

2020年6月期（第29期） 第3四半期決算 補足資料

2020年2月13日

株式会社エヌジェイホールディングス
(JASDAQスタンダード：9421)



- 当資料に記載されている当社及び当社子会社の現在の戦略・計画・認識等のうち、将来の業績等に関する見通しは、リスクや不確実な要因を含んでおり、実際の業績は、様々な要因により、見通しとは大きく異なることがあります。実際の業績に影響を与えうる主要な要因には、当社及び当社子会社の事業領域を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社及び当社子会社の提供する製品・サービスに対する需要動向や競争激化による価格下落や顧客の求めに応じることのできる技術力等があります。なお、業績に影響を与えうる要因はこれらに限定されるものではありません。
- 当資料の作成に際し、正確性を確保するため、注意を払っておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。
- 当資料は、今後予告なしに変更されることがあります。
- 当資料に記載されている会社名及び製品・サービス名等は、該当する各社の商標または登録商標です。

I. 会社概要

II. 2020年6月期第3四半期決算ハイライト

1. 連結業績

2. セグメント別業績

III. 2020年6月期業績見通し

I .会社概要

1.会社概要

(1) 会社情報及び沿革

■ 会社概要

設立	: 1991年12月
本社	: 東京都港区芝三丁目8番2号 住友不動産芝公園ファーストビル7階
資本金	: 592,845千円 (2019年3月末現在)
従業員数	: 連結 798名 (2019年12月末時点。うち平均臨時従業員39名 (派遣社員を除く))

■ 沿革

- ・ 91年 12月 (株)新都市科学研究所として設立
- ・ 95年 11月 ディーディーアイ関西ポケット電話(株)と代理店契約を締結し移動体通信事業(現 モバイル事業)を開始
- ・ 96年 4月 エヌ・ティ・ティ関西移動体通信網(株) (現 (株)NTTドコモ) と代理店契約を締結
- ・ 96年 8月 関西セルラー電話(株)(現 KDDI (株))と代理店契約を締結
- ・ 97年 3月 (株)新都市科学研究所から(株)ネプロジャパンに商号変更
- ・ 99年 6月 (株)東京デジタルホン(現 ソフトバンク(株))と代理店契約を締結
- ・ 00年 7月 郊外型携帯電話販売店(現 ピポパーク)の営業展開を開始
- ・ 06年 4月 ジャスダック証券取引所に上場
- ・ 11年 9月 (株)モバイル&ゲームスタジオ (現 (株)ゲームスタジオ) の発行済株式を全て取得し、連結子会社化
- ・ 14年 4月 持株会社体制へ移行。(株)ネプロモバイル関東、同東海、同関西及び(株)ネプロクリエイトを新設分割により設立。
- ・ 14年 12月 (株)ネプロモバイル関東、同東海、同関西を(株)ラネットへ譲渡
- ・ 15年 3月 (株)トライエースの発行済株式68.9%を取得し、連結子会社化
- ・ 15年 9月 (株)トーテックの発行済株式67.0%を取得し、連結子会社化
- ・ 15年 12月 東京都港区に本社を移転、(株)ネプロジャパンから(株)エヌジェイホールディングスに商号変更
- ・ 17年 6月 (株)ブームの事業再生支援に伴い、新たに設立した新生(株)ブームにて同社事業を譲受け
- ・ 17年 12月 ゲーム運営/カスタマーサポートを行う(株)ウィットワンを設立
- ・ 18年 7月 (株)トーテックの株式の一部をDELTA Holdings株式会社へ譲渡
- ・ 18年 10月 (株)ISAOのゲーム運営サポート事業を吸収分割により(株)ウィットワンにて承継
- ・ 19年 6月 決算期を3月から6月に変更
- ・ 19年 11月 連結子会社(株)ウィットワン、(株)ブーム及び(株)エヌジェイワンの3社を経営統合

