

2021年7月19日

各位

会社名 ブティックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 新村 祐三
(コード番号 9272 マザーズ)
問合せ先 常務取締役管理本部管掌 速水 健史
(TEL 03-6303-9431)

新たな事業の開始に関するお知らせ

～ハイブリッド展示会 ディーエクスポ DXPO の新規開催について～

ブティックス株式会社（東京都港区、代表取締役社長 新村祐三 以下「当社」といいます）は、2021年5月11日公表の「中期経営計画の策定に関するお知らせ」において、新たな事業として、ハイブリッド展示会事業を開始することについて開示しておりましたが、その詳細を本日決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 事業開始の趣旨

当社は、前事業年度にオンライン展示会（以下「オンライン展」といいます）を開始した結果、新型コロナウイルス感染症による社会変容により、時間と場所の制約を受けずに「見込客獲得の量」を確保できるオンライン展のニーズが今後も拡大していくものと判断しております。一方で、商談型展示会の開催を通して、決裁権限者同士が直接会って商談ができることや商品の実物を見られる等、「商談の質」を確保できるリアル展示会（以下「リアル展」といいます）のニーズも依然として高いことを認識しております。

このため、当社は、オンライン展とリアル展をシームレスに融合させ、双方の強みを活かした、新発想のハイブリッド展示会「DXPO（読み：ディーエクスポ）*」の開催を決定いたしました。ハイブリッド展示会「DXPO」とは、オンライン展の開設期間中（365日24時間）に並行してリアル展を年2回開催し、リアル展の会期前1ヵ月及び会期後2ヵ月は、オンライン展でも集中的にマッチングすることで、「見込客獲得の量」と「商談の質」を高めつつ、かつ年間を通じて継続的なマッチングの機会を提供する新サービスです。リアル展と組み合わせ、オンライン展を通年開催することにより、天変地異等の不可抗力によってリアル展の開催が延期・中止された場合でも、継続的なマッチングが可能となります。

（*）DXPOとは、「DX+EXPO」の造語。「展示会をDXする」という意味を込めて当社が命名したサービス名。

2. 新たな事業の概要

（1）新たな事業の内容

①進出する新分野

ハイブリッド展示会「DXPO」の第1弾として、企業の業務改革・DX推進をテーマとした2つの展示会「経営・経理・人事・総務 DX推進展」（略称：バックオフィス DXPO）と、「マーケティング・営業・宣伝・店舗 DX推進展」（略称：フロントオフィス DXPO）を新規開催いたします。

本展の開催により、東京・大阪で開催する「リアル展」と、365日開催の「オンライン展」をシームレスに融合させ、出展するITベンダーやサプライヤーと、来場する企業ユーザーとのマッチング機会の最大化を図ってまいります。初年度は東京展（会場：東京ビッグサイト）、大阪展（会場：インテックス大阪）、オンライン展を合わせ、総計800社の出展と3万2千名の来場を見込んでおります。

②“シェアブース”方式を採用し、出展しやすい価格設定に

当社は、DXPOの「リアル展」開催にあたり、“シェアブース”方式を採用いたします。“シェアブース”方式とは、「地球環境への配慮と経済性の観点から、出展ブースを複数社でシェアする」という新発想のもと、

当社が考案・命名した展示会運営の新方式です。具体的には、2つの展示会（「バックオフィス DXPO」「フロントオフィス DXPO」）を連続して開催することで、ブース装飾はもとより、使用した会場受付、看板、その他の装飾物・備品等を居抜き形で再利用し、残材・廃棄物の発生を最小限に抑えるとともに、施工・運営にかかるコストを大幅に削減いたします。

これにより、東京展＋大阪展（いずれも1小間＝2.7m×2.7m、ブース装飾費込）＋オンライン展（1年間）の3展合計で、出展料60万円～69万円（出展契約の時期によって異なります。価格は税抜）という金額を実現しました。低価格かつブース装飾費込の出展料とすることで、ベンチャー企業やスタートアップ企業はもとより、人手や予算が限られた企業にとっても、手軽に出展が可能となります。

(2) 当該事業を担当する部門
メディア事業部

(3) 当該事業の開始のために特別に支出する金額及び内容
事業開始のための人件費・採用費・販売促進費として、当事業年度において、68百万円の支出を見込んでおります。なお、当該費用は、「4. 今後の見通し」に記載の内容に織り込み済みです。

