(証券コード：9272)
2026年11月12日

ブティックス株式会社
Boutiques, Inc.

2027年３月期
第２四半期 決算説明資料

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

目 次

01 2027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 今後の見通し …… P. 17

参考資料 …… P. 20

注1) 2025年10月1日付株式会社リアライブの吸収合併に伴い、2026年第3四半期決算より非連結決算に移行しています。本資料には参考値として、前年同期については、前期連結決算の数値を記載しています。

注2) 従来「人材採用支援事業」としていた報告セグメントを2027年３月期第１四半期より「展示会事業」に統合し、当社の報告セグメントを「展示会事業」、「M&A仲介事業」の２区分とすることといたしました。セグメント区分の変更に伴い、展示会事業の前年度以前の数値については、変更後のセグメント区分に基づき組み替えて表示しています。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2027年３月期
第２四半期　決算概要

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2027年３月期　第２四半期 サマリー

展示会事業	● DXPO札幌の新規開催等、前年同期と比較し展示会開催数が増加したため、売上高は、前年同期を上回る。 ● 契約進捗は一部遅れるも、下期開催分を中心に小間契約獲得を強化することで、通期計画達成見込。 **売上高1,674百万円（前期:1,496百万円）**
M&A 仲介事業	● 案件開拓が順調に推移し、売上高は、前年同期を上回る。 ● 期末の人員計画達成に向け、採用活動を推進。 **売上高932百万円（前期:690百万円）**

いずれの事業も、概ね計画どおり順調に推移

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

第２四半期（３ヵ月） 業績ハイライト

◆ いずれの事業も、前年同期比で増収増益となり、計画どおり順調に推移。
◆ 第3四半期以降も、売上高・営業利益ともに、計画どおり推移する見通し。

（単位：百万円）	2027/３期 (2Q･3ヵ月)単体	2026/３期 (2Q･3ヵ月)連結	前年同期比
売上高	**1,836**	**1,393**	**+31.8%**
営業利益	**642**	**308**	**+107.9%**
営業利益率	35.0%	22.2%	+12.8pt
経常利益	**646**	**312**	**+107.0%**
経常利益率	35.2%	22.4%	+12.8pt
四半期純利益	**420**	**179**	**+134.9%**
四半期純利益率	22.9%	12.8%	+10.1pt

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

第２四半期（累計） 業績ハイライト

◆ いずれの事業も、前年同期比で増収増益となり、計画どおり順調に推移。
◆ 第3四半期以降も、売上高・営業利益ともに、計画どおり推移する見通し。

（単位：百万円）	2027/３期 (2Q･累計)単体	2026/３期 (2Q･累計)連結	前年同期比
売上高	**2,606**	**2,187**	**＋19.2%**
営業利益	**477**	**40**	**＋1,073.3%**
営業利益率	18.3%	1.9%	＋16.5pt
経常利益	**481**	**42**	**＋1,033.4%**
経常利益率	18.5%	1.9%	＋16.5pt
四半期純利益	**313**	**△52**	**－**
四半期純利益率	12.0%	△2.4%	＋14.4pt

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

第２四半期（３ヵ月） セグメント業績ハイライト

◆ いずれの事業も、前年同期比で増収増益となり、計画どおり順調に推移。
◆ 第3四半期以降も、売上高・営業利益ともに、計画どおり推移する見通し。

（単位：百万円）

		2027/３期 (2Q･3ヵ月)単体	2026/３期 (2Q･3ヵ月)連結	前年同期比
展示会事業	売上高	1,350	993	+36.0%
	セグメント利益	653	379	+72.3%
	セグメント利益率	48.4%	38.2%	+10.2pt
M&A 仲介事業	売上高	485	400	+21.3%
	セグメント利益	136	93	+44.9%
	セグメント利益率	28.0%	23.5%	+4.5pt

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

第２四半期（累計） セグメント業績ハイライト

◆ いずれの事業も、前年同期比で増収増益となり、計画どおり順調に推移。
◆ 第3四半期以降も、売上高・営業利益ともに、計画どおり推移する見通し。

（単位：百万円）

		2027/３期 (2Q･累計)単体	2026/３期 (2Q･累計)連結	前年同期比
展示会事業	売上高	1,674	1,496	+11.8%
	セグメント利益	546	316	+73.1%
	セグメント利益率	32.7%	21.1%	+11.6pt
M&A 仲介事業	売上高	932	690	+35.2%
	セグメント利益	240	100	+140.0%
	セグメント利益率	25.7%	14.5%	+11.2pt

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

第２四半期 財政状態ハイライト

（単位：百万円）	2027/3期 ９月末	2026/3期 3月末	前期末増減
流動資産合計	**4,347**	**4,873**	**△525**
うち現金及び預金	3,983	4,640	△657
固定資産合計	**1,441**	**710**	**＋731**
流動負債合計	**2,471**	**2,204**	**＋267**
うち前受金	1,583	1,068	＋514
固定負債合計	**232**	**390**	**△158**
純資産合計	**3,085**	**2,989**	**＋96**

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

事業別の状況

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【展示会事業】展示会開催スケジュール

◆ 27/3期 展示会開催スケジュール

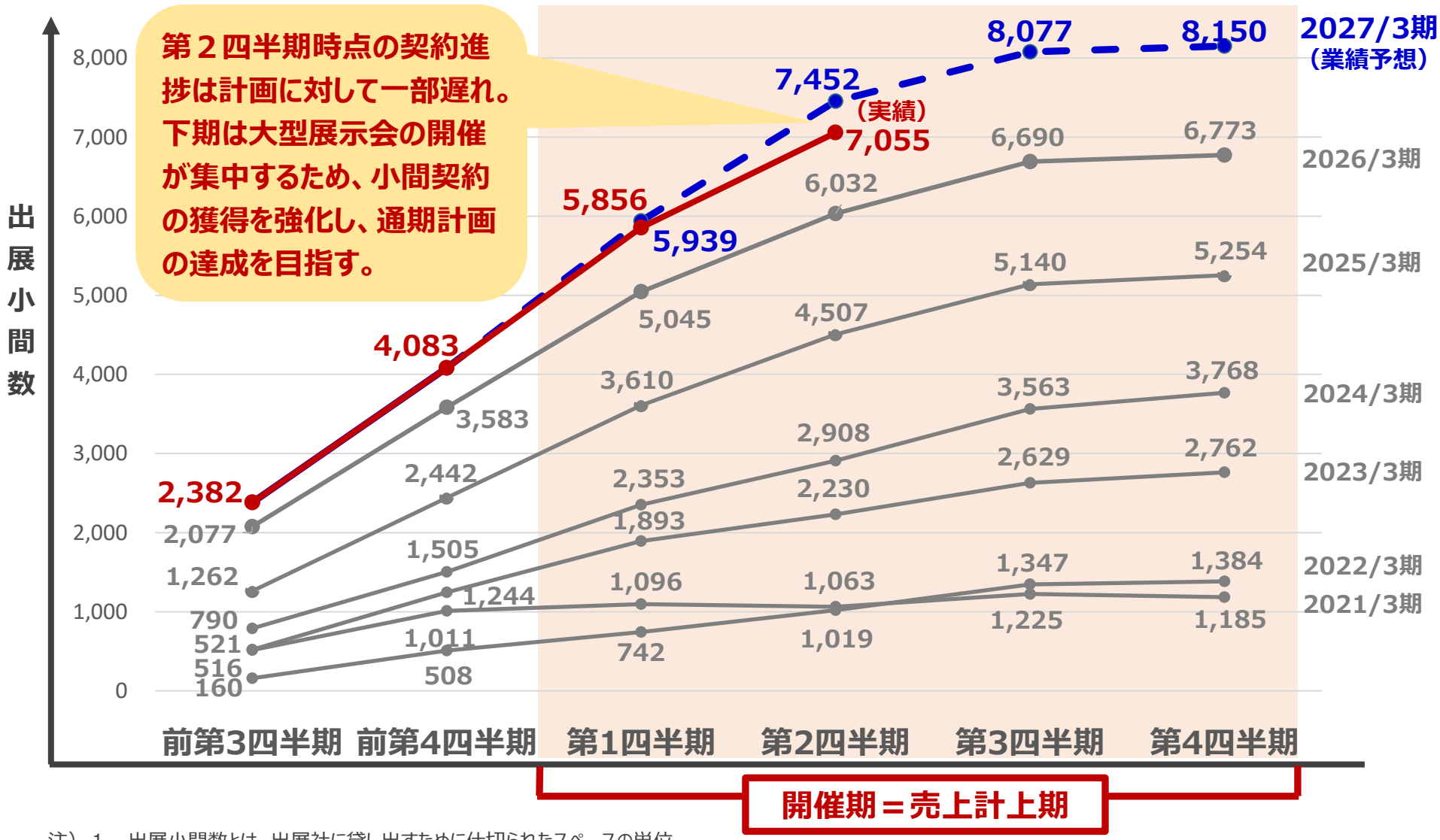
※展示会名が、赤＝介護・健康施術分野　青＝IT分野　緑＝採用支援分野

四半期	開催月	開催地		
		CareTEX	DXPO	Growth就活
第１四半期	5月	仙台	名古屋	
第２四半期	7月	福岡	札幌 ※新規開催	
	8月	東京【夏】	東京【夏】	東京【夏】※新規開催
	9月	札幌		
第３四半期	10月	大阪	福岡	
	11月	北陸	東京【秋】	東京【秋】※新規開催
	12月	東京【冬】		
第４四半期	1月	広島	横浜	
	2月	名古屋		
	3月		大阪	

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【展示会事業】契約進捗状況（先行指標）

◆ 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.

