



2021年8月20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（2022年6月期～2024年6月期）の策定に関するお知らせ

当社は、2022年6月期から2024年6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、2018年5月25日に発表した中期経営計画が前年度をもって終わったことから、この期間における事業環境の変化及び当社事業の状況を踏まえ、当期からの3事業年度（2022年6月期から2024年6月期まで）を対象とする新たな中期経営計画を策定いたしました。グループ中期経営方針として「ゲーム事業の収益性向上」と「モバイル事業の安定成長」を主軸に掲げ、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（2024年6月期）

EBITDA 10億円
ROE 10%以上

※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（2024年6月期）

(1) ゲーム事業 EBITDA 10億円
(2) モバイル事業 EBITDA 2億円

※EBITDA＝セグメント利益（営業利益）＋セグメント減価償却費

※セグメント間取引消去及び全社費用は、2億円程度を想定しております。

【添付資料】

新中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期）

以上

新中期経営計画

2022年6月期～2024年6月期

2021年8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)



I . 旧中期経営計画 総括 (2019.3期～2021.6期)

■ 2018年5月発表の中期経営目標

〈ゲーム事業〉

売上高 100億円
(2018.3期売上高 60億円)

営業利益率 15%



結果（2021年6月期実績）

売上高 93億円

運営サポート事業の買収・開発案件の大型化等により、2021.6期は93億円となり、100億円まであと一歩というところまで増加。

営業利益率 5.5%

レベニューシェア(ロイヤリティ)収益※の減少を新たな運営タイトルで補えず、5.5%で未達（2018年3月期13.9%）。

〈モバイル事業〉

営業利益 2億円



営業利益 0.5億円

2020.6期は15ヶ月決算ながら、1.3億円まで伸長するも、2021.6期はコロナ影響と販売方式の変更等により、首都圏販売店が落ち込み、0.5億円まで減少。

※レベニューシェア（ロイヤリティ）とは、販売本数や課金売上額に応じて受領する収益のことで、開発投資を伴うケースと伴わないケースがある。

■ ゲーム事業 旧事業戦略

開発・運営クオリティの向上と業務効率化の推進

現状と課題

- ▶ 一定の成果はあるも開発案件が大型化する中、求められるクオリティもますます高くなっており、継続的な課題と認識
- ▶ 業務効率化や技術力向上を目的にグループ横断的な別組織（株）テックフラッグ）を立ち上げ、取組強化中
- ▶ ISAO社からの事業譲受（2018.10月）など運営・CSP事業の本格的な進出を実現さらなる強化に向け体制強化・人材の育成に注力中

運営能力の強化・CSP事業（カスタマーサポート事業）の本格進出

■ ゲーム事業の3年間の主なトピック



©SEGA/tri-Ace Inc.

■ 2018年10月

「END OF ETERNITY 4K/HD EDITION（エンドオブエタニティ）」を(株)トライエースより発売
【PlayStation 4 / Steam】



■ 2018年10月

(株)ウィットワンにてゲーム運営サポート事業をISAO(株)より譲受け



■ 2019年12月

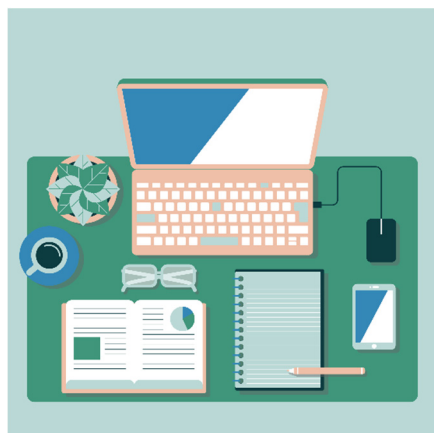
(株)ゲームスタジオにて開発したスマートフォンゲーム「ヴァンガードZERO」（株)ブシロード）がリリース
【iOS / Android】



© 2020 Game Studio Inc. All rights reserved.

※「棋士・藤井聡太の将棋トレーニング」は公益社団法人日本将棋連盟の登録商標です。

- 2020年3月
「棋士・藤井聡太の将棋トレーニング」を
(株)ゲームスタジオより発売
【Nintendo Switch】



- 2020年4月
新型コロナウイルスの感染拡大を受け、原則在宅勤務に移行

- 2021年3月
本社オフィス（芝公園ファーストビル）を縮小
在宅・出社併用型の勤務体系にする方針を決定

■ モバイル事業 旧事業戦略

現状と課題	
ストック収益※の拡大	▶ 通信料以外のサービスによる収益の増加が寄与し、増加傾向に
販路・拠点の拡大	▶ PiPoPark武蔵小山店、iCracked池袋60階通り店（メンテナンス拠点）をオープン auショップ六地蔵の増床移転など行うも拠点数は横ばいに留まった
法人営業の強化	▶ 取扱い商材のラインアップを拡大、リモート勤務に伴う需要の取込に注力し、顧客数は増加

