

(証券コード：9272)
2020年8月7日

 **ブティックス株式会社**
Boutiques, Inc.

2021年3月期
第1四半期 決算説明資料



01	2021年3月期 第1四半期決算概要	P.2
02	事業別の状況	P.7
03	今後の見通し	P.15
	参考資料	P.19

2021年3月期 第1四半期 決算概要



商談型 展示会 事業

- 第1四半期に予定していた展示会の開催を、第4四半期に延期したことから、商談型展示会の売上はゼロ
- 商談型オンライン展示会の一部サービスを、6月より開始し、**売上高10百万円を計上**

M&A 仲介事業

- 新型コロナウイルスの影響で、一時的に譲渡・譲受を手控える動きはあるものの、先行き不透明な状況の中、M&Aのニーズは増大しており、**全体として活況**
- 小型案件は、オンライン面談を活用し、**想定以上に案件進捗**
- 大型案件は、やや遅れ気味だが、**7月より順調に進捗**
- 契約ベースの成約組数は**15組に増加**（前年同四半期11組）

全体としては、概ね計画通りに推移

第1四半期 業績ハイライト



◆ 当四半期は、新型コロナウイルスの影響を織り込んでおり、概ね計画通り

	2021年3月期 (1Q)	2020年3月期 (1Q)	前年同期比
売上高	40百万円	151百万円	△111百万円
営業利益	△148百万円	△119百万円	△29百万円
営業利益率	—	—	—
経常利益	△148百万円	△119百万円	△29百万円
経常利益率	—	—	—
当期純利益	△103百万円	△83百万円	△20百万円
当期純利益率	—	—	—

第1四半期 セグメント業績ハイライト



- ◆ 商談型展示会事業は、オンライン展示会の一部サービスを6月に開始し、売上高10百万円を計上
- ◆ M&A仲介事業は、小型案件の成約が中心で、売上は減少

		2021年3月期 (1Q)	2020年3月期 (1Q)	前年同期比
商談型展示会 事業	売上高	10百万円	13百万円	△23.1%
	セグメント利益	△66百万円	△65百万円	△1百万円
	セグメント利益率	—	—	—
M&A仲介 事業	売上高	20百万円	66百万円	△69.7%
	セグメント利益	△25百万円	28百万円	△53百万円
	セグメント利益率	—	42.4%	—
その他	売上高	9百万円	71百万円	△87.3%
	セグメント利益	△1百万円	△11百万円	+10百万円
	セグメント利益率	—	—	—

第1四半期 財政状態ハイライト



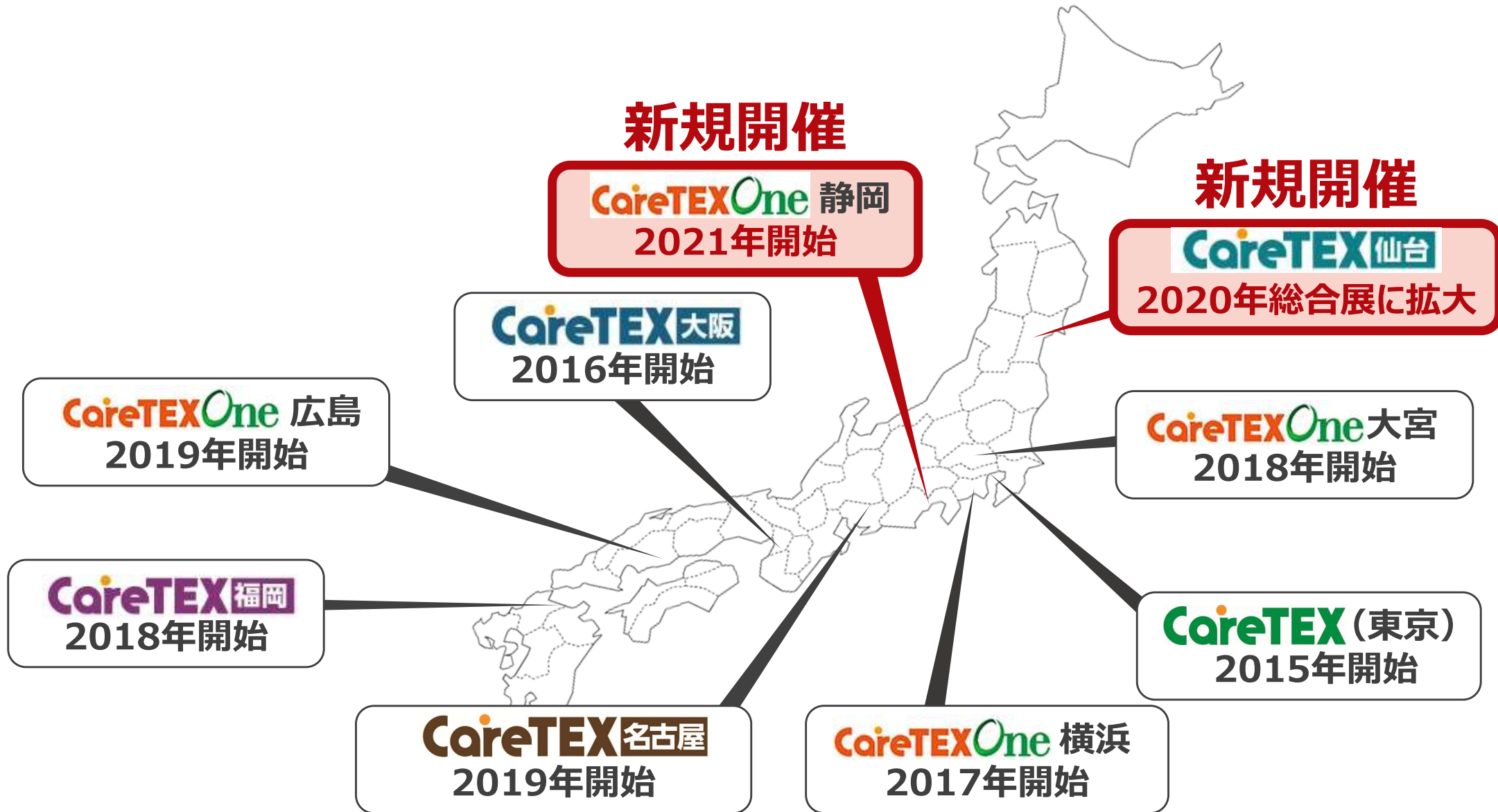
	2021年3月期 6月末	2020年3月期	前期末比
流動資産合計	1,055百万円	1,103百万円	△48百万円
現金及び預金	989百万円	1,051百万円	△62百万円
固定資産合計	196百万円	154百万円	+42百万円
流動負債合計	601百万円	439百万円	+162百万円
前受金	294百万円	207百万円	+87百万円
固定負債合計	8百万円	10百万円	△2百万円
純資産合計	641百万円	809百万円	△168百万円

