

(証券コード：9272)
2019年6月21日

 **ブティックス株式会社**
Boutiques, Inc.

**2020年3月期
事業説明会資料**



01	事業紹介	P.2
02	2020年3月期 見通し	P.6
03	2020年3月期 各事業の取り組み	P.11
04	成長戦略	P.20

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。

事業紹介



01 商品購入・選定の権限者が約7割

02 全国をカバー（東京・大阪・名古屋・福岡他）

03 業界最大級の専門セミナー併催



実績
NO.1

介護M&A支援センター®



お問合せ 0120-377-051 受付時間(月~金) 9:00 ~ 18:00

売却・譲渡のご相談

買手検索サービス

自動画易査定

01

業界最安水準の手数料体系

という介護事業所の経営者様へ

成約実績200件突破

成約件数No.1

取扱件数No.1

02

4,000社以上の買い手DB

「売りたい」方はこちら

4 5 7 8

件以上

売りたい方向け サービス一覧へ

求める企業数が表示されます。ご希望のエリアと業態を選択ください。

「買いたい」方はこちら

0 0 8 7

件以上

買いたい方向け サービス一覧へ

現案件の概要が閲覧できます。ご希望のエリアと業態を選択ください。

03

業界特化で成約スピードが早い

売り手側
(譲渡側)

それぞれのお悩み

買い手側
(譲受側)

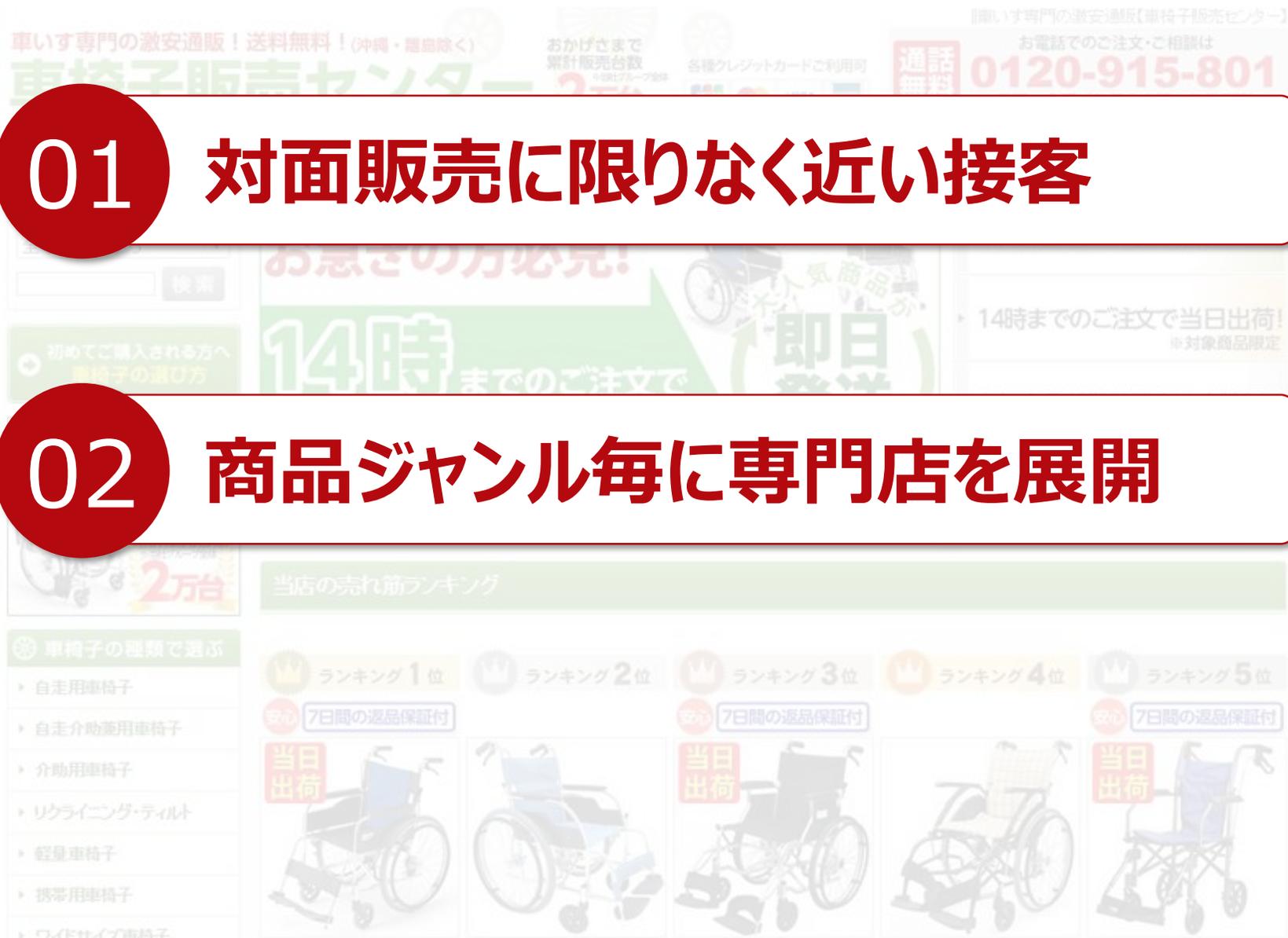


01

対面販売に限りなく近い接客

02

商品ジャンル毎に専門店を展開



2020年3月期 見通し



「商談型展示会」「M & A 仲介」に加えて、「新規事業」を育成

BtoB事業

商談型展示会
M & A 仲介

今期注力事業

新規事業
(BtoB)

