

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



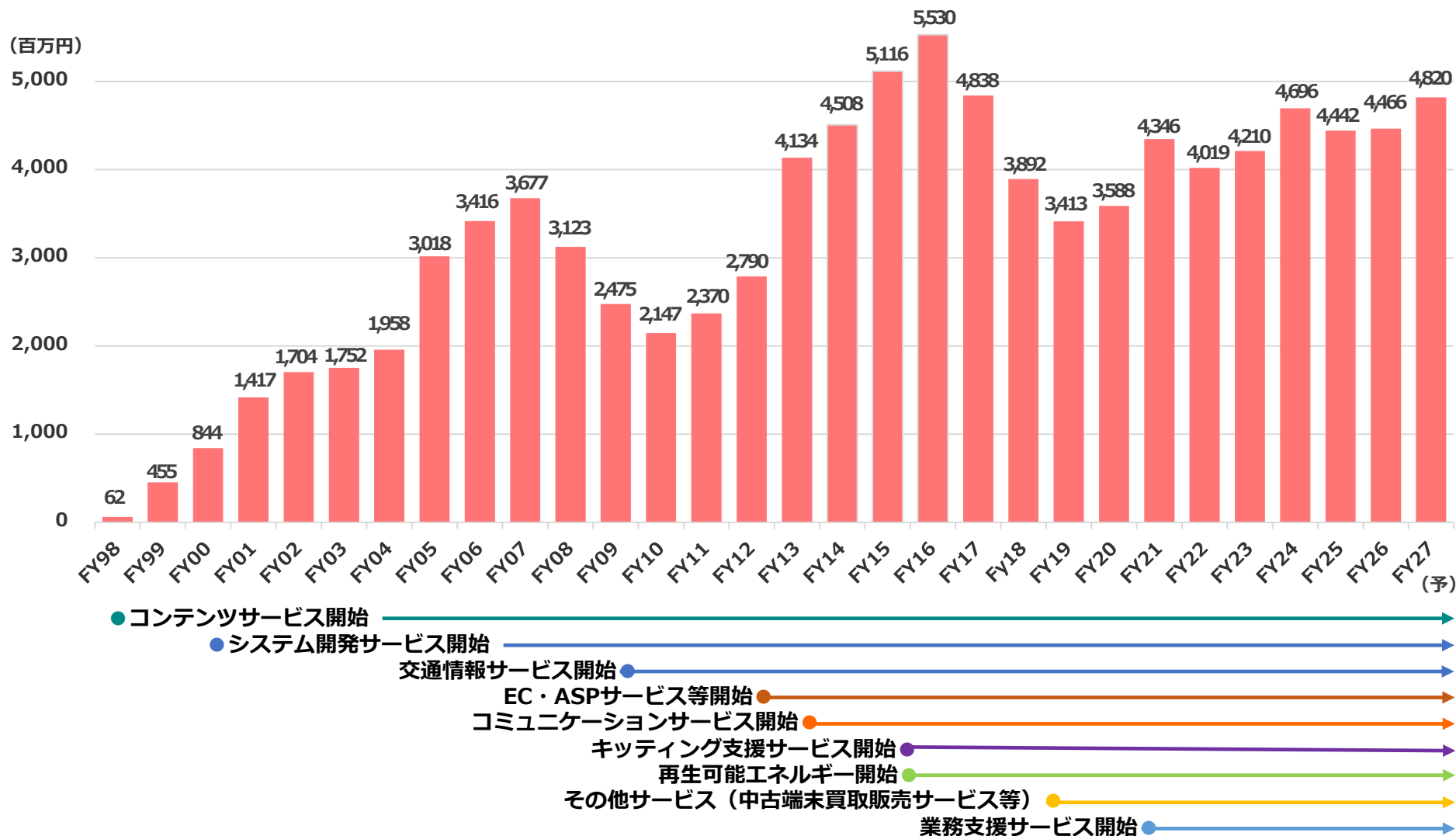
2026年5月期 決算説明資料
(2025年6月～2026年5月)

1	会社情報	P.2
	会社概要	P.3
	沿革	P.4
	トピックス	P.5
2	2026年5月期 決算概況	P.6
	業績ハイライト	P.7
	連結損益計算書（サマリー）	P.8
	売上高	P.9
	売上高（クリエイション事業）	P.10
	売上高（ソリューション事業）	P.11
	売上原価・販売費及び一般管理費／営業損益の増減	P.12
	連結貸借対照表	P.13
3	セグメント別 事業概況	P.14
	経営環境	P.15
	セグメント（事業区分）	P.16
	クリエイション事業	P.17
	トピックス	P.18
	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	P.19
	ソリューション事業	P.25
	トピックス	P.26
	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	P.27
4	連結業績予想	P.30
	連結業績予想、事業戦略、配当予想	P.31
5	参考	P.34
	人材戦略、ESG	P.35

1. 会社情報

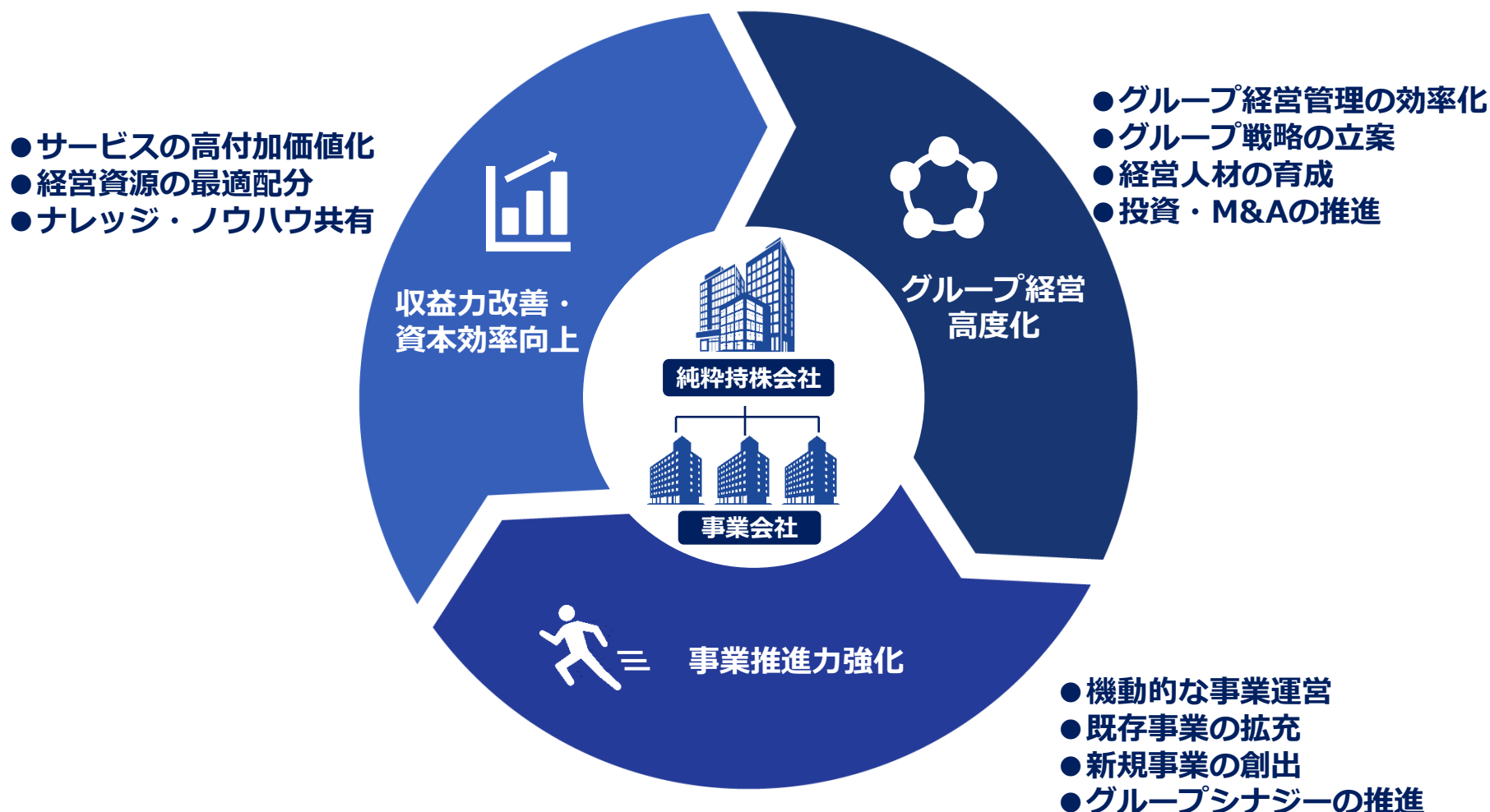
社 名	日本エンタープライズ株式会社
所 在 地	東京都渋谷区渋谷1-17-8 松岡渋谷ビル
設 立	1989年5月30日
代 表 者	代表取締役会長 兼 社長 植田 勝典
資 本 金	11億円
上 場 市 場	東京証券取引所 スタンダード市場（4829）
グ ル ー プ 会 社	連 結 : (株)ダイブ、(株)フォー・クオリア、(株)and One、(株)会津ラボ (株)プロモート、いなせり(株)、(株)アップデートサポート (株)スマート・コミュニティ・サポート、 NEインベストメント(株) 非連結 : セキュア・バンク(株)、Dive Global Access, Inc.
従 業 員 数	225名 ※2026年5月31日現在
事 業 区 分	クリエイション事業、ソリューション事業

