



株式会社ファインズ

2023年6月期 第2四半期決算説明会 質疑応答（要約）

Q. フロー収益からストック収益への転換はどのように行うのか？

A. 当社は動画制作サービスに動画配信サービスプラットフォームである Video クラウドを付帯しております。Video クラウドがストック収益となっており付帯率は97%程度を推移しております。また、契約後もお客様の課題に合わせてデジタルマーケティングやDXコンサルティングなどのストック型のサービスをクロスセルで提案をさせて頂いております。これらのサービスによりストック収益を上げていくことを考えております。

Q. 動画制作は主に Video クラウドに月額で課金しているお客様からリピートで受注するものなのでしょうか？

A. ホームページ制作と同様に、動画を制作して終わりではなく3年から5年毎にリニューアルのニーズがありますので既存のお客様にご契約いただくケースもございます。ですが、現段階では新規でご契約いただくケースが大半を占めております。

Q. 導入実績社数は現在契約されている Video クラウドのアカウント数でしょうか、それとも解約されたアカウントも含めた累計の数字でしょうか？

A. こちらは解約されたアカウントも含む累計の数字でございます。なお、今期の解約率は1.6%程度で推移しており概ね想定通りの結果になっております。

Q. 第2四半期決算説明資料の12ページに動画制作の内製化率推移のグラフがございますが、どのようにして短期間でここまで内製化率を高められたのでしょうか？

A. エディターの生産性が向上したことで内製化率が高まっております。
また、今後の内製化率についてですが、当社のお客様は、北は北海道から南は九州全域までいらっしゃいます。その中で地方のお客様等につきましては、当社が直接赴いて制作を進めさせて頂くよりも、現地にいらっしゃるパートナー企業様へ依頼する方が迅速にサービスの提供ができるということもございますので、一定の水準、75%前



後が当社としても健全な数字になるのではないかと考えております。

Q. 先日の決算では Video クラウド事業の売上や納品件数、導入実績社数ともに増加していると説明されていましたが、これは引き続き堅調に推移していると考えてよろしいでしょうか？ご回答と同時に、下半期の進捗と来期以降の力強い見通しを語って頂ければと思います。

A. 今後の見通しについてですが、動画制作単価は 129 万円前後を推移すると予想しております。計画に対して単価が下ブレしており、予算達成に向けて一人当たりの納品件数を増やしていかなくてはならない状況でございます。来期以降に関しては、景況感もあり単価の下振れが改善できなければ、当初予定していたトップラインより下がる可能性があるとの認識しております。そうならない為にも当社の付加価値を更に上げ、社内教育の強化を図り生産性の向上と単価の向上を目指して参ります。

Q. 現在の株価についてどのように考えておりますでしょうか？

A. 公募価格を割っている今の状況については、市場から厳しい評価を受けていると感じております。また、ご心配とご迷惑をおかけしております。株主様の期待に応えられるようにしっかりと予算を達成していきたいと考えております。今後は、株主・投資家の皆様へしっかりと当社の強みやポテンシャルを訴求できるよう、積極的なコミュニケーションを図ってまいります。

Q. 社長の考える競合企業について教えてくださいませんか？

A. 当社と同じようにスモールやミディアム B 領域の潜在層に対して動画をダイレクトマーケティングで販売している企業はかなり少ないと認識しております。そうした点を踏まえて当社と直接的に競合している企業はないと考えている一方で、動画の制作会社や、簡単に動画を制作できるプラットフォームを提供している企業も一部ございますので、今後はレイヤーが上がってくるとそういったところも一部バッティングすることも十分考えられると認識しております。

Q. 季節によって受注が偏る傾向はあるのでしょうか？

A. 特定の業界に偏った営業活動をしているわけではございませんので、季節性に関しては基本的には無いと認識しております。一方で、営業日が少ない 2 月、5 月、8 月等



については稼働日数が少なくなるという観点から多少の影響があると認識しております。

Q. 中期経営計画の策定のご予定はありますでしょうか？

A. 当社はいまだ急成長期にあり、数年間で大幅な変化を遂げる可能性が高く、当社のおかれる現在のステージにおきましては中期経営計画を策定、開示することは考えておりません。ただ、中期計画の見通しがつくような時期になりましたら開示していく方針で考えております。

Q. 株主還元についてのお考えをお聞かせいただけますでしょうか？

A. 当社は成長過程にありますので当面は事業への投資を優先してまいりたいと思っております。配当の有無、時期、につきましては現時点では未定という形とさせていただきますと思っております。

Q. 新人のセールスコンサルタントが一人前になるにはどれぐらいの期間がかかるのでしょうか。教育システムについて教えてくださいませんか？

A. 当社では、入社後、新卒入社者は約二週間、中途入社者に関しては一週間の集合研修を行った後、現場に配属し OJT を行って参ります。配属後はセールスイネーブルメントをする専門の部署がございますので、そちらの部署と上長がしっかりフォローアップをしていくという形を取っております。実際セールスコンサルタントが一人前になるまで当社は約九カ月程度の時間を要するとみており、九ヶ月間の間に一人前になるよう教育を行ってまいります。

