

# 2017年3月期（第26期） 第3四半期決算 補足資料

2017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)

 **NJ holdings**

- 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. 2017年3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

## II. 2017年3月期通期見通し

1. 第4四半期取り組み方針
2. 通期業績予想

# I .2017年3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)

	2016年3月期 第3四半期 累計	2017年3月期 第3四半期 累計	前期差異	実績数値の主な要因
売上高	5,861	<b>6,868</b>	+1,006	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・トーテック連結取り込みによる増加</li> </ul>
売上総利益	1,007	<b>1,277</b>	+270	
販売費及び一般管理費	1,509	<b>1,660</b>	+151	・ゲーム事業拡大に伴う増加
営業利益	△502	△ <b>382</b>	+119	
経常利益	△514	△ <b>393</b>	+121	
親会社株主に帰属する当期純利益	△465	△ <b>474</b>	△9	・固定資産の減損 3Q累計77百万円
EBITDA※	△332	△ <b>164</b>	+168	・のれん償却額 124百万円

※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)

	2017年3月期		
	1Q	2Q	3Q
売上高	2,217	2,244	<b>2,405</b>
売上総利益	360	401	<b>515</b>
販売費及び一般管理費	537	553	<b>569</b>
営業利益	△176	△152	<b>△53</b>
経常利益	△179	△159	<b>△54</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	△169	△229	<b>△76</b>
EBITDA※	△96	△76	<b>8</b>

※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 第3四半期累 計	2017年3月期 第3四半期累 計	前期比	2016年3月期 第3四半期累 計	2017年3月期 第3四半期累 計	前期比
ゲーム事業	2,002	<b>3,254</b>	163%	△210	△ <b>39</b>	—
人材ソリューション 事業	732	<b>895</b>	122%	△58	△ <b>6</b>	—
モバイル事業	3,088	<b>2,677</b>	87%	63	△ <b>52</b>	—
その他	144	<b>101</b>	70%	21	△ <b>9</b>	—
セグメント間取引消 去	△125	△ <b>135</b>	—	0	<b>0</b>	—
のれん償却額	—	—	—	△111	△ <b>124</b>	—
全社	19	<b>73</b>	—	△208	△ <b>151</b>	—
連結合計	5,861	<b>6,868</b>	117%	△502	△ <b>382</b>	—

(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)

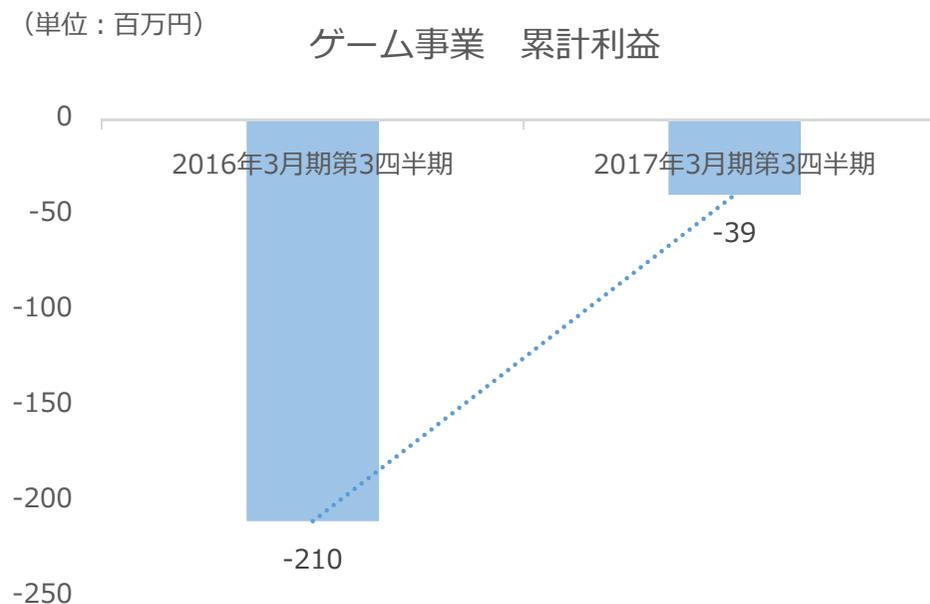
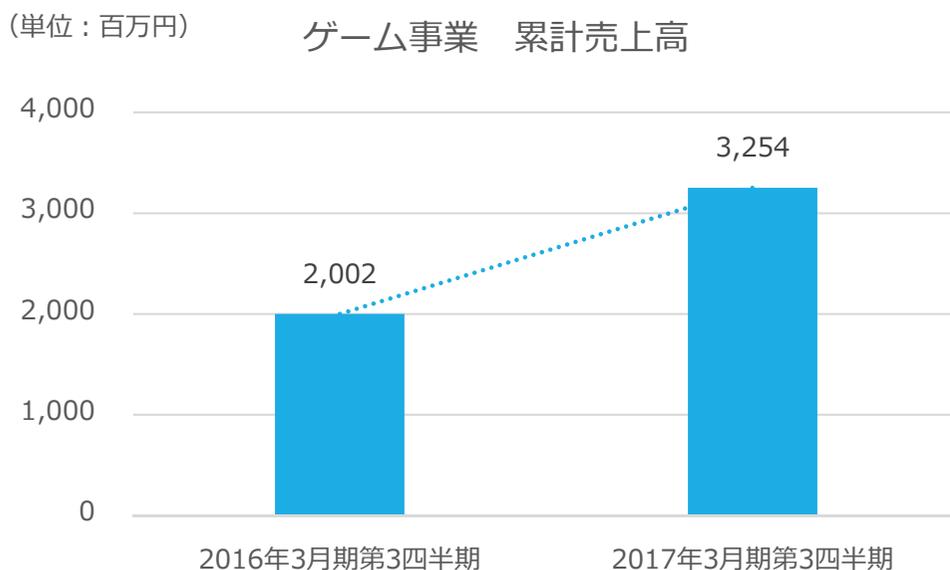
	売上高						セグメント利益（営業利益）					
	2016年3月期			2017年3月期			2016年3月期			2017年3月期		
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q
ゲーム事業	630	477	894	<b>1,027</b>	<b>1,044</b>	<b>1,183</b>	△46	△188	25	△56	△27	<b>44</b>
人材ソリューション事業	184	176	371	<b>298</b>	<b>293</b>	<b>304</b>	△15	△20	△22	△4	△7	<b>5</b>
モバイル事業	918	1,046	1,124	<b>881</b>	<b>893</b>	<b>902</b>	17	21	24	△12	△15	△23
その他	53	52	38	<b>32</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	12	12	△2	△3	△2	△3
セグメント間取引消去	△38	△41	△45	△47	△44	△42	0	△0	0	△0	0	△0
のれん償却額	—	—	—	—	—	—	△35	△35	△40	△47	△47	△29
全社	—	—	19	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	△82	△75	△50	△53	△51	△46
連結合計	1,749	1,710	2,401	<b>2,217</b>	<b>2,244</b>	<b>2,405</b>	△150	△285	△66	△176	△152	△53

