



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)

2017年3月期（第26期）
第2四半期決算説明資料

2016年11月11日

- 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

1. 会社概要

II. 2017年3月期上期決算ハイライト

1. 連結業績

2. セグメント別業績

III. 2017年3月期通期見通し

1. 業績見通し

2. 下期セグメント別業績見通し

3. 配当

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 (2016年3月末現在)
従業員数	: 連結 518名 (2016年9月末時点。うち臨時雇用者90名 (平均人員数))

■ 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) (現 (株)ウィルコム) と一次代理店契約を締結し移動体通信事業を開始
- ・96年 4月 エヌ・ティ・ティ関西移動体通信網(株) (現 (株)エヌ・ティ・ティ・ドコモ) と一次代理店契約を締結
- ・96年 4月 移動体通信事業会社である(株)インターベルを設立
- ・96年 8月 (株)インターベルが関西セルラー電話(株)(現 KDDI (株))と一次代理店契約を締結
- ・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)インターベルが(株)東京デジタルホン(現 ソフトバンクモバイル(株))と一次代理店契約を締結
- ・00年 7月 (株)インターベルが郊外型携帯電話販売店(現 ピポパーク)の営業展開を開始
- ・04年 4月 (株)インターベルを当社に吸収合併
- ・06年 4月 ジャスダック証券取引所に上場
- ・07年 3月 (株)ネプロサービス (現(株)シーズプロモーション) を設立し、人材コンサルティング事業に進出
- ・10年 3月 (株)キャリアフリーを新設分割し、当社移動体通信事業併売店部門を事業承継
- ・10年 4月 (株)キャリアフリーが(株)光通信と資本業務提携し、併売店21店舗を譲受け
- ・11年 9月 (株)モバイル&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 1月 IT/バイリンガルスキル人材派遣事業「PANACHE(パナッシュ)」を(株)EPコンサルティングサービスより買収
- ・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
- ・16年 1月 (株)シェードの発行済株式51.3%を取得し、連結子会社化
- ・16年 6月 (株)シーズプロモーション及び株式会社トーテックは、株式会社トーテックを存続会社とし吸収合併

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



株式会社シェード



株式会社エヌジェイワン

人材ソリューション事業

機電系、化学、情報系人材、
ITバイリンガル系人材、
携帯ショップ人材の派遣・紹介



株式会社トーテック※

モバイル事業

携帯電話・スマートフォン販売
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



株式会社キャリアフリー

※ 2016年6月1日付にて、株式会社シーズプロモーション及び株式会社トーテックは、株式会社トーテックを存続会社とし吸収合併いたしました。

Ⅱ .2017年3月期上期決算ハイライト

1.連結業績

(1) 通期業績サマリー

(単位：百万円)

	2016年3月期 上期	2017年3月期 上期	前期差異	実績数値の主な要因
売上高	3,460	4,462	+1,002	・ゲーム事業における運営受託による売上増加及び 工事進行基準適用案件の増加 ・トーテック連結取り込みによる増加
売上総利益	529	762	+232	
販売費及び 一般管理費	964	1,091	+126	・ゲーム事業拡大に伴う増加
営業利益	△435	△ 329	+106	
経常利益	△445	△ 338	+106	
親会社株主に帰属 する当期純利益	△390	△ 398	△8	・固定資産の減損 50百万円
EBITDA※	△308	△ 173	+135	・のれん償却額 94百万円

※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

(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）		
	2016年3月期 上期	2017年3月期 上期	前期比	2016年3月期 上期	2017年3月期 上期	前期比
ゲーム事業	1,107	2,071	187%	△235	△ 83	—
人材ソリューション 事業	361	591	164%	△35	△ 12	—
モバイル事業	1,964	1,775	90%	38	△ 28	—
その他	106	67	63%	24	△ 5	—
セグメント間取引消 去	△79	△ 92	—	0	0	—
のれん償却額	—	—	—	△70	△ 94	—
全社	—	49	—	△157	△ 104	—
連結合計	3,460	4,462	129%	△435	△ 329	—

(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、クレジット決済事業や外食事業等であります。

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）			
	2016年3月 期1Q	2016年3月 期2Q	2017年3月 期1Q	2017年3月 期2Q	2016年3月 期1Q	2016年3月 期2Q	2017年3月 期1Q	2017年3月 期2Q
ゲーム事業	630	477	1,027	1,044	△46	△188	△ 56	△ 27
人材ソリューション事業	184	176	298	293	△15	△20	△ 4	△ 7
モバイル事業	918	1,046	881	893	17	21	△ 12	△ 15
その他	53	52	32	34	12	12	△ 3	△ 2
セグメント間取引消去	△38	△41	△ 47	△ 44	0	△0	△ 0	0
のれん償却額	—	—	—	—	△35	△35	△ 47	△ 47
全社	—	—	24	24	△82	△75	△ 53	△ 51
連結合計	1,749	1,710	2,217	2,244	△150	△285	△ 176	△ 152

