



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)

2018年3月期（第27期）
第2四半期決算説明資料

2017年11月13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

II. 2018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. 2018年3月期通期見通し

1. 通期業績見通し
2. セグメント別業績見通し

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 (2017年3月末現在)
従業員数	: 連結 568名 (2017年9月末時点。うち臨時従業員83名)

■ 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 ((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
- ・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 9月 (株)シェードの全保有株式を譲渡

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

 Game Studio

株式会社ゲームスタジオ

 tri-Ace

株式会社トライエース

 BOOM

株式会社ブーム※1

 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

 TOTECH

株式会社トーテック

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 2017年6月21日付にて、株式会社ブームの事業再生支援に伴い、新たに設立した株式会社ブーム（新生ブーム）にて事業の譲り受けをいたしました。

※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 .2018年3月期上期決算ハイライト

1.連結業績

(1-1) 通期業績サマリー

(単位：百万円)

	2017年3月期 上期	2018年3月期 上期	前期差異	実績数値の主な要因
売上高	4,462	5,248	+786	・ゲーム事業における運営売上・レベニューシェア 収益、開発ラインの高い稼働率による売上増
売上総利益	762	1,430	+668	・上記要因による増加
販売費及び 一般管理費	1,091	1,138	+47	・ゲームは増加、人材やモバイル等は減少
営業利益	△329	291	+620	
経常利益	△338	292	+631	
親会社株主に帰属 する当期純利益	△398	253	+651	
EBITDA※	△173	389	+562	・当期上期ののれん償却額 50百万円

※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)

	2017年3月期				2018年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	2,217	2,244	2,405	2,559	2,638	2,609
売上総利益	360	401	515	623	716	713
販売費及び一般管理費	537	553	569	598	548	589
営業利益	△176	△152	△53	24	167	123
経常利益	△179	△159	△54	26	160	131
親会社株主に帰属する 当期純利益	△169	△229	△76	△157	109	144
EBITDA※	△96	△76	8	84	211	177

※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）		
	2017年3月期 上期	2018年3月期 上期	前期比	2017年3月期 上期	2018年3月期 上期	前期比
ゲーム事業	2,071	2,924	141%	△83	432	—
人材ソリューション 事業	591	576	97%	△12	3	—
モバイル事業	1,775	1,736	98%	△28	11	—
その他	67	53	79%	△5	△ 4	—
セグメント間取引消 去及び全社費用	△43	△ 41	—	△104	△ 101	—
のれん償却額	—	—	—	△94	△ 50	—
連結合計	4,462	5,248	118%	△329	291	—

(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。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)

