

CYND

2025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 通期 業績ハイライト

1.通期 業績ハイライト

2.トピックス

3.2026年3月期 業績予想

4.事業概要

5.成長戦略

Appendix

売上高/YoY成長率

22.4億円 (2025/3期) / **14.8%**

EBITDA⁽¹⁾/YoY成長率

5.7億円 (2025/3期) / **18.9%**

ARR(連結)⁽²⁾/YoY成長率

22.1億円 (2025/3期) / **15.2%**

契約店舗数(連結)⁽³⁾/YoY成長率

20,699店舗 (2025/3期) / **18.1%**

ARPU(ビューティーメリット)⁽⁴⁾

15,447円 (2025/3期)

ARPU(かんざし)⁽⁴⁾

4,186円 (2025/3期)

カスタマーチャーンレート(連結)⁽⁵⁾

0.71% (2025/3期)

(1)EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

(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：各期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。

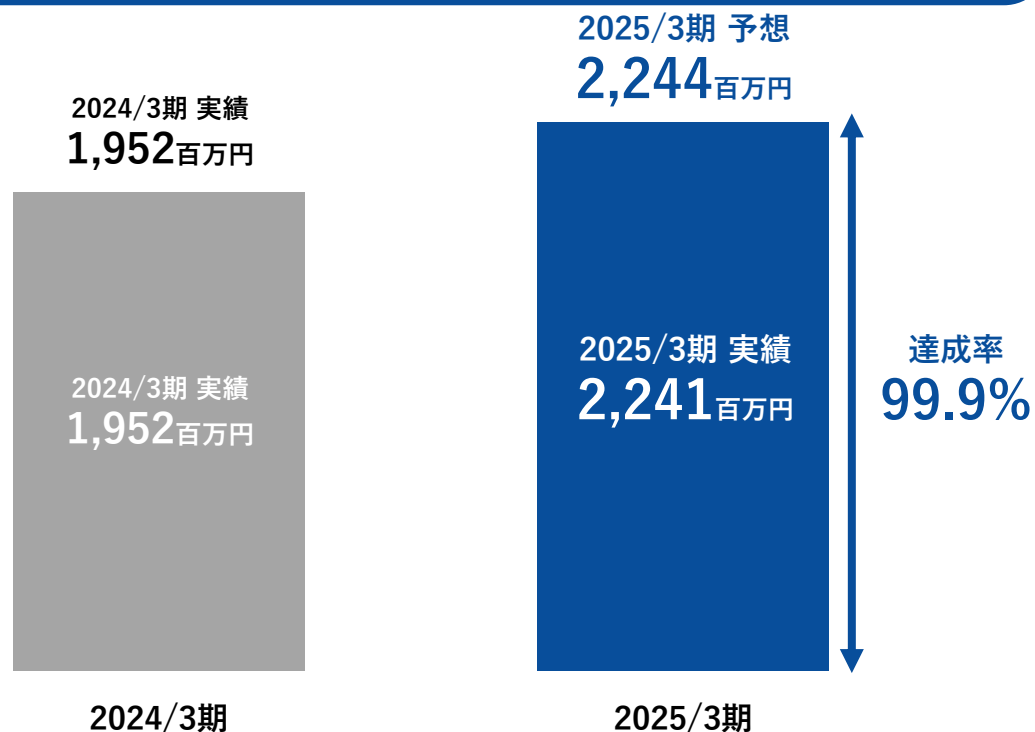
子会社における繰延税金資産の計上等により、
当期純利益は、業績予想を大きく上回って着地

単位:百万円	2024年3月期 実績	2025年3月期 前回予想 (2024年5月14日開示)	2025年3月期 実績	前回予想からの 増減率
売上高	1,952	2,244	2,241	△0.1%
EBITDA ⁽¹⁾	479	540	570	5.7%
営業利益	161	223	237	6.3%
経常利益	153	212	227	7.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	38	40	112	180.6%

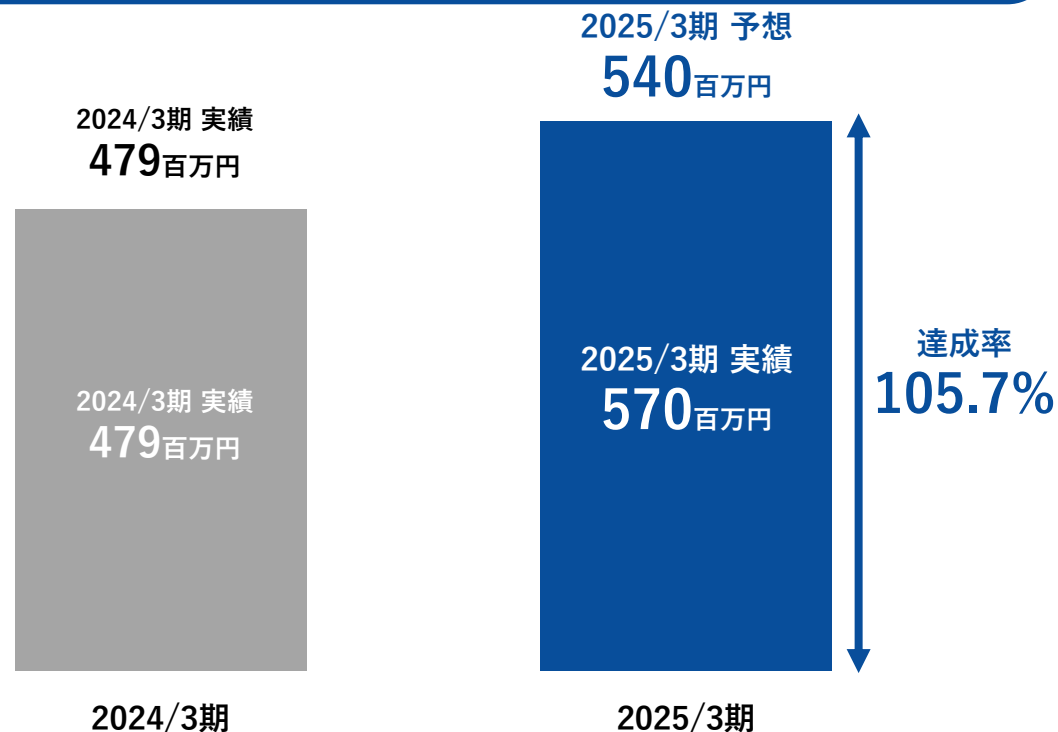
(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。
※詳細につきましては、2025年5月15日に開示した「通期連結業績予想と実績との差異及び法人税等調整額（益）の計上に関するお知らせ」をご参照ください。

売上高は概ね業績予想通りの着地、
EBITDAについては業績予想を超えて着地

売上高(百万円)



EBITDA(百万円)



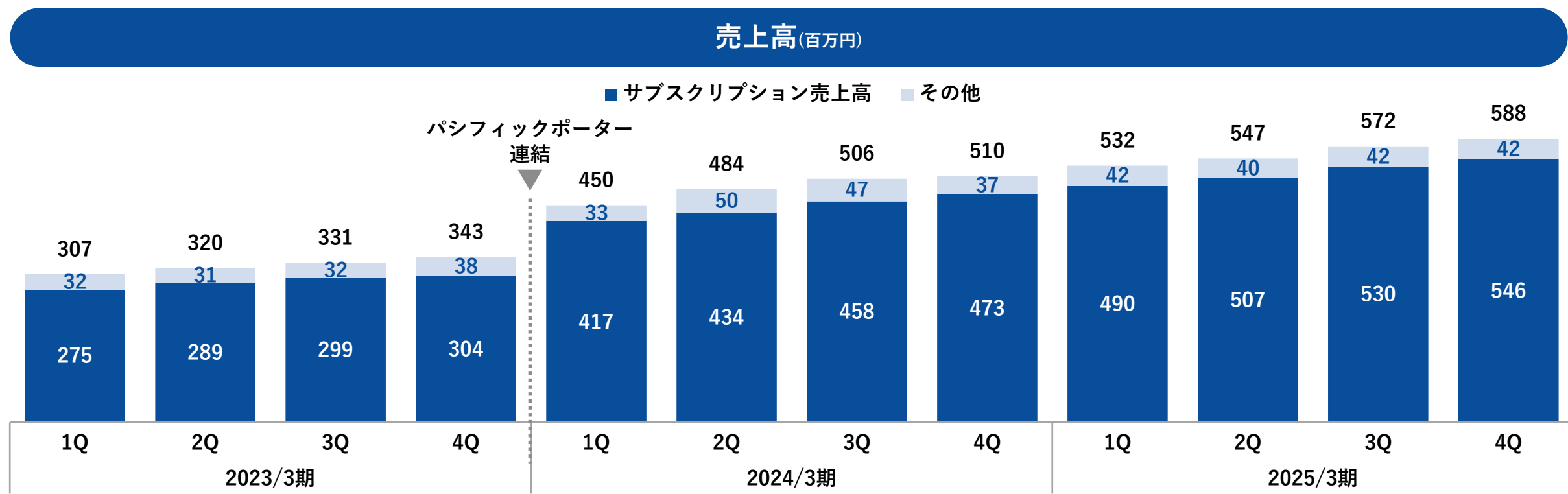
2025年3月期 進捗状況

単位:百万円		2025年3月期(実績)	2025年3月期(予想)	進捗率
売上高	連結	2,241	2,244	99.9%
	サインド	1,685	1,691	99.7%
	パシフィックポーター	555	553	100.5%
EBITDA ⁽¹⁾	連結	570	540	105.7%
	サインド	473	464	102.2%
	パシフィックポーター	96	76	127.4%
営業利益	連結	237	223	106.3%
	サインド	440	447	98.5%
	パシフィックポーター	80	59	135.9%
経常利益	連結	227	212	107.5%
	サインド	431	436	99.0%
	パシフィックポーター	79	58	137.3%
当期純利益	連結	112	40	280.6%
	サインド	281	261	107.8%
	パシフィックポーター	109	58	188.8%

- 各社とも契約店舗数が順調に増加したことにより、売上高は概ね計画通りの着地
- EBITDAについても各社ともに計画通りに推移し、パシフィックポーター社については、売上高の成長に対してコストは想定よりも抑制されたことにより、各段階利益は計画を上回って着地
- 連結の当期純利益は、パシフィックポーター社における繰延税金資産の計上等により計画を大幅に上回って着地

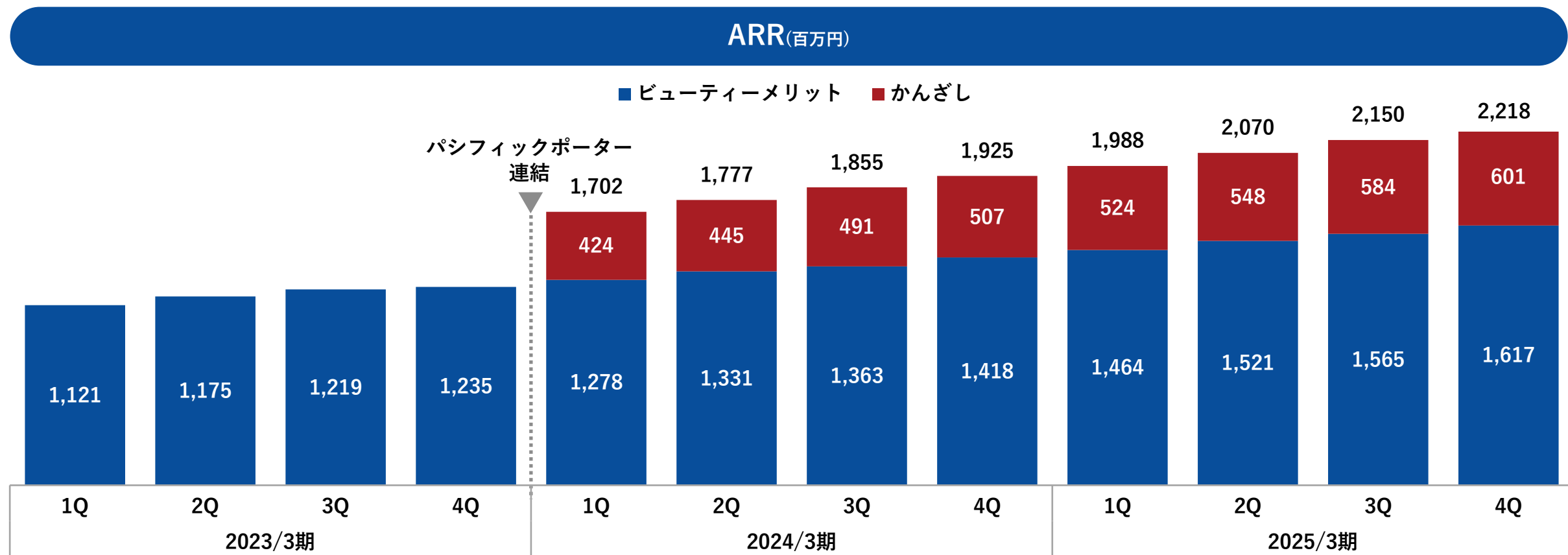
(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

