

Summary of Financial Results

for the Fiscal Year Ending May 31, 2023

2023年5月期

通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社Enjin <証券コード: 7370>

2023年7月14日

Enjin



ビジネスハイライト

2023年5月期

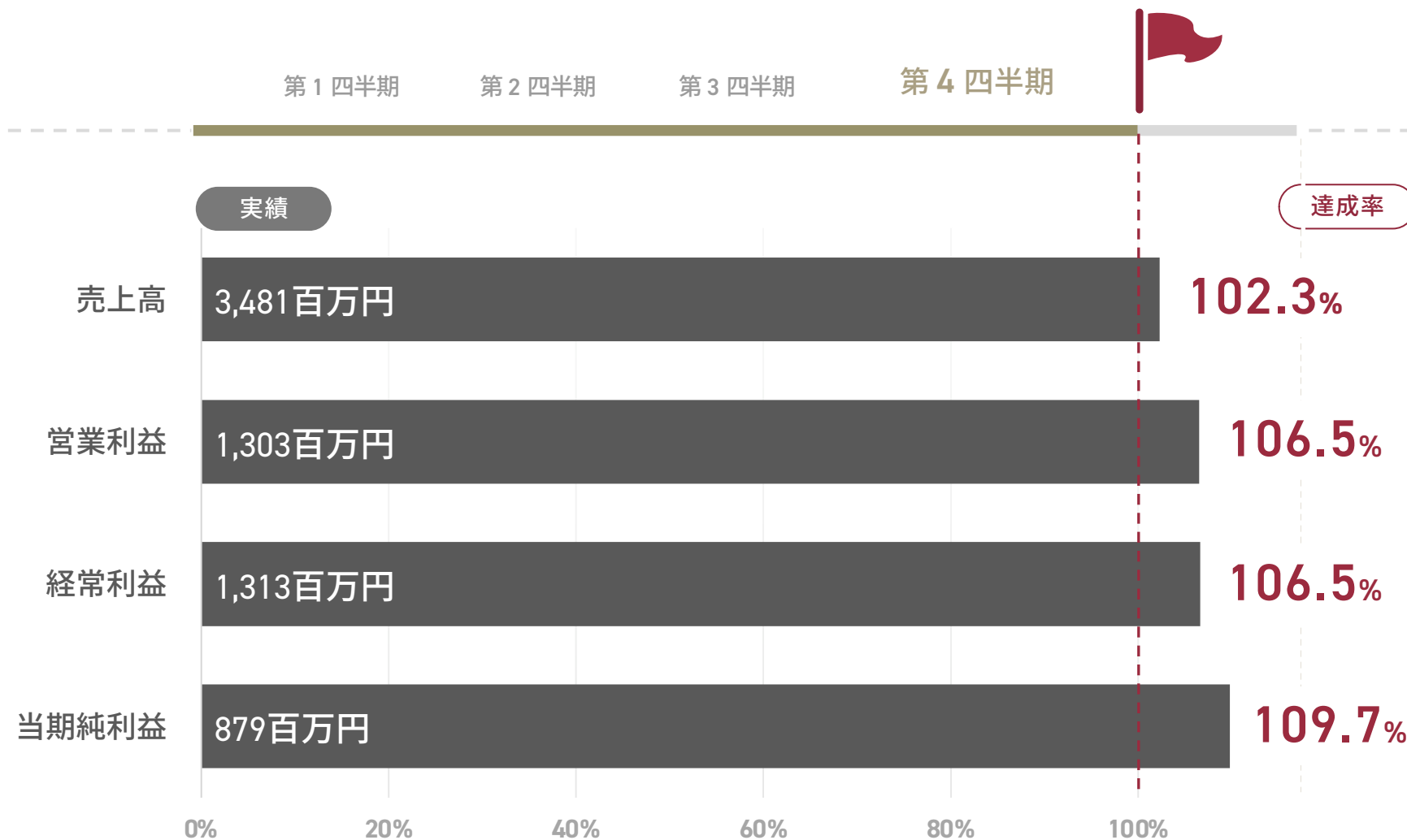
主要事業の成長により、売上高は前年比 **+416百万円 (+13.6%)**

事業成長と収益力強化施策（事業別リソースアロケーションの見直しとコストマネジメントの強化）により、
営業利益は前年比 **+101百万円 (+8.3%)**

	FY2022	FY2023	前年比
売上高	3,065百万円	3,481百万円	+416百万円 (+13.6%)
営業利益	1,202百万円	1,303百万円	+101百万円 (+8.3%)
経常利益	1,236百万円	1,313百万円	+77百万円 (+6.2%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	828百万円	879百万円	+51百万円 (+6.1%)

業績進捗率

2023年5月期



通期業績予想 (修正後)

売上高	3,404 百万円	前期比 +11.1%
営業利益	1,223 百万円	前期比 +1.7%
経常利益	1,233 百万円	前期比 △0.2%
当期純利益	801 百万円	前期比 △3.3%

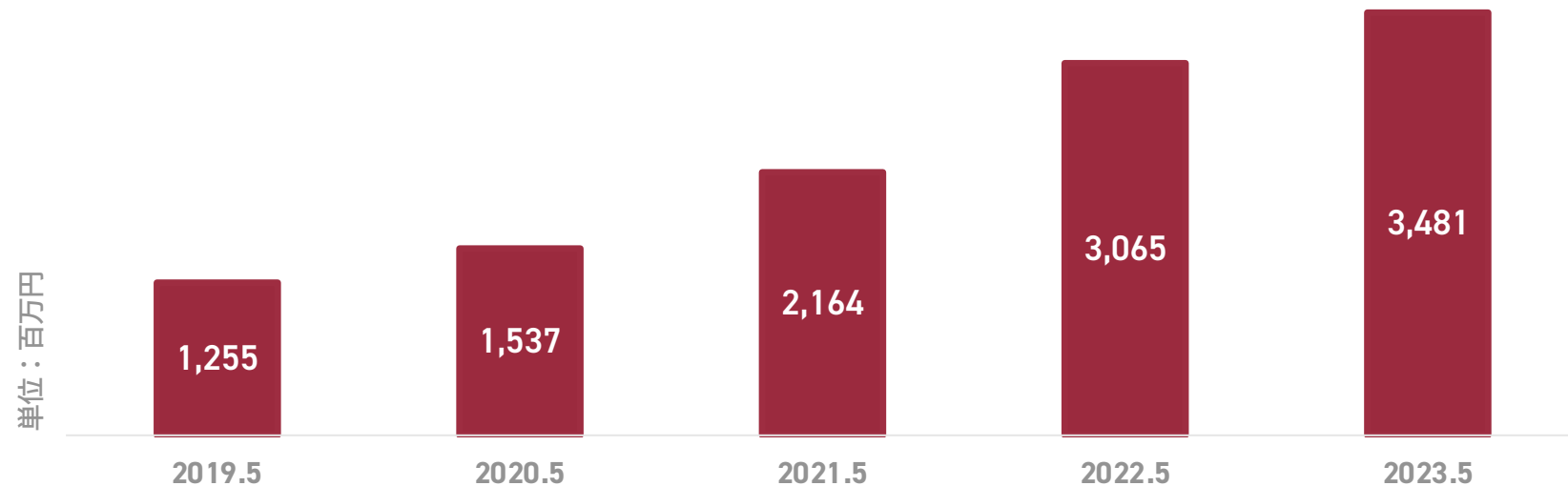
通期業績予想 (修正前) に対する進捗

売上高	4,055百万円 (85.8%)
営業利益	1,500百万円 (86.9%)
経常利益	1,498百万円 (87.6%)
当期純利益	966百万円 (91.0%)

通期売上高の推移

AZWの買収により、ストラテジックPRサービス（A事業）※¹が補完され、
当社の主力事業である、ダイレクトブランディングサービス（B事業）※²に主要リソースを注入
PRプラットフォームサービス（C事業）※³は一層の事業構造改革に取り組み収益化の向上を図る

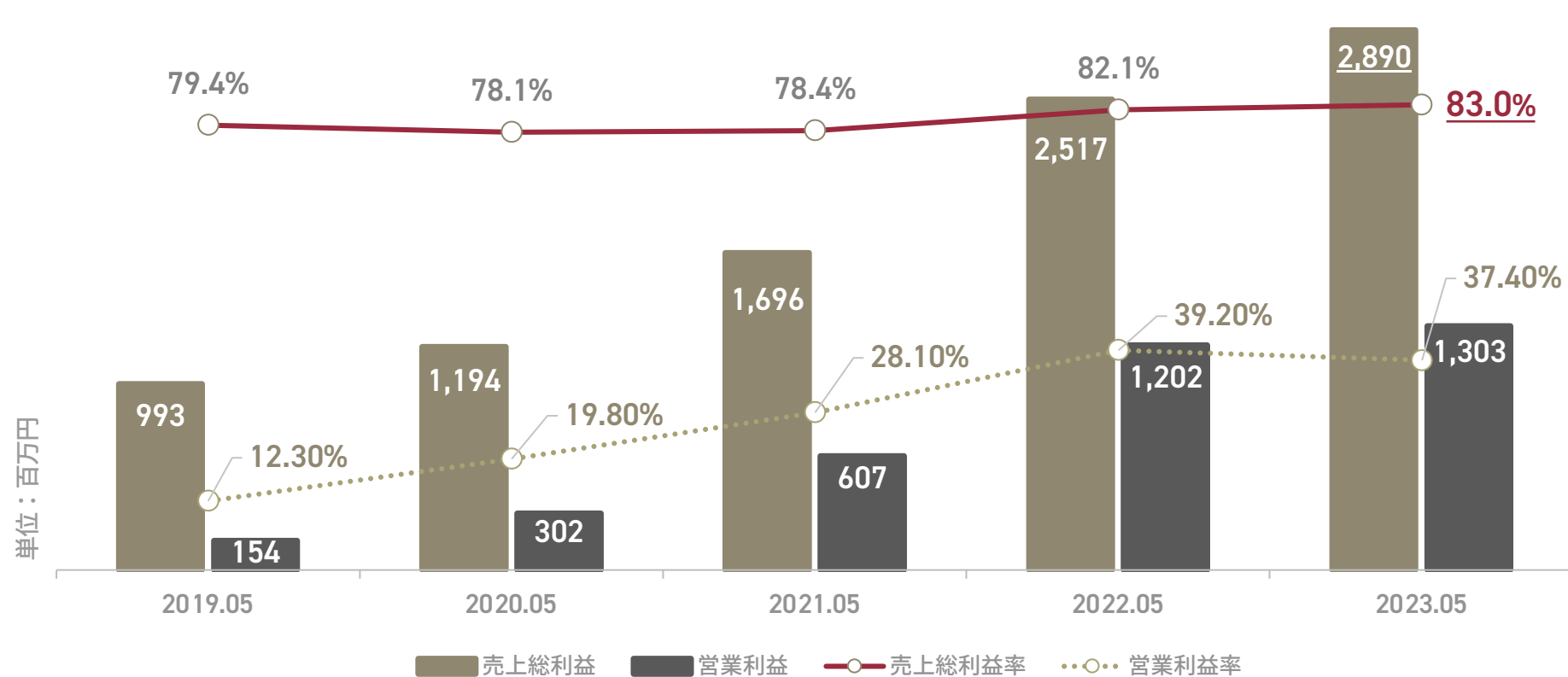
売上高



単位：百万円

通期売上総利益・営業利益の推移

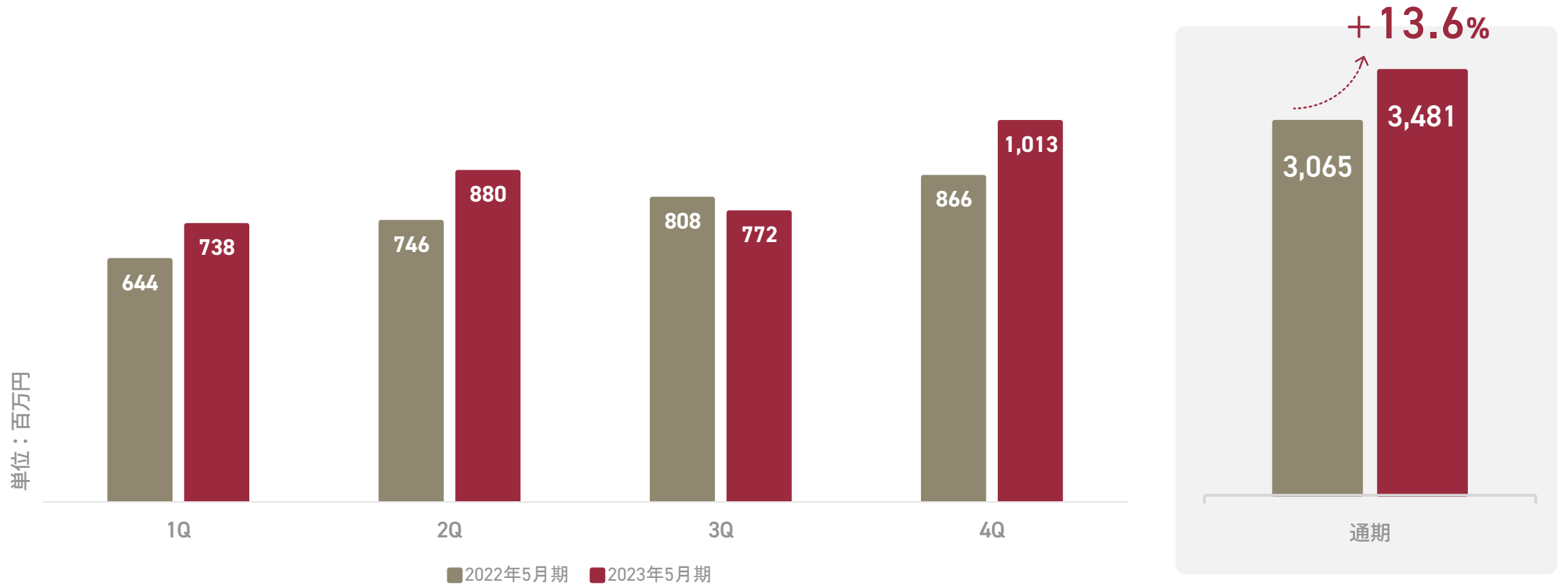
PRプラットフォームサービスの収益向上が寄与し、**売上総利益率 83.0%**で着地