(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※1の適用案件の増加等により売上は増加
- 上期において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たことを受け、未配属原価の抑制や新規取引先の開拓の取り組みを強化
- 運営終了タイトルの発生や新規案件の受注の遅れ等により、赤字幅圧縮は小幅に

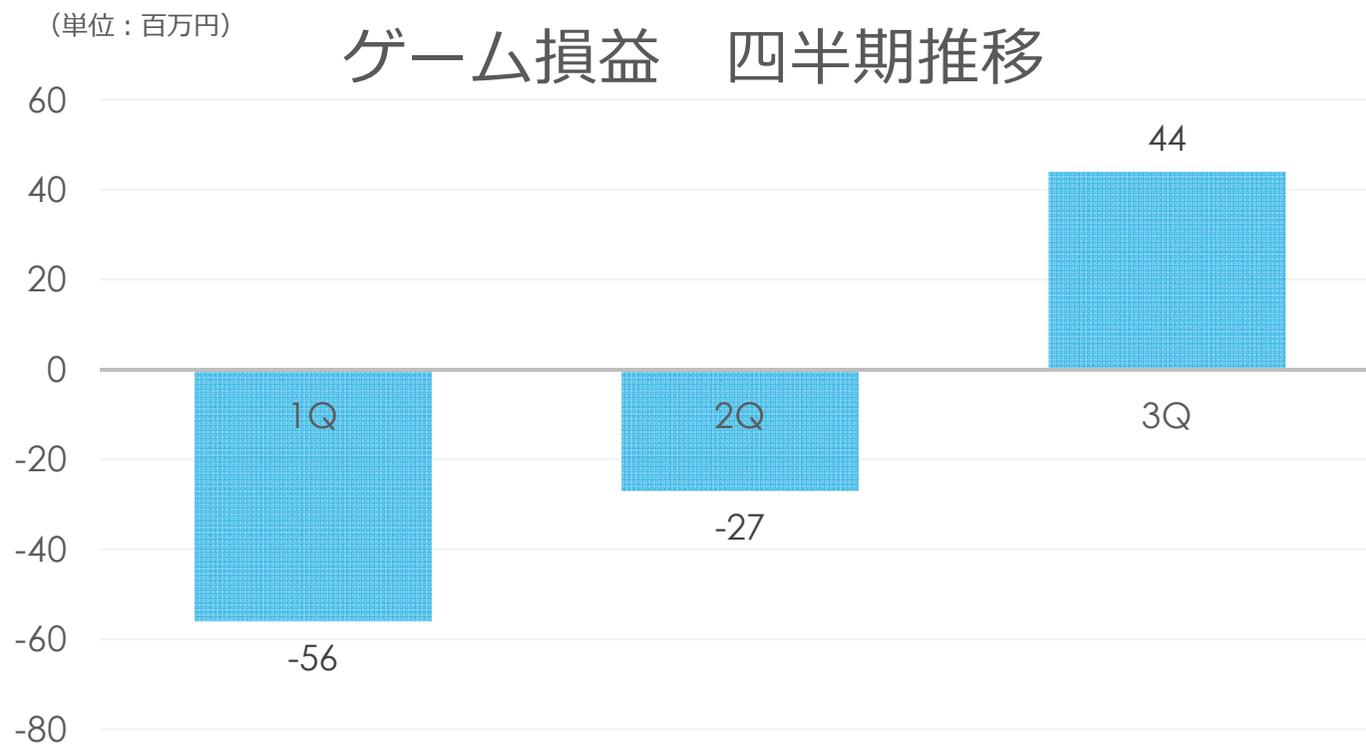


(参考) 仕掛品の額 2015年12月末693百万円、2016年3月末168百万円、2016年12月末97百万円

※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

■ セグメント営業利益の四半期推移

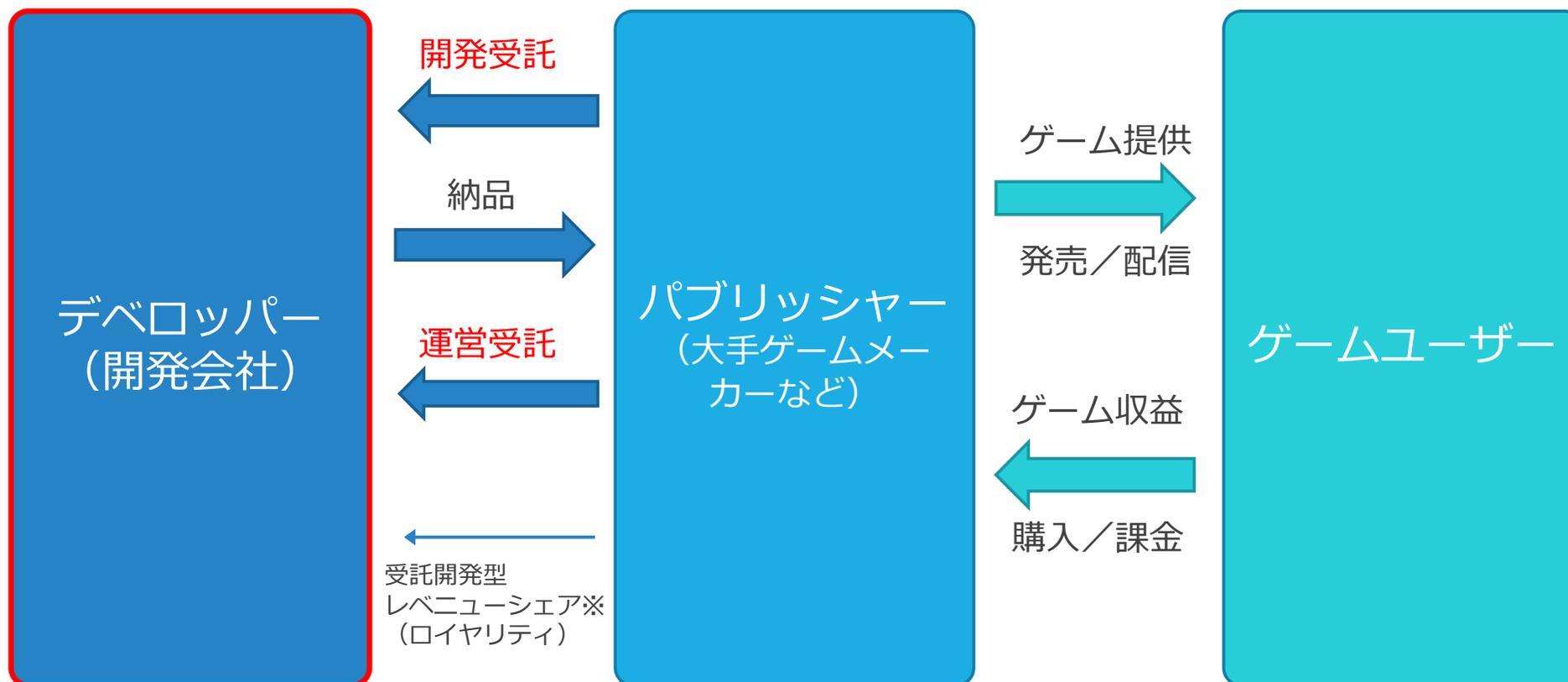
第3四半期は黒字転換



## 2.セグメント別業績 (1-3) 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。

## 2.セグメント別業績

### (1-4) 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、受注案件数を拡大を目指す。

#### 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3件※2（2016年11月11日比 大型-1件、中型±0件）
- レベニューシェアタイトル数      半期ごとの開示とさせていただきます※3
- ゲーム人員数（正社員のみ）      290名（2016年9月末比 ±0名）

※1 3Q決算発表日時点における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変わってきますため、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当面は、類推を避けるため半期ごとの開示とさせていただきます。

## 2.セグメント別業績 (1-5) ゲーム事業 (直近の主なトピック)

### ■ 2016年10月

- ・ 『Destroy Gunners SPa』  
リリース (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]



© 2012 SHADE Inc.

### ■ 2016年11月

- ・ 『ガンガンピクシーズ』  
発表 (シェード) [PSVITA]  
※2017年4月27日発売予定



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

### ■ 2016年12月

- ・ 『スターオーシャン：アナムネシス』  
リリース (トライエース) [スマートフォン]

### ■ 2017年1月

- ・ 『デストロイガンナーズΣ-シグマ-』  
リリース (シェード) [スマートフォン]
- ・ 『StarHorsePocket (スターホースポケット)』  
リリース (ゲームスタジオ) [スマートフォン]



© 2016 SHADE Inc.

