

Summary of Financial Results
for the First Quarter of the Fiscal Year Ending May 31, 2027

2027 年 5 月期第1四半期

決算説明資料

株式会社Enjin <証券コード：7370>

2026年10月9日

EnJin



目次

CONTENTS

01	FY2027 第1四半期 実績・財務 Q1 Results & Financials	P7
02	会社概要 Company Overview	P15
03	事業別の進捗 Business Progress	P19
04	成長戦略・事業計画 Growth Strategy & Plan	P49

【ご参考】 主要指標の定義 P54

代表取締役社長グループCEO兼グループCOO

本田 幸大

「Enjin 3.0」は2年目に入りました。
FY2026で底を打ち、FY2027は積み上げの
年と位置づけています。

FY2027は、事業の全体像が損益に表れる最初の期です

前期（FY2026）は、観光・不動産・金融・AIの各社を順次グループに迎え入れた期でした。このうち観光・金融・AIについては、みなし取得のため貸借対照表のみを連結し、損益は当期（FY2027）から反映しています。当第1四半期は、グループの事業ポートフォリオが損益として姿を現す最初の四半期にあたります。

PR事業は回復基調にあります

主力のPR事業は、当第1四半期に前年同期比で増収増益となりました。先行指標である成約高は2026年4～6月の3か月すべてで前年同月を上回り、累計で36.7%増加しています。人員も48名から60名へ回復し、回復の土台が整いつつあります。

それぞれの事業を、何で判定いただくかをお示しします

観光・不動産・金融は、いずれも供給力を整え、在庫を積み、営業を開始する局面にあります。足元の損益だけでは進捗が測れないため、事業ごとに「何を見れば判定できるか」を本資料でお示しします。中期的にはFY2031に連結売上100億円・営業利益30億円を目指します。

主力PR事業が増収増益となる一方、新規事業では立ち上げ費用が先行。
今期はPRの回復を土台に、新規事業の収益化を進めます。

当1Q 連結売上高

755 百万円

(前年同期比 +48.6%)

当1Q 連結営業利益

35 百万円

(前年同期比 +8.5%)

FY2027 通期計画

3,510 / 322 百万円

売上/営利

FY2031 中期ビジョン

100 / 30 億円

売上/営利

01 当第1四半期の実績

主力のPR事業（Enjin単体）は前年同期比で増収増益。観光・不動産・金融は供給力の構築・立ち上げ局面にあり、当期は費用が先行。

03 次の一手

金融EPSが2026年10月1日に営業開始。観光は新型車両5台を導入し供給力を拡大。不動産は販売中2件の決済を進める。

02 今期の構造変化

前期はB/Sのみ連結だった観光・金融・AIの損益が、当期から連結に反映。グループの事業ポートフォリオが損益として表れる最初の期。

04 事業ごとの判定指標

PR＝成約高／観光＝取扱件数×平均単価・台日×実収受単価／不動産＝在庫と契約残高／金融＝債権買取額。四半期ごとに継続してご報告。

出典：FY2027通期計画は2026年5月期 決算短信（連結）。

01 非連続成長のシナリオ

FY2027 35.1億円／3.22億円 → FY2031 100億円／30億円。5つの事業ドメインで売上2.8倍、営業利益率は3.3倍を目指します。

02 自己資本中心の財務基盤

純資産4,222百万円・自己資本比率80.0%（2026年8月末）。自己資本中心で財務の健全性を維持しています。

03 ポートフォリオの損益反映

前期はB/Sのみ連結だった観光・金融の損益が当期から反映。事業の全体像が四半期ごとに見える状態になります。AIを活用したコスト削減により全体的な利益率の改善を目指します。

04 底打ちと回復の確度

PRの成約高は2026年4～6月の3か月すべてが前年同月を上回り、累計で+36.7%。人員は48名から60名へ回復しました。

05 AI内製化のレバレッジ

8か月でAIを6本実装。一定の前提で年9.6万時間・約2.6億円相当と試算（削減実績ではありません）。※試算前提はP47に記載。

06 営業活動から経営管理まで、AIの業務活用を推進

01. 営業候補企業の選定

AIで企業情報を分析し、営業候補の優先順位付けや、提案の切り口・推奨媒体の整理に活用。

02. 商談分析・営業育成

架電・商談の記録をAIで分析・評価し、改善点の把握と営業メンバーの育成に活用。

03. 予算進捗管理システムの内製

生成AIを活用して予算進捗管理システムを内製し、複数事業のデータ集計・可視化を自動化。

出典：FY2027計画、および財務数値は2027年5月期第1四半期 決算短信（連結）時点。成約高は当社管理上の指標（非GAAP）で、定義は巻末をご参照ください。

当期は2026年6月から2027年5月までです。各四半期に何が起こり、それを何で確認いただけるかを整理しました。

1Q2026年6-8月済	2Q2026年9-11月★	3Q2026年12-2月	4Q2027年3-5月
観光・金融の損益が連結に反映開始 確認：セグメント情報 PR事業 前年同期比で増収増益 確認：四半期決算	金融EPS 営業開始（10月1日） 確認：債権買取額・成約件数 観光 新型車両5台の稼働開始 確認：台日・実収受単価 不動産 改修完了と販売活動 確認：棚卸資産・契約状況	不動産 販売中案件の決済 確認：売上計上・適時開示 PR 価格改定の適用状況 確認：成約高・受注残高	通期計画に対する着地 確認：通期決算 市場区分変更の手続き進捗 確認：適時開示
スタンダード市場への移行予定（市場区分変更の手続き）			

★＝当期で最も近接する収益貢献の起点

各時点の進捗は四半期決算および適時開示でご報告します。記載の時期・内容は計画であり、変動する可能性があります。

Q1 RESULTS & FINANCIALS

01 FY2027 第1四半期 実績・財務

FY2027 第1四半期 連結業績ハイライト

2026年6月～8月の連結実績です。

連結 売上高

755 百万円
前年同期比 +48.6%

連結 営業利益

35 百万円
前年同期比 +8.5%

指標	FY2026 1Q 実績	FY2027 1Q 実績	前年同期比
売上高	508 百万円	755 百万円	+48.6%
営業利益	32 百万円	35 百万円	+8.5%
経常利益	50 百万円	35 百万円	▲29.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	31 百万円	30 百万円	▲2.5%

FY2026 1Q実績は2026年5月期 決算短信の四半期開示値。
※ 前期はみなし取得により観光・金融・AIをB/Sのみ連結しており、損益は当期から反映されます。前年同期比は単純比較できない点にご留意ください。

通期計画に対する進捗率

今後の進捗は、PRの受注残の売上化、観光の稼働改善、不動産案件の決済状況を中心に確認していきます。

売上高

通期計画 3,510 百万円

1Q実績

755 百万円

進捗率

21.5%

営業利益

通期計画 322 百万円

1Q実績

35 百万円

進捗率

10.9%

経常利益

通期計画 344 百万円

1Q実績

35 百万円

進捗率

10.2%

親会社株主純利益

通期計画 195 百万円

1Q実績

30 百万円

進捗率

15.7%

四半期の偏りにご注意ください

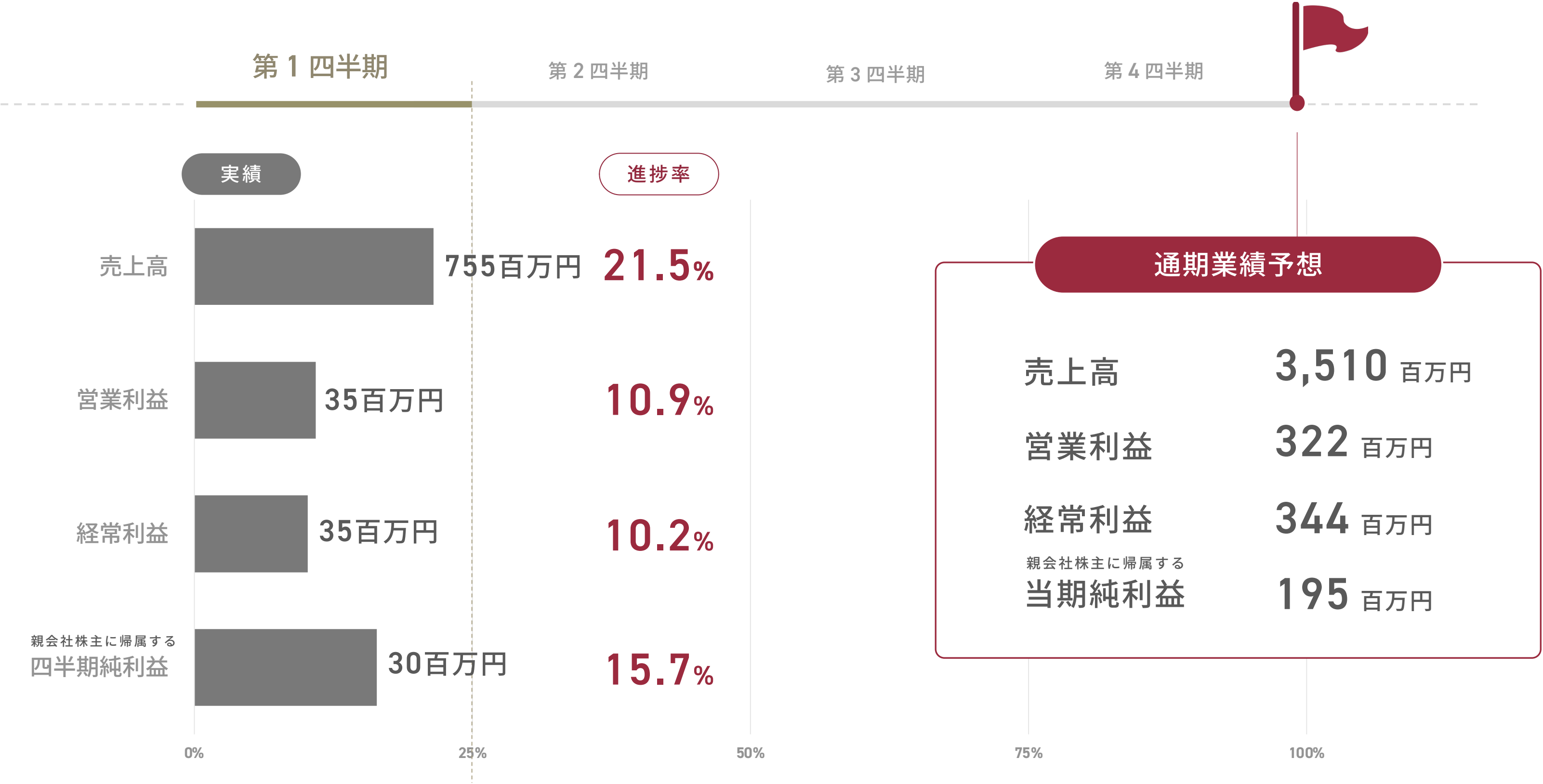
当社のPR事業は納品時期により四半期の売上が偏ります。前期（FY2026）も第4四半期に売上が集中しており、第1四半期時点の進捗率は通期の着地を示すものではありません。