コンシューマ向けコンテンツプロバイダを起点に 法人向けソリューションへ事業領域を拡大。



2026年12月1日の持株会社体制へ向け準備開始

グループ経営の最適化により**企業価値の最大化**を目指す



2. 2026年5月期 決算概況

売上高

4,466 百万円

(前年度比 : 0.6%)

営業利益

82 百万円

(前年度比 : 21.0%)

経常利益

106 百万円

(前年度比 : 19.4%)

●売上高

ソリューション事業は減少したものの、クリエイション事業の増加により増収

●営業利益

「コンテンツサービス」の減収、キッティング支援（代行サービス）の伸長に伴う外注費等の増加により売上原価率が上昇したものの、キッティング支援（ツール）及びコミュニケーションが収益向上に寄与した他、販管費の低減により増益

●経常利益

営業利益の増加等により増益

連結損益計算書（サマリー）

（単位：百万円）

	2025年5月期	2026年5月期	前年度比		通期業績予想（対修正）	
			金額	増減率	金額	達成率
売上高	4,442	4,466	24	0.6%	4,580	97.5%
売上原価	2,804	2,921	117	4.2%		
売上総利益	1,637	1,544	▲92	▲5.6%		
販管費	1,569	1,462	▲106	▲6.8%		
営業利益	67	82	14	21.0%	85	96.6%
営業外収益	23	25	1	7.3%		
営業外費用	1	0	▲1	▲71.8%		
経常利益	89	106	17	19.4%	110	97.0%
特別利益	2	30	27	956.1%		
税金等調整前当期純利益	92	137	45	48.8%		
法人税等合計	54	55	0	1.5%		
当期純利益	38	82	44	116.2%		
非支配株主に帰属する 当期純利益	16	16	0	0.6%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	21	65	44	203.5%	45	146.3%

前年度比

(単位：百万円)

	2025年5月期	2026年5月期	前年度比	
			金額	増減率
クリエイション事業	1,799	1,827	27	1.5%
ソリューション事業	2,642	2,639	▲3	▲0.1%
合 計	4,442	4,466	24	0.6%

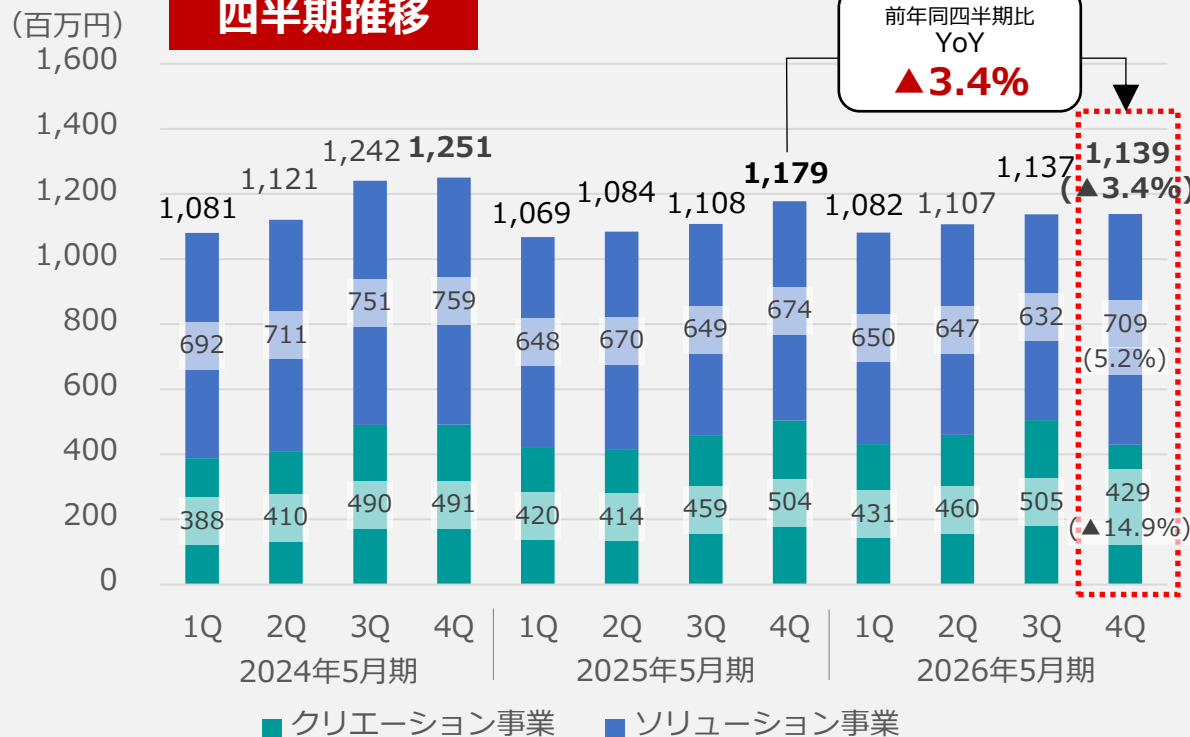
■ クリエーション事業

「コンテンツサービス」が減少したものの、「ビジネスサポートサービス」等の増加によりYoY1.5%増収

■ ソリューション事業

「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」「業務支援サービス」の減少によりYoY0.1%減収

四半期推移



売上高（クリエイション事業）

前年度比

（単位：百万円）

	2025年5月期	2026年5月期	前年度比	
			金額	増減率
コンテンツサービス	1,054	851	▲203	▲19.3%
ビジネスサポートサービス	684	913	228	33.5%
再生可能エネルギー	60	62	2	3.7%
合計	1,799	1,827	27	1.5%