3. 新たな事業を開始する時期

	バックオフィス DXPO	フロントオフィス DXPO
リアル展		
東京展（会場：東京ビッグサイト）	2022年8月23日・24日	2022年8月25日・26日
大阪展（会場：インテックス大阪）	2023年3月14日・15日	2023年3月16日・17日
オンライン展	2022年6月～2023年5月（以降も継続開催）	

4. 今後の見通し

2022年3月期の当社の損益状況及び財政状態に及ぼす影響については軽微です。また、本新規事業の業績見通しに関して、2021年5月11日公表の「中期経営計画の策定に関するお知らせ」において開示した内容からの変更はありません。今後、公表すべき事項が生じた場合は、適宜開示いたします。

【ご参考】

① 当期業績予想（2021年5月11日公表分）及び前期業績 （単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当期業績予想 （2022年3月期）	1,633	111	111	71
前期実績 （2021年3月期）	1,277	281	292	198

② ハイブリッド展示会事業 セグメント業績目標 （単位：百万円）

	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
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%

なお、本展示会の詳細は、別紙の「プレスリリース」をご参照ください。

《ハイブリッド展示会事業 公式ホームページ》

DXPO 公式ホームページ <https://dxpo.jp>

《本リリースに関するお問合せ》

ブティックス株式会社 管理本部 IR 担当

TEL：03-6303-9431（平日9時～18時） Email：ir@btix.jp

以上

別紙

プレスリリース

ブティックスが、企業の業務改革・DX推進をテーマに ハイブリッド展示会 ディー・エクスポ DXPO の新規開催を発表

「365日開催のオンライン展」+「リアル展」でマッチングを最大化

《公式ホームページ ⇒ <https://dxpo.jp>》

商談型展示会事業とM & A仲介事業を展開するブティックス株式会社（東京都港区、代表取締役社長 新村祐三、東証マザーズ上場 証券コード：9272）は、企業の業務改革・DX推進をテーマとした2つの展示会「経営・経理・人事・総務DX推進展」（略称：バックオフィスDXPO）と、「マーケティング・営業・宣伝・店舗DX推進展」（略称：フロントオフィスDXPO）を新規開催する。

本展の主催者であるブティックス株式会社は、介護業界日本最大級の商談型展示会CareTEXを、全国7都道府県で開催しており、BtoB展示会の集客とマッチングで、豊富な経験と実績を持つ。また、昨年から本格参入したオンライン展示会では、いち早く、オンライン展示会システムを自社開発し、すでに数多くのマッチングを成立させてきた。

同社が開催する「バックオフィスDXPO」「フロントオフィスDXPO」は、東京・大阪で開催する「リアル展示会」と、365日開催の「オンライン展示会」をシームレスに融合させ、出展するITベンダーやサプライヤーと、来場する企業ユーザーとのマッチング機会を最大化する「ハイブリッド型」での開催が特徴だ。初年度は東京展（会場：東京ビッグサイト）、大阪展（会場：インテックス大阪）、オンライン展を合わせ、総計800社の出展と3万2千名の来場を見込む。

オンライン展とリアル展、双方のメリットを最大化した、新発想の「ハイブリッド展示会」

新型コロナウイルス感染症の影響により、大きく社会環境が変容する中、時間と場所の制約を受けずに「見込客獲得の量」を確保できるオンライン展のニーズが急速に拡大している。一方、決裁権限者同士が直接会って商談でき、商品の実物を見られる等、「商談の質」を確保できるリアル展に対するニーズも依然として高い。

そこで同社では、オンライン展とリアル展をシームレスに融合させ、双方の強みを活かした、新発想のハイブリッド展示会「DXPO（読み：ディー・エクスポ）*」の開催を決定した。ハイブリッド展示会「DXPO」とは、オンライン展の開設期間中（365日24時間）に並行してリアル展を年2回開催し、リアル展の会期前1ヵ月及び会期後2ヵ月は、オンライン展でも集中的にマッチングすることで、「見込客獲得の量」と「商談の質」を高めつつ、かつ年間を通じて継続的なマッチングの機会を提供する新サービスだ。リアル展と組み合わせ、オンライン展を通年開催することにより、天変地異等の不可抗力によってリアル展の開催が延期・中止された場合でも、継続的なマッチングが可能となる。

（*）DXPOとは、「DX+EXPO」の造語。「展示会をDXする」という意味を込めて同社が命名したサービス名。

出展料は3展合計（東京展・大阪展・オンライン展、ブース装飾費込）で、破格の60～69万円（税抜） 出展しやすい価格設定で、ベンチャー企業・スタートアップ企業の参加を促進