業績推移 - 売上高

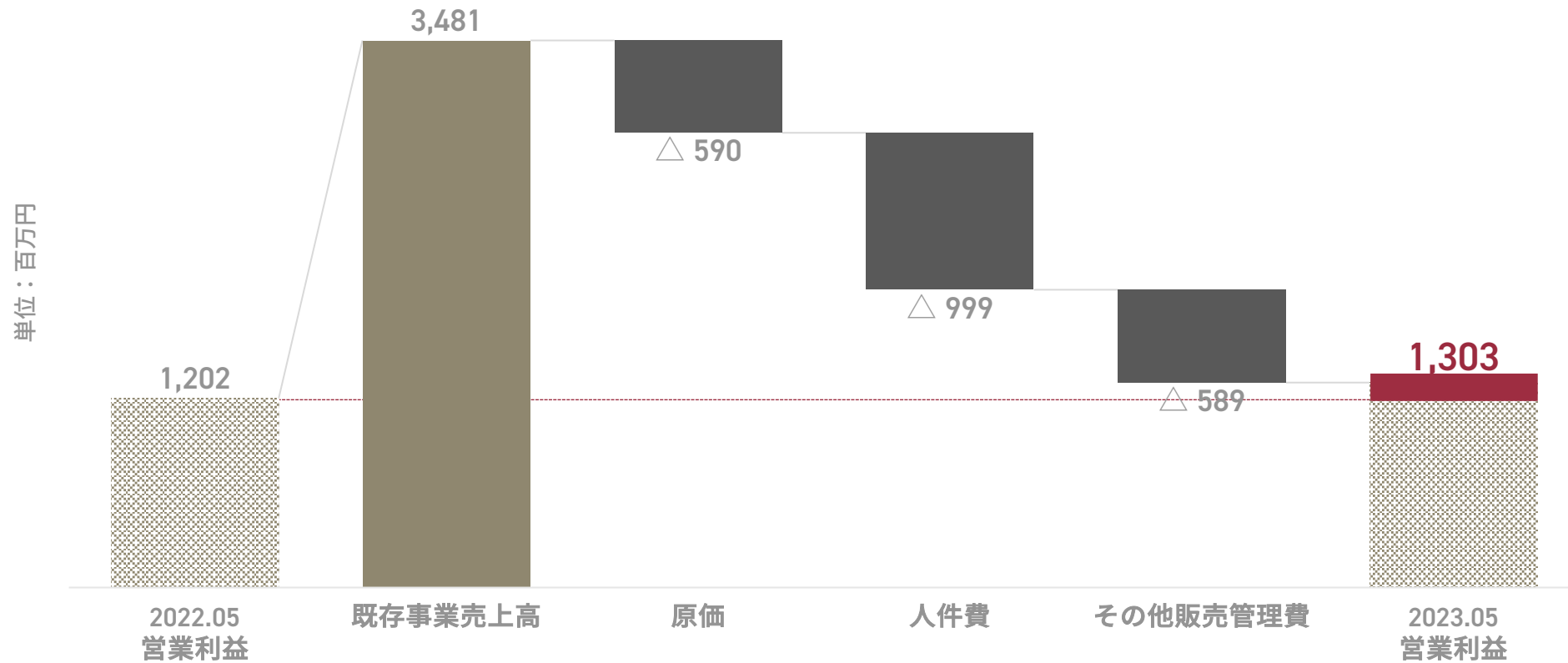
通期で増収増益を達成

人材成長スピードと業績進捗スピードが同期し、更なる成長フェーズが視界に入る



通期営業利益の推移

増収増益によりコスト増加を吸収。通期では**+101**百万円の増益で着地



Company Overview

01 会社概要

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

創業 2006年6月

創業者 代表取締役 本田 幸大

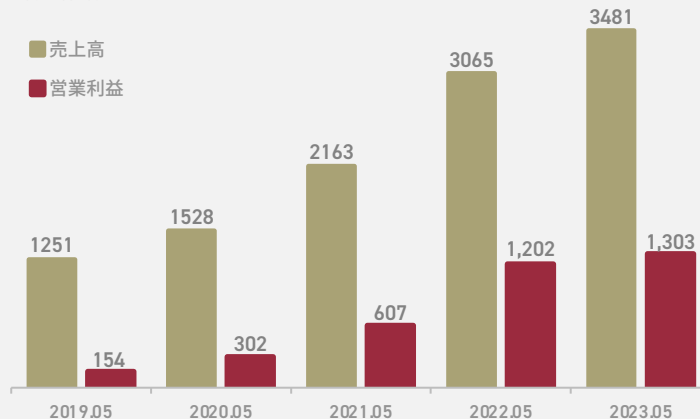
所在地 東京都中央区銀座

社員数
(連結) 204名^{※1}

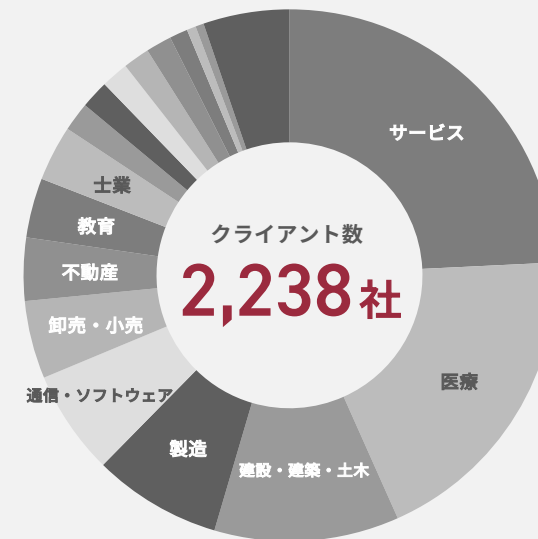
事業内容 PR事業

財務情報

単位：百万円

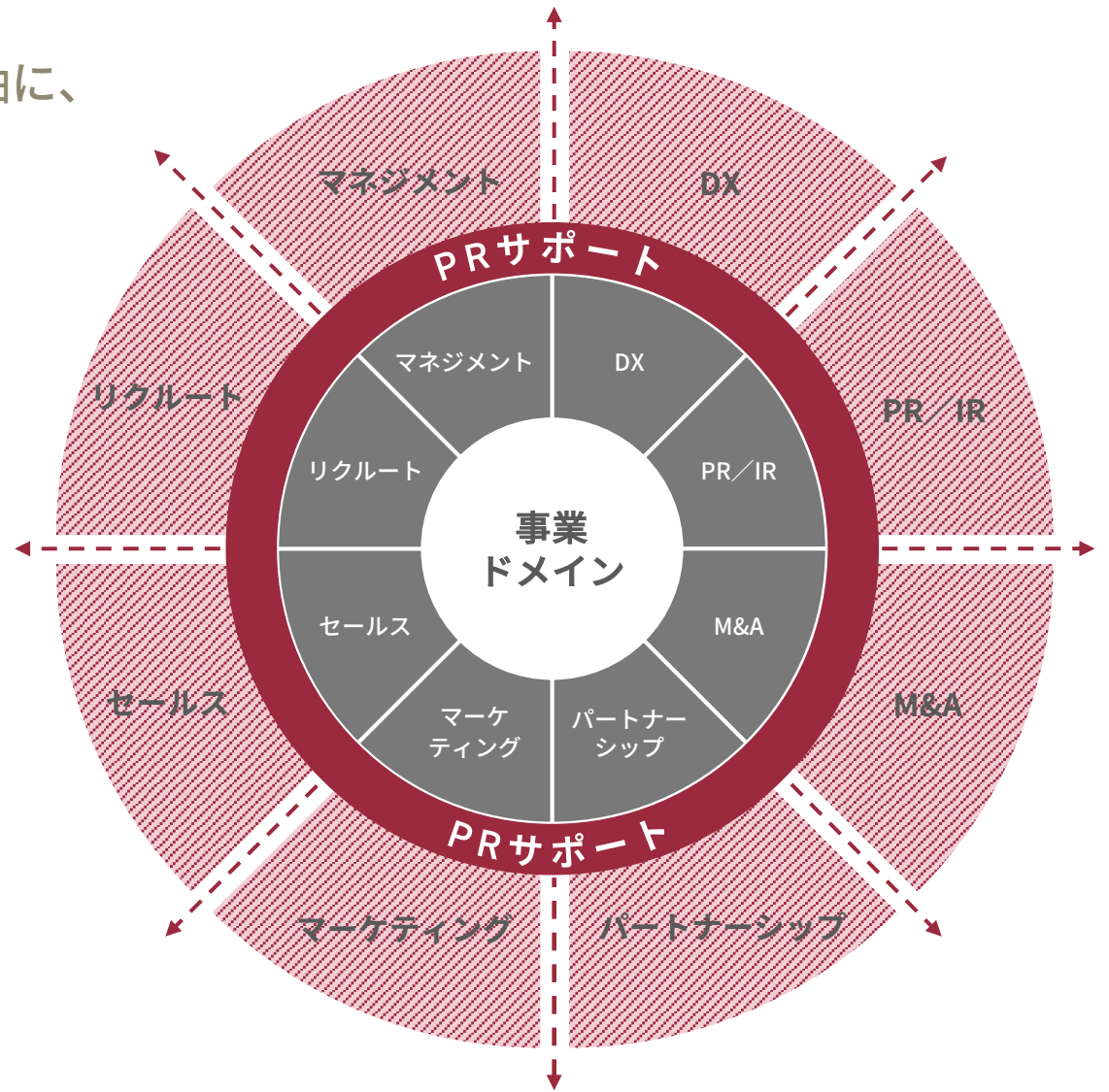


事業情報



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)



Business Description

02 各事業の説明

概況

当社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※1

A 事業



ダイレクト
ブランディングサービス※2

B 事業



PRプラットフォーム
サービス※3

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。

※1.旧名称「戦略PRサービス」 ※2.旧名称「PR支援サービス」 ※3.旧名称「PFサービス」

※「アポチョク」サービスは実質的にサービスを停止していることから重要性の観点より割愛しています。

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



WORLD COM
Public Relations Group

の日本代表社



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



サービス事例

クライアントにグローバルかつシームレスなPRソリューションを提供

海外PR



グローバルPRネットワークを駆使
『2023Worldcom AGM Montreal, Canada』
の主幹事も務める

イベント



「TOKYO GAME SHOW」などの
民間イベントのほか、国内外の
政府系主催イベントの運営を受託

リスクマネジメント



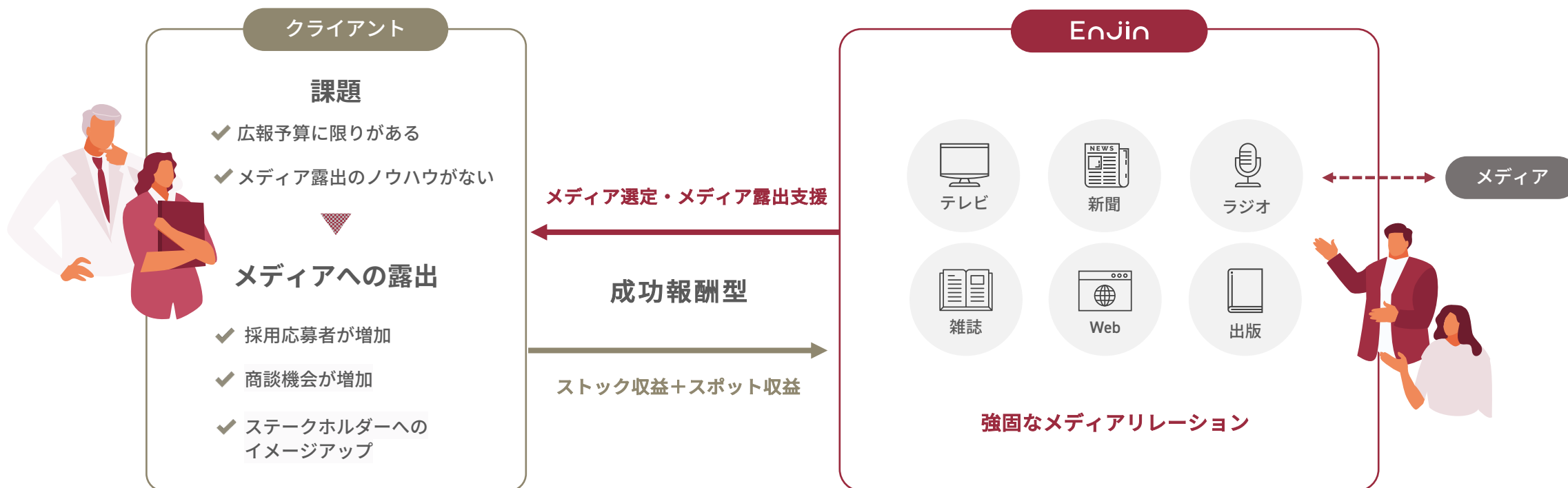
企業の用心棒として危機管理から
事後対応まで全面的にクライアントを
サポート（政府系機関、大手企業等）

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

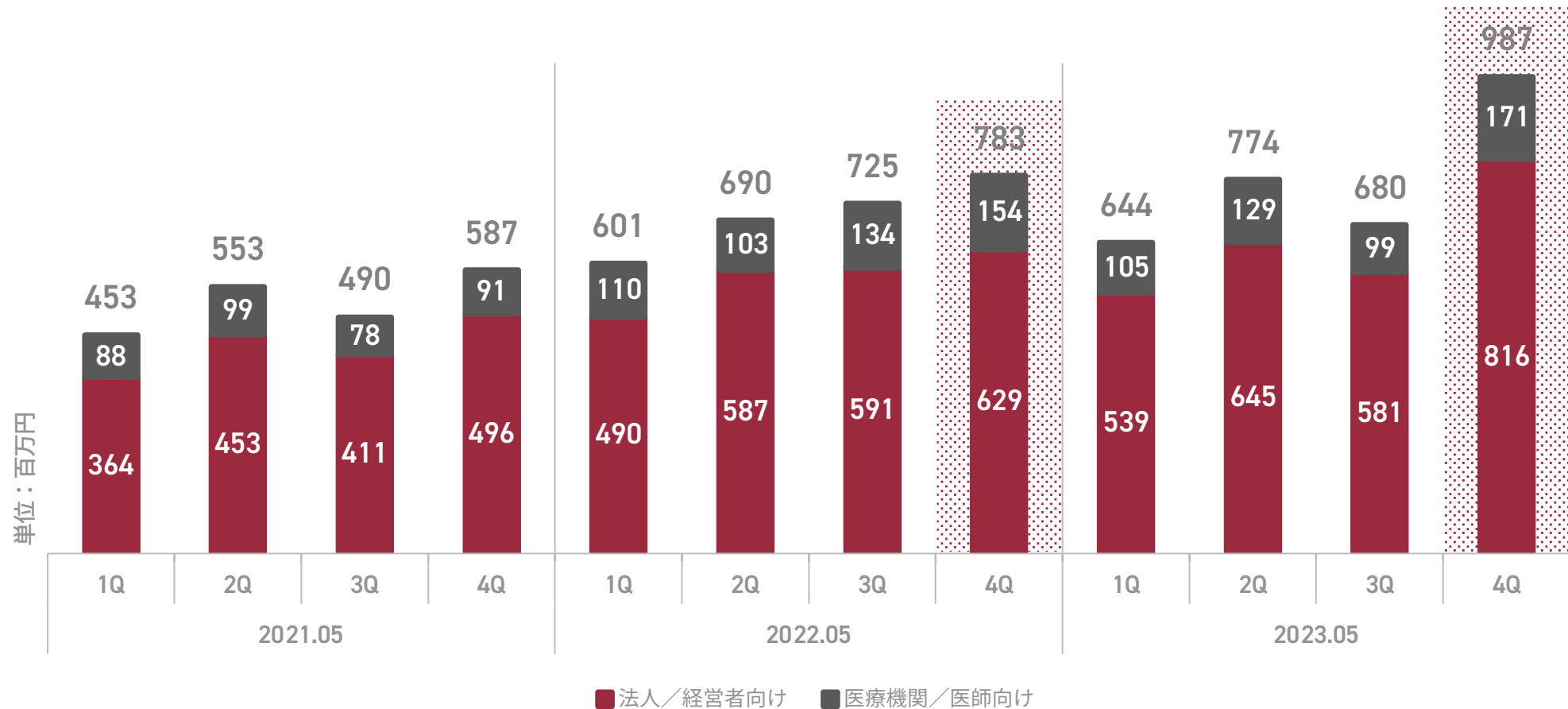
強固なメディアリレーションを駆使してダイレクトブランディングを実現



ダイレクトブランディングサービス※ (B事業)

売上高

4Qは3Qと比較して+307百万円となり、前年同期比較+26.1%で着地





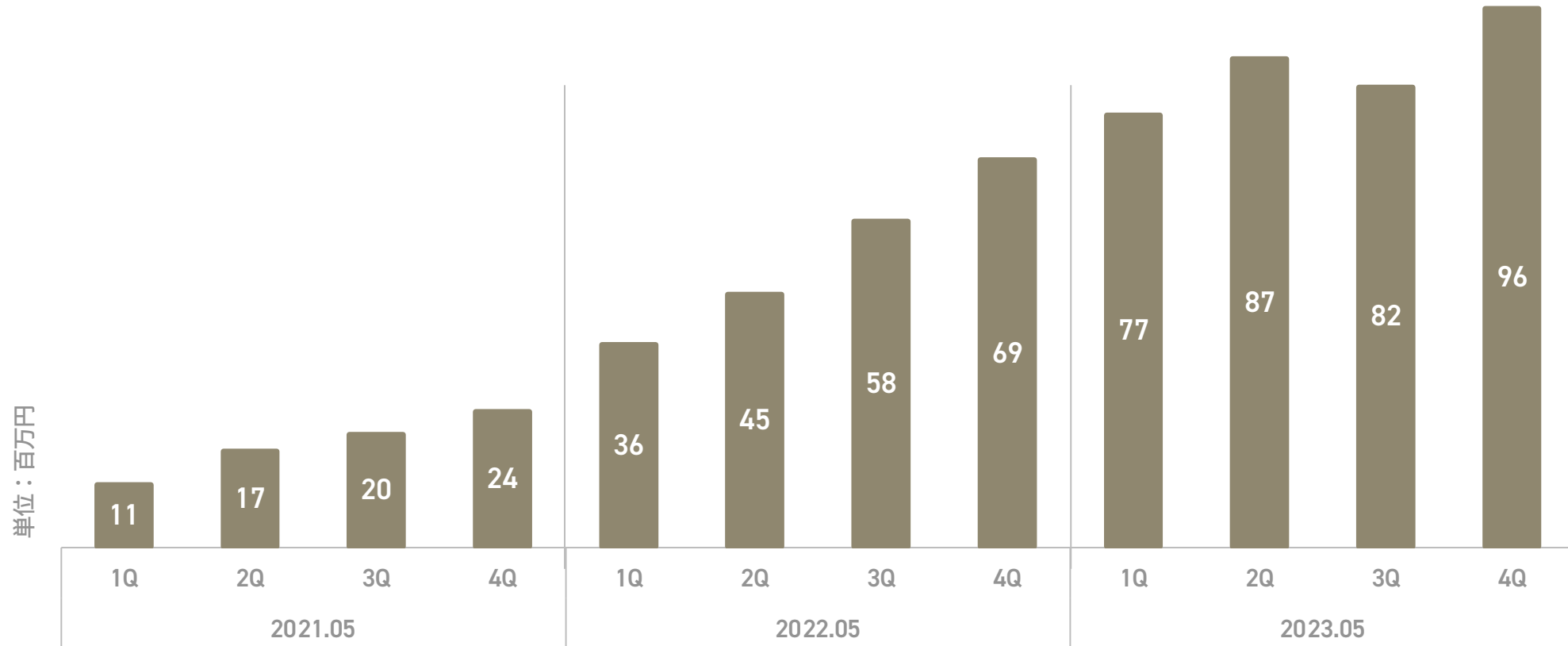
PRプラットフォームサービス

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



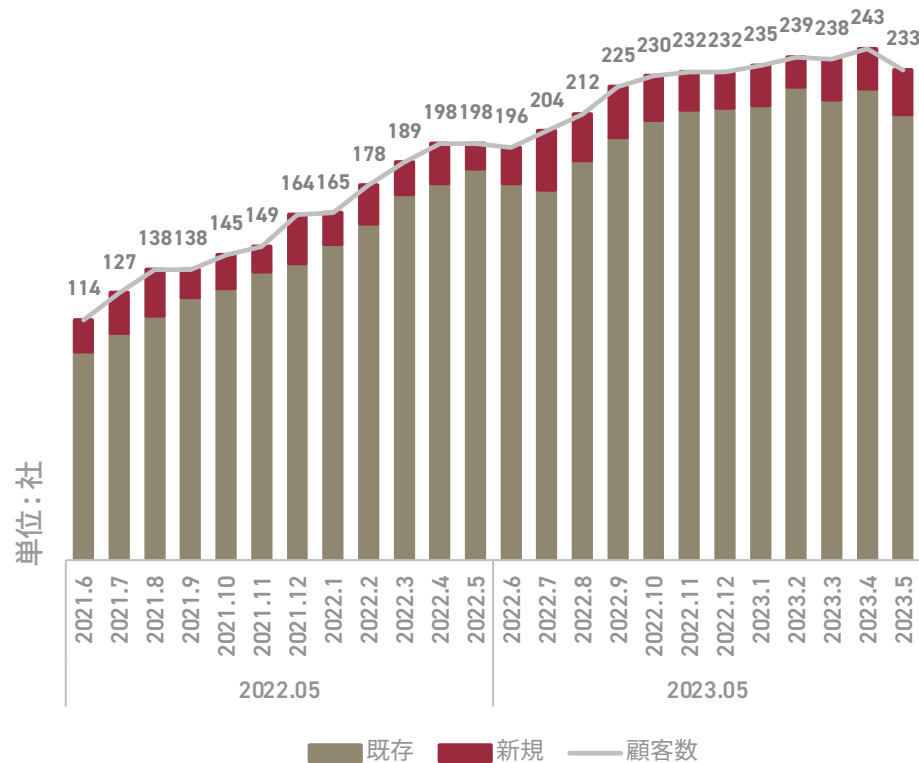
売上高

前年同期比+39.1%、通期+64.4と事業進捗中



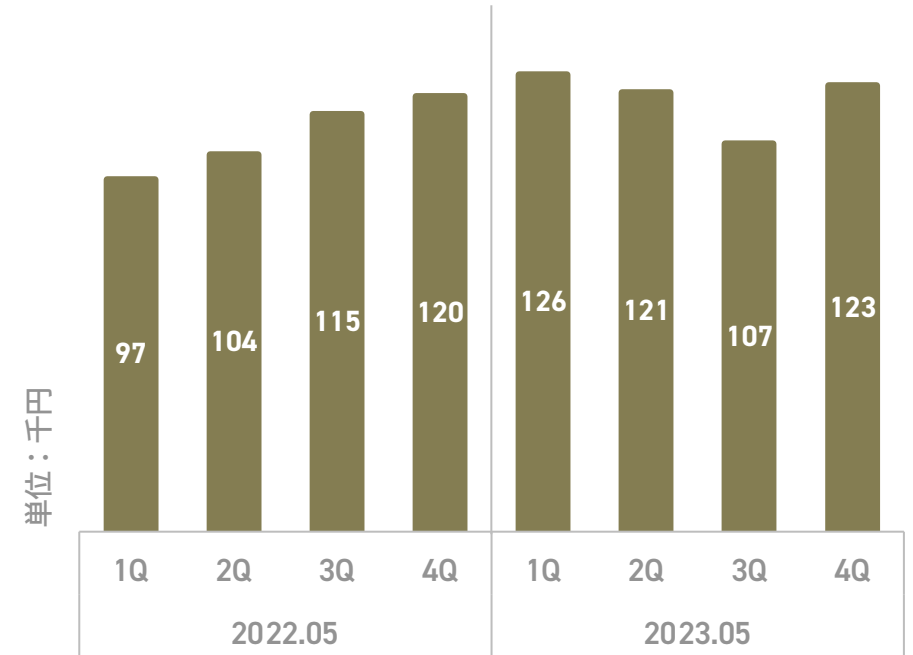
クライアント数

✓ クライアント数は増加傾向



平均契約単価

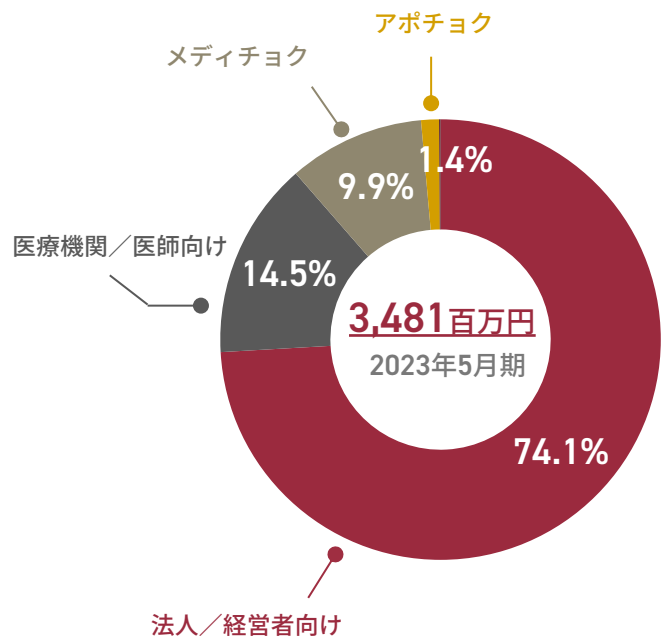
✓ クライアントと単価が相互に全体収益に貢献



業績推移 - 売上高：サービス毎の割合

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)

