

CYND

2022年3月期 通期 決算説明資料

株式会社サインド(グロース：4256)

1 事業概要

1. 事業概要
 2. 通期 業績ハイライト
 3. 4Q トピックス
 4. 2023年3月期 業績予想
- Appendix

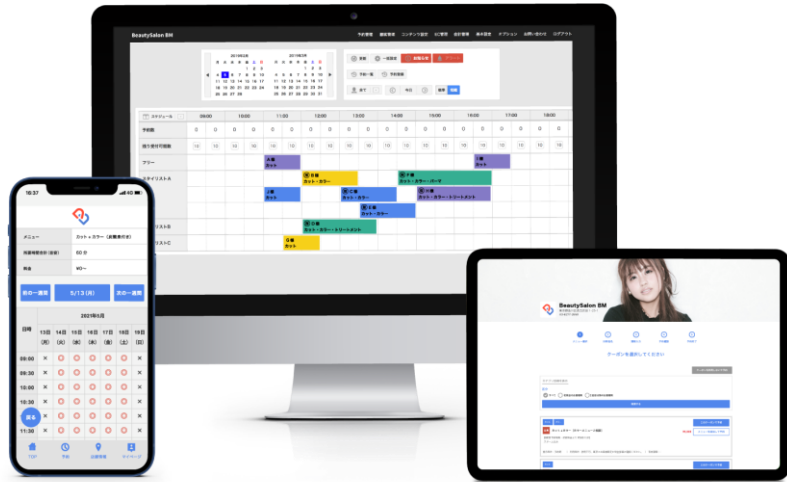
CYND

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	68人(2022年3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

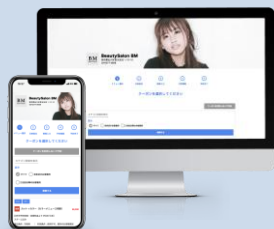


スマートフォンアプリ

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。

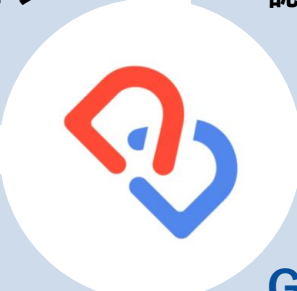


Web予約機能

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。

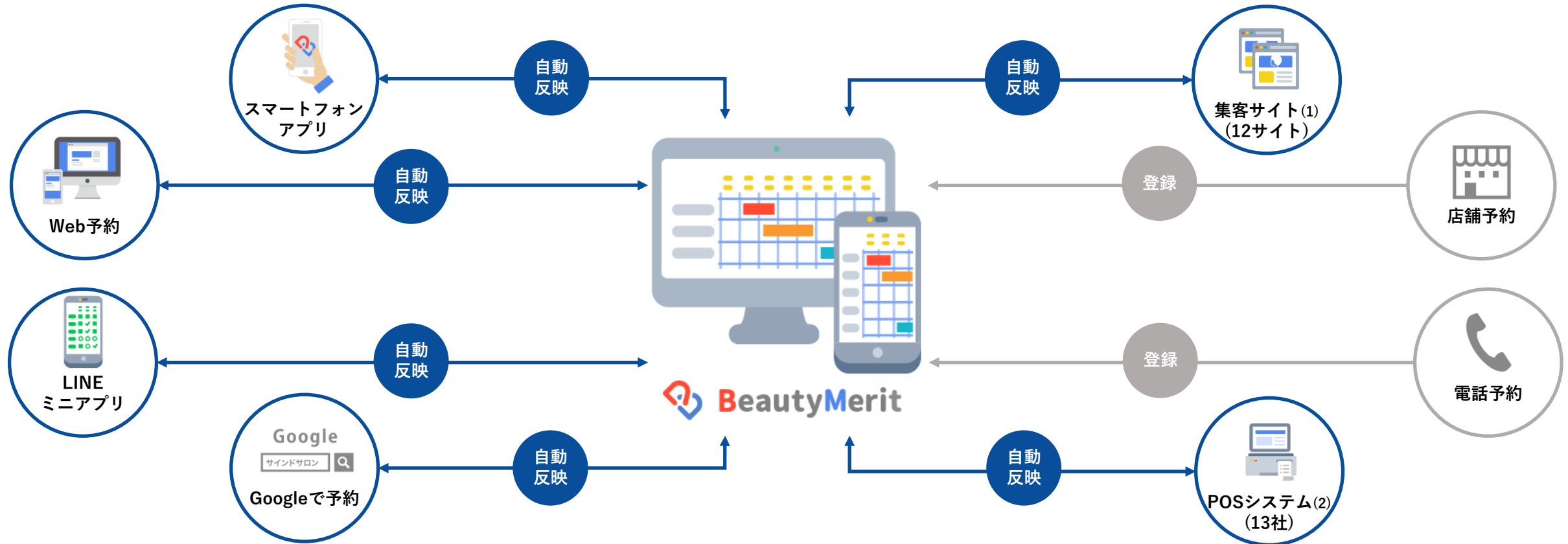
Googleで予約

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

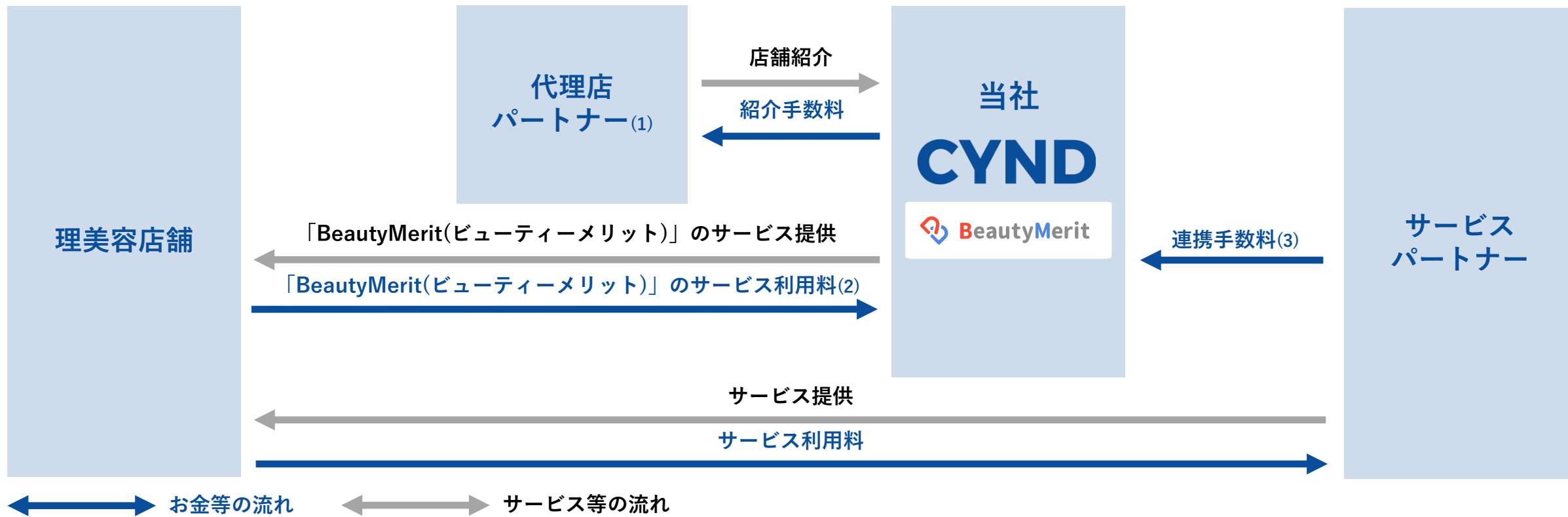
従来分断されていた予約管理業務を自動化し、予約・顧客情報を一元管理



(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2022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2022年3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

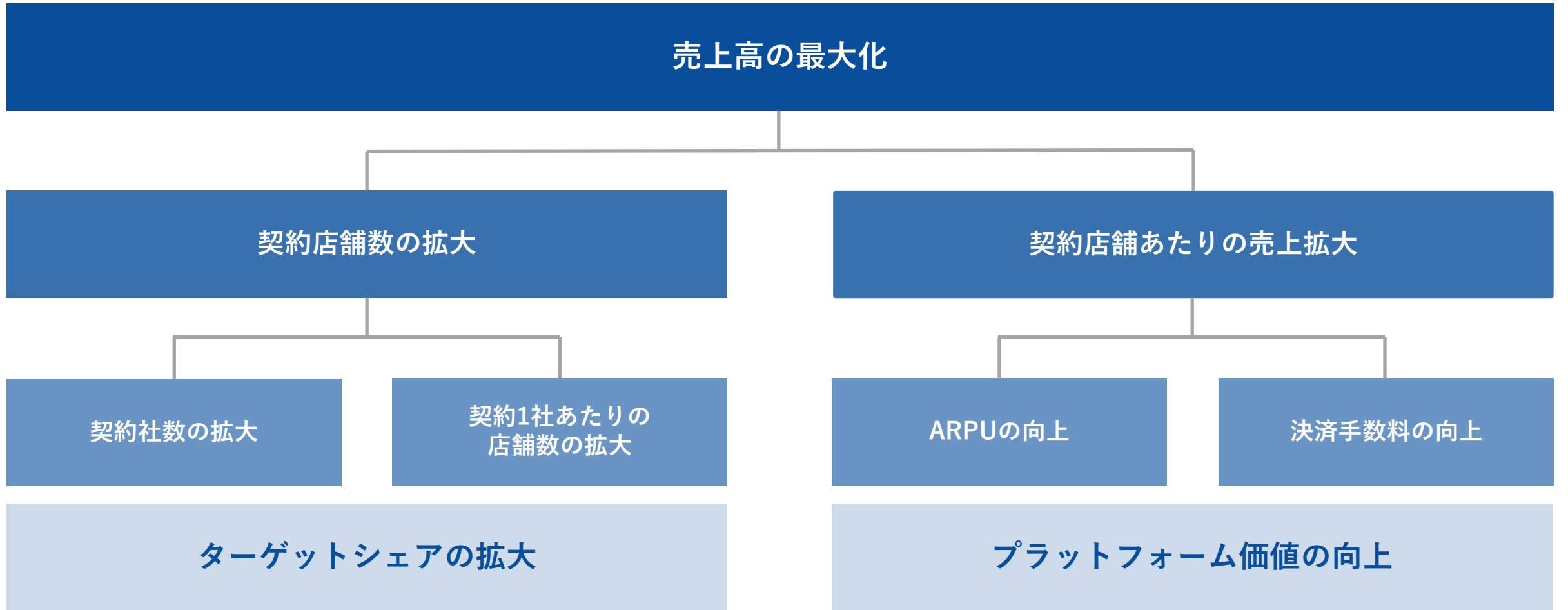


(1)代理店パートナー：理美容店舗に対して美容商材を販売する理美容ディーラー等の理美容関連事業者。

(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



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. 4Q トピックス
 4. 2023年3月期 業績予想
- Appendix

売上高/YoY成長率

10.8億円 (2022/3期) / **36.3%** (2021/3期対比)

サブスクリプション売上高⁽¹⁾ /YoY成長率

9.5億円 (2022/3期) / **54.4%** (2021/3期対比)

ARR⁽²⁾/YoY成長率

10.6億円 (2022/3期) / **37.2%** (2021/3期対比)

契約店舗数⁽³⁾/YoY成長率

5,857店舗 (2022/3期) / **39.9%** (2021/3期対比)

ARPU⁽⁴⁾

15,128円 (2022/3期)

カスタマーチャーンレート⁽⁵⁾

0.86% (2022/3期)

サブスクリプション売上高比率⁽⁶⁾

87.8% (2022/3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：2022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。

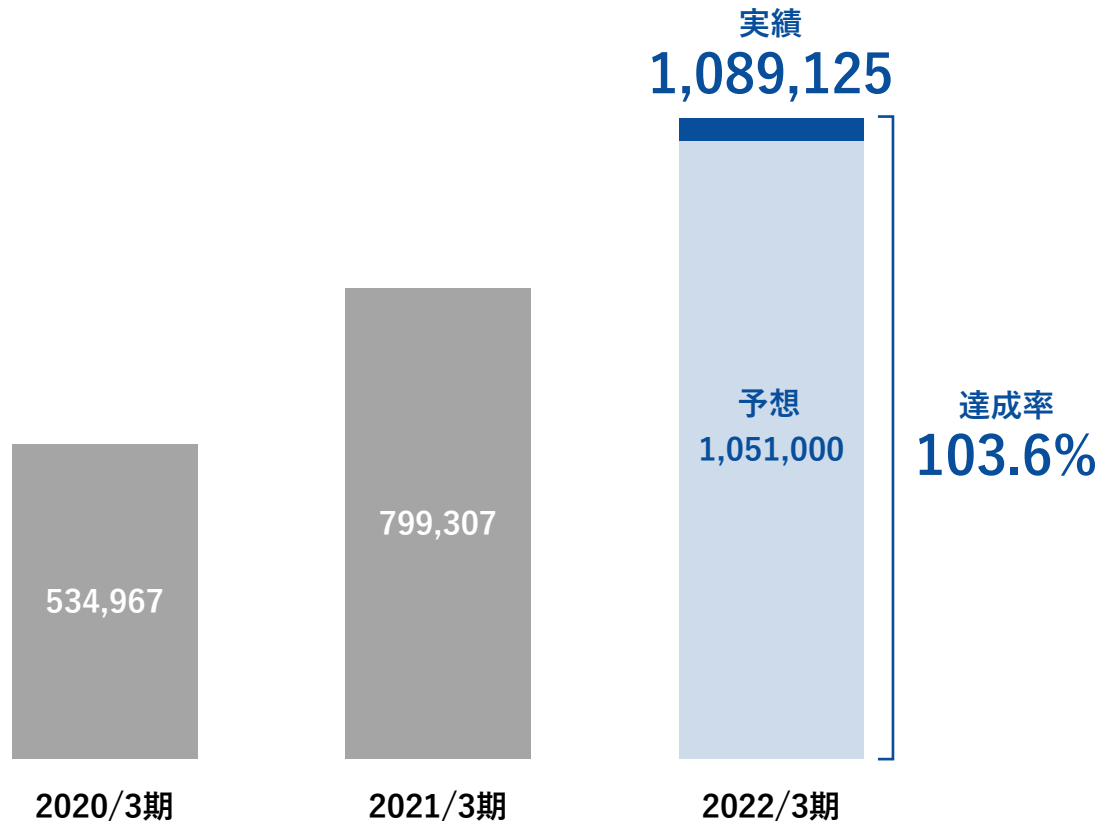
(6)サブスクリプション売上高比率：売上高のうち、継続的に得られる「BeautyMerit(ビューティーメリット)」の月額利用料の合計額が占める割合。

