



2019年10月期 第2四半期

---

決算補足資料

東証JASDAQ 証券コード3974  
株式会社 ティビィシー・スキヤット

# Marketing & Innovation

---

1. 決算ハイライト  
2019年10月期 第2四半期決算概要
2. 2019年10月期 業績見通し
3. トピックス（各セグメントの取組み）



# 決算ハイライト

---

## 2019年10月期第2四半期決算概要

全社

ICTビジネスは業績は当初見通しに及ばないものの、受注は中大型案件は好調で、受注残が期初より大きく増加。  
 楽天ポイントビジネスとの相乗効果が見られる。  
 介護ビジネスは入院等が増加したため売上げは見通しを若干下回る。

売上高：1,282百万円 前期比 5.3%減  
 営業利益： 68百万円 前期比 35.7%減

美容サロン  
ICT

消費増税に伴う導入補助金は買替えにフォローだが、商談が長引き気味。  
 単店舗、小規模店の買替えは見通しを下回った。  
 ソフトカスタマイズに加え、バージョンアップ、新商品開発への注力により開発原価が大きく増加。

売上高： 732百万円 前期比 7.5%減  
 営業利益： 24百万円 前期比 61.8%減

ビジネス  
サービス

会計サービスは安定した売上・利益の確保。不採算事業の縮小により売上は足踏み、利益増。美容ICTとの社内アライアンスを推進

売上高： 175百万円 前期比 1.5%減  
 営業利益： 14百万円 前期比113.1%増

介護  
サービス

介護付き有料老人ホームの高い入居率維持（年間95%超）。  
 入居者の平均介護度数の低下、一時的な入院増加による売上げ減と  
 スタッフ増員による原価増。

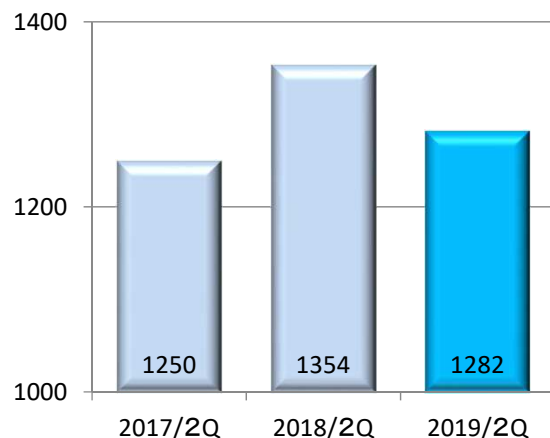
売上高： 363百万円 前期比 2.9%減  
 営業利益： 22百万円 前期比 34.4%減



