



## 2023年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2023年2月14日

上場会社名 ブティックス株式会社 上場取引所 東  
 コード番号 9272 URL https://btix.jp  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 新村 祐三  
 問合せ先責任者 (役職名) 管理本部 部長代行 (氏名) 田原 晋 (TEL) 03(6303)9431  
 四半期報告書提出予定日 2023年2月14日 配当支払開始予定日 —  
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有  
 四半期決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家向け)

(百万円未満切捨て)

### 1. 2023年3月期第3四半期の業績 (2022年4月1日~2022年12月31日)

#### (1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023年3月期第3四半期	1,921	45.4	541	55.9	541	55.5	343	61.2
2022年3月期第3四半期	1,320	119.3	347	—	348	—	212	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益
	円 銭	円 銭
2023年3月期第3四半期	68.33	62.05
2022年3月期第3四半期	42.35	38.21

(注) 当社は、2021年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり四半期純利益」及び「潜在株式調整後1株当たり四半期純利益」を算定しております。

#### (2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2023年3月期第3四半期	2,528	1,561	57.2
2022年3月期	2,328	1,356	55.2

(参考) 自己資本 2023年3月期第3四半期 1,445百万円 2022年3月期 1,284百万円

### 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2022年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2023年3月期	—	0.00	—	—	—
2023年3月期(予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

### 3. 2023年3月期の業績予想 (2022年4月1日~2023年3月31日)

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	2,790	33.4	700	19.3	700	18.3	448	28.2	89.02

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有

② ①以外の会計方針の変更 : 無

③ 会計上の見積りの変更 : 無

④ 修正再表示 : 無

(注) 詳細は、添付資料P. 9「2. 四半期財務諸表及び主な注記(3) 四半期財務諸表に関する注記事項(会計方針の変更)」をご覧ください。

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)

2023年3月期3Q	5,080,200株	2022年3月期	5,080,200株
------------	------------	----------	------------

② 期末自己株式数

2023年3月期3Q	67,857株	2022年3月期	26,415株
------------	---------	----------	---------

③ 期中平均株式数(四半期累計)

2023年3月期3Q	5,020,777株	2022年3月期3Q	5,025,962株
------------	------------	------------	------------

(注) 当社は、2021年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「期末発行済株式数」、「期末自己株式数」及び「期中平均株式数」を算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束するものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。なお、業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付資料P. 6「1. 当四半期決算に関する定性的情報(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報 .....	2
(1) 経営成績に関する説明 .....	2
(2) 財政状態に関する説明 .....	5
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	6
2. 四半期財務諸表及び主な注記 .....	7
(1) 四半期貸借対照表 .....	7
(2) 四半期損益計算書 .....	8
第3四半期累計期間 .....	8
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項 .....	9
(継続企業の前提に関する注記) .....	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記) .....	9
(会計方針の変更) .....	9
(四半期損益計算書関係) .....	9
(セグメント情報等) .....	10
(重要な後発事象) .....	11

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

### (1) 経営成績に関する説明

当第3四半期累計期間における我が国経済は、経済活動の制限の緩和等により景気に持ち直しの兆しが見られる一方、物価上昇、金融資本市場の変動等により、先行き不透明な状況が続いております。

当社が主に事業を行う介護業界においては、異業種からの新規参入による競争の激化や人材採用難の状況が継続していることに加え、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、全体として厳しい状況が続いております。この結果、介護事業所の再編が加速しており、M&Aによる事業承継への需要が高まっている状況にあります。また、我が国の高齢化率（総人口に占める65歳以上人口の割合）は年々上昇し、介護サービスの需要が拡大していることを背景として、介護高齢者マーケットへの参入意欲は引き続き旺盛です。

このような環境のもと、当社は商談型展示会を開催することによって、単体事業としても収益を上げながら、来場者である介護事業者と出展社である各種サプライヤー（\*1）、双方の決裁権限者の情報並びに業界特有の課題・ニーズに直接アクセスできる利点を活かし、M&A仲介を含む様々なサービスを提供していく独自のビジネスモデルを展開しております。

