

(証券コード：9272)
2018年11月13日

 **ブティックス株式会社**
Boutiques, Inc.

2019年3月期 第2四半期
決算説明資料



01	2019年3月期 第2四半期決算概要	P.2
02	事業別の状況	P.7
03	当社事業の特徴	P.17
04	2019年3月期 見通し並びに成長戦略	P.20
	参考資料	P.25

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。

2019年3月期 第2四半期 決算概要



商
談
型
展
示
会

- 3つのエリアで新規展示会を初開催
- 収益を確保しながら、各地の来場者・出展社から高い評価を獲得

M
&
A
仲
介

- アウトバウンドチームによる優良案件発掘
- 自動マッチングの仕組を実装したことで、マッチング精度の向上を実現



	2019/3期 9月末	前期末比
流動資産合計	879百万円	+ 189百万円
現金及び預金	798百万円	+ 199百万円
固定資産合計	132百万円	+ 107百万円
流動負債合計	473百万円	+ 81百万円
前受金	313百万円	+ 216百万円
固定負債合計	46百万円	△ 19百万円
純資産合計	492百万円	+ 234百万円

【資産】

- ◆ 四半期純損失を計上した一方で、上場時の**公募増資**や10月以降開催予定の**展示会出展料の前受**により現預金が増加
- ◆ 2019年4月移転予定先の新オフィスの敷金支払により固定資産が増加

【負債】

- ◆ 買掛金や未払法人税の支払があった一方で、10月以降開催予定の**展示会出展料の前受**により前受金が増加

- ◆ 上場に伴う**公募増資**により資本金・資本準備金等が大幅増加



	第2四半期 累計期間	
売上高	502百万円	【売上高】 下期に向けて売上増加幅拡大 ◆ 新規展示会の開催 により商談型展示会事業にて売上を計上 ◆ M & A 仲介事業について、前年度に採用したコンサルタントが自立し、 案件成約にドライブ がかかり始め、第2四半期で売上が伸長
営業利益	△ 139百万円	
営業利益率	—	
経常利益	△ 141百万円	【営業利益】 上期は想定通りコスト先行による赤字着地 ◆ 業容拡大のための 人員増員により、人件費増加 ◆ 10月以降の当期開催予定の展示会に関する 営業費用・プロモーション費用が先行発生
経常利益率	—	
四半期純損失(△)	△ 91百万円	
当期純利益率	—	



		第2四半期 累計期間	
B t o B 事業 ◆商談型展示会 ◆M & A 仲介 ◆WEB マッチング	売上高	237百万円	【B t o B 事業】 ◆ 新規展示会 として、福岡・愛知・埼玉で展示会を開催。10月開催の「CareTEX関西」 プロモーション費用先行発生 により、第2四半期コスト増加 ◆M & A 仲介は 堅調に推移 ◆期首からの 営業人員数増加 により、販売管理費が増加
	セグメント利益	△8百万円	
	セグメント利益率	—	
B t o C 事業 ◆eコマース	売上高	264百万円	【B t o C 事業】 ◆ショップ集客のための、リスティング広告の出稿単価上昇により、収益性が悪化。収益性と広告費の関係を調整しながら、収益改善を図る
	セグメント利益	△15百万円	
	セグメント利益率	—	

