

Summary of Financial Results

for the First Quarter of Fiscal Year Ending February 29, 2024

2024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>

2024年4月12日

Enjin



売上高 (3Q期累計)

前年同期比 +3.8%

2,355百万円

営業利益 (3Q期累計)

前年同期比 Δ7.5%

721百万円

(EBITDA : 757百万円)

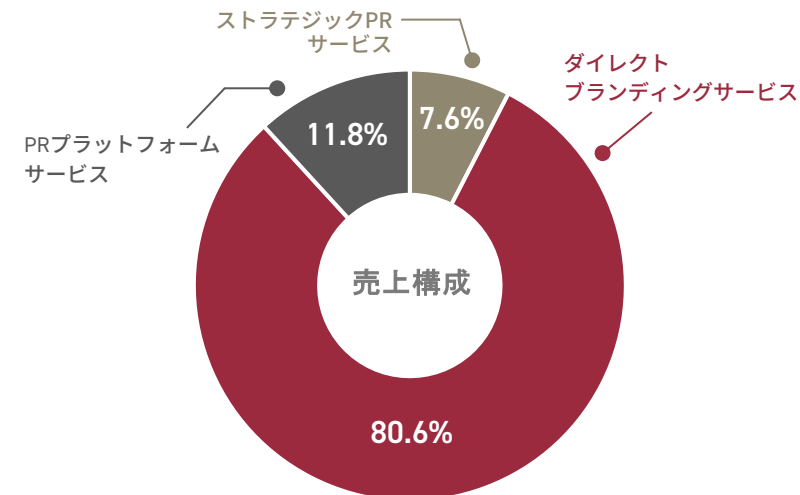
ストック収益力※ (通期想定)

前年同期比 +0.8%

1,848百万円

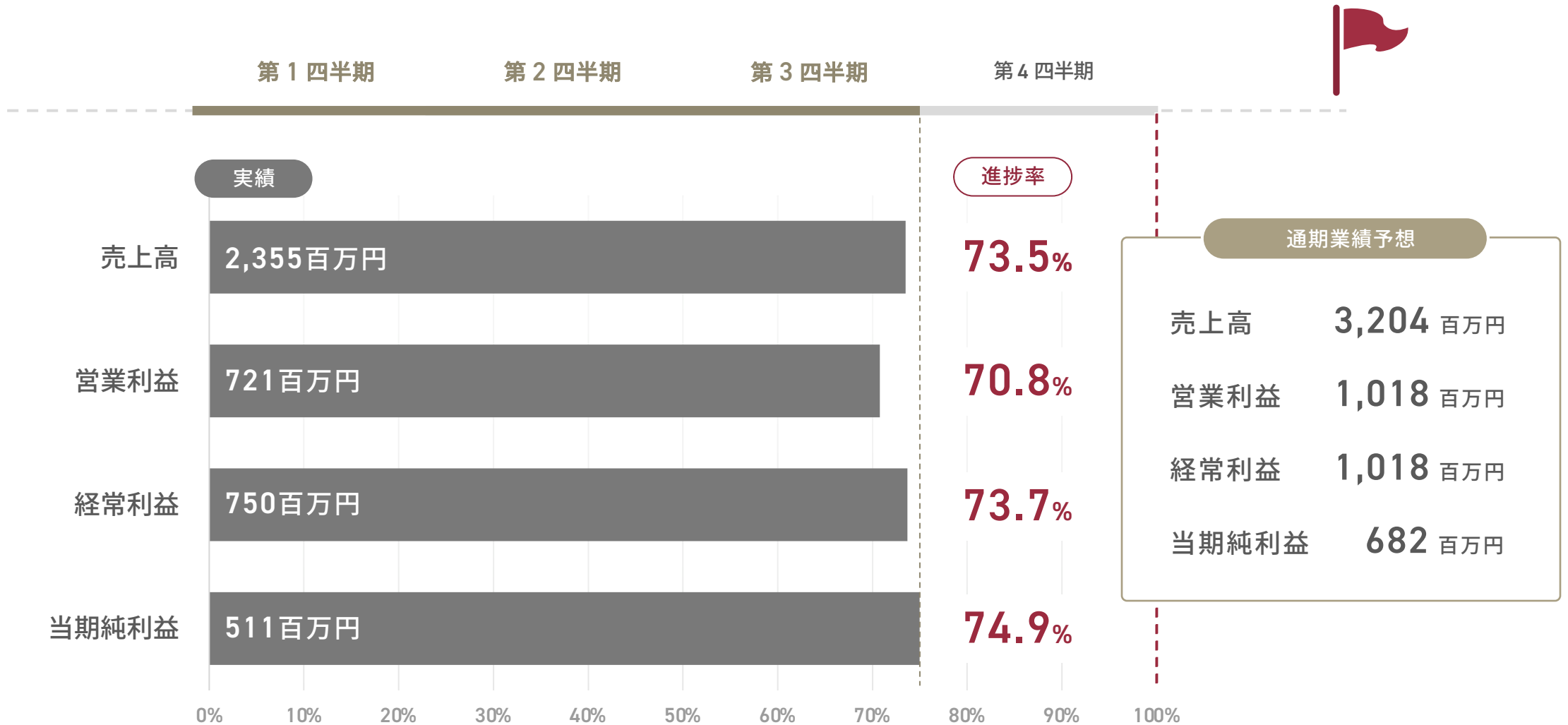
サービス別売上進捗

	2024年5月期予算	2024年5月期3Q累計	進捗率
A ストラテジックPRサービス	300 百万円	178 百万円	59.3%
B ダイレクトブランディングサービス	2,600 百万円	1,899 百万円	73.0%
C PRプラットフォームサービス	304 百万円	278 百万円	91.4%
その他	—	0 百万円	—



※2024年2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3四半期累計		2024年5月期 第3四半期累計	前年同期比
売上高	2,390 百万円	>	2,355 百万円	△ 1.5%
売上総利益	1,991 百万円	>	1,923 百万円	△ 3.4%
営業利益	846 百万円	>	721 百万円	△ 14.8%
経常利益	854 百万円	>	750 百万円	△ 12.2%
当期純利益	581 百万円	>	511 百万円	△ 12.0%
ROE※（自己資本当期純利益率）	14.3 %		12.4 %	—
ROA※（総資産経常利益率）	12.0 %		10.6 %	—

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3四半期連結累計期間に代えて、2023年5月期第3四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。

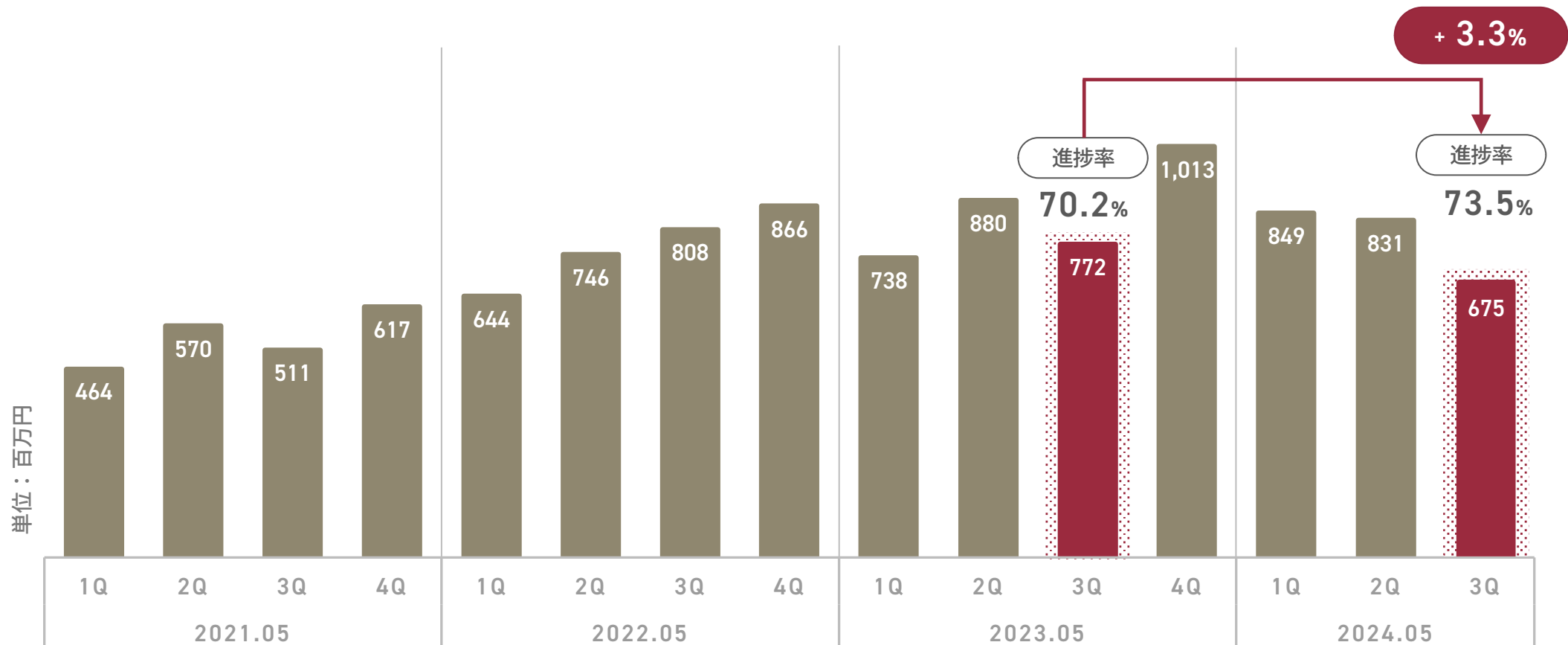
$$\text{ROA (年換算)} = (\text{四半期経常利益} \times 4) \div ((\text{四半期期首総資産} + \text{四半期期末総資産}) \div 2) \times 100$$

