

Summary of Financial Results

for the Third Quarter of Fiscal Year Ending May 31, 2026

2026年5月期

第3四半期

# 決算説明資料

株式会社Enjin <証券コード: 7370>

2026年4月13日

Enjin



一時的な減収局面でも財務基盤は盤石。

Enjin 3.0投資による成長ポテンシャルと、積極還元の両立が魅力。

グループ全体で売上高100億円、営業利益30億円を目指す

## 01 鉄壁の財務基盤

手元キャッシュ（現金同等物含む）

**41** 億円

✓ 創業以来 有利子負債ゼロ

自己資本比率

**85.3** %

✓ 20年間 黒字経営を継続

## 02 積極的な株主還元

年間配当予想

**40** 円

✓ 前期38円 → 今期40円（増配）

自己株式取得枠

**3** 億円

✓ EPS向上による株主価値向上

## 03 Enjin 3.0 成長戦略

投資計画総額

**15** 億円

新規事業展開

**4** 事業

PR・観光・不動産・金融の

4事業で5年後に売上高100億円を目指す

## 04 顧客資産のレバレッジ

既存クライアント

**2,500** 社

ターゲット市場

**150K** 社

倶楽部Enjinの共通顧客基盤で

事業横断クロスセル → LTV最大化

## 05 高収益ビジネスモデル

営業利益率（予想）

**15.4** %

通期営業利益予想

**4** 億円

人的資本ベースの高利益率構造

投資期でも利益を確保する収益力

代表取締役グループCEO兼グループCOO

## 本田 幸大

上場以来、権限移譲と外部人材登用に誤りがあったことを深く反省し、私自身が現場の陣頭指揮を執る体制に移行しました。Enjinは今、「非連続な挑戦」のフェーズに入っています。創業20年で築いた7,000社超の顧客基盤と、手元流動性41億円超（現金及び現金同等物）・有利子負債ゼロという堅牢な財務基盤。この2つの資産を武器に、PR事業の進化（Engine 01）と新規事業の創出（Engine 02）という「Dual-Engine戦略」を始動させました。

**7,000**社超

顧客基盤

**41**億円超

手元流動性（有利子負債ゼロ）

不確実な期待値に踊るPERゲームは行わない。

私たちが見ている景色は、こうだ。

PRの本質は、人と人が対面で向き合い、信頼を築くことにある。AIはその作業を肩代わりし、人間を本質的な仕事に集中させる追い風だ。

私たちが勝負する市場に、圧倒的な勝者はいない。観光も、不動産も、金融も、筋のいい商売を、確かな存在として積み上げていく。

その上に、20年で培った中小企業へのアプローチ力を重ねる。顧客基盤7,000社超、ターゲット市場150,000社。

この「ミルフィーユ構造」こそが、Enjinの本質だ。

株式会社Enjinは、今ここで

**"勝負"** を宣言する。

— 本田 幸大

## クロスロード社の連結化に伴う売上高予想の修正

業績予想の修正（単位：百万円）

	前回予想	今回修正	増減額	増減率
売上高	2,300	2,600	+300	+13.0%
営業利益	400	400	—	—
経常利益	425	425	—	—
当期純利益	278	278	—	—
EPS（円）	39.42	39.42	—	—

売上高の変動要因



※ 既存事業の上振れではなく、M&amp;Aによる連結範囲拡大が主因

## 投資家向けポイント

## 01 増収の中身

既存事業の上振れではなく、クロスロード社の連結子会社化（M&A）に伴う連結範囲拡大が主因。取得日（2026年1月14日）以後の売上高を新たに織り込み。

## 02 利益据え置き理由

PPA（取得原価配分）・のれん評価・M&A関連費用および統合（PMI）費用の影響を精査中。確定次第、速やかに開示予定。

## 03 来期以降への含意

今後の収益貢献は精査中。中長期的にはグループシナジー（PR × メディア × クロスロード事業基盤）による収益拡大を見込む。

（ご参考）前期実績 売上高 2,919 営業利益 841 経常利益 844 当期純利益 539 EPS 76.72円

※ 上記予想は現時点で入手可能な情報に基づく見通しであり、実際の業績は様々な要因により異なる場合があります。

## 不動産事業への参入による事業ポートフォリオの多様化



社名：株式会社クロスロード

事業内容：不動産事業

連結化日：2026年3月1日

取得形態：株式取得による子会社化

## 取得の背景と目的

- 1 既存顧客基盤からの資産形成ニーズの拡大  
PR顧客基盤（継続約2,500社、累計7,000社超）から、PR領域にとどまらず資産形成・資金運用に関する相談が近年増加。
- 2 中小企業・医療機関における不動産投資ニーズ  
余剰資金の運用手段として不動産への関心が根強い一方、物件規模・投資金額が参入障壁に。柔軟な保有・運用スキームへのニーズ拡大を見込む。
- 3 PR事業との高い親和性による参入判断  
情報発信力・ブランディングノウハウで不動産の価値向上・運用効率改善に寄与可能と判断し、新たな成長領域として参入を決定。

## 期待されるシナジー・成長戦略



## 顧客基盤を活用したクロスセル

約2,500社の中小・中堅企業、医療機関に対し、PR支援に加えて不動産活用の資産形成サービスを提供。既存の信頼関係を基盤に高い成約率を期待。



## PR×不動産の価値創造

ブランディングノウハウを不動産に適用し、物件の認知度向上・集客支援を実現。PR起点のノウハウが他社にない競争優位に。



## 進行中4案件：投資→回収フェーズへ

東京23区内で4案件が進行中。総売却予定額24.2億円、加重平均利益率14.5%、決済予定2027～2028年。投資フェーズから回収フェーズへ転換。

目指す姿：安定的な収益基盤の構築と事業ポートフォリオの多様化により、中長期的な企業価値の向上を実現する

※ のれんは発生するが軽微（PPA精査中）。上記案件データは事業計画書に基づく見通しであり、実際の業績は様々な要因により異なる場合があります。

売上高

**1,560** 百万円

前年同期：1,986 百万円

↓ 前年同期比  $\Delta$ 21.4%

営業利益

**150** 百万円

前年同期：493 百万円

↓ 前年同期比  $\Delta$ 69.6%

経常利益

**176** 百万円

前年同期：495 百万円

↓ 前年同期比  $\Delta$ 64.3%

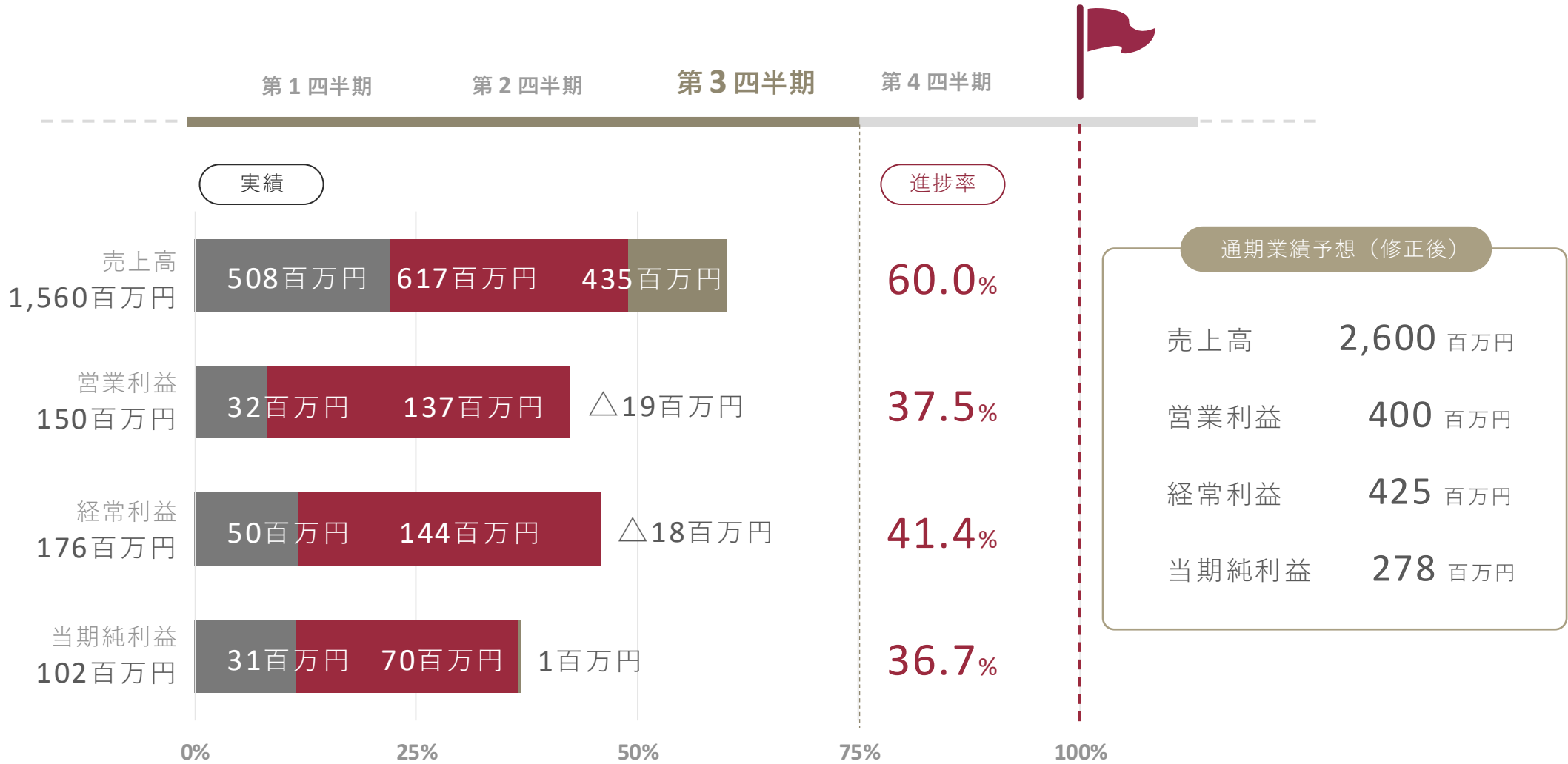
親会社株主に帰属する四半期純利益

**102** 百万円

前年同期：299 百万円

↓ 前年同期比  $\Delta$ 65.8%

業績進捗率（連結） 2026年5月期



## ◎ ビジネスハイライト（連結）

	2025年5月期 第3四半期		2026年5月期 第3四半期	前年同期比
売上高	1,986 百万円	>	1,560 百万円	△ 21.4%
売上総利益	1,631 百万円	>	1,263 百万円	△ 22.6%
営業利益	493 百万円	>	150 百万円	△ 69.6%
経常利益	495 百万円	>	176 百万円	△ 64.4%
当期純利益	299 百万円	>	102 百万円	△ 65.8%
<b>ROE</b> ※（自己資本当期純利益率）	9.1 %		3.0 %	—
<b>ROA</b> ※（総資産経常利益率）	12.9 %		4.5 %	—