- 2期連続で**増収増益**を達成
- 売上高は通期予想に対して達成率**103.6%**の**10.8億円**
- ストック型の安定した収益基盤により、営業利益率は**27.4%**
- ARRはYoY成長率**37.2%**の増加
- 契約店舗数は**5,857店舗**(YoY成長率**39.9%**)と継続して上昇

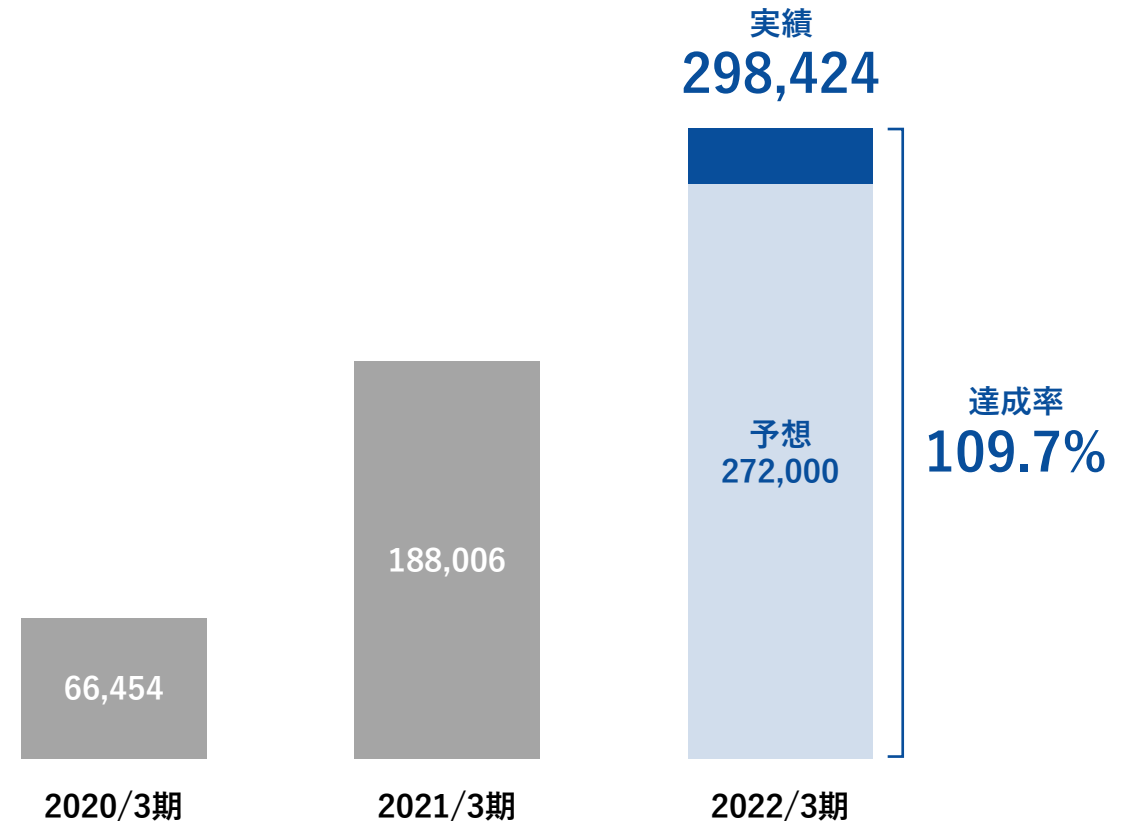
売上高・営業利益の進捗状況

売上高・営業利益共に通期業績予想を超えて着地

売上高(千円)

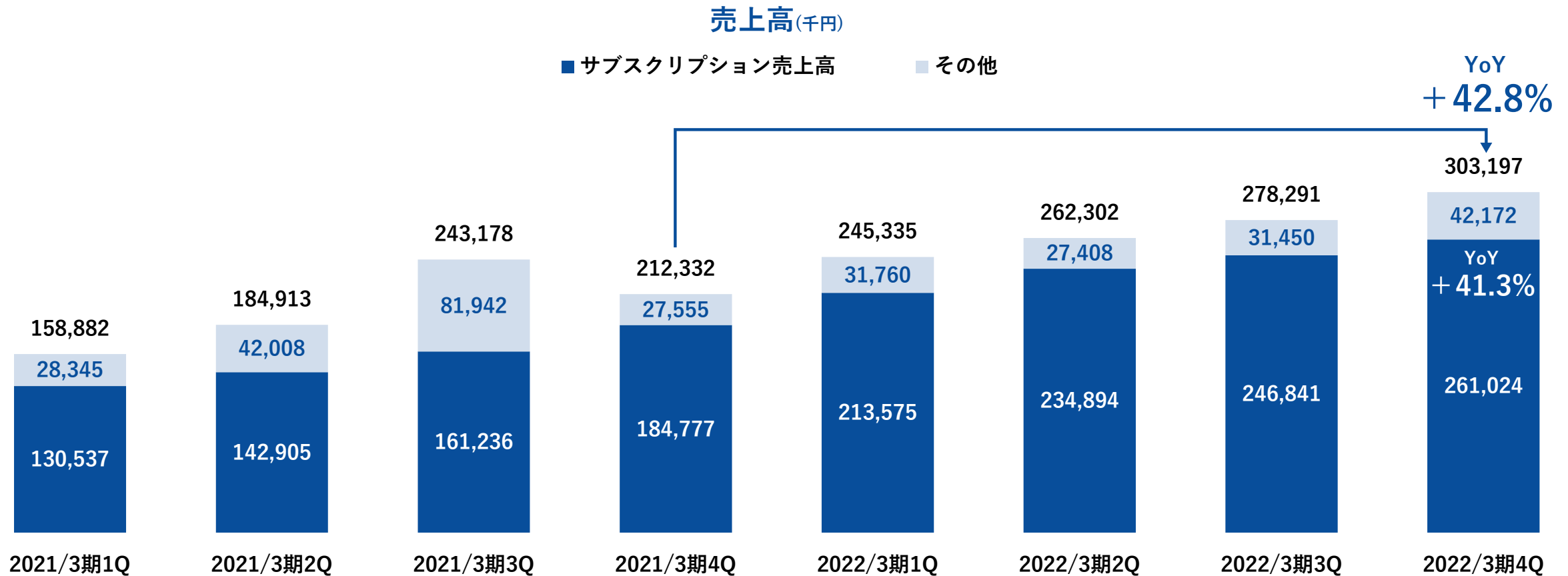


営業利益(千円)



売上高の推移(四半期)

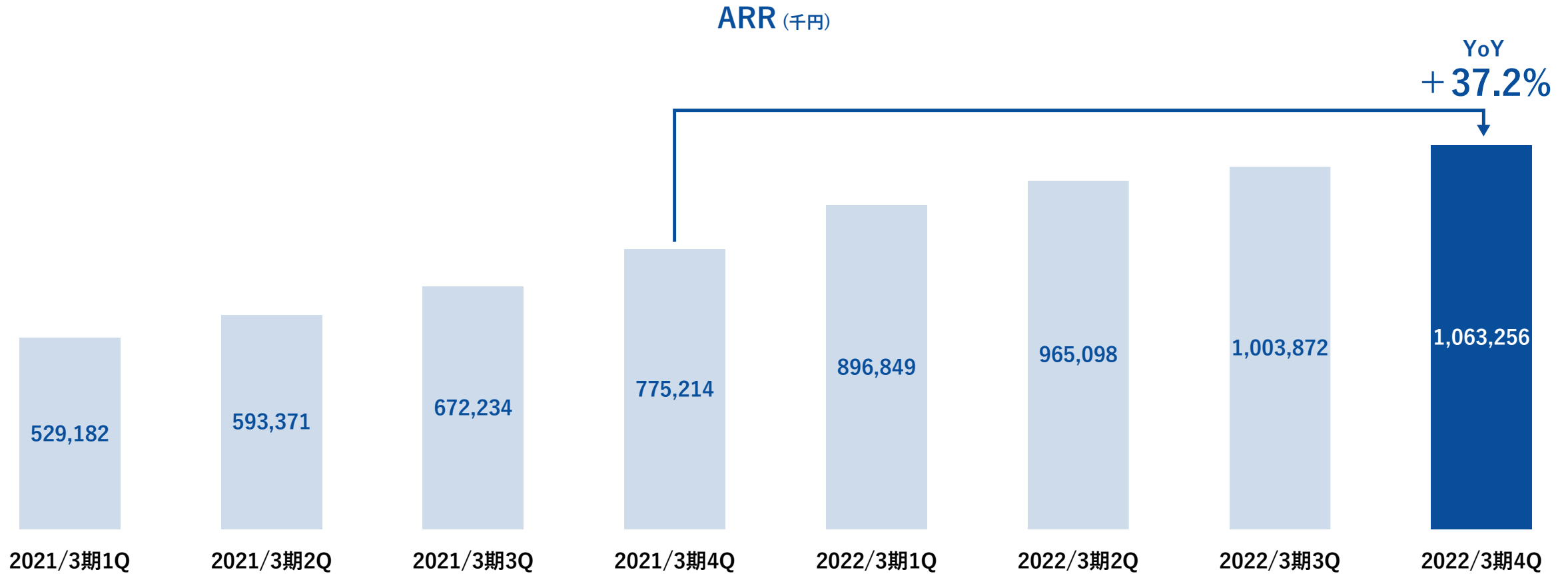
売上高はYoY +42.8%、サブスクリプション売上高はYoY +41.3%の成長



(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。

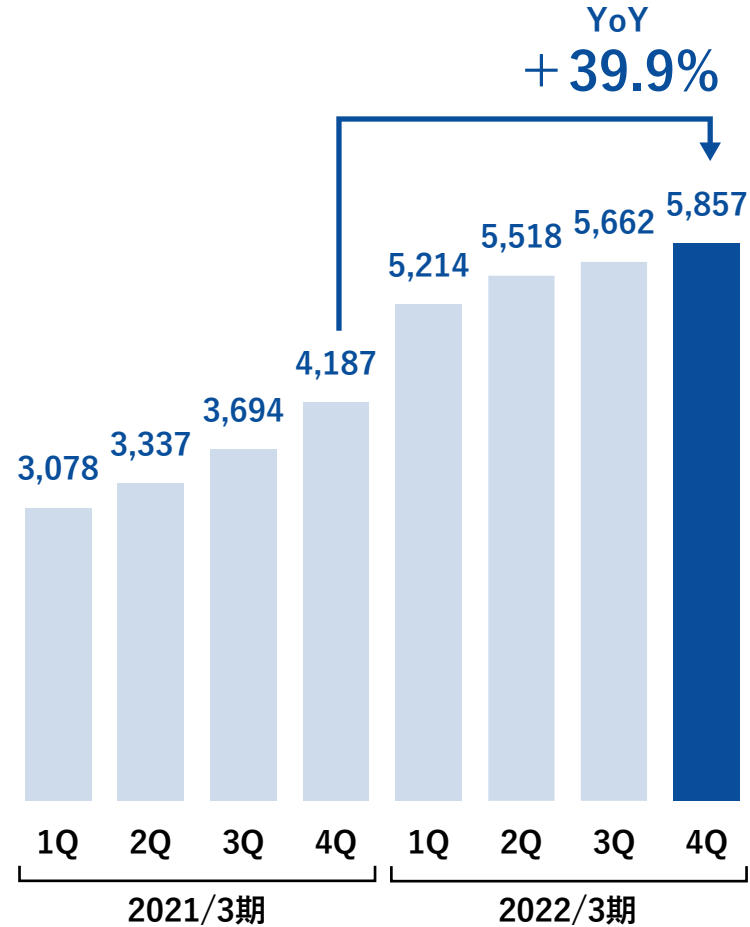
ARRの推移(四半期)