事業別の状況



大幅成長が見込まれる「**商談型展示会**」と「**M & A 仲介**」に注力し、事業を育成

注力事業

B t o B 事業

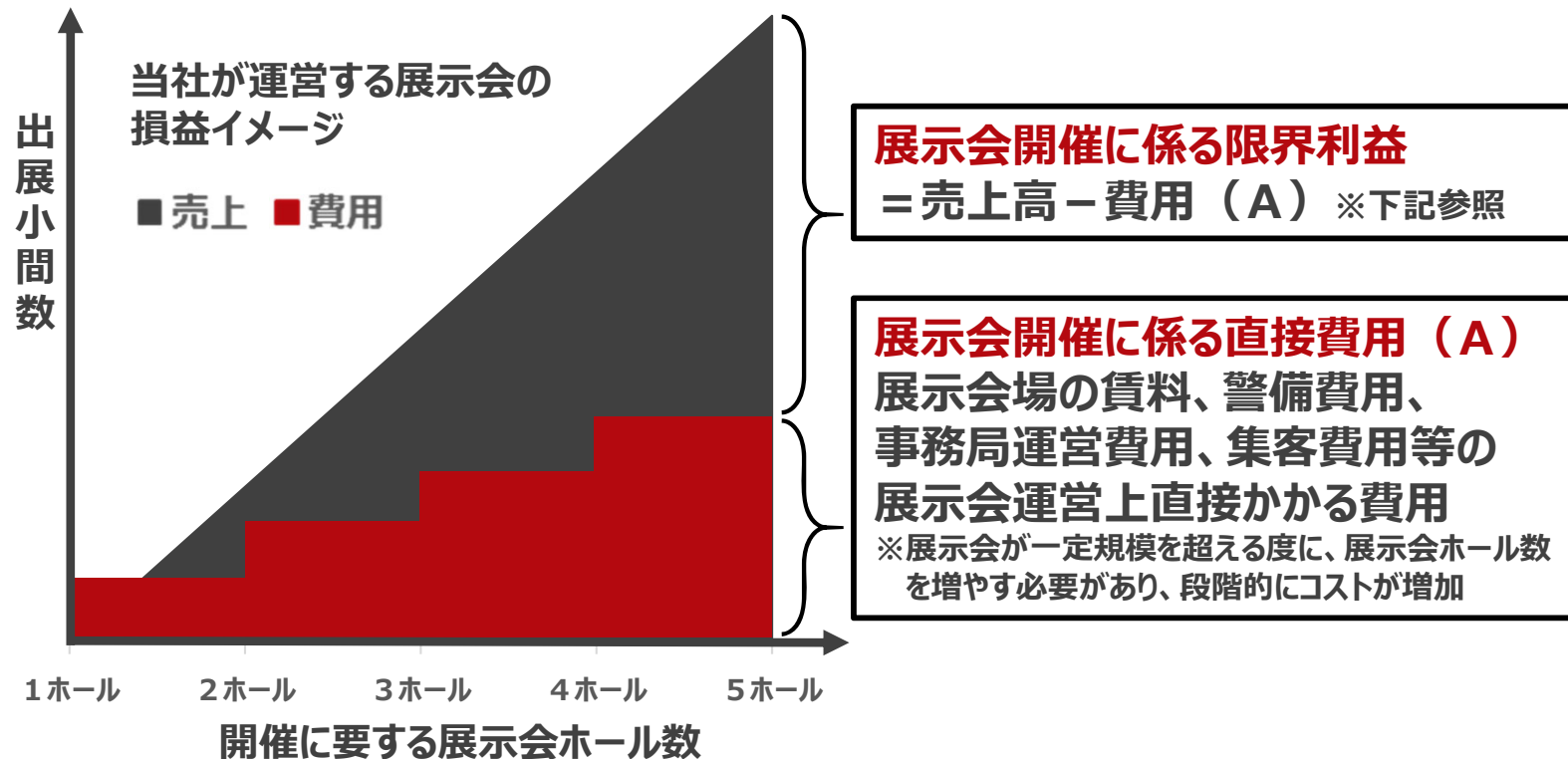
商談型展示会
M & A 仲介
WEB マッチング

B t o C 事業

eコマース

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





◆展示会の新規開催

総合展

- ◆ **CareTEX福岡2018**を開催（7月3~4日）
⇒ 九州地方初の本格的な商談型展示会となり、
来場者・出展社双方から高い評価を獲得

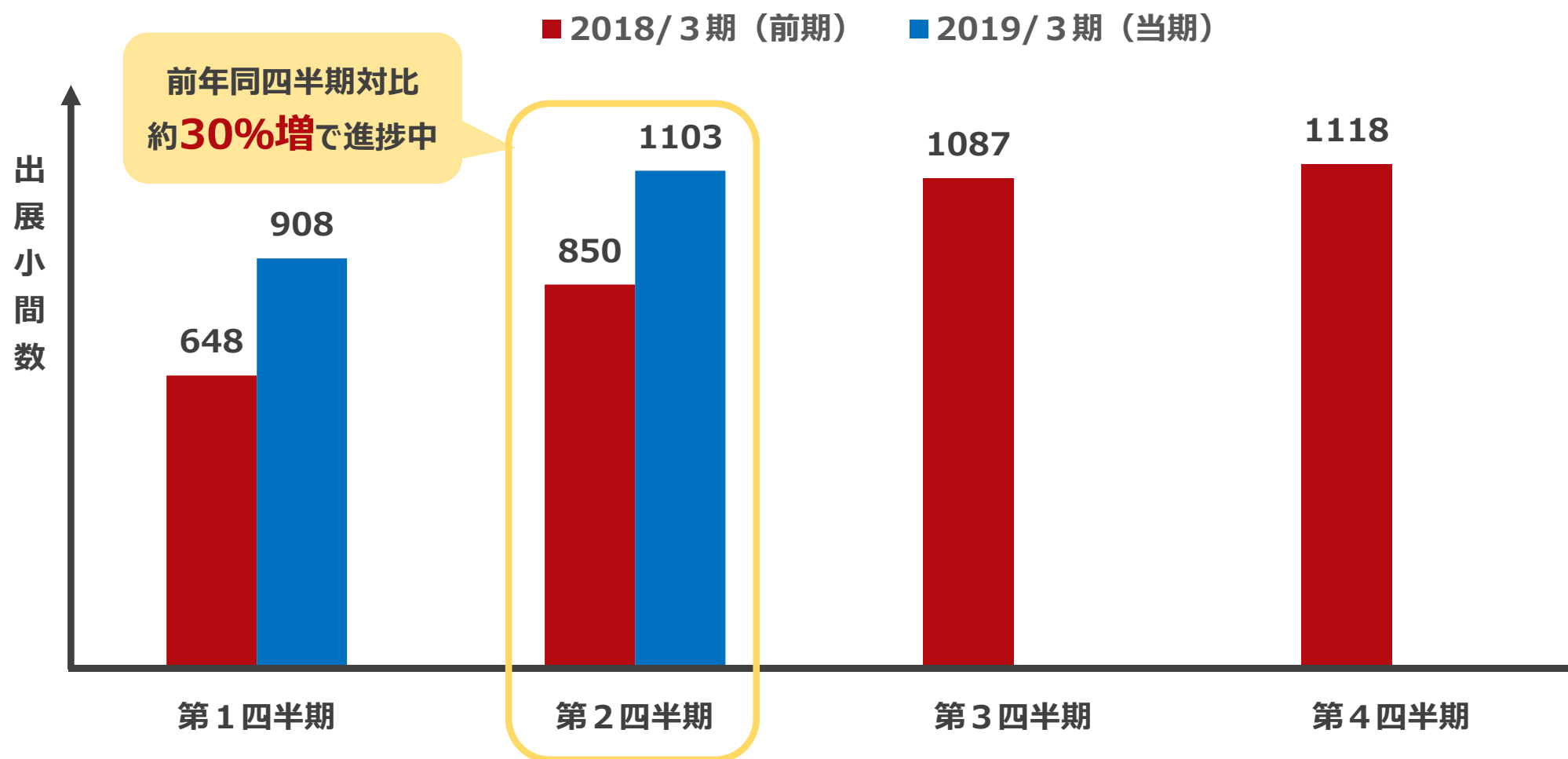
業種特化

- ◆ **CareTEX One大宮2018**を開催（5月23~24日）
⇒ 埼玉での初開催であったが、想定以上の来場者で賑わい、
密度の濃い商談がなされ、来場者・出展社双方からの高い評価を獲得
- ◆ **CareTEX One名古屋2018**を開催（8月1~2日）
⇒ 開催結果に対する評価が高いことに加え、商圈規模も大きいため、
来年度は総合展「**CareTEX名古屋**」として大幅に規模を拡大

