

(証券コード：9272)
2021年8月10日

 **ブティックス株式会社**
Boutiques, Inc.

2022年3月期
第1四半期 決算説明資料



01	2022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. 19
	参考資料	P. 24

2022年3月期 第1四半期 決算概要



商談型 展示会事業

- 5月の札幌展を、万全のコロナ感染症予防対策を講じ、予定通り開催
- コロナの影響で、出展予定企業の一部に出展自粛が発生しているが、ほぼ計画通り進捗、リアル展の**売上高29百万円**
- オンライン展も、ほぼ計画通りで、**売上高32百万円**

ハイブリッド 展示会事業

- 来年度開催に向けて準備中
(7月19日付で、事業の詳細を公表済)

M&A 仲介事業

- 介護業界のM&Aニーズは、引き続き旺盛
- 前年度からの仕組化が奏功し、中途採用のコンサルタントが想定より早く戦力化した結果、成約組数・金額共に大幅増加
売上高291百万円・30組 (前年:20百万円・4組)

M&A事業が好調、上場以来初の第1Q純利益計上

第1四半期 業績ハイライト



◆ M&A事業が順調に推移し、上場以来初の四半期純利益を計上

	2022年3月期 (1Q)	2021年3月期 (1Q)	前年同期比
売上高	355百万円	40百万円	777.6%
営業利益	73百万円	△148百万円	+221百万円
営業利益率	20.6%	—	—
経常利益	73百万円	△148百万円	+221百万円
経常利益率	20.6%	—	—
当期純利益	41百万円	△103百万円	+144百万円
当期純利益率	11.6%	—	—

第1四半期 セグメント業績ハイライト



◆ M&Aは成約組数・金額共に大幅増、展示会はオンライン展が寄与し増収

※2022年3月期より、社内での損益管理方法を変更したことに伴い、2021年3月期も、遡って全社費用の配賦方法を変更しております。

		2022年3月期 (1Q)	2021年3月期 (1Q)	前年同期比
商談型 展示会事業	売上高	61百万円	10百万円	+467.8%
	セグメント利益	△33百万円	△61百万円	+27百万円
	セグメント利益率	—	—	—
ハイブリッド 展示会事業	売上高	—百万円	—	—
	セグメント利益	△10百万円	—	—
	セグメント利益率	—	—	—
M&A仲介 事業	売上高	291百万円	20百万円	+1,318.0%
	セグメント利益	197百万円	△35百万円	+232百万円
	セグメント利益率	67.7%	—	—
その他	売上高	1百万円	9百万円	△81.3%
	セグメント利益	1百万円	2百万円	△42.4%
	セグメント利益率	96.5%	31.3%	—

第1四半期 財政状態ハイライト



	2022年3月期 6月末	2021年3月期	前期末比
流動資産合計	1,390百万円	1,488百万円	△6.6%
現金及び預金	1,351百万円	1,448百万円	△6.7%
固定資産合計	184百万円	185百万円	△0.5%
流動負債合計	471百万円	624百万円	△24.6%
前受金	203百万円	82百万円	+145.3%
固定負債合計	102百万円	104百万円	△1.4%
純資産合計	1,001百万円	945百万円	+5.9%