■ コンテンツサービス

「定額制コンテンツ」等の減少によりYoY19.3%減収

■ ビジネスサポートサービス

「交通情報」「EC・ASPサービス等」が減少したものの、「キitting支援」の大幅な伸長、「コミュニケーション」の増加によりYoY33.5%増収

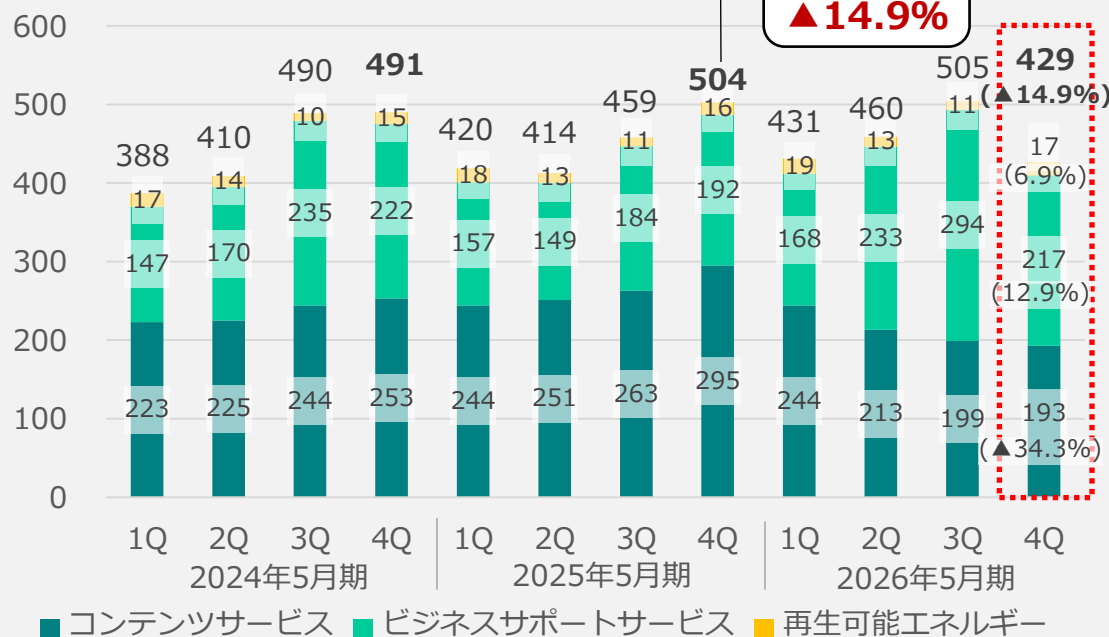
■ 再生可能エネルギー

良好な天候によりYoY3.7%微増

（百万円）

四半期推移

前年同四半期比
YoY
▲14.9%



売上高（ソリューション事業）

前年度比

（単位：百万円）

	2025年5月期	2026年5月期	前年度比	
			金額	増減率
システム開発サービス	1,576	1,524	▲52	▲3.3%
業務支援サービス	989	972	▲17	▲1.7%
その他サービス	76	142	66	86.3%
合計	2,642	2,639	▲3	▲0.1%

■ システム開発サービス

「ラボ型開発」が増加したものの、「受託開発」の復調の遅れ等によりYoY3.3%減収

■ 業務支援サービス

高度IT人材の獲得不足によりYoY1.7%減収

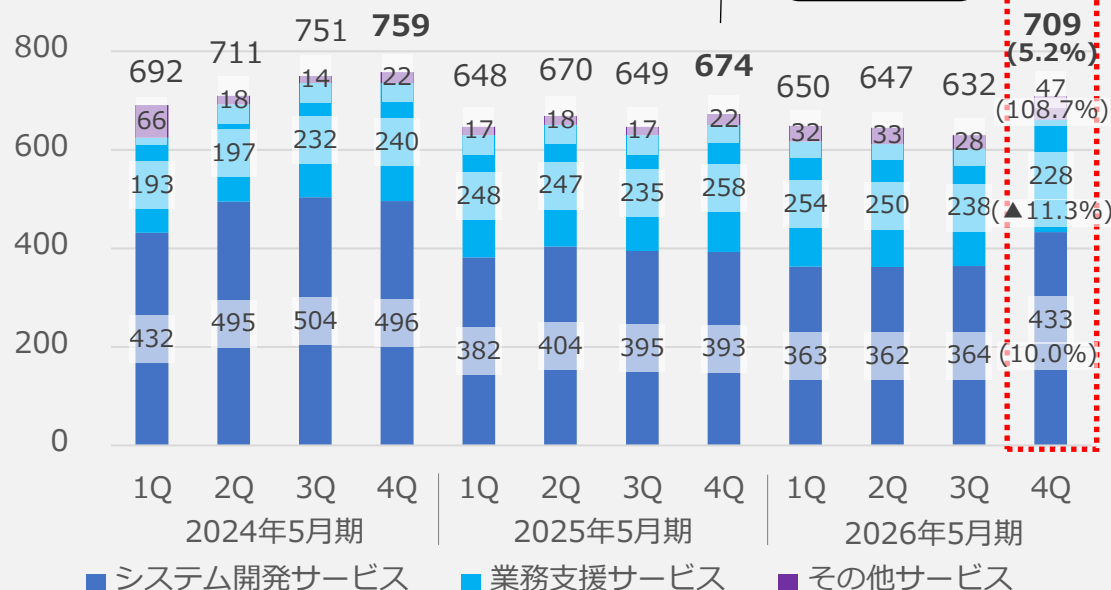
■ その他サービス

「ガラスコーティング剤」の大幅な増加等によりYoY86.3%増収

（百万円）
1,000

四半期推移

前年同四半期比
YoY
5.2%



※SESは、事業の性質及び拡大状況を鑑み当期より「システム開発サービス」から「業務支援サービス」へ移管。（過年度数値は遡及修正の上表示）

売上原価・販売費及び一般管理費

前年度比

(単位：百万円)

	2025年5月期	2026年5月期	前年度比	
			金額	増減率
売上原価	2,804	2,921	117	4.2%
販管費（広告宣伝費）	160	52	▲108	▲67.4%
販管費（人件費）	1,023	1,004	▲18	▲1.8%
販管費（その他）	385	405	20	5.3%

売上原価

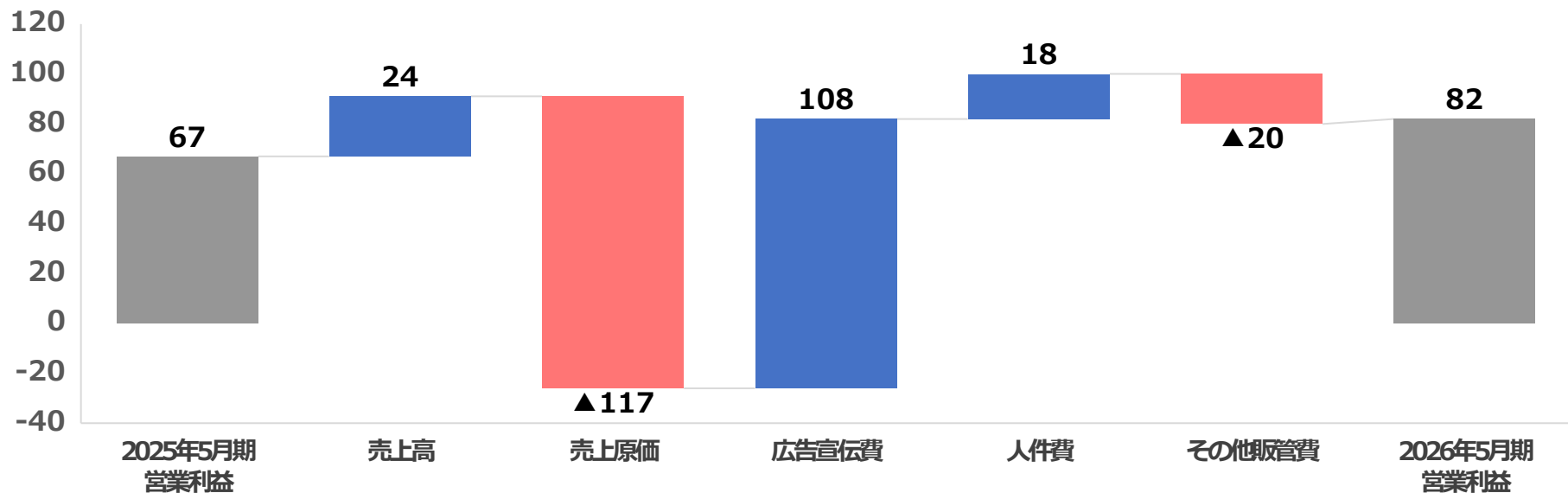
キitting支援（代行サービス）の伸長に伴う外注費の増加等により、YoY4.2%増加