ARRはYoY + 37.2%と高成長を継続

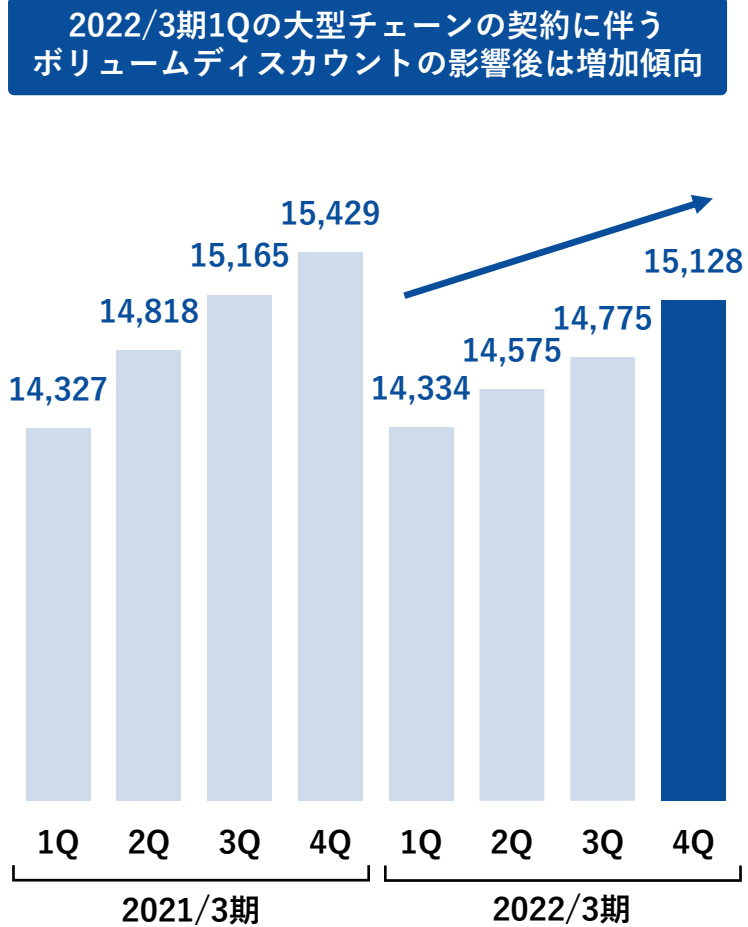


(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

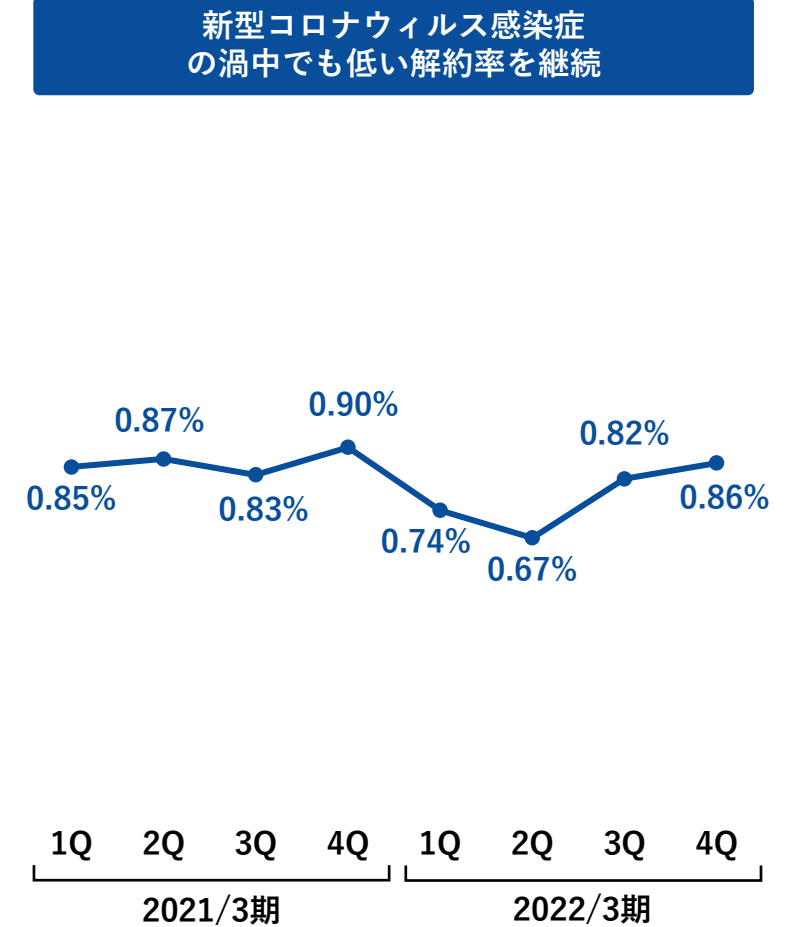
契約店舗数(店舗)



ARPU(円)



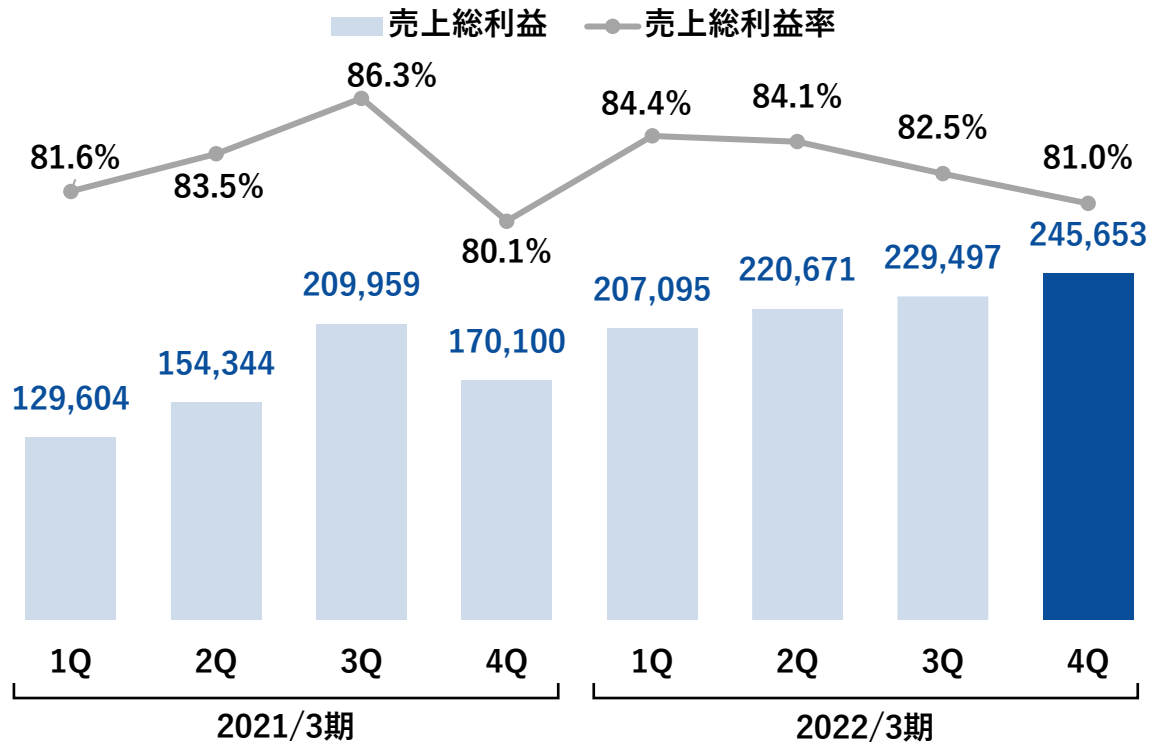
カスタマーチャーンレート



営業利益の推移(四半期)

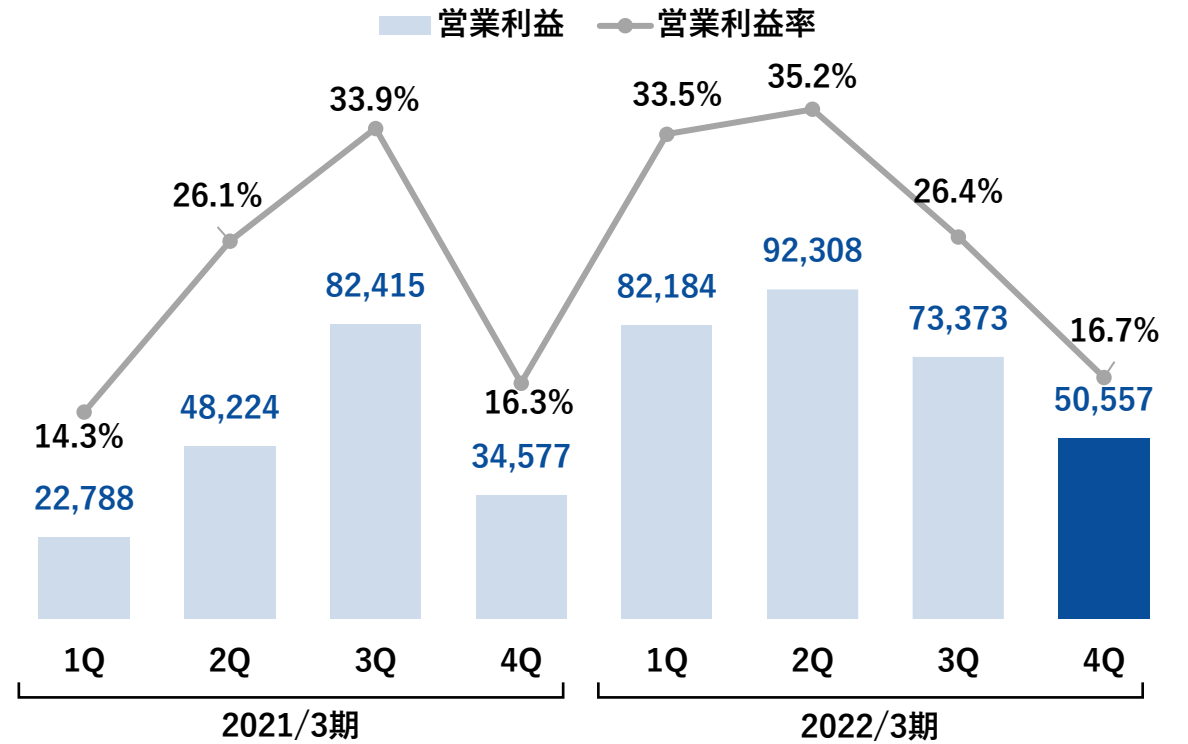
4Qは通期業績予想を上回る利益を原資としたマーケティング及び人材投資に活用するも、
営業利益はYoY +46.2%の成長

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)



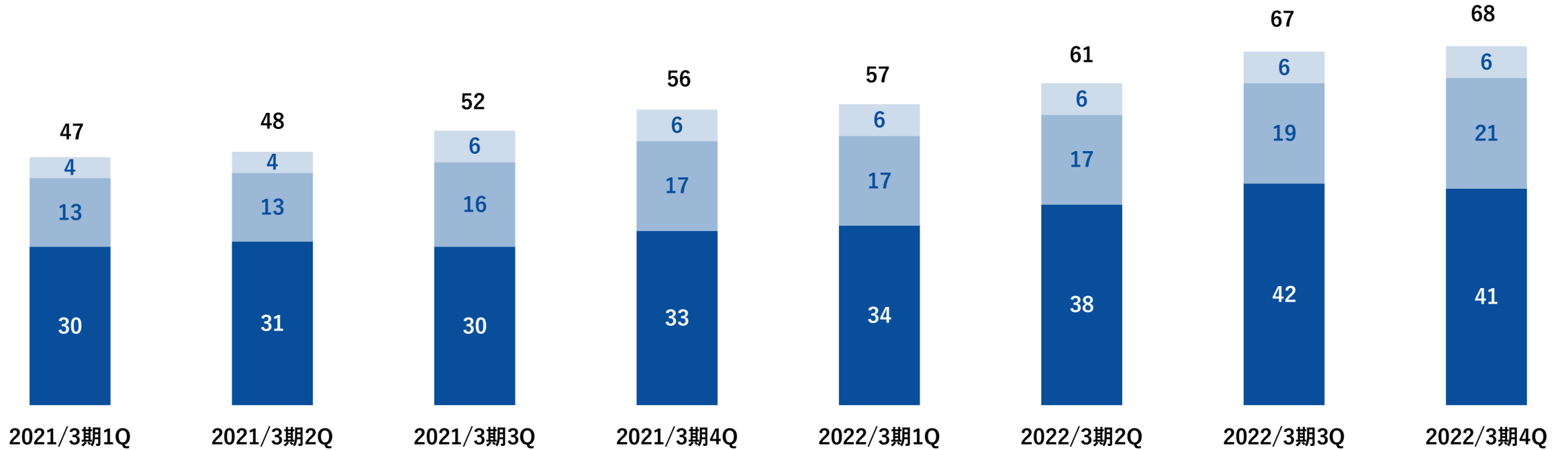
(注)2021年3月期の四半期数値は監査法人のレビューを受けておりません。

従業員数⁽¹⁾の推移(四半期)

積極的な採用強化により従業員数は順調に増加傾向

従業員数(人)

■ 営業 ■ 開発 ■ 管理



(1) 各期末時点の従業員数。

4Qは計画通りマーケティング及び人材投資の活用により営業利益率は**16.7%**で着地

単位:千円	2021年3月期 4Q	2022年3月期 3Q	2022年3月期 4Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	212,332	278,291	303,197	+42.8%	+8.9%
売上総利益	170,100	229,497	245,653	+44.4%	+7.0%
売上総利益率	80.1%	82.5%	81.0%	+0.9pt	-1.5pt
営業利益	34,577	73,373	50,557	+46.2%	-31.1%
営業利益率	16.3%	26.4%	16.7%	+0.4pt	-9.7pt
経常利益	33,596	49,710	51,180	+52.3%	+3.0%
当期純利益	24,146	32,660	28,156	+16.6%	-13.8%

(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。

損益計算書(累計)

売上高はYoY + 36.3%、営業利益はYoY + 58.7%と高い成長を継続

単位:千円	2021年3月期	2022年3月期	YoY 増減率
売上高	799,307	1,089,125	+ 36.3%
売上総利益	664,009	902,917	+ 36.0%
売上総利益率	83.1%	82.9%	-0.2pt
営業利益	188,006	298,424	+ 58.7%
営業利益率	23.5%	27.4%	+ 3.9pt
経常利益	188,260	274,279	+ 45.7%
当期純利益	133,841	182,770	+ 36.6%

(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	増減	主な理由
流動資産	536,872	3,103,480	2,566,608	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	3,008,319	2,529,080	上場に伴う新株式の発行による増加
固定資産	51,736	67,667	15,931	
資産合計	588,608	3,171,147	2,582,539	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	246,666	34,143	
固定負債	26,375	-	-26,375	長期借入金の返済による減少
負債合計	238,898	246,666	7,768	
純資産合計	349,710	2,924,480	2,574,770	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	3,171,147	2,582,539	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

4Q トピックス

1. 事業概要
 2. 通期 業績ハイライト
 3. 4Q トピックス
 4. 2023年3月期 業績予想
- Appendix

1月

- タカラベルモント株式会社の「SALON POS LinQ2」とシステム連携を開始
- EC機能において美容ディーラー「タガミサンビューティー」とシステム連携を開始