(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、クレジット決済事業や外食事業等であります。

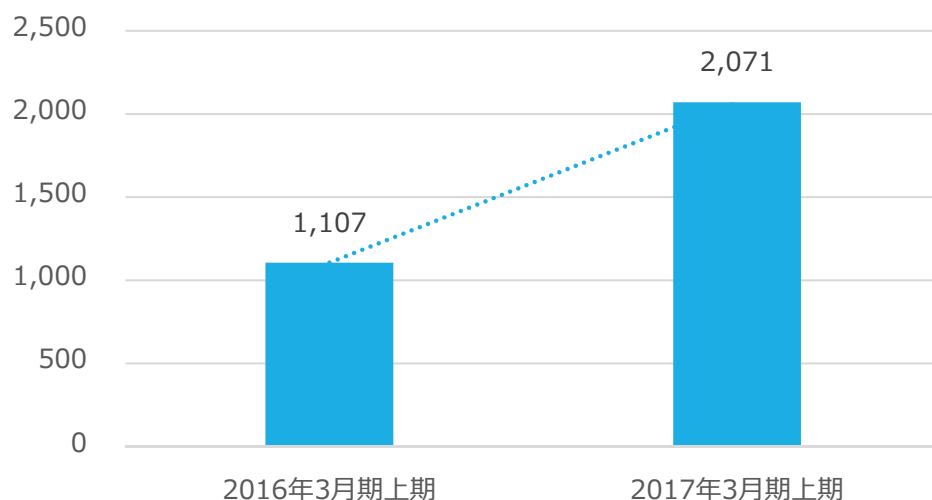
2.セグメント別業績 (1-1) ゲーム事業 (概要)

ゲーム事業

- 運営受託による売上増加、工事進行基準適用案件※1の増加等により売上は増加
- 受注時期が後ろ倒しになった案件や受注見込みであった案件の中止及び延期等が重なったことにより未配属原価※2が想定を大きく上回って発生、セグメント損益は黒字転換ならず

(単位：百万円)

ゲーム事業 売上高

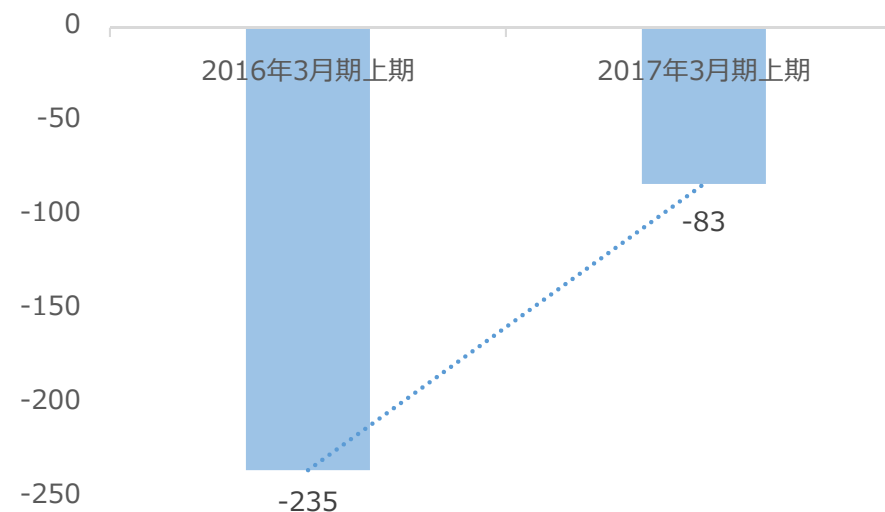


(参考) 仕掛品の額 690百万円

77百万円

(単位：百万円)

