

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



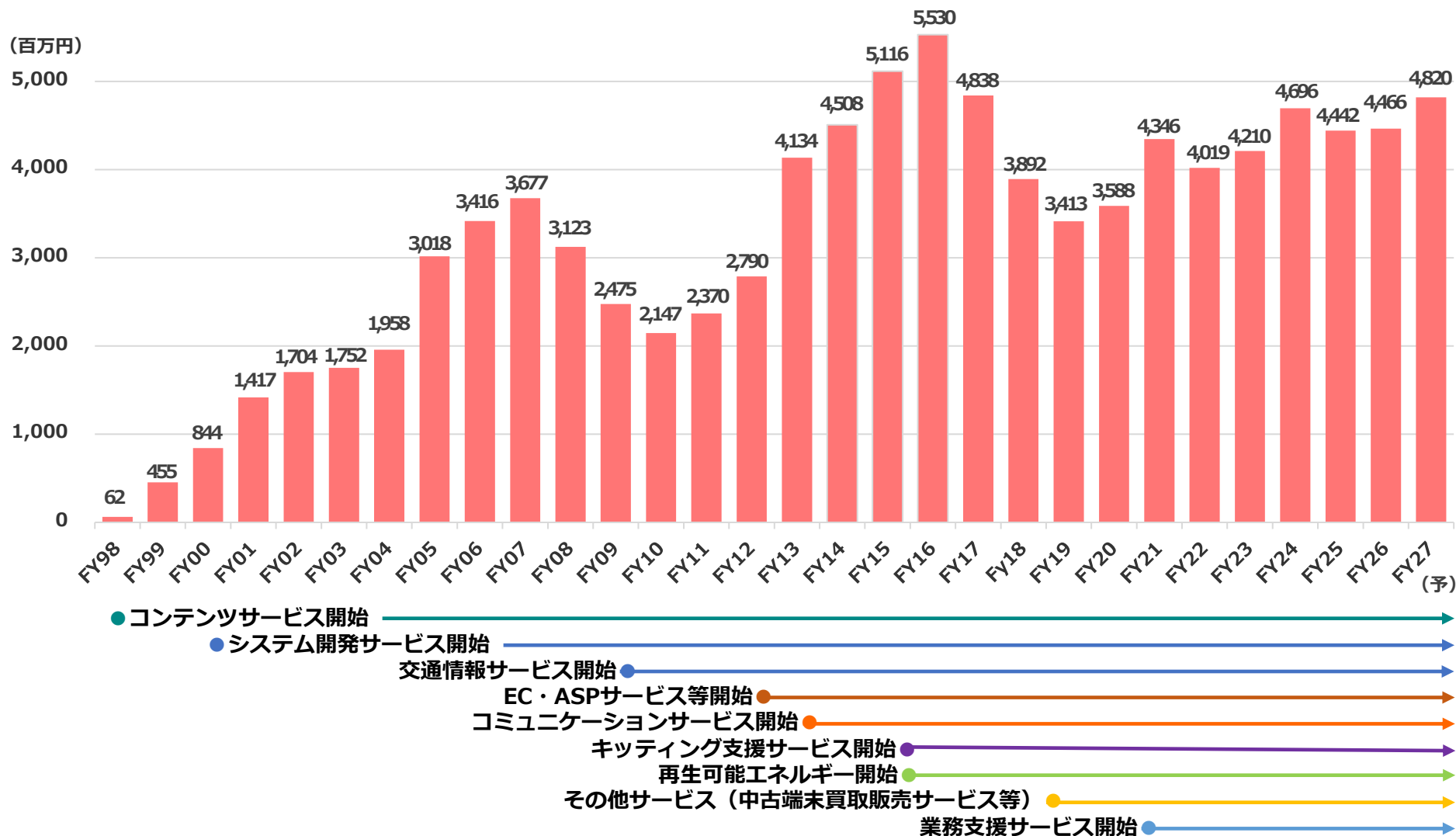
2027年5月期 第1四半期決算説明資料
(2026年6月～2026年8月)

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	2027年5月期 第1四半期 決算概況	P.8
	業績ハイライト	P.9
	連結損益計算書（サマリー）	P.10
	売上高	P.11
	売上高（クリエイション事業）	P.12
	売上高（ソリューション事業）	P.13
	売上原価・販売費及び一般管理費／営業損益の増減	P.14
	連結貸借対照表	P.15
3	セグメント別 事業概況	P.16
	経営環境	P.17
	セグメント（事業区分）	P.18
	クリエイション事業	P.19
	事業進捗	P.20
	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.21
	ソリューション事業	P.27
	事業戦略	P.28
	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.29
4	連結業績予想	P.32
	連結業績予想、事業戦略、配当予想	P.33
5	参考	P.36
	人材戦略、ESG	P.37

1. 会社情報

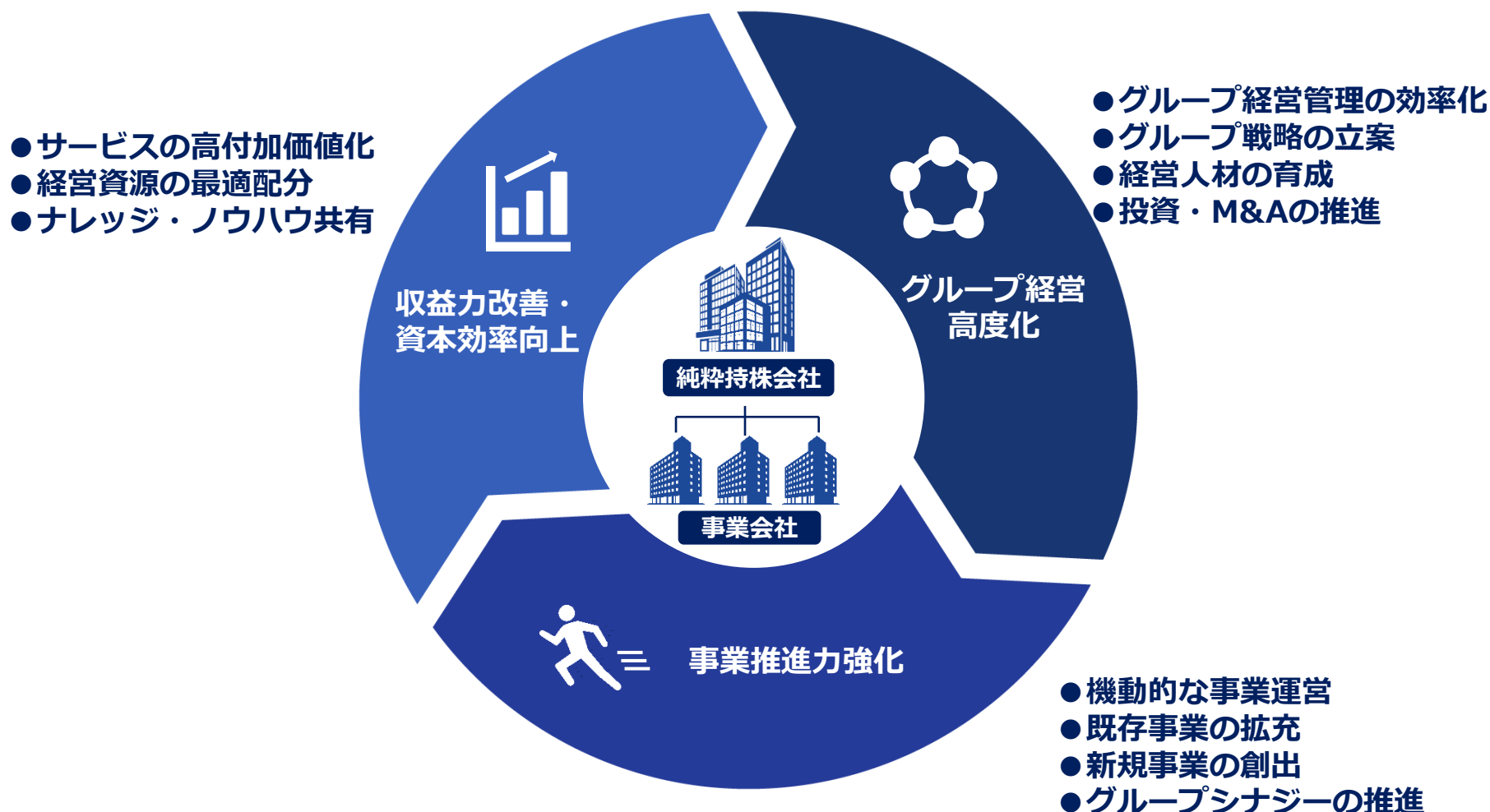
社 名	日本エンタープライズ株式会社
所 在 地	東京都渋谷区渋谷1-17-8 松岡渋谷ビル
設 立	1989年5月30日
代 表 者	代表取締役会長 兼 社長 植田 勝典
資 本 金	11億円
上 場 市 場	東京証券取引所 スタンダード市場（4829）
グ ル ー プ 会 社	連 結：交通情報サービス(株)、(株)ダイブ、(株)フォー・クオリア、 (株)and One、(株)会津ラボ、(株)プロモート、いなせり(株)、 (株)アップデートサポート、 (株)スマート・コミュニティ・サポート、 NEインベストメント(株) 非連結：日本エンタープライズ分割準備(株)、セキュア・バンク(株)、 (株)NEパワー、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



