

各位

2022年8月5日
株式会社Enjin

2022年5月期 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年7月21日に開催いたしましたアナリスト・機関投資家向け2022年5月期オンライン決算説明会および決算発表後の1on1ミーティング等において頂戴した主なご質問をまとめたものです。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

質問1：2022年5月期をどのように評価されていますでしょうか。

回答 売上高に関しては、1.3%程度マイナスとなりましたが、下期偏重型のビジネスモデルを体現し、概ね計画どおりの結果となったと考えております。

利益に関しては、メディックを中心とするプラットフォームサービスの売上高の割合が伸展したことにより、売上総利益率が向上しました。また、ネガティブ要因ではありますが、上期において、新入社員を中心に社員数が減少したことにより人件費が圧縮され、結果として営業利益率も上昇いたしました。社員数の減少に関しては、同じことは繰り返してはいけないと考え、今年4月に入社した新入社員に対しては、しっかりとした施策を取っております。

そのようなことを勘案し、結果としては過去最高収益を出すことができましたので、株主の皆様の良い結果をご報告することが出来たと評価しております。

質問2：2022年5月期の顧客数の目標2,160社に関して未達になった理由は何でしょうか。

回答 当初業績予想の営業利益は932百万円としておりましたが、第3四半期時点で概ね達成できる見通しが立っておりました。また、顧客あたりの平均契約件数・単価が上がってきているという背景もありましたので、無理に顧客数2,160社を達成することよりも、業績予想の達成に注力を置いたため、結果として1,985社ということで下回ってしまいました。

質問3：医療機関向けのPR支援サービスにおいて、コロナ禍は逆風だったのでしょうか。

回答 医療機関向けという意味においては逆風でした。クリニックの先生は比較的コンサバに考えられる方が多く、加えて、コロナ禍にクリニックに行くこと感染するのではないかと考える一般の患者様も多かったため、非常にアゲインストな状況でした。

しかしながら、当社は多種多様な業種のクライアントをターゲットとしているため、コロナ禍ということに関しては、全く問題ありませんでした。

質問4：2023年5月期の業績予想は、どのように見えておくとよいでしょうか。

回答 売上高に関しては、30%以上の成長を目指しており、例年どおり下期偏重型で推移していく想定です。第1四半期は新入社員の育成に重点を置くので達成率は低いスタートになりますが、徐々に社員の成長に合わせて四半期ごとに売上が積み上がるので、その前提で進捗を見ていただければと思います。

営業利益に関しては、2022年5月期は社員の退職というネガティブ要因で人件費が減少したため営業利益率39.2%と高い水準になりましたが、2023年5月期は、より事業成長していくため

にも、採用費や人件費にコストを投下したいと考えております。一方で、収益性の高いプラットフォームサービス事業が着実に成長しているため、一定水準の営業利益率の確保を目標としております。

質問5： 今後、オウンドメディアの拡大を行いますか。

回答 現状、売上高の約3割がオウンドメディアとなっており、今後もこのような割合になると想定しておりますが、その拡大に関しては適切に判断していきたいと考えております。

現時点では、オウンドメディアの開発に大きな予算をかけるのではなく、あくまでも、クライアントが、どんな時でも安定して、安価で、ブランド力の高いメディアに露出できるか、ということに注力しております。そのため、他社メディアにあまり偏っていくと、他社メディアから契約を切られたときに困りますので、そういったことがないように絶えず当社が選択できる立場でいられる仕組みを考えております。そのような意味においては、これからもスクラップアンドビルドしながら、少なくとも40個、50個のメディアを同時並行で運用していく方針です。それがオウンドメディアなのかどうかということは、あまり注視しておりません。

質問6： 人材の採用・育成が売上成長に直結すると思いますが、採用・育成の特徴は何でしょうか。

回答 当社では「どの山を登るのか」という表現をよく使います。当社は「社会の役に立つ立派な人間を一人でも多く輩出する」をミッションに掲げ、「この山を登るために集まってください」ということを言っております。具体的な制度としては親孝行休暇など、あまり一般の会社にはないプログラムが入社前・入社後にたくさんあります。そのため、そのようなことに関心のない人は、おのずと入社してこない仕組みを設けており、関心のある人が入社することによって、当社の理念を芯まで浸透させやすくなると考えております。その上で、仕事のやり方、具体的な営業テクニックなどを伝授しております。あくまでも、根本的には「どの山を登るのか」というところを強く共有しております。ここに特化している点が、当社Enjinと他社の大きな違いなのだと考えております。

以上



株式会社Enjin
コード番号：7370 東証グロース

Contact /

取締役 コーポレート本部本部長 平田佑司
TEL 03-4590-0808 (代表)