

CYND

2022年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社サインド(マザーズ：4256)

1 事業概要

1. 事業概要
 2. 3Q 業績ハイライト
 3. 3Q 事業進捗
 4. 3Q トピックス
- Appendix

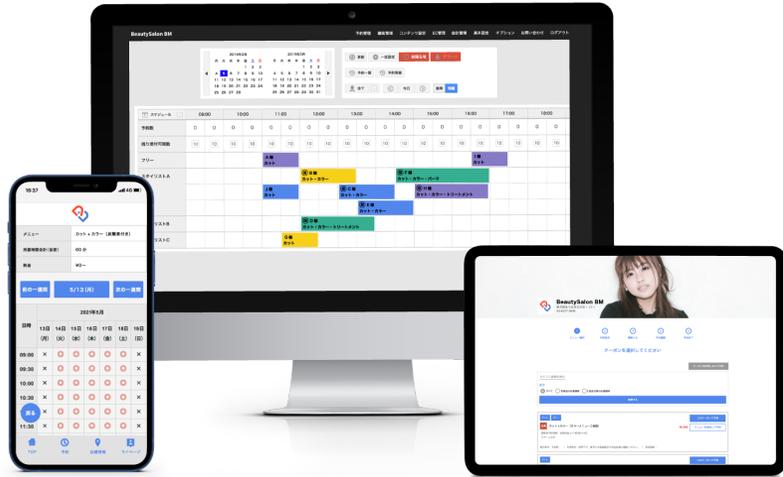
CYND

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

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	
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	67人(2021年12月31日時点)	
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	





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) 業界や業種を特化して「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



当社サービスの主な利用業種

顧客体験(CX)の向上を支援する自社予約システム

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。

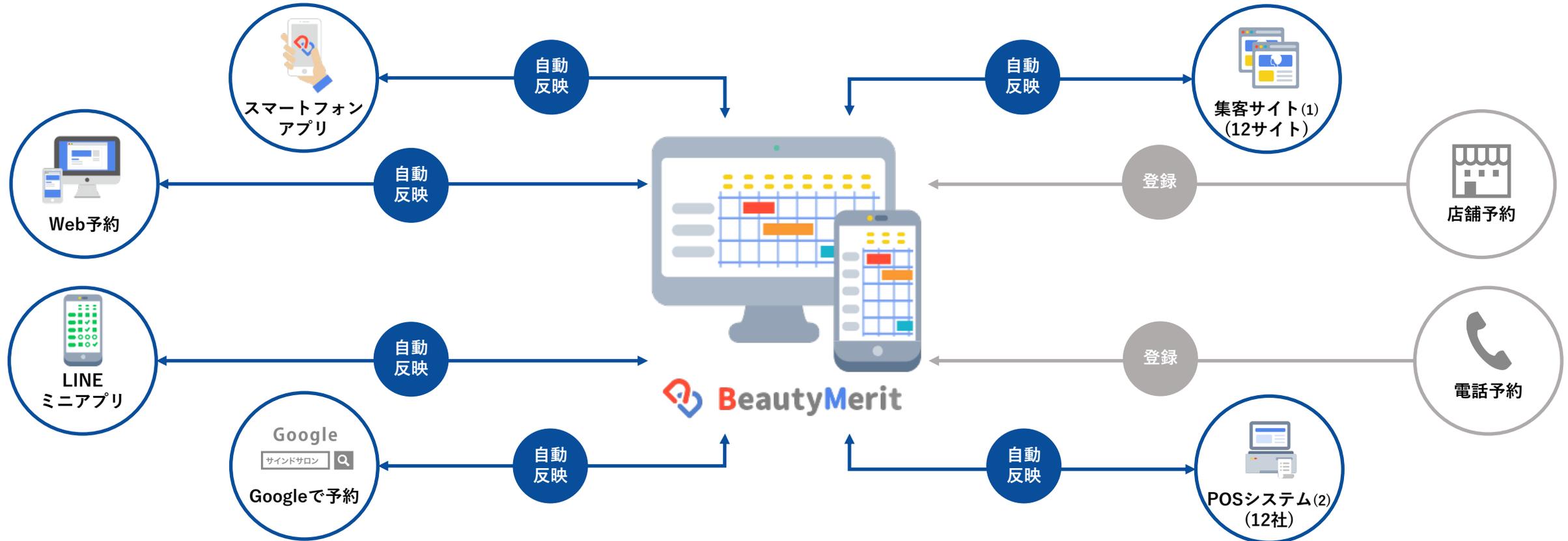
Googleで予約

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。



予約管理業務のデジタル化(DX)を支援する一元管理機能

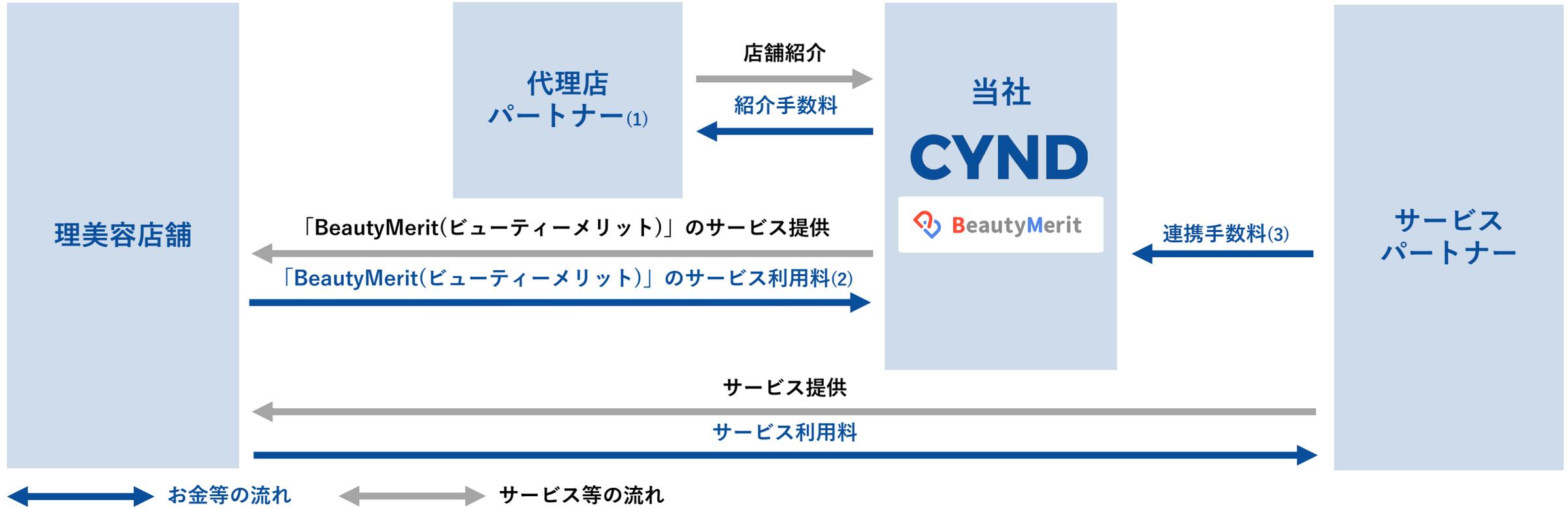
従来分断されていた予約管理業務を自動化し、予約・顧客情報を一元管理



(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2021年12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12社は2021年12月末時点。

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(月額課金)モデルが主な収益

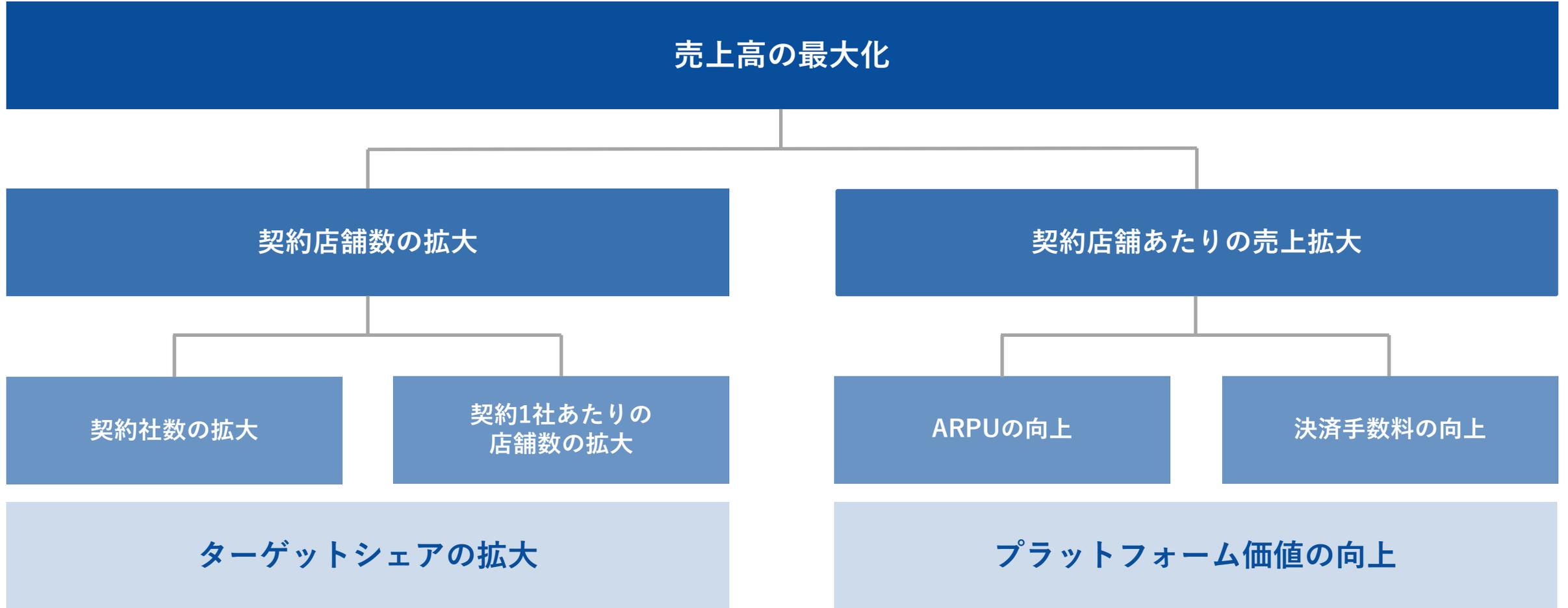


(1)代理店パートナー：理美容店舗に対して美容商材を販売する理美容ディーラー等の理美容関連事業者。

(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。

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



3Q 業績ハイライト

1. 事業概要
 2. 3Q 業績ハイライト
 3. 3Q 事業進捗
 4. 3Q トピックス
- Appendix

売上高/YoY成長率

2.7億円 (2022/3期 3Q) / **14.4%**

サブスクリプション売上高⁽¹⁾ /YoY成長率

2.4億円 (2022/3期 3Q) / **53.1%**

ARR⁽²⁾/YoY成長率

10.0億円 (2022/3期 3Q) / **49.3%**

契約店舗数⁽³⁾/YoY成長率

5,662店舗 (2022/3期 3Q) / **53.3%**

ARPU⁽⁴⁾

14,775円 (2022/3期 3Q)

カスタマーチャーンレート⁽⁵⁾

0.82% (2022/3期 3Q)

サブスクリプション売上高比率⁽⁶⁾

88.7% (2022/3期 3Q)

(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：2021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。

(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

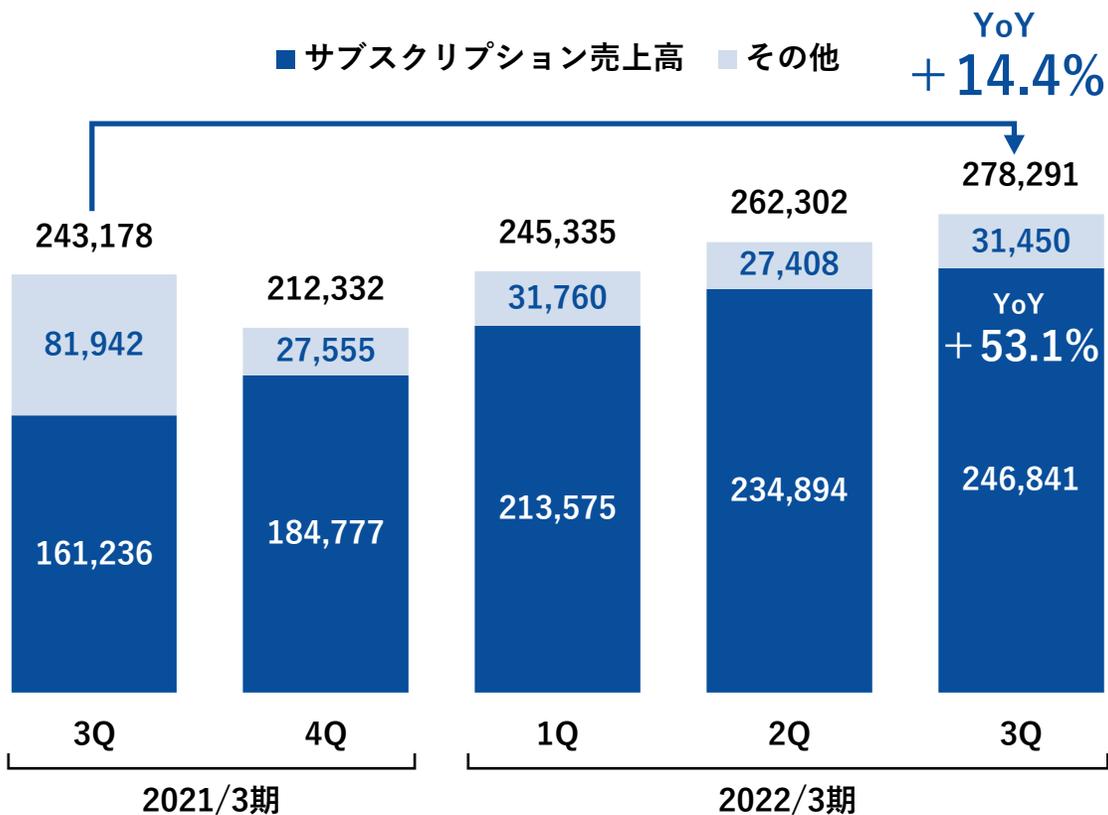
- サブスクリプション売上高は**2.4億円**(YoY成長率**53.1%**)と堅調に推移
- ARRは**10.0億円**(YoY成長率**49.3%**)と10億円を突破
- 契約店舗数は**5,662店舗**(YoY成長率**53.3%**)と継続して上昇
- カスタマーチャーンレートは**0.82%**とコロナ禍でも低い解約率を継続

