



## 2024年3月期 決算説明資料

株式会社 フォーラムエンジニアリング  
(東証プライム : 7088)

- **2024年3月期 決算概況と配当予想の変更について**
- **2025年3月期 通期業績予想と配当予想の変更及び中間配当導入**
- **cognavi Vision2026（中期経営計画）の変更について**
- **国内各事業サービスの状況**
- **AIマッチングの再開発について**
- **海外事業サービスの状況**
- **投資家とのエンゲージメントについて**
- **Appendix**

- **2024年3月期 決算概況と配当予想の変更について**
- 2025年3月期 通期業績予想と配当予想の変更及び中間配当導入
- cognavi Vision2026（中期経営計画）の変更について
- 国内各事業サービスの状況
- AIマッチングの再開発について
- 海外事業サービスの状況
- 投資家とのエンゲージメントについて
- Appendix

# 【連結】2024年3月期 決算概況

前期に対し、売上高+2,528百万円（+8.8%）、営業利益+1,406百万円（+86.7%）  
通期業績予想の計画を、売上高、利益ともに上回る

（単位：百万円）

	【連結】 2024年3月期 実績	通期業績予想比較		【参考/単体】 2023年3月期 前期実績	【参考】前年同期比較	
		通期業績予想	達成率		増減額	前期比
売上高	31,279	30,810	101.5%	28,751	+2,528	+8.8%
売上総利益	9,144			8,424	+719	+8.5%
売上総利益率 (%)	29.2%			29.3%	△0.1%pts	△0.2%
販管費	6,115			6,802	△686	△10.1%
営業利益	3,029	2,710	111.8%	1,622	+1,406	+86.7%
営業外収支	△12			△3	△8	-
経常利益	3,017	2,680	112.6%	1,619	+1,397	+86.3%
特別損益	0			0	+0	+261.3%
税引前利益	3,016			1,619	+1,397	+86.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,039	1,790	114.0%	1,163	+876	+75.4%
ROE (%)	15.7%	14.0%	112.2%	9.7%	+6.0%pts	+61.9%

## インド事業は第4四半期に初の売上を計上

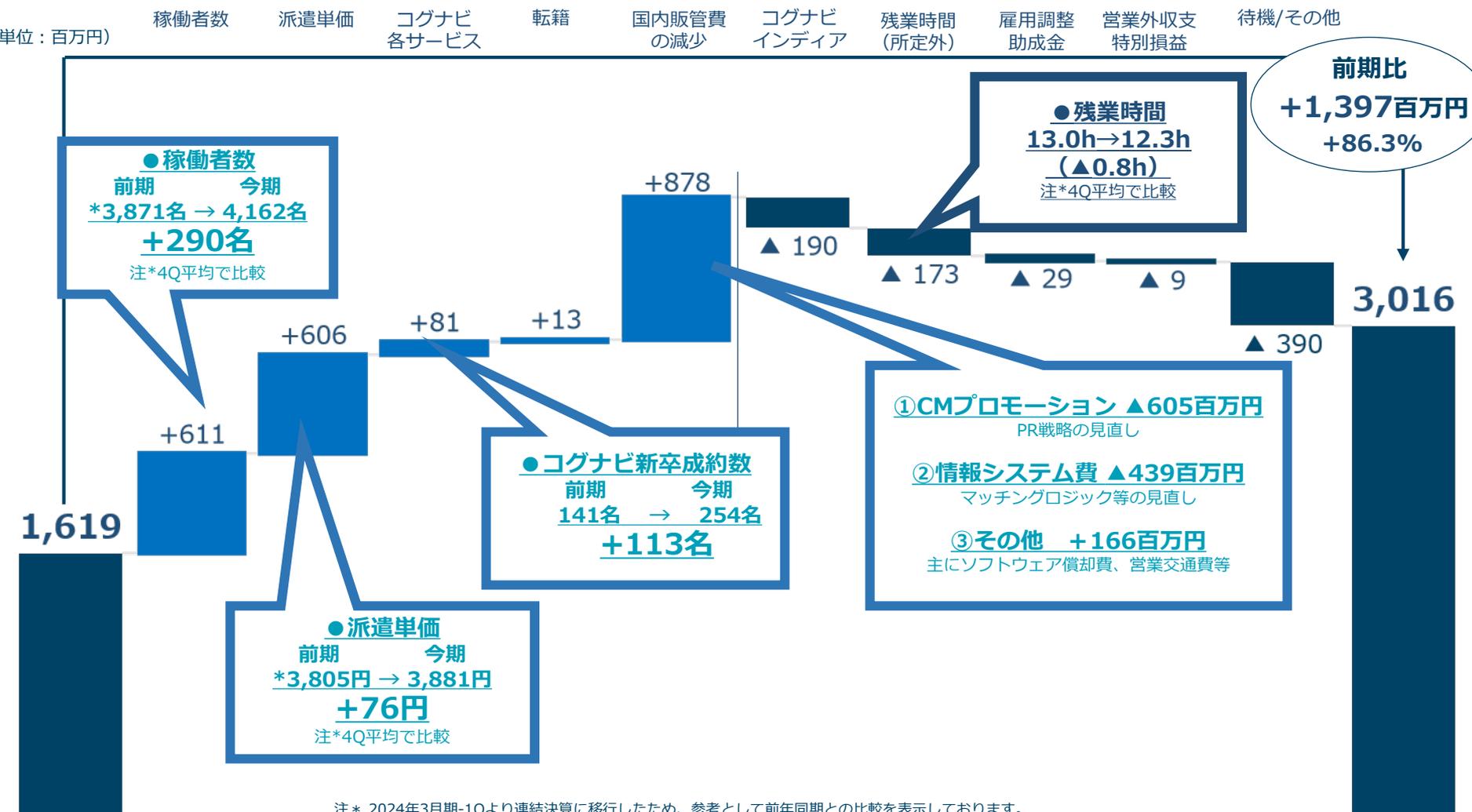
(単位：百万円)		2024年3月期 実績	通期業績予想比較		2023年3月期 前期実績	【参考】前年同期比較	
			通期業績予想	達成率		増減額	前期比
フォーラム エンジニアリング	売上高	31,279	30,760	101.7%	28,751	+2,528	+8.8%
	営業利益	3,223	2,920	110.4%	1,622	+1,600	+98.6%
コグナビ インド	売上高	3	50	7.2%	-	-	-
	営業利益	▲ 190	▲ 200	-	-	-	-
単純合算	売上高	31,283	30,810	101.5%	28,751	+2,531	+8.8%
	営業利益	3,032	2,710	111.9%	1,622	+1,410	+86.9%

注\*コグナビインドの売上高には、定期預金を運用した金融収益が含まれており、連結時に営業外収益へ組み換えを致します。単純合算と組み換え後連結数値は異なります。

注\*達成率、前期比：どちらかがマイナス、もしくは1.000%以上の場合、一表記

注\*通期業績予想は百万円以下を切り捨て、0としているため合計値が合わない場合がございます。

①稼働者数の増加 ②派遣単価の上昇 ③コグナビ新卒の成約増 ④経費の見直し  
により、前期に対し、+86.3%



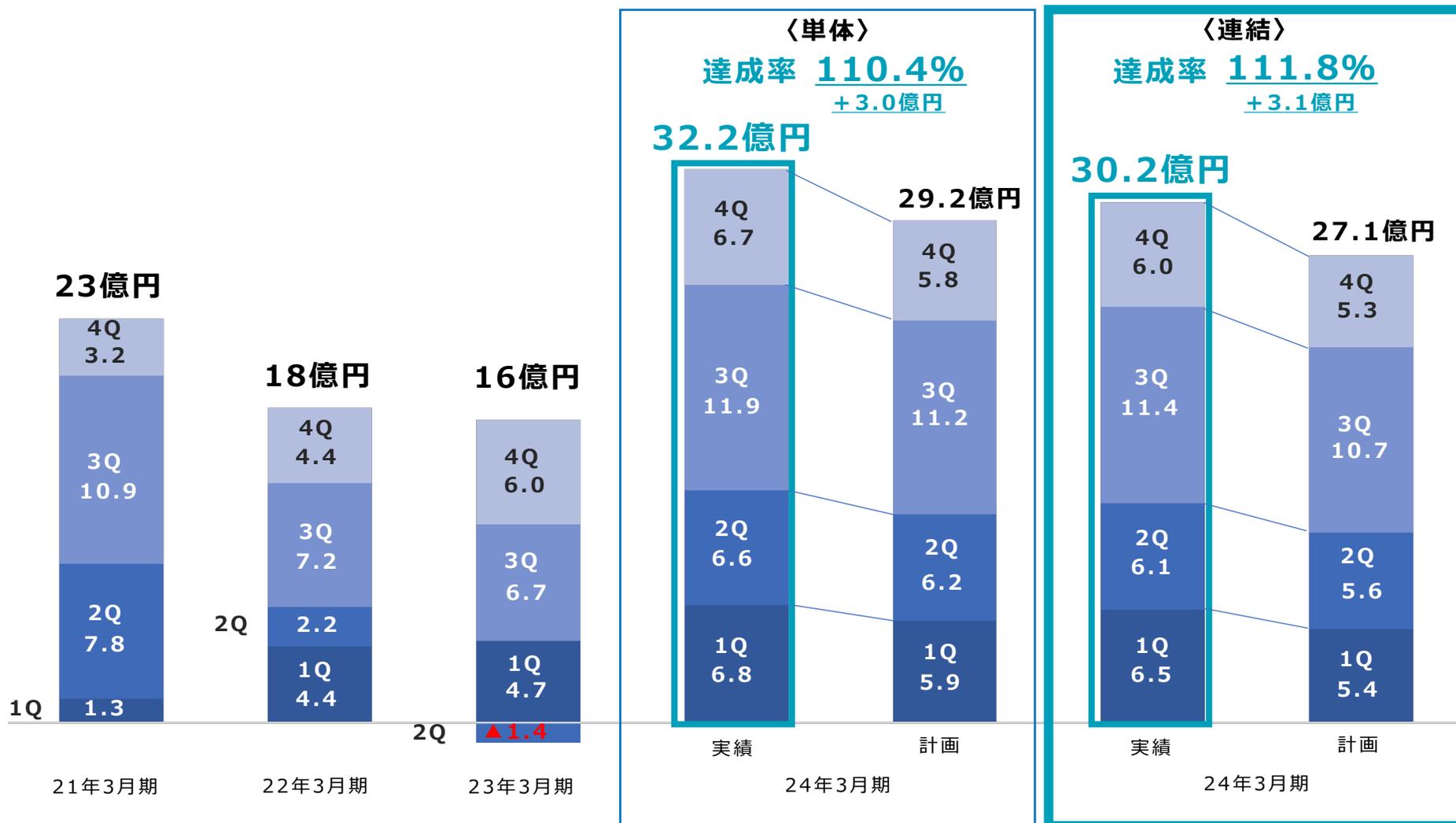
23/3期

24/3期

注\* 2024年3月期-1Qより連結決算に移行したため、参考として前年同期との比較を表示しております。

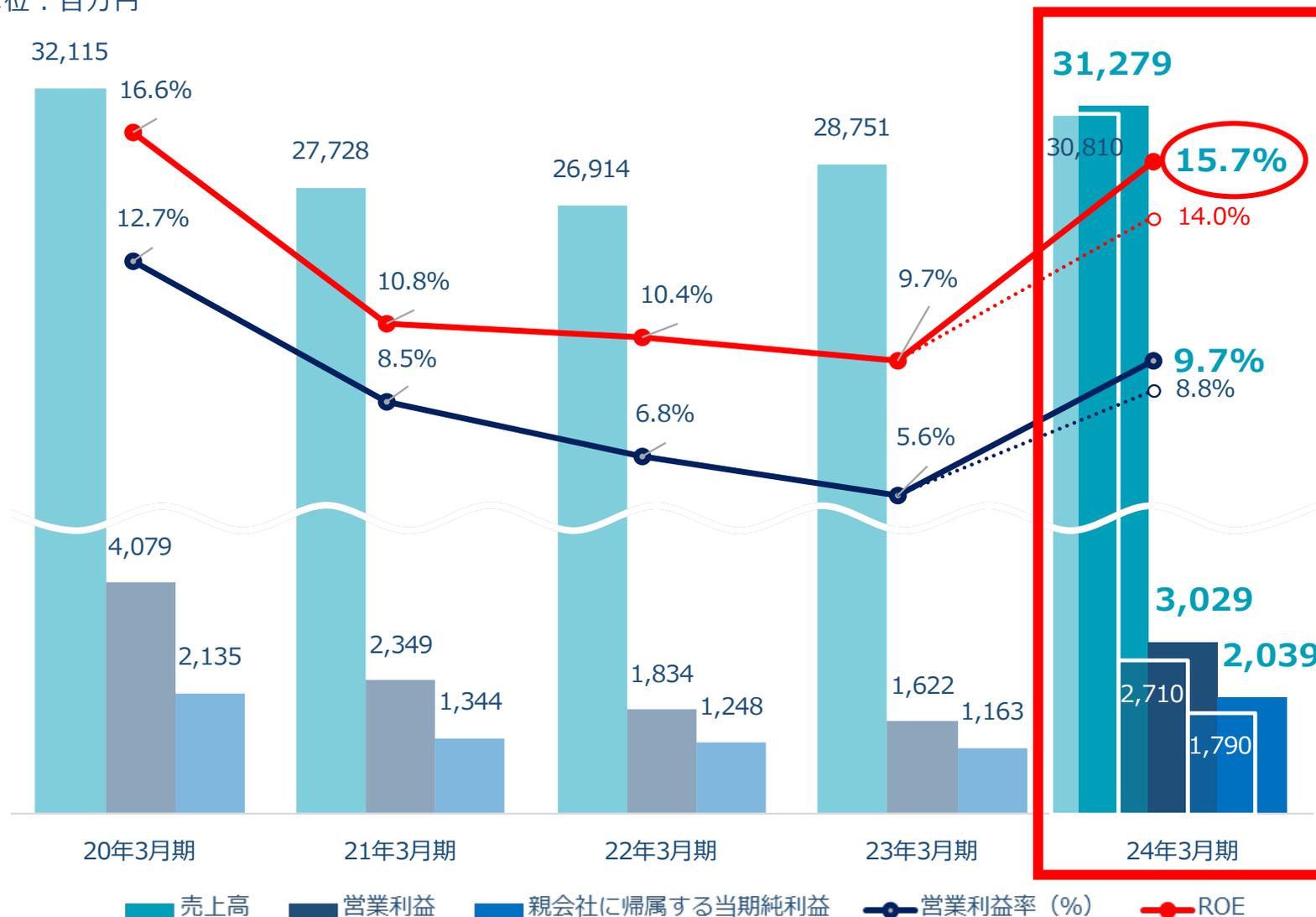
注\* 派遣単価、稼働者数、稼働時間による利益影響額は、算出した売上影響仮定額から前年度の派遣サービスにおける粗利率を仮定した概算値  
\*各増減額は、百万円未満切り捨て表記。

