

(証券コード：9272)
2020年11月11日

 **ブティックス株式会社**
Boutiques, Inc.

2021年3月期
第2四半期 決算説明資料



01	2021年3月期 第2四半期決算概要	P.2
02	事業別の状況	P.9
03	今期の追加投資と今後の見通し	P.19
	参考資料	P.25

2021年3月期 第2四半期 決算概要



商談型 展示会 事業

- 9月の仙台展を皮切りに、万全のコロナ感染症予防対策を講じた上で、展示会の開催を再開
- コロナの影響で、出展を自粛する企業が現在も継続しており、契約の進捗に遅れ。展示会の**売上高45百万円を計上**
- オンライン展示会の**新サービス**は好調、**売上高35百万円計上**

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216百万円・36組（前年:160百万円・18組）

その他

- 中国事業は、コロナの影響で事業の見込が立たず合弁解消

M&A事業は好調だが、展示会事業は契約の進捗に遅れ

第2四半期（3カ月）業績ハイライト



◆ 展示会の開催延期で減収だが、M&A事業が順調に推移し増益

	2021年3月期 (2Q・3カ月)	2020年3月期 (2Q・3カ月)	前年同期比
売上高	268百万円	340百万円	△21.1%
営業利益	49百万円	35百万円	+38.1%
営業利益率	18.5%	10.6%	—
経常利益	60百万円	35百万円	+67.4%
経常利益率	22.4%	10.6%	—
当期純利益	42百万円	23百万円	+80.3%
当期純利益率	15.7%	6.9%	—

第2四半期（累計）業績ハイライト



	2021年3月期 (2Q累計)	2020年3月期 (2Q累計)	前年同期比
売上高	308百万円	491百万円	△37.2%
営業利益	△99百万円	△83百万円	△16百万円
営業利益率	—	—	—
経常利益	△88百万円	△83百万円	△5百万円
経常利益率	—	—	—
当期純利益	△60百万円	△60百万円	—
当期純利益率	—	—	—

第2四半期（3カ月）セグメント業績ハイライト



- ◆ 展示会は、第1～2Q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、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 (2Q・3カ月)	2020年3月期 (2Q・3カ月)	前年同期比
商談型展示会 事業	売上高	69百万円	192百万円	△63.6%
	セグメント利益	△34百万円	61百万円	△95百万円
	セグメント利益率	—	31.9%	—
M&A仲介 事業	売上高	195百万円	93百万円	+110.0%
	セグメント利益	148百万円	52百万円	+180.5%
	セグメント利益率	75.8%	56.8%	—
その他	売上高	2百万円	54百万円	△95.0%
	セグメント利益	△1百万円	△7百万円	+6百万円
	セグメント利益率	—	—	—

第2四半期（累計） セグメント業績ハイライト



- ◆ 展示会は、第1～2Q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 (2Q累計)	2020年3月期 (2Q累計)	前年同期比
商談型展示会 事業	売上高	80百万円	205百万円	△60.6%
	セグメント利益	△100百万円	△3百万円	△97百万円
	セグメント利益率	—	—	—
M&A仲介 事業	売上高	216百万円	160百万円	+35.2%
	セグメント利益	123百万円	81百万円	+51.8%
	セグメント利益率	56.9%	50.7%	—
その他	売上高	11百万円	126百万円	△90.7%
	セグメント利益	△3百万円	△19百万円	+16百万円
	セグメント利益率	—	—	—

第2四半期 財政状態ハイライト



	2021年3月期 9月末	2020年3月期	前期末比
流動資産合計	1,325百万円	1,103百万円	+20.1%
現金及び預金	1,259百万円	1,051百万円	+19.8%
固定資産合計	176百万円	154百万円	+14.3%
流動負債合計	718百万円	439百万円	+63.6%
前受金	299百万円	207百万円	+44.7%
固定負債合計	107百万円	10百万円	+970.0%
純資産合計	676百万円	809百万円	△16.4%

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)		
第2四半期	7月 オンライン展示会 (新サービス) 開設		
	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	開催予定
	12月	CareTEX One広島	来期に延期
	1月	CareTEX名古屋 CareTEX One静岡	開催予定 来期に延期
第4四半期	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

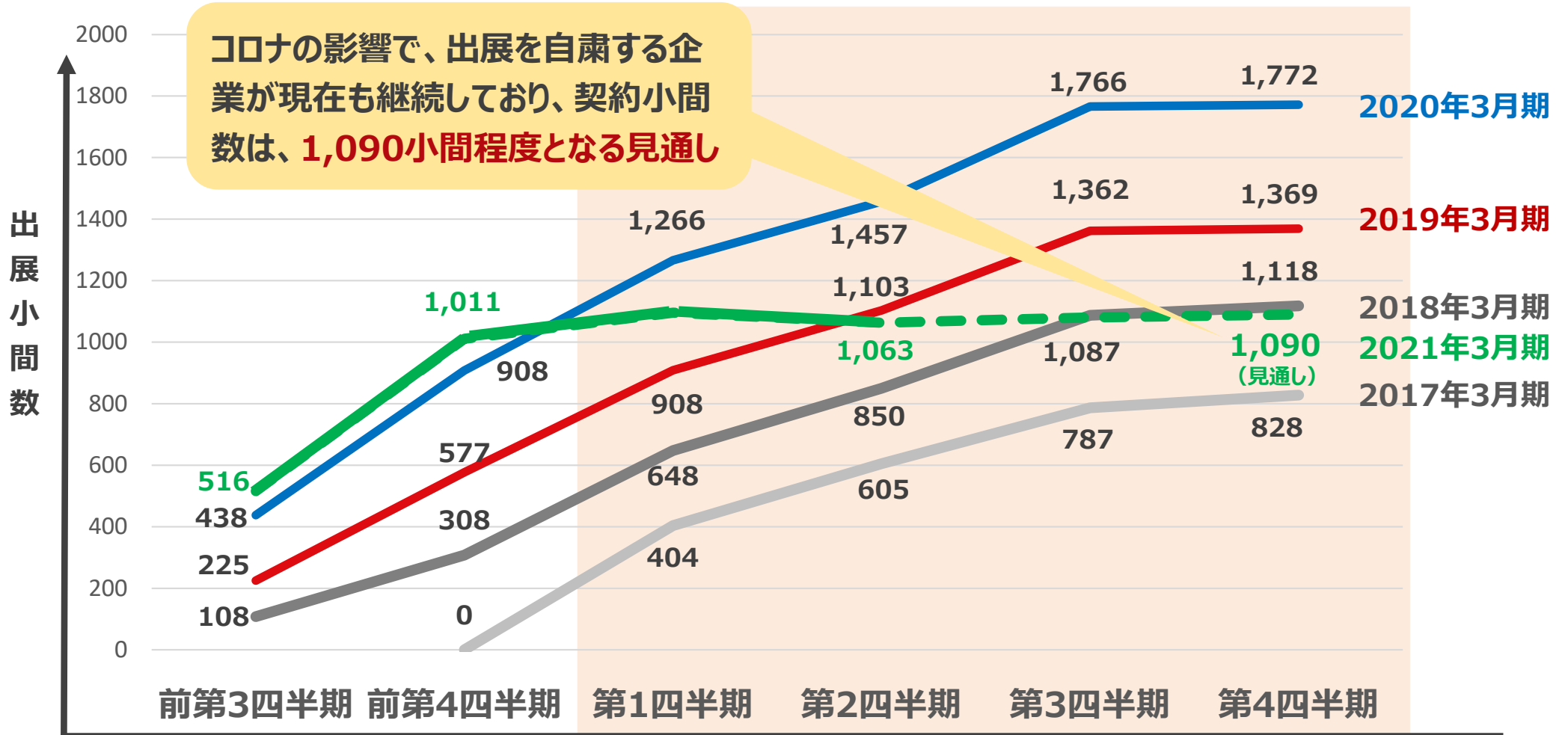
「CareTEX One」の一部を、展示会開催ガイドライン遵守のため来年4月以降に延期

