



**JASDAQ**

平成 30 年 5 月 25 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 筒井 俊光  
(JASDAQ・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

## 新中期経営計画（2019年3月期～2021年3月期）の策定に関するお知らせ

当社は、2019年3月期から2021年3月期までを対象とした新中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

### 記

#### 1. 新中期経営計画の概要

当社は、2015年以降取り組んでまいりました事業基盤の構築・強化の結果、事業基盤が一定確立したことを受け、新中期経営計画において、さらなる成長を実現するため、「ゲーム事業の成長加速」と「ゲーム以外の事業の安定収益化・新規事業の発掘」に重点をおき、経営目標の達成に取り組んでまいります。

#### 2. グループ連結 経営目標（2021年3月期）

EBITDA 15億円  
ROE 15%以上の確保

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

※ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益÷期中平均自己資本×100

#### 3. セグメント別 経営目標（2021年3月期）

(1) ゲーム事業	売上高 100億円
	営業利益率 15%
(2) 人材ソリューション事業	売上高 17億円
(3) モバイル事業	営業利益 2億円

#### 【添付資料】

新中期経営計画（2019年3月期～2021年3月期）

以上

# 新中期経営計画

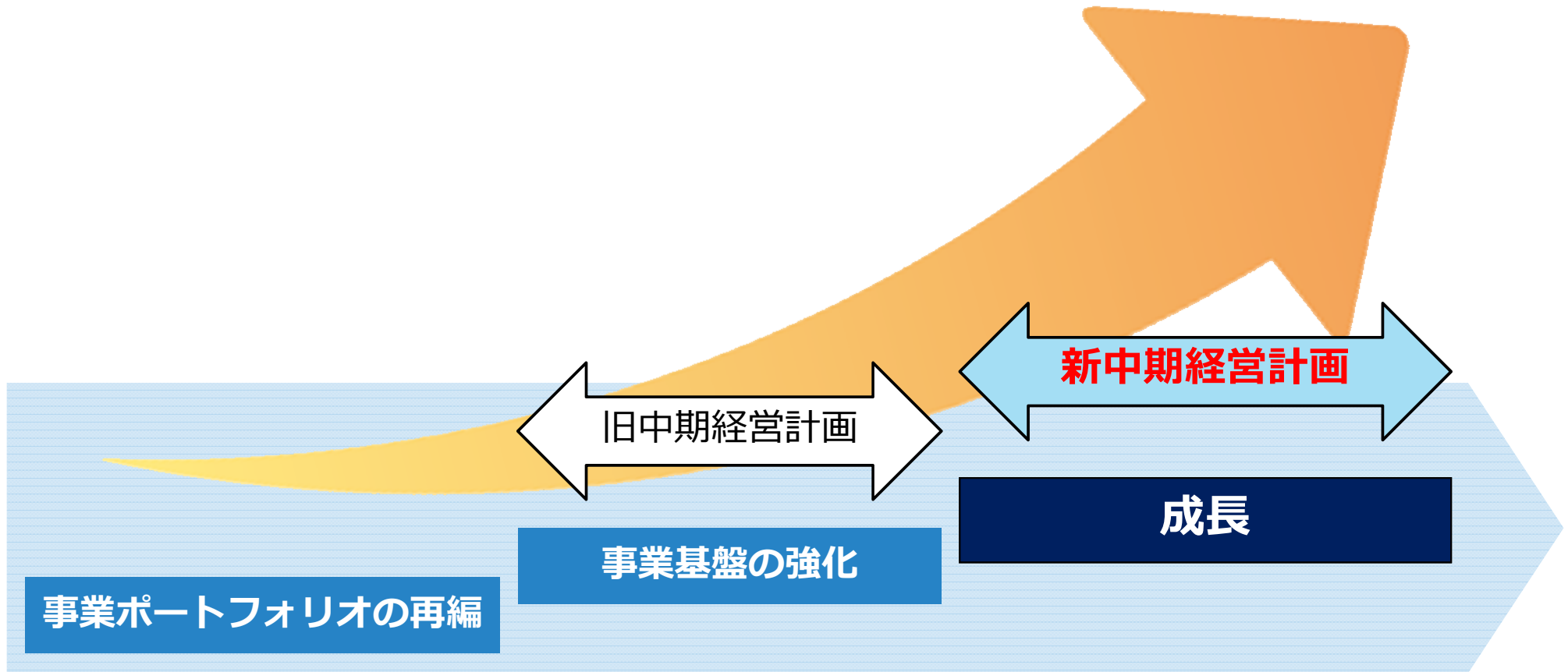
2019年3月期～2021年3月期

---

2018年5月

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)





