



株式会社ファインズ

2023年6月期 第3四半期決算説明会 質疑応答（要約）

Q. 御社の株価は本日も上場来安値を更新しており、上場来右肩下がりの株価となっております。御社と同じ状況の企業は、自社株買いや株主還元など実施しておりますが、そのあたりのお考えをお聞かせいただきたい。

A. 現在の株価が公募価格を割っているという状況でございますが、市場から非常に厳しい評価を受けていると感じております。また、皆様にご心配とご迷惑をおかけし大変申し訳ないと思っております。自社株買いや株主還元につきましては現段階では成長過程にあると考えており事業への投資を優先したいと考えております。自社株買いや株主還元につきましては現段階では未定とさせていただきます。

Q. 配当についてはどうお考えでしょうか？

A. 当社はまだ成長過程にあると認識しておりますので当面事業への投資を優先して参りたいと考えております。配当の有無につきましては取締役会等でしっかり議論をして、しかるべきタイミングでまた皆様にご回答できればというふうに考えております。

Q. 今後のIRの取り組みについて教えてください。

A. 今後のIRへの取り組みでございますが、今までと同様に四半期ごとに決算説明会を開催する予定でございます。株主様とのコミュニケーションは重要だと認識しており、今後はIR体制を含め強化して参りたいと考えております。

Q. 例年4Qの売上げが減少しておりますが、要因をご教示下さい。

A. こちらで第4Qの売上減少でございますが、1月2月と営業日数が少ないということが起因して売上高からの成長が鈍化するという傾向がございます。また段階利益におきましても第4四半期におきましては、新卒の採用や年度末に向け色々投資をしている部分もございますので利益が減少するといったことがございます。

Q. 順調な採用ができているようで安心です。今後の採用、教育への課題を教えてください。

A. 現在 154 名のセールスコンサルタントが在籍しておりまして年度末に向けて 165 名体制になることを予定しております。今後の採用につきましては引き続き中途採用の強化を考えております。また教育面での課題でございますが当社は平均年齢が 20 代後半とまだまだ若い組織でございますのでマネージャーの育成が急務だと考えております。実際、今期に入ってからセールスイネーブメントを立ち上げ、こちらは一般の従業員だけでなくマネージャーがより成長していくためのカリキュラムを組んで教育を行なっております。引き続きこちらを強化していかなければならないと考えております。

Q. 本決算を受けての株価下落について、どう捉えていますか？そこまで悪くない決算だったとの解釈もございますが、ご見解を教えてください。

A. 株価の下落について、でございますが皆様の期待には応えられていない、皆様の期待が当社の実績よりも高かったということが今回の下落につながったと解釈しております。また、当社としましては通常四半期ごとに右肩上がり売り上げが上がっていくものでございますが、単価の減少や一人当たりの納品件数の減少などがあり、前四半期に対してもマイナスとなってしまったことから売りが殺到したのだと分析しております。

Q. 株価対策への考えをお聞かせください。

A. 先ほどもご説明させていただきました通り、当社はまだまだ成長過程であるということと、当面は事業への投資を進めてまいりたいというふうに考えております。一方で今後につきましては PR 活動や IR 活動を強化し多くの株主様へまずは当社を知っていただくことが重要だと考えておりますので体制面含め強化して参りたいというふうに考えております。

Q. 制作単価は下げ止まり感が出たとの理解で宜しいでしょうか？

A. 制作単価でございますが一旦は底を打ったとみております。実際に足元の獲得をみても同水準で推移している状況でございます

Q. 今期も4Qは厳しい予想でしょうか？

A. まず数字という所ではなかなかご説明できかねる部分もございますが売上高につきましてはしっかり成長していきたいというふうに考えております。段階利益につきましては予算達成をまず目標として必ず達成できるように精進していきたいと考えております。

Q. 売上について、通期達成の見込みはあるのでしょうか？

A. 売上高の進捗は非常に厳しい状況だと思っております。市況の変化に伴い当社が当初想定していた一顧客あたりの制作単価が下回っていることが主な要因だと認識しております。ただし段階利益につきましては内製化率の向上などが寄与して達成水準であると認識しております。

