

CYND

2023年3月期 通期 決算説明資料

株式会社サインド(証券コード：4256)

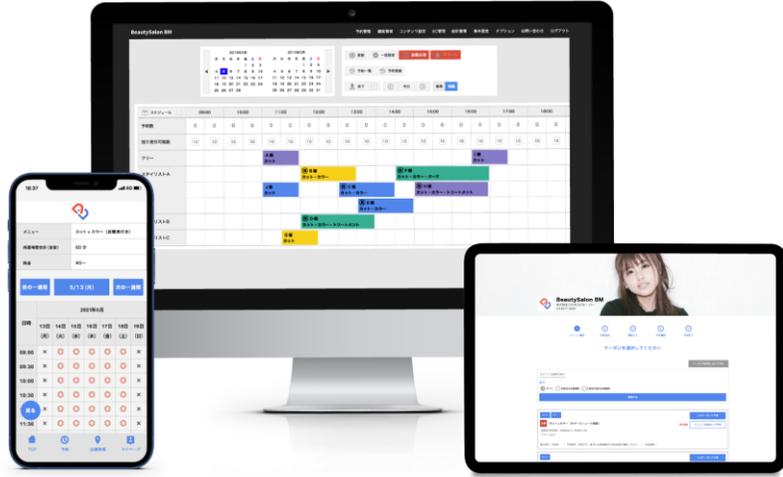
1 事業概要

1. 事業概要
 2. 通期 業績ハイライト
 3. トピックス
 4. 2024年3月期 業績予想
 5. 成長戦略
- Appendix

CYND

インターネットを通じて、心のつながりを提供する

予約のデジタル化を支援し、顧客と時間の価値を最大化させる



理美容店舗向け予約管理システム「ビューティーメリット」。
予約管理を軸に、店舗と顧客とのつながりを支援するサービスを
サブスクリプションモデルで提供。



(1) 業界や業種に特化して「業界課題」を解決するソフトウェアをインターネットなどのコンピューターネットワークを経由して提供するサービスの形態

店舗と顧客のつながりを支援する自社予約システム



スマートフォンアプリ

ポイント・ランク機能によるリピーター化、トーク機能を活用したアフターフォロー、EC機能による商品販売など、従来、来店時にしかできなかった接客サービスをオンライン上で実現。

LINEミニアプリ

日本最大級のコミュニケーションアプリであるLINE上に予約の窓口を提供。通知もすべてLINEで完結するので予約確認の見落とし防止にも。



Web予約機能

ソーシャルメディアなどで集客した潜在顧客をオンライン上でスムーズに予約まで誘導。インバウンド需要にも対応すべく、英語・中国語などの多言語にも対応。

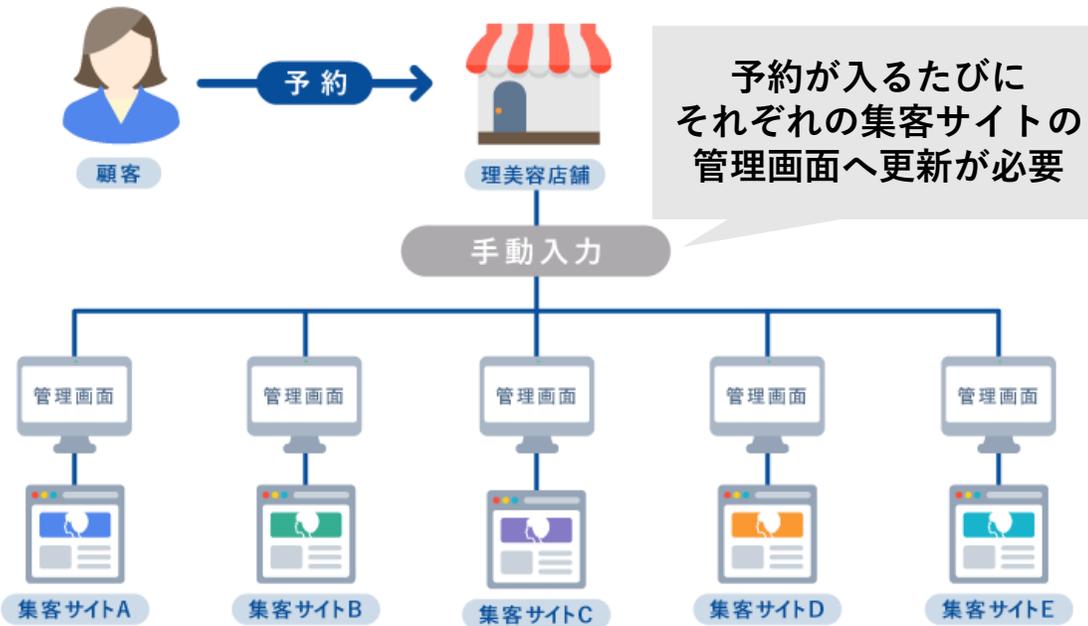
Googleで予約

Google検索やGoogleマップから直接ネット予約が可能。普段利用しているGoogleからスムーズに予約が完了するので初めての顧客も混乱なくネット予約が可能。



集客サイト⁽¹⁾の予約情報を自動で集約し、 店舗の空き状況を自動で反映することで予約管理業務を大幅削減

BeautyMerit 導入前

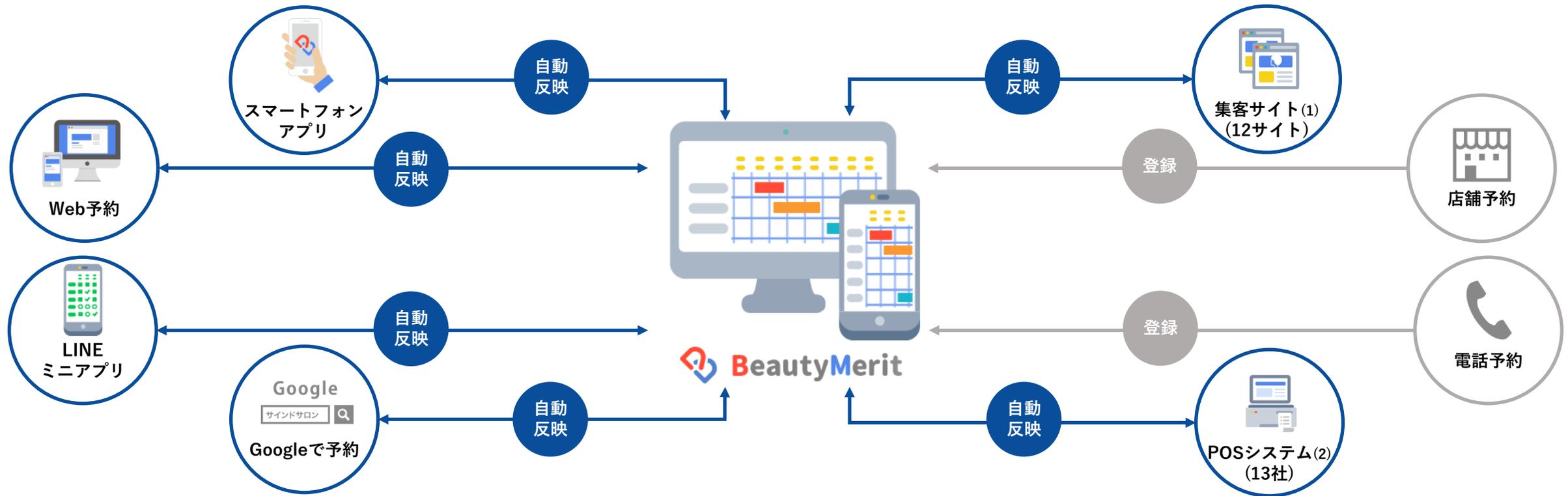


BeautyMerit 導入後



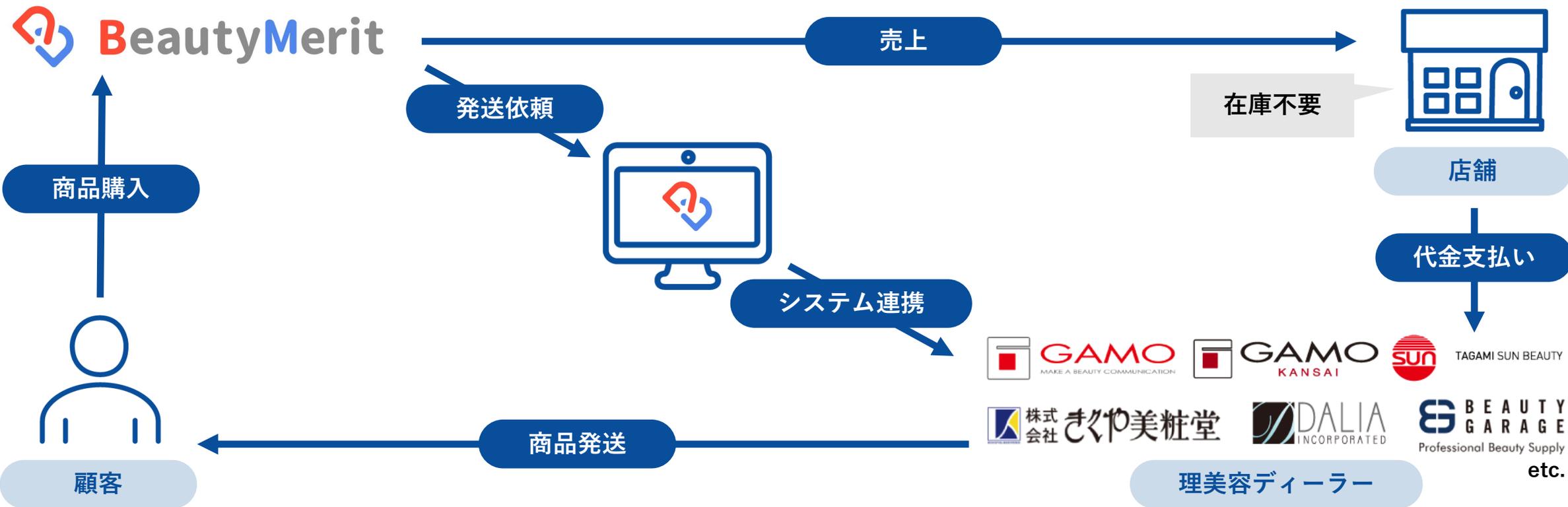
(1)集客サイト：理美容店舗に対して、新規の顧客獲得を支援することを目的としたインターネットメディア。

従来分断されていた予約管理業務を自動化し、 予約・顧客情報を一元管理



(1)集客サイト：理美容店舗に対して、新規の顧客獲得を支援することを目的としたインターネットメディア。連動サイト数12サイトは2023年3月末時点。(2)POSシステム：売上実績を記録し集計する会計システム。連動社数13社は2023年3月末時点。

梱包・発送業務を理美容ディーラーが行うことで、
理美容店舗は負担なくオンラインショッピングの構築が可能



理美容店舗からサービス利用料として徴収するサブスクリプションモデルが主な収益



(1)代理店パートナー：理美容店舗に対して美容商材を販売する理美容ディーラー等の理美容関連事業者。

(2)「BeautyMerit(ビューティーメリット)」のサービス利用料として、月額費用(サブスクリプションモデル)に加えて、新規に導入する際に、店舗の円滑なサービス導入をサポートするため、アカウント発行における初期設定を行い、その費用を初期費用として理美容店舗から受領しております。また、追加で機能を提供することで発生するオプション費用(サブスクリプションモデル)及び決済機能・EC機能の利用による決済手数料も受領しております。

(3)当社は一部の外部サービスの提供事業者(サービスパートナー)から「BeautyMerit(ビューティーメリット)」との連携の対価として連携手数料を受領しております。

通期 業績ハイライト

1. 事業概要
 2. 通期 業績ハイライト
 3. トピックス
 4. 2024年3月期 業績予想
 5. 成長戦略
- Appendix

売上高/YoY成長率

13.0億円 (2023/3期) / **19.7%** (2022/3期比)

サブスクリプション売上高⁽¹⁾/YoY成長率

11.6億円 (2023/3期) / **22.2%** (2022/3期比)

ARR⁽²⁾/YoY成長率

12.3億円 (2023/3期) / **16.2%** (2022/3期比)

契約店舗数⁽³⁾/YoY成長率

6,665店舗 (2023/3期) / **13.8%** (2022/3期比)

ARPU⁽⁴⁾

15,446円 (2023/3期)

カスタマーチャーンレート⁽⁵⁾

0.79% (2023/3期)

サブスクリプション売上高比率⁽⁶⁾

89.7% (2023/3期)

