

2022年11月21日

2023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9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. 中期経営計画と比較した際、ハイブリッド展示会事業及びM & A 仲介事業については堅調に推移しているように見える。下半期を考えると、特別に加味する必要のあるコストはあるか？
- A. 特別に発生を見込むコストはございません。一方で、業績予想につきましては、①M & A 仲介事業について、進捗率は高いものの、現時点では、期末まで残り5ヵ月程度あり不確定要素が多いこと、②ハイブリッド展示会事業については、当初の業績予想発表時と比べ、目標小間数 1,230 小間へと上方修正する等、堅調に推移しておりますが、東京展に比べて大阪展がやや小規模となることで利益率は低下する見込みであること、及び、積極的な採用を継続すること、③商談型展示会事業においては、現時点ではコロナの影響が軽微となり営業活動が正常化したものの、冬にかけて感染症拡大のリスクも残っていることから、保守的に見積もっております。
- Q. 長期的にはM & A 仲介事業に注力する予定か？
- A. 長期的には、M & A 仲介事業及び展示会事業の2事業を同規模にすることを予定しております。展示会事業の本来の拡大余地は大きいものの、コロナ禍の影響で足止めを受けていたため、当初想定していた事業計画よりも2年程度遅延しております。そのため、中期経営計画においては、売上・利益ともにM & A 仲介事業の割合が高くなっておりますが、M & A 仲介事業、展示会事業ともに主力事業として育成して参ります。

【事業開発部】

- Q. 当事業年度内にマッチングに関する新規分野の事業買収を検討しているとのことだが、ビジネスモデルを確立できる、コストに見合った投資が実現できるのか？
- A. 具体的な分野・買収価額については開示を差し控させていただきますが、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・サービスを提供する会社を買収する予定です。将来的には、当社の展示会事業により構築される顧客データベースを活用することで、シナジーを生むことを想定しております。

【商談型展示会事業】

- Q. 商談型展示会事業におけるオンライン展の売上高が前第2四半期累計期間と比較した際に、大きく減少してきている。外部環境が変わってきていると感じていれば教えてほしい。
- A. オンライン展示会につきましては、コロナ禍により激減した出展社・来場者の商談の場を補完するために開催をしたという経緯がございます。提供サービスとしては大きく分けて、①出展社・来場者とのマッチングをサポートするコネクト、②出展社情報を来場者へ送付するDMの2つがございます。①コネクトにつきましては、365

日 24 時間提供が可能のため、コロナの影響が軽微になった現在においても、堅調に推移しております。一方、②DMにつきましては、リアル展の開催により需要が減少している部分がございます。

【ハイブリッド展示会事業】

- Q. 中期経営計画と比較した際、当第 2 四半期累計期間のセグメント利益が、中期経営計画を上回っている。これは、第 3 四半期以降に大幅な費用計上を見込んでいるためか？
- A. 当事業年度においては、東京展を 8 月、大阪展を 3 月、オンライン展を通年開催しております。利益率は、規模の大きい東京展の方が高いため、下半期の方が、利益率がやや低くなる見込みです。第 3 四半期以降に大幅な費用計上を見込んでいるものはございませんが、継続して積極的に人材を採用する予定です。
- Q. リアル展・オンライン展を組み合わせたハイブリッド型の展示会については、他社も開催していると思うが、競争優位は何か？
- A. 価格訴求力です。一般的な展示会に出展する場合、リアル展の 1 小間あたりの出展料が、装飾料を含めて 60 万円～100 万円程度かかるのに加え、オンライン展に出展する場合には別途出展料が発生いたします。一方、当社は東京展・大阪展・オンライン展の 3 展の合計出展料が 60 万円からという破格の価格設定を行ったことにより、これまで費用対効果の観点から展示会に出展していなかった大手 IT 企業や、ベンチャーやスタートアップ企業にも出展いただきました。また、オンライン展を 1 週間とか 2 週間とかの限定された期間ではなく、24 時間 365 日提供している点も特長です。以上の結果、8 月に開催した東京展は、初開催にも関わらず業界最大級の規模となったと認識しております。なお、この価格設定は、当社の持つ展示会の企画・営業・運営に関するノウハウを結集して実現したものであり、参入障壁は高いと考えております。
- Q. 東京展・大阪展・オンライン展の 3 展合計で 60 万円からとのことだが、東京展もしくは大阪展のみに出展する出展社もいるのか？
- A. はい、ございます。なお、東京展・大阪展の両方に出展いただいた場合に、割引を適用しておりますので、東京展の半数以上の出展社に、大阪展にも出展いただいております。また、東京展、大阪展のいずれかに出展いただいた場合には、必ず、オンライン展にも出展いただく形となります。
- Q. 東京展は既に開催したため、第 2 四半期累計期間以降に獲得するのは大阪展の出展小間契約のみか？
- A. ご認識のとおりです。
- Q. システム開発遅延が発生しているとのことだが、解消はしたか？
- A. 開発遅延につきましては解消し、10 月にリリースいたしました。なお、開発遅延の影響額は織り込み済みで、10 月以降には予定どおり売上が計上されております。そのため、業績への影響は軽微です。

