

2026年5月期 第1四半期

決算説明資料

■ 業績サマリー

- 1Q時点での売上高は508百万円(YoY▲22.5%)、営業利益は32百万円(YoY ▲ 79.0%)
- 通期予想に対する進捗は、売上高は16.2%、営業利益は3.5%

■ 事業環境

- 事業環境は不変。しかし、メディア・媒体の発売時期のズレ込みにより当1Qへの収益計上が見込みを下回った（2Q以降に収益計上を見込む）
- 2025年4月新卒社員は着実に戦力化。今後の収益への貢献を見込む
- 生成AIを活用した生産性向上に向けた取り組みを本格化

■ 事業環境

- M&A戦略を本格化。既存事業領域（メディア・PR業界）だけでなく「飛び地」の開拓により非連続的成長を目指す

- メディア・媒体の発売時期のズレ込みにより当1Qへの収益計上が見込みを下回った（2Q以降に収益計上を見込む）

(百万円)	2025年1Q	2026年1Q	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
売上高	655	508	▲147	▲22.5%
営業利益	154	32	▲122	▲79.0%
経常利益	158	50	▲108	▲68.4%
純利益	80	31	▲49	▲61.1%

2026年5月期 1Q 通期連結業績予想の進捗

- メディア・媒体の発売時期のズレ込みにより当1Qへの収益計上が見込みを下回った（2Q以降に収益計上を見込む）
- 現時点では通期予想の変更は見込んでいない

(百万円)	2026年実績 (1Q累計)	2026年 通期予想	対通期予想 進捗率
売上高	508	3,128	16.2%
営業利益	32	923	3.5%
経常利益	50	923	5.4%
当期純利益	31	606	5.1%

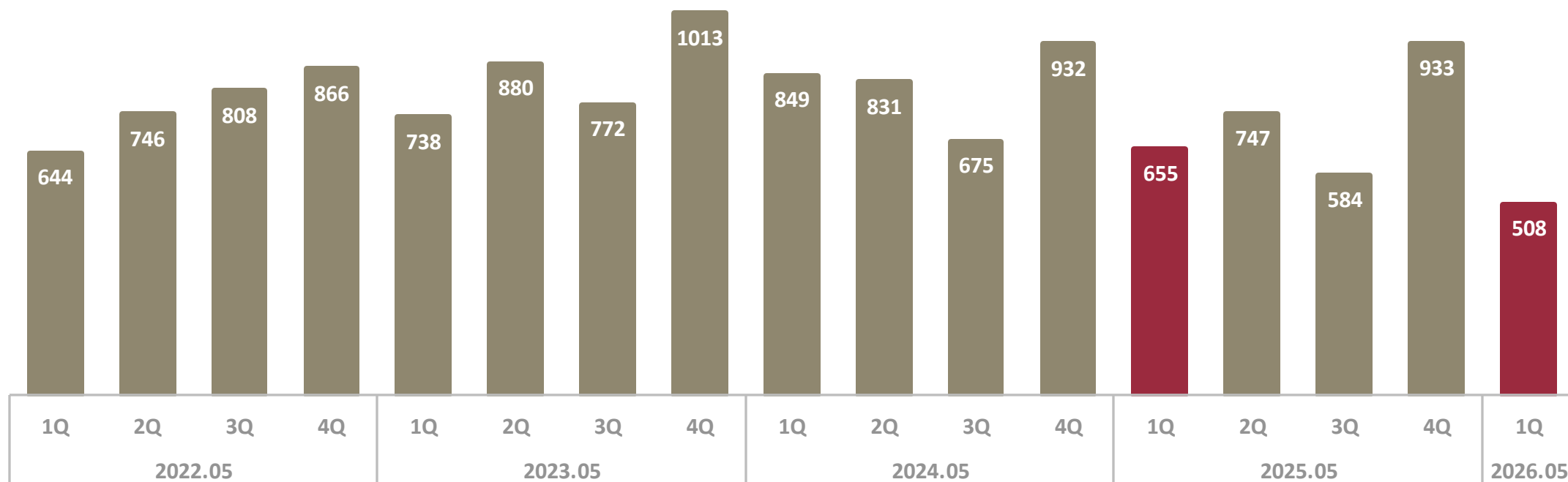
2026年5月期1Q セグメント別業績概況

- メディアプラットフォームサービスは、共通経費負担が相対的に過大となりセグメント利益がマイナスとなっているが、グループ全体の収益計画には変更なし

売上高（百万円）	2025年1Q	2026年1Q	増減額（YoY）	増減率（YoY）
PRコンサルティングサービス	570	449	▲121	▲21.2%
メディアプラットフォームサービス	85	59	▲26	▲30.8%
セグメント利益（百万円）				
PRコンサルティングサービス	136	73	▲63	▲45.9%
メディアプラットフォームサービス	19	▲41	▲60	▲314.4%

