2021年５月12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　　2021年５月12日（水）15:30～16:30

開催方法　　対面による実開催

開催場所　　兜町平和ビル２階

説明会資料名　2021年３月期　通期決算説明資料
中期経営計画「Vision2025」

【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)
2021年5月11日

ブティックス株式会社
Boutiques, Inc.

2021年3月期
通期 決算説明資料

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

目 次

01 2021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 追加投資の結果報告 P.19

04 2022年３月期 先行投資と業績予想 P.23

参考資料 P.36

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2021年3月期
通期決算概要

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**期首業績予想を達成し、過去最高**を更新

売上高	：	1,277百万円	（前年度比△6.0%　予想比△7.9%）
営業利益	：	281百万円	（前年度比+50.3%　予想比+27.1%）

商談型展示会事業

- コロナの影響により、出展小間契約が前年度を下回り減収減益
- 一方、2020年７月より開始したオンライン展示会が業績に寄与
- オンライン展の事業拡大のため、自社システム開発・人材採用の先行投資を実施

売上高	656百万円	（前年度比△15.3%　予想比△23.9%）
セグメント利益	151百万円	（前年度比△46.2%　予想比△37.3%）

M&A仲介事業

- 介護業界のM&Aニーズは、引き続き増大傾向
- 教育体制の整備・仕組化が概ね完了した結果、成約組数が大幅に増加
- コンサルタントを大幅に増員するため、先行投資として、人材の追加採用を実施

売上高	604百万円	（前年度比+67.7%　予想比+15.2%）
セグメント利益	390百万円	（前年度比+97.3%　予想比+32.9%）

その他

- 中国事業は、コロナの影響で事業の見込みが立たず2020年8月に合弁解消
- 配食マッチングサービス、及びEC事業の受注残の売上を計上

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期業績ハイライト

◆ 大幅な増益となり、過去最高益で着地

	2021年3月期	2020年3月期	前年度比
売上高	**1,277百万円**	**1,358百万円**	**△6.0%**
営業利益	**281百万円**	**187百万円**	**+50.3%**
営業利益率	22.0%	13.8%	–
経常利益	**292百万円**	**188百万円**	**+54.8%**
経常利益率	22.9%	13.8%	–
当期純利益	**198百万円**	**130百万円**	**+51.9%**
当期純利益率	15.5%	9.6%	–

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期 セグメント業績ハイライト

◆ 展示会は、コロナの影響を受けたが、オンライン展示会が寄与
◆ M&A仲介は、教育体制の整備・仕組化が概ね完了し、大幅な増収増益

		2021年3月期	2020年3月期	前年同期比
商談型展示会事業	売上高	656百万円	774百万円	△15.3%
	セグメント利益	151百万円	280百万円	△46.2%
	セグメント利益率	23.0%	36.2%	—
M&A仲介事業	売上高	604百万円	360百万円	+67.7%
	セグメント利益	390百万円	197百万円	+97.3%
	セグメント利益率	64.6%	54.7%	—
その他	売上高	16百万円	223百万円	△92.6%
	セグメント利益	△3百万円	△23百万円	+20百万円
	セグメント利益率	—	—	—

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期 旧・セグメント業績ハイライト

◆ BtoBへのシフトが完了、BtoB事業は、増収増益で着地

		2021年3月期	2020年3月期	前年同期比
BtoB事業（旧セグメント）※CareTEX365海外含む	売上高	1,269百万円	1,139百万円	+11.4%
	セグメント利益	544百万円	457百万円	+19.1%
	セグメント利益率	42.9%	40.1%	—
BtoC事業（旧セグメント）※当期は前期のECの受注残のみ	売上高	7百万円	219百万円	△96.4%
	セグメント利益	△6百万円	△2百万円	—
	セグメント利益率	—	—	—

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期財政状態ハイライト

	2021年3月期	2020年3月期	前期末比
流動資産合計	**1,488百万円**	**1,103百万円**	**+384百万円**
現金及び預金	1,448百万円	1,051百万円	+397百万円
固定資産合計	**185百万円**	**154百万円**	**+30百万円**
流動負債合計	**624百万円**	**439百万円**	**+184百万円**
前受金	82百万円	207百万円	△124百万円
固定負債合計	**104百万円**	**10百万円**	**+94百万円**
純資産合計	**945百万円**	**809百万円**	**+136百万円**

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】 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
第３四半期	10月	CareTEX One横浜	開催済
	11月	CareTEX大阪	開催済
	12月	CareTEX One広島	来期以降に延期
第４四半期	１月	CareTEX名古屋	開催済
		CareTEX One静岡	来期以降に延期
	２月	CareTEX福岡	開催済
	３月	東京ケアウィーク	開催済

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

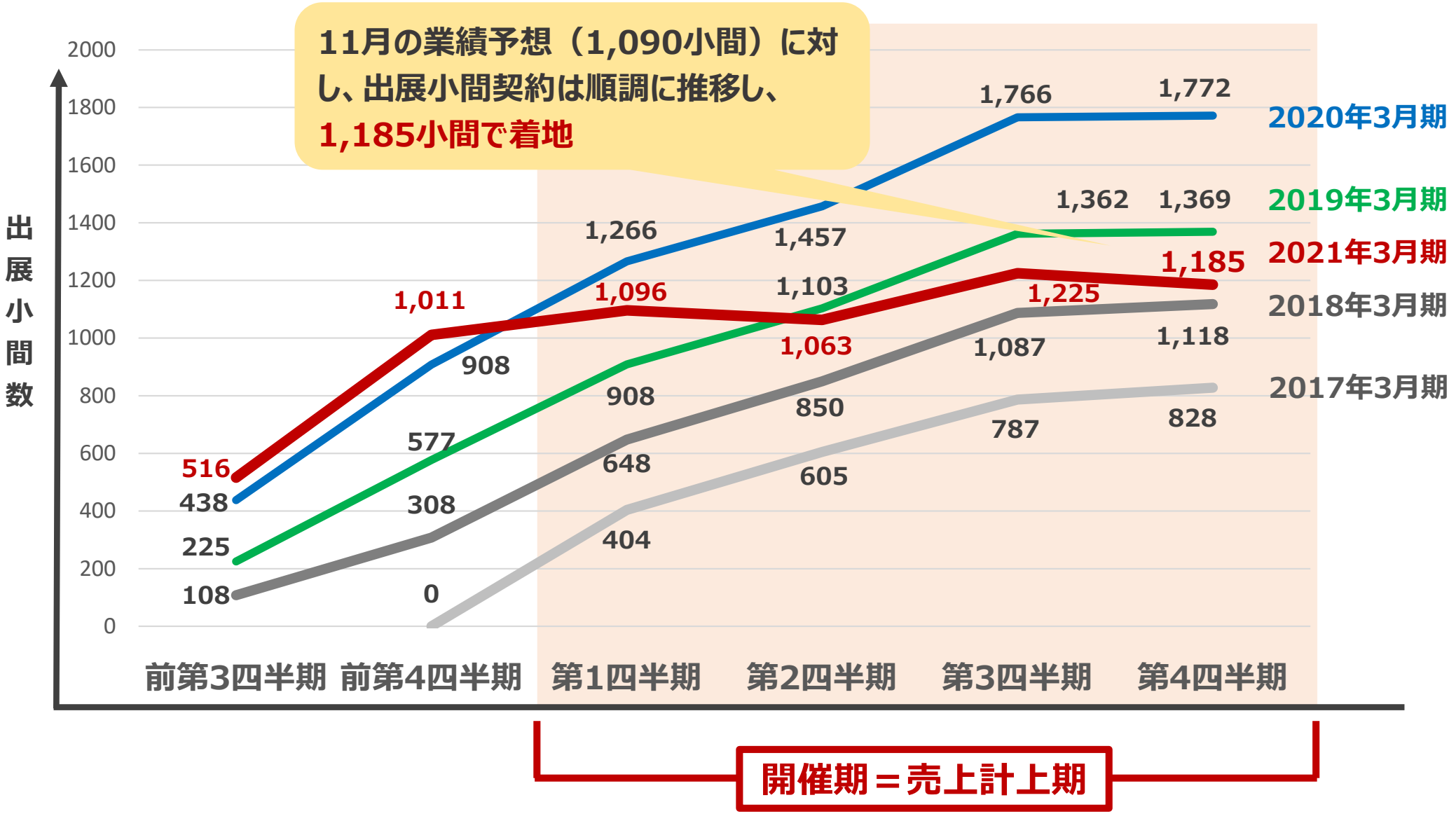
「CareTEX One」の２展を、展示会開催ガイドライン遵守のため来期以降に延期

1/8、1/13の緊急事態宣言発出を受け、参加人数の制限等を遵守しながら、万全の感染予防対策を講じて開催

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】 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」は好調

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、
７月の開設から累計で、108百万円の売上高を計上

◆ 自社開発のオンライン展示会プラットフォーム『ExpON』を完成
（エキスポン）

『ExpON』使用により、大幅なインターフェース改善と新機能を追加し、
新「CareTEX365オンライン」を、２月に開設
3月には「からだケアEXPOオンライン」を、新規開設

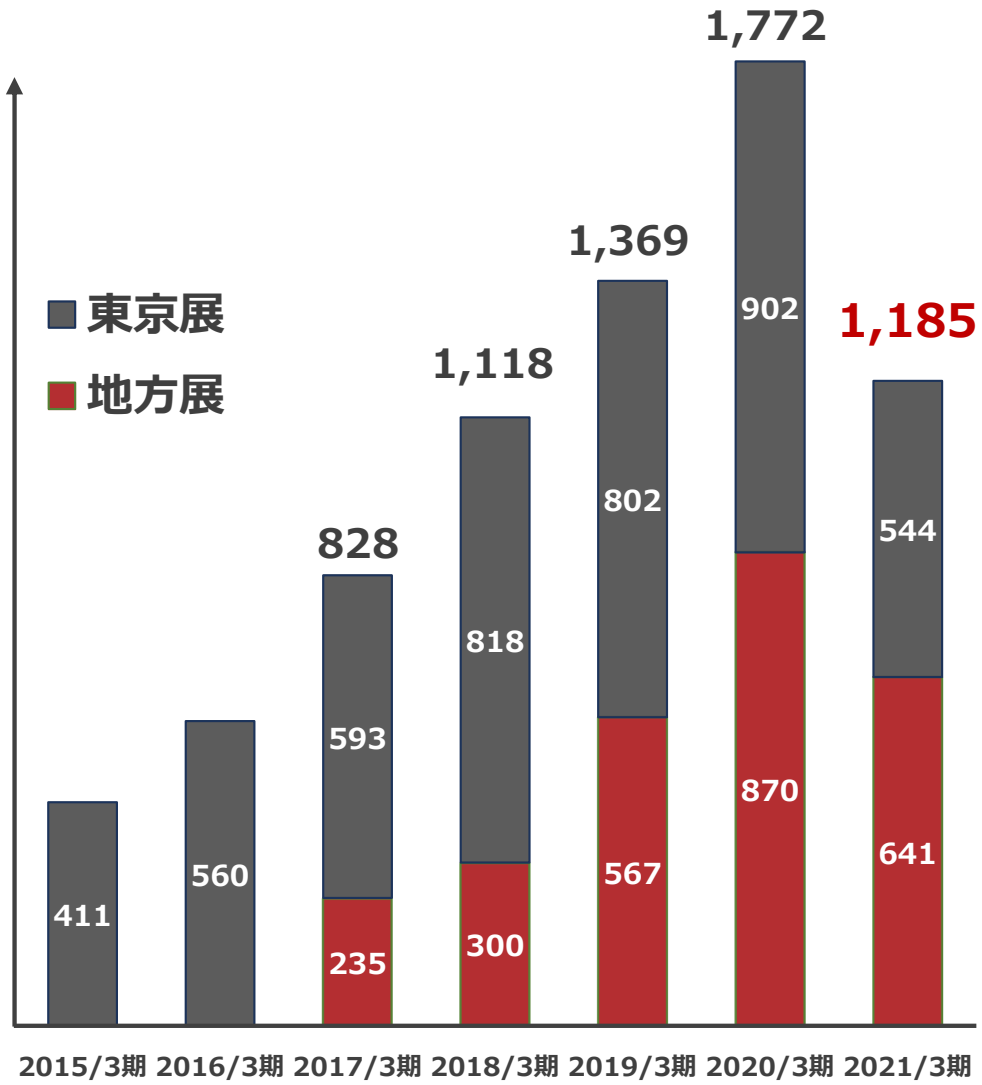
オンライン展示会プラットフォーム
ExpON
エキスポン



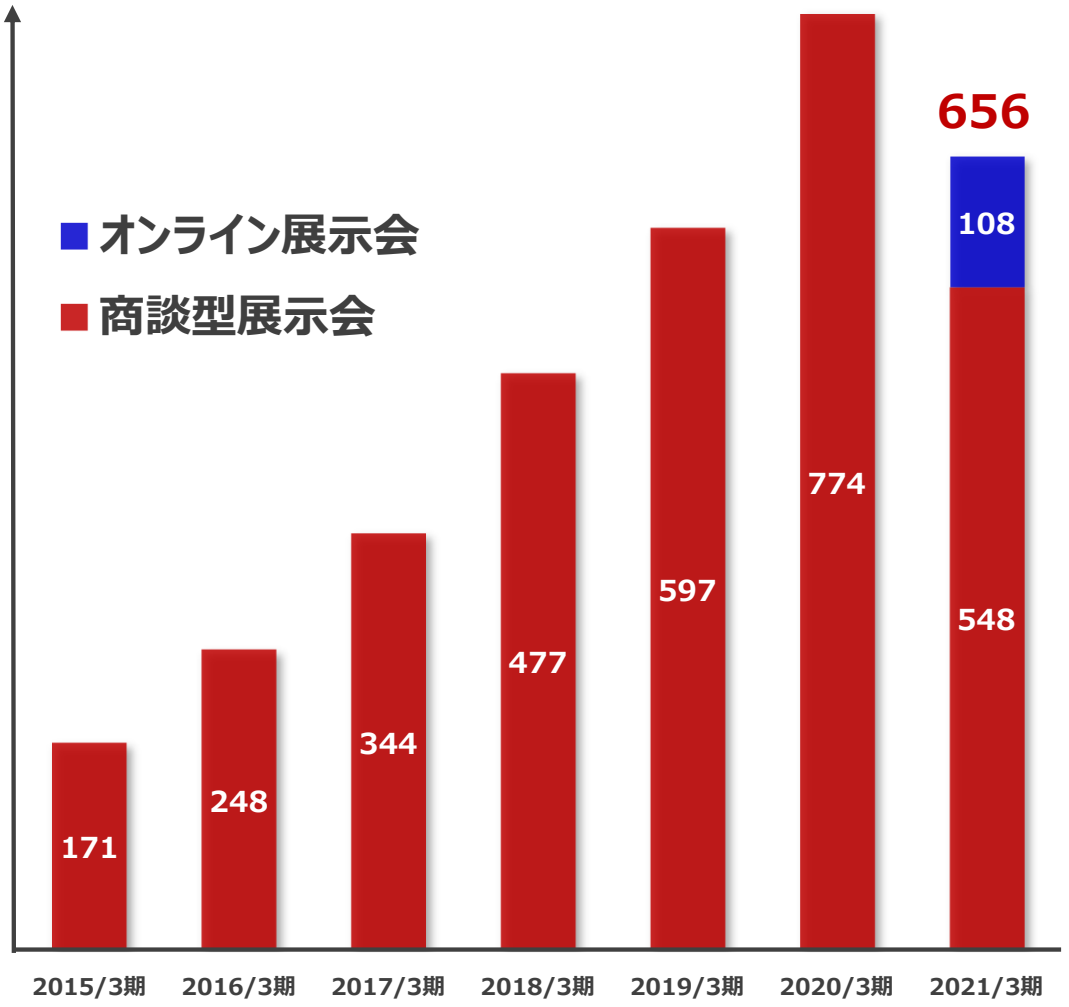
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【商談型展示会事業】 出展小間数及び売上高の推移

◆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】 セグメント業績

◆ コロナの影響により、出展小間契約が前年度を下回り減収減益
◆ 一方、2020年7月から開始したオンライン展示会が業績に寄与

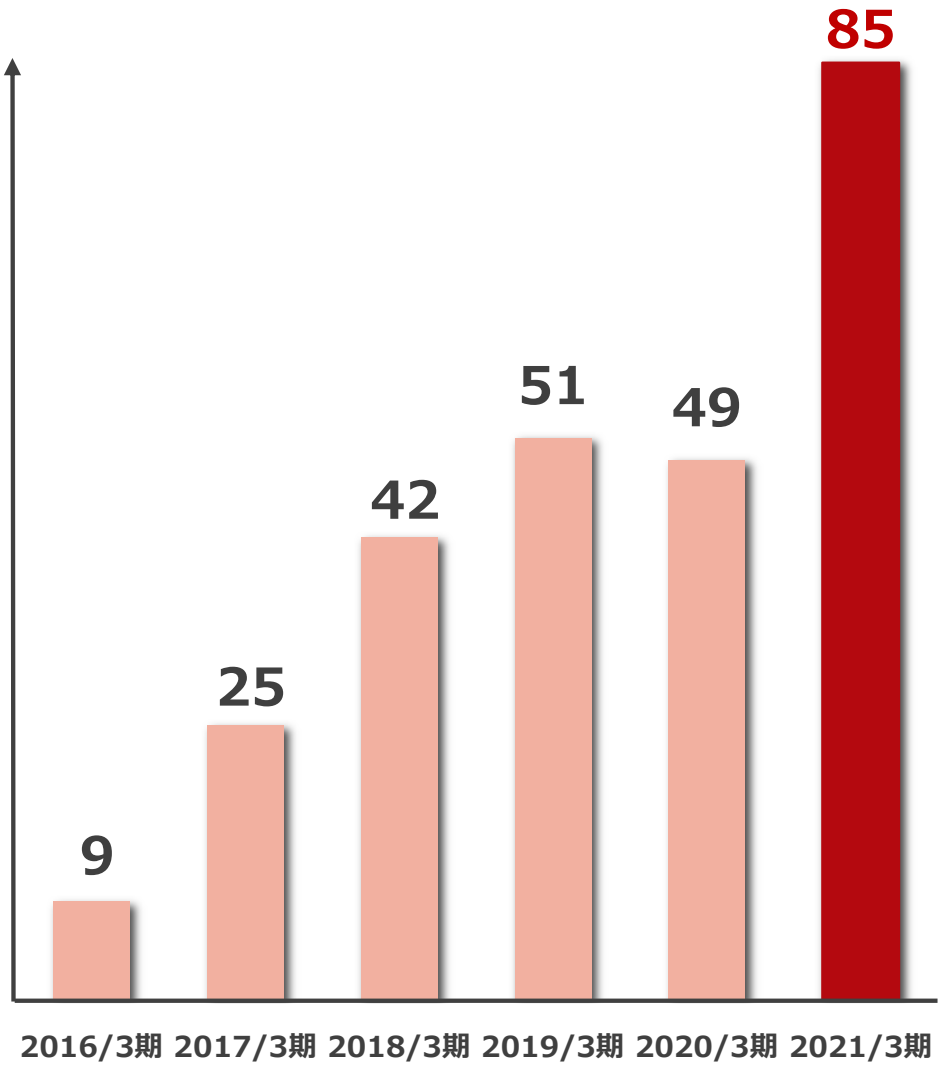
		2021年3月期 実績	2020年3月期 実績	前年度比
商談型展示会	売上高	548百万円	774百万円	△29.2%
オンライン展示会	売上高	108百万円	—	—
商談型展示会事業（合計）	売上高	656百万円	774百万円	△15.3%
	セグメント利益	151百万円	280百万円	△46.2%
	セグメント利益率	23.0%	36.2%	—

