

2025年5月期 通期

決算説明資料

事業計画および成長可能性に関する説明資料

通期業績予想を上振れて着地

売上高（通期累計）

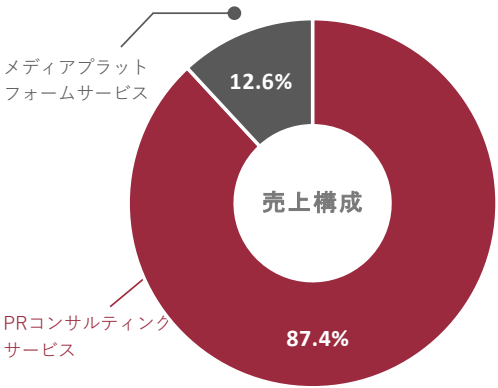
前年同期比
△10.6% **2,919**百万円

営業利益（通期累計）

前年同期比
△19.5% **841**百万円
(EBITDA : 554百万円)

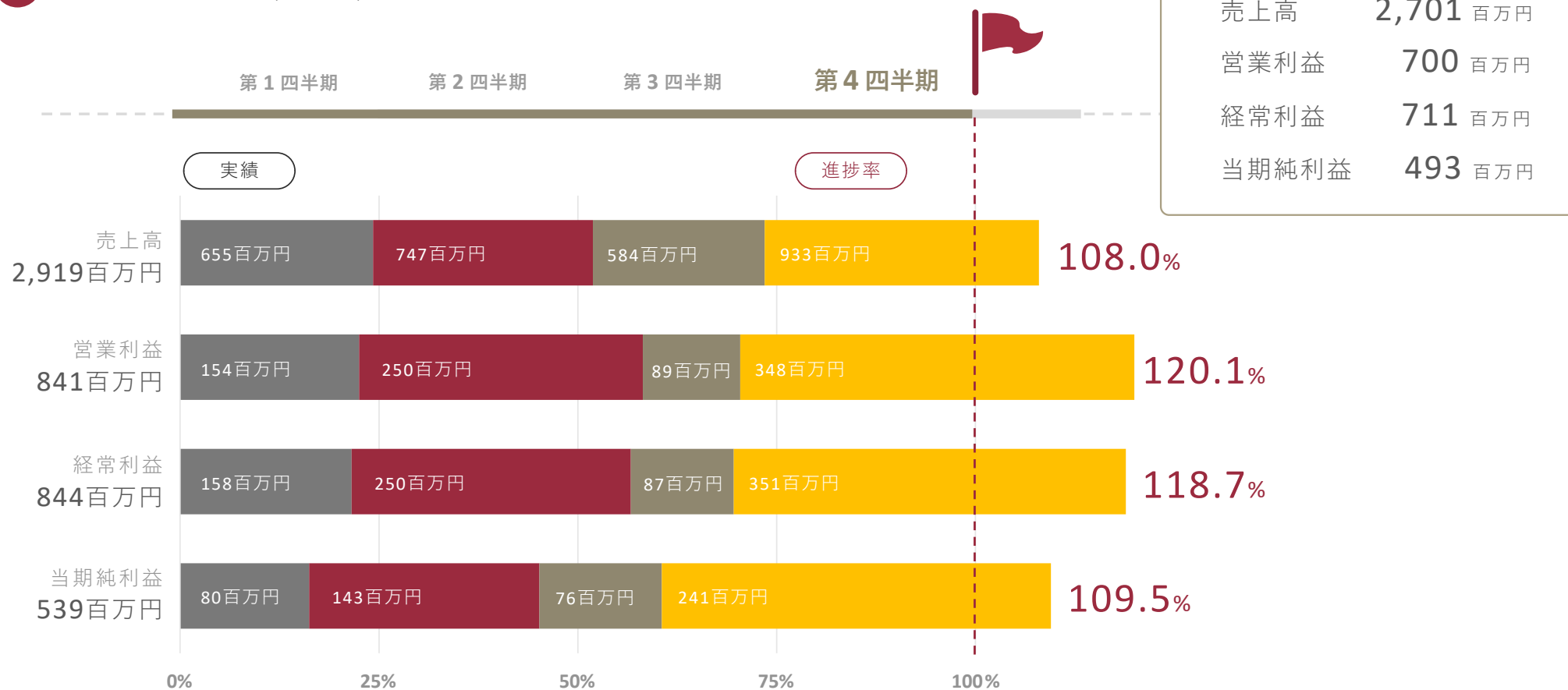
サービス別売上進捗

	2025年5月期 予算	2025年5月期 累計	進捗率
PRコンサルティングサービス	2,316 百万円	2,551 百万円	110.1%
メディアプラットフォームサービス	385 百万円	367 百万円	95.3%
その他	—	0 百万円	—



すべての指標において業績予想を上回る数値で着地

業績進捗率（連結） 2025年5月期



前年同期比は下回るが、修正後通期業績予想（※2月10日開示）に対して上振れて着地

● ビジネスハイライト（連結）

	2024年5月期 累計	2025年5月期 累計	前年同期比	2025年5月期 修正後通期業績予想	2025年5月期 修正後通期業績 予想達成率
売上高	3,267 百万円	➤ 2,919 百万円	△ 10.6%	2,701 百万円	+ 8.0%
売上総利益	2,653 百万円	➤ 2,336 百万円	△ 8.8%	2,653 百万円	+ 20.1%
営業利益	1,045 百万円	➤ 841 百万円	△ 19.5%	700 百万円	+ 20.1%
経常利益	1,075 百万円	➤ 844 百万円	△ 21.7%	711 百万円	+ 18.9%
当期純利益	749 百万円	➤ 539 百万円	△ 28.0%	4939 百万円	+ 9.5%
ROE※ （自己資本当期純利益率）	17.6 %	9.1 %	—	—	—
ROA※ （総資産経常利益率）	20.4 %	12.9 %	—	—	—

※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。

$$\text{ROE（年換算）} = (\text{四半期純利益} / 3 \times 4) \div ((\text{期首自己資本} + \text{四半期期末自己資本}) \div 2) \times 100$$

※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。

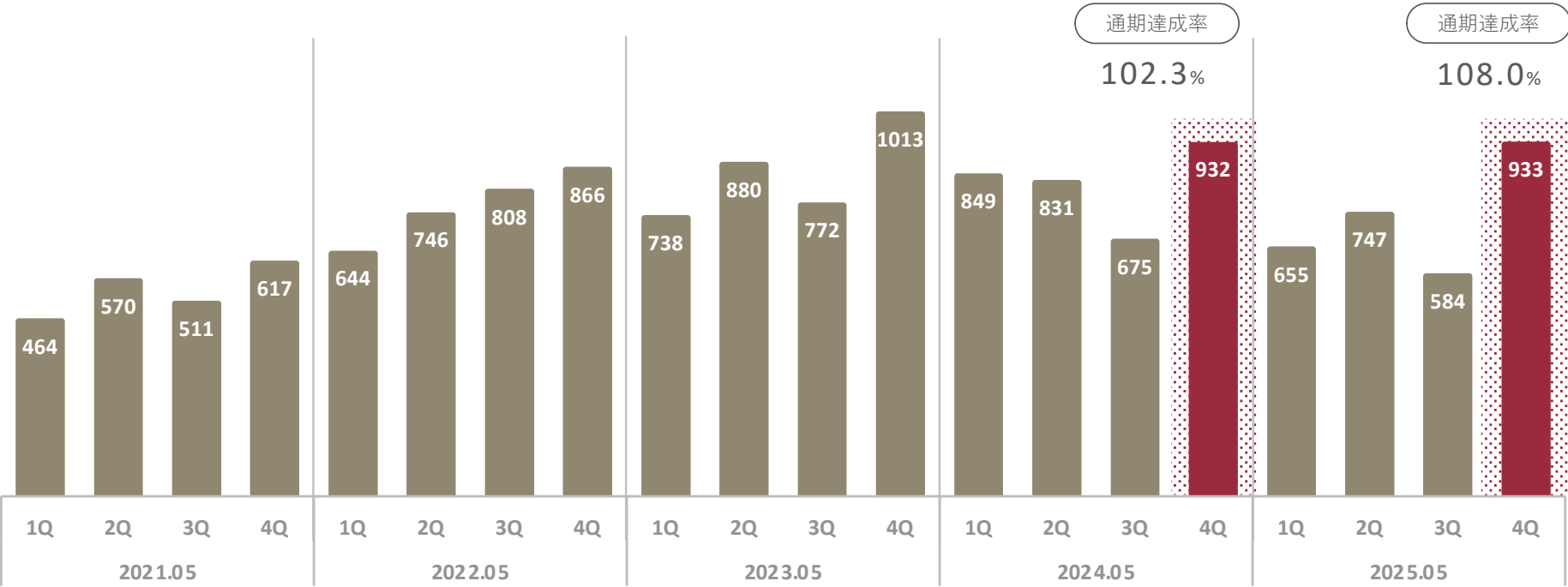
$$\text{ROA（年換算）} = (\text{四半期経常利益} / 3 \times 4) \div ((\text{期首総資産} + \text{四半期期末総資産}) \div 2) \times 100$$

