



2023年3月14日

各位

会社名 株式会社E n j i n
代表者名 代表取締役社長 本田 幸大
(コード番号：7370 東証グロース)
問合せ先 取締役 コーポレート本部本部長 平田 佑司
(TEL 03-4590-0808 (代表))

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2023年3月14日開催の取締役会において、下記のとおり、2024年5月期から2028年5月期までの5年間の中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の概要

当社グループは、「社会の役に立つ立派な人材を一人でも多く輩出する。」をミッションとして掲げております。人材採用および教育にもとづいて組織構築を軸に既存事業であるPR支援サービス、プラットフォームサービスに新規事業である戦略PRサービスを加えることによる事業シナジーを図ります。

当該中期経営計画につきましては、2023年5月期の通期予想が減収となった中におきまして、企業体制の立て直しへの注力、また事業の更なる拡大を見据えた成長基盤の整備、並びに新たな収益の柱を構築するべく既存事業関連及び新規事業の両分野におけるM&Aやアライアンスを積極的に模索するという、成長戦略の方向性を掲げ、市場環境によらない成長を継続することで、2028年5月期連結売上高約55億円、連結営業利益約18億円を目指してまいります。

2. 重点施策の概要

中期経営計画を達成するにあたり、持続的な企業価値の向上につながる収益性の管理のためには人材の成長が不可欠となっております。そのため、人材採用および教育という点に重きをおき、長期的に安定した成長をつくるための土台作りをおこなってまいります。

3. 数値目標

【連結】

(単位：百万円)

| | 2024年5月期 計 画 | 2025年5月期 計 画 | 2026年5月期 計 画 | 2027年5月期 計 画 | 2028年5月期 計 画 |
|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 売 上 高 | 3,204 | 3,572 | 4,057 | 4,713 | 5,457 |
| 営 業 利 益 | 1,018 | 1,136 | 1,295 | 1,512 | 1,758 |
| 経 常 利 益 | 1,018 | 1,136 | 1,295 | 1,512 | 1,758 |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 682 | 761 | 867 | 1,012 | 1,178 |

※上記予想は、本資料公表日現在において当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

4. その他

本日同日に開示しております「事業計画及び成長可能性に関する資料について」の中でも説明をしております。合わせてご覧ください。

以 上.

Mid-term Management Plan

for the Fiscal Year Ending May 31, 2023

中期経営計画

FY2024-FY2028

株式会社Enjin <証券コード: 7370>

2023年 3月14日

Enjin

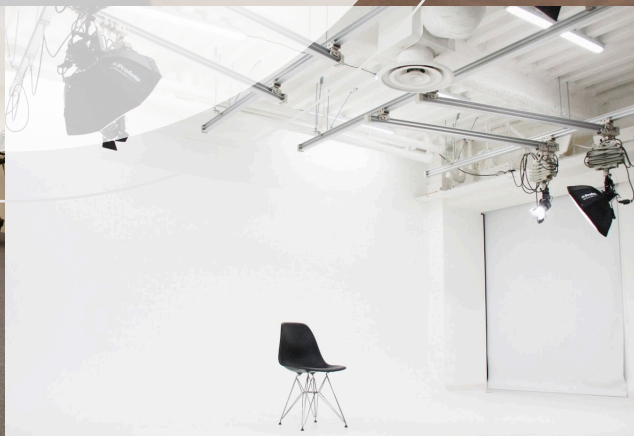




Company Overview

会社概要

Enjin

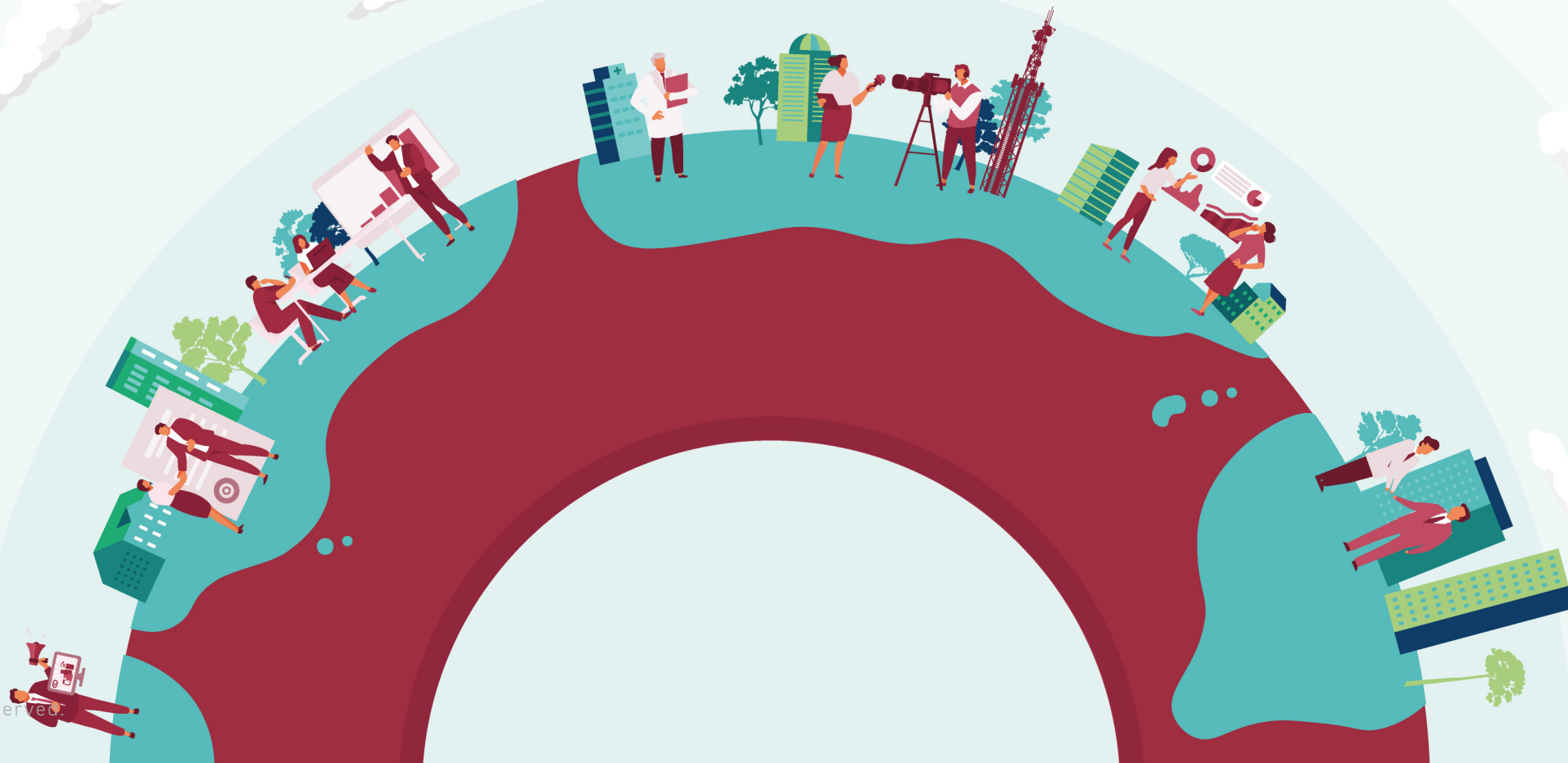


Mission

社会の役に立つ立派な人間を一人でも多く輩出する

Vision

中小・中堅企業 / 医療機関の事業を支援する



Vision

中小・中堅企業 / 医療機関の事業を支援する

会社情報

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

社員数

176名 ※1

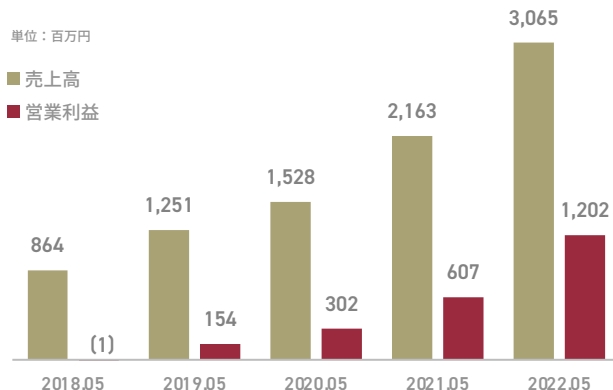
※1 2022年11月末日時点

※2 2018年5月期から2022年5月期までの売上高実績で算出

財務情報 (前期実績)

単位：百万円

■ 売上高
■ 営業利益



売上高

3,065百万円

売上CAGR ※2

37.2%

営業利益

1,202百万円

営業利益率

39.2%

事業情報 (前期実績)

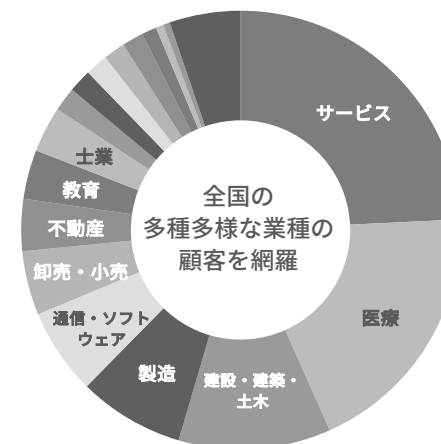
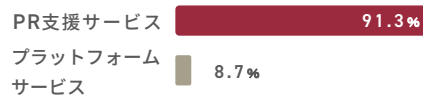
事業内容

PR事業 100.0%

顧客数

1,985社

売上構成



Enjinグループ 子会社について

株式会社 Enjin

- PR支援サービス
- プラットフォームサービス

100% 出資

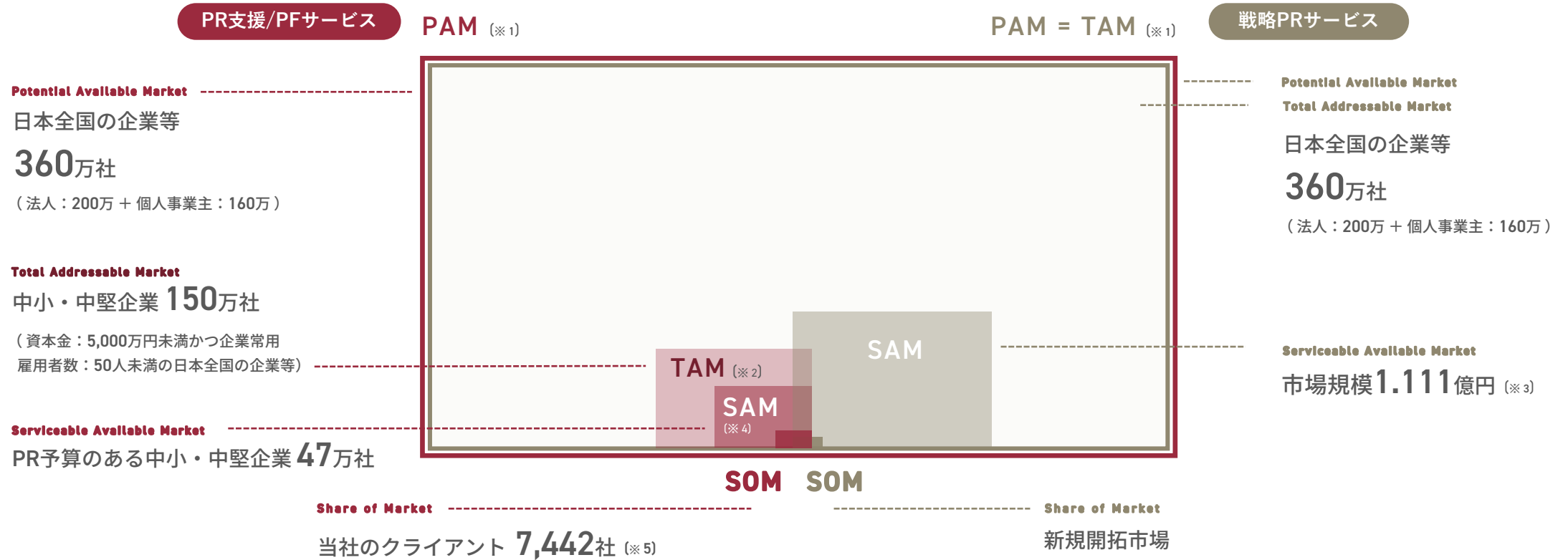
アズ・ワールドコムジャパン株式会社

- 戦略PRサービス



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、
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%）

