



2021年10月期 決算補足説明資料

2021年12月9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
2021年10月期 決算実績
2. 2022年10月期 業績見通し
3. アクションプラン
4. 会社概要



決算ハイライト

2021年10月期 決算実績

全社

コロナ禍が長期化する中、ニューノーマルを継続したデジタル化の推進と、業務効率及び固定費の圧縮に努める。新しいコンテンツ導入と課金型サービスの拡充により増益。新行動指針「Plus 1」に向けた準備。

売上高：2,483百万円 前期比 0.9%増
営業利益：180百万円 前期比 39.8%増

**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の移行。「Google で予約」「楽天ポイント連携」等、サロン集客支援サービスの拡充と、業務効率及び固定費の見直しにより前期比で増収増益。

売上高：1,395百万円 前期比 3.0%増
営業利益：90百万円 前期比 141.3%増

**ビジネス
サービス**

コア事業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。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の影響あり。

売上高：315百万円 前期比 1.7%減
営業利益：10百万円 前期比 3.6%減

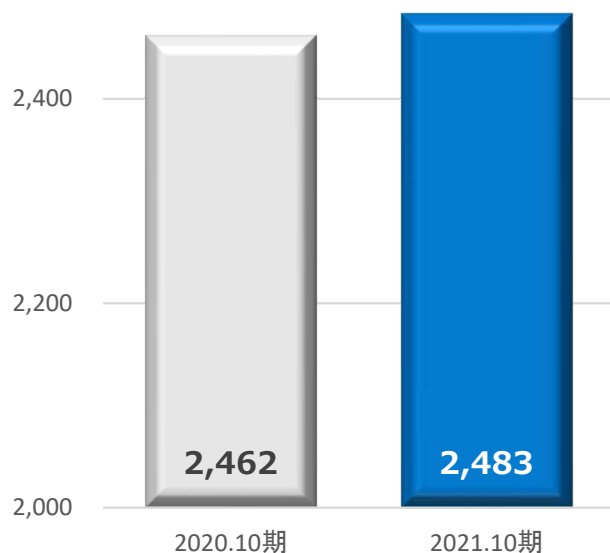
**介護
サービス**

介護付き有料老人ホームの高い入居率（年間95%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。

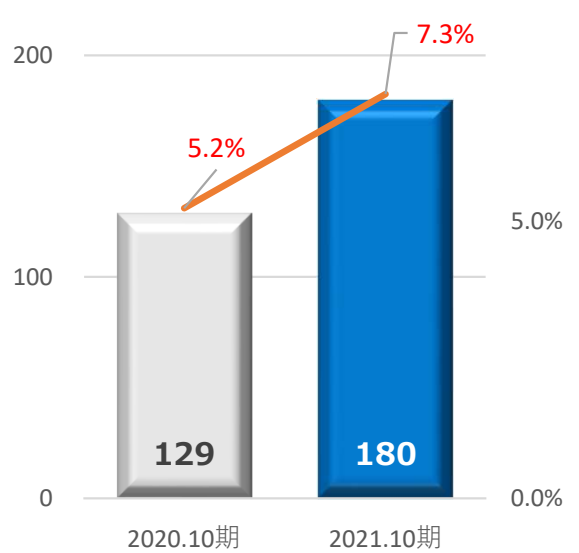
売上高：753百万円 前期比 1.6%減
営業利益：66百万円 前期比 0.5%減

