2020年５月26日
ブティックス株式会社
（コード　9272：マザーズ）

東京都港区三田一丁目４番28号
代表取締役社長　新村　祐三

問合先：常務取締役管理本部管掌　速水　健史
03（6303）9431

＜マザーズ＞　投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○　開催状況

開催日時　　2020年５月26日（火）11:30～

開催方法　　インターネットを利用した動画配信

動画掲載場所　自社コーポ―レートサイト（https://btix.jp/ir/irnews.html）

説明会資料名　2020年３月期　通期決算説明資料

【添付資料】
投資説明会において使用した資料

※この書面（添付資料含む。）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

(証券コード：9272)
2020年5月13日

ブティックス株式会社
Boutiques, Inc.

2020年3月期
通期 決算説明資料

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

目 次

01 2020年3月期 通期決算概要 P.2

02 事業別の状況 P.8

03 2021年3月期　見通し P.19

参考資料 P.29

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2020年3月期
通期決算概要

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期業績ハイライト

◆ BtoC縮小で減収だが、収益性の高いBtoBへのシフトが進み増益

	2020年3月期	2019年3月期	前年度比
売上高	**1,358百万円**	**1,435百万円**	**△5.4%**
営業利益	**187百万円**	**123百万円**	**+52.0%**
営業利益率	13.8%	8.6%	–
経常利益	**188百万円**	**121百万円**	**+55.4%**
経常利益率	13.8%	8.4%	–
当期純利益	**130百万円**	**82百万円**	**+58.5%**
当期純利益率	9.6%	5.7%	–

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期 セグメント業績ハイライト

◆ BtoB事業は増収増益、BtoC事業は大幅に収益性改善

		2020年3月期	2019年3月期	前年度比
ＢｔｏＢ事業 ◆商談型展示会 ◆Ｍ＆Ａ仲介	売上高	1,135百万円	993百万円	+14.3%
	セグメント利益	478百万円	384百万円	+24.5%
	セグメント利益率	42.1%	38.7%	—
新規事業 ◆CareTEX365 ◆海外事業	売上高	4百万円	—	+4百万円
	セグメント利益	△21百万円	—	△21百万円
	セグメント利益率	—	—	—
ＢｔｏＣ事業 ◆ｅコマース	売上高	219百万円	442百万円	△50.5%
	セグメント利益	△2百万円	△40百万円	+38百万円 収益性改善
	セグメント利益率	—	—	—

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

ＢｔｏＢセグメント　事業別業績ハイライト

◆商談型展示会事業は増収増益、Ｍ＆Ａ事業は減収減益

		2020年3月期	2019年3月期	前年度比
商談型展示会事業	売上高	774百万円	596百万円	+29.9%
	セグメント利益	280百万円	120百万円	+133.3%
	セグメント利益率	36.2%	20.1%	—
Ｍ＆Ａ仲介事業	売上高	360百万円	396百万円	△9.1%
	セグメント利益	197百万円	263百万円	△25.1%
	セグメント利益率	54.7%	66.4%	—

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期業績の予実差異　※業績予想は全て期首予想

決算概要

営業利益は**過去最高**を更新するものの、**期首業績予想は未達成**

売上高　：　1,358百万円　（前年比△5.4%　予想比△6.9%）
営業利益　：　187百万円　（前年比+52.0%　予想比△26.4%）

事業ポイント

- BtoCからBtoBへの**事業構造の転換**が完了
- 商談型展示会事業は、全国8エリアで開催し、全ての展示会で予想を大幅に上回る着地。**売上前年比+29.9%**を計上し、
  売上予想比+10.7%　利益予想比+77.2%
- Ｍ＆Ａ仲介事業は、案件流入数は**前年比+66.8%増加**したものの、コンサルタントの教育の遅れ等により、成約までの期間が長期化した結果、成約組数が減少し、**売上前年比△9.1%、**
  売上予想比△42.0%　利益予想比△51.2%
- 新規事業は、テストマーケティングを継続し、利益は概ね予想通り着地
  売上予想比△84.0%　利益予想比△2百万円
- BtoC事業は、事業規模を縮小し収益性を改善。3月31日事業譲渡完了
  売上予想比+92.1%、利益予想比+5百万円

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期財政状態ハイライト

	2020年3月期	2019年3月期	前期末比
流動資産合計	**1,103百万円**	**975百万円**	**+128百万円**
現金及び預金	1,051百万円	906百万円	+145百万円
固定資産合計	**154百万円**	**154百万円**	**- 百万円**
流動負債合計	**439百万円**	**431百万円**	**+8百万円**
前受金	207百万円	185百万円	+22百万円
固定負債合計	**10百万円**	**31百万円**	**△21百万円**
純資産合計	**809百万円**	**667百万円**	**+142百万円**

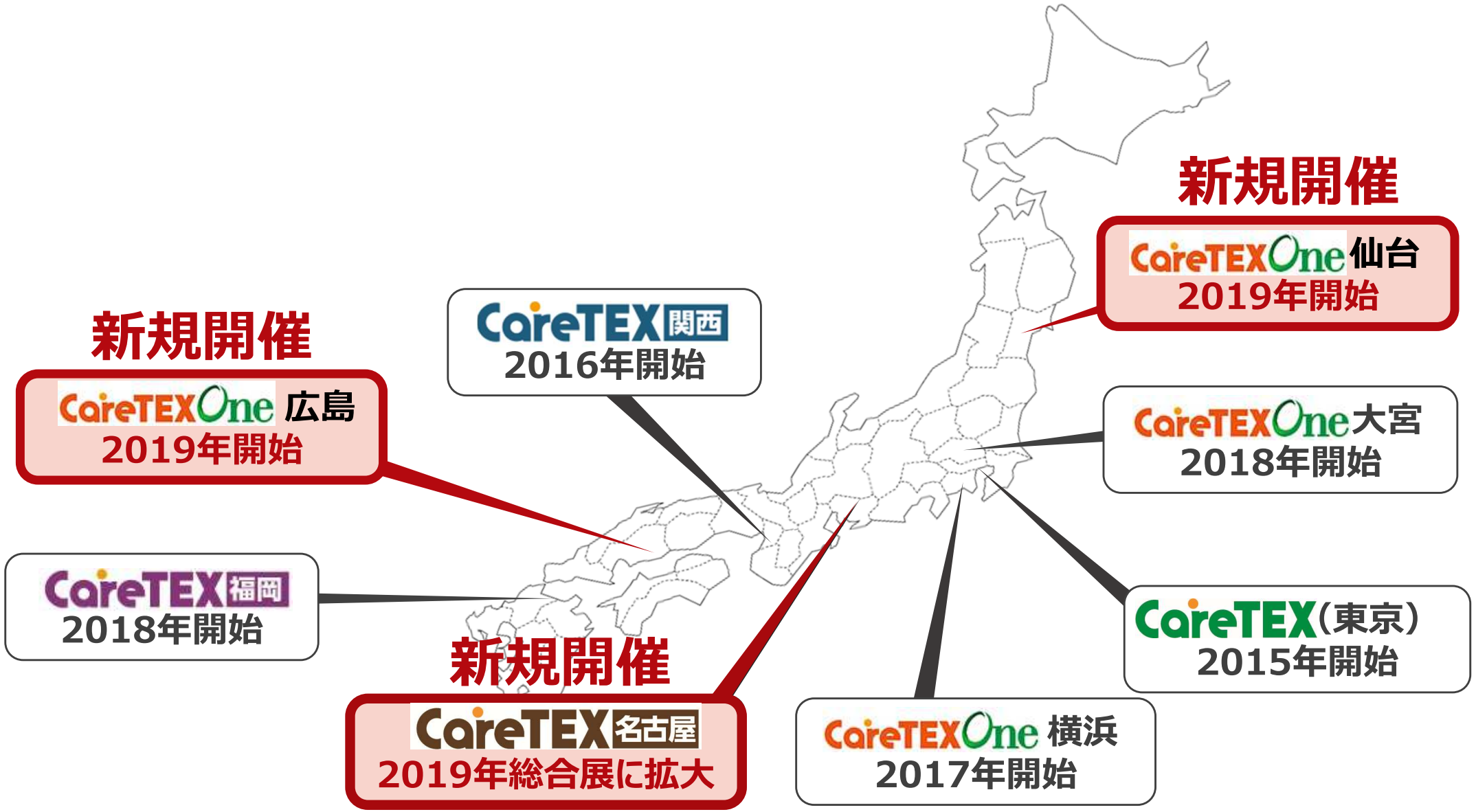
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

事業別の状況

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【商談型展示会事業】 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



