



STANDARD

2024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

新中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）に関するお知らせ

当社は、2025年6月期から2027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、2021年8月20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（2025年6月期から2027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。本計画期間の経営方針として「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まいります。

2. 経営目標（2027年6月期）

(1) 連結	営業利益	4億円
(2) ゲーム事業	セグメント利益	6億円
(3) モバイル事業	セグメント利益	1億円

【添付資料】

新中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）

以上



新中期経営計画

2025年6月期～2027年6月期

株式会社エヌジェイホールディングス

2024年9月18日

- I. 旧中期経営計画 総括
- II. 新中期経営計画 骨子
- III. 新中期経営計画 事業別
- IV. 会社概要

I. 旧中期経営計画 総括



I. 旧中期経営計画 | 最終年度の結果 (2022年6月期～2024年6月期)

目標 (2024年6月期)

連結

EBITDA 10 億円

ROE 10 %以上

ゲーム事業

EBITDA 10 億円

モバイル事業

EBITDA 2 億円

実績 (2024年6月期)

連結

EBITDA 2 億 16 百万円

ROE 19.0 %

ゲーム事業

EBITDA(参考値) 3 億 44 百万円

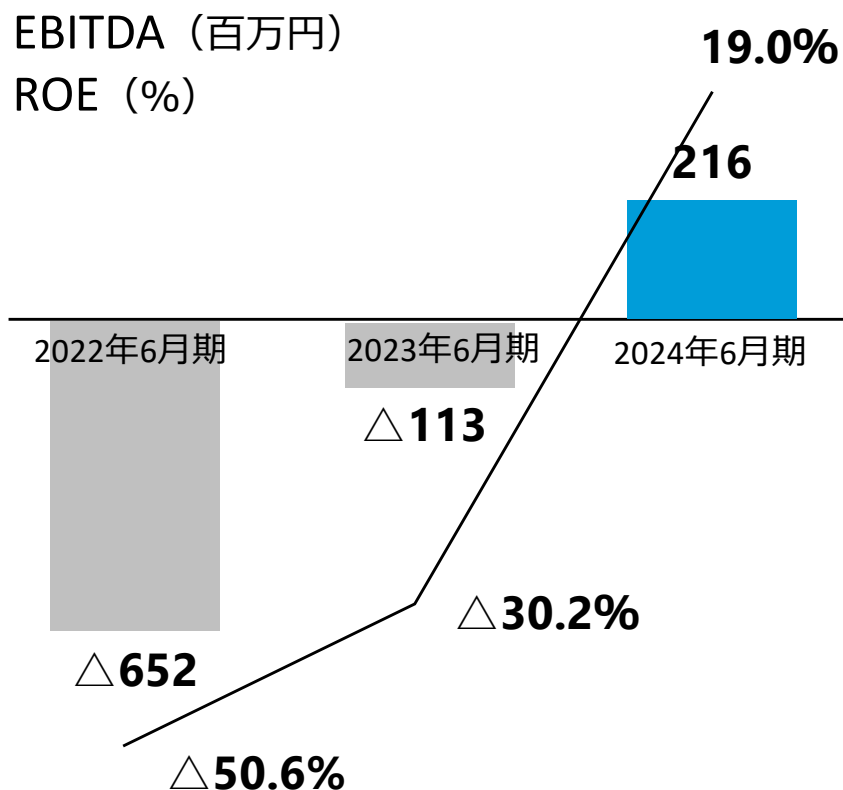
モバイル事業

EBITDA(参考値) 54 百万円

※1 ROE(自己資本利益率) = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ ((期首自己資本 + 期末自己資本) ÷ 2)

