパック for d バリューパス」 高品質なコンテンツを集めたゲームパックサイト</p> <p>「スゴコミック」 人気のコミックから大人向けの話題作まで豊富な作品をお得に読める電子書籍サイト</p> <p>「BOOKSMART」 人気漫画も今すぐ読める電子書籍サービス</p>
ライフスタイル	<p>「ATIS 交通情報」 プロドライバーにも毎日利用される、全国の高速道路・一般道路の情報を提供する実用サービス</p> <p>「リズム手帳」 月間 50 万ユーザーが利用する女性のための「美」と「健康」をサポートするフェムテックアプリ</p> <p>「Speak Lab for d バリューパス」 AI キャラクターと気軽に話せる AI 英会話サービス</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特典を何回でも利用できる優待割引サービス</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</p>

(同社資料を基に作成)

◎ビジネスサポートサービス(BtoB)

キitting支援、交通情報、コミュニケーション、EC・ASP サービス等で構成されている。

キitting支援	独自開発の RPA システム『Kitting-One』を基に、デバイスの初期設定(キitting)における人的作業の軽減と正確性向上に向けて「ツール販売」、同ツールを用いた請負作業「代行サービス」、顧客ニーズに柔軟に対応した「オーダーメイドツール」の3つのサービスを提供している。
交通情報	世界で初めて高度交通情報の提供を開始したサービス。自然災害対策や物流効率化で重要性が高まる交通情報を独自開発したシステムで物流・旅客業界等に提供している。
コミュニケーション	4大通信キャリアを含む7つの主要回線事業者に対応する IP-PBX コミュニケーションシステムを提供している。操作性・柔軟性に優れたビジネスフォン環境を提供する同システムは、多くの回線事業者が提供する IP 電話サービスの接続試験・技術確認をクリアしており、高品質な通話を実現している。
EC・ASP サービス等	ソフトウェア構築を通じ EC・ASP 等を提供している。調達業務を効率化する調達業務支援サービスは、各種入札機能により、顧客のコスト削減や業務効率化、公平な取引を実現する。定額制の『Profair』と、従量課金制の『日本オープンマーケット』を提供。 このほか、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を販売するエスクローサービス等を提供している。

(同社資料を基に作成)

◎再生可能エネルギー(BtoB)

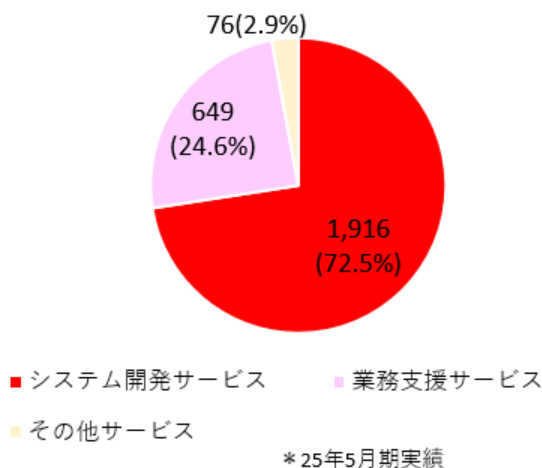
山口県において再生可能エネルギー(太陽光発電)による地域活性化を推進している。

(2)ソリューション事業

ITソリューションを通じて顧客ビジネスに新しい価値を提供している。

「システム開発サービス」「業務支援サービス」「その他サービス」で構成されている。

ソリューション事業売上高構成(単位:百万円)



◎システム開発サービス(BtoB)

自社コンテンツ開発で培った実績を基にITコンサルティングを軸としたトータルソリューションサービスを提供している。

◎業務支援サービス(BtoB)

高度IT人材等による上流工程の業務を、通信キャリアをはじめとした顧客企業への常駐型で支援している。

◎その他サービス(BtoB)

中古端末買取販売サービス等、端末周辺環境の支援を主とした各種商材を販売している。

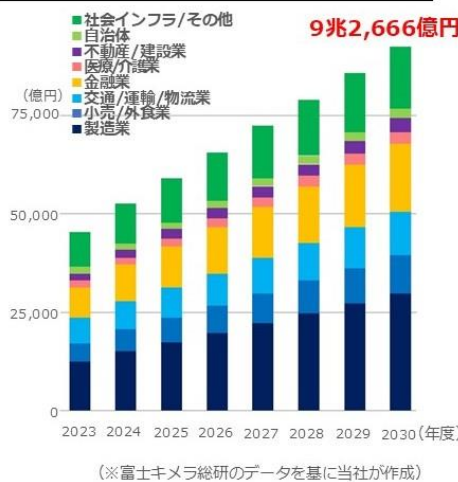
1-4 経営環境と事業方針

2070年に向けた生産年齢人口の減少とそれに伴う国内市場の縮小により、持続可能な社会構築が一層重視され、DX国内市場は2030年に9兆円超まで拡大すると見込まれている。このような状況下、様々なITサービス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、既存サービスの強化はもちろん、新サービスの創出を積極的に推進していく考えだ。