CareTEX365
海外事業

BtoC事業

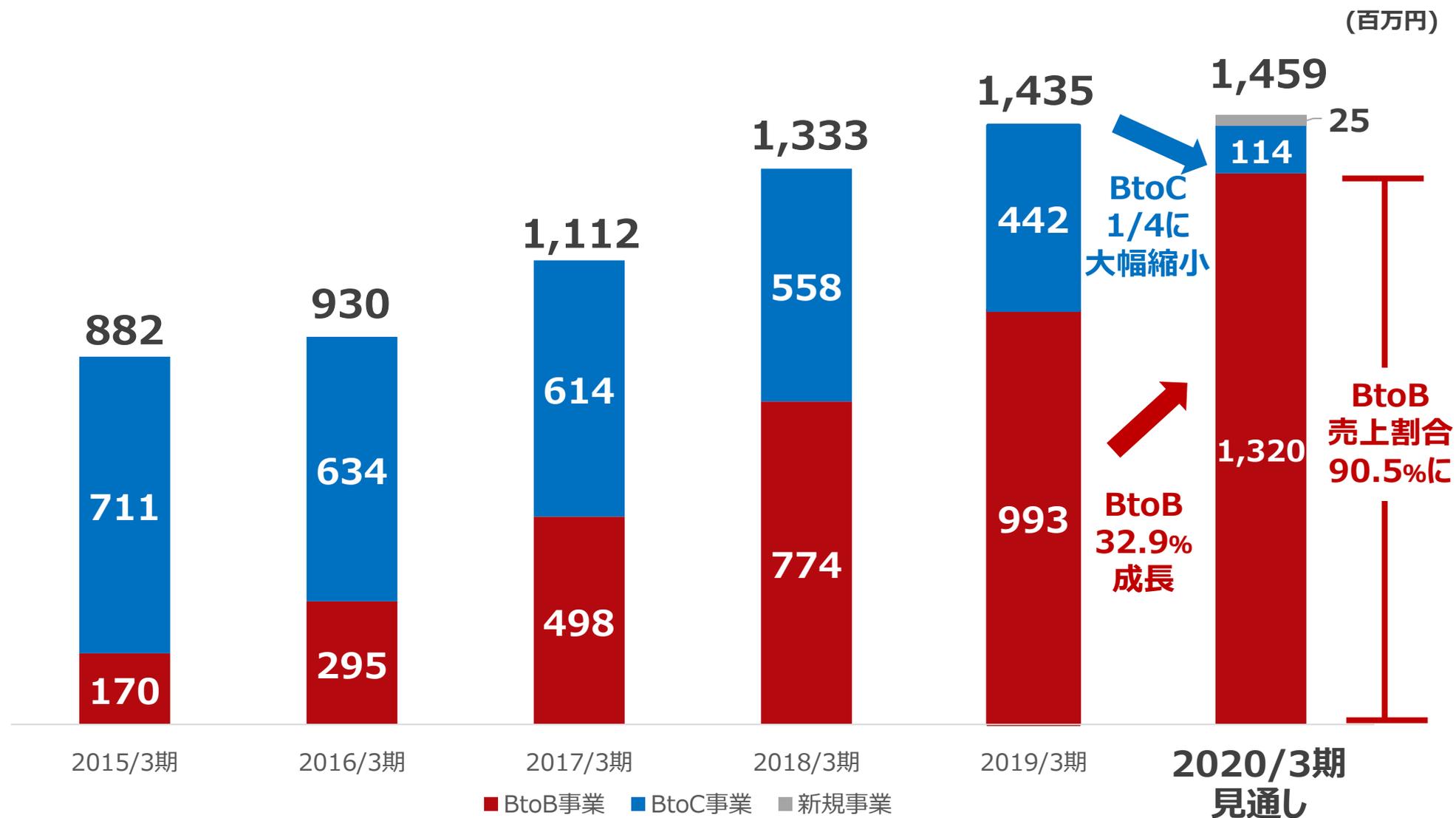
eコマース

大幅縮小
※利益率の高い商材に絞る

2020年3月期の見通し（セグメント別売上高推移）



2020年3月期は、一気にBtoB事業にシフトし、売上割合を9割超に拡大



2020年3月期の見通し



売上高は前年度比微増だが、BtoBにシフトすることで、収益性は大きく向上

	2020年3月期 見通し	2019年3月期 実績	前年度比
売上高	1,459百万円	1,435百万円	+1.7%
営業利益	254百万円	123百万円	+106.2%
営業利益率	17.4%	8.6%	+8.8%
経常利益	254百万円	121百万円	+108.7%
経常利益率	17.4%	8.5%	+8.9%
当期純利益	176百万円	82百万円	+114.1%
当期純利益率	12.1%	5.7%	+6.4%

2020年3月期 セグメント別見通し



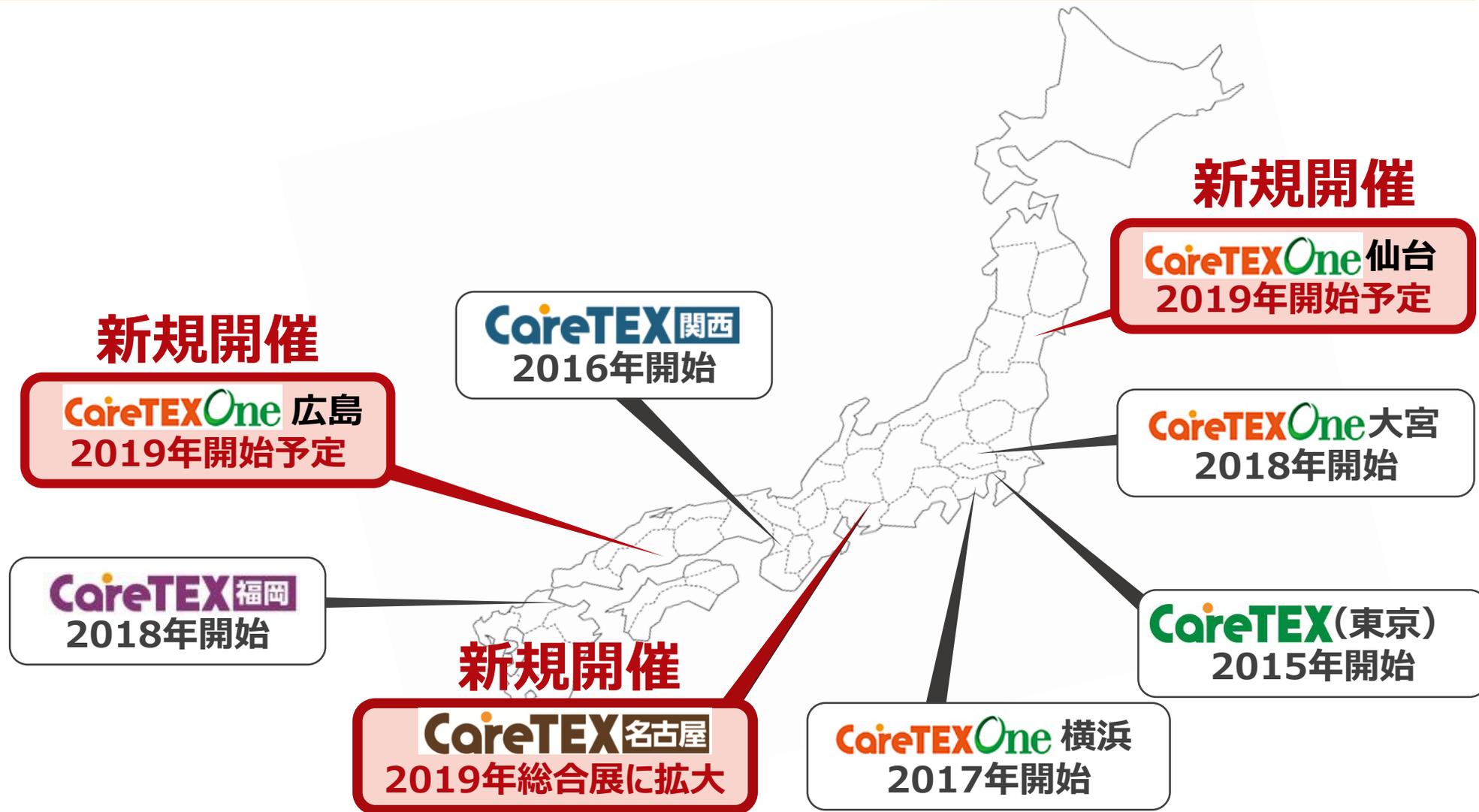
		2020年3月期 見通し	2019年3月期 実績	前年度比
B t o B事業 ◆商談型展示会 ◆M&A仲介	売上高	1,320百万円	993百万円	+32.9%
	セグメント利益	562百万円	384百万円	+46.3%
	セグメント利益率	42.6%	38.7%	+3.9%
新規事業 ◆CareTEX365 (配食マッチング) ◆海外事業	売上高	25百万円	—	—
	セグメント利益	△19百万円	—	—
	セグメント利益率	—	—	—
B t o C事業 ◆eコマース	売上高	114百万円	442百万円	△74.2%
	セグメント利益	△7百万円	△40百万円	33百万円 (損失減少)
	セグメント利益率	—	—	—

