

2026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、2026年2月13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ご質問をまとめたものです。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。

【株主還元、I R活動】

- Q. 2026年2月12日に「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」を公表しているが、株主還元について、配当ではなく自己株式取得を選択している理由を教えてください。資本効率の点からどのように考え、今回の取得枠設定に至ったのか。
- A. 2025年11月12日に公表した「中期経営計画「Vision2025」における目標の一部修正に関するお知らせ」のとおり、当社は2027年3月期を基準期としたプライム市場への上場を目標としており、プライム市場上場後に配当での株主還元を検討する予定である。そのため、プライム上場までは、自己株式取得により株主還元を行う方針である。今回の自己株式取得枠については、資本効率の点も考慮し、現時点での必要運転資金や、事業拡大に必要な資金を考慮したうえで、余剰資金とした分を取得枠として設定している。
- Q. 現状の株価、ボラティリティ、時価総額、株主構成から見るに、時価総額を増加させるためには個人投資家へのI R活動が必要と思われるが、今後どのように行う予定か。
- A. プライム上場を実現するためには、株主数や時価総額を増加させる必要があると認識しており、毎四半期に開催している決算説明会以外にも、個人投資家様向けの説明会等を開催し、当社の事業や成長性をより投資家の皆様に理解いただき、期待いただけるような場を増やしていきたいと考えている。

【展示会事業】

- Q. 展示会事業の新事業として、2026年8月に初開催となる大規模採用イベントについて、中途採用向けを中止し、新卒採用向けのGrowth就活DXPOのみの開催へと変更した理由を教えてください。
- A. 当初は、Growth就活DXPO／Growth転職DXPOの2展を同時開催する方針で進めていたが、出展社の募集は共通している部分が多いものの、来場者の集客において、新卒と中途では大きく異なることから、新事業の確実な立ち上げのため、まずは新卒に特化した開催へ変更することとなった。Growth就活DXPOの立ち上げが完了した後に、中途についてもぜひ開催を進めたいと考えている。
- Q. 展示会事業について、今期の業績予想も含めて過去3年間にわたり、約3割の高い成長を継続しているが、この成長性は今後何年間程度の維持を見込んでいるか。
- A. 展示会事業の成長シナリオについては、以下の2点を考えている。
- 1点目は、既存の介護分野、I T分野における展示会のさらなる拡大である。介護分野の展示会については、既に全国8都道府県で開催しており大きな拡大は難しいが、開催エリアの拡大等を図っていく。一方でI T分野の展示会については、現状はバックオフィスと営業のDXをテーマとしているが、製造業特化のDXの展示会や、A I特化のDXの展示会等へさらに業界を広げることで、現状の数倍程度の拡大が可能であると考えている。
- 2点目は、介護分野、I T分野以外の業界への横展開である。今年初開催となる採用分野の展示会もその一つである。決算説明資料 P.39 に記載のとおり、展示会事業の市場規模は約1,600億円程度と推計しており、シェア10%~20%としても、現状の30億からはまだ5倍~10倍規模の成長拡大余地があると考えている。

よって当面は、現在と同程度の成長は維持できると考えている。

Q. 高い成長性を実現可能な強みはどこにあると考えているか？

A. 最大の武器は、当社の展示会ノウハウを生かしたシェアブース方式である。一般的な展示会においては、搬入と設営に 2 日間を設けるところ、当社は組立式のパッケージブースで統一し、1 日のみでの搬入と設営が可能である。また、“シェアブース”方式の採用によって、搬入・設営日を含めた 5 日間の日程で 2 つの異なる展示会の連続開催を可能とし、運営コストの抑制を実現している。これにより、圧倒的に安価な価格での出展を可能としている点が最大の強みである。加えて、連続開催する 2 つの展示会においても、集客ターゲットは同一とすることにより、集客コストの抑制も実現し、利益率を向上させている。この競争力を武器に、介護分野、IT 分野に次ぐ、大規模な市場を持つ分野への横展開を考えている。

【M & A 仲介事業】

Q. M & A 仲介事業の今期業績予想が、前年度比 3 割増となっているが、過年度と比較して高い伸び率となる理由を教えてください。

A. 本件については、内部要因によるところが大きいと考えている。具体的には、以下の通り。

- 2023 年 10 月にコンサルタントの新教育制度を導入し、実務を含めて約 9 ヶ月間の教育研修期間で徹底的に教育し、早期に一人前のコンサルタントを育成する体制を構築したこと。
- 同時期に、従来の「案件の工程管理」に加え、新 K P I 管理手法を導入して、コンサルタントの行動量管理を強化したことで、業務の質・量ともに向上し、各コンサルタントの実務能力が大幅にアップしたこと。
- これらにより、各自の業績が向上したことで、結果として、コンサルタントの離職率が低下・定着率が上昇したこと。以上により、過去と比較して高い伸び率につながっている。

Q. M & A 仲介事業の来期以降の見通しについて、この成長率を維持できる感触はあるか？

A. 詳細な数字は回答できないが、コンサルタントの人員数は来期以降も増加させる予定であり、前述の通り、未経験者を採用しても、一人前のコンサルタントを育成できる仕組みと管理体制が整備できたので、人員数の伸びに比例して業績も伸ばせると考えている。

以上