※2 EBITDAは、営業利益に減価償却費とのれん償却費を足し戻して算出。

計画期間の推移 | 連結



事象／結果

2022年6月期

ゲーム事業での大幅な損失計上に伴いのれんの減損等が発生、多額の最終損失を計上。

2024年6月期

102百万円の営業黒字に転換し、更に特別利益を計上をしたことで、274百万円の親会社株主に帰属する当期純利益を計上。ROEは19.0%。

対策

2023年6月期

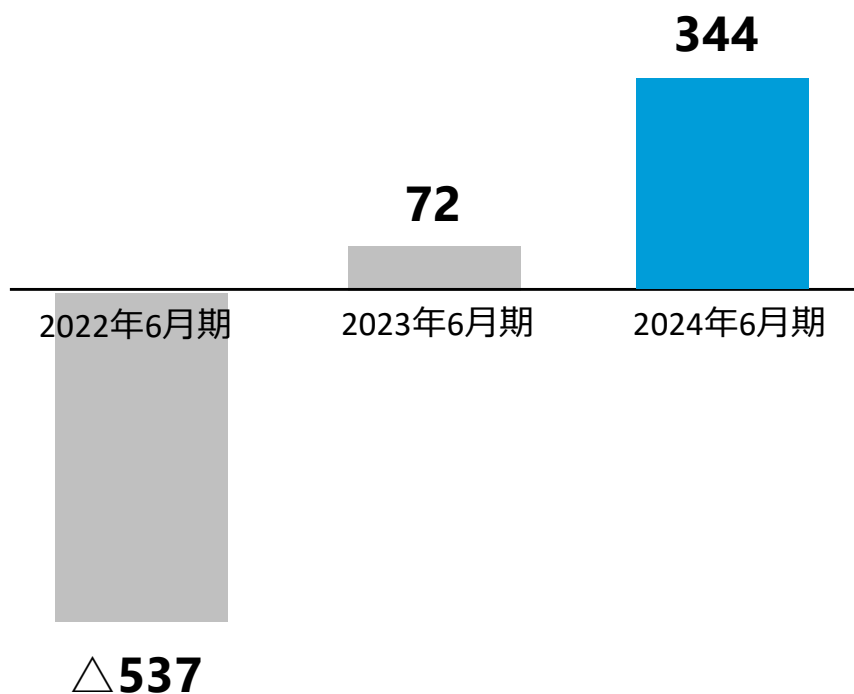
2023年1月20日付にて投資経営委員会を設置し、大型案件のリスク管理を強化。

2024年6月期

本業に影響のない不動産等の資産売却を実施し、資金を確保。特別利益を214百万円計上。

計画期間の推移 | ゲーム事業

EBITDA参考値 (百万円)



事象／結果

2022年6月期

複数の大型の開発案件において原価増加と開発遅延が発生し、大幅な損失を計上。

2023年6月期

4Qにて開発自体は順調であった案件においても予期せぬ中止が発生。

2024年6月期

売上高が前年より433百万円減収となるも、340百万円（前年より296百万円の増益）のセグメント利益を計上。

対策

2023年6月期

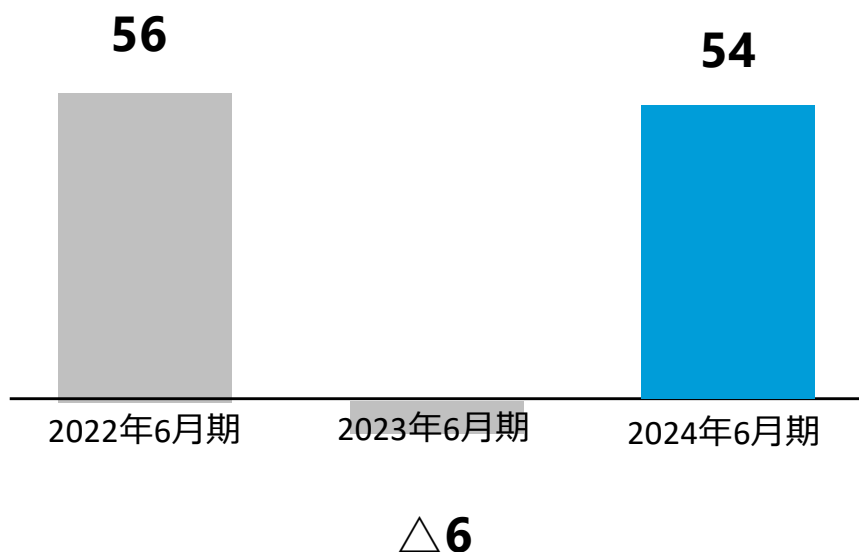
次期に向けてリスク管理体制の更なる強化と営業体制の見直しを開始。

2024年6月期

運営売上が漸減も、外注費コストのコントロールで利益影響を抑え、自社開発案件の権利譲渡に伴う売上計上により、利益を確保。

計画期間の推移 | モバイル事業

EBITDA参考値 (百万円)