(1)サブスクリプション売上高：売上高のうち、継続的に得られる「BeautyMerit(ビューティーメリット)」の月額利用料の合計額。

(2)ARR：Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標。

(3)契約店舗数：2023年3月末時点での月額課金している店舗数の合計。

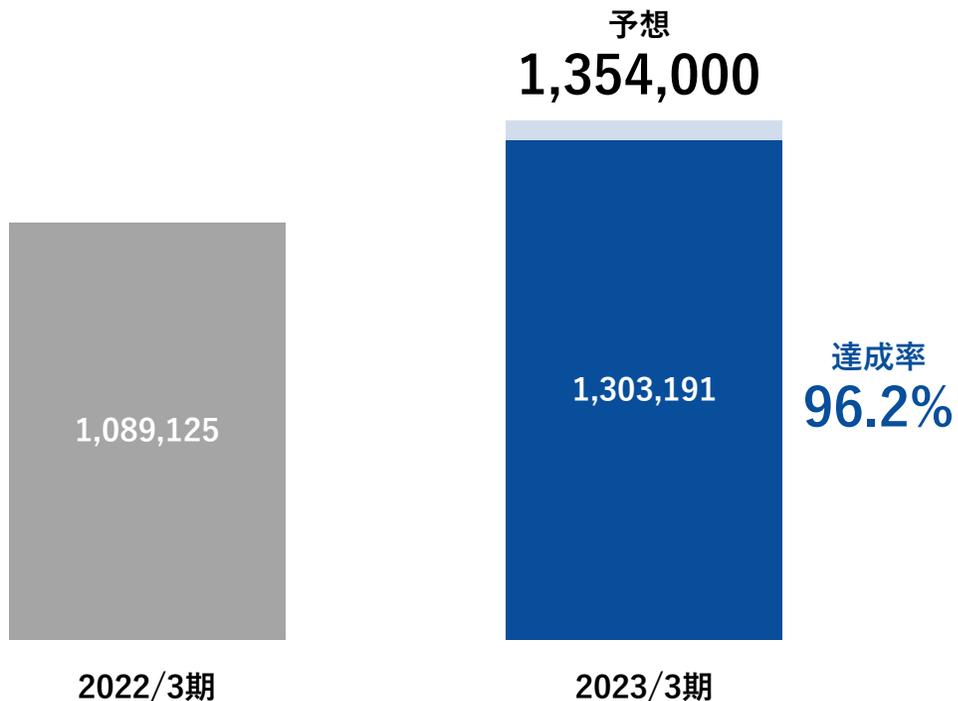
(4)ARPU：Average Revenue Per Userの略語。1有料課金店舗当たりの平均月額単価。

(5)カスタマーチャーンレート：契約店舗数における直近12ヶ月平均解約率。

(6)サブスクリプション売上高比率：売上高のうち、継続的に得られる「BeautyMerit(ビューティーメリット)」の月額利用料の合計額が占める割合。

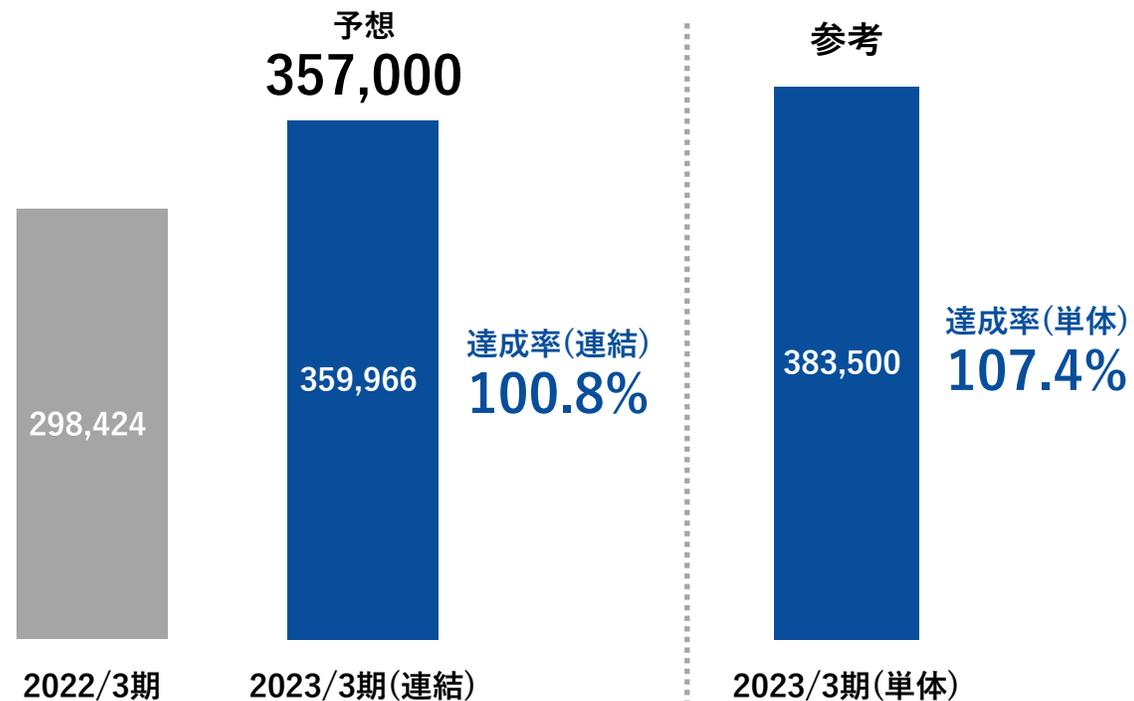
売上高(千円)

営業人員の採用・教育の遅れや、年末年始の繁忙期の影響により、3Qの失速を4Qで補えず、売上高は計画を若干下回るペースで着地。

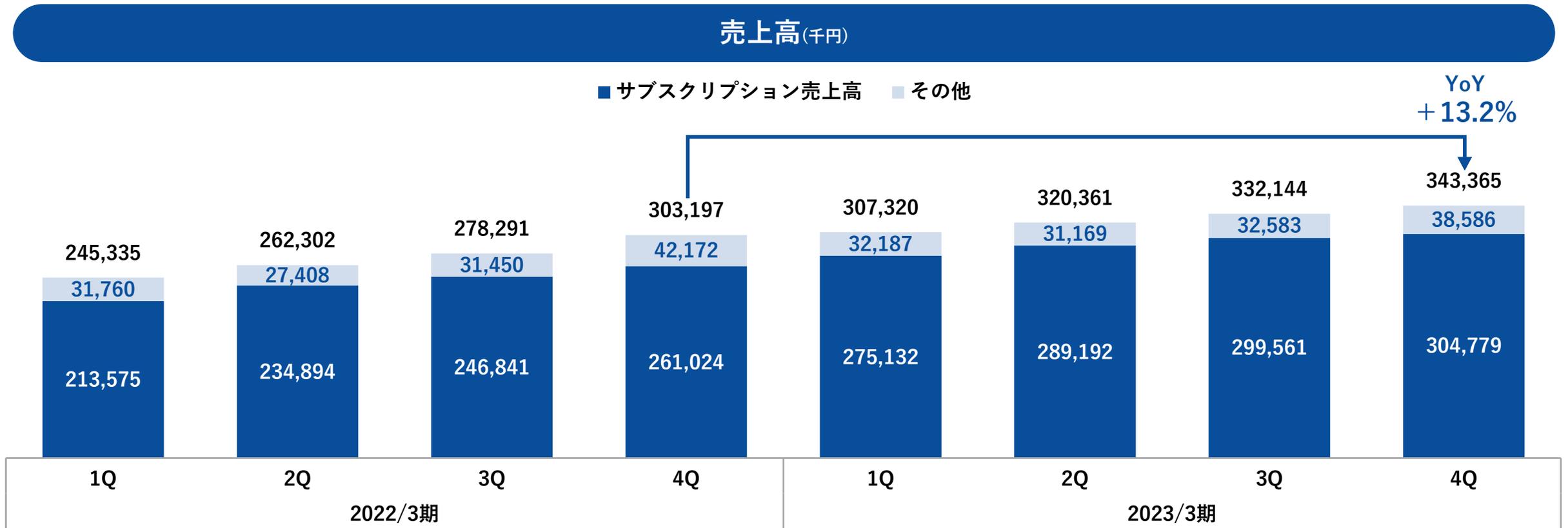


営業利益(千円)

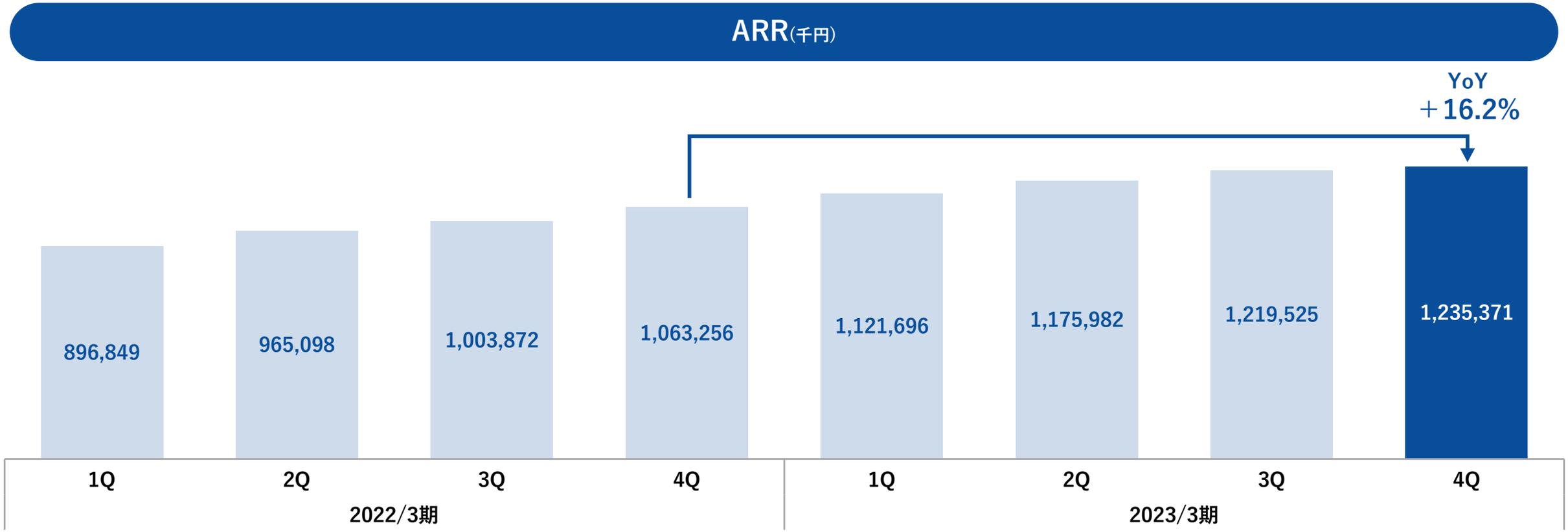
営業人員の人件費等が計画に対して抑制されたことから営業利益については当初計画通りの水準で着地。なお、連結損益計算書上は、パシフィックポーター社の株式取得関連費用約23百万円を計上。



