

2025年 8 月期

第 3 四半期 決算説明資料

業績サマリー

主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**24四半期連続最高値更新**
引き続き、**中長期の事業拡大を見据えた**組織体制強化を実行

売上高

4,493 百万円

前年比 +25.1%

売上総利益

1,320 百万円

前年比 +30.9%

営業利益

81 百万円

前年比 +0.3%

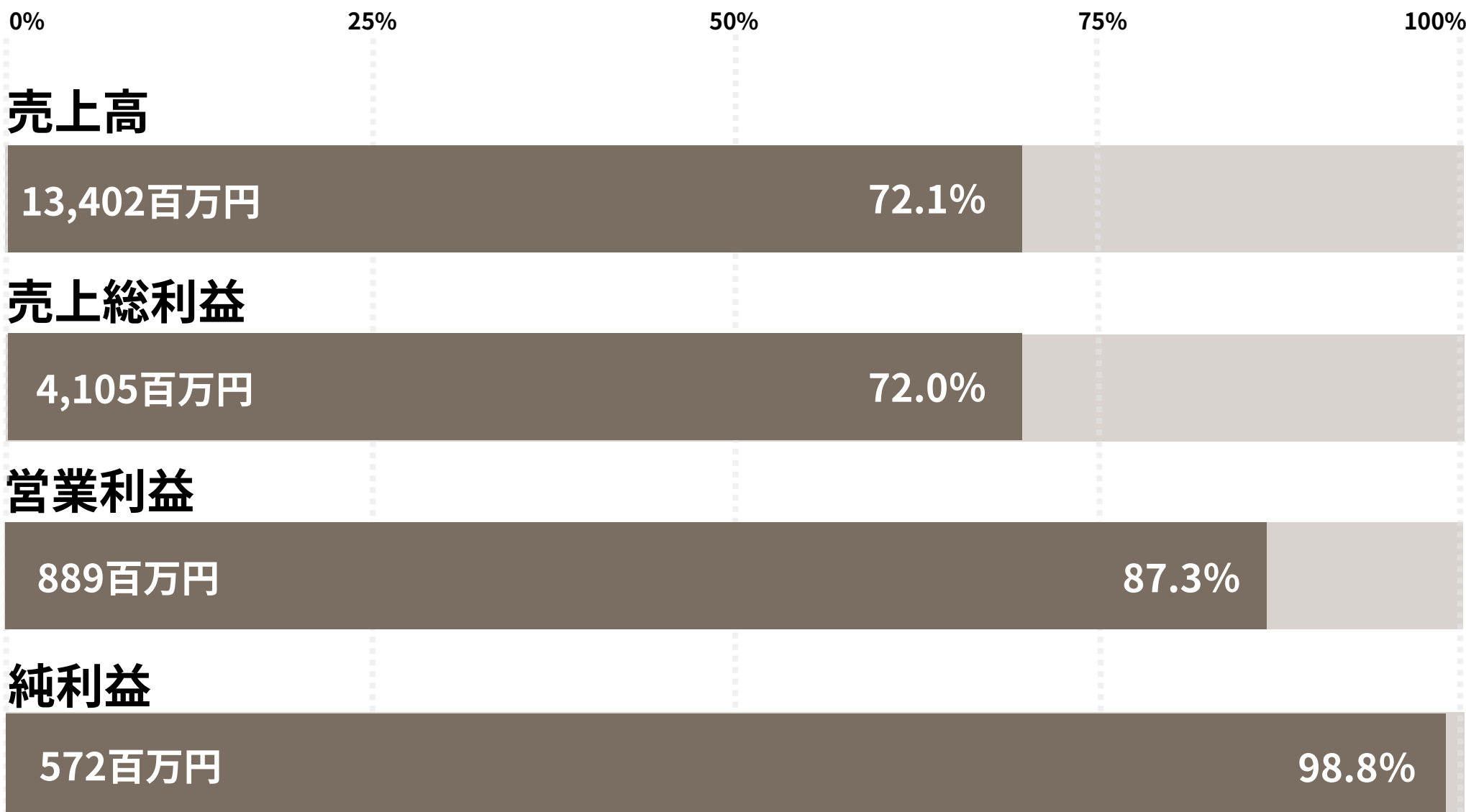
純利益

32 百万円

前年比 △12.2%

予算進捗状況

3 Qは上期の利益を原資に、**来期以降の成長に向けた投資を強化**



エグゼクティブサマリー

四半期売上高**4,493百万円** 前年比**902百万円増**（YonY **25.1%増**）
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**24四半期連続最高値更新**