当第3四半期累計期間においては、商談型展示会とM&A仲介サービスに加え、ハイブリッド展示会事業を注力事業として、これらの育成に努めております。商談型展示会事業につきましては、「CareTEX（\*2）」、「からだケアEXPO」及び商品ジャンル特化型展示商談会「CareTEX One」を、東京都、大阪府、福岡県、宮城県、愛知県、神奈川県、北海道の全国合計7エリアでの開催に向け、万全の感染予防対策を講じた上で、来場者及び出展社への販促活動を行ってまいりました。また、前事業年度より、商談型オンライン展示会「CareTEX 365 オンライン」及び「からだケアEXPO 365 オンライン」を開催しております。

また、ハイブリッド展示会事業として、オンライン展とリアル展をシームレスに融合させ、双方の強みを活かした、新発想のハイブリッド展示会「DXPO（読み：ディーエクスポ）」を東京都、大阪府及びオンライン上での開催に向け、販促活動を行ってまいりました。

一方、M&A仲介事業につきましては、M&Aコンサルタントの教育体制の整備が完了したことから、案件の成約に注力するとともに、新分野である建設分野への横展開を本格化するための営業活動を行っております。また、前事業年度に引き続き、M&Aコンサルタントの採用を継続いたしました。

また、当社は「中期経営計画」に続く、その先の成長を更に加速するため、当事業年度内における第1号の事業買収を目標とし、専門組織として「事業開発部」を新設し、活動してまいりました。この結果、株式会社リアライブの株式取得による子会社化を決定いたしました。詳細につきましては、「2. 四半期財務諸表及び主な注記

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項（重要な後発事象）」をご参照ください。

以上の結果、当第3四半期会計期間（3ヵ月間）の経営成績は、売上高は571,703千円（前年同四半期比27.3%増）となり、営業利益は70,860千円（前年同四半期比35.1%減）、調整後営業利益（\*3）は85,492千円（前年同四半期比30.9%減）、経常利益は70,835千円（前年同四半期比35.5%減）、四半期純利益は45,562千円（前年同四半期比31.3%減）となりました。

また、当第3四半期累計期間の経営成績は、売上高は1,921,015千円（前年同四半期比45.4%増）となり、営業利益は541,092千円（前年同四半期比55.9%増）、調整後営業利益は584,792千円（前年同四半期比49.6%増）、経常利益は541,912千円（前年同四半期比55.5%増）、四半期純利益は343,065千円（前年同四半期比61.2%増）となりました。

### 第3四半期会計期間（3ヵ月間）の経営成績

(単位：千円)

	前第3四半期 会計期間	当第3四半期 会計期間	増減額	増減率
売上高	449,262	571,703	+122,440	+27.3%
営業利益	109,112	70,860	△38,252	△35.1%
調整後営業利益	123,735	85,492	△38,243	△30.9%
経常利益	109,784	70,835	△38,948	△35.5%
四半期純利益	66,312	45,562	△20,749	△31.3%

なお、当社が運営しているサービスのうち、商談型展示会事業及びハイブリッド展示会事業につきましては、売上高及び営業利益の計上は展示会開催月に偏重します。大規模な展示会の開催は、第4四半期会計期間に集中しているため、売上高及び営業利益が第4四半期会計期間に急増する傾向があります。

当第3四半期累計期間における各セグメントの概況は、以下のとおりです。

(イ) 商談型展示会事業

商談型展示会事業は、商談型展示会である「CareTEX」、「からだケアEXPO」及び商品ジャンル特化型展示商談会「CareTEX One」並びに商談型オンライン展示会「CareTEX 365オンライン」及び「からだケアEXPO 365オンライン」の運営を行っております。当第3四半期累計期間においては、5月に横浜展、7月に札幌展、9月に仙台展、11月に福岡展及び12月に大阪展を開催いたしました。

今後開催予定の展示会につきましても、当社は政府や自治体の要請及び各会場のガイドラインに従い、万全の感染予防対策を講じた上で開催するよう準備を進めております。

[展示会開催スケジュール]

四半期	開催月	展示会名	開催
第1四半期	5月	CareTEX One横浜	開催済
	7月	CareTEX札幌	開催済
第2四半期	9月	CareTEX仙台	開催済
	11月	CareTEX福岡	開催済
第3四半期	12月	CareTEX大阪	開催済
		からだケアEXPO 大阪	開催済
第4四半期	2月	CareTEX名古屋	開催済
	3月	東京ケアウィーク	開催予定
		からだケアEXPO 東京	開催予定

一方、「CareTEX 365オンライン」及び「からだケアEXPO 365オンライン」は、介護・健康施術事業者と介護・健康施術関連サプライヤーに、効率的かつ安全に配慮した新たな商談・マッチング機会を提供する商談型オンライン展示会で、「ウェブース」「コネクト」「ウェビナー」の3つのサービスから構成されており、いずれも高い評価をいただいております。

