

## 2022年3月期 決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、5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。

### 【全社】

- Q. 従業員数の急増に伴い、組織マネジメントや教育体制の課題はないのか？
- A. 組織マネジメントや教育体制についての課題はないと考えております。当社は、外部コンサルタントを活用して組織マネジメント体制を整備し、2020年4月より運用を開始しております。この結果、指揮命令系統が明確になり、従業員数が増加しても業務指示に迅速に対応できる組織になったと考えております。また、教育体制についても、人事考課制度を明文化した上で全社員に開示し、「誰が」「誰を」「どのように」教育するか周知しております。

### 【ハイブリッド展示会事業】

- Q. 2021年5月10日に公表の中期経営計画時点よりも、セグメント利益率が減少している背景は何か？
- A. 売上の構成の中には、オンライン展における成果課金・ダイレクトメール等の様々なサービスが含有されております。サービスごとに利益率が異なるため、売上におけるサービスごとの構成比率が変化することで、アップデート後の中期経営計画の数値となりました。なお、基本的には商談型展示会事業と同様に、開催規模を拡大することでセグメント利益率は向上する見込みです。
- Q. 今後、どういった事業拡大を想定しているか？
- A. 1つ目は、開催エリアの拡大です。今回のD X P Oは、東京・大阪の2都市で開催いたしますが、将来的には、開催ニーズのある別都市でも開催することを検討しております。2つ目は、同じ分野内でのジャンル拡大です。今回はI T分野の中でもD Xをテーマにした展示会を開催いたしますが、I T分野の中にも数多くのジャンルがあるため、I T分野内の他のジャンルをテーマにした展示会を開催することを検討しております。3つ目は、全く異なる産業分野への横展開です。具体的に進出を検討している分野につきましては、開示を差し控えさせていただきますが、事業者やサプライヤーのうち情報収集力や情報発信力に課題を抱えている企業が多く、マッチングのニーズが高い分野への横展開を検討しております。また、これらの施策につきましては、優先順位を決めた上で、事業の拡大を図って参ります。

### 【M & A 仲介事業】

- Q. 当事業年度に成約組数が増加した理由は、案件流入数が増えたことが一因であると捉えているが、緊急事態宣言下でM & Aの決断を控えていた企業が、宣言解除を契機に一齐に検討を再開したことに伴う一過性の反動需要なのか、継続的なM & Aニーズの高まりによるものか教えてほしい。
- A. 継続的なM & Aニーズの高まりによるものと考えております。2022年3月期の上半期の大半は緊急事態

宣言下にありましたが、影響を受けることなく継続して案件が流入しておりました。そのため、2023年3月期以降も、案件につきましては安定して流入するものと考えております。

Q. 2021年3月期と2022年3月期の平均手数料を比較した際に、711万円から1,014万円と大きく増加している。一方、中期経営計画から2023年3月期の平均手数料を算出すると900万円台となるが、計画値の平均手数料を下げたのは何故か？

A. 当社の業界内でのプレゼンスの高まり等により大型案件の流入数は増加傾向にあるものの、取り扱う案件は中小型案件が大半を占めております。大型案件につきましては、社内でもベテランのM & Aコンサルタントが対応しておりますが、教育体制の整備・仕組化が浸透したことで、中小型案件を短い期間で成約する体制を構築するとともに、ベテランのM & Aコンサルタントが大型案件に注力できる環境を整備した結果、従来に比べて大型案件の成約率が上昇いたしました。一方で、大型案件につきましては中小型案件に比べて件数が少なく、平均手数料へ与える影響も大きいことから、2023年3月期以降の大型案件の成約組数については一定程度、保守的に見積もった結果、2022年3月期の平均手数料よりも減少しております。

Q. 2023年3月期の売上高の増加率が、従業員の増加数と比較して緩やかに見える。リスク要因があるならば教えてほしい。

A. 特段のリスク要因はございません。中期経営計画策定においては、M & Aコンサルタント1人当たりの育成期間及び目標とする売上高を定めて、売上高を算出しております。2022年3月期のM & A仲介事業の売上高は、中途採用のM & Aコンサルタントが想定より早く戦力化したことや大型案件の成約が堅調だったことから、2021年5月11日公表の中期経営計画発表時の1.8倍と当初想定を大きく上回る結果となりました。一方で、計画策定からは、まだ1年程度しか経過しておらず、2023年3月期以降も同様のペースでM & Aコンサルタントの育成が可能であると断定できないため、十分に達成できる数値を算出した結果、公表している数値となりました。

Q. M & Aコンサルタントは2022年4月末時点で31名とのことだが、退職者はどの程度発生しているのか？

A. 退職者はほとんど発生しておりません。以前は、十分な教育ができておらず、結果を出しきれないまま退職する従業員が少なからずおりましたが、教育体制・仕組化が浸透したことにより、各M & Aコンサルタントが順調に成長し実績を上げており、給与を含めた待遇面も向上しているため、退職者が出にくい状況になっていると考えております。

Q. 2022年3月期までのセグメント利益は約60%弱で推移していたが、2023年3月期以降のセグメント利益が約50%前後となるのは何故か？

A. 2022年3月期までは介護・障害福祉分野の案件の成約に注力して参りました。2023年3月期は、新分野への横展開を本格化し、ダイレクトメール等による販促活動を実施する予定であるため、一時的にセグメント利益が減少することを見込んでおります。

Q. 2024年3月期以降の売上高が急激に増加しているのは、新分野への進出によるものか？

A. M & Aコンサルタントの増員に伴う成約組数の増加によるものです。なお、当社は中期経営計画の策定に

において、既存の介護・障害福祉分野のみで目標を達成することが可能であると考えており、新分野への横展開につきましては、長期的な事業拡大への準備であると位置づけております。

- Q. 介護・障害福祉分野のM & Aにおける売り手は中小介護事業者だと考えるが、買い手はどういった規模・業種が多いのか？
- A. あらゆる規模・業種・エリア等の企業の方が買い手となっております。当社は現在約 7,300 社の買い手のデータベースを保有しており、その中には大手介護事業者やファンド以外にも、地方の中規模介護事業者がドミナントエリアの拡大を図るために買い手となるケース等もございます。
- Q. 中小企業庁主催のM & A支援機関登録制度には現在 2,000 社を上回る企業が登録しているが、競合となりうるか？
- A. 登録のあるM & A仲介事業者のうち、多くが数名のコンサルタントで運営している小規模な事業者で、かつ、大型案件を中心に手掛けており、当社がターゲットとする中小型案件を組織的に取り扱っている企業は少ないと認識しております。また、中小型案件の成約のためには、豊富な買い手データベースを保有していないとマッチングが難しく、小規模なM & A仲介事業者の場合、当社以上のスピードでのマッチングは難しいと判断していることから、現時点では、当社の競合となる事業者を認識しておりません。
- Q. 優秀なM & Aコンサルタントの採用競争が激化しているとのことだが、当社のM & Aコンサルタントが他社に引き抜かれることはないか？
- A. 他社への引き抜きにつきましては認識しておりません。他社の場合、自身で案件を獲得し年間約 1～3 件程度成約させることが一般的ですが、当社の場合、年間 5～10 件程度成約することで、他社以上の経験を積むことが可能です。また、未経験者でも当社の教育体制・仕組化によって、早期に一人前のコンサルタントに成長できる体制が整っていることに魅力を感じ、同業他社と比較した場合でも、当社を選んで入社する方が、これまで以上に増えてきております。

以上