



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） 通期決算説明資料

2017年5月12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月期通期決算ハイライト

1. 連結業績概要

2. セグメント別業績概要

III. 2018年3月期通期見通し

1. 業績見通し

2. セグメント別業績見通し

3. 事業方針・取り組み事項

4. 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 (2017年3月末現在)
従業員数	: 連結 523名 (2017年3月末時点。うち臨時雇用者92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 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)トーテックが、(株)トーテックを存続会社として合併
- ・17年 4月 (株)キャリアフリー及び(株)ネプロクリエイトが、(株)ネプロクリエイトを存続会社として合併

1.会社概要

(2) 事業内容及びグループ概要

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

 GameStudio

株式会社ゲームスタジオ

 tri-Ace

株式会社トライエース

 SHADE

株式会社シェード

 NJ ONE

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、
携帯ショップ人材の派遣・紹介

 TOTEK

株式会社トーテック※1

モバイル事業

auショップ運営
販売店ピポパーク運営

 NEPRO CREATE

株式会社ネプロクリエイト※2

※1 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。

※2 2017年4月16日付にて、株式会社キャリアフリー及び株式会社ネプロクリエイトは、株式会社ネプロクリエイトを存続会社とし吸収合併いたしました。

Ⅱ .2017年3月期通期決算ハイライト

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 通期	2017年3月期 通期	前期差異	実績数値の主な要因
売上高	9,076	9,427	+350	・ モバイル事業の売上減少 ・ ゲーム事業における運営受託等による売上増加
売上総利益	1,561	1,900	+339	
販売費及び 一般管理費	2,071	2,259	+187	・ ゲーム事業拡大に伴う増加
営業利益	△509	△ 358	+151	
経常利益	△529	△ 366	+162	
親会社株主に帰属 する当期純利益	△597	△ 632	△35	・ 17.3期特別損失249百万円（のれんの減損等）
EBITDA※	△239	△ 80	+159	

※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	4Q
売上高	2,217	2,244	2,405	2,559
売上総利益	360	401	515	623
販売費及び一般管理費	537	553	569	598
営業利益	△176	△152	△53	24
経常利益	△179	△159	△54	26
親会社株主に帰属する当期純利益	△169	△229	△76	△157
EBITDA※	△96	△76	8	84

※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 通期	2017年3月期 通期	前期比	2016年3月期 通期	2017年3月期 通期	前期比
ゲーム事業	3,794	4,563	120%	△143	57	—
人材ソリューション 事業	1,058	1,190	112%	△65	△7	—
モバイル事業	4,171	3,631	87%	101	△45	—
その他	180	130	72%	17	△8	—
セグメント間取引消 去	△168	△184	—	△0	0	—
のれん償却額	—	—	—	△157	△153	—
全社	40	97	—	△261	△200	—
連結合計	9,076	9,427	104%	△509	△358	—

(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	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ゲーム事業	630	477	894	1,792	1,027	1,044	1,183	1,308	△46	△188	25	66	△56	△27	44	97
人材ソリューション事業	184	176	371	326	298	293	304	294	△15	△20	△22	△6	△4	△7	5	△0
モバイル事業	918	1,046	1,124	1,082	881	893	902	953	17	21	24	37	△12	△15	△23	7
その他	53	52	38	35	32	34	34	28	12	12	△2	△4	△3	△2	△3	0
セグメント間取引消去	△38	△41	△45	△42	△47	△44	△42	△49	0	△0	0	△0	△0	0	△0	0
のれん償却額	—	—	—	—	—	—	—	—	△35	△35	△40	△46	△47	△47	△29	△29
全社	—	—	19	20	24	24	23	24	△82	△75	△50	△53	△53	△51	△46	△49
連結合計	1,749	1,710	2,401	3,214	2,217	2,244	2,405	2,559	△150	△285	△66	△7	△176	△152	△53	24

(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。

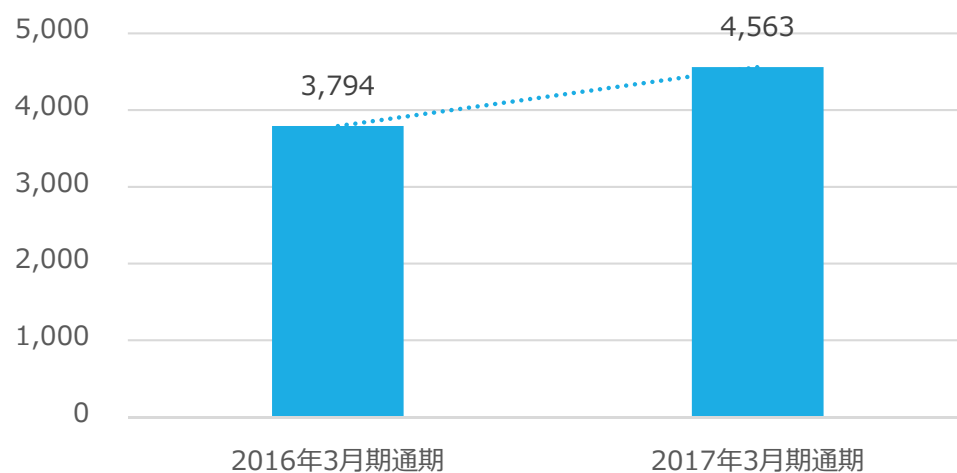
2.セグメント別業績 (1-1) ゲーム事業 (概要)

ゲーム事業

- 上期に受注見込みであった案件の中止及び案件の延期等が重なり、また、下期に受注を目指していた上記延期案件や新規案件の一部が受注に至らなかったものの、運営受託タイトルによる売上拡大が寄与し、セグメント損益は、黒字転換。

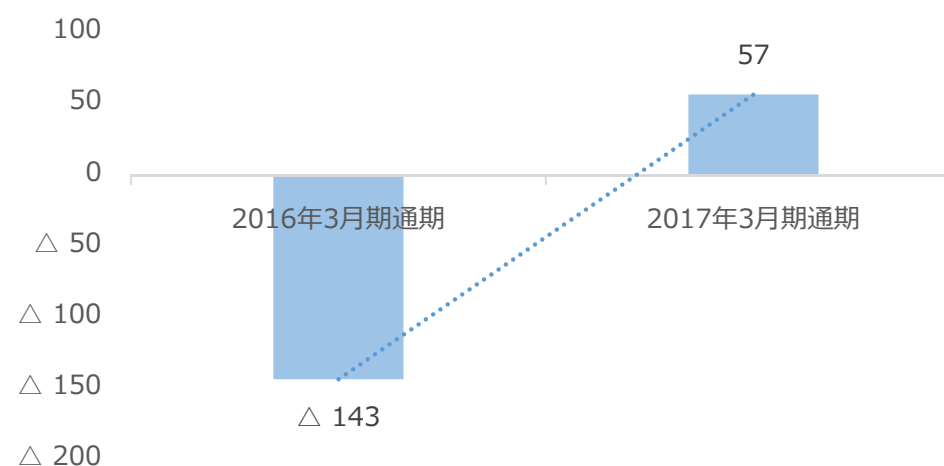
(単位：百万円)

ゲーム事業 売上高



(単位：百万円)