事業ポートフォリオの再編

事業基盤の強化

成長

- ✓ 持株会社化、ドコモショップ事業（現モバイル事業）の売却
- ✓ (株)トライエース等ゲーム会社のグループ化

- ✓ 商号変更・本社の移転
- ✓ グループ内再編・シナジー強化
- ✓ ゲーム会社の新規設立
- ✓ モバイルショップのスクラップアンドビルド

- **ゲーム事業の成長加速**
- **ゲーム以外の事業の安定収益化・新規事業の発掘**

# I . 旧中期経営計画（2016.3期～2018.3期）

---

# 旧中期経営計画期間における主なトピック

## ■ 旧中期経営計画対象期間内のトピック

- ・ 14年 4月 持株会社体制に移行。(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 7月 ゲーム運営事業進出を目的に(株)エヌジェイワンの稼働開始
- ・ 15年 9月 人材ソリューション事業の拡大を目的に(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 10月 (株)ゲームスタジオにて「星のドラゴンクエスト」運営開始
- ・ 15年 12月 グループ拠点の集約と事業シナジー等を目的に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 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
- ・ 16年 12月 (株)トライエースにて「スターオーシャンアナムネシス」運営開始
- ・ 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 12月 ゲーム運営フェーズにおけるカスタマーサポート事業の進出等を目的に(株)ウィットワンを設立