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【商談型展示会事業】 開催スケジュール

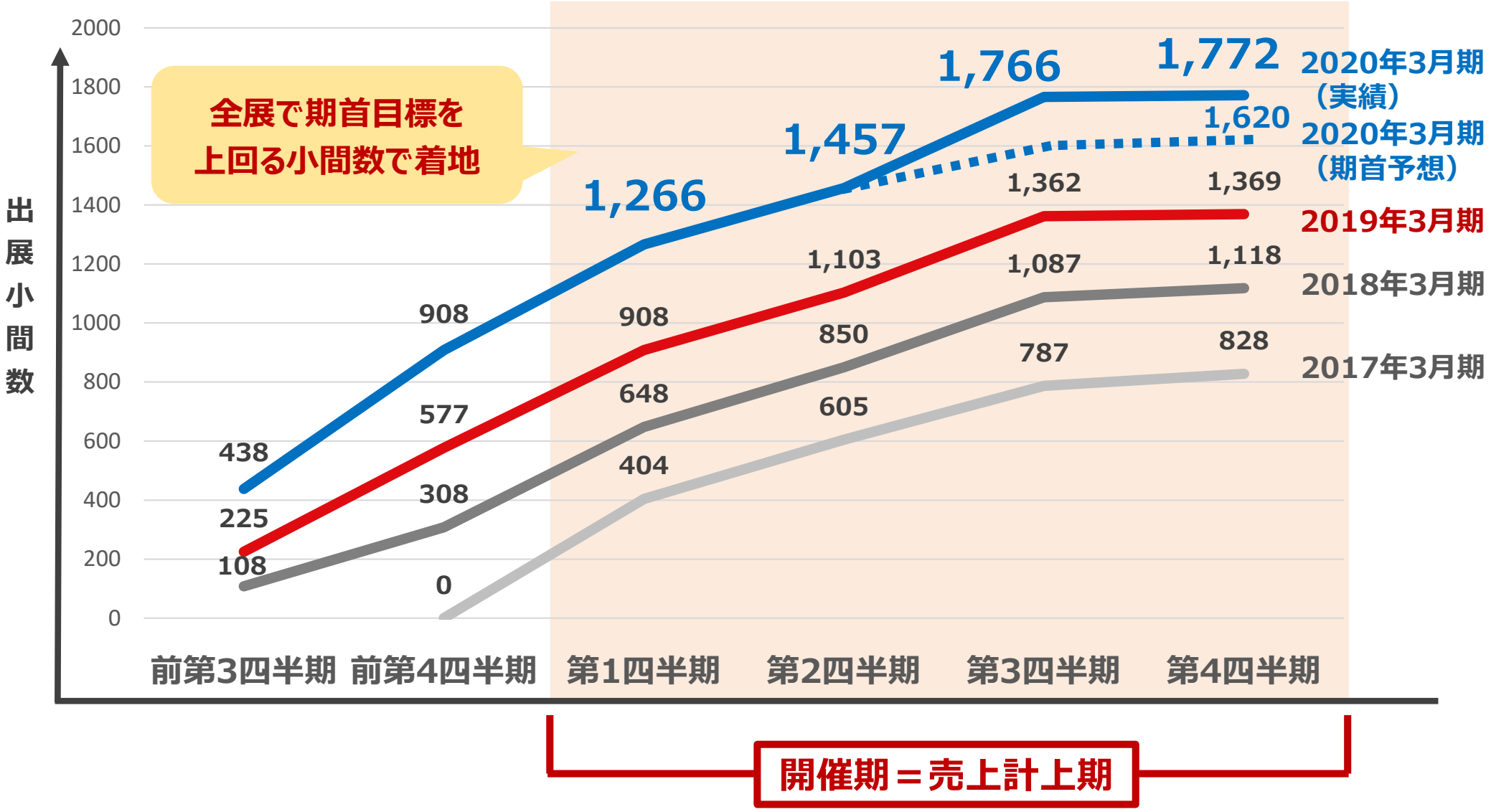
◆全国８エリアで開催

四半期	開催月	展示会名	開催地
第１四半期	2019年５月	ＣａｒｅＴＥＸ Ｏｎｅ大宮	埼玉県
第２四半期	2019年７月	ＣａｒｅＴＥＸ福岡	福岡県
	2019年８月	ＣａｒｅＴＥＸ名古屋	愛知県
	2019年９月	ＣａｒｅＴＥＸ Ｏｎｅ仙台	宮城県
第３四半期	2019年10月	ＣａｒｅＴＥＸ関西	大阪府
	2019年11月	ＣａｒｅＴＥＸ Ｏｎｅ横浜	神奈川県
	2019年12月	ＣａｒｅＴＥＸ Ｏｎｅ広島	広島県
第４四半期	2020年２月	東京ケアウィーク	東京都

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【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）



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

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【商談型展示会事業】 新型コロナウィルスの影響について

2020年２月開催「東京ケアウィーク」への影響は軽微

◆ 影響

・中国本土からの出展社は4社減少（香港、台湾は影響なし）

・中国本土からの来場者は減少（団体ツアーキャンセル等の影響）

◆ 対応策

厚生労働省のガイドラインに従い、会場である東京ビッグサイトと連携

・会場内では出展社・来場者ともに、マスク着用を奨励

・施設入口に「手洗い消毒液」を設置し、利用を奨励

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【商談型展示会事業】 トピック

◆ 新規展開催により、「健康施術業界」「医療業界」へ新たに参入開始



「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）(※)
- ✓ 網羅的な情報が不足

(※)総務省統計局調べ

2020年11月に大阪でも新たに開催決定



「在宅医療」✕「商談型展示会」

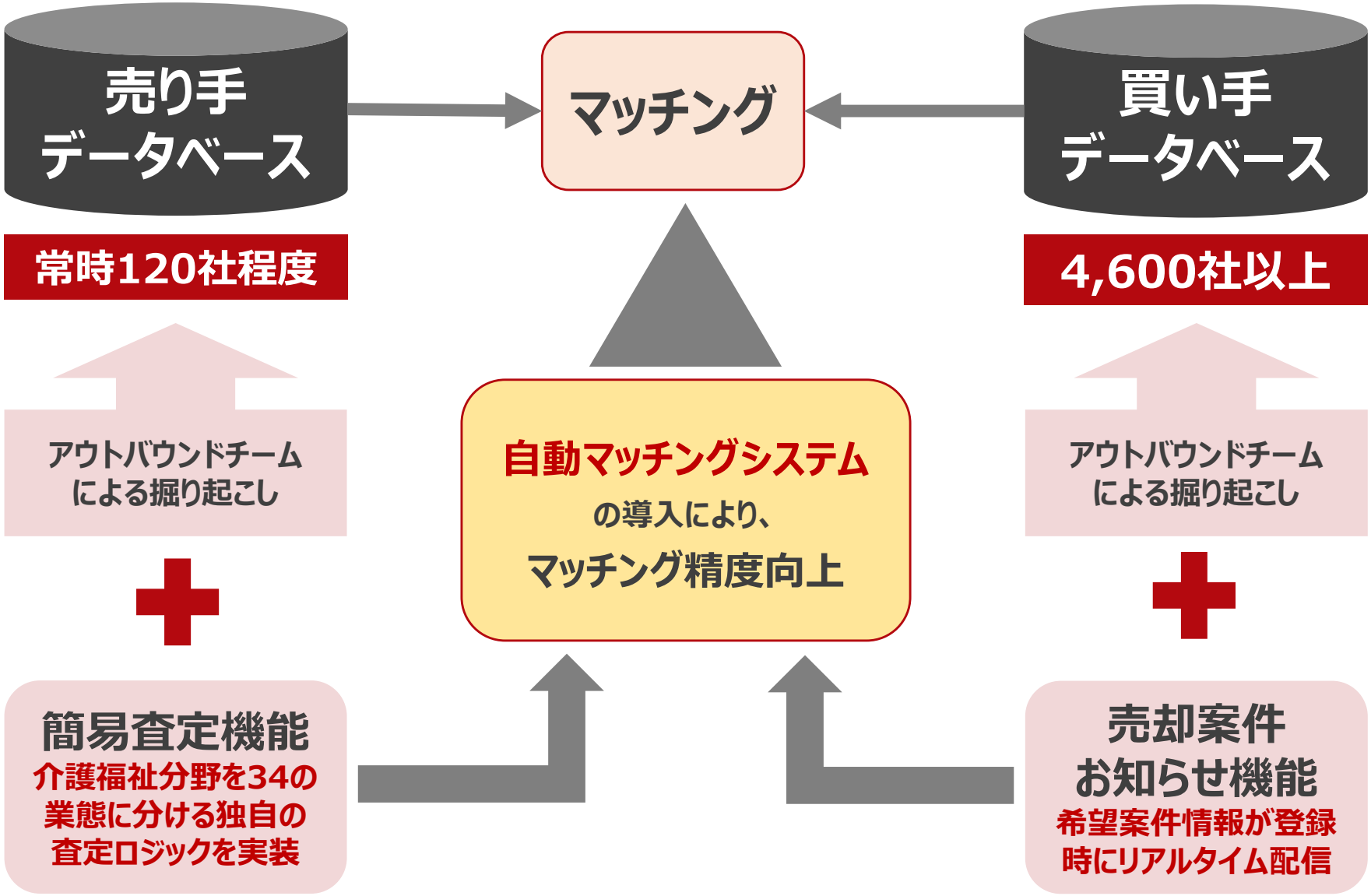
- ✓ 低寡占市場
- ✓ 成長市場かつ巨大市場
  (医療業界市場規模：約42兆円)(※)
- ✓ 網羅的な情報が不足