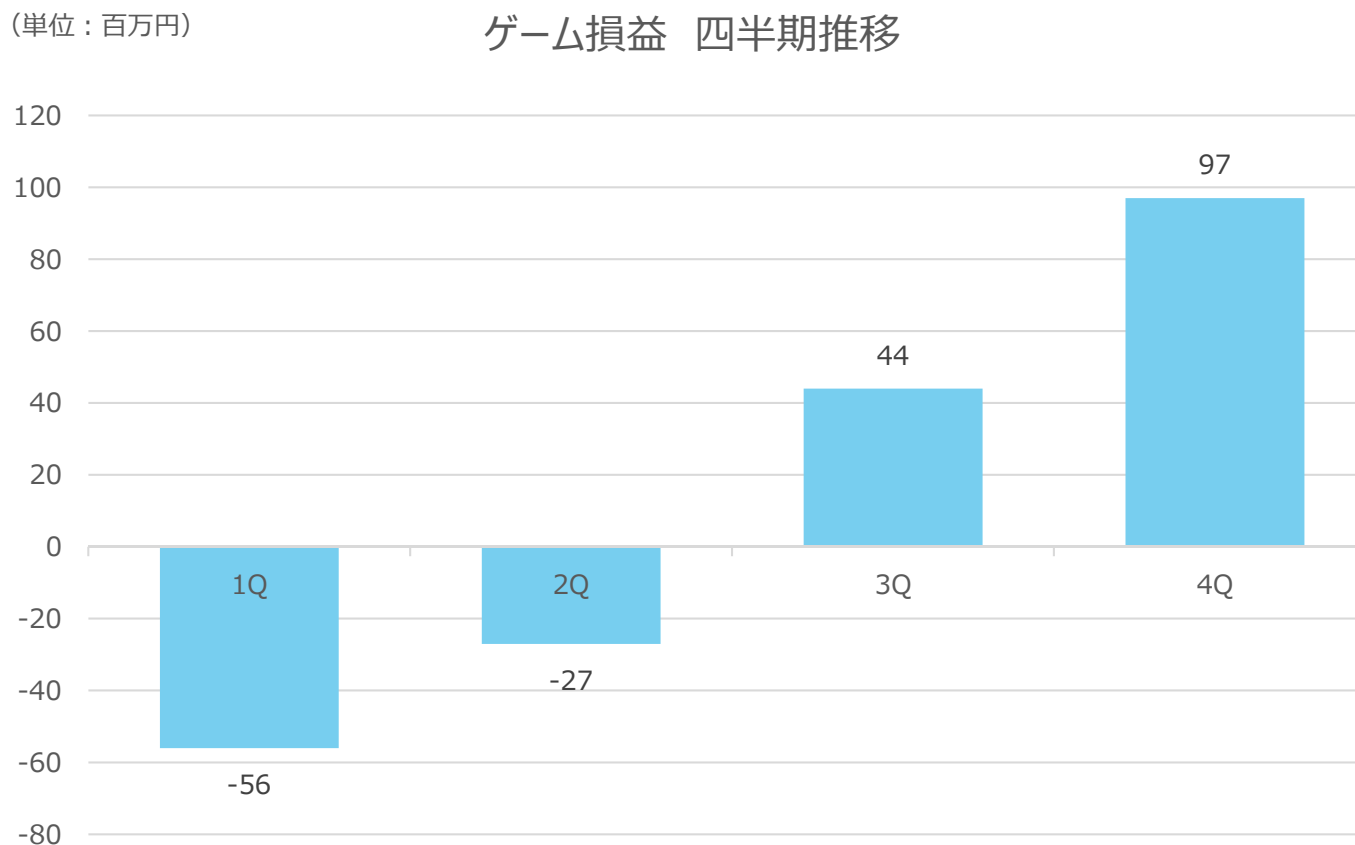
ゲーム事業 利益



2.セグメント別業績 (1-2) ゲーム事業 (四半期推移)

■ セグメント営業利益の四半期推移

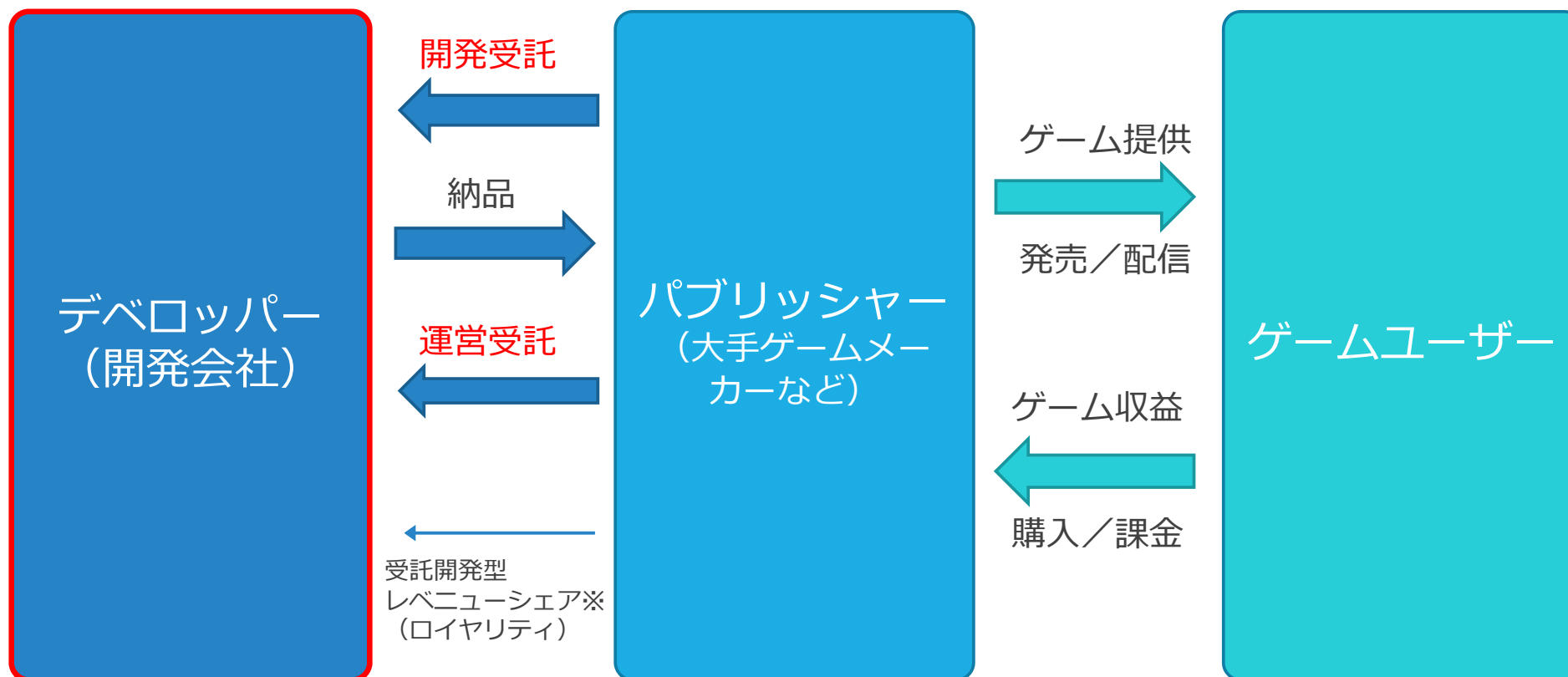
第4四半期は黒字幅拡大。通期にて黒字転換。



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（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3件※2、中型5件※2（2017年2月13日比 大型+1件、中型+2件）
- レベニューシェアタイトル数 5件※3（2016年11月11日比 +1件）
- ゲーム人員数（正社員のみ）※4 299名（2016年3月末比 28名増）

