

Summary of Financial Results

for the First Quarter of Fiscal Year Ending November 30, 2023

2024年5月期

第2四半期

決算説明資料

株式会社Enjin <証券コード: 7370>

2024年1月12日

Enjin



売上高（上半期累計）

前年同期比 +3.8%

1,680百万円

営業利益（上半期累計）

前年同期比△7.5%

525百万円

(EBITDA : 549百万円)

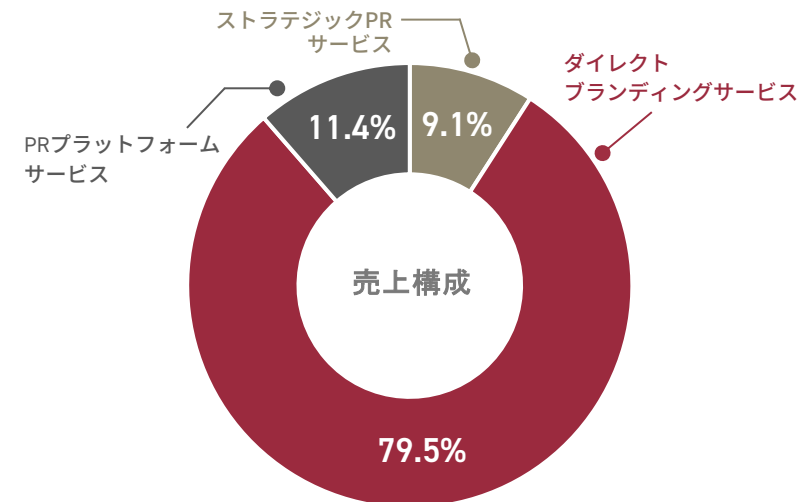
ストック収益力※（通期想定）

前年同期比 +12.7%

1,903百万円

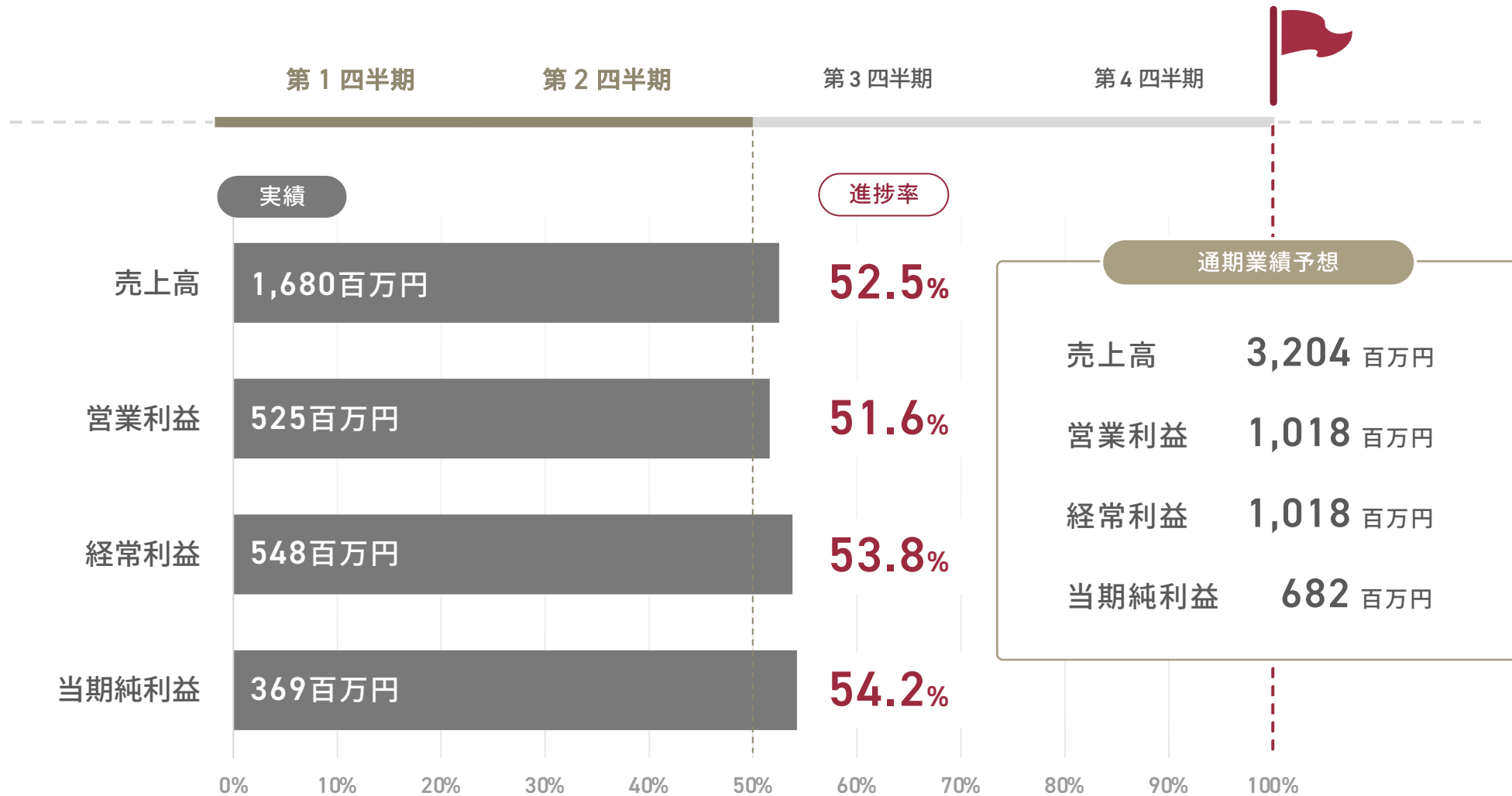
サービス別売上進捗

	2024年5月期予算	2024年5月期上半期累計	進捗率
A ストラテジックPRサービス	300 百万円	150 百万円	50.0%
B ダイレクトブランディングサービス	2,600 百万円	1,339 百万円	51.5%
C PRプラットフォームサービス	304 百万円	191 百万円	62.8%
その他	—	0 百万円	—



※2023年11月（直近）単月のストック売上高を12倍した数値

業績進捗率（連結） 2024年5月期



○ ビジネスハイライト（連結）

	2023年5月期 第2四半期累計		2024年5月期 第2四半期累計	前年同期比
売上高	1,618 百万円	>	1,680 百万円	+ 3.8%
売上総利益	1,345 百万円	>	1,357 百万円	+ 0.9%
営業利益	568 百万円	>	525 百万円	△ 7.5%
経常利益	574 百万円	>	548 百万円	△ 4.5%
当期純利益	388 百万円	>	369 百万円	△ 4.9%
ROE※（自己資本当期純利益率）	25.3 %		18.4 %	—
ROA※（総資産経常利益率）	29.3 %		22.3 %	—

当社は、前連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、2023年5月期第2四半期連結累計期間に代えて、2023年5月期第2四半期累計期間について記載しております。

※四半期ROEは、下記計算式により年換算して算出しております。

$$\text{ROE (年換算)} = (\text{四半期純利益} \times 4) \div ((\text{四半期期首自己資本} + \text{四半期期末自己資本}) \div 2) \times 100$$