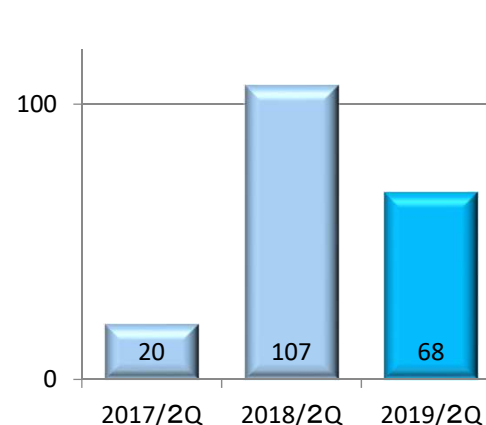
# 2019年10月期 第2四半期連結決算の概要（損益）



《連結売上高》



《経常利益》



単位：百万円、%

《連結決算概要》

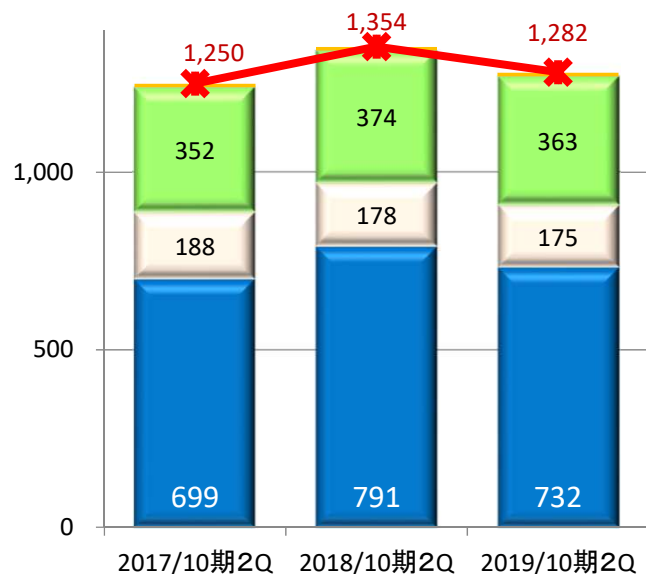
	2017/10期 2Q		2018/10期 2Q		2019/10期 2Q		対前期(2Q)	
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減比
売上高	1,250		1,354		1,282		△ 72	△5.3%
売上原価	759	60.8%	779	57.6%	743	58.0%		
売上総利益	490	39.2%	574	42.4%	538	42.0%		
販管費	452	36.2%	468	34.6%	470	36.7%		
営業利益	38	3.1%	106	7.9%	68	5.3%	△ 38	△35.7%
経常利益	20	1.6%	107	7.9%	68	5.4%	△ 38	△36.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	18	1.5%	68	5.1%	44	3.5%	△ 23	△34.7%

# 2019年10月期第2四半期連結決算の概要（セグメント）



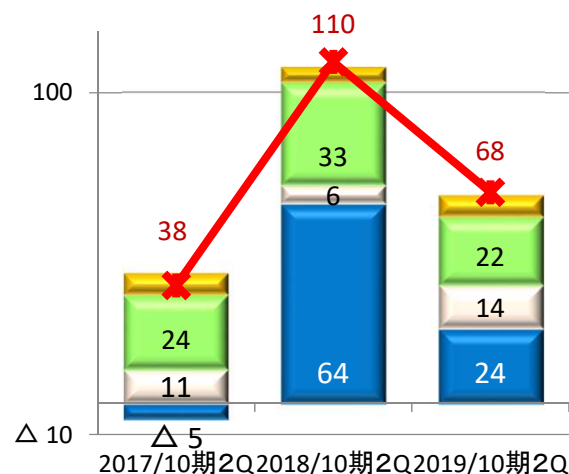
■ 美容サロン向けICT事業   
 ■ 中小企業向けビジネスサービス事業   
 ■ 介護サービス事業

《セグメント売上高》



《セグメント営業利益》

単位：百万円



	2017期 実績	2018期 実績	2019期 実績	前期 増減率
I C T事業	699	791	732	△7.5%
B S	188	178	175	△1.5%
介護事業	352	374	363	△2.9%
その他	10	10	10	-
	1,250	1,354	1,282	△5.3%

	2017期 実績	2018期 実績	2019期 実績	前期 増減率
I C T事業	-5	64	24	△61.8%
B S	11	6	14	113.1%
介護事業	24	33	22	△34.4%
その他	7	5	7	-
	38	110	68	△38.1%