01 連結業績ハイライト

Consolidated Financial Highlights

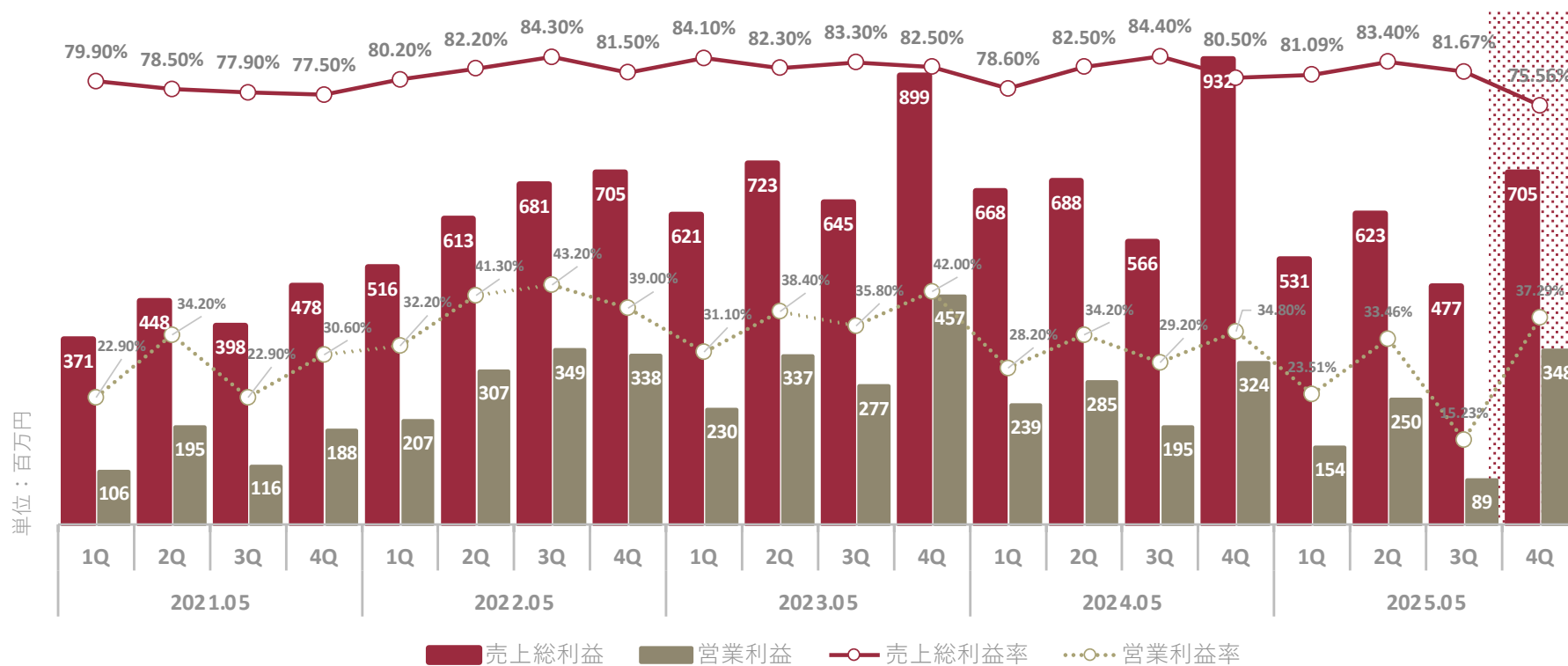
売上高の推移（連結）

第4四半期単体の売上高は前年同期比で増加、通期予算対比+8.0%で着地



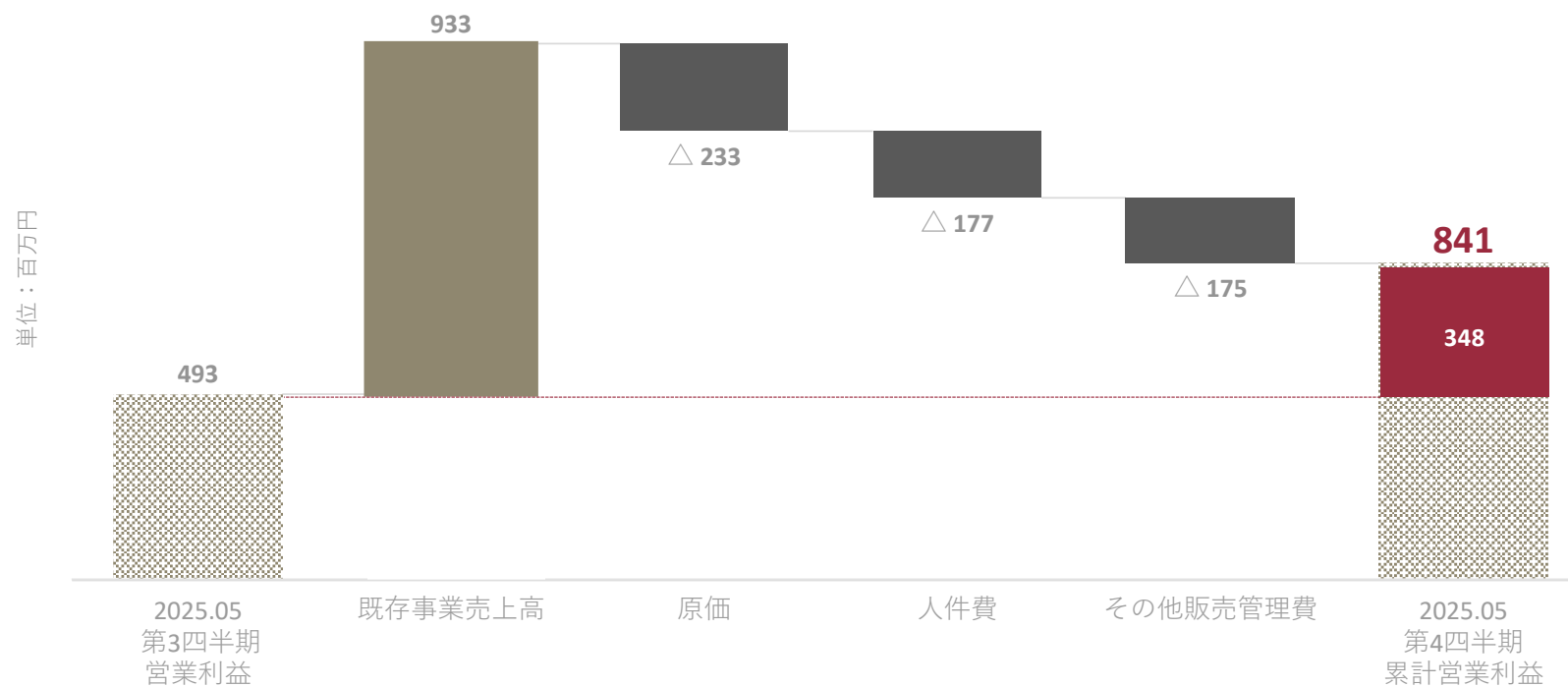
売上総利益・営業利益の推移（連結）

売上総利益率 **80.00%**（通期）と高い水準を維持



営業利益（連結）

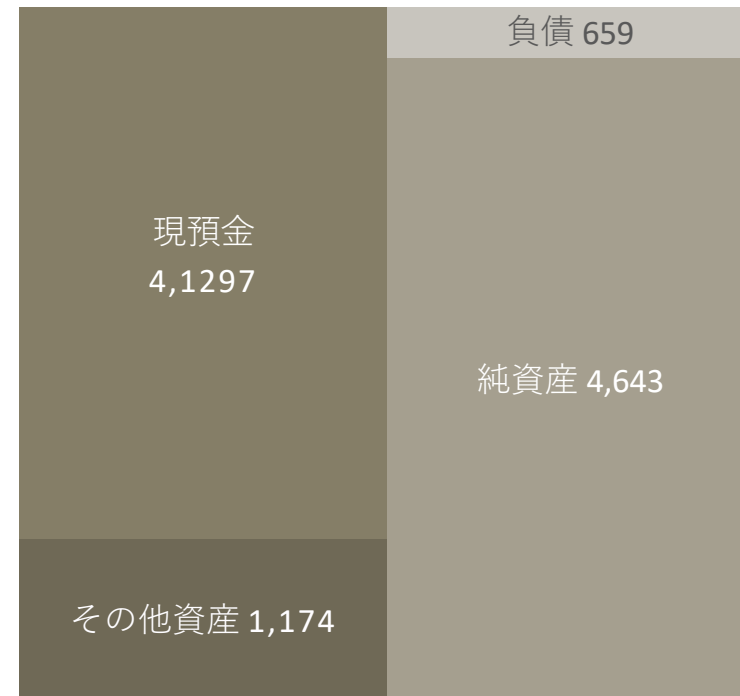
営業利益は第3四半期から着実に積み上げ、**+348**百万円
コスト構造に大きな変化はなし



高いキャッシュポジションを維持し、
自己資本比率**87.5%**（前期末**86.2%**）と

健全な財務基盤を保持

総資産
5,302 (単位：百万円)



2025年5月末日時点

02 ビジネスハイライト

Company Overview

東証グロース市場から東証スタンダード市場へ向けて 新たなステージへチャレンジします

創業以来19期連続で黒字を計上してきた当社は、2025年5月期通期も営業利益8.41億円を確保しました。

自己資本比率は87.5%と極めて健全で、手元現預金は41億円超と潤沢です。

さらに年間配当は38円を予定しており、堅実な利益創出が株主還元へとつながる循環が出来上がっています。

スタンダード市場が掲げる「持続可能な経営基盤」を裏付けるのは、こうした積み上げ型のキャッシュ・フローと高い自己資本です。短期的な景気ショックを想定しても、事業継続性に対する耐性が十分あると考えています。