※四半期ROAは、下記計算式により年換算して算出しております。

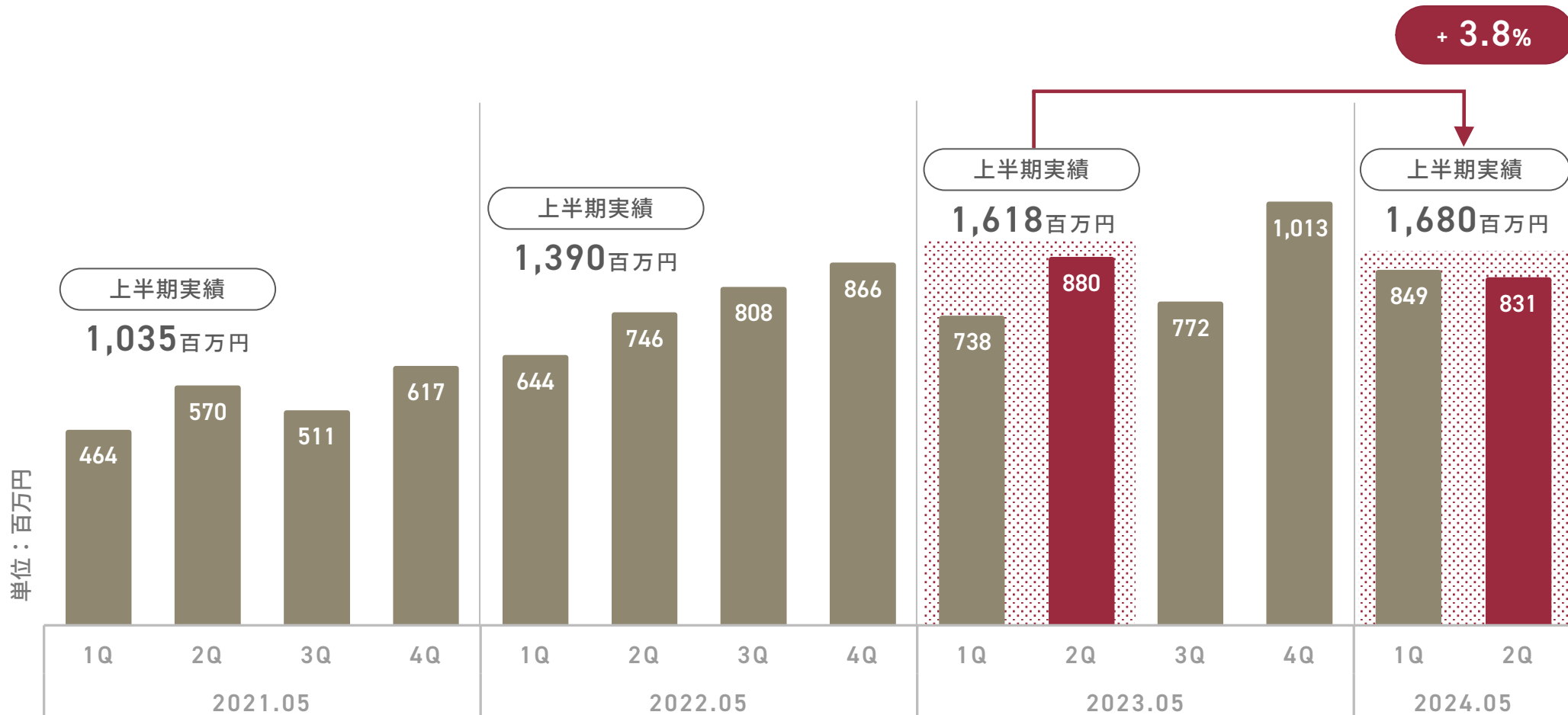
$$\text{ROA (年換算)} = (\text{四半期経常利益} \times 4) \div ((\text{四半期期首総資産} + \text{四半期期末総資産}) \div 2) \times 100$$

Consolidated Financial Highlights

01 連結業績ハイライト

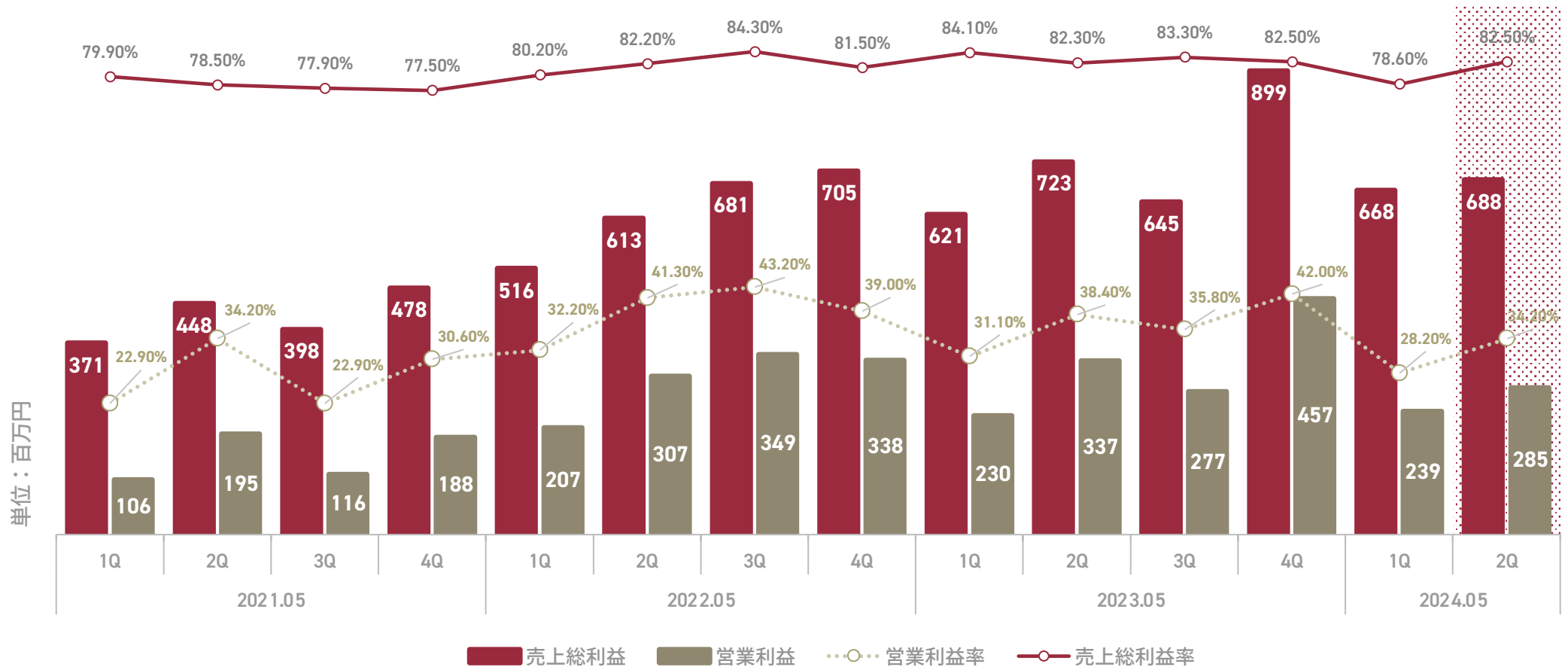
売上高の推移（連結）

上半期の売上高は過去最高の**1,680**百万円で着地



売上総利益・営業利益の推移（連結）

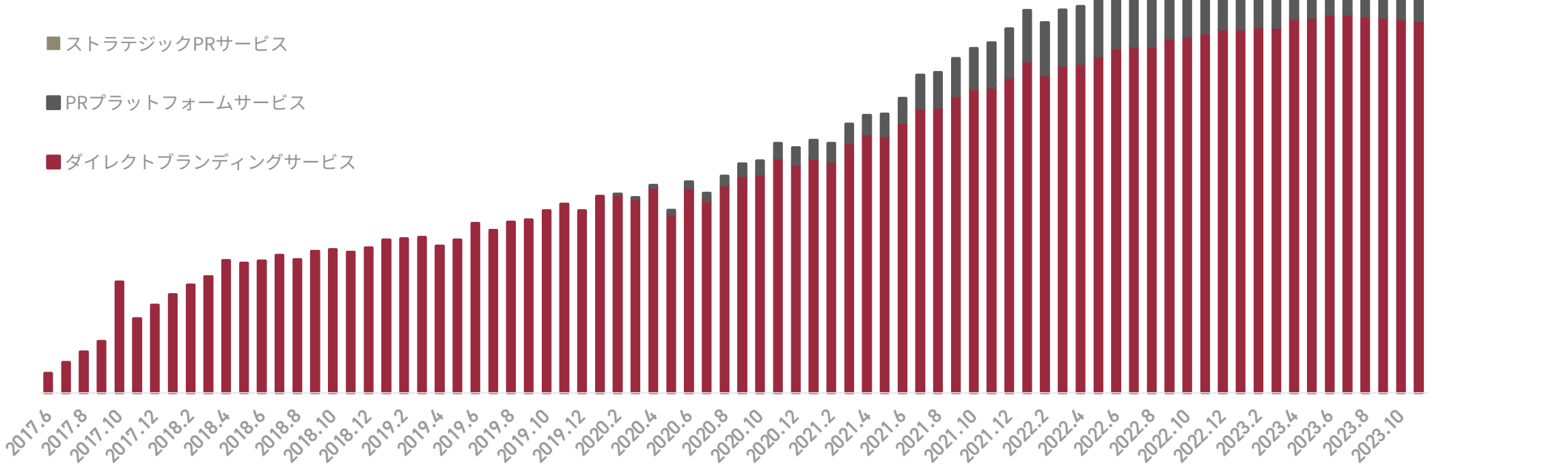
売上総利益率 **82.50%**と高い水準を維持



年間経常収益(ストック)