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

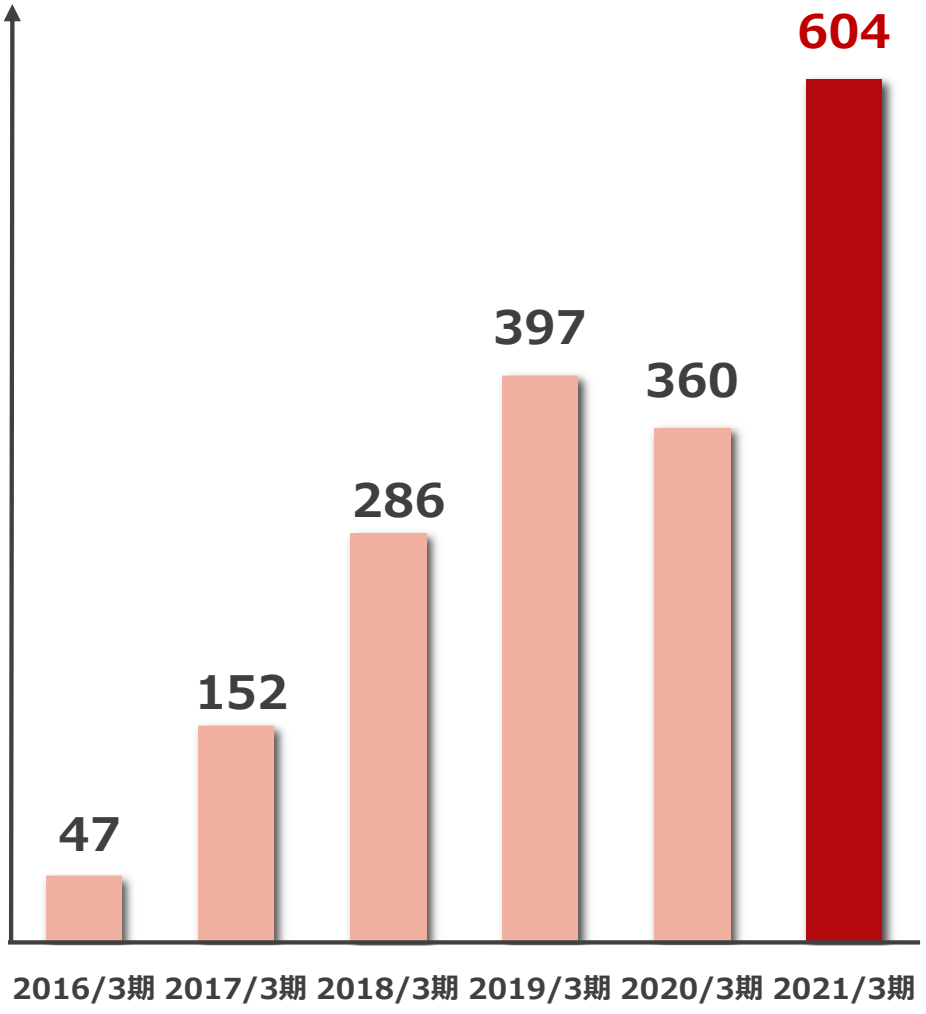
【M&A仲介事業】 成約組数及び売上高の推移

◆ 成約組数･売上高ともに、前年度比大幅増

◆成約組数の推移（組）



◆売上高の推移（百万円）

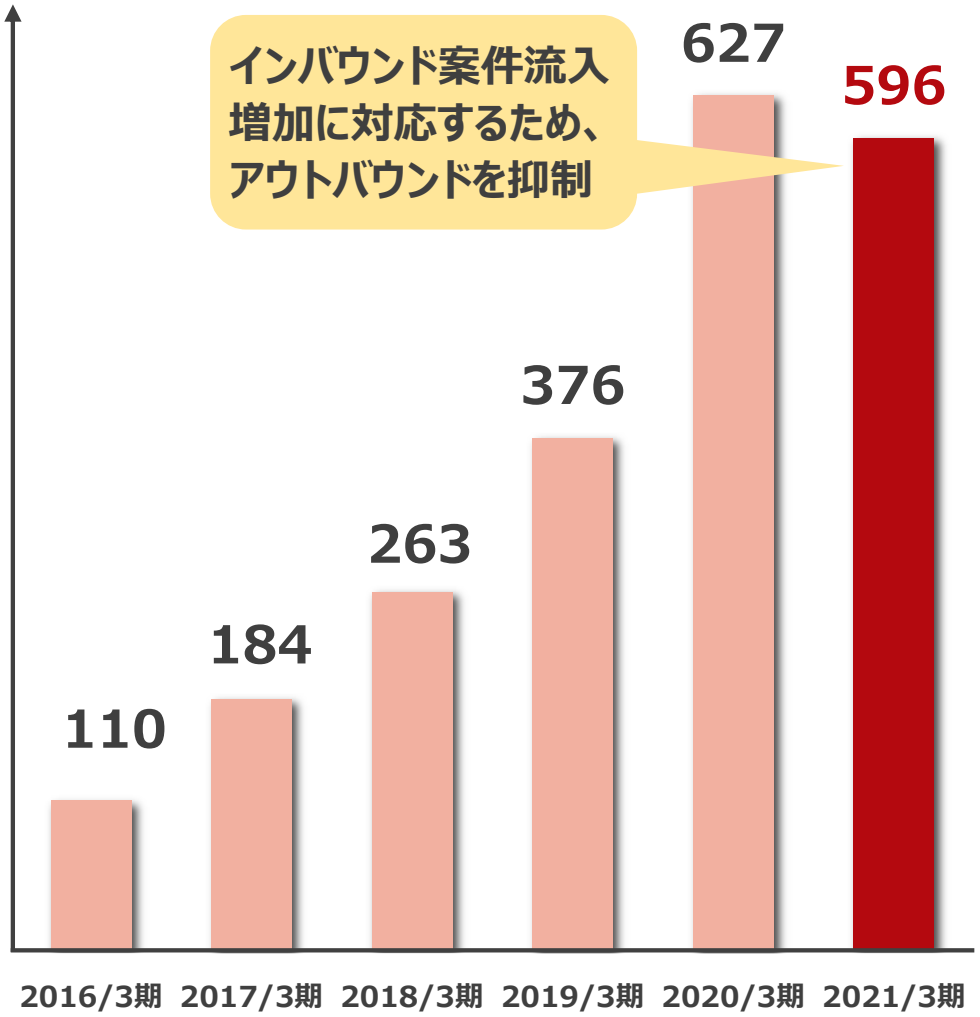


Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

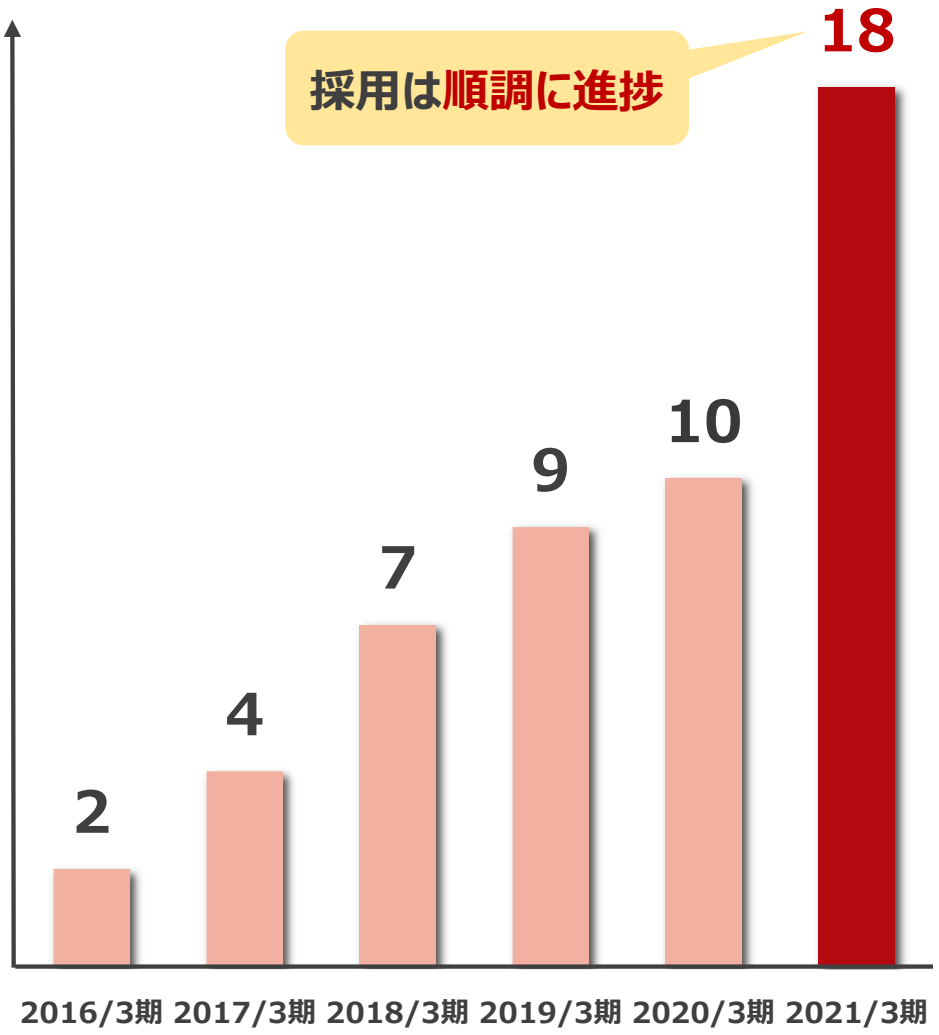
【M&A仲介事業】 案件流入数及びコンサルタント人員数

◆ 案件流入数及びコンサルタント人員は順調に推移

◆売却案件流入数の推移（件）



◆コンサルタント人員の推移（名）

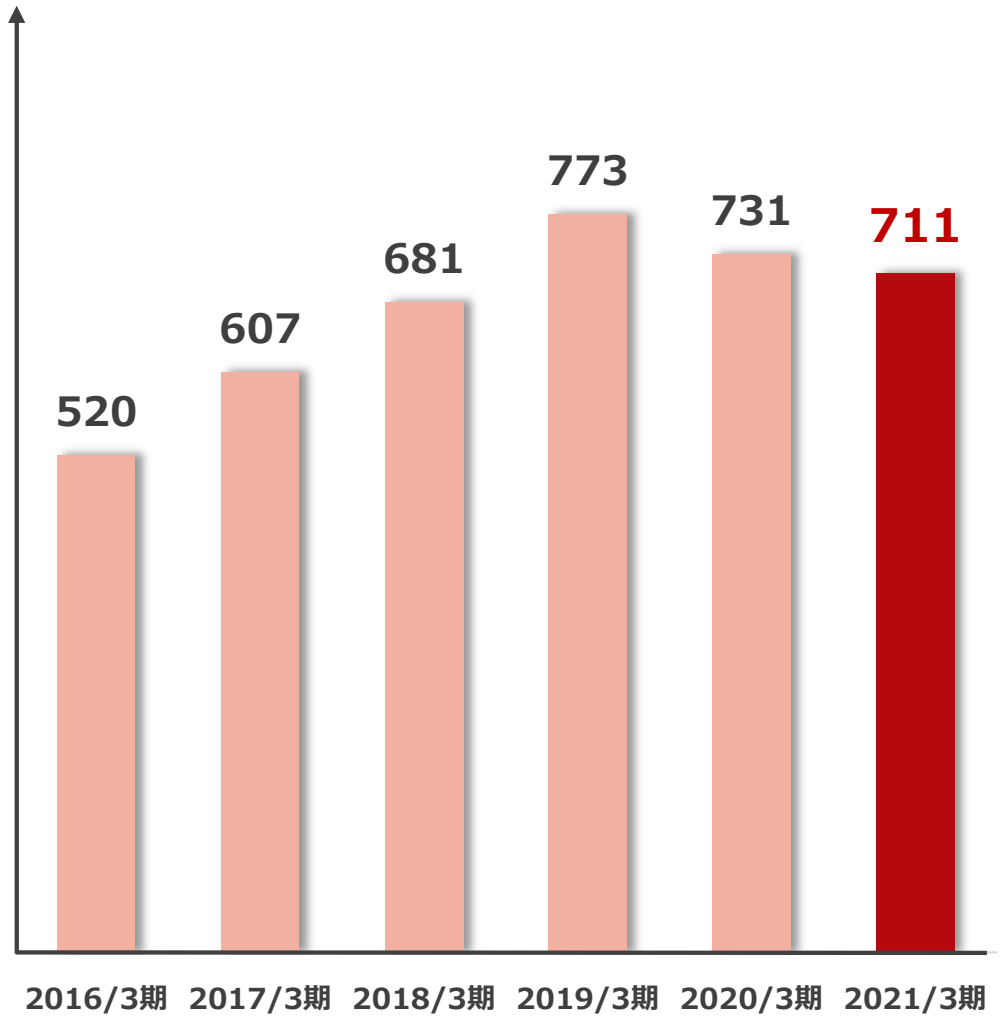


Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【M&A仲介事業】 平均手数料及び成約期間

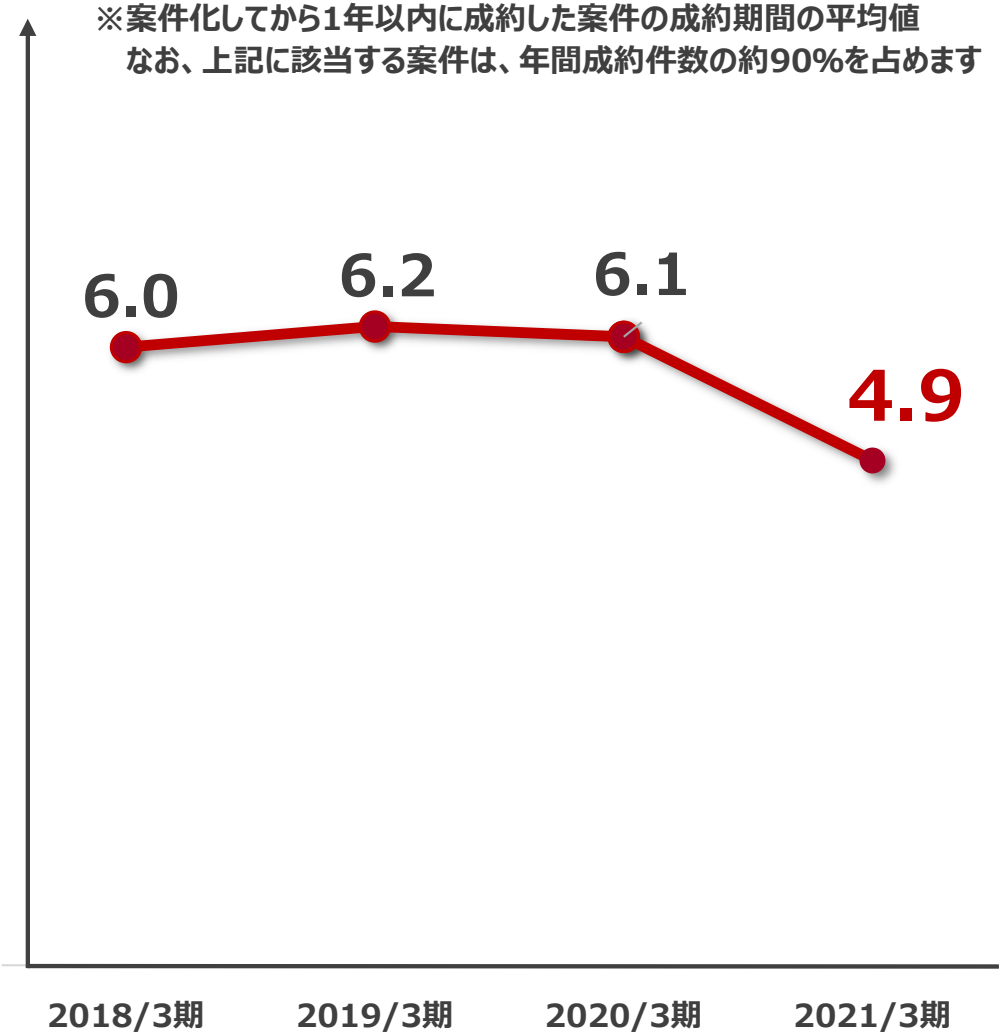
◆ 平均手数料は微減だが、成約期間は短縮

◆平均手数料の推移（万円）



◆成約までの期間（月）

※案件化してから1年以内に成約した案件の成約期間の平均値
なお、上記に該当する案件は、年間成約件数の約90%を占めます



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【M&A仲介事業】「M&A工程管理システム」を自社開発

◆ M&Aの工程を20以上のプロセスに分解し、厳格な工程管理を実施
◆ 個人の経験等に頼りがちな工程を定型化・可視化することで、
コンサルタントの大量採用時にも案件進捗の確実性とスピードを担保

