

# 中期経営計画説明会

JNSホールディングス株式会社

2022年4月27日



JNS JNSグループ概要

---

所在地	東京都千代田区神田須田町1-23-1 住友不動産神田ビル2号館10F
連結従業員数	458名 (国内260名・海外198名)
設立	2004年4月
上場 (証券コード：3627)	2008年5月 東証マザーズ上場 2012年1月 東証第一部へ市場変更 2022年4月 東証再編に伴いプライム市場へ移行
資本金	2,391,423千円 発行済株式数 12,140,400株
主要法人株主	株式会社NTTドコモ シャープ株式会社
連結子会社	ネオス株式会社 JENESIS株式会社 創世訊聯科技(深圳)有限公司 (中国) 創紀精密科技(深圳)有限公司 (中国) Neos Vietnam International Co., Ltd (ベトナム) スタジオプラスコ株式会社
決算期	2月

## JNSホールディングス

グループ経営管理・新規事業開発



### コネクテッドソリューション事業 (CS)

通信サービスの中のデバイスを  
提供する事業として  
サービスのプラットフォームや  
ソフトウェアをトータルで提供

創世訊聯科技  
(深圳)有限公司

創紀精密科技  
(深圳)有限公司

### ビジネスイノベーション事業 (BI)

ソフト開発、システムインテグレーションに加え、AIなどを活用した  
サービスを通じて企業の  
ビジネスイノベーションを支援

solution company  
Connect with Potentials  
 neos

### ライフデザイン事業 (LD)

知育・教育、健康、マネー、  
エンターテインメントなどの分野で  
デジタルテクノロジーを活用して  
豊かなライフデザインを提供

content service  
company  
Connect with Potentials  
 neos

FinTech PJ



Neos Vietnam International  
オフショア開発

札幌デベロッパーズパーク クラウドデザイン部  
国内開発組織

スタジオプラスコ  
デジタルコンテンツの企画・制作





発行済み株式総数 12,140,400株  
(+346,600)

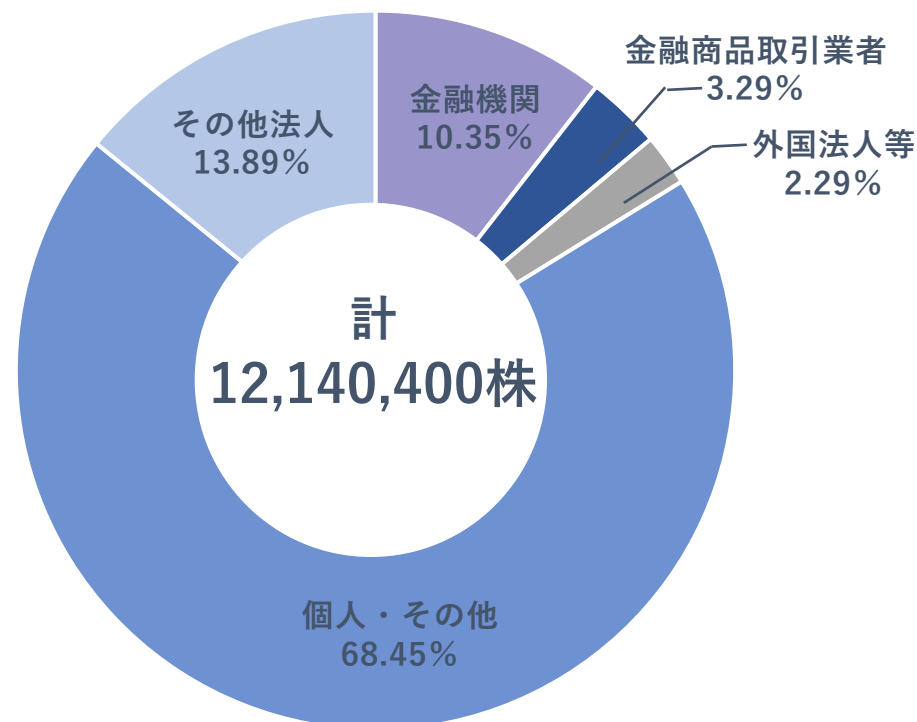
株主数 7,489名  
(▲75)

※( )内は対前年度末

## 大株主(上位10名)

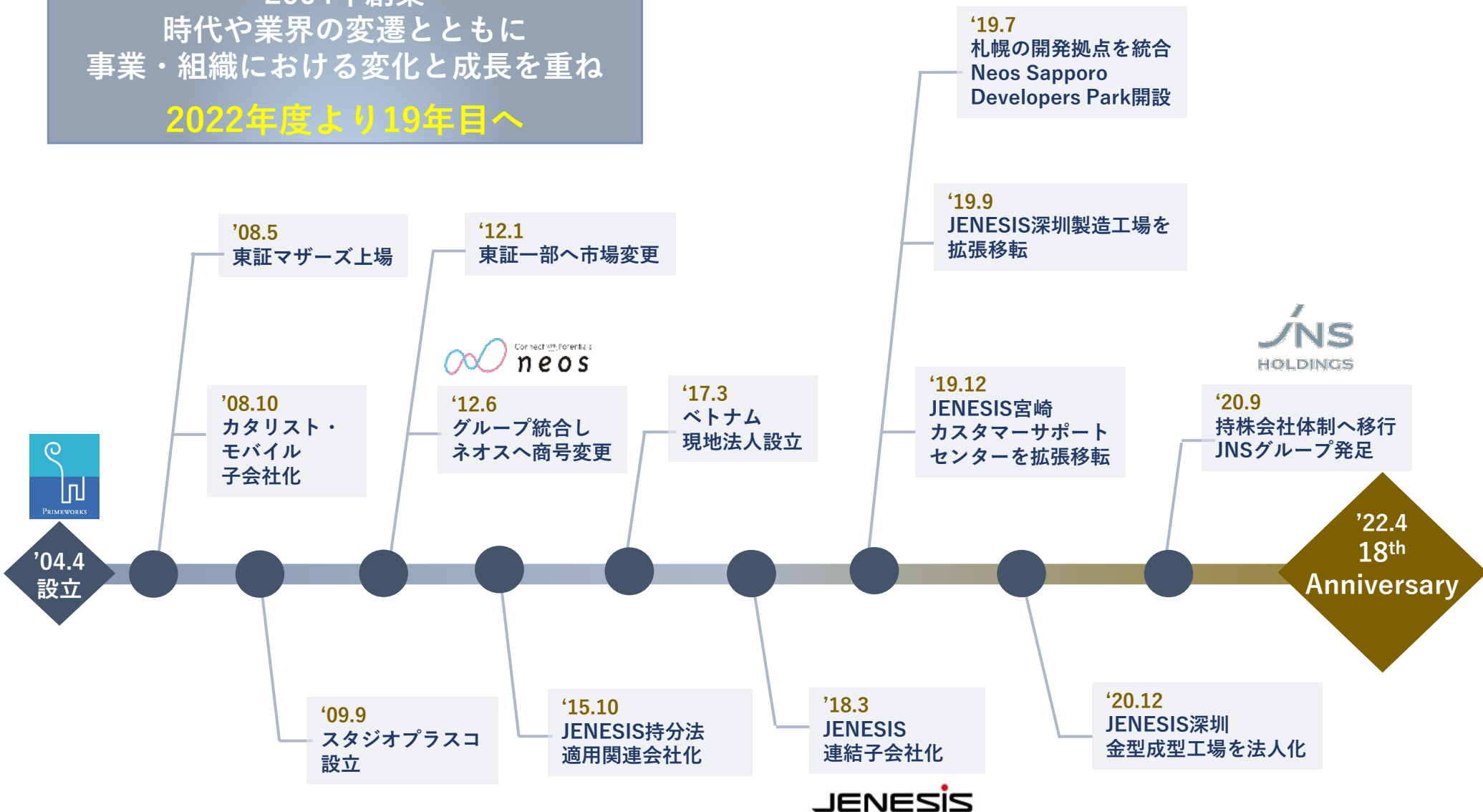
	所有株数(株)	持株比率(%)
池田 昌史	1,877,800	15.47
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,037,100	8.54
株式会社NTTドコモ	1,020,000	8.40
シャープ株式会社	360,000	3.01
藤岡 淳一	239,400	2.00
SMBC日興証券株式会社	178,500	1.49
マケナフィールド株式会社	133,600	1.11
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	122,600	1.02
槇尾 茂樹	121,000	1.01
川村英夫	114,000	0.95

## 株式所有者別分布



2004年創業  
時代や業界の変遷とともに  
事業・組織における変化と成長を重ね

2022年度より19年目へ



 **JNSグループ中期事業計画**

---

創業時経営理念

“ContentとTechnologyにより新しい価値を創出”



Contentの意味の変化

デバイス事業の取り込み

より未来志向が必要な時代に



持株会社化とともにリニューアル

“CreativityとTechnologyにより新しい未来を創る”