当社の経営理念『**超悦!**』※1の下、  
『**変革と挑戦**』をスローガンにセグメント毎の成長戦略と目標を設定

## ゲーム事業

- ネイティブゲームの企画・開発の取組強化
- 企画・開発力の強化
- 人材派遣・運営等の周辺事業領域への進出と本格展開

売上  
**55億円**  
(18億円)※2

## 人材 ソリューション 事業

- 人材派遣者数の増加による事業規模拡大と安定収益化
- その他ソリューションビジネスへの展開

売上  
**20億円**  
(6億円)※2

## モバイル事業

- キャリアショップ事業はキャリア集中戦略に転換、店舗ランク向上を目指し、ハード・ソフト面での投資を強化。
- 販売店事業は継続成長モデルへの転換

営業利益  
**1.5億円**

※1『超悦!』：私たちネプロジャパングループは、人と技術をつなぎ、お客様に満足を超えた、感動と喜びをお届けします。

※2 括弧内数値は2015年3月期実績

## 2015年策定の中期ビジョン・経営目標

### 〈ゲーム事業〉

規模・質ともにNO.1の  
ゲームクリエイター集団（グループ）  
売上規模55億円



### 〈人材ソリューション事業〉

売上規模20億円



### 〈モバイル事業〉

営業利益1.5億円



（ご参考）

グループ全体指標（2015年3月期）  
売上高：125億円  
営業利益：△0.5億円  
従業員数：331名

## 結果 = 2018年3月期実績

### 売上高60億円 達成

ゲームデベロッパーとして業界有数の規模に

- ・売上高18億円(2015.3期)→60億円
- ・正社員数93人(2015.3期ゲームスタジオのみ)→358人

売上高目標未達も

6億円(2015.3期)から11億円に拡大（+5億円増）

営業利益目標未達も

事業環境の変化を乗り越え前期から大きく回復

- ・△0.4億円(2017.3期)→1.1億円（+1.6億円回復）
- ・全店黒字化を達成

グループ全体指標（2018年3月期）

売上高：113億円  
営業利益：6.6億円  
従業員数：601名

## Ⅱ. 新中期経営計画（2019.3期～2021.3期）

---



■ グループ経営理念

# 超悦!

私たちエヌジェイグループは、  
人と技術をつなぎ、お客様に満足を超えた感動と喜びをお届けします。

■ グループ中期経営方針・ビジョン

# ～ 創業30年の節目に向かって～

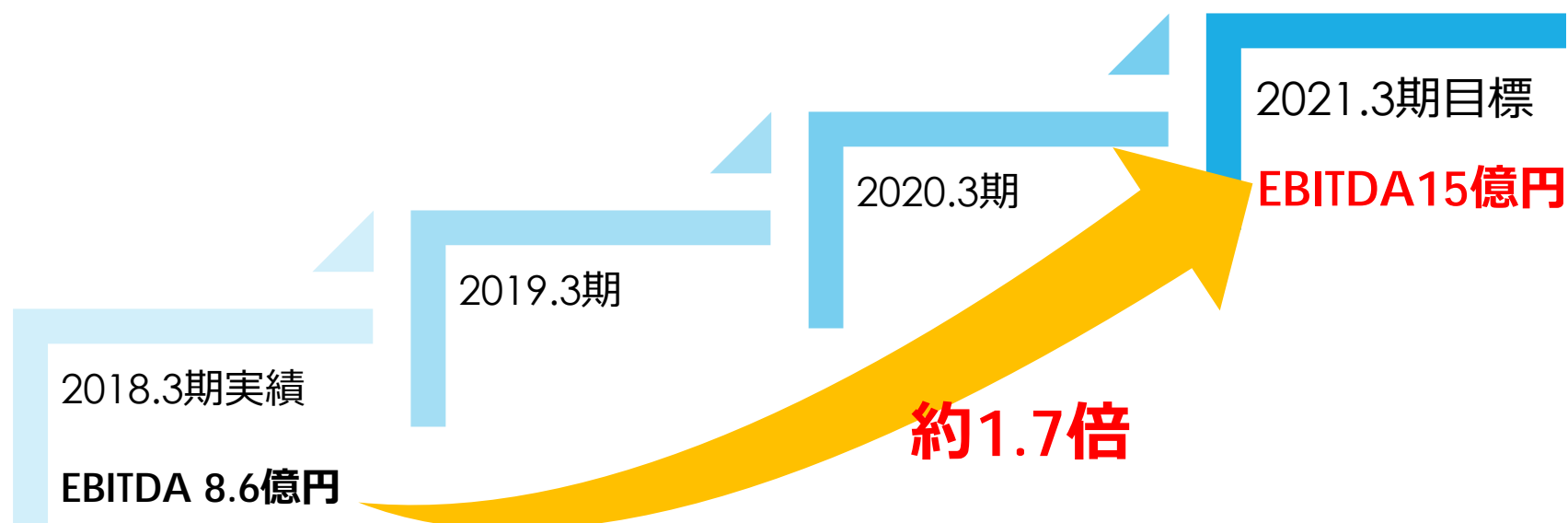
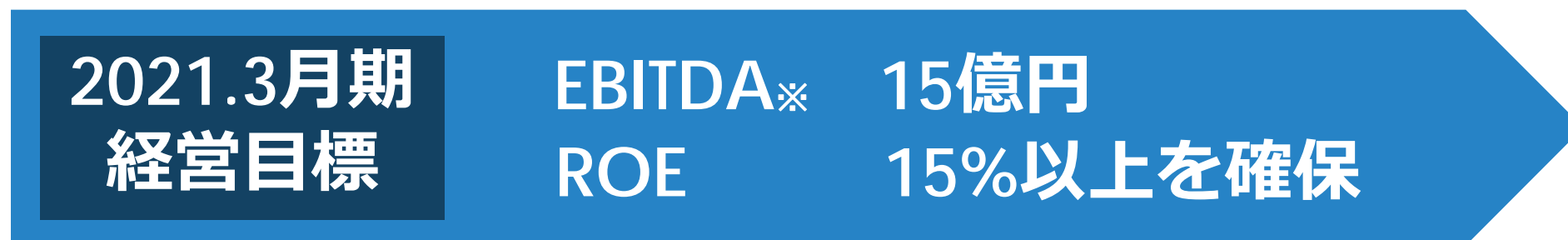
## ゲーム事業の成長加速