事象／結果

対策

2022年6月期

オンライン販売の広まりにより、来店数の減少が続く。キャリアショップ数も減少し始める。

2023年6月期

格安プランのSIM販売強化により利益を確保。

2023年6月期

値引き規制の強化が続く事業環境にて、従前より価格訴求を中心としていた首都圏の赤字が拡大。

2023年6月期

6月末をもって首都圏の不採算店舗の閉鎖を決定。

2024年6月期

既存店の収益を維持し計画どおりの業績回復を実現、黒字転換を達成。

2024年6月期

販売台数の前年比減が続くも、1顧客あたりの販売利益の確保でカバー。

計画未達成の分析（2024年6月期）

① スマホゲーム案件の減少

- ・ スマホゲームの開発案件数が減少。
市場傾向としても新規の大型タイトルの開発は減少と分析。
- ・ 開発完了後の運営収益の積み上げやレベニューシェア収益の
目算が計画策定時と大きく乖離。

▶ この受注環境は今後も続く予想

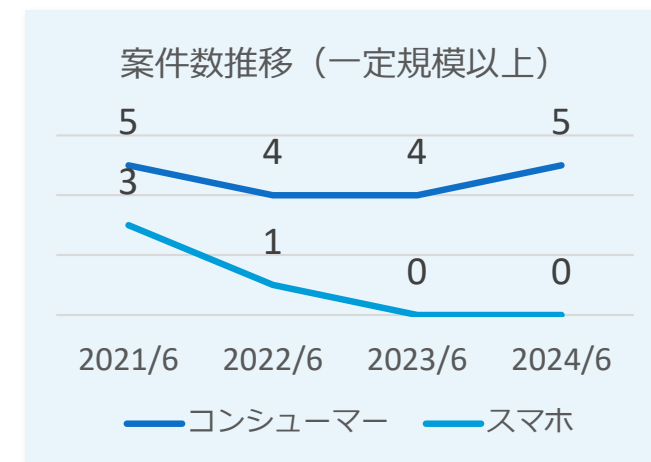
② 開発費の増加や新規受注の遅れ

- ・ 計画期間において発生した原価増加や開発遅延の余波による収益性の低下。
- ・ 2024年6月期後半に生じた受注の細りや遅れの影響による稼働率の低下。

▶ 現在、プロジェクト進捗については正常化

③ 固定資産の減損によるEBITDA足し戻し額減少

- ・ 計画期間における損失計上に伴い減損処理を行ったことによる影響。



環境分析（この3年間で踏まえた状況）

	プラス要因	マイナス要因
内部環境	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォームを問わない開発力 研究開発力 海外市場に対する対応力の素地 開発から運営まで一貫通の体制 	<ul style="list-style-type: none"> 受託開発事業の不安定性 開発ツールのコスト増 コア人材の不足、採用の難易度上昇 育成の難易度上昇
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> コンシューマー案件の増加 小規模案件の相談が増加傾向 高品質要求による競合外注候補の減少 ゲーム市場はグローバルで成長中 	<ul style="list-style-type: none"> 開発費の高騰化 クライアントの新規投資の動き鈍化 スマホゲーム案件の減少 国内市場における海外パブリッシャーの台頭

当社ゲームの強み

1

プラットフォームを問わない開発力

スマホ、コンシューマー、PC、アーケードなど様々なプラットフォームに対応。

2

研究開発力

研究開発に特化した体制を確保。

3

海外市場に対する対応力の素地

タイトルの海外展開に対する運営サポート体制を形成（多言語翻訳や市場分析、LQAなど）。

4

一気通貫の体制

開発から運営までグループ内で対応。

当社ゲーム事業の課題と対応策

① 受託開発の収益モデルが抱える課題

案件規模の大型化と開発期間の長期化により、原価見積の難易度が上昇。開発遅延による次の収益機会の逸失リスクも増大。収益性低下リスクを抑えるため、プロジェクトの健全性の維持と仕様変更時の対応力が課題となっている。

対応策

- ・プロジェクト管理体制の強化
- ・生産性低下要因の排除の徹底
- ・開発進捗状況のモニタリングの強化
- ・適切な受注見積額の確保

② 開発案件の受注時期コントロールの課題

プロジェクトの厳選化により、突然の中止や審議の長期化リスクが増加。受注には企画提案から要件に応じたチーム組成が必要であり、適時には全ての人材は埋められず、待機が発生。人的資本を常に最大限に発揮できるようリカバリー策や知財蓄積策を確保しておくことが課題となっている。