(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

売上高・ARRの推移(四半期)

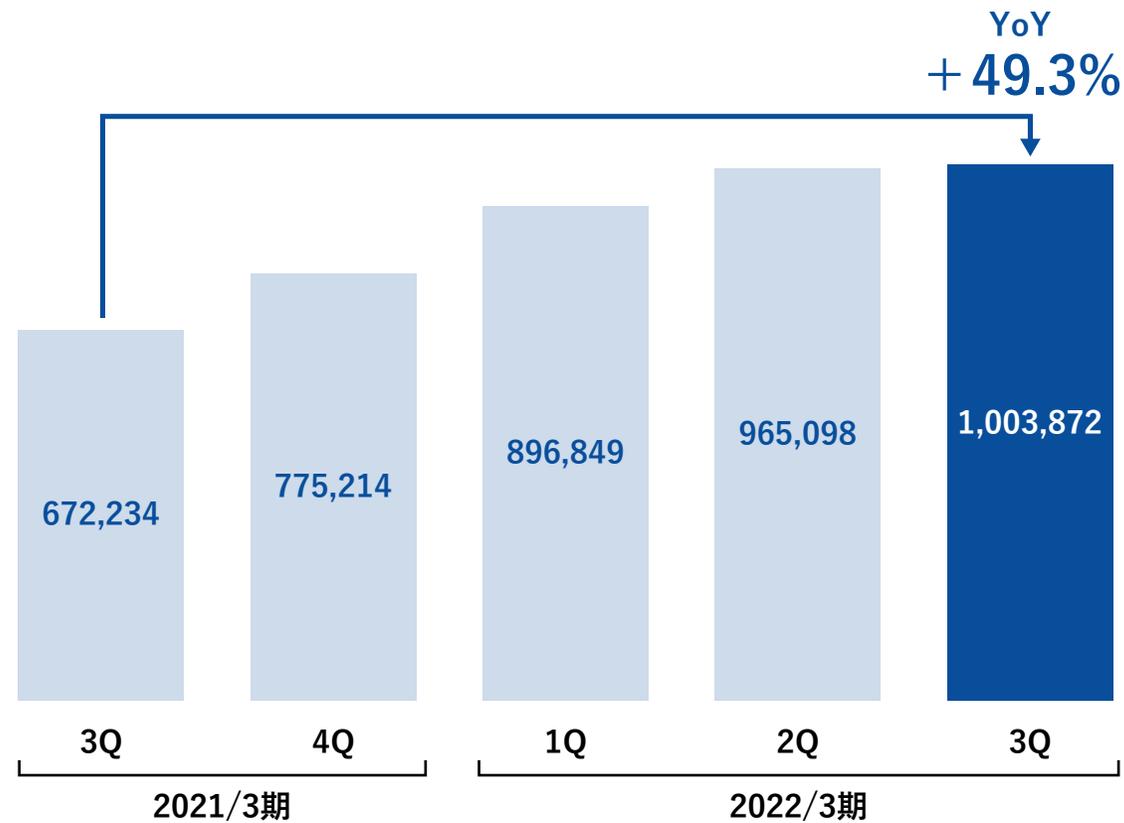
サブスクリプション売上高はYoY +53.1%と高成長を継続、ARRはYoY +49.3%で10億円を突破

売上高(千円)



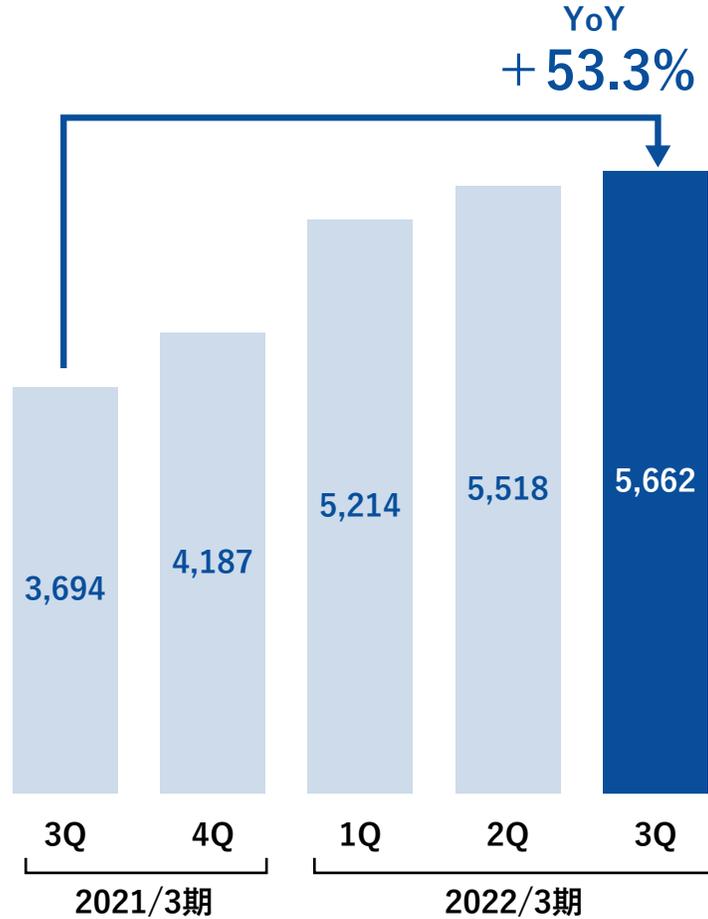
(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

ARR(千円)



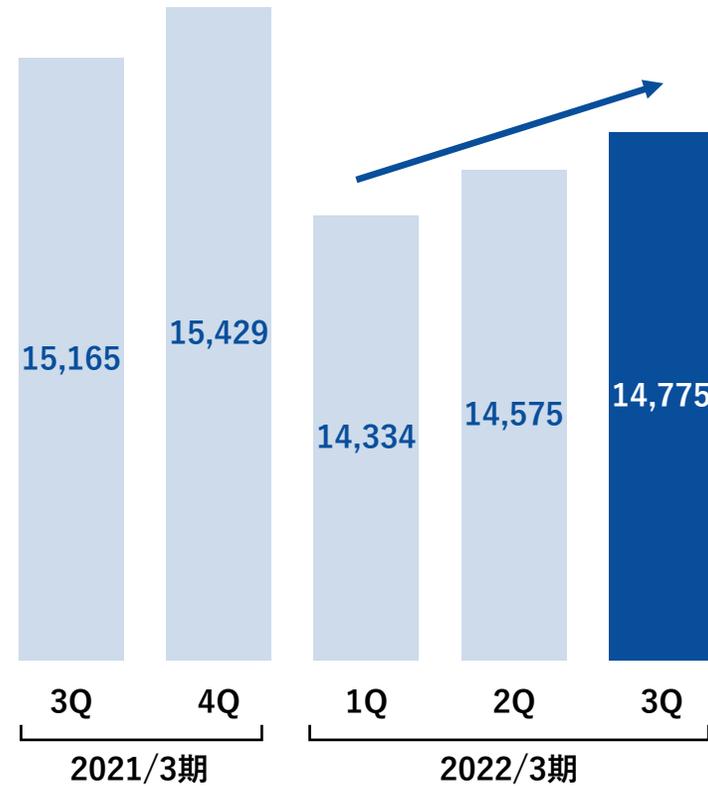
(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

契約店舗数(店舗)



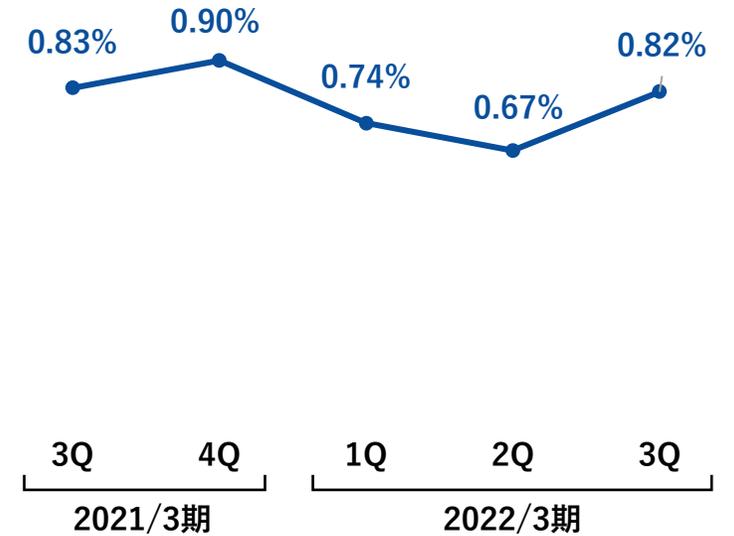
ARPU(円)

2022/3期1Qの大型チェーンの契約に伴う
ボリュームディスカウントの影響後は増加傾向



カスタマーチャーンレート

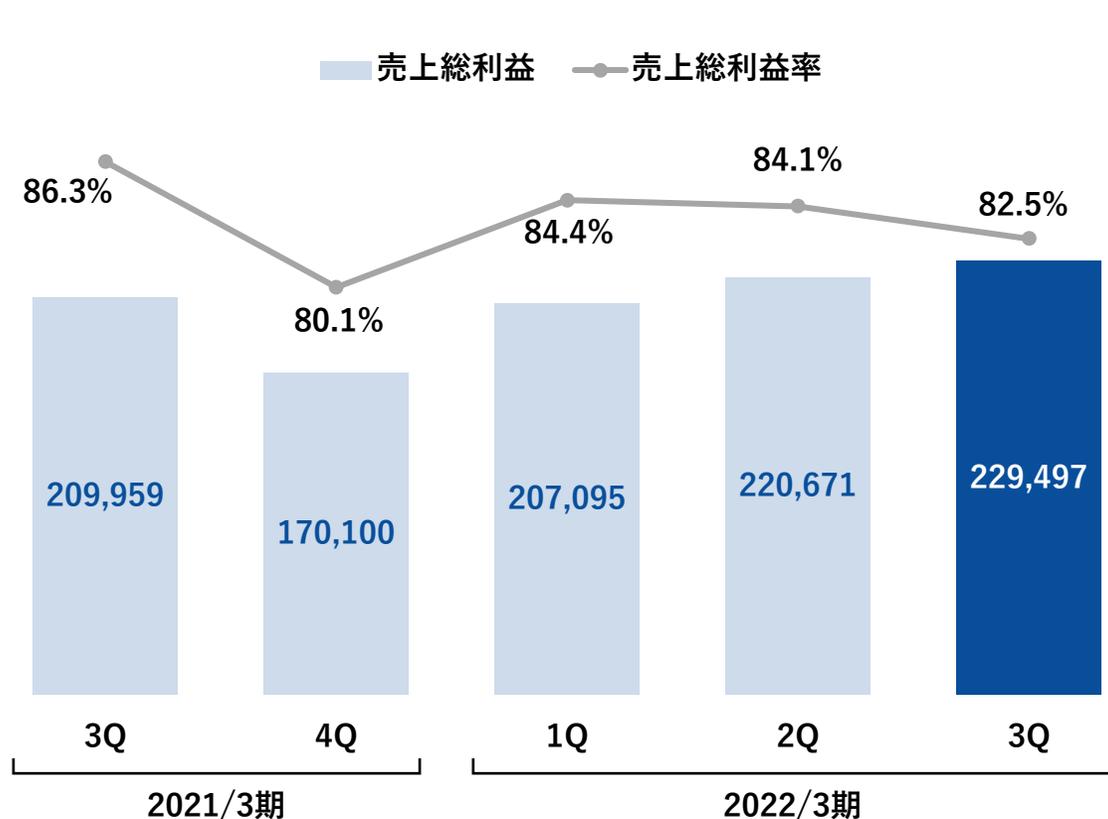
新型コロナウイルス感染症
の渦中でも低い解約率を継続



売上総利益・営業利益の推移(四半期)

