



# 令和4年10月期 第1四半期決算補足資料

令和4年3月16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

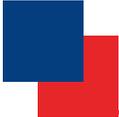
## 1. 第1四半期 決算の概要

## 2. 令和4年10月期 見通し報告

- ・ 連結業績見通し（進捗報告）
- ・ 株主価値向上：非事業用資産の検討報告
- ・ 固定資産売却に伴う損益への影響（特別損益等）
- ・ 株主還元：配当予想変更（増配）中間配当の実施
- ・ 株主還元：優待制度の一部見直し

## 3. トピックス

## 4. 会社概要



# 第1四半期 決算の概要

---

令和4年10月期

単位：百万円

	令和3年10月期 第1四半期実績	令和4年10月期 第1四半期	
		実績	増減率
売上高	617	630	2.0%
売上原価	353	353	—
売上総利益	264	277	
販管費	216	221	
営業利益	48	56	15.1%
経常利益	48	55	14.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	35	32	▲9.2%

- ❑ コアビジネス（美容ICT事業）の製品・WEBコンテンツサービスがユーザーサロンのDX化需要により追い風。システム販売の大口ユーザー納品も順調
- ❑ 経済産業省「DX認定事業者」選定（2022年2月1日付け）。
- ❑ 社会のDX化が好調を後押し。市場環境の追い風に乗ったコンテンツサービスを、積極的にリリースする仕掛け。
- ❑ ビジネスサービス事業・介護サービス事業はコロナ禍（オミクロン）による減収。

単位：百万円

	令和3年10月期 第1四半期実績	令和4年10月期 第1四半期	
		実績	増減率
売上高（※）	617	630	+ 2.0%
美容ICT	345	363	+ 5.2%
ビジネスサービス	80	75	▲ 6.5%
介護サービス	186	186	▲ 0.2%
セグメント利益（※）	48	56	+ 15.1%
美容ICT	24	45	+ 86.0%
ビジネスサービス	6	▲4	▲ -
介護サービス	13	12	▲ 11.1%

※各事業セグメント合計値との差額は不動産等収益によるものです。

### 美容サロン ICT

収益の柱を、システム販売（物販）中心から課金型サービスへ移行。  
第1四半期はシステム販売好調。第2四半期に向け新製品リリースと「Google  
で予約」「Instagramから予約」「楽天ポイント連携」等によりサロン集客支援  
サービスの拡充の仕掛け。前期比は増収増益。

### ビジネス サービス

コアの会計サービスは既存顧客への経営改善サポートにより増収・増益。  
地方金融機関とのアライアンス・口コミ等で新規紹介が増加。2Qへの仕込み。  
外国人技能実習生向け支援サービスは海外からの入国制限により大幅減収。

### 介護 サービス

介護付き有料老人ホームの高い入居率（90%超）を維持。  
コロナ集団感染防止のため人の移動を抑制し衛生管理を徹底。  
介護予防・通所介護等の外来型サービスの利用控えによる減収。

単位：百万円

	'21/10期	1Q	差
流動資産	1,984	1,864	△119
現預金	1,726	1,555	△171
固定資産	1,729	1,710	△19
有形固定資産	1,165	1,155	△9
無形固定資産	335	347	12
ソフトウェア	62	54	△8
ソフトウェア仮勘定	205	230	24
のれん	66	62	△3
投資その他資産	229	206	△22
<b>資産合計</b>	<b>3,714</b>	<b>3,575</b>	<b>△139</b>
負債	1,397	1,263	△134
流動負債	692	570	△121
固定負債	705	692	△13
純資産	2,316	2,312	△4
株主資本	2,320	2,320	-
利益剰余金	1,996	1,996	-
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,714</b>	<b>3,575</b>	<b>△139</b>