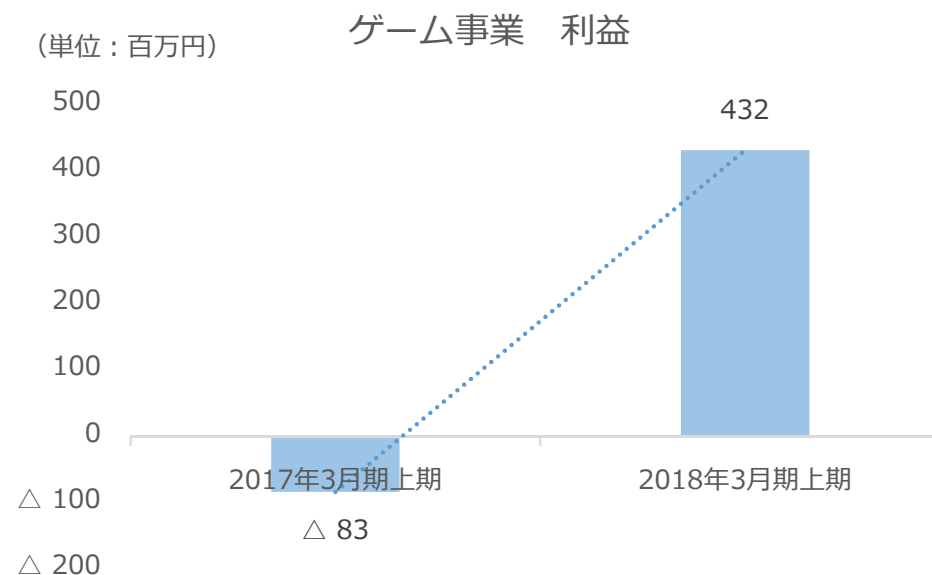
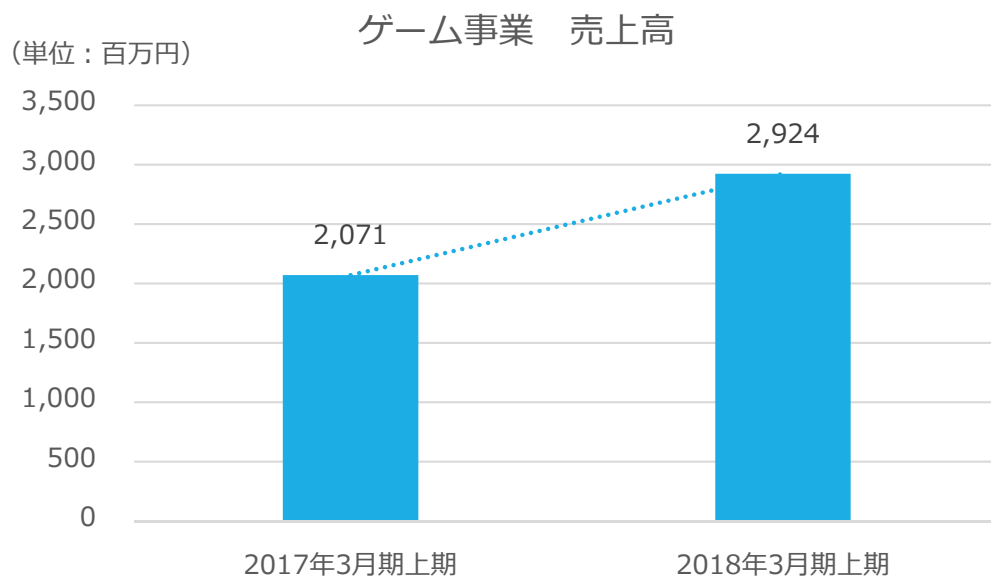
	売上高						セグメント利益 (営業利益)					
	2017.3期				2018.3期		2017.3期				2018.3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ゲーム事業	1,027	1,044	1,183	1,308	1,500	1,424	△56	△27	44	97	230	202
人材ソリューション事業	298	293	304	294	287	288	△4	△7	5	△0	0	2
モバイル事業	881	893	902	953	846	889	△12	△15	△23	7	8	3
その他	32	34	34	28	25	27	△3	△2	△3	0	0	△4
セグメント間取引消去及び 全社費用	△23	△20	△18	△25	△21	△20	△53	△51	△46	△49	△49	△52
のれん償却額	—	—	—	—	—	—	△47	△47	△29	△29	△22	△27
連結合計	2,217	2,244	2,405	2,559	2,638	2,609	△176	△152	△53	24	167	123

(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。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

- 運営案件が順調に推移し、レベニューシェア収益も想定を上回る
- 開発案件は、概ね計画どおり進捗し、開発ラインの稼働率が高い状態を維持。
- 上記の増収要因に加え、1Qにおいて納品が複数重なったなかで、いずれも開発進捗が順調に進んだ結果、想定を上回る利益計上があり、2Qにおいても、開発進捗が順調に推移し堅調に利益を計上。