(括弧内は全体の売上高に占める割合)



	2022年5月期		2023年5月期		前年同期比
	合計	内訳	合計	内訳	
A ストラテジックPRサービス※1	—	—	> —	—	—
B ダイレクトブランディングサービス※2	2,800 百万円 (91.4%)	法人/経営者向け 2,298 百万円 (75.0%)	> 3,087 百万円 (88.6%)	■ 法人/経営者向け 2,582 百万円 (74.1%)	△ 0.8%
		医療機関/医師向け 502 百万円 (16.4%)		■ 医療機関/医師向け 505 百万円 (14.5%)	△ 1.9%
C PRプラットフォームサービス※3	265 百万円 (8.7%)	メディチョク 210 百万円 (6.9%)	> 394 百万円 (11.3%)	■ メディチョク 348 百万円 (9.9%)	+ 3.0%
		アポチョク 55 百万円 (1.8%)		■ アポチョク 46 百万円 (1.4%)	△ 0.4%
その他	—	—	> 0 円 (0.1%)	—	—

Mid-term Management Plan

03 中期経営計画

中期経営計画の前提

- 祖業（B事業）の構造改革を優先。短期的な減収減益を甘受（成長の踊り場）
- 具体的には、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を確立

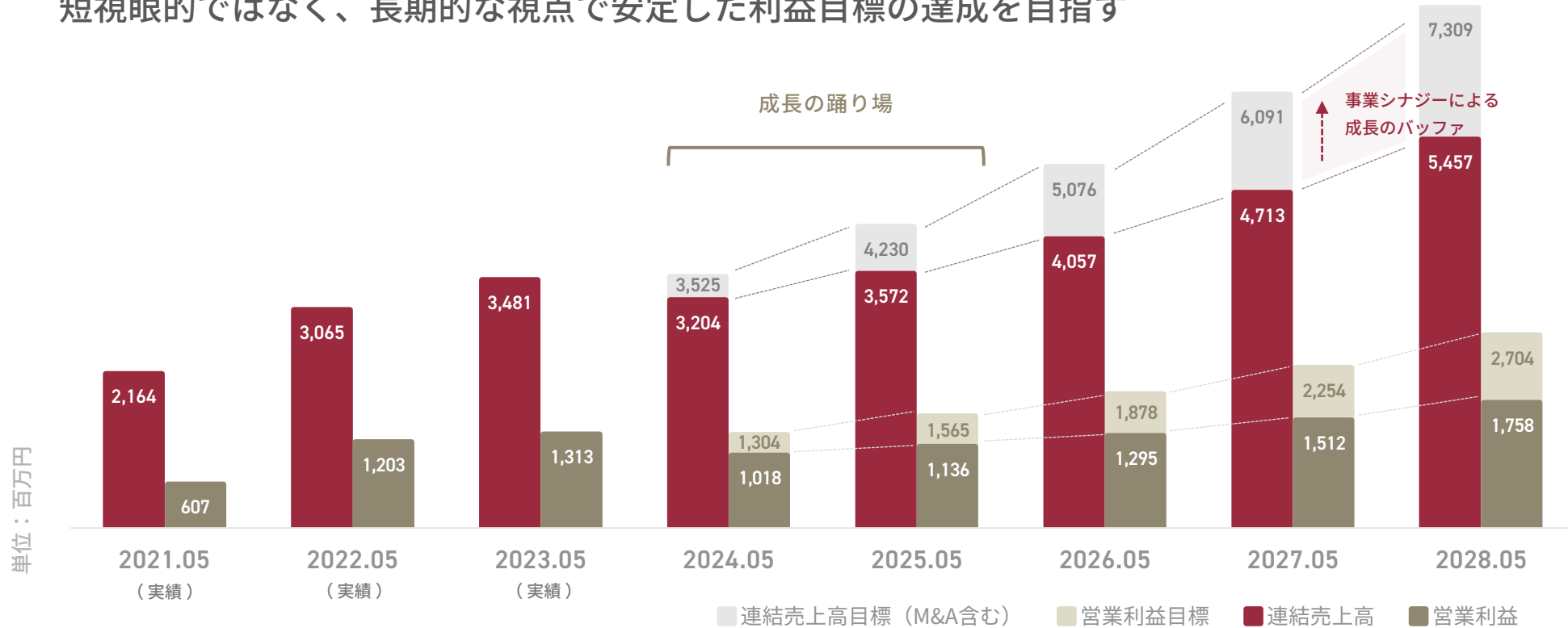
中期経営計画の考え方

一時的なトップラインは担保できるが、継続見込みが低くボラティリティの激しいスポット収益の比率を下げ、中長期的な視点で、より多くの収益を安定して獲得できるストック収益の比率を高めることで、中期的に安定した成長を見込める体制を構築することを目指す。

売上計画

売上計画

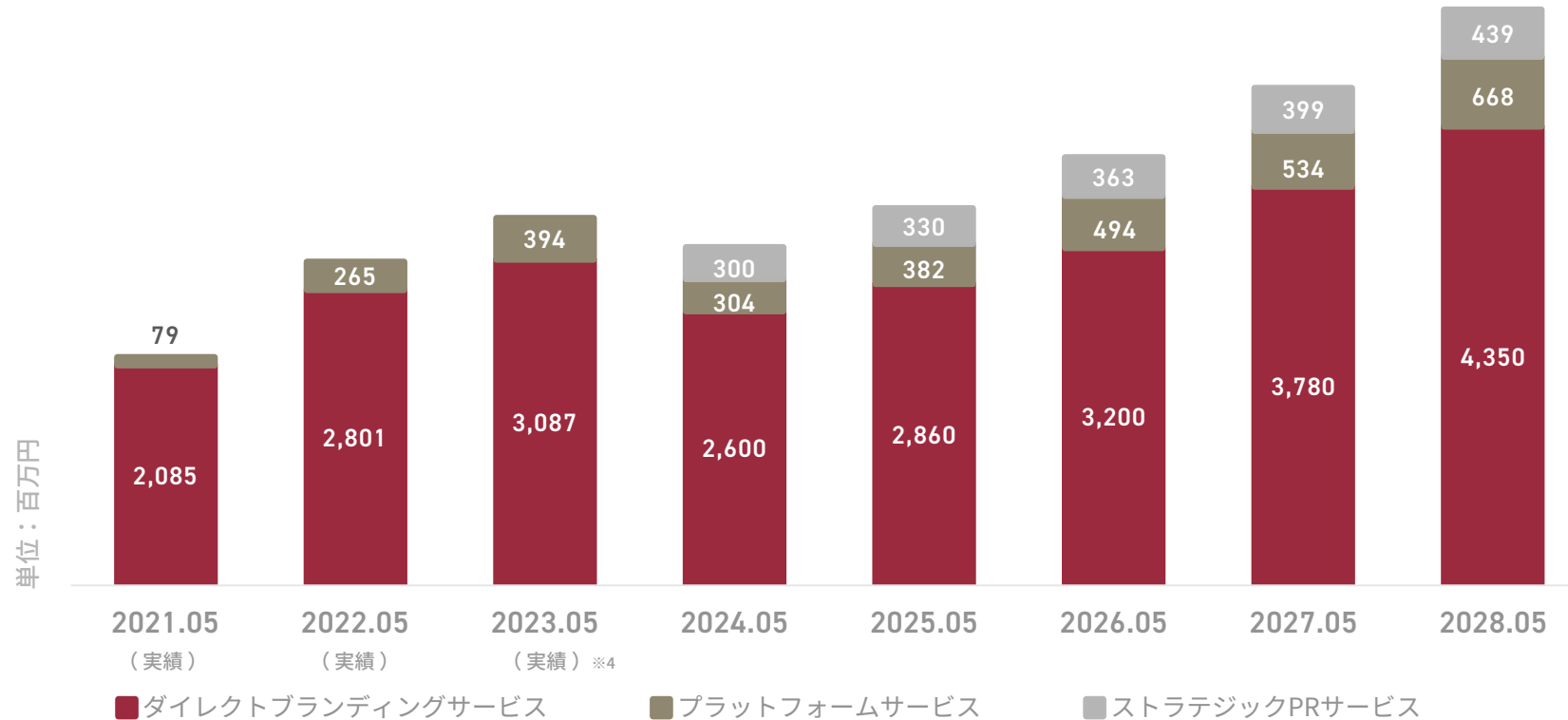
成長の踊り場をつくり、安定した収益構造を構築
 同時に、M&Aやクロスセル、新サービスの開発などを促進
 短視眼的ではなく、長期的な視点で安定した利益目標の達成を目指す



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）」※2をベースとして、
「ストラテジックPRサービス（A事業）」※1 「PRプラットフォームサービス（C事業）」※3
による事業拡大を図る



Financial forecasts

通期業績予想（連結）

売上高	3,204 百万円	前期比 Δ 8.0%
営業利益	1,018 百万円	前期比 Δ 21.9%
経常利益	1,018 百万円	前期比 Δ 22.5%
当期純利益	682 百万円	前期比 Δ 22.4%