契約締結管理
買い手候補リスト自動生成
請求・入金管理
TODO管理
ノンネームデータ管理
資料請求
・・・等

案件毎の工程管理を一元化・定型化

M&A工程管理システム

◆マネージャー
・部下の進捗確認の効率化
・均質な育成が可能

◆買い手
・自ら必要とする資料を入手可能
・チャットで担当者への問合せが可能

◆コンサルタント
・ナレッジの共有で経験の浅いコンサルタントでも早期にキャッチアップ可能
・TODOが可視化され、期限管理徹底

◆事務スタッフ
・営業との連携がシームレスになり作業の抜け・漏れを防止
・作業が定型化され、事務工数削減

成約期間が短縮

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【M&A仲介事業】 セグメント業績

◆ 教育体制の整備・仕組化が奏功し、成約組数が大幅増
◆ 案件流入も順調で、売上高・利益共に、前年度比大幅増

		2021年3月期 実績	2020年3月期 実績	前年度比
M&A仲介事業	売上高	604百万円	360百万円	+67.7%
	セグメント利益	390百万円	197百万円	+97.3%
	セグメント利益率	64.6%	54.9%	—

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2021年3月期
追加投資の結果報告

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

22/3期以降に向けた、21/3期の追加投資（結果）

商談型展示会事業（計画）

- 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）

（結果）

①自社開発のオンライン展示会プラットフォーム
『ExpON（エキスポン）』を、2021年１月に完成済

- 大幅にインターフェースを改善し、新機能を追加
- 人的マッチングに加え、システム・マッチングを大幅強化

②人材採用は、募集9名のうち、7名採用済
（残りも採用継続中）

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

オンライン展示会事業の進捗状況（結果）

◆ 自社開発のオンライン展示会プラットフォーム『ExpON（エキスポン）』完成により・・・

- 新規オンライン展を、短納期（１～２ヵ月）かつ 低コストで開設可能に
- 更なるインターフェース改善や新機能追加等、最速で対応可能に

⇒ **22/3期以降に向け、サービスの「横展開」「付加価値アップ」を、迅速に実現できる環境が整う。**

◆ 自社プラットフォームによる、オンライン展示会の開設を順次スタート

- ２月「CareTEX365オンライン」にて運用開始
- ３月「からだケアEXPOオンライン」を新規開設

⇒ **22/3期以降も、新分野のオンライン展示会を開設予定**

22/3期以降に向け、オンライン展の大幅拡大に向けた準備が整う

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

22/3期以降に向けた、21/3期の追加投資（結果）

M&A仲介事業（計画）

- 2020年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）

（結果）

③コンサルタントは、募集9名を、全員採用済
営業事務は、募集2名を、全員採用済

22/3期以降に向け、M&A事業の大幅拡大に向けた準備が整う

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2022年3月期
先行投資と業績予想

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

当社が考える環境変化（2022年３月期も方針継続）

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、2022年３月期も積極的な先行投資を継続

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2022年3月期　先行投資と業績予想

リアル展示会（介護・健康等）

- コロナの影響は22/3期も継続し、正常化は23/3期以降と予想

⇒ **22/3期の売上は、コロナ前の約90%水準に戻す**
23/3期以降は、ゆるやかな成長を目指す

オンライン展示会（介護・健康等）

- コロナによる社会変容で、オンライン展は追い風
- オンライン展の自社システムを開発済

⇒ **2021年3月に開設した「からだケアEXPOオンライン」が寄与し、22/3期の売上は、２倍の２億円に**

ハイブリッド展示会（新分野）

- オンライン展を武器に、新分野へ横展開
  （オンライン展・リアル展を融合した「ハイブリッド展示会」を開始）

⇒ **22/3期は先行投資（①人材採用９名・販促費）**
23/3期は、新分野へ本格進出し、売上４億円を目指す
（ハイブリッド展示会の詳細は、中期経営計画をご覧ください）

◆ 22/3期の先行投資（上記のハイブリッド展示会に対して）

①人件費・採用費・販促費 ・・・ 68百万円

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2022年3月期　先行投資と業績予想

M&A仲介事業

- 教育体制と仕組化が完了
- M&A工程管理システム（自社開発）を本格導入
  工程を定型化・可視化し、コンサルタント大量採用時も
  案件進捗の確実性・スピードを担保
- 介護業界のM&Aニーズは、引き続き増大傾向

⇒ 人材への先行投資を継続
（②コンサルタントを、21/3期18名 ⇒ 22/3期31名に増員）

⇒ 新規採用人材は、初成約まで約８ヵ月要するため、
22/3期売上は、21/3期比21%増の7.3億円に留まる
23/3期売上は、22/3期比51%増の11億円を目指す

◆ 22/3期の先行投資（22/3期の売上が計上できない期間の人件費を含む）

②人件費・採用費 ・・・ 84百万円

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2022年3月期　業績予想

◆ 22/3期は、**前年度比28%増収**を見込むが、先行投資等により減益見通し
◆ **21/3期～22/3期の先行投資により、23/3期以降大幅な増収増益見込む**

	2022年3月期 業績予想	2021年3月期 実績	前年度比
売上高	1,633百万円	1,277百万円	+27.8%
営業利益① ※先行投資等 控除前	321百万円	―	―
営業利益率	19.7%		―
先行投資	△152百万円	23/3期以降の業績拡大のため、先行投資を実施 （人件費・採用費・販促費等）	
株式報酬費用	△58百万円	新株予約権の発行に伴う会計上の費用計上額	
営業利益② ※先行投資等 控除後	111百万円	281百万円	△60.5%
営業利益率	6.8%	22.0%	―

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2022年3月期以降　業績予想と計画

◆ 22/3期は、**前年度比28%増収**を見込むが、先行投資等により減益見通し

◆ **21/3期～22/3期の先行投資により、23/3期以降大幅な増収増益見込む**

（23/3期以降の計画の詳細は、中期経営計画をご覧ください）

（単位：百万円）	2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
売上高	**1,277**	**1,633**	**2,534**	**3,522**	**5,087**
営業利益	**281**	**111**	**492**	**946**	**1,632**
営業利益率	22.0%	6.8%	19.4%	26.9%	32.1%
経常利益	**292**	**111**	**492**	**946**	**1,632**
経常利益率	22.9%	6.8%	19.4%	26.9%	32.1%
当期純利益	**198**	**71**	**315**	**605**	**1,044**
当期純利益率	15.5%	4.4%	12.4%	17.2%	20.5%

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2022年3月期以降　セグメント別業績予想と計画

（23/3期以降の計画の詳細は、中期経営計画をご覧ください）

（単位：百万円）

			2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
商談型展示会（オンライン含む）	既存分野（介護 医療 健康等）	売上高	656	885	1,012	1,173	1,366
		セグメント利益	※178	200	275	384	509
		セグメント利益率	※27.1%	22.6%	27.2%	32.7%	37.3%
ハイブリッド展示会	新分野	売上高	-	14	416	764	1,552
		セグメント利益	-	△61	122	246	575
		セグメント利益率	-	-	29.4%	32.3%	37.0%
M&A仲介事業		売上高	604	734	1,105	1,584	2,168
		セグメント利益	※347	296	472	710	1,000
		セグメント利益率	※57.4%	40.3%	42.7%	44.8%	46.2%

※2022年３月期より、社内での損益管理方法を変更したことに伴い、2021年３月期も、遡って全社費用の配賦方法を変更しております。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

商談型展示会事業の見通し

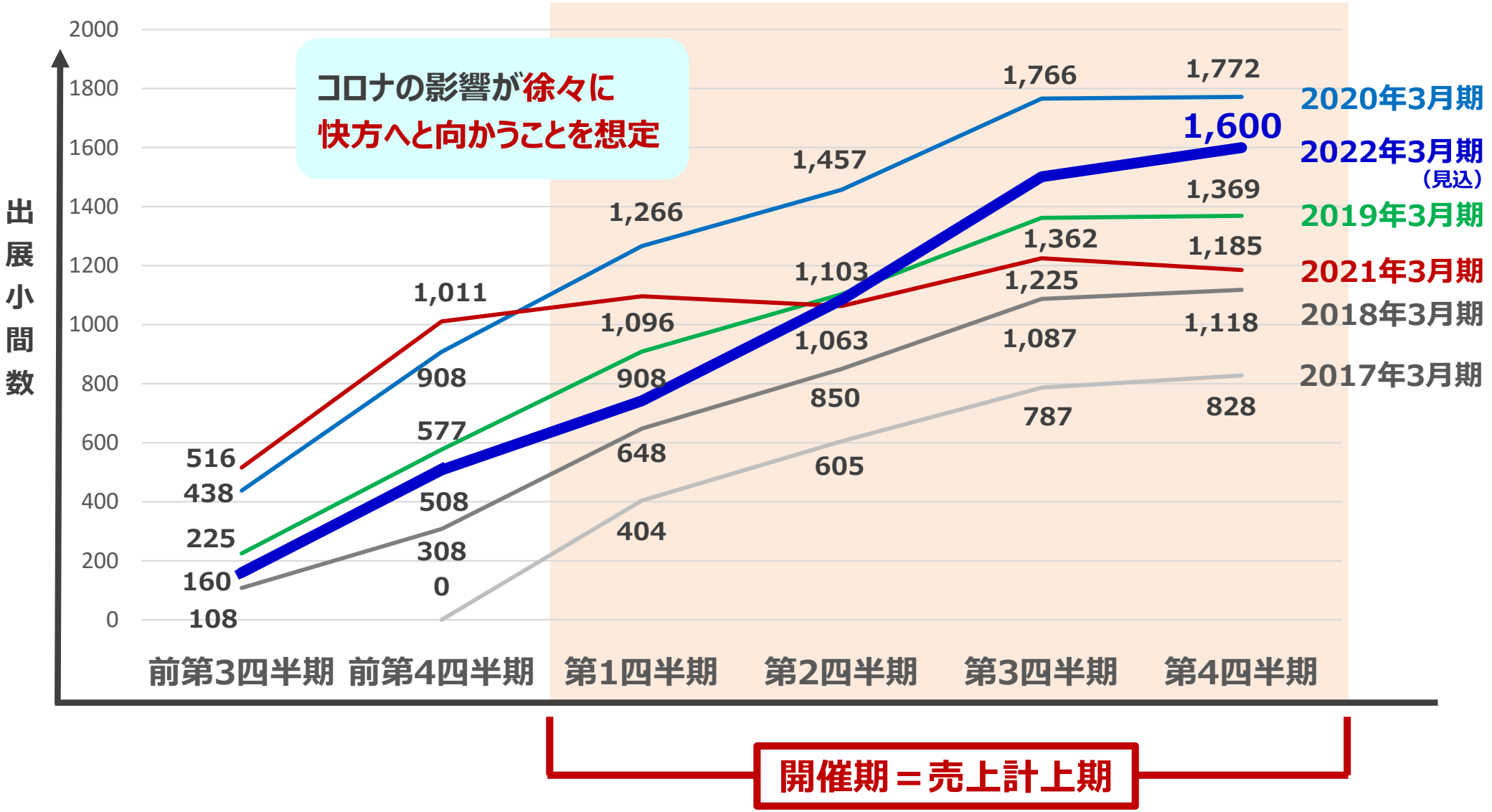
◆2022年３月期 展示会開催スケジュール

四半期	開催月	展示会名
第１四半期	５月	CareTEX札幌（初開催）
第２四半期	７月	CareTEX One横浜
	９月	CareTEX仙台
		CareTEX福岡
第３四半期	10月	CareTEX大阪
		健康施術産業展 大阪（初開催）
第４四半期	２月	CareTEX名古屋
	3月	東京ケアウィーク
		健康施術産業展 東京

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）

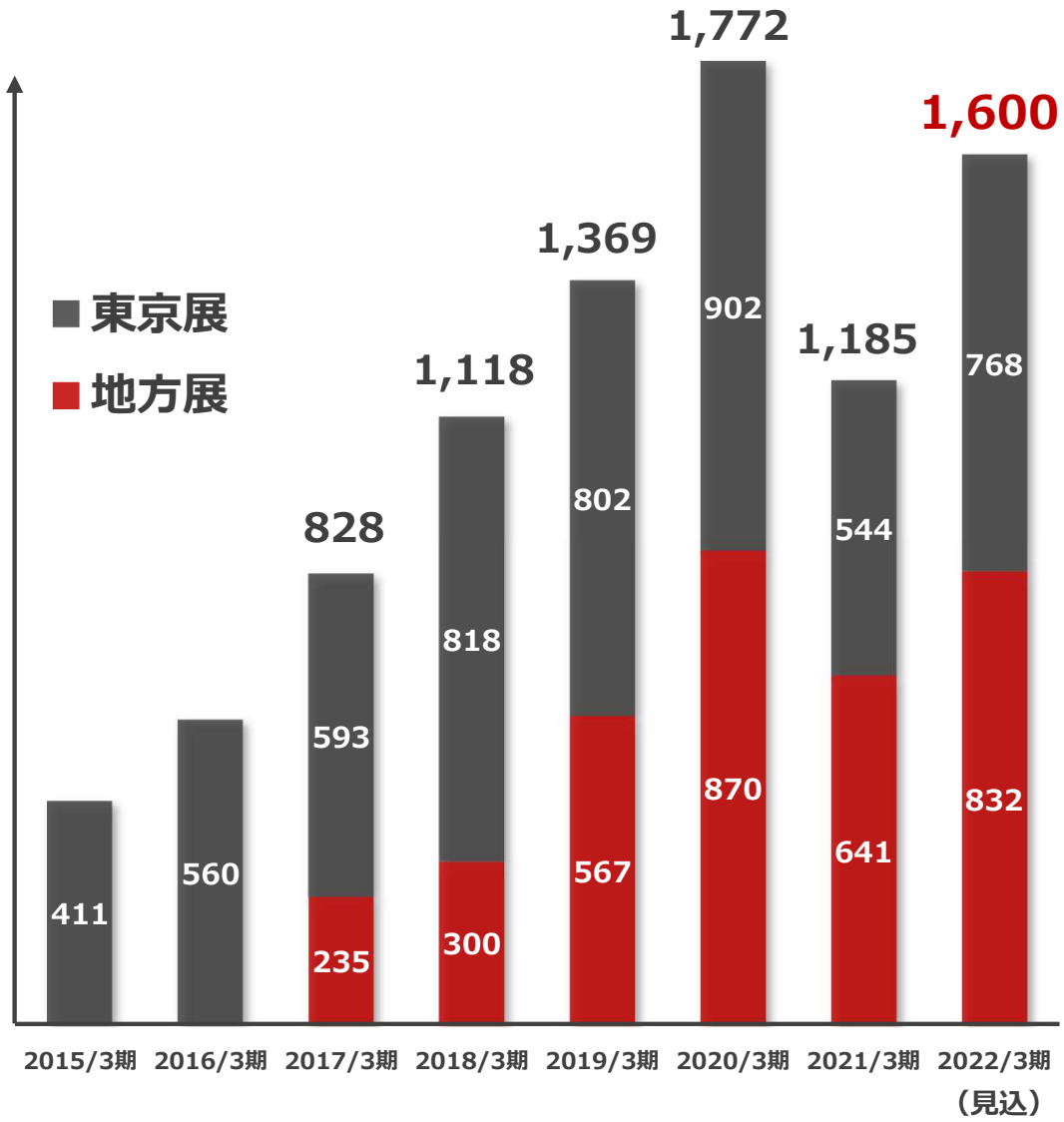


注）１．出展小間数とは、出展社に貸し出すために仕切られたスペースの単位
　　２．上記の契約進捗状況は各会計期間に開催（＝売上計上）した展示会の契約獲得時期を累計で表示

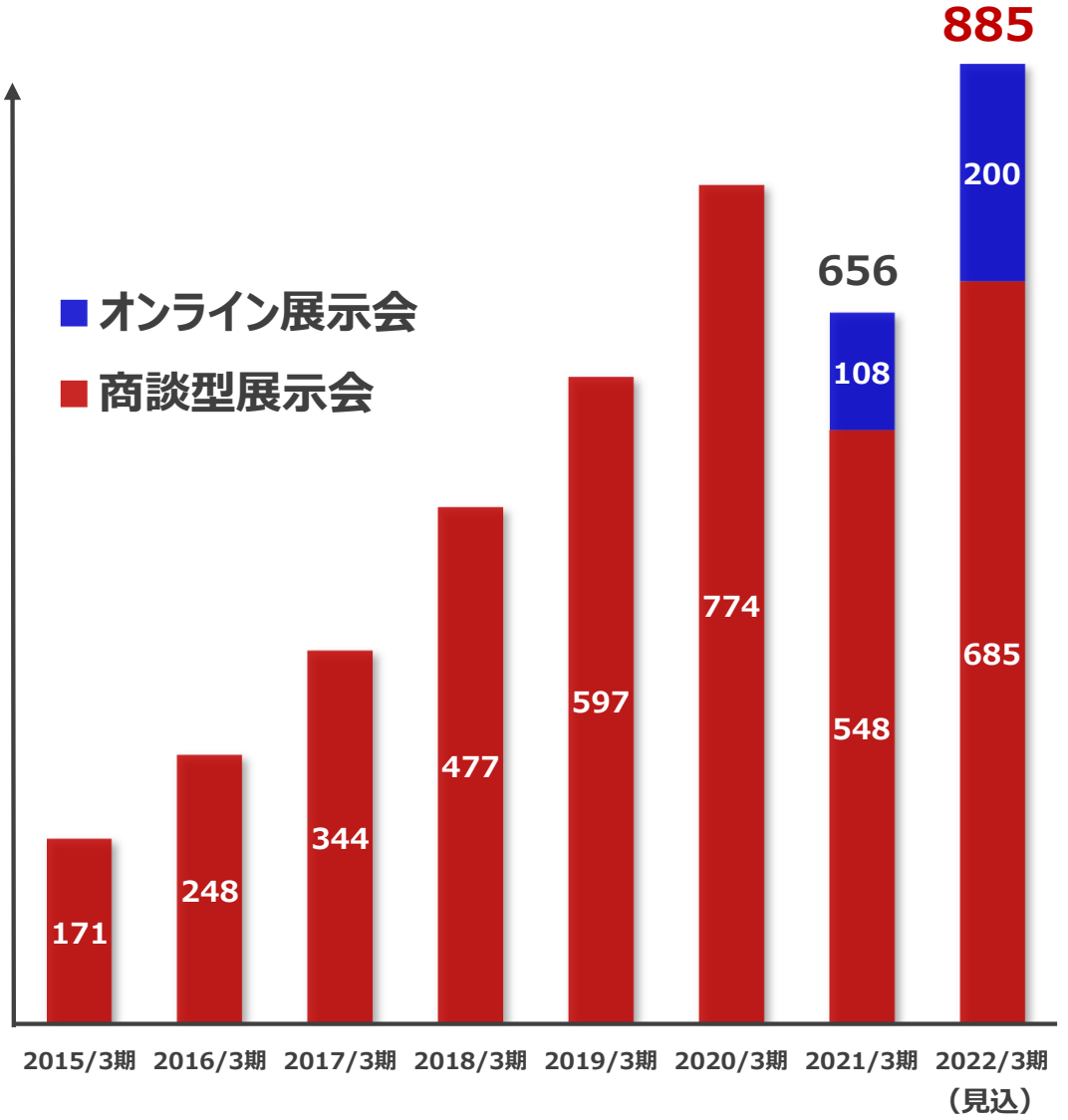
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