※ストック収益とは、スマートフォンや各種商材の販売後に継続的に受領できる収益。販売時のみの収益と違い、安定的な収益となるため、モバイル事業の将来の収益源として重要と認識している。

■ モバイル事業の3年間の主なトピック



■ 2018年8月
ピポパーク武蔵小山店を新規オープン



■ 2020年5月
iCracked Store池袋60階通り店(iPhone正規修理店)を新規オープン



■ 2020年8月
auショップ六地蔵を増床・移転し、
リニューアルオープン

Ⅱ. 新中期経営計画 サマリー (2022.6期～2024.6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・基本戦略

～ 次の30年に向かって ～

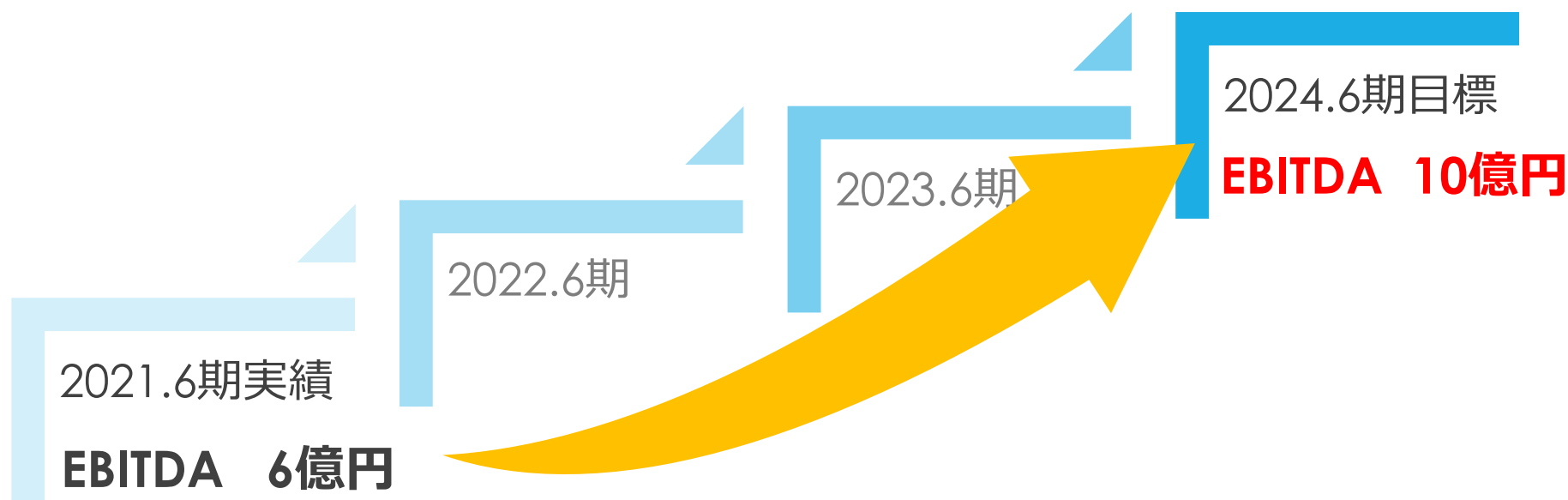
* 当社は2021年12月に創業30年を迎えます。

ゲーム事業の収益性向上

モバイル事業の安定成長

2事業に関連する新規事業の掘り起し

■ グループ連結 経営目標



※ EBITDAは「営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額」により算出

■ セグメント別 経営目標

ゲーム事業

EBITDA 10億円

(2021.6期 EBITDA 約7.0億円)