生産年齢人口推移



国内DX関連投資額



(同社資料より)

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"> ・デジタル化支援サービス エネルギーマネジメントシステムや、AI や RPA 等の技術を活用した人的作業の省力化に向けたサービスを提供 ・リサイクル支援サービス スマートフォン等の不要端末を買い取り、データ消去の上で販売 ・再生可能エネルギー開発 山口県宇部市にて太陽光発電による発電及び電力を販売
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、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備、産前産後・育児・介護休暇 等 目標としている各指標及び実績は以下のとおりである。 管理職に占める女性労働者の割合 2026年5月までに25%(実績21.7%) 男性労働者の育児休業取得率 2026年5月までに100%(実績100.0%) 労働者の男女の賃金の差異 2026年5月までに80%(実績73.2%) *実績は2025年5月期 ・社会貢献活動 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"> ・経営の健全性及び透明性の確保に向けたコーポレート・ガバナンス体制の構築 ・取締役及び監査役のスキル・マトリックス作成 ・取締役会実効性評価の実施 ・企業理念に基づく企業倫理の浸透と各種法令及びコンプライアンスの徹底 ・すべてのステークホルダーへの的確な情報開示

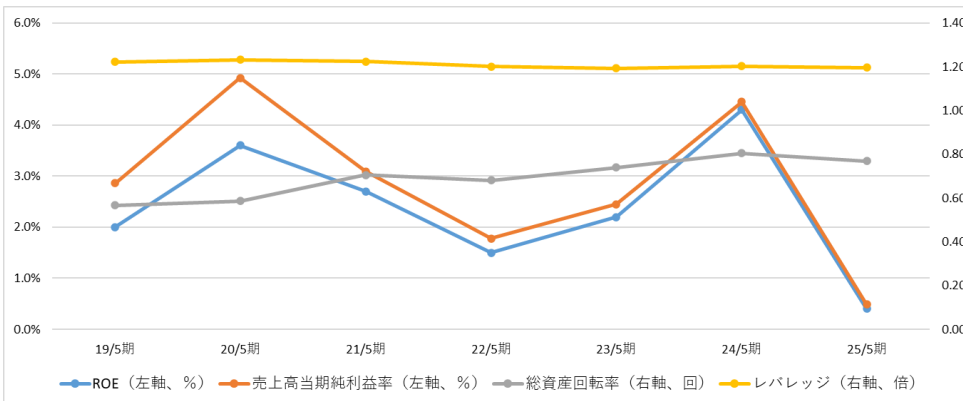
BRIDGE REPORT



1-6 ROE分析

	18/5期	19/5期	20/5期	21/5期	22/5期	23/5期	24/5期	25/5期
ROE(%)	3.4	2.0	3.6	2.7	1.5	2.2	4.3	0.4
売上高当期純利益率(%)	4.3	2.9	4.9	3.1	1.8	2.5	4.5	0.5
総資産回転率(回)	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8
レバレッジ(倍)	1.2	1.2	1.2	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。

25年5月期のROEは売上高当期純利益率の低下を主要因に前期比3.9ポイント低下し0.4%となった。収益性及び資産効率性を高め、ROE水準の改善が必要である。

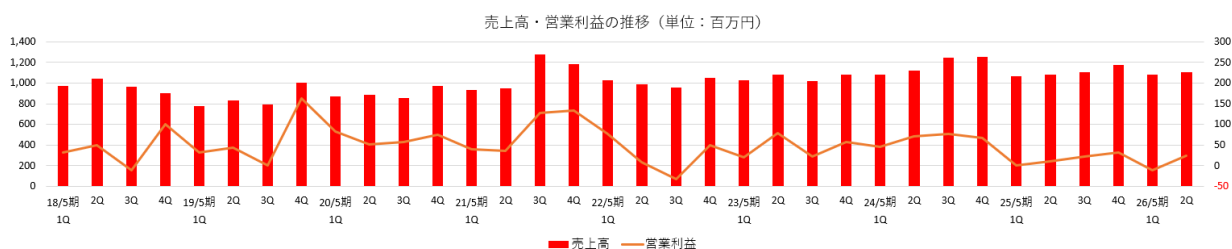
2. 2026年5月期第3四半期決算概要

2-1 連結業績

	25/5期3Q (累計)	構成比	26/5期3Q (累計)	構成比	前年同期比
売上高	3,263	100.0%	3,327	100.0%	+2.0%
売上総利益	1,191	36.5%	1,121	33.7%	-6.0%
販管費	1,156	35.4%	1,094	32.9%	-5.4%
営業利益	35	1.1%	26	0.8%	-25.4%
経常利益	52	1.6%	49	1.5%	-5.2%
四半期純利益	0	0.0%	7	0.2%	-