不動産・金融は下期偏重の計画です

不動産は案件の決済時点で売上を計上するため、第1四半期時点では売上がほとんど立ちません。金融は2026年10月の営業開始以降に売が発生します。いずれも通期計画上、下期に偏る前提です。

出典：FY2027通期計画は2026年5月期 決算短信（連結）

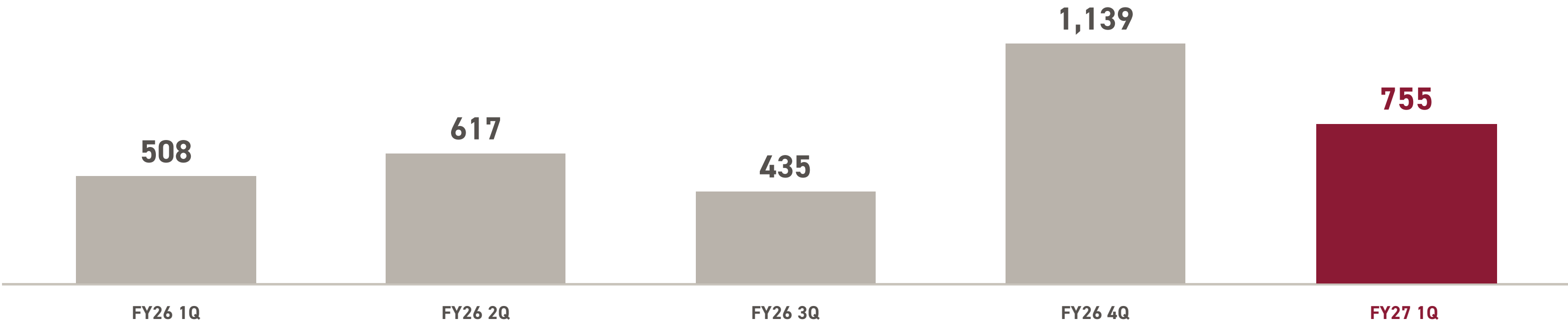
通期計画に対する進捗率



連結業績の四半期推移

前期（FY2026）の四半期実績と当第1四半期です。
納品時期により四半期ごとの変動があり、前期は第4四半期に売上が集中しました。

連結 売上高（百万円）



連結 営業利益（百万円）



出典：FY2026の四半期実績は2026年5月期の各四半期決算短信（連結）。※ 前期はみなし取得により観光・金融・AIをB/Sのみ連結しており、損益は当期から反映されます。

連結業績の推移と当期計画

(百万円)	FY2024 実績	FY2025 実績	FY2026 実績	FY2027 計画
売上高	3,267	2,919	2,699	3,510
売上総利益	2,653	2,336	1,865	—
営業利益	1,045	841	361	322
経常利益	1,078	844	403	344
親会社株主純利益	749	539	237	195
ROE	17.6%	11.6%	5.5%	—
自己資本比率	86.0%	87.5%	85.9%	—

FY2026の減収要因

経験豊富な営業人員の一時流出による減収に加え、連結範囲の変化と原価率の上昇が重なりました。PR事業の粗利率約8割のモデルは変わっていません。

FY2027は増収計画

増収の主因は、前期にB/Sのみ連結とした観光・金融の損益が当期から反映されることです。営業利益は先行投資により前期を下回る計画としています。

当第1四半期末 連結貸借対照表

当第1四半期末（2026年8月末）	
総資産	5,263
純資産	4,222
自己資本比率	80.0%
現金及び預金	2,015

（ご参考）前期末（2026年5月末）	
総資産	5,100
純資産	4,406
自己資本比率	85.9%
1株当たり純資産	642.51円
※ 単位：百万円（自己資本比率・1株当たり純資産を除く）。	

前期末の数値は第20期有価証券報告書（2026年8月21日提出）の訂正後確定値です。

当期から、観光・金融・AIの損益が連結に反映されます

前期（FY2026）は、みなし取得のため観光・金融・AIを貸借対照表のみ連結していました。
当期（FY2027）から損益が反映され、グループの事業ポートフォリオが損益として表れます。

※ 単位：百万円

事業ドメイン（会社）	FY2026（前期）の連結反映	FY2027（当期）1Q ※参考	FY2027 通期計画 売上
PR事業（Enjin・AZW）	損益反映済（売上2,346／営利366）	売上582／営利82	2,311
不動産事業（クロスロード）	損益反映済（売上353／営利5）	売上1／営利▲16	346
観光事業（En Journey・ホテルス）	B/Sのみ連結／損益はFY2027～	売上171／営利▲20	818
その他 金融事業等（Enjin Payment Service）	B/Sのみ連結／2026年秋 営業開始	売上0／営利▲9	34

前年同期比は、単純には比較できません

当期の増収は、前期にB/Sのみ連結としていた観光・金融の損益が反映されることが主因です。既存事業の伸びとは性格が異なります。あわせて、これらの事業はいずれも供給力の構築・立ち上げの局面にあり、当期は費用が先行します。事業ごとの進捗は次章で個別にご説明します。

出典：2027年5月期 第1四半期決算短信（セグメント情報）、FY2026のセグメント実績は2026年5月期 決算短信（連結）。
※1 当第1四半期より「観光事業」を追加し、「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」を統合して「PR事業」としております。前年同期は変更後の区分で記載しております。
※2 金融事業（Enjin Payment Service）は2026年10月の営業開始に伴い、当第1四半期は「その他」に含めております。第3四半期より独立した報告セグメントとして開示する予定です。

COMPANY OVERVIEW

02 会社概要

Our Mission

日本の中小経済を コミュニケーションと テクノロジーで 駆動する

PR会社として約7,000社の顧客と築いた信頼基盤を、5つの事業ドメインに広げ、グループ全体で日本の中堅・中小企業の成長を支えます。

History

- 2006.06 ● 株式会社Enjin 創業（PR事業開始）
- 2021.06 ● 東京証券取引所マザーズ市場（現グロース市場）上場
- 2024-25 ● M&Aによる事業領域の拡張（観光・不動産・金融）
- 2026.02 ● AI Accelerator 設立（グループAI内製化）
- 2026.06 ● 第21期入り（創業20年）
- 2026.06～ ● 観光・金融・AIの損益が連結に反映開始

会社概要

社名	株式会社Enjin（英文：Enjin Co., Ltd.）
証券コード	7370（東京証券取引所 グロース市場）
代表者	代表取締役社長 本田 幸大
創業／設立	2006年6月／2007年3月
決算期	5月期
事業内容	PR・コミュニケーション戦略／インバウンド・ツーリズム／不動産・アセット／フィナンシャル／AI・グループプラットフォーム