▶ 介護事業を運営する来場者は全国に分散しているため、主要都市をターゲットとして、**全国各地で展示会を新規開催し、全国の介護事業者のニーズに応える**



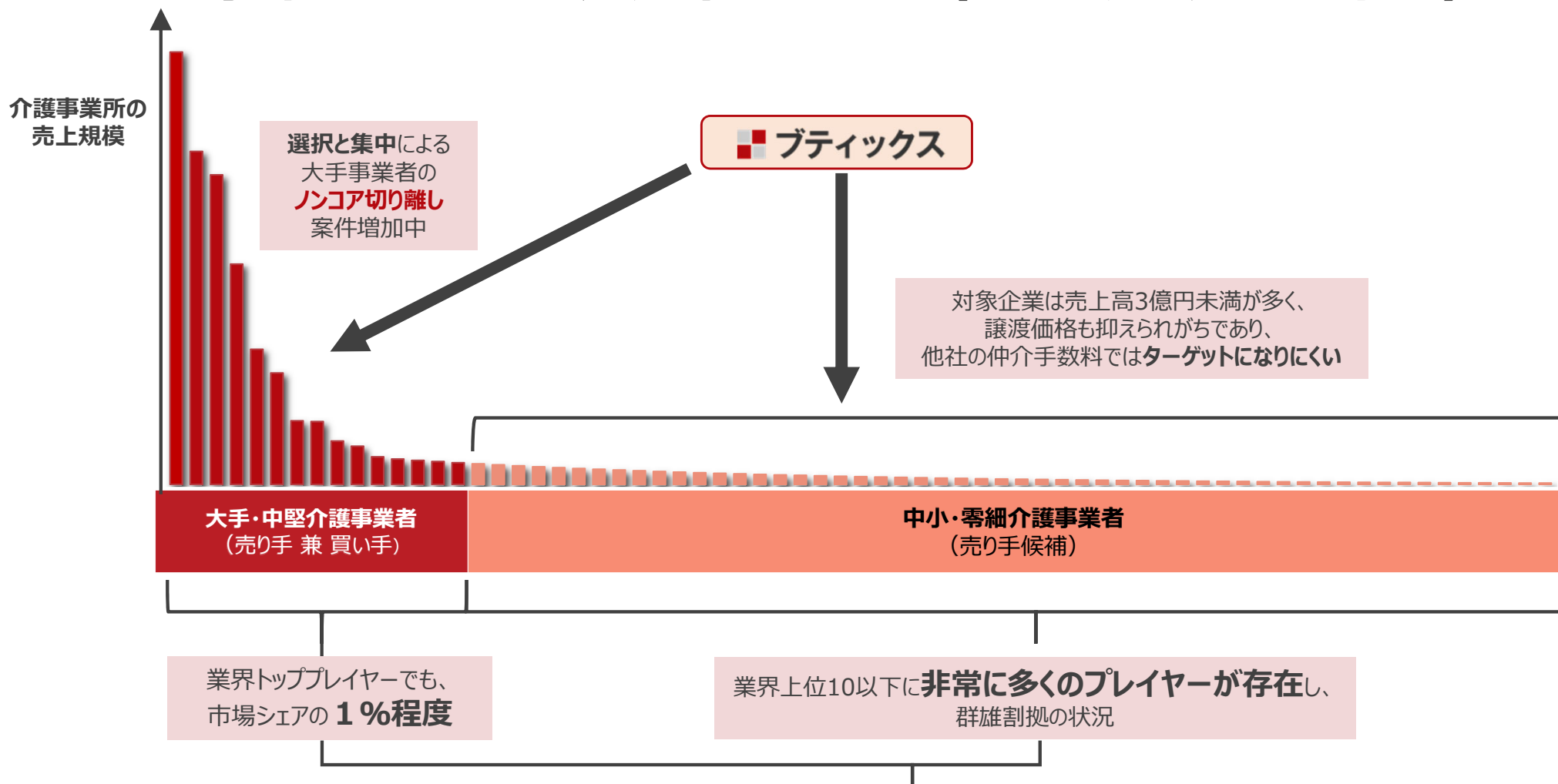
出展小間数の契約状況（累計） ※期中の売上対象となる展示会



- 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. 上記の推移表（青い棒グラフ）は、2019/3期（当期）に、当社が開催する展示会（今期中の売上対象となる展示会）における出展小間数の契約獲得状況（累計）を示しており、記載の数字には既に開催済みの展示会と、2018年10月から2019年3月までに開催予定の展示会の出展小間数が含まれる。