1.会社概要

(2) 事業内容及びグループ概要

NJ holdings 株式会社エヌジェイホールディングス（持株会社）

ゲーム事業

主にゲームの開発受託・運営受託



株式会社ゲームスタジオ



株式会社トライエース



株式会社ウィットワン

モバイル事業

auショップ運営・販売店ピポパーク運営



株式会社ネプロクリエイト

※ 前第2四半期より、人材ソリューション事業はその他セグメントとしております。

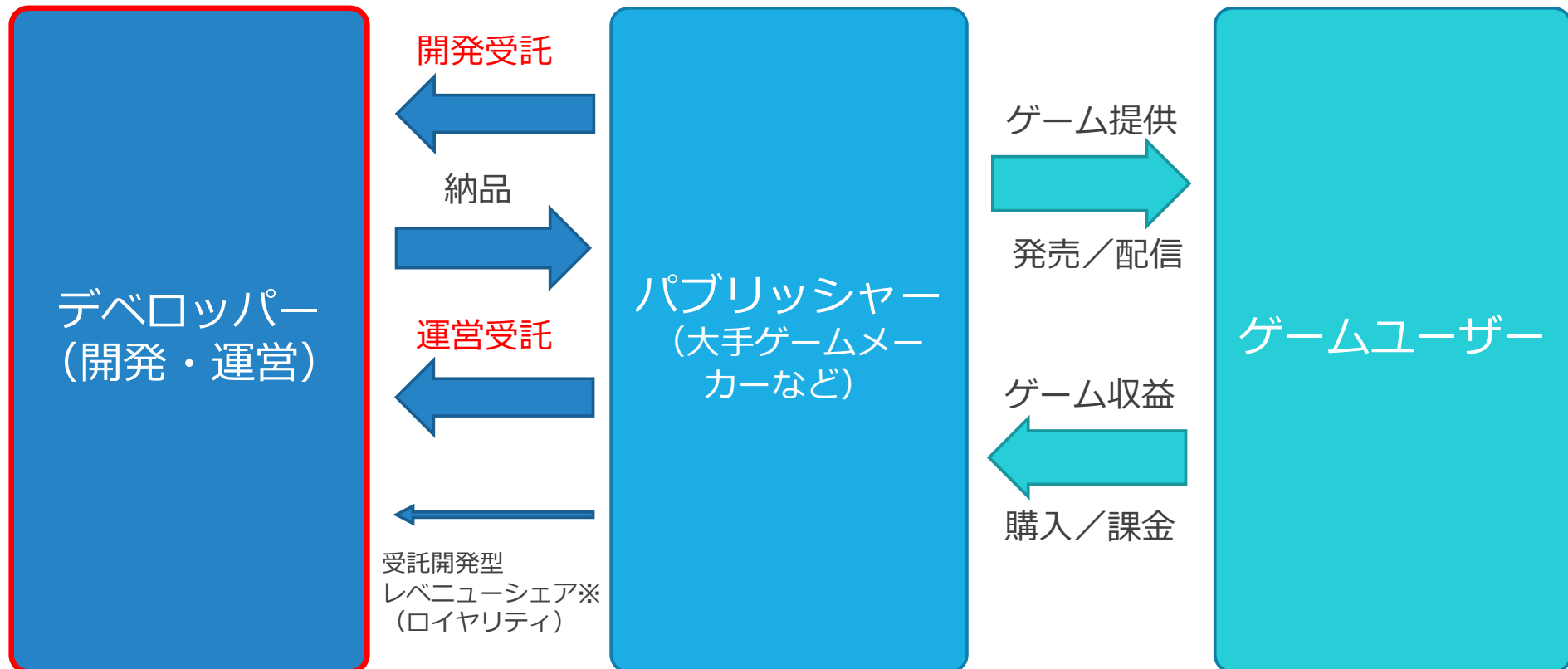
※ 2019年11月に連結子会社3社((株)ウィットワン、(株)ブーム及び(株)エヌジェイワン)の統合を完了しております。

1.会社概要

(3-1) ゲーム事業（概要）

- 当社のゲーム事業は開発受託および運営受託を主としております。

当社ゲーム事業



※ 受託開発をベースとしながら、その開発費の一部を負担することで、ゲーム収益の一部を受領し、負担した開発費の回収を図るとともに、ヒットに応じた収益受領を目指しております。なお、本資料中では単にレベニューシェアと表現することがあります。

1.会社概要

(3-2) ゲーム事業（各社の事業領域1）

- スマホゲームの開発・運営フェーズとゲーム各社の主なカバー範囲

企画・制作	運営			
	サーバ構築	イベント運営 追加企画・制作	バランスチェック 品質管理 KPI分析	メール/電話サポート 海外サポート 監視業務
				
				
				

1.会社概要

(3-3) ゲーム事業（各社の事業領域2）

■ 国内ゲーム市場とゲーム各社の主な対象市場

スマホ	コンシューマー	PC他	アーケード
			
			
			

Ⅱ.2020年6月期第3四半期決算ハイライト

1.連結業績

(1-1) 通期業績サマリー

(単位：百万円)

	2019年3月期 3Q累計	2020年6月期 3Q累計	前期差異	実績数値の主な要因
売上高	8,126	8,686	+ 560	・ ゲーム運営サポート事業の承継、当期に納品がずれ込んだ案件の計上及び開発体制の拡大
売上総利益	2,165	2,214	+ 49	・ 開発原価の増加やロイヤリティ収益の減少により粗利率は低下
販売費及び一般管理費	1,921	2,169	+ 248	・ ゲーム運営サポート事業の承継、開発環境整備費用等の増加
営業利益	244	45	△198	
経常利益	216	22	△193	
親会社株主に帰属する当期純利益	212	△ 40	△252	
EBITDA※	458	237	△221	・ のれん償却額 111百万円

※ EBITDA：営業利益に減価償却費及びのれん償却額を足し戻して算定

1.連結業績

(1-2) 通期業績サマリー（四半期毎）

(単位：百万円)

	2019年3月期				2020年6月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	2,631	2,441	3,053	2,938	3,035	3,013	2,637
売上総利益	678	628	858	725	743	725	745
販売費及び一般管理費	610	609	701	661	748	705	715
営業利益	68	18	157	63	△5	20	30
経常利益	58	6	151	83	△14	11	25
親会社株主に帰属する当期純利益	37	75	99	△26	△3	△40	3
EBITDA※	115	57	285	156	57	87	92

