



# 令和4年10月期 決算補足資料

令和4年12月13日

東証スタンダード市場 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
  - ・ 令和4年10月期 決算の概要
  - ・ 株主還元
  - ・ トピックス
2. 事業セグメント別ハイライト
3. 令和5年10月期 業績見通し
  - ・ 計画概要
  - ・ 業績見通し
  - ・ アクションプラン
  - ・ 株主還元
4. トピックス（商号変更について）
5. 会社概要



# 1. 決算ハイライト

---

令和4年10月期 決算概要

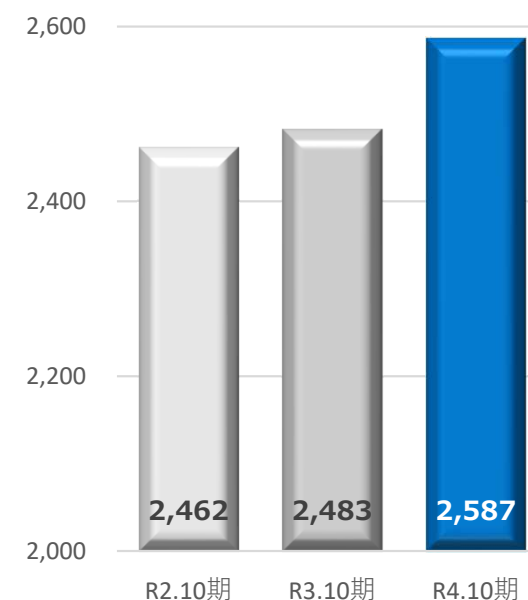
## 全社

- 事業は**増収・増益**（減損による特別損失）
- 社会のDX化が好調を後押し（**DX認定事業者**）
- コアビジネス（美容ICT事業）の新商品サービスを積極リリース。システム販売の受注が好調。
- 販売先の**IT導入補助金の申請採択率がほぼ100%**（**IT導入支援事業者**）
- 国税庁「インボイス制度」推進対応により、販売管理システムの拡販仕掛け。
- 世界的な半導体不足が、納品に若干の影響。
- 「**認定経営革新等支援機関**」による中小企業クライアントの事業計画策定及び実行支援。  
財務内容を含む経営相談による新サービスの提供
- 介護サービスは、介護付き有料老人ホームの高い入居率（90%超）確保。  
「助っ人」始動（介護保険外の在宅サービス提供）

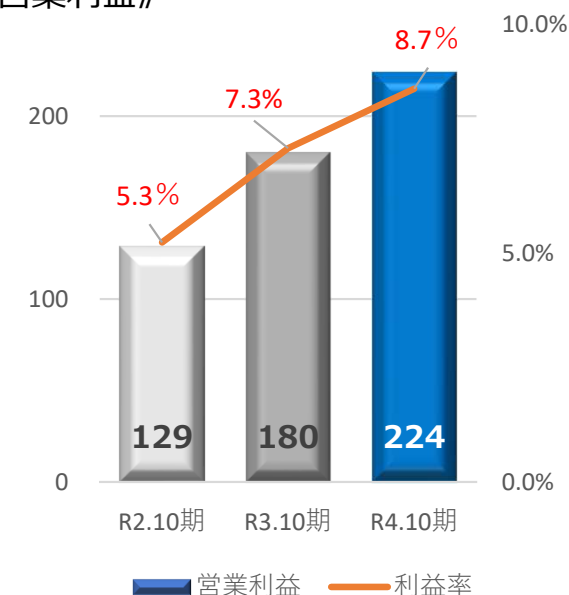
売上高：25億87百万円 前期比 4.2%増  
 営業利益：2億24百万円 前期比23.9%増

《連結売上高》

単位：百万円



《営業利益》



TBCSCATは、**経済産業省より認定を受けました。**

経済産業省より「**DX認定事業者**」「**IT導入支援事業者**」に加え  
 中小企業の経営力強化を支援する「**経営革新等支援機関**」として認定。



単位：百万円

	令和3年10月期	令和4年10月期	増減率
売上高	2,483	2,587	4.2%増
売上原価	1,466	1,503	
売上総利益 (粗利率)	1,017 (41.0%)	1,083 (41.9%)	
販管費	836	859	
営業利益	180	224	23.9%増
経常利益	180	223	23.4%増
特別利益	47	71	
特別損失	52	135	
親会社株主に帰属する 当期純利益	120	100	16.8%減
ROE	5.4%	4.5%	

特別利益：コロナ関連助成金（16百万円、※前期39百万円：約23百万円の減少）  
固定資産売却益（43百万円）、その他（11百万円）

特別損失：減損損失（56百万円）固定資産売却損（44百万円）  
コロナ関連損失の減少（51百万円→34百万円：約17百万円の減少）  
→ 営業活動及び通常業務が正常に戻りつつある傾向

単位：百万円

自己資本比率 : 62.4% → **62.7%**

	R3.10期	R4.10期	増減
流動資産	1,984	2,047	+63
現預金	1,726	1,765	
固定資産	1,729	1,422	△307
有形固定資産	1,165	852	
無形固定資産	335	342	
ソフトウェア	62	218	
ソフトウェア仮勘定	205	68	
のれん	66	51	
投資その他資産	229	226	
<b>資産合計</b>	<b>3,714</b>	<b>3,470</b>	<b>△244</b>
負債	1,397	1,292	△104
流動負債	692	655	
固定負債	705	637	
純資産	2,316	2,177	△139
株主資本	2,320	2,183	
利益剰余金	1,996	2,048	+51
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,714</b>	<b>3,470</b>	<b>△244</b>

## □資産の部

《主な増加要因》

- ・現預金：増益に加え、土地売却・助成金等の入金。
- ・ソフトウェア：新商品リリース。

《主な減少要因》

- ・有形固定資産：土地建物の売却（305M）

## □負債の部

《主な減少要因》

- ・流動・固定負債：借入金返済（85M）

## □純資産

《主な変動要因》

- ・自己株式購入（188M）に伴う株主資本の減少
- ・利益剰余金の増加（51M）

## □営業キャッシュ・フロー

順調に拡大。増益に加え、売上債権の回収進捗が良好。

《主な要因》

- ・税引前利益（159M）、売上債権増加（△35M）、
- ・減価償却費（128M）

## □投資キャッシュ・フロー

《主な要因》

- ・有形固定資産の売却による収入（228M）
- ・無形固定資産の取得による支出（△105M）

## □財務キャッシュ・フロー

《主な要因》

- ・自己株式取得による支出（△189M）
- ・借入金返済（△85M）配当金支払い（△48M）

項目	R3.10期	R4.10期
営業キャッシュ・フロー	346	253
投資キャッシュ・フロー	△113	112
財務キャッシュ・フロー	△81	△326
現金及び現金同等物の増減額	152	38
現金及び現金同等物の期首残高	1,574	1,726
現金及び現金同等物の期末残高	1,726	1,765

■ 配当（1株あたり**1.5円**の増配）

当社は、中長期的な企業価値向上及び配当を通じた株主の皆様への直接的な利益還元を経営の重要課題の一つであると認識しており、健全な財務体質の維持や積極的な事業展開のための内部留保の充実等を勘案し、業績に応じて、継続的かつ安定的に利益配分を行っていくことを基本方針としております。

当初年間配当予想 1株あたり7円を**1.5円増配**し、  
年間配当を**8.5円**（中間配当4円、**期末配当4.5円**）

	1株あたり配当金（円）		
	第2四半期末	期 末	合 計
当初予想（令和4年10月期） （令和3年12月24日公表）	0円	7円	7円
<b>R4.10期 実績</b>	<b>4円</b>	<b>4.5円</b>	<b>8.5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の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くことといたしました。