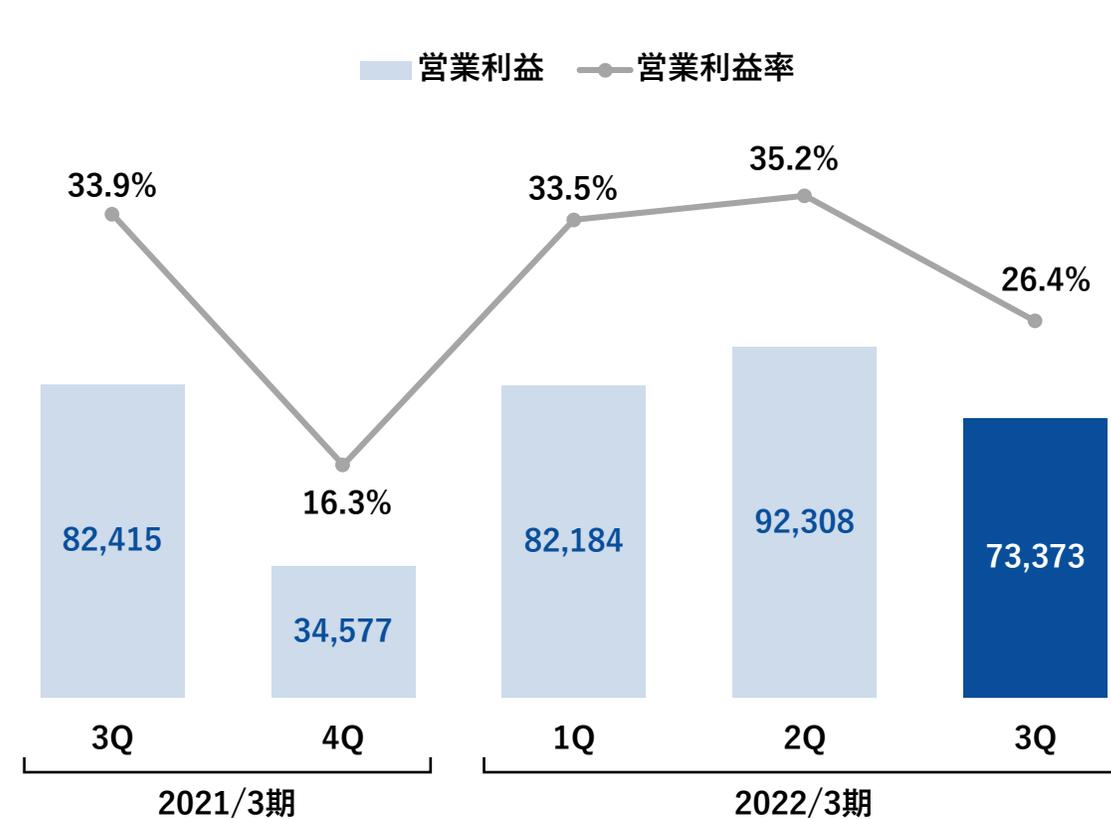
積上げ型のサブスクリプションモデルが安定した収益基盤に寄与

売上総利益(千円)



(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

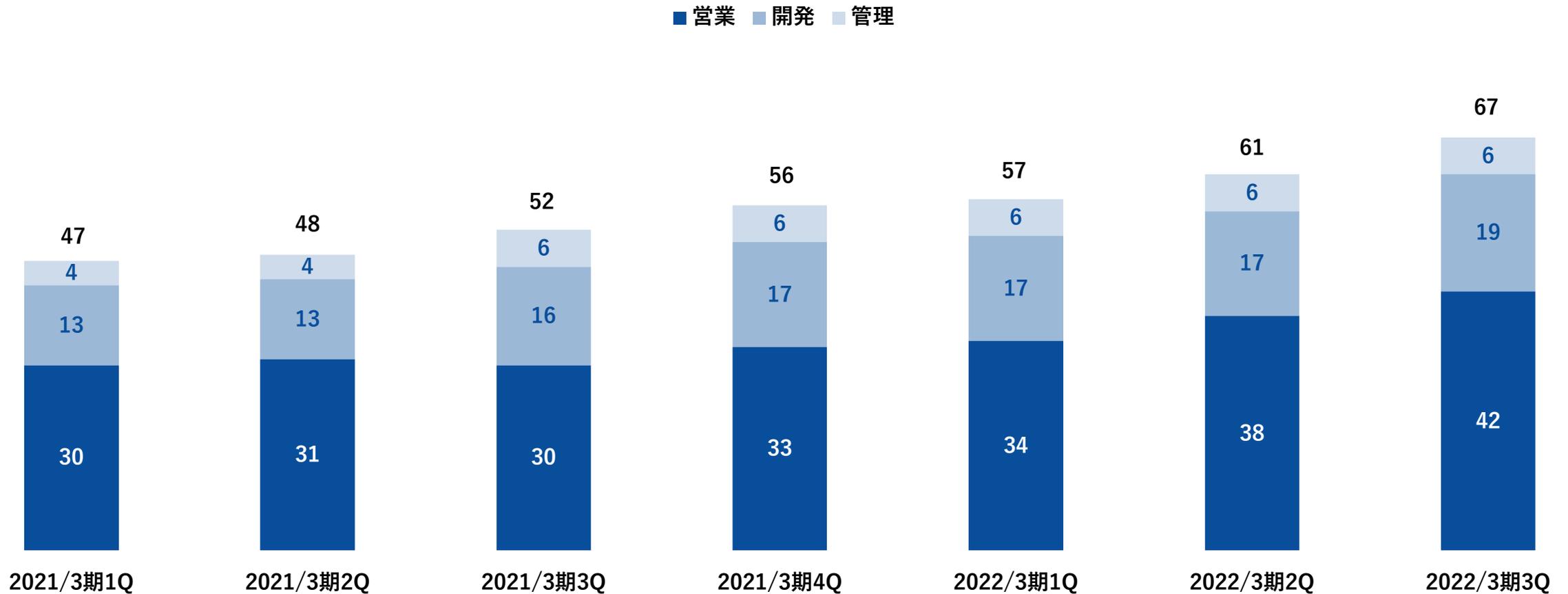
営業利益(千円)



(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

従業員数⁽¹⁾の推移(四半期)

積極的な新規採用の強化により従業員数は順調に増加傾向



(1) 各期末時点の従業員数。

売上はYoY +14.4%、売上・利益共に計画通りに推移

単位:千円	2021年3月期 3Q	2022年3月期 2Q	2022年3月期 3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	243,178	262,302	278,291	+14.4%	+6.1%
売上総利益	209,959	220,671	229,497	+9.3%	+4.0%
売上総利益率	86.3%	84.1%	82.5%	-3.8pt	-1.6pt
営業利益	82,415	92,308	73,373	-11.0%	-20.5%
営業利益率	33.9%	35.2%	26.4%	-7.5pt	-8.8pt
経常利益	82,744	91,267	49,710	-39.9%	-45.5%
当期純利益	58,734	66,496	32,660	-44.4%	-50.9%

(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

売上はYoY + 33.9%、営業利益はYoY + 61.6%と堅調に推移

単位:千円	2021年3月期 3Q	2022年3月期 3Q	YoY 増減率
売上高	586,974	785,928	+ 33.9%
売上総利益	493,908	657,263	+ 33.1%
売上総利益率	84.1%	83.6%	-0.5pt
営業利益	153,428	247,866	+ 61.6%
営業利益率	26.1%	31.5%	+ 5.4pt
経常利益	154,663	223,098	+ 44.2%
当期純利益	109,695	154,614	+ 40.9%

(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

貸借対照表

単位:千円	2021年3月期	2022年3月期 3Q	増減	主な理由
流動資産	536,872	3,071,278	2,534,406	上場に伴う新株式の発行による現預金の増加
現金及び預金	479,239	2,993,773	2,514,534	上場に伴う新株式の発行による増加
固定資産	51,736	51,712	-24	
資産合計	588,608	3,122,991	2,534,383	上場に伴う新株式の発行による現預金の増加
流動負債	212,523	217,796	5,273	
固定負債	26,375	8,870	-17,505	
負債合計	238,898	226,666	-12,232	
純資産合計	349,710	2,896,324	2,546,614	上場に伴う新株式の発行による資本金・資本剰余金の増加及び利益計上による利益剰余金の増加
負債・純資産合計	588,608	3,122,991	2,534,383	上場に伴う新株式の発行による資本金・資本剰余金の増加及び利益計上による利益剰余金の増加

3Q 事業進捗

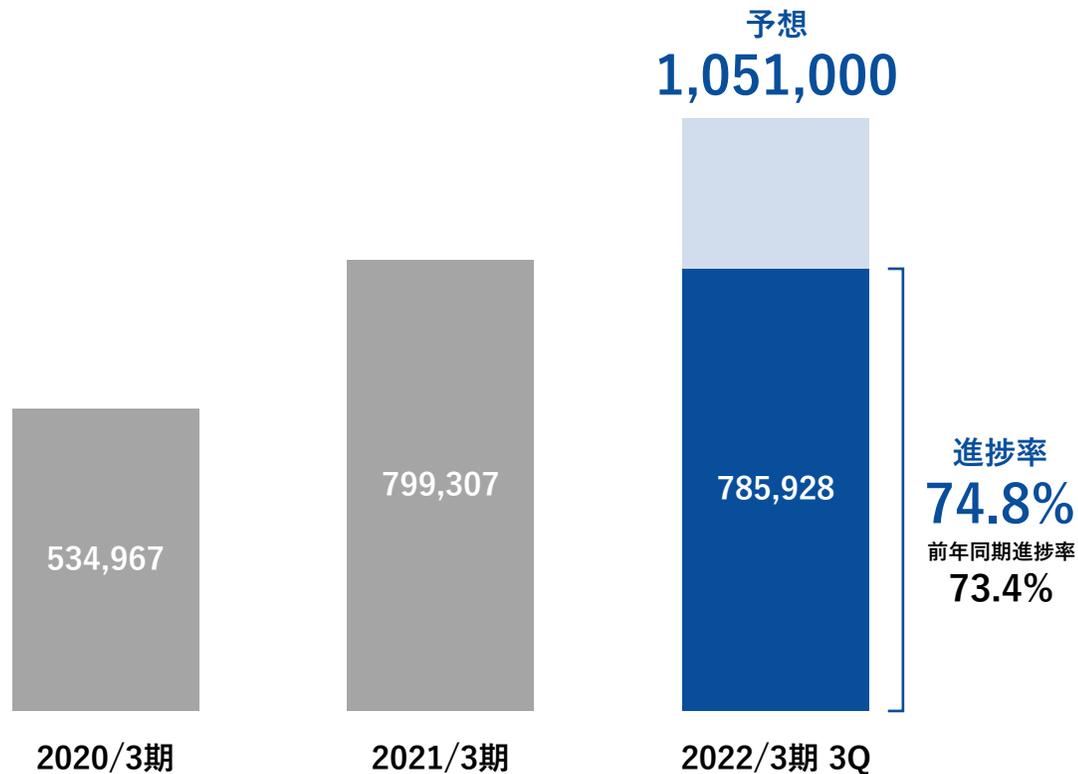
1. 事業概要
 2. 3Q 業績ハイライト
 3. 3Q 事業進捗
 4. 3Q トピックス
- Appendix