## □資産の部

《主な増加要因》

- ・ソフトウェア仮勘定：  
バージョンアップ等の開発投資。

《主な減少要因》

- ・現預金の減少：納税・配当金等の出金  
売掛金の増加（+46M）
- ・繰延税金資産の減少（▲15M）

## □負債の部

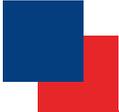
《主な減少要因》

- ・流動負債：  
未払費用・賞与引当金等の減少
- ・固定負債：  
借入約定返済

## □純資産

《主な減少要因》

- ・有価証券評価差額の減少



## 令和4年10月期 見通し報告

---

- 連結業績見通し（進捗報告）
- 株主価値向上：非事業用資産の検討報告
- 固定資産売却に伴う損益への影響  
（特別損益等）
- 株主還元：配当予想変更（増配）  
中間配当の実施
- 株主還元：優待制度の一部見直し

単位：百万円

	令和4年10月期 通期見通し	令和4年10月期 第1四半期	
		実績	進捗率
売上高	2,546	630	24.7%
営業利益	198	56	28.2%
経常利益	198	55	27.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 ※	129	32	24.8%

□ 事業収益に関する進捗は、当初見通しを上回って進捗。（美容ICT事業が牽引）

□ 美容ICT事業

- ・ システム販売が好調。受注実績も当初計画以上の進捗（追い風効果か？）  
納品がスムーズに進み、計画値を上回る結果。
- ・ コンテンツ、保守等の課金型ストックビジネスも順調に売上げ増。
- ・ 世界的な半導体不足がシステム販売（物販）への影響が懸念材料。

□ ビジネスサービス事業

- ・ コア事業の会計サービスの繁忙期（個人事業者決算）に向けた仕込み中
- ・ 外国人技能実習生サポート事業は、コロナ禍により海外からの入国が先延ばし

□ 介護サービス事業

- ・ コロナ感染防止に注視しながら安定した利益を確保

※ 固定資産売却に伴う特別損失（減損損失）の当期純利益への影響は、合理的に予測可能となった時点で、速やかにお知らせいたします。

## ■ 企業価値創造：連結ROE10%超を目指す施策をバランス良く実施 (収益性向上・資産効率性向上・自己資本率向上)

- 包括的な事業オペレーションと資本効率の見直しにより、オペレーティングコストの低減、バランスシート効率化による長期的な視点での株主価値の向上を目指す。
- 特に、経営環境の変化に対応できる財務体質や資本効率の向上のため、バランスシート上の非事業資産の売却を検討する。

## ■ 固定資産の売却方針の決定（小山本社ビル等）

当社所有の固定資産（土地・建物）について、隣接する「学校法人ティビィシィ学院」より譲渡の打診があり、令和4年2月7日開催の取締役会において売却方針を決定いたしました。

### 《売却先の概要》

- 名称：学校法人ティビィシィ学院（理事長 齋藤 武士）
- 事業内容：専門学校経営
- 当社との関係：
  - ①資本関係：所有株式数 469,000株（所有割合：8.95%）
  - ②人的関係：該当事項はありません。
  - ③取引関係：該当事項はありません。
  - ④関連当事者への該当状況：主要株主
    - ・所有株式数：469,000株（所有割合：8.95%）
    - ・議決権の数：4,690個（議決権割合：10.12%）

## ■ 固定資産の売却の概要（小山本社ビル等）



買主：TBC学院  
小山2号館

物件①

物件②

物件①：小山本社ビル（1990年、築約32年、7階）  
物件②：別館ビル（1982年、築約40年、3階）  
物件③：本社前駐車場

□ 土地面積：1,513.09㎡  
□ 建物面積：①1,882.95㎡、②781.42㎡

《日程等》

□ 取締役会決議日：令和4年2月7日  
□ 売買契約締結日：令和4年2月14日  
□ 引渡日（予定）：令和4年5月2日

**売却価格：2億28百万円**

※売却価格は、不動産鑑定評価額及び市場価格を反映した適正な価格です。

(Googleマップより引用)