※1 5月12日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 5月12日決算発表日時点においてリリース済みのレベニューシェアタイトル数であり、タイトル名は非開示とさせていただきます。

※4 2017年3月末時点の正社員の人員数。

2.セグメント別業績 (1-5) ゲーム事業 (当期の主なトピック1)

■ 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]



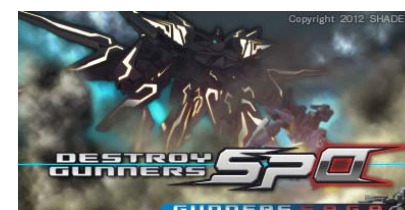
©2016 SHADE Inc. ©2016 D3 PUBLISHER



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



© 2015-2017 ARMOR PROJECT/BIRD STUDIO/SQUARE ENIX All Rights Reserved.



© 2012 SHADE 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

■ 2016年7月

- ・ 『パズドラクロス 神の章 / 龍の章』
発売 (シェード) [ニンテンドー3DS]

■ 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]

2.セグメント別業績 (1-6) ゲーム事業 (当期の主なトピック2)

■ 2016年11月

- ・ 『ガンガンピクシーズ』
発表 (シェード) [PSVITA]

■ 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]

■ 2017年3月

- ・ 『figureheads (フィギュアヘッズ)』
リリース (ゲームスタジオ) [PS4]
- ・ 『星のドラゴンクエスト』
(ゲームスタジオ) [スマートフォン]

1400万DL達成



© 2017 COMPILE HEART / SHADE Inc.



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



© 2016 SHADE Inc.



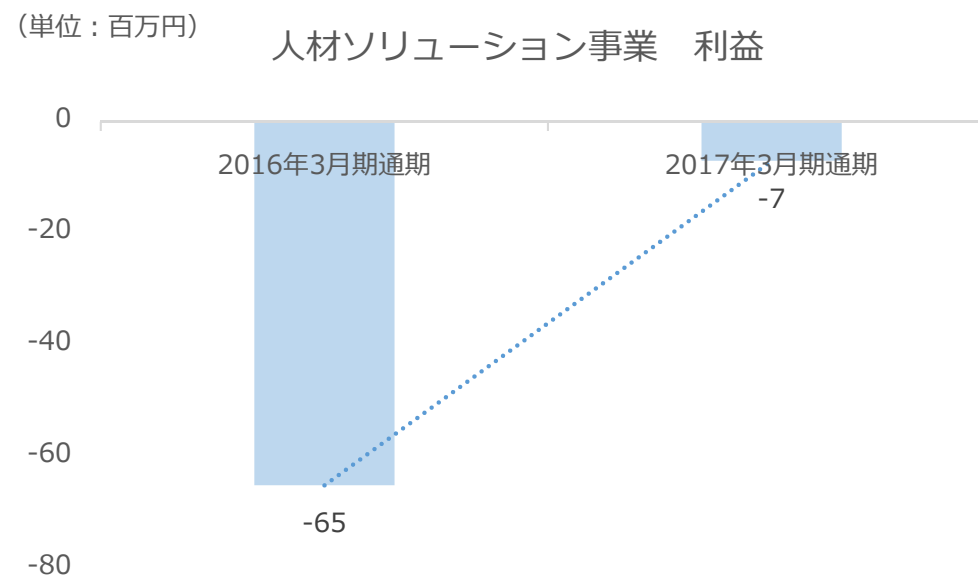
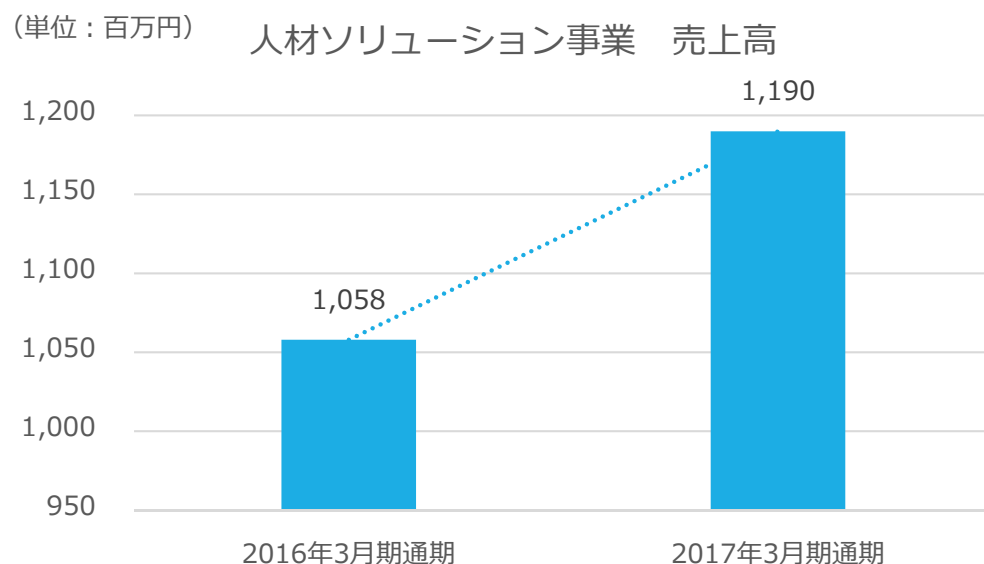
© 2015 - 2017 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved.

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、携帯ショップ向け人材部門の損益改善のため、利益率の低い短期派遣からの撤退等をしたことにより売上減少要因があったものの、2015年9月に買収したトーテックの通期での連結取り込みにより増収。
- 当セグメント構成2社の合併及び営業人員数の適正化等によりコスト削減を進め、人材紹介による収益もほぼ計画どおり進捗したが、人材派遣者数が伸び悩んだ結果、黒字転換までは一步及ばず。