今後一貫して“モバイル/ICTの社会実装”を追求

## 18年間の歴史の中で築いてきたトータルDXソリューション

### ◆モバイルソリューションベンダーとしてスタート

- ・キャリアや端末メーカー向けにデバイス組込みソフトからサービスシステム開発、コンテンツサービス提供まで幅広く展開



### ◆ガラケーからスマホ転換の中でサービスソリューションベンダーへ

- ・dサービスなどキャリアサービスのビジネスモデル変容をバックアップ
- ・一般法人のスマホサービスを企画から開発、運用まで支援



### ◆ソフト、コンテンツにデバイスソリューションを合体トータルDXソリューションベンダーへ

- ・IoT分野への展開
- ・各事業のクロスセルとトータルソリューション提供



## スマホ移行に合わせて自社プロダクト・サービス展開を始動

### ◆コンテンツ系事業の 自社事業へのシフト



**RenoBody**  
健康増進サービス



LINEスタンプ



We Love MOOMIN  
ムーミン公式ファンクラブ  
キャラクターファンサイト



キッズアプリ



キッズビジネス

### ◆法人向けサービスへの進出



**SMART**アドレス帳  
ビジネスコミュニケーション



**VALUE WALLET**

キャッシュレス決済サービス



## そして、更なる自社事業の成長へ

### ◆キャラクターエンターテインメント



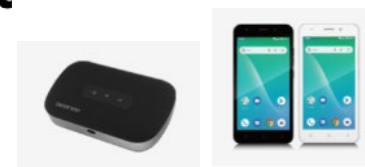
NintendoSwitchソフト

### ◆AI、ナレッジマネジメント



即戦力AIチャットボット  
**OfficeBot**  
解決 オフィスポット  
チャットボット

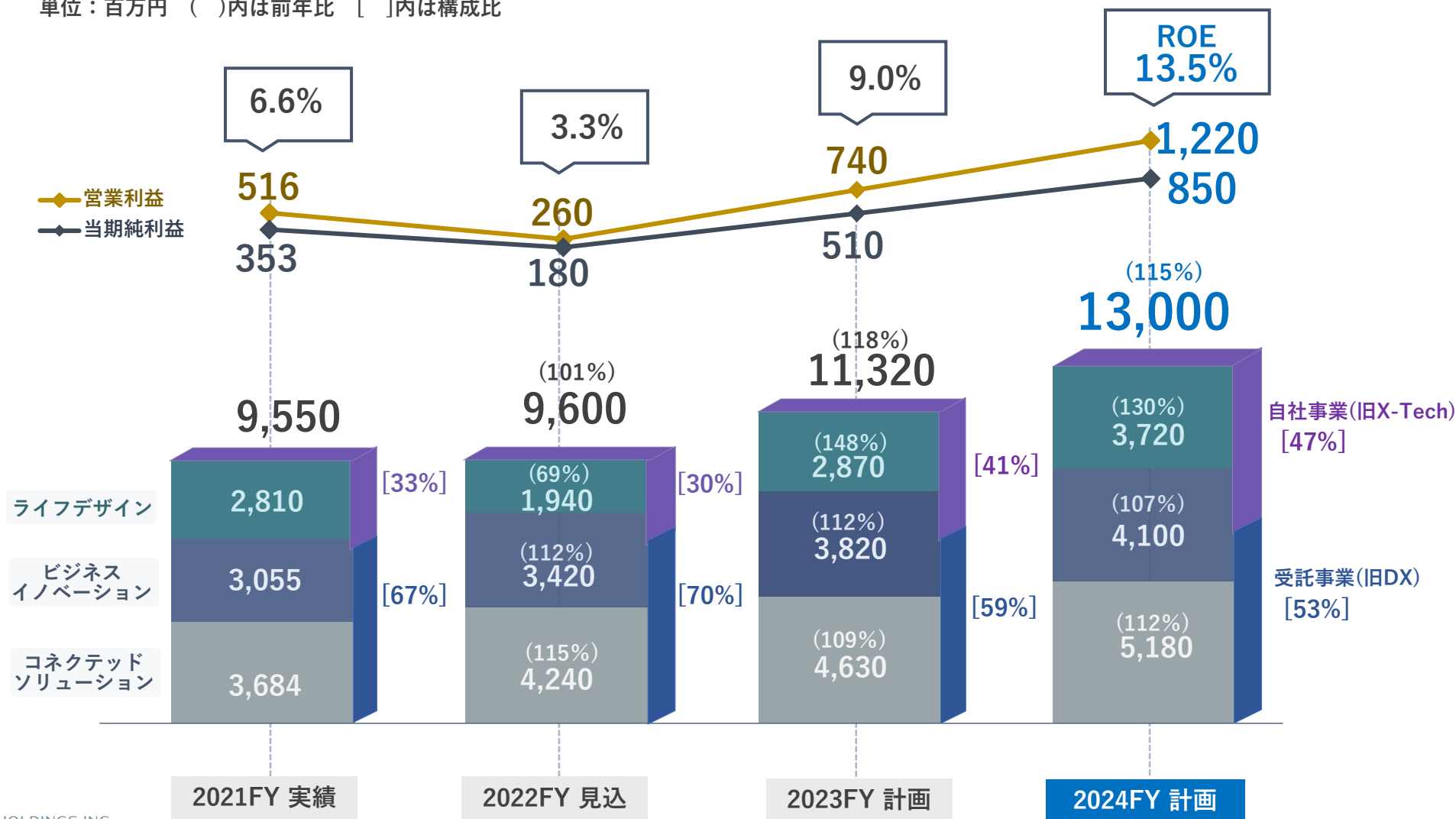
### ◆自社デバイス“MAKER事業”



自社デバイス

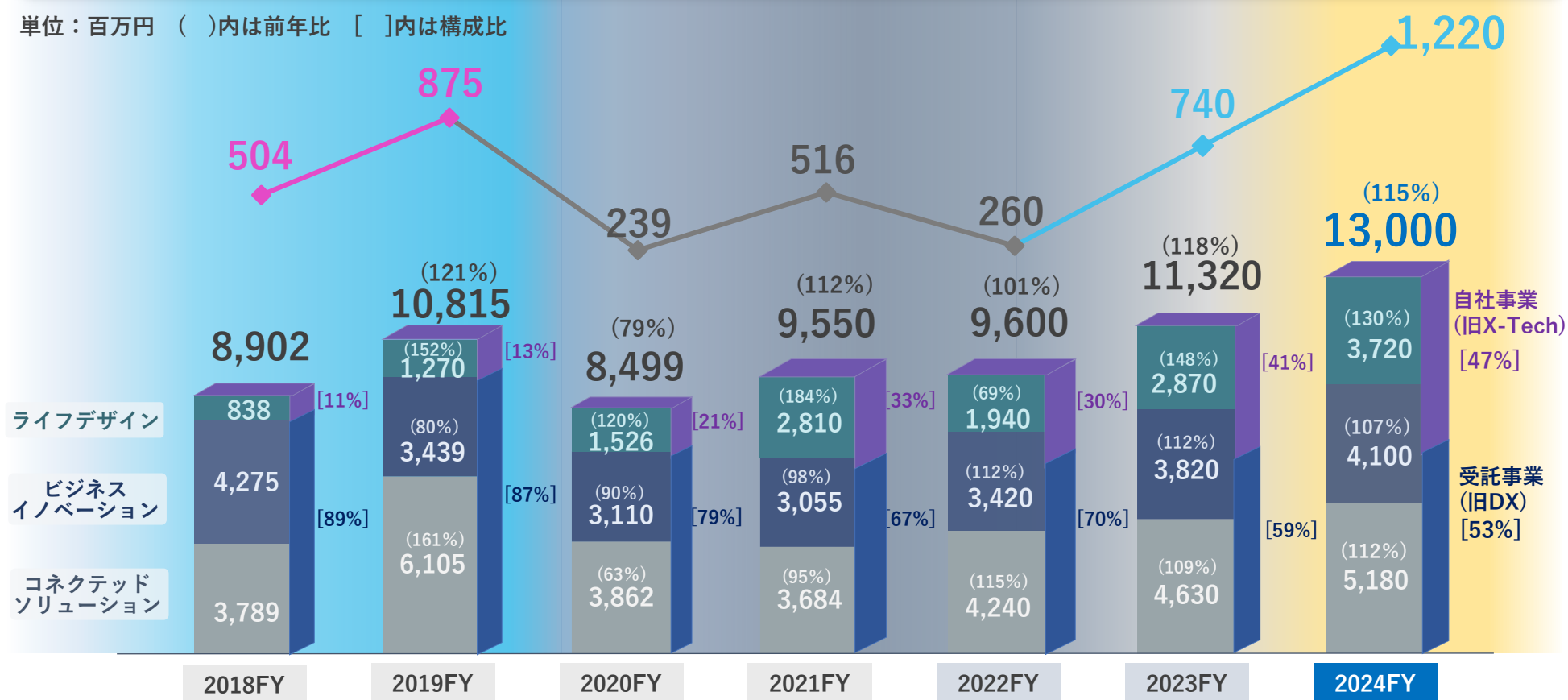
22年度を足固めの年とし、24年度：売上高130億円、営業利益12億円超、ROE13.5%の“成長性と収益性を兼ね備えた企業体質”への飛躍を図る

単位：百万円 ( )内は前年比 [ ]内は構成比



- ◆Before Corona時代：デバイス事業の成長と事業基盤確立
- ◆With Coronaへの移行時期（現在）：新しい事業構造への転換期 = 3事業体制の確立
  - ・コンテンツ事業における新たな成長モデル確立
  - ・HW/SW事業における自社事業本格化への取組み
- ◆With Coronaの定着からAfter Coronaへ：全事業分野における成長性と収益性の確立

単位：百万円 ( )内は前年比 [ ]内は構成比



～2019 Before Corona

2020～22 With Coronaへの移行  
=社会、産業の変化や混乱

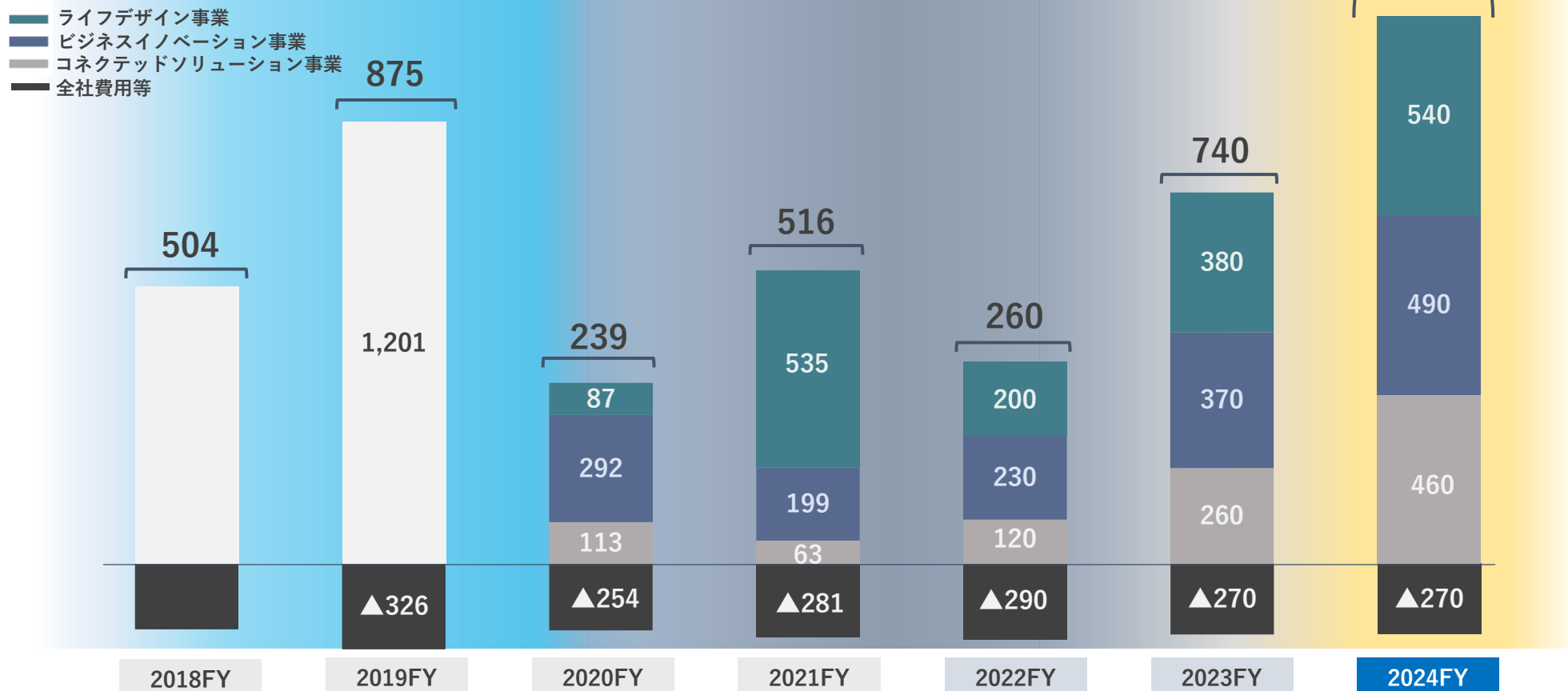
2023～ With Coronaの定着  
～After Coronaへ



# セグメント別利益計画

- ◆LD事業 ・ 23年度以降Switch新作を毎年投入、海外版含めて年間30万本程度をMINで計画
- ◆BI事業 ・ FinTech事業23年度黒字化、HealthTech、EdTechも順調に収益拡大
- ◆CS事業 ・ 自社サービス拡大による利益額増大
- ◆CS事業 ・ ODM事業の収益正常化と自社事業拡大により徐々に利益水準が復活