Q. 先日ファインズの株式売却の開示がされておりましたが、主要株主であった株式会社 EPARK との関係性について教えてくださいませんか？

A. 当社が予約事業に注力をしていた際 EPARK 社と資本業務提携を結ばせていただきまして、共に EPARK リラク&エステを販売しておりました。今現在どうなっているかと申し上げますと、予約事業の新規獲得はもう撤退しておりまして、事業面でのつながりはなく、一株主として当社を支援していただいていたという関係性でございました。現在におきましては全株式を売却しているため、事業面、資本面共に関係はございません。



Q. セールスコンサルタント数の今期末の目標人員数を教えてくださいませんか？

A. 今期末におきましては 165 名を予定しており順調に推移していると思っております。

Q. 受注が多い業種について教えてくださいませんか？

A. 受注に偏りというところはないものの多い順で申し上げますと、建設業であったり教育業であったりサービス業の順になっております。特に建設業に関しましては採用難ということもあり求人のニーズが高い傾向にあると認識しております。

Q. 御社のセールスコンサルタントの特徴について教えてくださいませんか？

A. 当社のセールスコンサルタントは基本的には新卒と第二新卒を中心に採用しており、平均年齢も当社全体で二十七歳程度となっております。非常に若いメンバーが活躍しているという状況となっております。

Q. ホームページの e-tenki という URL ですがこちらについて思い入れがあるのでしょうか？

A. 当社設立当初でございますが「SUNNY」というサービスを展開しておりまして、まさに晴れということ、晴れ晴れしく前を向いて仕事をしていこう、ということからいい天気というようなドメインを取得したという経緯がございます。また当時から fines.com であったり fines.co.jp であったり、fines 関連のドメインが他に取れないということがありましたのでこのようなドメインになったという経緯がございます。

Q. 売上高の推移の中に店舗クラウド事業とありましたが具体的にはどのような事業なのでしょうか？

A. 店舗クラウド事業の方では予約システムの「TSUNAGU」、予約システムと CRM 管理ツールの予約というものを簡易的に予約管理のできる「いつあき」というものの二つがございます。こちらは過去注力していた事業でございますが現在は新規販売というのを中止しており、既存のお客様への月額のストックでのサービスと、既存のお客様から新たに発注がある場合のみ販売しているというようなサービスとなっております。

Q. 動画の内製化率のお話がありましたが案件が増えると外注比率が高まり利益減少の要因となるのでしょうか

A. 内製化率は72%程度になっておりますが、社内で制作できる絶対数というものがある程度決められておりますので案件が増えれば増える程、エディターの数を増やしていかなければ外注比率が高まるということから収益性、利益率が多少下がることが予測されます。

Q. 営業所の開設について、地方都市への事業所開設は今後も広がっていくのでしょうか？地方の中堅企業へ御社のサービスが受け入れられていくとすると株主としては心強いのですが。

A. 営業所の開設につきましては昨年金沢に出店をいたしまして、今後は中国地方ないし四国地方にはまだ当社の拠点はございませんので、そちらの出店ということは十分に考えられますが、現時点におきまして具体的な開設の時期であったり、開設の有無というところはまだ当社では具現化されていないというような状況でございます。

Q. 株式会社ファインズという会社名にはどのような思いが込められているのでしょうか？

A. 先ほどのドメインに近いところではありますが英語の fine というところから「SUNNY」という商材でそしてドメインがいい天気という形で、ファインズ、明るく楽しく前向きに事業をやっていこうというところからこのような社名をつけさせていただいて現在もファインズという会社でお仕事をさせていただいているというような状況でございます。

Q. 第4四半期に例年売上げなどが落ち込む傾向があるようなのですが、落ち込みをカバーする施策は何かありますでしょうか？今期はこのままいけば未達になってしまうのではないかと少し心配なのですがいかがでしょうか？

A. 4Qに関しましては売上げ等の落ち込みというよりかはどちらかと言うと利益の方が一部落ち込んでいると認識しております。利益の落ち込みに関しましては新卒を含む採用を4Qで毎年力を入れておりますのでその部分で販管費が一部重くなってしまって利益が落ち込む要因となっております。

また売上げのトップラインに関しましては、先ほどからご説明させていただいておりますが、当初想定していた一件当たりの制作単価減少の影響もあり、こちらを早期に改善していく、ないし一人当たりの生産性を上げていかなければトップラインが未達になってしまう可能性ということは十分に考えられますので引き続き当社として、ここは頑張っってやっていくしかない、と考えておりますのでどうかよろしく願いいたします。

