

2024年3月期通期 決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2024年5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。なお、投資家の皆様に、より当社をご理解いただけるよう、一部内容の加筆修正を行っております。

【展示会事業】

- Q. 今期から、CarreTEX、DXPOとも東京での開催を年1回から年2回に増やすということだが、まだまだ潜在的な需要があり、小間がしっかり埋まる見込みであるということか。
- A. 商品、サービスの購入需要が生まれる時期はお客様において様々であり、例えば夏開催のみ等、年1回の開催では、その時期にマッチしない来場者を取り込めないため、出展社、来場者から複数回開催の要望をいただいています。当社としても、市場規模が大きい東京においては年2回開催にした方が、より出展社、来場者のニーズに応えられるのではないかと考え、今期より東京において、介護分野・IT分野とも年2回開催とすることとしました。
- Q. 開催会場の地域をもっと広げるということはお考えなのでしょうか。
- A. 介護分野については、既に東京・横浜・大阪・福岡・名古屋・仙台・札幌と全国7地域で開催を行っており十分カバーできていますが、IT分野については東京・大阪・福岡の3地域での開催であり、開催地域をこれから広げていく余地は十分あると考えています。

【M&A仲介事業】

- Q. コンサルタント人員数の計画が1年遅れになっている理由として、急速な人員増員により教育が追いつかなかったということだが、下半期以降また採用ペースをあげていくとまた同じことにならないか。
- A. 少人数の時はマンツーマンで教育ができていましたが、急速な人員増員を行うと人材のばらつきも生じるため、しっかりとした教育体制が整っていない状況だと、成長に個人差が生じてしまい、期待した成果が上げられない状況でした。これを改善するために、今回新教育制度を導入し、しっかりとした教育の仕組みを構築、定着させることで今期の下半期以降の大量採用に対応できると考えています。
- Q. 第2四半期までは案件ソーシングに注力したことで案件成約に遅れが生じていたかと思うが、その案件ソーシングの成果が見えてくるのはいつ頃か。
- A. 第2四半期まで案件ソーシングに注力した結果については、第4四半期に結果として現れ、第4四半期は売上、利益とも前年を大きく上回る結果となりました。また、今期の第1四半期以降に成約を予定している案件も一定数ありますので、それらは今期に売上を計上いたします。

【人材採用支援事業】

- Q. 人材紹介事業で、体制の仕組化が遅れたとのことだが、具体的にどういったことが遅れて、どういった形でリカバーしていくのか教えてほしい。
- A. 前期の期首にリアライブを連結子会社化し、当社にて徹底して行っているKPI管理を導入しましたが、人的な部分を含め制度が定着するまでに想定より時間を要したことが要因です。前期でしっかり体制を整えることができましたので、今期はKPI管理をしっかり行うことで、業績を大きく伸ばせるものと見込んでいます。

以上