持株会社体制始動に先立ち、事業促進へ向け会社設立

● 日本エンタープライズ分割準備株式会社

代 表 者 : 代表取締役社長 杉山 浩一

設 立 年 月 日 : 2026年7月1日

資 本 金 : 100百万円

大 株 主 及 び 持 株 比 率 : 日本エンタープライズ株式会社 100%

事 業 内 容 : クリエーション事業
ソリューション事業

● 交通情報サービス株式会社

代 表 者 : 代表取締役社長 勝田 康文

設 立 年 月 日 : 2026年8月1日

資 本 金 : 100百万円

大 株 主 及 び 持 株 比 率 : 日本エンタープライズ株式会社 100%

事 業 内 容 : 交通情報の提供及び配信等

● 株式会社NEパワー

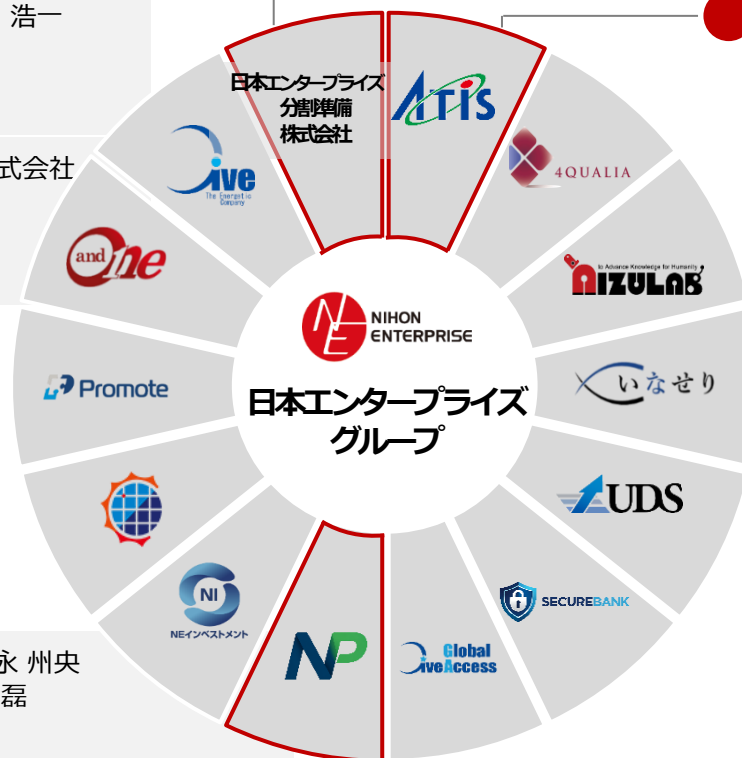
代 表 者 : 代表取締役会長 松永 州央
代表取締役社長 蘇 磊

設 立 年 月 日 : 2026年8月6日

資 本 金 : 50百万円 (資本準備金50百万円)

大 株 主 及 び 持 株 比 率 : 日本エンタープライズ株式会社 51.0%
株式会社鳴鳳堂エンジニアリング 33.3%
株式会社フォー・クオリア 15.7%

事 業 内 容 : 系統用蓄電池事業



系統用蓄電池事業に参入

NP 株式会社NEパワー

再生可能エネルギー普及に向けた蓄電池需要の高まりを背景に、当社グループが再生可能エネルギー事業で培ってきたGX*の知見を活かし、株式会社鳴鳳堂エンジニアリングとともに脱炭素社会構築への貢献を目指す。

*グリーントランスフォーメーションの略。

化石燃料中心の産業・社会構造をクリーンエネルギー中心へと転換し、脱炭素と経済成長を同時に実現するための取り組み

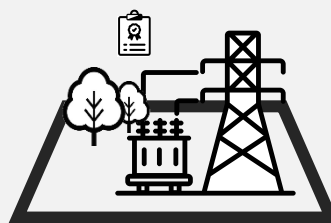
3つの手法で事業運営

ID売却 (権利売却)



系統接続権等を確保した
開発案件を売却

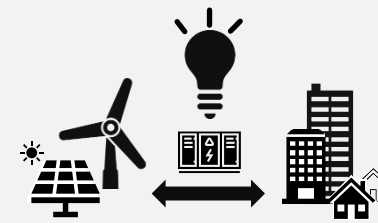
建設・完成後売却 (EPC*渡し)



蓄電所を設計・調達・建設し
完成した状態で売却

※設計・調達・建設の3つの工程を一貫して請け負う契約や事業

自社保有・運営 (電力売買)



蓄電所を自社保有し、電力市場
取引等により継続収益を獲得

系統用蓄電池事業へ向けた
主要ステップ

①
用地確保

②
送配電へ向けた
認定ID取得

③
プラント建設

④
日本卸電力取引所
に登録の上、運用

2. 2027年5月期 第1四半期 決算概況

売上高

993 百万円

(前年同四半期比：▲8.2%)

営業利益

▲40 百万円

(前年同四半期比：－)

経常利益

▲17 百万円

(前年同四半期比：－)

●売上高

キッティング支援の大幅な伸長等により「ビジネスサポートサービス」は増加したものの、「コンテンツサービス」「システム開発サービス」等の減少により減収

●営業利益

キッティング支援（ツール）等が収益向上に寄与したものの、「コンテンツサービス」の減収等により減益

●経常利益

営業利益の減少等により減益

業績予想に変更なし。コンテンツにおける法人とのアライアンス強化、キッティング支援のツール拡販、社会のAX・DX推進に対応したシステム開発や業務支援における顧客の深耕・開拓、さらに系統用蓄電池事業等 新たな収益基盤構築により事業拡大を見込む。

連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2026年5月期 1Q	2027年5月期 1Q	前年同四半期比		通期業績予想	
			金額	増減率	金額	進捗率
売上高	1,082	993	▲88	▲8.2%	4,820	20.6%
売上原価	703	668	▲34	▲4.9%		
売上総利益	378	325	▲53	▲14.2%		
販管費	390	365	▲24	▲6.2%		
営業利益	▲11	▲40	▲29	-	105	-
営業外収益	16	23	6	36.5%		
営業外費用	0	0	0	13.1%		
経常利益	5	▲17	▲23	-	160	-
税金等調整前四半期純利益	5	▲17	▲23	-		
法人税等合計	8	1	▲6	▲83.9%		
四半期純利益	▲2	▲19	▲16	-		
非支配株主に帰属する 四半期純利益	5	3	▲1	▲36.4%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲7	▲22	▲14	-	85	-

前年同四半期比

(単位：百万円)

