



STANDARD

2025 年 9 月 19 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

中期経営計画の1年経過状況に関するお知らせ

当社は、2024 年 9 月 18 日に公表しました中期経営計画（2025 年 6 月期～2027 年 6 月期）について、1 年が経過しましたので、その進捗や取組みの状況について、別添資料のとおり、お知らせいたします。

以上



中期経営計画

2025年6月期～2027年6月期

1年経過時点における状況について

株式会社エヌジェイホールディングス

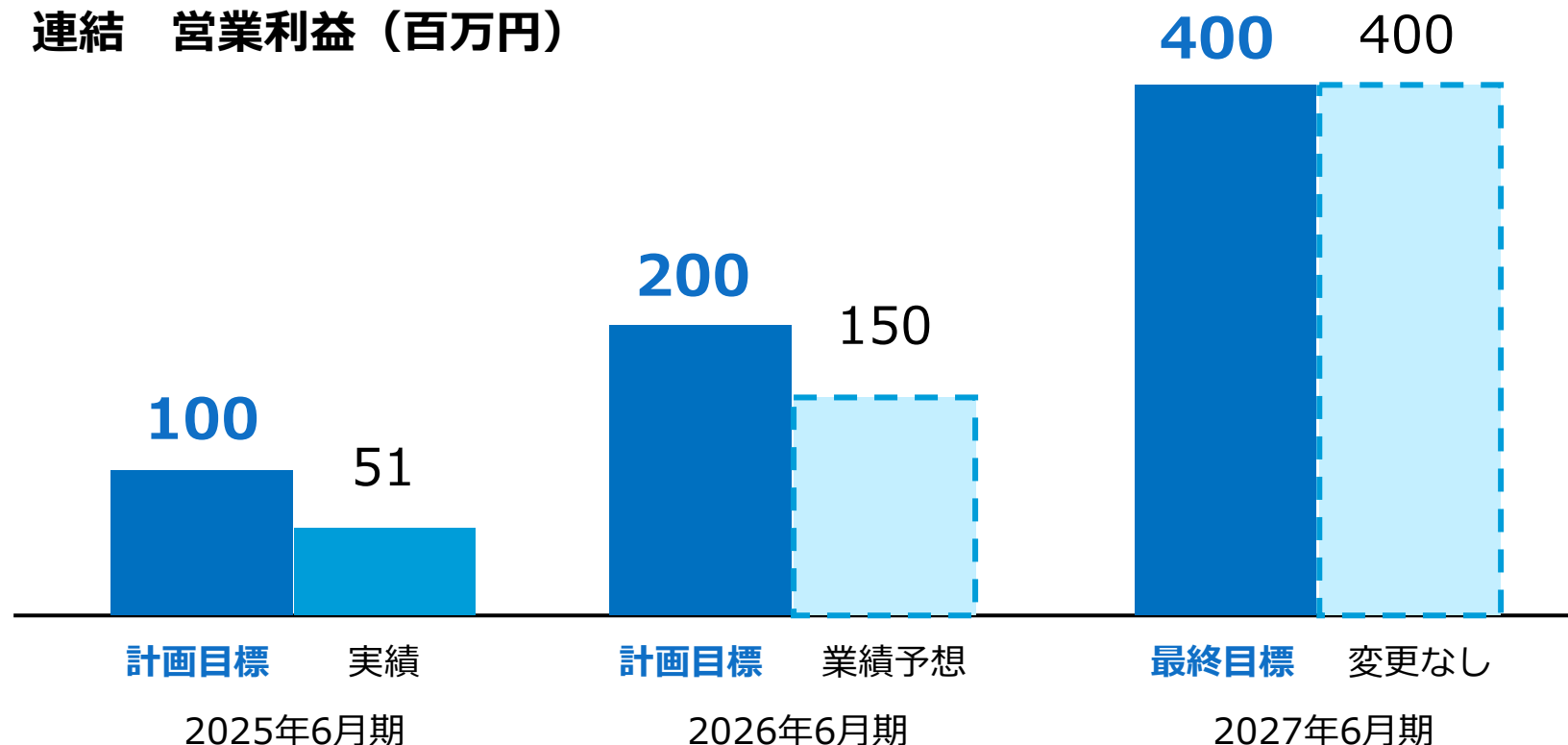
2025年9月19日

目標数値に対する進捗状況 連結営業利益