売上高はYoY + **15.2%**の成長、
サブスクリプション売上高⁽¹⁾はYoY + **15.4%**の成長



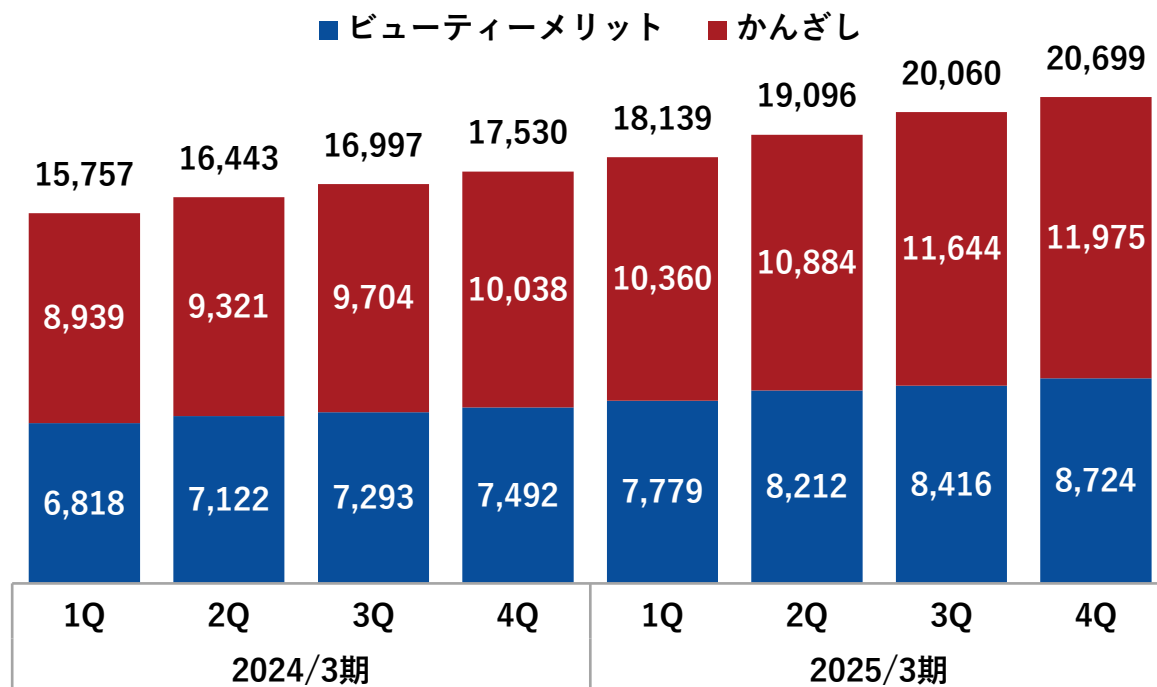
(1)サブスクリプション売上高：売上高のうち、継続的に得られる月額利用料の合計。

各サービスともに契約店舗数が順調に増加しており、
ARRはYoY + **15.2%**の成長

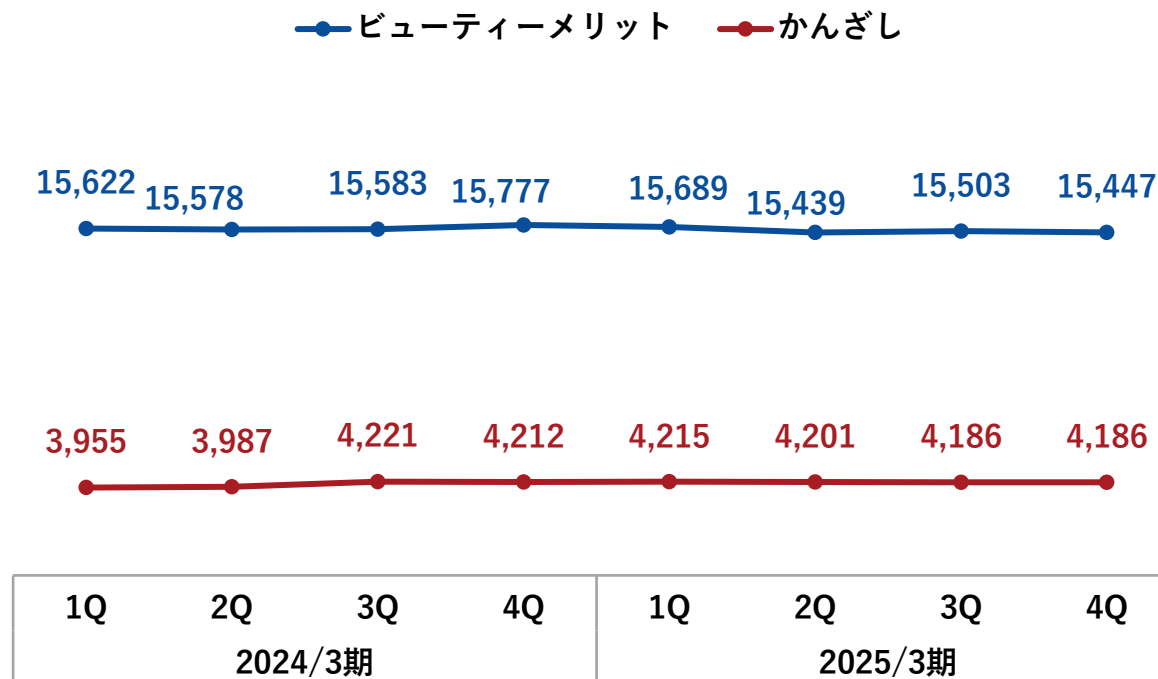


大型チェーン店の契約等により、契約店舗数はYoY +18.1%の成長

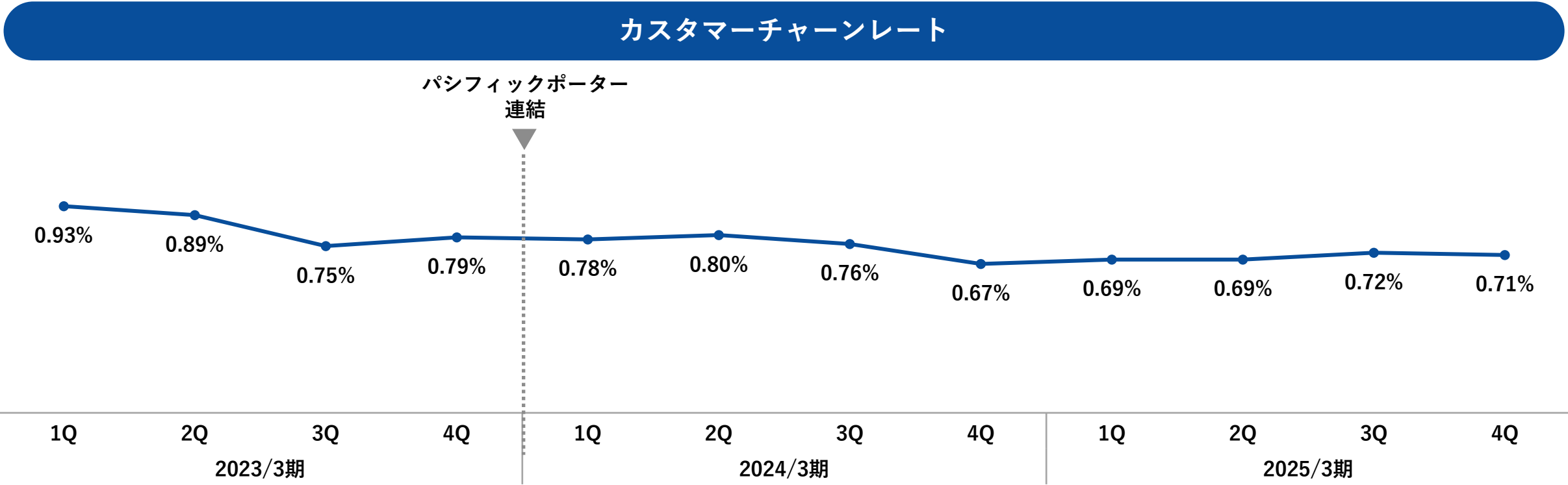
契約店舗数(店舗)



ARPU(円)

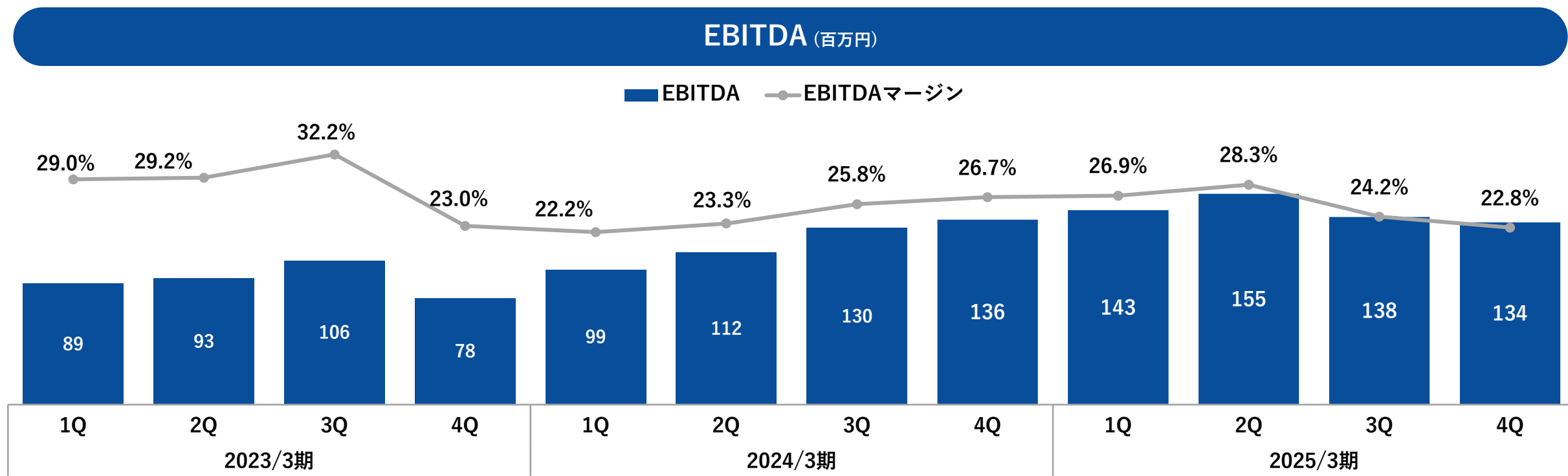


カスタマーチャーンレートは**0.71%**で引き続き**1.0%以下**を維持



※ 2024年3月期1Qより、BeautyMeritとかんざしの合算の件数をもとにカスタマーチャーンレートを算出。

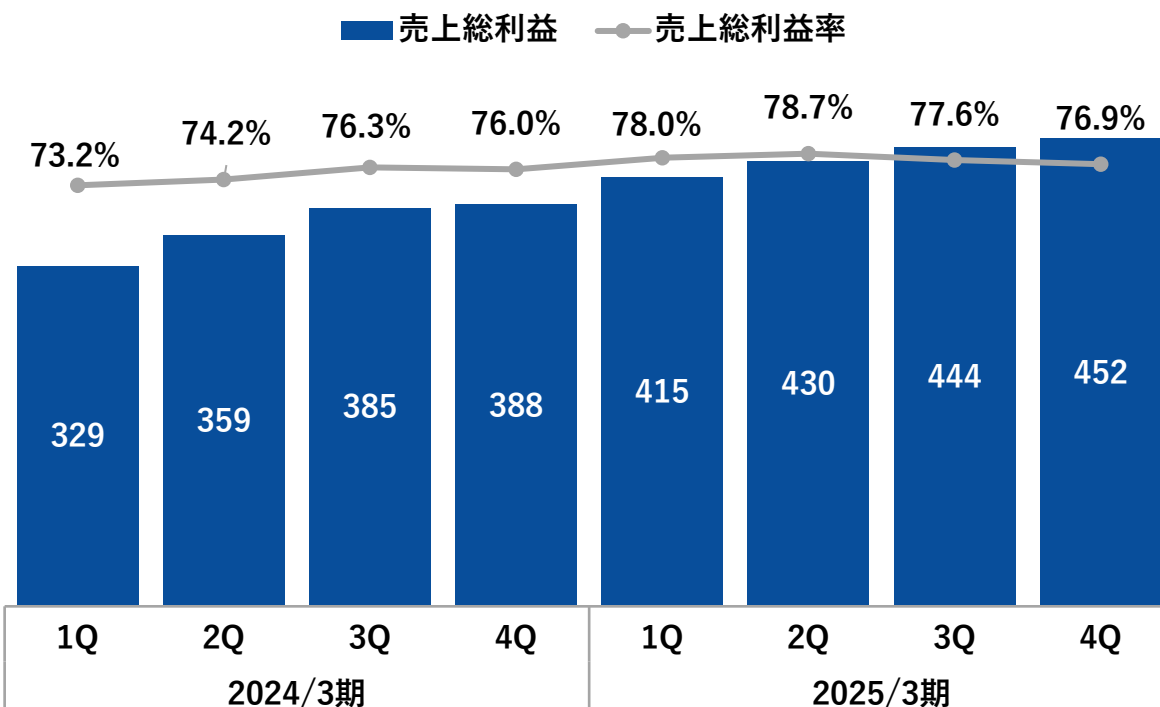
4Qでは人的投資により、本社移転に伴う
一時コストの計上があった3Qからほぼ横ばい



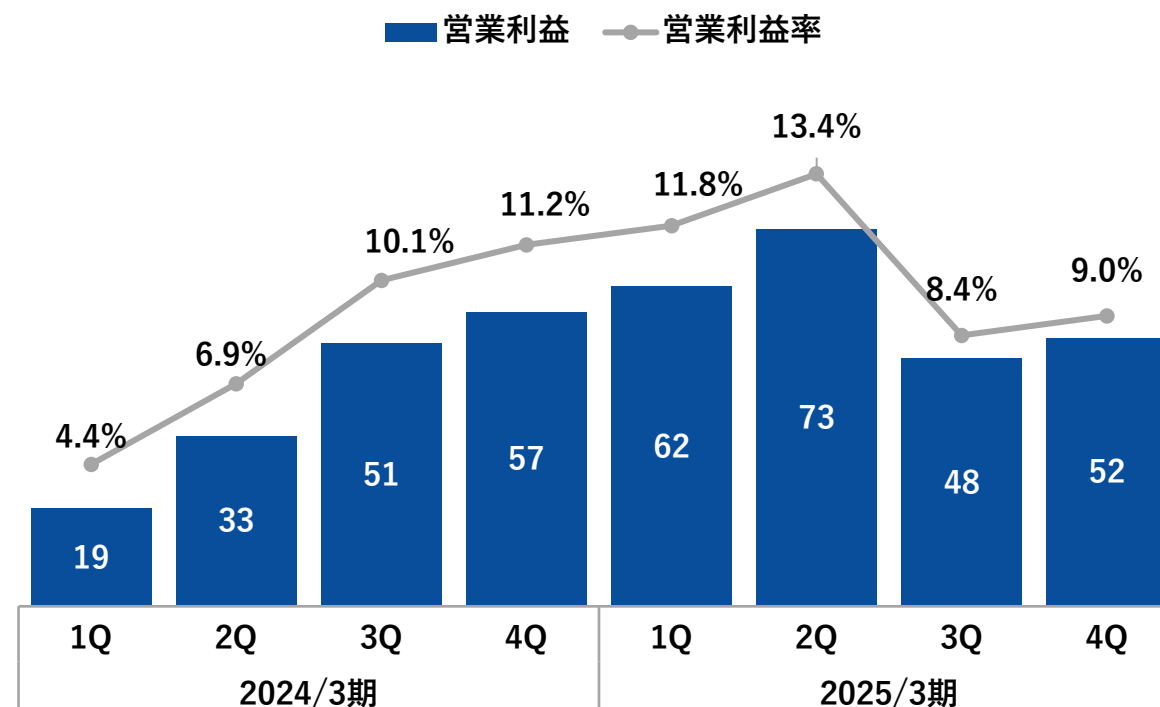
(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