(※)厚生労働省調べ

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【M&A仲介事業】 取り組み

◆ 4,600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

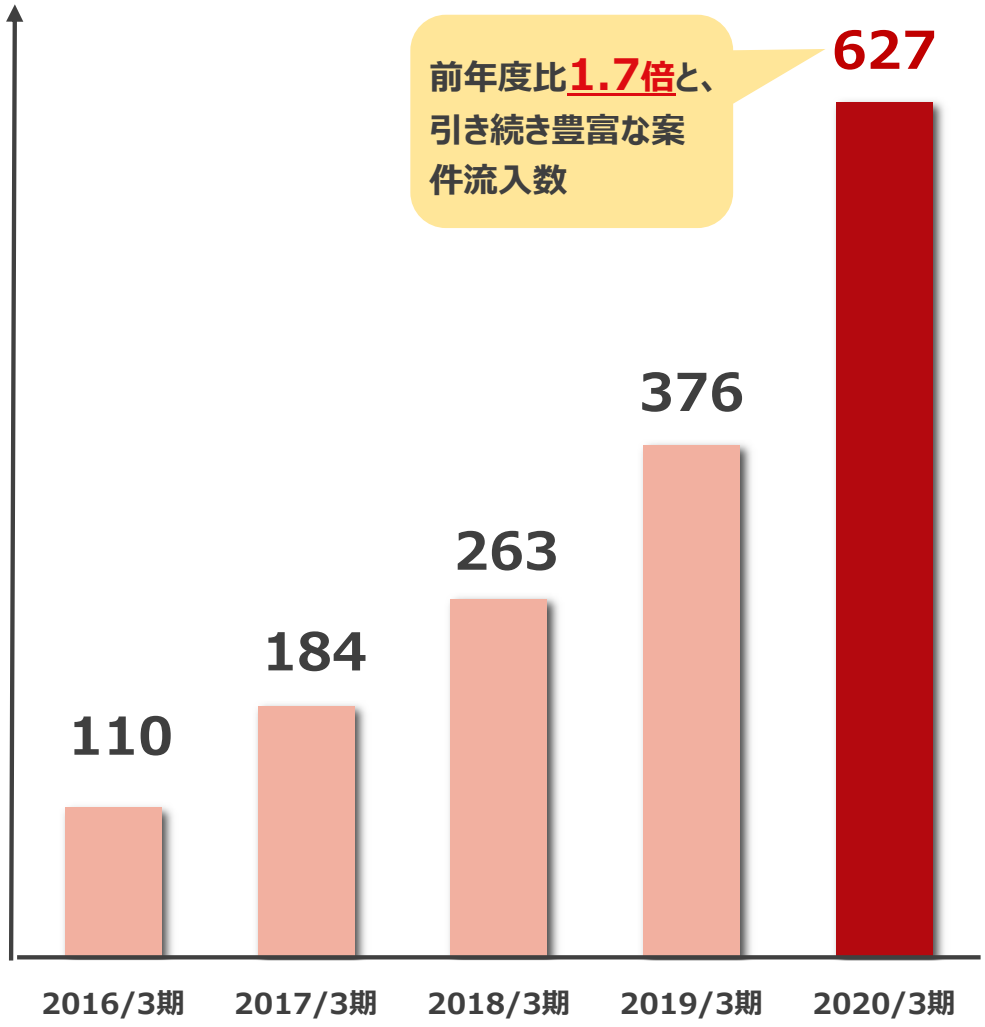


Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

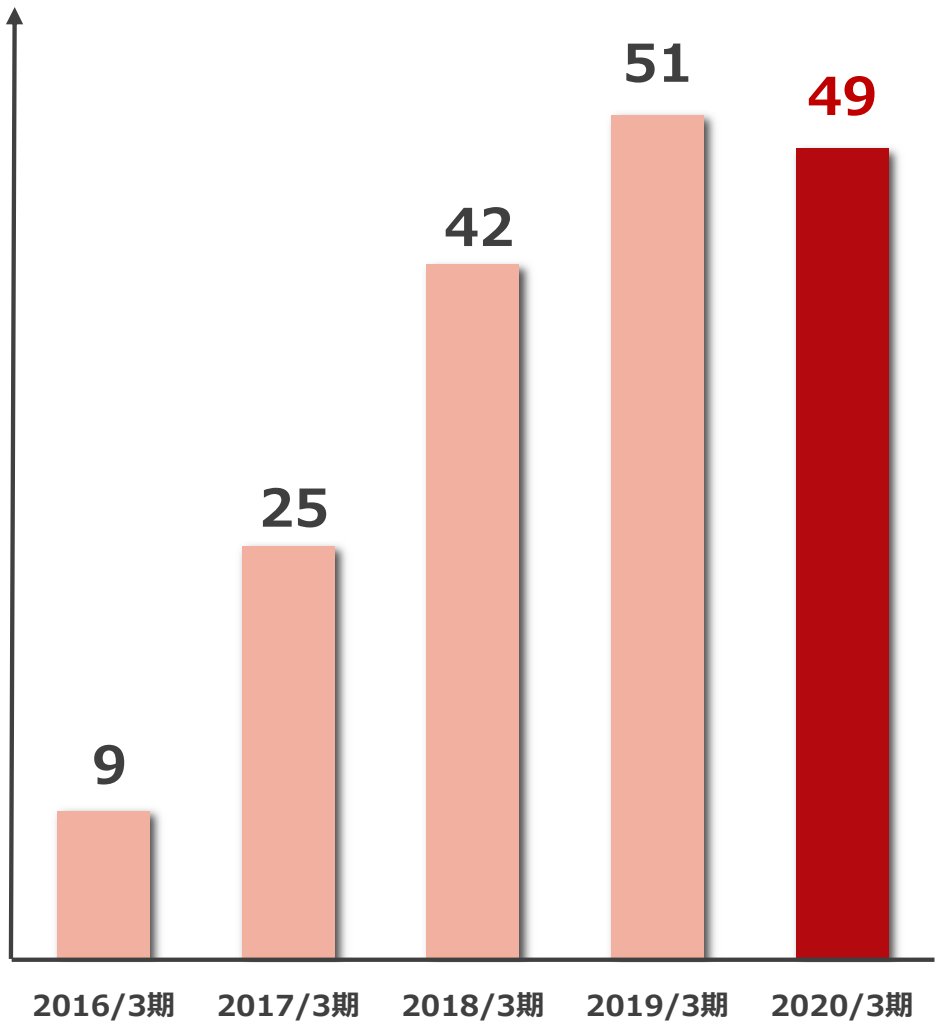
【M&A仲介事業】 案件流入数及び成約組数

◆ 案件流入数は豊富であるものの、成約まで時間を要し成約組数は微減

売却案件流入数の推移（件）



成約組数の推移（組）

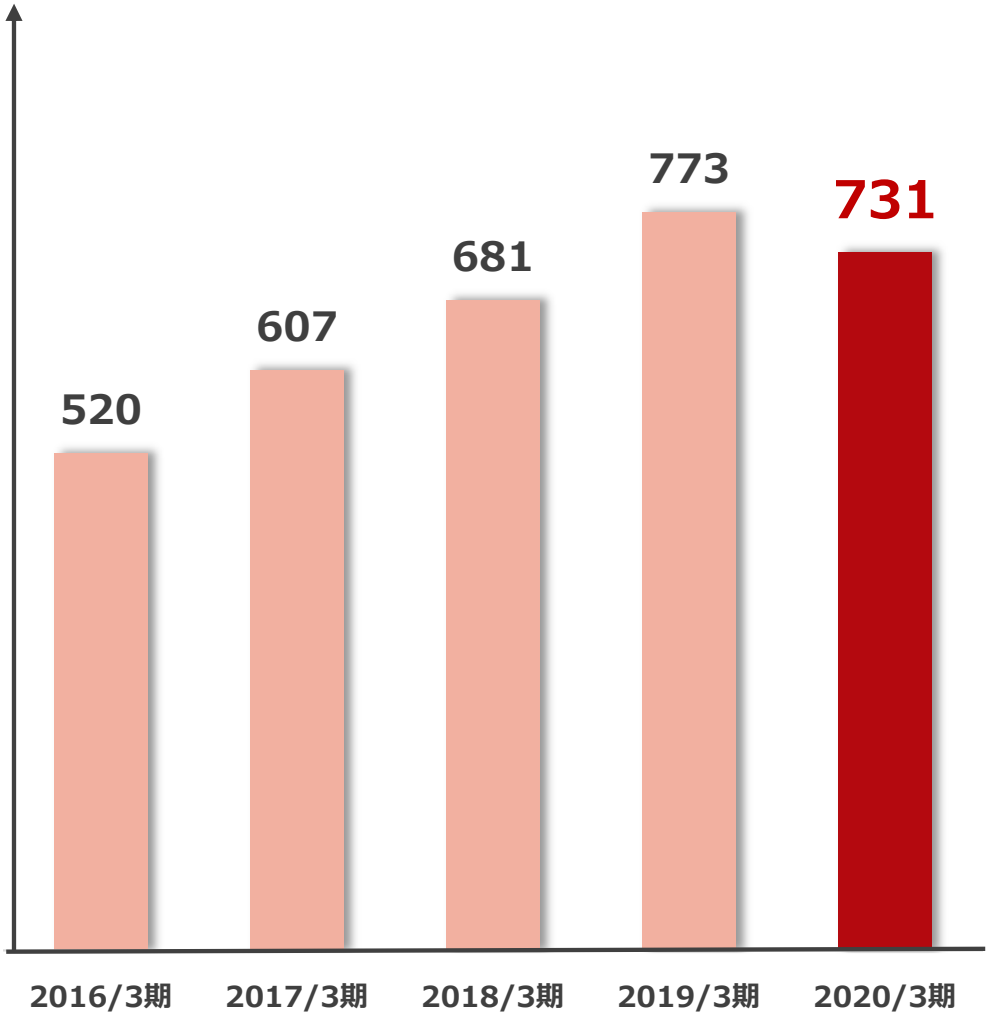


Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

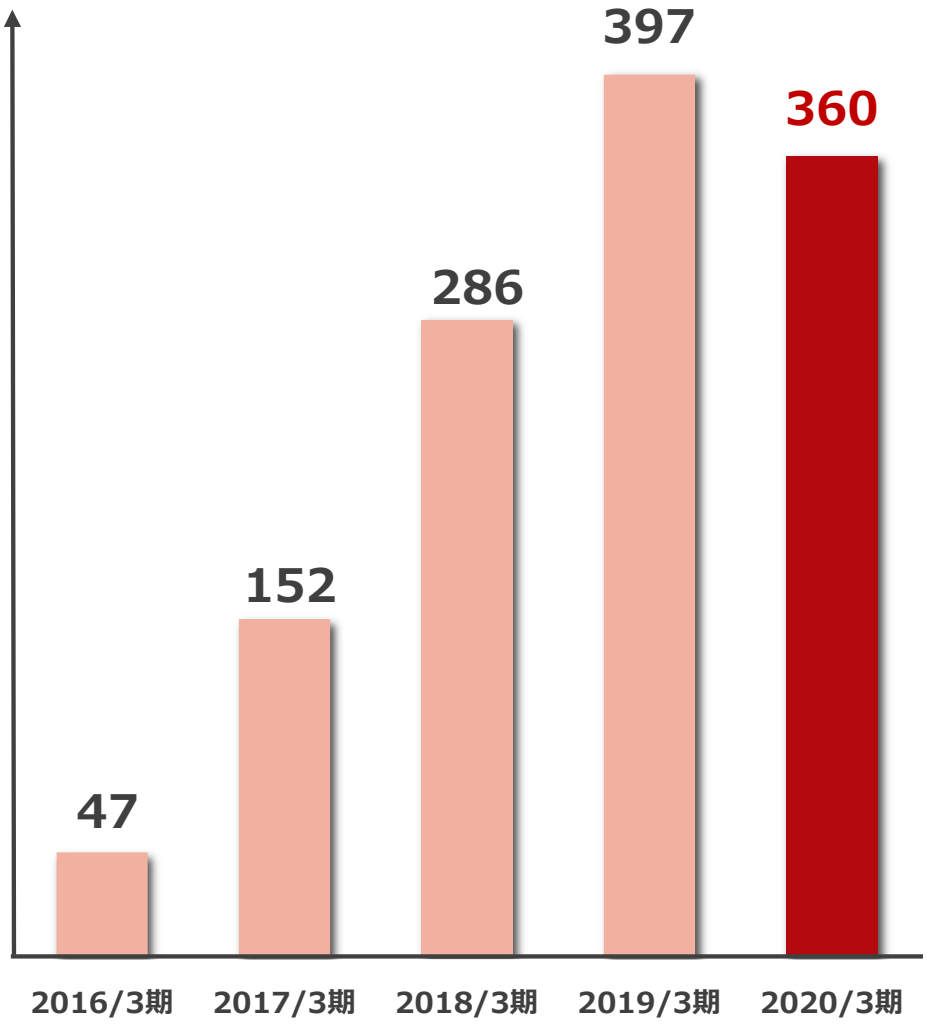
【M&A仲介事業】 平均手数料及び売上高

◆ 成約組数、平均手数料が下振れたことに伴い減収

平均手数料の推移（万円）



売上高の推移（百万円）

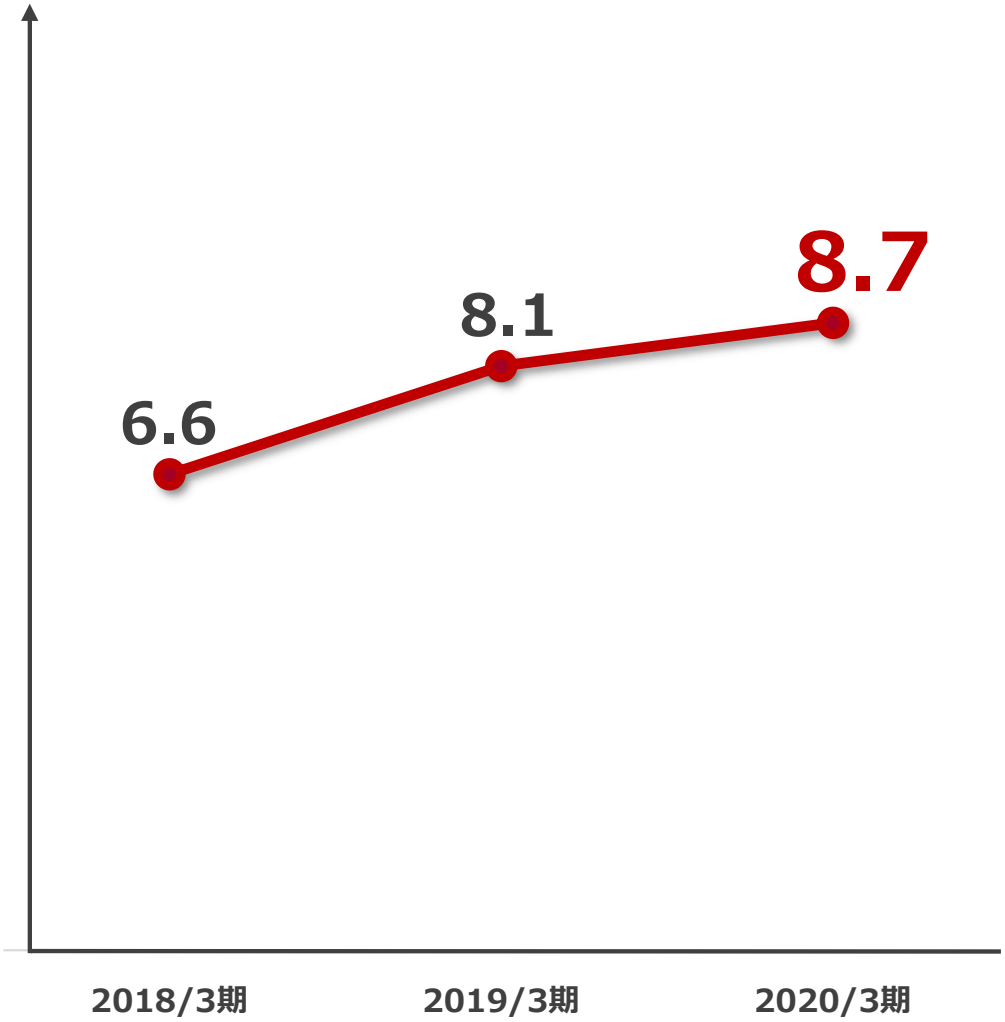


Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

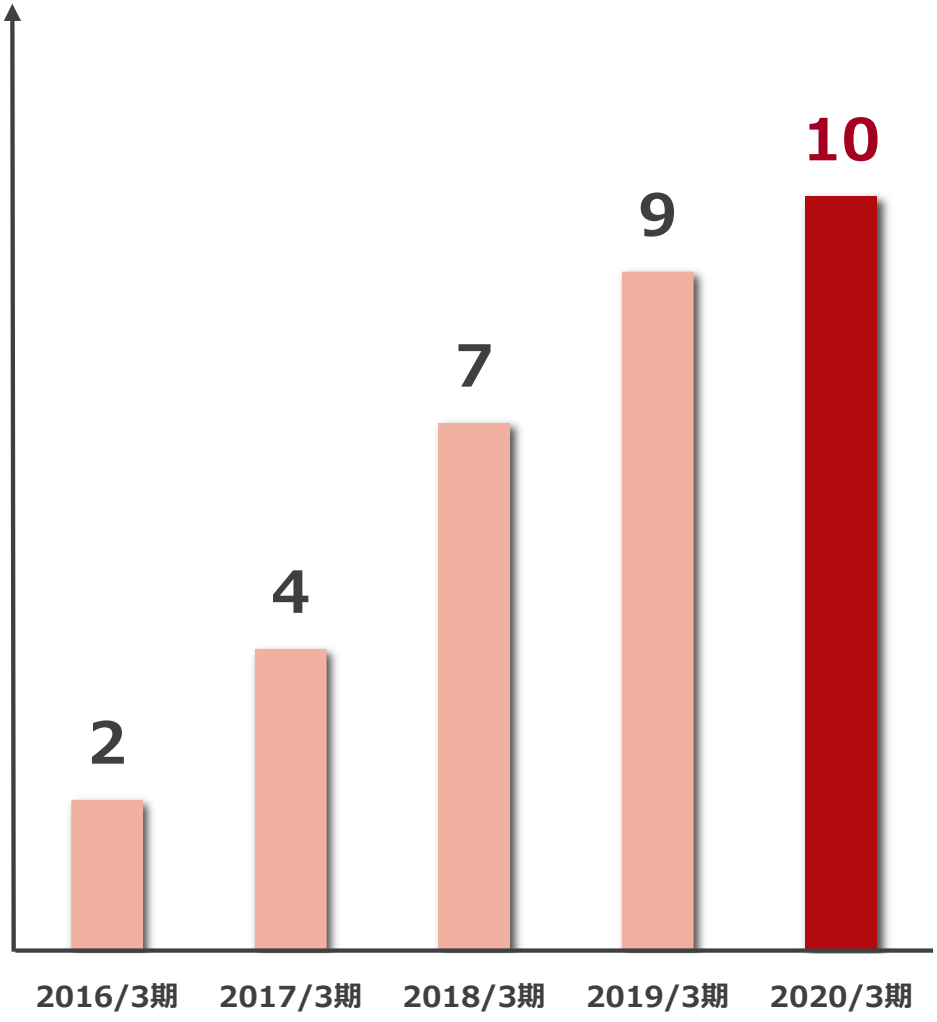
【M&A仲介事業】 成約期間及びコンサルタント人員数

◆ 成約期間の短縮とコンサルタントの早期戦力化が課題

成約までの期間（月）



コンサルタント人員の推移（名）



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

BtoC事業の事業譲渡

- 収益性の低いBtoC事業を事業譲渡

- 今後は、BtoB事業に経営資源を集中し、
  マッチング・プラットフォームの拡大に注力

- 譲渡価額 3,250万円を、特別利益として計上

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2021年3月期　見通し

