



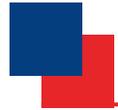
# 2020年10月期 決算補足説明資料

2020年12月11日

東証JASDAQ 証券コード3974

**株式会社 ティビィシー・スキヤット**

1. 決算ハイライト  
2020年10月期 決算実績
2. アクションプラン
3. 2021年10月期 業績見通し
4. 会社概要



# 決算ハイライト

---

2020年10月期 決算実績

## 全社

コロナ禍で経済活動ストップ。顧客に大きな影響があり減収・減益。三密を避け、時差出勤やテレワーク、WEB活用でお客様に柔軟対応。第二波・第三波を防ぎ、Withコロナと向き合いながらの営業活動実施

売上高：2,462百万円 前期比 11.0%減  
営業利益：129百万円 前期比 46.0%減

## 美容サロン ICT

1Qは増税反動予想に反し好調スタート。2Q以降はコロナ禍ショックにより美容サロンへの影響が大きく、受注商談・納品等の延期や遅れ。楽天ポイント連携・予約等のWEBコンテンツによる課金型ストックの拡充により売上・利益の確保

売上高：1,355百万円 前期比 18.6%減  
営業利益：37百万円 前期比 74.9%減

## ビジネス サービス

消費増税・コロナ禍で既存客の廃業・事業縮小により減益。補助金・助成金等対応増。地銀アライアンスにより新規紹介増。

売上高：321百万円 前期比 5.0%減  
営業利益：11百万円 前期比 38.1%減

## 介護 サービス

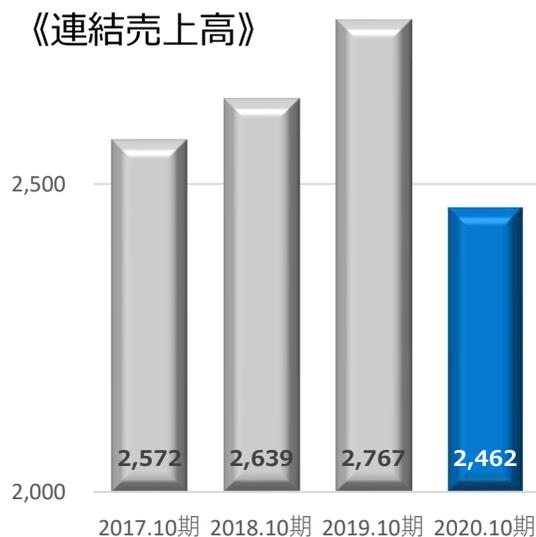
介護付き有料老人ホームの高い入居率維持（年間95%超）。増収。コロナ集団感染防止のため人の移動抑制。施設内消毒等の衛生管理の徹底、介護予防・通所介護等の外来型サービスの休業や利用控え

売上高：765百万円 前期比 3.1%増  
営業利益：67百万円 前期比 9.6%増

# 決算概要（損益計算書）



単位：百万円



■ 営業利益    ■ 利益率

単位：百万円、%

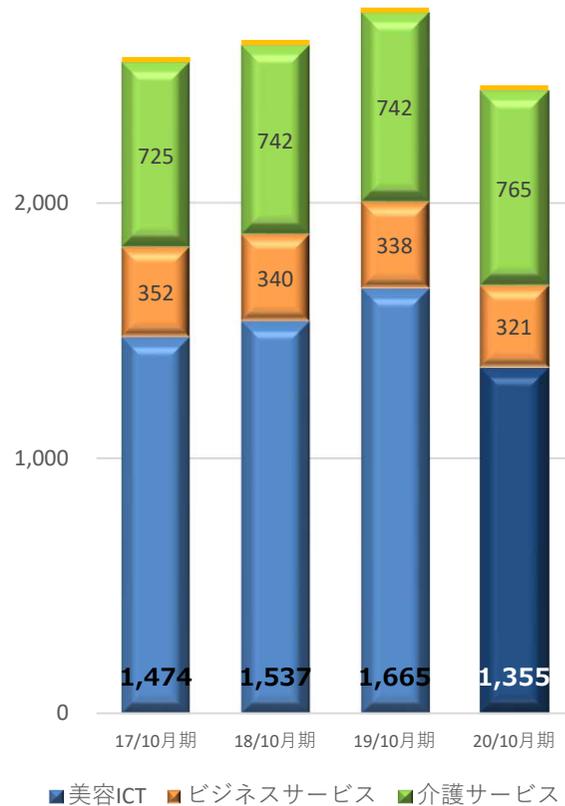
	17/10期	18/10期	19/10期	20/10期	前年同期比
売上高	2,572	2,639	2,767	2,462	▲11.0%
売上原価	1,525	1,534	1,583	1,456	
売上総利益	1,047	1,105	1,183	1,005	
(売上総利益率)	40.7%	41.9%	44.4%	40.8%	
販管費	896	931	943	876	
営業利益	151	173	239	129	▲46.0%
(営業利益率)	5.9%	6.6%	8.6%	5.2%	
経常利益	145	176	241	131	▲45.6%
(経常利益率)	5.7%	6.6%	8.7%	5.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	102	109	160	71	▲55.2%