ゲーム事業 利益



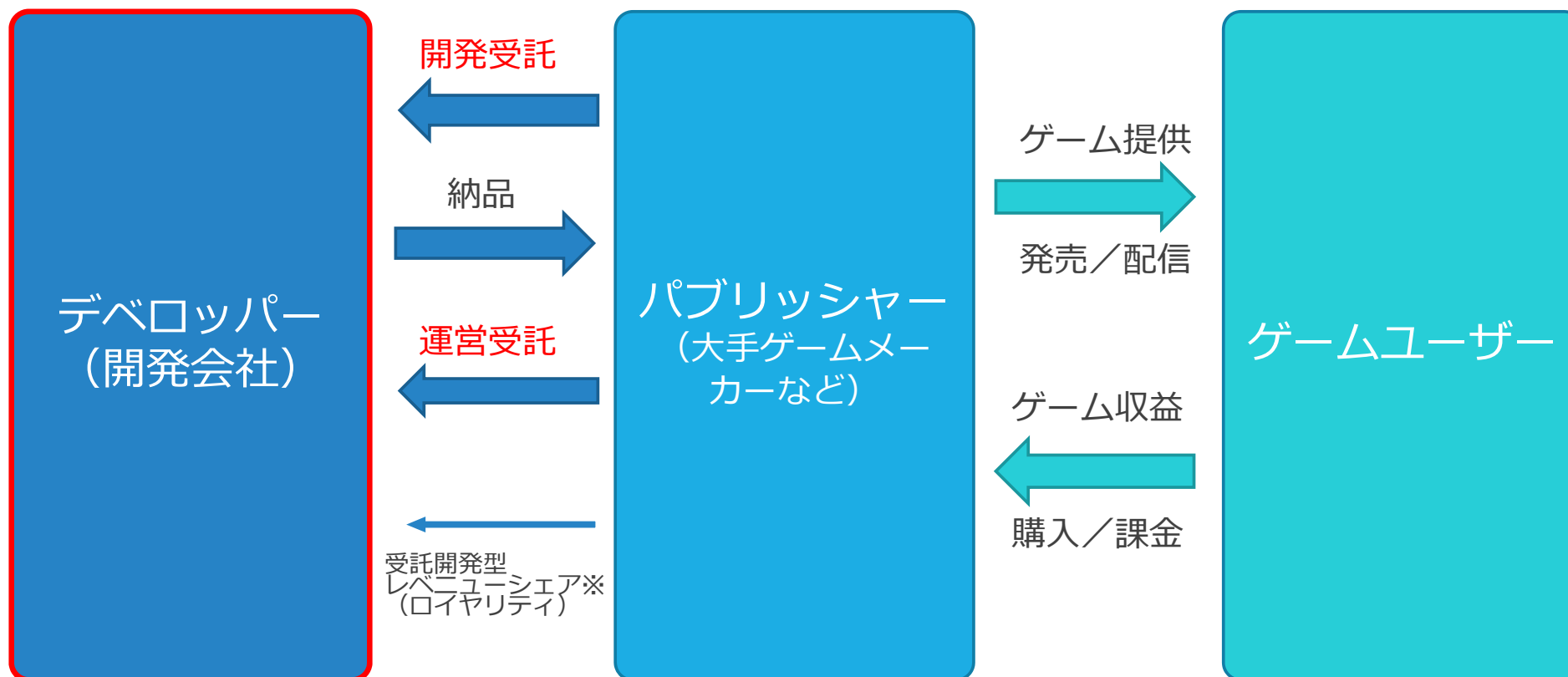
※1 工事進行基準：開発の進捗度合いに応じて売上と原価を計上する方法

※2 未配属原価：開発プロジェクト収支に紐付かない開発人件費等の原価

2.セグメント別業績 (1-2) ゲーム事業 (事業内容)

- 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めざす。
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。

2.セグメント別業績 (1-3) ゲーム事業 (事業方針)

事業方針

- 運営ノウハウの蓄積に努め、運営・レベニューシェア収益を見込める案件獲得を増やす。
- 営業を強化し、顧客を増やすとともに、対象案件（プラットフォーム及びジャンル）の幅を広げ、潜在案件数を増やす。
- 人的資源を最大化すべく、グループ横断にて、ディレクター候補者の登用等を進めるとともに、外部リソースも有効活用し、受注案件数を拡大。

現在の案件状況等

- 現在開発中の案件数※1 大型3件、中型4件 (2016年3月末比 各+1件)
- レベニューシェアタイトル数※2 4件 (2016年3月末比 ±0件)
- ゲーム人員数 (正社員のみ) 290名 (2016年3月末比 +19名)

※1 現在時点で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。また、同規模分類でも開発規模や開発期間は案件毎に異なります。

※2 現在時点でリリース済みのレベニューシェアタイトル数であり、タイトル名は公開していません。

2.セグメント別業績 (1-4) ゲーム事業 (上期等の主なトピック)

■ 2016年4月

- ・ 『バレットガールズ2』
発売 (シェード) [PSVITA]
- ・ 『スターオーシャン5 Integrity and Faithlessness』
発売 (トライエース) [PS3]



©2016 SHADE Inc. ©2016 D3 PUBLISHER



© SQUARE ENIX CO., LTD. Developed by tri-Ace Inc.

■ 2016年5月

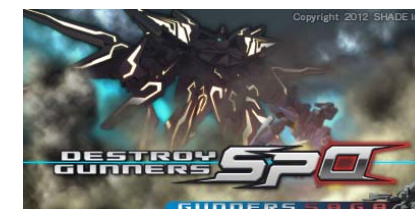
- ・ 『星のドラゴンクエスト』
(ゲームスタジオ) [スマートフォン]
1000万DL達成



© ARMOR PROJECT/BIRD STUDIO/SQUARE ENIX CO., LTD.
© SUGIYAMA KOBO

■ 2016年7月

- ・ 『パズドラクロス』
発売 (シェード) [ニンテンドー3DS]



Copyright © 2012 SHADE Inc.

■ 2016年10月

- ・ 『Destroy Gunners SPa』
更新 (シェード) [スマートフォン]
- ・ 『スターオーシャン：アナムネシス』
発表 (トライエース) [スマートフォン]
- ・ 『星のドラゴンクエスト』
(ゲームスタジオ) [スマートフォン]
1200万DL達成



© SQUARE ENIX CO., LTD. Developed by tri-Ace Inc.