営業利益は全ての四半期において計画を上回る



ROEは、計画14.0%に対し、15.7% (+1.7%pts)

金額単位：百万円



営業利益が+3億1千万円と計画を上回ったため、以下の通り増配

## 1株当たり配当予想

2024年3月期

通期

32.5円

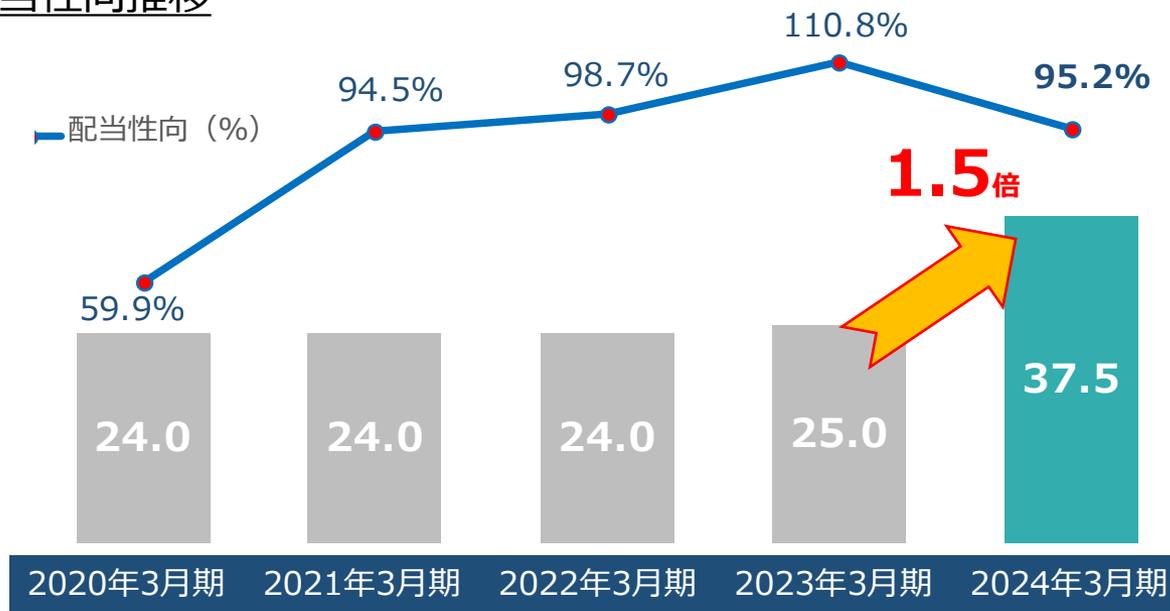
+5.0  
円/株

2024年3月期（変更後）

通期

37.5円

## ●配当金・配当性向推移



- 2024年3月期 決算概況と配当予想の変更について
- **2025年3月期 通期業績予想と配当予想の変更及び中間配当導入**
- cognavi Vision2026（中期経営計画）の変更について
- 国内各事業サービスの状況
- AIマッチングの再開発について
- 海外事業サービスの状況
- 投資家とのエンゲージメントについて
- Appendix

業績予想は以下の通り

(単位：百万円)	2024年3月期 前年実績	2025年3月期 業績予想	前期比較	
			増減額	増期比
売上高	31,279	34,320	+3,040	+9.7%
営業利益	3,029	3,460	+430	+14.2%
【連結】 経常利益	3,017	3,450	+432	+14.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,039	2,310	+270	+13.2%
ROE (%)	15.7%	18.2%	+2.5%	-

# 【連結】2025年3月期 通期業績予想（通期・上半期／下半期）

【連結】 (単位：百万円)	通期				上半期				下半期			
	2024年3月期	2025年3月期	前期比較		2024年3月期	2025年3月期	前期比較		2024年3月期	2025年3月期	前期比較	
	実績	業績予想	増減額	前期比 (%)	実績	業績予想	増減額	前期比 (%)	実績	業績予想	増減額	前期比 (%)
売上	31,279	34,320	+3,040	+9.7%	15,304	16,790	+1,485	+9.7%	15,975	17,530	+1,554	+9.7%
営業利益	3,029	3,460	+430	+14.2%	1,276	1,600	+323	+25.3%	1,753	1,860	+106	+6.1%
経常利益	3,017	3,450	+432	+14.4%	1,275	1,590	+314	+24.7%	1,741	1,860	+118	+6.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,039	2,310	+270	+13.2%	856	1,060	+203	+23.8%	1,183	1,250	+66	+5.6%
ROE (%)	15.7%	18.2%	+2.5%	-	-	-	-	-	-	-	-	-

## 「単体」フォーラムエンジニアリング

売上	31,279	34,140	+2,860	+9.1%	15,304	16,750	+1,445	+9.4%	15,975	17,390	+1,414	+8.9%
営業利益	3,223	3,710	+486	+15.1%	1,352	1,760	+407	+30.1%	1,870	1,950	+79	+4.3%
経常利益	3,208	3,700	+491	+15.3%	1,351	1,760	+408	+30.2%	1,856	1,940	+83	+4.5%
当期純利益	2,197	2,510	+312	+14.2%	919	1,190	+270	+29.5%	1,278	1,320	+41	+3.3%

## 「単体」コグナビインディア

売上	3	170	+166	-	0	30	+30	-	3	140	+136	-
営業利益	▲ 190	▲ 240	△49	+26.1%	▲ 76	▲ 160	△83	-	▲ 114	▲ 80	+34	-
経常利益	▲ 190	▲ 240	△49	+25.9%	▲ 76	▲ 160	△83	-	▲ 114	▲ 80	+34	-
当期純利益	▲ 190	▲ 240	△49	+25.9%	▲ 76	▲ 160	△83	-	▲ 114	▲ 80	+34	-

業績予想の上方修正に伴い、以下の通り増配。さらに「中間配当」を導入

## 1株当たり配当計画

2025年3月期

通期

40.0円

## 1株当たり配当予想

2025年3月期（変更後）

通期

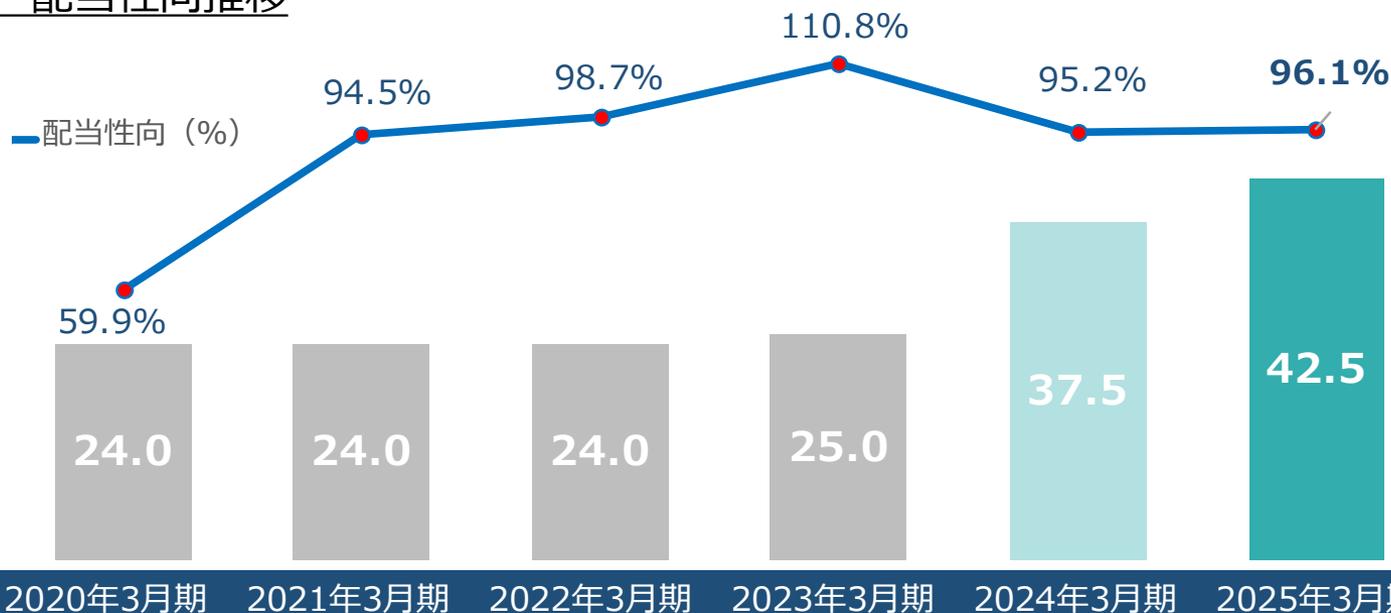
42.5円

+2.5  
円/株

○中間予想 18.0円

●期末予想 24.5円

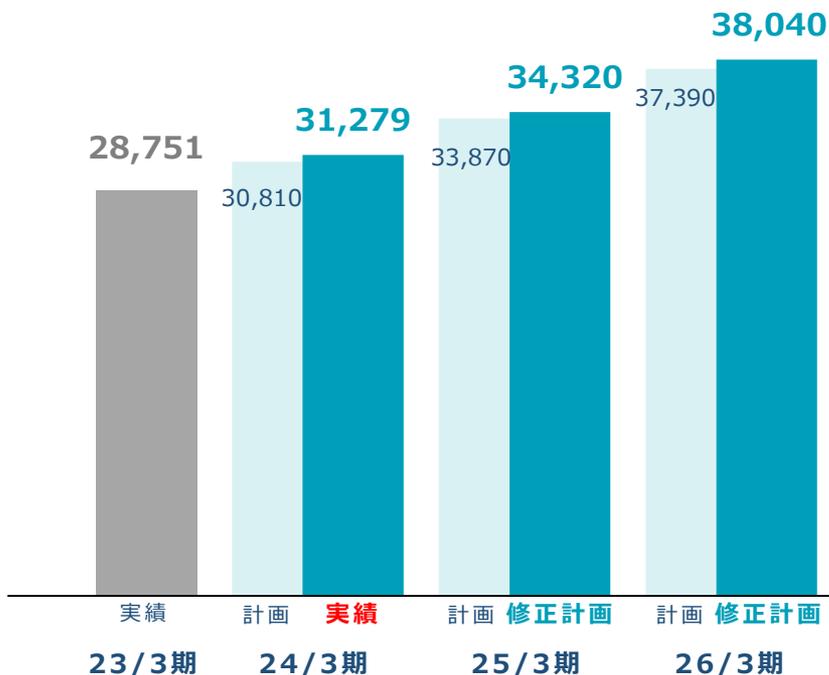
## ●配当金・配当性向推移



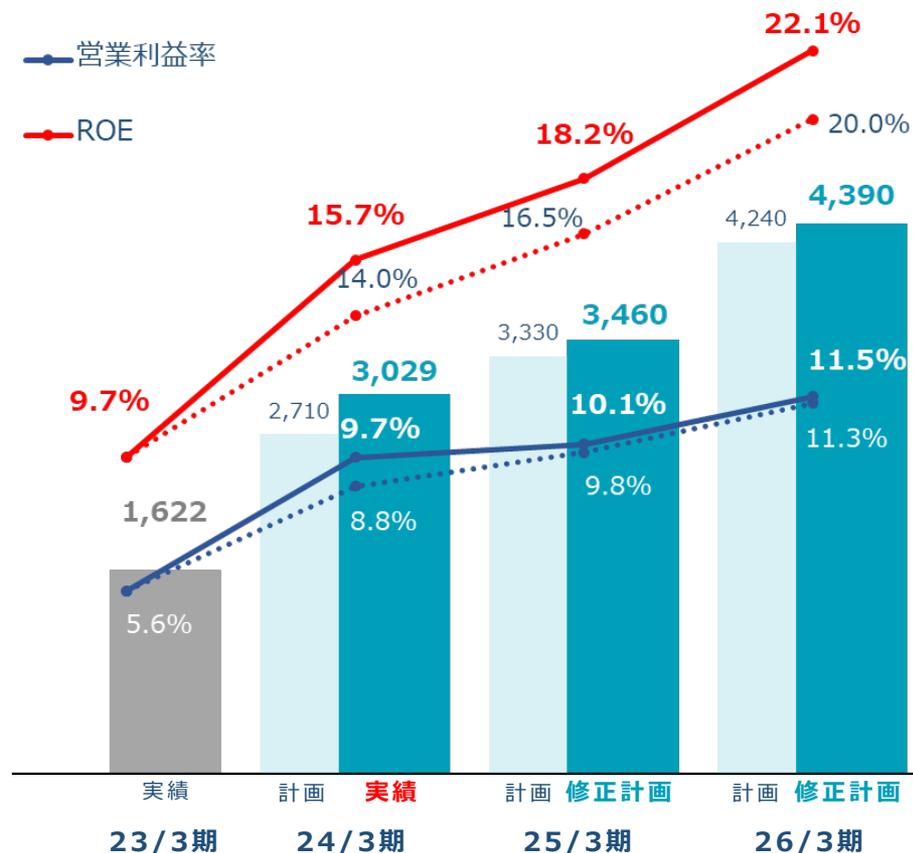
- 2024年3月期 決算概況と配当予想の変更について
- 2025年3月期 通期業績予想と配当予想の変更及び中間配当導入
- **cognavi Vision2026（中期経営計画）の変更について**
- 国内各事業サービスの状況
- AIマッチングの再開発について
- 海外事業サービスの状況
- 投資家とのエンゲージメントについて
- Appendix