# セグメント別四半期趨勢 ( Q on Q )



### 《セグメント売上高》



美容サロン向けICT事業

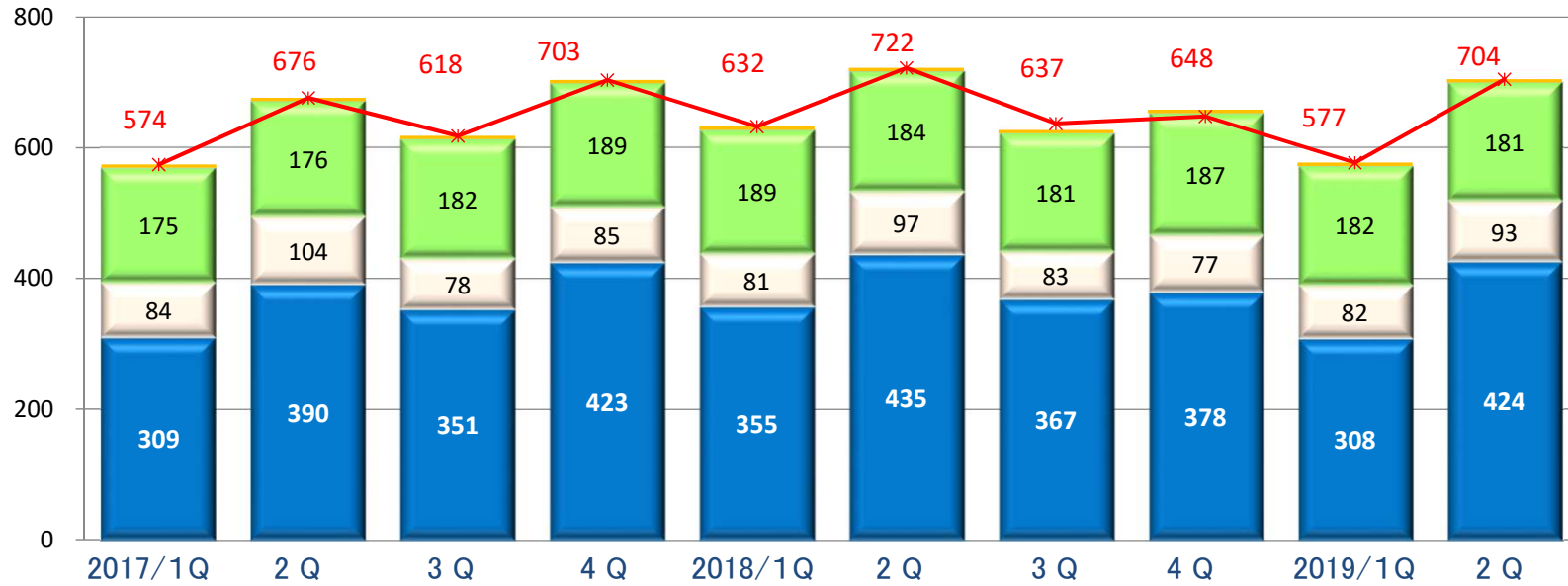


中小企業向けビジネスサービス事業

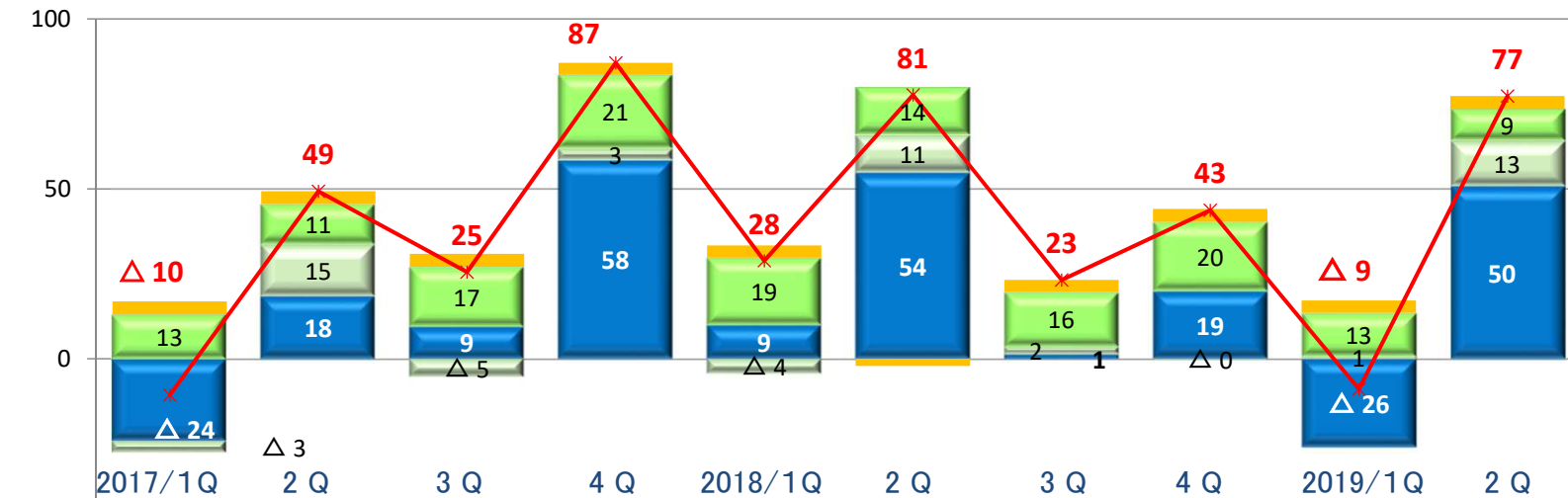


介護サービス事業

単位：百万円



### 《セグメント営業利益》



△ 50

# 2019年10月期第2四半期連結決算（財務概要）



単位：百万円

	2018/10期	2019/10期 第2四半期	差異	差異要因
流動資産	1,687	1,609	△77	
現預金	1,432	1,269	△162	10連休による給与の前倒し・未回収売掛金の増加
売掛金	221	270	48	4月売上増・連休による入金日の繰越し
商品・仕掛品ほか	33	69	36	納品に伴う在庫確保・カスタマイズ仕掛増・前払費用
固定資産	1,700	1,717	17	
有形固定資産	1,263	1,270	7	介護施設一部改修、拠点移動等
無形固定資産	247	252	5	
ソフトウェア	93	114	20	自社制作パッケージ商品の完成
ソフトウェア仮勘定	38	30	△7	商品完成・次商品制作
のれん	111	103	△7	のれん（VID社株式取得）償却
その他資産	190	194	4	税効果会計基準変更による繰延税金資産増
資産合計	3,388	3,327	△60	

	2018/10期	2019/10期 第2四半期	差異	差異要因
負債	1,355	1,282	△72	
流動負債	436	398	△37	1年以内返済予定借入金、給与関係連休前支給
固定負債	918	883	△35	子会社（介護）借入返済、役員退職慰労金支給
純資産	2,033	2,044	11	利益剰余金の増加
株主資本	2,033	2,044	11	－
利益剰余金	1,743	1,755	11	営業活動による利益増、配当金支払による減少
資産合計	3,388	3,327	△60	





