

(証券コード：9272)
2020年5月13日

 **ブティックス株式会社**
Boutiques, Inc.

2020年3月期
通期 決算説明資料



01	2020年3月期 通期決算概要	P.2
02	事業別の状況	P.8
03	2021年3月期 見通し	P.19
	参考資料	P.29

2020年3月期 通期決算概要

通期業績ハイライト



◆ BtoC縮小で減収だが、収益性の高いBtoBへのシフトが進み増益

	2020年3月期	2019年3月期	前年度比
売上高	1,358百万円	1,435百万円	△5.4%
営業利益	187百万円	123百万円	+52.0%
営業利益率	13.8%	8.6%	—
経常利益	188百万円	121百万円	+55.4%
経常利益率	13.8%	8.4%	—
当期純利益	130百万円	82百万円	+58.5%
当期純利益率	9.6%	5.7%	—

通期 セグメント業績ハイライト



◆ BtoB事業は増収増益、BtoC事業は大幅に収益性改善

		2020年3月期	2019年3月期	前年度比
B t o B 事業 ◆商談型展示会 ◆M&A仲介	売上高	1,135百万円	993百万円	+14.3%
	セグメント利益	478百万円	384百万円	+24.5%
	セグメント利益率	42.1%	38.7%	—
新規事業 ◆CareTEX365 ◆海外事業	売上高	4百万円	—	+4百万円
	セグメント利益	△21百万円	—	△21百万円
	セグメント利益率	—	—	—
B t o C 事業 ◆eコマース	売上高	219百万円	442百万円	△50.5%
	セグメント利益	△2百万円	△40百万円	+38百万円 収益性改善
	セグメント利益率	—	—	—

B to Bセグメント 事業別業績ハイライト



◆ 商談型展示会事業は増収増益、M & A 事業は減収減益

		2020年3月期	2019年3月期	前年度比
商談型展示会 事業	売上高	774百万円	596百万円	+29.9%
	セグメント利益	280百万円	120百万円	+133.3%
	セグメント利益率	36.2%	20.1%	—
M & A 仲介 事業	売上高	360百万円	396百万円	△9.1%
	セグメント利益	197百万円	263百万円	△25.1%
	セグメント利益率	54.7%	66.4%	—



決算 概要

営業利益は**過去最高**を更新するものの、**期首業績予想は未達成**

売上高 : 1,358百万円 (前年比△5.4% 予想比△6.9%)
営業利益 : 187百万円 (前年比+52.0% 予想比△26.4%)

事業 ポイント

- BtoCからBtoBへの**事業構造の転換**が完了
- 商談型展示会事業は、全国8エリアで開催し、全ての展示会で予想を大幅に上回る着地。**売上前年比+29.9%**を計上し、**売上予想比+10.7%** **利益予想比+77.2%**
- M & A 仲介事業は、案件流入数は**前年比+66.8%**増加したものの、コンサルタントの教育の遅れ等により、成約までの期間が長期化した結果、成約組数が減少し、**売上前年比△9.1%**、**売上予想比△42.0%** **利益予想比△51.2%**
- 新規事業は、テストマーケティングを継続し、利益は概ね予想通り着地
売上予想比△84.0% **利益予想比△2百万円**
- BtoC事業は、事業規模を縮小し収益性を改善。3月31日事業譲渡完了
売上予想比+92.1%、**利益予想比+5百万円**

通期財政状態ハイライト



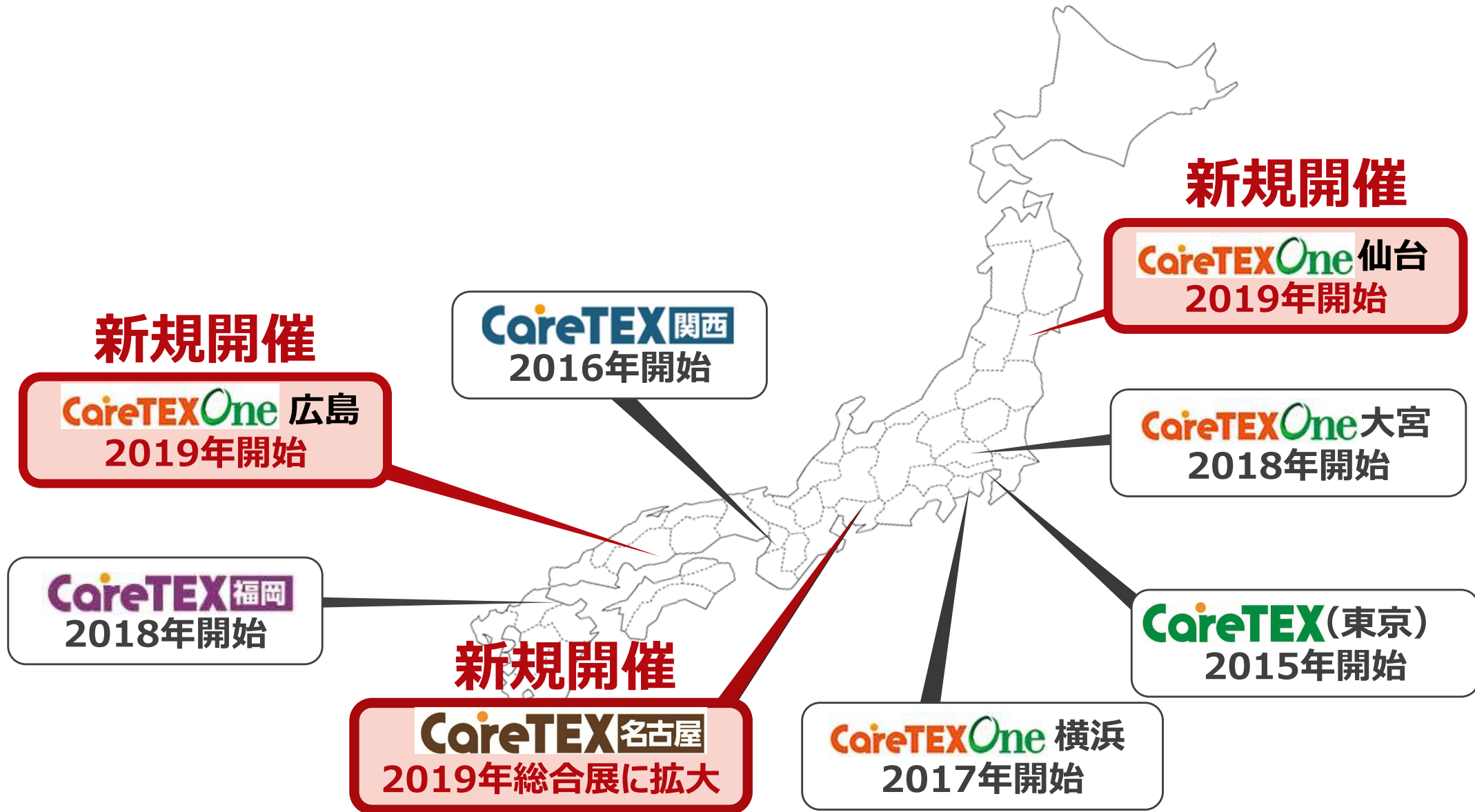
	2020年3月期	2019年3月期	前期末比
流動資産合計	1,103 百万円	975 百万円	+128 百万円
現金及び預金	1,051百万円	906百万円	+145百万円
固定資産合計	154 百万円	154 百万円	- 百万円
流動負債合計	439 百万円	431 百万円	+8 百万円
前受金	207百万円	185百万円	+22百万円
固定負債合計	10 百万円	31 百万円	\triangle 21 百万円
純資産合計	809 百万円	667 百万円	+142 百万円

事業別の状況



【商談型展示会事業】 取組み

◆ 全国展開を進めることで、プラットフォーム化を推進



【商談型展示会事業】 開催スケジュール



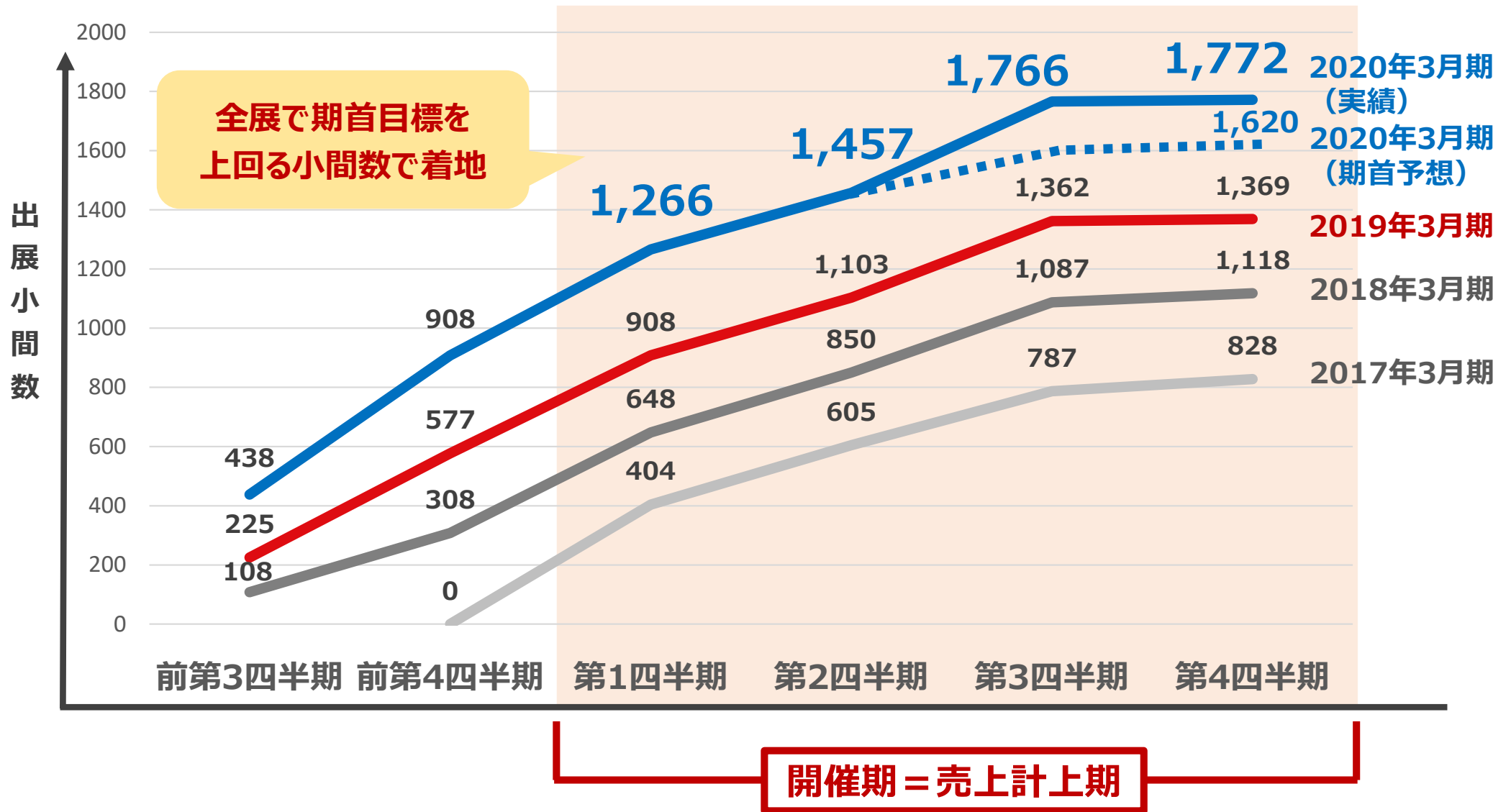
◆ 全国 8 エリアで開催

四半期	開催月	展示会名	開催地
第1 四半期	2019年5月	CareTEX One大宮	埼玉県
第2 四半期	2019年7月	CareTEX福岡	福岡県
	2019年8月	CareTEX名古屋	愛知県
	2019年9月	CareTEX One仙台	宮城県
第3 四半期	2019年10月	CareTEX関西	大阪府
	2019年11月	CareTEX One横浜	神奈川県
	2019年12月	CareTEX One広島	広島県
第4 四半期	2020年2月	東京ケアウィーク	東京都

【商談型展示会事業】 契約進捗状況



◆ 出展小間数の契約進捗状況（累計）



- 注) 1. 出展小間数とは、出展社に貸し出すために仕切られたスペースの単位
 2. 上記の契約進捗状況は各会計期間に開催 (= 売上計上) した展示会の契約獲得時期を累計で表示