中期経営計画公表時の計画数値より、25年3月期、26年3月期を上方修正

## 【売上高】

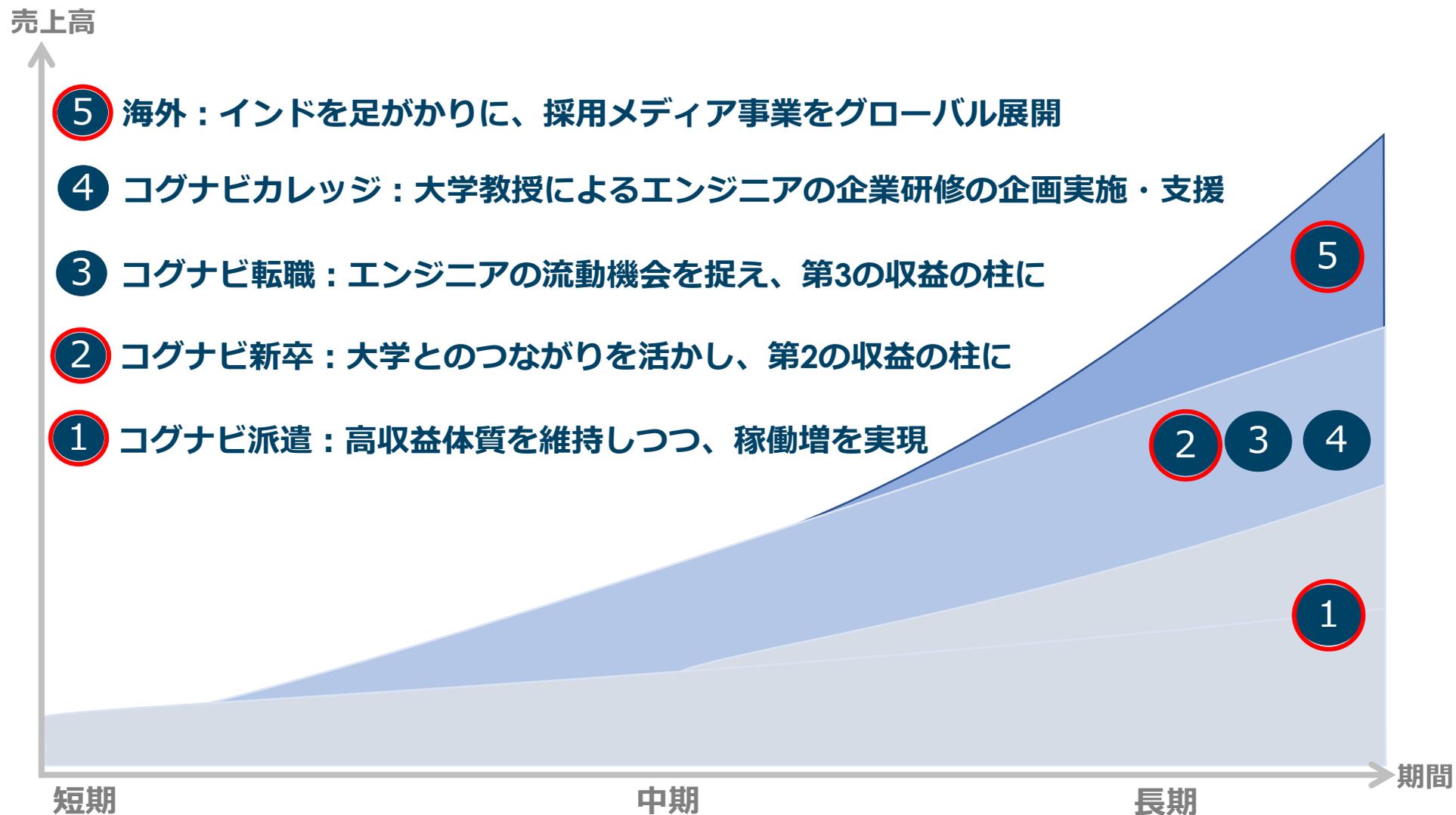


## 【営業利益/営業利益率/ROE】



- 2024年3月期 決算概況と配当予想の変更について
- 2025年3月期 通期業績予想と配当予想の変更及び中間配当導入
- cognavi Vision2026（中期経営計画）の変更について
- **国内各事業サービスの状況**
- AIマッチングの再開発について
- 海外事業サービスの状況
- 投資家とのエンゲージメントについて
- Appendix

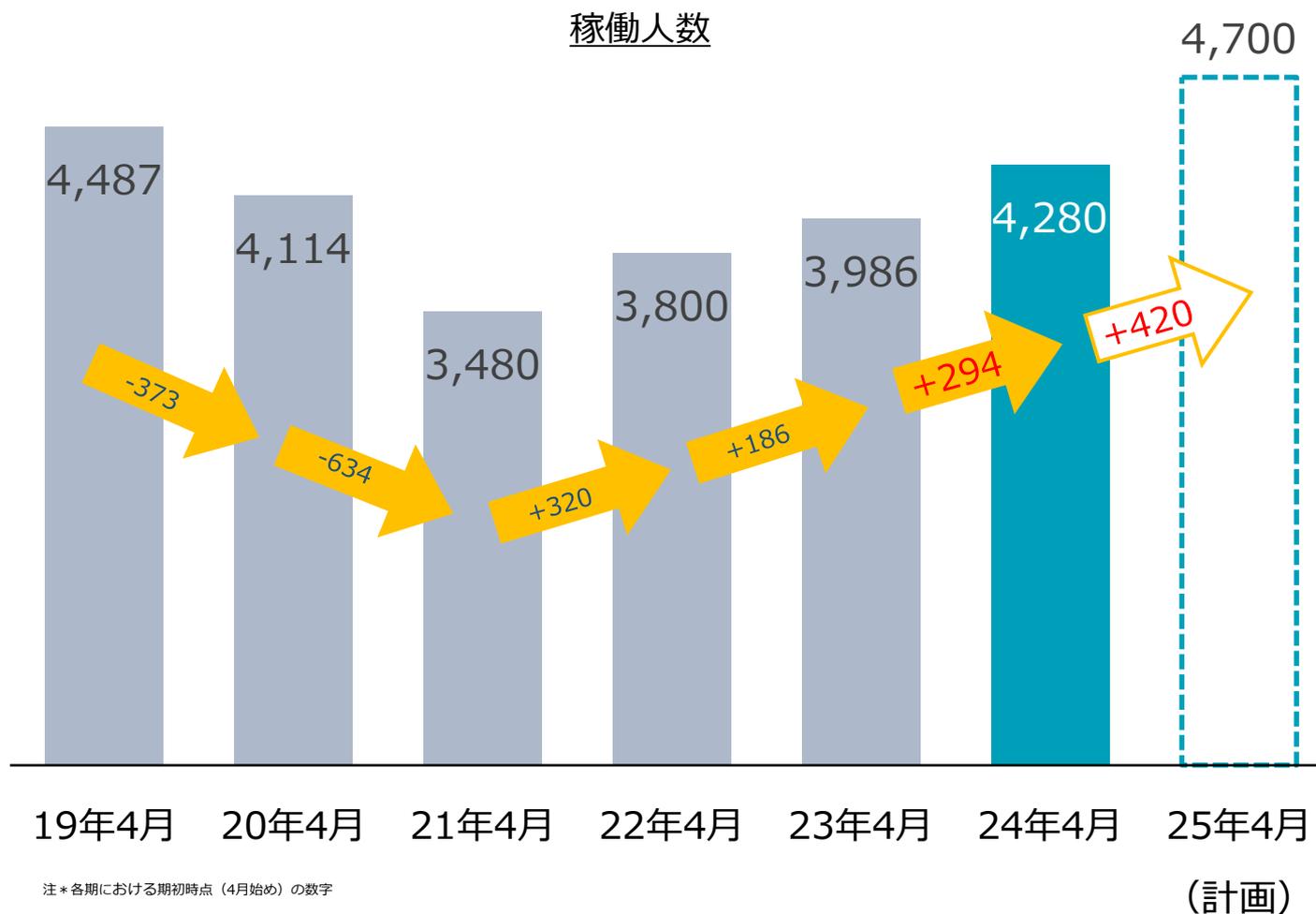
今期も前期と同様に3つの事業に注力



- **国内各事業サービスの状況**

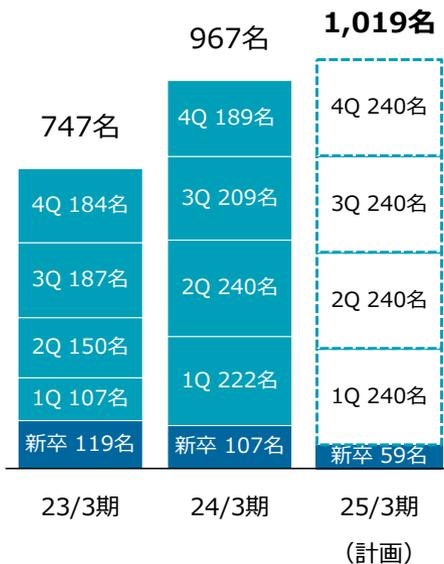
**コグナビ派遣**   **コグナビ新卒**   **コグナビ転職**   **コグナビカレッジ**

年間計画300名増に対し、実績294名増と、ほぼ計画通り。  
今期は継続してエンジニア採用に注力し、稼働数4,700名を目指す。



採用計画847名に対し、実績967名。退職率は13.9%と、ほぼ前期と変わらず。

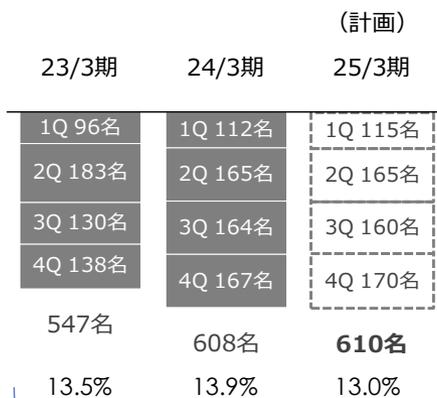
## 採用数（期別）



## 採用数（四半期別・月別）



## 退職数（期別）

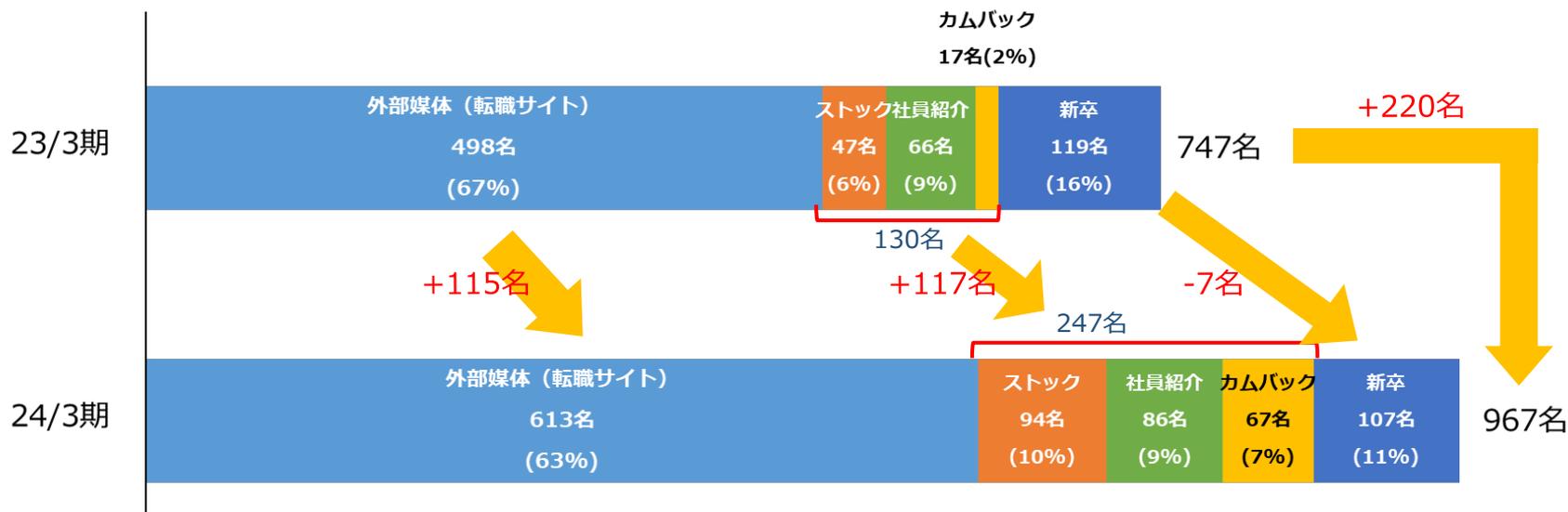


退職率

派遣事業の成長の鍵となるエンジニア採用について、前期施策の継続により採用を強化。今期は1,019名の採用を計画。

- ① 外部媒体 … 未経験者採用をやめ、経験者採用のみに注力。
- ② ストック人材 … 過去の辞退応募者（約31,000名）に対し、再応募を促すメールを定期配信。
- ③ 社員紹介制度 … 紹介者（当社社員）に対してメールを定期配信し、協力を要請。
- ④ カムバック採用 … 過去の退職者（約6,500名）に対し、再雇用を促すメールを定期配信。
- ⑤ 新卒採用 … 119名 ⇒ 107名。