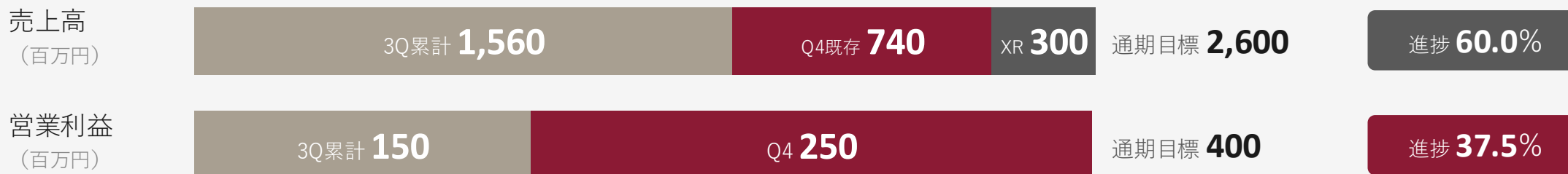
※四半期ROEは、下記計算式により年換算して算出しております。

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

※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。

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

通期業績予想は据え置き。Q4の構造的売上集中・安定利益率・クロスロード連結効果により、  
通期営業利益400百万円の達成を見込む



▶ 既存事業ベース 必要利益率 **33.0%** (前期Q4: 37.2% → 4.2ptバッファ) | 連結全体 **24.0%**

### Q4達成の根拠



#### 納品タイムラグによるQ4売上集中

成約→納品の構造的タイムラグにより、Q4は年間最大の売上計上期。前期Q4は933百万円（年間の32%）。当期Q4も既存事業で740百万円を見込む。



#### 売上構成は前期と大きく変わらず

案件構成・顧客ミックスに大きな変動はなく、既存事業のQ4利益率は前期同様30%超を安定的に確保可能。必要利益率33.0%に対し十分な余裕。



#### 前期Q4既存事業：利益率37.2%の実績

前期Q4は既存事業ベースで営業利益347百万円・利益率37.2%。今期の既存事業必要利益率33.0%に対し4.2ptのバッファあり。



#### クロスロード連結：売上+300百万円の取り込み

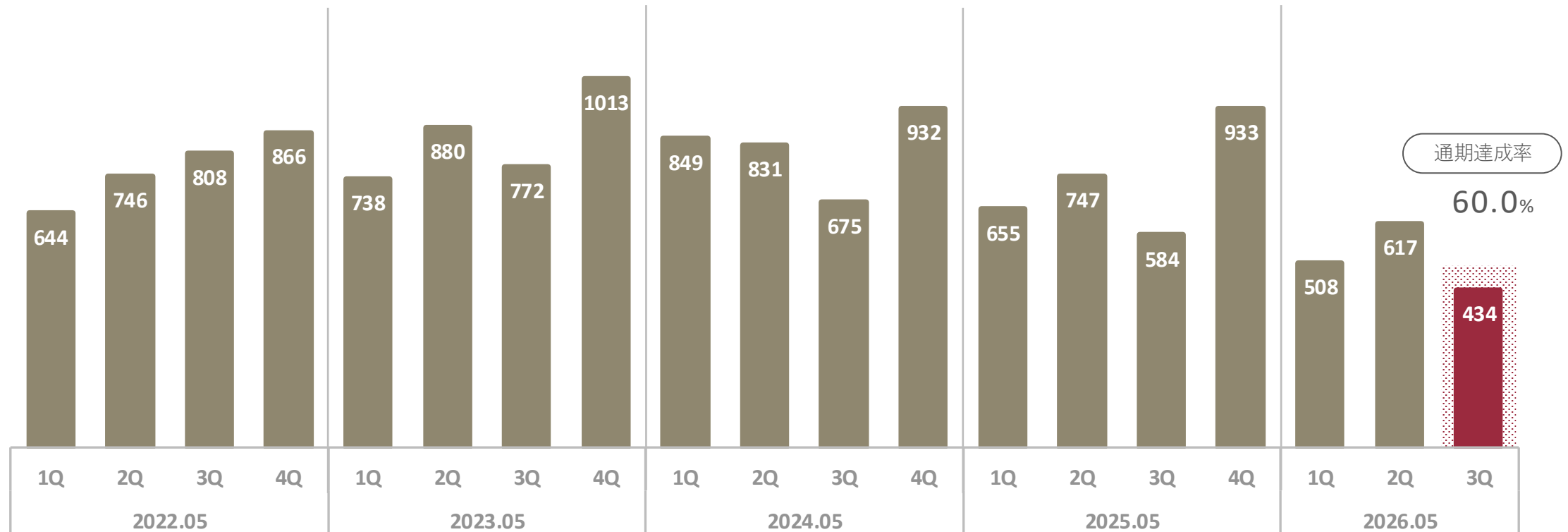
2026年3月より連結開始。Q4（3～5月）に不動産事業の売上約300百万円を連結取り込み。

