

(証券コード：9272)
2021年2月10日

 **ブティックス株式会社**
Boutiques, Inc.

2021年3月期
第3四半期 決算説明資料



01	2021年3月期 第3四半期決算概要	P.2
02	事業別の状況	P.9
03	追加投資の経過報告と今後の見通し	P. 19
	参考資料	P. 27

2021年3月期 第3四半期 決算概要



商談型 展示会 事業

- 9月の仙台展を皮切りに、10月横浜展、11月大阪展を、万全のコロナ感染症予防対策を講じた上で、予定通り開催
- コロナの影響で、出展自粛企業が現在も継続しているが、進捗は業績予想通り。展示会の**売上高150百万円を計上**
- オンライン展示会の**新サービス**は好調、**売上高76百万円計上**

M&A 仲介事業

- 介護業界のM&Aニーズは、増大傾向
- 4月からの新体制による教育体制・仕組化が奏功
- 成約組数・金額共に、前年比で大幅増加
売上高360百万円・57組（前年:242百万円・30組）

展示会事業・M&A事業共に、業績予想通り進捗

第3四半期（3カ月）業績ハイライト



◆ M&A事業が順調に推移し、増収増益を確保

	2021年3月期 (3Q・3カ月)	2020年3月期 (3Q・3カ月)	前年同期比
売上高	293百万円	282百万円	+3.8%
営業利益	53百万円	△4百万円	+57百万円
営業利益率	18.2%	—	—
経常利益	54百万円	△3百万円	+57百万円
経常利益率	18.5%	—	—
当期純利益	37百万円	△5百万円	+42百万円
当期純利益率	12.7%	—	—

第3四半期（累計）業績ハイライト



◆ M&A事業が順調に推移し、累計でも収益性改善

	2021年3月期 (3Q累計)	2020年3月期 (3Q累計)	前年同期比
売上高	602百万円	774百万円	△22.3%
営業利益	△45百万円	△88百万円	+43百万円
営業利益率	—	—	—
経常利益	△34百万円	△87百万円	+53百万円
経常利益率	—	—	—
当期純利益	△23百万円	△65百万円	+42百万円
当期純利益率	—	—	—

第3四半期（3カ月）セグメント業績ハイライト



◆ 展示会は、ほぼ前年並みで着地

◆ M&A仲介は、成約組数・金額とも順調に推移、大幅な増収増益

		2021年3月期 (3Q・3カ月)	2020年3月期 (3Q・3カ月)	前年同期比
商談型展示会 事業	売上高	146百万円	149百万円	△2.6%
	セグメント利益	24百万円	27百万円	△9.0%
	セグメント利益率	17.0%	18.2%	—
M&A仲介 事業	売上高	144百万円	82百万円	+74.3%
	セグメント利益	98百万円	37百万円	+160.3%
	セグメント利益率	68.1%	45.6%	—
その他	売上高	2百万円	49百万円	△94.3%
	セグメント利益	△2百万円	△2百万円	—
	セグメント利益率	—	—	—

第3四半期（累計） セグメント業績ハイライト



- ◆ 展示会は、4～8月の開催を第4Qに延期し、売上高は前年比大幅減
- ◆ M&A仲介は、累計でも、大幅な増収増益

		2021年3月期 (3Q累計)	2020年3月期 (3Q累計)	前年同期比
商談型展示会 事業	売上高	226百万円	355百万円	△36.1%
	セグメント利益	△75百万円	23百万円	△98百万円
	セグメント利益率	—	6.6%	—
M&A仲介 事業	売上高	360百万円	242百万円	+48.6%
	セグメント利益	221百万円	118百万円	+86.3%
	セグメント利益率	61.4%	48.9%	—
その他	売上高	14百万円	176百万円	△91.7%
	セグメント利益	△5百万円	△22百万円	+17百万円
	セグメント利益率	—	—	—

第3四半期 財政状態ハイライト



	2021年3月期 12月末	2020年3月期	前期末比
流動資産合計	1,409百万円	1,103百万円	+27.7%
現金及び預金	1,318百万円	1,051百万円	+25.4%
固定資産合計	168百万円	154百万円	+8.8%
流動負債合計	757百万円	439百万円	+72.4%
前受金	329百万円	207百万円	+58.9%
固定負債合計	105百万円	10百万円	+955.0%
純資産合計	714百万円	809百万円	△11.7%

事業別の状況



【商談型展示会事業】 開催スケジュール

◆ 万全のコロナ感染症予防対策を講じた上で、9月より開催を再開

四半期	開催月	展示会名	開催
第1四半期	(開催予定の展示会を延期) 7月 オンライン展示会 (新サービス) 開設		
第2四半期			
	9月	CareTEX仙台	開催済
	10月	CareTEX One横浜	開催済
第3四半期	11月	CareTEX大阪	開催済
	12月	CareTEX One広島	来期以降に延期
第4四半期	1月	CareTEX名古屋	開催済
		CareTEX One静岡	来期以降に延期
	2月	CareTEX福岡	開催予定
	3月	東京ケアウィーク	開催予定

4月～8月に予定していた展示会を第4Qに延期、一方、新サービスであるオンライン展示会を、7月開設

9月より展示会の開催を再開

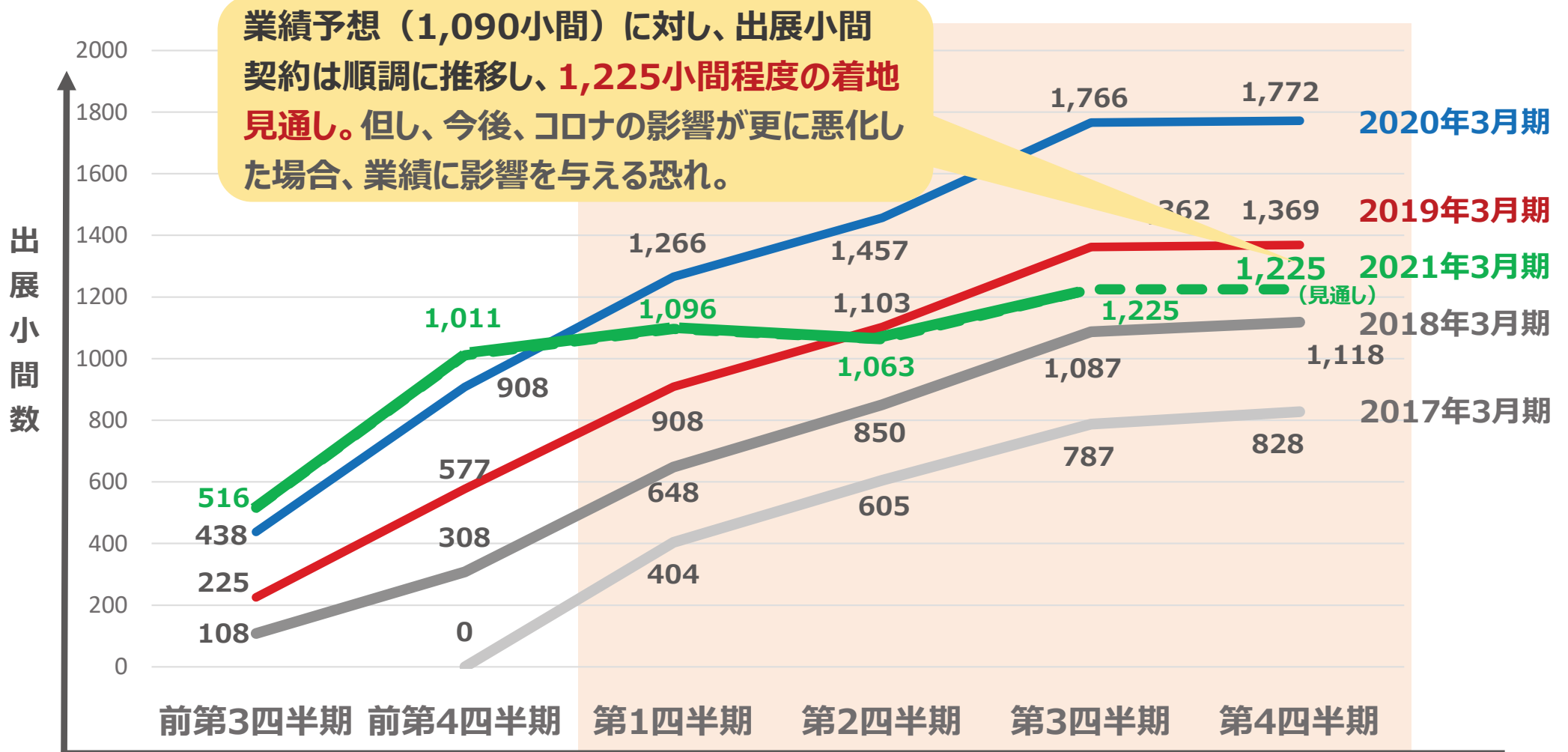
「CareTEX One」の一部を、展示会開催ガイドライン遵守のため来期以降に延期

1/8、1/13の緊急事態宣言発出を受け、参加人数の制限等を遵守しながら、万全の感染予防対策を講じて開催を継続。但し、今後、コロナの影響が更に悪化した場合、業績に影響を与える恐れ。

【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



◆ オンライン展示会「CareTEX365 オンライン」は好調

介護事業者と介護関連サプライヤー双方からのニーズが高く、
第3四半期までの累計で、**76百万円の売上高を計上**

◆ 自社開発のオンライン展示会プラットフォーム『ExpON』を完成 (エキスポン)