なお、自社開発したオンライン展示会プラットフォーム『ExpON (エクスポン)』につきまして、機能を拡充させるためのシステム開発を実施しております。

以上の結果、当第3四半期会計期間(3ヵ月間)における商談型展示会事業の売上高は252,144千円(前年同四半期比75.0%増)、セグメント利益は59,590千円(前年同四半期比170.1%増)となりました。

また、当第3四半期累計期間においては、商談型展示会事業の売上高は421,873千円(前年同四半期比25.4%増)、セグメント損失は14,164千円(前年同四半期は27,330千円の損失)となりました。

第3四半期会計期間(3ヵ月間)の経営成績(商談型展示会事業)

(単位:千円)

	前第3四半期 会計期間	当第3四半期 会計期間	増減額	増減率
売上高	144,100	252,144	+108,044	+75.0%
セグメント利益	22,063	59,590	+37,526	+170.1%

(ロ) ハイブリッド展示会事業

ハイブリッド展示会事業は、オンライン展とリアル展をシームレスに融合させ、双方の強みを活かした、新発想のハイブリッド展示会である「DXPO」の開催・運営を行っております。

ハイブリッド展示会「DXPO」とは、オンライン展の開設期間中（365日24時間）に並行してリアル展を年複数回開催し、リアル展の会期前1ヵ月及び会期後2ヵ月は、オンライン展でも集中的にマッチングすることで、「見込客獲得の量」と「商談の質」を高めつつ、かつ、年間を通じて継続的なマッチングの機会を提供する新サービスです。

「DXPO」の第1弾として、「バックオフィスDXPO」及び「フロントオフィスDXPO(\*4)」の東京都、大阪府及びオンライン上での開催を決定し、当第3四半期累計期間においては、8月に東京展を初開催し、来場者であるバックオフィス部門、フロントオフィス部門の決裁権限者及び出展社である各種システムベンダー・サプライヤーから、高い評価をいただいております。また、3月開催の大阪展に向け、販促活動を行ってまいりました。

以上の結果、当第3四半期会計期間（3ヵ月間）においては、ハイブリッド展示会事業の売上高は6,729千円、セグメント損失は24,337千円（前年同四半期は17,394千円の損失）となりました。

また、当第3四半期累計期間においては、ハイブリッド展示会事業の売上高は250,457千円、セグメント利益は93,001千円（前年同四半期は42,315千円の損失）となりました。

第3四半期会計期間（3ヵ月間）の経営成績（ハイブリッド展示会事業）

（単位：千円）

	前第3四半期 会計期間	当第3四半期 会計期間	増減額	増減率
売上高	—	6,729	+6,729	—
セグメント損失(△)	△17,394	△24,337	△6,943	—

(ハ) M&A仲介事業

M&A仲介事業は、介護、医療及び障害福祉事業者向けをはじめとするM&A仲介サービスの提供を行っております。当該事業におきましては、ウェブサイトのコンテンツ充実、セミナーの開催、ダイレクトメール及び地域金融機関等との業務提携によって案件獲得を強化するとともに、案件の成約に注力いたしました。さらに、前事業年度に引き続き、新分野への横展開を本格化するための営業活動を継続いたしました。なお、第1四半期会計期間より新たに建設分野へ参入し、案件の成約に注力しております。

また、成約組数は、当第3四半期累計期間においては中大型案件に注力したため、96組（前年同四半期比2.0%減）となりました。

なお、当事業年度においても、M&Aコンサルタントを大幅に増員するための採用を実施しておりますが、概ね計画どおり順調に進捗しております。

以上の結果、当第3四半期会計期間（3ヵ月間）においては、採用費の高騰と新分野への横展開のための費用が先行したため、売上高は311,931千円（前年同四半期比2.8%増）、セグメント利益は138,281千円（前年同四半期比27.0%減）と増収減益となりました。

また、当第3四半期累計期間においては、売上高は1,245,150千円（前年同四半期比27.1%増）、セグメント利益は768,469千円（前年同四半期比15.7%増）と大幅な増収増益となりました。

第3四半期会計期間（3ヵ月間）の経営成績（M&A仲介事業）

（単位：千円）

	前第3四半期 会計期間	当第3四半期 会計期間	増減額	増減率
売上高	303,554	311,931	+8,376	+2.8%
セグメント利益	189,550	138,281	△51,268	△27.0%