売上高はYoY +13.2%、サブスクリプション売上高はYoY +16.8%の成長

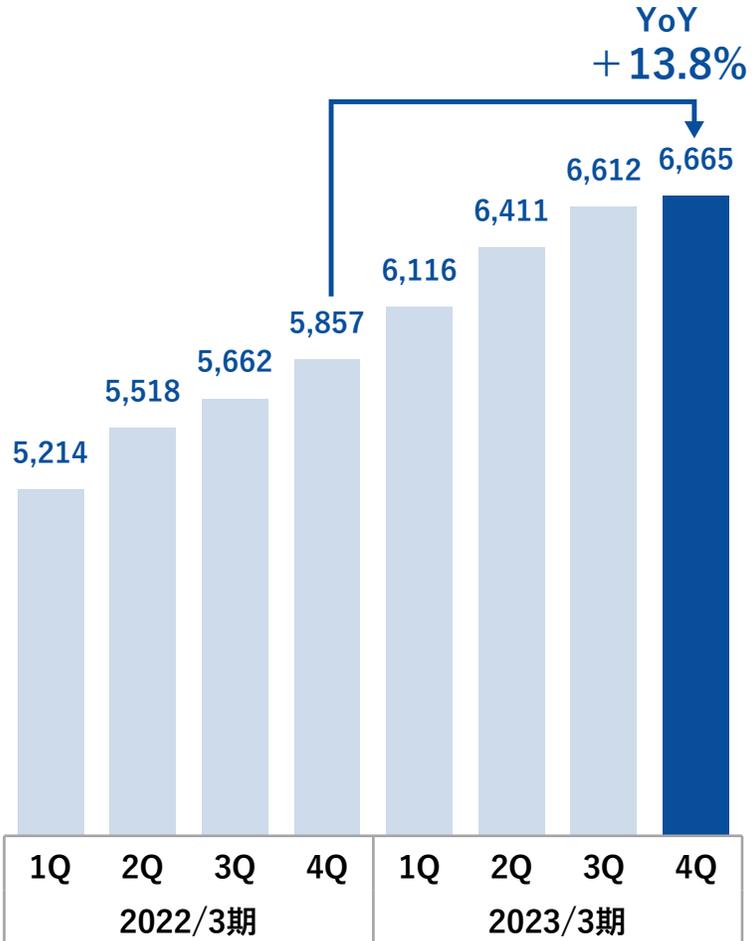


ARRは12.3億円で、YoY + 16.2%の成長

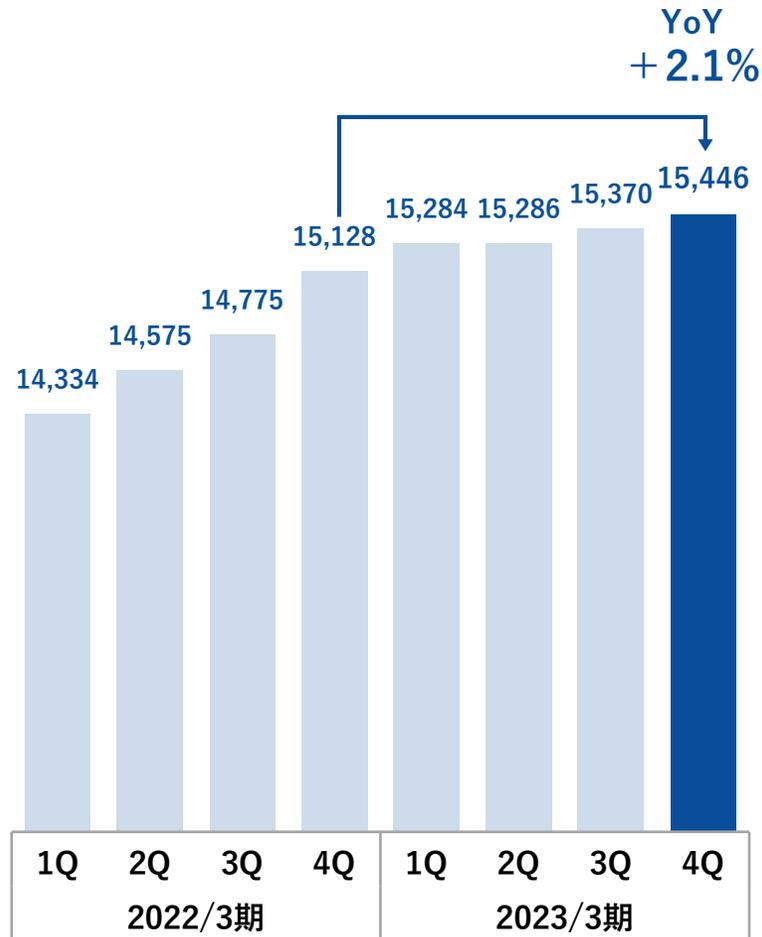


主要KPIの推移(四半期)

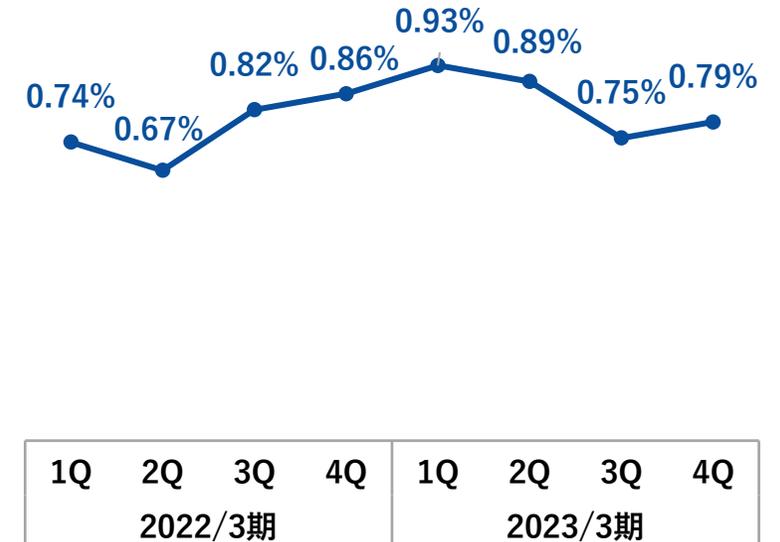
契約店舗数(店舗)



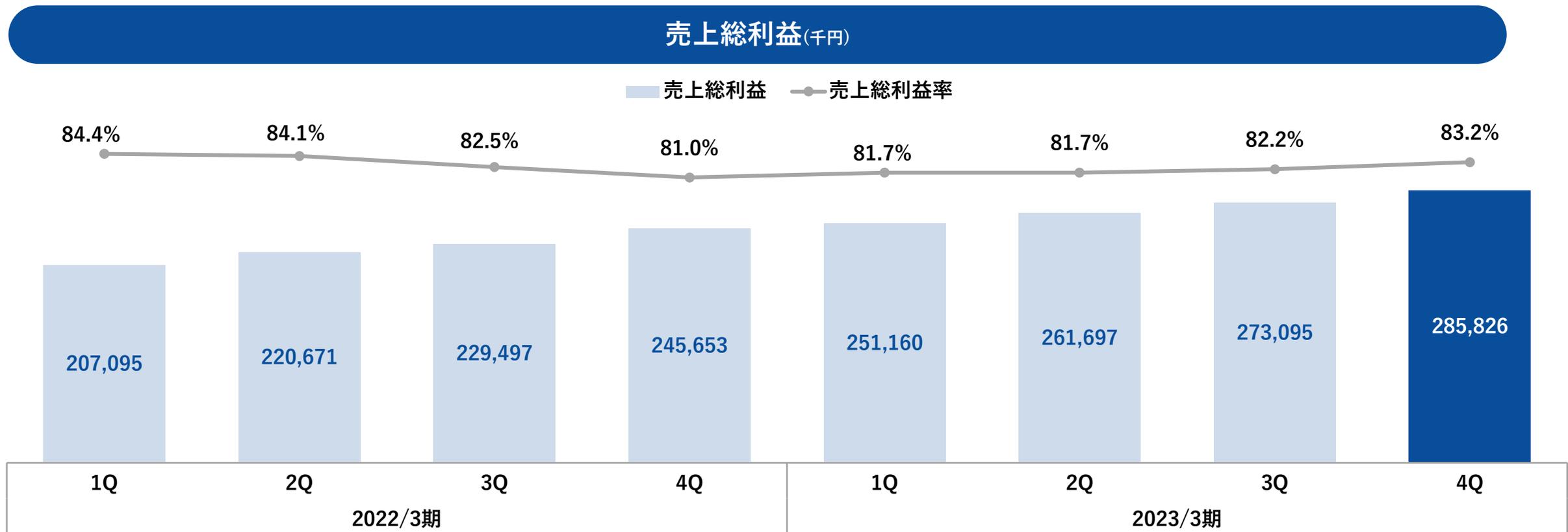
ARPU(円)



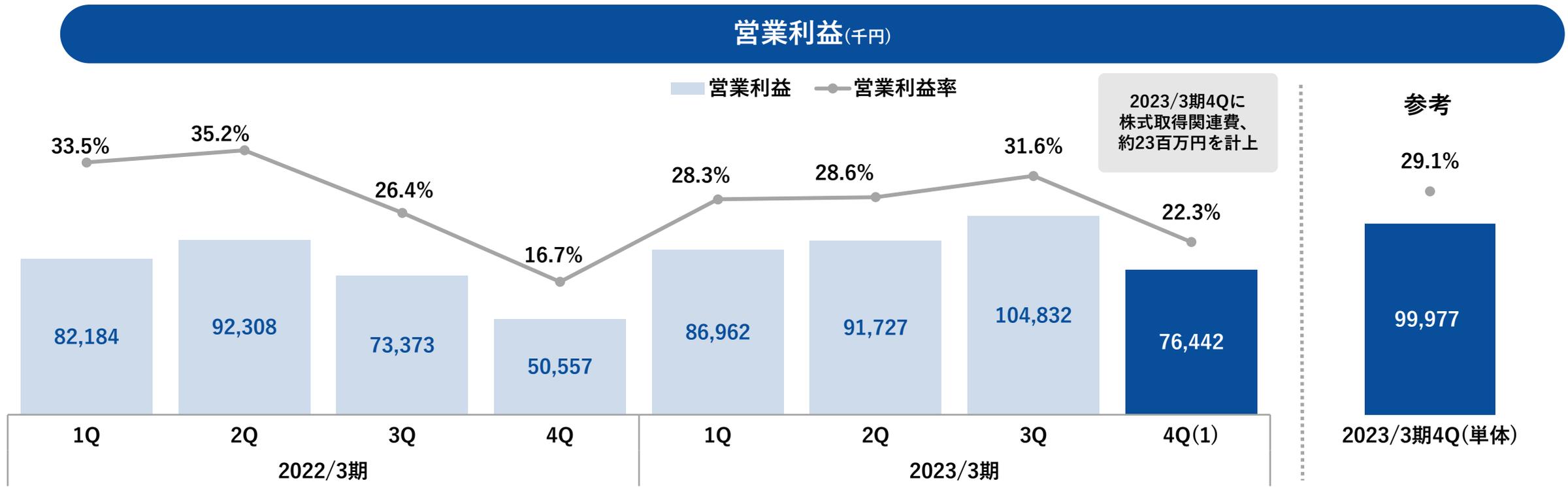
カスタマーチャーンレート



売上高の増加に伴い売上総利益はYoY +16.4%の成長、
 売上総利益率は、安定して80%以上で推移

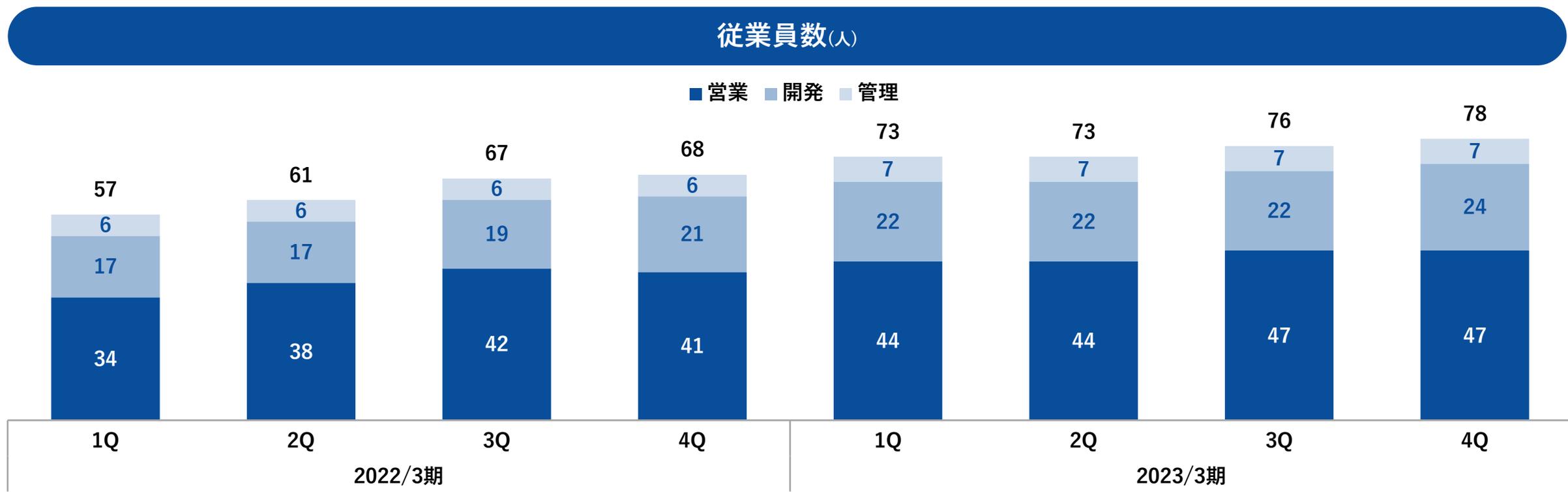


パシフィックポーター社の株式取得関連費、約23百万円の計上等により
 QoQでは減少となったもののYoYでは**+51.2%**の増加



(1) 2023年3月期4Qより、パシフィックポーター株式会社の子会社化に伴い、連結決算に移行。なお、みなし取得日は2023年3月31日であるため、当連結会計年度は貸借対照表のみの連結となり、損益の取込みは行っていない。

主に営業及び開発人員の増加により、YoYで10名増加



(1) 各期末時点の従業員数。

営業利益はYoY+51.2%の成長、営業利益率はYoY+5.6ptの増加

単位:千円	2022年3月期 4Q	2023年3月期 3Q	2023年3月期 4Q ⁽¹⁾	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	303,197	332,144	343,365	+13.2%	+3.4%
売上総利益	245,653	273,095	285,826	+16.4%	+4.7%
売上総利益率	81.0%	82.2%	83.2%	+2.2pt	+1.0pt
営業利益	50,557	104,832	76,442	+51.2%	-27.1%
営業利益率	16.7%	31.6%	22.3%	+5.6pt	-9.3pt
経常利益	51,180	105,032	64,364	+25.8%	-38.7%
当期純利益	28,156	71,000	35,230	+25.1%	-50.4%