『ExpON』使用により、大幅なインターフェース改善と新機能を追加し、
新「CareTEX365オンライン」を、2月に開設

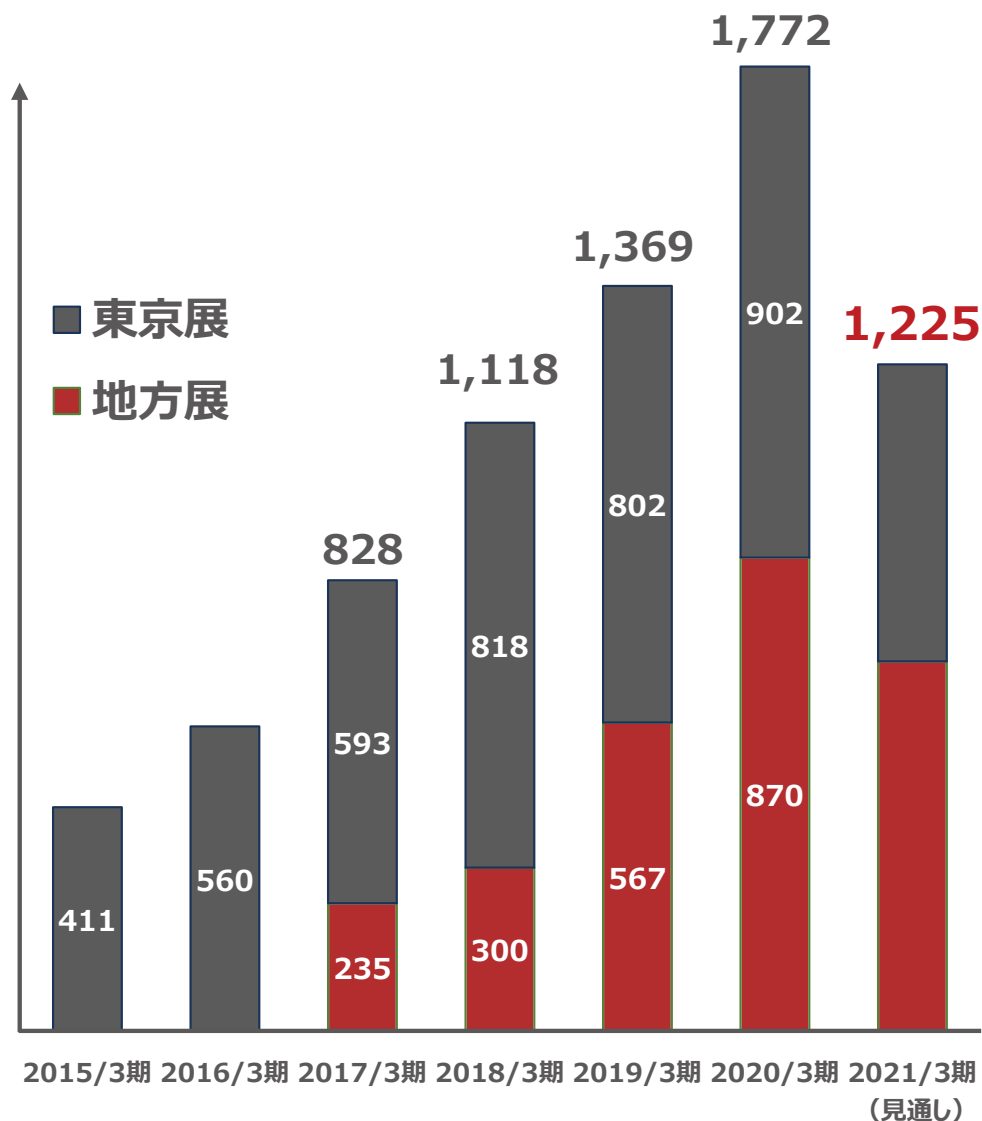
オンライン展示会プラットフォーム
ExpON
エキスポン



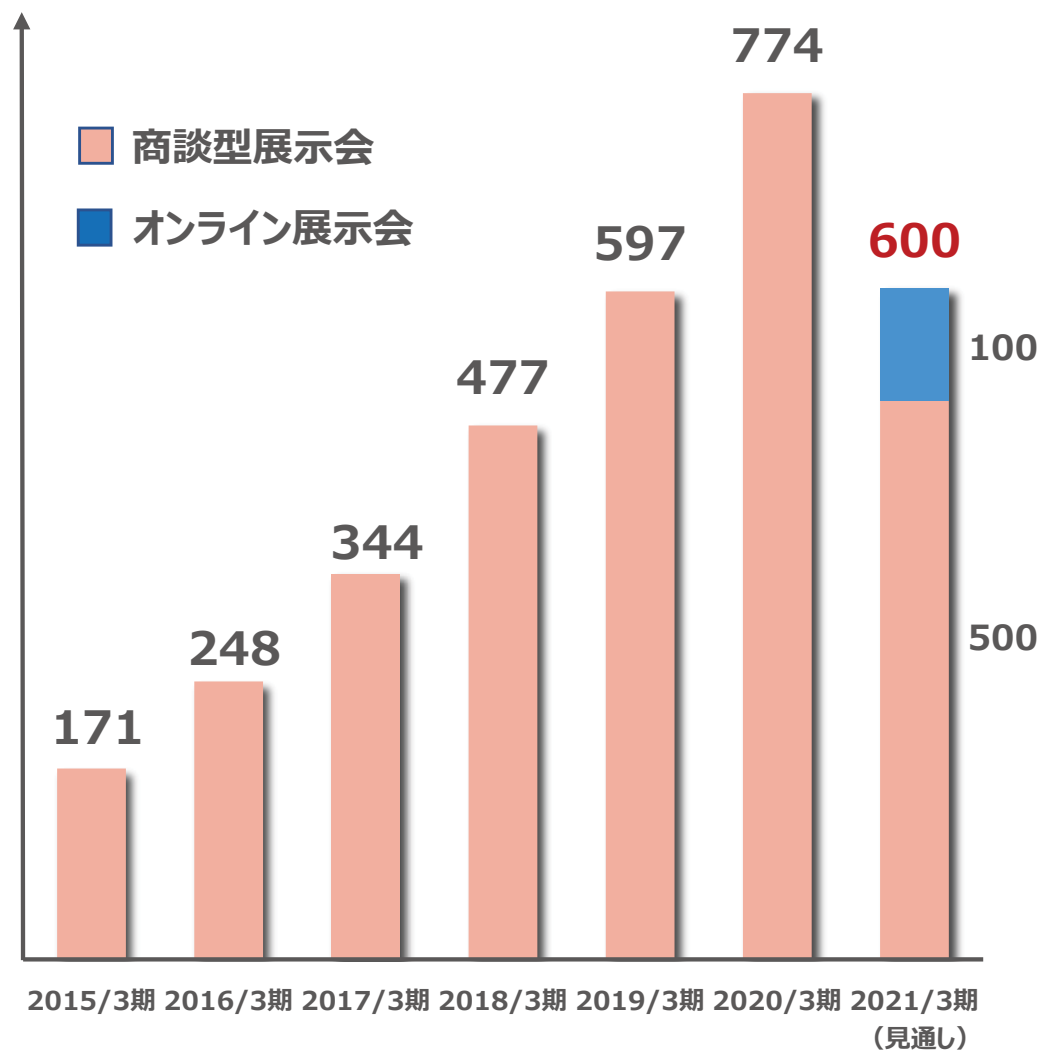
【商談型展示会事業】 今後の見通し



出展小間数の推移（小間）



売上高の推移（百万円）



【商談型展示会事業】 今後の見通し（修正なし）



- ◆ 業績予想に対し、契約の進捗は順調に推移。但し、1/8、1/13の緊急事態宣言発出により、コロナ情勢は予断を許さない状況で、今後、コロナの影響が更に悪化した場合、業績に影響を与える恐れ。

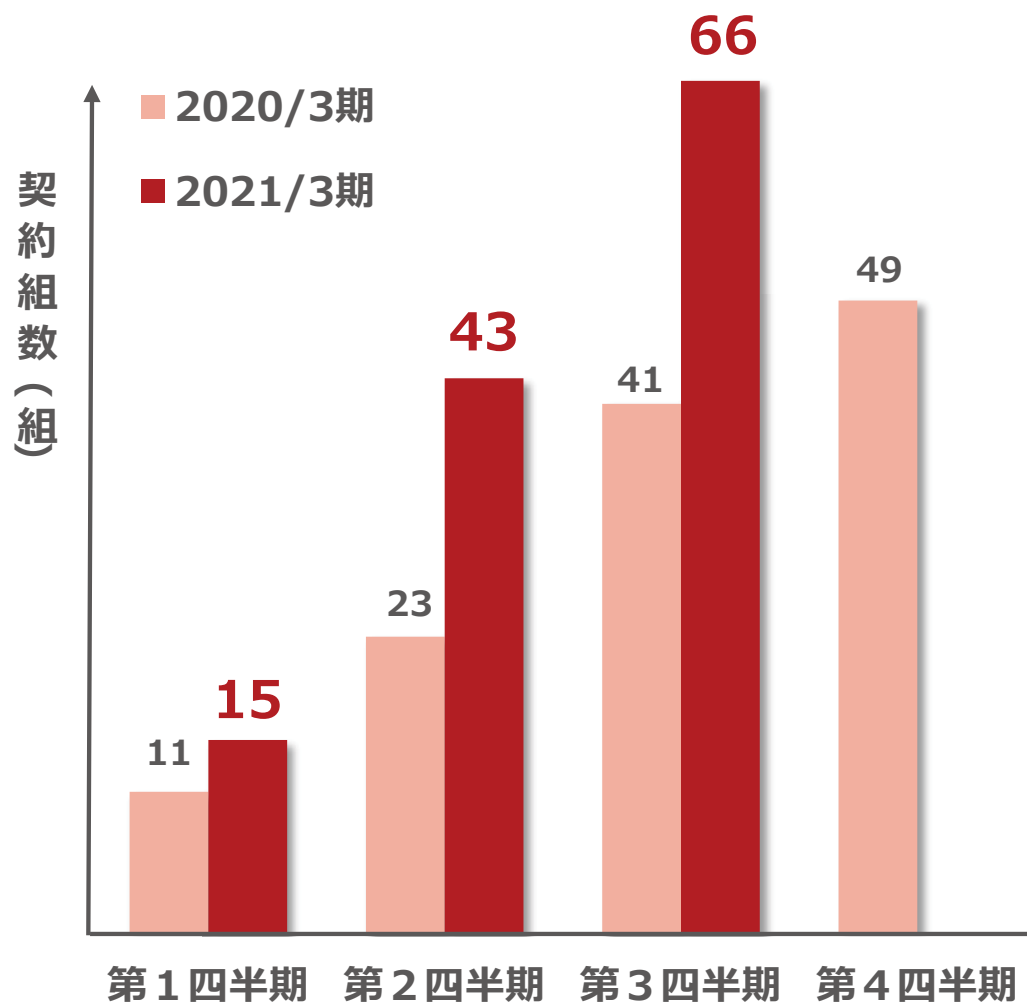
		2021年3月期 見通し	2020年3月期 実績	前年度比
商談型展示会	売上高	500百万円	774百万円	△35.4%
オンライン展示会	売上高	100百万円	—	—
商談型展示会 事業（合計）	売上高	600百万円	774百万円	△22.5%
	セグメント 利益	60百万円	280百万円	△78.5%
	セグメント 利益率	10.0%	36.2%	—