## ■ 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	



## ■ 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（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売却を決定。

買主：TBC学院  
小山2号館



(Googleマップより引用)

物件①

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㎡

物件②

売却価格：2億28百万円（令和4年5月2日引渡し）

※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。

## ■ 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、当該減少額を減損損失として特別損失として、56百万円を計上いたしました。

## 《自己株式取得の理由》

当社は主要株主である「学校法人ティビィシー学院」より、同社の保有する当社普通株式の全部について売却の意向表明を受けました。

同社の保有する当社株式が短期間に市場で売却された場合の市場株価等への影響を考慮し、当該株式を自己株式として買い受けることについて検討したところ、当該株式を自己株式として取得することは市場への影響を回避すると判断し、実施することといたしました。

## 《自己株式取得の内容》

(1) 取得した株式の種類	当社普通株式
(2) 取得した株式の総数	500,000株 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合10.78%
(3) 株式取得価格の総額	189,500,000円
(4) 取得日	令和4年4月12日
(5) 取得方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による買付



## 2. 事業セグメント別ハイライト

---

令和4年10月期 決算概要

美容サロン  
ICT

増収・増益。

課金型サービス（コンテンツ）が着々と増加。  
システム販売好調。新製品「BEAUTY WORKS」リリース。  
「Googleで予約」「Instagramから予約」「楽天ポイント連携」等の  
サロン集客支援サービスの拡充。  
販売管理システムのインボイス制度対応に伴う仕掛け。（販売店拡張）

セグメント売上：1,492百万円 前期比 6.9%増  
セグメント利益： 144百万円 前期比60.5%増

ビジネス  
サービス

コアのBPOサービス（会計サービスほか）は、売上・利益は堅調に伸長。  
「経営革新等支援機関」認定による経営改善サポートの実績増。  
外国人技能実習生向け支援サービスは、コロナ禍直撃による影響あり。

セグメント売上： 316百万円 前期比 0.3%増  
セグメント利益： △0.7百万円 前期比 -

介護  
サービス

介護付き有料老人ホームは高い入居率を維持。  
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。  
コロナ禍で外来型サービスの利用控えによる減収（3期連続）。  
新サービス「助っ人」の始動による地域向けサービスの拡充。

セグメント売上： 759百万円 前期比 0.8%増  
セグメント利益： 69百万円 前期比 3.3%増

## 事業概要

- ・美容サロン向けPOSシステムの販売（レジ・CRM・予約管理）
- ・美容ディーラー向け販売管理システムの提供
- ・Webコンテンツの提供（予約システム・ポイント連携）
- ・保守サービス

R4.10実績

売上高 **1,492** 百万円

R3.10 実績 1,395百万円

R2.10 実績 1,355百万円

R4.10実績

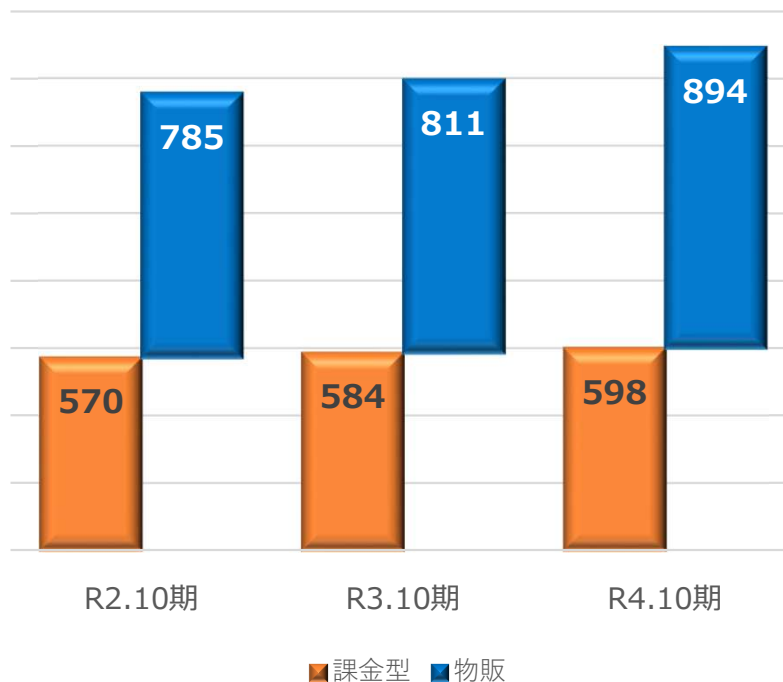
セグメント利益 **144** 百万円

R3.10 実績 90百万円

R2.10 実績 37百万円

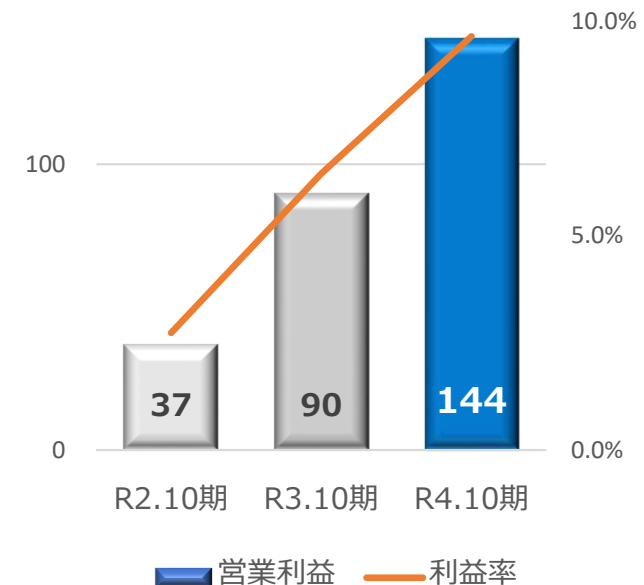
《売上構成》

単位：百万円



《セグメント利益》

単位：百万円



## 事業概要

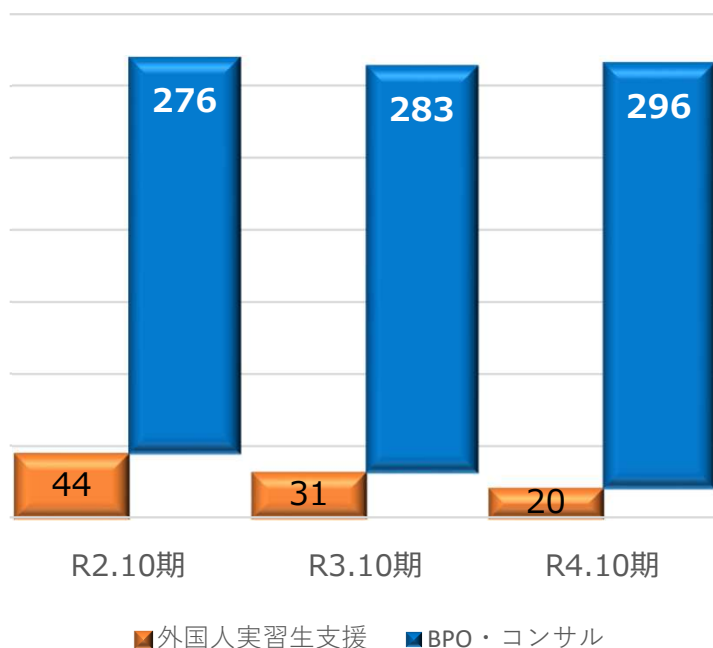
- ・ 中小企業向けバックヤードサービス（会計サービス・給与計算等）
- ・ 認定経営革新等支援機関によるコンサルタント業務
- ・ 事業承継・M&A・保険代理店サービス