安定的な収益

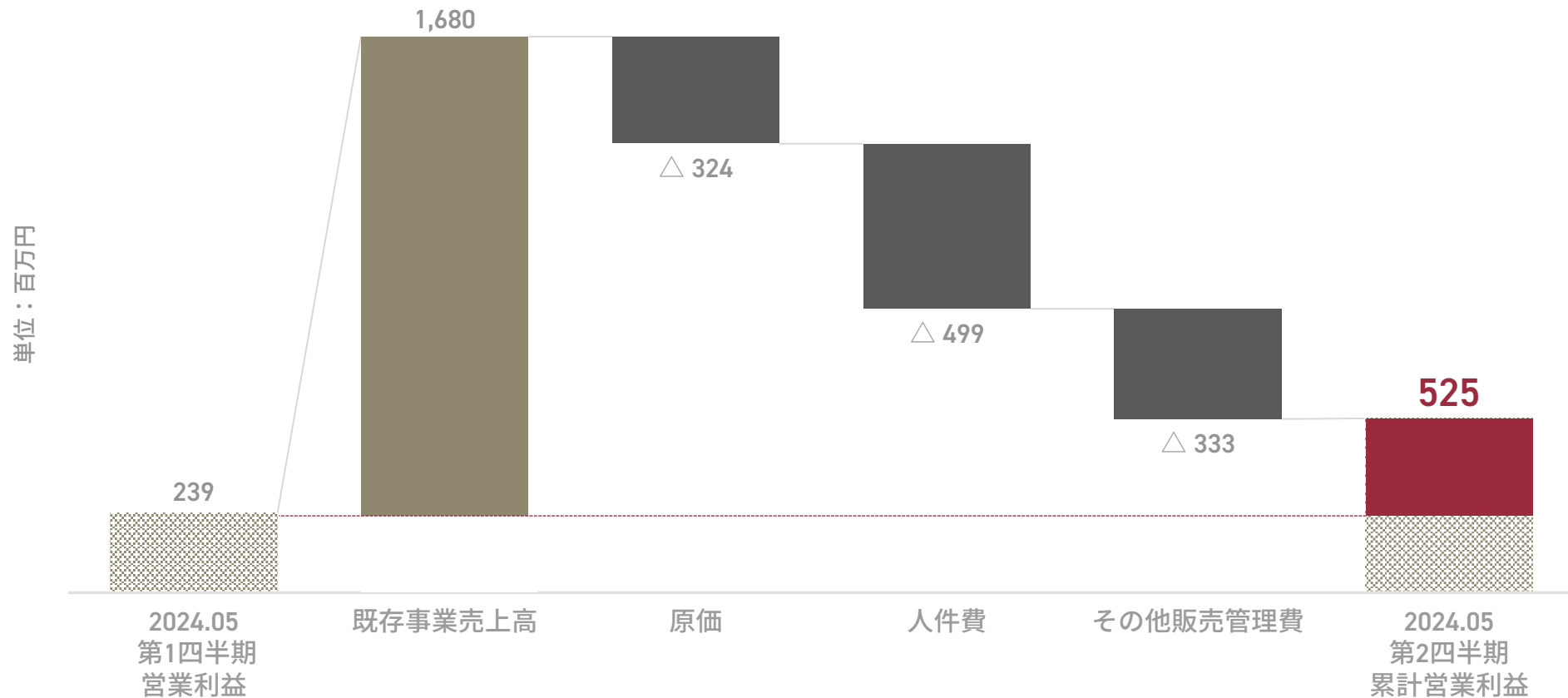
ストック収益の合計は19億円を突破
積み上げることで安定的な継続収益の基盤を構築



営業利益（連結）

営業利益は第1四半期から着実に積み上げ、**+286**百万円

コスト構造に大きな変化はなし



業績概況（連結） - BS

総資産

5,187

(単位：百万円)