【展示会事業】セグメント業績

- ◆ DXPO札幌の新規開催等、前年同期と比較し展示会開催数が増加したため、売上高、セグメント利益とも前年同期を上回る。
- ◆ 契約進捗は一部遅れるも、下期開催分を中心に小間契約獲得を強化することで、通期計画達成見込。
- ◆ 第3四半期以降も、売上高・セグメント利益ともに、前年同期を大幅に上回る見通し。

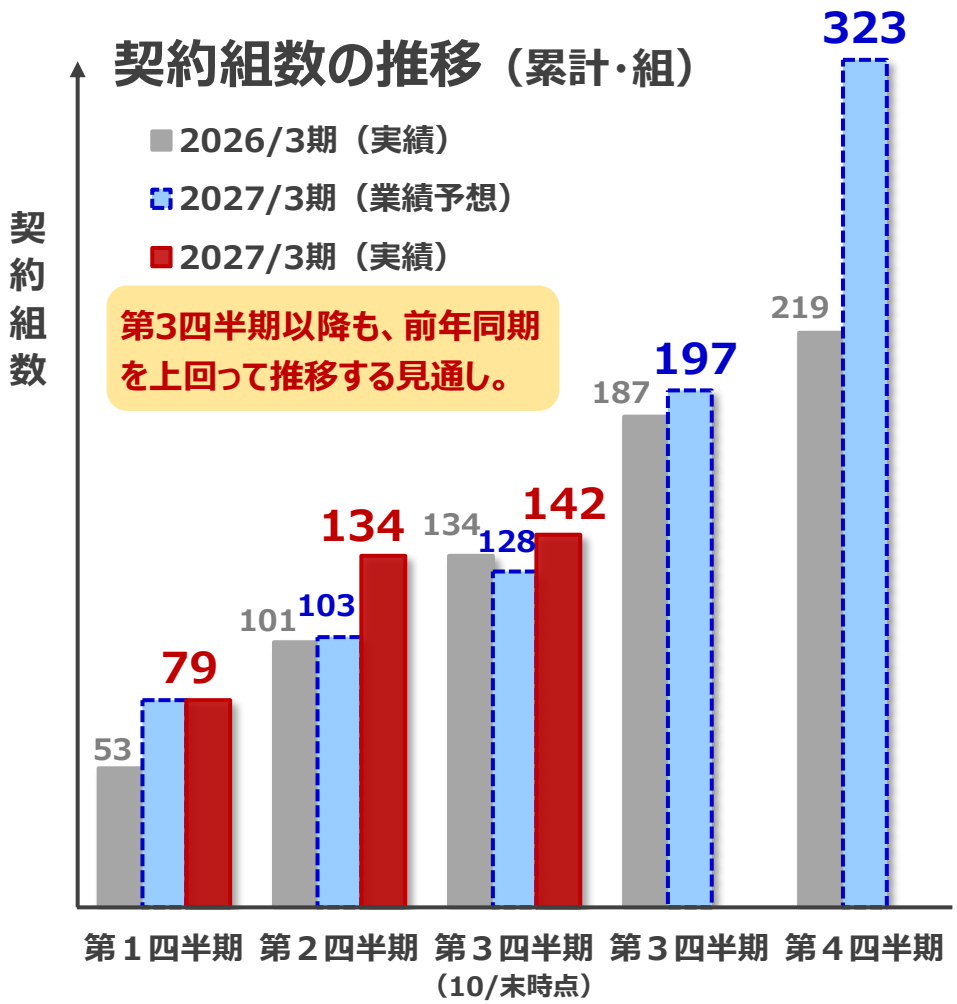
（単位：百万円）

		2027/3期（2Q累計）	2026/3期（2Q累計）	前年同期比
展示会事業（合計）	売上高	1,674	1,496	+11.8%
	セグメント利益	546	316	+73.1%
	セグメント利益率	32.7%	21.1%	+11.6pt

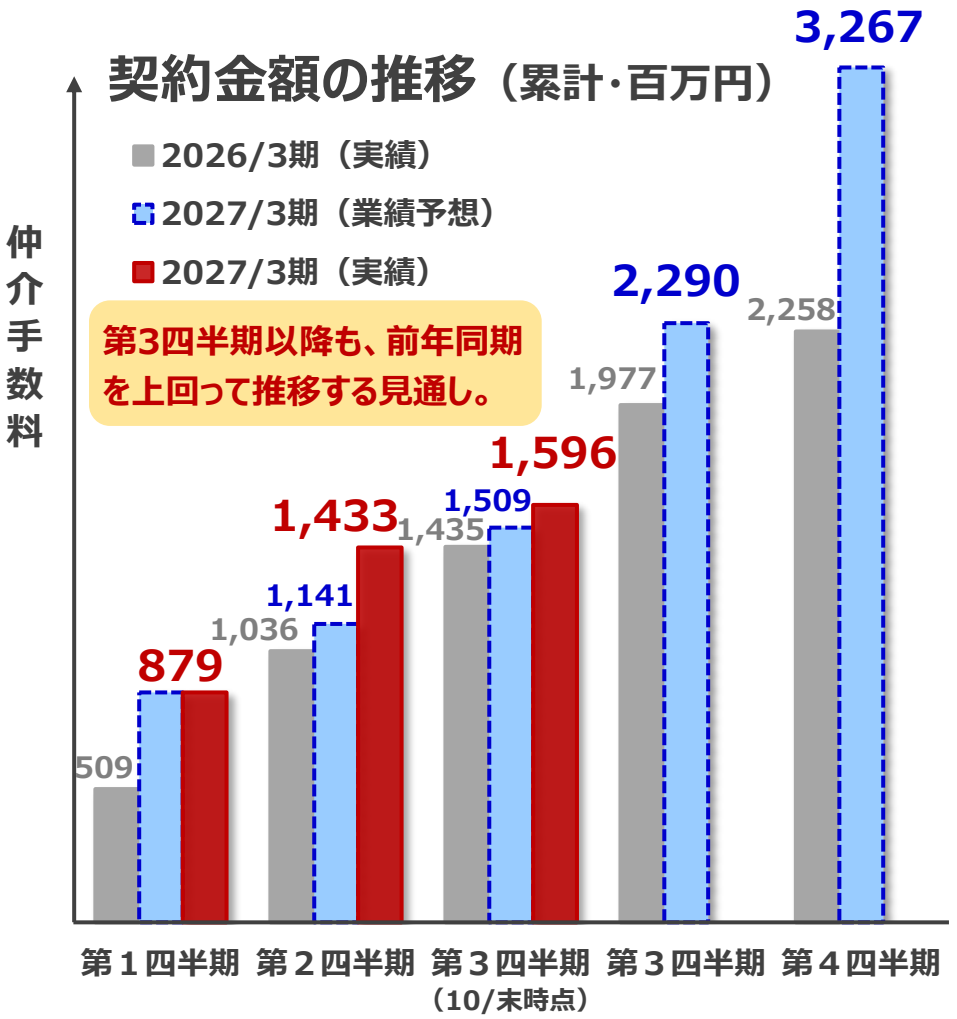
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【M&A仲介事業】契約進捗状況（先行指標）

◆ 案件開拓が順調に推移、契約組数・契約金額ともに、前年同期を上回る。



注）今期中に譲渡が実行される案件で、当該四半期において譲渡契約を締結した案件数

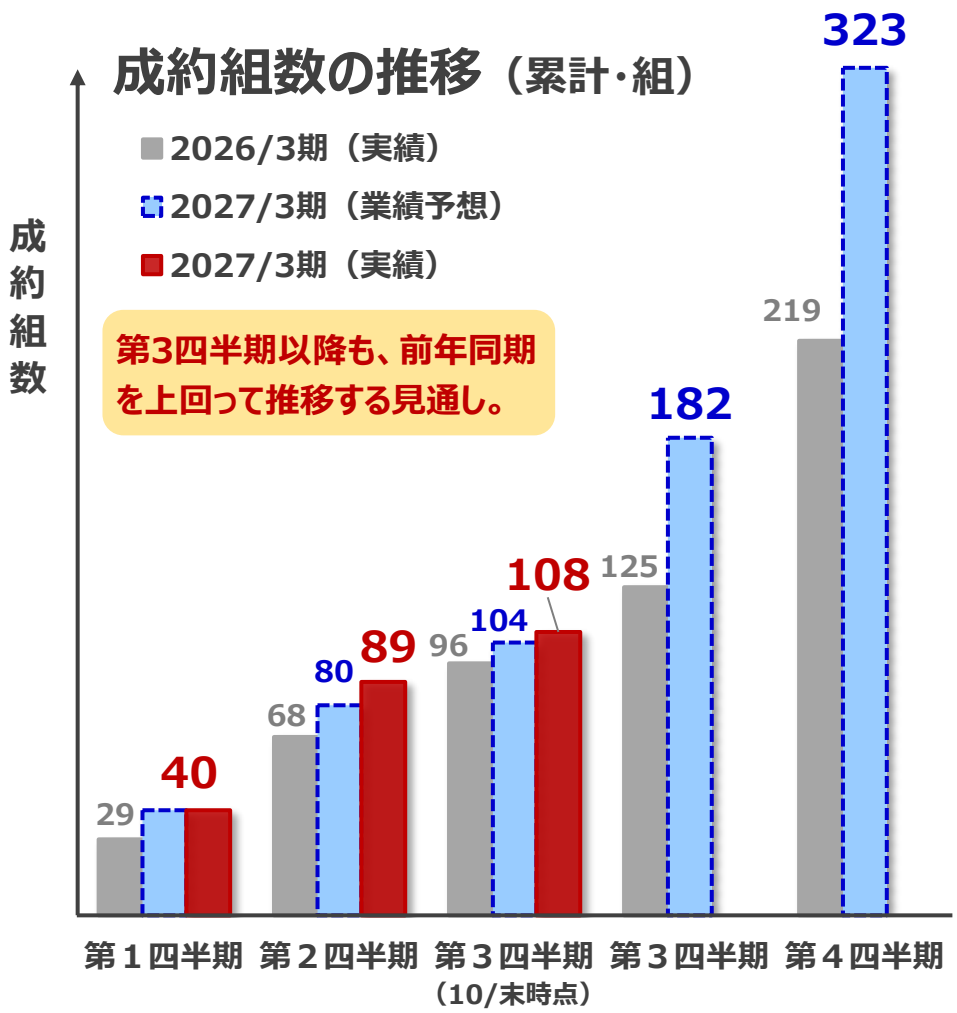


注）今期中に譲渡が実行される案件で、当該四半期において譲渡契約を締結した案件の手数料
※上記の金額には、当該四半期において、まだ譲渡が実行されていない譲渡契約済の案件の手数料が含まれる。当社会計基準では、譲渡実行をもって売上高として計上するため、上記の金額と売上高とは異なる。

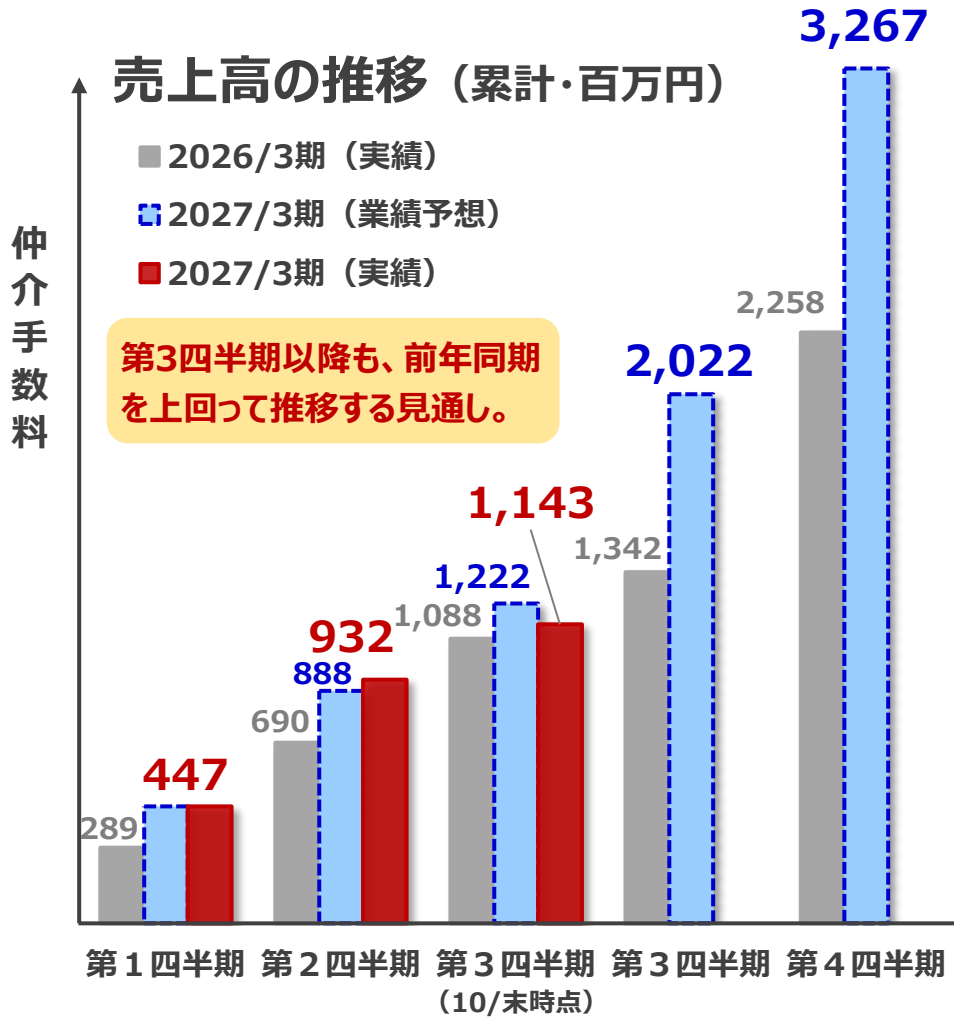
Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【M&A仲介事業】売上高進捗状況