販管費（広告宣伝費）

広告戦略の見直し等によりYoY67.4%減少

営業損益の増減

(百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2025年5月期 期末	2026年5月期 期末	増減	増減理由
流動資産	4,711	4,727	16	現金及び預金+106、未収入金+8、商品+6、仕掛品+6、売掛金及び契約資産▲115
固定資産	880	910	30	投資有価証券+30
資産合計	5,591	5,638	46	
流動負債	608	660	51	契約負債+83、買掛金▲36
固定負債	86	84	▲1	退職給付に係る負債+3、リース債務▲5
負債合計	694	744	49	
純資産	4,896	4,893	▲3	親会社株主に帰属する当期純利益+65、 その他有価証券評価差額金+56、 配当金▲115、新規連結▲19
負債・純資産合計	5,591	5,638	46	
自己資本比率	84.7%	83.7%	▲1.0%	
ROE	0.4%	1.4%	1.0%	
ROA	1.5%	1.9%	0.4%	

自己資本比率は微減したものの健全な水準を維持。
増益に伴い、ROE・ROAともに増加。

3. セグメント別 事業概況

国内AI市場支出額予測



Designed by Magnific

ソリューション事業



An isometric illustration of a cloud computing environment. In the foreground, two men in business attire are shaking hands. Behind them, a large platform holds various digital assets: two large monitors displaying cloud icons, several blue and white striped data storage cylinders, and a large cloud shape containing server racks and icons for music, documents, and Wi-Fi. Several stylized human figures are interacting with these elements, such as sitting at desks with laptops, standing next to monitors, or sitting on top of data cylinders. The background is a light blue gradient.

- コンテンツサービス (BtoC)
- ビジネスサポートサービス (BtoB)
- 再生可能エネルギー (BtoB)

- システム開発サービス (BtoB)
- 業務支援サービス (BtoB)
- その他サービス (BtoB)

自社IP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する。

コンテンツサービス (BtoC)



ちょこっとゲーム



Speak Lab



SPゲームパック



ATIS交通情報



リズム手帳



ラッキー
ステーション



スゴコミック



BOOK
SMART



いなせり市場

キャリア定額
(for dバリューパス)

月額

その他

ビジネスサポートサービス (BtoB)



キャテイング支援



交通情報



コミュニケーション



EC・ASPサービス等

再生可能エネルギー (BtoB)



太陽光発電

トピックス

コンテンツサービス

●キャリア定額



ユーザー数拡大へ向け、相互送客の継続推進、新規コンテンツの追加などを図った他、「dバリューパス」*の会員増へ向けた施策を遂行

*株式会社NTTドコモ提供

●月額・その他



マーケティングを強化し、パートナー企業の開拓・深耕を強化した他、各種キャンペーンの実施によりユーザー拡大を推進

ビジネスサポートサービス

●キittingグ支援

端末需要の拡大及び大型需要への体制整備により、ツール販売、代行サービス、オーダーメイドツールともに堅調に推移

●交通情報

・メディア向けサービス

新規開拓した11社を含め、FY2026の交通情報提供メディア局が累計176社に拡大

・物流・旅客向けサービス

インバウンド拡大に伴う駐車場の混雑緩和需要拡大により自治体向けシステムを提供開始

●コミュニケーション

既存パートナー企業の深耕によるローカル5Gの需要増加でPBXの提供が拡大

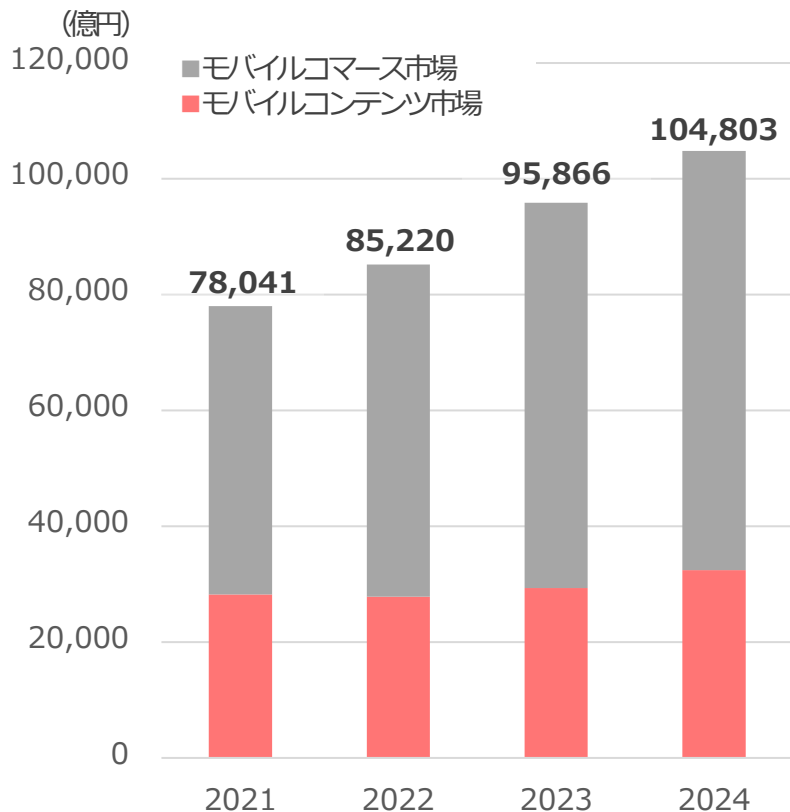
●EC・ASPサービス等

・調達業務支援サービス

法人の国際競争力やコンプライアンス強化に適合した独自サービスの需要増加で提供拡大

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拡充を図ると共に、スケール拡大へ向けアライアンスによる販路開拓を強化。

モバイルコンテンツ関連市場



(※一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラムのデータを基に当社が作成)

産業利用拡大へアライアンス促進



Designed by Magnific

キittingグ支援

交通情報

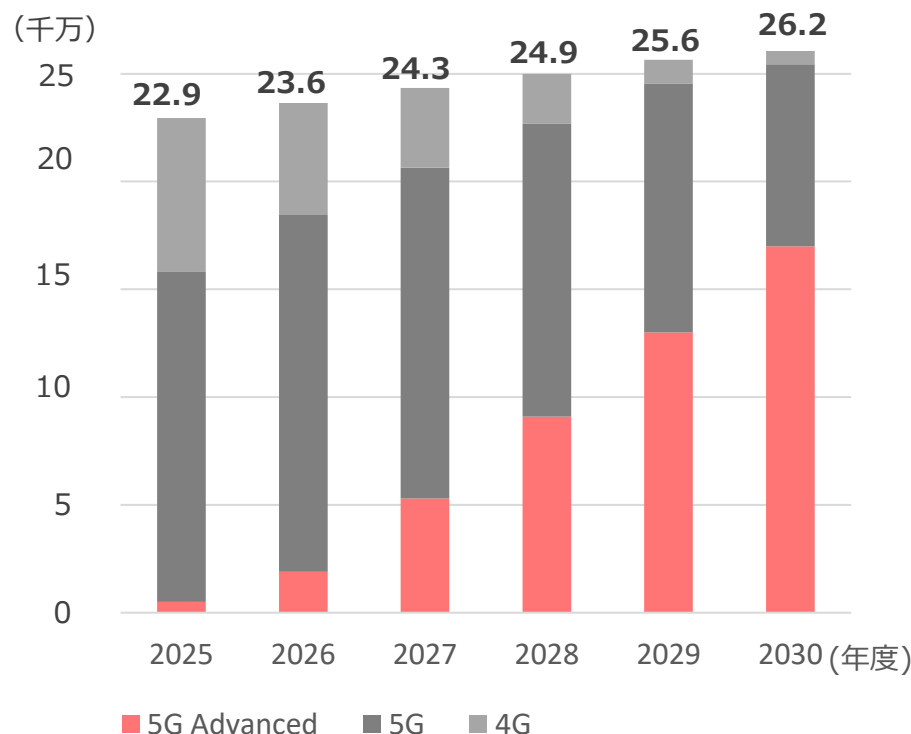
コミュニケーション

EC・ASPサービス等

独自開発のRPA*₁システム『Kitting-One』を基にした端末初期設定（キittingグ）支援*₂。高品質なサービス力と高い生産性を強みに需要を獲得しツール拡販へ。