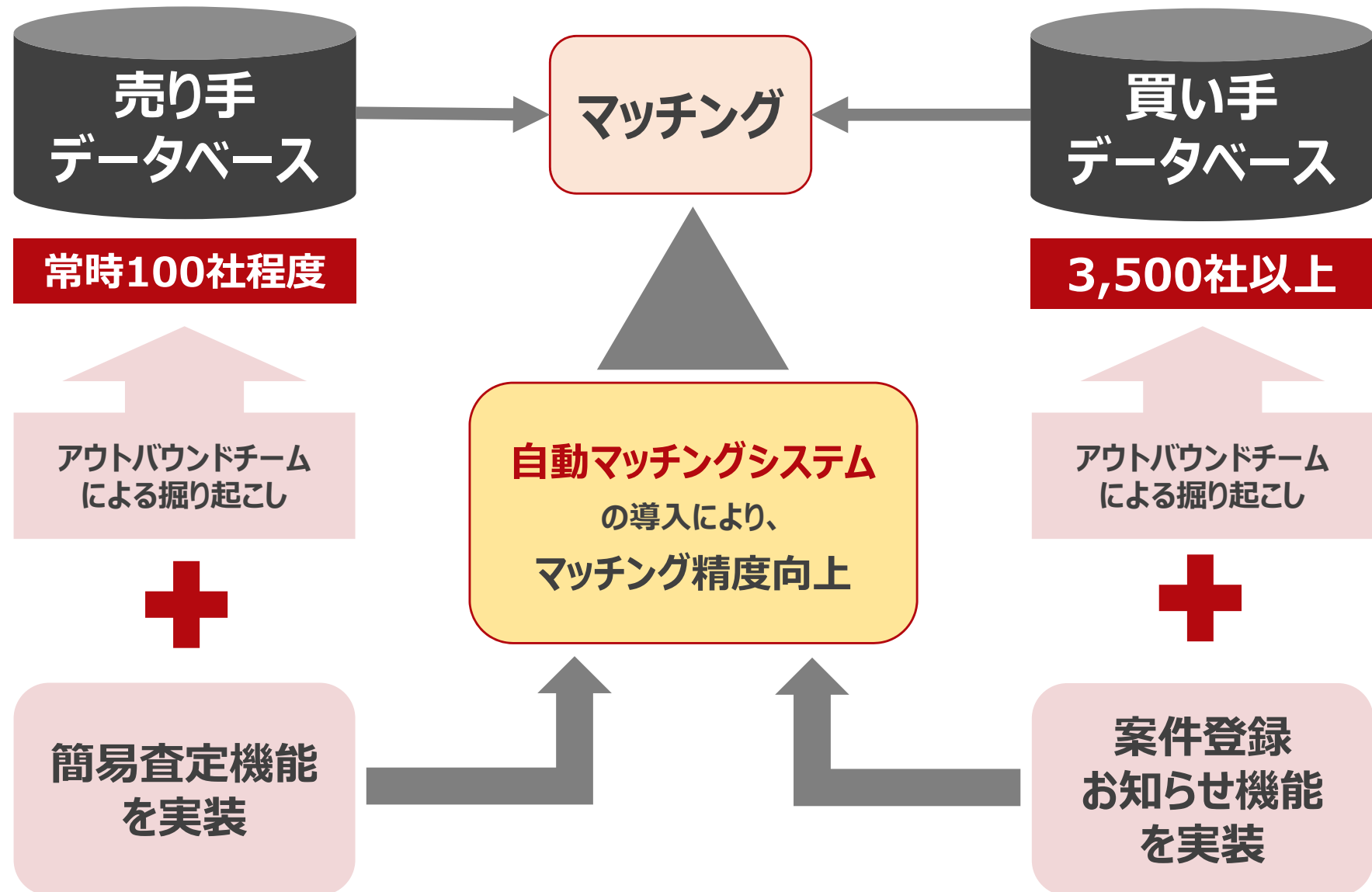
◆ M&A事業の拡張余地が非常に大きい（ロングテール型の市場）



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



◆ 3,500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





◆ 案件の掘り起こしとマッチング精度の向上

掘り起こし

- ◆アウトバウンドチームによる売り手の掘り起こし
⇒ 人気案件（地域・業態）の事業者を選定し、DM・電話掛けを行うことで **高額な譲渡価格**が付きやすい**優良案件を発掘**
- ◆アウトバウンドチームによる買い手の掘り起こし
⇒ 展示会出展・DM・電話掛けを定期的に行うことで、**全国規模のデータベース構築を更に加速**

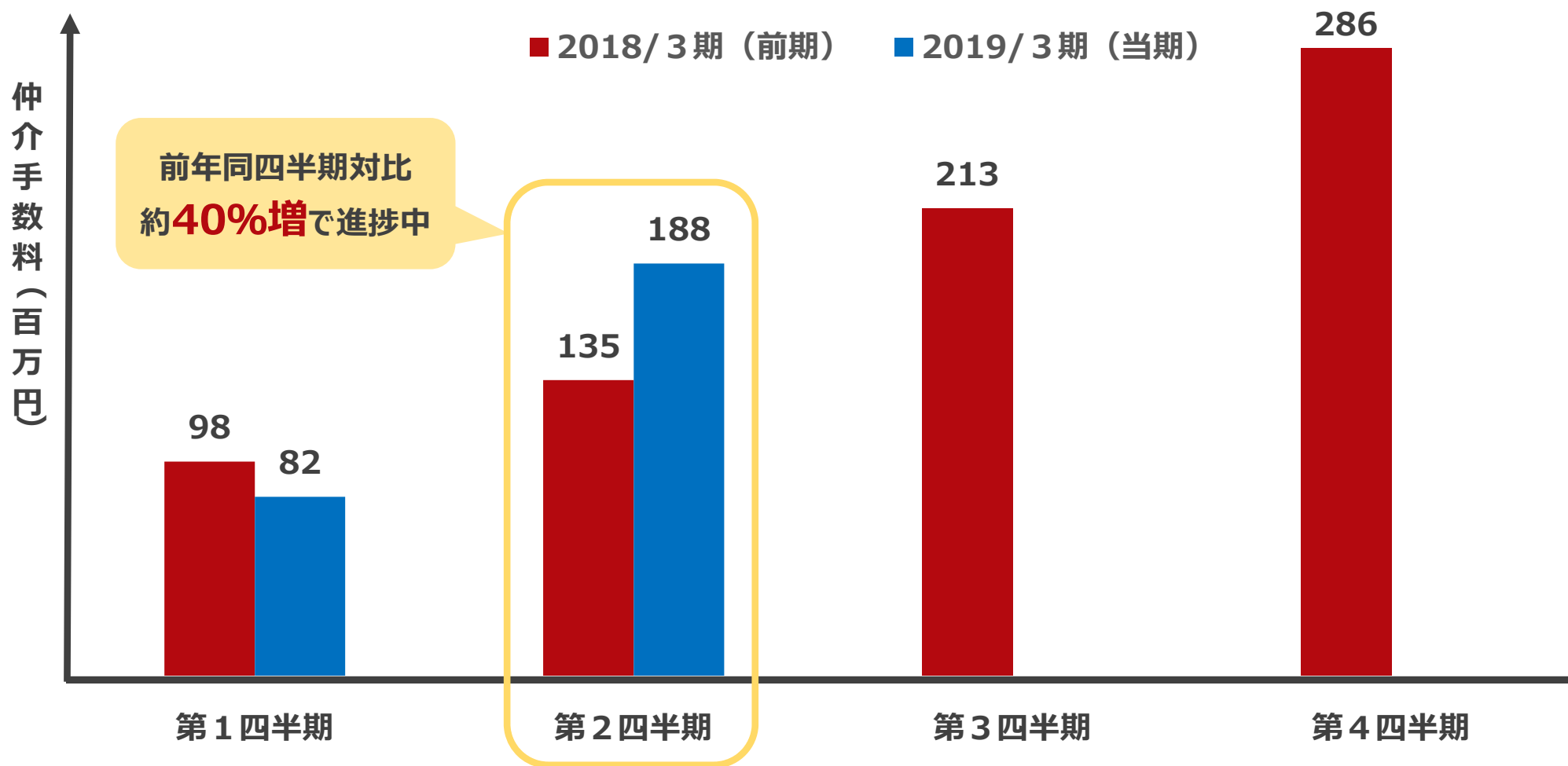
マッチング

- ◆簡易査定機能の実装
⇒ サービス・サイト上に、売り手候補が自社（事業）の**譲渡価値を簡易査定**する機能を実装することで、サイトを通じての問い合わせ数が増加
- ◆案件登録お知らせ機能の実装
⇒ 買い手候補に対し、希望条件（地域・業態・価格）に合致する売り案件の登録があった時に、**自動的にお知らせメールを送信**

