

(証券コード：9272)  
2019年8月8日

 **ブティックス株式会社**  
**Boutiques, Inc.**

**2020年3月期**  
**第1四半期 決算説明資料**



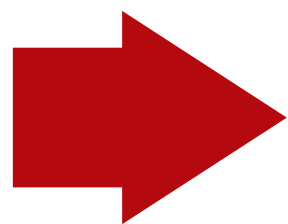
01	2020年3月期 第1四半期決算概要	P. 2
02	事業別の状況	P. 7
03	サービス別トピック	P.12
	参考資料	P.19

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。

# 2020年3月期 第1四半期 決算概要



- ◆ BtoCからBtoBへの事業構造の転換が進む
- ◆ BtoBは昨年同期比売上2.5倍の大幅伸張
- ◆ 収益性低いBtoCは売上半減で、収益性改善



**概ね計画通り順調に推移**

# 2020年3月期 第1四半期 業績ハイライト



## ◆事業構造の転換（BtoC→BtoB）が進み、売上減少でも収益改善

	2020年3月期 (1Q)	2019年3月期 (1Q)	前年同期比
売上高	151百万円	184百万円	△33百万円 売上減少
営業利益	△119百万円	△134百万円	+15百万円 収益改善
営業利益率	—	—	—
経常利益	△119百万円	△136百万円	+17百万円 収益改善
経常利益率	—	—	—
当期純利益	△83百万円	△87百万円	+4百万円 収益改善
当期純利益率	—	—	—

# 2020年3月期 第1四半期 セグメント業績ハイライト



## ◆ BtoC事業、BtoB事業ともに、収益が改善

		2020年3月期 (1Q)	2019年3月期 (1Q)	前年同期比
<b>B t o B 事業</b> ◆商談型展示会 ◆M & A 仲介	売上高	79百万円	31百万円	2.5倍 売上大幅増加
	セグメント利益	△37百万円	△66百万円	+29百万円 収益改善
	セグメント利益率	—	—	—
<b>新規事業</b> ◆CareTEX365 ◆海外事業	売上高	0百万円	—	—
	セグメント利益	△7百万円	—	—
	セグメント利益率	—	—	—
<b>B t o C 事業</b> ◆eコマース	売上高	71百万円	153百万円	△53.2% 売上半減
	セグメント利益	△4百万円	△7百万円	+3百万円 収益改善
	セグメント利益率	—	—	—

# 2020年3月期 通期 財政状態ハイライト



	2020年3月期 6月末	2019年3月期	前期末比
流動資産合計	928百万円	975百万円	△47百万円
現金及び預金	831百万円	906百万円	△75百万円
固定資産合計	196百万円	154百万円	+42百万円
流動負債合計	515百万円	431百万円	+84百万円
前受金	375百万円	185百万円	+190百万円
固定負債合計	23百万円	31百万円	△8百万円
純資産合計	585百万円	667百万円	△82百万円