商談型展示会事業の見通し

出展小間数の推移（小間）



売上高の推移（百万円）

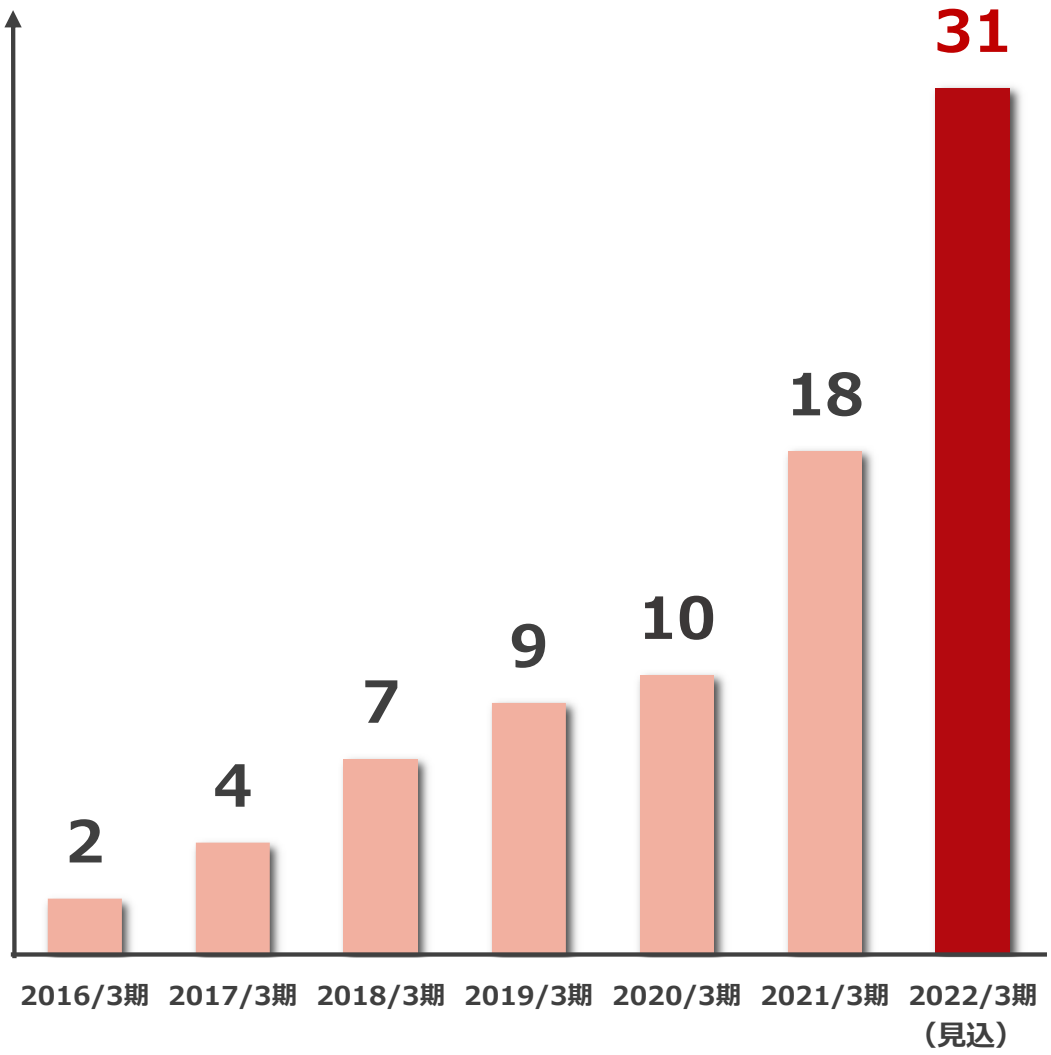


Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

Ｍ＆Ａ仲介事業の見通し

◆ 22/3期も大量採用を継続し、23/3期以降の大幅増収を見込む

コンサルタント人員の推移（名）



新規採用したコンサルタントが売上に寄与するまでの想定期間 ：約８ヵ月

入社～戦力化までのモデル期間

- ●入社～２ヵ月後： 教育研修期間
- ●入社２ヵ月後： 最初の案件担当
  （案件成約まで６ヵ月を想定）
- ●入社８ヵ月後： 初の案件成約

以降、本格的に戦力化し、売上に寄与

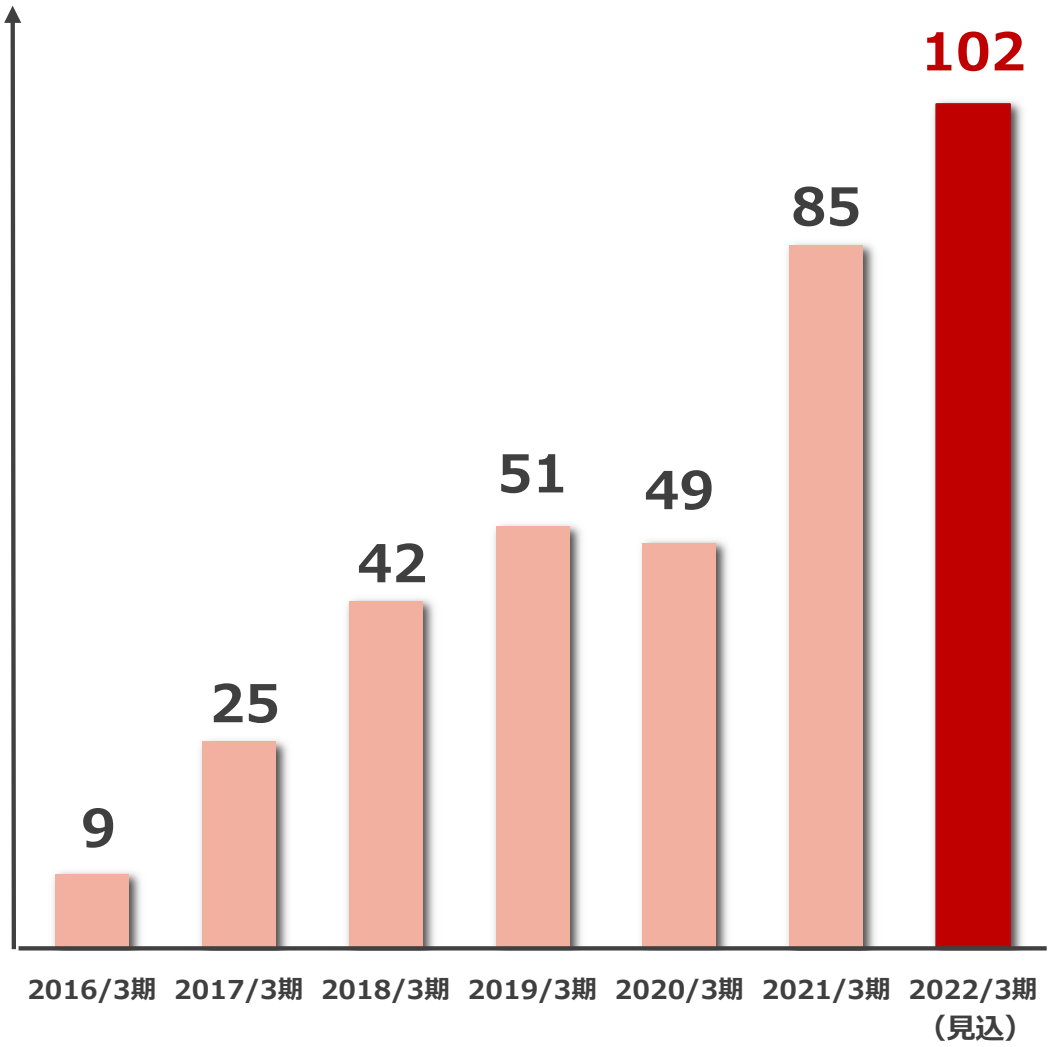
上記より、採用したコンサルタントの売上への寄与は、入社８ヵ月後より始まり、１人当たりの想定売上を計上するのは１年８ヵ月後。よって、21/3期下半期以降に採用したコンサルタントの売上への寄与は、22/3期においては一部に留まり、23/3期に本格化する見込み。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

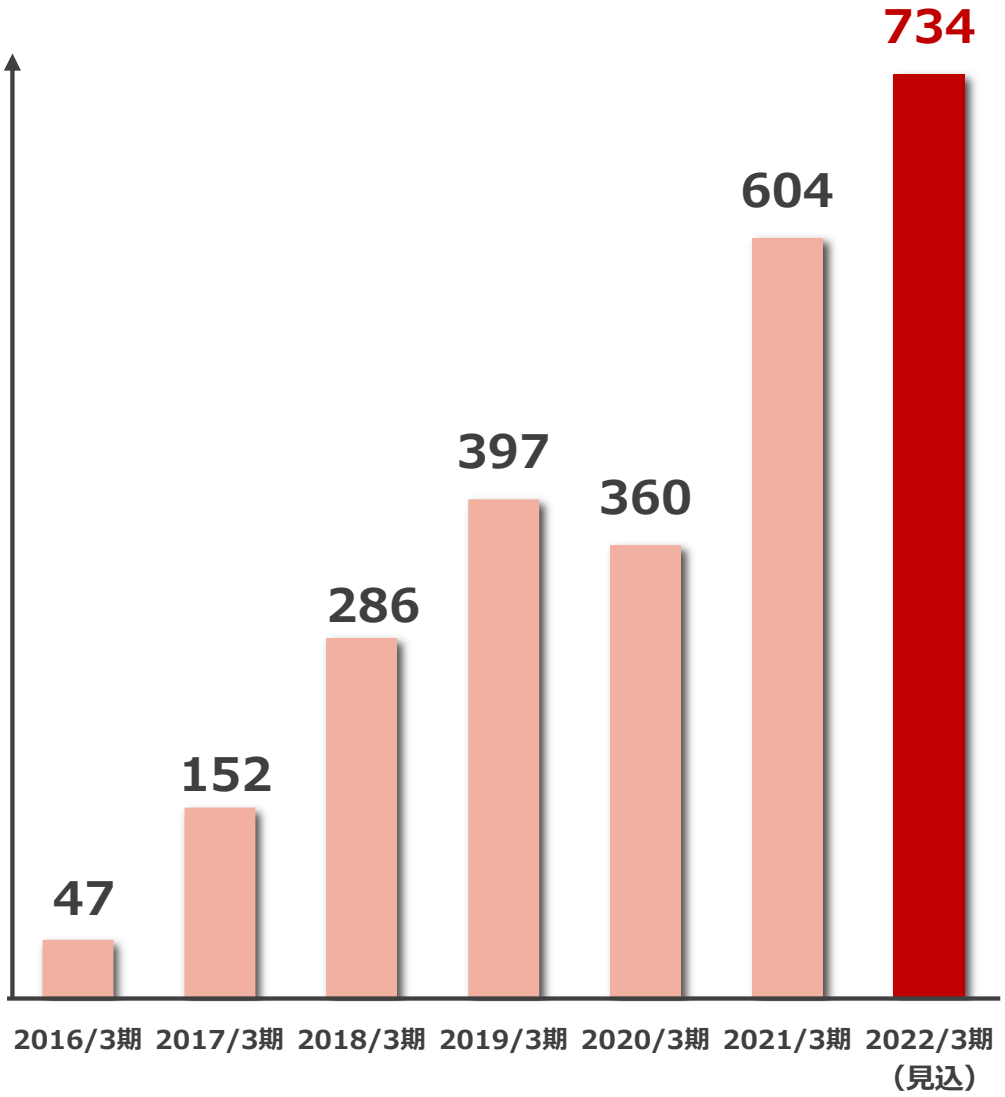
M&A仲介事業の見通し

◆ 大量採用中のコンサルタントは、23/3期以降、本格的に売上に寄与する見込み

成約組数の推移（組）



売上高の推移（百万円）



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

コロナの影響について

◆商談型展示会事業

- ワクチン接種の開始等により、コロナの影響が徐々に快方へと向かい、万一、緊急事態宣言が発出された場合でも、展示会の開催が出来ることを前提に計画
- コロナが前年度以上に悪化した場合や、政府・自治体等の要請により、展示会の開催が出来なくなった場合、目標が未達となる可能性あり

◆M&A仲介事業

- ワクチン接種の開始等により、コロナの影響が徐々に快方へと向かい、万一、緊急事態宣言が発出された場合でも、訪問・面談等が出来ることを前提に計画
- コロナが前年度以上に悪化した場合や、政府・自治体等の要請により、訪問・面談等が出来なくなった場合、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	261百万円　※2021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　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	81人（アルバイト・派遣含む）※2021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
(※)同社とは2020年8月31日に合弁契約を解消

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**

2020年12月 障害福祉事業者のM&Aに特化した「障害福祉M&A支援センター」を開設

2021年３月 商談型オンライン展示会「からだケアEXPOオンライン」を開始

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　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。
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

■介護事業者等と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

情報不足

介護事業者等

二極化

大手・中堅事業者

2015年
M&A仲介サービス開始

介護M&A支援センター
医療M&A支援センター
障害福祉M&A支援センター

小規模事業者

2015年
商談型展示会 開始

CareTEX東京 CareTEX大阪
CareTEX福岡 CareTEX名古屋
CareTEX仙台 CareTEX札幌
CareTEX One 横浜 広島 静岡
健康施術産業展 東京 大阪

2019年
配食・介護食マッチング 開始

CareTEX365 フード

2020年
商談型オンライン展示会 開始

CareTEX365 ONLINE
からだケアEXPO ONLINE

各種サプライヤー

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
  食事、教育、省エネ
  出張サービス・・・

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

ビジネスモデル



介護事業者等

来場

アポイント設定

仲介依頼

M&A支援

仲介手数料（両手）

紹介依頼

サプライヤー紹介

ブティックス

商談型展示会

- CareTEX
- CareTEX One
- 健康施術産業展
  （からだケアEXPO）

商談型オンライン展示会

- CareTEX365オンライン
- からだケアEXPOオンライン

情報共有

M&A仲介サービス

- 介護M&A支援センター
- 医療M&A支援センター
- 障害福祉M&A支援センター

配食・介護食マッチング

- CareTEX365フード

出展

出展料
アポイント設定料

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・・・

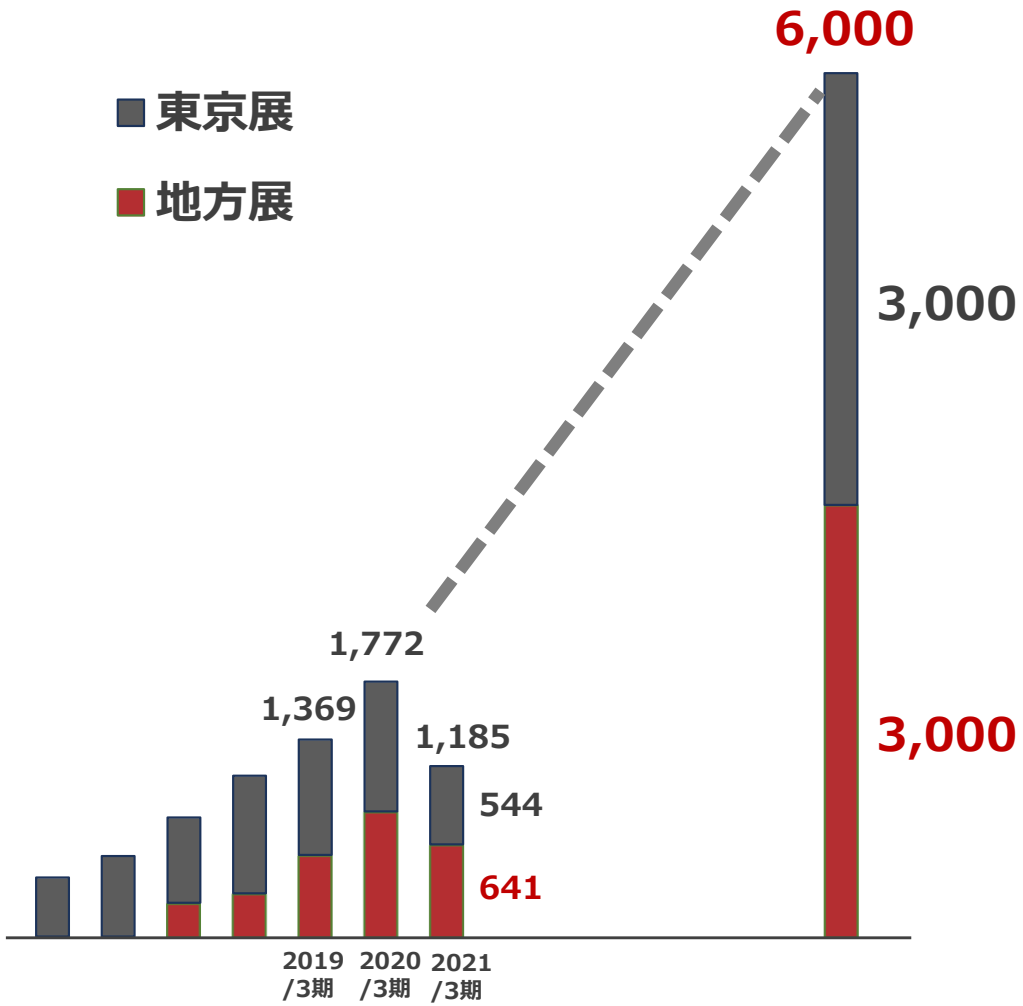
取引の流れ
資金の流れ

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（20/3期売上の約3.3倍）

出展小間数の推移（小間）



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	544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	641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