出典：第20期有価証券報告書（2026年8月21日提出）および2026年5月期 決算短信（連結）。

前期末（2026年5月末）の財務

連結売上高（FY2026）

2,699 百万円

連結営業利益（FY2026）

361 百万円

純資産

4,406 百万円

自己資本比率

85.9 %

グループ構造：5つの事業ドメイン

PR事業を起点に、観光・不動産・金融の3ドメインへ展開し、AIを横串のインフラとして全社に実装しています。

A PR

コミュニケーション戦略・PR

- ・ブランディングPR
- ・メディアプラットフォーム
- ・クリエイティブ制作
- ・リテナー型PRコンサル

B Tourism

インバウンド・ツーリズム

- ・BtoB訪日インバウンド
- ・貸切バス運営
- ・ランドオペレーション

C Real Estate

不動産・アセット

- ・不動産開発
- ・不動産再生
- ・首都圏中規模賃貸

D Finance

フィナンシャル

- ・売掛債権買取（ファクタリング）
- ・業種別の回収設計

E AI Platform AI・グループプラットフォーム

AI内製開発／顧客統合基盤／グループ横断の業務自動化 — 独立して収益化せず、各事業の生産性と利益率を押し上げる横串のインフラとして運営します。

BUSINESS PROGRESS

03 事業別の進捗

4つの事業を、4つの式で見てください

事業ごとに収益の作り方が異なるため、足元の損益だけでは進捗が測れません。
それぞれ何を見れば判定できるかを、一行の式でお示します。

PR

回復期

成約高 → 受注残高 → 売上高

成約から売上計上まで時間差があるため、成約高が先行指標になります。

P21

観光

供給力構築期

取扱件数 × 平均単価 / 台日 × 実収受単価

手配のフロー事業と、車両稼働の装置事業。性質が異なるため分けてご説明します。

P32

不動産

仕込み期

物件売却による売上 + 保有物件の賃料収入

取得・改修等の支出の一部は棚卸資産に計上。

P36

金融

立ち上げ期

債権買取額 × 手数料率

2026年10月1日に営業開始。第2四半期から実績をご報告します。

P40

AI・グループプラットフォームは独立して収益化せず、各事業の生産性と利益率を押し上げる横串のインフラとして運営しています（P47）。

Business Domain 01

コミュニケーション戦略・PR

PR & Strategic Communications

主力のPR事業は、前年同期比で増収増益となりました

先行指標である成約高も前年同期を上回っています。

PR事業はご契約（成約）から売上計上まで時間差があるため、成約高を先行指標としてご覧ください。

式

成約高 → 受注残高 → 売上高

当四半期の成約高は、集計定義（対象範囲・計上時点・契約期間の扱い）の確定後に開示します。

当1Q 前年同期比（PR事業セグメント）

売上高 508,009 → 582,348 千円

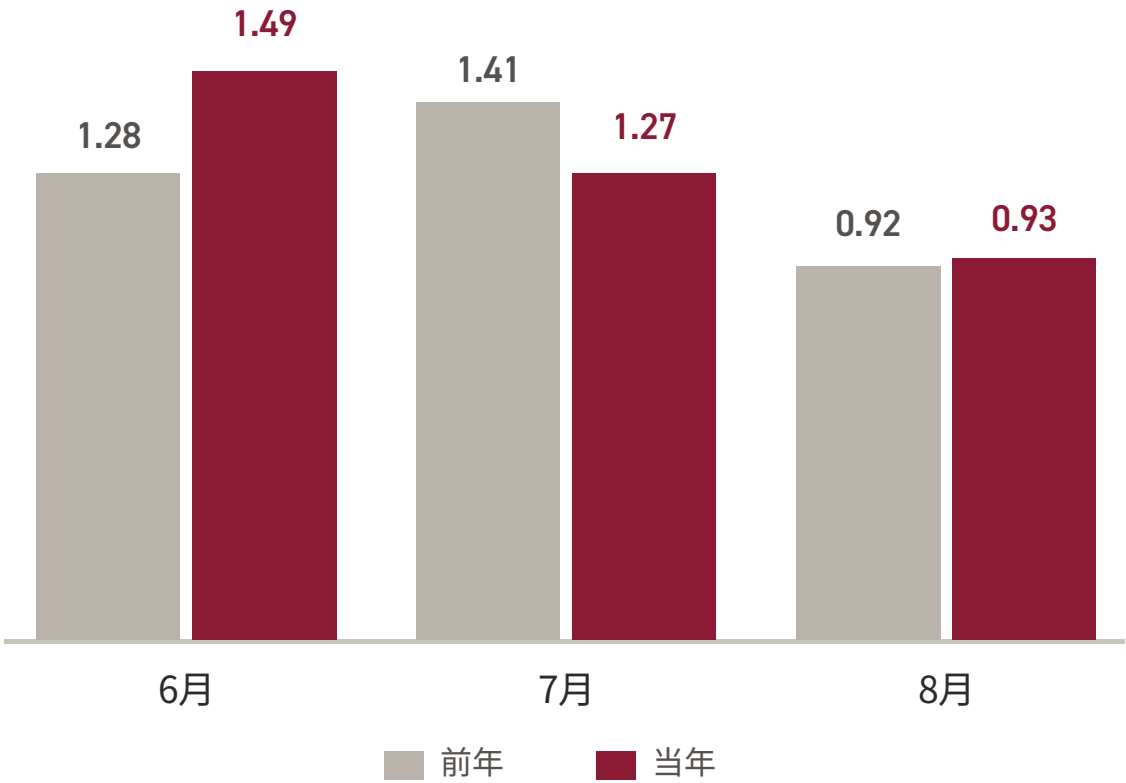
+14.6 %

セグメント利益 32,473 → 82,251 千円

+153.3 %

売上総利益率 81.4%（高粗利の構造は維持）

先行指標 | 2026年6～8月の成約高（前回開示）



(億円)

6～8月 累計

101.7 %

3.61 → 3.69 億円

累計で昨年度対比プラス

出所：当1Qの前年同期比は2027年5月期 第1四半期決算短信（セグメント情報）。成約高は2026年5月期 通期決算説明資料（2026年7月13日開示）の値で、PRコンサルティング事業の契約金額（税抜、メディアプラットフォーム事業を除く）。当社管理上の非GAAP指標です。

成約から売上化までには時間差があります

契約時点で全額が売上になるわけではなく、サービス提供・掲載・納品の進行に応じて売上計上されます。



PRコンサルティング事業 | 当期成約・当期売上化率

FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
52.8%	48.6%	55.5%	48.7%

※ 四半期単位の売上転換率ではなく、年度単位の実績です。

受注残高（2026年5月末）

1,279 百万円

STOCK企業数（同）

1,097 社

受注残 + 新規契約 + 契約更新 - 売上計上 - 解約
= 次期へ繰り越す受注残

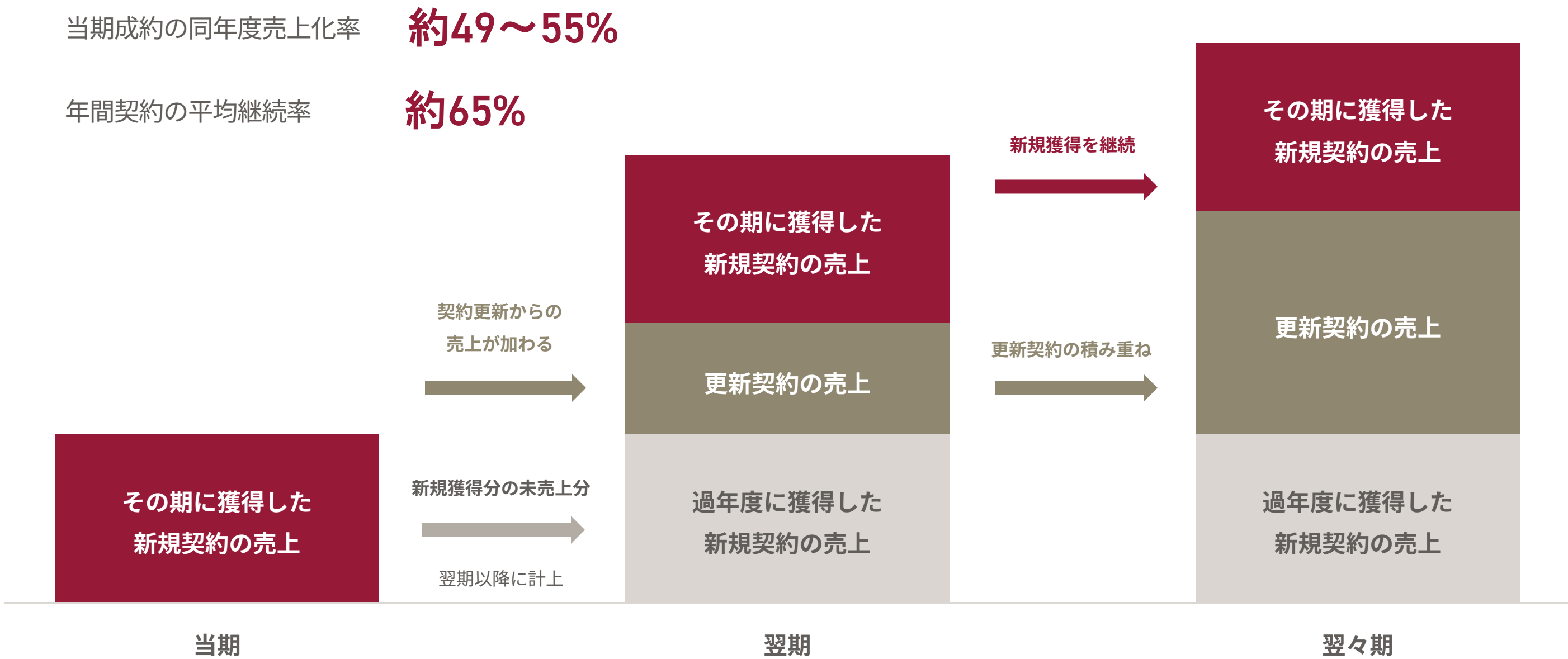
成約高と受注残高の積み上がりは、将来売上の見通しと安定性を高めます。翌期の利益を断定する指標ではありません。

出典：2026年5月期 通期決算説明資料（2026年7月13日開示）。売上化率＝同一FYかつ契約日以降の売上高÷当期成約高。契約IDで突合、FY2023～FY2026。受注残高は契約済み金額から売上計上済み金額を控除した当社管理上の未売上残高。STOCK企業数はブランディングPRの月次継続課金顧客数。いずれも当四半期末の値は集計中です。上式は概念式です。実績値の集計では解約・返金等は未反映です。

