

CYND

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年6月28日

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. 市場環境
 3. 当社の強み・特徴
 4. 業績・主要KPI
 5. 成長戦略
- Appendix

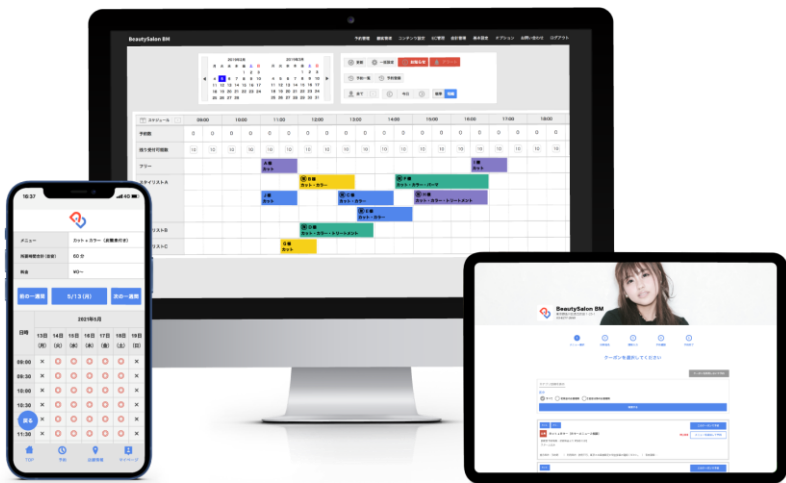
CYBER & MIND

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

1. 事業概要

理美容サービスに特化したバーティカルSaaS⁽¹⁾



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

1. 事業概要

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

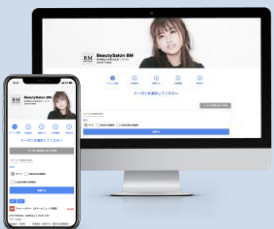
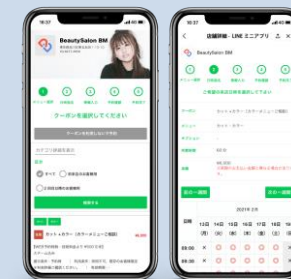