Consolidated Financial Highlights

# 01 連結業績ハイライト

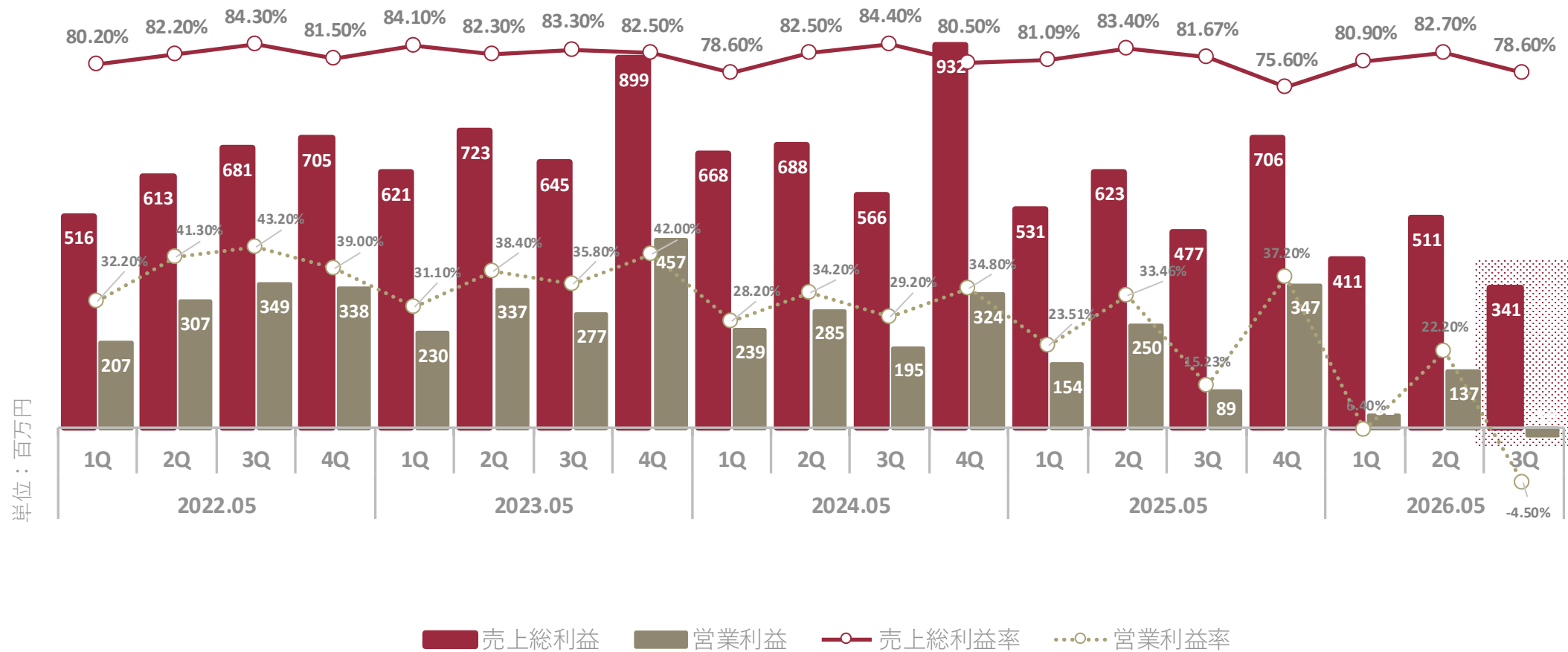
# 売上高の推移（連結）

当四半期の売上高は**計画通り**で着地



# 売上総利益・営業利益の推移（連結）

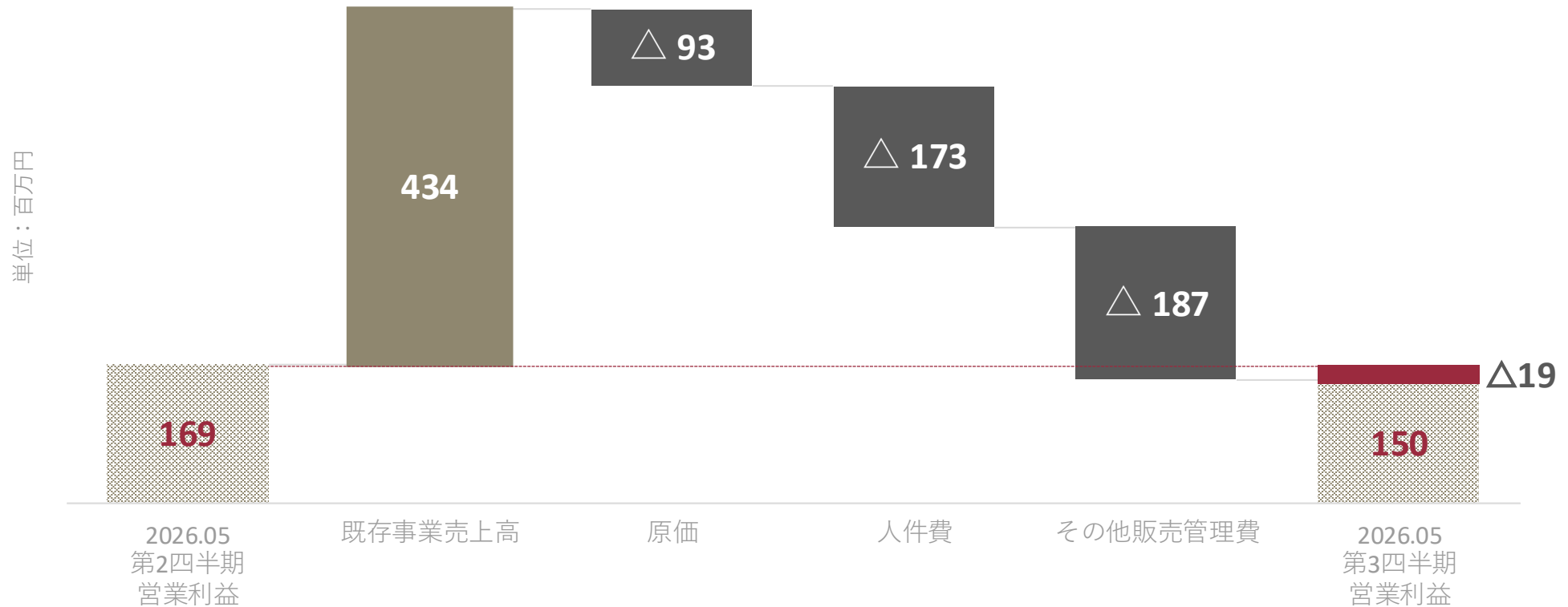
売上総利益率 **81.0%**と高い水準を維持



# 営業利益（連結）

第3四半期における営業利益は、**150**百万円

コスト構造に大きな変化はないが売上の減少により利益の積み上げは鈍化



## 業績概況（連結） - BS

総資産

**5,082** (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**85.3%**（前期末**87.4%**）と  
**健全な財務基盤を保持**

純資産のうち現預金及び現金同等物（投資その他の資産）を合わせて約**41億**と、流動性の高い資産を保有



2026年2月末日時点

Company Overview

## 02 会社概要

## 4つの事業領域 × グループ8社で中小企業の成長を多角的に支援



PUBLIC RELATIONS

### PR事業

戦略PR・メディアプラットフォームを通じた中小企業のブランディング支援

Enjin



TOURISM

### 観光事業

観光バス事業を軸としたインバウンド・地方創生ビジネス

En Journey



REAL ESTATE

### 不動産事業

不動産仲介・管理を通じた資産形成支援

CROSSROAD

En Casa



FINANCIAL SERVICES

### 金融事業

ファクタリング・投資用不動産・アセットマネジメントによる金融ソリューション

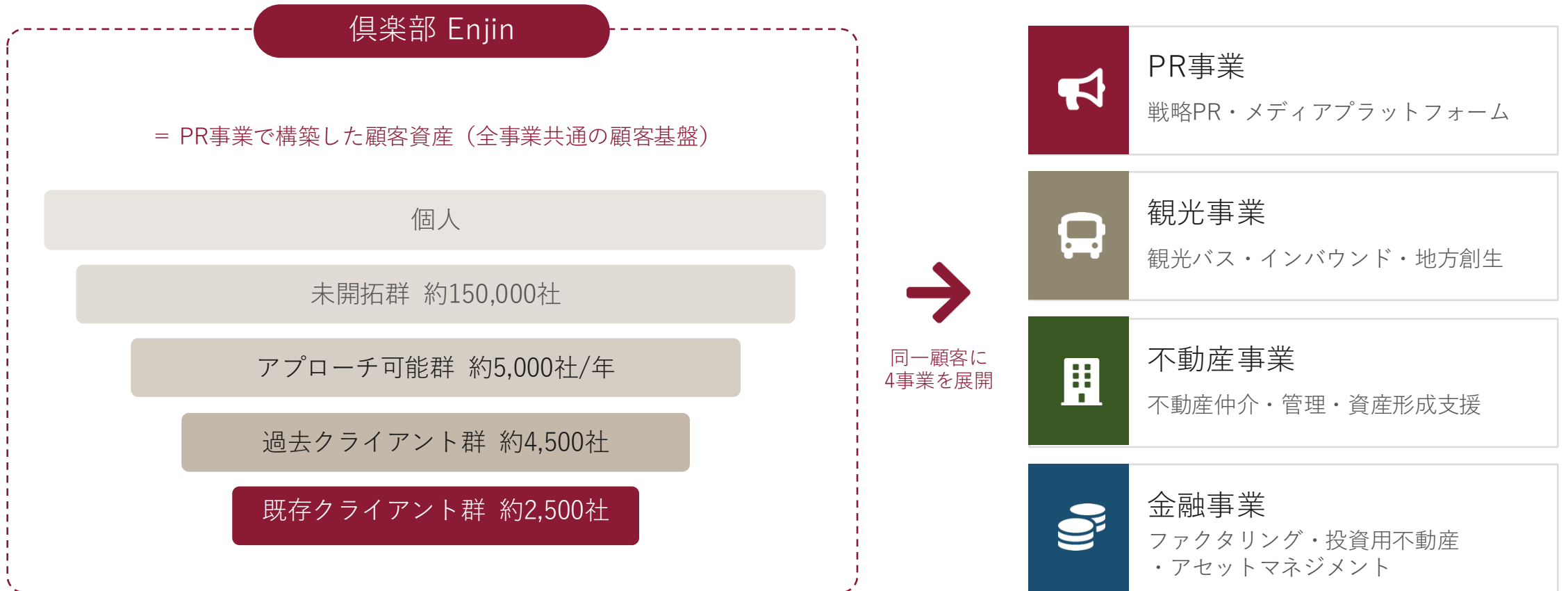
Enjin Payment Service

Enjin Asset Management

倶楽部Enjin 既存クライアント約2,500社を中心とした顧客基盤を活用し、事業間クロスセルにより顧客LTVを最大化

# 倶楽部Enjin — 顧客基盤と事業展開

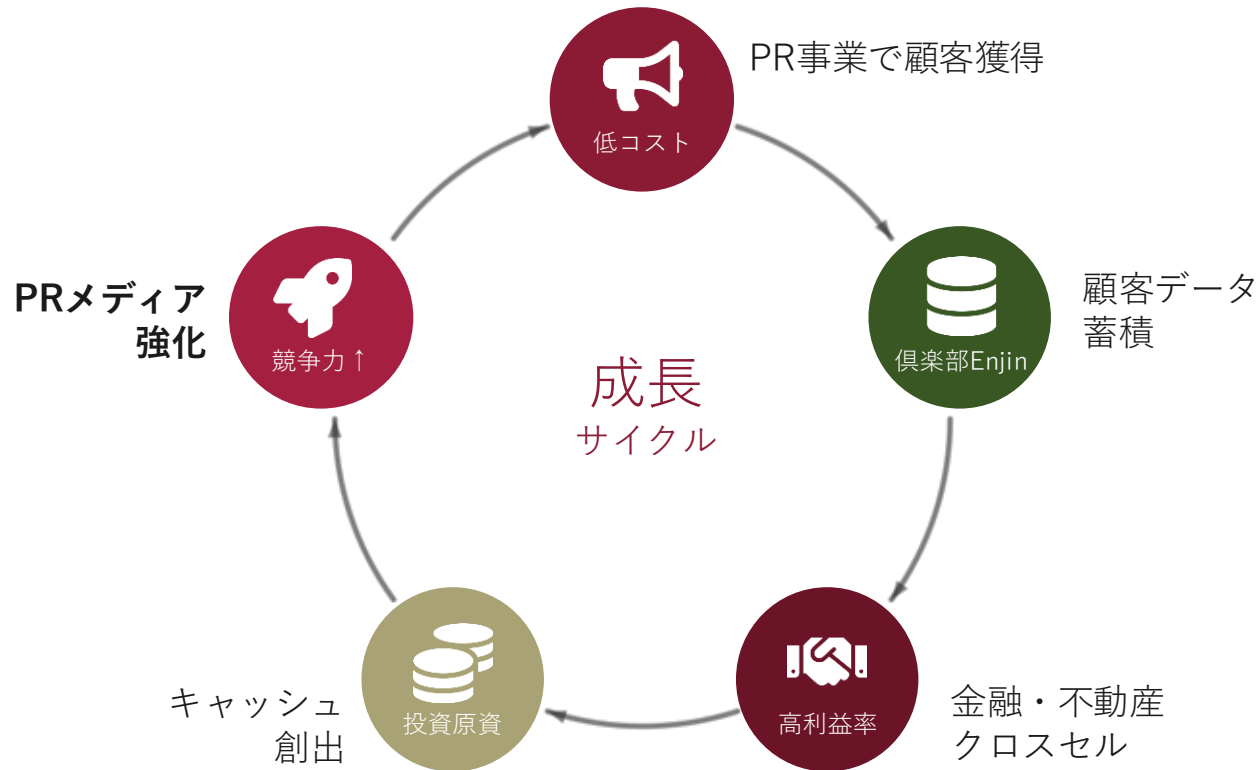
同一の顧客資産に4事業を展開。「共通の顧客層」がグループシナジーの源泉 → LTV最大化



**Point** PR事業で構築した顧客基盤（倶楽部Enjin）を全事業で共有 → 顧客獲得コストを抑え、LTVを最大化する構造

# Enjin成長フライホイール

## 顧客基盤を起点にした複合収益サイクル



### 注目すべきポイント

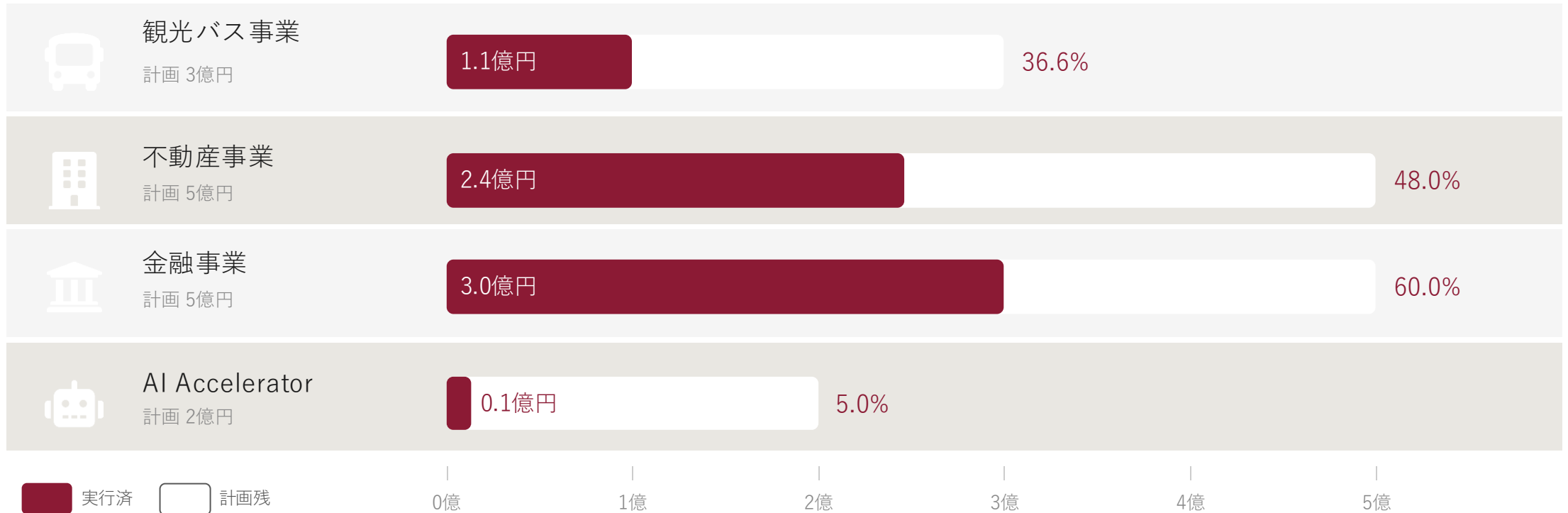
- 1 低コスト顧客獲得基盤  
PR事業の既存顧客7,000社超が  
新規事業の営業コストをゼロにする
- 2 高利益率事業へのシフト  
金融（手数料型）・不動産（売買益）  
はPR比で営業利益率が大幅に高い
- 3 キャッシュ→再投資の循環  
自己資本比率85%超の財務基盤で  
低リスク投資サイクルを加速

★ このフライホイールが「今、回り始めている」

## Enjin 3.0 投資計画進捗

全事業で投資を開始済。金融事業が計画比60%と最も進捗。AI Acceleratorは基盤構築フェーズ（社内業務AI化）を完了し、FY2027に本格投資を予定。全て黒字スタート可能な事業のみに厳選

投資実行済 **6.6億円** / 計画総額 **15億円** （進捗率 **44.0%**）



Business Segments

## 03 事業セグメント

Business Segments 01

# PR コンサルティング

PR Consulting

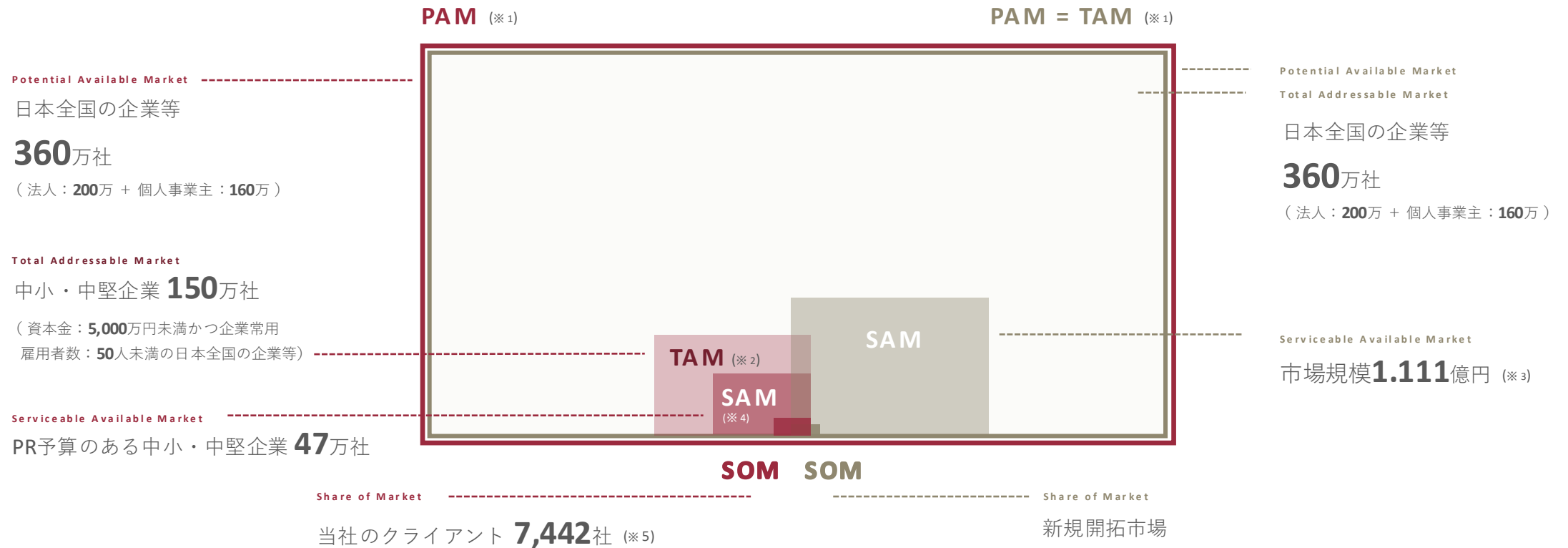
# 「価値の可視化」を実現する事業ポートフォリオ

「旧来型」「単発型」のPRサービス形態とは一線を画した独自のポートフォリオを形成



# 市場環境と当社の優位性

既存ターゲットと中小・中堅企業の市場ポテンシャルに加え、  
戦略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