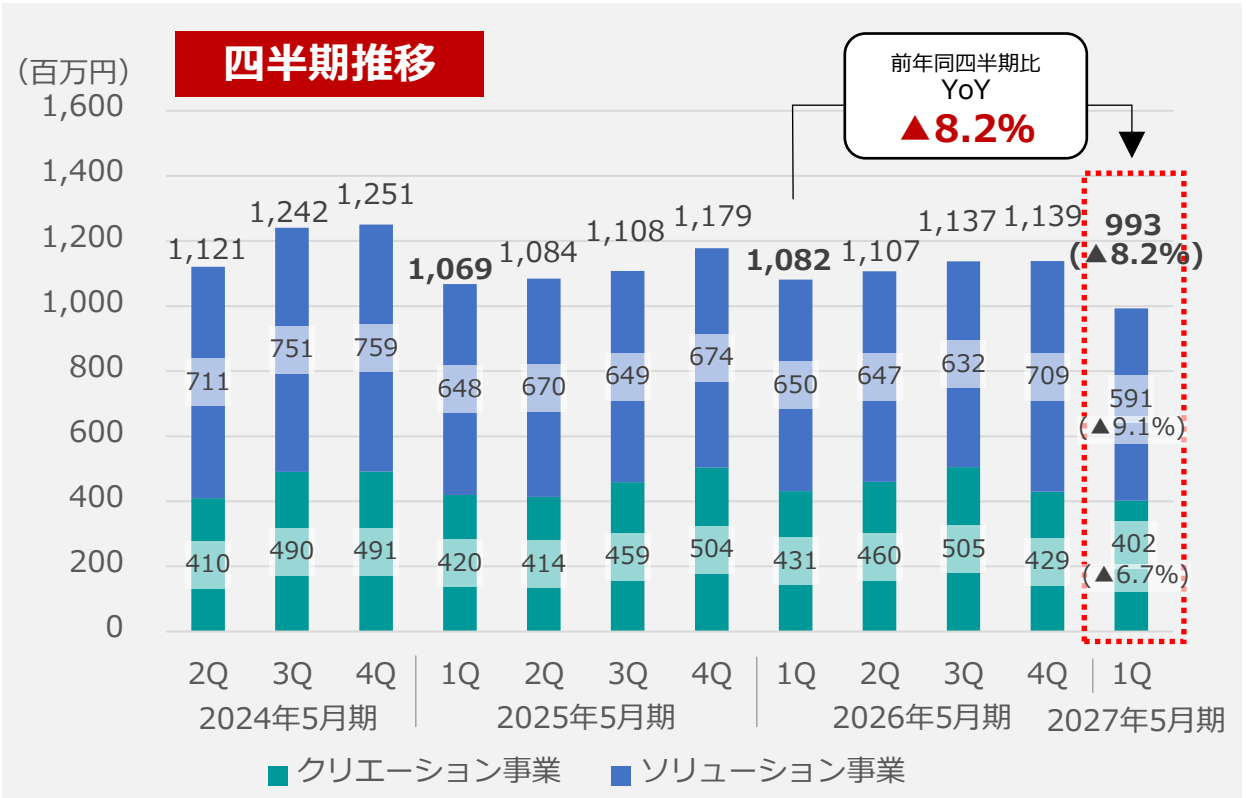
	2026年5月期 1Q	2027年5月期 1Q	前年同四半期比	
			金額	増減率
クリエイション事業	431	402	▲29	▲6.7%
ソリューション事業	650	591	▲59	▲9.1%
合 計	1,082	993	▲88	▲8.2%

■ クリエーション事業

「ビジネスサポートサービス」が増加したものの、「コンテンツサービス」等の減少によりYoY6.7%減収

■ ソリューション事業

「システム開発サービス」「業務支援サービス」等の減少によりYoY9.1%減収



売上高（クリエイション事業）

前年同四半期比

（単位：百万円）

	2026年5月期 1Q	2027年5月期 1Q	前年同四半期比	
			金額	増減率
コンテンツサービス	244	193	▲50	▲20.7%
ビジネスサポートサービス	168	189	21	13.0%
再生可能エネルギー	19	19	▲0	▲2.7%
合計	431	402	▲29	▲6.7%

■ コンテンツサービス

「定額制コンテンツ」等の減少によりYoY20.7%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YoY13.0%増収

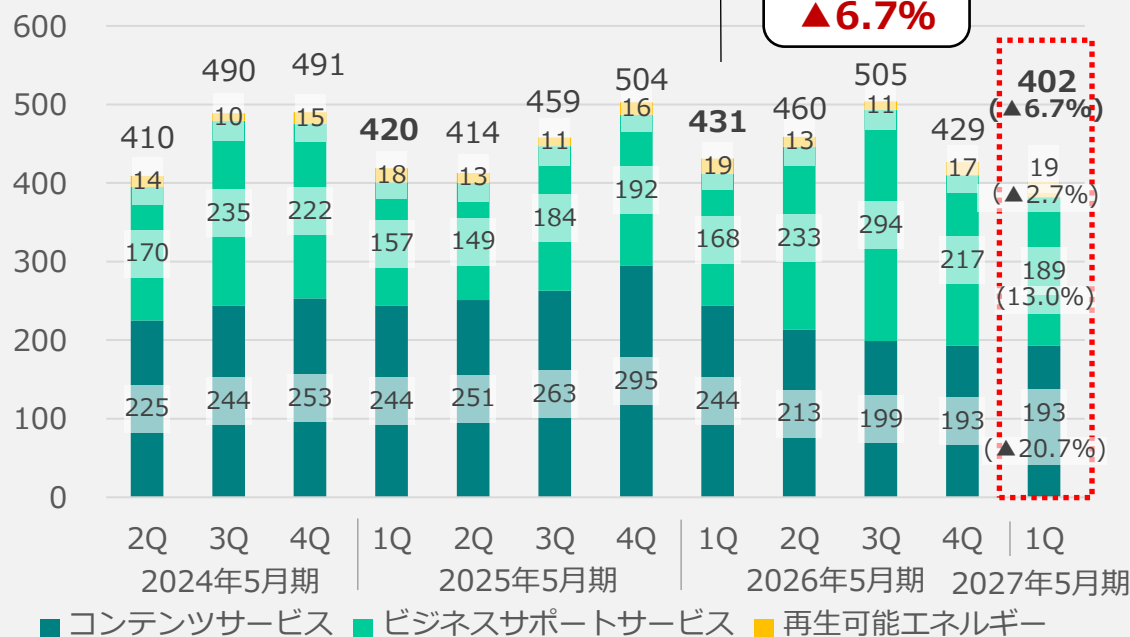
■ 再生可能エネルギー

天候の影響によりYoY2.7%微減

（百万円）

四半期推移

前年同四半期比
YoY
▲6.7%



売上高（ソリューション事業）

前年同四半期比

（単位：百万円）

	2026年5月期 1Q	2027年5月期 1Q	前年同四半期比	
			金額	増減率
システム開発サービス	363	334	▲29	▲8.0%
業務支援サービス	254	233	▲20	▲8.2%
その他サービス	32	22	▲9	▲29.4%
合計	650	591	▲59	▲9.1%

■ システム開発サービス

「運用・保守」等が増加したものの
「ラボ型開発」等の減少により
YoY8.0%減収

■ 業務支援サービス

高度IT人材の獲得不足により
YoY8.2%減収

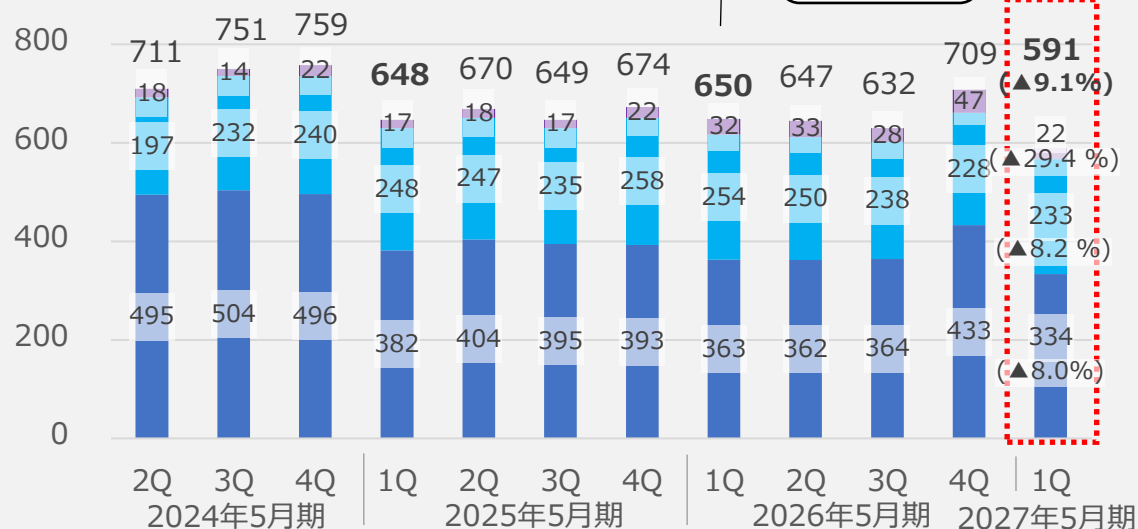
■ その他サービス

ガラスコーティング剤等の減少
によりYoY29.4%減収

（百万円）
1,000

四半期推移

前年同四半期比
YoY
▲9.1%



■ 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

売上原価・販売費及び一般管理費

前年同四半期比

(単位：百万円)