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2021年3月期　セグメント区分変更

◆ BtoB事業を「商談型展示会事業」、「M&A仲介事業」に区分変更
◆ 新規事業は、これらに属さない「その他」に区分変更

ＢｔｏＢ事業
◆商談型展示会
◆M&A仲介

→ **商談型展示会事業**
→ **Ｍ＆Ａ仲介事業**

今期注力事業

新規事業
◆ＣａｒｅＴＥＸ365
◆海外事業

→ **その他**
◆ＣａｒｅＴＥＸ365
◆海外事業

※BtoC事業は、2020年３月末に事業譲渡

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2021年3月期　業績予想

◆ 収益性の高いBtoB事業に注力することで増収増益となる見込み

	2021年3月期 見通し	2020年3月期 実績	前年度比
売上高	**1,388百万円**	**1,358百万円**	**+2.2%**
営業利益	**221百万円**	**187百万円**	**+18.2%**
営業利益率	15.9%	13.8%	–
経常利益	**220百万円**	**188百万円**	**+17.0%**
経常利益率	15.9%	13.8%	–
当期純利益	**153百万円**	**130百万円**	**+17.7%**
当期純利益率	11.0%	9.6%	–

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2021年3月期　セグメント別業績予想

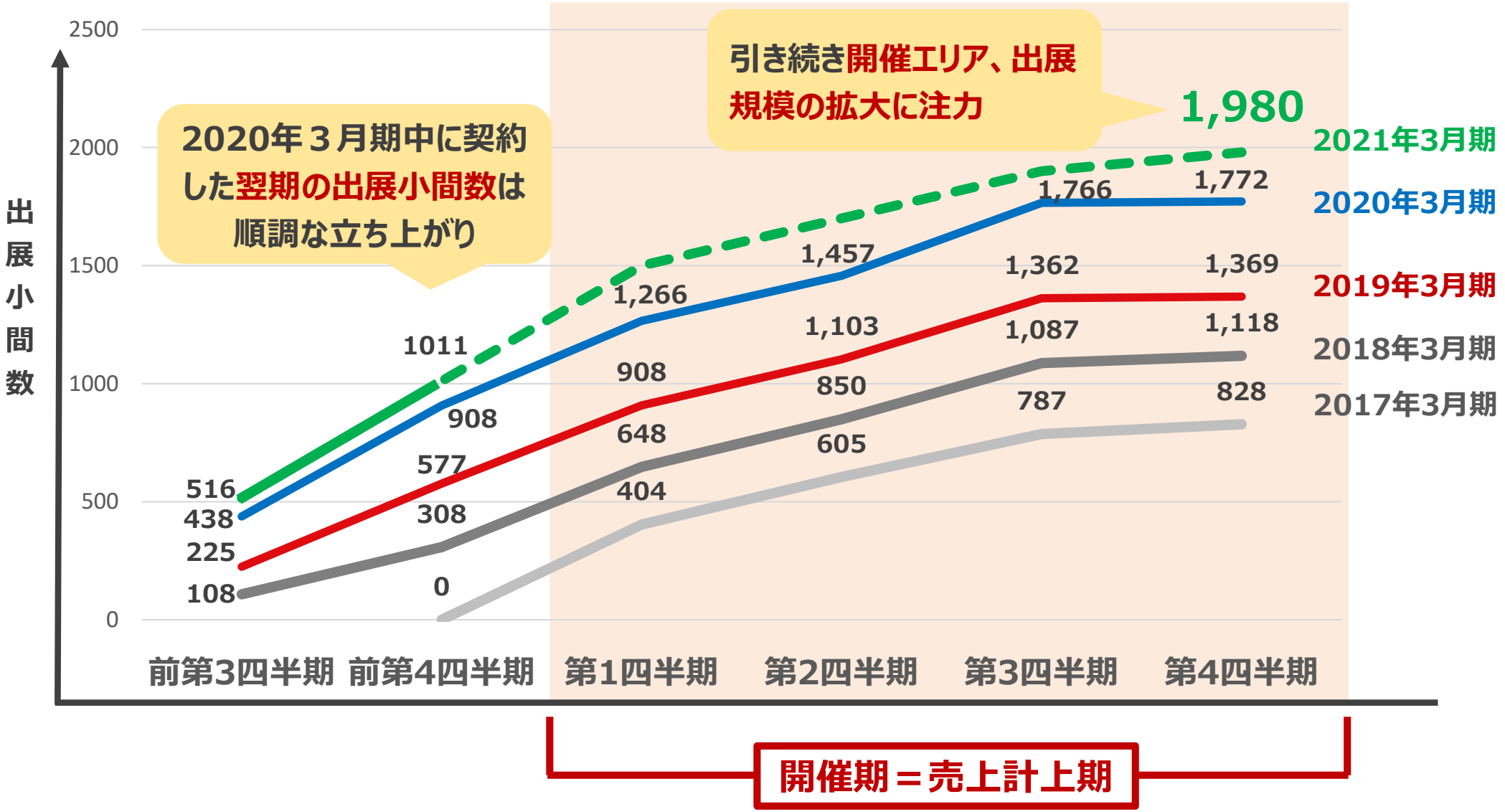
◆ 商談型展示会事業は増収、人件費等の増加により減益
◆ Ｍ＆Ａ仲介事業は増収増益の見込み
◆ その他事業は、
　テストマーケティングを継続

		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	売上高	863百万円	774百万円	+11.5%
	セグメント利益	241百万円	280百万円	△13.9%
	セグメント利益率	27.9%	36.2%	—
Ｍ＆Ａ仲介事業	売上高	525百万円	360百万円	+45.8%
	セグメント利益	294百万円	197百万円	+49.2%
	セグメント利益率	56.0%	54.7%	—
その他	売上高	—	223百万円	—
	セグメント利益	—	△23百万円	—
	セグメント利益率	—	—	—

