



株式会社ファインズ

2023年6月期決算・中期経営計画説明会 質疑応答（要約）

※以下は2023年8月10日（木）当社、2023年8月18日（金）SBI証券、2023年8月21日（月）マネックス証券にて配信したオンライン説明会の質疑応答の内容が含まれております。

2023年8月10日（木）開催分

Q. 業績見込みが厳しい中、本社移転に踏み切った意図をお聞かせください。

A. 今回本社移転に踏み切った意図ですが、今現在本社では手狭になっている状況でございます。今後、営業人員だけでなく制作、バックオフィス全体の人員を拡大させていく上で、今移転しないとなかなか人が入らないという状況がございましたので今期移転を決めました。

Q. 現在のオフィスの広さは何平米ですか？移転先のオフィスの広さは何平米ですか？移転後は現在より従業員は何人程度、増加する予定ですか？

A. 現在本社は約990平米となっております。移転後の広さは1970平米という形になっております。また人員計画でございますが2025年6月期におきましては約350名強を予定しており、うち本社で働かれる方はざっくりでございますが240名前後ぐらいになると想定しております。

Q. 中計期間における一人当たり成約の計画値(売上計画達成から逆算した数字)を教えてください。

A. 一人当たりの成約の件数は今回の中計におきまして四半期ごとで今と同水準の一人当たり約3件と想定しております。こちらは未来のところは少し見えないというところもございまして、若干保守的には作っておりますが、今後アイドマ・ホールディングス社との取引の拡大やいろんな施策によりこちらの一人当たりの納品件数というのは伸ばしていくことが可能であると想定しております。

Q. 中期経営計画において今期は増収減益となる計画となっておりますが、なぜそのような計

画になっているのか教えてください。

- A. 中小企業の市況というところは非常に良くないと認識しております。その中で当社もここまでたくさんの営業人員を採用して教育等を行いながら進めてまいりましたが、営業がなかなか行き届かなく、新卒ないし中途採用のメンバーに関しまして、できるメンバーとなかなか立ち上がらないメンバーとの二極化が非常に出てきているというような状況でございます。

その中には一人当たりの生産性がなかなか伸び悩んでいるというところで、今期におきまして一人当たりの生産性の改善はすぐには見込めない、そして人員の増加でたくさんの人を採用してやっていくと、さらに生産性が下がってしまう恐れがあるということから、まずは営業の体制をしっかり固めて来期、再来期と大きく飛躍できるような準備期間と考えております。

Q. 中期経営計画において成長率を低く抑えているようにみえますが、ビジネスモデルについて今後の成長の限界がきているということでしょうか。

- A. 当社の置かれている市場である DX 市場、動画 DX 市場で申し上げますと、2030 年に向けて右肩上がりでもまだまだ拡大していくと認識しております。

その中で当社の成長率を低く抑えてしまっている要因は、外部環境そして内部環境のところに課題があるということで、今期に関しては成長率をほぼ横ばいという形でおかせていただいております。

Q. Open AI は多くの中小 IT 企業で既に導入に取り組んでいると思います。他方、御社は未だ計画段階の中で、今から準備してこういった需要を取り込めると考えていますでしょうか？

- A. いろんな中小企業様でも既に導入に取り組んでいる会社様はあると認識しておりますが、実際に当社のお客様含めしっかり活用できているという会社様まだまだ少ないなと思っております。そして何よりも当社はたくさんのお客様とご契約をさせていただく中で良い事例、悪い事例、改善策等の様々なものを日々の活動の中で最適化を図るために今回 ChatGPT を使っているような企業の皆様のノウハウや成功事例等を含め皆様に展開することで中小企業一社一社様の生産性の向上等の期待されている効果について上げていけるようなサポートができていければと思います今回計画に踏み切りました。

Q. 業績面についての質問です。これまで右肩上がりに成長してきた売上が本日発表の来期

予想(実質今期)で前年比同等の数値になってしまった要因とそれについての対策は何でしょうか？また、予想数字は固めに見積もっており、上振れ余地もあるのでしょうか？

- A. 外部環境というところと同時に内部環境営業体制の再構築が求められると思っております。また業績予想に関しまして、固めに作っているのかどうかですが、限りなく現状の私たちの足元の獲得実績というところを鑑みて策定しております。こちらはいろんな施策を行っていく中でプラスに転じれば上振れ要因の一つになると思っております。