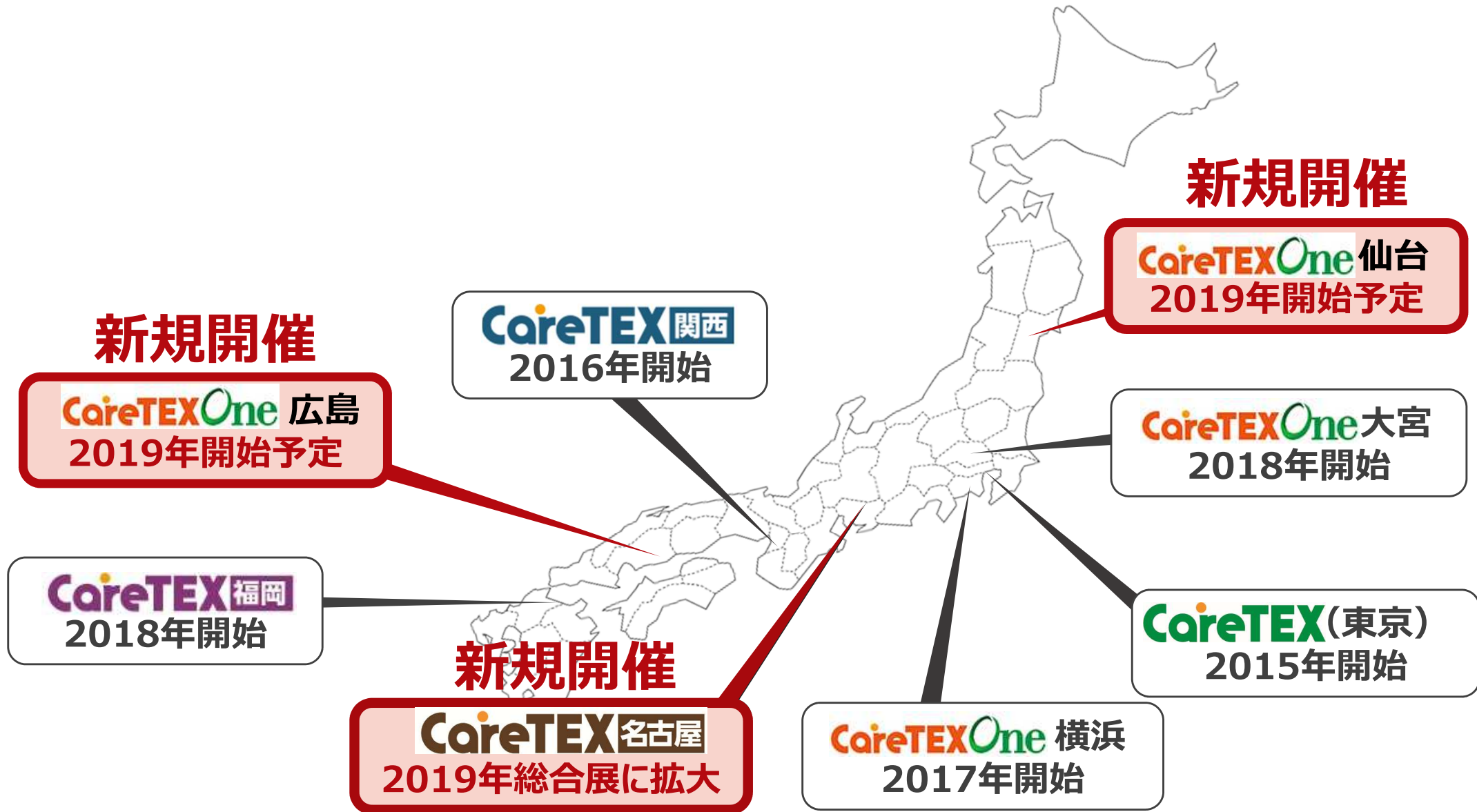
# 事業別の状況



# 商談型展示会事業の取組み



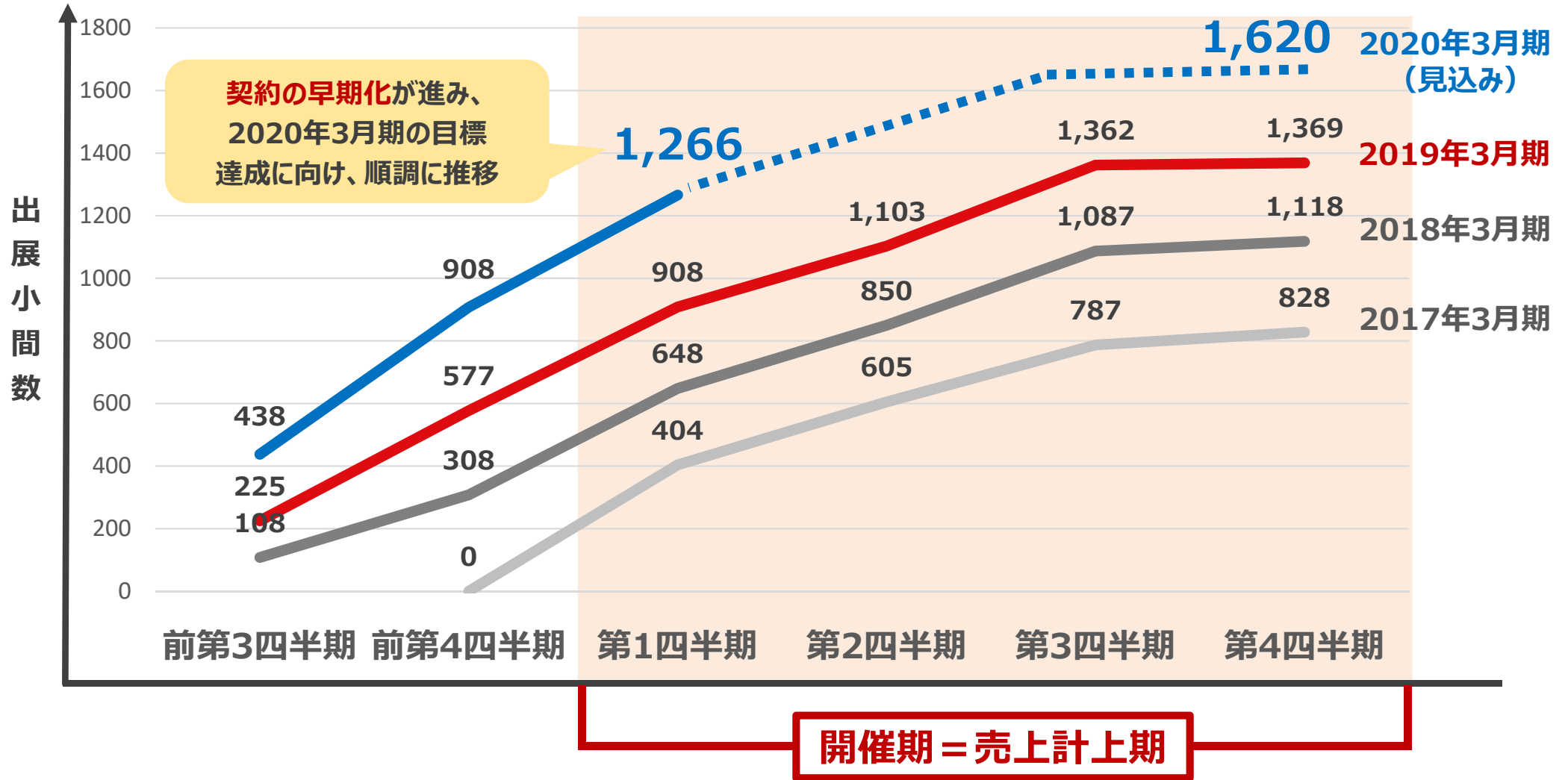
全国展開を進めることで、プラットフォーム化を推進



# 商談型展示会事業の契約進捗状況



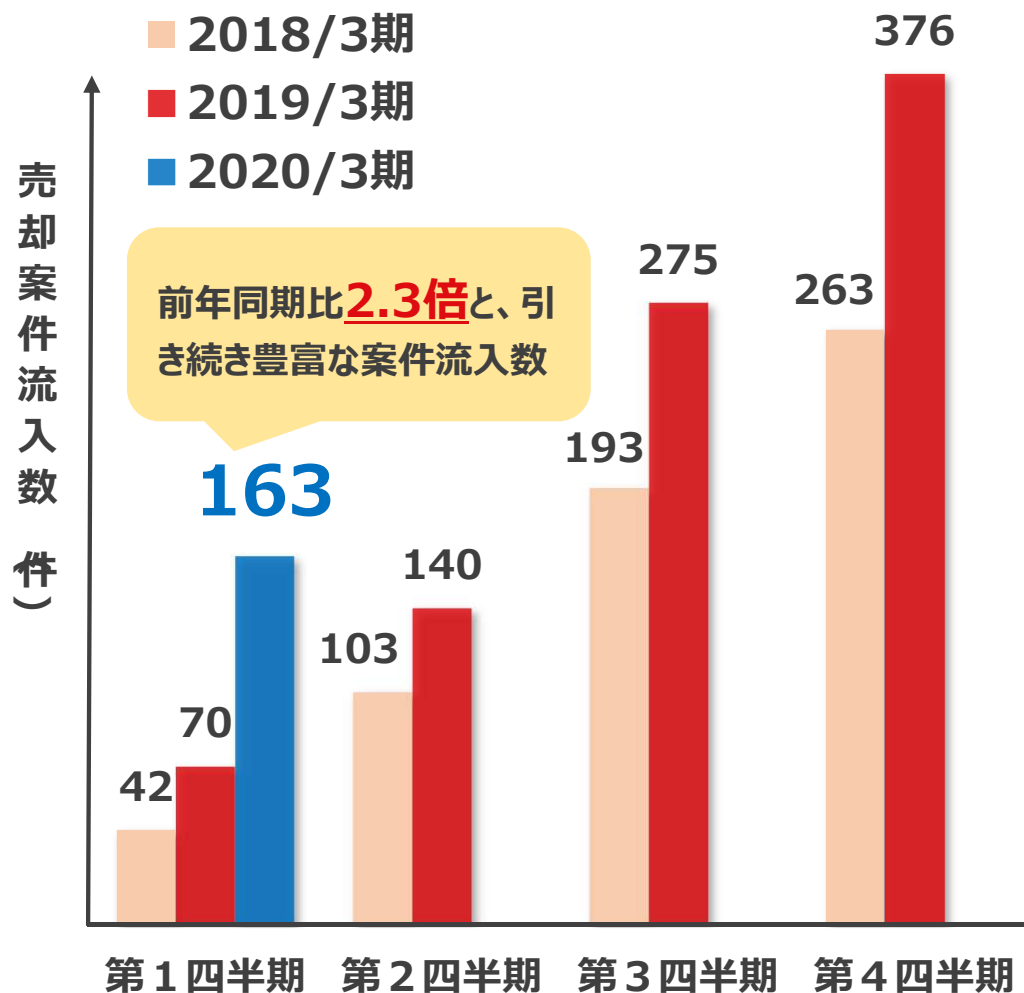
## 出展小間数の契約進捗状況（累計）



- 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



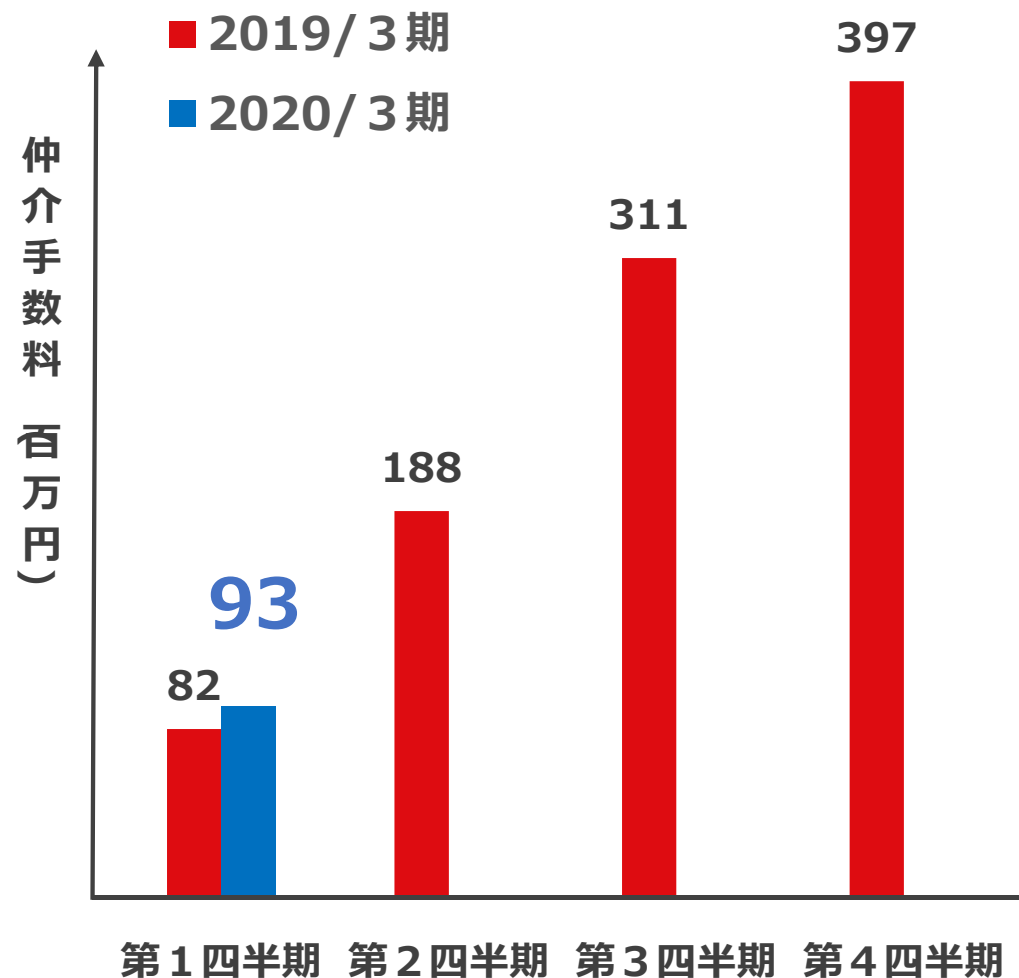
## 売却案件流入数の推移（件）



注) 四半期別の売却案件流入数（累積）

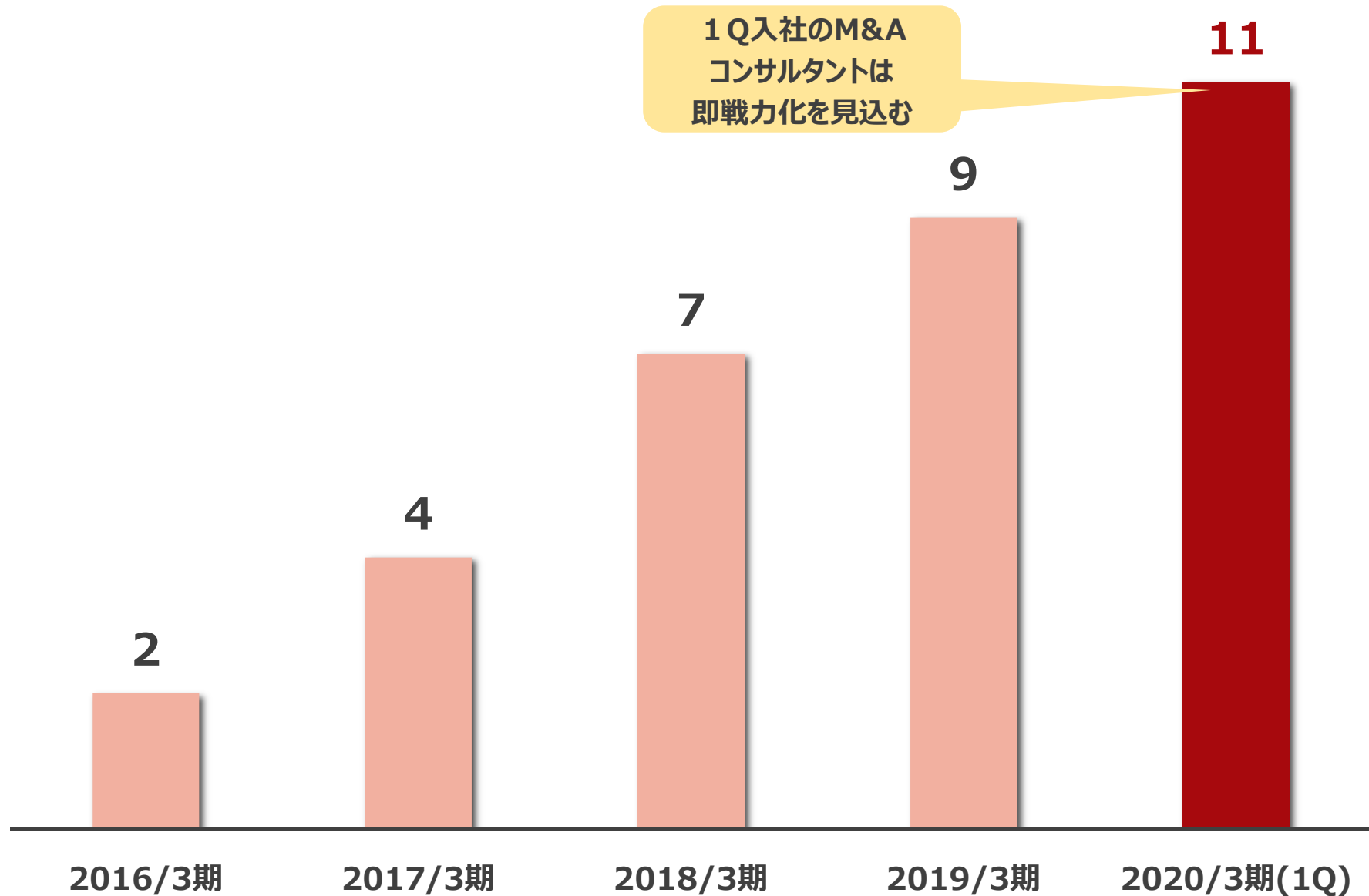
## M & A 案件の契約状況（累計）

※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コンサルタント人員の推移（名）



# サービス別トピック



第1回

## 在宅医療 総合展

医療

看護

調剤

会期：2020年2月12日(水)～14日(金) 会場：東京ビッグサイト 主催：プティックス(株)

### 出展対象

- 医介連携システム、多職種連携システム
- 在宅医療・訪問看護のためのシステム
- 遠隔診療・遠隔服薬指導のためのシステム  
(オンライン診療システム、Web会議・テレビ会議システム 等)
- 在支診開業支援・運営支援サービス・コンサルティング
- 訪問看護ステーション開業支援・FC・コンサルティング
- 看護・医療人材採用支援
- 在宅医療・訪問看護のための検査・治療・処置機器・用品  
在宅中心静脈栄養ポンプ、小型超音波診断装置、ポータブルレントゲン、体温計、血圧計、血糖測定器、パルスオキシメーター、血中二酸化炭素濃度測定器、簡易心電計、吸引器、褥瘡治療器具、見守り(バイタル・室内環境 等)、  
