

Summary of Financial Results

FOR THE SECOND QUARTER OF FISCAL YEAR ENDING MAY 31, 2026

2026 年 5 月期

# 第2四半期決算説明資料

株式会社 Enjin <証券コード：7370>

2026年1月14日

Enjin

## 売上高

**1,125** 百万円

前年同期：1,402 百万円

↓ 前年同期比 △19.7%

## 営業利益

**169** 百万円

前年同期：404 百万円

↓ 前年同期比 △58.1%

## 経常利益

**194** 百万円

前年同期：408 百万円

↓ 前年同期比 △52.4%

## 親会社株主に帰属する中間純利益

**101** 百万円

前年同期：223 百万円

↓ 前年同期比 △54.7%

売上高

1,125 百万円

前年同期実績

前年同期比

△19.7 %

営業利益

169 百万円

前年同期比

△58.1 %

経常利益

194 百万円

前年同期比

△52.4 %

親会社株主に帰属する  
中間純利益

101 百万円

前年同期比

△54.7 %

中間純利益101百万円に対し、積極的な株主還元方針に基づき  
前年同期比+7円の 1株当たり20円 を配当いたします。

1株当たり配当金（中間）

20 円

（前年同期実績 13.00円）

年間配当予想

40 円

（期末配当予想 20.00円を含む）

## 自己株式取得枠

**3 億円**

上限取得株式数

**40 万株**

取得期間

**2026年 1月～7月** **資本効率の向上と機動的な資本政策****01****資本効率の向上**

自己資本を最適化し、  
ROE（自己資本利益率）の向上を図ります

**02****株主価値の向上**

発行済株式総数の減少により、  
EPS（1株当たり当期純利益）を高めます

**03****機動的な資本政策**

経営環境の変化に対応し、  
柔軟かつ迅速な資本政策を遂行します

① 株主価値のさらなる向上を目指し、積極的な株主還元を実施いたします。

現状の株価水準を鑑みたときに、  
当社として「企業価値と市場評価の乖離是正」を目的として行うことといたしました。



潤沢な手元資金

**手元キャッシュ 40億円以上**

極めて高い財務安全性

**自己資本比率 90%近く**

無借金経営

**創業以来 有利子負債 ゼロ**

堅実な経営実績

**20年間 黒字経営を継続**

底堅い収益力

**今期営業利益 4億円程度見込み（下方修正後予想）**

# 01

## 2026年5月期 第2四半期業績サマリー

Summary of Financial Results

## 業績予想の修正

2026年5月期 通期業績予想の修正

### 売上高

23 億円

△8.28億円

前回発表予想 △26.4%

### 営業利益

4 億円

△5.23億円

前回発表予想 △56.6%

営業利益率 17.3 %

## 業績概況 - PL

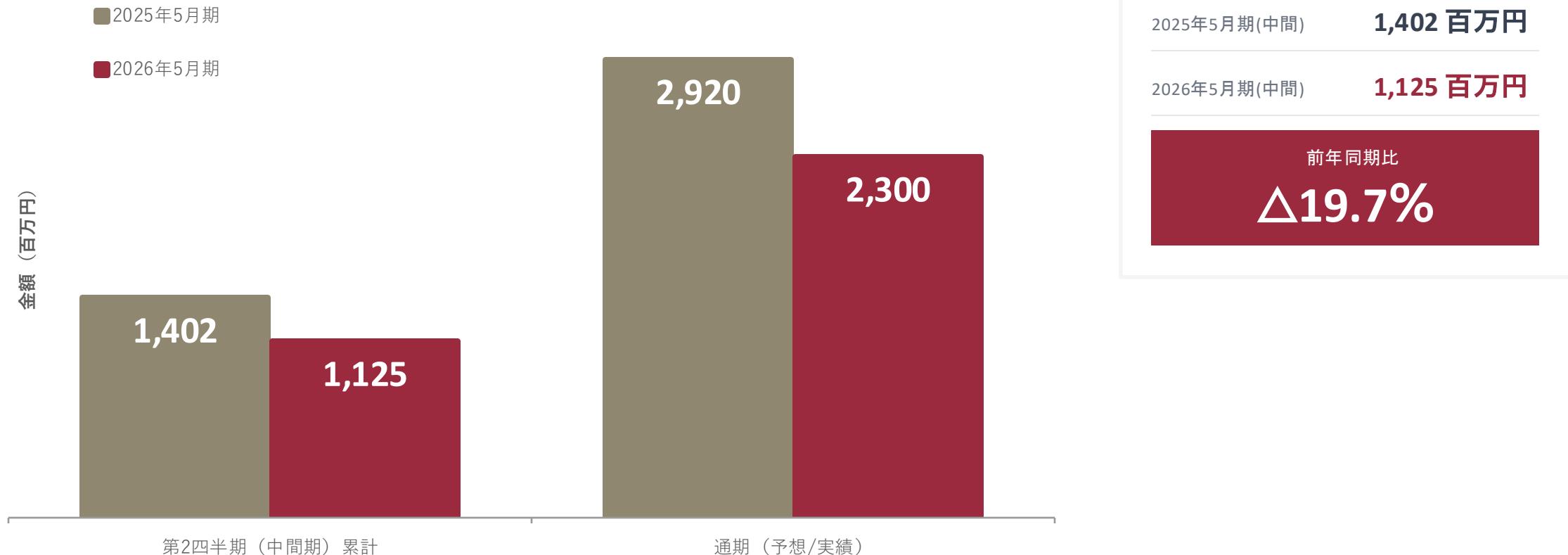
単位：百万円

項目	2025年5月期 中間期実績	2026年5月期 中間期実績	前年同期比	2026年5月期 通期予想(修正後)	進捗率
売上高	1,402	1,125	△ 19.7%	2,300	48.9%
営業利益	404	169	△ 58.1%	400	42.2%
経常利益	408	194	△ 52.4%	425	45.6%
親会社株主に帰属する純利益	223	101	△ 54.7%	278	36.3%

## 半期別売上高推移 — 第2四半期実績

マネジメントの機能不全に伴う一時的な減収局面。

下期以降、新体制とAI導入効果による収益性の回復を見込む。



## 業績概況 - BS

高いキャッシュポジションを維持し、  
**自己資本比率89.0%**（前期末**87.5%**）と

### 健全な財務基盤を保持

総資産

**5,150**

(単位：百万円)

負債 564

現預金 2,924

純資産 4,585

その他資産 2,226

2025年11月末日時点

初めまして、  
そして改めまして Enjin です。

# ● 企業情報統合サマリー

## 会社概要

### 株式会社 Enjin

設立	2006年6月
所在地	東京都中央区銀座5-13-16
証券コード	7370 (東証グロース)
事業内容	PR事業、プラットフォーム事業
従業員数	140名 (連結・臨時雇用含む)



### 代表取締役 グループCEO

## 本田 幸大

創業社長としてCOOを兼務。  
「Enjin 3.0」変革を自ら牽引し、  
資本効率重視の成長戦略へシフト。

## 強固な財務基盤

### 連続黒字

# 20 年

創業以来、赤字なしの  
安定的収益体质

### 有利子負債

# 0 円

実質無借金経営による  
高い財務安全性

### 自己資本比率

# 89.0 %

業界平均を大きく上回る  
盤石な資本基盤

### 生産性

# 高水準

一人当たり売上・利益  
ともに高効率

## ● 成長戦略へのシフト

CURRENT

安定企業の  
地位を確立

創業以来の黒字経営と  
強固な財務基盤により  
高い安全性を実現



SHIFT



NEW STAGE

CEO 本田幸大が自ら牽引

ただの安定企業で終わらない  
資本効率重視のグロース戦略へ

安定収益を原資に、  
さらなる企業価値向上へ再投資を実行する



ROE（自己資本利益率）の  
重視



EPS（一株当たり利益）の  
最大化



COMPLETE TRANSFORMATION: FROM CRISIS TO OPPORTUNITY

# Enjin 3.0 始動

AIが苦手な領域に、  
AIを使って乗り込む

# なぜ今、Enjin3.0を始動するのか？

## 現状の課題

PROFIT REVISION

### 業績予想の下方修正

当初計画を下回る着地見込み。早急な対応が必要な状況となりました。

ROOT CAUSE

### 人員減少による組織力低下

人員の減少が続き、案件進行の遅延や収益計上の遅れを招きました。



## 背景と変革の決意

- ✓ 根本原因はマネジメント体制の機能不全にありました。
- ✓ この危機的状況を単なる失敗とせず、抜本的変革の好機と捉え直します。

NEW VISION

### Enjin 3.0 始動

構造改革と成長戦略への完全転換

# 上場後の課題 – なぜそうなったのか



## 過剰な権限移譲

成熟しきっていない人材に過剰に権限移譲してしまったことで、適切な判断が行われない状況を招きました。



## 経営能力への迷いと外部招聘

創業者自身の能力に疑問を抱き、さまざまな人材を外部から雇い入れてしまった結果、組織の混乱を招きました。



## この経験から学び、原点回帰を決断

形式的な権限移譲を見直し、創業者の強力なリーダーシップを再適用

## 背景事情

### 資本構成の特異性

当社はVCなど外部資本を持たず、創業者・本田が100%の株式を保有した状態で上場まで到達しました。

### プロ経営者の不在

外部資本が入らなかったため、創業初期から経営のプロフェッショナルが参画する機会がなく、社内育成が追いついていませんでした。

急成長フェーズにおいて、組織の成熟度が事業拡大のスピードに追いついていなかったことが根本的な要因です。

## 創業者・本田がCOOを兼務し、現場の陣頭指揮を執る

ゼロから上場まで導いた経験知見を現場へ再注入

01

### トップダウンによるリーダーシップ発揮

- ✓ 創業者本田による現場指揮の直接化
- ✓ 経営トップの意思を現場へダイレクトに伝達
- ✓ 「プロ不在」の課題を創業者の経験でカバー

現場の士気向上と規律回復



02

### 意思決定のスピード化と一元化

- ✓ 全社KPI管理の厳格化と週次レビュー徹底
- ✓ 曖昧な権限委譲を廃止し、決済ルートを一本化
- ✓ 現場判断の質を担保するための報告義務化



03

### 組織再編とガバナンス強化

- ✓ 評価・報酬制度の成果連動性を強化
- ✓ 不採算部門や非効率プロセスの抜本的見直し
- ✓ 規律ある組織文化への再構築（信賞必罰の徹底）



04

### 既存事業の強化と新規事業の開始

- ✓ PR事業（コア）へのリソース重点投下
- ✓ 新規事業への投資判断基準の明確化
- ✓ 「選択と集中」による収益性の最大化

V字回復に向けた土台完成

# Enjin3.0の戦略 - 何をするのか？

既存事業の安定収益を基盤に、新規事業の爆発的成長を上乗せ。

圧倒的な成長スピードで企業価値を最大化します。

## 既存PR事業の強化

本田自身がハンズオンで介入し、現場力を再構築  
「稼ぐ力」の最大化：高収益体质の維持と拡大。

5年後 売上高目標

40 億円

5年後 営業利益目標

15 億円

## 新規事業の展開

AIを武器に、アナログな巨大市場へ参入  
バス / ファクタリング / 不動産 / メディア / AIソリューション  
潤沢な資金（純キャッシュ40億円、ファイナンス60億円）を  
積極投資。

5年後 売上高目標

60 億円

5年後 営業利益目標

15 億円

AI化が苦手な領域

寡占企業不在

マーケットサイズ大

## 5年後のグループ 全体目標

売上高

100 億円

営業利益

30 億円

# 誰がするのか？ - プロフェッショナル集団



## 本田 幸大

代表取締役社長

グループCEO 兼 グループCOO

当社を創業し、ゼロから上場企業へと成長させた実績を持つ。今回の変革にあたり、COOを兼務し現場の陣頭指揮を執る。既存事業の立て直しと新規事業の方向性を決定する最高責任者。

### 役割分担と人材戦略

#### 「実績」重視の布陣で確実な成長を実現

既存事業（PR）

##### 本田が直接指揮（ハンズオン）

創業者の強みである営業力と組織構築力を直接現場へ注入し、収益力を最大化。既存の人材リソースはそのまま投下（減少なし）

新規参入事業

##### 各分野の「プロ人材」が牽引

その事業領域で現役で実績を上げているプロフェッショナルを招聘し、立ち上げリスクを最小化。信頼できる実績ある経営者とのJVで実現。

#### プロフェッショナル人材の招聘戦略



未経験者の育成ではなく、「即戦力」となる実績ある人材を外部から登用。明確なKPIと成果連動型の報酬体系で、結果にコミットする組織へ。

まずは株主の皆様へご心配とご迷惑をおかけしたことをお詫び申し上げます。  
上場以後に行ってきた権限移譲、外部からの人材登用などについて、  
創業者として誤った判断を下したことを深く反省しております。

あらためて現場の陣頭指揮を自らが執り、  
売上高100億円達成までをしっかりとやりきって参る所存です。

代表取締役社長  
グループCEO 兼 グループCOO

**本田 幸大**

# 5カ年事業投資計画

全体合計で、15億円の累計投資で、年間55億円～80億円の売上高を目指します。

観光バス事業	不動産事業	ファクタリング事業	AI Accelerator
累計投資金額 3億円	累計投資金額 5億円	累計投資金額 5億円 (融資額: 25億円～)	累計投資金額 2億円
年間売上目標 <b>15億円</b>	年間売上目標 <b>25～50億円</b>	年間売上目標 <b>10億円</b>	年間売上目標 <b>5億円</b>
新型車両の導入 営業所の新設・拡大 運転手採用・育成強化	仲介拠点の拡大展開 利益率を業界高値化 マーケティング強化	AI審査システムの高度化 営業体制の強化 マッチングシステム開発	AI開発体制の強化 内製化支援ツールの拡充 R&Dおよび技術基盤投資