事業別の状況

【商談型展示会事業】展示会開催スケジュール



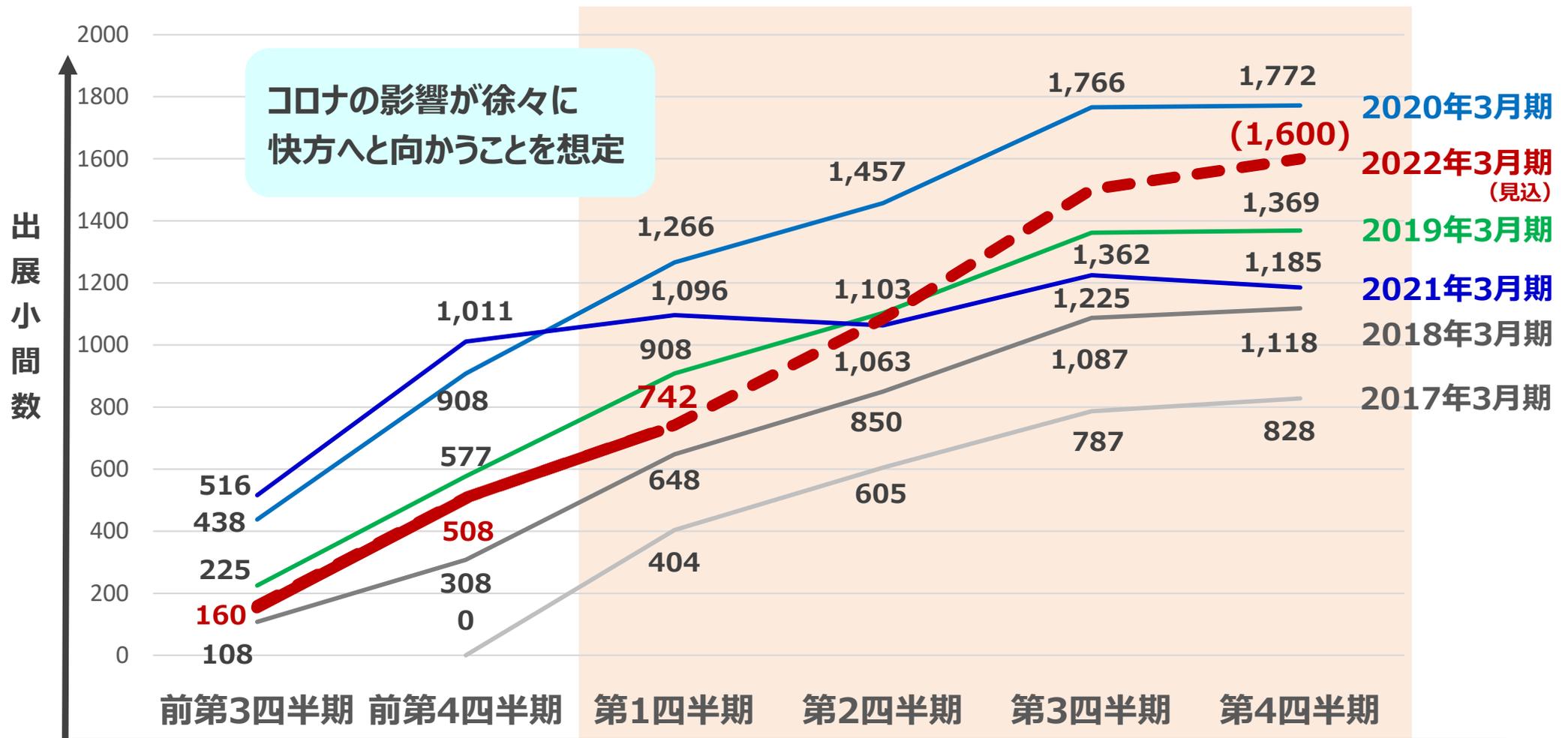
◆ 全国 7 エリアで開催

四半期	開催月	展示会名	開催
第 1 四半期	5 月	CareTEX札幌 (初開催)	開催済
第 2 四半期	7 月	CareTEX One横浜	開催済
	9 月	CareTEX仙台	開催予定
		CareTEX福岡	開催予定
第 3 四半期	10 月	CareTEX大阪	開催予定
		健康施術産業展 大阪 (初開催)	開催予定
第 4 四半期	2 月	CareTEX名古屋	開催予定
	3 月	東京ケアウィーク	開催予定
		健康施術産業展 東京	開催予定

【商談型展示会事業】契約進捗状況（先行指標）



◆ 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】セグメント業績

- ◆リアル展は5月に札幌展を開催したことで増収
- ◆オンライン展も順調に推移し、セグメント利益の収益性が改善

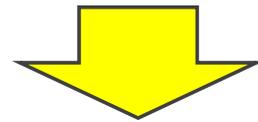
		2022年3月期 (1Q)	2021年3月期 (1Q)	前年同期比
商談型展示会	売上高	29百万円	一百万円	+29百万円
オンライン展示会	売上高	32百万円	10百万円	+199.7%
商談型展示会 事業（合計）	売上高	61百万円	10百万円	+467.8%
	セグメント利益	△33百万円	△61百万円	+27百万円
	セグメント利益率	—	—	—



【ハイブリッド展示会事業】事業概要

◆ハイブリッド展示会 ディーエクスポ DXPO とは

	メリット	デメリット
オンライン展示会	<p>【見込客獲得の量】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・365日24時間マッチングが可能 ・全国どこでもマッチングが可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・直接会って商談が出来ない ・商品の実物が見れない
リアル展示会	<p>【商談の質】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・決裁権限者同士が直接会って商談 ・商品の実物が見られる 	<ul style="list-style-type: none"> ・1年のうち会期が2～3日に限定 ・開催地が近くにないと行けない



「オンライン展示会」「リアル展示会」双方の強みを活かした

ハイブリッド展示会 ディーエクスポ DXPO を開始

※DXPOとは、「DX+EXPO」の造語で、「展示会をDXする」という意味を込めて当社が命名した、ハイブリッド展示会のサービス名です。



【ハイブリッド展示会事業】事業概要

◆ハイブリッド展示会 デーエクスポ DXPO とは

- オンライン展の開設期間中（365日24時間）にリアル展を年2回開催し、会期前1か月＋会期後2か月はオンライン展でも集中的にマッチング
- **商談の量と質を高めつつ、かつ年間を通じて継続的にマッチング**
- オンライン展の通年開催により、天変地異等の不可抗力によるリアル展の**開催延期・中止の場合でも、柔軟にマッチングが可能**

(2022年)

(2023年)

(開催例)



【ハイブリッド展示会事業】進出する新分野



◆ 第1弾として「企業の業務改革・DX推進」に関する新規展開催

開催概要 主催：ブティックス株式会社	開催発表説明会を9月中旬オンラインにて開催
<p data-bbox="293 437 1061 587">経営・経理・人事・総務 DX推進展 バックオフィス DXPO</p> <p data-bbox="293 603 1061 635">— オンライン(365日) & 展示商談会(東京・大阪) —</p> <p data-bbox="264 667 1104 866">【オンライン】2022年6月～2023年5月（以降も継続開催） 【東京展】2022年8月23日(火)・24日(水) 東京ビッグサイト 【大阪展】2023年3月14日(火)・15日(水) インテックス大阪 《公式ホームページ ⇒ https://box.dxpo.jp》</p>	<p data-bbox="1167 437 1935 587">マーケティング・営業・宣伝・店舗 DX推進展 フロントオフィス DXPO</p> <p data-bbox="1167 603 1935 635">— オンライン(365日) & 展示商談会(東京・大阪) —</p> <p data-bbox="1137 667 1977 866">【オンライン】2022年6月～2023年5月（以降も継続開催） 【東京展】2022年8月25日(木)・26日(金) 東京ビッグサイト 【大阪展】2023年3月16日(木)・17日(金) インテックス大阪 《公式ホームページ ⇒ https://fox.dxpo.jp》</p>

◆ 出展料3展合計（東京・大阪・オンライン、ブース装飾費込）で、破格の60万円より

- 地球環境への配慮と経済性の観点から、「出展ブースを複数社でシェアする」という、**新発想の“シェアブース”方式を採用**
- 2つの展示会を連続開催し、ブース装飾・受付・看板・備品等を居抜きで再利用、残材・廃棄物を最小限にし、**施工・運営コストを大幅削減**
- 出展しやすい価格設定で、**ベンチャー・スタートアップ企業の出展も促進**



【ハイブリッド展示会事業】数値目標

◆売上高について

- 22/3期は、**準備期間（先行投資）**とし、一部、オンライン展のマッチングのみ先行してサービス開始
- 23/3期以降、**ハイブリッド展を新規開催し、順次分野を拡大**