2月

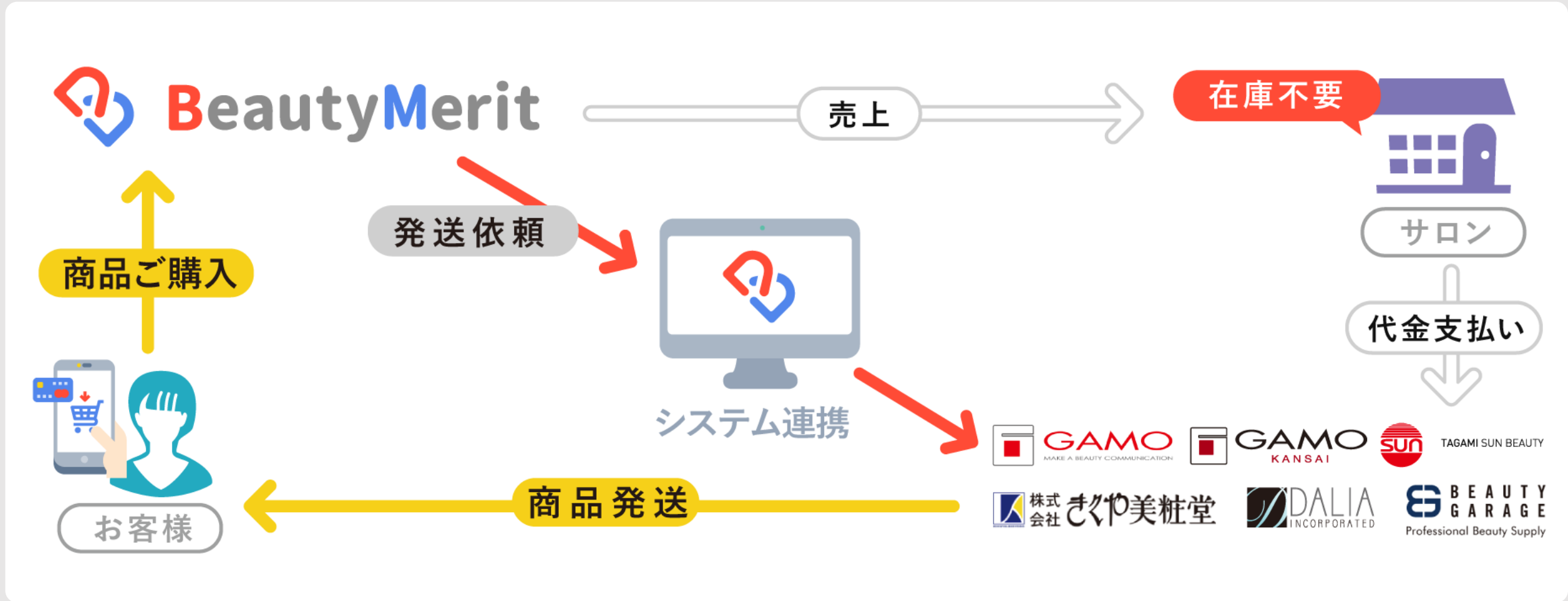
- 東京メトロ表参道駅・JR山手線車両内にて交通広告を掲載

3月

- 「レコメンド機能」を提供開始

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



「SALON POS LinQ2」とシステム連携

タカラベルモント株式会社が提供する
理美容サロン向けPOSシステム「SALON POS LinQ2」との
システム連携により予約管理業務の負担を削減。



予約情報を
自動的に取り込み

「BeautyMerit」に
自動登録



お電話で入った予約情報を
「SALON POS LinQ2」に登録



レコメンド機能

予約データをもとにお客様が選択したクーポンと
よく一緒に予約されるメニューを表示することで、
お客様に新しい施術を試してもらうきっかけを提供。



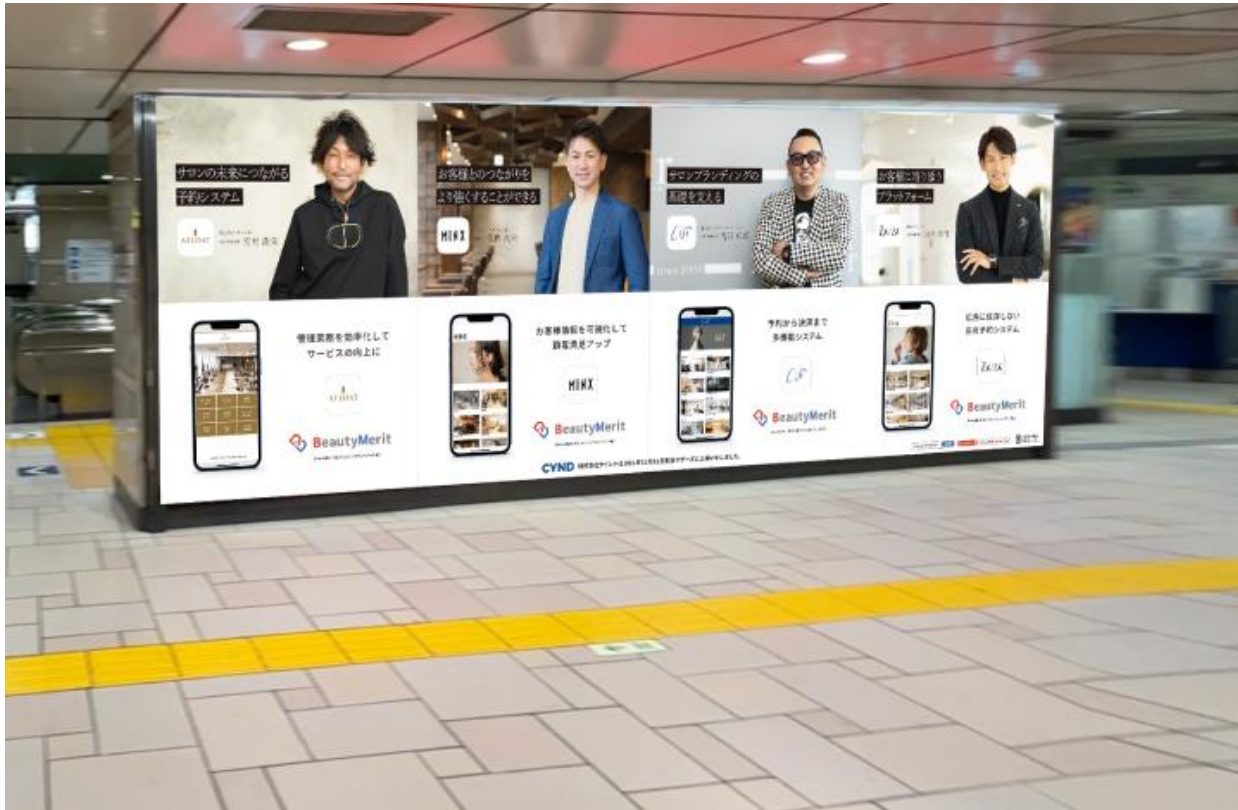
おすすめのメニューを 3 件表示

このクーポンと相性の良いメニュー

パーマ	縮毛矯正	トリートメント
60分	120分	40分
¥5,800~	¥14,630	¥2,970~
一緒に予約	一緒に予約	一緒に予約

東京メトロ表参道駅・JR山手線車両内にて交通広告を掲載

BeautyMeritのさらなる認知拡大と今後のマーケティング手法の検討のため、当社初の試みとして交通広告への掲載を実施



東京メトロ表参道駅中央改札内外コンコース



JR山手線まど上チャンネル

2023年3月期 業績予想

1. 事業概要
 2. 通期 業績ハイライト
 3. 4Q トピックス
 4. 2023年3月期 業績予想
- Appendix

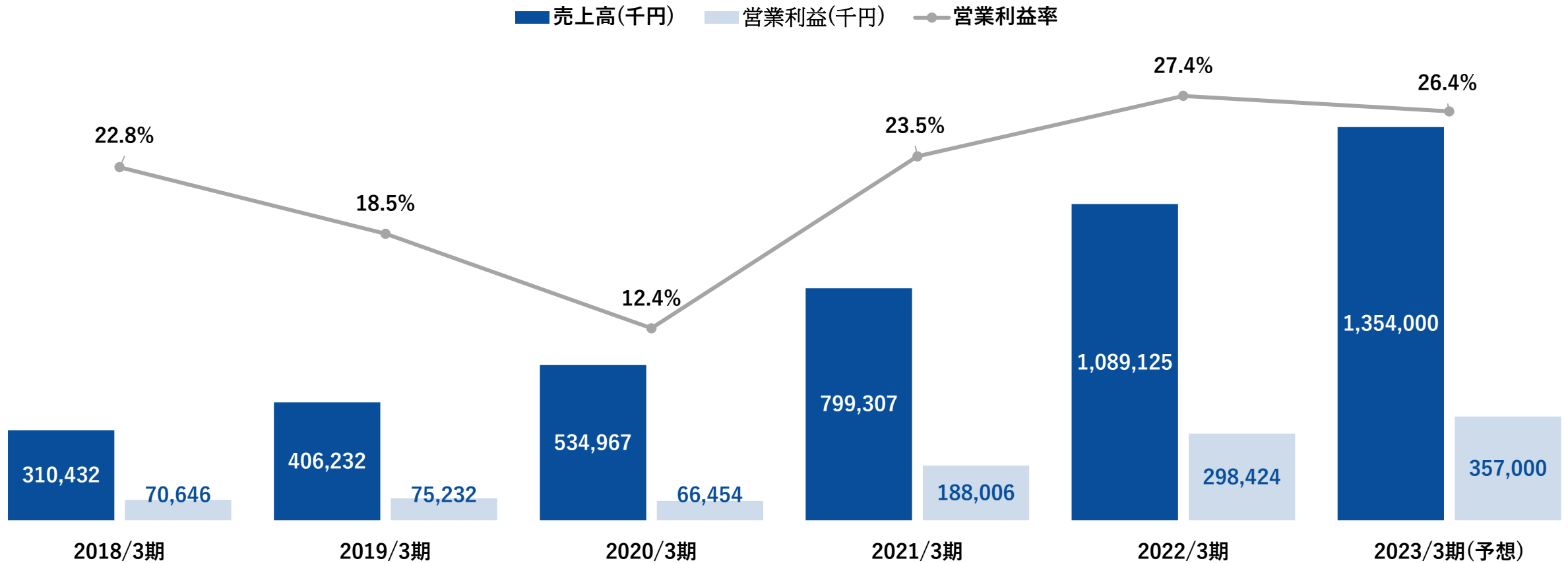
2023年3月期 業績予想

売上高はYoY + 24.3%、営業利益はYoY + 19.6%を計画

単位:千円	2022年3月期	2023年3月期(予想)	YoY 増減率
売上高	1,089,125	1,354,000	+ 24.3%
営業利益	298,424	357,000	+ 19.6%
営業利益率	27.4%	26.4%	-1.0pt
経常利益	274,279	357,000	+ 30.2%
当期純利益	182,770	239,000	+ 30.8%