◆ 案件開拓が順調に推移、成約組数・成約金額ともに、前年同期を上回る。



注）売上計上された案件の組数

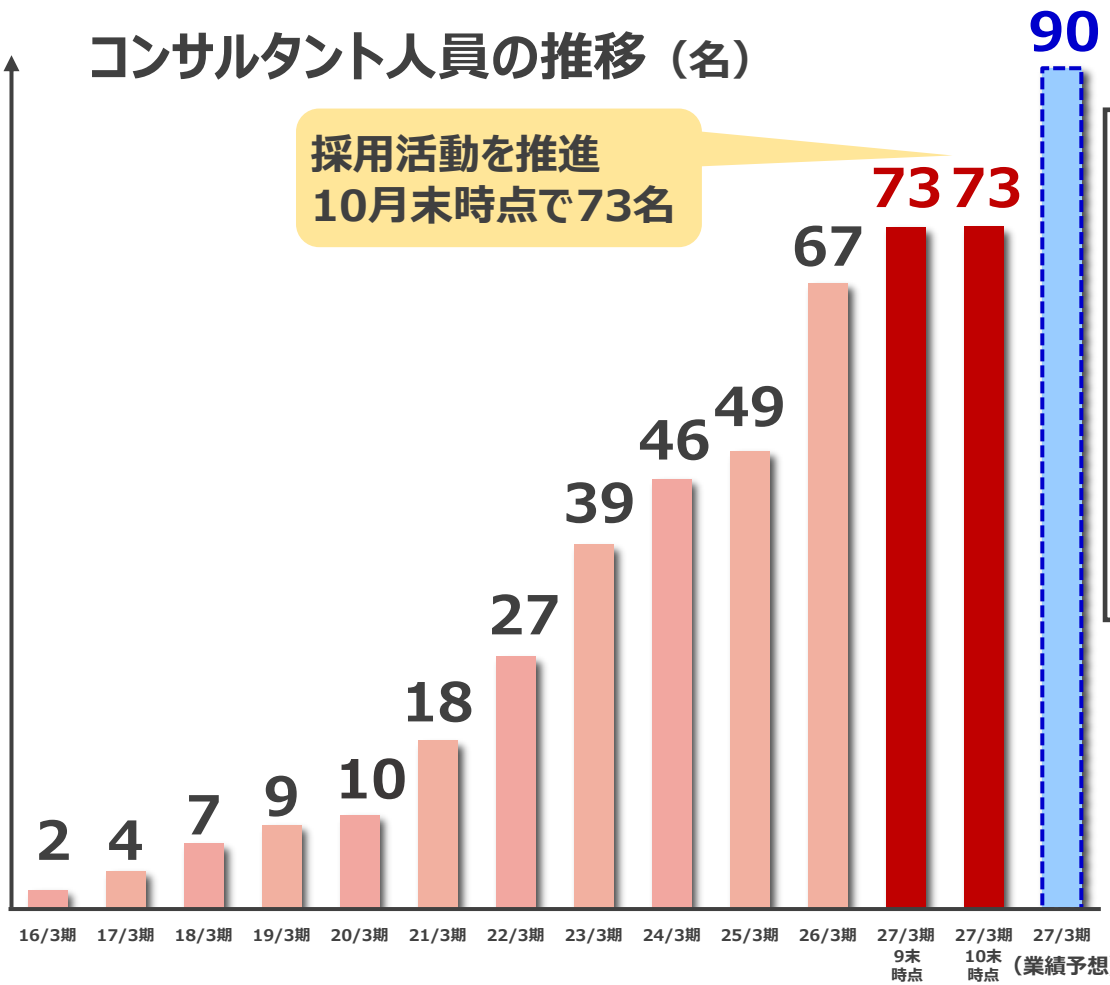


注）売上計上された仲介手数料の金額

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【M&A仲介事業】コンサルタント人員数

◆ 27/3期は、引き続きコンサルタントを積極採用。
◆ 期末の人員計画達成に向け、採用活動を推進。



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9ヵ月**

入社～戦力化までのモデル期間

- ●入社～10ヵ月 ： 教育研修期間（2件契約まで）
- ●入社５ヵ月後 ： 最初の案件担当
- ●入社９ヵ月後 ： 初の案件成約

以降、本格的に戦力化し、売上に寄与

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

【M&A仲介事業】セグメント業績

◆ 案件開拓が順調に推移しており、売上高、セグメント利益とも前年同期を大幅に上回る。
◆ さらなる成長に向け、コンサルタントの採用活動を推進。

（単位：百万円）

		2027/3期（２Q累計）	2026/3期（２Q累計）	前年同期比
M&A仲介事業	売上高	932	690	+35.2%
	セグメント利益	240	100	+140.0%
	セグメント利益率	25.7%	14.5%	+11.2pt

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

今後の見通し

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2027年３月期　業績予想　※修正なし

◆ 概ね計画どおり順調に推移。

（単位：百万円）	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2027/3期 業績予想
売上高	**3,047**	**3,640**	**4,341**	**5,469**	**7,021**
営業利益	**945**	**1,017**	**1,370**	**1,559**	**2,211**
営業利益率	31.0%	27.9%	31.6%	28.5%	31.5%
経常利益	**943**	**1,011**	**1,370**	**1,565**	**2,218**
経常利益率	31.0%	27.8%	31.6%	28.6%	31.6%
当期純利益	**621**	**706**	**127**	**619**	**1,419**
当期純利益率	20.4%	19.4%	2.9%	11.3%	20.2%
調整後営業利益※1	**1,003**	**1,076**	**1,432**	**1,711**	**2,299**
純資産	**1,854**	**2,330**	**2,241**	**2,989**	**4,197**

※1：調整後営業利益＝営業利益＋のれん償却費＋顧客関連資産償却費＋株式報酬費用

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

2027年３月期　セグメント別業績予想　※修正なし

◆ 事業モデルが確立した**展示会・M&A仲介に集中し、売上・利益を最大化。**

◆ **人材採用支援事業**を、展示会・M&A仲介に続く、第3の柱に育成するため、就活イベント「Growth就活DXPO」を軸に**事業再構築・事業モデル確立。**

⇒ **いずれの事業も、概ね計画どおり順調に推移**

（単位：百万円）

			2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2027/3期 業績予想
展示会事業※1	売上高		1,271	2,676	3,238	3,210	3,754
	内訳	介護分野	865	1,155	1,181	1,263	1,387
		IT分野	406	748	1,227	1,718	2,079
		採用支援分野	-	773	830	228	286
	セグメント利益		362	792	1,040	1,198	1,248
	セグメント利益率		28.5%	29.6%	32.1%	37.3%	33.2%
M&A仲介事業	売上高		1,771	1,736	1,931	2,258	3,267
	セグメント利益		1,015	813	997	999	1,655
	セグメント利益率		57.3%	46.8%	51.6%	44.3%	50.7%

※1：2027年3月期より、セグメント区分の変更に伴い、展示会事業の前年度以前の数値については、変更後のセグメント区分に基づき組み替えて表示しています。

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	50百万円（2026年９月30日現在）
役員	代表取締役社長　新村　祐三 常務取締役　速水　健史 常務取締役　武田　学 取締役　土橋　薫 社外取締役　田中　智行 社外取締役　森川　友尋 執行役員　松延　祥世 執行役員　上原　宏樹
事業内容	**業界に特化したマッチング事業** 1. 展示会事業 2. M&A仲介事業
厚生労働大臣許可番号	有料職業紹介事業　13―ユ―318416 特定募集情報等提供事業　51―募―001651
従業員数	227人（2026年９月30日現在） ※アルバイト・派遣社員の人数は含めておりません。

◆ 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
以降、大阪、福岡、名古屋、仙台、札幌、広島、金沢においても定期開催を開始

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

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 初の商品ジャンル特化型展示商談会「CareTEX One」を横浜で開始

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

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９月 Ｍ＆Ａ支援機関登録制度に登録

2022年６月 **ハイブリッド展示会事業「DXPO」を開始**

2022年7月 建設事業者のM&Aに特化した「建設M&A支援センター」を開設

2022年８月 東京で「バックオフィスDXPO」「フロントオフィスDXPO」の定期開催を開始
以降、大阪、福岡、名古屋、横浜、札幌においても定期開催を開始

2023年４月 **株式会社リアライブの全株式を取得し子会社化、人材採用支援事業に参入**

2025年４月 **一般社団法人 M&A支援機関協会に加入**

2025年10月 **株式会社リアライブを吸収合併**

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(現 RX Japan)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。
2004年　同社取締役就任。
2006年　当社設立、代表取締役社長就任。
早稲田大学卒。



常務取締役　武田 学

1994年　リードエグジビションジャパン（現 RX Japan）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。
2024年　当社常務取締役就任。明治学院大学卒。



常務取締役　速水 健史

2001年　日本興業銀行（現 みずほ銀行）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　土橋 薫

1985年　沖電気工業　入社。
1988年　アイシーエス企画（現JTBコミュニケーションデザイン）入社。
1989年　リードエグジビションジャパン（現RX Japan）入社。
2017年　当社入社。 2023年　当社取締役就任。
早稲田大学卒。



社外取締役　田中 智行

2004年　中央青山監査法人(みすず監査法人)入所。
その後、有限責任監査法人トーマツ等を経て、
2015年　ブリッジコンサルティンググループ入社。
2022年　当社社外取締役就任。
2023年　ブリッジコンサルティンググループ取締役就任。
上智大学卒。公認会計士。