(1) 2023年3月期4Qより、パシフィックポーター株式会社の子会社化に伴い、連結決算に移行。なお、みなし取得日は2023年3月31日であるため、当連結会計年度は貸借対照表のみの連結となり、損益の取込みは行っていない。

売上高はYoY + 19.7%、営業利益はYoY + 20.6%の成長

単位:千円	2022年3月期	2023年3月期 ⁽¹⁾	YoY 増減率
売上高	1,089,125	1,303,191	+ 19.7%
売上総利益	902,917	1,071,780	+ 18.7%
売上総利益率	82.9%	82.2%	-0.7pt
営業利益	298,424	359,966	+ 20.6%
営業利益率	27.4%	27.6%	+0.2pt
経常利益	274,279	348,546	+ 27.1%
当期純利益	182,770	233,231	+ 27.6%

(1) 2023年3月期4Qより、パシフィックポーター株式会社の子会社化に伴い、連結決算に移行。なお、みなし取得日は2023年3月31日であるため、当連結会計年度は貸借対照表のみの連結となり、損益の取込みは行っていない。

パシフィックポーター社のグループ化により、 当連結会計年度末より貸借対照表を連結

単位:千円	2022年3月期	2023年3月期 ⁽¹⁾	増減	主な理由
流動資産	3,103,480	2,102,451	-1,001,029	パシフィックポーター社の株式取得に伴う現預金の減少
現金及び預金	3,008,319	1,950,936	-1,057,383	パシフィックポーター社の株式取得に伴う減少
固定資産	67,667	2,939,263	2,871,596	パシフィックポーター社の子会社化によるのれんの計上に伴う増加
資産合計	3,171,147	5,041,715	1,870,568	
流動負債	246,666	512,560	265,894	
固定負債	—	1,371,443	1,371,443	長期借入金による資金調達に伴う増加
負債合計	246,666	1,884,003	1,637,337	
純資産合計	2,924,480	3,157,712	233,232	
負債・純資産合計	3,171,147	5,041,715	1,870,568	

(1) 2023年3月期4Qより、パシフィックポーター株式会社の子会社化に伴い、連結決算に移行。2022年3月期は単体、2023年3月期は連結。

パシフィックポーター社の株式取得に伴い、現預金残高が減少

単位:千円	2022年3月期	2023年3月期 ⁽¹⁾
営業活動によるキャッシュ・フロー	237,766	226,007
投資活動によるキャッシュ・フロー	△26,325	△2,754,326
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,317,638	1,470,934
現金及び現金同等物の増減額	2,529,079	△1,057,383
現金及び現金同等物の期首残高	479,239	3,008,319
現金及び現金同等物の期末残高	3,008,319	1,950,936

(1) 2023年3月期4Qより、パシフィックポーター株式会社の子会社化に伴い、連結決算に移行。2022年3月期は単体、2023年3月期は連結。

3 トピックス

1. 事業概要
 2. 通期 業績ハイライト
 3. トピックス
 4. 2024年3月期 業績予想
 5. 成長戦略
- Appendix

LINE公式アカウントとのメッセージ連携機能

BeautyMeritからLINE公式アカウントへのメッセージ配信が利用できるようになり、LINEのメッセージ配信を使用した的確なアプローチが可能に。



サブスクリプション機能

アプリ上に回数チケットや月額チケットを販売できる仕組みを提供。チケットの発行・管理・販売・利用履歴も自動でデータ化。

チケットがアプリに入ります。
お客様の購入・利用もアプリから。

お客様が来店時にチケットをご購入いただけても、
アプリならいつでもどこでもご購入いただけます。

2024年3月期 業績予想

1. 事業概要
 2. 通期 業績ハイライト
 3. トピックス
 4. 2024年3月期 業績予想
 5. 成長戦略
- Appendix

2024年3月期 業績予想

単位:百万円		2023年3月期 ⁽¹⁾	2024年3月期(予想)	YoY 増減率
売上高	連結	1,303	1,948	+49.5%
	サインド	1,303	1,507	+15.7%
	パシフィックポーター	365	440	+20.5%
EBITDA ⁽²⁾	連結	368	462	+24.3%
	サインド	392	432	+10.2%
	パシフィックポーター	-52	29	-%
EBITDAマージン	連結	28.3%	23.7%	-4.6pt
	サインド	30.1%	28.7%	-1.4pt
	パシフィックポーター	-14.4%	6.6%	+21.0pt
営業利益	連結	359	145	-59.7%
	サインド	383	422	+10.0%
	パシフィックポーター	-84	2	-%
営業利益率	連結	27.6%	7.4%	-20.2pt
	サインド	29.4%	28.0%	-1.4pt
	パシフィックポーター	-23.2%	0.5%	+23.7pt

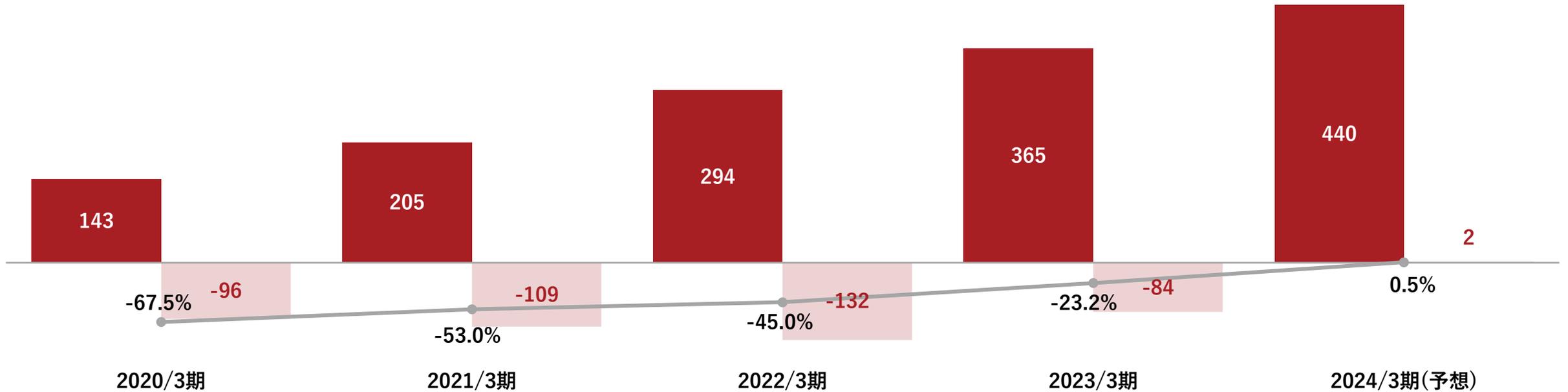
- オーガニックな成長に加え、パシフィックポーター社の子会社化により、売上高はYoY+49.5%の成長を計画。
- 2023年3月期はサインドで、営業メンバーで獲得店舗数に偏りが発生したため、メンター制度を活用した教育体制の強化による営業部全体の成長に注力。
- 2024年3月期以降はパシフィックポーター社の株式取得に伴うのれんの償却が発生し、償却年数は10年間を予定。
- のれんの影響はあるものの、パシフィックポーター社の売上増加及びコスト整理による黒字化を見込んでおり、営業利益は145百万円を計画。

(1) 2023年3月期4Qより、パシフィックポーター株式会社の子会社化に伴い、連結決算に移行。なお、みなし取得日は2023年3月31日であるため、2023年3月期は、損益の取込みは行っていない。(2) EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費。

パシフィックポーター社の売上増加及び
グループ化によるコストシナジーにより、初の黒字化を計画

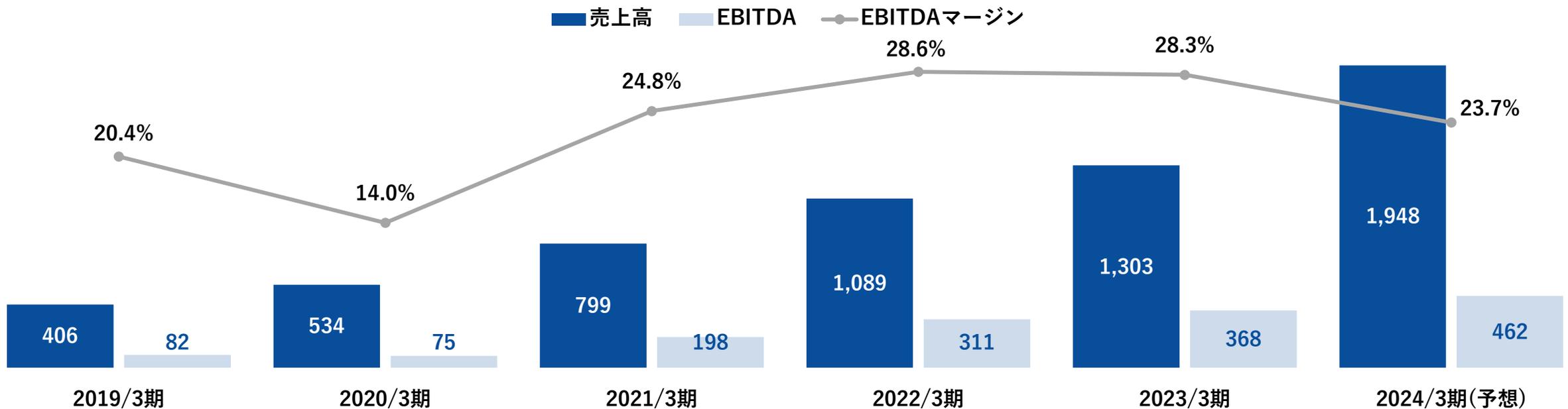
売上高・営業利益(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



2024年3月期はオーガニックな成長に加え、パシフィックポーター社のグループ化により、売上高は**19.4億円**、EBITDA⁽¹⁾は**4.6億円**を計画

売上高・EBITDA(百万円)

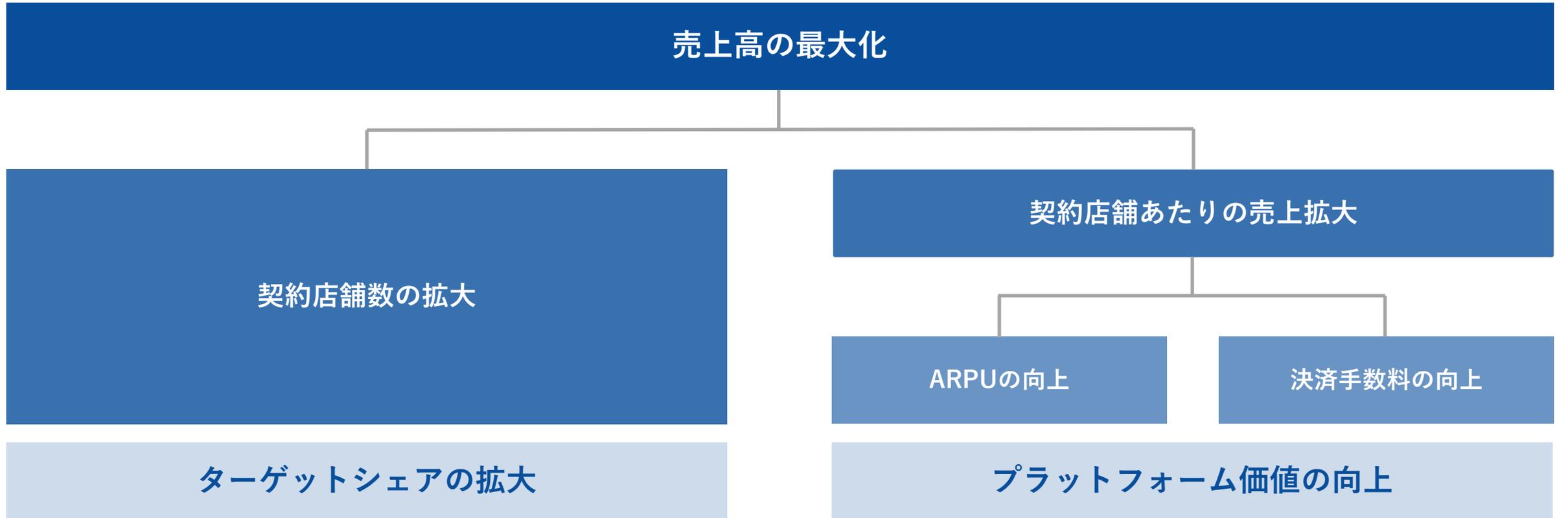


(1) EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費。

5 成長戦略

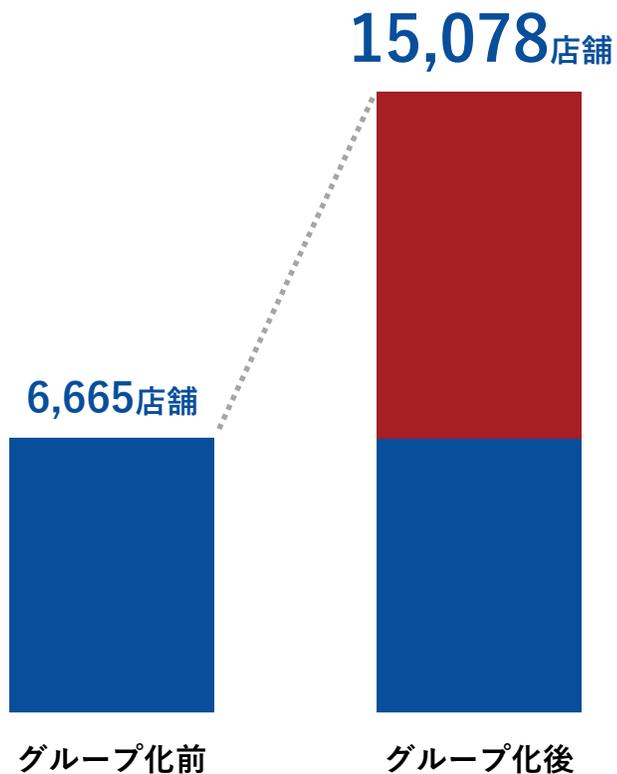
1. 事業概要
 2. 通期 業績ハイライト
 3. トピックス
 4. 2024年3月期 業績予想
 5. 成長戦略
- Appendix