私たち株式会社Enjinは、パーパス「社会の役に立つ立派な人間を一人でも多く輩出する」を胸に、スタンダード市場という新たなフィールドで、より一層“価値を可視化”する挑戦を続けます。

事業のグロースに向けてプロ人材を招聘

インターネット動画サービス「ニコニコ動画」を運営する株式会社ニワンゴの代表取締役社長を長年務め、同サービスを国民的なプラットフォームへと成長させた杉本誠司氏を招聘。



Media Platform Company CEO

杉本 誠司

2025年3月に当社に入社、メディアプラットフォームカンパニーのCEOに就任。

「メディチョク」にNEWSCAST連携機能を実装

ソーシャルワイヤー株式会社とのサービス提携により、「メディチョク」に「**NEWSCAST**」の機能を実装し、プラットフォーム上から直接プレスリリースの配信が可能になりました



新卒採用における人材獲得を促進するために初任給を大幅に増額

採用新卒市場における競争力をあげることで人材獲得を促進するとともに、採用した人材が安心して業務に集中できるような環境構築を目指す。

Enjinは、新卒採用において「未来の“キ”業家」を待っています。

社員一人ひとりが

『企業家』として、会社や事業のマネジメントを担う道

『起業家』として、新たな事業創出や独立を目指す道

『奇業家』として、常識にとらわれないワークスタイルを実現する道

など、実力をつけてキャリアを切り拓く環境を整えています。

Enjinでは1年目から他に類をみない程の経営者と直接商談をする機会があり、

経営者が抱える課題解決のためのブランディングPRを実現しています。

経営者の人生観に触れ、その魅力を発信していくなかで、ビジネススキルを磨き、自らのキャリア観や人生観を深めることができます。

これが当社ならではの経験であり、30代以降、“キ”業家としてキャリアを切り拓く確かな礎となります。

新卒採用の募集要件

雇用形態	正社員
給与	年収360万～
対象	2026年4月以降に入社可能な学生
職種	・ 総合職

2025年5月期 期末配当

2025年5月31日を基準日とする配当を計画。

1株当たり配当金 **25.00** 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。

03 会社概要

Company Overview

当社は「価値を可視化」することを通じて、企業と社会の持続的成長を支援します
「経営者／創業者」が築き上げてきたストーリー設計をベースにしてクライアントの
ブランドの価値の最大化を目指す、PR領域のプロフェッショナル集団です。

PURPOSE

“社会の役に立つ立派な人間を一人でも多く輩出する”

MISSION

“あらゆる価値を「可視化」する”

会社概要

The logo for Enjin, featuring the word "Enjin" in a bold, black, sans-serif font. The two dots above the "j" are colored red.

社名 — 株式会社E n j i n

英文表記 — Enjin Co., Ltd.

代表者 — 代表取締役社長 本田 幸大

事業所所在地 — 〒104-0061 東京都中央区銀座5-13-16

ヒューリック銀座イーストビル8F（7F：スタジオ/受付）

電話番号 — 03-4590-0808

事業内容 — PRコンサルティングサービス

メディアプラットフォームサービス

創業 — 2006年6月

設立 — 2007年3月

資本金 — 17億7930万円

グループ従業員数 連結 — 147名（2025年5月現在）

役員紹介

代表取締役CEO

本田 幸大 Kodai Honda

甲南大学卒業後、広告代理店に2004年入社。約3年間営業部門に従事した後、2007年3月に株式会社Enjin設立。代表取締役に就任。PR事業を中心とした事業を行う。

取締役 COO

原口 博光 Hiromitsu Haraguchi

東京大学法学部卒業、2003年に経済産業省入省。ダンソーホールディングス株式会社代表取締役、有限責任監査法人トーマツ、三井農林株式会社執行役員等を経て2023年8月に当社社外取締役に就任。東京農業大学客員教授。

取締役 CFO

コーポレート本部長

平田 佑司 Yuji Hirata

税理士事務所勤務を経て、2006年12月に管理部門の担当として参画。経理財務の責任者として従事しながら、複数の新規事業の立ち上げなどを経験。管理部長、社長室長を歴任後、2019年5月に取締役に就任。コーポレート本部長を務める。

取締役（監査等委員）

多鹿 晴雄 Haruo Tajika

ソフトバンクBB株式会社（現 ソフトバンク株式会社）にて営業として従事。2007年3月大学の同期である本田の誘いで株式会社Enjinの設立に参画。2020年1月まで代表取締役を務め、2020年1月より常勤監査役を務める。

社外取締役（監査等委員）

のぞみ総合法律事務所 弁護士（パートナー）

吉田 桂公 Yoshihiro Yoshida

東京大学法学部卒業、2004年に弁護士登録、のぞみ総合法律事務所入所。日本銀行決済機構局、金融庁検査局出向。MBA（経営修士）、CFE（公認不正検査士）、CIA（公認内部監査人）、農林水産省農漁業保険審査会委員。

社外取締役（監査等委員）

TMI総合法律事務所 弁護士（パートナー）

工藤 竜之進 Ryunoshin Kudo

京都大学法学部卒業、京都大学法科大学院修了、2008年に弁護士登録。2009年にTMI総合法律事務所に入社し、2017年にパートナー就任。企業買収実務やコーポレートガバナンスを専門とする。2019年7月に監査役に就任。

04 ビジネスモデル

Business Model

service

01

高付加価値型支援

PRコンサルティング

service

02

SaaS型サービス

メディアプラットフォーム

service

03

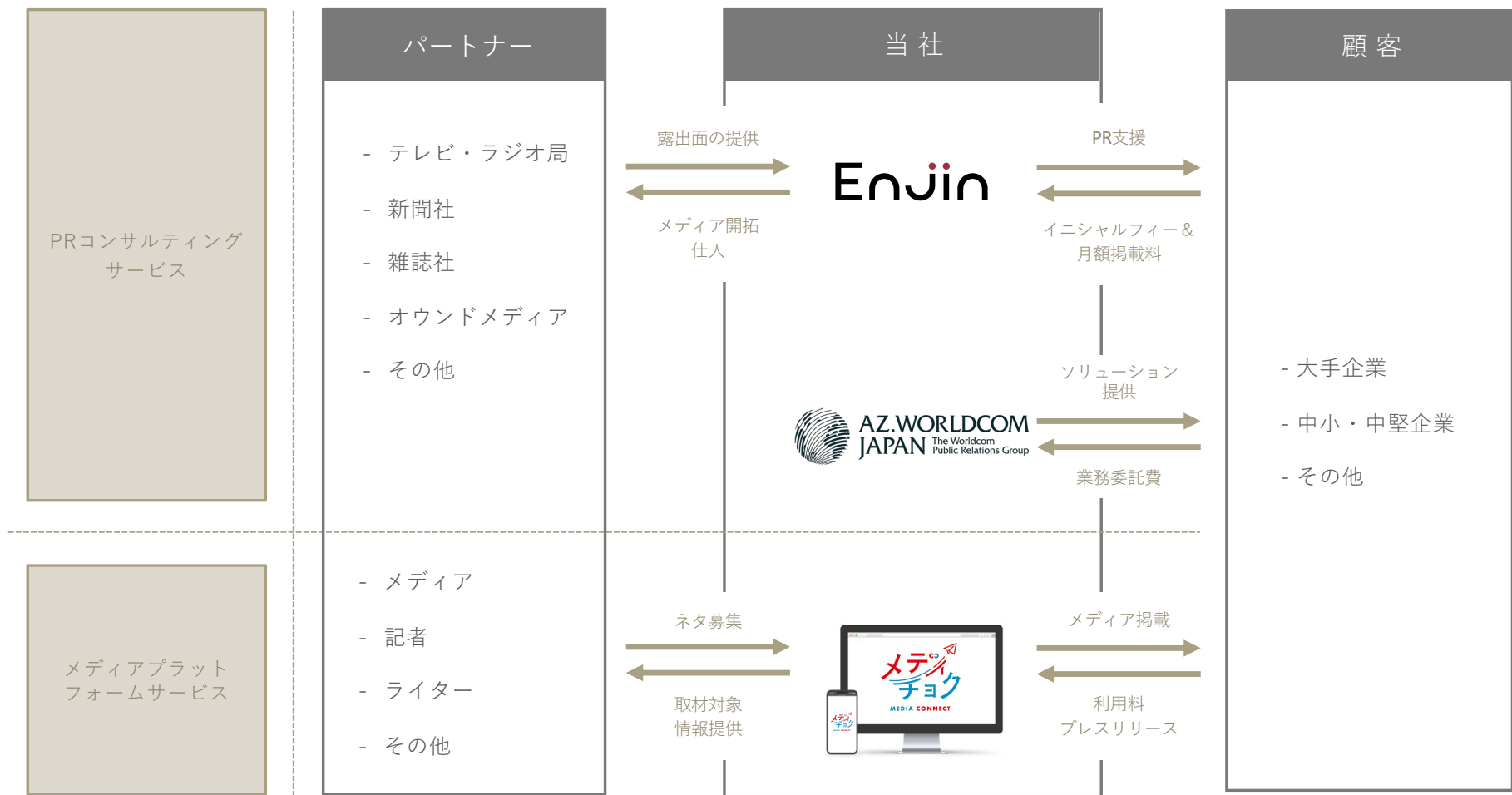
マルチメディア型支援

ダイレクトブランディング



各サービスが連携し、クロスセルを促進

ビジネスモデル



PRコンサルティングサービス

世界49カ国115都市を結ぶグローバルネットワーク（WORLDCOM）の基盤を活かして、PRやメディア対策などのコンサルティングや業務支援をオーダーメイドで行う。