事業別の状況



【商談型展示会事業】 取組み

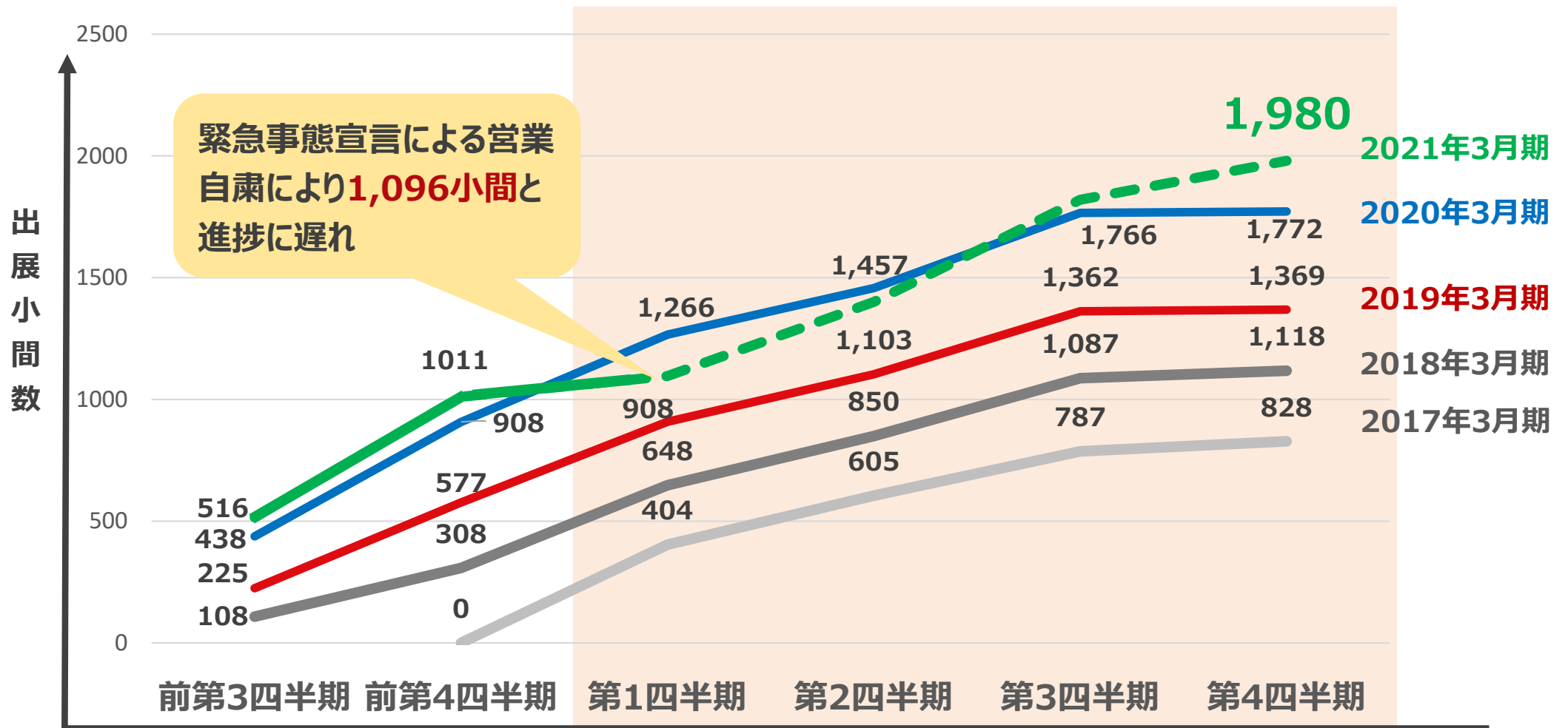
◆ 全国展開を進めることで、プラットフォーム化を推進





【商談型展示会事業】 契約進捗状況

◆ 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】 開催スケジュール



◆ 新型コロナウイルス感染拡大防止策を講じた上で、9月より順次開催予定

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

4月から8月に予定していた展示会を第4四半期に延期
⇒ 業績への影響は軽微

新型コロナウイルス感染症が拡大し、緊急事態宣言が再発される等により、来年4月以降に開催が延期となった場合は、業績に影響

【商談型展示会事業】 トピック



◆ 商談型オンライン展示会「CareTEX365 オンライン」を開始

介護事業者と介護関連サプライヤーとの商談機会の不足を解消するため、新たなマッチングの機会を創出

CareTEX365 オンライン ONLINE

「会期は24時間365日、会場はオンライン」介護業界の最新動向・最新情報収集サイト

Webooth

CareTEX365 ウェブース

介護関連サプライヤーの
商品情報が一堂に集う

オンライン出展ブース

短編動画で介護関連サプライヤーの