Consolidated Financial Highlights

01 連結業績ハイライト

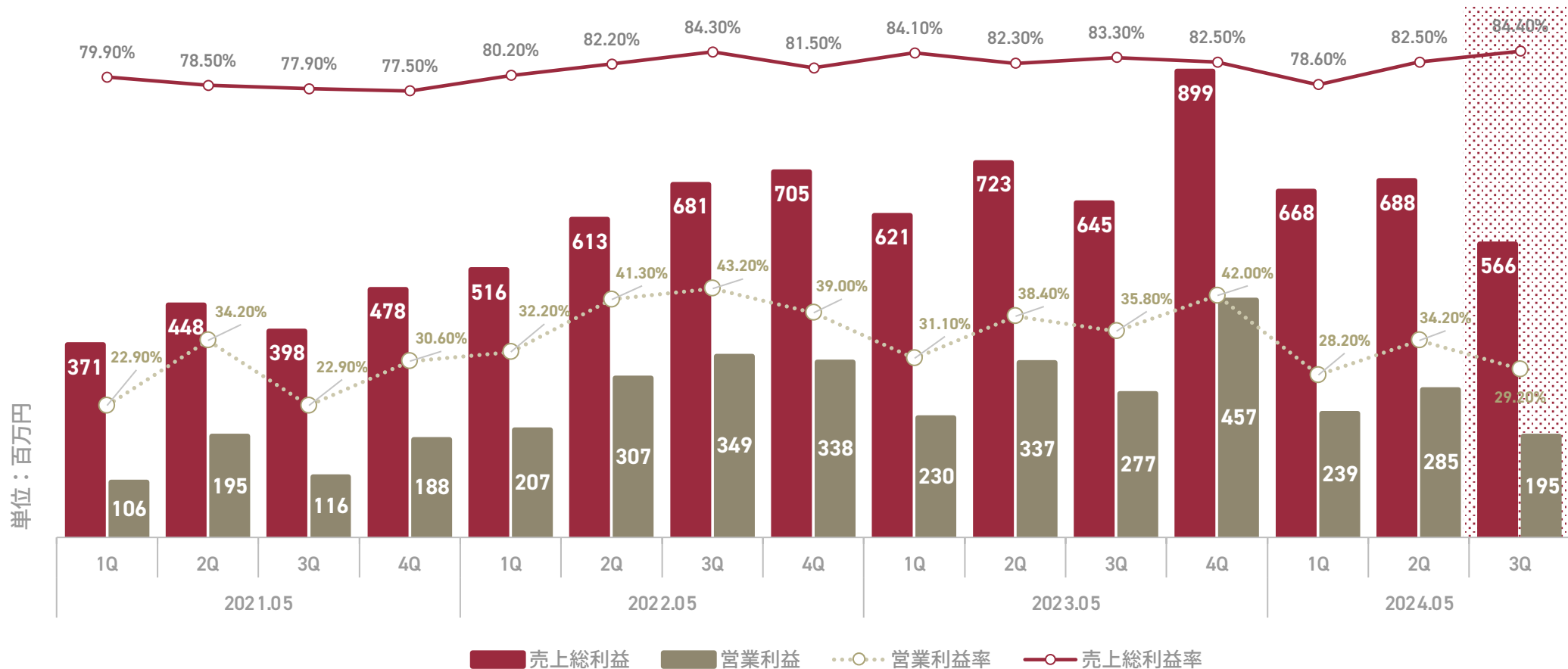
売上高の推移（連結）

第3四半期単体の売上高は前年同期比で減少となったが、進捗率は**+3.3%**で着地



売上総利益・営業利益の推移（連結）

売上総利益率 **84.40%**と高い水準を維持

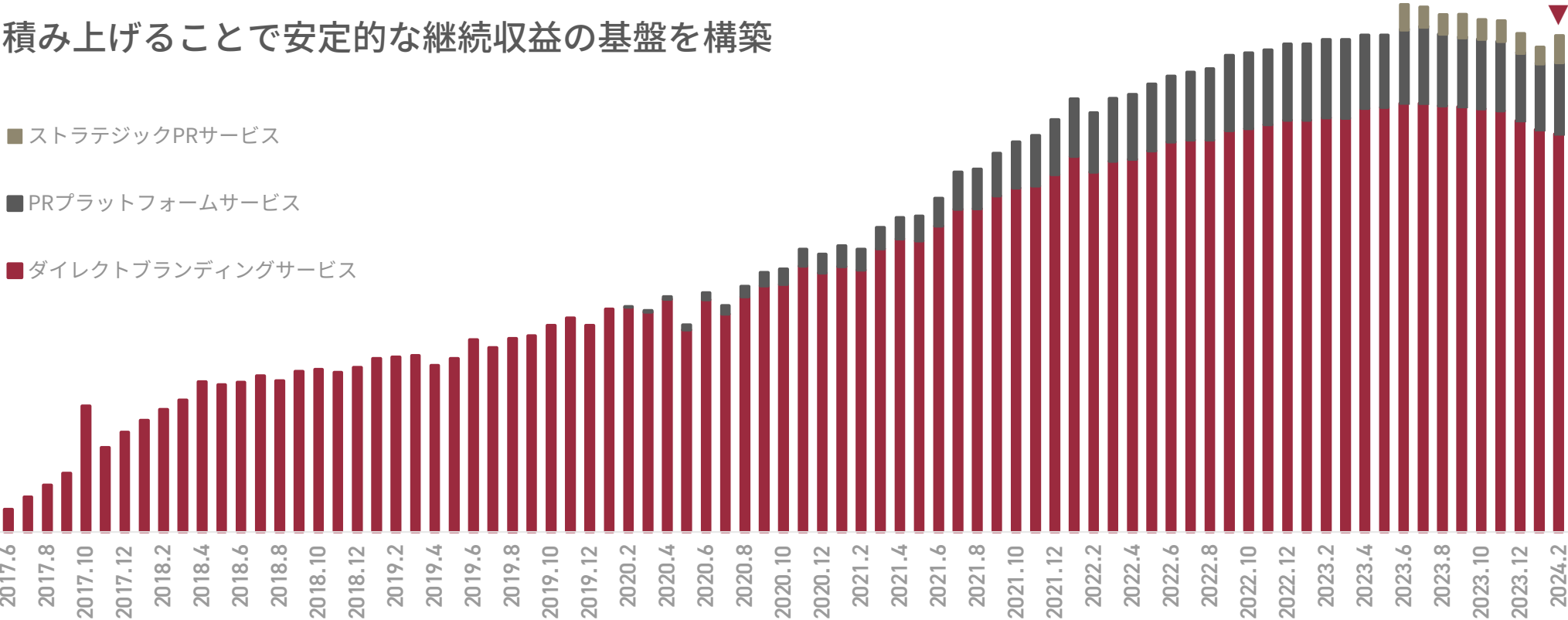


年間経常収益(ストック)