2020年2月開催「東京ケアウィーク」への影響は軽微

◆ 影響

- ・中国本土からの出展社は4社減少（香港、台湾は影響なし）
- ・中国本土からの来場者は減少（団体ツアーキャンセル等の影響）

◆ 対応策

厚生労働省のガイドラインに従い、会場である東京ビッグサイトと連携

- ・会場内では出展社・来場者ともに、マスク着用を奨励
- ・施設入口に「手洗い消毒液」を設置し、利用を奨励



◆ 新規展開催により、「健康施術業界」「医療業界」へ新たに参入開始

接骨 鍼灸 整体 カイロプラクティック

第1回 **健康施術産業展**

からだケアEXPO

会期：2020年2月12日(水)～14日(金) 会場：東京ビッグサイト 主催：ブティックス(株)

「健康施術」×「商談型展示会」

- ✓ 低寡占市場
- ✓ 成長市場かつ専門展がない
(市場規模：約7,800億円)(※)
- ✓ 網羅的な情報が不足

(※)総務省統計局調べ

2020年11月に大阪でも新たに
開催決定

第1回 **在宅医療 総合展**

医療 看護 調剤

会期：2020年2月12日(水)～14日(金) 会場：東京ビッグサイト 主催：ブティックス(株)

「在宅医療」×「商談型展示会」

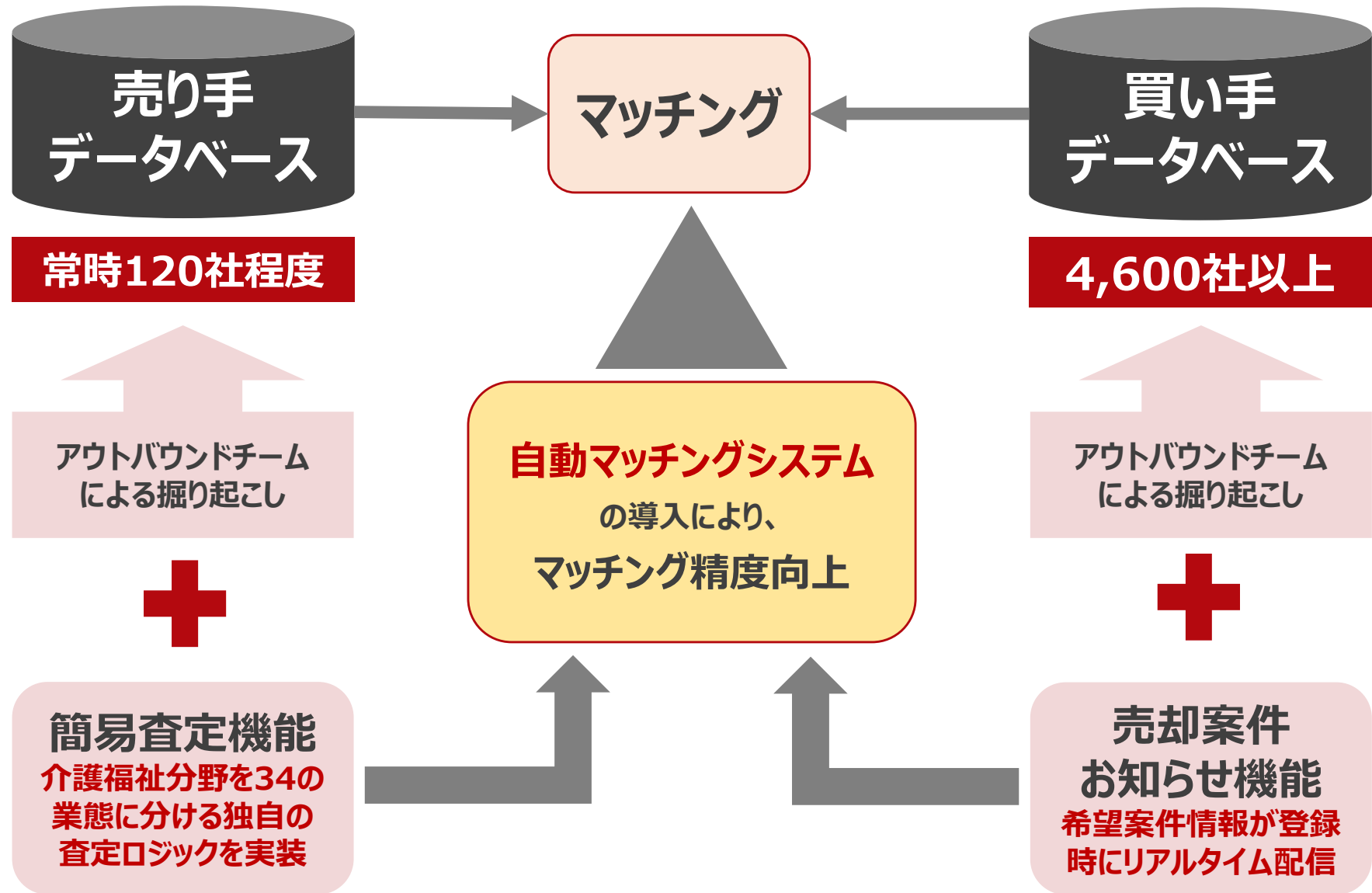
- ✓ 低寡占市場
- ✓ 成長市場かつ巨大市場
(医療業界市場規模：約42兆円)(※)
- ✓ 網羅的な情報が不足