(ニ) その他

「CareTEX365 フード」（配食マッチングサービス）は、時期とエリアが限られる展示会の特徴を補完する形で、介護事業者と配食・介護食のサプライヤーをマッチングする事業です。

当第3四半期会計期間（3ヵ月間）においては、その他の売上高は897千円（前年同四半期比44.2%減）、セグメント利益は897千円（前年同四半期比44.2%減）となりました。

また、当第3四半期累計期間においては、その他の売上高は3,533千円（前年同四半期比27.8%減）、セグメント利益は3,533千円（前年同四半期比26.9%減）となりました。

第3四半期会計期間（3ヵ月間）の経営成績（その他）

（単位：千円）

	前第3四半期 会計期間	当第3四半期 会計期間	増減額	増減率
売上高	1,607	897	△710	△44.2%
セグメント利益	1,607	897	△710	△44.2%

(\*1) 介護用品メーカー、機械浴槽や建材等の設備備品メーカー及び介護ソフトや配食等の施設向けサービス事業者等

(\*2) 「CareTEX」のうち東京展については、「CareTEX東京」「次世代介護テクノロジー展」「超高齢社会のまちづくり展」「介護予防 総合展」の4つの専門展により構成される「東京ケアウィーク」の総称にて開催。

(\*3) 2021年2月1日を割当日とする新株予約権の行使条件となる利益であり、連結損益計算書（連結損益計算書を作成していない場合、損益計算書とする。）に記載の営業利益から、のれん償却費及び新株予約権に係る株式報酬費用の影響を排除した金額です。

調整後営業利益＝営業利益+のれん償却費+株式報酬費用

(\*4) 「フロントオフィスDXPO」のうち大阪展については、「フロントオフィスDXPO」と「店舗・EC DXPO」の2展を同時開催。

## （2）財政状態に関する説明

### （資産）

当第3四半期会計期間末の総資産は2,528,598千円となり、前事業年度末に比べて199,946千円の増加となりました。流動資産は2,166,058千円となり、前事業年度末に比べて130,017千円の増加となりました。主な要因は、四半期純利益の計上に伴い現金及び預金が増加したことに加え、今後開催予定の展示会施設予約に伴い前渡金が増加したことによるものです。固定資産は362,539千円となり、前事業年度末に比べて69,928千円の増加となりました。主な要因は、自社システム開発に伴う無形固定資産の計上によるものです。

### （負債）

当第3四半期会計期間末における負債合計は967,531千円となり、前事業年度末に比べて4,777千円の減少となりました。流動負債は879,211千円となり、前事業年度末に比べて1,792千円の増加となりました。主な要因は、法人税の中間納付に伴い未払法人税等が減少した一方で、1月以降開催の展示会出展料の受領により前受金が増加したこと等によるものです。固定負債は88,320千円となり、前事業年度末に比べて6,570千円の減少となりました。主な要因は、借入金の返済に伴い長期借入金が増加したことによるものです。

### （純資産）

当第3四半期会計期間末における純資産は1,561,066千円となり、前事業年度末に比べて204,723千円の増加となりました。主な要因は、自己株式を取得した一方で、四半期純利益の計上により利益剰余金が増加したことによるものです。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

商談型展示会の中で、全出展小間数(\*)の約5割を占める東京開催の「東京ケアウィーク '23」及び「からだケアEXPO 東京」が2023年3月の開催となるため、今期につきましても、商談型展示会の売上が、第4四半期に偏重する見通しです。

また、当社は業績予想を策定する上で、金融資本市場の変動や地政学的リスクの高まり等、依然として先行き不透明な状態が続くと推測しているものの、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微となることを見込んでおり、万一、緊急事態宣言が発出された場合でも、展示会の開催ができることを前提としております。このため、前事業年度以上に新型コロナウイルス感染症の状況が悪化し、政府や自治体等の要請により、展示会の開催ができなくなった場合、業績に影響を与える可能性があります。