安定的な収益

ストック収益の合計は18.5億円
積み上げることで安定的な継続収益の基盤を構築

- ストラテジックPRサービス
- PRプラットフォームサービス
- ダイレクトブランディングサービス



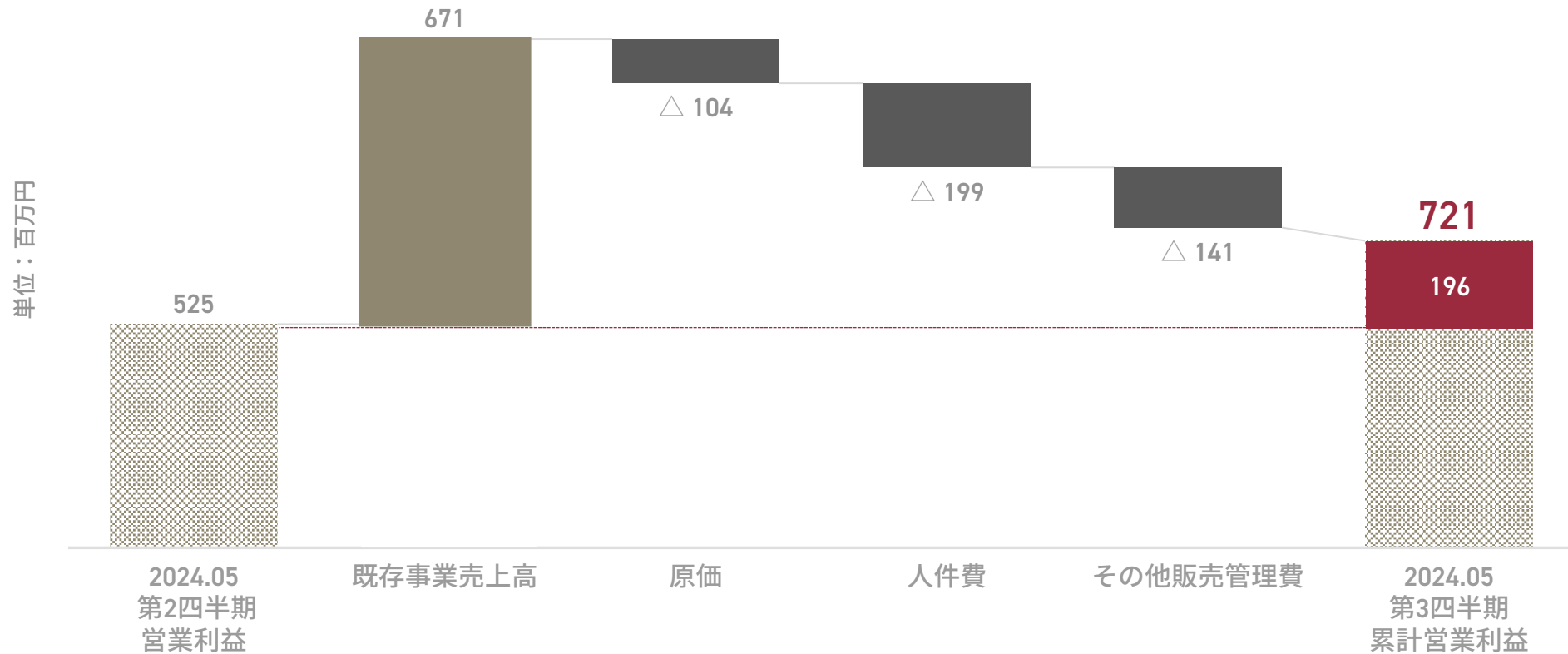
1,848百万円

年間予算対比：57.7%

営業利益（連結）

営業利益は第2四半期から着実に積み上げ、**+196**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

4,814

(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85.4%（前期末75.6%）と

健全な財務基盤を保持



2024年2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。

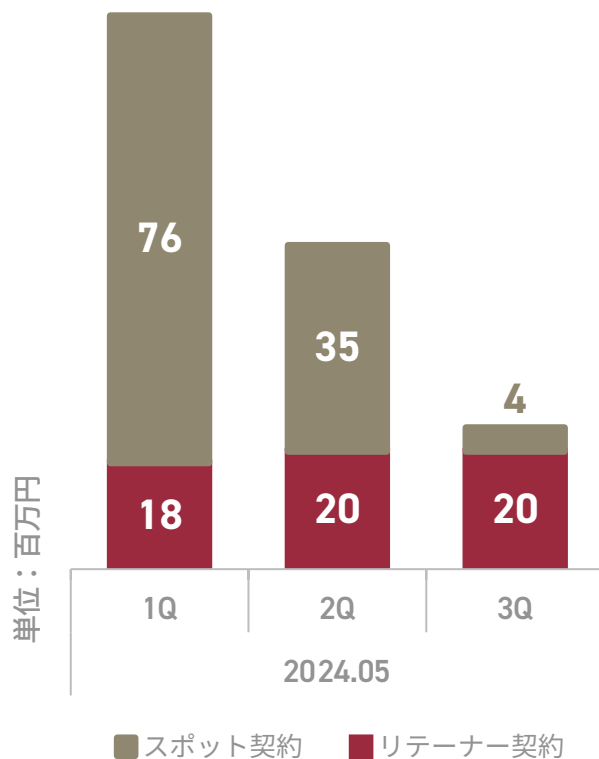
A事業

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3四半期単体の売上高としては
24百万円で着地



顧客数

2024年2月時点

37社 → 25社

(内リテナー契約15社 → 15社)

リテナー契約1社あたり年間売上見込み額※

2024年2月時点

5,032千円

※1社あたりの月間リテナー売上高平均値×12ヶ月で計算

利益構造の見直しに伴う顧客の整理のため
一時的にスポット契約は減少
リテナー契約数は横ばいで推移

Communication Audit

コミュニケーションオーディット

「競合に勝てない」「採用ができない」「人が辞めていく」...

その経営課題の原因は、御社の広報活動にあるかも知れません。

グローバル基準のPRコンサルタントが、

御社の広報を単なる健康診断ではなく「最新の間人ドック」で診断。

百戦錬磨のグローバルPRコンサルタント

➤ AZ WORLDCOM JAPAN

独立系PRコンサルタントのグローバルネットワーク「WORLDCOM グループ」に日本で唯一加盟しており、百戦錬磨の経験を積んだ少数精鋭のPRコンサルタントで構成されている。

- » 世界49カ国115都市を結ぶグローバルPRネットワーク
- » ゼロスクラッチで作る世界基準の戦略PR実績は四半世紀以上
- » ナショナルクライアントや海外企業、官公庁系などの取引多数
- » 多岐に渡る実務経験から、包括的な視点で企業の全貌を診断