◆数値目標

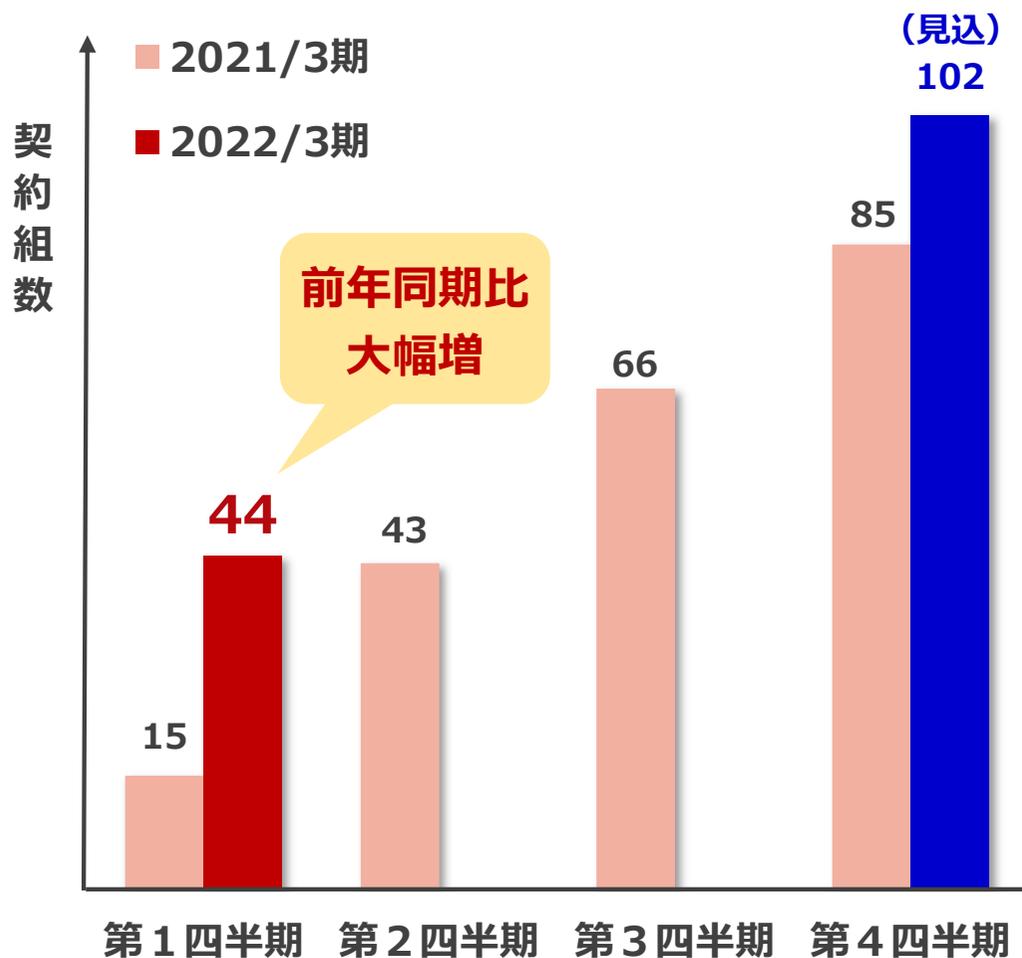
(単位：百万円)	2020/3期 実績	2021/3期 実績	準備期間	ハイブリッド展を開催し分野拡大		
			2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
売上高			14	416	764	1,552
前年度比率			—	—	183%	203%
分野（累計）			—	1~2	3~4	4~6