Q. 商談数が低下し、結果的に1人当たり納品件数が減少とありますが、足元の商談数に改善の兆しはありますか？またこの問題に対する対策はどのようなことを考えていらっしゃいますでしょうか？

A. 足元の商談数に関しまして、5月は長期休暇などの変則的な月でございますので、現段階で増えた、減った、ということをおし上げることはできかねるというふうに考えております。また今後の取り組みにつきましてはSalesforceの再構築など、より効果的に顧客へアプローチをするために投資をしておりますので、改善ができると考えております。

Q. 今期の進捗は順調と認識しています。継続的な成長のために、何が必要とお考えでしょうか？

A. 今期の数字に関しましては先ほども申し上げたとおりまずは達成をしていくということをお一つ掲げております。また継続的な成長をするために当社がしなければならないこと、というところではまずはセールスコンサルタントの採用と、教育体制の強化だと考えております。当社は第二新卒を中心に採用しており平均年齢も27歳と非常に若い組織でございます。またマネージャーの平均年齢も30代前後という形で非常に若いので、まだまだマネジメント、というところでは力不足なところが多分ございますので、しっかりそちらを強化し、さらなる発展につなげていきたいと考えております。



Q. 中期経営計画はお出しになりますか？

A. こちらに関しましては現段階でいつ出すというところは明確に決まっていることではございませんので、出せるタイミングがくればしっかり皆様に開示していきたいと考えております。

Q. 今後の施策について、大企業向けに事業展開の予定はあるのでしょうか？

A. 大企業様への受注を強化するというより、まずは中堅企業様へのアプローチを強化することを目的として今回ブライトブライトコープ社とマスターライセンス契約を締結させていただいたという背景から、引き続き当社に関しましてはスモールからミディウム B、一部ミディウム A のお客様へのアプローチを強化して参りたいと考えております。

Q. セールスコンサルタントが通常の売上を立てられるようになるまでの教育期間はどのくらいでしょうか？

A. 入社から一人前になるまで約9ヶ月程度時間を要するとみております。

Q. 一度動画制作を依頼された顧客のリピート率はどれくらいあるのでしょうか？

A. こちら動画制作のリピートというところでは具体的な指標はとってはおりませんが、当社の重要指数の一つとしてクロスセル・アップセル率というものを追っております。前期 12.9%であったクロスセル・アップセル率でしたが、第3四半期におきましては 29.4%と改善されており、こちらも引き続きクロスセル・アップセルというところに注力して参りたいと考えております。

Q. 過去の経験を踏まえ、今後の御社のビジネスの見通しを教えてください。

A. まず今後の当社のビジネスにおける見通しでございますが、まだまだこちらの動画の市場というところで申し上げますと拡大傾向にあると考えております。実際に中小企業様と普段当社がお話をさせていただく中でも、採用に困っている、集客に困っているというお客様が非常に多くいらっしゃいます。そういった方々に共通する課題というところでは、中小企業様特有の自分たちの会社を上手く魅せられていない、コンテンツが不十分で競合他社さんに負けている、ということが散見されます。そういった企



業様向けに当社は動画のコンテンツを販売させていただいております。こちらに關しましては引き続き需要、ニーズが高まりをみせていくであろうと考えております。

Q. 内製化比率ですが、今後どのあたりで定着させる見込みでしょうか？

A. 内製化率は現状の比率、75%程度が適正だと考えております。当社は、北は北海道、南は九州まで、全国的にクライアント様がいらっしゃるにしまして、辺境地に關しましては当社が自前で制作するよりも地域のパートナー様へご依頼の方がコスト安であったり納期の短縮ができたりと、こういうケースが多々ございます。そこは地方のパートナー様含め最善を尽くしていきたいと考えております。

Q. Video クラウド導入社数の伸び率は前期比3倍以上とすごいスピードですが、Video クラウド事業売上の伸び率は緩やかなのはどういった理由でしょうか？

A. Video クラウド事業は主にフロー収益の動画制作サービスとストック収益の Video クラウドの使用料となっております。Video クラウド事業のストック収益は売上高に対して3.7%となっており全体の売上に対する比率が低い状況でございます。今後はアカウント数が増えていきますので売上高に対しての比率は増えていくというふうに考えております。

