

ブティックス株式会社 2019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、11月15日（木）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主なご質問を、事業別にまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

◆商談型展示会事業

Q. 東京と大阪の展示会の規模感を教えてほしい。

A. 現状、当社の商談型展示会事業においては、東京と大阪で全体の出展小間数(*)の8割程度を占めております。

(*)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。

Q. 総合展と業種特化における展示会で、収益率は異なるのか？

A. 業種特化は総合展に比べ規模が小さい一方で、開催に伴う展示会場の賃料をはじめとした各種費用が、低く抑えられる傾向にあるため、収益率という面では総合展と業種特化で大きくは変わりません。

Q. 初回開催となった福岡の展示会と東京の展示会では、開催規模はどれくらい違うのか？

A. 今回の福岡と東京で比べると、大体1対5くらいの規模の差があります。

◆M&A仲介事業

Q. 優良案件を継続的に発掘することは可能なのか？

A. 3年に一度見直しがされる介護報酬は減額改定のトレンドにあり、介護事業者の収益性は報酬改定の度に悪化する状況にあります。そのような状況から、拡大による規模の経済を追求していくのか、廃業・撤退を選択するのかという、大手・中小の二極化が進んでいるため、常に一定以上の売りたいという潜在的なニーズが存在し、優良案件の発掘も継続的に実施できるものと考えております。

Q. 買い手のデータベースを収集するソースについて、アウトバウンドや展示会による収集でいくと、どのソースが一番多いのか？

A. 1番多いソースとしては、展示会経由での買い手データベースの収集・更新によるものが多く、来場する介護事業者の中に一定数の売り手候補も存在しております。

Q. 簡易査定機能での工夫点はどのようなものか？

A. エリア・業種・規模といった様々なファクターを、当社のこれまでの実績に基づいて計数化した上で、3,500社以上の登録買い手ニーズを踏まえて調整し、査定価格の計算に反映させております。

Q. 取扱件数が増えるにつれ、商談が始まってから譲渡完了にいたるまでの期間が長期化しているケース等はあるか？

A. 取扱件数が増えても長期化しているということはなく、最短1ヶ月半から長くて6ヶ月くらいで譲渡完了となるケースが多い状況です。