# セグメント別損益推移



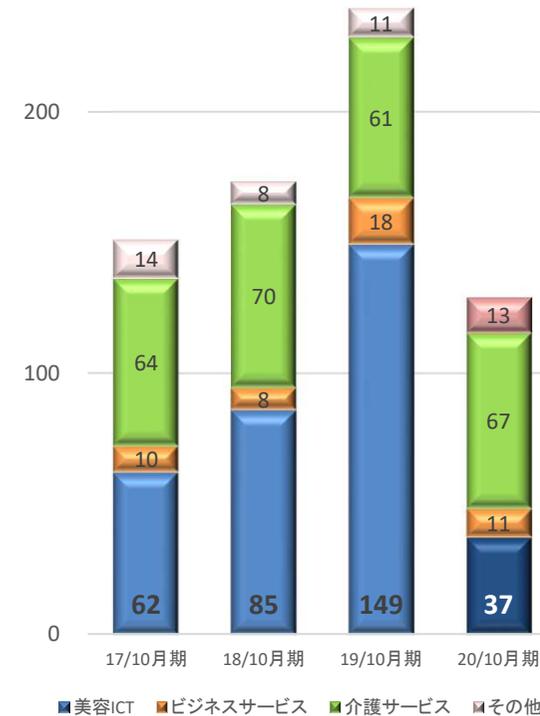
《セグメント売上高》

単位：百万円



《セグメント営業利益》

単位：百万円

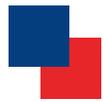


単位：百万円

セグメント売上高	17/10	18/10	19/10	20/10	前期比
美容ICT	1,474	1,537	1,665	1,355	△18.6%
ビジネスサービス	352	339	338	321	△ 5.0%
介護サービス	724	742	742	765	3.1%
その他	20	20	20	19	-
	2,572	2,639	2,767	2,462	△11.0%