第2Q以降は、営業活動が正常化すると予想していたが、コロナの影響で、出展を自粛する企業が現在も継続しており、契約の進捗に遅れ



【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

【商談型展示会事業】 オンライン展示会（新サービス）



◆ オンライン展示会「CareTEX365 オンライン」を本格始動

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2四半期までの累計で、**35百万円の売上を計上**

CareTEX365 ^{オンライン} ONLINE

「会期は24時間365日、会場はオンライン」介護業界の最新動向・最新情報収集サイト

Webooth

CareTEX365 ウェブース

介護関連サプライヤーの
商品情報が一堂に集う

オンライン出展ブース

短編動画で介護関連サプライヤーの
商品情報がまとめて収集できる

Webinar

CareTEX365 ウェビナー

介護業界の最新動向・
最新情報を発信する

オンラインセミナー

介護業界の第一人者から
最新の学びを得ることができる

Connect

CareTEX365 コネクト

介護施設・事業者様の課題を
サプライヤーが解決する

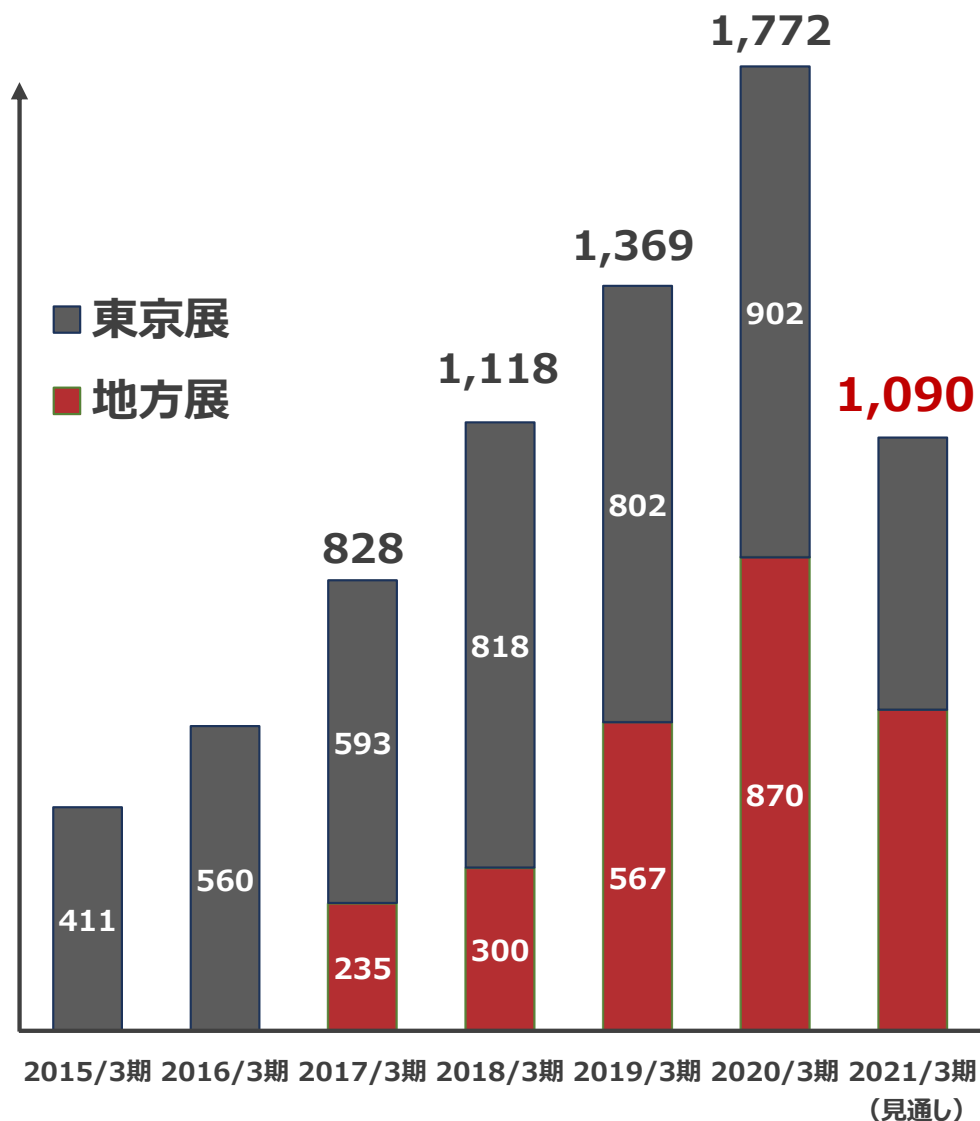
おすすめサプライヤー紹介

介護事業者のお困りごとを
コンシェルジュに相談できる

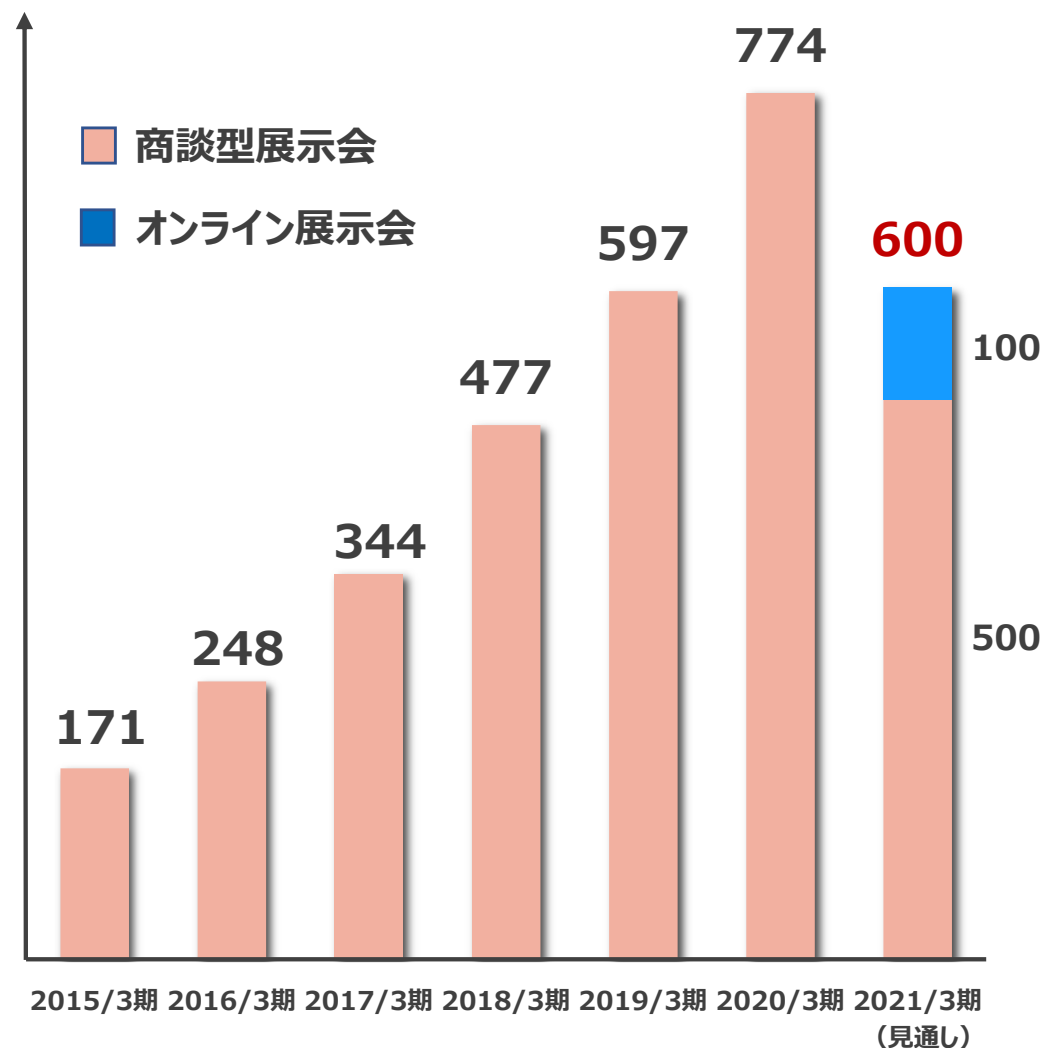
【商談型展示会事業】 今後の見通し



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

- ◆ 第2Q以降は、営業活動が正常化すると予想していたが、コロナの影響で出展を自粛する企業が現在も継続しており、売上高は前年比大幅減
- ◆ オンライン展示会（新サービス）は好調、通期1億円の売上高を見込む

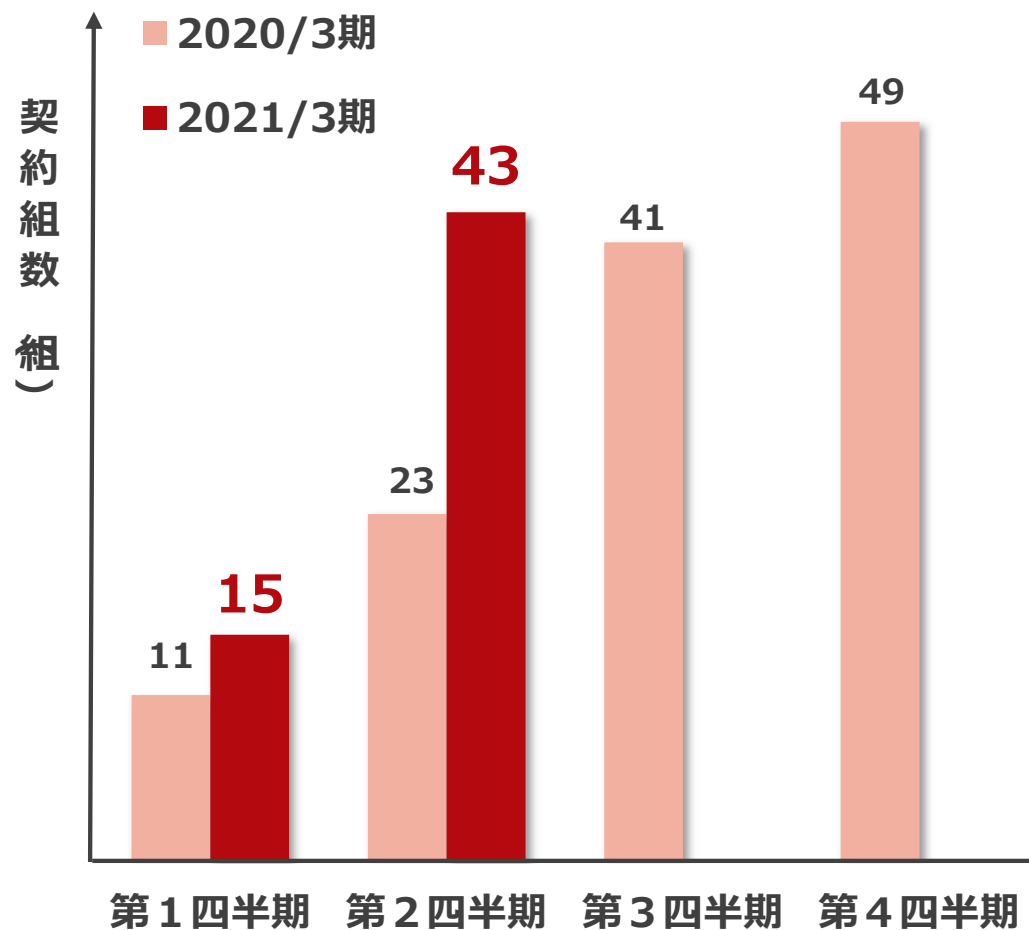
		2021年3月期 見通し	2020年3月期 実績	前年度比
商談型展示会	売上高	500百万円	774百万円	△35.4%
オンライン展示会	売上高	100百万円	—	—
商談型展示会 事業（合計）	売上高	600百万円	774百万円	△22.5%
	セグメント 利益	60百万円	280百万円	△78.5%
	セグメント 利益率	10.0%	36.2%	—