## 2.セグメント別業績

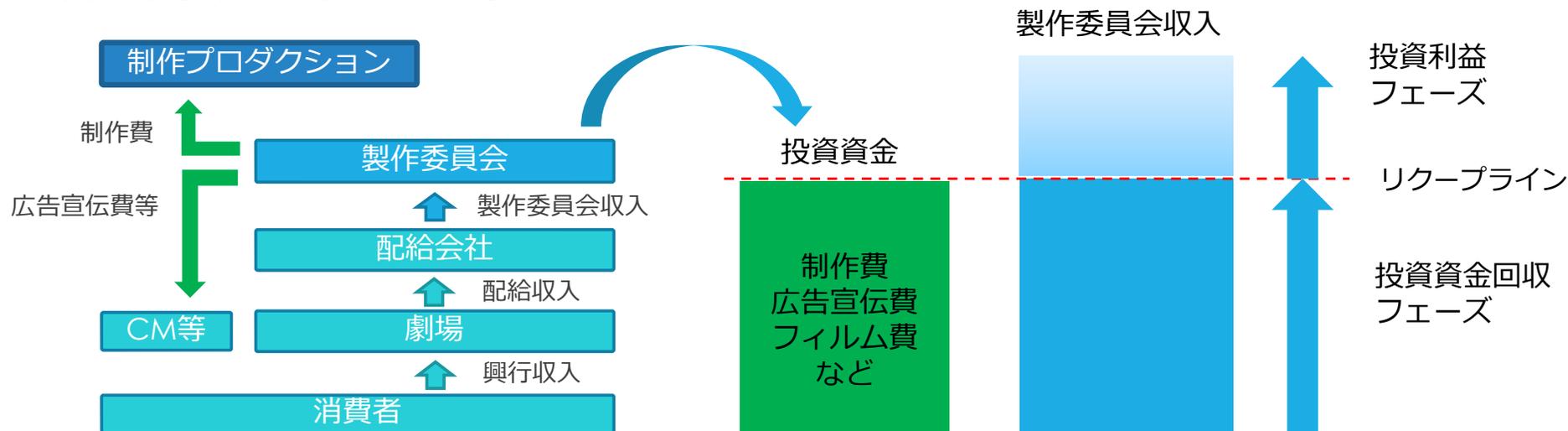
### (1-6) ゲーム事業（参考資料：コンテンツビジネスとリクープ）

※ 本ページの内容は、コンテンツビジネスの仕組みとリクープの概念について理解いただくため、映画を例に単純化して説明したものであり、実際の様々なコンテンツプロジェクトの取り組みスキームや収支構造とは相当に異なります。

- リクープとは  
映画等のコンテンツ業界においては、投下した資金を回収することをリクープという。  
リクープ後のリターンから投資利益フェーズになる。

通常、製作委員会から仕事を請ける監督や脚本家や制作プロダクションなど、資金投下（リスク負担）していないものは、収益分配（リターン）を受けることはありませんが、製作委員会らの合意の下において、成功（≒リクープ）に大きな貢献度があると認められる者や、プロジェクトの成功確率を高めるため又は予算が限られているなどの理由で、通常リスク負担しない者がリスク負担をした場合に、その者を収益の分配対象に含めることがあります。

#### ■（例）映画製作におけるリクープの考え方



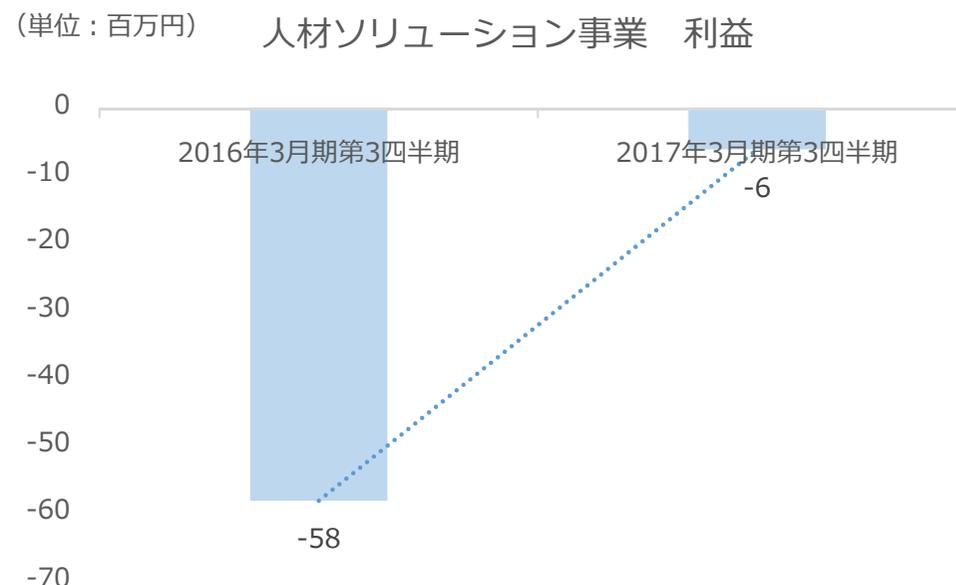
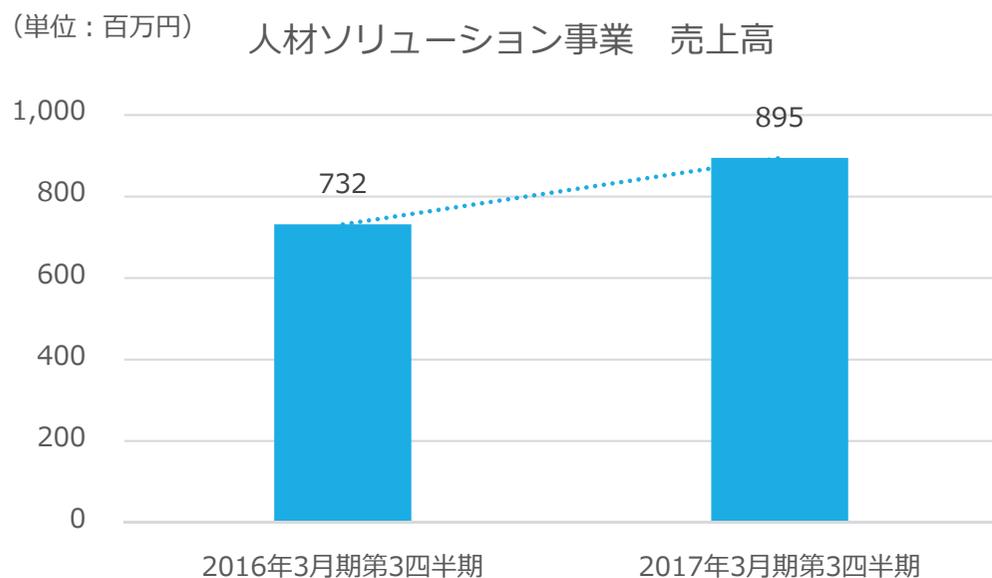
- 当社が取り組む受託開発型レベニューシェア案件は、その受注経緯等により、契約条件はそれぞれ異なりますが、貢献度やリスク負担の大小によって、収益シェアに一定の条件（リクープラインなど）が設定されることがあります。

