

## 2023年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2月15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. 2023年4月1日付でリアライブ社と株式譲渡契約を締結予定とのことだが、「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」は更新予定か？
- A. はい、2023年5月ごろ更新の予定です。本件株式取得に伴う影響額は現在精査中です。

### 【商談型展示会事業】

- Q. コロナ禍後の事業環境についての見通しと、それに対してどのような準備をしているか教えてほしい。
- A. コロナ禍前と比較し Web 商談が一般化したのと同様に、展示会についてもリアル展だけでなく、オンライン展という開催方式が社会的に認知され、新たな市場ができたと考えております。このため、当社はリアル展とオンライン展の双方の強みを活かしたハイブリッド展示会事業の育成に注力しております。また、出展社・来場者ともにリアル展へのニーズは高く、事業環境については概ね回復してきたと考えております。
- Q. 営業活動の進捗に遅れが生じているのは何故か？
- A. 営業活動は概ね正常化したものの、業績予想策定時と比較して採用活動に遅れが生じており、営業員の採用時期・人数が後ろ倒しになっていることによります。中途採用において、営業員の獲得競争が激化していることが主な要因ですが、採用体制を強化したため、今後は、採用活動の遅れは解消される見込みです。

### 【M&A 仲介事業】

- Q. 採用費が高騰しているとのことだが、予算に対しどの程度上振れが発生している？
- A. 人材紹介会社ごとに上昇幅は異なるものの、高額なケースでは当初想定の数倍のコストが発生しております。これは同業他社間での採用競争の激化が主な要因です。なお、当第3四半期会計期間は採用活動に注力したことにより多額の採用費を計上していますが、費用全体で見るときには、期首に策定している年度予算内に収まる想定です。なお、これにより当事業年度におけるコンサルタントの目標人員数を概ね獲得する予定です。
- Q. 新分野への横展開のために発生した費用の内訳を具体的に教えてほしい。
- A. 主に中小零細企業が多く存在する業界へ横展開するためのマーケティング費用です。具体的には、新分野での案件獲得に向けた、広告・DMに係るコスト等です。

Q. 同業他社では案件流入数が減少傾向にあると聞いたが、現在の引き合いはどうか？

A. 足元の案件流入数増加の傾向に変動はございません。介護保険制度の下、介護事業所の合従連衡が進むというトレンドに変わりはなく、今後も案件流入数は豊富にあると考えております。

Q. 物価・賃金の上昇が続いているが、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」モデルを維持することは可能なのか？

A. M & A 仲介事業における基本的な原価は人件費ですが、利益率が高い事業のため、人件費が多少高騰した場合でも影響は限定的です。このため、「回転寿司」モデルを変更する予定はございません。

以上