A g e n d a

01. 中期経営計画にむけて

01. 概況

02. 課題の対応

02. 中期経営計画

03. 投資について

04. 配当について

05. 今後の方針

06. Appendix

Mid-term Management Plan Overview

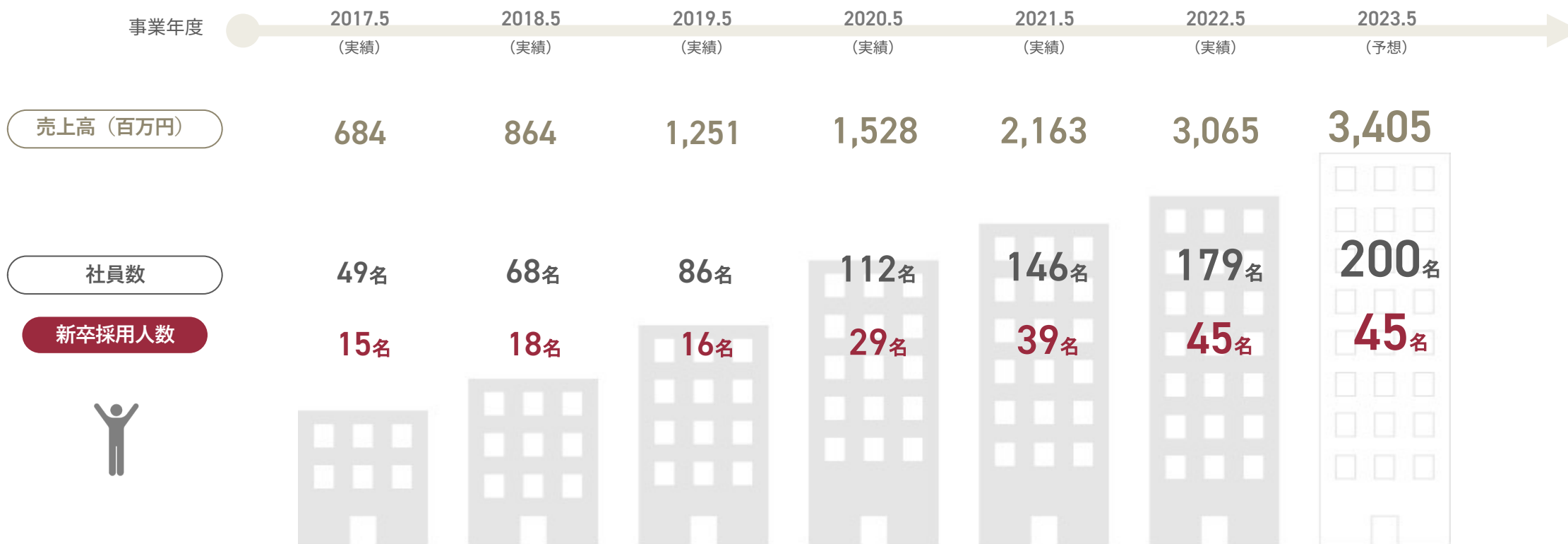
01 中期経営計画にむけて

概況



企業規模の拡大

2015年より一貫して新卒を中心とした採用を継続、
事業拡大に合わせて毎期採用人数を増加しながら企業規模を拡大



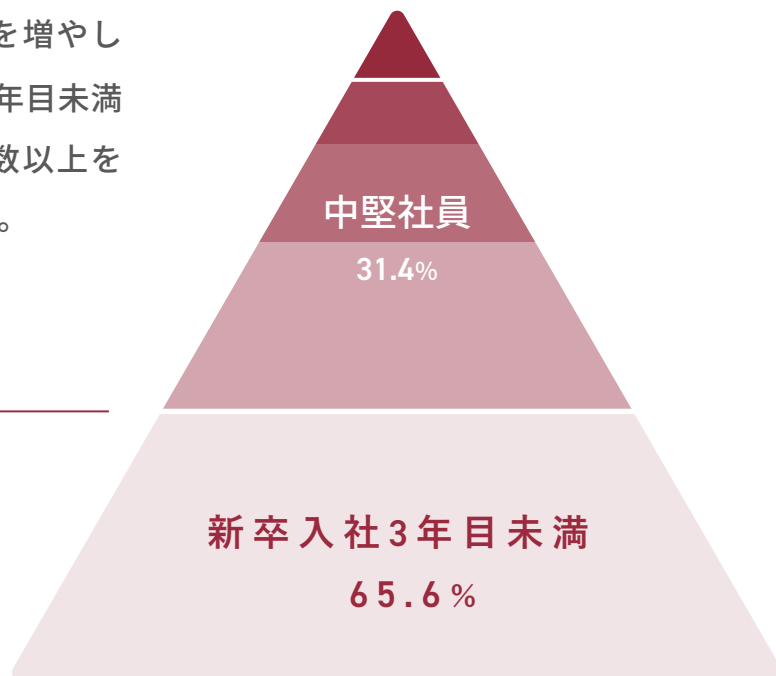
企業規模の拡大

若手社員が増加することにより

会社全体としてエネルギッシュな体制を作ることには成功したが一方で課題も散在

新卒を中心として採用数を増やした結果、人員構成が入社3年目未満の社員数が全社員数の半数以上を超えた状況が続いています。

平均年齢 **27.5歳**



ポジティブ

- ・若手社員の増加
- ・人員数増加による組織力の増加
- ・新卒社員を中心とした文化形成の浸透

ネガティブ

- ・社会人経験の少ない社員が増加
- ・教育が行き届かずスキルが低下
- ・離脱率が増加

Mid-term Management Plan Strategy

01 中期経営計画にむけて

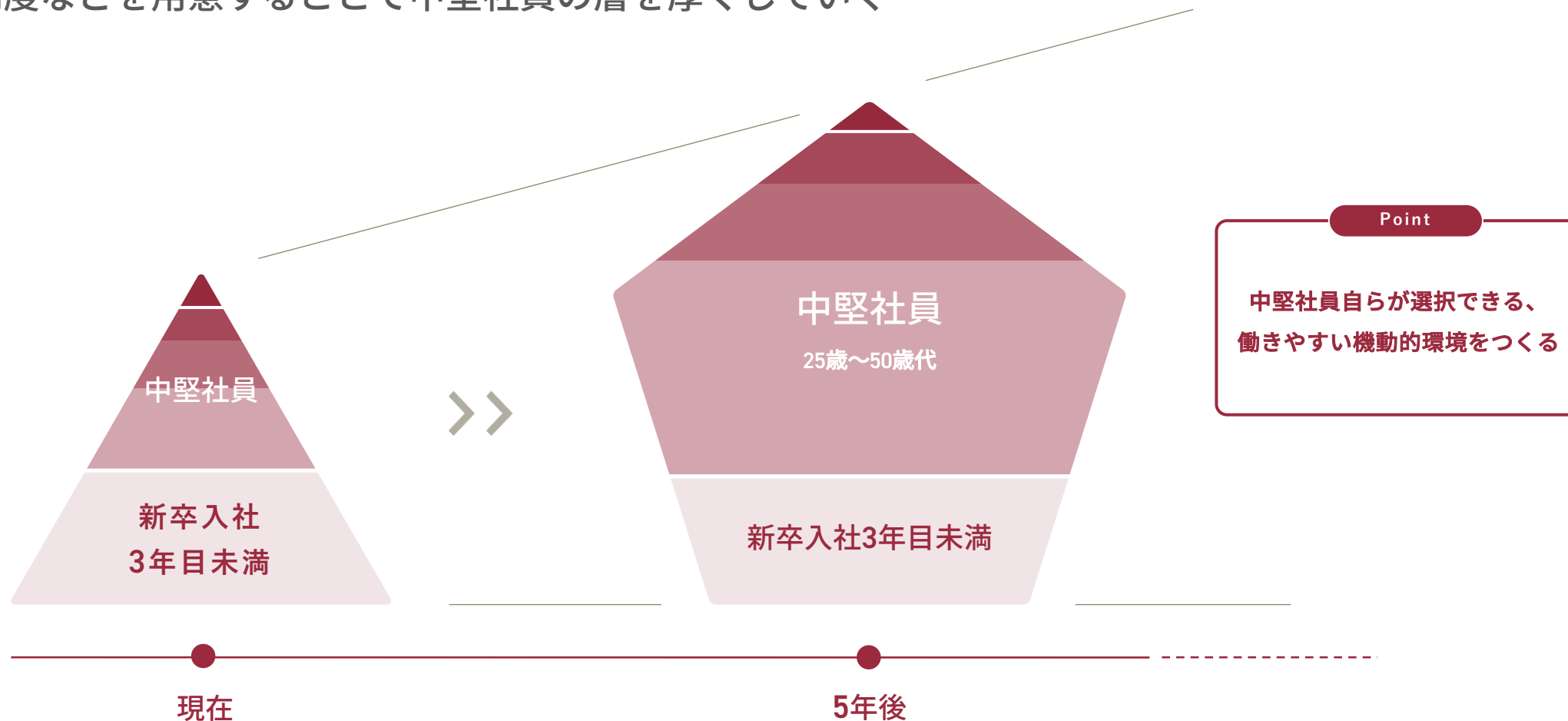
課題への対応



人員ピラミッドの再構築

安定して長期間働ける環境を作ることで、四半世紀働ける職場を目指す。

育児休業からの復帰のしやすさなど、機動的に自らが選択することができる多様性に合わせた制度などを用意することで中堅社員の層を厚くしていく



01

大量採用を見直し

しっかりと教育できる人数に絞った採用に一旦変更

- ✓ 新卒採用を年35名に限定
- ✓ 採用基準はハードルを上げる

02

教育とマネジメントの徹底

教育とマネジメントをしっかりと行うことで離職率を低減し
中堅人材の増加につなげる

- ✓ マイクロマネジメントの再徹底
- ✓ Enjin Wayの浸透（風土/文化）
- ✓ ビジネスパーソンモデルの再設計

03

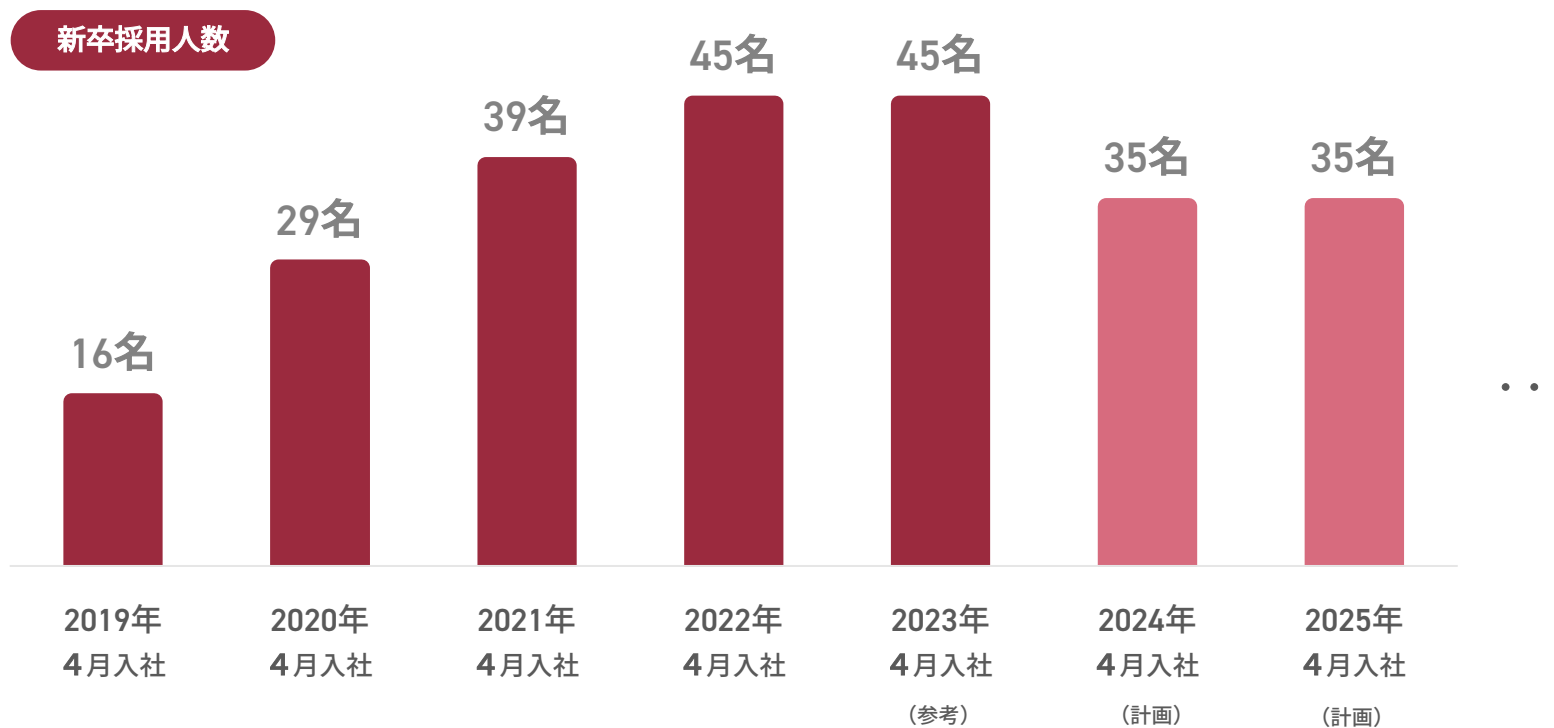
社内制度の見直し

社員がより長く安定して働ける環境構築を行う

- ✓ 働き方の多様性への対応
- ✓ インセンティブ制度の見直し

大量採用を見直し、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。

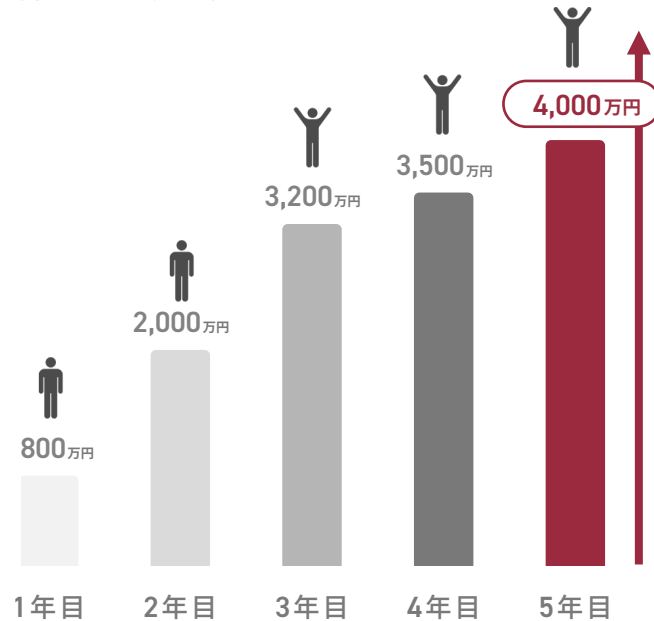


営業の仕組み化

「社会の役に立つ立派な人間を一人でも多く輩出する」という当社の理念を共有する
創造力と実行力を兼ね備えた多彩な人財によって成り立つ営業パーソンモデル

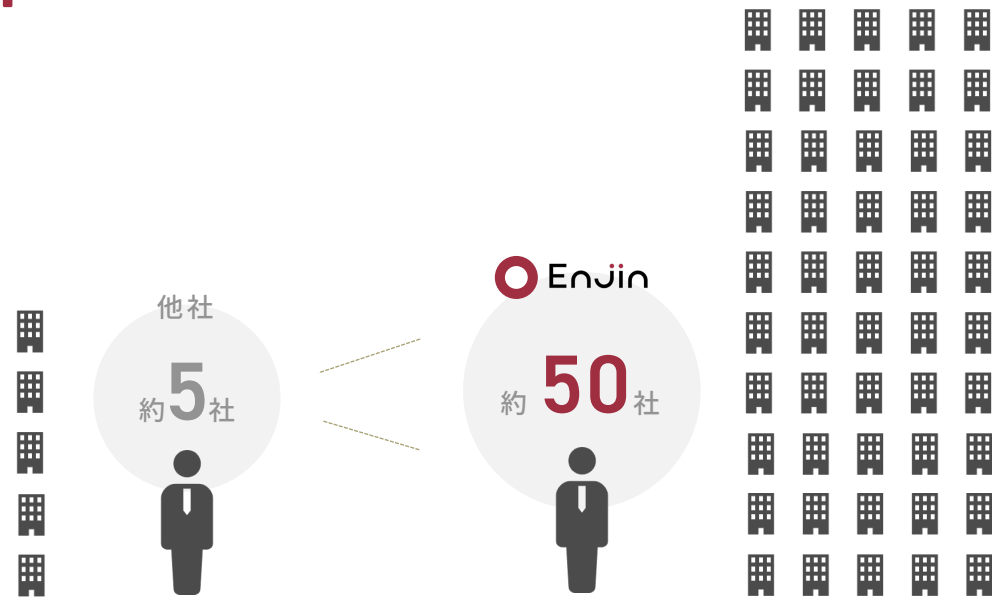
入社から60ヶ月の売上実績をモデル化

ヒューマンパワーに依存しない、プランナーのスキル向上による成長戦略



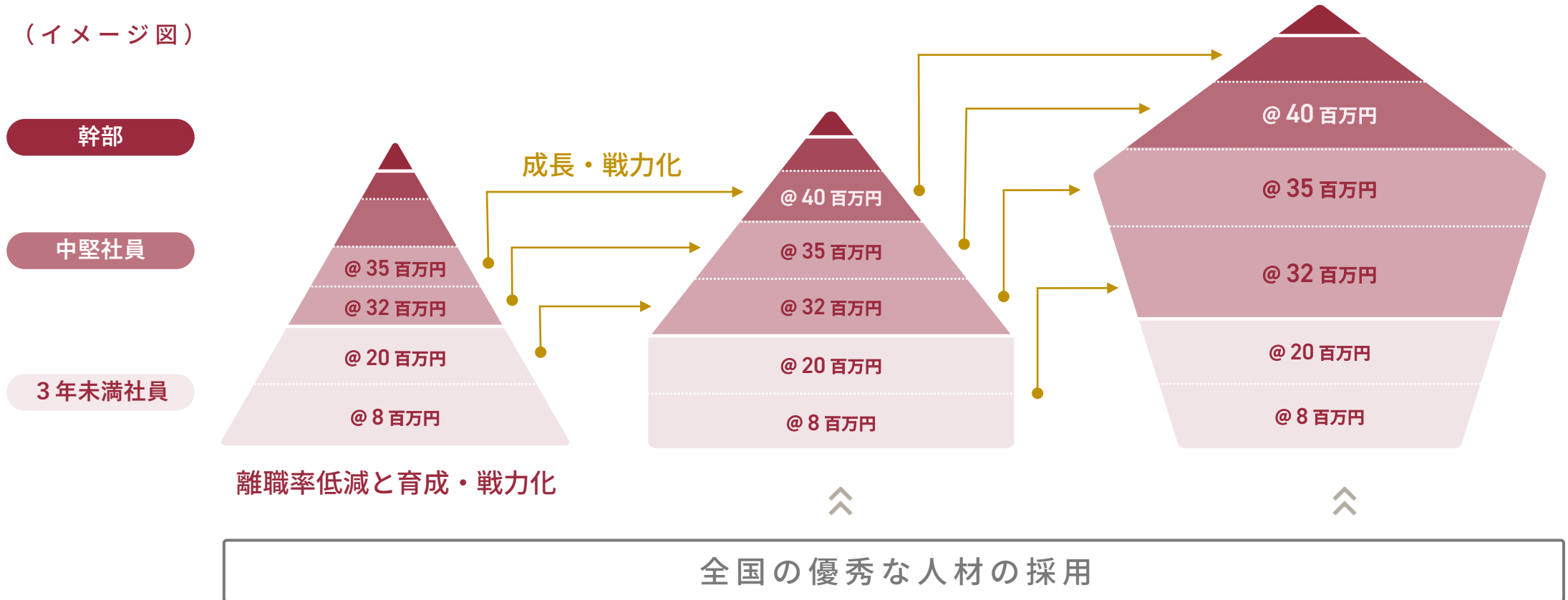
営業1名あたりが担当できるクライアント数(*当社調べ)

仕組化により工数を可能な限り削減



人材の定着を図り、しっかりと教育することで長期活躍人材を増加させる

(イメージ図)



Mid-term Management Plan

02 中期経営計画



中期経営計画の方針

持続可能な成長を目指し、
毎期安定的に利益を創出し続ける安定成長の方針

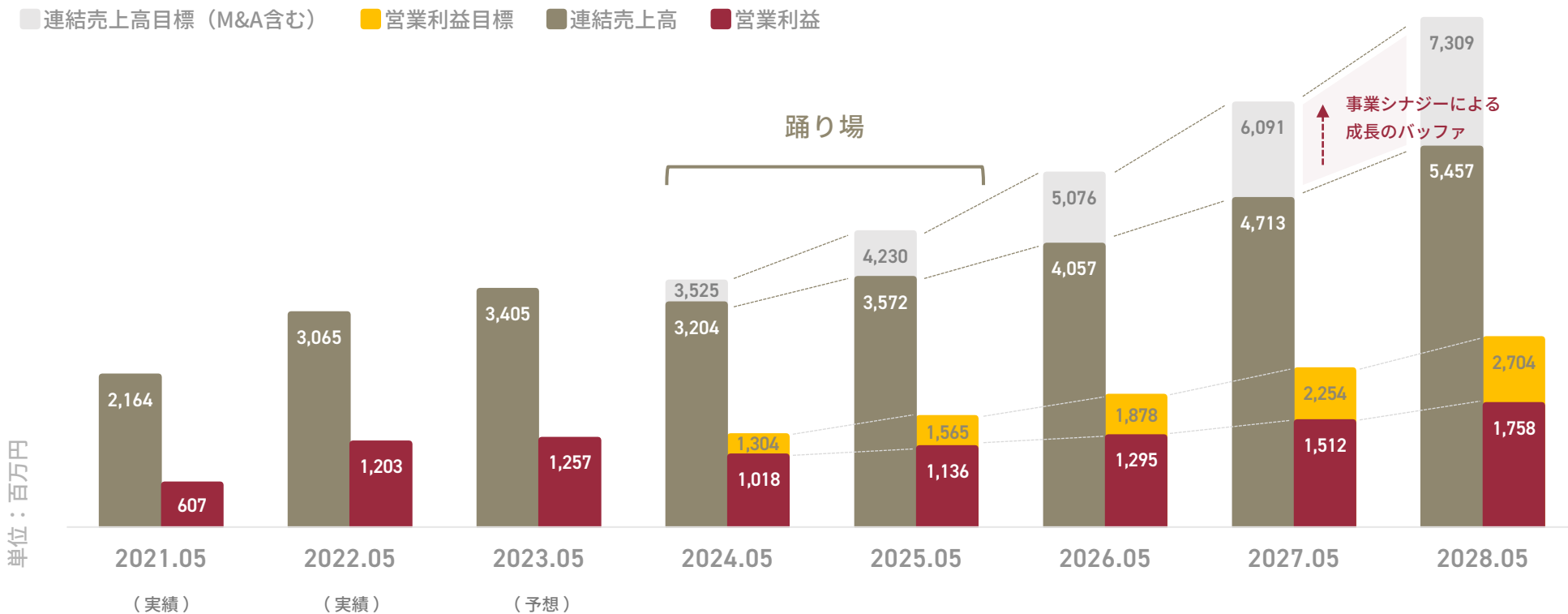
中期経営計画の背景

2021年6月のマザーズ市場（現グロース市場）への上場から2年目を迎え、現状の自社の状況や市場の状況、外部環境などを鑑みた結果として、今後の長期的な安定成長のための準備期間が必要であるとの判断いたしました。

2024年5月期～2025年5月期の2年間を準備期間として組織の再編成を含めて実施していきます。

計画

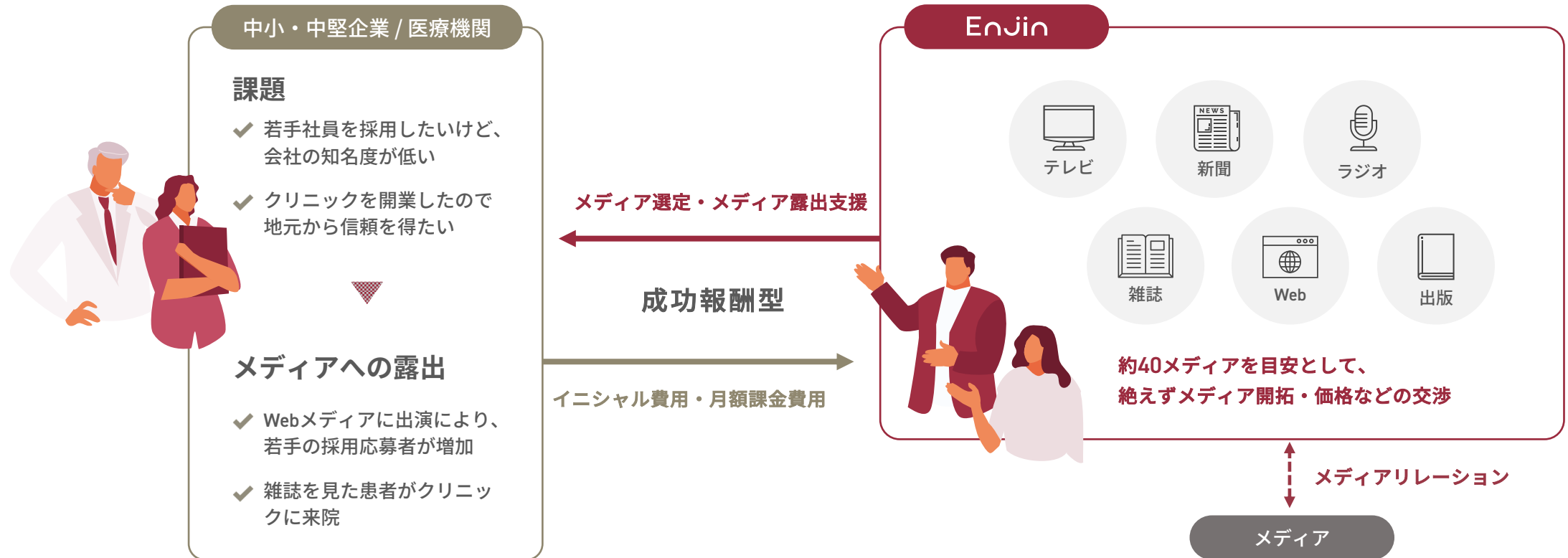
2024年5月期および2025年5月期を成長の踊り場として課題対応の期間と設定し、2028年5月期にむけた成長の準備を行います。