商品情報がまとめて収集できる

Webinar

CareTEX365 ウェビナー

介護業界の最新動向・
最新情報を発信する

オンラインセミナー

介護業界の第一人者から
最新の学びを得ることができる

Connect

CareTEX365 コネクト

介護施設・事業者様の課題を
サプライヤーが解決する

おすすめサプライヤー紹介

介護事業者のお困りごとを
コンシェルジュに相談できる

【商談型展示会事業】 トピック



◆ 従来の展示会と相互補完する形でマッチングを強化

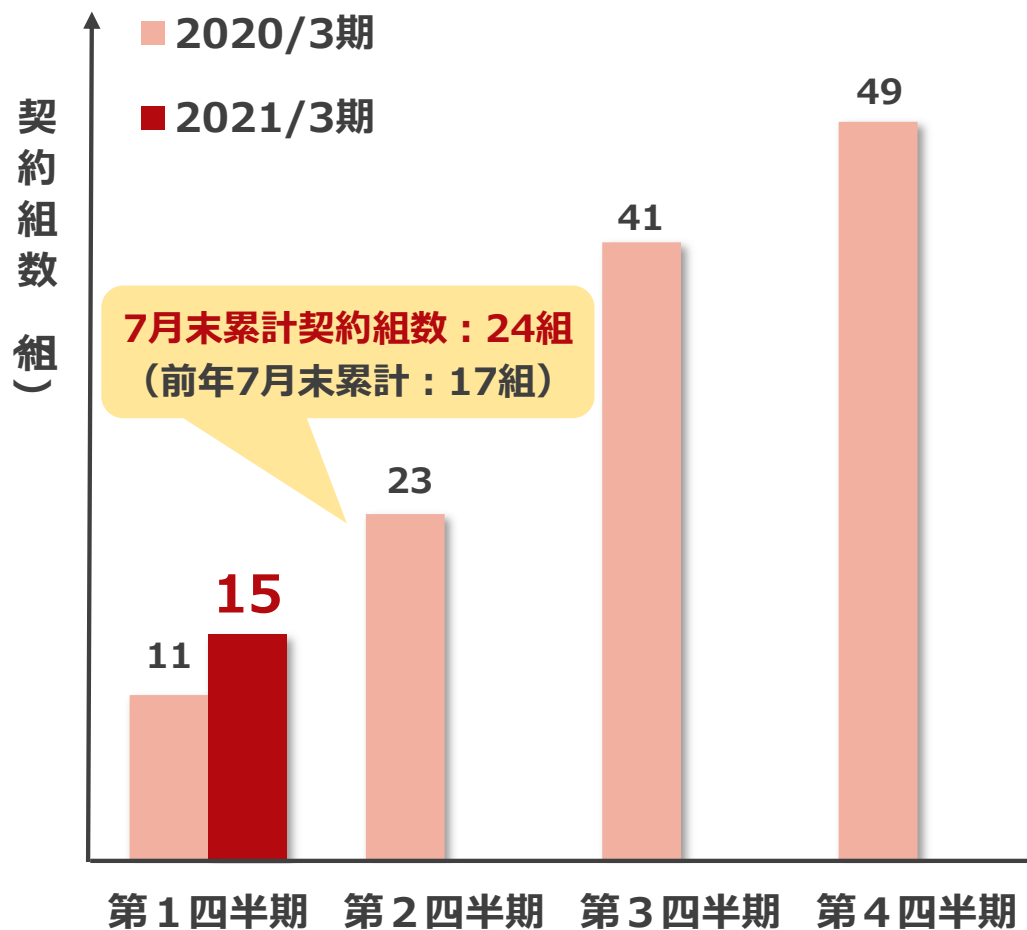


【M&A仲介事業】 進捗状況



◆ 契約組数は順調に伸長、小型案件中心で、契約金額は減少

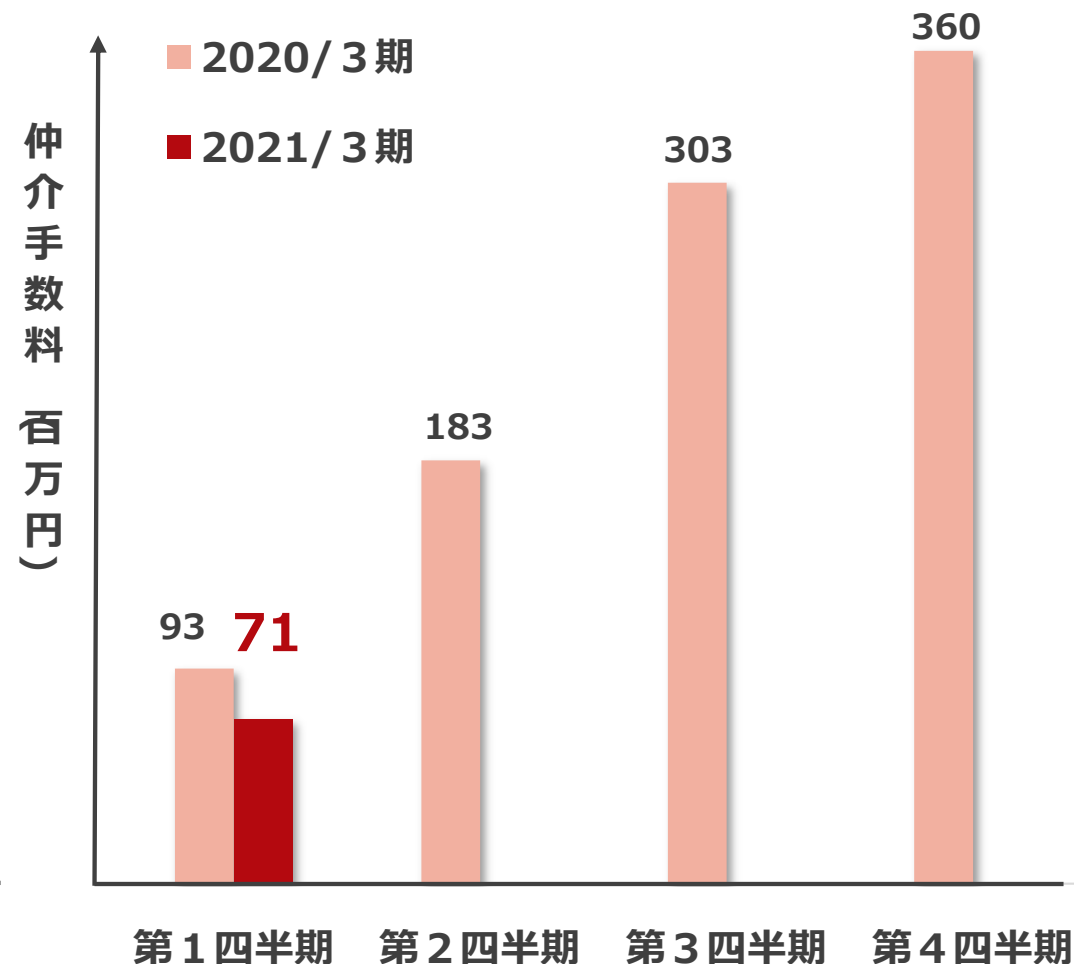
契約組数の推移（累計）



注) 今期中に譲渡が実行される案件で、譲渡契約を締結した案件数

M & A 案件の契約状況（累計）

※期中の売上対象となる案件



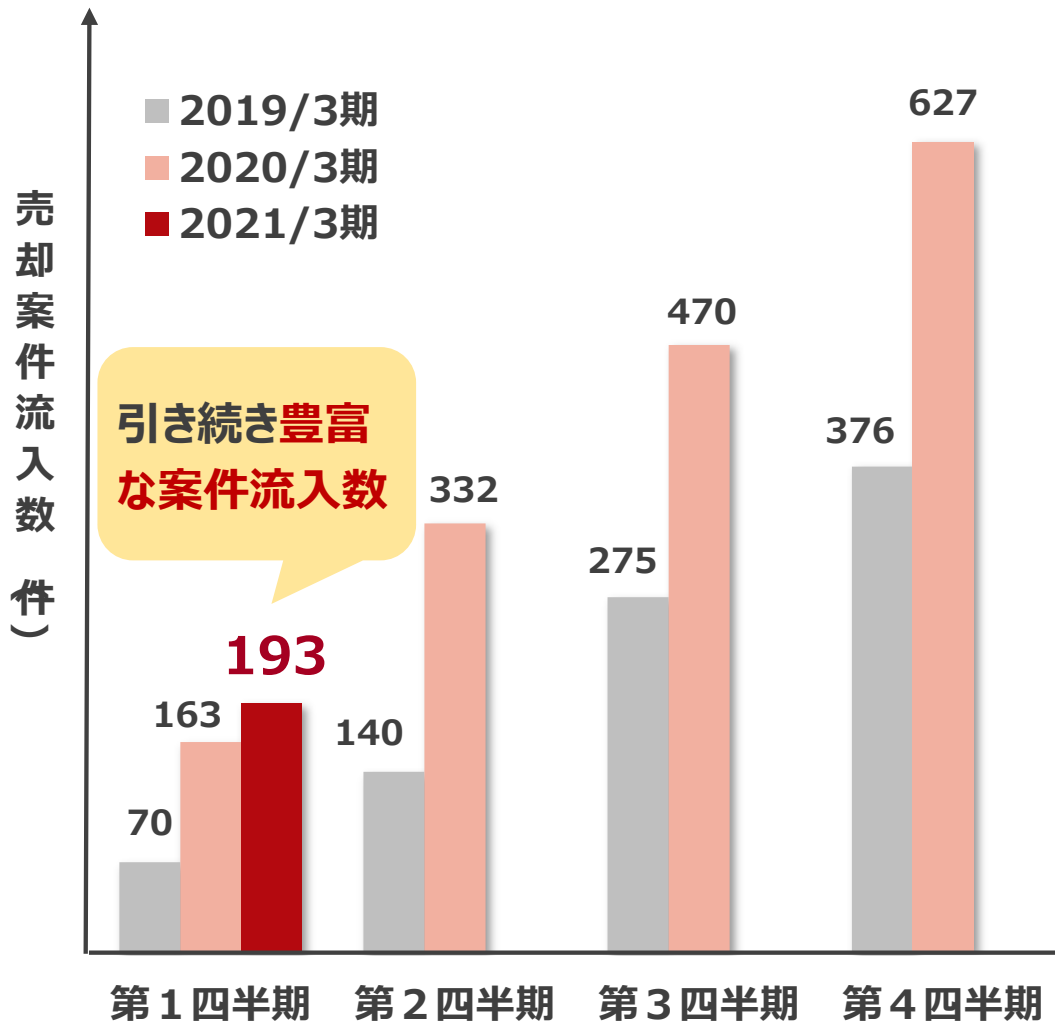
注) 上記の金額には、今期中に譲渡が実行される案件で、当該四半期において、まだ譲渡が実行されていない譲渡契約済の案件の仲介手数料が含まれる
当社会計基準では、譲渡実行をもって売上高として計上するため、上記の金額と売上高とは異なる