【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

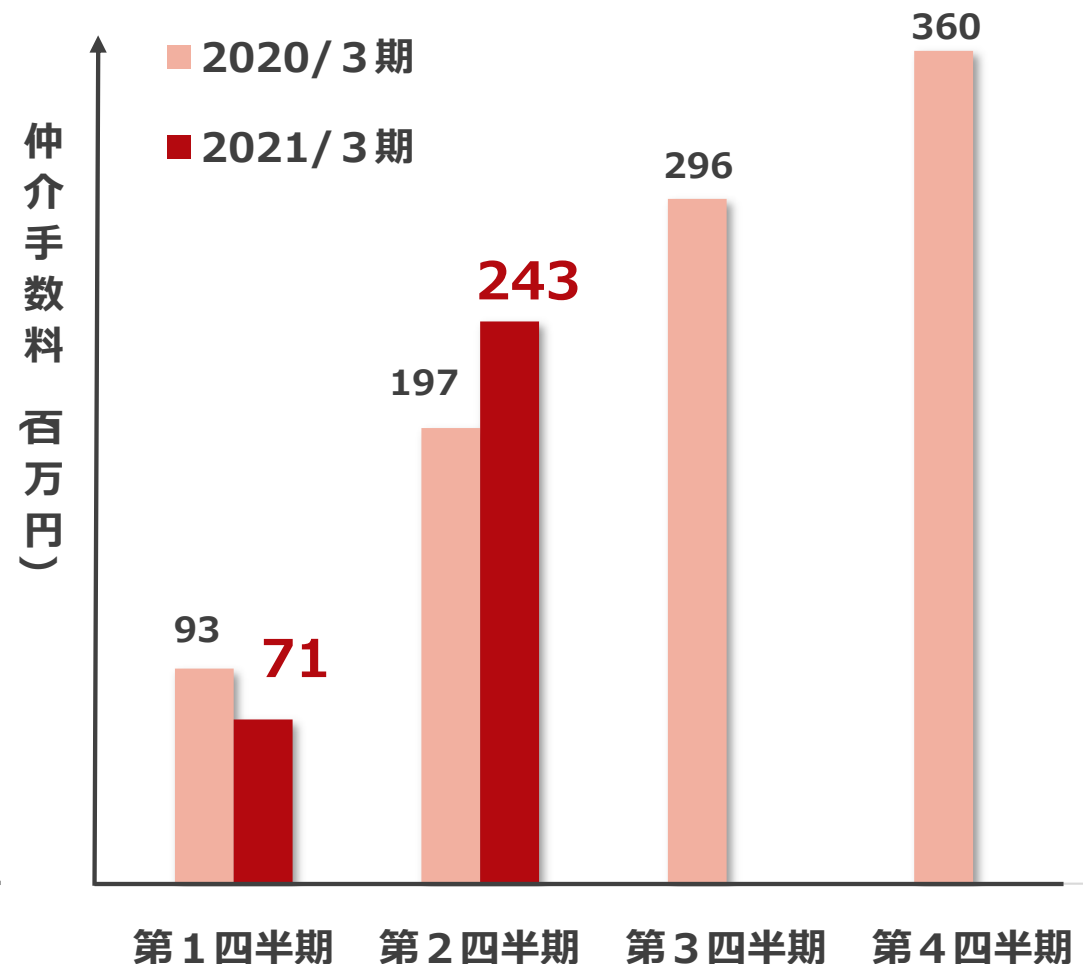
契約組数の推移（累計）



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



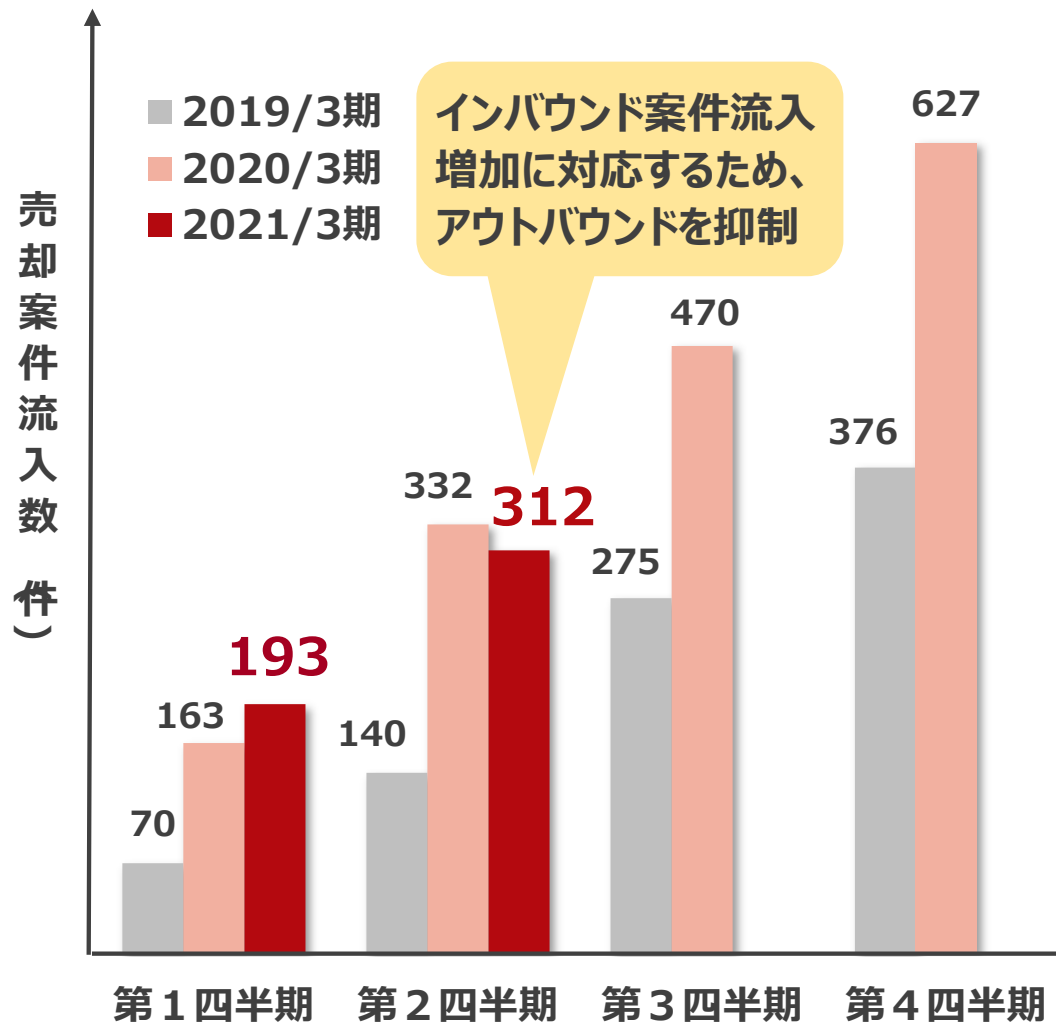
注) 上記の金額には、今期中に譲渡が実行される案件で、当該四半期において、まだ譲渡が実行されていない譲渡契約済の案件の仲介手数料が含まれる
当社会計基準では、譲渡実行をもって売上高として計上するため、上記の金額と売上高とは異なる

