

2023年3月期 決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、5月12日（金）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3月期末時点で現預金が大幅に増えているのは、適時開示のあった長期借入金の借入によるものか？
- A. ご認識のとおりです。株式会社リアライブ（以下「リアライブ」といいます。）の株式取得及び事業運転資金の確保を目的として借入れたものです。なお、4月1日にリアライブの全株式を取得完了いたしました。
- Q. リアライブを連結する場合の、のれん及びのれん償却費を教えてください。
- A. 詳細な金額については現在精査中です。なお、連結業績予想において、のれん償却費を反映済みです。
- Q. 2021年5月11日当初に開示された中期経営計画と現在の中期経営計画を比較したところ、展示会事業は売上高が数億円減少しているのに対し、M & A 仲介事業は売上高が数億円伸長する見込みとなっている。当初策定時と比較し、なぜ展示会事業の売上高は減少する見込みなのか。
- A. 当社は中期経営計画を策定する際、2021年3月期まで新型コロナウイルス感染症の影響を受けるものの、2022年3月期以降の影響は軽微となることを見込んでおりました。しかしながら、2022年3月期においては、緊急事態宣言の発出等により想定よりも商談型展示会事業の業績に与える影響が大きく、その結果、当初策定時より商談型展示会事業の業績は1年足踏みいたしました。一方で、M & A 仲介事業については、新型コロナウイルス感染症の影響をほとんど受けず、当初策定時と比較し業績が1年前倒しで伸長しております。

【ハイブリッド展示会事業】

- Q. ハイブリッド展示会事業は、業績予想の伸び率が既存分野である介護分野と比較して高く見える。介護分野と比較した時、I T 分野の展示会は業界全体を通して人気分野だが、I T 分野だけでどの程度規模を拡大する余地があるのか教えてください。
- A. 東京ビッグサイトの東西全館を使用するI T 分野の展示会もあるほど、I T 分野の展示会は活況です。当社が開催しているI T 分野の展示会は、現在は東京ビッグサイトの一部のみを利用していることから、開催規模は何倍にも拡大させる余地があると考えております。また、当社では2024年3月期において東京、大阪、福岡での開催を予定しておりますが、それ以外の地方主要都市での開催も可能だと考えております。
- Q. 新型コロナウイルス感染症の影響により社会的にD X が推進されたタイミングで、I T 分野の展示会である「バックオフィスD X P O」「フロントオフィスD X P O」が開催されたため、初開催ながら成功させることができた

と認識している。情勢等の後押しがない中、I T以外の分野の展示会でどうやってシェアを獲得する予定か教えてほしい。

- A. D X P Oは、年に複数開催のリアル展示会と通年開催のオンライン展示会を組み合わせたハイブリッド展示会として、I T分野以外にも、様々な分野へ参入することを前提にサービスを構築しております。他社と比較した際に、品質を担保しながらも価格訴求力があるため、シェア拡大が可能であると考えております。中長期的に、マッチング・ニーズのある分野には積極的に参入したいと考えております。

【M & A 仲介事業】

Q. 中期経営計画において、前回公表から売上高が増加しているが、人員計画に変更がない。これはコンサルタント1人あたりの成約組数の増加を見込んでいるためか？

- A. ご認識のとおりです。

【人材採用支援事業】

Q. 人材採用支援事業は、展示会事業及びM & A 仲介事業と比較した際、セグメント利益が低く感じる。これは企業買収に伴い体制変更等によるコストが発生しているためだと思うが、今後の営業利益率の見込みを教えてほしい。

- A. 展示会事業の営業利益率と同程度を予定しております。

以上