単位：百万円



～2019 Before Corona

2020～22 With Coronaへの移行  
=社会、産業の変化や混乱

2023～ With Coronaの定着  
～After Coronaへ

## デバイス+ソフトウェア提供による付加価値向上と 新メーカー事業導入による事業拡大

深圳のサプライチェーン+日系企業としてのきめ細かい開発、生産対応に加え、宮崎拠点におけるコール対応からキitting、補修までのトータル保守・サポート体制により、独自性の高いIoT ODM事業を展開

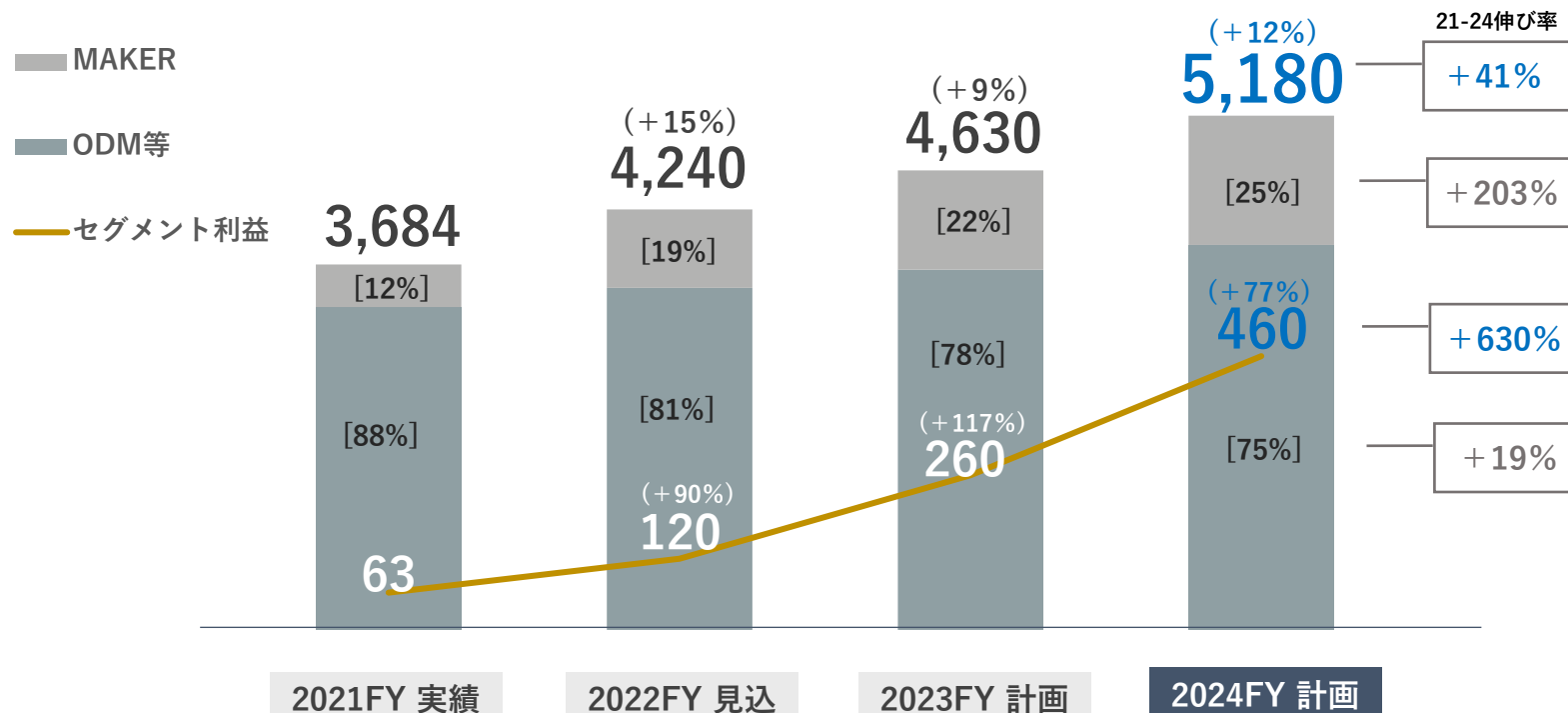


### 中計期間の展開

- ネオスとのシナジーを活かし、デバイス単体提供からアプリ、システム、ネットワーク等のソフトウェア基盤を併せて提供するコネクテッドソリューションを強化、付加価値の向上を図る
- 豊富なデバイス設計、生産ノウハウとネオスのサービス事業におけるマーケティングノウハウを活用しながら、新たなブランド戦略に基づく新メーカー事業の導入を計画、事業の安定性と収益性の向上を図りながら事業全体の更なる拡大を図る

- 2021FY→2024FY 売上高年平均成長率12%
- ODM事業の安定成長とコネクテッドソリューション強化による収益性向上
- 新メーカー事業導入による安定性、収益性向上：2024FY全体の1/4の構成へ

単位：百万円 ( )内は前年比 [ ]内は構成比



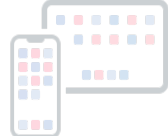
## サービスインテグレーションとSaaSビジネスを 両輪とした事業拡大と収益性向上

toCやtoB向けのインターネットサービスの開発が主力。請負型のコーディングではなく、サービス企画を含めたUI/UX、WEB、アプリ、システム、クラウド開発によるトータルサービスインテグレーションに強み、法人向けSaaSサービスも展開

WEBサイト構築



アプリ開発



システム開発



クラウドソリューション



UI/UXデザイン



WEBマーケティング



### 中計期間の展開

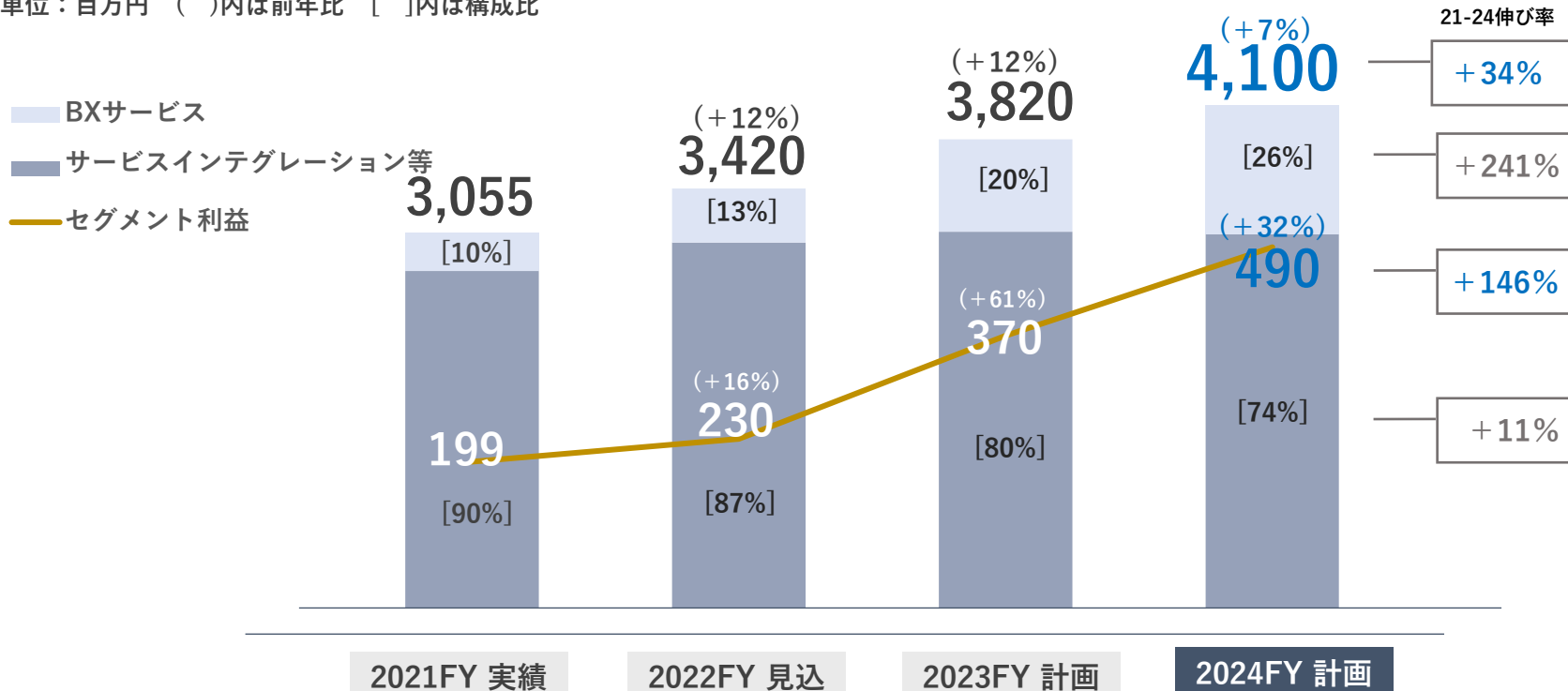
- スクラッチ型開発のサービスインテグレーションにおいては、通信、製薬、保険、航空等の業種深堀により顧客対応力を強化、加えて、ジェネシスとのシナジーを活かしたIoT関連やAI分野、salesforce・kintone等のSaaS導入開発などの新分野の強化を図る
- “SMARTアドレス帳”と“OfficeBot”の2製品のBXサービス事業を積極的に展開。OfficeBotについては、根幹にあるナレッジマネジメントに向けたシステム開発におきAIを活用した独自展開を強化、宣伝販促展開もあわせ大幅な事業拡大を図る