The Expected Achievement of the Mid-term Management Plan

04 中期経営計画の達成見通し

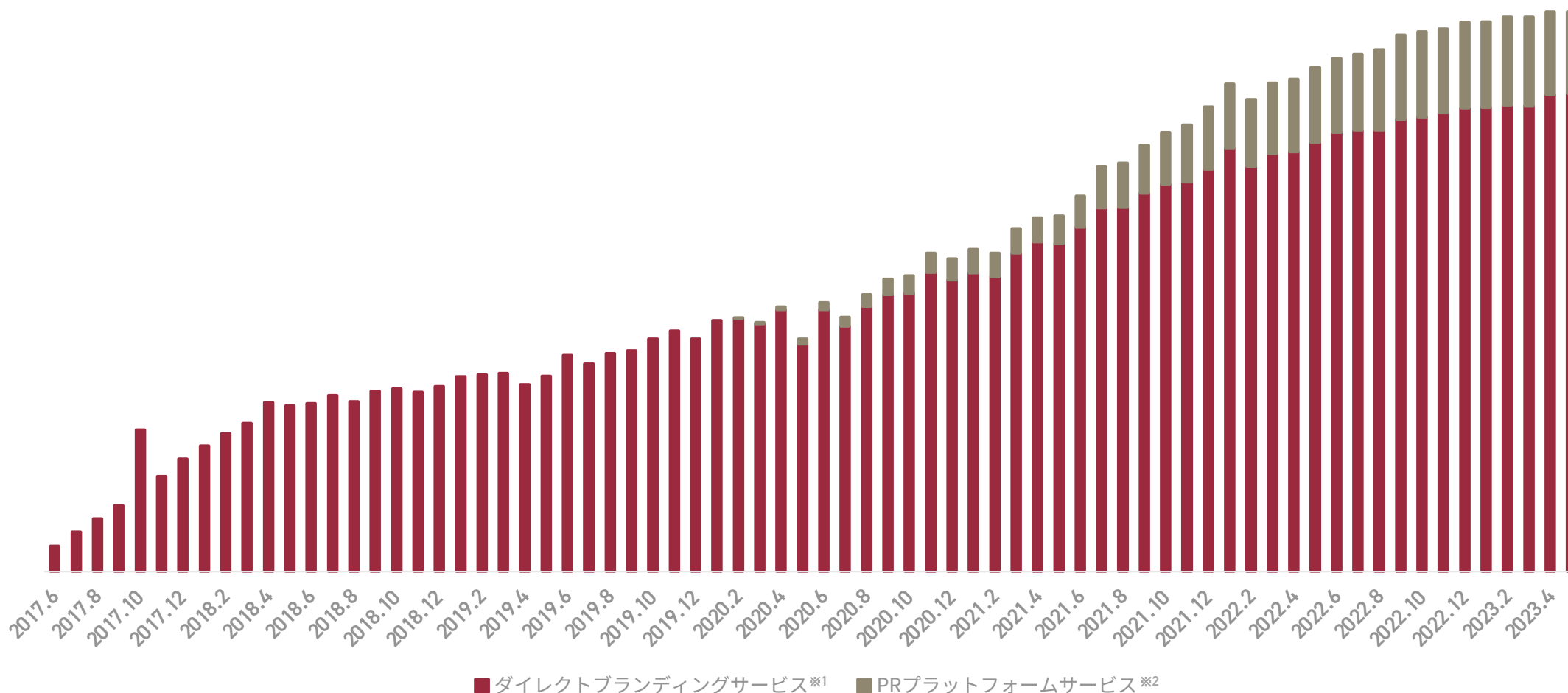
概況

月次ストック収益の推移

ストック収益の推移

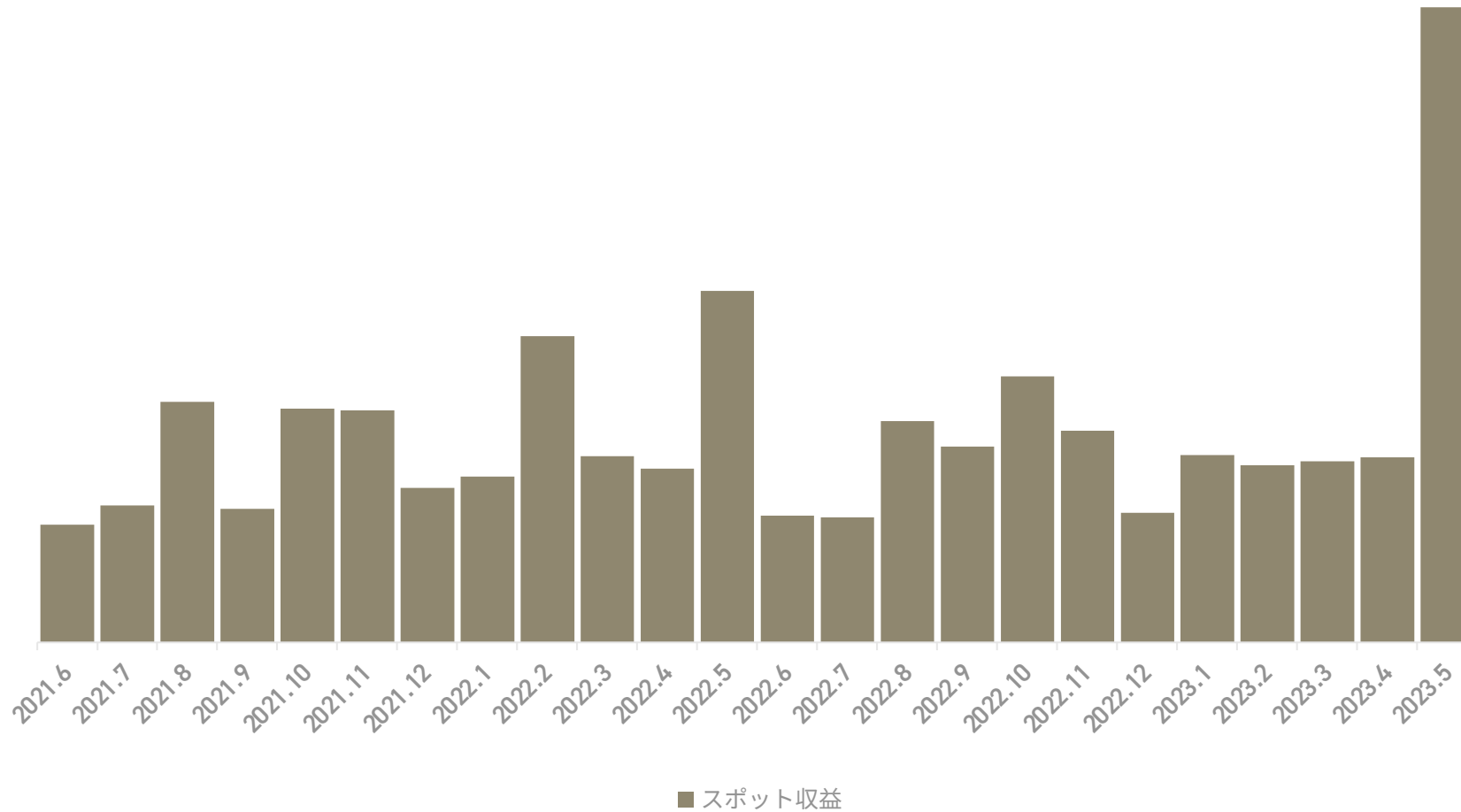
2023年5月時点

154百万円



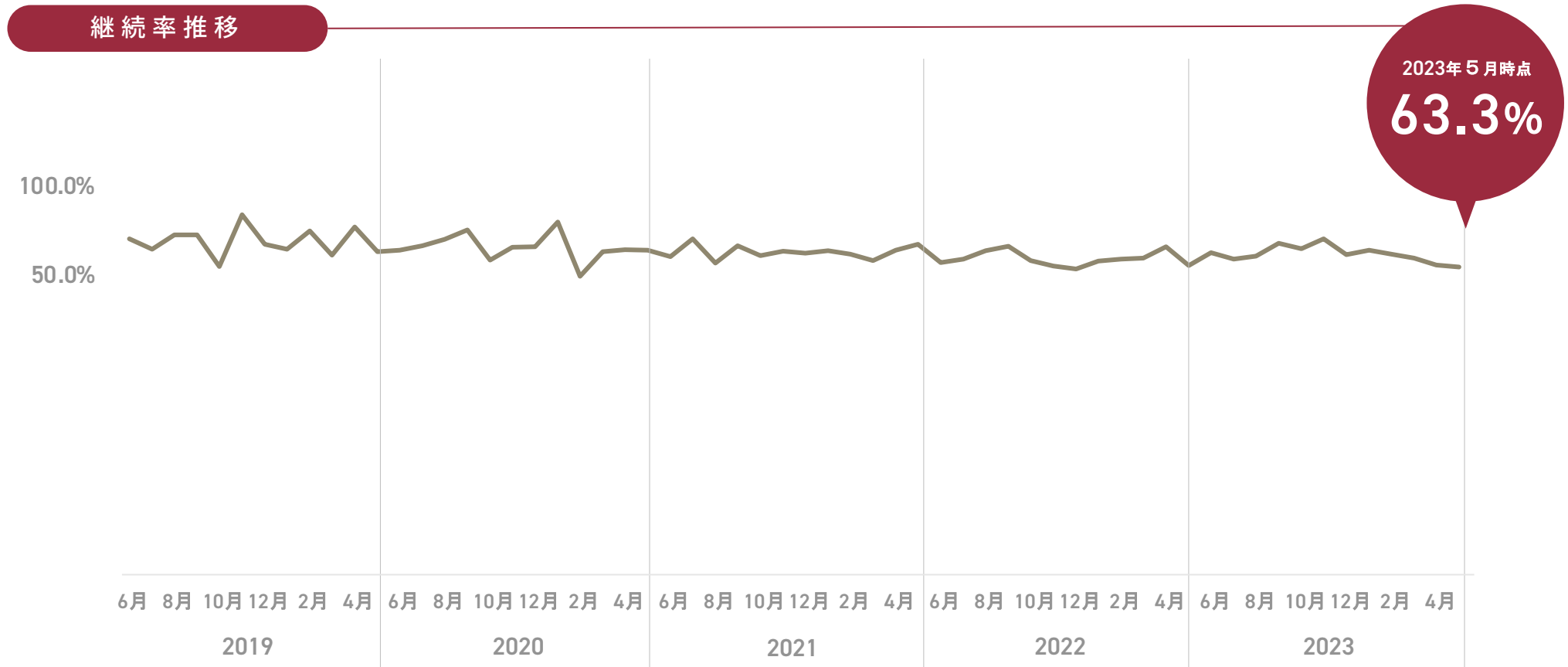
スポット収益の推移

スポット収益の推移



継続率について

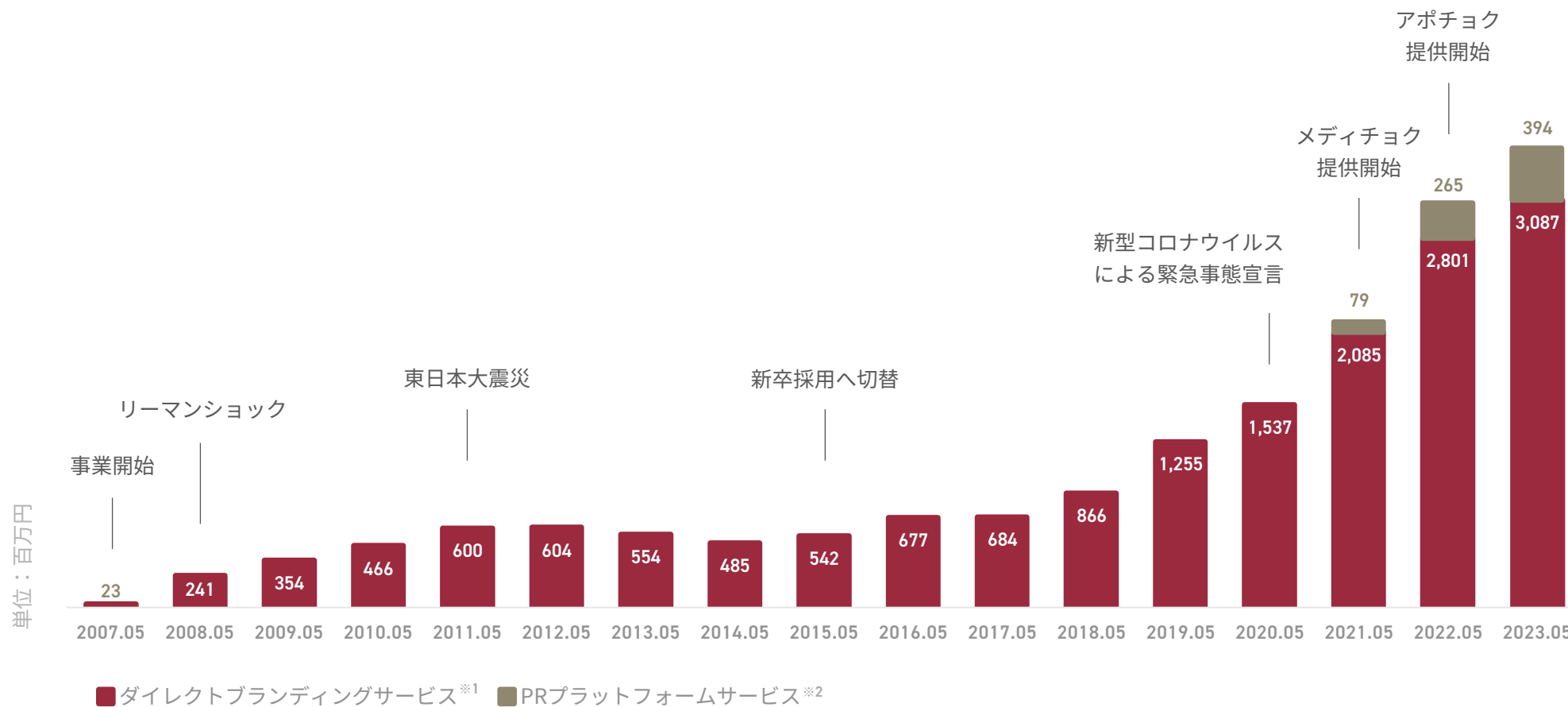
継続率については一定水準を推移。引き続き継続率向上のための施策を実施



外部環境の変化に左右されない業績成長

様々な社会情勢の変化の中においても成長を継続

売上推移



顧客ごとの取引高分布

2,000社超のクライアント基盤（ストック収益）がロングテール構造となっており、
特定のクライアントに依存がない

クライアント数

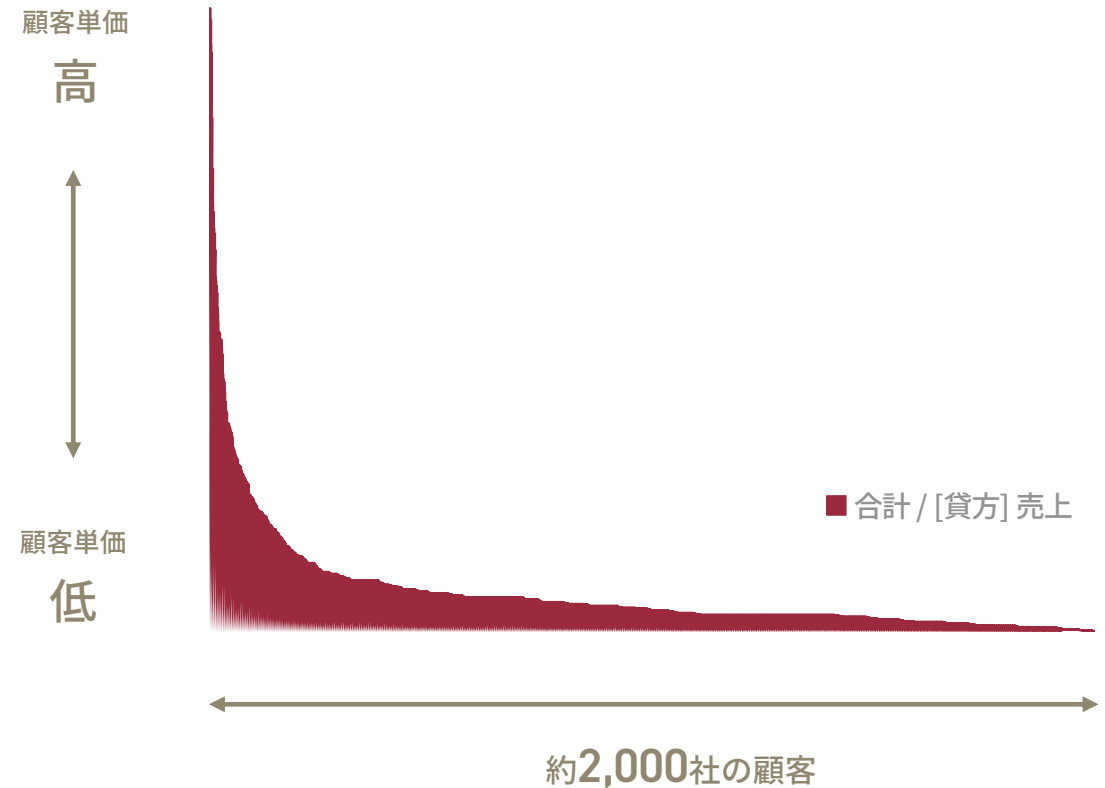
ダイレクトブランディングサービス	2,005社
PRプラットフォームサービス	233社

上位10社の売上が全体売上に占める割合

約**4.9%**

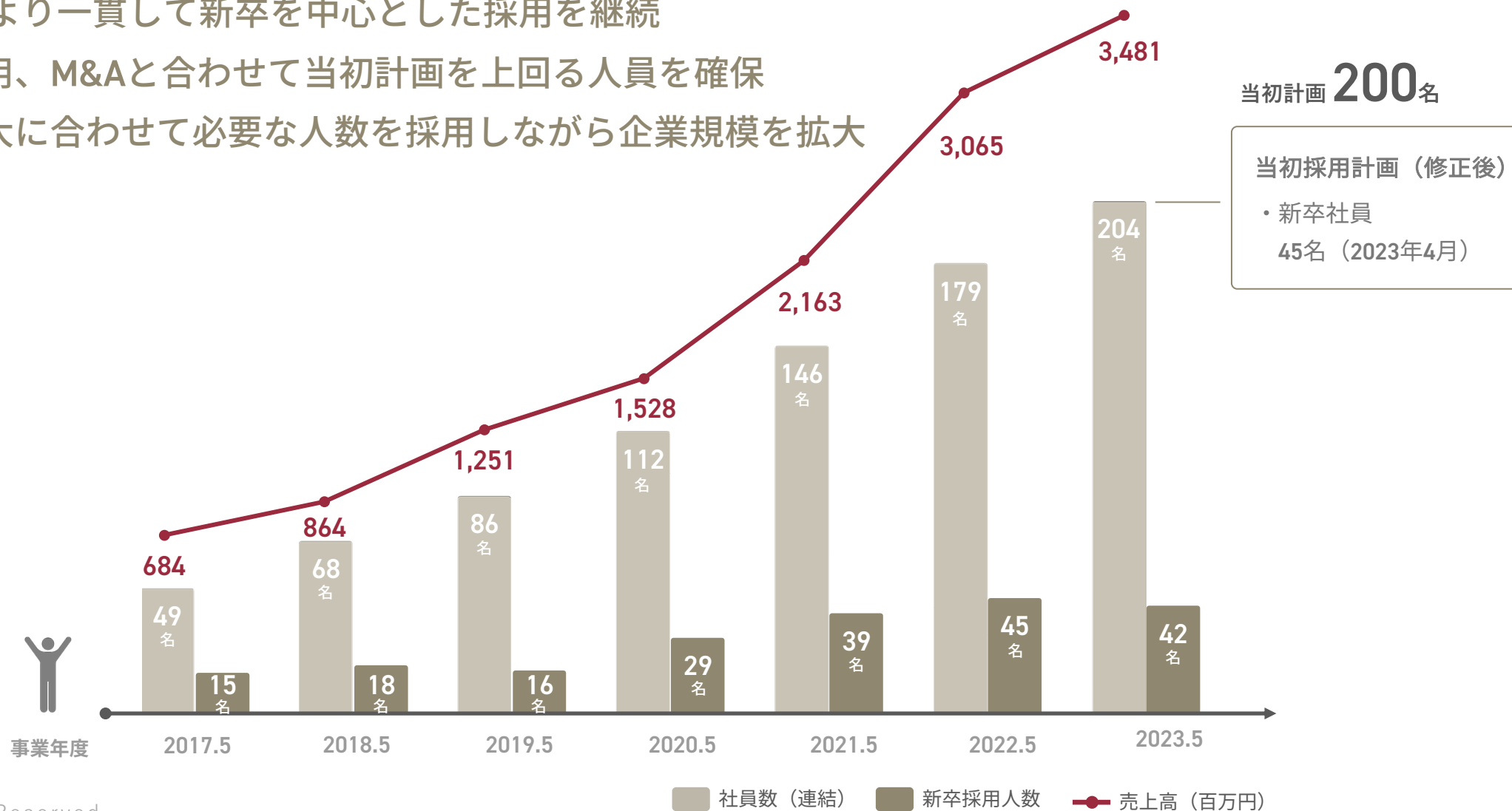
*2023年5月31日時点

顧客あたりの分布イメージ



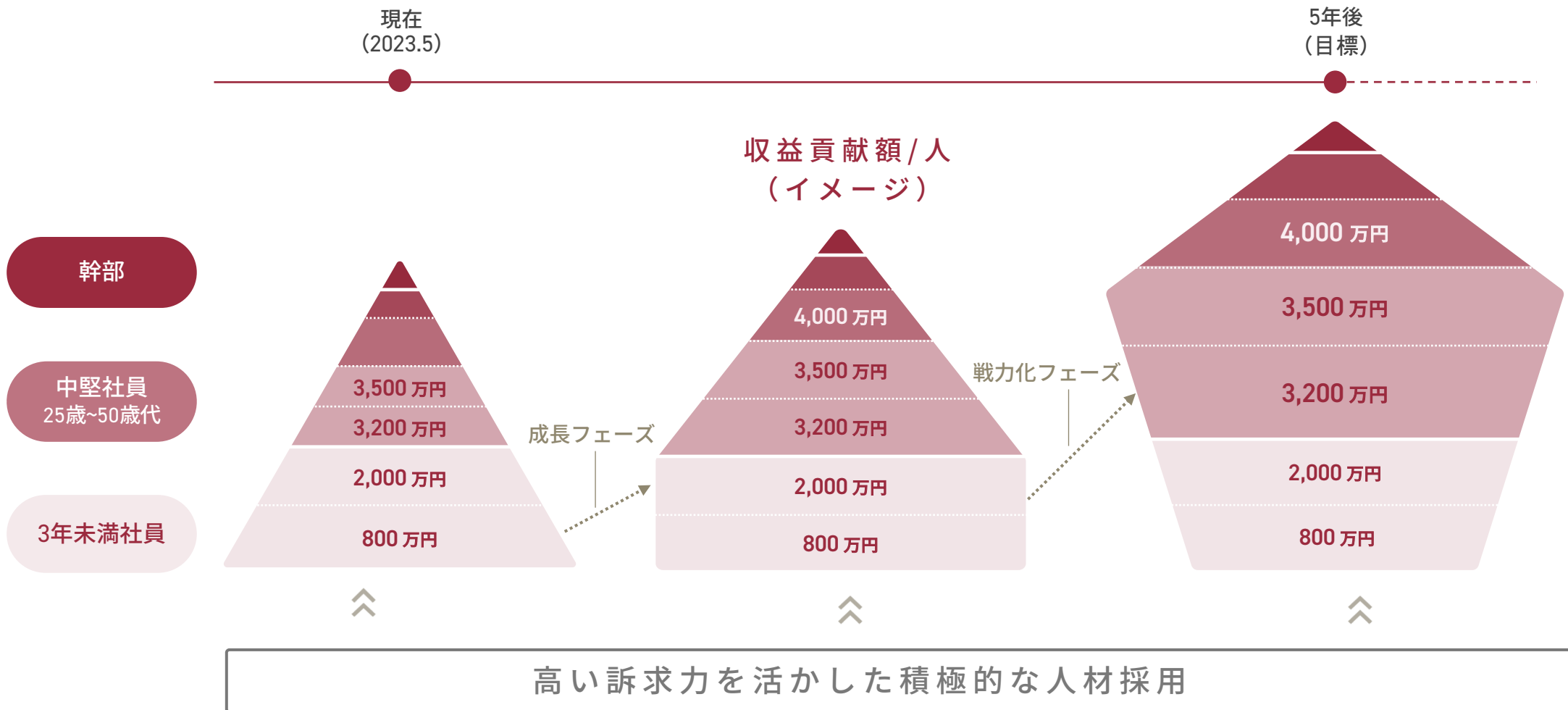
企業規模の拡大 — 人員と売上高の推移

2015年より一貫して新卒を中心とした採用を継続
 中途採用、M&Aと合わせて当初計画を上回る人員を確保
 事業拡大に合わせて必要な人数を採用しながら企業規模を拡大