(※)厚生労働省調べ



【M&A仲介事業】 取り組み

◆ 4,600社以上の買い手データを保有しており、マッチングが非常に早い

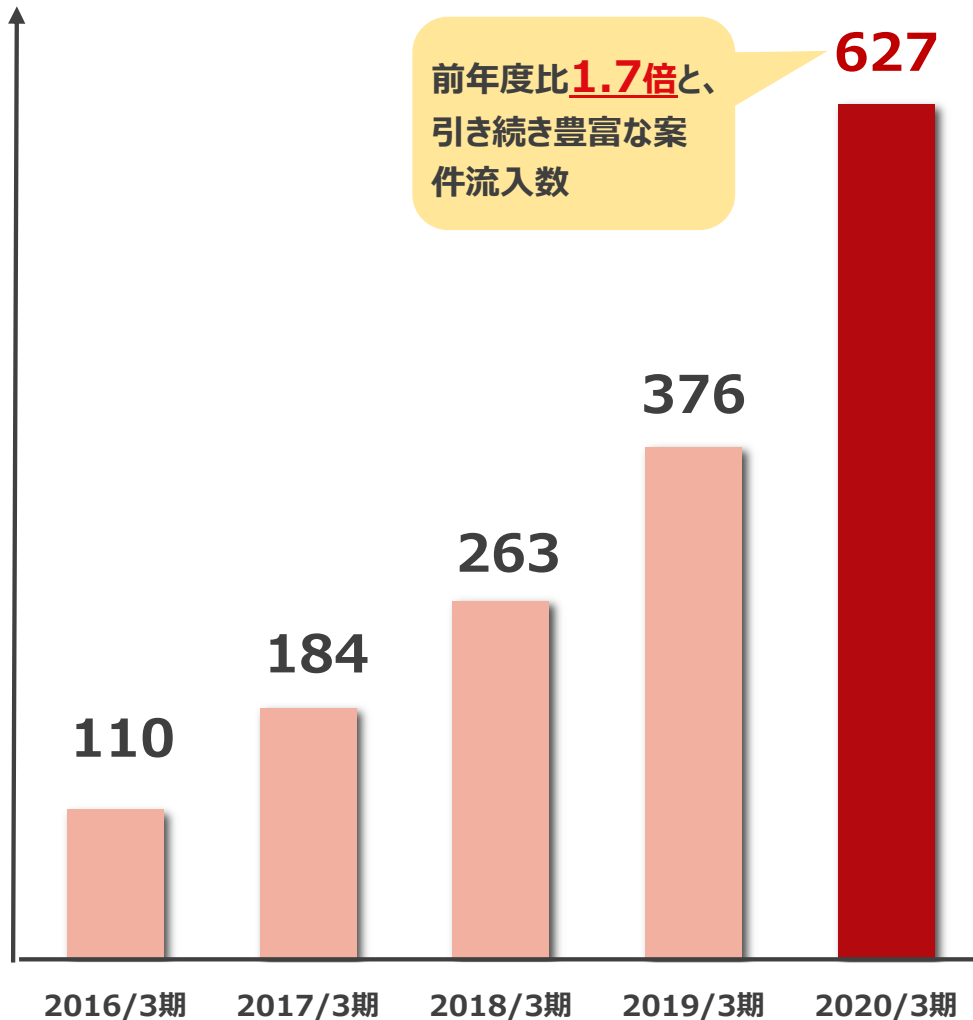




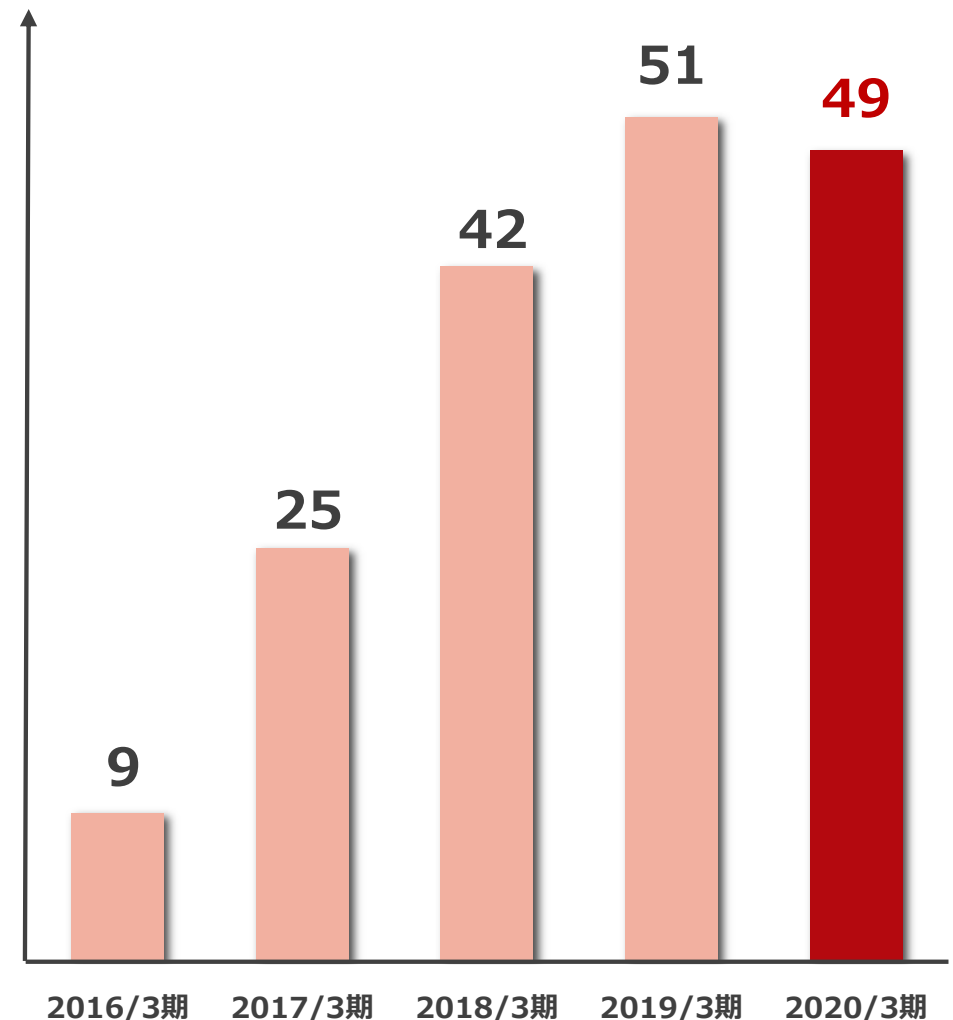
【M&A仲介事業】 案件流入数及び成約組数

◆ 案件流入数は豊富であるものの、成約まで時間を要し成約組数は微減

売却案件流入数の推移（件）



成約組数の推移（組）

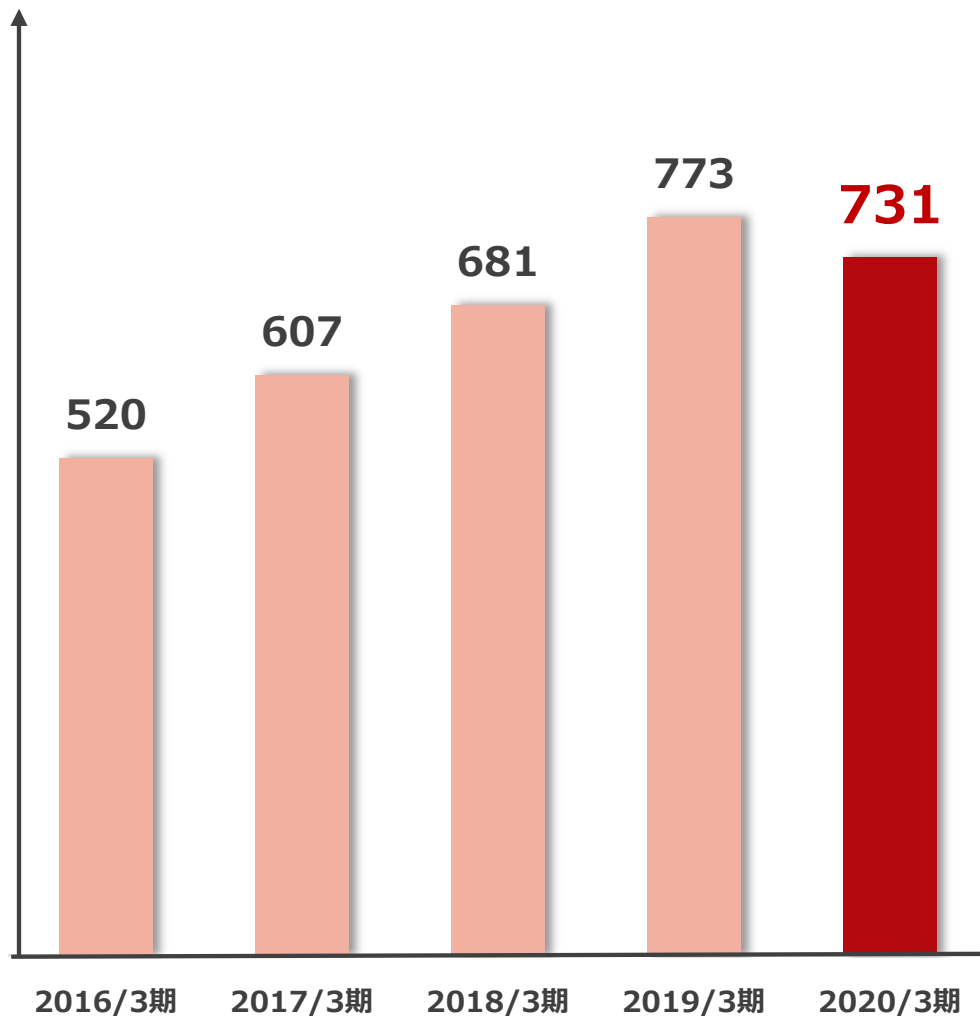




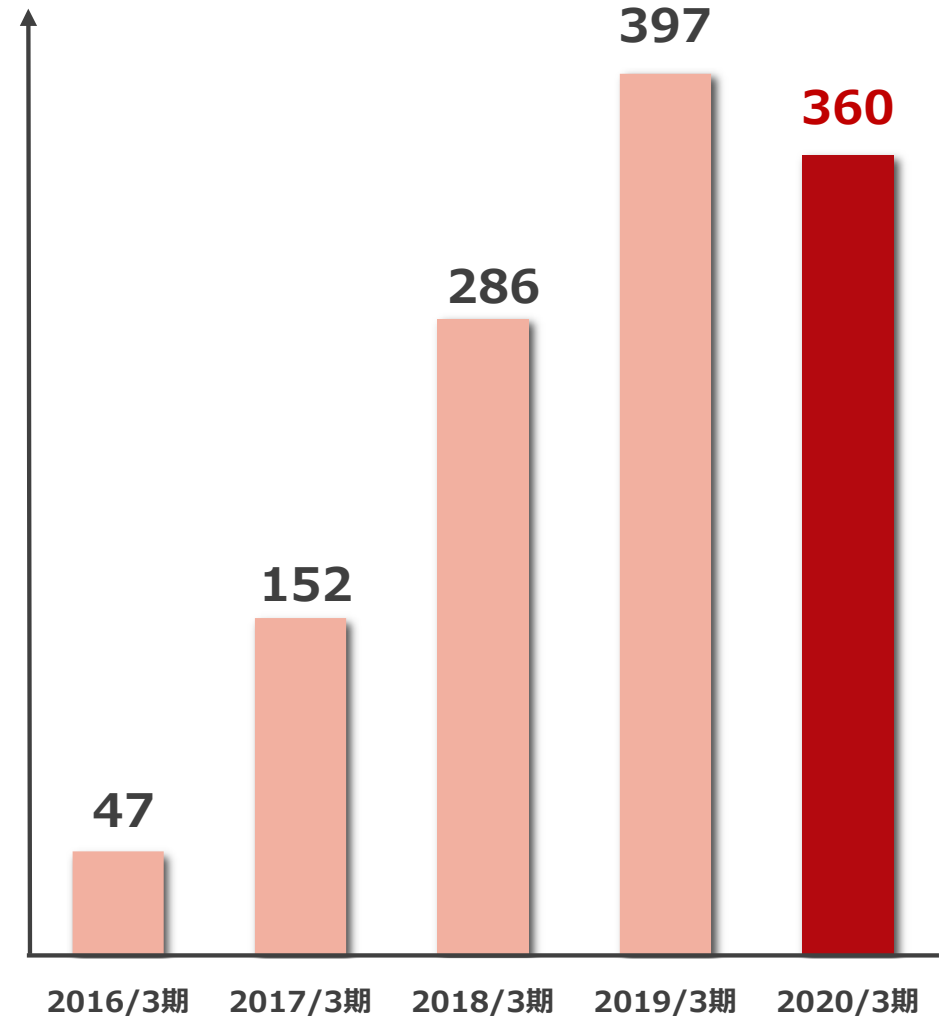
【M&A仲介事業】 平均手数料及び売上高

◆ 成約組数、平均手数料が下振れたことに伴い減収

平均手数料の推移（万円）



売上高の推移（百万円）

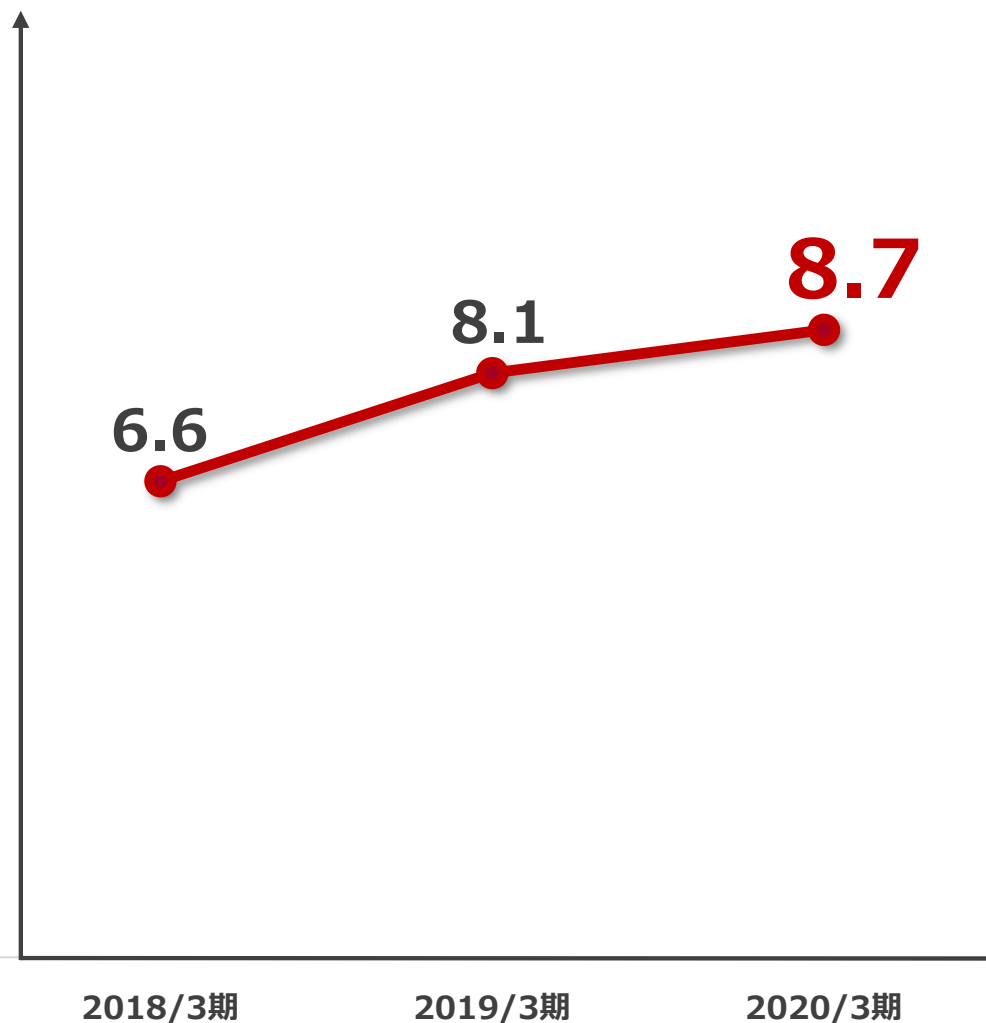


【M&A仲介事業】 成約期間及びコンサルタント人員数

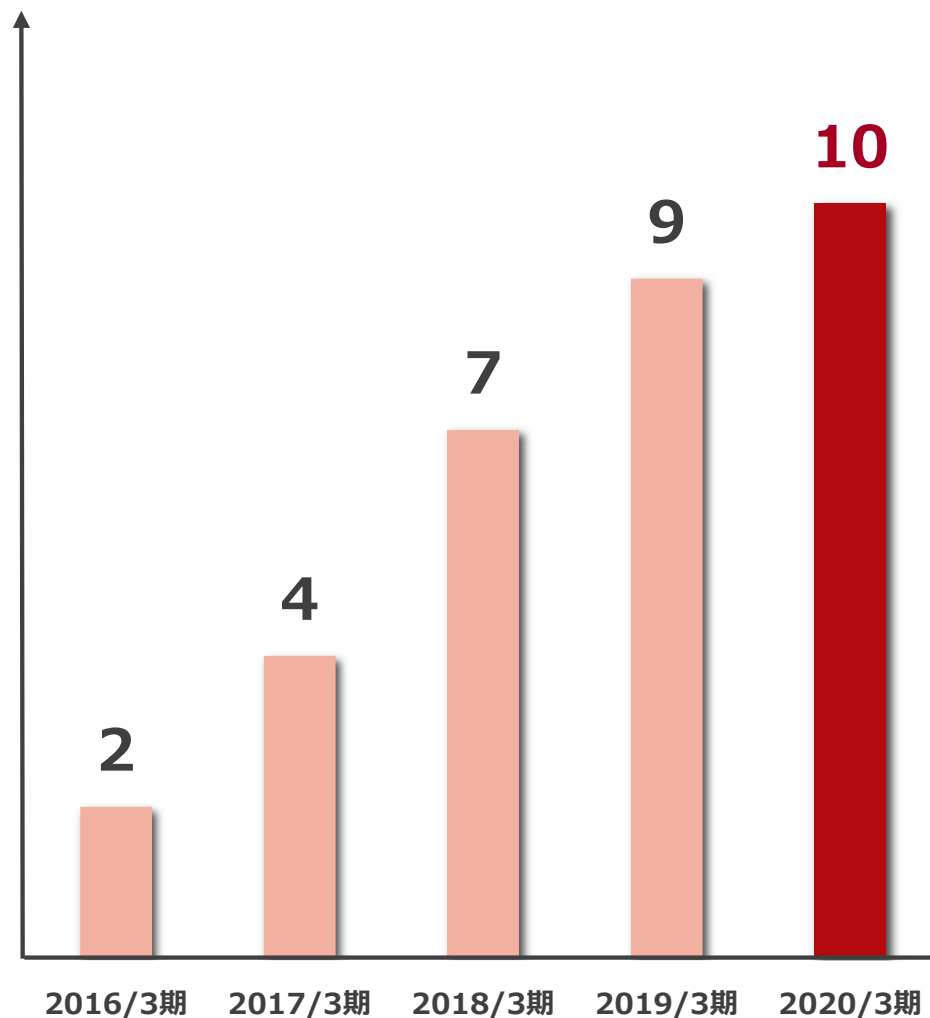


◆ 成約期間の短縮とコンサルタントの早期戦力化が課題

成約までの期間（月）



コンサルタント人員の推移（名）





BtoC事業の事業譲渡

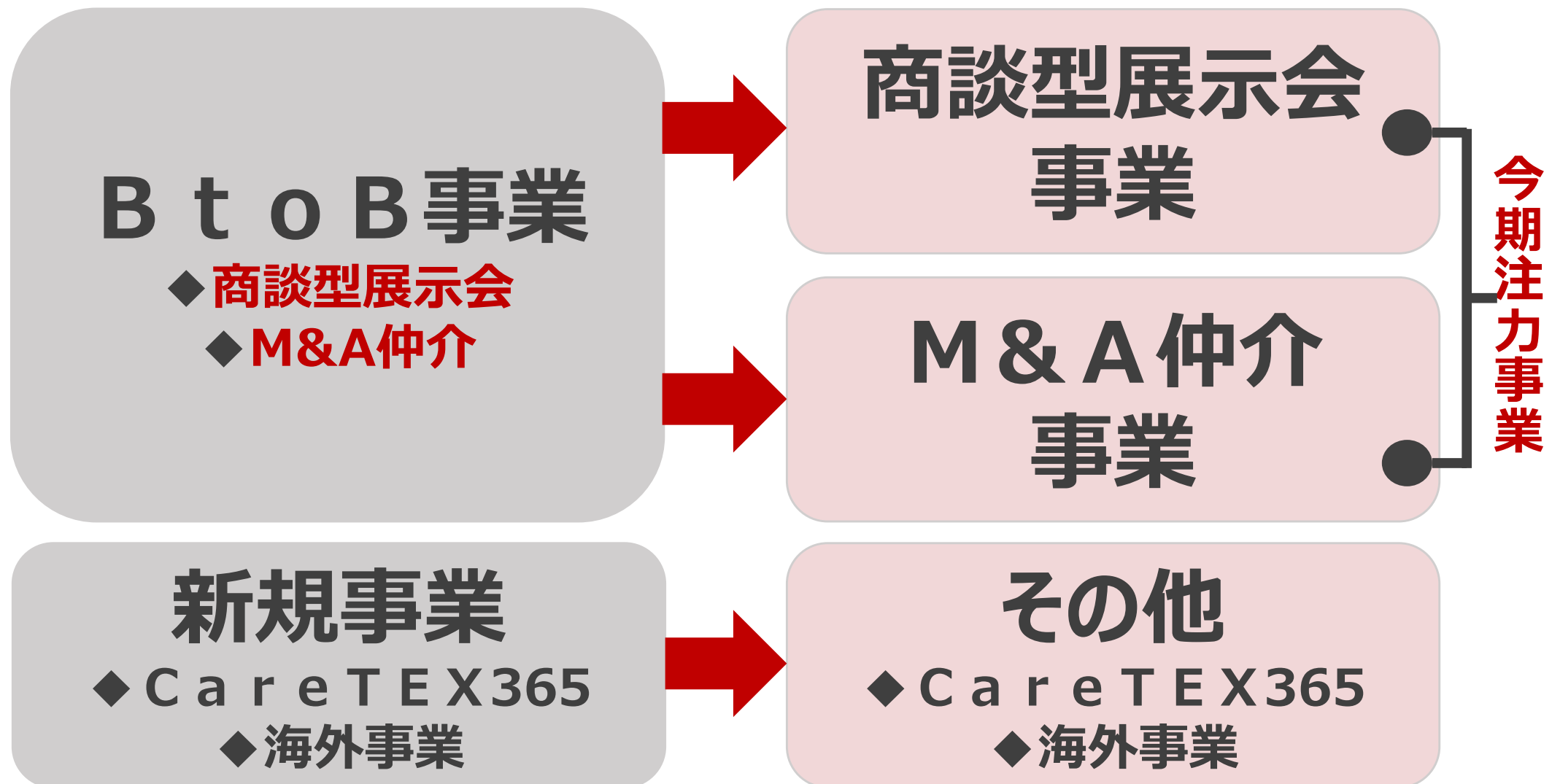
- ◆ 収益性の低いBtoC事業を事業譲渡
- ◆ 今後は、BtoB事業に経営資源を集中し、
マッチング・プラットフォームの拡大に注力
- ◆ 譲渡価額 3,250万円を、特別利益として計上

2021年3月期 見通し

2021年3月期 セグメント区分変更



- ◆ BtoB事業を「**商談型展示会事業**」、「**M&A仲介事業**」に区分変更
- ◆ 新規事業は、これらに属さない「**その他**」に区分変更