※ 受託開発型レベニューシェア案件のタイトル名やそのシェア条件などについては開示しておりません。

## 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、2015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
- 紹介案件及び紹介予定派遣の取り組み強化により、紹介成約数が当初見込みを上回った結果、第3四半期は、黒字転換

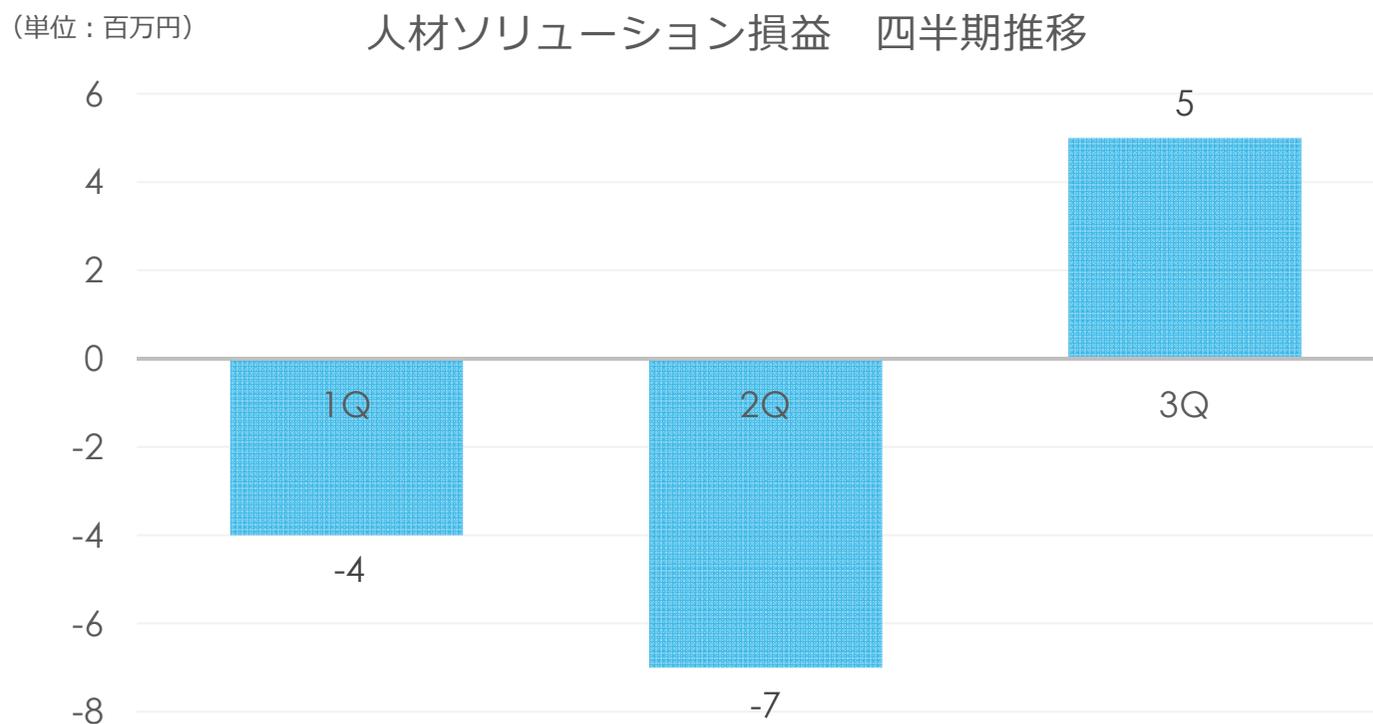


## 2.