企業規模の拡大 — 人員ピラミッドの再構築

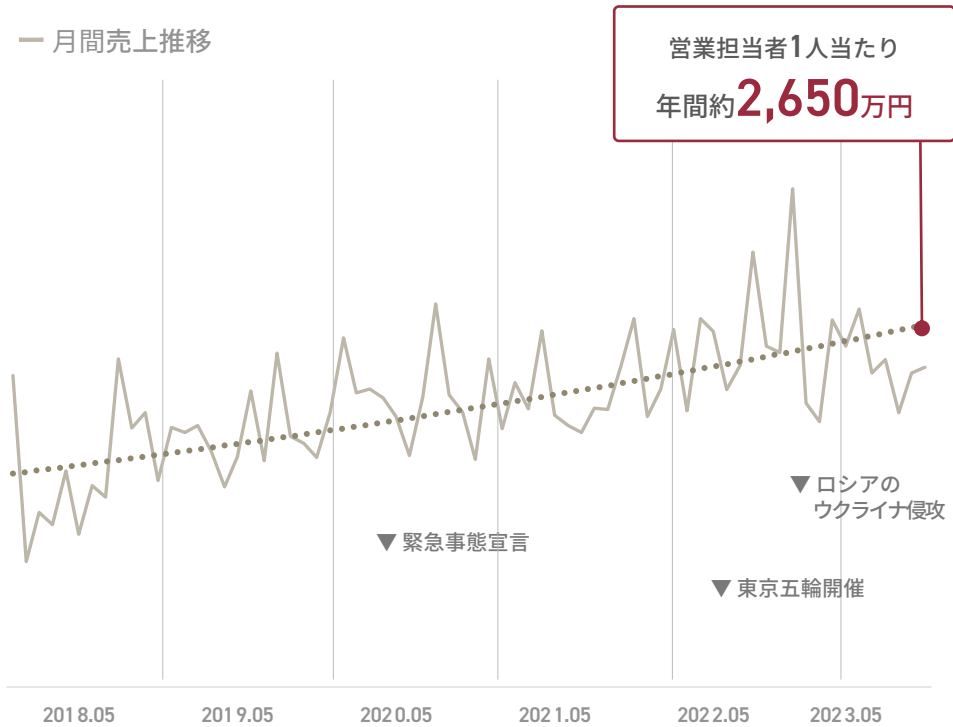
営業の仕組化を徹底し、収益貢献力の高い中堅社員層を育成。強固な営業組織体制へ



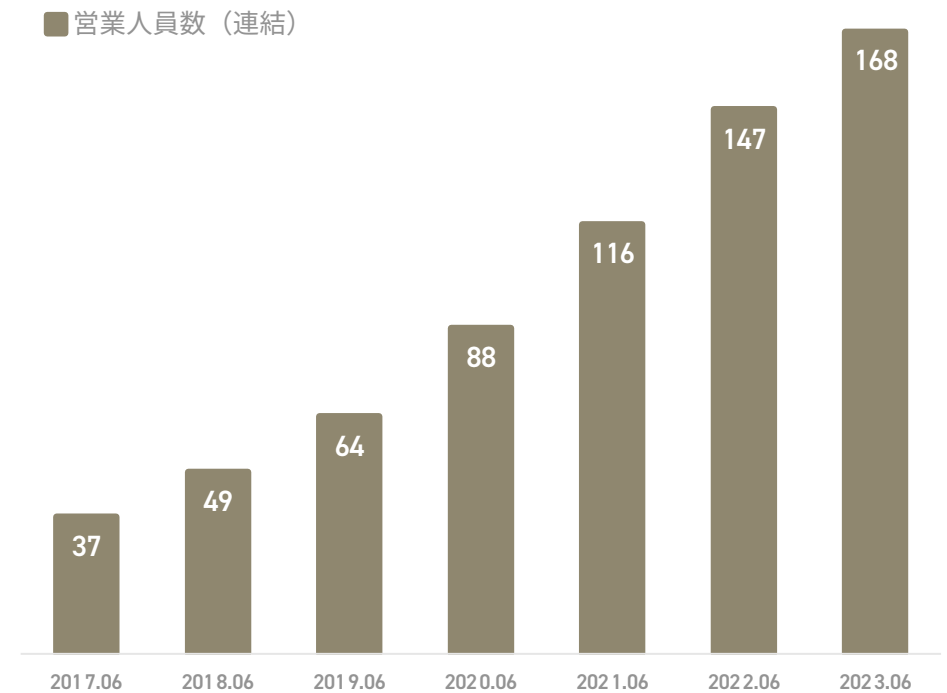
営業単価・営業人員数推移

積極的な採用とM&Aにより営業人員数は約170名に
営業担当者/人の年間売上高は着実に向上

営業担当者/人の売上高推移



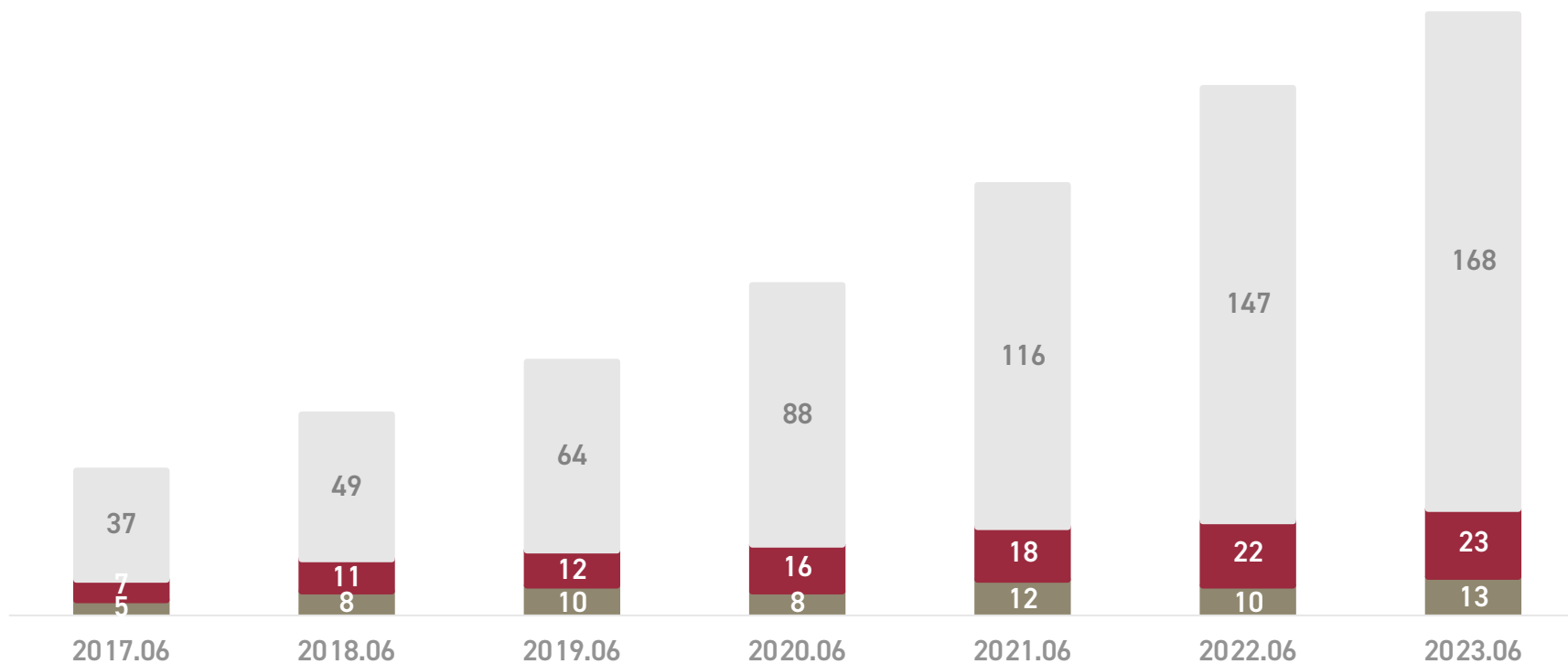
営業人員数推移



(参考) 職種別従業員推移 (連結)

職種別従業員数推移

M&Aの実行により、事業拡大に寄与する営業人員を獲得。計画166名に対して168名と上振れして増員。
制作部門は計画通り23名、管理部門においてもM&Aにより計画11名に対して13名と成長土台を順調に構築。



※それぞれの期間における期首時点での人員数

■ 管理部門 ■ 制作部門 ■ 営業部門

現預金4,083百万円、純資産4,164百万円、
着実に利益を拡充させ自己資本比率76.0%と、
引き続き**強固な財務基盤**を維持

総資産
5,478

(単位：百万円)



2023年5月末日時点

Investment

05 投資について

中期成長戦略の達成のため、2024年5月期は中長期の持続的な成長のための投資初年度であると位置づけています。コア事業、成長事業への投資は、2025年5月期以降での効果発現を目指しています。

新規事業への投資は、当社の新しいビジネスモデルの構築に向け、2024年5月期以降も継続的に投資を実施してまいります。また、ビジネスモデルの拡張のためのM&Aについても積極的に行っていく方針です。

安定成長のための戦略コストの積極投入

2024年5月期は5億円程度の戦略コストを積極的に投入することで、
長期的に安定した成長を実現するための土台作りを実施
M&A費用として10億円の投資枠を準備

	事業	サービス	人件費	その他投資	期待効果	M&A
新規	PR事業	ストラテジックPRサービス※1	0.5億	0.5億	ビジネスモデルの多様化	+ ~10億
		PRプラットフォームサービス※3	0.5億	0.5億	成長速度加速 +利益率向上	
		ダイレクトブランディングサービス※2	2億		さらなる集積拡大 +人事投資	
経営インフラ		1億		業務効率化		

PR領域の拡大と新たな領域の拡張を目指す

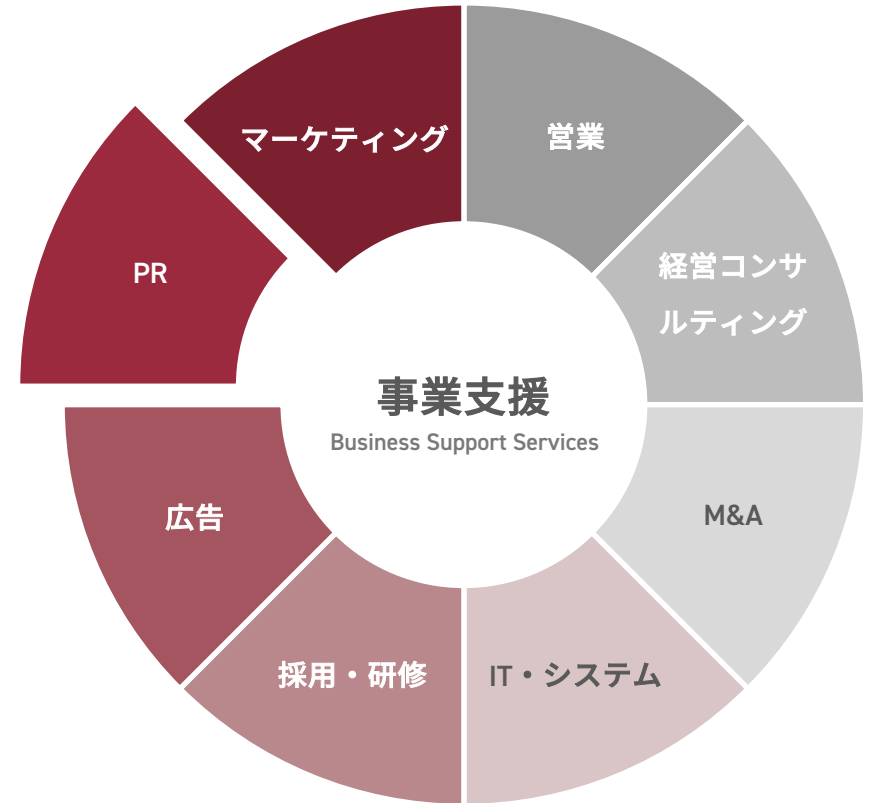
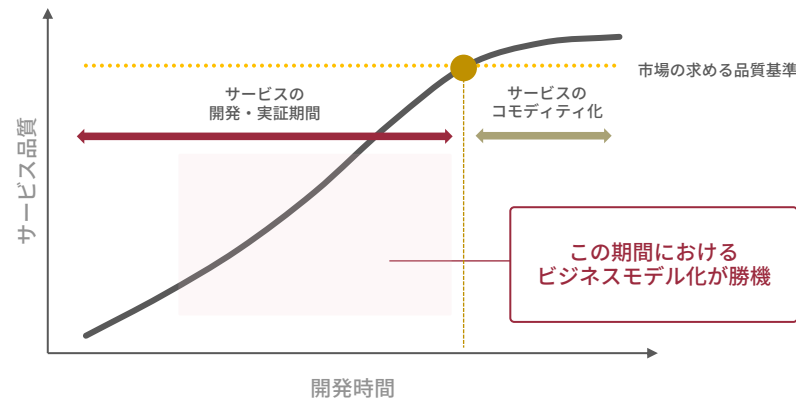
現在

さまざまな事業支援サービスがある中、PRの観点から事業を展開する



中長期的な展望

今後はM&Aなどを通して、
既存のPR領域の拡大と新たな事業領域を網羅していく



- ✓ 廉価で手の届くサービスから、一流の技術・高品質のサービスまでを網羅
- ✓ コモディティ化する前のサービスに目を向け、それをビジネスモデル化し、安価に提供する
- ✓ 当社には、新しい領域にも、すぐにマーケットインできる強い営業組織力がある

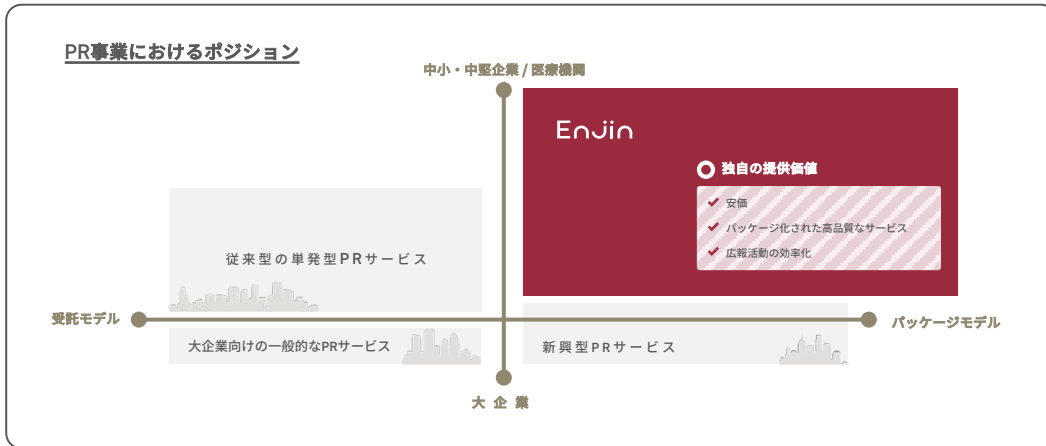
創業以来、蓄積されたノウハウによって統率された営業組織を
グループ企業へ投下することで事業成長を加速させることが期待できる

属人化しない営業体制を構築

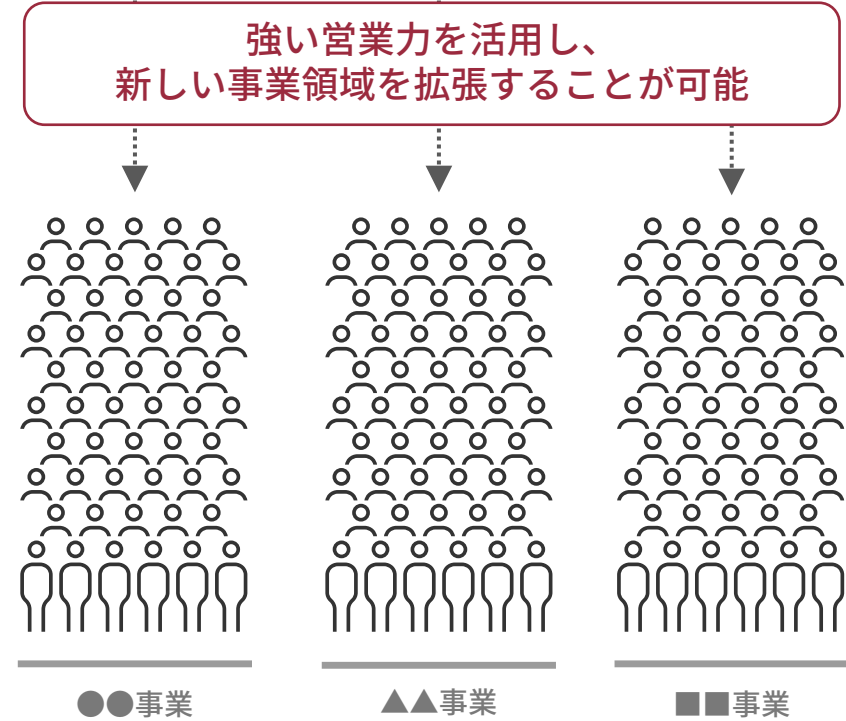
Enjinの特長① 強い営業組織



Enjinの特長② 独自のビジネスモデル



PR事業 独自の市場を開拓し、創業来ブルーオーシャンで競合がない



M&A候補先選定基準

- Enjinグループにとって新しい商材を持っている企業
- コア事業とのシナジーが期待されるサービスを持っている企業

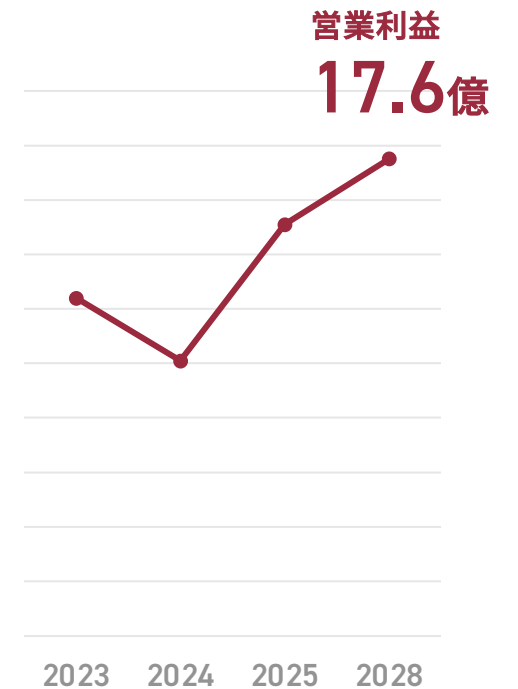
M&A実施判定基準

M&A実施に関する意思決定について、下記の項目についても考慮しています。

- 付加価値が高く、今後の単価向上が見込めるか
- 顧客母集団を活用できるか
- のれん負けせず利益貢献ができるか
- 購入価格が適正か（EVITDA10倍以下を目安）

成長費用を積極的に投資することで、成長速度を加速する

	事業	サービス	人件費	その他投資	2028年5月期目標
新規 成長	PR事業	ストラテジックPRサービス※ ¹	0.3億	0.5億	売上4.4億
		PRプラットフォームサービス※ ³	0.5億	0.5億	売上6.7億
		ダイレクトブランディングサービス※ ²	2億		売上43.5億
経営インフラ投資			1億		売上54.6億 営業利益17.6億



Dividend

06 配当について

2023年5月期 期末配当

1株当たり配当金 **22.80** 円

配当金総額 **165,385,112** 円

※ 2023年8月25日開催予定の第17回定時株主総会に付議する予定です。

※ 業績予想を上回る結果となったことから、3月14日開示の配当予想（22.50円）より一株当たり0.3円増額した22.80円へ修正しております。

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。

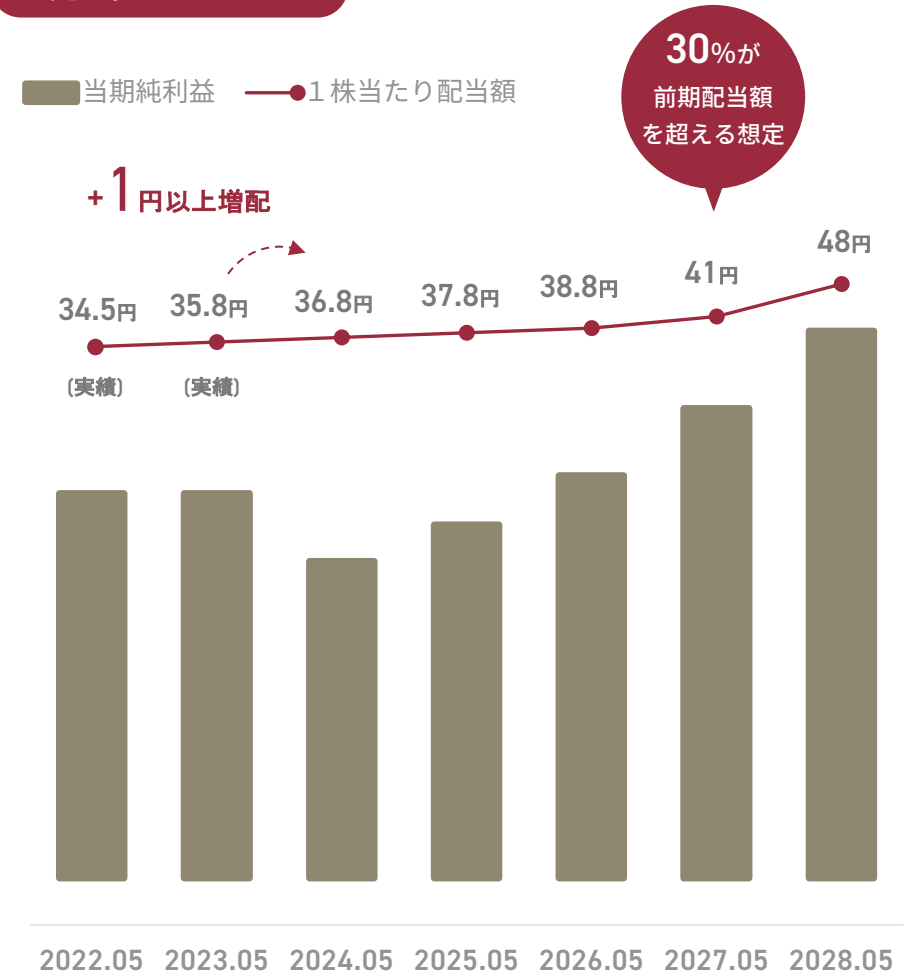
この方針は、資本市場の動向や今後の事業環境を勘案し、当社の将来の成長投資機会を考慮した上で、株主の皆様への還元を積極的に行おうとするものであります。

配当について

今後の剰余金の配当につきましては、内部留保の確保とのバランスを考慮した上で実施していくことを基本方針としておりますが、投資家および株主の皆様により長期的な目線でご支援いただくことを目的として、配当性向として設定しております30%が前期配当額を上回るまでの期間においては**每期1円以上の増配**を行ってまいります。

