

2019年2月期

決算説明資料

株式会社エヌリンクス

(証券コード：6578)

2019年4月11日

1 2019年2月期総括

2 2019年2月期決算概要

3 中期事業計画

4 会社概要

1 2019年2月期総括

2019年2月期総括

- 1 2018年4月 東証 J A S D A Q 上場**
- 2 全国主要都市への出店が完了**
- 3 創業後 9期連続増収、最高益達成**

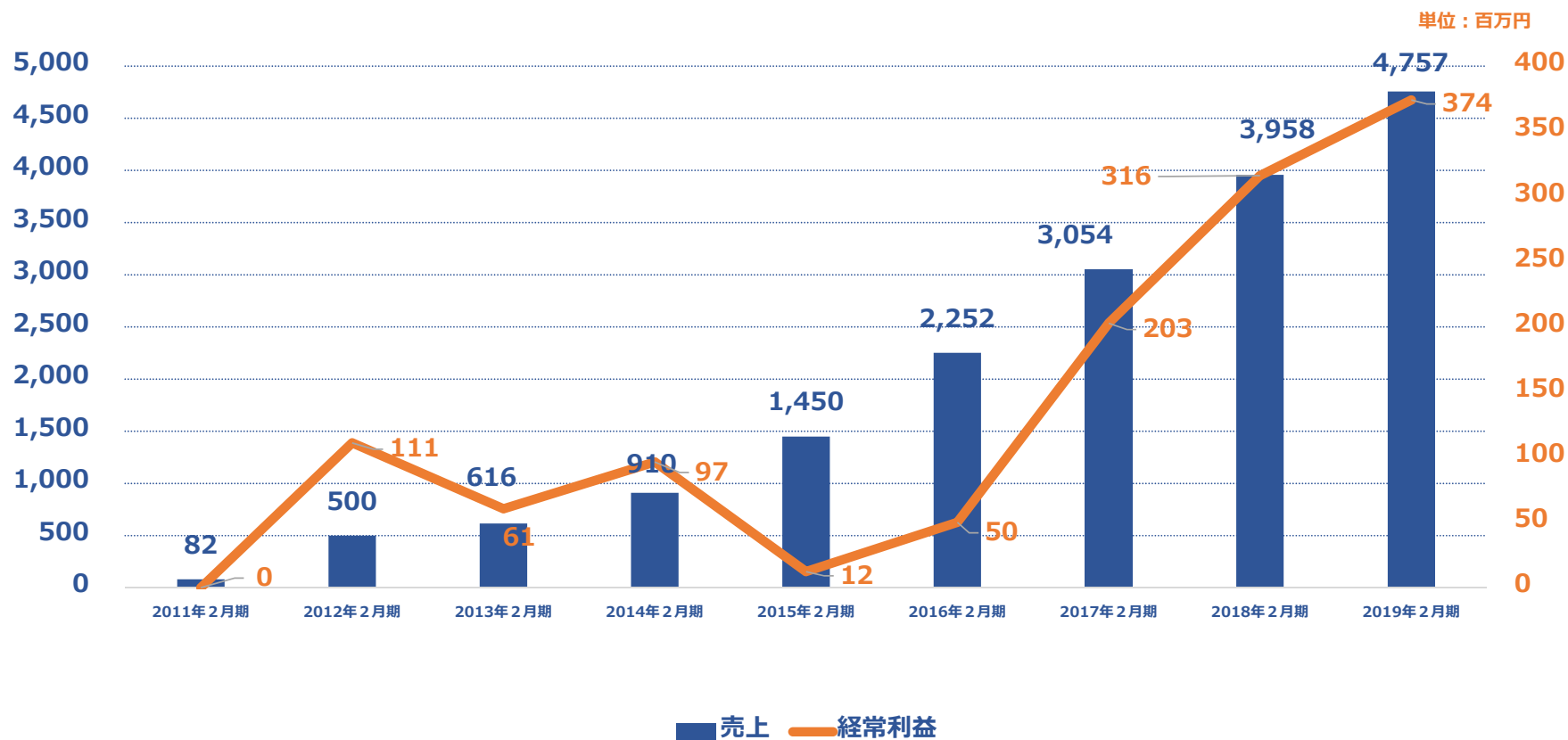
1 2018年4月 東証JASDAQ上場



2 全国主要都市への出店が完了



3 創業後 9期連続増収、最高益達成

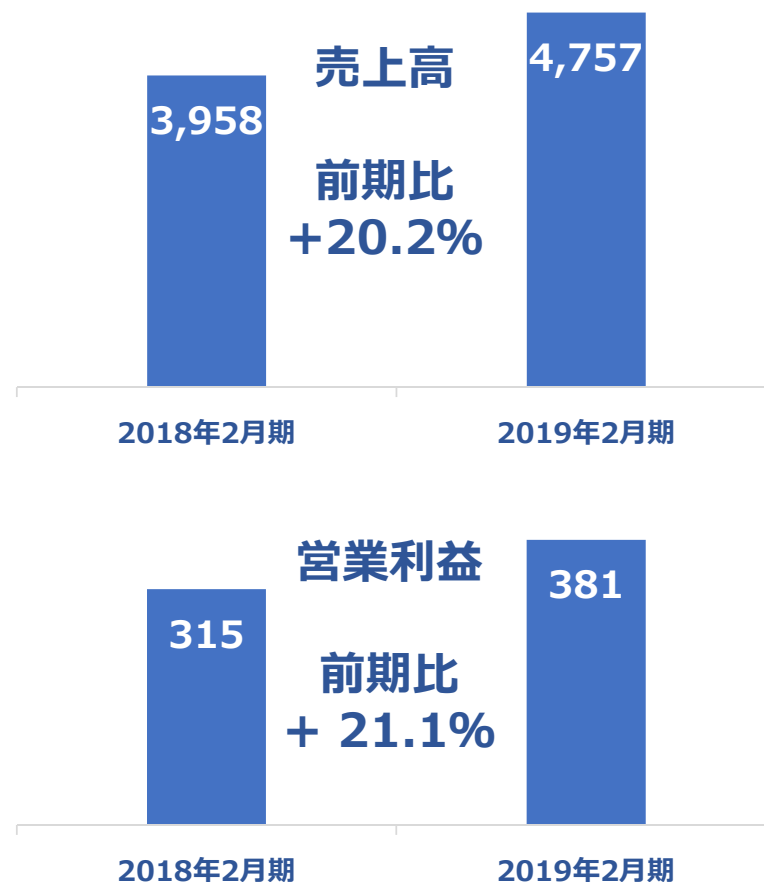


2 2019年2月期決算概要

決算の概要 前期対比

(単位：百万円)