PR支援サービス（法人／経営者向け・医療機関／医師向け）

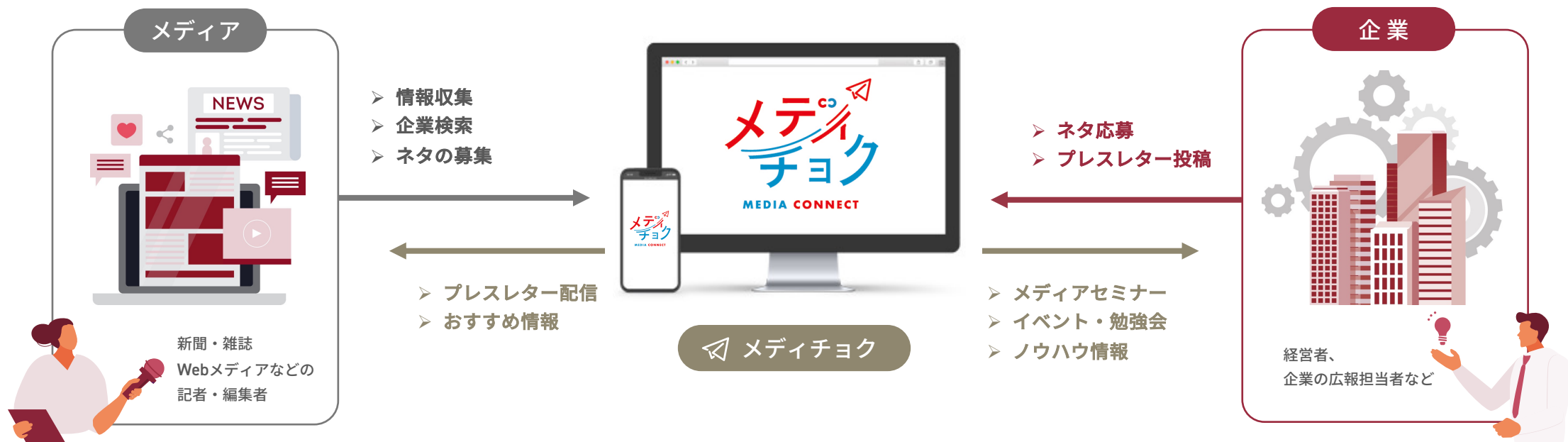
独自のPRサービスを安価に提供し、中小・中堅企業 / 医療機関の経営者・院長のメディア（新聞・雑誌・TVなど）への露出を実現





メディアマッチングサービス「メディチョク」

取材ネタを探すメディアと取材されたい企業を結ぶマッチングプラットフォーム



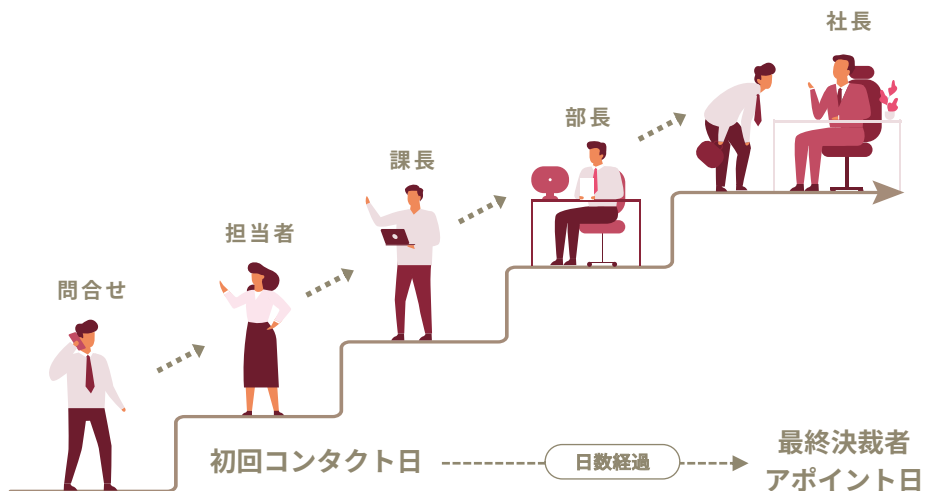


決裁者アポイントマッチングサービス「アポチョコ」

決裁者とのアポイントがマッチングされる、審査制の新しい営業支援マッチングプラットフォーム

Before

- × 営業活動において最終決裁までのプロセスが多い
- × 最終決裁者とのアポイント獲得までに時間がかかる



アポチョコ

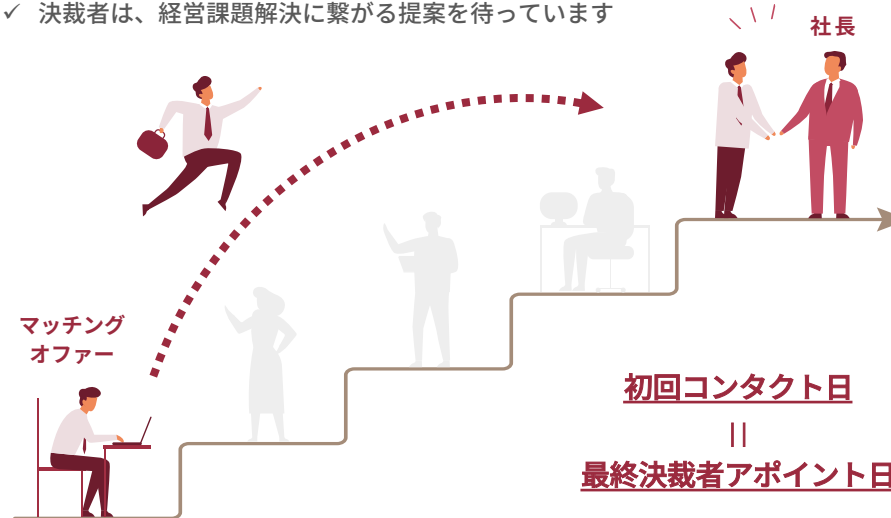


▶▶▶
導入すると

After

- ◎ 直ぐに、決裁者とのアポイントを獲得

- ✓ 創業来、経営者の方々を中心にPR支援サービスを提案してきており、良好な関係性のある経営者・決裁者の顧客基盤（データベース）があります
- ✓ 決裁者は、経営課題解決に繋がる提案を待っています





戦略PRサービス

コミュニケーションを起点に課題を解決する、PRをスキームとしたコンサルタントです

全国の企業

課題

- ✓ 会社のPRをまるっとお任せしたい
- ✓ 記者とリレーションをどう構築していいかわからない
- ✓ 海外でPRをしたいが何から実施すればいいかわからない

コンサルティング・PR成果物

年間での顧問契約

PR成果物

スポット報酬

Enjin

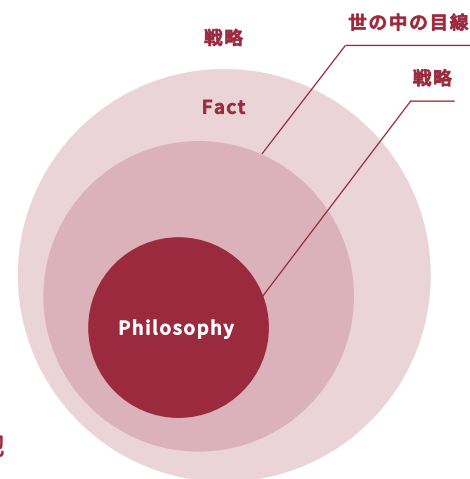


AZ.WORLDCOM
The Worldcom
JAPAN Public Relations Group

対外的PRやメディア対策などのコンサルティング・業務支援を受託するとともに、PR成果物を制作し、クライアントに提供。

世界44カ国92都市を結ぶ独立系PRコンサルタントのネットワークが強み。

- 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



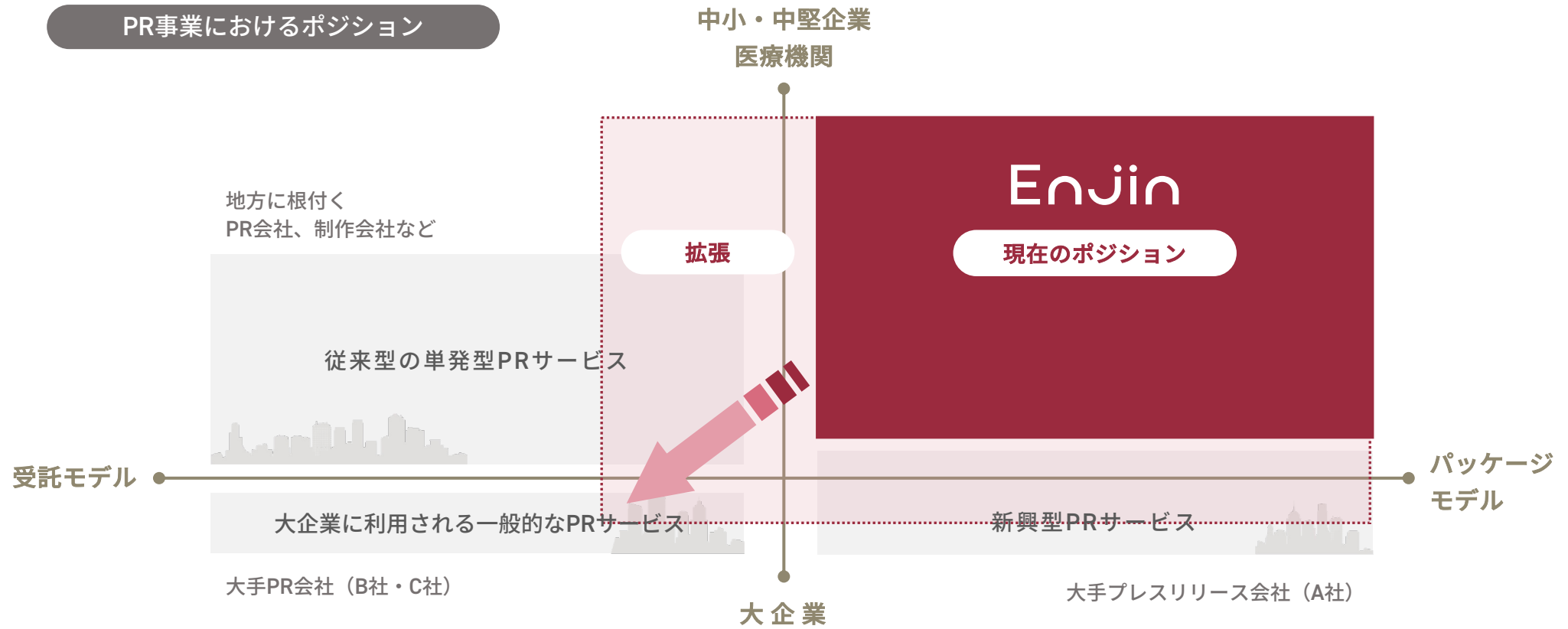
当社の展開する事業とサービスモデル

新たに戦略PRサービスを加えることでターゲット層に大企業も含めた
リテーナー型のサービス提供が可能な体制を構築

| | 事業 | サービス | サービス対象 | 収益モデル | 概要 |
|----|------|----------|--------|--------------------------|--|
| 新規 | PR事業 | 戦略PRサービス | toB | リテーナー契約 (ストック) + スポット | 大企業を対象とした リテーナーの戦略PRを提供 |
| 成長 | | PFサービス | | PFフィー (ストック) | プラットフォーム を提供 |
| コア | | PR支援サービス | | 月額報酬 (ストック) + スポット | 中小中堅企業/医療機関・ クリニック向け成功報酬 サービスを提供 |

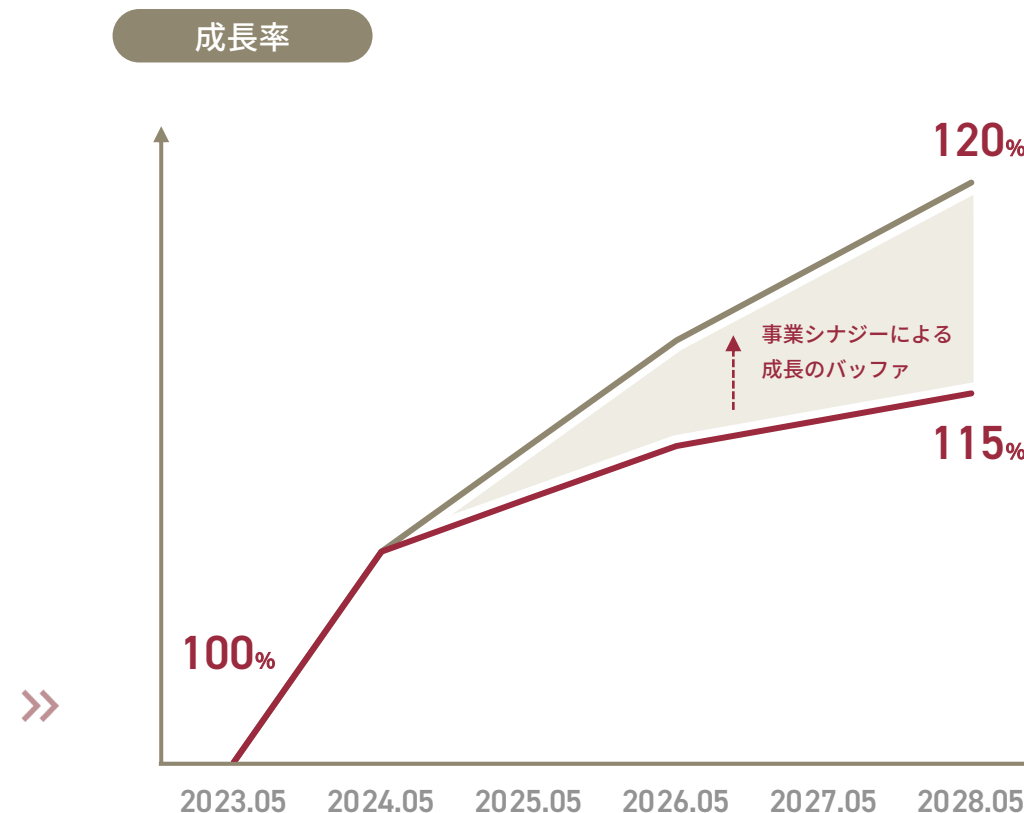
PR事業の拡大 - 戦略PR領域への参入

さらなるPR事業の成長拡大のために、
市場ポジショニングの拡張（ターゲット層 / サービスモデルの追加）

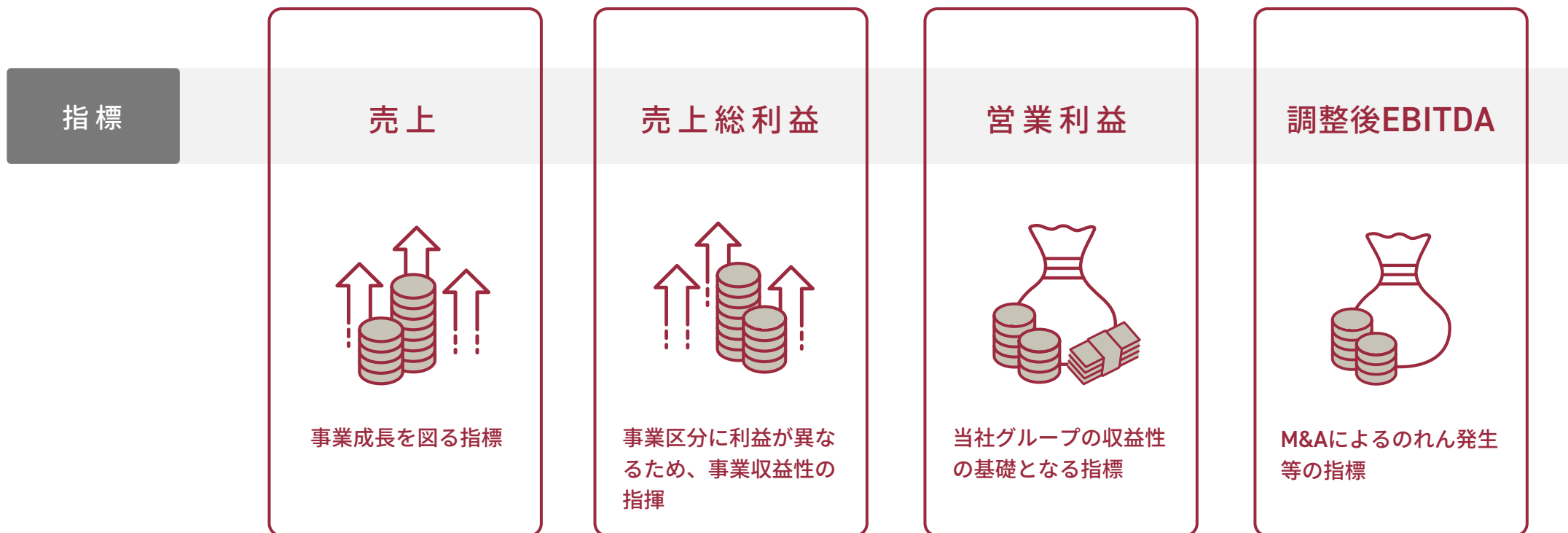


事業シナジー

成長事業および新規事業を展開することで、①既存顧客への新たなサービスの提供 ②新たな顧客群の創出 ③事例が形成され、事業シナジーによってコア事業の成長を加速させることが可能



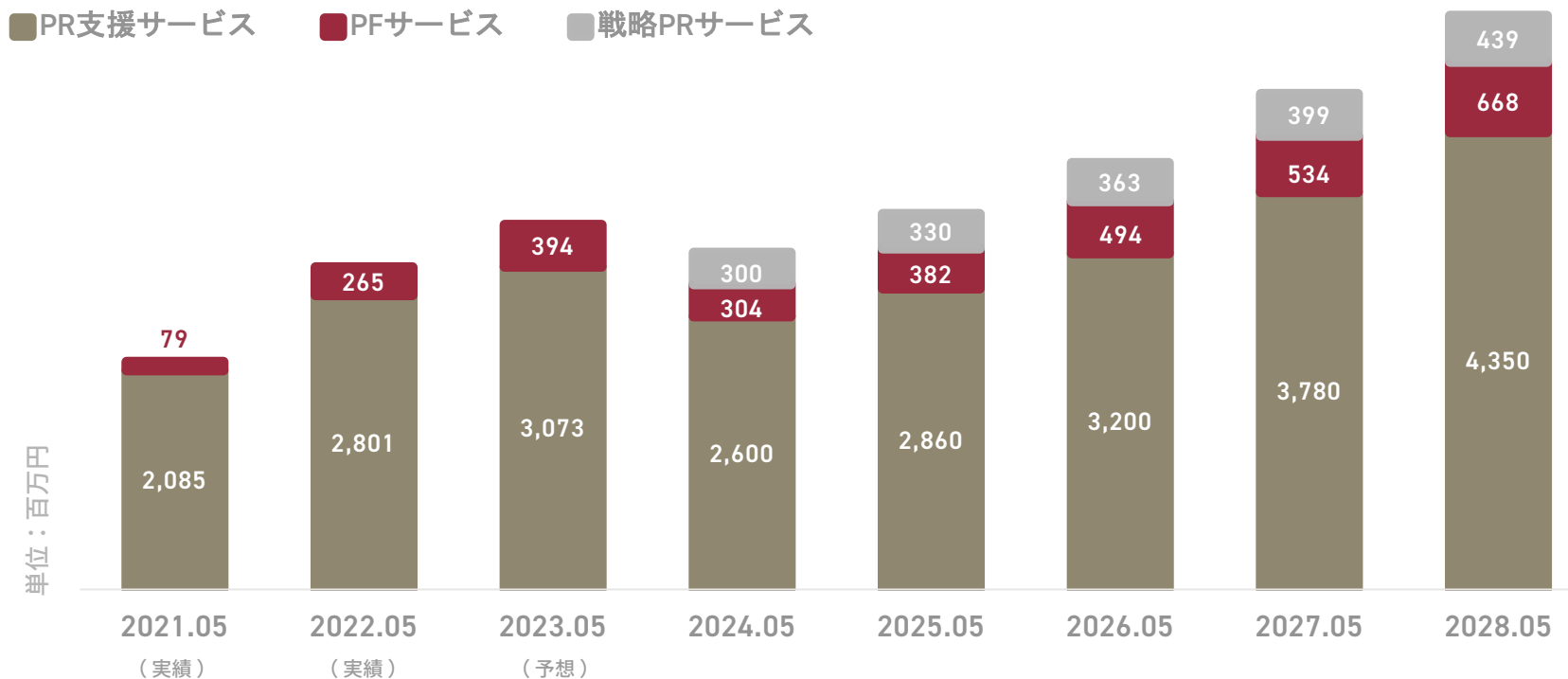
売上および営業利益だけではなく、
サービスごとの利益およびEBITDAも新たに重要指標として認識