対応策

- ・営業体制の強化
- ・継続的な営業活動の実施による引き合いの積み上げ
- ・受注進捗状況のモニタリングの強化
- ・待機期間を活用した自社IPの開発

③ 開発費の高騰化に伴う課題

ユーザーが求める期待水準の上昇により、開発費の高騰が続く。スキルや技術体制の要求水準も高まっており、それに応えられる企画力・開発力やコスト競争力を強化することが課題となっている。

対応策

- ・AI技術を活用した自動化や自動生成による生産性向上
- ・最新技術の柔軟な取り込みと既存技術の融合が可能なフレームワークの開発
- ・クリエイティビティに対する独創的な試みの実施
- ・要求に対応できる人材の確保と育成

当社モバイル事業の課題と対応策

① オンライン販売の拡大により、各キャリアの店舗網は縮小

当社が運営するキャリアショップの店舗数は横ばい。既存店舗の収益性向上に加え、店舗拡大の機会を捉えられる人材体制の強化が課題となっている。

② 法改正により規制強化が続く

値引き規制や円安等により端末価格が高額化し、買い換えサイクルの長期化に拍車。買い換えタイミング以外でのタッチポイントの構築が課題となっている。

③ 格安料金プランにより乗り換えメリットの減少

お得情報に敏感なユーザーの衝動来店が減少し、新規ユーザーの獲得や販売機会が減少。身近な存在としての実店舗の価値を理解してもらい、継続的なサービスの獲得をしていくことが課題となっている。

対応策

- ・ 1顧客当たりの販売利益の確保の取組み継続
- ・ 新規出店機会の獲得に向けた既存店舗における質の向上
- ・ 接客機会の増加に繋がる販促施策や週末イベントの実施の強化
- ・ 店舗運営ビジネスのノウハウを活かした新たな地域密着型サービスの探索
- ・ 法人顧客の開拓及び取り扱いサービスの拡大