高いキャッシュポジションを維持し、
自己資本比率83.7%（前期末75.9%）と

健全な財務基盤を保持



2023年11月末日時点

Business Highlight by Business Segment

02 セグメント別ハイライト

当社グループの展開する事業とサービスモデル



ストラテジック
PRサービス

A 事業



ダイレクト
ブランディングサービス

B 事業



PRプラットフォーム
サービス

C 事業

サービス

クライアントの戦略PRを支援

クライアントのメディア露出を支援

クライアントの
メディアマッチング機会向上を支援

収益モデル

ストック収益（月額報酬）
+スポット収益

ストック収益（月額報酬）
+スポット収益

ストック収益（月額利用料）
+スポット収益

収益ボリューム
（年間）

500万円程度～

数百万円程度

150万円程度～

特徴

グローバルネットワークと
多様な業務領域を駆使し、
カスタマイズされたPR支援が可能。

ノウハウのパッケージ化により、
顧客の予算に合わせた
メディア露出支援が可能。

PRプラットフォームの提供により
メディアとクライアントを
直接マッチングする機会の支援が可能。

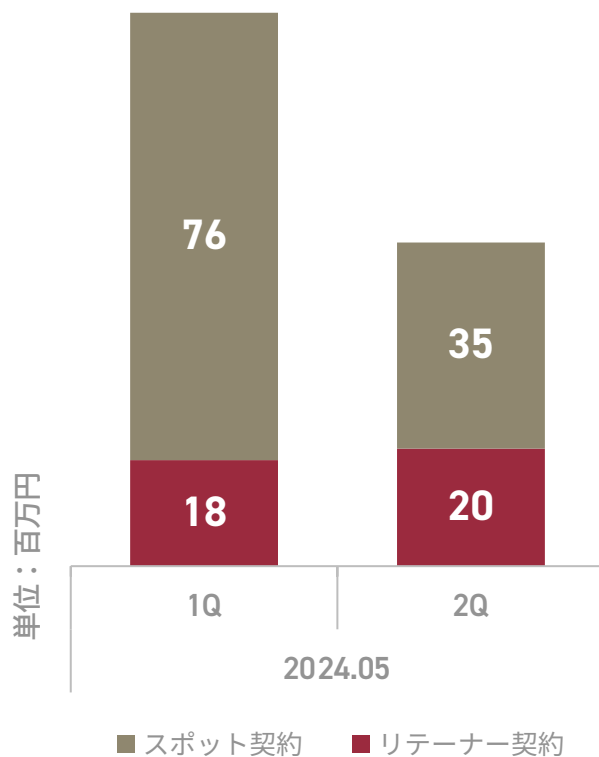
A事業

ストラテジックPRサービス

ストラテジックPRサービス（A事業）

売上高

第2四半期単体の売上高としては
55百万円で着地



顧客数

2023年11月時点

27社 → 37社

（内リテーナー契約14社 → 15社）

リテーナー契約1社あたり年間売上見込み額※

2023年11月時点

5,790千円

※1社あたりの月間リテーナー売上高平均値×12ヶ月で計算

主要クライアントの契約期間満了により、
売上高は減少したものの、
累計顧客数は前期より10社増加

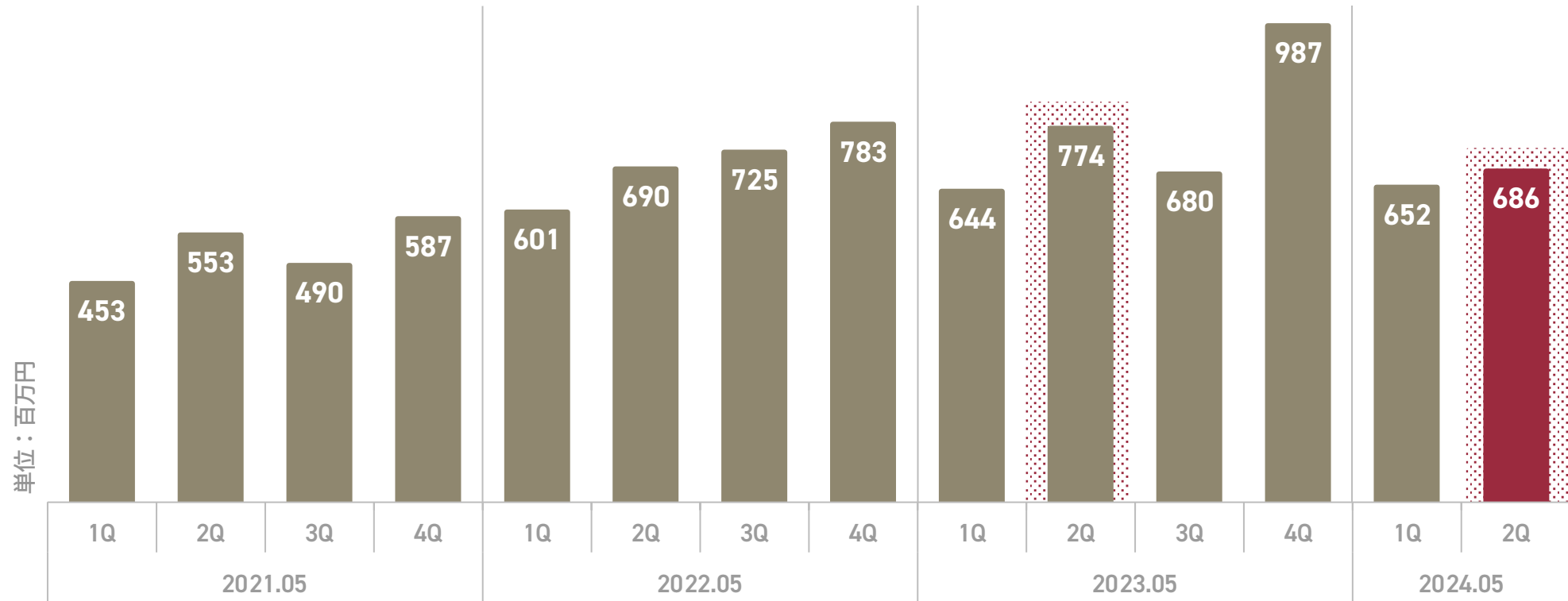
B事業

ダイレクトブランディングサービス

ダイレクトブランディングサービス（B事業）

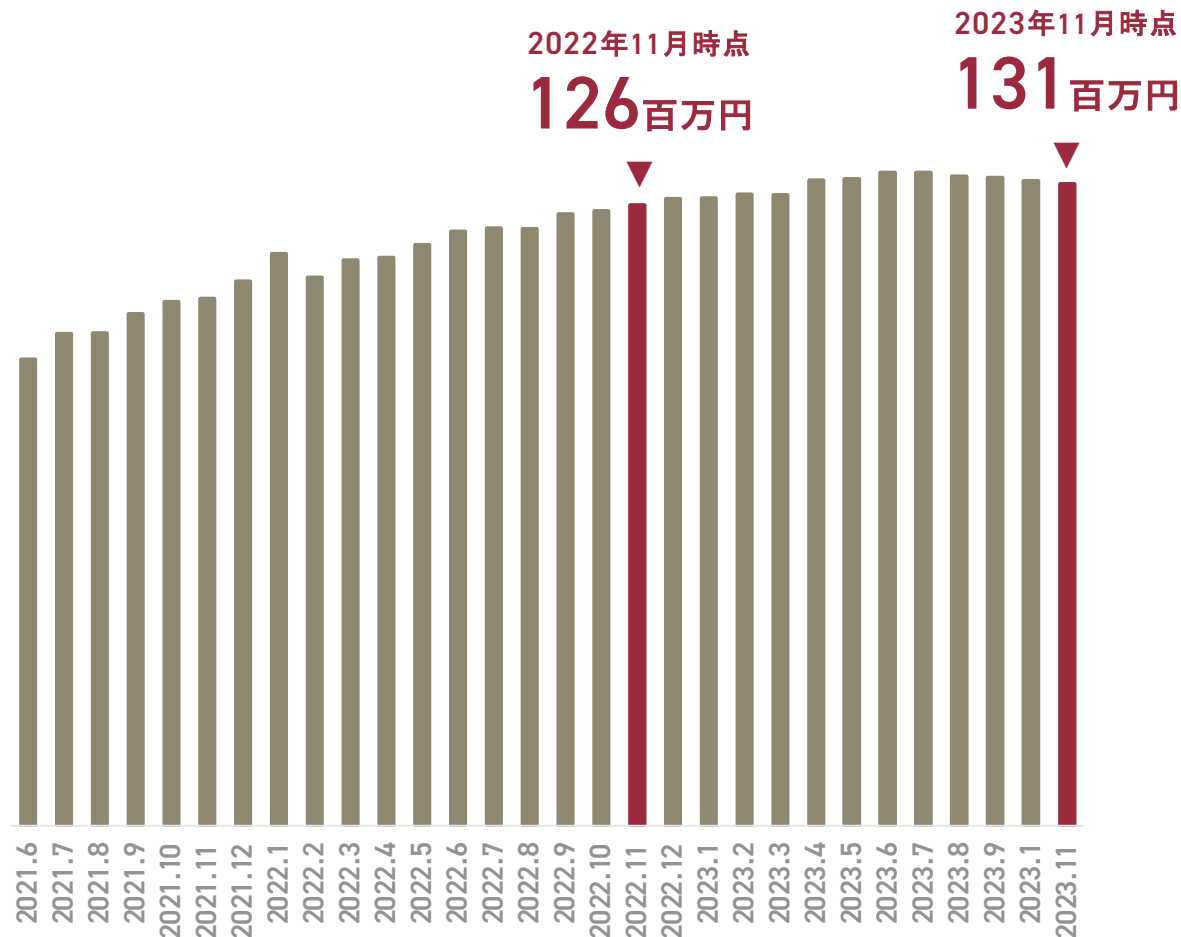
売上高

第2四半期単体の売上高は**686百万円**となり、前年同期比較 $\triangle 11.4\%$ で着地



ダイレクトブランディングサービス（B事業） - 事業KPI

ストック収益の推移



顧客数

2023年11月時点

1,564社

(内ストック顧客数 1,507社)

1社あたり年間売上見込み額※

2023年11月時点

1,532千円

※1社あたり月間売上高平均値×12ヶ月で計算

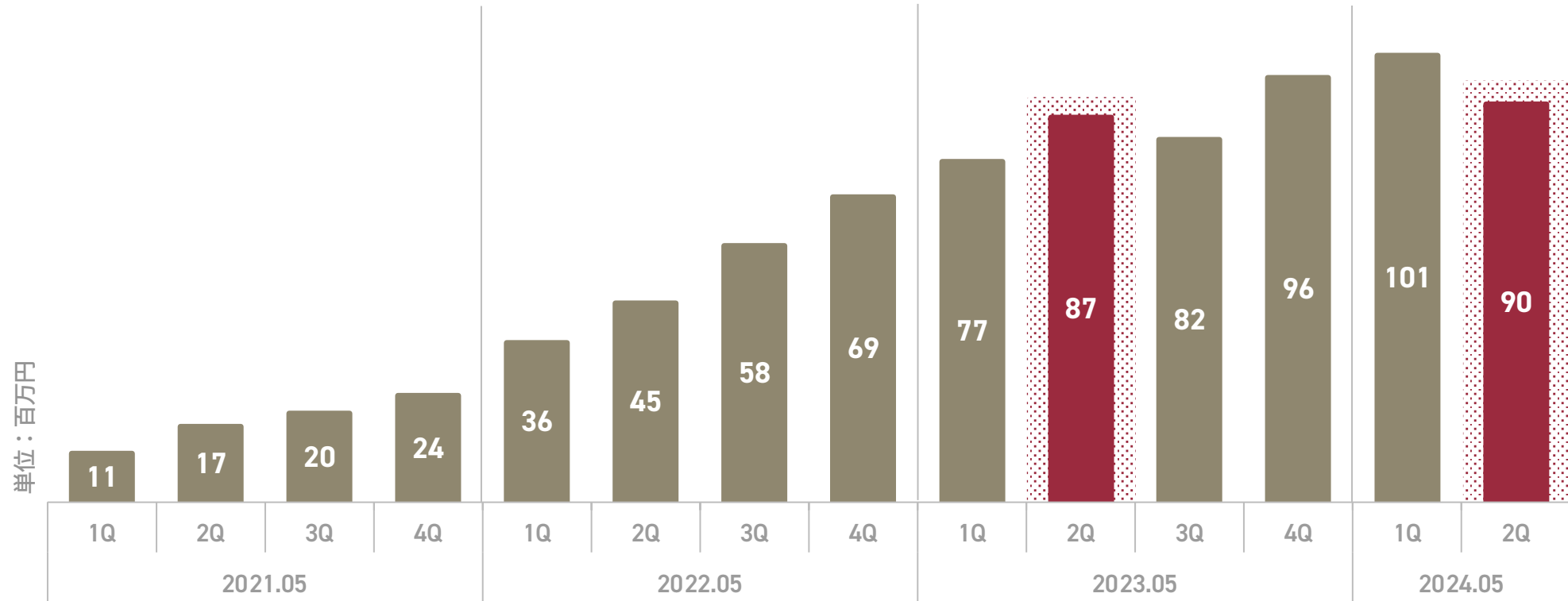
ストック収益は安定的に伸展。
顧客数に占めるストック型契約の
展開率は95%となり、ストック型の
ビジネスモデルの強化を継続