当中期経営計画における、配当イメージは右の図の通りです。

配当イメージ



※営業外損益や特別損益がない場合に限る

Future Policy

07 今後の方針

安心・安全・安定的に伸びていく会社として投資家の皆様に評価していただきたいポイント

IPOによる調達資金の充当状況

上場時の調達資金の 使途内訳

2021年6月18日開示情報

(単位：千円)

項目	予定金額	使途予定時期		
		2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
運 転 資 金	1,735,700	550,000	880,000	305,700
採用活動費	110,000	30,000	40,000	40,000
人件費	1,525,700	500,000	800,000	225,700
広告宣伝費	100,000	20,000	40,000	40,000

充当状況

IPO調達資金1,735,700千円のうち、2023年5月期（5月末時点）において1,403,665千円（消化率：80.9%）を充当。

2024年5月期以降も、当初予定どおり、主に事業拡大のための採用活動費、人件費および広告宣伝費に充当予定。

	2023年5月期 予定	2023年5月期 実績（11月末時点）	残高
運 転 資 金	880,000 千円	861,131 千円	332,035 千円
採用活動費	40,000 千円	39,530 千円	40,470 千円
人 件 費	800,000 千円	800,000 千円	225,700 千円
広告宣伝費	40,000 千円	21,601 千円	65,865 千円

主にPRプラットフォームサービスへの広告宣伝費の投下を予定していたが、サービス開発進捗に合わせて投資を後ろ倒しに

*当社が属する業界の環境が急激に変化することも考えられるため、その場合、現時点で計画している資金使途以外へ充当する可能性があります。

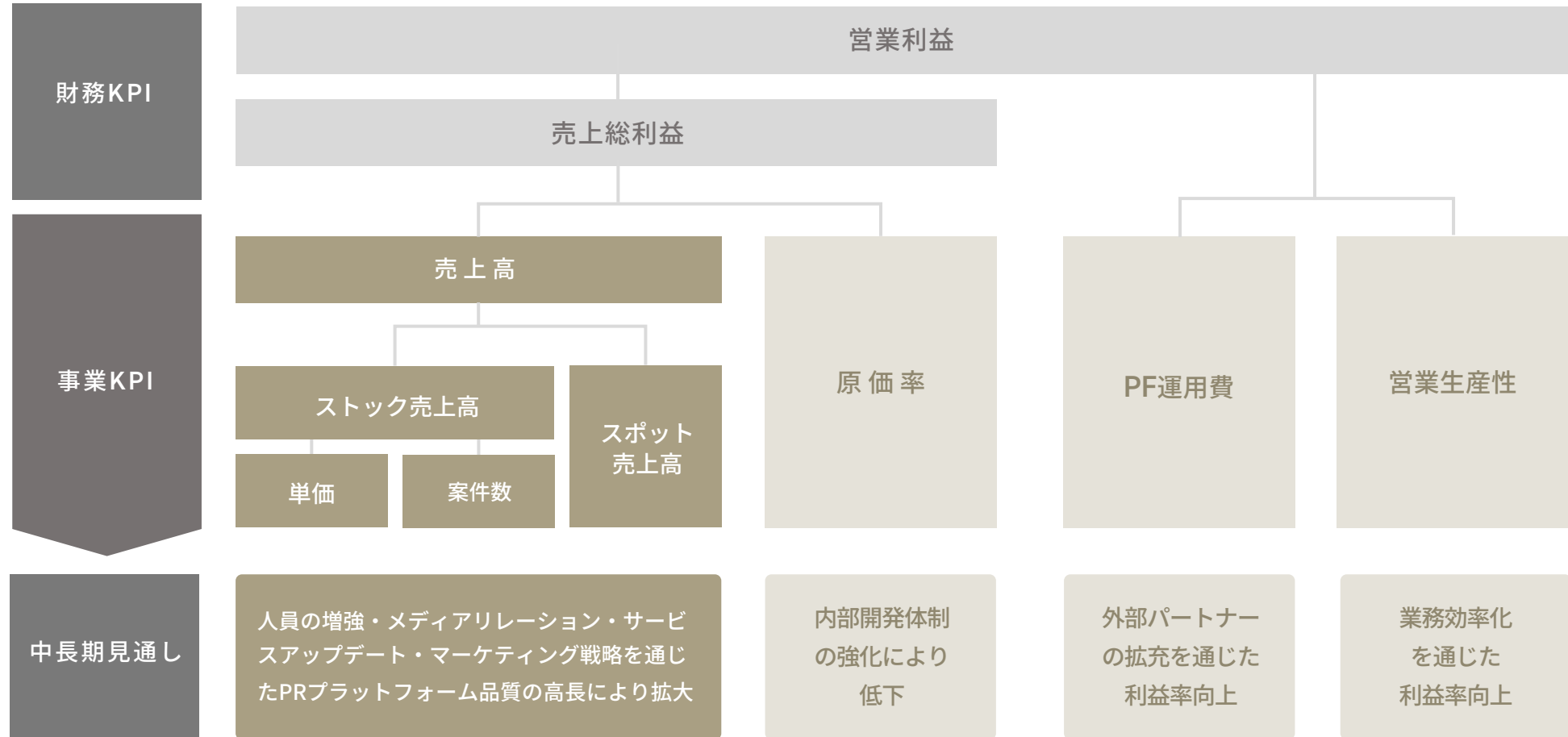
ターゲット顧客の拡大等のための施策

PR事業の中長期的な成長に向けて、
ターゲットとなる顧客の拡大・収益の改善・業務の効率化など様々な施策を実施していきます

主な取り組み	ダイレクトブランディングサービス※2	PRプラットフォームサービス※3	ストラテジックPRサービス※1
ターゲット顧客の拡大	メディアリレーションの強化		企画力の強化
	紹介プログラムの展開	広告展開における認知度向上と訴求の強化	
収益の改善	ストック収益の向上	マッチング精度の向上	パッケージ化の促進
		オプション機能の追加	事業シナジーの促進
業務の効率化	オンライン商談の導入	ウェビナーの開始	SFA / CRMの導入
	電子契約の導入	プラットフォーム機能の強化による導入プロセスの改善	
戦略	ストック型案件の拡充	システム開発 広告	新規顧客開拓
	⋮	⋮	
2023年5月期 進捗状況	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ストック収益割合：51.45% ✓ セールス戦略の見直しを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サービス向上のためのシステム改修を実施 ✓ 認知度向上のための広告宣伝費の投下 	

今後の開示KPIの中期的見通し

当社の市場ポテンシャルは高く、まだまだ十分に市場開拓できる余地があるが、安定した売上基盤構築のため、ストック売上高をKPIとして設定しています

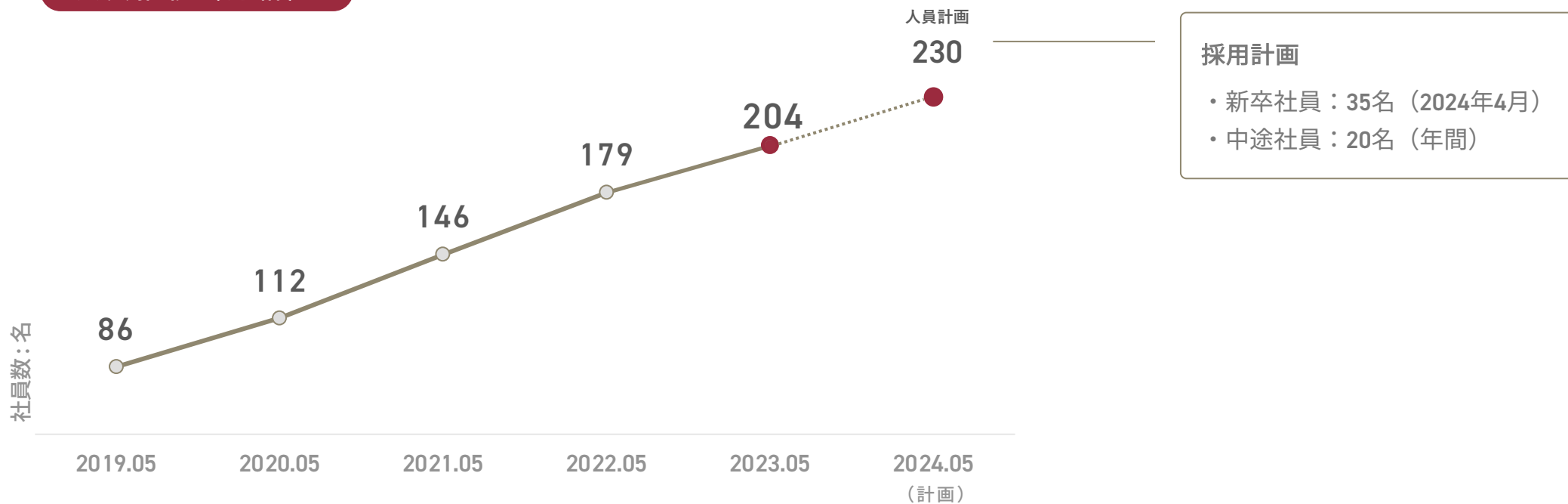


人員計画

人材は重要な経営資源のひとつであることから、今後も一定のペースで拡大していく方針

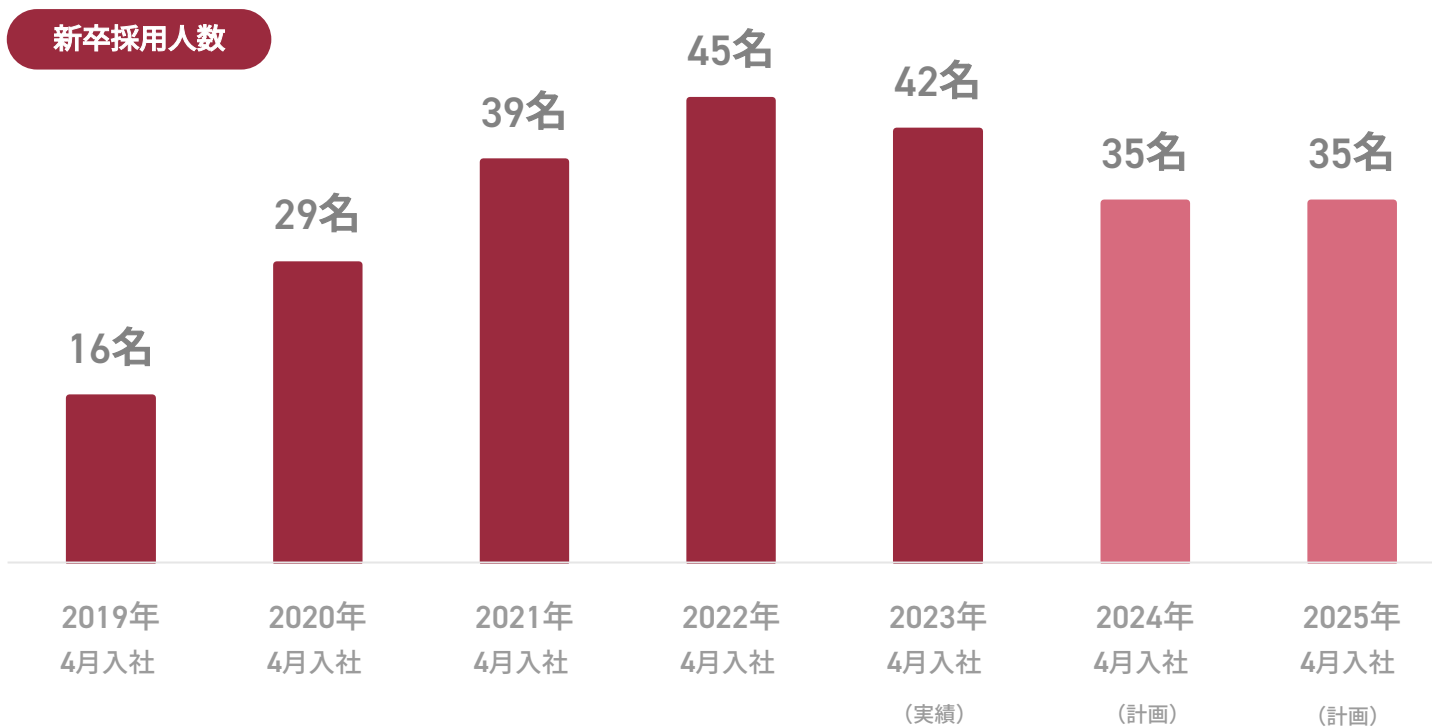
- ✓ M&Aの実行により、2023年5月期は200名の計画に対して実績204名。（昨対比+14%増）
- ✓ 受入体制を考慮し、採用予定数を一定に変更
- ✓ 教育体制や社内環境を整え、離脱の減少を図る

人員推移（連結）



大量採用を見直し、当面の期間は一定数の採用へシフトする方針

採用したメンバーをしっかりと受け入れられる土台を構築することを第一に考え、体制が整うまでの間は採用人数を一定数に抑えます。



2023年5月期から2024年5月期への減収減益についての理由

課題対応において改善はみられているが、不確定要素は残るため一次的な減収減益の計画を継続

期初における成長計画の前提

前期における離職の課題はクリアされており、当期においては離脱は減少する想定

人材採用は順調であるため、過去の統計からしっかりと成長が見込める想定

2023年3月時点での結果

離脱率は減少したが、想定よりも多くの離脱が引き続き継続

既存社員への負荷が増加することで離脱が増加する負のスパイラルが発生

離脱における業績を担保するために既存社員の高負荷状況が続いたことで教育の精度が低下

期待値コントロールの不備による想定外のキャンセルが増加

2023年5月時点での結果

アロケーションの整理は一段落
離脱防止にリソースを投入

予算配分において
既存社員の負荷を低減

負荷が低減したことによって
教育リソースを捻出

社員教育により
営業現場の精度が向上

2024年の人事方針

当社の財産は「人」と考えています。引き続き人材採用に注力をしていきます。
安定した財務基盤の構築と投資家の皆様に誠実に向き合います。

人事	採用	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 引き続き、カルチャーフィットを最重視 ✓ 2015年より行っている新卒採用を重視 ✓ 大量採用ではなくしっかりと教育できる人員数を採用 ✓ 中途採用は事業戦略に応じて必要な人材をスカウトを中心に採用
	教育	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新卒社員を中心に、アカデミー組織によるハイクラス人材からの学びを促進 ✓ 営業社員を中心に、マネージャークラスがしっかりと伴走する形での教育体制へ変更 ✓ KPIの見直しを実行
財務	資金調達方針	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 資金調達は現在不要 ✓ 現預金は約40億円を保持し、増え続けている ✓ 増資は行わない
	IR方針	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 透明性高く、投資家の皆様の投資判断に資する情報をお伝えする ✓ 出来高向上に再注力し、あらゆる施策を徹底的に行う

長期的な事業成長を実現する方針

一時的な減収の計画となりご心配をおかけいたします。

中期経営方針に則り、今後も安定的な長期成長を達成するためにしっかりとした経営を継続してまいります。

経営陣一同、断固たる決意をもって、企業成長のため経営判断を実行します。

安定した利益を出し続けていますが、より利益成長をすることでしっかりと投資家・株主の皆様へ還元をしていくよう努めてまいります。

主な事業リスクと対応方針 (1/2)

事業計画の実現において影響を与える可能性があるリスクを把握し、適切に対応を図ります

	主要なリスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	リスク対策案
事業環境： 景気動向	景気の後退により、当社顧客のPR予算への影響が想定を超えて拡大した場合、事業成長が阻害される可能性	中 / 中長期	中	幅広い市場に対してサービスを提供することで景気後退時に強いビジネスモデルを構築することで対応します。
事業環境： 市場環境	インターネット環境、モバイル機器の進化の状況など情報環境の劇的な変化により顧客ニーズが大きく変化した場合、既存事業の成長鈍化が生じる可能性	低 / 中長期	大	インターネット、クラウドなど関連市場の変化に応じたサービス・メディア開発を加速させることで市場ニーズへ対応します。
事業環境： 検索エンジン	アルゴリズムの急激な変化や顧客ニーズに適時に対応できない可能性または変化への対応のためにシステム投資や人件費など多くの費用を要する可能性	低 / 中長期	中	検索エンジンにおける検索結果を継続的にモニタリングすることで、変化に対して迅速に対応します。
事業内容： 競合他社の状況	競合の参入により、当社の事業領域における競争激化により、当社が効果的な差別化を行うことができない場合、事業成長が阻害される可能性	低 / 中長期	中	健全な競争のもとで、現在の市場優位性を保つために、顧客ニーズにあったサービスを展開していくことで対応します。

※ 上記は、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる事項について記載しております。その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

主な事業リスクと対応方針 (2/2)

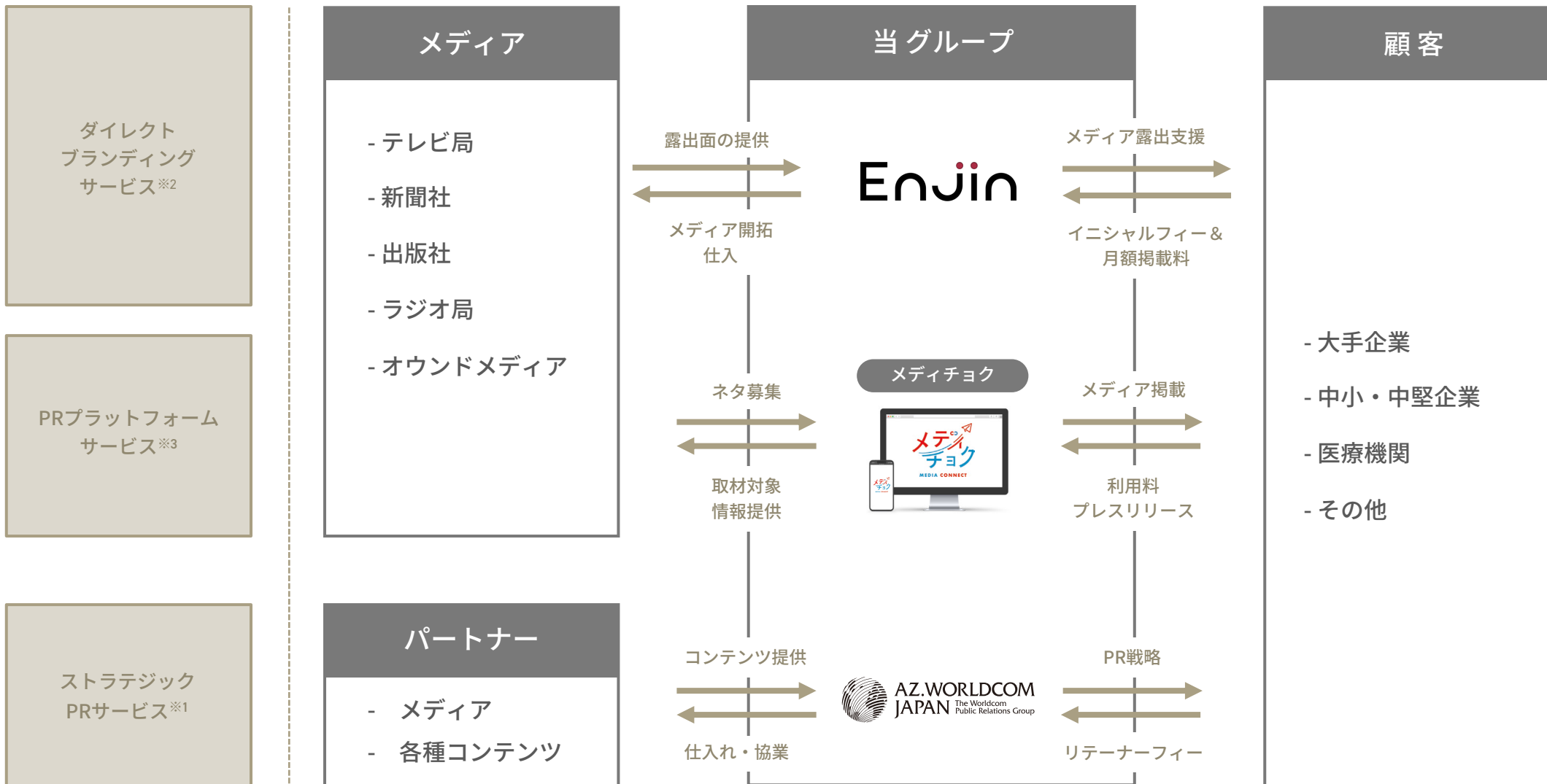
事業計画の実現において影響を与える可能性があるリスクを把握し、適切に対応を図ります