【M&A仲介事業】 契約進捗状況



◆ 契約組数・金額ともに、前年比大幅増

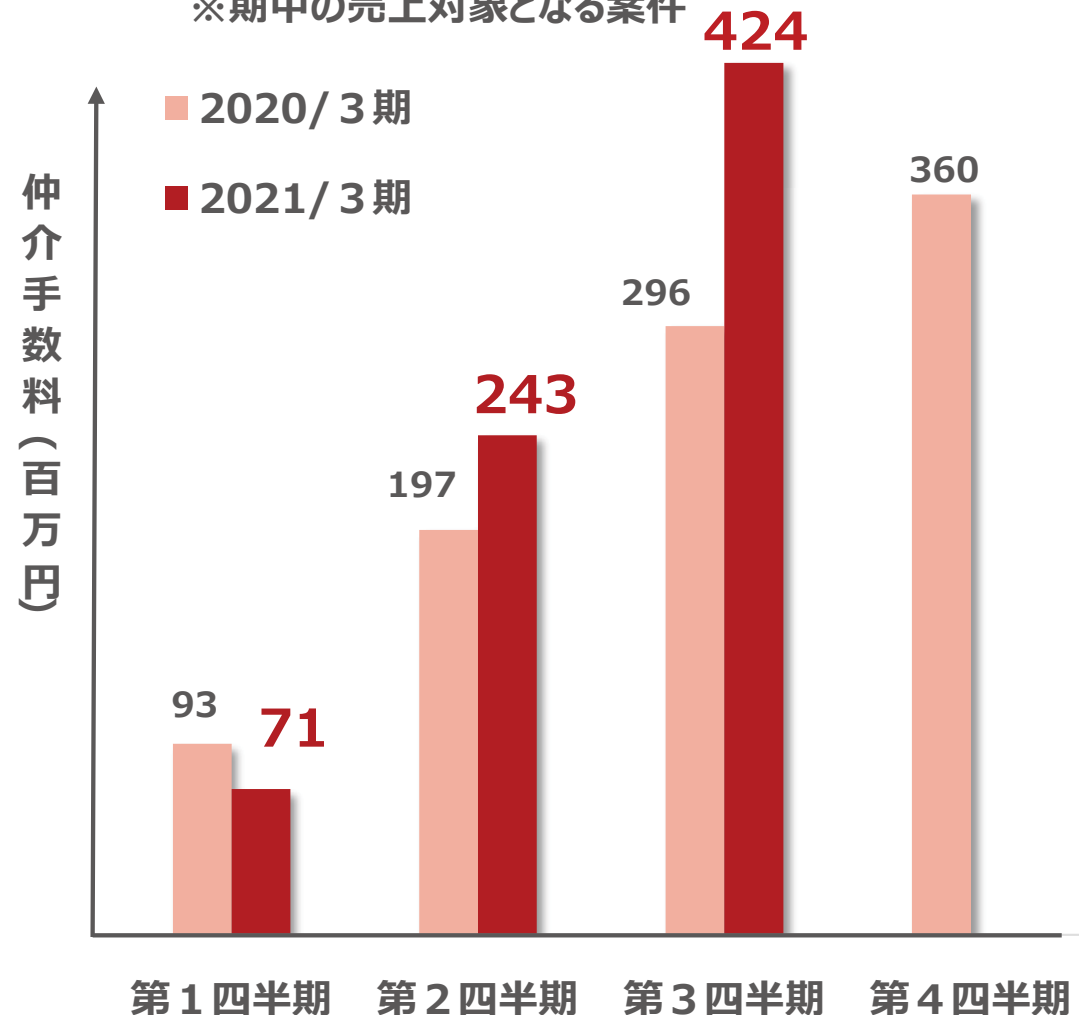
契約組数の推移（累計）



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



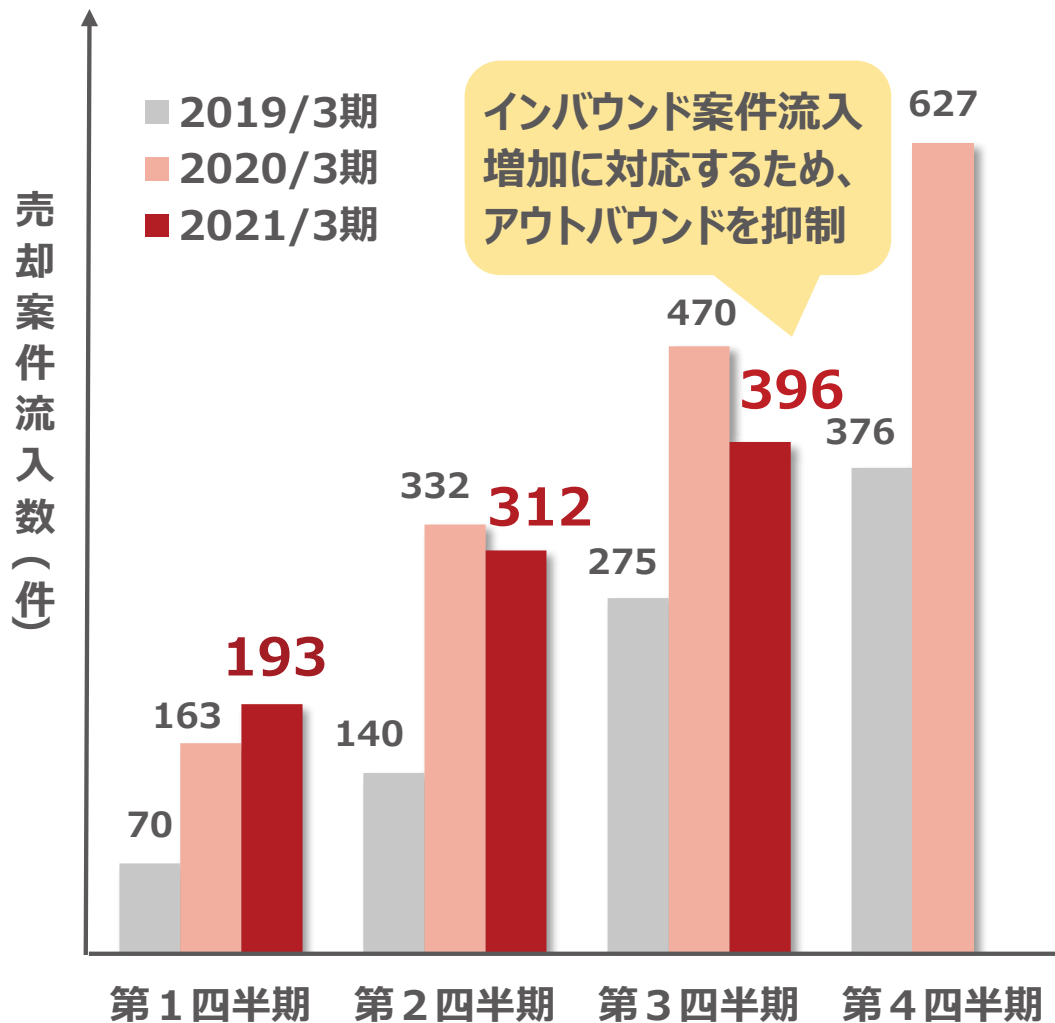
注) 上記の金額には、今期中に譲渡が実行される案件で、当該四半期において、まだ譲渡が実行されていない譲渡契約済の案件の仲介手数料が含まれる
当社会計基準では、譲渡実行をもって売上高として計上するため、上記の金額と売上高とは異なる