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

商談型展示会事業の見通し

◆ 出展小間数の契約進捗状況（累計）



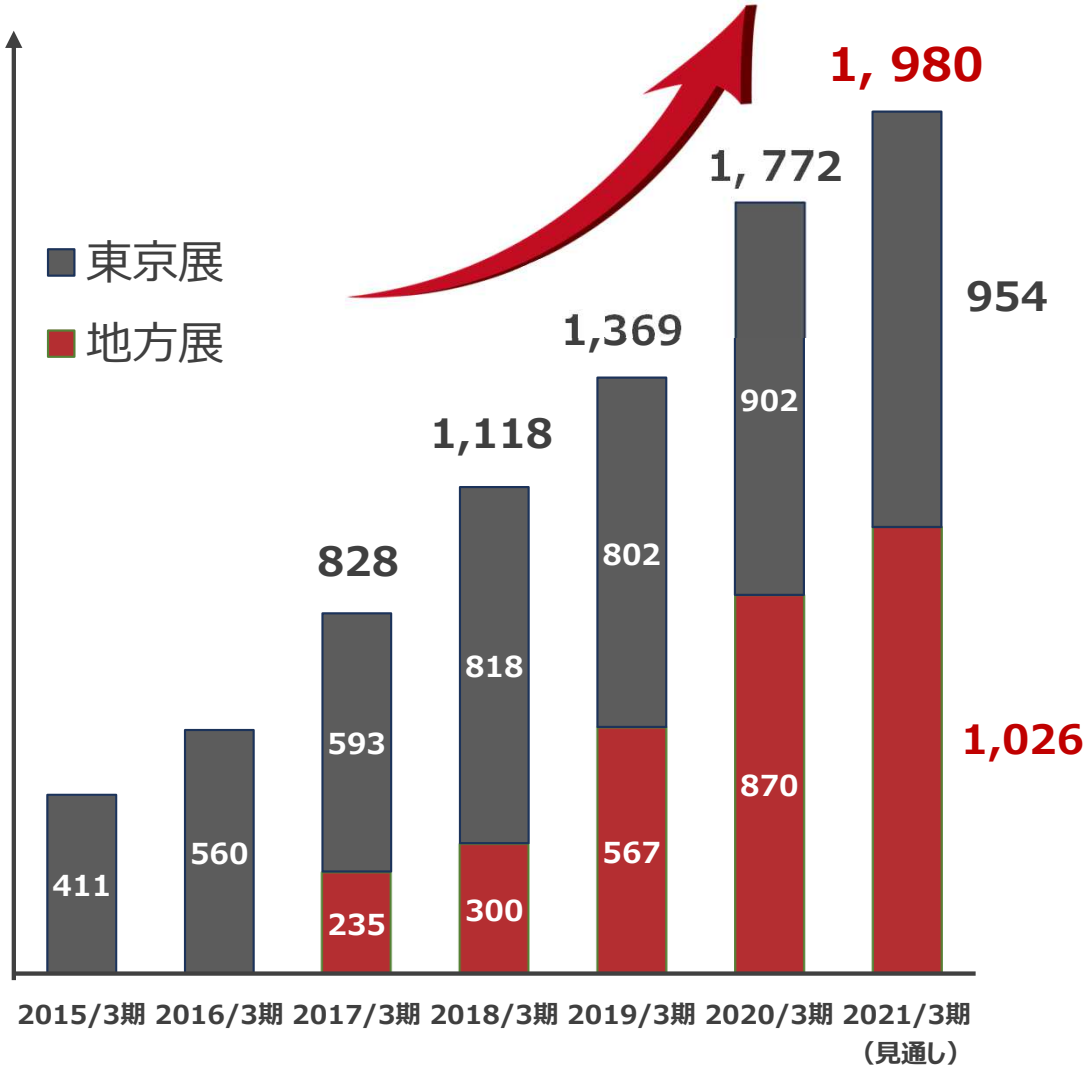
注）１．出展小間数とは、出展社に貸し出すために仕切られたスペースの単位
　　２．上記の契約進捗状況は各会計期間に開催（＝売上計上）した展示会の契約獲得時期を累計で表示

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

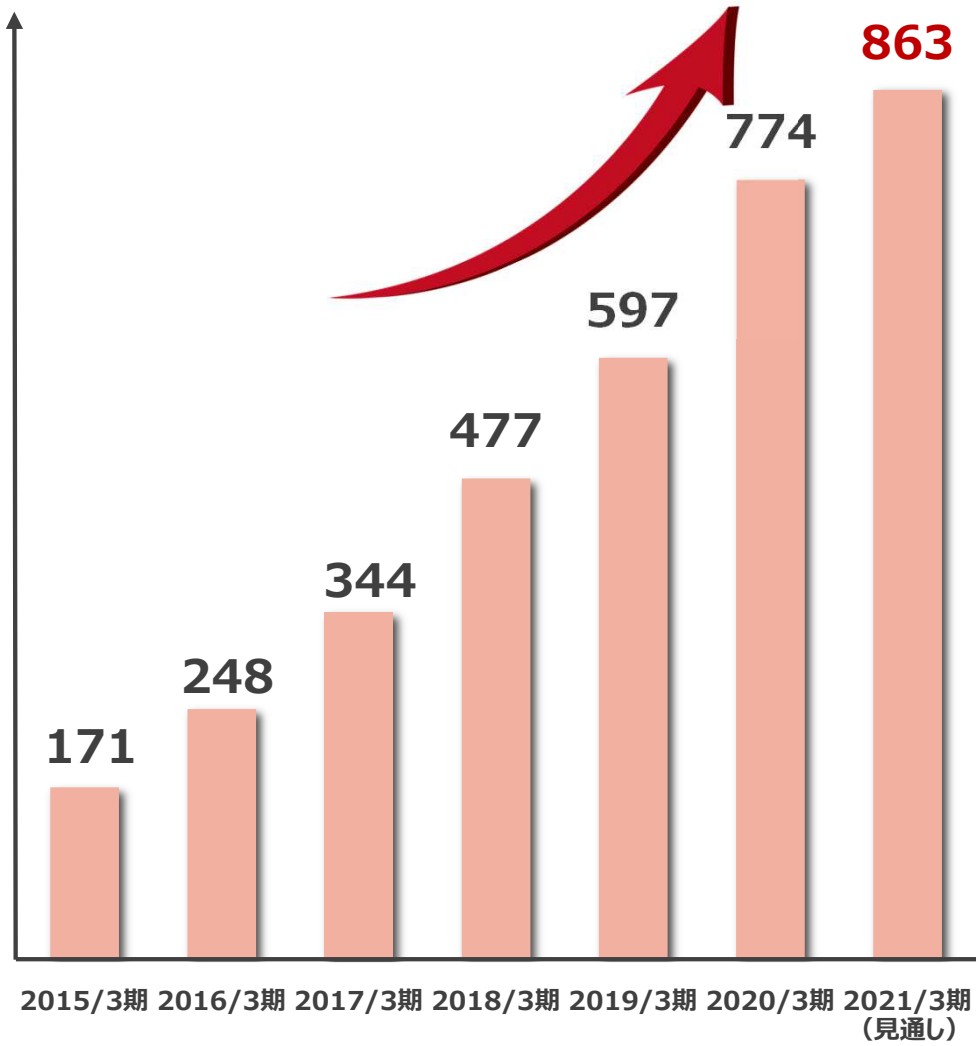
商談型展示会事業の見通し

◆ 引き続き、開催エリアの拡大と出展規模の拡大を図る

出展小間数の推移（小間）



売上高の推移（百万円）



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【商談型展示会事業】 新型コロナウイルスの影響

◆新型コロナウイルス感染症の影響が、
第１四半期末までに、概ね収束することを前提に計画

◆出展小間契約の獲得に遅れが生じているが、
第１四半期の影響は、織り込み済み

◆第２四半期以降、影響が継続する場合には、
目標が未達となる可能性あり

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【商談型展示会事業】 新型コロナウイルスの影響

◆2021年３月期　展示会の開催延期に関するリスク

四半期	開催月	展示会名
第１四半期		開催予定の展示会を延期
第２四半期		開催予定の展示会を延期
	9月	ＣａｒｅＴＥＸ仙台
第３四半期	10月	ＣａｒｅＴＥＸ Ｏｎｅ横浜
	11月	ＣａｒｅＴＥＸ大阪
	12月	ＣａｒｅＴＥＸ Ｏｎｅ広島
第４四半期	1月	ＣａｒｅＴＥＸ名古屋 ＣａｒｅＴＥＸ Ｏｎｅ静岡
	2月	ＣａｒｅＴＥＸ福岡
	3月	東京ケアウィーク

既に延期を決定した展示会を含め、
同一事業年度内への開催延期
⇒ **業績への影響は軽微**
但し、来年４月以降に延期
の場合は、業績に影響

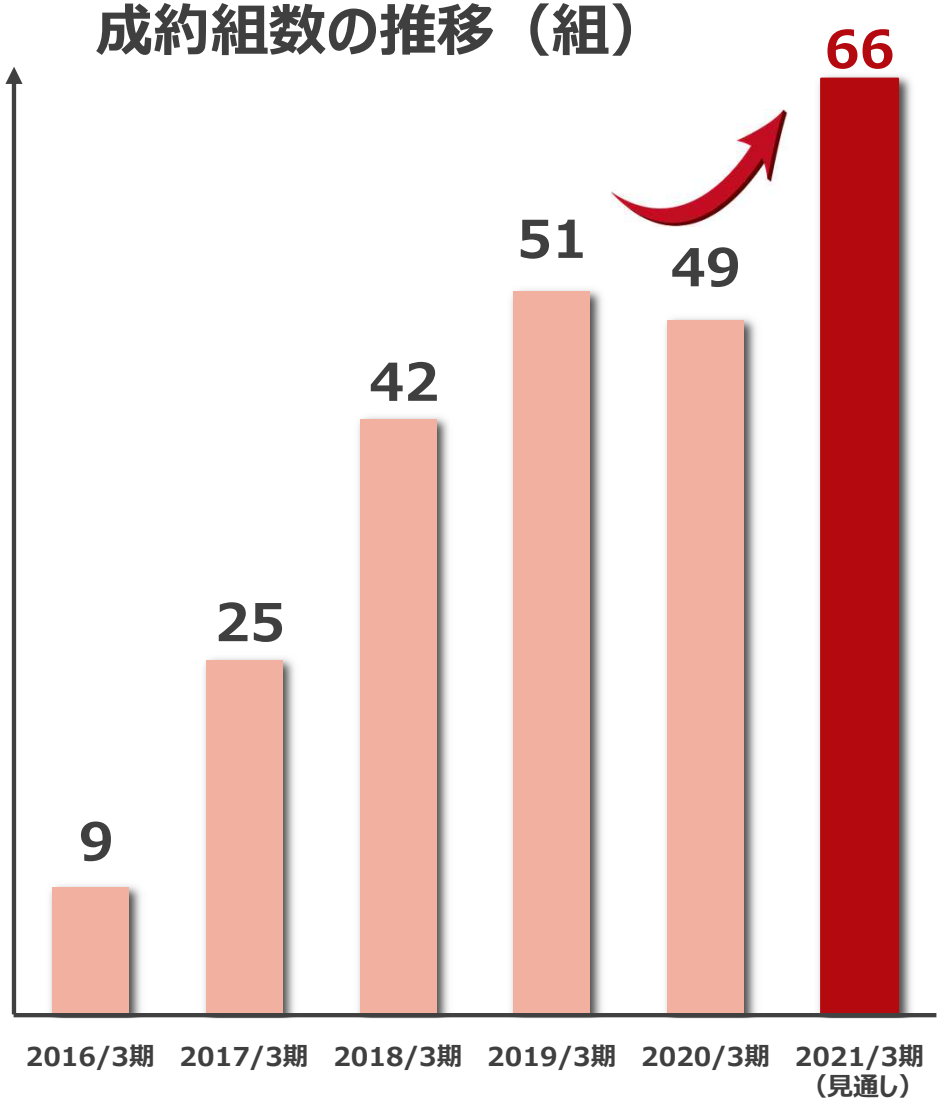
東京ビッグサイト東展示棟が、
オリンピック開催延期の影響で
使用不可に
⇒ 東京ビッグサイト内で代替会場
を調整中。**万一、会期が来年**
4月以降となる場合は、
業績予想を修正する予定