2020年3月期 各事業の取り組み

商談型展示会事業の取組み



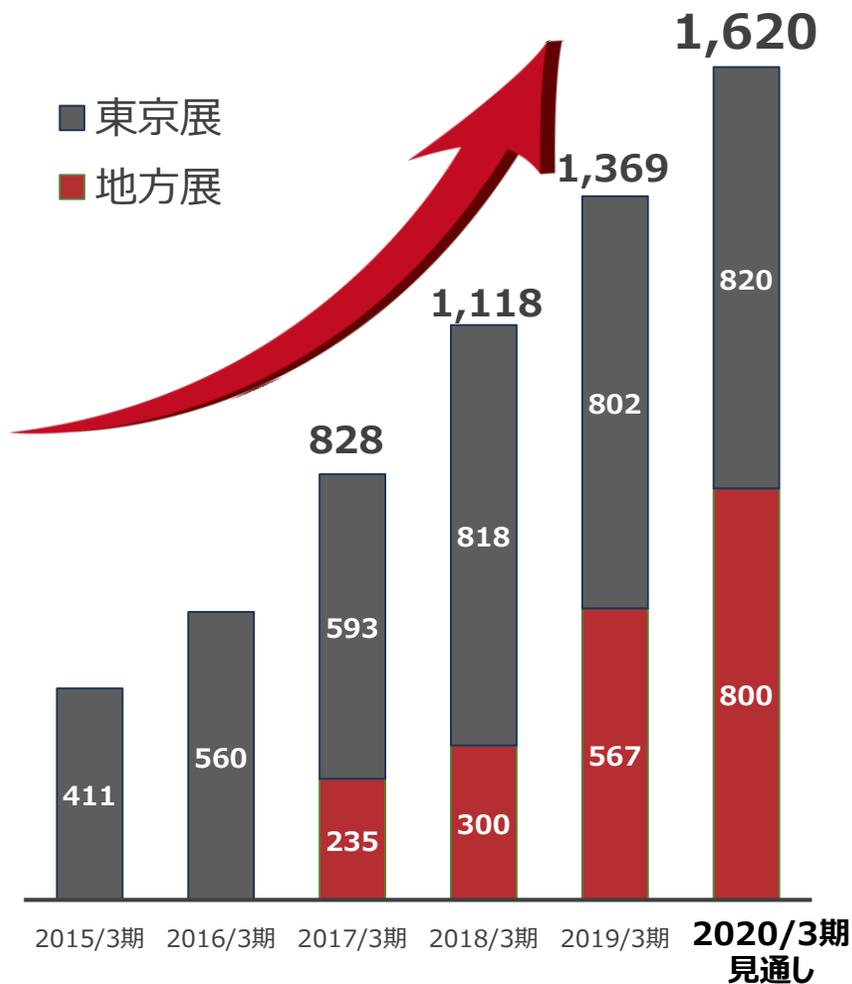
全国展開を一気に進めることで、プラットフォーム化を図る



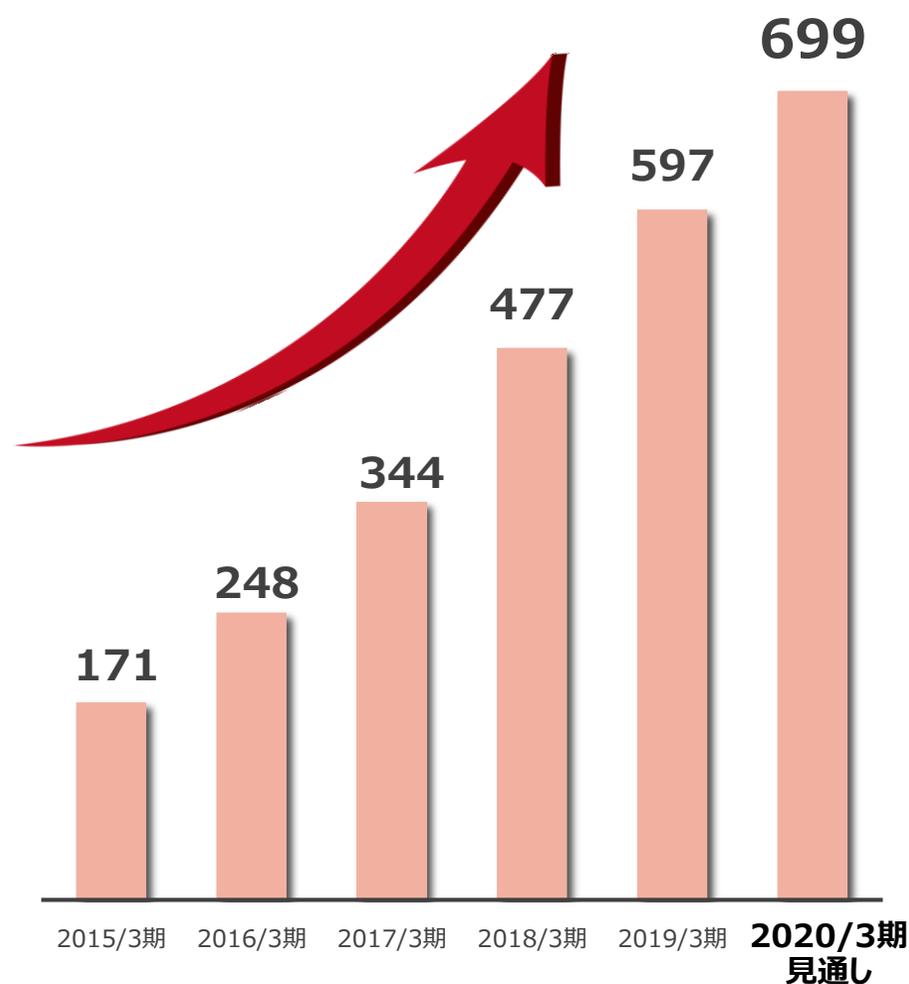


全国展開を一気に進めることで、プラットフォーム化を図る

出展小間数の推移（小間）



売上高の推移（百万円）