スマートフォンアプリ

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。

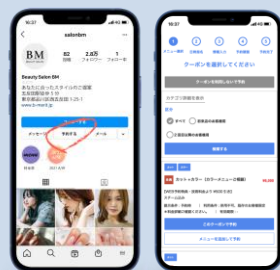
LINEミニアプリ

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

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。



1. 事業概要

集客サイトの予約管理業務を自動化する一元管理機能

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



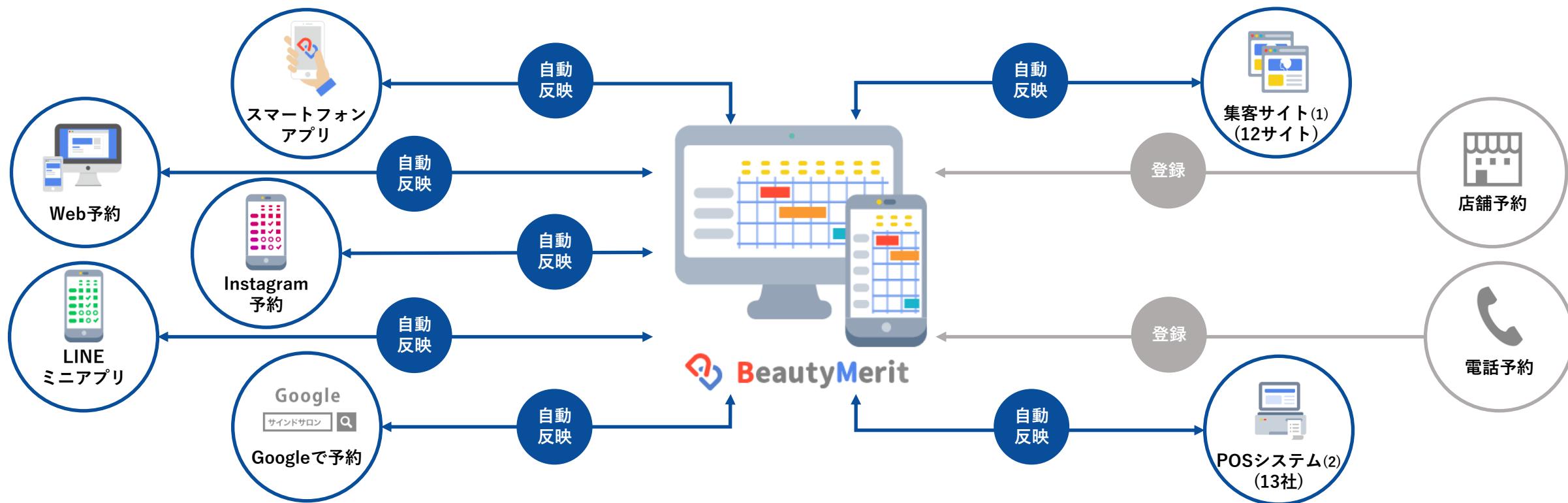
BeautyMerit 導入後



(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。

予約管理業務のデジタル化(DX)を支援する一元管理機能

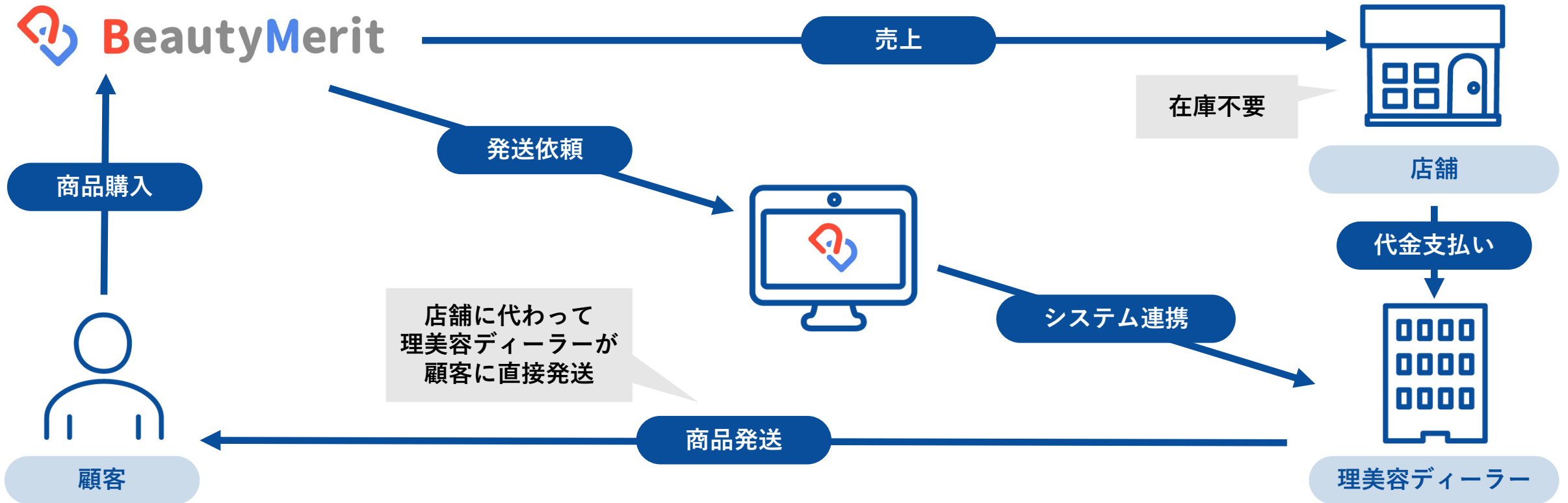
従来分断されていた予約管理業務を自動化し、 予約・顧客情報を一元管理



(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。

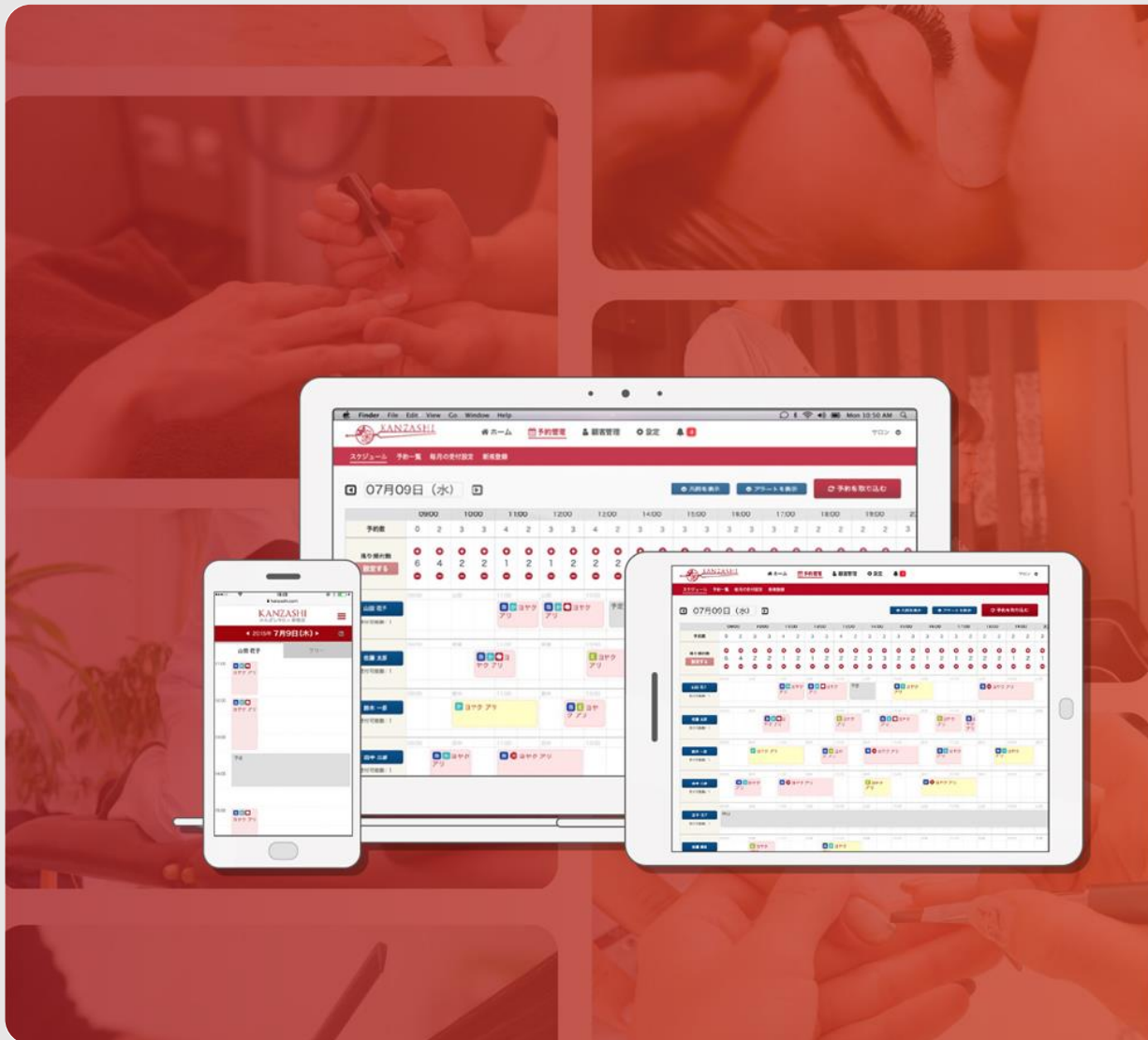
EC機能における理美容ディーラーとの取り組み

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



1. 事業概要

予約一元管理システム「かんざし」の概要



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。

かんざしの連携関連図

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

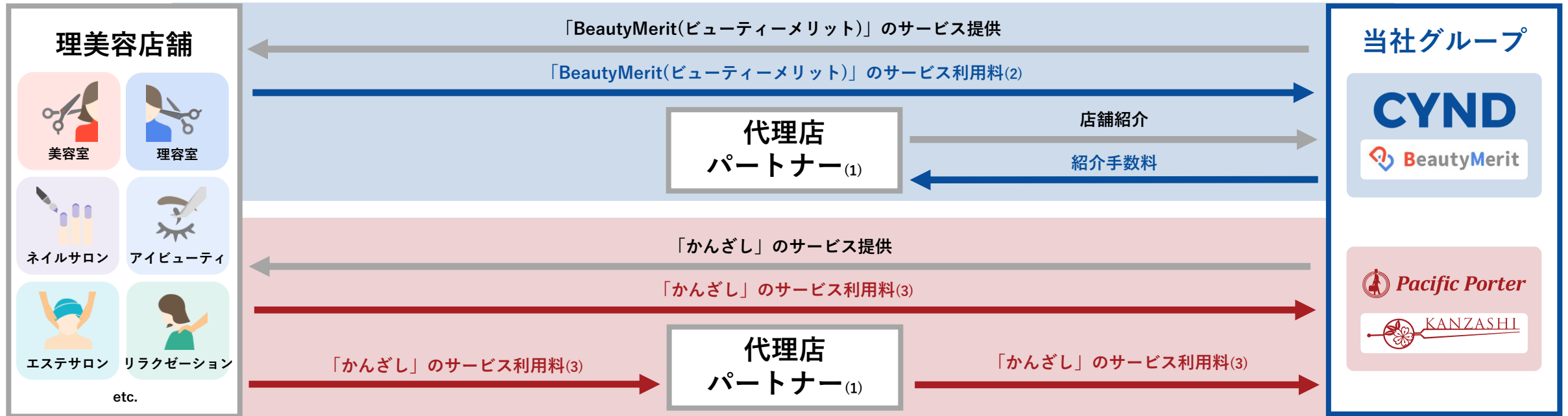


予約のたびに、各サイトに転記が必要



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。

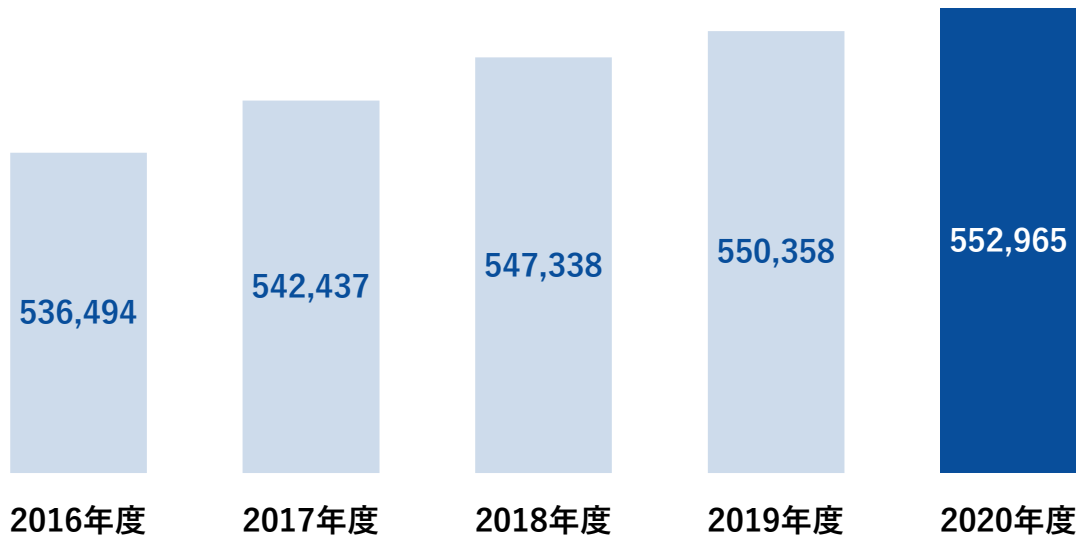
2 市場環境

1. 事業概要
 2. 市場環境
 3. 当社の強み・特徴
 4. 業績・主要KPI
 5. 成長戦略
- Appendix

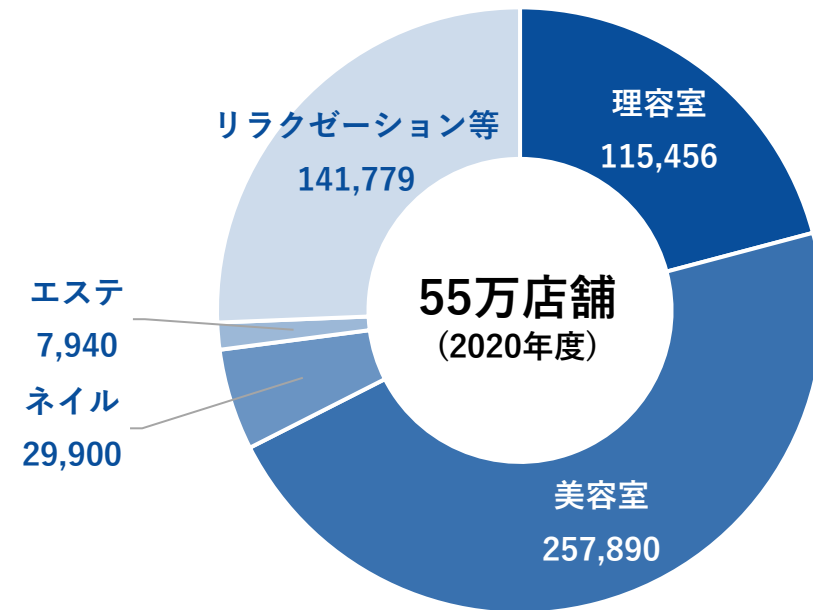
拡大が続く広大な理美容サービス店舗数

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)



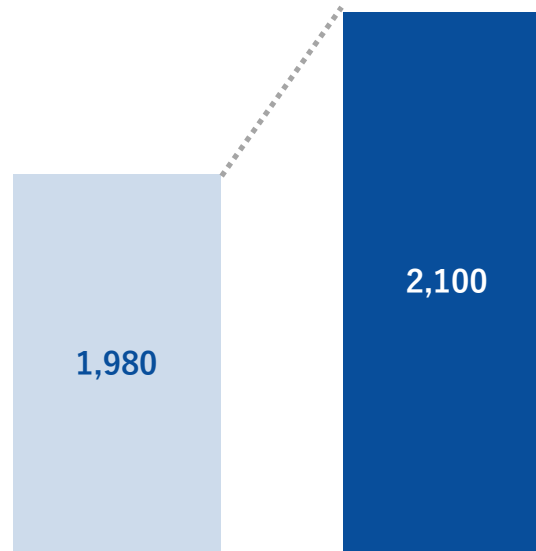
(1) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2023年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書2023」、厚生労働省「令和2年衛生行政報告例」をもとに当社作成。

理美容業界の状況

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

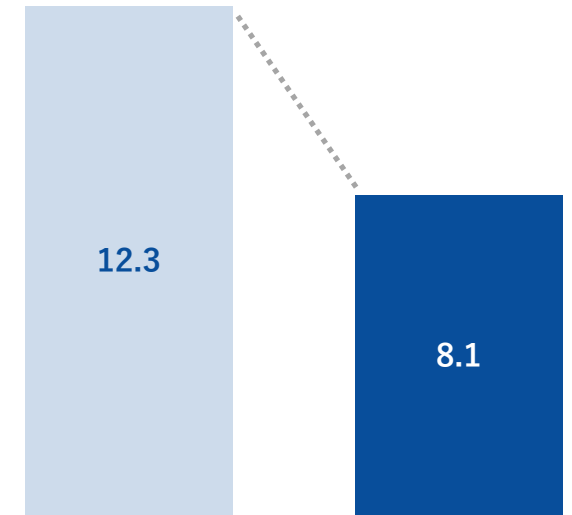
平均施術者数⁽¹⁾(人)

2017年 2018年 2019年 2020年 2021年

平均年間労働時間⁽²⁾(時間)

全産業

理美容

平均勤続年数⁽²⁾(年)

全産業

理美容

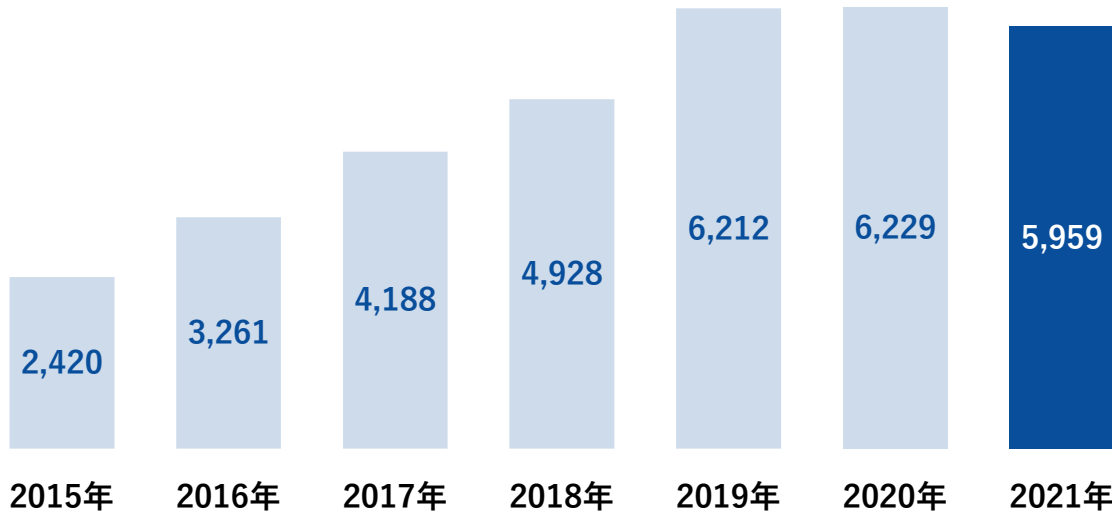
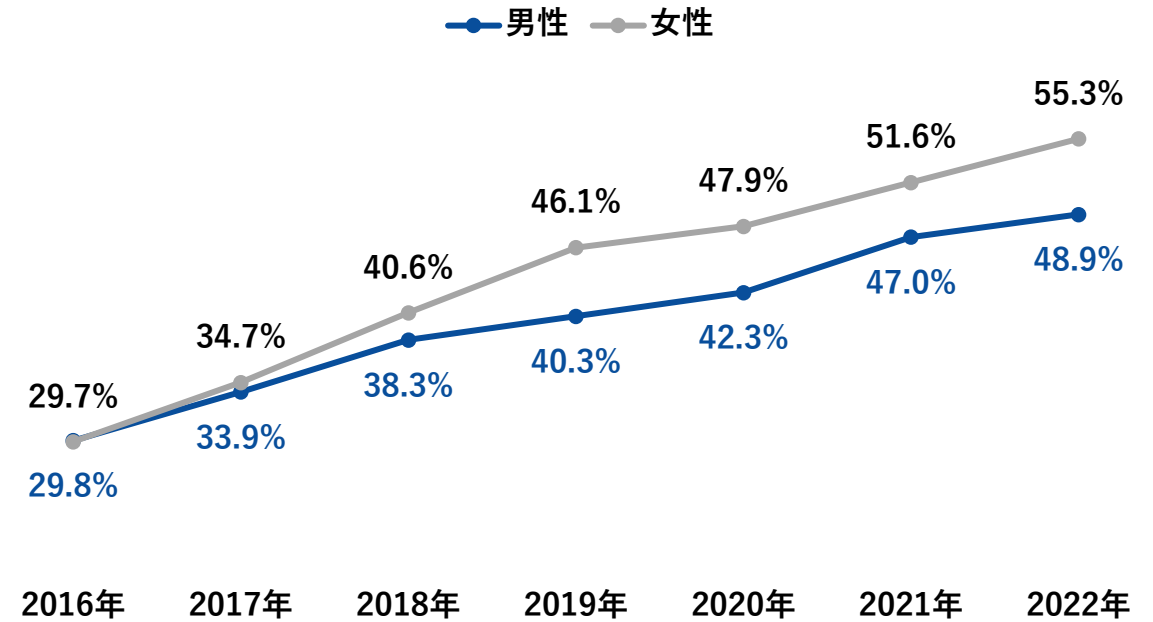
(1)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」をもとにした、各年度の「理容師・美容師」を「数理美容室の施設数」で除して算出。(2)厚生労働省「令和4年賃金構造基本統計調査」(企業規模10名以上)より当社作成。