なお、当第3四半期累計期間においては概ね計画どおり順調に推移していることから、現時点では、2022年5月10日に公表いたしました業績予想に変更はありません。

(\*)出展小間数：出展社に貸し出すために仕切られたスペースの数

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年3月31日)	当第3四半期会計期間 (2022年12月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	1,847,266	2,079,230
預け金	100,500	382
売掛金	52,899	20,196
前渡金	15,258	34,847
前払費用	19,748	30,616
その他	368	784
流動資産合計	2,036,041	2,166,058
固定資産		
有形固定資産	66,869	60,242
無形固定資産	58,177	169,049
投資その他の資産	167,564	133,247
固定資産合計	292,610	362,539
資産合計	2,328,652	2,528,598
<b>負債の部</b>		
流動負債		
短期借入金	30,000	30,000
1年内返済予定の長期借入金	8,610	8,760
未払法人税等	234,967	36,871
未払金	179,062	138,029
未払費用	37,139	54,502
前受金	213,969	491,205
賞与引当金	167,145	101,584
その他	6,523	18,257
流動負債合計	877,419	879,211
固定負債		
長期借入金	94,890	88,320
固定負債合計	94,890	88,320
負債合計	972,309	967,531
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	261,260	261,260
資本剰余金	189,260	189,260
利益剰余金	857,566	1,132,005
自己株式	△23,430	△136,845
株主資本合計	1,284,657	1,445,681
新株予約権	71,685	115,385
純資産合計	1,356,343	1,561,066
負債純資産合計	2,328,652	2,528,598

(2) 四半期損益計算書  
(第3四半期累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年12月31日)
売上高	1,320,835	1,921,015
売上原価	100,405	229,530
売上総利益	1,220,429	1,691,485
販売費及び一般管理費	873,393	1,150,393
営業利益	347,036	541,092
営業外収益		
受取利息及び配当金	6	8
助成金収入	1,401	705
その他	351	208
営業外収益合計	1,759	922
営業外費用		
支払利息	256	100
その他	0	1
営業外費用合計	257	102
経常利益	348,538	541,912
税引前四半期純利益	348,538	541,912
法人税、住民税及び事業税	144,977	165,868
法人税等調整額	△9,296	32,979
法人税等合計	135,680	198,847
四半期純利益	212,858	343,065

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

前第3四半期累計期間(自 2021年4月1日 至 2021年12月31日)

当社は、当第3四半期累計期間にストックオプションの権利行使により自己株式の処分を行いました。この結果、自己株式は47,671千円減少し、当第3四半期会計期間末において自己株式が23,430千円となっております。

当第3四半期累計期間(自 2022年4月1日 至 2022年12月31日)

当社は、2022年2月28日開催の取締役会決議に基づき、自己株式81,200株の取得を行いました。この結果、当第3四半期累計期間において自己株式が186,290千円増加しております。また、ストックオプションの権利行使による自己株式の処分を行ったことにより、自己株式は72,874千円減少しております。

この結果、当第3四半期会計期間末において自己株式が136,845千円となっております。

(会計方針の変更)

(時価の算定に関する会計基準の適用指針の適用)

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第31号 2021年6月17日。以下「時価算定会計基準適用指針」という。)を第1四半期会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準適用指針第27-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準適用指針が定める新たな会計方針を将来にわたって適用することといたしました。これによる四半期財務諸表への影響はありません。

(四半期損益計算書関係)

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりです。

	前第3四半期累計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年12月31日)
給与手当	277,364千円	343,785千円
賞与引当金繰入額	94,647	121,856
株式報酬費用	43,868	43,699

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

前第3四半期累計期間(自 2021年4月1日 至 2021年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント				その他 (注) 1	合計	調整額 (注) 2	四半期損益 計算書 計上額 (注) 3
	商談型 展示会事業	ハイブリッド 展示会事業	M&A 仲介事業	計				
売上高								
外部顧客への売上高	336,498	—	979,439	1,315,938	4,896	1,320,835	—	1,320,835
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—	—	—	—
計	336,498	—	979,439	1,315,938	4,896	1,320,835	—	1,320,835
セグメント利益又は 損失(△)	△27,330	△42,315	664,359	594,712	4,836	599,549	△252,513	347,036

(注) 1. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、配食マッチング事業です。

2. セグメント利益又は損失(△)の調整額△252,513千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であり、その主なものは、本社の管理部門に係る費用です。