R4.10実績	売上高	<b>316</b> 百万円
R3.10実績		315百万円
R2.10実績		321百万円

R4.10実績	セグメント利益	<b>▲0.7</b> 百万円
R3.10実績		10百万円
R2.10実績		11百万円

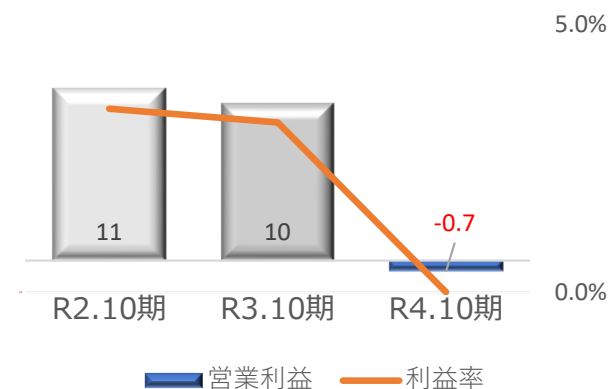
《売上構成》

単位：百万円



《セグメント利益》

単位：百万円



# 介護サービス事業

## 事業概要

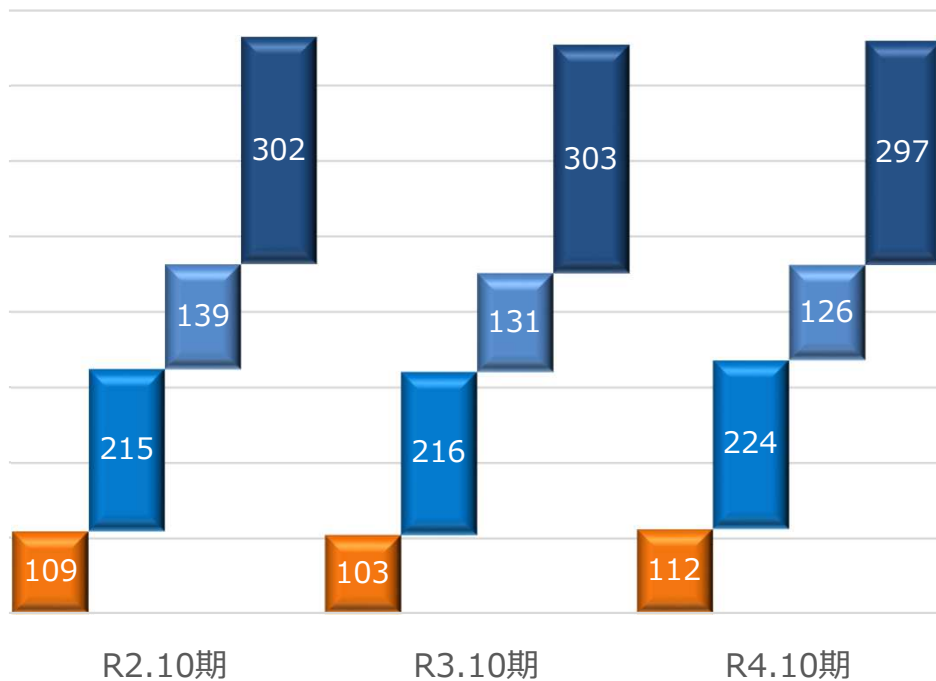
- ・ 介護付き有料老人ホームの運営（3施設）  
（栃木県佐野市・群馬県館林市・長野県小諸市）
- ・ 在宅介護サービス（1拠点）（長野県小諸市）

R4.10実績	
売上高	<b>759</b> 百万円
R3.10実績	753百万円
R2.10実績	765百万円

R4.10実績	
セグメント利益	<b>69</b> 百万円
R3.10実績	66百万円
R2.10実績	67百万円

《売上構成》

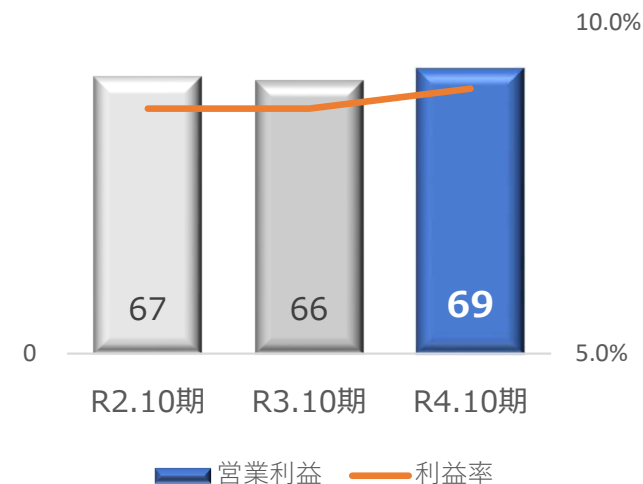
単位：百万円



■ ほか在宅S ■ あすか小諸 ■ みずき館林 ■ みずき佐野

《セグメント利益》

単位：百万円





### 3. 令和5年10月期 業績見通し (事業計画の概要)

---



## 事業環境変化



## 外部環境

- ❑ デジタル社会が本格到来
- ❑ ITサービス業界全体の構造変化
- ❑ サービス高度化に伴うサポートニーズ増
- ❑ 企業のIT投資が加速し質的な変化
- ❑ 新たなソリューションニーズと多様化

## 課題

- ニーズに対応したビジネスモデル
- 新商品・新サービス・新技術の開発
- DXパートナー化構想
- 品質向上のための人財育成と計画的要員増
- 働き方の見直しによる生産性向上