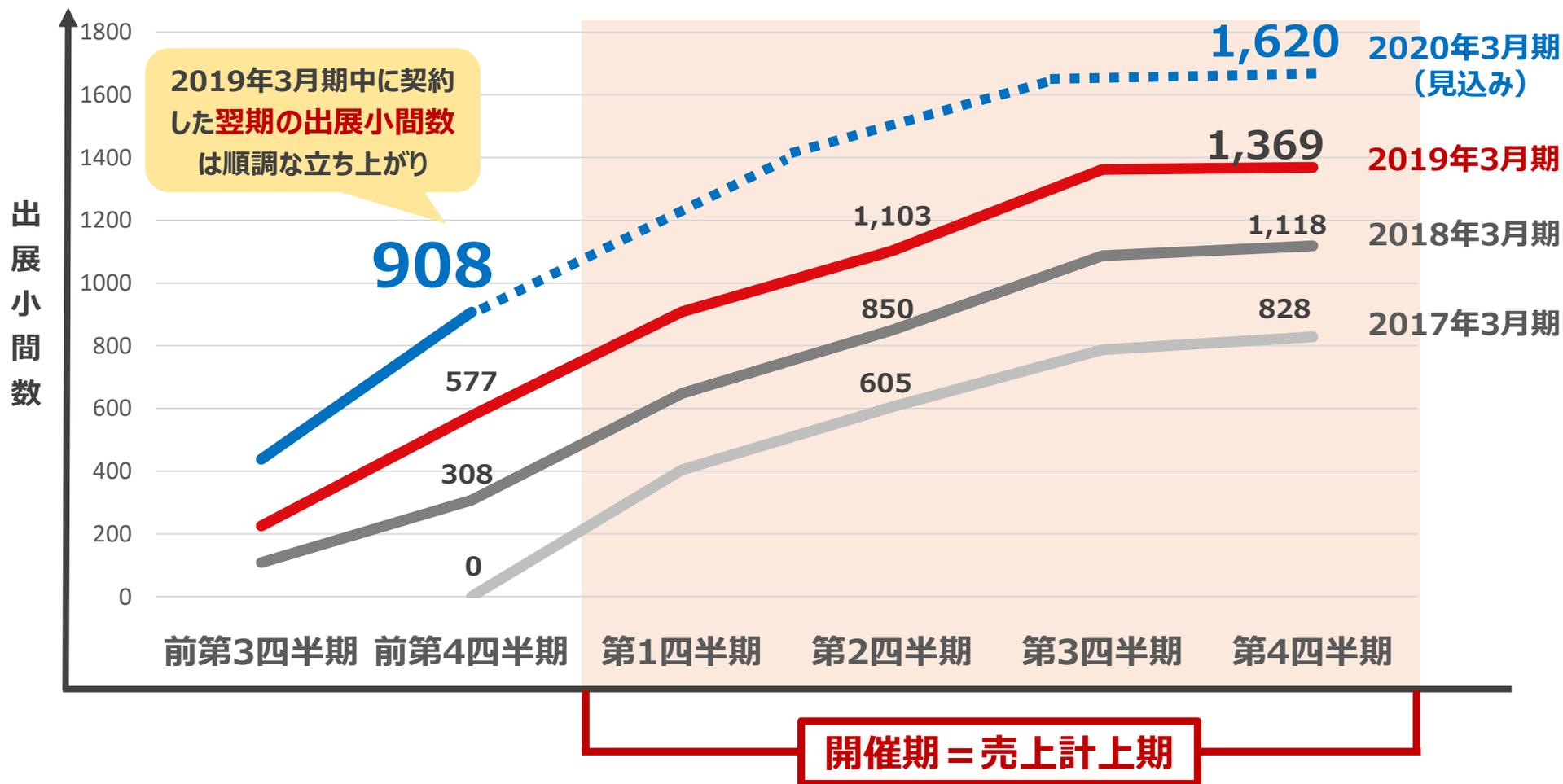


商談型展示会事業の契約進捗状況



出展小間数の契約進捗状況（累計）

契約の早期化が進む

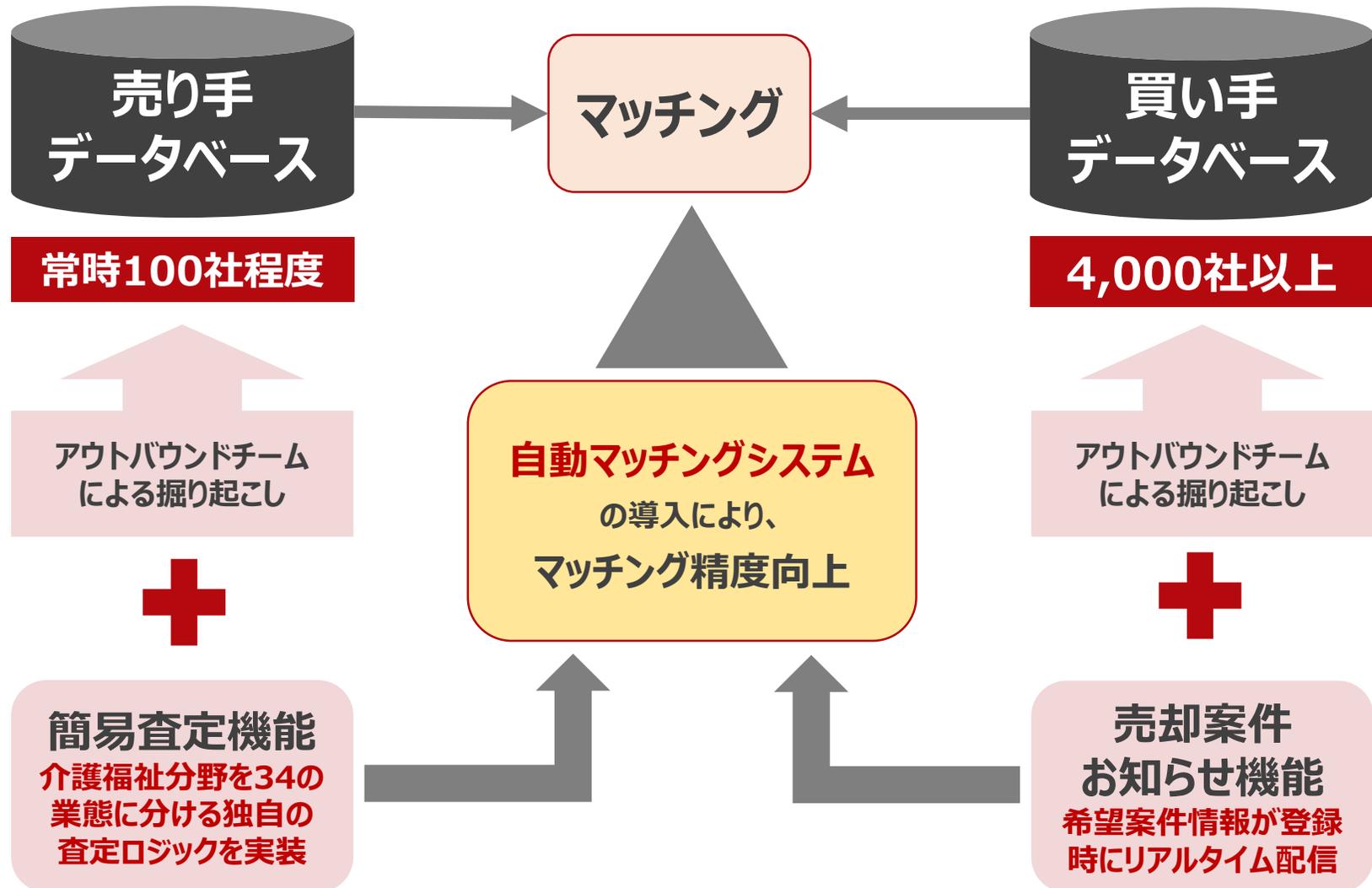


- 注) 1. 出展小間数とは、出展社に貸し出すために仕切られたスペースの単位。
 2. 上記の契約進捗状況は各会計期間に開催 (= 売上計上) した展示会の契約獲得時期を累計で表示。