* 単位: 百万円。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。

売上高は前年同期比2.0%増の33億27百万円。ソリューション事業は減収も、クリエイション事業は増収。営業利益は同25.4%減の26百万円。キッティング支援(代行サービス)の伸長に伴う外注費等売上原価の増加により売上総利益が同6.0%減少。売上総利益率も同2.8ポイント低下。広告戦略の見直しなどによる広告宣伝費の抑制などで販管費も同5.4%減少したが、売上総利益の減少をカバーできなかった。



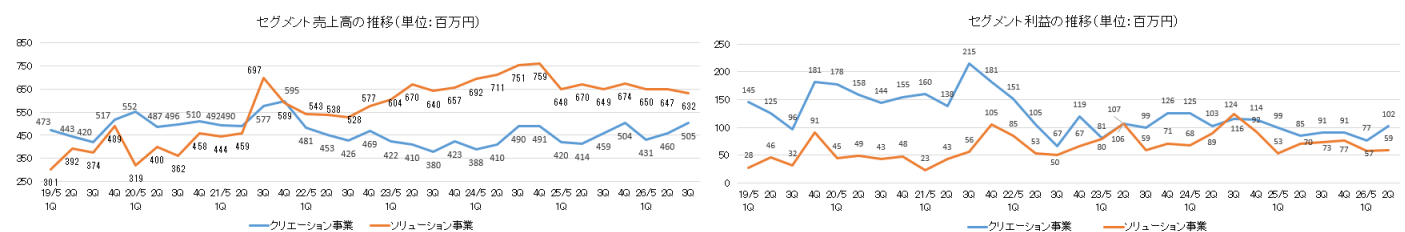
* 同社決算資料を基に(株)インベストメントブリッジが作成。

2-2 セグメント別動向

◎セグメント別売上高・利益

	25/5期3Q (累計)	構成比	26/5期3Q (累計)	構成比	前年同期比
クリエイション事業	1,295	39.7%	1,398	42.0%	+8.0%
ソリューション事業	1,967	60.3%	1,929	58.0%	-1.9%
連結売上高	3,263	100.0%	3,327	100.0%	+2.0%
クリエイション事業	276	21.4%	294	21.1%	+6.5%
ソリューション事業	198	10.1%	150	7.8%	-24.0%
調整額	-439	-	-419	-	-
連結営業利益	35	1.1%	26	0.8%	-25.4%

* 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

	25/5期3Q (累計)	26/5期3Q (累計)	前年同期比
コンテンツサービス	759	657	-13.4%
ビジネスサポートサービス	491	695	+41.5%
再生可能エネルギー	43	45	+2.6%
セグメント売上高	1,295	1,398	+8.0%

* 単位:百万円

「コンテンツサービス」が減収となったものの、「ビジネスサポートサービス」等の増収により第3四半期(累計)は前年同期比8.0%の増収。四半期ベースでは第3四半期(12-2月)は前年同期比10.1%増収。

*コンテンツサービス

通信キャリア向け定額制コンテンツ等が減少し、同13.4%の減収。

*ビジネスサポートサービス

キッキング支援が大幅に増加したほか、コミュニケーション、交通情報が伸長し同41.5%の増収。

*再生可能エネルギー

良好な天候により同2.6%の増収。

②ソリューション事業

	25/5期3Q (累計)	26/5期3Q (累計)	前年同期比
システム開発サービス	1,182	1,091	-7.8%
業務支援サービス	731	743	+1.7%
その他サービス	53	95	+76.9%
セグメント売上高	1,967	1,929	-1.9%

* 単位:百万円。「システム開発サービス」に含めていたSES(システム・エンジニアリング・サービス)は事業の性質及び拡大状況を鑑み26/5期より「業務支援サービス」へ移管した。25/5期の数値は遡及修正済。

BRIDGE REPORT



「業務支援サービス」「その他サービス」が増加したものの、「システム開発サービス」が減少し第3四半期(累計)は前年同期比1.9%の減収。四半期ベースでは第3四半期(12-2月)は前年同期比2.6%減収。