新規獲得と契約更新が、翌期以降の売上を積み上げる

新規獲得を継続し、契約更新が積み重なる場合のイメージ

新規契約は当期に約半分を売上化し、残りは翌期以降に計上。更新契約からの売上も加わります。



概念図：当期の新規獲得を起点としたイメージ。実績・業績予想ではありません

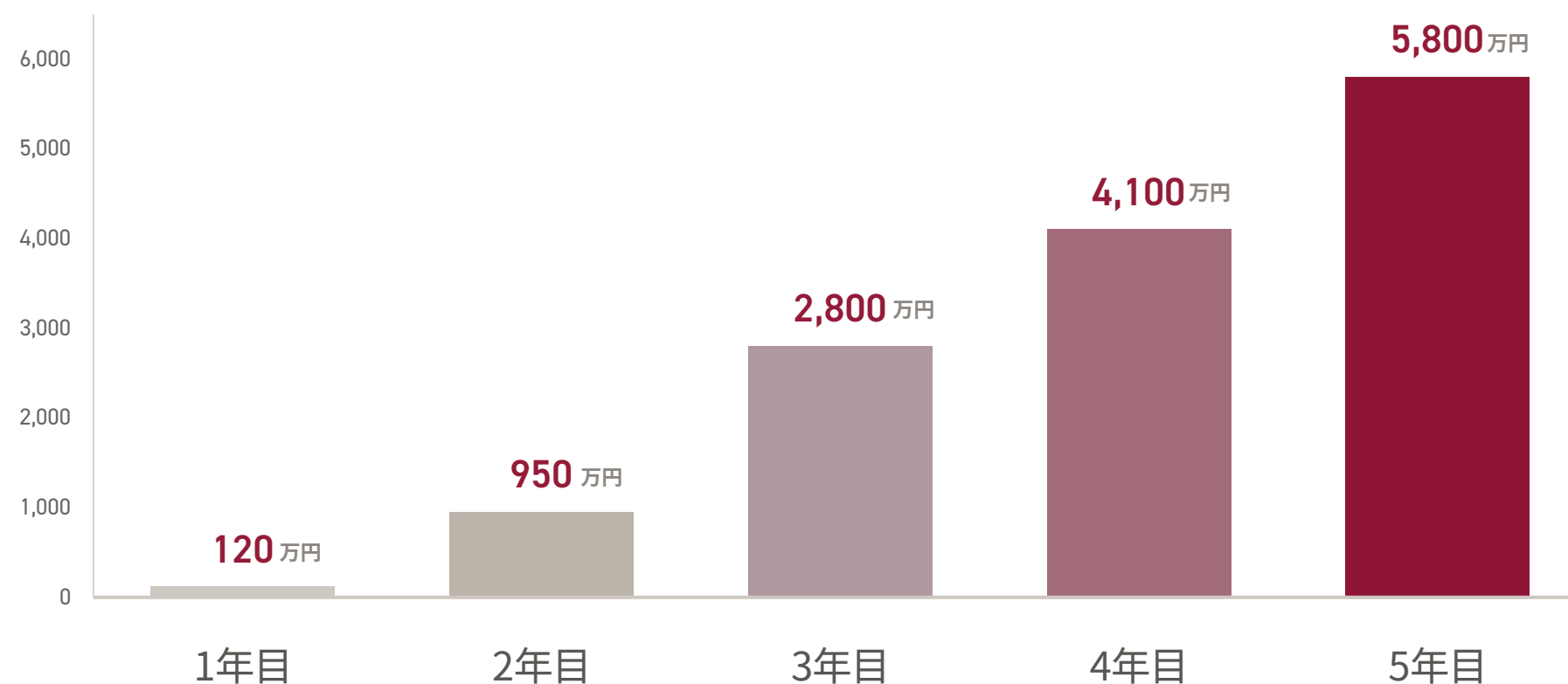
※ ブロックの大きさは金額・契約数・継続率を表していません。新規獲得・更新・解約の状況により売上は変動します。
出典：売上化率は提供資料P23（FY2023～FY2026の年度実績）。売上計上はサービス提供・掲載・納品の進行に応じます。

採用・育成・定着が、将来の成約創出力を支える

PRコンサルタントの人員基盤と、一人当たりの成約創出力の向上を両輪に、
中長期的な成長を目指します。

経験年次別の一人当たり年間成約高（中央値）

※過去実績に基づく参考値



対象人数：1年目 36人／2年目 30人／3年目 26人／4年目 18人／5年目 15人

採用

将来の成長を担う人材を確保

育成

知識・提案力を高め、
一人当たりの成約創出力を向上

定着

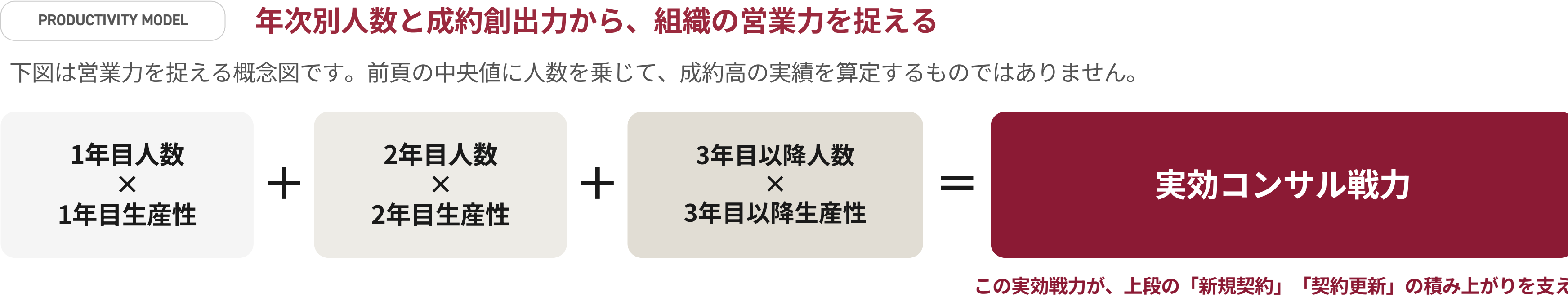
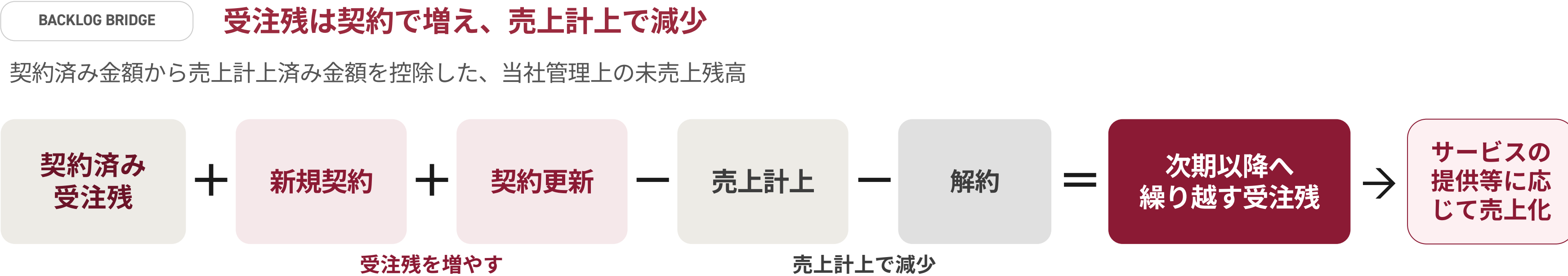
経験を積んだ人材が継続して
活躍する基盤を整備

人材への継続的な投資を、将来の成約高の拡大につなげます。

※ 経験年次ごとの集計であり、同一人物の成長を示すものではありません。当第1四半期の実績値ではありません。
出所：社内実績（新卒入社 of 年次別中央値／12か月換算・6か月以上の実績があるメンバー）。

実効PRコンサル戦力が成約を生み、受注残が将来売上へ

受注残は将来売上の見通しと安定性を高める指標。来期利益を断定するものではない



注：成約高はPRコンサルティング事業の契約金額（税抜、メディアプラットフォーム事業を除く）。バックログは契約済み金額から売上計上済み金額を控除した当社管理上の未売上残高。上図は解約等による減少を含む概念図です。実績値の集計では解約・返金等は未反映です。

新サービス「Media Pass」提供開始予定のお知らせ

メディア掲載のサブスクリプション × 情報配信サービス

新サービス「Media Pass」を2026年11月より提供開始（予定）



企業の情報発信を、もっと継続的に。

広報活動で課題となりやすい3つの点

- 1 目的の不透明さ**
広報のゴールや目指す姿が、
社内で曖昧になっている
- 2 ノウハウ・リソースの不足**
経験者や人員が足りず、
継続的な発信ができない
- 3 成果の見えにくさ**
成果が数値で見えにくく、
社内の理解・評価を得にくい