▶ アウトバウンドチームの活動で**優良案件を確保**できる仕組みを構築
マッチング自動化の仕組みにより、**より迅速なマッチング体制**を実現



M & A 案件の契約状況（累計） ※期中の売上対象となる案件



- 注) 1. 上記の推移表（青い棒グラフ）は、2019/3期（当期）に、当社売上高として計上対象となるM & A 仲介手数料（税抜）を、当該譲渡契約の締結日をベースに、四半期毎で累計表示したものである。
2. 上記の金額には、今期中に譲渡実行が行われる案件で、当該四半期において、譲渡実行がまだ行わ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。
3. 「譲渡実行」とは、株式（事業）譲渡契約を締結後、実際に売り手から買い手に対し、株式（事業）の受渡しが完了することを意味する。



海外事業の展開イメージ

日本

中国

サプライヤー

メーカーA

メーカーB

メーカーC

メーカーD

メーカーE

メーカーF

など

販売代理
貿易代行

商品企画
進出支援

ブティックス
株式会社

合併・出資に
よる強力な
コネクション

市場情報収集
商品売買
企業紹介
など
相互に行う

現地生産

進出支援

(合併会社)
方布
健康科技
有限公司
(仮称)

販売・出店

商品ニーズ

消費者・バイヤー

eコマース

・一般消費者
・介護事業者

ショッピング
モール

・万達広場など

ドラッグストア

・叶堂仁など

介護医療施設

・一方集団など

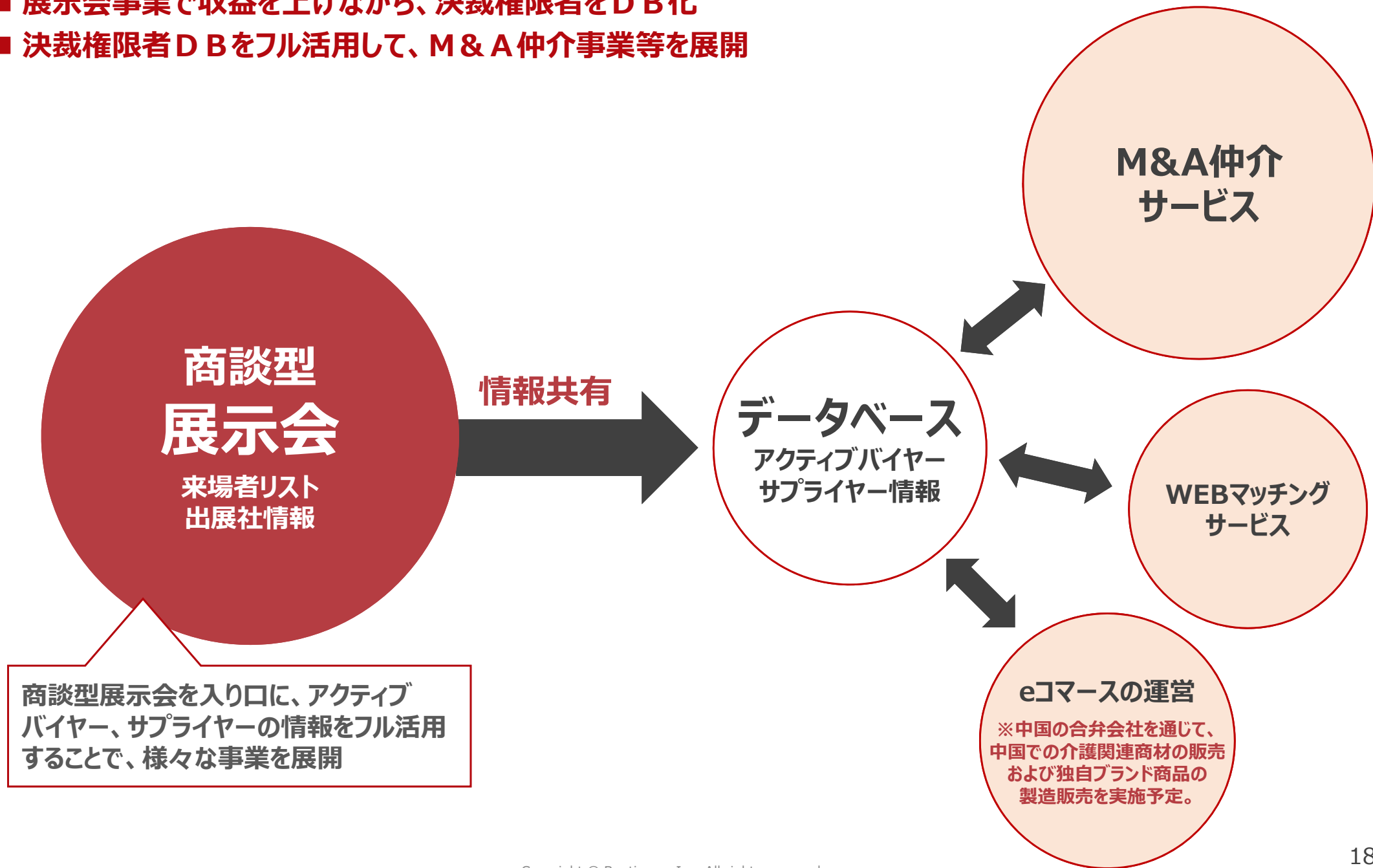
など

当社事業の特徴

商談型展示会を入口に、マッチング事業を展開



- 展示会事業で収益を上げながら、決裁権限者をDB化
- 決裁権限者DBをフル活用して、M&A仲介事業等を展開



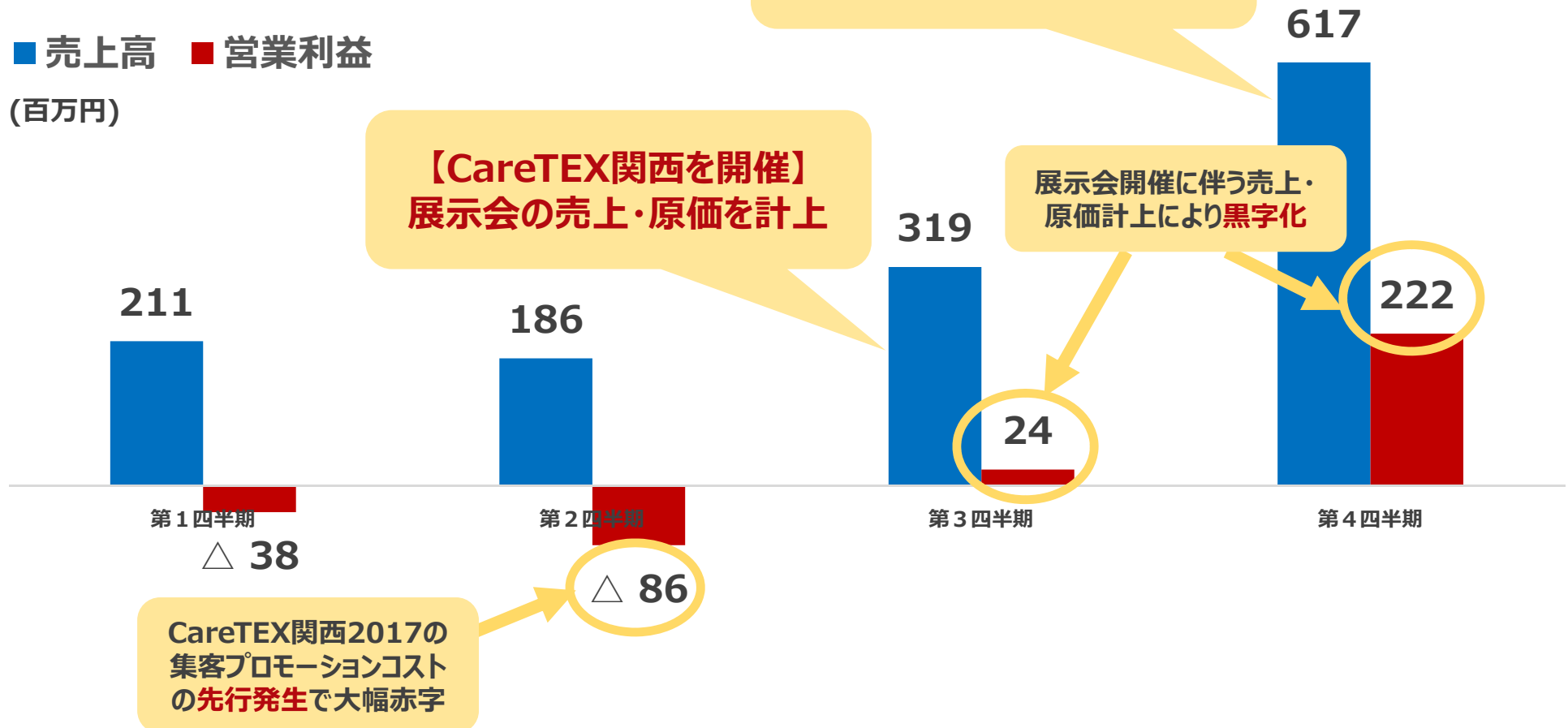
当社の事業収益の特徴



展示会の売上・原価は開催月に計上するが、販管費・人件費は発生月に先行して計上するため、年間で見ると、展示会開催月に収益が偏重する傾向がある
但し、展示会開催数の増加やM&A仲介件数増加により、徐々に平準化していく見込み

2018/3期（前期） 四半期毎の業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益
(百万円)



2019年3月期 見通し 並びに成長戦略



上期はB to B事業が**堅調に推移**しており、5月15日発表の見通しより変更無し

	2019/3期計画	前年度比
売上高	1,604 百万円	+20.4%
営業利益	207 百万円	+70.0%
営業利益率	13.0%	+3.8%
経常利益	207 百万円	+97.5%
経常利益率	12.9%	+5.0%
当期純利益	134 百万円	+82.8%
当期純利益率	8.4%	+2.9%