モバイル事業

EBITDA 2億円

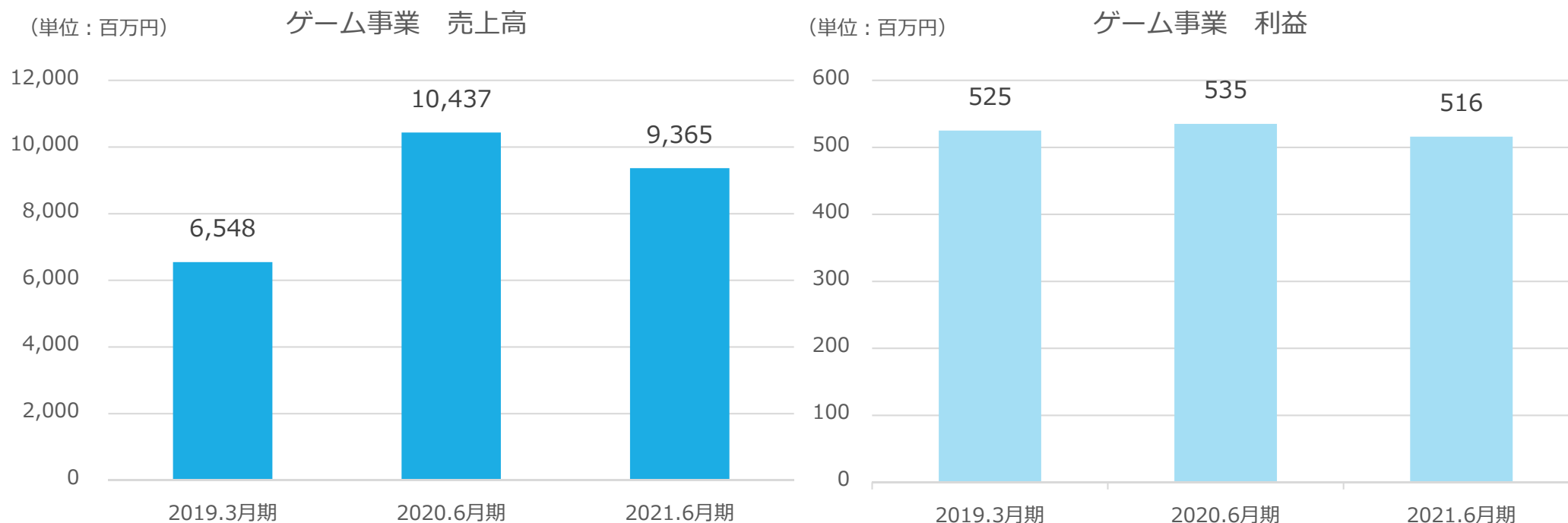
(2021.6期 EBITDA 約0.6億円)

※セグメント間取引消去及び全社費用は、2億円程度で想定しております。

※セグメントEBITDAは「セグメント利益（営業利益）＋セグメント減価償却費」により算出。
セグメント利益（営業利益）には、のれん償却額は含まれておりません。

Ⅲ. 新中期経営計画 ゲーム事業

売上高とセグメント利益（営業利益）の推移



※2020年6月期は、決算期変更のため、15ヶ月決算です。

コロナ禍での巣ごもり需要
が追い風に
海外市場は大きく拡大
国内市場も拡大

新型専用機の販売好調
コンシューマーゲームへの
回帰、マルチプラット
フォーム化

開発案件の絞込・大型化
開発・運営クオリティの要
求ハードルがますます高ま
る傾向に

eSportsやAR・VRなど
ゲームの楽しみ方の多様化
と関連ビジネスの拡大