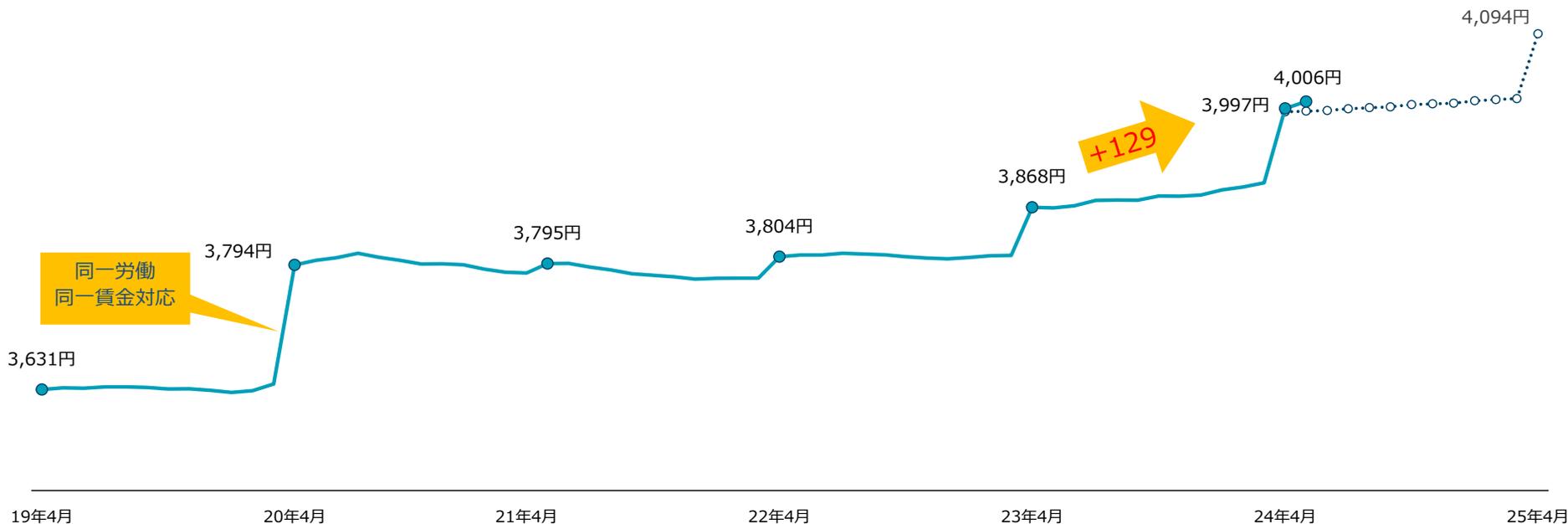
採用数 応募経路別内訳



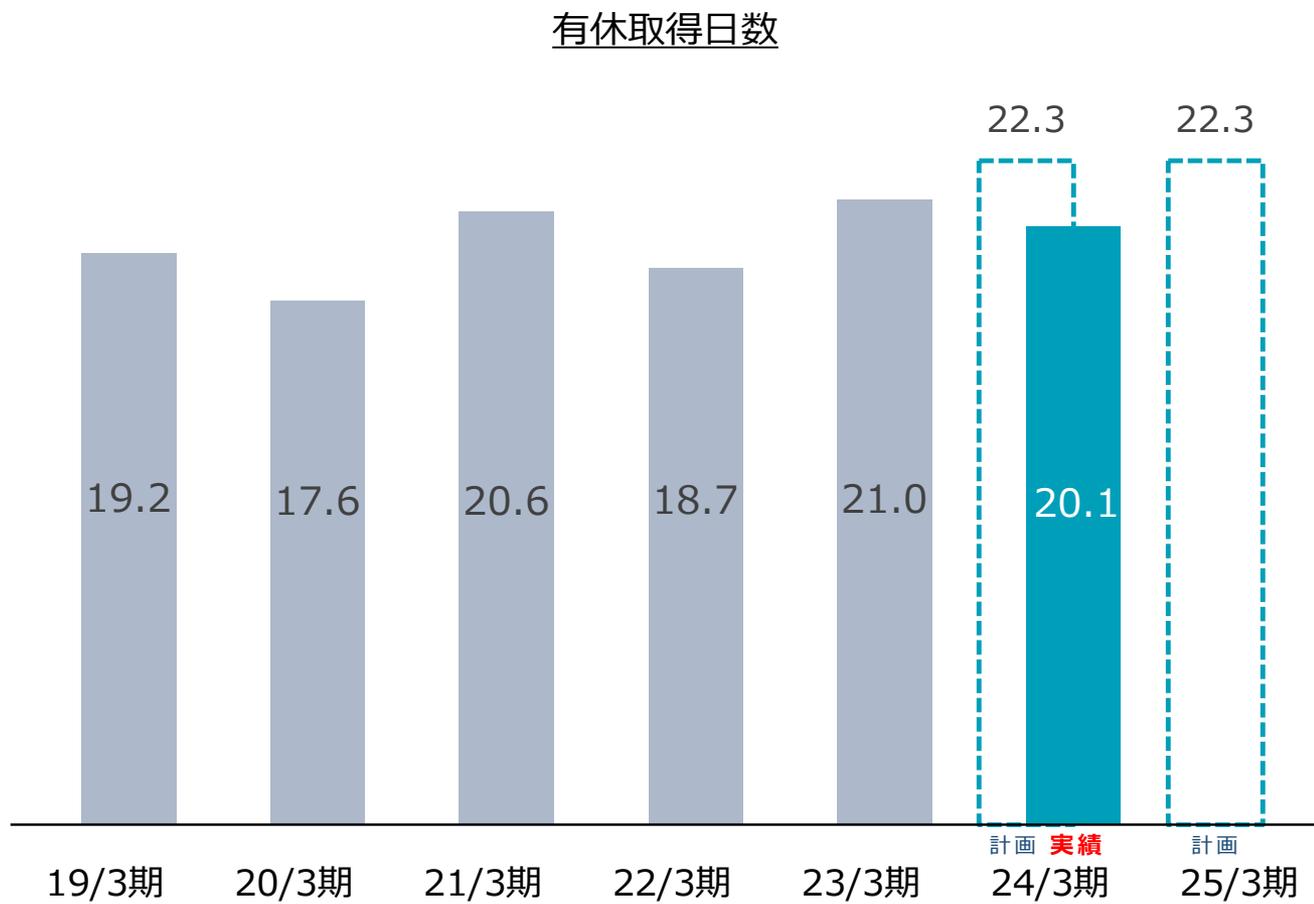
# ① 稼働平均単価

期初から129円アップ。人口減少による人手不足とインフレ傾向により上昇。  
今期は4,094円まで上昇を見込む。

### 稼働平均単価



付与された日数の100%を消化する前提で22.3日の計画としたが、実績は20.1日。  
今期も同じ100%を消化する前提で計画。



- **国内各事業サービスの状況**

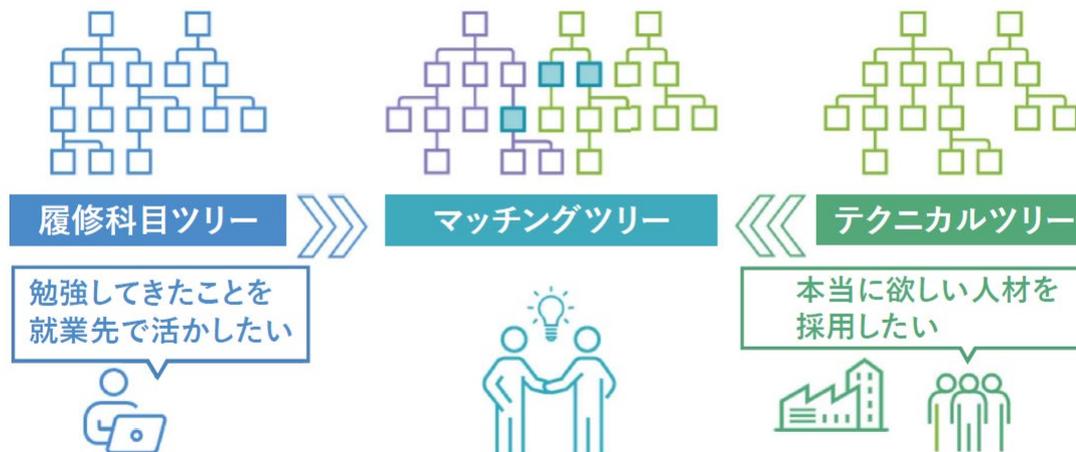
コグナビ派遣    コグナビ新卒    コグナビ転職    コグナビカレッジ

「**機電系学生 4万人を全てメーカーに**」をコンセプトとし、機電系学生専門の就活サイトとして、2019年にサービス開始。

【背景】これまで機電系学生とメーカーを専門に扱う就活サイトが存在しなかった。  
機電系学生の5割は、メーカーエンジニア以外の職に就いている。

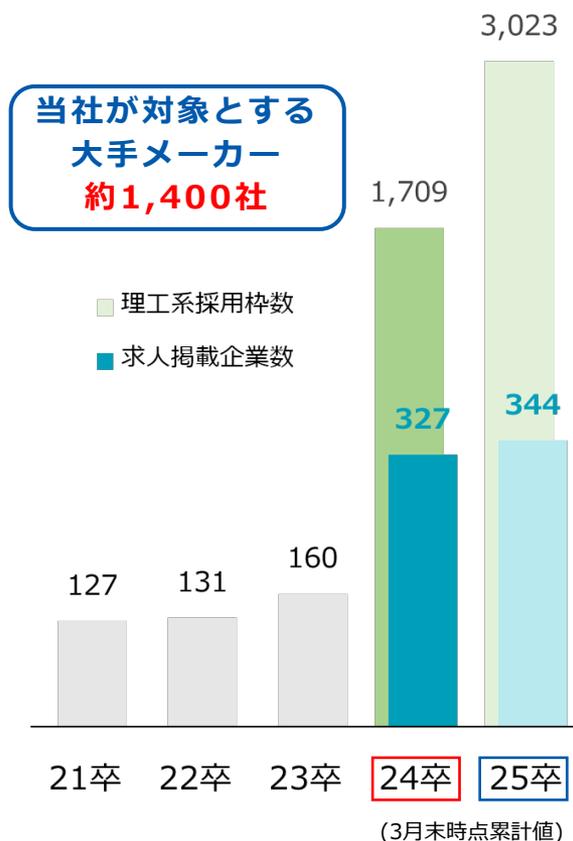
【特色】学生の「学び」と企業の「シゴト」をAIマッチングで結びつける。

### 人口減少が加速する日本において、 メーカーと機電系学生をつなぐインフラを目指す

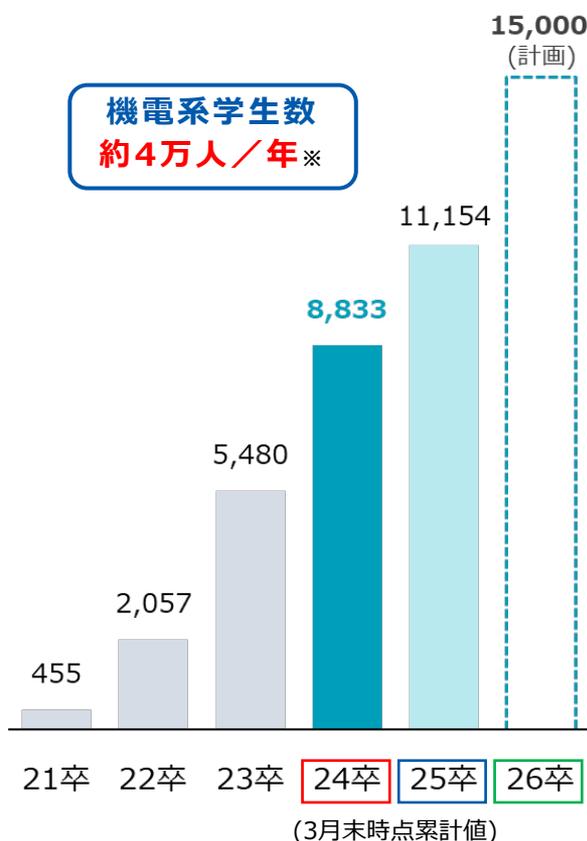


**2024年卒業 (2024/3月期売上)** は計画の250名を上回る、254名の成約。  
**2025年卒業 (2025/3月期売上)** 早期成約分として既に18名が成約。計画の500名を目指す。  
**2026年卒業 (2026/3月期売上)** の学生に対し、「エンジニア職セミナー」による会員登録増を目指す。

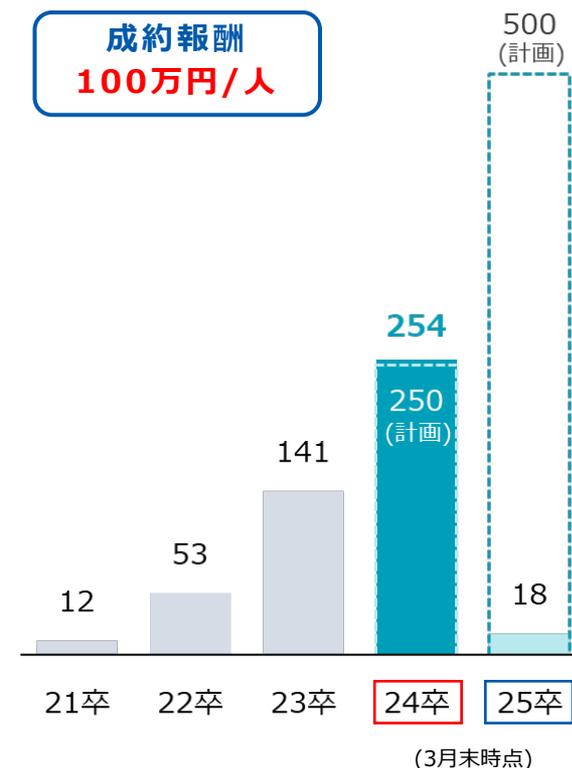
### 求人掲載企業数



### 登録会員数



### 成約数



※ 学生数は教育ソリューション (株) 全国学校データ2023より当社推計

## ② コグフェス

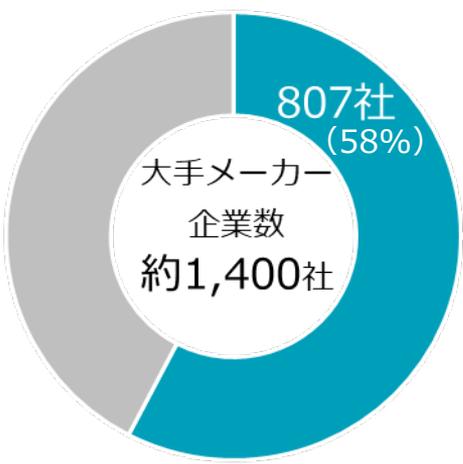
コグフェス

# CogFest

365日開催している、メーカーのみ掲載の“オンライン就職フェア”サイト。  
福利厚生などの一般的な企業説明ではなく、メーカーの最新技術や製品に特化した内容で、自分の学んだ履修科目とのつながりがわかる新たな仕組み。  
メーカーでエンジニアを目指すきっかけ作りを狙う。

### 掲載企業数

※ 3月末時点



最新技術を  
紹介

学生の履修科目との  
マッチング度を算出



最新技術である「ADB」という車のヘッドライト。ハイビームを照らす範囲を、例えば対向車が来たらその範囲だけ光を当てないように、瞬時に判断して自動でコントロール。光源の前に液晶パネルを1枚置き、光らせる範囲を制御する独自の技術。

### 学びとのつながり【LCD-ADBシステム】

**STANLEY** スタンレー電気株式会社  
STANLEY ELECTRIC CO., LTD.

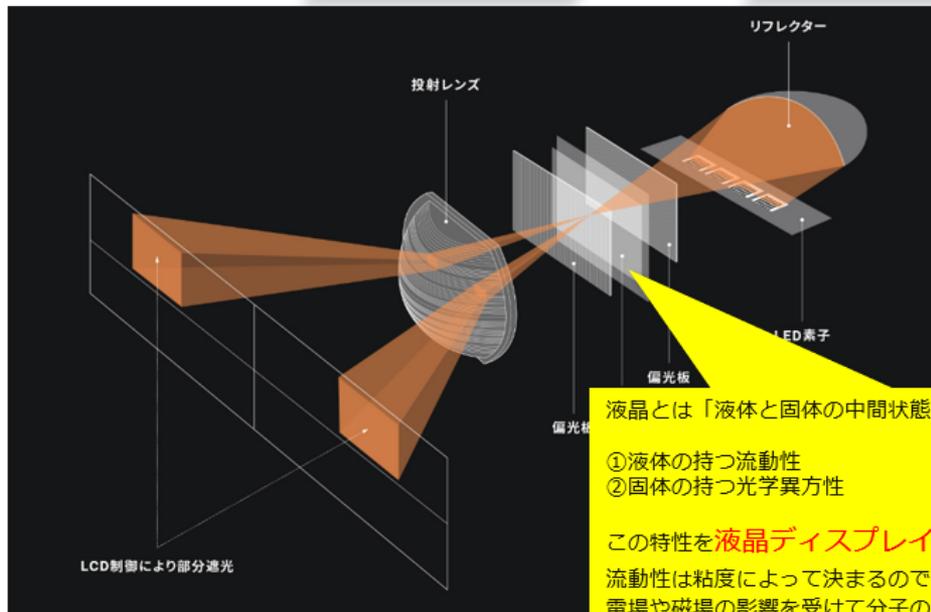
安全・安心な運転視界を提供する「ADB（アダプティブドライビングビーム）」を開発。  
このADBにおいて液晶デバイス（LCD）を利用したシステムが「LCD-ADB」。