【M&A仲介事業】契約進捗状況（先行指標）



◆ 契約金額で、期首業績予想（年間売上見込）の68%を達成

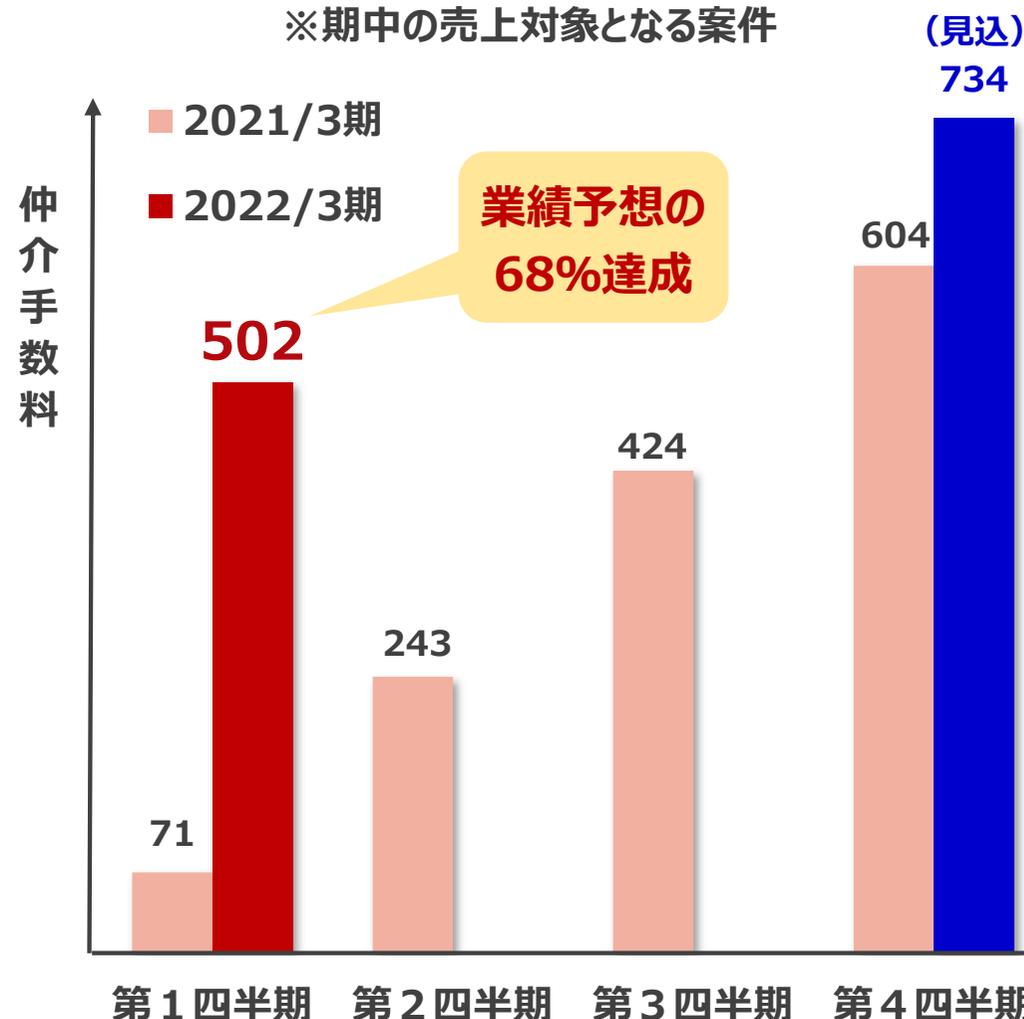
契約組数の推移（累計・組）



注) 今期中に譲渡が実行される案件で、当該四半期において譲渡契約を締結した案件数

契約金額の推移（累計・百万円）

※期中の売上対象となる案件



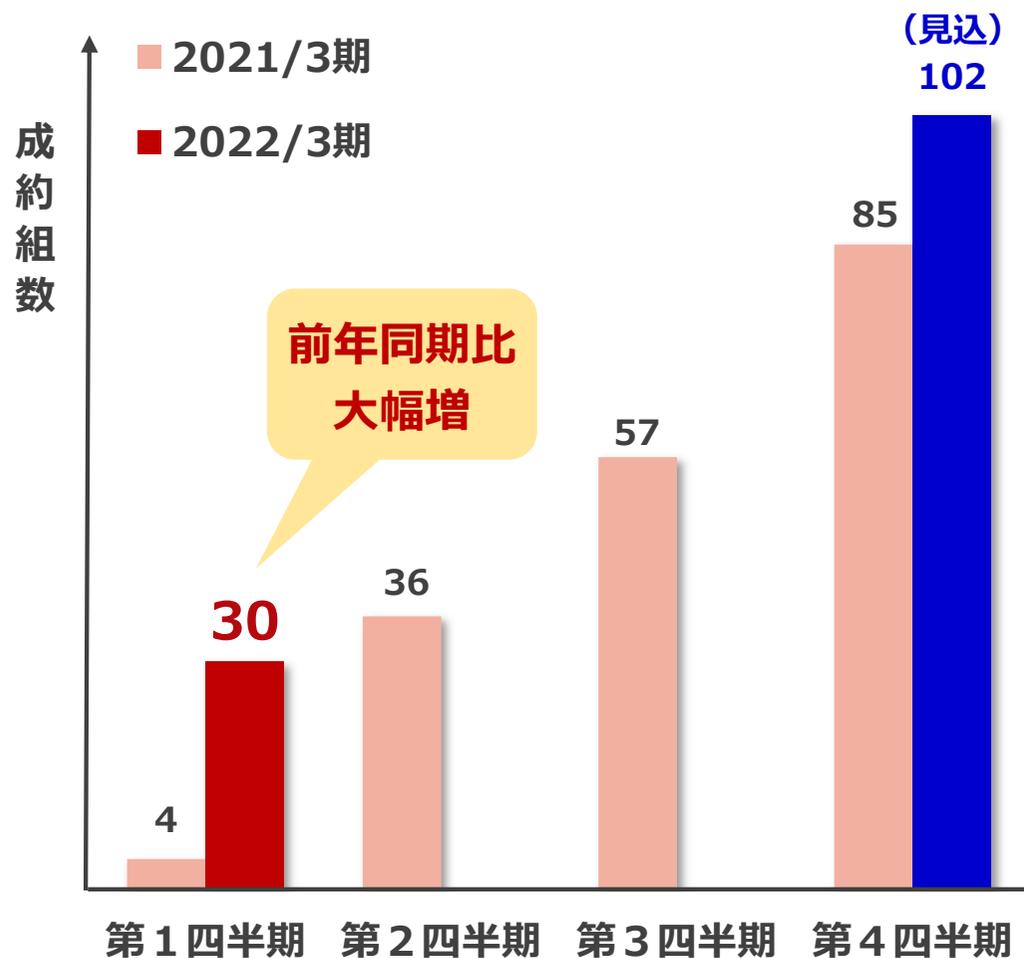
注) 今期中に譲渡が実行される案件で、当該四半期において譲渡契約を締結した案件の手数料
 ※上記の金額には、当該四半期において、まだ譲渡が実行されていない譲渡契約済の案件の手数料が含まれる。当社会計基準では、譲渡実行をもって売上高として計上するため、上記の金額と売上高とは異なる。