Q. アイドマ・ホールディングス社との提携に期待しております。提携に至った経緯、足元の状況を教えてください。

- A. アイドマ・ホールディングス社との提携につきましては、いろんな経営者の知り合いの中でいろいろご紹介をさせていただきまして、アイドマ・ホールディングス社もクラウドワーカーを活用して営業活動しているというお話を伺いましたので、当社としても自社内で行うよりも外部委託できるところは外部委託をしてやることの方が結果的に成長率等、様々な側面を見てもそちらの方が良いのではと考え、お話をさせていただいて、今回サポートしていただくに至りました。また足元の状況でございますが、ちょうど7月の中旬以降に採用活動というかいろいろ業務委託先の方々と面談等とさせていただきまして、一応現時点で決まっているところでございますと、休み明け8月の15日からクラウドワーカーの方が3名稼働していき、9月にはもう1名加わり4名体制でスタートできることになっております。
- こちらに関しましては引き続き業務委託先を拡大させていき、一件でも多くの商談機会を作っていきたいと考えております。

Q. 前期のアップセルの具体的内容を知りたいです。今期はどのように取り組まれる計画でしょうか？

- A. 前期のアップセルでございますが、もちろんウェブサイトをはじめLPや動画2本目、3本目という形で作られる企業様が非常に多かったと認識しております。

Q. 新規ビジネスが業績上乘せに貢献、と中経ではありますが、売上の割合は長期的な視点でどの程度をお考えでしょうか？

- A. 今こちらの投資の4,000万円というところはフェーズ1のところをまず想定しており



ます。今後フェーズ2フェーズ3と開発していくにあたり、もう少し投資が必要になってくるであろうと当社では認識しております。あくまでも今期PLについて、今期投資するという意味で4,000万円を想定しているところでございます。また来期以降の売上高等々につきましては現時点ではまだ販売を開始していない状況でございますのでそこまで強気な予算の設定はしておりません。

Q. 前回5月16日の説明会の中で公募価格1,800円と株価の開きについて、公募価格を上回っていく事は不可能ではないと仰っていましたが、本日発表の来期予想により、更に公募価格と株価の開きが生じています。株主及び株主の大切な資産に対して、今後どのように向き合っていくのでしょうか？株主に真摯に向き合っているのであれば、このような状況下、改めて自己株取得や配当について検討するタイミングではないでしょうか？

A. 公募価格を大きく下回ってしまっているというところに関しましては誠に申し訳ないという気持ちでいっぱいでございます。今後の株価対策ではあくまでも受給のバランスはある一方で、当社としても引き続きIR活動の強化や、業績で示していくしかないと考えております。なんとかこの3カ年を必ず達成していきたいと思っております。また株価対策で自社株買いや配当もあるかとは思いますが、当社に関しましてはまだまだ成長過程にあると思っておりますので、引き続き投資に専念していきたいと考えております。ただ一方で自社株買いのところでございますが、当社としても今の株価は想定よりもだいぶ低い価格と考えておりますので、自社株買いというところを含め役員会でしっかり議論をして、しかるべきタイミングしかるべき価格が合致すれば全くないということはないのではないかと考えております。

Q. 中計の数字達成には様々な変数があると思いますが、特に重要とみている変数(3つ程度)を教えてください。

A. この中経の達成で重要にしているところでございますが、まず「1社あたりの平均単価」です。これは非常に重要だと考えております。第1Q、第2Qでは1件あたりの平均単価140万円で推移していたものが、直近では129万円と下がっている状況でございます。こちらに関しましては、市況等々もあるとはいえ、ここまで下がっておりますので対策ということで信販会社様を拡充いたしました。信販会社様の拡充をしたことによって、獲得状況のところでは明確な細かい数字についてご回答は控えさせていただきますが、かなり数字というものは戻ってきていると認識しております。それ以外には「一人当たりの生産性」や「セールスコンサルタントの生産性」こちらが非常に重要になってくると思っております。既存のVideoクラウド事業につき