アフターコロナの時代の働
き方の変化、DX化
生産性維持・向上が課題に

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。
- グループ間連携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。
- 開発から運営サポートまで各フェーズをグループでカバー可能

信用と財務力

- 上場企業グループとしての信用
- 安定した業績を維持、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
面白いゲームを世の中に提供していく

経営目標 EBITDA 10億円

事業戦略

共同開発(出資)案件への取組

優秀な人材(チーム)の獲得と人材育成

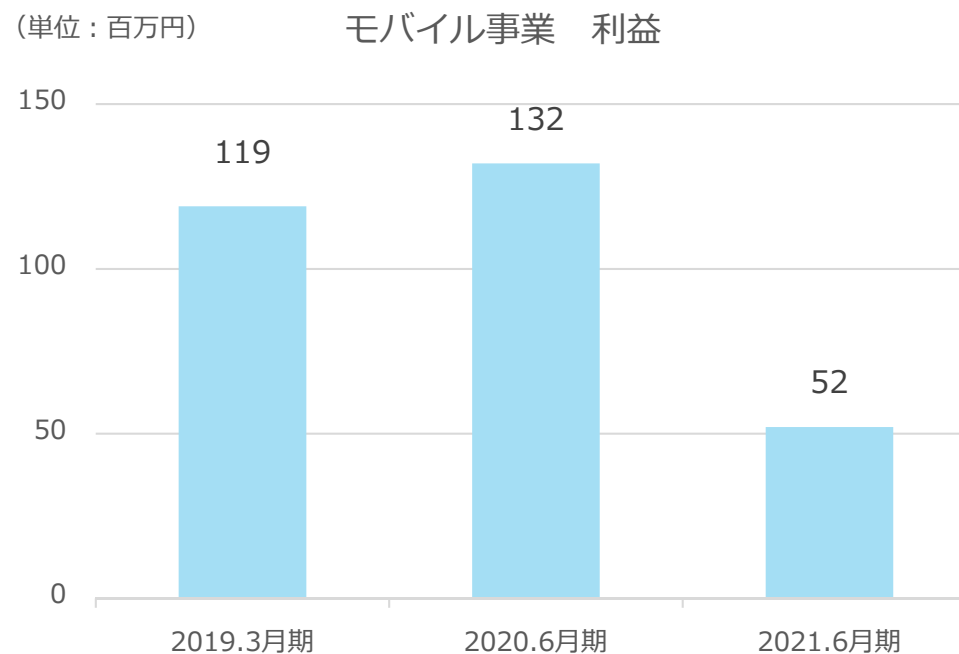
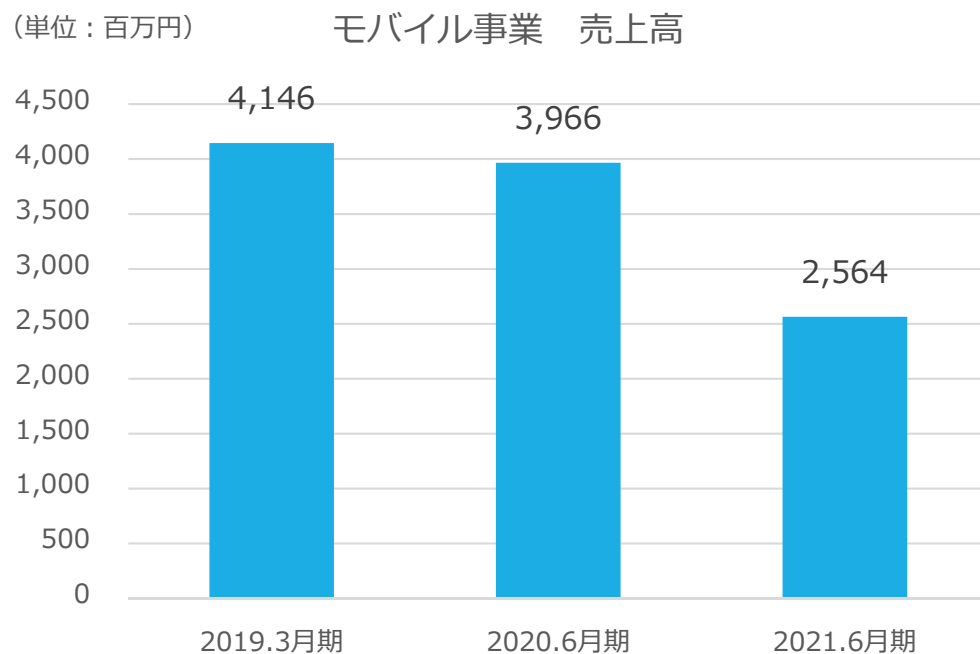
生産性の向上、業務の標準化