単位：百万円

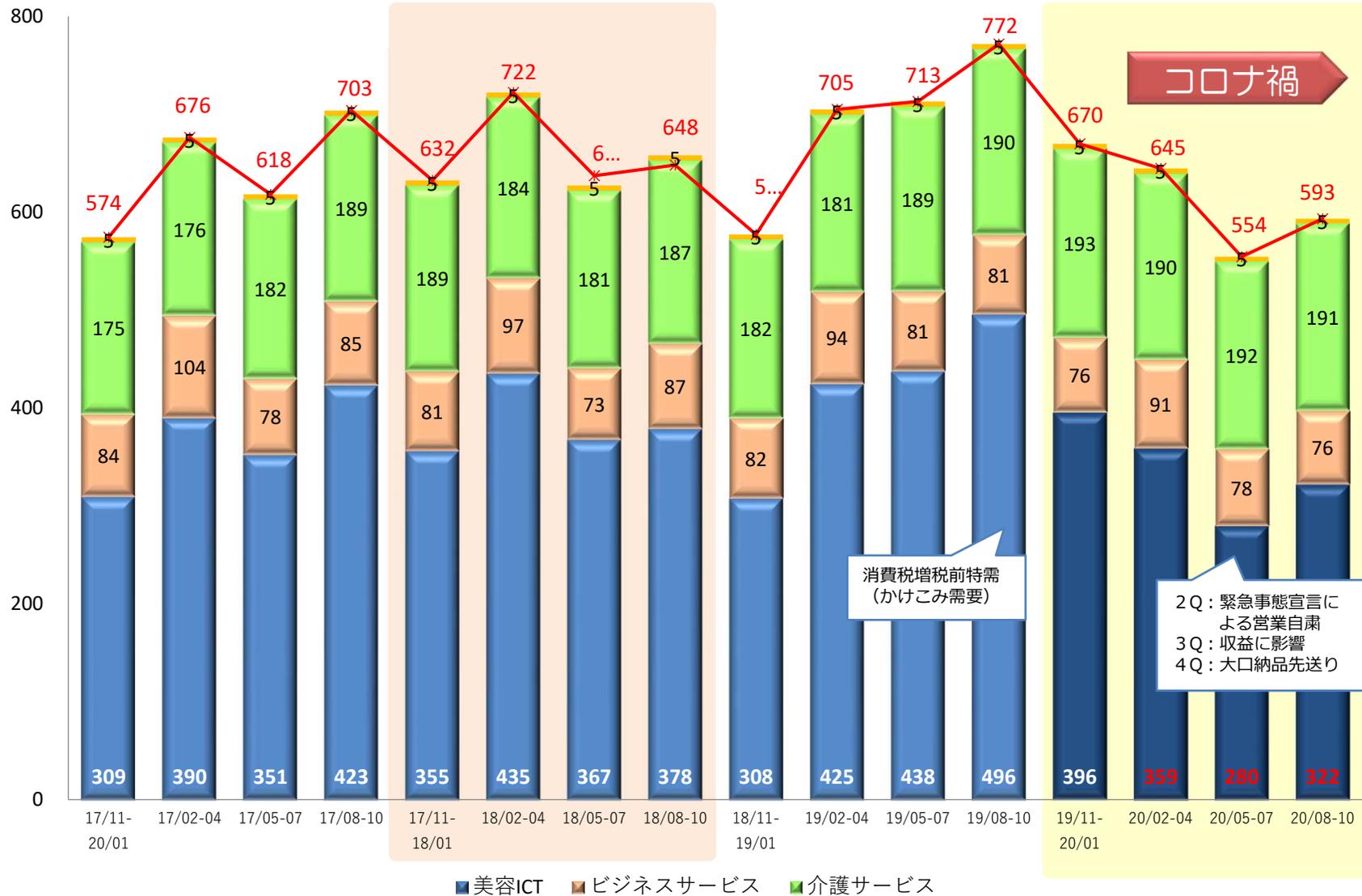
セグメント利益	17/10	18/10	19/10	20/10	前期比
美容ICT	62	85	149	37	△74.9%
ビジネスサービス	9	8	17	11	△38.1%
介護サービス	64	70	61	67	9.6%
その他	14	8	11	13	-
	151	173	239	129	△46.0%

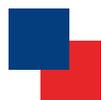


# セグメント別四半期推移 ( Q on Q )



## 《セグメント売上高》





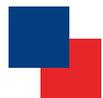
# 2020年10月期 財務概要



単位：百万円

	'19/10期	'20/10期	差異	差異要因
流動資産	1,767	1,942	174	
現預金	1,492	1,574	81	
売掛金	188	236	47	
仕掛品・その他	60	107	46	カスタマイズ仕掛増、未収還付法人税等
固定資産	1,706	1,714	7	
有形固定資産	1,253	1,217	△35	
無形固定資産	246	305	58	
ソフトウェア	87	95	8	商品リリース
ソフトウェア仮勘定	60	126	65	ソフトウェア開発投資
のれん	96	81	△14	
その他資産	206	192	△14	
資産合計	3,474	3,657	182	

	'19/10期	'20/10期	差異	差異要因
負債	1,314	1,463	148	
流動負債	461	674	212	当座貸越契約締結による短期借入金増
固定負債	852	788	△63	子会社借入金増・返済、退職給付による負債減
純資産	2,159	2,193	34	
株主資本	2,159	2,193	34	－
利益剰余金	1,870	1,904	34	
負債純資産合計	3,474	3,657	182	

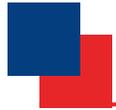


# キャッシュフロー計算書



単位：百万円

項目	'19/10期	'20/10期	要因
営業キャッシュ・フロー	281	70	当期純利益の減少（△116） 売掛金増（80）退職給付負債等
投資キャッシュ・フロー	△123	△134	無形固定資産増（ソフトウェア）
財務キャッシュ・フロー	△97	146	借入金（当座貸越200、子会社48） 長期借入金返済（介護）
現金及び現金同等物の増減額	60	81	
現金及び現金同等物の期首残高	1,432	1,492	
現金及び現金同等物の期末残高	1,492	1,574	