Q. Video クラウドで配信可能なのは御社で制作した動画のみでしょうか？ それともクライアント企業が持つ素材を配信し、効果測定などのツールのみの利用はできるのでしょうか？

A. 当社で制作した動画だけではなく、クライアント様が持つ動画を当社のプラットフォームで配信、効果測定をすることも可能となっております。ミディアム A やエンタープライズのお客様からお問い合わせをいただき、実際にプラットフォームのみ提供するケースというのも一部ございます。

Q. ブライトコープ社とマスターライセンス契約を締結するに至った背景を教えてください。

A. 中堅企業様へのアプローチを強化することを目的として、今回ブライトコープ社とマスターライセンス契約を締結いたしました。ブライトコープ社の日本におけるシェア



拡大にあたって SMB 領域での販売力を強化したいというニーズと、Video クラウドの機能を拡張しソリューション力を向上させることでより多くの顧客課題の解決につなげたいという当社のニーズが合致したことが、今回マスターライセンス契約に至った背景でございます。様々なニーズへの対応が可能になることでミディアム B、や一部ミディアム A のレイヤーへ販路を拡大していきたいと考えております。

Q. ブライトコープ社とマスターライセンス契約の締結をしましたが、今後も継続的に他社との事業提携などを拡大していく方針なのでしょうか？

A. 事業面でシナジーのあるような会社様に関しましては引き続き継続的に事業提携なども含め行なっていきたいと考えております。特に SMB 向けの DX 商材などを扱っている会社様等とは、当社は非常に上手く連携できるのではないかと考えておりますので、引き続き強化して参りたいと考えております。

Q. 「事業及び成長可能性に関する説明資料」でクロスセル率の開示がありますが、現状のクロスセル率について教えてください。

A. 第3四半期におきましては 29.4%と、伸びてきている状況でございます。

Q. 直近の新卒採用人数と来期の新卒採用人数と進捗率について教えてください。

A. 直近の今年の4月に入社した新卒につきましては8名入社となっております。来期につきましては現段階では10~15名程度の新卒を採用する予定で計画を立てております。3月から本格的に新卒の採用をスタートして現在ではまだ3名の方からの承諾しかございませんが、承諾待ちの方々もたくさんいらっしゃいますのでしっかりこの数を達成していきたいと考えております。

Q. 御社の競合はどのような会社になりますか？可能なら具体的な社名もお願いします。

A. 当社の直接的な競合会社というところでは、現状そこまでいないのかなと考えております。ただ一方で、以前と比べて動画を制作したい、ないしは制作をしている会社様の母数自体は増えている印象でございます。しかし動画を作っている会社様、どちらかという広告向けの動画を作っている会社様が非常に増えてきているという認識がございます。例えば YouTube であつたり SNS 広告で 10 秒、15 秒と短い動画を作られている、そういったプレイヤーの企業様が多いと認識しております。この背景と



しましては、今までリスティング広告やバナー広告などいろんな広告をやっていく中の一環として、今、動画広告の部分が増えてきているのかなと考えておりますが、今後そういった企業様が中小企業様の動画を作っていくところは現段階であまり考えられないかなと考えております。当社はこの事業を2015年から始めておりますが、実際に現場でバッティングしているというケースというのはあまりございませんので、引き続きこちらに関しましては、まだまだブルーオーシャンであると考えております。

Q. 社長さんが直接お話になる姿勢は素晴らしいですが、株主へより寄り添って頂くためにも、将来的な数値目標を早めに発表されることをお勧めしますが、その必要性についてはいかがお考えでしょうか。

A. まず将来的な目標数値ございますが、こちらは先ほどもご質問がありましたが中期経営計画を策定している段階でございます。こちらに関しては、策定でき次第開示をしていくべきだと私も考えておりますので、こちらに関しましては今しばらくお待ちいただければと考えております

以上