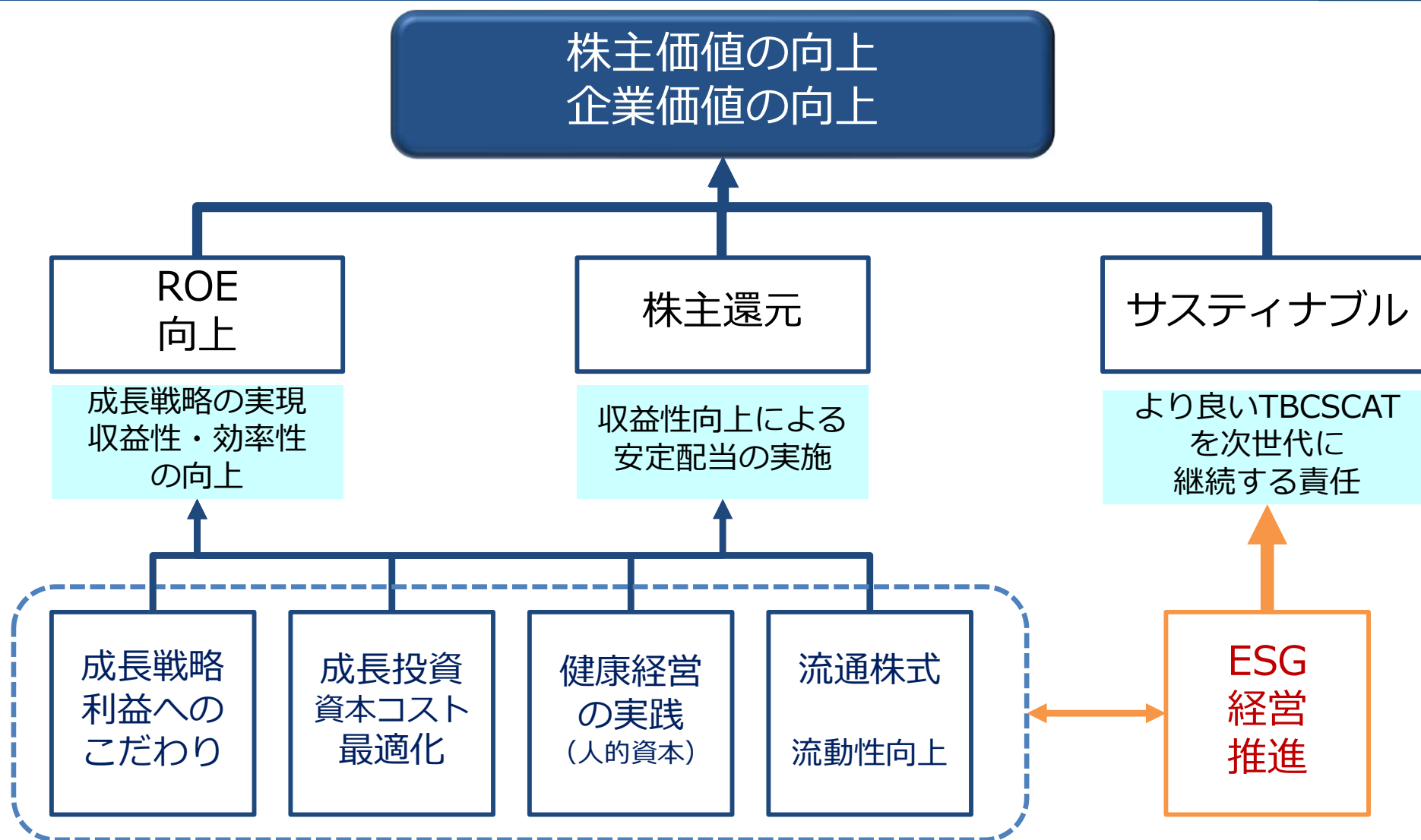
## 企業価値 (無形の財産)

- 長年のノウハウ・技術が蓄積された商品群 (美容業界に特化したシステムへのこだわり)
- 真摯な対応による信頼と経験に基づくコンサル営業 (人財能力・蓄積されたデータの活用)
- 長年の信頼に基づく顧客との関係性重視 (専門化されたサポートネットワーク)
- 企業のIT投資に対応したリスク対応力
- 着実な積み重ねによる年輪経営 (損益に表れない無形の財産の拡充)

**Purpose** → ICTの提供による中小企業支援を通じた社会貢献

**方針** → Plus 1





- ❑ 資本の有効活用により、収益性向上とサステナビリティ経営を継続する。
- ❑ 継続性のある成長分野への投資を積極的に進めることで、企業価値向上を目指す。

マテリアリティ	中期目標	具体的な実施項目	関連するSDGs
<p>環境問題への取り組み</p> <p><b>Environment</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>次世代への地球環境</li> <li>資源リサイクルの促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ペーパーレス化推進</li> <li>再生エネルギーの活用</li> <li>環境にやさしい営業車の導入</li> </ul>	    
<p>豊かな情報社会・ビジネス社会のDX推進</p> <p><b>Social (DX)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ICT利活用によるコミュニケーション社会の発展に貢献する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ICTシステム提供と普及</li> <li>B to B to C におけるICT推進</li> <li>ビジネスの効率化</li> </ul>	    
<p>生き活きと活躍できる社会の実現</p> <p><b>Social (働き方)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護事業を通じた健康と福祉への貢献</li> <li>多様な人財が活躍する働きやすい環境づくり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護サービスの提供による高齢者支援と地域貢献</li> <li>多様な働き方とキャリア支援</li> <li>女性活躍の推進</li> </ul>	     
<p>公正で透明な企業活動の実践</p> <p><b>Governance</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>持続可能な成長を実現するガバナンス体制の維持・強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コーポレートガバナンスの高度化</li> <li>コンプライアンスの徹底</li> <li>健全な財務体質の維持・向上</li> <li>適切なリスク管理の実践</li> </ul>	 

※) ESG経営は、環境(E: Environment)、社会(S: Social)、ガバナンス(G: Governance)を重視した経営であり、東京証券取引所が推奨。  
 ※) SDGsとは、国連で採択された「持続可能な開発目標 (Sustainable Development Goals) 2015.9」をいう。  
 当社は、ESG経営の推進により、SDGs 達成に貢献できると考えております。

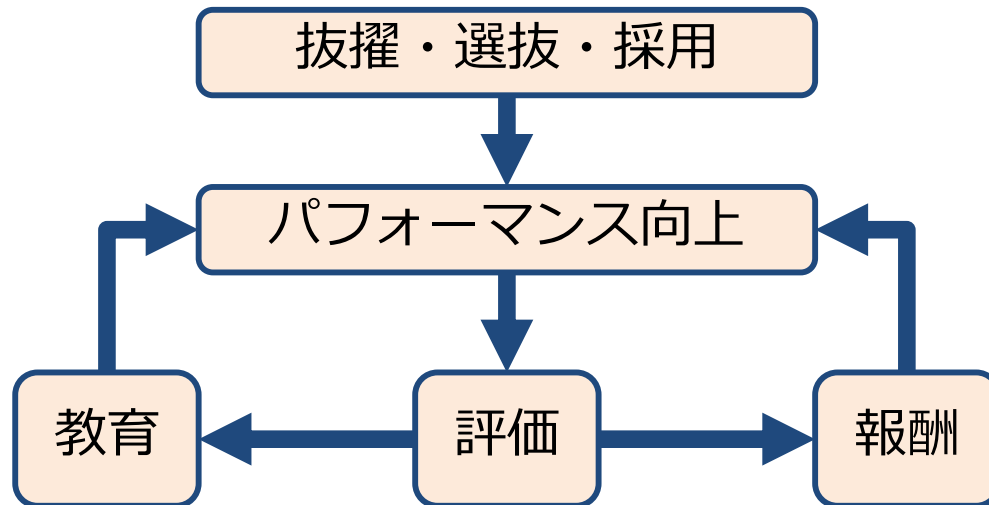
- 経営戦略に必要な人財の「質」と「量」のブラッシュアップ
- 継続的にリーダー人財を輩出する仕組みの構築と風土醸成

■ 人財活用

- ◆ 社員のエンゲージメント向上
- ◆ リーダー人財の抜擢・配置転換等の選抜等の「人財活用」や「採用」の促進
- ◆ 教育訓練や人財評価（目標管理・行動評価）に伴うパフォーマンスに応じた報酬体系改善

■ 働き方環境の改善

- ◆ 人財の「心と身体の健康」が未来にわたる企業価値を創出という共通認識の醸成
- ◆ 労働法令等の遵守
- ◆ 労務環境改善推進（自社制度の制定）



(リスクリング)

