

CYND

個人投資家説明会

株式会社サインド(証券コード：4256)

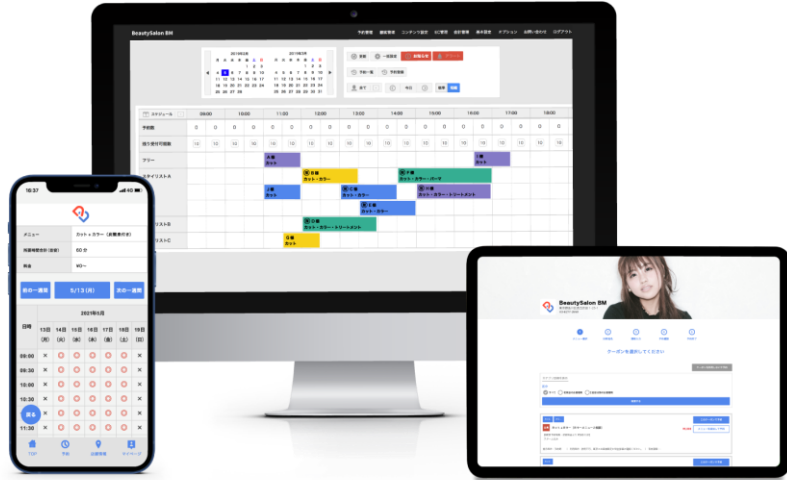
1 事業概要

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



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。

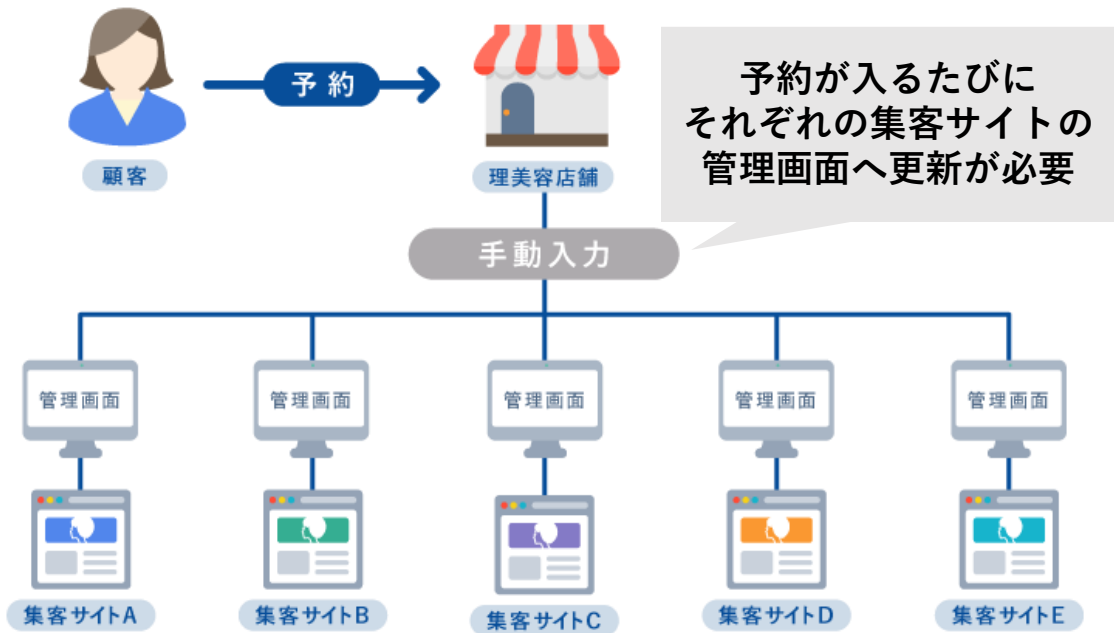
Googleで予約

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

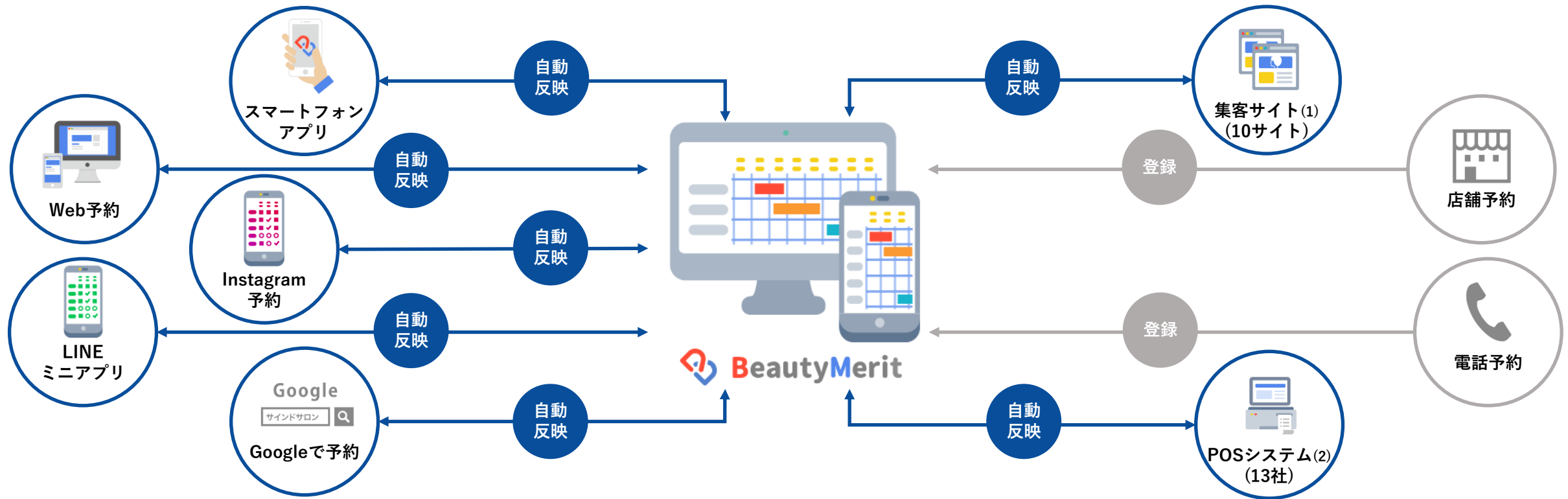


BeautyMerit 導入後



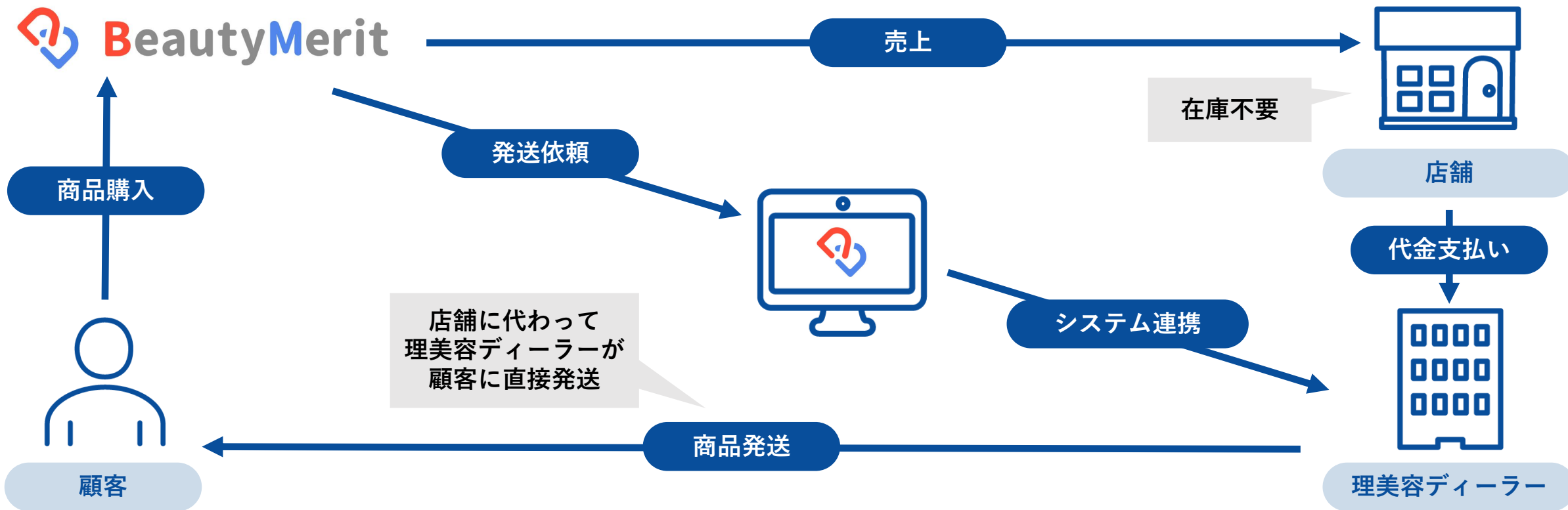