理美容サービスネット予約市場の状況

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)

新型コロナウイルス感染症
の渦中

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3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2022上期」をもとに当社作成。

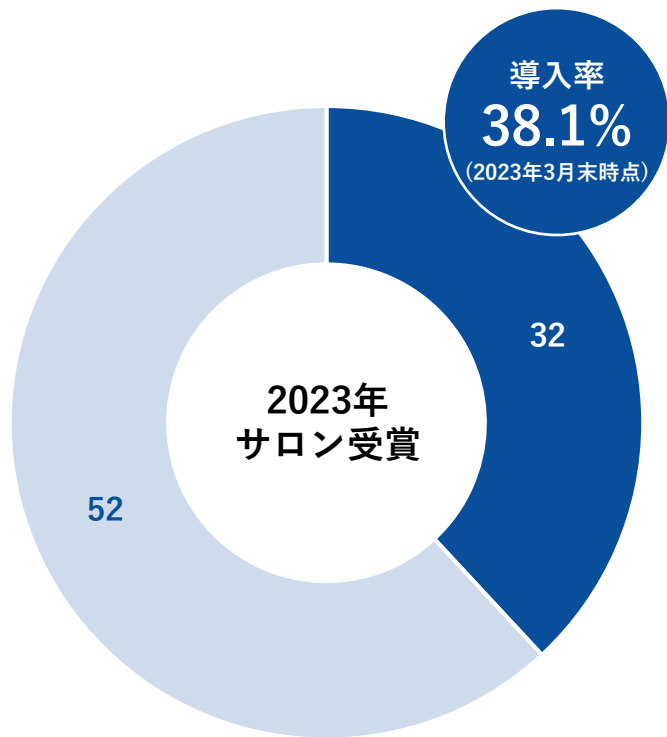
3 当社の強み・特徴

1. 事業概要
 2. 市場環境
 3. 当社の強み・特徴
 4. 業績・主要KPI
 5. 成長戦略
- Appendix

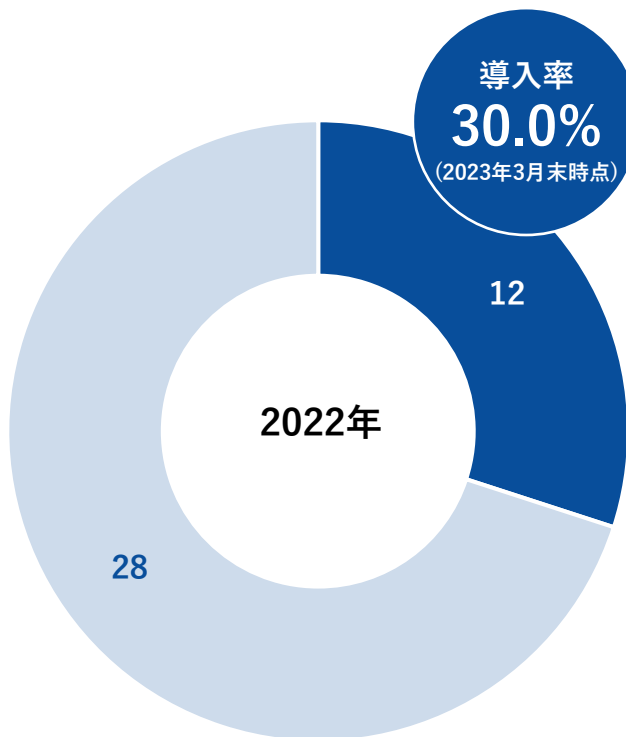
3. 当社の強み・特徴

業界を牽引する理美容サービス事業者を利用されるサービス

カミカリスマ⁽¹⁾導入率



売上高上位40社⁽²⁾導入率



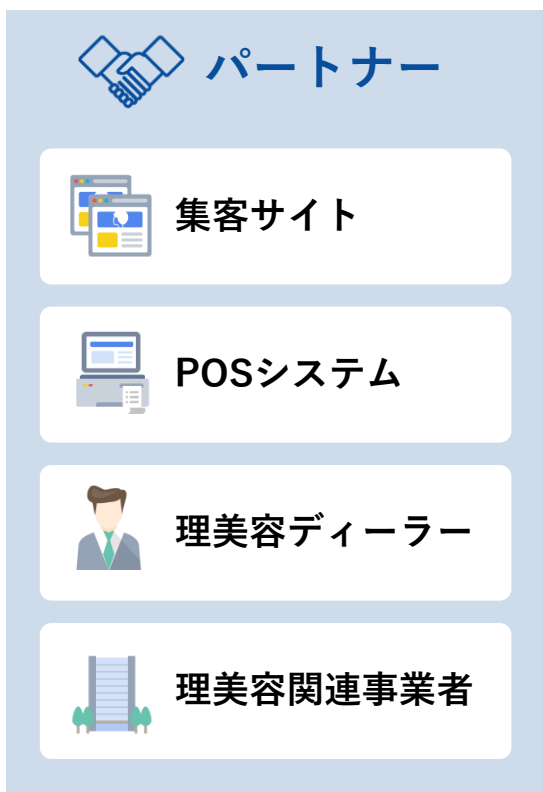
導入店舗例⁽³⁾



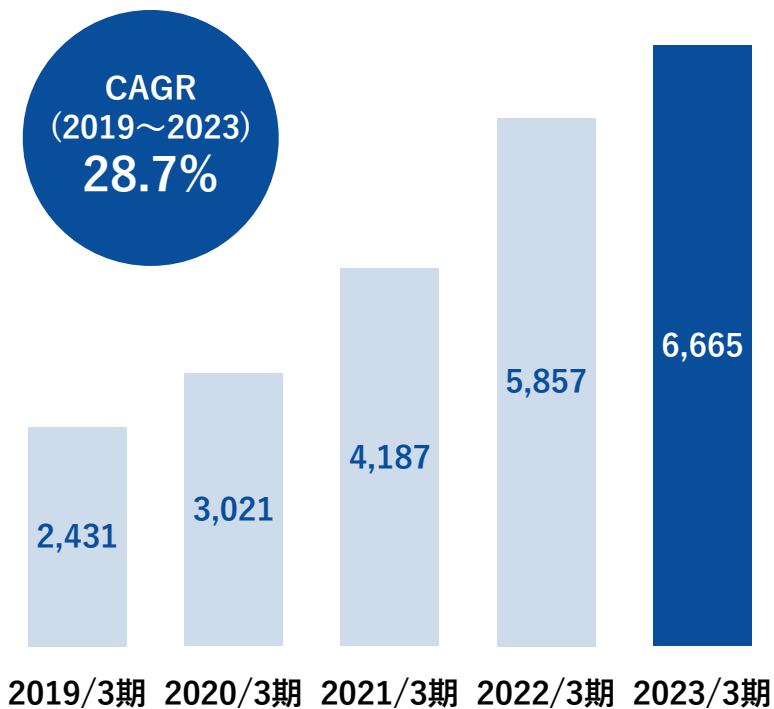
(1)KAMI CHARISMA 実行委員会「KAMI CHARISMA 2023」(2)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」(3)2023年3月末時点。

パートナーネットワークを活用した効率的な営業体制

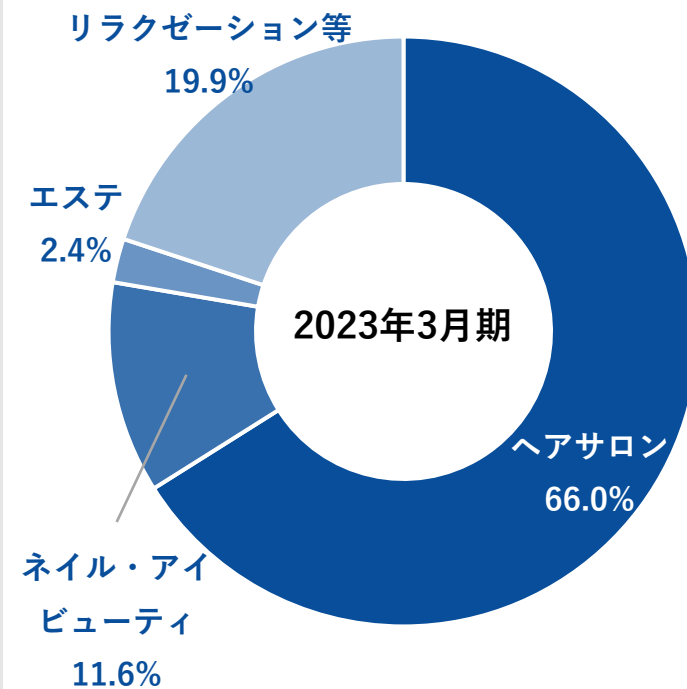
プロダクトで連携しているパートナーからの リード獲得により効率的な営業体制を構築



契約店舗数推移(店舗)