その他在宅医療用品・備品 等
- 服薬支援、調剤関連機器・サービス、薬 等

### 来場対象

- 在宅診療を行うクリニック・病院
- 訪問看護ステーション
- 看護小規模多機能型居宅介護
- 調剤薬局
- 介護関係者
- 医療機器/医薬品 流通関係者
- 自治体・官公庁 等

「在宅医療」×「商談型展示会」

- ✓ 低寡占市場
- ✓ 成長市場かつ巨大市場  
(医療業界市場規模：約42兆円)<sup>(※)</sup>
- ✓ 網羅的な情報が不足

(※)厚生労働省調べ



接骨 鍼灸 整体 カイロプラクティック

第1回

## 健康施術産業展

からだケアEXPO

会期：2020年2月12日(水)～14日(金) 会場：東京ビッグサイト 主催：ブティックス(株)

## 「健康施術」×「商談型展示会」

- ✓ 低寡占市場
- ✓ 成長市場かつ専門展がない  
(市場規模：約7,800億円)<sup>(※)</sup>
- ✓ 網羅的な情報が不足

(※)総務省統計局調べ

### 出展対象

#### ① 治療機

- ベッド型マッサージ器 ● 干渉波 ● 低周波 ● 中周波 ● 高周波 ● SSP複合治療器 ● 超音波治療器 ● 超短波治療器 ● 牽引器 ● 温浴療法治療器 ● パラフィン治療器 等

#### ② 施術所内備品・用品

- ベッド ● ソファ ● 枕 ● タオル ● テーピング ● 温冷却用品 ● 包帯 ● ギプス ● 灸用品 ● サポーター ● 湿布 ● 消炎鎮痛 等

#### ③ 施術所向けソリューション

- レセコン ● 患者管理システム ● 受付対応システム ● 電子カルテ ● 人材紹介 ● 広告作成 ● 経営コンサルティング ● 集客支援 等

#### ④ 自費サービス

- EMS ● 骨盤矯正 ● 姿勢分析 ● トムソンベッド ● ヘルスチェック機器 ● ヘルスケア機器 ● 健康管理システム ● 空気清浄器 ● 加湿器 ● 浄水器 ● 浄水器 ● 水素関連商品 ● 美容関連商品 ● サプリメント 等