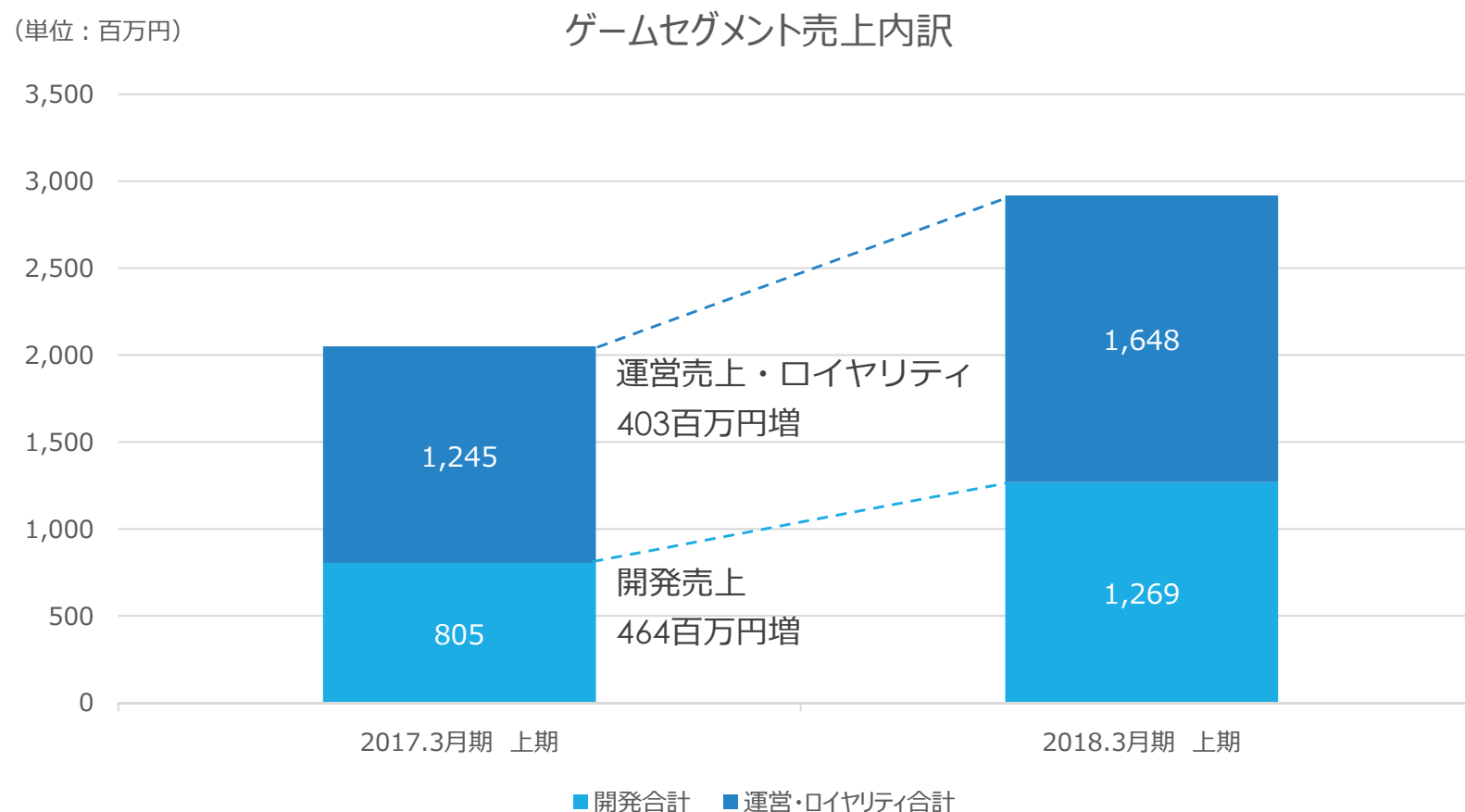


※ (株)シェードの連結損益への取り込みは、第1四半期のみとなります。

※ (株)ブームの連結損益への取り込みは、第2四半期からとなります。

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)



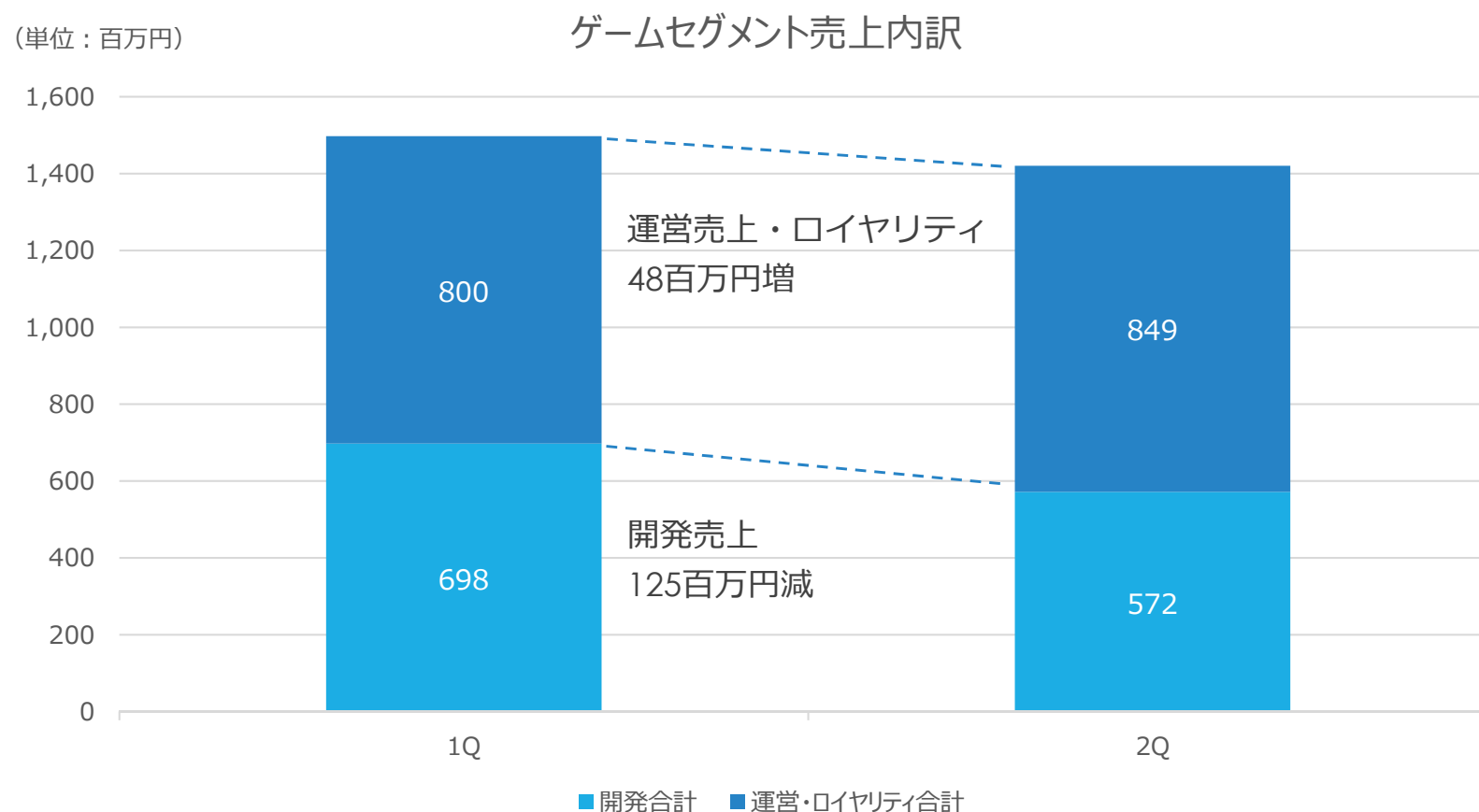
※運営売上には、納品・リリース後の継続的なバージョンアップなどの開発を伴う売上が含まれております。