## ■ 固定資産の売却による特別損失の計上

当該固定資産の売却に伴い、令和4年10月期第2四半期連結決算において、当該固定資産の帳簿価格を売却相当額まで減額し、さらに当該土地・建物等に付属する設備等について合理的な算定を行いました結果、特別損失（減損損失）として**56百万円**を計上する見込みです。

## ■ 業績予想への影響

令和3年12月9日公表の令和4年10月期通期連結業績予想値について、現時点では業績に影響を与える未確定要素が多いため、変更はいたしません。

合理的に予測可能となった時点で、速やかにお知らせいたします。

## ■ 中間配当の実施

これまで年1回の期末配当を実施しておりましたが、株主の皆様への利益還元の機会を充実させることを目的として、当期（令和4年10月期）より、中間配当及び期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことといたします。

## ■ 配当予想の修正（増配）

当社は株主の皆様への利益還元を重要な経営課題のひとつとして認識しております。将来の成長のための投資や事業展開の状況、経営成績及び財政状態を総合的に勘案し、令和3年12月24日に発表した年間配当予想を修正し、1株あたり7円を1円増配し、1株あたり8円（中間配当4円、期末配当4円）を予定しております。

	1株あたり配当金（円）		
	第2四半期末	期 末	合 計
前回予想（令和4年10月期） （令和3年12月24日公表）	0円	7円	7円
<b>今回修正予想</b>	<b>4円</b>	<b>4円</b>	<b>8円</b>
前期実績 （令和3年10月期）	0円	7円	7円

## ■ 株主優待制度の一部廃止（令和4年10月末株主名簿に記載の株主様より変更）

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、投資対象として当社株式の魅力を高め、より多くの株主の皆様に中長期的に保有していただくことを目的として株主優待制度を実施してまいりました。

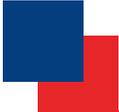
しかしながら、全ての株主様への公平な利益還元の観点から慎重に検討を重ねた結果、株主の皆様への還元は配当金による利益還元を優先することがより適切であると判断しました。

よって現在の株主優待制度のうち10,000株以上の保有の株主様への美容商材詰合せの配布を廃止させていただきますことといたしました。

今後も株主の皆様への利益還元を経営の重要事項として位置づけ、企業価値の向上に取り組んでまいりますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

## ■ 株主優待制度変更の内容

現 行		変 更	
100株未満	該当なし	100株未満	該当なし
100株以上 300株未満	QUOカード（500円相当）	100株以上 300株未満	QUOカード（500円相当）
300株以上	QUOカード（1,000円相当）	300株以上	QUOカード（1,000円相当）
10,000株以上 30,000株未満	美容商材詰合せ（3,000円相当）	10,000株以上 30,000株未満	廃止
30,000株以上	美容商材詰合せ（5,000円相当）	30,000株以上	



## トピックス – 令和4年10月期 第1四半期–

---

- 東京証券取引所：市場再編の対応「スタンダード市場」
- 経済産業省が定める「DX認定事業者」への選定
- 【新製品】SaaS型POSシステム『BEAUTY WORKS』販売開始
- 『かんざし』連携によるInstagramから美容サロン予約を推進
- WEBコンテンツサービスの浸透
  - ・ Reserve With Google（Google で予約）
  - ・ 楽天スーパーポイント連携
- SalonAppli（スマホアプリ）150万ダウンロード突破

## ■ スタンダード市場への移行

2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、当社は、新市場区分「スタンダード市場」の上場維持基準をクリアしており、市場選択を承認されました。

## ■ スタンダード市場への移行が「ベストな選択」と判断

### 未来を支える4つのビジョンの遂行

- 株主から評価される会社 : 株主様・投資家からの評価
- お客様から喜ばれる会社 : お客様・取引先様からの信頼維持
- 社会から尊敬される会社 : 持続可能な開発目標（SDGs）を念頭にDXを推進
- 社員から愛される会社 : 個性と能力を尊重し、働き甲斐と成果に報いる社員とその家族のモチベーションアップ