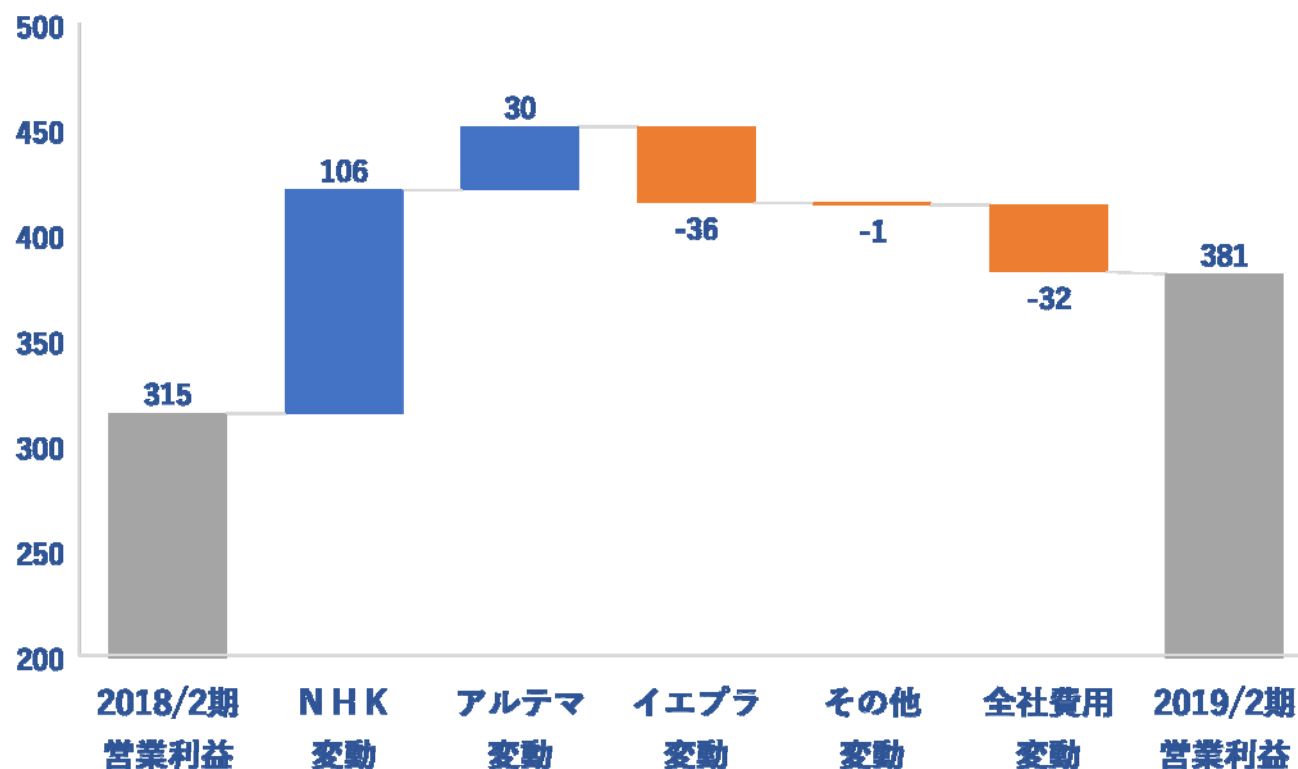
	2018/2期 (百万円)	2019/2期 (百万円)	増減率 (%)
売上高	3,958	4,757	+20.2
営業利益	315	381	+21.1
経常利益	316	374	+18.2
当期 純利益	202	208	+3.0



決算の概要

営業利益増減分析

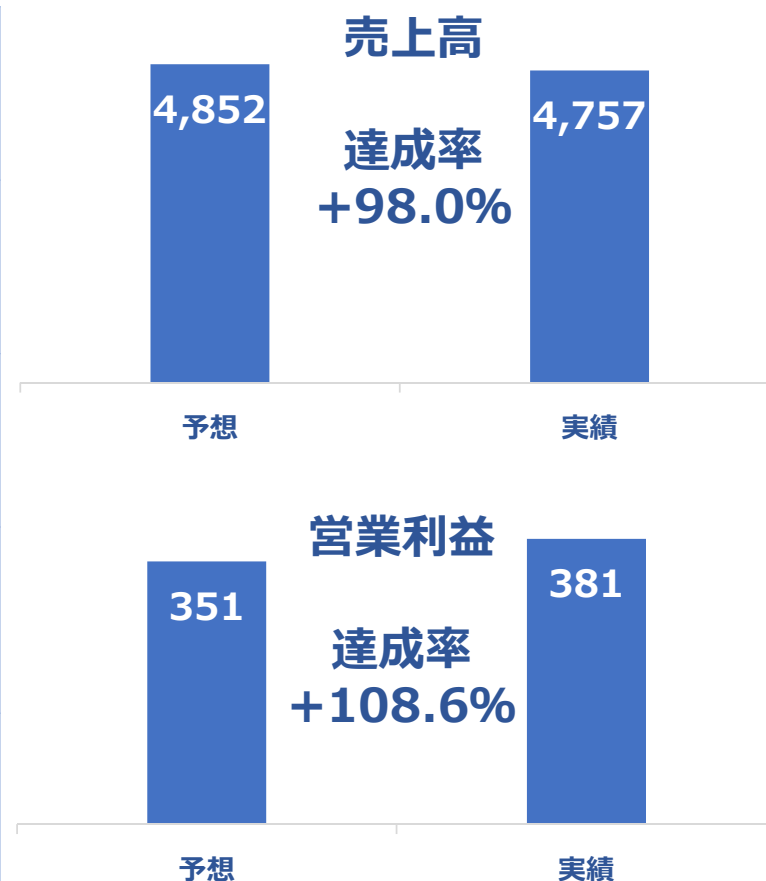
2018/2期に対しての 営業利益増減分析	
営業代行 利益変動	+106百万円
アルテマ 利益変動	+30百万円
イエプラ 利益変動	△36百万円
その他 利益変動	△1百万円
全社費用変動	△32百万円
営業利益変化	+66百万円