C事業

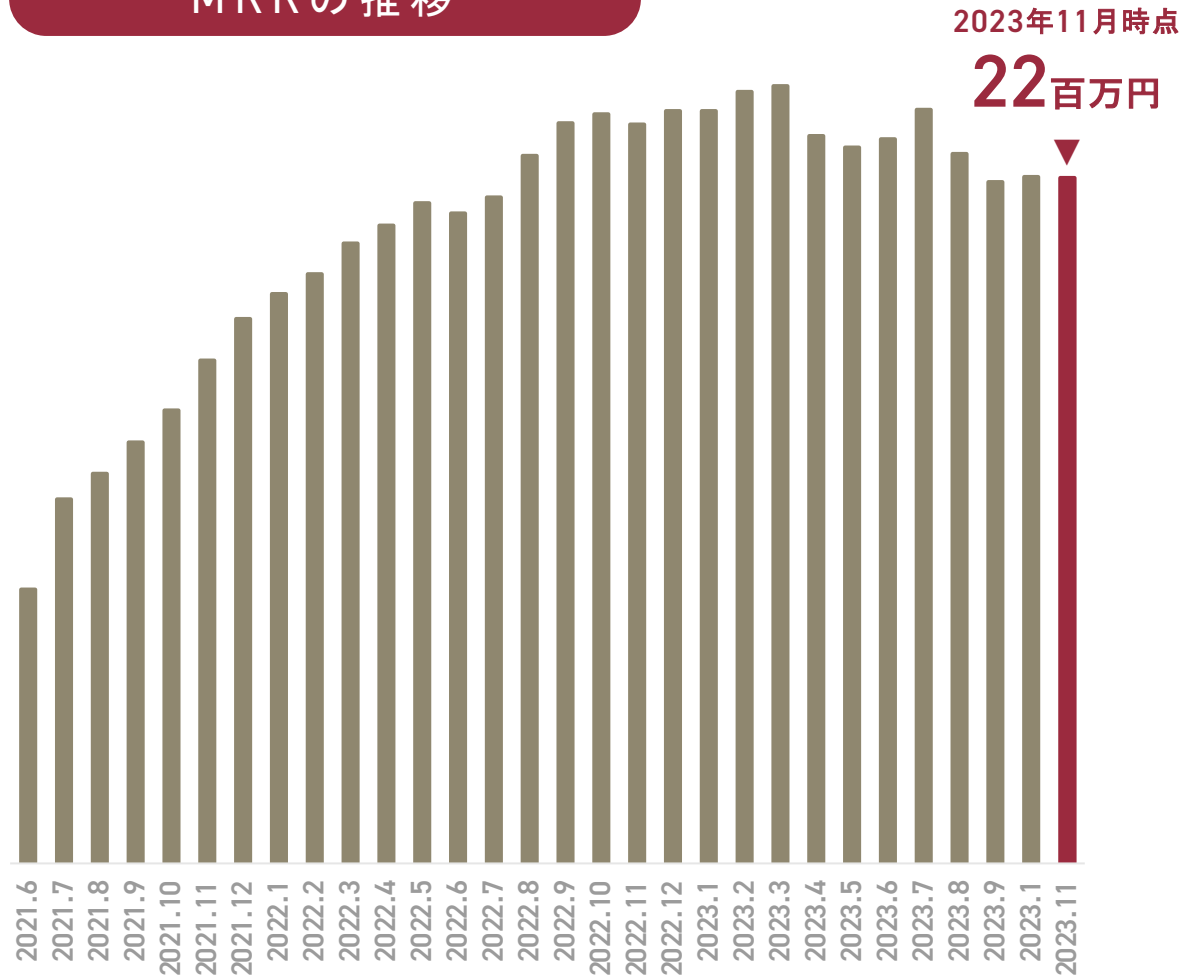
PRプラットフォームサービス

売上高

第2四半期単体の売上高としては過去最高の**90百万円**となり、前年同期比較**+3.4%**で着地



MRRの推移



顧客数

2023年11月時点

234社

(内ストック顧客数 220社)

1社あたり年間売上見込み額※

2023年11月時点

1,457千円

※1社あたり月間売上高平均値×12ヶ月で計算

ユーザーの入替などにより
MRRは横ばいで推移。
月額有料会員数の増加を
より一層推進していく。

The Expected Achievement of the Mid-term Management Plan

03 中期経営計画の達成見通し

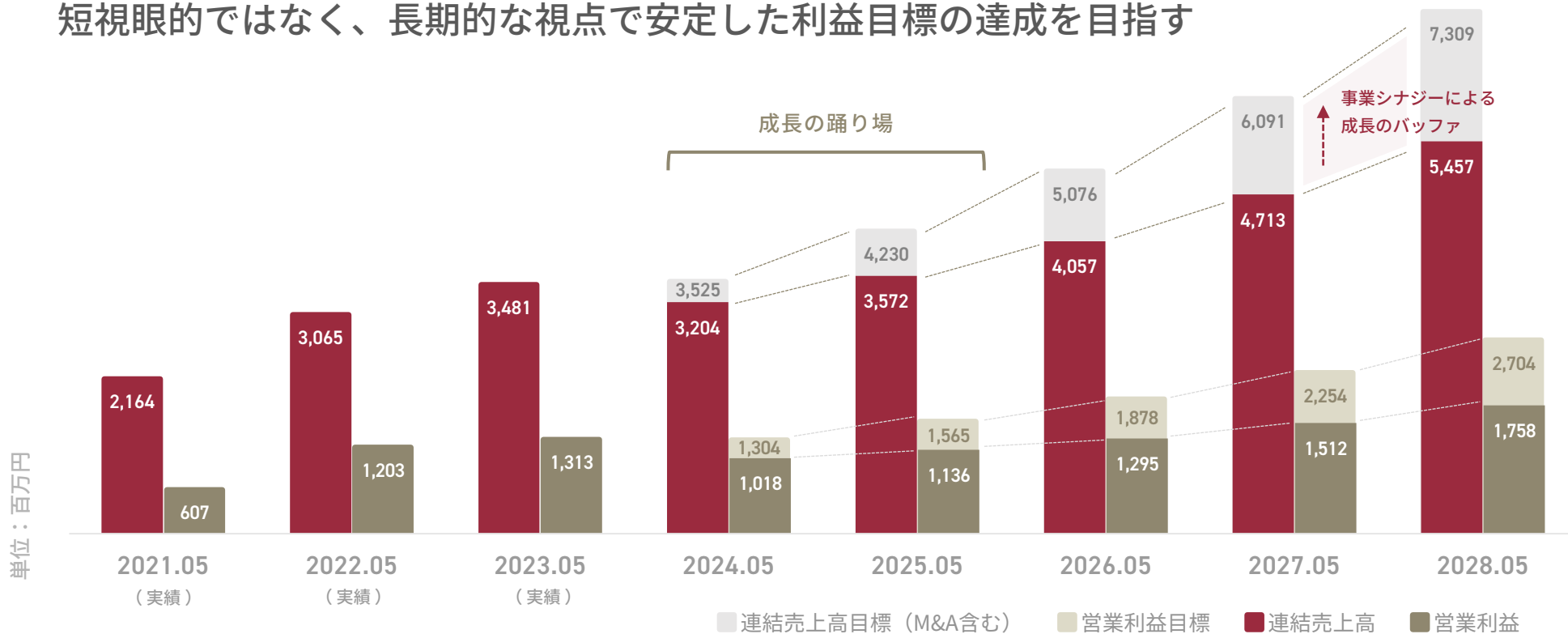
第2四半期累計も進捗率50%以上で達成

中期経営計画達成の取り組み

- ✓ B事業を中心にストック収益中心のビジネスモデルを着実に構築
- ✓ 長期的に安定成長が可能な売上基盤の確立
- ✓ A,B,C事業間における事業シナジーの強化
- ✓ 新規事業の創出