2027年6月期の最終年度の目標は、変わらず400百万円を目指しております。

2026年6月期の計画推移の目標について、200百万円を公表している一方で、業績予想の数値は150百万円と50百万円下回っておりますが、業績予想は一定の合理的な仮定を置いたなかで算出していることによる差であり、中計の修正が必要なほどの差ではないと認識しております。目標としては、変わらず200百万円を目指しております。

連結 営業利益（百万円）



※ 左側グラフ：計画数値。青色太字は、中期経営計画で目標として公表している数値。

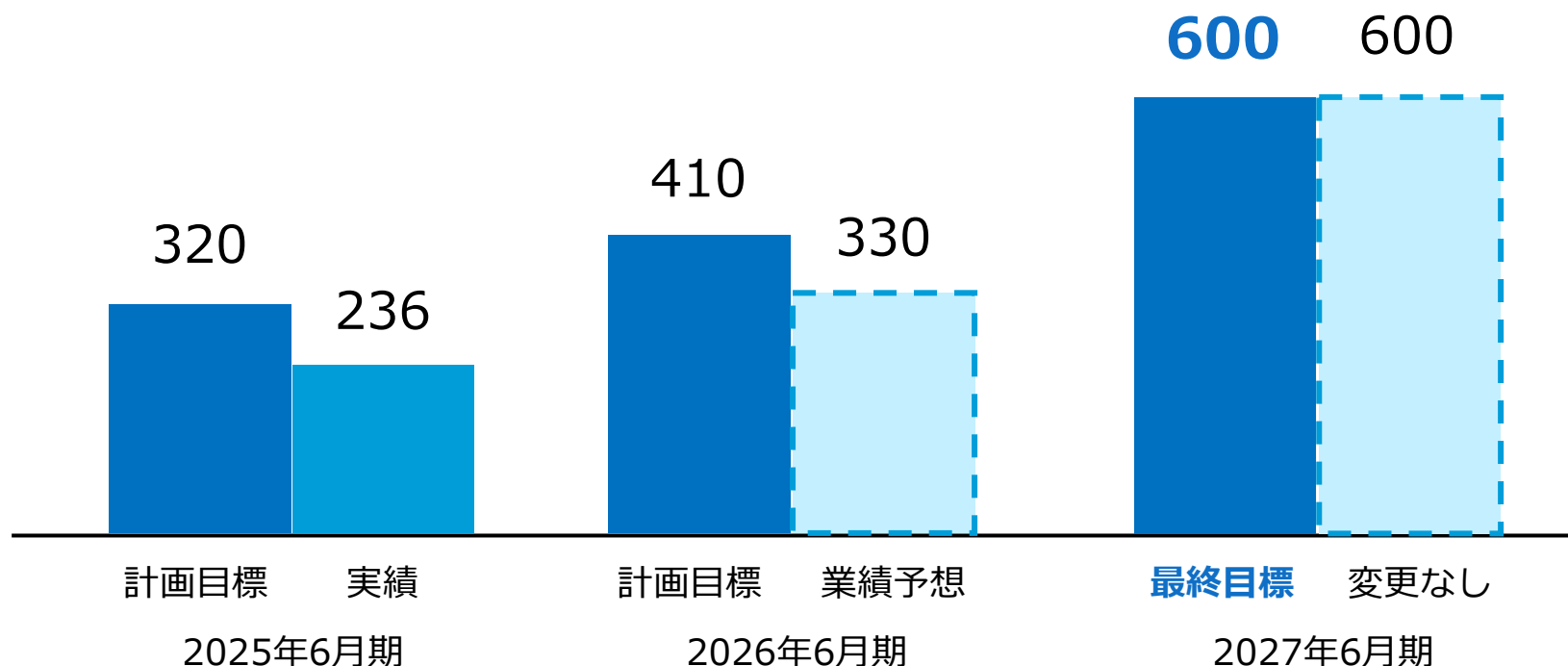
※ 右側グラフ：2026年6月期は、業績予想に基づく数値。2027年6月期は、現時点における目標。

