

各位

2023年2月10日  
株式会社Enjin

## 2023年5月期第2四半期 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年1月31日に開催いたしましたアナリスト・機関投資家向け2023年5月期第2四半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。

また2023年5月期第2四半期オンライン決算説明会の書き起こし (<https://finance.logmi.jp/377703>) を公開させていただいておりますので、そちらも併せてご確認くださいと存じます。

### 質問1： 営業利益に関して、上期は5.6億円の実績に対して、下期は10億円程度の予想となりますが、 新卒の大量入社も予定している中、達成に向けての考え方を教えてください。

回答 新卒の採用は、予め計画しておりますので営業利益の予想に影響はございません。  
しかしながら売上高の進捗に関して、2021年4月入社の新卒社員の想定以上の退職者により、約3億円程度のインパクトが出てしまっております。そのため、下期は新規サービスを展開し、しっかりと挽回することに注力している状況です。  
(詳細は「2023年5月期第2四半期オンライン決算説明会の書き起こし」をご参照ください)  
今後、通期業績見通しの下方修正が必要になった場合には速やかに開示させていただきますが、仮に多少予想を下回ったとしても、2018年5月期から増収増益を続けており、当期および来期にかけても増収増益はできると見込んでおります。

### 質問2： 営業体制の刷新した背景と、その効果はいかがでしょうか。

回答 この数年、事業拡大に伴い積極的に新卒採用を進めてきましたが、その結果、若手社員の人数が全体の約50%を占め、これまでのように教育に十分に時間をかけることができず、未熟な状態で営業する機会が増えてしまいました。そして前回開示させていただいたようにキャンセル案件が増加し、当期上期の売上高の進捗が例年よりも若干弱い状況となりました。  
そこで、この状況を打開するためには、新規アポイント数を増やし、成約率を上げることが重要だと考え、下期より営業体制を、アポイントを獲得するインサイドセールスと案件を成約させるフィールドセールスの2つの機能を分けることにいたしました。  
各機能に適した人材を配置することによって、新人社員への教育工数も減り、社員自身の営業スキルの習熟度や生産性が向上するのではないかと見込んでおります。  
この体制になって約2ヶ月が経ちましたが、新規顧客の月間アポイント数が500社から600社へ100社増えており、今後の売上高に寄与するものと考えております。

### 質問3： 2023年5月期第2四半期のキャンセル案件の状況はいかがでしょうか。

回答 前回開示させていただいた水準で推移しており、正直なところを申し上げますと、完全にリカバーしているとは言い切れない状況です。営業メンバーの離職は留まっておりますが、営業スキル

に関しては当社が求める水準までの全体的な回復には少し時間を要しております。しかしながら、営業体制を刷新し、きちんとクロージングができる体制に移行しておりますので、試行錯誤しながらですが、業務改善は進んでおります。

**質問4： 提携メディア数は40程度で概ね変わっていないかと思いますが、上期で何か変化はありましたでしょうか。**

回答 特に大きな変化はございません。  
現在の当社の売上規模・顧客数を勘案しますと、メディア数は40程度が最適であると判断しており、このメディア数を維持できるよう、絶えずメディアとリレーションを構築しております。

**質問5： 現在の株価水準をどのように考えていますでしょうか。**

回答 株価の低迷について、ご心配とご迷惑をおかけしております。  
これまでの当社の業績成長と将来のポテンシャルについて、あまり評価いただけていない状況であると理解しています。これからは株主・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。

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)