商談型展示会

- ◆初開催の展示会は成功
- ◆10月以降開催の展示会も契約状況が堅調に推移



M & A 仲介

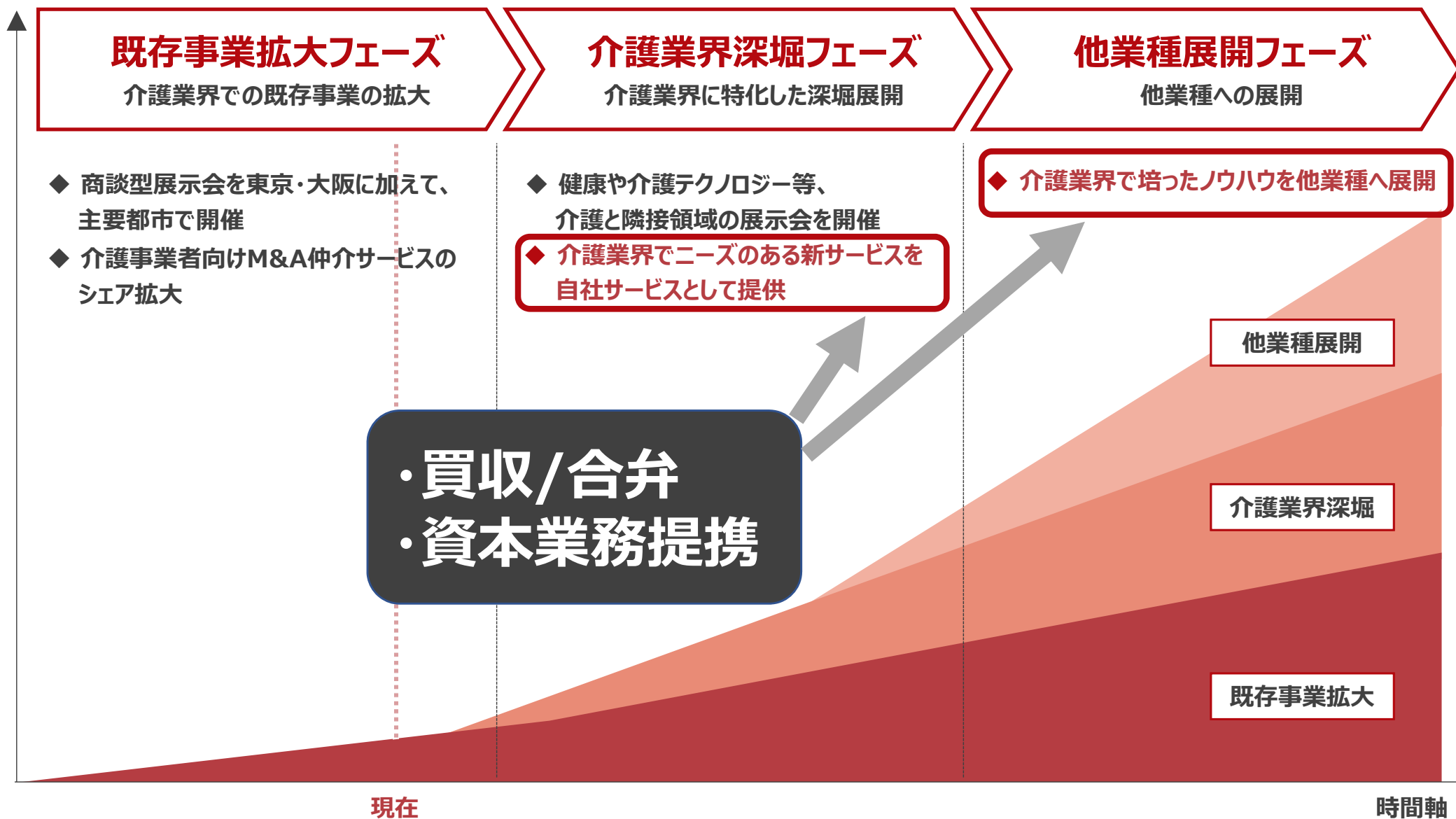
- ◆新人コンサルが稼動し、成約組数が増加
- ◆アウトバウンドチームの稼動で、高額案件が増加