※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。

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 四半期推移)

■ ゲームセグメント売上内訳 (四半期推移)



※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。

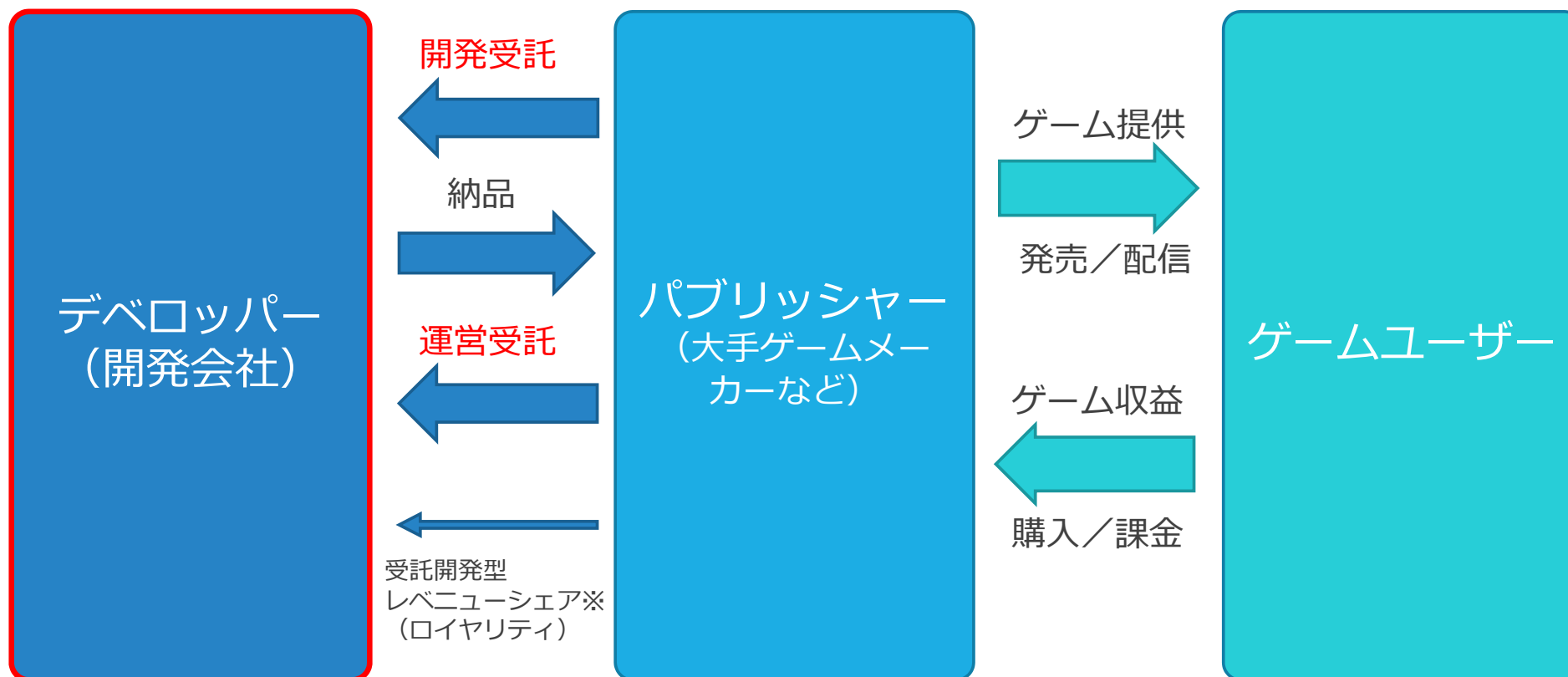
※運営売上とロイヤリティの内訳は開示しておりません。

※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。

2.セグメント別業績 (1-4) 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 (1-5) 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 (2017年8月10日比 大型±0件、 中型±0件)
- レベニューシェアタイトル数 5件※3 (2017年5月12日比 ±0件)
- ゲーム人員数 (正社員のみ) ※4 348名 (2017年6月末比 25名減)

