

株式会社コンフィデンス

2021年9月10日開催 個人投資家向け説明会

<質疑応答>

Q.配当や株主優待など株主還元の方針についてお聞かせください。

A.正式な決議前なので明言は控えさせていただきますが、株主還元に関してまず非常に重要であると考えております。当期の進捗が非常に順調であるということ、当社のキャッシュポジションについて大きな問題がないこと、資金使途についても成長可能性資料等に明記をしておりますが、しっかりと計画性を持って進めていけるということや、これまでも成長投資に対してしっかりと回収をしていくことによって高い利益率を維持してきておりますので、配当について何かネガティブなものは無いと考えております。

一方で、類似の事業を行っている会社との配当性向は意識してまいりますので、然るべきタイミングで決議をしていきたいと考えております。

Q.新たに福岡や大阪に拠点を開設するとのことですが、営業利益率に対して悪影響になる可能性は考えられますでしょうか？また、東京エリアでの拡大についてお考えはないでしょうか？

A.地方拠点については首都圏よりも市場が小さいので、投資回収のスピードと利益率を担保していくことは非常に重要であると考えております。投資回収や利益率の担保を踏まえ、これまで首都圏に集中特化して事業を行ってきておりますが、ゲーム会社との取引が網羅的に進んできておりますので、拠点を仮に立ち上げた場合に早い段階で求人数の確保は可能であると考えています。集客については事前に準備することが可能と考えておりますので、比較的早い段階で損益分岐点を越えることが出来る

と考えております。

したがって、基本的には利益率を大きく下げるものではないと考えております。現在、コロナの状況もありますので、外的要因を踏まえてどのタイミングで進出するのが最適か見定めてまいりたいと思います。

首都圏でのエリア展開については、ご要望があり、ユーザーのサポートが強化できるのであれば進めてまいりたいと思いますが、現時点では取引先であるゲーム会社様が都心に集中しておりますので、当社の拠点がある新宿という場所は比較的良い場所であるように考えております。首都圏エリアでの拠点投資を分散させるよりも一点集中で今のところやっつけようと考えております。

Q.現在の株価は一旦落ち着いたようですがどのようにお考えでしょうか？

A. 上場時の株価からの推移を我々も見ており、仰る通り一旦落ち着いていると考えております。大事なことは、市場と向き合い、コミュニケーションをしっかりと取っていくことですので、今後の IR 等についてはより皆様にご理解頂けるようにしていきたいと考えております。

ただし、何よりも事業として定めた計画を当社が実行できる能力があるということを証明していくことが大事だと考えております。計画達成をしっかりと積み重ねていくことによって我々を信頼していただいて我々の中期計画・長期の計画が十分に実現可能であるというように期待をいただけるようにまいりたいと考えております。

Q.筆頭株主であるアミューズキャピタルさんとの関係や今後の株式保有の方針について、わかっていることがあれば教えてください。

A. 現地点のところで株式保有をやめて処分するといった決定はされていないと理解しております。長期的

な目線で立った場合、当社は現在マザーズ市場にありますが、新市場におけるプライム市場を目指す方針でございますので、その中で、流通株式比率を高めるために大株主と話をしていくことはあり得ると考えております。

しかしながら、現在は、株主のほうから株式を処分するといった内容の連絡を受けていないという状況です。

Q.上場以前の営業利益の伸びは素晴らしいと思います。上場後も同様の営業利益の伸び率を期待してもよいのでしょうか？

A.ありがとうございます。営業利益率の伸び率を評価して頂いているという認識はしております。私自身としても、成長性と収益性を両立することが非常に大事だと思いますし、そこはこだわっていきたいと考えております。我々の高い営業利益率というのは1つの要因で成り立っているものではなく、様々なプロセスの積み重ねや、個別の各組織や社員の生産性の向上をしっかりと積み重ねていった結果、今の営業利益率が出せていると考えております。

年々、組織力が高まってきていることを考えますと、1つの基準として営業利益率15%はしっかりキープしていき、また成長投資を行った際にもこの水準はキープしていきたいと考えております。

Q.コロナ禍から作業現場における従業員の安全を守るため、派遣先に対し要求されていることがあれば教えてください。

A.幸いなことに、我々の取引先企業であるゲーム会社様は比較的リモートワークに対してのご理解が非常に深く、その実現に対して様々工夫されていらっしゃることによって、リモートワークの比率は一般業界

よりも高いのではないかと考えています。

我々と取引企業様がしっかりと関係性を持って、コミュニケーションを取っていくことで従業員の安全を守ってきましたし、今後もそれをしっかりと継続をしていきたいと考えております。

Q.ベンチマークしている企業について差し支えなければ教えてください。

A.当社がベンチマークしている企業各社様でターゲットとしているマーケットが異なるので一概に比較をするものではないと考えておりますが、マザーズ市場であればシリコンスタジオ様、エクストリーム様、東証1部であればクリーク・アンド・リバー社様などが、比較的マーケットが近い事業者であると考えております。良い部分をしっかりと見習って、我々とともに市場を盛り上げていけるように頑張っていきたいと考えております。

