

Summary of Financial Results  
for the First Quarter of Fiscal Year Ending May 31, 2022

2022年 5月期

第1四半期

# 決算説明補足資料

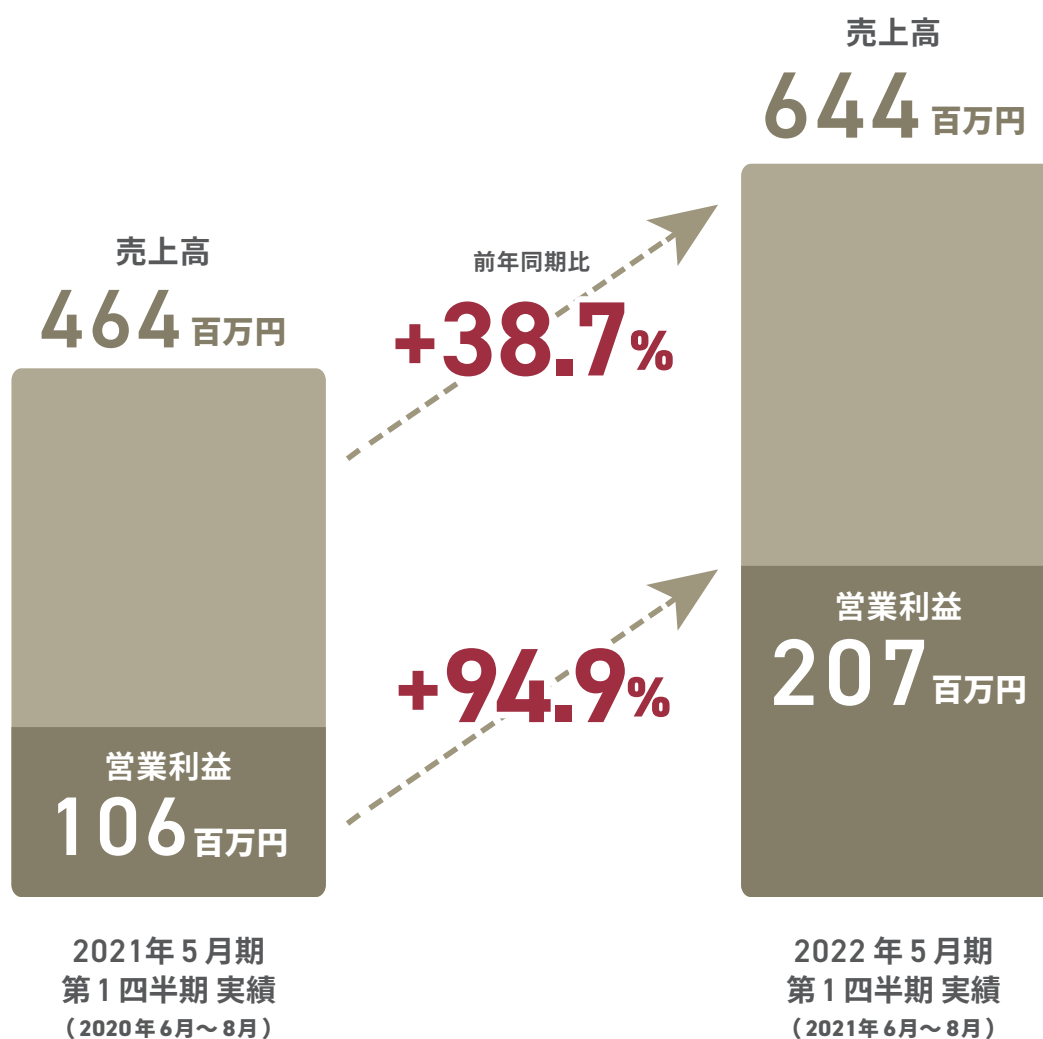
株式会社Enjin <証券コード: 7370>

Enjin



## 財務ハイライト

事業拡大に伴う採用強化により人件関連費用は増加したものの、徹底的にマニュアルライズされた営業パーソンモデルにおける人材教育の成果により、売上高は前年同期比 + 38.7% へ成長し、営業利益率は 32.2% を達成。



営業利益率

前年  
同期 **22.9%**

約10pt UP

**32.2%**

## 業績サマリー

	2021年5月期 第1四半期実績	2022年5月期 第1四半期実績	前年同期比
売上高	464 百万円	644 百万円	+ 38.7%
売上総利益	371 百万円	516 百万円	+ 39.2%
売上総利益率	79.9%	80.2%	—
営業利益	106 百万円	207 百万円	+ 94.9%
営業利益率	22.9%	32.2%	—
経常利益	106 百万円	191 百万円	+ 79.8%
経常利益率	22.9%	29.7%	—
当期純利益	69 百万円	131 百万円	+ 88.3%
当期純利益率	15.0%	20.4%	—