※ EBITDA：営業利益に減価償却費及びのれん償却額を足し戻して算定

1.連結業績

(2-1) セグメント別業績

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益（営業利益）		
	2019年3月期 3Q累計	2020年6月期 3Q累計	前期差異	2019年3月期 3Q累計	2020年6月期 3Q累計	前期差異
ゲーム事業	4,895	5,948	+ 1,052	434	270	△163
モバイル事業	2,882	2,678	△204	56	55	-1
その他	367	66	△300	△2	0	2
セグメント間取引消 去及び全社費用	△19	△ 6	+ 12	△158	△ 169	△11
のれん償却額	—	—	—	△86	△ 111	△24
連結合計	8,126	8,686	+ 560	244	45	△198

(注) その他の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであります。人材ソリューション事業はその他に含めております。
全社費用は、報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

1.連結業績

(2-2) セグメント別業績（四半期毎）

(単位：百万円)

	売上高							セグメント利益（営業利益）						
	2019.3期				2020.6期			2019.3期				2020.6期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
ゲーム事業	1,470	1,443	1,981	1,652	2,051	1,941	1,955	144	72	217	91	70	76	123
モバイル事業	861	975	1,046	1,263	961	1,053	664	△1	27	30	62	12	35	6
その他	313	25	28	24	23	21	21	3	△2	△3	△2	5	△5	0
セグメント間取引消去及び全社費用	△13	△2	△2	△2	△0	△2	△3	△53	△57	△47	△47	△57	△48	△63
のれん償却額	—	—	—	—	—	—	—	△25	△27	△39	△39	△37	△37	△37
連結合計	2,631	2,441	3,053	2,938	3,035	3,013	2,637	68	18	157	63	△5	20	30

(注) その他の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであります。人材ソリューション事業はその他に含めております。
全社費用は、報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

2.セグメント別業績

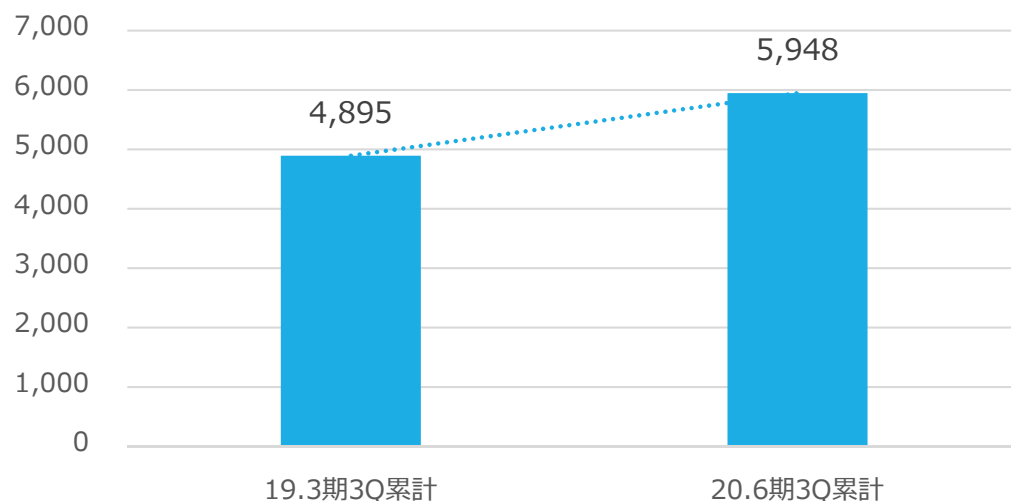
(1-1) ゲーム事業（概要）

ゲーム事業

- 売上高は、ウィットワンにて承継したゲーム運営サポート事業の寄与、当期に納品がずれ込んだ案件の計上及び開発体制の拡大により増収。
- 営業利益は、原価増加による開発案件の利益率低下やロイヤリティ収益の減少、Windows7終了や開発体制拡大に伴う開発環境整備費用等の販管費の増加、また、小規模・短期案件や終了案件等の影響により稼働率が計画を下回ったことから、減益。

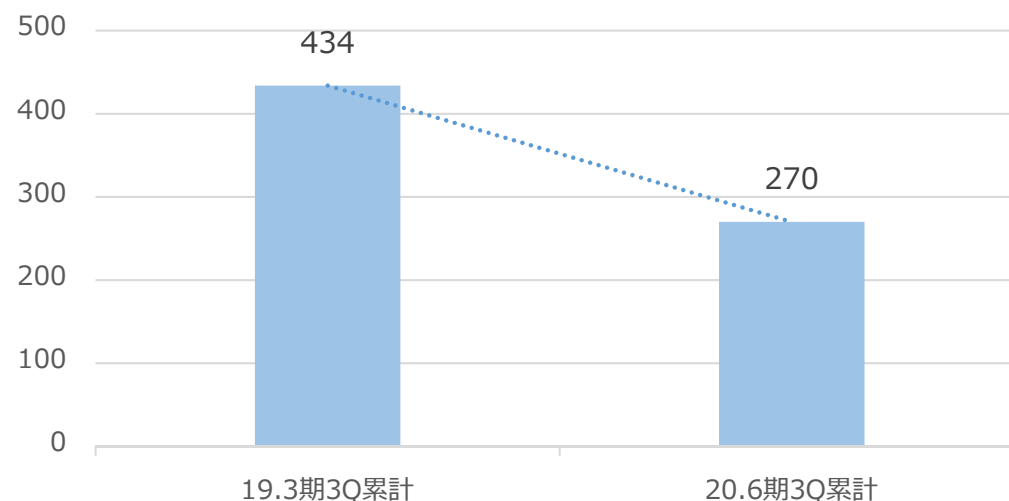
(単位：百万円)