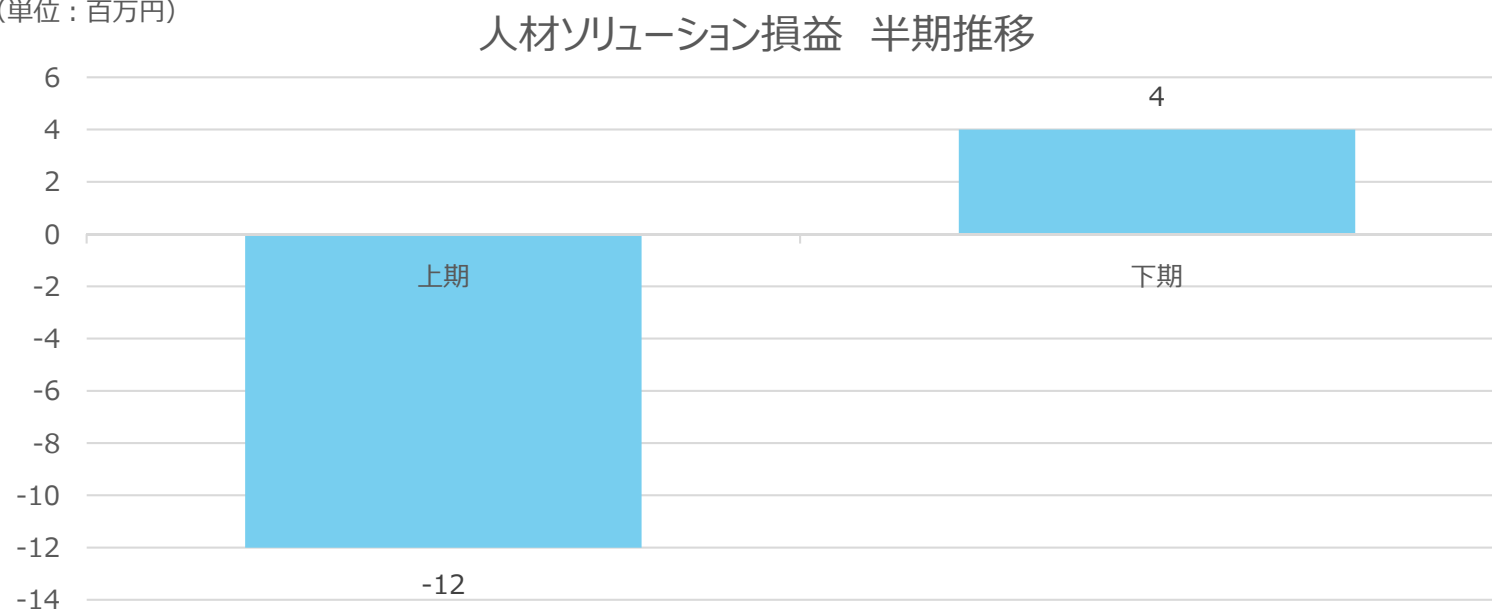
2.セグメント別業績

(2-2) 人材ソリューション事業 (セグメント利益推移)

■ セグメント利益の半期推移

下期は黒字転換

(単位：百万円)



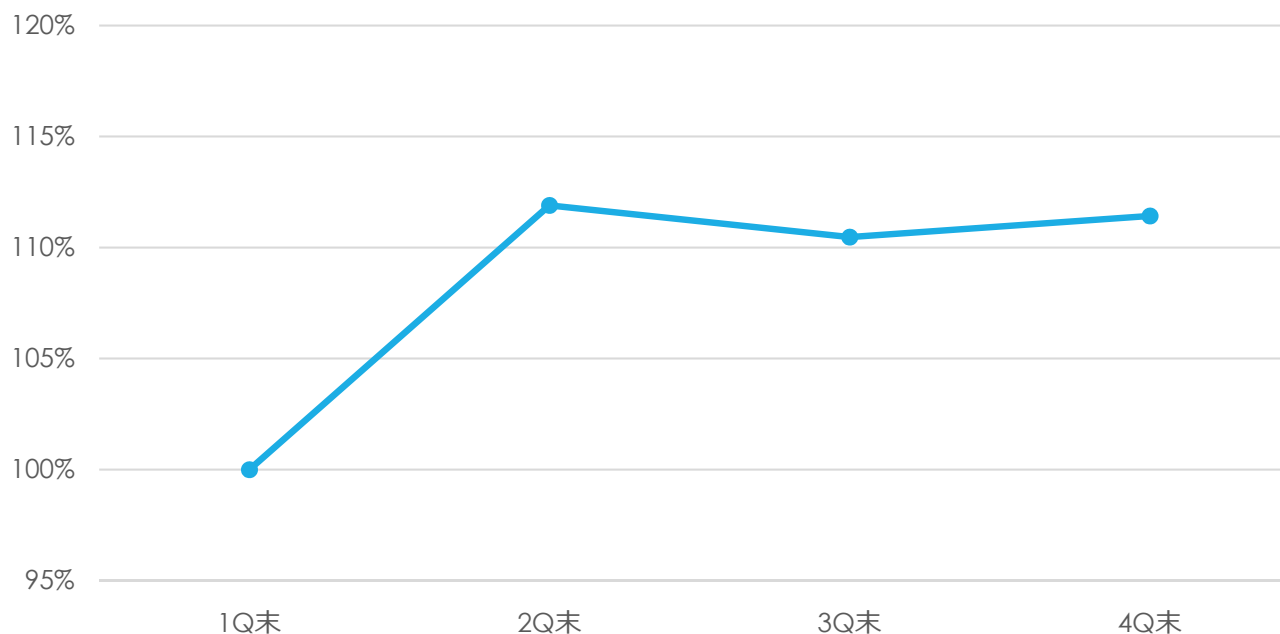
正社員採用の高まりを受け人材紹介を強化。その成果が下期より表れたことから、3Qは計画を上回る成約を獲得。4Qに反動が出たものの前期並みの水準を維持し、下期期間ではほぼ計画どおりの成約を達成。

2.セグメント別業績

(2-3) 人材ソリューション事業（派遣者数推移）

■ 人材ソリューション事業全体の派遣者数の推移（1Q末比）

人材ソリューション派遣者数増加率

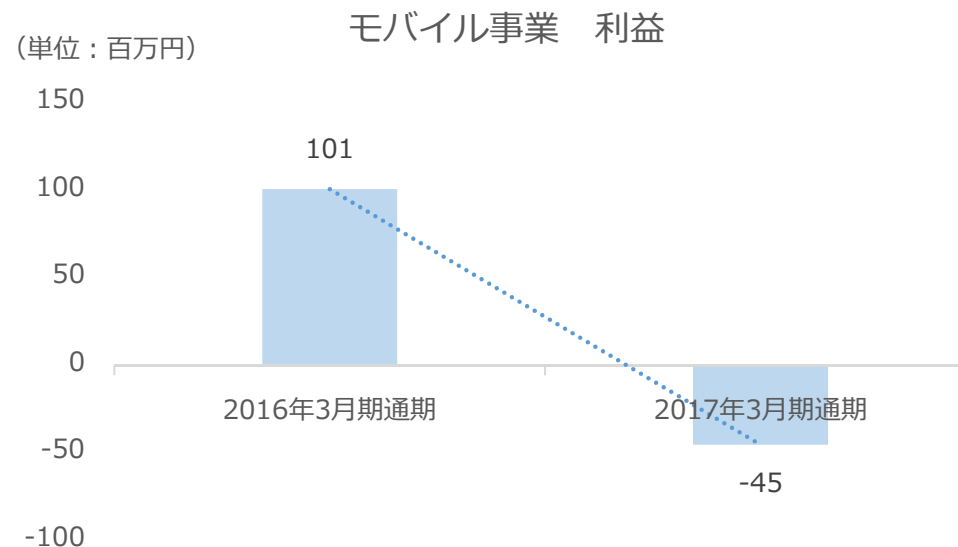
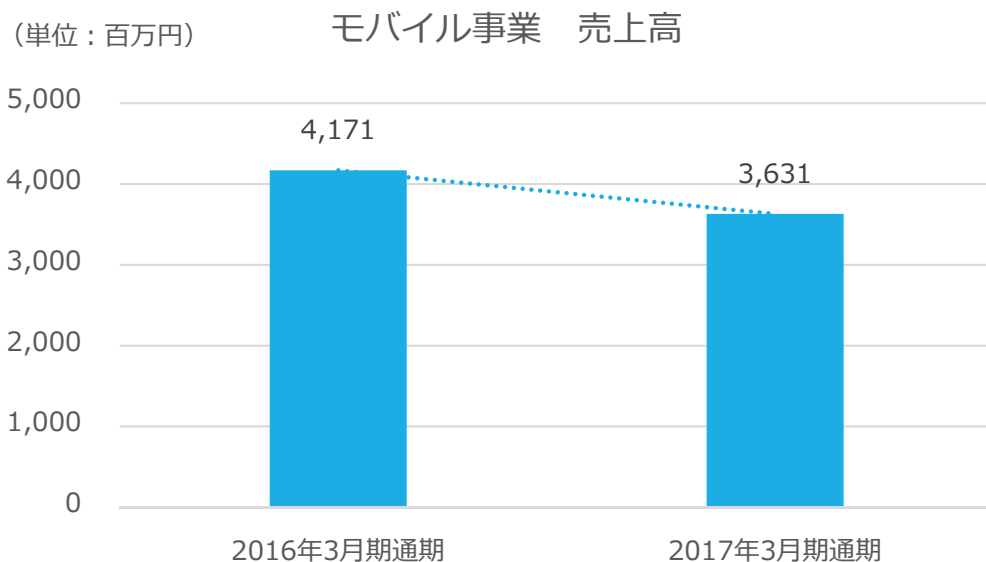