## 資金バランスとリスク管理

手元キャッシュ十分な余力

投資総額 15億円

手元キャッシュ（現預金） 40億円

上場企業の信用力により銀行バックアップも万全

潤沢な手元資金により、財務健全性を維持したまま機動的な成長投資が可能。

リスク最小化の設計

全て黒字スタート可能な事業のみを選定。最悪のシナリオでも投資金額の損失に留め、本体へのダメージを最小化します。

## ▲ 現状認識

01

## 業績下方修正

人員減少とそれに伴う組織力の低下  
マネジメント体制の機能不全  
上場後の権限移譲による判断遅延

## ⌚ 打開策（原点回帰）

02

創業者・本田のCOO兼務による陣頭指揮  
意思決定プロセスの一元化と高速化  
「プロ不在」の課題を創業者の経験でカバー

## 成长戦略

03

## 既存PR事業

「稼ぐ柱」として再構築

## 新規事業展開

AI×大規模市場×巨人不在  
バス / ファクタリング / 不動産 / メディア

## ☒ 5年後の数値目標

04

グループ連結売上高

**100** 億円

営業利益（PR事業15億円含む）

**30** 億円

## ● 実行体制

05

CEO兼COO本田を中心としたプロ集団  
各事業領域で「現役の実績」を持つプロ人材を招聘  
既存事業＝本田直轄  
新規事業＝プロ人材牽引

## 巫 投資戦略

06

## リスク最小化

全て黒字スタート可能な事業を選定  
段階的投資と明確な撤退基準  
最悪でも本体へのダメージは極小  
豊富なキャッシュ（40億円）を活用



REVITALIZATION & PROFITABILITY ENHANCEMENT

# PR事業 再成長計画

既存事業の再成長と  
収益基盤の強化

# なぜ業績予想の修正がおきたのか

## 現状分析 (As Is)

### ROOT CAUSE

#### リソース不足が唯一かつ最大の要因

マネジメントの機能不全に伴う人員減がそのまま売上減に直結。  
営業リソースの絶対量が不足している状態。

### PRODUCTIVITY

#### 生産性は不変

一人当たり生産性（売上/人）は過去から高い水準を維持。  
「稼ぐ力」自体は劣化していない。

### MARKET DEMAND

#### マーケット需要は底堅い

需要は底堅く、受注単価も安定。外部環境要因によるネガティブインパクトはない。

## 戦略方針 (To Be)

### STRATEGY 01

#### 採用活動の強化

中途即戦力採用と若手ポテンシャル採用の両輪を回し、人員数を急速に元の水準まで回復させる。

### STRATEGY 02

#### オンボーディング短縮

AIを活用した教育プログラムにより、新入社員の立ち上がり期間を大幅に短縮し、早期戦力化を図る。



#### KPIモニタリング

採用数・定着率・稼働率を  
週次で徹底管理



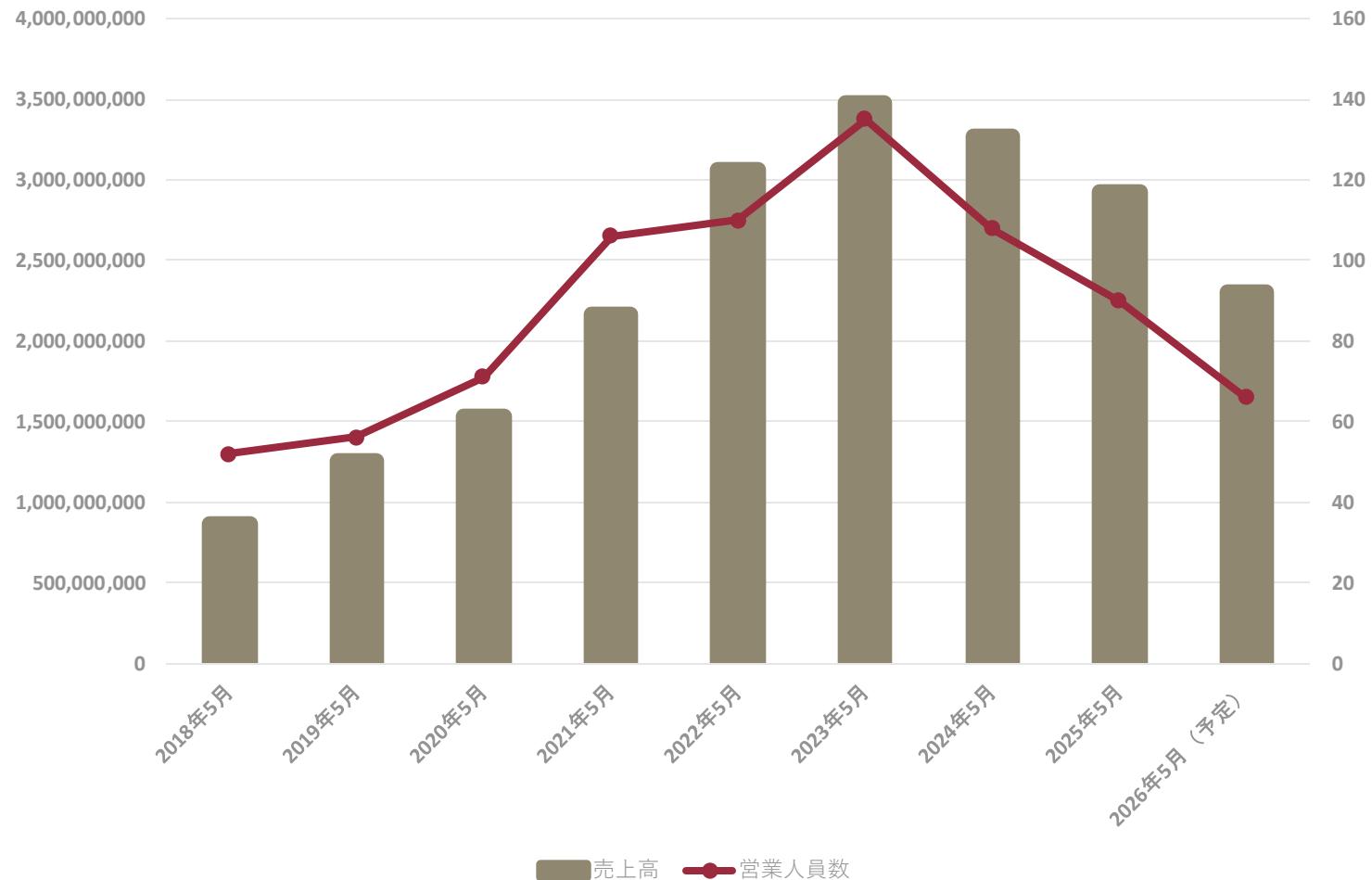
#### 外部連携

外部パートナー連携も含め  
柔軟にリソース確保

## 原因は内的要因のみ

## 売上高と営業人員数の推移

④ 強い連動性



## ⑤ 相関係数

0.88

極めて強い相関

売上高の減少と従業員数の減少は、統計的にほぼ完全に連動しています。これは外部環境（市況）ではなく、内部のリソース減少が業績悪化の直接的な原因であることを証明しています。

## ⑥ 要因分析

マネジメントの機能不全に伴う人員減少が、そのままリソース不足となり売上減に直結しました。

## CONCLUSION

人員数を回復されれば、売上も確実に回復する構造にある。→採用強化がV字回復の最短ルート

# 業績回復にむけた取り組み

## 採用・育成の強化によるリソース回復と収益基盤の再構築

即戦力とポテンシャルのベストミックス



### 中途採用 (即戦力)

短期的な売上回復への即効性  
特定の専門性や業界知識を持つ人材  
リード獲得力の強化と案件推進

01



### 新卒採用 (将来幹部)

将来のマネジメント層・幹部候補  
組織の活性化とカルチャー醸成  
長期的な安定成長の母集団形成

02



### 高卒採用 NEW START (若手リソース)

若手リソースの最大化と戦力化  
徹底した教育による効率的育成モデル  
高い定着率と会社へのロイヤルティ

03

即時収益化・専門性強化

組織基盤・将来投資

高効率・高定着率

# 最大の強みは営業力



## 「やる気」重視の採用 Mindset

学歴・国籍・年齢・性別を一切不問とし、ハングリー精神と成長意欲を持った人材を積極的に採用。ポテンシャルを最大限に評価します。



## 採用チャネルの多角化 Channels

ダイレクトソーシング、エージェント活用、リファラル採用など、あらゆるチャネルを駆使して優秀な営業人材を確保する体制を構築しています。



## 地方人材の積極採用 Local Talent

社員寮の整備や引越費用の全額負担など、地方からの上京支援を強化。全国から「稼ぎたい」意欲のある人材を集めて即戦力化します。



## 徹底したマニュアル化 Standardization

営業プロセスを細分化し完全にマニュアル化。個人の能力差を吸収し、誰がやっても成果が出る「再現性のある営業組織」を実現しています。

営業力の源泉

RECRUITING STRATEGY

## 多様性 × ハングリー精神

バックグラウンドを問わない実力主義

ENVIRONMENT

## 地方採用支援パッケージ

寮完備・引越費用負担で上京ハードルを下げる

QUALITY CONTROL

## 完全マニュアル化

属人性を排除し、組織としての営業力を最大化

圧倒的な行動量と標準化された質で

市場を開拓し続ける

## 安定した事業構造

Structure

事業の安定性

Factor A

業務の標準化

Factor B

人材供給力

FACTOR 01



### リソース供給

マルチチャネル採用により、  
稼働リソースを安定的かつ  
継続的に確保する仕組み。

FACTOR 02



### 品質均一化

徹底した業務マニュアル化で  
個人のスキル差を吸収し、  
サービス品質のブレを最小化。

FACTOR 03



### 業績再現性

属人性を極限まで排除することで、  
退職リスクに強く、  
誰がやっても成果が出る組織へ。

# 事業再生計画と成長戦略 – 5年で売上1.7倍

## 成長ドライバ

- 採用強化：中途即戦力と若手ポテンシャル採用の両輪でリソース回復
- 教育再徹底：マニュアル化とAI教育プログラムで早期戦力化を実現
- AI活用：リスト生成・アプローチ自動化で営業効率を劇的に向上

## 5年後の売上成長目標

売上高成長率

1.7倍

構造改革による一時的な人員減を乗り越え、  
強固な組織力とAI活用により  
V字回復から再成長軌道へ。

## 5カ年マイルストーン & KPI

### Year 1

採用回復・教育体系再構築  
組織基盤の盤石化

### Year 2~3

生産性最大化・案件拡大  
営業利益率の向上

### Year 4~5

収益最適化・新規チャネル拡張  
安定的高収益モデル確立

採用数

週次モニタリング

定着率

80%以上維持

稼働率

最大化

売上/人

高水準維持

## ビジネスモデル比較

## 一気通貫モデルの優位性

「営業力 × メディア開発 × 自社制作」の統合により、競合他社が模倣困難な高収益・高効率モデルを実現。

比較項目	Enjin Model	一般的な広告・制作
営業チャネル	直営業 (Direct)	代理店経由 / インバウンド
提案内容	成果報酬型	固定報酬 / 媒体費
営業コスト	最小 (効率化)	高 (代理店マージン等)
単価設定	低 (Low Price)	高 (High Price)
利益率	高収益	低～中収益
運用効率	AI × マニュアル化	属人的 / 労働集約的
成長ドライバ	リカーリング (継続)	ショット (単発)
市場環境	ブルーオーシャン	レッドオーシャン
制作体制	完全自社内製	外注 / 制作会社

STRATEGIC PLAN NO.1

# AI事業 新規参入戦略

# AI戦略による增收増益

AI時代の真の価値創造へ — 小さな投資で大きなリターンを実現する

NEW ESTABLISHMENT

# 株式会社 AI Accelerator

設立



Enjin 3.0の  
中核として誕生



DX内製化による  
生産性革命



少数精鋭体制で  
全事業を支援（実施可能）

## なぜやるのか？自社で専用AI開発ができる環境が整ったから。

## 従来の発想

新規事業立ち上げ



ゼロから外注



大型投資

⚠ 時間と機能が  
合わないと大失敗

VS

## Enjin 3.0の発想

既存成功事業の拡張

✖ 内製AI導入 (DX化)

最小限の投資

事業拡張

組織構成：極めて少数精銳

AIエキスパート  
少数精銳でスタート

実績ベースで徐々に拡張

+

Enjinグループ社員と  
適宜連携AIプロダクト開発要員として  
臨時開発班を結成

精銳 × グループ連携で完結

## 新規事業との相関図

各新規事業

既存事業  
スキーム

Enjin

資本力 × 営業力  
× AIでDX化ターゲット  
展開

最速

スケーリング

## AI Acceleratorの役割

## 外注AIとの最大差別化要因

代表取締役 本田景士氏は「技術者」かつ「経営者」としてAI戦略を同時実行

何よりCEO実弟としての阿吽の呼吸によるビジョン共有と意思決定スピード

共通化 連携 シナジー グループ全体の利益最大化



# 最強の開発体制



## 本田 景士

株式会社AI Accelerator 代表取締役

(CEO 本田幸大 実弟)

IT業界歴20年以上

経営者経験豊富

技術スペシャリスト



### 経営者としての「即断即決」

約20年間経営者として培った経験、特にコンピュータサイエンスの専門家として長く現場に携  
わってきた経験により自らAI開発と経営判断が可能。

多業種の経験実績による包括的で圧倒的な判断実行スピードでプロジェクトを推進。

01

### CEOとの「阿吽の呼吸」

実弟だからこそ、CEOと考え方や向かうべきビジョンが完全に合致。

言葉を尽くさずとも意図が伝わるため、認識の齟齬なく最速でゴールへ到達できる。

02

### 「プロダクト創出」の異次元速度

形式的な会議は不要。日常の雑談から必要なプロダクトが生まれる。

アイデア→翌日実装完了というリードタイムの極限短縮スピードが最大の武器。

03

## 経験豊富な経営者による圧倒的優位性

## 経験 × AI = 圧倒的生産性



## 豊富な経験値

長年蓄積された膨大なビジネスノウハウをAIで集約し専門領域に投下



## 深い業界知見

AIが学習しきれない業界特有の商習慣や暗黙知



## 強固な人脉

長年の信頼関係に基づく独自のヒューマンネットワーク



## 決裁権限

意思決定を行いビジネスを動かす権限と責任

## ✓ AIが苦手な領域 = 経験豊富な経営者の得意領域

判断・信頼構築・交渉といった高度な人間的スキルは、AIでは代替不可。経験豊富な経営者がAIを活用することで、若手の5~10倍の生産性を実現。

長年の実務経験と不況を乗り越えてきた強靭なビジネス基礎力こそが、AI時代における最大の差別化要因となります。

## 新規収益源の創出：AIソリューション外販

自社開発で獲得した実証済みAIノウハウを対外転用し、高収益な新規サービスとして市場展開

R&Dコスト回収済みの高利益モデル



# AI Acceleratorのグループ全体への影響

AI Acceleratorを中心とした既存事業の飛躍と新規事業の創出



# 株式会社AI Accelerator設立の意義と展望

「小さな投資で大きなリターン」を実現する

巨人不在の領域 × 技術者×経営者 × AI内製化 = 持続可能な圧倒的成長

## 設立背景

Enjinグループの急速な拡大を持続させるため、労働集約型ビジネスからの脱却が不可欠。

## 内製化の必然性

「巨人不在の領域（観光バス・金融・不動産）」において、AI内製化による圧倒的スピードで市場を制圧する。

### 実証済み成果① 営業生産性の向上

アポイント獲得数

20件 → 60 件



### 実証済み成果② 事務工数の削減

バックオフィス業務  
AI自動化により  
業務時間を大幅短縮



# 補足資料：AI Acceleratorの競争優位性（1/2）

## 強み 1 「グループ全体のAI最適化」による統合的な競争優位性

AI Acceleratorは単なる「各事業専用AI開発」に留まらず、Enjinグループの「全事業」の効率化を同時実行する戦略的部門です。各事業の課題を横断的に捉え、共通化・連携・シナジーを創出することで、グループ全体の利益最大化を実現します。

Enjin（PR支援・既存）：各社員専用AIエージェント等の開発により、営業成績300%の実証結果を達成。

En Journey（観光バス）：営業支援AI、需要予測AI、運行管理AIを導入。

クロスゲート（不動産）：物件マッチングAI、顧客分析AI、価格予測AIを展開。

Enjin Payment（金融）：与信判断AI、利率設定最適化AIによるリスク管理と収益向上。

## 強み 2 「グループ3事業の同時並行AI導入」による競争優位性

従来は各事業が独立して異なるAIベンダーと契約していたため、企業間連携がなく、アプローチもバラバラでグループシナジーが生まれませんでした。

AI Accelerator導入後は、全事業を「1つのAI戦略」で統合運営します。共通AI基盤の上に各事業ごとのカスタマイズを行うことで、重複投資を避けつつ、グループ全体での知見共有と最適化を強力に推進します。

## 強み 3 「グループ3事業の経営意思決定の最速化」

従来の「事業部長報告→CEO判定→経営会議承認」という数週間のプロセスを刷新。各事業のAIが提供するリアルタイムデータを基に、本田景士CTOが分析結果をCEOに直報します。

Before：実装決定まで1～2週間。

After：その日のうちにCEO判定・実装決定。全事業へ同時展開までわずか1～2日で完了。

## 強み 4 「グループ全事業の顧客データ統合」による営業力強化

各事業で分断されていた顧客管理を統合し、「360度顧客分析」を実現。例えば、バス事業の顧客を不動産や金融事業の見込み客として認識可能にします。

顧客プロファイルの統合：利用履歴、支払能力、嗜好性をグループ全体で共有。

クロスセル機会の創出：高い親和性を持つ他事業サービスを適切なタイミングで提案し、LTVを最大化。

## 強み 5 「グループ内AI人材育成センター」としての機能

AI Acceleratorは単なる開発部門ではなく、グループ全体のAI人材育成機関としての隠れた価値を持ちます。社内への技術移転と教育を通じて、全社員のAI活用能力を底上げし、組織全体の生産性を継続的に向上させます。

