



STANDARD

2026 年 9 月 18 日

各位

会社名 株式会社エヌジェイホールディングス
代表者名 代表取締役社長 福田 尚弘
(STANDARD・コード 9421)
問合せ先
役職・氏名 経営企画室長 野澤 創一
電話 03-5418-8128

中期経営計画の修正及び2年経過状況に関するお知らせ

当社は、2024 年 9 月 18 日に公表しました中期経営計画（2025 年 6 月期～2027 年 6 月期）について、最新の事業環境・業績動向を踏まえ、計画数値を下記のとおり修正することといたしましたので、お知らせするとともに、2 年経過状況について、別添資料のとおり、お知らせいたします。

記

1. 修正の理由

当社は、2025 年 6 月期から 2027 年 6 月期までの 3 カ年計画を策定し、「人的資本の最大化」「価値創造型提案力の強化」「新規事業の創出」の 3 つを掲げ、経営目標の達成に取り組んでおります。

ゲーム事業においては、新規開発プロジェクトの厳選により大型プロジェクトの受注機会が減少するなか、ゲーム運営サポート分野の拡大を進めており、翻訳等の海外対応業務の需要は引き続き堅調に推移するものと見込んでおります。開発分野については、当初計画より小規模な案件の割合が増える見通しではありますが、新たに受注する案件の収益性の改善に取り組んでまいります。これにより、セグメント利益 5 億円を目指してまいります。

モバイル事業においては、計画初年度に目標を達成しておりますが、引き続き店舗運営ビジネスの拡大戦略に沿った施策を遂行していくとともに、人材の採用と育成を強化することで、店舗収益力の向上に取り組んでまいります。これにより、セグメント利益 1.5 億円を目指してまいります。

連結営業利益目標については、当社は、セグメント表示において、のれん償却額や全社費用を別で表示しており、それらの額の減少を考慮し、最終年度の目標は変更なしとしております。

2. 経営目標（2027 年 6 月期）

(1) 連結	営業利益	4 億円	(変更なし)
(2) ゲーム事業	セグメント利益	5 億円	(修正前は 6 億円)
(3) モバイル事業	セグメント利益	1.5 億円	(修正前は 1 億円)