※BtoC事業は、2020年3月末に事業譲渡

2021年3月期 業績予想



◆ 収益性の高いBtoB事業に注力することで増収増益となる見込み

	2021年3月期 見通し	2020年3月期 実績	前年度比
売上高	1,388百万円	1,358百万円	+2.2%
営業利益	221百万円	187百万円	+18.2%
営業利益率	15.9%	13.8%	—
経常利益	220百万円	188百万円	+17.0%
経常利益率	15.9%	13.8%	—
当期純利益	153百万円	130百万円	+17.7%
当期純利益率	11.0%	9.6%	—

2021年3月期 セグメント別業績予想



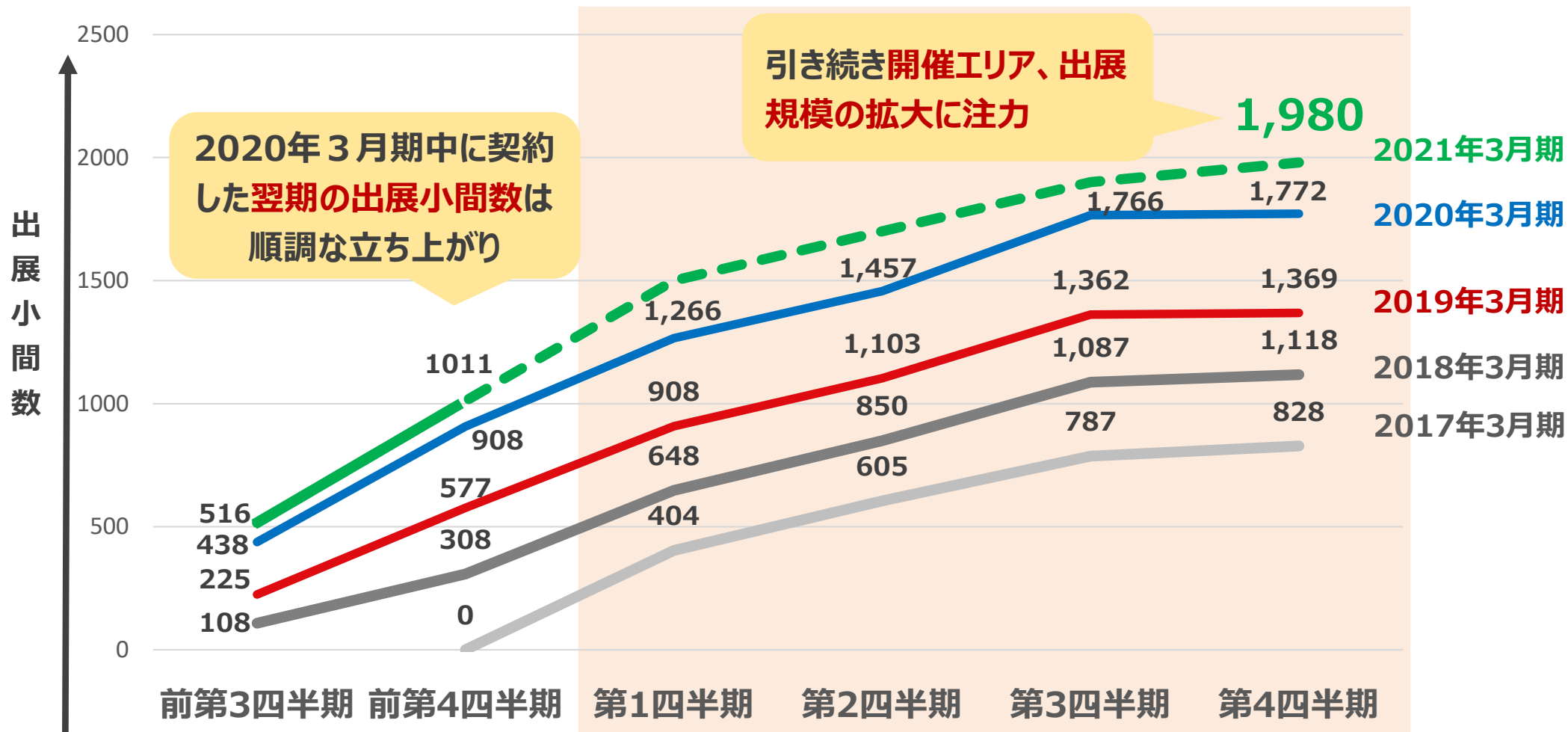
- ◆ 商談型展示会事業は増収、人件費等の増加により減益
- ◆ M & A 仲介事業は増収増益の見込み
- ◆ その他事業は、
テストマーケティングを継続

		2021年3月期 見通し	2020年3月期 実績	前年度比
商談型展示会 事業	売上高	863百万円	774百万円	+11.5%
	セグメント利益	241百万円	280百万円	△13.9%
	セグメント利益率	27.9%	36.2%	—
M & A 仲介 事業	売上高	525百万円	360百万円	+45.8%
	セグメント利益	294百万円	197百万円	+49.2%
	セグメント利益率	56.0%	54.7%	—
その他	売上高	—	223百万円	—
	セグメント利益	—	△23百万円	—
	セグメント利益率	—	—	—

商談型展示会事業の見通し



◆ 出展小間数の契約進捗状況（累計）



開催期 = 売上計上期

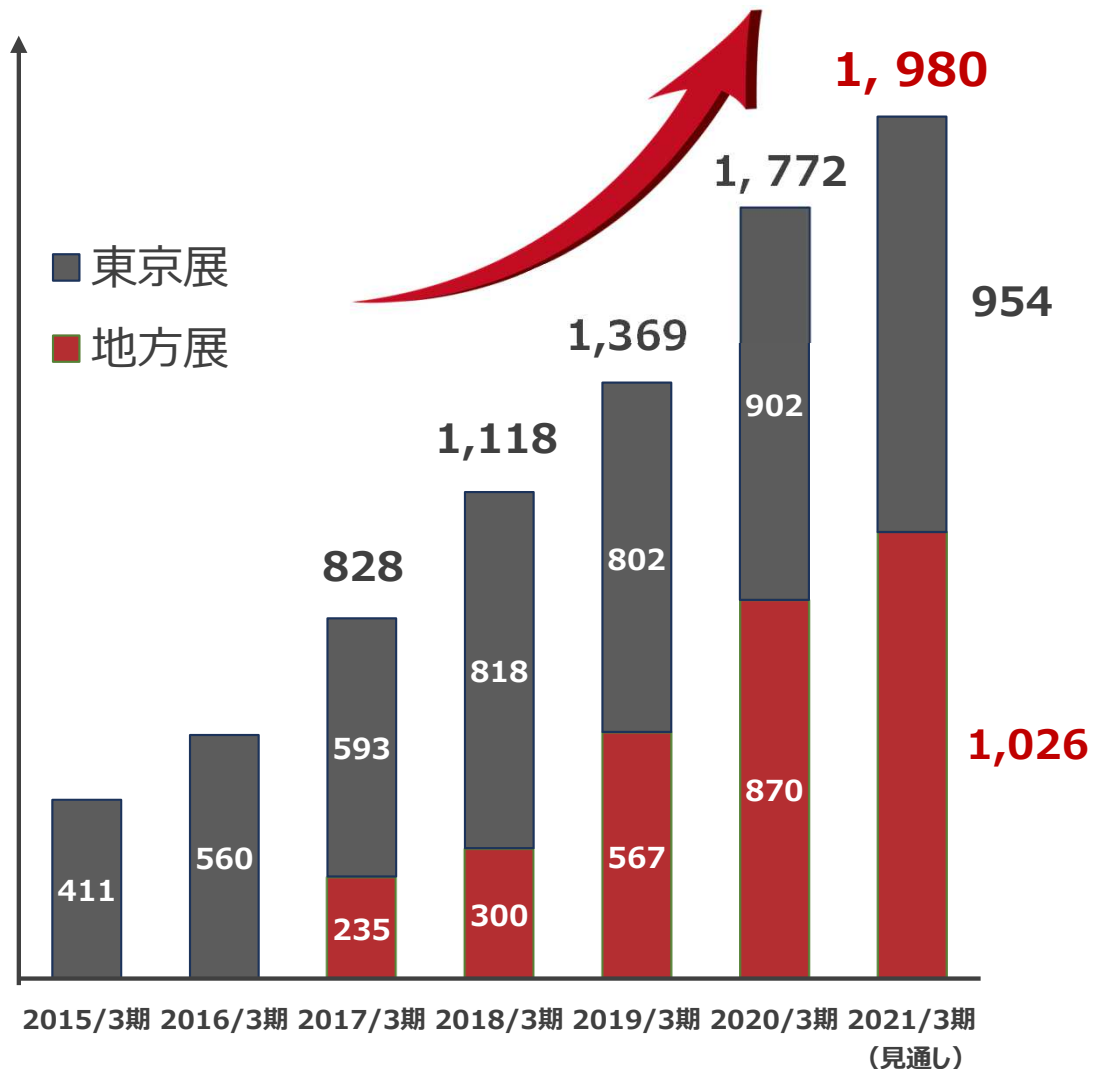
- 注) 1. 出展小間数とは、出展社に貸し出すために仕切られたスペースの単位
 2. 上記の契約進捗状況は各会計期間に開催 (= 売上計上) した展示会の契約獲得時期を累計で表示