M&A仲介事業の取り組み



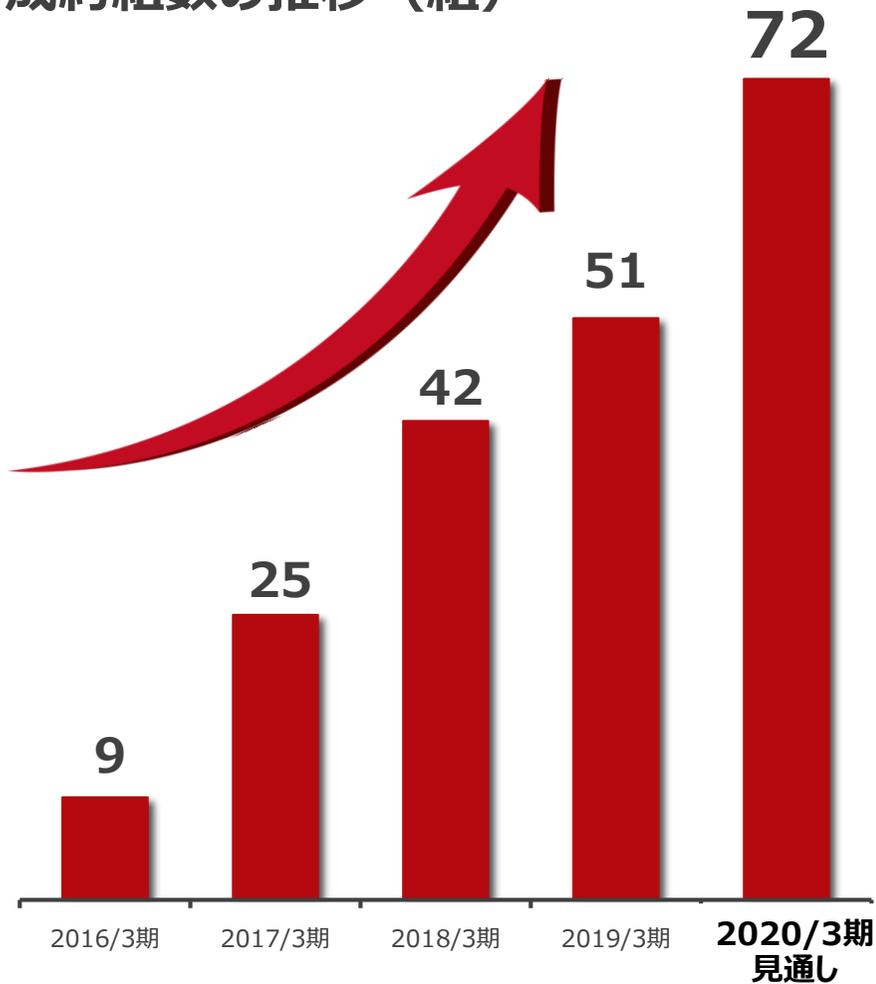
売り手・買い手のデータベースを拡充し、より精度の高いマッチングを行う



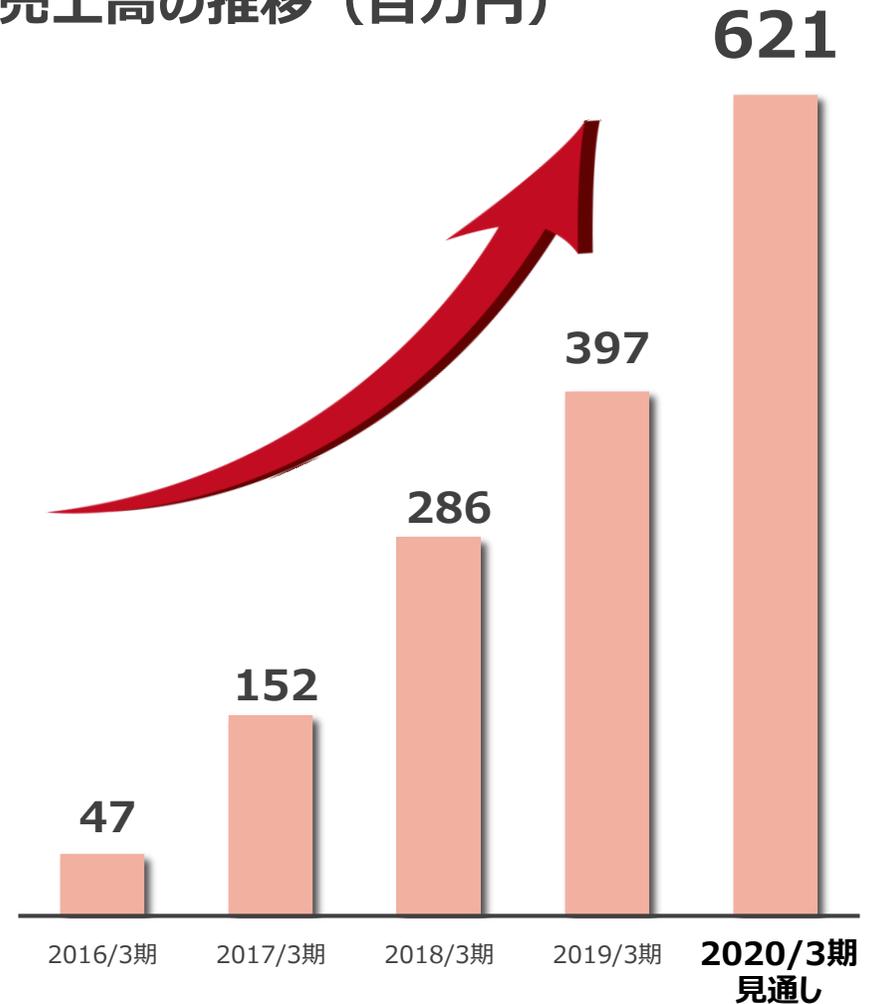


展示会で得られる知名度と決裁権限者リストを活用し、成約組数を拡大

成約組数の推移（組）



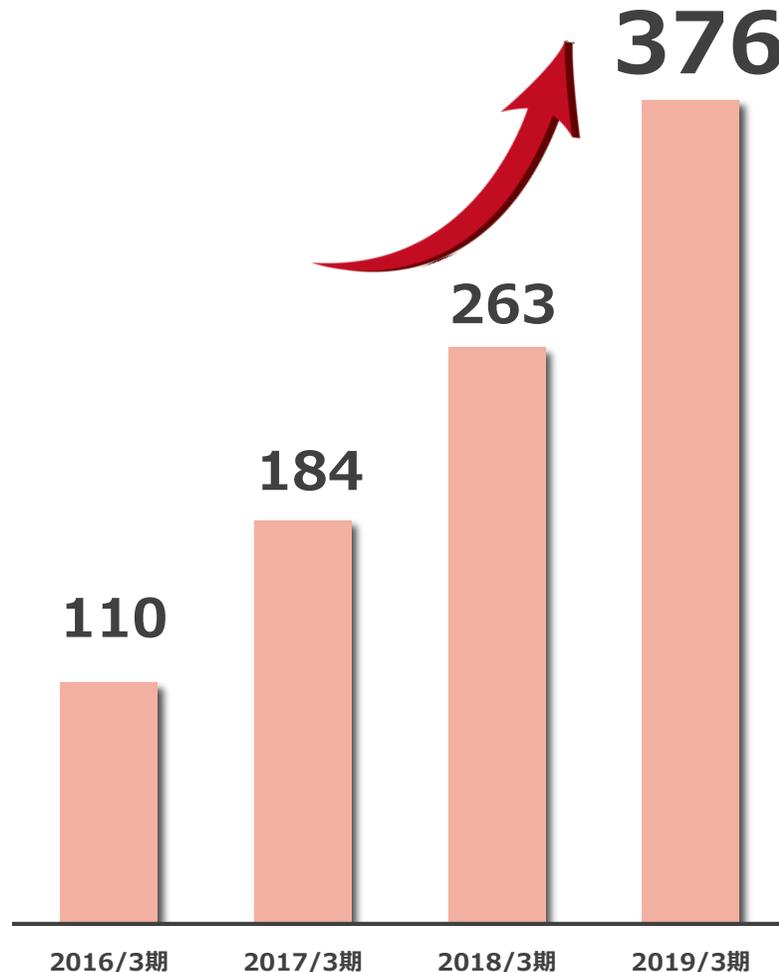
売上高の推移（百万円）



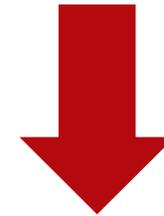


案件流入数の増加が、成約組数の増加につながる

売却案件流入数の推移（件）

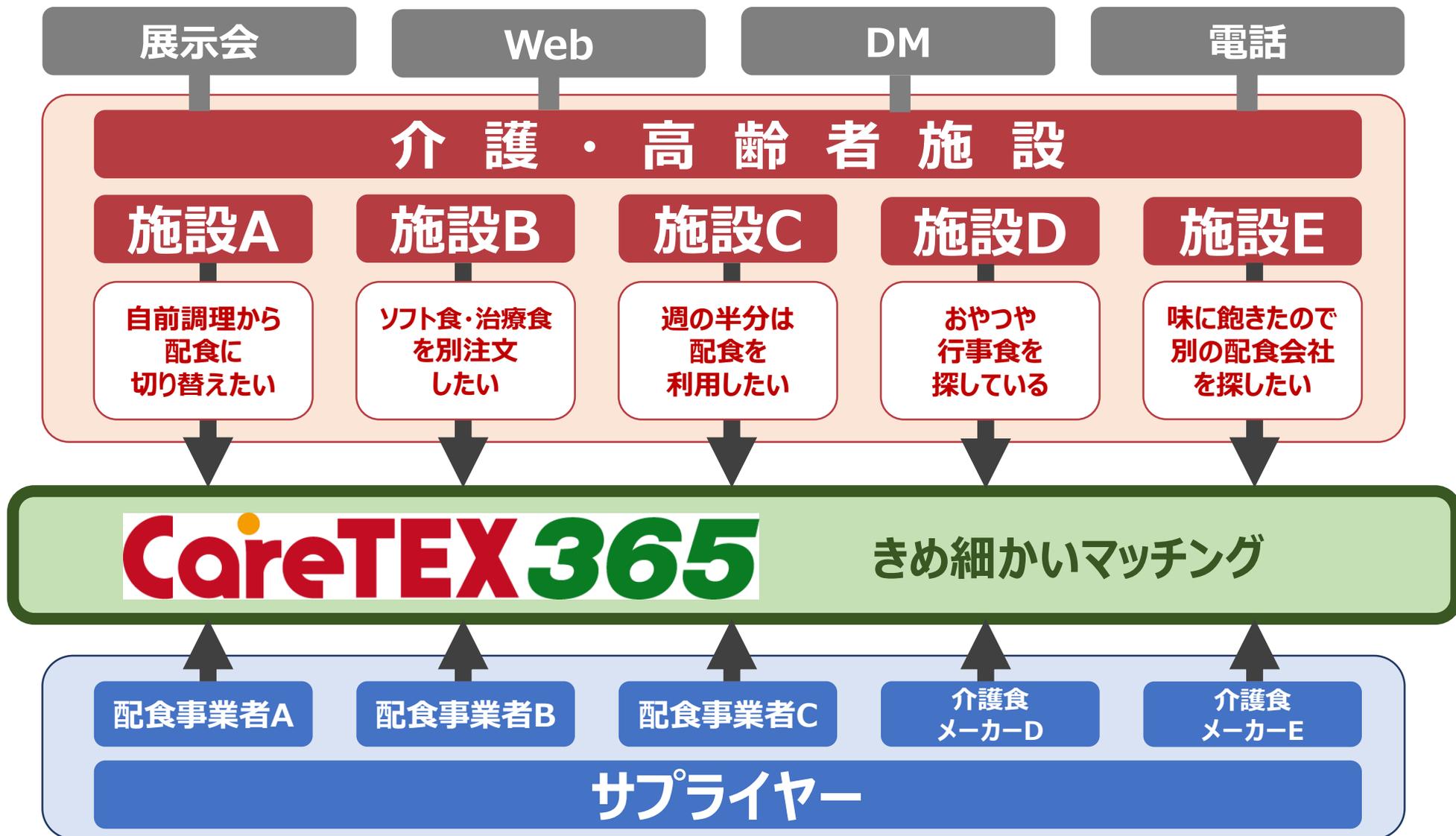


前期の案件流入数が
大幅増