# 2019年10月期計画 業績見通し

---



# 2019年10月期 業績見通し（連結PL）

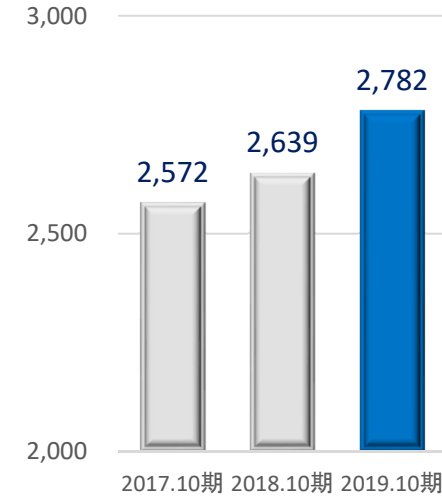


➤ 2019年10月期の通期見通しの変更はありません。  
 なお、1Q短信で発表した 超大型受注残の売上げは  
 見通しに含んでおりません。

➤ **通期売上高 27億円（前期比+5.4%増）**  
**通期経常利益 1.8億円（前期比+6.0%増）**

《連結売上高》

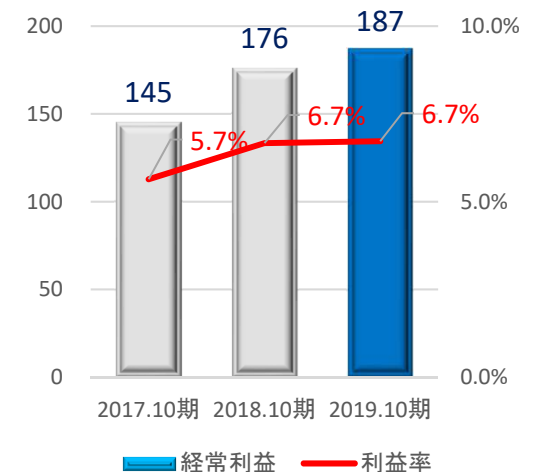
単位：百万円、%



単位：百万円、%

	2017/10期	2018/10期	2019/10期		進捗率
	実績	実績	第2四半期実績	見通し	
売上高	2,572	2,639	1,282	2,782	46.1%
営業利益	151	173	68	187	36.4%
(営業利益率)	5.9%	6.6%	5.3%	6.7%	-
経常利益	145	176	68	187	36.7%
(経常利益率)	5.7%	6.7%	5.3%	6.7%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	102	109	44	116	38.7%

《経常利益・利益率》





## 《セグメント見通し》

単位：百万円、%

	2019/10期(売上)				2019/10期(利益)			
	第2四半期実績	見通し	進捗率	差額	第2四半期実績	見通し	進捗率	差額
美容ICT事業	732	1,672	43.8%	941	24	99	24.2%	75
ビジネスサービス事業	175	342	51.4%	167	14	9	155.6%	-5
介護サービス事業	363	747	48.6%	384	22	65	33.8%	43
その他	10	20	50.0%	10	7	14	50.0%	7
	1,282	2,782	46.1%	1,500	68	187	36.4%	119

### ■ 美容サロン向けICT事業

- ▶ 多店舗型サロン・FC展開型大型案件等のカスタマイズを含む受注済み案件の確実な遂行。
- ▶ 次年度以降の投資（人材、商品開発等）のバランスを考慮
- ▶ VID社との相乗効果、ASP商品の販促及び小規模マーケットへの積極的参入。
- ▶ 課金型ビジネスの新たなビジネスモデルとして初年度目標見込み