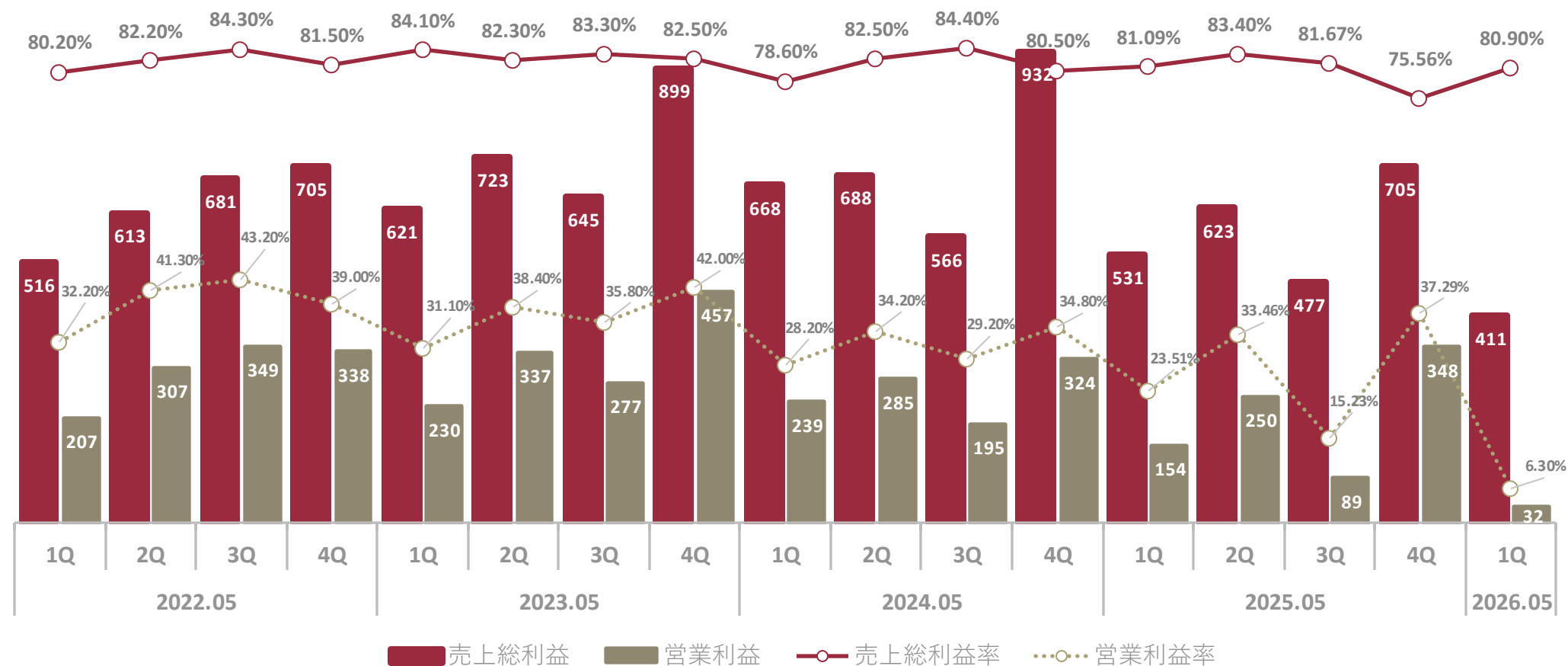
2026年5月期1Q 売上高の推移

- 通期では4Qに売上のピークがくる傾向は変わらず（当社は媒体の発売日を収益認識基準としている。4Qに発売日を迎える媒体が多い。）
- 例年1Qは売上が減少する傾向があるところに、1Qに予定されていた媒体の発売がズレ込んだ影響が加わり弱含みのスタートとなった