【M&A仲介事業】 案件流入数とコンサルタント人員数

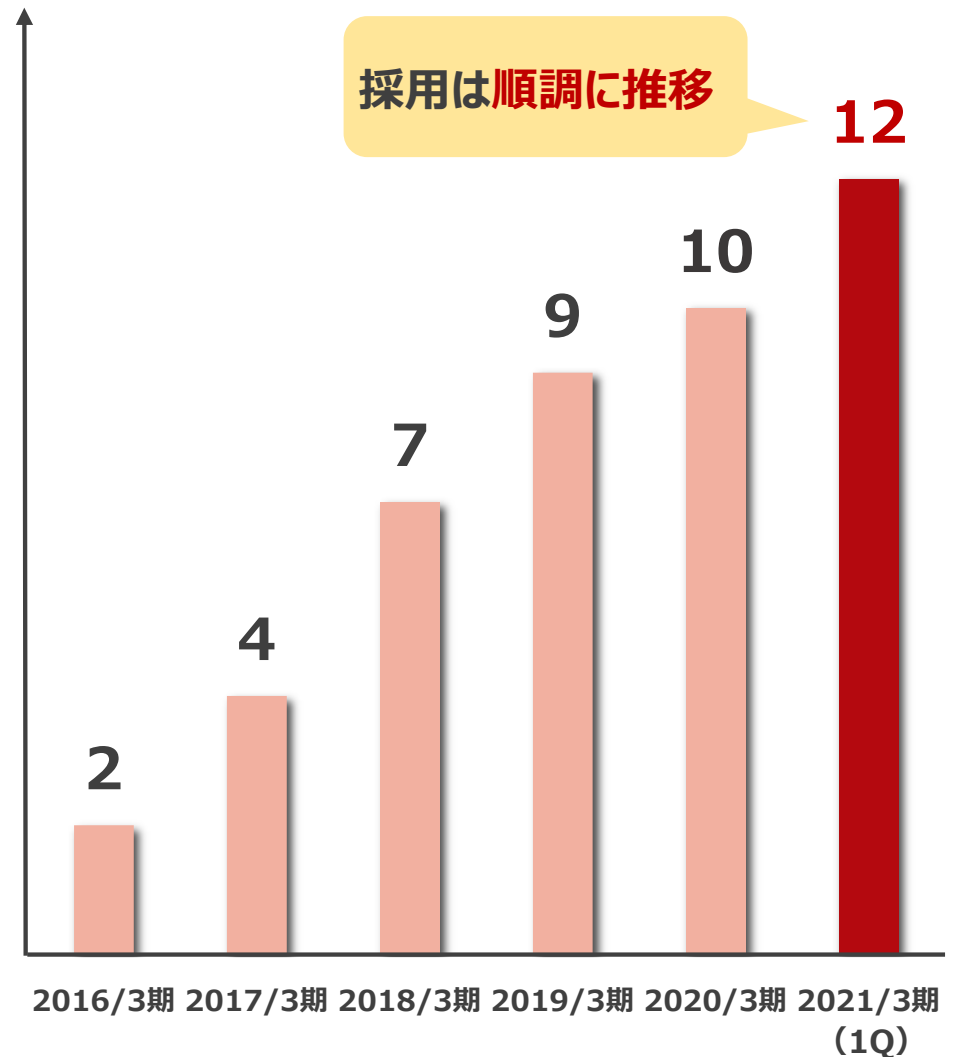
◆ 案件流入数及びコンサルタント人員数は順調に推移

売却案件流入数の推移（累計）



注) 四半期別の売却案件流入数（累計）

コンサルタント人員数の推移（名）



今後の見通し

2021年3月期 業績予想（変更なし）



◆ 新型コロナウイルスの影響は、第1四半期まで織り込み済み
第2四半期以降、緊急事態宣言の再発出等がなければ達成可能圏内

	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%	—



- ◆新型コロナウイルスの情勢を見極めるため、展示会出展に慎重になる企業が見られ、**契約の進捗に遅れが生じている**
- ◆今後、計画通りに展示会を開催できた場合、上記による売上への影響が生じても、**オンライン展示会の売上でカバーできる見込み**
- ◆但し、緊急事態宣言の再発出等で、計画通りに展示会を開催できない場合、**業績予想が未達となる可能性あり**



- ◆ 小型案件は、オンライン面談活用で、**想定以上に案件進捗**
- ◆ 大型案件は、やや遅れ気味だが、**7月より順調に進捗**
- ◆ 緊急事態宣言の再発出等がなければ、**業績予想は、達成可能圏内**
- ◆ 但し、緊急事態宣言の再発出等があった場合、案件進捗に遅れが生じ、**業績予想が未達となる可能性あり**

參考資料

会社概要・沿革



◆ 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	260百万円 ※2020年6月30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	武田 学	
	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	57人（アルバイト・派遣含む）※2020年6月30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
- 2020年7月 商談型オンライン展示会「CareTEX365 オンライン」を開始



代表取締役社長 新村 祐三

1990年 リードエグジビジョンジャパン入社。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 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。



取締役 武田 学

1994年 リードエグジビジョンジャパン入社。
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。
2020年 当社取締役就任
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。