社外取締役　森川 友尋

2005年　最高裁判所司法研修所司法修習生（59期）。
2006年　弁護士（第一東京弁護士会）登録。
　　三宅坂総合法律事務所　入所。
2017年　三宅坂総合法律事務所　パートナー就任(現任)。
2023年　当社社外取締役就任。
東京大学卒。弁護士。



執行役員　松延 祥世

2004年　ブレインワークス（現 セレブリックス）入社。
2011年　インプレックスアンドカンパニー入社。
2013年　フュージョンコミュニケーションズ
　　（現 楽天コミュニケーションズ）入社。
2019年　当社入社。
2025年　当社執行役員就任。東京女子体育大学卒。



執行役員　上原 宏樹

2003年　ライフ（現ライフカード）入社。
2010年　三光マーケティングフーズ（現 SANKO
　　MARKETING FOODS）入社。
2017年　ウィルグループ入社。
2024年　当社入社。
2026年　当社執行役員就任。東洋大学卒。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

事業概要

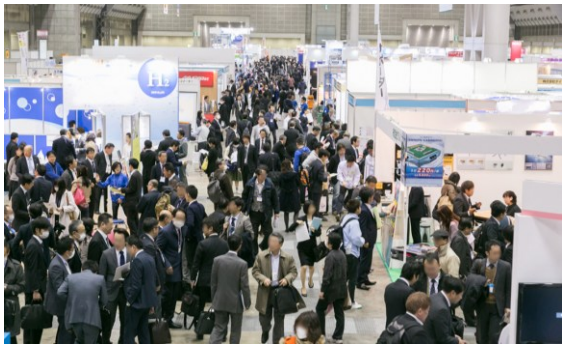
◆展示会・M&A仲介を注力事業として育成。人材採用支援事業は、展示会事業に統合し、「Growth就活DXPO」を軸に事業再構築。

展示会事業

＜介護分野＞
- 介護分野最大級の展示会「CareTEX」を全国８ヵ所で開催
  介護用品の各種サプライヤーと介護事業者をマッチング

＜IT分野＞
- IT・DX分野最大級の展示会「DXPO」を全国６ヵ所で開催
  ITベンダー・サプライヤーと企業・団体・官公庁等をマッチング

＜採用支援分野＞
- グロース・ベンチャー企業の採用に特化した「選考直結型」の新卒向け就活イベント「Growth就活DXPO」を東京で開催



M&A仲介事業

＜特徴・強み＞
- 展示会の開催を通じて得られた経営者層のデータベースを活用することで、高いマッチング精度を特徴とするM&A仲介サービスを、専門分野に特化して提供
- １人のコンサルタントが、小規模案件を多数成約できる仕組みを構築し、業界最安水準の手数料を実現

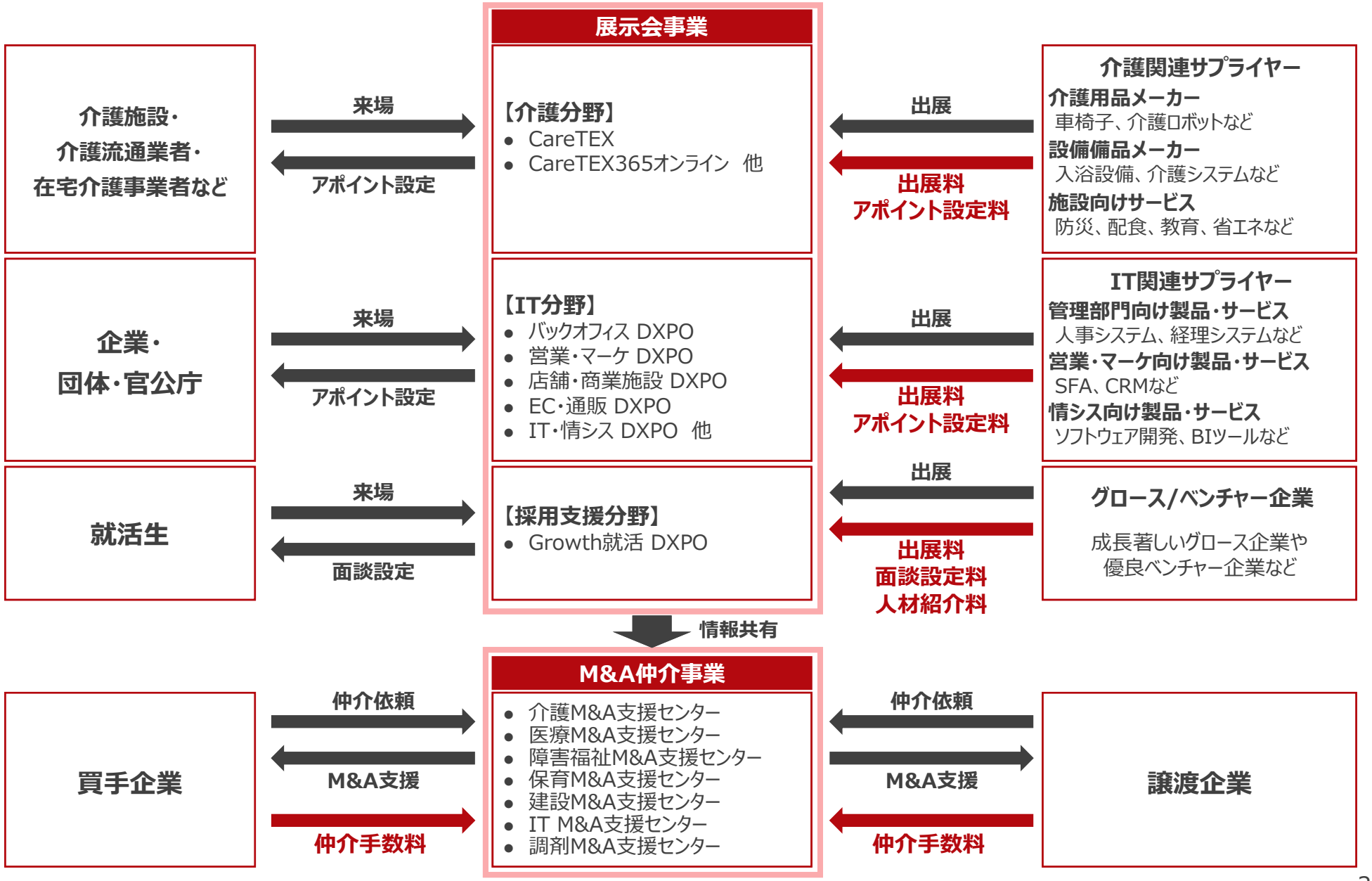
＜主な取扱分野＞
- 介護、医療、障害福祉、保育、建設、IT、調剤等



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

事業系統図

取引の流れ
資金の流れ



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

展示会事業　特徴と強み①　（全分野）

◆ハイブリッド展示会とは

	メリット	デメリット
オンライン展示会	【見込客獲得の量】 ・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	・直接会って商談ができない ・商品の実物が見られない
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」双方の強みを最大化した

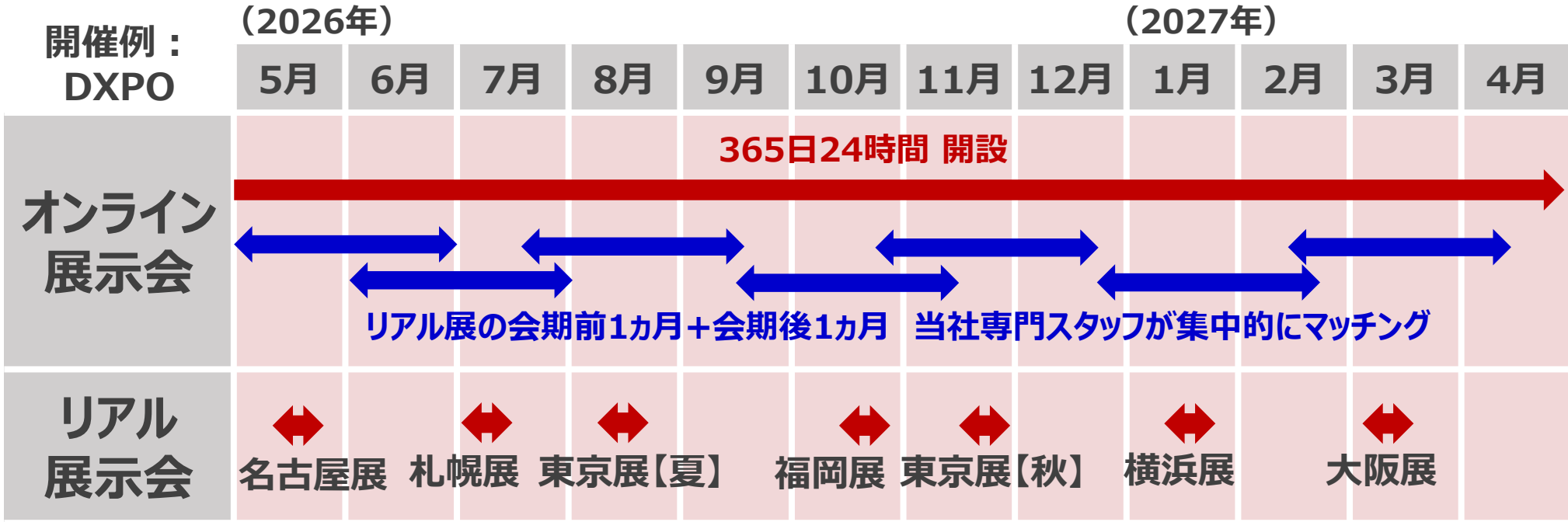
ハイブリッド展示会を開催

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

展示会事業　特徴と強み②　（全分野）

◆ハイブリッド展示会とは

- オンライン展の開設期間中（365日24時間）にリアル展を年複数回開催し、会期前1ヵ月＋会期後1ヵ月は、当社専門スタッフが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**