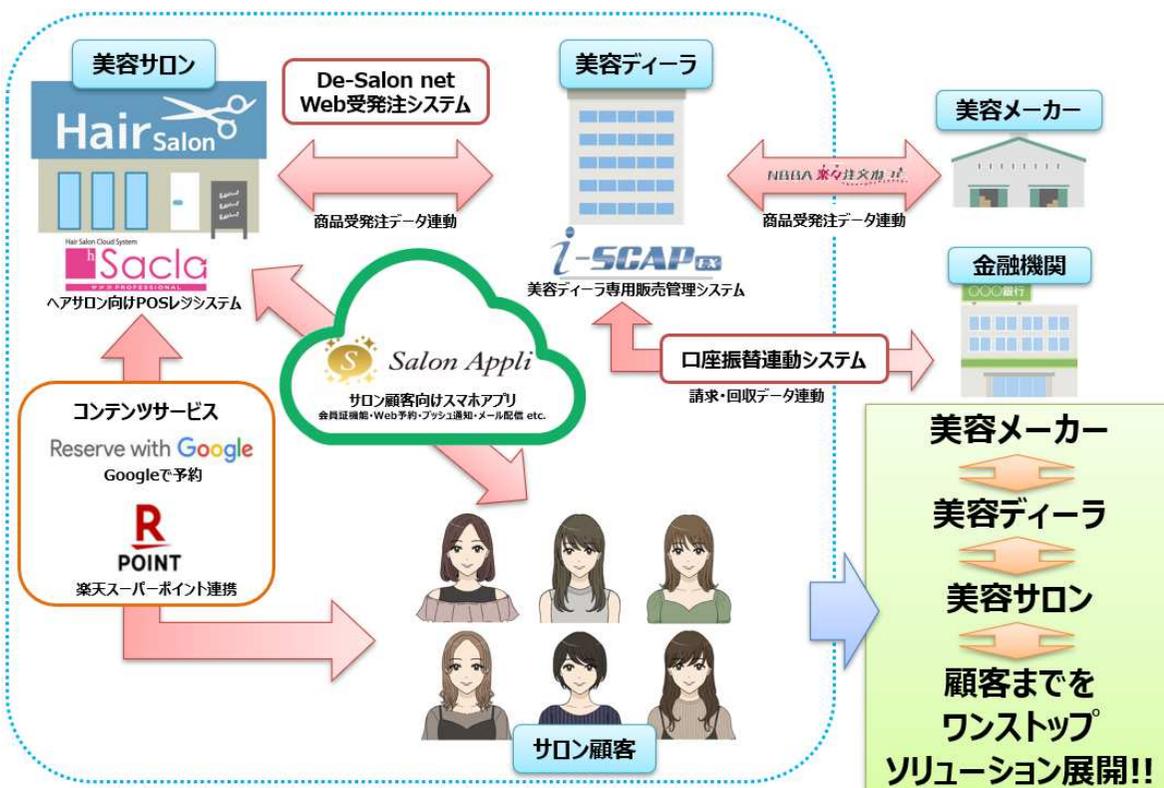


コーポレートガバナンス体制を強化し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上により更なる事業の展開に努めるとともに、DX推進に携わる企業として、お客様のDX促進を支援し、より良いデジタル社会の実現に努めてまいります。

- 2022年2月 経済産業省が定める「DX認定事業者」に選定



- コアビジネスのDX戦略



当社は理美容業界に必要なシステムとコンテンツを提供しております。

POSシステムとスマホアプリ、コンテンツサービスを併用して利用することで、サロン顧客の新規獲得やリピート集客につなげることができます。

営業活動の変革とお客様のニーズを捉えた最適な商品・サービスを提供することで、理美容業界のDX化を普及・推進させることを目指します。

## ■ 2022年2月 SaaS型POSシステム『BEAUTY WORKS』の販売開始

『BEAUTY WORKS』は、美容サロンをはじめネイルサロン等のトータルビューティサロンを対象に、集客支援（Google で予約等の予約連携）からスタッフ管理まで、サロンの経営戦略を幅広くサポートする SaaS 型 POS システムです。