* システム開発サービス

「受託開発」の復調が遅れ前年同期比7.8%の減収。

* 業務支援サービス

高度IT人材の需要増加により同1.7%の増収。

* その他サービス

「ガラスコート剤」等の販売が伸長し同76.9%の増収。

2-3 財政状態

◎要約BS

	25年5月	26年2月	増減		25年5月	26年2月	増減
流動資産合計	4,711	4,681	-29	流動負債合計	608	657	+48
現金及び預金	3,861	3,804	-56	仕入債務	195	264	+68
売上債権	751	739	-11	固定負債合計	86	84	-1
固定資産合計	880	911	+30	退職給付に係る負債	59	61	+2
有形固定資産合計	249	226	-22	負債合計	694	741	+46
無形固定資産合計	235	241	+5	純資産合計	4,896	4,851	-45
投資その他の資産合計	395	442	+47	利益剰余金	2,730	2,602	-127
資産合計	5,591	5,592	+1	負債純資産合計	5,591	5,592	+1

現預金の減少、投資その他の資産の増加等で総資産は前期末比とほぼ変わらず55億92百万円。仕入債務の増加等で負債は同46百万円増加の7億41百万円。利益剰余金の減少などで純資産は同45百万円減少の48億51百万円。この結果自己資本比率は前期末から1.0ポイント低下し83.7%となった。

2-4 トピックス

①サイバーセキュリティサービスを提供する子会社を設立

2026年4月、サイバーセキュリティサービス等を提供する子会社「セキュア・バンク株式会社」(持株比率100%)を設立した。

(設立の背景と今後の展開)

日本は世界的にもサイバー攻撃の主要な標的国とされ、生成AIの進化に伴うサイバー攻撃の巧妙化・大規模化を背景に、企業におけるサイバーセキュリティ対策の重要性は近年急速に高まっている一方で、中堅・中小企業においては専門人材の不足や予算の制約等により、十分なセキュリティ対策が講じられていない。このような状況下、同社グループの有する技術力を活かし、国内外の多様なサイバーセキュリティ関連技術・サービスを組み合わせることで中堅・中小企業にも導入しやすく実効性の高いサービスを提供することとした。

同社グループが自社サービスの提供やシステム開発等を通じて培ってきた知見を基に国内外企業との協業および資本提携の検討を進め、脆弱性診断・ペネトレーションテスト・ASM(攻撃対象領域管理)をはじめとする各種セキュリティーサービスを提供する。

②役員報酬を自主返上

2026年5月期の業績予想を修正するに至った経営責任を明確にするため、役員報酬を自主返上することとした。

2026年3月から5月までの3ヶ月間、代表取締役会長兼社長、専務取締役、取締役が月額報酬のそれぞれ10%、7%、5%を返上する。

3. セグメント別事業概況

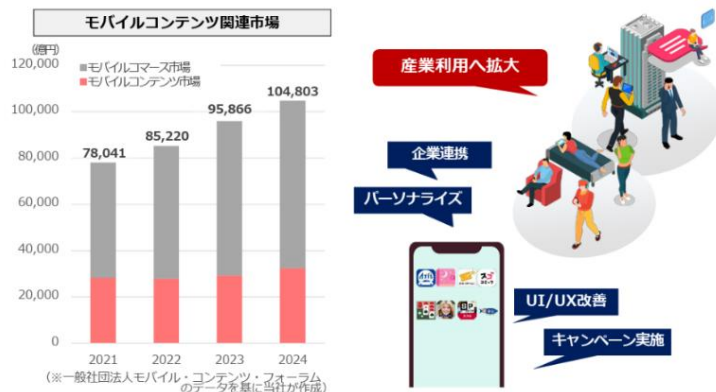
両事業における足元の商材、サービス提供の状況は以下の通り。

3-1 クリエーション事業

(1) コンテンツサービス

個人へのパーソナライズやUI/UXの改善やキャンペーンの実施、さらには企業との連携強化による産業利用への拡大により、有用なコンテンツの利活用に注力している。

拡大を続けるモバイルコンテンツ関連市場を背景に、品質改善の徹底とサービスの創出・拡充、及びマーケティングに基づいた販路の開拓を推進させる。



(同社資料より)

(主な取り組み)

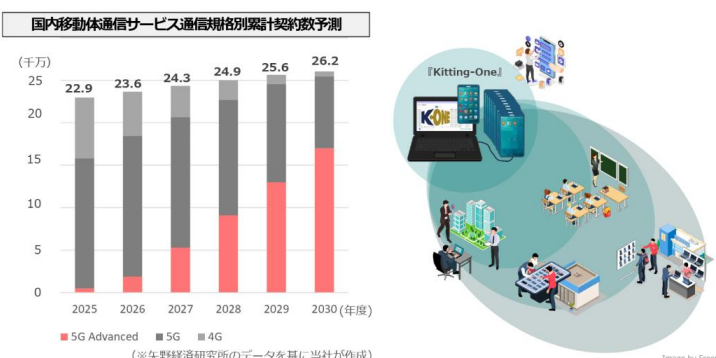
コンテンツ	取組み
キャリア定額コンテンツ	株式会社NTTドコモが提供する「スゴ得コンテンツ」が26年3月に「dバリューパス」へリニューアルした。同社は5つのコンテンツを提供しており、今後も継続的に付加価値向上へ向けサービスを拡充する。
ATIS 交通情報	パートナー企業との連携強化により役員送迎や貨物運送などプロドライバーの利用が拡大している。
「リズム手帳」「ラッキーステーション」	ユーザー獲得へ向けパートナー企業の開拓を強化している。