(1)集客サイト：理美容店舗に対して、新規の顧客獲得を支援することを目的としたインターネットメディア。

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10サイトは2024年9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2024年9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

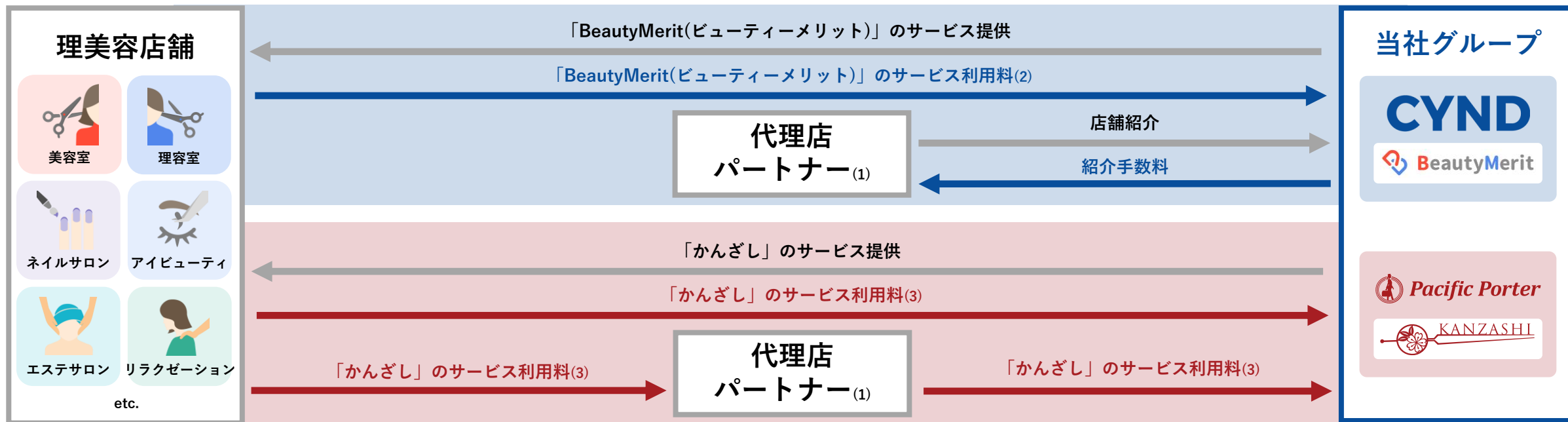


予約のたびに、各サイトに転記が必要



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。

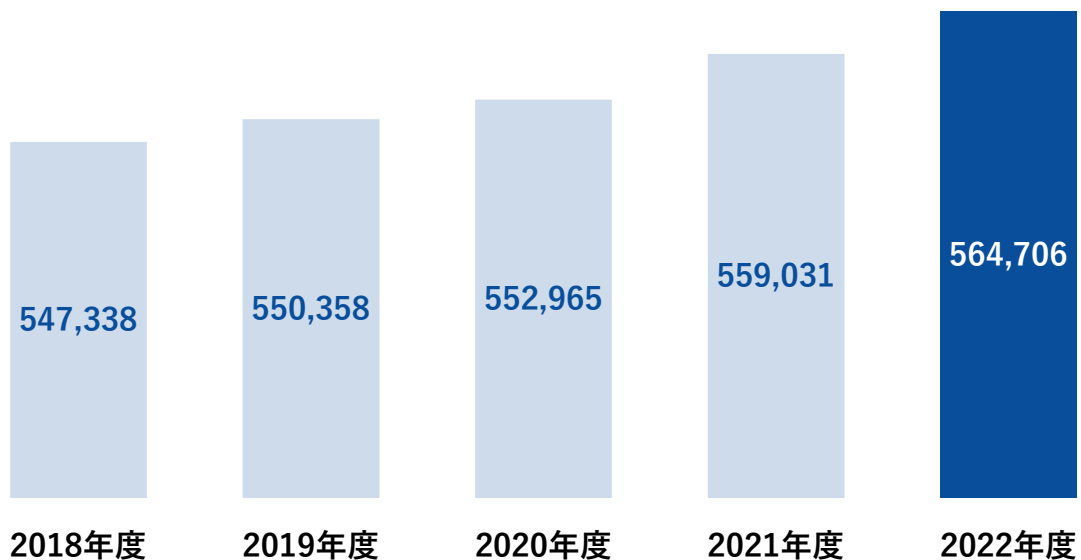
(3) 「かんざし」のサービス利用料として、月額費用(サブスクリプションモデル)を受領しております。

