



2024年11月18日

各位

会社名 株式会社フィル・カンパニー
代表者名 代表取締役社長 金子 麻理
(コード番号：3267 東証スタンダード)
問合せ先 執行役員経営管理本部長 竹内 剛史
(TEL：03-6264-1100)

2024年11月期第3四半期決算に関する質疑応答

当社の2024年11月期第3四半期決算後に投資家の方々からお寄せいただいたお問い合わせの内容とその回答につき、主なものを以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は、より多くの投資家の皆さまに当社へご関心を持っていただくとともに市場参加者の皆さまのご理解を深めることを目的として、当社が自主的に実施するものであります。

(投資家の皆さまから当社への質問)

Q1： 通期業績予想達成の見通しはどうか。特に売上高については第4四半期で40億円近く計上する必要があるが達成できそうか。

A1： 通期業績予想の売上高75億円の達成に向けて、第4四半期において既存の請負案件の工事をスケジュール通り進捗させていくことに加え、在庫として保有している開発案件の販売に注力してまいります。当期中の販売を見込んでいる開発案件を予定通り販売できれば、通期業績予想は売上・利益ともに達成できる見込みです。

Q2： 営業KPI数値に関して、提案数と受注件数は計画通り進捗している一方で問合せ数が計画よりビハインドしている要因は。

A2： 問合せ数が期初計画よりビハインドしている要因は大きく分けて2つございます。1つ目は現状、金融機関経由の案件獲得がメインである中で、金融機関を往訪する営業チームの人員数が期初の想定を下回っていることです。そして2つ目は社内で問合せ獲得における方針の転換を図ったことが挙げられます。当期第1四半期の決算発表の際にもご説明した通り、前期第4四半期において問合せ数が増えた一方で提案数が伸びなかった結果を踏まえ、問合せの数というよりはその後の面談や提案に繋がるような質の良い問合せを獲得することに注力するよう方針転換をしました。その結果、問合せ時点で立地等を踏まえて当社が有効なソリューションを提供することが難しい案件についてはカウントしないようにしたため、問合せ数が期初の想定ほど増えていない状況となっております。一方で、提案数や受注件数については、期初の計画通り進捗しているため現時点で特段懸念はしておりません。

Q3： 請負受注スキームにおける受注状況は引き続き好調だが、その要因は。

A3： 現在進行中の中期経営計画において掲げている事業プロセス改革と組織改革の進捗の成果であると認識しております。今回の中期経営計画では既存ビジネスのスケール化を目指しており、人材採用に注力し組織基盤の構築を図りつつ、新たに入社した人材がスムーズに会社の戦力として機能できるように一部デジタル基盤を活用しながら社内プロセスの標準化やオンボーディングプログラムの整備を図ってまいりました。中期経営計画において柱として示している施策が現状は概ね想定通り進捗しており、会社全体の生産性が向上した

結果、好調な受注状況を継続することができております。

Q4： 人員数に関して、第3四半期で一定程度キャッチアップできたようだが、足元の人材採用の状況はどうか。

A4： 人材採用についてはアプローチを見直したことで採用数が増加し、人員数は第3四半期末時点で82名と第2四半期末から9名増加させることができました。具体的には採用のパイプラインをしっかりとシステムで管理したり、採用プロセスのスピードアップを図ったりしたことで内定数が増加いたしました。一方で、一定程度キャッチアップしたとはいえ、期初の計画からは未だ遅れている状況であるため、計画通り人員を採用できるよう引き続き足元も採用活動に注力している状況となります。

Q5： 急に人員数を増やすと、育成に割くリソースが増加し、既存社員の生産性の低下に繋がるのではないか。

A5： 人員数の増加に伴い育成にリソースを割いた結果、かえって既存社員の生産性の低下を招くことがないように社内でも様々な取り組みを行ってまいります。中期経営計画でもお示ししている通り、デジタル基盤を活用しオンボーディングの効率化及び社内プロセスの標準化を図るとともに、事業のスケール化を見据えた組織体制の見直しなどの組織改革にも取り組んでまいります。デジタル基盤の活用と組織改革を推し進めることで、新たに入社した社員の早期戦力化と既存社員の生産性向上を両立させてまいります。

Q6： 業務提携に関するリリースが増加しているが、業績に対してどれくらいのインパクトがあるのか。

A6： 直近リリースさせていただいている各社との業務提携につきましては、中期経営計画の第3の改革である事業ポートフォリオの変革の一環として進めており、短期的な業績へのインパクトはそこまで大きくありません。一方で、常に事業ポートフォリオやビジネスモデルの変革は進めていく必要があり、現在のビジネスモデルが今後も通用するわけではないため、中長期的には重要なものであると認識しております。

(当社から投資家の皆さまへの質問)

Q1： 第3四半期決算の率直な感想を教えてください。

A1： ①中期経営計画が着実に進捗を見せており好印象。
②当期の人材採用に関して、人員数を一定程度確保できそうなことが一番ポジティブだと感じている。
③金額ベースで数字がしっかり出ており全体的に安心感のある内容。

Q2： 投資家の立場から、今後当社に期待していること、もしくは改善が望まれる点はございますか。

A2： ①以前より中期経営計画の見通しが改善してきた。今後も、業績を拡大し続けてほしい。
②計画通り人材が採用できるかどうか。人材が肝だと思うので人員数拡大はしっかり取り組んでいただきたい。
③開発販売スキームにおける販売の有無で売上のボラティリティが大きいため、販売時期を通期で平準化できると良い。受注残高が更に積み上がり請負受注による売上が増えることで業績の安定化が図れると良い。

以上