

2022年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、8月11日（水）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. 第1四半期会計期間において、業績が好調に推移している要因を教えてください。

A. 2つ要因がございます。1点目は、新規採用したM & Aコンサルタントが売上に寄与するまでの期間を8ヶ月と想定しておりましたが、想定より早く案件を成約できたことで、成約組数及び売上が増加いたしました。2点目は、第1四半期会計期間中に大型案件の譲渡実行があったことで、売上が増加いたしました。

Q. 追加採用したM & Aコンサルタントが想定より早く売上が計上できた理由は何ですか？

A. ひとえに教育体制の整備・仕組化が奏功した結果だと分析しております。なお、当社が採用している人材は、M & Aコンサルティング業務は未経験であっても、法人営業等で秀でた実績を残していて、理解力・コミュニケーション能力・自己完結能力等の高い方です。

Q. M & A 仲介事業において、先行投資としてコンサルタントの採用を進めているが、年間売上高はどのくらいまで拡大すると想定しているか？また、同業他社と比較して、利益率はどの程度か？

A. 当社のM & A 仲介事業の拡大余地は、介護業界においては約100億円であると見込んでおります。また、介護、医療及び障害福祉分野に留まらず、今後は新分野にも横展開していく方針です。そのため、当社のM & A 仲介事業の拡大余地は十分に大きいものと想定しております。また、利益率につきまして、M & A 仲介事業において原価に相当するものは概ね人件費となります。当社は、譲渡対価が数百万円から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」モデルを採用しており、1人のコンサルタントが年間に複数件成約するため、利益率は同業他社と変わらないものと考えております。

Q. 大型案件の成約があったとのことだが、今後は大型案件に注力していくのか、従来どおり中小型案件を効率的に成約する中で大型案件にも取り組んでいくのか教えてください。

A. 後者となります。一般的に、大型案件は中小型案件に比べて利害関係者が多く、進捗に時間を要する傾向にあります。一方で当社の強みは、厳格な工程管理及び教育体制の仕組化により、中小型案件を効率的に数多く短期間に成約できることにあるので、その強みを最大限活かしつつ、同時に、案件開拓の過程で大型案件が出てきた場合には、しっかりと対応してまいりたいと考えております。

【商談型展示会事業】

Q. 今後、新型コロナ後で、商談型展示会事業の在り方はどのように変わっていくと考えているか？

A. 展示会ビジネスにおいて、当事業年度は一部影響が残るものの、2023 年 3 月期以降には正常化すると想定しております。そのため、正常化後には、リアル展のニーズが戻り、従来どおり、年間で約 20%成長することを見込んでおります。一方、新しいマッチング手法として、オンライン展についても高いニーズがあることを認識しているため、今後も注力いたします。なお、リアル展とオンライン展とは競合関係にはならず、同時開催により双方のメリットを活かした「ハイブリッド開催モデル」がコロナ後の主流になっていくと考えております。よって、今後の商談型展示会事業は、緩やかに成長するリアル展の売上高に、オンライン展の売上高が付加される形で伸長していくと想定しています。

以上