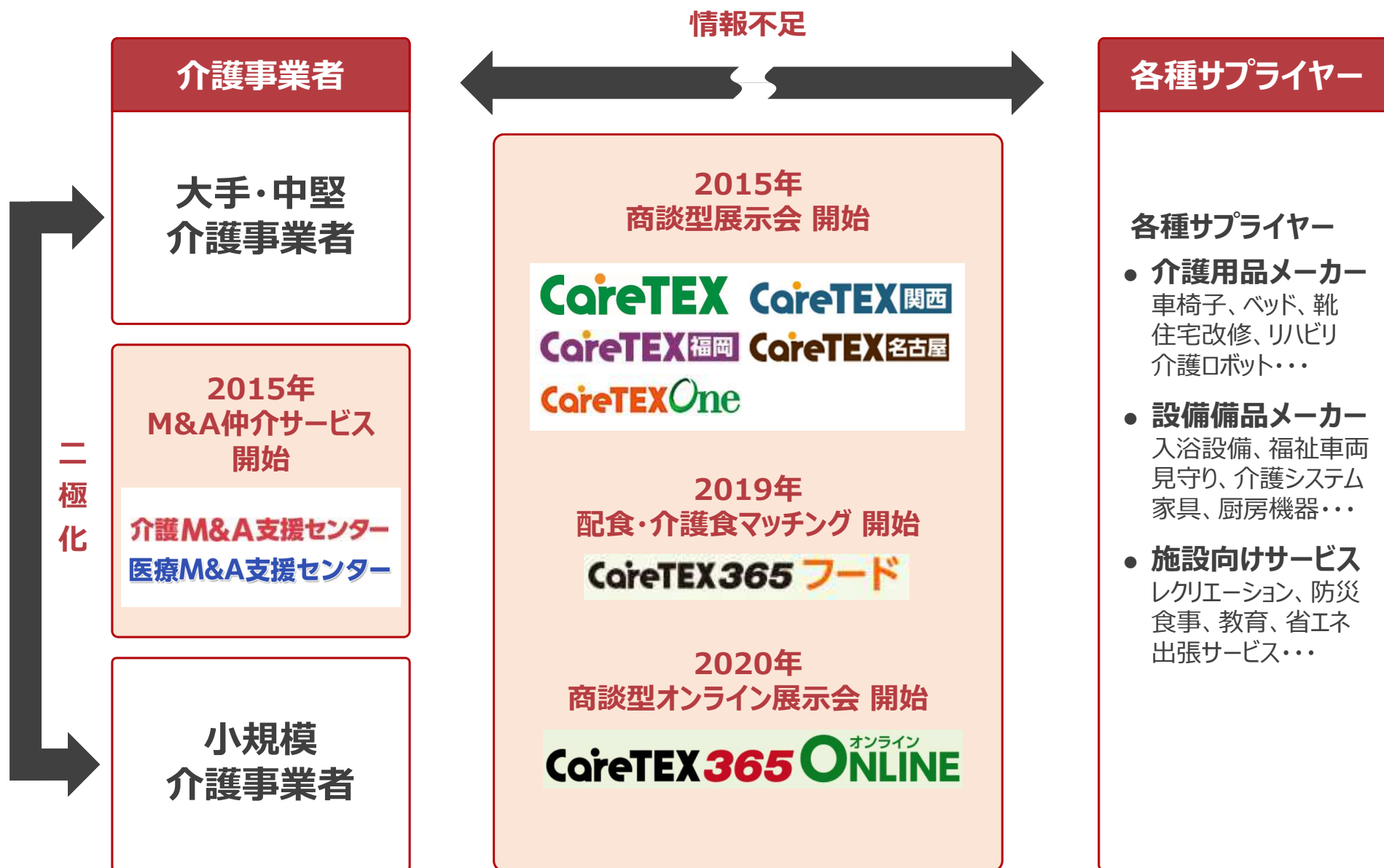
社外取締役 守屋 実

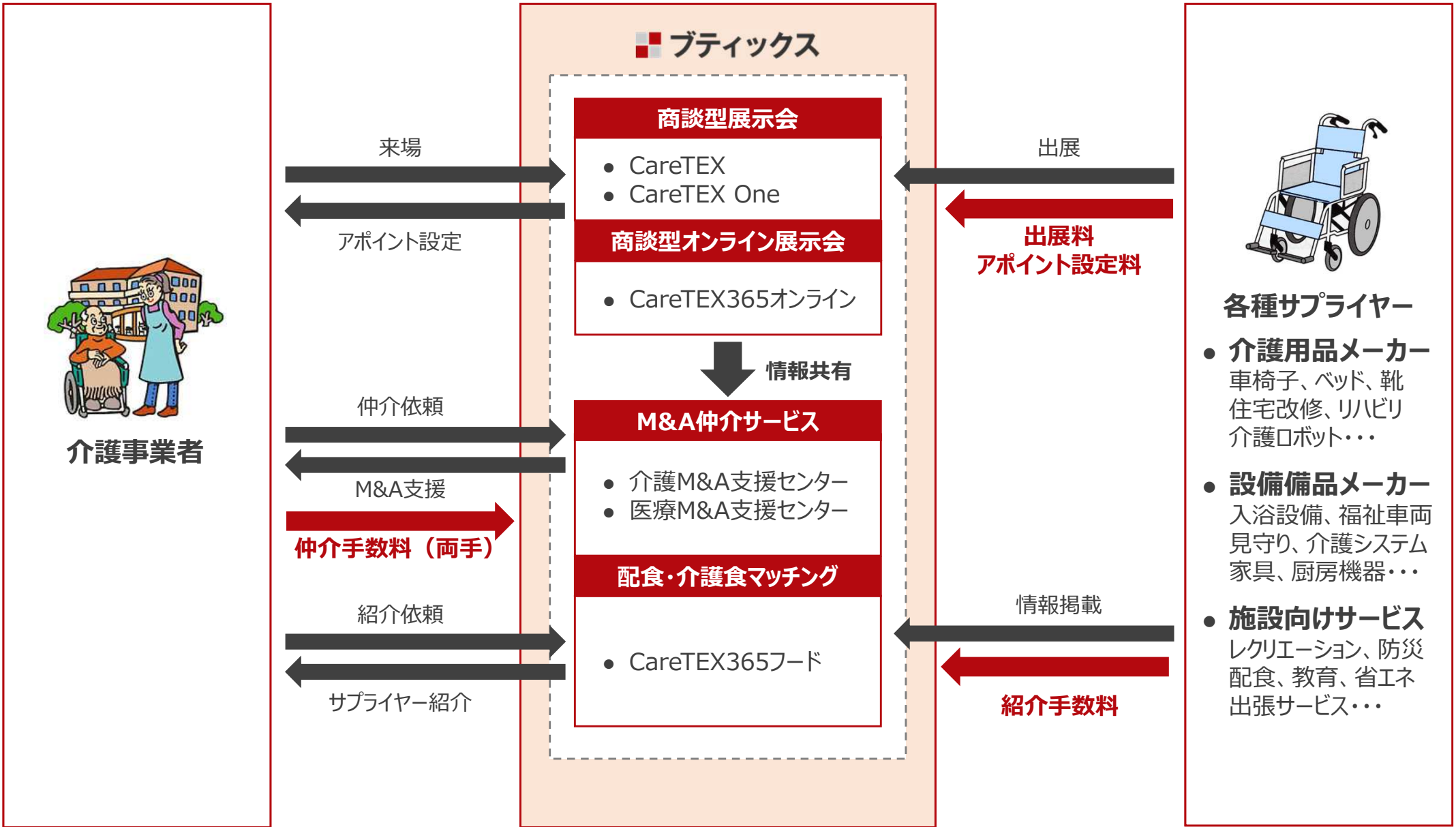
1992年 ミスミ入社。以降、新規事業の立上げ業務に従事。2002年エムアウトを設立し、取締役就任。
2010年 守屋実事務所を設立し、代表取締役就任。
2016年 当社社外取締役就任。
明治学院大学卒。