【M&A仲介事業】 案件流入数とコンサルタント人員数



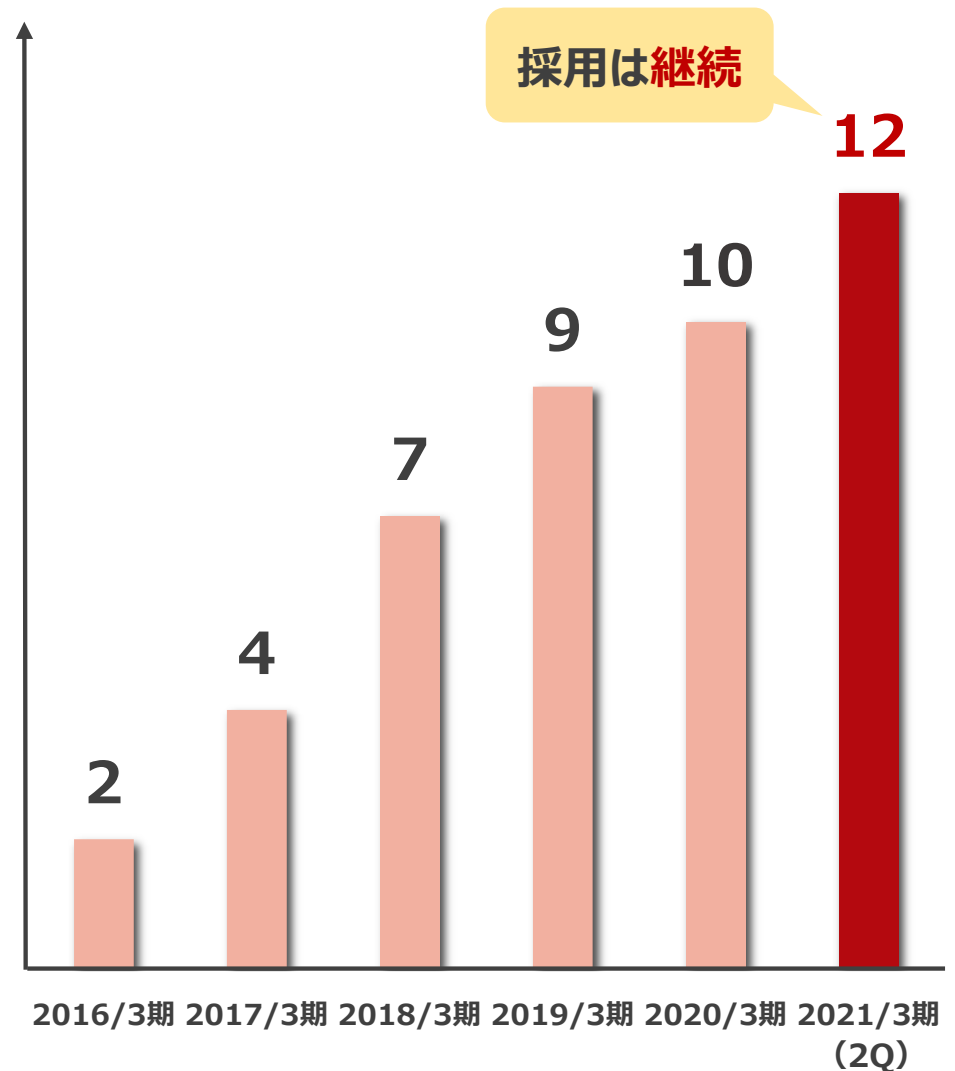
◆ 案件流入数及びコンサルタント人員数は順調に推移

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）

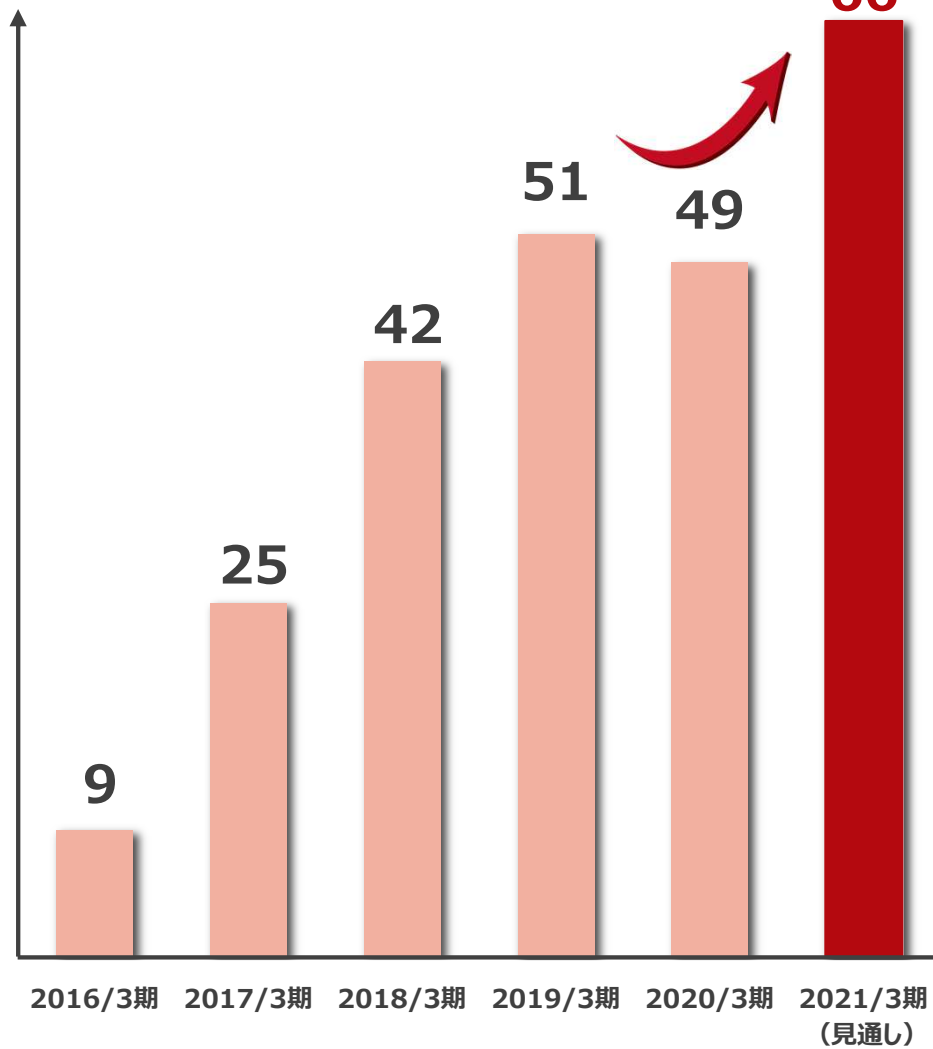
コンサルタント人員数の推移（名）



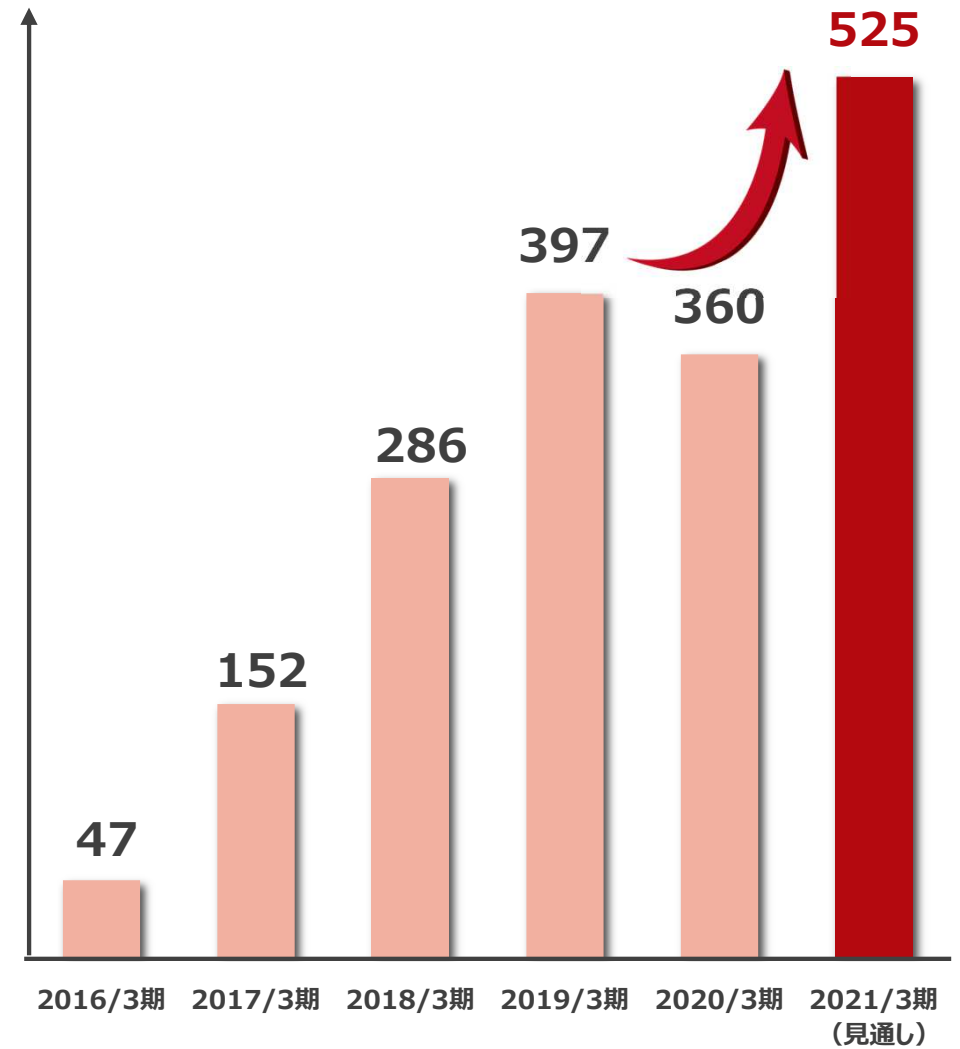
【M&A仲介事業】 今後の見通し



成約組数の推移（組）



売上高の推移（百万円）





【M&A仲介事業】 今後の見通し

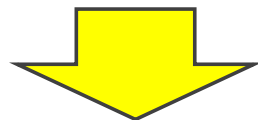
- ◆ 4月からの新体制による教育体制・仕組化が奏功、成約組数・金額が大幅増
- ◆ 案件流入も順調で、売上高・利益共に、前年比大幅増の見通し