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

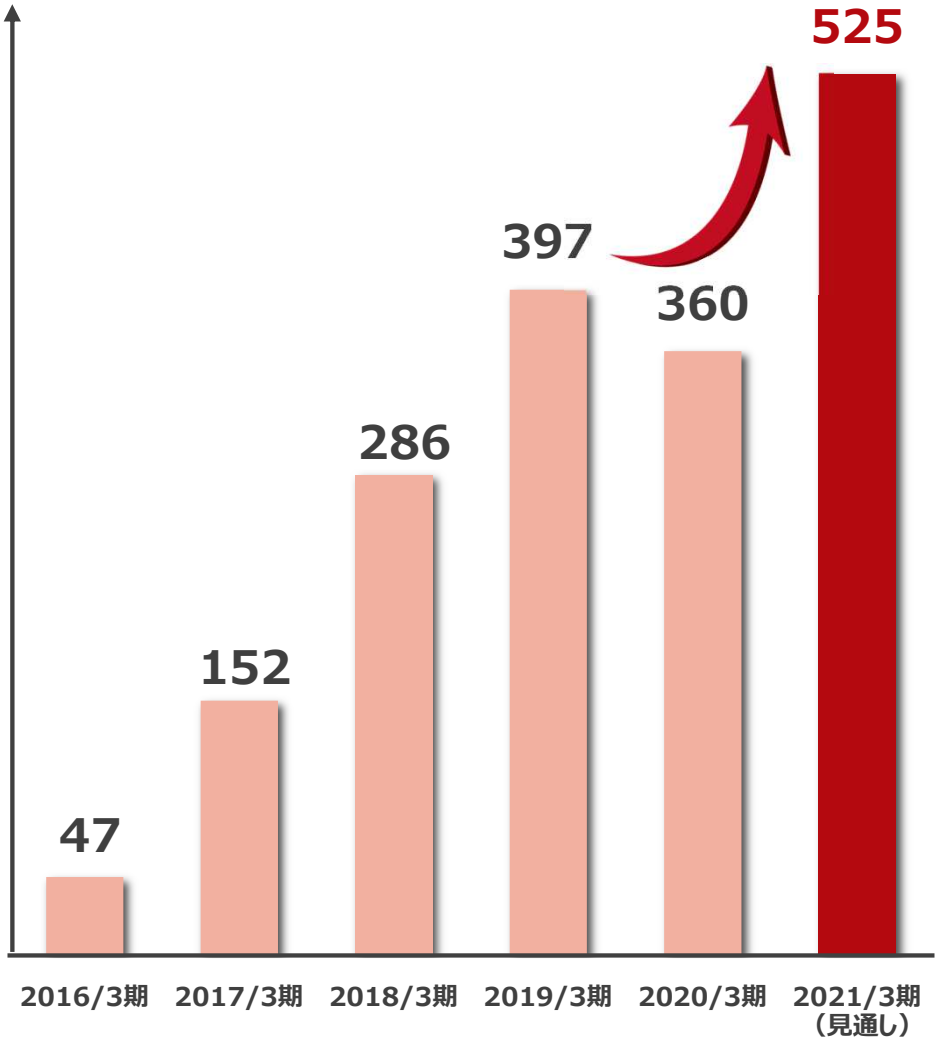
Ｍ＆Ａ仲介事業の見通し

◆ M&A仲介事業は、常務取締役 速水健史を管掌取締役として
コンサルタントの育成強化、成約期間の短縮を図る

成約組数の推移（組）



売上高の推移（百万円）



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【M&A仲介事業】 新型コロナウイルスの影響

◆新型コロナウイルス感染症の影響が、
第１四半期末までに、概ね収束することを前提に計画

◆案件の進捗に遅れが生じているが、
第１四半期の影響は、織り込み済み

◆第２四半期以降、影響が継続する場合には、
目標が未達となる可能性あり

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

参考資料

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

会社概要・沿革

◆ 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	259百万円　※2020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　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	62人（アルバイト・派遣含む）※2020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**
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**
2018年12月	配食・介護食のマッチングサービスである**「CareTEX365」を開始**
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

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

役員紹介



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、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。



執行役員　武田 学

1994年　リード エグジビションジャパン入社。
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。
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　グロース・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。



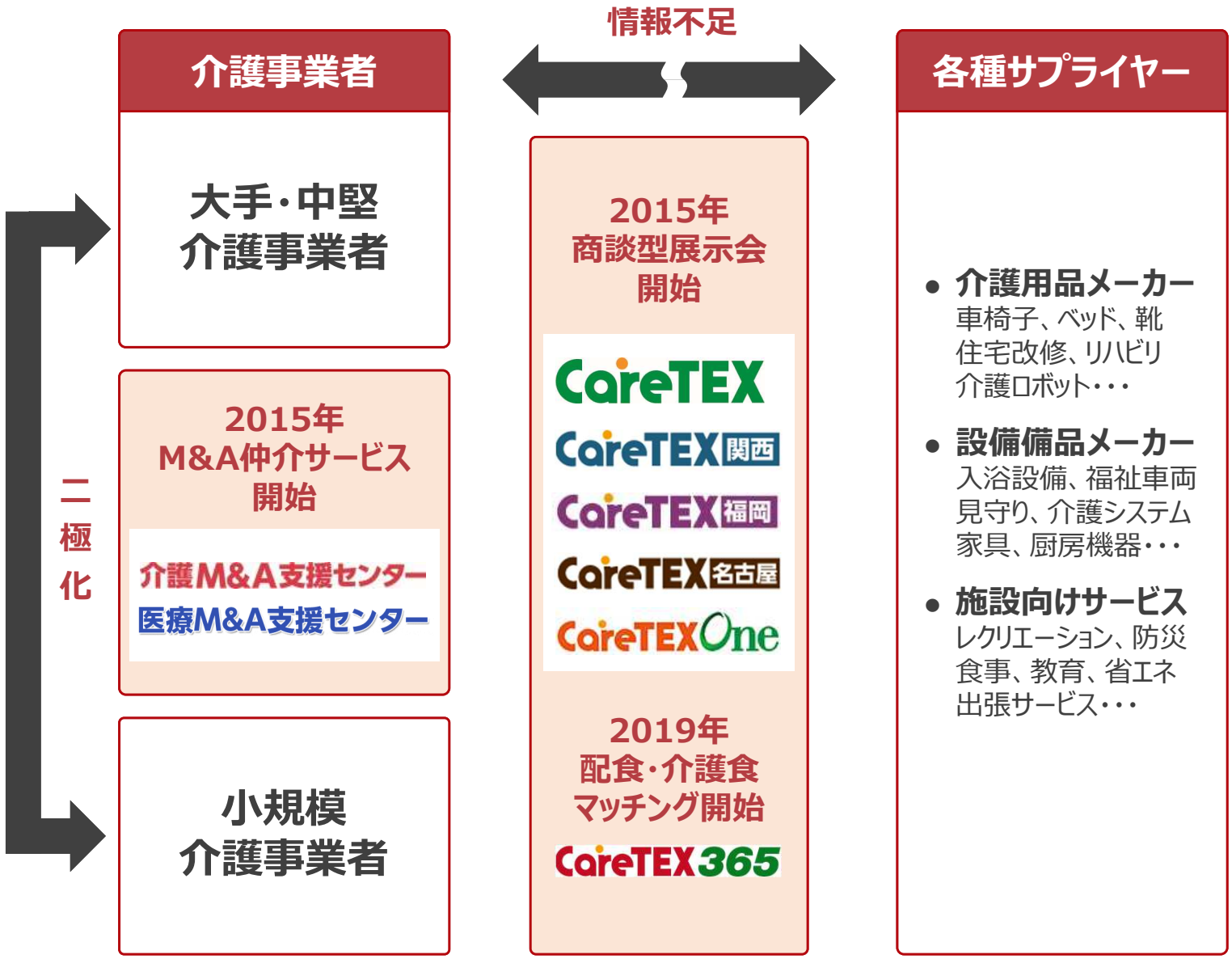
社外取締役　守屋 実

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。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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**



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

ビジネスモデル



介護事業者

ブティックス

来場

アポイント設定

出展

出展料
アポイント設定料

商談型展示会

- CareTEX
- CareTEX One

情報共有

仲介依頼

M&A支援

仲介手数料（両手）

M&A仲介サービス

- M&A仲介

紹介依頼

サプライヤー紹介

配食・介護食マッチング

- 配食・介護食紹介
- 試食会設定

情報掲載

紹介手数料



各種サプライヤー

- **介護用品メーカー**
  車椅子、ベッド、靴
  住宅改修、リハビリ
  介護ロボット・・・
- **設備備品メーカー**
  入浴設備、福祉車両
  見守り、介護システム
  家具、厨房機器・・・
- **施設向けサービス**
  レクリエーション、防災
  配食、教育、省エネ
  出張サービス・・・

取引の流れ
資金の流れ

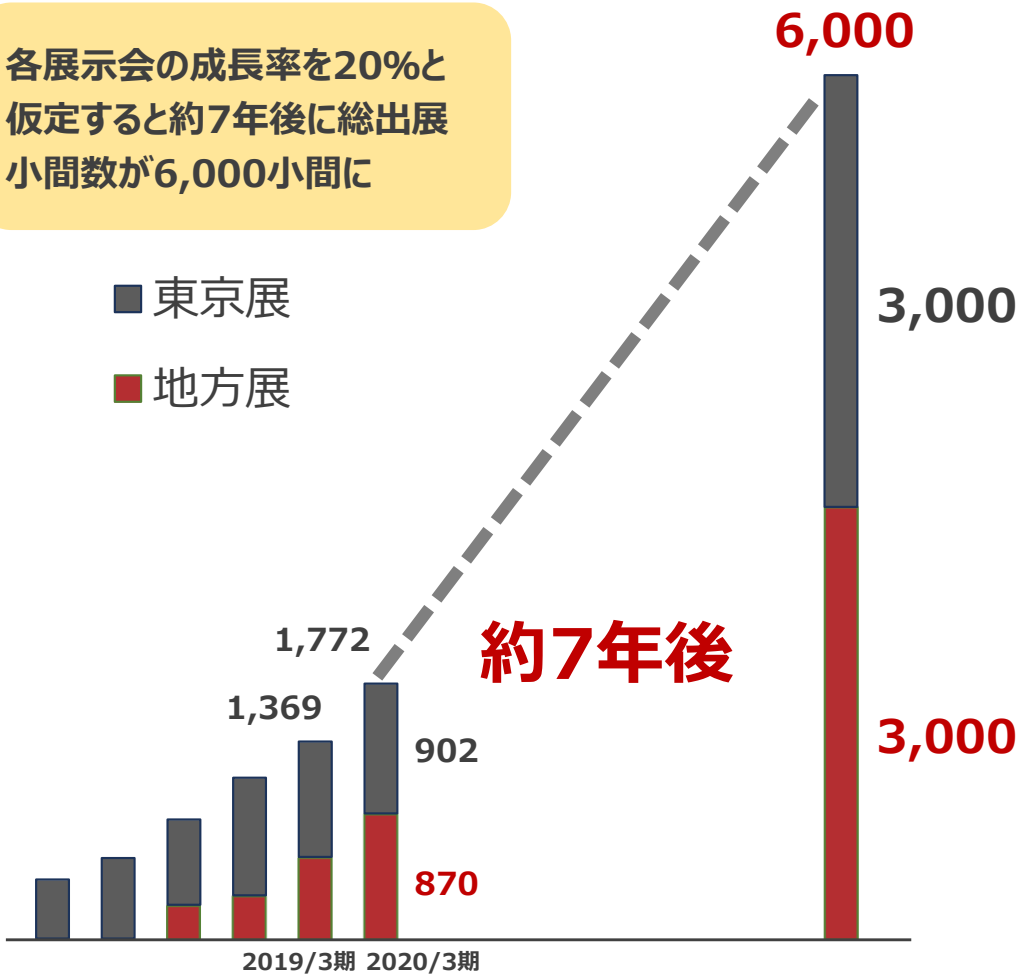
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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