- 在宅勤務拡充
- 勤務間インターバル
- 公益通報拡充  
(ハラスメント防止対策)
- 育休・介護休制度拡充
- メンタルヘルス対応

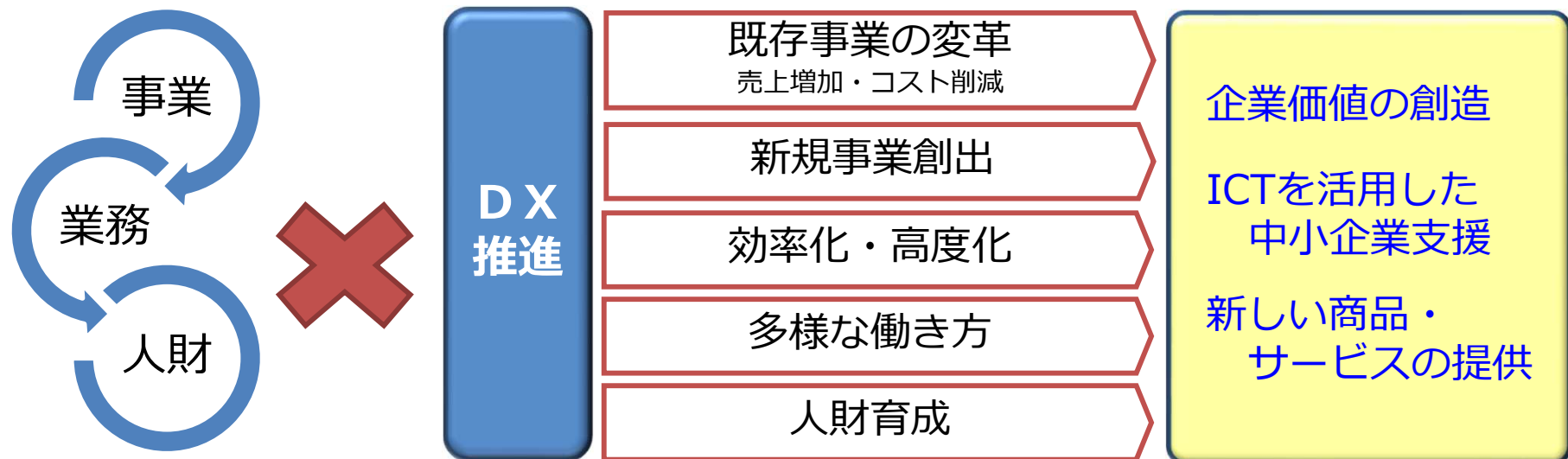
## ■ お客様向けDX推進

- 美容業界のDXパートナーとして躍進
- 中小企業向けDX推進サービスの提供



## ■ 社内でのDX推進

- 業務プロセスの合理的なデジタル化
- ネットワーク・セキュリティ強化
- 常に社内システムの刷新（新しいサービスや技術を積極的に活用）



単位：百万円

	令和4年10月期	令和5年10月期	増減率
売上高	2,587	2,656	2.7%増
営業利益	224	238	6.2%増
経常利益	223	237	6.2%増
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	170	69.3%増

■ セグメント別見通し

単位：百万円

	令和4年10月期	令和5年10月期	増減率
売上高（※）	2,587	2,656	2.7%
美容ICT	1,492	1,534	2.8%
ビジネスサービス	316	313	△1.1%
介護サービス	759	790	4.0%
セグメント利益（※）	224	238	6.2%
美容ICT	144	148	3.8%
ビジネスサービス	△0.7	7	-
介護サービス	69	70	1.2%

※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。



事業概要

- ・美容サロン向けPOSシステムの提供（レジ・CRM・予約管理）
- ・Webコンテンツの提供（予約システム・ポイント連携・保守）
- ・美容ディーラー向け販売管理システムの提供

R5.10見通し

売上高 **1,534** 百万円

R4.10 実績 1,492百万円

R3.10 実績 1,395百万円

R5.10見通し

経常利益 **148** 百万円

R4.10 実績 144百万円

R3.10 実績 90百万円

■ 重点実施項目

■ 収益構造の再編

（システム販売（物販）中心の収益から課金型ストック収益への移行）

- 新コンテンツ開発とリリース
- 既存のWebコンテンツ獲得強化と管理
- BIG DATA活用（環境整備等の準備→活用へ）

■ 新規ユーザーの重点獲得推進（ユーザー数の拡大）

- インボイス制度追い風に販売管理システムの拡販と販売店化
- アライアンスを推進しシステム利用店舗数の拡大
- Webコンテンツ単独販売による新マーケット進出

■ 顧客満足度向上

- 商品品質・サービス品質の向上
- サポートセンターの更なる充実（応答率向上と進化）

■ リスクマネジメント対策

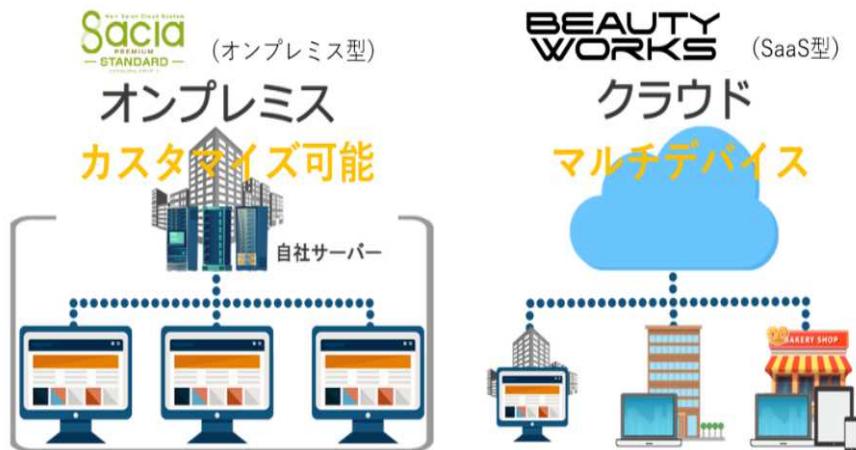
- サーバー対策・セキュリティ対策



■ 商品品質・サービス品質の向上：システム販売（物販）に **Plus 1**

→ 中長期にわたり蓄積されたノウハウや技術の詰まった商品群データに基づいたソリューション営業を推進

システム販売（POS型CRMシステム）



美容ディーラー向け販売管理システム



- サロン向けEC連動
- インボイス対応
- BK 口座振替連携

コンテンツの提供

【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



## □ コンテンツサービスの浸透

### 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**450店舗**を突破！

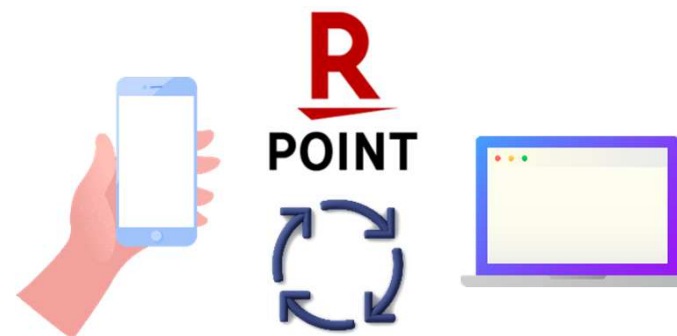


美容サロンに来店されるお客様は、Googleの検索結果やGoogle Maps上でスムーズにお店の予約を完結することができます。

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連携店舗数が**350店舗**を突破いたしました！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**のサービスで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。

- ICTを活用しサロン経営繁栄を支援していく
  - 確かな品質と顧客ニーズを先取りした開発
  - 働き方改革を活かした生産性向上
  - DXを推進し、社内外に新たな価値を創造する
- 物販中心の収益からコンテンツサービス中心の  
**ストック収益**への移行