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





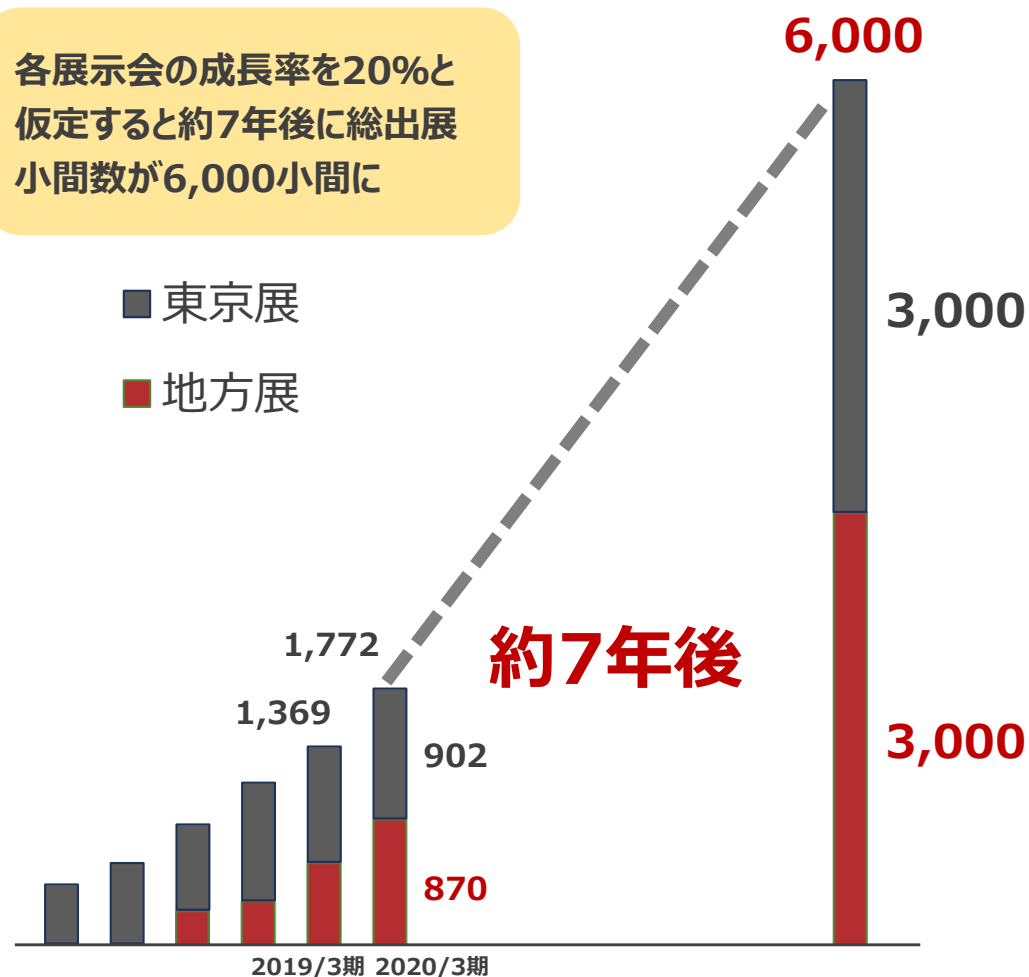
展示会事業の今後の拡大余地



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

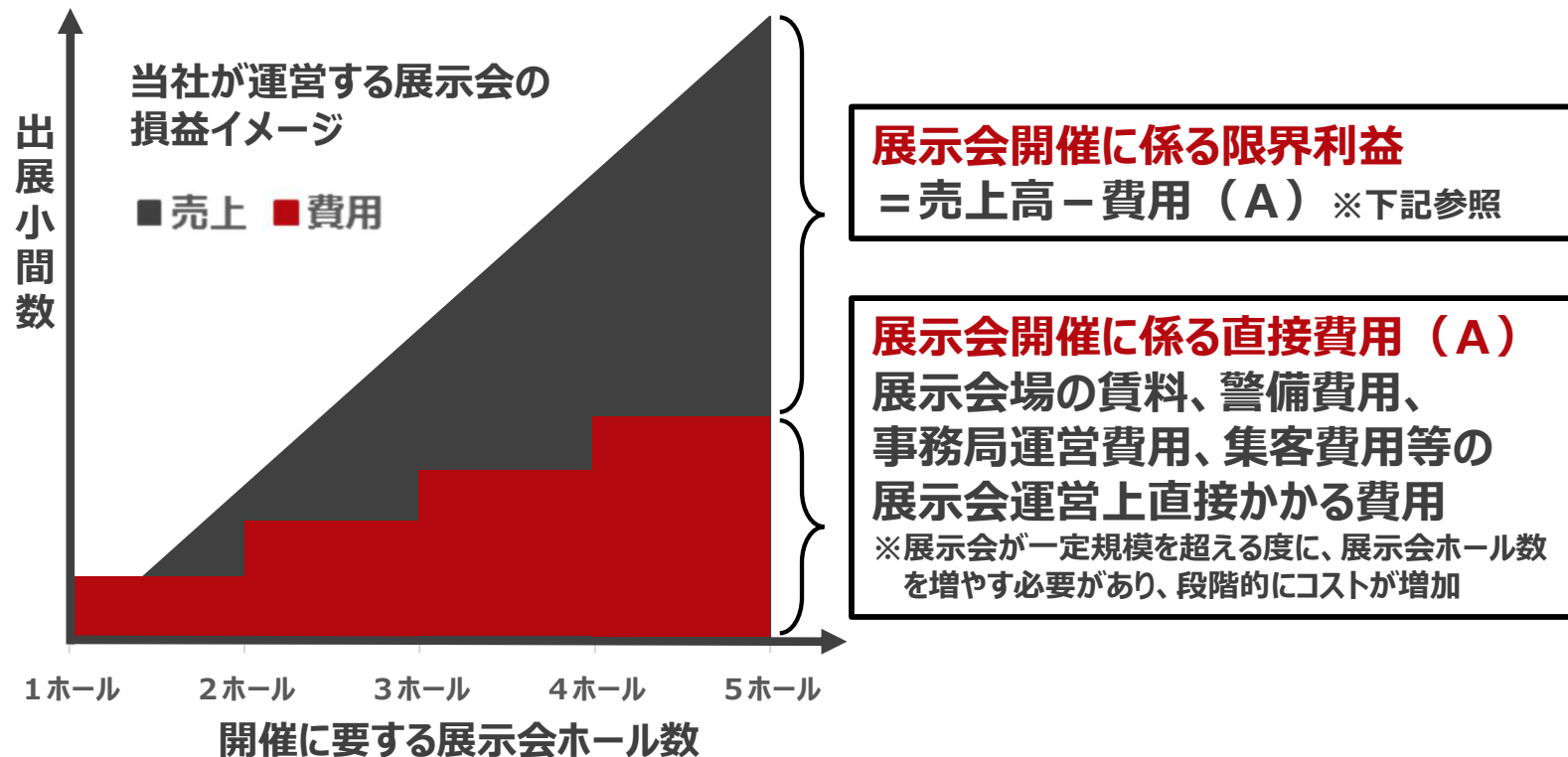
合計：6,000小間 ⇒ 売上：約25億円

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



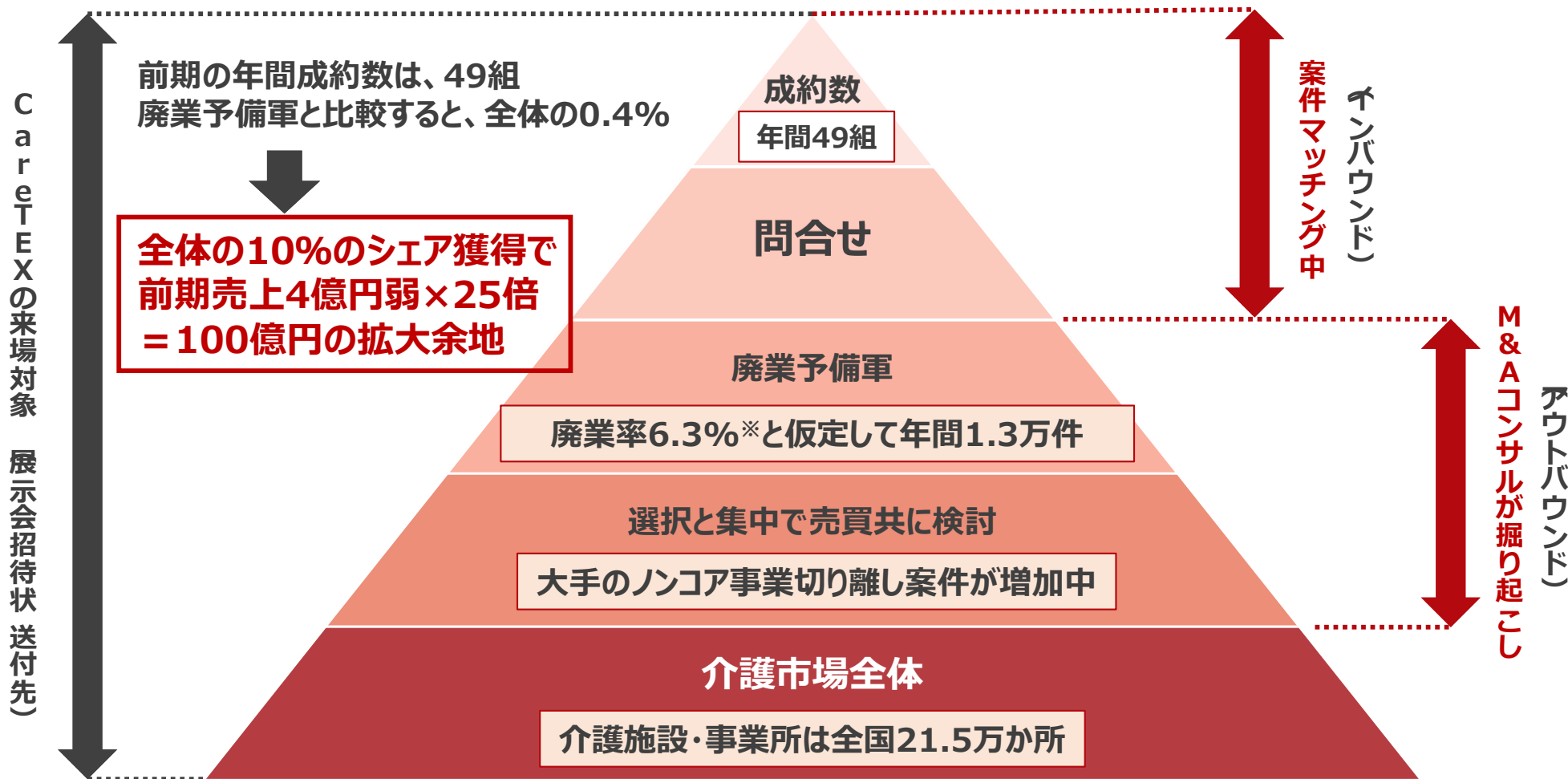
- ◆ 出展社にとって、見込顧客の決裁権限者と直接対面で商談できるため、**受注確度の高い販促活動**が実施可能となる