グローバル展開の運営サポート業務の拡大

関連ビジネスの展開

IV. 新中期経営計画 モバイル事業

売上高とセグメント利益（営業利益）の推移



※2020年6月期は、決算期変更のため、15ヶ月決算です。

通信料金の値下げ、端末買換えサイクルの長期化

店舗の統廃合の増加、店舗の位置付け(役割)の変化

新型コロナウイルス感染症と社会のIT化(DX)

販売スタッフに対する要求スキルの高度化

経営目標 EBITDA 2億円

事業
戦略

ストック収益の拡大

販路・拠点の拡大

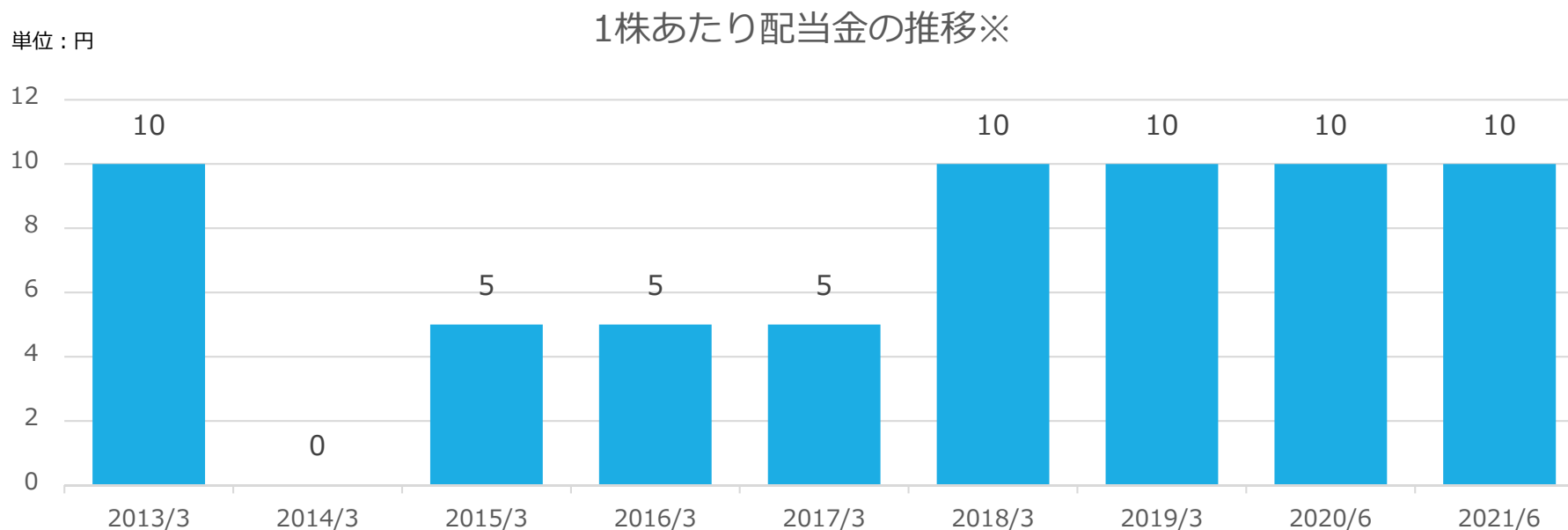
関連ビジネスの展開

V. 株主還元、その他

M&Aや研究開発など成長投資の機会はあるものの、大型の自社開発投資は行わない方針（ゲームパブリッシャーではない）のため、長期的な視点で安定配当を継続していく。

■ 配当金の推移

近年の推移では、大幅赤字による2014年3月期（無配）と事業ポートフォリオの入れ替えにより主力事業の再構築を行った2015年3月期から2017年3月期を除いて、1株当たり10円の配当を実施しております。



※2013年10月1日に実施した1対100の株式分割及び2018年4月1日に実施した1対2の株式分割を調整した1株あたり配当金を表示しております。

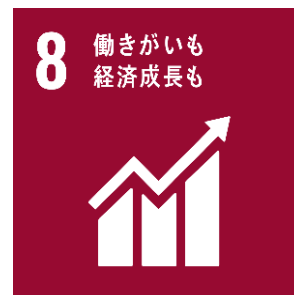


《当社グループのSDGsの取り組み》



労働安全衛生活動の推進

有給休暇取得の奨励



リモートワーク制度による多様な働き方の提供

障がい者雇用の推進



全社員に研修機会の提供

職業教育・語学教育の提供



同一賃金同一労働

外国人人材の積極採用



女性の管理職登用

出産育児などへの働き方支援



ペーパーレス化の推進

省電力化の推進

APPENDIX

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 (2020年6月末現在)
従業員数	: 連結 926名 (2021年6月末時点。うち平均臨時従業員51名 (派遣社員を除く))

■ 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)と代理店契約を締結し移動体通信事業(現 モバイル事業)を開始
- ・96年 4月 エヌ・ティ・ティ関西移動体通信網(株) (現 (株)NTTドコモ) と代理店契約を締結
- ・96年 8月 関西セルラー電話(株)(現 KDDI (株))と代理店契約を締結
- ・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)東京デジタルホン(現 ソフトバンク(株))と代理店契約を締結
- ・00年 7月 郊外型携帯電話販売店(現 ピポパーク)の営業展開を開始
- ・06年 4月 ジャスダック証券取引所に上場
- ・11年 9月 (株)モバイル&ゲームスタジオ (現 (株)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
- ・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/カスタマーサポートを行う(株)ウィットワンを設立
- ・18年 7月 (株)トーテックの株式の一部をDELTA Holdings株式会社へ譲渡
- ・18年 10月 (株)ISAOのゲーム運営サポート事業を吸収分割により(株)ウィットワンにて承継
- ・19年 6月 決算期を3月から6月に変更
- ・19年 11月 連結子会社(株)ウィットワン、(株)ブーム及び(株)エヌジェイワンの3社を経営統合
- ・20年 3月 (株)ウィットワンにて沖縄拠点 ((株)ウィットワン沖縄) を開設
- ・20年 7月 グループの技術連携強化や生産性向上を推進するため株式会社テックフラッグを設立

1. 会社概要

(2) 事業内容及び主なグループ会社



株式会社エヌジェイホールディングス
(持株会社)