*₁ Robotic Process Automationの略 *₂ 『Kitting-One』の「ツール販売」、同システムを用いて作業を請け負う「代行サービス」、顧客のニーズに合わせて同システムをカスタマイズする「オーダーメイドツール」の3つのサービスを提供

国内移動体通信サービス通信規格別累計契約数予測



(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)



Designed by Magnific

キッティング支援

交通情報

コミュニケーション

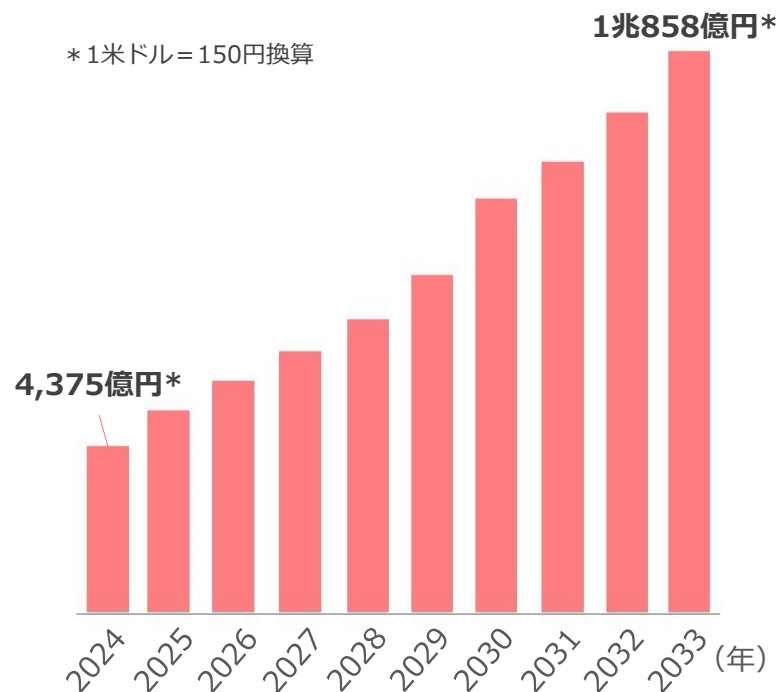
EC・ASPサービス等

世界で初めて高度交通情報の提供を開始した同サービス。異常気象への対策を進める物流業界に向け、車両プローブ*等を活用した高精細な交通情報サービスへ進化。

*移動する自動車を道路交通システム内における1個のプローブ(短針)と見なし自動車から収集した位置や速度などの様々な情報

日本の高速道路交通システム市場統計

* 1米ドル = 150円換算



(※IMARC Groupのデータを基に当社が作成)

高精細な交通情報提供
でサービス拡大



Designed by Magnific

キittingグ支援

交通情報

コミュニケーション

EC・ASPサービス等

主要回線事業者*₁に対応した高品質な通話を実現するIP-PBX*₂コミュニケーションシステム。sXGP等 レガシーシステムからの移行需要獲得で事業拡大を推進。

Japan Unified Communications Market

3兆7,500億円*

* 1米ドル=150円換算

8,070億円*

2025

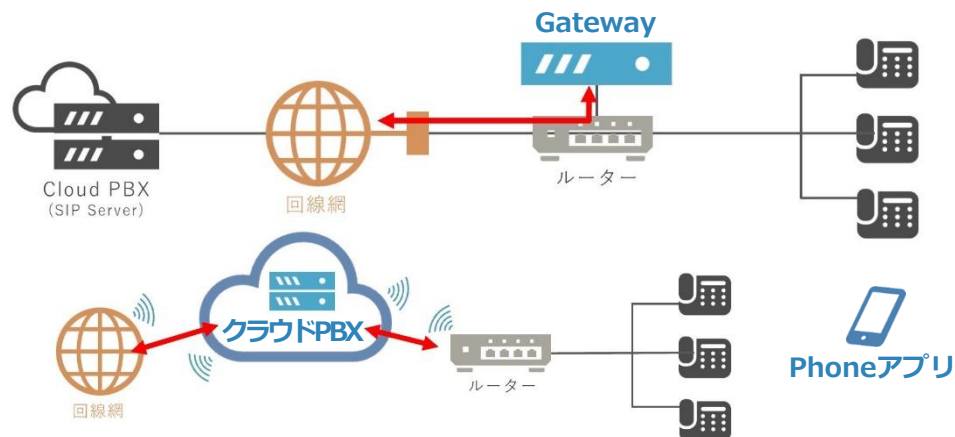
2034

(年)

(※IMARC Groupのデータを基に当社が作成)

IP-PBXコミュニケーションシステム

※青色箇所が当社グループサービス



4大通信キャリアも

*1 主要回線事業者

NTT東日本・NTT西日本・NTTコミュニケーションズ/
KDDI／Softbank／楽天コミュニケーションズ/
Coltテクノロジーサービス／アルテリア・ネットワークス