	主要なリスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	リスク対策案
事業環境： 人材の採用・教育 更新	当社の経営理念を理解し、賛同できる人材の採用・教育が計画どおり進捗しない場合、安定的な事業成長が阻害される可能性	大 / 長期	大	新卒社員を中心としつつ、異業種を含めた中途社員の採用など、優秀な人材の獲得し、実践を通じた教育により、プロフェッショナルとなり得る人材を育成することで対応します。
事業環境： 法令規制	事業に関連する法令等において新たな規制が制定されるなど規制が厳しくなった場合、既存のサービスを継続することができず、事業成長が阻害される可能性	低 / 長期	中	法改正に関する継続的なモニタリングや専門家を交えた情報交換を積極的に行い、チェック体制を整備することにより迅速に対応します。
その他： 未知の感染症 更新	COVID-19の流行のように、緊急事態宣言の発令などにより、当社顧客への業績影響が想定を超えて発生する可能性	低 / 不明	低	地方で活動が可能な外注先を確保するなどの対策により、緊急事態宣言下においても業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応します。

※ 上記は、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる事項について記載しております。その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

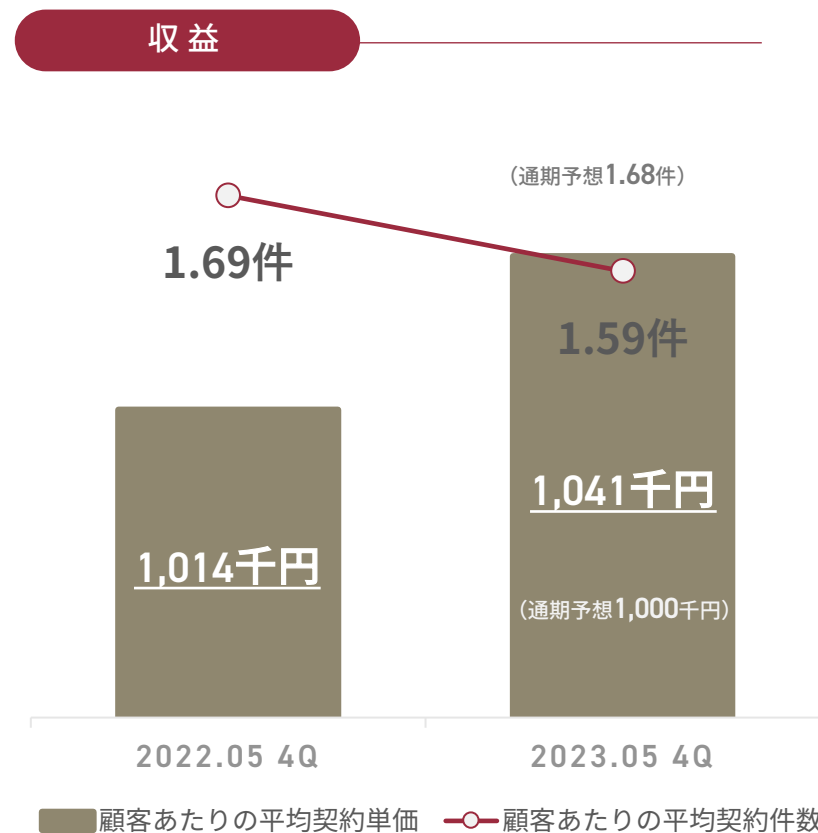
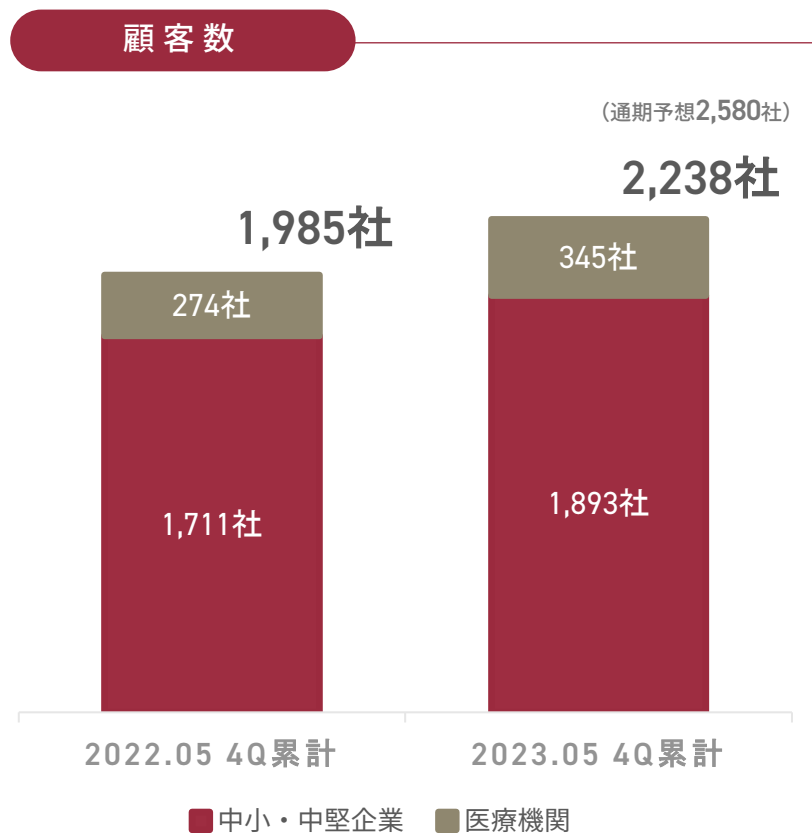
08 Appendix

ビジネスモデル



顧客数 × 収益

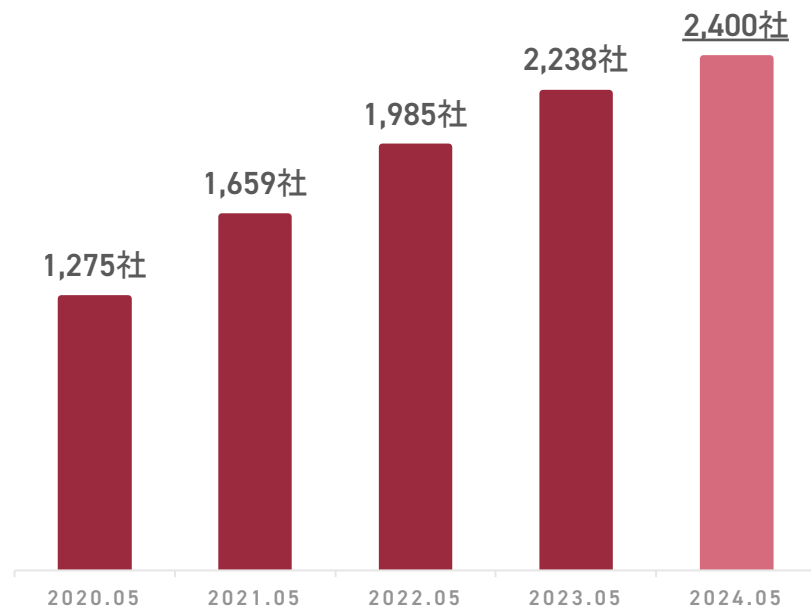
顧客数は**2,238社**（前年同期比+11.3%、**253社増**）まで拡大
顧客あたりの平均契約単価は予想より上振れて推移し、平均契約件数は通期予想の想定範囲内で着地



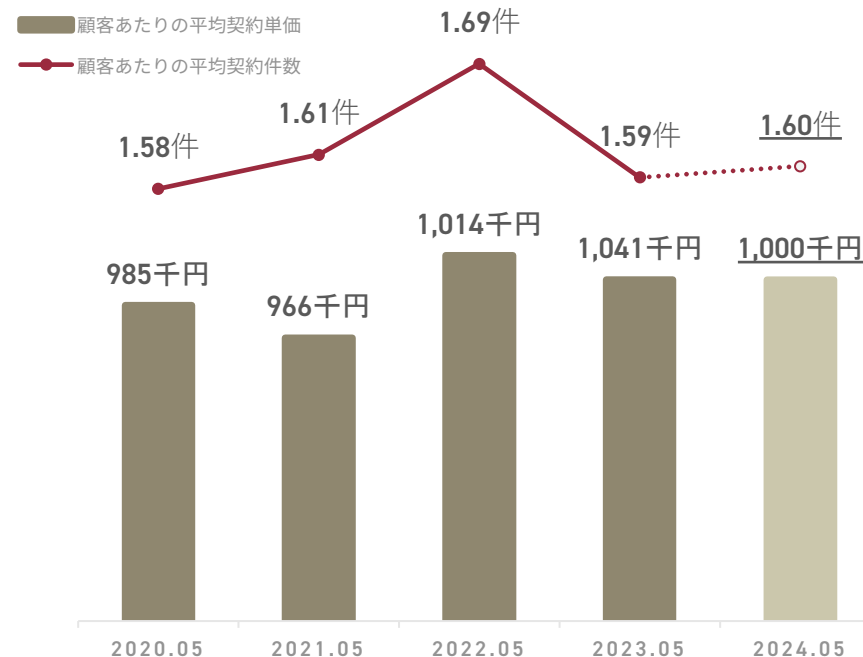
顧客数 × 収益

新規市場の開拓を図り、顧客数は**2,400社**（当期比+7.2%、**162社増**）をターゲットとし、
ストック案件を増加させることにより、安定した収益を確保する

顧客数



収益



地域および職種分布

様々な地域、多種多様な分野の顧客を網羅しており、経済情勢に左右されにくい構成

地方と首都圏を繋ぐハブになるべく、

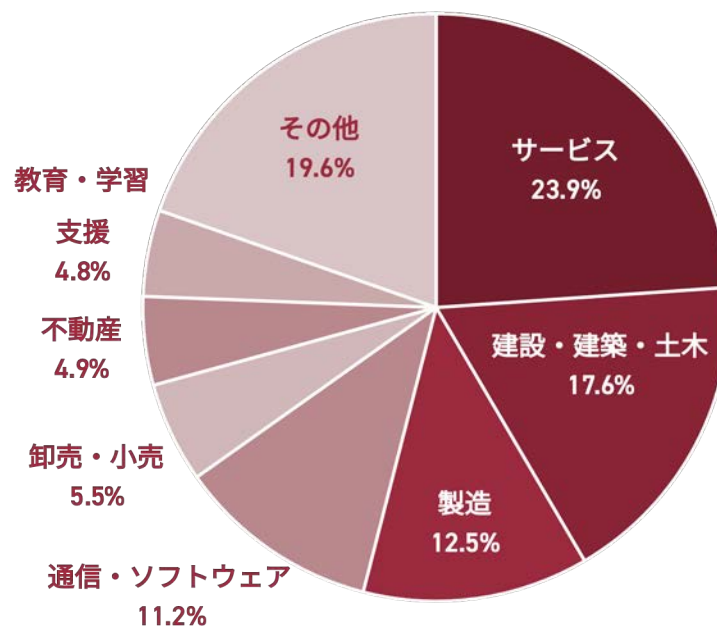
全国47都道府県

の顧客にサービスを提供

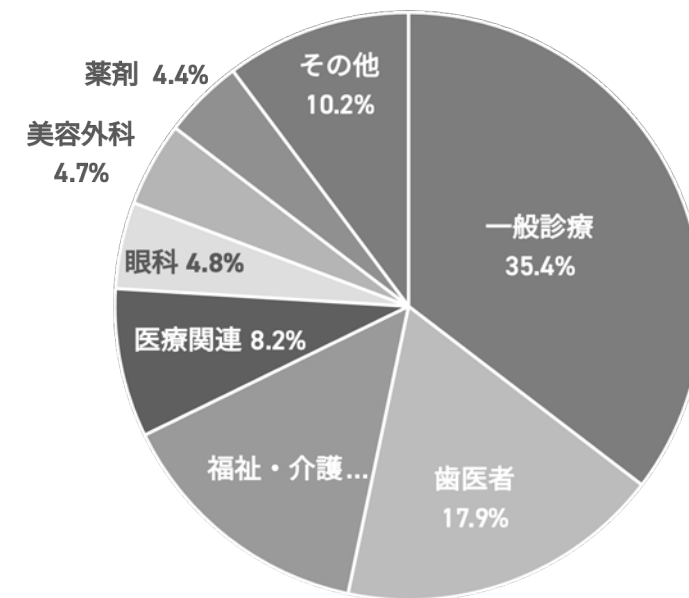


*首都圏とは、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県のみとする。
*地方都市とは、北海道、愛知県、大阪府、福岡県の1道1府2県とする。

法人／経営者向け

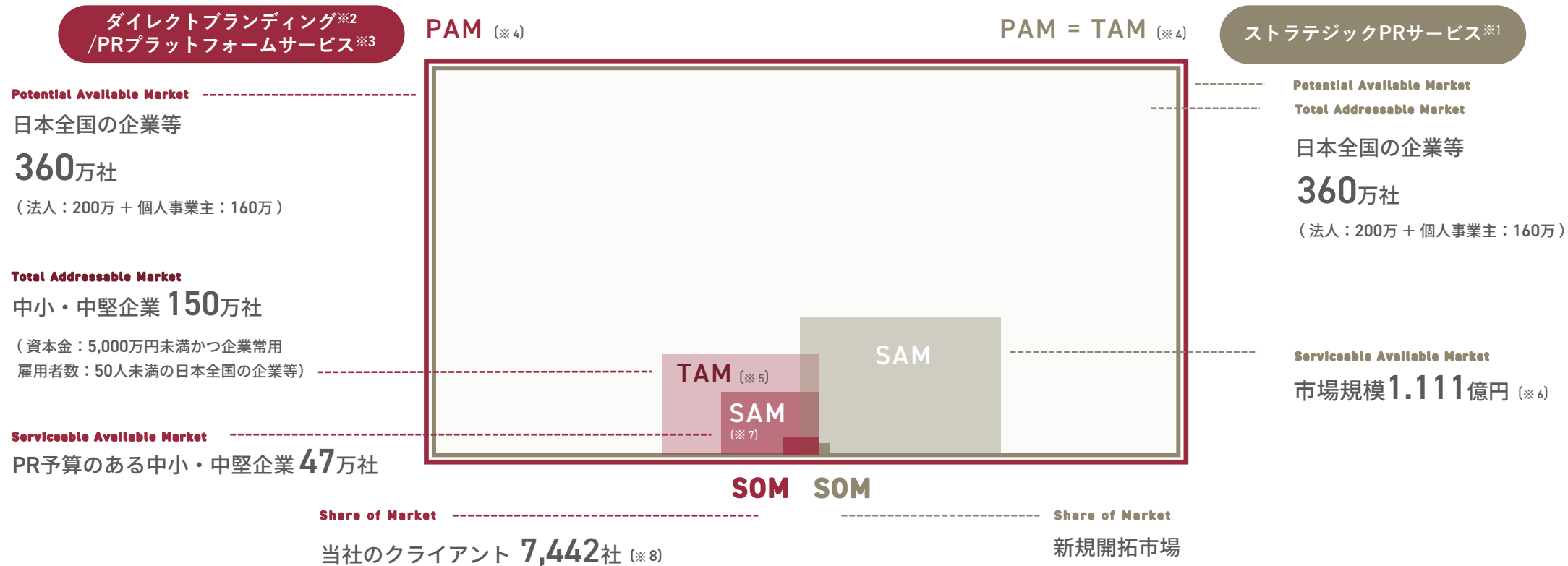


医療機関／医師向け



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 旧名称「戦略PRサービス」

※2 旧名称「PR支援サービス」

※3 旧名称「PFサービス」

※4・5 総務省 令和3年経済センサス-活動調査を参照

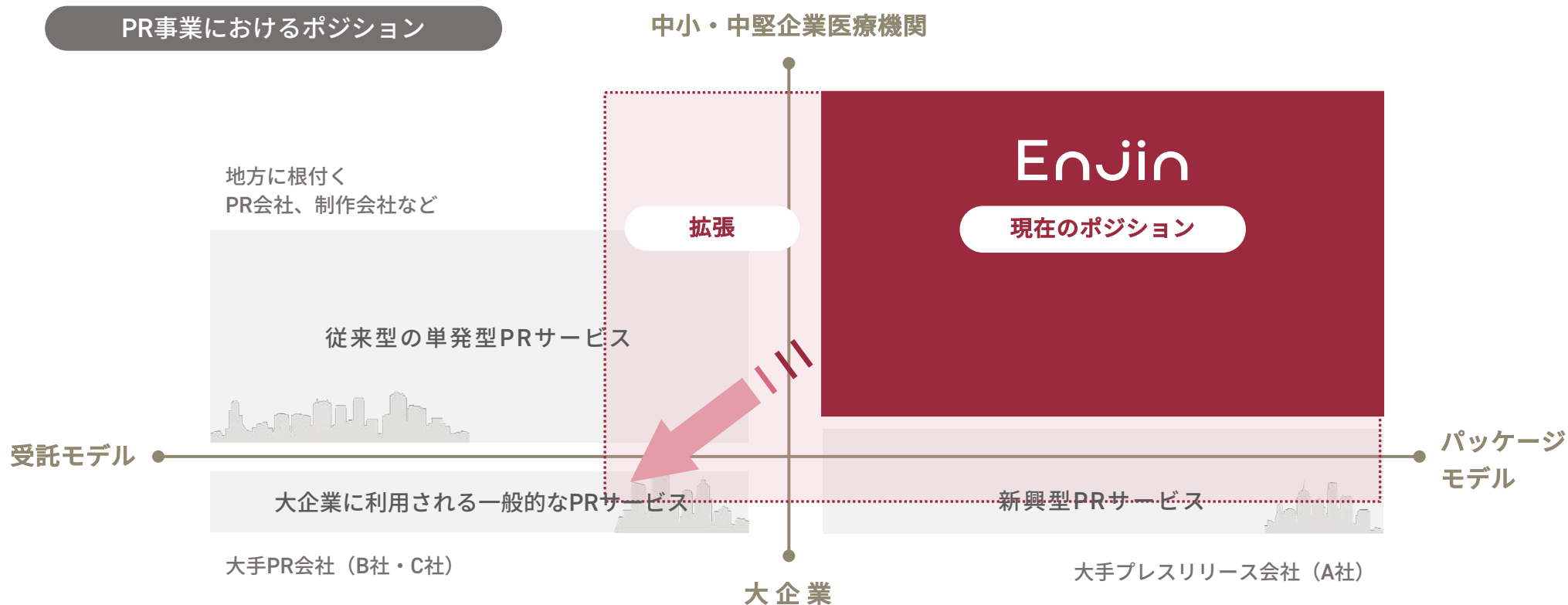
※6 公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会「PR業実態調査」2021年5月を参照