### ■ 中小企業向けビジネスサービス事業

- ▶ 社内アライアンスの相乗効果として、美容サロンの顧客獲得（新規開業支援等）
- ▶ 不採算事業の縮小により損失の解消（このまま適正利益の確保）

### ■ 介護サービス事業

- ▶ 高い入居率の確保により安定した収益の確保



# トピックス

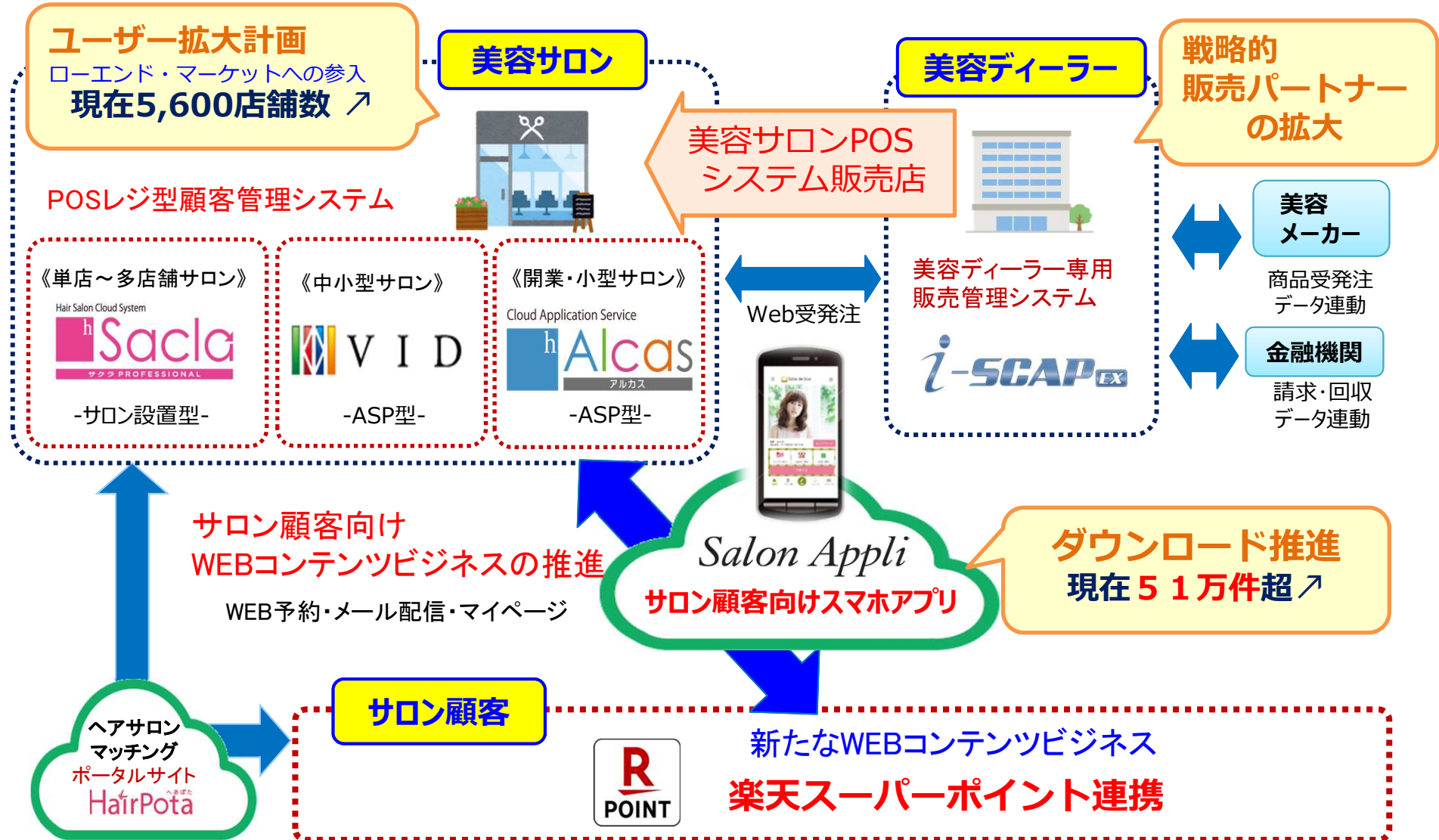