 SMART アドレス帳

即戦力AIチャットボット  
 OfficeBot  
解決 オフィスボット

- 2021FY→2024FY 売上高年平均成長率10%
- サービスインテグレーションの収益性向上
- BXサービスのスケール拡大による利益拡大

単位：百万円 ( )内は前年比 [ ]内は構成比



## 各X-Techサービス領域におけるニッチNO.1 戦略により成長性と収益性の継続拡大を実現

BtoCを主力とした知育・教育、エンターテインメント、BtoBtoE/Cによるヘルスケア、  
決済サービスにおけるニッチジャンルでのNo.1ポジションをターゲット  
リーディングカンパニーとして市場創造の仕掛けも展開しながら事業を拡大

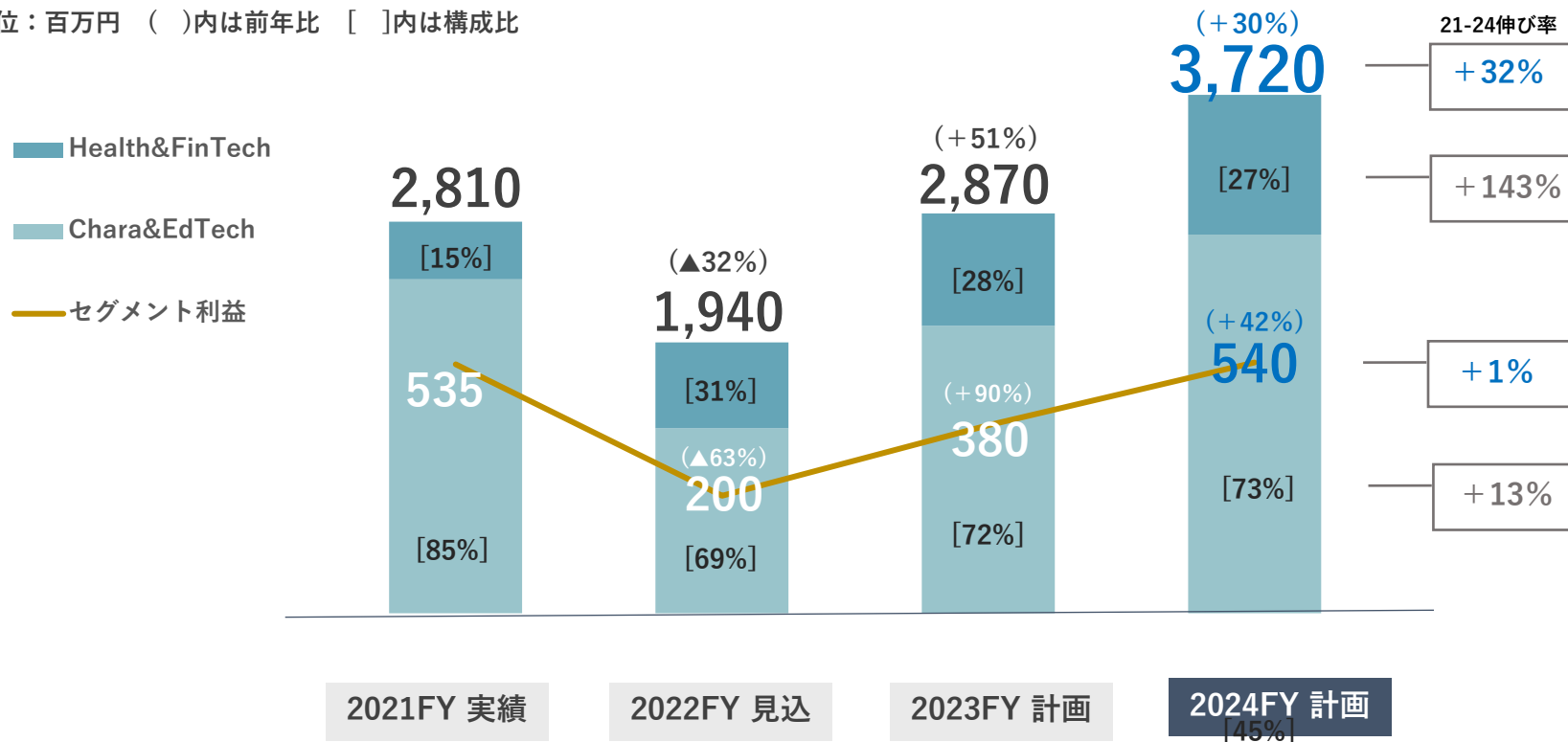


### 中計期間の展開

- 知育・教育においては、**NO.1知育アプリベンダー**として、独自プロダクトの投入、利用者拡大の仕掛けづくりにより市場拡大をリードし事業を拡大、エンタメ分野では**独自のキャラクターコンテンツ展開**でコンシューマブランドを確立
- ヘルスケアにおいては、ウォーキングイベントというニッチ分野から顧客の裾野を拡大、**メニュー拡充によるARPU向上**と共に事業拡大を図る。決済サービスでは**ハウスプリペイドのスマホ決済**に絞り資本提携パートナーとの協業により事業確立を目指す

- 2021FY→2024FY 売上高年平均成長率10%
- Switchソフトは23FY以降、毎年新作投入（Min30K/年）
- Renobody顧客24FY1,000社を目標、Fintech事業は23FY黒字化