【M&A仲介事業】売上高進捗状況



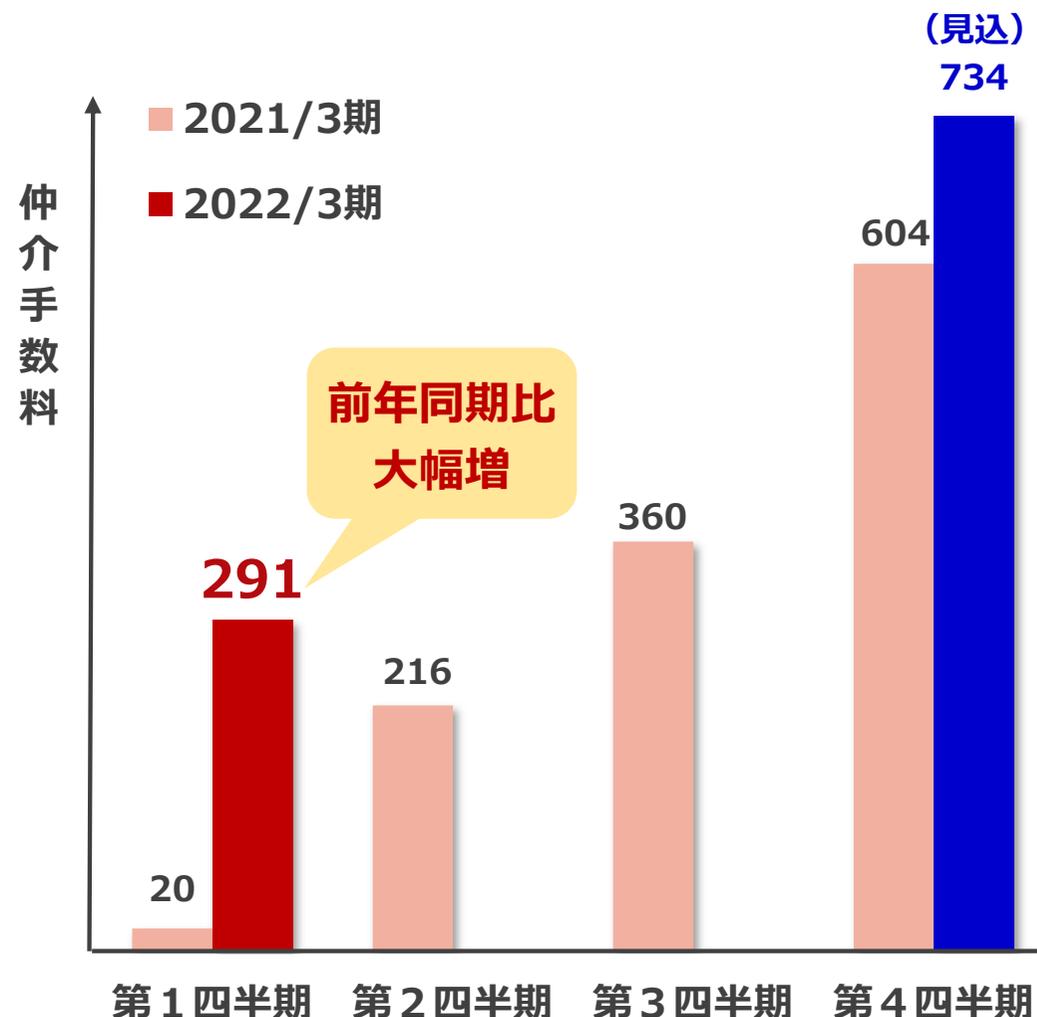
◆ 成約組数・売上高共に、前年同期比大幅増

成約組数の推移 (累計・組)



注) 売上計上された案件の組数

売上高の推移 (累計・百万円)



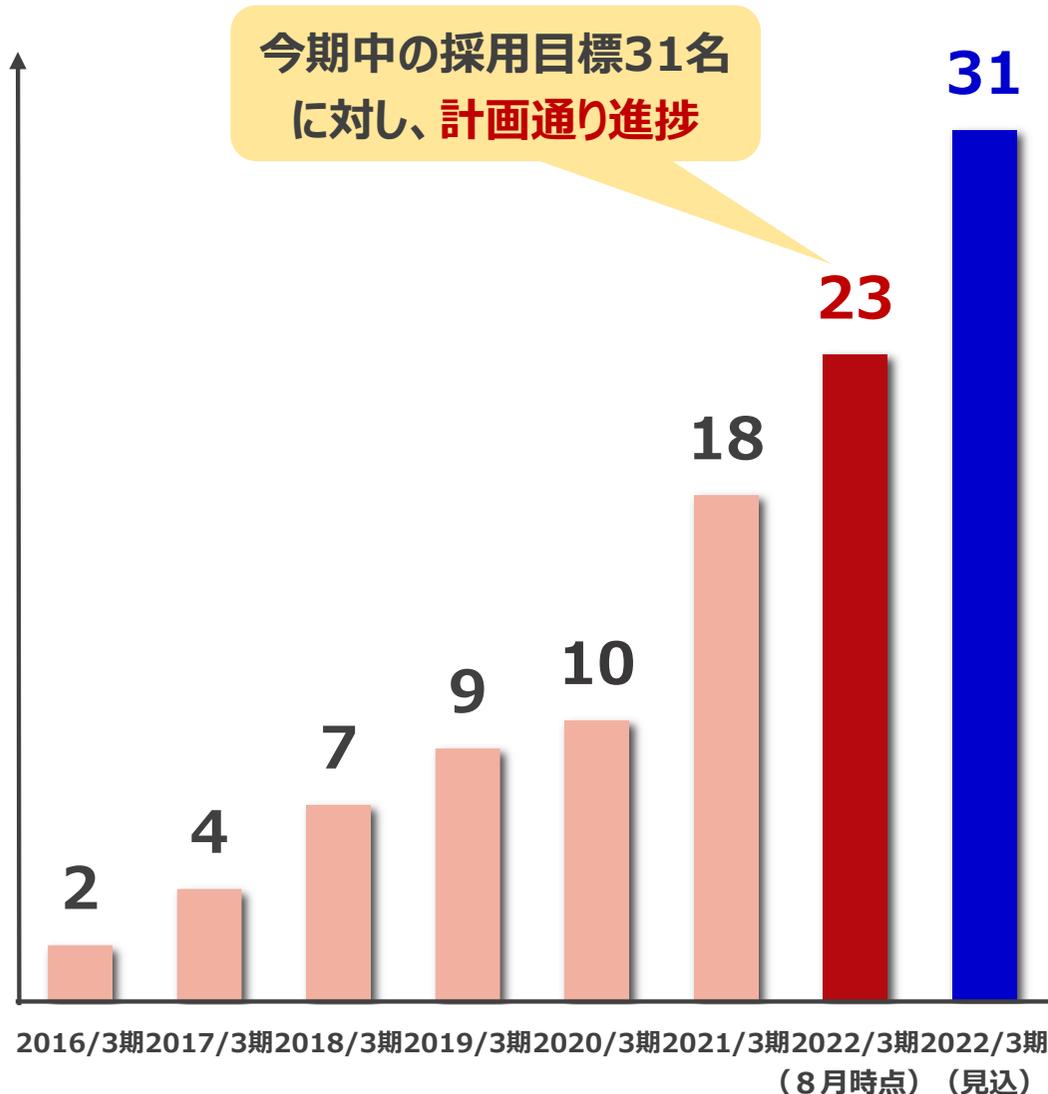
注) 売上計上された仲介手数料の金額



【M&A仲介事業】コンサルタント人員数

◆コンサルタント人員数は、順調に推移

コンサルタント人員数の推移（名）



新規採用したコンサルタントが売上に寄与するまでの想定期間：約8ヵ月

入社～戦力化までのモデル期間

- 入社～2ヵ月後：教育研修期間
- 入社2ヵ月後：最初の案件担当
(案件成約まで6ヵ月を想定)
- 入社8ヵ月後：初の案件成約以降、本格的に戦力化し、売上に寄与