【添付資料】

中期経営計画（2025 年 6 月期～2027 年 6 月期）2 年経過時点における状況について

以上



中期経営計画

2025年6月期～2027年6月期

2年経過時点における状況について

株式会社エヌジェイホールディングス

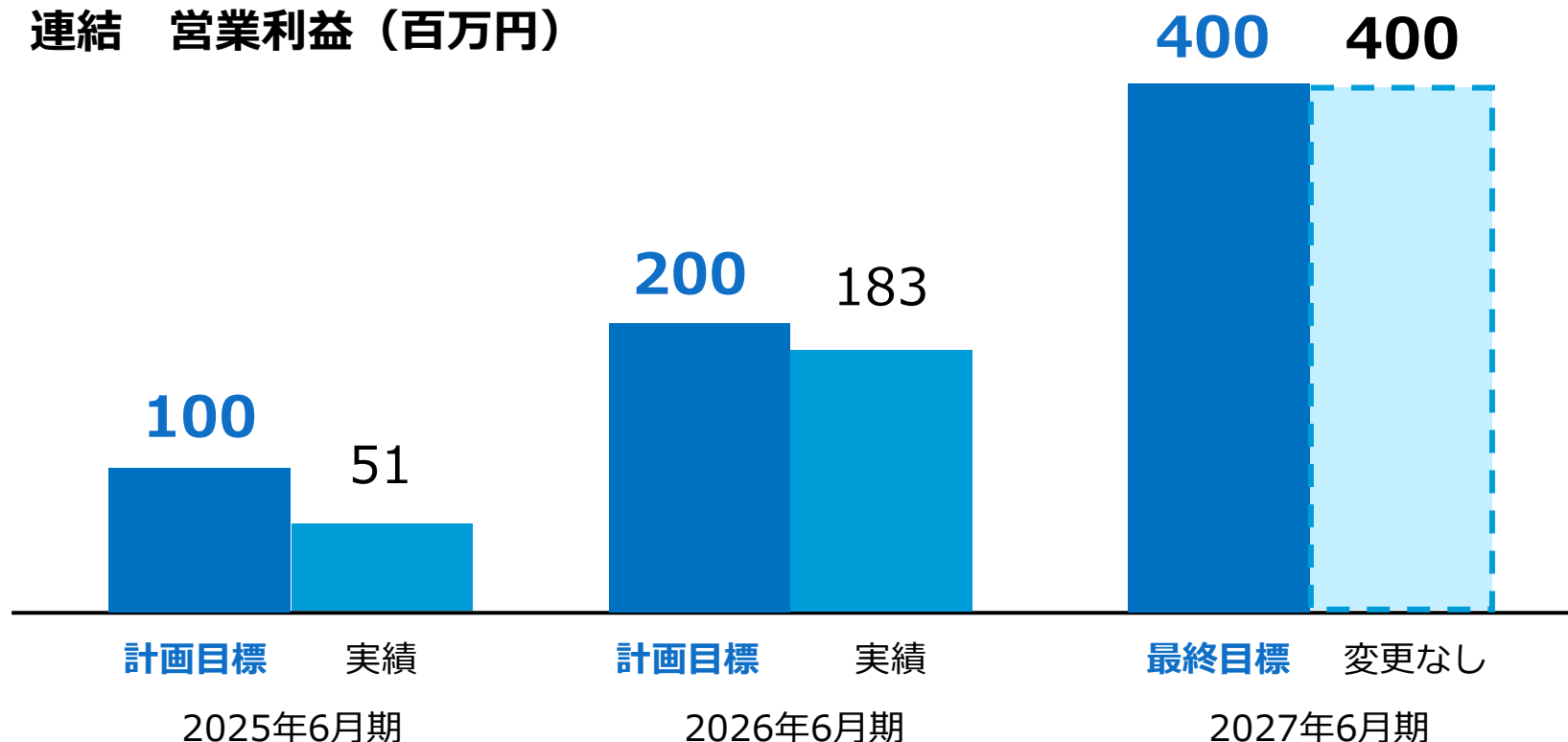
2026年9月18日

目標数値に対する進捗状況 連結営業利益

最終年度にあたる2027年6月期の連結営業利益の目標は、変わらず400百万円を目指しております。

2027年6月期の業績予想については、320百万円を公表しており、目標を80百万円下回っていますが、業績予想は一定の合理的な仮定を置いたなかで算出しているものであり、中計の達成に向けて、利益の積み上げに取り組んでまいります。

連結 営業利益（百万円）



※ 左側グラフ：計画数値。青色太字は、2024年9月18日発表の中期経営計画で目標として公表した数値。

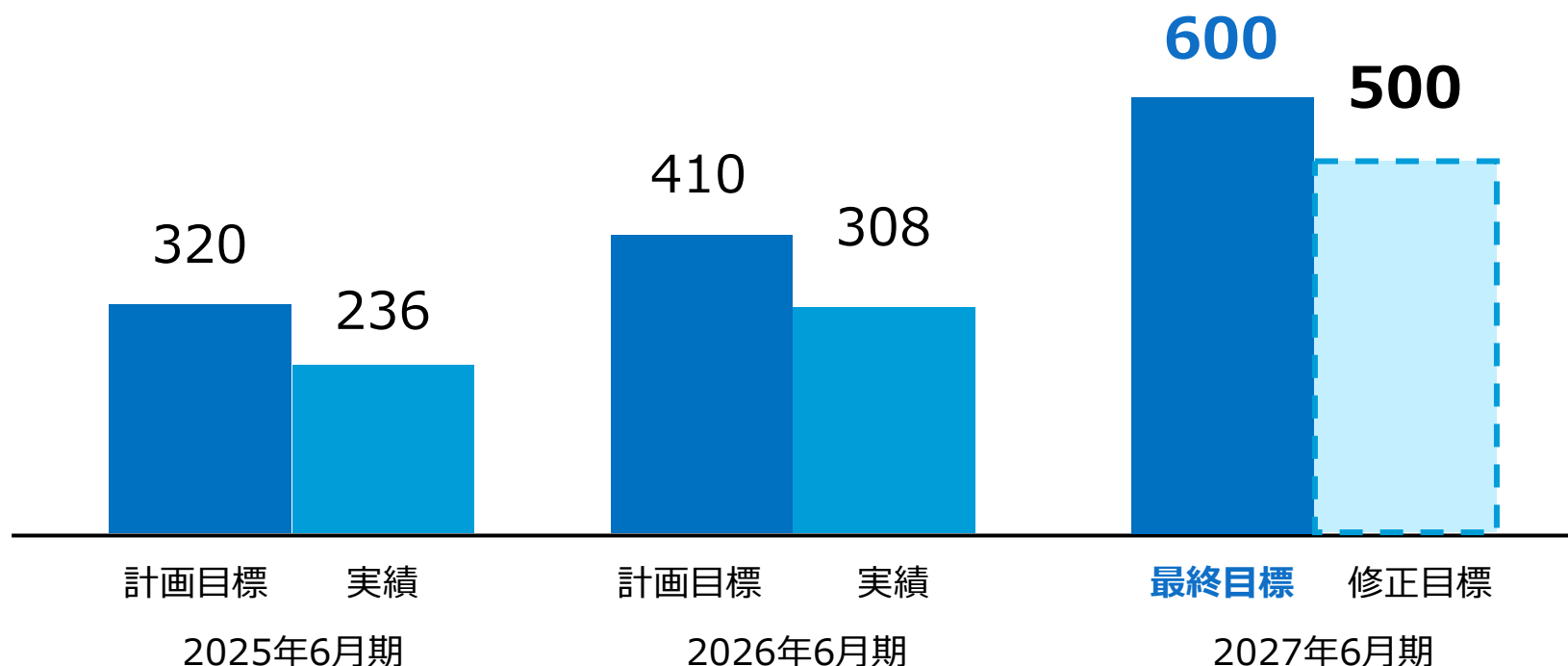
※ 右側グラフ：2025年6月期及び2026年6月期は実績値。2027年6月期は本日発表の修正後における目標（連結営業利益は変更なし）。