事業別売上構成イメージ

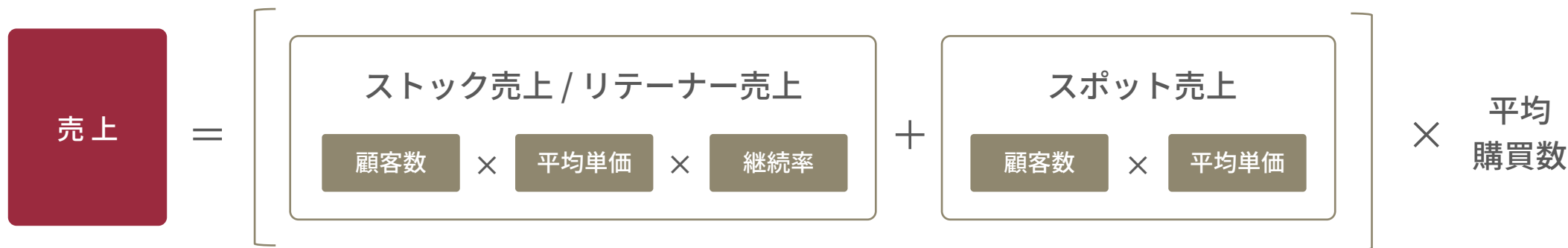
売上高

コア事業の「PR支援サービス」をベースとして「プラットフォームサービス」「戦略PRサービス」による事業拡大を実現します。



売上の構成について

売上公式



数値目標 (連結)

売上

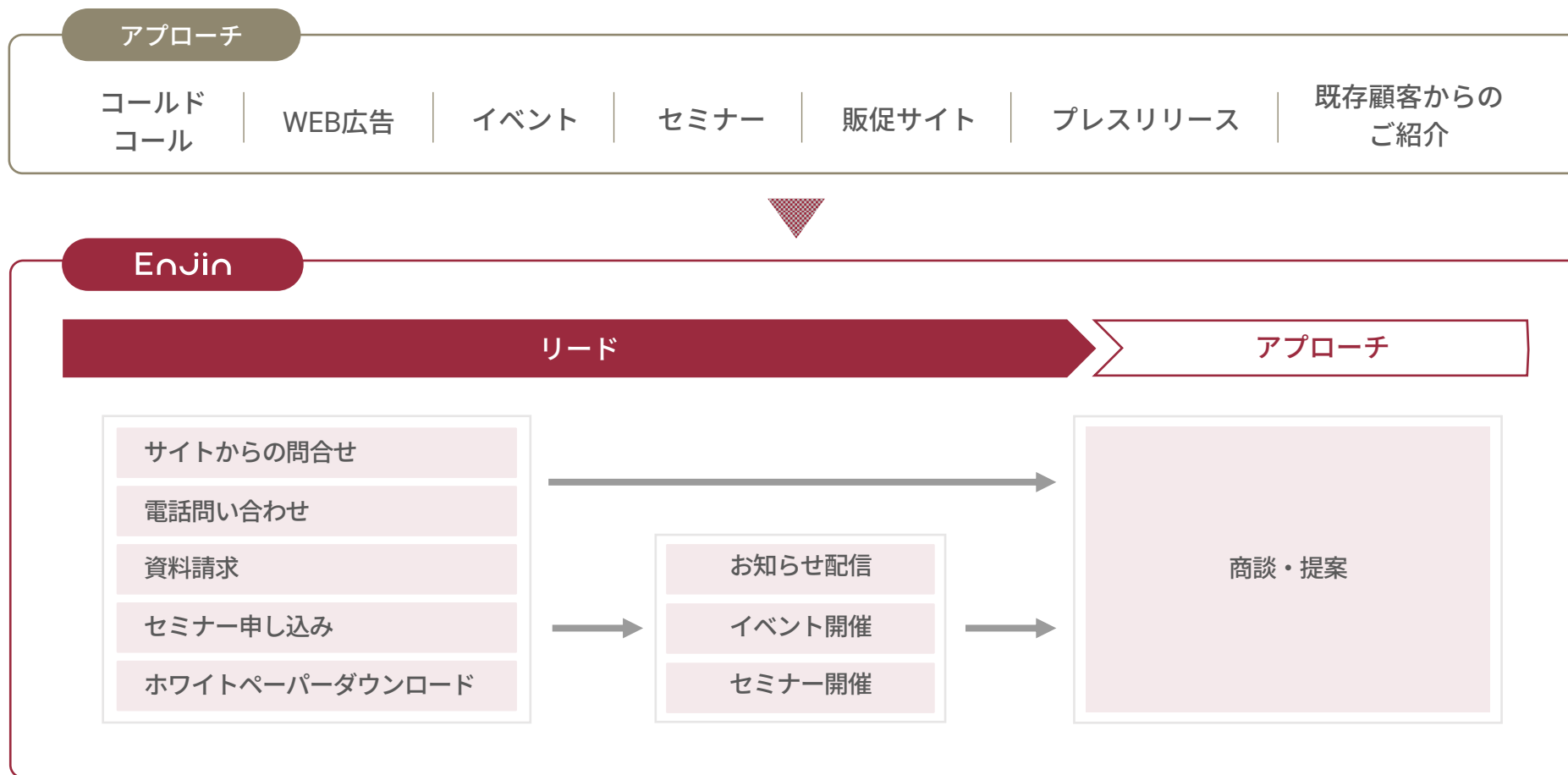
| | 2024年5月期目標 | 2028年5月期目標 |
|----------|------------|------------|
| PR支援 | 26.0億 | 43.5億 |
| プラットフォーム | 3.0億 | 6.7億 |
| 戦略PR | 3.0億 | 4.4億 |