契約店舗業種別割合



継続的な機能リリース実績によるプロダクトの競争優位性



顧客接点のデジタル化による課題解決

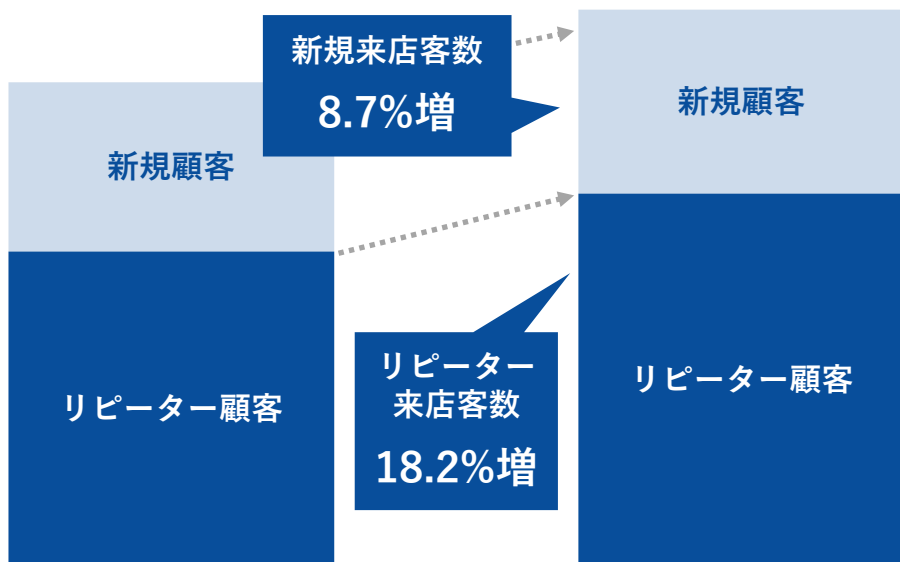
顧客接点のデジタル化を支援することで、 顧客・店舗・パートナーの課題を解決

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	費用対効果の可視化
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	

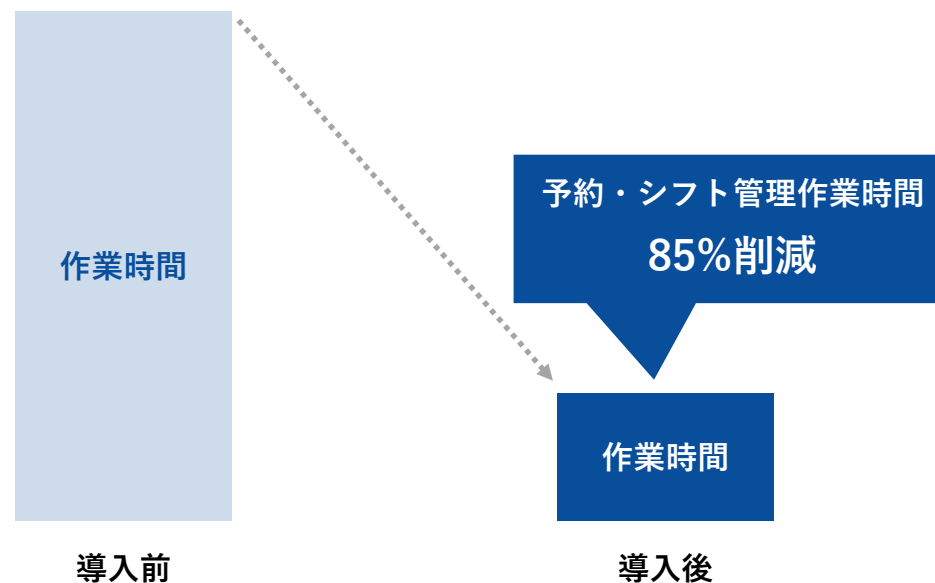
BeautyMerit導入による効果

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)2023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)2023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。

業績・主要KPI

1. 事業概要
 2. 市場環境
 3. 当社の強み・特徴
 4. 業績・主要KPI
 5. 成長戦略
- Appendix

4. 業績・主要KPI

2023年3月期 業績ハイライト

売上高/YoY成長率

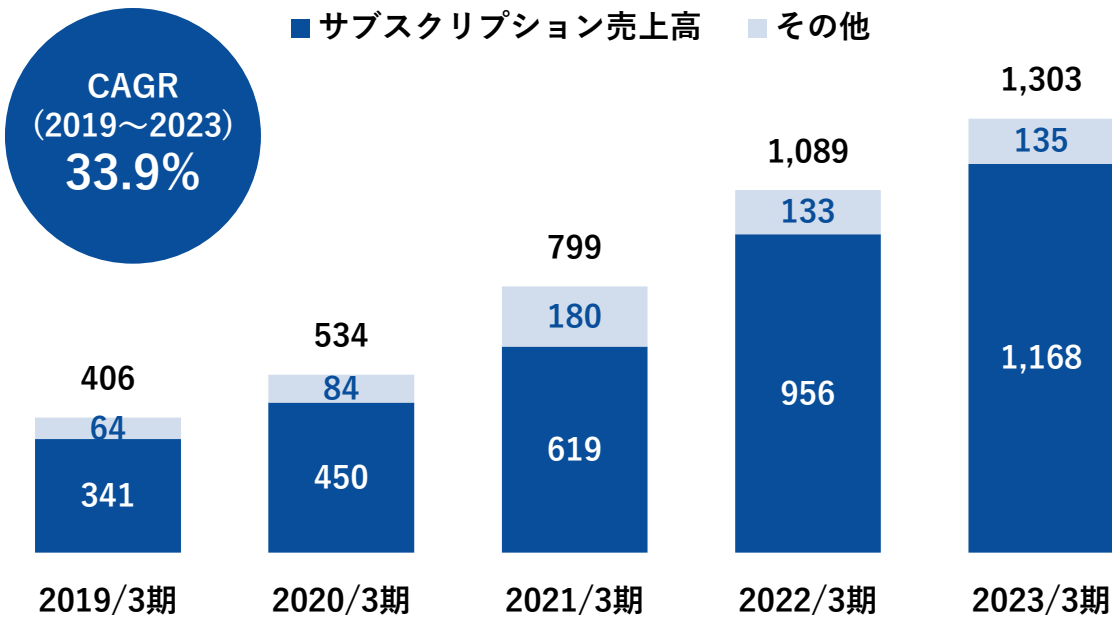
13.0億円 (2023/3期) / **19.7%** (2022/3期比)サブスクリプション売上高⁽¹⁾/YoY成長率**11.6億円** (2023/3期) / **22.2%** (2022/3期比)ARR⁽²⁾/YoY成長率**12.3億円** (2023/3期) / **16.2%** (2022/3期比)契約店舗数⁽³⁾/YoY成長率**6,665店舗** (2023/3期) / **13.8%** (2022/3期比)ARPU⁽⁴⁾**15,446円** (2023/3期)カスタマーチャーンレート⁽⁵⁾**0.79%** (2023/3期)サブスクリプション売上高比率⁽⁶⁾**89.7%** (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。
※前回資料においてはNRR(既存店舗の売上高継続率)を開示しておりましたが、パシフィックポーター株式会社のグループ化に伴い、契約店舗数の拡大を進めていることから経営上の重要なKPIには該当しなくなったため、開示を行わないことといたしました。

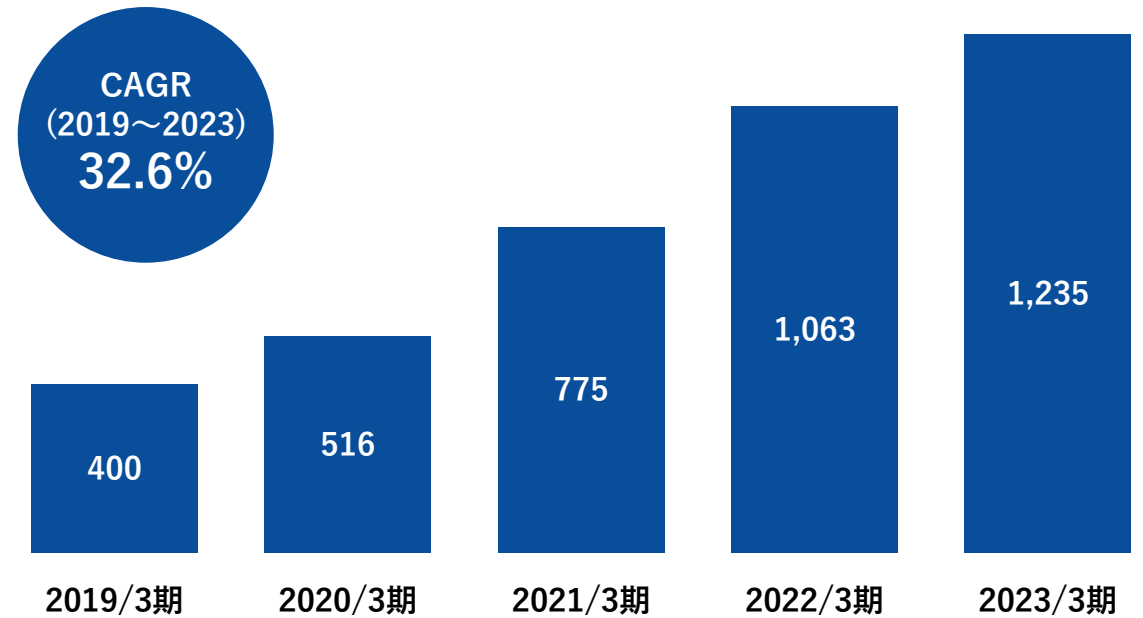
売上高・ARRの着実な成長

積上げ型のサブスクリプションモデルが 安定的かつ継続的な高成長に寄与

売上高(1)(百万円)



ARR(1)(百万円)

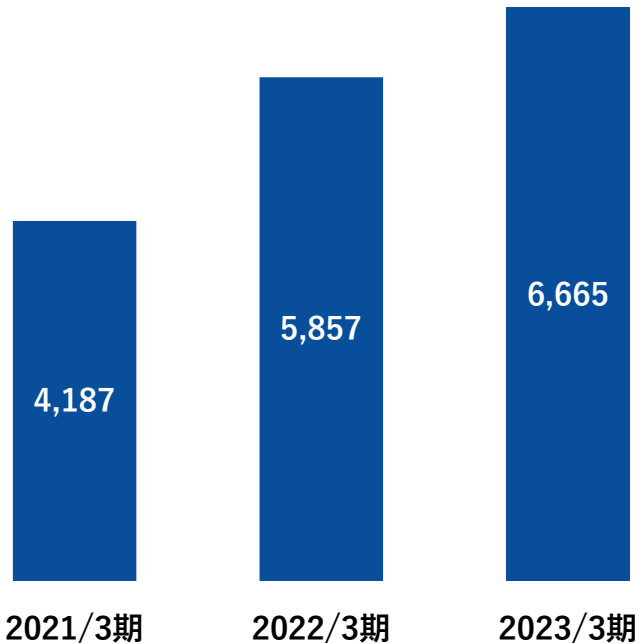


(1)2019年3月期は監査法人の監査を受けておりません。

主要KPIの推移

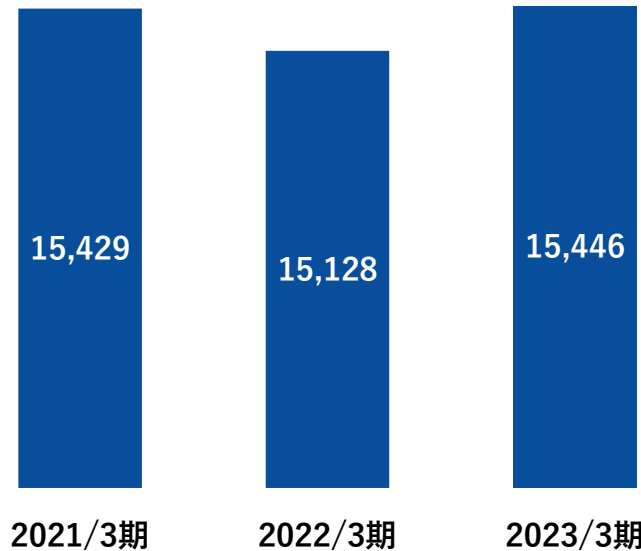
契約店舗数はYoY +13.8%の成長、カスタマーチャーンレートは0.79%とコロナ禍でも低い解約率を継続