※7 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

※8 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%)

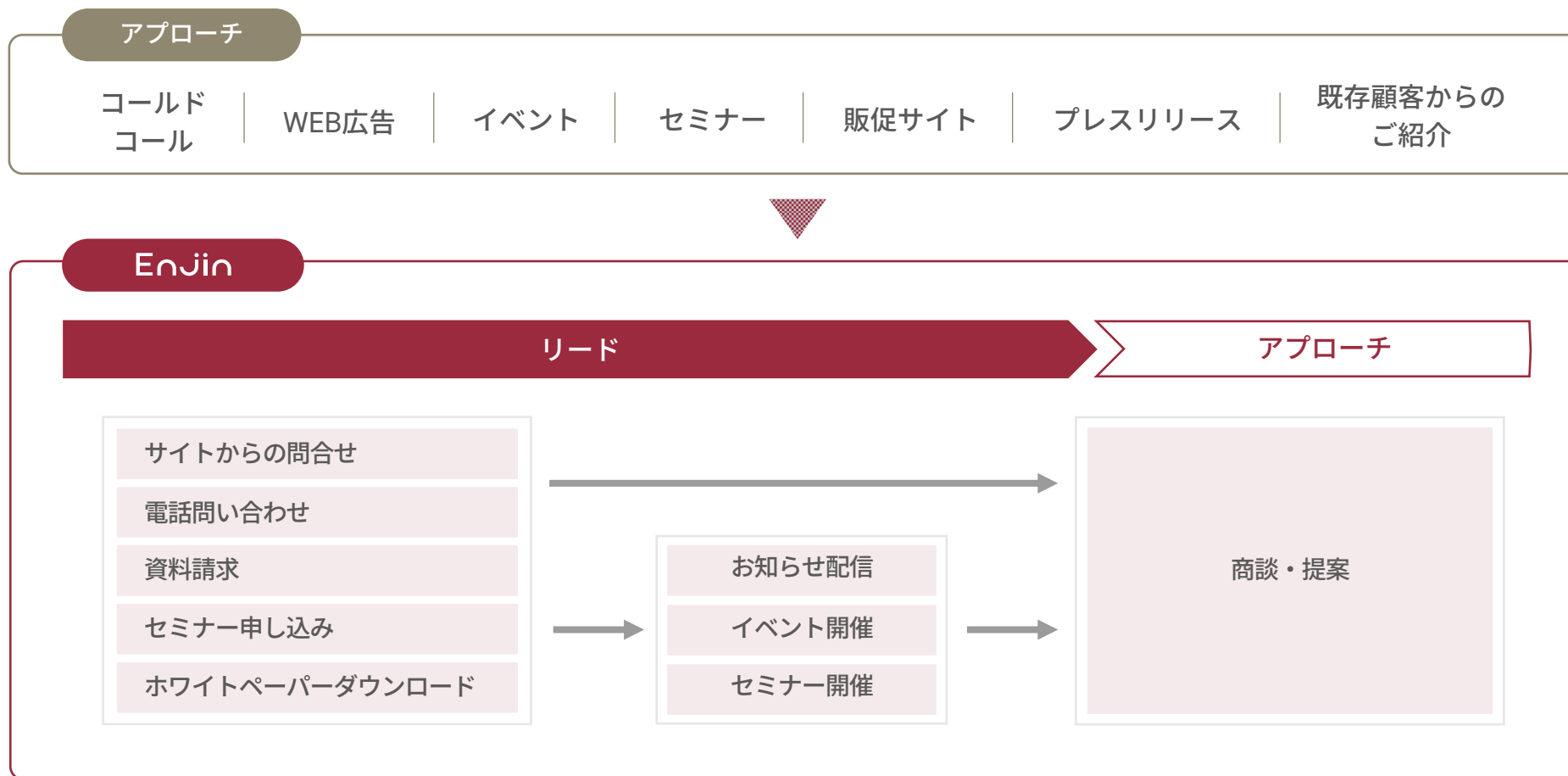
PR事業の拡大

アズ・ワールドコムジャパン株式会社の子会社化によって
戦略PR領域へ参入し、市場ポジショニングの拡張を図る



顧客数増加に向けた取り組み

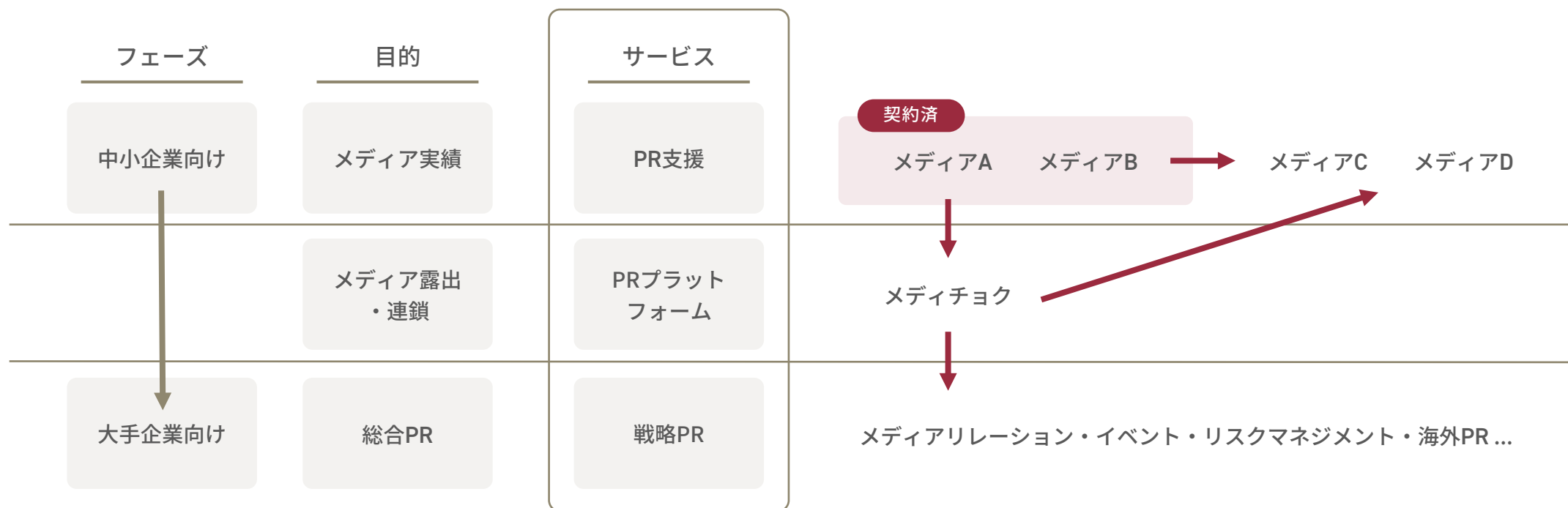
様々な見込み顧客に対し、
各状況に合わせたアプローチ方法、商材を分けて提案を行なっている



平均単価および平均購買数増加に向けた取り組み

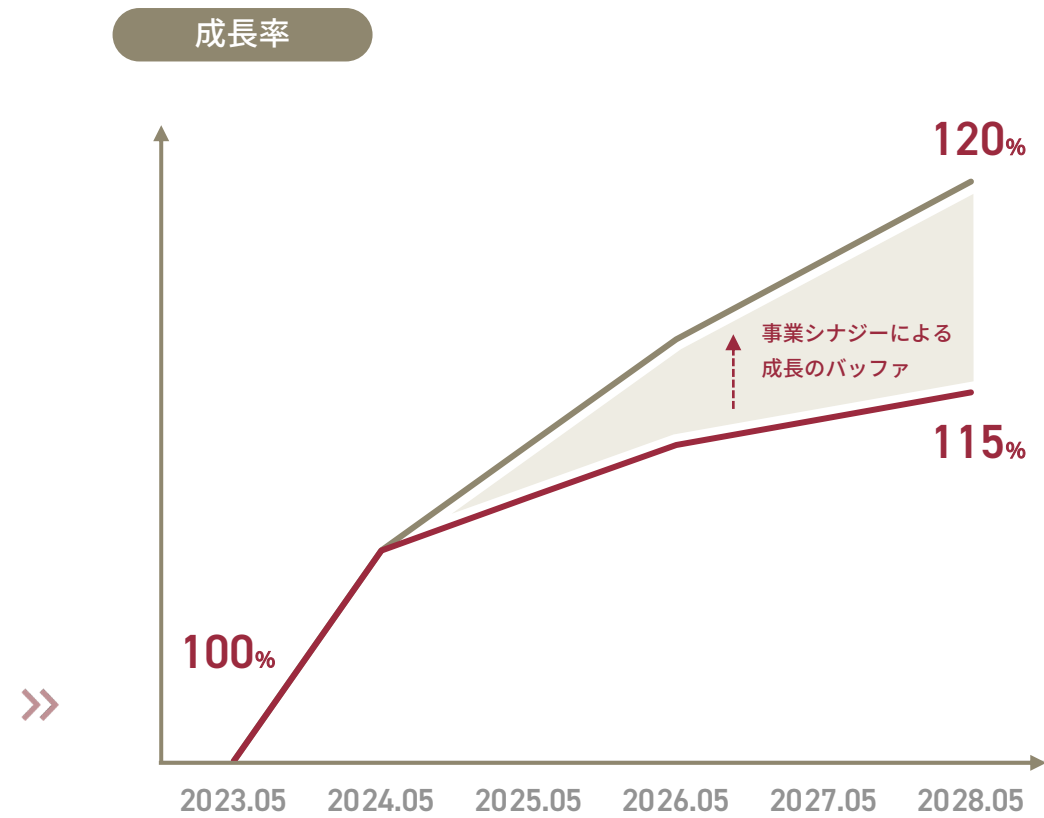
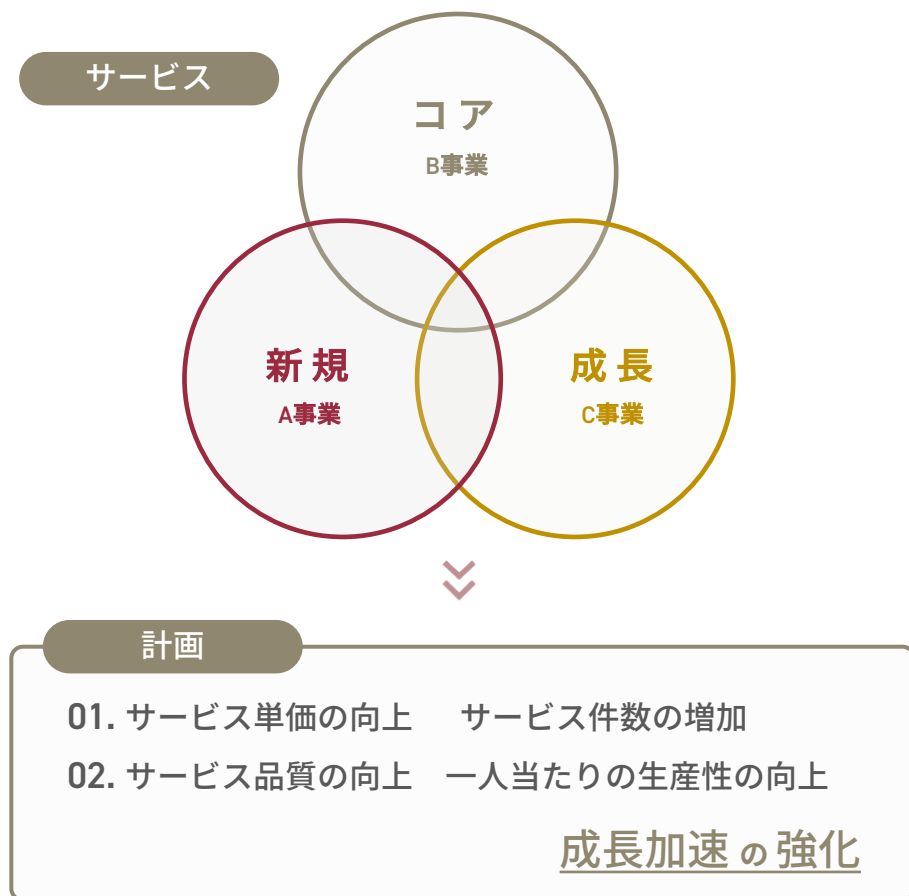
ダイレクトブランディングサービス※2、PRプラットフォームサービス※3、ストラテジックPR※1サービスの多角展開を拡充することでクロスセルを実現し、平均契約件数向上を実現

取り組み



事業シナジー

成長事業および新規事業を展開することで、①既存顧客への新たなサービスの提供 ②新たな顧客群の創出 ③事例が形成され、事業シナジーによってコア事業の成長を加速させることが可能



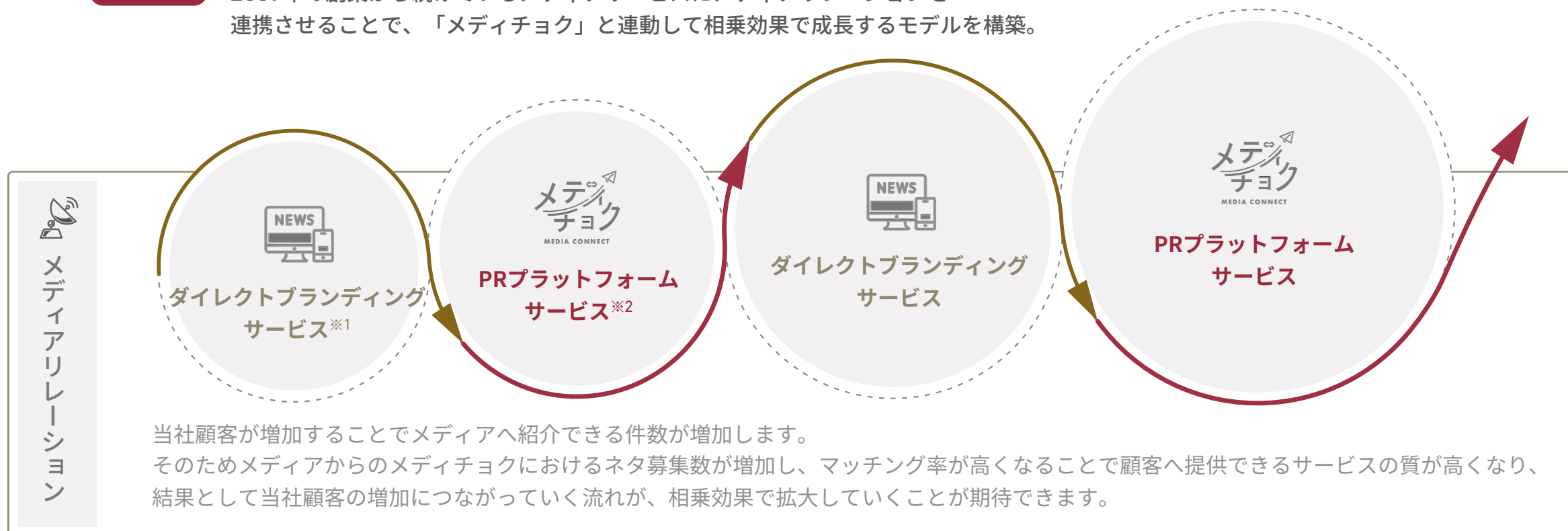
ダイレクトブランディングサービスの相互作用による相乗効果

「メディアリレーション」＝「企業との関係性」であり、広報上における“マスコミ対応”とも言えます。

多くのメディアと良好な関係性を築き続けることが重要ですが、信頼関係の構築は時間がかかるため、広報ノウハウを持たない企業では地道なリレーションに時間を割くことが難しいです。そのため、弊社が長年培ってきたメディアリレーション資産を各サービスに展開し、サービスの拡充をしています。

POINT

2007年の創業から続けているメディアサービスにメディアリレーションを連携させることで、「メディチョク」と連動して相乗効果で成長するモデルを構築。



売上および営業利益だけではなく、
サービスごとの利益およびEBITDAも新たに重要指標として認識

指標

売上



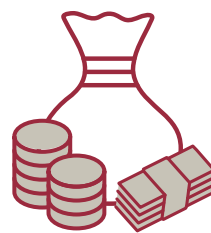
事業成長を図る指標

売上総利益



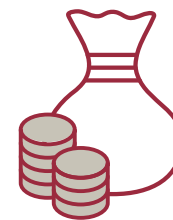
事業区分に利益が異なるため、事業収益性の指揮

営業利益



当社グループの収益性の基礎となる指標

調整後EBITDA



M&Aによるのれん発生等の指標



ESGの取り組み

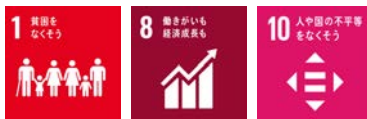
ENVIRONMENT
SOCIAL GOVERNANCE

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。

業績拡大による企業価値向上を前提にしながらも、同時に社会課題の解決を行うことで持続的に継続可能な社会の実現へと貢献する方針

ESG/SDGsに対する方針

Enjinグループ



「社会の役に立つ立派な人材を一人でも多く輩出する。」という理念を前提に、社会的課題を解決することで、社会全体の持続的な発展と自社の成長の両輪を実現する方針

ESG/SDGsとして取り組む事項

日本経済の基盤を築く中小中堅企業のPRを通じ勤務環境の整備を実現するとともに、地方創生による地域活性化を実現することによる就業環境の整備

人的資本の現状

社員数

204

名

2023年度 新卒採用人数

42

名入社

男性 22 名
女性 20 名

女性管理職

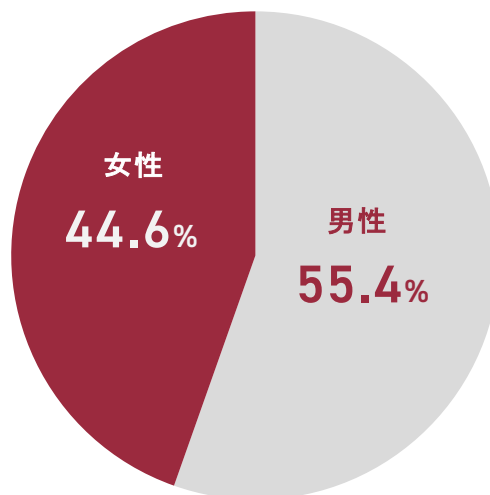
11

名中

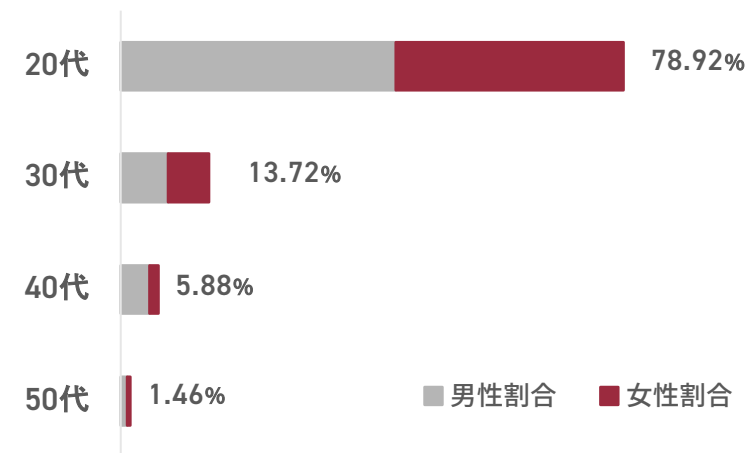
2

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

1.47

%

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。

<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。