売上高の増加に伴い売上総利益はYoYで+16.5%の成長、
営業利益は人的投資等により、本社移転のあった3Qから微増

売上総利益(百万円)

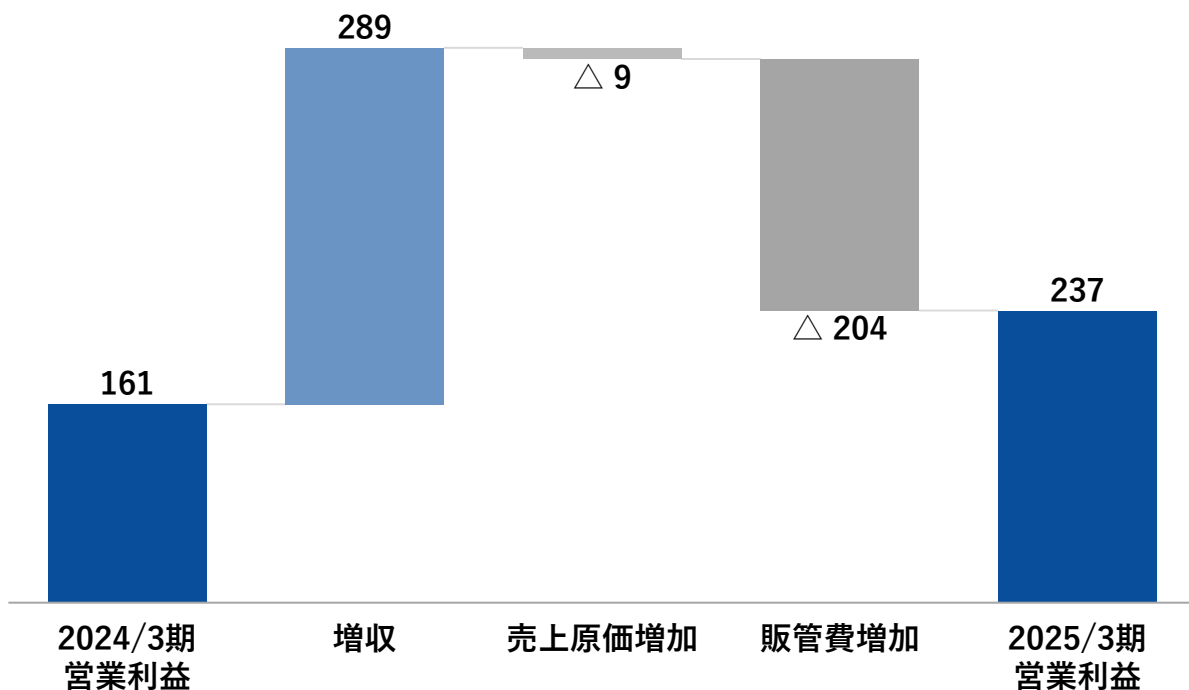


営業利益(百万円)

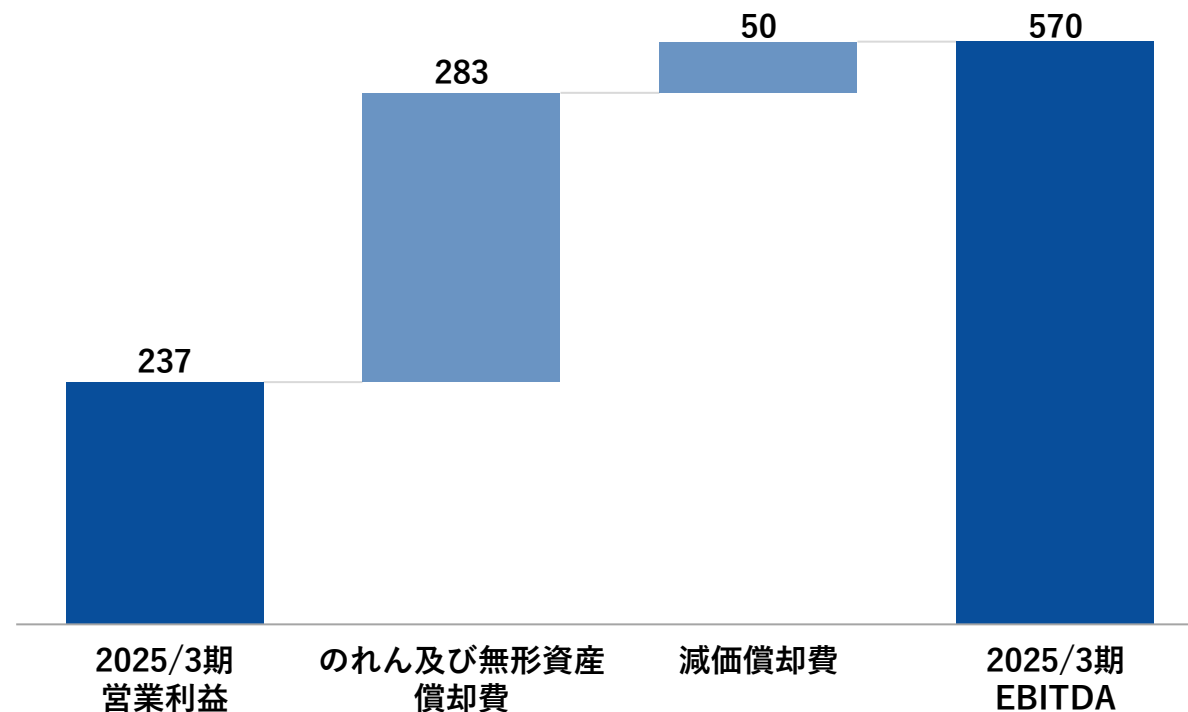


増収や子会社の利益貢献により営業利益はYoYで+46.6%の成長、
パシフィックポーター社ののれん及び無形資産償却費は283百万円

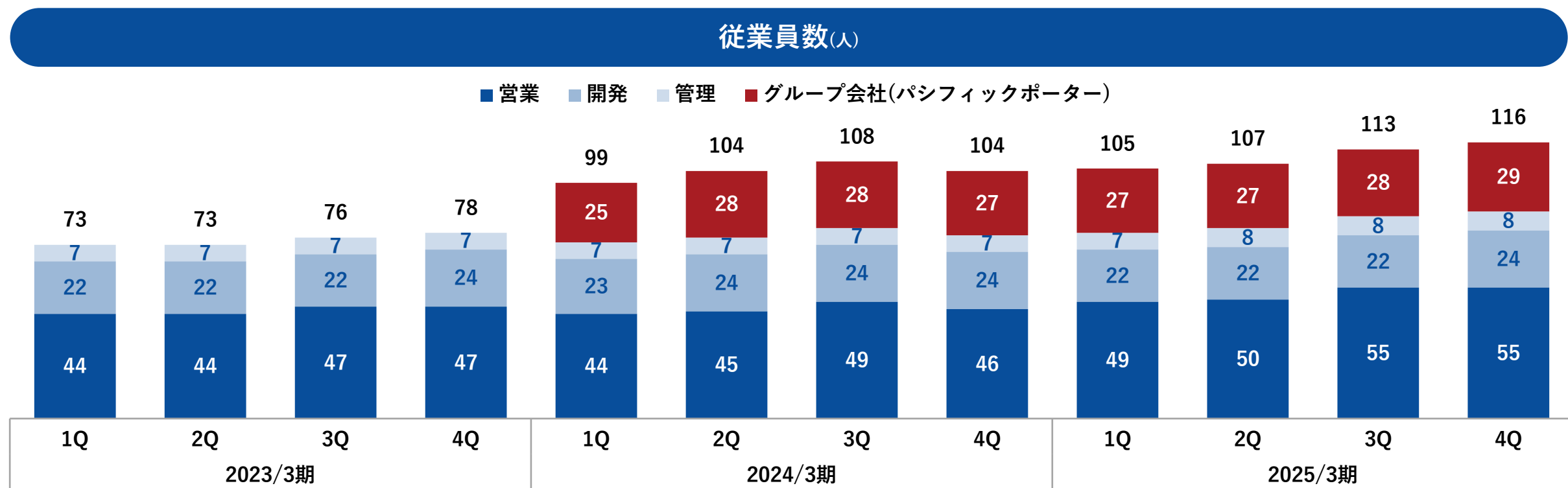
営業利益増減要因(百万円)



営業利益とEBITDAの差分(百万円)



QoQで3名増加、グループ全体の従業員数は**116名**



(1) 各期末時点の従業員数。

2 トピックス

1.通期 業績ハイライト

2.トピックス

3.2026年3月期 業績予想

4.事業概要

5.成長戦略

Appendix

新規事業として「BM Smart Mirror」 β 版（試用版）をリリース



2026年3月期 業績予想

1.通期 業績ハイライト

2.トピックス

3.2026年3月期 業績予想

4.事業概要

5.成長戦略

Appendix

単位:百万円		2025年3月期	2026年3月期(予想)	YoY 増減率
売上高	連結	2,241	2,582	+15.2%
	サインド	1,685	1,934	+14.7%
	パシフィックポーター	555	647	+16.4%
EBITDA ⁽¹⁾	連結	570	645	+13.2%
	サインド	473	549	+15.8%
	パシフィックポーター	96	95	-1.9%
営業利益	連結	237	315	+32.9%
	サインド	440	516	+17.2%
	パシフィックポーター	80	82	+2.3%
当期純利益	連結	112	164	+46.1%
	サインド	281	353	+25.5%
	パシフィックポーター	109	89	-18.7%
調整後当期純利益 ⁽²⁾	連結	390	442	+13.2%

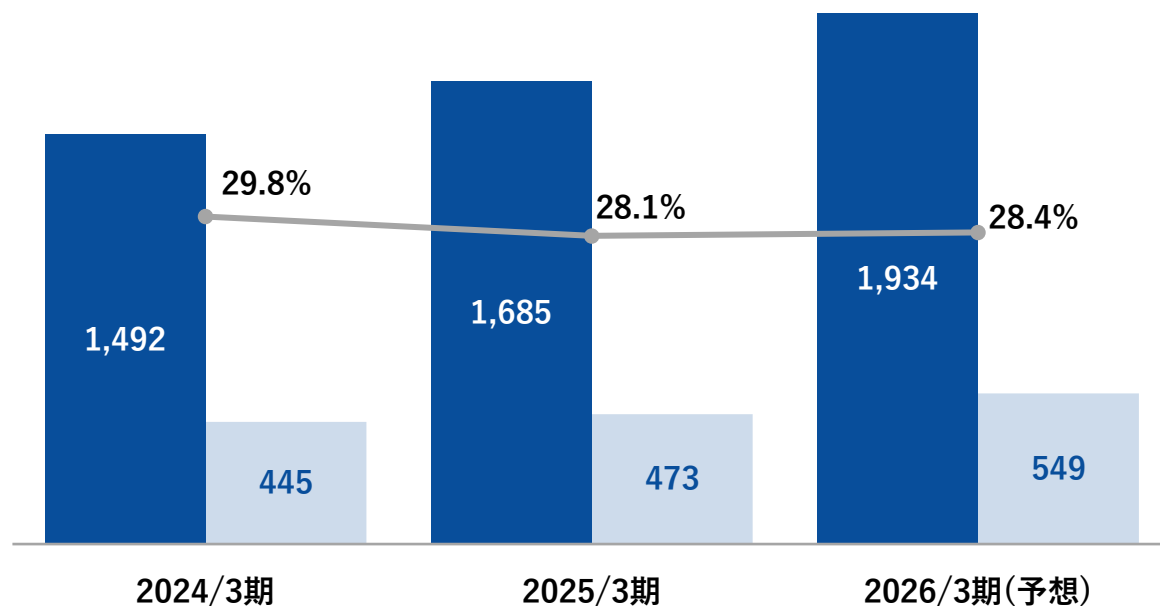
(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
(2) 調整後当期純利益：当期純利益＋のれん償却費＋無形資産償却費（税金費用調整後）

- サインドにおいては引き続き、セールスインーブルメントへの取り組みを強化し、さらなる営業部全体の成長に注力。
- パシフィックポーター社においては、販売体制強化のための投資を予定していることから、利益面は2025年3月期と同水準の見込み。
- 販売体制及びパートナーネットワークの継続的な強化等により、2026年3月期の期末の契約店舗数(連結)は23,000店舗を計画。
- 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(年間2.7億円)が每期発生し、償却年数は10年間(2033年3月期まで)を予定。