# アクションプラン

---

## □ 顧客数の増加を重視した新しい成長戦略

- ユーザー数・エンドユーザー数増とストックビジネス拡大に注力

## □ Withコロナによる変化

- デジタル・ディスラプション (disruption : 破壊)

→ 破壊的イノベーションへの対応 (コロナ禍で浮き彫りに)

- 新しい常識 (ニューノーマル) への対応

→ コロナショック前の姿には戻れない (新常态: 新たな常識の定着)

### ① 全員営業・サービスの実現

特徴である対面型販売・サービスの伸長

→ 顧客サービス部門によるユーザー向け付加販売の推進

Withコロナ対策

→ ICT技術活用のオンラインセールス (非対面営業) の強化

### ② 収益安定性を確保

課金型ストックビジネス推進によるユーザー数に比例した累積収益型モデル  
(サブスクリプション型) への移行

## □ Positive & Active : プラス思考で考え行動する

- 経営陣の若返りと後継人財の育成システム

→ 古い仕組み・慣習の崩壊、新たな常識の定着 (新常态)

→ 執行役員制度の設置と抜擢人事

## □ Withコロナによる変化

### ▶ デジタル・ディスラプション（disruption : 破壊）

→ 破壊的イノベーションへの対応（コロナ禍で浮き彫りに）

### ▶ 新商品開発のスピードを速める！

Withコロナで急速に社会システムが変わります。

2021年10月期を変革の過渡期と位置づけ、確実に進展するデジタル化の変化スピードを的確に把握し、安定的で優位性のある強固な対応をします。



### 《製品について》

#### 1. ASP型POSシステムの投入

製品強化：ASP型POSシステムの投入により競合力を強化

#### 2. Saclaプレミアムのエンリッチ化

カスタマイズで有益なものを取り入れる

#### 3. サロンアプリのバージョンアップ

変化する市場環境に追従するため現行サロンアプリの見直し

#### 4. i-SCAP/EXのDeサロンネット連携推進

現行のDeサロンネットⅡとSacla・受発注連携を起点に拡張

## □ 顧客数の増加を重視した新しい成長戦略

### ▶ 販売チャネルの強化

ユーザー紹介チャネルとWEBマーケティングで新規獲得を強化

- 美容ディーラーチャネル・ナイスパートナーチャネルの推進
- Web新規獲得とマーケティングの強化

### ▶ 美容ディーラーチャネル

- ・提携協力会社との相互顧客紹介
- ・よりアクティブな販売代理店への育成



### ▶ ユーザー紹介チャネルの育成と定着

- ・ユーザー紹介 = 受注確率の高い新規見込み客情報
- ・既存ユーザーから新規店の紹介をしていただく、かつ継続的に紹介をいただけるアクティブナイスパートナーの契約の獲得