# 補足資料：AI Acceleratorの競争優位性（2/2）

## 強み 1 「グループAI知識基盤」の構築と継続進化

AI Acceleratorが開発過程で蓄積する「ノウハウ」は、単なる一時的な成果物ではなく、グループ全体の恒久的な「競争優位性」となる資産です。再利用可能なプロンプト、コード、設計書をリポジトリ化し、知識基盤として構築します。

資産の蓄積：成功事例やベストプラクティスを形式知化し、車輪の再発明を防ぐ。

継続的進化：新しいプロジェクトは過去の知見の上に構築されるため、開発のスピードと品質が加速度的に向上。

## 強み 2 「CEO実弟としての技術者本田景士」による 技術×経営の一体化

他社AI企業との最大の差別化要因は、代表者が「純粹な技術者」であるだけでなく、「経営者としてのAI戦略」を同時に実行できる点にあります。さらに、CEOの実弟としての阿吽の呼吸が、意思決定の質と速度を極限まで高めます。

技術者として：最新トレンドの習得と高度な応用力で、技術のみでは成し得ない開発手法を実現。

経営者として：CEOと統一的な経営判断を実行し、AI投資の効果を技術的指標ではなく「経営指標」で厳格に判定。

## 強み 3 他社が追随不可能な「専門領域」への「潜り方」

一般的なAIベンダーが提供する包括的なソリューションとは異なり、特定の業界や業種、さらには個別の企業向けに特化したAI開発を行います。汎用品では到達できない「業務の深層（深度）」まで入り込む開発スタイルが特徴です。

深い適合性：現場の細かなニュアンスや特殊な商習慣に対応したAIを構築。

需要の創出：「深く刺さる」ソリューションとなるため、AIパッケージ単体としても強い需要を生み出し、他社の追随を許しません。

## 強み 4 「グループAI事業化」による新規収益源の創出

グループ内での実証検証を終えたAIシステムは、即座にクライアント向けのプロダクトとして外販可能です。自社で効果が実証されているため、説得力のある提案が可能です。

これにより、AI Acceleratorは単なるコストセンターや支援部門に留まらず、それ自体が独立した利益を生み出すプロフィットセンターとして機能し、グループに新たな収益の柱をもたらします。

STRATEGIC PLAN NO.2

# 不動産事業 新規参入戦略

# 不動産事業に参入する理由 なぜやるのか？

## 市場マーケットが大きい

不動産業界は国内最大規模の産業の一つ。巨大な市場ポテンシャルに対し、独自のビジネスモデルを投入することで大きな事業成長が見込める。

## Enjinの資金力を活かせる

上場企業としての信用力と潤沢な資金をバックアップに活用。アセットライトモデルを意識しながら、必要に応じた柔軟な資金投下が可能。

## 巨人がない

地域ごとの中小プレイヤーが乱立しており、圧倒的なシェアを持つガリバー企業が存在しないため、差別化を図りやすい。

## 長年の知見と経験がある

創業者である本田が20年以上の不動産事業経験を保有。業界の商習慣から成功の要諦までを熟知しており、確実性の高い事業運営が可能。

## AI化が進んでいない

アナログな商習慣が色濃く残る業界。デジタル化・AI活用による業務効率化と付加価値創出の余地（ブルーオーシャン）が大きい。

## 実行チーム組織の準備完了

本田の強固なネットワークから、信頼できるプロフェッショナル人材を招聘可能。即戦力となるチームを組成し、垂直立ち上げを実現する。

# 何をやるのか？不動産バリューアップモデル

## 「古いものに価値を、不動産にクリエイティブを」

築古物件の潜在価値を引き出し、高収益物件へと再生する  
一気通貫サービスモデルへの転換

### バリューアップ (Value-Add Strategy)

#### 01 仕入れ



再生可能な物件を仕入れ、事業性評価を実施。既存物件の強みと市場ニーズを分析し、最適な再生プランを策定。

#### 02 設計・施工 (Design & Build)



クリエイティブな空間設計と、コスト効率を考慮した施工管理。デザイン性を高めつつ、機能改善で資産価値を最大化。

#### 03 運営管理 (Operation)



一気通貫のマネジメントリーシングから日常管理までトータルサポート。高い入居率維持と収益最大化を実現し、長期的な資産価値向上に貢献。

FUTURE

事業拡張の可能性



不動産小口化



トークン化 (STO)

### PROJECT STARTED



#### 日本橋プロジェクト

第1号案件

東京都中央区日本橋 / 商業ビル・オフィス仲介

ステータス

黒字化

営業利益率

12~18%

- ✓ 既存成功スキームを完全移植
- ✓ 初年度から収益確保済み
- ✓ AI導入前に高収益体质を実証

# 誰がやるのか？ 推進体制とキーパーソン

## ACQUIRED COMPANY

### 実績のある不動産会社

#### M&Aにより完全子会社化

- ✓ 不動産事業の即戦力として参画
- ✓ 既存の免許・許認可を活用し、タイムラグなしで事業開始
- ✓ Enjinグループの資本力を背景に事業拡大を加速



## KEY PERSONS

### 事業を牽引する2名のプロフェッショナル

高度な専門性と信頼関係に基づく強力なタッグ



#### 建築・不動産領域のエキスパート

建築学科を卒業

設計・建築会社業界に20年以上勤務



#### 金融・事業再生のスペシャリスト

外資系金融にて不動産再生事業に従事

業界経験 20年以上

代表 本田の20年来の友人

 東京都中央区（事業拠点）

# どうやってやるのか？4つの実行エンジン



## AI Accelerator との連携

最新のAI技術を活用し、市場分析から物件選定までを自動化。人間の勘に頼らないデータ ドリブンな意思決定を実現。

### KEY BENEFIT

意思決定スピードの最大化と高精度な利益予測



## 俱楽部Enjin リソース活用

2,500社超の法人会員と15万人の経営者NWを活用。広告費をかけずに、信頼関係のある顧客へダイレクトに提案。

### KEY BENEFIT

圧倒的な集客コスト削減と高成約率の実現



## 盤石な資金・信用力

Enjin本体の潤沢な自己資金に加え、上場企業としての高い信用力を背景に、銀行からの強力なバックアップ体制を確立。

### KEY BENEFIT

機動的な仕入れを可能にする資金調達力



## 建築会社を M&A予定

施工機能を内製化し、中間マージンを完全排除。建築コストの大幅削減と、工程管理の徹底による納期短縮を同時に実現。

### KEY BENEFIT

垂直統合(Vertical Integration)による利益率の最大化

NEW



AI × 顧客基盤 × 資金力 ×

施工機能 の融合で圧倒的競争優位を確立

# 市場優位性 外れのない仕入れを実現するフレームワーク

## 「勝てる物件」だけを厳選して仕入れる仕組みが完成

3つの強みが相互に作用しリスクを最小化



### 圧倒的な 情報ネットワーク

代表・本田の20年以上にわたる業界人脈と、2,500社を超える俱楽部Enjinの独自ルートから、市場に出回る前の優良物件情報を独占的に入手。

- ✓ 競合不在の相対取引が可能

01



### 確かな 過去実績と目利き力



プロフェッショナルチームによる精緻なデューデリジェンスと、過去の膨大な取引データに基づく判断基準により、収益性の高い物件のみを選別。

- ✓ 事業リスクの徹底的な排除

02



### 機動的な 資金調達力



上場企業の信用力と潤沢な自己資金を背景に、スピード感が求められる優良案件に対して即座に購入意思決定・資金決済が可能。

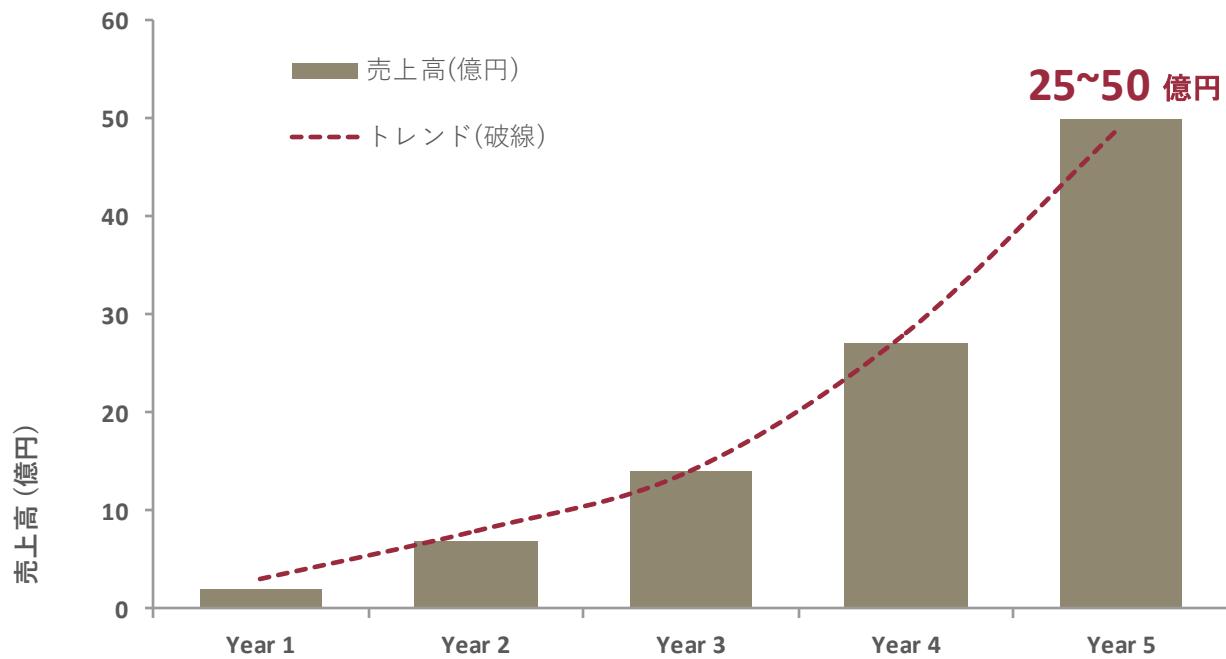
- ✓ チャンスを逃さない即断即決

03

# 中期数値計画 5カ年成長ロードマップ

## 売上高目標推移

CAGR(年平均成長率) 85% 目標



※日本橋プロジェクトを皮切りに順次物件仕入・開発を拡大

※将来的な不動産小口化・トークン化事業によるアップサイドを想定



AI Benefit

## 高利益化

AIによるマッチング精度向上と直販体制の構築により、広告宣伝費や仲介手数料を大幅に削減。業界平均を上回る高収益モデルを実現。



## 黒字スタート

日本橋プロジェクトが既に稼働中。新規事業特有の赤字期間を経ることなく、初年度から確実な収益貢献が可能。

5年後 売上高目標

**25 ~ 50 億円**

営業利益見込み

**4.0 ~ 8.0 億円**

# 補足資料 全体サマリー



## WHY なぜやるのか？

- ✓ 巨大な不動産市場マーケットへのアクセス
- ✓ 市場を独占・寡占している「巨人」が不在
- ✓ 業界全体のAI化・DX化が遅れているブルーオーシャン



## WHAT 何をやるのか？

- ✓ ライトアセットモデルでのワンルームマンション販売
- ✓ 土地仕入れから建築・販売までを自社一気通貫
- ✓ 将来的には小口化やトークン化(STO)も視野に



## WHO 誰がやるのか？

- ✓ (株)クロスゲートをM&Aにより子会社化
- ✓ 代表取締役 勝村氏：一級建築士資格を保有
- ✓ 専門的知見に基づくスピーディーな意思決定が可能



## HOW どうやってやるのか？

### ▣ 技術・リソース

AI Acceleratorとの連携および俱楽部  
Enjinのリソースをフル活用

### ¥ 資金・信用

Enjinの潤沢な資金と信用力を背景に、銀行バックアップを確保



## NUMERICAL PLAN 数値計画

### 5年後の売上目標

**25~50** 億円

### 営業利益目標

**4.0~8.0** 億円

初年度

✓ 黒字スタート

日本橋PJ稼働中

収益性

↑ 高利益化

AI活用による効率化

## ビジネスモデル比較 既存不動産仲介 vs Enjin型モデル

比較項目	既存不動産仲介企業	Enjin型モデル
営業チャネル	大手PJ依存 (下請け構造)	直営業・会員化 (2,500社+20万社)
提案内容	「物件」のみ単体提案	複合提案 (投資+運営+資金)
営業コスト	新規獲得：高 (テレアポ・飛込み)	直営業×AIで極小化 (削減率70-80%)
単価・粗利	低 (競争激化) 50-65%	高 (複合提案化) 75-85%
運用効率	紙・電話・属人的	AI・自動化完全化 (80-90%)
AI活用度	未導入 / 汎用AI	内製専用AI (見込み客抽出100%)
成長ドライバ	スポット受注 (単発)	会員制×LTV最大化×クロスセル
リスク管理	新規構築・時間要	既存体制即座適用
仕入れルート	競争激化で困難 (大手競合)	CEO本田の独自ルート (20年NW)
営業利益率	3~6% (業界平均)	12~18% (目標値)
黒字化確度	50~60%	70~80%

STRATEGIC PLAN NO.3

# 観光バス事業

## 新規参入戦略

# なぜやるのか？バス事業に眠る可能性をEnjinが再発掘する



## 市場規模が大きい

01

関空利用者2,500万人、インバウンド900万人。万博特需に加え、アフターコロナの観光需要爆発を捕捉できる巨大なポテンシャル市場が存在する。



## 巨人がない

02

大手資本の参入障壁が高く、地域密着型が有利に働く業界構造。支配的なプレイヤーが存在しないため、シェア獲得の余地が極めて大きい。



## 既存事業のAI活用率の低さ

03

業界全体でデジタル化が遅延しており、アナログな運営が主流。AI導入による業務効率化と利益率改善のインパクトが他業界と比較して突出している。



## 泉大津の戦略的拠点

04

関西国際空港まで15km、万博会場まで25km。インバウンドと万博需要の両取りが可能な、物流・人流の要衝を既に確保済み。



## 確実な需要と低リスク

05

万博・IR特需による確実なベース需要に加え、インバウンド増加が後押し。車両自体が資産となるため、ダウンサイドリスクも限定的で手堅い運営が可能。



## 戦略的なチームの立ち上げが可能

06

バス業界のプロ経営者 × EnjinのAI技術 × 資本力。各領域のスペシャリストが集結し、垂直立ち上げを実現する最強の布陣。

# 何をやるのか？黒字スタートからAIで加速化

既存バス企業の「できない」をEnjinが「できる」に変える

## 既存バス企業の現状

- ✗ 営業力 (旅行社・顧客頼み)
- ✗ 資本力 (戦術の限定)
- ✗ AI導入 (AI人材の獲得難)



営業コスト高い  
単価が安い (旅行社経由で30%前後搾取)  
利益率が低い (5-10%)

営業力 ✗ + 資本力 ✗ + AI ✗ = 不可能

## Enjinの投入物



上場企業のリソースを活用  
膨大な顧客リスト・資本力・営業力・信用力



既に実績が充分な経営者招聘戦略  
新規事業ではなく、既存事業の拡張から開始



バックオフィスに加え顧客開拓  
専用AI導入で顧客開拓+コストダウン

## 実現すること

営業コストカット ✗ 高単価 ✗ AI自動化

中間業者排除による高収益体质  
実証済の営業AIアプローチで顧客開拓



営業効率

3～5 倍

利益率

10～15 %  
(業界平均の2～3倍)