ゲーム事業 売上高



(単位：百万円)

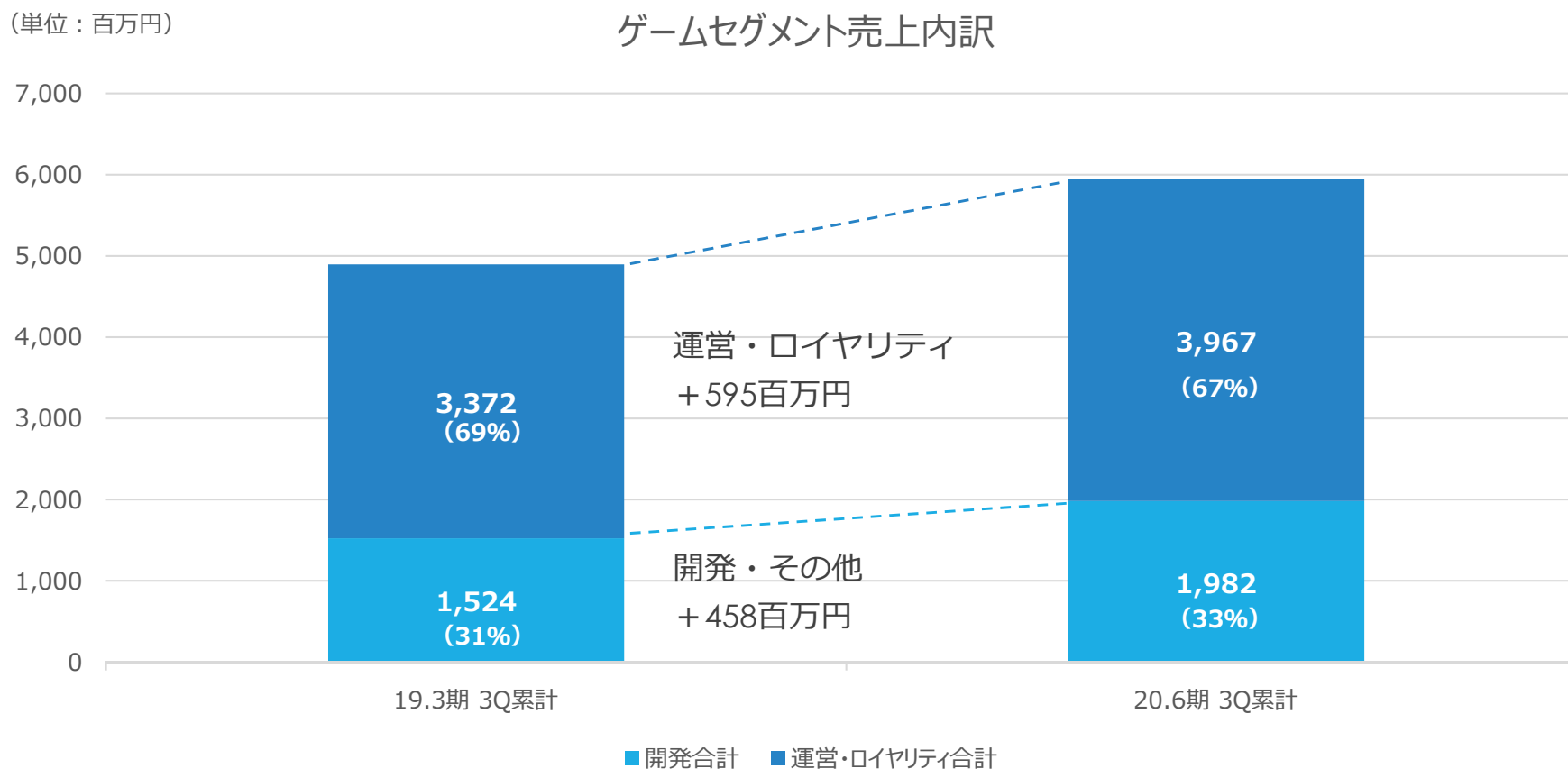
ゲーム事業 利益



2.セグメント別業績

(1-2) ゲーム事業（セグメント売上内訳 前年同期比）

■ ゲームセグメント売上内訳（前年同期比）



※運営売上には、納品・リリース後の継続的なバージョンアップなどの開発を伴う売上が含まれております。

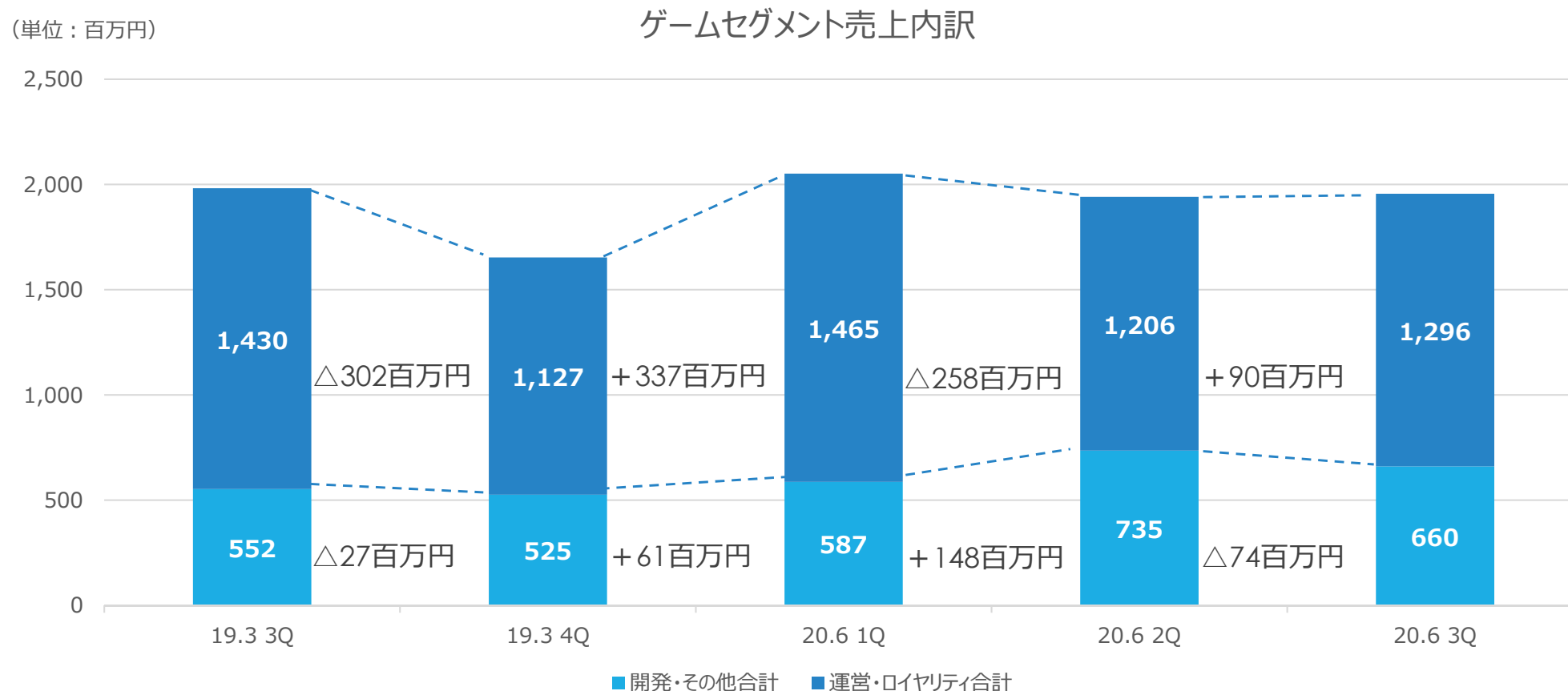
※運営売上とロイヤリティの内訳は開示しておりません。

※開発売上は、納品・リリース時までの売上を対象をしております。また、派遣等のゲームその他の売上を含んでおります。

2.セグメント別業績

(1-3) ゲーム事業（セグメント売上内訳 四半期毎推移）

■ ゲームセグメント売上内訳（四半期毎推移）



※運営売上には、納品・リリース後の継続的なバージョンアップなどの開発を伴う売上が含まれております。

※運営売上とロイヤリティの内訳は開示しておりません。

※開発売上は、納品・リリース時までの売上を対象をしております。また、派遣等のゲームその他の売上を含んでおります。

2.セグメント別業績

(1-4) ゲーム事業（現在の案件状況等）

現在の案件状況等

- 現在開発中の案件数※1 大型2件※2、中型4件※2（2019年11月13日比 大型±0件、中型±0件）
- レベニューシェアタイトル数 半期ごとの開示としております※3