営業利益

| 2024年5月期目標 | 2028年5月期目標 |
|--------------|--------------|
| 10.2億 | 17.6億 |

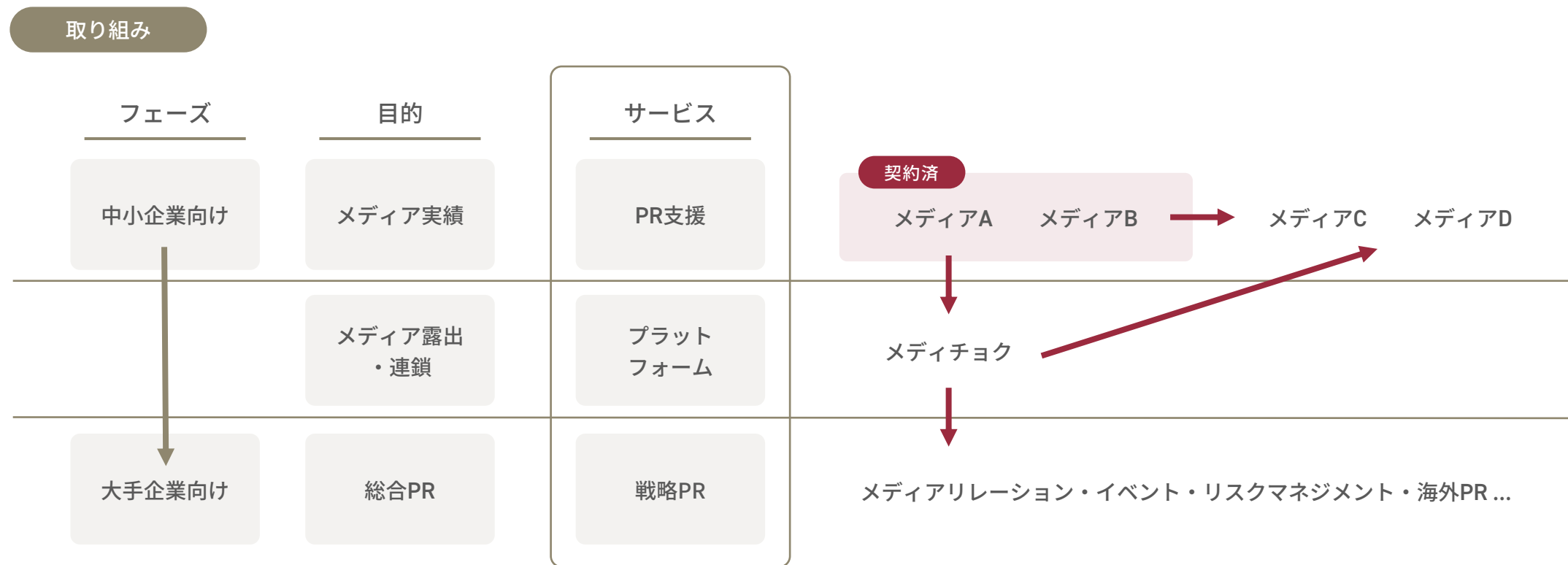
顧客数増加に向けた取り組み

様々な見込み顧客に対し、
各状況に合わせたアプローチ方法、商材を分けて提案を行なっている



平均単価および平均購買数増加に向けた取り組み

PR支援サービス、プラットフォームサービス、戦略PRサービスの多角展開を拡充することでクロスセルを実現し、平均契約件数向上を実現

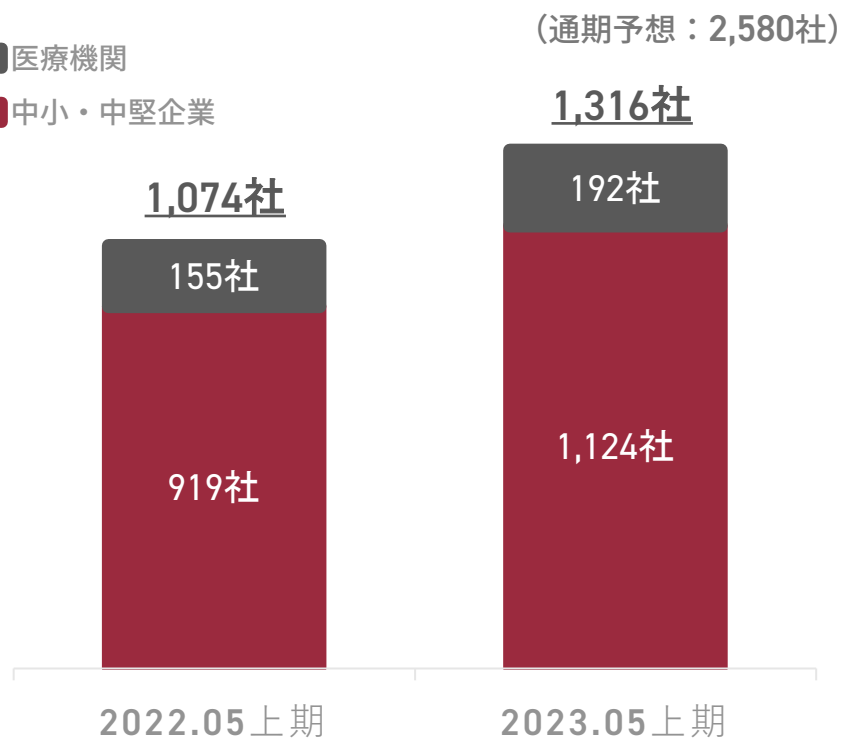


顧客数 × 収益

顧客数は**1,316社**（前年同期比+22.5%、**242社増**）となり、
顧客あたりの平均契約単価・平均契約件数は通期予想の想定範囲内で着地

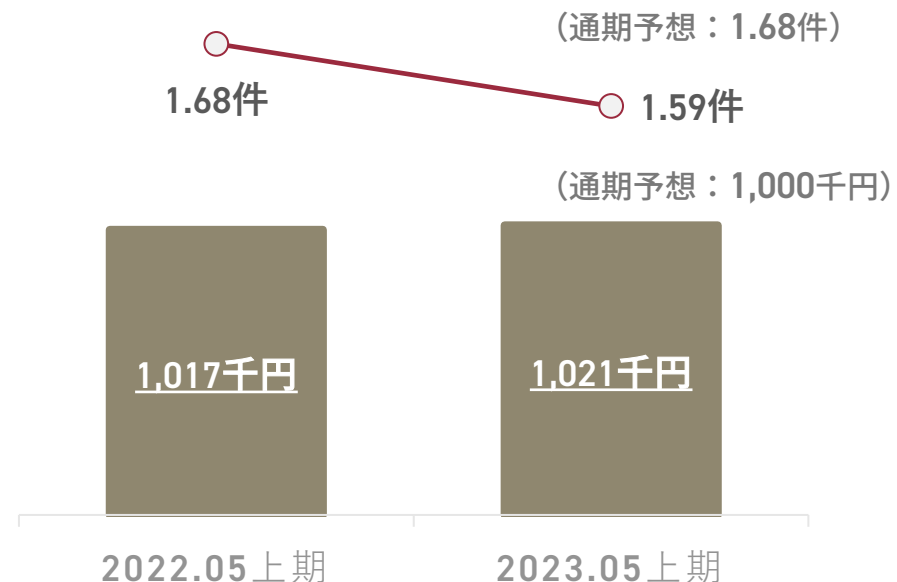
顧客数

- 医療機関
- 中小・中堅企業



収益

- 顧客あたりの平均契約単価
- 顧客あたりの平均契約件数

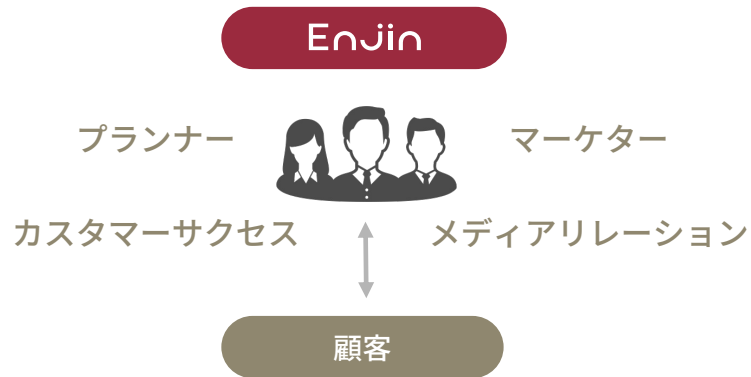


継続率向上への取り組み

顧客、メディア各社より頂戴した意見を分析し、
提供サービスの質の向上やサービスの改善に繋げ、利用継続率の向上に取り組んでいる

Quality

サービスの質



当社の各役割における専門人材が支援事例のデータベースと直接お伺いするお客様の声を合わせて分析を行い、サービスの質向上・改善を行っています

Nationwide

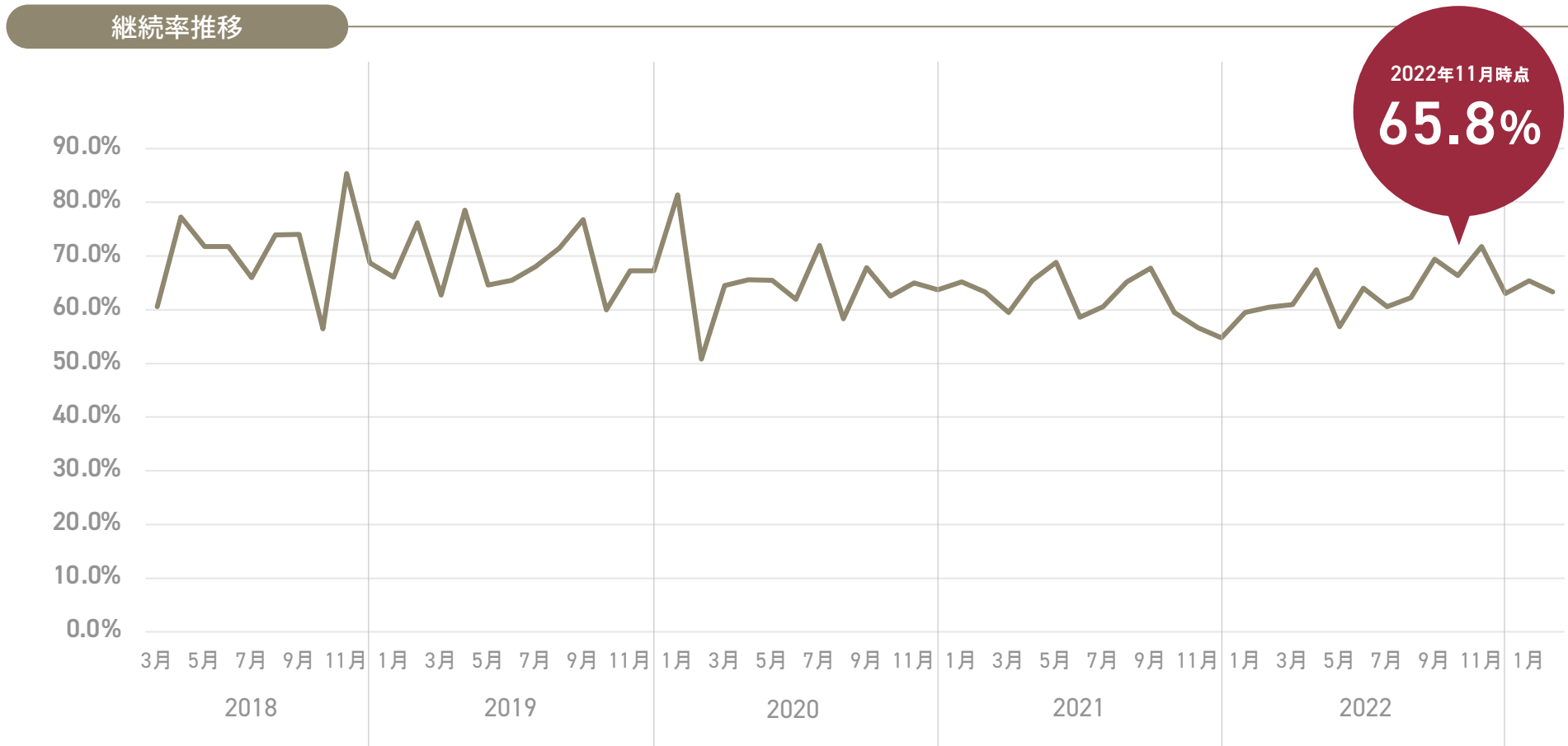
全国対応

全国 47 都道府県
の顧客にサービスを提供



継続率について

定継続率については一定水準となっている。引き続き継続率向上のための施策を実施



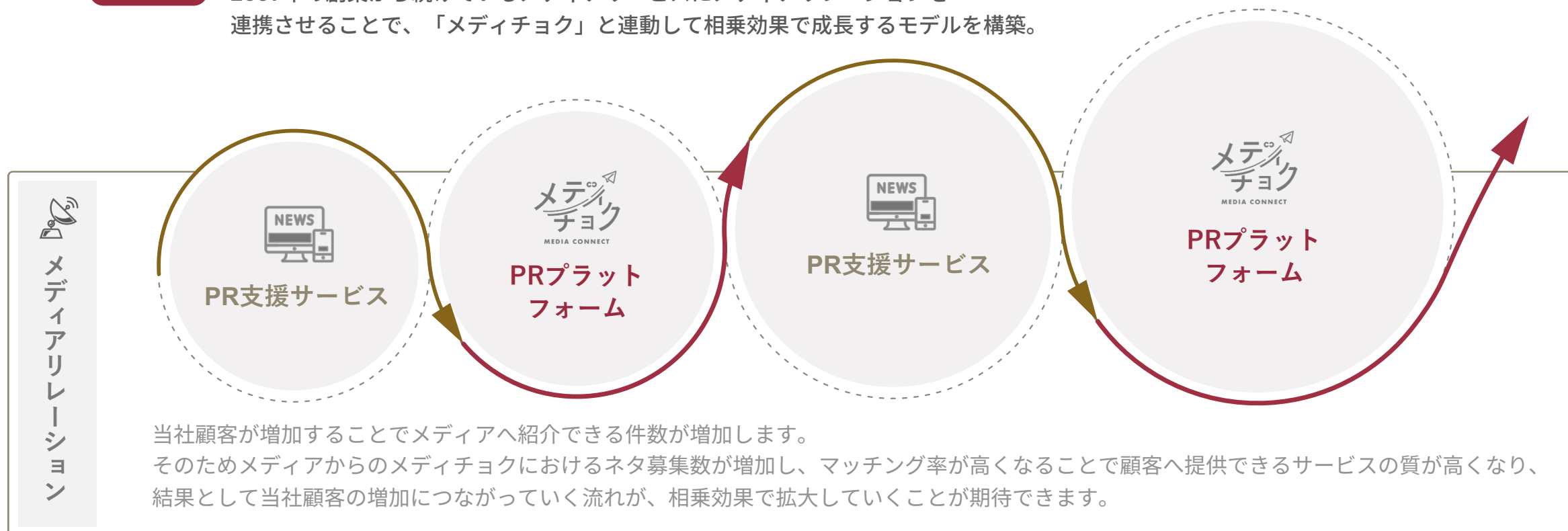
PR支援サービスの相互作用による相乗効果

「メディアリレーション」＝「企業との関係性」であり、広報上における“マスコミ対応”とも言えます。

多くのメディアと良好な関係性を築き続けることが重要ですが、信頼関係の構築は時間がかかるため、中小・中堅企業では地道なリレーションに時間を割くことが難しいです。そのため、弊社が長年培ってきたメディアリレーション資産を各サービスに展開し、サービスの拡充をしています。

POINT

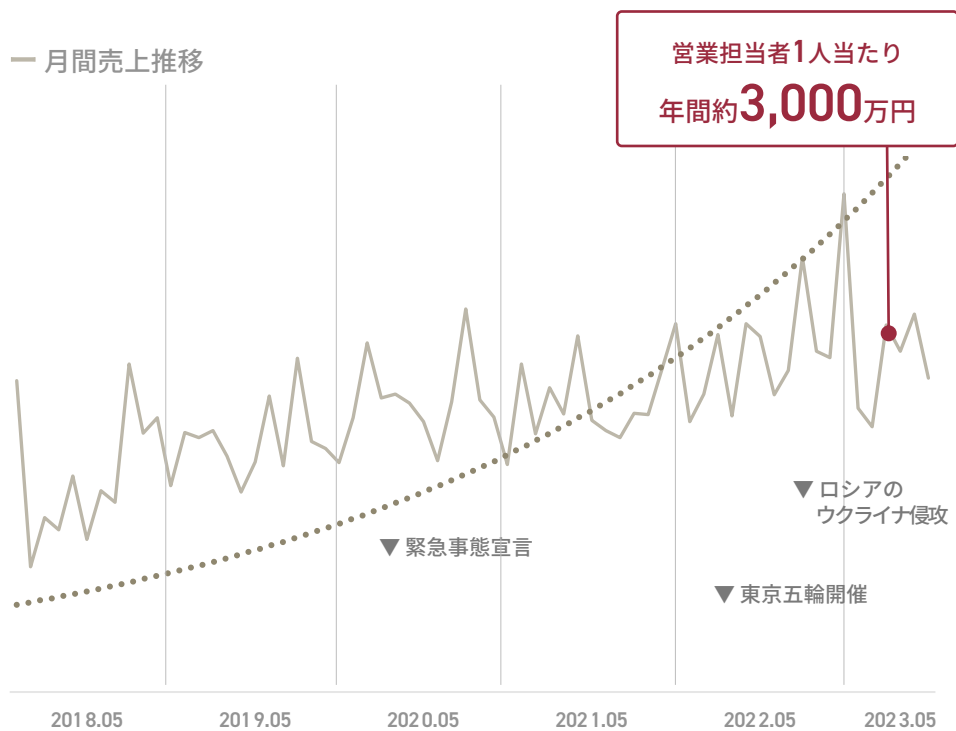
2007年の創業から続けているメディアサービスにメディアリレーションを連携させることで、「メディチョク」と連動して相乗効果で成長するモデルを構築。



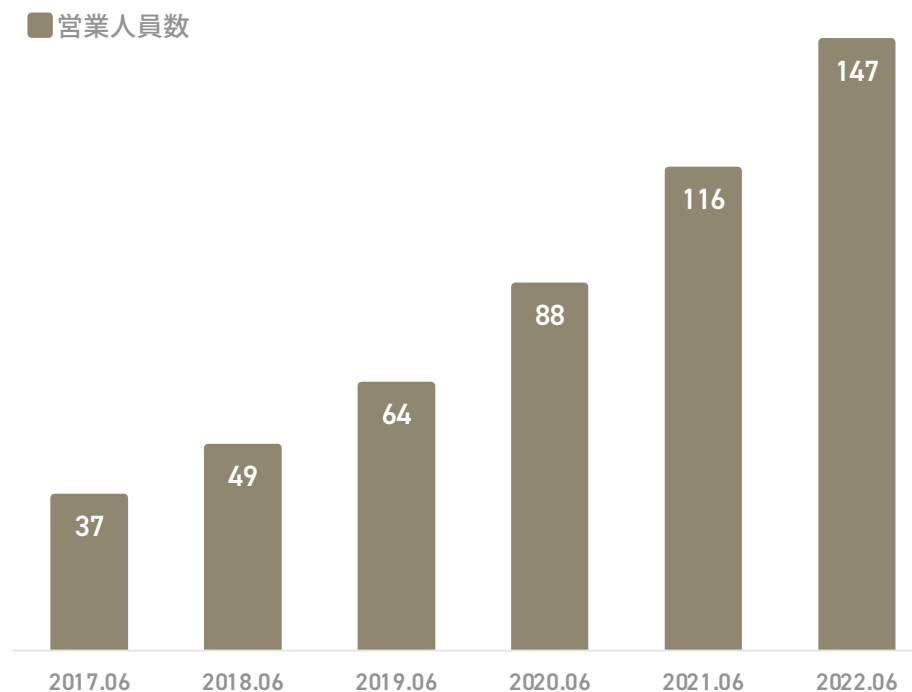
営業単価・営業人員数推移

順調な採用により営業人員数は約150名に。営業担当一人当たり年間売上高は緩やかに上昇傾向

営業担当者1人当たりの売上高推移



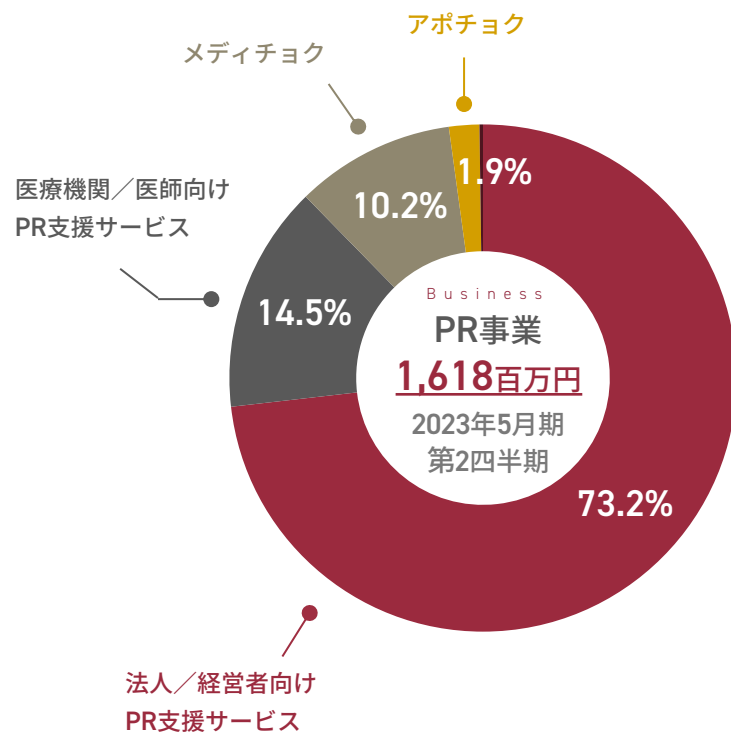
営業人員数推移



業績推移 - 売上高：サービス毎の割合

PR支援サービスを中心とした売上構成を維持しつつ、プラットフォームサービスが大きく伸展

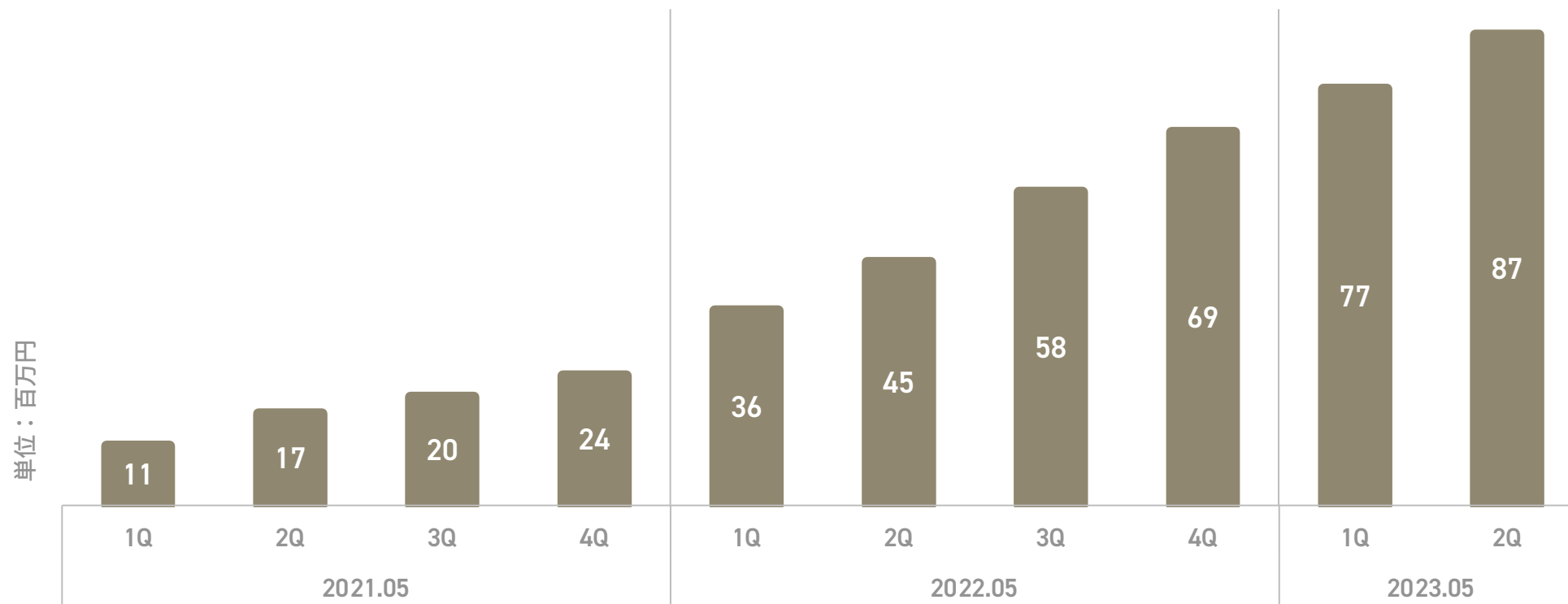
(括弧内は全体の売上高に占める割合)



| | 2022年5月期 第2四半期 | 2023年5月期 第2四半期 | 前年同期比 |
|----------------------------|----------------------|------------------------|----------|
| ■ 法人/経営者向けPR支援サービス | 1,078 百万円 (77.5%) | > 1,184 百万円 (73.2%) | + 9.9% |
| ■ 医療機関/医師向けPR支援サービス | 213 百万円 (15.4%) | > 234 百万円 (14.5%) | + 9.8% |
| ■ メディアマッチングサービス「メディチヨク」 | 81 百万円 (5.9%) | > 164 百万円 (10.2%) | + 101.6% |
| ■ 決裁者アポイントマッチングサービス「アポチヨク」 | 17 百万円 (1.2%) | > 31 百万円 (1.9%) | + 84.0% |
| ■ その他 | — | > 3 百万円 (0.2%) | — |