「唯一無二のゲームクリエイターグループに」  
「制作から運営までのあらゆるサービスを高品質で提供できるグループに」

## ゲーム以外の事業の安定収益化・新規事業の発掘

「安定成長型事業ポートフォリオの徹底構築」  
「新たなる成長事業の発掘を継続」

■ グループ連結 経営目標



※ EBITDA 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

■ セグメント別 経営目標

ゲーム事業

売上高 100億円（2018.3期実績 60.8億円）  
営業利益率 15%（同 13.9%）

人材ソリューション  
事業

売上高 17億円（2018.3期実績 11.6億円）

モバイル事業

営業利益 2億円（2018.3期実績 1.1億円）

## Ⅲ. ゲーム事業

---

### ■ ゲーム事業 旧事業戦略

・ ネイティブゲームの企画・開発の取組強化

・ 企画・開発力の強化

・ 人材派遣、運営等の周辺事業領域への進出と本格展開

### 現状分析

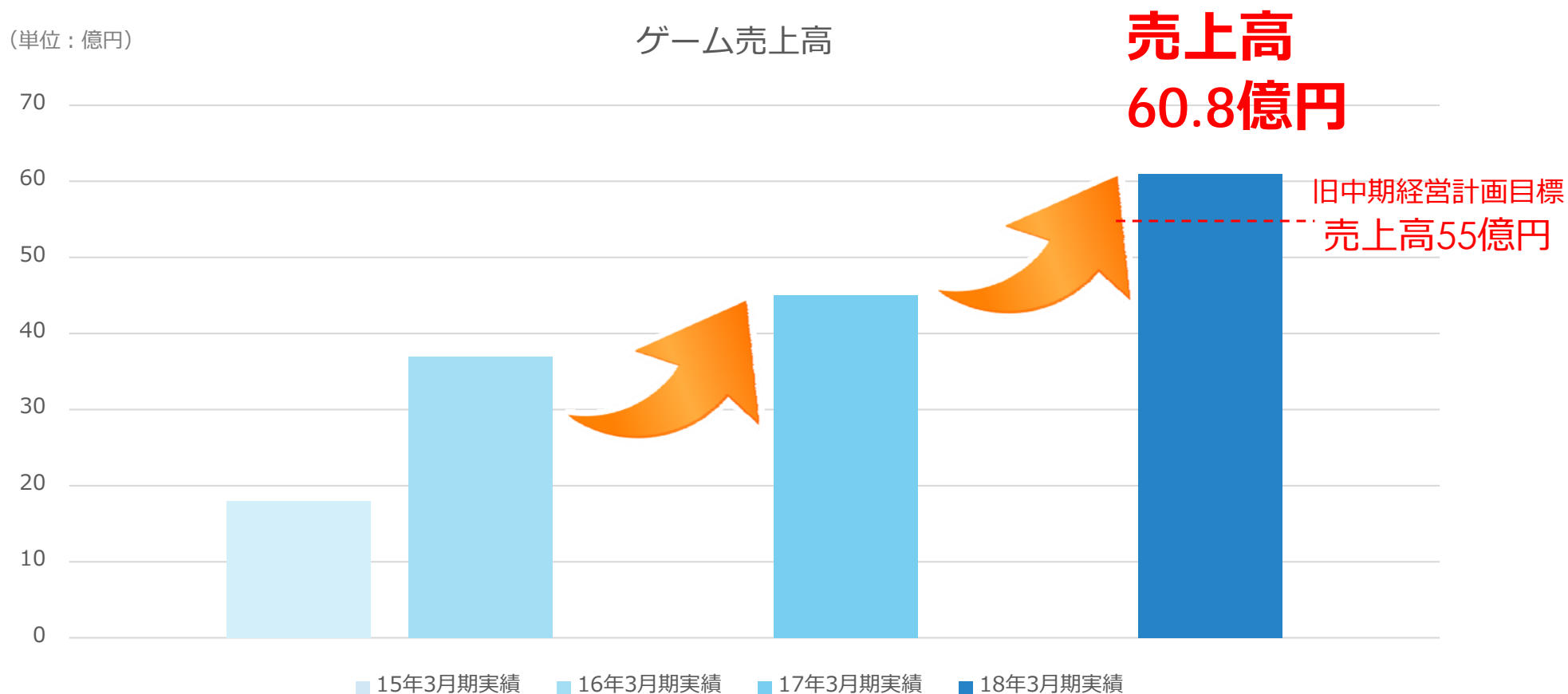
▶ 運営収益・レベニューシェア収益拡大  
(売上比率60%)

▶ 正社員数 93人→358人  
▶ 受注件数の増加および、開発工程管理の精度向上により、空き稼働の圧縮

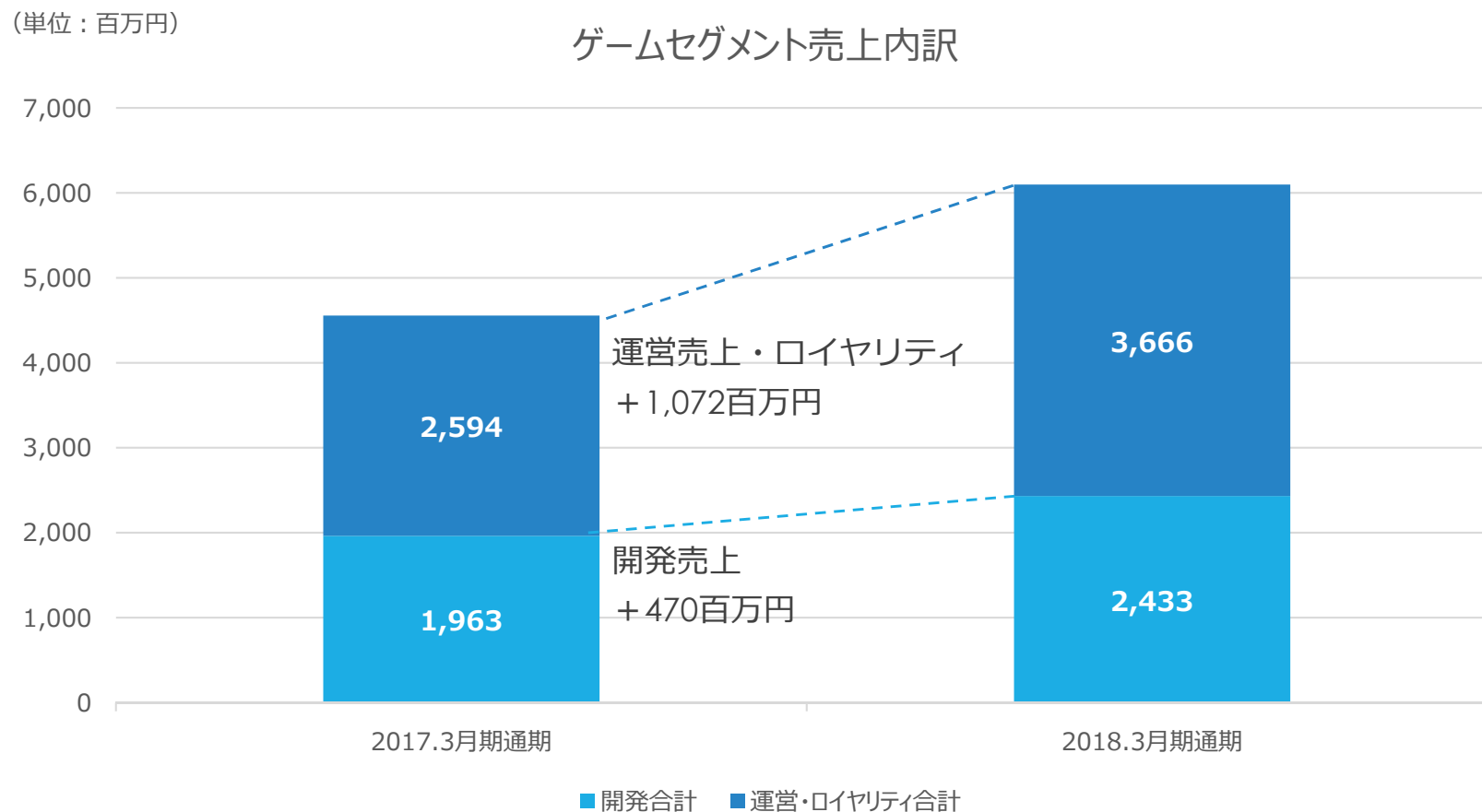
▶ (株)エヌジェイワン設立→40名超体制となり、グループ内外へ運営人材の派遣等を拡大中