- ゲーム人員数※4 662名（2019年9月末比 16名増、2019年3月末比 89名増）

※1 2020年2月13日決算発表日時点において開発中のタイトル数であり、本年度内に納品するタイトル数を示すものではありません。

※2 同規模分類でも開発期間等により受注金額は大きく変わるため、開発体制の人数を目安に分類しております。大型は、30名以上、中型は15名前後を目安にしております。

※3 タイトル名は非開示であり、タイトル数が少数であることから、類推を避けるため四半期ごとの開示はしていません。

※4 2019年12月末時点の従業員数（※改正労働契約法などを鑑み、一部の有期契約労働者を含めた人員数としております。増減数も同基準に拠っております。）

2.セグメント別業績

(1-5) ゲーム事業（最近の主なトピック）

■ 2019年10月

- ・『ラブプラス EVERY』（株）コナミデジタルエンタテインメント）がリリースされました。（ゲームスタジオ）

■ 2019年12月

- ・『ヴァンガードZERO』（株）ブシロード）がリリースされました。（ゲームスタジオ）



- ・『棋士・藤井聡太の将棋トレーニング』を発表いたしました。（ゲームスタジオ）

2019年12月23日、日本将棋連盟公認・藤井聡太七段が監修を務める、Nintendo Switch用ゲームソフト『棋士・藤井聡太の将棋トレーニング』の発売記者会見をいたしました。