(各セグメントの取組み)



# 1. 美容サロン向けICT事業の取組み① (商品&サービスの充実)



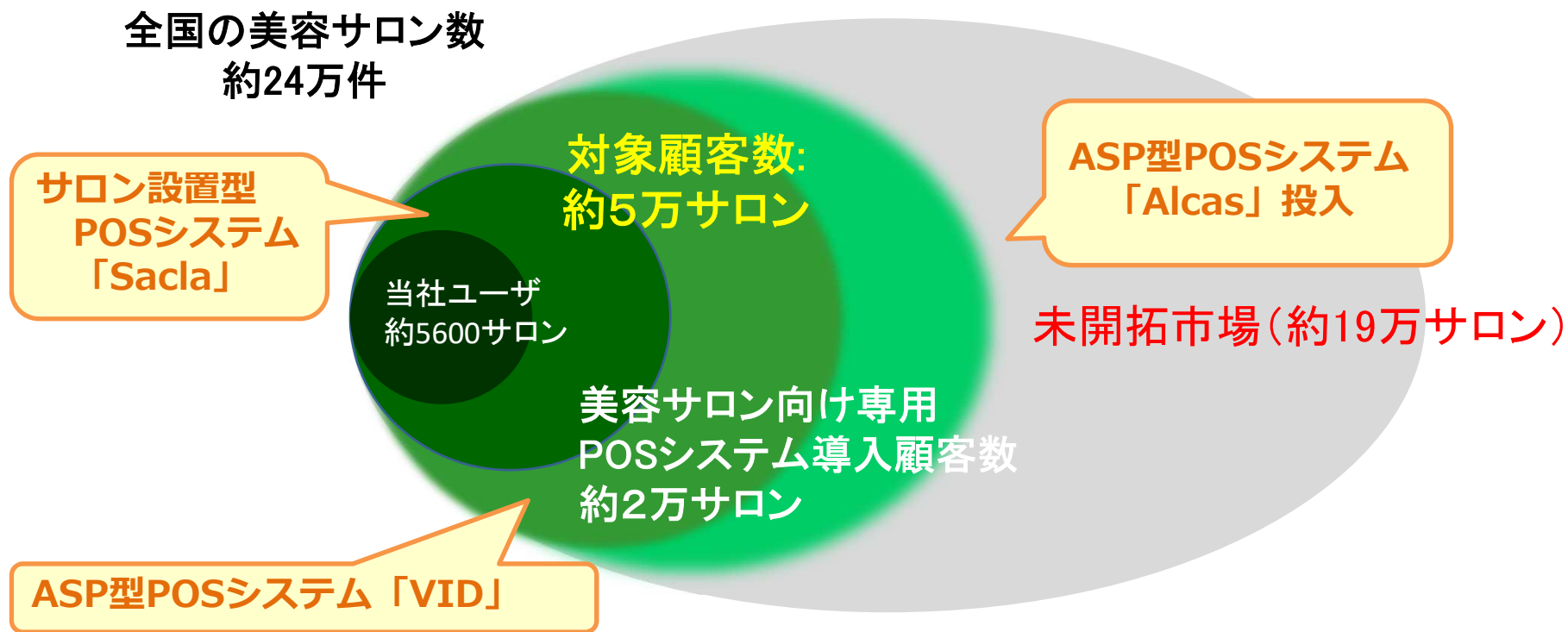
サロン顧客 ⇄ 美容サロン ⇄ 美容ディーラー ⇄ 美容メーカー  
をつなぐ「**ワンストップ・ソリューション**」の充実