- ◆ 当社にとって、**事業性・収益性の高いビジネス**として運営しながら、貴重な**決裁者情報**や**様々なニーズ**も収集することができる
- ◆ 展示会場の賃料や集客費用等、かかるコストは限定的であり、損益分岐点も低く、**限界利益率の高い**ビジネスである



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）

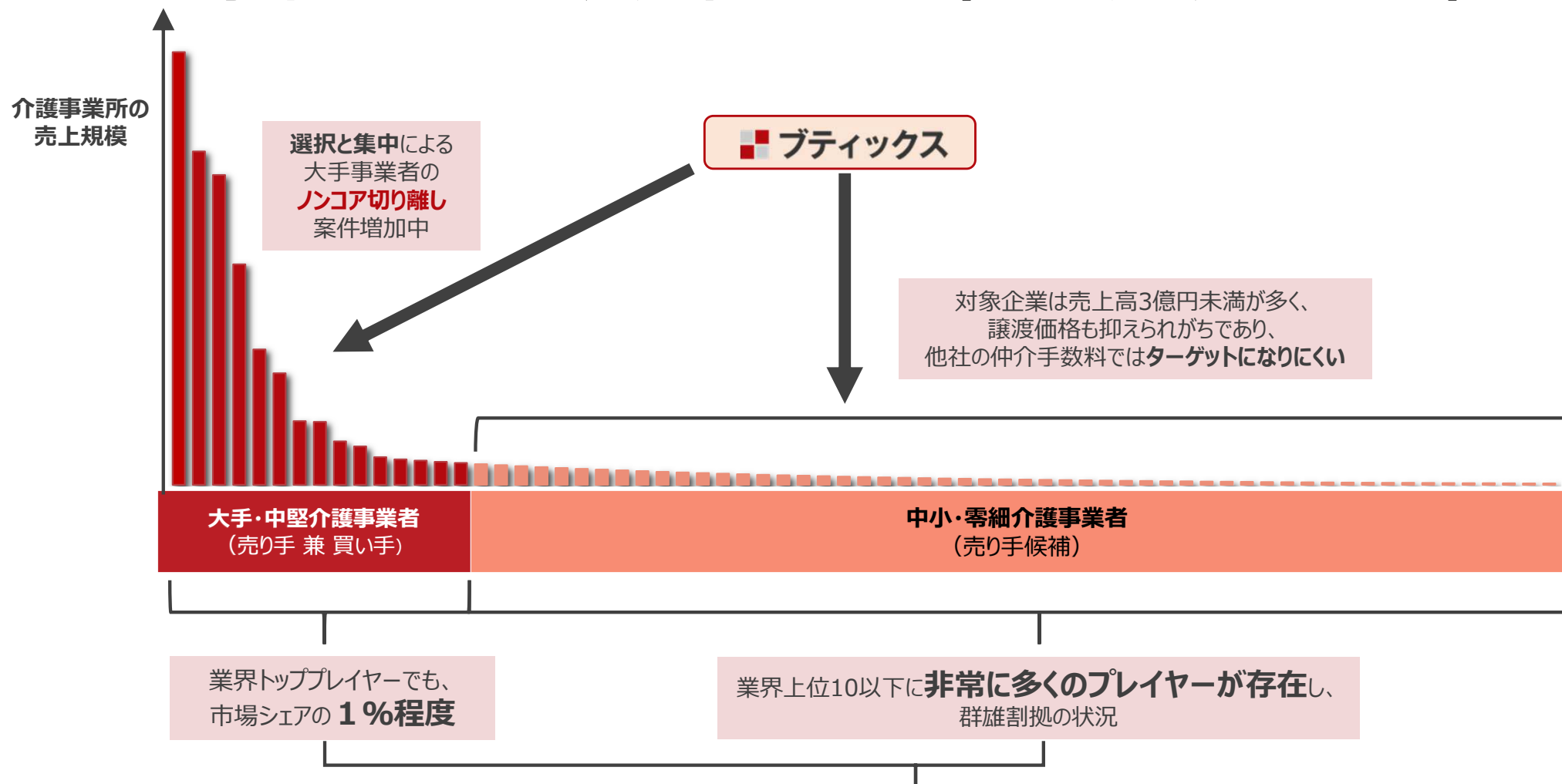


※：出所 東京都福祉保健局「平成28年度 事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数」「事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数（平成29年度）」より、2016年4月1日時点の居宅介護支援、居宅サービス事業者数12,315件、2016年度の年間廃止等数780件より算出