単位：百万円 ( )内は前年比 [ ]内は構成比



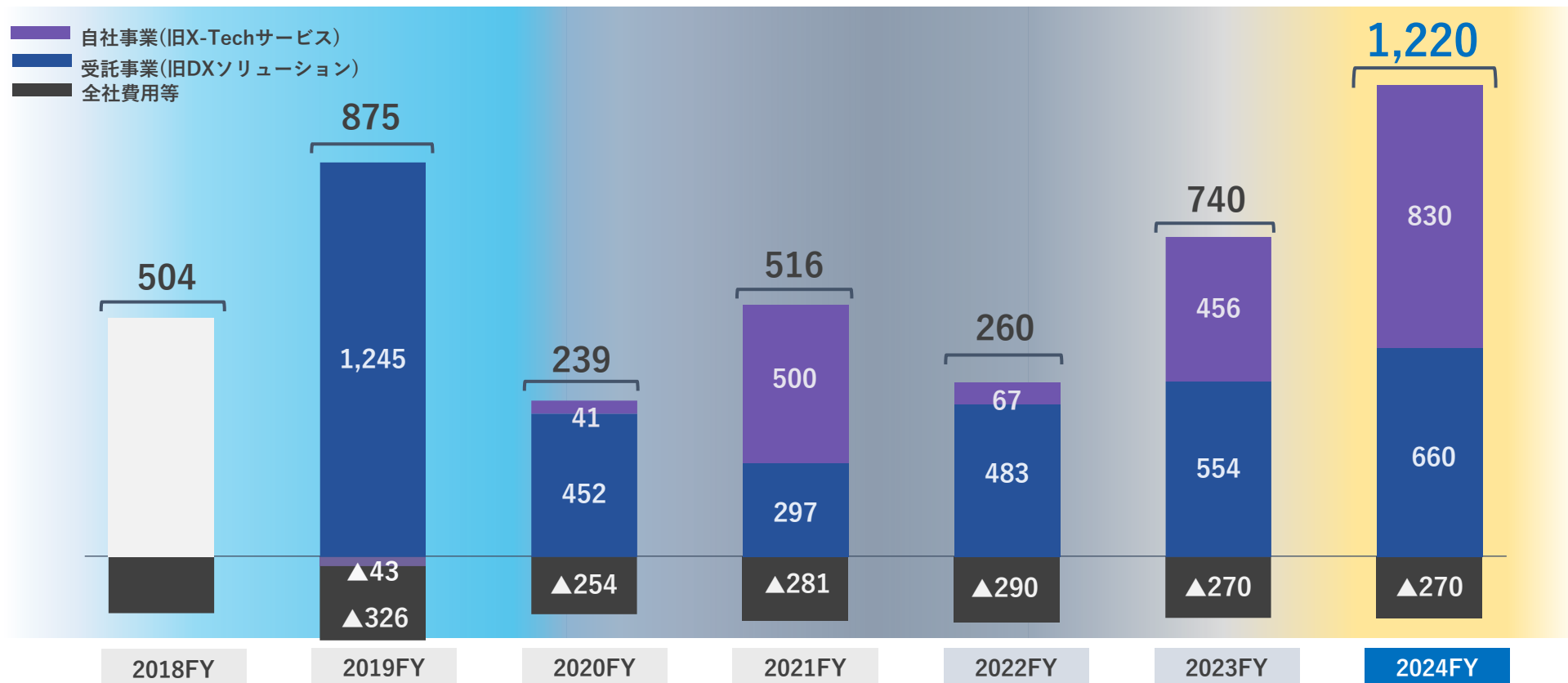
## ◆22年度

- ・ 自社事業は、Switch新作ソフトがないことに加え、CS・BIの立上げ投資に伴い減益
- ・ 受託事業は、CS事業の回復により増益に転換

## ◆23年度～

- ・ スケール拡大に伴う自社事業の利益拡大、受託事業の安定展開と収益性向上

単位：百万円



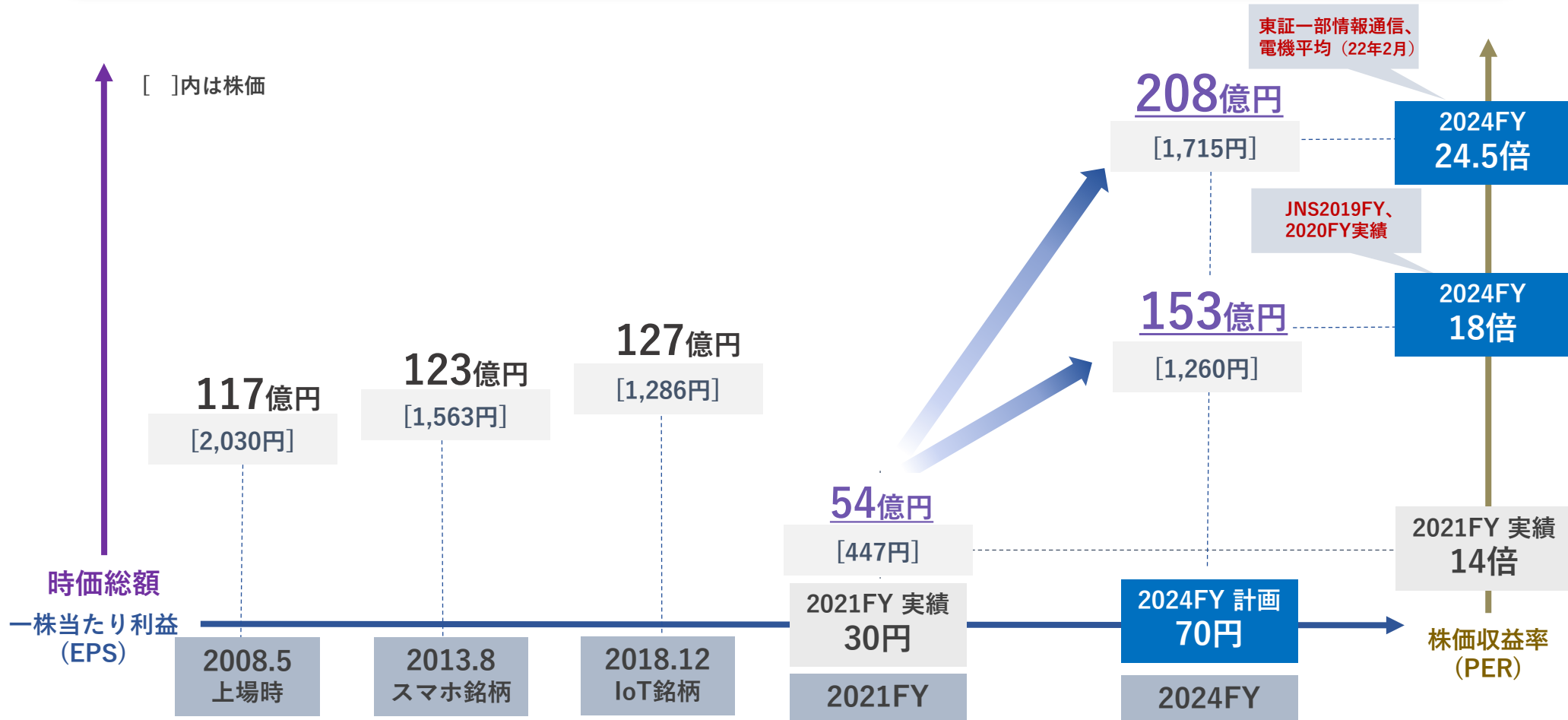
～2019 Before Corona

2020～22 With Coronaへの移行  
=社会、産業の変化や混乱

2023～ With Coronaの定着  
～After Coronaへ



- ◆3年後にEPSを2.3倍へ（30円→70円）
- ◆配当額の向上と、収益性／成長性を確実に示すことによりPERの水準を改善、株価と時価総額の上昇を図る



※ 株価：過去の株価は当該月の終値平均。2021FYの株価は事業年度末日以前3ヶ月間の終値平均。  
 ※ 時価総額：株価×発行済み株式総数にて算出。発行済み株式総数には今後の資本提携等の可能性も考慮し、自己株式を含む。

## 配当目標の考え方 (昨年末公表PRIME市場適合計画書における中期計画)

安定配当を基本としながら、配当性向20%程度を目安として、利益の拡大に合わせ配当額を増配していく

### 利益計画及び配当目標

単位：百万円		2021FY		2022FY		2023FY		2024FY	
利益計画	当期純利益	353	前年比 +25%	180	前年比 ▲54%	510	前年比 +183%	850	前年比 +67%
	一株当たり利益 (EPS)	30円	前年比 +11%	15円	前年比 ▲50%	42円	前年比 +180%	70円	前年比 +66%
配当目標	配当性向	34% (普 17%)	—	33%	—	20%	—	20%	—
	配当金総額	121 (普 60)	—	60	—	103	—	171	—
	配当額	10円 (普 5円)	—	5円	—	8.5円	—	14円	—

( ) 内数、普 = 普通配当

## プライム市場上場企業として ガバナンス水準の向上・情報開示の充実・積極的な株主還元を図る

- 2020年 9月
  - ・持株会社がグループ全体の経営方針や目標を定めつつ、グループ各社の経営の監督を行う持株会社体制へ移行
- 2021年 5月
  - ・社外取締役 3 名体制とし、全取締役数の1/3以上の体制に移行
- 2021年10月
  - ・指名報酬委員会、独立社外取締役会を設置、発足
  - ・21万株(発行済株式数に対する割合1.7%)の自己株式取得
- 2021年12月
  - ・コーポレートガバナンス基本方針の制定、当社ホームページでの開示
  - ・コーポレートガバナンス報告書にて、取締役スキルマトリクスを開示
- 2022年 3月
  - ・サステナビリティ基本方針の制定、当社ホームページでの開示
- 2022年 4月
  - ・外国人株主への情報開示を強化、決算短信サマリーの英文化を開始
  - ・普通配当5円、配当性向17%へ増配、特別配当5円を加え一株あたり10円の期末配当を実施
- 2022年 5月(予定)
  - ・株主総会において、議決権電子行使プラットフォームの利用および招集通知の英文化を開始
  - ・取締役、監査等委員の指名理由について、招集通知への記載や株主総会での説明を実施

## あらゆる企業活動を通じて サステナブルな社会の実現に向けた課題解決に貢献

### 事業活動を通じた取り組み

- ・コネクテッドソリューション事業、ビジネスイノベーション事業を通じて、デジタル社会の産業基盤構築に貢献する各種事業の推進・拡大
- ・ライフデザイン事業を通じて、「RenoBody」等による健康増進への取り組みや、知育アプリ、教育コンテンツプロデュース事業をはじめとするEdTechサービスの提供



### 環境問題への取り組み

- ・電子契約の導入、ペーパーレス会議等によるコピー用紙使用量の削減
- ・リモートワークによるオフィス面積縮小および電力使用量削減等の推進
- ・深圳工場にてIECQ QC080000有害物質プロセスマネジメントの認証を取得



### ジェンダー平等・働き方改革への取り組み

- ・管理職の外国人比率20%、女性比率23%を更に高めるべく、社内環境を整備
- ・リモートワークの導入、有給取得奨励日の設定、残業時間削減を推進
- ・社会のDX化ニーズに応えるための人材高度化への取り組み推進



# INS コネクテッドソリューション事業戦略

---

JENESISはお客様との共同での要求仕様の策定から、開発・試作・量産・サポートまでワンストップでのサービスを提供します。



## ODM事業



ODM（開発製造受託）事業では深圳にある2つの工場と、深圳サプライチェーンを駆使してワンストップでのサービスをご提供し、お客様の開発製造案件にきめ細かく対応します。



要求仕様 見積もり・提案



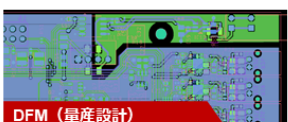
ハードウェア開発・設計



ソフトウェア開発



プロトタイピング



DFM（量産設計）



品質評価・性能試験



量産・製造



出荷検査



輸送・納品

## MAKER事業



ICT事業では、タブレットやスマートフォンからIoT・映像機器まで、お客様のご要望に柔軟なカスタマイズで対応します。

## その他のサービス

宮崎カスタマーサポートセンターでは、コールセンターの受託やリペアなどのサポート業務から、キットサービスや簡単な組み立てまでにも対応致します。深圳工場ではキットサービス・検品代行サービスをご提供しております。



修理／サポート



キットサービス



検品代行



## 深圳工場（2法人）

- ・顧客要求仕様
- ・試作設計開発
- ・金型製作射出成型
- ・量産設計
- ・信頼性試験
- ・組立量産
- ・品質検査



中国深圳、東京、宮崎の  
3拠点体制で運営



## 宮崎CSセンター

- ・コールセンター
- ・修理サービス
- ・キitting





当コネクテッドソリューション事業はこれまでに

---

案件実績数 **500** 機種以上

取引実績 **350** 社以上

※2012～2021年集計

タブレット **mimi**



アイワ株式会社とIT・デジタル製品全般における製造及び販売ライセンス契約締結し、今年度より、aiwaデジタル製品事業の展開を開始

# JENESIS × aiwa

旧アイワ株式会社は、かつて同ブランドのオーディオ機器を製造していた企業。1969年（昭和44年）にソニーのグループ会社となった。2002年（平成14年）にソニーに吸収合併され、アイワはソニーの1ブランドとなり、2008年（平成20年）に終息した。

2017年4月11日に北米・南米以外のほぼ全世界でアイワの商標使用权を取得した十和田オーディオが日本で新たにアイワ株式会社を設立し、同年12月にCDラジカセ等を発売。

2019年1月現在はCDラジカセ・CDラジオデジタルレコーダー・液晶テレビ・短波ラジオ（ワールドバンドレシーバー）などを販売し、今後もBluetoothスピーカーの発売ほか、順次ラインナップを拡大。

<上記Wikipediaより抜粋>

かつての「aiwa」製品の開発や製造に血と汗を注いだ技術者達に敬意を表し、  
そして世界で愛されたブランドまでに成長した「aiwa」を引継ぎ、  
**新生「aiwaデジタル」として始動します。**

背景	長年培った、IT通信及びデジタル機器の開発製造受託経験をコネクテッド分野へ
現状	法人ニーズに対応したタブレットを主商品とし売り上げは拡大傾向ながら、知名度で成 就しない案件も多く市場シェアは1%未満（国内タブレット市場は約1千万台）
目指す姿	顕在市場でのシェア拡大を目指しコストパフォーマンスを保ちながら高性能・高 品質な商品を投入。独自アプリや通信との融合によりサブスクリプションモデル による販売



デジタル社会に溶け込むプロダクトとサービスを目指す。

※上記画像は参考イメージです



**方針** 現場に溶け込むデジタルプロダクツの投入 少子高齢化社会や労働人口減少をIoT・DX化で解決

<b>強化のポイント</b>	<b>営業</b>	人材強化、法人をメインに コンシューマー販路も拡大	<b>R&amp;D</b>	日本と中国拠点で エンジニアの増強
	<b>マーケティング</b>	aiwaブランドを 幅広い年齢層にアプローチ	<b>サブスク ビジネス</b>	サブスクビジネスプラットフォーム 構築しストックビジネスへ
	<b>仕様 デザイン</b>	日本市場を意識した フラットなデザイン、 高スペックなハイエンド製品も用意	<b>エッジAI</b>	「遠隔や無人」ニーズを切り口に、 カメラ・通信・センサーを用いた モジュール的製品
	<b>アフター サービス</b>	効率化とマネタイズ (ChatBot活用、延長サポート)	<b>ウェアラブル</b>	メタバース向けVR、ヘルスケア及び 位置情報サービス向けにセンシング デバイス