商談型展示会事業の見通し

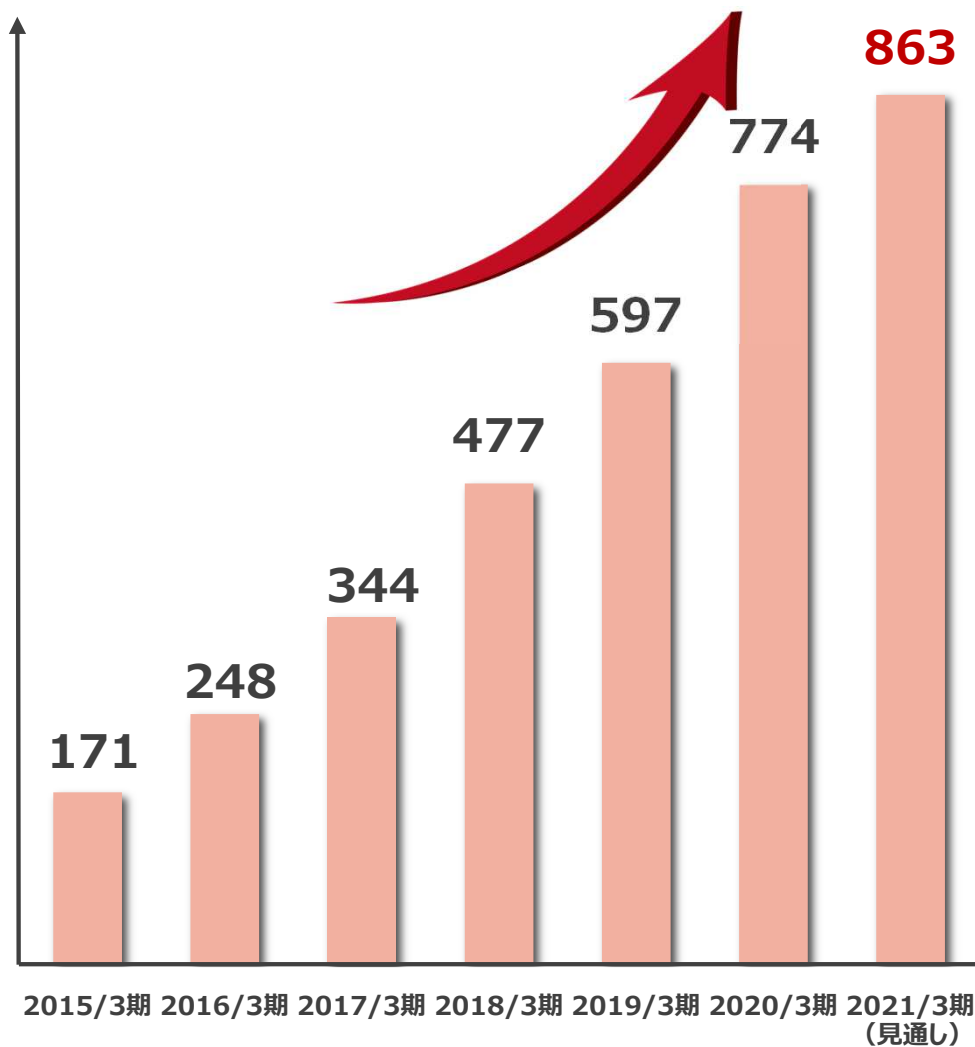


◆引き続き、開催エリアの拡大と出展規模の拡大を図る

出展小間数の推移（小間）



売上高の推移（百万円）





- ◆ **新型コロナウイルス感染症の影響が、
第1四半期末までに、概ね収束することを前提に計画**
- ◆ **出展小間契約の獲得に遅れが生じているが、
第1四半期の影響は、織り込み済み**
- ◆ **第2四半期以降、影響が継続する場合には、
目標が未達となる可能性あり**



【商談型展示会事業】 新型コロナウイルスの影響

◆ 2021年3月期 展示会の開催延期に関するリスク

四半期	開催月	展示会名
第1四半期	開催予定の展示会を延期	
第2四半期	開催予定の展示会を延期	
	9月	CareTEX仙台
第3四半期	10月	CareTEX One横浜
	11月	CareTEX大阪
	12月	CareTEX One広島
第4四半期	1月	CareTEX名古屋 CareTEX One静岡
	2月	CareTEX福岡
	3月	東京ケアウィーク

既に延期を決定した展示会を含め、同一事業年度内への開催延期
⇒ 業績への影響は軽微
但し、来年4月以降に延期の場合は、業績に影響

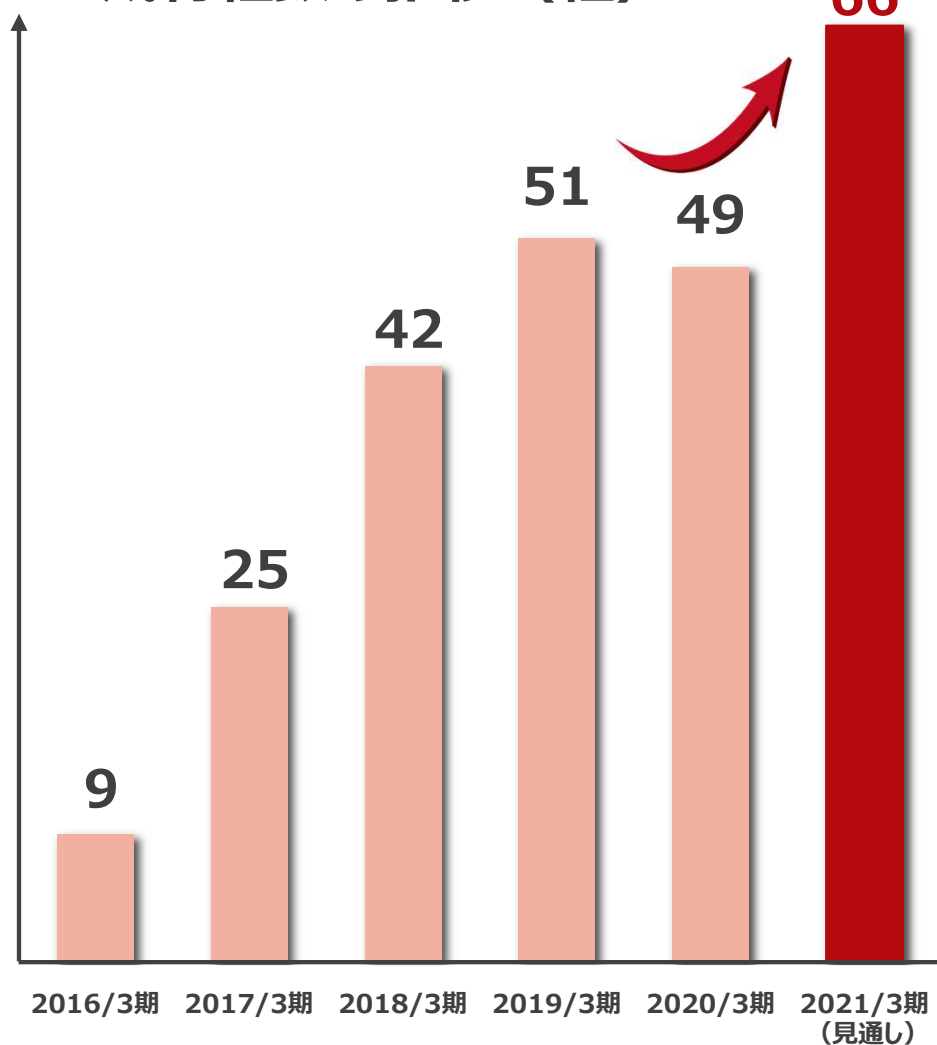
東京ビッグサイト東展示棟が、オリンピック開催延期の影響で使用不可に
⇒ 東京ビッグサイト内で代替会場を調整中。万一、会期が来年4月以降となる場合は、業績予想を修正する予定

M & A 仲介事業の見通し

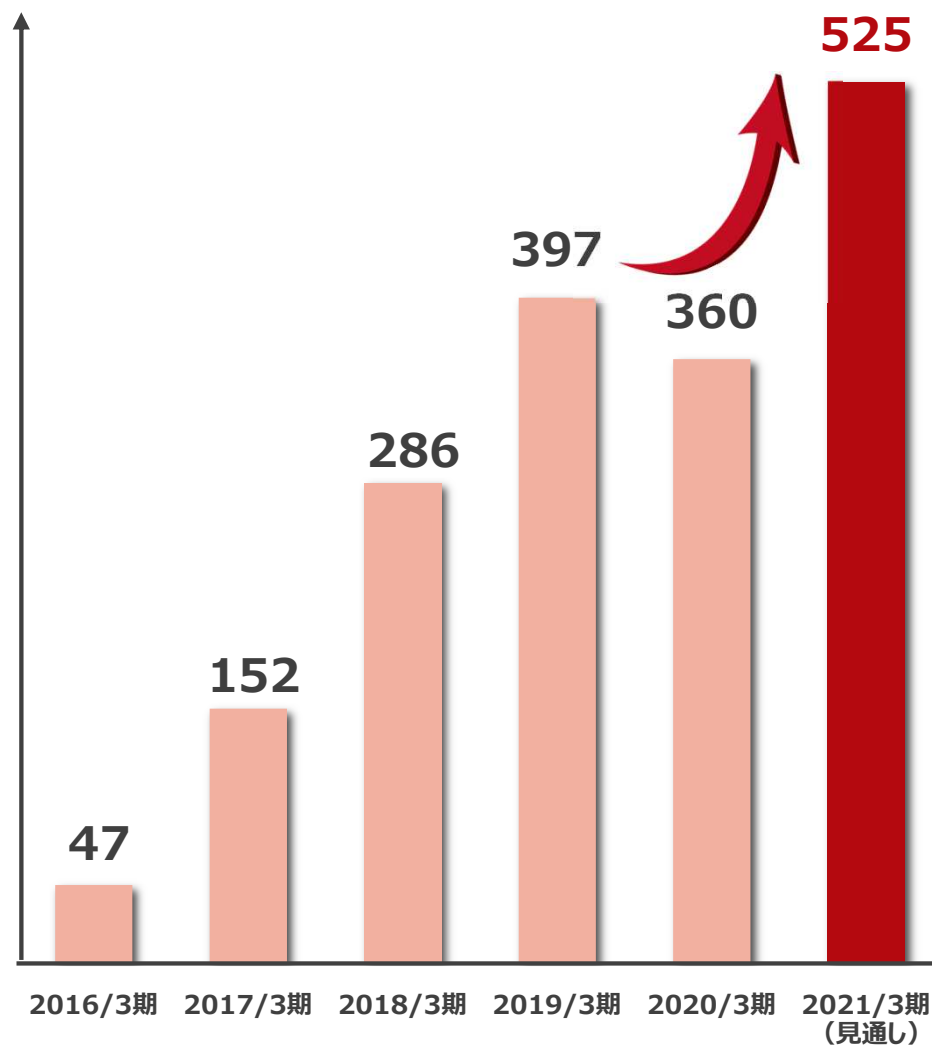


- ◆ M&A仲介事業は、常務取締役 速水健史を管掌取締役として
コンサルタントの育成強化、成約期間の短縮を図る

成約組数の推移（組）



売上高の推移（百万円）





- ◆ **新型コロナウイルス感染症の影響が、
第1四半期末までに、概ね収束することを前提に計画**
- ◆ **案件の進捗に遅れが生じているが、
第1四半期の影響は、織り込み済み**
- ◆ **第2四半期以降、影響が継続する場合には、
目標が未達となる可能性あり**