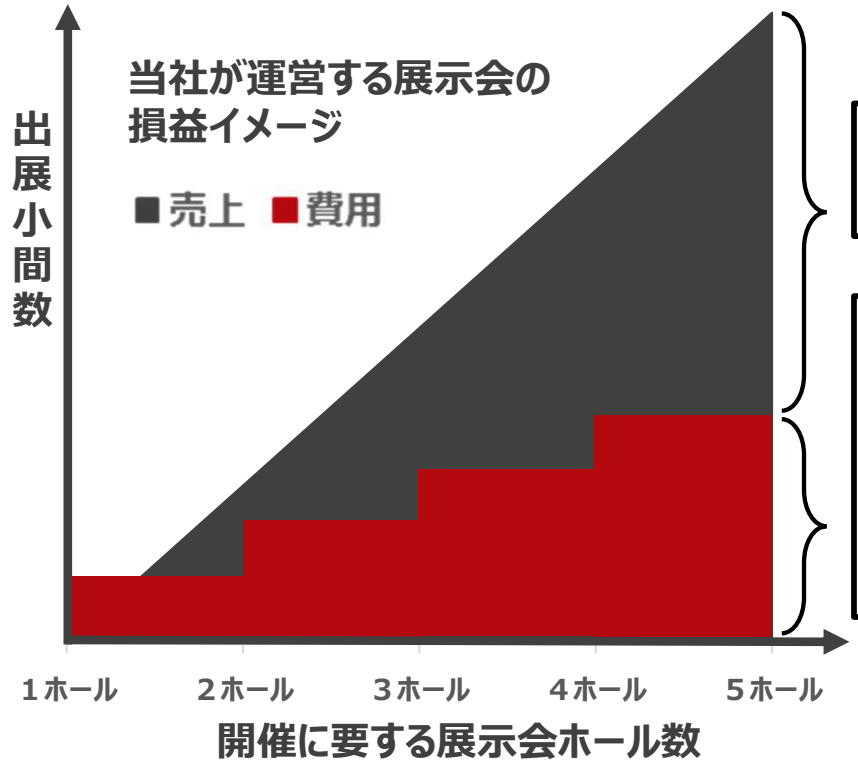
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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



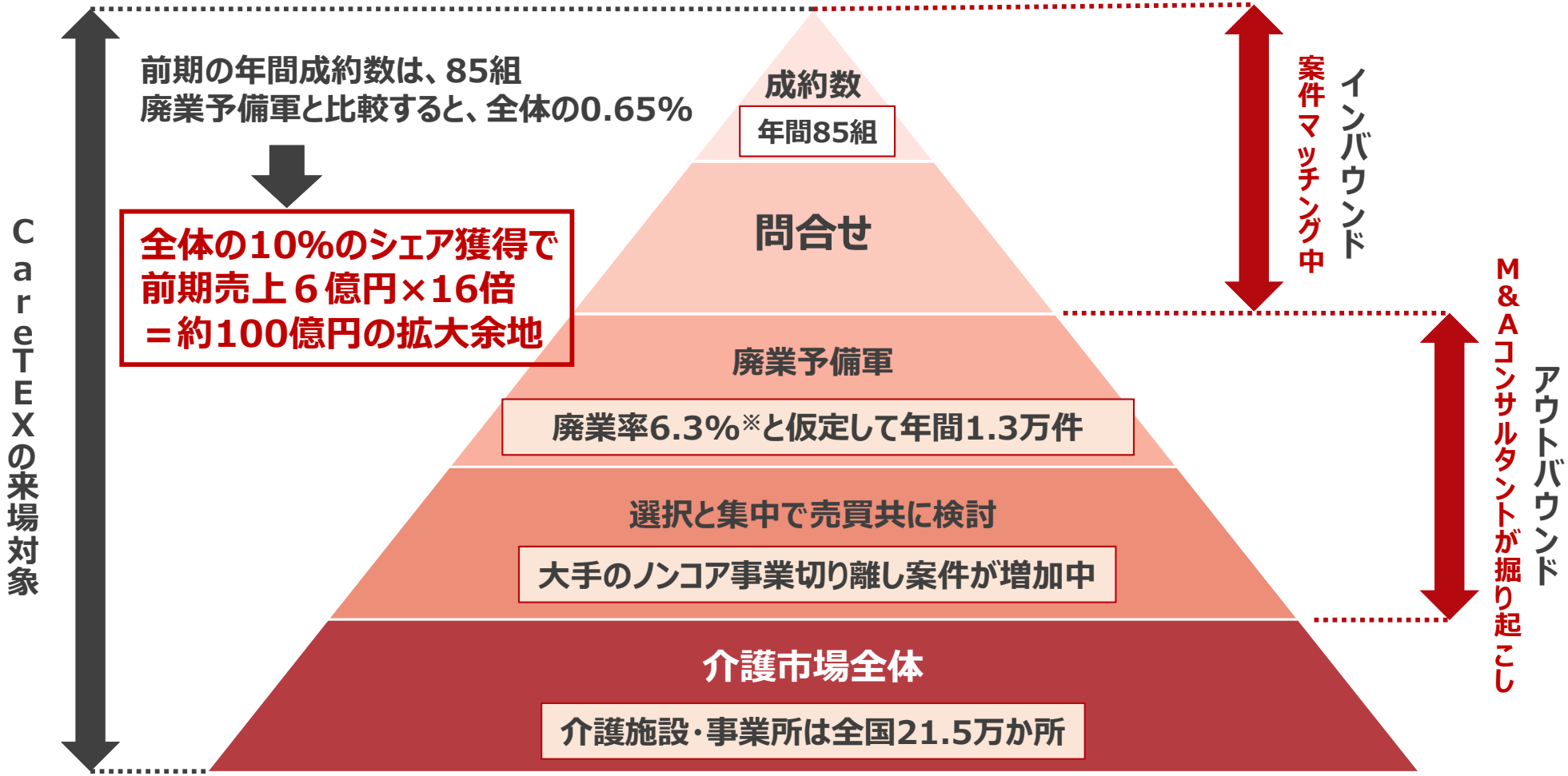
展示会開催に係る限界利益
＝売上高－費用（A） ※下記参照

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（21/3期売上の約16倍）

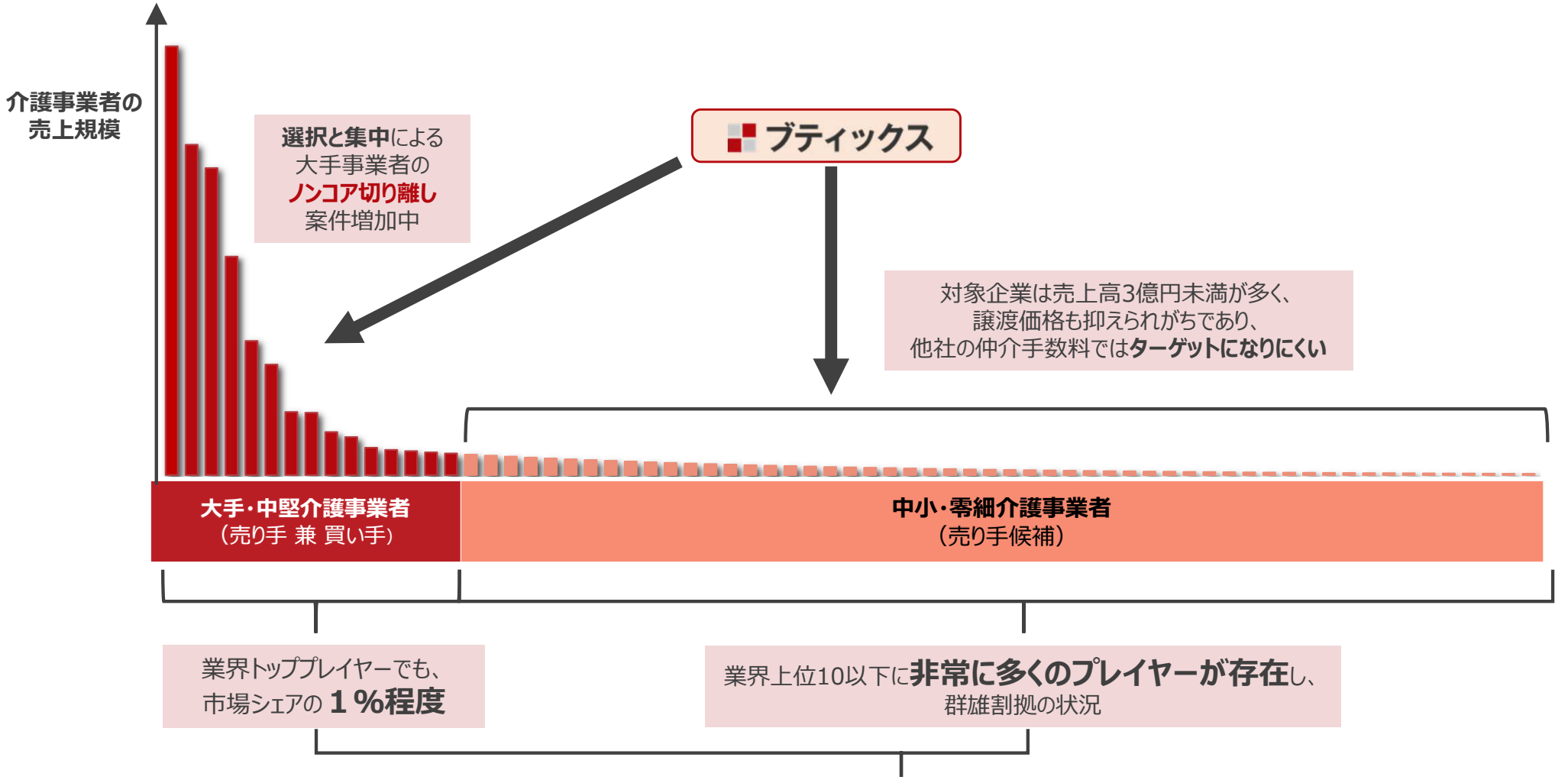


※：出所　東京都福祉保健局「平成28年度　事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数」「事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数（平成29年度）」より、2016年4月1日時点の居宅介護支援、居宅サービス事業者数12,315件、2016年度の年間廃止等数780件より算出

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）



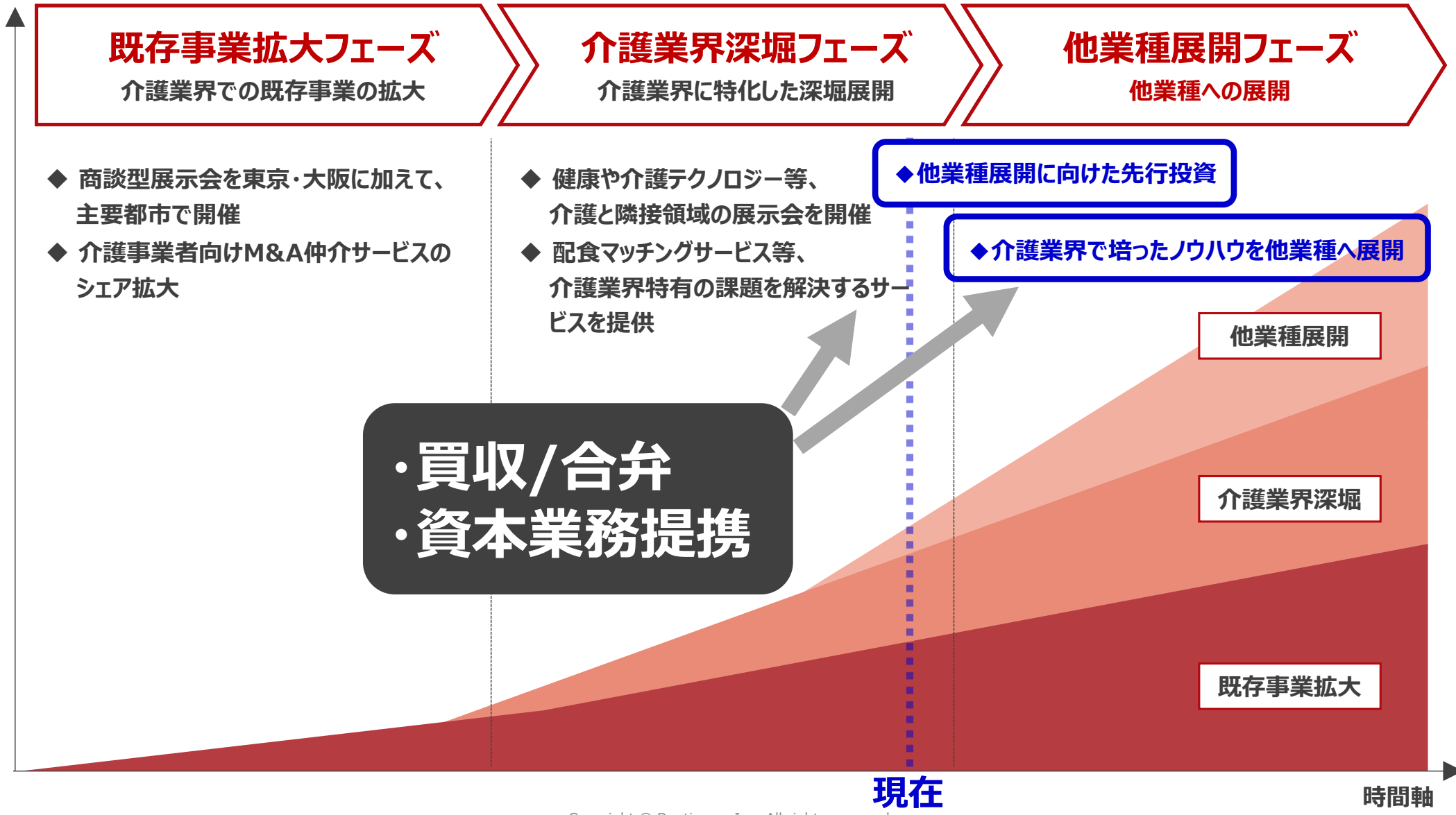
寡占化されていない市場であり、今後、企業再編等により、
M&Aの需要が更に高まると予想される市場

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

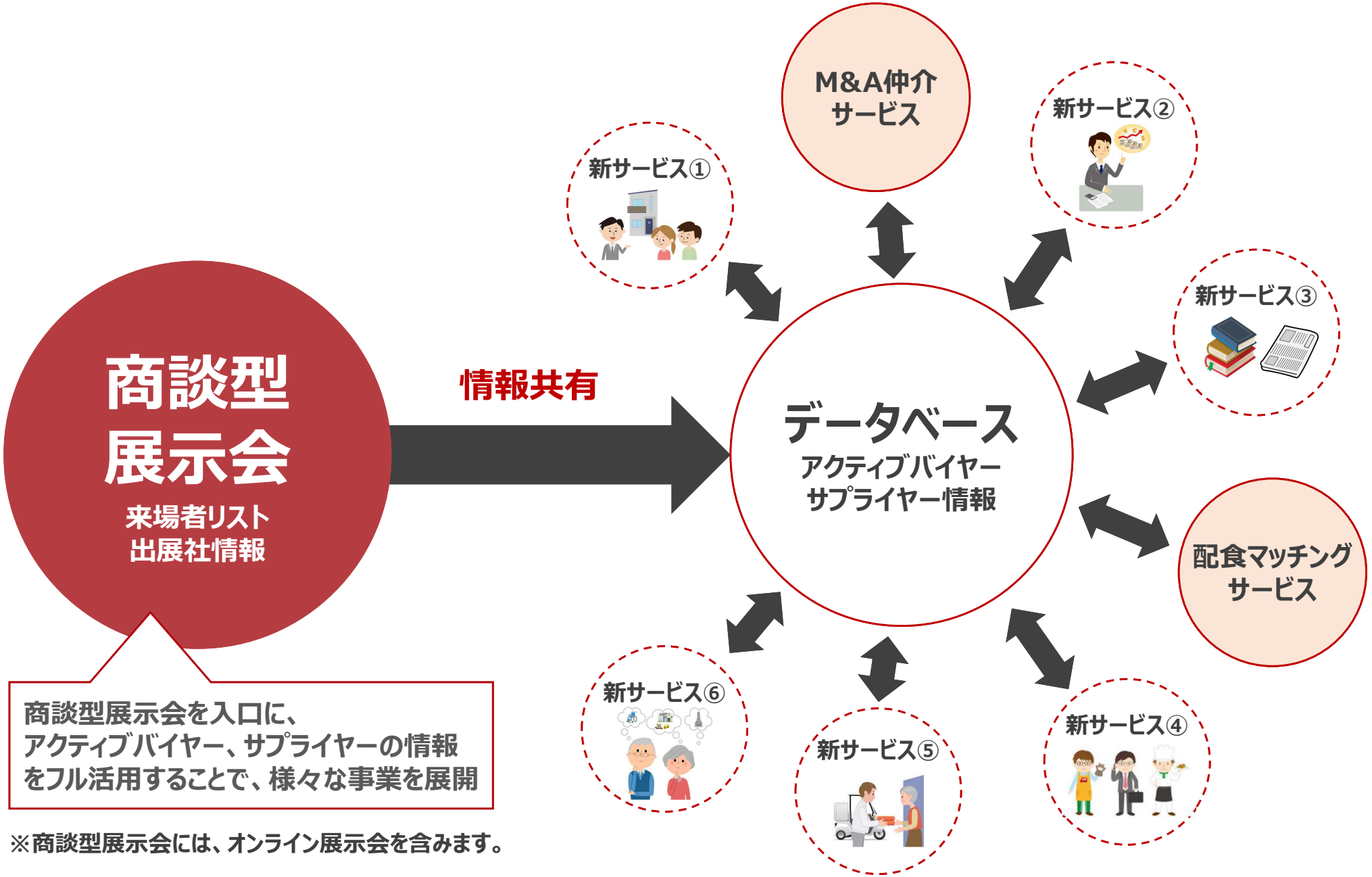
事業規模　　◆：現在進行中　◆：今後展開予定



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

介護業界に特化した深堀展開（従来）

■ 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



商談型展示会を入口に、
アクティブバイヤー、サプライヤーの情報
をフル活用することで、様々な事業を展開

※商談型展示会には、オンライン展示会を含みます。

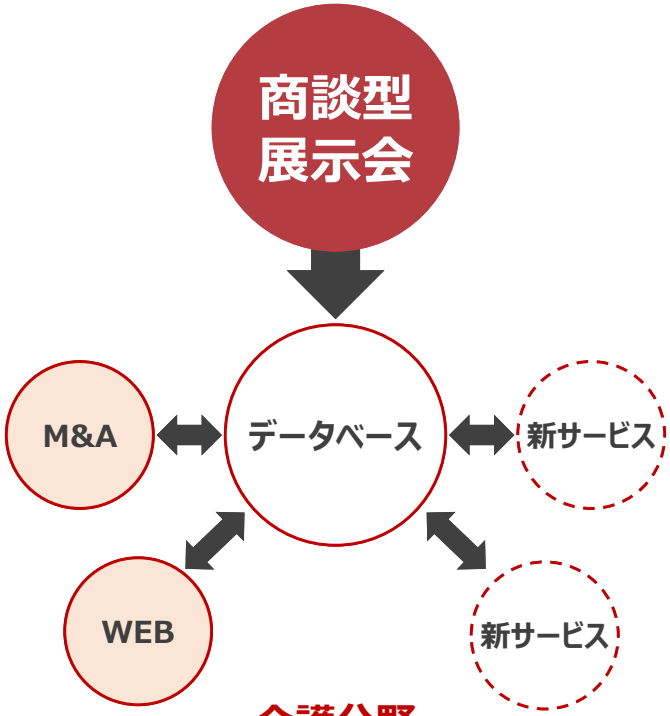
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