ましては「1件あたりの単価」とそして「セールスコンサルタント数」とそして「一人当たりの生産性」この3つが中計のトップライン利益の達成には非常に重要だと思っております。それ以外については、新規事業や、業務提携で始めている No.1 社との取り組み、それ以外にもアйдマホールディング社との提携の中で商談機会を増やしていくことも非常に中計の達成では重要だと思っております。こちらに関しましては、進捗状況等今後のクォーターごとの決算説明会等でお出しできる数字があればしっかりと開示していきたいと考えております。

Q. アイドマ・ホールディングス社、No.1 社の提携は社長ご自身が契約されたのでしょうか？またご自身で契約された場合、今後の提携等も社長ご自身でやられる予定でしょうか？それとも他のメンバーも決裁権は持っているのでしょうか？

A. 当社におきまして、アйдマホールディングス社、No.1 社の提携は私自身も動いておりますが、最終的な決定は取締役会で決定しておりますので、私がすべてやっているというわけではございません。とはいえ色々な企業様であったり個人的なつながりの中でご紹介いただくとか色々な形はございますが、それ以外にも当社の役員であったり執行役員事業責任者がこういうところと提携したい等のお話は日々キャッチアップしておりますので、必ずしも私自身が全てやっているわけではなく会社全体でやらせていただいているという状況でございます。

Q. 事前に業績予想の修正を出していましたが、あまり大きな修正ではないように見えたのですが、あのタイミングで修正を出した意図を教えてください。

A. 開示基準には満たない増減率であることは把握しておりましたが、取締役会でいろいろ議論をしていく中で通期の着地見込みを速報値という位置づけで開示するのはどうかというところで今回開示させていただいたという経緯がございます。

Q. せっかく株価が安くなっておりますので社員の皆様に従業員持株会に参加して欲しいと考えますが現状と取り組みを教えてください。

A. 従業員持株会の事務局より適宜入会していただくようにアナウンスしております。現状ですとそこまで多くのメンバーが入られている状況ではございませんが、事務局としては1人でも多くの従業員に入っていただきたいということで啓蒙活動を行っているという状況でございます。

Q. 御社を取り巻く経営環境について社長の率直な感覚をご教授いただけないでしょうか。



いつまで厳しい環境が続くとお考えでしょうか。

- A. この経営環境につきましてはまだまだ続くだろうと考えております。というのも、私たちのお客様はどちらかというとインバウンドであったり飲食店であったり観光業というお客様が非常に少なく、どちらかというと建設関連であったり教育関連、介護・福祉関連の企業様とのお取引が多く存在いたします。その中で皆様との対話をしていく中でも原材料が上がっている等のいろんな観点からまだまだ厳しいというお声をたくさんいただいております、私の感覚でございますが今年いっぱい、ないし来年の上半期ぐらいまではまだまだ厳しい状況が続いていくと見込んでおります。



2023年8月18日（金）開催分（SBI証券）

Q. 制作単価は上昇していますか

A. 現状足元の獲得ベースのところでお話をさせていただきますと信販会社を活用することで活用幅が広がったことで現在獲得している単価につきましては多少上昇していると認識しております。まだ（数字が）締まっているわけではございませんので明確なことは申し上げられませんが、引き続き今後ともこの制作単価は上げていこうと当社としては考えています。

Q. 顧客の動画の活用方法は何でしょうか？

A. 2つございます。1つ目は企業のPR動画です。あともう一つは採用の動画です。これらの二軸がメインとなっております。比率におきましても、だいたい現状では50対50ぐらいの割合でPR、求人向けの動画の制作を行っております。

Q. 業績の季節性はありますか？

A. 当社におきましては特段季節性というものがございます。しかし営業活動を行っていく中で2月や5月8月の営業の日数が少ない月に関しましては多少売上が減少するような傾向がございます。クォーターで見っていくとそこまで大きな変動はないと見ております。

Q. 競合企業はどこですか

A. 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会社様も一部ございますので、そういったところと一部バッティングすると認識しています。また、広告代理店が5秒から15秒のYouTube広告やSNS広告など動画広告市場へは参入してきており一部バッティングしますが、当社の動画は1分半から3分程度のPR動画ですので作る趣旨が異なると認識しています。また、直接的な競合ではないものの、SMB領域を中心にPR支援等をしているという観点でEnjin社が上がるケースもございます。また、動画関連の枠組みですと、Jストリーム社やベクトル社もコンプスとして認識されるケースはございます。