派遣者数の着実な積上げに取り組んだことで、2Qに伸ばすも、人材紹介へ営業リソースを割き、既存派遣者を紹介したこともあり、下期はほぼ横ばいで推移。3Qで微減、4Qでやや取り戻す。

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

- 販売店部門の落ち込みによりセグメント損益が赤字に。
- auショップ部門は、販売台数は堅調も、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。店舗増により売上は増加するも、上記により計画を下回り、販管費増を吸収しきれず。
- 販売店部門は、MNPの沈静化により販売台数が大きく減少。商業施設等でのブース展開の対策をとるも成果出ず、3Q終盤より店舗でのMVNOの充実にシフト。

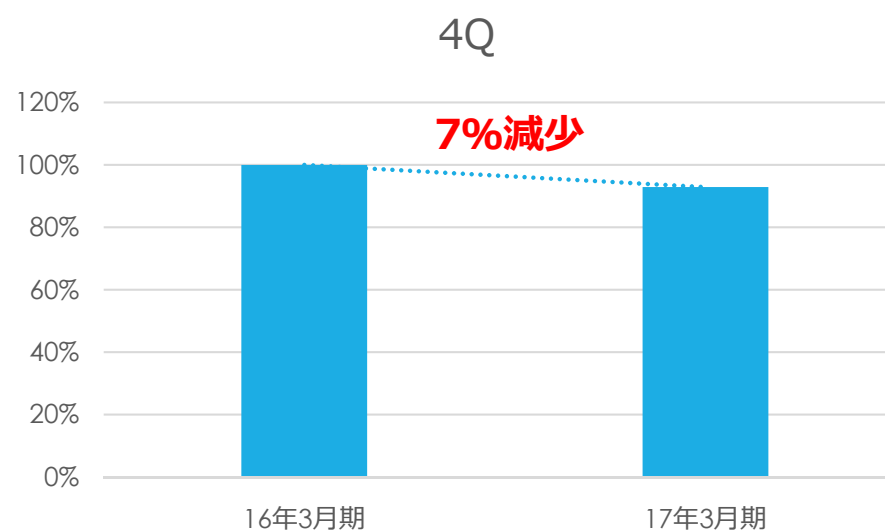
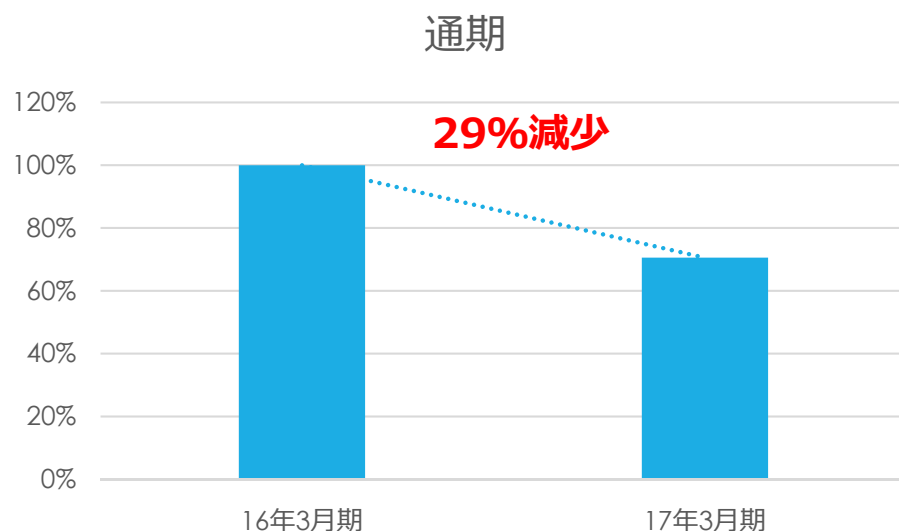


2.セグメント別業績 (3-2) モバイル事業 (販売店部門の状況)

■ 販売店部門の販売台数の状況

3 Q終盤より店舗でのMVNOの充実にシフト
4 Qにおいては、前年対比7%減までに減少幅が縮小。

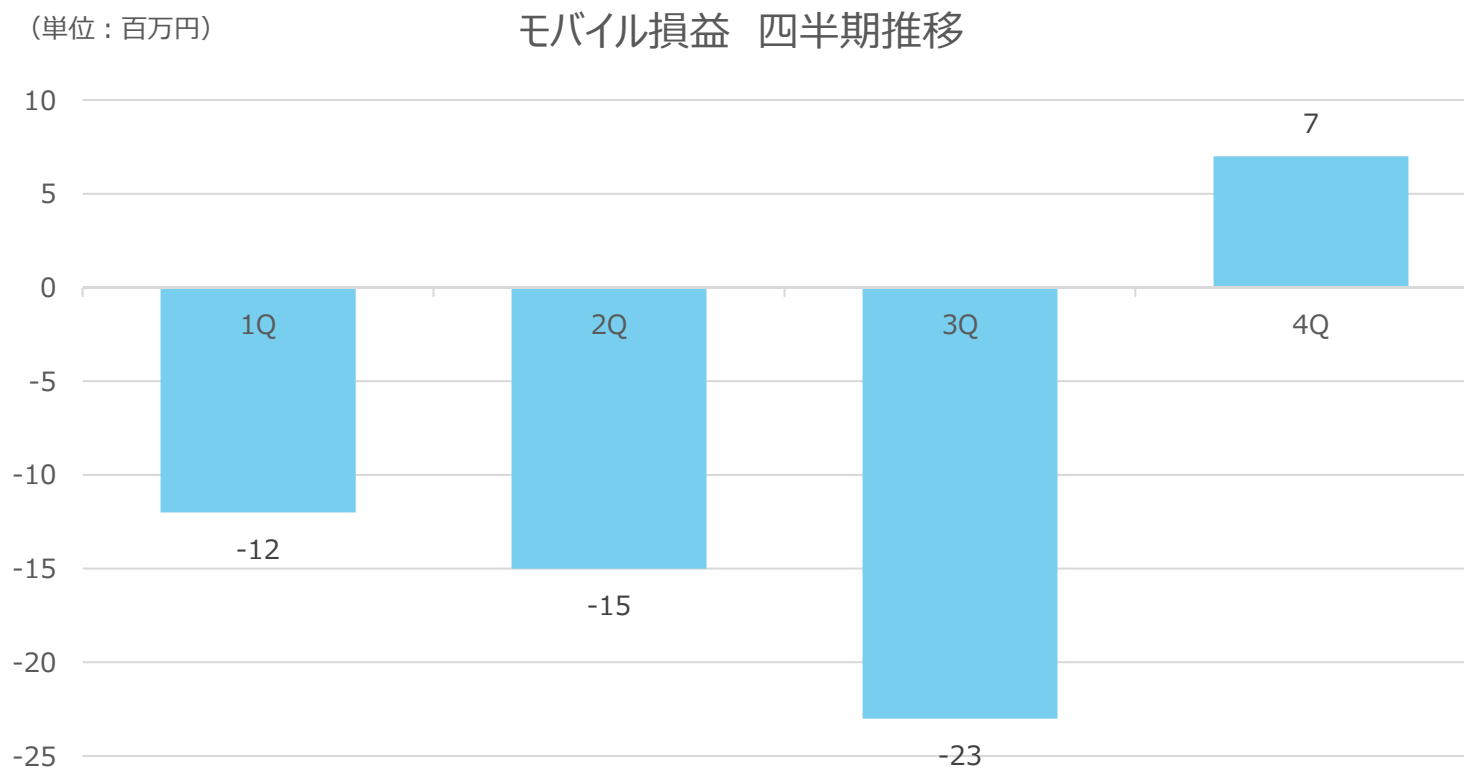
販売店部門 販売台数増減割合 (前期対比)