### 来場対象

下記の社長・役員・院長・店長・施設長・管理者、PT・OT・ST、柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師、カイロプラクター、整体師、仕入れ責任者等

- 接骨院 ● 鍼灸院 ● 整体 ● カイロプラクティック ● マッサージ ● 病院・リハビリ施設 ● 介護・高齢者施設 ● 在宅介護事業者 等



◆ CareTEX One 静岡 CareTEX One 静岡  
2020年4月 新規開催

◆ CareTEX One 仙台 CareTEX 仙台  
2020年9月より総合展化

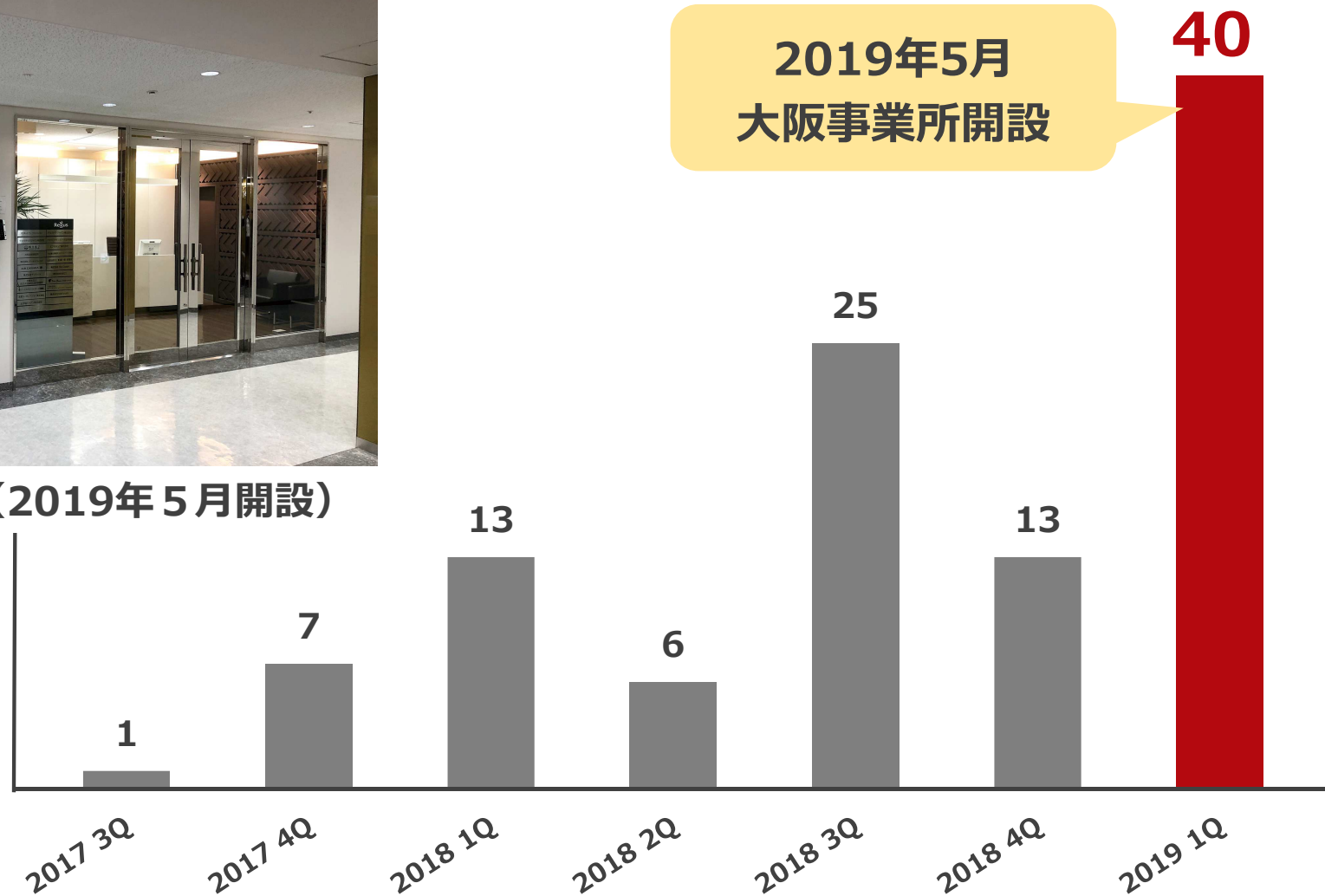




## 関西 売却案件の流入推移



大阪事業所 (2019年5月開設)



注) 四半期別の売却案件流入数



## 配食マッチング

- ◆「高齢者施設」 × 「配食サプライヤー」
- ◆ 人手不足や食のマンネリ化で、調理の外注を検討する高齢者施設をサポート
- ◆ 検討施設の紹介数233件（2019年6月末）



## 高齢者施設向け「食」の専門通販

- ◆「高齢者施設」 × 「介護食サプライヤー」
- ◆「きざみ食」「やわらか食」「ムース食」等の食の多様化に対応
- ◆国内の主要な介護食を一堂に集めた通販サイトで、年間365日を通してサポート

# 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	257百万円 ※2019年3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 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	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 4. eコマース事業
従業員数	58人（アルバイト・派遣含む）※2019年3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。 以降、各種eコマースサイトを開設。
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(※2)、広島(※2)で開催。 <small>(※1)名古屋は2019年より総合展CareTEXに変更 (※2)仙台、広島は2019年初開催予定</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