売上計画

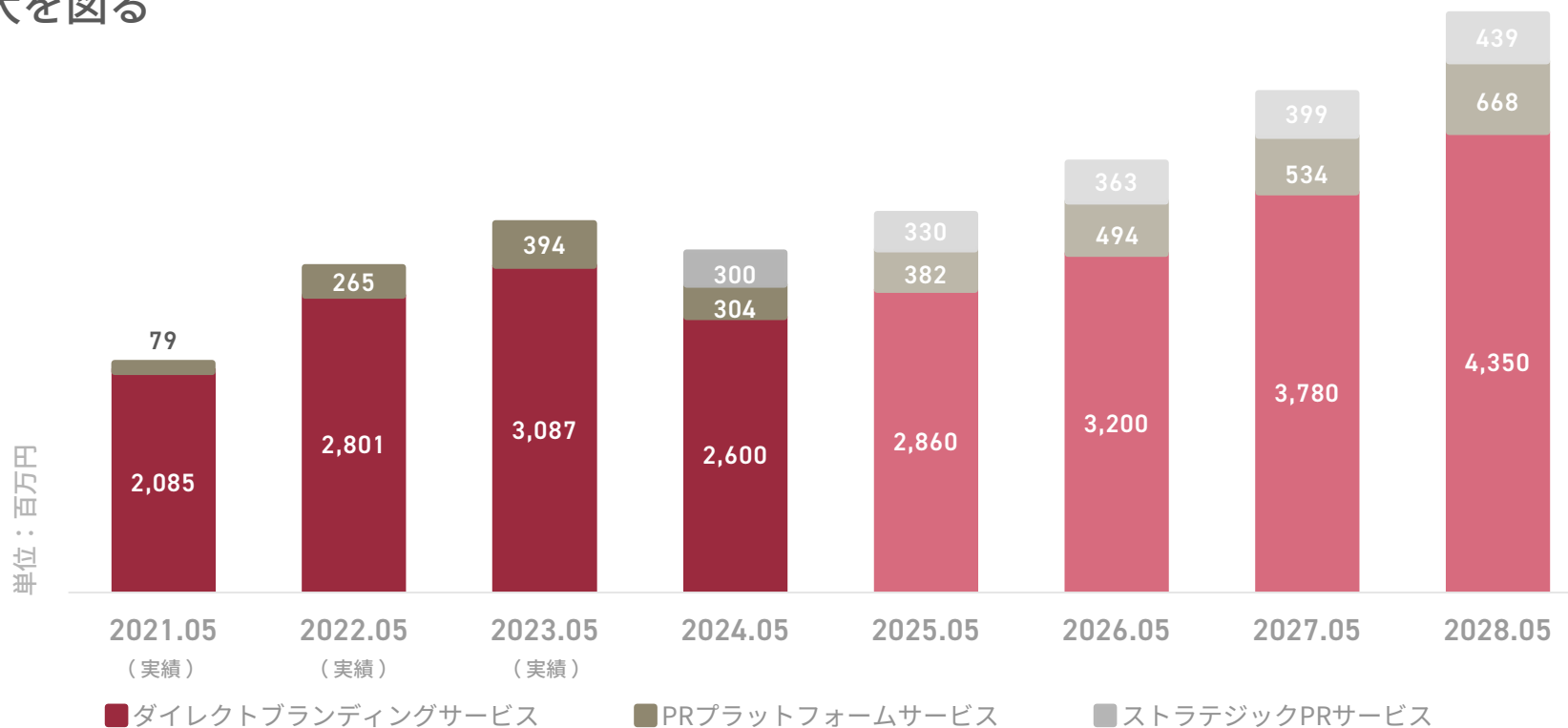
成長の踊り場をつくり、安定した収益構造を構築
 同時に、M&Aやクロスセル、新サービスの開発などを促進
 短視眼的ではなく、長期的な視点で安定した利益目標の達成を目指す



事業別売上構成イメージ

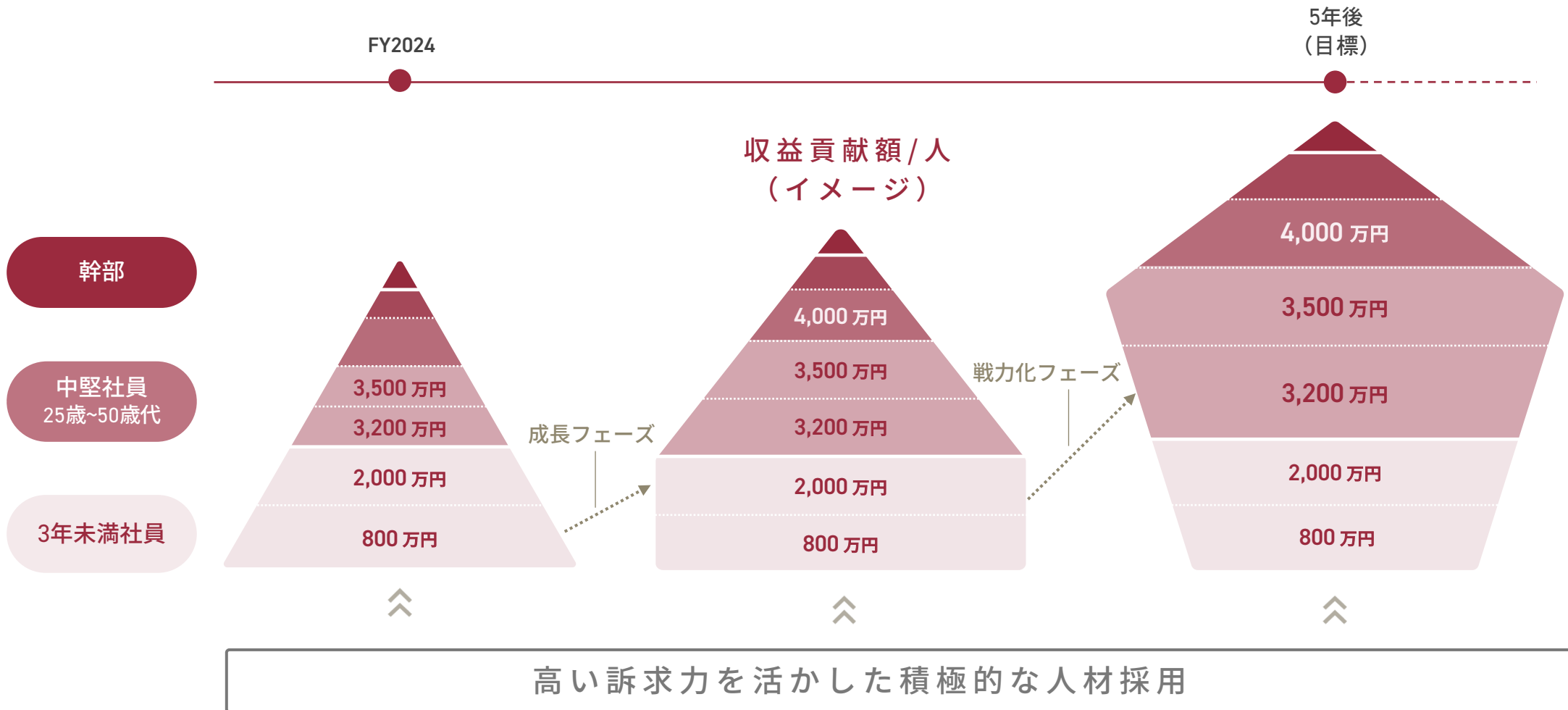
売上高

祖業の「ダイレクトブランディングサービス（B事業）」をベースとして、
「ストラテジックPRサービス（A事業）」 「PRプラットフォームサービス（C事業）」による
事業拡大を図る



企業規模の拡大 — 人員ピラミッドの再構築

営業の仕組化を徹底し、収益貢献力の高い中堅社員層を育成。強固な営業組織体制へ



上半期の振り返りと今後の取り組み — サービス別

	上半期	下半期
	- 取り組み -	- 結果 -
		- 取り組みと見込み -
A 事業	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 営業スキームの見直し ➢ 人材育成と新規開拓 ➢ コストコントロール 	着地 : 150百万円 年間予算 : 300百万円 進捗率 : 50.0%
		<ul style="list-style-type: none"> ➢ 引き続き親会社の営業ノウハウを活かした、収益構造の改革を優先しながら、長期的に安定した収益体制の構築を図る
B 事業	<ul style="list-style-type: none"> ➢ スtock型契約の推進 ➢ 納品物のクオリティ向上 ➢ 納品スキームの補整 	着地 : 1,339百万円 年間予算 : 2,600百万円 進捗率 : 51.5%
		<ul style="list-style-type: none"> ➢ 若手教育と中間層の育成を強化し、さらにStock型契約を推進することでStock収益モデルの確立を図る
C 事業	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 営業体制の強化 ➢ 若手人材の育成 ➢ サービス機能の向上 	着地 : 191百万円 年間予算 : 304百万円 進捗率 : 62.8%
		<ul style="list-style-type: none"> ➢ 総合的な人材教育にも注力し、同時にサービス機能向上を実施することで、再現性の高い収益構造を構築を図る

Appendix

Mission

社会の役に立つ
立派な人間を
一人でも多く輩出する

会社情報

商号	株式会社Enjin
創業	2006年6月
創業者	代表取締役 本田 幸大
所在地	東京都中央区銀座
資本金	17億7,930万（資本準備金含む）
社員数(連結)	169名 ※
事業内容	PR事業
証券コード	7370（東証グロース）