売上高・営業利益の進捗状況

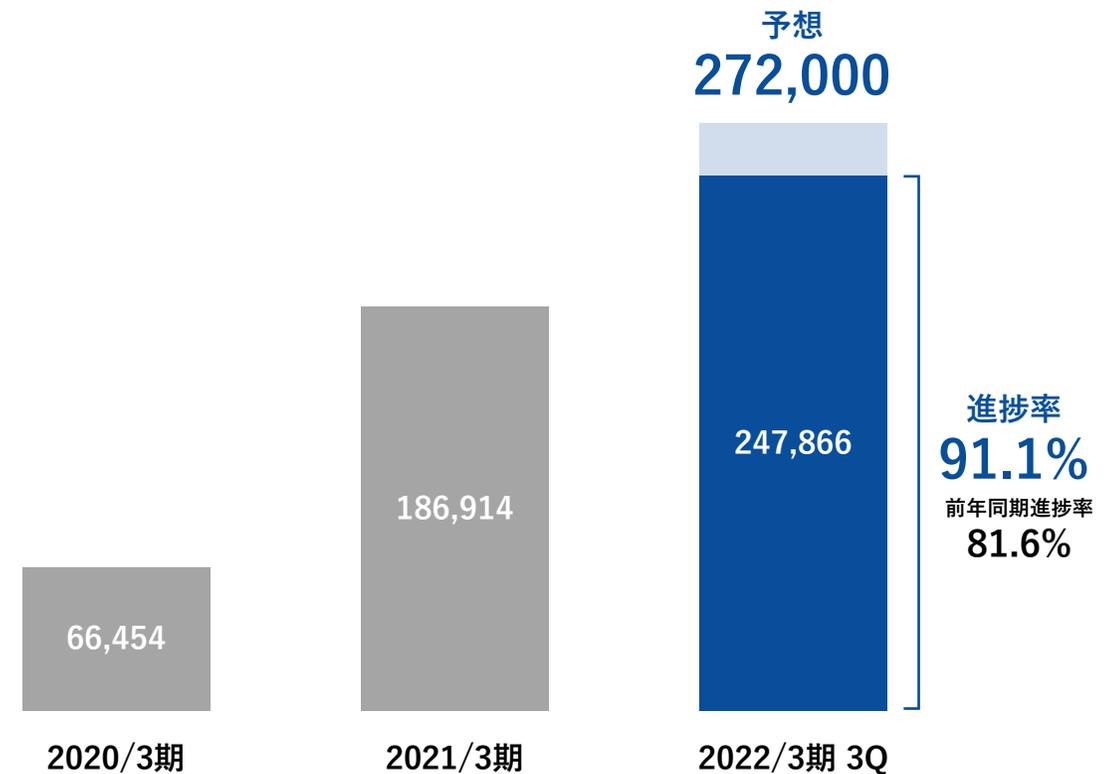
売上高・営業利益共に2021年3月期を上回る進捗率

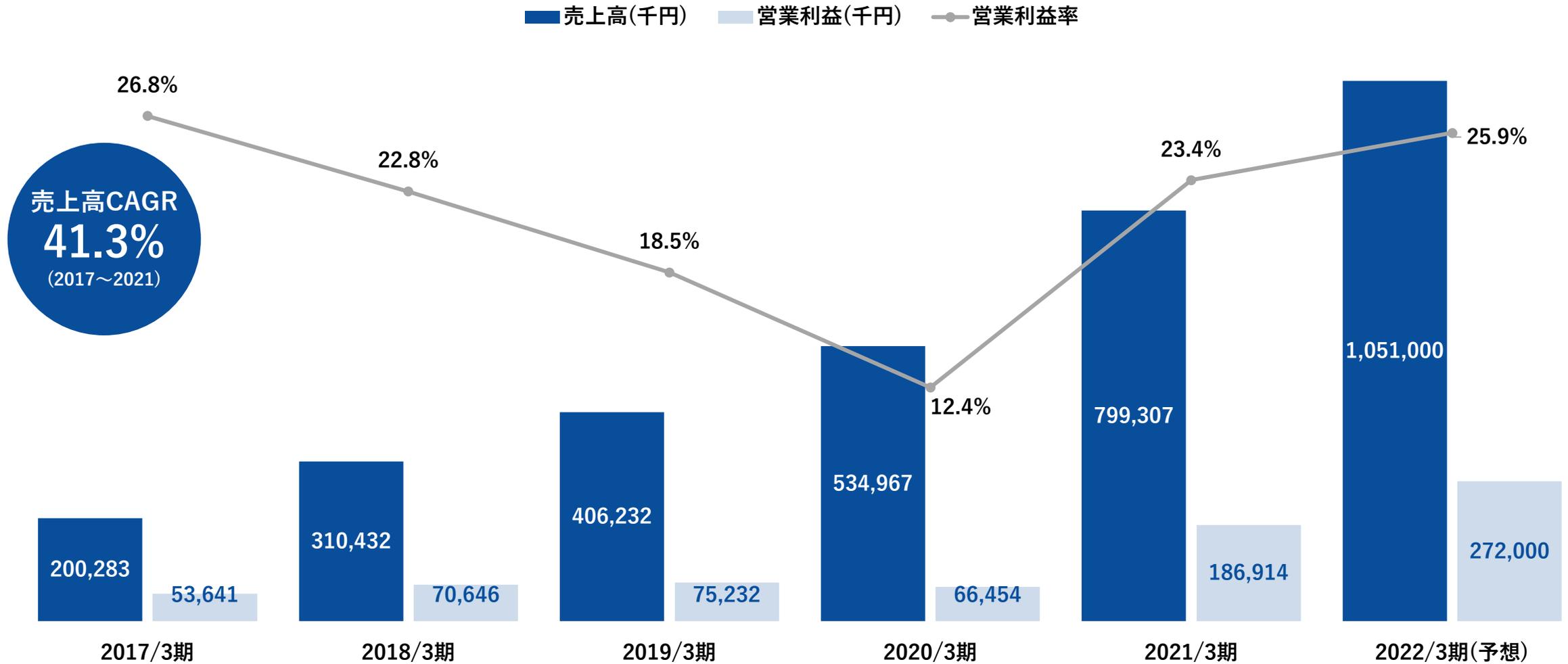
4Qには通期業績予想を上回る利益を原資としたマーケティング及び人材投資などを予定

売上高(千円)



営業利益(千円)





(注)2017年3月期、2018年3月期、2019年3月期は監査法人の監査を受けておりません。

3Q トピックス

1. 事業概要
 2. 3Q 業績ハイライト
 3. 3Q 事業進捗
 4. 3Q トピックス
- Appendix

10月

- 「ダイナミックプライシング機能」を提供開始
- 「Nailie」とシステム連携を開始
- EC機能において美容ディーラー大手「ダリア」とシステム連携を開始

11月

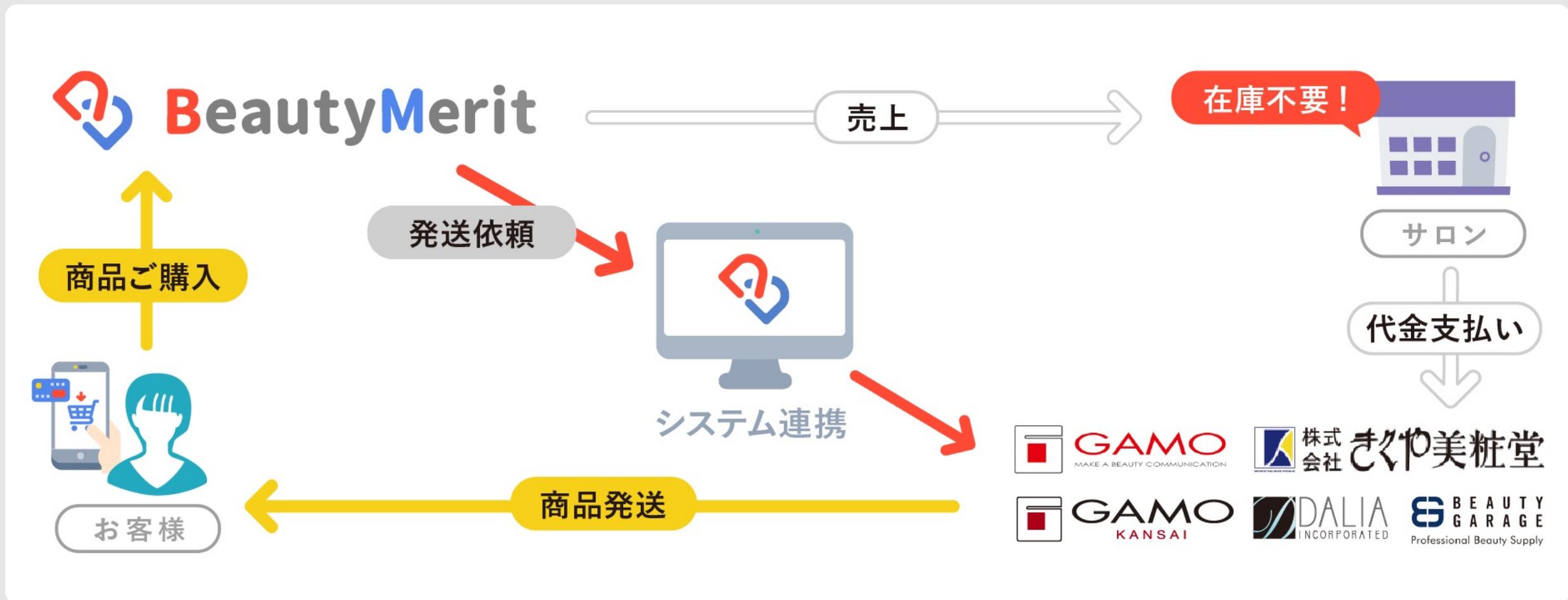
- 「Instagram公式連携予約」を提供開始
- 「ダイナミックプライシング機能」に「AI(機械学習)自動設定機能」を提供開始

12月

- 東京証券取引所マザーズ市場への新規上場
- EC機能において美容メーカー大手「デミ コスメティクス」及び「イーラル」と提携を開始

EC機能における理美容ディーラーとの取り組み

理美容ディーラーとのシステム連携により、ECの梱包・発送業務を理美容店舗に代わって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



ダイナミックプライシング機能

蓄積された予約データを基に需要予測を行い、ネット予約上で各時間に対して需要と供給の状況に合わせて価格を変動させる価格戦略で、店舗の生産性向上を支援。

AI自動設定

特許
取得済
CERTIFICATE OF PATENT

AI
自動算出

カット+カラー

日時プライシング利用 期間レートプライシング利用 AI自動設定

期間最安値 ¥5,500

前の5日間

日時	2021年8月					
	26日 (土)	27日 (日)	28日 (月)	29日 (火)	30日 (水)	31日 (木)
当日最安値	¥6,500	¥6,800	¥5,500	¥5,800	¥6,000	¥6,000
9:00	◎ ¥6,500	×	◎ ¥5,500 <small>期間最安値</small>	◎ ¥5,800	◎ ¥6,000	×
9:30	◎ ¥6,800	×	◎ ¥5,500	◎ ¥5,800	◎ ¥6,000	×

店舗側
(予約管理画面)

AI
自動算出

BM
BEAUTY SALON

期間最安値 ¥5,500

最も早い日時:
2021年8月28日(月) 11:00

最安値予約

日時	2021年8月						
	26日 (土)	27日 (日)	28日 (月)	29日 (火)	30日 (水)	31日 (木)	1日 (金)
当日最安値	¥6,500	¥6,800	¥5,500	¥5,800	¥6,000	¥6,000	¥6,200
10:00	◎ ¥6,500	×	◎ ¥5,500	◎ ¥5,800	◎ ¥6,000	×	×
10:30	◎ ¥6,800	×	◎ ¥5,500	◎ ¥5,800	◎ ¥6,000	×	×
11:00	◎ ¥6,800	×	◎ ¥5,500	◎ ¥5,800	◎ ¥6,000	×	×

お客様側
(予約画面)

Instagram公式連携予約

Instagramに「予約する」ボタンが表示され、Instagramで集客した潜在顧客をスムーズにネット予約へ誘導。スタッフへの直接指名予約も可能でお客様の利便性も向上。



Appendix

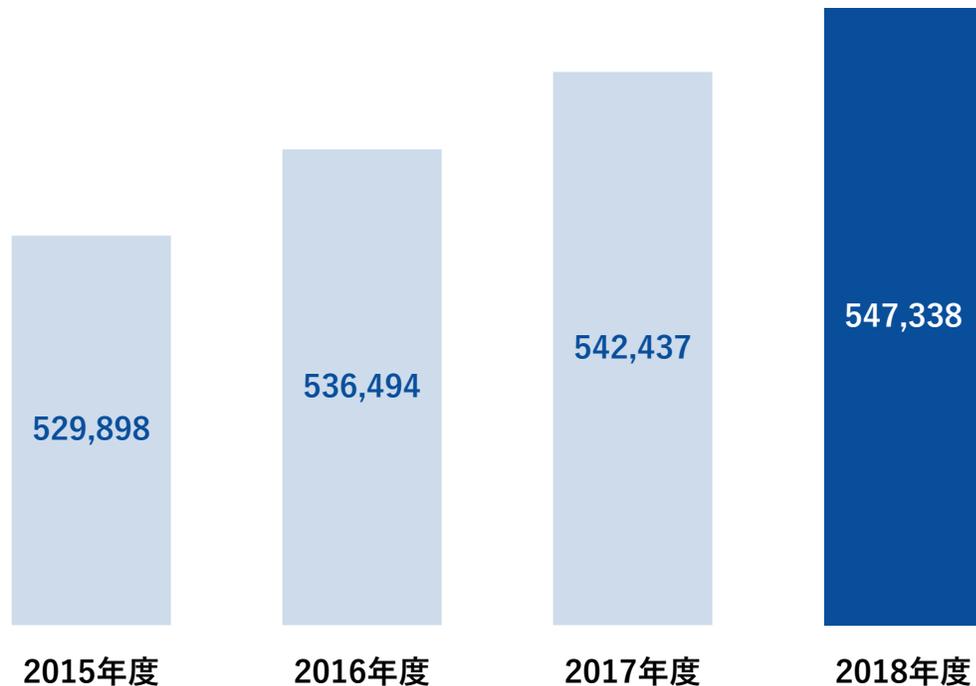
1. 事業概要
2. 3Q 業績ハイライト
3. 3Q 事業進捗
4. 3Q トピックス