セグメント別業績

### (2-2) 人材ソリューション事業 (四半期推移)

#### ■ セグメント営業利益の四半期推移

### 第3四半期は黒字転換

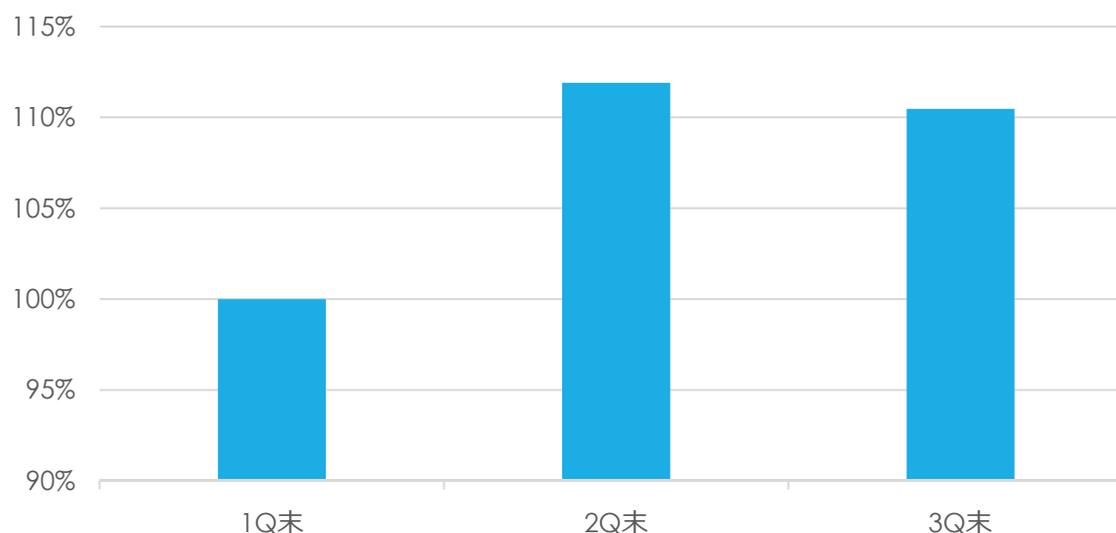


## 2.セグメント別業績

### (2-3) 人材ソリューション事業（概要・事業方針）

#### ■ 人材ソリューション事業全体の派遣者数の推移（1Q末比）

紹介予定派遣の成約による派遣者数の減少に対しては、新規派遣契約の獲得に努めたことで、減少分をほぼ補って派遣者数を維持



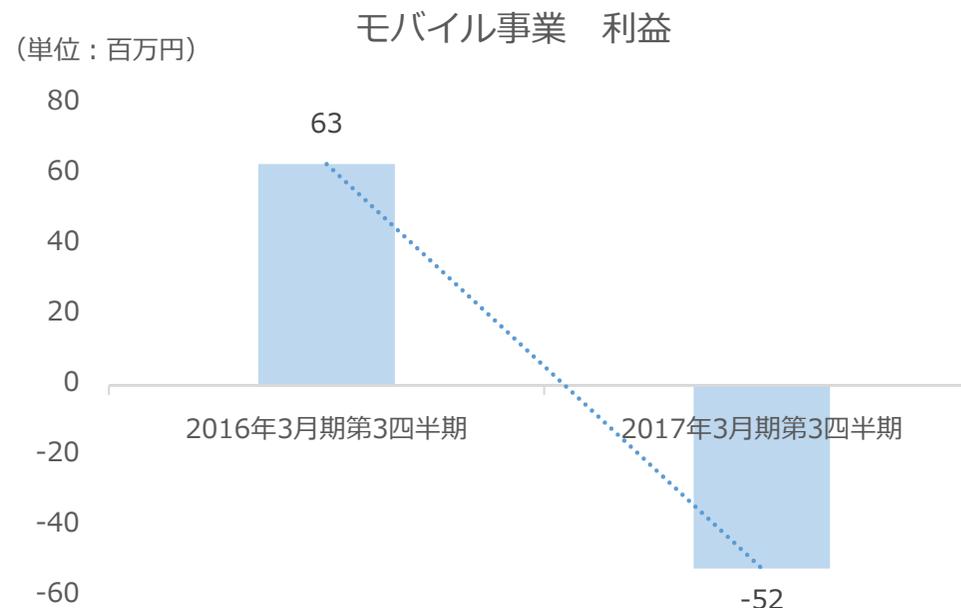
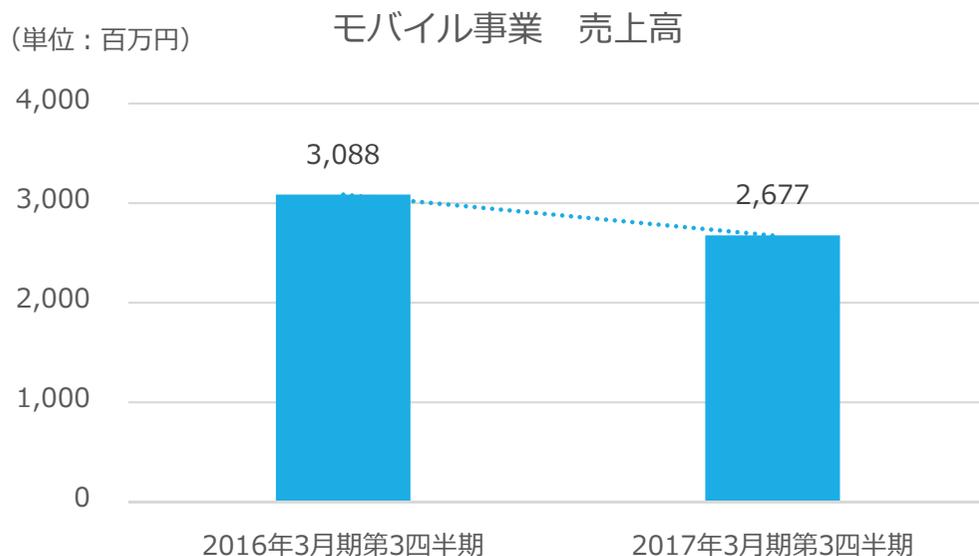
#### 事業方針