		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%	—

今期の追加投資と 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

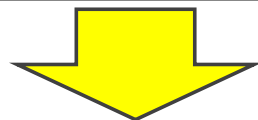


◆「展示会ビジネス」に、“パラダイムシフト”の兆し

- 「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



商談型 展示会 事業

- 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

- 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、万が一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 業績予想（修正あり）と追加投資



- ◆ コロナの影響による展示会事業の売上減により、通期の業績予想を修正
- ◆ 加えて、来期に向けた大幅な追加投資（先行投資）を実施

	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① ※追加投資 実施前	152百万円	187百万円	△18.4%
営業利益率	13.4%	13.8%	—
追加投資 ※前ページに記載	△71百万円	営業（コンサルタント含む）・Web制作・バックオフィス等、20名を今期中に追加採用（人件費・採用費を計上）	
営業利益② ※追加投資 実施後	81百万円	187百万円	△56.7%
営業利益率	7.1%	13.8%	—

2021年3月期 業績予想（修正あり）



- ◆ 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、万一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（修正あり）



		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9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 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	68人（アルバイト・派遣含む） ※2020年9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 中国杭州市に合弁会社「杭州方布健康科技有限公司」を設立
(※)同社とは2020年8月31日に合弁契約を解消
- 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。



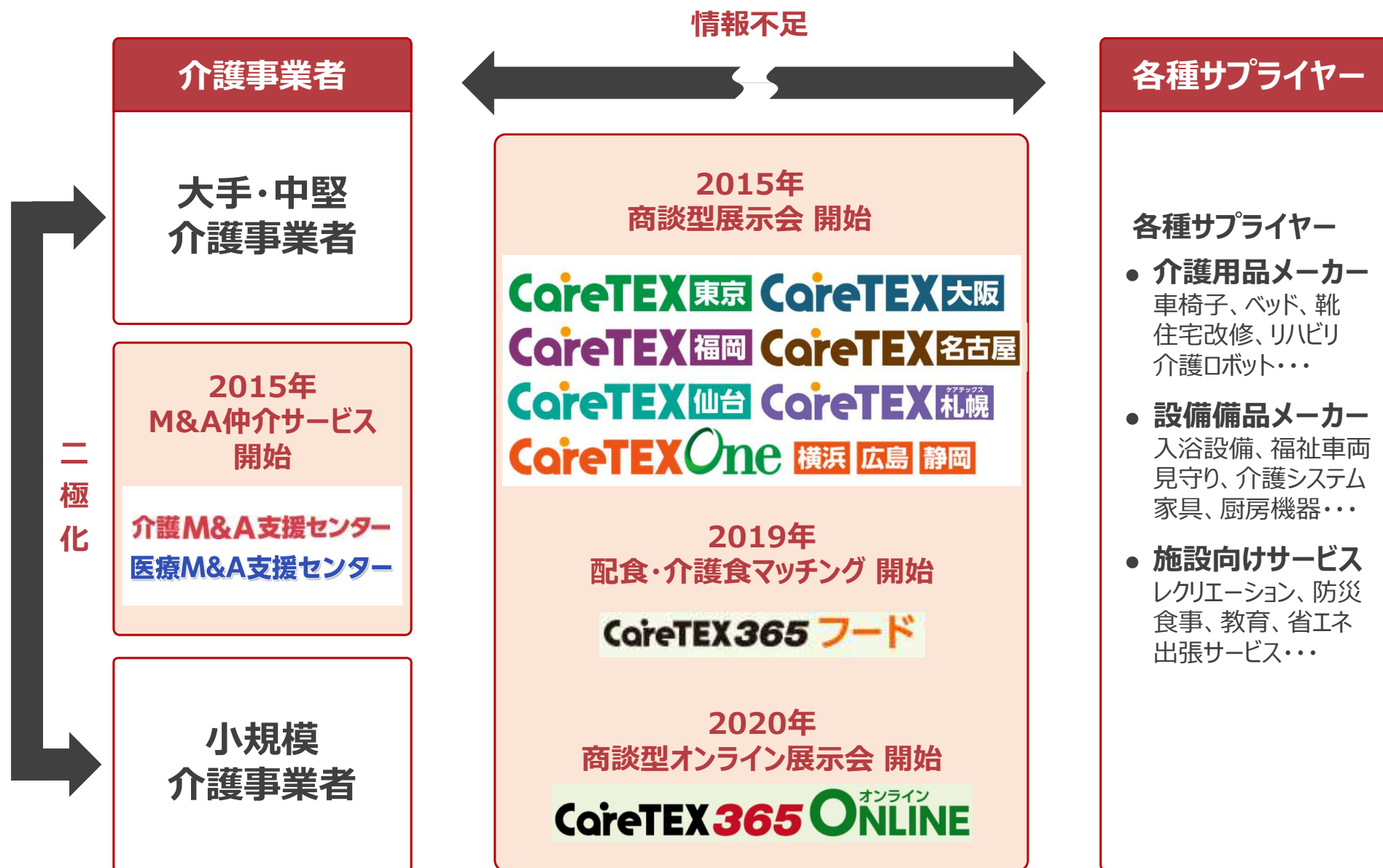
社外取締役 守屋 実

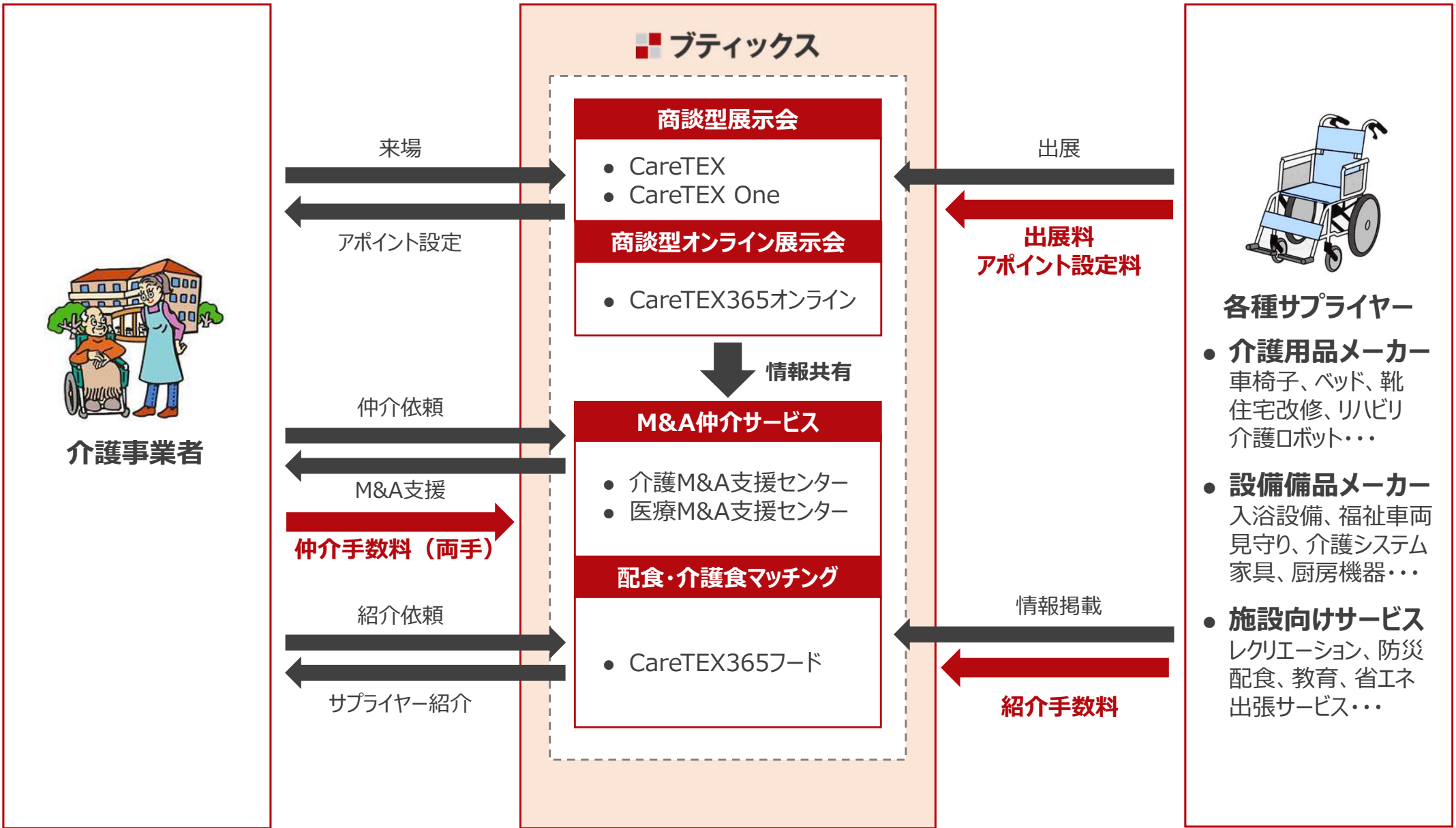
1992年 ミスミ入社。以降、新規事業の立上げ業務に従事。2002年エムアウトを設立し、取締役就任。
2010年 守屋実事務所を設立し、代表取締役就任。
2016年 当社社外取締役就任。
明治学院大学卒。