また、当社が有するメディアとの強固なリレーションを駆使して、企業や経営者による情報発信を支援。クライアントの価値創造を支援するサービス。



取引社数

特徴

7,000 社以上 ※1
※2

メディアプラットフォームサービス

新聞・TV・雑誌・WEBなどのメディア関係者と企業や広報責任者とをマッチング。

情報の発信者と掲載者とのニーズを媒介し、メディアへの露出機会の向上を実現するサービス。

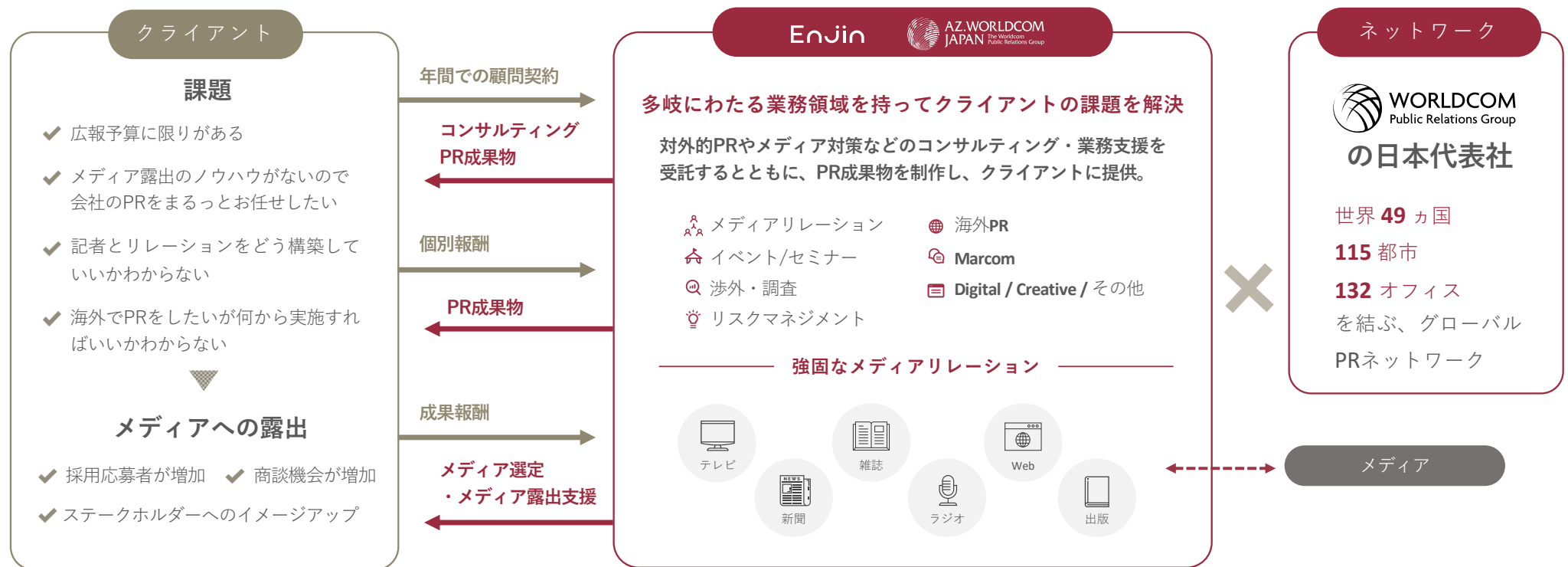


メディア数

特徴

1,000 以上 ※2

- 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
- 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



KENJA GLOBAL



<https://www.kenja.tv/>



<https://www.kakugo.tv/>

Qualitas
Business Curation Magazine [クオリタス]



<https://www.qualitas-web.com/>

バイオテック企業B社

水素エネルギーで循環型社会へ パートナースhip発表会

PRストーリー設計により、新興バイオテック企業B社のメディア露出を獲得した事例。

メディアにも一般にも認知の低いベンチャー企業であるが、大手企業に協力を仰ぎメディア向けイベントを開催。

また、BtoB企業ながら、生活者への体験を提供することで業界紙だけでなくマスメディアからも取材が可能に。

概要

パートナーシップを結ぶにあたりセレモニーを企画 メディアに取材の場を提供することで、露出機会を創出

プラントなど取材の場を提供することに苦戦していたため、パートナーシップ締結タイミングにおいて、取材できる“画”をつくるためにセレモニーを実施。あわせて、消費者を巻き込む体験型イベントとして、期間限定で衣料品回収BOXを設置。

実績

テレビのほか、業界紙、全国紙でも露出獲得

新興ベンチャー企業と流通業界大手とのパートナーシップ締結というビジネス要素だけでなく、衣料品回収という一般の生活者も参加できるイベントを組み合わせることで、**ビジネス情報番組の『ワールドビジネスサテライト』の露出を獲得**。時事通信社の取材も獲得することで、全国各地の地方紙でも露出となった。

企業T社

確定申告アプリキャンペーンPRイベント

個人事業主・小規模事業社向けの会計・経理代行アプリを活用した早めの確定申告を啓発するキャンペーンイベントを実施。

PR戦略の立案からキャスティング、PR戦略にもとづいたイベント企画立案制作までワンストップで対応した事例。

概要

年内の確定申告対応を呼びかけるキャンペーン趣旨をイベント演出で訴求。有識者×タレントキャスティングによる効果的なメッセージ発信

会計・経理代行アプリを活用し、年内の確定申告を呼びかけるキャンペーン実施に際し、PRイベントによるターゲットへの広い周知を実施。

有識者とタレントの掛け合いによって、期日ギリギリでの確定申告のデメリットと年内対応によるメリットの解説やアプリ活用のメリット（確定申告工数の大幅削減など）をクイズ/ゲーム形式でのアプリのデモンストレーションを実施することで訴求。

実績

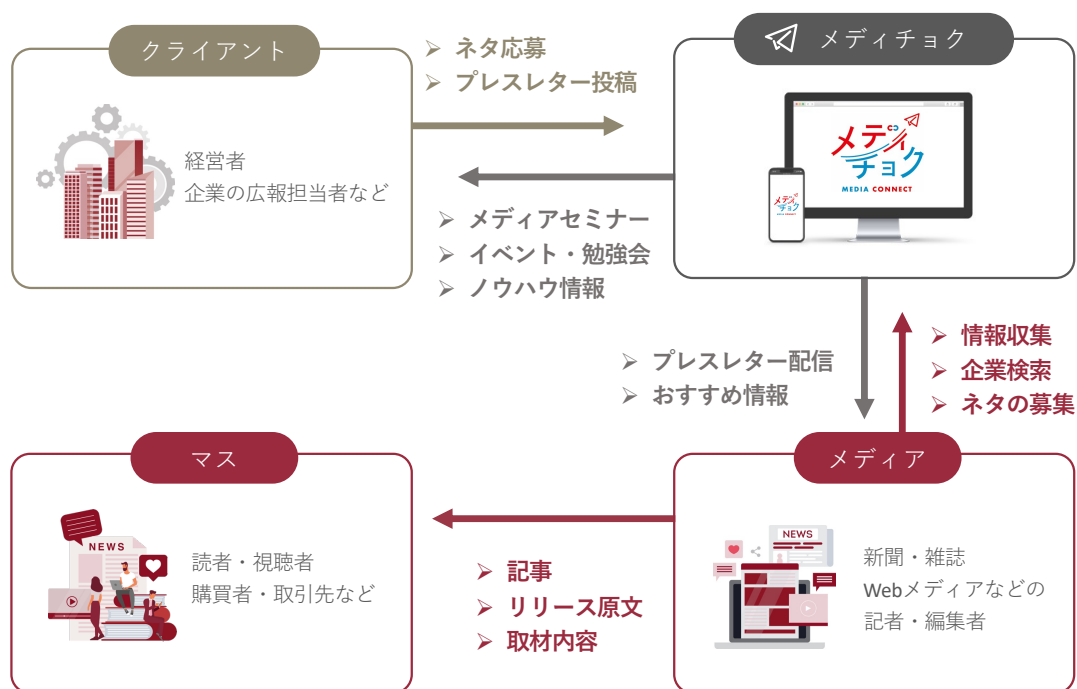
テレビのほか、ビジネス系媒体でも露出獲得

エンタメはもちろん、ビジネス系や情報系へも各媒体特性にあった切り口でアプローチすることで幅広いメディアの招致と露出獲得に成功。テレビ露出（TBS「アッコにおかませ」）含め、計300媒体弱での露出獲得。

メディアプラットフォームサービス - メディチョク

Updated

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



POINT

1つのメディアに露出するまでにかかる作業時間が
圧倒的に短いので低価格で提供が可能

一般的にかかる作業時間
約155時間

メディチョク導入後の作業時間
約11時間

メディアとのアポ (20件)	20時間
メディアへのアプローチ (電話・メールなど400件)	35時間
ニュース作り (媒体に合わせて最低3種類)	40時間
メディアリスト作成 (400件)	60時間