各社ともに契約店舗数の増加による増収を計画し、
パシフィックポーターは販売体制強化のための投資を計画

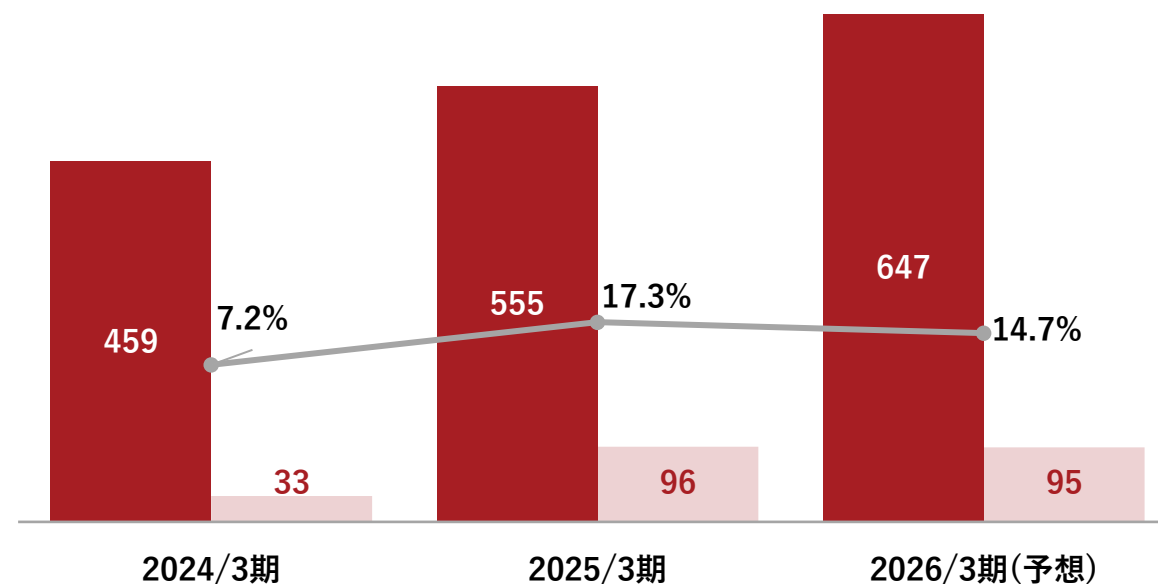
サインド 売上高・EBITDA(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA ● EBITDAマージン



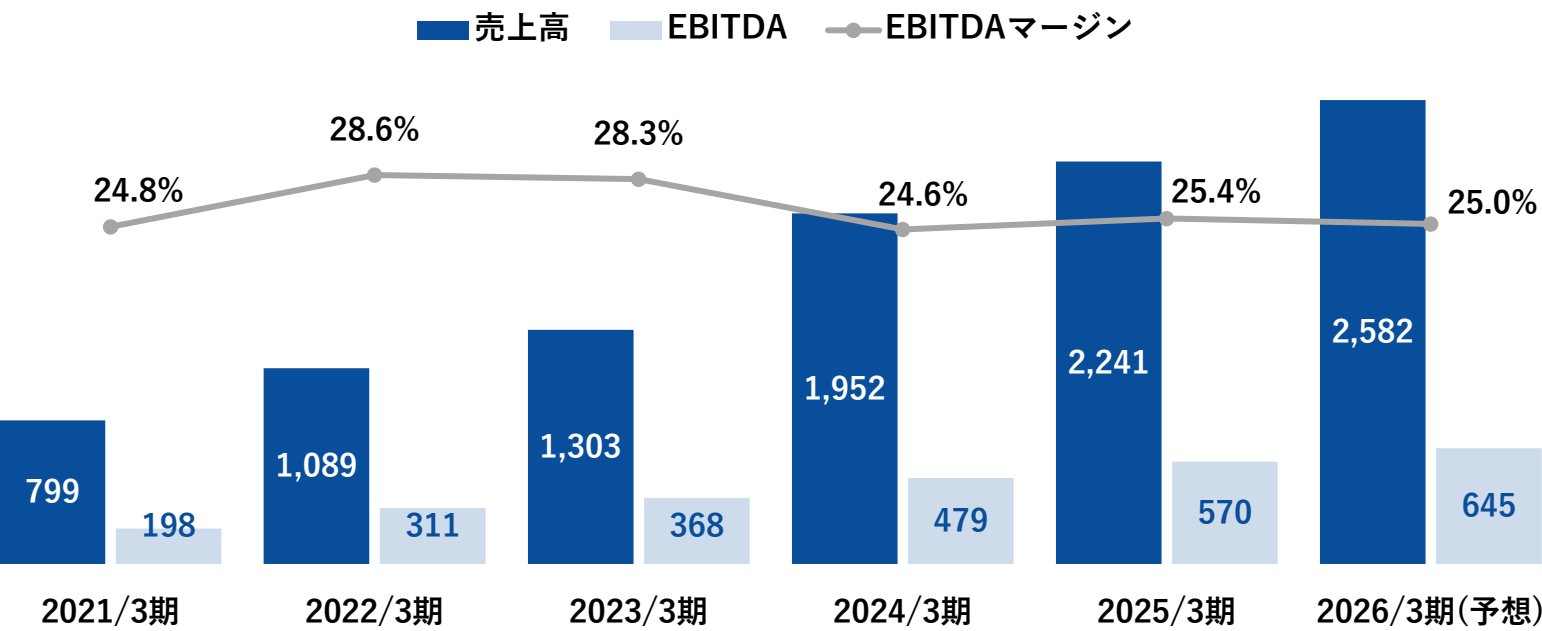
パシフィックポーター 売上高・EBITDA(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA ● EBITDAマージン

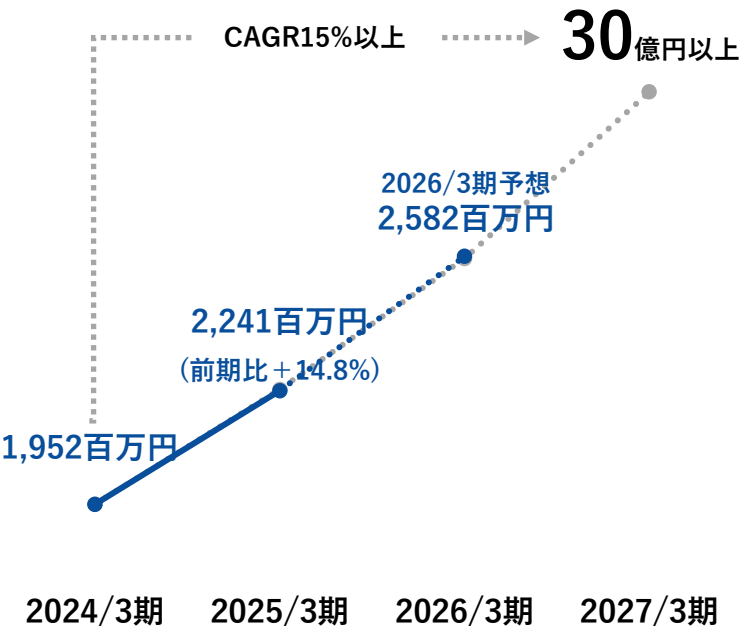


売上高は25.8億円、EBITDAは6.4億円を計画し増収増益を図る

売上高・EBITDA(百万円)



売上高



(1) 2027年3月期連結売上高30億円以上、毎期のEBITDAマージン20%～30%

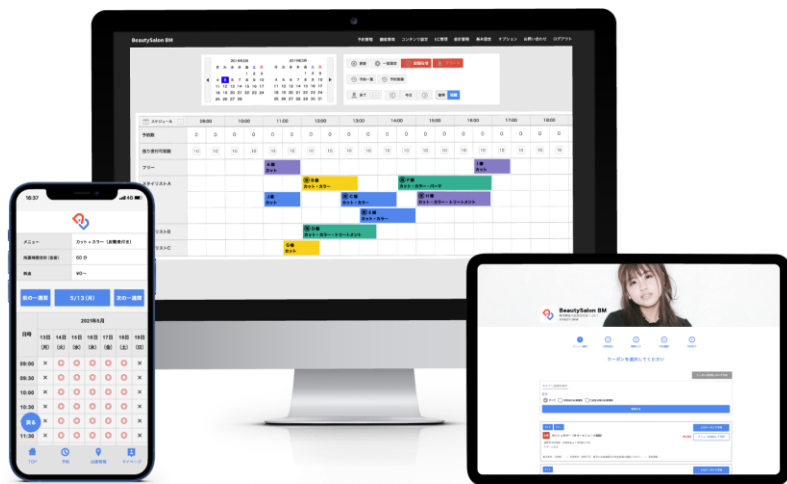
4 事業概要

- 1.通期 業績ハイライト
- 2.トピックス
- 3.2026年3月期 業績予想
- 4.事業概要
- 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

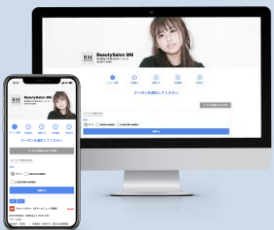


スマートフォンアプリ

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

ホームページやソーシャルメディアにリンクを貼るだけでネット予約が可能。



Instagram予約

Instagramのトップページに「予約する」ボタンを設置し、ネット予約に誘導。

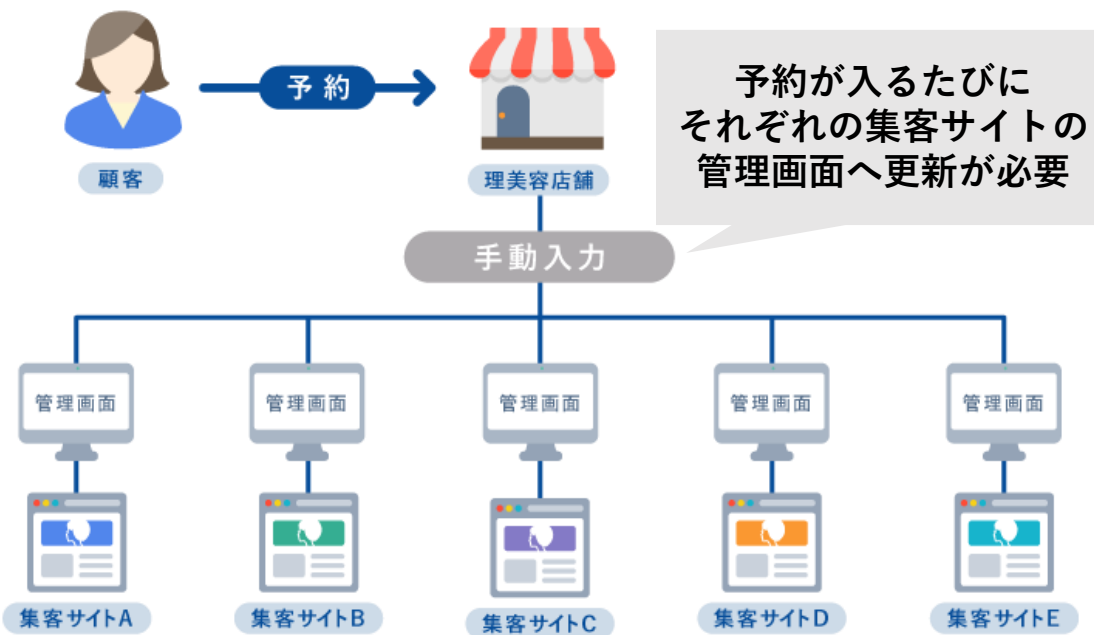
Googleで予約

Google検索やGoogleマップから潜在顧客をスムーズにネット予約まで誘導。



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

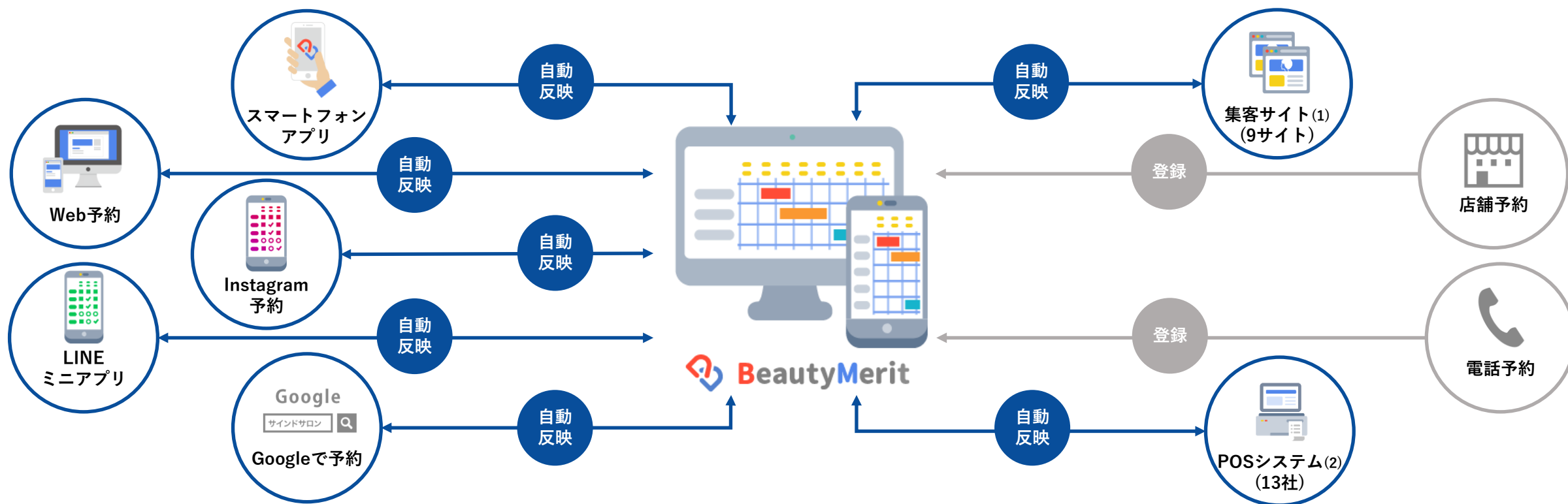


BeautyMerit 導入後



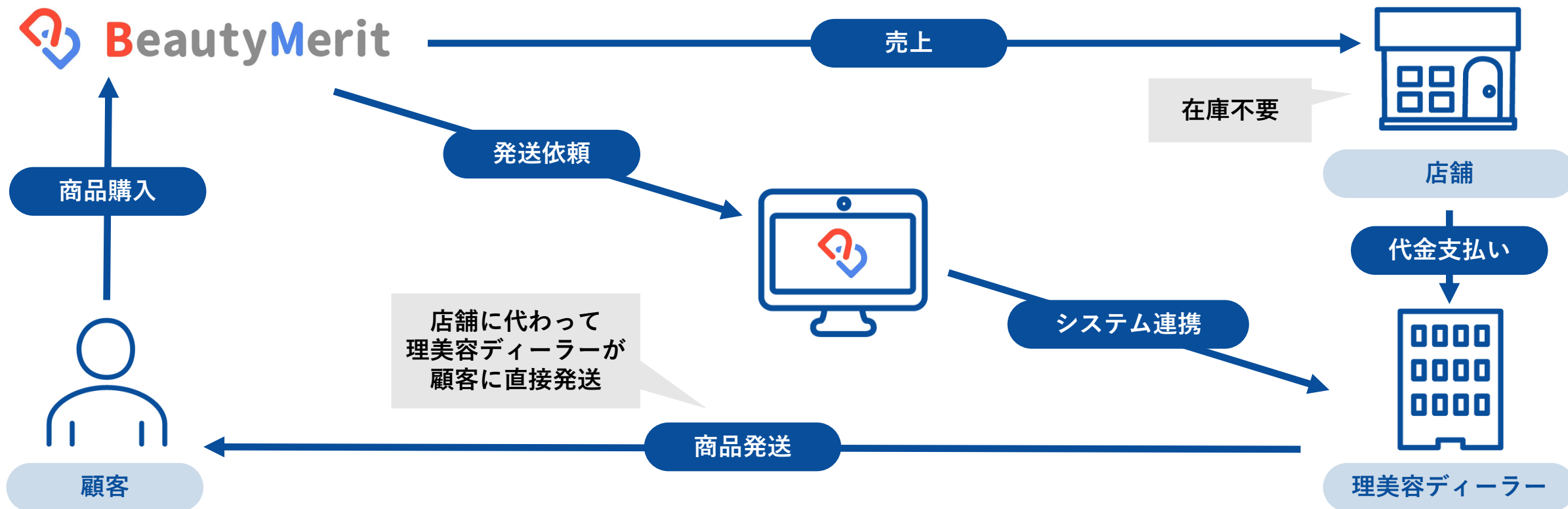
(1)集客サイト：理美容店舗に対して、新規の顧客獲得を支援することを目的としたインターネットメディア。