	2026年5月期 1Q	2027年5月期 1Q	前年同四半期比	
			金額	増減率
売上原価	703	668	▲34	▲4.9%
販売費	390	365	▲24	▲6.2%
販売費（広告宣伝費）	31	4	▲27	▲85.4%
販売費（人件費）	259	243	▲16	▲6.2%
販売費（その他）	98	117	18	19.1%

売上原価

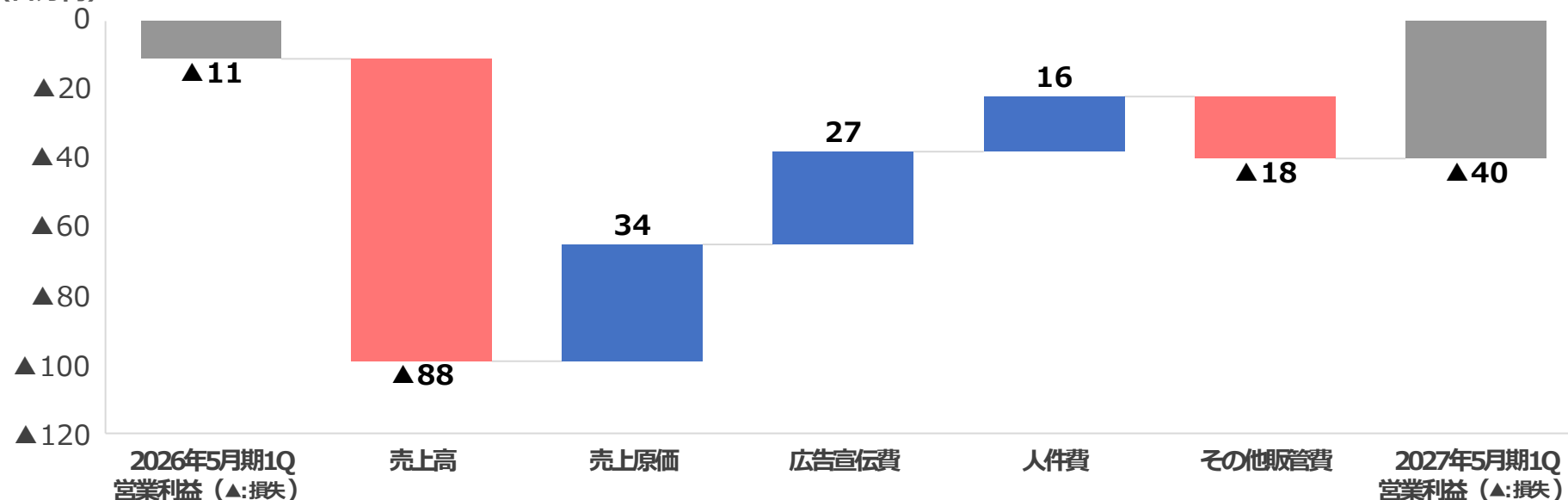
減収に伴う外注費等の減少により
YoY4.9%減少

販売費

持株会社体制移行へ向けた
支払手数料等 販売費（その他）が
増加したものの、
広告戦略の見直し等による
広告宣伝費の減少により
YoY6.2%減少

営業損益の増減

(百万円)



連結貸借対照表

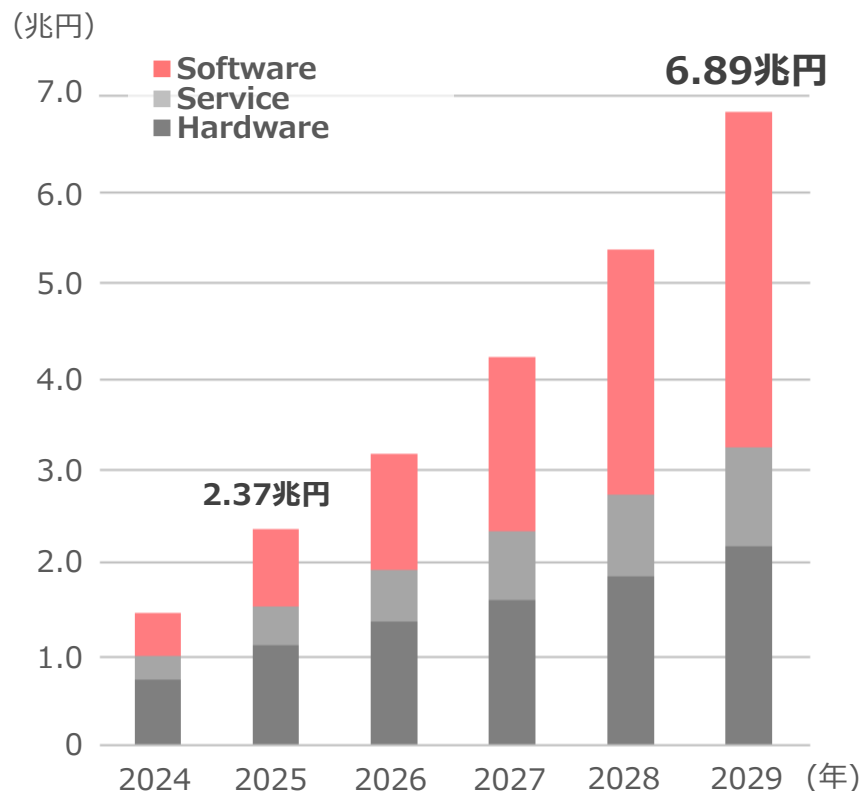
(単位：百万円)

	2026年5月期 期末	2027年5月期 第1四半期末	増減	増減理由
流動資産	4,727	3,984	▲743	現金及び預金▲831、 売掛金及び契約資産▲46、その他+142
固定資産	910	1,379	469	投資有価証券+415、子会社株式+51
資産合計	5,638	5,363	▲274	
流動負債	660	569	▲90	未払法人税▲29、その他▲54
固定負債	84	85	1	退職給付に係る負債+2、その他▲1
負債合計	744	655	▲89	
純資産	4,893	4,708	▲184	利益剰余金▲138、非支配株主持分▲65 その他有価証券評価差額金+20
負債・純資産合計	5,638	5,363	▲274	
自己資本比率	83.7%	85.8%		

3. セグメント別 事業概況

2029年に7兆円弱まで拡大すると見込まれている国内AI市場。
2026年は実ビジネスへの適用に向け、システム刷新・更新が進むと見られている。

国内AI市場支出額予測



(※IDCのデータを基に当社が作成)



Designed by Magnific

クリエイション事業



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・ビジネススタイルを創造する

- 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)

ソリューション事業



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 (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

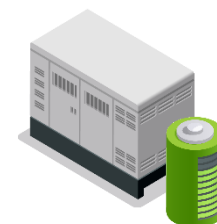


EC・ASPサービス等

再生可能エネルギー (BtoB)



太陽光発電



系統用蓄電池

事業進捗

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を継続推進。
また、「dバリューパス」*の会員増へ向けた
施策として「ちょこっとゲーム」において
オリジナルグッズのプレゼントキャンペーンを
実施 *株式会社NTTドコモ提供