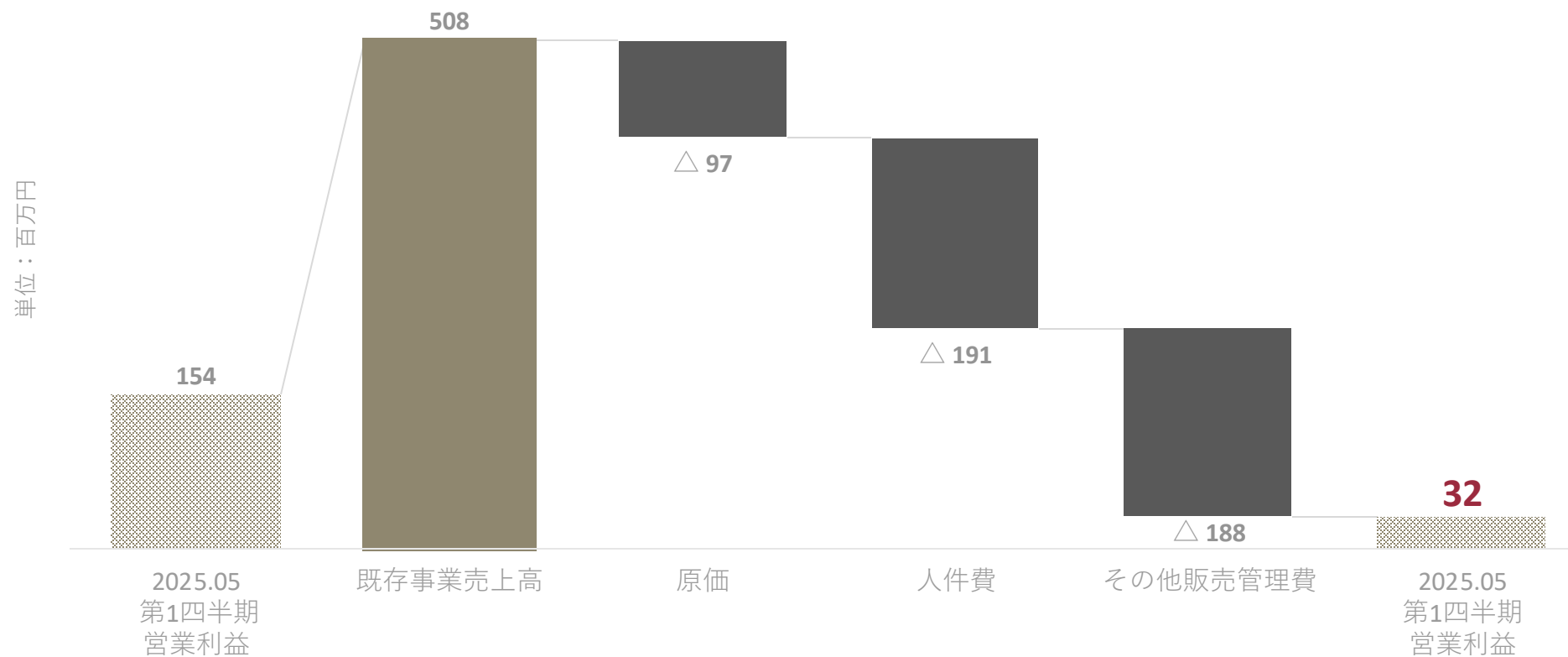


2026年5月期1Q 売上総利益・営業利益の推移（連結）

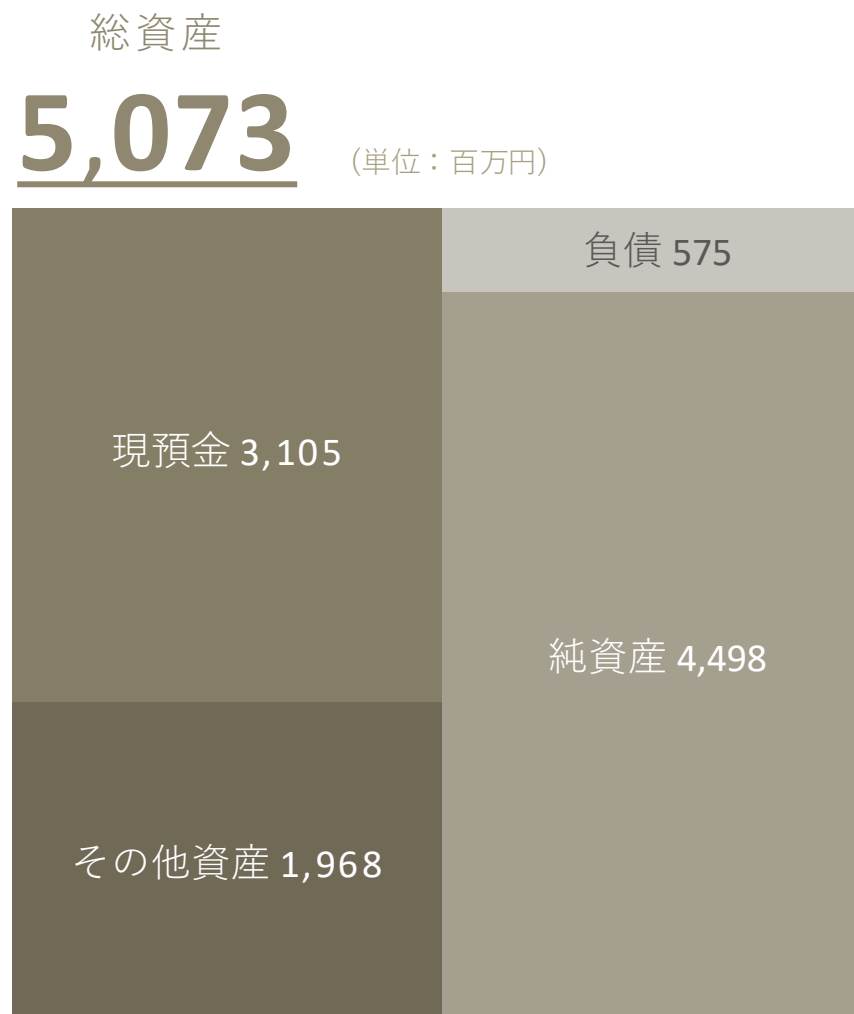
- 売上は弱含みながら売上総利益は80.9%を維持。収益力には影響なし
- 所要の改善策を通じて通期予算達成を目指す



■ 収益構造に大きな変化なし



■ 高いキャッシュポジションを維持し、自己資本比率88.5%と健全な財務基盤を維持



2025年8月末日時点

2026年5月期のトピックス

代表取締役 CEO



本田 幸大

Kodai Honda

甲南大学卒業後、2004年に広告代理店へ入社。約3年間にわたり営業部門に従事した後、2007年3月に株式会社Enjinを設立。代表取締役に就任。以降、PR事業を中心に、企業のブランディング支援など幅広い事業を展開している。

代表取締役 COO



原口 博光

Hiromitsu Haraguchi

東京大学法学部卒業、2003年に経済産業省入省。ダントーホールディングス株式会社代表取締役、有限責任監査法人トーマツ、三井農林株式会社執行役員等を経て2023年8月に当社社外取締役に就任。東京農業大学客員教授。

取締役 CSO



平田 佑司

Yuji Hirata

