

2020年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、11月14日（金）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会にて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問を、事業別にまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

【B to B事業】

《セグメント業績》

Q. セグメント利益率が、急激に良くなっているがどういう利益構造なのか？

A. 展示会事業につきましては、展示会場の賃料や集客費用等のコストは限定的であるため、損益分岐点が低く、限界利益率の高いビジネスとなっております。現在までで、初開催を含むそれぞれの展示会の出展小間数が、前年度を上回っている状況でございますので、利益率は上昇していく傾向にあります。また、M&A 仲介事業につきましては、採用したコンサルタントの教育には半年から1年かかりますが、こちらが進捗し戦力化したため、1人当たりの売上高が上がっていることが利益率の向上に結び付いております。

《商談型展示会事業》

Q. 新規の展示会として「在宅医療」・「健康施術」分野を開催することのだが、これらの立ち上がりは早いのか？それとも、新規事業と同様に試行錯誤が必要なのか？

A. 「在宅医療」・「健康施術」ともに介護事業の隣接領域であり、出展社の募集や集客の面で当社の知見を活かせると考えております。従いまして、立ち上がりは早いと見込んでおります。

Q. 展示会の回数はどの程度まで増やせるか？

A. 人員面から申し上げますと、チーム分けをして運営することで、開催数を増やすことが可能です。地域の面から申し上げますと、介護事業者は全国各地に点在しており、地域ごとに展示会を開催するニーズが高いため、全国20カ所くらいまで拡大できると考えております。また、同じ地域であっても東京や大阪のような大都市においては、年2回開催も十分に可能であると考えております。

《M & A 仲介事業》

Q. M & A の売却案件流入数が増加している一方で、案件化に手間取っているとの話だった。ボトルネックは、前工程と後工程のどちら側にあるのか？

A. M & A 仲介事業には、案件流入からトップ面談までを実施する前工程と、買い手が見つかったからクローズングまでを実施する後工程があり、当社では、前工程、後工程ともに同一のコンサルタントが担当する方法を採っております。前事業年度より、戦略的に前工程に注力した結果、案件流入数は前年同四半期比で約2.4倍に増加いたしました。その一方で、後工程である売り手・買い手間の利害調整等に工数を要した結果、やや進捗が滞っている状況でございます。今後は、案件の成約につながってくると考えております。

Q. M & A 仲介事業の手数料体系について教えてほしい。

A. 通常、M & A 仲介の手数料体系にはレーマン方式（移動した資産の価格に対して一定の割合を乗じて算出する方式）が採用され、他社ではこの最低手数料を2,000万円以上と設定するのが一般的です。

一方、当社でもレーマン方式という手数料体系を採用していますが、最低手数料を業界最安水準の100万円と設定しているため、中小介護事業者にとって、M & Aを検討しやすい手数料体系となっております。

Q. 現状は比較的小さな案件が多いようだが、案件の大型化はしているのか？

A. 毎年平均単価は上昇する傾向にあります。特に、アウトバウンドにより獲得した案件は、大型化する傾向がございます。

【新規事業】

《セグメント業績》

Q. 新規事業の収益化についてのスケジュール感を教えてほしい。

A. 今期一杯はテストマーケティングと位置づけており、収益化に向けて試行錯誤を継続いたします。

Q. 新規事業の売上はCareTEX365か？

A. はい。CareTEX365の売上がほとんどです。

以上