2.セグメント別業績 (3-3) モバイル事業 (四半期推移)

■ セグメント営業利益の四半期推移

第4四半期は黒字を確保。



Ⅲ.2018年3月期通期見通し

1.業績見通し

通期業績予想

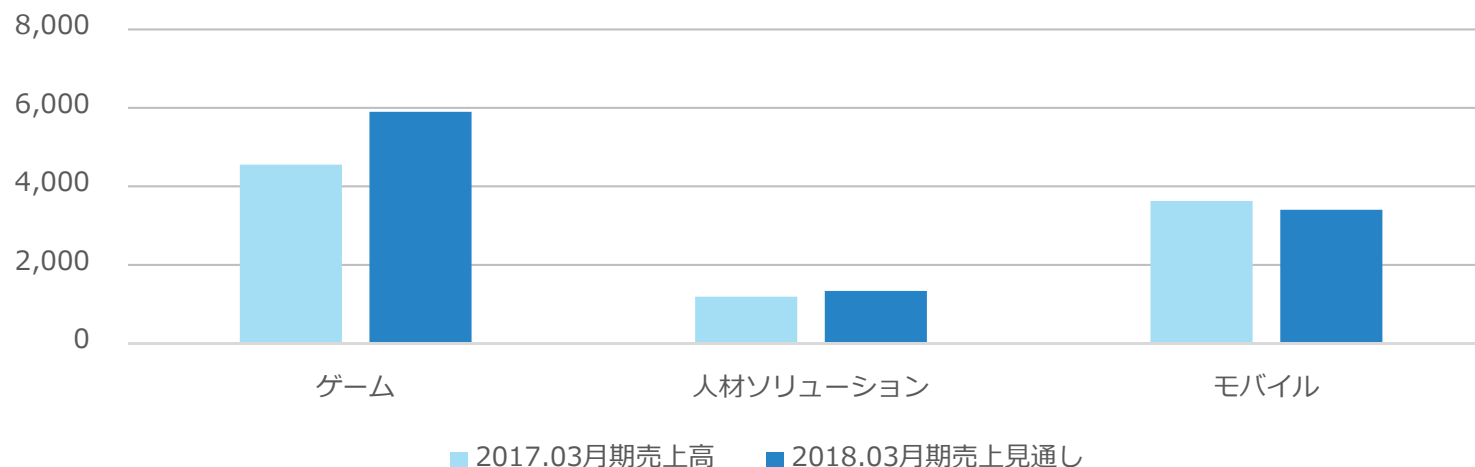
(単位：百万円)

	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期予想	差異
売上高	9,427	10,460	+1,033
営業利益	△358	240	+598
経常利益	△366	230	+596
当期純利益	△632	160	+792

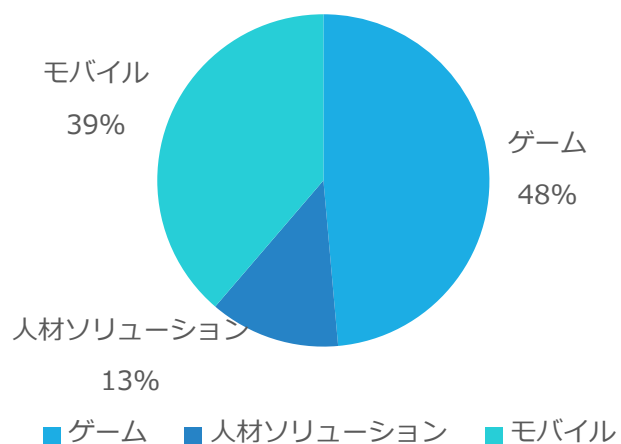
2.セグメント別業績見通し (1) 売上見通し

セグメント別売上見通し

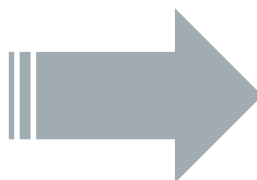
(単位：百万円)