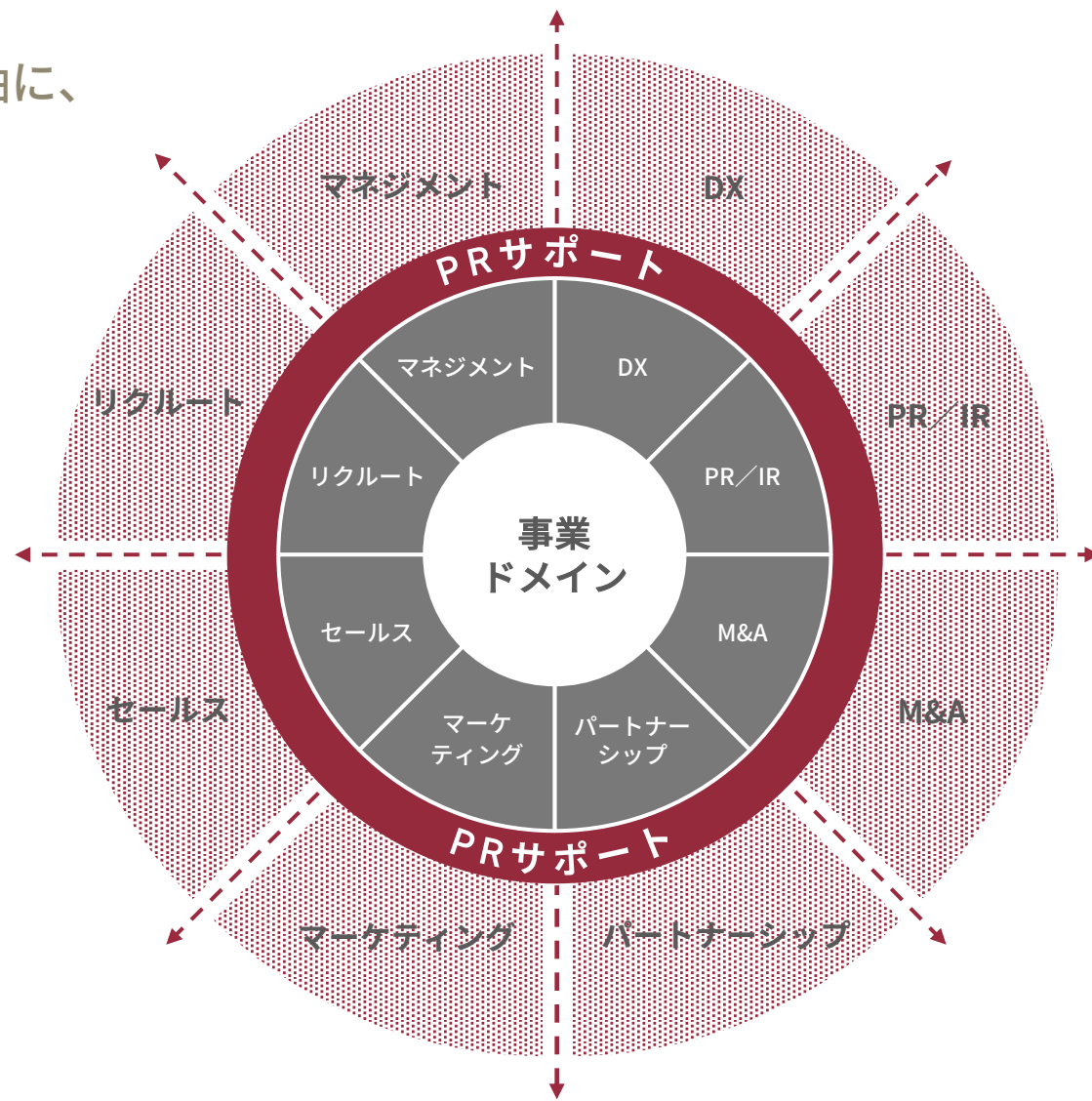
Enjin


 AZ.WORLDCOM
 JAPAN The Worldcom
 Public Relations Group

※2023年11月30日時点

事業ドメイン

ダイレクトブランディングサービス(B事業)を軸に、
PR事業ドメインを多角化(A事業+C事業)



ストラテジックPRサービス（A事業）



ストラテジックPRサービス

- 対外的なPRやメディア対策などのコンサルティング・業務支援に対応
- 世界49カ国115都市を結ぶグローバルPRネットワークが強み

ネットワーク

世界 **49** カ国 / **115** 都市 / **132** オフィスを結ぶ、
グローバルPRネットワーク



業務領域

多岐にわたる業務領域を持って
クライアントの課題を解決

- メディアリレーション
- イベント/セミナー
- 渉外・調査
- リスクマネジメント
- 海外PR
- Marcom
- Digital / Creative / その他

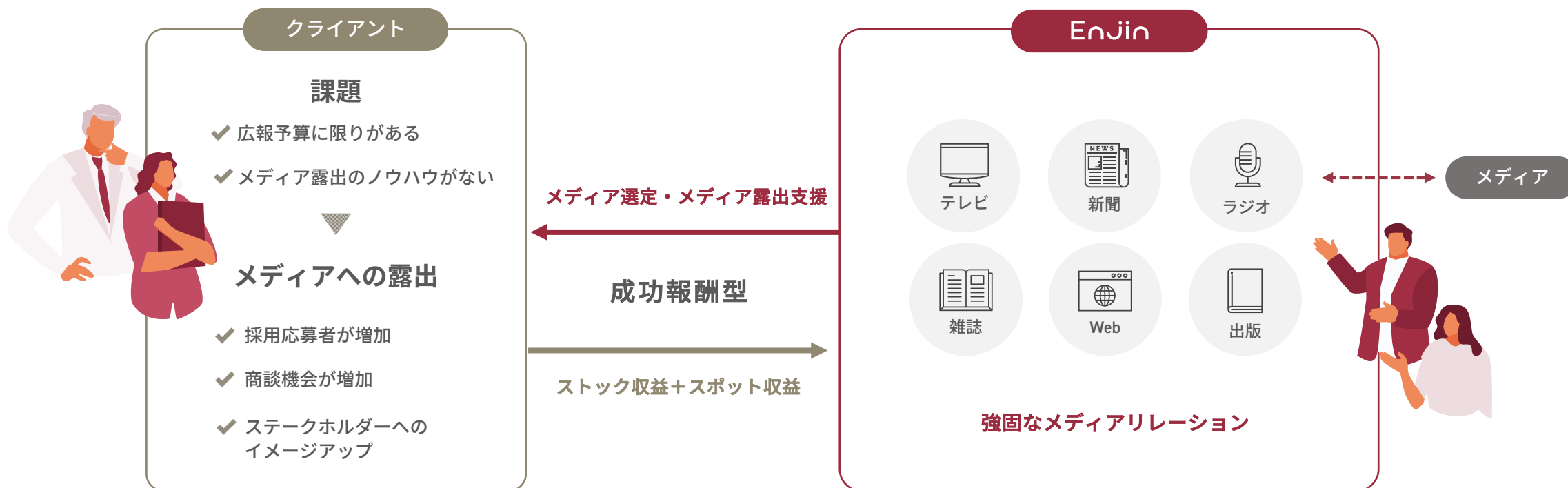


ダイレクトブランディングサービス (B事業)