【M&A仲介事業】 案件流入数とコンサルタント人員数



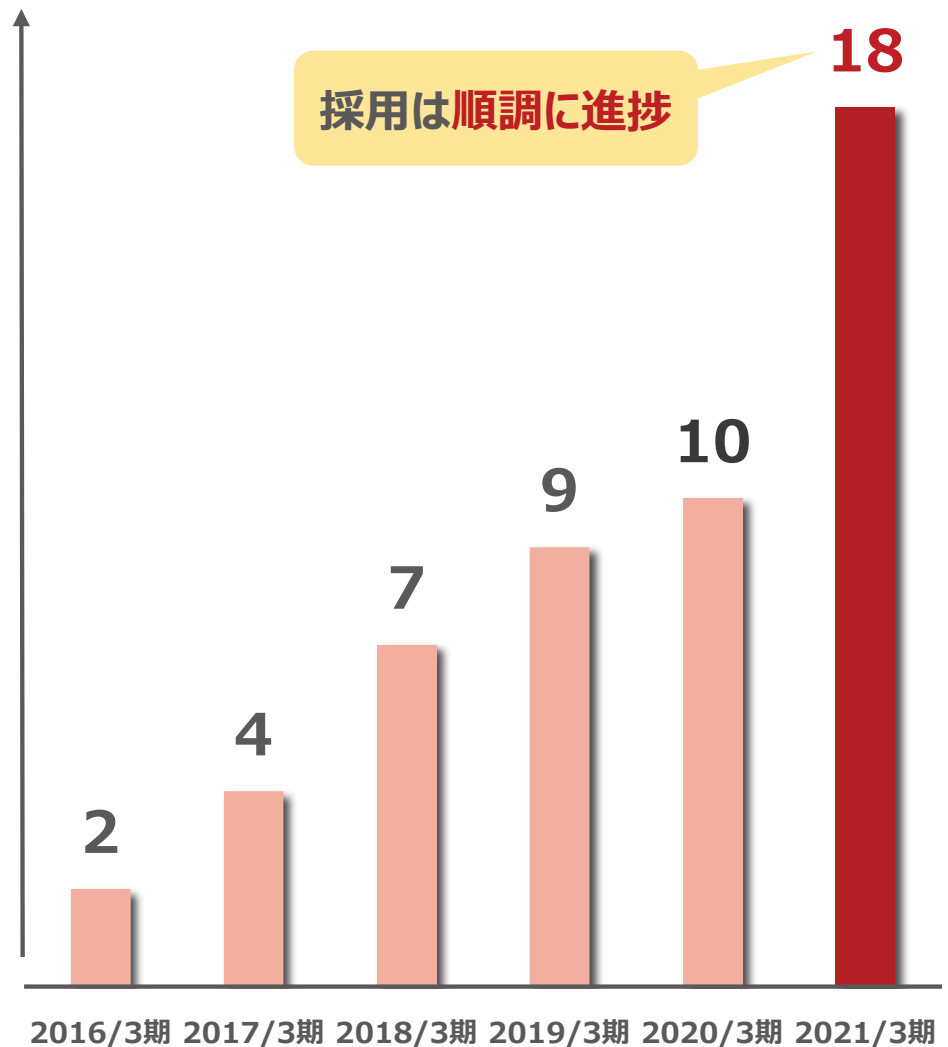
◆ 案件流入数及びコンサルタント人員数は順調に推移

売却案件流入数の推移（累計）



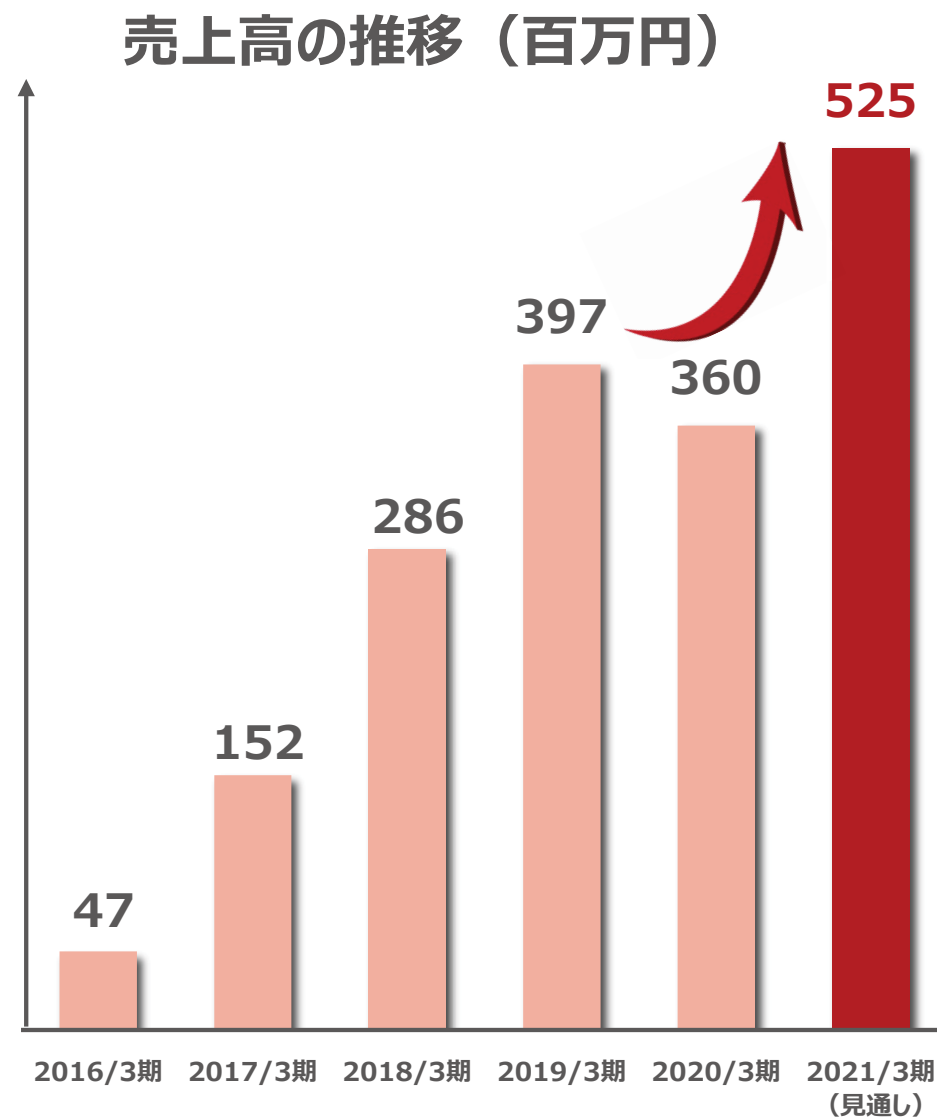
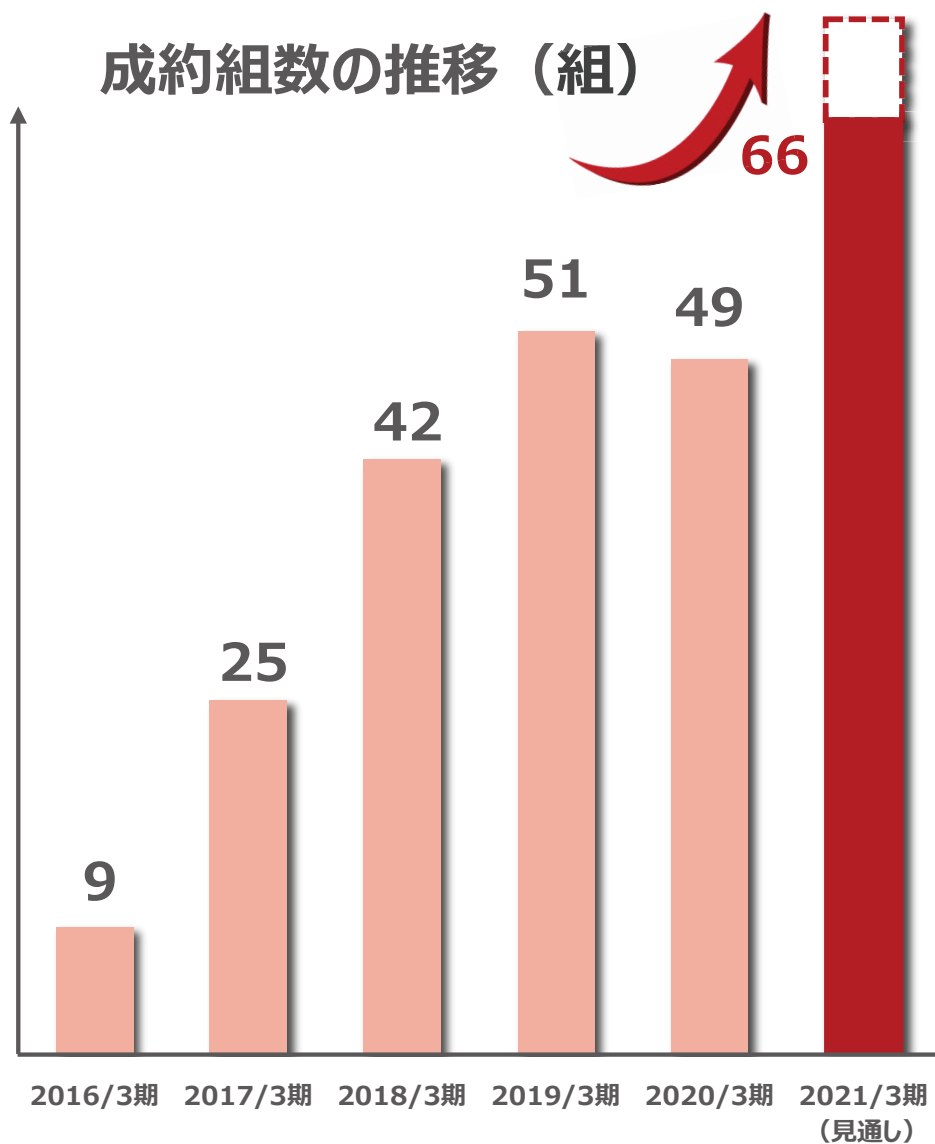
注）四半期別の売却案件流入数（累計）

コンサルタント人員数の推移（名）



（2月時点）

【M&A仲介事業】 今後の見通し



【M&A仲介事業】 今後の見通し（修正なし）



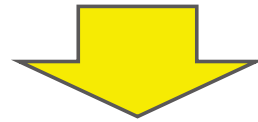
- ◆ 4月からの新体制による教育体制・仕組化が奏功、成約組数・金額が大幅増
- ◆ 案件流入も順調で、売上高・利益共に、前年比大幅増の見通し

		2021年3月期 見通し	2020年3月期 実績	前年度比
M & A 仲介 事業	売上高	525百万円	360百万円	+45.6%
	セグメント利益	274百万円	197百万円	+38.5%
	セグメント利益率	52.2%	54.9%	—

追加投資の経過報告と 今後の見通し



コロナを契機に、社会・ビジネス環境が大きく変容

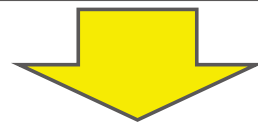


◆「展示会ビジネス」に、“パラダイムシフト”の兆し

- 「コロナ前」の状態に、完全には戻らない
- オンライン展示会等が拡大、業界地図が大きく変わる可能性

◆「小規模M&A」で、M&Aの“大衆化”が始まる

- 「小規模M&A」の巨大市場が動き出す
- 「小規模」にマッチした、人材と仕組みが必要
(「銀座の高級寿司」から、「回転寿司」のモデルへ)