2.セグメント別業績

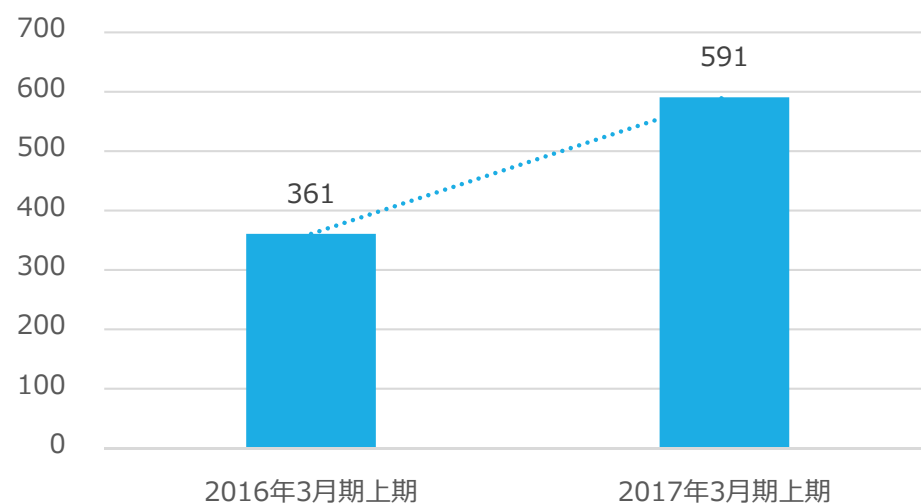
(2-1) 人材ソリューション事業 (概要)

人材ソリューション事業

- 売上高は、昨年9月に買収したトーテックの連結取り込みにより増収
- 派遣者数は当初の計画値までには届いていないものの、第2四半期以降は順調に増加
- 一方で、携帯ショップ向け派遣人材の確保が困難な状況が続くなか募集コストが増加。新たに開始したゲーム人材サービスの立ち上げに伴う先行費用の発生。黒字転換まではあと一歩。

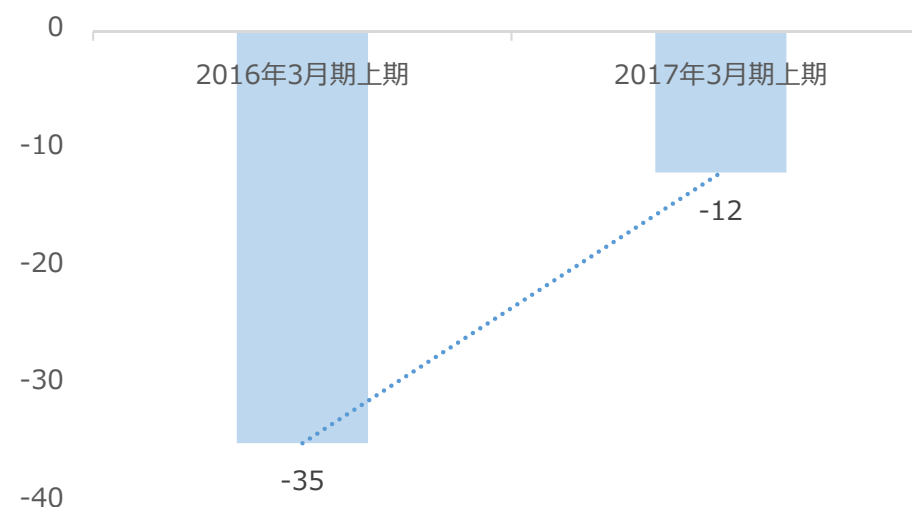
(単位：百万円)