 MEDIA CONNECT	約 93% 削減
プロフィールの入力 (企業と個人の入力)	1時間
募集に対しての応募 (月10件)	10時間

05

市場環境

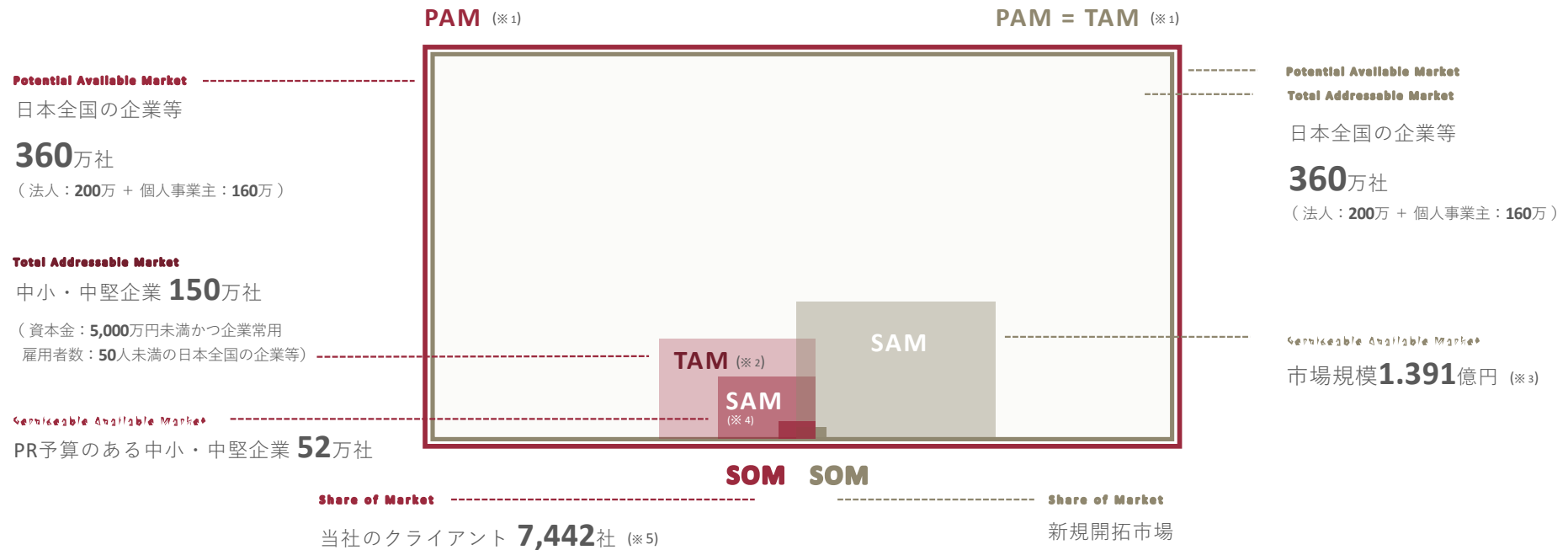
Market Environment

「価値の可視化」を実現する事業ポートフォリオ

旧来型のPRサービス形態とは一線を画し、競合のない独自のマーケットを自社形成



企業の数だけストーリーがある 当社の事業ポテンシャルは「企業数」x「単価」



06 競争力の源泉

Source of Competitiveness

「あらゆる価値を可視化する」という揺るぎないミッション

特に「経営者」や「創業者」が築き上げてきたストーリーを核としたPR戦略に特化

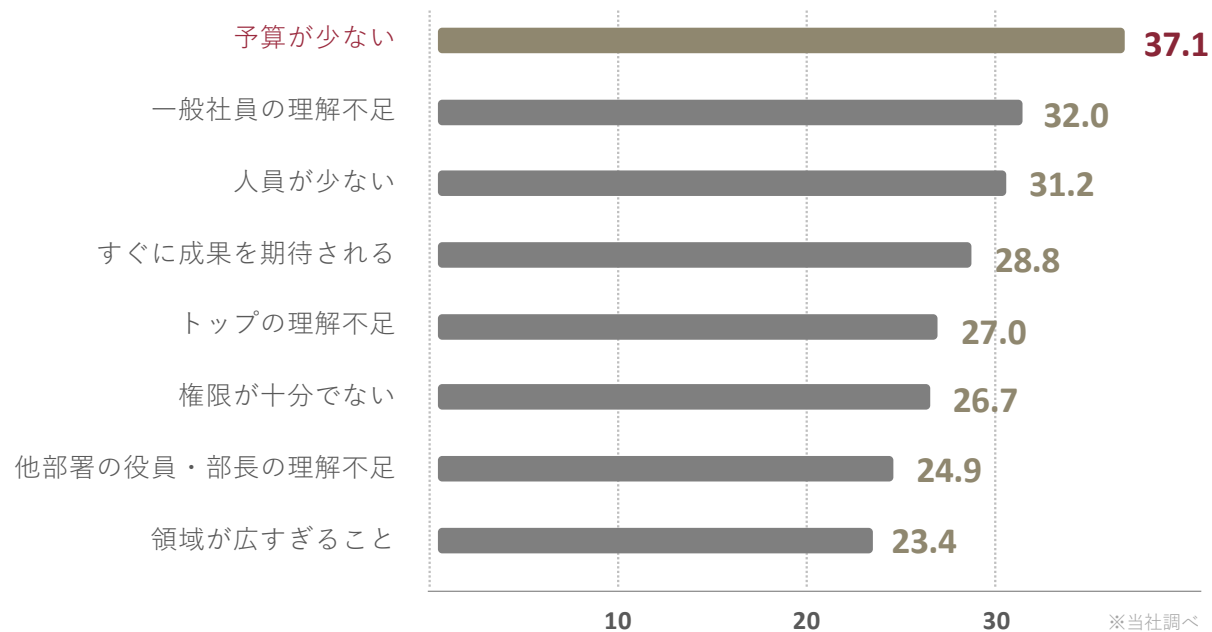
クライアントのブランド価値を最大化するプロフェッショナル集団

従来のPR業界には存在しない独自の市場を創造し、
当社独自の成長ポテンシャルを確立

PRサービス導入の現状

「PR」のニーズはあっても実行に至らないケースが多く、サービス導入はハードルが高いイメージが根強い。

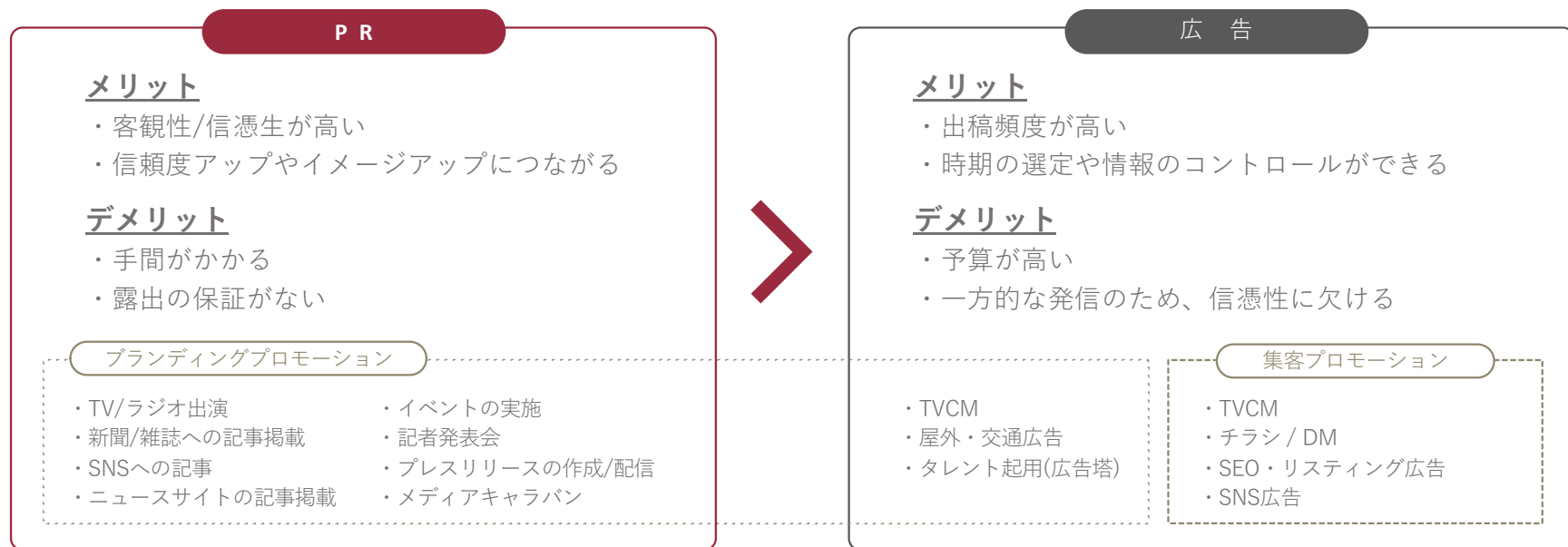
大企業は当たり前のように広報部が存在し、日々広報活動を行っていますが、それ以外ではまだまだそこまで手を伸ばせていないところも少なくありません。一口に「広報の仕事とは」と定義することが難しいくらい、広報の仕事は多岐に渡ります。会社の業種や規模、成長フェーズによって広報の内容も変わってきます。



広報担当の年収は、平均400万～600万と
広報専任は人件費が高く、効果測定が難しいという現状は事実としてあります。

認知拡大のための情報発信という点から同じように見えても、 **PRと広告は目的や効果が似ていても明確に違う**

広告は広告主がメディアを通して自社が発信したい内容を発信するのに対し、PRはメディアが発信者のため第三者の客観的なメッセージが発信され、受け手である消費者の信頼度が広告と比べて格段と高くなります。