決算概要（損益計算書）前期比較

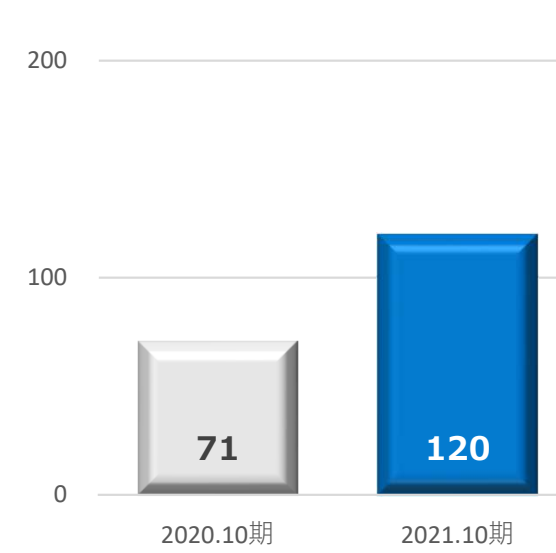
《連結売上高》



《営業利益》



《当期純利益》



単位：百万円

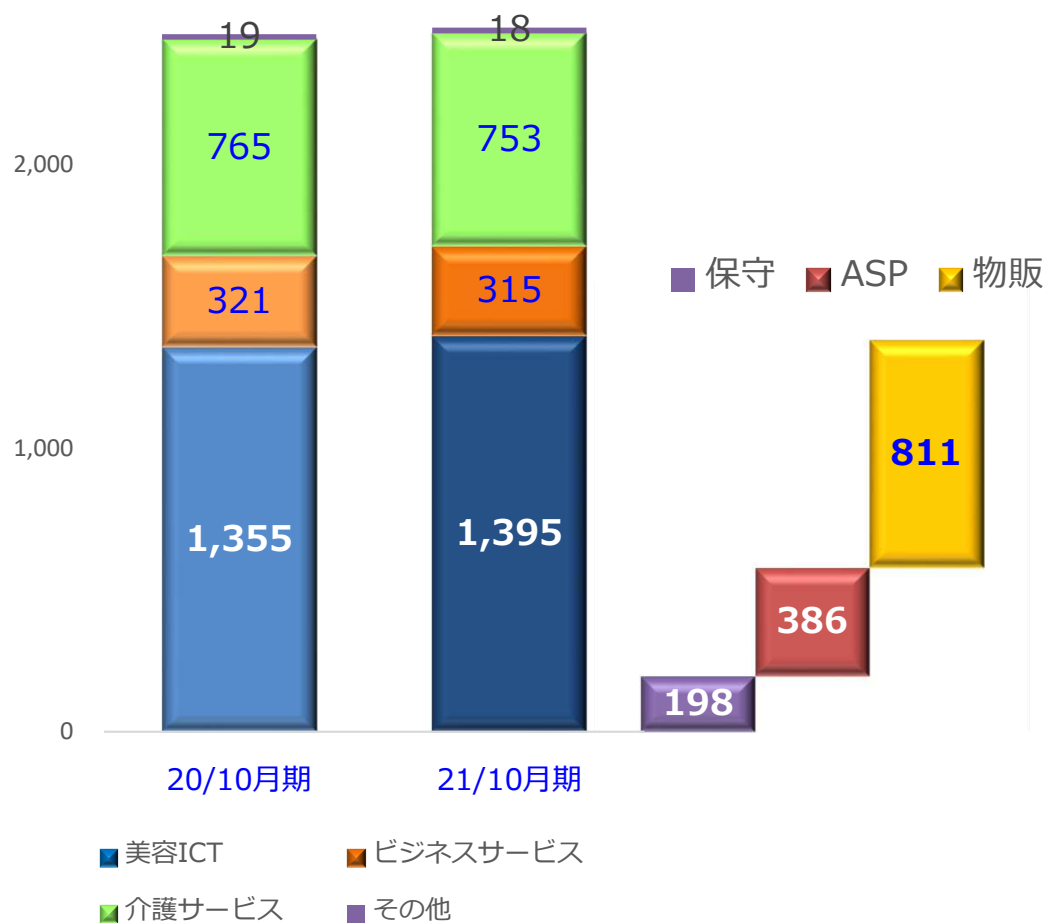
■ 営業利益 ■ 利益率

単位：百万円、%

	20/10期	21/10期	対前期増減率
売上高	2,462	2,483	0.9%
売上原価	1,456	1,466	
売上総利益	1,005	1,017	
(売上総利益率)	40.8%	41.0%	
販管費	876	836	
営業利益	129	180	39.8%
(営業利益率)	5.3%	7.3%	
経常利益	131	180	37.8%
(経常利益率)	5.3%	7.3%	
親会社株主に帰属する当期純利益	71	120	68.7%
ROE (自己資本当期利益率)	3.3%	5.4%	