Q.今後5年間の事業展開を教えてください。

A.先ほど説明した長期戦略に関わってくると考えております。当面はゲーム業界に集中していくことによって、ゲーム業界の企業様が求める人材もしくは求めるサービスをより幅広く展開していくことを3年ぐらいのプランで考えております。その上で、ゲーム業界の企業様の持っている技術が幅広く世の中で利用されていくようになっていくのではないかと考えております。

コロナの影響もあって、バーチャル空間上でいろんなことが行われるようになってきており、その中でエンターテインメントコンテンツの重要性が非常に高まってくると考えております。そういった中でゲーム業界の会社様とともにさまざまな領域に出て行くことで今のゲーム業界の産業規模を超えて当社も成長していきたいと考えております。規模としては、プライム市場を目指して事業拡大して行きたいと考えております。

向こう 5 年というスパンで考えるならば、売上スケールで言うと最低でも 100 億円は超えていきたいと考えています。

Q.創業するにあたり人材ビジネス、かつゲーム業界に特化すると決めた理由を教えてください。

A.ゲーム業界というのは日本が世界に誇る非常に高価値のある産業であるということ、非常に内部の変化が速いということ、また、人によって成り立っている要素が非常に高いということ、それらを踏まえると、人材の流動性が高いため、人材ビジネスのマーケットとして非常に魅力的ではないかと考えました。また、派遣のクリエイターの方々がモノづくりの重要なところに関わらせていただいておりますので、長期で大型のプロジェクトのコアなところに入れるということが人材ビジネスとして非常に魅力だと考えておりました。その考え方が、現時点ではビジネスをするうえでうまく合致していると考えております。

Q.社歴が浅い中で主要企業との取引が開拓できた理由を教えてください。

A.創業初期は私も含めて営業社員 3 名ぐらいでやっておりましたので、愚直に個々の会社様と信頼関係を築いていきました。初期段階において、会社の信頼がなかったという意味においては、出資をいただいております。今でも大株主であるアミューズキャピタル様などは、信頼性を担保するという意味で協力が得られたというのは非常に幸いであったと考えています。直近につきましては、自社で採用した社員をしっかりと育ててきて、強固な組織ができつつありますので、クライアント企業様からの信頼も得られることになり、徐々に当社としての強みが生きてきていると考えております。

Q.人材派遣を事業とする企業にはパソナなどの大手企業がすでに存在していますが、競争できるのでしょうか？

A.規模的な拡大をしていく部分と、各カテゴリーにおいて強固なポジションを作っていくことは違った意味合いだと考えております。我々はゲーム業界を中心としたエンターテインメント領域におけるカテゴリーNo.1 をしっかりと確立していきたいと考えております。それによって、取引先企業様と、当社のクリエイター社員と我々を結びつけることによって新たな価値を作っていくたり、新たなサービスを作っていくことで、人材派遣ビジネスにおける新しいビジネスモデルを作り、価値を発揮していきたいと考えております。

各カテゴリーにそれぞれの際立った会社様が生まれてくるというのがこの業界だと思っておりますので、お名前挙げていただいたような会社様と何かバッティングしたり、市場に対して影響があるというものはないと考えております。

Q.受託事業の成長性はいかがでしょうか？

A.前提として、当社は成長性と収益性を両立していくという考えを持っておりますので、開発受託会社のような収益構造になっていくことはまず避けたいと考えております。

しかしながら、今後クリエイターの社員数を増やしていき、かつ社員のスキルアップや内部の知見を貯めていく上で人材プールとなりうるような機能が必要だと考えております。企業様の様々なニーズに対してワンストップで応えていくために、受託事業をある一定水準の規模までもっていくということとを考えております。

例えば、将来的に派遣が6割から7割ぐらいの売上構成比を占めて、受託事業が2割から3割ぐらいの構成比を占めるような形でしっかりと経営の安全性と収益性を両立させた形での新しいモデルをつ

くっていきたいと考えております。

Q.派遣、紹介、受託、メディア事業・新規事業をお考えであればそれも含めて、5年ぐらいの中期的な売上、利益の構成イメージを教えてください。

A.メディア事業に関しては単体で売上を上げておりますけども、どちらかというと将来的な戦略価値を重視しております。ゲーム業界の企業様ないしはゲーム業界で仕事をしていらっしゃるような方々が集まるようなコミュニティを、インターネット上で作っていく、また、そういった方々を SNS などのようなツールで繋いでいくことによって、そこでのコミュニティと人材ビジネスを繋げていきたいと考えております。もしくは、クライアント企業様がゲームの売上をアップさせて行く際に、当社のメディアを使ってプロモーションしていくような関係をつくっていきたいと考えております。