目標数値に対する進捗状況 ゲーム事業 セグメント利益

最終年度にあたる2027年6月期の目標は、500百万円を目指しております。

ゲーム運営サポート分野において、翻訳等の海外対応業務の需要が引き続き堅調に推移するものと見込んでおります。一方、外注も活用して大規模な体制で対応していた案件が2026年6月期の第4四半期に縮小段階を迎えたことから、売上高は減収となる見通しですが、合わせて外注原価を削減することで、利益への影響を抑えるとともに、新たに受注する開発案件の収益性の改善に取り組むことにより、増益を見込んでおります。

ゲーム事業 セグメント利益（百万円）



※ 左側グラフ：計画数値。青色太字は、2024年9月18日発表の中期経営計画で目標として公表した数値。

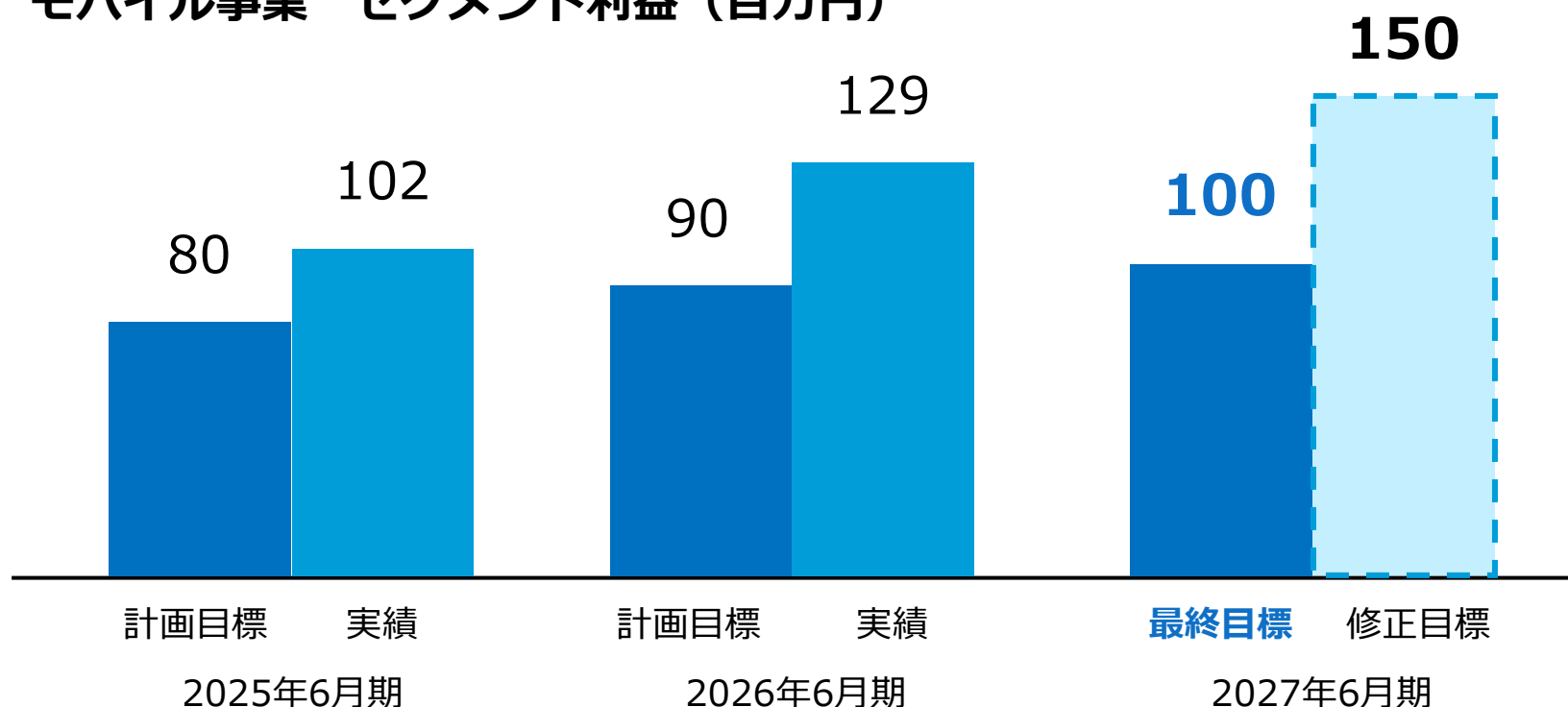
※ 右側グラフ：2025年6月期及び2026年6月期は実績値。2027年6月期は本日発表の修正後における目標。