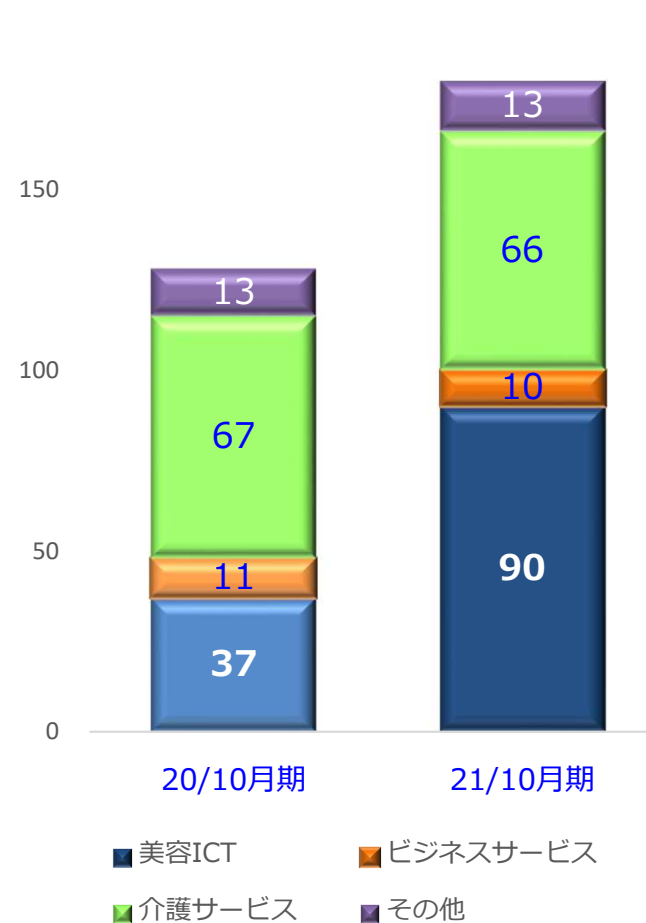
《セグメント売上高》

単位：百万円



《セグメント営業利益》

単位：百万円



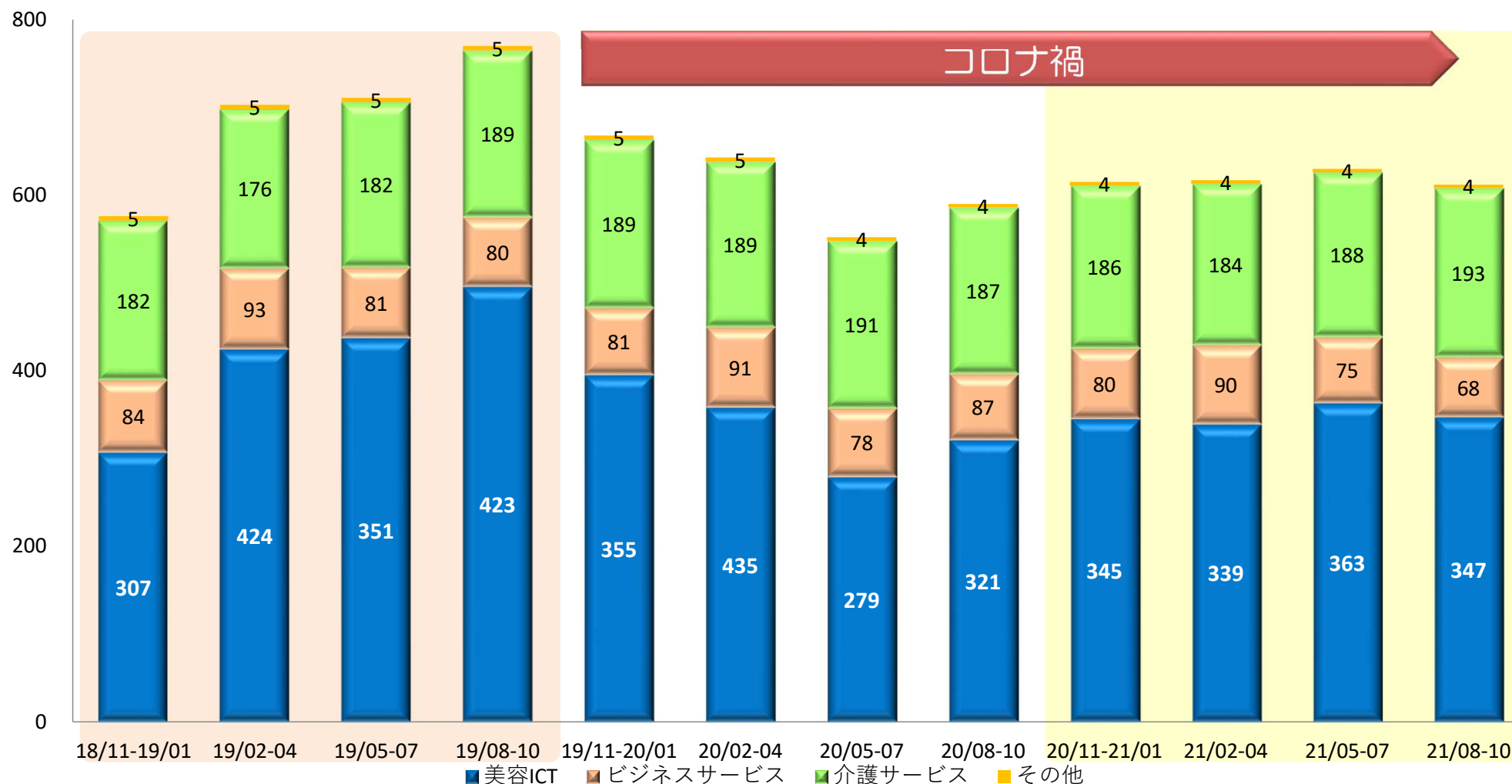
	20/10月期	21/10月期	増減率
美容ICT	1,355	1,395	3.0%
ビジネスサービス	321	315	△1.7%
介護サービス	765	753	△1.5%
その他	19	18	
	2,462	2,483	0.9%

	20/10月期	21/10月期	増減率
美容ICT	37	90	141.3%
ビジネスサービス	11	10	△3.6%
介護サービス	67	66	△0.5%
その他	13	13	
	129	180	39.8%

セグメント別四半期推移（Q on Q）

《セグメント売上高》

単位：百万円



- 課金型ストックビジネスの伸長により、安定した売上の確保
- コロナ禍でも四半期毎の季節変動要因による収益変動幅を少なくできた。
- 次のステップは、「Plus 1」の付加価値の提供へ

単位：百万円

	'20/10期	'21/10期	差
流動資産	1,942	1,984	42
現預金	1,574	1,726	152
固定資産	1,714	1,729	15
有形固定資産	1,217	1,165	△51
無形固定資産	305	335	29
ソフトウェア	95	62	△33
ソフトウェア仮勘定	126	205	79
のれん	81	66	△14
投資その他資産	192	229	37
資産合計	3,657	3,714	57
負債	1,463	1,397	△65
流動負債	674	692	18
固定負債	788	705	△83
純資産	2,193	2,316	122
株主資本	2,193	2,320	126
利益剰余金	1,904	1,996	92
負債純資産合計	3,657	3,714	57