參考資料



◆ 会社概要

会社名	ブティックス株式会社
本社所在地	東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル11階
設立年月	2006年11月
資本金	259百万円 ※2020年3月31日時点
役員	代表取締役社長 新村 祐三 常務取締役 速水 健史 取締役 吉崎 浩一郎 取締役 守屋 実 常勤監査役 城戸 沙絵子 監査役 石割 由紀人 監査役 寺西 章悟
事業内容	介護業界に特化したマッチング・プラットフォーム事業 1. 展示会事業 2. M&A仲介事業 3. Webマッチング事業
従業員数	62人（アルバイト・派遣含む） ※2020年3月31日時点

◆ 沿革

- 2006年11月 当社設立
- 2007年6月 介護用品のeコマース事業を開始
- 2015年3月 商談型展示会事業を開始
東京で「CareTEX」(介護用品・介護施設産業展)の定期開催を開始
- 2015年4月 M&A仲介事業を開始
介護事業者のM&Aに特化した「介護M&A支援センター」開設
- 2016年12月 大阪で「CareTEX関西」の定期開催を開始
- 2017年5月 医療施設のM&Aに特化した「医療M&A支援センター」開設
- 2017年10月 初の業種特化型展示商談会「CareTEX One」を横浜で開始
以降、名古屋(※1)、大宮、仙台(※1)、広島で開催
(※1)名古屋は2019年より、仙台は2020年より総合展CareTEXに変更
- 2018年3月 東京ケアウィーク（「CareTEX」「健康長寿産業展」「次世代介護テクノロジー展」「超高齢社会のまちづくり展」の4展示会で構成）の定期開催を開始
- 2018年4月 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2018年7月 福岡で「CareTEX福岡」の定期開催を開始
- 2018年11月 中国杭州市に合併会社「杭州方布健康科技有限公司」を設立
- 2018年12月 配食・介護食のマッチングサービスである「CareTEX365」を開始
- 2019年4月 本社を東京都港区に移転
- 2020年2月 東京で「在宅医療総合展」「健康施術産業展（からだケアEXPO）」の定期開催を開始
- 2020年3月 eコマース事業を譲渡



代表取締役社長 新村 祐三

1990年 リードエグジビションジャパン入社。エレクトロニクス、半導体、液晶、I T、眼鏡、出版、宝飾、文具等の各分野で展示会の総責任者を歴任し、2004年同社取締役就任。
2006年 当社を設立し、代表取締役社長に就任。
早稲田大学卒。



常務取締役管理本部長 速水 健史

2001年 日本興業銀行入行。その後、投資会社、事業会社にてM&A業務、経営管理業務に従事。
2007年 アイピーエスフーズ代表取締役就任。
2011年 当社入社。2015年当社常務取締役就任。
京都大学卒。公認会計士試験合格。



執行役員 武田 学

1994年 リード エグジビションジャパン入社。
2011年 サクラインターナショナル入社。
2012年 同社取締役就任
2018年 当社入社。2019年当社執行役員就任。
明治学院大学卒。



社外取締役 吉崎 浩一郎

1990年 三菱信託銀行入行。その後、シュローダーベンチャーズ、MKSパートナーズ、カーライル等を経て、
2009年 グロス・イニシアティブ設立。2015年クールジャパン機構CIO就任。2016年当社社外取締役就任。
青山学院大学卒。



社外取締役 守屋 実

1992年 ミスミ入社。以降、新規事業の立上げ業務に従事。2002年エムアウトを設立し、取締役就任。
2010年 守屋実事務所を設立し、代表取締役就任。
2016年 当社社外取締役就任。
明治学院大学卒。