従来のオンプレミス型 POS システム『Sacla PREMIUM（サクラプレミアム）』は、顧客管理から販促までフルで行える機能を有し、サロン毎の特性に応じたカスタマイズを行える事が大きな特徴となります。

『BEAUTY WORKS』では、データをクラウドで管理することにより、場所・端末・台数を問わないマルチデバイスによる利用が可能となっており、トータルビューティサロンやスタッフ数の多いサロン等でもストレスなくサロンワークで運用する事が可能となっております。当初機能バージョンでは集客支援（Google で予約）や WEB 予約連携に趣を置いたU I で使いやすさを追求した操作性となっております。



【SaaS型】  
クラウド型  
美容業界CRMシステム

【マルチデバイス】  
様々なハードウェアに対応  
出先からでもアクセス可能

【予約】  
WEB予約、次回予約  
電話予約

【レジ】  
美容業界に特化したシステム  
受付、精算に対応

【集計業務】  
美容業界特有の比率や集計  
スタッフ様の管理が可能

【楽天ポイント連携】  
美容業界初のシステム連携による  
バツグンの操作性

【かんざし連携】  
大手集客サイトの予約表と  
予約情報連携

【Google で予約】  
Googleマイビジネスから  
予約が取れる集客導線を確立

当社は、パシフィックポーター株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：真玉寿人）が提供する予約一元管理サービス『かんざし』と連携して、当社が展開する美容サロン向けPOSシステム『Sacla PREMIUM』及び『BEAUTY WORKS』において、Instagramから直接予約を受け付けるサービスの提供を開始いたしました。

## ■ Instagramから美容サロンの予約が可能

美容サロンやスタイリストの多くがInstagramを活用し、日々サロンの取り組みやスタイルなどの情報を発信しています。Instagramは、美容感度が高いお客様層にタイムリーに情報を届け、お客様・ファンとのつながりを大切にする重要なツールとなっています。

美容サロンのInstagramが予約に直接結びつく新たな集客手段となり、投稿を見てくれているファンの方々をそのままネット予約で受け付けることが可能になります。

ユーザーにとっては、使い慣れているInstagramで、気になる美容サロンやスタイリストの発見から予約に至るまでをシームレスに完結できるようになります。

Instagramを集客・予約ツールとしての活用へ！

SNSの情報をきっかけに、初めて利用するお店に実際に足を運んだことがありますか？

SNS	割合
Instagram	50.5%
Twitter	46.0%
LINE	41.6%
Facebook	44.4%
YouTube	44.0%

SNSにて情報収集し、店舗へ足を運ぶ流れが多くなっている中、Instagramをきっかけとし、2人に1人が行動した経験あり！

Point. 1 アクションボタンを設置して集客力UP！

Point. 2 スタイリスト個人の予約ページが持てる！

既にかんざしをご利用中のお客様はなんと追加料金なしでご利用が可能です！さらに！さまざまな予約ポータルサイトと連携可能！

ご興味がある方は下記までお気軽にお問い合わせ下さい！  
 株式会社パシフィックポーター株式会社 ☎03-5623-9676  
 受付時間：9:00～18:00（土日祝祭日）WEBからのお問い合わせはこちら ▶

■ 『かんざし』とは (<https://www.kanzashi.com/>)

様々な予約サイトやPOSシステムの予約やシフトなど、サロンのデイリーワークで発生する予約関連業務を取りまとめる一元管理サービスです。様々な方法で発生する予約データの集約、編集、キャンセル、面倒なシフト管理なども全て一元で管理する事ができます。

社 名 パシフィックポーター株式会社  
 代 表 者 代表取締役社長 真玉 寿人  
 所 在 地 東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目14-5 3F  
 企 業 U R L <https://pacificporter.jp/>