人材ソリューション事業 売上高



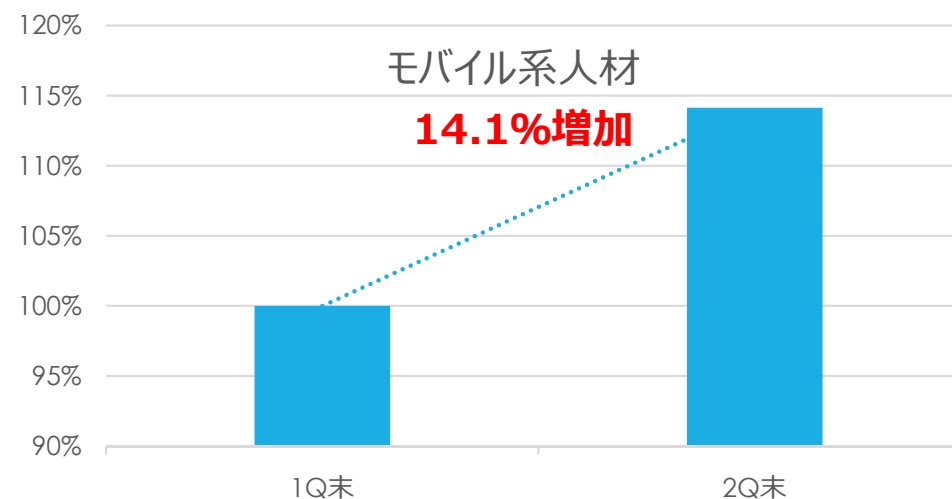
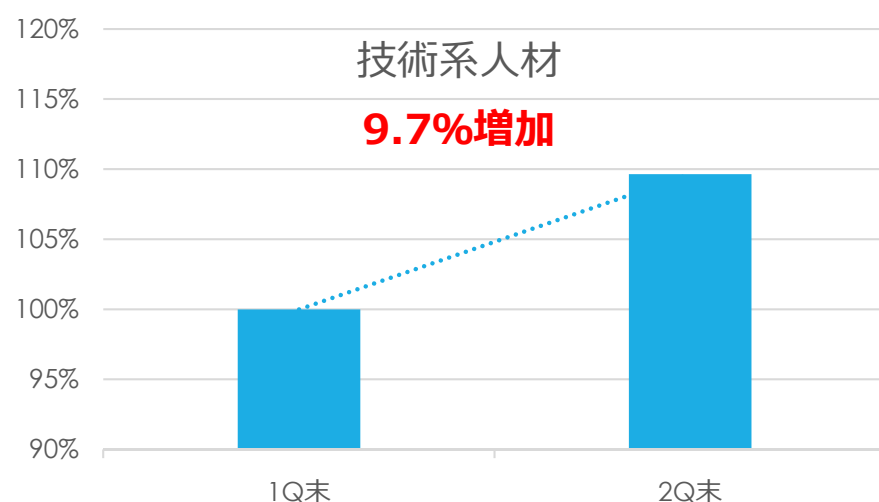
(単位：百万円)

人材ソリューション事業 利益



2.セグメント別業績

(2-2) 人材ソリューション事業 (概要・事業方針)



派遣者数の増加率

事業方針

- 新卒人材も含めた採用力の強化
- 顧客の正社員化ニーズに対応し、紹介件数を増やす。
- 新しく取り組みを開始したゲーム人材部門の収益化

2.セグメント別業績

(2-3) 人材ソリューション事業（ゲーム人材サービス）

- グループシナジーを活かせる事業領域として、2016年9月にスタート



GIG（ギグ）とは、ゲーム会社とゲームクリエイターのマッチングサービス。

複数のゲーム会社の人材ニーズをGIGに集め、多様なプロジェクトや職種に対する多くの募集案件を確保することで、ゲームクリエイターが携わりたいプロジェクトに参加できる機会を提供。

プロジェクト毎に特定の人材を求めるゲーム会社と、自身のスキルや特定ゲーム分野の経験を活かしたいゲームクリエイターとのベストマッチングをコーディネート。すでに積極的な取り組みに賛同した参画企業（ゲーム会社）が20社に。

<http://game-gig.com>

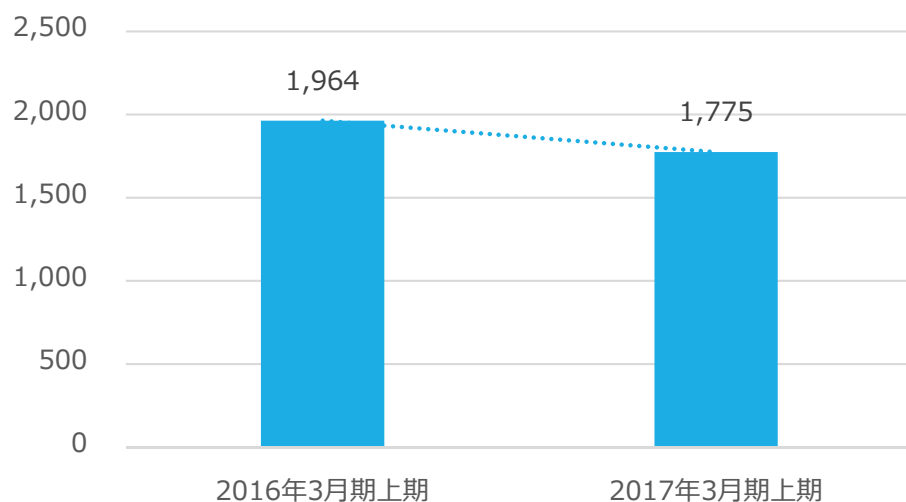
2.セグメント別業績 (3-1) モバイル事業 (概要)

モバイル事業

- auショップ各店舗の販売台数は堅調に推移。昨年2月に実施した関西への店舗集中（関東1店舗譲渡、関西2店舗の譲受）によりショップ合計の販売台数は増加。
- 販売店部門においては、MNPの沈静化により販売台数が大きく減少。