契約店舗数(店舗)

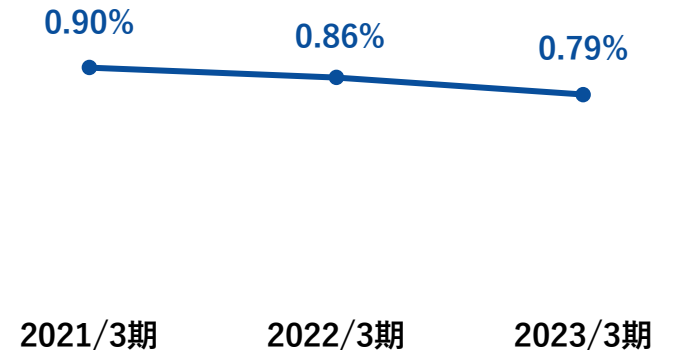


ARPU(円)

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



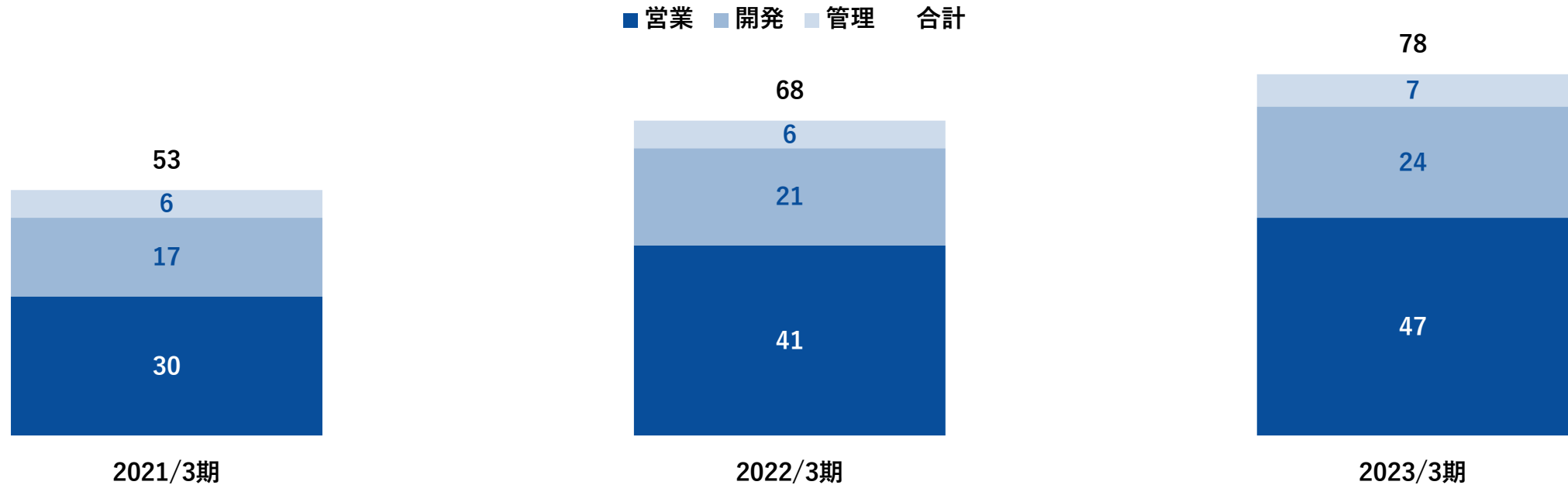
カスタマーチャーンレート



従業員数⁽¹⁾の推移(四半期)

2023年3月期は、営業・開発を中心とした
人的投資を行い、YoYで**10名増加**

従業員数(人)

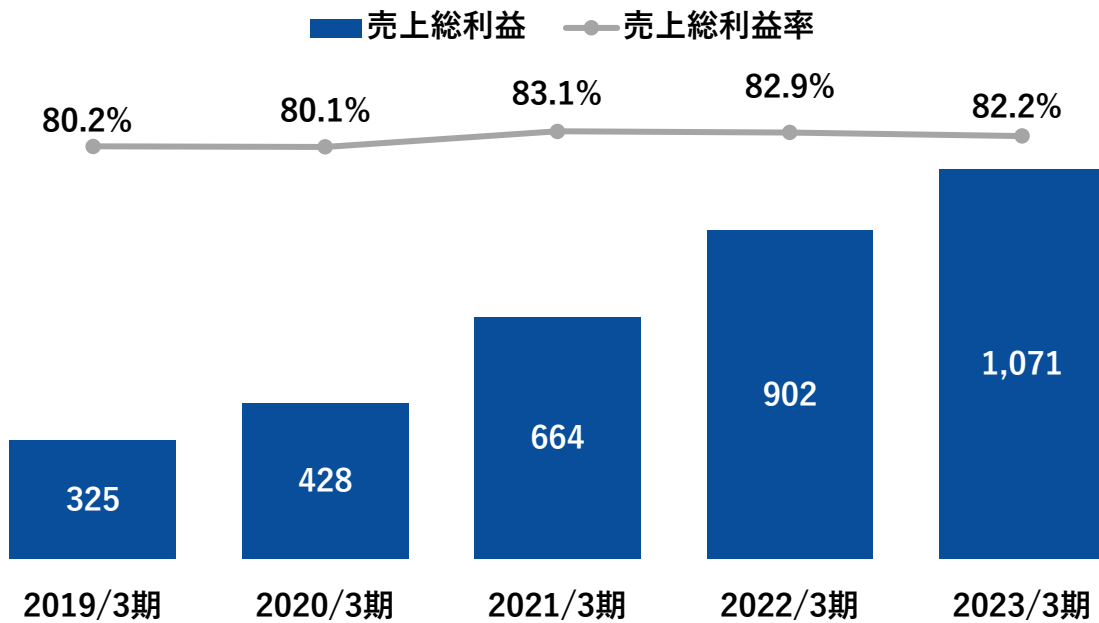


(1) 各期末時点の従業員数。

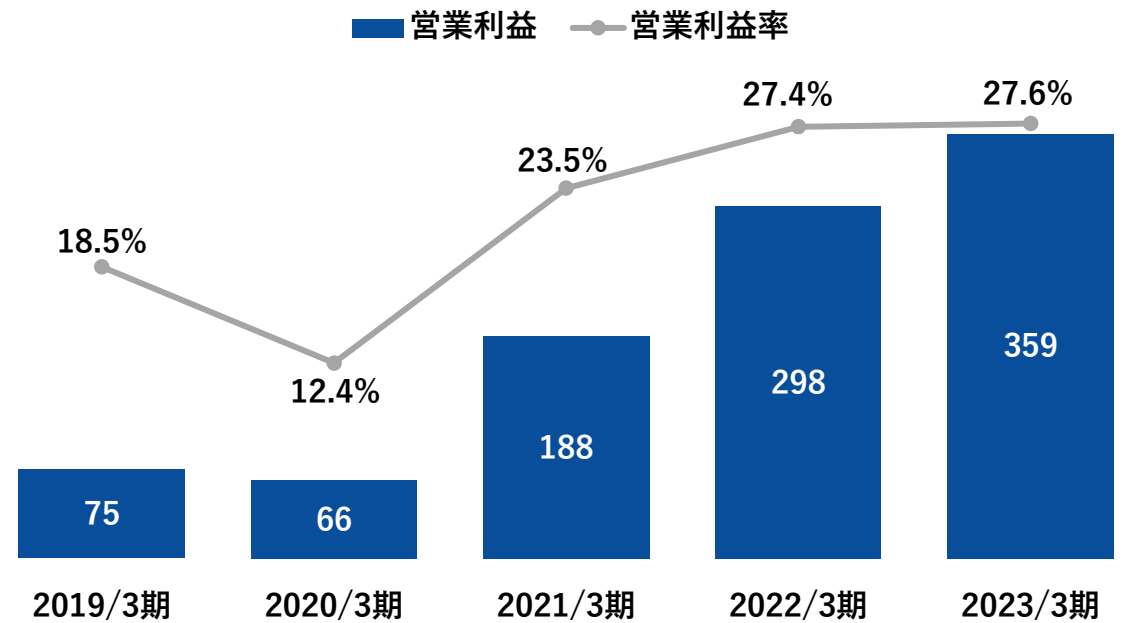
規律あるコストコントロールによる安定収益

クチコミ等のバイラル効果により、
 広告宣伝費に依存しない販売体制を構築

売上総利益(1)(百万円)



営業利益(1)(百万円)

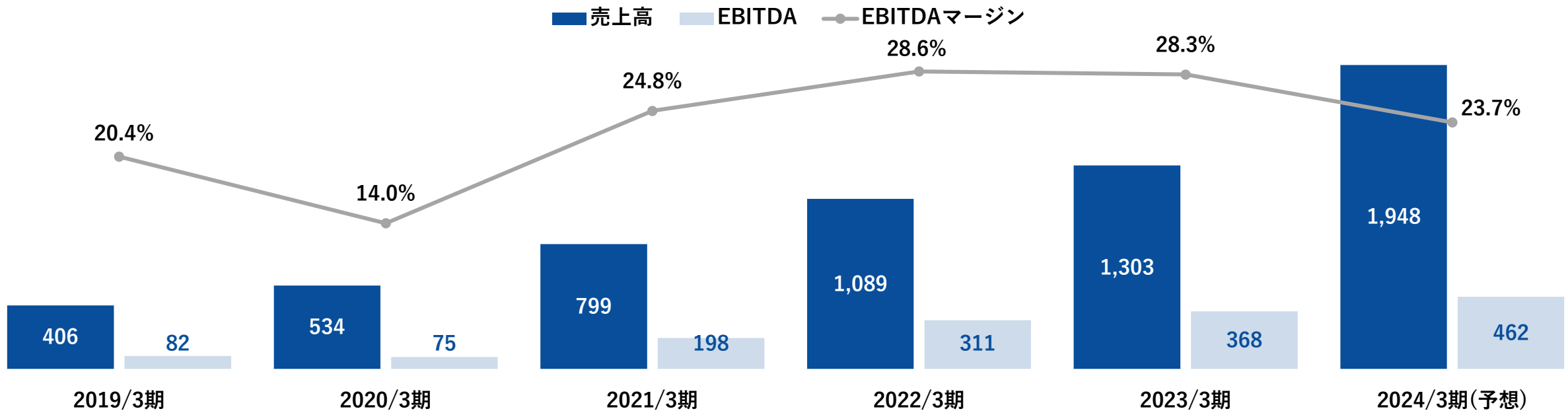


(1)2019年3月期は監査法人の監査を受けておりません。

2024年3月期 業績予想⁽¹⁾

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⁽²⁾は**4.6億円**を計画

売上高・EBITDA(百万円)