他業種への展開（2022年３月期以降）

■ **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**

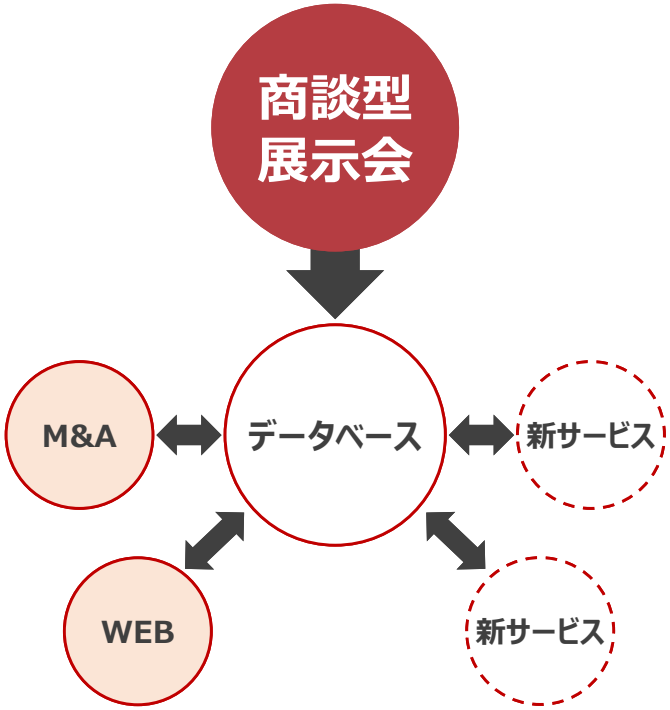
■ **商談型展示会を入口**として、マッチング・プラットフォームを横展開　※商談型展示会には、オンライン展示会を含みます。

商談型展示会を入口に、業種を横展開



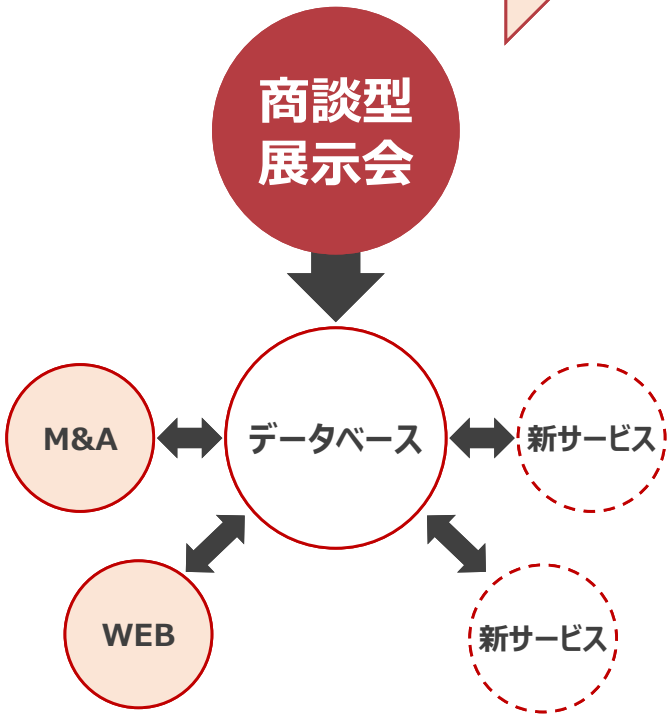
介護分野





医療分野/健康施術分野





新分野（22/3期以降）

他業種に本格参入
マーケット規模が大きく
かつ低寡占化市場を狙う

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.

(証券コード：9272)
2021年5月11日

ブティックス株式会社

Boutiques, Inc.

中期経営計画
「Vision2025」

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

目 次

Ⅰ 会社概要 ---- P.2

Ⅱ 2021年３月期 振り返り ---- P.7

Ⅲ 成長戦略 ---- P.13

Ⅳ 目標と事業戦略 ---- P.17

Ⅴ 定量目標 ---- P.30

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

Ⅰ. 会社概要

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	261百万円　※2021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　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	81人（アルバイト・派遣含む）※2021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
(※)同社とは2020年8月31日に合弁契約を解消

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**

2020年12月 障害福祉事業者のM&Aに特化した「障害福祉M&A支援センター」を開設

2021年３月 商談型オンライン展示会「からだケアEXPOオンライン」を開始

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　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。
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

■介護事業者等と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

情報不足

介護事業者等

二極化

大手・中堅事業者

2015年
M&A仲介サービス開始

介護M&A支援センター
医療M&A支援センター
障害福祉M&A支援センター

小規模事業者

2015年
商談型展示会 開始

CareTEX東京 CareTEX大阪
CareTEX福岡 CareTEX名古屋
CareTEX仙台 CareTEX札幌
CareTEX One 横浜 広島 静岡
健康施術産業展 東京 大阪

2019年
配食・介護食マッチング 開始

CareTEX365 フード

2020年
商談型オンライン展示会 開始

CareTEX365 ONLINE
からだケアEXPO ONLINE

各種サプライヤー

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
  食事、教育、省エネ
  出張サービス・・・

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

ビジネスモデル



介護事業者等

来場

アポイント設定

仲介依頼

M&A支援

仲介手数料（両手）

紹介依頼

サプライヤー紹介

ブティックス

商談型展示会

- CareTEX
- CareTEX One
- 健康施術産業展
  （からだケアEXPO）

商談型オンライン展示会

- CareTEX365オンライン
- からだケアEXPOオンライン

情報共有

M&A仲介サービス

- 介護M&A支援センター
- 医療M&A支援センター
- 障害福祉M&A支援センター

配食・介護食マッチング

- CareTEX365フード

出展

出展料
アポイント設定料

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.

Ⅱ. 2021年３月期
振り返り

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期業績サマリー　※業績予想は全て期首予想

決算概要

営業利益は**期首業績予想を達成し、過去最高**を更新

売上高	：	1,277百万円	（前年度比△6.0%　予想比△7.9%）
営業利益	：	281百万円	（前年度比+50.3%　予想比+27.1%）

商談型展示会事業

- コロナの影響により、出展小間契約が前年度を下回り減収減益
- 一方、2020年７月より開始したオンライン展示会が業績に寄与
- オンライン展の事業拡大のため、自社システム開発・人材採用の先行投資を実施

売上高	656百万円	（前年度比△15.3%　予想比△23.9%）
セグメント利益	151百万円	（前年度比△46.2%　予想比△37.3%）

M&A仲介事業

- 介護業界のM&Aニーズは、引き続き増大傾向
- 教育体制の整備・仕組化が概ね完了した結果、成約組数が大幅に増加
- コンサルタントを大幅に増員するため、先行投資として、人材の追加採用を実施

売上高	604百万円	（前年度比+67.7%　予想比+15.2%）
セグメント利益	390百万円	（前年度比+97.3%　予想比+32.9%）

その他

- 中国事業は、コロナの影響で事業の見込みが立たず2020年8月に合弁解消
- 配食マッチングサービス、及びEC事業の受注残の売上を計上

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期業績ハイライト

◆ 大幅な増益となり、過去最高益で着地

	2021年3月期	2020年3月期	前年度比
売上高	**1,277百万円**	**1,358百万円**	**△6.0%**
営業利益	**281百万円**	**187百万円**	**+50.3%**
営業利益率	22.0%	13.8%	–
経常利益	**292百万円**	**188百万円**	**+54.8%**
経常利益率	22.9%	13.8%	–
当期純利益	**198百万円**	**130百万円**	**+51.9%**
当期純利益率	15.5%	9.6%	–

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期 セグメント業績ハイライト

◆ 展示会は、コロナの影響を受けたが、オンライン展示会が寄与
◆ M&A仲介は、教育体制の整備・仕組化が概ね完了し、大幅な増収増益

		2021年3月期	2020年3月期	前年同期比
商談型展示会事業	売上高	656百万円	774百万円	△15.3%
	セグメント利益	151百万円	280百万円	△46.2%
	セグメント利益率	23.0%	36.2%	—
M&A仲介事業	売上高	604百万円	360百万円	+67.7%
	セグメント利益	390百万円	197百万円	+97.3%
	セグメント利益率	64.6%	54.7%	—
その他	売上高	16百万円	223百万円	△92.6%
	セグメント利益	△3百万円	△23百万円	+20百万円
	セグメント利益率	—	—	—

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期 旧・セグメント業績ハイライト

◆ BtoBへのシフトが完了、BtoB事業は、増収増益で着地

		2021年3月期	2020年3月期	前年同期比
BtoB事業（旧セグメント）※CareTEX365海外含む	売上高	1,269百万円	1,139百万円	+11.4%
	セグメント利益	544百万円	457百万円	+19.1%
	セグメント利益率	42.9%	40.1%	—
BtoC事業（旧セグメント）※当期は前期のECの受注残のみ	売上高	7百万円	219百万円	△96.4%
	セグメント利益	△6百万円	△2百万円	—
	セグメント利益率	—	—	—

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

通期財政状態ハイライト

	2021年3月期	2020年3月期	前期末比
流動資産合計	**1,488百万円**	**1,103百万円**	**+384百万円**
現金及び預金	1,448百万円	1,051百万円	+397百万円
固定資産合計	**185百万円**	**154百万円**	**+30百万円**
流動負債合計	**624百万円**	**439百万円**	**+184百万円**
前受金	82百万円	207百万円	△124百万円
固定負債合計	**104百万円**	**10百万円**	**+94百万円**
純資産合計	**945百万円**	**809百万円**	**+136百万円**

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

Ⅲ. 成長戦略

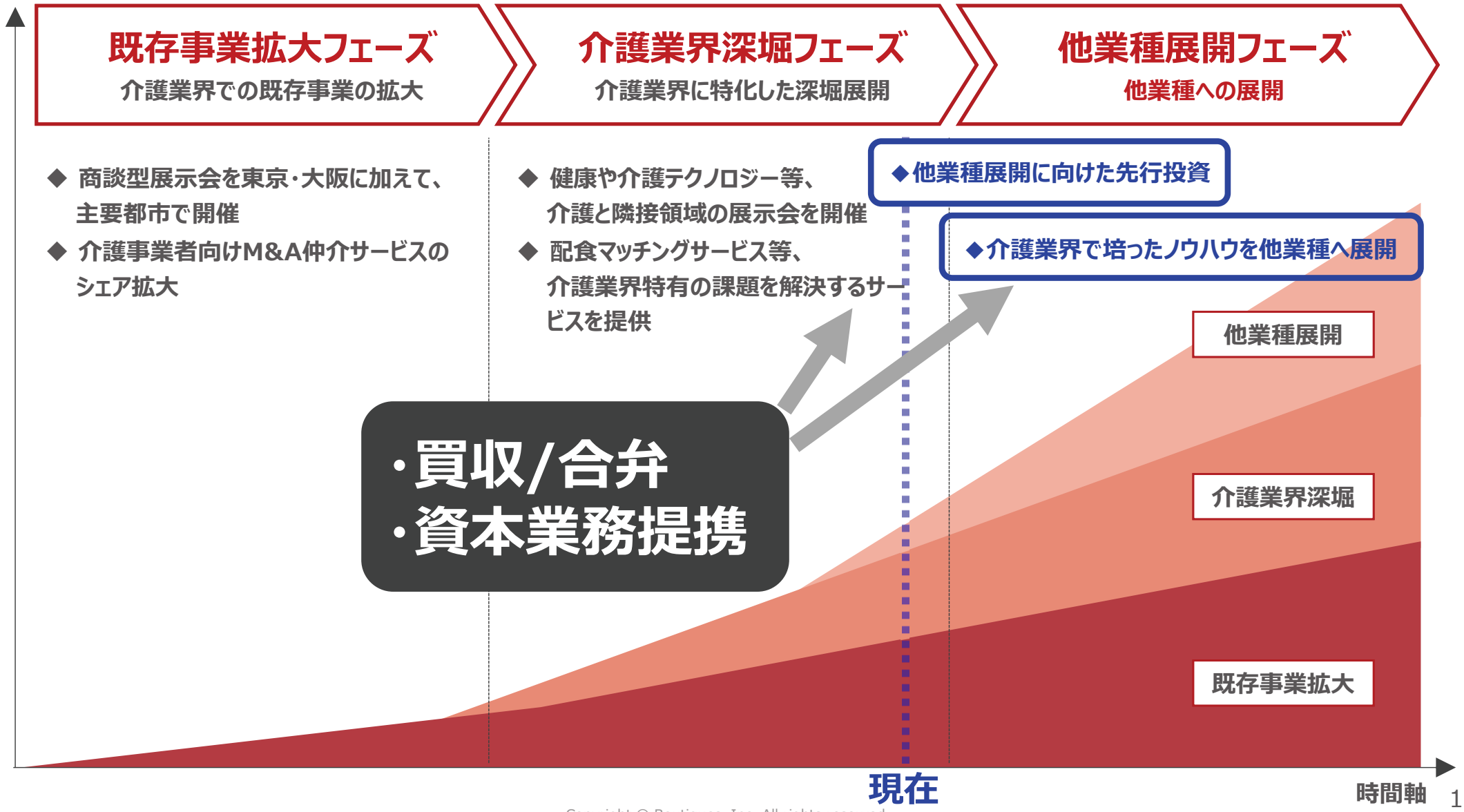
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

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（従来）

■ 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

商談型展示会
来場者リスト
出展社情報

情報共有

データベース
アクティブバイヤー
サプライヤー情報

- M&A仲介サービス
- 新サービス①
- 新サービス②
- 新サービス③
- 配食マッチングサービス
- 新サービス④
- 新サービス⑤
- 新サービス⑥

商談型展示会を入口に、
アクティブバイヤー、サプライヤーの情報
をフル活用することで、様々な事業を展開

※商談型展示会には、オンライン展示会を含みます。

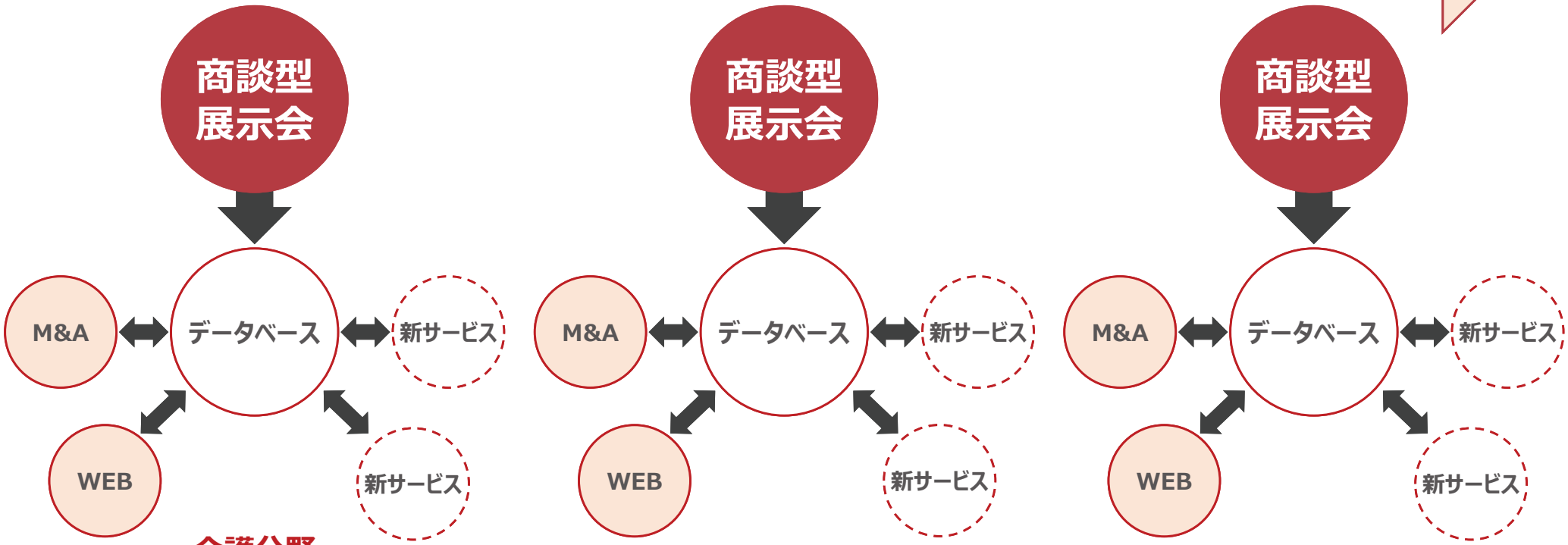
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

他業種への展開（2022年３月期以降）

■ **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　※商談型展示会には、オンライン展示会を含みます。

商談型展示会を入口に、業種を横展開



介護分野



医療分野/健康施術分野



新分野（22/3期以降）

他業種に本格参入

マーケット規模が大きく
かつ低寡占化市場を狙う

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

Ⅳ. 目標と事業戦略

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

中期経営計画「Vision2025」における目標

目標	2025年3月期を基準期として **プライム市場へ上場する**
目的	**企業理念「マッチング・ファースト」の実現** ～最適なマッチングで最高の満足を～

顧客価値の最大化	主力の展示会事業、M＆A仲介事業を通して、 より多くの顧客に最適なマッチングを提供する
株主価値の向上	透明性の高いガバナンス体制を整備し、 安定して利益を計上し続けることで、株主価値を向上させる
社会的価値の向上	社会課題を解決するBtoBのマッチング・プラットフォーマーとしての地位を揺るぎないものとする

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

目標達成のための基本方針

- 22/3期までを**先行投資期**と捉え、**注力事業に集中投資する**
- 23/3期以降を**収穫期**と捉え、以降３期間で
  調整後営業利益（※）**５億円、10億円、16億円**を達成する
- 25/3期において、プライム市場への上場基準利益である
  2期間累計の経常利益25億円を達成する

		先行投資期		収穫期		
（単位：百万円）	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
売上高	1,358	1,277	1,633	2,534	3,522	5,087
経常利益	188	292	111	492	946	1,632
調整後営業利益	191	290	169	550	1,003	1,679