※1 11月13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 11月13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9月末時点の正社員の人員数。(株)シェード含まず。

2.セグメント別業績 (1-6) ゲーム事業 (上半期の主なトピック)

■ 2017年6月

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

500万DL達成

- ・ 『星のドラゴンクエスト』
(ゲームスタジオ) [スマートフォン]

1500万DL達成

- ・ (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

- ・ 『フィギュアヘッド エース (figureheads A) 』
正式サービス開始 (ゲームスタジオ) [アーケード]

■ 2017年7月

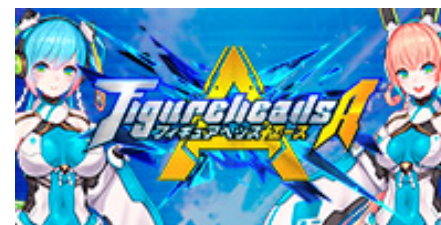
- ・ 『LORD of VERMILION IV』
正式サービス開始 (ゲームスタジオ) [アーケード]



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



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



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



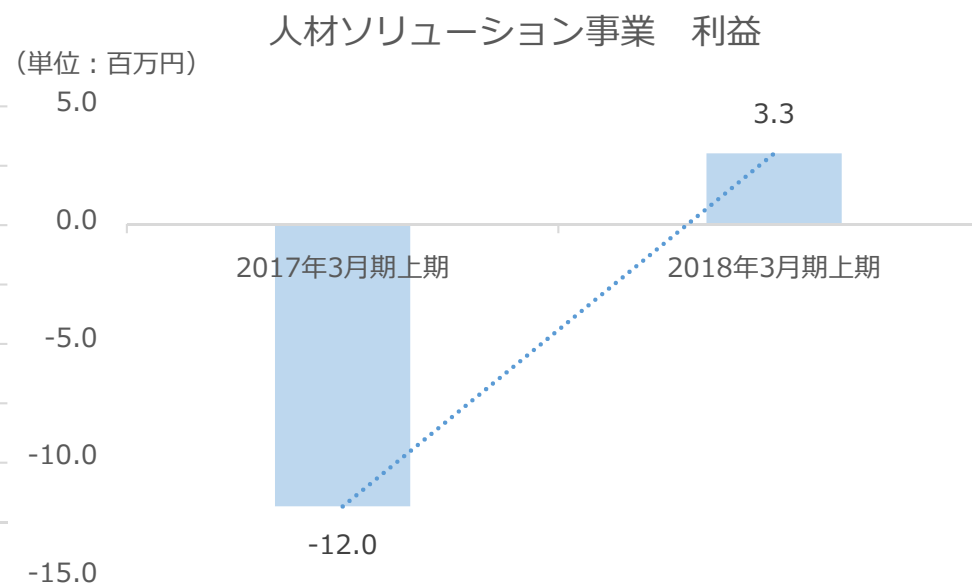
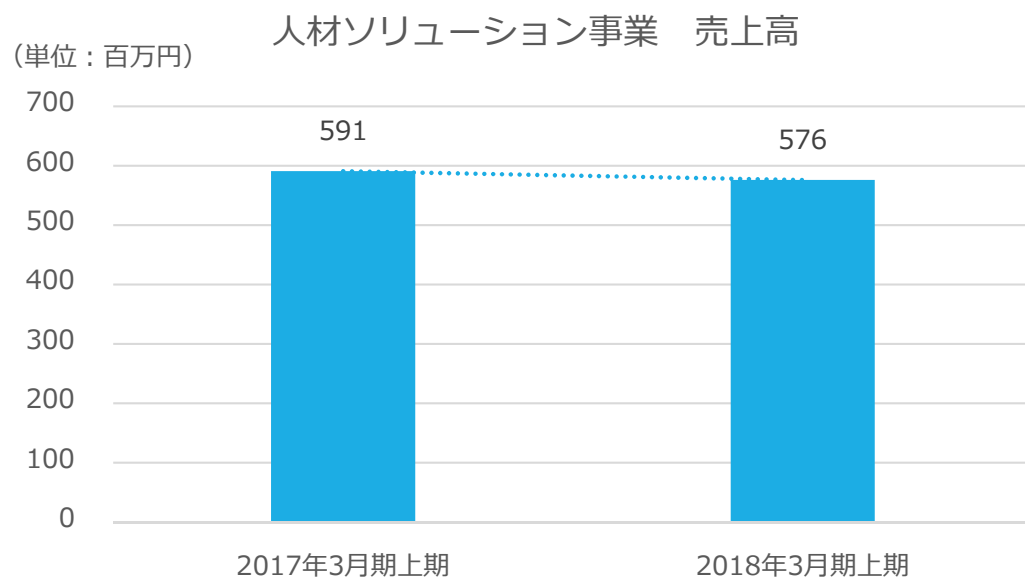
© 2007-2017 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved.