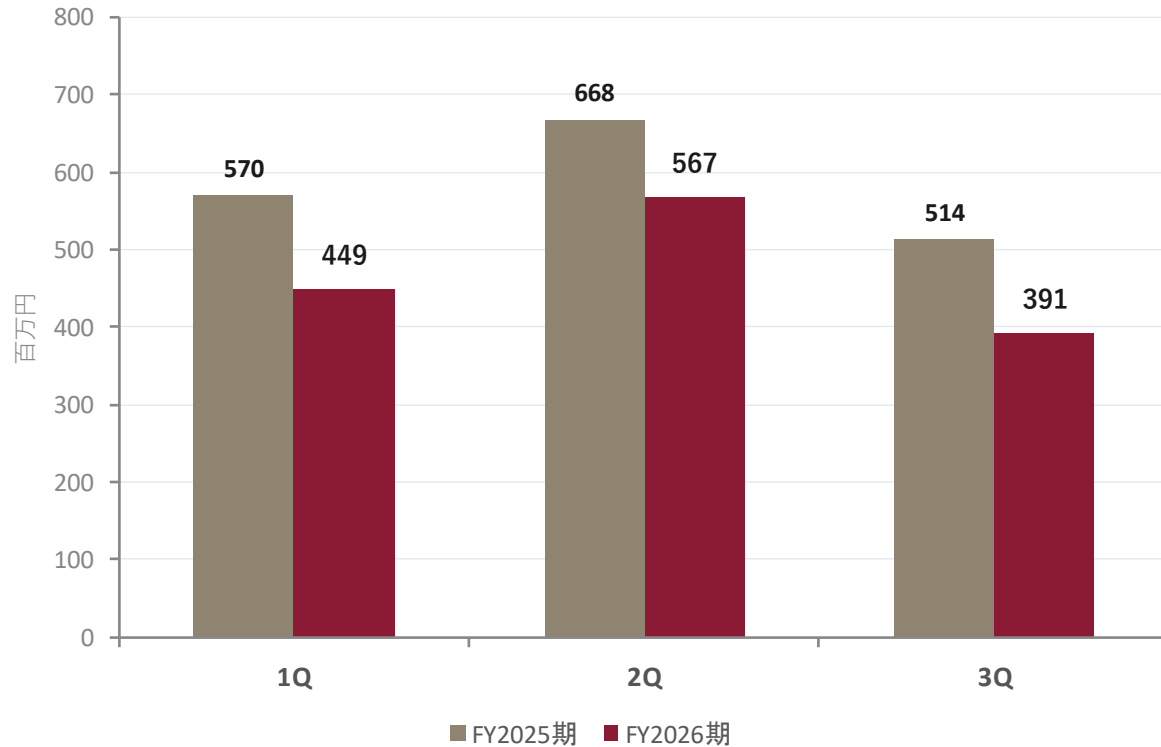
※3 公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会「PR業実態調査」2021年5月を参照

※4 東京商エ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%)

3Q累計では前年同期比△20.0%。

人員減少による一時的な影響を受けつつも、構造改革の効果は顕在化しつつある



3Q累計 納品高（売上高）

**1,407** 百万円

前年同期：1,760百万円（前年同期比 △20.0%）



売上低迷の主因：人員減少

経験豊富な営業人員の離職により、  
生産可能な人員が一時的に減少

→ 2025年8月以降、代表の本田が直接介入し  
組織体制・マネジメントを抜本的に改革

## 構造改革の成果 — 3つの改善シグナル



離職率

退職 **3** 名

(2025年8月以降)

代表介入以降の  
実質退職者は3名のみ。  
人員減少に歯止め。

※ 2025年8月以降のマネジメント改革による効果  
※代表介入時点で退職が決まっていたものは除く



コンサルタント数

**50** → **65** 名

(Q2末約55名→Q3末50名→4月65名)

Q3末から約50名で底打ち。  
4月の新卒入社により  
65名体制へ回復。

※ 売上高との相関  $r=0.88$  (Q2資料参照)



成約高 (契約高)

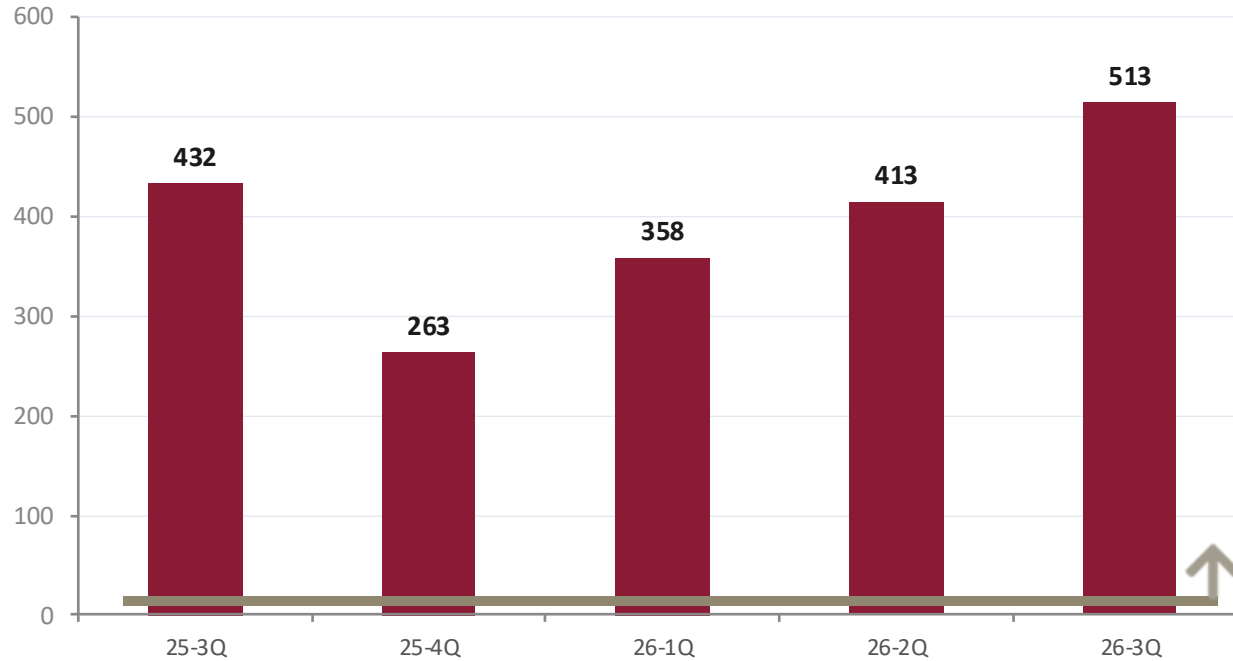
**513** 百万円

FY2026期3Qの成約高は  
前年同期比 +18.8% と  
大幅に回復。

※ FY2025期3Q: 432百万円

# バックログ回復と成長への道筋

成約高（契約高）四半期推移



成約高は5四半期で最高水準

## 成長に向けた好材料



バックログ（受注残）が四半期ごとに拡大中。将来の売上転換に直結



離職率の低下により人員減少に歯止め。組織安定化が進行



2026年4月に新卒入社。  
戦力化による更なる成長余地

売上高 **40億円** 目標へ着実に前進

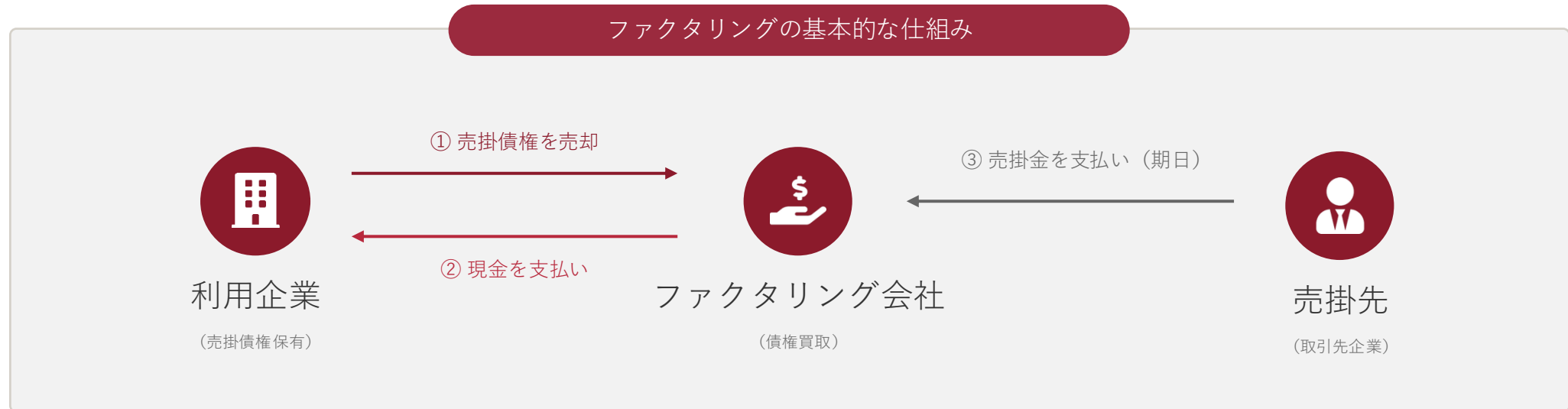
Business Segments 02

金融

Finance

# ファクタリングとは

企業が保有する売掛債権（売掛金）をファクタリング会社に売却し、  
支払期日前に現金化する資金調達手法です。



— 2社間ファクタリング — 手数料 7～15% 最短即日 売掛先への通知不要

— 3社間ファクタリング — 手数料 3～5% 1～2週間 売掛先の承諾が必要

## 市場の成長性

国内ファクタリング市場は年率7%超の成長を続け、  
今後も拡大が見込まれる有望市場です。

国内市場規模 (2025年推計)

6兆円

前年比 +8.8%の成長

国内CAGR (2024→2033年、IMARC Group)

7.3%

年平均成長率 (IMARC Group)

グローバル市場 (2025年推計)

4.5兆ドル

CAGR 7.2% (2024→2030年、Grand View Research)



中小企業の資金繰り需要の増加



オンラインファクタリングの普及



法制度・規制整備の進展

出所：IMARC Group、Grand View Research、アंकパートナーズ等の公開データに基づき当社作成

PR事業で培った中小企業ネットワークを活用し、  
ファクタリング市場へ新規参入いたします。

01



### 顧客基盤の活用

既存の中小企業  
クライアントへの  
クロスセル機会

02



### 収益多角化

手数料収入による  
ストック型収益の  
確保

03



### 市場の成長性

年率7%超の成長が  
見込まれる  
有望市場



株主価値のさらなる向上を目指し、ファクタリング事業を新たな収益の柱として育成いたします。

※本資料に記載されている業績予想は、現時点において入手可能な情報に基づく見通しであり、実際の業績は様々な要因により異なる場合があります。

# なぜEnjinがファクタリングに参入するのか

「単なるファクタリング会社」ではない。PR事業クライアントの資金繰り課題に、信頼関係を持つEnjinだからこそ最初に相談される——そのポジションを取りに行く。

## 01

### 【起点】

PR事業クライアントの課題

- ▶ 中小企業経営者の最大の悩みのひとつが資金繰り
- ▶ 売掛金の回収サイクルと支払いのズレ
- ▶ 銀行融資は時間がかかり、タイミングが合わない

→ファクタリングのニーズは常に潜在してい

## 02

### 【クロスセル】

PR商談から金融支援へ

- ▶ PR提案の場で資金繰りの話が出ることは多い
- ▶ 「困っているなら、うちで解決できます」と言える
- ▶ 既存信頼関係があるため成約率が高い

→新規開拓コストを抑えた高効率モデル

## 03

### 【収益】

ストック型手数料の積み上げ

- ▶ 手数料収入はPR事業と異なるストック型収益
- ▶ 一度利用した企業はリピートしやすい
- ▶ PR事業×ファクタリングで1社あたりLTV向上

→売上ポートフォリオの多角化に貢献

目指す姿：B

業クライアントの「資金の困りごと」を解決する、最初に相談される存在へ

Business Segments 03

不動産

Real estate

# 不動産市場の現況

東京都心の不動産市場は地価・価格ともに上昇が続き、  
収益不動産の資産規模は過去最高を更新しています。



**1** 都心一強の不動産市場

- 商業地 +11.2%、住宅地 +5.6%と全用途で上昇が加速
- 港区・目黒区 +13.7%でトップ
- 品川区 +12.9%など城南エリアが特に好調
- セカンドベスト需要が拡大