中長期成長イメージ



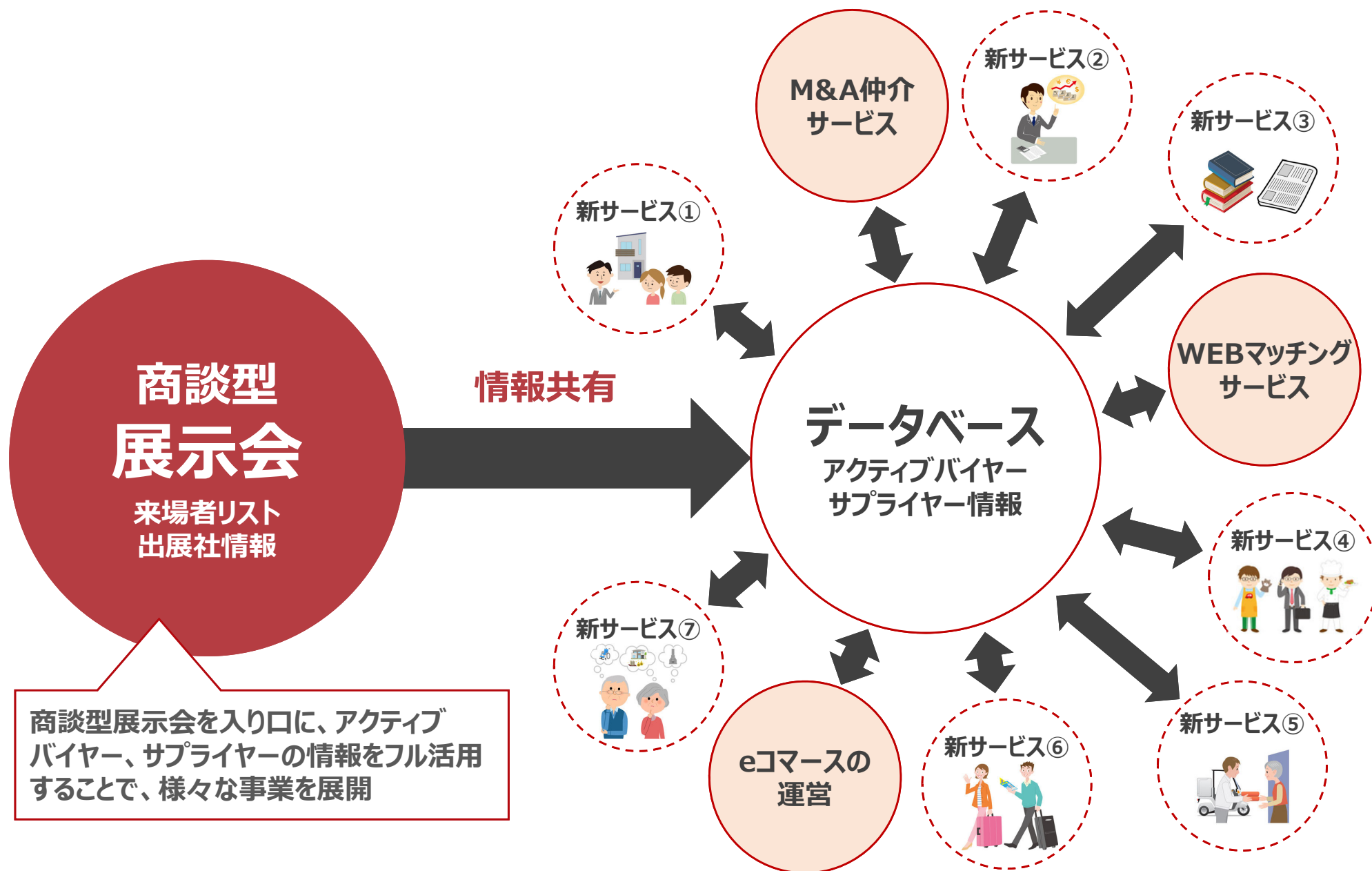
- 既存事業の伸びしろが大きい
- 更に、課題解決のための新サービスを提供

事業規模 ◆ : 現在進行中 ◆ : 今後展開予定





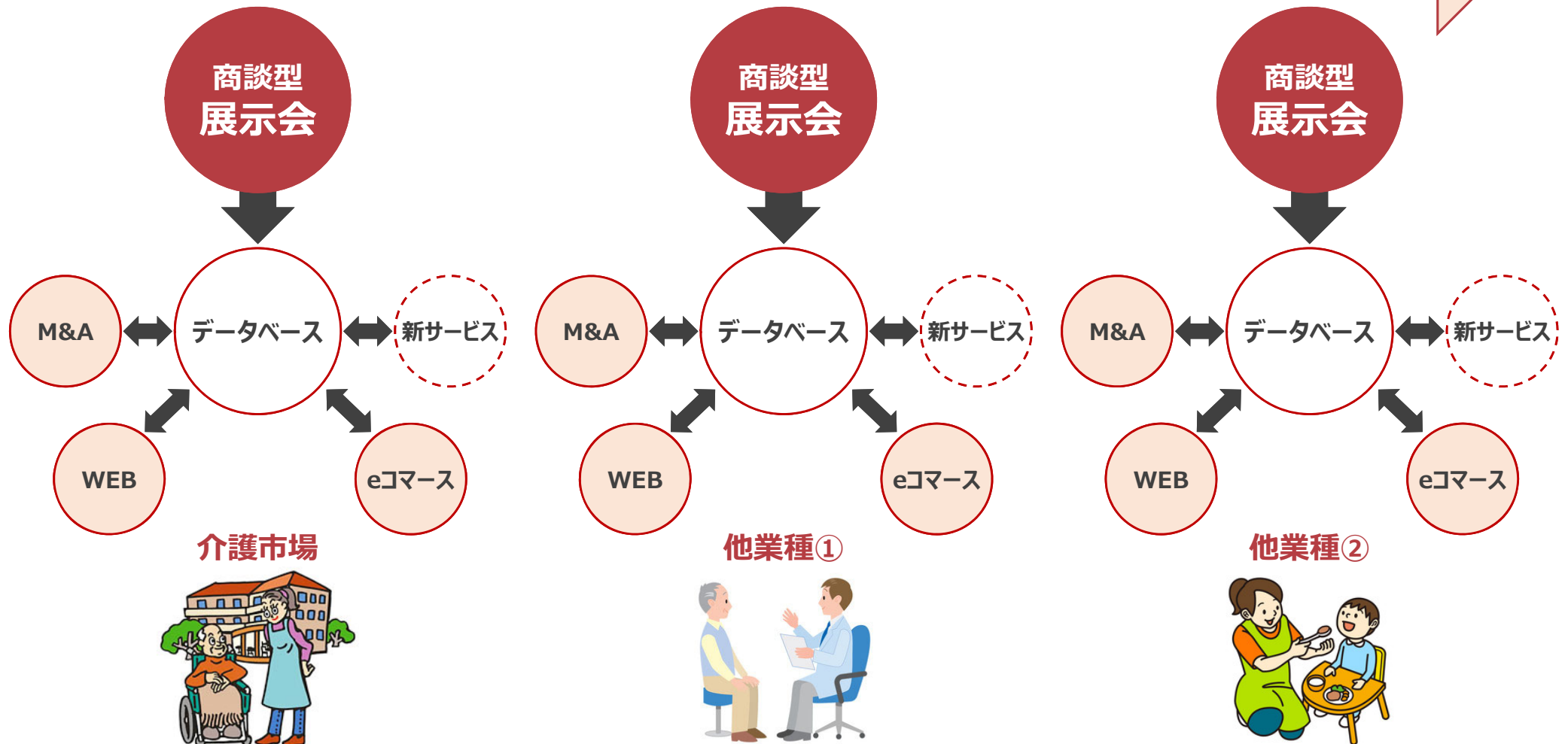
■ 課題解決のための新サービスを、自社サービスとして事業化・提供していくことで、事業の拡大を図る





- 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



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	東京都品川区西五反田2-28-5 第2オークラビル																
設立年月	2006年11月																
資本金	256百万円 ※2018年9月30日時点																
役員	<table> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>新村 祐三</td> </tr> <tr> <td>常務取締役</td> <td>速水 健史</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>土居 史和</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>吉崎 浩一郎</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>守屋 実</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役</td> <td>城戸 沙絵子</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>石割 由紀人</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>寺西 章悟</td> </tr> </table>	代表取締役社長	新村 祐三	常務取締役	速水 健史	取締役	土居 史和	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
代表取締役社長	新村 祐三																
常務取締役	速水 健史																
取締役	土居 史和																