II. 新中期経営計画 骨子



グループビジョン

First in Mind, First in Choice

挑戦と創造

可能性の追求

心に響く価値

経営方針

- 1 人的資本の最大化**
- 2 価値創造型提案力の強化**
- 3 新規事業の創出**

経営方針の事業方針への落とし込み

- 1 人的資本の最大化
- 2 価値創造型提案力の強化

▶ 各セグメントの重点方針に
落とし込み。
事業別のパートにて説明。

- 3 新規事業の創出

▶ 次ページのスライドにて説明。

経営方針 3. 新規事業の創出

広く
探索

既存事業に拘らず、可能性を
広く探索。

新たな
成長

提携等の様々な手法を用いて、
インオーガニック成長を志向。

資本
コスト

資本コストを意識し、投資回
収率を厳格に評価。

目標 – 2027年6月期 –

連結指標

営業利益

4 億円

ゲーム事業

セグメント利益

6 億円

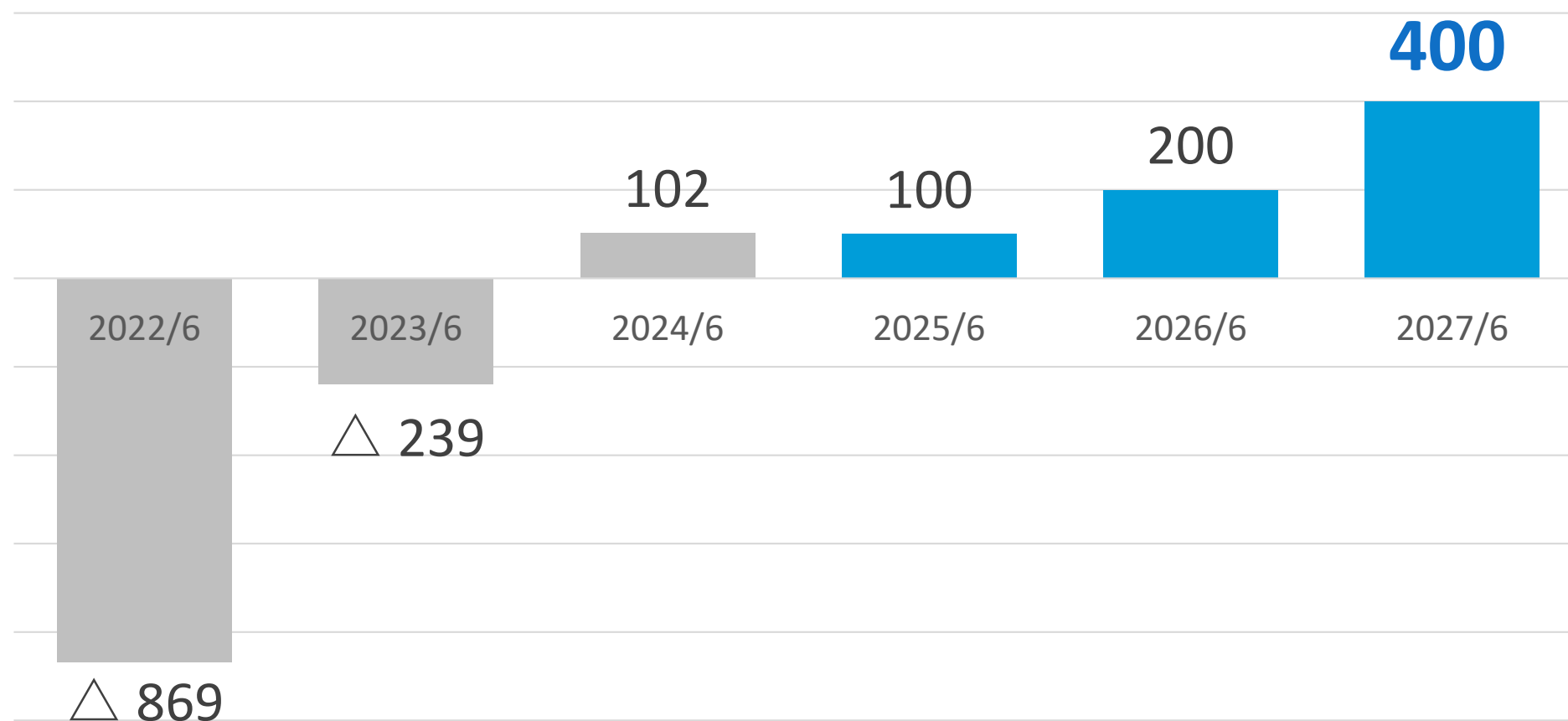
モバイル事業

セグメント利益

1 億円

連結目標の推移計画

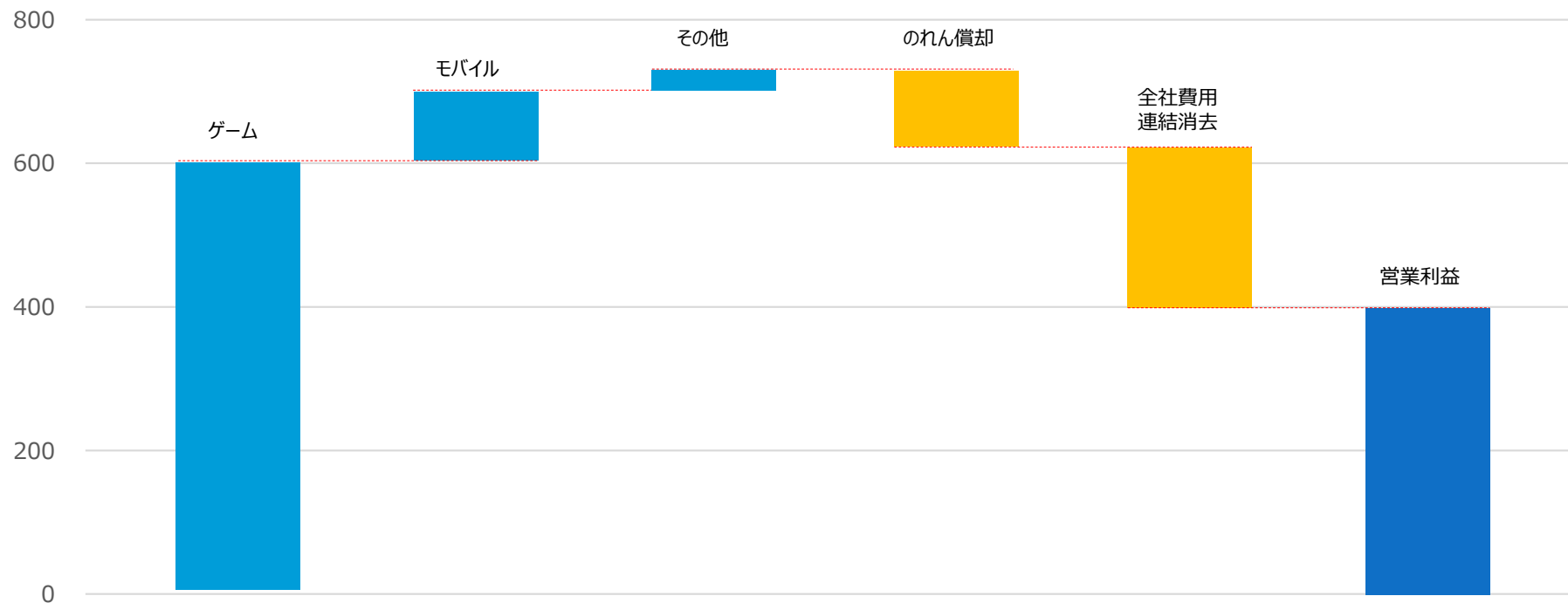
営業利益（百万円）



営業利益400百万円の内訳

営業利益目標の内訳構成

(単位：百万円)



※ 全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。連結消去は、セグメント間の取引消去であります。

III. 新中期経営計画 事業別



ゲーム事業ビジョン

夢中になれる瞬間を届けよう
～心に残る体験を 世界に熱狂を～

プレイヤーの記憶に刻まれるような瞬間の創造

現実世界を忘れ、ゲームの世界に没頭できるような魅力的な体験の提供

グローバルな視点で、世界中のプレイヤーの心を掴むゲームの開発

ゲーム事業 3つの重点方針

- 1 自社IPの創出**
- 2 AI技術を活用した生産性の向上**
- 3 コア人材の育成**

1 自社IPの創出

企画を
形に

創造性を十分に発揮し、自社IPの創出に対するアプローチを実行。

文化の
促進

アイデアの追求と試行錯誤ができる環境を整え、クリエイティブな文化の醸成を促進。