**業績リスクの低下とアップサイドの収益獲得を実現**

ゲーム事業は、旧中期経営計画目標「売上高55億円」を達成。



■ 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。



### スマホゲーム市場の安定成長とグローバル化の進行

- スマホゲーム市場は、市場拡大ペースは落ちるも一定のマーケット・市民権を獲得。
- 海外ゲーム会社・海外タイトルの日本進出増加、存在感が高まる。

### ゲームパブリッシャー・開発会社の二極化

- IP戦略やスマホゲームの成否等がゲームパブリッシャーの業績を大きく左右。
- 運営も含めた有カスマホタイトルを手がけた開発会社は、スマホゲームの一大市場の形成に伴い受注拡大基調。一方、実績のない開発会社は、高まる進出ハードルにより一部受注に留まる傾向。

### 開発・運営費コストの上昇

- コンテンツへの要求基準の上昇、グラフィックの高精細化、技術要件の高度化、開発期間の長期化、プロモーションコストの上昇など。

### 豊富な実績と高い開発力

- 業暦20年を超えるゲームデベロッパーであり、業界トップレベルの開発力を背景にあらゆるプラットフォームでの豊富な開発実績。
- スマホタイトルにおいて、セールスランキング上位の運営実績を有している。

### 独立性とグループ効果

- 大手系列に属さず、複数のゲームデベロッパーをグループに有することによる顧客や得意分野の多様化。
- グループ間での人材交流による開発ラインの稼動向上。クリエイターに対して、提供できるチャンスが豊富。
- 開発系と運営系の両方をグループに有することで各フェーズに適した人材確保が可能。

### 信用と財務力

- 上場企業グループとしての信用
- リスクテイク案件など多様な案件への取り組みが可能な財務背景



## 中期ビジョン

**唯一無二のゲームクリエイターグループに  
制作から運営までのあらゆるサービスを  
高品質で提供できるグループに**

経営目標：売上高100億円・営業利益率15%

【目標数値の内訳等】

- |                            |                          |
|----------------------------|--------------------------|
| ①開発売上高（開発系の派遣やその他受託等含む）    | 40億円                     |
| ②運営売上高（レベニューシェア収益やCSP事業含む） | 60億円                     |
| ③セグメント正社員数                 | 500名（2018.3期末358名+約140名） |

重点戦略

開発・運営クオリティの向上と業務効率化の推進

運営能力の強化・CSP事業※の本格進出

※CSP事業：カスタマーサポート事業。

(参考)

## 1. ゲーム運営におけるカスタマーサポートサービス事業への進出について

スマホゲーム市場が大きく成長する中、ユーザーのゲーム評価等をタイムリーに把握し、適切な対応とともに、速やかに運営に反映していく重要性が増しており、カスタマーサポートという運営業務が拡大しております。当社は、運営フェーズにおける開発業務だけでなく、カスタマーサポートサービス事業にも進出いたします。

新会社ウィットワンにて、グループ内外における「ゲーム分析・評価業務」「監視業務」「電話・メールサポート業務」等を行っていくことで、ゲームの事業領域を広げ、一貫した運営体制により、収益の拡大を目指してまいります。



- 会社名：(株)ウィットワン
- 本社：港区芝3-8-2 芝公園ファーストビル
- 設立：2017年12月
- 資本金等：資本金6.5百万円、資本準備金6.5百万円
- 代表者：筒井 俊光
- 株主：エヌジェイホールディングス100%
- 事業内容：ゲームユーザー向けカスタマーサポートサービス事業の受託等

(参考)

## 2. ゲーム事業 各社のポジション (事業領域)

- スマホゲームの開発・運営フェーズとゲーム各社の主なカバー範囲



(参考)

### 3. ゲーム事業顧問就任について

## 波多野信治氏のゲーム事業顧問就任に関するお知らせ

(2018年4月20日リリース文書より抜粋)

当期からは新たな中期経営計画を策定し、更なる事業拡大を進めてまいり所存ではありますが、このたび、ゲーム事業全般に関する経営への助言や事業戦略への支援等を頂くことを目的に、波多野信治氏を顧問として迎え入れることとなりました。