契約店舗数の拡大と契約店舗あたりの売上拡大で成長を図る

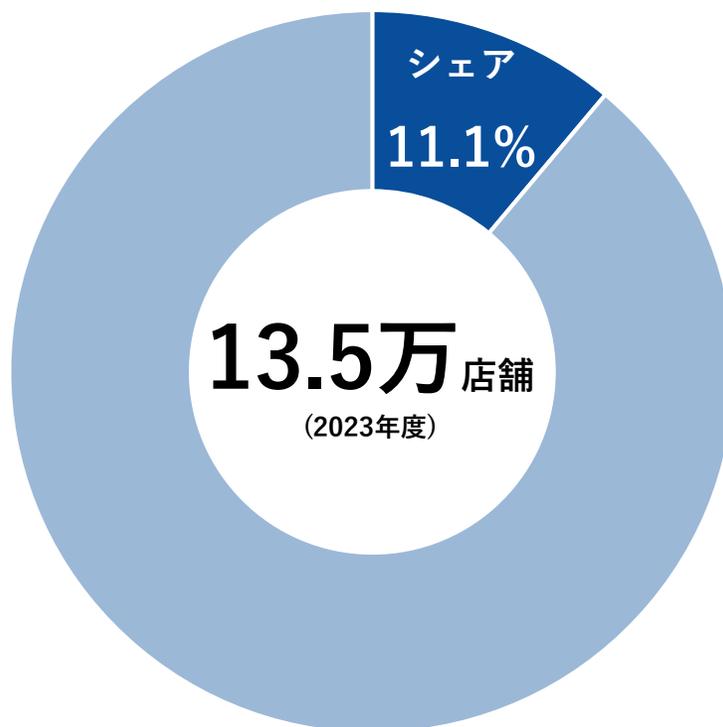


契約店舗数⁽¹⁾

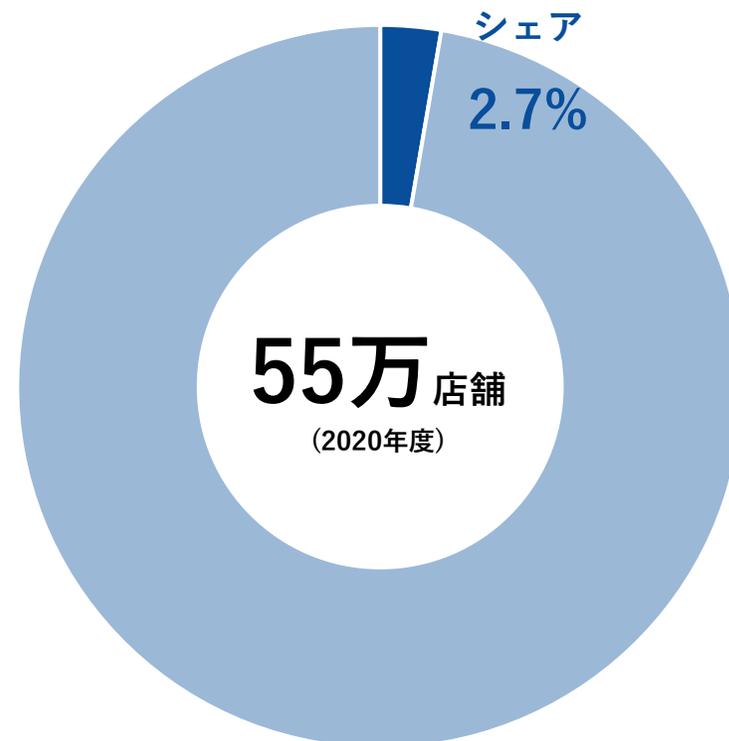
■ビューティーマリット ■かんざし



集客サイト参画店舗⁽²⁾導入率

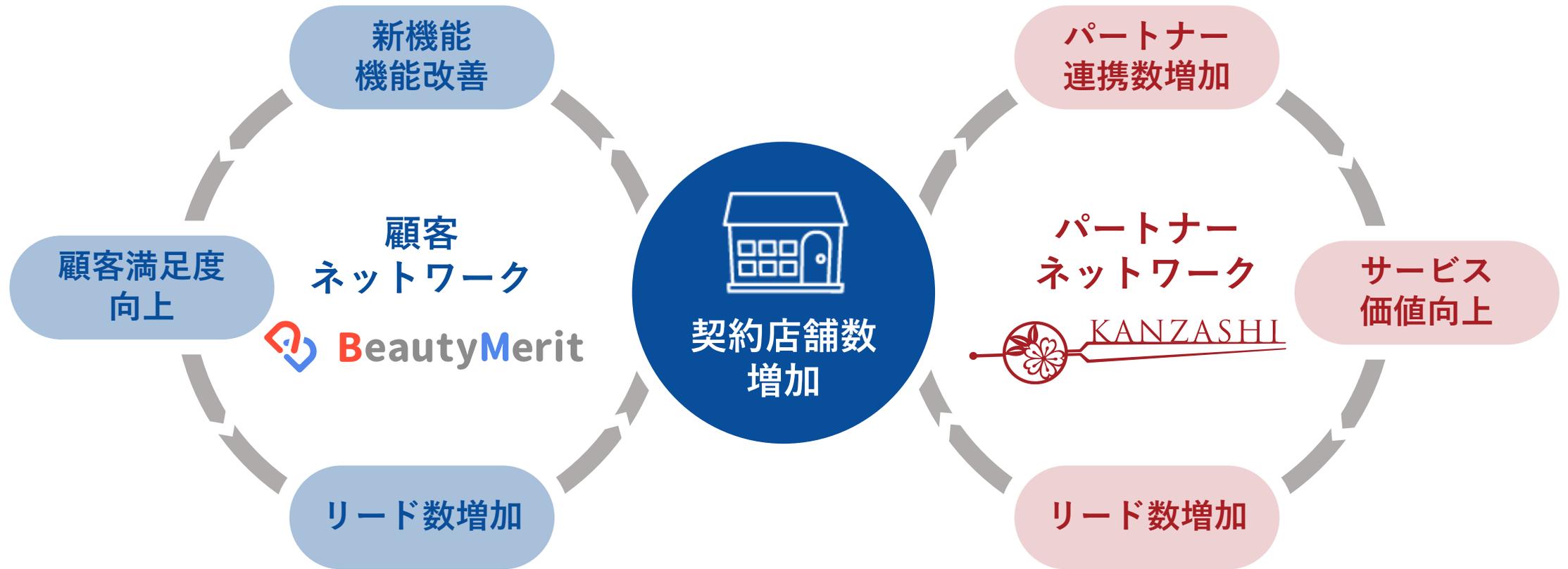


理美容サービス市場導入率



(1) 2023年3月末時点。(2) (株)リクルート 2023年4月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数。

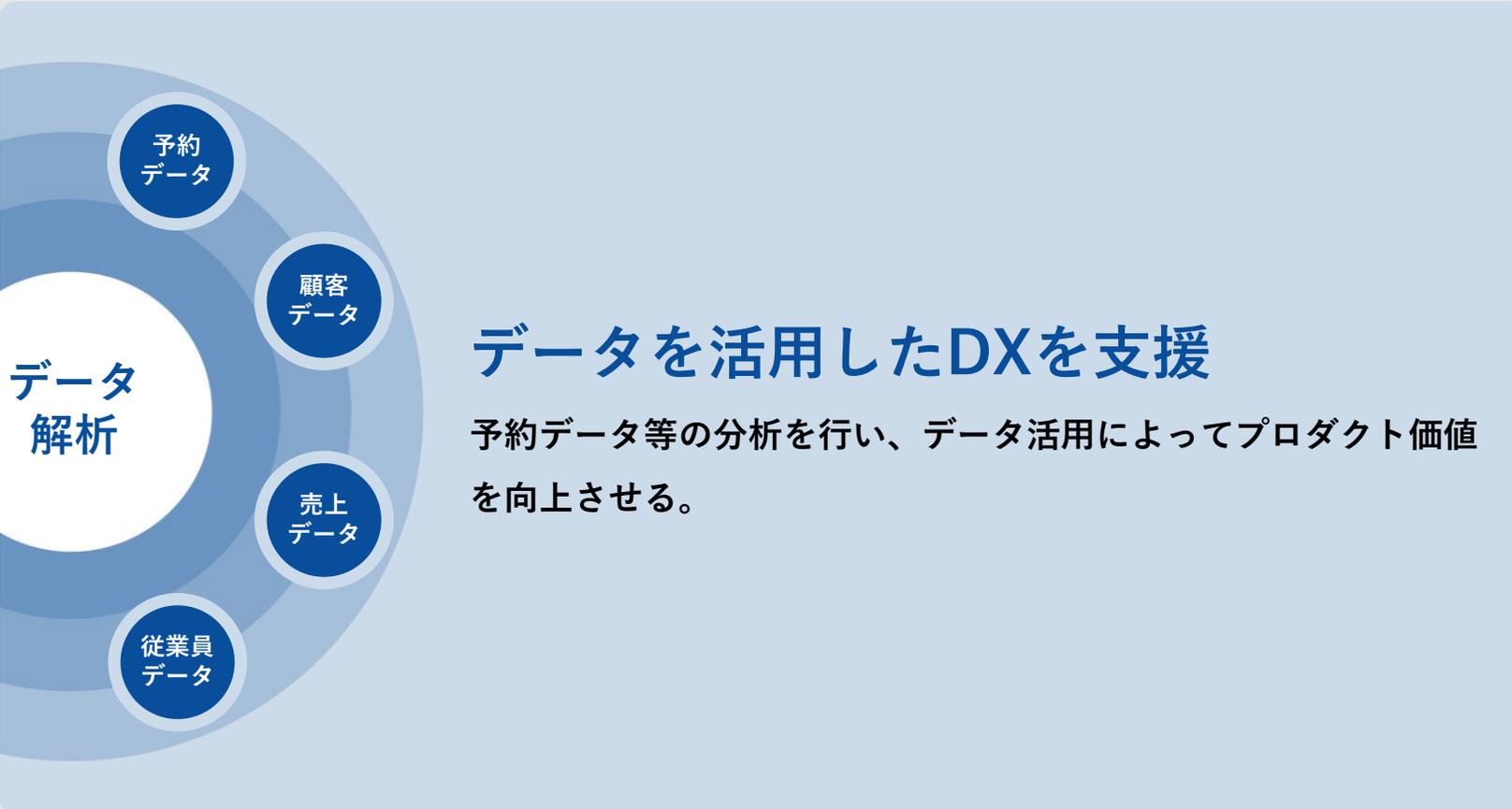
両社の統合による顧客・パートナーの拡大を活かした ネットワーク効果による契約店舗数の増加



膨大なデータを活用した両社シナジーの創造や
パートナーとの連携強化によって店舗DXを支援



日々蓄積されるデータを活用した機能改善・新機能により、
さらなるARPUの上昇を目指す



アップセル

- ・ 上位プランの強化・リリース

クロスセル

- ・ オプション機能・新機能の開発

テイクレート(決済手数料)