2020年3月期
の成約組数
大幅増を見込む

CareTEX365事業の展開イメージ



海外事業の展開イメージ



日本

中国

サプライヤー

メーカーA

メーカーB

メーカーC

メーカーD

メーカーE

メーカーF

など

販売代理
貿易代行

商品企画
進出支援

ブティックス
株式会社

合併・出資に
よる強力な
コネクション

市場情報収集
商品売買
企業紹介
など
相互に行う

現地生産

進出支援

(合併会社)
杭州方布
健康科技
有限公司

販売・出店

商品ニーズ

消費者・バイヤー

eコマース

・一般消費者
・介護事業者

ショッピング
モール
・万達広場など

ドラッグストア
・叶堂仁など

介護医療施設
・一方集団など

など

成長戦略

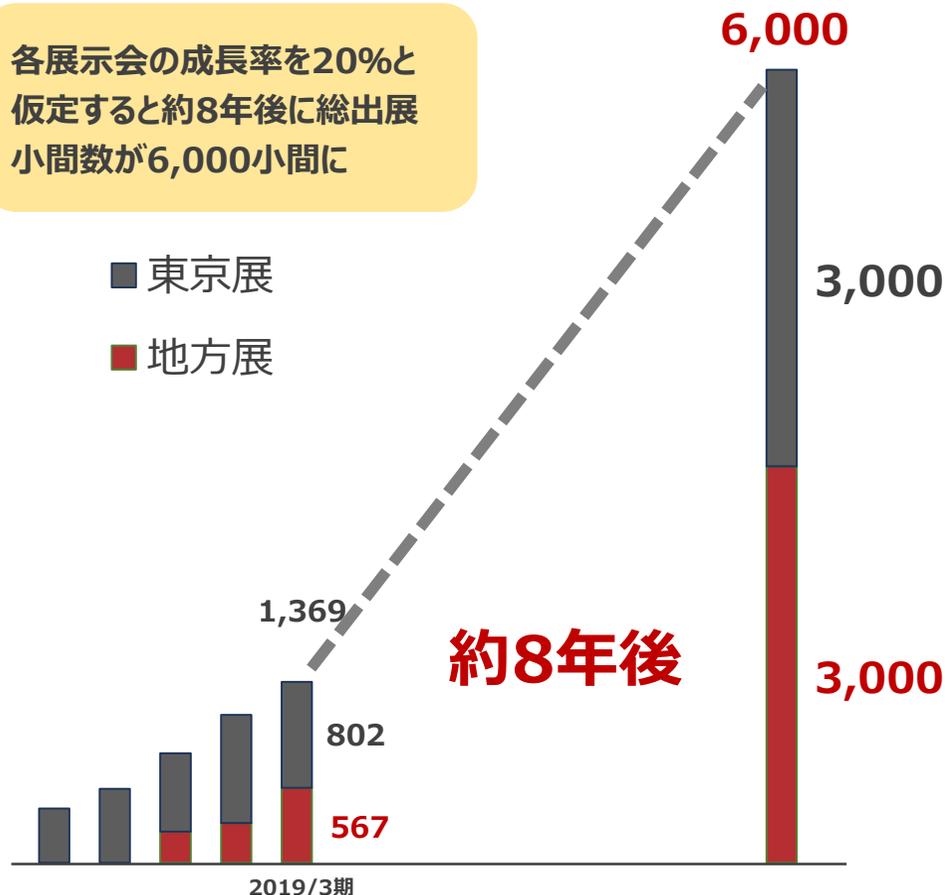
