

2021年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2月12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。

【M & A 仲介事業】

- Q. 行政改革担当大臣である河野太郎氏より、売り手・買い手双方から手数料を受領する取引について、2021年の夏までに規制を実行するという話があげられているが、仮に双方から手数料を受領することが禁止された場合に、売上に影響はあるか？
- A. 規制については、以前より議論されている旨を把握しておりますが、現時点で政府からの方針が発表されておりませんので、コメントできることはございません。仮に、双方から手数料を受領することが禁止された場合でございますが、同業他社も同様に双方から手数料を受領することが禁止されるため、他社の案件で、当社が売り手または買い手の片側を担うことになると考えられます。そのため、双方からの手数料を受領することが規制された場合でも、売上高への影響は生じないと判断しております。また、M & A市場が拡大した場合や当社のM & A市場への影響力が他社よりも大きかった場合には、結果として今以上の売上高を計上することになると考えております。
- Q. 当期末時点でM & Aコンサルタントの人数が前期比約2倍になる見込みだが、来期の売上高は、当期の約2倍になるのか？
- A. 当期において、M & Aコンサルタントを短期間で戦力化する教育体制の整備や、仕組化が概ね完了したため、M & Aコンサルタントの追加採用を実施いたしました。一方で、入社してから一人前になるまでには一定の時間を要するため、単純に来期の売上が当期の2倍になるとは申し上げられないものの、中長期的にはM & Aコンサルタントの人数に比例して、売上高も増加していくものと考えております。

【商談型展示会事業】

- Q. オンライン展示会事業の当期の状況と来期以降の見込みについて教えてほしい。
- A. オンライン展示会については、2020年7月より開設いたしました。当期においては1億円の売上を見込んでおり、順調に推移しております。また、当社は、商談型展示会を開催していることから展示会の開催・運営に関して知見があり、かつ、来場者及び出展社のデータベースを保有しているため、新規参入を検討する企業に対して、アドバンテージを持っていると考えております。来期以降の見通しにつきましては、従来の商談型展示会事業の伸び率である年率20%～30%とは異なるレベルの大幅な拡大を想定しております。
- Q. 商談型展示会の出展小間契約数の推移について、前期の第4四半期までは順調に契約が推移したが、第1四半期以降は横ばいになっている。これは熱心な出展社は前期に契約するが、第1四半期以降において、新規出展社の出展小間契約の獲得が難航しているためか？
- A. 出展に積極的な出展社が、前期に契約する点に関してはご推察のとおりです。また、第1四半期以降については、出展小間契約は継続して獲得してはおりますが、緊急事態宣言の再発出等の影響により、出展契約企業の一部に出展をキャンセルするケースが発生したことにより、横ばいの推移となりました。

Q. 商談型展示会とオンライン展示会を比べた時に、利益率はどちらが高いか？

A. オンライン展示会が軌道に乗った場合には、オンライン展示会の方が商談型展示会よりも利益率が高くなると想定しております。なお、現時点では、オンライン展示会に対してシステム投資及び人的投資を実施しているため、利益率に大きな差はございません。

Q. オンライン展示会を 24 時間 365 日開催するメリットは何か？

A. 24 時間 365 日開催することで、時間や場所の制限がなく、来場者と出展社のマッチングを最大化できることが何よりもメリットだと考えております。当社は、当社の企業理念である「マッチング・ファースト」の観点から、今後も商談型展示会とオンライン展示会、双方の強みを生かしたハイブリッド型の展示会の開催を推進してまいります。

以上