従来構成比較

高解像度の光

+

コスト低減



液晶とは「液体と固体の中間状態」で、2つの特性を同時に持つ。

- ①液体の持つ流動性
- ②固体の持つ光学異方性

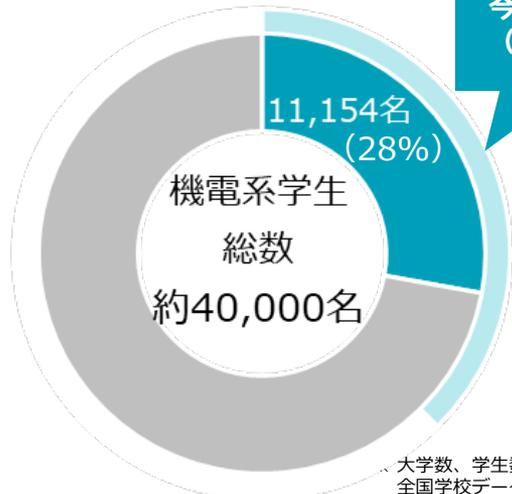
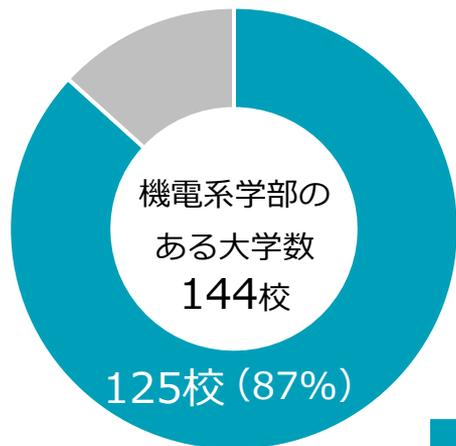
この特性を液晶ディスプレイの技術に応用。

流動性は粘度によって決まるので、「流体力学」の知識が必要。  
電場や磁場の影響を受けて分子の向きが変わり、液晶の粘度も変化。  
これで液晶ディスプレイの画素のオン・オフを制御。

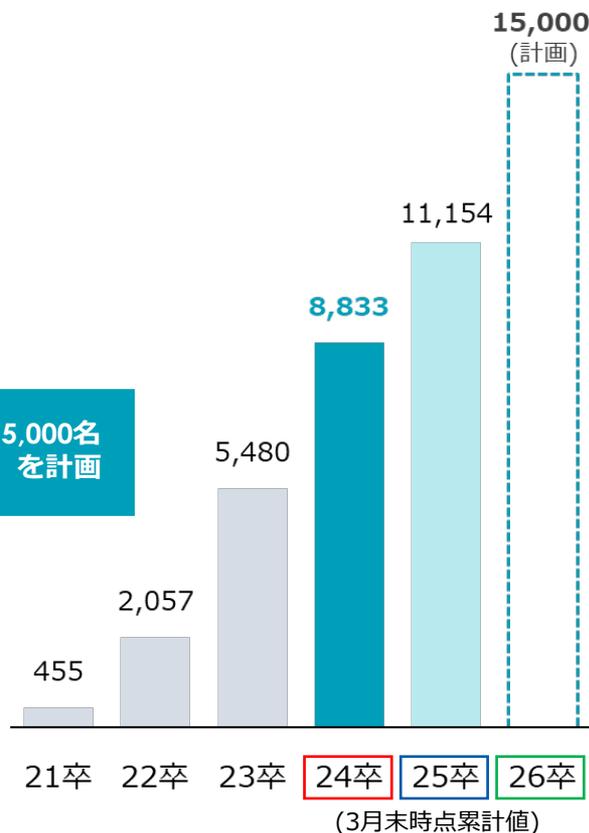
元メーカーエンジニアの当社社員を講師とし、2026年卒業（大学3年生）を対象としたセミナー。実施の約8割は「単位取得」可能な授業枠の一環として開催されており、機電系大学における一定の認知と信用を獲得。今後、講師の増員による講義回数の増加によって、会員流入を増やす。

### 25卒 実施実績

※ 3月末時点における累計数



### コグナビ新卒登録会員数



### セミナーの様子

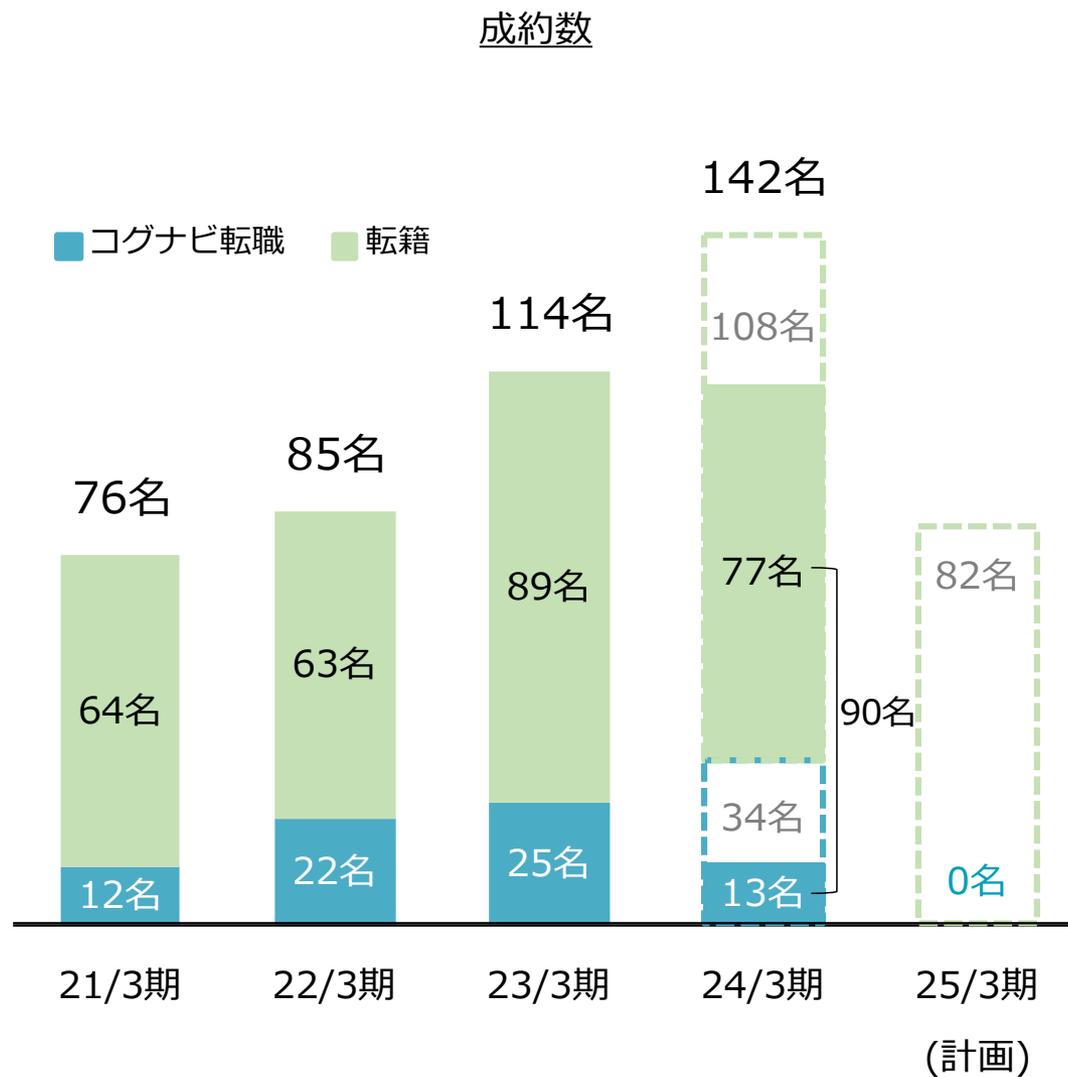


大学	中部大学
学部学科	工学部 機械工学科
講義形態	授業枠
セミナー出席人数	159名
コグナビ新卒会員登録数	154名

大学数、学生数は教育ソリューション（株）  
全国学校データ2023より当社推計

- **国内各事業サービスの状況**

コグナビ派遣    コグナビ新卒    **コグナビ転職**    コグナビカレッジ



- **国内各事業サービスの状況**

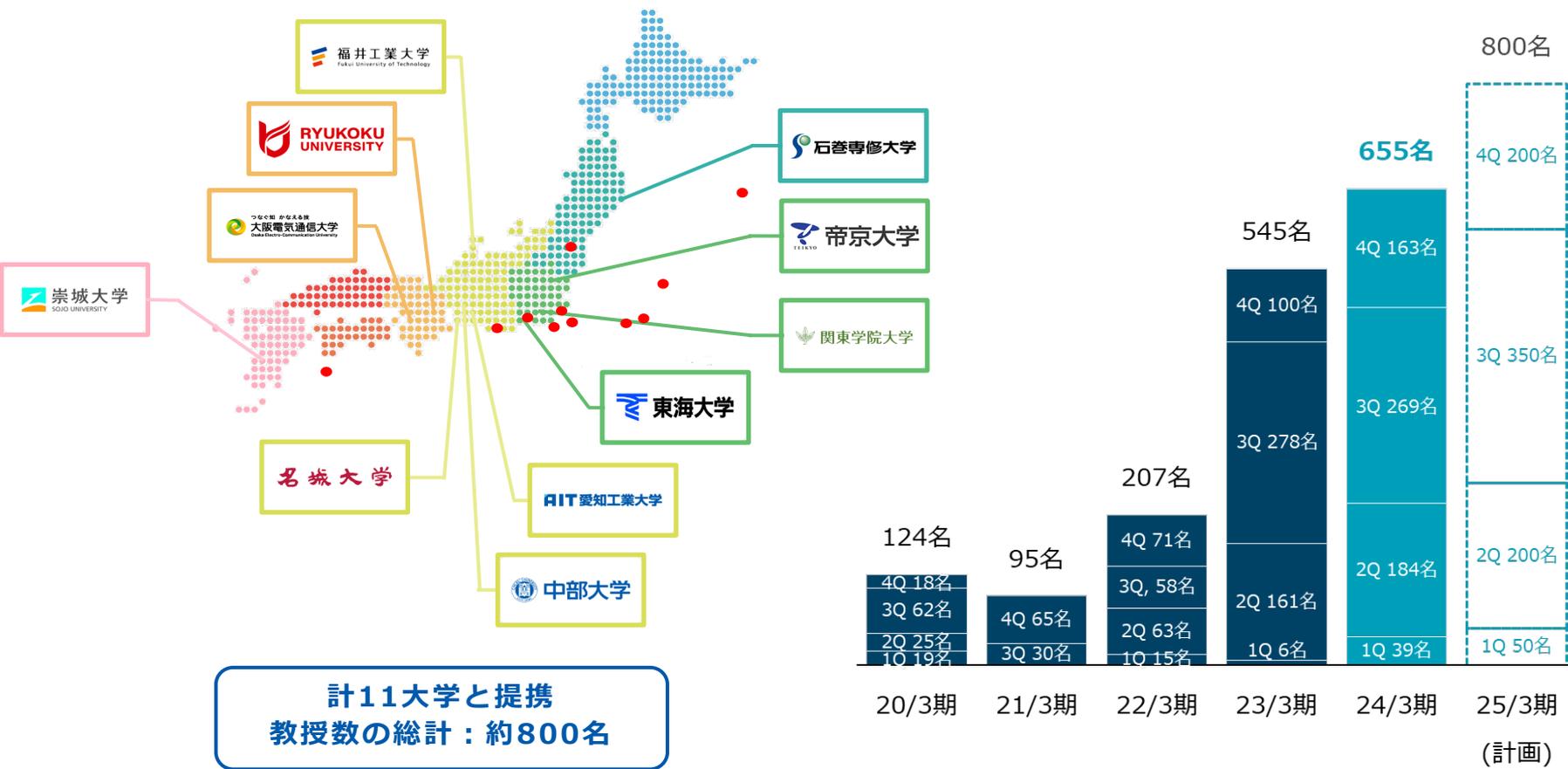
コグナビ派遣    コグナビ新卒    コグナビ転職    **コグナビカレッジ**

メーカーのエンジニアに向けたスキルアップ研修を提携大学にて実施。  
教授の保有スキルをデータベース化する事で、企業の“リスキリング”需要に沿った  
専門性の高い研修を、ピンポイントにマッチング。