波多野信治氏は、任天堂株式会社代表取締役専務営業本部長などの要職を務めるなど、同社において長年の経営・事業の経験を有し、業界の知見が豊富で、且つ幅広いネットワークを有しております。

今後当社ゲーム事業は波多野氏の支援も得て、より一層の事業拡大を進めてまいります。

## IV. 人材ソリューション事業

---



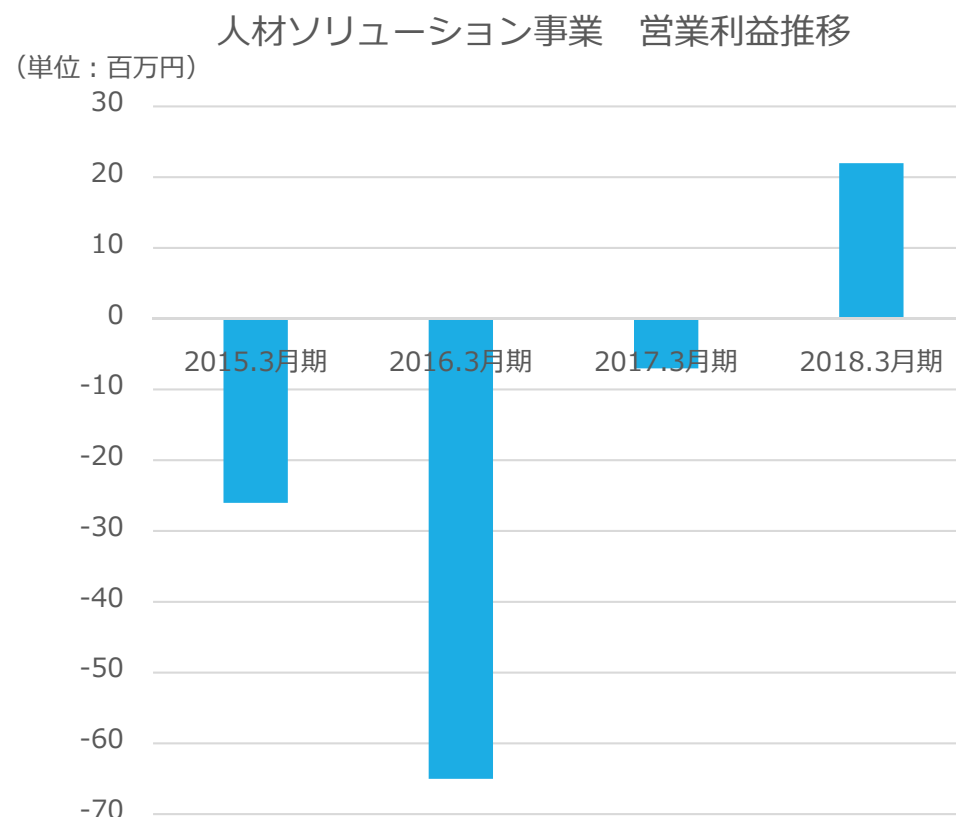
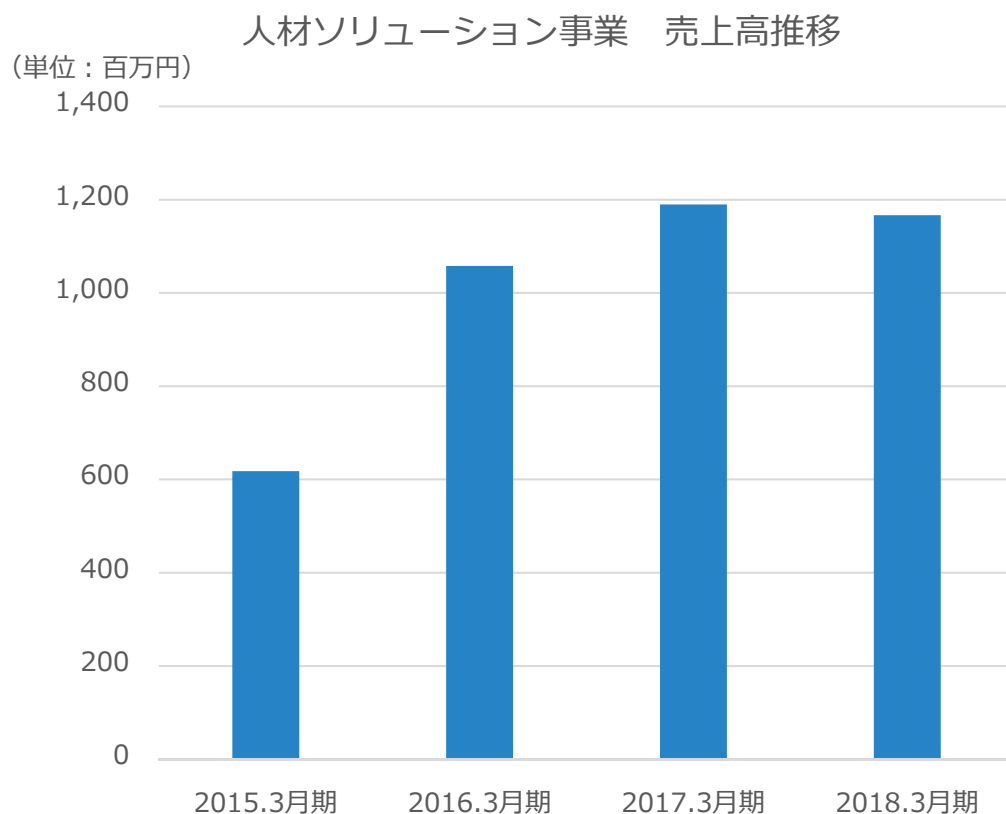
### ■ 人材ソリューション事業 旧事業戦略