## Reserve With Google (Google で予約)

2021年1月よりGoogleパートナーとして参画している「Google で予約」の美容サロンでの稼働店舗数が**300店舗**を突破！

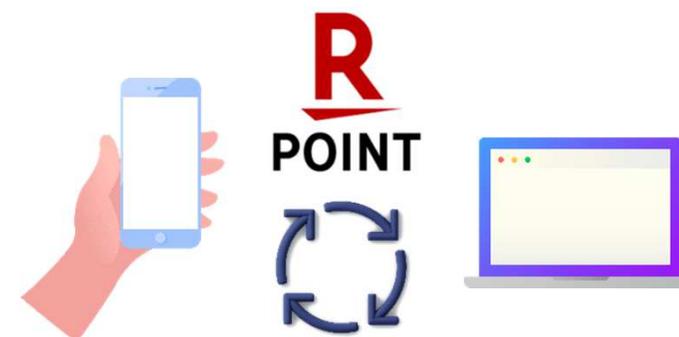


美容サロンに来店されるお客様は、Googleの検索結果やGoogle Maps上でスムーズにお店の予約を完結することができます。

予約がワンストップで行えるだけでなく、Google検索で上位に表示されるため、美容サロンの集客にも大変有効であり、導入した美容サロンからも好評をいただいております。

## 楽天スーパーポイント連携

楽天スーパーポイントと当社システムとの連携店舗数が**300店舗**を達成いたしました！美容サロン業界において楽天ポイントを「使える・貯まる」システムは弊社のみサービスとなり好評をいただいております。



楽天会員数1億会員以上の顧客基盤を持つ楽天グループと連携し、「楽天ポイントカード」のサービスを利用することで、POSソリューションを提供する美容業界の店舗との連携を強化し、さらなる提携店舗の拡大とサービスの利便性向上に努めてまいります。

## □ スマホアプリ (SalonAppli) の進化

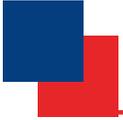


- スマホアプリ (SalonAppli) の稼働件数が **1,300店舗** に到達！
- エンドユーザーの会員数も **150万** ダウンロードを突破！

### 美容サロンの収益改善

アプリからWEB予約への動線を確保する事で顧客の利便性を高めサロン様が広告に依存せずリピート集客できるサービスとして好評を得ております。





# 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。

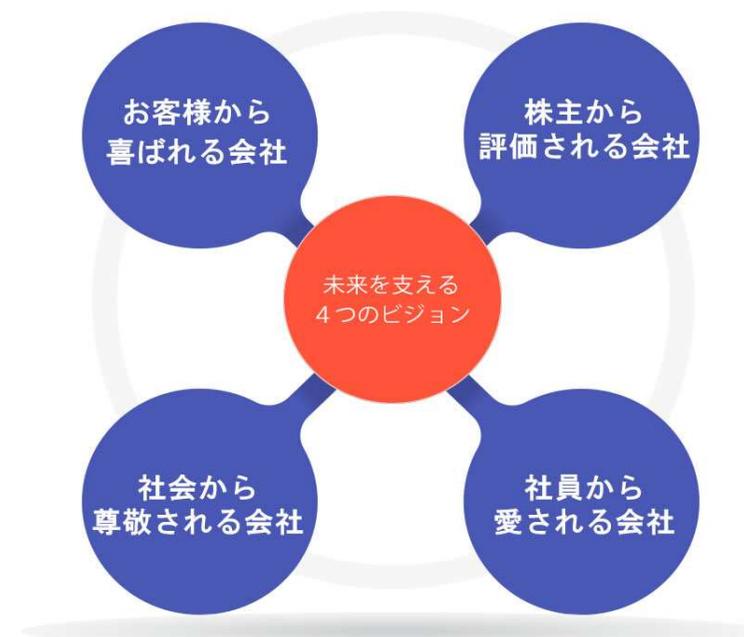
## 基本情報

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 長島秀夫
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214名（2021年10月末）
売 上 高	連結24億83百万円（2021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。

## 《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 ティビィシー・スキヤット