## 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。



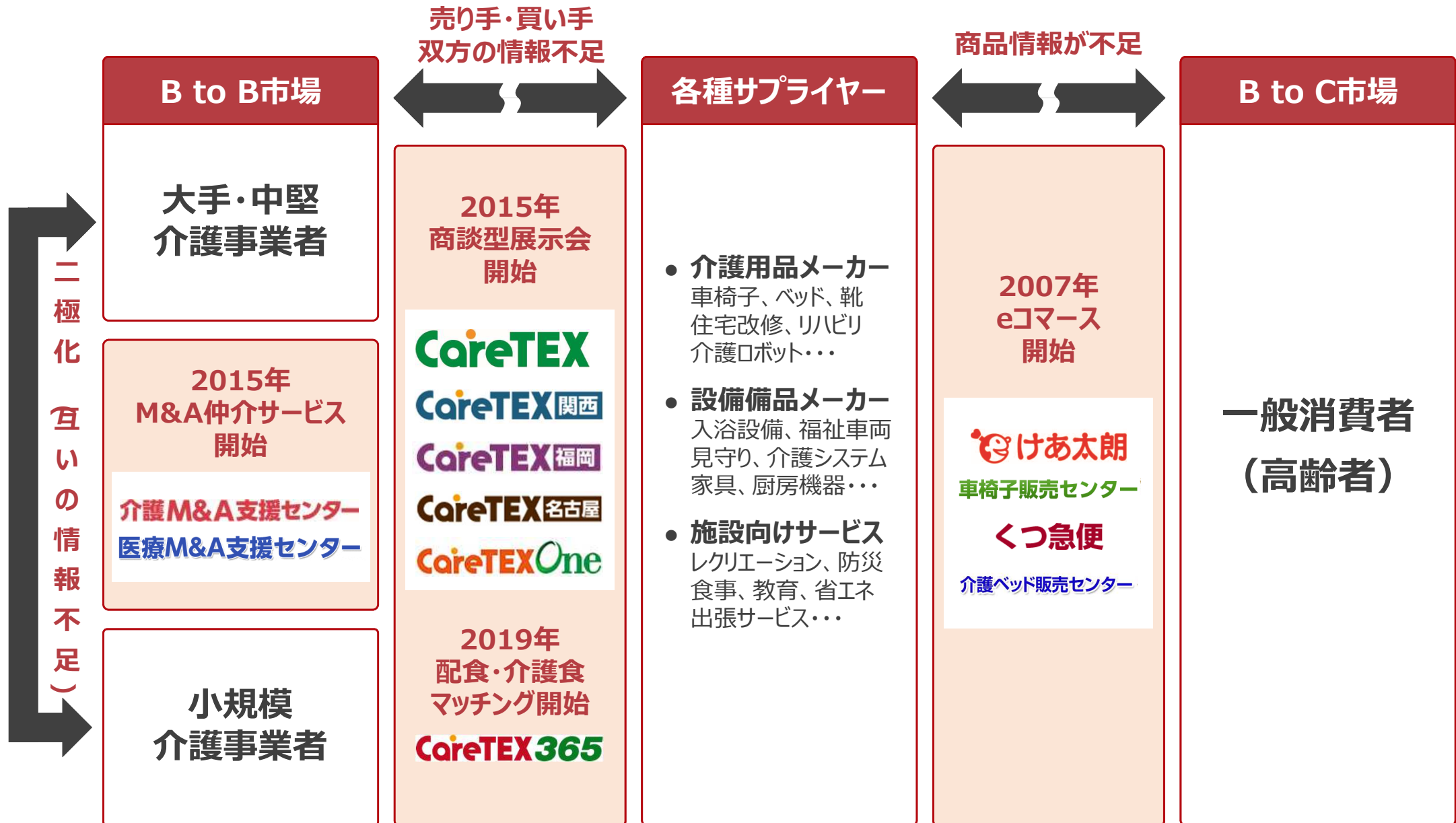
## 社外取締役 守屋 実

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。

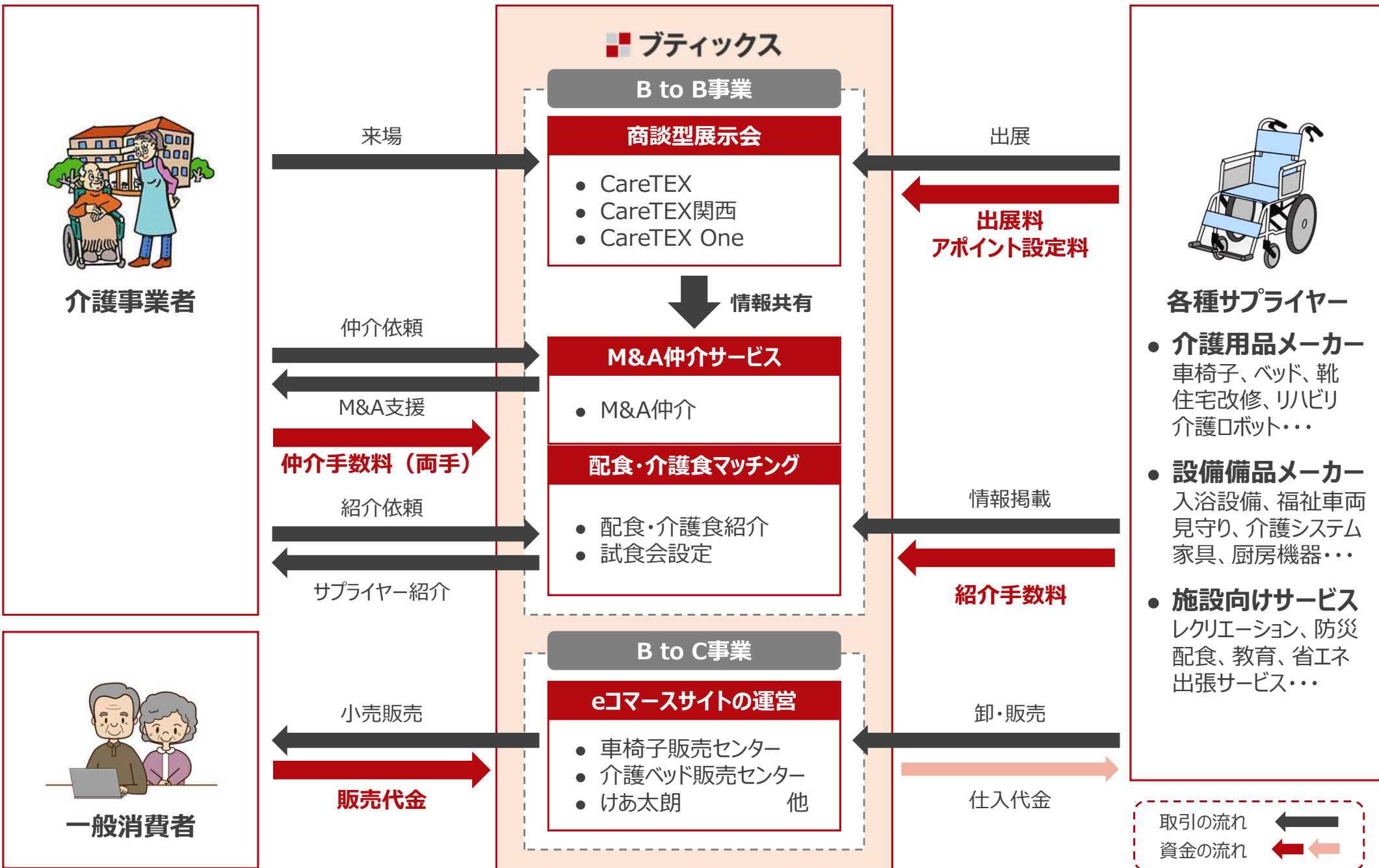
# 介護業界の課題解決のため、マッチングサービスを提供



■ 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



# ビジネスモデル





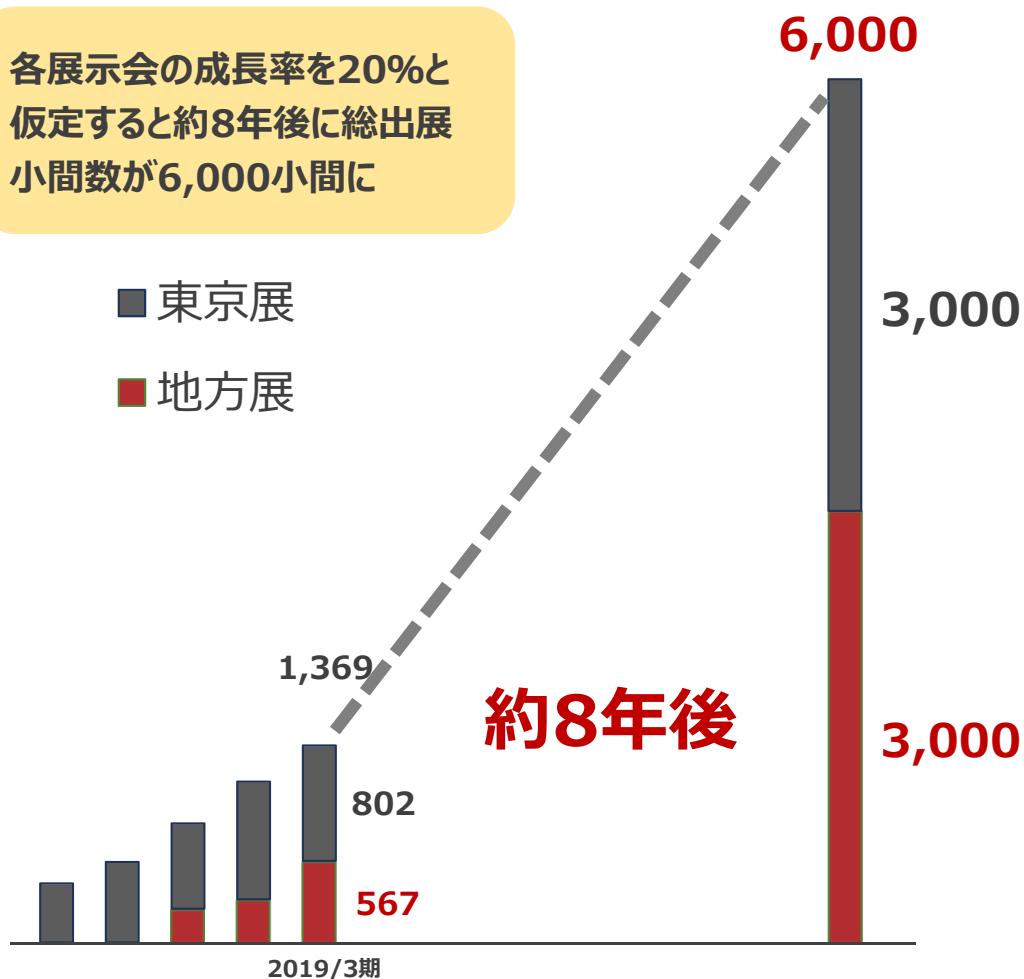
# 展示会事業の今後の拡大余地



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4倍）

## 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8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 802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 567小間 → 1,500小間  
別の時期に開催 1,500小間