- ・ トランザクション(GMV)ベースの売上の創出

市場規模



理美容サービス経済規模

約3.7兆円⁽³⁾

(1) (株)リクルート 2023年4月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数(135,128店舗)に対して、「BeautyMerit(ビューティーメリット)」の上位プラン単価(40,000円の12ヶ月分)を乗じて算出。(2) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2022年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2022年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2023」、厚生労働省「令和2年衛生行政報告例」を基に、2020年度、理容室店舗数(115,456店舗)、美容室店舗数(257,890店舗)、ネイル店舗数(30,450店舗)、エステ店舗数(7,940店舗)、リラクゼーション等店舗(141,779店舗)の合計に対して、「BeautyMerit(ビューティーメリット)」の上位プラン単価(32,000円の12ヶ月分)を乗じて算出。(3) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2022年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2022年版」、矢野経済研究所「2019年版 リラクゼーション・温浴ビジネスの実態と展望」、矢野経済研究所「2020年版 接骨院・鍼灸院・マッサージ院市場の展望と戦略」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2020」を基に、2018年度、理美容市場(2,138,200 百万円)、リラクゼーション市場規模(119,600 百万円)、柔道整復・鍼灸・マッサージ市場(944,000百万円)、エステティックサロン市場規模(360,200 百万円)、ネイルサービス市場規模(171,600百万円)の合計。

Appendix

1. 事業概要
2. 通期 業績ハイライト
3. トピックス
4. 2024年3月期 業績予想
5. 成長戦略

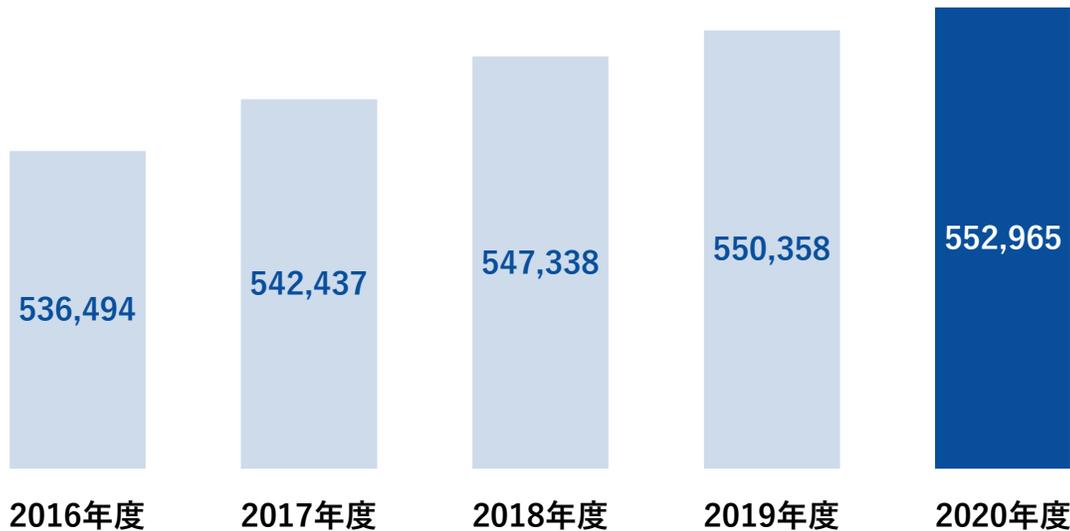
Appendix

会社名	株式会社サインド	
所在地	東京都品川区西五反田一丁目25番1号	
営業所	大阪、福岡、仙台	
設立	2011年10月20日	
資本金	1,197百万円	
事業内容	理美容店舗向け予約管理システム「BeautyMerit」の提供	
従業員数	78人(2023年3月末時点)	
経営陣	代表取締役社長	奥脇 隆司
	代表取締役副社長	高橋 直也
	取締役	亀井 信吾
	社外取締役	菅野 隆
	社外取締役	峰崎 揚右
	常勤監査役	小山 肇
	非常勤監査役	加久田 乾一
	非常勤監査役	桜井 祐子
グループ会社	パシフィックポーター株式会社	

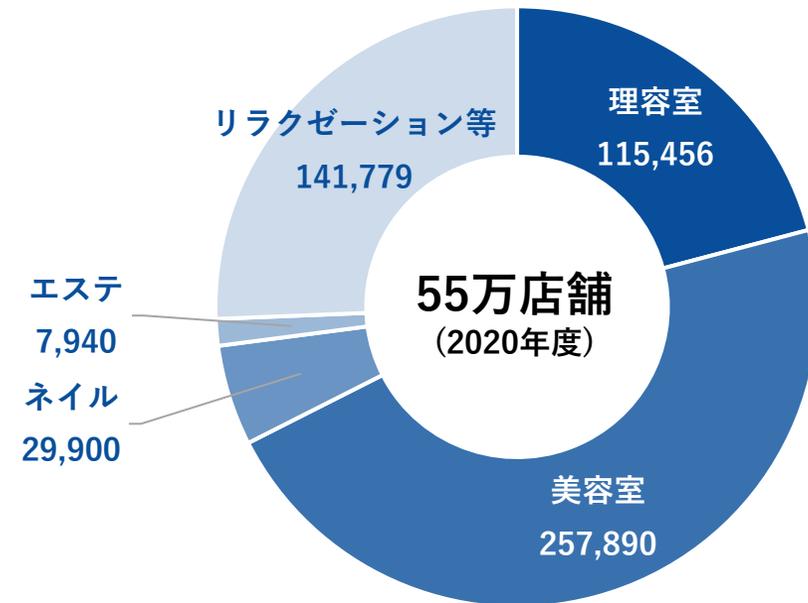


理美容サービス市場は一大産業かつ拡大中のマーケット

理美容サービス店舗数推移(1)(店舗)



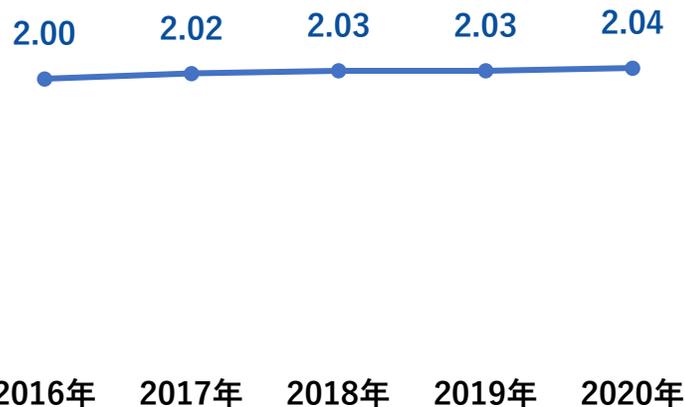
理美容サービス市場(1)(店舗)



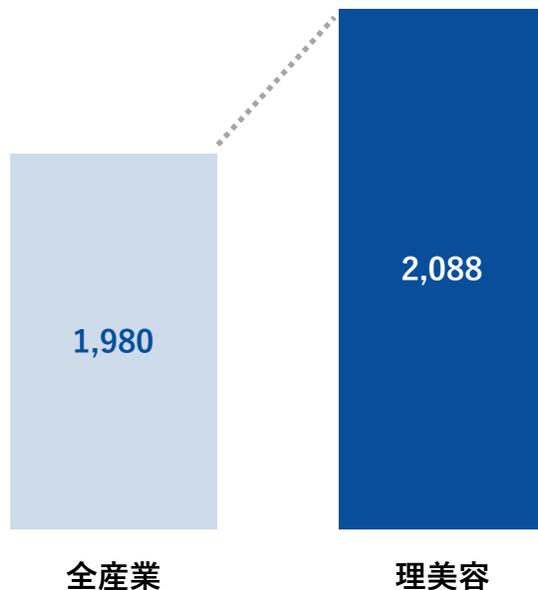
(1) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2022年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2022年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2023」、厚生労働省「令和2年衛生行政報告例」をもとに当社作成。

理美容室の施術者数は1店舗あたり平均2人⁽¹⁾と少人数で運営されており、
 施術サービス以外のすべての面においてDX化が必須

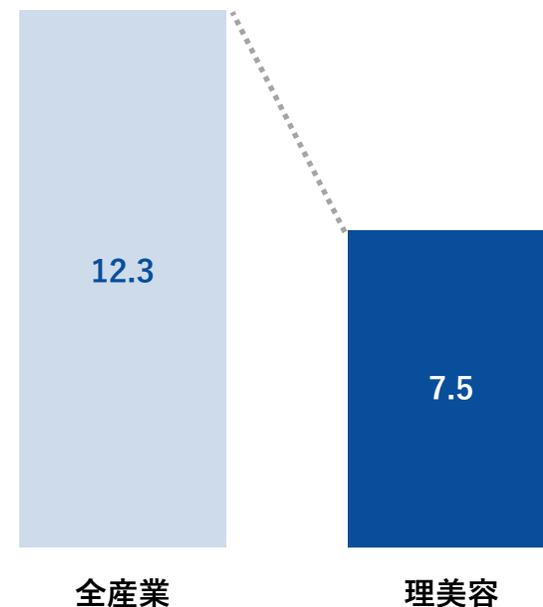
平均施術者数⁽¹⁾(人)



平均年間労働時間⁽²⁾⁽³⁾(時間)



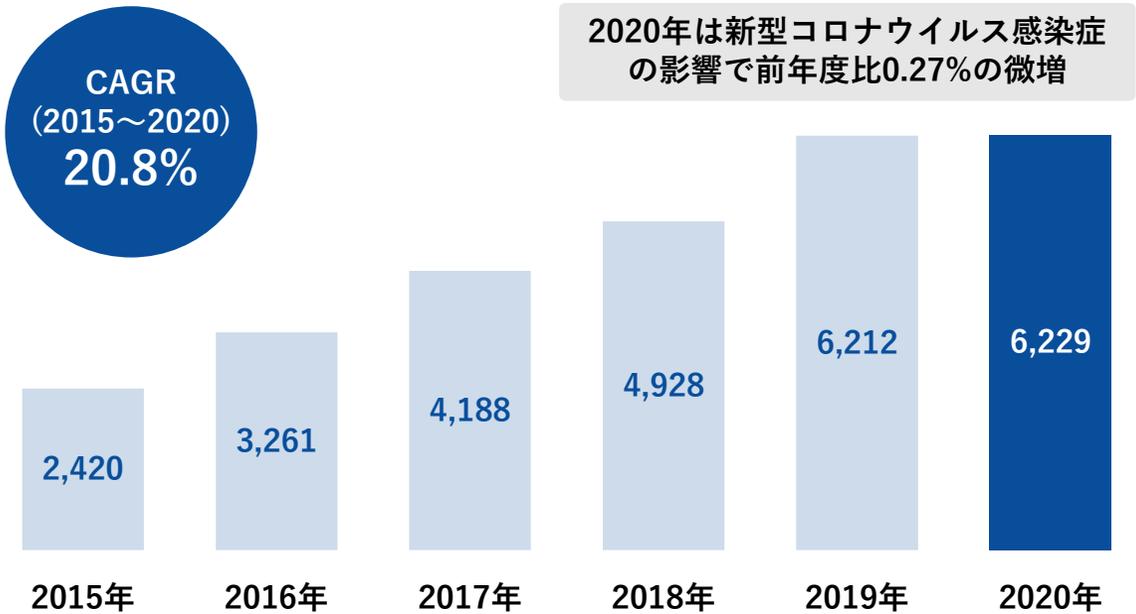
平均勤続年数⁽²⁾(年)



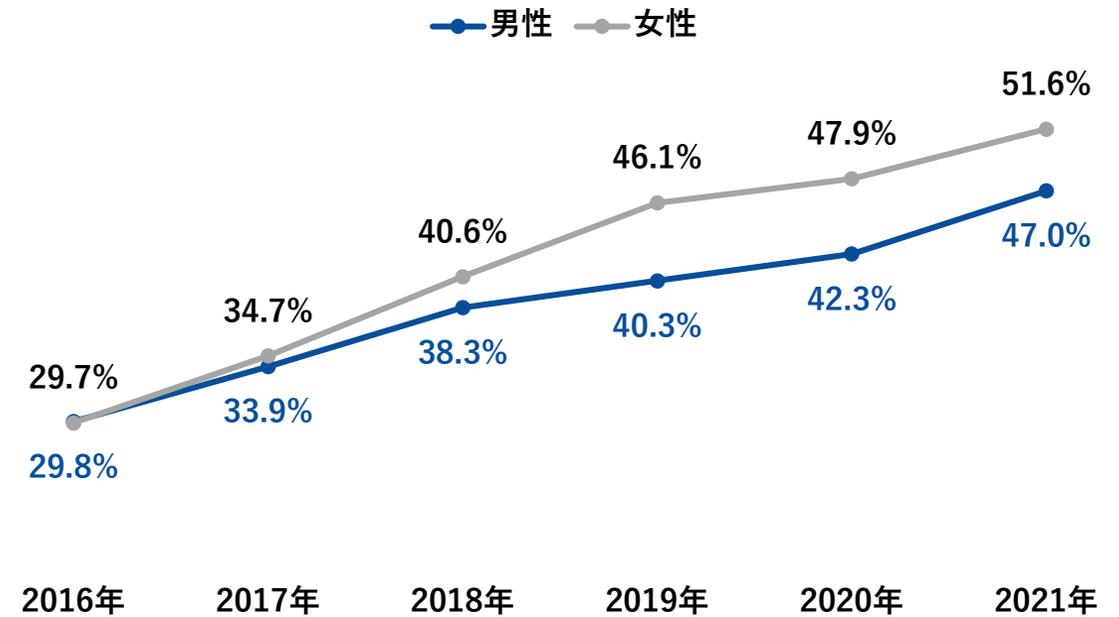
(1)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2022年版」をもとにした、各年度の「理容師・美容師」を「数理美容室の施設数」で除して算出。(2)厚生労働省「令和3年賃金構造基本統計調査」(企業規模10名以上)より当社作成。