Q. 中小企業のコスト増の中、顧客の解約率など利用状況を教えてください。

- A. まず解約率というところで申し上げさせていただきますと、現状 0.9%程度で推移しております。まだ始まったばかりというところもございしますが当社が当初想定しているよりは解約率は低く抑えられていると思っております。また中小企業様のコスト増というところで申し上げますと、当社の場合どうしても動画を作るというインシヤルの部分に費用が重くのしかかってくるので、そういった意味では企業様がなかなか投資できない状況や、今じゃないよねということで見送られるケースは多少ありますが、それらは信販会社を活用することにより分割でお支払いできるようにしておりますので、現状で申し上げますと大幅に下がっていることは現状ないと考えております。

Q. 内製化率について詳しく教えてください。KPIとして出している理由、100%にしない理由は为什么呢？

- A. まず内製化率についてですが、当社が KPI としている理由の一つといたしまして、内製化をすることで制作原価を抑えることができるというところが挙げられます。こちらに関しましては、実際に社内で動画を制作する場合と、外注さんをお願いする場合とでは、だいたい 1 件あたりのコストを見ても 15 万円程度コストが削減できると試算しております。そういった意味で内製化率を上げることで原価が下がり利益が上がるというところで KPI の一つとさせていただいております。また 100%にしない理由ですが、当社には北は北海道、南は九州まで営業所がございまして辺境地に関しましては当社で作るよりも、地域ごとのパートナー様に一部ご依頼する方が結果的に安くできる、早くご納品ができるといったメリットもございします。そういった意味で 100%というところは難しいですが、当社としては今の 80%が最大値になると考えております。

Q. 今後の人員計画はどうなっていますでしょうか？

- A. 今期に関しましては成長のための投資の時期と考えておりますので、大幅な増員は行わない予定でございます。ただ来期以降は積極的な採用活動を進めることを想定しております。しかし、ここから未来に向けて 3 カ年の中で 26 年 6 月期においてはざっくりでございますが 200 名程度の営業が在籍するように現状では計画しております。



Q. 貴社の強みは何でしょうか？他社ではなく、御社を選ぶ理由、メリットが知りたいです。

- A. 当社あの最大の強みと多いところですが、「動画を作って終わりではない」ということがあげられます。当社の強みは動画を作った後に当社のプラットフォーム上で動画を配信することで視聴データやお客様、閲覧されている方の視聴者の行動データが延べ50程度取得できます。こちらをもとに当社でサポートがコンサルティングをしていながら改善提案を行っていき、そこに改善ができる改善しなければならない課題があれば、こちらからクロスセルアップセルという形でホームページであったりランディングページであったり採用マーケティングのお手伝いであったり場合によってはCRM、SFAの導入支援を行ったりとDXを一気通貫でできるということが当社を選んでいただく一番の理由かと思っております。

Q. 本社移転についてどう考えていますか？賃料が上がるのでしょうか？

- A. 本社移転でございますが今の現在の本社では手狭になっているというのが現状でございます。現状が300坪強というところでございますが、移転先は600坪と約倍になりますので賃料は上がります。ただ坪単価というところでは抑えられているというところもございますので単純に倍上がるかという、そうではないというところがございます。

Q. 将来的にはデータ活用コンサルのような会社になるのでしょうか？

- A. 今後はデータを活用したコンサルを行っていく、そのような会社になっていきたいと考えております。全ての中小企業様のDXをサポートしていくことで動画だけでなく、ホームページであったり顧客管理であったり採用方面であったりそれ以外にも財務データや管理データなどすべてのデータを一元管理できるプラットフォームを提供していき、お客様のDXを全面的にサポートしていくということを考えております。

Q. Videoクラウドは特定業種、特定業界に依存していますか？

- A. 当社の取引先ですが、多くあるのが建設を行っている会社様であったり、塾であったりスクールを営まれている会社様や、それ以外にも来店型ビジネスなどを行っている会社様がメインという形となっております。比率についてはどこかに5割以上あるという形ではない状況です。一番多い建設関連の会社様でも比率では30%弱ぐらいとな