上記より、採用したコンサルタントの売上への寄与は、入社8ヵ月後より始まり、1人当たりの想定売上を計上するのは1年8ヵ月後。よって、21/3期下半期以降に採用したコンサルタントの売上への寄与は、22/3期においては一部に留まり、23/3期に本格化する見込み。

【M&A仲介事業】セグメント業績



◆ 前年度からの仕組化が奏功し、成約組数・金額共に大幅増

		2022年3月期 (1Q)	2021年3月期 (1Q)	前年同期比
M & A 仲介 事業	売上高	291百万円	20百万円	+1,318.0%
	セグメント利益	197百万円	△35百万円	+232百万円
	セグメント利益率	67.7%	—%	—

今後の見通し

2022年3月期 業績予想（修正なし）



- ◆ 22/3期は、**前年度比28%増収**を見込むが、先行投資等により減益見通し
- ◆ **21/3期～22/3期の先行投資により、23/3期以降大幅な増収増益見込む**

	2022年3月期 業績予想	2021年3月期 実績	前年度比
売上高	1,633百万円	1,277百万円	+27.8%
営業利益① ※先行投資等 控除前	321百万円	—	—
営業利益率	19.7%		—
先行投資	△152百万円	23/3期以降の業績拡大のため、先行投資を実施 (人件費・採用費・販促費等)	
株式報酬費用	△58百万円	新株予約権の発行に伴う会計上の費用計上額	
営業利益② ※先行投資等 控除後	111百万円	281百万円	△60.5%
営業利益率	6.8%	22.0%	—

2022年3月期以降 業績予想と計画（修正なし）



- ◆ 22/3期は、**前年度比28%増収**を見込むが、先行投資等により減益見通し
- ◆ **21/3期～22/3期の先行投資により、23/3期以降大幅な増収増益見込む**

（23/3期以降の計画の詳細は、2021年5月11日公表の中期経営計画をご覧ください）

(単位：百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
売上高	1,277	1,633	2,534	3,522	5,087
営業利益	281	111	492	946	1,632
営業利益率	22.0%	6.8%	19.4%	26.9%	32.1%
経常利益	292	111	492	946	1,632
経常利益率	22.9%	6.8%	19.4%	26.9%	32.1%
当期純利益	198	71	315	605	1,044
当期純利益率	15.5%	4.4%	12.4%	17.2%	20.5%

2022年3月期以降 セグメント別業績予想と計画（修正なし）



（23/3期以降の計画の詳細は、2021年5月11日公表の中期経営計画をご覧ください）

（単位：百万円）

			2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
オンライン含む 商談型展示会	介護・医療・健康等 既存分野	売上高	656	885	1,012	1,173	1,366
		セグメント利益	※178	200	275	384	509
		セグメント利益率	※27.1%	22.6%	27.2%	32.7%	37.3%
展示会 ハイブリッド	新分野	売上高	-	14	416	764	1,552
		セグメント利益	-	△61	122	246	575
		セグメント利益率	-	-	29.4%	32.3%	37.0%
M&A 仲介事業		売上高	604	734	1,105	1,584	2,168
		セグメント利益	※347	296	472	710	1,000
		セグメント利益率	※57.4%	40.3%	42.7%	44.8%	46.2%

※2022年3月期より、社内での損益管理方法を変更したことに伴い、2021年3月期も、遡って全社費用の配賦方法を変更しております。



◆商談型展示会事業

- ワクチン接種の開始等により、コロナの影響が徐々に快方へと向かい、万一、緊急事態宣言が発出された場合でも、展示会の開催が出来ることを前提に計画
- コロナが前年度以上に悪化した場合や、政府・自治体等の要請により、展示会の開催が出来なくなった場合、目標が未達となる可能性あり

◆M&A仲介事業

- ワクチン接種の開始等により、コロナの影響が徐々に快方へと向かい、万一、緊急事態宣言が発出された場合でも、訪問・面談等が出来ることを前提に計画
- コロナが前年度以上に悪化した場合や、政府・自治体等の要請により、訪問・面談等が出来なくなった場合、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	261百万円 ※2021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	
	社外取締役	吉崎 浩一郎	
	社外取締役	守屋 実	
	社外取締役	寺西 章悟	
事業内容	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	91人（アルバイト・派遣含む） ※2021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 (※)同社とは2020年8月31日に合併契約を解消
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
2020年12月	障害福祉事業者のM&Aに特化した「障害福祉M&A支援センター」を開設
2021年3月	商談型オンライン展示会「からだケアEXPO365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、IT、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。
2004年 同社取締役就任。
2006年 当社設立、代表取締役社長就任。
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 最高投資責任者就任。
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。



社外取締役 寺西 章悟

2009年 長島・大野・常松法律事務所入所。
2012年 てらにし法律事務所開設。
2014年 田島・寺西法律事務所パートナー弁護士。
2016年 当社監査役に就任。
2021年 当社社外取締役に就任。
東京大学大学院卒。