- 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 (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するも、販売構成比におけるMNP新規契約が低下。また、需要の高かったタブレットや固定回線等の普及が進み、一部の店舗において獲得数が低下。
- 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。商業施設へのブース展開も販売台数は計画を大きく下回って推移。



## 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ショップ部門

- 周辺商材の取り扱いを増やすとともに、商品提案の成功事例等の共有を強化し、店舗収益力の維持を図る。
- 長期契約者向け会員サービスの獲得を推進し、地域顧客の囲い込みを強化する。

#### 事業方針 販売店部門

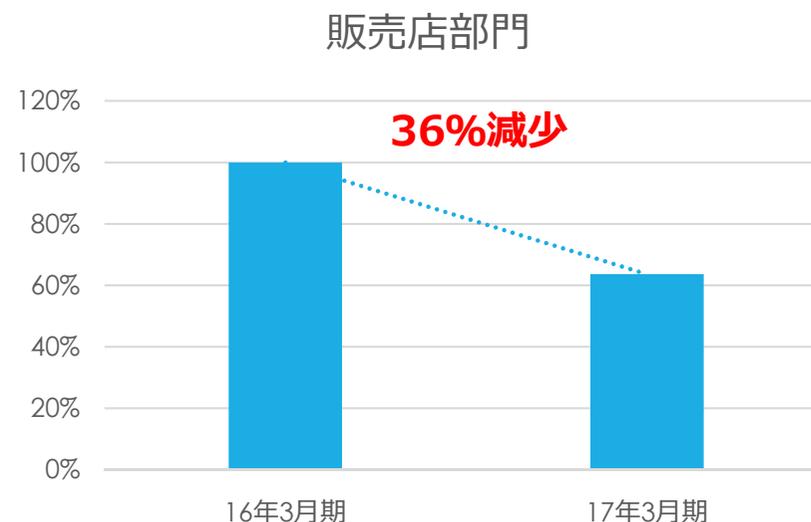
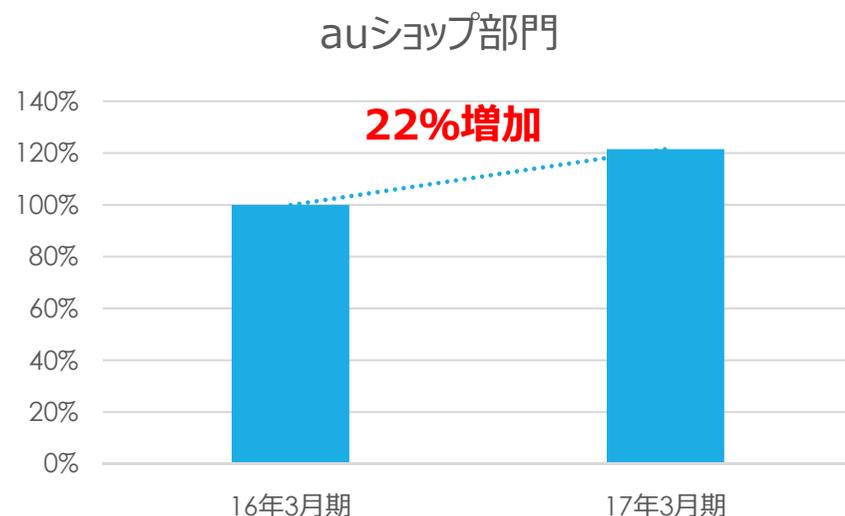
- 商業施設でのブース展開から、既存店舗でのMVNOの充実へシフト

MVNO事業者の実店舗展開や広告宣伝の強化により大手キャリアからの乗り換えへの抵抗感が低下。店舗での問い合わせや契約獲得が増えてきたことから、第3四半期終盤より、シフトを実施。