(2) ビジネスサポートサービス

◎キitting支援

企業向けに「オーダーメイドツール」の大型導入が進行している他、教育関連の事業機会が注目される。

教育ICT環境の整備による教育の質向上を目的としたGIGAスクール構想によるPC導入は2021年3月頃までに小・中学校でほぼ100パーセント完了し、その後約5年が経過している。文部科学省ではNEXT GIGAが進められ、セキュリティ関連の強化、活用の格差解消、教育全体のスキルアップといった課題への対応が求められている。こうした中、システム導入の初期段階においてキitting支援は重要な役割を担っていると同社では考えており、さらなる事業の拡大に寄与するものと考えている。



(同社資料より)

◎交通情報

物流 2026 年問題で、より高精度な交通情報が求められる物流 DX を背景に独自システムを拡充しサービスが拡大している。昨今は発災時における道路状況の迅速な把握のためにも交通情報は重要で注目度が高まっている。こうした社会的な要請にも的確に対応していく。

日本の高度道路交通システム市場統計



(同社資料より)

物流業界向けサービス (一例)

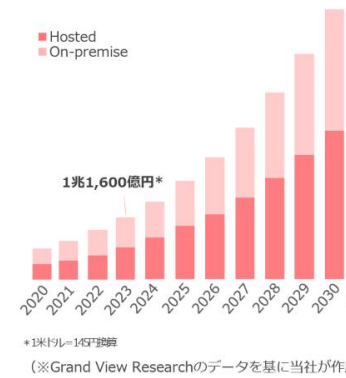


*国号地図

◎コミュニケーション

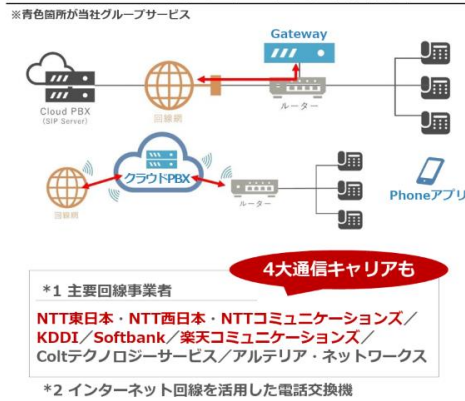
ニーズに合わせてカスタマイズ可能な固定電話代替のスマートフォンアプリ等、多彩な機能を有することで代理店各社の多様なニーズに応じて事業を拡大している。sXGP(※)等 レガシーシステムからの移行需要を獲得することで事業拡大を推進している。AI 等最新技術を取り入れたサービス拡充により、新規パートナー獲得も強化している。

Japan Unified Communications Market (推移・予測)



(同社資料より)

IP-PBXコミュニケーションシステム



※sXGP:PHS の周波数帯(1.9GHz)を利用し、免許不要で独自の LTE 通信網(プライベート LTE)を構築できる技術。高いセキュリティと安定性を実現する。

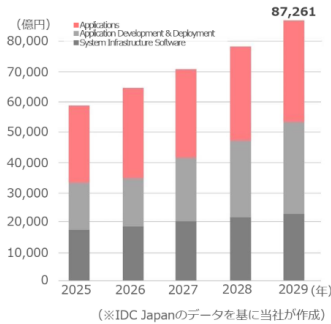
◎EC・ASP サービス等

ソフトウェア構築を通じ EC・ASP 等を提供している。調達業務支援サービスでは、セキュアな環境で公明正大な取引を実現できる定額性クローズ型サービス「Profair」と、購入者側であるバイヤーと販売側であるサプライヤーの間に契約関係がなく、バイヤーが幅広い提案を受け入れることが可能な従量課金制オープン型サービス「日本オープンマーケット」の2つを提供している。官公庁や国立大学、大手民間企業への導入実績があり、問い合わせ及びリファラル営業を通じて販路を拡大している。

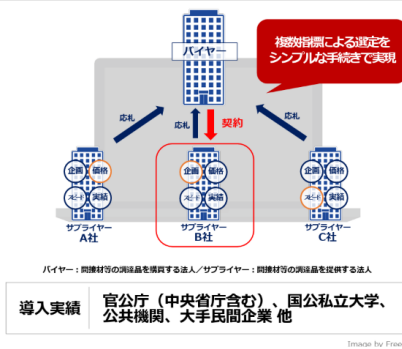
BRIDGE REPORT



国内ソフトウェア市場 予測



Profair 一般競争入札 (提供方式一例)