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9サイトは2025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2025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



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

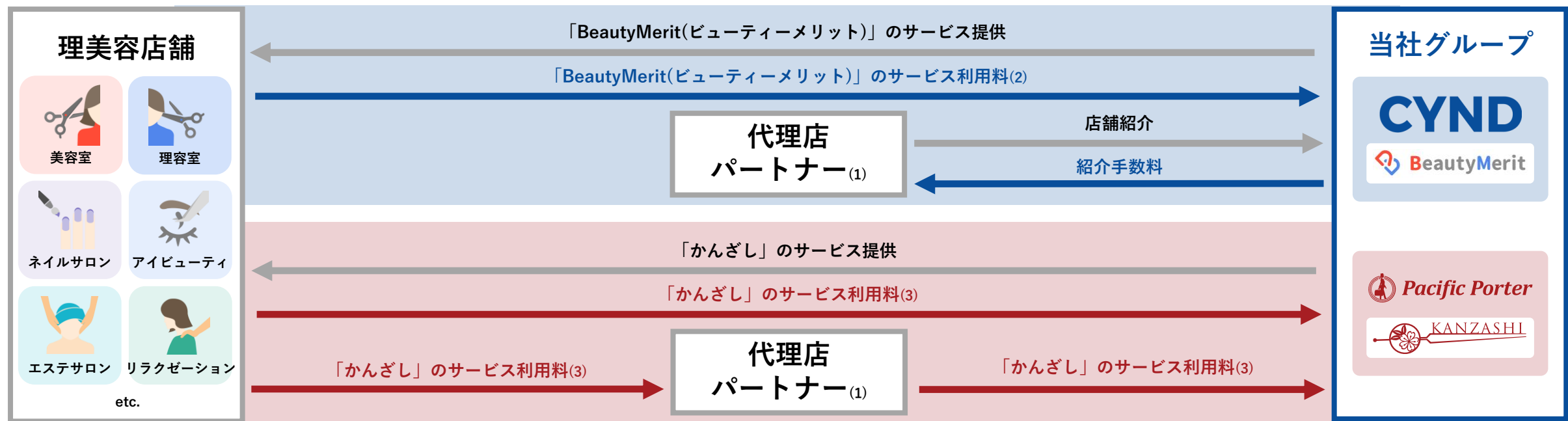


予約のたびに、各サイトに転記が必要



かんざしが各サイトへ一括自動反映

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当社サービスの紹介又は販売を行う理美容関連事業者。

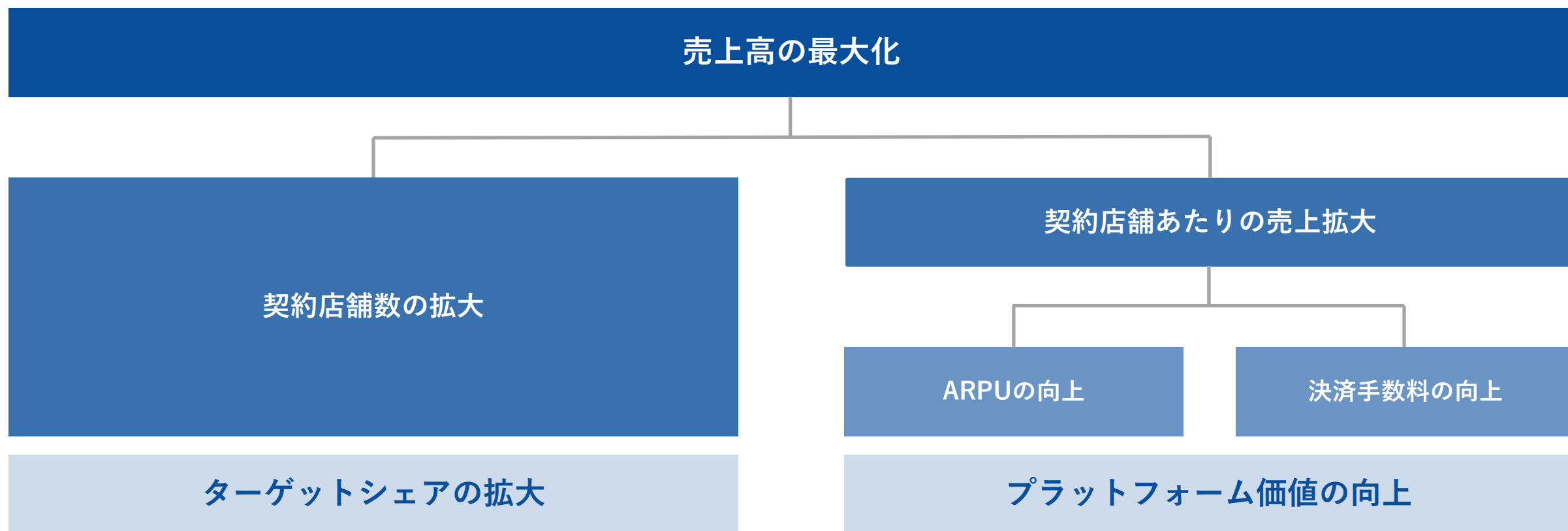
(2) 「BeautyMerit(ビューティーメリット)」のサービス利用料として、月額費用(サブスクリプションモデル)に加えて、新規に導入する際に、店舗の円滑なサービス導入をサポートするため、アカウント発行における初期設定を行い、その費用を初期費用として理美容店舗から受領しております。また、追加で機能を提供することで発生するオプション費用(サブスクリプションモデル)及び決済機能・EC機能の利用による決済手数料も受領しております。

(3) 「かんざし」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)を受領しております。

5 成長戦略

- 1.通期 業績ハイライト
- 2.トピックス
- 3.2026年3月期 業績予想
- 4.事業概要
- 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(店舗)