これらの課題に応えることを目指し、メディア掲載と情報配信を一体で支援します。



想定ターゲット

広報・PRの体制強化を図る企業



メディア掲載のサブスクリプション

企業の「実績・信頼」の蓄積を支援

↓ 継続的な掲載機会を提供 ※ 掲載の可否は各メディアの判断によります

MEDIA | 掲載



情報配信サービス

企業のニュース・情報をメディアへ配信

↓ 継続的な情報発信を支援

INFORMATION | 配信



メディチョクで培ったメディアネットワークを活用し、
「掲載機会の提供」から「継続的な情報発信」へサービス領域を拡張

※ 提供開始時期は現時点の予定であり、変更となる可能性があります。画面イメージは開発中のものです。

Media Pass のビジネス構造

メディア掲載と情報配信を一体化した、

サブスクリプション型PRサービス

企業のニュース・情報発信を起点に、メディア掲載・情報配信の機会を提供することで、企業とメディア双方の接点を創出します。



企業の「発信したい」を、メディア掲載につなげる。

メディアネットワークを活用した、継続型PRサービスへ。

既存事業とのシナジー



メディチョコ

メディアネットワーク・接点・知見

メディチョコで培ったメディアネットワークを活用し、
新たなサービスとして「Media Pass」を展開。

※ サービス内容・料金体系は開発中のものであり、提供開始までに変更となる可能性があります。画面イメージは開発中のものです。

Media Pass による事業領域の拡大

メディアチョコの事業基盤を活用し、Media Passで機能領域とユーザー基盤を拡大

マッチング中心のサービスから、継続的な掲載・配信までを一体で提供します。



※ 本ページは今後の事業方針を示したものであり、将来の業績を保証するものではありません。画面イメージは開発中のものです。

Media Pass の事業の進め方

既存のメディアネットワーク・顧客基盤を活かし、

新たな成長基盤へ。

メディチョクで構築したメディアとの接点・ネットワークを基盤に、
「メディア掲載」と「情報配信」を一体化したMedia Passを展開します。

Media Pass の3つの特長



01

企業との接点を活用

メディチョクで構築した企業との接点と、メディアネットワークを活かして提供します。



02

PR活動を一体で支援

「メディアを探す」だけでなく、「掲載する」「情報を配信する」までを一つのサービスで支援します。



03

継続利用を前提としたモデル

単発のメディア接点ではなく、継続的なPR活動を支えるサブスクリプション型で提供します。

既存のメディアネットワークを基盤に、PR活動における利用領域を拡張し、
企業の継続的な情報発信を支えるサービスへ。

※ 本ページは今後の事業方針を示したものであり、将来の業績を保証するものではありません。

Business Domain 02

インバウンド・ツーリズム

Inbound Tourism & Regional Economy

観光事業は、性質の異なる2つの事業です

訪日旅行の「手配」を担うホテルズと、バス車両の「稼働」を担うEn Journey。
収益の作り方が異なるため、見ていただく指標も分けてご報告します。

BtoB 訪日インバウンド

株式会社ホテルズ

東南アジアの旅行会社から受注し、国内の旅程を手配するBtoBのフロー型事業です。

売上高 = 取扱件数 × 平均単価

当1Q 純売上高

153,267 千円

当1Q 営業利益

+156 千円

※ 8月に貸倒引当金繰入額 ▲3,761千円（戻入）が含まれます。

貸切バス運営

株式会社En Journey

大阪・和歌山を拠点とする貸切バス事業。車両を保有し、その稼働で売上が立つ装置型事業です。

売上高 = 稼働量（台日） × 実収受単価

当1Q 純売上高

30,838 千円

当1Q 営業利益

▲18,422 千円

※ 車両は先行投資であり、減価償却が営業損益を圧迫しています。

観光ドメインのFY2027通期売上計画は818百万円です。両社とも訪日需要の回復に対して供給力を先に整える局面にあり、当期は費用が先行します。

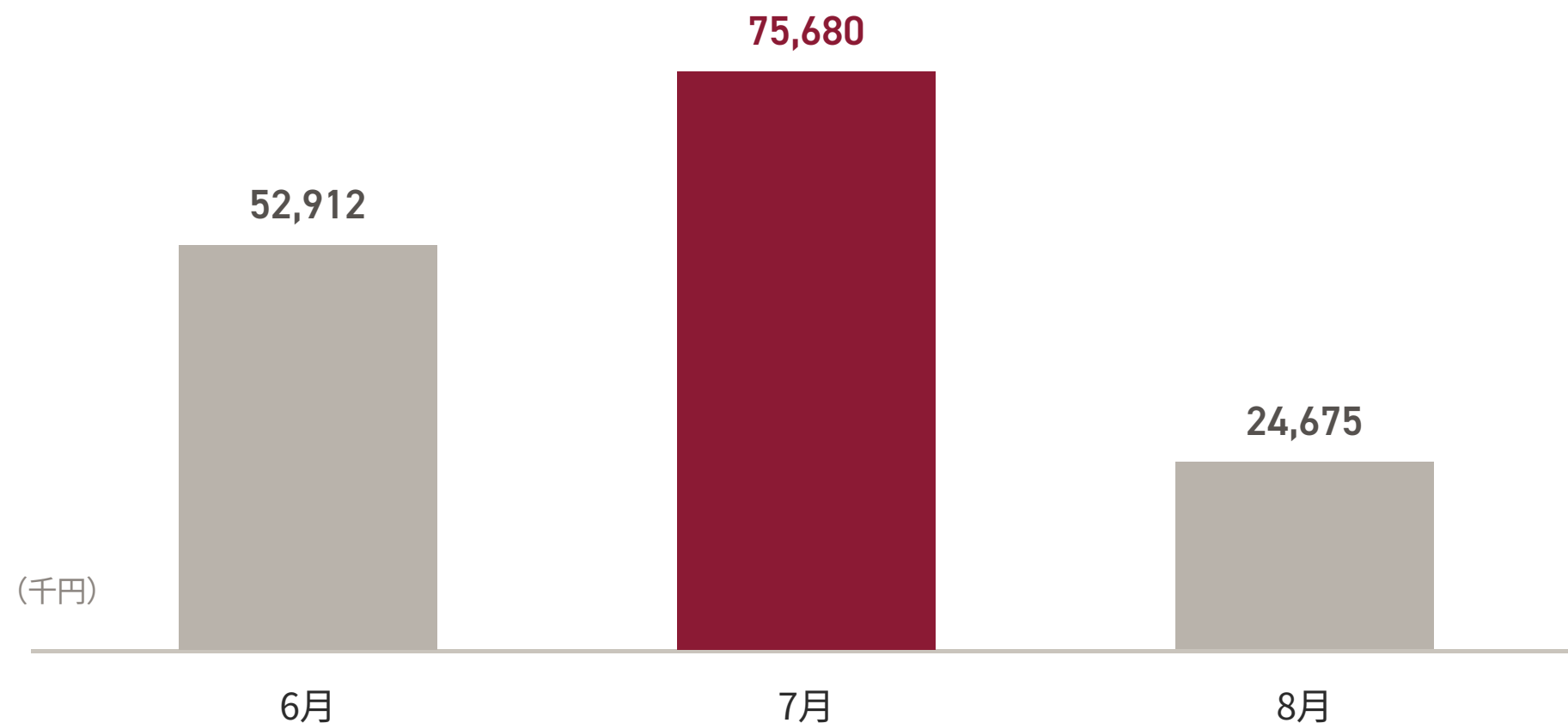
出所：社内月次PL（2026年6～8月・会計システム出力／税抜・未承認仕訳を含む）。各社単体の数値であり、内部取引未相殺のため連結のセグメント損益とは一致しません。
連結の確定値は別途記載します。通期売上計画は2026年5月13日取締役会決議値（観光ドメイン計）。

インバウンドは「件数 × 単価」で伸ばします

東南アジア6カ国の旅行会社を主要顧客とし、現地常駐営業で受注を積み上げています。

季節性に大きな波があるため、単月では実勢が読み取りにくい事業です。

ホテルズ 月次純売上高（2026年6～8月・実績）



当1Q 採算（ホテルズ単体）

売上総利益 21,707 千円

14.2 %

売上総利益率です。手配業は仕入（現地手配・宿泊・交通）が大きく、構造的に薄利です。

自社企画化で採算を上げます

旅行業ライセンスの引き上げにより、大手代理店を経由しない自社企画の比率を高めます。

単月ではなく、複数月をならしてご覧ください

7月に売上が集中し、8月はその反動で大きく落ち込んでいます。取扱件数と平均単価は集計定義の確定後に開示し、次四半期以降は前年同期との比較でご報告します。

出所：社内月次PL（2026年6～8月・会計システム出力／税抜・未承認仕訳を含む）。各社単体の数値であり、内部取引未相殺のため連結のセグメント損益とは一致しません。連結の確定値は別途記載します。取扱件数・平均単価および年間の季節性パターンは集計中です。前期以前の月次推移は本資料の元データに収録がないため掲載していません。

バスは「台日 × 実収受単価」で見ます

1台が1日稼働することを1台日と数えます。

保有台数が期中に動くため稼働率だけでは実態が測れず、稼働の量と質を分けてご報告します。

運行台帳で確定した実績値

2026年6～7月の運行台帳（177台日）と試算表を突合した実績

1台日あたり実収受単価

81,140 円

1台日あたり限界利益

48,460 円

従来前提より約2割低い水準です

従来は見積ベースの推計値を用いていましたが、運行台帳との突合により実績単価が確定しました。8月は試算表が未締めのため実績に含めていません。

黒字化の水準

EBITDA黒字ライン

167.4 台日／月

稼働率換算 64.4%

現在の保有台数を前提とした月間の必要稼働量です。
保有台数が変われば必要台日も変わります。

※ 実収受単価は運行台帳上の管理値です。会計上の売上高とは計上基準が異なるため、照合を進めています。

第2四半期の供給力に関する施策（予定を含む）

新型大型車両 5台

2026年9月に導入

レンタル車両の返却

8月に3台返却済。9月末にさらに2台を返却予定

返却に伴う費用削減

月額140万円の削減見込み（実額は確定後に報告）

出所：運行台帳（2026年6～7月／177台日）と試算表の突合（2026年9月2日時点の社内分析）。営業損益は社内月次PL。当第1四半期の確定稼働量（台日）は8月締め後に集計し、次回開示します。車両の導入・返却の完了日および費用削減の実額は確認中です。

Business Domain 03

不動産・アセット

Real Estate & Asset

当1Qは賃料収入を計上、売却に向けた案件が進行中

開発・再生案件は決済・引渡が完了した時点で売上に計上されます。
売却代金の回収に先行して、取得・改修等の資金支出が発生します。

式

売上高 = 物件売却による売上 + 保有物件の賃料収入

取得・改修等の支出には、棚卸資産に計上されるものがあります。資金支出と当期の費用は一致しません。

当1Q 業績	案件の状況
純売上高 1,573 千円 月524.6千円×3か月 保有物件の賃料収入	2026年9月時点・第2四半期期中の参考情報 販売中2 件 約 10.5 億円 販売価格の合計。売買契約の締結状況は確認中
	事業中5 件 約 23.0 億円 計画事業費の総額。未取得案件を含み帳簿残高ではない
	検討中2 件 約 1.2 億円 取得検討中の案件の見込利益合計