創業以来の好機ととらえ、積極投資に打って出る

来期以降に向けた、今期の追加投資（計画）



商談型 展示会 事業 (計画)

- オンライン展示会（以下「オンライン展」）のマネタイズが概ね完了
 - コロナによる社会変容で、オンライン展は追い風
 - 災害等のリスク低減に加え、オンライン展は急成長の余地大
- ⇒ **オンライン展に集中投資（①自社システム開発＋②採用）**

M&A 仲介事業 (計画)

- 4月からの新体制で、教育体制・仕組化が概ね完了
 - 未経験人材でも、短期間に戦力化でき、採用加速で、大幅な売上増が見込める状況に
 - 介護業界のM&Aニーズは、引き続き増大傾向
- ⇒ **採用に集中投資（③コンサルタントの採用加速）**

◆ 今期中に、以下を追加投資

① **自社システム開発** …… **30百万円**（資産計上のため、今期の費用計上は軽微）

② + ③ **人材採用20名** …… **71百万円**（人件費・採用費を、今期に費用計上）

来期は、万ーコロナの影響が続いても、大幅な売上拡大を目指す



商談型 展示会 事業 (計画)

- オンライン展示会（以下「オンライン展」）のマネタイズが概ね完了
 - コロナによる社会変容で、オンライン展は追い風
 - 災害等のリスク低減に加え、オンライン展は急成長の余地大
- ⇒ **オンライン展に集中投資（①自社システム開発＋②採用）**



(現状)

- ① **自社開発のオンライン展示会プラットフォーム『ExpON（エキスポン）』を、1月末に完成済**
 - 大幅にインターフェースを改善し、新機能を追加
 - 人的マッチングに加え、システム・マッチングを大幅強化
- ② **人材採用は、募集9名のうち、6名を採用決定済（残りも採用継続中）**



◆ 自社開発のオンライン展示会プラットフォーム『ExpON』完成により… (エキスポン)

- 新規オンライン展を、短納期（1～2カ月）かつ低コストで開設可能に
 - 更なるインターフェース改善や新機能追加等、最速で対応可能に
- ⇒ 来期以降に向け、サービスの「多分野展開」「付加価値アップ」を、迅速に実現できる環境が整う。

◆ 自社プラットフォームによる、オンライン展示会の開設を順次スタート

- 2月「CareTEX365オンライン」にて運用開始
 - 3月「からだケアEXPOオンライン」を新規開設
- ⇒ 来期以降も、新分野のオンライン展示会を開設予定



来期以降に向け、オンライン展の大幅拡大に向けた準備が整う



M&A 仲介事業 (計画)

- 4月からの新体制で、教育体制・仕組化が概ね完了
 - 未経験人材でも、短期間に戦力化でき、採用加速で、大幅な売上増が見込める状況に
 - 介護業界のM&Aニーズは、引き続き増大傾向
- ⇒ 採用に集中投資（③コンサルタントの採用加速）



(現状)

- ③コンサルタントは、募集9名のうち、9名を採用決定済
営業事務は、募集2名のうち、1名を採用決定済
(残りも採用継続中)



来期以降に向け、M&A事業の大幅拡大に向けた準備が整う

2021年3月期 業績予想（修正なし）



- ◆ 今期は、コロナの影響＋追加投資（先行投資）で減収減益に
来期は、万々コロナの影響が続いても、大幅な売上拡大を目指す

	2021年3月期 見通し	2020年3月期 実績	前年度比
売上高	1,139百万円	1,358百万円	△16.2%
営業利益	81百万円	187百万円	△56.7%
営業利益率	7.1%	13.8%	—
経常利益	91百万円	188百万円	△51.7%
経常利益率	8.0%	13.8%	—
当期純利益	61百万円	130百万円	△53.0%
当期純利益率	5.4%	9.6%	—

2021年3月期 セグメント別業績予想（修正なし）



		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 <small>※オンライン展示会含む</small>	売上高	600百万円	774百万円	△22.5%
	セグメント利益	60百万円	280百万円	△78.5%
	セグメント利益率	10.0%	36.2%	—
M & A 仲介 事業	売上高	525百万円	360百万円	+45.6%
	セグメント利益	274百万円	197百万円	+38.5%
	セグメント利益率	52.2%	54.9%	—
その他 <small>※配食マッチング等</small>	売上高	13百万円	223百万円	△93.9%
	セグメント利益	△2百万円	△23百万円	+21百万円
	セグメント利益率	—	—	—

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	261百万円 ※2020年12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	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	69人（アルバイト・派遣含む） ※2020年12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 <small>(※1)名古屋は2019年より、仙台は2020年より総合展CareTEXに変更</small>
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	中国杭州市に合弁会社「杭州方布健康科技有限公司」を設立 <small>(※)同社とは2020年8月31日に合弁契約を解消</small>
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。