TOP INTERVIEW

株式会社Enjin 代表取締役社長 本田幸大

インタビュー形式での資料となります

# 前年同期比 増収増益 通期予想達成に向けて順調な進捗

01 Q 2022年5月期 第1四半期を振り返ってみていかがでしょうか。

A 前年同期と比較し、売上高+38.7%、営業利益+94.9%と増収増益で着地。主な要因は、顧客数の増加とともに、営業活動の徹底的な効率化が奏功し、確実に従業員のパフォーマンスが高まっています。

前年同期と比較して顧客数が順調に増加したことに加え、既存顧客への提案強化により平均契約単価が伸長しました。また採用した人材が着実に育ってきていることや、営業活動の徹底的なシステム化・無駄の排除によって業務に専念する環境が整ったことも、増収増益に寄与しています。創業から15年の間にリーマン・ショック、東日本大震災、そして新型コロナウイルス感染症など、様々な経済ショックを経験してきましたが、当社顧客は全国、多業界・多業種にわたるため、特定の地域、業界への打撃等による業績への影響はほとんどありませんでした。総じて計画通りの成長ができています。

02 Q 営業利益率も前年同期 22.9% から 32.2% へ大きく上昇しました。理由を教えてください。

A 従業員の採用を強化したため、人件費は増加しましたが、それらのコストを十分に吸収することができ、その他の費用についてはほぼ前年同期並みに推移したことが営業利益率上昇の大きなポイントとなりました。

現在、事業拡大に必要な人員の確保を積極的に進めているため、その分の人件費は増加しましたが、それを吸収できる営業利益を十分に確保することができ、営業利益率は約10ptも上昇しました。今後、従業員が増加しても、既に内製した営業の仕組及び人材教育を徹底することにより、効率が高まるビジネスモデルとなっているため、まだまだ営業利益率を高められる余地があると考えています。現状、必要な投資をしながらも良い業績で推移しているので、バランスよく事業が運営されていると自負しています。

### 03 Q 2022年5月期 第1四半期業績の進捗率は いかがでしょうか。

- ▲ 売上高は前年同期並み、営業利益は前年同期を上回る進捗率で推移し、通期予想達成に向けて順調にスタート。

売上高は前年同期と同水準、営業利益は前年同期を上回る進捗率で第1四半期は推移しています。「当事業に季節変動性があるか？」といったご質問をいただくことがあるのですが、当社は全国展開をしており、また特定の業界・業種に依存していないため季節変動性はほぼ見られません。しかし、業績の積み上がり方にはサイクルがあります。当社は基本的に新卒採用がメインなので、毎年4月入社後、まず一定の育成期間が必要になります。そのため、育成を経た従業員の営業成績が反映され始める第2四半期以降に売上高が積み上がっていく傾向にあります。

### 04 Q 2022年5月期 通期業績見通しについてお聞かせください。

- ▲ 売上高前期比+43.5%の31億円、営業利益前期比+53.5%の9億円、引き続き売上、営業利益ともに二桁成長を予想。  
当社がターゲットとする中小・中堅企業、医療機関約45万社のうち当社の顧客数は約6,000社のため、そのポテンシャルは高く、  
着実な成長を目指します。

デジタル社会の加速により顧客接点は変化、多様化し、その情報量は急激に増加しています。その中で正しい価値を顧客ターゲットに発信することは、極めて重要な命題です。時代の変化を捉え、安価でかつワンストップで提供できる当社のサービスは、間違いなく需要が高まっていくと確信しています。当社サービスにおいて、潜在的なニーズのある顧客数は約45万社あると想定していますが、そのうち当社の顧客数はまだ約6,000社です。PRには莫大な資金と時間がかかるという認識が根強く残る中で、当社のサービスや成功報酬型の料金体系などを知ってもらうことさえできれば、シェアは瞬間に増大します。そして勿論、サービスの拡充についても取り組んでおり、主軸のPR事業に加え、2020年1月よりメディック、2021年1月よりアポックというプラットフォーム事業を開始しました。大きな市場と確実なニーズがありますので、通期予想達成に向け全社一丸となって取り組んでいます。