出所：社内月次PL（2026年6～8月・会計システム出力／税抜・未承認仕訳を含む）。各社単体の数値であり、内部取引未相殺のため連結のセグメント損益とは一致しません。連結の確定値は別途記載します。案件の状況はクロスロード定例MTG資料（2026年9月14日）に基づく第2四半期期中の情報であり、2026年8月末時点の実績ではありません。販売価格・計画事業費は会計上の売上高・棚卸資産残高とは異なります。

進行中の案件を、区分を分けてご説明します

同じ「案件」でも、販売価格・計画事業費・見込利益は性格の異なる金額です。
合算せず、区分ごとにご覧ください。

主要案件の状況（2026年9月時点）

区分	案件	金額	状況
販売中	ラフォート町屋Ⅱ	販売価格 4.330億円	販売活動中
販売中	ラフォート森下	販売価格 6.124億円	2026年12月1日以降の決済を希望
事業中	SUN東日本橋ビル	—	改修中。完了時期を10月末へ前倒し予定
事業中	北区西ヶ原 土地	—	2026年10月末に取得予定
事業中	永代・上十条4・東葛西 3件	—	FY2028期の売却を計画
検討中	品川区平塚2 ほか2件	事業費 4.760億円ほか	取得検討中

金額の性格が異なるため、合算していません

「販売価格」は売却時に売上として計上される見込み金額、「計画事業費」は取得・工事等に投じる原価の総額（未取得案件を含み、帳簿上の棚卸資産残高とは一致しません）、「見込利益」はその差額の見込みです。取引の会計処理は個別契約ごとに判定が必要であり、本資料では会計上の売上高と区別して記載しています。

出所：クロスロード定例MTG資料（2026年9月14日）。第2四半期期中の情報であり、2026年8月末時点の実績ではありません。決済・引渡の時期は相手方との協議により変動します。

案件の採算と、借入比率が成長を決めます

1案件あたりの採算は設計上ほぼ固定されるため、事業規模は年間の取扱案件数に比例します。
案件数を増やせるかどうかは、事業費の何割を金融機関から調達できるかに規定されます。

案件の採算

1案件あたり平均事業費

4～6 億円

事業費に対するPJ利益率

15.8 %

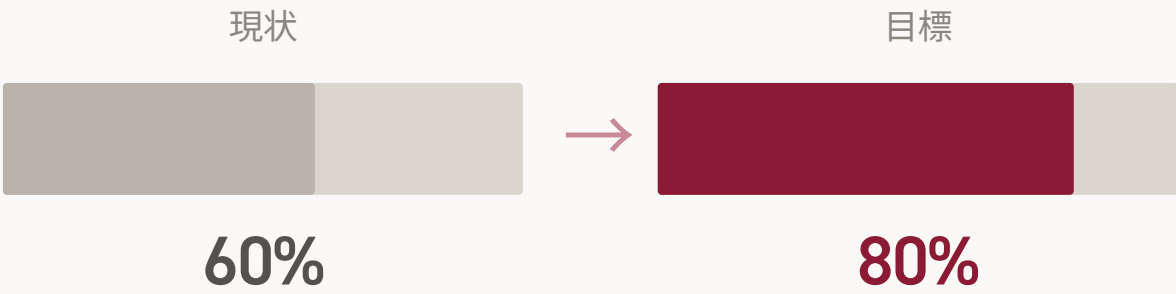
23区・横浜・川崎の中規模賃貸

事業中5件の計画ベース

※ 計画PJ利益 3.647億円 ÷ 計画事業費 23.135億円。
売上高に対する粗利率ではありません。

規模の拡大は、年間の取扱案件数で作ります。

借入比率（LTV）の引き上げが最優先課題



1棟あたり原価4億円に対し、現状は6割までしか融資が付いていません。自己資金の回転が制約となり、案件数を増やしても売上が伸びない構造です。金融機関の取引行拡大を進めています。

資金残高のピークと返済設計（計画値）

残高ピーク（2028年2月）の合計

18.08 億円

うち金融機関からの借入

11.70 億円

うち親会社（Enjin）からの貸付

6.38 億円

※ 2028年3～4月に3案件を集中売却して返済する計画です。売却時期の遅延に対する耐性が薄いため、短期で売却可能な案件の仕入れを並行して進めます。

出所：クロスロード定例MTG資料（2026年9月14日）借入時期確認表および事業計画。いずれも計画値であり、実績ではありません。親会社（Enjin）からの貸付はグループ内取引であり、連結上は相殺されます。

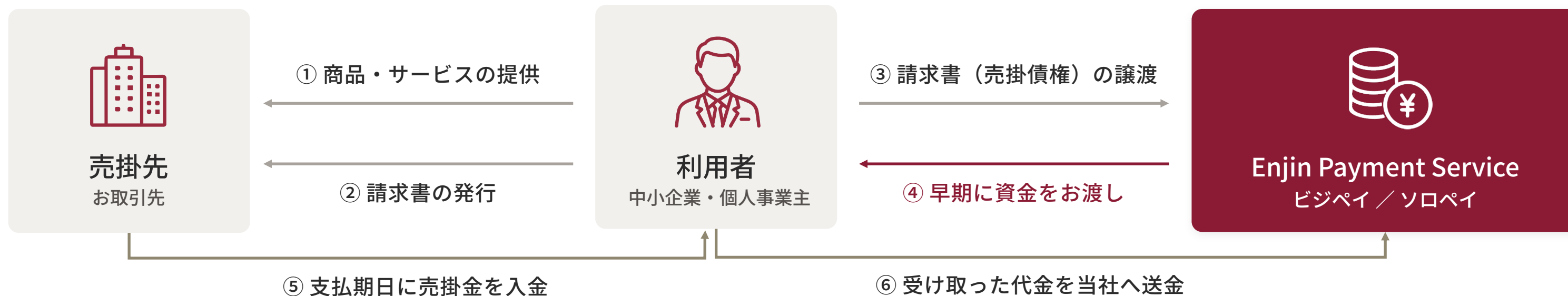
Business Domain 04

フィナンシャル

Financial Services

Enjin Payment Serviceとは

中小企業・個人事業主の「入金待ち」を、請求書の段階で解消する



※ 売掛先への債権譲渡の通知・承諾は不要です（2社間ファクタリング）

🔗 顧客との接点 Enjinグループの既存顧客接点（PR事業の取引先・紹介ネットワーク）

担保・保証人は不要

取引先への通知なし

SERVICES | 2つのサービスを立ち上げ

01 ビジペイ BiziPay



中小企業（法人）向け

請求書（売掛債権）の買い取りで、
中小企業の資金繰りを支援

02 ソロペイ Solo Pay



個人事業主向け

フリーランス・一人親方など、法人格
を持たない事業者の資金化を支援

営業開始日 2026年10月1日

提供対象 中小企業・個人事業主

受付方法 オンライン・電話

事業規模の指標と、当社業績に計上される数字は異なります

債権買取額（取扱規模）と、当社の売上・利益の関係



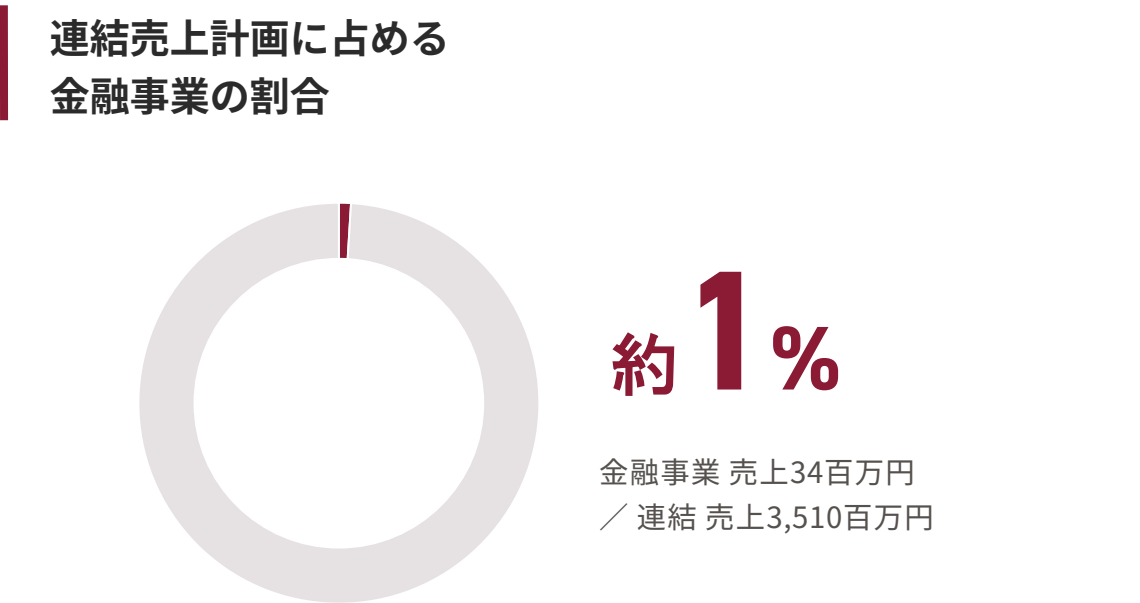
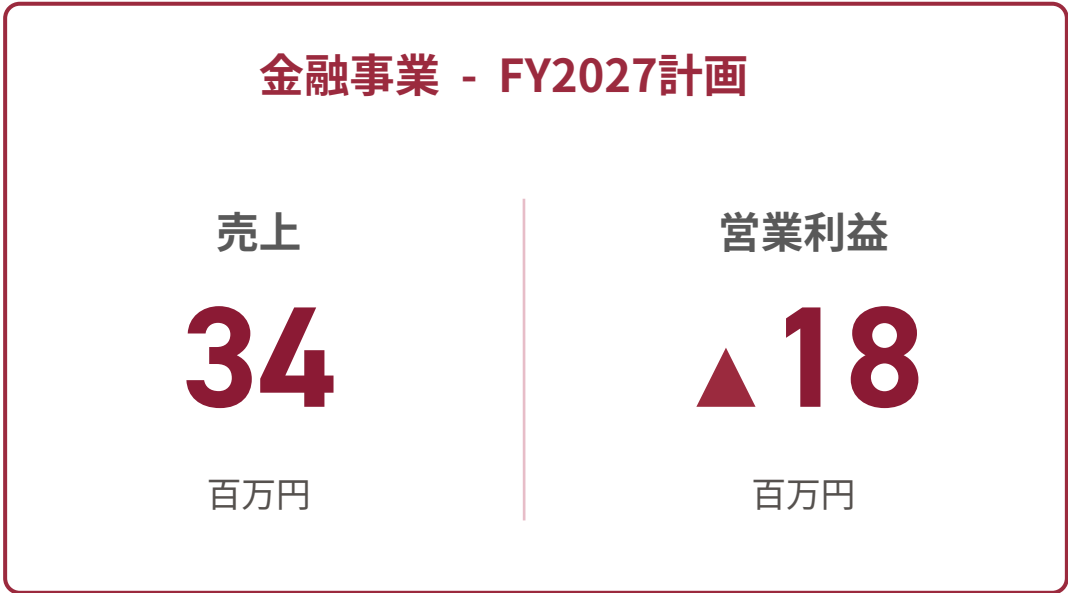
注記