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	<p>介護業界に特化したマッチング・プラットフォーム事業</p> <ol style="list-style-type: none"> B to B事業：商談型展示会 M&A仲介サービス WEBマッチングサービス B to C事業：eコマースサイトの運営 																
従業員数	54人（アルバイト含む）※2018年9月30日時点																

◆ 沿革

2006年11月	当社設立。
2007年6月	<p>介護用品のeコマース事業を開始。</p> <p style="text-align: center;">⋮</p> <p style="text-align: center;">各種eコマースサイトを開設（現在、24サイト運営）</p>
2015年3月	<p>商談型展示会事業を開始。</p> <p>東京で「CareTEX」(介護用品・介護施設産業展)の定期開催を開始。</p>
2015年4月	<p>M&A仲介事業を開始。</p> <p>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。</p>
2016年6月	<p>WEBマッチング事業を開始。</p> <p>介護事業者向け情報検索・マッチングサイト「CareTEXクラウド」開設。</p>
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	横浜で「CareTEX One」(商品特化型展示商談会)定期開催を開始。
2018年3月	東京ケアウィーク（「CareTEX」「国際健康長寿産業展」「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7月	福岡で「CareTEX福岡」の定期開催を開始。



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。



取締役営業本部長 土居 史和

1986年 リクルート入社。
1993年 リードエグジビションジャパン入社。2004年同社取締役、2007年同社常務取締役就任。
2018年 当社取締役就任。
広島大学卒。



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・一般消費者(高齢者等) 間の**情報不足を解消するマッチングサービスを提供**