診断の流れ

STEP1



調査

これまでの社内外におけるコミュニケーションを総ざらい

STEP2



深掘り

毎月2回の訪問をし、主要部門にヒアリングを実施（3ヶ月間）

STEP3



診断結果

御社の正確な診断結果をご提出いたします

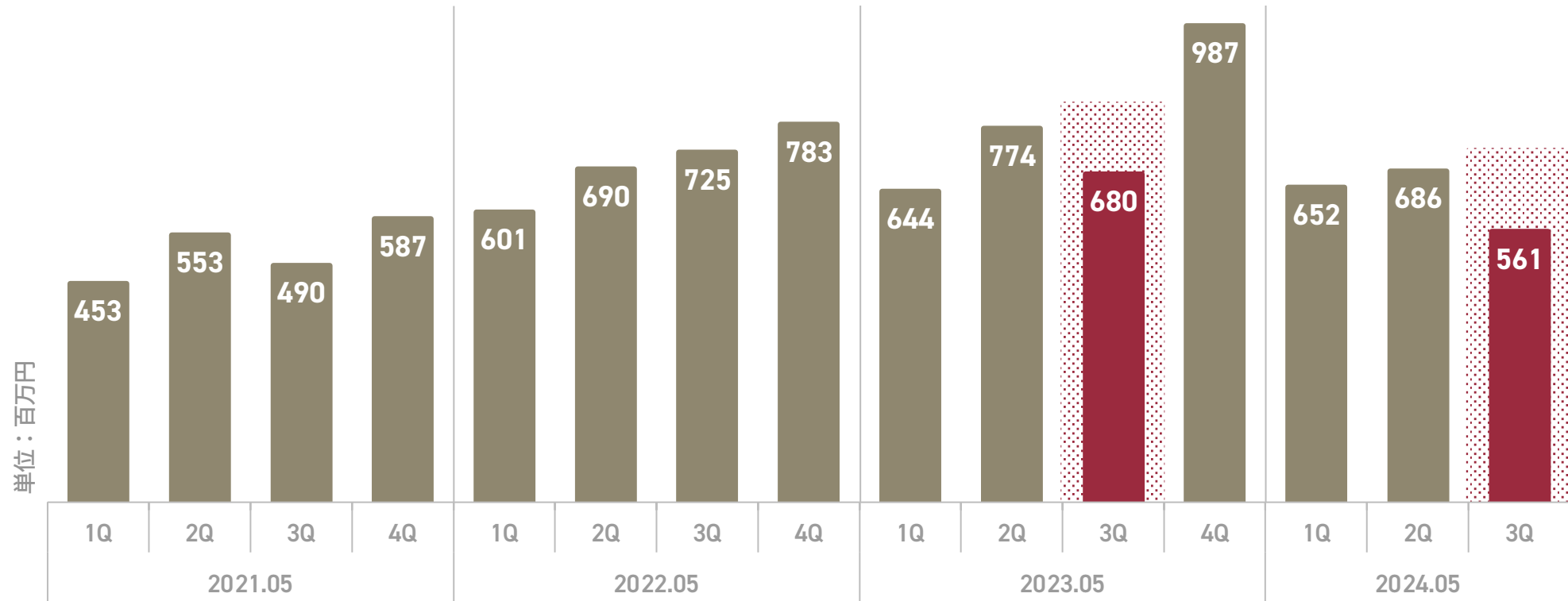
B事業

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）

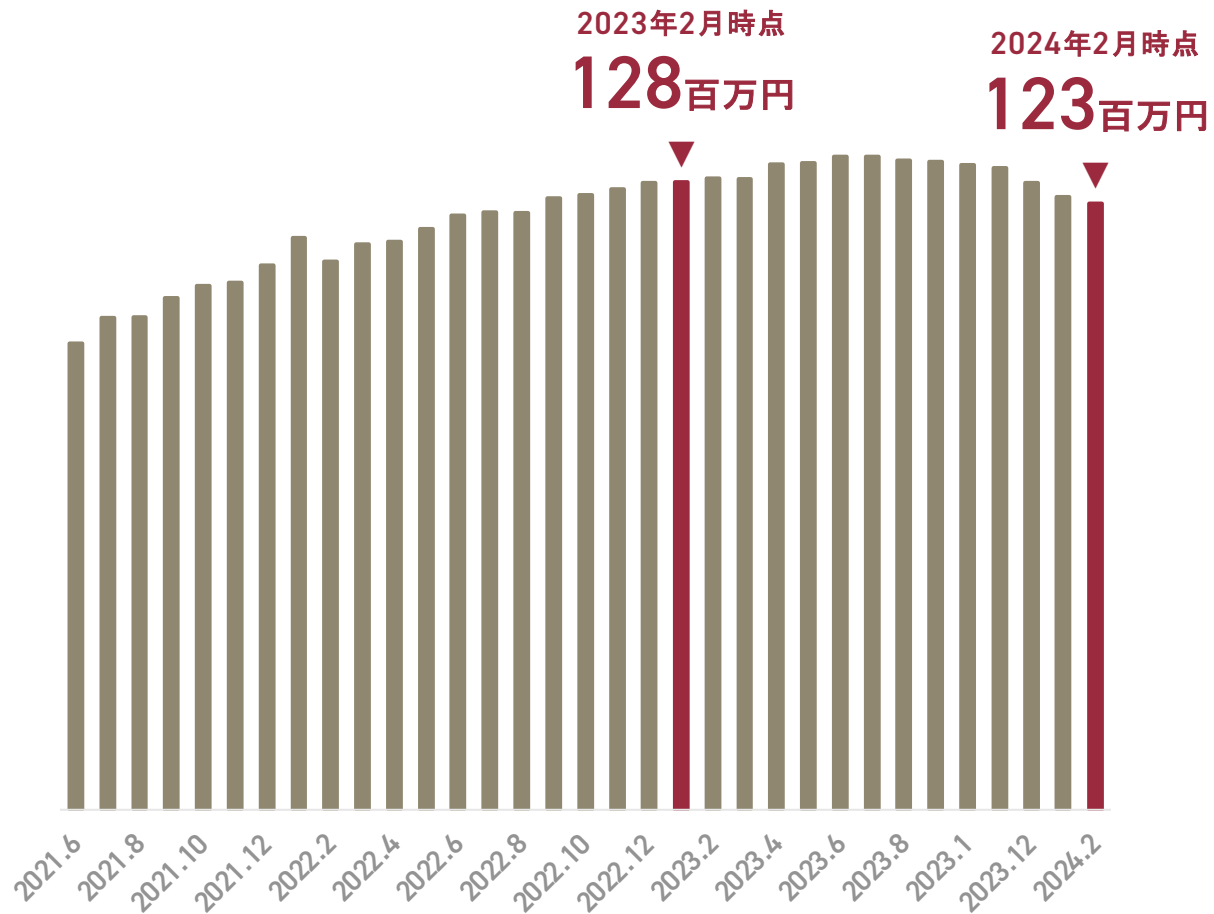
売上高

第3四半期単体の売上高は**561百万円**となり、前年同期比較 $\triangle 17.5\%$ 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

2024年2月時点

1,502社

(内ストック顧客数 1,444社)

1社あたり年間売上見込み額※

2024年2月時点

1,540千円

※1社あたり月間売上高平均値×12ヶ月で計算

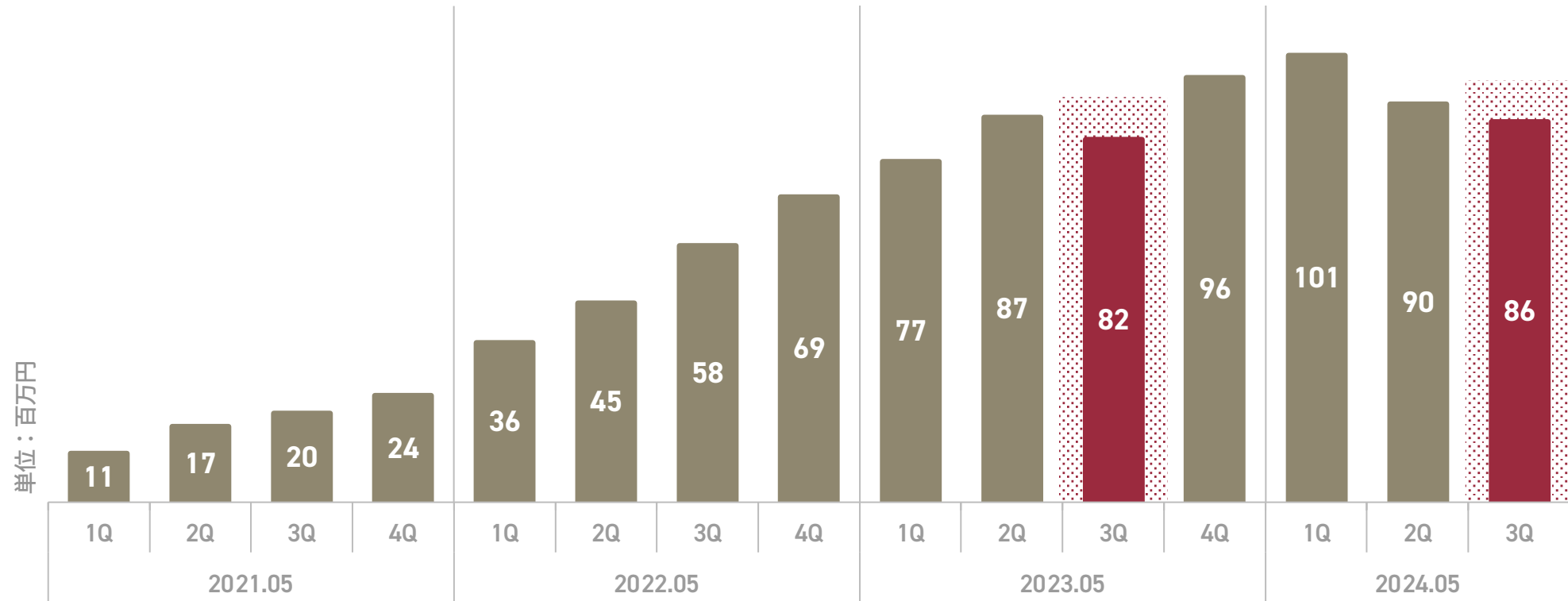
全体の顧客数は減少するも顧客数に占めるストック型契約の展開率は96.1%となり、ストック型のビジネスモデルの強化を継続中