2 市場環境

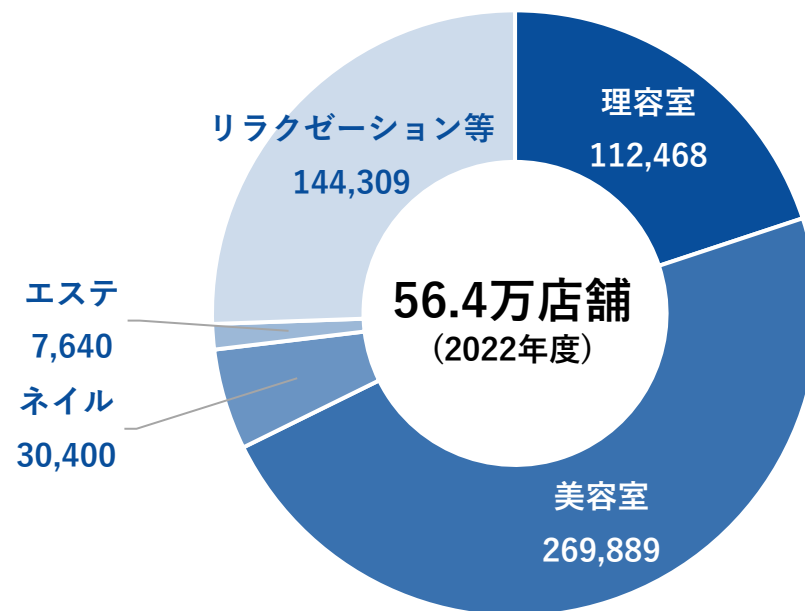
1. 事業概要
 2. 市場環境
 3. 当社の強み・特徴
 4. 成長戦略
 5. 業績・主要KPI
- Appendix

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。

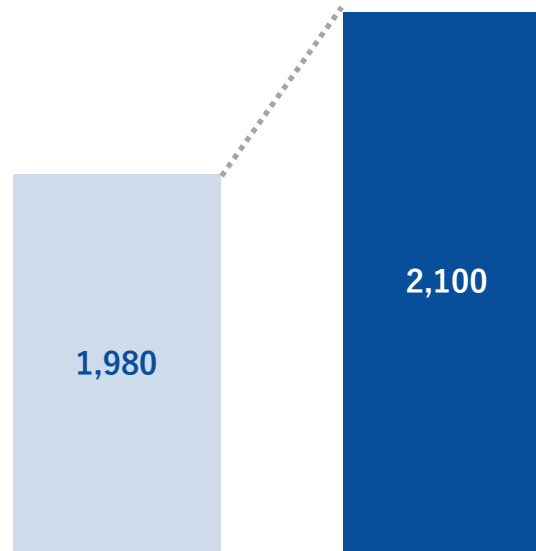
理美容室の施術者数は1店舗あたり平均2人⁽¹⁾と少人数で運営されており、
 施術サービス以外のすべての面においてDX化が必須

平均施術者数⁽¹⁾(人)



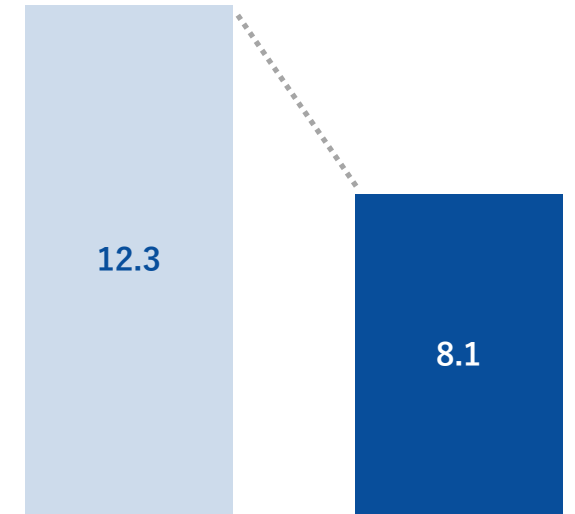
2018年 2019年 2020年 2021年 2022年

平均年間労働時間⁽²⁾⁽³⁾(時間)



全産業 理美容

平均勤続年数⁽²⁾(年)