ビジネスモデル



■ 業界に特化したBtoBのマッチングサービスを提供

当社が提供するサービス

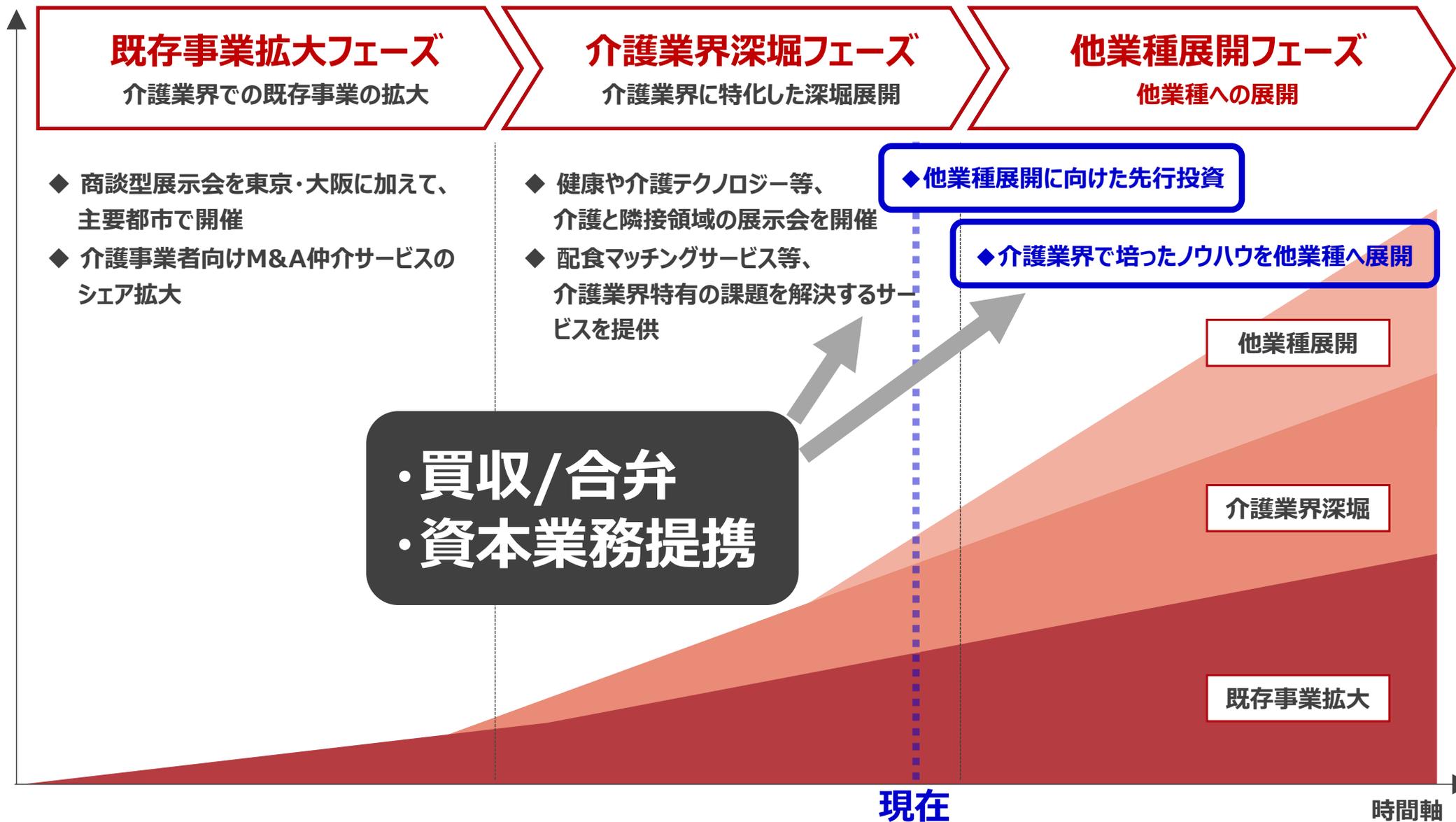


中長期成長イメージ



- 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

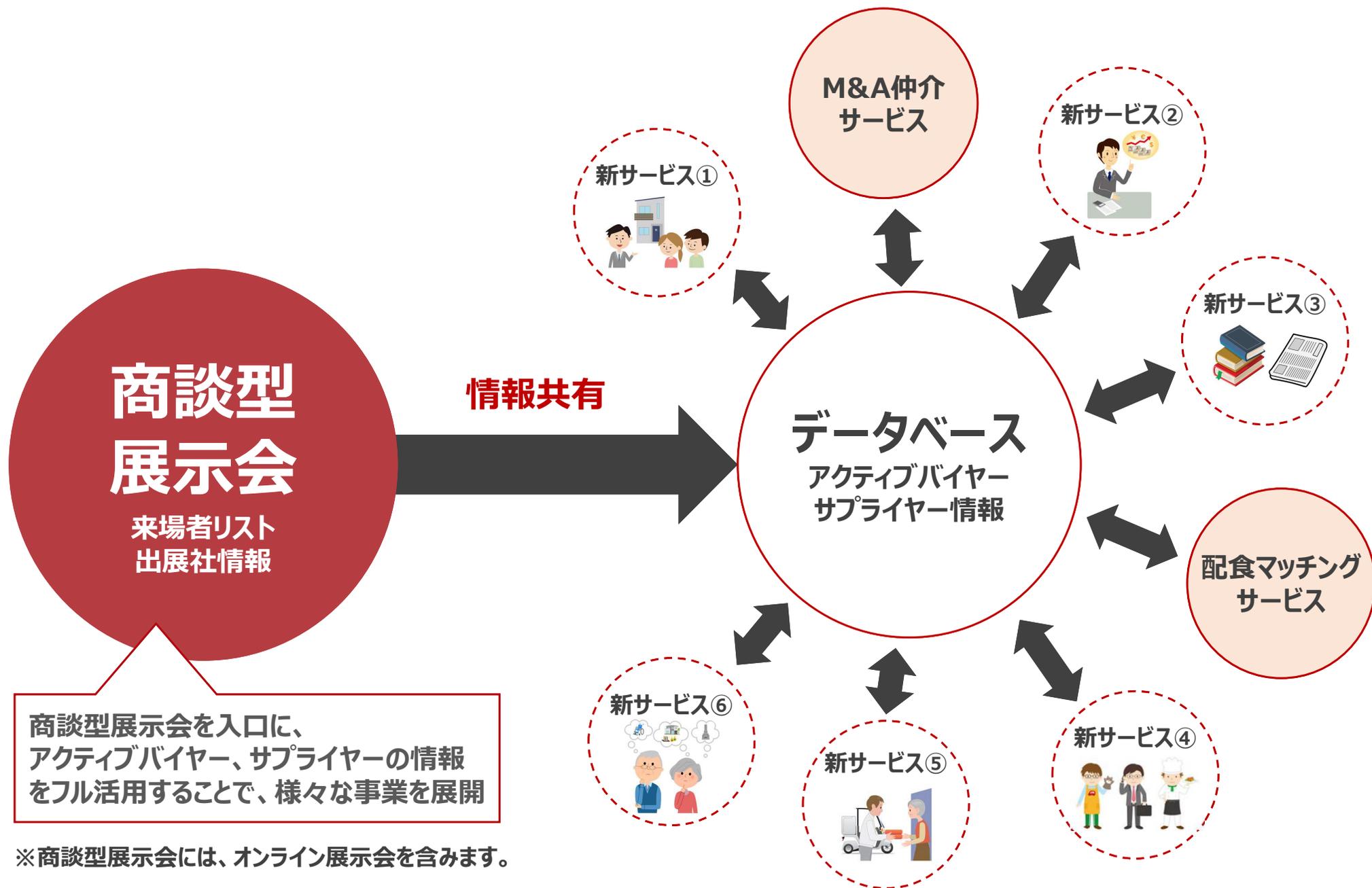
事業規模 ◆ : 現在進行中 ◆ : 今後展開予定



介護業界に特化した深堀展開（従来）



■ 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