Appendix

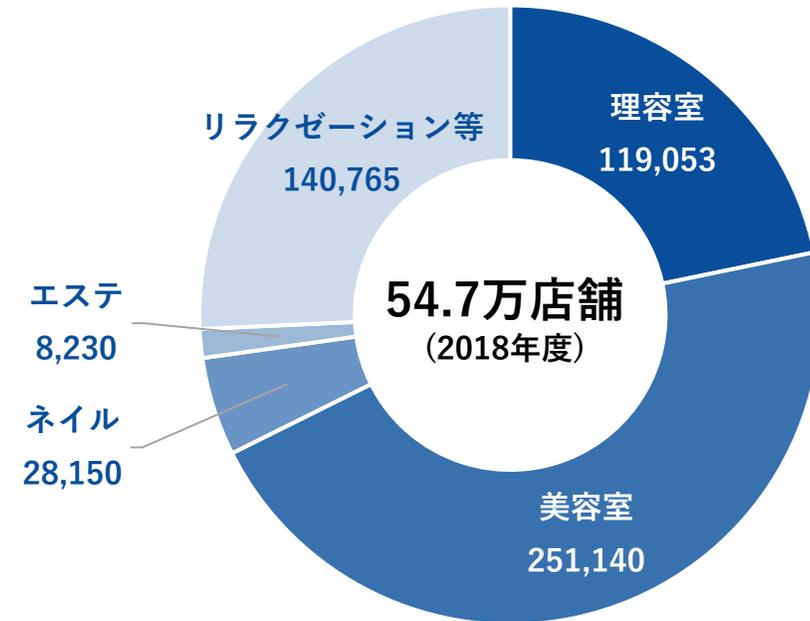
拡大が続く広大な理美容サービス店舗数

理美容サービス店舗数は国内では飲食産業に次ぐ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(店舗)



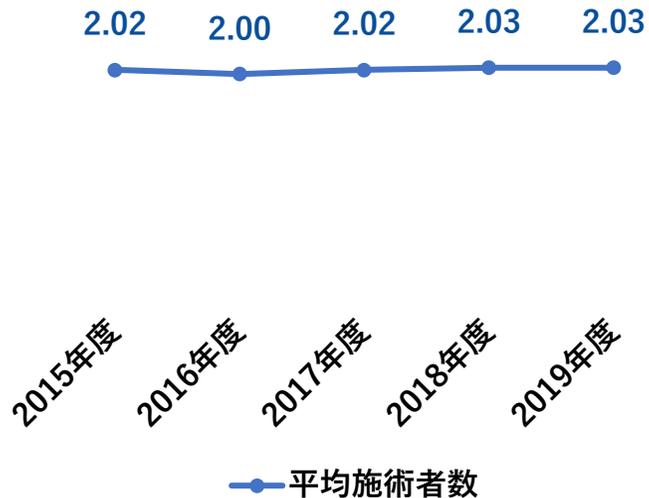
理美容サービス市場(店舗)



(出所)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2021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2021年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2020」、厚生労働省「平成30年衛生行政報告例」をもとに当社作成。

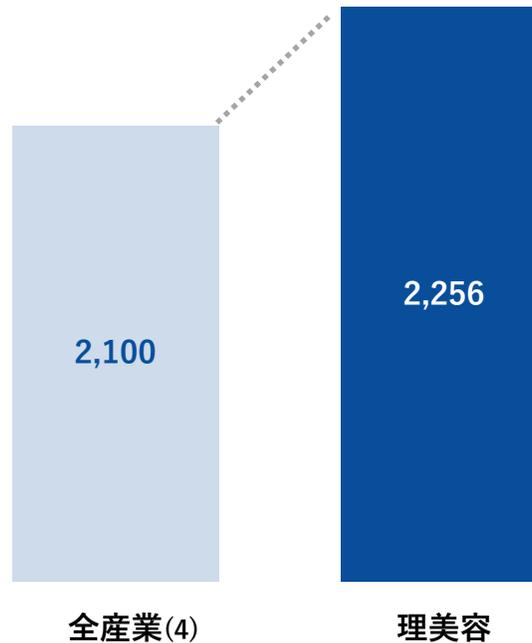
理美容室の施術者数は1店舗あたり**平均2人**⁽¹⁾と少人数で運営されており、施術サービス以外のすべての面において**DX化が必須**

理美容室1店舗あたりの
平均施術者数⁽¹⁾(人)



(1) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2021年版」をもとにした、各年度の「理容師・美容師」を「理美容室の施設数」で除して算出。

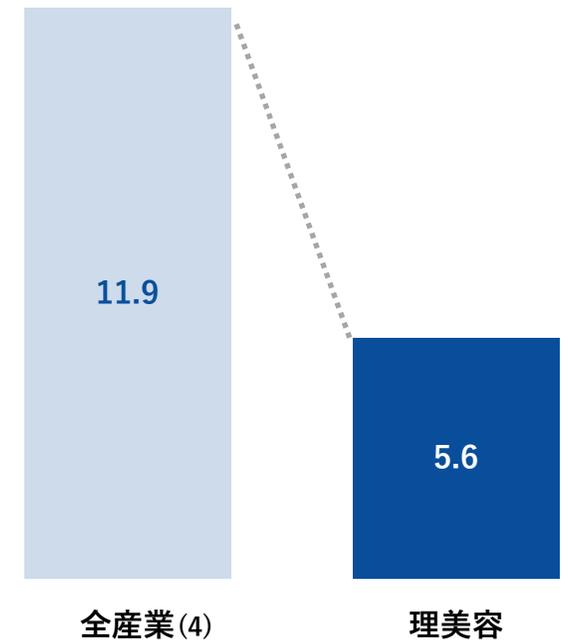
平均年間労働時間⁽²⁾⁽³⁾(時間)



(2) 厚生労働省「令和2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。

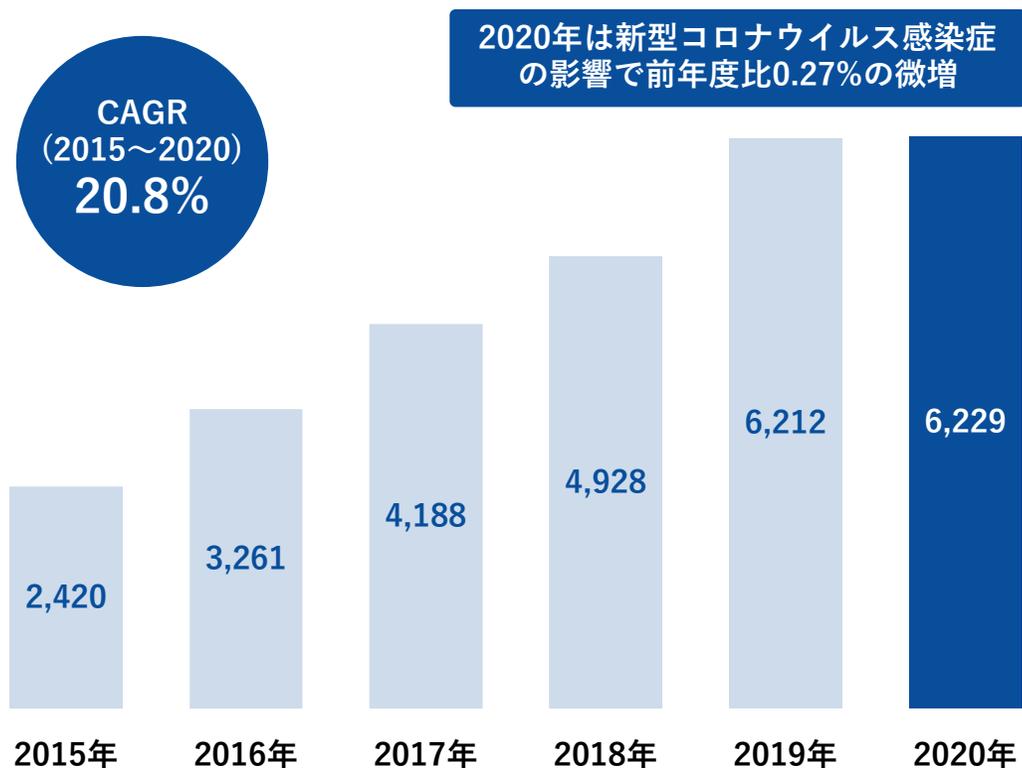
(3) 「所定内実労働時間数」と「超過実労働時間数」の合計に12(12ヶ月)を乗じて算出。(4) 全産業：日本標準産業分類に基づく16大産業。

平均勤続年数⁽²⁾(年)



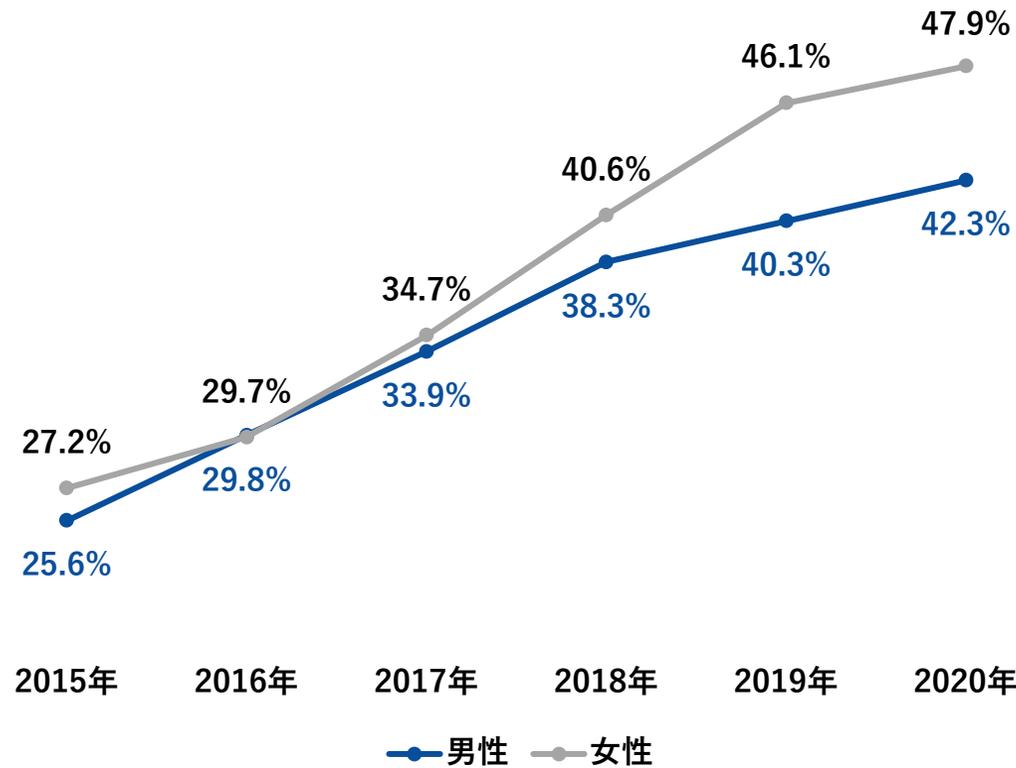
理美容サービスにおいてネット予約が主流となり、より一層予約一元管理システムの必要性が高まる

理美容サービスネット予約市場規模(億円)



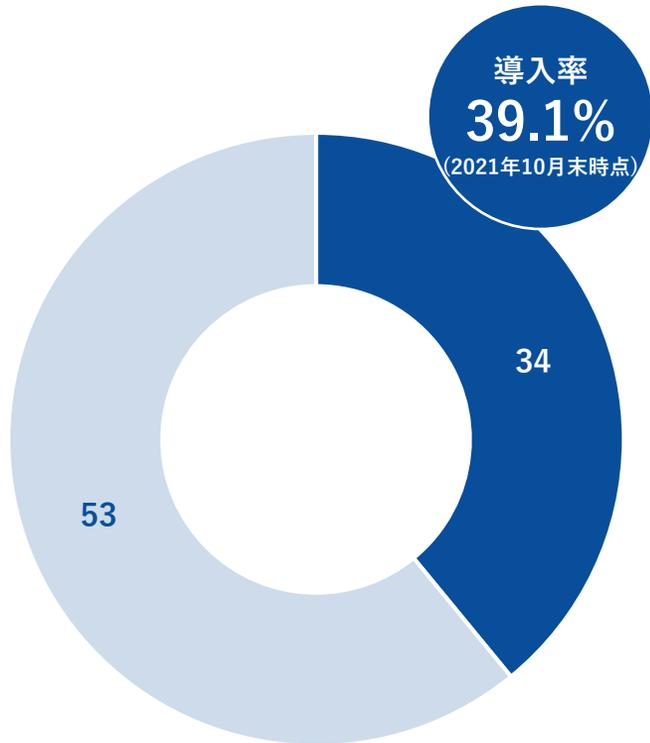
(出所) 経済産業省「令和2年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業」をもとに当社作成。