今となっては稀な製造から販売までを一括で保有するメリットを生かし、リアルタイムに、旬なプロダクト&サービスを各販売チャネルへ供給

## ODM

コネクテッド分野（BLE・GPS・LPWA・エッジAI技術を応用したIoT機器）の受託製造へ集中  
開発製造ノウハウをMAKERへフィードバック

専用端末化依頼  
カスタム引き合い



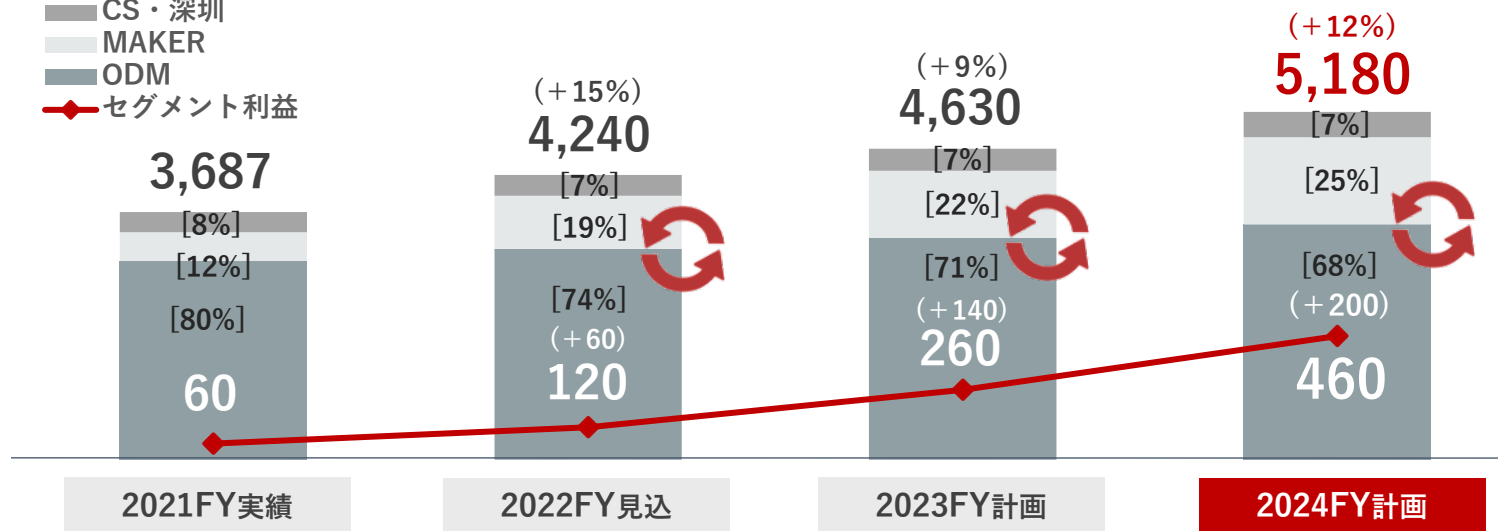
技術知見・  
製造ノウハウ

## MAKER

汎用品の売上拡大とIoT機器で培った技術とノウハウを自社プロダクトへ適応  
デジタル社会に順応するプロダクトをアジャイルに開発し事業の柱へ

単位：百万円（ ）内は前年比 [ ]内は構成比

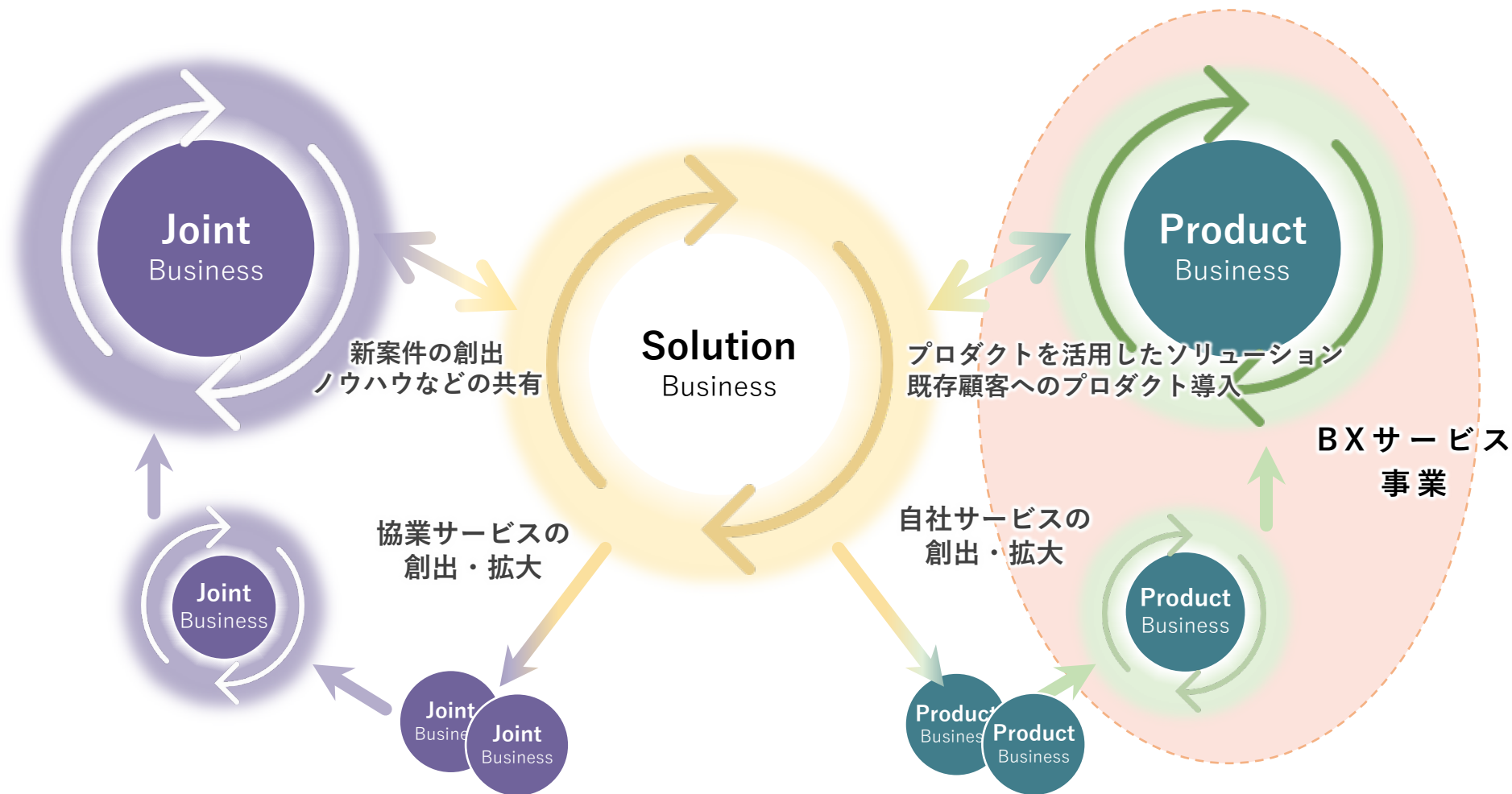
■ CS・深圳  
■ MAKER  
■ ODM  
◆ セグメント利益



JINS ビジネスイノベーション事業戦略

---

新規性の高いソリューションビジネスをベースとしつつ、  
継続的に自社・協業ビジネスのタネを生み出し、  
それらを連携させながら全体のビジネスボリュームを拡大



## SMARTアドレス帳

膨大なアドレスデータを管理、整理、  
利用しやすいビジネスアドレス帳。  
大手・中小の規模を問わず、多数の企  
業様でご利用いただいています。



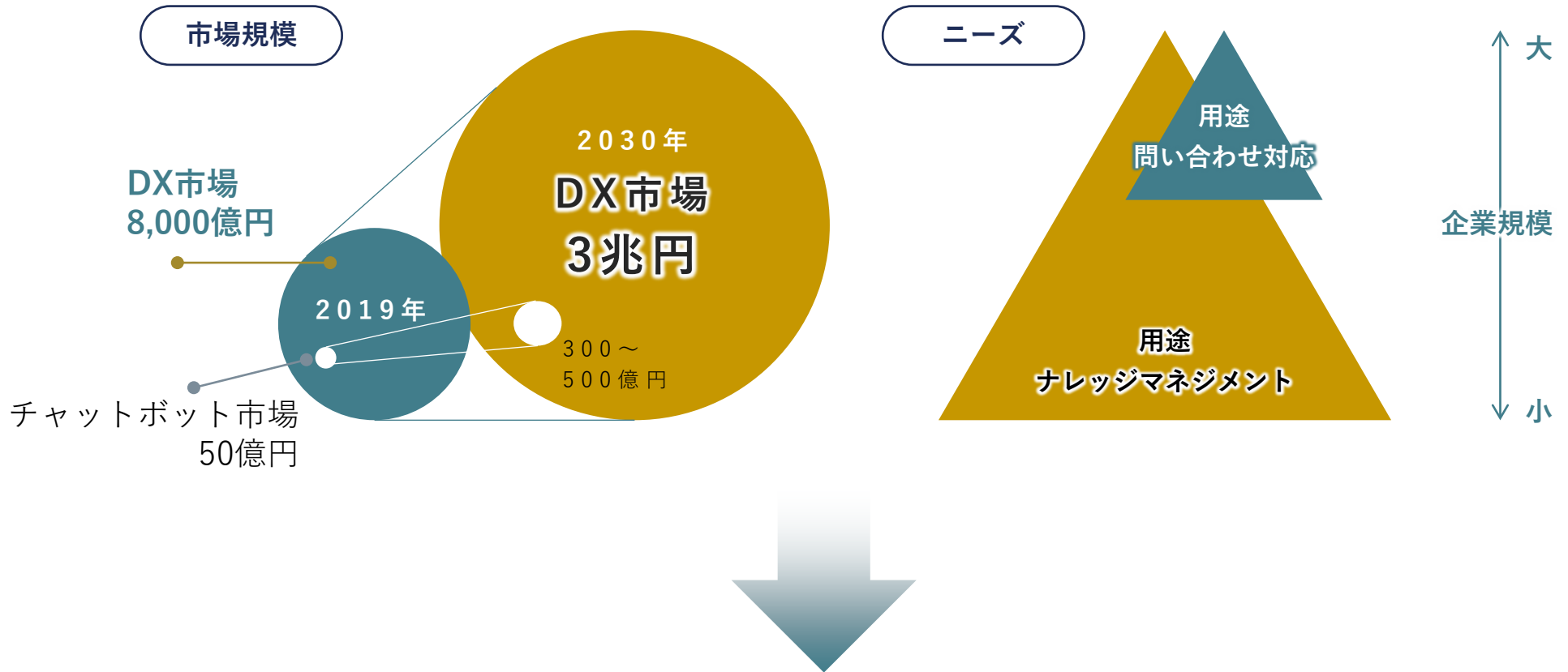
**クラウドアドレス帳市場でスタン  
ダード的位置を確立。**  
**競合少なく、安定した成長。**  
今後はオプション機能を強化し、  
さらなるビジネス拡大を図る。