### ▶ Deサロンネットを活用した販売管理システムの新規販売

コロナ禍でのオンライン需要に応え

サロンとディーラーを結ぶ  
WEB受発注システム



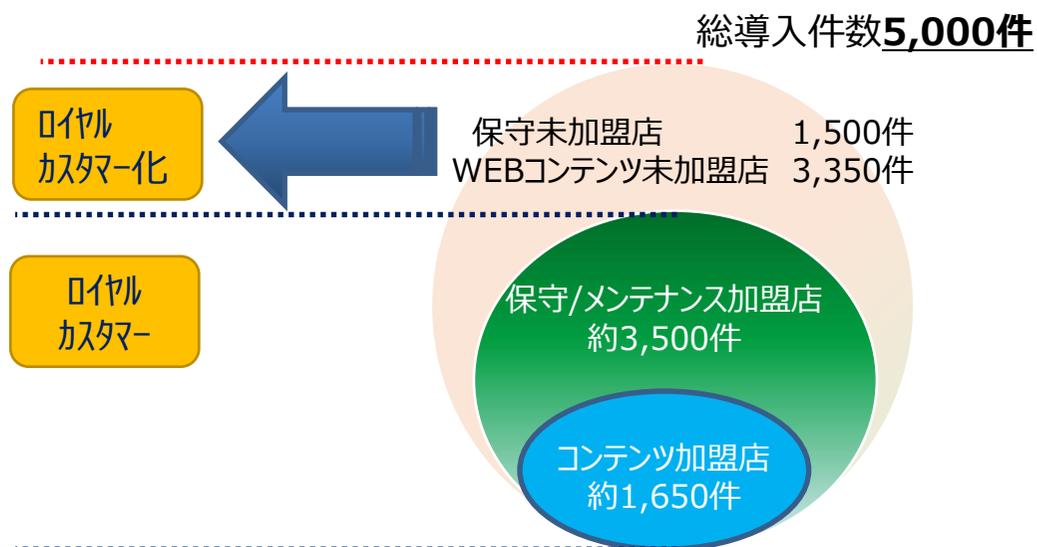
## 顧客数の増加を重視した新しい成長戦略

### サービス部門による既存ユーザ向け商品上乘せ販売促進

全員営業・サービスの実現（対面型販売サービスの伸長）

顧客サービス部門は顧客との太いパイプを築いており、ユーザー満足度を高める付加販売を積極推進

→ ロイヤルカスタマー率の向上

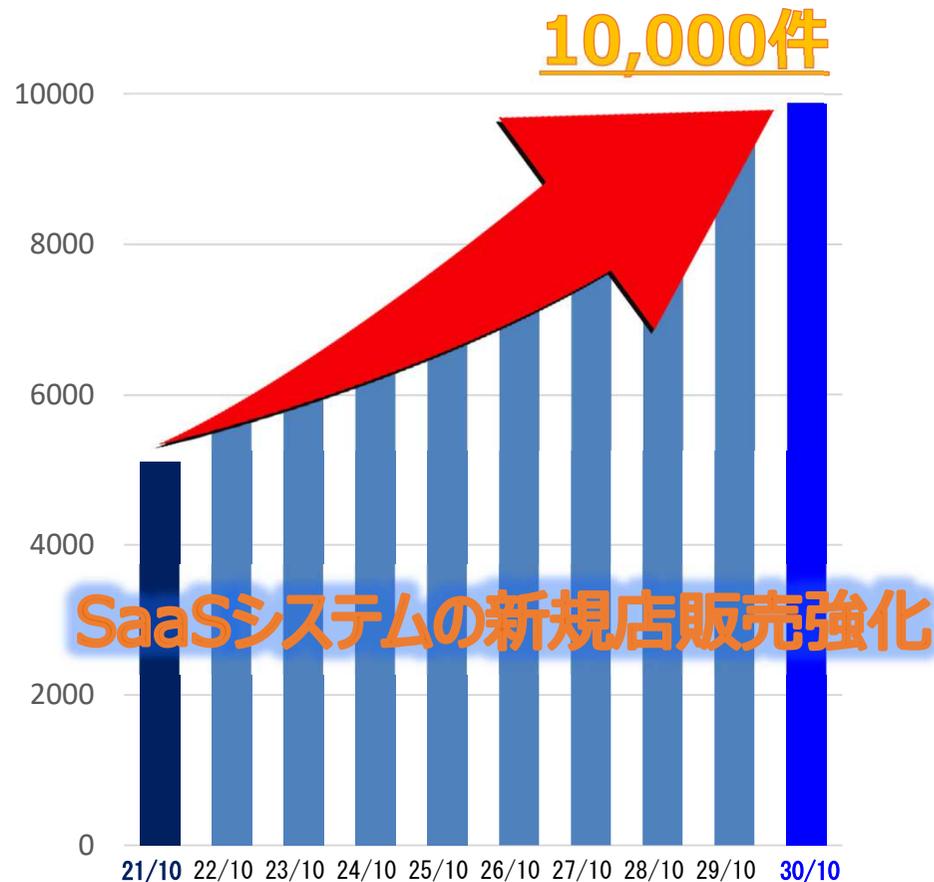


WEBコンテンツやメンテナンス契約率を高めサロンとの結びつきを強固にします



## 顧客数の増加を重視した新しい成長戦略

システム稼働ユーザー数倍増計画



M&A、事業アライアンス推進

キレイサロン展開

ネイル/アイラッシュサロン増加に伴い  
現行システムを活用した新市場へ横展開

**新発売**

株式会社 TBCSCAT  
株式会社 ティービーシーキャット

安心のWEB予約機能標準装備  
タブレット型 POS 新登場!!