当日は、藤井聡太七段、日本将棋連盟会長 佐藤康光様、任天堂株式会社 取締役上席執行役員 営業本部長 兼 業務本部長・柴田聡様にご登壇いただきました。

「棋士・藤井聡太の将棋トレーニング」は、日本将棋連盟の公認を受け、新進気鋭の若手棋士・藤井聡太七段が、“キミをみちびくやさしい本格派”をキーワードに初めて監修を務めた、将棋初心者へ向けた全く新しいゲームソフトです。細やかに調整されたAIをベースに、プロ監修の良質なオリジナルストーリーを進めながらお題をクリアしていくことで、将棋の基本ルールから多彩な手筋・定跡までを自然と学ぶことができます。詰将棋回答選手権5連覇の藤井七段が当ゲームのために独自に考案した詰将棋問題を収録しています。



© Game Studio Inc. All rights reserved..

※「棋士・藤井聡太の将棋トレーニング」は公益社団法人日本将棋連盟の登録商標です。

2020年3月5日（木）発売予定

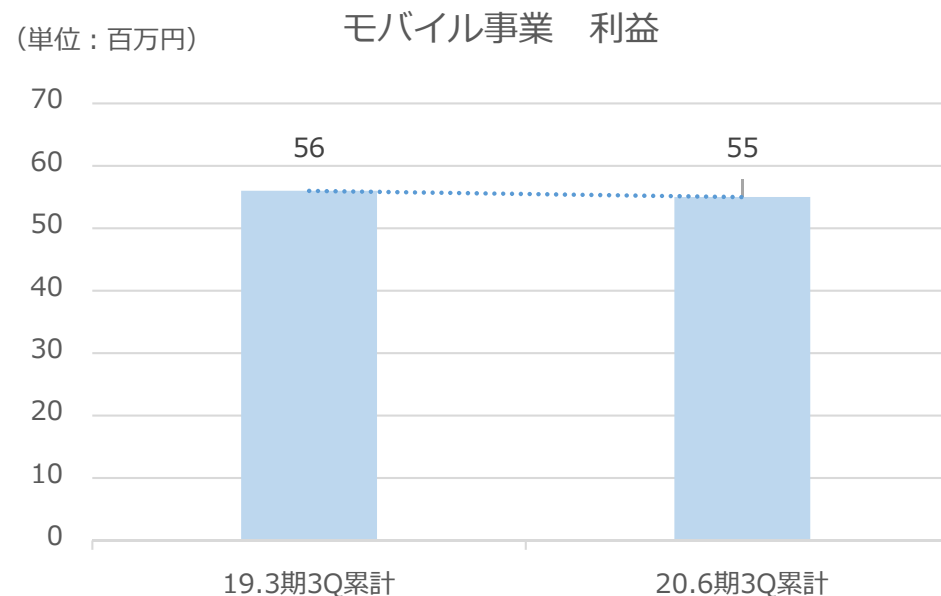
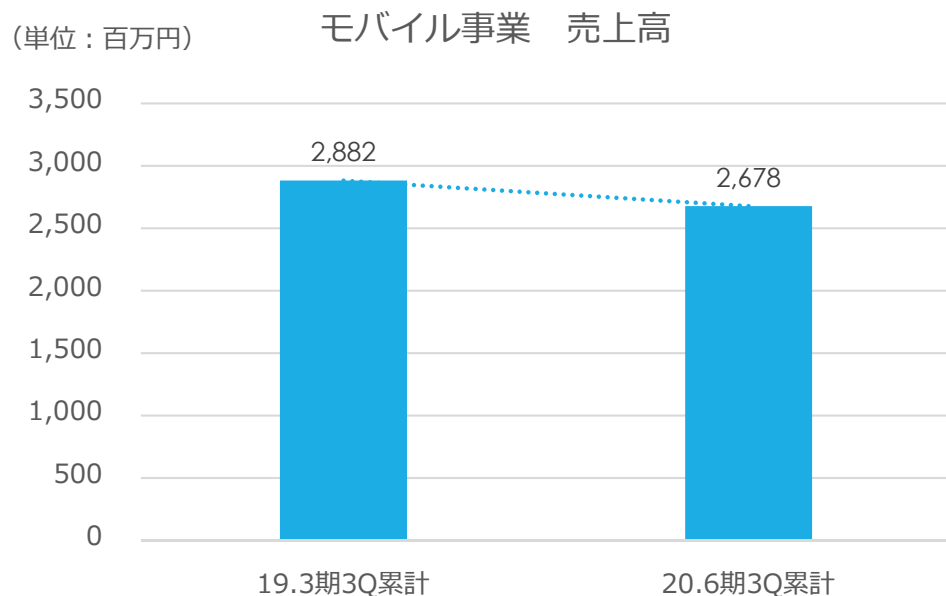
希望小売価格 4,500円（税別）

2.セグメント別業績

(2) モバイル事業 (概要)

モバイル事業

- 売上高は、消費税増税や改正電気通信事業法の施行の前までは、駆け込み需要が続き販売が順調でありましたが、施行以降は、販売が大きく減少した結果、減収。
- 営業利益は、販売の減少に対して、1台当たり粗利単価の改善と販管費の抑制に取り組んだ結果、前期並みの利益を確保。