っておりますので、業種は分散されていると考えております。

Q. 経理財務のデータ分析は SaaS もありそうだが、自社で開発するのでしょうか？

- A. 現状自社で開発するというのも考えておりますが、開発するには時間とコストがかかりますので、場合によっては API 連携ということも考えております。その時の状況に応じて意思決定していきたいと考えております。

Q. 株価についてどう考えているか？

- A. 当社の株価でございますが、非常に当社としては厳しい評価をいただいていると考えております。公募価格から半値以下という形になってしまっておりまして既存の株主の皆様には大変ご迷惑ご心配おかけしたことを心よりお詫び申し上げます。その中で当社として今後できる限り株価の回復を目指していくという上で IR 活動 PR 活動を積極的に行うと同時に、当社としてまずできることとすれば今回ご説明させていただいている中期経営計画を達成していくことで株価も上がっていくと思っております。まずは目先の足元の業績をしっかりとやっていきたいと考えております。

Q. 個人のクリエイターが多い中、御社を利用する理由は何でしょうか？

- A. 当社のお客様は基本的には中小企業様がメインターゲットとなっております。中小企業様でよくあるケースといたしましては当社がアプローチした際にも動画を作りたいというニーズを持っている企業様というのは多く存在いたします。しかしどのように動画を作ればいいのかであったり、どういう動画をどのように訴求していくのがあるべき姿なのかであったりそれらを作る構成の段階から考えていくというところまで止まってしまう中小企業様が多く存在いたします。その中で当社の強みは何かと申し上げますと、当社の場合ほぼ 100%に近いくらい自社でディレクションを行っております。今までの実績も 9000 社を超えるだけの実績がございますので顧客の課題に応じた的確なディレクションができるということと当社の作っている動画の質というところもかなり皆様に気に入っていただいておりますので、そういった意味で当社を活用していただくケースというのが非常に多いと考えております。また個人のクリエイターとバッティングするケースというのもゼロではないですが、それでもやはり個人の方をお願いするより当社をお願いするメリットというところでは、ただ作って終わりではない、あくまでも Video クラウドで配信してデータをもとにコンサルティングをして改善提案を行えることが当社の最大の強みでございますのでそういったところで当社を選んでいただくということが一番の強みかと思っております。

Q. 中経は中小企業におけるマイナスな経営環境を反映し、保守的に見ているのでしょうか？

- A. 策定時においての中小企業様の置かれている状況というものを鑑みて織り込んで作成しております。そのため保守的に作っているかと言われると、結果的に市況が良くなっていけば保守的だったという話になるのかもしれませんが、現段階では当社が出せる数字が今回作らせていただいた中経の数字と認識していただきたいと思っております。

Q. 業務提携を進める中でM&Aについても検討しているのでしょうか？

- A. 当社のビジネスとシナジーのある企業様であれば資本業務提携や M&A も含め考えているところがございます。ただ直近でそういった案件があるかと言うとそうではないのでこういった場所ではお話できませんが、事実といたしましては、しっかり色々な会社様とコミュニケーションと取りながら、現状進めていますので、また何か動きがあれば皆様にご報告したいと考えております。

Q. これまで右肩上がりに成長してきた売上が前年比同等の数値になってしまった要因とそれについての対策は何でしょうか？

- A. 当社のお客様となる中小企業様の足元の景況観があまり良くないというところで商談機会が鈍化しているというところが一つ挙げられます。新人の営業のメンバーが、できるメンバーとできないメンバーでかなり差が出てきてしまっている。その背景の一つとしてマネジメントが行き届いていないというところがございましたので、色々な要素が重なりあって今期に関しましては売上高をまず一旦横々で置かせていただいております。そこに対して現状アイドマ・ホールディングス社との業務提携等いろんなことを講じて何とか商談機会を増やしてクロスセルアップセルも含め増やしていくことで今期予算を達成していきたいと考えております。



2023年8月21日（月）開催分（マネックス証券）

Q. 新サービスについてはいつ頃販売をスタートさせる予定でしょうか？

- A. 開発の状況により左右される部分がございますが、新サービスにつきまして、フェーズ1については今期のだいたい4月ぐらいを目途にローンチをしたいと考えております。少なくとも来期の前半くらいからは数字としての実績が出てくるのではないかとみております。