**2** 国内外の投資意欲旺盛

- 2024年投資額5.5兆円 (9年ぶり)
- 2025年は過去最高の6.2兆円超え予想
- 賃貸マンションでも大型取引が活発化
- キャップレートは安定推移

**3** 新築供給減・コスト高

- 2026年供給予測 23,000戸 (50年で最低水準)
- 資材高・人件費高騰が新築価格を押し上げ
- 2026年4月省エネ基準強 → 建築コストさらに上昇
- 中古+リノベ市場が活況

出所：ニッセイ基礎研究所 (2025年)、JLL (2024-2025年)、不動産経済研究所、国土交通省基準地価調査

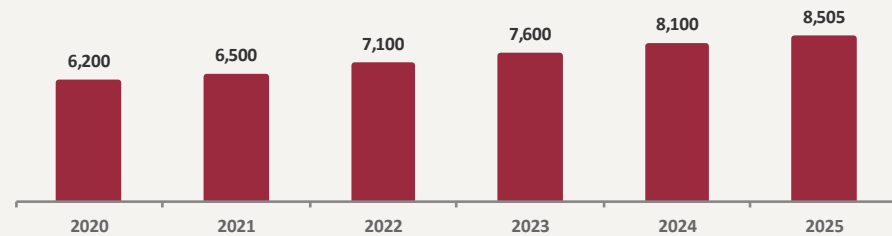
# バリューアップ・一棟アパート市場

既存ビルのリノベーション再販と一棟アパート開発の両軸で  
不動産事業を拡大しています。



## 一棟アパート市場動向

■ 一棟アパート 平均価格推移



■ 利回り動向 (2025年10月現在)



出所：健美家収益物件市場動向マンスリーレポート（2025年）、CBRE不動産投資家調査、日本不動産研究所



## バリューアップ事業モデル



### 物件仕入れ

法人顧客基盤を活用した情報収集で、古い事業ビル等を割安で取得

### リノベーション

既存ビルのバリューアップ工事により、物件価値を大幅に向上させて再販売

### 売却益の確保

リノベ後の物件を投資家に売却。原価対比15%前後の利益を実現

## 進行中案件サマリー — 投資→回収フェーズへの転換

東京23区内で4案件が進行中。2027年から2028年に約24.2億円の売却を予定。

現在の投資フェーズが回収フェーズに転換するタイムラインを示す。

案件名	所在地・駅	構造・規模	購入総額	建築費	原価合計	売却予定価格	粗利	利益率 (売却価格対比)	決済予定
北区上十条	JR埼京線 「十条」 徒歩10分	RC 11階 26戸 1DK	3.1億	4.0億	7.3億	8.0億	0.7億	8.8%	2028/3
東日本橋	都営浅草線「東日本橋」 駅徒歩2分	鉄骨造陸屋根 7階建	2.4億	0.2億	2.6億	3.3億	0.7億	21.4%	2027/2
江東区永代	東京メトロ東西線 「門前仲町」 8分	RC 5階 12戸	2.7億	2.5億	5.5億	6.6億	1.0億	15.1%	2028/7
品川区平塚	東急池上線 「戸越銀座」 3分	RC 4-5階 14戸	2.7億	2.1億	5.0億	6.3億	1.1億	17.2%	2028/6
合計			10.9億	8.8億	20.4億	24.2億	3.5億	14.5%	2027~2028

総売却予定額

**24.2**億円

総粗利

**3.5**億円

加重平均利益率  
(売却価格対比)

**14.5**%

決済予定時期

**2027**年~**2028**年

※ 上記は各案件の事業計画書に基づく見通しであり、実際の業績は様々な要因により異なる場合があります。

# なぜEnjinが不動産をやるのか

「単なる不動産会社」ではない。PR事業で培った経営者との信頼関係を起点に、  
資産形成ニーズをクロスセルで取り込む——それがEnjinの不動産事業。

## 01

### 【起点】

PR事業の顧客基盤

- ▶ 数千社の中小企業経営者と直接接点
- ▶ 取材・PR提案を通じた深い信頼関係
- ▶ 経営者の「本音のニーズ」を引き出せる

→財務・資産の悩みも話せる関係性

## 02

### 【クロスセル】

資産形成ニーズの取り込み

- ▶ 経営者の関心事：会社と個人の資産をどう守るか
- ▶ 法人名義不動産・節税・資産運用
- ▶ PR商談の中で自然に不動産ニーズが浮上

→新規顧客開拓コストゼロで商談化

## 03

### 【差別化】

法人情報網×仕入れ力

- ▶ 法人ネットワークを活用した物件情報収集
- ▶ 古いビル・遊休不動産をいち早く把握
- ▶ 通常より割安な仕入れを実現

→利益率15%前後の高収益モデルへ

目指す姿：PR事業の信頼関係を活かし、経営者の資産形成パートナーとしてのポジションを確立する

Business Segments 04

観光

Tourism

# 観光市場の拡大

訪日外国人旅行者数・消費額ともに過去最高を更新。  
観光市場は力強い拡大を続けています。

訪日外国人旅行者数 (2025年)

**4,268** 万人

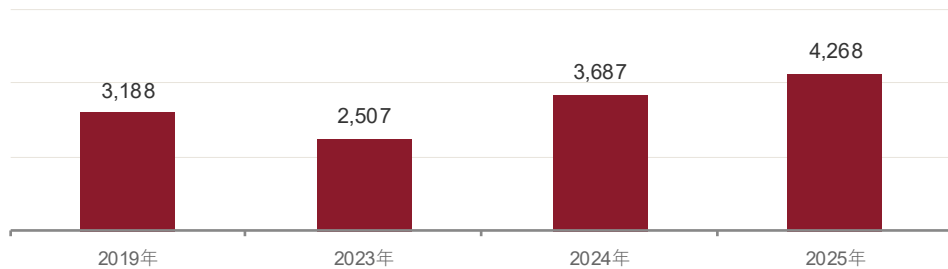
前年比 +15.8% 初の4,000万人突破

訪日外国人旅行消費額 (2025年)

**9.4** 兆円

2024年比 +16.4% 過去最高

訪日外国人旅行者数の推移



出所：JNTO、観光庁、JTB総合研究所等の公開データに基づき当社作成

政府目標 (2030年)

訪日客数

**6,000** 万人

↑ 現在の約 1.4倍

消費額

**15** 兆円

↑ 現在の約 1.9倍

# バス稼働開始

2026年3月、観光バス事業の稼働を開始いたしました。



01 

## 事業概要

貸切観光バスの  
運行・手配事業  
国内観光・インバウンド対応

02 

## 当社の強み

PR事業で培った  
法人ネットワークと  
集客力を活用

03 

## 成長戦略

インバウンド需要の  
取り込みと  
法人クロスセル

## インバウンド戦略

タイ・ベトナムを中心としたASEANからの  
インバウンド取り込みが急速に進展しています。



ASEAN主要6カ国からの訪日客数：**480**万人（2025年・過去最高）

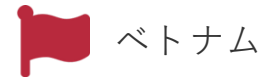


タイ

前年比 +12.5% 消費額過去最高

訪日客数 **123.3** 万人

消費額 **2,560** 億円



ベトナム

前年比 +15.2% 消費額過去最高

訪日客数 **67.8** 万人

消費額 **2,040** 億円

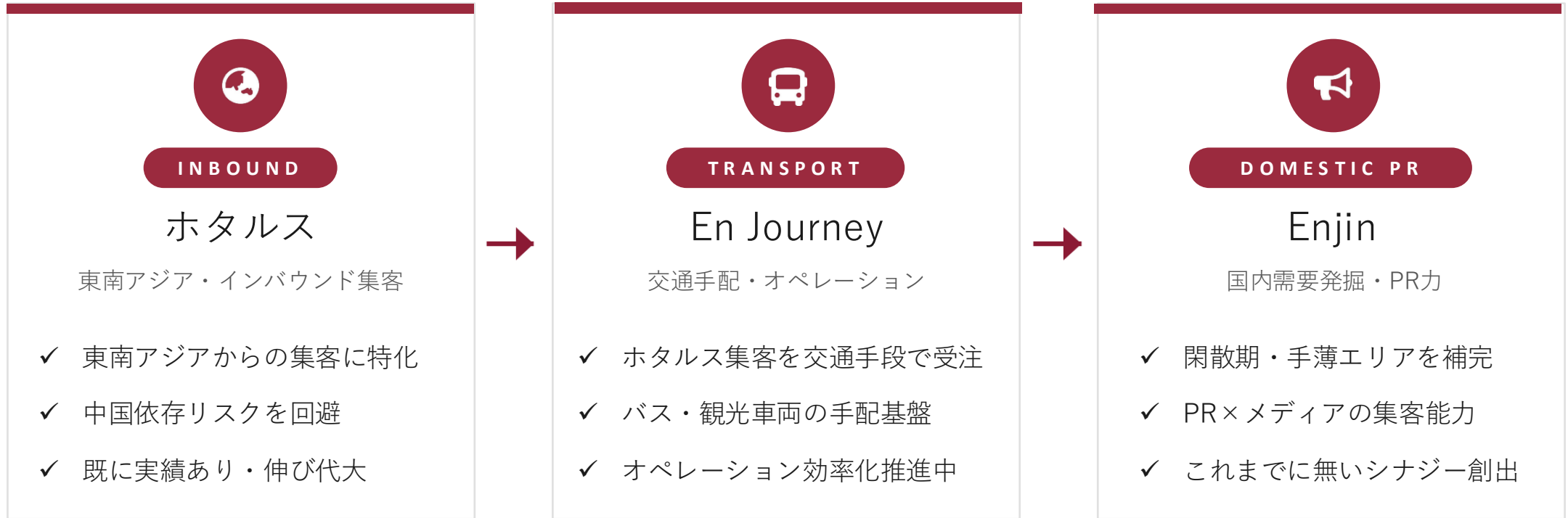


ASEANからのインバウンド観光客をターゲットに、貸切バス事業で需要を取り込みます。

出所：JNTO、JETRO、観光庁、訪日ラボ等の公開データに基づき当社作成（2024年実績）

AIDX (AI × DX)