●月額・その他



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。

「ATIS交通情報」ではイベント出展も実施

ビジネスサポートサービス

●キittingグ支援

法人の旺盛な端末需要を背景に事業拡大。
独自ツールは3つ目となる特許も獲得

●交通情報

・メディア向けサービス

新たに2つのメディア局へサービス提供開始

・物流・旅客向けサービス

インバウンドに伴い需要が高まる臨時駐車場
満空システムは登録地域が25箇所まで拡大

●コミュニケーション

高い投資対効果のツールを強みに、レガシー
システムの刷新需要を継続獲得

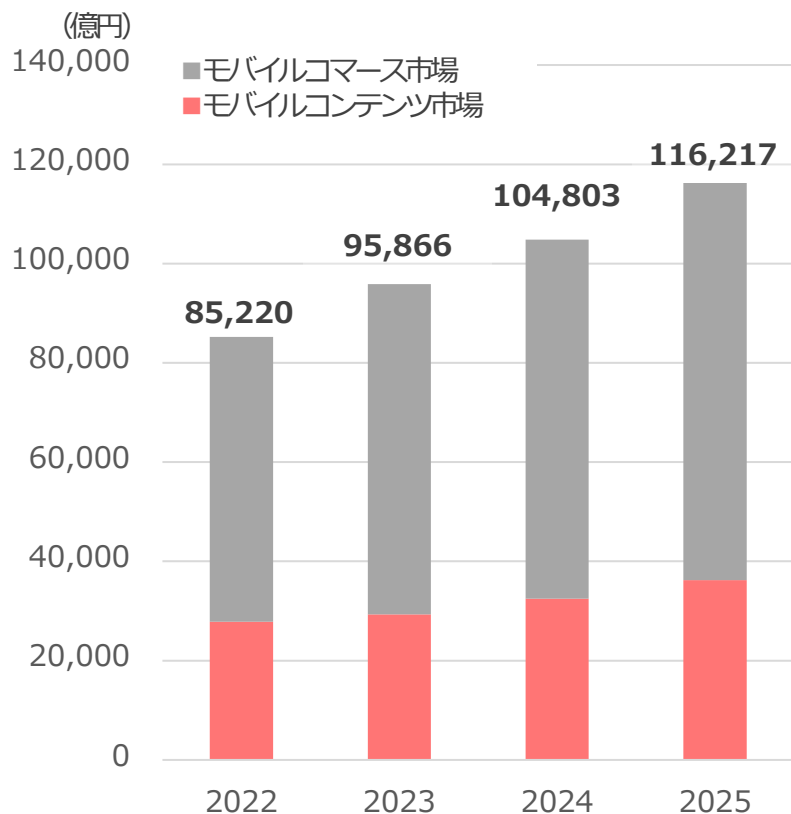
●EC・ASPサービス等

・調達業務支援サービス

顧客業務の公平性・透明性を実現するサービス
特性により、特に公法人への提供が拡大

拡大を続けるモバイルコンテンツ関連市場を背景に、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の多角化・多層化を推進。

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)

アライアンスの多角化・多層化



キittingグ支援

交通情報

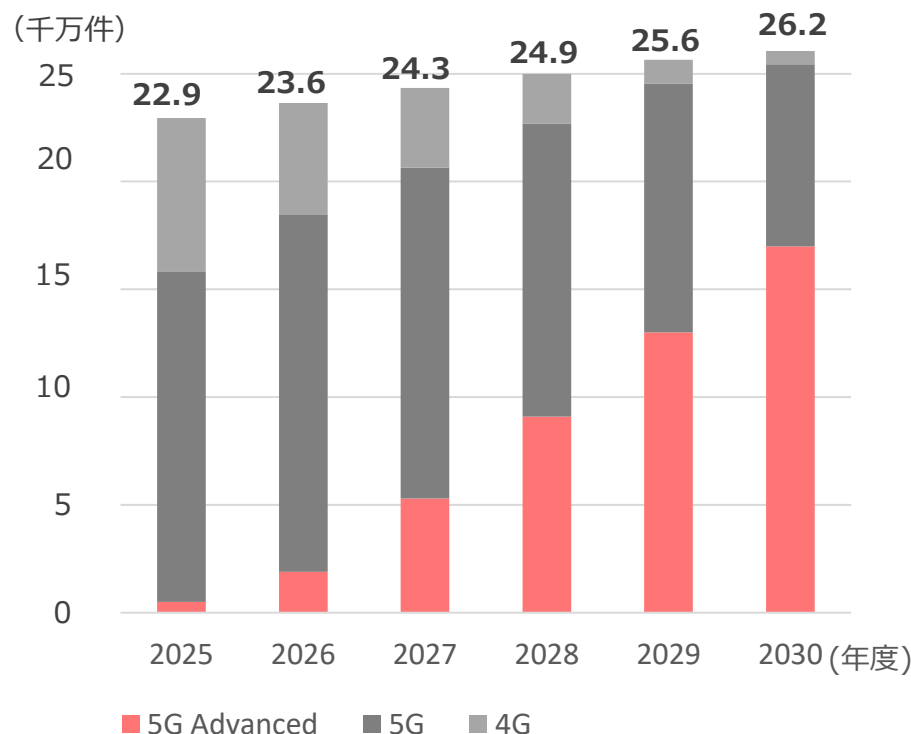
コミュニケーション

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)



**2026年8月、3つ目となる特許を取得
(特許第7914480号)**

Designed by Magnific

キittingグ支援

交通情報

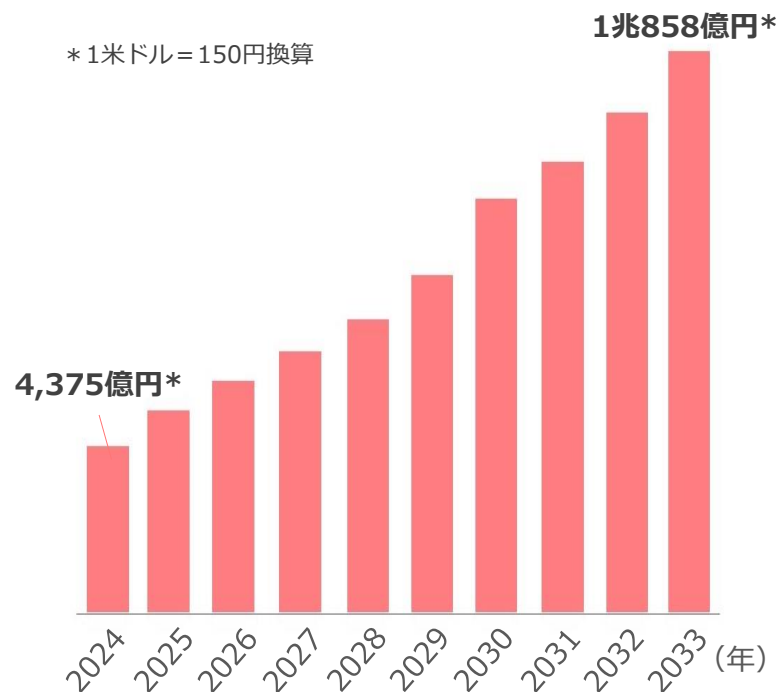
コミュニケーション

EC・ASPサービス等

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。気象起因による交通障害発生多発による需要の高まりを背景にサービスを高精細化し販売拡大。

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を推進



Designed by Magnific

キッティング支援

交通情報

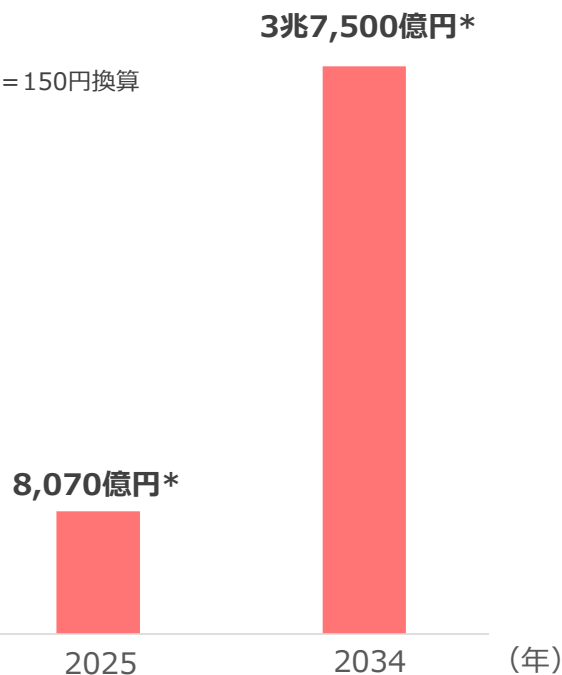
コミュニケーション

EC・ASPサービス等

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。多彩なサービス提供でレガシーシステムからの移行需要を獲得し事業拡大。

Japan Unified Communications Market

* 1米ドル=150円換算



(※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



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ドコモビジネス/
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itting支援