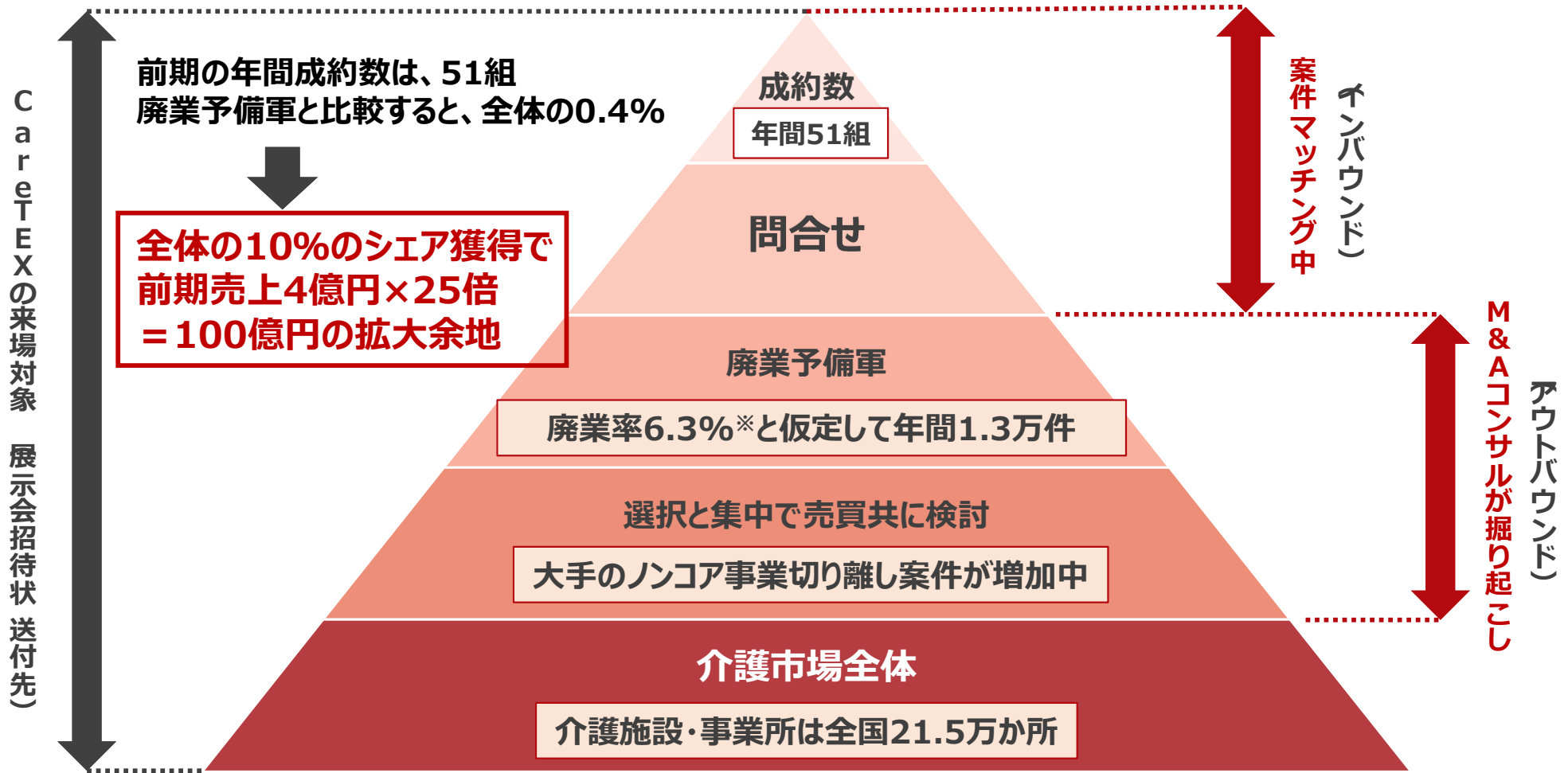
合計：6,000小間 ⇒ 売上：約25億円

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

# 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）



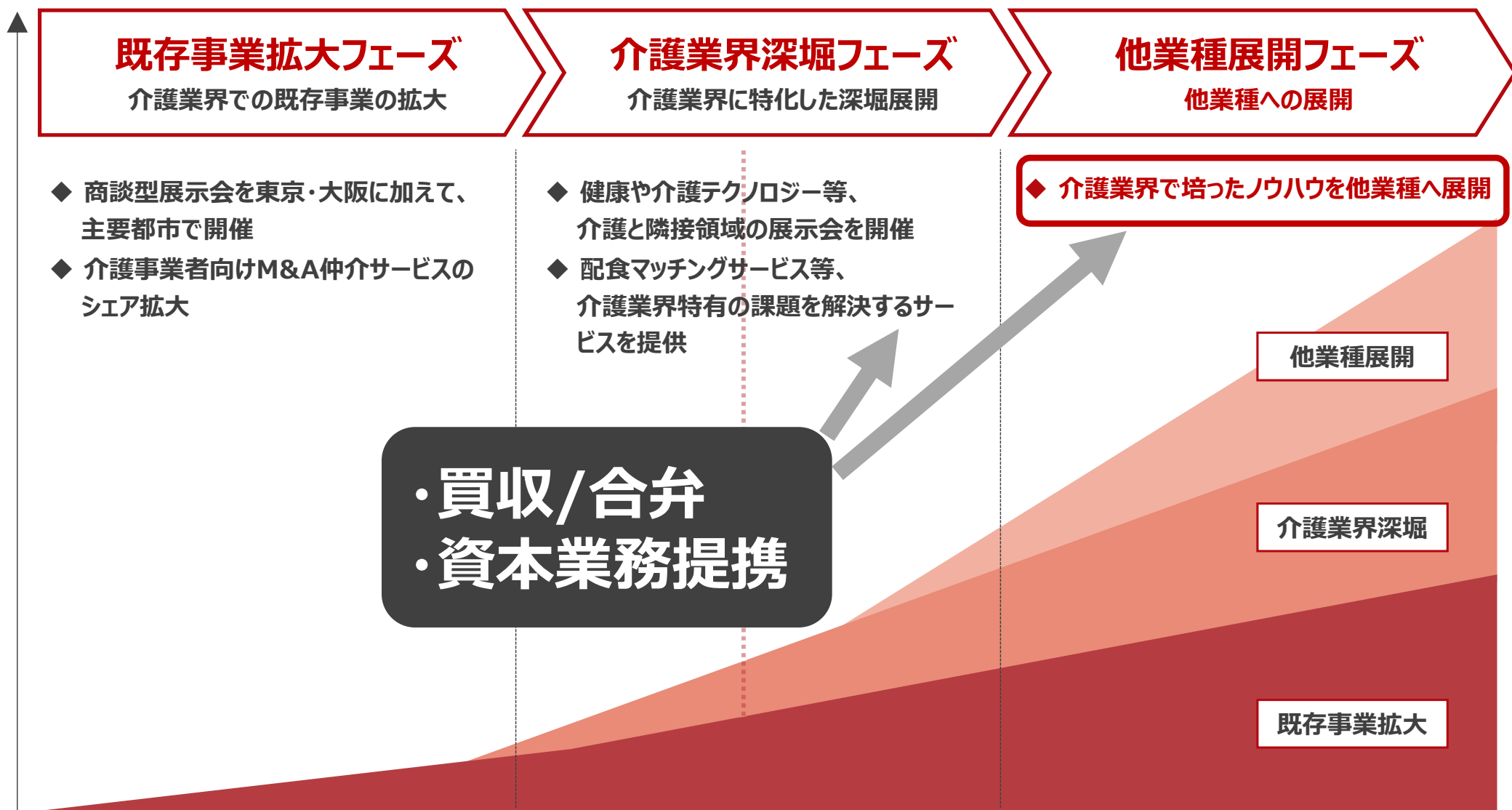
※：出所 東京都福祉保健局「平成28年度 事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数」「事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数（平成29年度）」より、2016年4月1日時点の居宅介護支援、居宅サービス事業者数12,315件、2016年度の年間廃止等数780件より算出