同社では、DXPOの開催にあたり、“シェアブース”方式（3ページに詳述）を採用し、施工・運営コストを大幅に削減した。これにより、東京展+大阪展（いずれも1小間、ブース装飾費込）+オンライン展（1年間）の3展合計で、出展料60万円～69万円（税抜）という破格の金額を実現した。優れた製品・技術を持ちながら、出展料が高額で従来の展示会には出展できなかったベンチャー企業やスタートアップ企業にも、出展しやすい価格設定で広く参加を促進する。

開催概要 主催：ブティックス株式会社

開催発表説明会を9月中旬オンラインにて開催

ディー・エクスポ
経営・経理・人事・総務 DX推進展
バックオフィス DXPO
— オンライン(365日) & 展示商談会(東京・大阪) —

【オンライン】2022年6月～2023年5月（以降も継続開催）
【東京展】2022年8月23日(火)・24日(水) 東京ビッグサイト
【大阪展】2023年3月14日(火)・15日(水) インテックス大阪
《公式ホームページ ⇒ <https://box.dxpo.jp>》

ディー・エクスポ
マーケティング・営業・宣伝・店舗 DX推進展
フロントオフィス DXPO
— オンライン(365日) & 展示商談会(東京・大阪) —

【オンライン】2022年6月～2023年5月（以降も継続開催）
【東京展】2022年8月25日(木)・26日(金) 東京ビッグサイト
【大阪展】2023年3月16日(木)・17日(金) インテックス大阪
《公式ホームページ ⇒ <https://fox.dxpo.jp>》

※ビジネス関係者のみ利用可（事前登録制）※一般ユーザー・学生・18才未満の方の利用不可

バックオフィス ディ・エクスポ DXPO (経営・経理・人事・総務DX推進展) 開催概要

企業の管理部門向けの業務改革・生産性向上を支援するソリューション・サービスを一堂に集めた展示会。東京展、大阪展、オンライン展の3展合計で、400社の出展と1万6千名の来場を見込む。専門セミナーを同時開催する他、主要出展社によるピッチ、プレゼン等も実施予定。

【下記5つの専門展で構成】

- ① **オフィスDX展** …… コロナ禍で一気に注目を集めたテレワーク関連サービスをはじめ、ペーパーレス化やコミュニケーション支援等、全社的なオフィス環境のDXに貢献するサービスの専門展。
- ② **経営・総務DX展** …… 部門を横断的に管掌する経営層向けのBIツールやERPをはじめ、DXを支援するコンサルティング企業や、総務・広報・法務等の管理部門業務の効率化・合理化を支援するソリューション・サービスの専門展。
- ③ **人事・労務DX展** …… 流動化する就労環境をDXでサポートする、タレントマネジメントシステム等人事評価ソリューションや、労務管理、採用支援に加え、テレワークの普及によって注目度の増すモチベーション管理・教育支援・健康管理サービス等の専門展。
- ④ **経理・財務DX展** …… 電子決済の普及に伴って注目されている帳票・受発注のデジタル化をはじめ、スマートフォンと連携した経費精算ツールや、給与計算、資産管理、管理会計ソフト等が出展。経理部門の負荷軽減と付加価値創造に貢献する専門展。
- ⑤ **RPA・業務自動化展** …… バックオフィス業務特有のルーティンワークを効率化するため、RPA導入支援や業務自動化システムが出展。業務の合理化・自動化を進めたい企業の相談窓口となる専門展。

■ **主な出展品目** : グループウェア、Web会議、電子契約、勤怠管理、採用支援、会計システム、クラウド精算、自動化ツール…等のメーカー、コンサルティング会社、システムインテグレータ等

■ **主な来場者** : 企業・団体・官公庁等の情報システム、経営者、経営企画、総務・人事・経理、広報・デザイン、開発・生産、マーケティング、コンサルタント…等

フロントオフィス ディ・エクスポ DXPO (マーケ・営業・宣伝・店舗DX推進展) 開催概要

顧客と接点を持つ、営業・マーケティング部門や、小売店等に向け、様々な角度から効率化や売上増を支援する各種ソリューション・サービスを一堂に集めた展示会。東京展、大阪展、オンライン展の3展合計で、400社の出展と1万6千名の来場を見込む。専門セミナーを同時開催する他、主要出展社によるピッチ、プレゼン等も実施予定。