株式会社ゲームスタジオ



株式会社トライエース



株式会社ウィットワン



株式会社ネプロクリエイト

ゲーム事業

主にゲームの開発受託・運営受託

モバイル事業

auショップ運営
販売店ピポパーク運営

※ 2020年3月に(株)ウィットワンにて沖縄拠点（(株)ウィットワン沖縄）を開設いたしました。

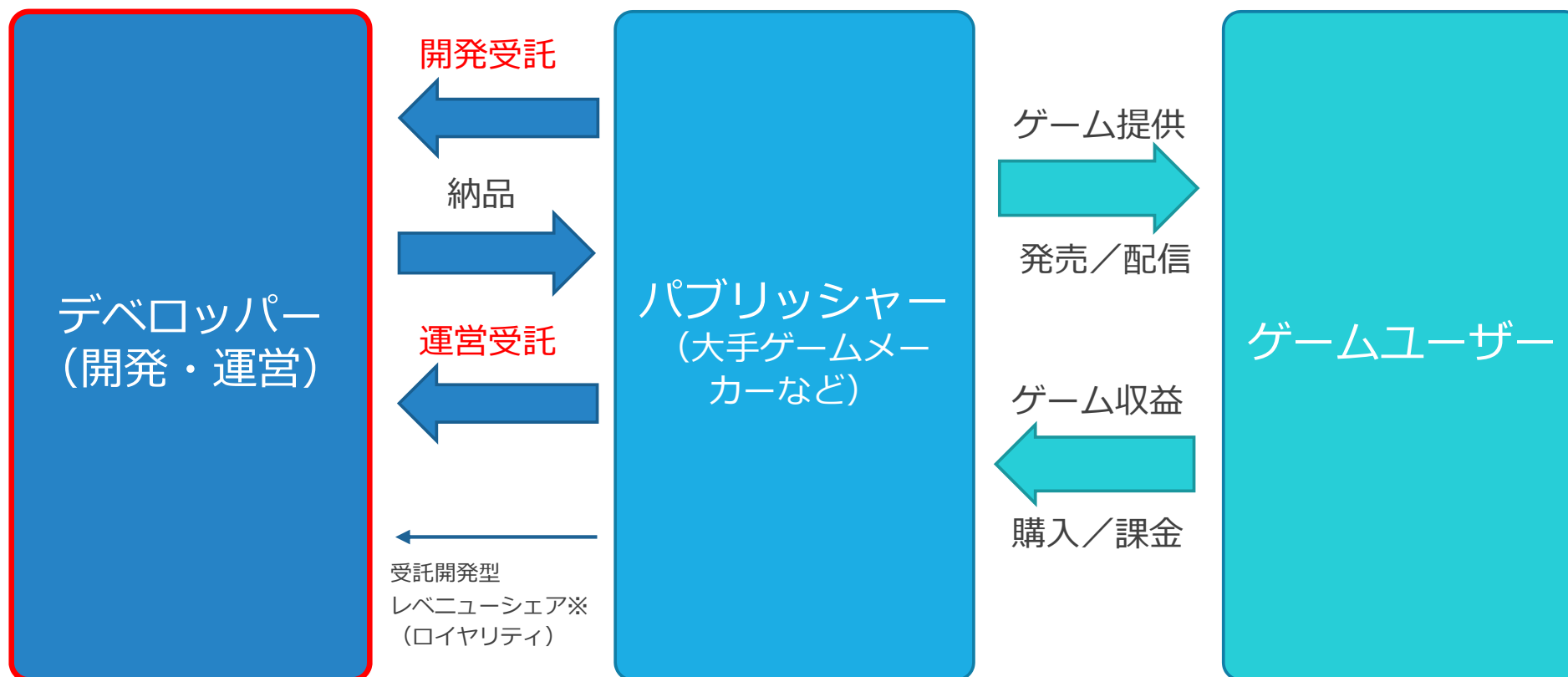
※ 2020年7月にグループの技術連携強化や生産性向上を推進するため株式会社テックフラッグを設立いたしました。

1. 会社概要

(3) ゲーム事業 (概要)

- 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、ゲーム収益の一部の受領を目指す受託収益スキームです。受領には売上等の条件が伴うことがあります。

1. 会社概要

(4) ゲーム事業（各社の事業領域）

- 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

企画・制作	運営			
	イベント運営 追加企画・制作 KPI分析	投稿監視 サーバ監視 アプリ挙動監視	メールポ ー터告知/調査 公式サイト/SNS	海外ローカライズ 翻訳・LQA 海外ゲームビルド