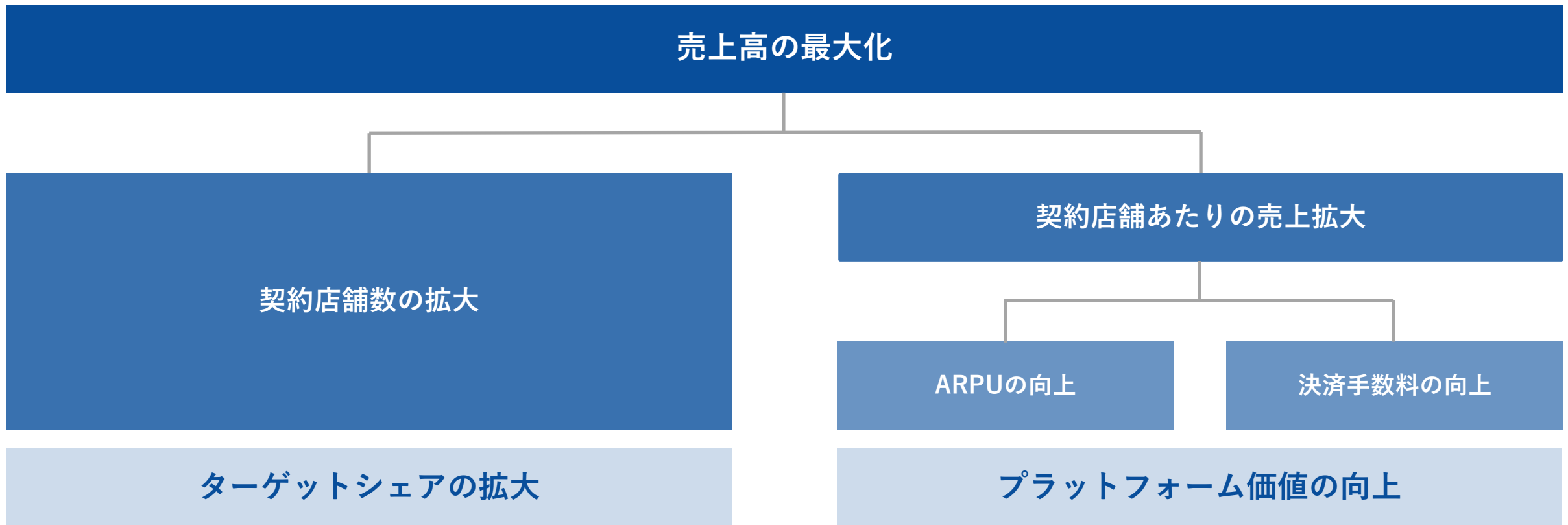
(1)業績予想の詳細については、2023年5月15日に開示した「2023年3月期 決算説明資料」をご参照ください。(2) EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費。

