

各位

2022年10月28日  
株式会社Enjin

## 2023年5月期第1四半期 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年10月14日に公表いたしました2023年5月期第1四半期決算に関しまして、決算発表以降、株主・投資家の皆さまからのお問合せやアナリスト・機関投資家の方々との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1：2023年5月期第1四半期については、どのように評価されていますでしょうか。

回答 売上高に関しましては、通期業績予想に対する1Q進捗率は例年よりもやや下回る結果（当期1Q：18.2%、前期1Q：21.0%、前々期1Q：21.5%）となりましたが、当社は下期偏重型モデルのため想定内の進捗で推移していると見ております。

また、事業KPIの1つである顧客数は、当期の通期予想2,580社に対して進捗率30%の773社（前年同期比+38.5%、215社増）を獲得しており、順調に顧客開拓ができていると考えております。

営業利益に関しましては、引き続きプラットフォームサービスの売上高が伸展し、かつ外注費の圧縮により売上原価が削減されたこと、これに加えて、前年同期と比較すると、社員数の増加により人件費は増えたものの、その他の費用を抑えられたため、計画通りの営業利益を創出することができたと評価しております。

### 質問2：PR支援サービスにおいて、キャンセル案件が増えた要因は何でしょうか。

回答 事業規模の拡大に伴い積極的に新卒採用を進めているため、若手社員（新卒を含む入社1～2年目の社員）の人数が増加しております。そのような背景の中、社内教育における社員の成長が当社の求める水準に追いつかず、営業スキルが未熟な状態で営業活動を行う事態が発生してしまいました。その結果、当社サービスに対する顧客の期待値コントロールが上手くいかないケースが増加したことにより、キャンセルになってしまったことが要因です。

また、しっかりと当社サービスの説明などを伝えることができず、顧客の期待値が先行する案件や期待される内容に齟齬がある案件が増加したことを受け、顧客の期待値を超えられない可能性があるような案件に関しましては、サービス提供のプロセス開始前に、一部積極的にキャンセル処理のうえ整理したことも、キャンセル案件が増えた一因です。

前期4Qにおいて増加したキャンセル案件数も、当期1Qにかけては減少傾向にあり、引き続き教育・組織体制の見直しなど徐々に改善を図っております。一定量のキャンセル案件の発生は許容せざるを得ないものの、この数字を極力減らしていくように努めてまいります。

### 質問3：PR支援サービスは、社会情勢の変化などによる影響はありますかでしょうか。

回答 当社の事業は外的要因による影響は受けにくいものと考えております。

その理由としましては、企業・医療機関ともに、1つの地域、1つの業種に偏ることなく、日本全国の多種多様な分野の顧客層と取引しており、社会情勢等に左右されにくい構成になっているためです。

**質問4：社員の定着については、いかがでしょうか。**

回答 前期は、新型コロナウイルス感染症の影響により、従来通りの十分な入社前研修が実施できず、入社前後の業界・業務に関するイメージギャップやリモートワークなどの環境変化に伴うコミュニケーションロスが発生してしまい、一時的に社員数が減少しました。しかしながら、当期は、離職率低下の施策として、新設した営業拠点を活用した業務推進や人事責任者によるフォローアップ面談の実施などを行ったことにより、現時点においては社員の定着は改善されております。なお、当社としましては、一定数の離職者が発生することは想定の上で計画を立てております。

**質問5：中間配当（予想）を決定されていましたが、株主還元は、どのように考えているのでしょうか。**

回答 当社は、株主還元方針を、配当と自己株式の取得を含めた総還元性向の目標値を当期純利益に対する30%としております。  
引き続き、この方針に基づき、株主の皆さまへ利益還元に努めていくにあたり、当期1Qの業績および財務状況等を勘案しまして、中間配当の予想を1株当たり13円とリリースしました。

以上