# 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



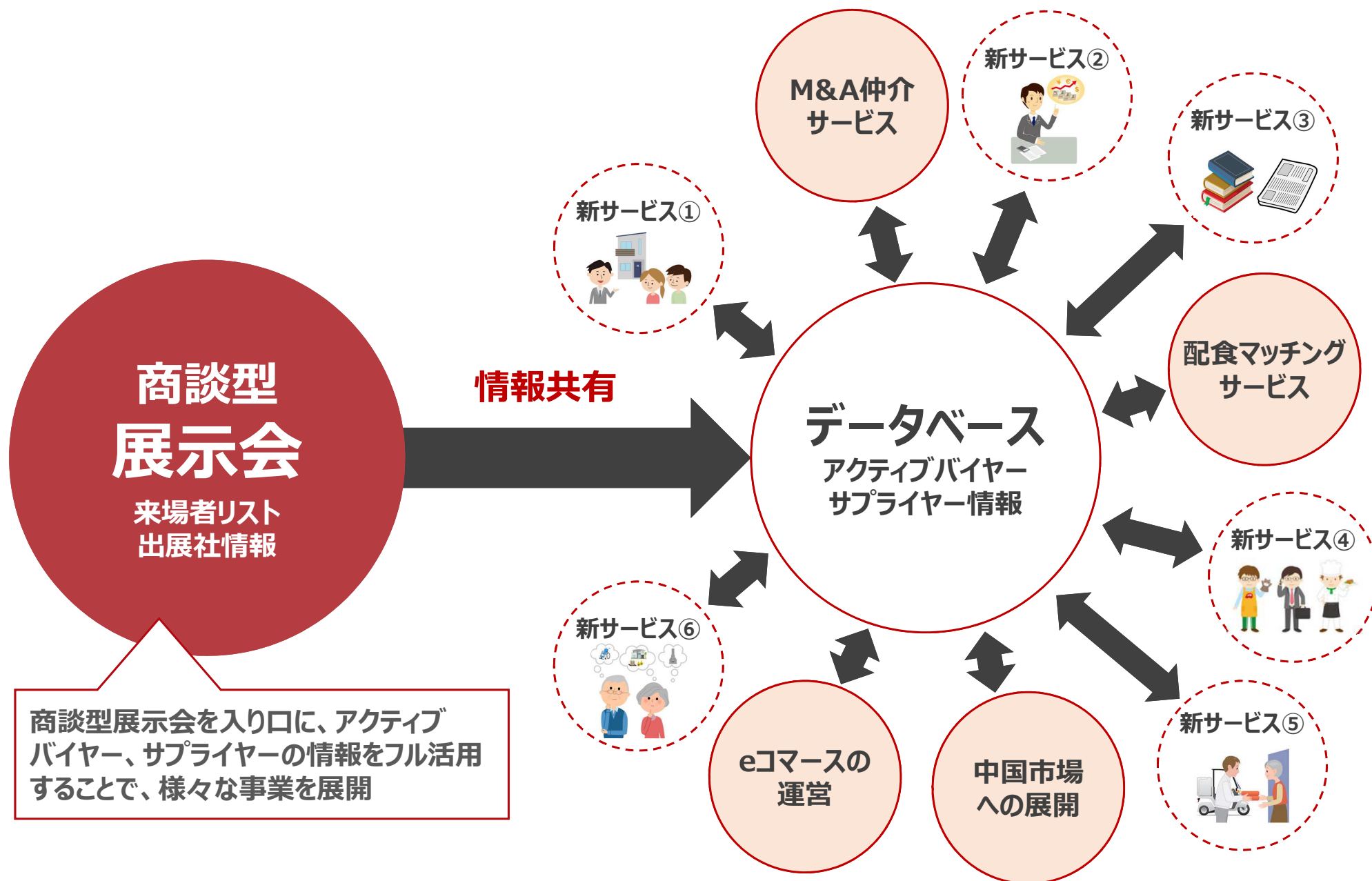
・買収/合併  
・資本業務提携

現在

# 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

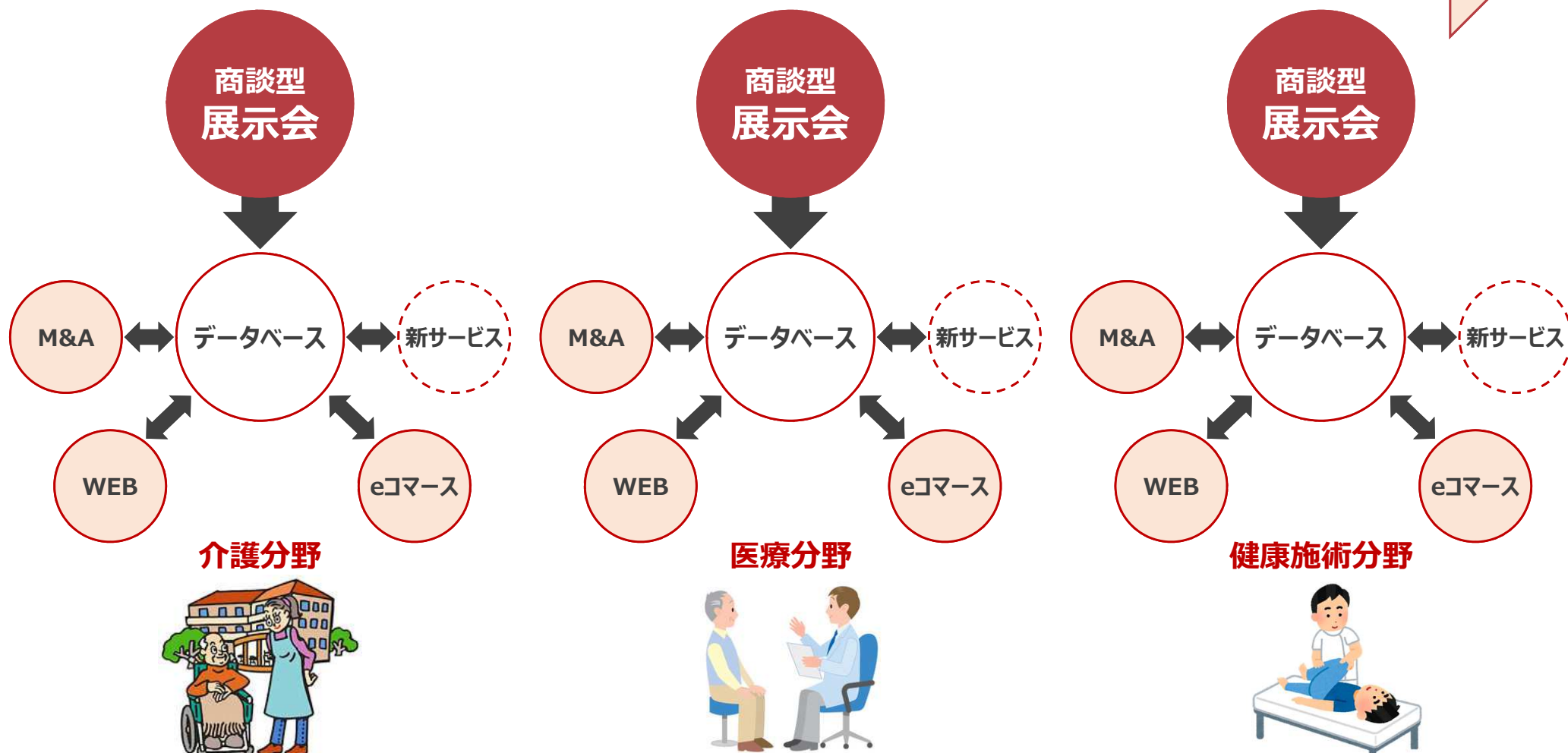


# 他業種への展開



- 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

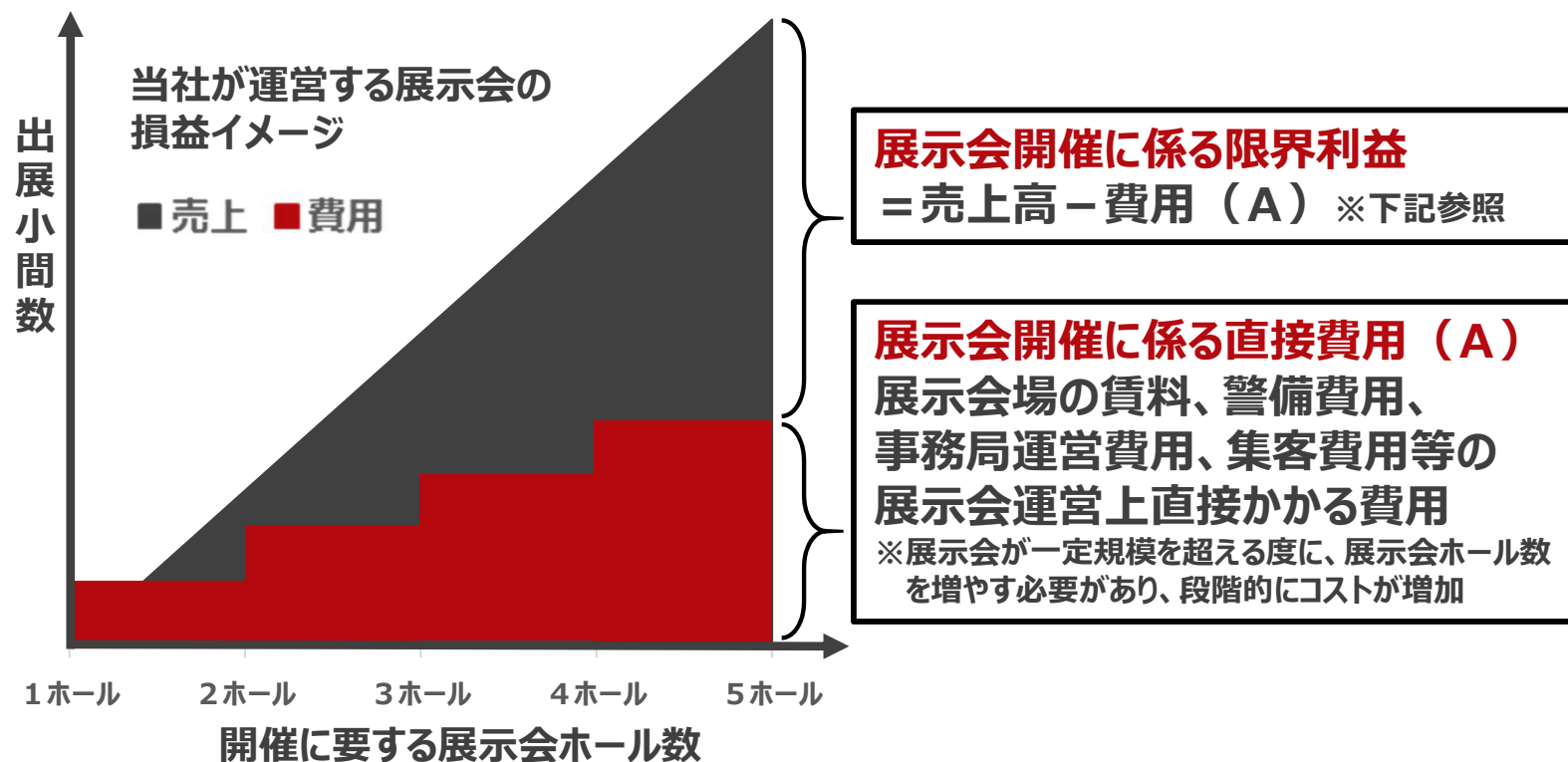