決算の概要 予想対比

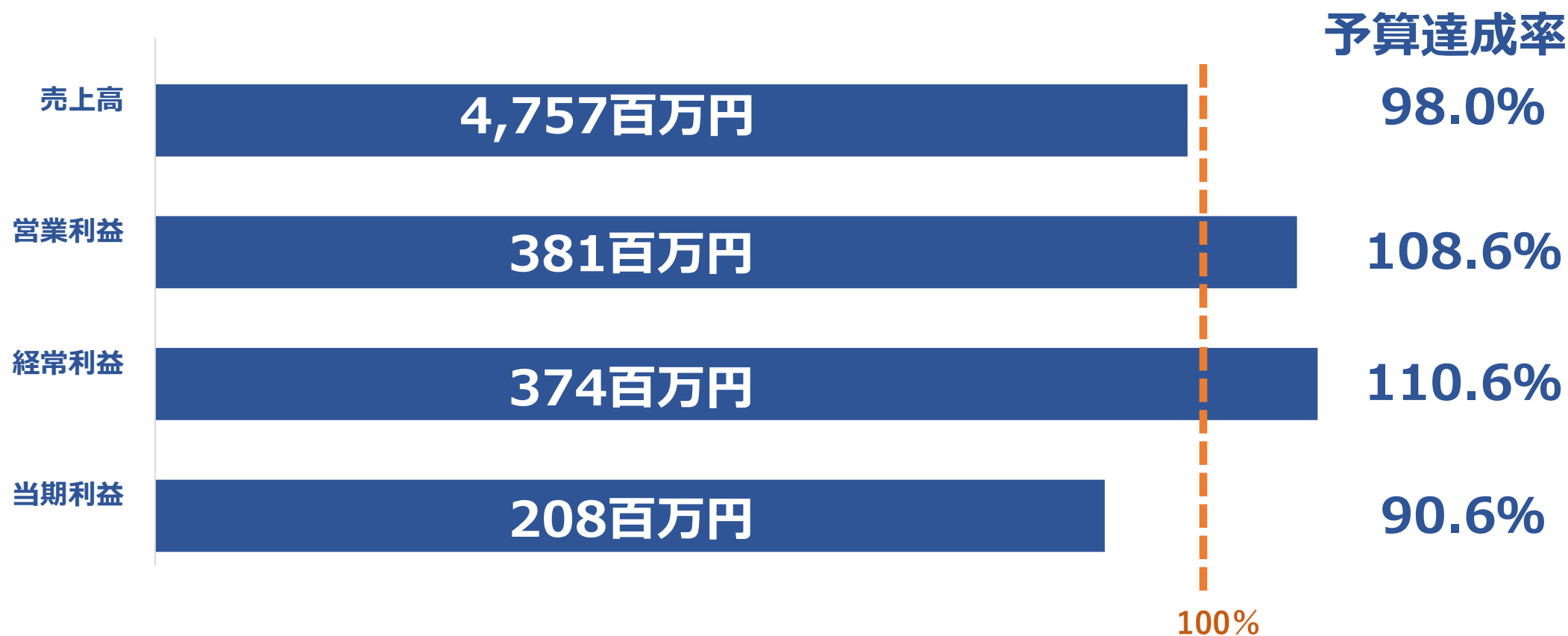
(単位：百万円)

	予想 (百万円)	実績 (百万円)	達成率 (%)
売上高	4,852	4,757	98.0
営業利益	351	381	108.6
経常利益	338	374	110.6
当期 純利益	230	208	90.6



決算の概要

予算達成状況



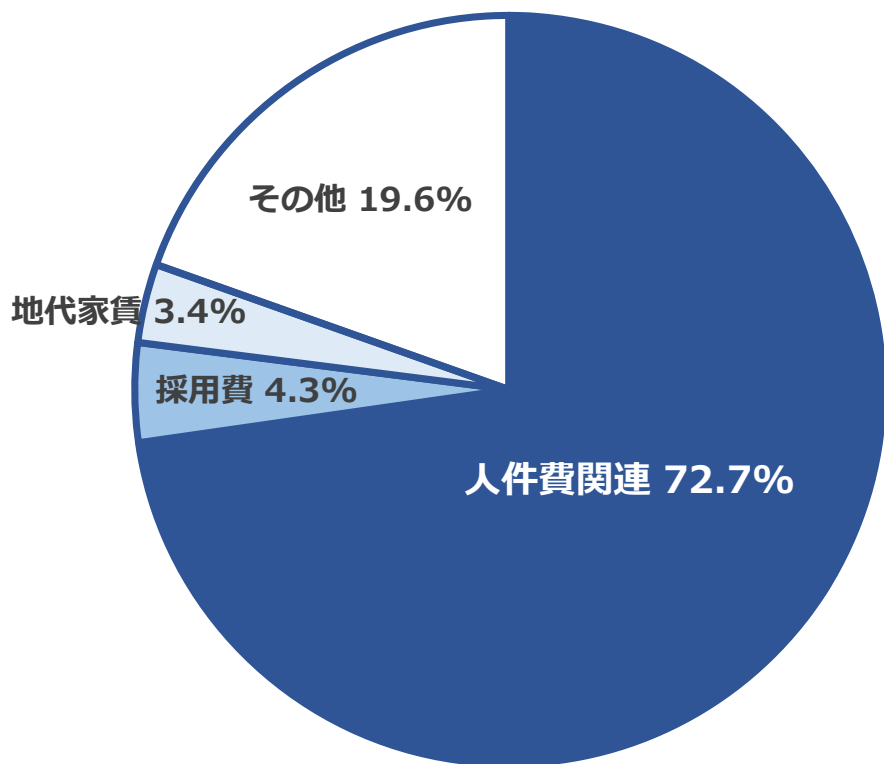
決算の概要 貸借対照表

	2018/2期 (百万円)	2019/2期 (百万円)	増減率 (%)
流動資産	1,139	1,732	+52.1
総資産	1,283	2,048	+59.6
純資産	591	1,407	+137.7
自己資本 比率	46.1%	68.7%	+22.5

自己資本比率
68.7%

決算の概要 費用の内訳

費用全体に占める人件費関連の割合は72.7%



通期		前年同期比
人件費関連	: 3,180百万円	18.3%増
採用費	: 187百万円	6.3%増
地代家賃	: 149百万円	29.7%増
その他	: 856百万円	29.6%増
販売費及び一般管理費合計	: 4,375百万円	20.1%増

※人件費関連には、役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費が含まれております。

決算の概要

2019年2月期 決算のポイント

売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比
4,757百万円	20.2%増	381百万円	21.1%増	374百万円	18.2%増	208百万円	3.0%増

1. 売上・利益ともに前期を上回る
2. 営業代行事業、アルテマは堅調に売上・営業利益を創出
3. イエプラは、新店の開設による管理費の増加および税金費用の負担により、利益は減少

決算の概要

セグメントの状況

売上

利益

セグメント		2018.2月期 (百万円)	2019.2月期 (百万円)	前期比 (%)	2018.2月期 (百万円)	2019.2月期 (百万円)	前期比 (%)
営業代行事業		3,165	3,729	+17.8	360	467	+73.1
メディア 事業	イエプラ	404	416	+2.9	5	△30	-
	アルテマ	370	594	+60.6	10	40	+301.7
その他事業		17	16	△7.7	1	△0	-