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





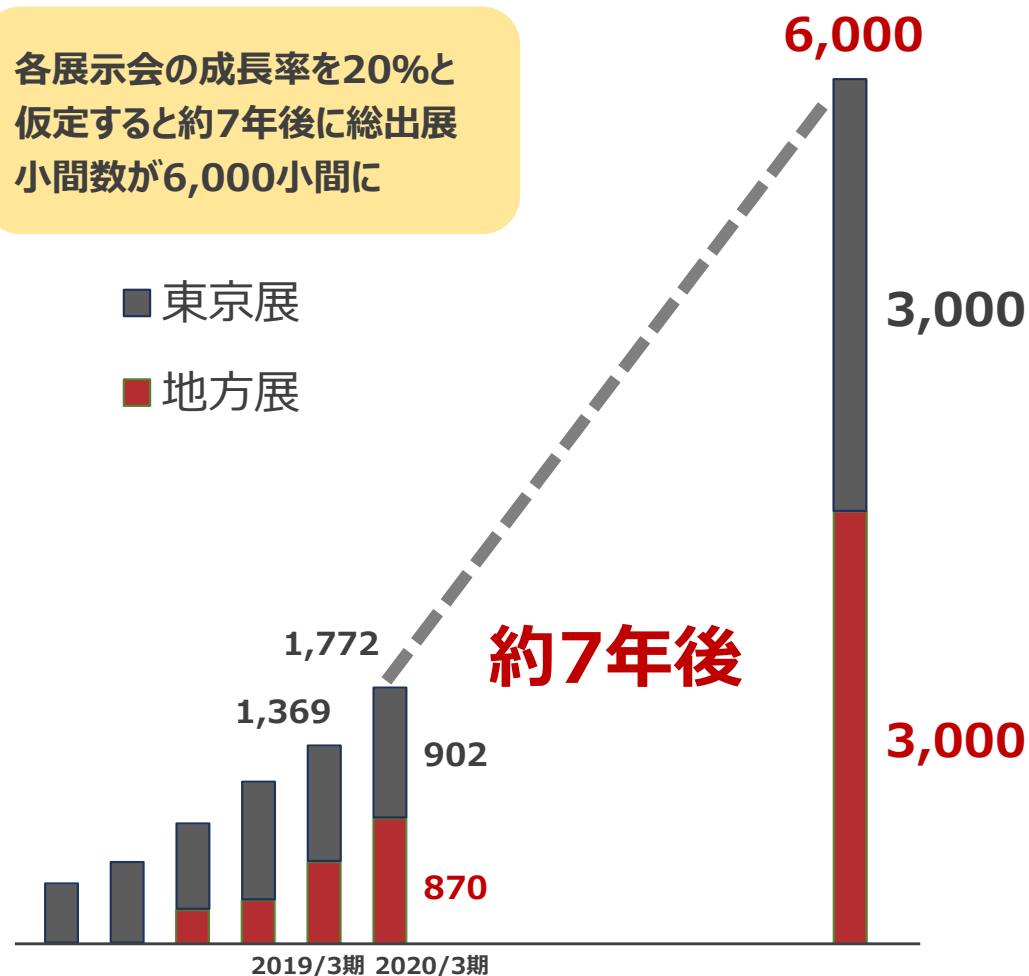
展示会事業の今後の拡大余地



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

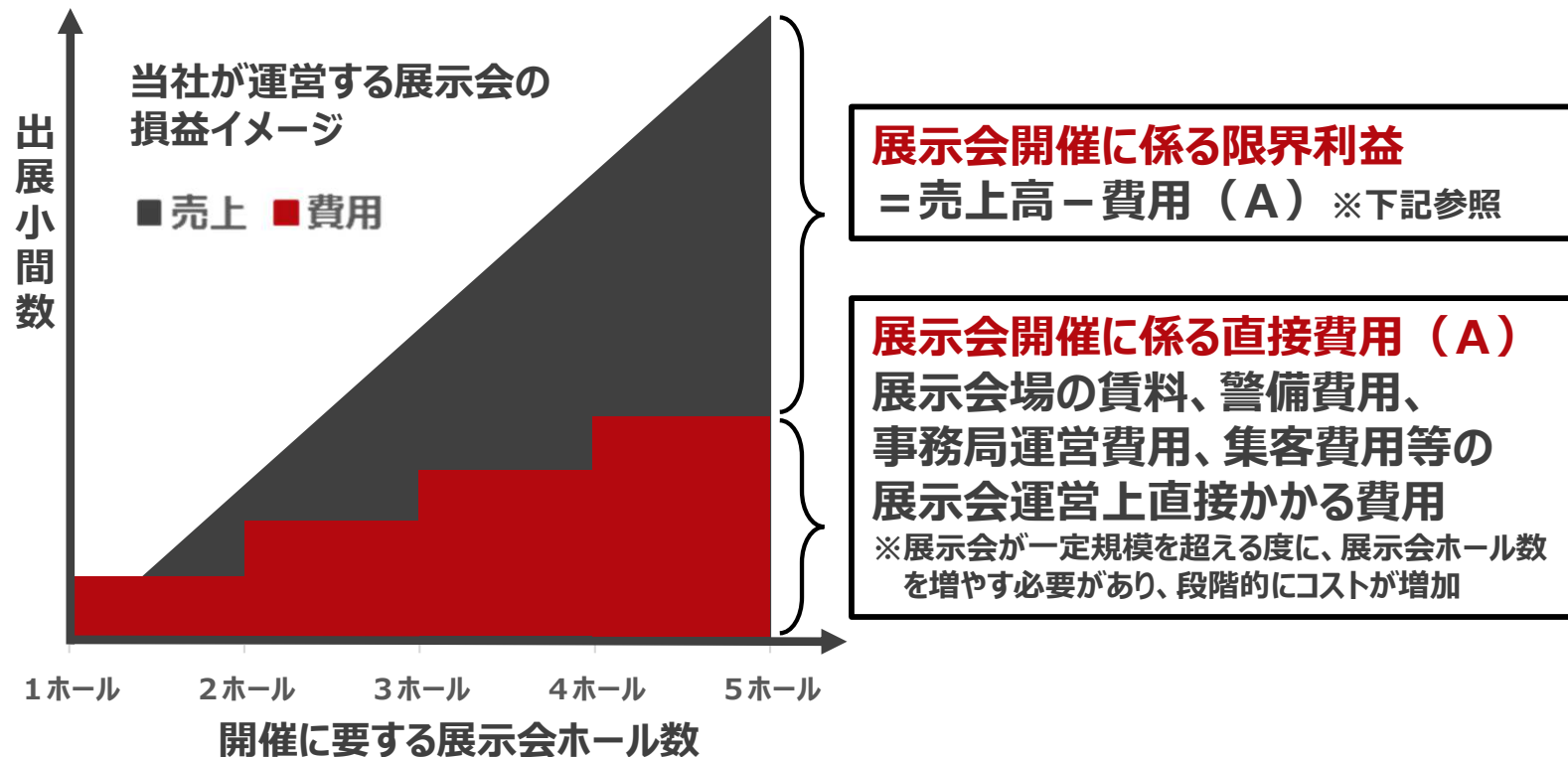
合計：6,000小間 ⇒ 売上：約25億円

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



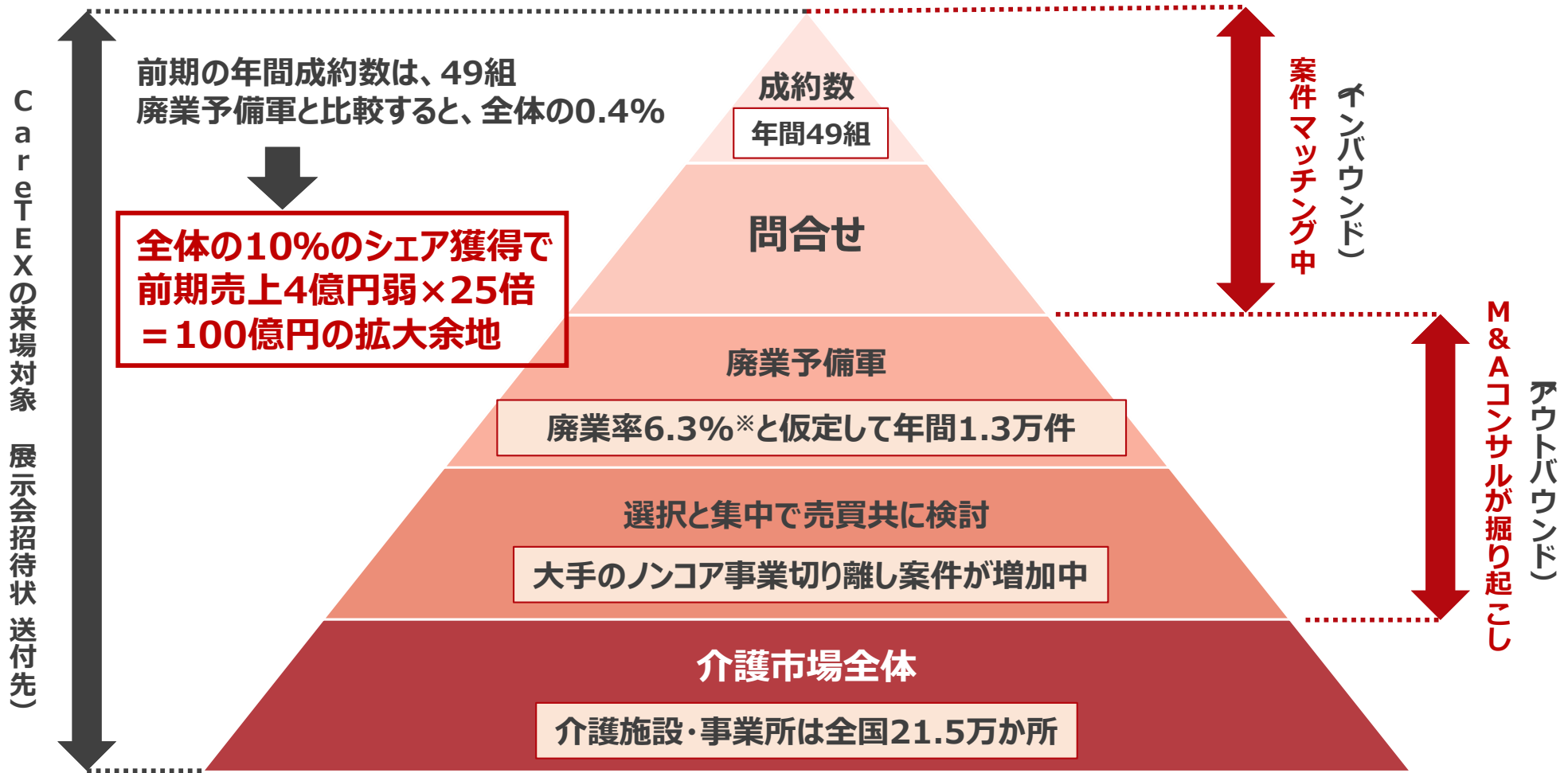
- ◆ 出展社にとって、見込顧客の決裁権限者と直接対面で商談できるため、**受注確度の高い販促活動**が実施可能となる
- ◆ 当社にとって、**事業性・収益性の高いビジネス**として運営しながら、貴重な**決裁者情報**や**様々なニーズ**も収集することができる
