



2023年7月31日

各位

会社名 株式会社E n j i n
代表者名 代表取締役社長 本田 幸大
(コード番号：7370 東証グロース)
問合せ先 取締役 コーポレート本部本部長 平田 佑司
(TEL 03-4590-0808 (代表))

2023年5月期 質疑応答集

この質疑応答集は、2023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2023年5月期の通期オンライン決算説明会および決算発表後の1 on 1 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月期の通期オンライン決算説明会の書き起こし (<https://finance.logmi.jp/378295>) 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。

記

【質疑応答内容】

質問1：なぜ今期と来期は踊り場を作って減収減益となるのでしょうか。

回答 長期的に安定成長が可能な売上基盤を確立させるためでございます。そのため、今期と来期は祖業であるダイレクトブランディングサービス (B 事業) の構造改革を優先し、ストック収益中心のビジネスモデルを構築する期間とさせて頂きたく存じます。

また、今回の中期経営計画において踊り場を作るのは、「ダイレクトブランディングサービス」のみとなっており、「ストラテジック PR サービス」「PR プラットフォームサービス」の2つのサービスについては継続成長の姿勢となります。

※PR プラットフォームサービスが一時的に下がるのはリソースアロケーションの調整によるもので、事業戦略に変更はありません。

質問2：なぜスポット収益ではなく、ストック収益を重要視するのか。

回答 スポット収益の比率が高まると、

- (1) 継続見込みが低くなり、LTVの低下を招く
- (2) 売上のボラティリティが激しいため、業績が不安定になるというリスクが高くなることを懸念しているためです。

これまでは目先のトップラインのためにスポット収益の獲得を優先しておりましたが、今後はストック収益の比率を上げて参ります。そのため短期的には売上の伸び率は低下する形にはなります。

が、継続率が上がることでLTVも伸び、着実な積み上げが期待できることから中長期的には業績の安定化に寄与できるものと考えています。

質問3： スポット収益とは具体的にどのような案件を言うのでしょうか。また、2023年5月のスポット売上高が急激に伸びている理由について教えてください。

回答 スポット収益とは、テレビや雑誌、映像制作物、会社パンフレット、イベントなどの単発案件を指します。

また、2023年5月の急激なスポット売上増加に関しましては、上記のレギュラースポット案件の納品に加えて、ニューヨークの某メディアとの共同パーティーイベントや、サンフランシスコで開催されたカンファレンスイベントの納品が重なったことが起因しております。

質問4： A事業の将来的な展望について教えてください。

回答 常にナショナルクライアントのオリエンテーションに参入できる規模感まで成長したいと考えております。現在、A事業の戦略PR領域においては日本全国でも一定のTAMがあり、都度3~5社程度のPR会社がナショナルクライアントからオリエンテーションに呼ばれ、各社がプレゼンテーションを行っている状況です。当社も5~7年後を目途としてその場に呼んで頂けるよう、M&A・人材育成・安定した財務基盤の構築・企業価値向上に力を入れて参ります。

質問5： M&Aによる既存事業とのシナジーや、今後のM&A戦略はどのように考えておりますでしょうか。

回答 主に祖業であるB事業とのシナジーを考えております。これまでB事業クライアントや新規のお問い合わせにおいて、A事業領域の戦略PRの需要が多数ございましたが、ご期待に応えられるサービス提供が難しい状況であり、その点を経営課題と考えておりました。しかし最近ではアズ・ワールドコムジャパンの買収によって、戦略PRを行うことが可能になったため、B事業からのエスカレーションなど徐々にシナジーが生まれ、受注獲得につながってきております。そのため今後もA事業領域の買収を積極的に検討して参ります。

以上