## 05 Q 「ウェルビーイング経営」がもたらす効果について教えてください。

▲ 「ウェルビーイング経営」により従業員のモチベーションやパフォーマンスが高まり、業績も連動して向上し、そして社会の幸福度も上がる。社会に価値を提供する立派な人間を一人でも多く輩出することで、社会、そして世界が良くなることを目指しています。

当社は「社会の役に立つ立派な人間を一人でも多く輩出する」ことをミッションとして、ウェルビーイング経営を実践しています。

ウェルビーイング経営を通じて、まずは従業員の幸福度を持続的に高め、モチベーション高く業務に励む従業員が増えれば、業績は自ずとついてきます。多幸感溢れる従業員が、日々の業務を通じて、顧客や取引先など社会に価値を提供し、それを受け取った人が次に関わる人へ伝播することによってウェルビーイングの輪が広がり、社会の幸福度が上がるというサイクルができれば、とても素敵なことだと思うのです。

当社はPR事業を行っていますが、ウェルビーイング経営を通じて、社会の幸福度を上げていくことこそが本当の目指す姿です。今回上場したことが機会となって、「Enjin って面白いことやっているな。」「Enjin の考え方・理念、いいね。」と共感してくれる人が1人でも増えたら、とても嬉しく思います。

## 06 Q 株主・投資家の皆様へメッセージをお願いいたします。

▲ 着実な成長と堅実な経営の両立に努めてまいります。

日頃より当社を応援していただき、誠にありがとうございます。

当社は高いリスクをとって投資をしていくというより、必要な投資をしながら安定的かつ現実的な成長ストーリーを描く企業です。

当社ビジネスの潜在的ニーズの高さと市場規模の大きさ、そして積み上げてきた当社の資産等から考えても、安定した業績を持続的に実現するだけの事業基盤は整っています。着実な成長とミッションの実現からなる相乗効果により、企業価値の最大化を目指してまいります。

まだスタートラインに立ったばかりですが、株主、投資家の皆様には、ぜひ当社に期待をしていただきたいと思います。



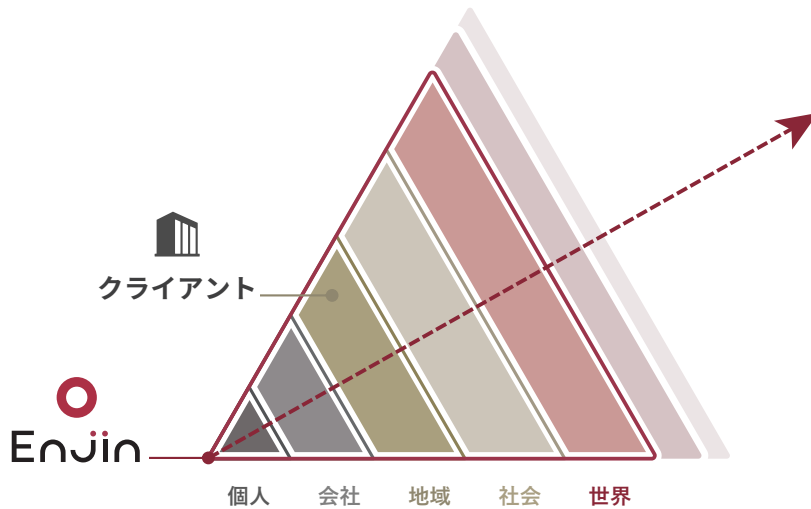
## MISSION

# 社会の役に立つ立派な人間を 一人でも多く輩出する

## 「ウェルビーイング経営」を通じて 社会の幸福度を上げていきます

個人の経済、健康、人間関係が満たされ、多幸感溢れる社員が、周囲の人に与える気持ちを持ちながら日々の業務を通して社会に価値を提供する立派な人間を一人でも多く輩出することで、社会、世界を良くする。

フツウの仕事の一步先へ。



WELL-BEING

### 「ウェルビーイング経営」とは

世界保健機関（WHO）憲章において、“Health is a state of complete physical, mental and social well-being and not merely the absence of disease or infirmity.（公益社団法人日本WHO協会による仮訳参照：健康とは、病気ではないとか、弱っていないということではなく、肉体的にも、精神的にも、そして社会的にも、すべてが満たされた状態にあることをいいます。）”と記載されています。この概念に基づき、当社では、ウェルビーイング経営とは、「個人の経済、健康、人間関係が満たされ、社会の役に立ち生きること、そして、それが浸透し、社員が幸せを感じられる経営をすること」と定義しています。

株式会社Enjin

IRサイト <https://www.y-enjin.co.jp/ir/>