C事業

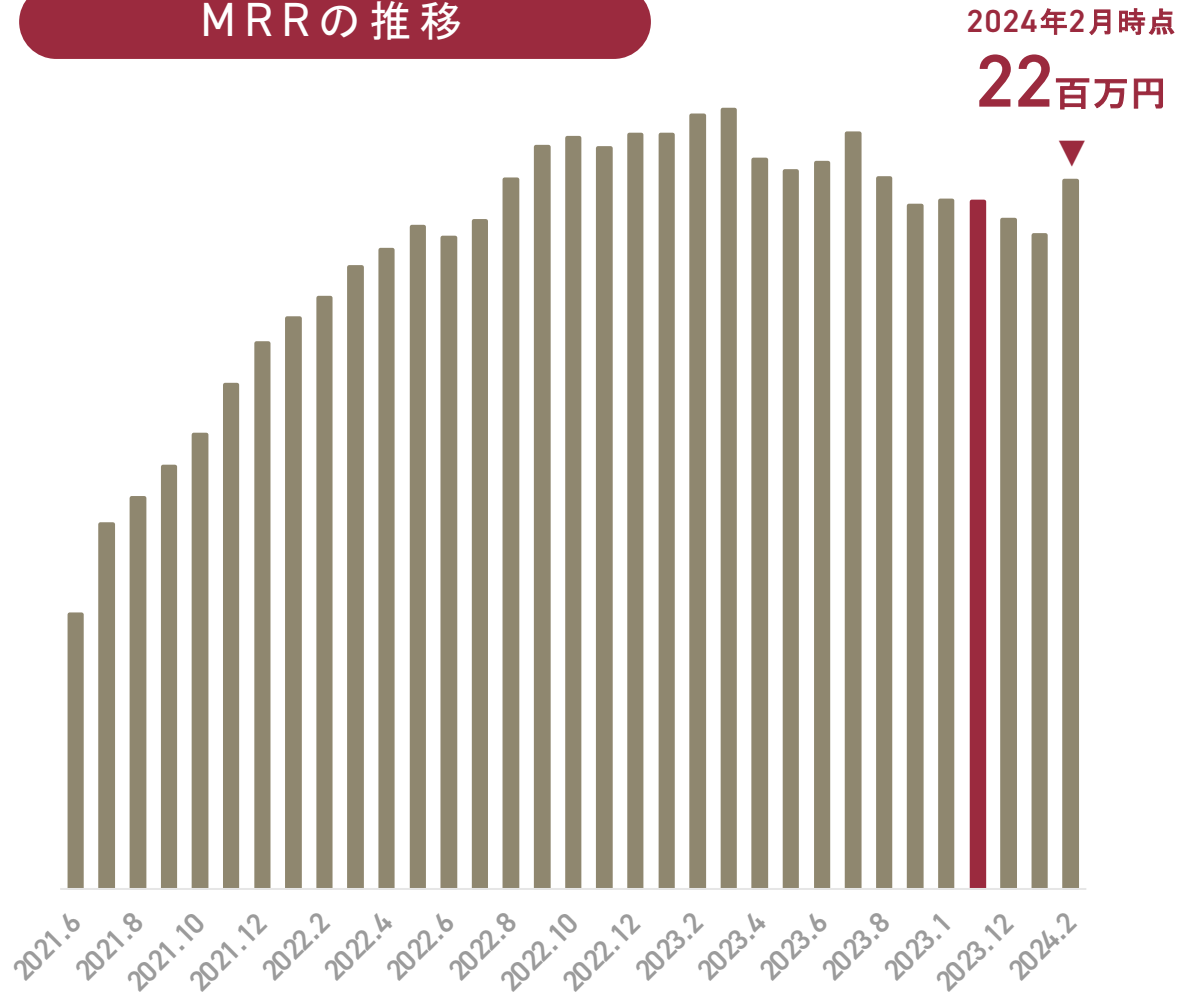
PRプラットフォームサービス

売上高

第3四半期単体の売上高は**86百万円**となり、前年同期比較**+4.9%**で着地



MRRの推移



顧客数

2024年2月時点

238社

(内ストック顧客数 227社)

1社あたり年間売上見込み額※

2024年2月時点

1,634千円

※1社あたり月間売上高平均値×12ヶ月で計算

MRRは増加傾向に反転。
引き続き月額有料会員数の増加を
より一層推進していく。

メディチョク ポイントプログラム

登録しているメディアユーザーを対象に、活動に応じてポイントを付与する「メディアポイントプログラム」さらなるメディア担当者のプラットフォーム活用が促進され、登録している広報担当者へも有益な情報提供が見込まれる。広報として情報発信をしたいユーザーと、価値ある情報を収集したいメディア担当者、双方にさらなる価値提供を行える。