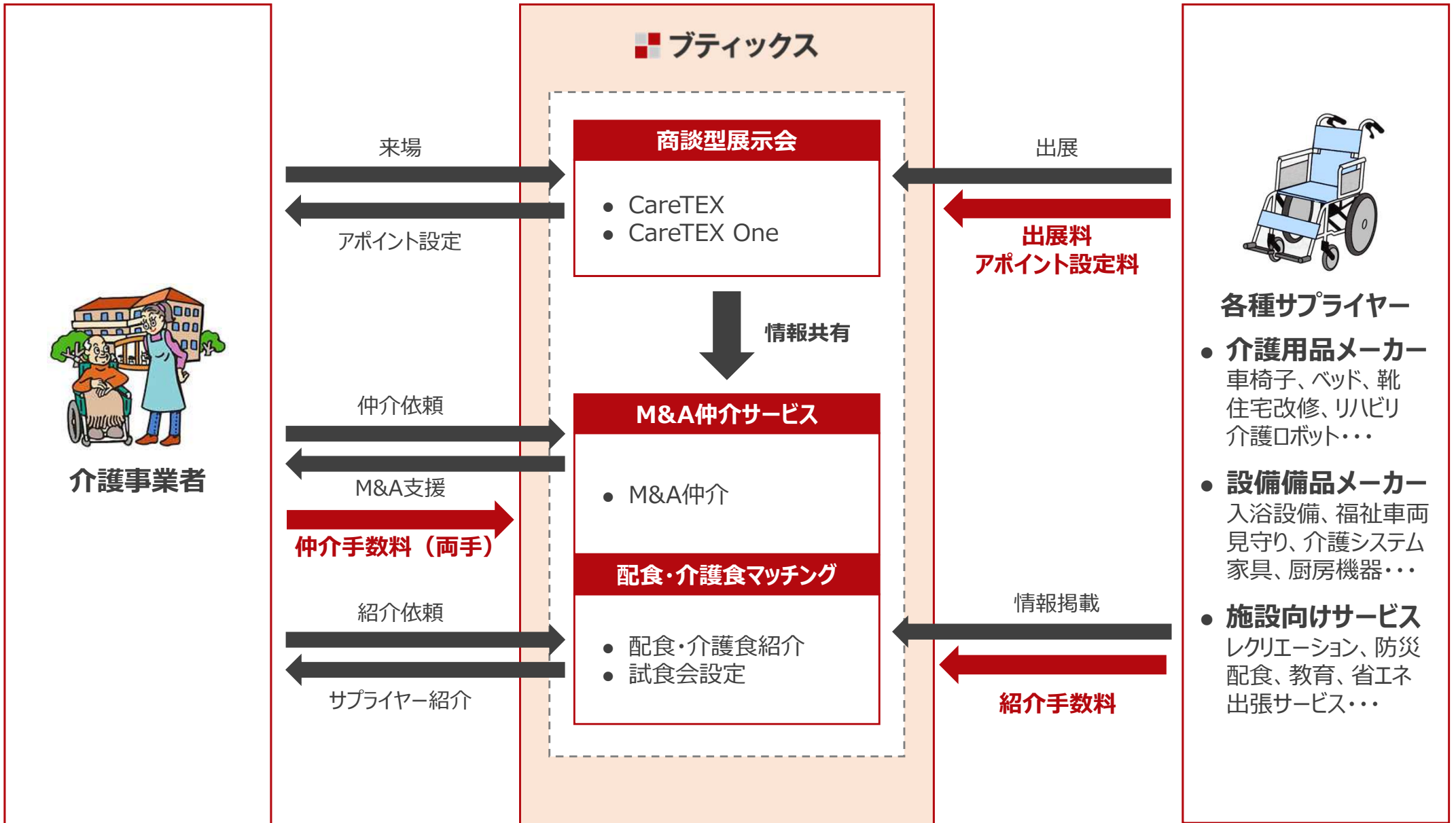
介護業界の課題解決のため、マッチングサービスを提供



- 介護事業者・各種サプライヤー間の**情報不足**を解消する**マッチングサービス**を提供



ビジネスモデル



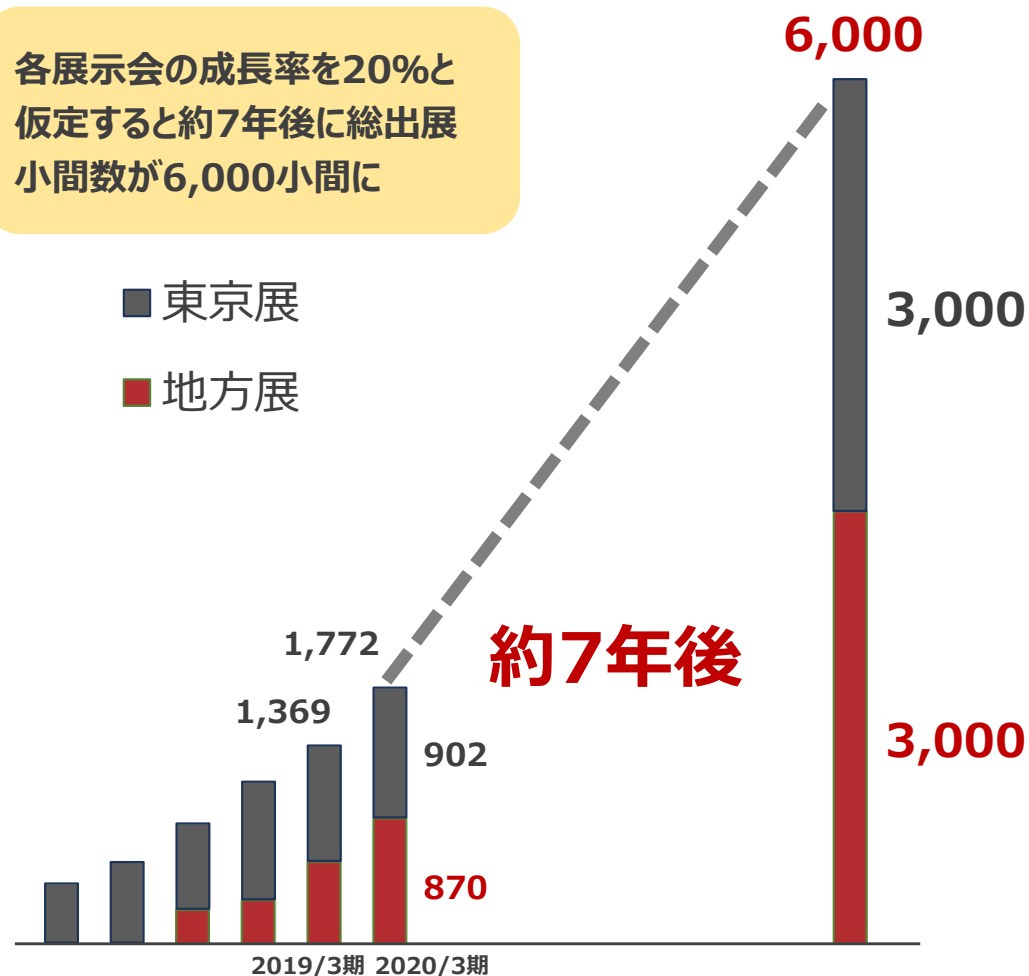
展示会事業の今後の拡大余地



介護業界における当社の展示会事業の拡大余地は、約25億円（前期売上の約3倍強）

出展小間数の推移（小間）

各展示会の成長率を20%と仮定すると約7年後に総出展小間数が6,000小間に



介護業界における展示会事業の拡大余地

東京展：3,000小間

既存展拡大 902小間 → 1,500小間
別の時期に開催 1,500小間

地方展：3,000小間

既存展+開催地拡大 870小間 → 1,500小間
別の時期に開催 1,500小間

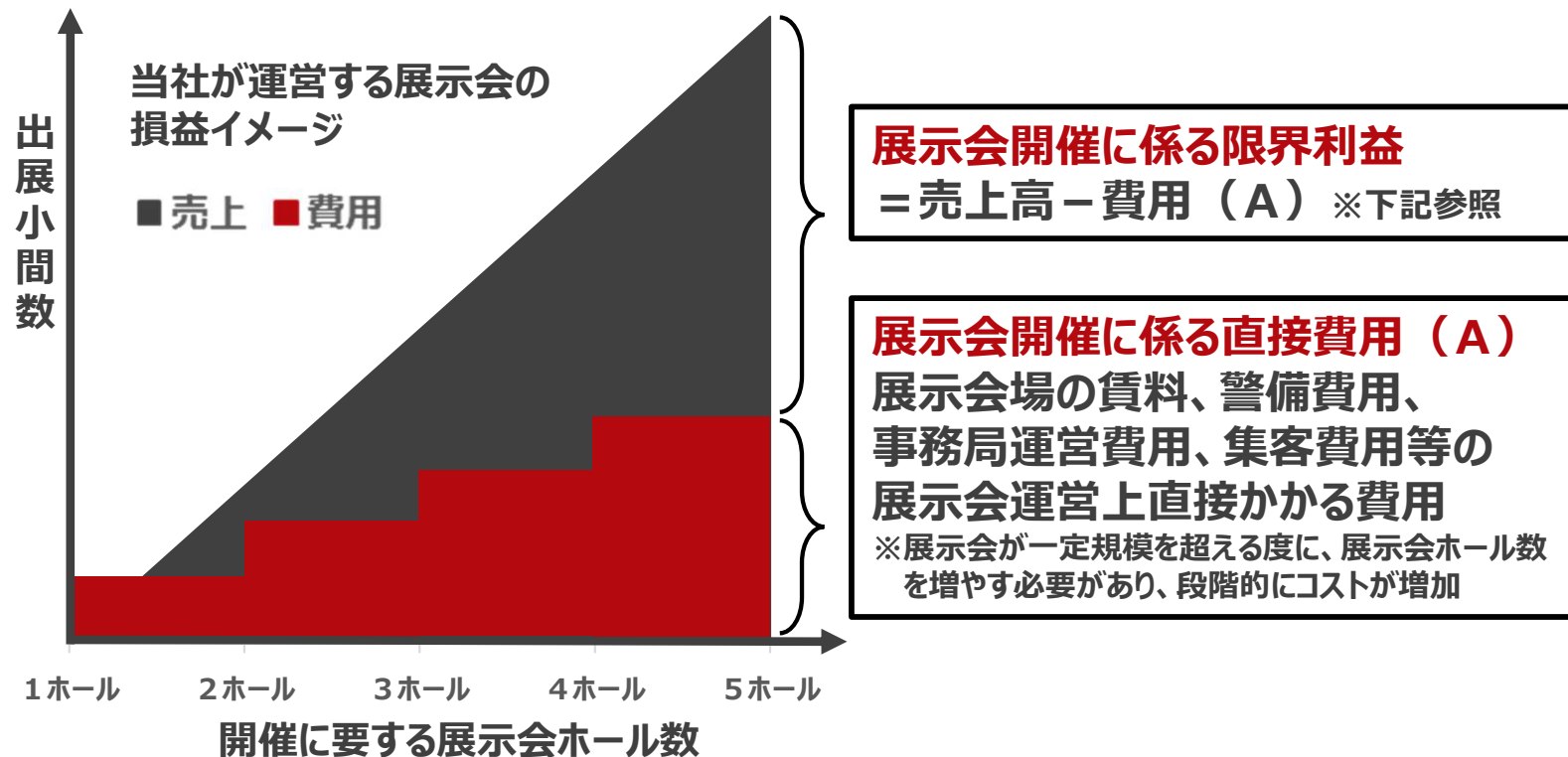
合計：6,000小間 ⇒ 売上：約25億円

展示会の立上げノウハウを活かし、
早期に、他の業界でも展示会を立上げ

商談型展示会事業の特徴



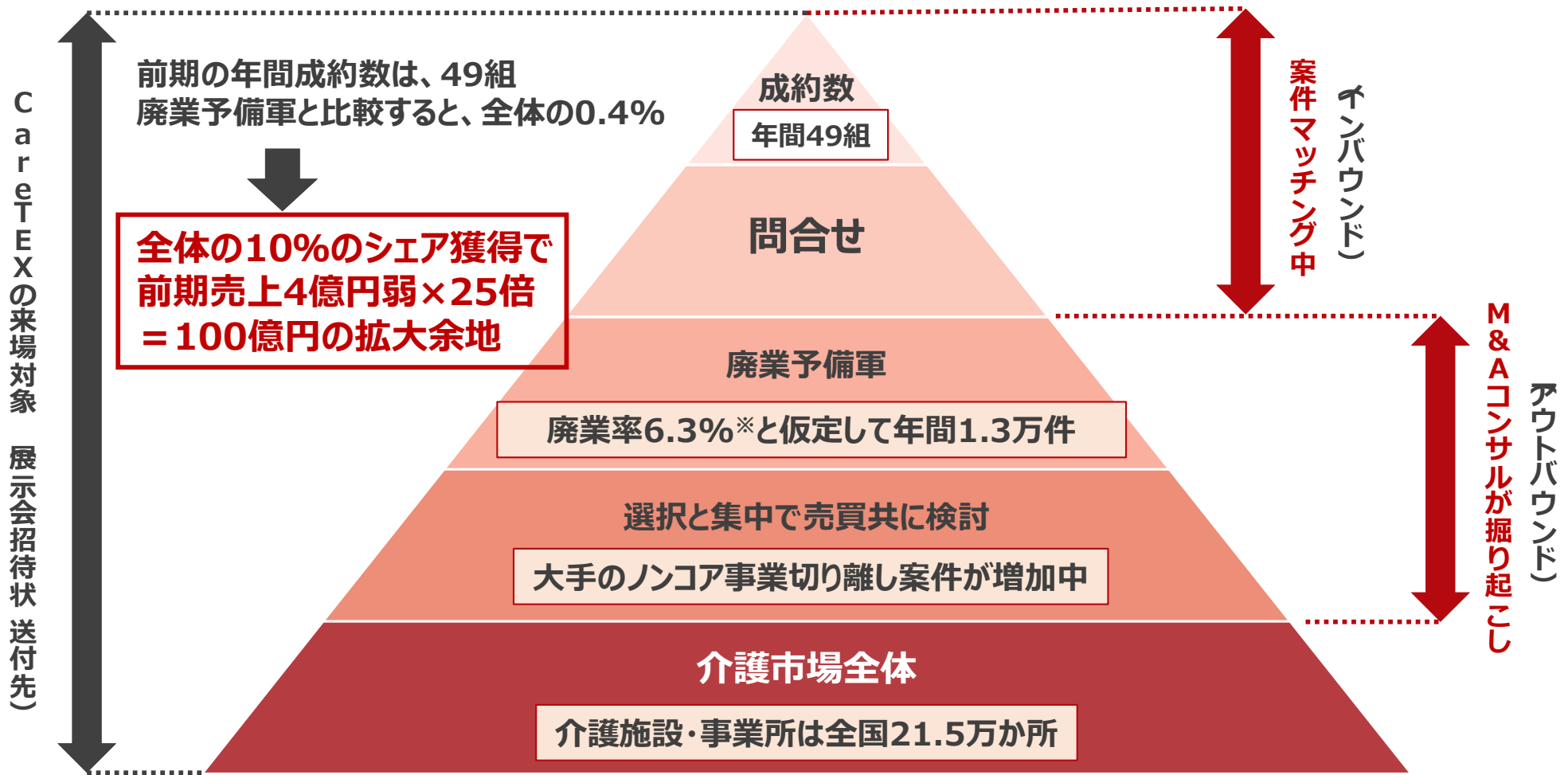
- ◆ 出展社にとって、見込顧客の決裁権限者と直接対面で商談できるため、**受注確度の高い販促活動**が実施可能となる
- ◆ 当社にとって、**事業性・収益性の高いビジネス**として運営しながら、貴重な**決裁者情報**や**様々なニーズ**も収集することができる
- ◆ 展示会場の賃料や集客費用等、かかるコストは限定的であり、損益分岐点も低く、**限界利益率の高い**ビジネスである



M&A仲介事業の今後の拡大余地



介護業界における当社のM&A仲介事業の拡大余地は、約100億円（前期売上の約25倍）

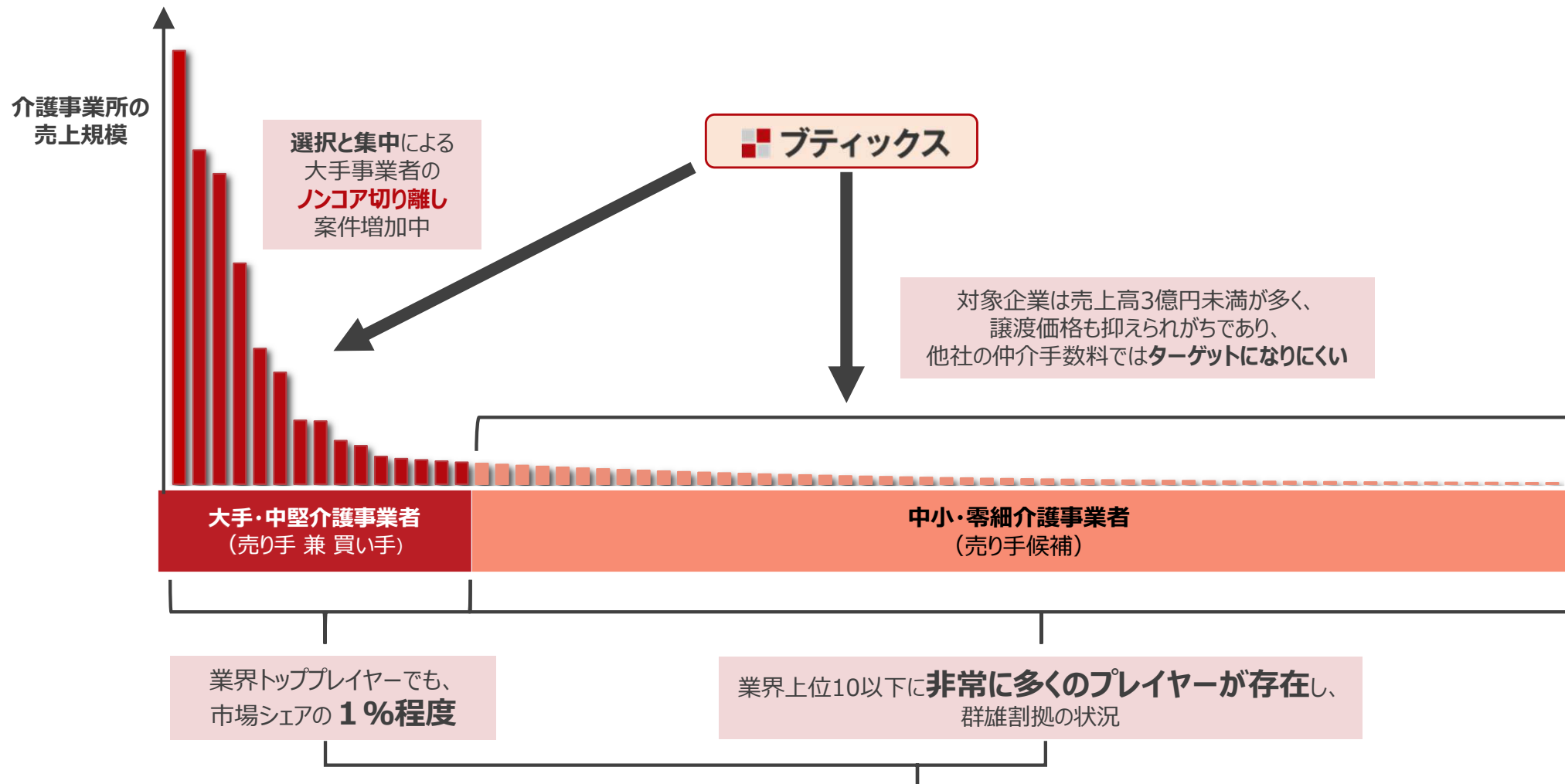


※：出所 東京都福祉保健局「平成28年度 事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数」「事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数（平成29年度）」より、2016年4月1日時点の居宅介護支援、居宅サービス事業者数12,315件、2016年度の年間廃止等数780件より算出