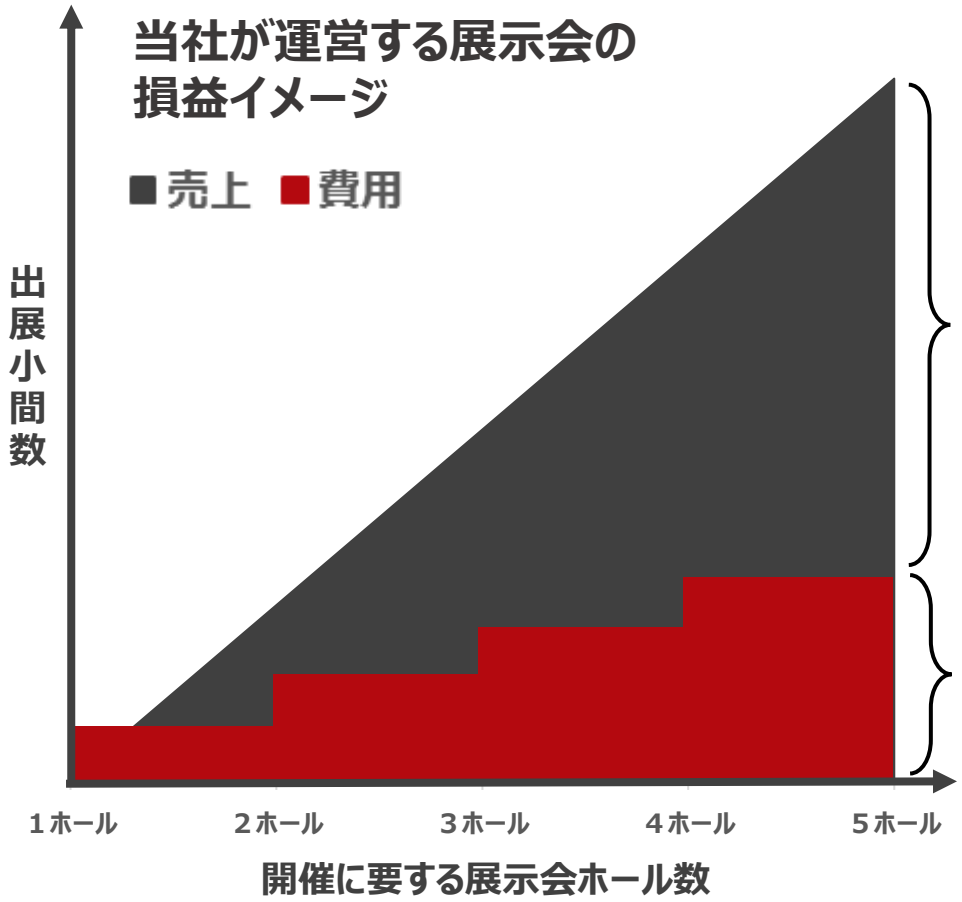


Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

展示会事業　特徴と強み③　（全分野）

◆損益分岐点を超過すると、売上≒利益となり、利益率が高い

- ●会場の賃料・集客費用等のコストは限定的で、損益分岐点が低く、限界利益率が高い
- ●一過性のイベントと異なり、定期開催＝ストック型で、安定的な収益が得られるビジネス



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.

展示会事業　特徴と強み④　（介護分野）

◆PR型展示会と異なり、決裁権限者同士の商談・マッチングの場

来場者

介護施設・事業者
年間のべ 45,000名※

■ **介護・高齢者施設**
有料老人ホーム、グループホーム、特養、
老健、サービス付高齢者向け住宅　等

■ **在宅介護事業者**
デイサービス、ショートステイ、訪問介護、
訪問入浴、居宅介護支援事業所、
介護タクシー、訪問看護　等

■ **病院・リハビリ施設**
病院・クリニック、リハビリ施設、
大学・大学病院、高齢者医療施設　等

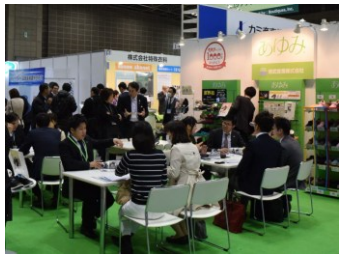
■ **介護流通関係者**
介護用品販売店、レンタル事業者、
介護用品卸、レンタル卸　等

■ **各種流通関係者**
百貨店、スーパー、薬局、ホームセンター、
量販店、通販会社　等

■ **設計・施工会社、他**
設計事務所、施工会社、ゼネコン　等

「CareTEX」により来場者・出展社をマッチング





「アポイント取得代行サービス」の提供等により、
密度の濃い商談ができるようにマッチングのサポート

- 商談・取引交渉
- 受注・販売
- 新規取引先獲得
- 見積依頼の獲得
- 価格・納期交渉
- OEMの商談
- 新規開業案件獲得

出展社

各種サプライヤー
年間のべ 1,300社※

■ **介護用品**

歩行補助用品	ベッド用品
入浴用品	トイレ・おむつ用品
衣類・靴	住宅改修用品
介護予防・リハビリ	生活支援用品
介護ロボット　等	

■ **高齢者施設向け設備・備品**

移動補助・福祉車両	入浴設備
家具・建材・インテリア	洗濯・クリーン用品
見守りシステム	介護システム
厨房機器・食器	衛生用品
介護職員向け用品　等	

■ **高齢者施設向けサービス**

レクリエーション	感染予防
省エネ・コスト削減	経営支援サービス
配食・食事サービス	防災・危機管理
スタッフ採用・教育	出張サービス　等

※来場者数・出展社数、及び記載内容は、CareTEXの2025年度の実績

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

展示会事業　特徴と強み⑤　（介護分野）

◆CareTEXは、介護分野日本最大級の展示会に成長

- ●年間９回（2027年３月期）の開催により、全国に分散する事業者と、くまなくマッチング
- ●2020年7月より、介護業界初のオンライン展を開催し、365日24時間マッチング



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

展示会事業　特徴と強み⑥　（IT分野）

◆PR型展示会と異なり、決裁権限者同士の商談・マッチングの場

来場者

あらゆる業種のビジネスパーソン
年間のべ 49,000名※

＜バックオフィスDXPO＞
■ **経営者・管理部門**
経営・経営企画、総務、人事、経理、
法務、広報、DX推進　等

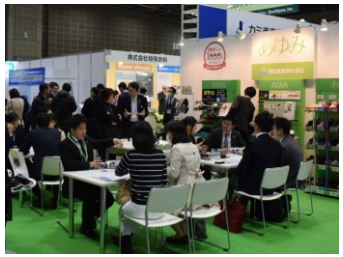
＜営業・マーケDXPO＞
■ **営業・マーケティング・販促部門**
営業・営業企画、マーケティング、
販促・宣伝、CS、経営・経営企画　等

＜IT・情シスDXPO＞
■ **IT部門・情報システム部門**
情報システム、システム開発、DX推進、
システム運用・保守、経営・経営企画　等

＜店舗・EC DXPO＞
■ **店舗・EC事業者**
小売店、飲食店、商業施設、
EC・通販事業者、ECを開業したい方　等

「DXPO」により来場者・出展社をマッチング





「アポイント取得代行サービス」の提供等により、
密度の濃い商談ができるようにマッチングのサポート

- 商談・取引交渉
- 受注・販売
- 新規取引先獲得
- 見積依頼の獲得
- 価格・納期交渉
- OEMの商談
- 新規開業案件獲得

出展社

各種サプライヤー
年間のべ 2,250社※

■ **管理部門向け製品・サービス**
経営管理ツール　人事システム
コミュニケーションツール　経理システム
採用支援サービス　研修ツール
電子契約　RPAツール　等

■ **営業・マーケ向け製品・サービス**
SFA・CRM　名刺交換ツール
営業アウトソーシング　MAツール
SNSマーケティング支援　広告運用支援　等

■ **情シス向け製品・サービス**
ソフトウェア開発　ノーコード開発ツール
システム検証ツール　セキュリティツール
IT人材育成サービス　BIツール　等

■ **店舗・EC向け製品・サービス**
店舗集客支援　店舗省人化ツール
ECサイト構築支援　ECカート・決済
SNS連携ツール　越境EC支援　等

※来場者数・出展社数、及び記載内容は、DXPOの2025年度の実績

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

展示会事業　特徴と強み⑦　（IT分野）

◆DXPOは、IT・DX分野日本最大級の展示会に成長

- ●年間7回（2027年３月期）の開催により、全国でのビジネスマッチングを実現
- ●オンライン展も同時に開催することで、365日24時間のマッチングを実現



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

展示会事業　特徴と強み⑧　（IT分野）

◆「企業の業務改革・DX推進」に関する展示会を開催

	東京【秋】2026年11月▶	横浜2027年1月▶	大阪2027年3月▶	名古屋2027年5月▶	新潟2027年6月▶（初）	札幌2027年6･7月▶	東京【夏】2027年8月▶	神戸2027年9月▶（初）	福岡2027年10月▶	松山2027年12月▶（初）	オンライン 24時間 365日開催
バックオフィスDXPO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
製造イノベーションDXPO	–	–	●	–	–	–	–	–	–	–	●
製造テックDXPO	–	–	–	●	●	–	●	●	●	–	●
AIエージェントDXPO（管理部門）	●	–	–	–	–	–	–	–	–	–	●
業務改革AIDXPO	–	–	●	●	●	●	●	●	●	●	●
営業・マーケDXPO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
IT・情シスDXPO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
EC・通販DXPO	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
AIエージェントDXPO（営業・マーケ・DX推進）	●	–	–	–	–	–	–	–	–	–	●
成長戦略AIDXPO	–	–	●	●	●	●	●	●	●	●	●
建設テックDXPO	–	–	●	–	–	–	●	–	–	–	●

◆7展出展（東京【夏】【秋】・大阪・福岡・名古屋・横浜・札幌＋オンライン）の場合、1展当り出展料（装飾費込）は、破格の27.9万円より

- 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“シェアブース”方式を採用**
- 複数の展示会を連続開催し、ブース装飾・受付・看板・備品等を居抜きで再利用、残材・廃棄物を最小限にし、**施工・運営コストを大幅削減**
- 出展しやすい価格設定で、**ベンチャー・スタートアップ企業の出展も促進**

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

展示会事業　特徴と強み⑨　（採用支援分野）

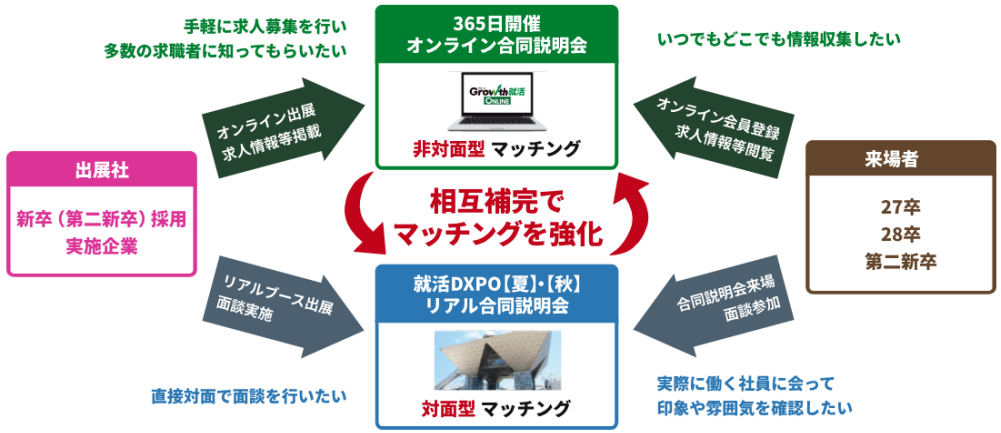
◆介護・ITに続く、第3の分野として、グロース・優良ベンチャー企業の採用に特化した、「新卒向け」の大規模ハイブリッド型 就活イベント「Growth就活DXPO」を27/3期より開催。

新卒向け　選考直結型ハイブリッド合同説明会

Growth就活DXPO

Growth就活DXPO のハイブリッド型開催モデル

Growth就活DXPOは求職者（27卒・28卒・若手社員）と新卒採用を実施するグロース企業との採用マッチングに特化した『ハイブリッド合同説明会（オンライン×リアル）』です。



※ハイブリッド型とは、合同説明会をリアルとオンラインで開催することにより、年間を通して、また場所を問わず、マッチングの場を提供する開催モデル。
※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.