【M & A 仲介事業】

- Q. 大型案件の成約が順調に推移したとのことだが、1 件だけ成約したのか、それとも複数件成約したのか教えてほしい。また、仮に複数件成約していた場合、上半期の特殊要因によるものか？
- A. 複数の大型案件が成約いたしました。当社は主に中小型案件の成約に注力しているため、大型案件の成約の有無により、四半期ごとの売上高に多寡が生じますが、第 2 四半期累計期間で売上高を見た際には、当初の業績予想どおりに進捗しており、下期においても堅調に推移することを見込んでおります。
- Q. 新分野である建設業界の引き合いはどうか？
- A. 当事業年度より本格稼働しており、成約実績及び現在進捗している案件もございます。建設業界の M & A においては、中小型案件を取り扱う M & A 仲介会社は少数であるため、大きなマーケットであると認識しております。
- Q. コンサルタント人員数の増加割合と比較した際に、成約組数が増えていない理由は？
- A. 当第 2 四半期会計期間においては、大型案件の成約を優先したためです。大型案件へ人員を割いた結果、中小型案件の成約組数が前第 2 四半期会計期間と比較し、微増に留まりました。なお、中小型案件を効率よく成約させる仕組みが当社の強みであるため、案件規模と成約組数につきまして、バランスを考慮した上で、案件を進捗させております。
- Q. コンサルタントの人員数の増加率が芳しくない印象を受けるが、何か理由があるのか？ 各社積極的に採用活動を進めていると聞いたが、苦戦は強いられていないのか？
- A. ご認識のとおり、現在、コンサルタントの採用は各社積極的に行っており、競争が激化しているため、優秀なコンサルタント獲得のため、適宜施策を講じております。現時点のコンサルタント数は、35 名（内定済 3 名を含む）ですので、目標の 41 名につきましては、従来どおりのペースで 1 ヶ月 1 名程度の割合で採用することで、十分達成可能であると考えております。
- Q. 将来的に M & A 仲介事業を伸長させていくうえで、コンサルタント人員数の獲得が重要であるとのことだが、採用面で同業他社とどのように差別化をしているのか？
- A. コンサルタントの給与体系として、他社では大型案件を 1 年に 1 件成約することを目標とし、成約できなかった場合は、最低保証の賃金のみが支払われるケースが多いと認識しております。一方で、当社は、中小型案件を 1 年に 5～10 件成約することで、安定した待遇が期待できる給与体系となっております。また、「中小零細企業の M & A」という新たなマーケットを当社が作り出している点や、1 年間に数多くの案件の成約実績を積めるため、コンサルタントの成長スピードが非常に速いことに魅力を感じて当社を選ばれる方も多く、これらが他社との差別化に繋がっております。

以上