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

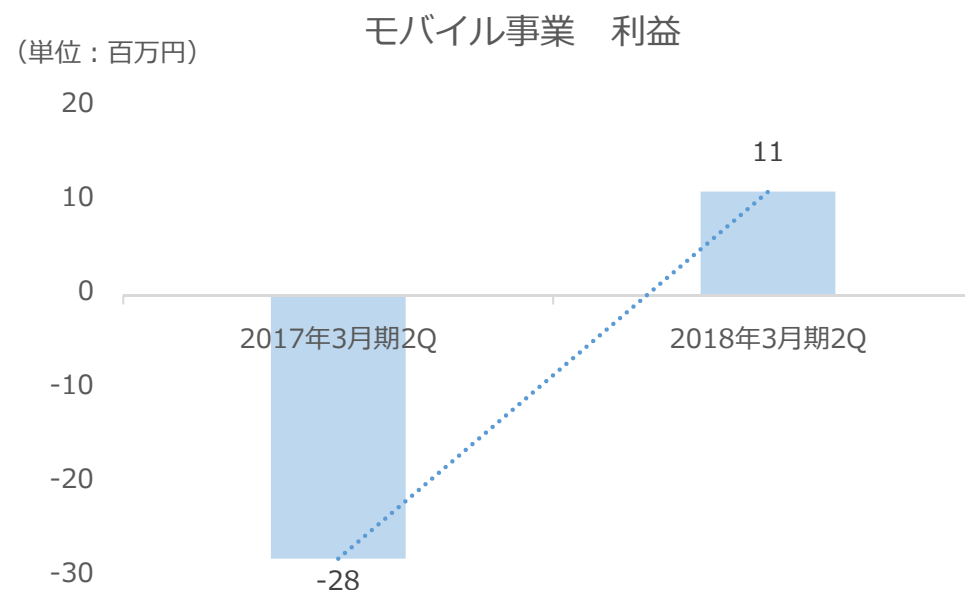
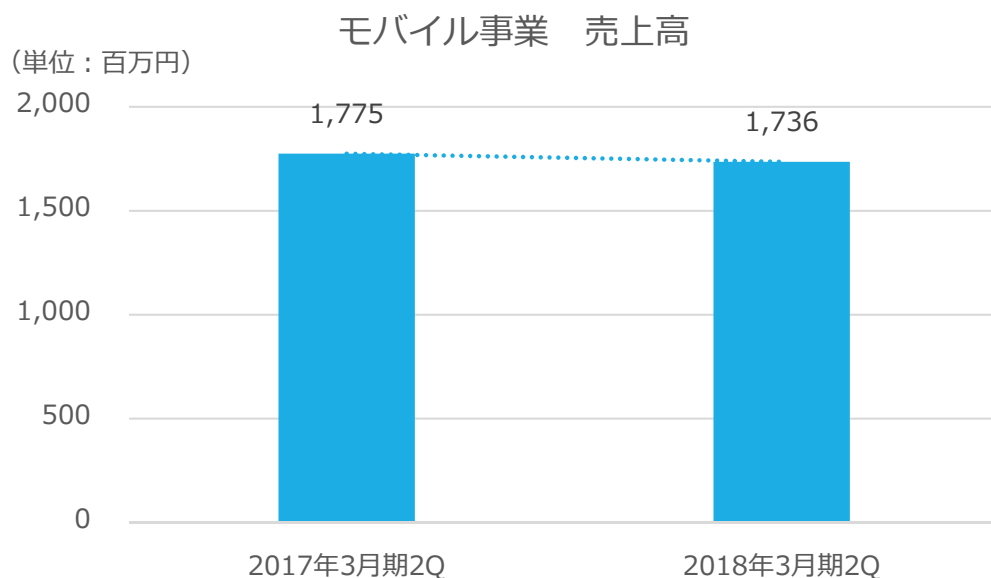
- 売上高は、人材紹介の取り組みを推進するとともに、派遣の新規契約獲得にも努めるも、1Qにおける派遣契約の終了や既存派遣者の紹介による契約減少分を、2Qで取り戻す程度の獲得にとどまり微減。
- セグメント利益は、人材紹介による収益増と販管費削減の取り組みの結果、1Qに続き2Qも黒字を計上。



