ブティックス株式会社

2026 年 11 月 17 日

2027 年３月期第２四半期　決算説明会　質疑応答集

この質疑応答集は、2026 年 11 月 13 日（金）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会にて、ご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。なお、投資家の皆様に、より当社をご理解いただけるよう、一部内容の加筆修正を行っております。

【株主還元、ＩＲ活動】

Q.　資本政策及び株主還元についてどのように考えているか。

A.　現時点では、将来の成長に向けた投資に資金を積極的に振り向けていく方針である。配当については、以前より回答している通り、プライム市場上場後に検討する方針に変更はない。

【展示会事業】

Q.　展示会の開催地域の拡大が進んできたことで、今後は成長のペースが鈍化していくのではないかという印象を持っている。展示会事業の今後の成長余地をどのように見ているか。

A.　決算説明資料 P.29 及び P.31・32 に記載のとおり、2028 年３月期には、介護分野の展示会（Ｃａｒｅ ＴＥＸ）で新潟・松山、ＩＴ分野の展示会（ＤＸＰＯ）で新潟・神戸・松山での初開催を予定しており、まずはその分の成長余地がある。それ以降の地方都市への開催地域の拡大については、ペースが緩やかになっていくと考えている。

一方、ＩＴ分野の展示会については、開催地域の拡大に加えて、対象とする分野をさらに広げていくことが可能である。現在は主に一般企業の営業部門や管理部門向けのシステムを対象としたＤＸ（デジタルトランスフォーメーション）の展示会を開催しているが、製造業向けの展示会にも着手している。製造業向けの展示会では、取り扱う製品や出展企業が大きく異なり、製造業向けのＩＴ・ＤＸ関連企業も数多く存在する。このほか、巨大市場である建設業界や、飲食店・小売店等の店舗やＥＣ（電子商取引）事業者向けのシステム等、業界に特化した分野へも領域を広げている。新たな業界に参入した後は、既存の展示会と同様に全国展開を図ることで、さらなる拡大が可能であると考えている。

さらに、製造業に参入した後は、ＩＴ分野の展示会を入り口として、製造装置、部材・部品、工作機械等、ものづくりそのものを対象とした展示会へ展開していくことも可能となることから、成長余地は依然として非常に大きいと考えている。 なお、決算説明資料 P.35 に記載のとおり、展示会事業の市場規模は約 1,600 億円と推計しており、将来 10～20%のシェアを獲得した場合、売上高 160～320 億円の拡大余地があると考えている。

Q.　新たな業界に参入する際の優先順位や判断基準を教えてほしい。また、今後、展示会事業の売上高を 50 億円、100 億円と拡大していくにあたり、どの業界でどのように展示会を開催していくかは、既に具体的に定まっているのか。

A.　参入先を判断する主な基準は２点ある。１点目は市場規模である。市場規模が小さいと出展企業となる事業者が少ないため、10 兆円程度（介護業界）、できれば 20 兆円程度の市場規模がある業界が望ましいと考えている。

２点目は、寡占化されていない「低寡占市場」であることである。売り手（出展企業）と買い手（来場者）のいずれにおいても、特定の大企業による寡占が進んでおらず、中小企業を中心に多数の事業者が存在する市場は、展示会のようなマッチングのニーズが非常に高い。製造業はその最たる例であり、建設業や店舗関連の業界も同様にニーズが高い。

これらの基準に加え、既に他社が先行して大規模な展示会を開催し、収益を上げている分野に参入することが最も効率的であると考えており、参入候補となる業界のリストアップは既に完了している。具体的な参入の順序やタイミングについては、競合の状況（競合が過度に激しい分野よりも、比較的競合の少ない分野を優先する等）、開催時期、当社の人員体制等を踏まえて決定する予定である。また、市場ごとに見込める売上規模についてもおおむね想定しており、今後数年間にわたり売上高を拡大していくことは十分可能であると考えている。

Q.　展示会事業において競合に対してどのように差別化していくか。

A.　差別化のポイントは大きく２点ある。

１点目は、地方展開のノウハウである。一般的な大手展示会主催会社は、首都圏をはじめとする大都市を中心に展示会を開催しているが、当社は全国各地で高頻度に展示会を開催するノウハウを有している。加えて、展示会で獲得した決裁権限者のデータベースをＭ＆Ａ仲介事業の案件獲得に活用できる事業シナジーがあるため、規模の大きくない地方開催の展示会であっても十分に採算を取ることができる。

２点目は、ＤＸＰＯの“シェアブース”方式である。組立式のパッケージブースで統一し、搬入・設営日を含めた５日間の日程で２つの異なる展示会を連続開催し、ブース装飾や看板等を再利用することで、運営コストを抑制し、圧倒的に安価な出展料を実現している。この競争力を武器に、他社が大規模に開催している、需要の大きい分野の展示会にも参入していく方針である。