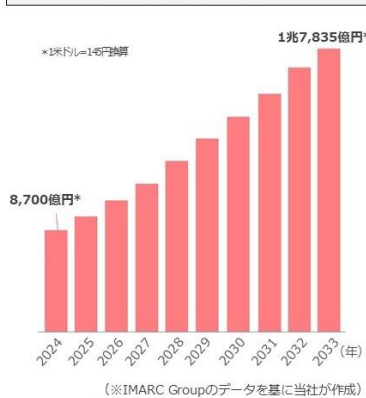


(同社資料より)

◎再生可能エネルギー

右肩上がりで拡大が進むと見込まれている太陽光発電市場を背景に、太陽光発電による電力売買を主に行っている。

日本の太陽光発電市場

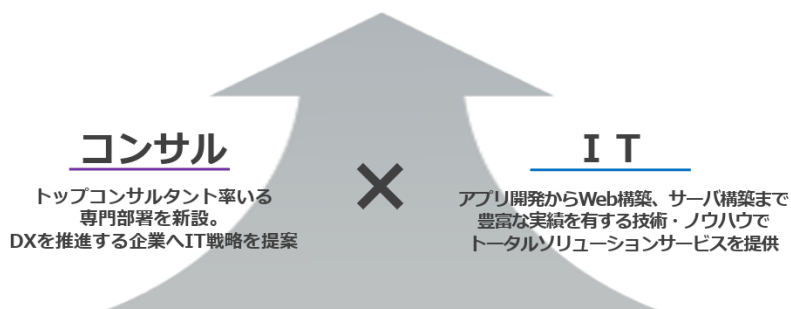


(同社資料より)

3-2 ソリューション事業

自社コンテンツの開発・提供を核に法人向けソリューションサービスへと事業を拡大してきたが、今後は IT コンサルティングサービスを軸にソリューション事業を拡大していく考えだ。

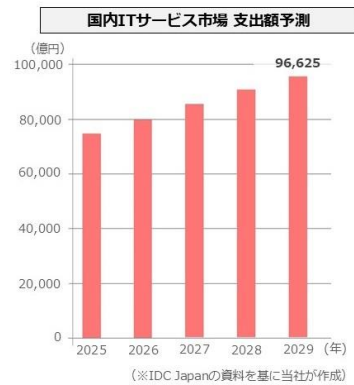
ITコンサルティングサービスを軸としたソリューション事業を拡大



(同社資料より)

◎システム開発サービス

これまでは、システム構築・保守・運用、ユーザーサポート、システム要件定義などを中心に事業展開してきたが、今後はコンサルティング領域を強化し、IT 戦略や IT 投資、ランドデザイン、BPR、RFP など、より顧客に寄り添ったかたちで関与することで大型案件獲得による事業拡大を目指す。

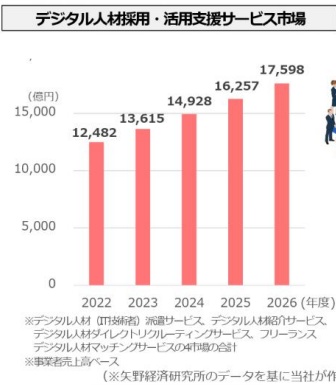


(同社資料より)

◎業務支援サービス

顧客ニーズが高く、拡大が続く市場を背景に高度 IT 人材等による支援サービスを提供している。ピラミッド型チーム編成による高い対応力と運用効率で主に上流工程を担当し、通信キャリアやメディア局をはじめとした大手企業への営業及び開発領域の支援が拡大している。

「システム開発サービス」に含めていた SES(システム・エンジニアリング・サービス)は事業の性質及び拡大状況を鑑み 26/5期より「業務支援サービス」へ移管した。

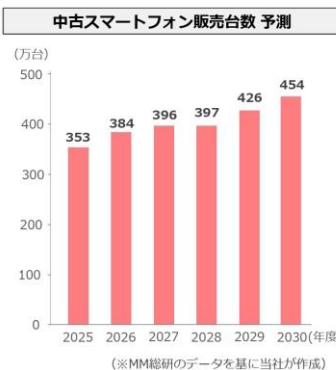


(同社資料より)

◎その他サービス

端末周辺環境の支援を主とした各種商材販売を推進。中古端末買取販売サービスは市場拡大を背景に全国展開する携帯電話取扱代理店へ営業を強化している。

中古端末の需要が法人・個人とも高まっている。特に、通信キャリア等による2年ごとの端末乗り換えプランを背景に、新品を安価で利用しつつ、リファービッシュ品として新品同様にきれいな状態で利用できる中古端末をさらに流通させる取り組みが進んでいる。同社では、世界各国で推奨されているソフトウェアを用いて端末内のデータを完全に消去し、個人情報情報が漏れない状態で端末を流通させており、今後も中古端末市場は活況を呈していくと見られる中、取り組みをさらに拡大していく。