商談型展示会事業の今後の拡大余地



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

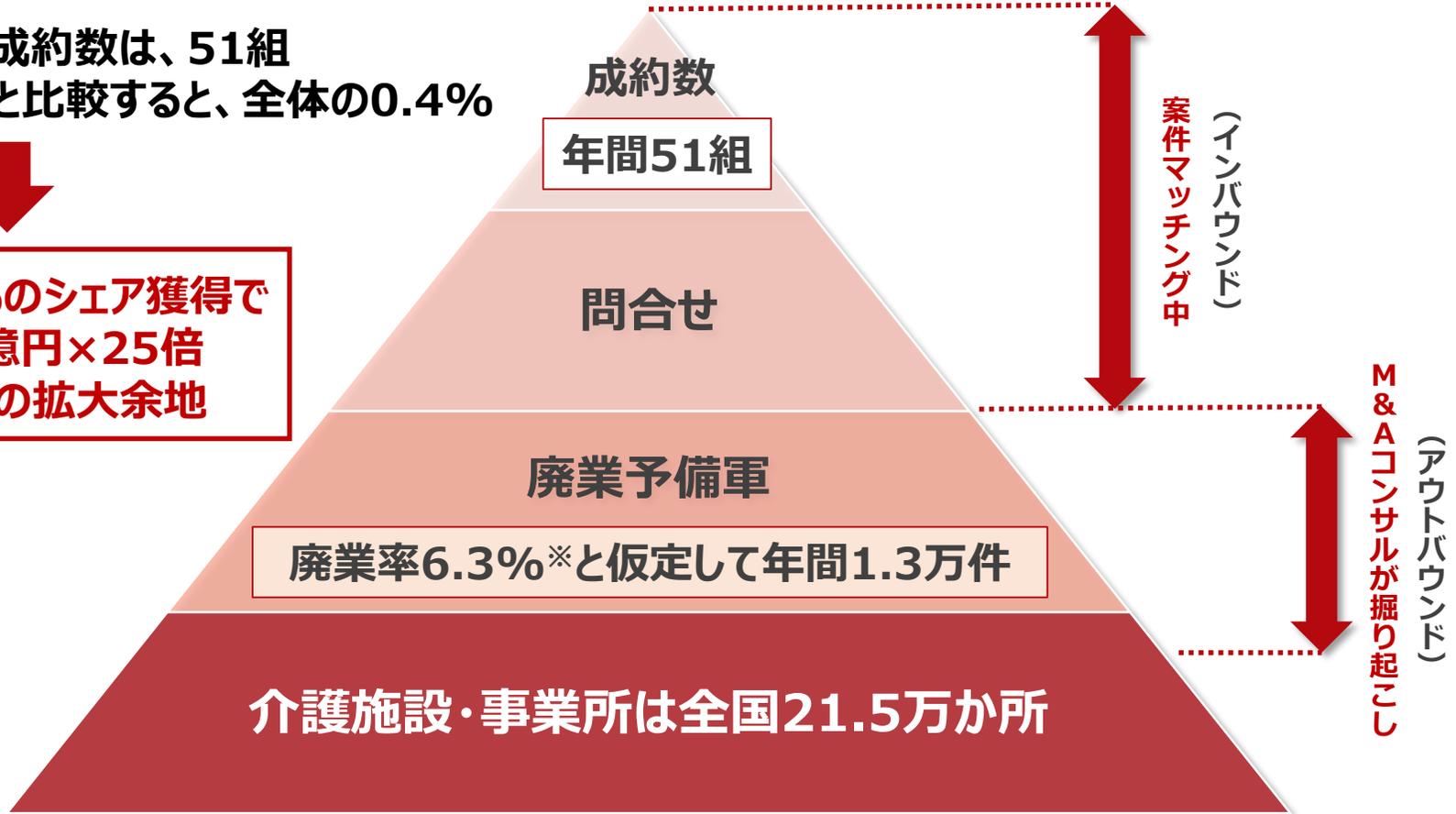


介護業界における**当社のM&A事業の拡大余地は、約100億円（前期売上の約25倍）**

前期の年間成約数は、51組
廃業予備軍と比較すると、全体の0.4%



全体の10%のシェア獲得で
前期売上4億円×25倍
= 100億円の拡大余地



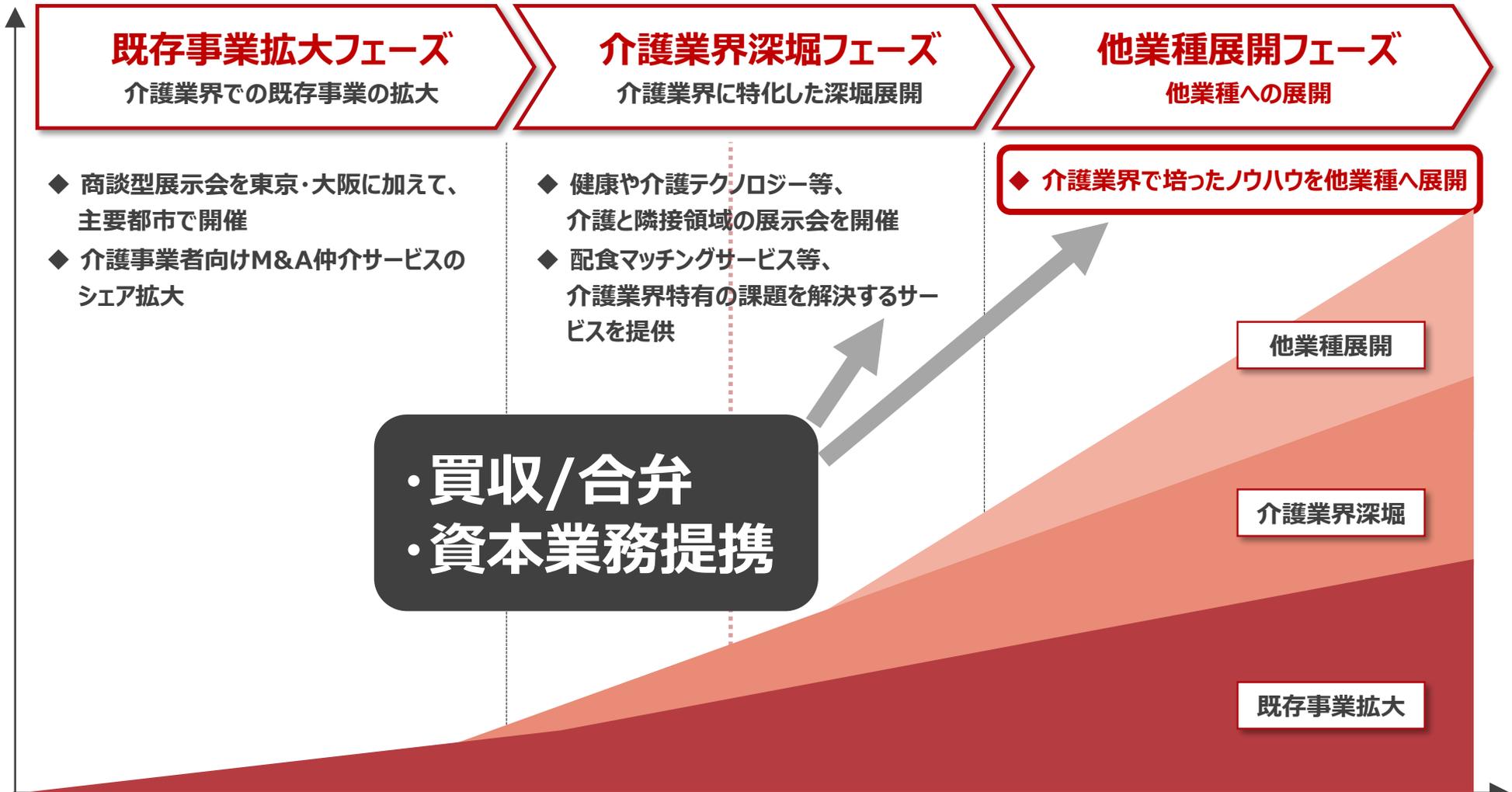
※：出所 東京都福祉保健局「平成28年度 事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数」「事