## OfficeBot

オフィスの属人的な情報作業を効率的  
で効果的に業務サポートを行うチャッ  
トボット。多言語対応やログ解析など、  
基本機能も充実。



**チャットボット市場は、年々拡大。**  
競合多数で、各社しのぎを削ってい  
る状況。  
勝ち残るため、OfficeBotは**大幅な  
機能拡充による差別化を推進中**

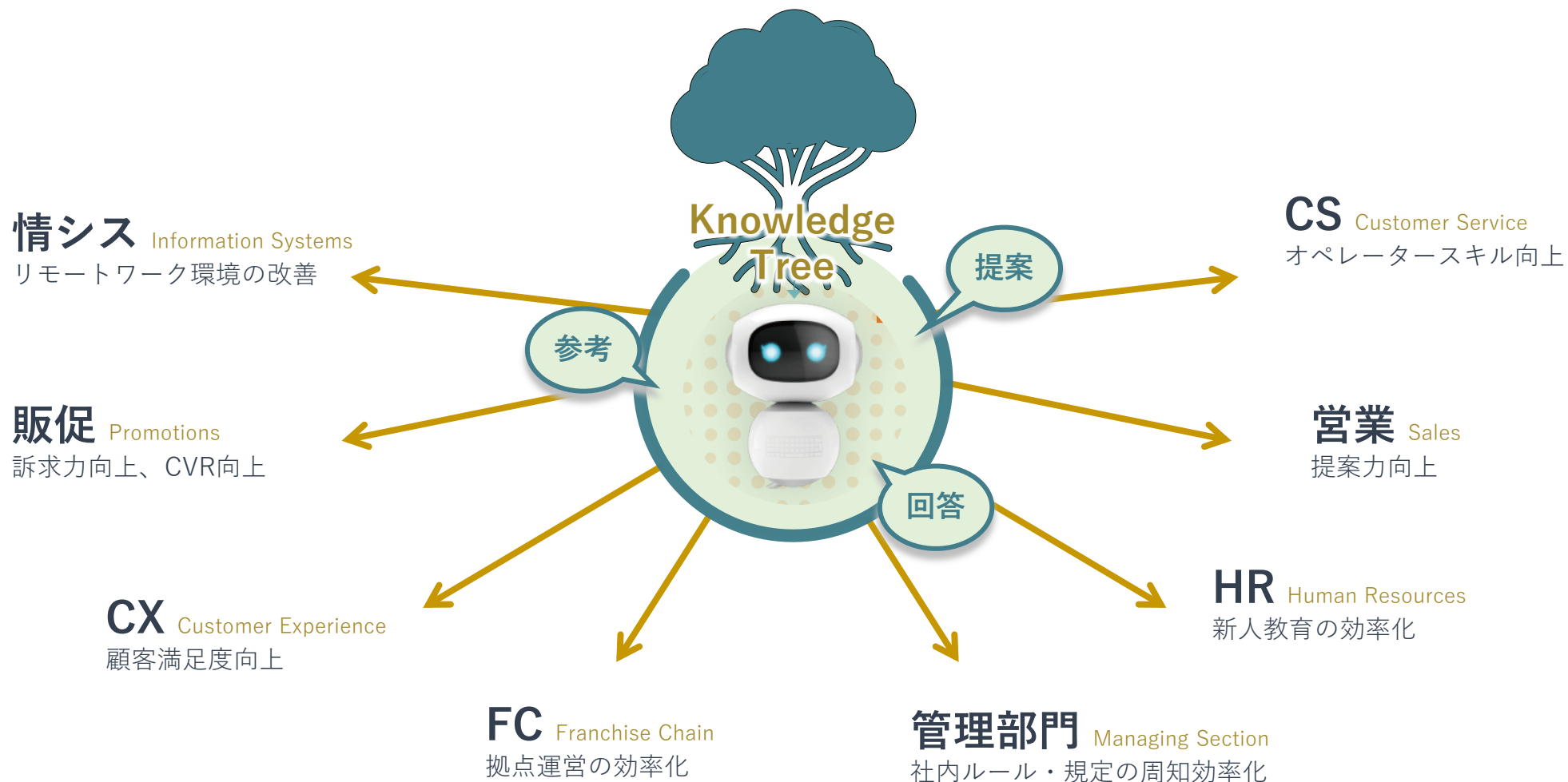


巨大な規模のDX市場へリーチできる提供価値の創出

**OfficeBotはチャットボット市場の枠を超え  
ナレッジマネジメントツールへ進化**



ナレッジマネジメントとは、社員がもつ知識や経験、ノウハウを企業内で共有することで企業全体の生産性や競争力、企業価値を高めていく手法です。



## OfficeBotは業務ナレッジの集約・共有をAIで効率化 組織の現場解決力を劇的に向上



### OfficeBotが解決!

#### ヘルプデスクの効率化



全社員

在宅勤務増えて  
ツールのトラブルが..

情シス

社内システム  
関連知識

#### 社内サービス品質向上



事業部門

申請手続き  
方法がわからない..

人事・法務・経理

社内の規定  
ルール

#### 営業の提案力向上



営業担当

今回の顧客要望  
どう応えれば..

営業

営業ノウハウ  
商品知識

#### 拠点運営のサポート



店舗スタッフ

機材トラブル発生  
本部は時間外..