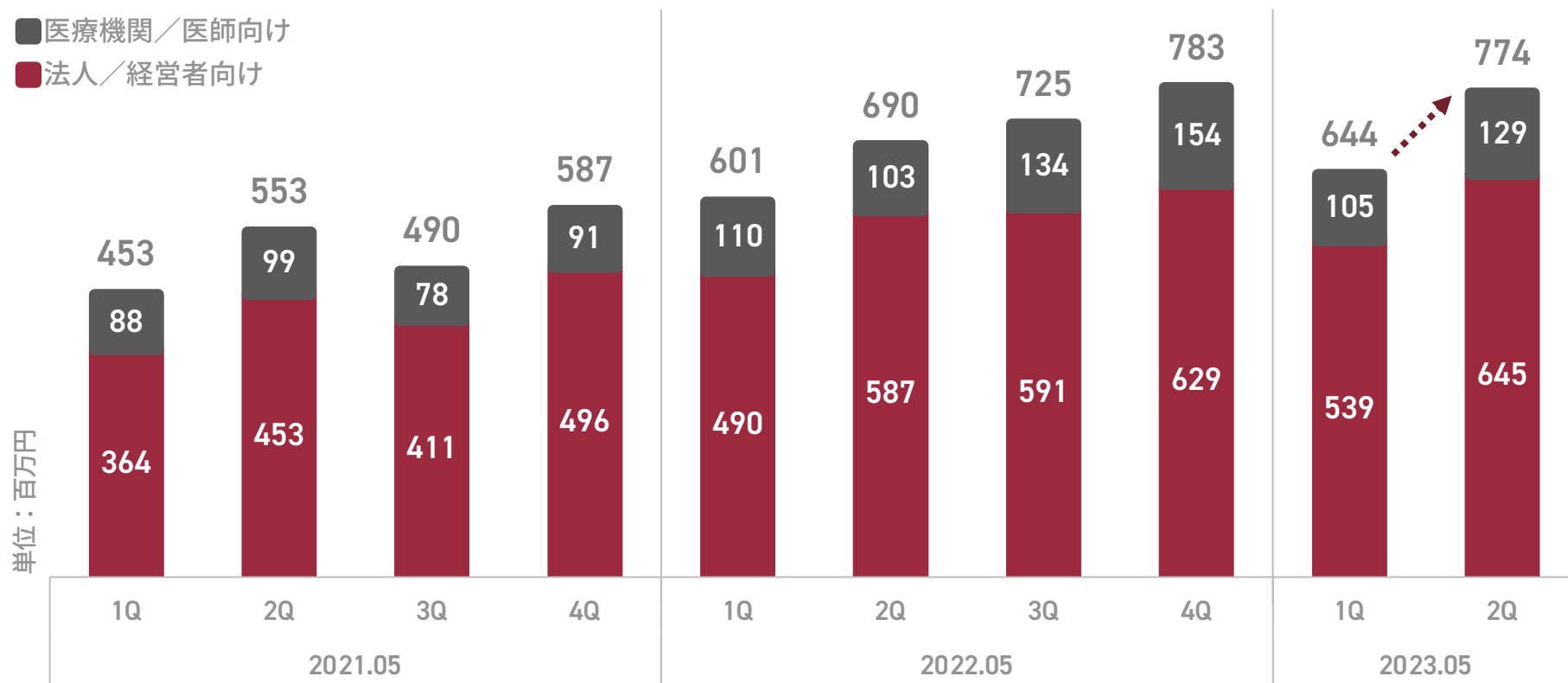
売上高

前年同期比+101.6%と計画どおり順調に売上を積み上げ、
PR業界のマッチングプラットフォームの先駆者として市場を開拓



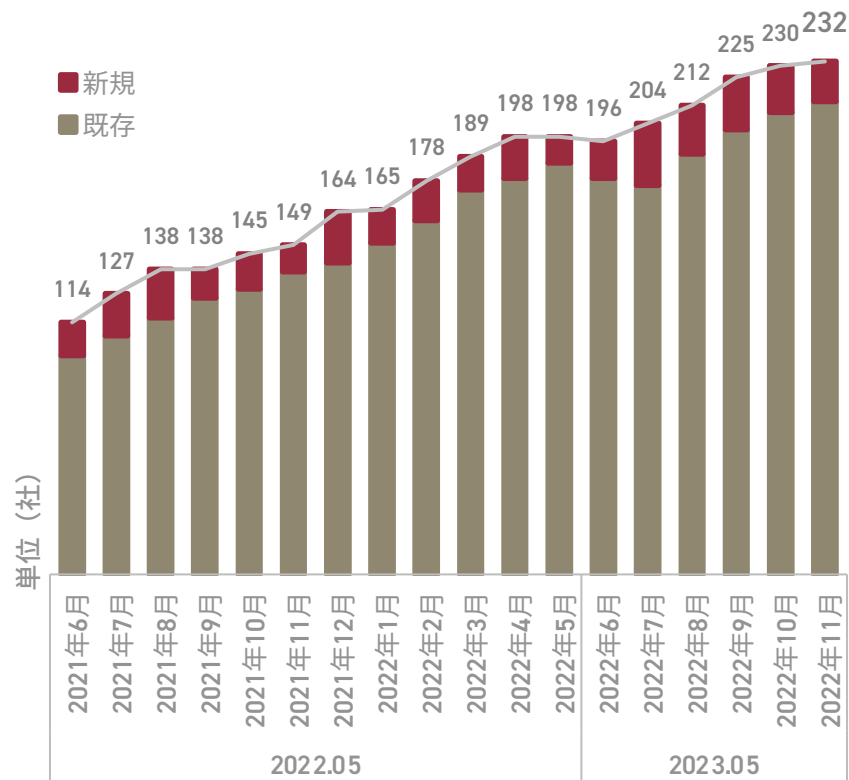
売上高

当期1Qから2Qにかけては法人/経営者向け、医療機関/医師向けともに回復基調で推移



ユーザ企業数

- ✓ 一定数の解約はあるものの、新規顧客を獲得し、ユーザ企業数は増加傾向

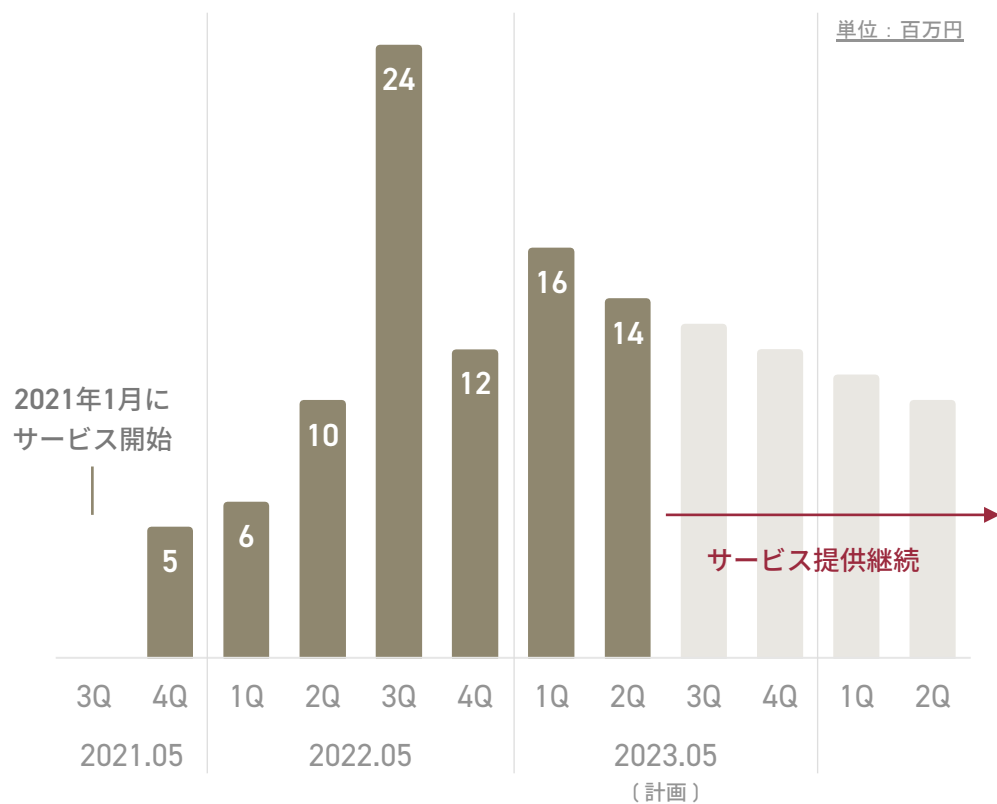


平均契約単価

- ✓ 四半期毎の月額平均契約単価は一定水準を維持



売上高



今後の方向性

アポチョコクの新規営業を一旦停止

以下の背景からアポチョコクサービスの縮小を決定

- 競合が多い
- 他の当社サービスと比較して、クライアントの満足度が低い



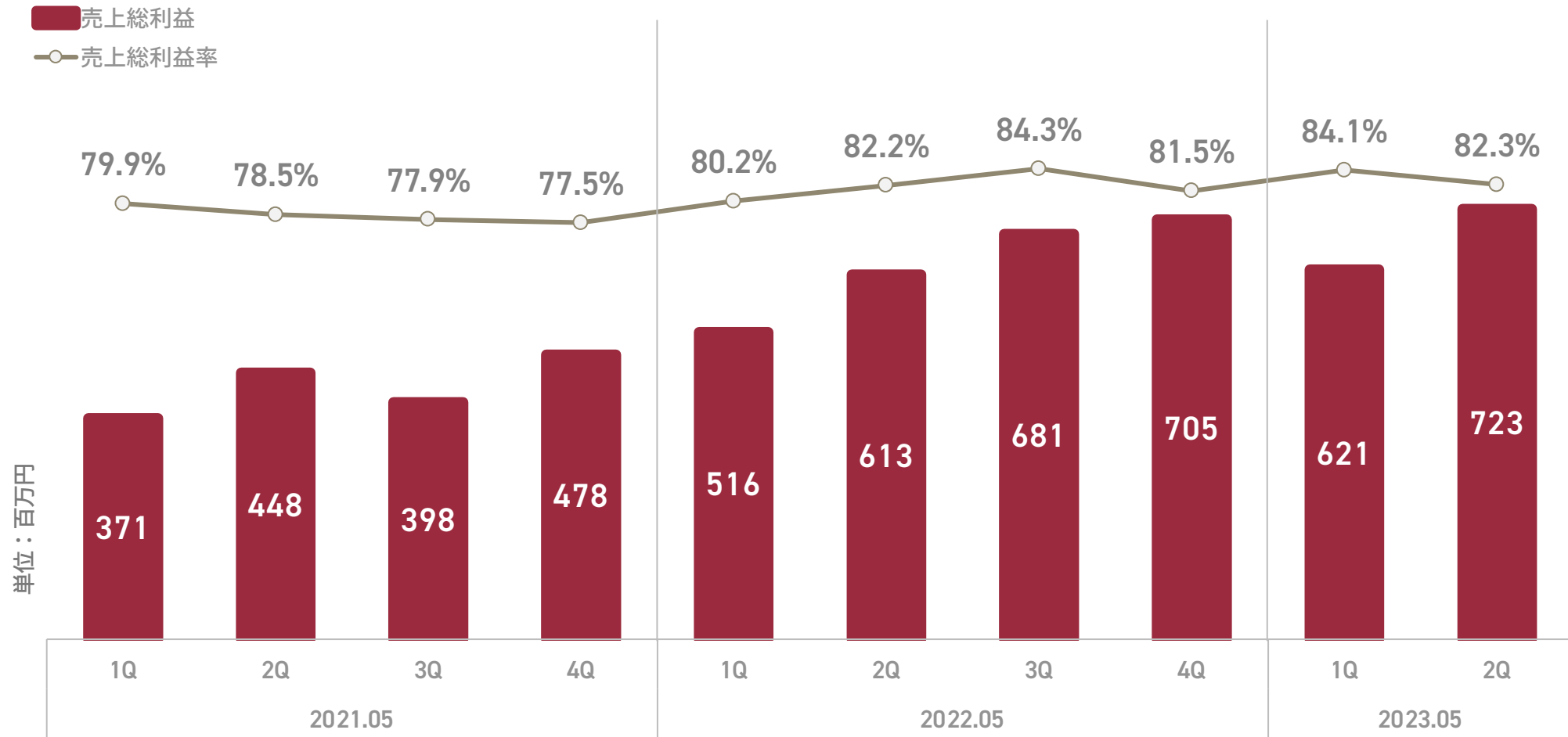
今後の取組み

- ✓ メンバーを投資効果の高いサービス部門へ配置転換し、人的資源の投資先を変更
- ✓ アポチョコクの仕組みと経営者・企業の顧客基盤を活用して既に成約した案件は継続してサービスを提供

売上高のインパクトは小さいものの、引き続き、既存顧客へのサービス提供は継続

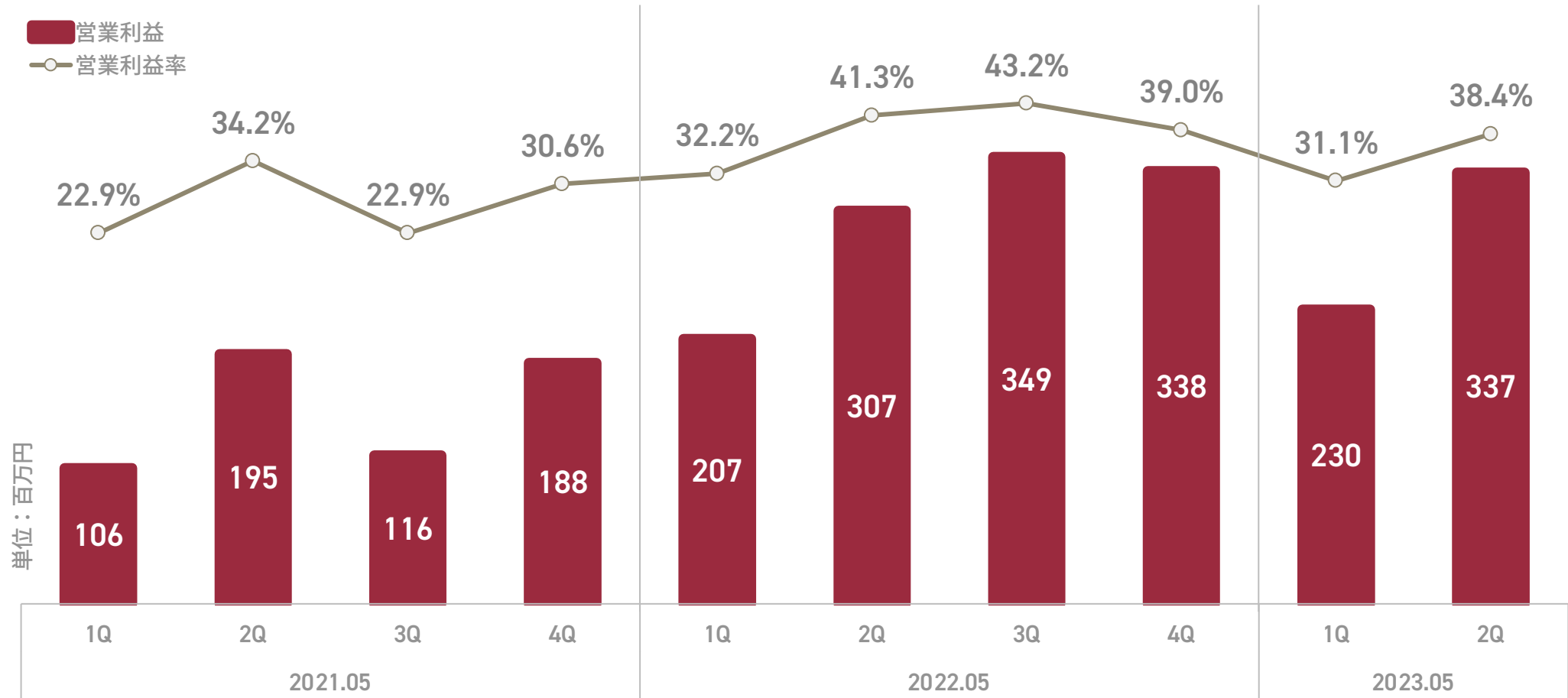
業績推移 - 売上総利益

安定した高い水準の売上総利益率を維持



業績推移 - 営業利益

引き続き、高い営業利益水準を確保
下期にかけては社員数増加に伴うコスト増を予定



現預金3,904百万円、純資産3,951百万円、
着実に利益を拡充させ自己資本比率81.6%と、
引き続き**借入のない強固な財務基盤**を維持

総資産
4,832

(単位：百万円)



2022年11月末日時点

Investment

03 投資について



中期成長戦略の達成のため、2024年5月期は中長期の持続的な成長のための投資初年度であると位置づけています。コア事業、成長事業への投資は、2025年5月期以降での効果発現を目指しています。

新規事業への投資は、当社の新しいビジネスモデルの構築に向け、2024年5月期以降も継続的に投資を実施してまいります。また、ビジネスモデルの拡張のためのM&Aについても積極的に行っていく方針です。

安定成長のための戦略コストの積極投入

2024年5月期は5億円程度の戦略コストを積極的に投入することで
長期的に安定した成長を実現するための土台作りを実施する。

M&A費用として10億円の投資枠を準備

| | 事業 | サービス | 人件費 | その他投資 | 期待効果 | M&A |
|----|--------|----------|------|-------|-------------------|-----------|
| 新規 | PR事業 | 戦略PRサービス | 0.5億 | 0.5億 | ビジネスモデルの 多様化 | + ~10億 |
| 成長 | | PFサービス | 0.5億 | 0.5億 | 成長速度加速 +利益率向上 | |
| | | PR支援サービス | 2億 | | さらなる集積拡大 +人事投資 | |
| | 経営インフラ | | 1億 | 業務効率化 | | |

PR領域の拡大と新たな領域の拡張を目指す

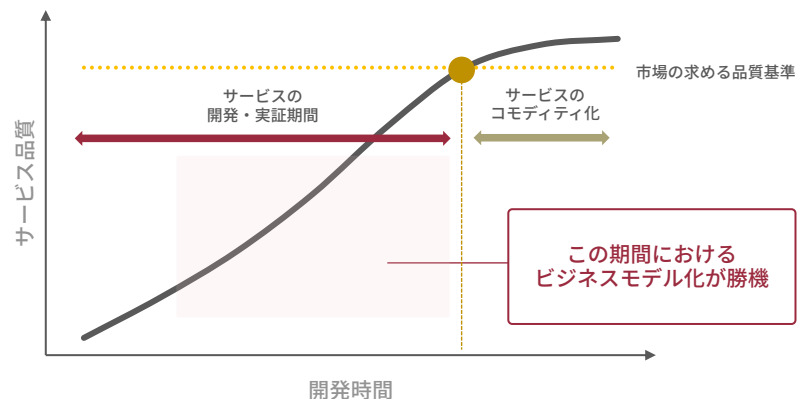
現在

さまざまな中小企業支援サービスがある中、PRの観点から事業を展開する

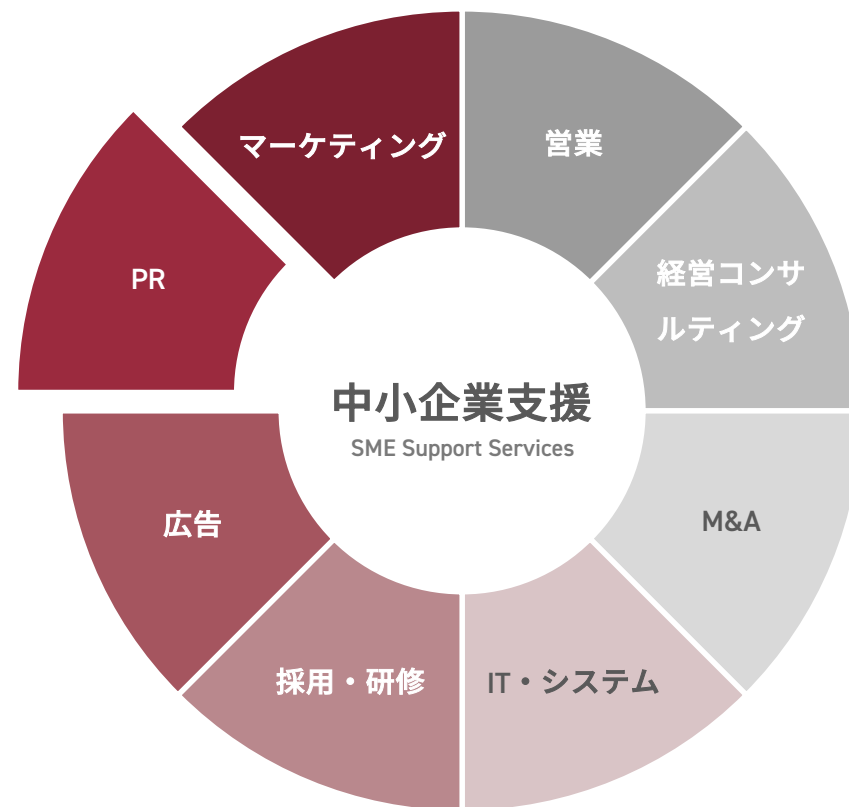


中長期的な展望

今後はM&Aなどを通して、
既存のPR領域の拡大と中小企業支援の新たな事業領域を網羅していく



- ✓ 中堅・中小企業は、高額な一流の技術・高品質のサービスは求めている
- ✓ コモディティ化する前のサービスに目を向け、それをビジネスモデル化し、安価に提供する
- ✓ 当社には、新しい領域にも、すぐにマーケットインできる強い営業組織力がある



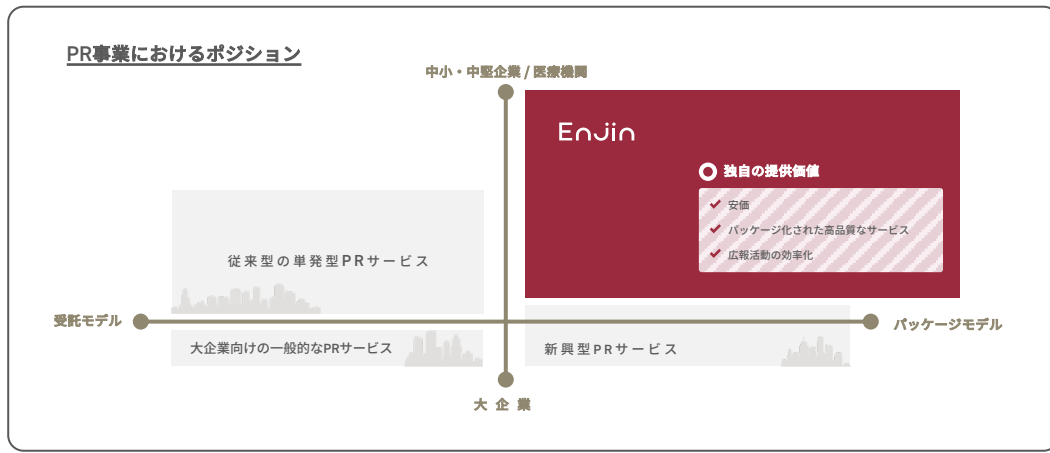
創業以来、蓄積されたノウハウによって統率された営業組織を
グループ企業へ投下することで事業成長を加速させることが期待できる