- ◆ 展示会場の賃料や集客費用等、かかるコストは限定的であり、損益分岐点も低く、**限界利益率の高い**ビジネスである



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）

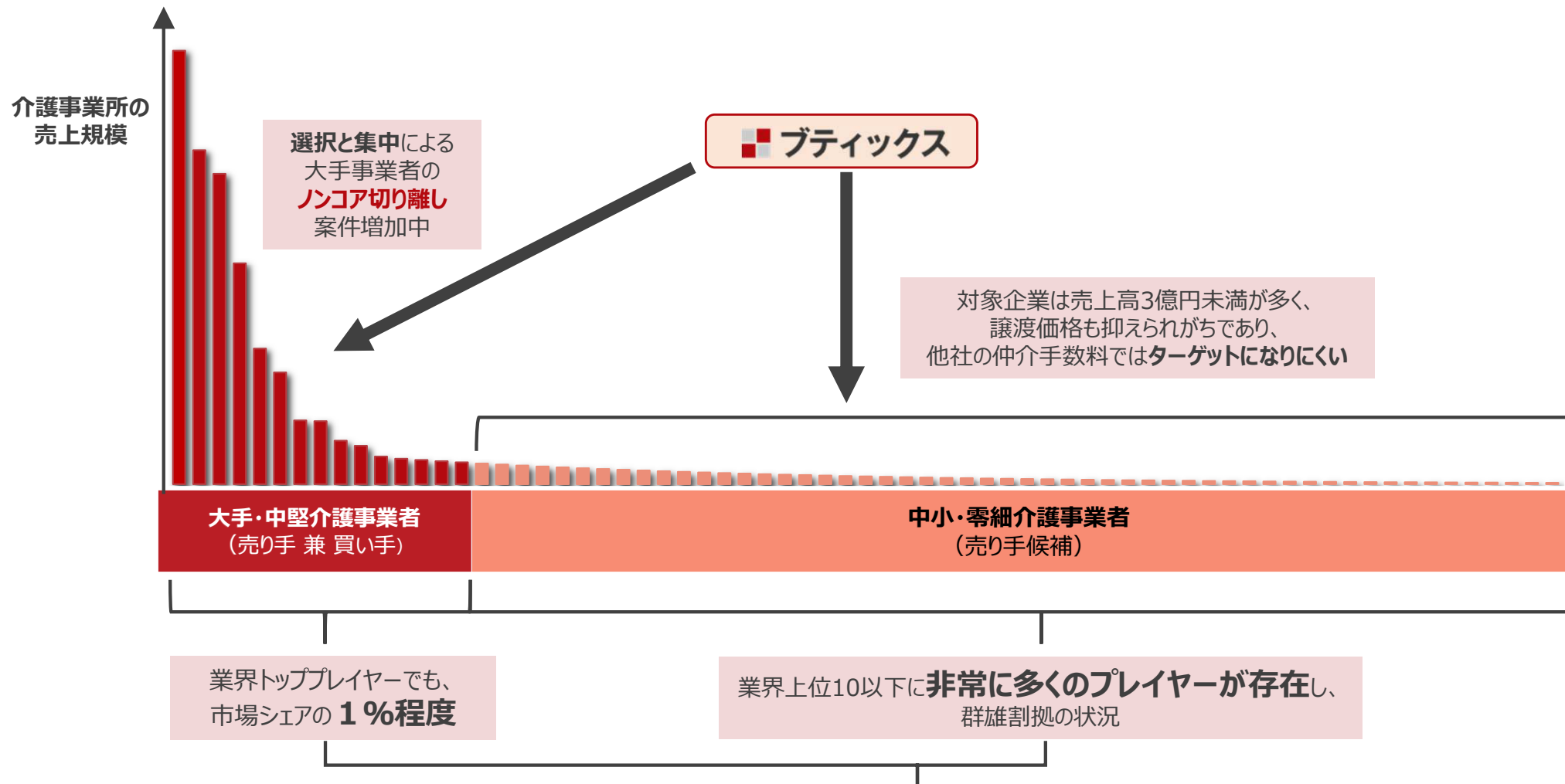


※：出所 東京都福祉保健局「平成28年度 事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数」「事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数（平成29年度）」より、2016年4月1日時点の居宅介護支援、居宅サービス事業者数12,315件、2016年度の年間廃止等数780件より算出

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）



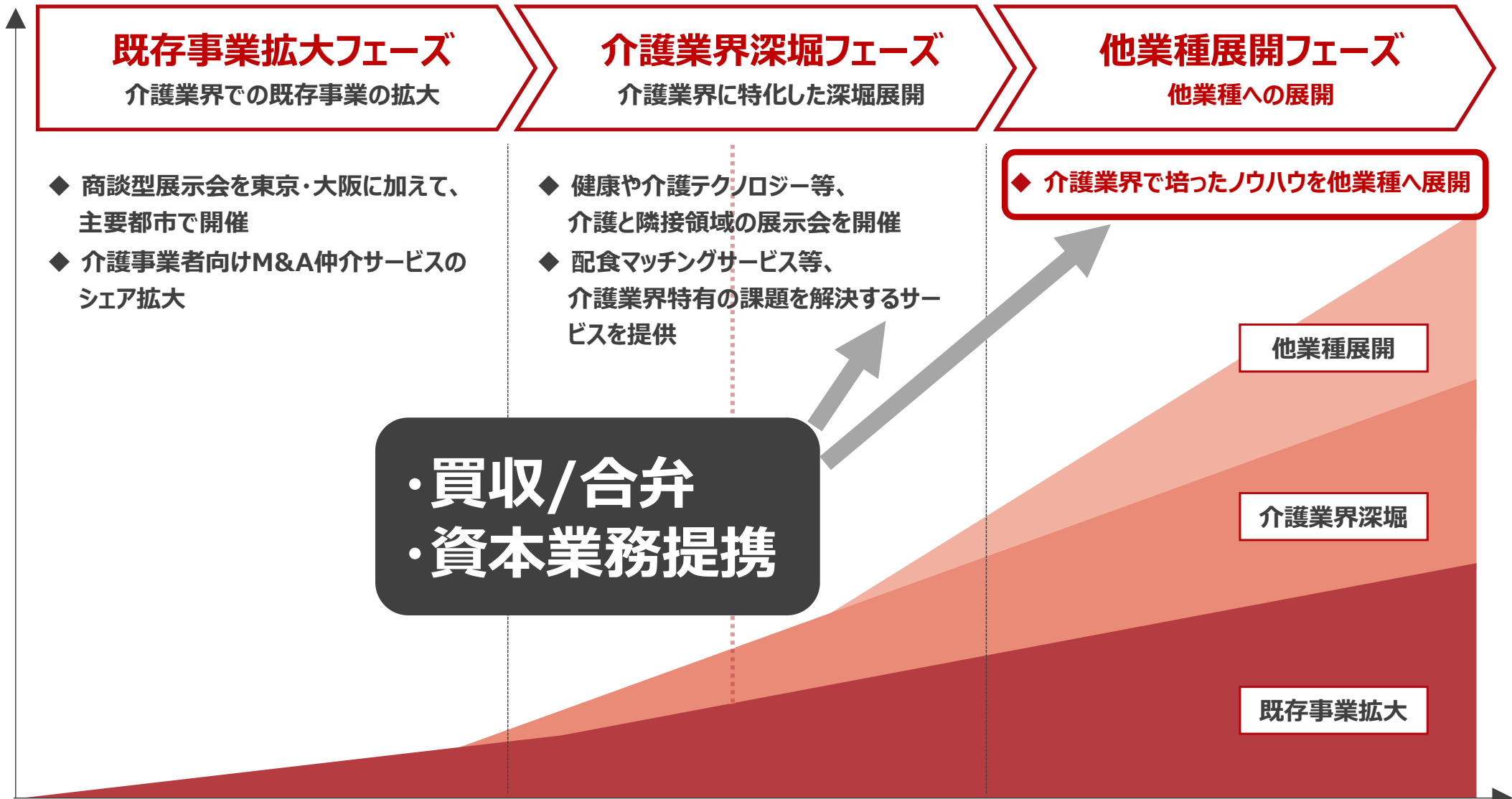
寡占化されていない市場であり、今後、企業再編等により、
M&Aの需要が更に高まると予想される市場