税理士事務所勤務を経て、2006年12月に管理部門の担当として参画。経理財務の責任者として従事しながら、複数の新規事業の立ち上げなどを経験。管理部長、社長室長を歴任後、2019年5月に取締役に就任。コーポレート本部長を務める。

社外取締役



菊川 怜

Rei Kikukawa

東京大学工学部建築学科を卒業後、芸能界入り。1998年にモデルデビュー、1999年に女優デビュー。ドラマ・映画・舞台で幅広く活躍。2002年より日本テレビ系『真相報道 バンキシャ!』の総司会を務める。2025年8月に社外取締役に就任。

社外取締役（監査等委員）



吉田 桂公

Yoshihiro Yoshida

東京大学法学部卒業、2004年に弁護士登録、のぞみ総合法律事務所入所。日本銀行決済機構局、金融庁検査局出向。MBA（経営修士）、CFE（公認不正検査士）、CIA（公認内部監査人）、農林水産省農漁業保険審査会委員。

のぞみ総合法律事務所
弁護士（パートナー）

社外取締役（監査等委員）



工藤 竜之進

Ryunoshin Kudo

京都大学法学部卒業、京都大学法科大学院修了、2008年に弁護士登録。2009年にTMI総合法律事務所に入社し、2017年にパートナー就任。企業買収実務やコーポレートガバナンスを専門とする。2019年7月に監査役に就任。