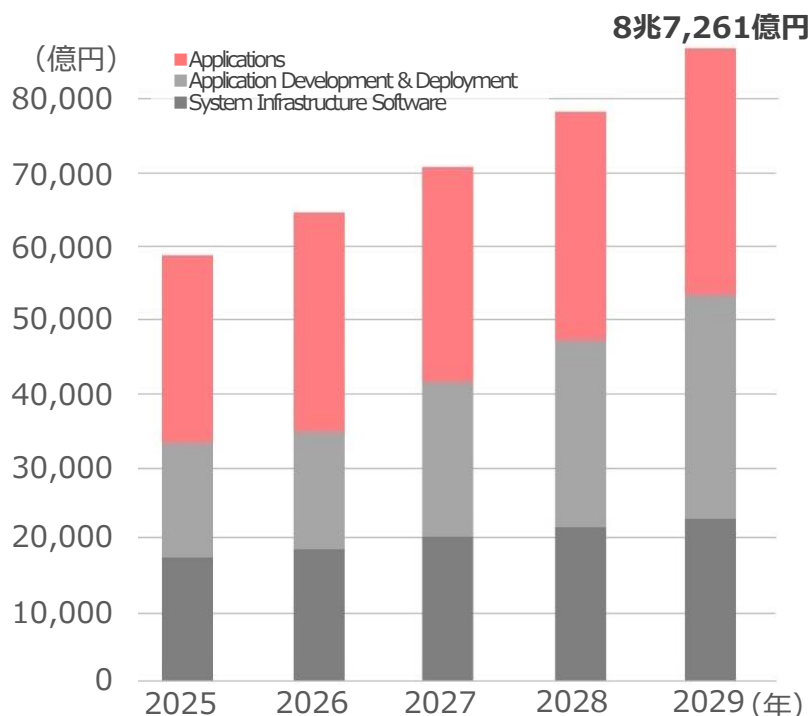
交通情報

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強みを背景に公法人を中心に営業を促進。

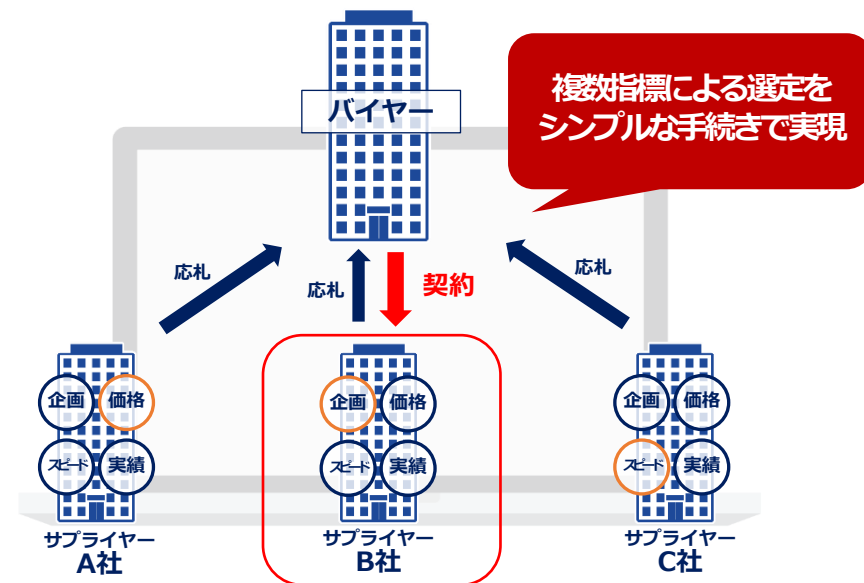
国内ソフトウェア市場 予測



(※IDC Japanのデータを基に当社が作成)



一般競争入札 (提供方式一例)



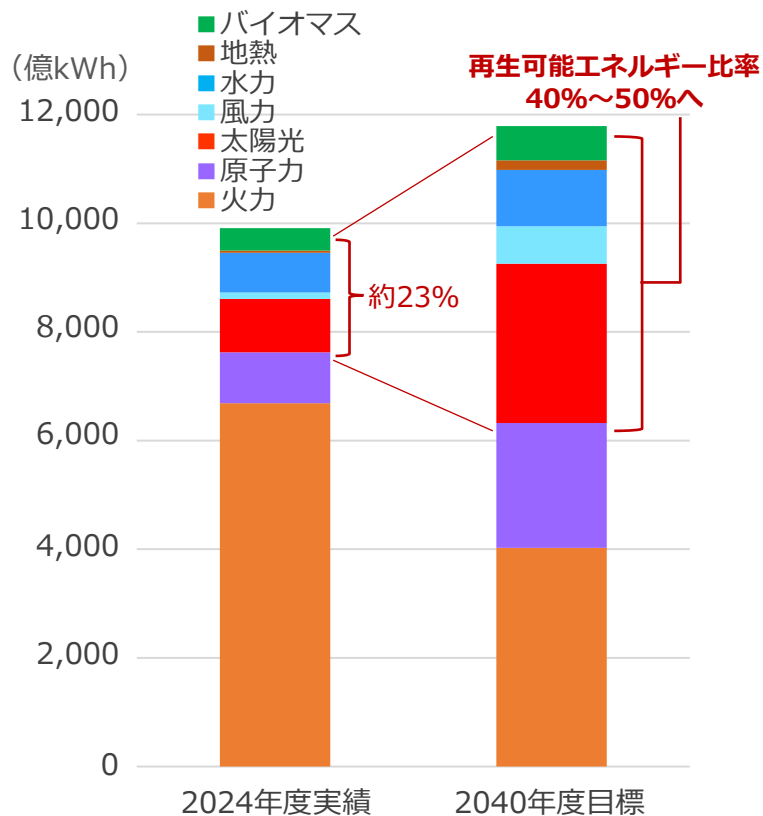
バイヤー：間接材等の調達品を購入する法人／サプライヤー：間接材等の調達品を提供する法人

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

2040年度 電源構成比率40～50%を目標に掲げられてる再生可能エネルギー需要を背景に、太陽光発電に次いで系統用蓄電池事業に参入。

国内電力需要・電源構成



※2040年度数値は、各目標割合の平均を総計から試算

(※経済産業省のデータを基に当社が作成)



Designed by Magnific

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

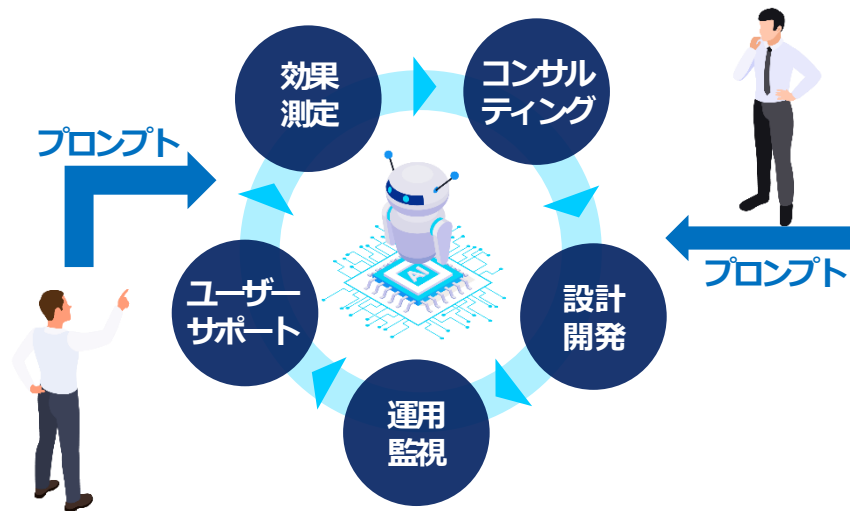


端末周辺環境の支援を主とした各種商材を販売

事業戦略

システム開発サービス

積極的なAI活用で開発の効率化を図ると共に、提案力を向上しサービス拡大



➡ AI活用等によりコンサルティング力を強化し、大型案件獲得へ向け営業促進

業務支援サービス

高度IT人材を中心としたチーム編成による対応力で大手既存顧客を深耕



➡ 豊富な支援実績を強みに、リファラル営業を促進

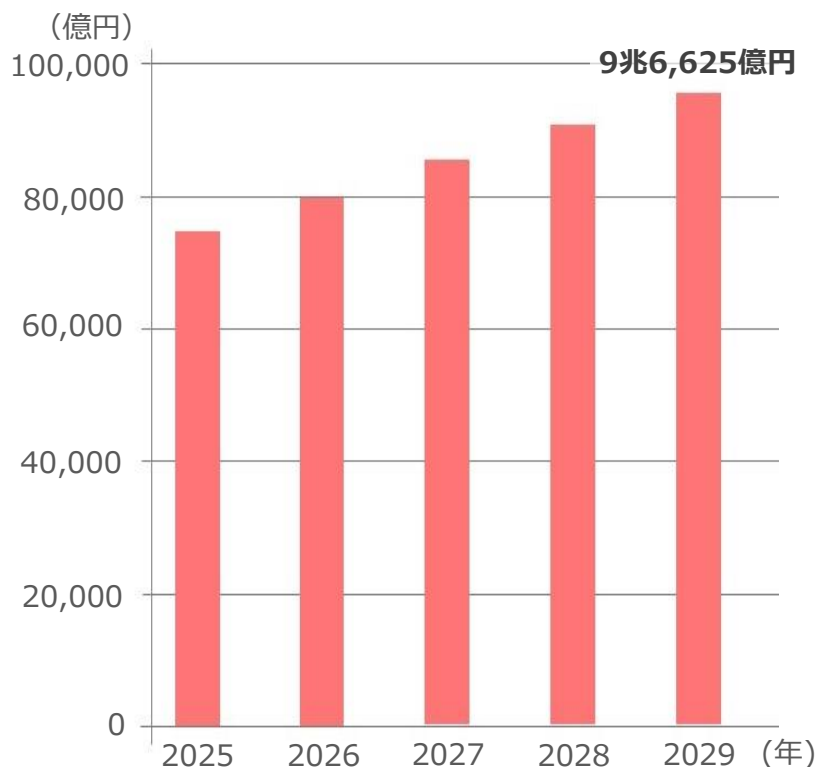
システム開発サービス

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、AIの積極活用と人材育成によるITコンサルティング力強化で案件獲得を図ると共に、AI駆動型開発の推進で業務効率化。