目標数値に対する進捗状況 ゲーム事業 セグメント利益

2027年6月期の最終年度の目標は、変わらず600百万円を目指しております。

2026年6月期は、2025年6月期の第4四半期に拡大したゲーム運営フェーズにおける海外対応事業の効果が通年で寄与することから、増益を見込んでおります。開発案件における収益性の改善の取組みも進めておりますが、一方で、2026年6月期の下期において新規受注を目指しているものもあり、取組みの成果が本格的に表れてくるのは、2027年6月期と予測しております。

ゲーム事業 セグメント利益（百万円）



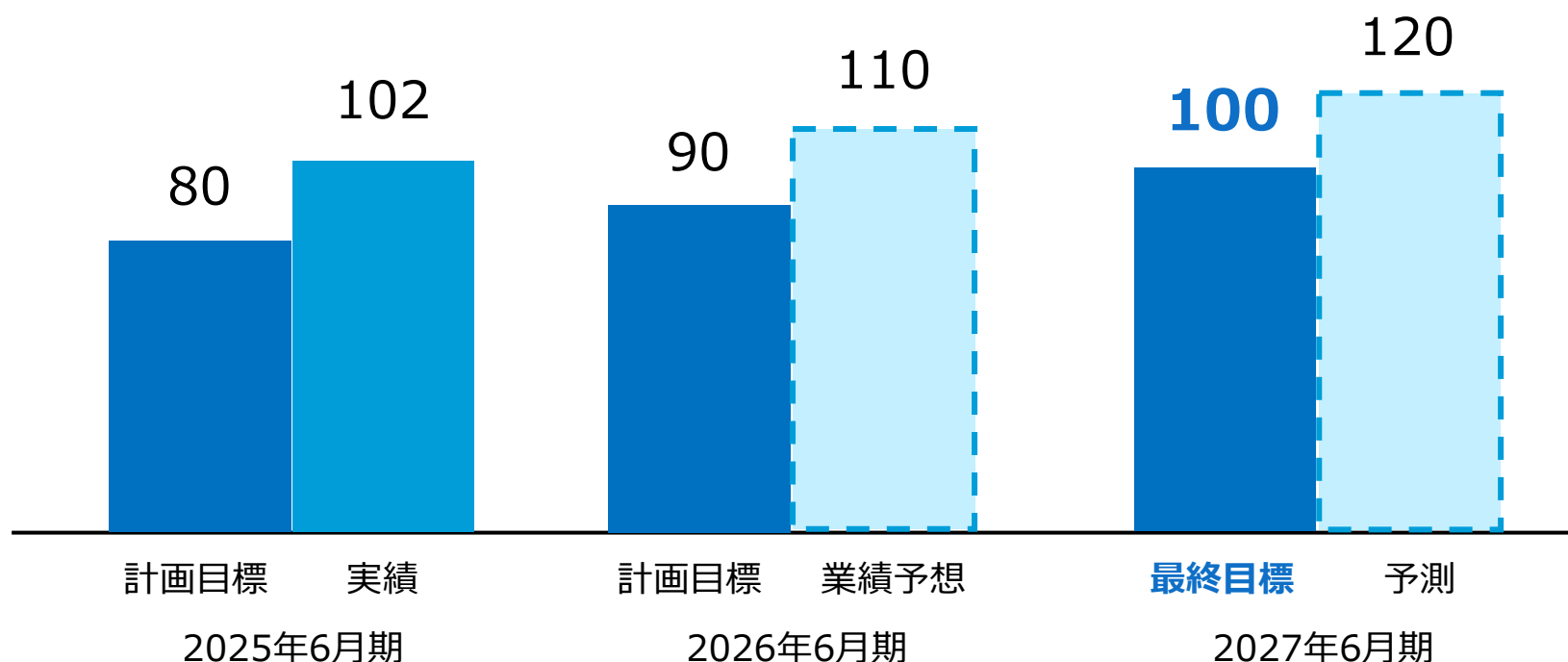
※ 左側グラフ：計画数値。青色太字は、中期経営計画で目標として公表している数値。