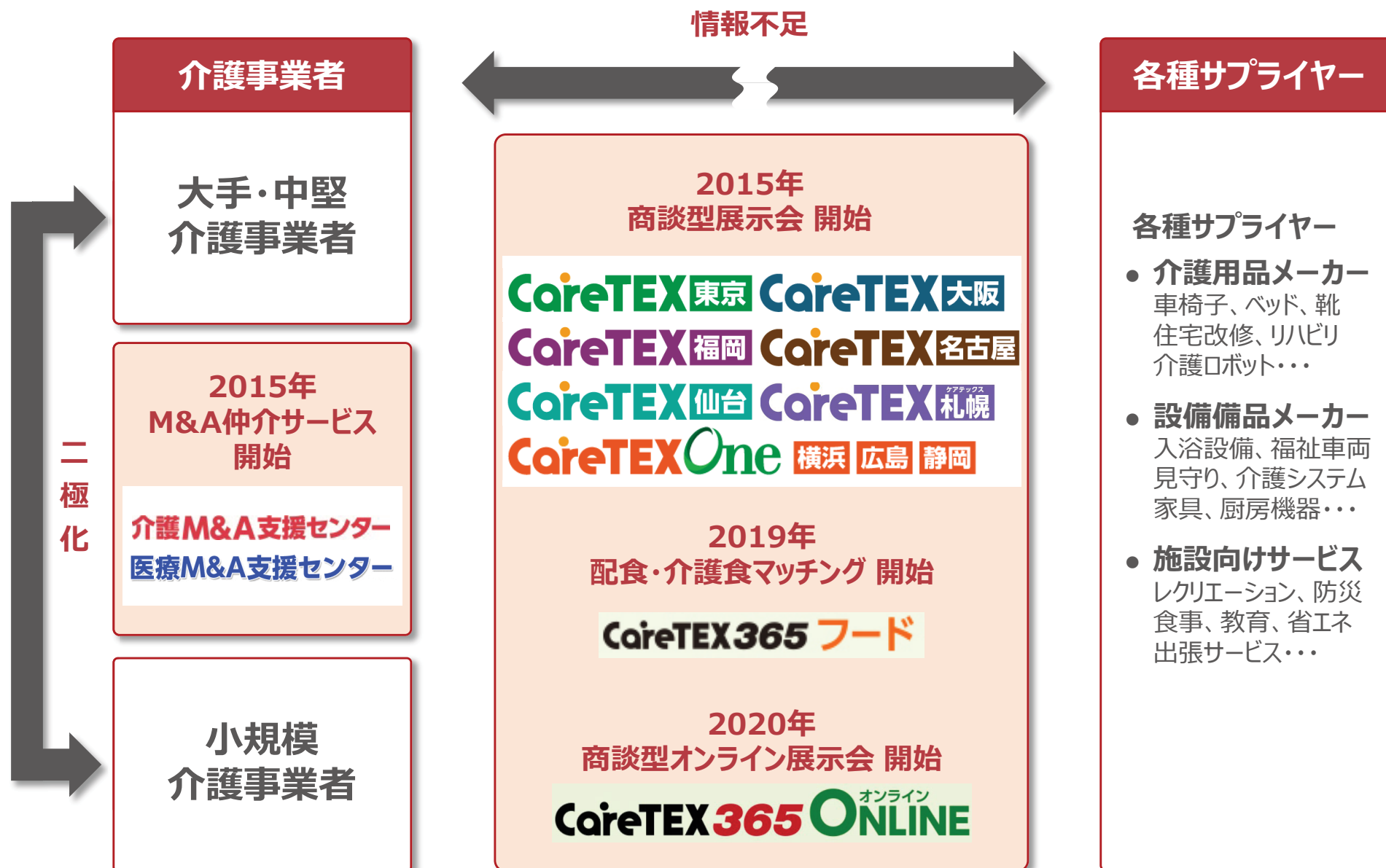
社外取締役 守屋 実

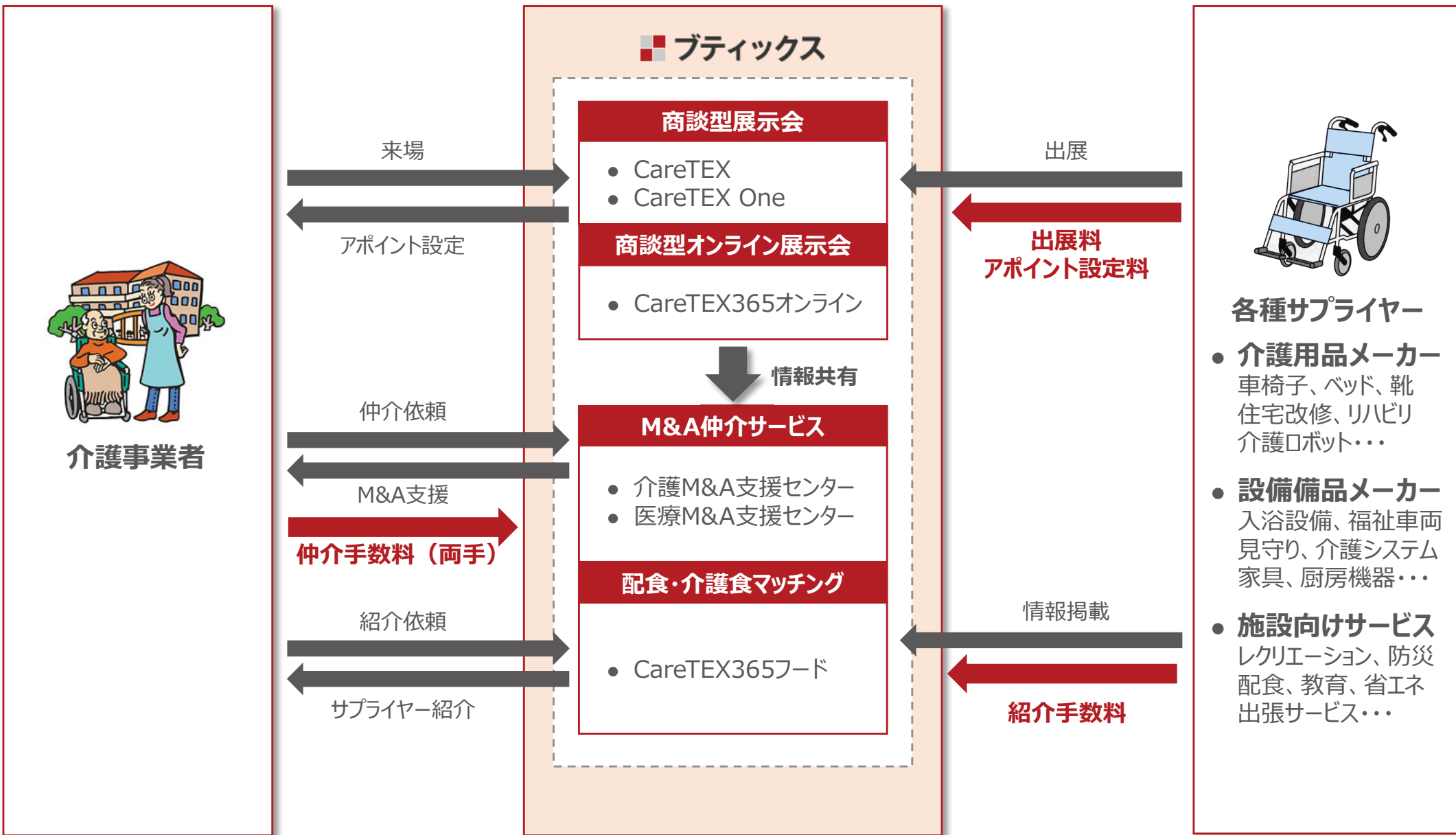
1992年 ミスミ入社。以降、新規事業の立上げ業務に従事。2002年エムアウトを設立し、取締役就任。
2010年 守屋実事務所を設立し、代表取締役就任。
2016年 当社社外取締役就任。
明治学院大学卒。