■ビューティーメリット ■かんざし

20,699店舗

17,530店舗

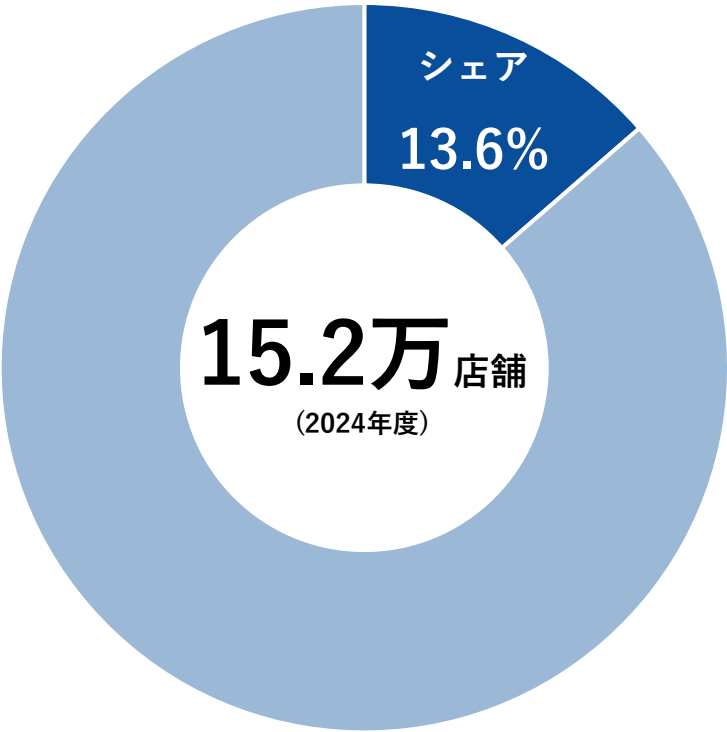


2024/3期

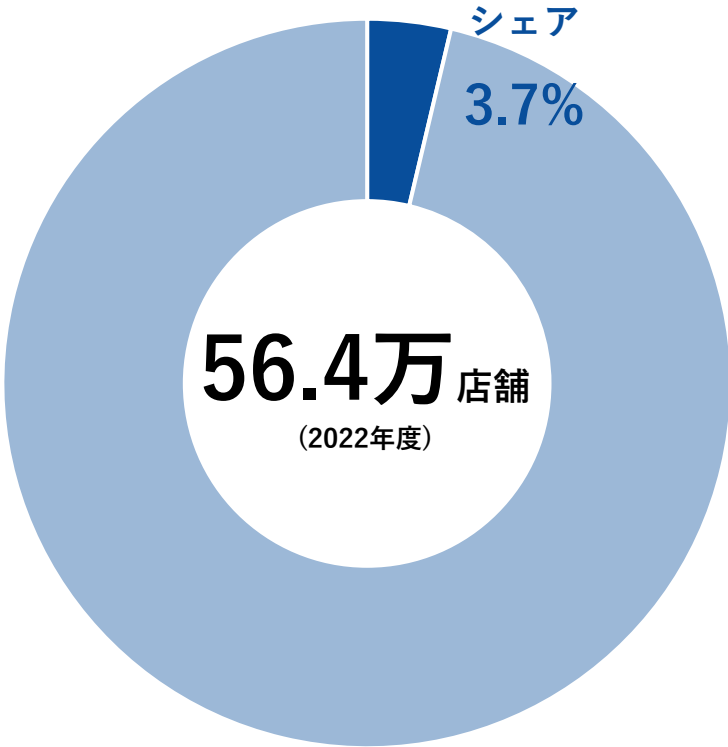


2025/3期

集客サイト参画店舗(1)導入率

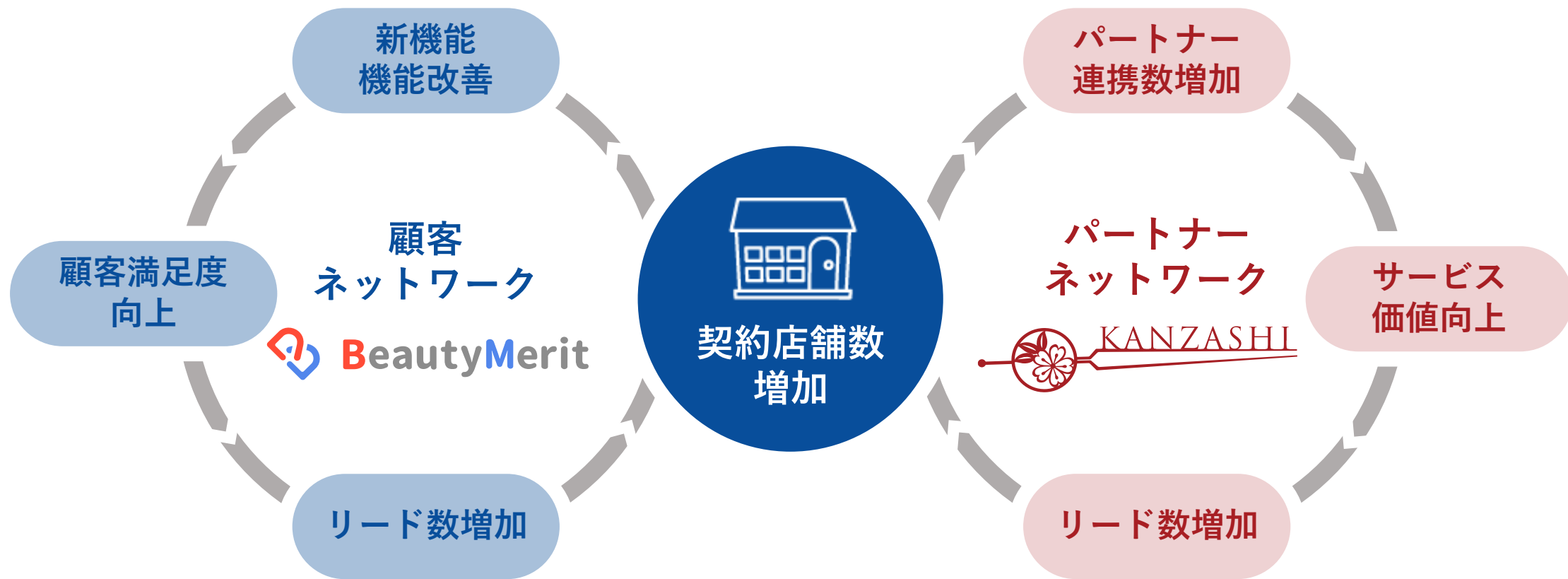


理美容サービス市場導入率



(1) (株)リクルート 2024年5月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数。

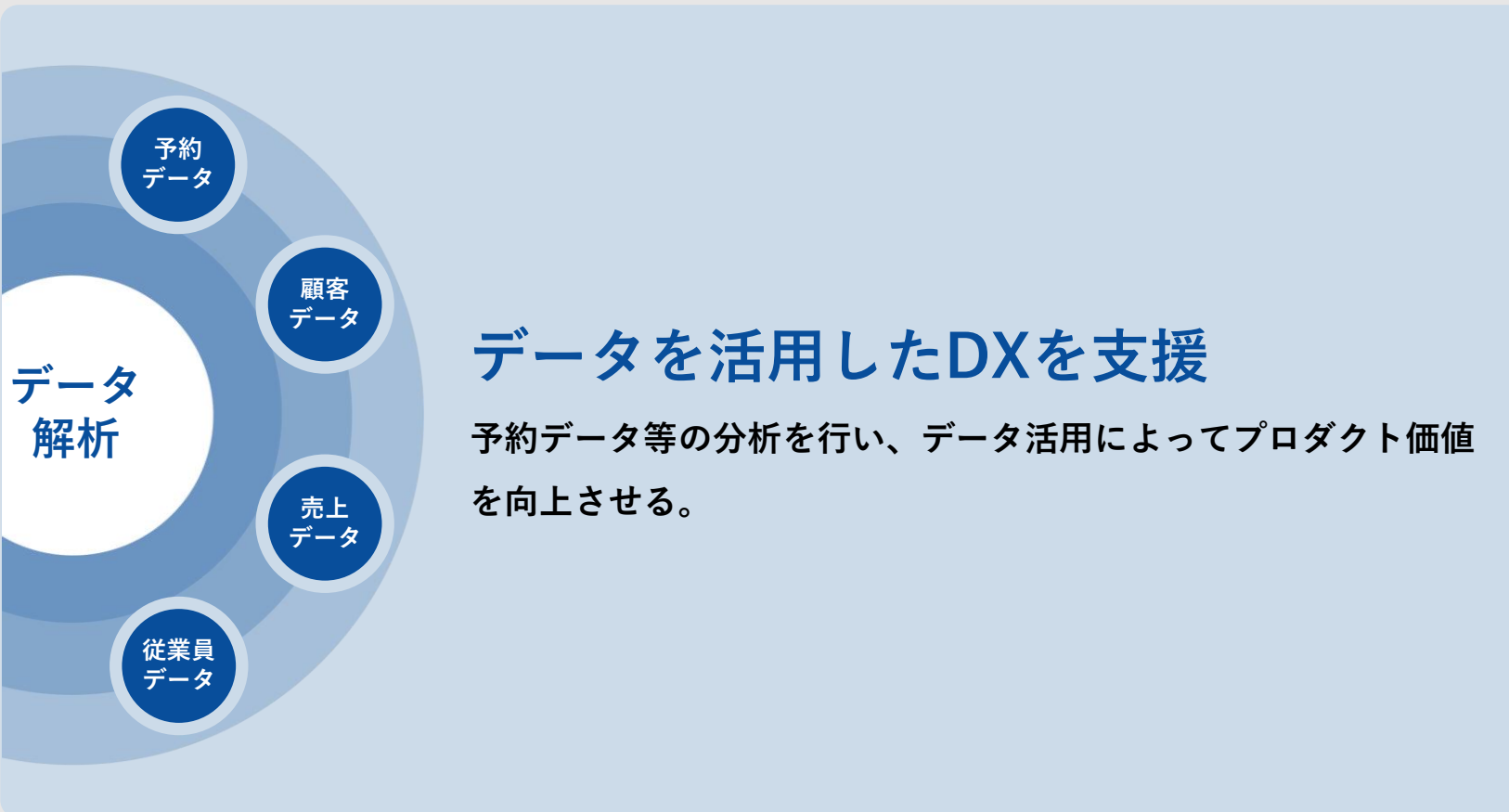
両社の統合による顧客・パートナーの拡大を活かした ネットワーク効果による契約店舗数の増加



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



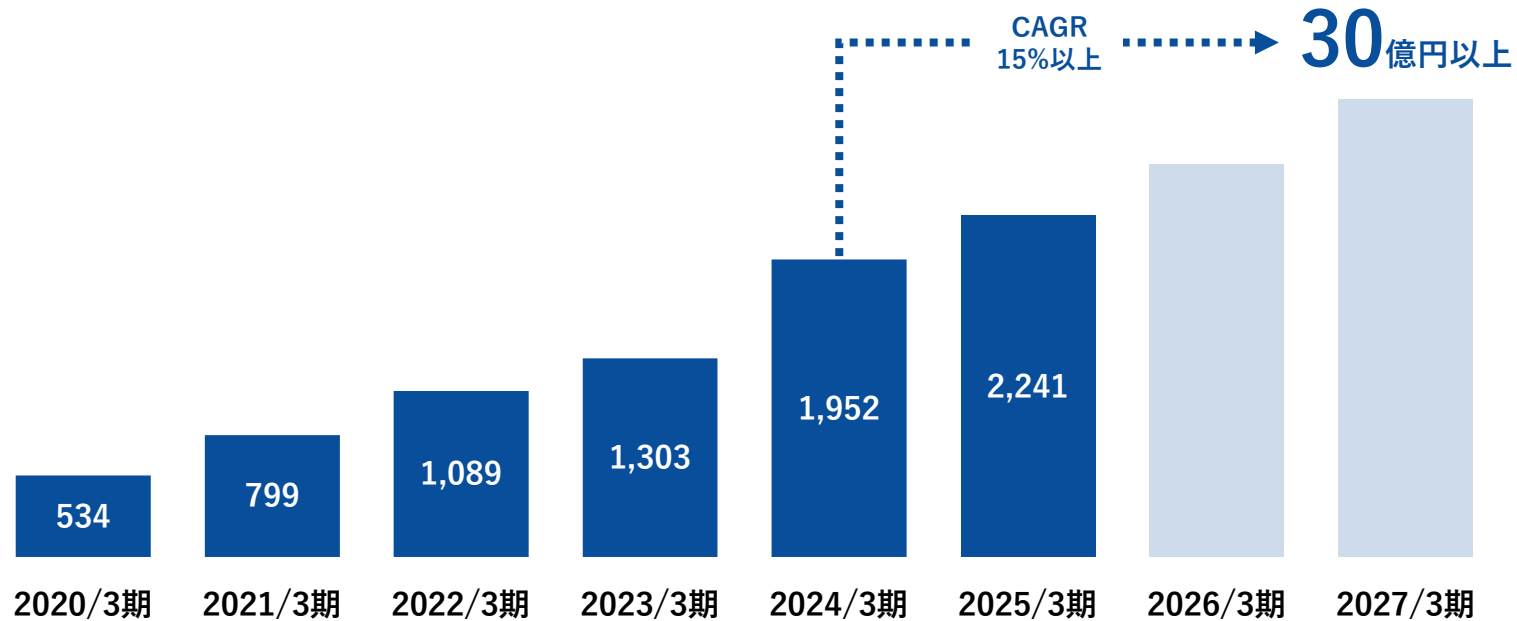
理美容サービス経済規模



(1) (株)リクルート 2024年5月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数(152,653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2023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2024年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2023」、厚生労働省「令和4年衛生行政報告例」を基に、2022年度、理容室店舗数(112,468店舗)、美容室店舗数(269,889店舗)、ネイル店舗数(30,400店舗)、エステ店舗数(7,640店舗)、リラクゼーション等店舗(144,309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(40,000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2023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2024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「2022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 2023」を基に、2019年度、理美容市場(2,125,300 百万円)、リラクゼーション市場規模(122,000 百万円)、柔道整復・鍼灸・マッサージ市場(971,000百万円)、エステティックサロン市場規模(361,680百万円)、ネイルサービス市場規模(173,650百万円)の合計。

中期の財務目標として、2027年3月期の連結売上高**30億円**以上、 毎期のEBITDAマージン**20%～30%**を目指す

売上高



- 2025年3月期～2027年3月期の連結売上高CAGR15%以上、毎期のEBITDAマージン20%～30%と売上高と利益の両面で拡大を図る。
- M&A及び新規事業は含まないオーガニックグロースの目標数値であり、実施した場合には見直しを行うことも想定。
- 増収増益を原則としつつ、事業環境の変化への対応や投資機会を優先することで、早期の売上高30億円達成に挑戦。

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

Appendix

- 1.通期 業績ハイライト
- 2.トピックス
- 3.2026年3月期 業績予想
- 4.事業概要
- 5.成長戦略

Appendix

単位:百万円	2024年3月期 4Q	2025年3月期 3Q	2025年3月期 4Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	510	572	588	+ 15.2%	+ 2.7%
売上総利益	388	444	452	+ 16.5%	+ 1.8%
売上総利益率	76.0%	77.6%	76.9%	+0.9pt	− 0.7pt
EBITDA	136	138	134	− 1.7%	− 3.2%
EBITDAマージン	26.7%	24.2%	22.8%	− 3.9pt	− 1.4pt
営業利益	57	48	52	− 7.6%	+ 10.0%
営業利益率	11.2%	8.4%	9.0%	− 2.2pt	+ 0.6pt
経常利益	55	45	50	− 7.9%	+ 12.0%
当期純利益	30	3	53	+ 74.5%	+ 1590.7 %

単位:百万円	2024年3月期	2025年3月期	YoY 増減率
売上高	1,952	2,241	+ 14.8%
売上総利益	1,463	1,743	+ 19.1%
売上総利益率	75.0%	77.8%	+ 2.8pt
EBITDA	479	570	+18.9%
EBITDAマージン	24.6%	25.5%	+ 0.9pt
営業利益	161	237	+ 46.6%
営業利益率	8.3%	10.6%	+ 2.3pt
経常利益	153	227	+ 48.4%
当期純利益	38	112	+ 193.1 %

単位:百万円	2024年3月期	2025年3月期	増減
流動資産	2,180	2,282	+102
現金及び預金	2,006	2,071	+ 65
固定資産	2,761	2,581	− 180
資産合計	4,941	4,863	− 78
流動負債	541	762	+ 221
固定負債	1,204	786	− 418
負債合計	1,745	1,548	− 197
純資産合計	3,196	3,315	+119
負債・純資産合計	4,941	4,863	− 78

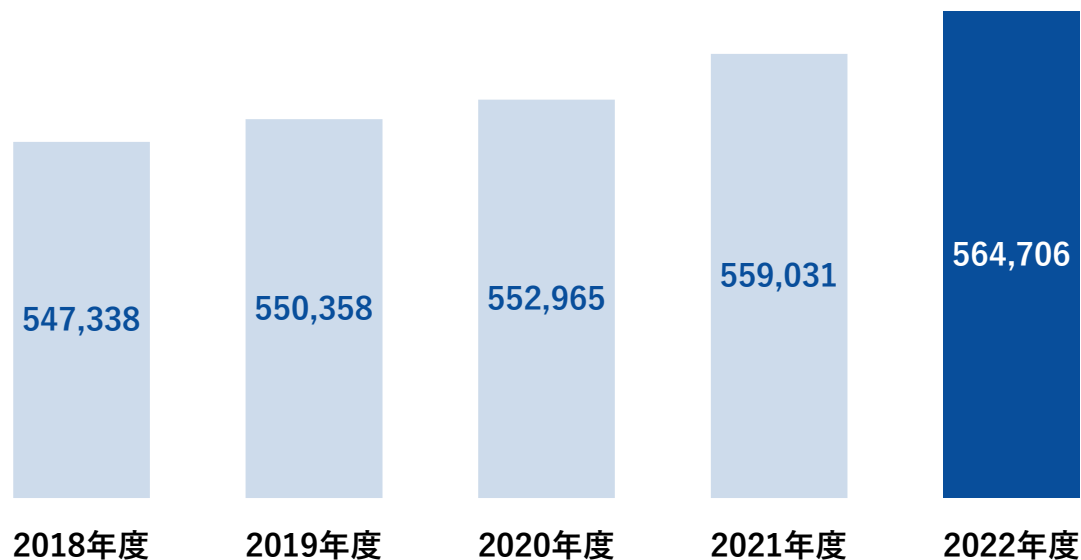
単位:千円	2024年3月期	2025年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	353,345	417,462
投資活動によるキャッシュ・フロー	△87,327	△141,544
財務活動によるキャッシュ・フロー	△210,701	△210,854
現金及び現金同等物の増減額	55,317	65,063
現金及び現金同等物の期首残高	1,950,936	2,006,253
現金及び現金同等物の期末残高	2,006,253	2,071,316

会社名	株式会社サインド	
所在地	東京都品川区西五反田八丁目4番13号	
営業所	大阪、福岡、仙台、札幌	
設立	2011年10月20日	
資本金	53百万円	
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(連結)	116人(2025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	

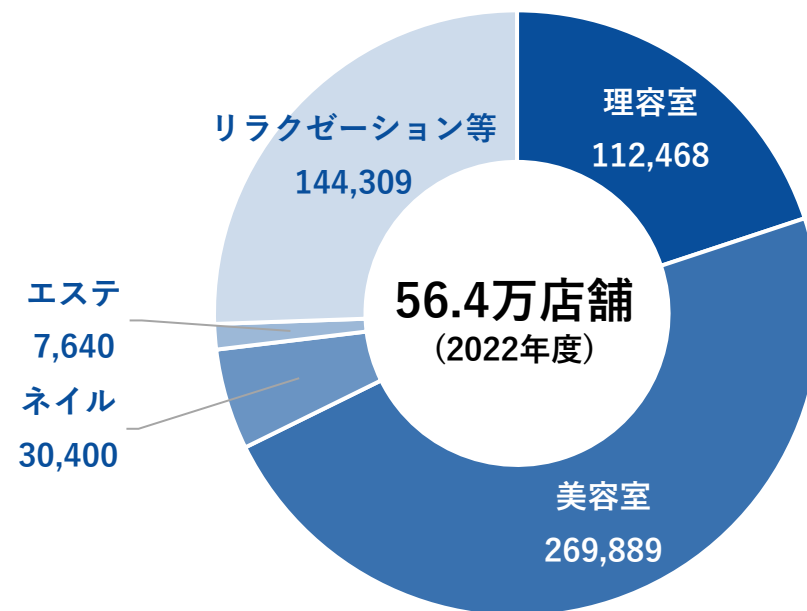


理美容サービス市場は一大産業かつ拡大中のマーケット

理美容サービス店舗数推移⁽¹⁾(店舗)