理美容サービスにおいてネット予約が主流となり、 より一層予約一元管理システムの必要性が高まる

理美容サービスネット予約市場規模⁽¹⁾(億円)

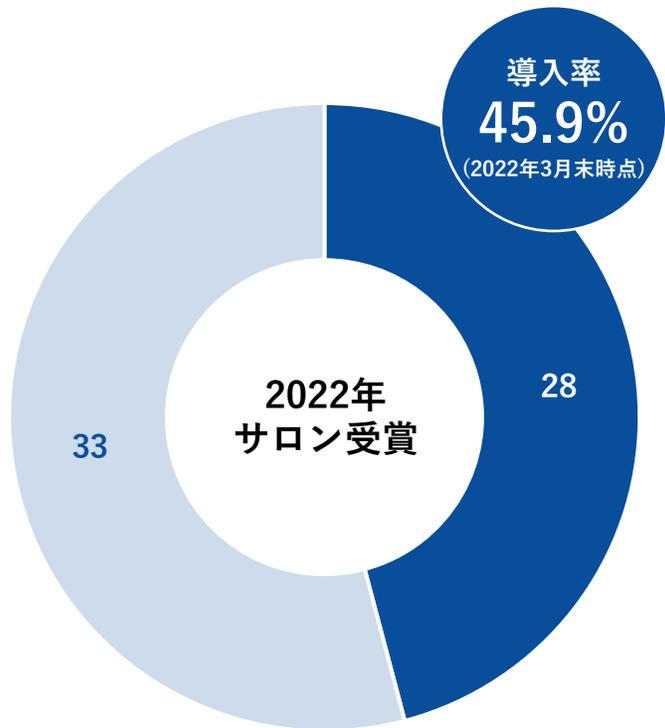


美容室の予約方法におけるネット予約比率⁽²⁾

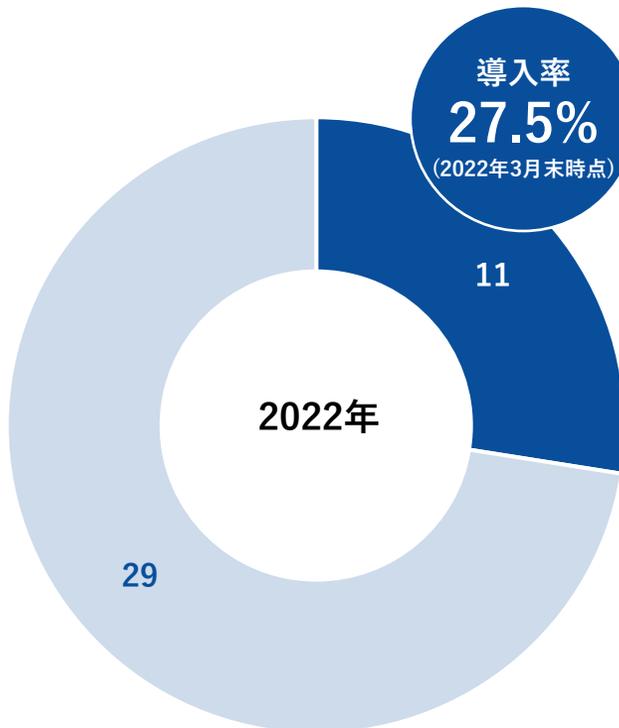


(1) 経済産業省「令和2年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業」をもとに当社作成。(2) (株)リクルート「美容センサス2021上期」をもとに当社作成。

カミカリスマ⁽¹⁾導入率



売上高上位40社⁽²⁾導入率



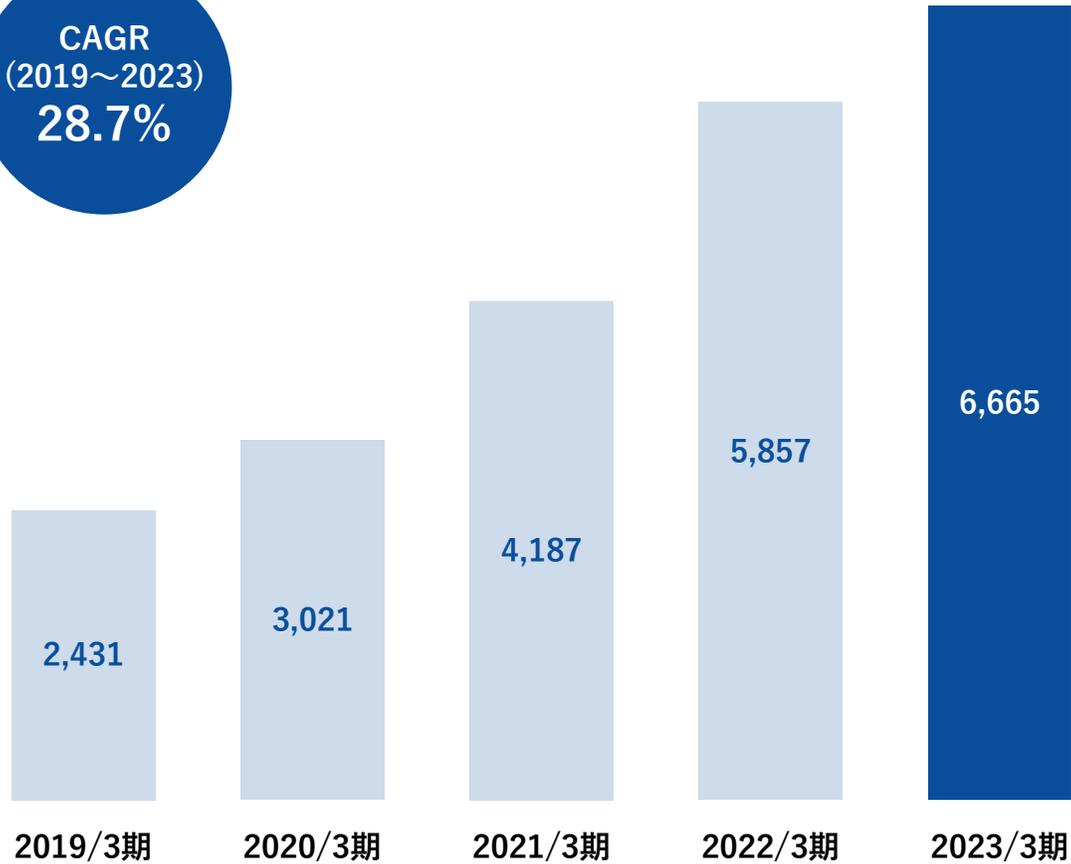
導入店舗例⁽³⁾



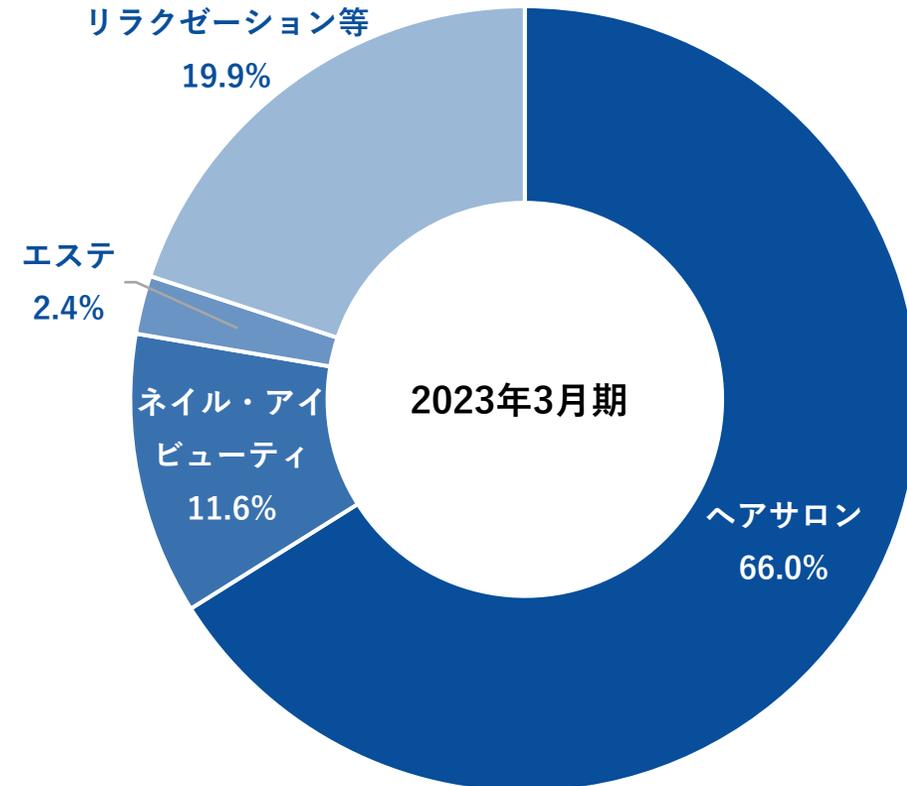
(1)KAMI CHARISMA 実行委員会「KAMI CHARISMA 2022」(2)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2022年版」(3)2022年3月末時点。

契約店舗数推移(店舗)