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





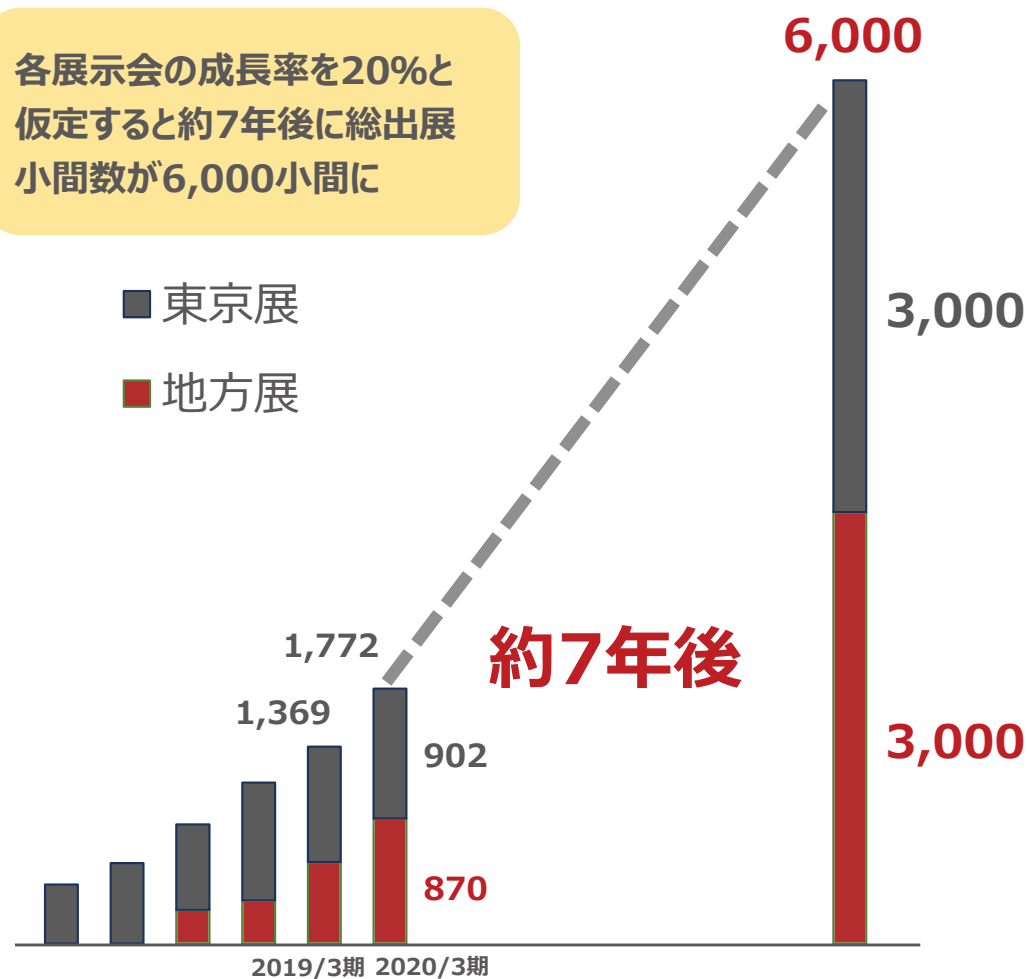
展示会事業の今後の拡大余地



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

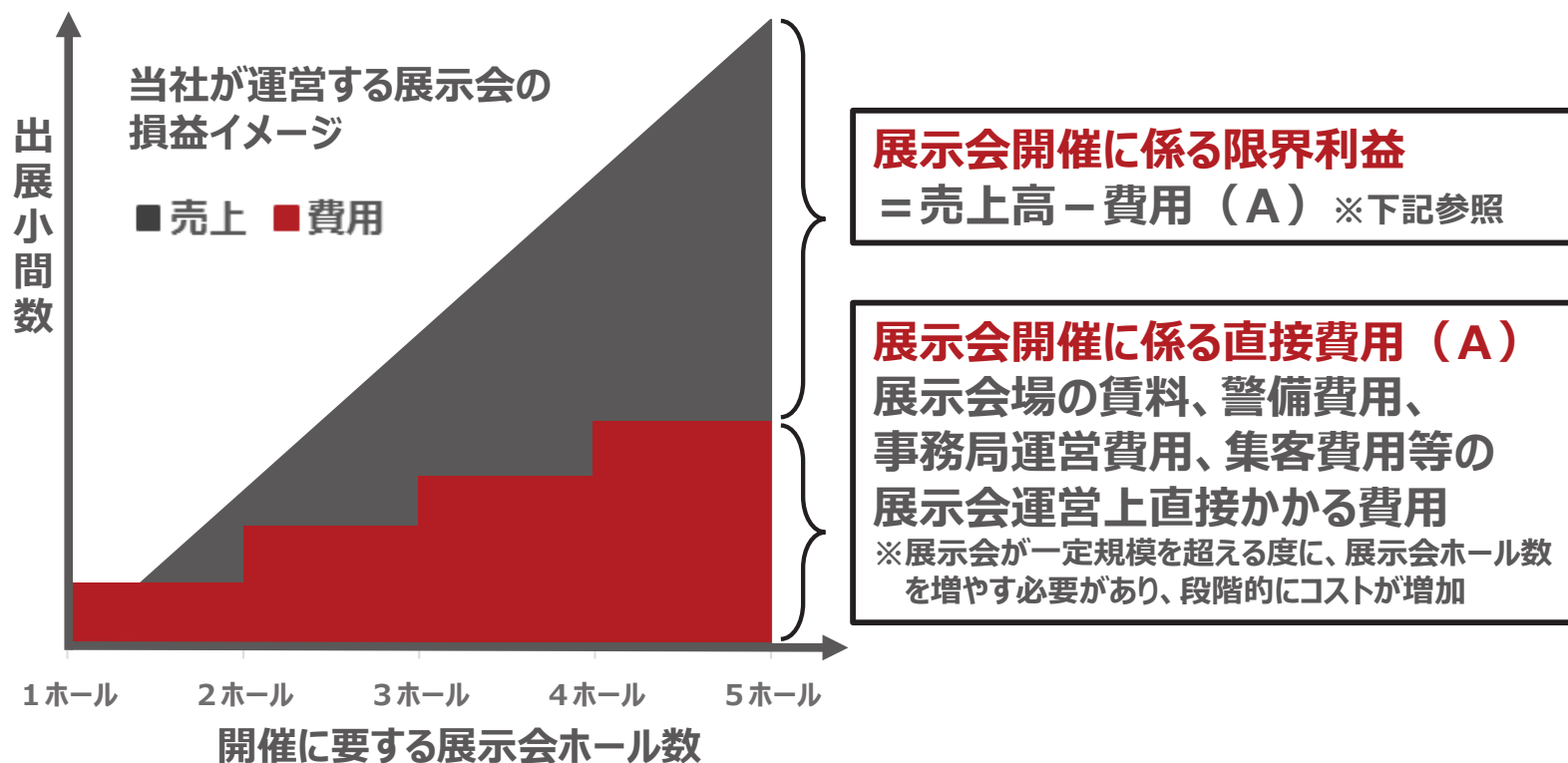
合計：6,000小間 ⇒ 売上：約25億円

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



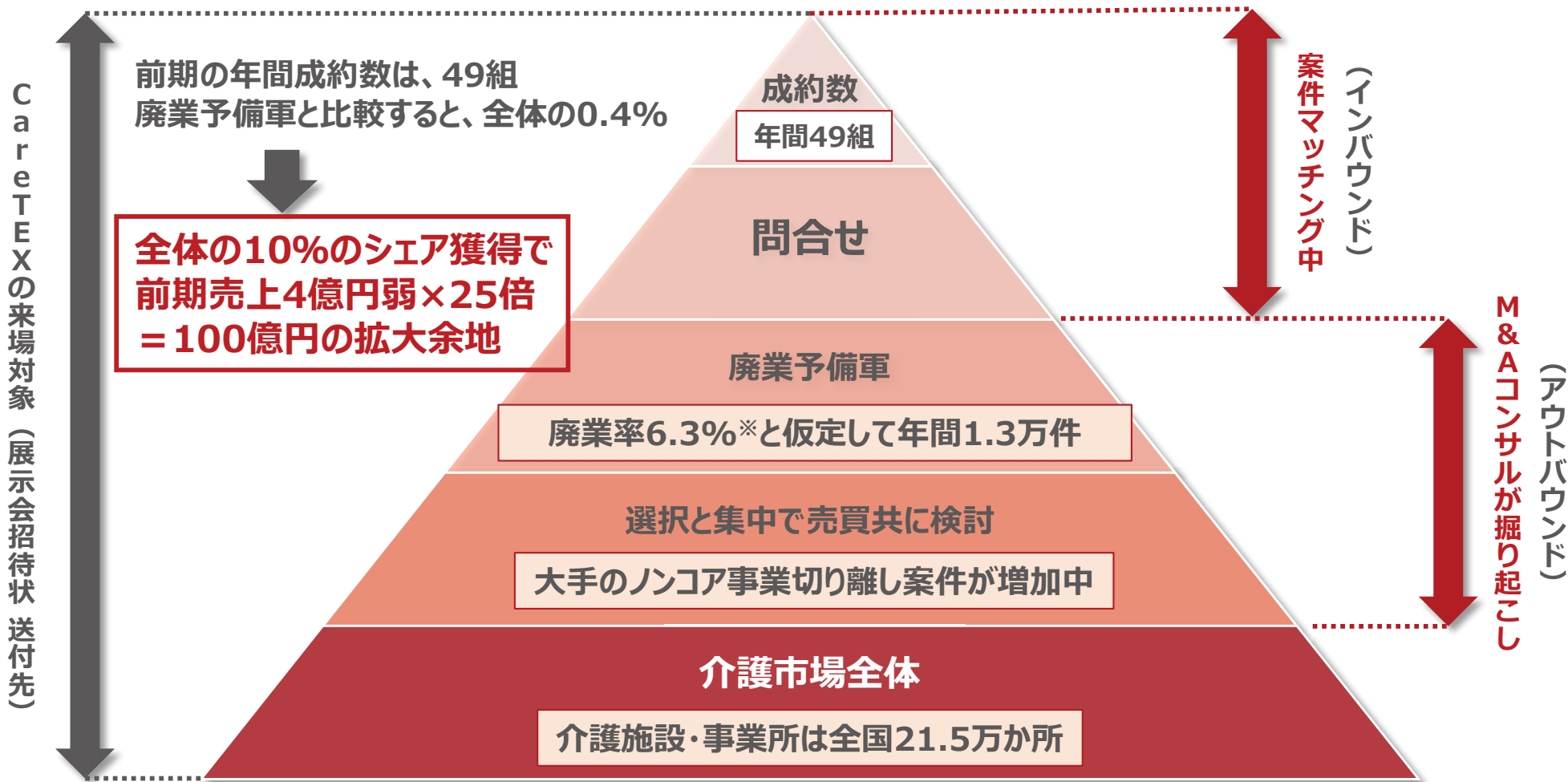
- ◆ 出展社にとって、見込顧客の決裁権限者と直接対面で商談できるため、**受注確度の高い販促活動**が実施可能となる
- ◆ 当社にとって、**事業性・収益性の高いビジネス**として運営しながら、貴重な**決裁者情報**や**様々なニーズ**も収集することができる
- ◆ 展示会場の賃料や集客費用等、かかるコストは限定的であり、損益分岐点も低く、**限界利益率の高い**ビジネスである



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）

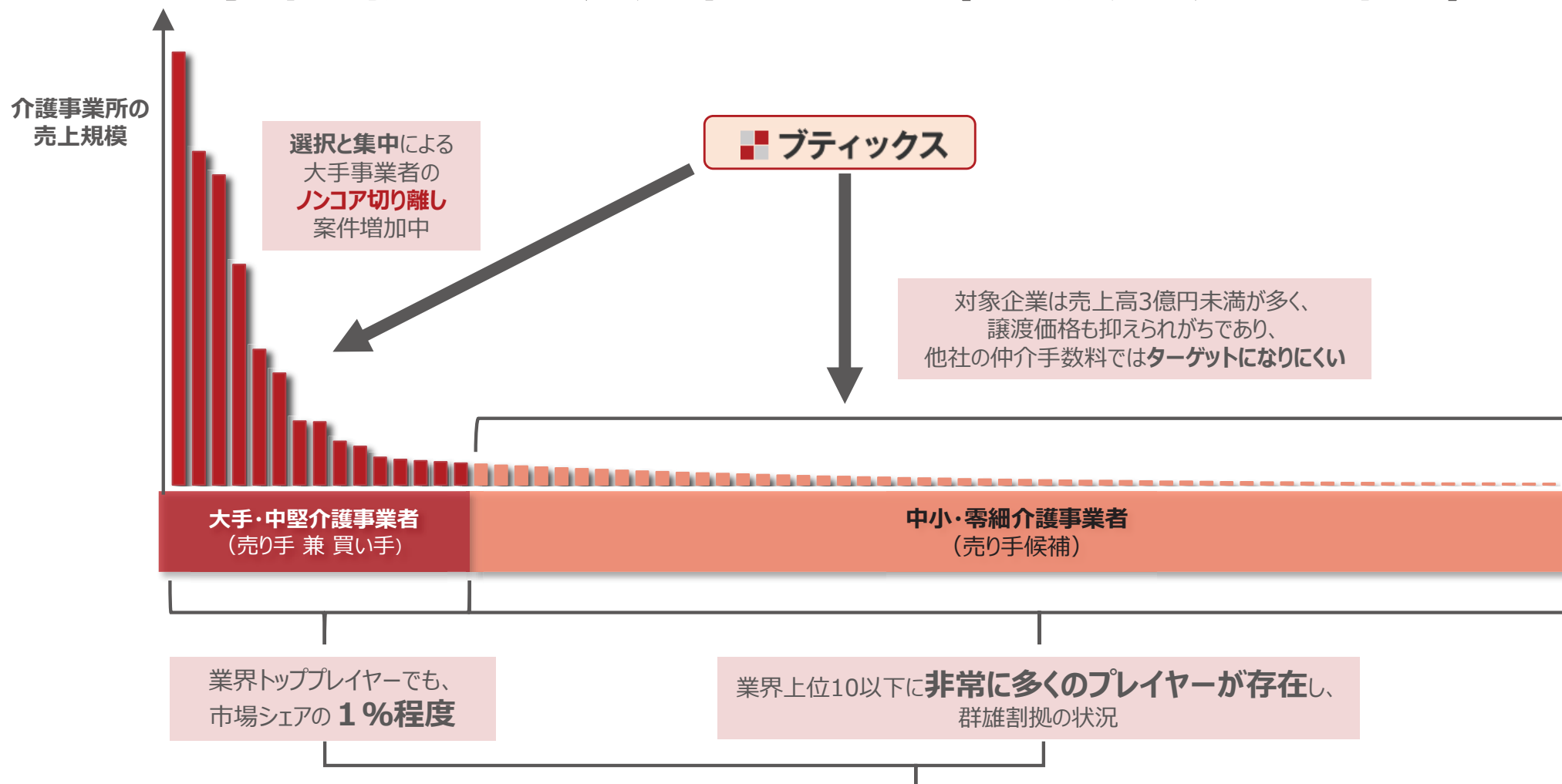


※：出所 東京都福祉保健局「平成28年度 事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数」「事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数（平成29年度）」より、2016年4月1日時点の居宅介護支援、居宅サービス事業者数12,315件、2016年度の年間廃止等数780件より算出