## 提携大学

注\* 2024年3月末時点

## 受講者数

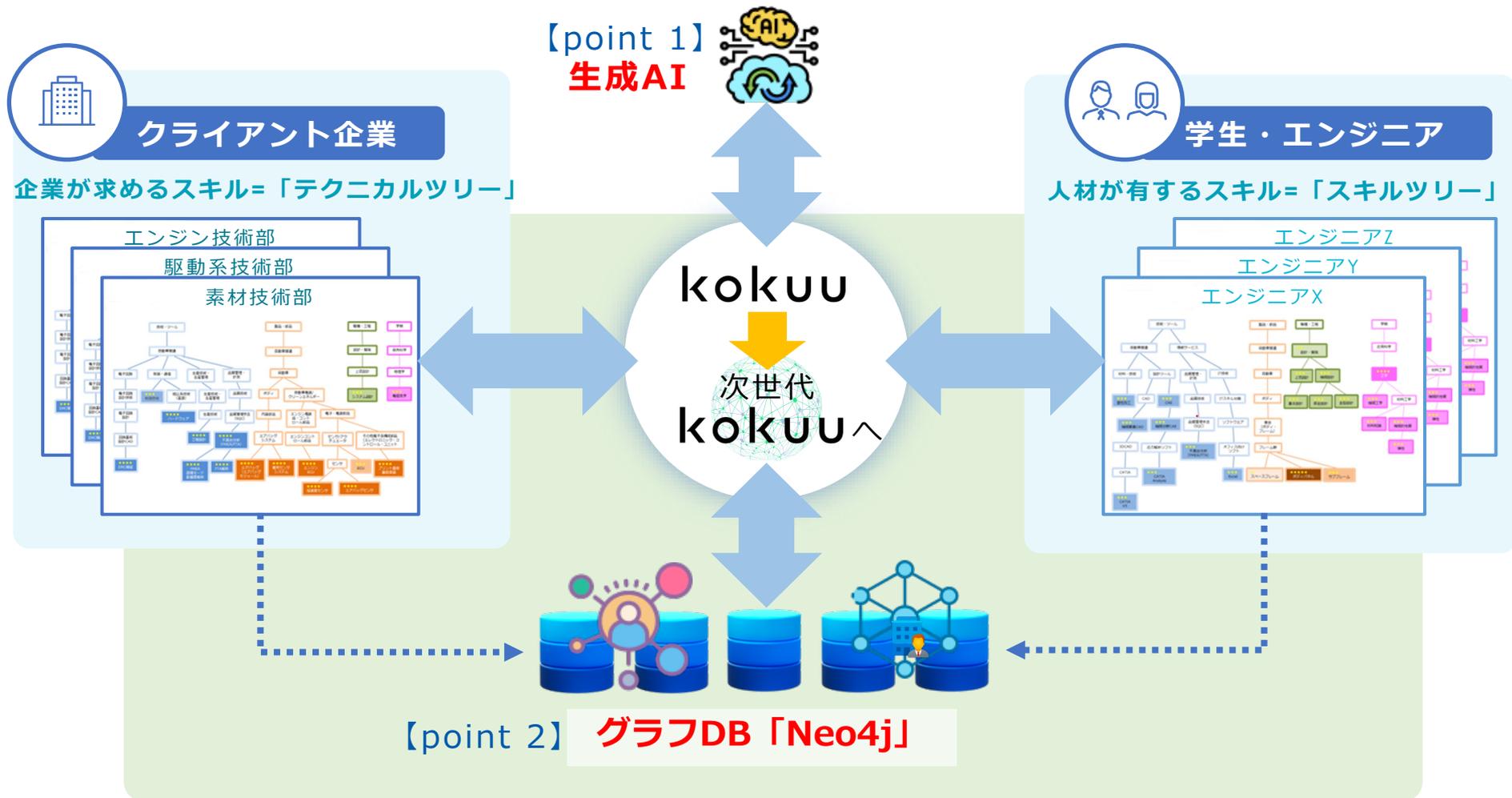


- **AIマッチングの再開発について**

2018年にコグナビをサービス開始して以来の開発。投資額1.5億円。第4四半期に運用開始予定。

【point 1】生成AIと連携し、マッチングの可視化／数値化から「自然言語化」へ。

【point 2】グラフDB「Neo4j」を導入し、高速化とランニングコスト低減を同時に実現。



- **海外事業サービスの状況**

「インド企業」として、  
「インドの産業を支える人材ビジネスの社会インフラを創る」

インド企業の資本出資  
(SRM大学)

出資比率 約9.1%

Managing Directorとして  
Varun Modgill 氏が参画

(2023年4月1日より)

インド市場に合わせた  
現地でのシステム開発

(開発スタッフ 32名)

\*4月末日現在

2024年6月22日 インド初新卒専門の就活サイトをスタート

インドは「全学部 × 全業種」を対象

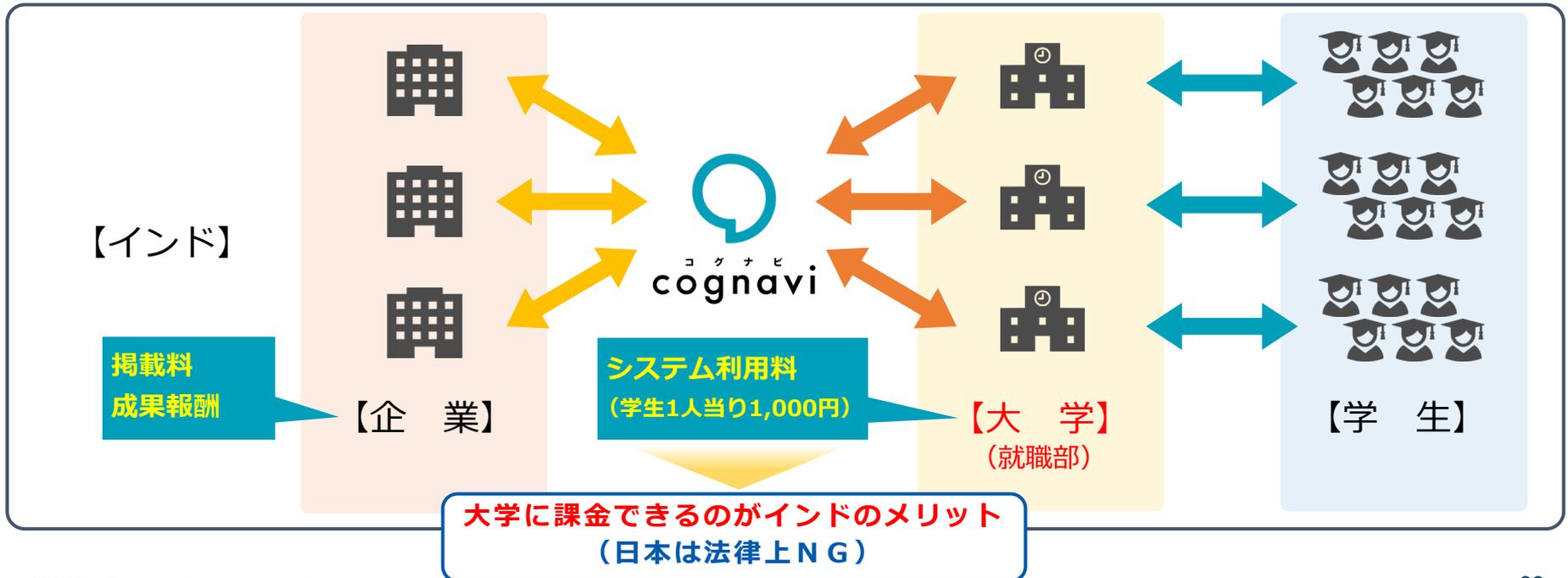
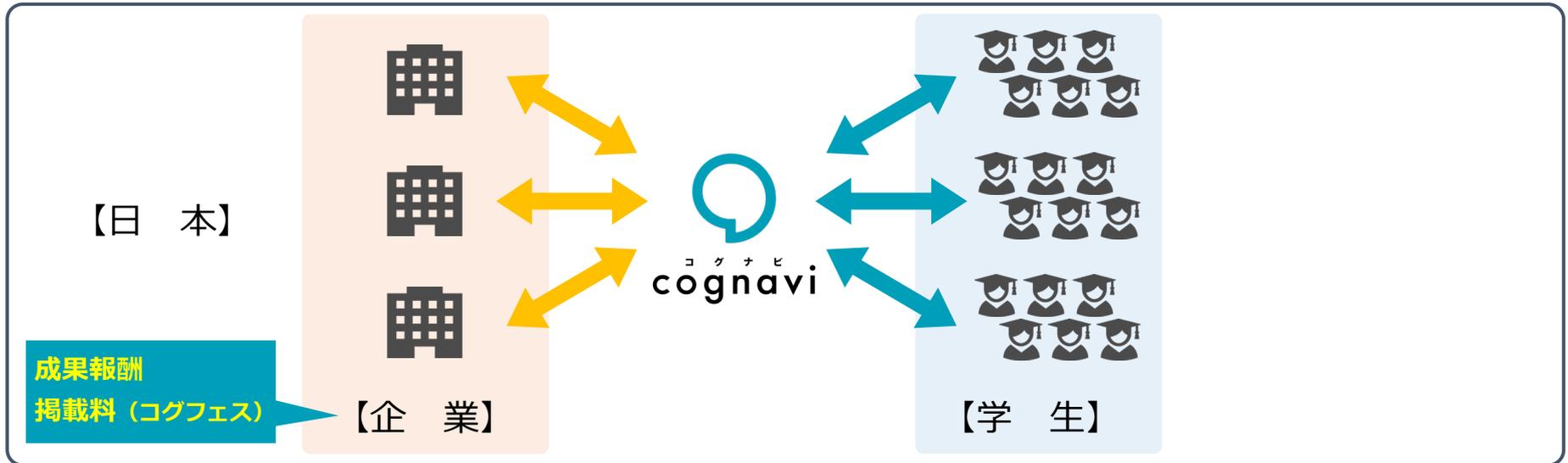
(日本は「機電系学生 × メーカー」専門)

日本と異なり、企業数と比較して学生の数が圧倒的に多く、且つまだ就職率が低い。  
このマーケット環境に合わせ、インド初の「新卒採用メディア」として、ターゲットを絞ってビジネスを展開。

	日本	インド	コグナビのターゲット
企業数	368万社	169万社	<b>2万社</b> (新卒採用を実施するプレミアム企業)
大学数	808校	56,205校	<b>7,000校</b> T1,T2大学 (1校あたりの学生数 <b>約3,000名</b> )
大学生数	294万人	4,000万人	
大学進学率	61%	25%	
就職率	97.3%	40%	
課題	学生 < 求人 機電系学生の4割は エンジニア以外の職に 就いている	学生 > 求人 ・大量の応募を企業が選別 ・就職率が低い	
AIシステム 開発の方向性	「学び」と「シゴト」を AIマッチングで結びつける	大量のマッチングをAIが 効率的におこなない、 採用効率を上げる	

※日本の企業数は、総務省令和3年経済センサス-活動調査による  
 ※日本の大学数、大学生数、進学率は、  
 文部科学省令和5年度学校基本統計による  
 ※日本の大学生の就職率は、厚生労働省令和4年度大学等卒業者の  
 就職状況調査(令和5年4月1日現在)による  
 ※インドの各数値は当社推計

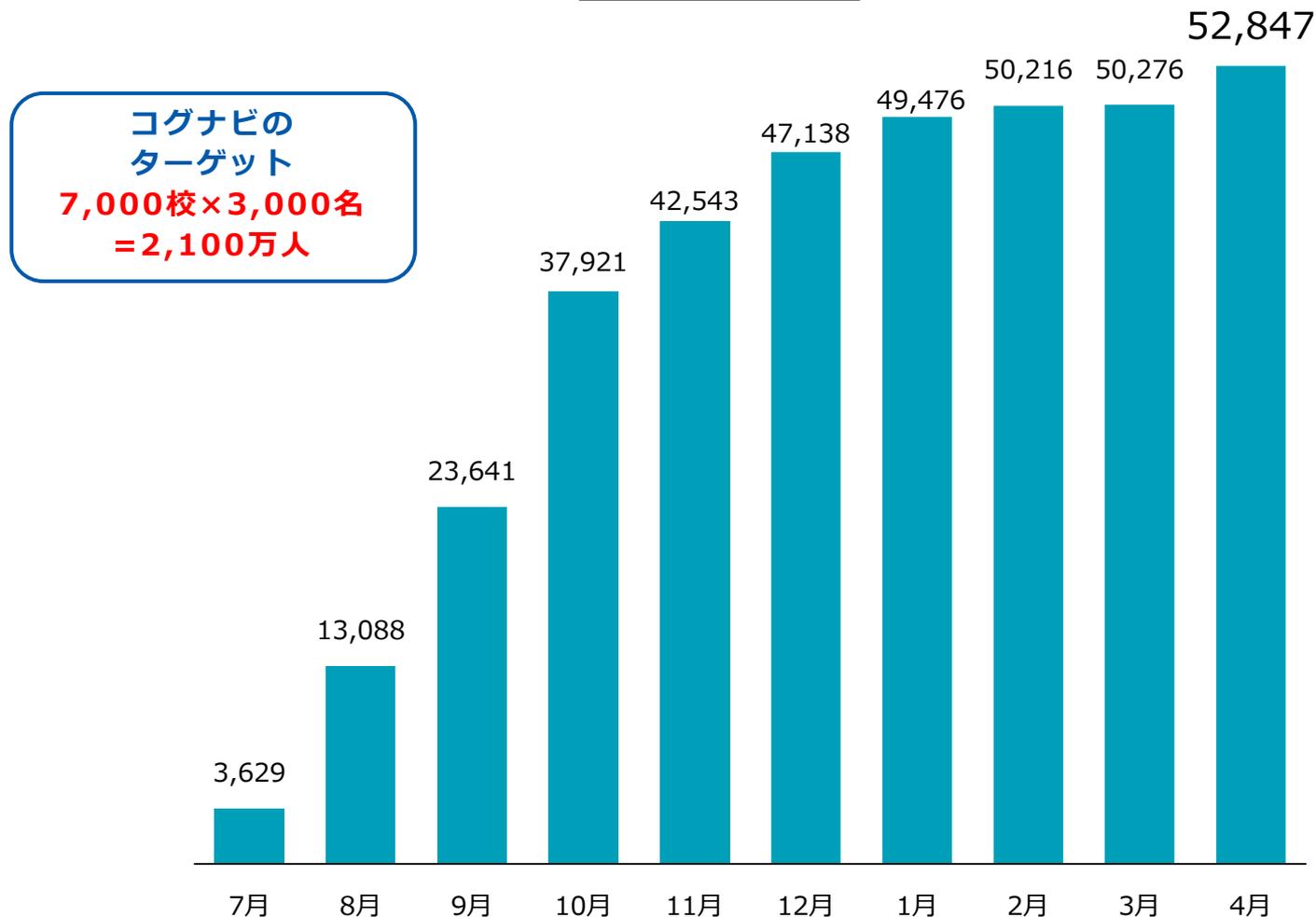
## ⑤ 課金体系の違い



	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画
売上	3	<b>170</b>	310
(販管費)	193	<b>410</b>	490
営業利益	▲190	<b>▲240</b>	▲170
当期純利益	▲190	<b>▲240</b>	▲170