（※）調整後営業利益＝営業利益＋のれん代償却費＋株式報酬費用

調整後営業利益において、23/3期5億円、24/3期10億円、24/3期及び25/3期の累計で25億円を達成した場合には、2021年1月13日付「第三者割当による新株予約権の発行及び時価発行新株予約権信託の導入に関するお知らせ」にて公表した新株予約権の権利行使条件を全て満たすこととなります。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

商談型展示会事業（既存分野） ※既存分野＝介護・医療・健康分野

リアル展示会

背景

- コロナの影響は22/3期も継続し、**正常化は23/3期以降**と予想
- コロナによる社会・ビジネス環境の変容で、
  従来の「展示会ビジネス」に、パラダイムシフトの兆し

基本方針

- 知見のある介護・医療・健康分野に集中し、**着実に顧客拡大**
- 全国展開を継続（東京・横浜・大阪・福岡・名古屋・仙台・札幌等）

オンライン展示会

背景

- コロナによる社会変容で、**オンライン展は追い風**
- いち早く、オンライン展のマネタイズを完了
- オンライン展の自社システムを開発済
- 他業種への横展開を、短期間に実現できることを実証済
  （2021年3月、健康施術分野へ新規参入済）

基本方針

- 22/3期は、知見のある介護・健康施術分野に集中
- オンライン展の要である**マッチング強化のため、システム改善に注力**

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

商談型展示会事業（既存分野）※既存分野＝介護･医療･健康分野

◆売上高について

リアル展示会

- 22/3期は、
  コロナ前の約90%水準に戻す
- 23/3期以降は、
  ゆるやかな成長を目指す

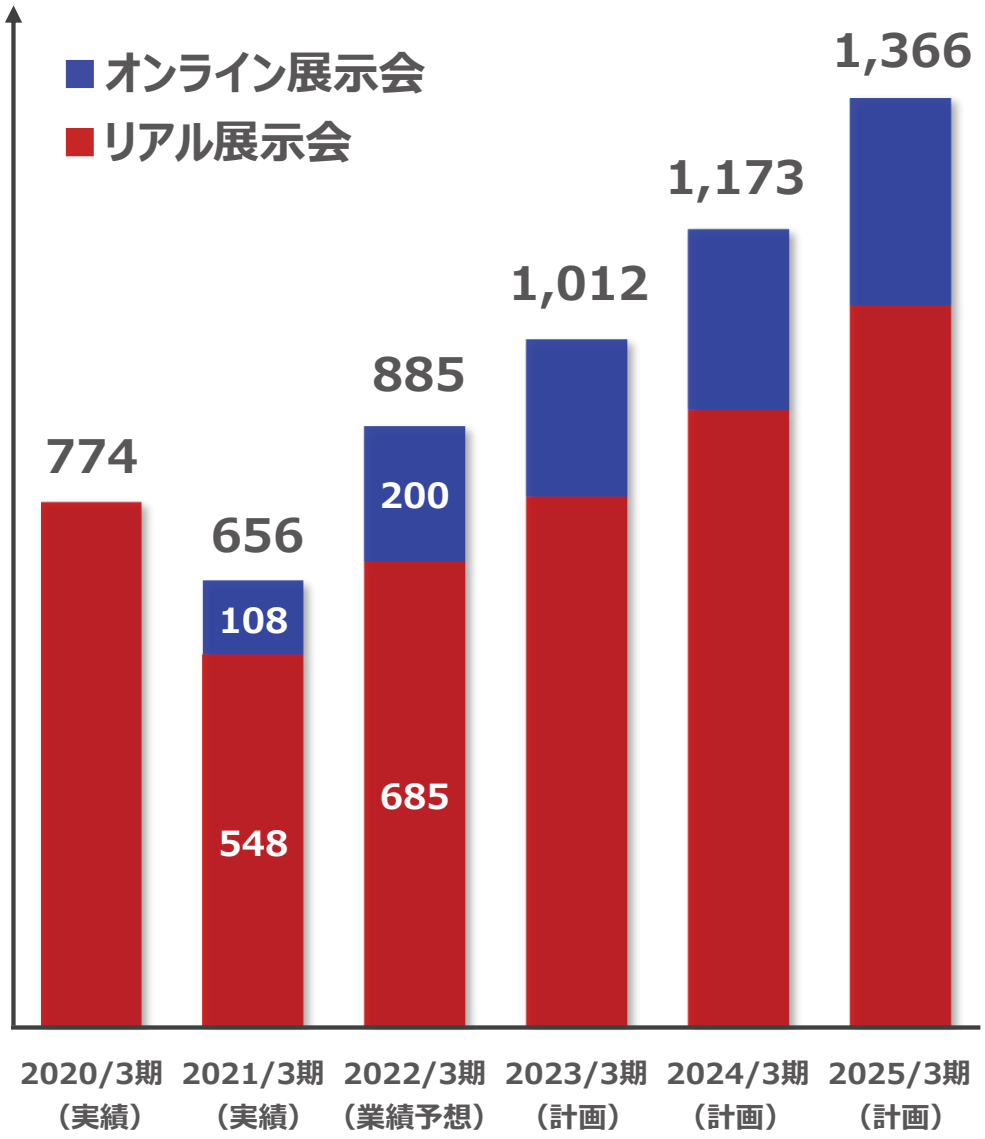
（介護･健康施術分野で、確実に伸ばす）

オンライン展示会

- 2021年3月に新規開設した、
  「からだケアEXPOオンライン」が寄与し
  22/3期は、**２倍の２億円に**
- ビジネスの成長余地が大きいため、
  23/3期以降は、
  新分野へ本格進出し、大幅拡大

（次頁の「ハイブリッド展示会」にて実施）

◆売上高目標（百万円）



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

ハイブリッド展示会事業（新分野） ※新分野＝既存分野以外の分野

背景	● コロナによる社会変容で、**オンライン展は追い風** ● 一方、対面商談ができる**リアル展のニーズも依然として高い**
基本方針	● オンライン展とリアル展をシームレスに融合させた、新サービス「ハイブリッド展示会 DXPO（ディーエクスポ）」を開始し、**新分野で横展開**（22/3期より準備開始、23/3期に開催予定） ● いわゆる「新規事業」とは異なり、従来の「リアル展」と「オンライン展」のノウハウを結集した、**既存事業の横展開なので、ビジネスの蓋然性が高い** ● 自社開発の「ExpON」（オンライン展プラットフォーム）をフル活用し、**ハイブリッド展のマッチングに最大活用** ● ハイブリッド展を**当社における「注力事業」と位置づけ**、人材・販促費等に集中投資

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

ハイブリッド展示会事業（新分野） ※新分野＝既存分野以外の分野

◆ハイブリッド展示会 DXPO とは

	メリット	デメリット
オンライン展示会	【商談の量】 ・365日24時間マッチングが可能 ・全国どこでもマッチングが可能	・直接会って商談が出来ない ・商品の実物が見れない
リアル展示会	【商談の質】 ・決裁権限者同士が直接会って商談 ・商品の実物が見られる	・１年のうち会期が2～3日に限定 ・開催地が近くにないと行けない

「オンライン展示会」「リアル展示会」双方の強みを活かした

ハイブリッド展示会 DXPO を開始

※DXPOとは、「DX＋EXPO」の造語で、「展示会をDXする」という意味を込めて当社が命名した、ハイブリッド展示会のサービス名です。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

ハイブリッド展示会事業（新分野） ※新分野＝既存分野以外の分野

◆ハイブリッド展示会 DXPO（ディーエクスポ）とは

- オンライン展の開設期間中（365日24時間）にリアル展を年2回開催し、会期前1ヵ月＋会期後2ヵ月はオンライン展でも集中的にマッチング
- **商談の量と質を高めつつ、かつ年間を通じて継続的にマッチング**
- オンライン展の通年開催により、天変地異等の不可抗力による リアル展の**開催延期・中止の場合でも、柔軟にマッチングが可能**



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

ハイブリッド展示会事業（新分野） ※新分野＝既存分野以外の分野

◆売上高について

- 22/3期は、**準備期間（先行投資）とし、**
  一部、オンライン展のマッチングのみ先行してサービス開始

  （詳細は、第２四半期に発表予定）

- 23/3期以降、**新分野でハイブリッド展を開催し、**
  順次分野を拡大

◆数値目標

			準備期間	ハイブリッド展を開催し分野拡大		
（単位：百万円）	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
売上高			14	416	764	1,552
前年度比率			—	—	183%	203%
分野（累計）			—	1～2	3～4	4～6

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業

背景

- 「小規模M&A」ニーズが増大し、**M&Aの"大衆化"が始まる**
- 教育体制と仕組化が完了
- 未経験人材でも短期間で戦力化し、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

基本方針

- **「M&A工程管理システム（自社開発）」を本格導入**
  M&Aの工程を20以上のプロセスに分解し、**厳格な工程管理**を行うことで、個人の経験や能力に頼りがちなM&Aの工程を「定型化」「可視化」し、**大量採用時でも案件進捗の確実性とスピードを担保**
- M&A仲介事業を**当社における「注力事業」と位置づけ**、成約数拡大のため、コンサルタントの採用に集中投資
- 介護以外の分野への**横展開を本格化**

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業

◆売上高について

- 22/3期は、人材への先行投資（前年度の1.7倍に増員）により、経費先行で、**売上高は21%増に留まる**
- 23/3期以降は、**年平均44%の増収を目標とする**
  （21/3期～22/3期に採用したコンサルタントの寄与が、23/3期以降本格化）

◆コンサルタント人員数

- 22/3期までに20/3期の３倍に増員、以降は**年平均35%の増員**

（単位：百万円）	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
売上高	**360**	**604**	**734**	**1,105**	**1,584**	**2,168**
前年度比率	—	168%	121%	151%	143%	137%
コンサルタント数	**10**	**18**	**31**	**41**	**57**	**76**
増加率	—	180%	172%	132%	139%	133%

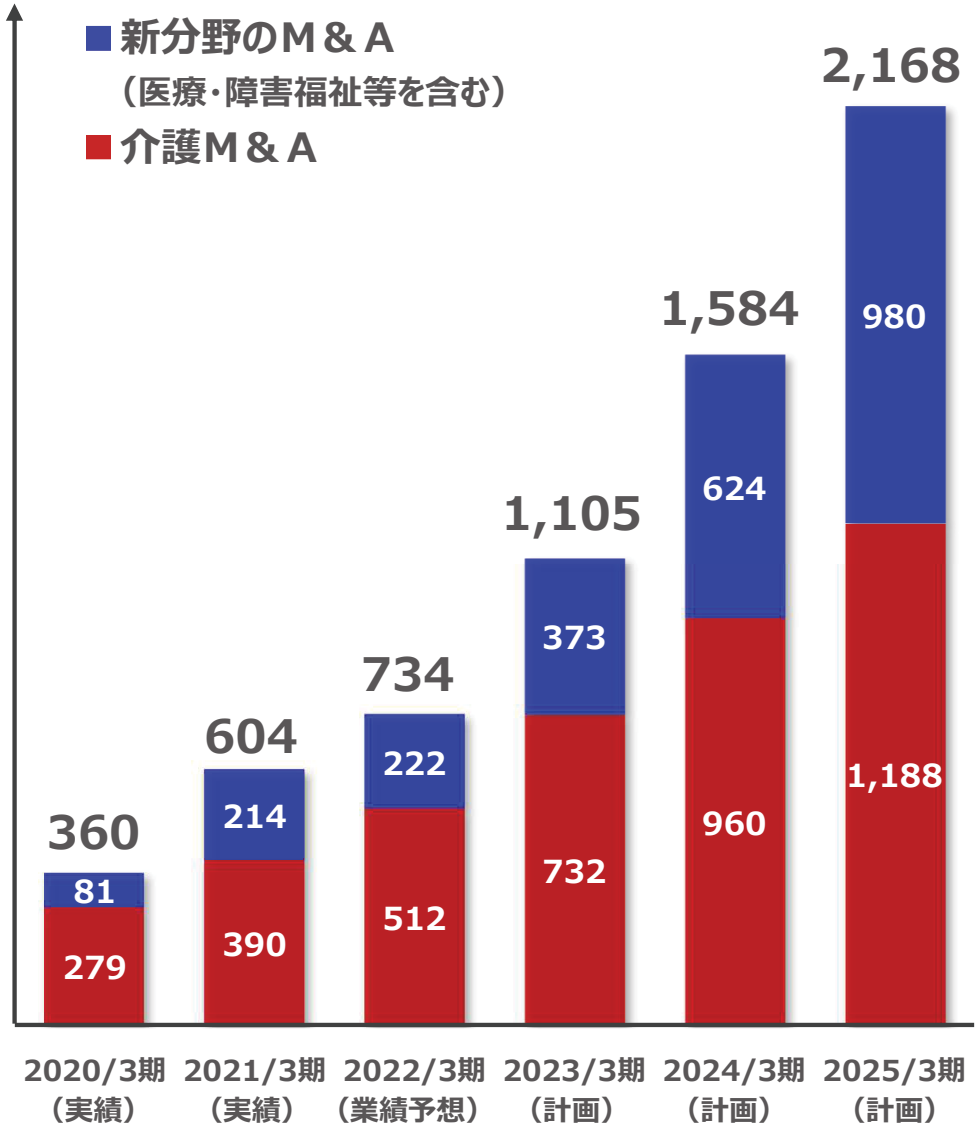
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業

◆新分野への横展開について

- 21/３期までは、介護の隣接領域（医療・障害福祉等）へ横展開
- 22/３期は、上記以外の**新分野へ横展開を本格化**
  23/３期以降、
  新分野の大幅な増収を目指す

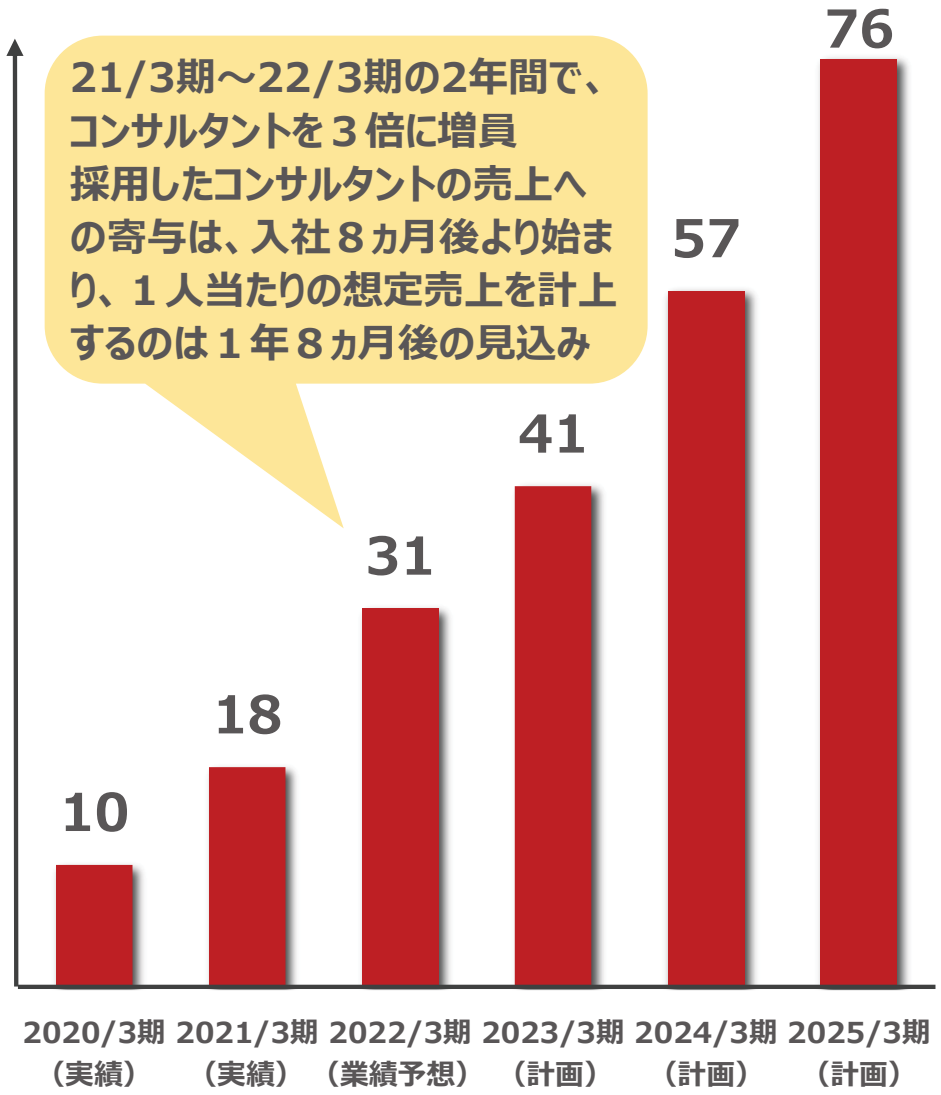
◆分野別 売上高目標（百万円）



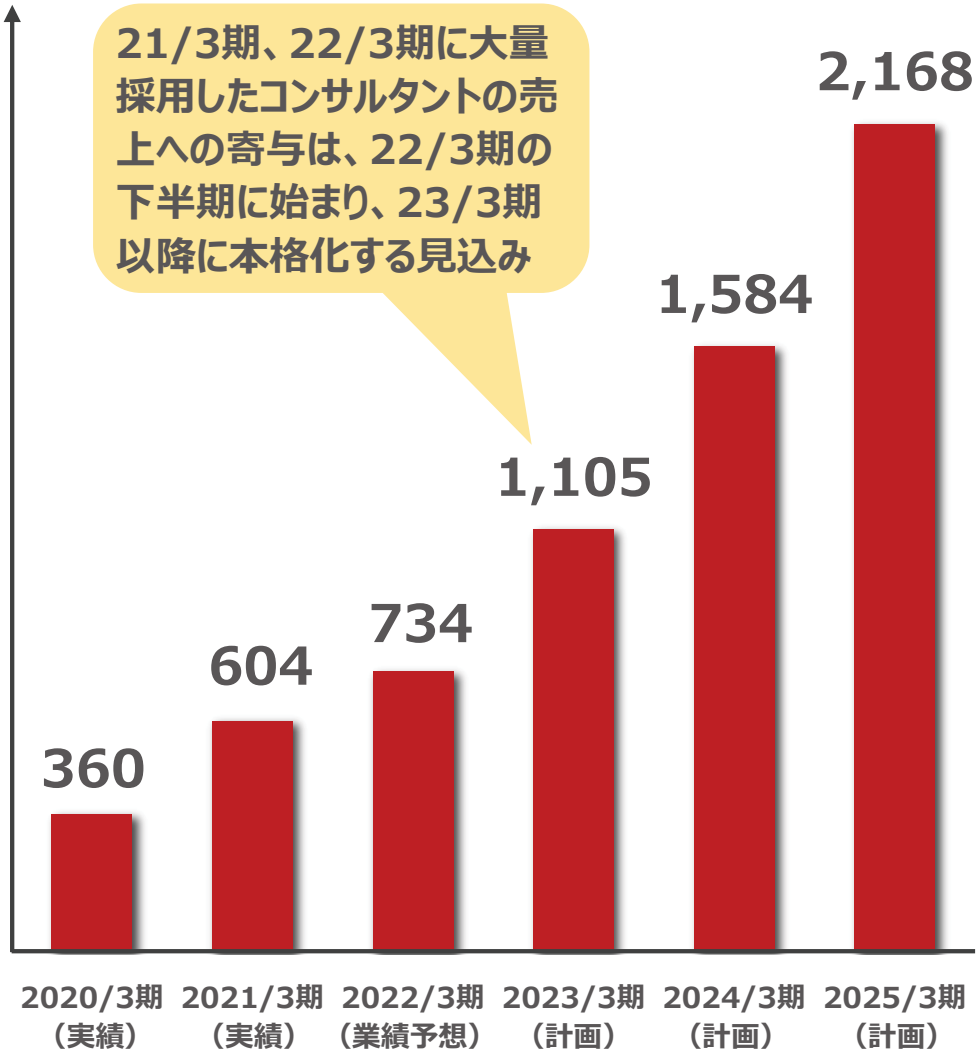
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業