2023年3月期 業績予想

3期連続増収増益を目指す



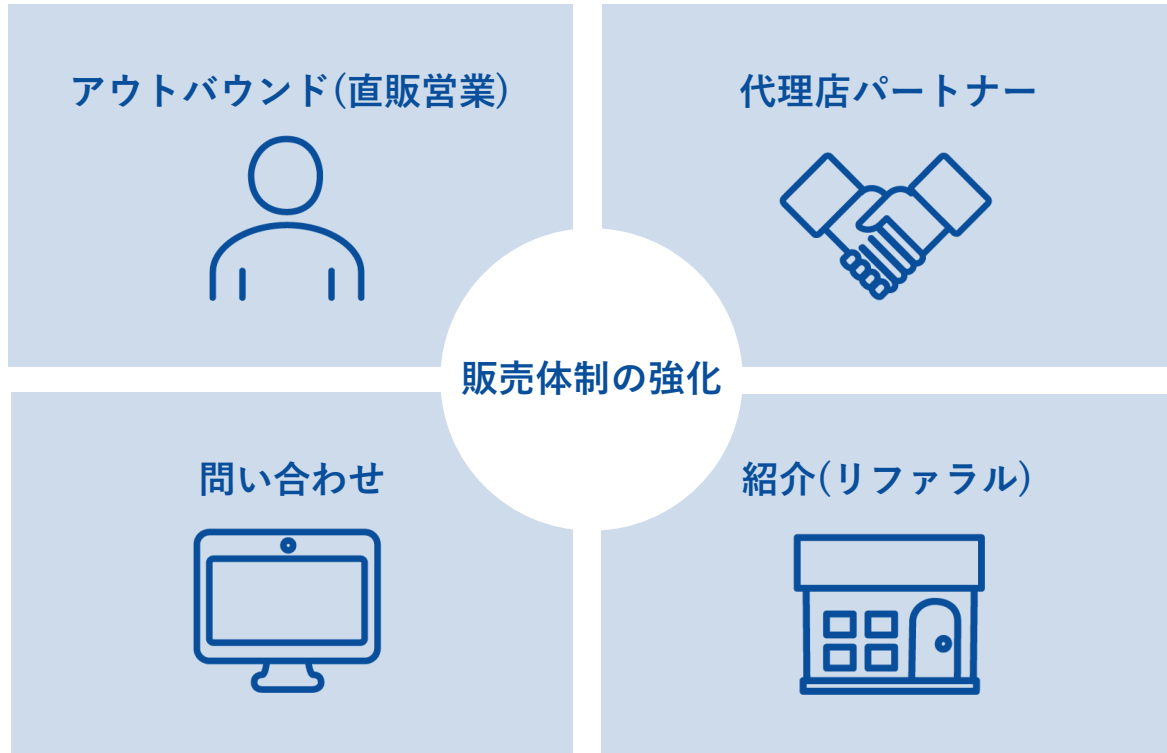
(注) 2018年3月期、2019年3月期は監査法人の監査を受けておりません。

2023年3月期における取り組み

積極的な人的投資を行い、強固な組織体制の構築

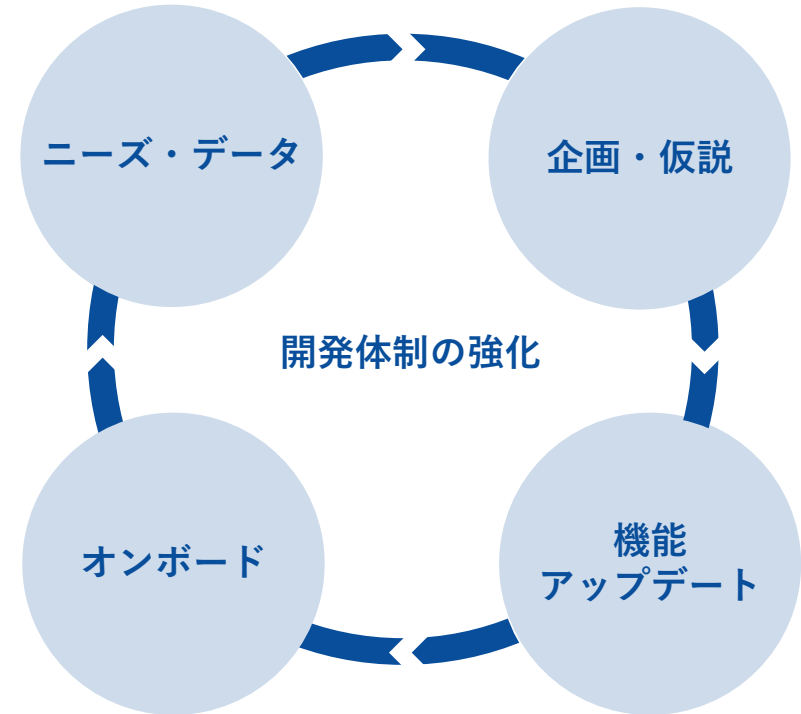
ターゲットシェアの拡大

顧客獲得チャネルの強化に向けて積極的な人員投資。



プラットフォーム価値の向上

プロダクト価値向上に向けた好循環体制を強化。



Appendix

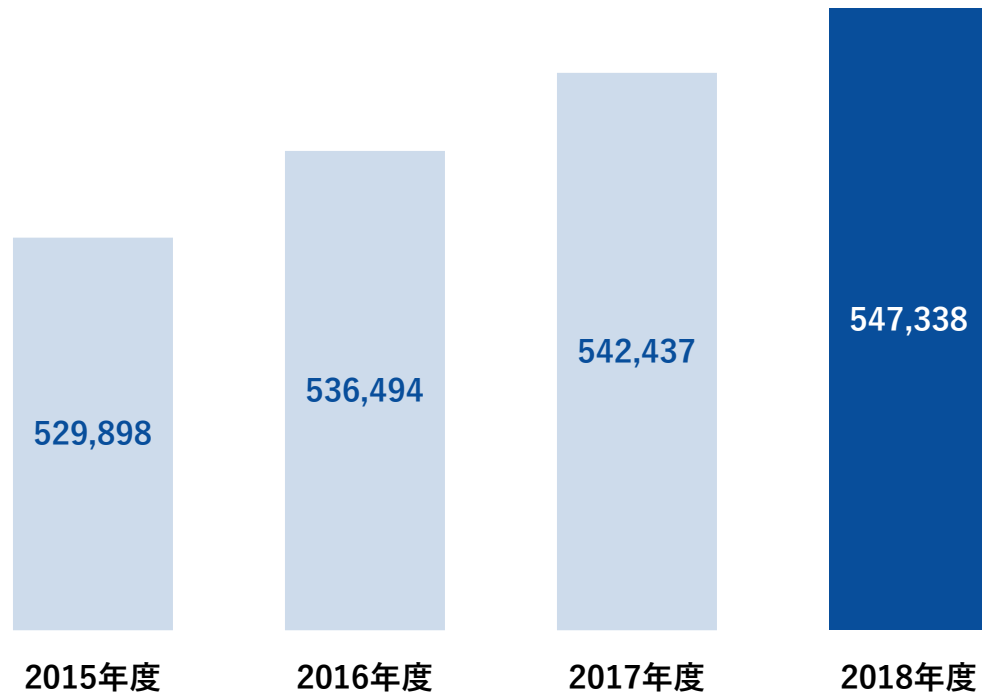
1. 事業概要
2. 通期 業績ハイライト
3. 4Q トピックス
4. 2023年3月期 業績予想

Appendix

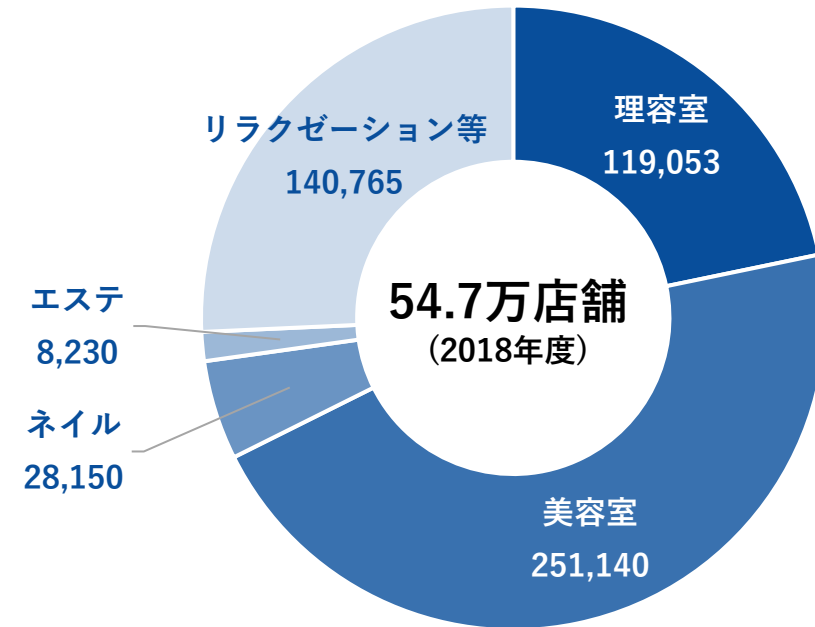
拡大が続く広大な理美容サービス店舗数

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)



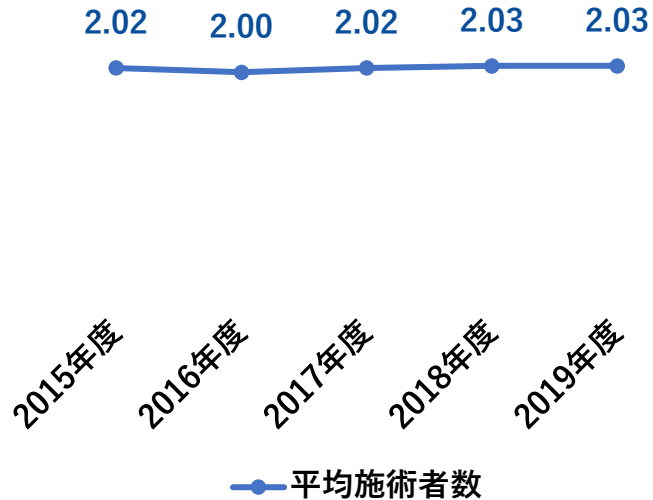
理美容サービス市場(店舗)



(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。

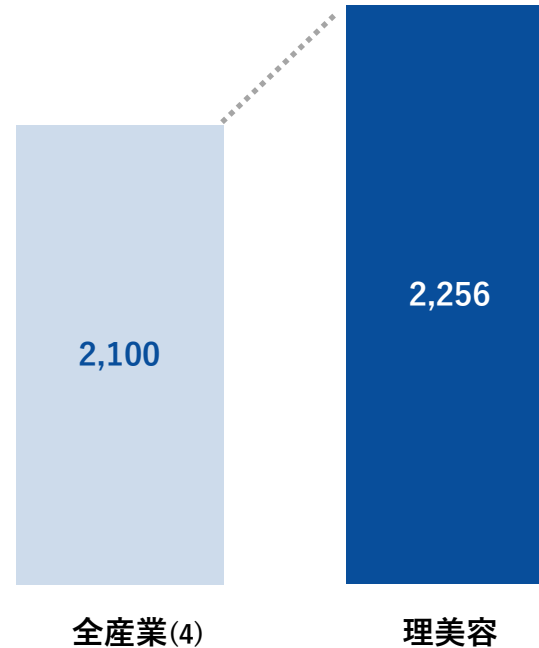
理美容室の施術者数は1店舗あたり**平均2人⁽¹⁾**と少人数で運営されており、**施術サービス以外のすべての面においてDX化が必須**

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。

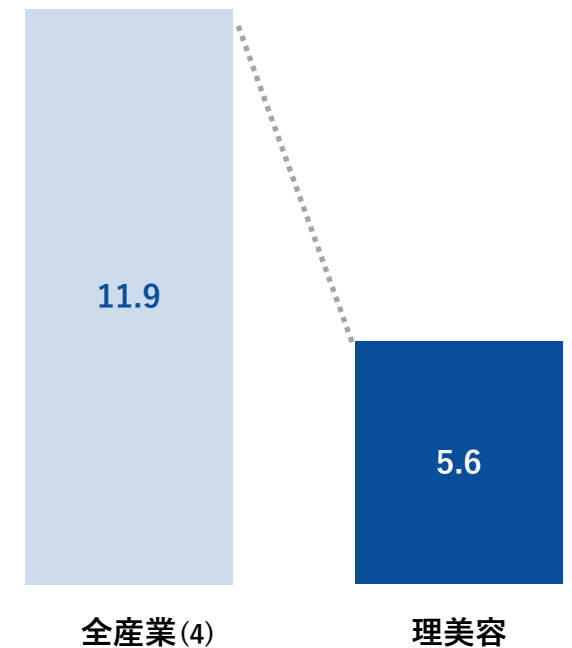
平均年間労働時間⁽²⁾⁽³⁾(時間)



(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。

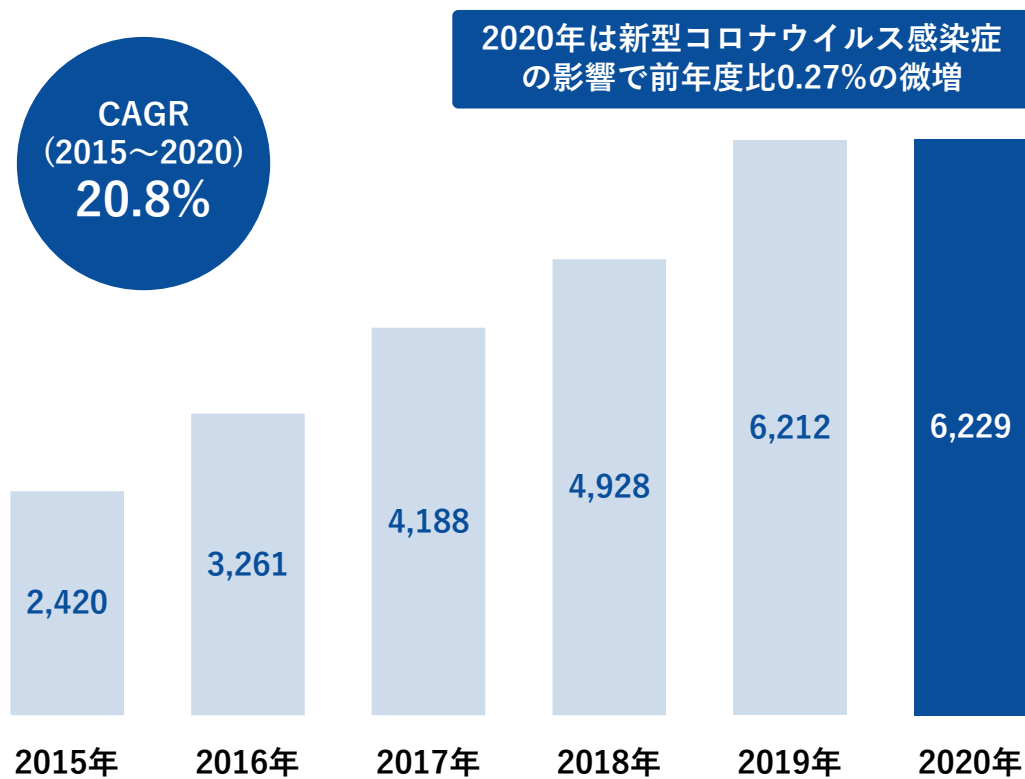
(3) 「所定内実労働時間数」と「超過実労働時間数」の合計に12(12ヶ月)を乗じて算出。(4) 全産業：日本標準産業分類に基づく16大産業。

平均勤続年数⁽²⁾(年)