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

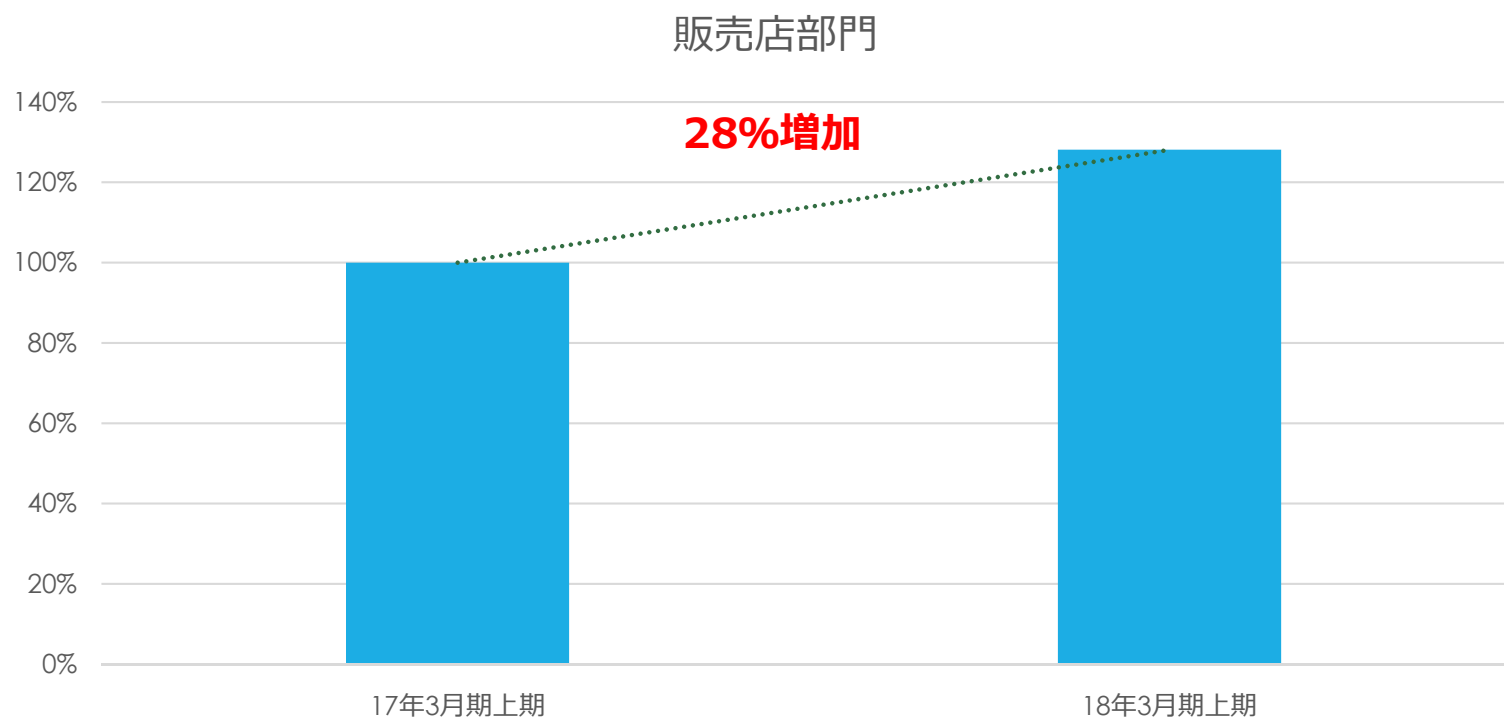
- auショップ部門は、販売台数が堅調に推移。
- 販売店部門は、店舗内のMVNOの取り扱いの充実及び販売強化の結果、販売台数が回復。なお、関西の店舗については、損益回復が困難と判断し、4月末にて撤退。
- 売上高は、関西の販売店撤退により減収も、セグメント利益は、販売店部門の損益改善により、1Qに続き2Qも黒字を計上。



2.セグメント別業績 (3-2) モバイル事業 (販売台数)

■ 販売店部門の状況

販売台数増減割合 (閉鎖店舗除く前年対比)



店舗内のMVNOの取り扱いの充実により、販売台数が回復

Ⅲ.2018年3月期通期見通し

1.通期業績見通し

- 通期業績予想について、直近公表値から変更はありません。

(単位：百万円)