美容室の予約方法におけるネット予約比率



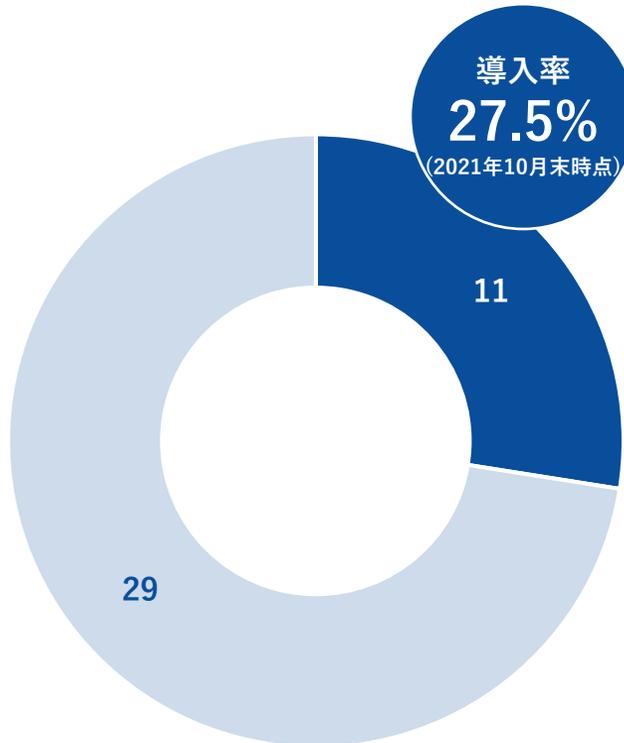
(出所) (株)リクルート「美容センサス2020上期」をもとに当社作成。

「カミカリスマ 東京 2021」
掲載店舗導入率



(出所)株式会社主婦の友社「カミカリスマ 東京 2021」

理美容市場の参入企業
売上高上位40社の導入率



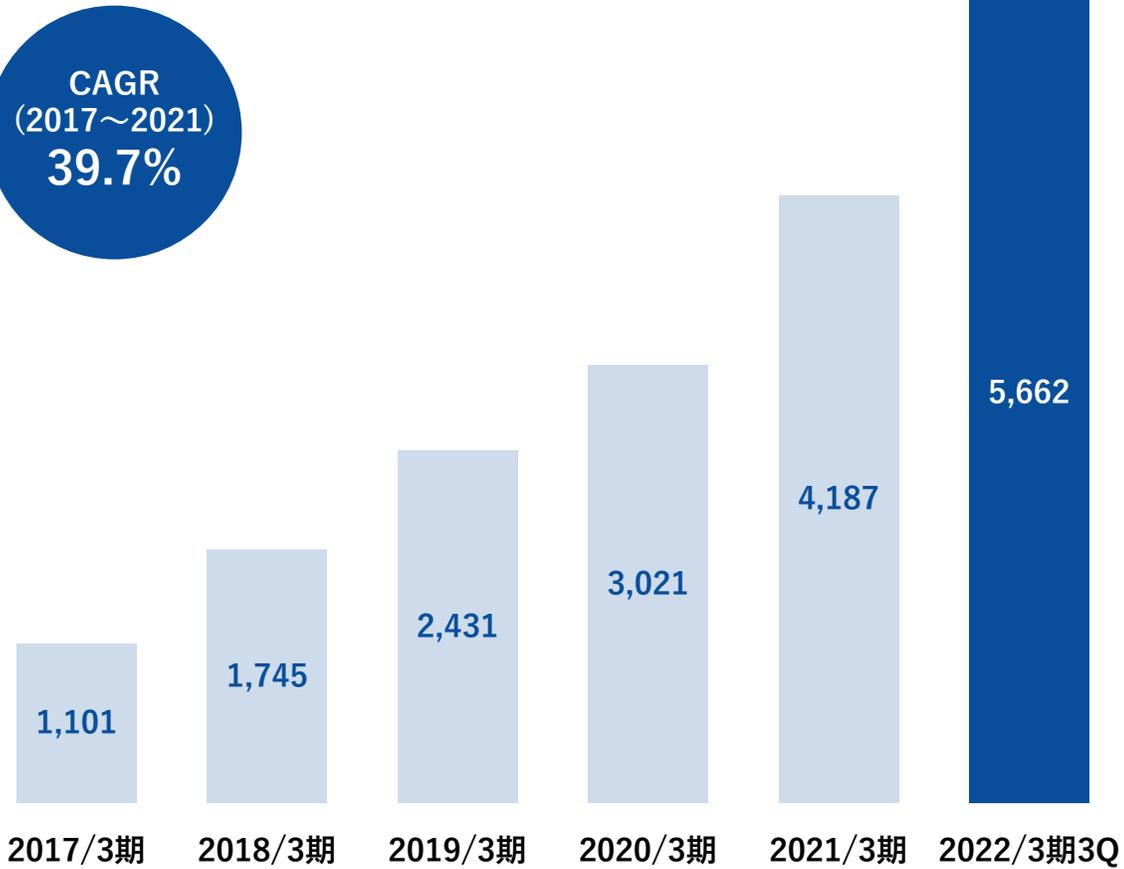
(出所)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2021年版」

導入店舗例(1)

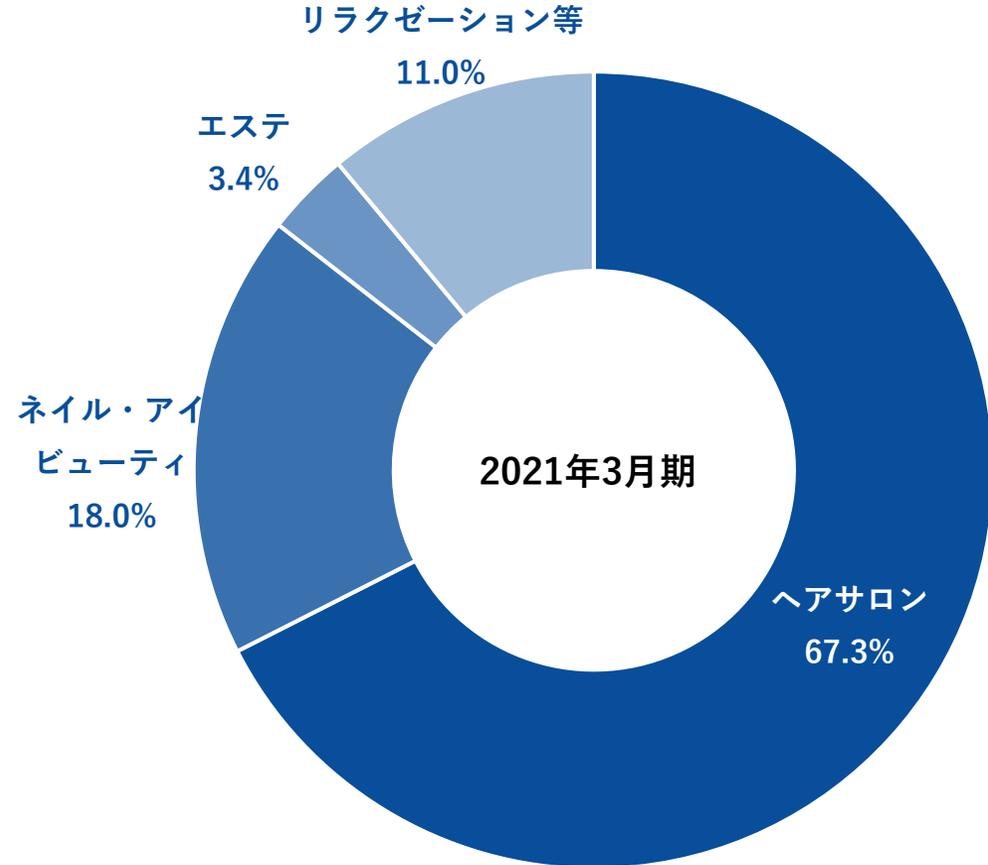


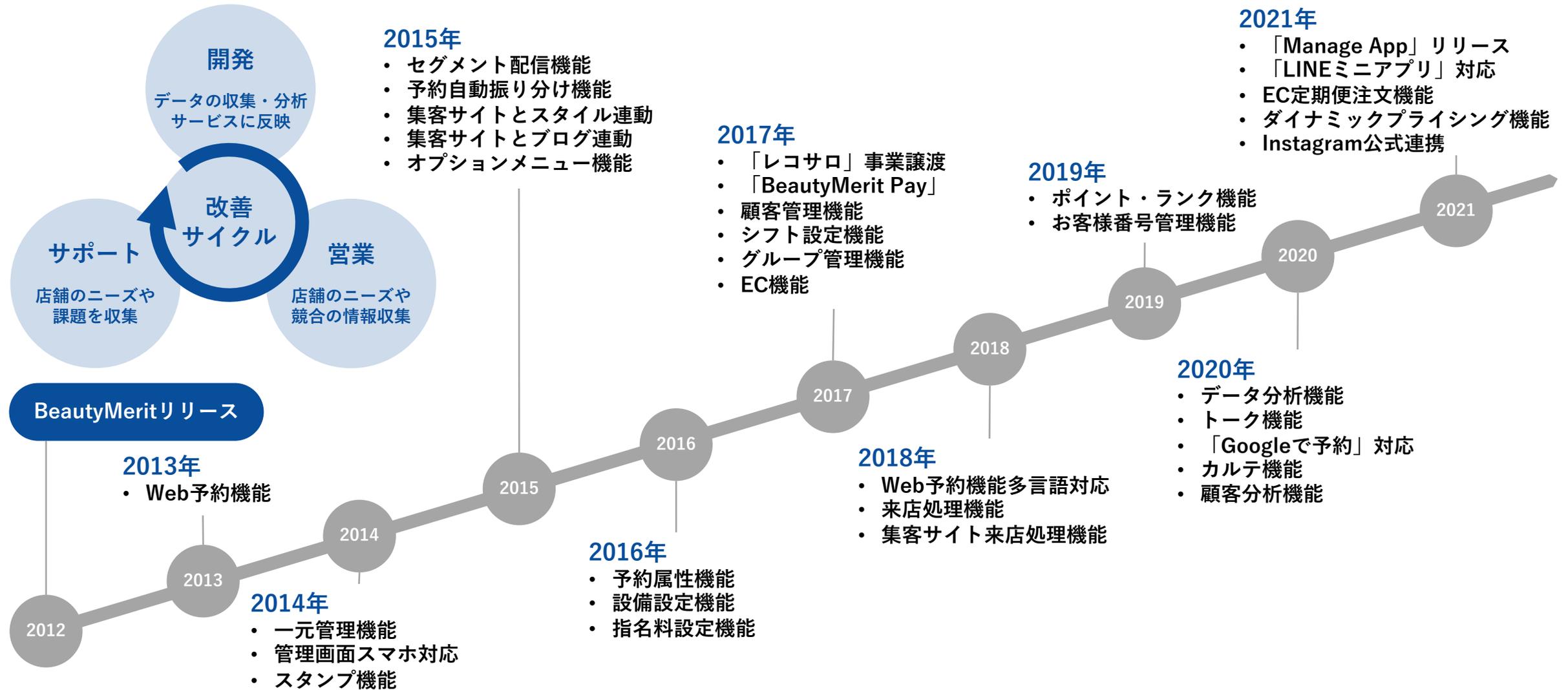
(1)2021年10月末時点。

契約店舗数推移(店舗)



契約店舗業種別割合





BeautyMerit導入による効果①

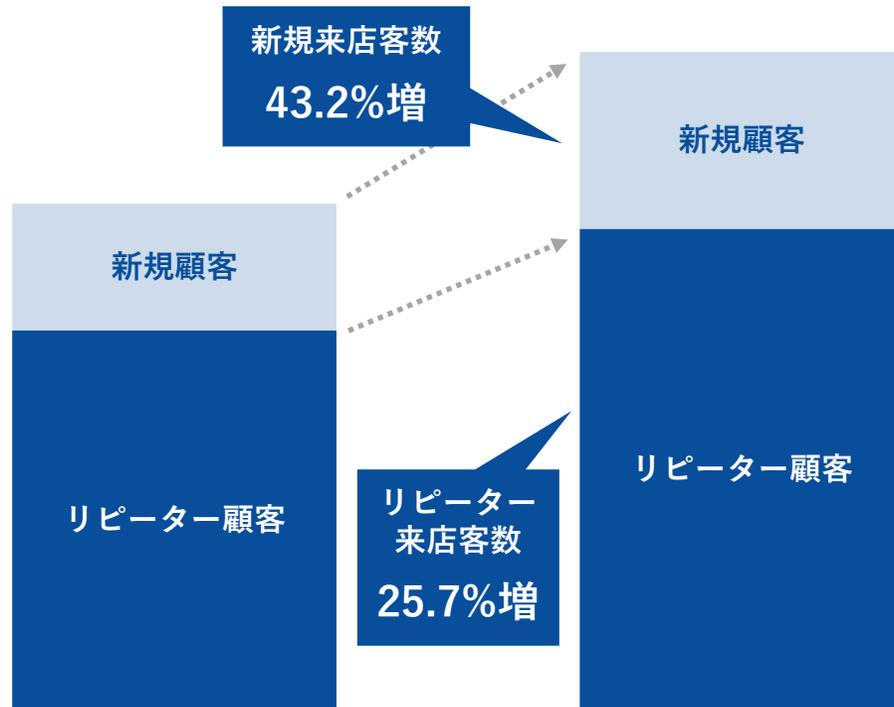
顧客接点のデジタル化を支援することで、お客様・店舗・パートナーの課題を解決

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	
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導入による効果②