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

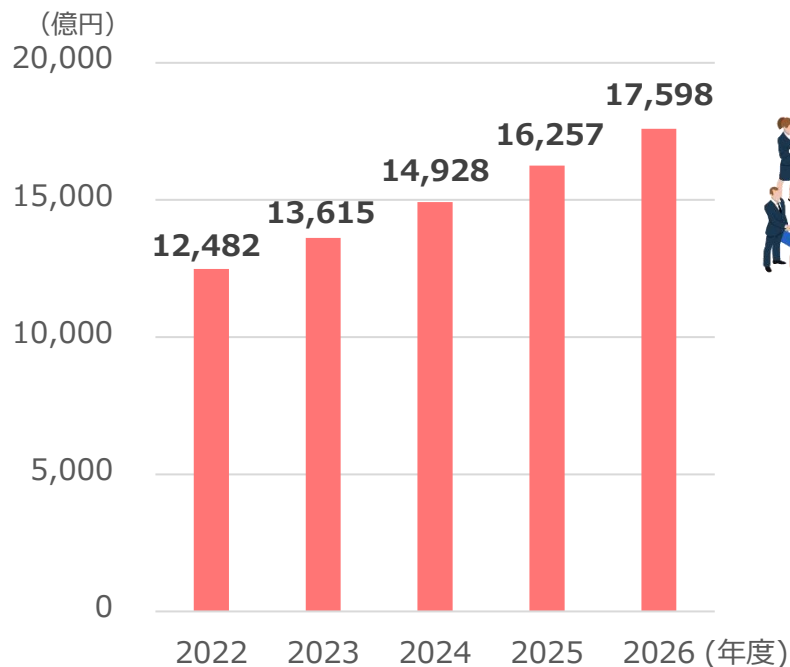
システム開発サービス

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。

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

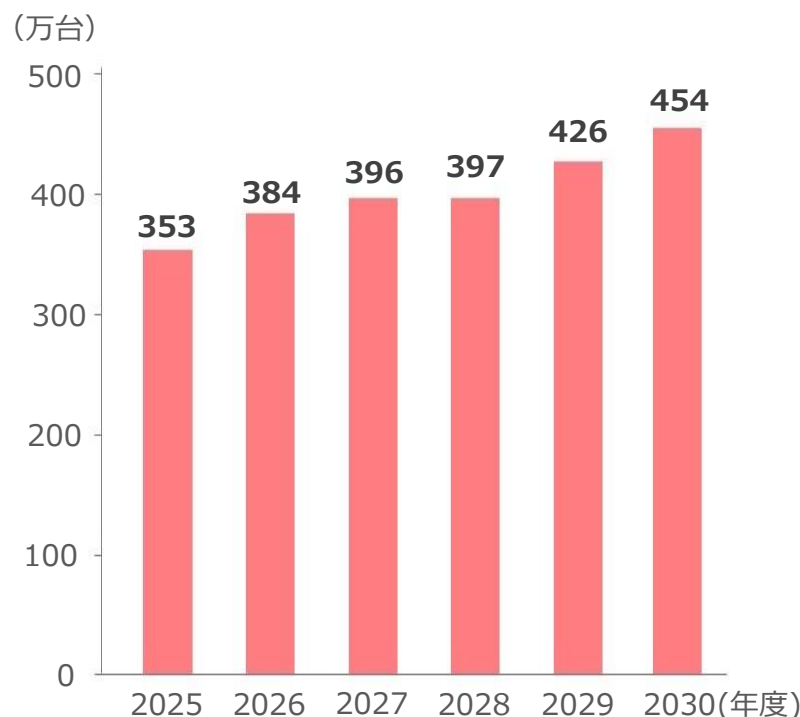


Designed by Magnific

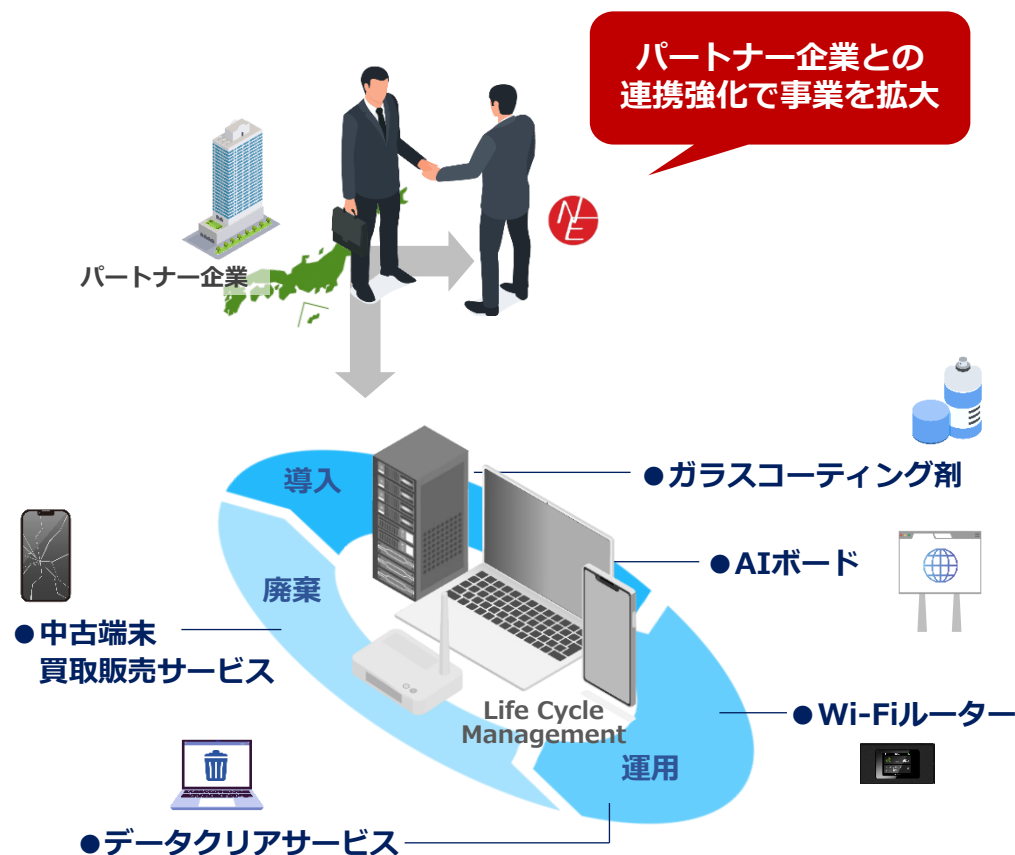
端末周辺環境の支援を主とした各種商材販売を推進。市場が拡大する中古端末買取販売サービスを中心に、LCM*を基軸にパートナー企業との連携で販売を促進。

*Life Cycle Managementの略。企業のIT資産を導入から廃棄までのプロセスごとに応じて支援するサービスのこと。

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)

	2027年5月期 今回予測	前期比		2027年5月期 1Q (実績)	1Q進捗率
		増減額	増減率(%)		
売上高	4,820	353	7.9%	993	20.6%
営業利益	105	22	27.9%	▲40	-
経常利益	160	53	49.9%	▲17	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	85	19	29.1%	▲22	-