フレキシ
ブル

よりフレキシブルな開発ができるマネジメント体制により、具現化の仕組みを整備。

2 AI技術を活用した生産性の向上

AI技術の 取込

研究開発を強化、最新のAI技術を迅速に取り込める柔軟な開発フレームワークの実現。

品質の 向上

AIによるエンハンスメントで、クリエイターがもつ能力を増幅し、クオリティを向上。

資産の 蓄積

ゲーム開発における自社資産の蓄積によって差別化されたAIで、魅力ある作品を創造。

3 コア人材の育成

機会の 提供

少人数プロジェクトによる
ゲームディレクションに関わ
る機会の確保。

成長の 支援

人的アセットの配置を柔軟に
し、経験や能力のステップ
アップを加速。

環境の 整備

磨いた完成やクリエイティブ
を実践できる環境の整備とリ
ソースの確保。

モバイル事業 2つの重点方針

- 1 店舗運営ビジネスの拡大**
- 2 法人事業の拡大**

1 店舗運営ビジネスの拡大

地域に
密着

地域密着型戦略に適した店舗
運営ビジネスの拡大。

店舗
ノウハウ

ドミナント展開と店舗営業の
経験を活かし、効率的な人材
の活用と育成。

高度な
接客

専門知識と丁寧な接客スキル
を活かしたサポートサービスの
拡充。

2 法人事業の拡大

サービス 拡大

業界内外のパートナーシップを強化し、提供サービスの拡大。

顧客の 拡大

地元企業や他業種とのコラボレーションを推進し、新たな顧客層を開拓。

新商材 の開拓

テクノロジー企業との連携による新商材の開拓。

配当について

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要政策の一つと考えており、中長期的な事業拡大及び新規事業開拓のための内部留保に配慮しつつ、継続的な安定配当を行うことを基本方針としております。

2024年6月期の連結業績は黒字転換をいたしました。過去に大幅な損失計上から、当社の財政状態は十分な手元資金を確保しているとは言えるまでには至らず、業績回復の取り組みはまだ道半ばであり、事業環境が厳しさを増すなかにおいて、財務体質の改善や運転資金の確保が必要とされていることから、2024年6月期の期末配当については無配としており、次期については未定としている状況であります。