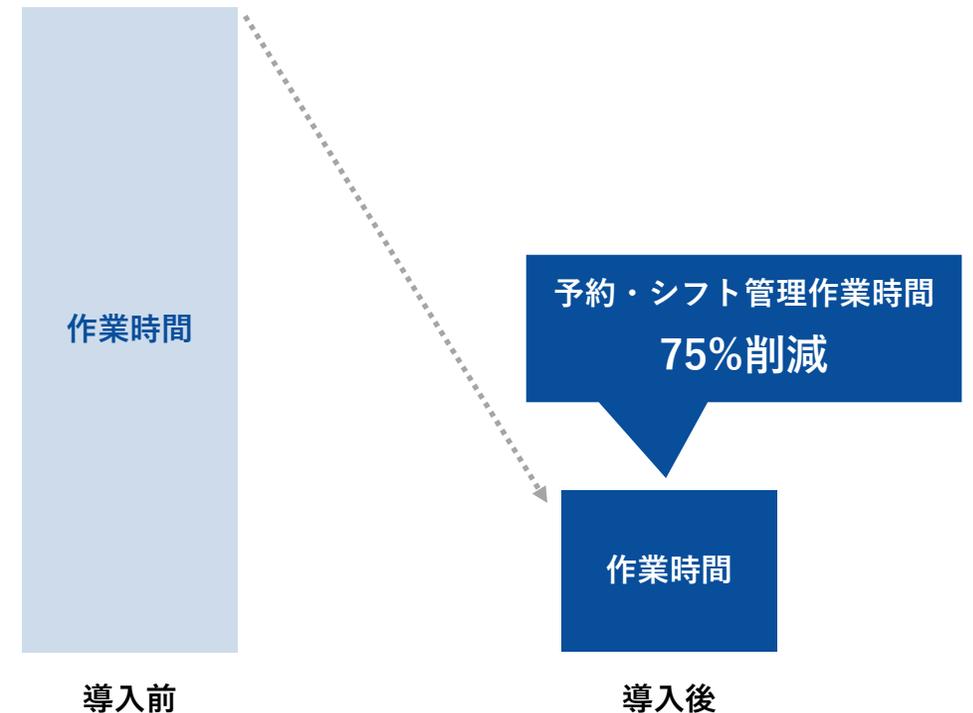
BeautyMerit導入後、売上・コストの両面で絶大な効果を発揮

来店客数改善例(1)



(1) 2021年6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)。

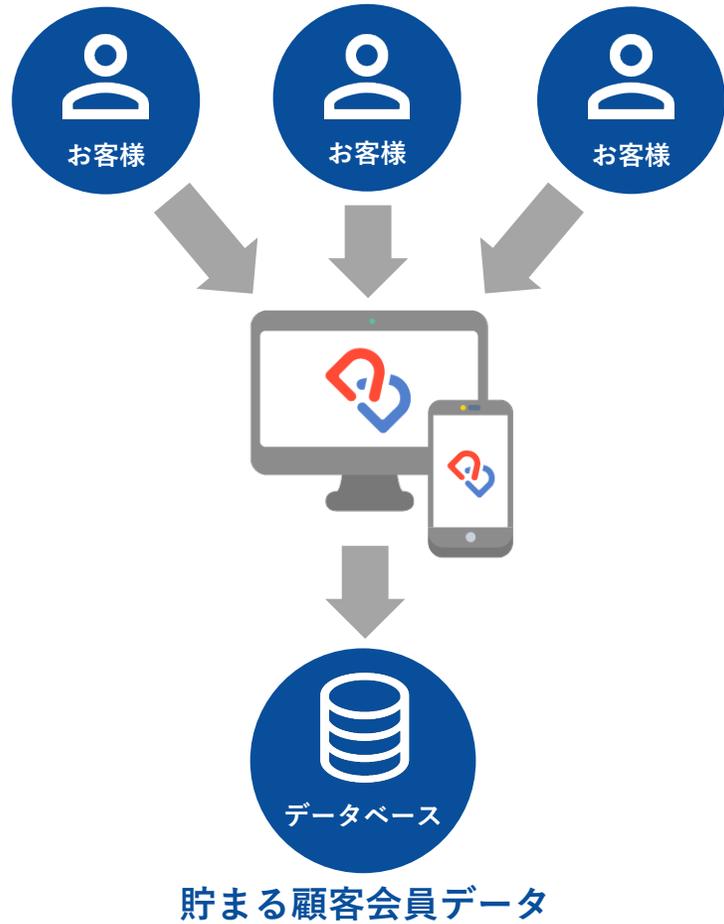
予約・シフト管理作業時間改善例(2)



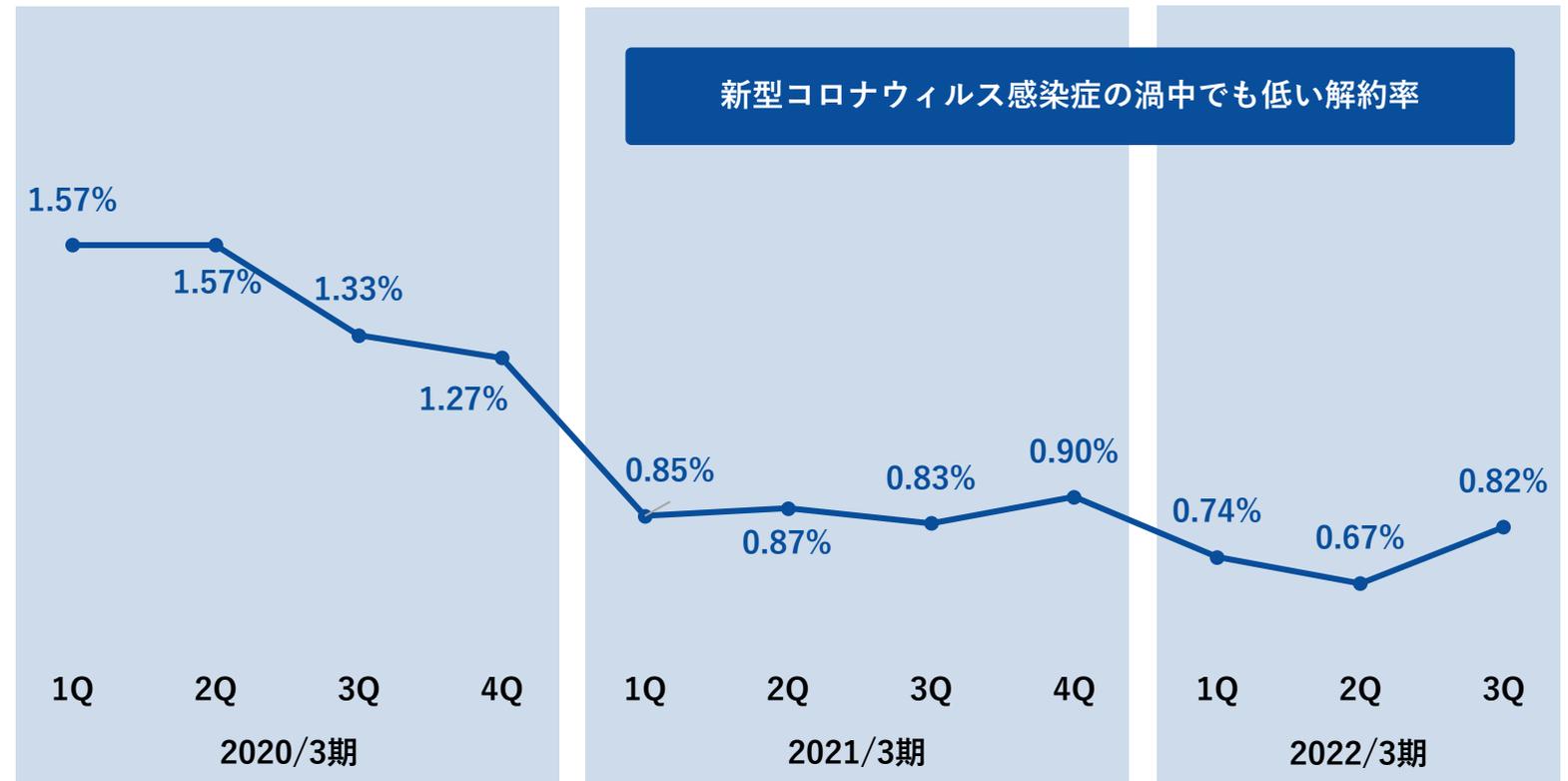
(2) 2021年3月時点での「BeautyMerit(ビューティーメリット)」導入店舗における一元管理機能の連動数をもとに算出。

高いスイッチングコストによる低チャーンレートの実現

既存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



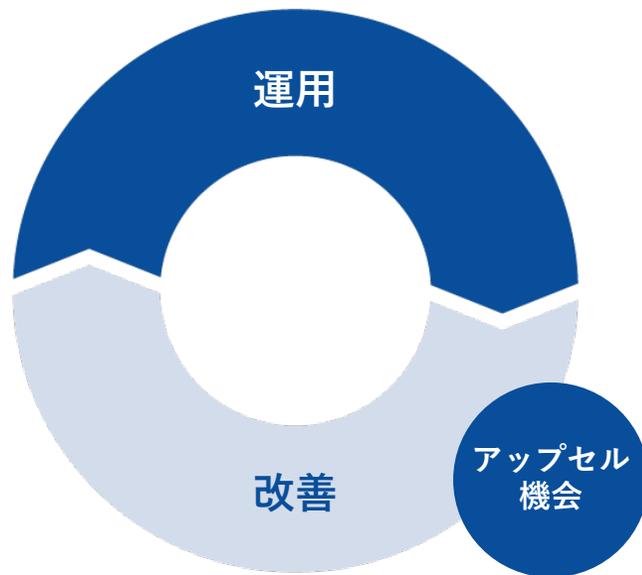
カスタマーチャーンレート(1)



(1)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。

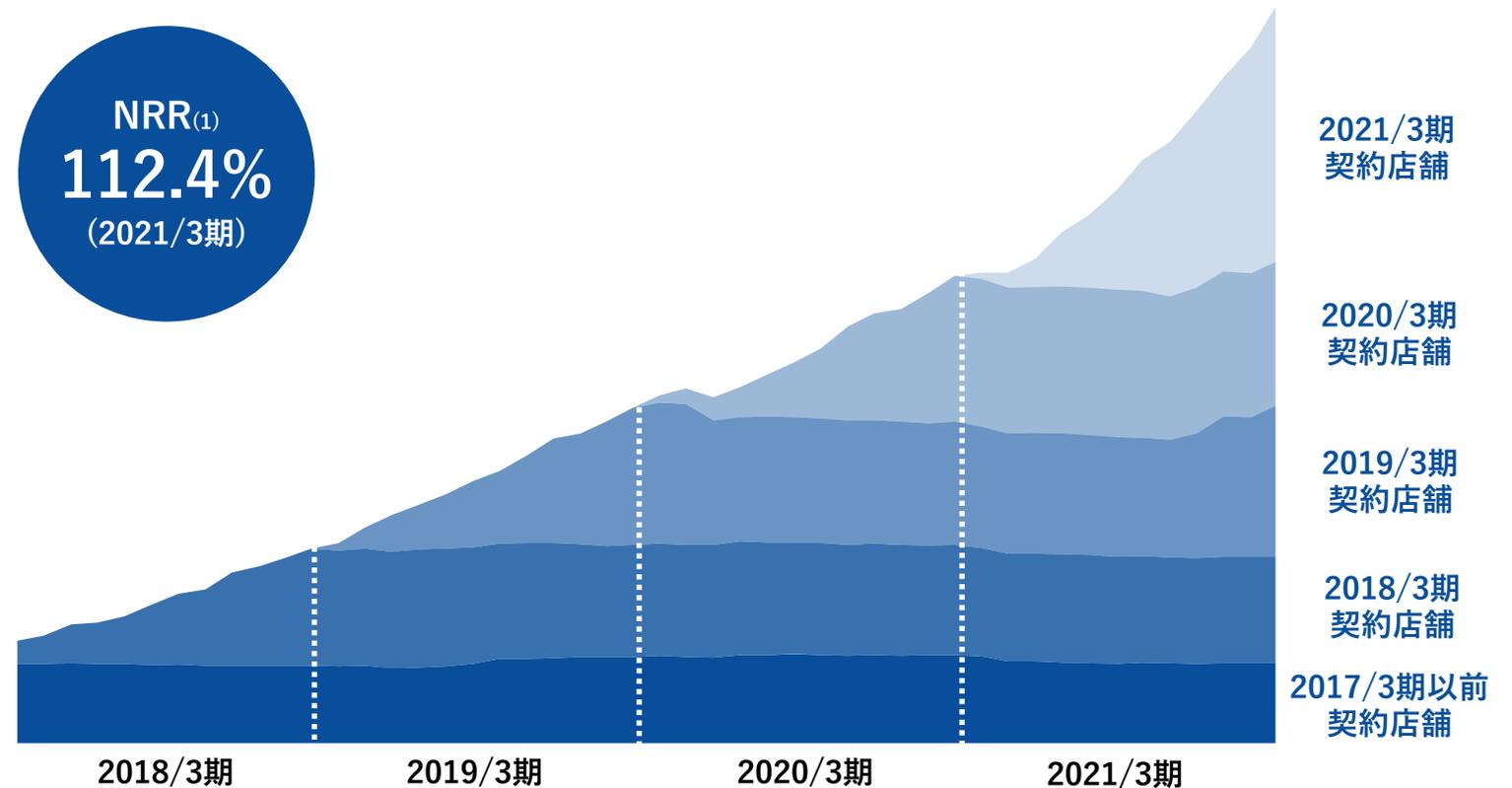
蓄積されたノウハウを元に機能・運用体制を提案し、店舗と課題を共有し、一緒に成長するモデル

データの蓄積・課題の可視化



機能の提案・運用体制の提案

NRR⁽¹⁾
112.4%
(2021/3期)