POINT

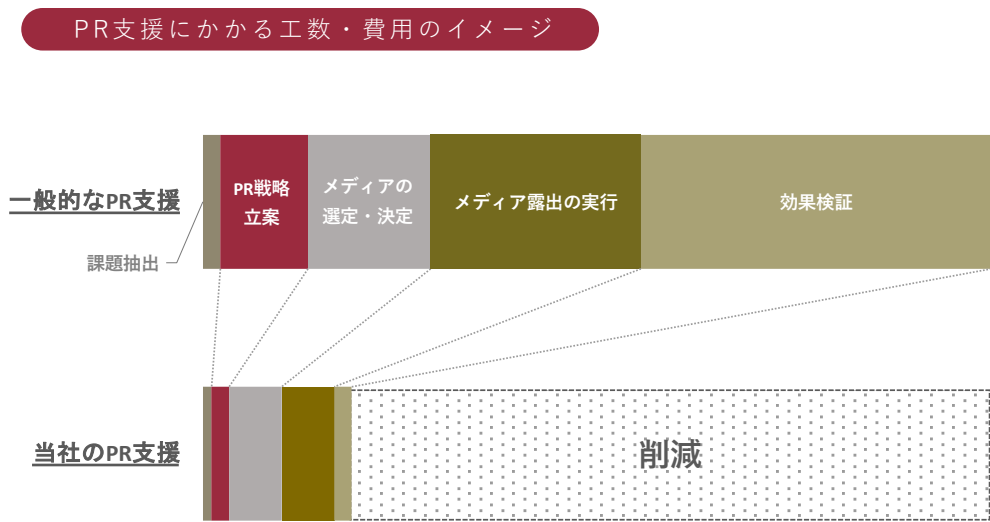
広告代理店は、企業の「広告」を制作し、その広告が実際に掲載されるまでの業務を行います。
これに対して、PR会社は、企業や商品、サービス等の情報を「記事」として取り上げてもらう活動を行います。

当社の強み（一般的なPRの契約形態との比較）

中長期的なブランディング・認知向上のための通常のリターナーフィーとスポット契約におけるPRサービスは、いわゆる注文住宅のように、顧客ごとにオリジナルにカスタマイズしたアウトプットを必要とすることから、高額になりやすくまた効率も悪くなることが課題となっていました。

当社は時代の変化にいち早く対応し、幅広い業界に対するPRのノウハウを、TV・新聞等の他社既存メディアや自社で開発・運営しているプラットフォームと組み合わせることで、品質の高いPRノウハウを安価に顧客に提供できる仕組みを構築しております。

契約期間	年単位の中長期契約
費用	業界平均 月額 50万～200万円
PR目的	企業のブランディング・認知向上など
メリット	効果検証を常に
デメリット	・ブランディングや認知向上には時間がかかるため、実感するまでに期間を要する ・PR露出の有無に関わらず費用が発生



当社の強み（全国に渡る多様な顧客群）

クライアントは、全国に分散し、 多様な顧客群からリカーリング収益を蓄積して成長中

業種や地域を問わず、全国で導入が拡大中。中小企業・クリニックの企業が顧客全体の過半数を占めている。

業種別顧客割合

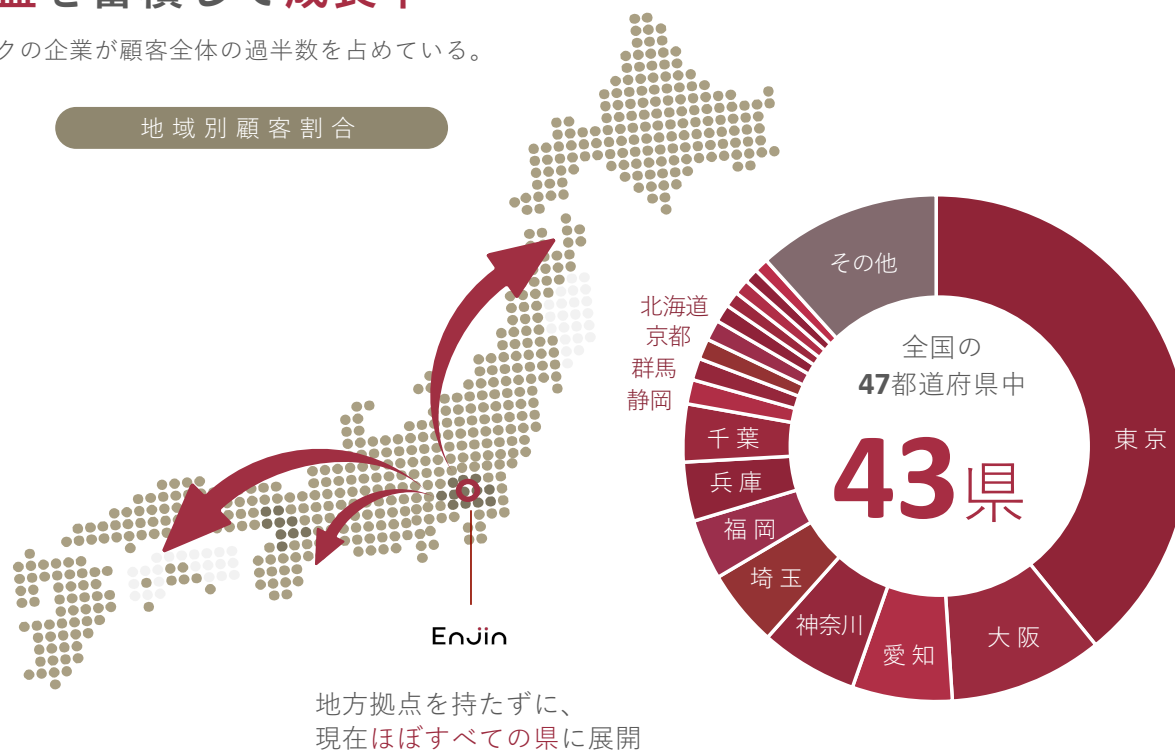
企業 70.1% / 医療 11.5%

個人 10% / 士業 3.2% / 他 5.2%

40 業種
以上

主な業種(1)	飲食
建設・建築・土木	労働者派遣
製造	個人
サービス	美容外科
通信・ソフトウェア	広告・PR
卸売・小売	農林水産
歯医者	眼科
不動産	美容皮膚科
一般診療クリニック	冠婚葬祭関連
コンサル	行政書士
教育・学習支援	鍼灸・整体
運輸	映像制作
福祉・介護	社会保険労務士
医療関連	獣医
弁護士	ファイナンシャル・プランナー
エステ・リラクゼーション	公認会計士
人材紹介	司法書士
金融・保険	薬剤
産婦人科	税理士
税理士	その他