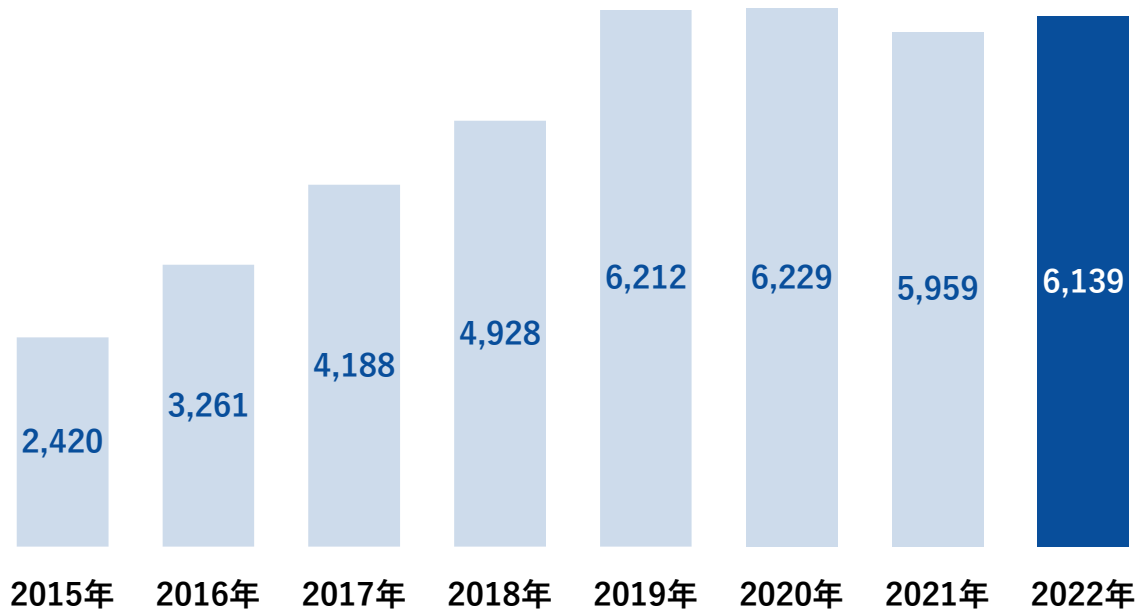


全産業 理美容

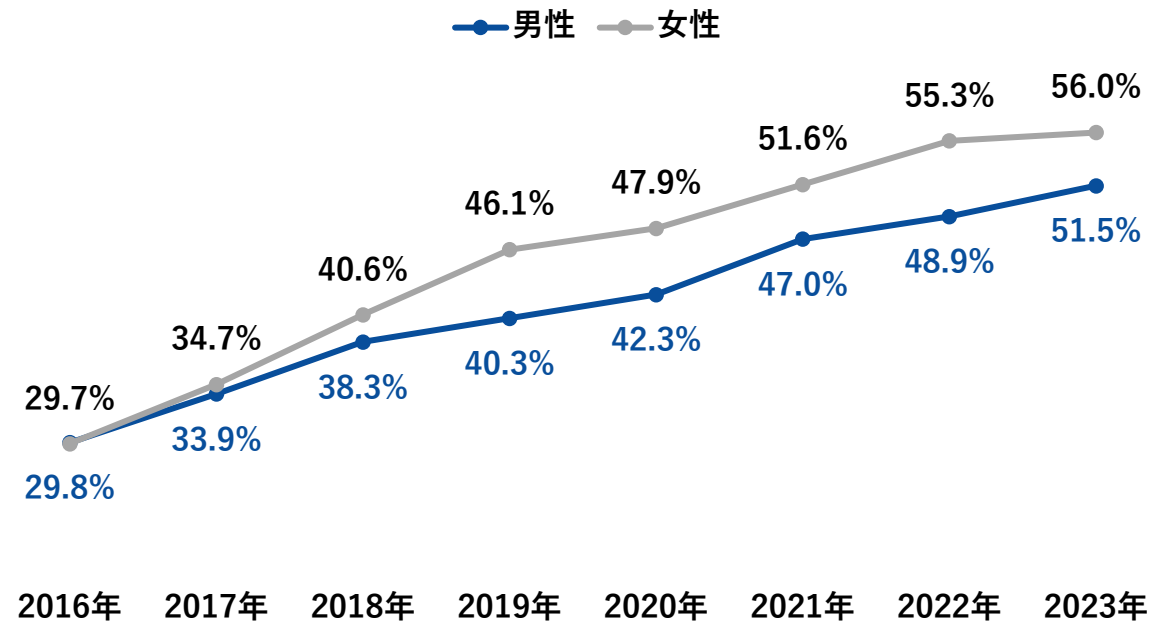
(1)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」をもとにした、各年度の「理容師・美容師」を「数理美容室の施設数」で除して算出。(2)厚生労働省「令和4年賃金構造基本統計調査」(企業規模10名以上)より当社作成。

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⁾

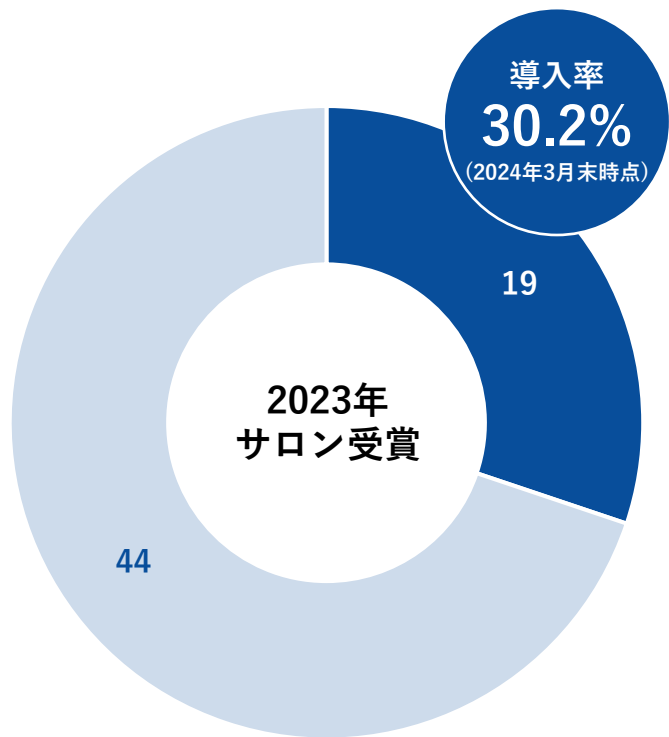


(1) 経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」をもとに当社作成。(2) (株)リクルート「美容センサス2023上期」をもとに当社作成。