5 成長戦略

1. 事業概要
 2. 市場環境
 3. 当社の強み・特徴
 4. 業績・主要KPI
 5. 成長戦略
- Appendix

成長に向けた指針

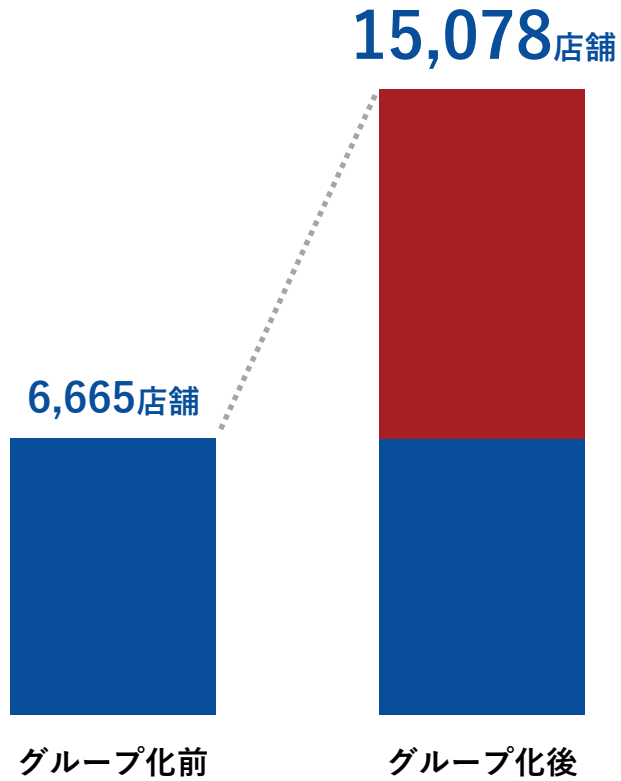
契約店舗数の拡大と契約店舗あたりの売上拡大で成長を図る



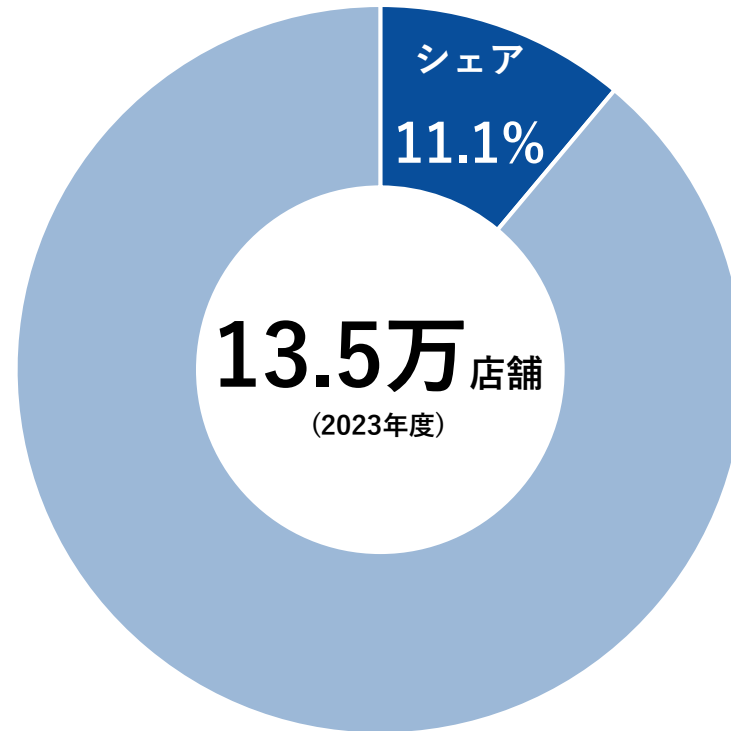
グループ化後の契約店舗数及びシェア

契約店舗数⁽¹⁾

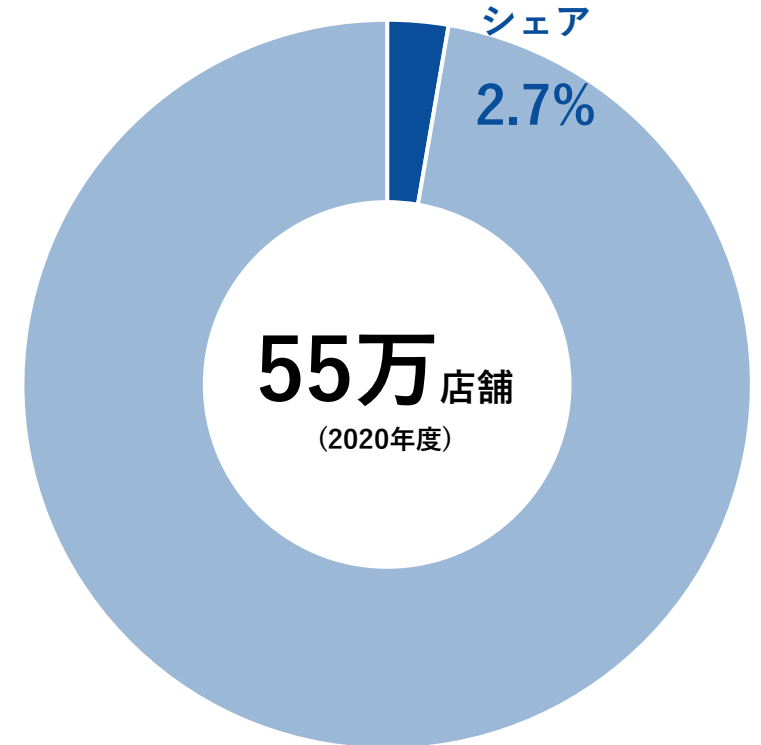
■ビューティーマリット ■かんざし



集客サイト参画店舗⁽²⁾導入率



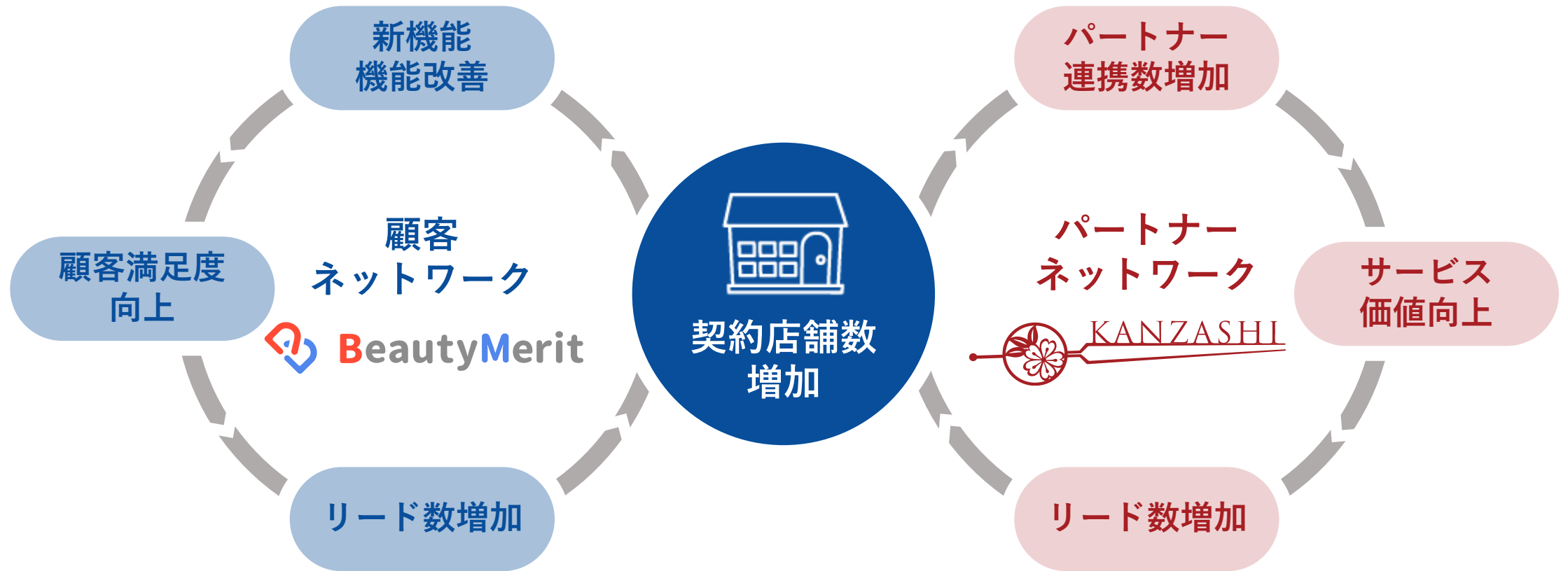
理美容サービス市場導入率



(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。

ネットワーク効果の拡大

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



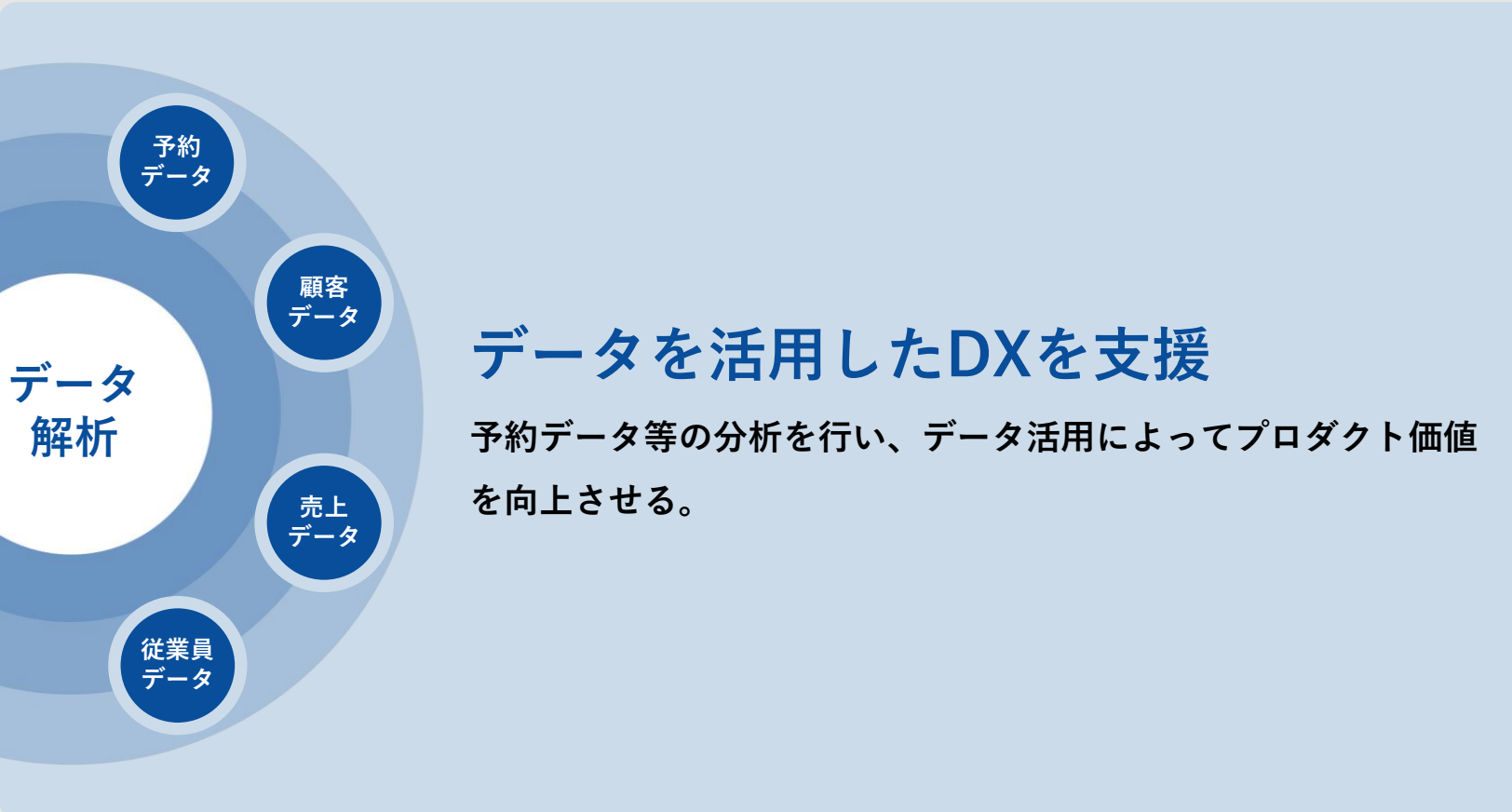
データを活用した店舗DX

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



機能改善・新機能の追加によるプラットフォーム価値の向上

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 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2023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(29,900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(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2023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 2023」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. 市場環境
3. 当社の強み・特徴
4. 業績・主要KPI
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(連結)	103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	





代表取締役社長

奥脇 隆司 Ryuji Okuwaki

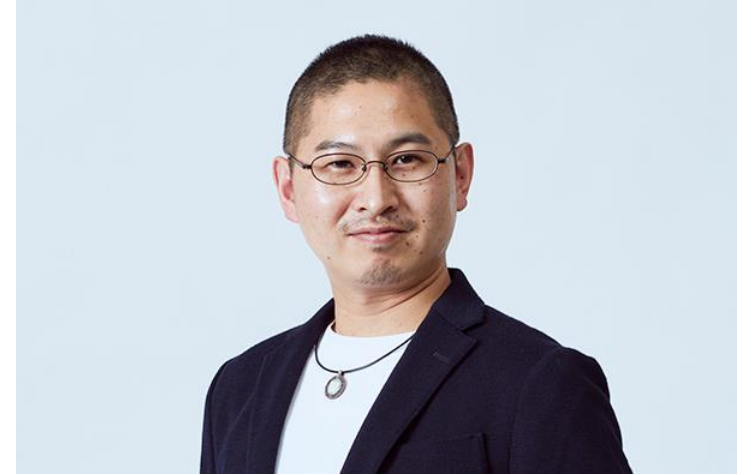
- 2011年 帝京大学 経済学部 卒業
- 2011年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社）入社
- 2011年 当社設立 代表取締役社長 就任（現任）
- 2023年 パシフィックポーター株式会社 取締役（現任）



代表取締役副社長

高橋 直也 Naoya Takahashi

- 2008年 札幌学院大学 社会情報学部 卒業
- 2008年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社）入社
- 2011年 当社設立 取締役 就任
- 2019年 当社 代表取締役副社長兼管理部長 就任（現任）



取締役

亀井 信吾 Shingo Kamei

- 2003年 東京コンピュータ専門学校 情報処理学科 卒業
- 2003年 株式会社アド・ホック 入社
- 2007年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社）入社
- 2016年 株式会社Project 8 入社
- 2019年 当社取締役 就任
- 2023年 当社取締役兼開発部長 就任（現任）

取締役及び監査役



社外取締役

菅野 隆 Takashi Kanno

- 1983年 東京大学 法学部 卒業
- 1983年 マッキンゼー・アンド・カンパニー 入社
- 1999年 株式会社NTTドコモ 入社
- 2004年 株式会社カービュー 取締役 就任
- 2006年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社） 入社
- 2011年 ケンコーロジコム株式会社（現 Rakuten Direct Logistics株式会社） 代表取締役 就任
- 2019年 当社取締役 就任（現任）



社外取締役

峰崎 揚右 Yosuke Minezaki

- 1999年 オハイオ州立大学 MIS専攻 卒業
- 2007年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社） 取締役 就任
- 2011年 株式会社リベント 取締役 就任
- 2016年 株式会社パプレア設立 代表取締役 就任（現任）
- 2020年 当社取締役 就任（現任）
- 2022年 株式会社セリユール 取締役 就任（現任）
- 2023年 株式会社ピークベニンシュラ 代表取締役 就任（現任）



常勤監査役

小山 肇 Hajime Koyama

- 1976年 福岡大学 商学部商学科 卒業
- 2006年 株式会社みのや 入社
- 2012年 株式会社ハビネス・アンド・ディ 入社
- 2014年 株式会社バーガーキングジャパン・ホールディングス（現 株式会社ピーケー・ジャパンホールディングス） 入社
- 2020年 当社監査役 就任（現任）
- 2023年 パシフィックポーター株式会社 監査役 就任（現任）



非常勤監査役

加久田 乾一 Kenichi Kakuta

- 1978年 早稲田大学 政治経済学部 卒業
- 1978年 新和監査法人（現 あずさ監査法人） 入所
- 1982年 公認会計士登録
- 1996年 青山監査法人 代表社員 就任
- 2000年 アイピーオー総合研究所株式会社 代表取締役 就任（現任）
- 2012年 株式会社WDI 監査役 就任
- 2019年 当社監査役 就任（現任）



非常勤監査役

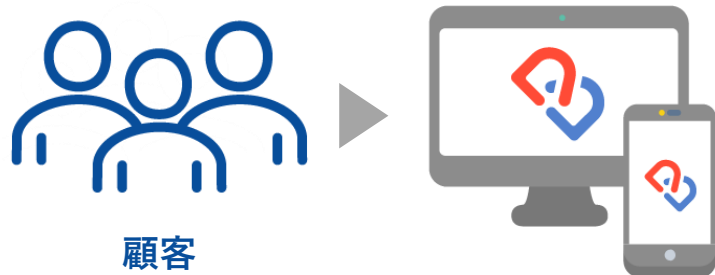
桜井 祐子 Yuko Sakurai

- 2011年 立教大学 大学院法務研究科 卒業
- 2015年 弁護士登録、福家総合法律事務所 入所
- 2019年 株式会社アイデアレコード 監査役 就任（現任）
- 2019年 株式会社ビジコム 監査役 就任（現任）
- 2020年 当社監査役 就任（現任）
- 2022年 桜井法律事務所 所長 就任（現任）
- 2022年 日本管理センター株式会社（現 株式会社JPMC） 社外取締役 就任（現任）

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

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

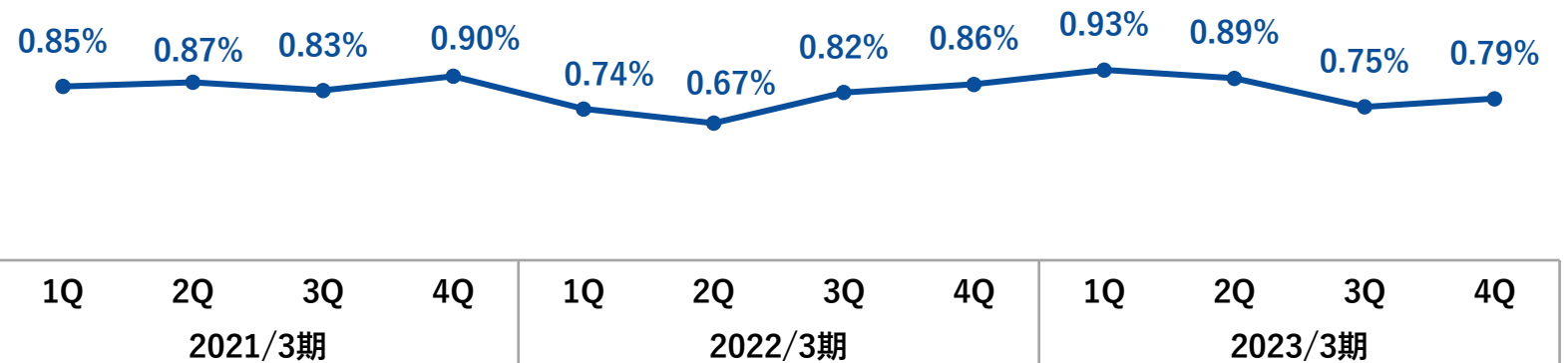
CRM⁽¹⁾



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。

業界内類似サービス比較

顧客接点を一気通貫で管理できる豊富な機能と
フォロー・サポート体制が評価され幅広く導入

顧客接点	フォロー・サポート体制		
	当社サービス	A社	B社
集客	○	△	-
予約	○	○	○
施術	○	○	-
会計	○	△	-
アフターフォロー	○	-	-
データ分析	○	○	-