Ⅲ.2020年6月期業績見通し

1.業績見通し

■ 業績予想については、2月4日付公表のとおり修正しております。

4Q累計および通期(15ヶ月)業績予想

※決算期変更に伴い、当期は2019年4月1日から2020年6月30日までの15ヶ月決算であり、従来の12ヶ月業績は、当期の4Q累計期間となります。

(単位：百万円)

	2019.3期 通期 実績	2020.6期 4Q累計 前回予想	2020.6期 4Q累計 修正予想	差異	2020.6期 通期 前回予想	2020.6期 通期 修正予想	差異
売上高	11,064	12,470	11,970	△500	15,450	15,080	△370
営業利益	308	350	90	△260	400	170	△230
経常利益	299	340	70	△270	380	140	△240
親会社株主に 帰属する当期 純利益	185	200	0	△200	240	40	△200
EBITDA※	614	617	350	△267	726	500	△226

※EBITDA：営業利益に減価償却費及びのれん償却額を足し戻して算定。

2.通期業績見通し（修正差異要因）

■ 通期業績の前回予想と修正予想との差異における増減要因

	前回予想	修正予想	差異
売上高	15,450	15,080	△370

ゲーム事業

- 開発案件の開発フェーズの進捗



増収要因

モバイル事業

- 法改正後の販売台数の減少、中価格帯端末の割合増加



減収要因

	前回予想	修正予想	差異
営業利益	400	170	△230

ゲーム事業

- 開発案件の開発フェーズの進捗
- 小規模・短期案件等の増加による稼働率の低下
運営サポート案件の受注を目指した体制構築によるコスト増
- 自社パブリッシングに伴う販促費の増加



増益要因



減益要因



減益要因

モバイル事業

- 1台当たり粗利単価の改善、販管費の抑制



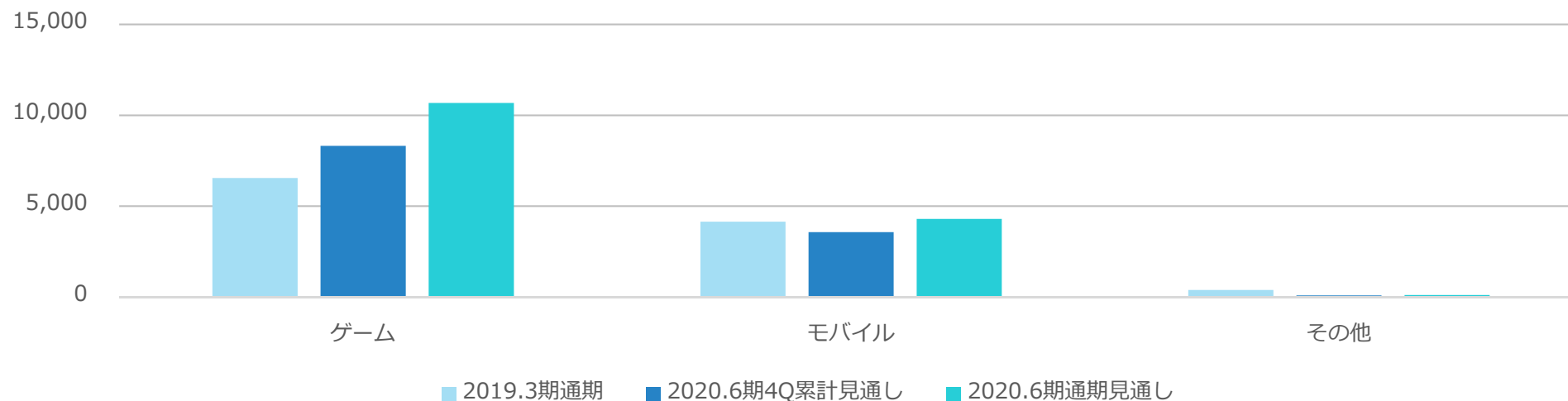
前回水準

3.セグメント別業績見通し

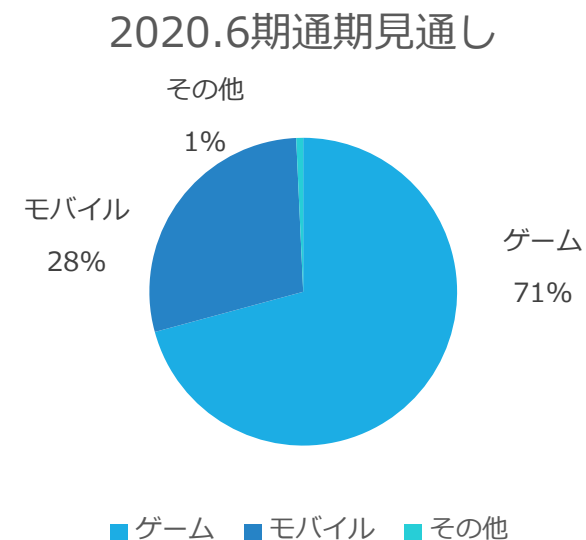
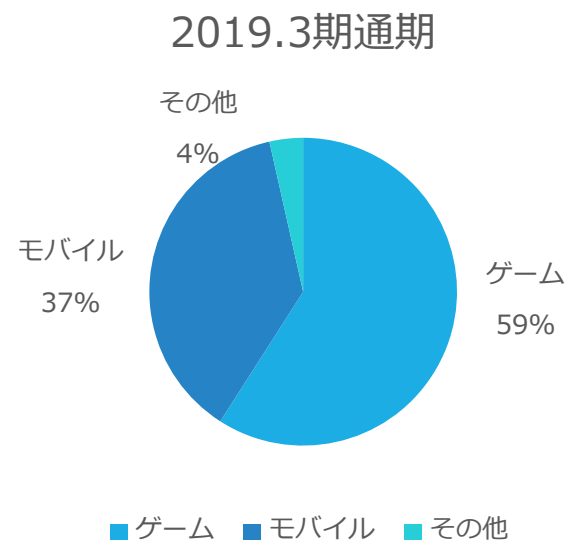
(1) セグメント別売上高見通し