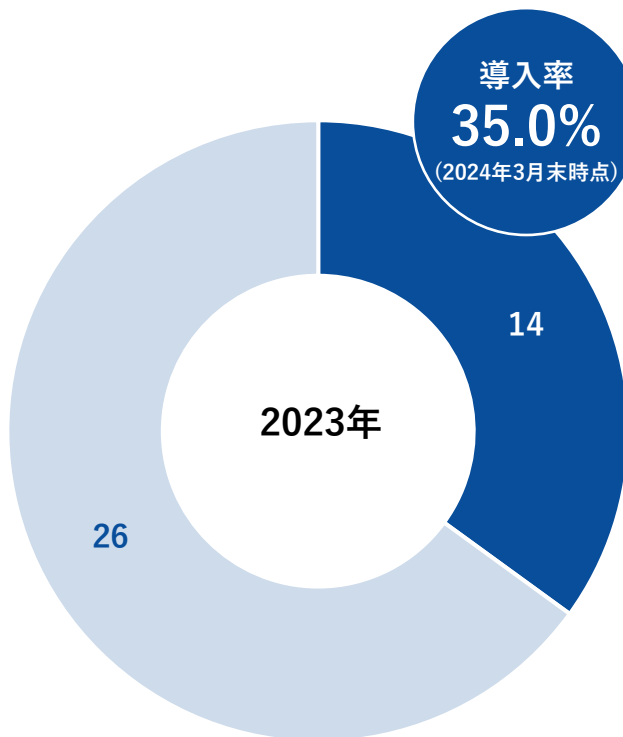
3 当社の強み・特徴

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

カミカリスマ⁽¹⁾導入率



売上高上位40社⁽²⁾導入率

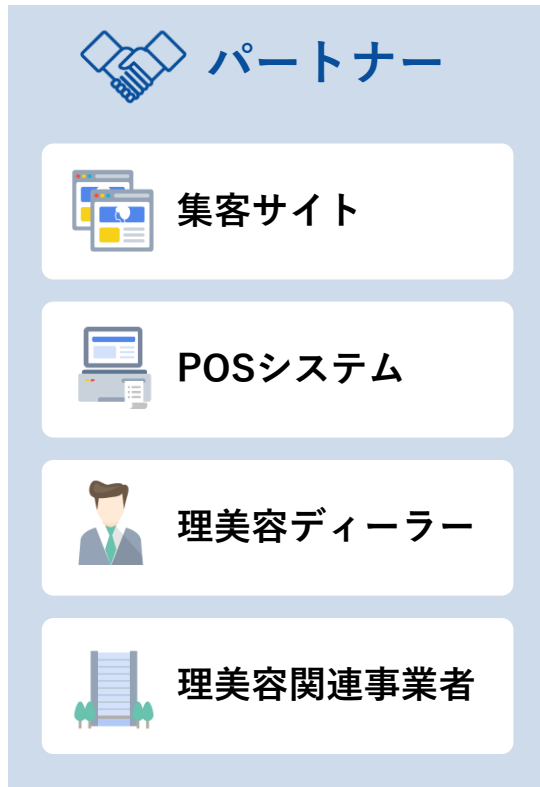


導入店舗例⁽³⁾

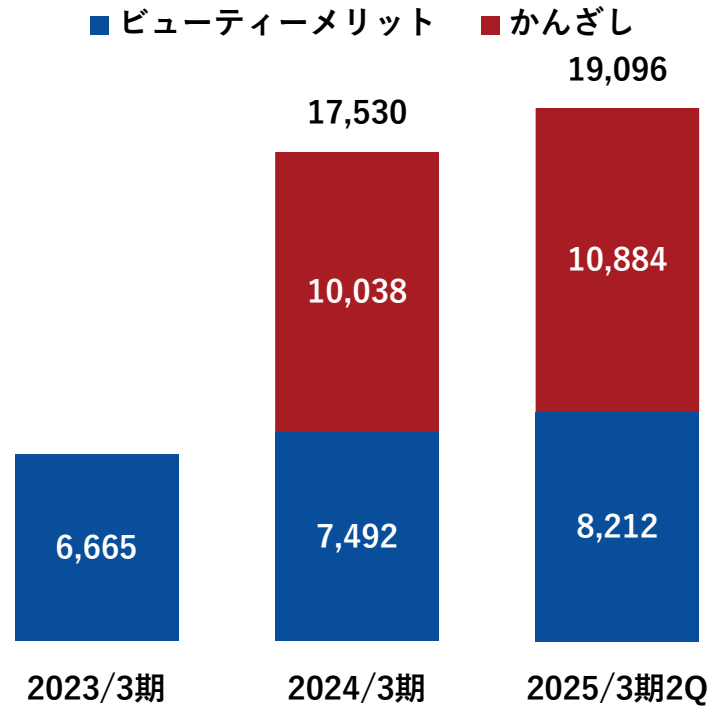


(1)KAMI CHARISMA 実行委員会「KAMI CHARISMA 2024」(2)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」(3)2024年3月末時点。

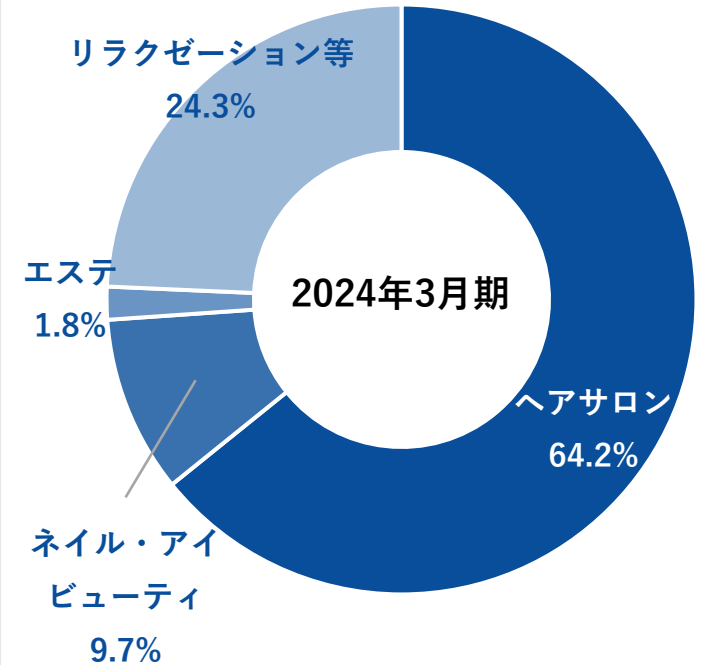
プロダクトで連携しているパートナーからの リード獲得により効率的な営業体制を構築



契約店舗数推移(店舗)