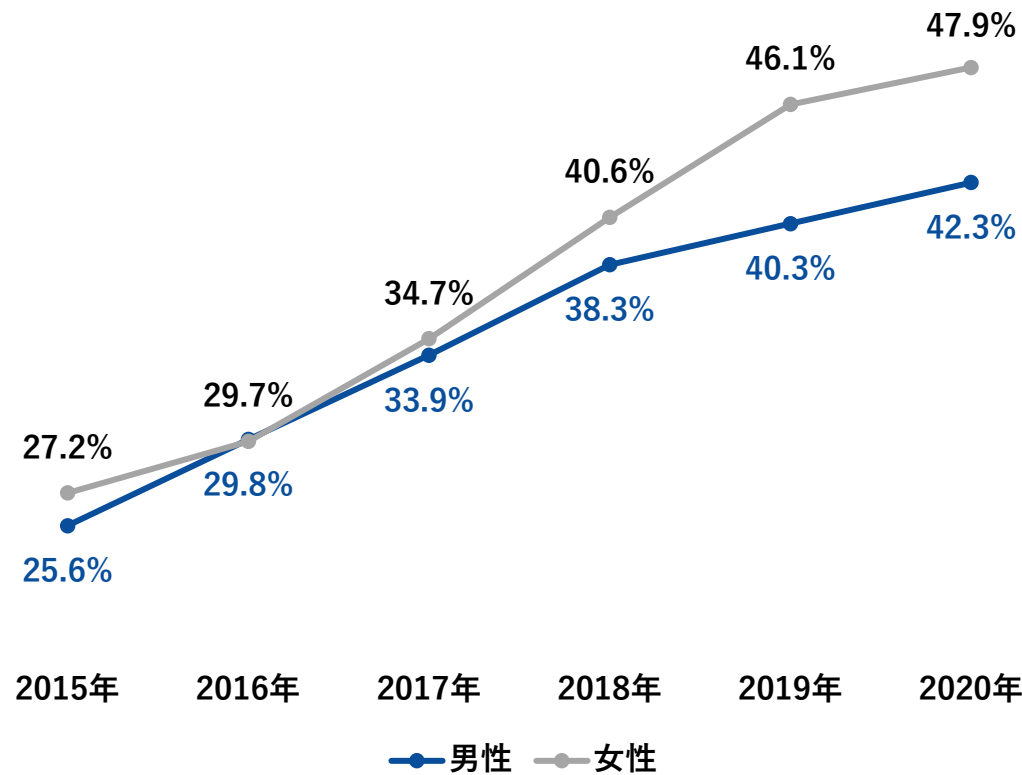
理美容サービスにおいてネット予約が主流となり、より一層予約一元管理システムの必要性が高まる

理美容サービスネット予約市場規模(億円)



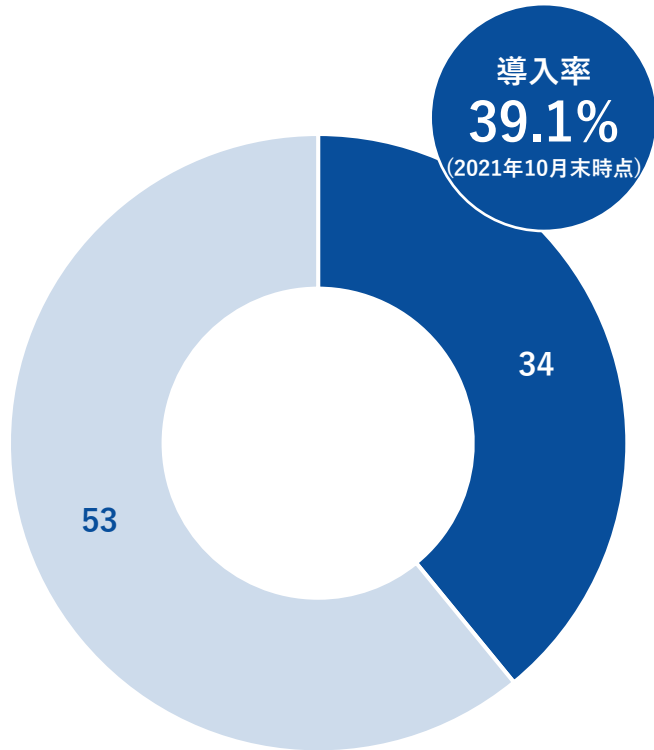
(出所) 経済産業省「令和2年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業」をもとに当社作成。

美容室の予約方法におけるネット予約比率



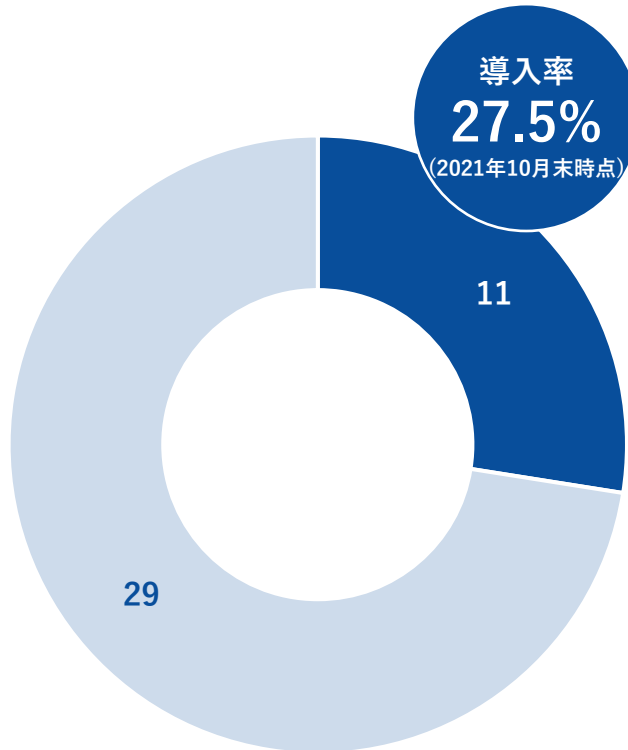
(出所) (株)リクルート「美容センサス2020上期」をもとに当社作成。

「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



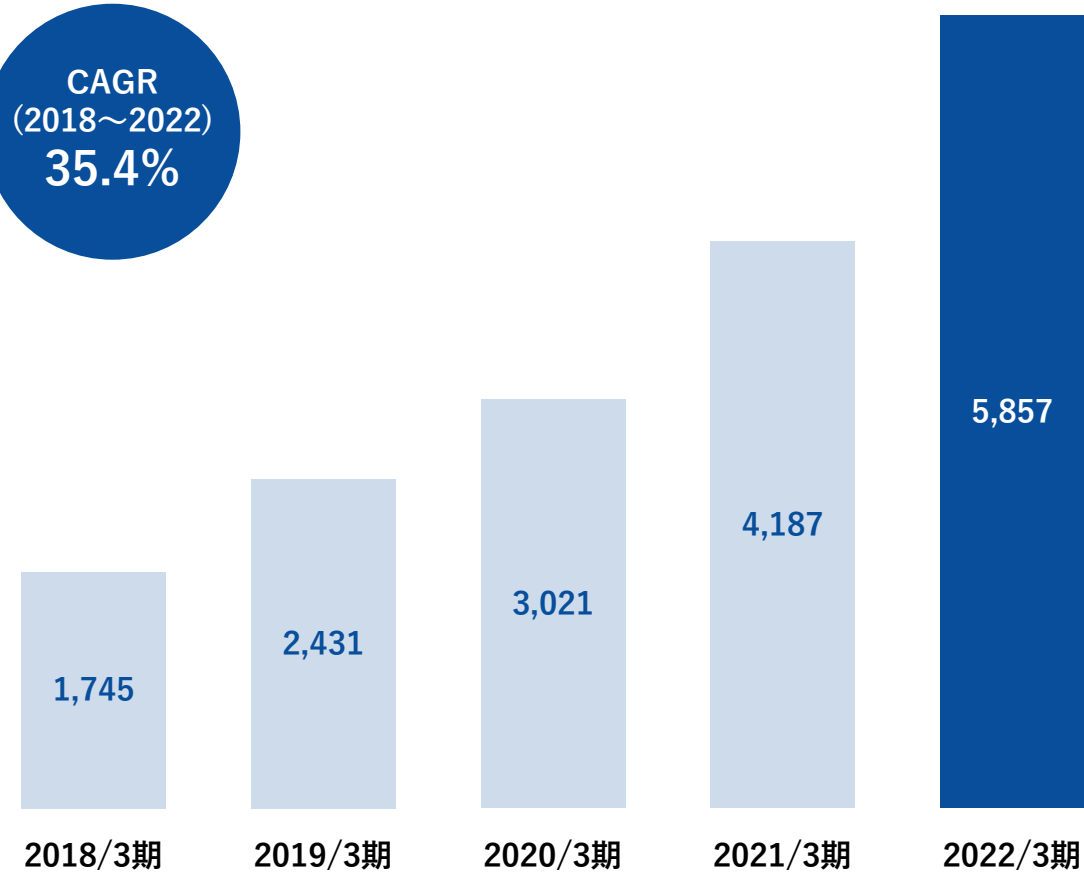
(出所)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2021年版」

導入店舗例(1)