セグメント別売上見通し

(単位：百万円)



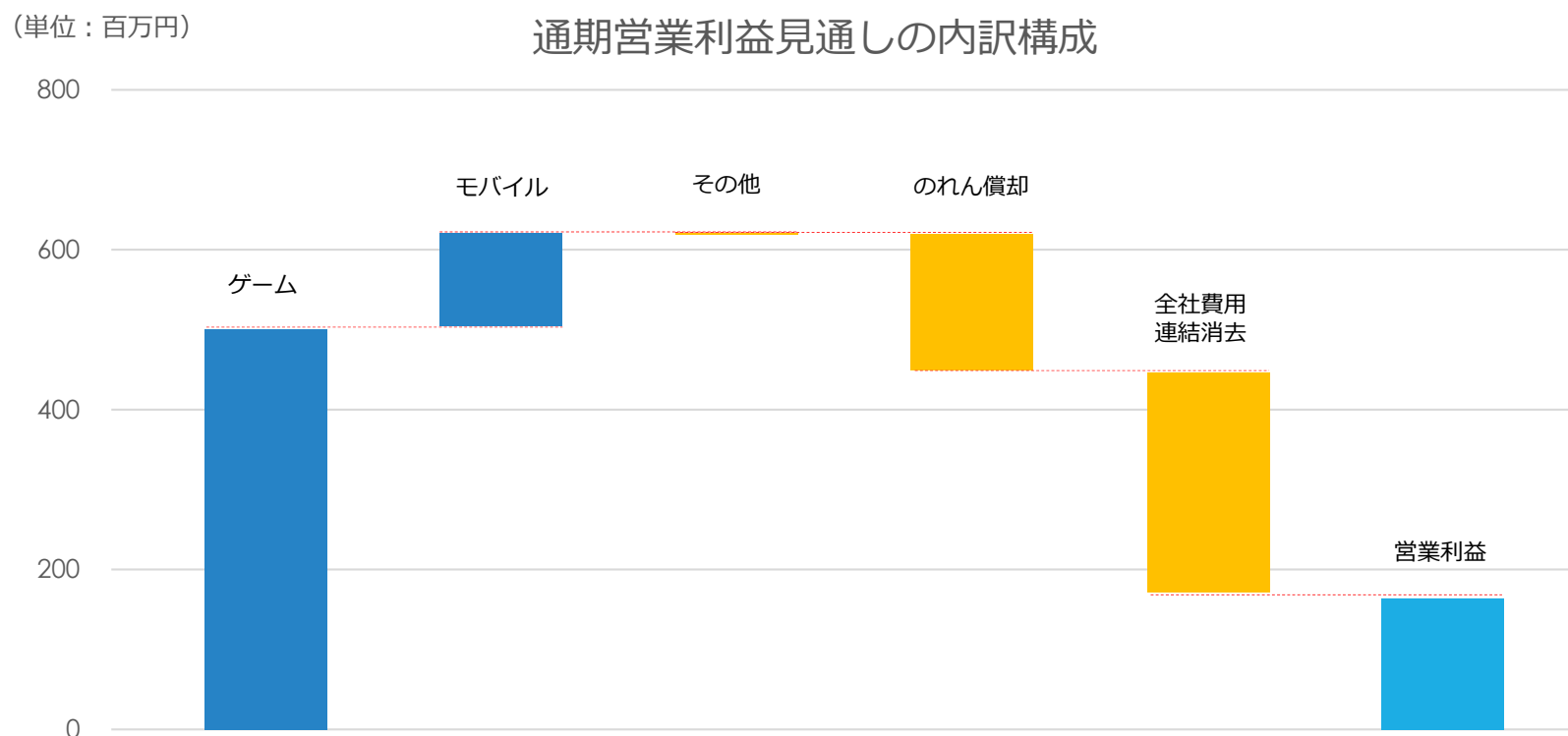
売上高セグメント別割合



3.セグメント別業績見通し (2-2) 通期営業利益見通し

通期営業利益見通しは、170百万円を予想しております。

※決算期変更に伴い、当期は2019年4月1日から2020年6月30日までの15ヶ月決算であります。



※ 全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。連結消去は、セグメント間の取引消去であります。

お問合せ窓口

株式会社エヌジェイホールディングス
経営企画室

TEL : 03-5418-8128

FAX : 03-5418-8122

Email : ir@njhd.jp

URL : <https://www.njhd.jp>