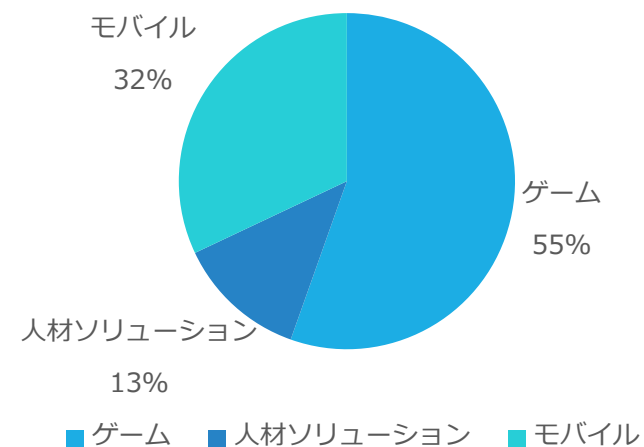
2017.03月期売上高



売上高セグメント別割合

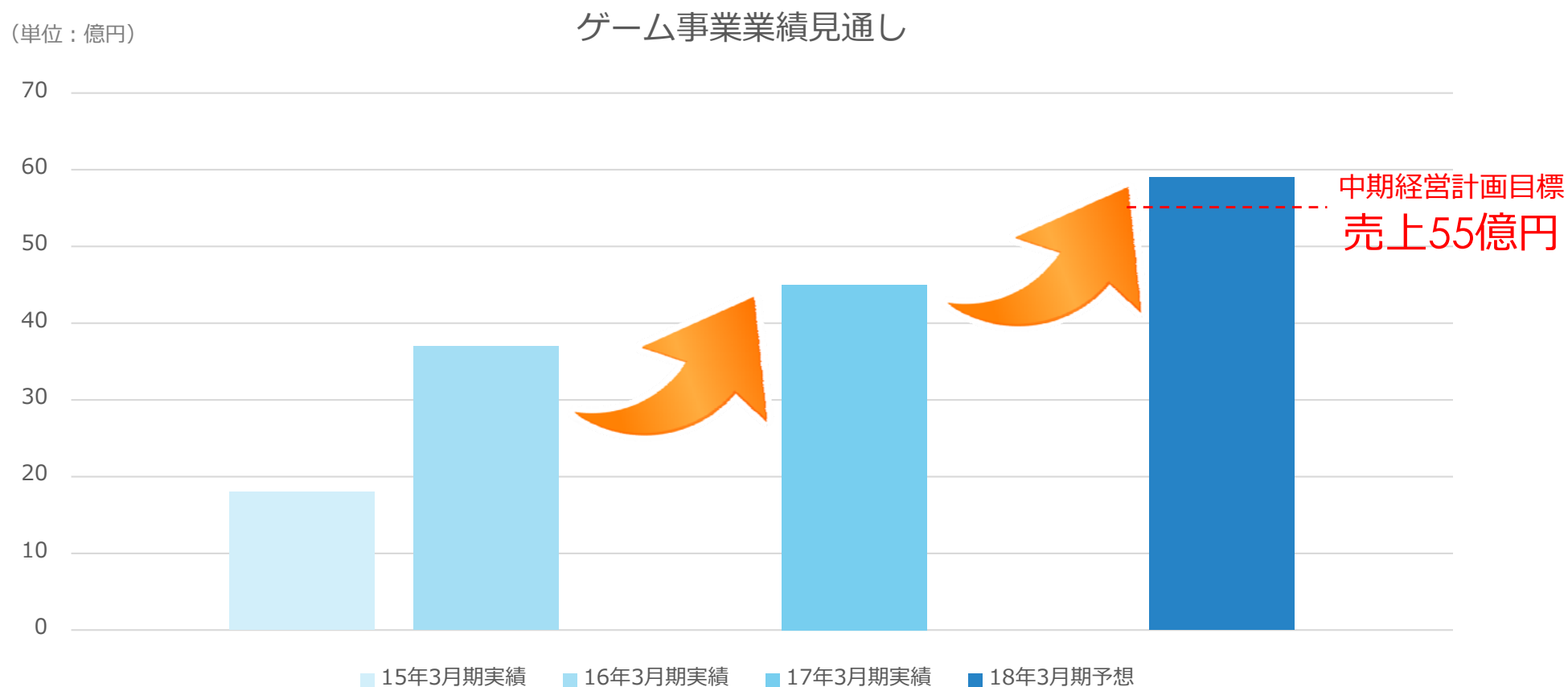


2018.03月期売上見通し



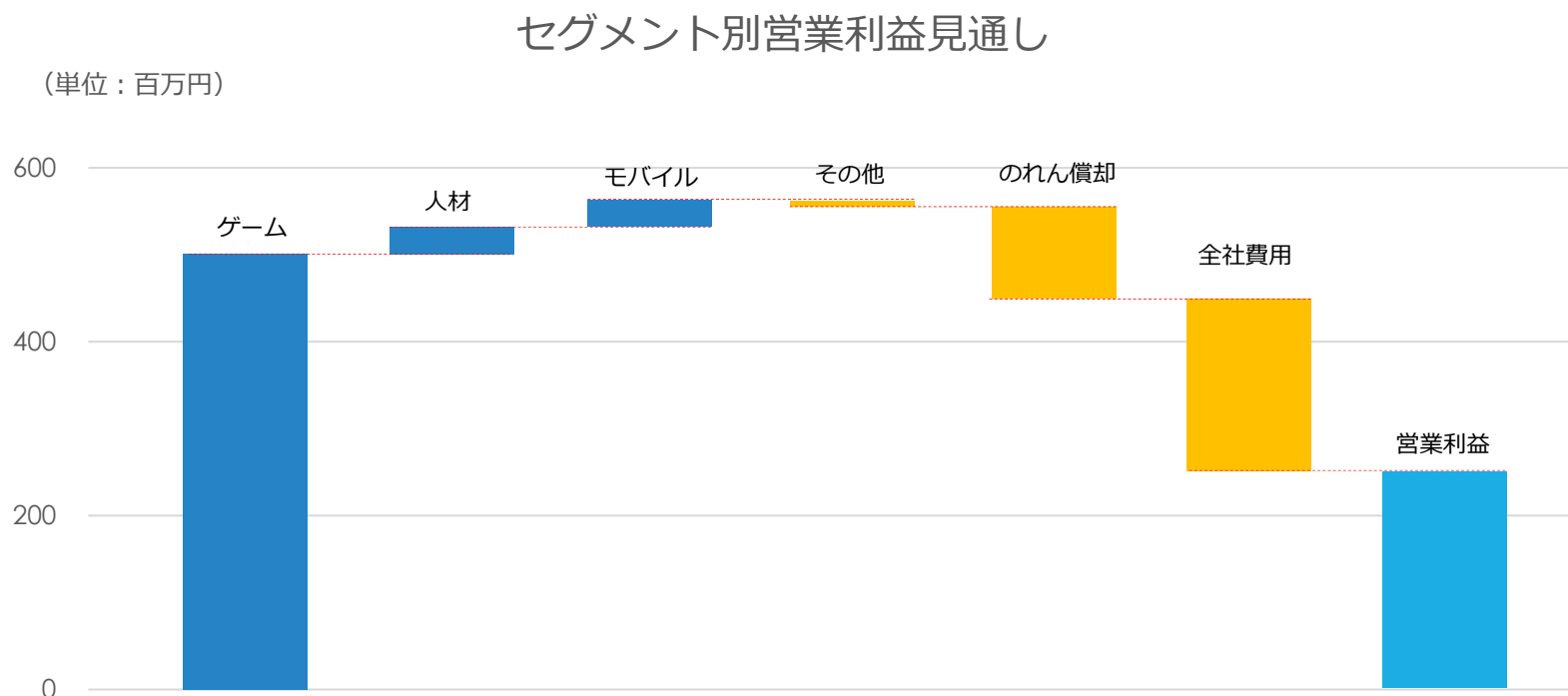
2.セグメント別業績見通し (2) ゲーム事業（セグメント売上）

ゲーム事業は、中期経営計画目標「売上55億円」を超える見通し。



2.セグメント別業績見通し (3) 営業利益見通し

通期営業利益は、240百万円の見通し。



(1) ゲーム事業

開発から運営まで受託する案件の獲得と運営タイトルの売上増大

- 開発力の向上と運営ノウハウの蓄積に努めるとともに、ゲームに対する嗜好性の追求と新規ユーザー層への訴求を踏まえた施策を講じ、運営する各タイトルの売上増大に取り組む。
- グループ間の技術的及び人的交流を活発化させ、内部リソースによる収益力の最大化を図る。
- 機会損失の防止と未配属原価※の抑制の両立に向けて、ディレクター人材の採用と育成、ならびに外部リソースの活用に取り組む。