- ・ 人材派遣者数の増加による事業規模拡大と安定収益化
- ・ その他ソリューションビジネスへの展開

### 現状分析

- ▶ トーテックの子会社化による事業拡大。
- ▶ 採用が予定通り進まず、派遣者数はトーテックの子会社化による増加数に留まる。
- ▶ ゲーム人材の派遣・紹介事業を開始。
- ▶ 顧客の正社員採用の拡大を受け、人材紹介強化に比重シフトし、利益確保。

### 売上高と営業利益の4年間（2015.3期～2018.3期）推移



### 人材不足、不人気職種では正社員採用拡大でも人材難

- 生産年齢人口減少のなか、女性やシニアの労働参加により就労人口を保っているものの、人手不足はあらゆる業種で増加傾向、特に戦力となる若手の確保は困難に。
- 広い業種・企業で正社員雇用が拡大、転職マーケットが拡大しているが、売り手市場を背景に、超大手や希望条件を求め志望先の偏りは強くなる傾向。

### 「働き方改革」、労働者派遣法の改正

- 残業が減少する企業がある一方、需要増の一過性見極めにより残業増加で対応する企業も。RPAやAIが話題となるなか、労働者派遣法の改正で、派遣人材の必要分野が精査・明確化されていくか。改正労働契約法の無期転換も始まる。

### プログラマー・ゲームクリエイターの人気上昇

- ソーシャルゲームの市場成長によりゲーム産業が注目されるなか、動画配信サイトでのゲーム実況やプロゲーマーの存在により、ゲームクリエイターの人気上昇中。プログラミングの教材も多くがゲームを題材にしており、より身近な職業に。

**経営目標：売上高17億円**

**重点戦略**

**採用力の強化・企業ブランディングの強化**

**紹介事業の強化・拡大**

**ゲーム人材事業強化・拡大**

## V. モバイル事業

---

### ■ モバイル事業 旧事業戦略

#### キャリアショップ部門

- ・ キャリア、エリア集中
- ・ 店舗ランク向上を目指し、ハード・ソフト面での投資を強化

#### 現状分析

- ▶ 関西auショップへ資源集中。関東1店舗を譲渡し、枚方市(大阪)で2店舗譲受け。
- ▶ 六地蔵(京都)にUQモバイルショップをオープン
- ▶ 新卒採用の開始