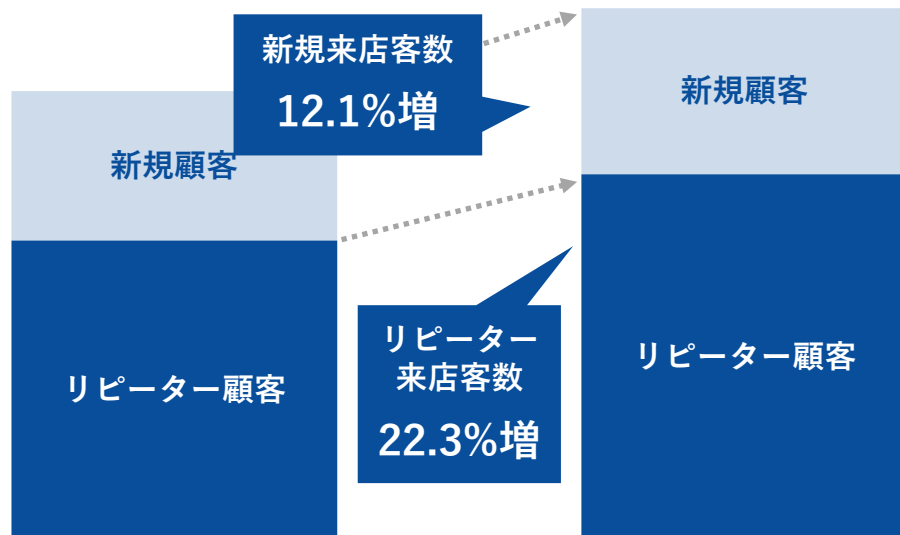


契約店舗業種別割合

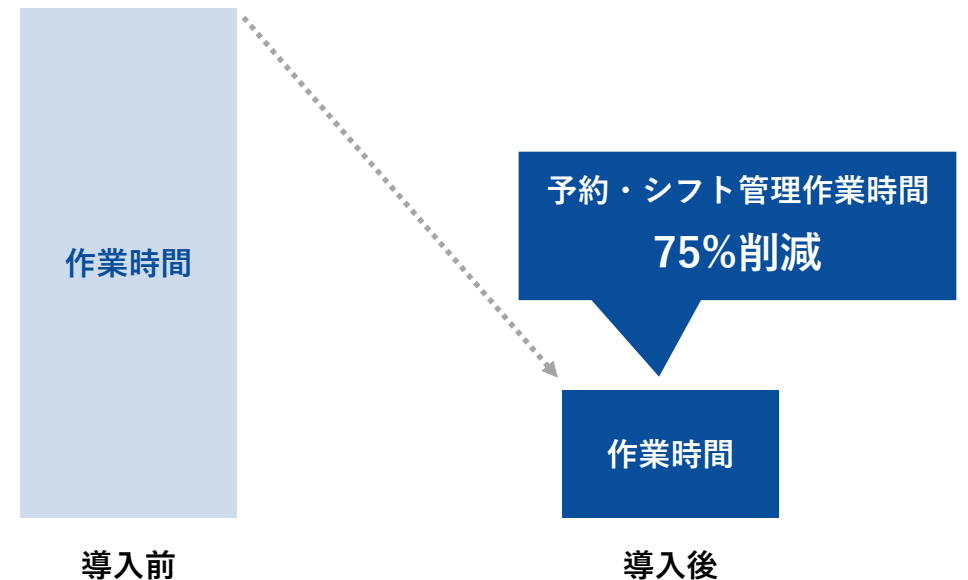


BeautyMerit導入後、売上・コストの両面で絶大な効果を発揮

来店客数改善例⁽¹⁾



予約・シフト管理作業時間改善例⁽²⁾



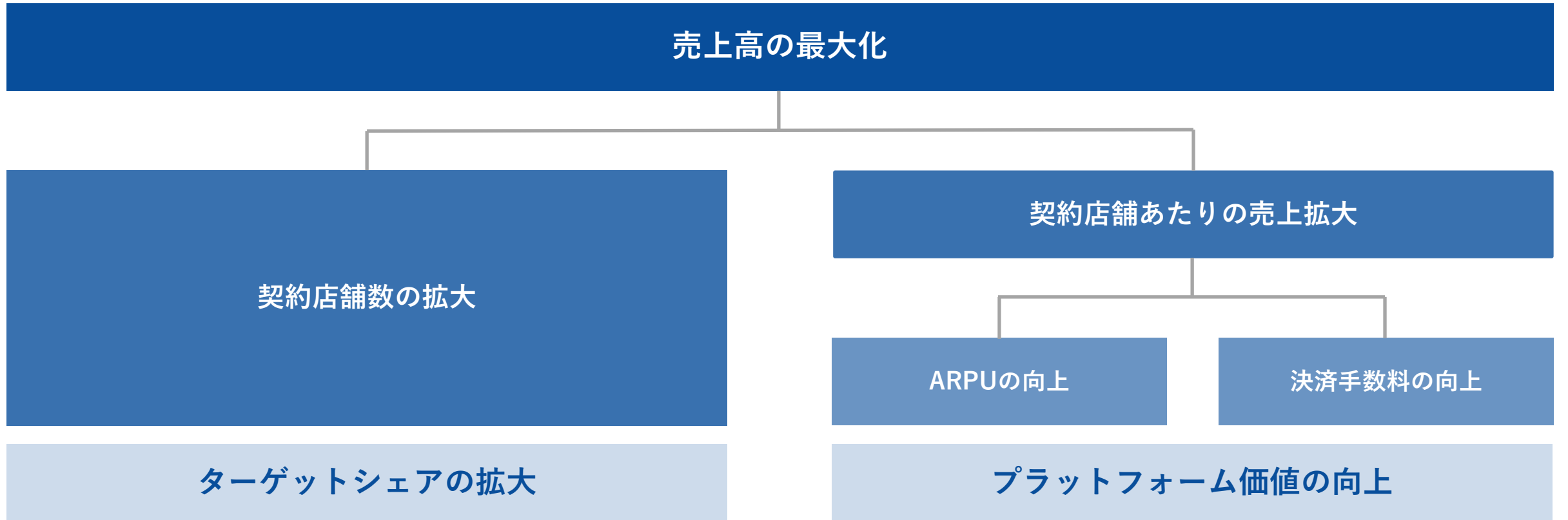
(1)2024年3月を基準とした過去12ヶ月の前年同月比来店客数成長率の月次平均(新規顧客は初回来店、リピーター顧客は2回以上来店)。