3. セグメント利益又は損失(△)は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

当第3四半期累計期間(自 2022年4月1日 至 2022年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント				その他 (注) 1	合計	調整額 (注) 2	四半期損益 計算書 計上額 (注) 3
	商談型 展示会事業	ハイブリッド 展示会事業	M&A 仲介事業	計				
売上高								
外部顧客への売上高	421,873	250,457	1,245,150	1,917,481	3,533	1,921,015	—	1,921,015
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—	—	—	—
計	421,873	250,457	1,245,150	1,917,481	3,533	1,921,015	—	1,921,015
セグメント利益又は 損失(△)	△14,164	93,001	768,469	847,306	3,533	850,840	△309,747	541,092

(注) 1. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、配食マッチング事業です。

2. セグメント利益又は損失(△)の調整額△309,747千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であり、その主なものは、本社の管理部門に係る費用です。

3. セグメント利益又は損失(△)は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

(重要な後発事象)

(取得による企業結合)

当社は、2023年2月1日開催の取締役会において、株式会社リアライブの全株式を取得し、連結子会社化することについて決議いたしました。当決議に基づき同日付で株式譲渡契約を締結し、2023年4月1日付で全株式を取得する予定となっております。

1. 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称：株式会社リアライブ

事業の内容：新卒採用マッチングイベントの企画運営、新卒採用に特化した採用支援コンサルティング等

(2) 企業結合を行った主な理由

①当社について

当社は、「マッチング・ファースト ～最適なマッチングで最高の満足～」を企業理念に、業界に特化した商談型展示会を開催することによって、単体事業としても収益を上げながら、業界内の決裁権限者の情報並びに業界特有の課題・ニーズに直接アクセスできる利点を活かし、M&A仲介を含む様々なサービスを提供していく独自のビジネスモデルを展開しております。

当社は、2021年5月11日に公表した「中期経営計画 Vision2025」の計画どおり、展示会事業においては、ハイブリッド展示会「DXPO」をIT業界にて新規開催したほか、順次、他業界への横展開を計画しており、M&A仲介事業においては、引き続き、コンサルタントの大幅増員により、案件成約の増加に注力しております。これらの施策により、展示会事業（ハイブリッド展示会含む）、M&A仲介事業の成長で、中期経営計画を上回るペースで成長を続けております。

そのような中、当社は、「中期経営計画」に続く、その先の成長を更に加速するため、当事業年度内における第1号の事業買収を目標として専門組織を新設し、第3の柱となるマッチング・サービスの買収を検討しておりました。

②リアライブについて

リアライブは、新卒入社における「入社3年後のミスマッチをなくす」を企業理念として掲げ、就活生の6人に1人が利用（リアライブ調べ）する就活情報サイト「ジョブトラアカデミー」の運営を軸に、就活生向けの「小規模マッチングイベント」の開催、並びに新卒・中途人材紹介事業等を行う、人材採用コンサルティング会社です。

「小規模マッチングイベント（サービス名：ジョブトラ）」は、求人企業6社と就活生50人をマッチングする、選考直結型の就活イベントで、メインイベントとして難解なビジネスゲームを行うことで、就活生自身も自己の能力・適性を知ることができるとともに、求人企業側も、従来の合同説明会や個別面談などではなかなか見抜けなかった就活生の能力・適性を知ることができるため、就活生と求人企業双方のマッチング精度を大きく上げられるのが特徴です。

また、企業名を伏せた学生集客により、企業のブランド力やネームバリューではなく、自身のキャリアや成長環境を求めて参加する成長志向の学生が多く集うことに定評があり、「小規模マッチングイベント」の早期開催数（大学3年生を対象としたイベント開催数）では業界No. 1となる年間300回以上の開催を行っています。

また、「ジョブトラアカデミー」に登録した学生を対象に、人材紹介等の事業も展開しており、企業・学生双方にきめ細かい情報提供とマッチングの場を提供することで、ミスマッチが起りがちな現行の採用活動の構造を変革すべく、様々な仕組み作りに取り組んでいます。

③株式取得の理由

人材事業は、マッチング事業であるという点で、商談型展示会やM&A仲介事業とスキルやノウハウ（営業・集客・マッチング）が非常に共通しており、これまで当社が培ってきた様々なノウハウを、十分に活かすことができるビジネスであると考えております。

そのような人材事業において、リアライブは「入社3年後のミスマッチをなくす」を企業理念に、マッチング精度の高い採用イベントの開催に注力しており、「最適なマッチング」に徹底的にこだわることで顧客満足の最大化を目指している当社と、企業理念において、非常に親和性が高いものと判断しております。