展示会事業　特徴と強み⑩　（採用支援分野）

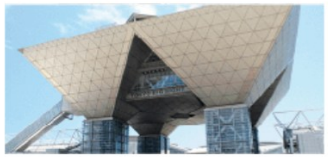
◆27/3期は、東京【夏】(2026年８月)、東京【秋】(2026年11月) の年2回開催。

開催スケジュール

2025年 12月 / 2026年 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 / 2027年 1月 2月

オンライン合同説明会 開催
2025年12月～2027年2月

リアル合同説明会 開催



東京ビッグサイト（2026年8月）



有明GYM-EX（ジメックス）（2026年11月）

採用マッチングサービス
リアル合説の前後1か月を重点に、
年間を通してマッチングを行います。

Growth就活DXPOの特徴と強み

①成長著しいグロース企業と、「仕事を通じて成長（グロース）したい」求職者とのマッチングを創出。

②“選考直結型”のリアル合同説明会は、質の高いマッチングを提供し、効率的な採用活動に貢献。

③オンライン合同説明会は、年間を通して、数多くの求職者とのマッチングを実現。

④当社独自の“シェアブース”方式※1を採用。最安値49.5万円（税抜）※2から出展が可能。

※１：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“シェアブース”方式を採用。当社主催のIT展示会の会期終了後、本イベントを連続開催することで、ブース装飾・受付・看板・備品等を居抜きで再利用。残材・廃棄物を最小限にし、施工・運営コストを大幅削減することにより、他の大規模合同説明会と比較し破格の出展料を実現。

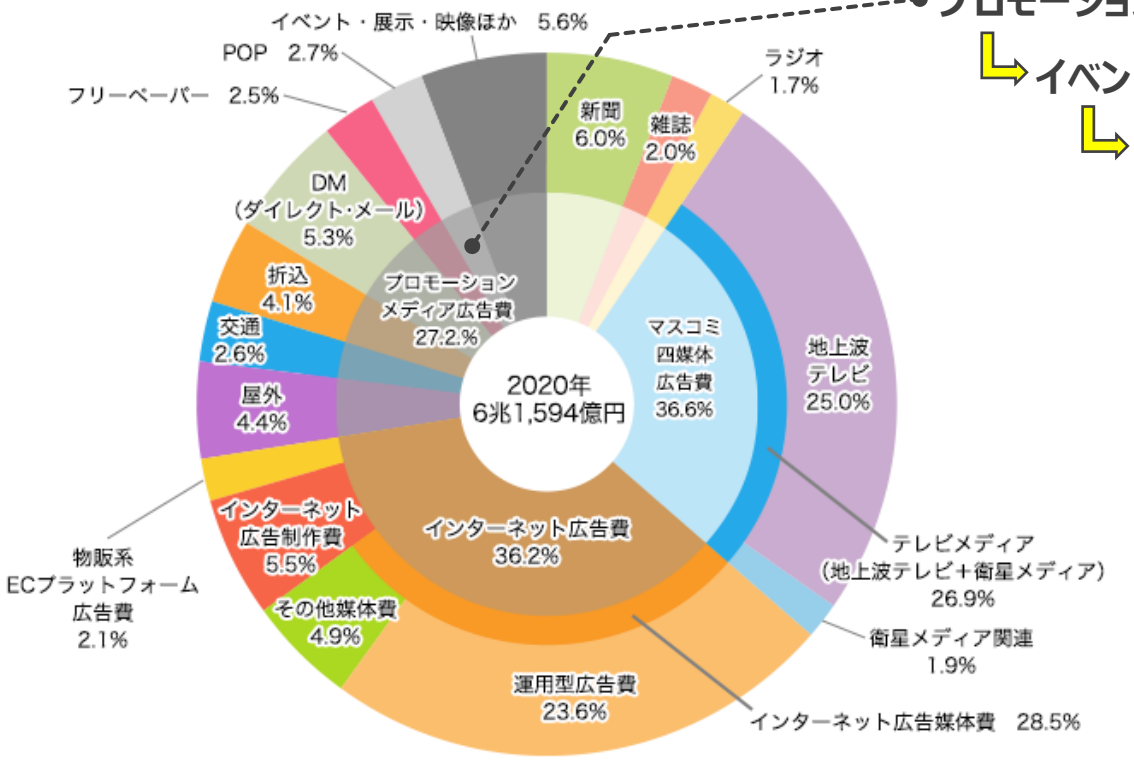
※２：オンライン出展＋ブース装飾費込み。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

展示会事業（全分野）　当社のポジショニングと成長余地

◆全分野での当社の展示会事業の拡大余地は、約160～320億円

2020年 日本の広告費の市場規模 ※1



- プロモーションメディア広告費：1兆6,768億円（前年比75.4%）
  - イベント・展示・映像ほか：3,473億円（前年比61.2%）
    - 展示会事業の市場規模 ※2（当社推定）

	2019年	2020年
展示会数 ※3	490展	472展
市場規模 ※4	1,604億円	1,013億円

平常時（コロナ前）の展示会事業の市場規模は
約1,600億円と推定

将来、10～20%のシェアを獲得したとして
売上高160～320億円の拡大余地

※1　(株)電通「2020年日本の広告費」より。 https://www.dentsu.co.jp/knowledge/ad_cost/2020/media4.html
※2　出展小間料や入場料を主な収入とする展示会主催業の市場規模。
※3　「見本市展示会総合ハンドブック」（(株)ビーオーピー）の2019年度版・2020年度版より、開催展示会数（同時開催の構成展示会を除く）を当社にて集計。なお、2020年は新型コロナウイルス感染症の影響で開催中止となった展示会も一定数ありますが、中止した展示会の数を正確に把握することが困難なため、展示会数には中止した展示会の数も含まれます。
※4　東京商工リサーチ等に展示会事業の売上高を公表している主催者のうち、開催展示会数上位10社及び当社の売上高の合計額を、当該主催者の開催展示会数の合計数で割って１展当たりの平均売上高（以下「平均売上高」といいます）を算出し、これに年間の開催展示会数（上記※3参照）を乗じた金額を市場規模として推定。
上記にて平均売上高を算出する際、開催展示会数上位の主催者を対象としていることから、その対象は主に私企業主催者となっています。このため、平均売上高算出の際に、業界団体等が主催する展示会は含まれておらず、これらの展示会を含めた際には、平均売上高の金額が増減する可能性があり、この場合、全体の市場規模の推定値が増減する可能性があります。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業　特徴と強み①

◆介護・福祉業界特化＆2.0万社の買い手保有で成約スピードが早い

- ●介護・福祉業界特化で買い手DBを早期に蓄積、**買い手候補の探索が早い**
- ●業界での成約実績が豊富で、業界特有のニーズを熟知しているため、**マッチング精度が高い**

買い手DB
業界最大級※1



案件成約実績
業界最大級※1



成約までの
平均期間



※１　介護･福祉業界における比較（当社調べ）　※2026年９月30日現在
※２　当社におけるM&A仲介事業開始以来の累積成約実績件数（売り案件･買い案件をそれぞれ1件としてカウントした合計数）　※2026年９月30日現在
※３　当社における2026年３月期実績（案件化してから１年以内に成約した案件の平均期間。左記に該当する案件は年間成約件数の約８割を占めます）

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業　特徴と強み②

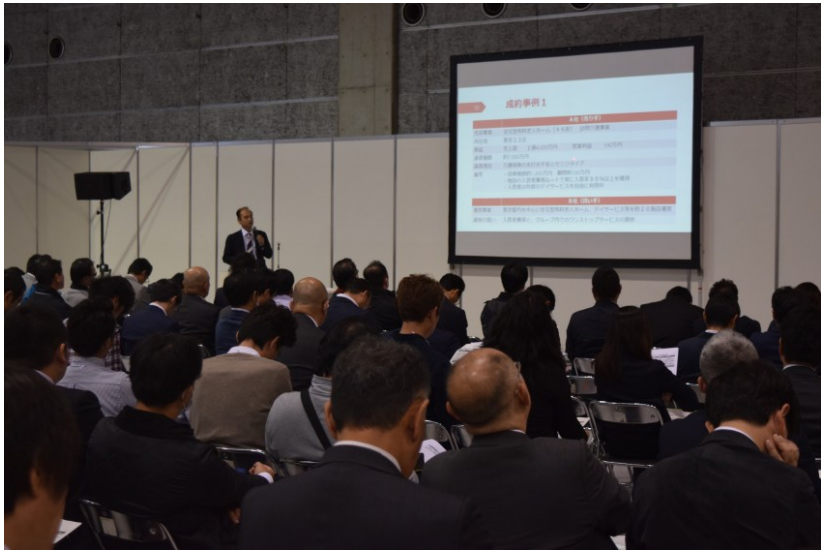
◆当社主催の展示会を活用した効率的な案件開拓

- 介護業界最大級のCareTEXでの出展・講演等により、売り手・買い手を通年で開拓
- 東京・大阪・名古屋・福岡・仙台・札幌等での展示会出展により、全国のM&A案件を開拓