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）



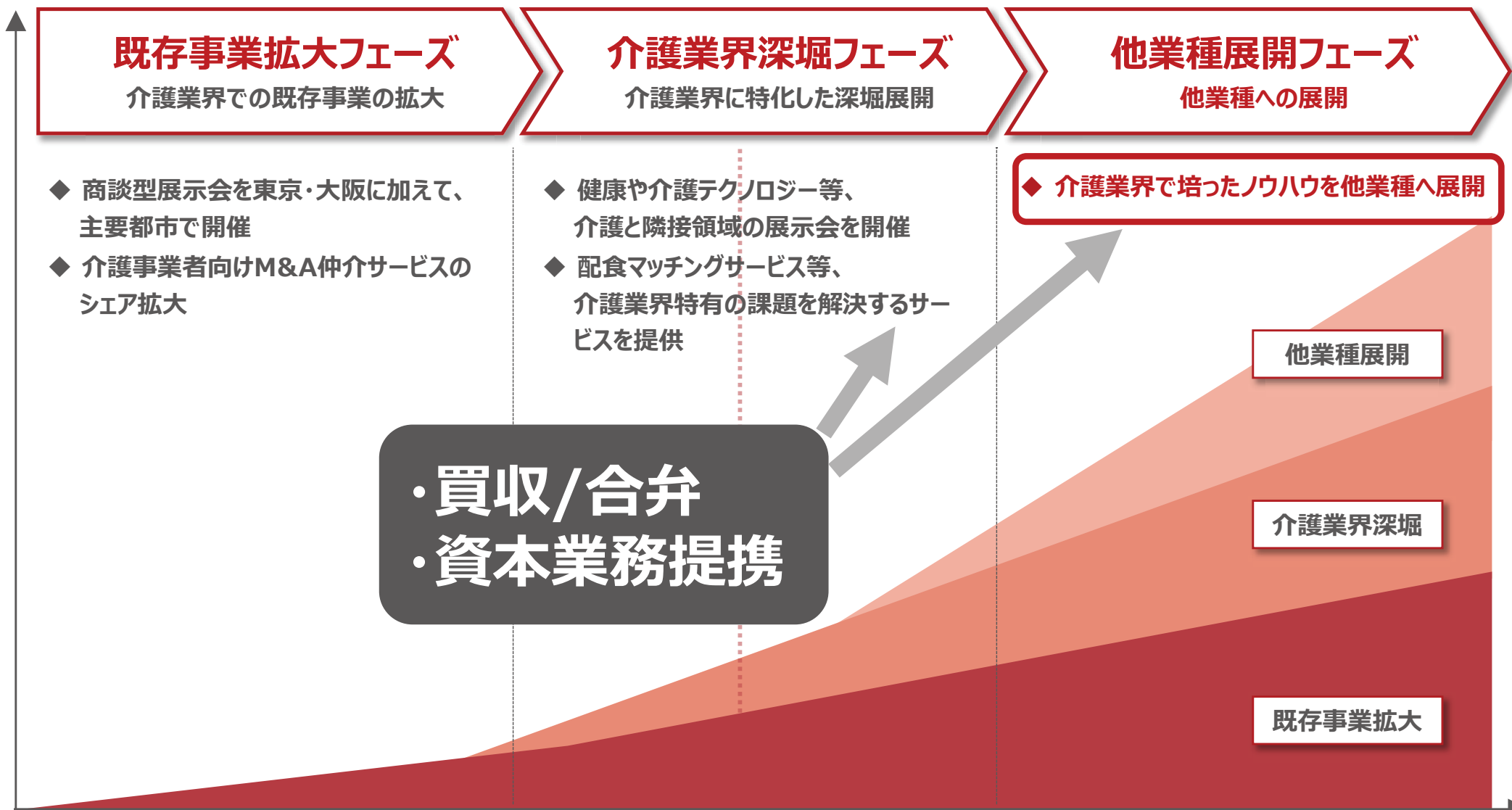
寡占化されていない市場であり、今後、企業再編等により、
M&Aの需要が更に高まると予想される市場

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



現在

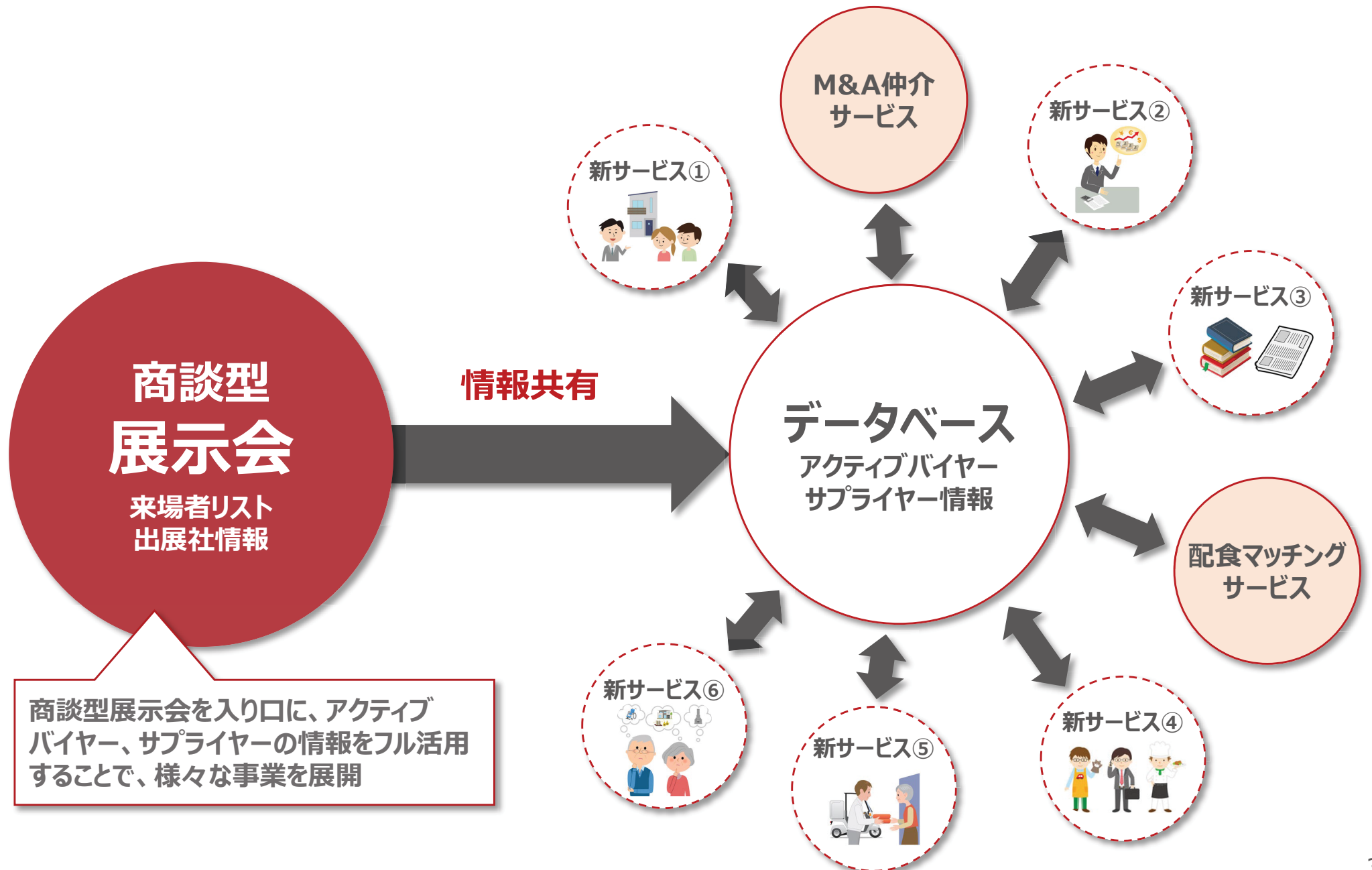
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

時間軸 36

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

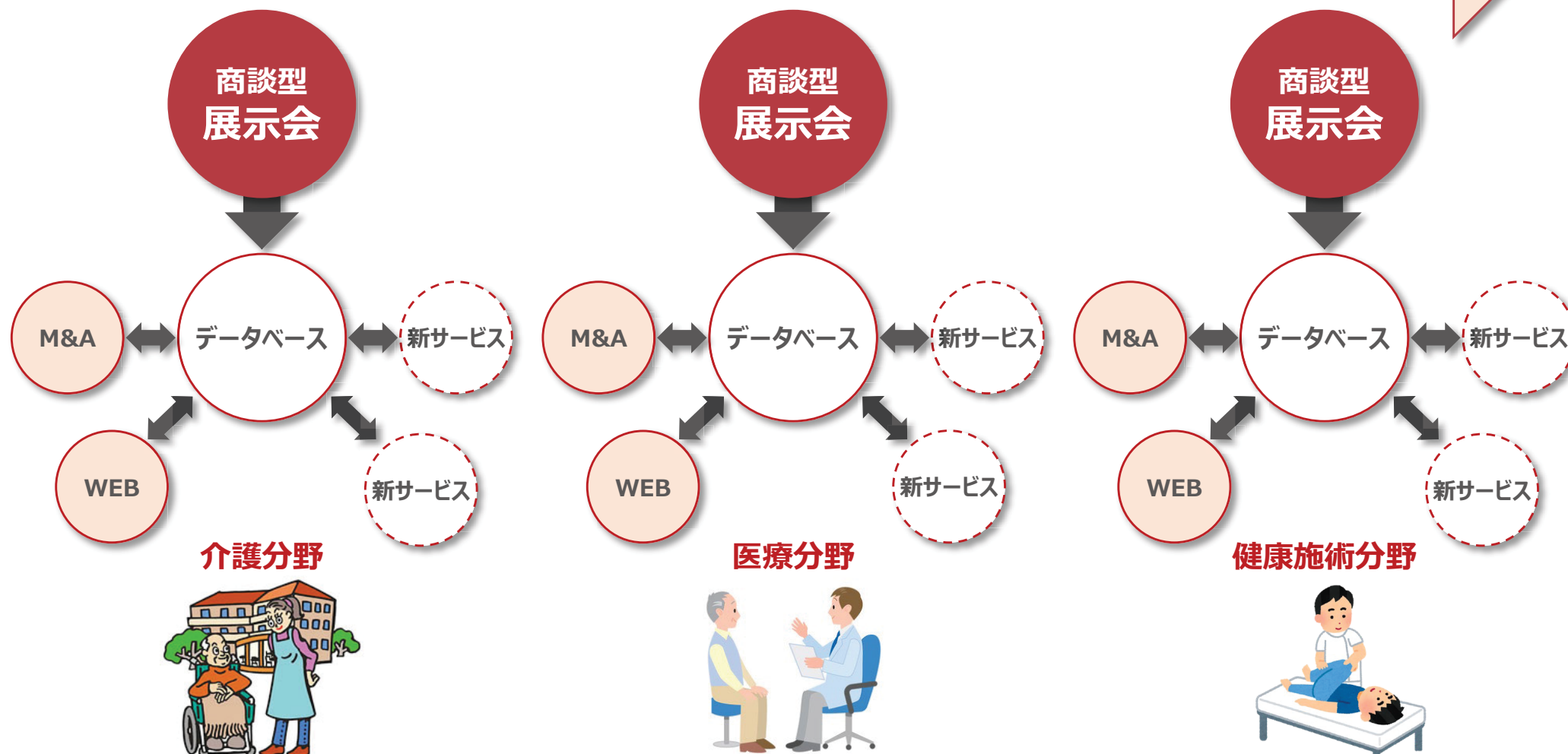


他業種への展開



- 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