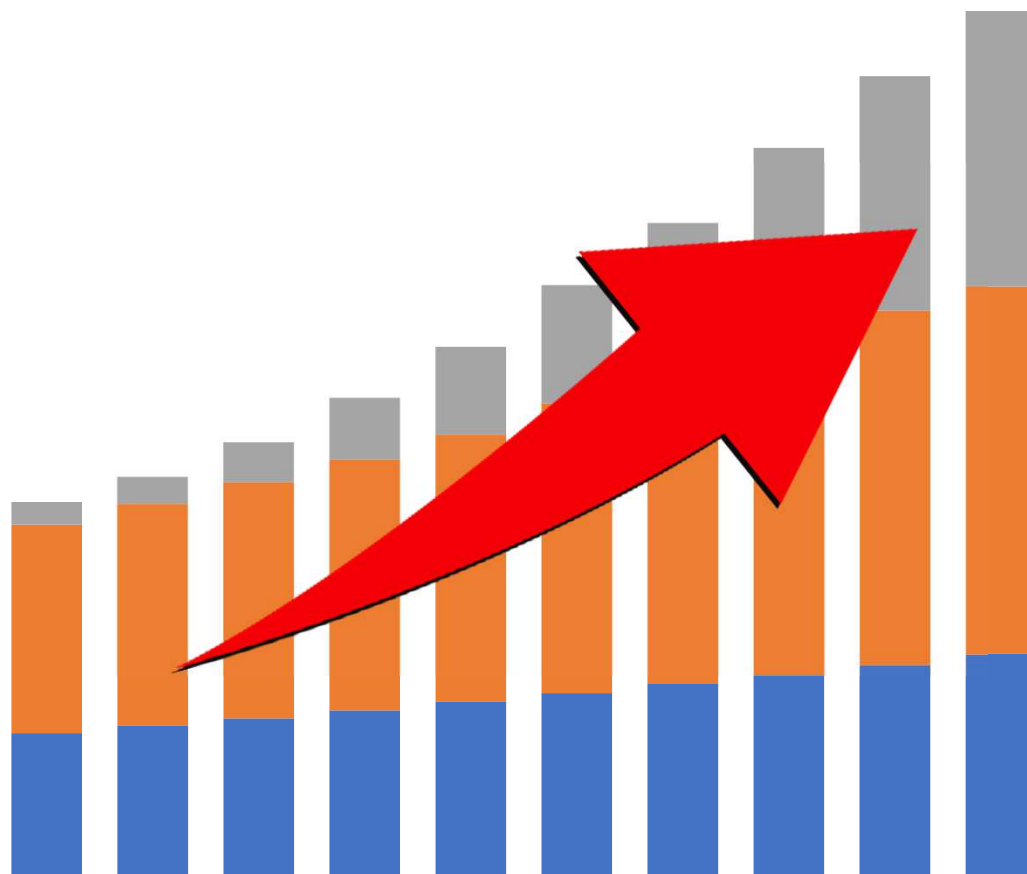


□ 物販中心の収益からコンテンツサービス中心の**ストック収益**への移行

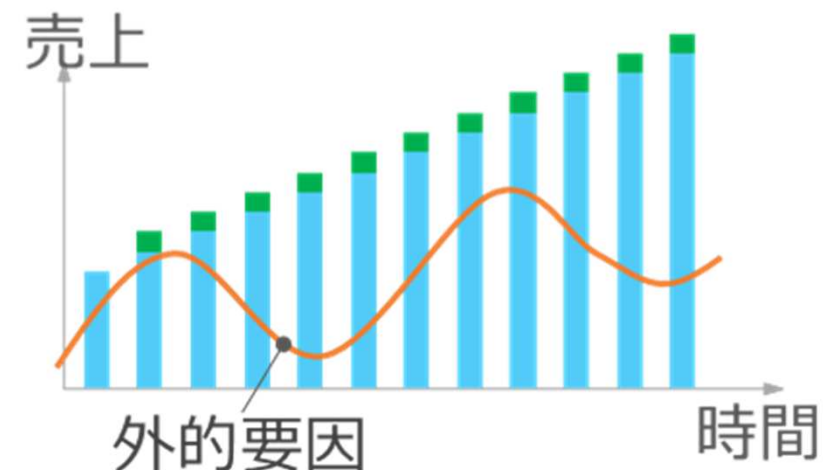
## SaaSシステム/WEBコンテンツ/保守契約

のストック収益を伸ばす！

■ 保守契約 ■ webコンテンツ ■ SaaSシステム



外的要因に左右されない  
収益の安定性を確保



## □ ニューノーマルを見据えた営業スタイルの推進

### ➤ 既存販売チャネルの回復と非対面型セールスの推進

- 美容ディーラーチャネル・ナイスパートナーチャネルの回復
- TV会議を活用した営業商談やサポート

### ➤ 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
- ・アクティブな販売代理店の育成



### ➤ 非対面型営業/サポート

- ・TV会議の活用
- ・リモートサービス
- ・在宅でのサポート



### ➤ 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ナイスパートナー契約の獲得



## □ 販売管理システムでの顧客開拓



販売管理システムとは、見積業務や受注業務から出荷業務、売上業務、請求・入金業務、在庫管理、購買業務、発注業務から入荷業務、仕入業務、支払業務など、販売業務の一連の流れを管理し、業務を効率化するためのシステムです。

弊社のシステムの特徴として営業管理帳票や単品管理を実現する在庫管理が好評を得ております。

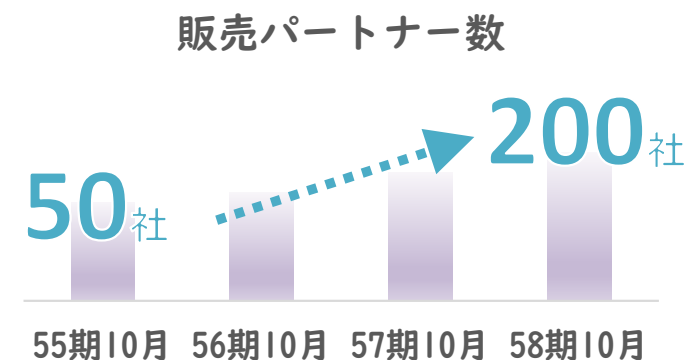
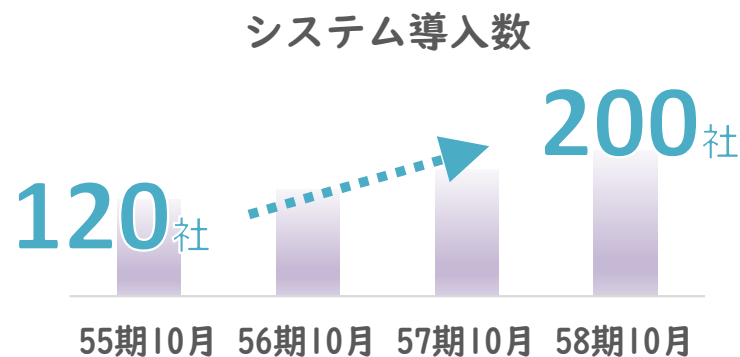
### ➤ 美容サロンと代理店を結ぶDeサロンネット