Q. 昨年金沢拠点を開設いたしました。拠点開設の効果はあったのでしょうか？

- A. 2022年11月に開設し9ヵ月経過し、約60社強のお客様と取引をさせていただきました。こちらに関しましては概ね計画どおりに進んでおりますので、引き続き人員の強化等をして拡販していきたいと考えております。

Q. 新サービスは売り上げ目標にどの程度盛り込まれているのでしょうか？

- A. 今回策定させていただいた中計というところで申し上げますと、まだ開発段階でどれくらいの数が販売可能か、フェーズ毎の進捗がどの程度進んでいくのかというところが不透明というところもございましたので、現段階におきましては数字というものは盛り込んでいないという状況でございます。
今後また四半期毎に決算説明会等々行わせていただく予定でございますので、この辺の進捗につきましてはしっかりご説明をしていきたいと考えております。

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できるのでしょうか？

- A. 当社で制作した動画だけでなく、もうすでにクライアント様でお持ちになられている動画を当社の配信プラットフォームに載せることで、様々なデータを取得することが可能となっております。実際にも中大手の企業様ですとそういったニーズが非常に多くございますので、ツールのみのご提供はさせていただいております。

Q. 公募価格を大きく下回っていますが、現在の株価についてはどうお考えですか。

- A. 現在の株価につきましては市場から非常に厳しい評価を頂いていると感じております。また、公募価格というところでは大きく下回っているという部分では長期で保有されている株主の皆様には非常に申し訳ない気持ちでいっぱいでございます。ここに関しましては今回中計でも発表させていただいた数字を愚直に達成していく以外はないと考えておりますので、まず足元の数字業績をしっかりやるというところを一生懸命やっていきたいと思っております。
- また、株価対策というところでよくご質問があるので、少しお話しさせていただきます。現段階に置かしましては自社株買いや配当というところはまだ考えておりませんが、この株価が今後まだまだ低いものを維持していくような状況であれば、これは取締役会等々でしっかり議論をして株価を向上させるための施策というところもしっかり議論してまいりたいと考えておりますが、現段階では未定という形でご回答させていただきます。

Q. 株主還元方針について教えて下さい。

- A. まだまだ当初は成長段階であると認識しておりますので、当面は事業の方に投資を優先していきたいと考えております。また、新サービスにつきましては4000万円の投資、これは今期で4000万円を計画しております、来期以降さらに投資が必要になっていこうと考えております。またそれ以外にも、資本業務提携や、M&Aというところも全く考えていないわけではございませんので、まずは事業を伸ばしていくためのところにしっかり予算をつけてやっていきたいと考えておりますので、株主の還元というところで申し上げますと、もう少し時間軸が必要になるのではないかと考えておりますが、先ほどもご説明させていただきましたとおり、このまま株価が低迷していくようであれば自社株買いないし配当というところはしっかり取締役会で考え、議論していきたいと考えております。

Q. 業績のアノマリーはありますか。

- A. 売上高に関しましては季節性というものは基本的にはないとみております。ただ一方で、2月、5月、8月と稼働日数が少ない月はどうしても獲得が目減りしてしまうようなこともございますが、クォーターで見ていくとそこまで大きな変動はないかなと見ております。ただ一方で利益につきましては4月に新卒の採用や、人員が増えるという影響もあることから4Qに関しましては若干利益率が下がるというのがここ直近の



トレンドとなっております。

Q. 新サービスの開発とは、現在の Video クラウド事業をベースとしたサービスなのでしょうか？

A. 今の Video クラウドとはまた別で新しくクラウド型のサービスを考えております。Video クラウドと連携させることを前提に考えておりますので、もうすでに今お付き合いされている企業様はクロスセルアップセルという形で、新サービスの方もご導入していただいて、お客様のウェブサイトの状況であったり広告の出稿であったり、そういったものを全て一元管理できるようにしていくというところがフェーズ1でございますので、こちらに関してはでき次第既存のお客様から順次導入を拡大していきたいと考えております。

Q. セールスコンサルタント数は年間何人の採用を目標にしているのでしょうか？

A. 年間何名の採用目標というよりは、離職のバランスもございまして、(在籍している)セールスコンサルタント数というところで考えております。その中でだいたい毎年見ている限りですと約 50 名前後の獲得をしていくというところが1つ目線になってくるかなと見ております。