属人化しない営業体制を構築

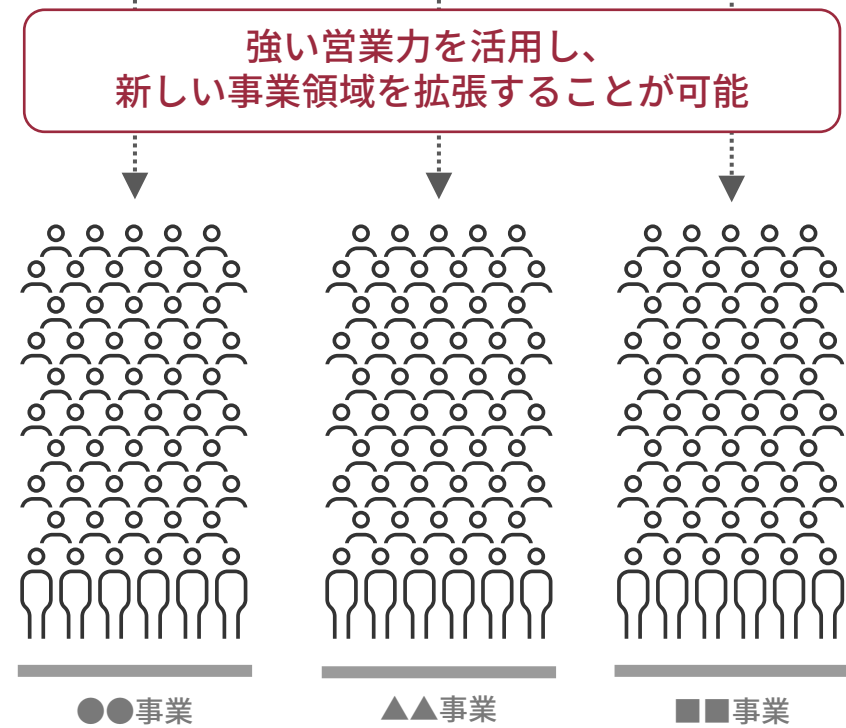
Enjinの特長① 強い営業組織

マニュアル アカデミー教育 カリキュラム

Enjinの特長② 独自のビジネスモデル



PR事業 独自の市場を開拓し、創業来ブルーオーシャンで競合がない



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

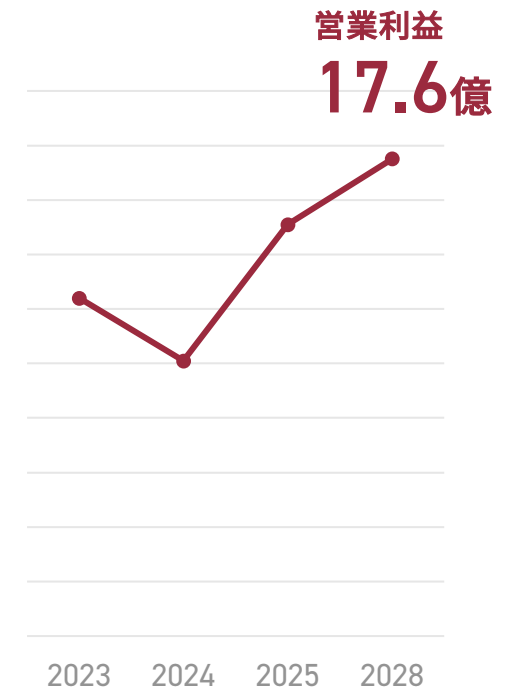
M&A実施判定基準

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
- 顧客母集団を活用できるか
- のれん負けせず利益貢献ができるか
- 購入価格が適正か（EVITDA10倍以下を目安）

成長費用を積極的に投資することで、成長速度を加速する

| | 事業 | サービス | 人件費 | その他投資 | 2028年5月期目標 |
|----|----------|----------|------|-------|----------------------|
| 新規 | PR事業 | 戦略PRサービス | 0.3億 | 0.5億 | 売上4.4億 |
| | | PFサービス | 0.5億 | 0.5億 | 売上6.7億 |
| | | PR支援サービス | 2億 | | 売上43.5億 |
| 成長 | 経営インフラ投資 | | 1億 | | 売上54.6億 営業利益17.6億 |



Dividend

04 配当について

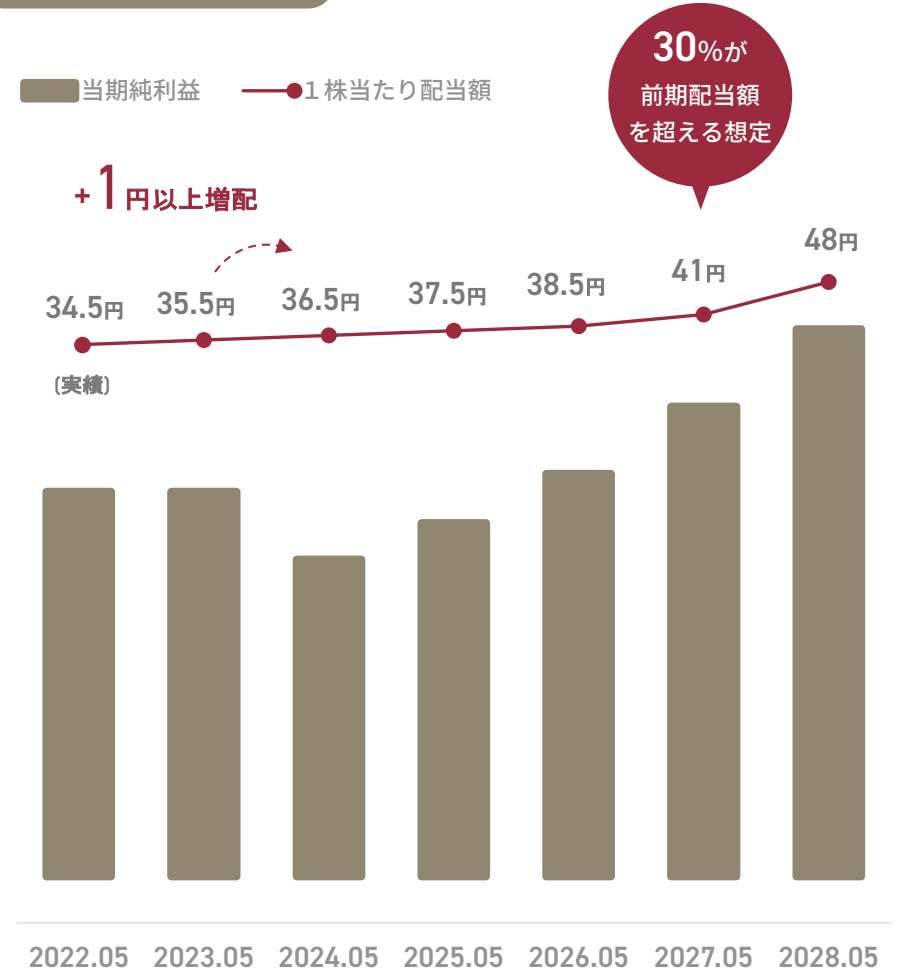


配当について

今後の剰余金の配当につきましては、内部留保の確保とのバランスを考慮した上で実施していくことを基本方針としておりますが、投資家および株主の皆様により長期的な目線でご支援いただくことを目的として、配当性向として設定しております30%が前期配当額を上回るまでの期間においては**每期1円以上の増配**を行ってまいります。

当中期経営計画における、配当イメージは右の図の通りです。

配当イメージ



※営業外損益や特別損益がない場合に限る

Future Policy

05 今後の方針

安心・安全・安定的に伸びていく会社として投資家の皆様に評価していただきたいポイント



投資家の皆様に安心して応援していただくために
以下の2つの特徴を堅持し、今後も継続してまいります。

Commitment **01**

安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

Commitment **02**

成長を継続する経営方針とコミットメント

Commitment **01**

安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造を構成する要素は以下の3点です。

Element

01

毎年獲得した売上が安定的に詰みあがるストック型モデル

Element

02

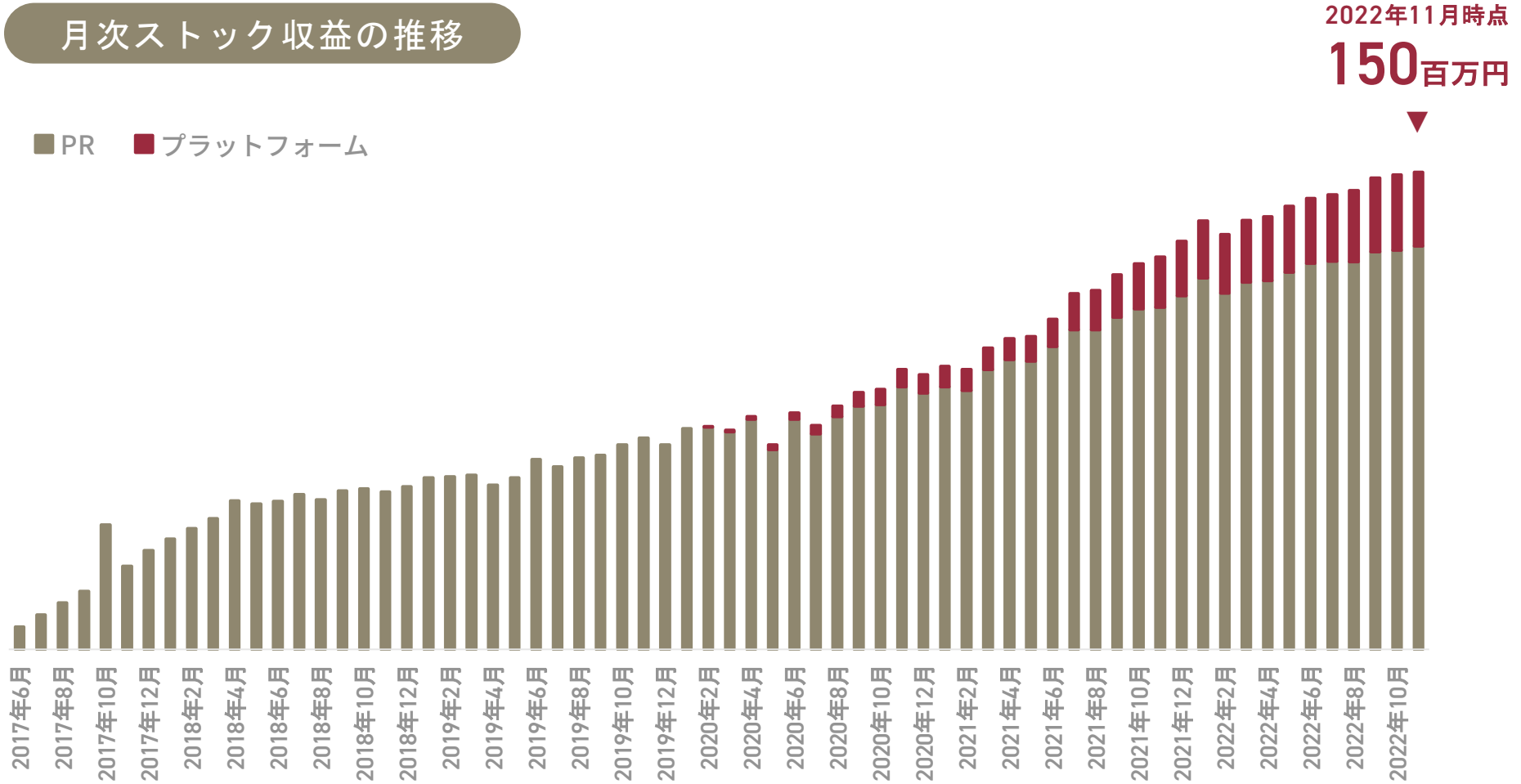
高単価の特定顧客や業種、地域に依存していない構造

Element

03

外部環境の変化があっても乱高下しない顧客構造

月次ストック収益の推移



顧客ごとの取引高分布

約1,500社の顧客基盤がロングテール構造となっており、特定の顧客に依存がない

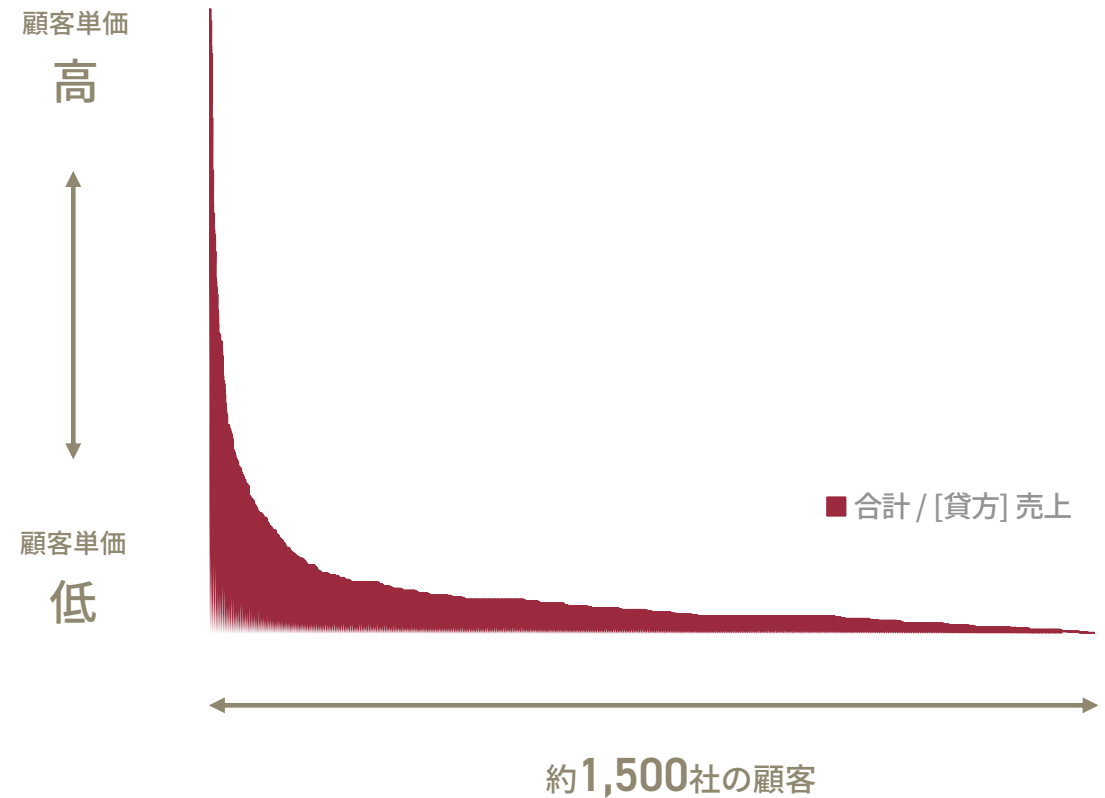
顧客数

| | |
|--------------|--------|
| PR支援サービス | 1,351社 |
| プラットフォームサービス | 232社 |

上位10社の売上が全体売上に占める割合

約**5.6%**

顧客あたりの分布イメージ



様々な地域、多種多様な分野の顧客を網羅しており、経済情勢に左右されにくい構成

地方と首都圏を繋ぐハブになるべく、

全国47都道府県

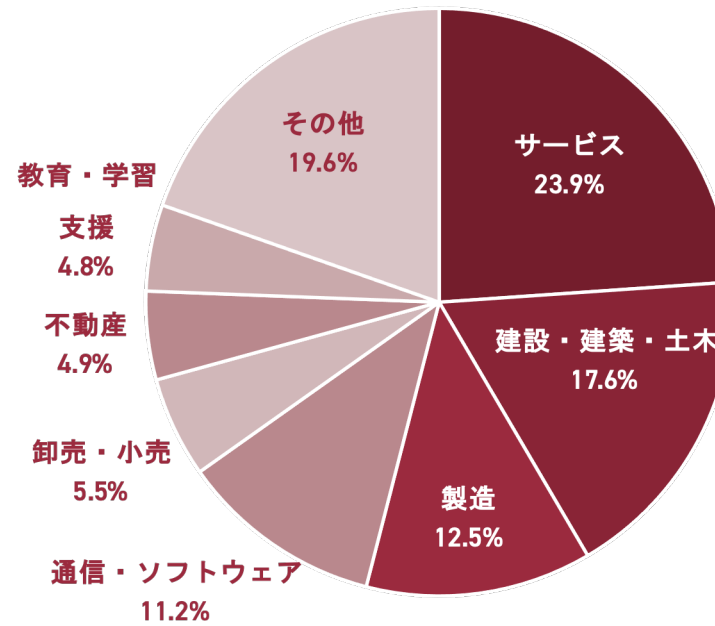
の顧客にサービスを提供



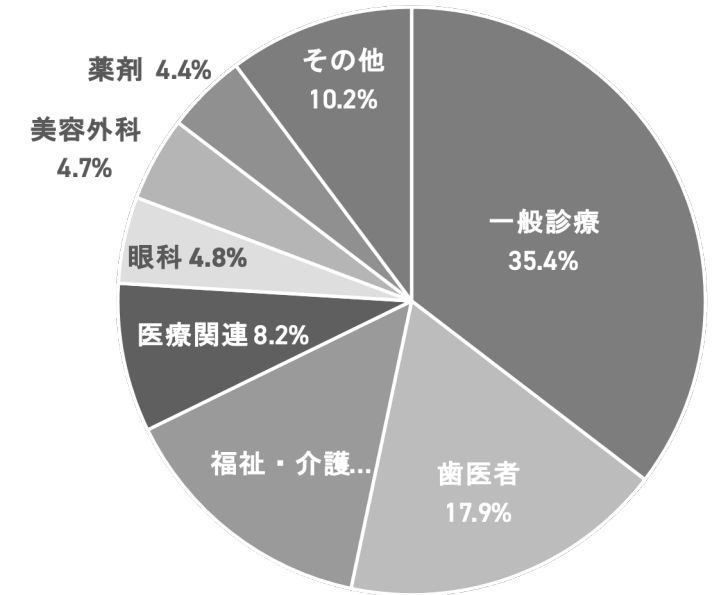
| | | |
|-------|-------|-------|
| 54.1% | 21.1% | 24.5% |
| 首都圏 | 地方都市 | 地方 |

*首都圏とは、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県のみとする。
*地方都市とは、北海道、愛知県、大阪府、福岡県の1道1府2県とする。