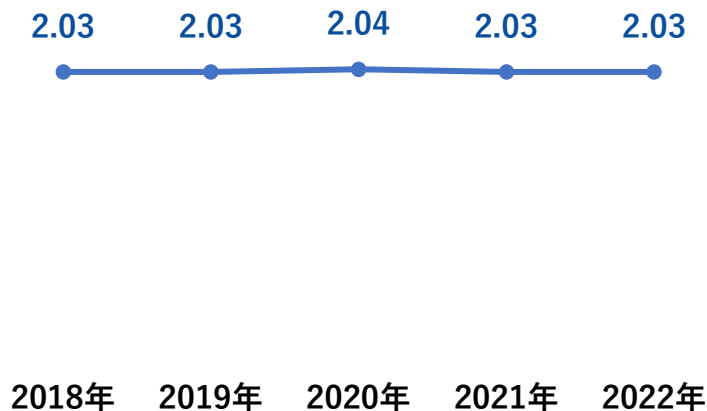
理美容サービス市場⁽¹⁾(店舗)



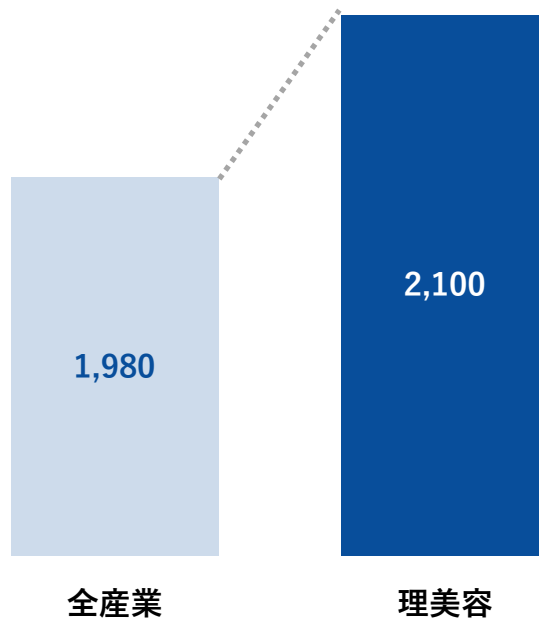
(1) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2024年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2023」、厚生労働省「令和4年衛生行政報告例」をもとに当社作成。

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**

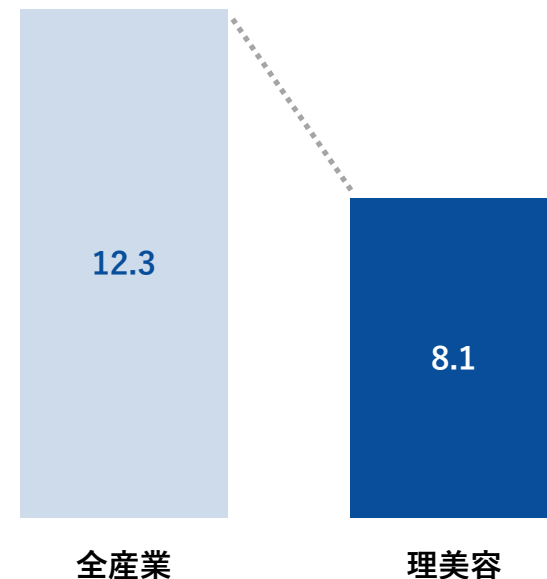
平均施術者数⁽¹⁾(人)



平均年間労働時間⁽²⁾⁽³⁾(時間)



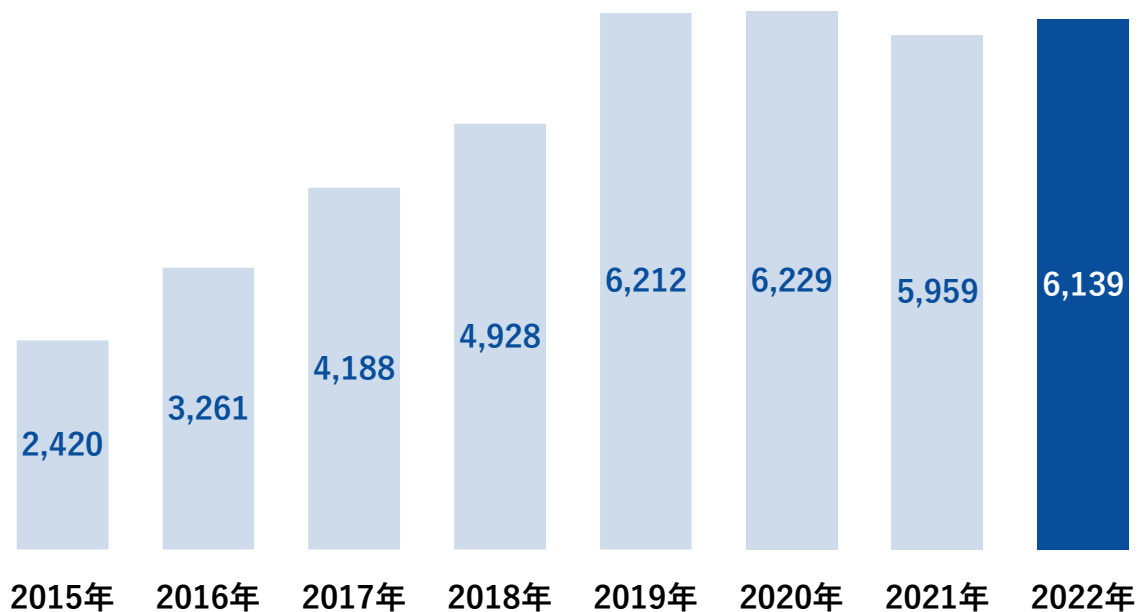
平均勤続年数⁽²⁾(年)



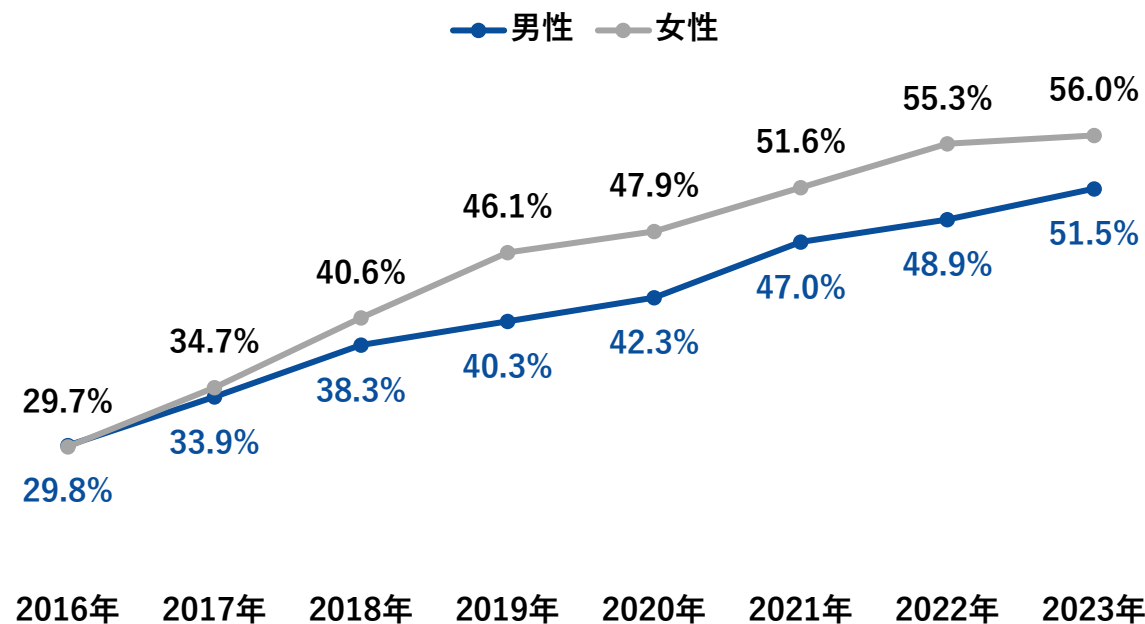
(1)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」をもとにした、各年度の「理容師・美容師」を「数理美容室の施設数」で除して算出。(2)厚生労働省「令和4年賃金構造基本統計調査」(企業規模10名以上)より当社作成。

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)

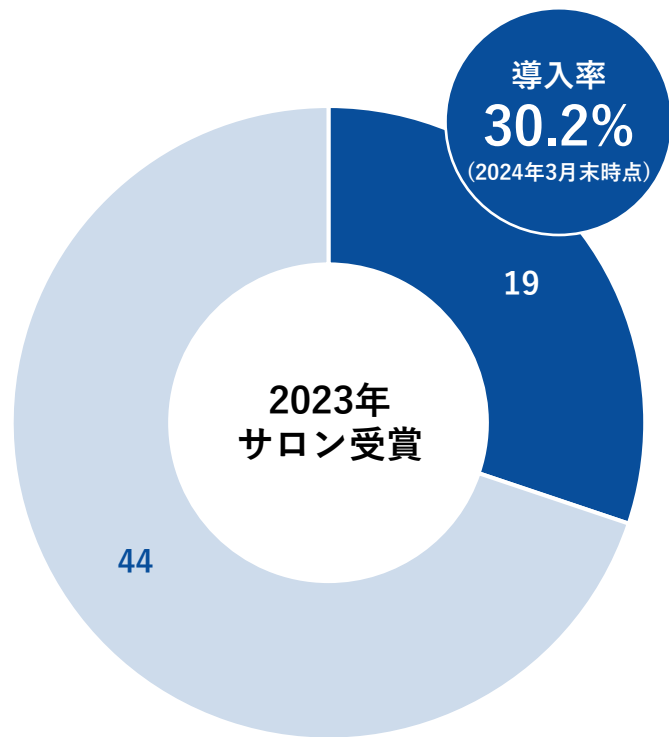


美容室の予約方法におけるネット予約比率⁽²⁾

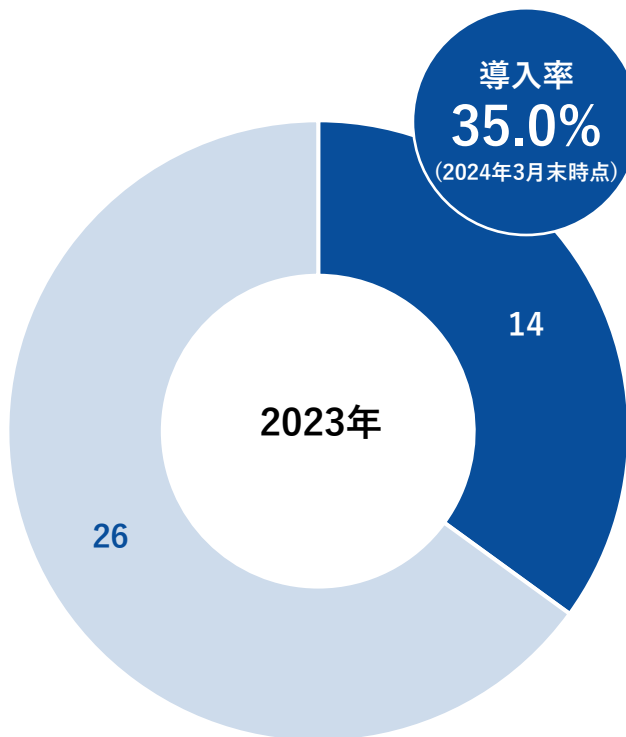


(1) 経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」をもとに当社作成。(2) (株)リクルート「美容センサス2023上期」をもとに当社作成。

カミカリスマ⁽¹⁾導入率



売上高上位40社⁽²⁾導入率

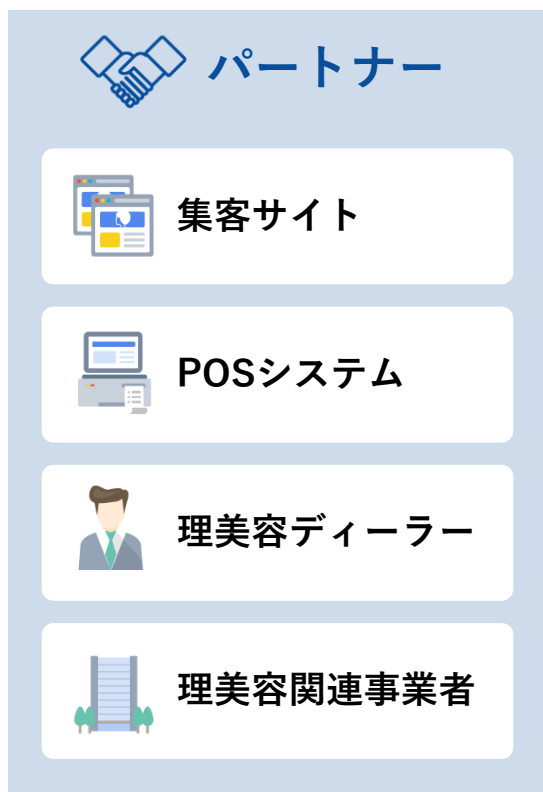


導入店舗例⁽³⁾



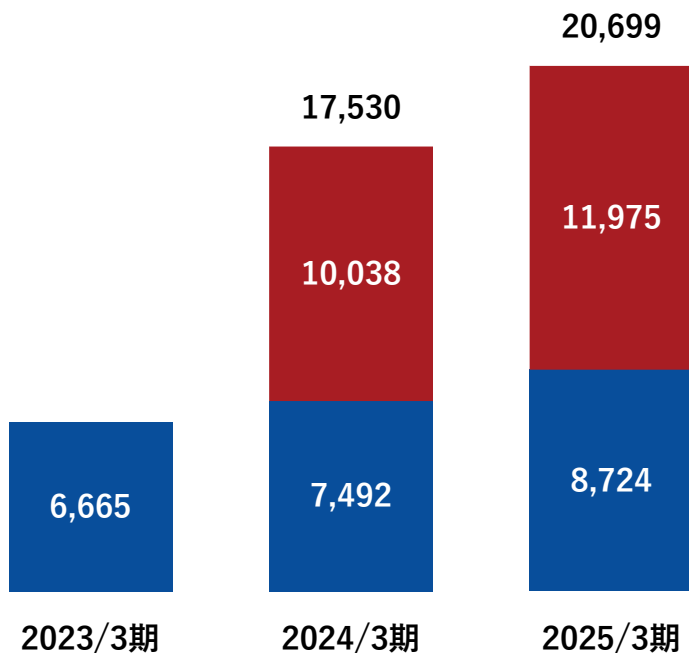
(1)KAMI CHARISMA 実行委員会「KAMI CHARISMA 2024」(2)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」(3)2024年3月末時点。