Q. スモール企業に対しての取引では少なからずリスクもあるのではないかと思いますので、けれども与信などはどのように管理されているのでしょうか？

A. 社内に与信管理規程というものがございまして、全てのお客様に与信をかけております。また与信に対して厳しいだろうなというお客様に関しましては基本的には前受けという形で全額費用をいただいてから制作を開始するなど、未収金に対するリスク管理というものは行っております。月額の部分に関しましてはネットプロテクションズ社を売掛けのところで活用させていただいております。未収金は極力でないような形でやっております。

Q. 動画制作という市場は今後も伸びるのでしょうか？IT技術の進化でより簡便に素人でも制作できるようになるのではないかと思いますのでいかがでしょうか？

A. 動画の制作の市場自体は引き続き伸びていくと考えております。
また、現在でも実際に動画の制作だけで申し上げますと当社は130万円程度でやらせていただいておりますが、実際にインターネット等で調べていただくと制作費30万円から承りますという企業もございまして。ただ当社といたしましては動画を制作することが目的ではなく、お客様の課題を改善するために動画を活用していくといったコンサルティングをしておりますので、そこら辺はただの動画の制作と当社のやっている領域というのは違うと認識しておりますので、まだまだ伸びしろのある業界だと思っております。

Q. 先程も少し季節性の話がございましたが、第四四半期に営業利益が少なくなるように見えますがこの要因はなぜなのでしょう？

A. こちら先程と少し被るところがございまして、第四半期に関しましては新卒の採用や中途採用を積極的に行っていく関係上、販管費が通常の第2Q、第3Qに比べると重たくなるというところで利益を圧迫していると思っております。

Q. こちらに市場として動画マーケティングは何年ぐらいまで伸びると考えられますでしょうか？またもう一つ、動画に代わる別の事業のご予定はございますか？

A. 動画マーケティングは何年ぐらいまで伸びるか、という所で申し上げますとまだまだ数年は伸びていくと思っております。

当社はずっとホームページなどの制作を行なっておりますが、ホームページの市場がどうなのかという所で申し上げますと、まだまだ拡大していないしある程度の高止まりをしていると認識しております。動画に関しましてもまだまだ成長していかないしその後はリニューアルであったりとか、2本目3本目の動画を作っていきたいというニーズもあることからまだまだ伸びると思っております。

また動画に代わる別の事業の予定でございますが当社 DX コンサルティング事業に注力しております、SFA、CRM の導入支援などそちらの方にも今力を入れていっているというような状況でございます。

Q. 制作する動画は採用のためのイメージ戦略といったものが多いのでしょうか？

A. 制作する動画に関しましては多岐に渡っておりまして企業様がどういったニーズを持っているかで作るものが変わってきますが、基本的にはエンドユーザ様のエンゲージメントを高めるような動画の制作を行っております。中小企業様におきましてはなかなか求職者に対して自社の強みであったりとか社長様の想いであったりそれ以外にも一日の流れや先輩社員の声であったり、そういったものがなかなか訴求できていないというところがございます。そういったところを改善していくためにエンドユーザ様がどういう情報を求めているのかであったり、そういったところの訴求をしていくような動画の制作を行っております。

Q. 現在の御社の株価は安すぎると感じていらっしゃいますでしょうか？

A. 株価自体は私がどうこう言える立場ではないと思っております。まずは 1,800 円の公募価格というところをまず目指して皆様の期待に応えられるように誠心誠意込めて頑張っていきたいと思っております。

Q. 売上成長と利益成長を継続して達成してこられている点を評価して投資しております。公開企業として今後大きく成長するために大きな投資が必要なタイミングが来るかもしれませんが、社長の売上と利益のバランスについてお考えを教えてくださいませう

か？

- A. 今後当社としては大きな投資をするタイミングというのは少なからずあると思っておりますし、上場している以上皆様から資金を調達している以上新たなことにどんどんチャレンジをしていきたいと考えております
- 一方で私自身の考えでございますが、売上のトップラインをどんどん上げていくというよりはどちらかというと利益を追求していきたいと考えておりますので、こちらに関しましては当面利益率というところは 25%から 30%の枠内で収まっていくようなところを一つ目指しているというような状況でございます。

Q. 営業利益は中長期的にどれぐらいまで向上するのか教えていただけますでしょうか？

- A. 営業利益というところで未来の部分は開示していないので具体的な数字というところは差し控えさせていただきたいというところではございますが、当社といたしましては今期の営業利益率は 25%強を考えておりまして、引き続き先ほどもお話ししたけれども 30%手前ぐらいまではまだまだ行くのではないかと考えておりますのでとにかく頑張っていくというところでございます。

以上