

## 2022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10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。

### 【全社】

- Q. 毎回、業績予想修正の数値が保守的であると感じるが、開示姿勢を教えてください。
- A. 毎年5月開示の決算短信に記載する通期業績の見通しについては、期末までの営業期間も十分にあるため、綿密に計算した上で、一定の努力目標値を包含した数値としており、必ずしも保守的な数字ではございません。
- 一方で、第2四半期決算発表（11月中旬）以降に開示する業績予想については、努力目標は数値から除外し、達成確度が高い保守的な数値に基づき、業績予想を公表しております。その理由ですが、第2四半期決算発表時点で、すでに期末までの営業期間が4ヵ月半と短く、努力目標を含めると、当該努力目標の達成が困難となった場合でも挽回時間が十分になく、業績予想の下方修正が生じる可能性があるため、そのような事態を避けるため、達成確度が高い保守的な数値を公表しております。
- 何卒、ご理解をいただければと存じます。
- Q. 下期の全社業績について、営業利益、経常利益、当期純利益が赤字となる理由は何か？
- A. 1点目は、前述のとおり、達成確度が高い保守的な数値としたためです。
- 2点目として、当事業年度において、上期は全社の売上に対するM & A 仲介事業の売上比率が高く、下期は商談型展示会事業の売上比率が高くなる見込みですが、一方で、営業利益率は、事業特性上、商談型展示会事業の方がM & A 仲介事業より低い傾向にあるため、下期の方が営業利益率が低くなります。これに加え、人材採用を継続的に行っているため、従業員数が毎月増加しており、相対的に下期の人件費が上期より増加していること、また、ハイブリッド展示会事業の販売促進費の計上が下期より本格化すること等から、全体的に経費が下期に増加し、営業利益等の各利益が赤字となることを見込んでおります。

### 【商談型展示会事業】

- Q. コロナ後を見据えた展示会事業の事業環境をどう捉えているか？リアル展そのもののニーズは落ちないのか？
- A. 11月9日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」とおり、2020年度の展示会事業の市場規模は、コロナによって約4割減少したと推計しております。しかしながら当社は、コロナ禍におけるリアル展の開催を通して、リアル展のニーズが依然として高いことを再認識しており、コロナの終息に伴い、市場規模も段階的に回復すると考えております。一方で、当社はいち早くオンライン展に着手し、マネタイズも完了しております。このため、従来のリアル展にオンライン展という新たな武器が加わったと捉えておりまして、リアル展とオンライン展の両面からサービス提供することで、展示会事業の拡大を加速できるものと考えております。

Q. オンライン展の契約獲得の進捗に遅れが生じている理由は何か？

A. 2020年7月より開始した「CareTEX365 オンライン」については、当期はフルに業績に寄与する一方で、2021年3月より開始した「からだケア EXPO365 オンライン」については、新規営業が必須であったにも関わらず、上期の大半が緊急事態宣言下であったため、十分な営業活動が行えず、リアル展と同様に契約の獲得に遅れが生じているためです。

#### 【ハイブリッド展示会事業】

Q. 今後、他業種展開はどのような分野を目指していくのか？

A. 新規分野として IT 業界への参入を決定し、「バックオフィス DXPO」「フロントオフィス DXPO」の開催を予定しております。当社は、サプライヤー側・ユーザー側ともに寡占化されておらず、中小規模の企業が多い業界にマッチングのニーズがあると判断しており、この条件を満たす業界に順次参入していく予定です。

#### 【M & A 仲介事業】

Q. 業績予想修正に関して、今後、大型案件が増える見込みなのか？ 長期的には平均成約単価は上昇するのか？

A. 当社の得意とする中小規模案件につきましては、従来どおり実績を積み上げていることに併せて、大型案件にも取り組み、依頼いただく件数も増加しております。このため、当社が取り扱う案件の規模の幅が広がってきていると捉えております。平均成約単価につきましては、短期的に急増するということはありませんが、長期的には漸増する可能性はあります。

Q. M & A コンサルタントの採用を進めているが、1人当たりの生産性は落ちないのか。M & A コンサルタントを増員したことで事業運営上、どのような変化があったか？

A. 2020年3月期までは、教育体制の整備や仕組化が十分に整っておらず、案件の進捗管理を個人の裁量に任せていたため、コンサルタント個人の能力差によって M & A 仲介事業の実績にもバラつきが生じておりました。しかしながら、2021年3月期以降、教育体制の整備と仕組化に注力し、体制を整えたことで、大量採用をしてもサービス品質を維持し、案件成約を担保できるようになりました。また、教育体制の整備と仕組化自体が、人材紹介会社や求職者に対するアピールポイントにもなっており、より優秀なコンサルタントの採用に繋がっております。さらに、コンサルタントの増員により、良い意味で社内の競争環境が生まれると共に、ナレッジの共有も豊富にできるようになっており、生産性は向上しております。

以上