プロダクトで連携しているパートナーからの リード獲得により効率的な営業体制を構築

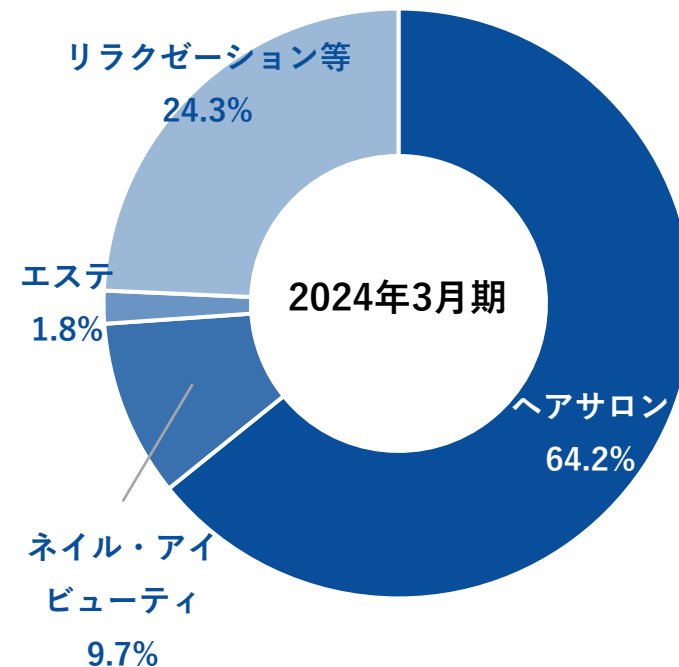


契約店舗数推移(店舗)

■ ビューティーメリット ■ かんざし



契約店舗業種別割合



BeautyMeritリリース

2012

2013

2013年

- Web予約機能

2014

2014年

- 一元管理機能
- 管理画面スマホ対応
- スタンプ機能

2015

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

2016

2016年

- 予約属性機能
- 設備設定機能
- 指名料設定機能

2017

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

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commend機能

かんざしグループ参画

2024年

- ECキャンペーンコード機能

2019

2019年

- ポイント・ランク機能
- お客様番号管理機能

2020

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

2021

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
- サブスク分析機能

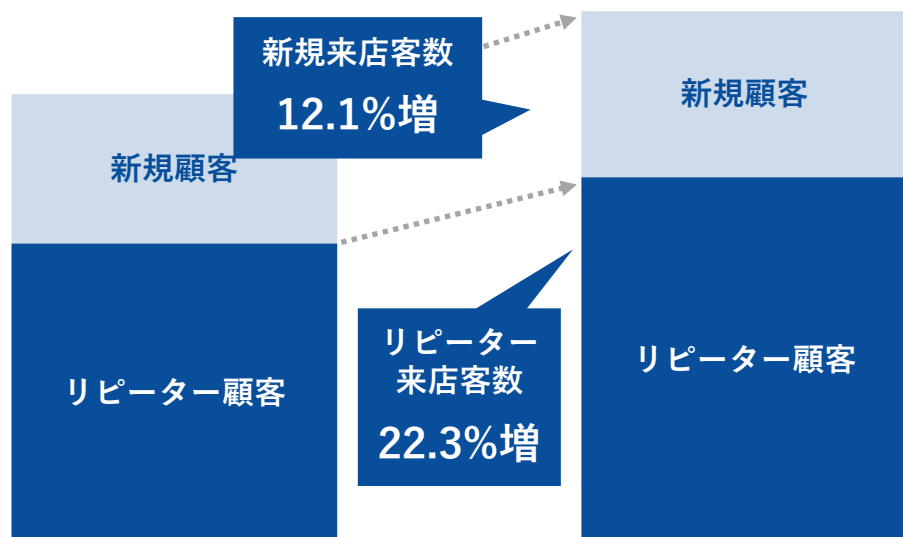
2024

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

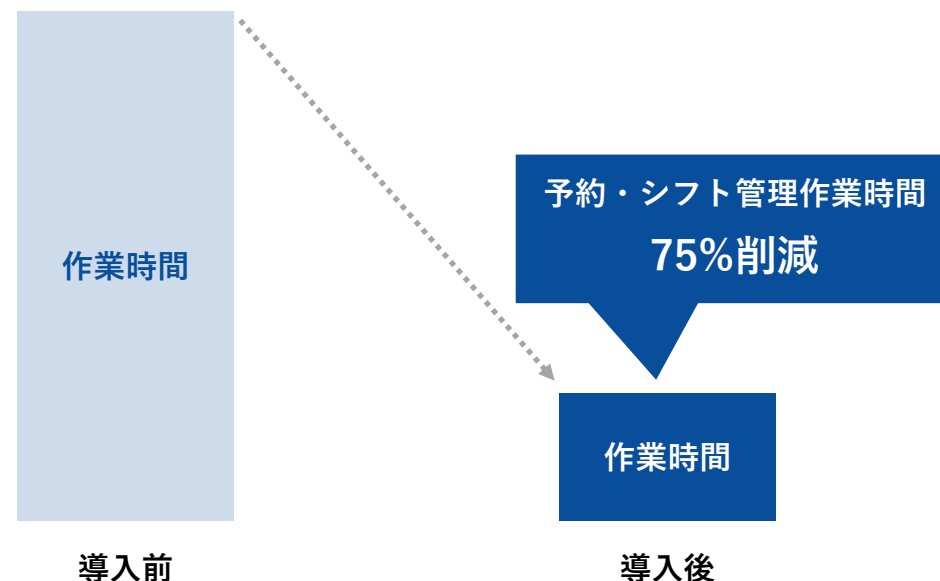
顧客接点	顧客	店舗	パートナー
集客	全ての集客サイトの空き情報が同じになり 安心してネット予約が可能	集客サイトの予約・シフト管理業務の 一元化・自動化	【集客サイト】 一元管理機能により在庫が解放され、 顧客を最大限集客可能
予約	予約からアフターフォローまで全ての サービスがアプリで一気通貫 パーソナライズされたキャンペーン やコミュニケーションを提供	電話予約の削減、インバウンド対応	【POSシステム】 一元管理機能により、自社のシステムで 対応しきれなかった店舗の課題が解決され、 導入店舗数が増加
施術		カルテのデジタル化、顧客満足度向上	
会計		会計業務の効率化、ポイントカードの 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)2024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)2024年3月時点での「BeautyMerit(ビューティーメリット)」導入店舗における一元管理機能の連動数をもとに算出。

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八丁目4番13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	29人(2025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



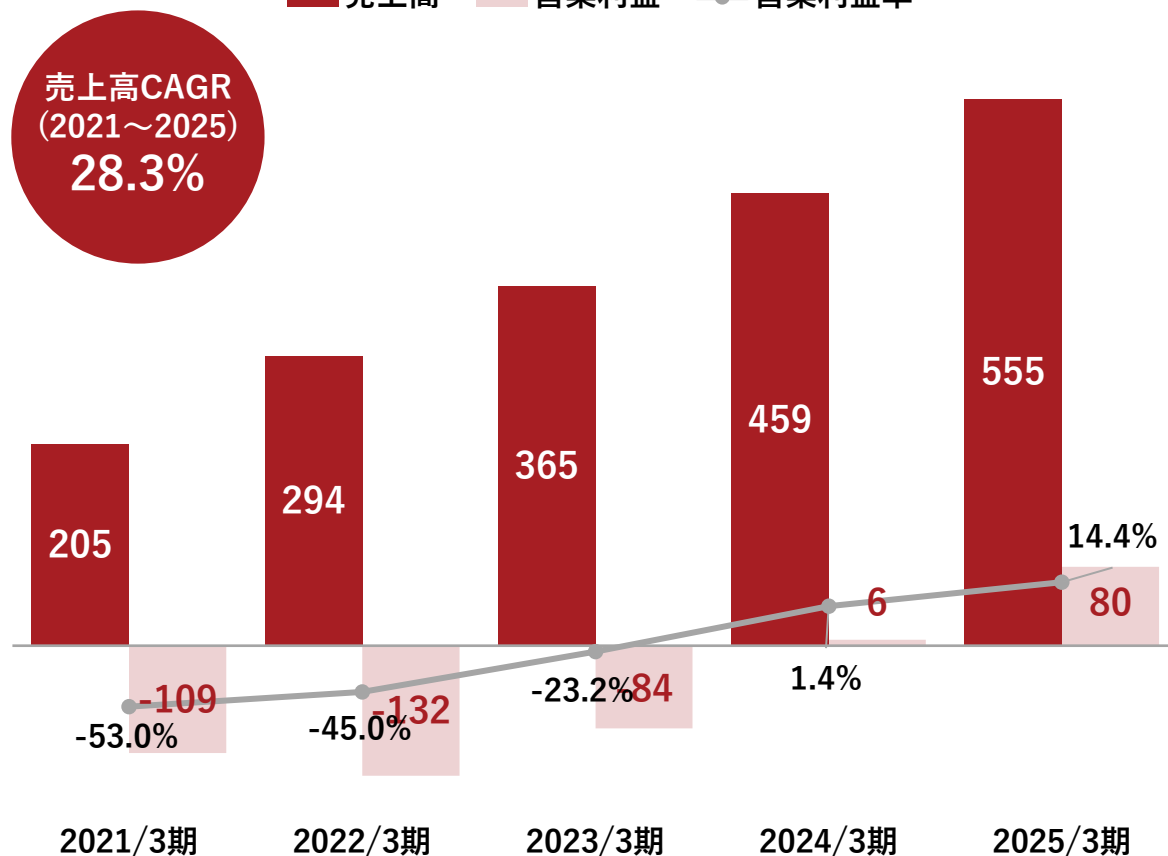
Pacific Porter

新たな時間をつくる

売上高・営業利益(百万円)

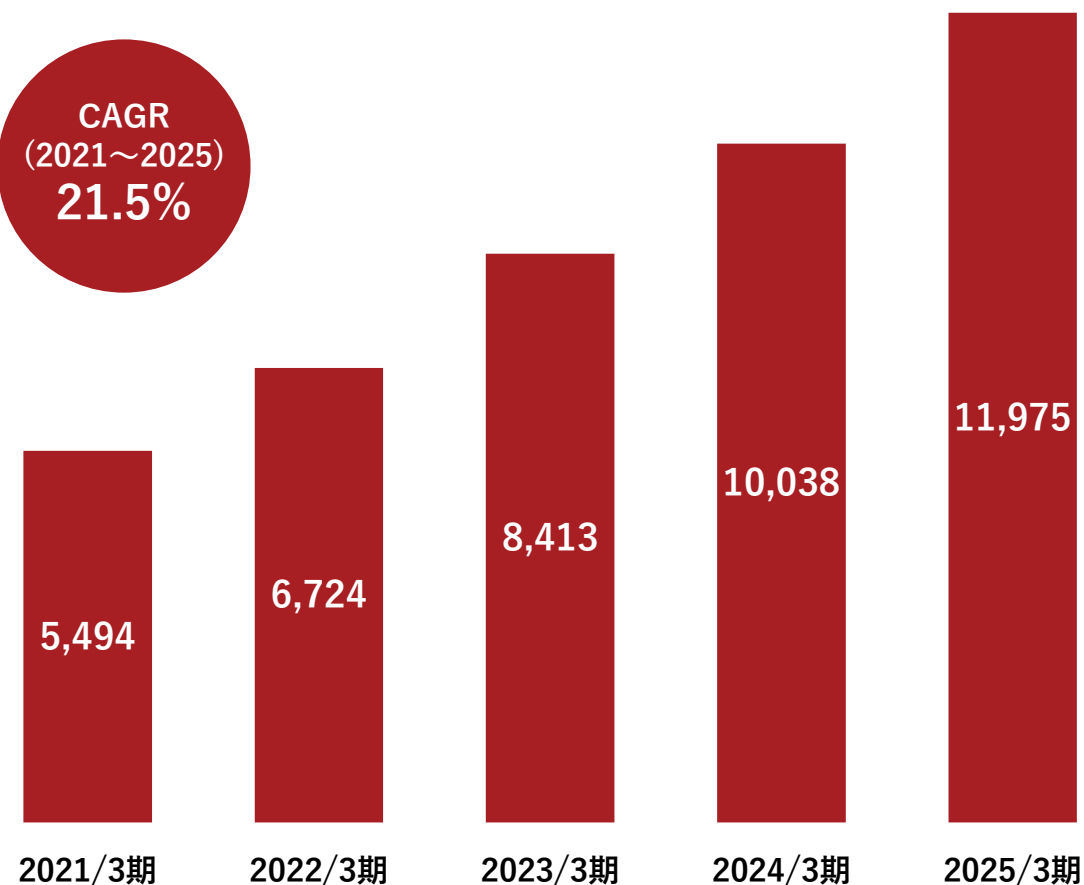
■売上高 ■営業利益 ●営業利益率

売上高CAGR
(2021~2025)
28.3%



かんざし 契約店舗数(店舗)

CAGR
(2021~2025)
21.5%



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