※ 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) 人材ソリューション事業

人材紹介による収益拡大、派遣者数の着実な増加によるベース強化

- 紹介予定派遣や将来の直接採用を志向した派遣等による人材の確保
- 顧客の正社員採用の高まりに対応し、人材紹介による収益拡大
- 携帯ショップ向け人材部門は、採用口スの抑制と定着率の改善
- ゲーム人材部門のマッチング力向上

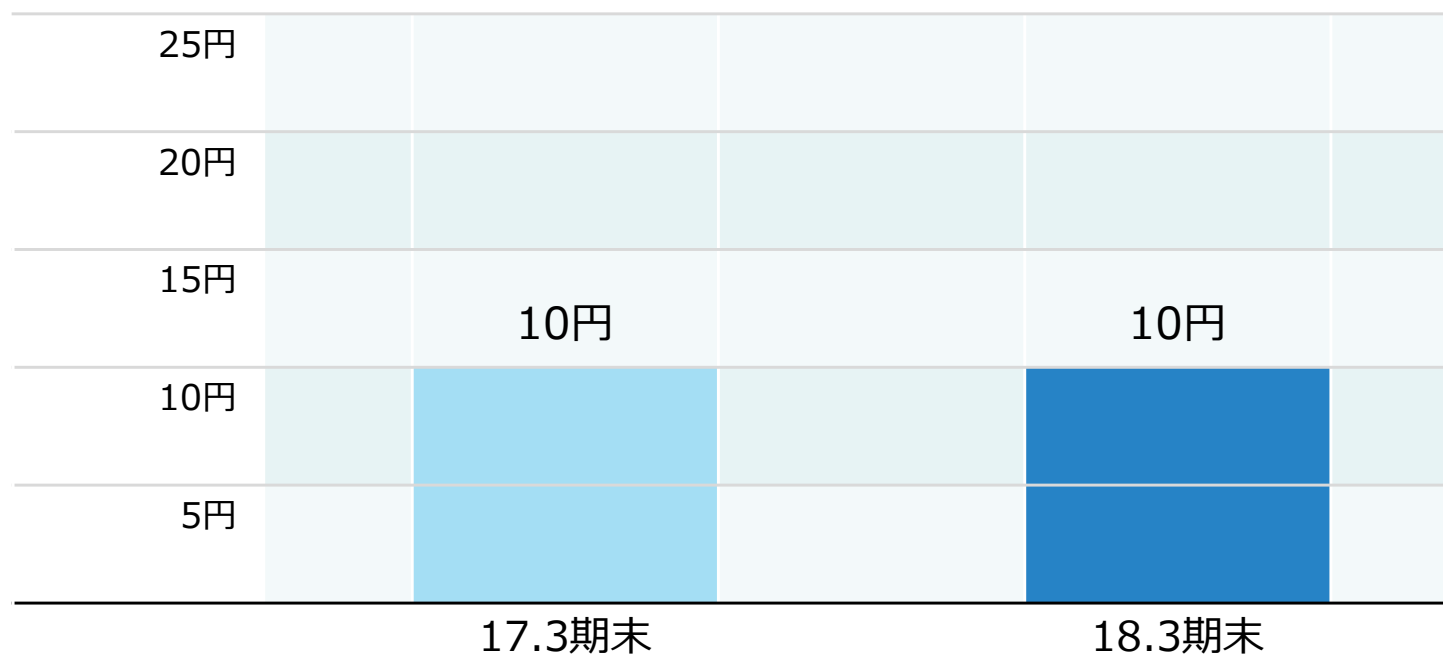
(3) モバイル事業

店舗収益力の向上と販売店部門の新たなポジション確立

- auショップ部門は、地域顧客の囲い込みにより増加する来客数に対し、応対効率を高め販売台数を維持するとともに、周辺商材の獲得により、店舗収益力の向上を図る。
- 販売店部門は、MVNOの充実により、格安SIMへのMNP窓口として認知向上を図り、新たな購買チャネルとしてのポジションの確立を図る。

配当政策

- 株主に対する継続的な安定配当を行う基本方針のもと、期末配当は10円を予定しております。



※ 当社は安定配当を基本方針としておりますが、成長事業に向けた事業ポートフォリオ経営に転換した2015年3月期の期末配当より、配当額を従来の半分とし、1株当たり10円としております。

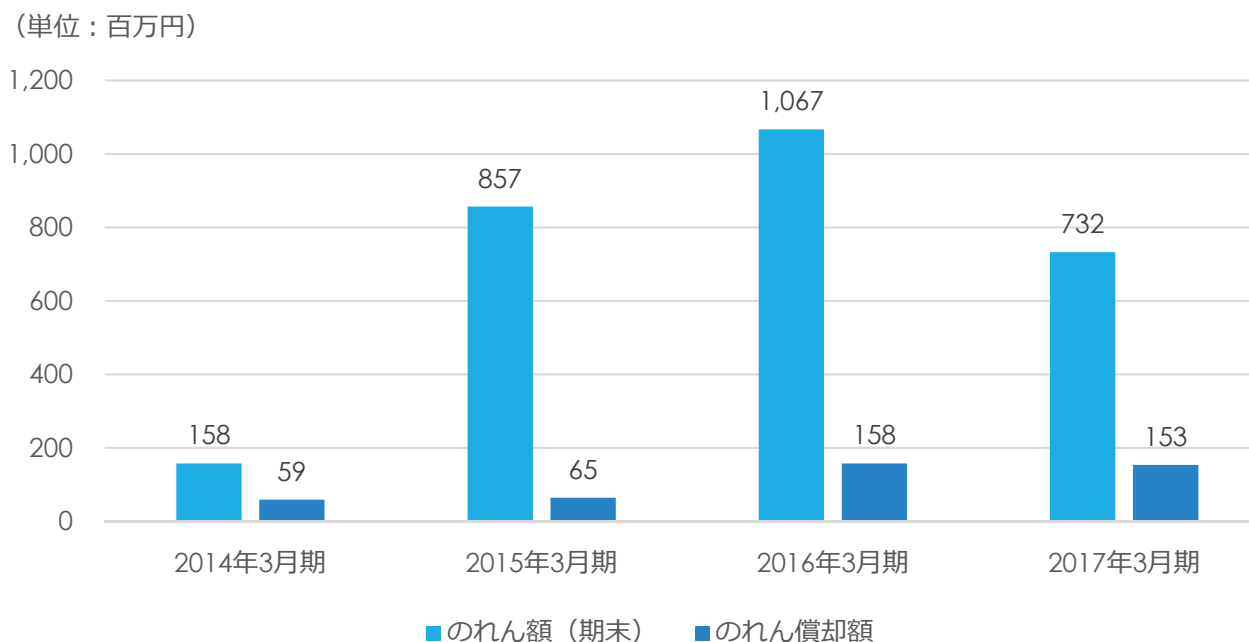
(参考資料) 連結キャッシュフロー計算書

(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	2017年3月期 通期
営業活動によるキャッシュフロー	△1,036 (※)	△1,269 (※)	△208	△152
投資活動によるキャッシュフロー	△282	△524	△105	△128
財務活動によるキャッシュフロー	△1	△184	△85	△380
現金及び現金同等物の 残高	2,418	1,759	1,360	1,098

※ 税金の支払い△944を含む

■ 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。
- 本資料含め、各種のIR資料は、当社IRページの「IRライブラリ」に掲載しております。

よくあるご質問

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

IRライブラリ

<https://www.njhd.jp/ir/library/>

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>