商談型展示会を入口に、業種を横展開



# 商談型展示会事業の特徴



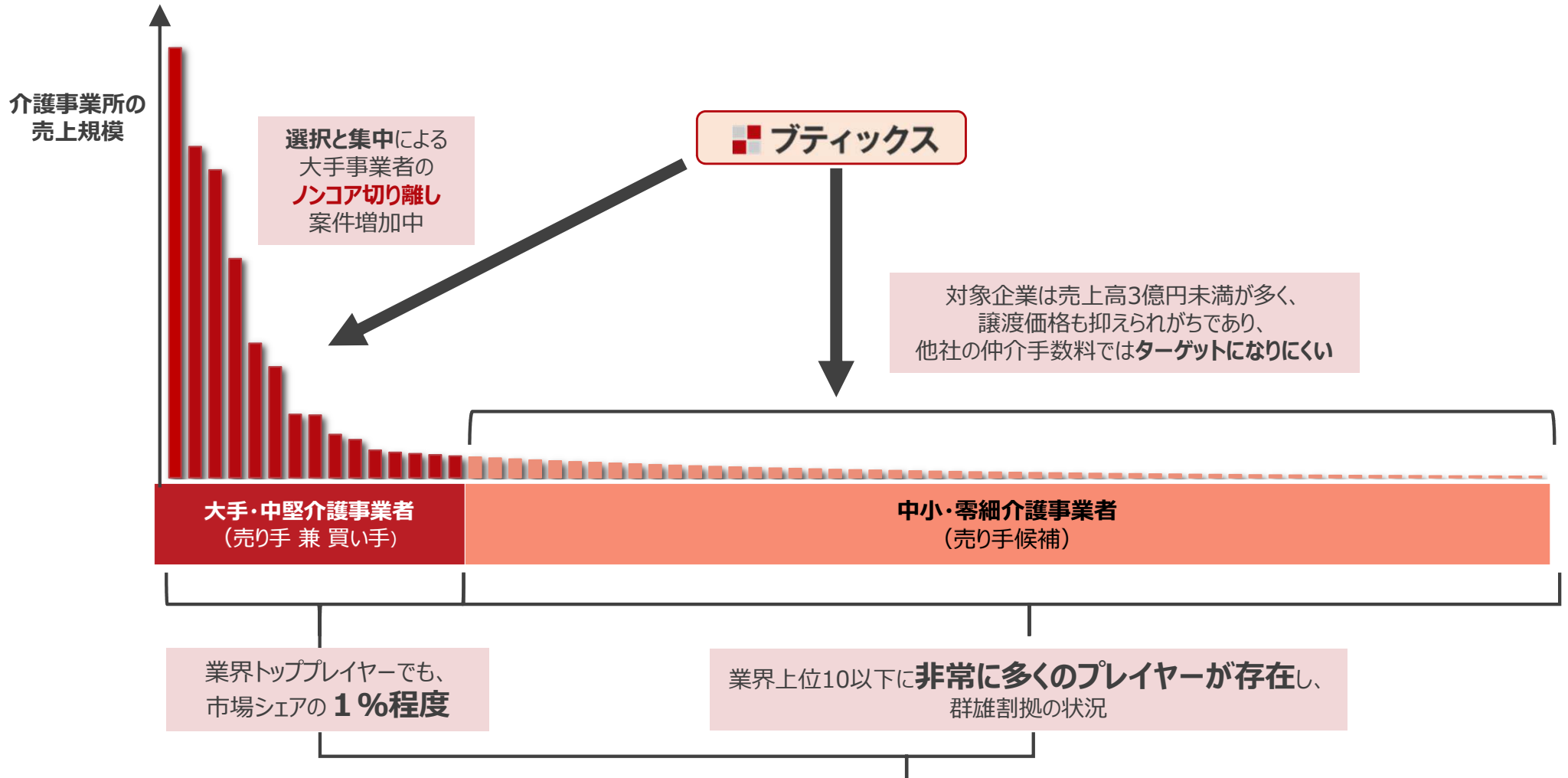
- ◆ 出展社にとって、見込顧客の決裁権限者と直接対面で商談できるため、**受注確度の高い販促活動**が実施可能となる
- ◆ 当社にとって、**事業性・収益性の高いビジネス**として運営しながら、貴重な**決裁者情報**や**様々なニーズ**も収集することができる
- ◆ 展示会場の賃料や集客費用等、かかるコストは限定的であり、損益分岐点も低く、**限界利益率の高い**ビジネスである



# M & A 仲介事業の特徴



## ◆ 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