●今後の展開

<既存事業>

■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

キッティング支援

: 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

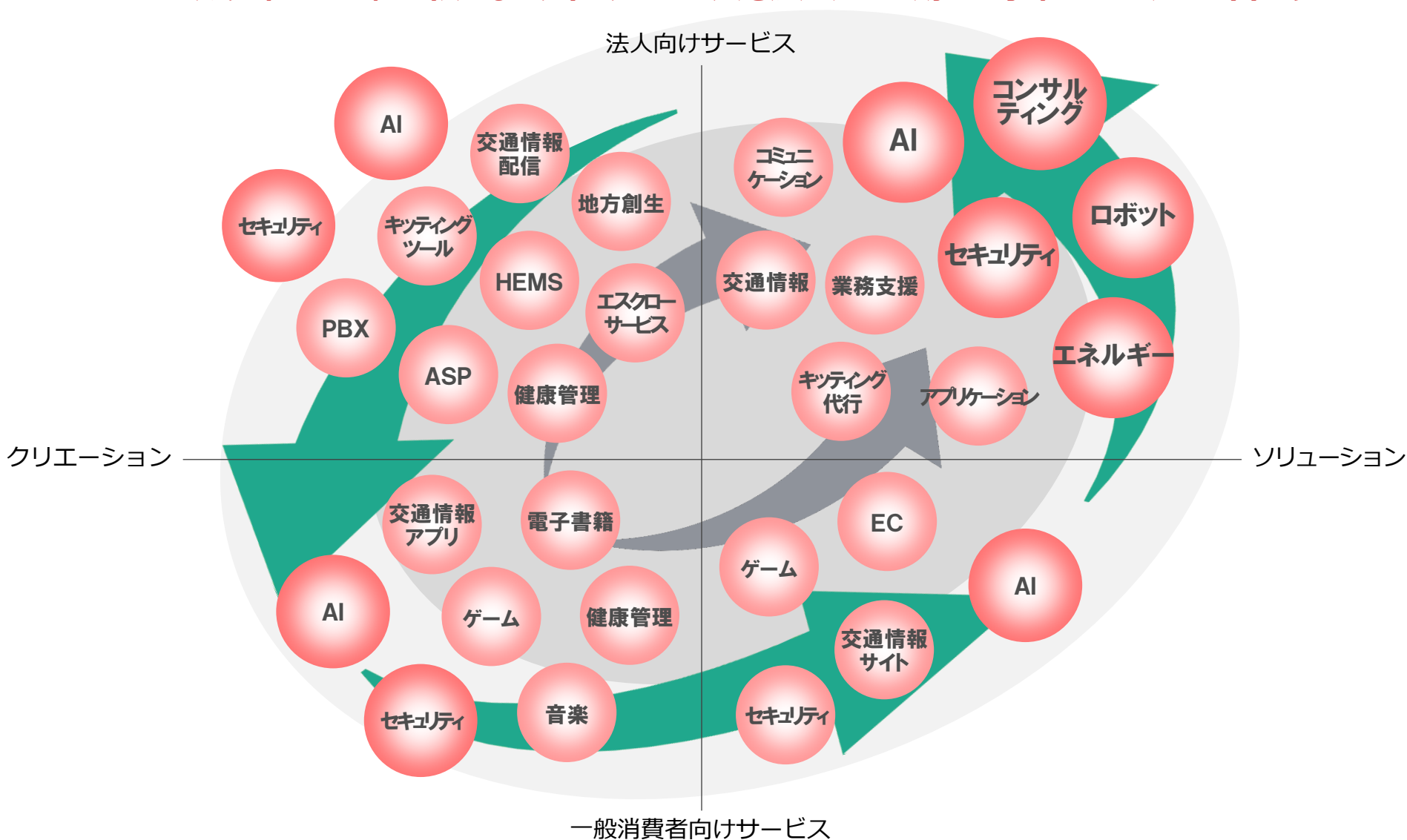
◆業務支援サービス

: 高度IT人材を活かした開発領域への支援に注力

<新規事業>

2040年再生可能エネルギー比率40～50%達成の政府目標を背景に、GXの知見を活かし
電力安定供給へ向けて需要が高まる**系統用蓄電池事業**に参入。

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。

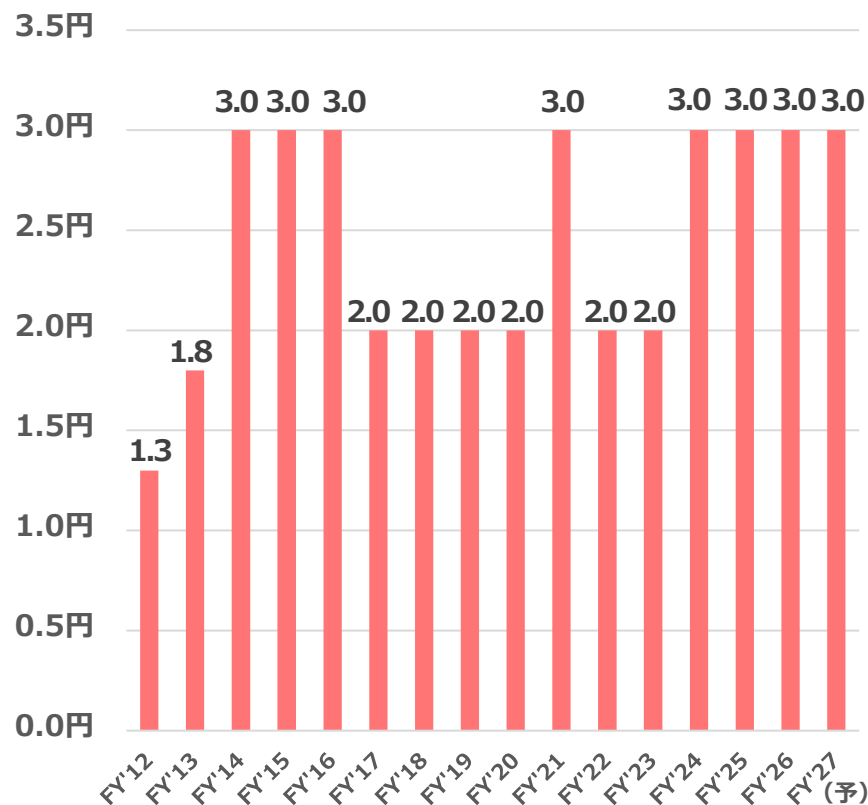


2027年5月期は3円（配当性向135.7%）の予想

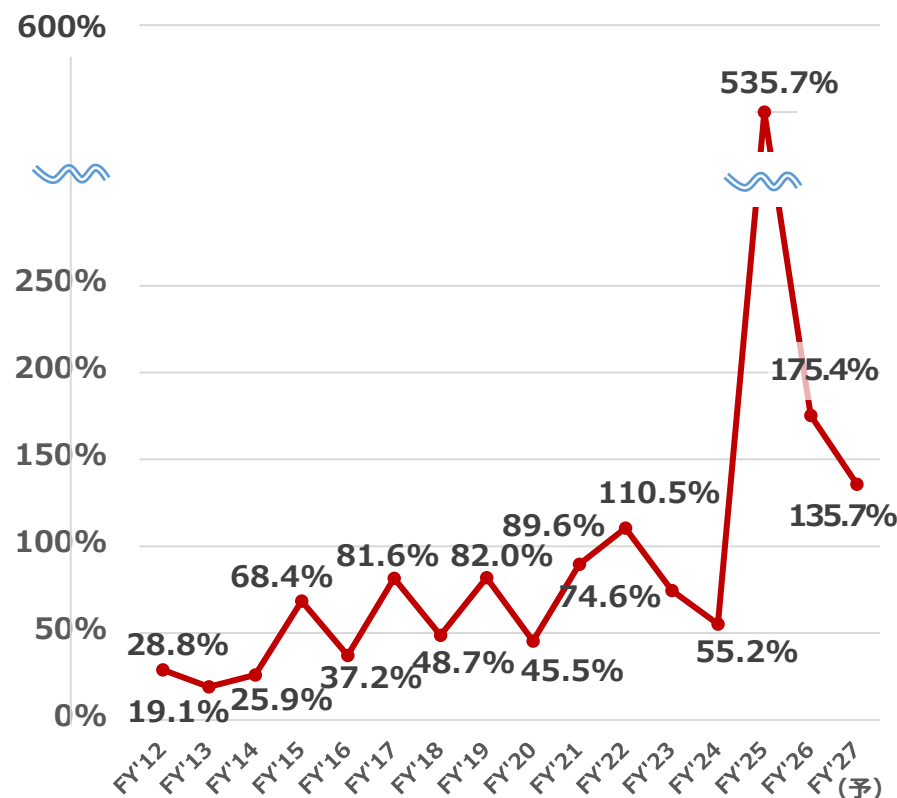
配当方針

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 (FY2026)
管理的地位にある労働者に占める女性労働者の割合	2029年5月までに 25%	19.0%
男性労働者の育児休業取得率	毎年度100%を維持	100.0%
労働者の男女の賃金の額の差異	2029年5月までに 80%	79.1%

給与水準引上

10%



※新卒初任給('22→'24年)

年間休日

126日



有休取得率

85.8%



育休復帰率

100%

(過去5年)



平均残業時間

8.6h/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。