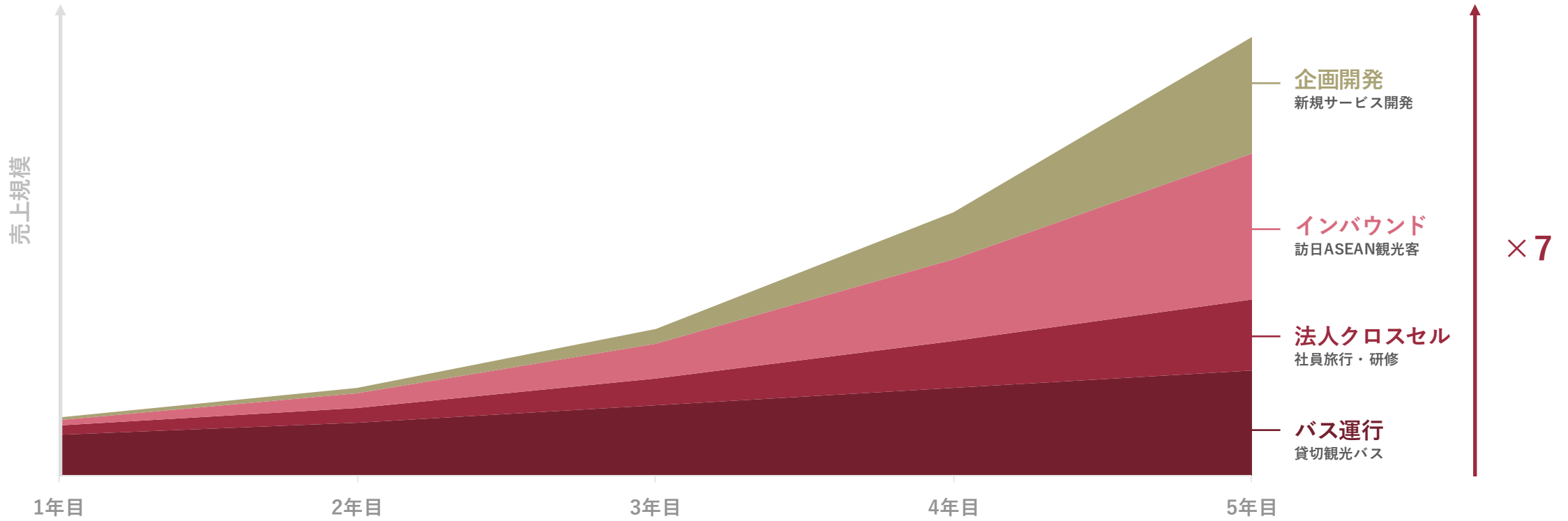
3社シナジー × AIで、これまでに無い利益率を実現



Point 中国非依存の集客基盤 × 交通オペレーション × 国内PR力 × AI

### 観光事業の売上成長イメージ（5年間）

4つの収益源を段階的に積み上げ、事業規模を拡大していきます。



4つの収益源を積み上げ、観光事業を新たな成長の柱へ

※本資料に記載されている業績予想は、現時点において入手可能な情報に基づく見通しであり、実際の業績は様々な要因により異なる場合があります。

# なぜEnjinが観光をやるのか

「単なる貸切バス会社」ではない。PR事業で培った法人ネットワークを活かし、社員旅行・接待・インバウンド誘致——経営者の「人を動かすニーズ」に応える。

## 01

### 【 起点 】

法人需要の確実な取り込み

- ▶ 中小企業には社員旅行・研修・接待の需要がある
- ▶ PR事業クライアントへの直接提案が可能
- ▶ 「いつもお世話になってる会社」への信頼発注

→ 競合他社より先に声がかかる関係性

## 02

### 【 成長 】

インバウンド需要の取り込み

- ▶ タイ・ベトナム中心にASEAN富裕層が急増
- ▶ 個人手配では対応しにくい大型グループ移動
- ▶ 貸切バスは自由度が高くインバウンドに最適

→ 訪日客数4,268万人の波に乗る

## 03

### 【 掛け算 】

PR×観光で新たな価値

- ▶ 旅行・イベントのPRニーズとのシナジー
- ▶ 観光地・経営者・インバウンドのPR支援
- ▶ 観光クライアントがPR事業顧客になる循環

→ クロスセルで双方向の価値を生む

目指す姿：BPR事業の法人ネットワークを入口に、インバウンドまで繋げる観光プラットフォームへ

Other Segments

# 株主還元

Shareholder Returns

# 自己株式の取得状況

2026年3月31日現在（取締役会決議：2026年1月13日）

累計取得実績（2026年1月～3月）

**138,800** 株

取得価額 **113,263,200** 円（約**1.13**億円）

平均取得単価 約 **816** 円

東京証券取引所における市場買付（証券会社による取引一任方式）

取得枠（取締役会決議）

株数上限 **400,000** 株

金額上限 **3** 億円

取得期間 2026年1月14日～2026年7月31日

発行済株式総数（自己株式除く）の5.6%（上限）

## 取得進捗

株数	<b>138,800株</b>	34.7%	<b>400,000株</b>
金額	<b>約1.13億円</b>	37.8%	<b>3億円</b>

中間配当として1株当たり **20円**（前年同期比 **+7円**）を実施済み。  
期末配当 **20円**（予想）を加え、年間配当 **40円** を予定しております。

1株当たり中間配当金（実施済）



**20** 円

↑ 前年同期比 **+7.00円**（**+53.8%**）

前年同期実績 **13.00円**

年間配当予想



**40** 円

中間（実施済）**20円** + 期末（予想）**20円**

中間**20.00円**（実施済） + 期末**20.00円**（予想）



株主還元方針：配当性向40%以上を目安に、安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針とする

# Appendix

補足資料

# 戦略PR

PRコンサルティングサービス

事業説明資料

TOTAL CLIENT NETWORK

**7,000+** 社

OPERATING MARGIN

**20-25%** 高収益体質

RETENTION RATE

**70%** 継続率

## バリューチェーン

ワンストップでの包括的支援体制



## 多様な収益ポイント

**月額リタイナー**  
継続的なコンサルティングによる安定収益（ストック型）

**スポット案件（プロジェクト）**  
新商品発表、イベント時の単発大型案件

**メディア制作費**  
オウンドメディア記事、動画制作等の納品物

## 高収益を生むコスト構造

営業利益率

**20-25%**

業界トップクラス

外注費の変動費化案件量に応じコストを最適化

少数精鋭の管理固定費（人件費）を抑制



## サービス提供領域の拡大

従来のメディア露出を中心としたパブリシティ領域にとどまらず、事業戦略・マーケティング戦略・ブランド戦略と連動した戦略的PR全般へと提供価値を拡張することで、対象とする市場範囲を大幅に広げ、結果としてTAM（獲得可能な最大市場規模）を拡大する。

## 市場トレンド



### Eamed Mediaの重要性深化

広告費高騰と信頼性重視の傾向により、第三者評価（記事・報道）の価値が向上。



### 生成AIによる生産性革命

リリース作成や分析業務の自動化により、高付加価値な戦略立案へリソースを集中。



### マルチチャネル統合

PR・Web・SNS・イベントを有機的に結合させた包括的なコミュニケーション需要の増加。

## ターゲットセグメント

全方位展開



大企業

戦略PR・危機管理



中堅・中小

認知拡大・採用PR



医療機関

ブランディング



士業

専門性アピール

CORE

## 統合提案による成長機会（LTV最大化）

PROPOSAL SCOPE

↗ 単価 &amp; LTV向上



パブリシティ  
メディア露出獲得



戦略PR  
空気感醸成・企画



統合型PRソリューション

PR

デジタル

イベント

ワンストップ提供で競合差別化・高収益化

7,000社の顧客基盤×高効率営業が生む、圧倒的成長。



### 圧倒的な顧客資産

ASSETS

高い顧客継続率 70%以上 高い満足度により、ストック型収益の基盤を確立。

- ✓ **7,000社の企業ネットワーク**  
既存2,500社・過去4,500社の膨大なデータベースを保有。



### 強力な受注力

POWER

- ✓ **高単価案件の獲得実績**  
戦略PRコンサルティングとしての価値訴求に成功。
- ✓ **経営層へのダイレクトアクセス**  
トップダウンでの迅速な意思決定を引き出す営業手法。



### 高い営業効率

EFFICIENCY

一人当たり売上 2,000万円 業界平均を大きく上回る高い生産性を実現。

- ✓ **リピート受注モデル**  
既存顧客からの追加受注により、営業コストを最小化。

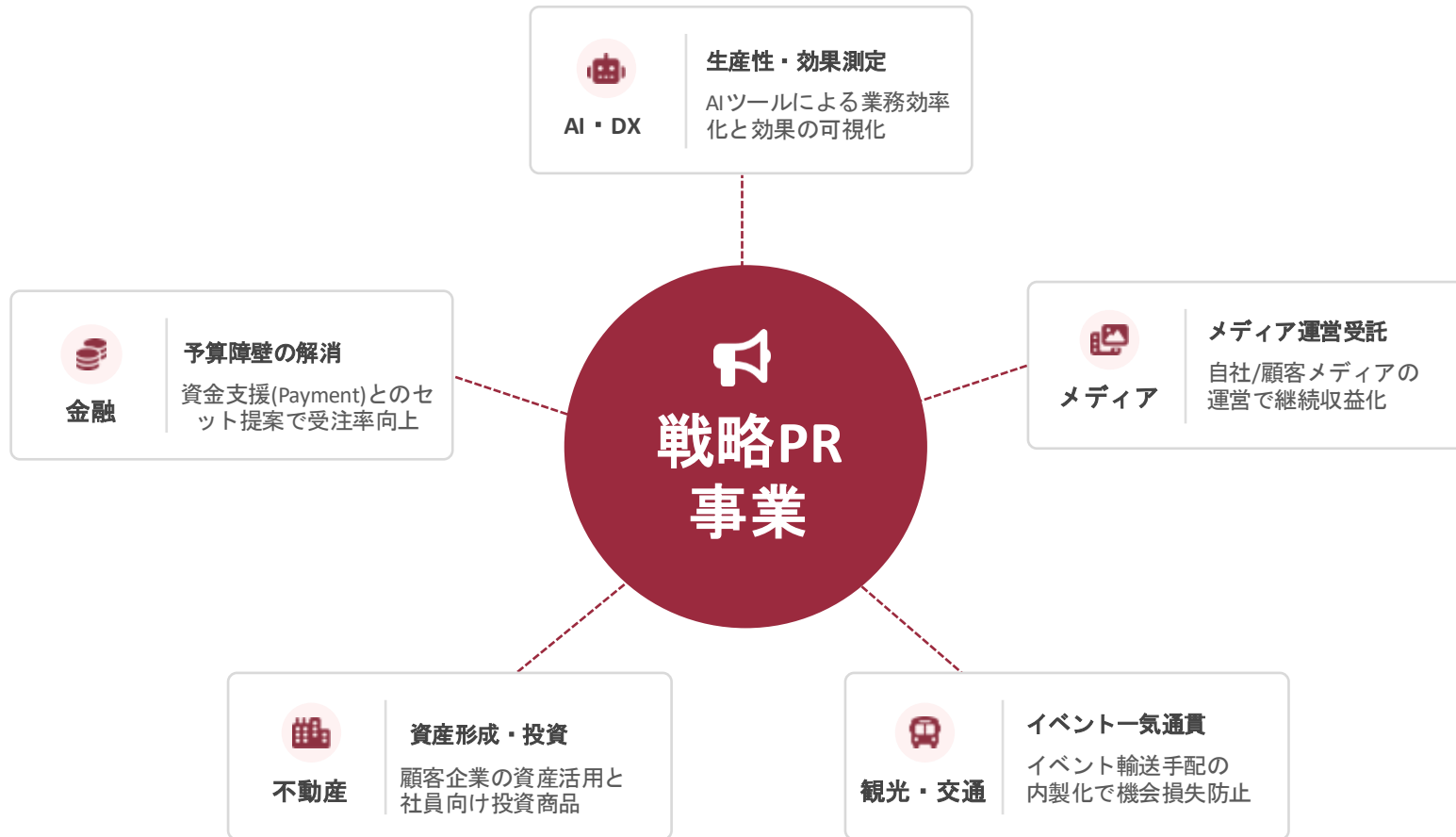


### 品質と運用体制

QUALITY

- ✓ **標準化されたプロセス**  
属人化を防ぎ、高品質なサービスを安定供給。
- ✓ **変動費化されたコスト構造**  
外注の戦略的活用により、固定費を抑制し利益率を維持。