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



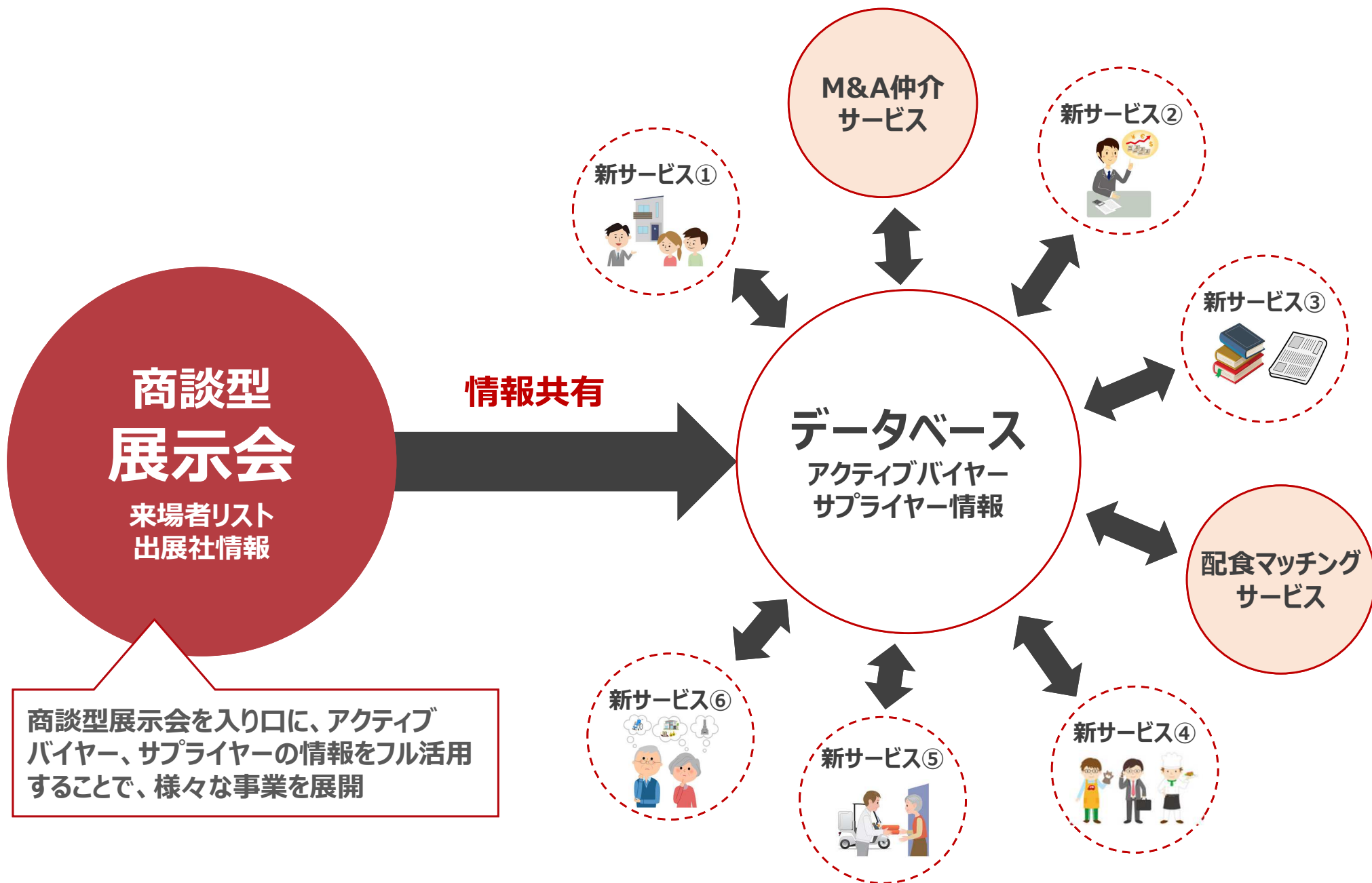
・買収/合併
・資本業務提携

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

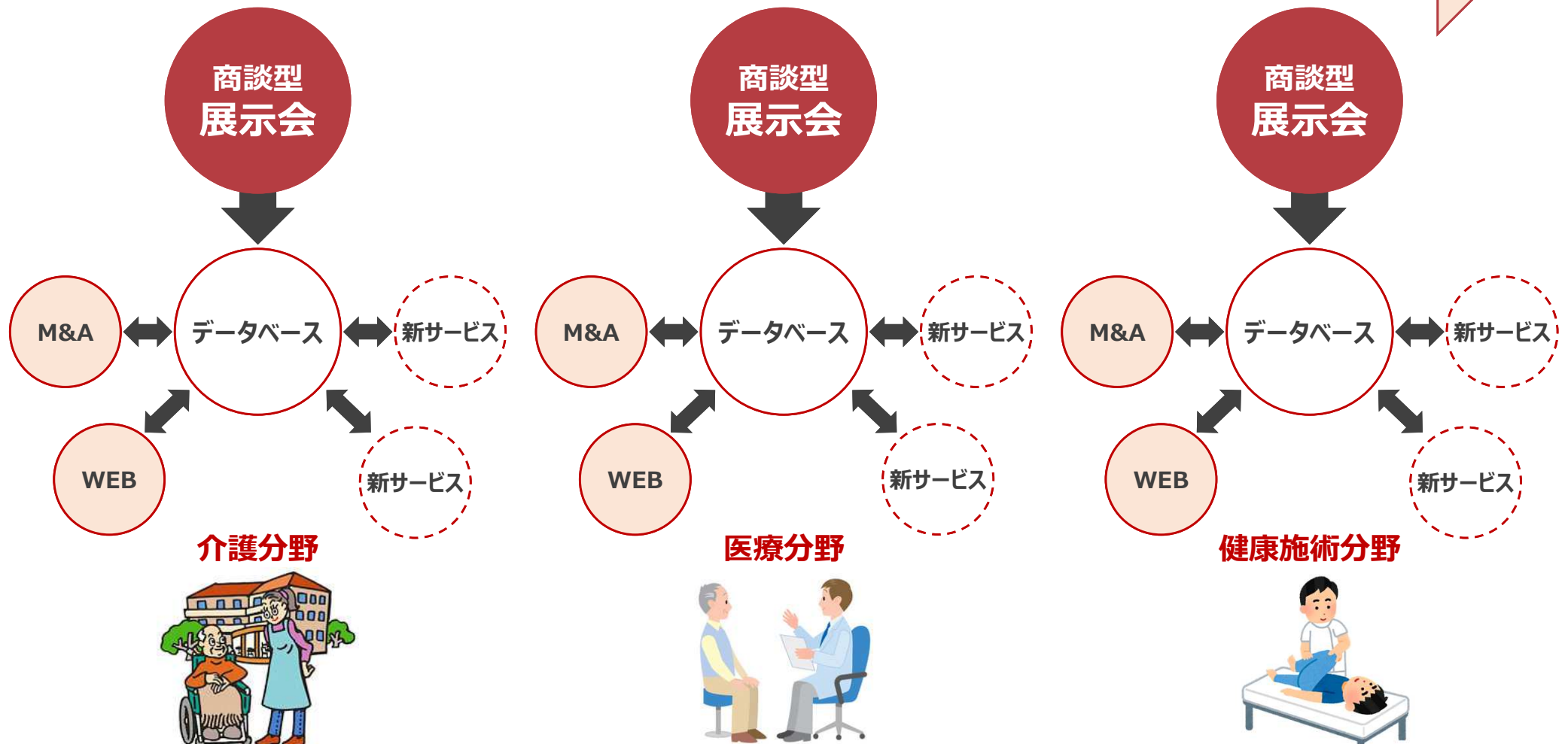


他業種への展開



- 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





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