【下記4つの専門展で構成】

- ① **マーケティングDX展** …… MAツールやWEB解析、コンテンツマーケティング等、マーケターが見込客獲得のために検討したいツール・サービスが出展する、新規顧客や見込客獲得のための専門展。
- ② **営業DX展** …… SFAやCRM等、顧客管理・営業活動の合理化はもちろん、営業メンバーの日々の業務負荷を低減・効率化するサービスが多数出展。インサイドセールス支援やアウトソーシングも含めて、営業の効率化のための専門展。
- ③ **集客・宣伝DX展** …… 商品・サービスの訴求に欠かせないPRを支援する各種ソリューション・サービスが出展。PR自動化等のアドテクノロジーの他に、WEBや各種メディアへのコンテンツ制作や配信を手掛けるサービスが出展する。効果的な集客方法、宣伝手段のための専門展。
- ④ **店舗DX展** …… コロナ禍で大きく変わった実店舗のDX化をサポートする、店舗少人数化ソリューションやECサイト支援をはじめ、非接触テックや決済ツール等が出展。来店支援も含め、ニューノーマルの店舗運営のための専門展。

■ **主な出展品目** : マーケティング・オートメーション、AI活用、SNS活用、Web分析・解析、Web接客、D2C支援、CRMサービス、自動化ツール…等のメーカー、コンサルティング会社、システムインテグレータ等

■ **主な来場者** : 企業・団体等のマーケティング担当、広報・宣伝、営業・営業推進、営業企画、経営者、店長、集客担当、販売促進、イベント担当、情報システム…等

ハイブリッド展示会 ディーエクスポ DXPO 3つの特徴

オンライン展とリアル展、双方の強みを活かし、「見込客獲得の量」と「商談の質」を高め、マッチングを最大化するのが特徴。また、“シェアブース”方式を採用し、施工・運営にかかるコストを大幅に削減することで、破格の出展料を実現。

1) オンライン展は、365日24時間マッチング。「見込客獲得の量」を提供

オンライン展は、2022年6月から2023年5月までの1年間開催。

Web上に出演社の製品動画が一堂に集う出展ブース（Webooth）では、製品動画掲載や資料アップロード、チャット、商談予約等の各種機能が搭載され、出展社は管理画面にて自由に掲載動画や製品情報の追加・変更が可能だ。

また、出展社は自社のWeboothの動画や、セミナー形式の動画（Webinar）によるピッチやプレゼン等を通じて、資料請求等があった会員情報を管理画面で閲覧できる仕組みになっており、その中から獲得したい名刺情報のみ選択して購入でき、年間を通じて無駄のない見込客の獲得に利用できる。