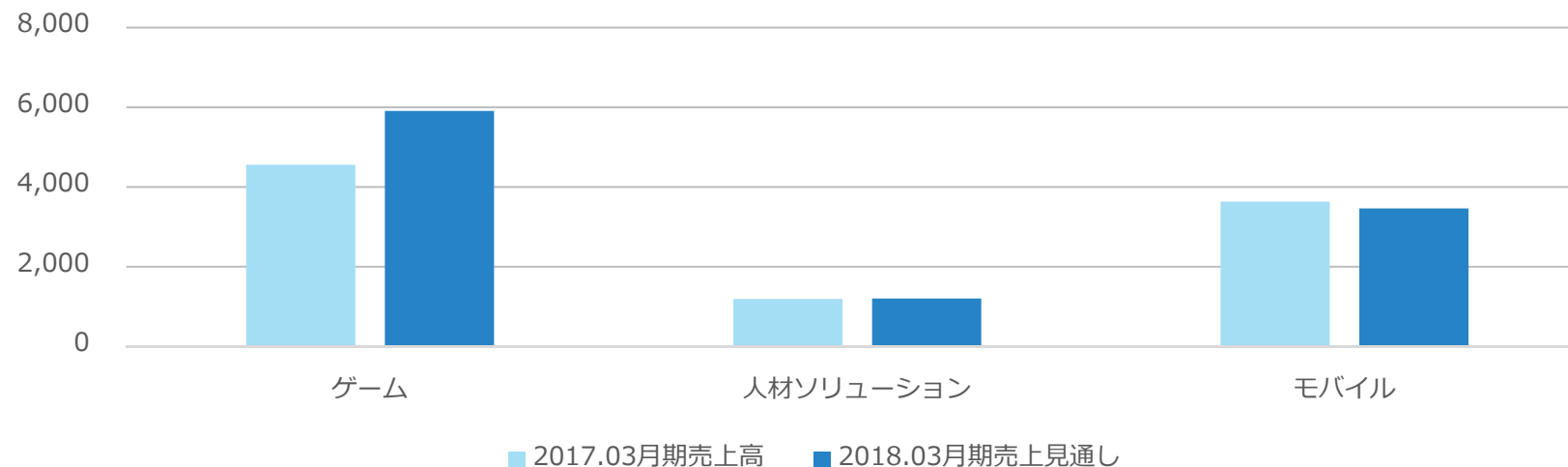
	2018年3月期 上期実績	2018年3月期業 績予想	進捗率	(参考) 2017年3月期 通期
売上高	5,248	10,900	48%	9,427
営業利益	291	400	73%	△358
経常利益	292	390	75%	△366
親会社株主に帰属す る当期純利益	253	300	84%	△632

- 下期に関して、ゲーム事業においては、引き続き運営案件の売上増大及び開発案件の進捗管理に努め、人材ソリューション事業及びモバイル事業においては、業績回復を確かなものにし、それぞれ利益の積上げに取り組む。一方で、ゲーム事業においては、引き続き安定した業績推移を見込むが、中長期的な更なる事業基盤の拡大に向けて、中途採用及び育成の強化による開発・管理体制の増強、開発工程の効率化のための開発環境の整備を実施すると共に、一定の業績達成に応じた賞与の支給等により、費用の増加を見込む。

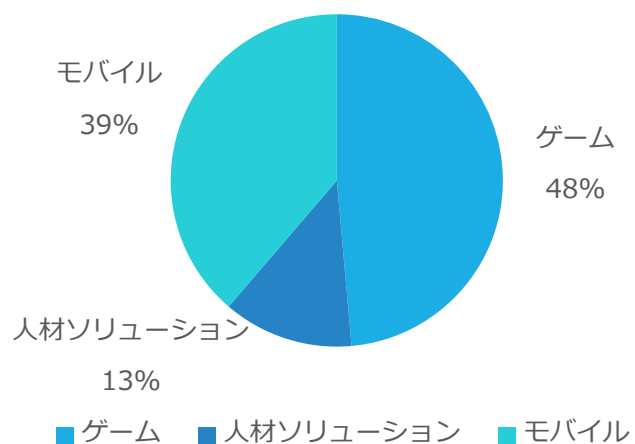
2.セグメント別業績見通し (1) 売上見通し

セグメント別売上見通し

(単位：百万円)



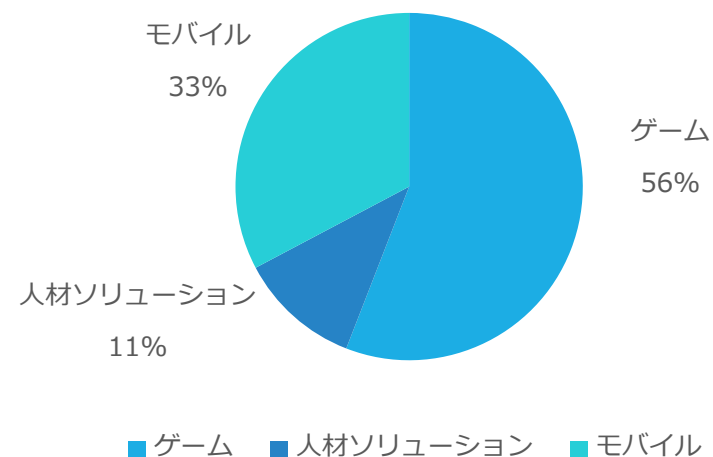
2017.03月期売上高



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) 営業利益見通し

通期営業利益見通しは、400百万円から変更はありません。



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>