自己資本比率 : 60.0% → **62.4%**

□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。
- ・ソフトウェア仮勘定：バージョンアップ等の開発投資。
- ・投資その他資産：資本業務提携による株式取得。

《主な減少要因》

- ・有形固定資産：土地の一部売却（▲23M）、減価償却等

□負債の部

《主な減少要因》

- ・固定負債：役員退職慰労引当金の減少、借入約定返済

□純資産

《主な増加要因》

当期利益の積み上げ、自己株式処分差益（+20M）

□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。
税前利益増（+176M）、売上債権の減少（50M）

□投資キャッシュフロー

有形固定資産の取得（▲13M）資本提携株式取得（▲34M）
ソフトウェア開発投資

□財務キャッシュフロー

自己株式売却(148M) 株式取得（▲114M）、借入金返済

項目	'20/10	'21/10
営業キャッシュ・フロー	70	346
投資キャッシュ・フロー	△134	△113
財務キャッシュ・フロー	146	△81
現金及び現金同等物の増減額	81	152
現金及び現金同等物の期首残高	1,492	1,574
現金及び現金同等物の期末残高	1,574	1,726

■ 継続した株主配当の実施（増配）

※）2021年5月1日付で株式1株につき3株の株式分割を行っております。

1株あたり7円。（配当性向25.4%）

■ 株主優待制度の拡充（対象：2021年10月末株主名簿に記載の株主）

改定前の優待内容		改定（2021年10月末株主様対象）	
100株未満	該当なし	100株未満	該当なし
		100株～300株未満	QUOカード（500円相当）
100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円相当予定）
		30,000株以上	美容商材詰合せ （5,000円相当予定）



2022年10月期業績見通し



美容サロン向けICT事業

- ・収益の柱をPOSシステム販売（物販）中心から、美容サロンとお客様をマッチングするコンテンツサービスの提供による課金型ストックビジネスへと移行
- ・セグメント利益の改善の見込み

中小企業向けビジネスサービス事業

- ・コア事業である会計サービスの提供により既存顧客を中心とした継続契約による安定した収益を確保

介護サービス事業

- ・地域と連携した介護施設の運営により、高水準の入居率の維持による安定した収益を確保
- ・コロナ感染防止による自粛の影響の大きかった在宅支援事業の再構築を促進

単位：百万円、%

	21/10期実績	22/10期見通	増減率
売上高	2,483	2,546	2.5%
営業利益 (営業利益率)	180 7.3%	198 7.8%	10.1%
経常利益 (経常利益率)	180 7.3%	198 7.7%	9.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	120	129	6.9%

■ 配当予想

1株あたり7円。

※) 当社は、配当性向30%を目標にしておりますが、現在の財務状態や投資計画、内部留保の状況等を鑑みて、現時点では上記の配当予想といたします。

■ 株主優待制度（対象：2022年10月末現在の株主）

持ち株数	優待の内容等
100株未満	該当なし
100株～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）
10,000株以上30,000株未満	美容商材詰合せ（3,000円相当予定）
30,000株以上	美容商材詰合せ（5,000円相当予定）



アクションプラン

－ 2022年10月期 －

我々は『**Plus 1**』の付加価値を提供していきます。

当社は、「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」を社是として
います。

コロナ禍は企業経営に「ニューノーマル」への転換を要求し、古い仕組み・慣習を
崩壊させ、新たな常態・常識により構造的な変化が避けられない状況にあります。

こうした社会動向に鑑み、当社は、ESG（環境・社会・ガバナンス）経営を重要な
課題と捉え、その目標や取り組みの明確化にSDGsを活用いたします。

特に、DX（デジタルトランスフォーメーション）によるイノベーションは、人々
の生活に変化をもたらし、豊かにしていくものと思われれます。

DXはすべての事業、業務プロセスの大前提であり、デジタル革命や新技術による
ビジネスモデルの変化に対応していくことが重要だと考え、『**Plus1**』の付加価値を
提供いたします。