The Expected Achievement of the Mid-term Management Plan

03 中期経営計画の達成見通し

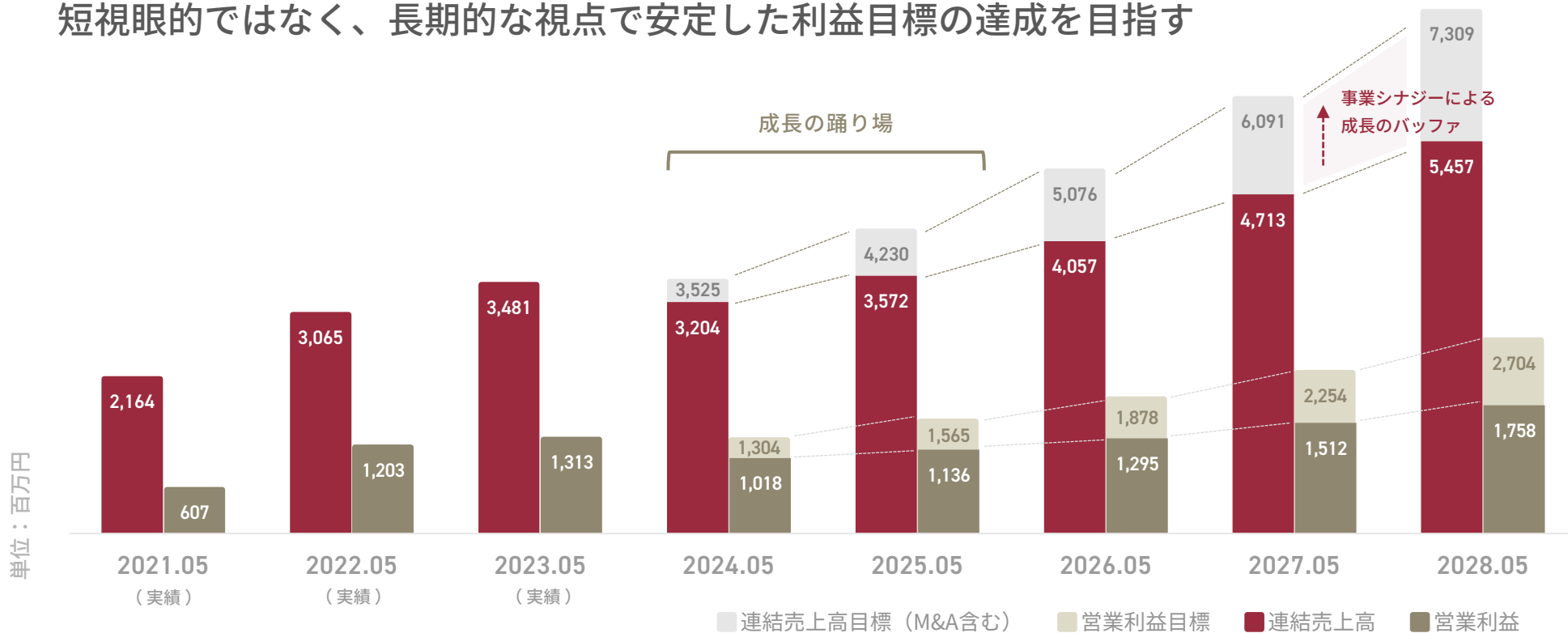
第3四半期累計の当期純利益は74.9%で進展中

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

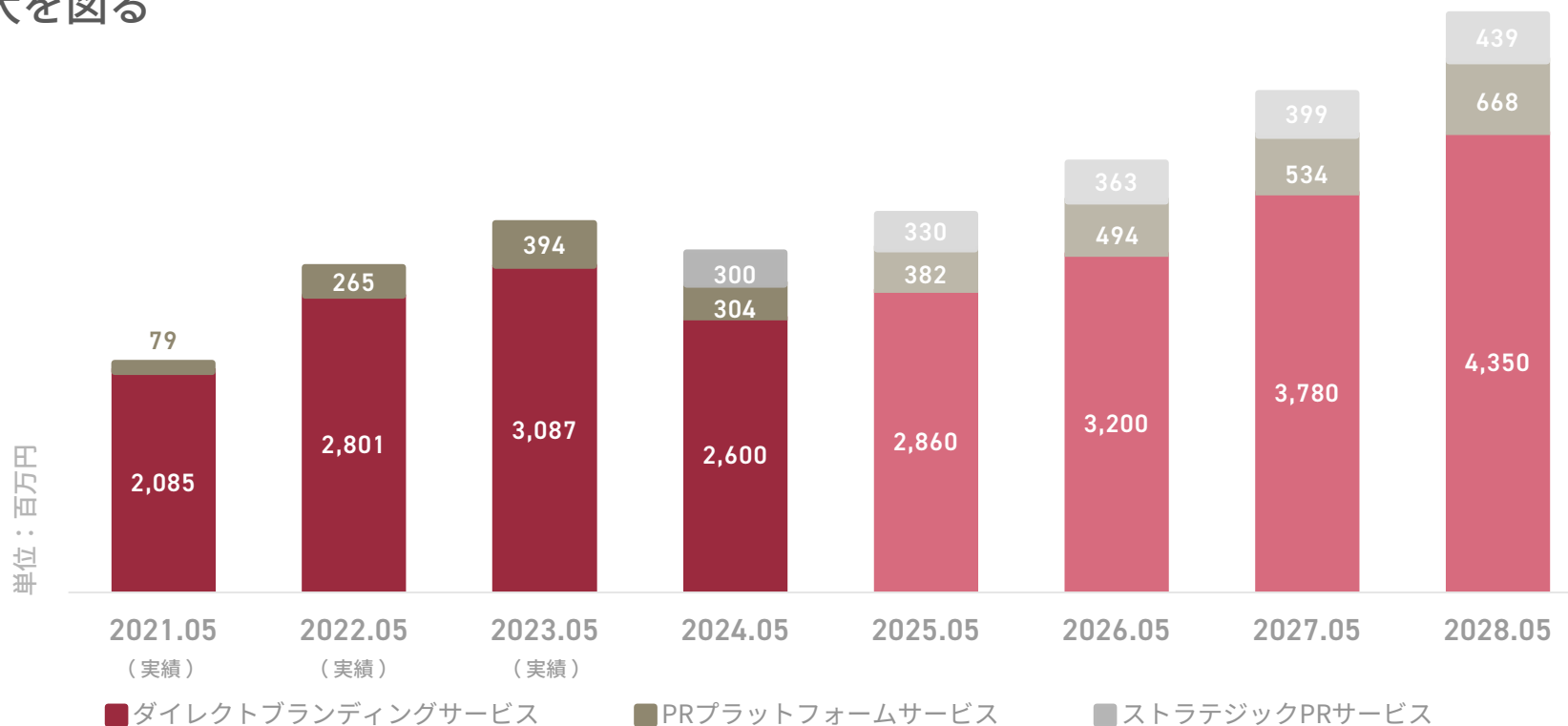
成長の踊り場をつくり、安定した収益構造を構築
 同時に、M&Aやクロスセル、新サービスの開発などを促進
 短視眼的ではなく、長期的な視点で安定した利益目標の達成を目指す



事業別売上構成イメージ

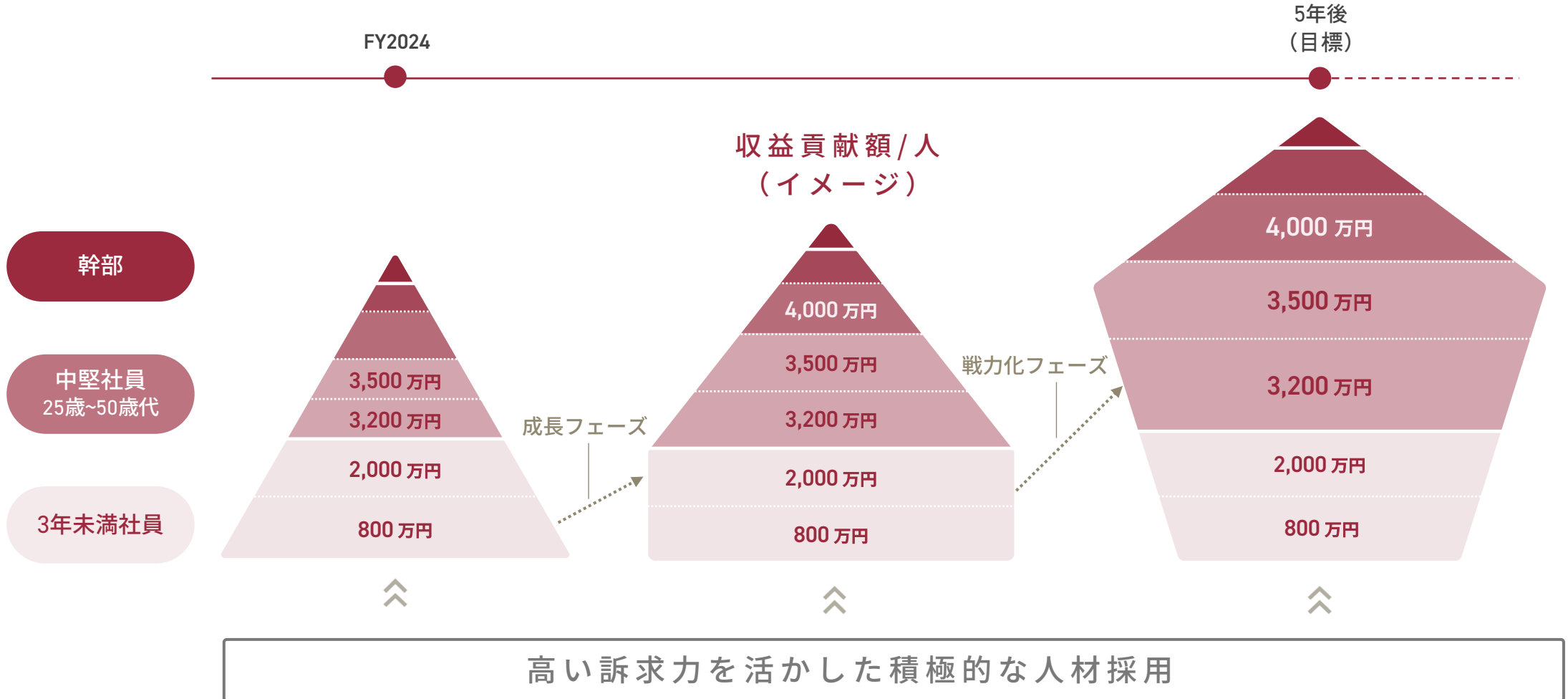
売上高

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



3Qまでの振り返りと今後の取り組み — サービス別

	3Qまで		4Q
	- 取り組み -	- 結果 -	- 取り組みと見込み -
A 事業	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 新サービスの発足 ➢ 人材リソースの整理 ➢ 利益構造の見直し 	着地 : 178百万円 年間予算 : 300百万円 進捗率 : 59.3%	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 新サービスの普及を推進し、新規開拓へリソースを投下 ➢ プロ人材の採用にも強化
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 : 1,899百万円 年間予算 : 2,600百万円 進捗率 : 73.0%	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 通期達成に向けて上半期までに取り入れたC事業の人材教育・育成の成功モデルを搭用
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 : 278百万円 年間予算 : 304百万円 進捗率 : 91.4%	<ul style="list-style-type: none"> ➢ さらなるサービス機能の向上を実施し、顧客満足度の高めることに注視 ➢ 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) 158名 ※