コロナ過でのオンライン需要に応えるE Cシステムを販売管理システムと連携



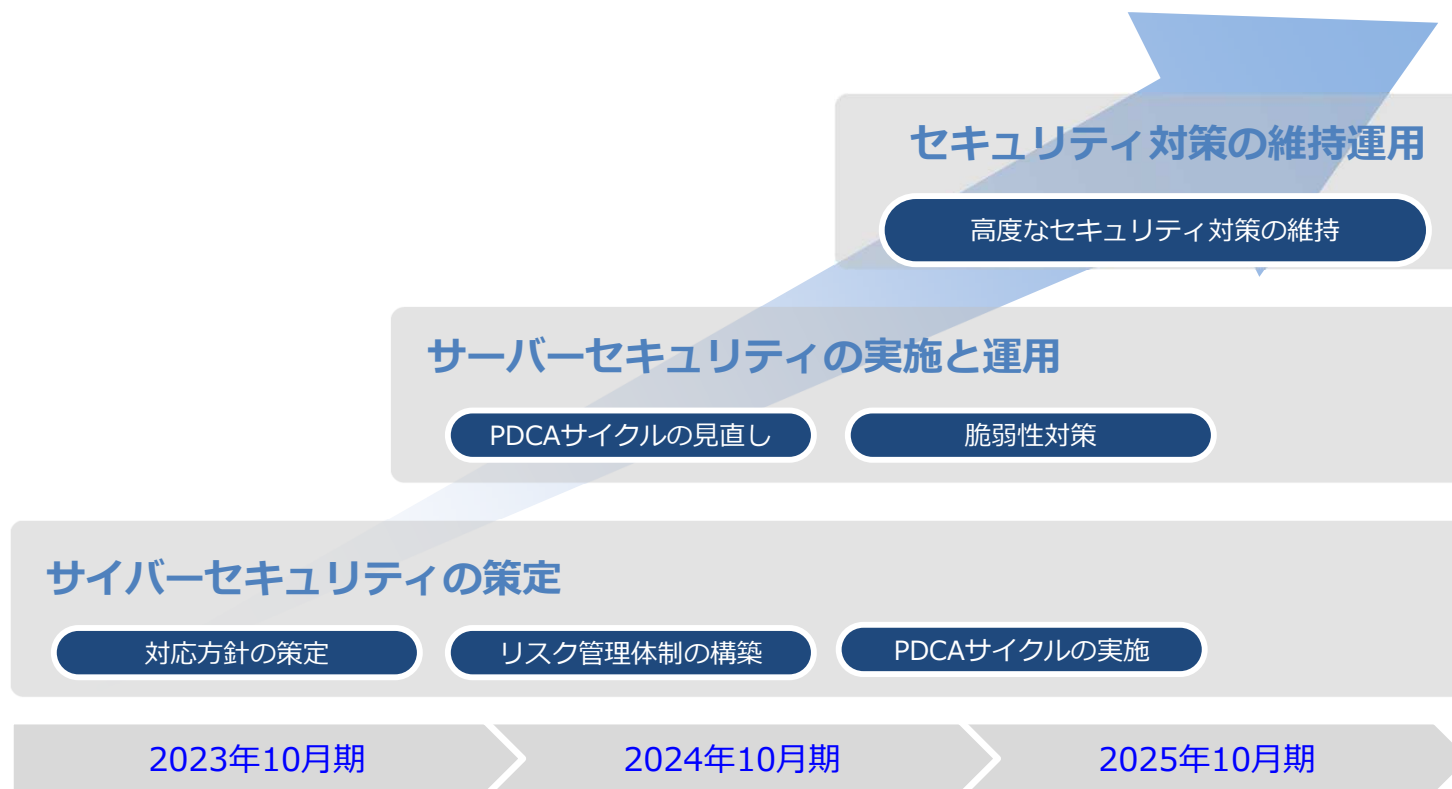
### ➤ 改正電子帳簿保存法へのシステム連携対応

### ➤ インボイス制度へのシステム対応



■ 社会全体のDX化推進により、ITシステムの安全性確保が重要！

→ データ領域・ネットワーク領域等の各種セキュリティ対応に加え、脅威となる各種要因に対するソリューション



事業概要

- ・ 中小企業向けバックヤードサービス（会計サービス・給与計算等）
- ・ 認定経営革新等支援機関によるコンサルタント業務
- ・ 事業承継・M&A・保険代理店サービス

R5.10見通し

売上高 **313** 百万円

R4.10実績 316百万円

R3.10実績 315百万円

R5.10見通し

経常利益 **7** 百万円

R4.10実績 ▲0.7百万円

R3.10実績 10百万円

■ 重点実施項目

■ 選択と集中

- BPOサービスへの集中（外国人技能実習生支援機関サービスの撤退含む）

■ 新サービス提供と業容拡大

- 経営革新等支援機関（経産省認定）によるコンサルタントサービス拡大
- 新サービスの開発

■ 商品品質・サービス品質の向上

- バックヤードサービス（経理代行・事務代行・給与計算）の品質向上と利益拡大
- ICTを活用した効率化

■ Webマーケティングの実施

- 電子帳簿保存・インボイス制度対応のWebコンテンツ活用サービス（リモート）
- クライアントの情報提供及びWeb広告

■ 人財育成・自己啓発



## ■ 中小企業向けに会計サービスを中心とした経営支援を展開

- 中小企業支援コンサルタント業務
- 経理代行・事務代行（コア業務）
- 決算代行
- 給与計算代行
- ソフト導入支援（会計・販売管理等）
- リモートサービス



## ■ 「経営革新等支援機関」によるコンサルティングサービス

- 経営力向上コンサル
- 先端設備導入コンサル
- 経営革新コンサル
- 事業再構築コンサル
- その他コンサル



事業概要

- ・ 介護付き有料老人ホームの運営（3施設）
- ・ 在宅介護サービス（1拠点）

R5.10見通し

売上高 **790**百万円

R4.10実績 759百万円

R3.10実績 753百万円

R5.10見通し

経常利益 **70**百万円

R4.10実績 69百万円

R3.10実績 66百万円

■ 重点実施項目

■ 介護サービス品質の確保と更なる向上

- 高い介護技術の習得により、お客様へのワンランク上の安心・安全
- 介護福祉士の割合の向上、介護ノウハウ「快護塾」
- 新サービス「助っ人」介護保険外の横出しサービスの提供

■ 安定的な入居稼働率の確保と、在宅稼働率の向上

- Webコンテンツの強化（施設情報のSNS発信を強化）
- 地域の医療機関との連携（ファンを増やす）

■ 施設ブランディングの強化

- 各施設の特徴を明確にし、より高いブランド力を目指す
- 電話や受付マナーを向上し、より高い接客力による満足度向上

■ DX推進と組織強化

- DX推進による事務作業の効率化
- 介護人員の継続的な確保・管理者育成の強化
- BCP（事業継続プログラム）の適正運用と改善
- M&Aによる新拠点運営への挑戦