地域別顧客割合



※ 1. 2021年4月時点における顧客業種の多い順

Enjin だからこそ提供できる2つの強み

Point 1



顧客層が中小・中堅企業が中心のため、
クライアントの商圏が被りにくい



Point 2

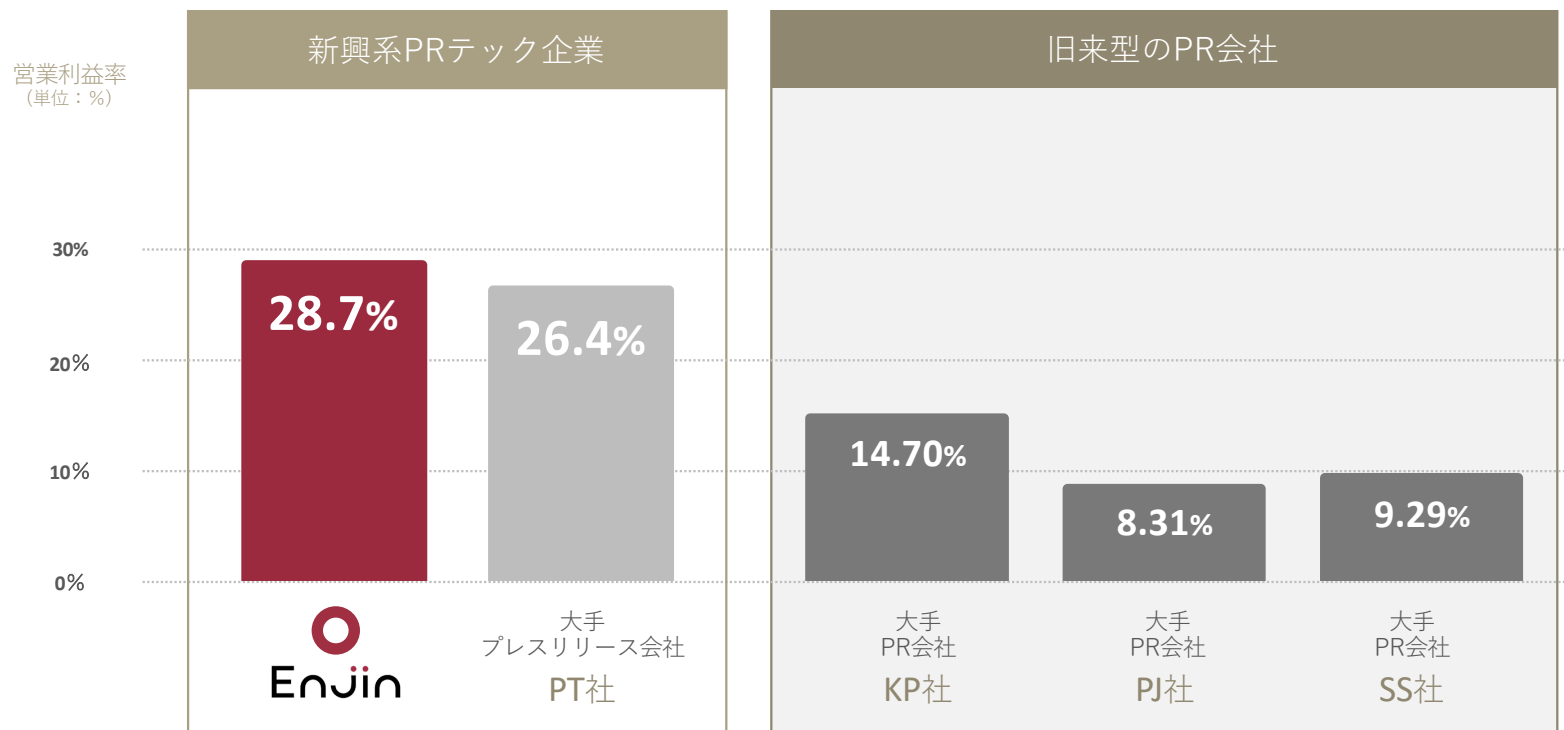


ノウハウのパッケージ化により、
高品質かつ安価にサービスを提供

経営者レベルのメディア出演による企業ブランディングを
限られた予算・時間の中で最大化します

競合と比較して優位性を持つ高い利益率

プラットフォームを活用することで、旧来型のPRサービスと比べて高い利益率を実現。

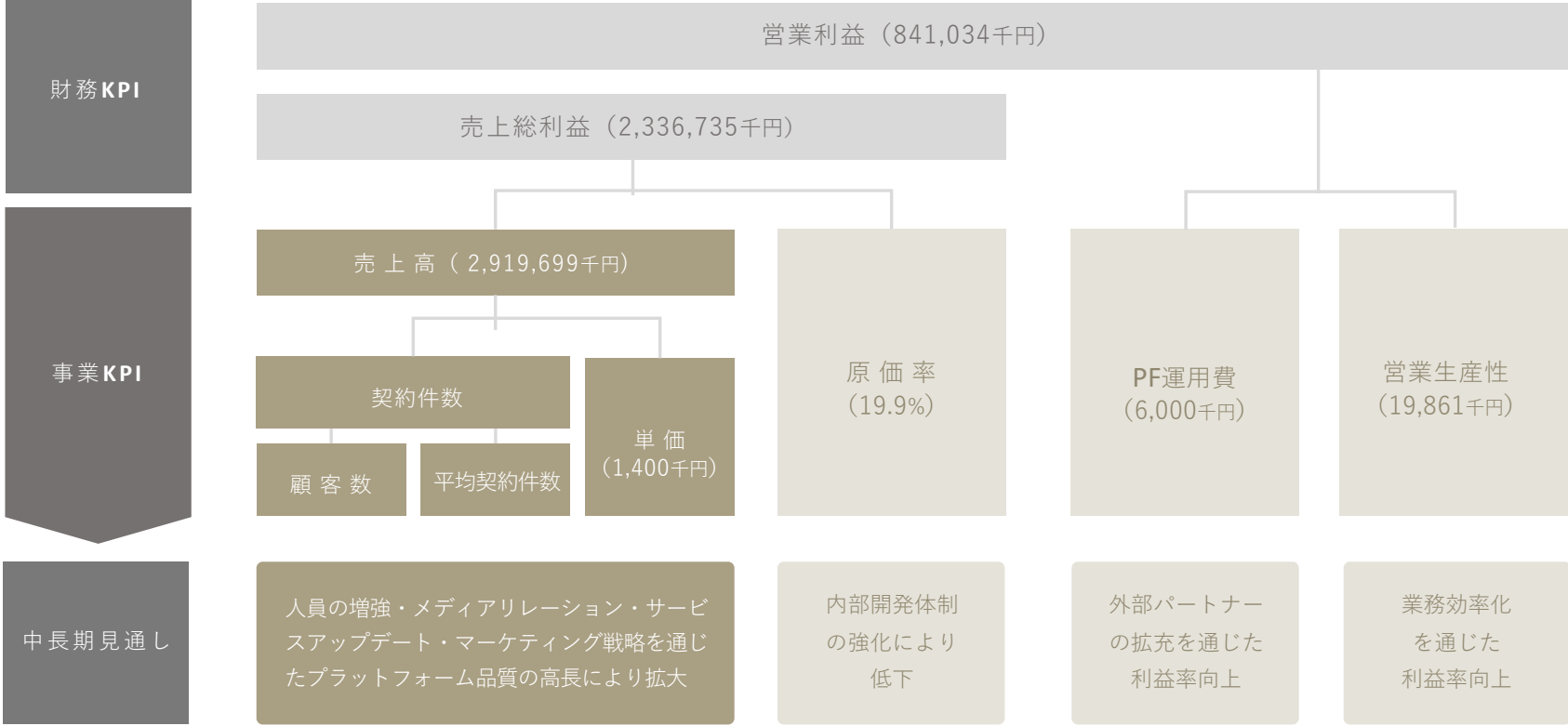


※ 直近期の第3四半期決算短信参照

2026年5月期にむけて、**中長期的な成長及び収益性向上のための**
対象顧客の拡大や改善、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	PRコンサルティングサービス		メディチョク
対象顧客の拡大	営業活動の強化		メディアリレーションの強化
	ターゲットに合わせたサービス展開	事業領域の拡大	広告展開における認知度向上と訴求の強化
リカーリング収益の改善	クライアントレポートの提供開始	成果保証プランの導入	マッチング精度の向上
		オプション機能の追加	CSによるサポート体制の許可
効率化	営業組織の再構築	AIツールの導入	ウェビナーの開始
	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	人材採用		システム開発 広告

当社のビジネスモデル及び組織再編にあわせて今後の開示KPIについては
次回のアップデートにむけて再考していく方針です



07 事業計画

Business Plan

それぞれのセグメントにおいて組織再編からの再スタートの状況であることを踏まえ、無理のないかつ安定的な成長を目標として当期予算を策定。
人材への投資を加速することから人件費コストは増加する見込み。

売上高

3,128百万円（前期比：107.1%）

売上総利益

2,496百万円（前期比：106.8%）

営業利益

923百万円（前期比：109.4%）

当期純利益

606百万円（前期比：112.5%）

中期経営計画については適切なタイミングで開示予定

中期経営計画策定にむけて

- ✓ 売上高を含む各指標は回復傾向にある
- ✓ 人的リソースの補充については引き続き課題が多い
- ✓ 組織再編は一旦は完了
- ✓ 底は脱したがまだ土台構築の域から抜け出せていない

背景

当社は、**2023年3月14日**に**2028年5月期**を最終年度とする中期経営計画を公表し、これを実現すべく様々な施策に取り組んでまいりました。本中期経営計画の柱は、「人材採用および教育に基づく組織構築」であり、これをテコに各事業ドメインを成長させ事業シナジーを図るというものでした。しかしながら、特に新卒採用市場の競争の激化は当時の当社の予想を上回るスピードで進んだため、中期経営計画策定時の前提条件が変化し、収益計画の前提を見直す必要に迫られております。以上から、公表している中期経営計画の数値目標達成が困難であると判断し、これを取り下げることといたしました。（**2024年4月12日開示：2024年5月期第3四半期決算説明資料 P23~P26**）

その後、事業の立て直しを図っている最中であり、新たな中期経営計画の策定には至っておりません。

2025年5月期中の取り組みについて

この度、中期経営計画の取り下げを行いますが、社外取締役による監督の下で、**2025年5月期中**に取り組む経営課題の整理は完了しており、**2024年6月**より具体的な施策に着手しており、この施策をモニタリングする体制についても稼働しております。これにより今回発表の**2025年5月期**の事業計画を着実に達成すべく取り組んで参ります。その結果として、通期の事業目標に対しては各指標において上振れて着地させることができました。

今後の見通し

2025年5月期より開始した月次決算の開示により、事業の進捗状況について株主、投資家の皆様に正しくご理解いただくための取り組みを進めております。また、当社グループの経営方針や財務状況等を単年度ごとの業績見通し及び中長期的な取り組みについても、適宜公表することといたします。

中期経営計画においては、適切なタイミングで策定及び公表を行なっていく予定になります。

2026年5月期 は下記の通り配当を計画

前期実績を据え置き、中期経営計画取下にかかる負担を株主の皆様には反映しない方針

1株当たり配当金 **38.00** 円（年間）

	一株あたり配当金（円）		
基準日	第 2 四半期末	期末	年間
当期予想	13円00銭	25円00銭	38円00銭
前期実績（2025年5月期）	13円00銭	25円00銭	38円00銭
前々期実績（2024年5月期）	13円00銭	23円80銭	36円80銭

08 リスク情報

Risk Information

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	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： 新型コロナウイルス感染症	新型コロナウイルス感染症の流行長期化により、度重なる緊急事態宣言の発令や過移出自粛など、当社顧客への業績影響が想定を超えて拡大する可能性	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、コロナ禍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。