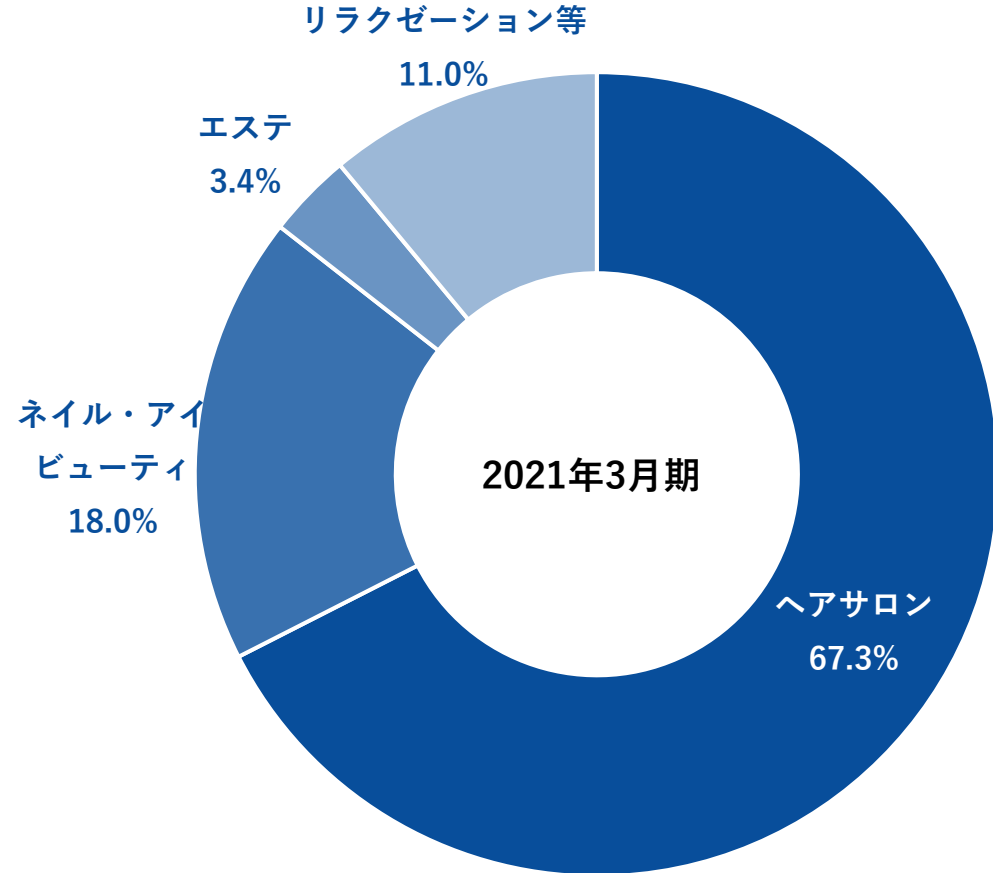


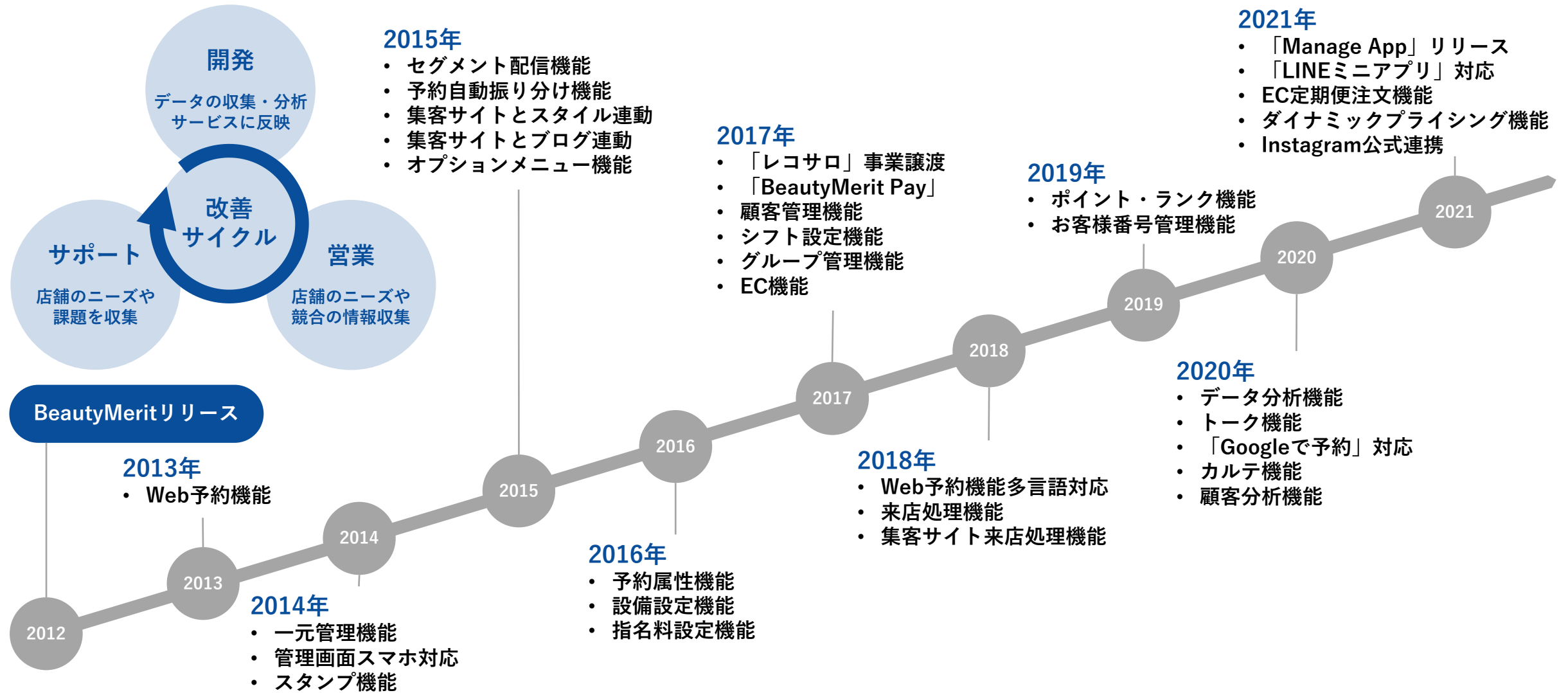
(1)2021年10月末時点。

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

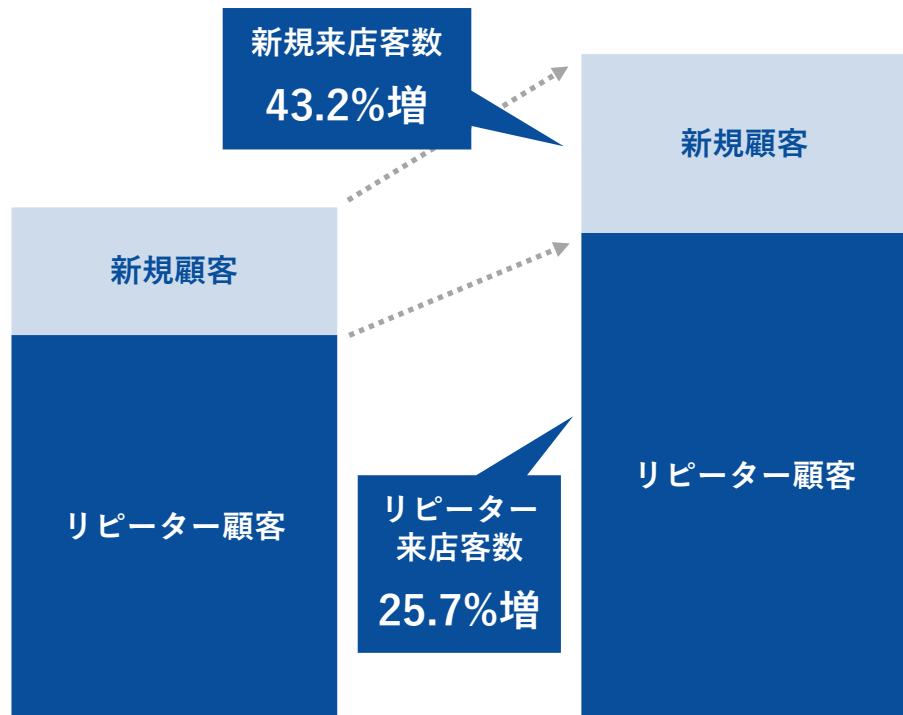
顧客接点のデジタル化を支援することで、お客様・店舗・パートナーの課題を解決

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	会員データを活用したパーソナルな接客体験	接客のデジタル化、店販のデジタル化	【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
蓄積されるデータ		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

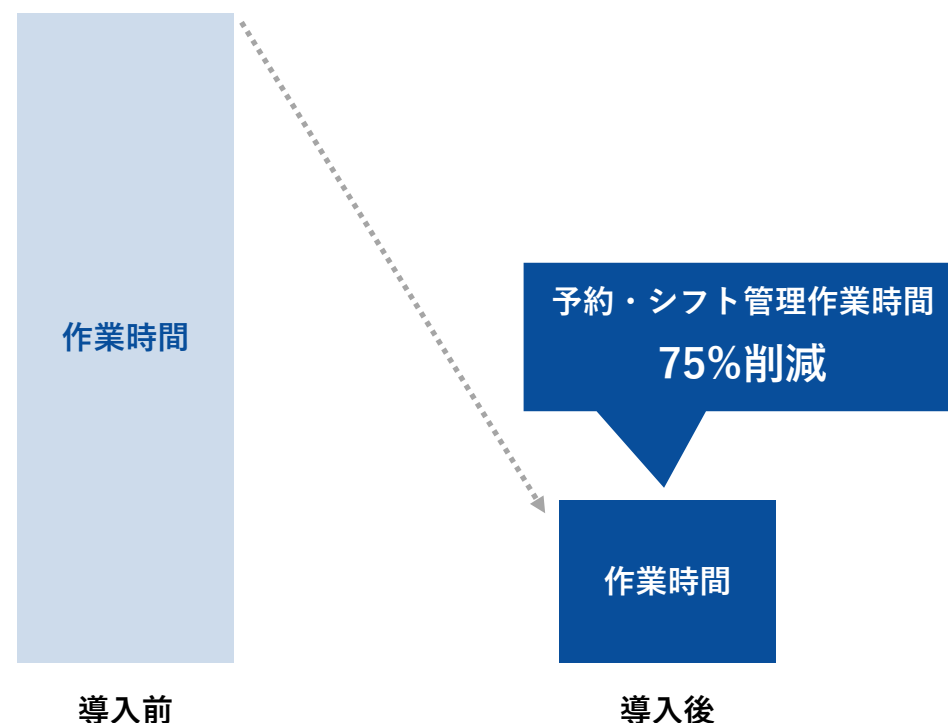
BeautyMerit導入後、売上・コストの両面で絶大な効果を発揮

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)。

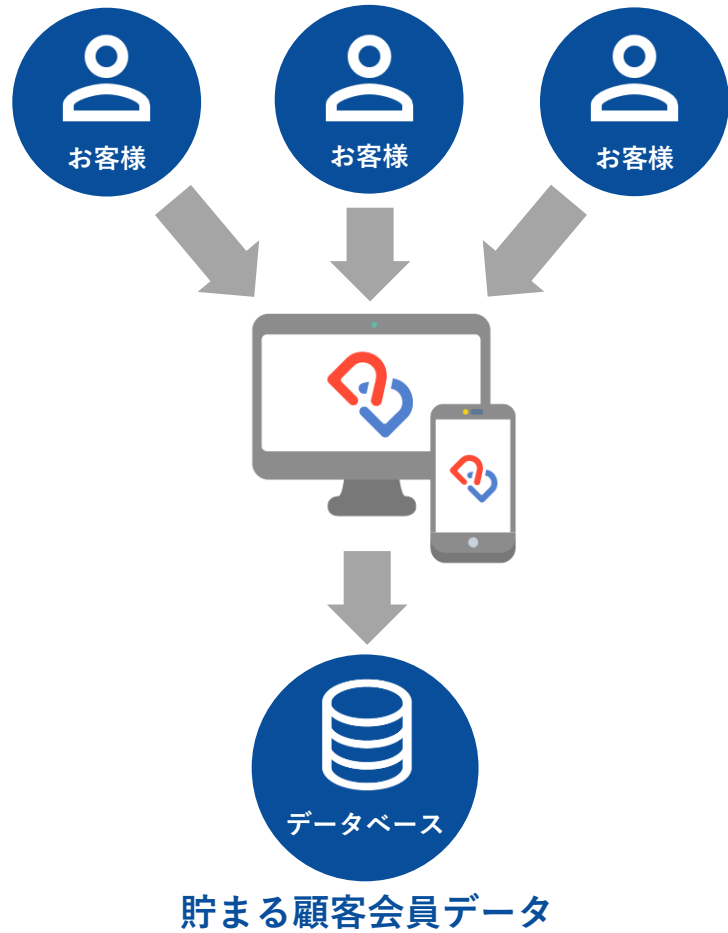
予約・シフト管理作業時間改善例(2)



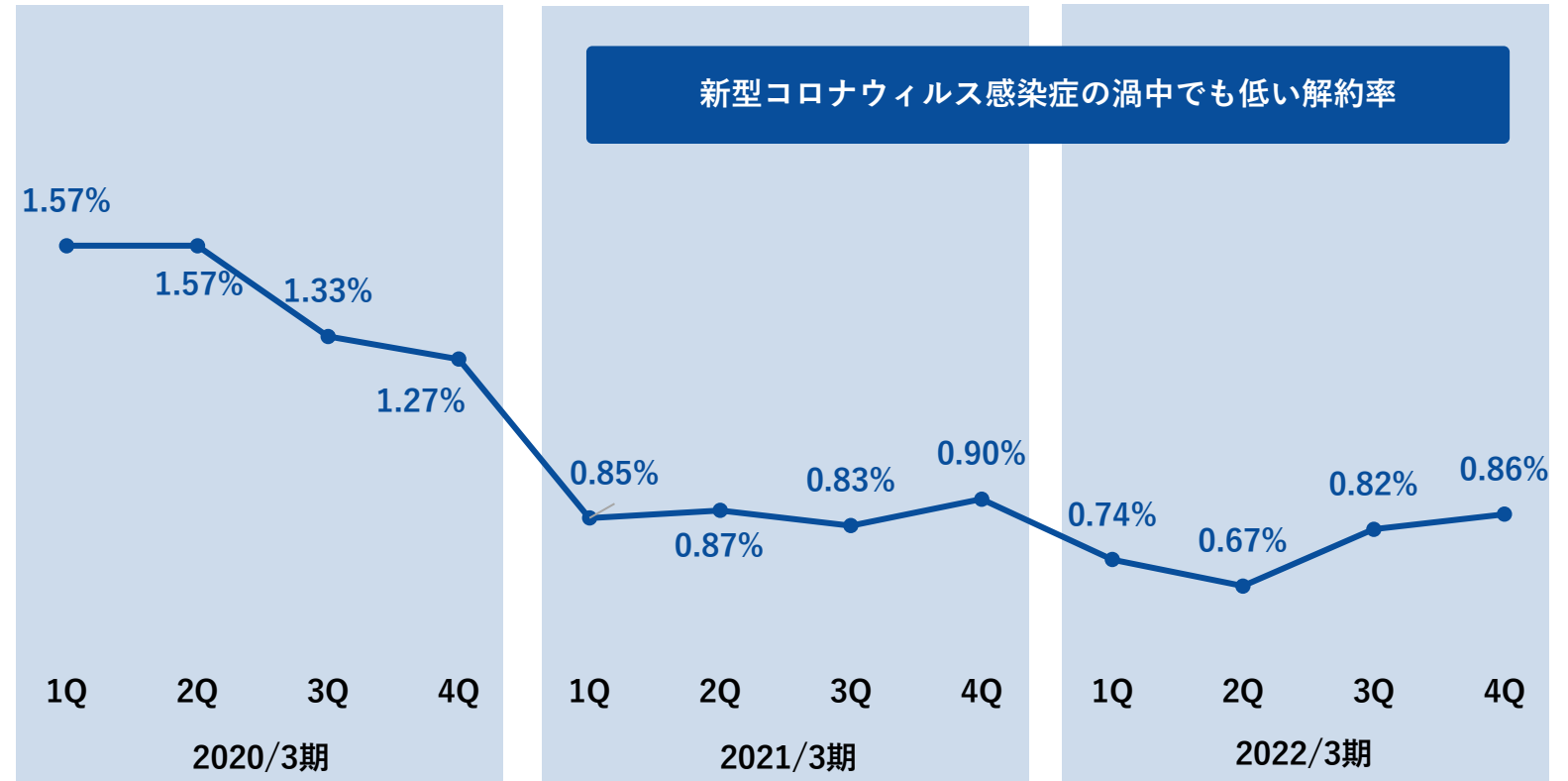
(2) 2021年3月時点での「BeautyMerit(ビューティーメリット)」導入店舗における一元管理機能の連動数をもとに算出。

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



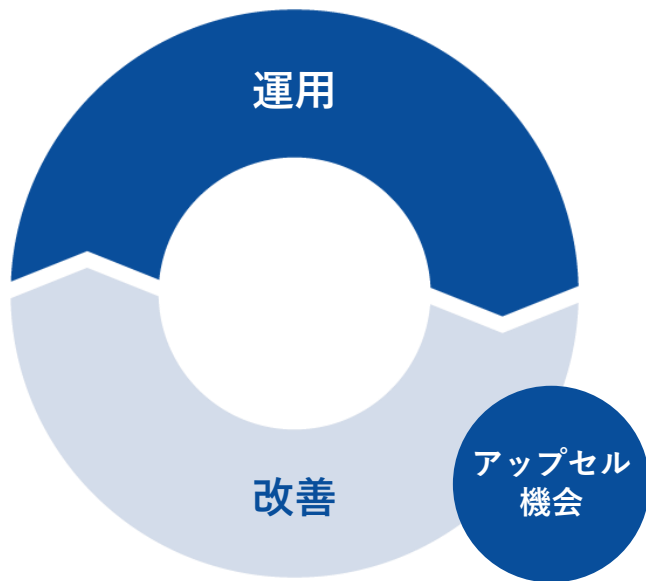
カスタマーチャーンレート(1)