セグメントの状況（営業代行事業）

売上

2018.2月期 (百万円)	2019.2月期 (百万円)	前期比 (%)
3,165	3,729	+17.8

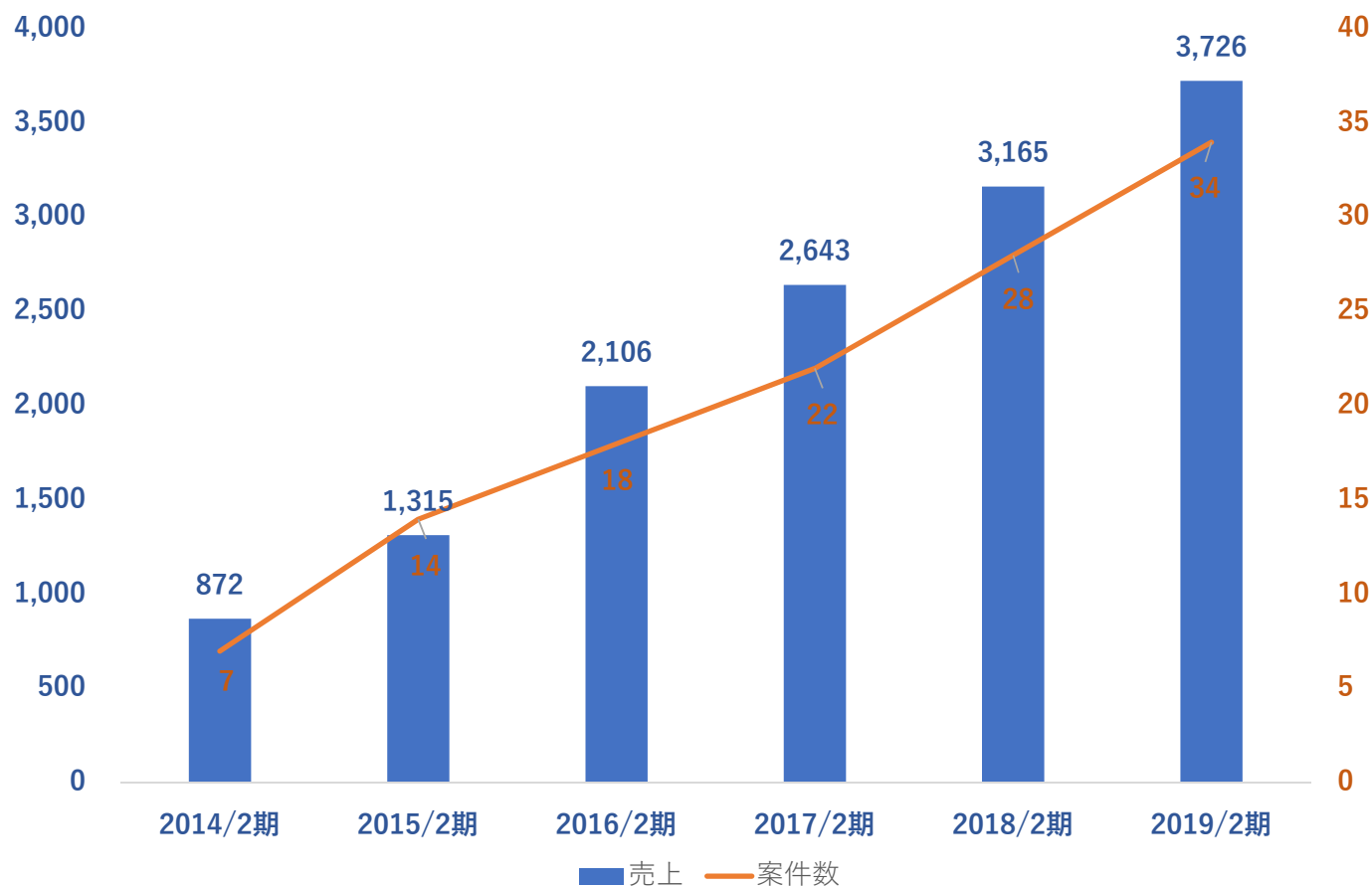
利益

2018.2月期 (百万円)	2019.2月期 (百万円)	前期比 (%)
216	467	+92.8

過去最高収益、最高利益達成

- ・ 新規6案件を獲得し、全34案件と好調に案件数が拡大したことから、売上が増加。
- ・ 人件費を中心に費用の見直しを行い、利益率が向上。

売上と案件数の推移



新規6案件を
獲得し、全34
案件と好調に
拡大したこと
により、売上
が増加

セグメントの状況（営業代行事業）

	2018.2月期 (百万円)	2019.2月期 (百万円)	前期比 (%)
売上	3,165	3,729	+17.8
販管費	2,804	3,261	+16.3
人件費	2,221	2,596	+14.8
その他	582	710	+22.0
営業利益	360	467	+73.1
営業利益率	11.4%	12.5%	+1.1

税金費用の負担により、一部の費用は増加したものの、人件費の見直しを行った結果、営業利益率は1.1%上昇

セグメントの状況（イエプラ）

売上の内訳

内容	2018.2月期 (百万円)	2019.2月期 (百万円)	前期比 (%)
自社対応 売上	357	380	+6.4
顧客紹介 売上等	47	36	△23.5
合計	404	416	+2.9

- ・ 新規会員登録数の減少により、売上は前期比横ばい。
- ・ 人員の増加により、自社対応売上が増加する一方で、顧客紹介売上は減少。
- ・ 新店の開設による、管理費の増加および税金費用の負担により、利益は減少。

セグメントの状況（イエプラ）

	2018.2月期 (百万円)	2019.2月期 (百万円)	前期比 (%)
売上	404	416	+2.9
販管費	399	447	+12.1
営業利益	5	△30	-
会員登録数	107	98	△8.45