事業内容 PR事業

証券コード 7370（東証グロース）

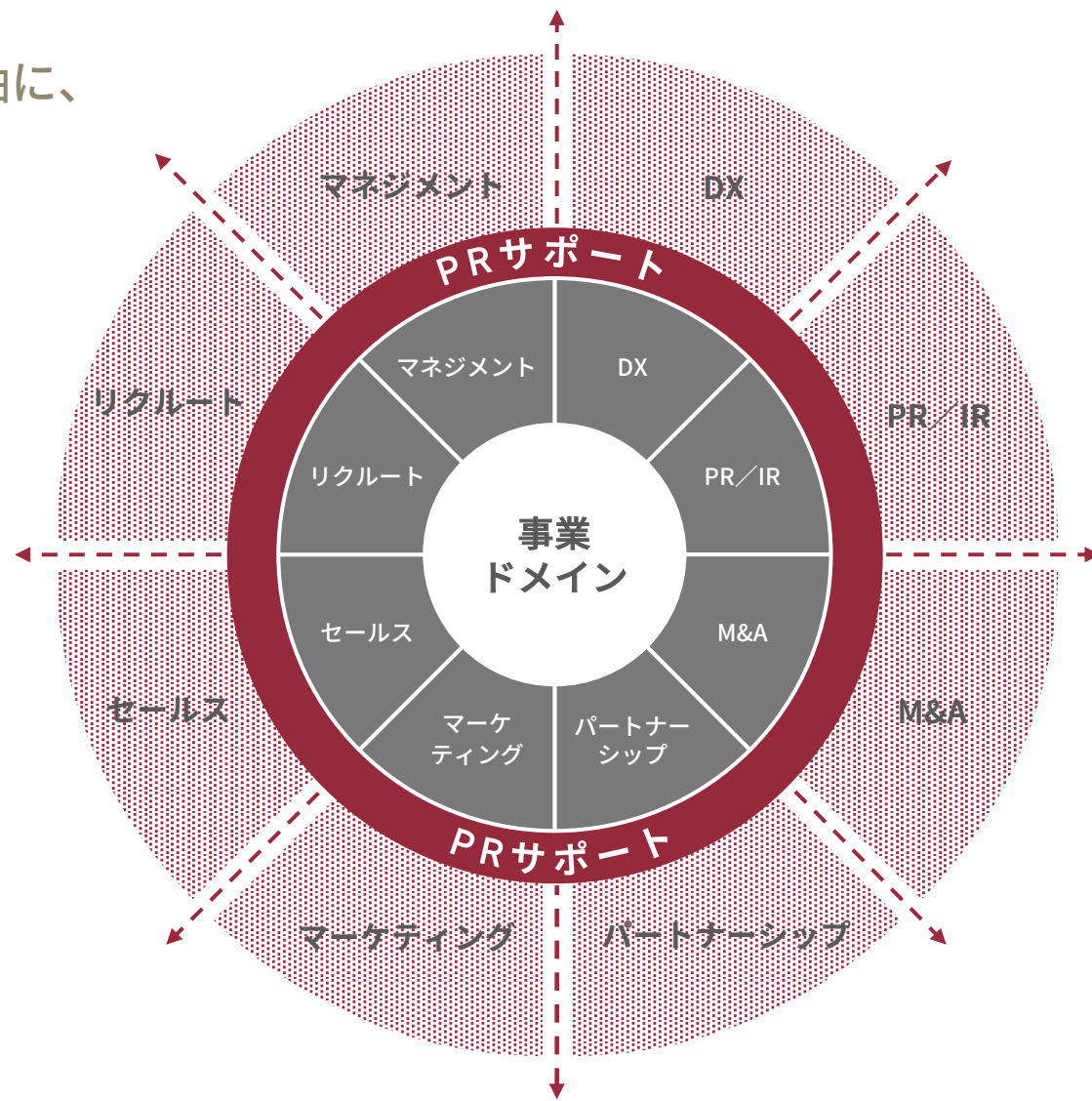
Enjin

AZ.WORLDCOM
JAPAN The Worldcom
Public Relations Group

※2024年2月29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）

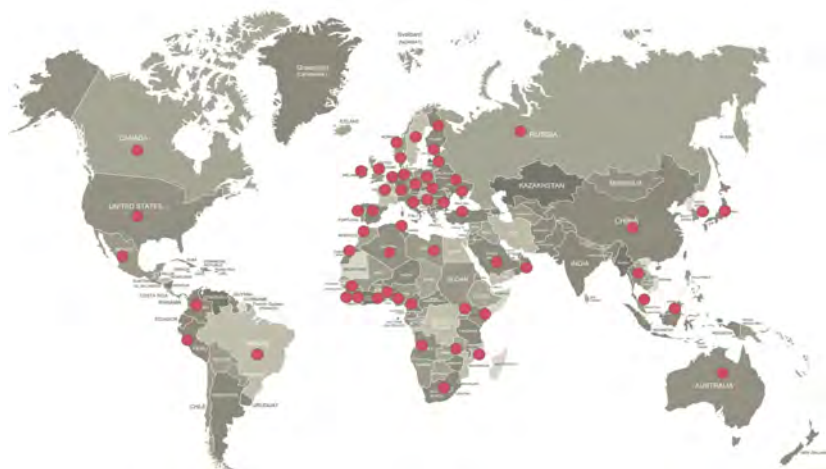


ストラテジックPRサービス

- 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

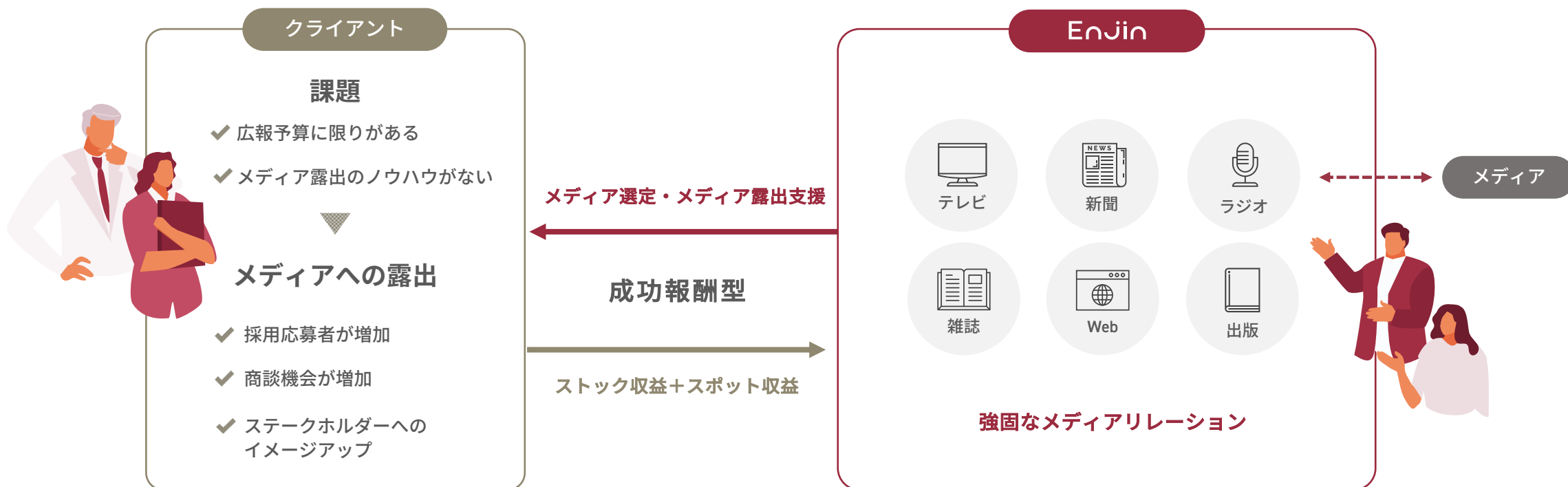


ダイレクトブランディングサービス (B事業)



