

2026 年 11 月 20 日

## 2026 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、2025 年 11 月 13 日（木）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。

### 【展示会事業】

- Q. 展示会事業のビジネスモデルで、展示会（リアル展・オンライン展）の出展料以外に収益はあるか。
- A. 展示会の出展料以外では、売上高に占める割合は少ないものの、テレマーケティングによるマッチングサービスとして行っているコネクトサービスで収益がある。コネクトサービスは、展示会の会期前後 1 か月間を「集中マッチング期間」と位置付け、リアル展・オンライン展の来場者・来場予定者に、主催者である当社が中立的立場にてコンタクトを取り、比較検討したい製品や現在の課題をヒアリングし、来場者のニーズと、出展社のサービスがマッチした際に、出展社への資料請求、出展ブースへのアポイント取得、オンラインでの商談セッティングを取り付けマッチングする有料サービスである。
- Q. 展示会においては、来場者の確保も重要となるが、来場者はどのように集客しているか？
- A. 来場者プロモーションの中心は、当社保有のデータベースを基にしたダイレクトメールでの集客である。例えば、介護分野の展示会であれば、全国の介護施設のデータベースから、展示会に来場可能なエリアや、介護施設の種類等によって対象者を絞り、ダイレクトメールを送付する。また、ダイレクトメール送付後には、送付者に対して招待券の受領確認及び来場促進のため、電話営業を実施している。
- Q. 介護分野の展示会では、来場者となる介護施設の方には、展示会に行きたいが現場が人手不足で行けないという方も多くいると思うが、なぜリアル展に来場者を集め続けられるのか。
- A. リアル展には、決裁権限者同士の対面商談が可能であったり、商品の実物が確認可能であったりと、圧倒的なメリットがあるため、来場者のニーズは非常に高い。コロナ禍ではリアル展示会の開催が難しく、当社もオンライン展示会を立ち上げたが、コロナ禍収束後にオンライン展にシフトする動きは見られず、むしろリアル展の出展社数や来場者数はコロナ禍前と比較して年々増加している状況である。
- Q. Growth就活DXPO／Growth転職DXPOについて、2025 年 8 月から出展社募集の営業を開始しているとのことだが、足元の状況はどうか。
- A. 現時点では契約小間数等の詳細数値の回答はできないものの、順調に進捗している。その背景としては、既に 1 千社以上の企業に出展いただいている DXPO の出展企業が、Growth就活DXPO／Growth転職DXPO の参加対象企業でもあることから、営業活動において強みを持っている点にある。また、来場者となる学生の来場プロモーションについても、2025 年 10 月 1 日に吸収合併したリアライブで新卒向け就活マッチングイベント「ジョブトラ就活ゼミ」をはじめとしたサービスを展開しており、学生の集客についても優位性がある。詳細数値等については、今後適切なタイミングで開示を行う。

### 【M & A 仲介事業】

- Q. コンサルタントの人員数について、過去は翌年 4 月の入社者を含めて目標達成ということが多かったが、今年度は前倒しで達成している。新教育制度が定着してきたことが要因なのか。
- A. その通りである。今期は、採用が順調に進捗していることに加え、離職率の大幅低下により、コンサルタントの人員数は計画通りに推移している。かつては、成果が上げられず途中で退職するコンサルタントが多かったが、2024 年 4 月に導入した新教育制度の定着により退職者が大幅に減少した。
- Q. コンサルタントの人員数が 2025 年 11 月時点で目標を達成する状況にあるが、人員数の目標を引き上げることはないか。
- A. 新人を管理する管理職のキャパシティの問題もあることから、大幅に目標を引き上げることは想定していない。
- Q. 他社と比較して 1 件当たりの案件規模が小さいが、コンサルタントが競合他社の報酬に目移りして転職するといったことはないか。
- A. 当社の案件は、他社と比べて 1 件あたりの規模は小さいものの、複数案件を効率的に成約できる M & A 工程管理システムを導入しているため、結果として他社より多くの案件を成約可能である。当社の成約単価は約 1,000 万円であり、10 件の案件成約によって 1 億円の売上となり、競合他社の 1 人当たり案件単価に劣らない。さらに、評価制度において、一人前のコンサルタントに対しては青天井の報酬設計を採用しており、売上の増加によって年収も比例して増加することから、案件規模が小さいという理由で退職するケースはない。

以上