(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。

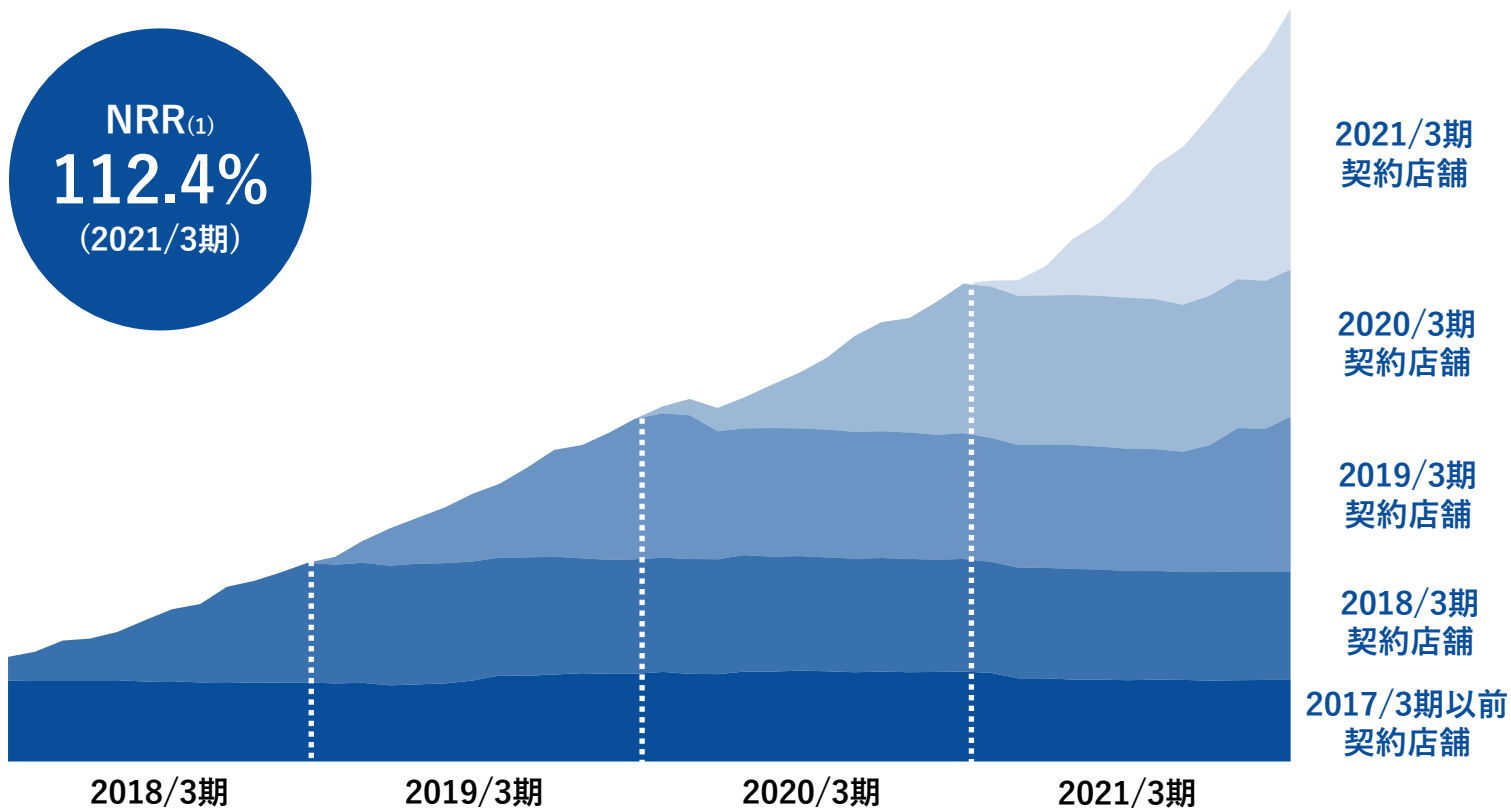
蓄積されたノウハウを元に機能・運用体制を提案し、店舗と課題を共有し、一緒に成長するモデル

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。

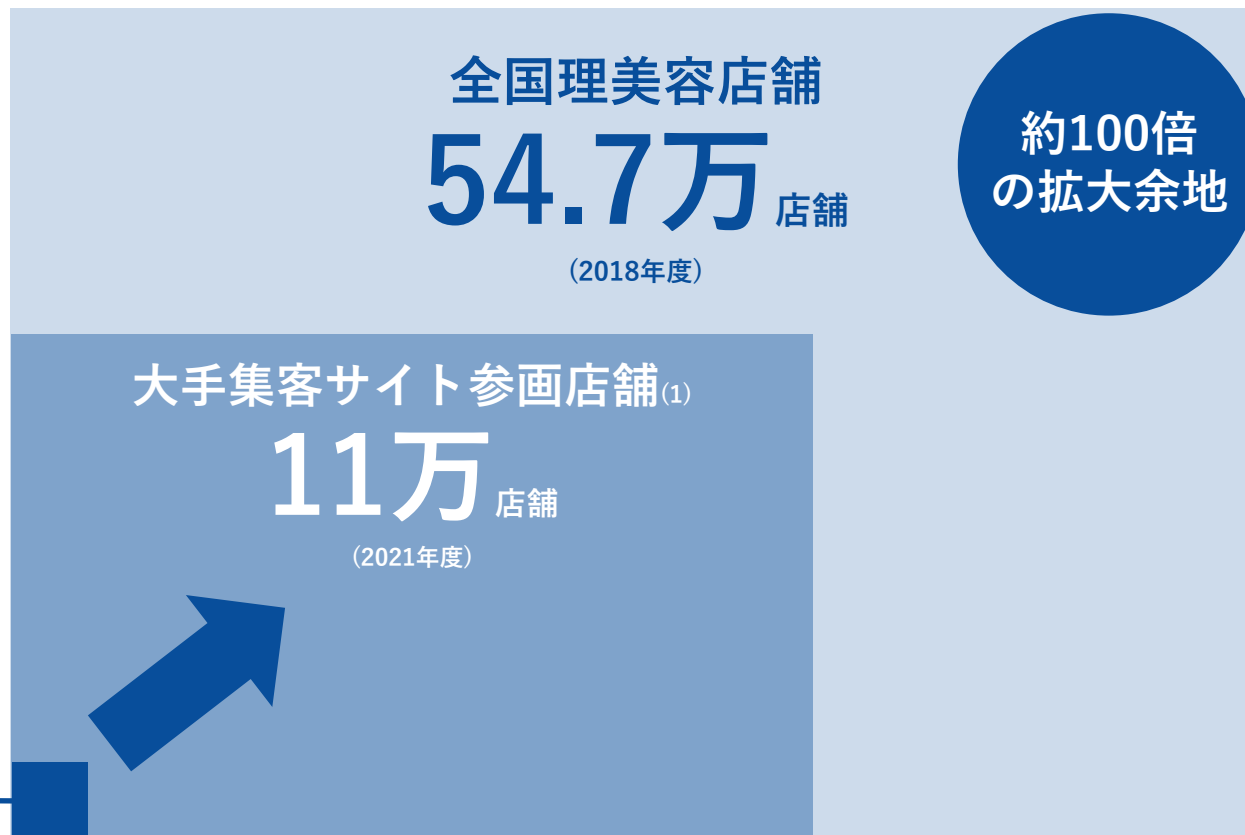
膨大なターゲット市場に対し直販営業・代理店とのパートナーネットワークを強化しシェア拡大を目指す

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



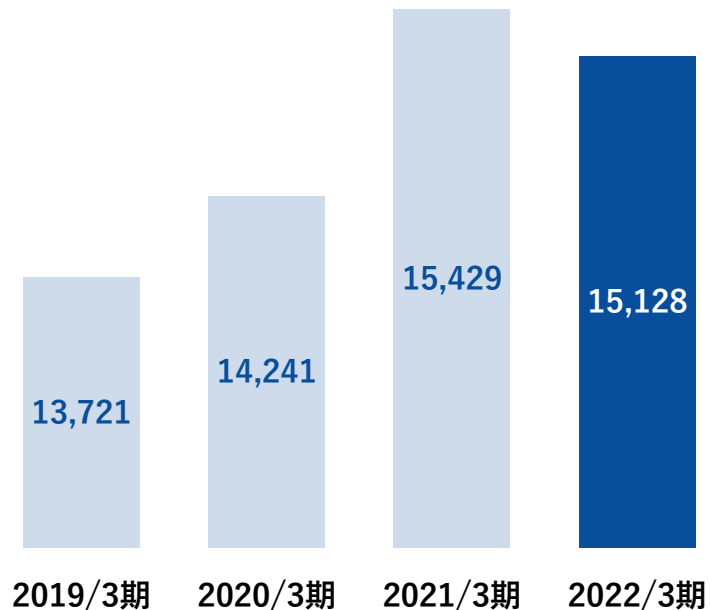
(1) (株)リクルート 2021年9月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数。

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)

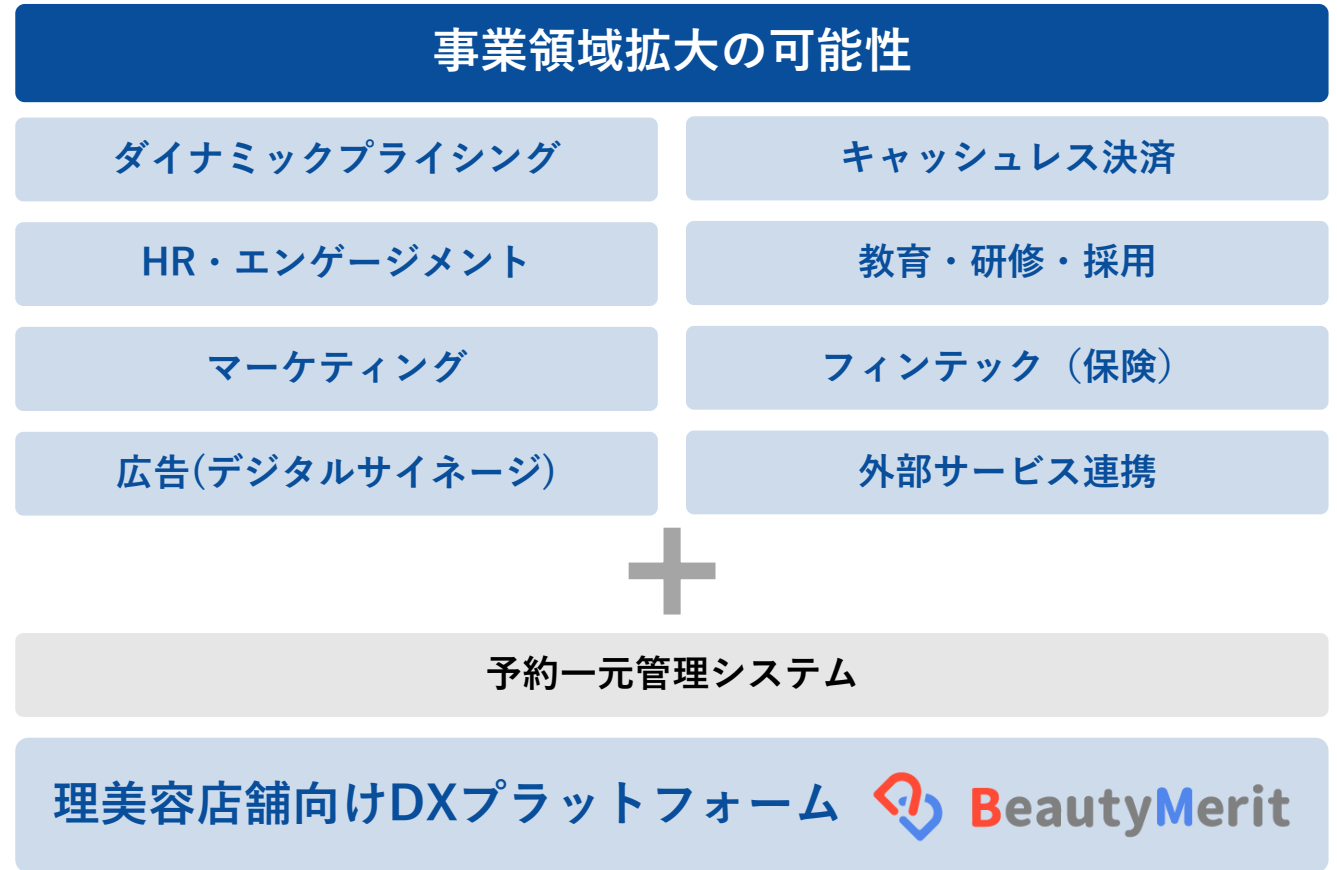
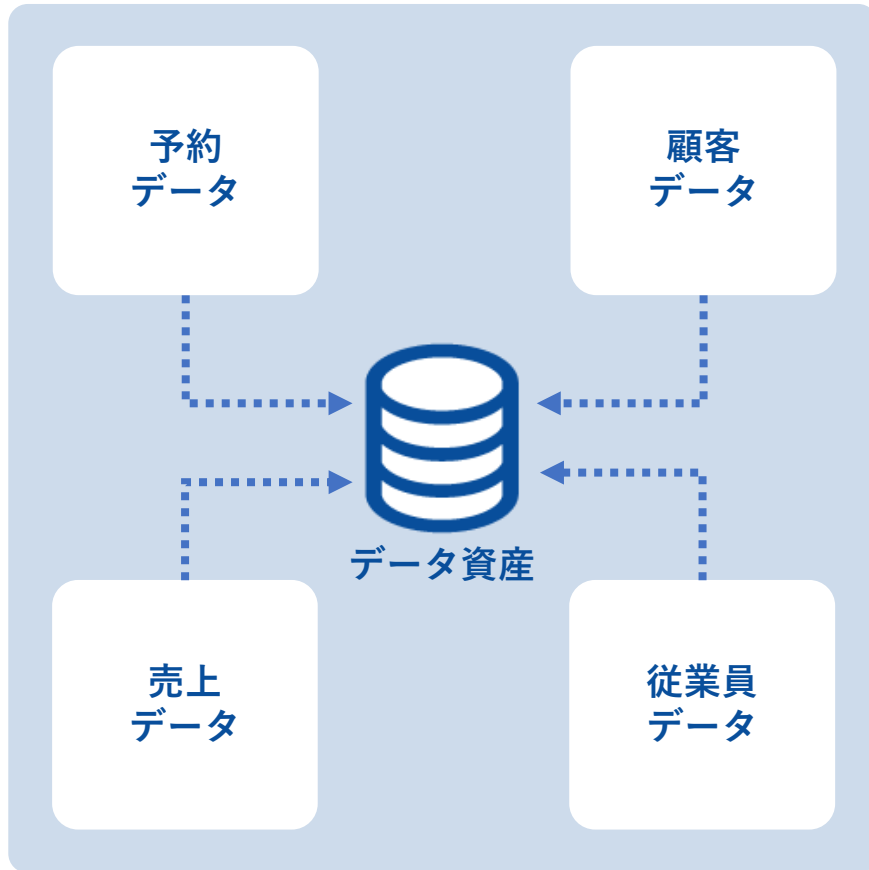
2022/3期は大型チェーンの契約に伴うボリュームディスカウントにより一時的に減少



(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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、
2022年5月末頃の公開を予定しております。

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