Q. 離職率も伺いたいです。

A. 離職率でございますが、明確に何%という開示はしておりませんが、営業離職で申し上げますと、なかなか成果が出ないメンバーに関しましてはバックへの異動等、積極的に社内での循環ということはやっております。また、社員のエンゲージメントを計測するためのツールなどを導入しておりまして、そのツールの中でエンゲージメントが下がっているメンバーに関しては人事が面談等を行っております。それ以外にも毎月 1on1 面談という形で仕事の話だけでなく、プライベートの悩みも含め上司と部下とのコミュニケーションをとる時間をたくさん設けておりますので、部署異動をしたいというニーズがあれば適宜部署異動をする等の取り組みを行っております。

Q. 顧客の継続率はどの程度なのでしょうか？継続して利用している企業がどの程度いるのか気になります。

A. 現在解約率は 0.9% というような形になっておりまして、非常に継続率は高いと考えて

おります。実際にこれがなぜ実現できているのかというところで申し上げますと、動画を作って終わりではなく、その動画から取るデータが非常に重要だと思っております。当社との契約を解除してしまいますと、そのデータすら取れなくなってしまうので、そういった意味では当社の動画を使い続ける、ないし動画の効果やそういったものを可視化していきたい場合は当社の Video クラウドを継続利用していただかないと難しい部分がございますので、解約率というのは非常に 0.9%と低い水準を維持できているというふうに見ております。

Q. 競合企業はどこでしょうか？併せて御社の優位性を教えていただけますでしょうか？

A. まず前提にあるところで申し上げますと、当社は直接的な競合会社が存在していないというところが1つ強みになっております。ただ部分的に競合する企業様っていうのはもちろんいらっしゃるんですけど、例えば制作関連でいえば動画制作会社様などは同じ領域としてぶつかったりはするのですが、動画制作会社様の場合ほとんどのケースが下請で受けられていたり、直接自分たちで案件を獲得するという会社様はあまり多くいらっしゃらず、当社はプッシュ型で中小企業様向けに営業活動を行っているというところで、そもそも制作会社様とはあまりぶつからないというのが現状でございます。それ以外にも広告代理店様等とも一部バッティングする機会等ございますが、広告代理店様ですと YouTube や SNS 広告など 5~10 秒と非常に短い短尺の動画を作られるケースが非常に多くございます。当社に関しては短い短尺の動画を作るというよりは1分半や3分のロングの動画を作って企業様の PR や採用動画など用途が広告とは多少違いますので、こういったところでもバッティングするということがあまりない状況でございます。

Q. M&A に関してはこういった事業領域に進出したいとお考えですか

A. 当社と親和性のある業態であったり、あとは基本的には中小企業様向けのプロダクトを作って販売しているような会社様とのシナジーというのは非常に高いと考えておりますので、中小企業様向けの DX 商材を取り扱っている会社様とは積極的に今、資本業務提携であったり M&A も含め積極的にいろいろお話をさせていただいているという状況でございます。事業領域につきましては基本的には DX 関連の商品サービスを軸にしておりますので、その事業領域で考えております。

Q. 新規開拓はどうやって行っていますか？

- A. テレマーケティングやダイレクトマーケティングといった形で直接中小企業の社長様へアプローチしていく形で行っております。また、ここが当社の強みであると認識しております。中小企業様へのアプローチはこのダイレクトマーケティング、テレマーケティングが一番効果的であると認識しておりますので、こちらの年間で1万を超えるだけの商談数を日々作り出しておりますので、ここのノウハウが他社にないノウハウであると考えております。

Q. 3Q時点で公募価格1,800円は出来るだけ早めに回復すると仰っていましたが、ここに来て公簿価格の1/3(600円台)まで下がってきております。中計のみならず、目標時価総額とその目標時期も発表するべきかと存じますがいかがでしょうか？

- A. 率直なところでお話しさせていただきますと、もちろんいち早くこの公募価格を上回るというところを目標にしておりますが、目標の時期などにつきましては現段階では当社の方でいつ1800円を超えるということが明確にお伝え出来ないというところがございますので、こちらに関しましても心苦しいですが時期等につきましては申し上げられないというところがございます。