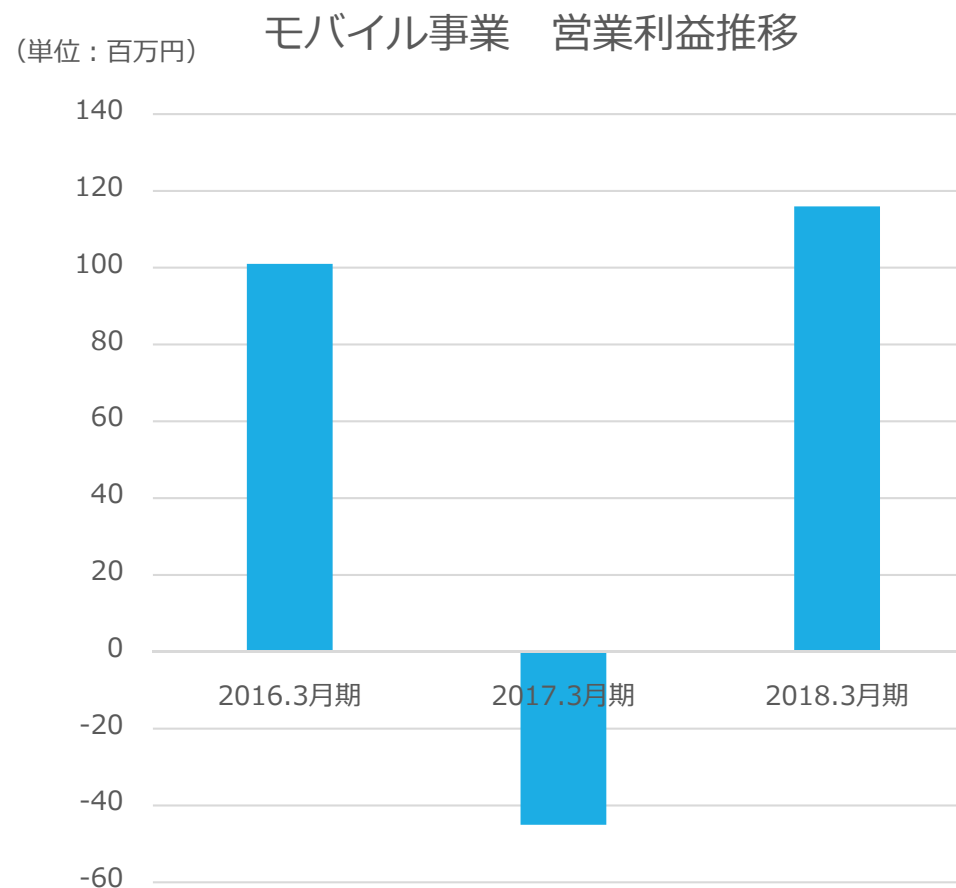
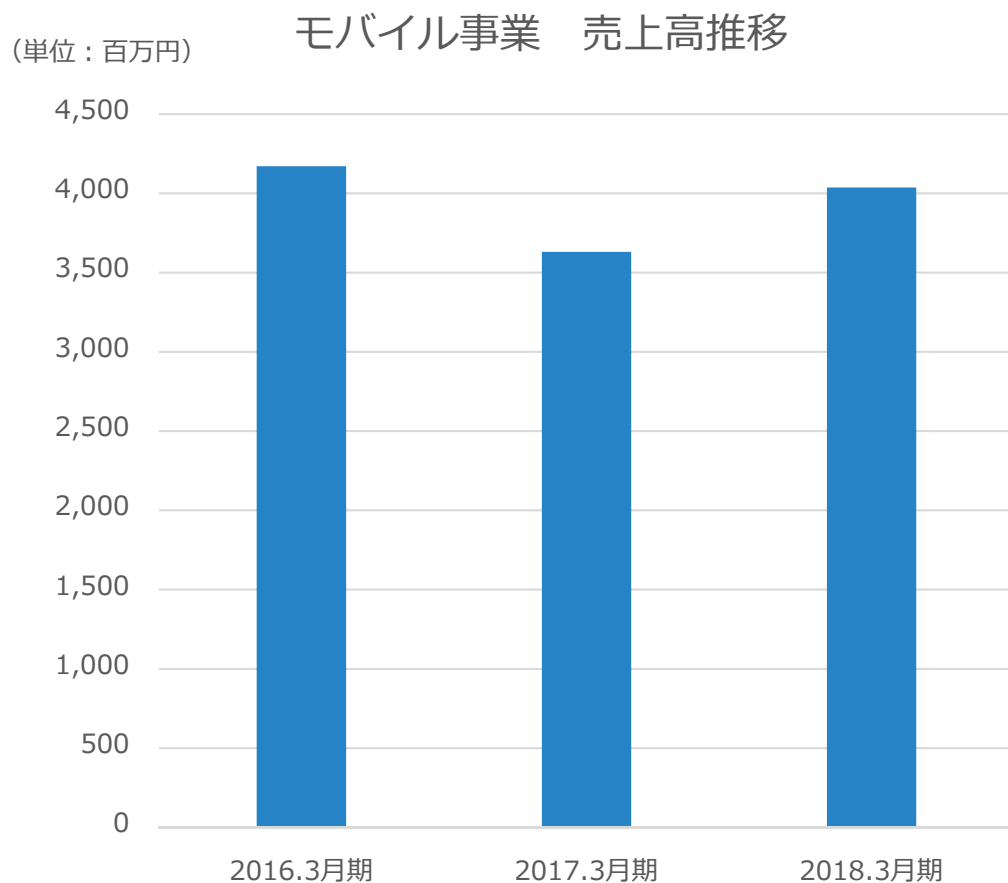
#### 販売店部門

- ・ 全店黒字化の追求

- ▶ 2018.3期に販売店の全店黒字化を達成。

**最高益、全店黒字化を達成  
ストック収益の上昇トレンドまではあと一歩**

### 売上高と営業利益の3年間（2016.3期～2018.3期）推移



### 大手キャリアと格安スマホの競争の激化

- 大手キャリアが新料金プランなどで支持を集め、スマホへの乗り換えが増加
- 格安スマホ事業者は、大手キャリア子会社などの一部に顧客が集中し、新規参入者の統合・淘汰が進む
- キャリアショップの水・でんき・ガスなど取扱い商材が拡大

### キャリア施策や行政指針による影響

- 端末負担の公平化により、2016年の出荷台数は減少したが、スマートフォンの買い替えサイクルやSIMフリー端末の増加、iPhone新機種等の需要は依然高く、2017年のスマホの出荷台数は増加。
- 携帯販売手法に関する公正取引委員会による調査の行方。

### 人材スキルの高度化、採用難

- スタッフに求められる知識・スキルがますます高くなり、育成期間も長期化。
- 売り手市場の影響から、携帯販売業界においては採用難が顕著に。



**経営目標：営業利益 2億円**

**重点戦略**

**ストック収益の拡大**

**販路・拠点の拡大**

**法人営業の強化**

## 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>