# 誰がやるのか。株式会社En Journey



## 大谷 晃一

代表取締役

観光バス事業にて25年の現場経験と経営者として20年の経験。  
30代では地元商工会青年部やJCといった地域振興活動に積極的に参加。  
コロナを機に地域と観光における補助金事業を開始し、  
事業単体で2億、観光を通じ地域経済への循環事業あわせて5億円の活動を達成。  
それを機に経営の見直しと多角化に着手

### プロ経営者の招聘

本田CEOの地元の友人であり、  
バス会社経営のプロフェッショナル



コロナ禍に最悪の影響を受けた業界で3倍の業績を上げた  
関西バス業界の風雲児



観光業界の複数組織で幹部を務める業界ネットワーク

昭和45年創業からの充分な実績と  
全国事業拡大中の観光事業会社と完全連携

# 観光バス事業：キーマン紹介



## 小西 宏明

常務取締役

2010年 インバウンド旅行事業の立ち上げ参画。2014年 株式会社フリープラス取締役就任。株式会社ホタルスを創業。訪日観光事業に従事。

### VISION & KEY MESSAGE

#### 「インバウンドは“来る”ものではなく、設計して“呼ぶ”もの」

私は、日本のインバウンド市場がまだ立ち上がる前から、海外から日本へ人を“実際に運んでくる事業”に携わってきました。地政学リスク、災害、国際情勢の変化など、インバウンド事業は常に不確実性と隣り合わせです。

それでも、構造をつくれば人は動く。そのノウハウをこのバス事業に持ち込みます。



#### インバウンド事業のゼロイチを成功させた実行力

学生時代より訪日外国人向け旅行事業の立ち上げを現場で経験。東日本大震災や国際関係悪化を乗り越え、事業を成長軌道に乗せた立役者。



#### 世界40カ国・年間10万人を動かした海外誘客ノウハウ

全世界40カ国向けに年間3,600件のツアーを造成。約10万人の訪日観光客を誘致し、売上50億円規模の事業へ成長させた「送客ルート設計力」。



#### 地域・宿泊・交通を東ねる立体的な事業経験

インバウンド向け宿泊特化型ホテル事業の立ち上げや地方自治体との連携実績。観光を「点」ではなく、移動・滞在・体験を東ねた“線と面”で設計。

# 泉大津車庫：戦略的立地の優位性



## 立地優位性ポイント

### 01 関空・万博への最適アクセス

関西国際空港から20分、万博会場へ30分という圧倒的な近さを実現。

### 02 既存拠点との強力な連携

TrafficComfort本社（生野区）と30分の距離で、車両融通や連携体制が万全。

### 03 インバウンド需要の一等地

空港利用客の送迎需要を最も効率的に取り込める戦略的ポジショニング。

### 04 大阪市内へも短時間

大阪市内中心部へも40分圏内で、都市観光と空港送迎の両立が可能。

## MID-TERM GOAL

# 5年で売上高**15.0**億円を目指す

確実な需要取り込みと高単価案件の獲得により、持続可能な成長モデルを構築

STEP 01



大阪を中心として展開

泉大津・関空エリアを基盤に地域ドミナント戦略を実行。初年度より黒字化を確実にする。

STEP 02



スキーム確立と実績構築

AI運用と営業モデルの完全パッケージ化。再現性の高い勝ちパターンを構築。

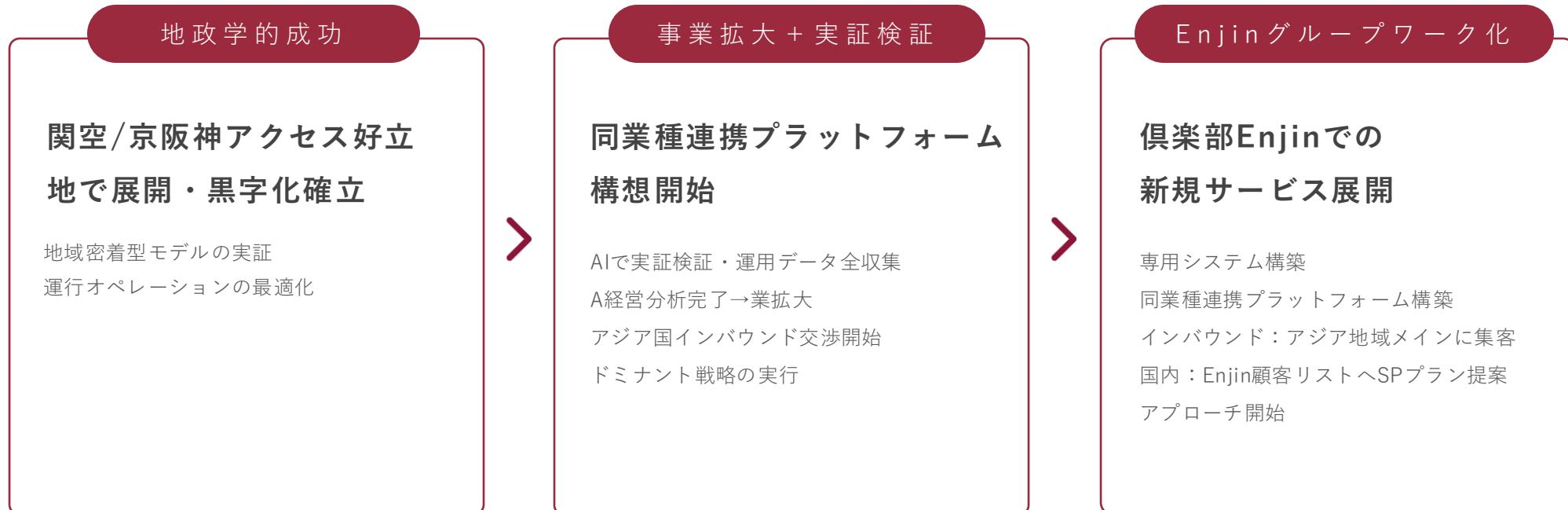
STEP 03



将来的には東京へ進出

確立したモデルを武器に最大市場である首都圏へ横展開。グループシナジーを最大化する。

# 2026年、Enjinグループが描く速度感



2027年度暫定売り上げ目標

5 億円

営業利益率 10 %



3 STEPS STRATEGY

地域拠点成功 → 事業拡大 → グループ化



2027 TARGET SALES

5億円



OPERATING MARGIN  
MARGIN

業界相場 +10% (AIDX化)

## 事業総括：まとめ

既存バス企業の「できない」を「できる」に変える、確実な勝算



### 初年度黒字化

ゼロからの立ち上げではなく、成功している既存事業の「拡張モデル」により、初年度からの黒字化を確実にする。



### 観光事業会社

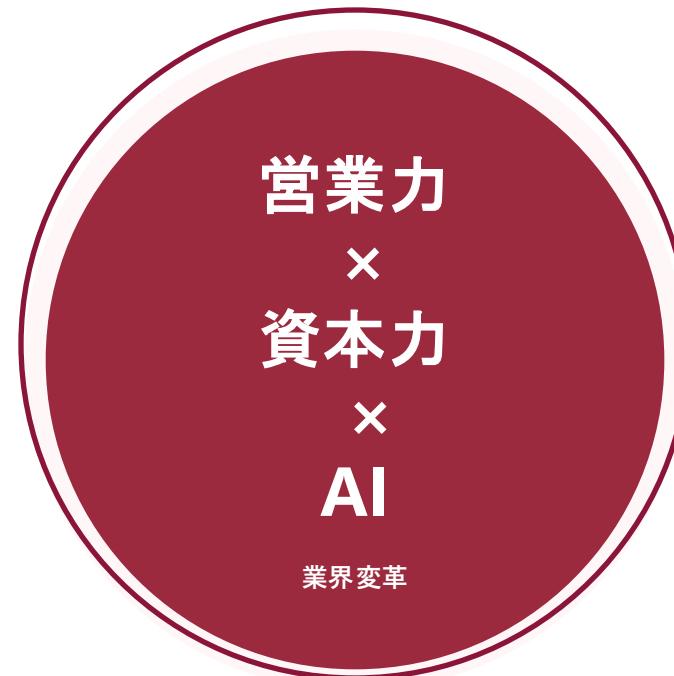
熟練のノウハウ・管理体制・人材育成システムを完全連携。運営リスクを最小限に抑え、即戦力化を実現。



### AI実証済み

営業開拓、需要予測、バックオフィス業務の自動化システムが既に稼働中。技術的検証を終えた状態での導入。

CORE STRATEGY



### 圧倒的競合優位性

旅行会社を通さない「直接営業」で、競合他社が真似できない高収益・高単価案件を独占的に獲得。



### 低リスク運営

プロ経営者による実証済みの拡張事業モデル。投機的な新規参入ではなく、確実性の高い事業拡大フェーズ。



### 地政学的優位性

関空・万博に近い泉大津の戦略的立地。インバウンド需要の取り込みと効率的な運行を両立する最適解。

# 武器1：既存事業拡張の優位性

## ■ 株TrafficComfortとの完全連携

- ⌚ 創業昭和45年（50年以上の継続運営）コロナ禍でも3倍成長を達成
- 📍 泉大津拠点は元々既存の観光バス事業会社が黒字運営していた拠点を継承
- 📍 本社（大阪市生野区）から車で約30分物理的な横連携・車両融通が容易

### ゼロから設計

- ✗ 事業プラン作成～テストに1-2年
- ✗ システム開発に多額の投資
- ✗ ノウハウ蓄積まで赤字継続
- ✗ 「どうやって顧客を探す？」から開始



### 拡張モデル (Enjin)

- 既存の仕組みを複製→即営業開始
- ✓ システムはカスタマイズのみ (3-6ヶ月)
- ✓ 初年度から黒字化が可能
- ✓ 「既存の営業方法」をそのまま使う

## 盤石の経営体制

代表取締役

**大谷 晃一**

バス業界25年の実績。

副社長

**本田 景士**

Enjin本田CEO実弟。AI Accelerator代表。

常務取締役

**小西 宏明**

インバウンド15年。年間10万人誘致の実績。

## ✿ 運行管理システム

- 最適台数計画の策定済み
- 運行ルートの最適化ノウハウ
- 燃料管理・コスト削減スキーム
- ドライバー労務管理・整備管理

✗ 新規開発なら数ヶ月+多額投資

◎ 既存システムをそのまま使用

## 🛡 リスク管理体制

- 安全マニュアル完備（人命最優先）
- 事故対応・保険対応フロー確立
- 運転手教育カリキュラム有り
- 厳格な法令遵守体制

✗ ゼロ構築なら整備に1年以上

◎ 既存体制適用（研修のみ）

## 経営者の覚悟

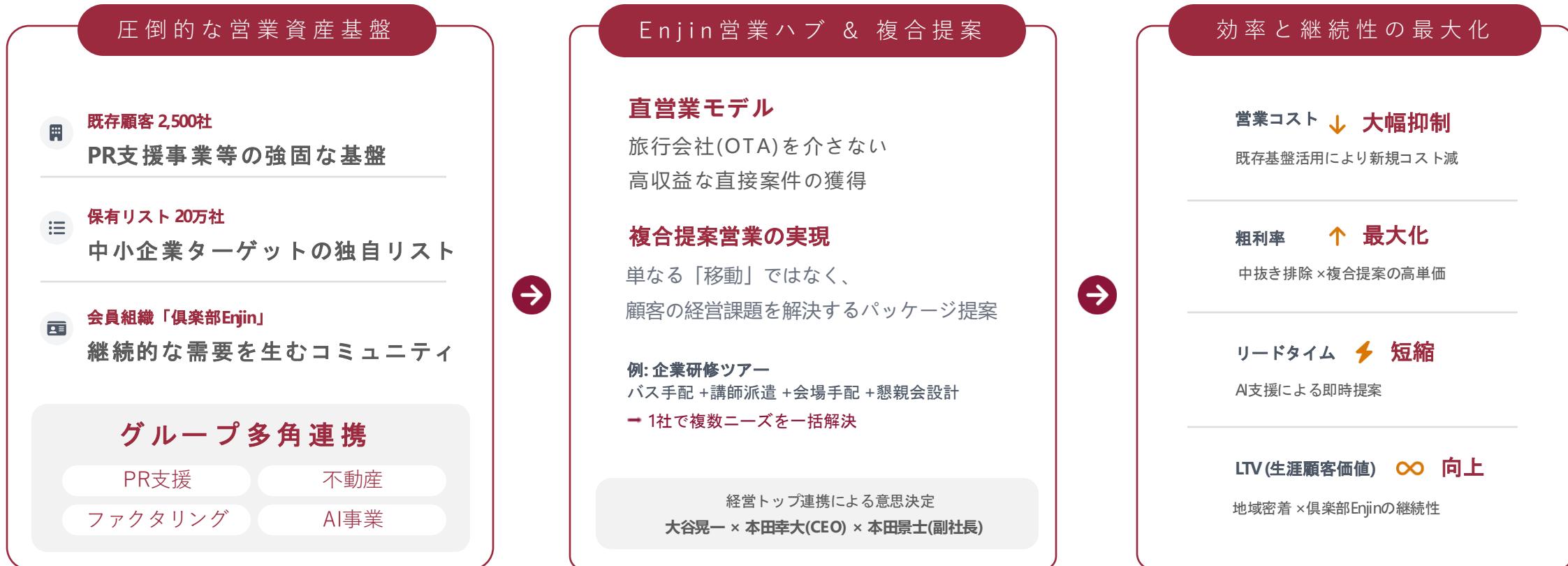
これは投機的な新規参入ではなく、「確立済みモデルの確実な拡大」です。

既に成功している事業を、Enjinのリソースで加速させる。成功確率は極めて高く、実装リスクは最小限です。

99

## 武器2：Enjinの営業基盤と営業フォロー

直営業 × 複合提案 = 業界常識を覆す圧倒的な収益性



# ビジネスモデル比較

比較項目	従来型バス企業	Enjin型モデル
□ 営業チャネル	旅行会社依存 (中抜き大)	✓ 直営業・会員化・2,500社+20万社基盤
■ 提案内容	「バス運行」のみ	✓ 複合提案 (研修/イベント/送迎/宿泊/PR)
△ 営業コスト	新規獲得コスト:高	✓ 直営業×AIで極小化
□ 単価・粗利	低 (下請け構造)	✓ 高 (中抜き排除・直取引)
△ 運用効率	紙・電話・属人的	✓ AI・オペレーション完全自動化
□ AI活用度	未導入	✓ 内製専用AI (90% / 70% / 20% / 80%効果)
△ 成長ドライバ	スポット受注 (単発)	✓ 会員制・LTV最大化・クロスセル
□ リスク管理	ゼロからの整備に時間	✓ 親企業の完成体制を即座に適用
△ 立地戦略	遠隔・分散	✓ 泉大津(関空15km/20分・万博25km/30分)
△ 組織体制	分断・意思決定遅延	✓ 大谷/本田幸大/本田景士の直結体制