*2 インターネット回線を活用した電話交換機

キッティング支援

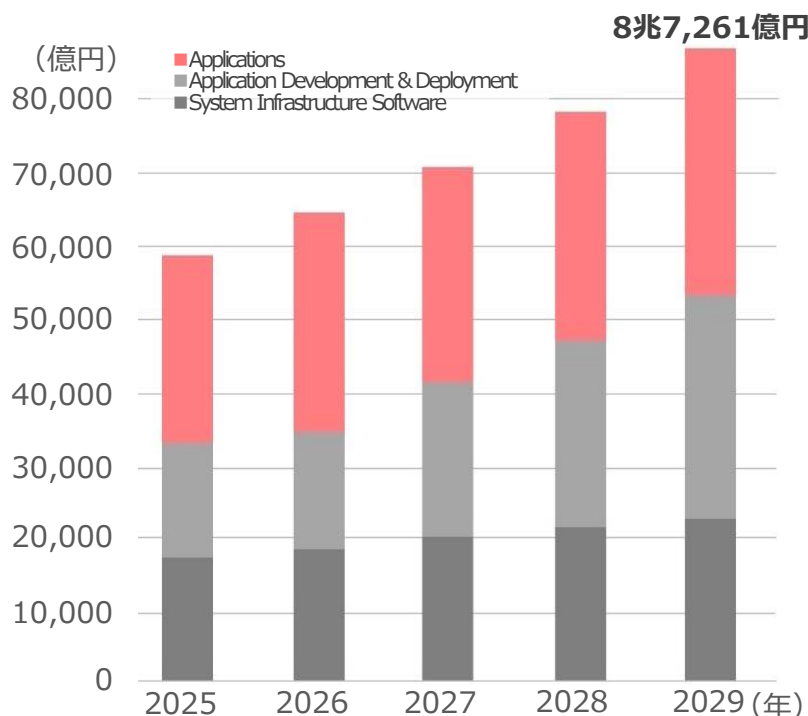
交通情報

コミュニケーション

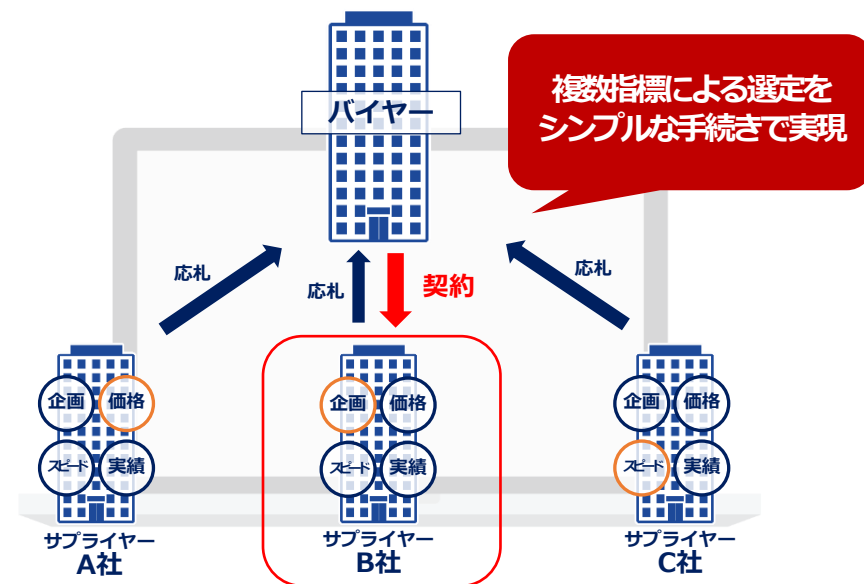
EC・ASPサービス等

ソフトウェア構築を通じEC・ASP等を提供。調達業務支援サービスは、公明正大な取引を実現するシステムにより公的機関や大手民間企業等の調達DXを支援。

国内ソフトウェア市場 予測



一般競争入札 (提供方式一例)



バイヤー：間接材等の調達品を購入する法人／サプライヤー：間接材等の調達品を提供する法人

導入実績

官公庁（中央省庁含む）、国公立大学、
公共機関、大手民間企業 他

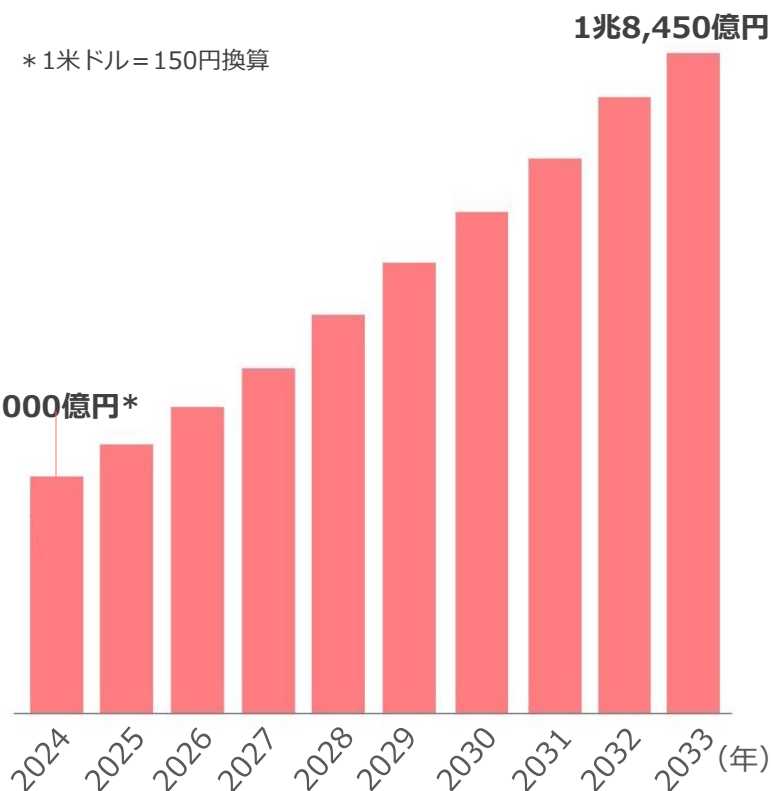
右肩上がりで拡大が進むと見込まれている太陽光発電市場。同サービスにおいては太陽光発電による電力売買を軸に、エネルギーの安定供給へ向け事業拡大へ。

日本の太陽光発電市場

* 1米ドル = 150円換算

1兆8,450億円*

9,000億円*



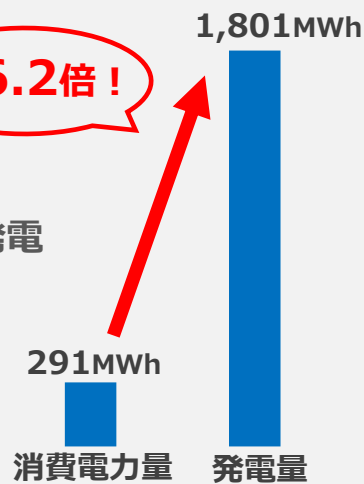
(※IMARC Groupのデータを基に当社が作成)



山口県宇部市にて
利用面積24,320㎡・
パネル出力約1.3MWhにて発電

2026年5月期は
当社グループ消費電力量の
6倍超の電力を発電

約6.2倍！



ITソリューションを通じてお客様ビジネスに新しい価値を提供する。

システム開発サービス



クリエイション事業で培ったノウハウや最新のAI等の技術を活かし、コンサルティングから企画・開発・運用までのトータルサービスを提供

業務支援サービス



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

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を販売

トピックス

システム開発サービス

顧客のDX実現に向けた業務分析・調査を含む
ITソリューションの提供でサービス拡大



➡ ITコンサルティングを軸としたトータル
ソリューション提供で事業を拡大

業務支援サービス

パートナー企業との強力な協業体制を背景に
大手顧客の多様なニーズに柔軟な支援を提供



➡ 豊富な支援実績を基に大手企業を中心
に開拓・深耕

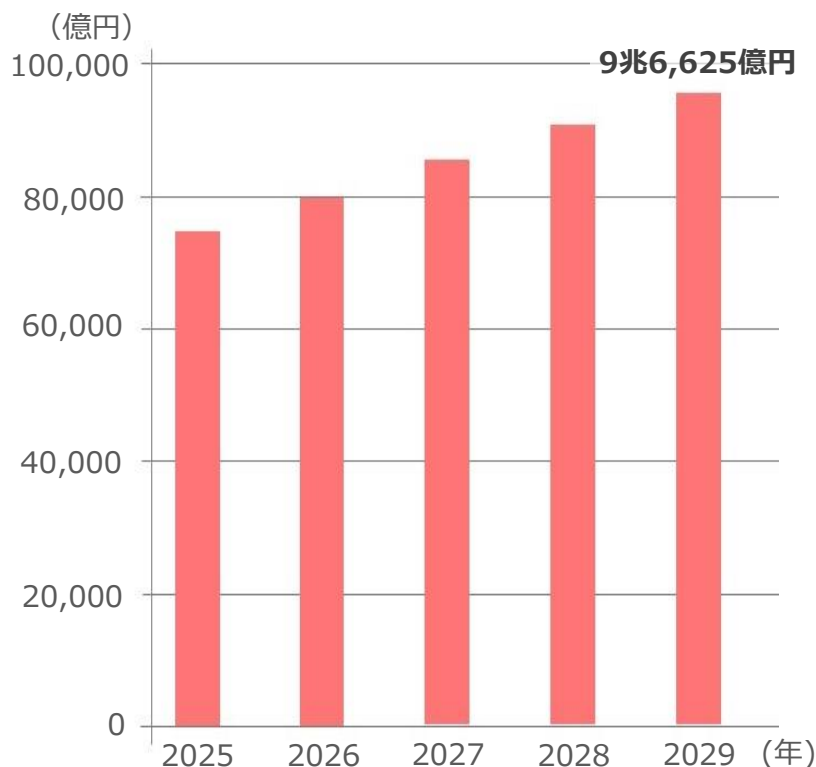
システム開発サービス

業務支援サービス

その他サービス

クリエイション事業で培ったノウハウを基に、ITコンサルティングを強化し大型案件を獲得するとともに、AI駆動型開発等を推進し収益力改善へ。

国内ITサービス市場 支出額予測



(※IDC Japanの資料を基に当社が作成)