M & A 仲介事業の特徴



◆ M&A事業の拡張余地が非常に大きい（ロングテール型の市場）



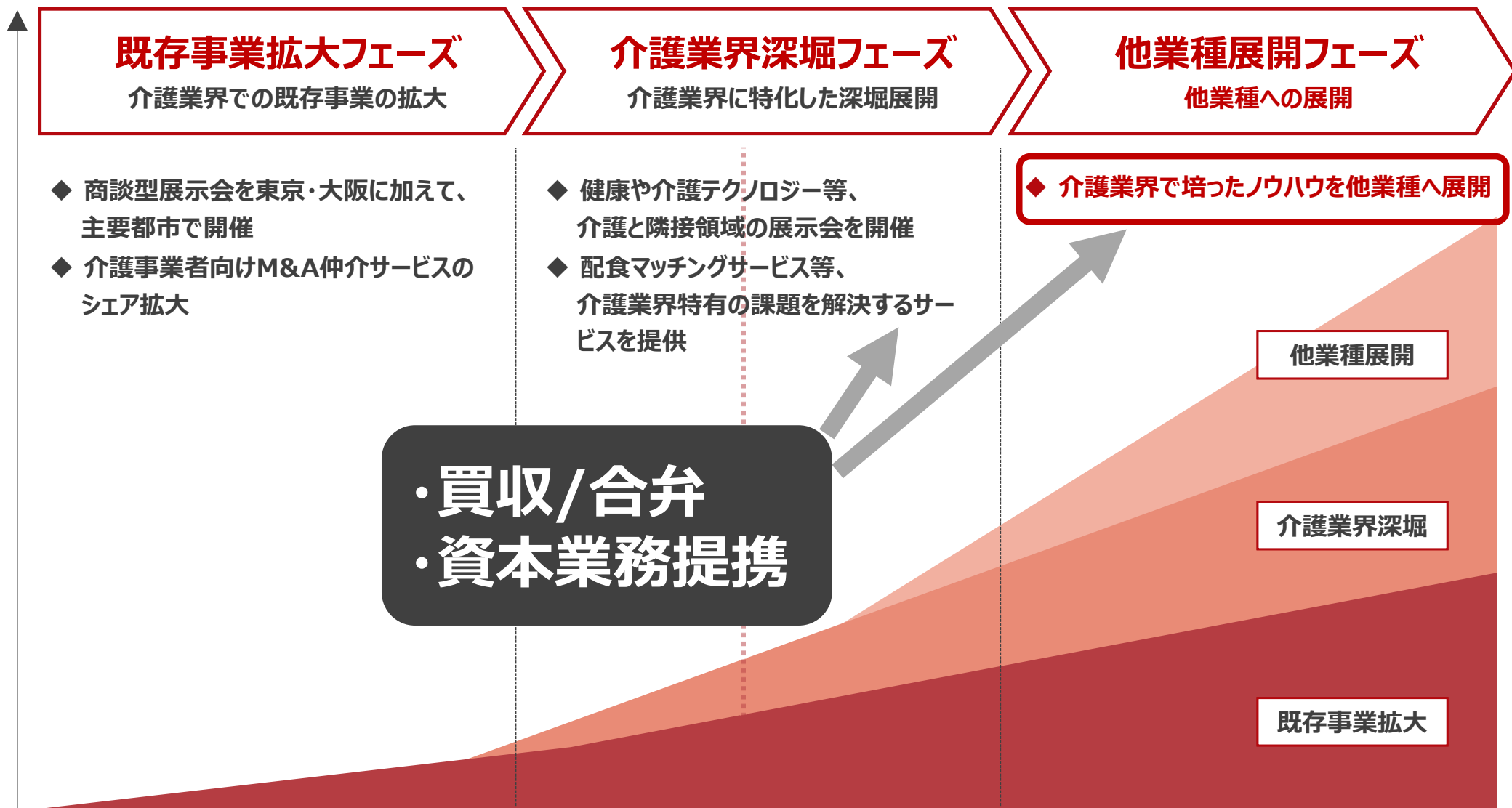
寡占化されていない市場であり、今後、企業再編等により、
M&Aの需要が更に高まると予想される市場

中長期成長イメージ



- 既存事業の大きな伸びしろを確実に取り込む
- 並行して、早期に他業種への横展開を図る

事業規模 ◆ : 現在進行中 ◆ : 今後展開予定



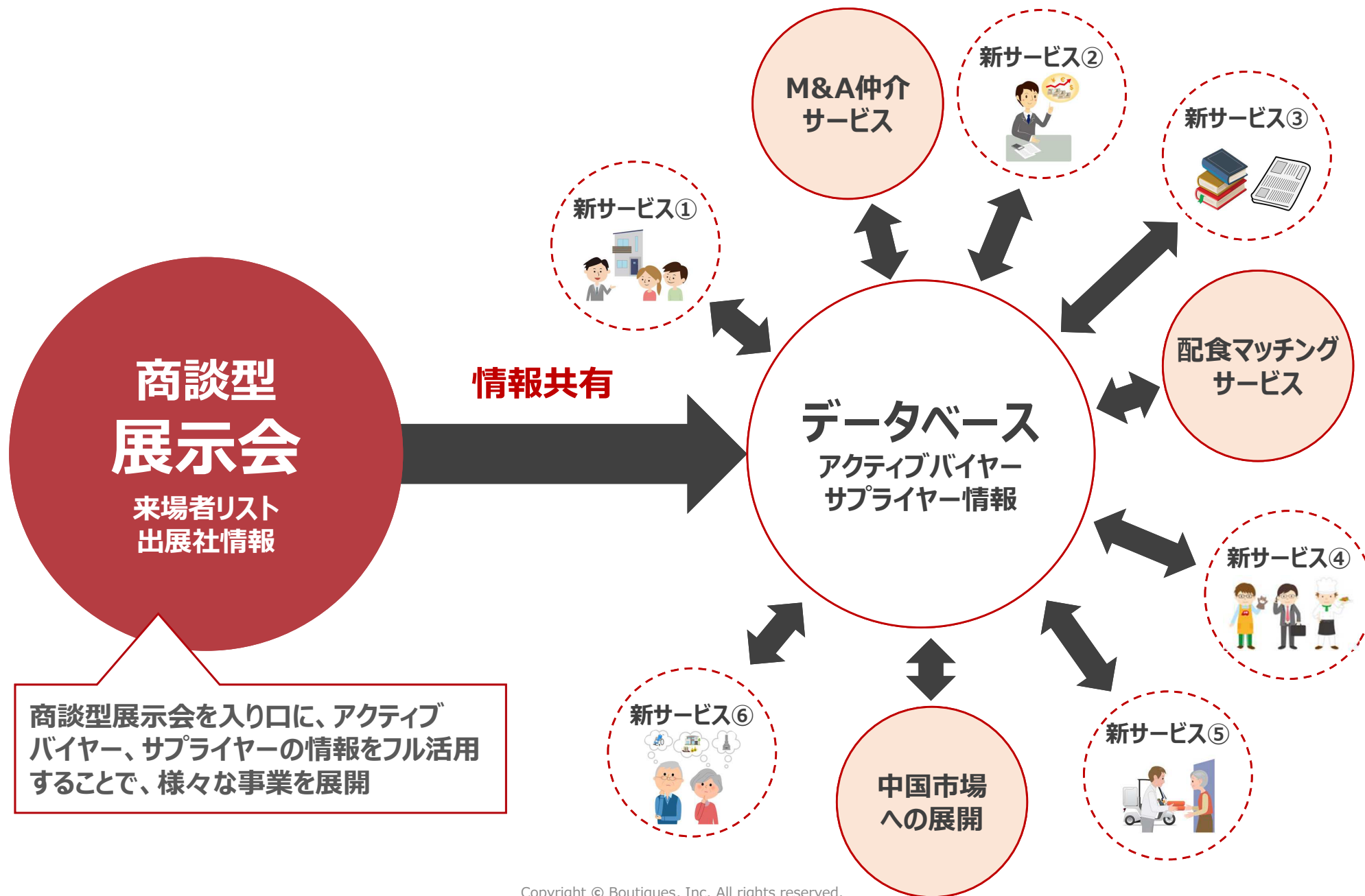
・買収/合併
・資本業務提携

現在

介護業界に特化した深堀展開



■ 課題解決のための新サービスを、自社サービスとして事業化・提供していくことで、事業の拡大を図る

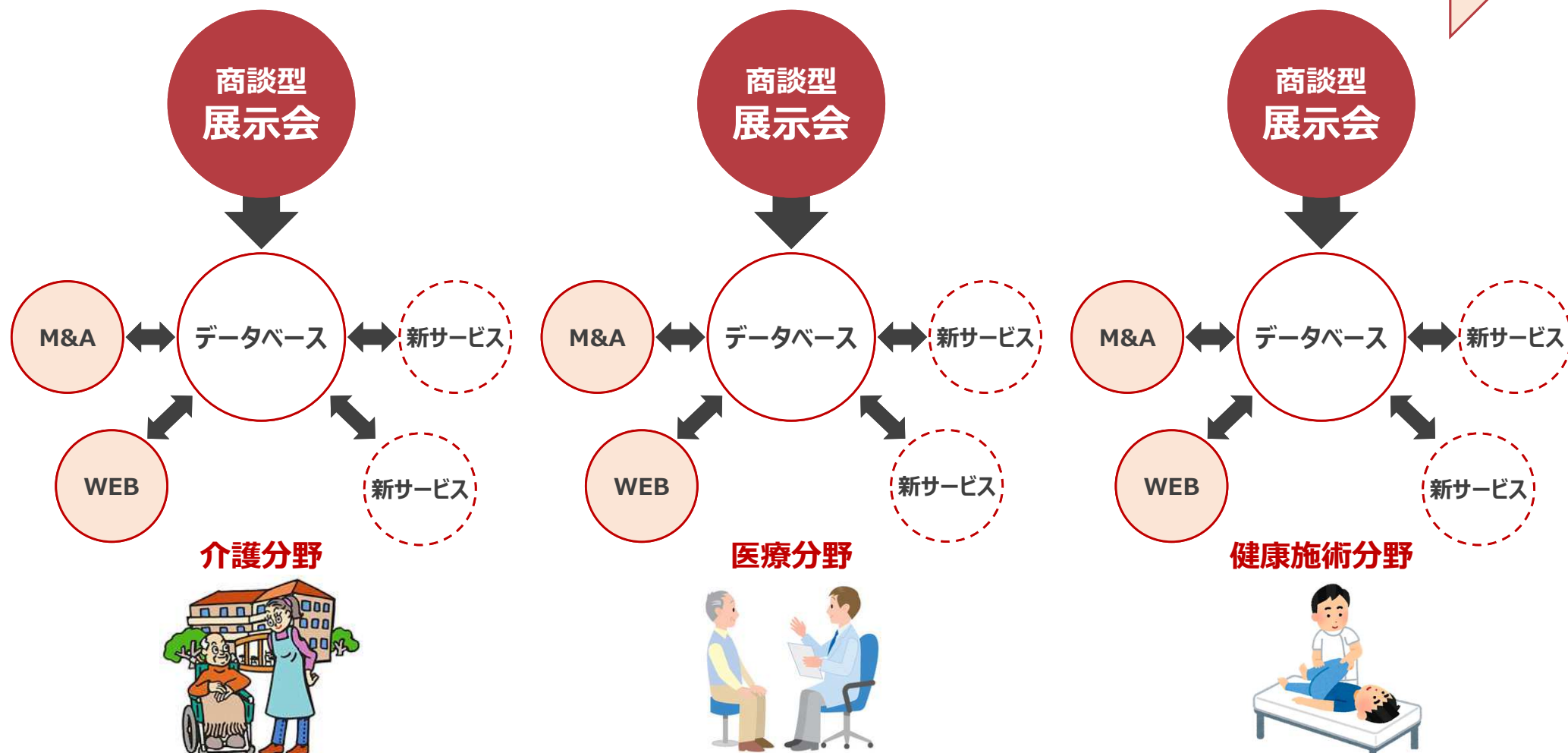


他業種への展開



- 低寡占市場においては、介護業界と同様に、様々なマッチング・ニーズが強い
- 商談型展示会を入口として、マッチング・プラットフォームを横展開

商談型展示会を入口に、業種を横展開





本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性がありますことをご承知おきください。

なお、今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料において提供される情報を更新・修正する義務を負うものではありません。

【本件に関するお問合せ】

ブティックス株式会社 管理本部 IR担当

電話：03-6303-9431（平日9時～18時）

Email：ir@btix.jp