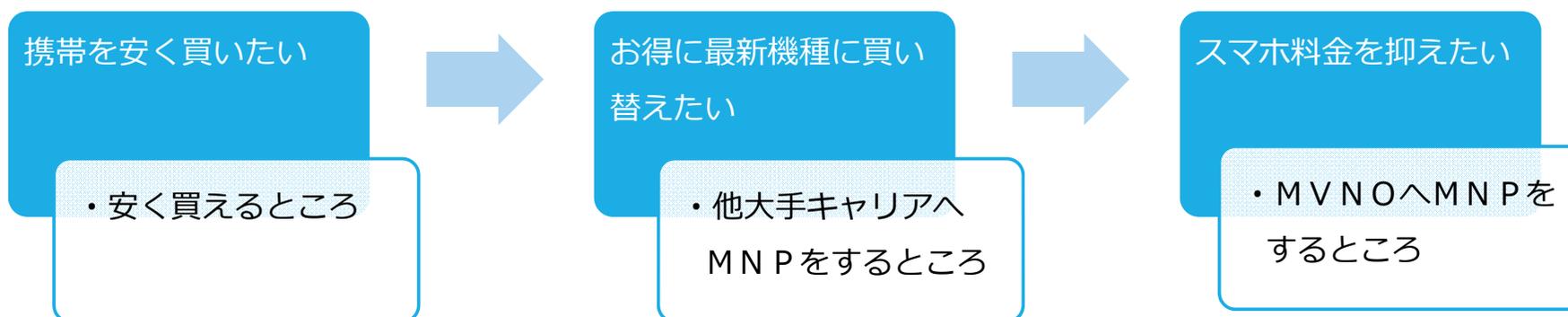
- 損益改善の見通しが困難な店舗については、統廃合を実施していく。

## 2.セグメント別業績 (3-3) モバイル事業 (参考資料)

### 販売台数増減割合 (第3四半期累計比)



### 販売店への来店動機の変化



## Ⅱ .2017年3月期通期見通し

---

# 1.第4四半期取り組み方針

## 第3四半期の業績要因

- 主にモバイル事業の損益悪化によるもの。
- ゲーム事業は業績の改善が見られており、人材ソリューション事業は黒字化に向けて概ね計画どおりに進捗。

### ゲーム事業

- 上期の受注が延期となった案件及び受注が遅れている新規案件の今期中の受注を目指すとともに運営体制の強化に取り組む。

### 人材ソリューション事業

- 引き続き紹介案件及び紹介予定派遣の取り組みを強化し、紹介予定派遣の成約による派遣者数の減少に対しては、応募者の確保と派遣者数の維持・増加に取り組む、業績回復を確かなものとする。

### モバイル事業

- 第3四半期終盤より取り組み始めたブース展開から店舗内のMVNOの取扱ラインアップの充実へのシフトの結果、販売台数は回復の兆し。引き続き損益改善に向けての取り組みを強化。
- 損益改善の見通しが困難な店舗については、統廃合を実施。

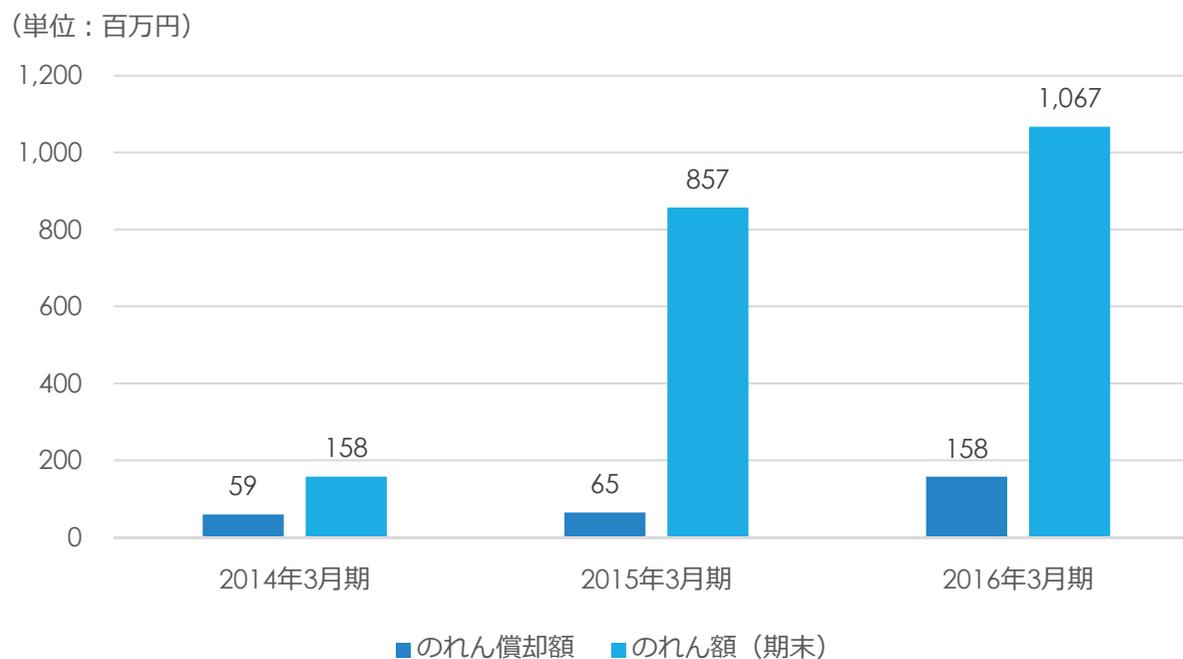
## 2.通期業績予想

- 通期業績予想については、変更しておりません。

	2017年3月期 3 Q累計	2017年3月期 通期予想	(参考) 2016年3月期 通期
売上高	6,868	<b>10,000</b>	9,076
営業利益	△382	△ <b>200</b>	△509
経常利益	△393	△ <b>210</b>	△529
親会社株主に 帰属する当期 純利益	△474	△ <b>290</b>	△597
(参考) EBITDA※	△164	<b>73</b>	△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。通期EBITDAは3Q実績を元に推定。

## ■ のれん額の推移



## ■ 最近の企業結合における取得時ののれん額と償却年数

	のれん額 (百万円)	償却年数	結合日
パナッシュ※	82	7年	2015年1月1日
(株)トライエース	678	10年	2015年3月1日
(株)トーテック	152	7年	2015年9月30日
(株)シェード	151	9年	2016年1月5日

※ I T ・バイリンガル人材の人材派遣業務に係る事業の譲受

### FAQ

- 投資家等の方からよくいただくご質問については、当社IRページの「よくあるご質問」に回答を掲載しております。また、今後も適宜追加等をしてまいりますので、ご参照ください。

### よくあるご質問

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

## 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

Email : [ir@njhd.jp](mailto:ir@njhd.jp)

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