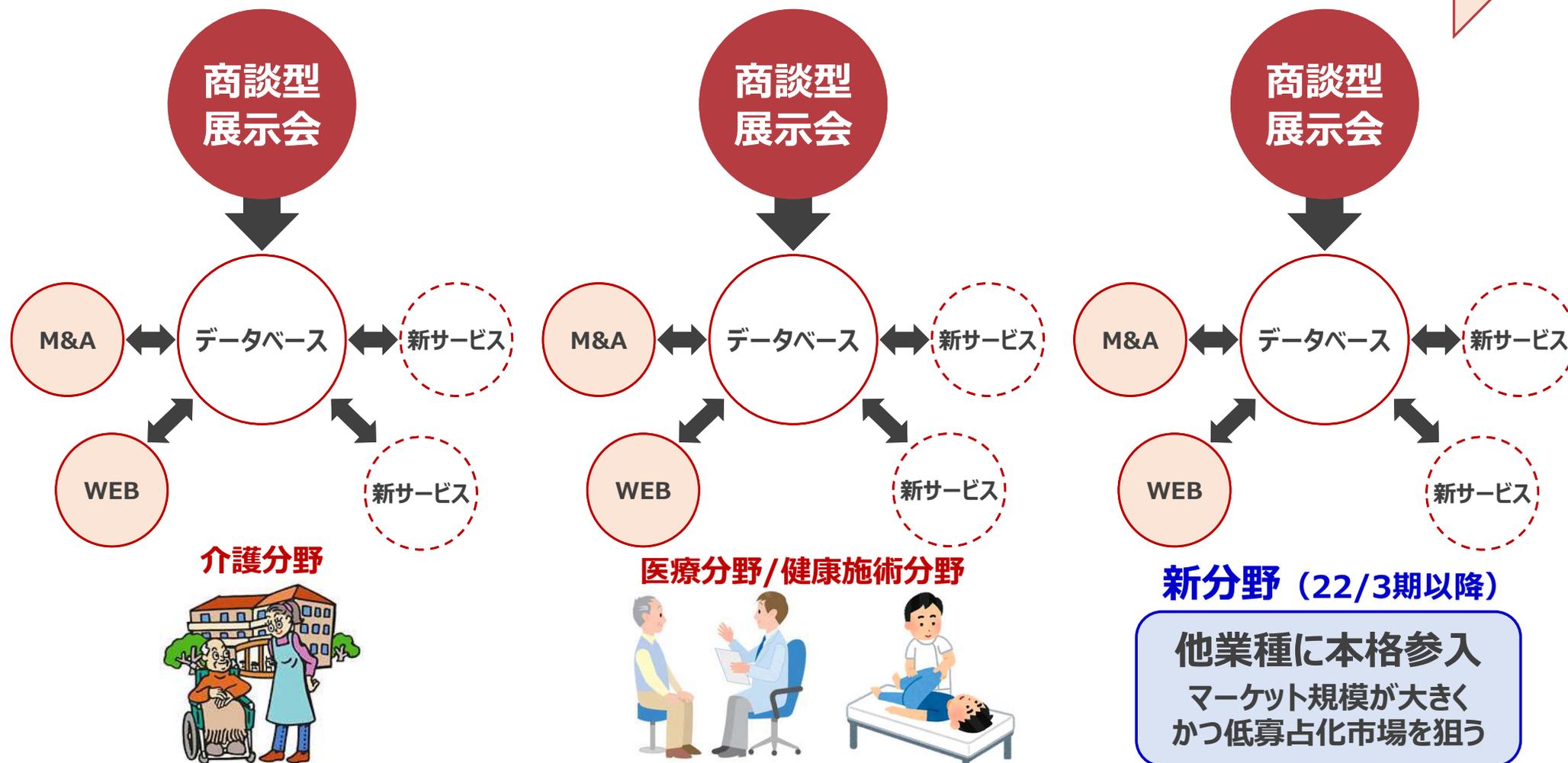
※商談型展示会には、オンライン展示会を含みます。

他業種への展開（2022年3月期以降）



- 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 ※商談型展示会には、オンライン展示会を含みます。

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当社の判断であり、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