## PRコンサルティングを核とした事業展開



### 統合シナジー効果

#### クロスセル拡大

既存7,000社への追加コストゼロでのアプローチにより、1社あたりの取引額（LTV）を最大化。

#### 収益源の多角化

フロー型（PR）に加え、ストック型（金融・メディア）を組み合わせ収益基盤を安定化。

#### 季節性の平準化

PR事業の繁忙期・閑散期を、異なる需要サイクルを持つ他事業で補完。

#### TARGET OUTCOME

### LTV 最大化

総合事業支援プラットフォームとしての地位確立を目指す

## 顧客LTV最大化とプラットフォーム化

### 顧客LTVの最大化

PR事業を基盤に、金融・AI・交通など多角的なサービスを統合し、1社あたりの収益（LTV）を飛躍的に拡大させます。



### 重要管理指標 (KPI)

- ✓ 受注率
- ✓ ARPA (単価)
- ✓ 継続月数
- ✓ クロスセル数

#### PHASE 1 基盤構築・導入

##### 営業戦略

##### 既存資産の活用

- 既存7,000社への再アプローチ
- 追加コストゼロでの営業展開
- 金融ニーズの掘り起こし

##### プロダクト戦略

##### AI標準装備

- 生成AIによる業務フロー刷新
- PR効果測定の可視化ツール導入
- サービス品質の均質化

##### 成長・ガバナンス

##### 管理体制強化

- クロスセルKPIの定点観測開始
- 事業別リスク管理の徹底
- 人材採用と育成プログラム

#### PHASE 2 統合提案・深耕

##### クロスセル本格化

- 「PR×金融」セット提案の標準化
- イベント輸送の内製化提案
- 提案単価(ARPA)の引き上げ

##### サービス連携強化

- メディア運営受託パッケージ
- 金融審査のAI連携・迅速化
- 統合レポートの提供開始

##### アライアンス拡大

- 協業パートナーとの連携深化
- 飛び地領域へのM&A検討
- 新規事業の黒字化達成

#### PHASE 3 プラットフォーム確立

##### エコシステム営業

- 顧客間マッチングの推進
- インバウンド需要の包括的取込
- 継続率向上によるストック化

##### 独自PF化

- 独自金融商品の開発
- 業界特化型DXツールの展開
- データ資産の収益化

##### 非連続的成長



- 大規模M&Aによるシェア拡大
- 総合支援PFとしての地位確立
- 企業価値(株主価値)の最大化

FY2026 通期目標

## 総合事業支援プラットフォームとしての収益基盤確立

## 第2四半期(導入・検証)

## 重点施策



-  PR×金融セット提案開始  
主要業種でのパイロット運用と効果検証を実施
-  生成AIワークフロー運用  
記事作成時間の短縮と品質均一化を実現

## TARGET KPI

パイロット受注	10件
AI活用率	50%

## 第3四半期(展開・拡大)

## 重点施策



-  イベント・交通 同時受注  
ワンストップモデルの標準化確立
-  PR案件の粗利率改善  
外注費の最適化と内製AI活用でコスト抑制

## TARGET KPI

クロスセル率	↑ 15%
粗利率改善	↑ +2pt

## 第4四半期(定着・最適化)

## 重点施策


-  クロスセル比率最大化  
全営業担当へのノウハウ展開完了
-  メディア運用定常化  
ストック収益比率の向上と安定化

## TARGET KPI


ARPA (単価)	↑ +10%
顧客継続率	85%維持

## リスク管理と対応策

## 人員減少リスク

 採用チャネルの多様化と即戦力研修の強化を実施。期中に40名規模の補充計画を進行させ、戦力ダウンを最小限に抑える。

## 媒体発売遅延リスク

 制作スケジュールの前倒し管理を徹底。また、発売日に依存しない収益モデル(コンサルティング・イベント)の比率を向上させる。

# ブランディングPR

PRコンサルティングサービス

事業説明資料

## MISSION

 企業価値の最大化を実現


経営課題の解決と企業価値の向上を目的とした「ブランディングPR」を提供。単なる露出獲得に留まらず、経営戦略と連動した本質的なコミュニケーション支援を行います。

## VISION

 日本発のPRプロフェッショナル集団

クライアント企業の持続的成長に貢献し、  
社会に価値ある情報を届ける架け橋となる。  
日本を代表するPRファームとして、  
業界のスタンダードを刷新し続けます。

## BUSINESS DOMAIN

 統合コミュニケーション支援

PRコンサルティングを中核に、メディアリレーション、デジタルマーケティング、イベントプロモーションを統合的に提供します。

## VALUE PROPOSITION

 提供価値

経営者視点の戦略設計 経営課題を深く理解し、ビジネスゴールに直結するPR戦略を立案

実行伴走型サポート 戦略策定からメディアアプローチ、クリエイティブ制作まで一気通貫で支援

成果の可視化と改善 メディア露出数、広告換算価値だけでなく、評判形成やLTVへの貢献を追求



Core Service

## PRコンサルティング

経営戦略と連動した広報戦略の策定、コアメッセージの開発、年間を通じた発信計画の立案まで、広報活動の基盤を構築します。



## PR支援

メディアリレーションの構築、ニュースバリューを高めるアングル設計、継続的な露出獲得に向けた実務支援を行います。



## メディア露出支援

プレスリリースの企画・作成・配信、記者への直接アプローチ、取材対応の調整など、具体的なメディア露出を最大化します。



## 海外PR (Overseas PR)

WORLDCOMネットワーク (49カ国・115都市) を活用し、海外メディアへのアプローチやグローバルブランディングを支援します。



## PRイベント

記者発表会、新商品発表会、ビジネスカンファレンスの企画・運営からメディア誘致まで、リアルな場での発信をサポートします。



## ブランディング構築

ブランドアイデンティティの確立、トーン&マナーの策定、ブランドストーリーの開発など、企業価値を高めるブランド基盤を作ります。

## NETWORK &amp; ASSETS

 ネットワーク・資産

国内外に広がる強力なネットワークと、長年の実績により蓄積された独自のノウハウが、他社にはない競争力の源泉です。

グローバルネットワーク 独立系PRファームの国際組織「WORLDCOM」加盟。世界49カ国115都市をカバーし、海外PRも支援可能。

 強固なメディアリレーション

テレビ、新聞、雑誌、Webメディアの記者・編集者との直接的な繋がりにより、確度の高い露出を実現。

 実績とナレッジの蓄積

累計7,000社の支援実績から導き出された成功パターンと業界別の豊富なテンプレート資産を保有。

## PERFORMANCE &amp; PROFITABILITY

 成果創出力・収益性

PR業界においてもトップクラスの収益性と顧客満足度を実現。高品質なサービスが高い利益率と継続率を支えています。

営業利益率

20-25 %

業界トップクラスの高水準

顧客継続率

70 %

高い顧客満足度の証

## 高単価・オーダーメイド対応

テンプレート的な対応ではなく、各企業の課題に合わせたオーダーメイドの戦略策定により、高付加価値・高単価な案件の受注を実現しています。

## 品 合計企業ネットワーク

# 7,000 社

長年の事業活動を通じて蓄積された、強固な顧客資産。

既存クライアント

## 2,500 社

継続的な取引関係

過去クライアント

## 4,500 社

再アプローチ可能

月間新規アポイント数



# 400 件

高い営業活動量が新規受注を支える

年間アプローチ可能群



# 5,000 社/年

ターゲット市場への広範なリーチ力

## SHORT-TERM

~1年

基盤強化と  
収益回復

- 収益計上ズレの解消媒体発売時期に伴う収益を2Q以降に着実に計上
- 営業体制の再構築人員の採用・育成を強化し、営業稼働数を回復
- AI活用による生産性向上生成AI導入で業務効率を高め、利益率を維持

## Focus

足元の数値を確実に達成し、次なる成長への足場を固める期間

## MID-TERM

1~3年

LTV最大化と  
パッケージ展開

- 総合事業支援パッケージPR×金融×AI×交通×メディア×不動産のワンストップ提供
- クロスセルの加速7,000社の顧客基盤に対し、多角的なサービスを提案

## KPI Target

顧客LTV

900万円～



Target

大幅拡大

## LONG-TERM

3年以上

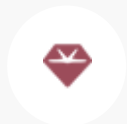
## プラットフォーム

- 中小企業向け総合PF化企業の成長に必要なあらゆるリソースを提供するインフラへ
- M&Aの本格化事業ポートフォリオを強化し、非連続的な成長を実現

## Vision

PR会社の枠を超え、中小企業経営の必須パートナーとしての地位を確立

## まとめとコミットメント



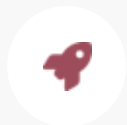
### 収益の中核としての堅牢性

7,000社の強固な顧客資産と、業界トップクラスの利益率（20%超）を維持し、グループ全体の安定成長を牽引し続けます。



### グローバル展開の深化

WORLDCOMネットワーク（49カ国）を活用した独自のPR支援により、国内競合との差別化を図り、高付加価値サービスを提供します。



### 新たな成長エンジン

PRを起点とした「総合事業支援プラットフォーム」への進化。金融・AIなどへのクロスセルを通じ、顧客LTVの最大化を実現します。



### 株主価値の最大化

透明性の高い情報開示とガバナンスの徹底を行い、事業成長を通じた株主還元と、中長期的な企業価値向上にコミットします。

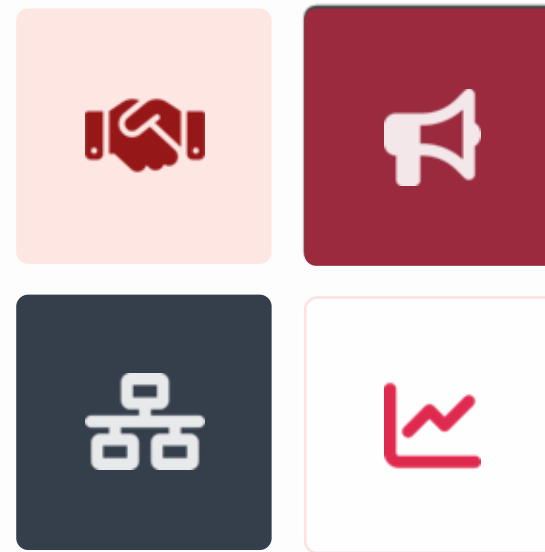
## COMMITMENT

We Connect "Value" to the Future.

**Enjinは、企業と社会をつなぐ架け橋として、持続可能な成長を実現します。**

# メディチヨク

メディアプラットフォームサービス  
事業説明資料



# エグゼクティブサマリー



## 事業概要

「取材ネタを探すメディア」と「取材されたい企業」を結ぶPRマッチングプラットフォーム。



## 圧倒的な効率性

メディア露出までの作業時間を約93%削減（155時間 → 11時間）。低コスト・高効率を実現。



## 最新アップデート

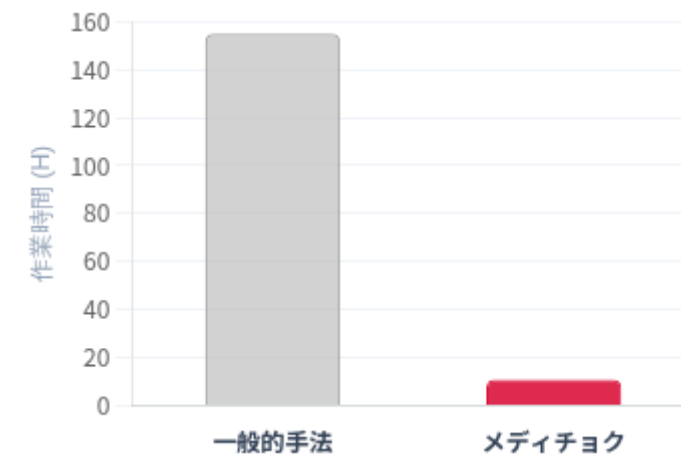
NEWSCAST連携により、プラットフォームから直接プレスリリース配信が可能に（10,000+メディア網）。



## 中長期戦略

メディアプラットフォームを基盤とし、配信・効果測定まで含む複合型プラットフォームへ展開。

## 作業時間の削減効果



**93% CUT**

## Platform Vision

- 1 マッチング精度の向上
- 2 NEWSCAST連携による配信強化
- 3 複合型PFへの進化

## マッチングプラットフォーム



「メディチョク」は、取材ネタを探すメディアと、取材されたい企業を直接結びつけるPRマッチングサービスです。従来のPR会社を介したアナログな手法をデジタル化し、双方の業務効率を劇的に改善します。

**クライアント（企業）**  
 経営者・広報担当者が「ネタ応募」や「プレスライター投稿」を実施。自社の魅力を直接アピール。

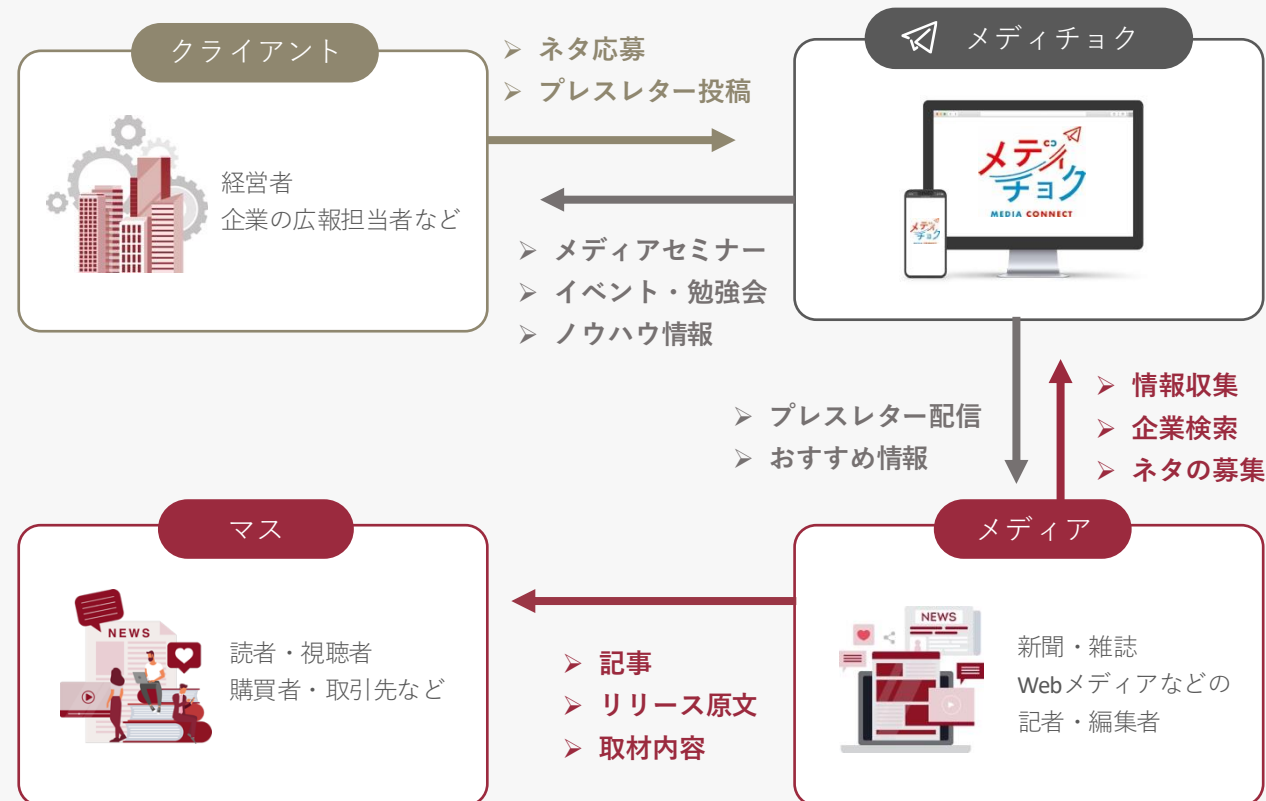
**メディア（記者・編集者）**  
 新聞・雑誌・Web等の担当者が「情報収集」や「ネタ募集」を行い、効率的に取材対象を発掘。

