

2022年8月24日

2023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. 損益計算書について、前年同四半期と比較して、人件費が大幅に増加している理由は？
- A. 現在当社は中期経営計画の達成のため、M & A 仲介事業だけでなく、展示会事業及び管理部門においても積極的な人材採用を実施しており、その結果、前年同四半期と比較して人件費が増加いたしました。
- Q. 決算短信の「セグメント情報」に記載の「調整額」が前年同四半期よりも増加している理由は？
- A. 「調整額」は、各セグメントに配分していない全社費用であり、その主なものは本社の管理部門に係る費用です。前第3四半期にオフィスを増床したことや、管理部門の人員を拡充したことにより前年同四半期より増加いたしました。
- Q. 事業開発部の現在の状況を教えてほしい。
- A. 当社は、中期経営計画に続くその先の成長を更に加速するため、以下の事業を想定し当事業年度内における買収による事業拡大を予定しております。現在、買収に向けた活動を進めており、事業買収が決定次第、開示いたします。
- ①介護事業者・介護関連サプライヤー向けの各種サービス（介護業界の課題解決のための各種サービス）
 - ②展示会事業・M & A 仲介事業に続く、第3の柱となるマッチング・サービス（業種・業界を問いません）

【商談型展示会事業】

- Q. 当第1四半期は小規模展のみの開催だったため減収減益とのことだが、総合展と小規模展の違いを教えてください。
- A. 総合展である「CareTEX」は、介護・健康施術事業者と様々な分野の介護・健康施術関連サプライヤーとが一堂に会する商談型展示会です。一方、「CareTEX」の中で、特にニーズの強い分野に絞った小規模展が「CareTEX One」です。当事業年度において、「CareTEX One」としての開催は横浜展のみで、その他の展示会は全て総合展である「CareTEX」として開催いたします。
- Q. 出展小間契約の獲得ペースが鈍化して見えるが、どう捉えているか？
- A. 出展小間契約の獲得ペースにつきましては、計画どおりに進捗しております。当第1四半期においては、コロナ禍前と比較し従来の市場環境に100%回復したとは言い難いものの、営業活動の正常化が進んでまいりました。一方で、今後、感染者数が増加し、緊急事態宣言等が発出された場合には、営業活動に影響が生じる恐れがあると考えております。

【ハイブリッド展示会事業】

- Q. 当事業年度において、通期で約4億円の売上高を見込んでいるが、第2四半期における売上計上予定額はどの程度か？
- A. 当事業年度におけるハイブリッド展示会事業の展示会は、8月に東京展、3月に大阪展を予定しております。展示会個別の売上高は回答いたしかねるものの、規模としては東京展の方が大きいため、売上高のうち半分強が第2四半期に計上される見込みです。

【M & A 仲介事業】

- Q. 前年同四半期は大型案件の成約が多く、当第1四半期は小型案件中心の成約とのことだが、新型コロナウイルス感染症の影響によるバリュエーションの低下が理由になってはいないか？
- A. 新型コロナウイルス感染症の影響により、バリュエーションが低下していることとはございません。なお、前年同四半期は、大型案件の成約が突出して多かったため、比較した場合に、当第1四半期での売上高は減少しておりますが、大型案件は引き続き流入しており、契約金額ベースでは7月末時点で前年同期を上回っております。
- Q. コンサルタントの積極採用及び教育体制の整備・仕組化により、前年同四半期と比較して、稼働可能なコンサルタント数は増えていると考えているが間違いないか？また、コンサルタント数に比例して対応できる案件数及び成約数が増加する傾向にあると考えているが、間違いないか？
- A. ご認識のとおり、基本的にはコンサルタント数に比例して対応可能な案件数が増えることから、成約数も増加いたします。前年同四半期は突出して案件の成約数が多かったことから、当第1四半期と比較した際に案件成約が鈍化して見えますが、現在の成約進捗状況は計画値と比較して遅延しておらず、概ね計画どおりです。
- Q. 案件流入数は十分にあり、人がいればこなせるという状態か？それとも、案件流入数自体が減少しているのか？
- A. 前事業年度よりもお問い合わせいただく件数も増加していることから、案件流入数は十分にございます。そのため、中期経営計画どおり、コンサルタント数を増員し売上を伸長させる予定です。
- Q. 当事業年度におけるM & A 仲介事業の利益率が低いように見える。これは新分野への進出にあたってのコストとして広告宣伝費が発生するためと認識しているが、当第1四半期における消化状況は順調か？
- A. 金融機関等との提携も含め、順調に新分野への展開を進めております。コストにつきましても、計画どおり費消しております。
- Q. 2022年3月期の決算説明資料におけるコンサルタント数は31名だったが、今回発表されたコンサルタント数は30名と減少している。コンサルタントの増員計画に懸念はないか？また、退職理由は？
- A. 退職者が一定数発生することを見込んだうえで、採用計画を策定しております。そのため、コンサルタントの人員数は概ね想定範囲内で、今期末の人員目標41名に対し、概ね計画通り進捗しております。なお、

退職理由につきましては個別事情のため回答を差し控えさせていただくものの、事業・就労環境について問題があるとは認識しておりません。

Q. 優秀なコンサルタントの採用競争が激化していると聞くと、当社のコンサルタントが他社に引き抜かれることはないか？

A. 短期間に成果を上げることができるコンサルタントの1人当たりの手数料収入は、他社と大きく変わらない水準でございます。よって、給与水準についても、他社とそれほど遜色ないものと考えております。そのため、引き抜かれるリスクは低いものと認識しております。

Q. 新たに建設分野へ参入を決定したとのことだが、参入経緯は？

A. 理由は2点ございます。1点目は、建設分野は、介護分野と同様、中小規模の事業者が大半を占めているため寡占化されておらず、M & Aニーズが高いためです。2点目は、介護事業者の中には建設分野にも参入しているプレイヤーが多く、既存分野との親和性が高いと判断したためです。

以上