(2)2024年3月時点での「BeautyMerit(ビューティーマリット)」導入店舗における一元管理機能の連動数をもとに算出。

4 成長戦略

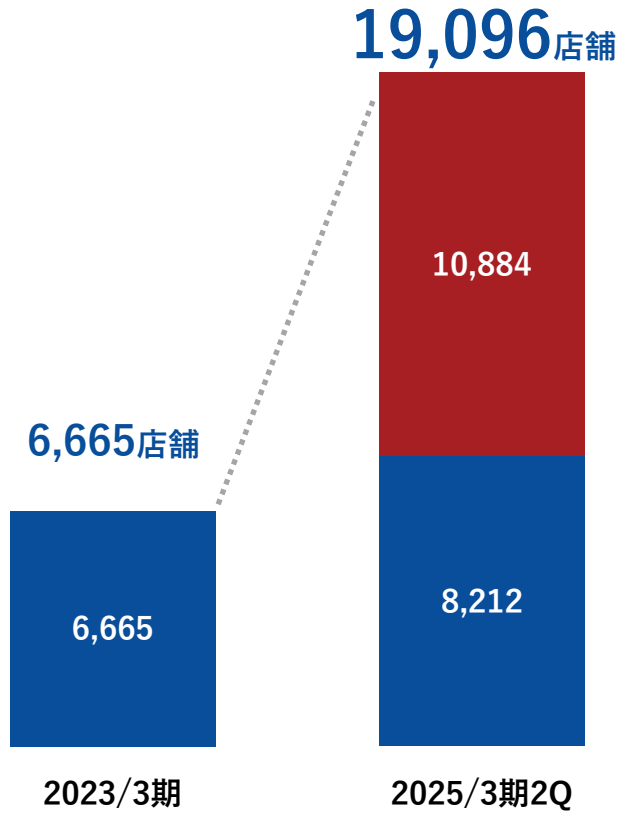
1. 事業概要
 2. 市場環境
 3. 当社の強み・特徴
 4. 成長戦略
 5. 業績・主要KPI
- Appendix

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

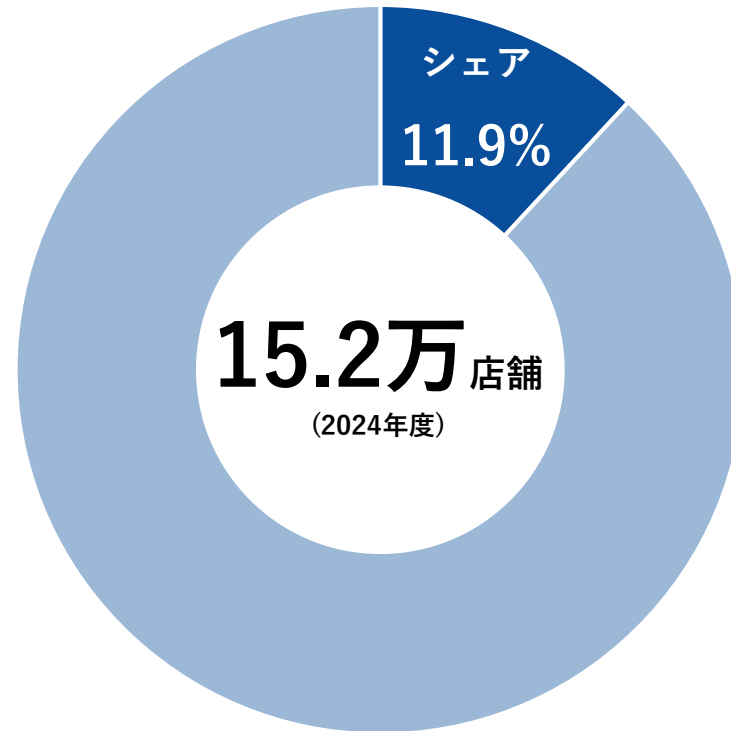


契約店舗数(店舗)