新店の開設による、管理費の増加および税金費用の負担により、利益は減少。

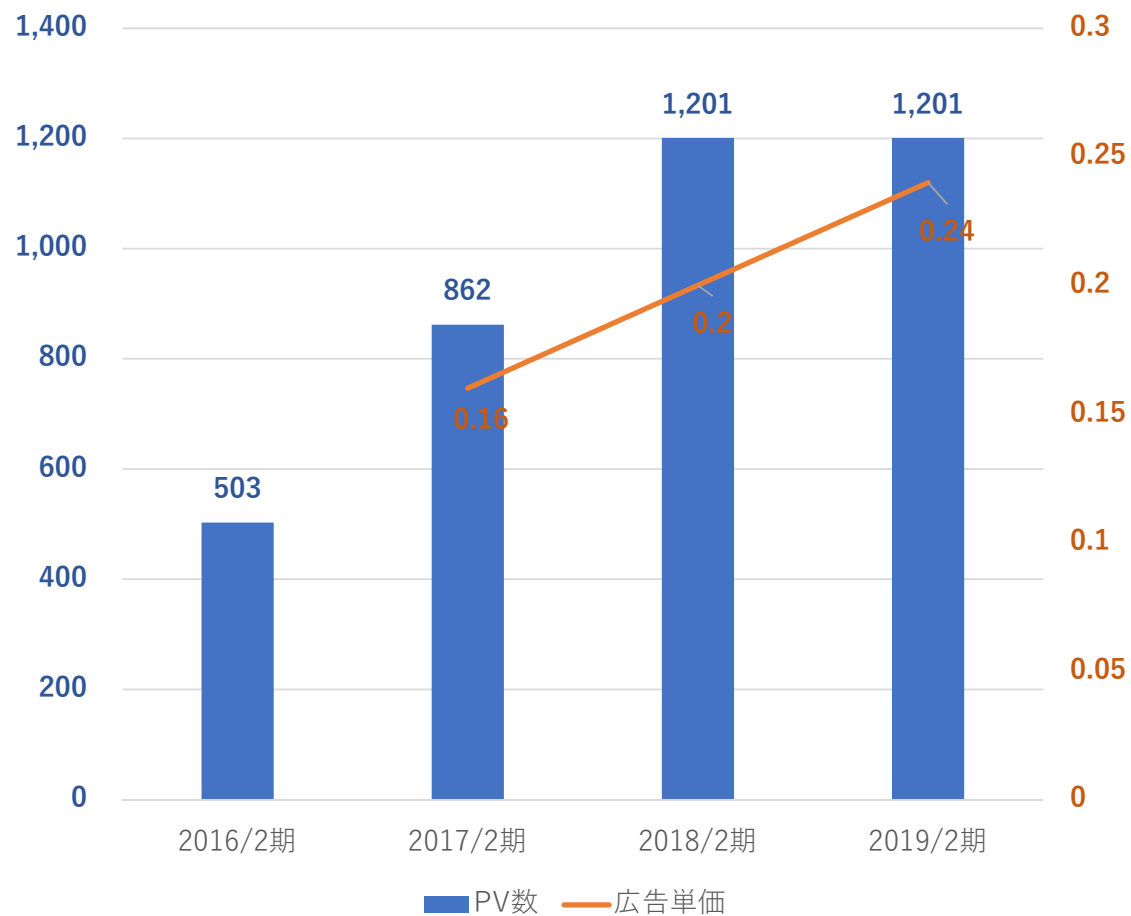
セグメントの状況（アルテマ）

売上の内訳

内容	2018.2月期 (百万円)	2019.2月期 (百万円)	前期比 (%)
広告売上	246	299	+21.6
プロモーション サイト収入	117	196	+66.9
バーチャル Youtuber 受注収入	-	9	-
その他	6	88	+1,343.6
合計	370	594	+60.6

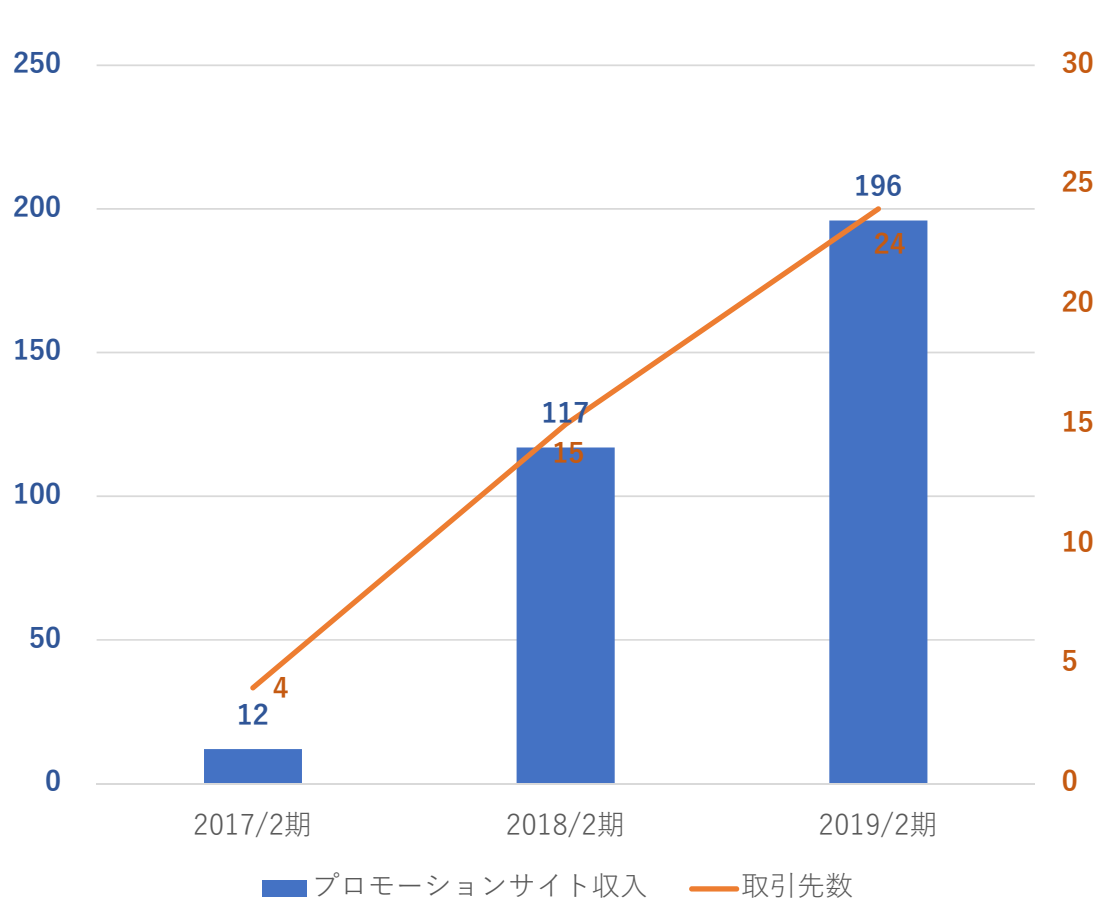
- 広告単価が一時的に上昇したことにより、広告売上が増加。
- プロモーションサイトの受注増により、プロモーションサイト収入増加。
- その他88百万円は停止済サービスによる売上のため、2020.2月期以降の計上はなし