なぜ、他社は同じことができないのか？

中小規模のバス企業にとって、以下の「3つの要素」を同時に保有・維持することは、資金的・人材的リソースの観点から実質不可能です。



営業力 × 資本力 × AI導入 → 同時保有のハードルが極めて高い

STRATEGIC PLAN NO.4

# 金融事業 新規参入戦略

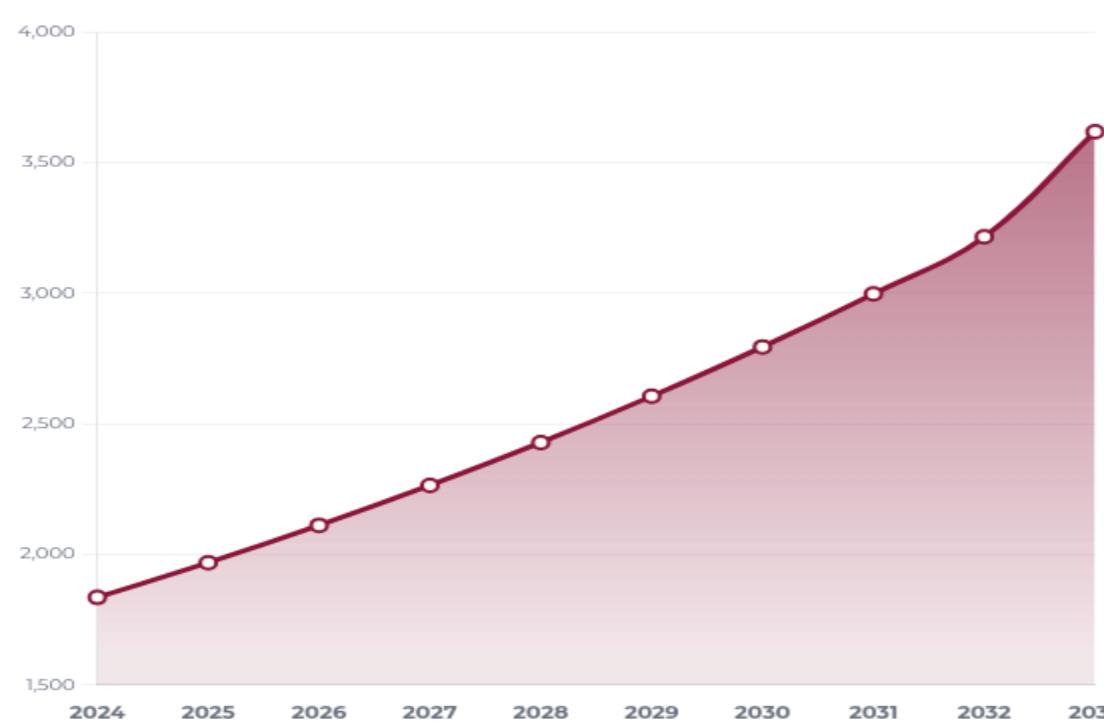
# 市場規模と成長性

## ファクタリング市場の急拡大

「働いた分をすぐ受け取りたい」ニーズが爆発的に増加中。福利厚生から必須インフラへ。

### 世界ファクタリング市場規模予測

急成長する市場における確実なシェア獲得の好機



CAGR (年平均成長率)

7.26%

### 主な市場拡大要因

#### 深刻な人手不足と採用難



「日払い・週払い」対応が求人応募数を劇的に向上させるため、導入企業が急増。

#### 即時資金調達ニーズの恒久化



デジタル化に伴い、資金移動のリアルタイム性が個人・法人問わず求められている。

#### 中小企業の資金繰り課題



銀行融資より柔軟で迅速な資金調達手段としてファクタリングの認知が定着。

#### 市場拡大期 × 既存アセット活用 = 今が参入の絶好機

需要は拡大の一途を辿っており、Enjinの基盤で即座にシェア獲得が可能

# 金融事業に参入する理由



## 01 市場規模拡大と成長

市場規模が巨大であり、かつ現在も高い成長率で拡大を続いている。



## 02 支配的な巨人が不在

市場を独占する圧倒的なプレイヤーが存在せず、シェア獲得の余地が大きい。



## 03 AI化の遅れ

業界全体でDX・AI活用が進んでおらず、テクノロジーによる差別化が容易。



## 04 Enjin社の資金活用

上場企業としての信用力と豊富な手元資金を融資原資として活用可能。



## 05 顧客資産との親和性

既存顧客資産および「俱楽部Enjin」会員企業へのクロスセルが極めて有効。



## 06 専門家チームの組成

金融・IT・法務のプロフェッショナルによる強力な実行チームの準備が完了。

# 何をやるのか



## ファクタリングサービス

企業の保有する売掛債権（請求書）を買い取り、支払い期日前に現金化する資金調達支援サービス。

### サービスの特徴・仕組み

- 最短即日の資金化：審査から入金までスピーディーに対応
- 借り入れではない：バランスシートを傷めず信用情報を維持
- 2社間・3社間対応：取引先に知られない2社間契約も可能

キャッシュフロー改善

黒字倒産防止

保証人・担保不要



## 給与前払いサービス

従業員が働いた分の給与を、給料日を待たずにいつでも受け取れる福利厚生サービス。

### サービスの特徴・仕組み

- スマホで簡単申請：アプリ等から24時間365日申請可能
- 企業の負担軽減：導入費・運用費を抑えたシステム提供
- 勤怠データ連携：実績に基づいた可能額を自動算出

求人応募数UP

離職率低下

従業員満足度向上

# 何をやるのか

## 既存ファクタリングスキーム複製/給与前払いサービス複製 + プロ経営者兼務 初年度黒字化

✓ アクセルファクター社の成功モデル移植

✓ 杉本誠司による事業戦略

✓ 黒字化スキーム完成済



### 既存ファクタリングスキーム複製/ 給与前払いサービス複製

アクセルファクター社連携による即戦力化

- ✓ 審査・融資プロセスを完全移植 既に確立済みのオペレーションを活用
- ✓ 与信判定基準・顧客セグメントの活用 蓄積された実績データをベースに判断
- ✓ 法令遵守体制・コンプライアンス 整備済みのガバナンス体制でリスク最小化



### 営業コストゼロ戦略

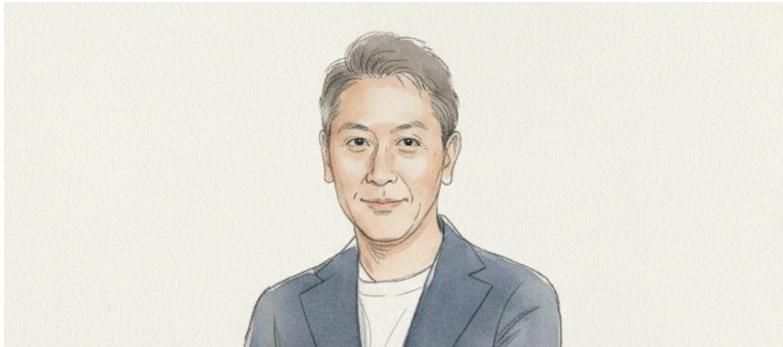
営業+AIアプローチの実現

- ✓ Enjin顧客リストへの直営業 新規営業投資不要でターゲットヘリーチ
- ✓ 既存事業とのクロスセルPR支援・バス・不動産事業の顧客関係を活用
- ✓ 営業コスト削減率：90%以上 従来のファクタリング企業と比較して圧倒的低成本

事業内容

企業向けファクタリング（売掛金買取）

# 誰がやるのか



## 杉本 誠司

代表取締役

ニコニコ動画元社長

会員数5,000万人・有料会員250万人達成の実績

「ニコニコ動画」で培った大規模プラットフォーム構築力

金融×エンタメ融合によるカリスマ的リーダーシップ

事業スケール化と急速成長を推進

## STRATEGIC PARTNERSHIP

連携企業

ファクタリング事業において実績のある企業

業界トップクラスの実績



既存ファクタリング事業の実績・ノウハウ提供



確固たる顧客基盤と営業体制の共有



高度な審査スキーム・融資プロセスの移植



Enjin Payment Serviceへの技術基盤提供

## 誰がやるのか



吉田桂公  
社外取締役

弁護士/元金融庁

東京大学法学部卒 弁護士

金融庁への出向への経験をもつ金融のスペシャリスト

金融×法律のプロフェッショナルとして

事業スケール化と急速成長を推進

### STRATEGIC PARTNERSHIP

法務の専門性と行政の視点で、  
事業の信頼を強固にする。



弁護士としての経験と知見



金融庁における経験



Enjin Payment Serviceのガバナンスをサポート

# どのようにやるのか



## 既存の事業モデルを踏襲

既存与信基準・プロセスの完全移植で新規開発ゼロ

### WEAPON 01

#### 既存スキームの複製

成功モデルをそのまま移植

- 与信判定基準の完全移植 業種別リスク評価、売上規模別上限など
- 融資プロセスの標準化 申込 → 審査 → 実行 → 回収のフロー確立
- 失敗リスクの最小化 初年度黒字化を前提とした段階的展開



## 営業コストゼロを最重要視

20万社リストへの直営業でコスト90%削減

### WEAPON 02

#### 営業基盤と複合提案

Enjinの営業力(20万社リスト)をフル活用

- 直営業による効率化 保有リスト20万社へ直接アプローチ
- 採用と組織の最適化 既存事業強化とファクタリング専任の棲み分け
- 専任営業×AI商談 専用AIを武器にした高効率な商談プロセス



## プロ経営者による迅速意思決定

プラットフォーム実績に基づく高速実装

### WEAPON 03

#### AI×プラットフォーム知見

代表取締役 杉本誠司 + AI Accelerator

- 需要予測とアプローチのAIDX化 中小企業情報をビッグデータ化し分析
- AIによる全方位分析 与信、利率、顧客セグメント、成約時間を最適化
- プラットフォームノウハウの応用 分析結果をマーケティング戦術へ即座に反映

Enjinの独自性

既存モデル複製

既存ファクタリング会社

営業基盤

20万社リスト

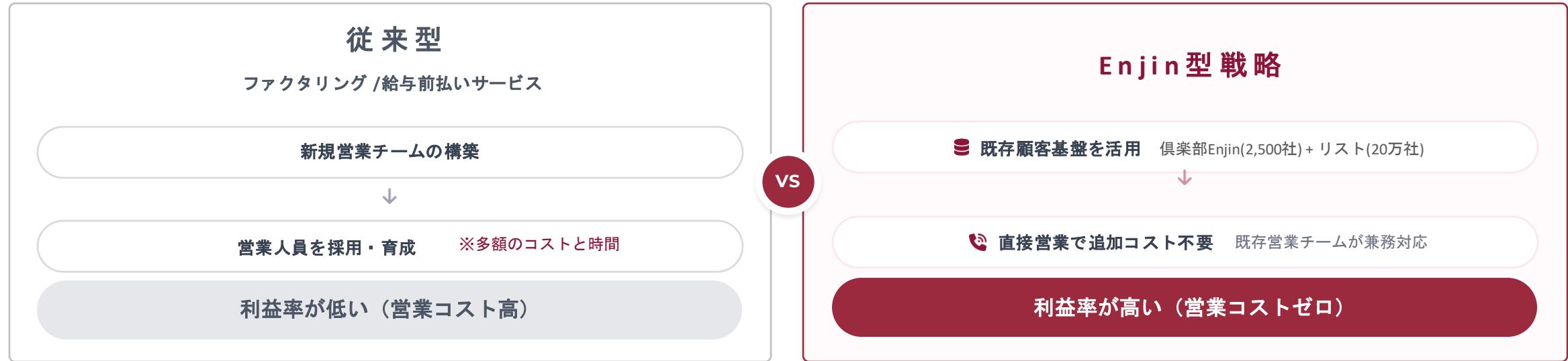
AI最適化

杉本誠司 + AI

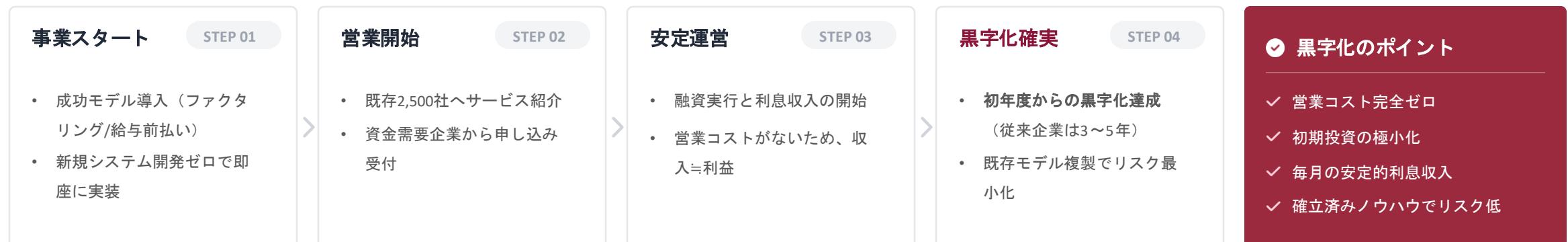
圧倒的コスト優位性

## 補足資料 - 営業コストゼロと黒字化モデル

## | 営業コストゼロの仕組み



## | 黒字化までの4ステップ



## 補足資料2 - AI活用による効率化とリスク対応

### AI導入による4つの効率化（ビフォーアフター）



### リスク要因と対応策

リスク	何が起きるか	対応策
金利低下	利息収入が減る可能性	融資件数を増やし、クロスセルを推進して総収益確保
融資先の不履行	融資資金が未回収となる	AIによる与信精度の向上で優良企業を見極める
連携の破綻	ノウハウ提供の停止	複数提携先の検討および自社内製化の強化
競争激化	銀行や他社の参入	AI × 営業基盤(20万社)の圧倒的コスト優位性を活用
規制強化	金融規制が厳格化	コンプライアンス体制を強化し、法令遵守を徹底
経営判断ミス	意思決定の誤り	外部監査役・アドバイザー設置による客観的視点導入

#### リスク対応の要点

最大のリスクである「デフォルト（貸し倒れ）」については、アクセラファクタ一社のノウハウを活用。

リスクを「定率化」し、あらかじめ事業計画上のコストとして織り込むことで、突発的な損失による経営へのインパクトを最小化する。

## 杉本誠司 (CEO / Founder) の強み

## ■ ニコニコ動画創設者

実績 5,000万人の会員を集めた巨大プラットフォーム構築  
本事業での活かし方 大規模事業のスケール化ノウハウ

## ■ 有料会員250万人達成

実績 金銭的価値の創造とサブスクリプションモデル構築  
本事業での活かし方 金融サービスの営利化戦略

## ⚡ カリスマ経営者

実績 組織の高速成長を推進し文化を創出  
本事業での活かし方 迅速な意思決定、スピード経営

## 新旧ビジネスモデル比較表 (従来型 vs Enjin型)

項目	従来型ファクタリング企業/給与前払企業	Enjin Payment Service (新型)	優位性
営業の方法	営業チームを新採用 → 市場開拓	既存顧客への直営業	Enjin優位
営業コスト	営業人員費が大きい	営業コストがほぼゼロ	Enjin優位
顧客基盤	ゼロからの開拓	2,500社+20万社リスト活用	Enjin優位
初期投資	大きい (営業・システム等)	小さい (AI整備・API連携程度)	Enjin優位
初年度利益	赤字の可能性が高い	黒字化確実	Enjin優位
利益率	低い (営業コスト高)	高い (営業コスト低)	Enjin優位
融資申込速度	遅い (人力判断)	速い (AI自動化)	Enjin優位
融資審査精度	標準レベル (担当者依存)	高精度 (AI活用・データ分析)	Enjin優位
融資実行速度	遅い (5~7日)	速い (最短即日~数日)	Enjin優位
拡張性	営業人員増=コスト増	営業コスト不变=高成長可能	Enjin優位
複合提案力	なし (単独事業)	PR・パス・不動産とセット提案	Enjin優位
経営者	一般的な経営者	杉本誠司 (プラットフォーム実績)	Enjin優位

## 💡 ビジネスマodelの本質的な違い

↓ 従来型 : 成長するほどコストが増える (非効率)

VS ↑ Enjin型 : 成長してもコストが増えない (高収益・効率的)



新規事業

# 「俱楽部Enjin」 始動

年齢は武器だ！

人生100年時代のサードプレイス革命

社長の

## 孤独を、特権へ。

### 01 市場環境 背景

かつて会社が担っていた「家族機能」が消失し、コミュニティの希薄化が進行。  
組織機能の低下により、偶発的なアイデアや事業創出が鈍化している現状。

### 02 社長が直面する 課題

経営者特有の「個の孤立」と、利害関係のない本音の相談相手の不在。  
AI・デジタル化の進展に伴い、人間本来の「アナログな繋がり」が軽視されている。

### 03 俱楽部Enjinの 解決策

AIから始まる革命を「最強のアナログ（人の繋がり）」で締める環境を提供。  
働く大人の経験を資産化し、隠居ではなく「社会で輝く」ための特権的コミュニティを構築。