Q.　2026 年８月に初開催したＧｒｏｗｔｈ就活ＤＸＰＯ東京【夏】の手応えについて教えてほしい。また、出展小間数の契約進捗が、これまでと異なり今回は計画を下回っている点について、所感を教えてほしい。

A.　Ｇｒｏｗｔｈ就活ＤＸＰＯについては、計画どおりには進んでいない。当社がこれまで手掛けてきたＢｔｏＢ型の展示会では、来場者も企業であり、集客手法は既に確立できている。一方、採用分野の展示会は、来場者が学生個人であるＢｔｏＣ型であることに加え、新卒学生を対象としているため来場者が毎年入れ替わることから、集客手法を新たに構築していく必要がある。こうした集客面の課題もあり、出展社募集の営業活動における契約獲得率が当初の想定を下回っており、今回の出展小間数の契約進捗の遅れにも一部影響している。

但し、採用支援分野は展示会事業の中の一分野として位置付けており、介護分野・ＩＴ分野の展示会で補うことで、展示会事業全体として通期計画の達成を目指していく。

【Ｍ＆Ａ仲介事業】

Q.　Ｍ＆Ａ仲介事業について、業績が伸び悩んでいた時期と比べ、利益が大きく伸びるようになった要因は何か。営業効率や成約率の向上に向けた取り組みが、以前とどのように変わったのかを教えてほしい。

A.　教育制度とＫＰＩ（重要業績評価指標）の管理手法を、2023 年 10 月に抜本的に見直したことが要因である。

ＫＰＩ管理については、従来は自社開発のＭ＆Ａ工程管理システムを用いた、案件ごとの進捗管理（プロセス管理）が中心であった。しかし、継続的に売上を上げるためには、コンサルタント一人ひとりが新規の案件を開拓できることが重要であり、そのためには電話営業等による案件開拓が欠かせない。従来はこうした行動量の管理が十分ではなかったため、各コンサルタントの日々の行動目標を定め、管理職がその進捗を管理する仕組みを綿密に構築した。これにより、案件開拓が安定的に行えるようになった。

教育制度については、2023 年 10 月にコンサルタントの新教育制度を導入し、実務を含めて約９ヶ月間の教育研修期間で徹底的に教育し、早期に一人前のコンサルタントを育成する体制を構築した。 なお、新教育制度の導入当初は、制度が定着するかを見極めるため、一定期間、新規採用を抑制していた。その後、採用を再開しており、新教育制度で育成したコンサルタントが売上を上げられる段階に入ってきたことが、足元の業績の伸びにつながっている。

Q. Ｍ＆Ａ仲介事業の業績が第４四半期に偏重する傾向が、前年よりも強まっているように見える。業績の下振れリスクが高まるのではないかと思うが、より年間を通じて平準化した計画とすることはできないか。

A. 業績が第３四半期・第４四半期に偏る傾向については、課題として認識している。Ｍ＆Ａ仲介事業は、譲渡が実行された時点で売上高を計上するため、個々の案件の成約時期によって四半期ごとの業績が変動しやすい。今後、コンサルタントの人員数の増加に伴い取扱案件数が拡大していくことで、個々の案件の成約時期のずれが業績全体に与える影響は相対的に小さくなり、年間を通じた平準化が進んでいくと考えている。なお、通期業績予想は、ある程度の変動要素も織り込んで策定している。

Q. Ｍ＆Ａ仲介業界を取り巻く環境や規制は、以前と比べて変化してきていると思われるが、業界環境の変化を当社はどのように捉えているか。また、規制の強化は当社の事業にどのような影響があるか。

A. 結論として、近年の規制強化は、当社にとってむしろ追い風であると捉えている。Ｍ＆Ａ仲介業界では、一部の事業者による不適切な行為が問題となったことを受け、仲介業者に一定の責務を課すとともに、不適切な譲り受け側（買い手）を排除し、売り手を保護する方向でのルール整備が進んでいる。こうした規制によって不適切な事業者が排除されていくことは、業界に対するネガティブなイメージの払拭にもつながると考えている。

当社の事業への影響については、規制への対応に伴い事務工数の増加はあったものの、営業面での影響は特にない。当社は、こうした規制に対応するための教育体制等の整備に重点的に取り組んできており、規制が当社の事業運営の足かせになるものではないと考えている。

Q. 事業承継税制の特例措置の期限到来や、非上場株式の評価をめぐる議論等、事業承継に関わる税制の動向が、当社のＭ＆Ａ仲介事業に影響しているという認識はあるか。

A. 税制の影響は、対象となる企業の規模にもよると考えている。当社が取り扱っている案件は、比較的小規模な企業が多いため、現時点で大きな影響は受けていない。

以上