PV数とPV単価の推移



- PV数は、前期と同水準となったものの、広告単価が一時的に上昇したことにより、広告売上が増加。

パブリッシャー収入と取引先数の推移



- ・ 新規取引先数からの受注が好調に推移したことにより、プロモーションサイト収入が増加。

3 中期事業計画

✓ 10年後に営業利益10倍

- ✓ NHK業務の安定収益を源泉に、既存のメディア事業および新規事業への積極投資を実施
- ✓ 上記により、一時的に利益は落ち込むが、2022/2期には営業利益8億円を目指す

2022年2月期に目指す 数値目標とロードマップ

	2020/2期	2021/2期	2022/2期	2029/2期
売上高	52億円	62億円	86億円	営業利益 30億円以上
営業利益	1億円	1億円	8億円	
営業利益率	2%	2%	9%以上	

~



※ 当社は、2020年2月期より連結決算に移行する可能性があることから、上記の売上高、営業利益および営業利益率は、連結数値で記載しております。

セグメント別 売上・利益計画

売上計画

	2020/2期	2021/2期	2022/2期
NHK	42億円	46億円	51億円
イエプラ	4億円	6億円	8億円
アルテマ	5億円	7億円	12億円
ブロックチェーンゲームス	-億円	1億円	12億円
全社費用			
合計	52億円	62億円	87億円

利益計画

	2020/2期	2021/2期	2022/2期
	5億円	6億円	7億円
	△0.3億円	△0.8億円	1億円
	△1億円	△1億円	1億円
	△1億円	△2億円	1億円
	△1億円	△1億円	△2億円
	1億円	1億円	8億円

事業戦略

2022年2月期 目標 売上高：87億円 利益：8億円

NHK：企画点の高さを生かし、公募型案件を年間6～7案件獲得

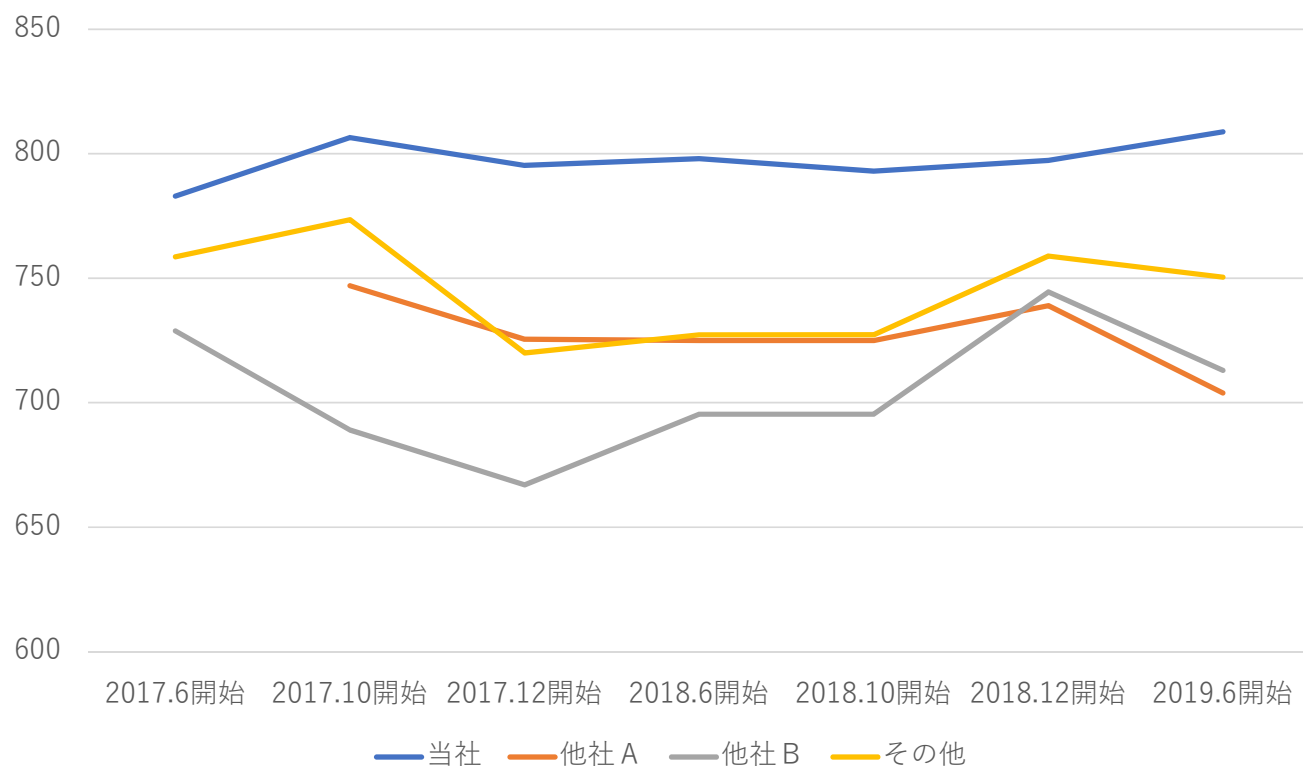
**イエプラ：自社での対応を高単価の大都市圏に限定し、管理費を抑え売上を増加
大都市圏以外の案件は、他社へ紹介することにより、利益率を高める。**