**読者・視聴者**  
 メディアを通じて発信される記事やニュースにより、企業の価値や新サービスを知る。

### 提供価値（Value）

- ・ 露出までの工数を大幅削減
- ・ PR運用の内製・半内製化支援
- ・ マッチング精度の向上

## BUSINESS FLOW



## 圧倒的な工数削減

従来のアナログなPR活動にかかる膨大な時間を、プラットフォーム化により劇的に短縮。低価格での提供を可能にし、PR活動の内製化を強力に支援します。



### 効率性 (Efficiency)

メディアリスト作成、電話・メールでのアプローチなど、非効率な単純作業をプラットフォームが代替。



### 透明性 (Transparency)

募集・応募状況や活動実績が可視化され、ブラックボックス化しがちなPR活動の意思決定を迅速化。



### 拡張性 (Scalability)

機能連携や周辺サービスとの統合が容易な設計により、将来的な複合型プラットフォームへの展開が可能。

## TIME REDUCTION IMPACT

✔ 圧倒的な時間短縮により、低コストでのサービス提供を実現

一般的にかかる作業時間

約 **155** 時間

メディアとのアポ	20 時間
メディアへのアプローチ	35 時間
ニュース作り	40 時間
メディアリスト作成	60 時間

メディチョク導入後の作業時間

約 **11** 時間






約 **93%**  
削減

プロフィールの入力  
(企業と個人の入力) **1** 時間

募集に対する応募  
(月10件) **10** 時間

## ソーシャルワイヤー社と提携

プレスリリース配信サービス「NEWSCAST」の機能をメディチ  
チョコク内に実装。プラットフォーム上から直接、大規模なプレ  
スリリース配信が可能になりました。

- 
**配信機能の実装**  
 メディチョコクの管理画面から、シームレスにリリースを作成・  
 配信可能。
- 
**10,000+ メディア配信網**  
 大手メディアから専門媒体まで、広範なネットワークへ齊ア  
 プローチ。
- 
**PV & SEO効果向上**  
 AI×SNSオートプロモート機能により、Web上の露出と拡散を最  
 最大化。

 「取材獲得」×「リリース配信」のW効果を実現

### TIME REDUCTION IMPACT



拡散力の最大化

  
**10,000+**  
 メディア配信網

  
**AI×SNS**  
 オートプロモート

  
**PV/SEO**  
 効果計測・向上

## PR市場のパラダイムシフト

PR業界は今、属人的な「労働集約型」から、テクノロジーを活用した「プラットフォーム型」へと大きく構造が変化しています。この変化は、これまでPRの恩恵を受けられなかった中小・地方企業に新たな機会をもたらしています。



### ターゲット市場の拡大

大企業だけでなく、中小・中堅企業（約350万社）や地方のPR会社・制作会社へと顧客層が広がっています。



### ニーズの変化：価値の可視化

「なんとなく良さそう」な単発露出から、成果が見える「継続的な発信」とプロセスの可視化が求められています。



### メディア側のDX要請

人員不足や働き方改革により、メディア側も効率的な「取材先探索」を強く求めています。

## MARKET SHIFT

メディチヨクは「価値の可視化」で市場の不透明さを解消



### 旧来型 PR市場

????????????????????

個人の人脈に依存し、成果が見えにくい  
主に予算のある大企業のみが対象。

Limited

市場規模：限定的



### メディチヨクが拓く新市場

PLATFORM MODEL

テクノロジー型低コスト・高効率可視化（透明性）

プラットフォームによる直接マッチング。  
中小・地方企業を含む「ロングテール」市場を開拓。

Huge

潜在顧客  
約350万社+  
+



# 「倶楽部Enjin」

年齢は武器だ！

人生100年時代のサードプレイス革命

社長の

# 孤独を、特権へ。

## 01 市場環境 背景

かつて会社が担っていた「家族機能」が消失し、コミュニティの希薄化が進行。  
組織機能の低下により、偶発的なアイデアや事業創出が鈍化している現状。

## 02 社長が直面する 課題

経営者特有の「個の孤立」と、利害関係のない本音の相談相手の不在。  
AI・デジタル化の進展に伴い、人間本来の「アナログな繋がり」が軽視されている。

## 03 倶楽部Enjinの 解決策

AIから始まる革命を「最強のアナログ（人の繋がり）」で締める環境を提供。  
働く大人の経験を資産化し、隠居ではなく「社会で輝く」ための特権的コミュニティを構築。

## できる大人のための「選ばれた情報」

01

### True Literacy

金融・医療・不動産・営業・美容・経営・相続・アソビまで。巷のノイズを遮断し、できる大人達による実証済みエビデンスベースの「正解」のみを提供。

---

02

### Exclusive Concierge

予約困難店の席確保、一般公開1ヶ月前の不動産・チケット情報など、誰もまだ知らない情報がクロード会員のみにも共有されます。

---

03

### Culture & Salon

ただの学びではなく、アソビと学びを共有し、自然と友人ができる「環境構築」を提供します。

上場企業経営者や業界の猛者達“情報のプロ”が牽引する、クローズドな聖域。



01

### 一線を画すガバナンス

厳格な入会審査と倫理規定に基づき、情報の質とコミュニティの安全性を最高レベルで維持します。信頼できるメンバーのみで構成される環境を保証します。



02

### 運営はEnjinグループが 直接担当

顔の見える「おもてなし」と上場企業水準の品質管理で、安心してお使いいただける環境を提供します。責任の所在が明確な運営体制です。



03

### 専門コンシェルジュによる 伴走

中小企業経営者を知り尽くした事務局が専任コンシェルジュとなり、できる大人達が輝くためのサポートに徹します。きめ細やかな対応を実現します。

# 終わらない 関係性。

一度コミュニティに馴染めば離脱しない。  
ストック型収益の積み上げと、  
想像を超える情報価値が会員満足度を  
上げ続けます。



MEMBERSHIP

**月額 10,000円** (予価)

SCHEDULE

TRIAL START

**2026.02**

GRAND OPEN

**2026.Spring**

STRATEGY

**ストック型収益 × 会員満足度**

継続的な価値提供によるLTV最大化



# AI時代に、あえて「人」に投資する。

「倶楽部Enjin」は、日本のリーダ一層を活性化させる

## AI×アナログで「終わらない関係性」を回す

AIがデジタルを、倶楽部Enjin事務局がアナログを担う。人に投資し、人で締める。



DIGITAL SCALE

### AIアクセラレーター

#### 事業統合・データ化

既存事業+新規3事業（ファクタリング/不動産/交通）の統合  
会員属性・行動データの見える化と一元管理

#### オペレーション自動化

会員分析・セグメント配信の自動最適化  
FAQ対応・一次受付・イベント運営の効率化  
解約予兆検知とNPS分析による先回り対応

#### ナレッジ管理・GenAI

勉強会/文化会の自動要約・タグ付け・検索性強化  
NotebookLM等を活用したパーソナライズ情報提供

AUTO RATE **80%** COST REDUCTION **High**



ANALOG TOUCH

### 倶楽部Enjin事務局

#### 会員オンボーディング

初回面談による信頼関係構築と興味タグの手動付与  
相性の良い少人数サロンへの橋渡し・紹介

#### プレミアム・コンシェルジュ

予約困難店の手配・現地アテンド・専門家紹介  
AIでは対応できない細やかな「おもてなし」

#### ガバナンス・コミュニティ設計

厳格な入会審査・本人確認・守秘義務の運用  
強制参加なしの自然なコミュニティ形成支援

RETENTION **85%+** LTV GROWTH **Yearly**



相互  
フィード  
バック



上場企業直営の信頼性



監督/監査プロセスの明文化



高度な情報セキュリティ基準



ストック収益の積み上げ(IR効果)



月額1万円~(High ARPU)

# 補足資料 - サービス詳細とリテラシー向上の具体例

実証済みのエビデンス情報と、会員限定の特別待遇をワンストップで提供

## リテラシー向上・学習領域

### 金融・資産防衛

資産防衛、税・相続設計、保険ポートフォリオ最適化  
富裕層向けの不正リスク回避・詐欺対策リテラシー  
最新の市況分析とマクロ経済トレンド解説

### 不動産・投資実務

法務・与信チェック済みの収益物件DD（デューデリジェンス）  
金利動向と出口戦略シミュレーション  
一般非公開の優良物件情報の共有

### 医療・健康・ライフスタイル

予防医療、セカンドオピニオン、介護/メンタルケアの正解  
美容・所作・ファッション・夫婦関係の改善メソッド  
エビデンスレベルを明示した専門医による解説

MONTHLY EVENT

### 専門家による勉強会「文化会」

月次テーマ（金融/不動産/医療/ライフ）をローテーションで開催。30分講義+30分Q&A+ネットワーキングの構成で、実務家・専門医・士業が登壇。資料は要約・出典付与されアーカイブ化。

## 先行情報・コンシェルジュ

### 先行情報提供（Time Value）

一般公開1ヶ月前に不動産・投資・チケット情報を共有  
会員の興味タグに連動したパーソナライズ通知（アラート）  
クローズドな未公開情報の優先的な閲覧権

### 東京コンシェルジュ機能

予約困難店の席確保、会員限定の会食セッティング  
医療・士業・専門家の紹介とマッチング  
レジャー提案・現地アテンド・コミュニティ内ジョブマッチ

### 会員専用データベース（24/7 Access）

過去の勉強会アーカイブ、要点サマリー、講義スライド、FAQ、用語集にいつでもアクセス可能。  
全文検索とレコメンド機能搭載。

### 会員サクセス・導線設計



入会審査



面談・タグ



サロン参加



紹介誘発

# 補足資料 - 従来型コミュニティとの比較

比較項目	従来型コミュニティ（経営者団体 / サロン / コワーキング）	倶楽部Enjin（上場企業直営 / クローズド）
運営主体	任意団体 / 個人 / 施設運営	上場企業直営（監督・監査済）
目的 / 成果	名刺交換 / 学び / 場所貸し	実務成果（案件化・意思決定・QOL）
提供価値	講演会 / 交流イベント / スペース提供	✔ エビデンス情報×コンシェルジュ伴走
情報の質	参加者依存（玉石混交・売り込み多）	✔ ガバナンス下のキュレーション済情報
関係性設計	大人数・単発・義務的な参加	✔ 強制参加なし・自然な深いつながり
秘匿性 / 信頼	オープン / 半公開が多い	✔ 完全審査制クローズド・守秘徹底
AI活用	限定的 / 活用なし	✔ 全接点データ化・解約予兆検知
価格 / LTV	無料～高額でばらつき / 継続性低	月額1万円（High LTV設計）

倶楽部Enjinは「AIで効率化し、アナログで関係を深める」ことで、従来型の弱点（情報のばらつき、表層的な交流、ガバナンス不足）を補完し、上場企業基準の信頼性で長期的な満足と成果を生み出します。

## 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、保証しておりません。