目標数値に対する進捗状況 モバイル事業 セグメント利益

2026年6月期は129百万円を達成いたしました。最終年度にあたる2027年6月期は150百万円を目標としております。

なお、ゲーム事業とモバイル事業の修正目標の合計額は、最終目標の合計額に50百万円不足しますが、当社は、セグメント表示において、のれん償却額や全社費用を別で表示しており、それらの額の減少を考慮し、連結営業利益の最終年度の目標は変更なしとしております。

モバイル事業 セグメント利益（百万円）



※ 左側グラフ：計画数値。青色太字は、2024年9月18日発表の中期経営計画で目標として公表した数値。

※ 右側グラフ：2025年6月期及び2026年6月期は実績値。2027年6月期は本日発表の修正後における目標。

1 自社IPの創出

- ・ 開発から販売までに渡るナレッジを蓄積

他社IPを活用した自社開発及び販売、パブリッシャーとの協力による自社IP創出、共同プロジェクトなどの取り組み

- ・ インディー分野に対する取り組み

自社タイトルの出展を通じて、インディー特有のマーケティングや告知戦略について知見の取得



©Game Studio Inc. / Published by room6



© LiTMUS / Game Studio Inc.



© LiTMUS / noprops / Game Studio Inc.



©Krillbite Studio AS, Published by NJ Holdings Inc.



©COVER ©CCMC Corp. ©Wit One Inc.



©KADOKAWA CORPORATION 2025 / OUP GAMES / Game Studio Inc.

2 AI技術を活用した生産性の向上

- ・ **VLM※を用いたビジュアル表現チェックの自動化**

テックフラッグ CEDEC 2025 登壇

「アーケードカードゲーム制作における生成AIを用いたQA自動化～AI活用による効率的なチェックプロセスの実現～」

- ・ **プロトタイプ制作の短サイクル化**

ゲームメカニクス検証の試作における埋没コストを軽減し、提案できる企画本数と内容の充実

3 コア人材の育成

- ・ **グループ会社間を跨いだ同職種者の交流を実施**

プログラマを中心とした情報交換により、刺激と気づきを各社内にフィードバック

- ・ **モック制作を通じた育成**

企画を形にする機会を拡大し、クリエイターの職種の強みを活かした形で企画営業に資する成果物を追求

※ VLM : Vision-Language Model。画像などの視覚情報とテキストなどの言語情報の両方を理解し処理できるモデル。

1 店舗運営ビジネスの拡大

・携帯ショップの収益力向上

外販イベントの注力により、前期並みの販売台数を維持
ストック収益の積み上げ（前年対比 14%増）

・関東エリアにおける店舗運営ビジネス戦略の実行

SNS等を活用した誘客型イベントの実施により、新たな顧客層の来店を誘引
店舗運営ビジネスの拡大戦略に沿ったスクラップ&ビルドと人員配置による収益化

・採用と育成の強化

人員確保のため採用を強化（従業員数の前期末比 11.3%増）
兼務の解消や評価水準の見直しによりマネジメント候補人材の定着率が改善

2 法人事業の拡大

・法人顧客の拡大

アライアンス体制の強化により、前期に続き当期も10社程度の獲得を実現
既存顧客における大型需要の取り込みにより契約数増
法人部門の前年対比：売上高 70.1%増、営業利益 152.2%増

・リユース提案による顧客開拓

拡大する中古市場を背景に、企業に眠る買い換え後端末の発掘と買取を通じて、サステナブル経営を提案

- 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、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。