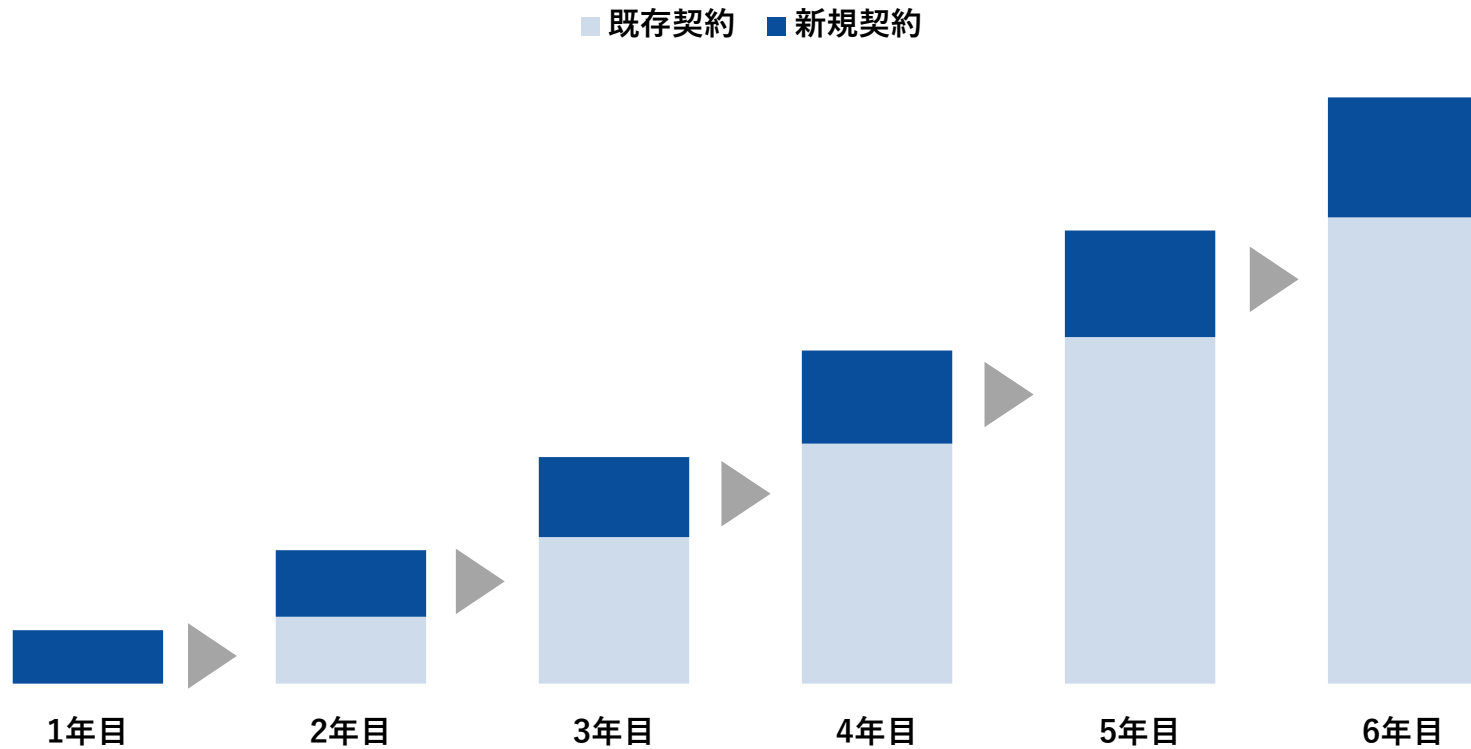
選ばれる理由

- 機能が豊富で多くの業種に対応
- 顧客接点を一気通貫で管理
- マルチデバイス対応で使いやすいUI/UX
- 迅速な機能追加・機能改善
- 蓄積されたノウハウを元にしたフォロー・サポート体制
- 自動的に質の高いデータを収集し正確な経営判断をサポート

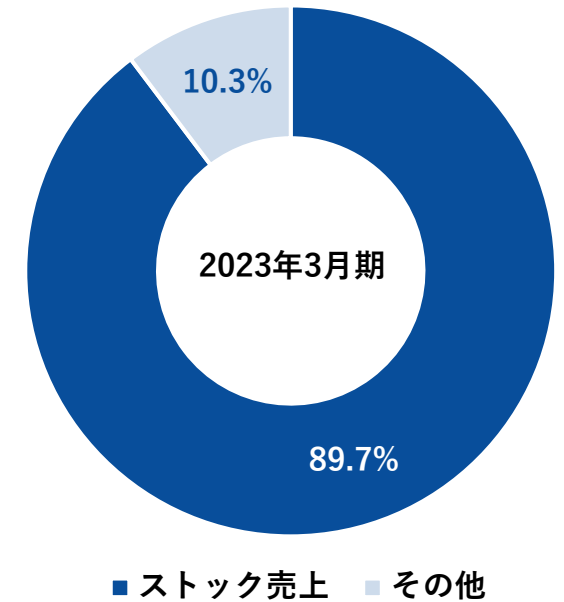
△：集客サイト及びPOSシステム(会計システム)の連動可能数が当社より少ないため、当社との違いを明確にするため△としております。

安定性と成長性を両立するサブスクリプションモデル

ストック売上の蓄積により、安定的かつ継続的な成長を実現



サブスクリプション売上高比率



※ストック売上蓄積のイメージ図：新規契約が継続して積み上がり、既存契約が増加していくビジネスモデル。また、既存契約に対してのオプション機能の追加販売などで、既存契約の単価向上も可能。

売上高はYoY + 19.7%、営業利益はYoY + 20.6%の成長

単位:百万円	2022年3月期	2023年3月期 ⁽¹⁾	YoY 増減率
売上高	1,089	1,303	+ 19.7%
売上総利益	902	1,071	+ 18.7%
売上総利益率	82.9%	82.2%	-0.7pt
営業利益	298	359	+ 20.6%
営業利益率	27.4%	27.6%	+0.2pt
経常利益	274	348	+ 27.1%
当期純利益	182	233	+ 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:百万円	2022年3月期	2023年3月期 ⁽¹⁾	増減	主な理由
流動資産	3,103	2,102	-1,001	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	1,950	-1,057	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	2,939	2,871	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	5,041	1,870	
流動負債	246	512	265	
固定負債	—	1,371	1,371	長期借入金による資金調達に伴う増加
負債合計	246	1,884	1,637	
純資産合計	2,924	3,157	233	
負債・純資産合計	3,171	5,041	1,870	

(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:百万円	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	226
投資活動によるキャッシュ・フロー	△26	△2,754
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,317	1,470
現金及び現金同等物の増減額	2,529	△1,057
現金及び現金同等物の期首残高	479	3,008
現金及び現金同等物の期末残高	3,008	1,950

(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。

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

(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。

主なリスク(1)	時期	可能性	影響度	対応策
<p>競合について 当社グループは、理美容領域におけるインターネットサービスの提供を事業領域としておりますが、同様の事業領域において、競合企業が存在しており、今後、更なる他社の新規参入により競争が激化する可能性があります。当社グループは、引き続き顧客のニーズを汲んだサービスの提供を進める方針ではありますが、競合企業の営業方針、価格設定及び提供するサービス等は、当社グループが属する市場に影響を与える可能性があり、これらの競合企業に対して効果的な差別化を行うことができず、当社グループが想定している事業展開が図れない場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中期	中	中	顧客ニーズを基に素早くサービスに反映する組織体制を一層強化するとともに、これまでの経験・実績及び社内ノウハウ等を強みとし差別化を図ってまいります。
<p>人材確保と育成について 当社グループは、継続的な事業拡大のためには、優秀な人材の確保、育成及び定着が最も重要であると認識しております。しかしながら、当社グループが求める優秀な人材が必要な時期に十分に確保・育成できなかった場合や人材流出が進んだ場合には、継続的な業務運営及び事業拡大等に支障が生じることや、採用費が計画から乖離すること等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	長期	大	大	今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、育成体制の強化を図ってまいります。
<p>個人情報保護について 当社グループは、提供するサービスに関連して個人情報を取り扱っているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されております。当社グループは、個人情報の外部漏洩の防止はもちろん、不適切な利用、改ざん等の防止のため、個人情報の管理を事業運営上重要事項と捉え、アクセスできる社員を限定すると共に、全従業員を対象として社内教育を徹底する等、同法及び関連法令並びに当社に適用される関連ガイドラインを遵守し、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。しかしながら、当社グループが保有する個人情報につき、漏洩、改ざん、不正使用等が生じる可能性が完全に排除されているとはいえ、これらの事態が起こった場合、適切な対応を行うための相当なコストの負担、当社グループへの損害賠償請求または信用の低下等によって、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中期	中	大	社内規程に沿って個人情報を管理し、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めてまいります。

(1) 上記は、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋し掲載しています。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

資金使途(1)	予定金額	予定時期		
		2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期以降
運転資金 今後の事業規模拡大のために必要な営業部門、開発部門の人材の採用費及び人員増加による人件費	910百万円	120百万円 (充当済み)	476百万円 (充当済み)	314百万円
設備資金 人員増加に伴う本社オフィスの増床及び将来の移転、大阪営業所の拡大のための設備投資や地代家賃及び、「BeautyMerit（ビューティーマリット）」の機能強化に伴う設備投資	67百万円	22百万円 (充当済み)	45百万円 (充当済み)	-
借入金の返済 運転資金のために借入れた銀行からの長期借入金の返済資金	30百万円	30百万円 (充当済み)	-	-
パシフィックポーター株式会社の株式取得 ネットワーク効果の拡大・開発体制の強化を目的に、予約一元管理システム「かんざし」を運営するパシフィックポーター社の全株式を取得	1,373百万円	-	1,373百万円 (充当済み)	-

(1) パシフィックポーター株式会社の株式取得に伴い、2021年12月22日の新規上場での調達資金の充当予定時期及び金額の一部を変更しております。詳細につきましては、2023年1月30日に開示した「上場調達資金の充当予定時期及び金額の変更に関するお知らせ」をご参照ください。

本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本開示は今後通期決算発表後に更新して開示いたします。次回開示は2024年6月の予定です。

CYND

インターネットを通じて、心のつながりを提供する