AIテクノロジーを活用した就活サポートツール「Student Portal」で、学生の保有スキルと就きたい職業に合致した、より関連性の高い就職機会を提供。

登録会員数の推移



## ⑤契約大学数の推移

大学の就職部が使う学生／求人管理データベース「University Portal」で、効率的な求人情報の提供と配置率の向上をサポート。

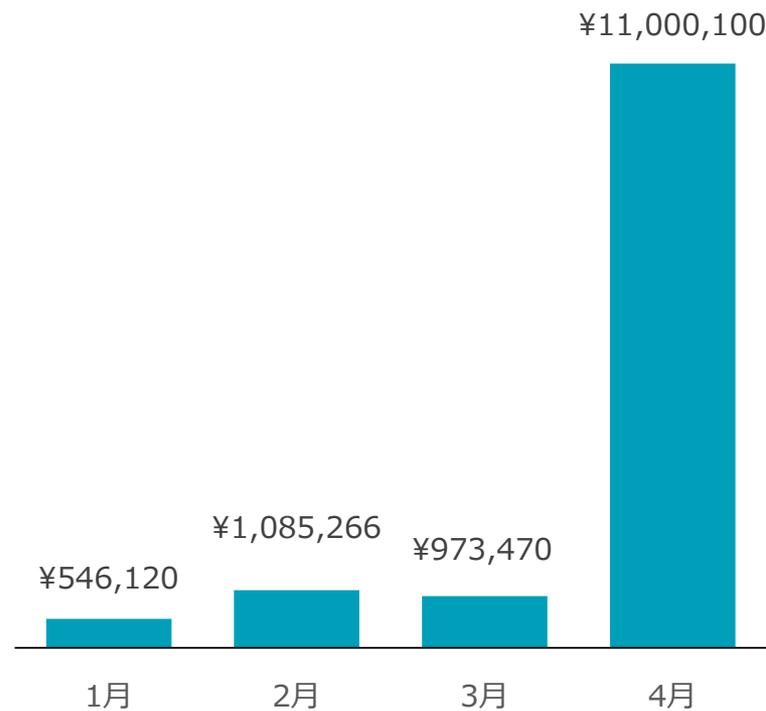
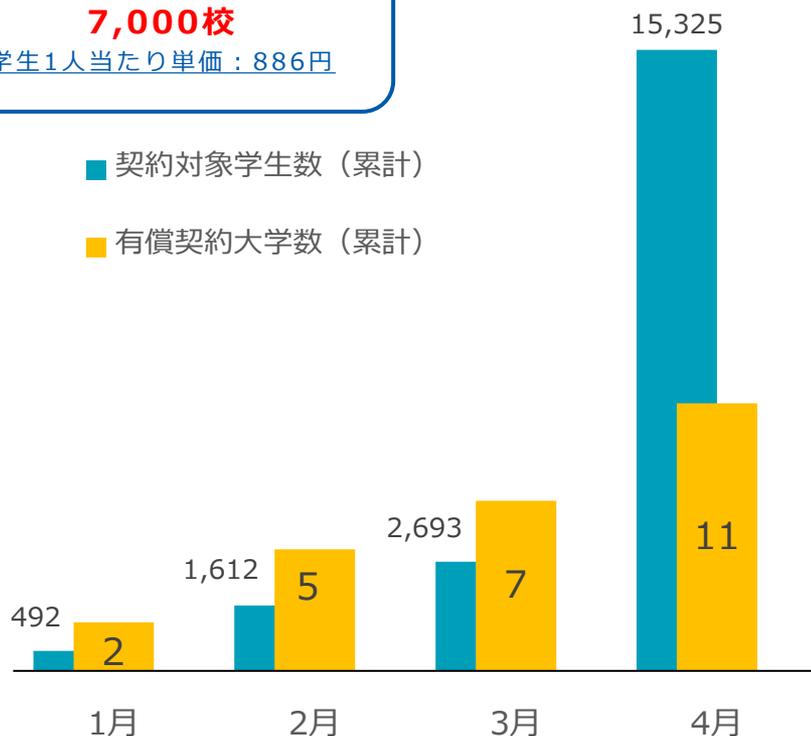
導入大学数

システム利用料売上

コグナビのターゲット

**7,000校**

学生1人当たり単価：886円



※受注金額。PL上の売上は掲載期間（12か月）で案分。

cognavi 獲得アカウント

	タイプ	総合大学
	レベル	T2 -私立
	州	AP州
大学	KL University	
契約	¥ 8,306,500	
詳細	¥830 × 学生 10,000名 (3~4年生)	
PL計上	2024年6月~2025年5月 ¥ 692,208/月	
在籍学生数	23,000名	
将来収益	¥ 19,104,950 (¥830×23,000名)	

獲得の背景

- NIRFランキング28位
- オンライン会議のみで成約 (3.5ヶ月、7回の打合せ)
- 日本語N4レベルの学生 350名

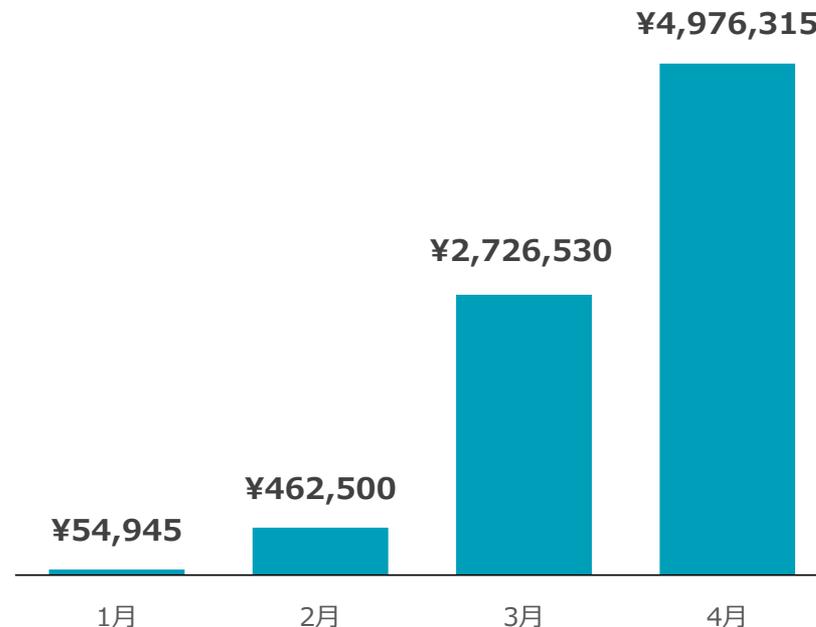
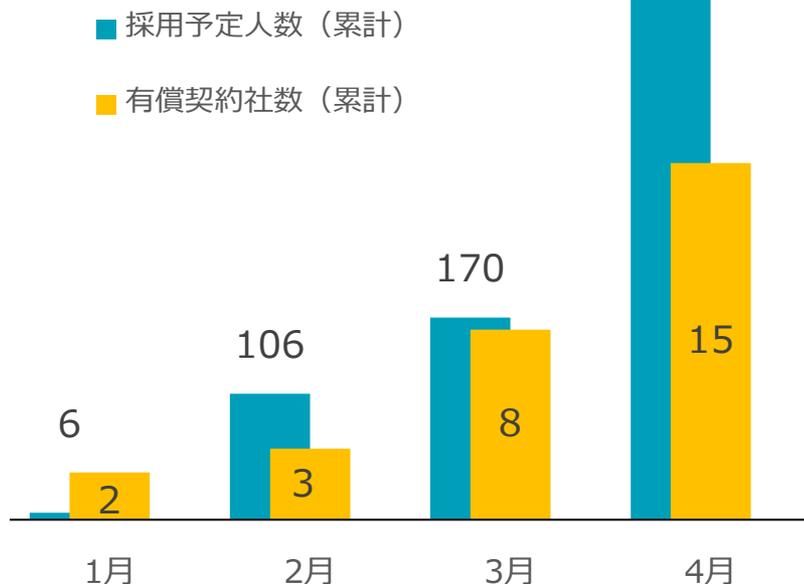


採用管理システム「Recruiter Portal」で、学生からの大量の応募に対し、求人にもマッチした候補者をAIが選別し、上位からリストアップして表示。採用プロセスの効率化を図る。

導入企業数／採用予定人数

受注金額

コグナビの  
ターゲット  
20,000社



※システム利用料型と成果報酬型の合計金額。  
 ※現時点の受注内訳はシステム利用料型が20%、成果報酬型が80%。  
 ※システム利用型の場合、PL上の売上は掲載期間で案分。  
 ※成果報酬型の場合、入社時点で売上が確定するため、未確定分を含む。

インフルエンサーによるウェビナーを定期的を開催し、学生会員獲得や、企業／大学担当者との接点獲得につなげる。

TATA Consultancy Services Limited Sidharth Sivasailam氏

「人事におけるAIの活用」  
AIが組織の人的資本管理にどのような変革をもたらすか？

- 主な内容：
1. AIがチームのパフォーマンスに最大限の影響を与えるための戦略
  2. AI が採用活動と候補者選定にどのような革命をもたらすか
  3. チームのコラボレーションと生産性の向上におけるAIの役割
  4. AIを活用して従業員の定着率を向上させる戦略
  5. ライブQ&Aセッション

220名の連絡先獲得

## ウェブナー

### 次回ウェビナー

5月16日 (木)

スピーカー：マイクロソフト 人材採用 - Jyothi Gopalan

トピック：

キャリアの成長をナビゲート - リスキリング・アップスキリング

- スキルの再教育とスキルアップの必要性
- 講演者の軌跡 - スキルの再習得とキャリア移行
- キャリアの機会を最大化する、スキルの重要性
- キャリア成功のための、積極的な自己啓発

候補者に対して「Video AI」で準備した“アバター”が、インタビューを実施。その動画をAIが分析してスコア表示。特徴や長所の概要もまとめて提示。

Details
Video AI
Cultural Fit

---

**50/100**  
Overall score

Decent

Type	General
Time taken	222 Seconds
Submitted on	12/03/2024

<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <span style="color: red;">0/100</span> Presentation             </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <span style="color: orange;">32/100</span> Business Acumen             </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <span style="color: orange;">26/100</span> Closing Techniques             </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <span style="color: orange;">34/100</span> Positive Attitude             </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <span style="color: orange;">34/100</span> Opportunistic             </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <span style="color: orange;">24/100</span> Objection Handling             </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <span style="color: orange;">34/100</span> Professionalism             </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <span style="color: orange;">26/100</span> Sociability             </div>
---	--

1 Can you start by telling us a bit about yourself?

90 Score  
**Outstanding**

Time taken  
2min 29s

Answer strength  
**Strong Response**

Submitted on  
05/04/2024 11:16 AM

**Transcript**

and I'm currently pursuing my 4th, 3rd year in Computer Science in St. Jude's Engineering College, Manilor. I also am a co-founder of an AI-integrated startup known as Fade Media, and it's been 9 months since I've been with the company, and I'm leading as their Marketing Director as well.

50 words

▼ Candidate summary

- 1 Good communication skills, but can provide more concise and focused answers
- 2 Demonstrates adaptability to different job profiles and team dynamics
- 3 Shows ability to collaborate with diverse groups and handle various stakeholders
- 4 Provides constructive feedback by considering different perspectives
- 5 Needs to elaborate more on specific examples and provide more details in answers
- 6 Should work on providing clearer structure and organization in responses

Manage Filters With AI Edit Filters ↗

- Job Description Search
- Do these filters look good?
- We are hiring for the **Team Lead - Customer Success Support** role at our **Bangalore** office. The role is **Permanent** and requires a minimum of **5 to 8** years of experience in the **Customer Success Support** industry. The candidate should have **Exceptional communication skills** and hold **A Bachelor's degree in a relevant field such as Business Administration, Marketing, or Communications**. The role involves managing post-sales interactions, driving customer satisfaction, and achieving retention goals.
- Do you want to further refine your query by selecting **Expected End Salary**, **Expected Start Salary**.

- 2024年3月期 決算概況と配当予想の変更について
- 2025年3月期 通期業績予想と配当予想の変更及び中間配当導入
- cognavi Vision2026（中期経営計画）の変更について
- 国内各事業サービスの状況
- AIマッチングの再開発について
- 海外事業サービスの状況
- **投資家とのエンゲージメントについて**
- Appendix

コグナビ新卒、インド事業、エンジニア採用動向への関心が強い。

## 面談の状況

述べIR面談数 **78**回

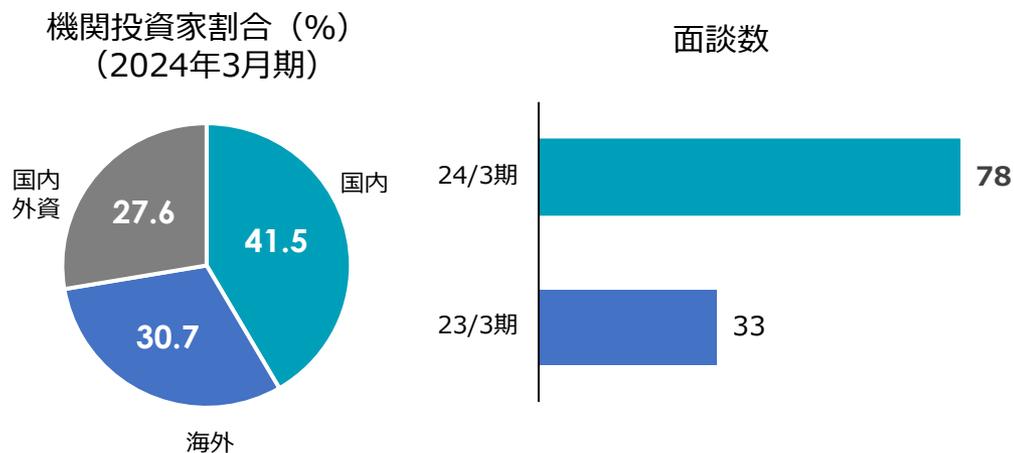
## 主な対応者（IR面談など）

- ・ 代表取締役社長
- ・ 広報・IR担当執行役員
- ・ 広報・IR担当部員

## 対話の主なテーマや株主の関心事項

- ・ コグナビ新卒事業の成長可能性
- ・ 海外事業（インド）の状況、今後の成長戦略
- ・ エンジニア採用が順調な理由

## 面談した株主・機関投資家の概要



- 2024年3月期 決算概況と配当予想の変更について
- 2025年3月期 通期業績予想と配当予想の変更及び中間配当導入
- cognavi Vision2026（中期経営計画）の変更について
- 国内各事業サービスの状況
- AIマッチングの再開発について
- 海外事業サービスの状況
- 投資家とのエンゲージメントについて
- **Appendix**

E

- ・ 本社オフィスでの再生エネルギーの積極活用



S

- ・ 機械・電気系学生向け「エンジニア職セミナー」活動を継続
- ・ 大学でエンジニア向け企業研修、リスキリングの企画・実施
- ・ スキルや学びをベースにした独自のAIマッチング技術の活用
- ・ レスキューロボットコンテスト、RoboCupジャパンオープン協賛
- ・ 理工系大学を目指す高校生向けセミナーでの講演
- ・ ノーマライゼーション事業の推進
- ・ インドと日本の大学交流を支援（印日学生の短期学術交流プログラム）