(同社資料より)

4. 2026年5月期業績予想

【4-1 連結業績予想】

	25/5期 実績	構成比	26/5期 予想	構成比	前期比	修正率	進捗率
売上高	4,442	100.0%	4,580	100.0%	+3.1%	-14.1%	72.7%
営業利益	67	1.5%	85	1.9%	+25.3%	-64.6%	31.1%
経常利益	89	2.0%	110	2.4%	+23.1%	-56.0%	44.9%
当期純利益	21	0.5%	45	1.0%	+107.4%	-71.0%	16.7%

* 単位:百万円

業績予想を下方修正

業績予想を下方修正した。売上高は前期比3.1%増の45億80百万円、営業利益は同25.3%増の85百万円の予想。

売上高については、クリエイション事業においてキッティング支援の大幅な増進、コミュニケーションの増加により「ビジネスサポートサービス」が伸長する一方、「コンテンツサービス」が広告戦略の見直し等により想定を下回った。ソリューション事業においてIT技術の急速な進展に伴う人材不足により「業務支援サービス」の拡大も想定を下回る見込み。

売上高が当初予想を下回る他、キッティング支援(代行サービス)の伸長に伴う外注費の増加等により営業利益以下各段階利益も下方修正した。

配当予想に変更は無い。前期と同じく普通配当3.00円/株を予定。予想配当性向は256.4%。

【4-2 今後の取組み】

◎クリエイション事業

一般消費者向け「コンテンツサービス」については、法人とのアライアンスを強化し反転を図る。サービス拡充によるバリュー向上にも取り組む。

法人向け「ビジネスサポートサービス」については、キッティング支援において端末入れ替え需要を背景にツールを拡販し更なる成長を追求する。コミュニケーションでは、PHS・3Gの停波を契機としたレガシーシステムの刷新需要を獲得する。

◎ソリューション事業

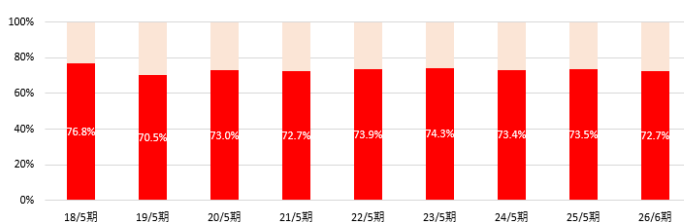
「システム開発サービス」については、企業の高いIT投資意欲を背景にコンサルティング力を強化し、ITコンサルティングを軸としたトータルソリューションサービスの提供に向けて顧客の開拓と深耕を推進し大型案件を獲得する。

「業務支援サービス」については、AIの対応等で引き続きIT人材需要が高止まりする中、高度IT人材を武器に、大手企業に対する開発領域の支援に注力する。

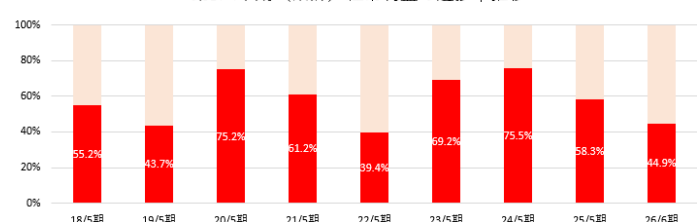
5. 今後の注目点

業績予想下方修正後の第3四半期(累計)進捗率は売上高72.7%、経常利益44.9%。売上高はほぼ例年並みであるが、経常利益については低水準にとどまっている。四半期ベースの動向を見ると、クリエイション事業の売上高は増加傾向にあるようだが、ソリューション事業は横ばいが続いている。利益については両事業とも力強さには欠けるようだが、キッティング支援(ツール販売)等で伸ばしていく考えだ。同社では、2026年5月期は事業再構築時期と位置づけ、2027年5月期は収益拡大へ邁進するとしている。今期予想達成及び来期2027年5月期に繋げるためにも、ウェイトの高いコンテンツサービス、ビジネスサポートサービス、システム開発サービス等の最終第4四半期における積み上げに期待したい。