- *1 Business Process Re-engineering (業務改革) の略
- *2 Request for Proposalの略で、技術仕様の「提案依頼書」の意味
- *3 Product Owner/Project Managerの略

Designed by Magnific

システム開発サービス

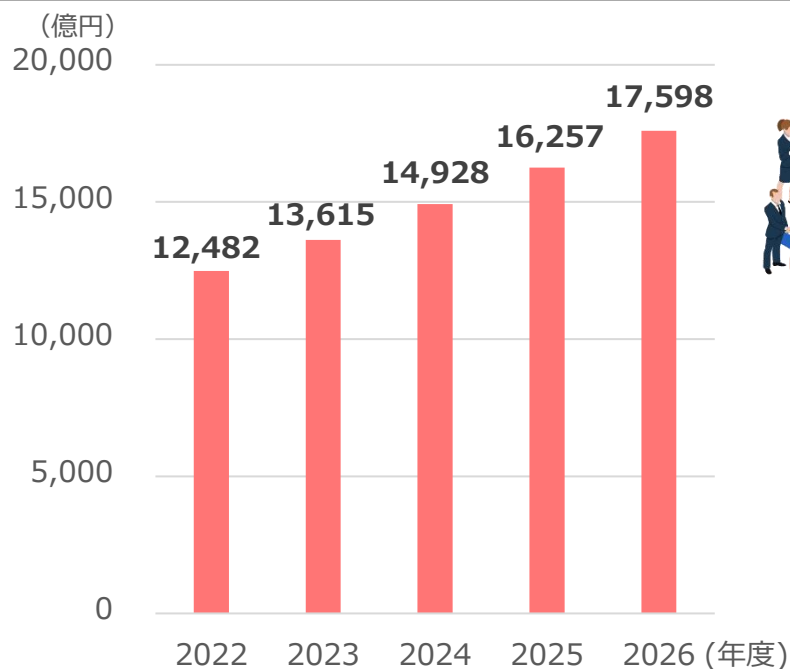
業務支援サービス

その他サービス

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。通信キャリアやメディア局をはじめとした大手企業へ開発及び営業領域の支援を拡大。

※事業の性質及び拡大状況を鑑み、SESを当期より「システム開発サービス」から「業務支援サービス」へ移管。

デジタル人材採用・活用支援サービス市場



※デジタル人材（IT技術者）派遣サービス、デジタル人材紹介サービス、デジタル人材ダイレクトリクレーティングサービス、フリーランスデジタル人材マッチングサービスの4市場の合計

※事業者売上高ベース

(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)



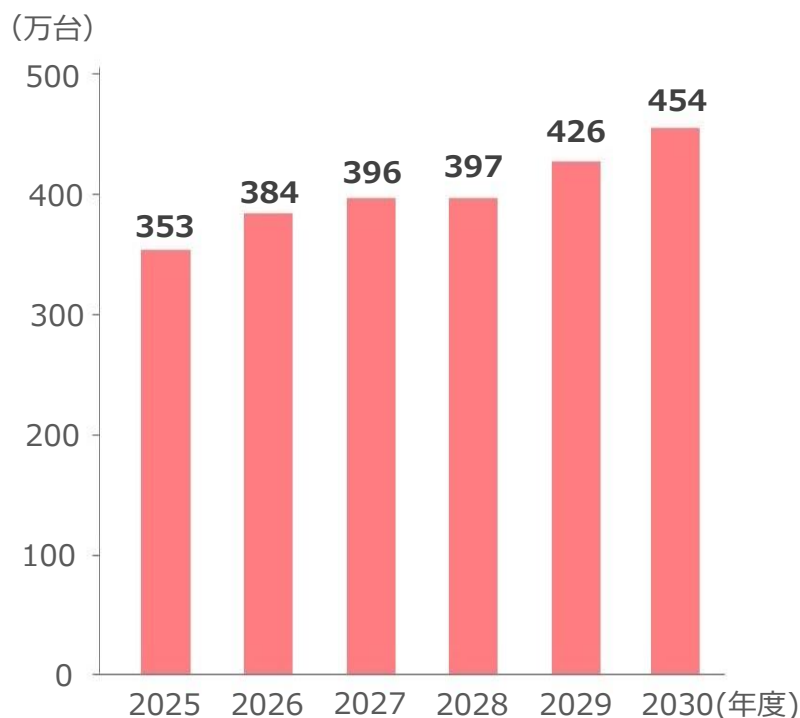
ピラミッド型チーム編成等、柔軟な支援体制による高い対応力で支援



Designed by Magnific

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パートナー企業との連携を強化し販路を拡大。

中古スマートフォン販売台数 予測



(※MM総研のデータを基に当社が作成)



4. 連結業績予想

●業績予想と進捗

(単位:百万円)

	2026年5月期 (実績)	2027年5月期 (予想)	前期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	4,466	4,820	353	7.9%
営業利益	82	105	22	27.9%
経常利益	106	160	53	49.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	65	85	19	29.1%