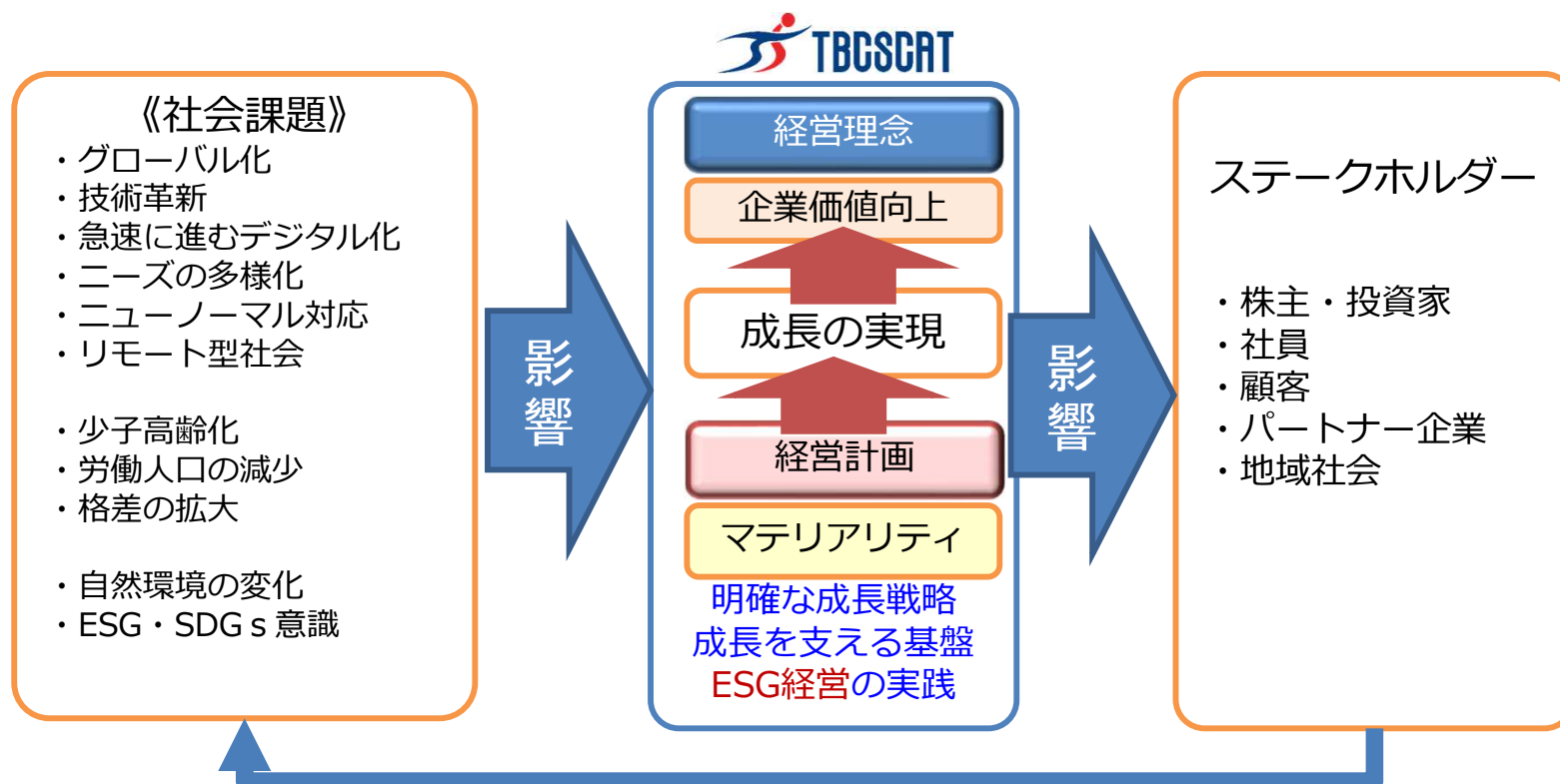
これらのESG経営・SDGs対応・DX推進を通じた取り組みを通して、ビジネスモデ
ルの再構築、業務プロセスのさらなる向上、人財育成の推進により、企業価値の向上
に努め、2022年10月期の行動方針とします。

代表取締役社長 長島秀夫

事業環境変化



■ グループの成長戦略として「サステナビリティ経営」を推進



ESG経営：目標や取り組みの明確化にSDG s を活用

事業活動に関わる課題のなかから、「ステークホルダーの評価」と「社会・環境・経済に与えるインパクト」の2つの視点から検証し、マテリアリティ（重要課題）を定める。



マテリアリティ	中期目標	具体的な実施項目	関連するSDG s
環境問題への取り組み Environment	<ul style="list-style-type: none"> 次世代につなぐ地球環境への貢献 資源リサイクルの促進 	<ul style="list-style-type: none"> ペーパーレス化推進 再生エネルギーの活用 ※一般社団法人理美容SDGs推進協会への参画	7 エネルギーをみんなに 12 つくる責任 13 気候変動に 15 陸の豊かさも 17 パートナリシップで 目標を達成しよう
豊かな情報社会・ ビジネス社会のDX推進 Social	<ul style="list-style-type: none"> ICT利活用によるコミュニケーション社会の発展に貢献 	<ul style="list-style-type: none"> ICTシステム提供と普及 B to B to CにおけるICT推進 ビジネスの効率化を促進 	4 質の高い教育を 8 働きがいも 9 産業と技術革新の 12 つくる責任 17 パートナリシップで 目標を達成しよう
生き生きと活躍できる 社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> 介護事業を通じた健康と福祉への貢献 多様な人財が活躍する働きやすい環境づくり 	<ul style="list-style-type: none"> 介護サービスの提供による高齢者支援と地域貢献 多様な人財の採用 多様な働き方とキャリア支援 女性活躍の推進 	3 すべての人に 4 質の高い教育を 5 ジェンダー平等を 8 働きがいも 10 人々の間の不平等 17 パートナリシップで 目標を達成しよう
公正で透明な企業活動 の実践 Governance	<ul style="list-style-type: none"> 持続可能な成長を実現するガバナンス体制の維持・強化 パートナー企業と連携による品質生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンスの高度化 コンプライアンスの徹底 適切なリスク管理の実践 健全な財務体質の維持・向上 心身とも安全安心に働ける健康経営 	16 平和と公正を 17 パートナリシップで 目標を達成しよう