第3四半期(累計)売上高の進捗率推移

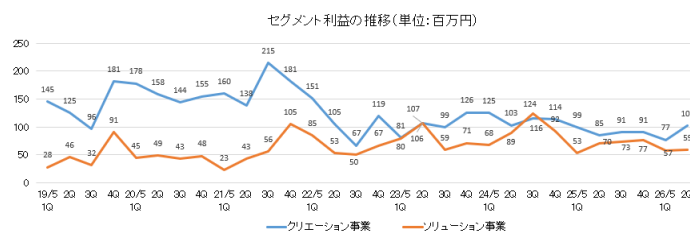
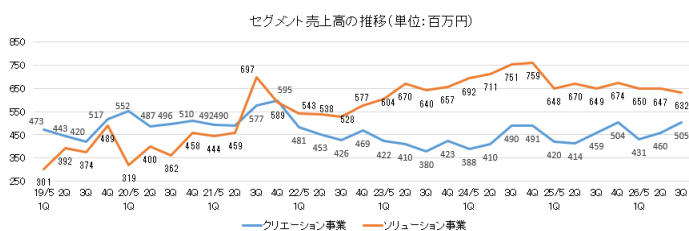


第3四半期(累計)経常利益の進捗率推移



* 18/5期～25/5期は通期実績に対する比率。

BRIDGE REPORT



<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(うち独立役員0名)
監査役	3名、うち社外2名(うち独立役員1名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2025年8月28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)>

<補充原則 4-1-3:CEO などの後継者計画>

当社は、経営陣幹部向けに「植田塾」を開催し、経営者として求められる「戦略思考」「リーダーシップ」等の教育を通じた育成に注力している他、最高経営責任者(CEO)等の後継者計画・育成に関して、役員間での意見交換会を開催するなど強化に努めておりますが、具体的な後継者計画は策定はしておりません。今後、後継者候補の育成計画の策定及び監督を検討してまいります。

なお、計画の策定にあたっては、十分な時間と資源をかけて後継者候補の育成が行われていくよう努めます。

<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、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、人的資本への投資を含めた経営資源の配分を踏まえた事業計画を策定し、毎期初において当該期の業績予想を開示しております。

しかしながら、当社が属する IT サービス市場は事業環境変化の予測が困難であることから、収益力、資本効率等に関する目標及び具体策については策定・開示しておりません。これらの策定・公表については、リソース、外部環境などを踏まえ今後、検討してまいります。

<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)>

<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 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>

当社グループが、クリエイション事業及びソリューション事業の各種サービスを提供し、「持続可能な社会の実現」への貢献を果たすに際しては、多様なスキルとバックグラウンドを有する人材が、継続的に成長し、自らの価値を高めることが重要であります。そのため、当社グループでは、性別、年齢、国籍、学歴などにとらわれない採用活動に取り組み多様性の確保に努めるとともに、能力や適性、実績等を重視した管理職への登用や公正な人事評価を行い、また、従業員が各々の専門性をより高め、付加価値の高い人材となるための人材育成に努めることを基本方針としております。

当社グループでは、人材の多様性の確保を含む人材の育成に関する方針及び社内環境整備に関する方針について、「管理職に占める女性労働者の割合」、「男性労働者の育児休業取得率」、「労働者の男女の賃金の差異」の指標を用いており、当該指標に対する目標と実績を開示しております。

<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>

当社グループは中長期的な企業価値向上の観点から、サステナビリティを巡る課題への対応は重要な経営課題であると認識しております。現在推進している太陽光発電や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の構築のみならず、AI や RPA 等の技術を活用した人的作業の省力化に繋がるサービスの提供などサステナブルな社会の実現に貢献する各種サービスの開発及び品質向上に努めてまいります。

これらの事業推進に必要な人材については、人材育成方針及び社内環境整備方針に従い、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](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)当社では専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、社長及びその他常勤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。

<資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応>

記載内容: 検討状況の開示

英文開示の有無: 無し

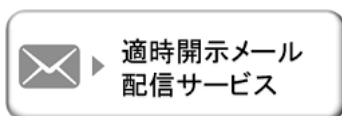
当社は、資本コストを適切に認識し、これを踏まえた経営資源の配分を行うことが中長期的な企業価値の向上に資すると考えており、資本効率や株価を意識した経営の在り方について、引き続き検討を進めてまいります。

一方で、当社が属するITサービス市場は事業環境の変化を予測することが困難であるため、収益力や資本効率に関する具体的な目標および施策については、現時点において策定・開示する段階には至っておりません。今後は、外部環境や社内リソースの状況を踏まえつつ、実現可能性を十分に見極めながら、必要な対応を検討してまいります。

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.

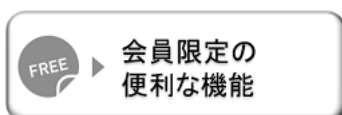
ブリッジレポート(日本エンタープライズ:4829)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

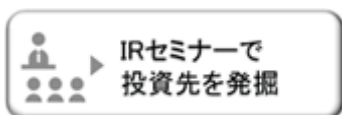
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)