◆CareTEX（当社主催）にブース出展



◆CareTEXセミナーでM&Aの講演



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業　特徴と強み③

◆“回転寿司モデル”で、業界最安水準※の手数料 ※売主手数料100万円から

- １人のコンサルタントが、小規模案件を多数成約できる仕組み構築
- M&A未経験者でも、早期に育成・戦力化できるため、大量採用が可能

} 安価な手数料を実現

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9ヵ月

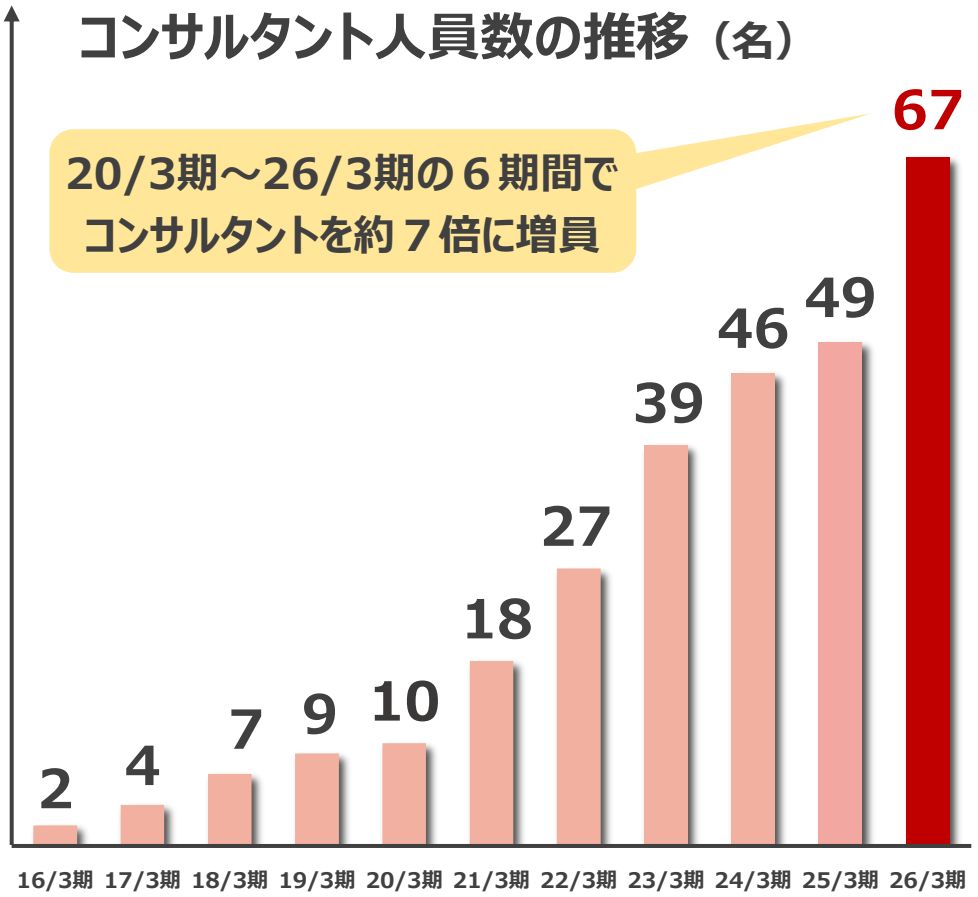
入社～戦力化までのモデル期間

- 入社～10ヵ月　：　教育研修期間（2件契約まで）
- 入社５ヵ月後　：　最初の案件担当
- 入社９ヵ月後　：　初の案件成約

以降、本格的に戦力化し、売上に寄与

M&Aの“回転寿司モデル”とは

M&A仲介業者の多くは、譲渡対価数億円～数十億円規模の大型案件を高額な給与のM&Aコンサルタントが成約する、いわゆる「銀座の高級寿司モデル」が主流です。当社では、M&A未経験者であっても早期に教育することで、譲渡対価が数百万円～１億円程度の中小型案件を、効率よく成約する「回転寿司モデル」を採用。業界最安水準の手数料体系を実現しています。



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業　特徴と強み④

◆“回転寿司モデル”を実現するM&A工程管理システム（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
請求・入金管理
買い手候補リスト自動生成
資料請求
TODO管理
ノンネームデータ管理
・・・等

案件毎の工程管理を一元化・定型化

◆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

◆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

M&A工程管理システム

◆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

◆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

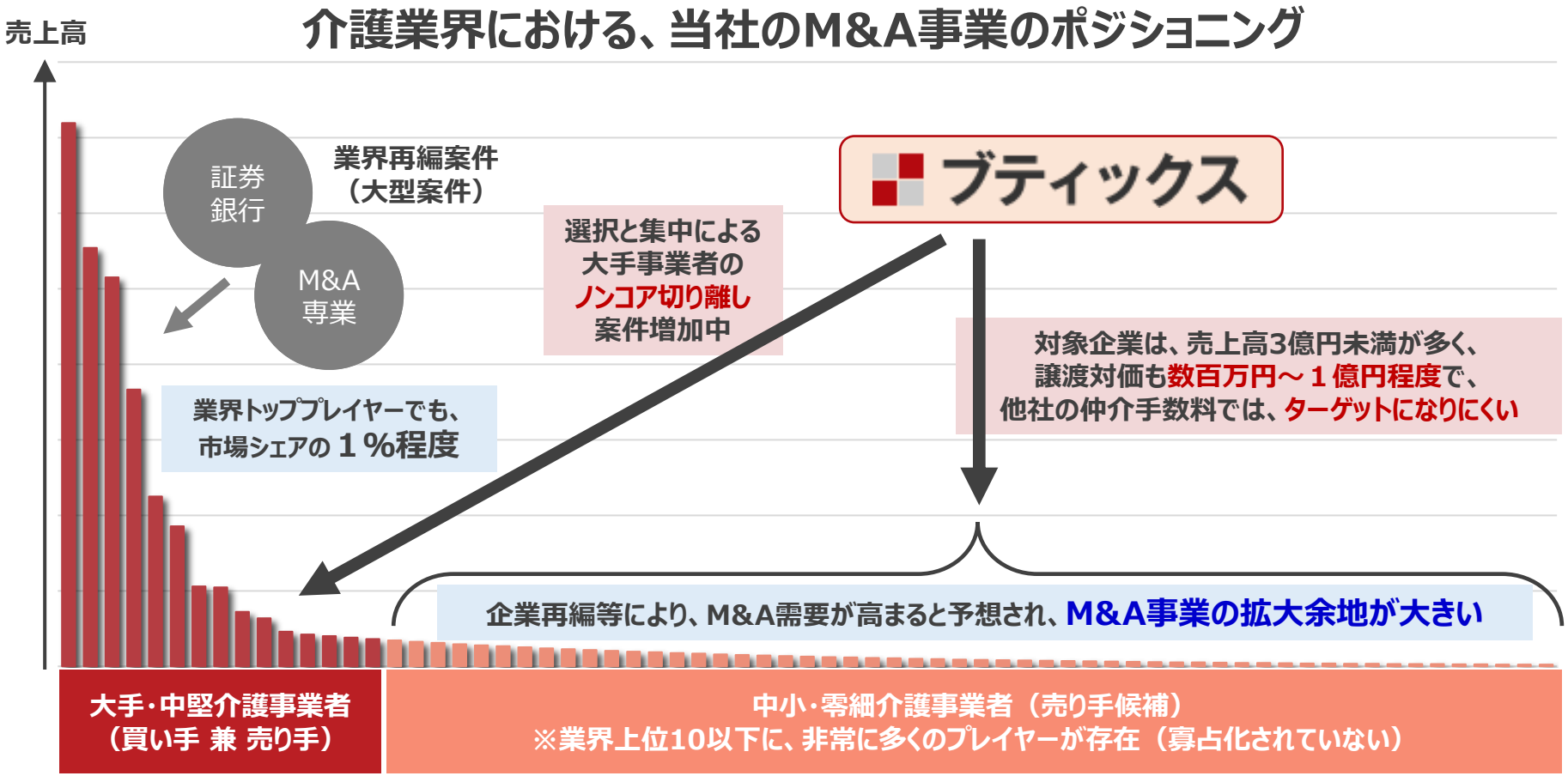
成約期間が短縮

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業　当社のポジショニングと成長余地①

◆競合が少ない中小型案件を対象とした独自のポジショニング

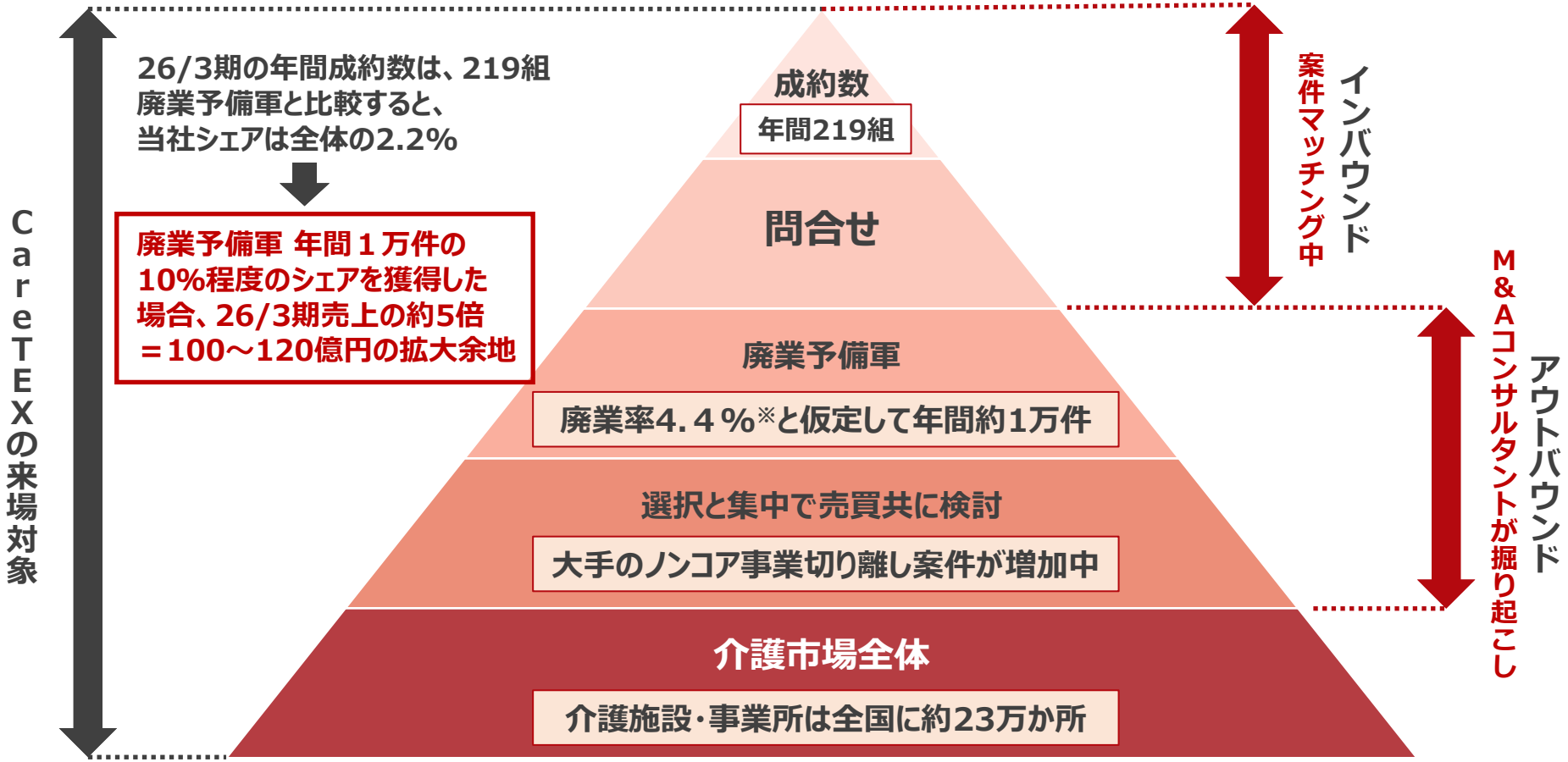
- 大手・中堅事業者は新設・買収で規模の利益を追求し、中小・零細企業は廃業する二極化に
- 当社は、証券会社・銀行・M&A専業がターゲットとしづらい中小型案件がメイン・ターゲット



Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

M&A仲介事業　当社のポジショニングと成長余地②

◆介護分野での当社のM&A事業の拡大余地は、約100～120億円



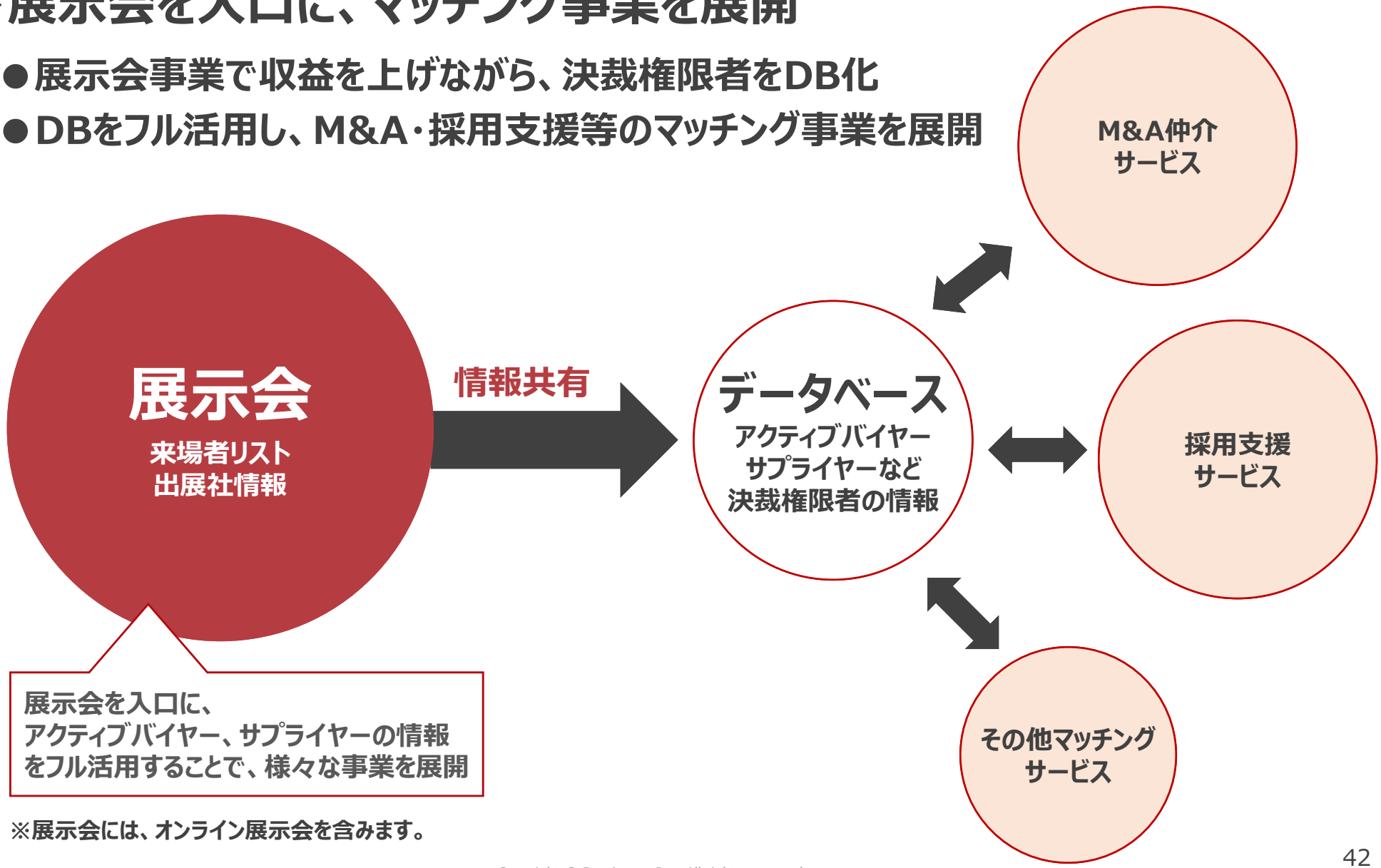
※：出所　廃業率は、東京都福祉保健局「令和７年度　事業所指定件数」より、
2026年4月1日時点の居宅サービス事業者数：9,574件、2025年度の年間廃止等数426件より算出
介護施設・事業所は厚生労働省「令和６年介護サービス施設・事業所調査の概況」より算出

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

ビジネスモデル

◆展示会を入口に、マッチング事業を展開

- ●展示会事業で収益を上げながら、決裁権限者をDB化
- ●DBをフル活用し、M&A・採用支援等のマッチング事業を展開

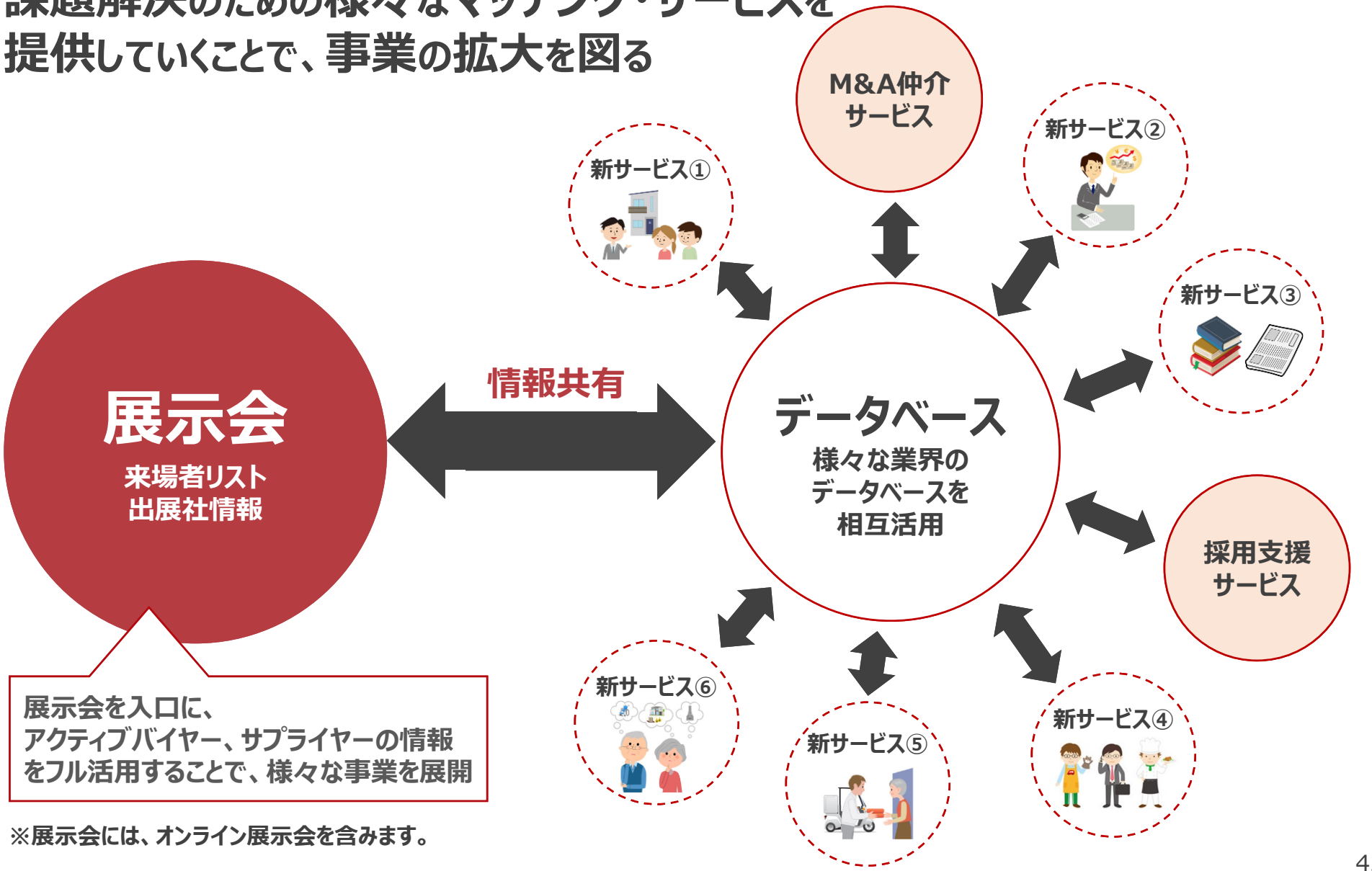


※展示会には、オンライン展示会を含みます。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

成長戦略①　業界に特化した深掘り展開

◆課題解決のための様々なマッチング・サービスを
提供していくことで、事業の拡大を図る



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

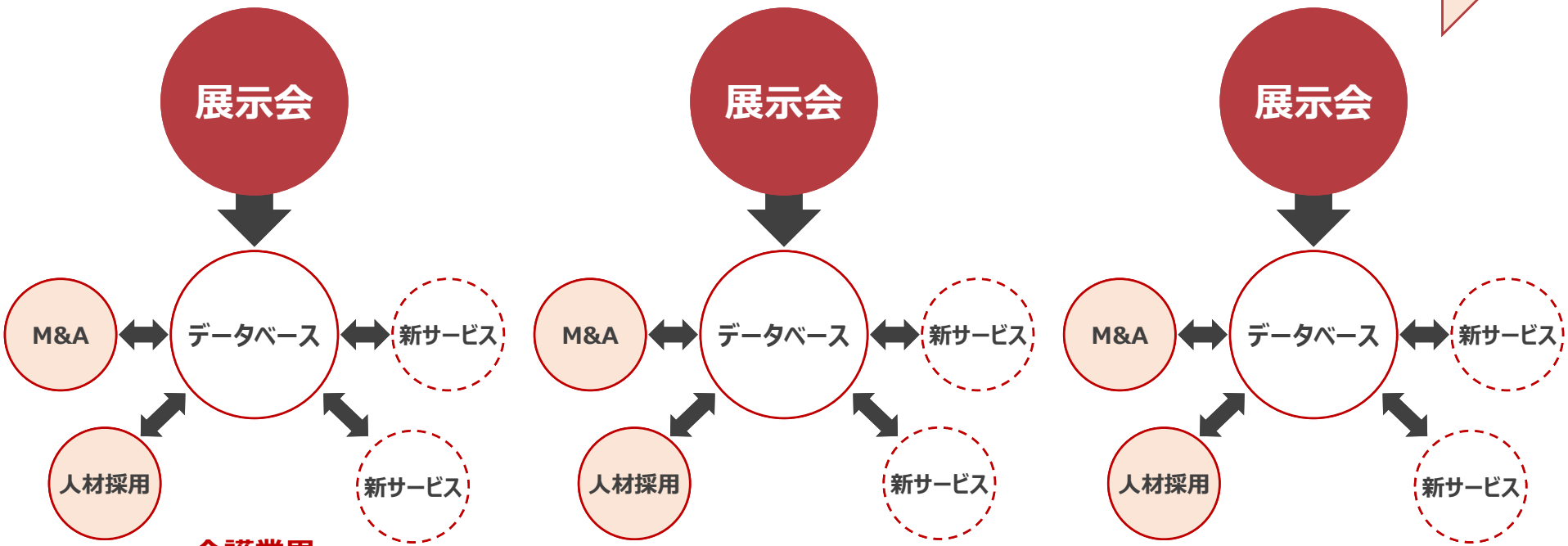
※展示会には、オンライン展示会を含みます。

Copyright © Boutiques, Inc. All rights reserved.

成長戦略②　他業界への横展開

◆市場規模が大きく、マッチングニーズが高い“低寡占市場”に、順次参入

展示会を入口に、業界を横展開



他業界に順次参入

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当社の判断であり、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.