CAGR
(2019~2023)
28.7%



契約店舗業種別割合



BeautyMeritリリース

2012

2013

2014年

- 一元管理機能
- 管理画面スマホ対応
- スタンプ機能

2014

2015

2016年

- 予約属性機能
- 設備設定機能
- 指名料設定機能

2016

2017

2013年

- Web予約機能

2015年

- セグメント配信機能
- 予約自動振り分け機能
- 集客サイトスタイル連動
- 集客サイトブログ連動
- オプションメニュー機能

2017年

- 「レコサロ」事業譲受
- 「BeautyMerit Pay」
- 顧客管理機能
- シフト設定機能
- グループ管理機能
- EC機能

2018年

- Web予約機能多言語対応
- 集客サイト来店処理機能

2020年

- データ分析機能
- トーク機能
- 「Googleで予約」対応
- カルテ機能
- 顧客分析機能

2022年

- レコメンド機能

かんざしがグループ参画

2018

2019

2019年

- ポイント・ランク機能
- お客様番号管理機能

2020

2021

2021年

- Manage App
- 「LINEミニアプリ」対応
- EC定期便注文機能
- ダイナミックプライシング機能
- Instagram公式連携

2022

2023

2023年

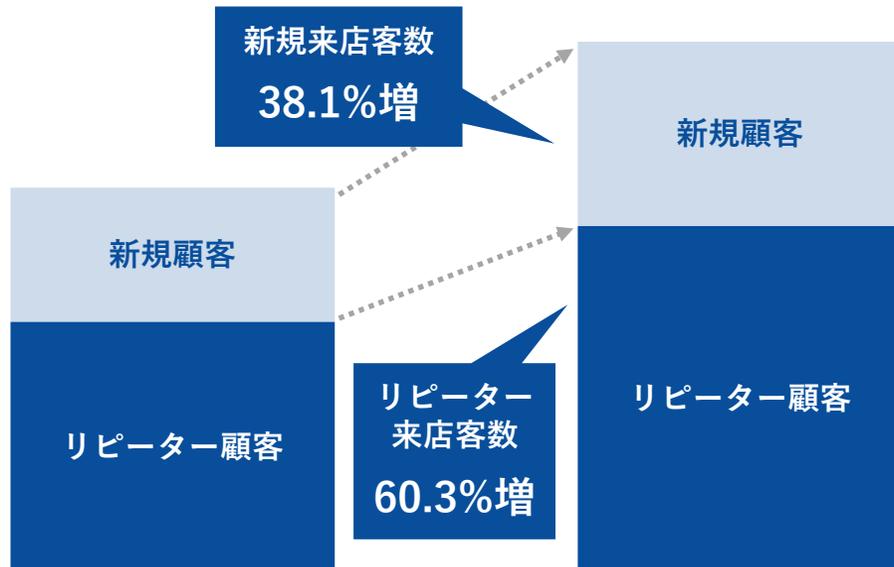
- LINE公式アカウント連携
- サブスクリプション機能

顧客接点のデジタル化を支援することで、 顧客・店舗・パートナーの課題を解決

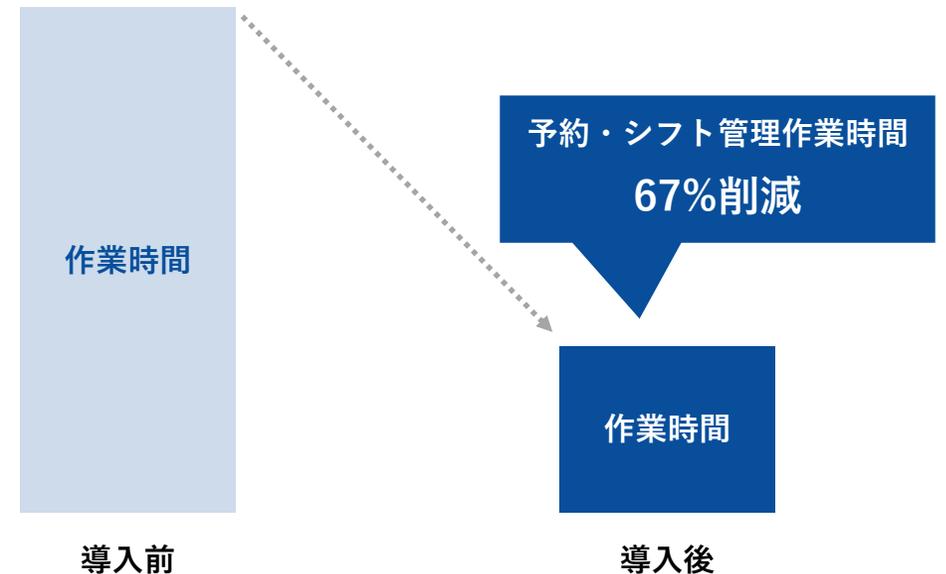
顧客接点	顧客	店舗	パートナー
集客	全ての集客サイトの空き情報が同じになり 安心してネット予約が可能	集客サイトの予約・シフト管理業務の 一元化・自動化	【集客サイト】 一元管理機能により在庫が解放され、 顧客を最大限集客可能
予約	予約からアフターフォローまで全ての サービスがアプリで一気通貫 パーソナライズされたキャンペーン やコミュニケーションを提供	電話予約の削減、インバウンド対応	【POSシステム】 一元管理機能により、自社のシステムで 対応しきれなかった店舗の課題が解決され、 導入店舗数が増加
施術		カルテのデジタル化、顧客満足度向上	
会計		会計業務の効率化、ポイントカードの デジタル化、No Show対策	【理美容ディーラー】 EC連携による店舗のEC化で売上アップ
アフターフォロー		接客のデジタル化、店販のデジタル化	
蓄積されるデータ	会員データを活用したパーソナルな 接客体験	経営指標の可視化による適切な経営判断	費用対効果の可視化

BeautyMerit導入後、売上・コストの両面で絶大な効果を発揮

来店客数改善例⁽¹⁾



予約・シフト管理作業時間改善例⁽²⁾



(1)2022年3月を基準とした過去12ヶ月の前年同月比来店客数成長率の月次平均(新規顧客は初回来店、リピーター顧客は2回以上来店)。

(2)2022年3月時点での「BeautyMerit(ビューティーマリット)」導入店舗における一元管理機能の連動数をもとに算出。

顧客の管理機能を提供することで、 スイッチングコストの高いサービスを実現

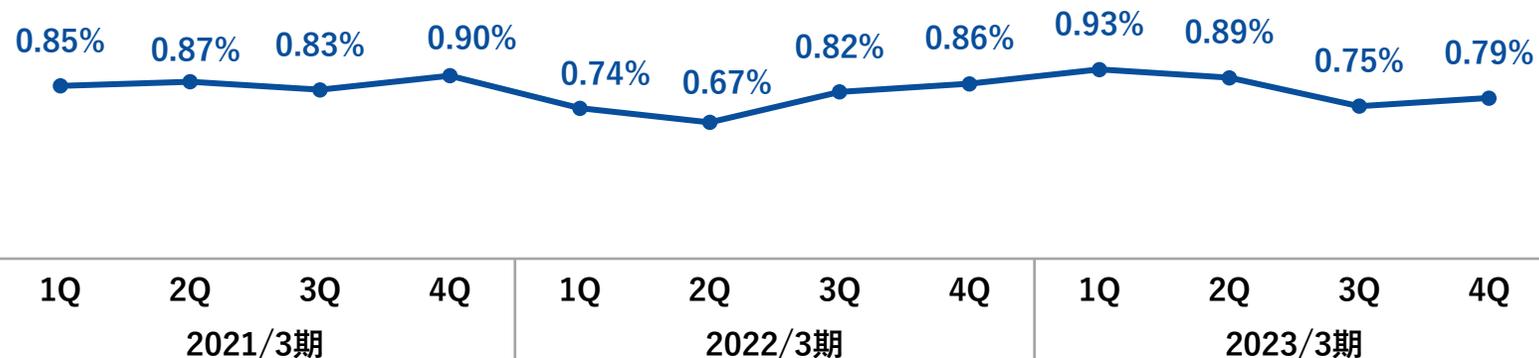
CRM⁽¹⁾



貯まる顧客会員データ

カスタマーチャーンレート⁽²⁾

新型コロナウイルス感染症の渦中でも低い解約率



(1)CRM：顧客管理システム。(2)カスタマーチャーンレート：契約店舗数における直近12か月平均解約率。

会社概要

会社名	パシフィックポーター株式会社
所在地	東京都品川区西五反田一丁目25番1号
設立	2013年12月3日
資本金	1億円
代表者	真玉 寿人
従業員数	25人(2023年3月末時点)
事業内容	美容予約一元管理システム「かんざし」の提供・運営

ミッション



Pacific Porter

新たな時間をつくる

一元管理システム『かんざし』で
美容業界の予約を
まとめてすっきり!

業界トップクラスの
お得な料金! **月額 ¥5,500** 税込

※POSとの連携の場合、料金体系は異なります。

さまざまなサイトから入る予約を取りまとめる予約一元管理サービス



予約のたびに、各サイトに転記が必要

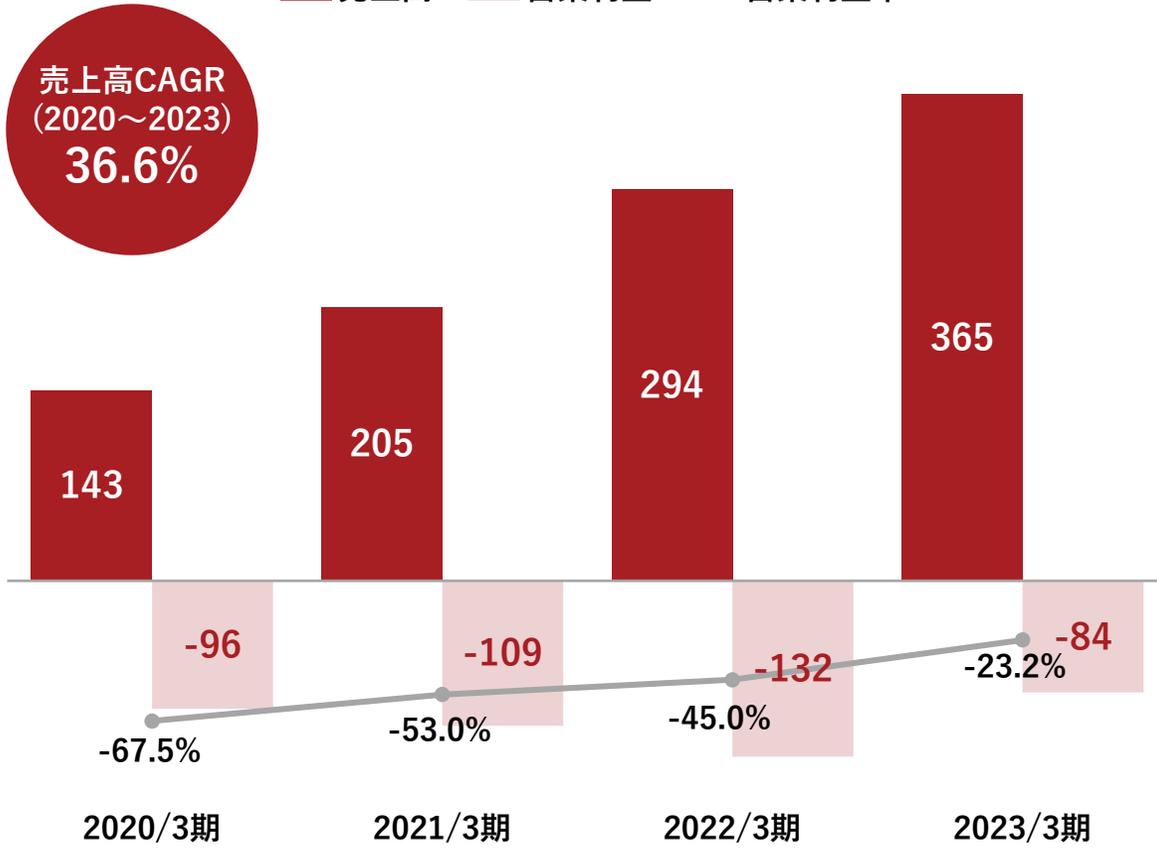


かんざしが各サイトへ一括自動反映

売上高・営業利益(百万円)

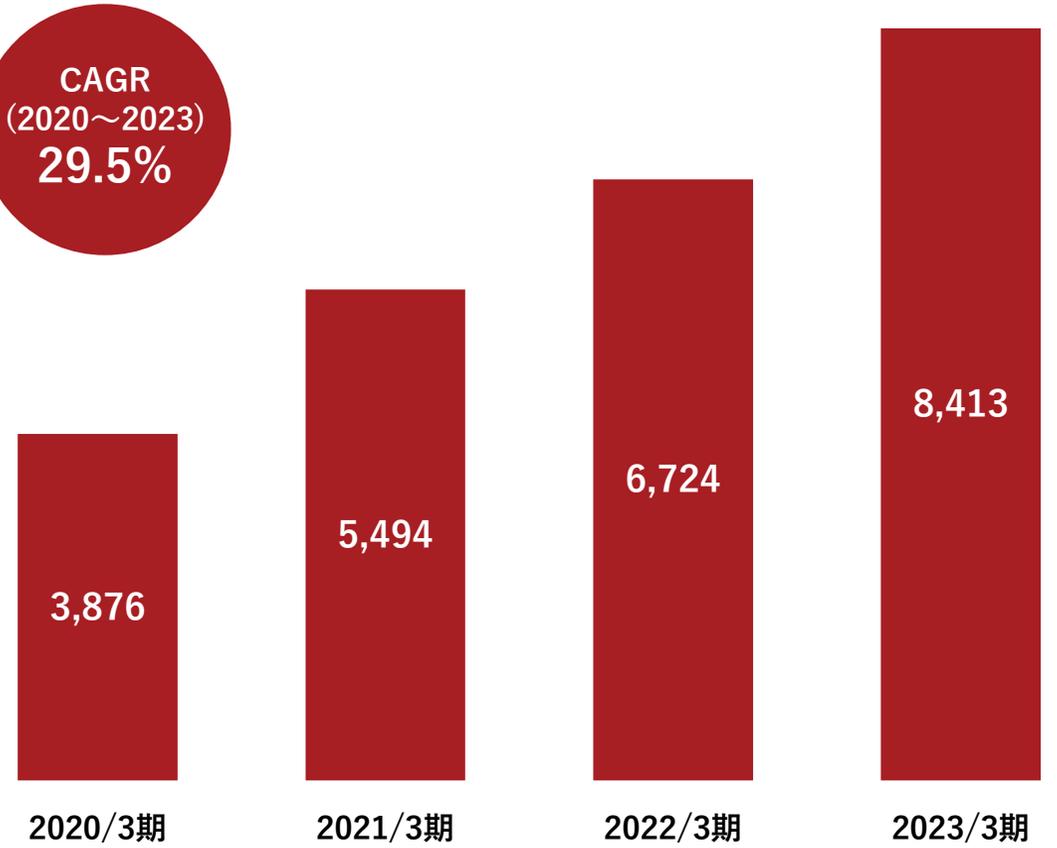
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率

売上高CAGR
(2020~2023)
36.6%



かんざし 契約店舗数(店舗)

CAGR
(2020~2023)
29.5%



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、本資料に記載されている内容につきましては、細心の注意を払っておりますが、その妥当性、正確性、有用性について保証するものではないことをご了承ください。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

CYND

インターネットを通じて、心のつながりを提供する