G

- ・ バランスの取れたガバナンス体制の維持
- ・ サイバーセキュリティへの対応



## インドと日本の大学交流を支援

### ～印日学生の短期学術交流プログラム“Discover India”をスタート

インドの私立大学として有数の規模を誇る「SRM大学 AP校」と提携し、日本の工学系の教授と学生を、当社が費用負担※し、同大学へ招待する企画。滞在中はキャンパス内の宿泊施設で過ごし、授業への参加や現地企業の見学を通じて、教授や学生と交流。（※初回参加のみ。個人的な費用は除く）

→ **2月に東洋大学の教授2名が訪印。**  
**新たに東京理科大学、東海大学、千葉工業大学、崇城大学の参加が決定。**



### SRM大学 AP校 (SRM University, Andhra Pradesh)

1985年創立。インドの私立大学の中では最大の規模（学生52,000名、教員3,200名）かつ学カレベルもトップランクに入る大学グループのひとつ。アーンドラ プラデーシュ州（A P州）をはじめ、チェンナイなどインド国内6都市に計8つのキャンパスがあり、6つの学部（工学・技術、経営、医学・健康科学、科学・人文科学、法律、農学）を有する、総合大学。日本を含む世界各国の企業との共同開発や、大学との交流プログラムなども、積極的に起こっている。

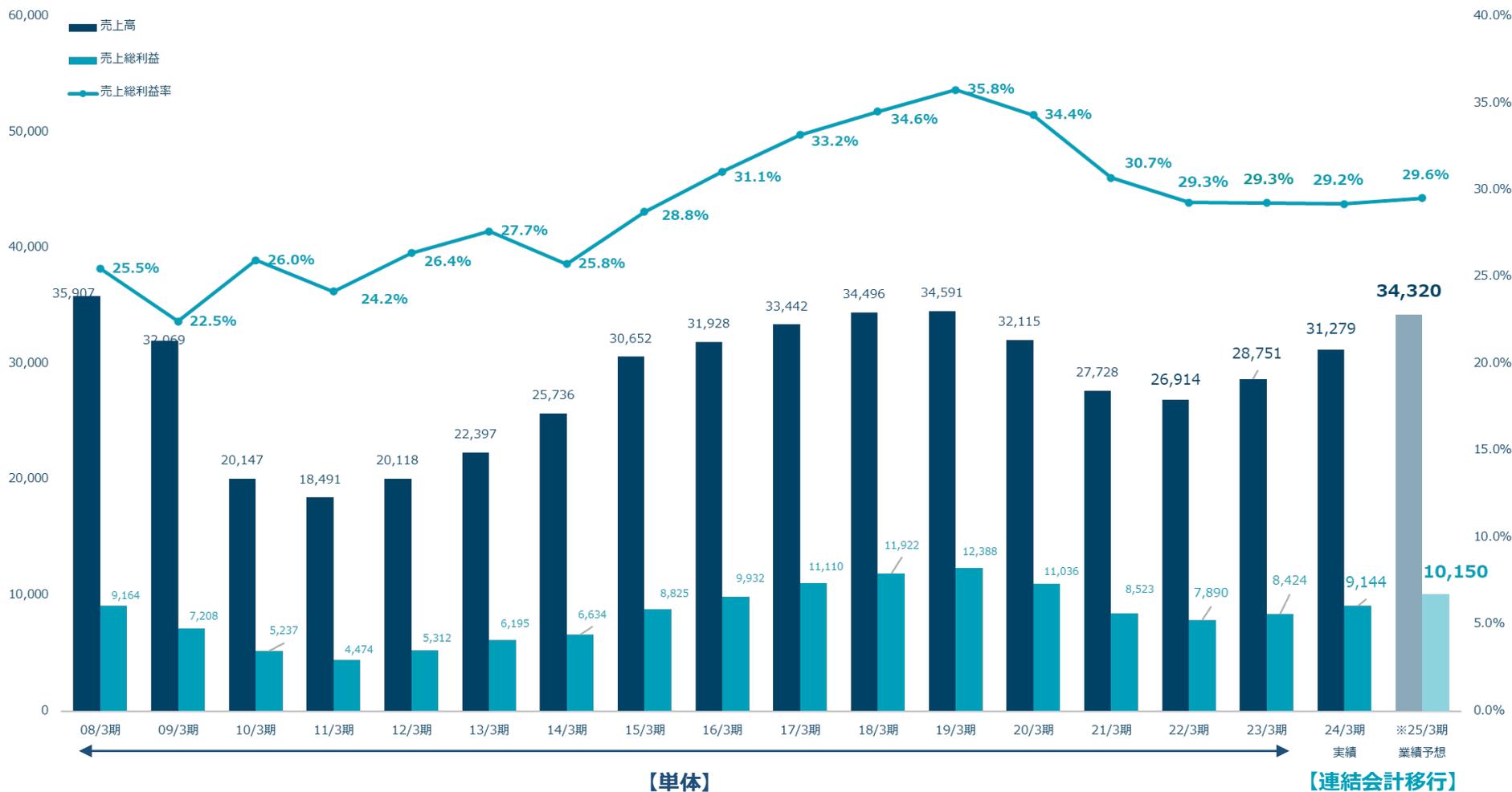


※SRM大学 AP校の最新施設

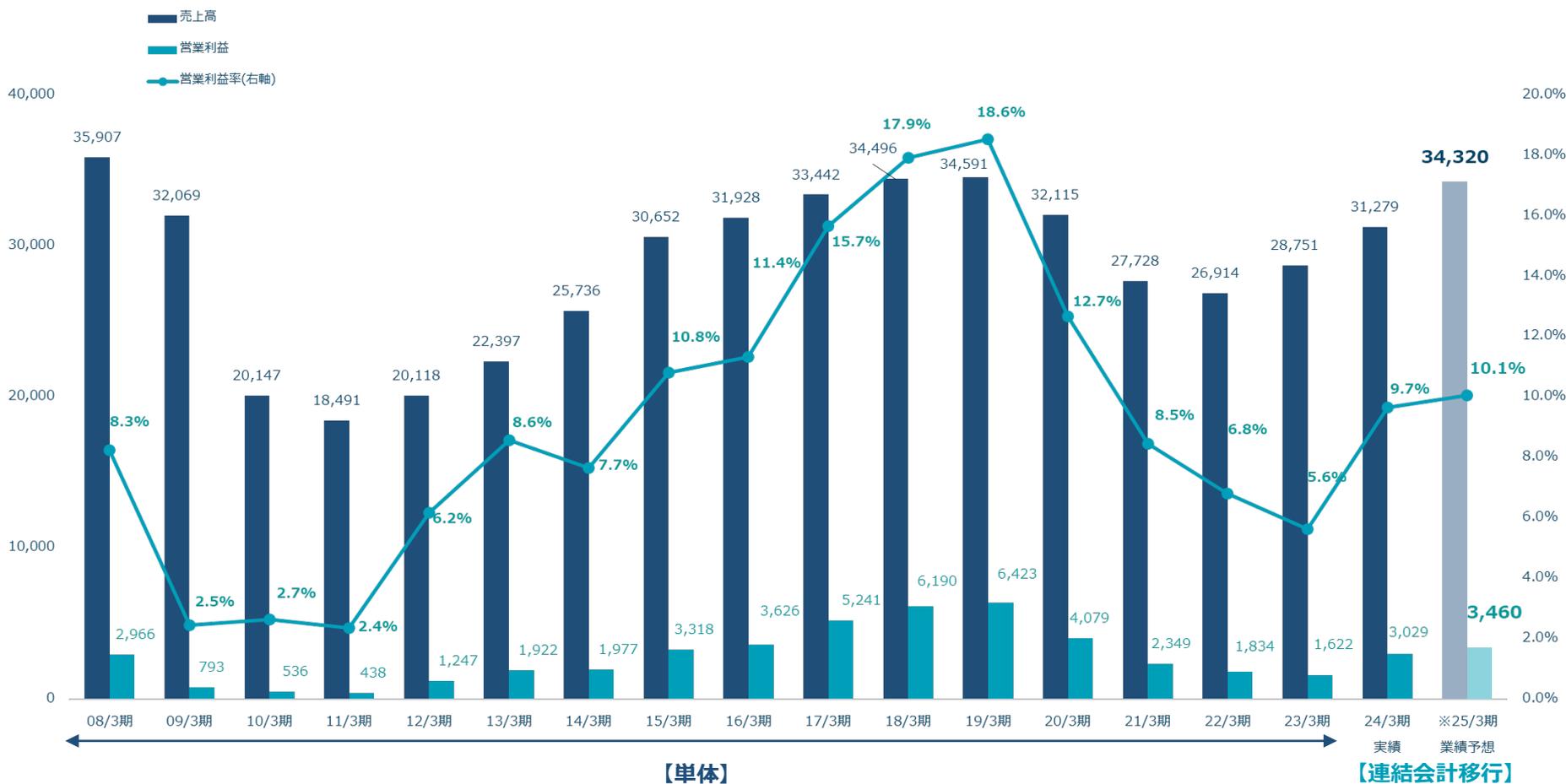
# 売上高、売上総利益、売上総利益率の推移

売上高・売上総利益・売上総利益率の推移

(単位：百万円)



売上高・営業利益・営業利益率の推移  
(単位：百万円)



## 2024年3月期より連結会計に移行

### 損益計算書 (百万円)

	実績		
	22/3期 【単体】	23/3期 【単体】	24/3期 【連結】
売上高	26,914	28,751	31,279
売上総利益	7,890	8,424	9,144
	29.3%	29.3%	29.2%
販売費及び一般管理費	6,055	6,802	6,115
	22.5%	23.7%	19.5%
営業利益	1,834	1,622	3,029
	6.8%	5.6%	9.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,248	1,163	2,039
	4.6%	4.0%	6.5%

### 貸借対照表 (百万円)

		22/3期 【単体】	23/3期 【単体】	24/3期 【連結】			22/3期 【単体】	23/3期 【単体】	24/3期 【連結】			
資産の部	流動資産				負債の部	流動負債合計	8,793	5,728	4,618			
		現金及び預金	13,690	10,395		11,006	固定負債合計	-	-	9		
		流動資産合計	17,359	14,492		15,117	負債合計	8,793	5,728	4,628		
	固定資産		有形固定資産	459		435	417	純資産の部	株主資本合計	11,974	11,972	12,921
			無形固定資産	1,387		1,391	1,157		純資産合計	11,974	11,972	13,289
		投資その他の資産	1,562	1,380	1,225	負債純資産合計	20,768		17,700	17,918		
		固定資産合計	3,408	3,207	2,800							
	資産合計	20,768	17,700	17,918								

### キャッシュフロー計算書 (百万円)

	22/3期 【単体】	23/3期 【単体】	24/3期 【連結】
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,456	1,515	3,299
減価償却費	451	336	400
投資活動によるキャッシュ・フロー	△838	△594	△1,078
有形及び無形固定資産の取得による支出	△615	△499	△209
フリー・キャッシュ・フロー <sup>1</sup>	618	921	2,221
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,405	△4,215	△2,771
現金及び現金同等物の期首残高	14,478	13,690	10,434
現金及び現金同等物の期末残高	13,690	10,395	9,904

注\* 1営業活動によるキャッシュフロー+投資活動によるキャッシュフロー

## 2024年3月期より連結会計に移行

〈KPI項目〉	22/3期 【単体】					23/3期 【単体】					24/3期 【連結】					
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	
・売上高（百万円）	6,599	6,469	7,017	6,828	26,914	7,111	7,001	7,362	7,227	28,751	7,720	7,584	8,188	7,787	31,279	
・営業利益（百万円）	444	228	720	441	1,834	477	▲139	679	605	1,622	658	617	1,145	607	3,029	
コグナビ派遣	・在籍技術者数（名）	3,961	3,858	3,840	3,808	—	3,904	3,914	3,964	4,019	—	4,190	4,284	4,336	4,340	—
	・稼働者数（名）	3,630	3,678	3,708	3,733	—	3,834	3,857	3,913	3,927	—	4,046	4,137	4,229	4,224	—
	・稼働率（%）	90.6	94.1	96.7	98.0	94.8	97.9	98.5	98.5	98.2	98.3	96.5	96.5	97.2	97.4	96.9
	・稼働時間（時間）	160.4	153.7	163.3	157.3	—	157.7	154.3	160.6	156.7	—	157.6	153.1	163.6	153.7	—
	・派遣単価（円）	3,791	3,780	3,776	3,777	—	3,807	3,806	3,802	3,826	—	3,872	3,879	3,886	3,931	—
コグナビ転職	・総会員数（名）	14,323	14,613	14,955	14,945	—	17,226	18,639	19,322	19,600	—	19,816	24,171	24,606	24,872	—
	・求人案件掲載事業所数	317	330	359	373	—	401	414	391	377	—	348	277	249	204	—

注\* 在籍技術者数、稼働者数は、四半期末日時点の人数。稼働率は該当四半期の3か月の月末時点の人数の総和で、稼働時間は該当四半期の3か月の月稼働時間の平均で計算

\* 派遣単価は、各四半期末時点の契約単価の平均値

\* エンジニア派遣サービスに関する各KPIについては、退職者を除く正社員の在籍技術者を対象とした集計値

\* エンジニア転職サービスの総会員数は、当資料から四半期末時点の有効会員数（退会者等を除いた会員数）

本資料には当社の現在の見通し、予想、目標、計画等を含む将来に関する記述が含まれています。将来予想に関する記述には、将来に関する記述であることを示すためにすべてではありませんが、「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現を、あるいは将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他「類似した表現」を用いています。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績その他の結果は、将来予想に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。従って、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更又は訂正する一切の義務を当社は負いません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

本プレゼンテーション資料は、当社の関連情報の開示のみを目的として作成したものであり、当社及び当社の普通株式に関する全ての情報を含むものではありません。当社の普通株式への投資判断は、当社が開示している資料をご覧ください。そこに含まれる全ての情報を検討した上で行ってください。

本資料に掲載されている情報は、日本語で作られています。英語翻訳による情報は、海外の投資家の便宜を図る目的から提供しているものです。日本語と英語での解釈に相違がある場合、日本語が優先します。



# 株式会社フォーラムエンジニアリング

お問い合わせ先

株式会社フォーラムエンジニアリング 広報・IR部

東京都港区虎ノ門2-10-4 オークラプレステージタワー15階

メール：[ir@forumeng.co.jp](mailto:ir@forumeng.co.jp)