Q. 新興市場へ上場して間もない状況で売上が横ばいという業績予想は株主の信頼に影響が出ると思いますが、今期もこれまでどおり何とか売り上げアップの目標設定は出来ないものでしょうか？売上アップの施策やチャレンジ精神を株主へお示しいただけると幸いです。

- A. もちろん業績予想が前期とほぼ横ばいという状況は当社としても非常に申し訳ないというところもある一方で、市況環境としても非常に厳しい状況であるということもまた同時に事実としてございます。その中で、外的要因は外的要因としてあるものの内的要因の部分でも課題はまだたくさんございますので、当社といたしましてはまずこちらの内的要因というところで、営業体勢の抜本的な見直しを図る、それがイネーブルメントの強化であったり、6月に完了しているセールスフォースの再構築で既存のお客さまであったり失注案件、過去にお付き合いのあるお客様、こういったところに再度アプローチしていくための新たな試み、そしてアイドマ・ホールディングス社との取り組みでのクラウドワーカーを活用した商談数を拡大させていくための施策等々いろいろなことを行っていくことで売上アップというところを目指していきたいと思っております。今回お出ししている横ばいの計画につきましては、新たな施策に

についてはそこまで大きく業績予想には見込んでおらず、まだ始まっていないこともあり、今回は保守的に現在自分たちのできる実力というところでお出ししておりますので、しっかりこの辺がかみ合ってくれば、売上高の上方修正もできると考えておりますし、逆に言えば私自身もそうですし、今現場で頑張っているメンバー含め上方修正をすべく一生懸命やっていくぞというような気持ちでやっておりますので、なんとか上回っていけるように頑張っていきたいと考えております。

Q. これだけ PER が低いのは認知度の不足という点もあるかと思いますが、今後の IR 施策についてお聞かせください。

A. PER が低いというのは認知度の不足という点、これもあると感じておりまして、前回の 3Q の時の当社で行った Zoom の決算説明会の時に IR を強化していきますという形でお話をさせていただきまして、そこから IR、PR を含めいろいろ出していく中で、今回マネックス様の方でこういった機会も頂いており、今後も当社の決算説明会や IR を出す機会等々あると思いますので、しっかり IR 活動を行っていき、皆様の目に留まるように対策等できる限りのことをやって日々の出来高の向上、株価の向上をしっかりとやっていきたいと考えております。

Q. DX 支援という観点では、企業のみならず地方自治体へ提供することも考えていますか？

A. 企業だけでなく、地方自治体へ提供するという事は考えておりますが、現段階でこの自治体と一緒に導入支援をしていきますというような IR を出せるような状況ではございませんので、そういった機会があればしっかり IR 等々出していきたいと考えております。

Q. 前期 3Q、4Q と比較して、足元 1Q の御社主要 KPI の状況はいかがでしょう？また、減益予想に至った要因の経費計上（投資）は 1Q から発生するのでしょうか？それとも各 Q ごとに均等に分散されるのでしょうか？あるいは決まった時期があるのでしょうか？

A. 1Q の当社の主要な KPI の状況についてご説明させていただきますと、概ね横ばい、同じような成長になるだろうと現段階では見ております。しかし単価に関しましては信販会社のファイナンスの拡充を行ったという影響もございまして、一部上がってきているのではないかと見ておりますが、実際にこれは（数字を）縮めたわけではない



ということ、実際に7月以降の獲得なので、実際の1Qの締まった数字ですと、7月受注の案件が9月に納品されてくるようなタイミングですので、大きく単価という部分では1Qに関してはあまり変化がないのだろうと見込んでおりますが、2Q以降はある程度数字としては表れてくるのではないかと考えております。また、費用面というところがございますが、まず1月に移転を考えておりますので3Qでは移転の費用が重くのしかかってくる。それとは別で2Q以降で新しいオフィスの契約もスタートしていきますので、そこはどうしても賃料が被ってしまうというところで販管費が押しあがる、そして開発に関しましても1Qから進めていっておりますので、そういった意味では引っ越し移転関連ですと2Q3Qくらいから販管費に影響を与え、開発に関しては均等にかかってくる。そして、教育やイネーブルメントに関しては通期でかかってくると考えていただければと思います。

以上