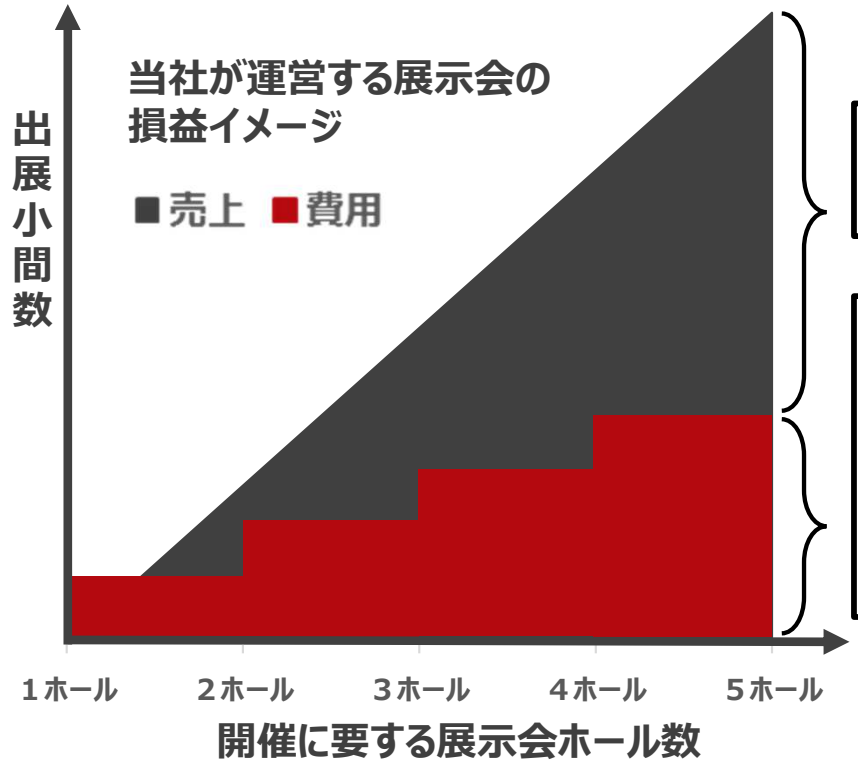
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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



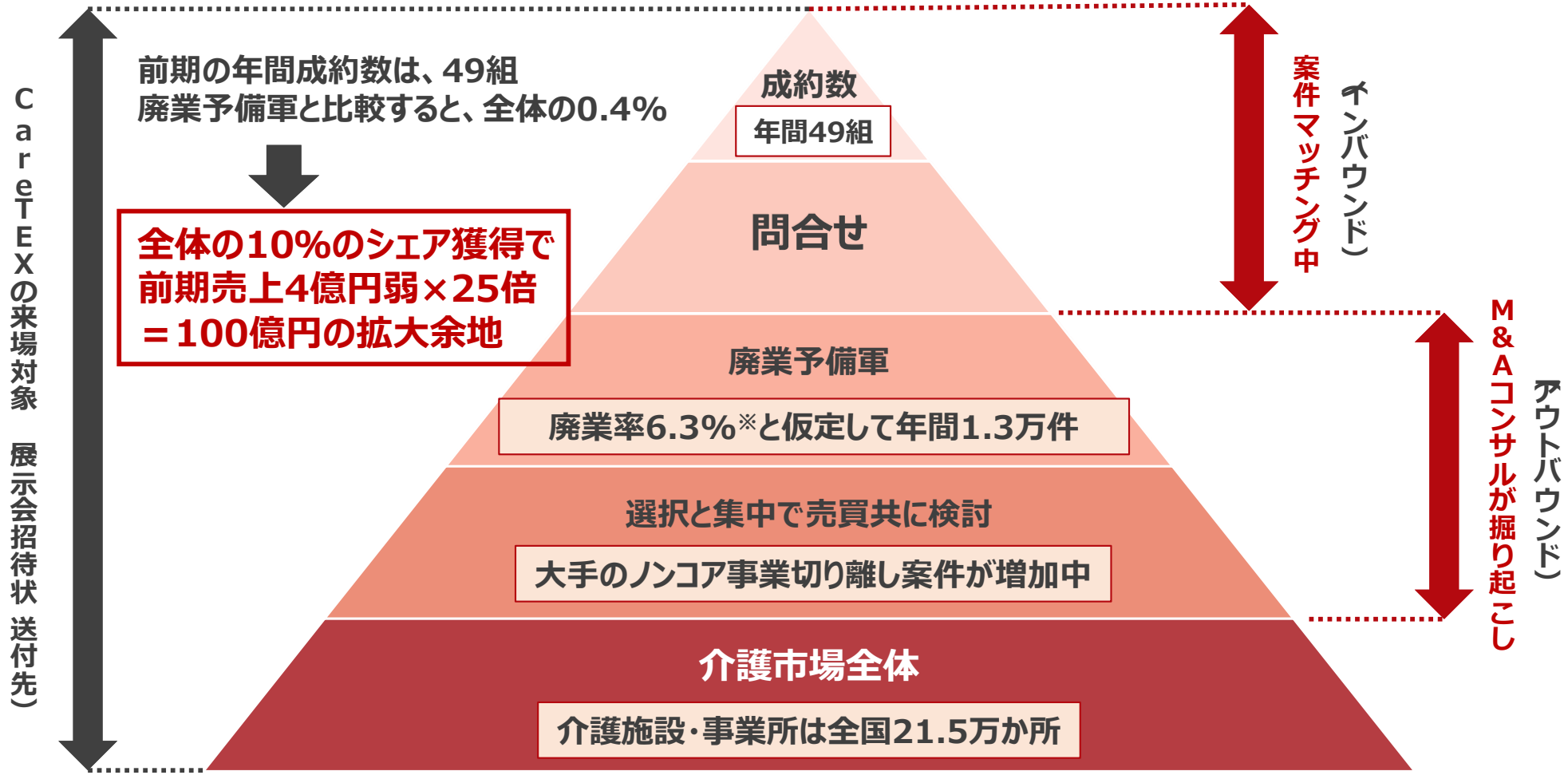
展示会開催に係る限界利益
＝売上高－費用（A） ※下記参照

展示会開催に係る直接費用（A）
展示会場の賃料、警備費用、事務局運営費用、集客費用等の展示会運営上直接かかる費用
※展示会が一定規模を超える度に、展示会ホール数を増やす必要があり、段階的にコストが増加

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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）

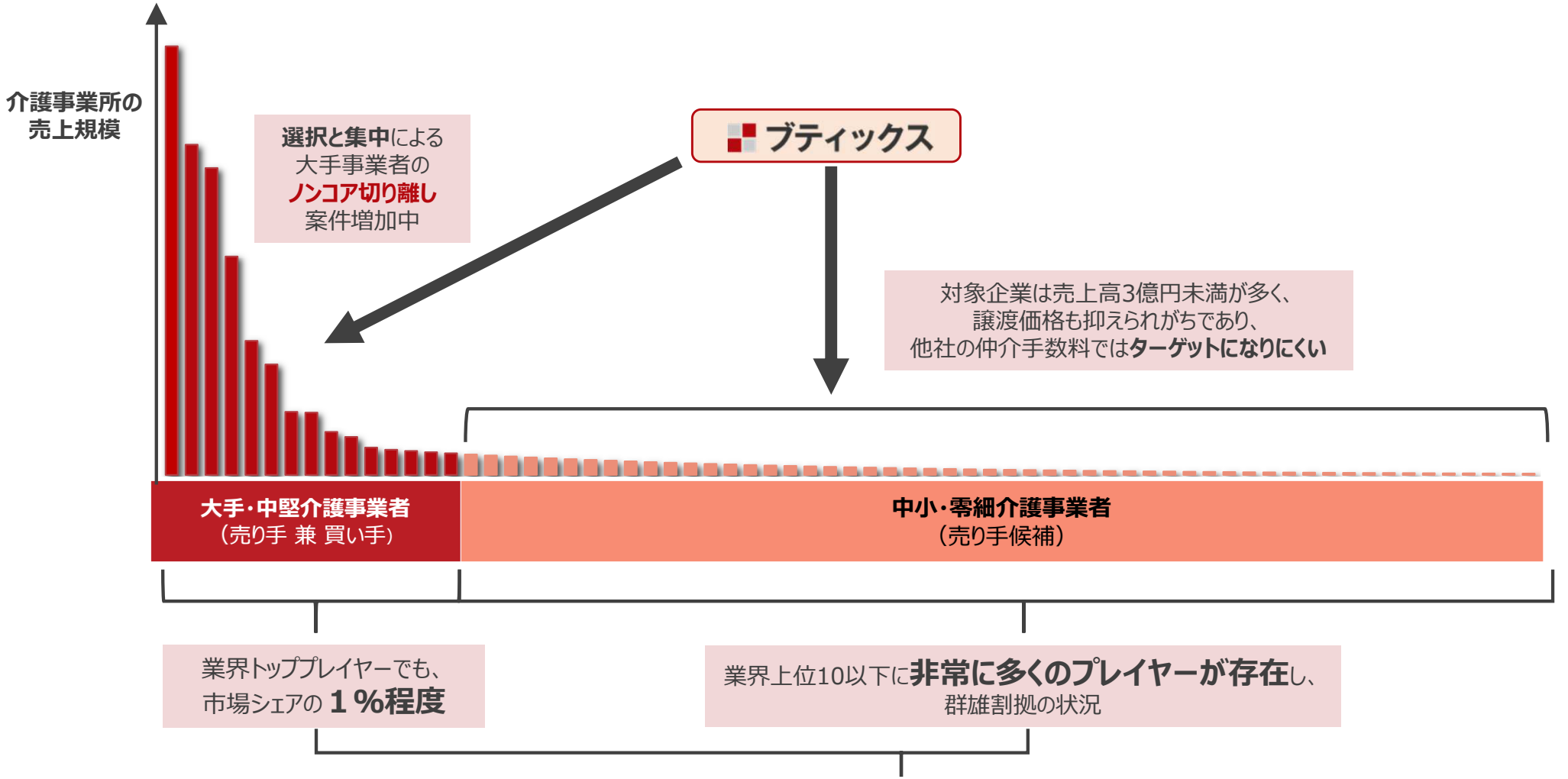


※：出所　東京都福祉保健局「平成28年度　事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数」「事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数（平成29年度）」より、2016年4月1日時点の居宅介護支援、居宅サービス事業者数12,315件、2016年度の年間廃止等数780件より算出