アルテマ：新規事業、新規メディアの立ち上げ

**ブロックチェーンゲームス：2021年2月期に第1作目をリリースし、その後、2作目以降の
開発を開始**

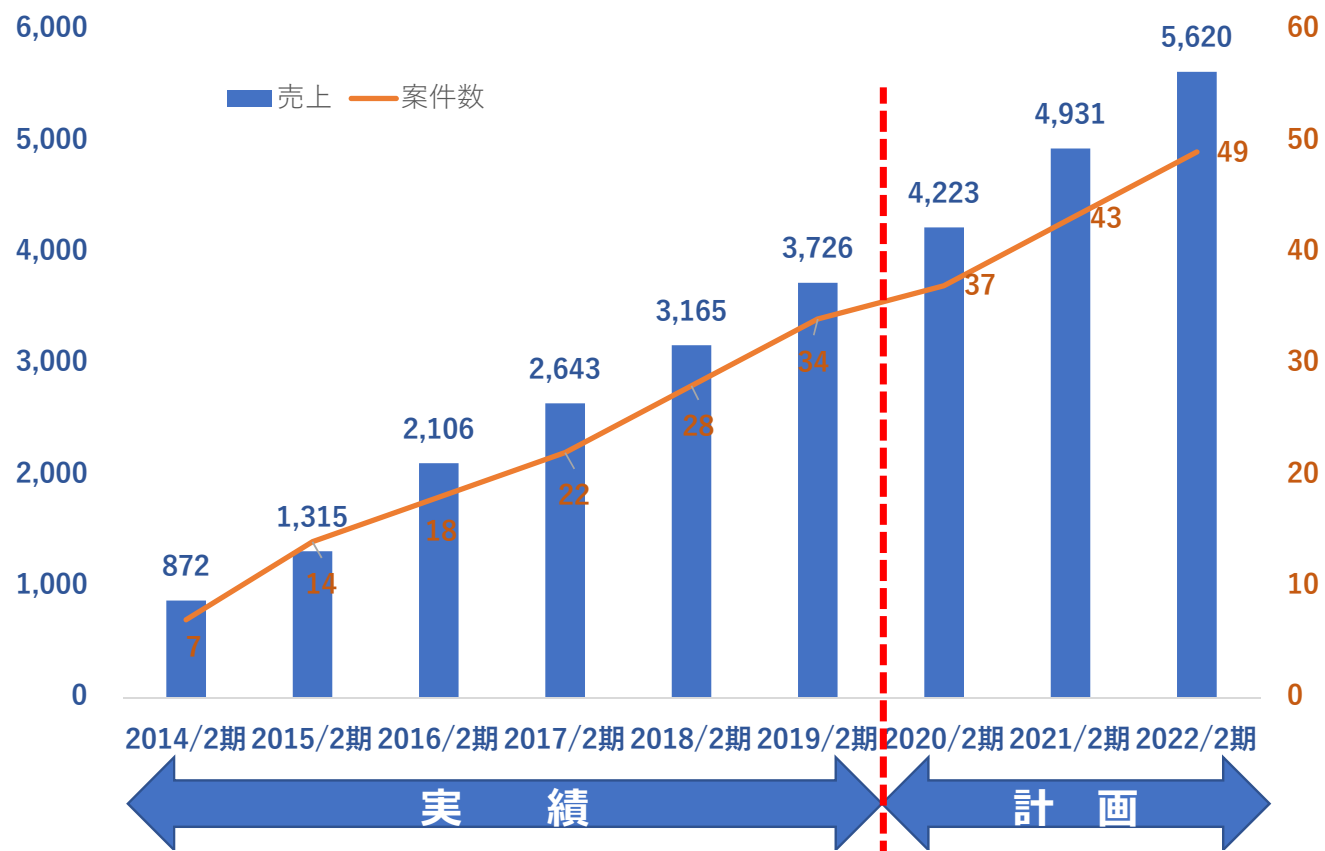
事業戦略（NHK業務）

企画点の高さを生かし、公募型案件を年間6～8案件獲得



表のとおり、現在の当社の企画点は、2位以下に大差をつけ、1位であることから、この強みを生かし、高単価で利益率の高い公募型案件を、年間6～7案件新規に獲得する予定

事業戦略（NHK業務） 売上と案件数の計画推移

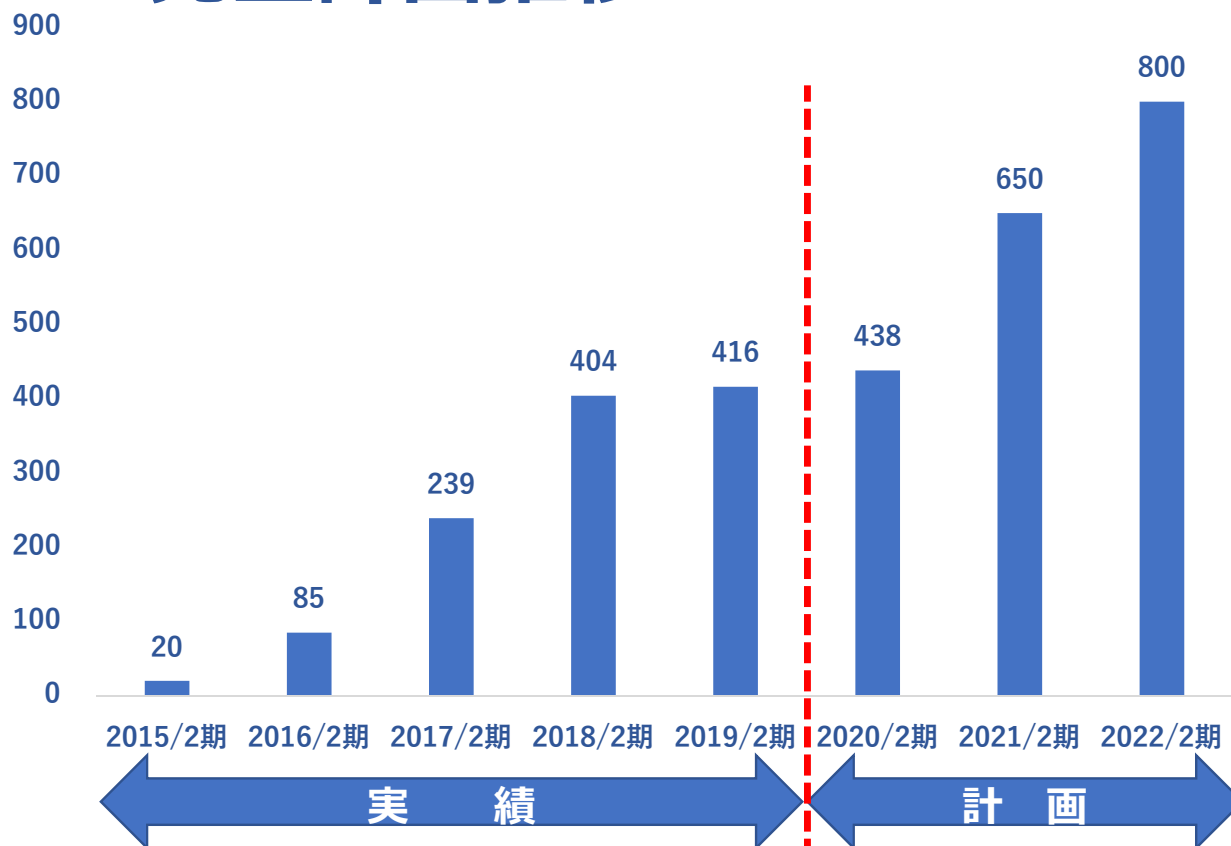


**2022年2月期の
売上計画
56億円**

※2020年2月期に、利益率の低いエリア管理型3案件から撤退

事業戦略（イエプラ）

売上計画推移



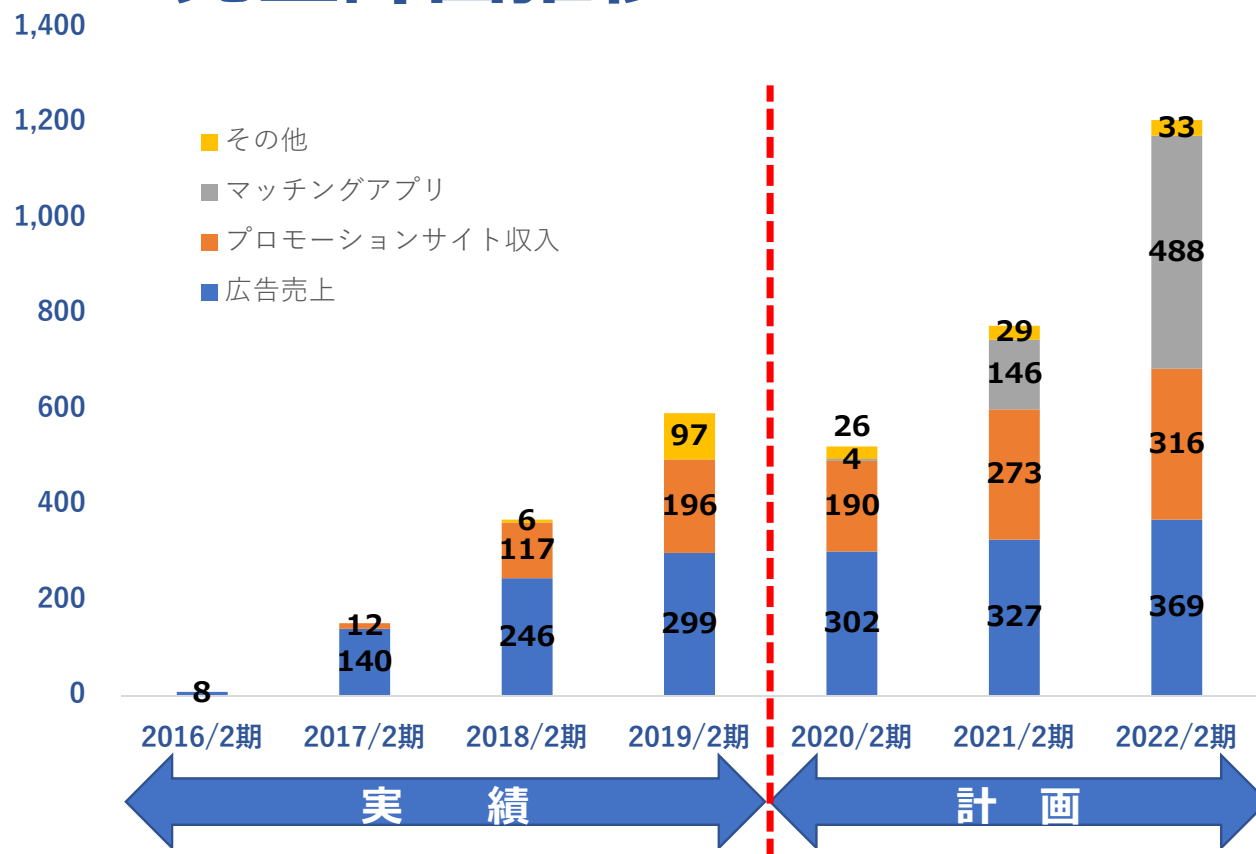
**2022年2月期の売上計画
8億円**

**自社での対応を高単価の大
都市圏に限定し、管理費を
抑え売上を増加させる。**

**大都市圏以外の案件は、他
社へ紹介することにより、
利益率を高める。**

事業戦略（アルテマ）

売上計画推移



2022年2月期の売上計画
12億円

広告売上、プロモーション
サイト収入は、堅調に推移
する予定。

マッチングアプリの企画、
運営を開始し、2022/2期
には、4.8億円の売上を見
込む。

メディアの多方面展開

アルテマ及び過去のメディア運営で培ったSEOノウハウによりメディアを他展開してまいります。
成長市場をターゲットに2020/2月期中に3メディアをリリース予定。

※メディア第一弾はマッチングサービスに対して価値提供できるメディアをローンチ済

マッチングアプリの企画・運営

今後、ますます加速が予想される少子化、晩婚化などの社会問題に対する貢献活動の一環として、
マッチングアプリの企画・運営を予定

※2019年秋頃リリース予定

eスポーツへの取り組み

公式リーグ優勝



PUBG JAPAN SERIES Winter Invitational 優勝
PUBG ASIA INVITATIONAL MACAO 5位入賞

サウジアラビアリーグ優勝



TRUEGAMING INVITATIONAL 優勝
FROSTBYTE(USA) 4位入賞

国内外問わず、「アルテマ」の認知度向上を目指すため、引き続き広報・PRに携わってもらうとともに、プロゲーマー執筆による攻略記事の作成を行う。

世界最大手IT企業のトレンドに対する取り組み