◆コンサルタント人員数の目標（名）



◆売上高目標（百万円）



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

Ⅴ. 定量目標

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

業績目標

◆ 22/3期は、**前年度比28%増収**を見込むが、先行投資等により減益見通し
◆ **21/3期～22/3期の先行投資により、23/3期以降大幅な増収増益見込む**

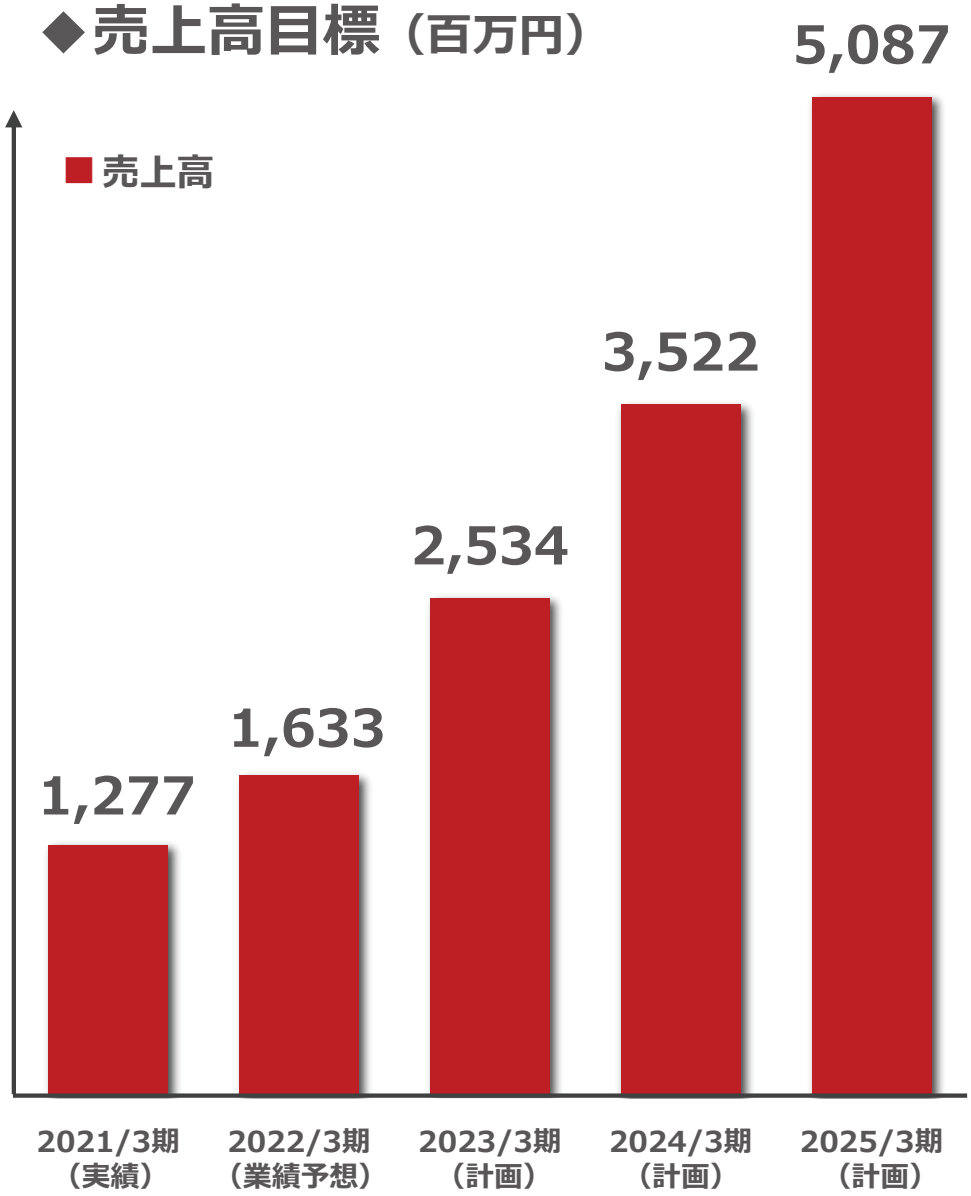
（単位：百万円）	2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
売上高	**1,277**	**1,633**	**2,534**	**3,522**	**5,087**
営業利益	**281**	**111**	**492**	**946**	**1,632**
営業利益率	22.0%	6.8%	19.4%	26.9%	32.1%
経常利益	**292**	**111**	**492**	**946**	**1,632**
経常利益率	22.9%	6.8%	19.4%	26.9%	32.1%
当期純利益	**198**	**71**	**315**	**605**	**1,044**
当期純利益率	15.5%	4.4%	12.4%	17.2%	20.5%
調整後営業利益※	**290**	**169**	**550**	**1,003**	**1,679**

※調整後営業利益＝営業利益＋のれん代償却費＋株式報酬費用

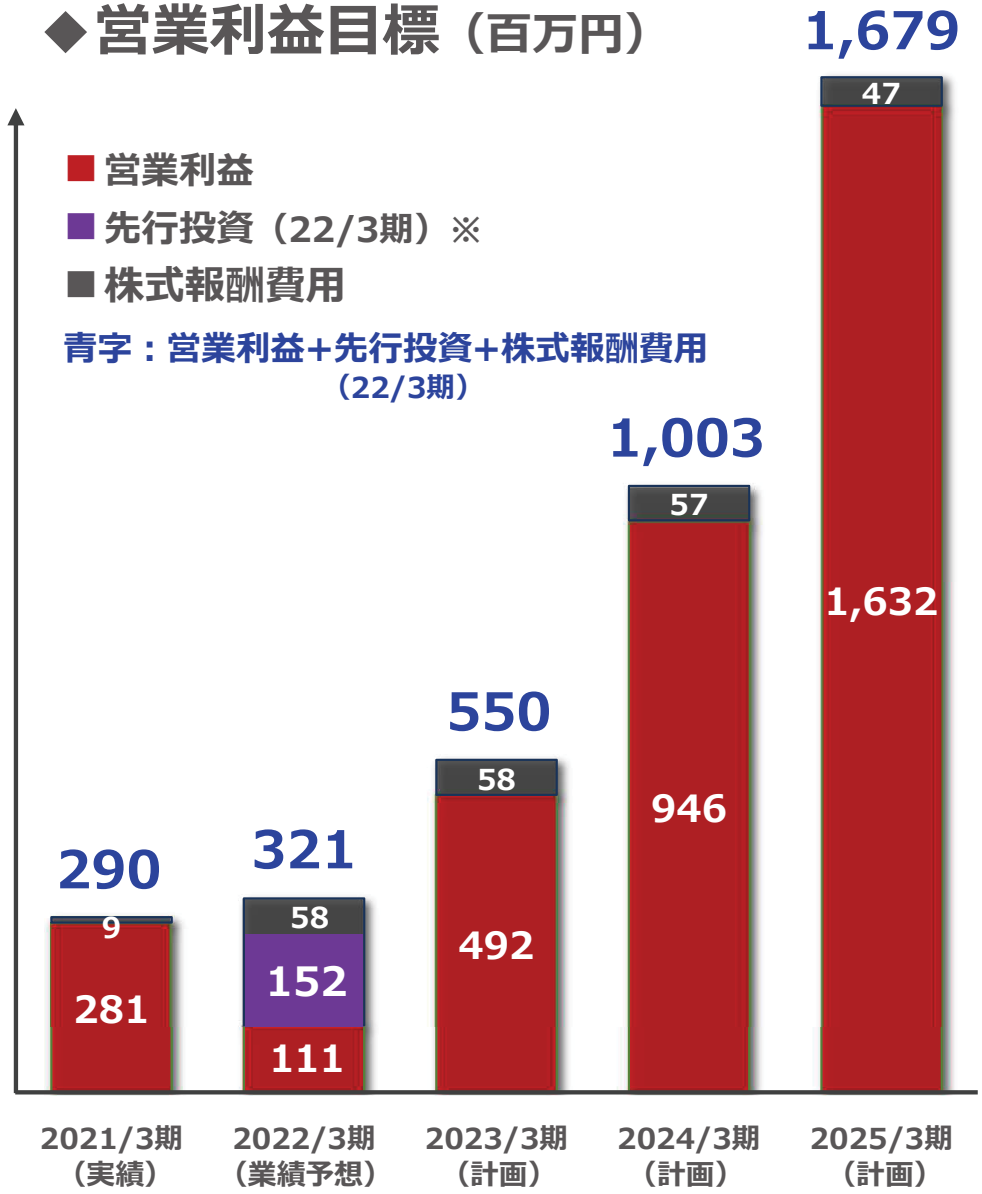
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

業績目標

◆売上高目標（百万円）



◆営業利益目標（百万円）



※先行投資（22/3期）：ハイブリッド展示会のための人件費･採用費･販促費、M&A仲介事業のコンサルタント増員に伴う人件費･採用費のうち、23/3期以降の業績拡大のために先行投資する費用（詳細は、2021年３月期 通期決算説明資料をご参照下さい）

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

セグメント別業績目標

（単位：百万円）

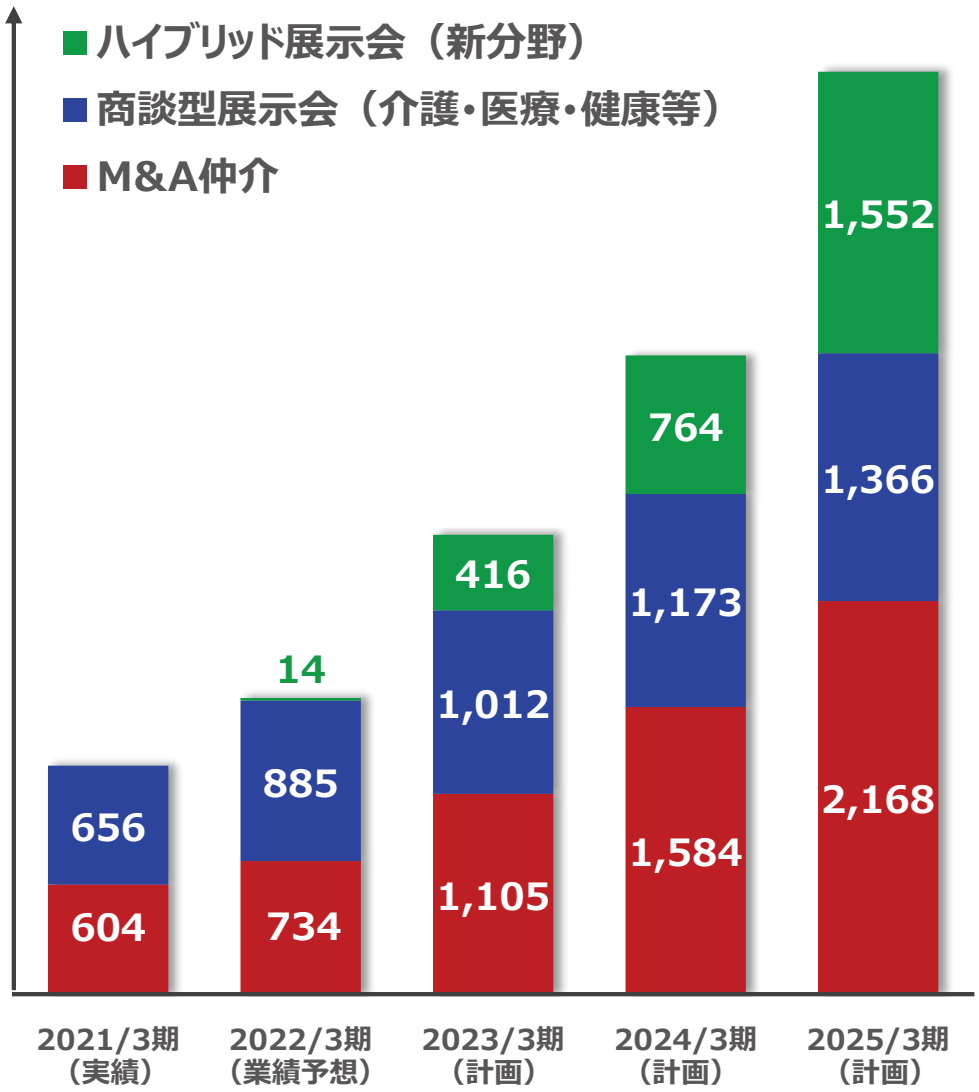
			2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2023/3期 計画	2024/3期 計画	2025/3期 計画
商談型展示会（オンライン含む）	既存分野（介護・医療・健康等）	売上高	656	885	1,012	1,173	1,366
		セグメント利益	※178	200	275	384	509
		セグメント利益率	※27.1%	22.6%	27.2%	32.7%	37.3%
ハイブリッド展示会	新分野	売上高	-	14	416	764	1,552
		セグメント利益	-	△61	122	246	575
		セグメント利益率	-	-	29.4%	32.3%	37.0%
M&A仲介事業		売上高	604	734	1,105	1,584	2,168
		セグメント利益	※347	296	472	710	1,000
		セグメント利益率	※57.4%	40.3%	42.7%	44.8%	46.2%

※2022年３月期より、社内での損益管理方法を変更したことに伴い、2021年３月期も、遡って全社費用の配賦方法を変更しております。

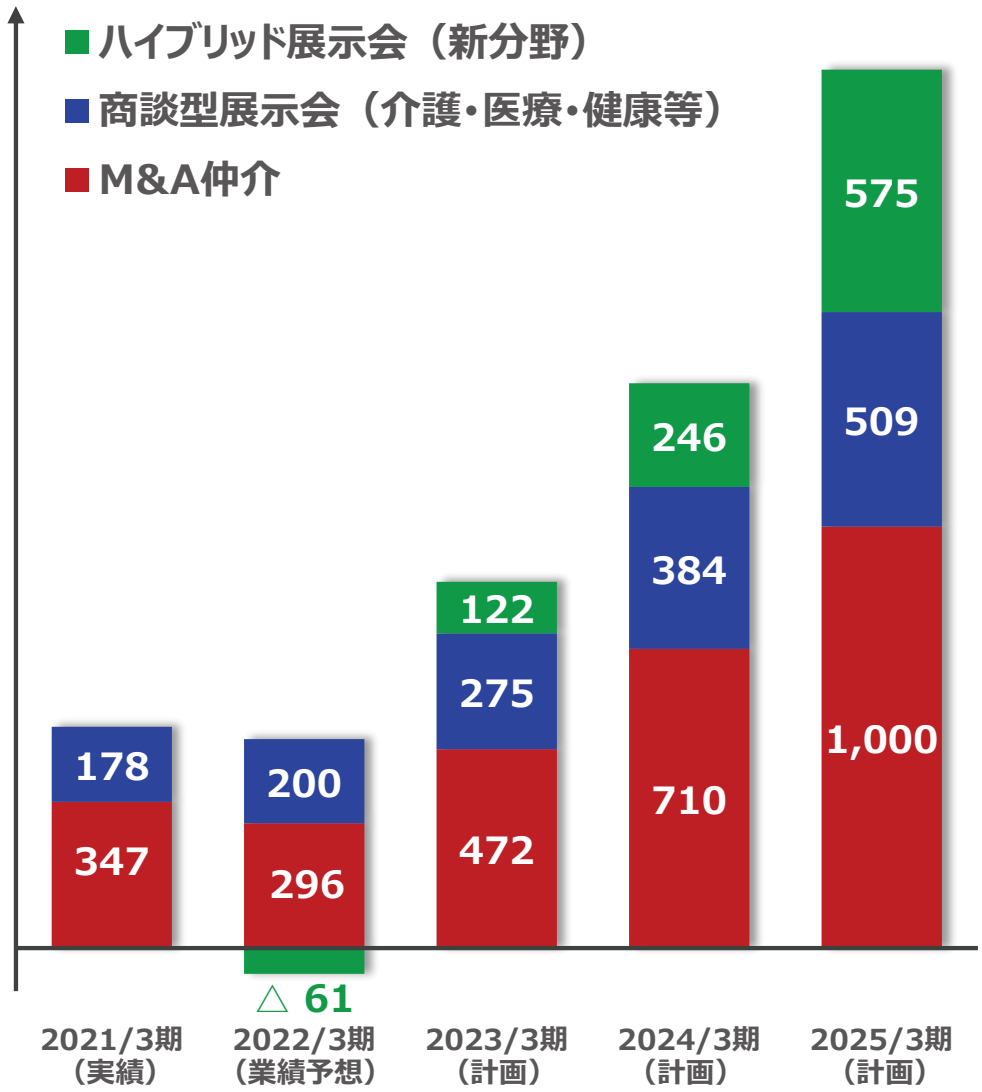
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

セグメント別業績目標

◆売上高目標（百万円）



◆セグメント利益目標（百万円）



※2022年３月期より、社内での損益管理方法を変更したことに伴い、2021年３月期も、遡って全社費用の配賦方法を変更しております。

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.