本部

店舗運営  
全般の情報

## ナレッジを効率的に 集め、育てる

Original



### ドキュメント学習AI

FAQがなくてもOK！  
文書内の情報をもとに質問へ回答！



### ユーザーラーニング

経験則を資産化！  
社員の知識をBOTが収集！



### テキストマイニング

会話ログから現場ニーズを把握し  
ボトルネックを速攻解決！

## ナレッジへのアクセスを高速化 即使える、引き出せる

Original



### FAQ学習AI

FAQを登録するだけで  
賢く自動応答！

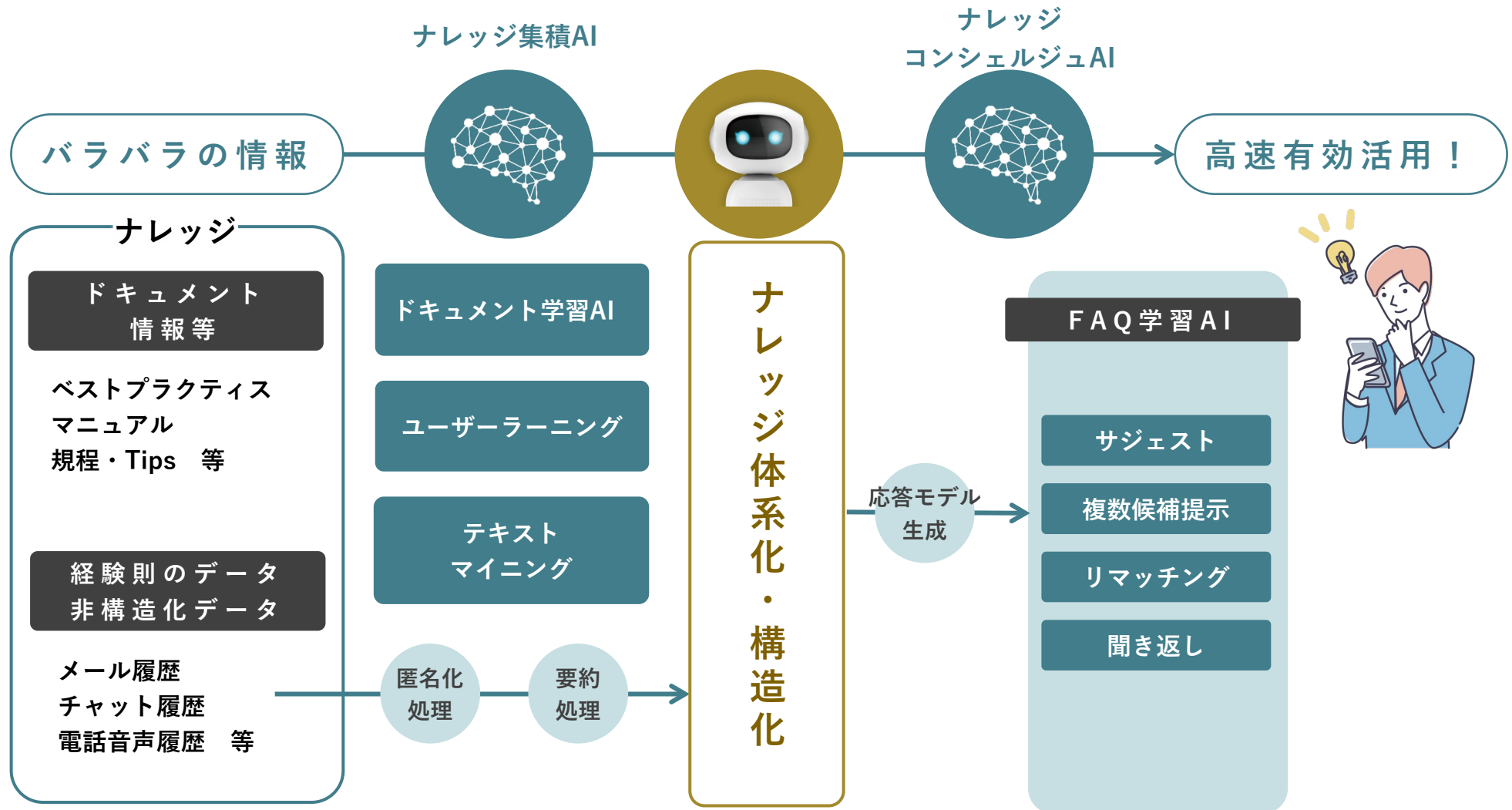
QA



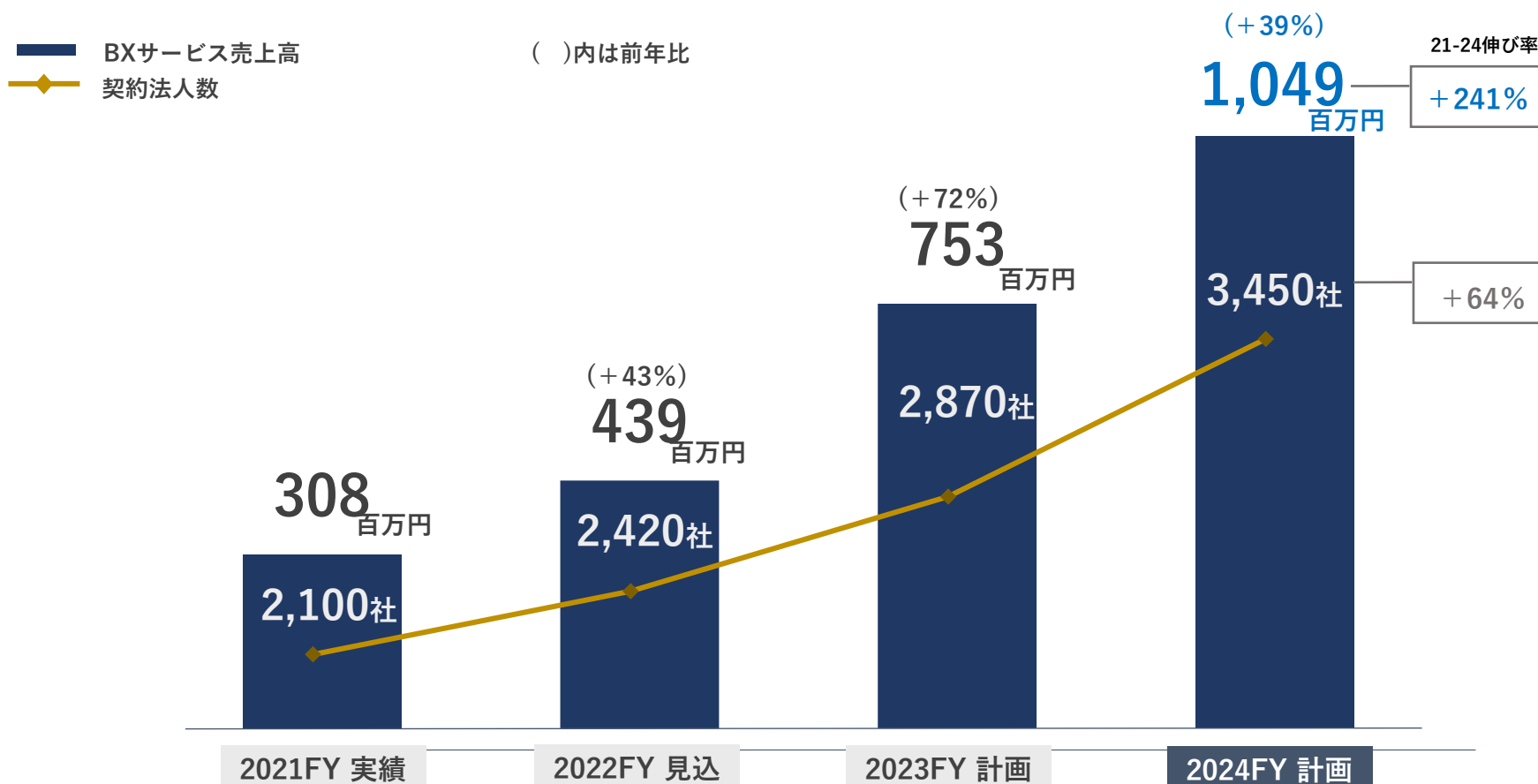
### コンシェルジュ

聞きかえし 画像回答 入力アシスト  
類義語判断 再検索  
あいまい質問対応

## FAQ以外のナレッジデータ(ドキュメント・非構造化データ等)を活用・集積する仕組み



2022年度～23年度は機能強化と並行し、各種展示会への出展・広告出稿倍増等プロモーション拡大によるプレゼンスアップを計画。ナレッジマネジメントツール市場における確固たるポジションの獲得を目指します。



JNS

ライフデザイン事業戦略

---

キャラテック  
**CharaTech**  
娯楽サービス

エデュテック  
**EduTech**  
教育サービス

ライフデザイン  
**LIFE DESIGN**

ヘルステック  
**HealthTech**  
健康サービス

フィンテック  
**FinTech**  
電子決済サービス



キャラテック  
**Chara**Tech



**自社で独自に企画開発する  
「キャラクターコンテンツプロダクト」  
を核としたサービス事業の総称**

創業時より手がけてきたキャラクターコンテンツ開発力を強みに



2005年



< きせかえコンテンツ

2009年



< リッチ待受けコンテンツ

2013年



< 知育コンテンツ

2017年



< 教科書・教材コンテンツ

2019年



< 家庭用ゲームコンテンツ

2005年



2009年

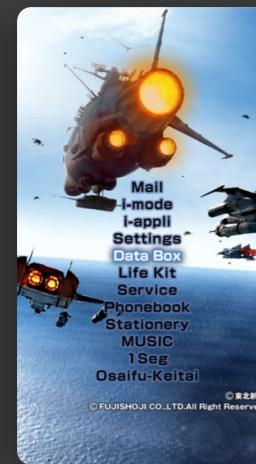


2013年



- UIカスタマイズサービス事業の立ち上げ
- 国内外300以上のキャラクターを取り扱う
- キャラテック事業の礎となる

## きせかえコンテンツ



2005年



2009年

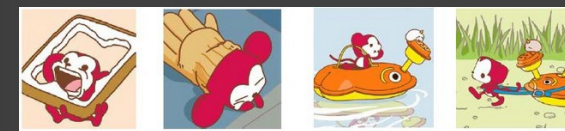
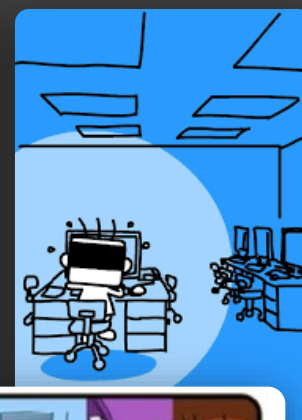


2013年



- Flash合成エンジンを独自開発したリッチ待受け
- ストーリー性などコンテンツ表現力が大きく向上
- 自社オリジナルIPの開発にも挑戦

## リッチ待受けコンテンツ



2005年

カスゴモ®

2009年

キャラタイム  
CharaTime

2013年

d  
キッズ dキッズ

- 国内最大級のキッズサービスへコンテンツ提供
- 「遊び」と「学び」が融合した知育コンテンツの開発
- マルチプラットフォーム展開により世界的なヒットも

## 知育コンテンツ





2005年



- 教育総合展「EDIX2017」に出展し教育事業へ進出
- ゲーミフィケーションを取り入れたコンテンツ開発を訴求
- 教育関連企業と独自IPを共同開発しコンテンツ化

## 教科書・教材コンテンツ



2013年



2017年



2019年



- 知育アプリ事業の拡大として家庭用ゲームに参入
- 人気キャラクターの魅力を引き出すゲームデザイン
- 最新作では企画コンセプトが評価され大ヒット

2013年

dキッズ

2017年

EDIX

2019年

NINTENDO SWITCH

## コンソールゲーム





キャラテック

CharaTech

コンテンツを生む  
企画力



キャラテック  
**CharaTech**

## コンソールゲーム事業

- 開発体制の増強
- 新規タイトルの継続投入を計画
- 複数IPタイトルを企画開発中!!



独自路線の  
キャラクターゲームブランド確立

## 知育アプリ事業

- 有カタイトルの更なる拡充
- 世界的なIPとのタッグによる  
新規タイトルを開発中!!



知育コンテンツの  
独自プラットフォーム構築

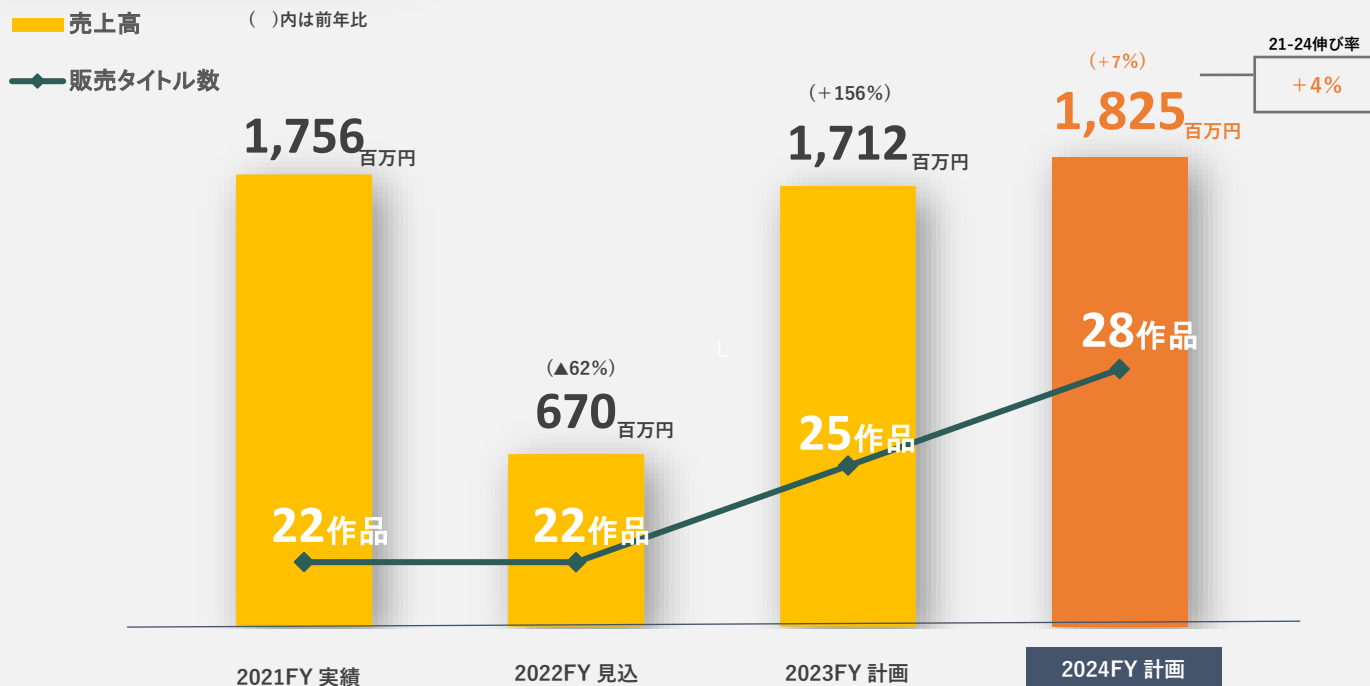


コンソールゲーム

2023年度以降、毎年コンスタントに新作を投入  
 →海外展開を含め年間Min300K本の出荷をキープ

知育アプリ

業界NO.1のポジションを確保しながら市場を育成  
 →事業拡大に繋げる





# Leap walls, Create the Future

“テクノロジー”と“クリエイティビティ”で  
壁を越える、未来を創る

JNSグループがもつ  
イノベーティブなTechnologyとCreativityで  
社会の発展と未来に貢献してまいります

 **IR** メールニュース  
【購読無料】

当社IRに関する最新情報を  
タイムリーにお届け致します  
<https://www.jns.inc/ir/>