●今後の展開

■クリエイション事業

◆コンテンツサービス

: 新規サービスの創出、サービス拡充によるバリュー向上、
法人とのアライアンス強化により反転へ

◆ビジネスサポートサービス

キitting支援

: 端末入れ替え需要を背景に**ツールを拡販**し更なる成長へ

コミュニケーション

: PHS・3G停波を契機とした**レガシーシステムの刷新需要を獲得**

■ソリューション事業

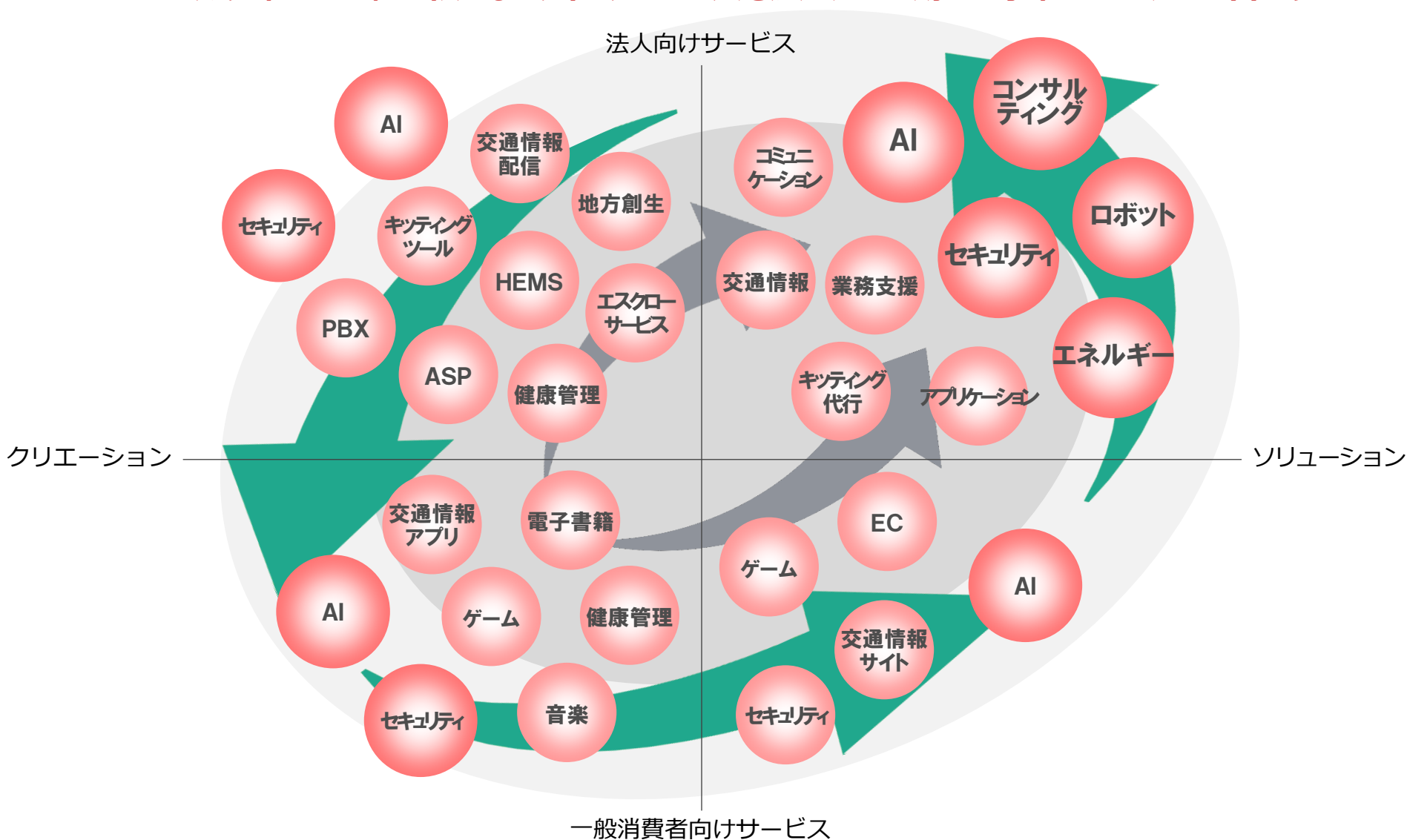
◆システム開発サービス

: **ITコンサルティングの強化**による大型案件の獲得、
セキュリティ・AI領域の拡大等により事業進展へ

◆業務支援サービス

: 高度IT人材を活かした開発領域への支援に注力

コンシューマ向けコンテンツ開発から法人向けソリューションへ事業領域を拡大した当社グループ。
ITコンサルティングを軸に新たな法人向けサービスも加え、相乗効果で事業改革・拡張を目指す。

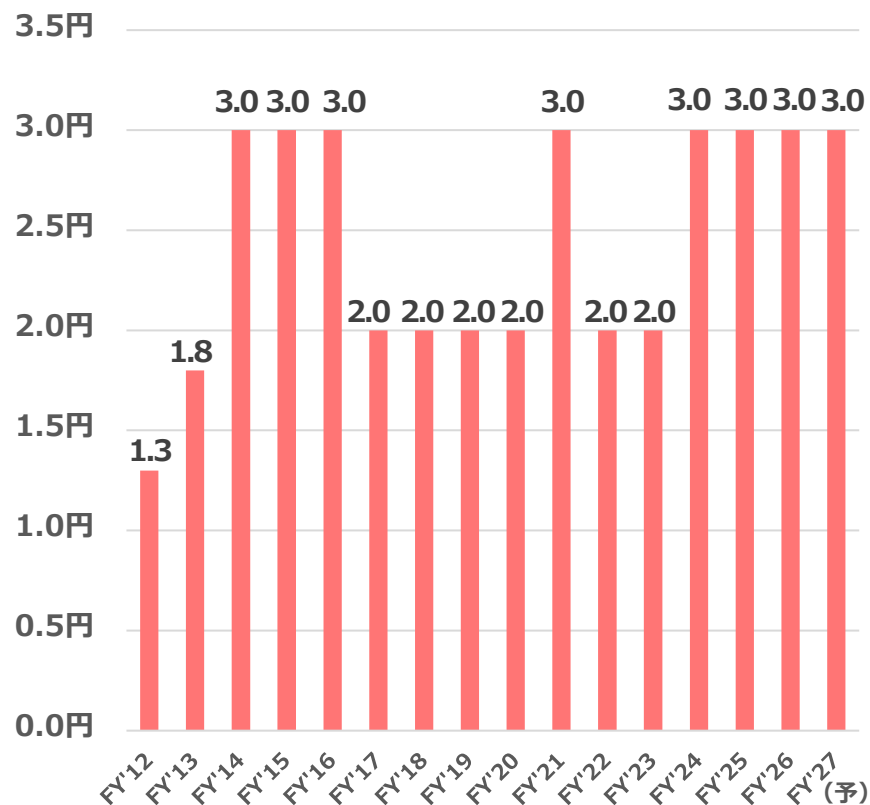


2027年5月期は3円（配当性向135.7%）の予想

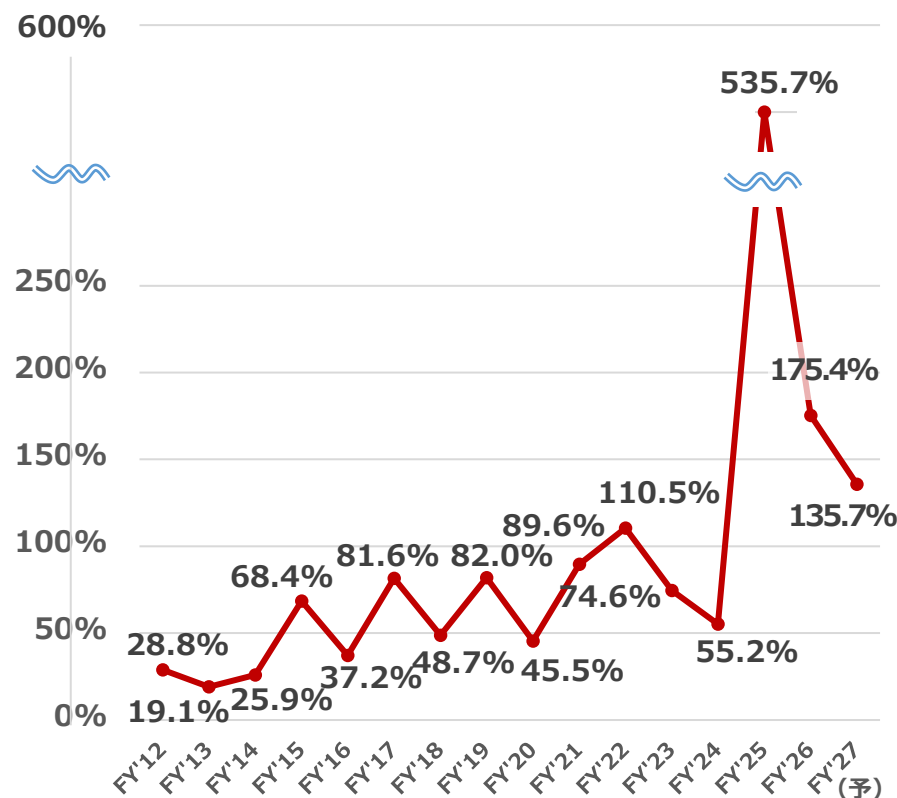
配当方針

将来の積極的な事業展開と経営環境の変化に備えた資金を確保するとともに、安定配当を基本とし、中長期的な観点から株主還元を実施。

配 当



配当性向



5. 参考

多様な人材の活躍に向けた取り組みと実績

指標	目標	実績 (FY2025)
管理職に占める女性労働者の割合	2026年5月までに 25%	21.7%
男性労働者の育児休業取得率	2026年5月までに100%	100.0%
労働者の男女の賃金の差異	2026年5月までに 80%	73.2%

給与水準引上

10%



※新卒初任給('22→'24年)

年間休日

125日



有休取得率

82.4%



育休復帰率

91.7%
(過去5年)



平均残業時間

8.5h/月



持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指した取り組み



- ・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



- ・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
- ・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



- ・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



<https://www.nihon-e.co.jp/>

※本資料に掲載された意見、予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

※本資料に掲載された数値には、10万円以下切捨て及び四捨五入による若干の計算の差異がございます。

※使用している画像・イラストはイメージです。