TMI総合法律事務所
弁護士（パートナー）

社外取締役（監査等委員）



古田 靖幸

Yasuyuki Furuta

1983年電通国際情報サービス入社。1986年STA入社を経て、1991年Ernst & Young LLP、1993年Arthur Andersen LLP、2002年Deloitte & Touche LLPへ移籍。2015年10月よりデロイトトーマツ合同会社・有限責任監査法人トーマツにて監査業務に従事。

米国公認会計士

AI×DXの活用（営業活動の生産性向上・効率化（一例））

01 リード抽出（顧客接点の発見）

新規顧客の網羅的発見：人間が気づかない潜在顧客をデータから抽出

ターゲット精度の向上：属性・行動データを統合し、アプローチ対象を絞り込み

営業効率化：不要なリストアプローチを削減し、営業リソースを集中化

02 リード育成（接点の確度向上）

関心度の高い情報提供：パーソナライズされたコンテンツ配信で関係を醸成

商談化率の向上：確度の高いリードだけが営業へ送客される

リードの長期的管理：見込み客を「失注」から「再育成」へ回せる仕組み

03 顧客接点創出（初回アプローチ）

反応率向上：AIチャットや自動化メールにより、顧客が接触しやすい環境を提供

24時間対応：人手では不可能な即時レスポンスを実現

商談機会の拡大：AIが最適なタイミングで接触し、アポイント数を増加
チャットボット、メール自動化、インサイドセールス支援

04 商談準備・商談（深耕フェーズ）

商談の質向上：AIが提案資料や競合比較を自動生成し、説得力を強化

スピード感ある対応：会話を自動記録・要約し、即時に次アクションを提示

属人性の排除：営業担当のスキル差をAIで補い、均質な商談体験を実現
AIによる議事録自動化、営業トークシナリオ生成、競合比較提示

05 契約クロージング

契約リスク低減：契約条項をAIで自動チェックし、リスクを早期発見

スムーズな契約プロセス：電子署名や自動承認フローで手間を削減

成約率の向上：クロージングのスピードと安心感が増し、機会損失を削減
契約リスクの自動チェック、電子署名フロー最適化

06 LTV拡大（アフターケア）

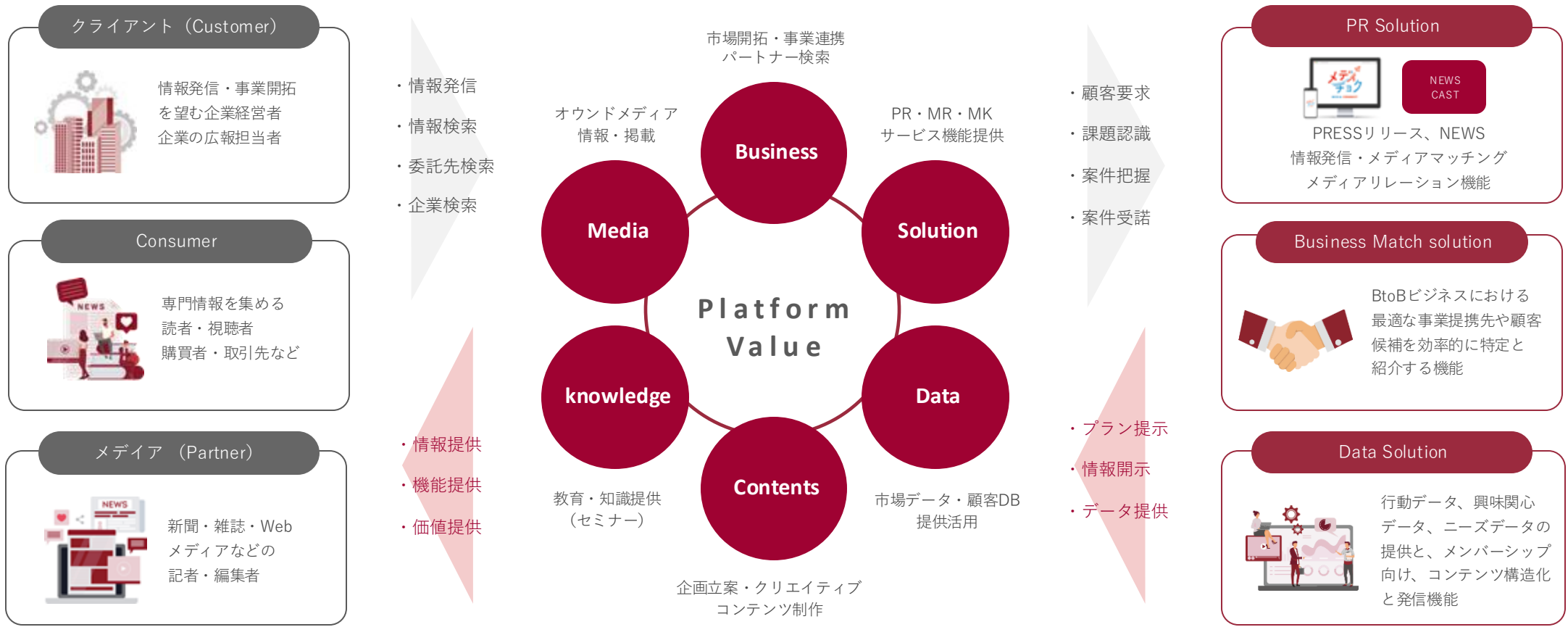
解約防止：AIが離反予兆を検知し、早期対応で継続率を高める

アップセル・クロスセル機会創出：利用状況データから新たな提案を提示

顧客体験の改善：サポート自動化（AIチャットサポート等）で満足度を向上
解約予測、アップセル・クロスセル提案、AIカスタマーサクセス



メディアプラットフォームを基盤に複合型プラットフォームへ プロダクト開発(POCモデル) と組織開発の計画へ着手



中期的な成長を実現するためのM&Aを積極的に検討

M&Aソーシングの検討条件