**kirei**  
TABLET  
月額 9,000円

省スペース、コンパクトタイプのスマートPOS。

シリーズ累計販売実績 **20,000台** 以上!

POSレジ連動の高機能アプリ!!

簡単インストール、  
簡単WEB予約が可能なお客さまの幅を広げます。

大手ポータルサイトと連動した予約の一元管理を実現

予約のとりまとめや予約時間を全てのサイトへ共有等、  
煩わしかった予約管理が簡単になります。

- 様々なウェブサイトから予約の取りまとめ
- 予約が取り込まれると即時に対象の予約を共有
- 予約に関わる業務を軽減し業務効率化を実現

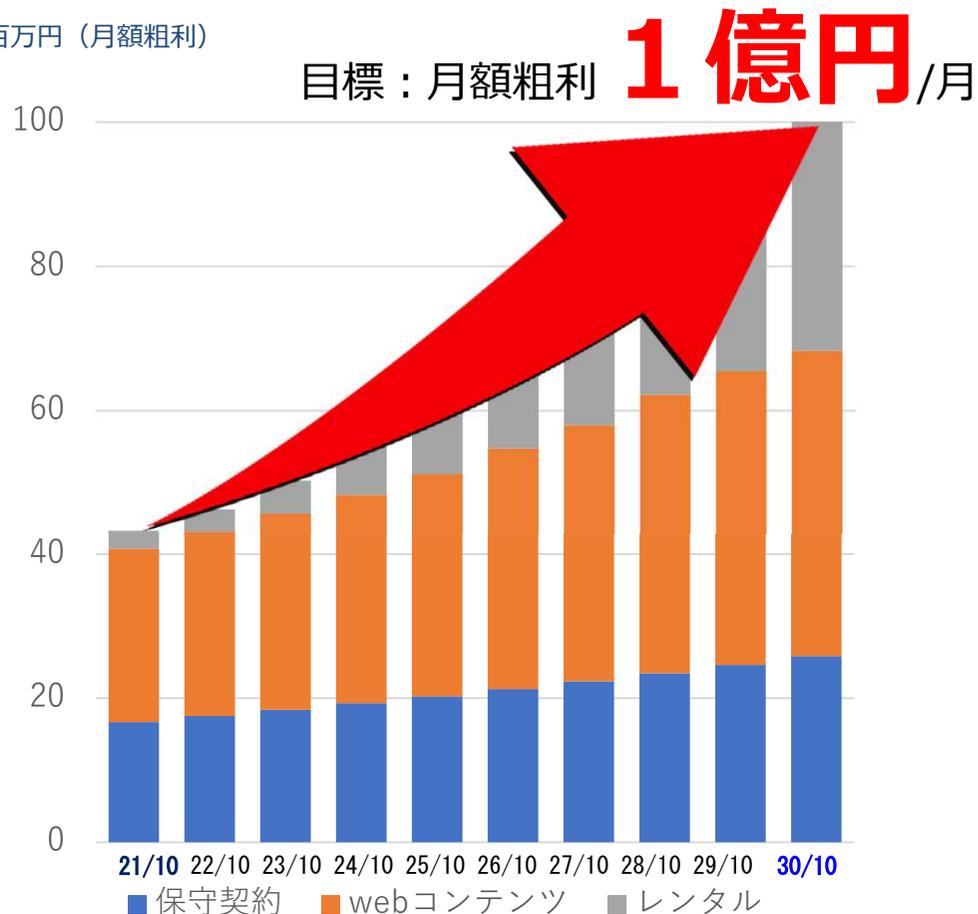
使える! 貯まる!