債権買取額は、買取った売掛債権の額面合計を示す取扱規模の指標です。
利用者から受け取る手数料とは区別して表示しています。

※ 図は各数字の関係を示すもので、金額の比率を表すものではありません。

連結売上の約1%、立ち上げ期で損失計画

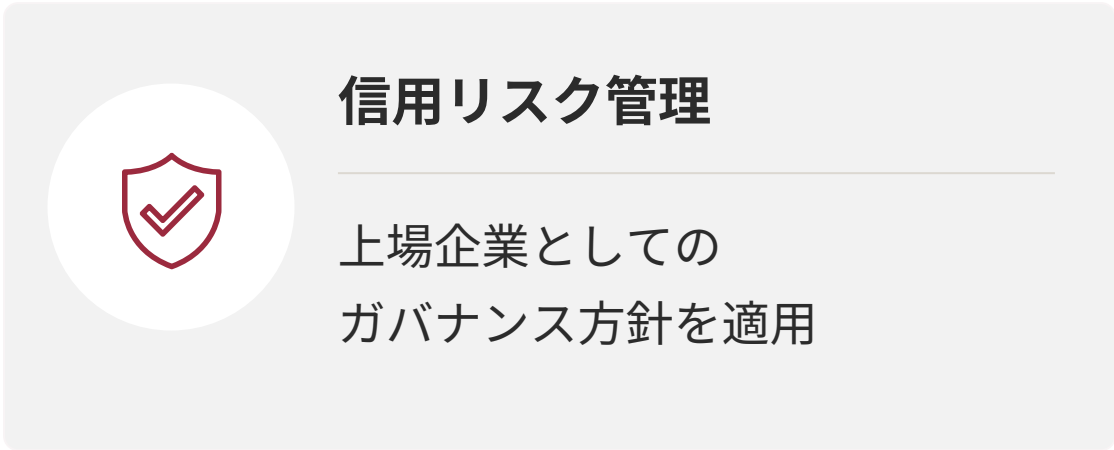
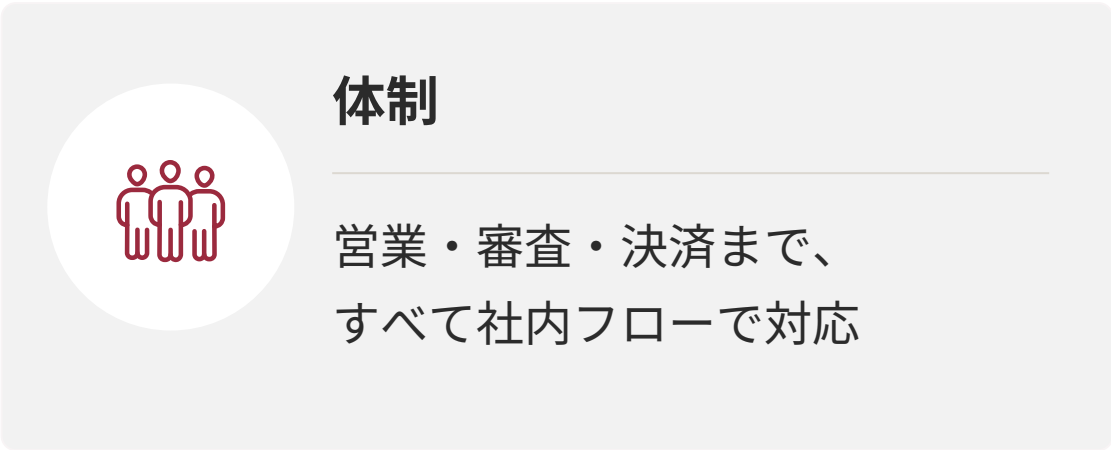
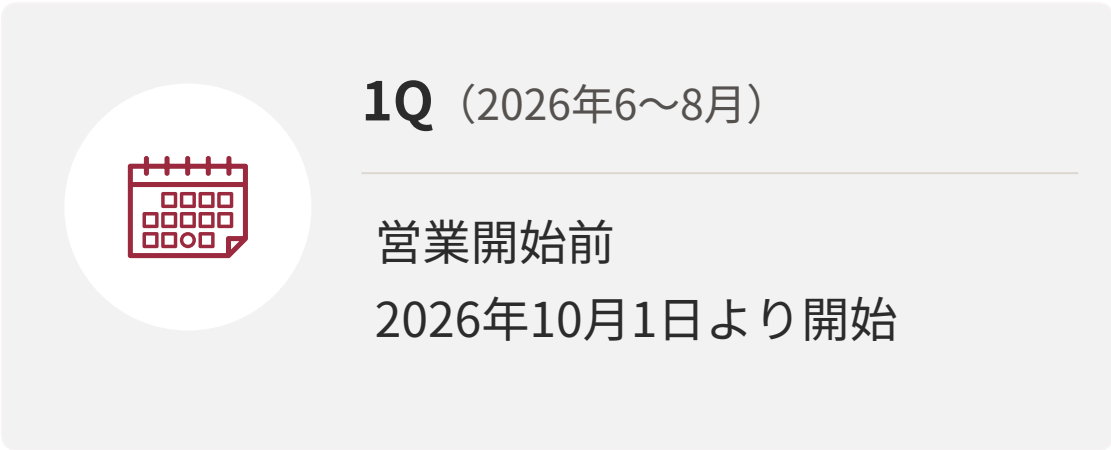
FY2027（2027年5月期）計画における金融事業の規模感



STATUS

立ち上げ期の状況

当1Qは営業開始前。
2026年10月1日に営業を開始しました。



FY2027（初年度）は立ち上げ期 ― 通期計画と公表済みKPI

01

FY2027（初年度）は立ち上げ期

初年度の通期計画は、7月に公表したとおりです。

FY2027（2027年5月期・初年度）通期計画

売上

34

百万円

営業利益

▲18

百万円

02

KPI（初年度目標）

公表済みのKPI（申込件数・リピート率）は、定義・対象範囲を確認のうえ、報告の方法を検討します。

初年度目標（FY2027）

申込件数

1,200 件

リピート率

70 %

2026年10月1日に営業を開始

当第1四半期（2026年6～8月）は開業準備期間にあたり、売上高はありません。
立ち上がりを何で判定していただくか、その指標を先にお示しします。

式

売上高 = 債権買取額 × 手数料率

債権買取額 = 審査処理件数 × 成約率 × 1件あたり債権単価。買い取った債権の額面が売上の源泉になります。

当1Q 業績

純売上高

0 円

2026年9月末まで開業準備期間

営業利益

▲ 8,233 千円

研修費・スキーム対価等の先行費用

通期 売上高

34,000 千円

2026年10月1日より営業開始

通期 営業利益

▲ 18,000 千円

来期以降の黒字化にむけて準備

事業の建て付け

一般ファクタリングを主軸に開始

株式会社アクセルファクターとの共同事業として立ち上げます。同社のスキーム・システムを活用し、審査から回収までの体制を整備中です。

医療ファクタリングは別スキーム

手数料水準・回収サイトが一般と異なるため、別途検討を進めています。10月開始の主軸は一般ファクタリングです。

サイトの長い業種を対象化

売上計上から入金までの期間が長い業種（教育旅行・建設・運輸等）を特定し、業種別の手数料・回収設計を進めています。

出所：社内月次PL（2026年6～8月・会計システム出力／税抜・未承認仕訳を含む）。各社単体の数値であり、内部取引未相殺のため連結のセグメント損益とは一致しません。