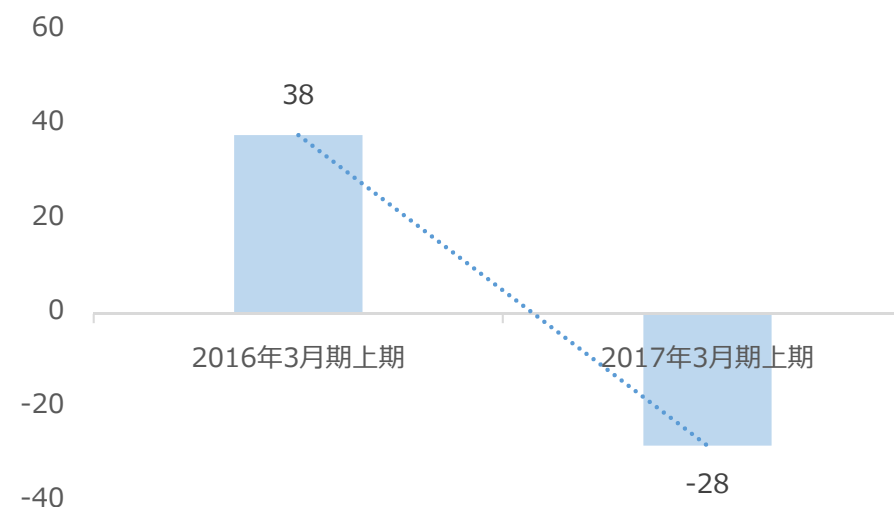
(単位：百万円)

モバイル事業 売上高



(単位：百万円)

モバイル事業 利益

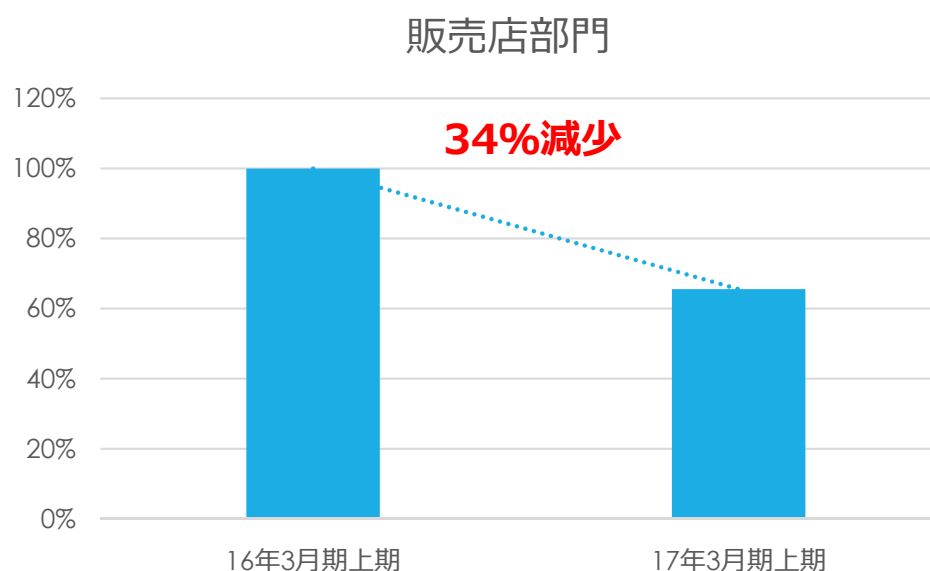
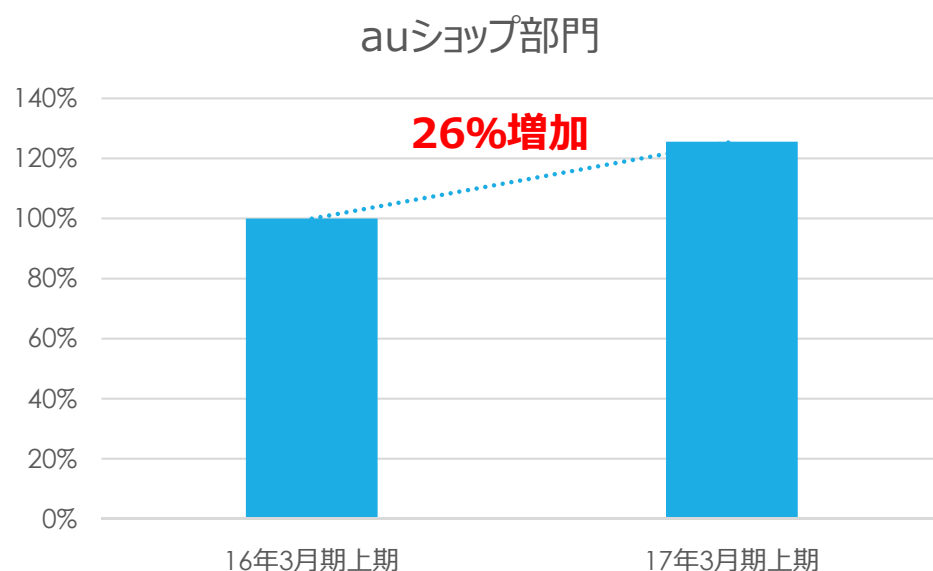


2.セグメント別業績 (3-2) モバイル事業 (事業方針)