ダイレクトブランディングサービス

強固なメディアリレーションを駆使してダイレクトブランディングを実現



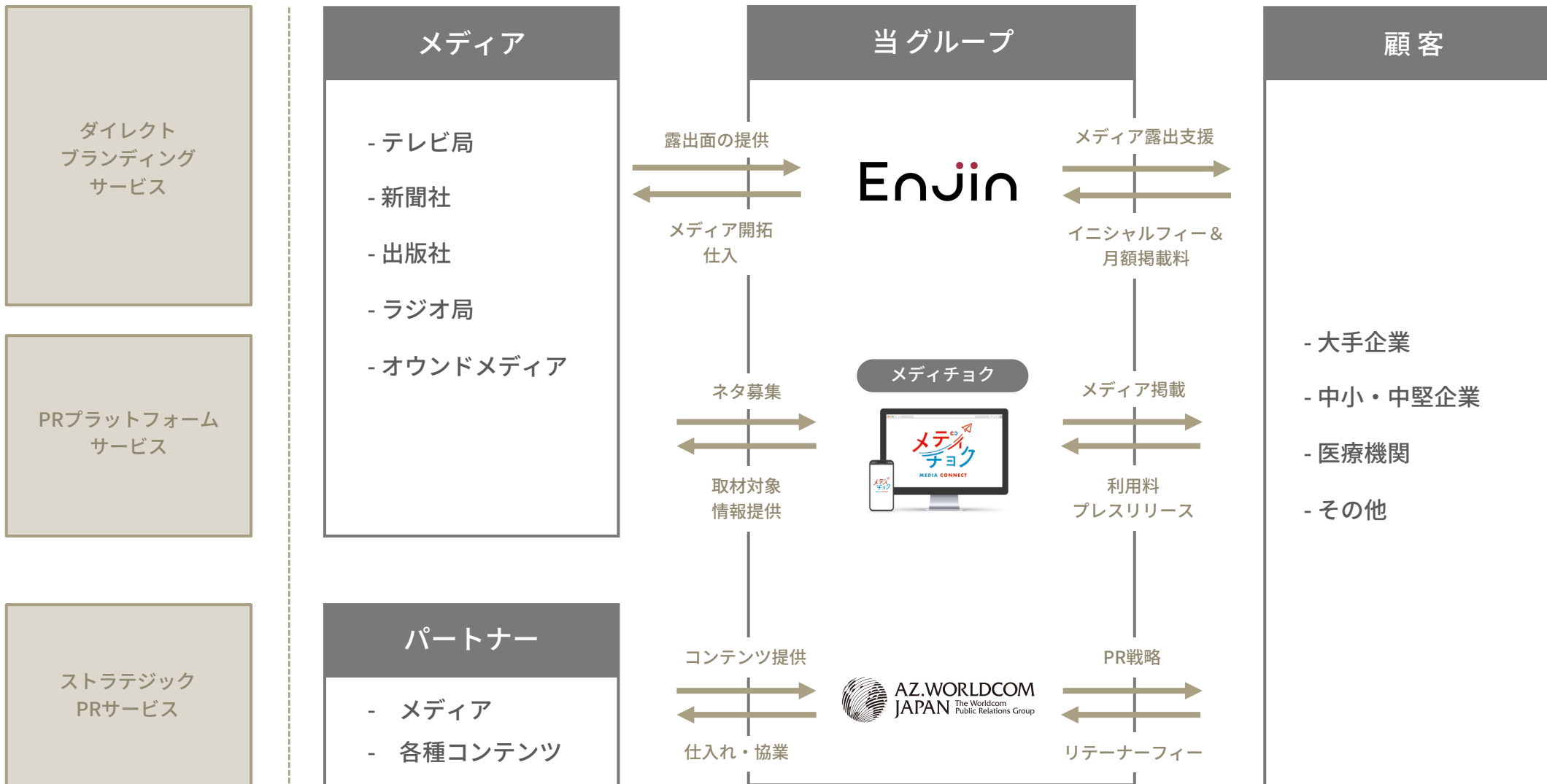


PRプラットフォームサービス

取材ネタを探すメディアと取材されたいクライアントを結ぶPRマッチングプラットフォーム

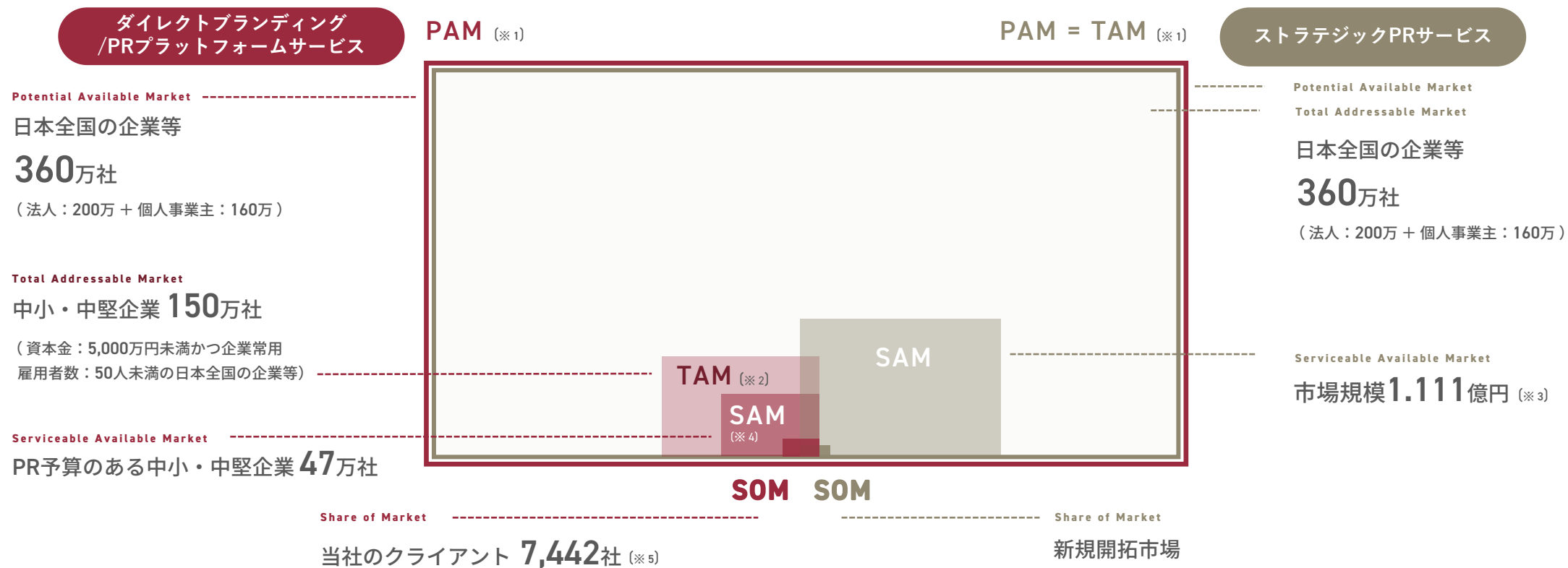


ビジネスモデル



市場環境と当社の優位性

既存ターゲットと中小・中堅企業および医療機関の市場ポテンシャルに加え、
ストラテジックPRの市場も含めることでサービスの提供領域を拡大



※1・2 総務省 令和3年経済センサス-活動調査を参照

※3 公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会「PR業実態調査」2021年5月を参照

※4 東京商工リサーチによる赤字法人率（2009年～2019年）を参照のうえ当社にて算出

※5 2022年11月末時点の当社クライアント数（企業：88.0%、医療：12.0%）

人的資本の現状

社員数

169名

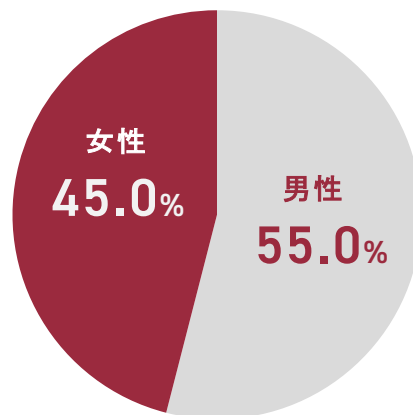
2023年度 新卒採用人数

41名入社
男性 21名
女性 20名

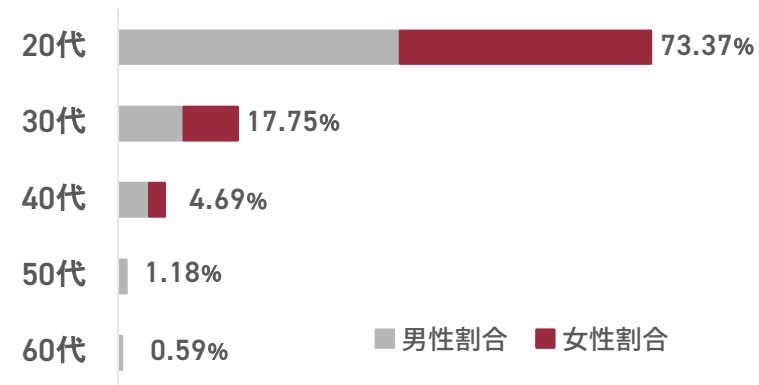
女性管理職

9名中 2名 

男女比率



年齢別の男女比



産休後の復帰率

100%
(男性の育休取得率0%)

障がい者雇用率

1.40%



ESGの取り組み

ENVIRONMENT
SOCIAL GOVERNANCE

企業として利益を上げ、日本経済に貢献することは当然の役割です。しかしそれ以外に、「社会に対し何ができるのか」を真剣に考え、確実に実行していくことが今の時代には求められています。社会や環境と共存し、持続可能な成長を図るため、ESGを真剣に取り組む企業こそが、今後社会から必要とされていくと考えています。

今期の取り組み

○ ふるさと寄附金

当社の掲げるミッションの達成においては、

未来の社会を担う子どもたちの発展が重要だと考え、

「子供食堂」を運営する和歌山県への寄附をいたしました。



子供食堂とは？

地域における子どもたちの居場所の役割をかねて、和歌山県各所に設置されている食堂です。子どもは食堂を無償で利用でき、その運営は各地域の有志の方々によって成り立っております。



2024年5月期 中間配当

2023年11月30日を基準日とする中間配当を決定しました。

1株当たり配当金 **13.0**円

株主還元方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置付けております。事業基盤充実のため、業績動向および財政状況等を総合的に勘案しながら、中間配当および期末配当による株主の皆様への利益還元に努めることを基本方針としております。

長期的視野に立った安定的な成果配分を継続していくために、財務基盤の強化を前提として、株主還元における基本方針を配当と自己株式の取得を含めた総還元性向といたします。総還元性向の目標値を当期純利益に対する30%とし、残りの70%は成長投資に振り分けます。（ただし、大規模な資金需要が発生した場合にはこの限りではありません。）

配当と自己株式の取得の比率につきましては、市場環境等に基づき都度決定いたします。また、取得した自己株式は原則として消却いたします。

この方針は、資本市場の動向や今後の事業環境を勘案し、当社の将来の成長投資機会を考慮した上で、株主の皆様への還元を積極的に行おうとするものであります。

弊社IRに関する情報・ご質問は下記IRページからお願いいたします。

 Search

<https://www.y-enjin.co.jp/ir/inquiry/>

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。