「バックオフィスDXPO オンライン」イメージ

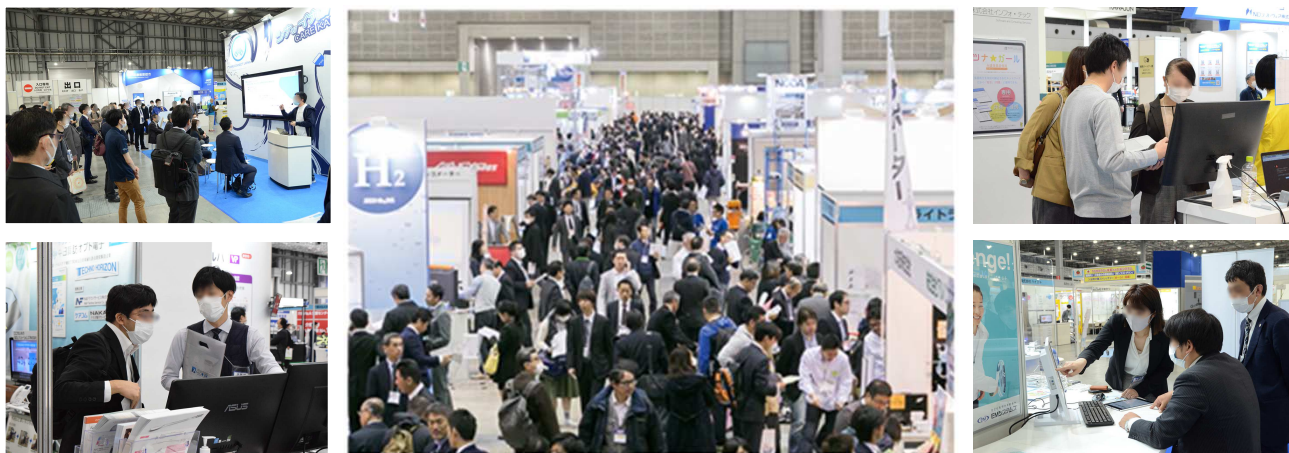


「フロントオフィスDXPO オンライン」イメージ

2) リアル展は、東京・大阪で年2回開催。対面にて「商談の質」を提供

リアル展は、東京（第1回：2022年8月、東京ビッグサイト）、大阪（第1回：2023年3月、インテックス大阪）で年2回開催。リアル展の会期前1ヵ月と会期後2ヵ月は、オンライン展でも集中的にマッチングするため、会期前にオンライン展で情報収集した見込客と、リアル展で製品デモ・対面商談によりクロージングを行ったり、リアル展に来場したものの、自社ブースに来場できなかった見込客に対し、オンライン展でアプローチする等、ハイブリッド展ならではの活用が可能。

出展料には、ブース装飾費が含まれるので、展示会出展時のブース装飾の手間と費用を大幅に削減でき、出展社は見込客獲得や商談に集中できる。ベンチャー企業やスタートアップ企業はもとより、人手や予算が限られた企業にとっても手軽に出展が可能だ。



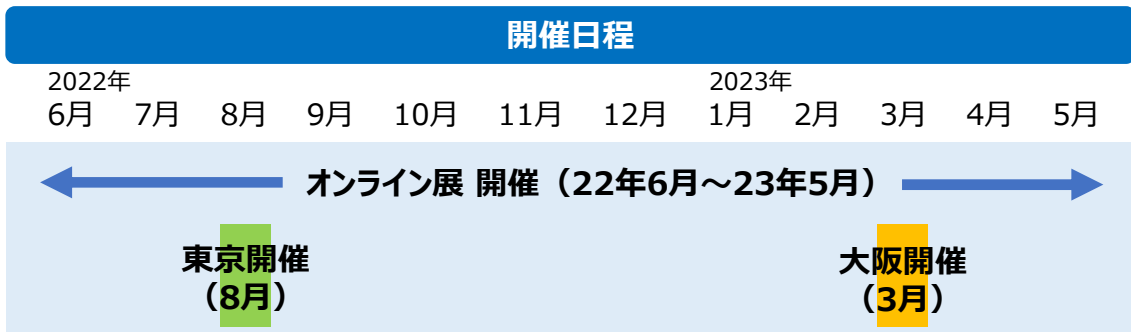
「バックオフィスDXPO」「フロントオフィスDXPO」リアル展の開催イメージ（ブティックス主催のCareTEX会場風景より）

3) “シェアブース”方式を採用。出展料は3展合計で、破格の60～69万円（税抜）

DXPOの最大の特徴の一つが“シェアブース”方式。これは「地球環境への配慮と経済性の観点から、出展ブースを複数社でシェアする」という新発想のもと、主催者であるブティックスが考案・命名した展示会運営の新方式だ。具体的には、2つの展示会（「バックオフィスDXPO」「フロントオフィスDXPO」）を連続して開催することで、ブース装飾はもとより、使用した会場受付、看板、その他の装飾物・備品等を居抜きで再利用し、残材・廃棄物の発生を最小限に抑えるとともに、施工・運営にかかるコストを大幅に削減する。

これにより、東京展+大阪展（いずれも1小間=2.7m×2.7m、ブース装飾費込）+オンライン展（1年間）の3展合計で、出展料60万円～69万円（出展契約の時期によって異なる。価格は税抜）という破格の金額を実現した。なお、東京展・大阪展、いずれか一方に出展の場合は、1小間（ブース装飾費込）+オンライン展（1年間）の合計で、出展料35万円～39万5千円（出展契約の時期によって異なる。価格は税抜）。

ハイブリッド展示会 ^{ディー・エクスポ}DXPO 開催モデル



《本展の主催者であるブティックス株式会社について》

本展の主催者であるブティックス株式会社（東証マザーズ上場 証券コード：9272）は、介護業界日本最大級の商談型展示会事業、オンライン展示会事業、介護・医療分野のM&A仲介事業等で急成長している企業です。業界に特化したマッチング・プラットフォームNo.1企業を目指し、新たなサービスを次々に立ち上げています。

＜本リリース・本展への出展に関するお問合せは下記まで＞

バックオフィスDXPO／フロントオフィスDXPO事務局 ブティックス株式会社内
 〒108-0073 東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル11階
 TEL : 03-6303-9371 E-mail : info@dxpo.jp