事業方針

- auショップは、エリア集中方針の下、新機種及び新サービスの訴求や携帯電話以外のサービス領域に対する取り組みも進め、地域顧客の囲い込みを強化することに加え、法人契約の獲得を推進する。
- 販売店は、格安スマホ等の販売強化によるストック収益の積み上げ及び不採算店舗の統廃合を実施していく。

販売台数増減割合



Ⅲ.2017年3月期通期見通し

1.業績見通し

通期業績予想

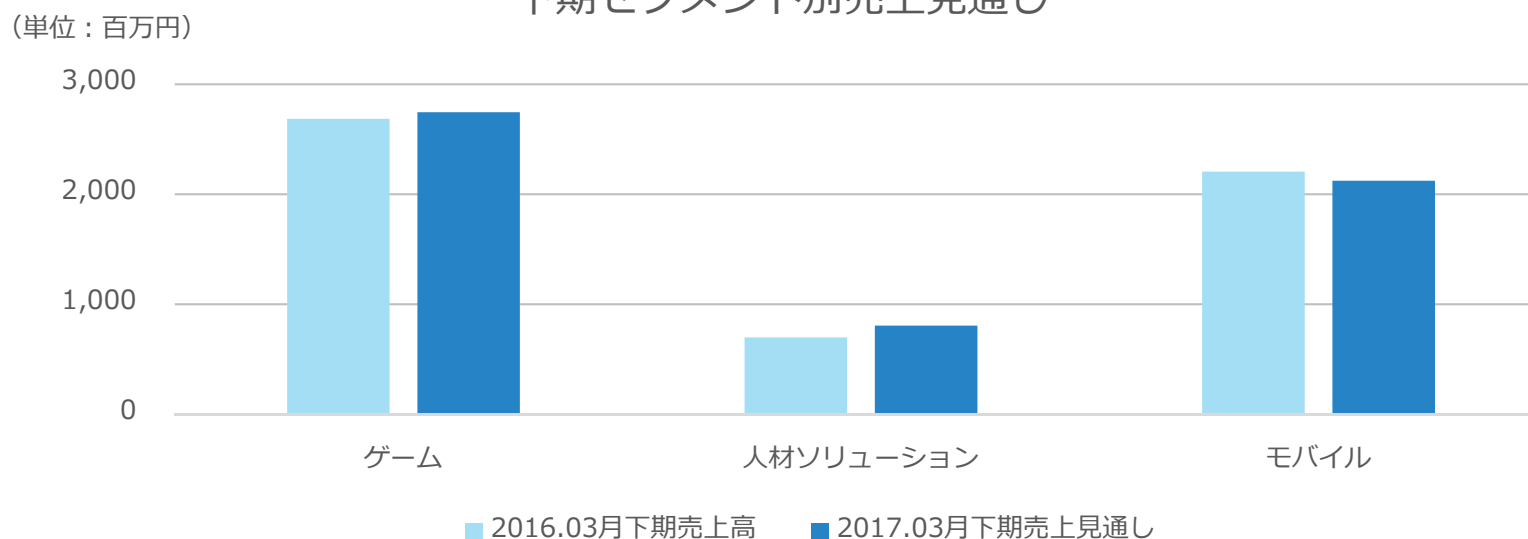
(単位：百万円)

	2017年3月期 上期	2017年3月期 下期予想	2017年3月期 通期予想	(参考) 2016年3月期 通期
売上高	4,462	5,538	10,000	9,076
営業利益	△329	129	△ 200	△509
経常利益	△338	128	△ 210	△529
親会社株主に 帰属する当期 純利益	△398	108	△ 290	△597
(参考) EBITDA※	△173	255	82	△239

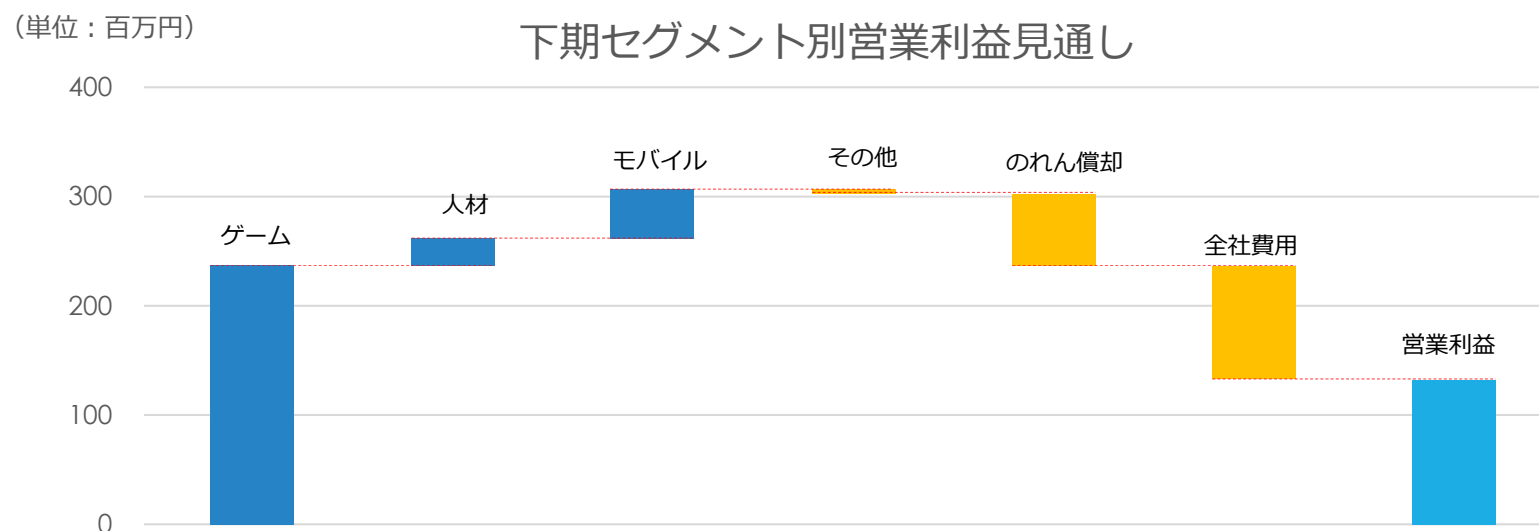
※EBITDA：営業利益に減価償却費及びのれん償却額を足し戻して算定。下期EBITDAは上期実績を元に推定。