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



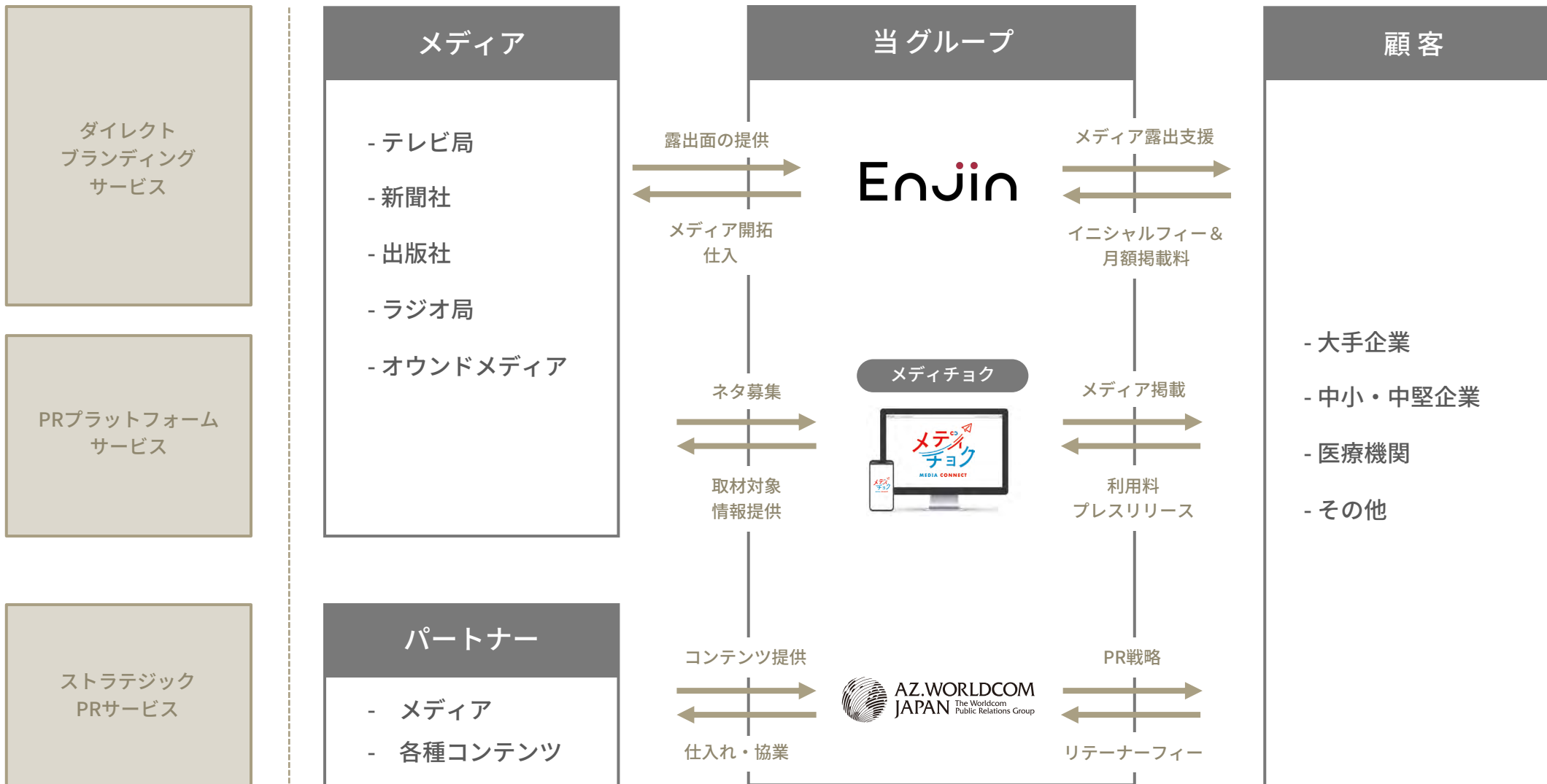


PRプラットフォームサービス

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

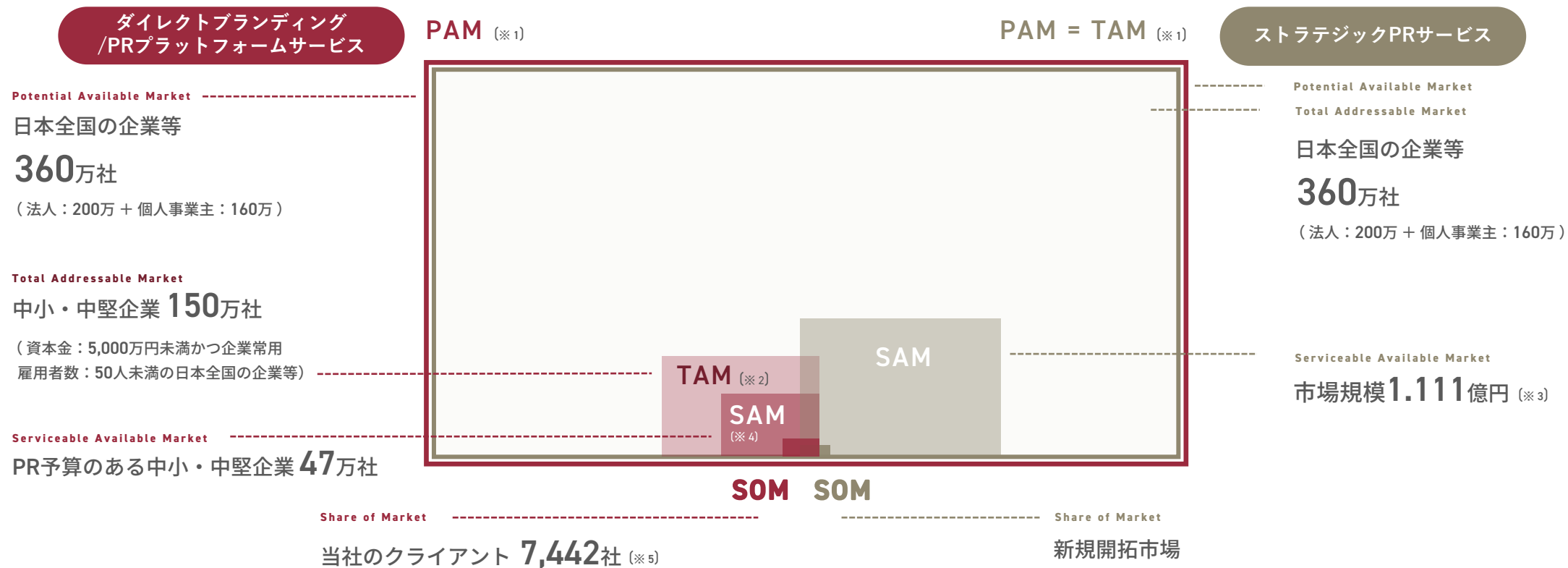


ビジネスモデル



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

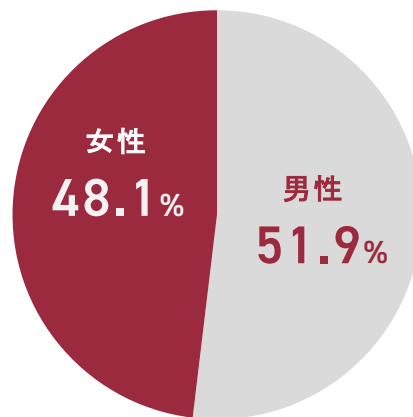
※5 2022年11月末時点の当社クライアント数（企業：88.0%、医療：12.0%）

人的資本の現状

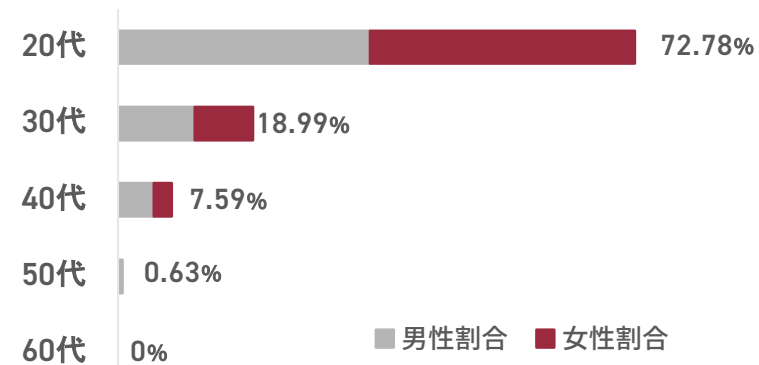
社員数

158名

男女比率



年齢別の男女比



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



産休後の復帰率

100%
(男性の育休取得率0%)

障がい者雇用率

2.0%



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。

<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。