

2021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12日（木）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。

【M & A 仲介事業】

- Q. 当事業年度内に 20 名採用するとのことだが、M & A 仲介事業と商談型展示会事業とそれぞれ何人ずつ採用するのか？
- A. 半々くらいの割合で採用することを予定しております。
- Q. インバウンド案件とアウトバウンド案件とで、案件の規模や成約期間等に違いはあるか？
- A. インバウンド案件とは、売り手から当社に問合せをいただく案件を指し、アウトバウンド案件とは、当社からの電話等にて売却ニーズを掘り起こした案件を指します。インバウンド案件には、小型の案件が比較的多いですが、売り手に事業を売却したいという意思が強く、案件が進捗しやすいという特徴がございます。
- Q. 第2四半期はインバウンドの案件流入数が増加したとのことだが、どのような状況か？
- A. インバウンドの案件流入数は、現状のコンサルタント数では対応できないくらいに増加しております。
- Q. 当事業年度の成約単価はどのように推移していくと考えているか？
- A. 第1四半期及び第2四半期においては、小型案件が多かったため、成約単価は比較的小さい傾向にありました。理由といたしまして、売り手側はコロナ禍で事業売却への意欲が高まっており、買い手側にとっては買取りリスクが小さいため、小型案件が進捗しやすかったことが挙げられます。一方、現時点では、コロナ禍で遅れていた大型案件が進捗し始めております。そのため、最終的な成約単価は、前事業年度と同水準となることを想定しております。
- Q. 売却案件流入数は、季節や展示会開催の影響を受けるのか？
- A. 季節的変動や展示会開催による影響はございません。
- Q. M & A コンサルタントを短期間で戦力化する体制・仕組みが整ったとのことだが、具体的にはどのような取り組みを行ったのか？
- A. 大きく2点を改善いたしました。1点目は、システム化です。入社したばかりのM & A コンサルタントは、多くのことを覚えながらタスクを処理する必要がありますが、タスクと期限を可視化し、工程を管理できるシステムを構築しました。2点目は、上長とのマンツーマン体制の構築です。これにより、効率的に教育が出来る体制を整備いたしました。

- Q. M & Aの“大衆化”が始まり、M & A業界は、譲渡対価が数億円以上の大型案件を高額な年収のコンサルタントが取り扱う従来の「銀座の高級寿司」モデルだけでなく、譲渡対価が20百万円から1億円程度の中小型案件を効率よく成約していく「回転寿司」モデルが必要になるとのことだが、当社が中小型案件に対応するM & Aコンサルタントを採用していく上で、給与水準はどの程度を予定しているのか？
- A. 入社当初は一般的な営業職と同程度を予定しております。また、コンサルタントとして熟練し、大型案件を担当できるようになると同業他社と遜色ない給与水準になると想定しております。

【商談型展示会事業】

- Q. 来期以降、大幅な売上拡大を目指すとのことだが、オンライン展示会の売上拡大を見込んでいるのか？
- A. はい。オンライン展示会の売上拡大を見込んでおります。商談型展示会については、展示会場の確保がボトルネックになる部分もあり、従来は年率20%程度の拡大を想定しておりました。一方で、オンライン展示会については会場等の制約がなく、且つ、新型コロナウイルスの影響でオンライン展示会に対する理解とニーズが急速に高まっていることから、従来とは異なるレベルの大幅な拡大を想定しております。
- Q. オンライン展の課金体系は？
- A. 商談型展示会は出展小間単位での課金体系としておりました。一方で、オンライン展の場合、商品情報の掲載期間に対する課金、及び顧客紹介等の成果課金を併用する体系としております。

以上