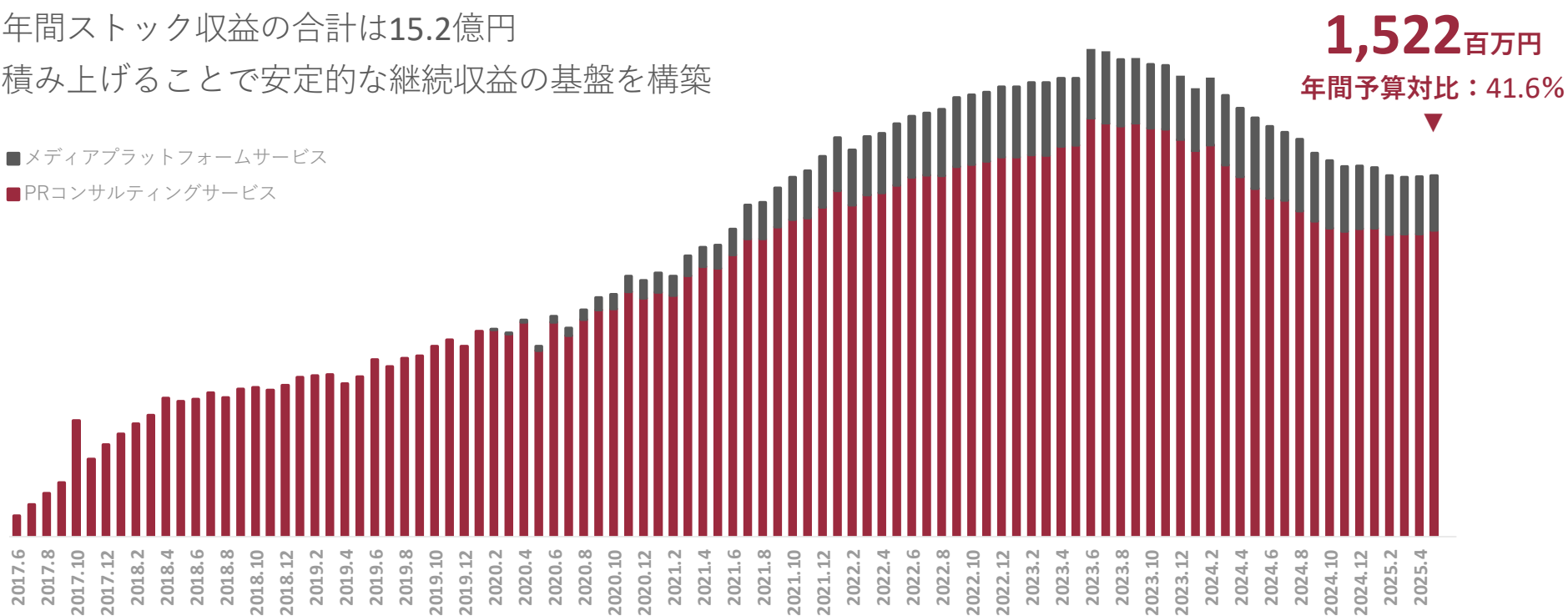
※ 上記は、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる事項について記載しております。その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

09 Appendix

安定的な収益

年間ストック収益の合計は15.2億円
積み上げることで安定的な継続収益の基盤を構築

■メディアプラットフォームサービス
■PRコンサルティングサービス



2021年6月18日開示情報 (単位：千円)

上場時の調達資金の
使途内訳

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、2024年5月期（5月末時点）において未充当であった72,554千円については2025年5月期に充当されたことで、2025年5月期（5月末時点）において1,735,700千円（消化率：100.0%）を充当。

	2025年5月期 予 定	2025年5月期 実 績（5月末時点）	残 高
運 転 資 金	72,554 千円	72,554 千円	0 千円
採用活動費	32,902 千円	32,902 千円	0 千円
人 件 費	0 千円	0 千円	0 千円
広 告 宣 伝 費	39,653 千円	39,653 千円	0 千円

主に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なったことにより予定していたしと予定時期を2025年5月期まで延長することとしました。（2024年5月14日決定）

2025年5月期においては、選定基準を満たす投資先がなかったことから、M&Aは未実施 引き続き候補選定は継続

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

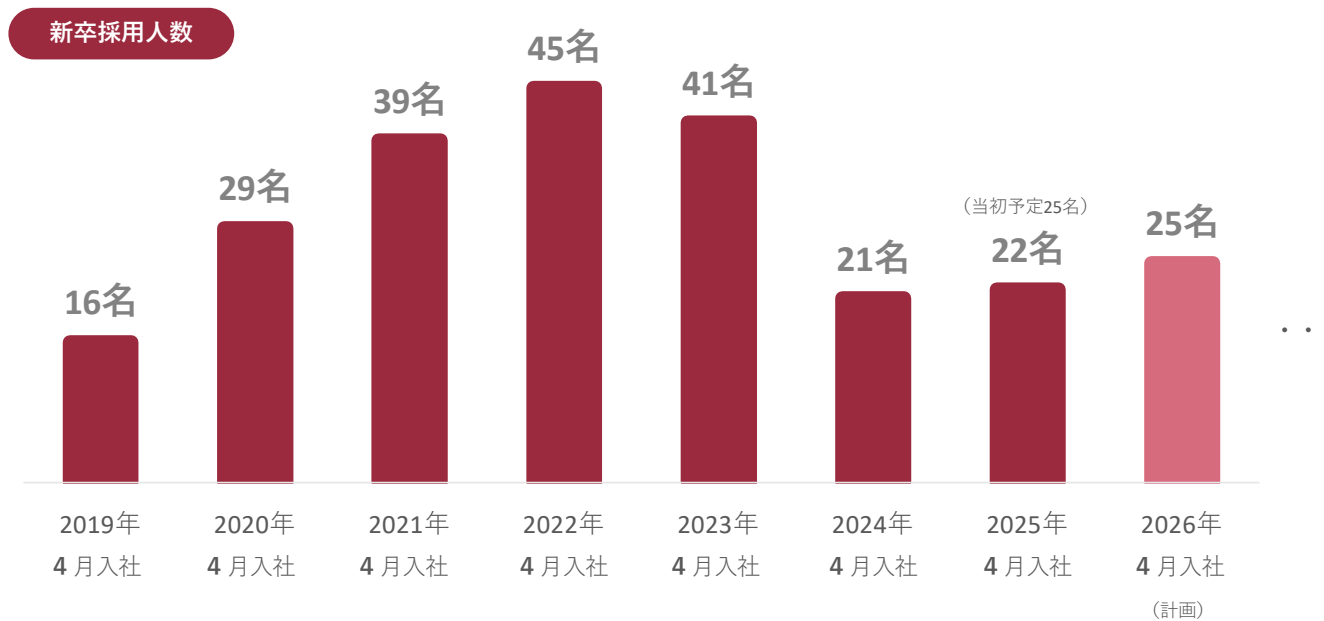
M&A実施判定基準

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。

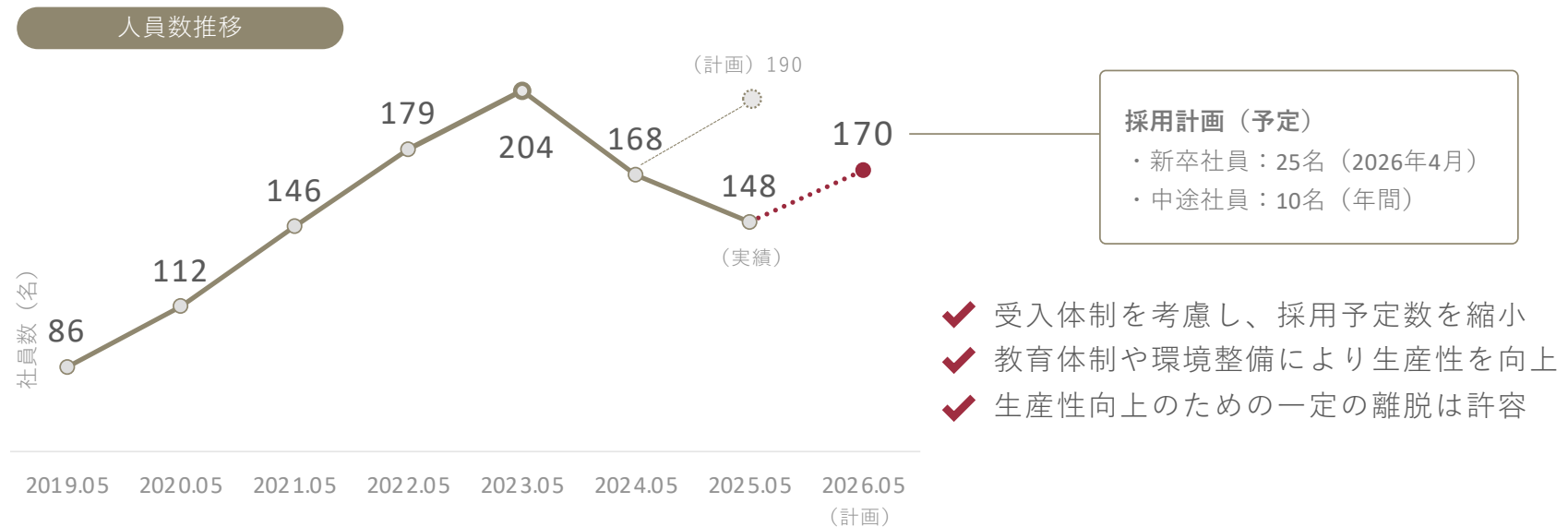
- 付加価値が高く、今後の単価向上が見込めるか
- のれん負けせず利益貢献ができるか
- 顧客母集団を活用できるか
- 購入価格が適正か（EVITDA10倍以下を目安）

採用計画を見直し、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。



当社の重要な経営資源の1つは人財であることから、
大量採用を見直し採用人数をコントロールすることで
適切なリソースアロットメントを実現



弊社 IR に関します情報・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。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」資料は、今後、本決算後7月頃を目途としてアップデートを行う予定です