■ DX推進方針

当社は「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」を社是として、お客様である中小企業向けに、常に新しい商品、新しいサービスの開発に挑戦してまいりました。

テクノロジーの進化により、多くの企業でデータとデジタル技術を活用した、製品やサービス、ビジネスモデルそのものの変革による、新たな価値創出が求められています。このような環境下において当社がお客様と共に持続的に発展するために、私たちの強みである「美容業界に特化したプロフェッショナルサービスの提供」にとどまらず、お客様の新しい価値を創造できる「DXパートナー」へと変革していくことが重要であると考えています。

またお客様のICT活用による売上向上とITコスト削減に寄与するため、美容業界にICTを提供することにより知見を活かした、独自のITサービス提供者となることも、持続的な成長のために必要と考えています。

■ 社内でのDX推進：

- 業務プロセスの徹底的な合理化（デジタル化推進）
 - ☑ 経費精算等のワークフロー導入実績
 - ☑ 契約業務の電子化&ペーパーレス化
 - ☑ 勤怠システム・給与明細等の電子化実績（ペーパーレス）
 - ☑ コミュニケーションツールや緊急時の連絡システム等の導入実績
- ネットワーク・セキュリティの随時強化
- 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）

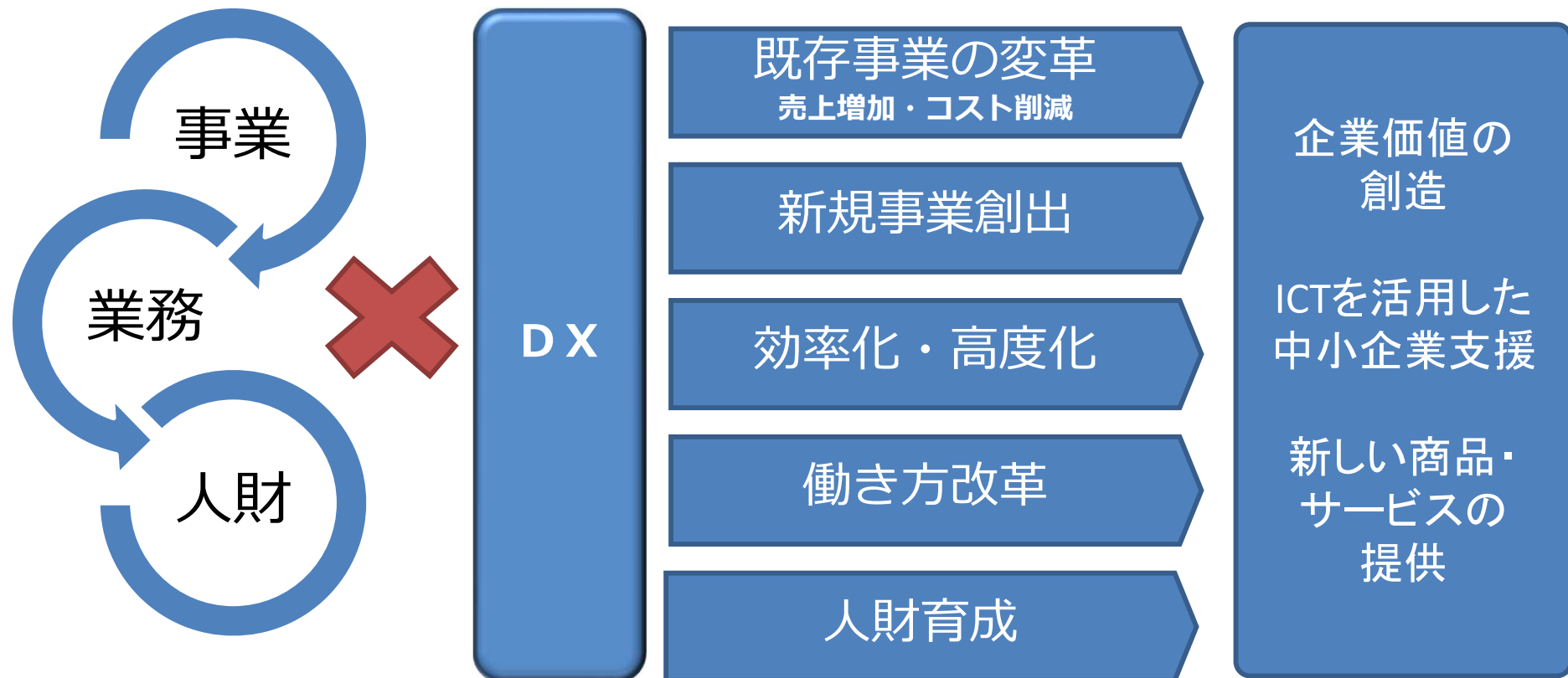
■ お客様向けDX推進：DXパートナー

- 中小企業向けDX推進サービスの提供
- 美容業界のDXパートナーとして躍進
 - 消費者-美容サロン-美容ディーラー-美容メーカーをつなぐワンストップ・ソリューションの商品・サービスを提供することで、美容業界のDX推進に貢献する。



■ DX推進プロジェクト：

- ◆DX推進の最終責任者である社長をトップに、事業モデル・業務プロセス・DX人財育成の各面での全社DXの推進の進捗・効果・検証結果を共有する「DX推進委員会」を設置。（2021年11月）
- ◆先行して実行部隊であるDX推進プロジェクトが2021年9月より始動