➤ 未開拓市場の積極的開拓によるユーザー数の拡大

## ■ 美容サロンICTビジネスでのローエンドマーケットへのアプローチ



注1. 全国的美容室サロンは、厚生労働省「衛生行政報告例」より抜粋

注2. 対象顧客数(22%)は、厚生労働省「生活衛生関係営業実態調査報告書」より全事業所数に占める法人(株式会社、有限会社)割合のうち平成22年度(施設総数673件中、法人経営151社:22.4%)を参考に算出

注3. 当社シェア約5,600サロンは、2019年4月末現在

注4. 美容サロン向け専用POSシステム導入顧客数は、業界動向より当社推計



# 1. 美容サロン向けICT事業の取組み③（中長期成長戦略）

## ➤ 新しいビジネスモデルの構築

### ◆ 第1の利益：サロンPOSソリューション事業

- ◆ 子会社（VID）との相乗効果（ローエンド市場の開拓）
- ◆ 最新アーキテクチャー採用によるリニューアル型バージョンUP計画

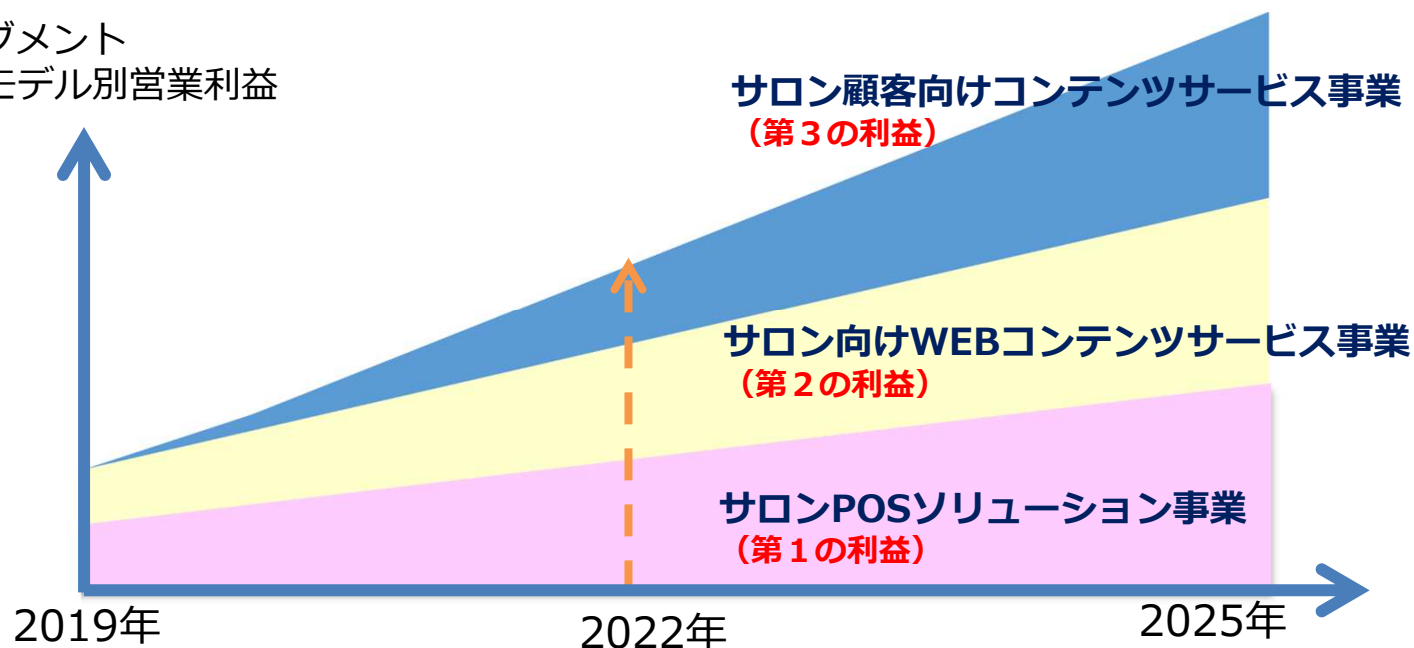
### ◆ 第2の利益：サロン向けWEBコンテンツサービス事業

- ◆ 課金型ストックビジネス推進による事業収益の拡大・安定

### ◆ 第3の利益：サロン顧客向けコンテンツサービス事業

- ◆ 外部WEBコンテンツサービス企業とのアライアンス
- ・美容サロン顧客への楽天スーパーポイント導入

SSC内セグメント  
ビジネスモデル別営業利益





## 2. 中小企業向けビジネスサービス事業の取組み



### ICTを活用し、美容サロンを対象としたビジネス構築

#### 中小企業向けビジネスサービス事業

中小企業向けに会計サービスを中心とした経営支援事業を展開

- 経理代行
- 事務代行
- 決算代行
- 給与計算代行
- 会計ソフト
- リモートサービス



#### 重点項目：美容ICT事業とのアライアンス 《美容サロン向けビジネスサービスの提供》

##### 開業支援

- 新規開業時の会計システム導入支援
- 新規開業時の補助金・助成金申請支援

##### サロン経営支援

- 軽減税率対応支援（補助金等）
- 各種補助金・助成金申請支援
- 経営分析サービス







## 事業活動で培ったノウハウを活用したビジネス拡大

### 介護業界

- 介護業界内外の多くの事業者が参入し、競争が激化。  
→ サービス面や体制面で、事業者格差が生じている。
- 介護施設立上げのための初期投資費用が、他の事業に比べて大きい。
- 介護保険法改正に伴う介護報酬改正（通常3年毎）による対応。
- 介護サービスは、有資格者によるサービスが義務付け  
→ 市場拡大に伴い、優秀な人材確保が難しい。（リクルートコスト増）

困っている経営者・経営不振に陥る介護施設が増加する傾向あり！？

### 中長期

当社の運営・管理ノウハウによって、改善が見込まれる施設を支援  
→ コンサル・FC展開・M&A への取組み



## 《本資料に関する注意》

- この資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本資料において提供される情報は、「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 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、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

### IRならびに本資料に関するお問合せ先

IR担当者： 経営企画室 室長 高橋 栄

E-mail： ir@tbcscat.jp

電話： 03-5623-9670

# 株式会社 ティビィシィ・スキヤット