引き続き、**中長期の事業拡大を見据えた組織体制強化を実行**
3Qはコンサル人材・幹部人材に加え、社員エンジニアの採用投資を実行
フリーランスエンジニアと組み合わせたチーム型参画により、
クライアントへの提案力を強化、大手企業の開拓を狙う

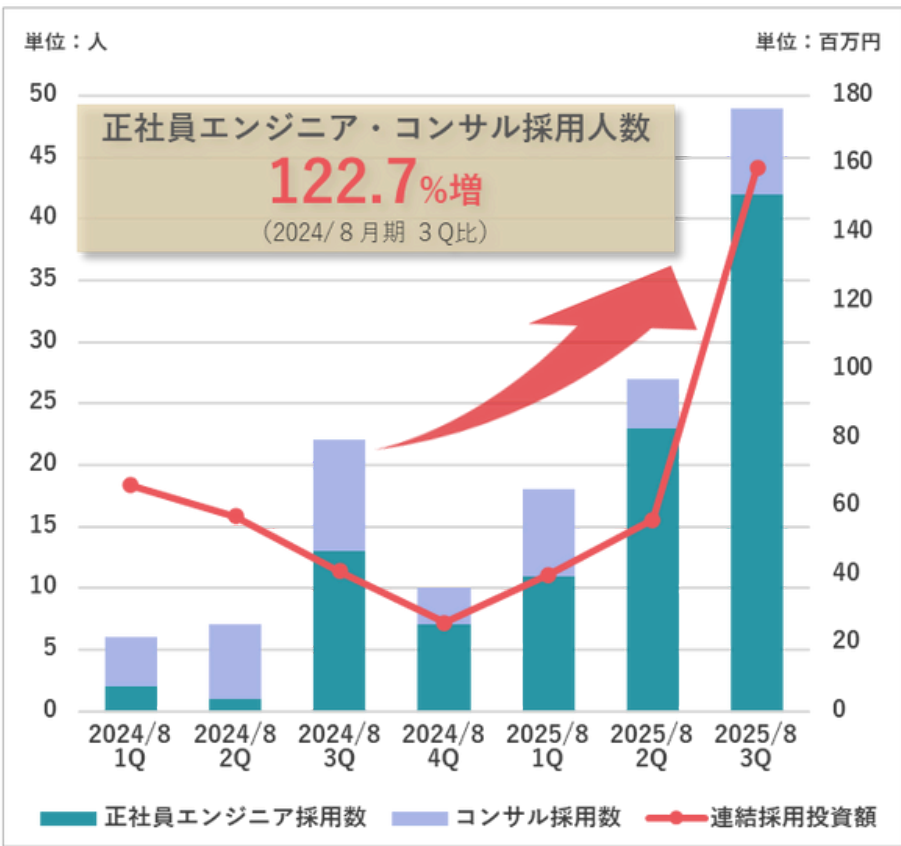
積極的な戦略投資の結果、販管費は前年比311百万円増と大幅増加したが
営業利益は前年並みの**81百万円**で**着地**
エンジニア確保のための採用投資は、来期以降の収益貢献を見込む
4Qも3Qまでの利益を原資に、エンジニア採用投資の強化を推進

正社員エンジニア・コンサル人材採用への積極投資

将来の収益拡大を見据え、正社員エンジニアや
コンサル人材の採用に大規模な先行投資を実行
第3四半期は正社員エンジニア**42名**・コンサル**7名**採用
採用コストは一時的に計上されるものの
来期以降は追加コストなく収益に貢献
利益率の大幅な改善を見込む

獲得した正社員エンジニアと
フリーランスエンジニアを
組み合わせ、チーム型提案を強化
大企業開拓の動きを強めるとともに
案件単価向上・契約継続率の上昇も狙う

正社員+フリーランス
TWOSTONE & Sons
チーム提案
クライアント



enableX社におけるM&Aの目的と戦略的意義

3社のM&Aによって**enableX社のコアコンピテンシーを大幅に強化**
No1次世代型事業開発ファームとしてのサービス提供力を高め
大手企業の開拓を強める

No1次世代型事業開発ファームへ