売上のスケールとしては、当社の場合は何らかの形で人材に係る事業の比率が高まっていくと考えております。その中で、こういった人材ビジネスをやっていく上では人数といったものは意識をしていきたくて考えておりますので、将来はゲーム業界における最大雇用やクリエイター領域における最大雇用といった所を目指していきたくて考えております。

向こう5年の時間軸は、その過程にあるものと考えておりますので、先ほど申し上げたプライム市場に到達できるような水準にはなっていきたいと思っております。その中で、経営の安全性や機動性といった点を考えると、人材派遣やフリーランスなどの人材マッチングに関わるものが6~7割、アウトソーシングないしコンテンツ制作といったものが2~3割といったところを想定しております。

しかしながら、市場の変化は速いものですし、世の中も今後大きく変わってくると思っておりますので、そういった潮流を見定めながら速やかに意思決定をして、着実に規模を拡大していきたくて考えております。

Q.海外展開についてのお考えをお聞かせください。

A.人材ビジネスをやっていく上でネットワークというのは非常に大きな価値だというふうに考えておりますので、首都圏を中心とした日本全国へのネットワーク、海外とのネットワークといったものは何らかの形で将来実現したいものであると考えております。しかしながら、国が違えば労働関連の法律も異なりま
すし、経済環境も全く異なってきますので安易に今のビジネスモデルをそのまま持っていくということは
難しいのではないかと考えております。

今の時点で想定ができるとすれば、例えば、開発受託業務の一環として海外でのオフショア開発への展開や海外のゲーム会社様が日本に進出するときのライセンスに関わるビジネスに介入すること、あるいは日本企業様が海外にゲームを展開する際にローカライズ等を行っていくような形で小規模な拠点展開をしていく、ないしはアライアンス展開をしていくということでネットワークをつくっていきたいと考えております。

Q.受託にはスペースが必要かと思いますがそのような投資はお考えではないのでしょうか？

A.今期に関しては少なくとも予定しておりません。しかし、ゲームのデバッグ受託を小規模で行っておりますが、その際も拠点の投資ですとか機材の投資を行ってきておりますので、その事例を参考にしながら、投資対効果や投資回収、PL への影響を見定めていきたいと考えております。

しかしながら、先に大規模なハコを全国各地につくって、その後売上を拡大していくというやり方よりは、投資回収のスピードを意識した上でステップバイステップで進めて行きたいと考えております。

Q.ご説明いただいた成長戦略を達成する上で、社長が最も課題であると思っていることは何ですか？

A.さまざまなことを平行で進めていくということ、今までに培ったものを起点としながらも新しい領域への参入をして行く上で、現在、当社にないノウハウを外部から持ってくるために、コア人材となりうるような優秀な人材の採用やさまざまなパートナー会社様とのネットワークをより強化していくようなことが必要であると考えております。

そういったことを見据えて、当社も準備を行っておりますので、今後様々なアライアンスを探っていく中で先ほど申し上げた課題に対処してまいりたいと考えております。

Q.社長の経営におけるモットーやどういう会社になりたいかというビジョン、目標とする会社を教えてください。

A.経営におけるモットーとして、成長にこだわりたいと考えております。また、事業規模の拡大、社員数や拠点数といったところをしっかりと拡大していくことで、多くのステークホルダーの方からの支持をされるような会社にしていきたいと考えておりますので、成長というのが一つのキーワードと考えています。また、成長に関しても、スピードと収益力との両立にこだわりたいと考えております。

将来的な構想としては、当社の社名と産業ないしはビジネスが直結するような会社にしていきたいと考えておりますので、「クリエイター人材もしくはエンターテイメントと言えばコンフィデンス」というような、何らかの形でビジネスと社名がリンクするような状態を目指していきたいと考えております。

特にベンチマークしていくという会社様は現時点ではありません。

Q.M&A は積極的にを行う予定でしょうか？

A.我々としては、優秀な人材確保もしくは優秀なチームを当社の成長戦略において非常に必要としてお

りますので、それらを踏まえると、M&A に関しては積極的に考えていくべきではないかと思っております。冒頭申し上げました通り、ゲームを中心としたエンターテインメント領域やクリエイター向けのビジネスという軸はぶらすべきではないと考えておりますので、そういった観点で M&A ないしはアライアンス先に関しては慎重に見定めていきたいと考えております。

Q.機関投資家向けにも IR 活動をされていると思いますが実施状況について教えてください。頻度やどなたが対応されているのかも教えてください。

A.機関投資家向けの IR 活動は、決算発表後の月に5~10件ほどを目安に実施しております。当社は上場したばかりでございますので、現在は澤岬と永井が対応している状況でございます。IR 活動については積極的に行っていきたいと思っておりますので、澤岬と永井で出席するものや永井と IR 担当者のみで出席するなど、うまく使い分けながら IR 活動を実施してまいりたいと考えております。

以上