このような背景から、当社は、第3の柱となるマッチング・サービス＝人材事業に本格的に参入すべく、本件株式の取得に至った次第です。本件株式取得後は、当社グループにおける人材事業の中核企業としてリアライブを大きく成長させてまいりたいと考えております。

なお、本件株式取得により、当社が想定している主なビジネス上のシナジーは、以下のとおりです。

(i) リアライブの「事業ノウハウ」と、当社の「成長ノウハウ」の組合せによる事業拡大

リアライブが新卒採用市場において確立した人材マッチングの「事業ノウハウ」と、当社が商談型展示会及びM&A仲介サービスで培ってきた、マッチング事業の「成長ノウハウ」（事業拡大の仕組化・量産化ノウハウ）を組み合わせることにより、採用イベント数の増加及び人材紹介事業の強化を、早期に図ることができるものと考えております。

(ii) 当社の顧客基盤／運営ノウハウを活用した、新たな人材採用イベントの開発

当社の顧客基盤を活用することにより、当社の既存展示会である介護業界・IT業界における業界特化型人材採用イベントの新規開催はもとより、当社が得意とするリアルとオンラインのハイブリッド型イベントの運営ノウハウを提供することにより、現状、リアル中心で行っている採用イベントに加え、オンラインイベントも実施していくなど、多様化する求人企業及び就活生のニーズに応えたイベント開発が、スムーズに行えるものと考えております。

(iii) 当社が商談型展示会で新規参入する業界での、人材採用イベントの展開（その逆も）

今後当社では、新たな業界において、商談型展示会を順次新規開催していく計画ですが、商談型展示会で新規参入する業界において、新たに人材採用イベントを行う、あるいは人材採用イベントで新規参入する業界において、新たに商談型展示会を行う等、お互いの事業のリソースを活かすことで、大きな相乗効果が期待できるものと考えております。

(iv) 当社の顧客層に対する、人材採用コンサルティングサービスの提供

当社が現在事業を行っている介護業界・IT業界においては、人材獲得のニーズが極めて高く、これら当社顧客に対して、リアライブによる様々な人材採用コンサルティングサービスを提供することにより、当社顧客の満足度の向上はもとより、リアライブの売上拡大にも寄与できるものと考えております。

(3) 企業結合日

2023年4月1日（予定）

(4) 企業結合の法的形式

現金を対価とした株式の取得

(5) 結合後の企業の名称

変更ありません。

(6) 取得した議決権比率

株式取得前に所有していた議決権比率	0.0%
株式取得により取得した議決権比率	100.0%
株式取得後の議決権比率	100.0%

(7) 取得企業を決定するに至った主な根拠

当社が現金を対価として株式を取得したことによるものです。

2. 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得の対価（概算）	現金	923百万円
取得原価（概算）		923百万円

(注) 1. 取得価額については、第三者機関による会計・税務及び法務デューデリジェンスの結果等を踏まえて総合的に勘案し、リアライブの株主と協議の上で決定しました。

2. 当該取得価額に加えて、業績の達成度合いに応じて条件付取得対価（以下、アーンアウト対価）をリアライブの現株式所有者に支払う条項を締結する予定です。アーンアウト対価は、現株式所有者に追加的に支払われる対価であり、リアライブの2023年3月期における業績の達成度合いに応じて、最大300百万円の支払いが行われます。このアーンアウト対価の導入により、本件買収に伴う当社のリスクを軽減することができます。

3. 主要な取得関連費用の内容及び金額

アドバイザー費用等（概算） 32百万円

4. 発生したのれんの金額、発生要因、償却方法及び償却期間  
現時点では確定しておりません。

5. 企業結合日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳  
現時点では確定しておりません。

(多額の資金の借入)

当社は、2023年2月1日開催の取締役会において、株式会社リアライブの株式取得及び事業運転資金の確保のため、金融機関より必要な資金の借入を行うことを決議いたしました。借入の概要は以下のとおりです。

(1) 借入先	株式会社みずほ銀行
(2) 借入金額	900百万円
(3) 借入金利	固定金利 (基準金利+スプレッド)
(4) 借入実行日	2023年3月 (予定)
(5) 借入期間	5年
(6) 担保の有無	無担保

(1) 借入先	株式会社三井住友銀行
(2) 借入金額	100百万円
(3) 借入金利	固定金利 (基準金利+スプレッド)
(4) 借入実行日	2023年3月 (予定)
(5) 借入期間	5年
(6) 担保の有無	無担保