## デキる大人のための「選ばれた情報」

01

### True Literacy

金融・医療・不動産・営業・美容・経営・相続・アソビまで。巷のノイズを遮断し、デキる大人達による実証済みエビデンスベースの「正解」のみを提供。

02

### Exclusive Concierge

予約困難店の席確保、一般公開1ヶ月前の不動産・チケット情報など、誰もまだ知らない情報がクローズド会員のみに共有されます。

03

### Culture & Salon

ただの学びではなく、アソビと学びを共有し、自然と友人ができる「環境構築」を提供します。

上場企業経営者や業界の猛者達“情報のプロ”が牽引する、クローズドな聖域。



01

### 一線を画すガバナンス

厳格な入会審査と倫理規定に基づき、情報の質とコミュニティの安全性を最高レベルで維持します。信頼できるメンバーのみで構成される環境を保証します。



02

### 運営はEnjinグループが直接担当

顔の見える「おもてなし」と上場企業水準の品質管理で、安心してお使いいただける環境を提供します。責任の所在が明確な運営体制です。



03

### 専門コンシェルジュによる伴走

中小企業経営者を知り尽くした事務局が専任コンシェルジュとなり、デキる大人達が輝くためのサポートに徹します。きめ細やかな対応を実現します。

# 終わらない 関係性。

一度コミュニティに馴染めば離脱しない。  
ストック型収益の積み上げと、  
想像を超える情報価値が会員満足度を  
上げ続けます。

**MEMBERSHIP**  
月額 10,000円 (予価)

**SCHEDULE**  
TRIAL START 2026.02  
GRAND OPEN 2026.Spring

**STRATEGY**  
ストック型収益 × 会員満足度  
継続的な価値提供によるLTV最大化



CLUB ENJIN

# AI時代に、あえて「人」に投資する。

「俱楽部Enjin」は、日本のリーダー層を活性化させる

クローズドコミュニティを創造します。

## まとめ

## AI×アナログで「終わらない関係性」を回す

AIがデジタルを、俱楽部Enjin事務局がアナログを担う。人に投資し、人で締める。



上場企業直営の信頼性

- 監督/監査プロセスの明文化
- 高度な情報セキュリティ基準
- ストック収益の積み上げ(IR効果)
- 月額1万円～(High ARPU)

# 補足資料 - サービス詳細とリテラシー向上の具体例

実証済みのエビデンス情報と、会員限定の特別待遇をワンストップで提供

## リテラシー向上・学習領域

### 金融・資産防衛

資産防衛、税・相続設計、保険ポートフォリオ最適化  
富裕層向けの不正リスク回避・詐欺対策リテラシー  
最新の市況分析とマクロ経済トレンド解説

### 不動産・投資実務

法務・与信チェック済みの収益物件DD（デューデリジェンス）  
金利動向と出口戦略シミュレーション  
一般非公開の優良物件情報の共有

### 医療・健康・ライフスタイル

予防医療、セカンドオピニオン、介護/メンタルケアの正解  
美容・所作・ファッショントレンド・夫婦関係の改善メソッド  
エビデンスレベルを明示した専門医による解説

#### MONTHLY EVENT

#### 専門家による勉強会「文化会」

月次テーマ（金融/不動産/医療/ライフ）をローテーションで開催。30分講義+30分Q&A+ネットワーキングの構成で、実務家・専門医・士業が登壇。資料は要約・出典付与されアーカイブ化。

## 先行情報・コンシェルジュ

### 先行情報提供（Time Value）

一般公開1ヶ月前に不動産・投資・チケット情報を共有  
会員の興味タグに連動したパーソナライズ通知（アラート）  
クローズドな未公開情報の優先的な閲覧権

### 東京コンシェルジュ機能

予約困難店の席確保、会員限定の会食セッティング  
医療・士業・専門家の紹介とマッチング  
レジャー提案・現地アテンド・コミュニティ内ジョブマッチ

### 会員専用データベース (24/7 Access)

過去の勉強会アーカイブ、要点サマリー、講義スライド、FAQ、用語集にいつでもアクセス可能。  
全文検索とレコメンド機能搭載。

### 会員サクセス・導線設計



入会審査



面談・タグ



サロン参加



紹介誘発

# 補足資料 - 従来型コミュニティとの比較

比較項目	従来型コミュニティ（経営者団体 / サロン / コワーキング）	俱楽部Enjin（上場企業直営 / クローズド）
運営主体	任意団体 / 個人 / 施設運営	上場企業直営（監督・監査済）
目的 / 成果	名刺交換 / 学び / 場所貸し	実務成果（案件化・意思決定・Q.O.L）
提供価値	講演会 / 交流イベント / スペース提供	✓ エビデンス情報×コンシェルジュ伴走
情報の質	参加者依存（玉石混交・売り込み多）	✓ ガバナンス下のキュレーション済情報
関係性設計	大人数・単発・義務的な参加	✓ 強制参加なし・自然な深いつながり
秘匿性 / 信頼	オープン / 半公開が多い	✓ 完全審査制クローズド・守秘徹底
AI活用	限定的 / 活用なし	✓ 全接点データ化・解約予兆検知
価格 / LTV	無料～高額でばらつき / 継続性低	月額1万円（High LTV設計）

俱楽部Enjinは「AIで効率化し、アナログで関係を深める」ことで、従来型の弱点（情報のばらつき、表層的な交流、ガバナンス不足）を補完し、上場企業基準の信頼性で長期的な満足と成果を生み出します。

# 01

## Appendix

補足資料

# 戦略PR

PRコンサルティングサービス  
事業説明資料

TOTAL CLIENT NETWORK

**7,000 +** 社

OPERATING MARGIN

**20-25 %** 高収益体质

RETENTION RATE

**85 %** 繙続率

# 事業モデルと収益構造

## バリューチェーン

ワンストップでの包括的支援体制



### 多様な収益ポイント

#### 月額リティナー

継続的なコンサルティングによる安定収益（ストック型）

#### スポット案件（プロジェクト）

新商品発表、イベント時の単発大型案件

#### メディア制作費

オウンドメディア記事、動画制作等の納品物

### 高収益を生むコスト構造

営業利益率

**20-25%**

業界トップクラス

営業利益

変動費

固定費

**High Profit**

**Flexible Cost**

**Fixed Cost**

外注費の変動費化案件量に応じコストを最適化

少数精鋭の管理固定費（人件費）を抑制

# 市場環境と成長機会

## サービス提供領域の拡大

従来のメディア露出を中心としたパブリシティ領域にとどまらず、事業戦略・マーケティング戦略・ブランド戦略と連動した戦略的PR全般へと提供価値を拡張することで、対象とする市場範囲を大幅に広げ、結果としてTAM（獲得可能な最大市場規模）を拡大する。