アクションプラン

－ 美容サロン向けICT事業 －

- 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創造を生み出す

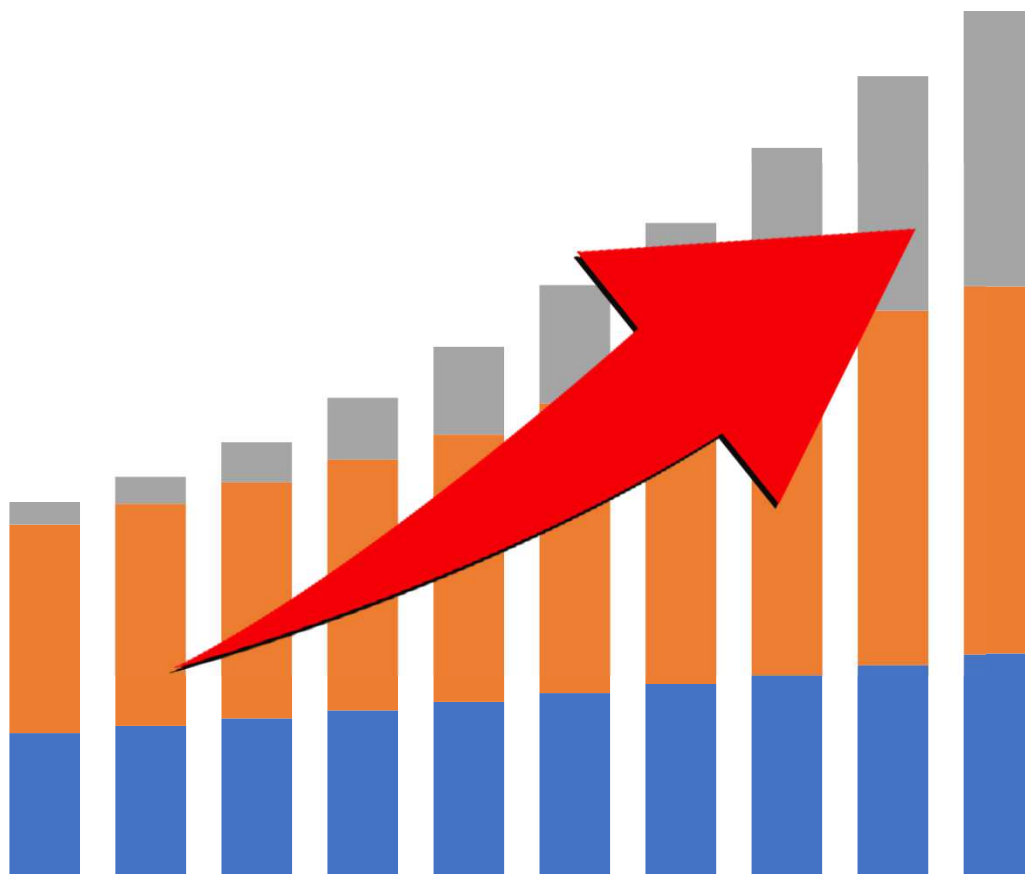
➤ 物販中心の収益からコンテンツサービス中心の ストック収益への移行



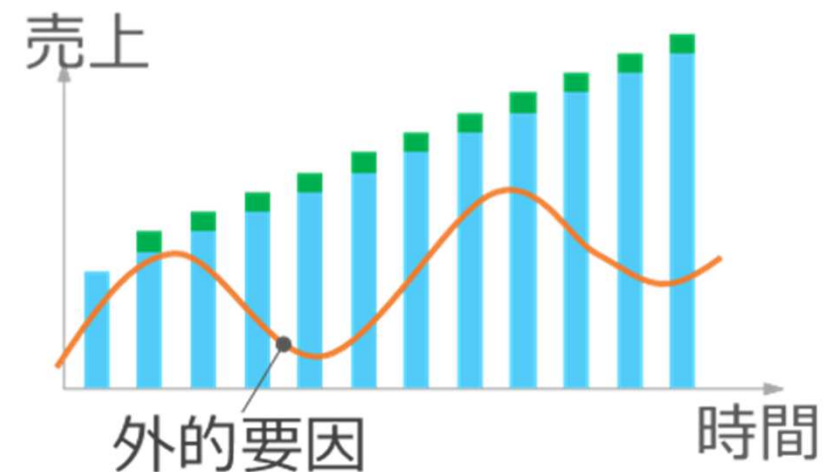
□ 物販中心の収益からコンテンツサービス中心のストック収益への移行

外的要因により安定しない収益 → 収益安定性を確保

■ 保守契約 ■ webコンテンツ ■ ASPシステム



外的要因に左右されない収益の安定性を確保



□ 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！



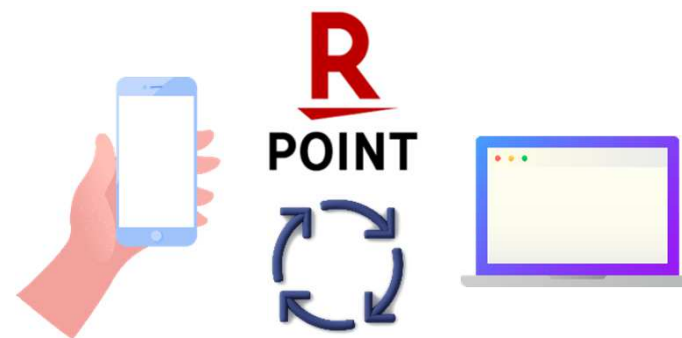
美容サロンに来店されるお客様は、Googleの検索結果やGoogle Maps上でスムーズにお店の予約を完結することができます。

