



株式会社ファインズ

2024年6月期 決算説明会（マネックス証券）質疑応答（要約）

Q. 今回の中期経営計画はコンサバに策定していらっしゃいますでしょうか？

A. 今回の中期経営計画は、前期の足元の状況を鑑みてリバイスさせていただいており、コンサバに作っているという形ではございません。

Q. 新サービス Raise の足元の獲得状況はいかがでしょう？

A. 7月から本格的に販売開始をしており、少しずつ新規の獲得ができているという状況でございます。

Q. 本来は今季から徐々に回収期に入っていたようにお見受けしますが、引き続き積極的な投資を行うということだと思いますが、具体的に何かをお示しください。

A. Raise の HR 領域やファイナンス領域への拡充、それ以外にも第2、第3の柱となる事業への投資という形で他社との事業提携や M&A を含めた投資を積極的に行っていきたいと考えております。

Q. 株価が類似企業と比較しても非常に割安かと思えます。要因は何だとお考えでしょうか？

A. 私自身が思うところで申し上げますと、現状当社が上場以降会社の成長ができていないということが一番の要因だと思っております。当社としましては、既存の事業だけでなく第2、第3の柱を作りながら会社を成長させていくことで株価は上がっていくと考えております。

Q. 今後の IR の施策等についてお聞かせいただけないでしょうか？

A. IR に関しましては、基本的に四半期ごとに決算説明会を開催させていただいております。決算説明会を通じて株主の皆様と対話をしていき、より当社の事業内容や展望、未来、どういうふうに成長していくのかなどをお示しできる機会をたくさん作ってい



きたいと思っております。

Q. 本社移転をされてから半年ほど経ったと思いますが、従業員の皆様の満足度はいかがでしょうか？

A. 本社移転をさせていただきまして、従業員は皆しっかりと働いていると認識しております。以前のオフィスと比べると多少ゆとりのある形にはなっておりますので、そういった意味では働きやすくなっていると思っております。

Q. セールスコンサルタントの数が計画を下回ったということですが、今後はどのように推移していくのでしょうか？人材獲得は厳しいのではないのでしょうか？

A. 今回の3カ年の期末（来期末）において、セールスコンサルタントを200名にしていくという計画を立てております。採用自体は今もしっかりできておりますので、離職率を下げっていくことで計画達成は十二分に可能だと考えております。

Q. 社員の方の定着率、新人の方の成長スピードについてはいかがでしょうか？

A. 社員の定着率でございますが、こちら引き続き一般的な営業会社と同じぐらいの定着率かと思っております。また新人の成長スピードでございますが、イネーブルメントを発足する手前のタイミングですと1人のメンバーが本格的に1人で取れるようになるのに1年強かかっていたところから、今足元を見ていくと9ヶ月程で一人前になれるぐらいの速度感まで改善してきておりますので、こちらはセールスイネーブルメントにもっと人員を当てて新人教育を強化していきたいと考えております。

Q. M&Aの検討とおっしゃっていらっしゃいますが実際に検討が進んでいたりするのでしょうか？またどういった企業をターゲットにしていらっしゃるのでしょうか？

A. M&Aに関しまして、実際に検討が進んでいるかというのは申し上げにくいところではございますが、当社としましては情報の利活用、そして人材、ファイナンス、この3つの柱を未来の事業の軸と考えておりますので、そういった意味では人材やファイナンスの分野のM&Aを強化していきたいと考えております。

Q. HR領域やファイナンス領域は競合他社も多く、参入してもあまり伸びないのではないかと感じる風になってしまうのですが、三輪社長自身はどうお考えでしょうか？

A. HR 領域に関しましては、実際に当社のお客様で、まだ紙で勤怠を管理している会社様もいらっしゃると思いますので、まずそういった会社様に DX という形で導入していただき、それ以外にも国が進めているリスティング研修やそういったものを通じて、より高度な人材の育成、中小企業様の育成、そういったところに入っていけばまだ成長の余地はあると思っております。また単純な人材派遣、人材紹介という形ですと確かに飽和状態であると認識はしているものの、実際に当社のお客様を見ていきますと、本当に足元で人材が足りていないという会社様はたくさんございますので、そういった会社様とも連携を組んでいくことで、お客様に対してしっかり人材もサポートでき、また研修等でもサポートできていけばシナジー効果というのは十二分に生めるのではないかと考えております。また、ファイナスにつきましても実際に今信販会社様とのお取引等もさせていただいておりますが、そこでの強化だけでなく単純に補助金や助成金など、そういったコンサルティングを求めている中小企業様はたくさんございます。実際に当社のお客様でも補助金を使いたい、助成金を申請したい、というお声もたくさんいただいておりますので、単純な融資というよりはそういった形でコンサルティングを通じて中小企業様のサービス導入の支援等も行っていければ、まだまだ今後この領域でも伸びていくと考えております。

Q. トップラインの伸びが低いように感じてしまうのですが、今後も年率 10%弱の成長を予定しているのでしょうか？

A. 私といたしましてはこの単一事業から第 2、第 3 の柱、人材やファイナンスの領域に広がっていければ年率 10%以上の成長率は可能と考えております。

Q. 金利も上昇し為替も円高に振れておりますが貴社の事業への影響はいかがでしょうか？

A. 金利上昇という点でございますが、こちらにつきましては一部信販会社様を活用する方に影響があるかもしれないと思っておりますが、現状足元のところを見ていまして、そこまで影響はないと考えております。また円高に振れていくことで当社のお客様、特に現場系の会社様の仕入れ原価等が下がってくるということであれば、当社のような広告やそういったものの投資に回せるのではないかと考えておりますので、一旦円高に振れて 130 円台とかに入ってくればまた多少景色は変わってくるのではないかと考えております。

Q. 他社と比較した際の御社の優位性を教えてください。

- A. 当社は動画を作ってから実際に運用していくところがメインとなっております。そのため当社のように動画を作ってから運用していきながら動画のPDCAを回し、さらにそこからホームページや広告へのクロスセル、アップセルを行いながら中小企業様のWeb周りを一元管理していく、こういった実際に直接競合している会社様はほとんどございませんので、そういった意味では優位性があると認識しております。また Raise を始めることによって、広告だけでなく CRM 領域、HR、ファイナンス、そういった領域まで入っていけると中小企業様にとってはなくてはならない存在になっていくと思っておりますので、優位性は十分にあると思っております。

Q. 人材の定着率をより良くするための施策がありましたら具体的にご教授いただけませんか？

- A. まずはやりがいのある会社というところが絶対条件だと思っておりますので、しっかり当社の商品サービスが世の中の役に立っているというところを示していくと同時に、賃金の上昇という点が非常に重要になってくると思っておりますので、従業員の賃金の上昇も見据えて活動を行っていかなければいけないと思っております。

Q. 配当や株主優待は検討したりしていらっしゃいますでしょうか？

- A. 当社はまだ投資をしていかなければいけない状況だと思っておりますので、直近足元で何かするという事は検討しておりません。

Q. 新サービス Raise をローンチしてからの販売実績はいかがでしたでしょうか？

- A. こちら7月だけの数字でございますが、大体30社ぐらいに販売ができているという状況でございます。

Q. 今回の中計は何としても達成させる、それ以上も目指すという意気込みをお示しいただけないでしょうか？

- A. 前回出した中計を下方修正してしまったというところに関しましては非常に申し訳なく思っております。そんな中で今回修正いたしました、今回のこの修正後の予算につきましては必達で挑みたいと思っております。また今期から私自身も営業の現場を



舵取りすることになりましたので、しっかり責任をもってやっていきたいと考えております。

以上