※積み上げグラフの各層は各時点における既存店舗のMRR(2)の推移を表す。

(1)NRR：Net Revenue Retentionの略語。既存店舗の売上高継続率。2021年3月期におけるNRRは、「2021年3月期サブスクリプション売上高÷2020年3月期サブスクリプション売上高」より算出。2020年3月末時点の既存店舗のサブスクリプション売上高のみから算出しており、新規店舗からのサブスクリプション売上高を含まない。(2)MRR：Monthly Recurring Revenueの略語。月次のサブスクリプション売上高。

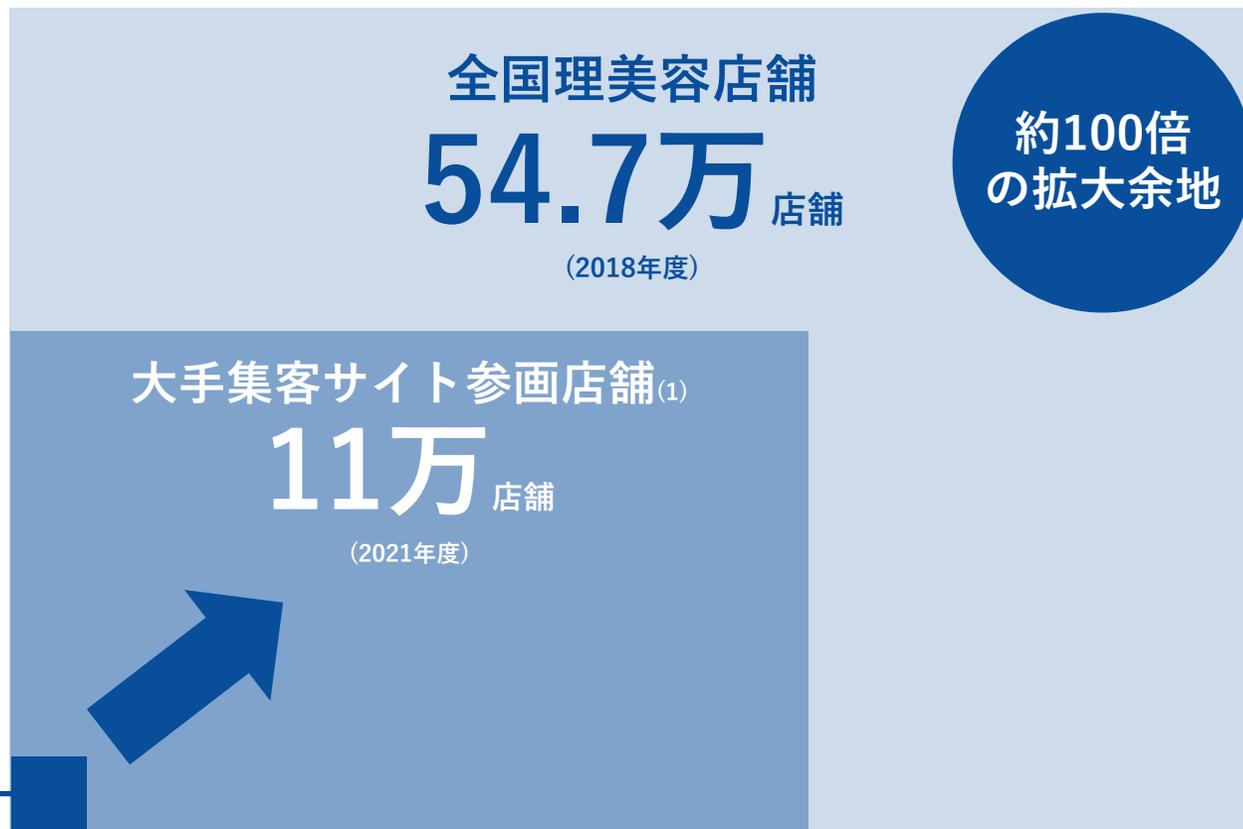
膨大なターゲット市場に対し直販営業・代理店とのパートナーネットワークを強化しシェア拡大を目指す

当社体制の強化

- 営業人員の増加
- 導入・サポート体制の強化
- 主に大都市圏を中心に営業活動

代理店パートナーの活用

- 代理店パートナー経由の販売強化
- 代理店のネットワークを活用し、主に地方を中心に営業活動



BeautyMerit

5,600店舗以上
(2021年12月末時点)

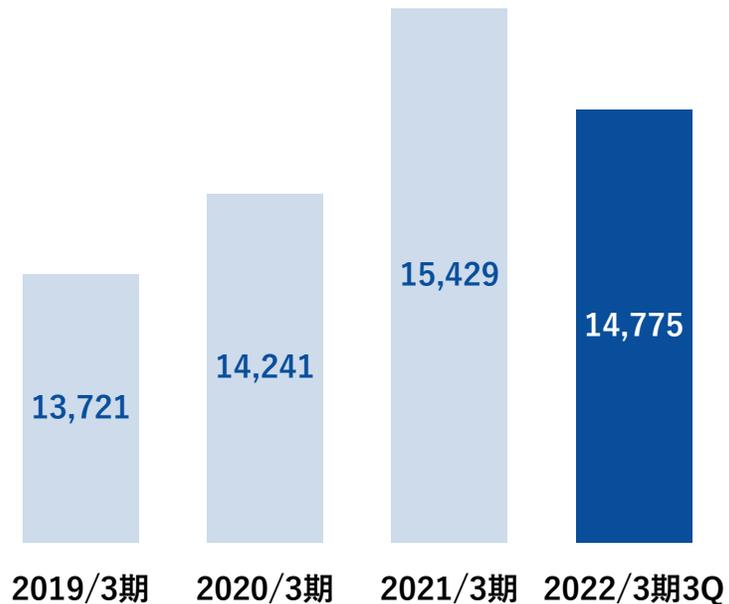
(1) (株)リクルート 2021年9月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数。

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⁽¹⁾の上昇を目指す



ARPU (円)

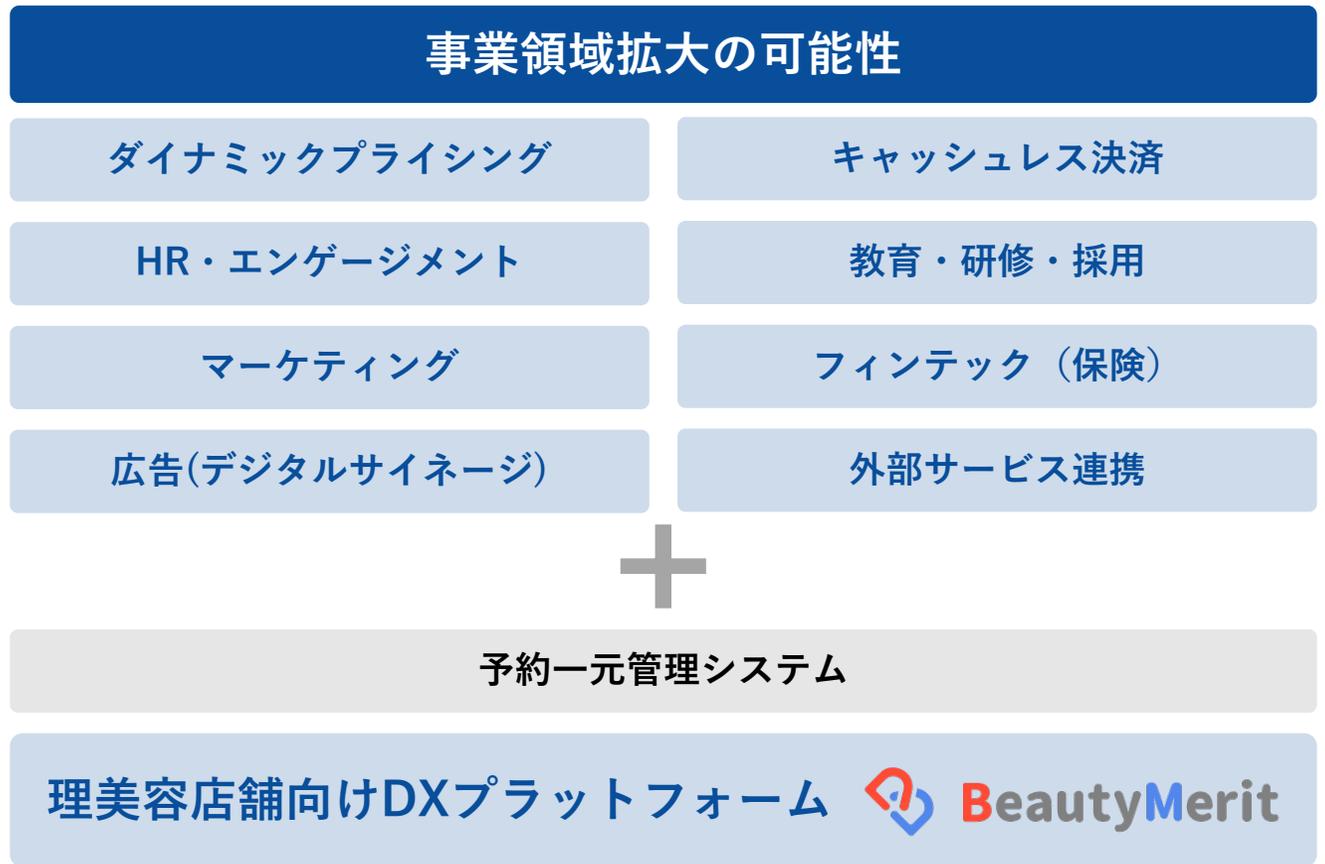
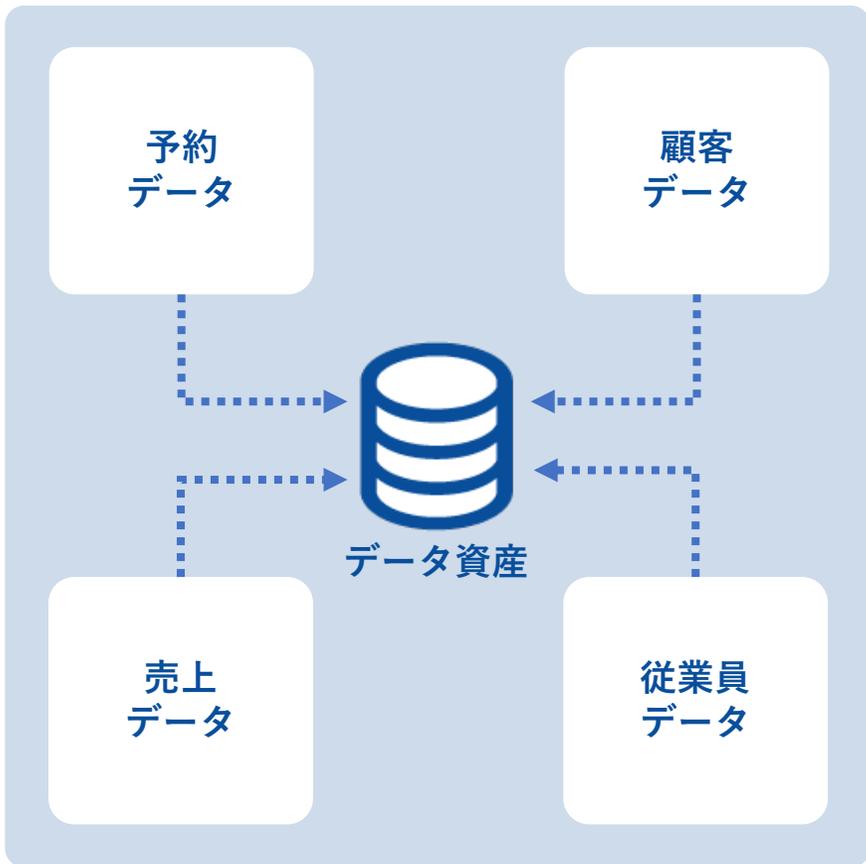
2022/3期は大型チェーンの契約に伴うボリュームディスカウントにより一時的に減少



(1)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。

広範な市場機会を活かした更なる成長戦略

予約管理プラットフォームとして、蓄積したデータ資産を活用してさらなる周辺事業領域を拡大させ理美容サロンのDXプラットフォームを目指す



BeautyMeritのターゲット市場における経済規模は**3.7兆円⁽³⁾**以上

周辺領域への事業拡大によって、
さらなる成長が見込めるTAM

SAM
大手理美容集客サイト
約400億円⁽¹⁾

2021/3期
売上高
7.99億円

TAM
理美容サービス市場
約2,100億円⁽²⁾

理美容サービスの経済規模
約3.7兆円⁽³⁾

対象業種を拡大
することでTAMは
さらに拡大

(1) (株)リクルート 2021年10月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数(112,575店舗)に対して、「BeautyMerit(ビューティーメリット)」の料金プラン(35,000円)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2021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2021年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2020」、厚生労働省「平成30年衛生行政報告例」を基に、2018年度、理容室店舗数(119053店舗)、美容室店舗数(251140店舗)、ネイル店舗数(28150店舗)、エステ店舗数(8230店舗)、リラクゼーション等店舗(140765店舗)の合計に対して、「BeautyMerit(ビューティーメリット)」の料金プラン(35,000円)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2021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2021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。

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