100円

## 収益安定性を確保 → サブスクリプション

- ▶ 物販（システム販売）中心の収益から  
コンテンツ・サービス中心の収益体制へ移行

単位：百万円（月額粗利）



- ▶ **楽天ポイント POINT**  
共通ポイントNO.1とされる楽天ポイントのサロン導入により客単価UPなどでサロン収益のUPに貢献。
- ▶ **キャッシュレス施策**  
総務省の消費者還元事業も6月で終了  
本格的な決済手数料の収入がスタート



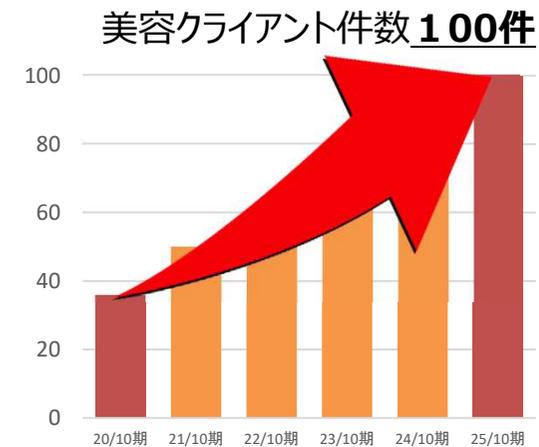
## □ 社内アライアンス（中小企業向けビジネスサービス）

### ▶ 美容ICT事業とのアライアンス

美容サロンのクライアント数倍増計画

→ 目標件数100件を早期達成目指す

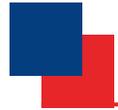
- ・リモート会計サービス
- ・マッチングビジネスの推進  
お客様の小規模M&A  
事業譲渡



### ▶ 介護事業とのアライアンス

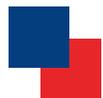
- ・TBCシルバーサービスとの連携
- ・介護・福祉系事業へのアプローチ
- ・外国人技能実習生（介護）の推進  
（登録支援機関）





# 2021年10月期業績見通し

---



# 2021年10月期 業績見通し (連結PL)



単位：百万円、%

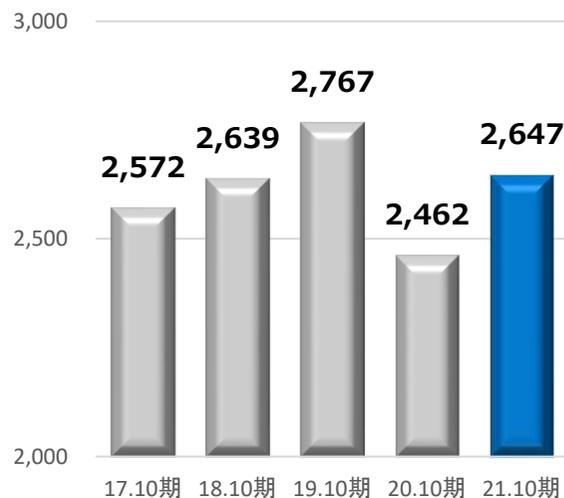
	20/10期 実績	21/10期 見通し	増減率
売上高	2,462	2,647	7.5%増
営業利益	129	160	24.7%増
(営業利益率)	5.2%	6.0%	
経常利益	131	160	22.1%増
(経常利益率)	5.3%	6.0%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	71	95	32.6%増

➤ 2020年10月期業績見通し  
**売上高 26.4億円、経常利益 1.6億円**  
 (コロナ禍による影響が継続すると仮定)

※) 当面の売上増加にすぐに直結しないが、  
 課金型ストックビジネスの累積増加  
 により、利益の大きな改善を見込む。

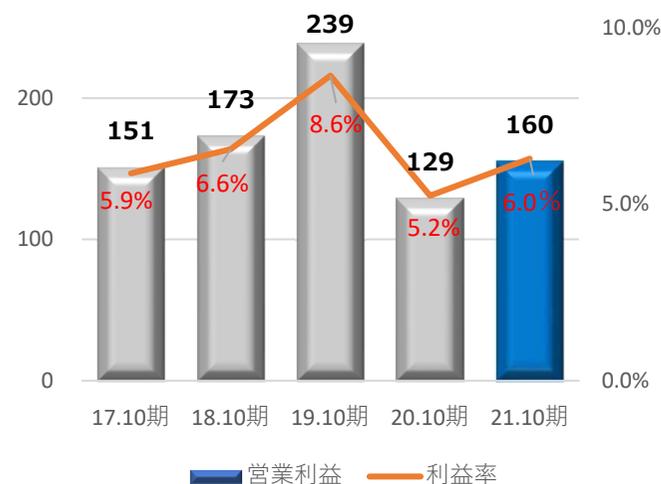
《連結売上高》

単位：百万円



《営業利益・利益率》

単位：百万円



## ■ 継続した株主配当の実施

当社の財政状態・配当性向を勘案し 1株あたり20円。

	15/10期	16/10期	17/10期	18/10期	19/10期	20/10期	21/10期 (予想)
1株あたり当期純利益	87.15円	112.31円	72.61円	75.97円	110.81円	46.81円	65.78円
1株あたり配当金	※10円	15円	20円	23円	26円	20円	20円
増減	—	+5円	+5円	+3円	+3円	△6円	-
配当性向	11.5%	13.4%	27.5%	30.3%	23.5%	42.7%	30.4%