※ 右側グラフ：2026年6月期は、業績予想に基づく数値。2027年6月期は、現時点における目標。

目標数値に対する進捗状況 モバイル事業 セグメント利益

2025年6月期において102百万円を達成しており、2027年6月期も目標を上回るものと予測しております。
なお、当社は、セグメント表示において、のれんを別で表示していることや、全社費用の動向などを考慮し、連結営業利益の最終年度の目標は変更なしとしております。

モバイル事業 セグメント利益（百万円）



※ 左側グラフ：計画数値。青色太字は、中期経営計画で目標として公表している数値。

※ 右側グラフ：2026年6月期は、業績予想に基づく数値。2027年6月期は、現時点における予測。

1 自社IPの創出

・ 自社IPの開発・販売の取り組み

スキームに拘らず、自社IPの企画・開発を継続し、認知獲得などの蓄積に向けた取り組みを実施。
自社で販売（パブリッシュ）、他社へパブリッシュ依頼、一部販路へのライセンスアウトなど。

・ 他社IPを用いた自社開発・販売の取り組み

他社IPを活用した企画により、リスクを抑えつつ、販売予測や販促効果などマーケットに対する知見獲得の取り組みを実施。

2 AI技術を活用した生産性の向上

・ 社内開発基盤の整備、生成AIツールの利用の整備

トライエース CEDECにて登壇「生成AI活用を加速させる環境構築～社内LLM基盤とライセンス監視～」

・ AIに関する効果的な活用用途の追求

定期的に勉強会を開催し、最新動向のキャッチアップ、有効な活用方法に向けた試行と情報共有を実施。

3 コア人材の育成

・ 人材把握の強化

人的資本の発揮に繋がる生きた人材理解に向けた取り組みを実施。チーム組成可能な範囲の拡大を企図。

・ 育成に適した柔軟な組織の探求

同一職種による横ぐしの取り組みにより、コア人材候補者の発掘と育成、技術共有に向けた基盤づくり。

1 店舗運営ビジネスの拡大

- ・新規出店

2024/10/1 auショップ亀岡オープン

- ・既存店舗の収益向上

商圈の来店客層に適したサービスの提案強化

ストック収益の積み上げ

- ・店舗運営ビジネスの拡大

店舗運営ノウハウ及び人材活用戦略に沿った事業への進出及び物件探索を継続。

2 法人事業の拡大

- ・顧客の拡大

グループ内外の企業様とクロスセルなどの営業協力体制を強化。

紹介を通じて10社程度の契約を実現。

- ・WEBマーケティングサービスの強化

携帯ショップに来店される小規模事業者に対する提案を強化。

HPやランディングページ制作、インスタ運用代行、マップエンジン最適化など地域性のある事業に対するサービス提供体制を構築。

- 当資料に記載されている当社及び当社子会社の現在の戦略・計画・認識等のうち、将来の業績等に関する見通しは、リスクや不確実な要因を含んでおり、実際の業績は、様々な要因により、見通しとは大きく異なることがあります。実際の業績に影響を与えうる主要な要因には、当社及び当社子会社の事業領域を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社及び当社子会社の提供する製品・サービスに対する需要動向や競争激化による価格下落や顧客の求めに応じることのできる技術力等があります。なお、業績に影響を与えうる要因はこれらに限定されるものではありません。