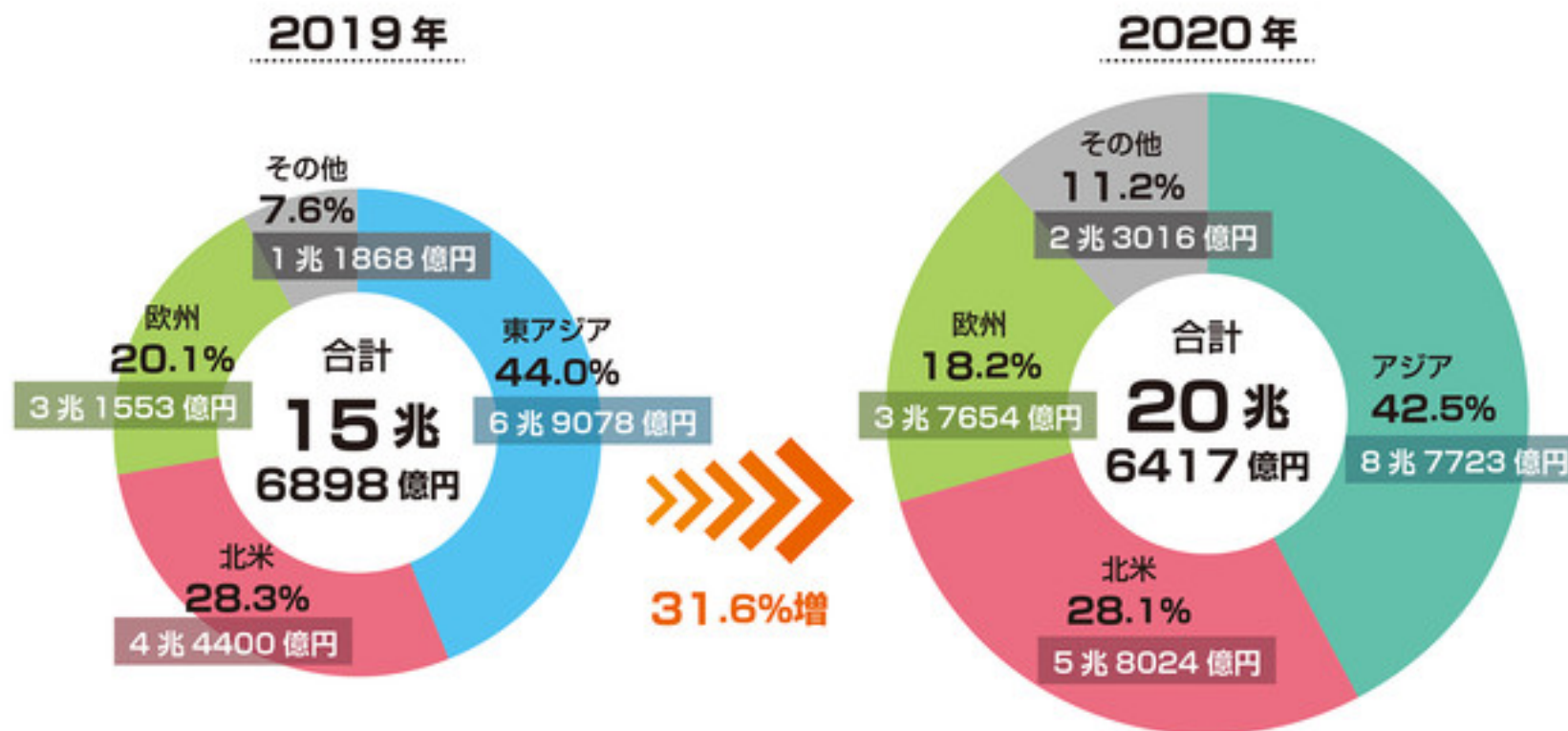
2. ゲーム業界の状況

(1) 2020年ゲーム市場（グローバル）

世界のゲームコンテンツ市場、史上初の20兆円の大台を突破

アジアは、東南アジアやインドへの急速な浸透も加わり前年比で約20%拡大

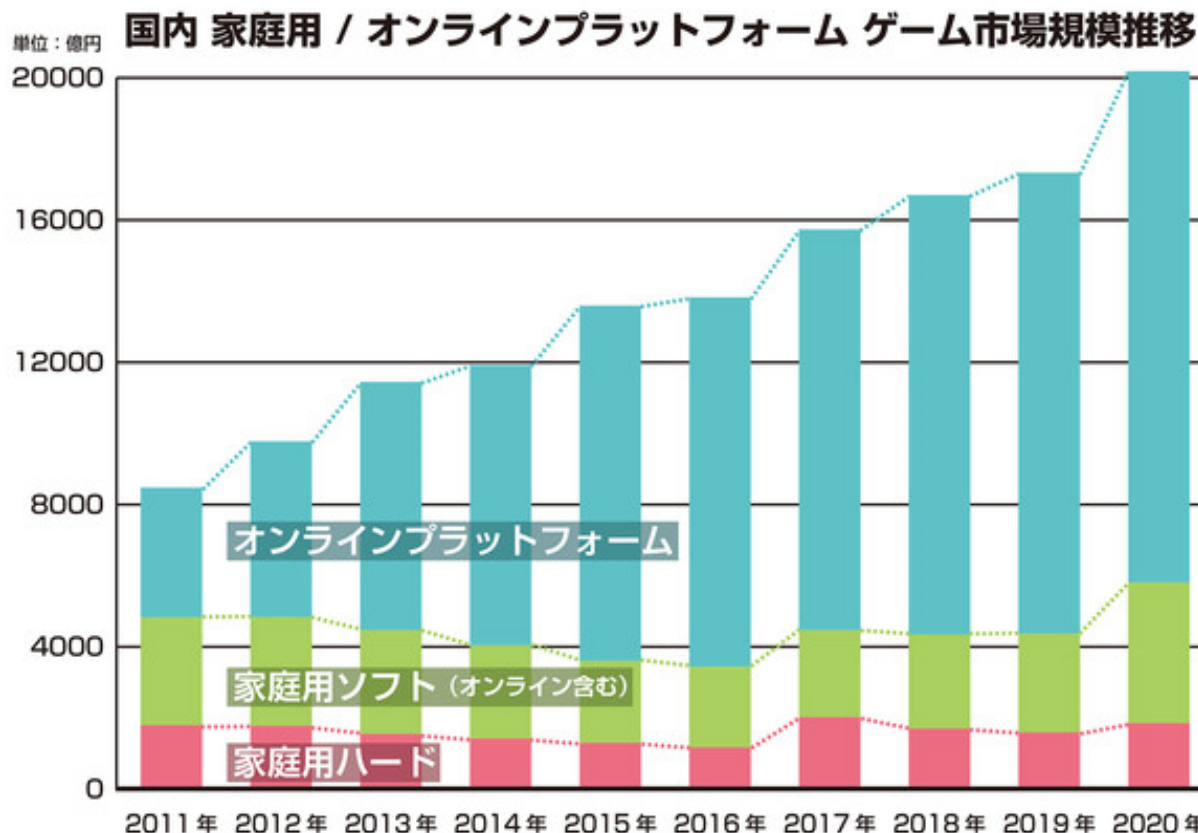
世界の地域別ゲームコンテンツ市場



出典：ファミ通ゲーム白書2021

2. ゲーム業界の状況 (2) 2020年ゲーム市場（国内）

国内ゲーム市場規模がついに2兆円を突破 ゲームアプリが1兆3,164億円と全体の約3分の2



出典：ファミ通ゲーム白書2021

※家庭用ハード…Nintendo Switch、プレイステーション4などの家庭用（コンシューマー）ゲーム機本体。

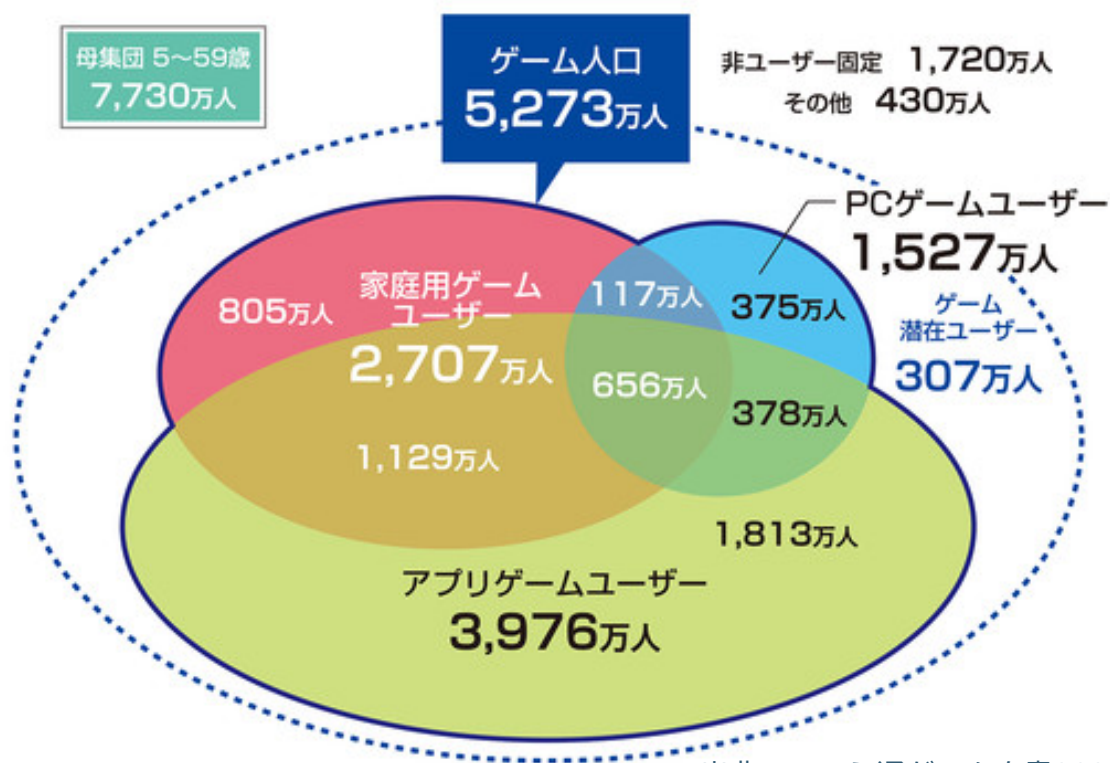
※家庭用ソフト…家庭用ゲーム機で動作するゲームコンテンツ。

※オンラインプラットフォーム…家庭用ゲーム機、スマートフォン、タブレット、PCなど、ネットワーク接続を前提にゲームコンテンツが動作するプラットフォーム。ただし、家庭用ゲーム全体の市場規模を明確にするため、上記のグラフに限って家庭用ゲームのオンライン市場は「家庭用ソフト」に含めている。

国内ゲーム人口は5,000万人超え

全ての分野で増加、ゲーム人口1割増。家庭用ゲームユーザーは3割近く増加。

2020年ゲームユーザー分類別 マーケット規模（国内）



コロナ禍の「ニューノーマル」のもと
巣ごもり需要の増加

家庭用ゲームユーザーの増加
スマホアプリと家庭用の併用など
多様な遊び方の広がり

出典：ファミ通ゲーム白書2021

2. ゲーム業界の状況 (4) 2020年ゲーム市場（国内）