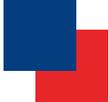
株式公開

※) 2016年7月21日付で株式1株につき4株の株式分割を行っております。

## ■ 株主優待制度の実施。

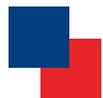
➤ 定期優待制度（年度末基準日（10月末日）の株主様へ贈呈）

◆ 100株以上所有の株主様に 1,000円相当のクオカード を贈呈



# 会社概要

---



TBCSCATは、ICTを活用し中小企業の経営をサポートするソリューション・カンパニーです。

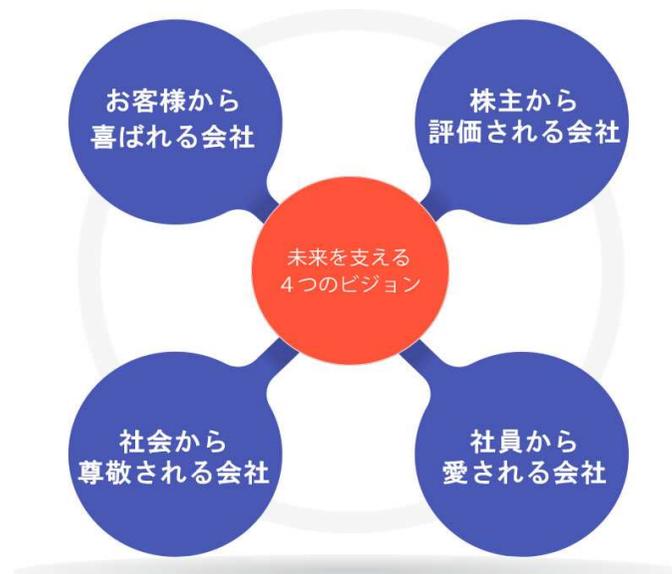
## 基本情報

名 称	株式会社ティビィシィ・スキヤット
設 立	1969年12月設立
資 本 金	2億円
代 表	代表取締役社長 安田 茂 幸
小 山 本 社	栃木県小山市城東1-6-33
東 京 本 社	東京都中央区日本橋本町3-8-4
従 業 員 数	連結約214名 (2020年10月末)
売 上 高	連結24億62百万円 (2020年10月期)
事 業	美容サロン向けICT事業 中小事業向けビジネスサービス事業 介護サービス事業
子 会 社	TBCシルバーサービス株式会社 (介護) VID株式会社 (美容ICT)

## 使命・理念

ICT技術の提供による、中小企業への経営支援を通じた社会貢献

常に新しい商品、新しいサービスの開発に挑戦し、顧客の創造を事業目的とする。



TBCSCATは、継続して成長を続けるために、企業価値の向上を図ると共に、常に変化への対応が必要と考えております。



## 美容サロン向け I C T 事業

- 1986年に美容サロン専用コンピューターを発売して美容業界に参入。常に「美容業界で初めてのシステム」を多数発売し、多くの実績を有する。
- 2018年3月、V I D株式会社をTBCSCATの完全子会社とし、5月より連結会計開始。

V I D (株)

2016年 設立  
業歴：約10年

2018年3月  
完全子会社

スキヤット (株)

Strategic Computer  
Application  
Technology

1981年 設立  
業歴：35年以上

1991年  
合併

(株) ティビィシィ

Total Business  
Consulting

1969年 創業  
業歴：50年超

TBCSCAT 株式会社 ティビィシィ・スキヤット

2006年11月グループ加入：12年

TBCシルバーサービス (株)

2004年 設立

## 中小企業向け ビジネスサービス事業

- 栃木県を中心に、中小企業向けに会計サービス・経営支援事業を展開

## 介護サービス事業

- 栃木県、群馬県、長野県において、介護付き有料老人ホームを運営



## 《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： 執行役員 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**