- PR・メディア業界の空白地を埋める（Enjinの既存事業とシナジーが見込める）
- プラットフォーム型ビジネスモデルで拡張が期待できる領域
- Enjinが培ってきた強力な営業ノウハウを活用することができる分野
 - ※ 「飛び地」や「非連続性」を積極的に模索する

2026年5月期 は下記の通り配当を計画

前期実績を据え置き、中期経営計画取下にかかる負担を株主の皆様には反映しない方針

1株当たり配当金 **40.00** 円（年間）

基準日	一株あたり配当金（円）		
	第2四半期末	期末	年間
当期予想	20円00銭	20円00銭	40円00銭
前期実績（2025年5月期）	13円00銭	25円00銭	38円00銭
前々期実績（2024年5月期）	13円00銭	23円80銭	36円80銭

新卒採用における人材獲得を促進するために初任給を「30万円」に増額

採用新卒市場における競争力をあげることで人材獲得を促進するとともに、採用した人材が安心して業務に集中できるような環境構築を目指す。

Enjinは、新卒採用において「未来の“キ”業家」を待っています。

社員一人ひとりが

『企業家』として、会社や事業のマネジメントを担う道

『起業家』として、新たな事業創出や独立を目指す道

『奇業家』として、常識にとらわれないワークスタイルを実現する道

など、実力をつけてキャリアを切り拓く環境を整えています。

Enjinでは1年目から他に類をみない程の経営者と直接商談をする機会があり、経営者が抱える課題解決のためのブランディングPRを実現しています。

経営者の人生観に触れ、その魅力を発信していくなかで、ビジネススキルを磨き、自らのキャリア観や人生観を深めることができます。

これが当社ならではの経験であり、30代以降、“キ”業家としてキャリアを切り拓く確かな礎となります。

新卒採用の募集要件

雇用形態	正社員
給与	年収360万～
対象	2026年4月以降に入社可能な学生
職種	・総合職

会社概要

PURPOSE

“社会の役に立つ立派な人間を一人でも多く輩出する”

MISSION

“あらゆる価値を「可視化」する”

CULTURE

“OHANA”



社名	—	株式会社Enjin
英文表記	—	Enjin Co., Ltd.
代表者	—	代表取締役社長 本田 幸大
事業所所在地	—	〒104-0061 東京都中央区銀座5-13-16 ビューリック銀座イーストビル8F（7F：スタジオ/受付）
電話番号	—	03-4590-0808
事業内容	—	PRコンサルティングサービス メディアプラットフォームサービス
創業	—	2006年6月
設立	—	2007年3月
資本金	—	17億7930万円
グループ従業員数 連結	—	147名（2025年5月現在）

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。