■ 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



■ 高い入居率を支える高い運営効率とオペレーション

運営効率とオペレーション

コロナ感染防止対策徹底と優れた介護技術

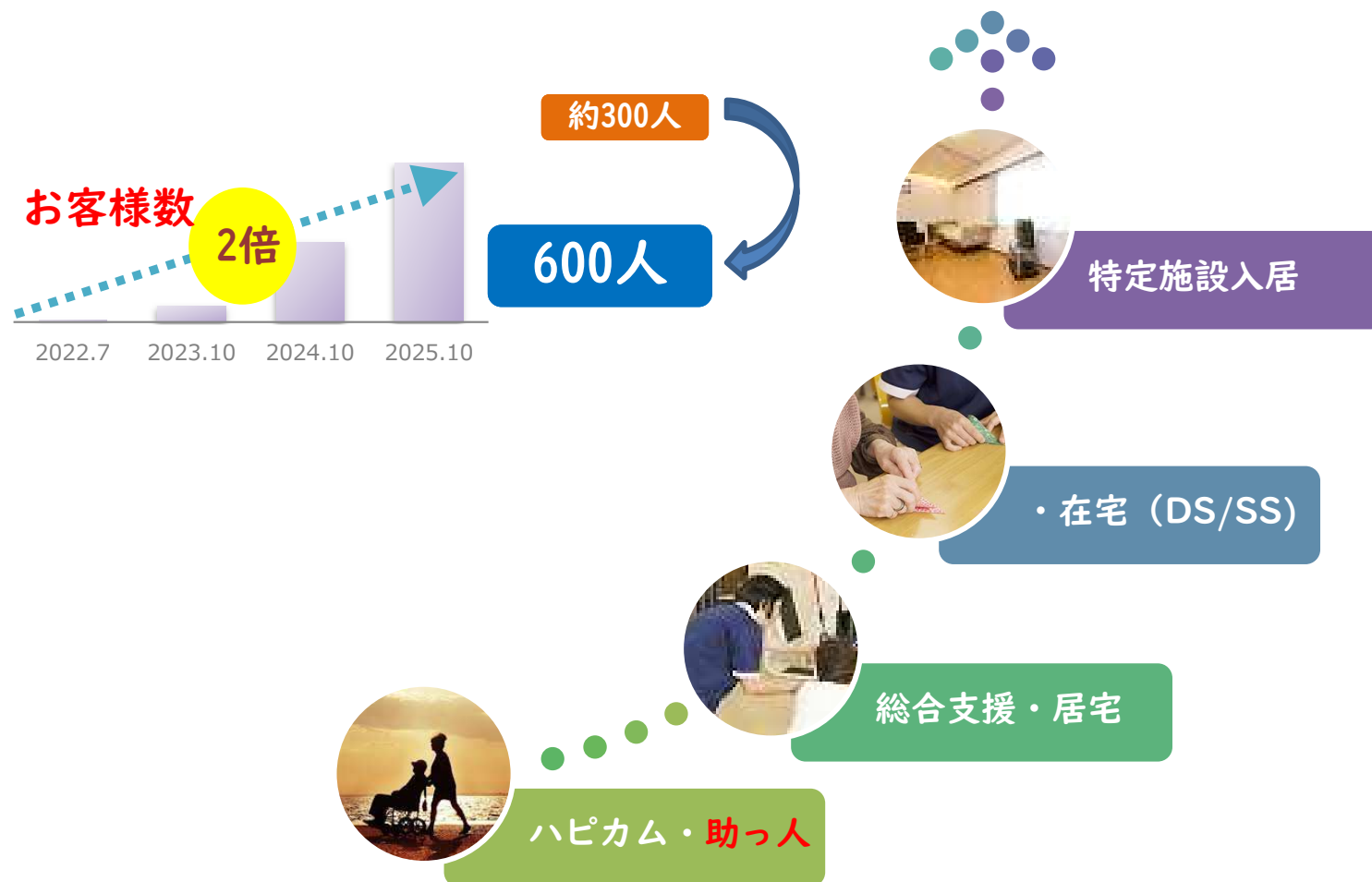
- 高い有資格者率 (介護福祉士) による質の高いケア
- 管理者教育の充実
- DX・介護DXの推進
  - ・オンライン面会の活用
  - ・YouTube掲載やHPの活用
  - ・新たなコンテンツの創造 (健康促進事業・介護予防・助っ人)

- ご家族・口コミによる高い施設評価
- **入居一時金なし**による入居しやすいシステム

- お客様が**やすらぎ**と**活力**を感じられる施設運営
- 働きやすい職場環境・施設

## ■ 新規顧客の獲得とサービス拡充

- 助っ人サービスの開始により、「介護の総合デパート」として、お客様の様々な状況に応じた手厚いサービスの提供ができるようになった。（あすかモデル）
- 今までの在宅（デイ・ショート）での繋がりを活かし、地域に密着して抜け目のない介護サービスの展開で事業全体を強化する。



## ■ 配当予想

当社は、中長期的な企業価値向上及び配当を通じた株主の皆様への直接的な利益還元を経営の重要課題の一つであると認識しており、健全な財務体質の維持や積極的な事業展開のための内部留保の充実等を勘案し、業績に応じて、継続的かつ安定的に利益配分を行っていくことを基本方針としております。

年間配当予想：8.5円（中間配当4円、期末配当4.5円）

	1株あたり配当金（円）		
	第2四半期末	期 末	合 計
R5.10期 予想	4円	4.5円	8.5円
前期実績 (令和4年10月期)	4円	4.5円	8.5円

## ■ 株主優待の実施（直接還元）

株主の皆様の中長期的な保有を目的として、株主優待制度を継続して実施

所有株式数	株主優待の内容
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）



## 4. トピックス

---

### 商号変更について

当社は、1991年に、現在の美容ICT事業の前身である「スキヤット株式会社」と、中小企業向けビジネスサービス事業の前身である「株式会社ティビィシィ」との合併に伴い、「株式会社ティビィシィ・スキヤット」が誕生しました。

一方、スキヤット株式会社が1986年に美容サロン専用コンピューターを発売以来、販売ブランドである「SCAT（スキヤット）」を継続しており、美容業界においてその名は認知されております。

今後も美容業界をはじめ人々の日常生活を豊かにするため、当社のパーパス（存在意義）である「ICTの提供による中小企業支援を通じた社会貢献」の達成と、社会的なDX推進による新しい商品・サービスを創造・提供し続けるために、「SCATブランド」の更なる認知度向上と持続的な企業価値向上を目指し、商号を**SCAT株式会社**へと変更するものであります。

なお本商号変更は、令和5年1月27日開催予定の定時株主総会において、定款一部変更議案が承認されることが条件となります。

※) 変更予定日（効力発生日）は、**令和5年5月1日**を予定しております。

## ◆ 新名称について

### ➤ SCAT株式会社

（読み：スキヤットカブシキカイシャ、英語表記：**SCAT Inc.**）

## ◆ SCATの意味

➤ **S**olution and **C**reation **A**ll customers **T**ogether  
ソリューションと創造を、全てのお客様と一緒に



## 5. 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。

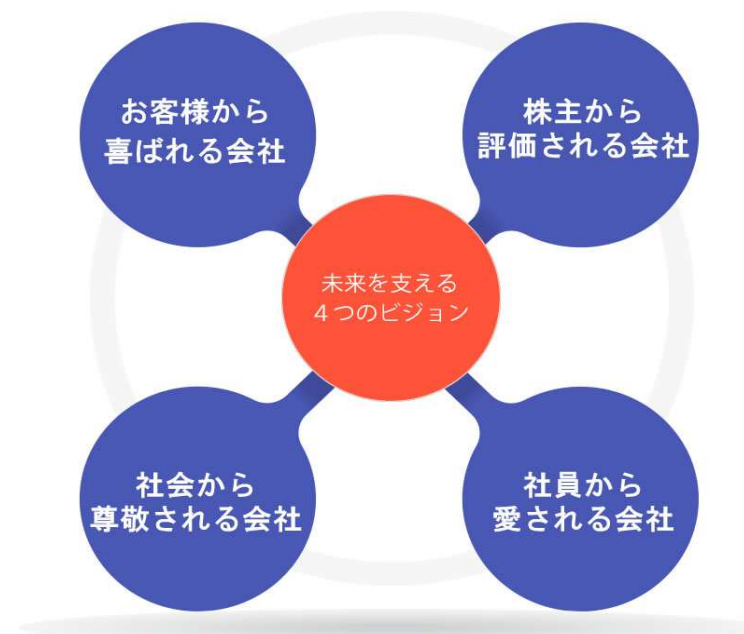
## 基本情報

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200名（2022年10月末）
売 上 高	連結25億87百万円（2022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）

## Purpose

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**