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。

(2021/11/15発表)

楽天スーパーポイント連携

この度、CRMシステム連携店舗数が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」システムは弊社独自の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。

(2021/5/26発表)

□ スマホアプリ (SalonAppli) の進化



➤ スマホアプリ (SalonAppli) の稼働件数が

1,500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を提供できるサービスとして好評を得ております。



□ 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。

➤ 小規模代理店の開拓とSaclaシステムの販売店化

➤ 販売管理システム営業マン管理用アプリ



➤ 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ECシステムを販売管理システムと連携





アクションプラン

－ 中小企業向けビジネスサービス事業 －

中小企業向けビジネスサービス

中小企業向けに会計サービスを中心とした経営支援事業を展開

- 経理代行
- 事務代行
- 決算代行
- 給与計算代行
- 会計ソフト
- リモートサービス



重点実施：クライアントのデジタル化支援

開業支援

- 新規開業時の会計システム導入支援
- 販売管理システム導入支援
- HP作成によるの広報活動支援
- 新規開業時の補助金・助成金申請支援

経営支援

- 各種補助金・助成金申請支援
- 経営分析サービス
- 社内アライアンス：美容サロン経営支援
- 社内アライアンス：介護事業者経営支援





アクションプラン

－ 介護サービス事業 －

高い入居率を支える高い運営効率とオペレーション

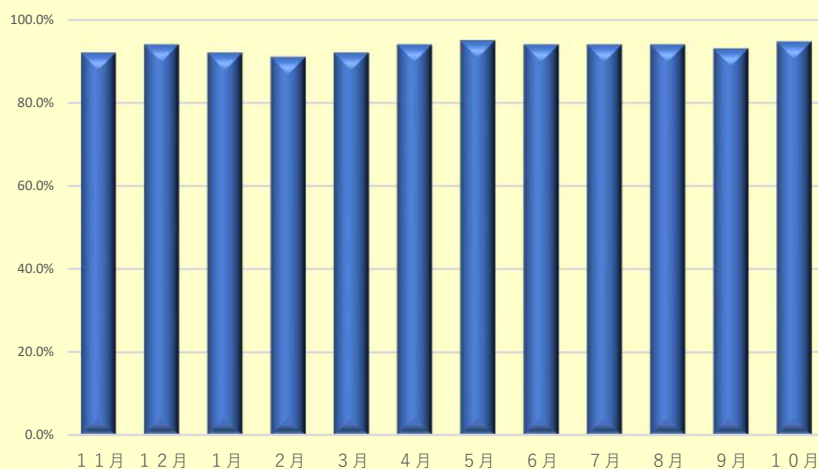
- ご家族・口コミによる高い施設評価
- **入居一時金なし**による入居しやすいシステム



- 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

高水準の入居率

特定施設入居率：今期平均**93.0%**



運営効率とオペレーション

コロナ感染防止対策の徹底と優れた介護

- 高い有資格者（介護福祉士）率に伴う質の高いケア
- 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）



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。

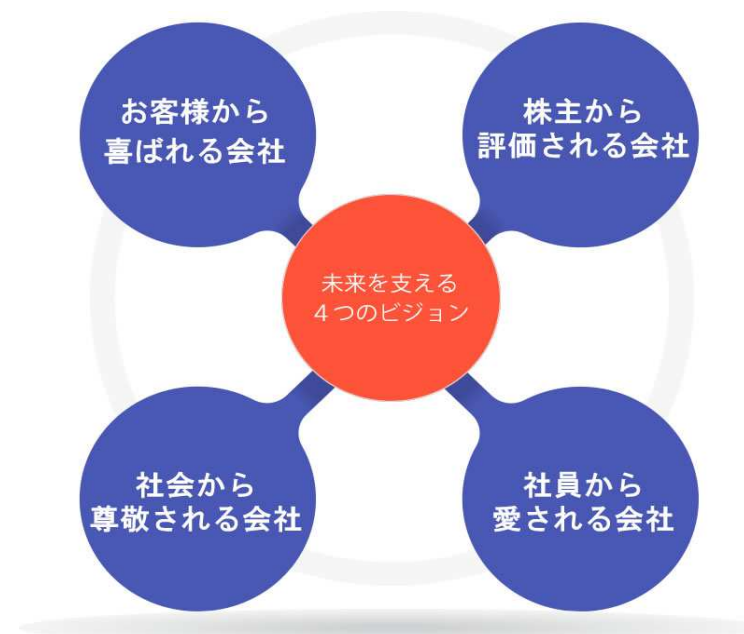
基本情報

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	連結約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。

《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