法人／経営者向け



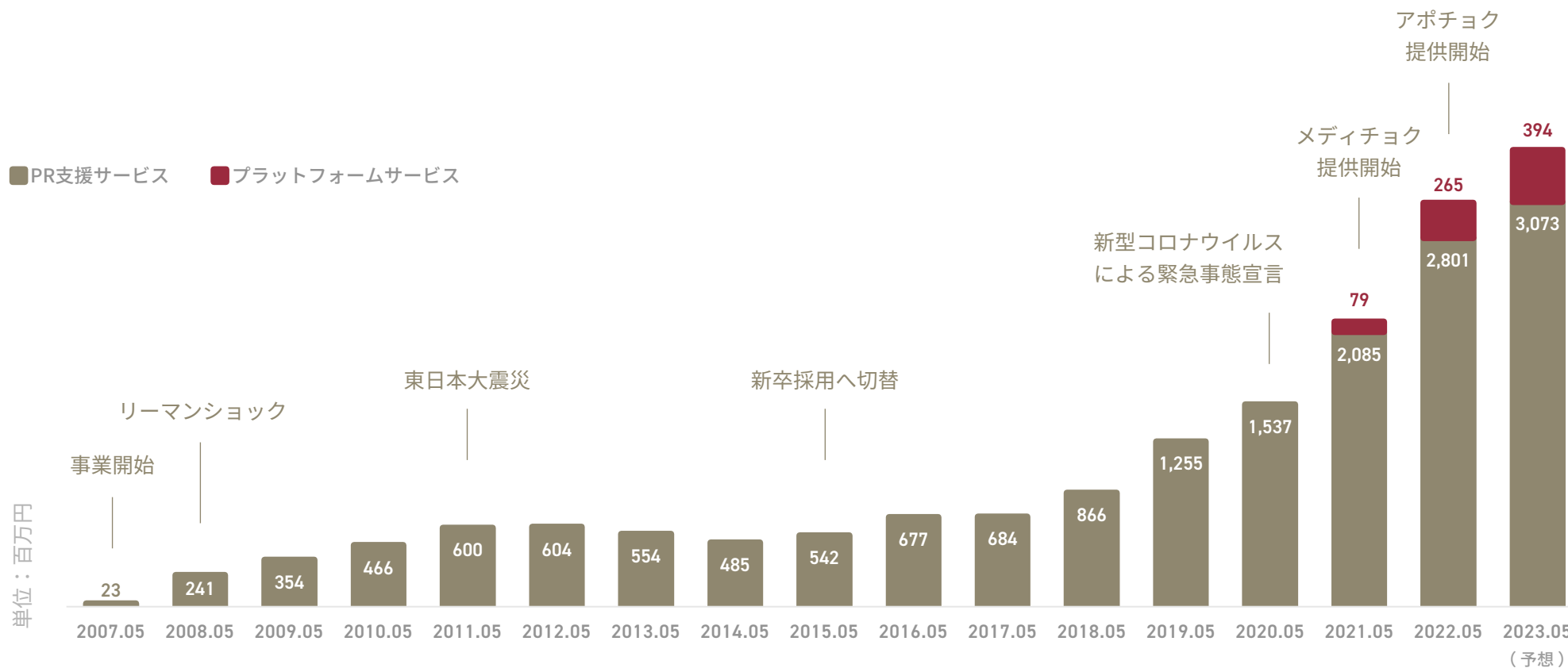
医療機関／医師向け



外部環境の変化に左右されない業績成長

様々な社会情勢の変化の中においても変わらず成長を継続

売上推移



Commitment **02**

成長を継続する経営方針とコミットメント

2023年5月期から2024年5月期への減収減益についての理由

現状抱えている課題への対応などを織り込んだことで一次的な減収減益の計画として策定

期初における成長計画の前提

前期における離職の課題はクリアされており、
当期においては離脱は減少する想定



人材採用は順調であるため、過去の統計から
しっかりと成長が見込める想定



2023年3月時点での結果

離脱率は減少したが、想定よりも多くの離脱が
引き続き継続



既存社員への負荷が増加することで離脱が増加
する負のスパイラルが発生



離脱における業績を担保するために既存社員の
高負荷状況が続いたことで教育の精度が低下



期待値コントロールの不備による想定外の
キャンセルが増加



2024年の人事方針

当社の財産は「人」と考えています。引き続き人材採用に注力をしていきます。

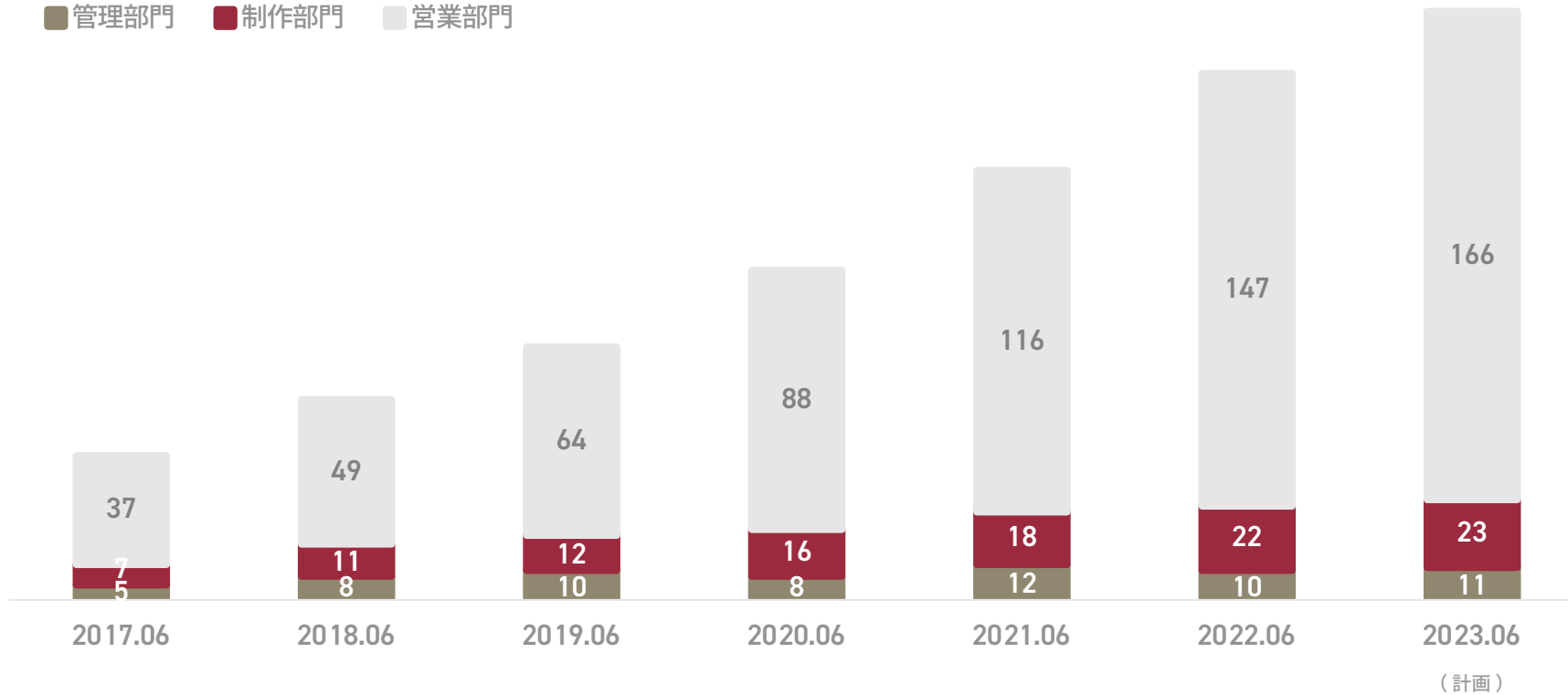
| | | |
|----|----|--|
| 人事 | 採用 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 引き続き、カルチャーフィットを最重視 ✓ 2015年より行っている新卒採用を重視 ✓ 大量採用ではなくしっかりと教育できる人員数を採用 ✓ 中途採用は事業戦略に応じて必要な人材をスカウトを中心に採用 |
| | 教育 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 新卒社員を中心に、アカデミー組織によるハイクラス人材からの学びを促進 ✓ 営業社員を中心に、マネージャークラスがしっかりと伴走する形での教育体制へ変更 ✓ KPIの見直しを実行 |

(参考) 職種別従業員推移

職種別従業員数推移

事業拡大に寄与する営業人員を中心に増員しながら、
制作部門、管理部門においては安定した人員を確保することで企業成長の土台を固めていきます。

■ 管理部門 ■ 制作部門 ■ 営業部門



※それぞれの期間における期首時点での人員数

安定した財務基盤の構築と投資家の皆様に誠実に向き合います。

| | | |
|----|--------|--|
| 財務 | 資金調達方針 | <ul style="list-style-type: none">✓ 資金調達は現在不要✓ 現預金は約39億円を保持し、増え続けている✓ 増資は行わない |
| | IR方針 | <ul style="list-style-type: none">✓ 透明性高く、投資家の皆様の投資判断に資する情報をお伝えする✓ 出来高向上に再注力し、あらゆる施策を徹底的に行う |

長期的な事業成長を実現する方針

一時的な減収の計画となりご心配をおかけいたします。

中期経営方針に則り、今後も安定的な長期成長を達成するためにしっかりとした経営を継続してまいります。

経営陣一同、断固たる決意をもって、企業成長のため経営判断を実行します。

安定した利益を出し続けていますが、より利益成長をすることでしっかりと投資家・株主の皆様へ還元をしていくよう努めてまいります。

06 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

共に歩めば一緒に解決ができる。
クライアントが成長して、地域や社会で輝く存在として、
社会の役に立って欲しい。

それは単なる取引先ではない。もし、自分の家族だったら。
きっと真剣になる。本気で考える。

そんな想いを私たちは
OHANAポリシーと呼んでいます。

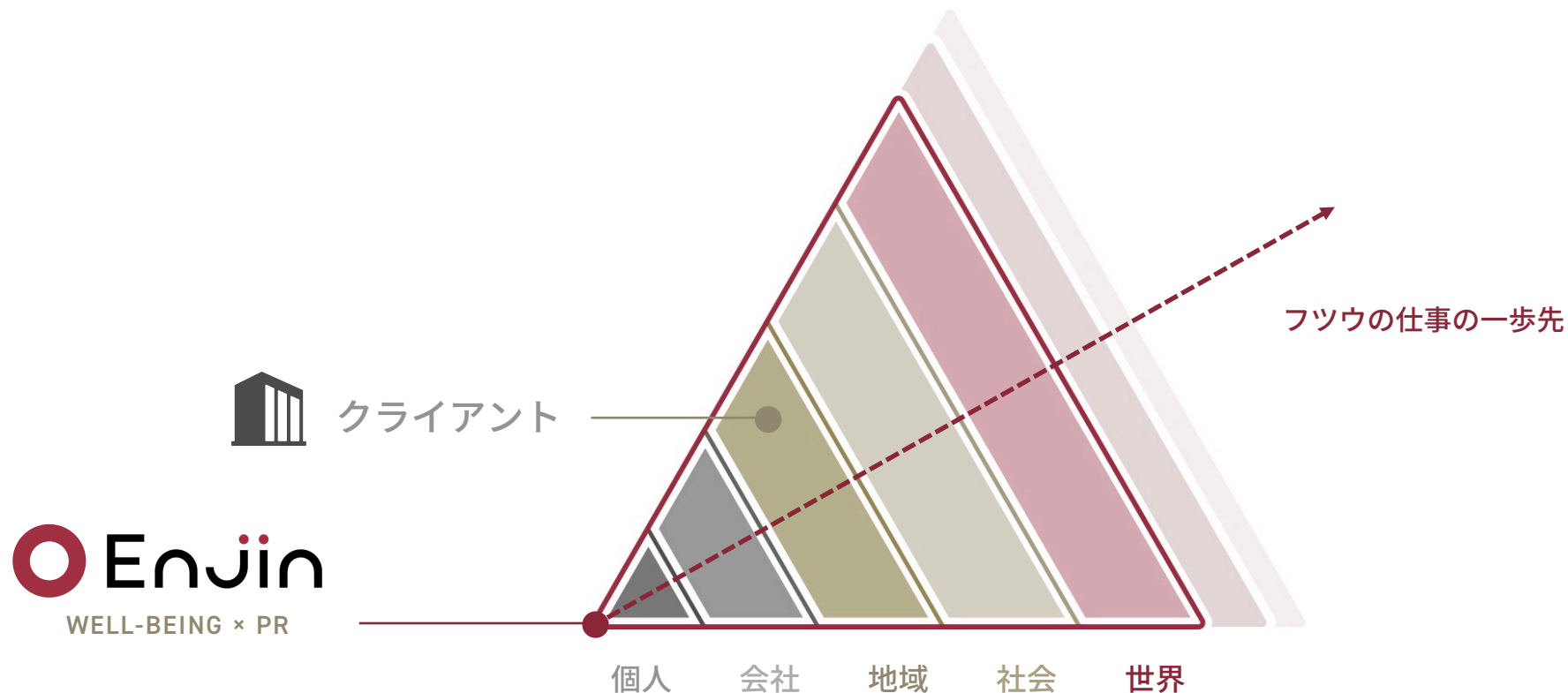
“OHANA”とはつながりを大切にし、経済的・精神的に結びつき、
互いに思いやり支え合う関係を表す言葉です。

クライアントが成長し、地域社会で必要とされ、より輝く存在となっていく。
そのために私たちは、「伝えるチカラ」を通じて共に寄り添い続けます。

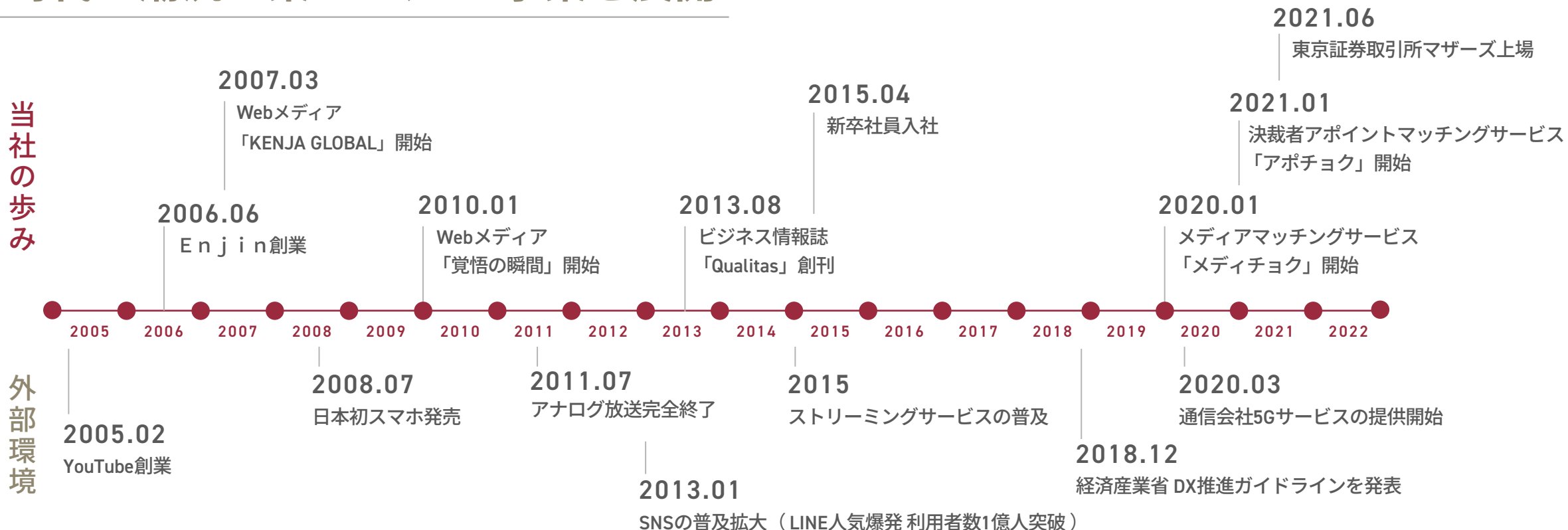
フツウの仕事の一步先へ。

「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



時代の潮流に乗って、PR事業を展開



創業フェーズ

YouTube誕生により、インターネット上で動画が世界中に配信される時代となる。これまでPRはTV CMなどの高価な媒体が中心だったが、Webを活用した安価なサービス展開が主流になると着想し、代表取締役の本田幸大がEnjinを創業。

成長フェーズ

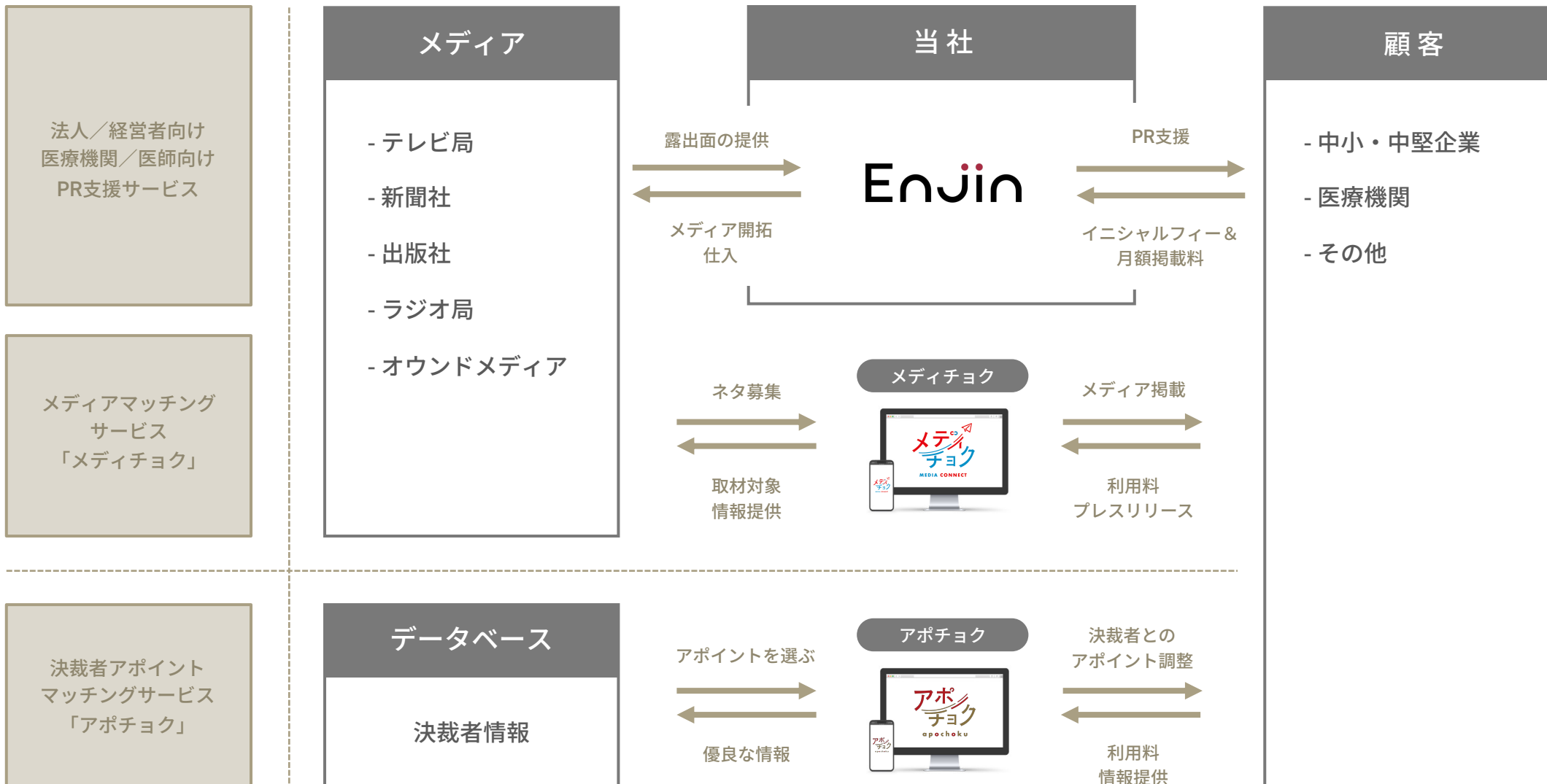
新卒採用を始め、人材育成に注力することにより、創業来のPR支援サービスを拡大していく。これに加えて、プラットフォームサービスも開始し、さらなる拡大を目指す。

concept

顧客のPR戦略を総合的にサポートすることによって 地方と首都圏を繋ぐハブになる

PRブランディングは、大企業や中小・中堅企業ばかりではなく、これまで需要の少なかった医療機関まで、多種多様な顧客のニーズが高まっています。従来はTV・新聞などによるメディア露出が主流でしたが、インターネットの普及により、SNSや動画配信など自ら情報発信できるようになり、より多くの人たちが多様なメディアへ露出する機会が急増しました。その一方で、ただメディアに露出するだけではなく、どのメディアに露出し、何を発信していくのが重要になってきました。当社は、全国の中小・中堅企業、そして医療機関をはじめとする顧客のニーズを汲み取り、適切なメディアを繋ぎ、有益なPRブランディングを提供いたします。顧客のPR戦略を総合的にサポートすることにより、地方を含む全国の企業・医療機関と首都圏のメディアや情報などを繋ぐハブとしての役割を果たしてまいります。

ビジネスモデル





ESGの取り組み

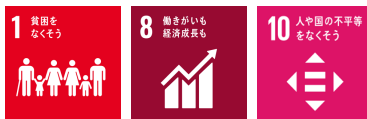
ENVIRONMENT
SOCIAL GOVERNANCE

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。

業績拡大による企業価値向上を前提にしながらも、同時に社会課題の解決を行うことで持続的に継続可能な社会の実現へと貢献する方針

ESG/SDGsに対する方針

Enjinグループ



「社会の役に立つ立派な人材を一人でも多く輩出する。」という理念を前提に、社会的課題を解決することで、社会全体の持続的な発展と自社の成長の両輪を実現する方針

ESG/SDGsとして取り組む事項

日本経済の基盤を築く中小中堅企業のPRを通じ勤務環境の整備を実現するとともに、地方創生による地域活性化を実現することによる就業環境の整備

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。

 Search

<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、保証しておりません。