今後、新中期経営計画の実行等を通じた業績拡大や財政基盤を含む経営基盤の強化によって、安定的な配当の実現に向けて取り組んでまいります。

IV. 会社概要

IV. 会社概要 | 会社情報及び沿革

■ 会社概要

設立	1991年12月11日
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（2024年6月末現在）
従業員数	連結 961名（2024年6月末時点。うち平均臨時従業員74名（派遣社員を除く））
決算月	6月

■ 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（現 (株)デルタエンジニアリング）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（現 (株)デルタエンジニアリング）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
・22年	4月	市場区分の見直しにより、東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）からスタンダード市場へ移行

IV. 会社概要 | 事業セグメントを構成する主なグループ会社



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

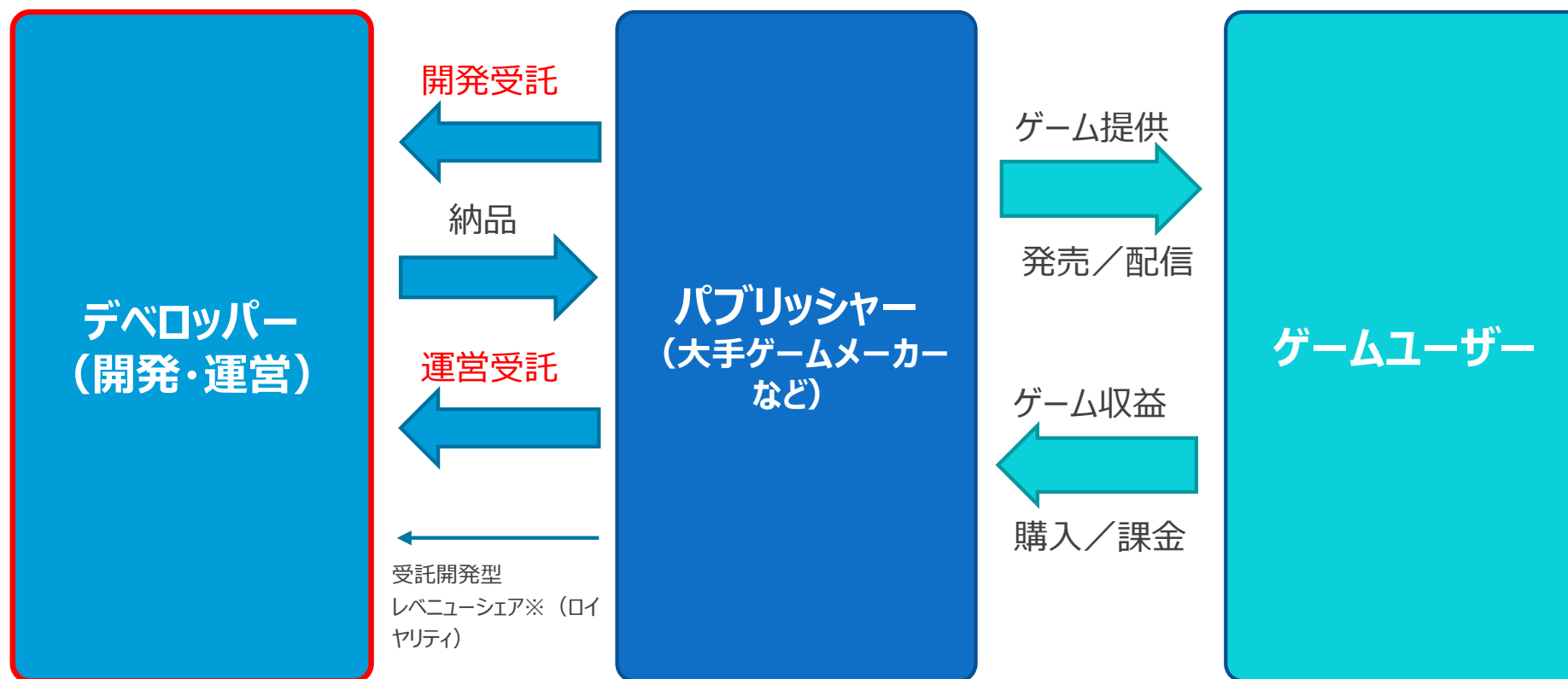
auショップ運営
販売店ピポパーク運営
iCracked Store運営

※ 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。

- 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。

■ 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	メールポータル ユーザー告知/調査 公式サイト/SNS	海外ローカライズ 翻訳・LQA 海外ゲームレビュー