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数（平成29年度）」より、2016年4月1日時点の居宅介護支援、居宅サービス事業者数12,315件、2016年度の年間廃止等数780件より算出

中長期成長イメージ



既存事業の伸びしろが大きい + 同時並行で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

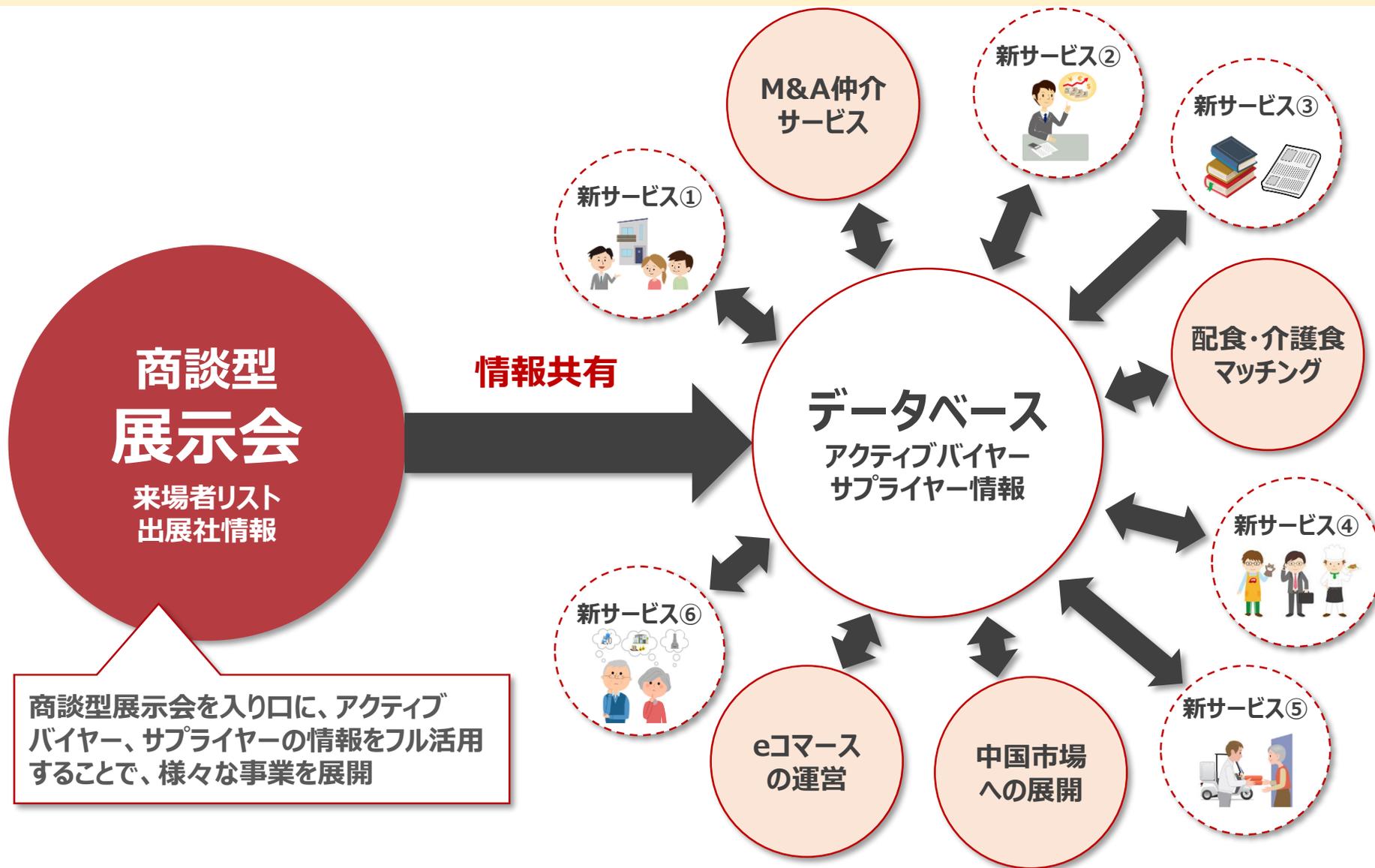


現在

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提供し、事業拡大を図る



他業種への展開



早期に他業種へ横展開 「低寡占市場」はマッチング・ニーズが高い

商談型展示会を入口に、業種を横展開