第2四半期から、この指標をご報告する想定です

立ち上がりが計画どおりかを判定していただくため、開示を想定している指標をお示しします。

	指標	定義	10月の社内運営目標	位置づけ
主	債権買取額	当四半期に買い取った債権の額面合計	—（開始初月）	売上の源泉
主	平均手数料率	買取手数料収入 ÷ 債権買取額	平均 10%	収益率
—	審査処理件数	審査を実施した申込件数	月 100 件	入口の量
—	成約件数・成約率	成約に至った件数とその比率	10～15件（10～15%）	転換の質
—	1件あたり債権単価	債権買取額 ÷ 成約件数	約 100 万円	案件規模
—	貸倒率	貸倒損失 ÷ 債権買取額	—	与信の健全性

10月の運営目標を金額に置き換えると

月100件の審査に対し成約10～15件、1件あたり債権単価100万円・手数料率10%。
1件あたりの手数料収入は10～15万円、月間ではおよそ100～150万円の水準になります（計算例）。

未確定の事項

開示するKPIの最終的な範囲と定義、評価の時期、目標未達時の対応については
今後の事業状況に合わせて変更される可能性があります。本ページは継続開示を
確約するものではありません。

注：回収サイトは24日を基準としていますが、待機期間を含む実効的な資金回転数は精査中のため記載していません。

Business Domain 05

AI・グループプラットフォーム

AI & Group Platform

AI活用を本格化、グループ全体の効率化とコスト削減を目指す

AI Acceleratorは独立して収益化せず、グループ各社の生産性と利益率を押し上げる役割を担っています。
効果は各事業のKPIで検証します。創出した時間を営業・顧客対応へ振り向けるとともに、
外注費等の削減につなげ、生産性と収益性の改善を目指します。

AI Accelerator

代表：本田 景士 ／ 設立：2026年2月

8か月で内製AIを6本以上実装。約200名が、1日2時間を年間240日創出する前提で、**年9.6万時間・約2.6億円相当**と試算しています。
外販は行わず、内製とシナジーに特化します。

各事業で目指すKPI改善

PR アプローチシステムの全社展開 → 新規口座数・商談数	観光 ホテルスの業務自動化 → 一人あたり生産性	不動産 AI物件スクリーニング → 案件数・粗利率	金融 審査・回収業務の自動化 → 1件あたり処理コスト
--	---	--	--

グループ営業利益率の改善方程式

AI内製化

×

粗利率改善

×

販管費圧縮

=

営業利益率 約30%水準へ

FY2027の連結営業利益率9.2%を起点に、AI内製化を構造的なレバーと位置づけています。

間接貢献の試算根拠：グループ約200名 × 2時間/日 × 240日 = 96,000時間。金額換算は社内試算値であり、連結損益に直接計上されるものではありません。一定の前提に基づく試算であり、削減実績を示すものではありません。

参考：AIの業務活用事例

営業活動から経営管理・制作業務まで、実務への活用を推進

活用業務	具体的な活用内容	状況
営業候補選定	企業情報をAIで分析し、営業候補の優先順位や提案の切り口を整理	一部チームで導入
営業メール作成	企業・経営者情報をもとに個別文面の下書きを作成し、アプローチ準備を支援	業務で活用
商談分析・営業育成	架電・商談の記録をAIで分析・評価し、改善点の把握と営業育成に活用	業務で活用
予算進捗管理の内製	生成AIで管理システムを内製し、複数事業の集計・可視化を自動化	システム導入済み
資料・Webページ / 初稿作成	デザインルールをAIに与え、資料やWebページの初稿作成を実制作で検証	制作検証

※ 事例には一部チームでの導入・制作検証を含みます。AIの出力は担当者が確認・修正したうえで活用します。

GROWTH STRATEGY & PLAN

04 成長戦略・事業計画

FY2027 グループ連結業績計画

2026年5月期 決算短信で開示した通期計画です。

連結 売上高

3,510 百万円

FY2031 100億円ゴールへの起点

連結 営業利益

322 百万円

営業利益率 9.2%

事業ドメイン別 売上計画（FY2027・百万円）

		事業ドメイン	売上計画	構成比	戦略上の位置づけ
A	PR	コミュニケーション戦略・PR	2,311	65.8%	創業以来のコア／顧客基盤・送客起点
B	Tourism	インバウンド・ツーリズム	818	23.3%	中期最大の成長領域／当期から損益反映
C	Real Estate	不動産・アセット	346	9.9%	資本効率高／開発・再生の2軸
D	Finance	フィナンシャル	34	1.0%	先行投資期／2026年10月 営業開始
E	AI Platform	AI・グループプラットフォーム	—	—	横串インフラ／独立収益化せず

出典：連結計画は2026年5月期 決算短信（連結）。

グループ中期ビジョン | FY2031（第25期）

FY2027の連結売上3,510百万円・営業利益322百万円（営業利益率9.2%）を起点に、5期で到達を目指す水準です。

まずFY2027は、PRの回復継続と新規事業の収益基盤づくりを進め、中期ビジョンへの実行基盤を整えます。

Sales

100 億円

売上高（連結）

Operating Profit

30 億円

営業利益（連結）／営業利益率 約30%水準

FY2027 売上 35.1億円 ／ 営業利益 3.22億円（営業利益率 9.2%） → FY2031 売上 100億円 ／ 営業利益 30億円（同 約30%水準）

ビジョンであり、確約ではありません

売上100億円・営業利益30億円は中期ビジョン（到達イメージ）です。現時点の事業別積み上げ計画はこれを下回っており、差分はAI内製化による生産性改善、グループ内クロスセル、既存ドメイン補強型のM&Aによって埋める前提です。四半期ごとに進捗をご報告します。

出典：FY2027は2026年5月期 決算短信（連結）の通期計画。FY2031は中期ビジョンであり、業績予想ではありません。記載の将来見通しは本資料作成時点の情報に基づくもので、実際の結果と異なる可能性があります。

各事業の収益ドライバーに直結し、継続して測定できる指標を選定しています。
当第1四半期の実績は、集計定義の確定したものから順次開示します。

ドメイン	主要KPI	定義	当1Q の状況	目標値（FY2031）
A. PR	成約高／STOCK企業数	契約金額と月次継続課金顧客数	定義確定後に開示	STOCK 1,500社
B. 観光 手配	取扱件数 × 平均単価	BtoB案件数と1案件あたり単価	集計中	1,621件 × 250万円
B. 観光 バス	台日 × 実収受単価	稼働量と1台日あたりの手取り単価	81,140円／台日（6～7月実績）	—
C. 不動産	案件数 × 粗利率	年間取扱案件数と1案件あたり粗利率	当1Qの決済案件なし	12件・粗利率20%維持
D. 金融	債権買取額 × 手数料率	買取債権の額面と手数料の比率	2026年10月 営業開始	3,000件・リピート率70%
E. AI	AI実装本数 × アクティブ率	グループ内AI実装数と利用率	実装6本以上	全社展開・利用率80%

※ 従来の単一事業KPI（契約件数・顧客数・単価・原価率等）から、FY2027よりドメイン別KPIへ移行しています。
事業構成が変わり、全社共通の単一指標では収益ドライバーを適切に測定できないためです。

STOCK企業数の直近実績は1,097社（2026年5月末）。成約高・取扱件数等の当第1四半期実績は、集計定義の確定後に開示します。各指標は当社管理上の非GAAP指標を含みます。

グループ間でのシナジーの強化

PR領域で築いた累計約7,000社の取引先とグループ合計約1万件の顧客リストを起点に、各事業へ送客します。
新規事業の営業コストを構造的に抑える設計です。

PR領域の顧客基盤

7,000 社超

創業以来のPR取引社数（累計）

約1万件

グループ合計の顧客リスト



観光

プレスツアー・企業研修等の送客



不動産

資産形成・資金運用の相談導線



金融

既存・過去・失注先への資金繰り提案

顧客統合基盤プロジェクト

グループ各社の顧客情報を統合するデータベースを構築中です。要件ヒアリングを終え、設計・実装に着手する段階にあります。
個人情報保護のガイドライン整備を並行して進めています。効果の定量化は実装後に検証します。

顧客基盤の定義：PR取引先 累計約7,000社／グループ顧客リスト合計約1万件。顧客統合基盤による売上効果は社内試算であり、確定値は実装後に検証します。

主要指標の定義

成約高	PRコンサルティング事業の契約金額（税抜、メディアプラットフォーム事業を除く）。当社管理上の指標。
受注残高	契約済み金額から売上計上済み金額を控除した、当社管理上の未売上残高。
当期売上化率	同一事業年度かつ契約日以降の売上高 ÷ 当期成約高。契約IDで突合。
STOCK企業数	ブランディングPRの月次継続課金顧客数。
台日	バス1台が1日稼働することを1台日と数える単位。
実収受単価	運行台帳上、手数料控除後に当社が受け取る1台日あたりの金額（管理値）。
債権買取額	当四半期に買い取った売掛債権の額面合計。

本資料の取り扱いについて

将来見通しに関する記述
本資料には将来の業績・見通し・経営目標・施策等に関する記述が含まれます。これらは本資料の作成時点で入手可能な情報に基づく判断であり、潜在的なリスク・不確実性・前提条件の変動により実際の業績と大きく乖離する可能性があります。

非GAAP指標

成約高・受注残高・台日・実収受単価等は、会計基準に基づく指標ではなく当社管理上の指標です。会計上の売上高とは計上基準が異なります。

期の表記

当社の決算期は5月期です。FY2027は2026年6月～2027年5月の事業年度（第21期）を指します。

著作権

本資料の全部または一部を当社の事前承諾なく複製・転載・再配布することを禁じます。

株式会社Enjin <証券コード：7370> IRに関するお問い合わせは当社コーポレートサイトのお問い合わせフォームよりお願いいたします。

ENJIN 3.0

PR会社から、5つの事業ドメインで 日本の中小経済を駆動するグループへ

FY2031（第25期）売上 100億円 ・ 営業利益 30億円

株式会社Enjin <証券コード：7370>

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。