## 市場トレンド



### Earned Mediaの重要性深化

広告費高騰と信頼性重視の傾向により、第三者評価（記事・報道）の価値が向上。



### 生成AIによる生産性革命

リリース作成や分析業務の自動化により、高付加価値な戦略立案へリソースを集中。



### マルチチャネル統合

PR・Web・SNS・イベントを有機的に結合させた包括的なコミュニケーション需要の増加。

## ターゲットセグメント

全方位展開



## 統合提案による成長機会（LTV最大化）

PROPOSAL SCOPE

↗ 単価 & LTV向上



ワンストップ提供で競合差別化・高収益化

# 競争優位性

7,000社の顧客基盤×高効率営業が生む、圧倒的成長。



## 圧倒的な顧客資産

ASSETS

高い顧客継続率 85%以上 高い満足度により、ストック型収益の基盤を確立。

### ✓ 7,000社の企業ネットワーク

既存2,500社・過去4,500社の膨大なデータベースを保有。



## 強力な受注力

POWER

### ✓ 高単価案件の獲得実績

戦略PRコンサルティングとしての価値訴求に成功。

### ✓ 経営層へのダイレクトアクセス

トップダウンでの迅速な意思決定を引き出す営業手法。



## 高い営業効率

EFFICIENCY

一人当たり売上 2,000万円 業界平均を大きく上回る高い生産性を実現。

### ✓ リピート受注モデル

既存顧客からの追加受注により、営業コストを最小化。



## 品質と運用体制

QUALITY

### ✓ 標準化されたプロセス

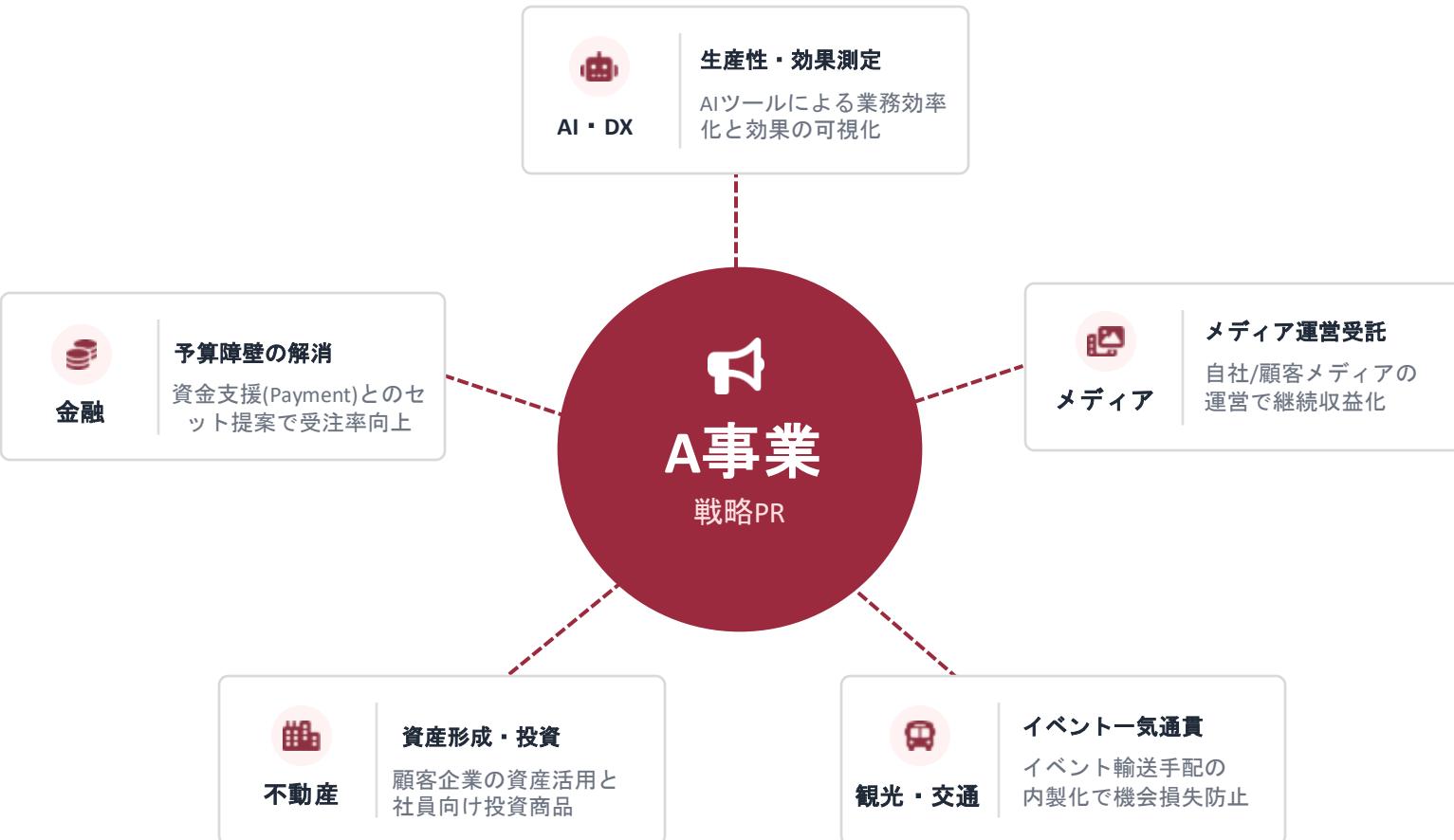
属人化を防ぎ、高品質なサービスを安定供給。

### ✓ 変動費化されたコスト構造

外注の戦略的活用により、固定費を抑制し利益率を維持。

# 新規事業とのシナジー

## PRコンサルティングを核とした事業展開



統合シナジー効果

### クロスセル拡大

既存7,000社への追加コストゼロでのアプローチにより、1社あたりの取引額（LTV）を最大化。

### 収益源の多角化

フロー型（PR）に加え、ストック型（金融・メディア）を組み合わせ収益基盤を安定化。

### 季節性の平準化

PR事業の繁忙期・閑散期を、異なる需要サイクルを持つ他事業で補完。

### TARGET OUTCOME

### LTV 最大化

総合事業支援プラットフォームとしての地位確立を目指す

## 成長戦略

## 顧客LTV最大化とプラットフォーム化

## 顧客LTVの最大化

PR事業を基盤に、金融・AI・交通など多角的なサービスを統合し、1社あたりの収益（LTV）を飛躍的に拡大させます。

## Target Model



900万円  
平均LTV

» **Maximized**  
総合プラットフォーム化

## 重要管理指標（KPI）

- ✓ 受注率
- ✓ ARPA(単価)
- ✓ 継続月数
- ✓ クロスセル数

## PHASE 1

## 基盤構築・導入

## PHASE 2

## 統合提案・深耕

## PHASE 3

## プラットフォーム確立

## 営業戦略

## 既存資産の活用

- 既存7,000社への再アプローチ
- 追加コストゼロでの営業展開
- 金融ニーズの掘り起こし

## PHASE 2

## 統合提案・深耕

## クロスセル本格化

- 「PR×金融」セット提案の標準化
- イベント輸送の内製化提案
- 提案単価(ARPA)の引き上げ

## PHASE 3

## プラットフォーム確立

## エコシステム営業

- 顧客間マッチングの推進
- インバウンド需要の包括的取込
- 継続率向上によるストック化

## プロダクト戦略

## AI標準装備

- 生成AIによる業務フロー刷新
- PR効果測定の可視化ツール導入
- サービス品質の均質化

## PHASE 2

## クロスセル本格化

- メディア運営受託パッケージ
- 金融審査のAI連携・迅速化
- 統合レポートの提供開始

## PHASE 3

## エコシステム営業

- 顧客間マッチングの推進
- インバウンド需要の包括的取込
- 継続率向上によるストック化

## 成長・ガバナンス

## 管理体制強化

- クロスセルKPIの定点観測開始
- 事業別リスク管理の徹底
- 人材採用と育成プログラム

## PHASE 2

## アライアンス拡大

- 協業パートナーとの連携深化
- 飛び地領域へのM&A検討
- 新規事業の黒字化達成

## PHASE 3

## 独自PF化

- 独自金融商品の開発
- 業界特化型DXツールの展開
- データ資産の収益化

## PHASE 3

## 非連続的成長

- 大規模M&Aによるシェア拡大
- 総合支援PFとしての地位確立
- 企業価値(株主価値)の最大化

# 実行計画とマイルストーン

FY 2026 通期目標

## 総合事業支援プラットフォームとしての収益基盤確立

### 第2四半期 (導入・検証)

#### 重点施策

 PR×金融セット提案開始  
主要業種でのパイロット運用と効果検証を実施

 生成AIワークフロー運用  
記事作成時間の短縮と品質均一化を実現

#### TARGET KPI

パイロット受注 **10件**

AI活用率 **50%**

### 第3四半期 (展開・拡大)

#### 重点施策

 イベント・交通 同時受注  
ワンストップモデルの標準化確立

 PR案件の粗利率改善  
外注費の最適化と内製AI活用でコスト抑制

#### TARGET KPI

クロスセル率 **↑ 15%**

粗利率改善 **↑ +2pt**

### 第4四半期 (定着・最適化)

#### 重点施策

 クロスセル比率最大化  
全営業担当へのノウハウ展開完了

 メディア運用定常化  
ストック収益比率の向上と安定化

#### TARGET KPI

ARPA(単価) **↑ +10%**

顧客継続率 **85%維持**

### リスク管理と対応策



#### 人員減少リスク

採用チャネルの多様化と即戦力研修の強化を実施。期中に40名規模の補充計画を進行させ、戦力ダウンを最小限に抑える。



#### 媒体発売遅延リスク

制作スケジュールの前倒し管理を徹底。また、発売日に依存しない収益モデル(コンサルティング・イベント)の比率を向上させる。

# ブランディングPR

PRコンサルティングサービス  
事業説明資料

## MISSION

 企業価値の最大化を実現

経営課題の解決と企業価値の向上を目的とした「ブランディングPR」を提供。単なる露出獲得に留まらず、経営戦略と連動した本質的なコミュニケーション支援を行います。

## VISION

 日本発のPRプロフェッショナル集団

クライアント企業の持続的成長に貢献し、社会に価値ある情報を届ける架け橋となる。日本を代表するPRファームとして、業界のスタンダードを刷新し続けます。

## BUSINESS DOMAIN

 統合コミュニケーション支援

PRコンサルティングを中心核に、メディアリレーション、デジタルマーケティング、イベントプロモーションを統合的に提供します。

## VALUE PROPOSITION

 提供価値

経営者視点の戦略設計 経営課題を深く理解し、ビジネスゴールに直結するPR戦略を立案

実行伴走型サポート 戦略策定からメディアアプローチ、クリエイティブ制作まで一気通貫で支援

成果の可視化と改善 メディア露出数、広告換算価値だけでなく、評判形成やLTVへの貢献を追求



Core Service

## PRコンサルティング

経営戦略と連動した広報戦略の策定、コアメッセージの開発、年間を通じた発信計画の立案まで、広報活動の基盤を構築します。



## PR支援

メディアリレーションの構築、ニュースバリューを高めるアングル設計、継続的な露出獲得に向けた実務支援を行います。



## メディア露出支援

プレスリリースの企画・作成・配信、記者への直接アプローチ、取材対応の調整など、具体的なメディア露出を最大化します。



## 海外PR (Overseas PR)

WORLDCOMネットワーク（49カ国・115都市）を活用し、海外メディアへのアプローチやグローバルブランディングを支援します。



## PRイベント

記者発表会、新商品発表会、ビジネスカンファレンスの企画・運営からメディア誘致まで、リアルな場での発信をサポートします。



## ブランディング構築

ブランドアイデンティティの確立、トーン&マナーの策定、ブランドストーリーの開発など、企業価値を高めるブランド基盤を作ります。

# 強み・競争優位性

## NETWORK & ASSETS

### ④ ネットワーク・資産

国内外に広がる強力なネットワークと、長年の実績により蓄積された独自のノウハウが、他社にはない競争力の源泉です。

グローバルネットワーク 独立系PRファームの国際組織「WORLDCOM」加盟。世界49カ国115都市をカバーし、海外PRも支援可能。

#### ⑤ 強固なメディアリレーション

テレビ、新聞、雑誌、Webメディアの記者・編集者との直接的な繋がりにより、確度の高い露出を実現。

#### ⑥ 実績とナレッジの蓄積

累計7,000社の支援実績から導き出された成功パターンと業界別の豊富なテンプレート資産を保有。

## PERFORMANCE & PROFITABILITY

### ④ 成果創出力・収益性

PR業界においてもトップクラスの収益性と顧客満足度を実現。高品質なサービスが高い利益率と継続率を支えています。

#### 営業利益率

**20-25 %**

業界トップクラスの高水準

#### 顧客継続率

**70 %**

高い顧客満足度の証

#### 高単価・オーダーメイド対応

テンプレート的な対応ではなく、各企業の課題に合わせたオーダーメイドの戦略策定により、高付加価値・高単価な案件の受注を実現しています。

## 合計企業ネットワーク

**7,000** 社

長年の事業活動を通じて蓄積された、強固な顧客資産。

既存クライアント

**2,500** 社

継続的な取引関係

過去クライアント

**4,500** 社

再アプローチ可能

月間新規アポイント数



**400** 件

高い営業活動量が新規受注を支える

年間アプローチ可能群



**5,000** 社/年

ターゲット市場への広範なリーチ力

## SHORT-TERM

~1年

基盤強化と  
収益回復

- ・ 収益計上ズレの解消媒体発売時期に伴う収益を2Q以降に着実に計上
- ・ 営業体制の再構築人員の採用・育成を強化し、営業稼働数を回復
- ・ AI活用による生産性向上生成AI導入で業務効率を高め、利益率を維持

## Focus

足元の数値を確実に達成し、次なる成長への足場を固める期間

## MID-TERM

1~3年

LTV最大化と  
パッケージ展開

- ・ 総合事業支援パッケージPR×金融×AI×交通×メディア×不動産のワンストップ提供
- ・ クロスセルの加速7,000社の顧客基盤に対し、多角的なサービスを提案

## KPI Target

顧客LTV

900万円~

Target

大幅拡大

## LONG-TERM

3年以上

## プラットフォーム

- ・ 中小企業向け総合PF化企業の成長に必要なあらゆるリソースを提供するインフラへ
- ・ M&Aの本格化事業ポートフォリオを強化し、非連続的な成長を実現

## Vision

PR会社の枠を超え、中小企業経営の必須パートナーとしての地位を確立



### 収益の中核としての堅牢性

7,000社の強固な顧客資産と、業界トップクラスの利益率（20%超）を維持し、グループ全体の安定成長を牽引し続けます。



### グローバル展開の深化

WORLDCOMネットワーク（49カ国）を活用した独自のPR支援により、国内競合との差別化を図り、高付加価値サービスを提供します。



### 新たな成長エンジン

PRを起点とした「総合事業支援プラットフォーム」への進化。金融・AIなどへのクロスセルを通じ、顧客LTVの最大化を実現します。



### 株主価値の最大化

透明性の高い情報開示とガバナンスの徹底を行い、事業成長を通じた株主還元と、中長期的な企業価値向上にコミットします。

---

## COMMITMENT

---

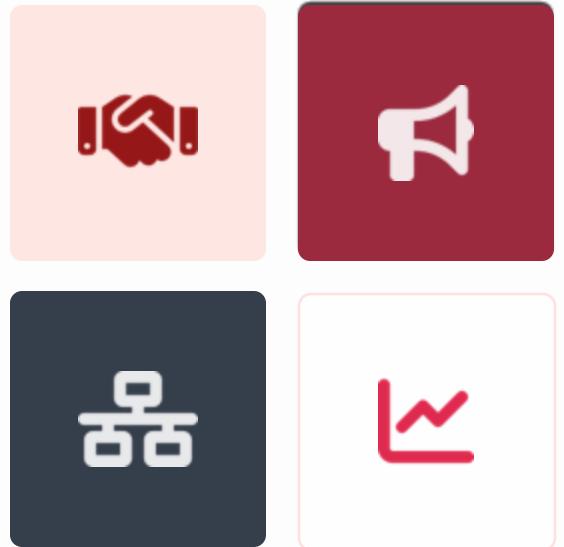
We Connect "Value" to the Future.

**Enjinは、企業と社会をつなぐ架け橋として、持続可能な成長を実現します。**

---

# メディチョク

メディアプラットフォームサービス  
事業説明資料



# エグゼクティブサマリー

## 事業概要

「取材ネタを探すメディア」と「取材されたい企業」を結ぶPRマッチングプラットフォーム。

## 圧倒的な効率性

メディア露出までの作業時間を約93%削減（155時間 → 11時間）。低コスト・高効率を実現。

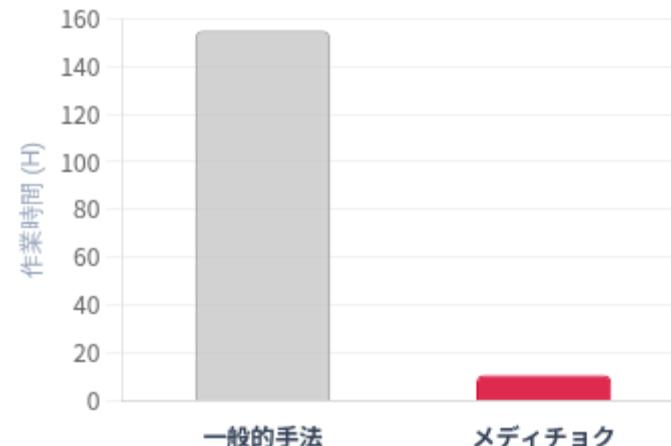
## 最新アップデート

NEWSCAST連携により、プラットフォームから直接プレスリリース配信が可能に（10,000+メディア網）。

## 中長期戦略

メディアプラットフォームを基盤とし、配信・効果測定まで含む複合型プラットフォームへ展開。

## 作業時間の削減効果



**93% CUT**

## Platform Vision

- 1 マッチング精度の向上
- 2 NEWSCAST連携による配信強化
- 3 複合型PFへの進化

# サービス概要／ビジネスモデル

## マッチングプラットフォーム



「メディチョク」は、取材ネタを探すメディアと、取材されたい企業を直接結びつけるPRマッチングサービスです。従来のPR会社を介したアナログな手法をデジタル化し、双方の業務効率を劇的に改善します。



### クライアント（企業）

経営者・広報担当者が「ネタ応募」や「プレスレター投稿」を実施。自社の魅力を直接アピール。



### メディア（記者・編集者）

新聞・雑誌・Web等の担当者が「情報収集」や「ネタ募集」を行い、効率的に取材対象を発掘。



### 読者・視聴者

メディアを通じて発信される記事やニュースにより、企業の価値や新サービスを知る。

#### 提供価値 (Value)

- 露出までの工数を大幅削減
- PR運用の内製・半内製化支援
- マッチング精度の向上

#### BUSINESS FLOW



- ▶ ネタ応募
- ▶ プレスレター投稿
- ◀ メディアセミナー
- ◀ イベント・勉強会
- ◀ ノウハウ情報



- ▶ 情報収集
- ▶ 企業検索
- ▶ ネタの募集
- ◀ プレスレター配信
- ◀ おすすめ情報



- ▶ 記事
- ▶ リリース原文
- ▶ 取材内容



## 主要な強み (Value Proposition)

## TIME REDUCTION IMPACT

## 圧倒的な工数削減

従来のアナログなPR活動にかかる膨大な時間を、プラットフォーム化により劇的に短縮。低価格での提供を可能にし、PR活動の内製化を強力に支援します。

## 効率性 (Efficiency)

メディアリスト作成、電話・メールでのアプローチなど、非効率な単純作業をプラットフォームが代替。

## 透明性 (Transparency)

募集・応募状況や活動実績が可視化され、ブラックボックス化しがちなPR活動の意思決定を迅速化。

## 拡張性 (Scalability)

機能連携や周辺サービスとの統合が容易な設計により、将来的な複合型プラットフォームへの展開が可能。

## TIME REDUCTION IMPACT

- ✓ 圧倒的な時間短縮により、低コストでのサービス提供を実現

一般的にかかる作業時間

約 155 時間

メディアとのアポ

20 時間

メディアへのアプローチ

35 時間

ニュース作り

40 時間

メディアリスト作成

60 時間

メディア導入後の作業時間

約 11 時間

93% 削減

約 1 時間  
(企業と個人の入力)

募集に対しての応募  
(月10件)

10 時間

## ソーシャルワイヤー社と提携

プレスリリース配信サービス「NEWSCAST」の機能をメディチヨク内に実装。プラットフォーム上から直接、大規模なプレスリリース配信が可能になりました。



### 配信機能の実装

メディチヨクの管理画面から、シームレスにリリースを作成・配信可能。



### 10,000+ メディア配信網

大手メディアから専門媒体まで、広範なネットワークへ一斉アプローチ。



### PV & SEO効果向上

AI×SNSオートプロモート機能により、Web上の露出と拡散を最大化。



「取材獲得」×「リリース配信」のW効果を実現

### TIME REDUCTION IMPACT



### 拡散力の最大化



10,000+  
メディア配信網



AI×SNS  
オートプロモート



PV/SEO  
効果計測・向上

## PR市場のパラダイムシフト

PR業界は今、属人的な「労働集約型」から、テクノロジーを活用した「プラットフォーム型」へと大きく構造が変化しています。この変化は、これまでPRの恩恵を受けられなかった中小・地方企業に新たな機会をもたらしています。

### ターゲット市場の拡大

大企業だけでなく、中小・中堅企業（約350万社）や地方のPR会社・制作会社へと顧客層が広がっています。

### ニーズの変化：価値の可視化

「なんとなく良さそう」な単発露出から、成果が見える「継続的な発信」とプロセスの可視化が求められています。

### メディア側のDX要請

人員不足や働き方改革により、メディア側も効率的な「取材先探索」を強く求めています。

## M A R K E T S H I F T

### メディチョクは「価値の可視化」で市場の不透明さを解消

#### 旧来型 PR市場



個人の人脉に依存し、成果が見えにくい  
主に予算のある大企業のみが対象。

**Limited**

市場規模：限定的

#### メディチョクが拓く新市場

PLATFORM MODEL

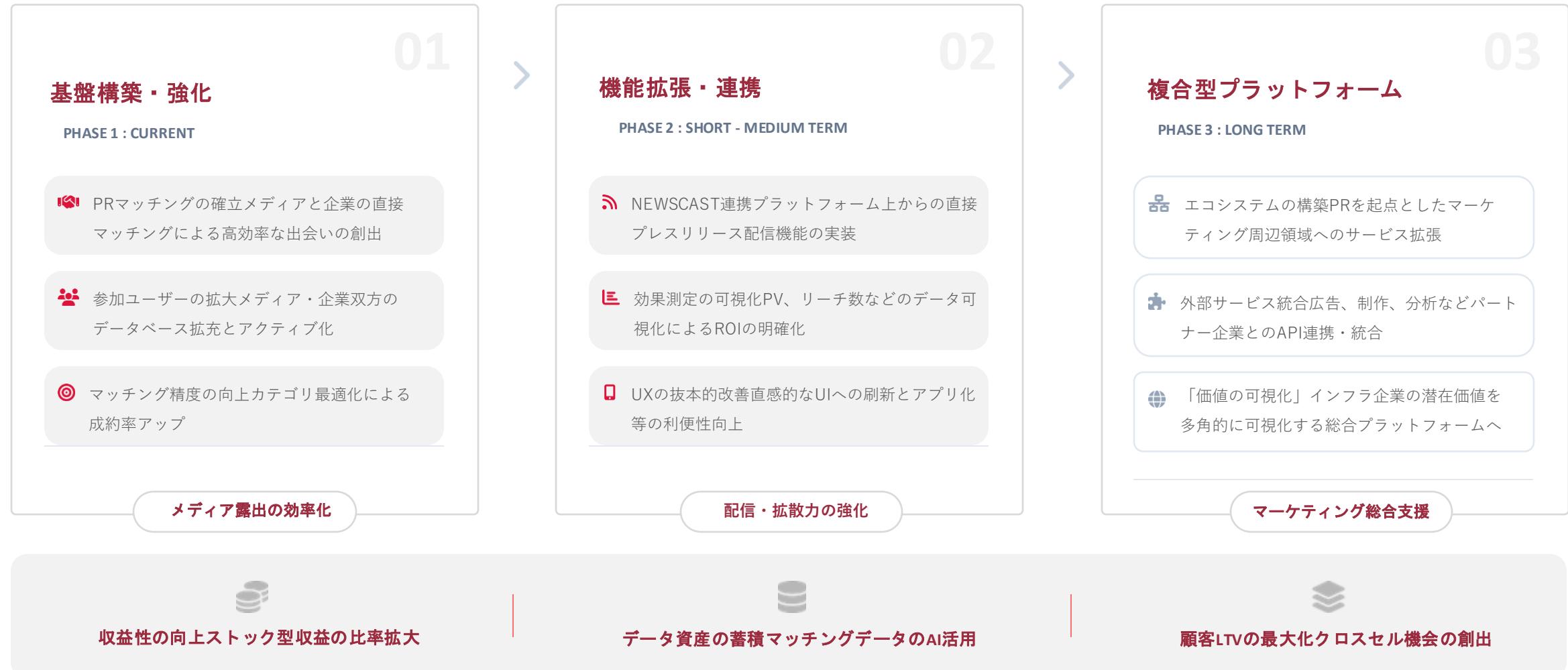
テクノロジー型低コスト・高効率可視化（透明性）

プラットフォームによる直接マッチング。  
中小・地方企業を含む「ロングテール」市場を開拓。

**Huge**

潜在顧客  
約350万社+  
+

# 中長期戦略：複合型プラットフォームへ



## まとめ：投資ポイント

# 「価値の可視化」で 社会を変える

Enjinのメディチヨク事業は、単なる効率化ツールを超え、埋もれた企業の価値を社会に届けるインフラへと進化します。テクノロジーとプラットフォームの力で、PR業界の産業構造を変革し、中長期的な企業価値向上を目指します。