大量の新規ゲーム群の需要を取り組むために、老舗ゲームメディア「gaym」を買収フルリニューアルし、年内にリリース予定

Googleのゲームサービス『STADIA』

- ・クラウドゲームを2019年3月に発表
- ・専用ハードを必要とせず、パソコンやスマートフォンでもゲームができる見通し
- ・他プラットフォームとのコネクが可能になる見込みがあり、たとえばYouTubeのゲーム予告やプレイ動画から「今すぐプレイする」ボタンを押せば、動画再生のようにその場でフルクオリティのゲームが遊べる。

Appleのサブスクリプションゲームサービス「Apple Arcade」

- ・定額を払って加入するサブスクリプション形式のゲームサービス
- ・アーケードに加えられるタイトルは全てフルにプレイできるようになる見通し
- ・iPhone、iPad、Mac、Apple TVと複数のデバイスできりかえても、同じゲームを続きからプレイできるため、自宅、外出先、移動中、宿泊先とデバイスを変えることが可能になる見込み。

4 会社概要

会社概要

会社名	: 株式会社エヌリンクス
本店所在地	: 東京都豊島区池袋2-14-8 池袋NSビル5階
設立年月日	: 2010年3月11日
資本金	: 313,175千円 (2019年2月28日現在)
事業内容	: 営業代行事業 メディア事業
代表者	: 栗林 憲介
決算月	: 2月
従業員数	: 665名 (2019年2月28日現在 役員、臨時従業員除く)

沿革

2010年3月	B to Cに特化したコンサルティング、アウトソーシング企業として、東京都港区六本木に株式会社エヌリンクスを設立
2010年6月	NHK業務を開始
2012年7月	東京都豊島区池袋に本社を移転
2014年7月	インターネットメディア「イエプラ」をリリース
2014年8月	東京都豊島区に町の家探し店舗「家AGENT」を開設
2015年2月	インターネットメディア「アルテマ」をリリース
2018年4月	東京証券取引所JASDAQ市場に上場
2018年7月	札幌支店を新規開設し、全国の主要都市への進出が完了
2019年3月	東京証券取引所市場第二部へ上場市場変更

将来に関する記述等についてのご注意

本資料に含まれている将来の見通しに関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報を基にした判断及び仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性を保証するものではありません。

実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性があります。