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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

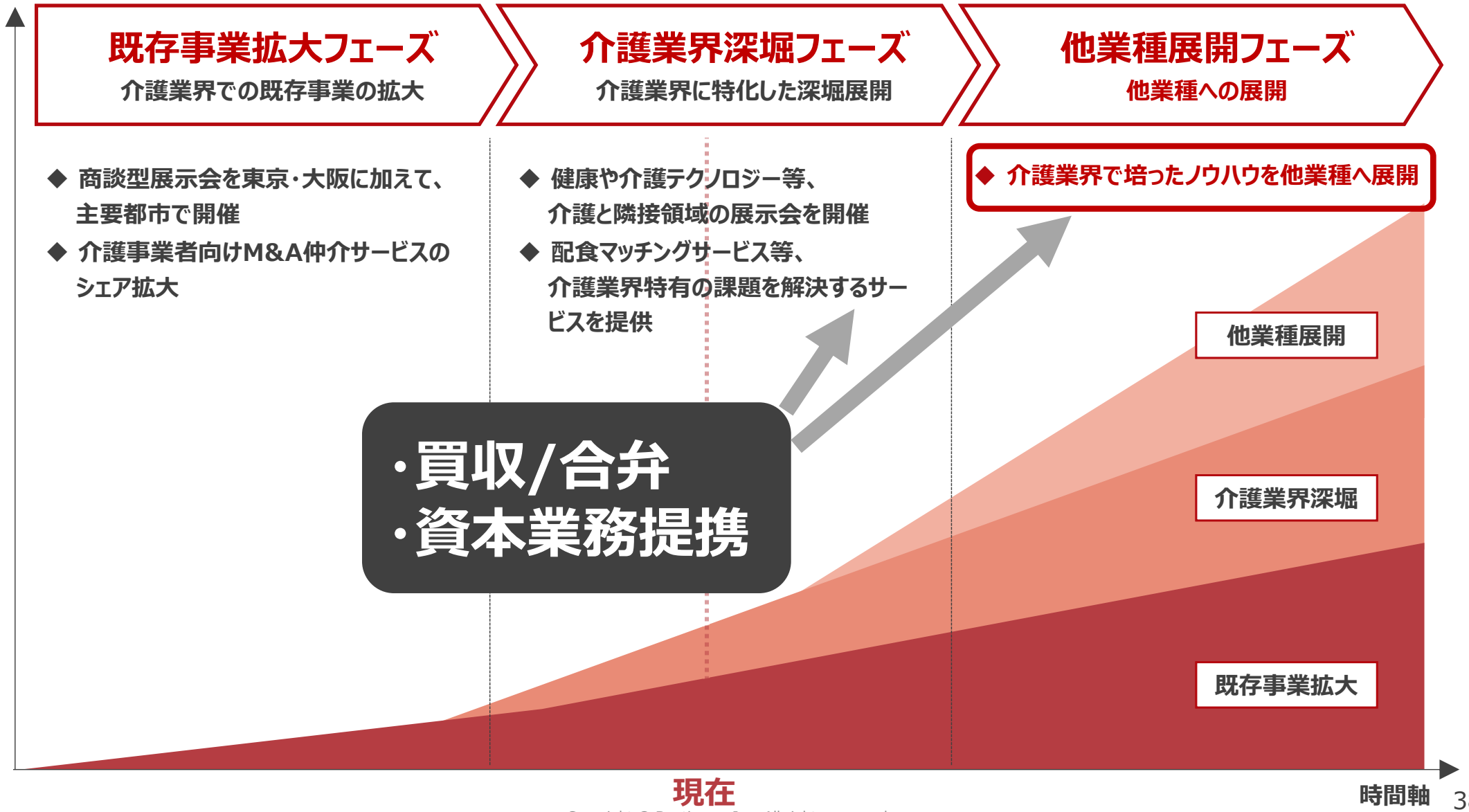
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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

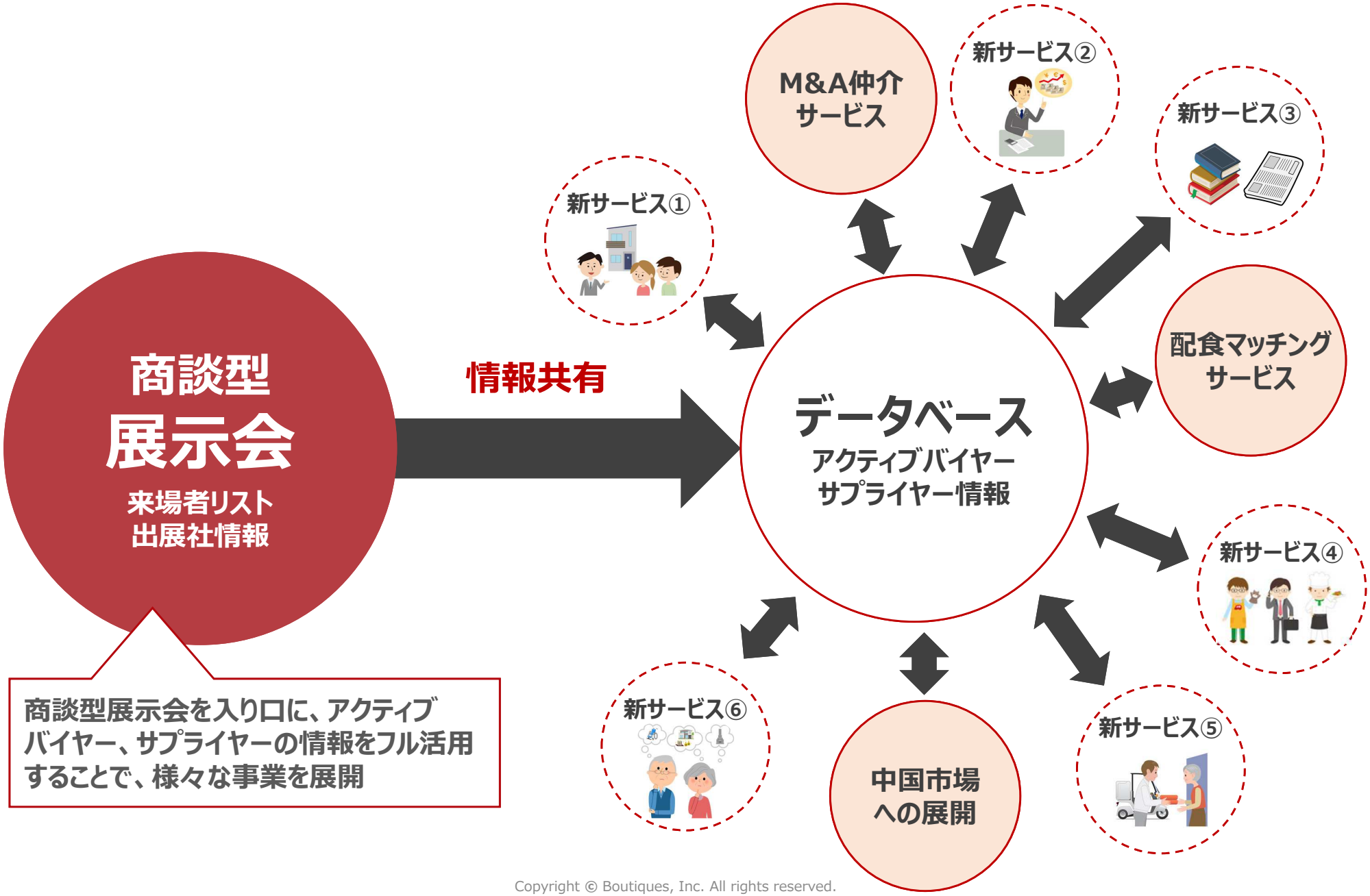
事業規模　　◆：現在進行中　◆：今後展開予定



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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

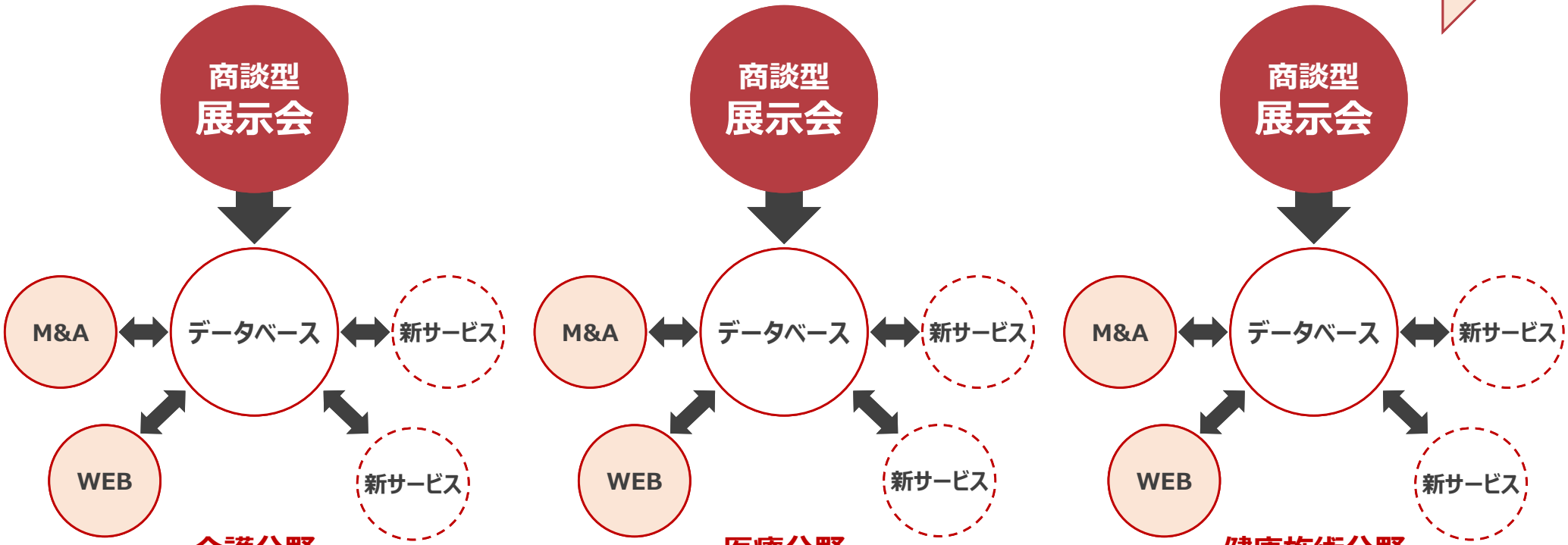


Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

将来の見通しに関する注意事項

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

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.