M & A 仲介事業の特徴



◆ M&A事業の拡大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

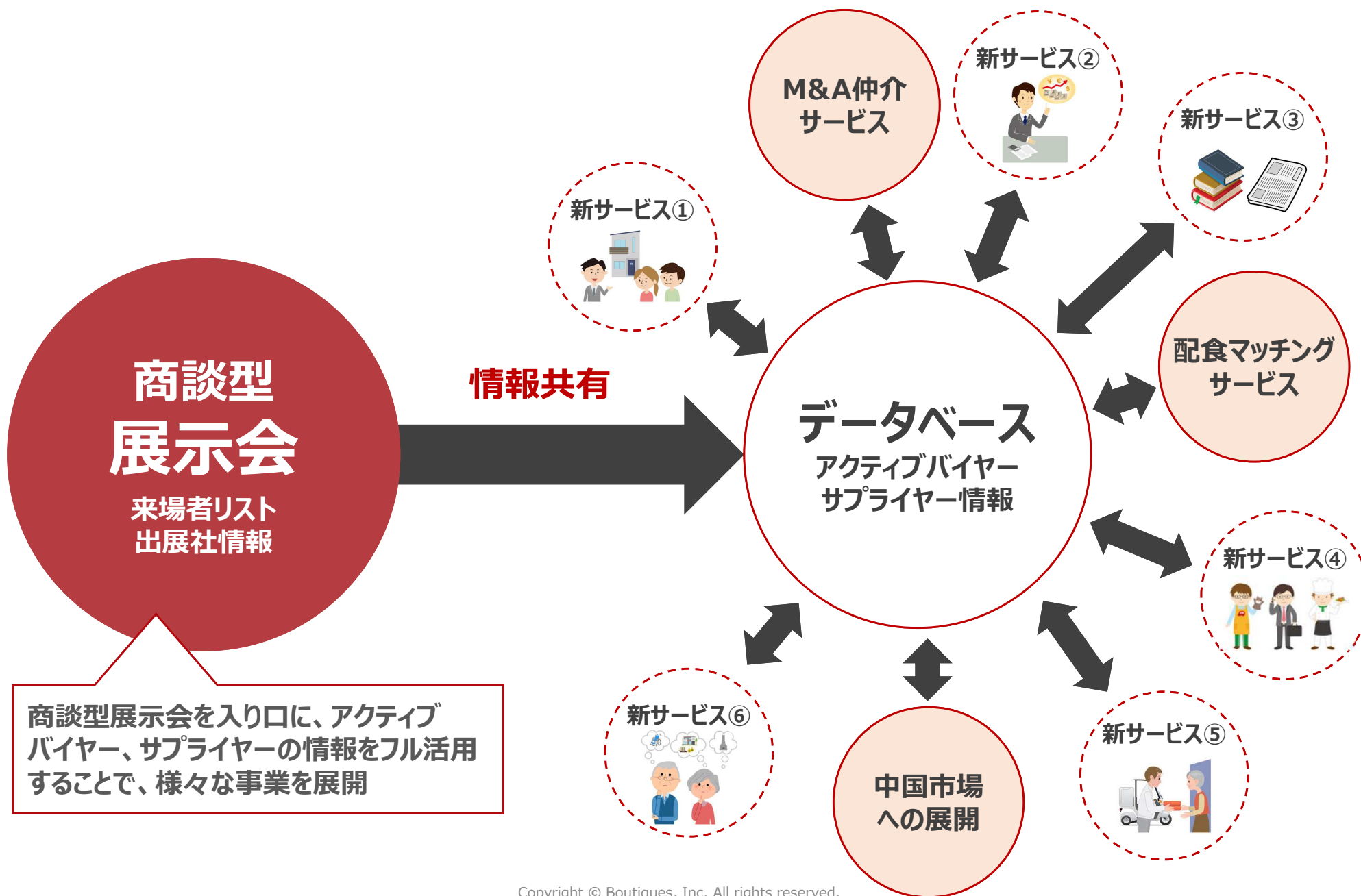
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

時間軸 28

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

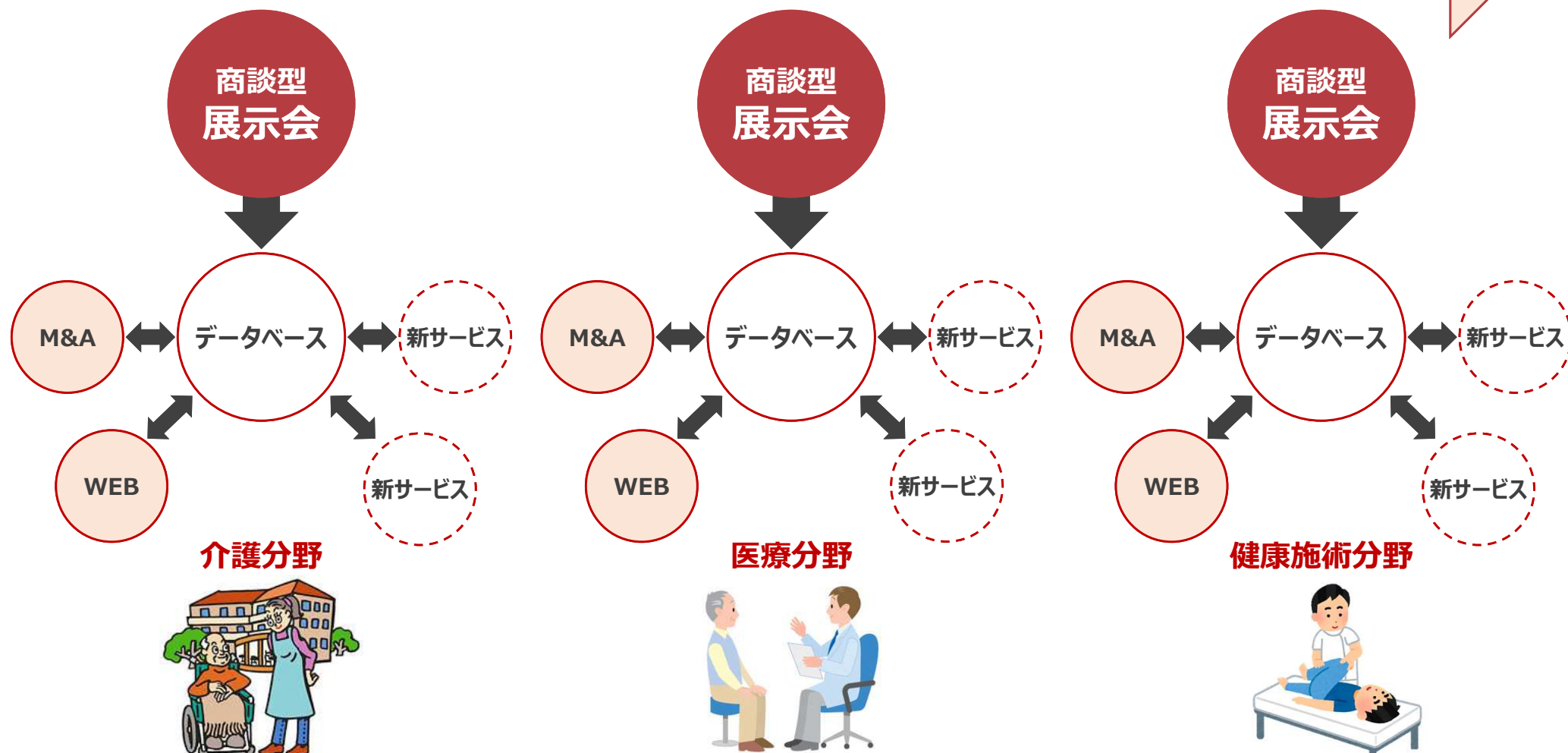


他業種への展開



- 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