2.下期セグメント別業績見通し

下期セグメント別売上見通し

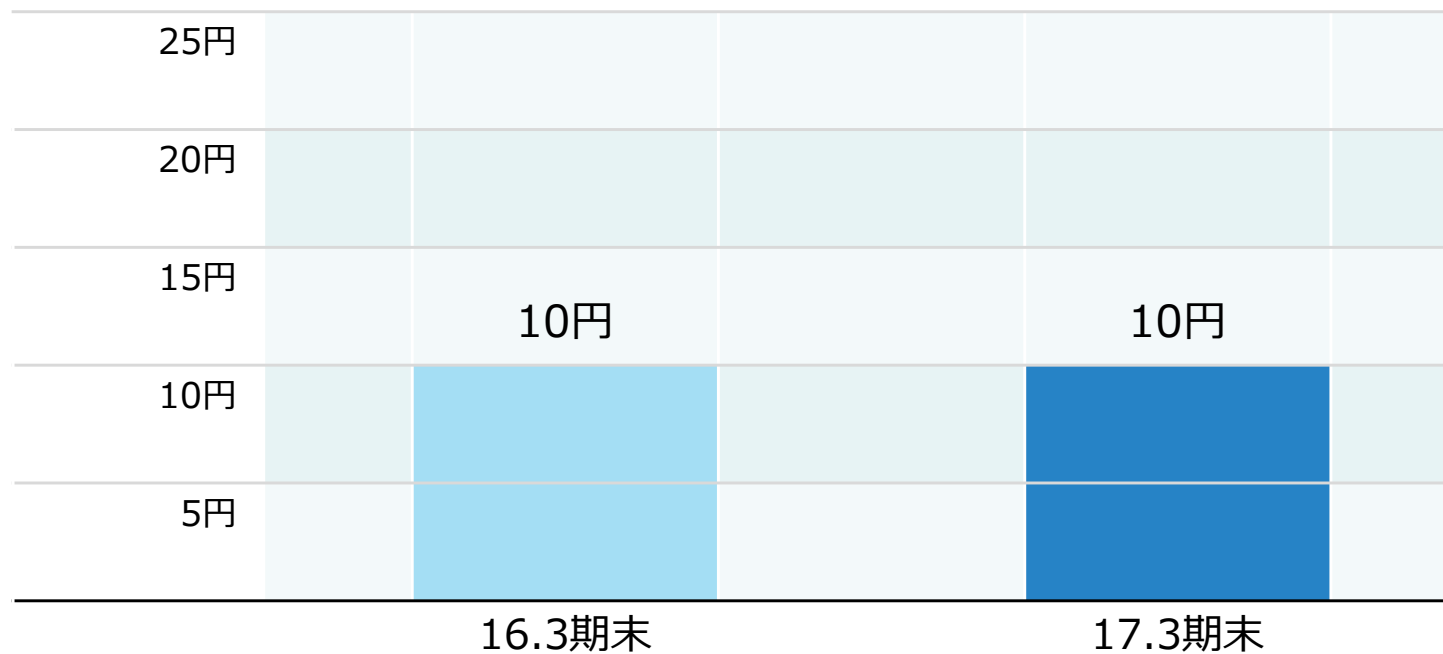


下期セグメント別営業利益見通し



配当について

- 期末配当予想については、10円から変更しておりません。



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>

(ご参考) 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2016年3月期 第2四半期	2016年3月期 通期	2017年3月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュフロー	△ 1,036 (※)	△ 1,269 (※)	△ 208
投資活動によるキャッシュフロー	△ 282	△ 524	△ 105
財務活動によるキャッシュフロー	△ 1	△ 184	△ 85
現金及び現金同等物の残高	2,418	1,759	1,360

※ 税金の支払い△944を含む