### 圧倒的な業務効率化 **High Efficiency**

メディア露出までの工数を約93%削減（155時間→11時間）。  
従来のアナログなPR業務をデジタル化し、高い生産性を実現。



### ネットワーク効果の拡大 **Network Effect**

NEWSCAST連携により、10,000+のメディア配信網を獲得。  
マッチングだけでなく「配信・拡散」までワンストップで提供。



### 経験豊富なリーダーシップ **Management**

元ニコニコ動画代表の杉本誠司氏をCEOに招聘。  
大規模プラットフォーム運営の知見でプロダクト主導の成長を牽引。



### 堅調な通期見通し **Financial**

1Qの減収は一時的な期ズレ要因。2Q以降に確実な回収を見込み、  
グループ全体の通期計画に変更なし。



### 非連続な成長ポテンシャル **Potential**

「PRマッチング」から「複合型プラットフォーム」への進化。  
外部連携と機能拡張により、TAM（獲得可能な最大市場規模）を拡大。

## 再生ロードマップ



# グループ企業構成

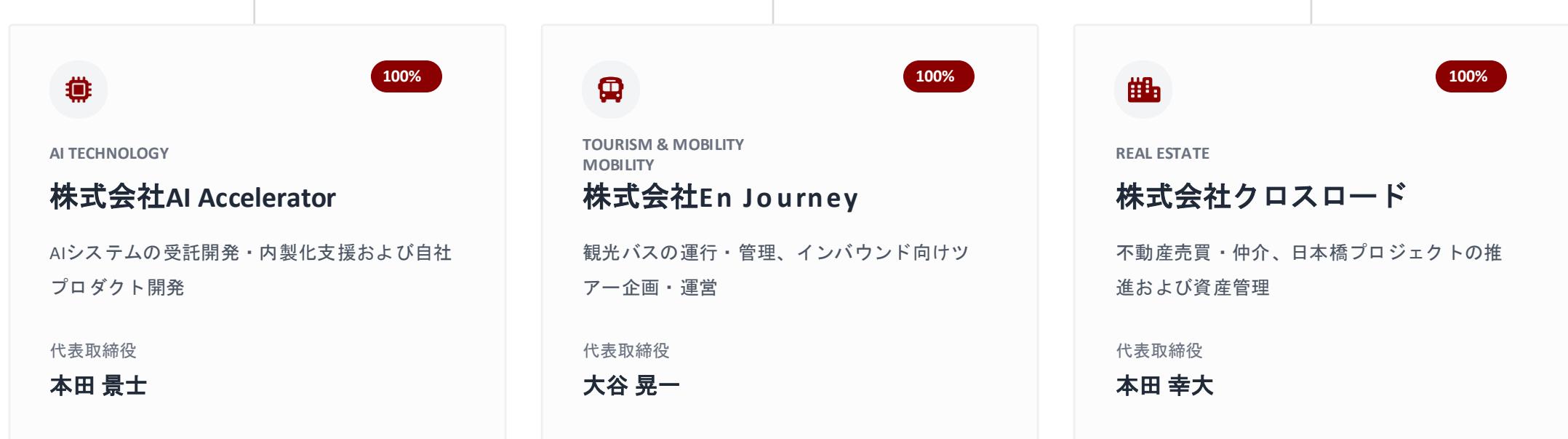


Global Headquarters / 持株・事業会社

## 株式会社 Enjin

代表取締役CEO 本田 幸大

100% Shareholding



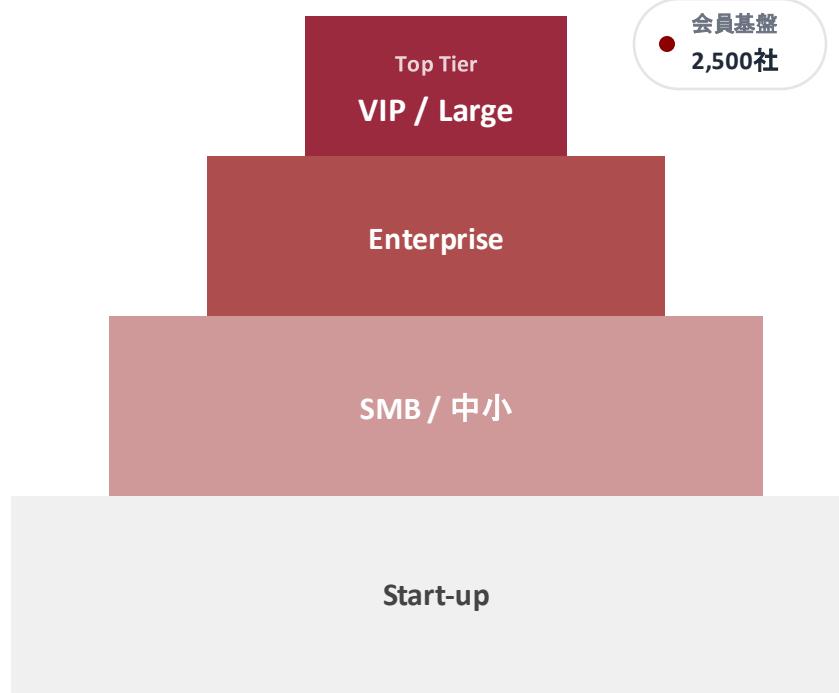
# 事業構造とサービス体系



# サービススマトリクス＆顧客ピラミッド

## CUSTOMER PYRAMID

顧客層の定義と規模感



## SERVICE MATRIX

各顧客層に適合するサービス展開



# 総合事業支援パッケージ戦略

## LTV（顧客生涯価値）の最大化



# AI Accelerator展開図

受託型からストック型へビジネスモデルを進化させ、収益性とスケーラビリティを両立



# 段階的事業拡大戦略

**01**

**CORE / SOLUTION**

## 既存事業の盤石化

- PR・プラットフォームの収益安定と高収益体质への転換
- 俱楽部Enjin基盤の強化による会員ネットワーク拡大

収益基盤確立

 **Cash Cow**

**02**

**ACCELERATOR**

## 新規事業の垂直立ち上げ

- 不動産・観光バスへの集中投資と早期の黒字化達成
- AI活用による業務自動化と生産性の抜本的改善

トップライン伸長

 **High Growth**

**03**

**VERTICAL INTEGRATION**

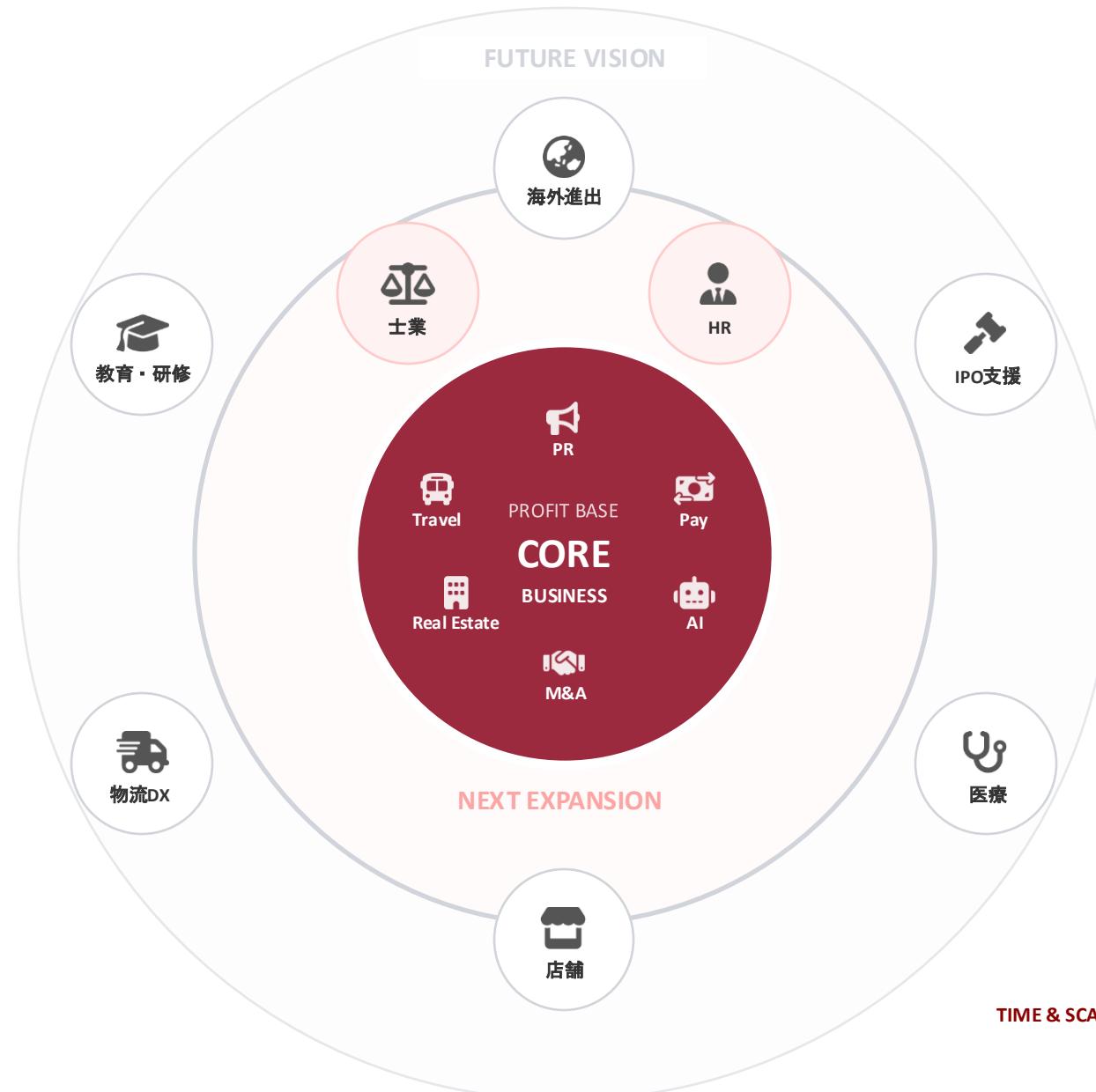
## M&Aによる非連続的成長

- 周辺領域（建築等）の取り込みによるバリューチェーン垂直統合
- 業界No.1プラットフォームの確立と圧倒的シェア獲得

市場支配力強化

 **Market Leader**

# 段階的事業拡大戦略



# プロ経営者招聘戦略

## SUCCESS MECHANISM

### 専門子会社化

01

独立性を確保し、スピーディーな意思決定を実現。プロ経営者が裁量を持って事業を推進できる環境を整備。

### 権限委譲と機動的経営

02

プロに経営を任せ、現場主導での事業推進を徹底。持株会社はモニタリングと支援に徹するガバナンス体制。

### リソースのフル活用

03

グループ全体の顧客基盤、資金力、管理部門機能などのアセットを最大限に活用し、成長を加速。

## STRATEGIC SYNERGY

### 「Before AI」 実績 × AI × 資金力

#### 実績ある「プロ経営者」

- ✓ 業界トップクラスの実績
- ✓ 圧倒的な専門性と人脈

#### AI テクノロジー

- ✓ 業務効率化・生産性向上
- ✓ データ駆動型意思決定

#### Enjin 資金力

- ✓ 上場企業の信用力
- ✓ 安定したキャッシュフロー

成功確率の最大化

# プロ経営者招聘戦略

## GROWTH ENGINE

### 経営体制の強化と 成長スピードの加速

プロフェッショナル人材の参画により、既存の枠組みを超えた  
非連続な成長を実現するエンジンを構築

## SYNERGY



意思決定の迅速化・高度化



新規事業の垂直立ち上げ



ガバナンス体制の強化



組織マネジメントの安定化

## RECRUITMENT TARGET



Management

### 上場企業CxO経験者

上場企業における経営経験を有し、全社的な  
戦略立案と組織統制をリードできる経営のプロ  
フェッショナル



BizDev

### 新規事業のプロ

0→1の事業立ち上げ経験が豊富で、不確実性の  
高い環境下でも成果を創出できる事業開発エキ  
スパート



Specialist

### 業界スペシャリスト

特定領域（不動産、金融、M&A等）における深  
い知見と人脈を持ち、事業の専門性を高められる  
トップランナー

# 本資料の読み解き方

本資料は、当社の直近の業績結果に加え、事業構造、財務体質、経営方針の変化を含めて構成されています。個別の数値や施策だけでなく、それらがどのような前提のもとで組み合わさり、どの方向性に收れんしているのかを、全体を通して読み解いていただくことで、当社の現在地と今後の進路を立体的にご理解いただける内容となっています。



## 財務の安定性

- 自己資本比率の健全性
- キャッシュ水準の確保
- 収益構造の持続性



## 事業モデルの再現性

- 人材・組織の価値創出プロセス
- 仕組み化による収益安定化
- 成功パターンの展開



## 成長戦略の一貫性

- 短期業績と中長期戦略の整合性
- 投資対効果の明確化
- ビジョンと実行策の結びつき



## リスク認識の妥当性

- 外部環境認識の正確性
- 構造転換への対応策
- リスク管理体制の実効性
- これらを中長期の事業継続性から評価

単一の数値や出来事に左右されることなく、複数の要素を横断的に捉えることで、  
中長期的な企業価値の理解につながる視点を提供しています。

# 本資料における客観的評価の視点

本資料は、特定の数値や単年度の結果のみをもって、当社の状況を評価することを目的としたものではありません。

財務、事業モデル、組織体制、成長戦略といった複数の要素を横断的に捉え、  
それがどのように関係し合っているかを読み解くことで、当社の企業活動全体をご理解いただく構成としています。



## 財務の健全性と持続性

自己資本比率や  
キャッシュ水準の安定性  
事業継続を支える  
財務基盤の強さ  
中長期視点での耐久力



## 事業モデルの再現性・拡張性

収益構造の仕組み化  
人材・組織を通じた  
価値創出プロセス  
他領域への展開可能性



## 成長戦略と実行体制の整合性

短期施策と  
中長期方針の一貫性  
戦略と組織の結びつき  
実行段階までの具体性



## リスク認識と対応力

外部環境変化への認識  
構造転換に対する備え  
リスク管理体制の実効性

これらの視点は、それぞれ独立したものではなく、相互に関連する要素として整理されています。

# 全体を通しての捉え方について

本資料は、各ページ単体で完結する情報提供ではなく、  
事業・財務・組織・戦略といった要素が相互に関連し合う構成となっています。



これら全体を通して読み解くことで、当社の前提と取れんする方向性を理解いただけます

## 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默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。