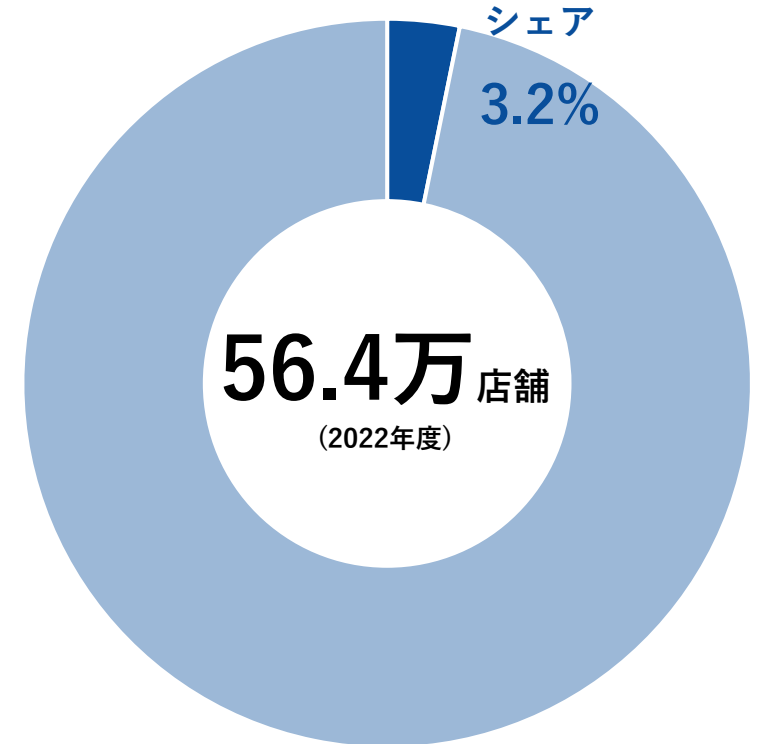
■ビューティーマリット ■かんざし



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。

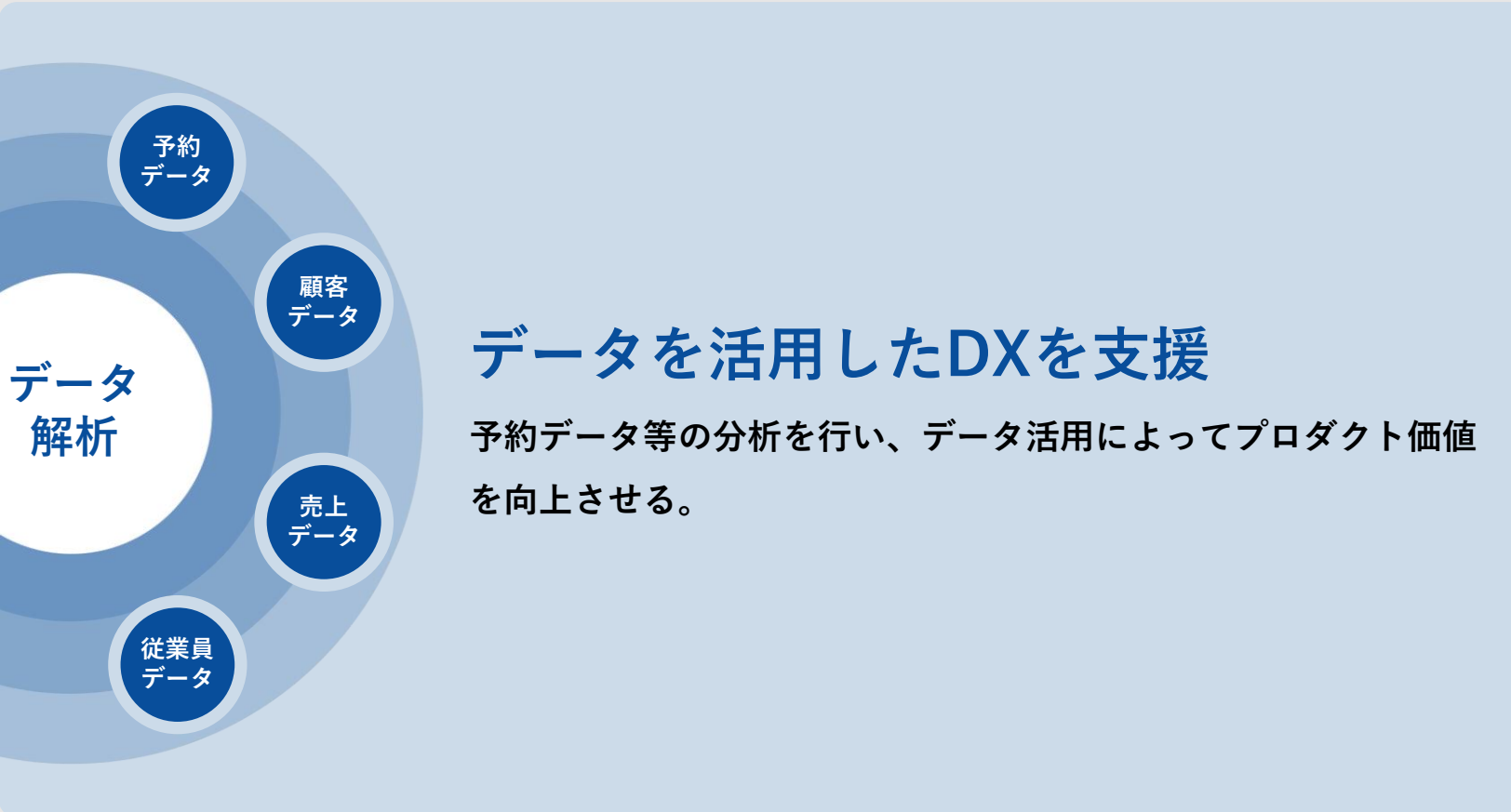
両社の統合による顧客・パートナーの拡大を活かした ネットワーク効果による契約店舗数の増加



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



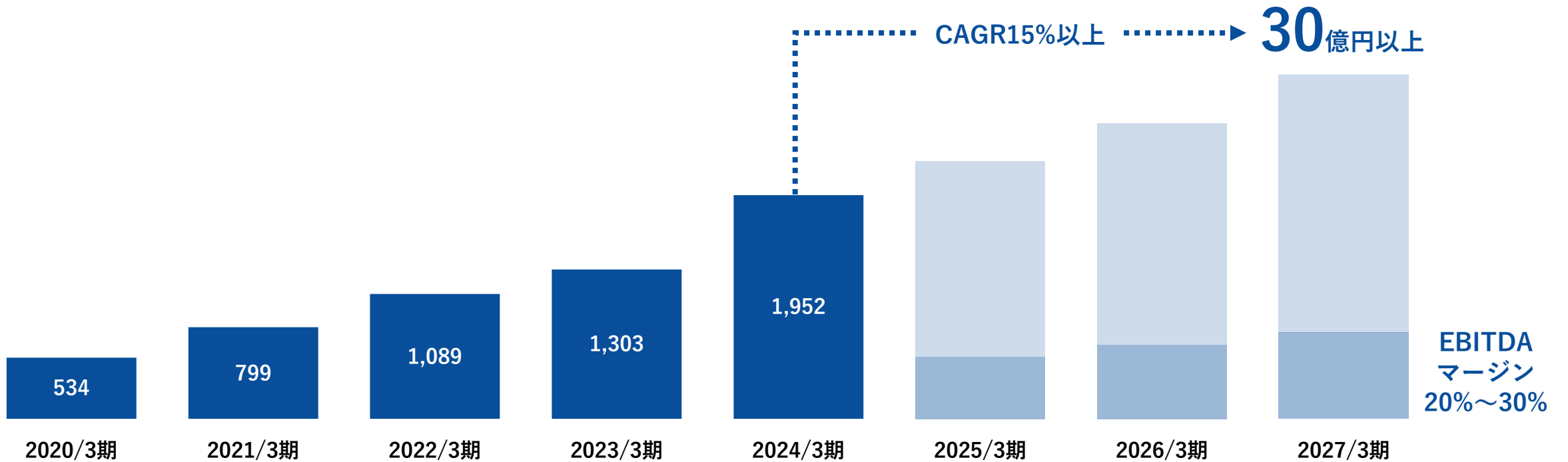
理美容サービス経済規模



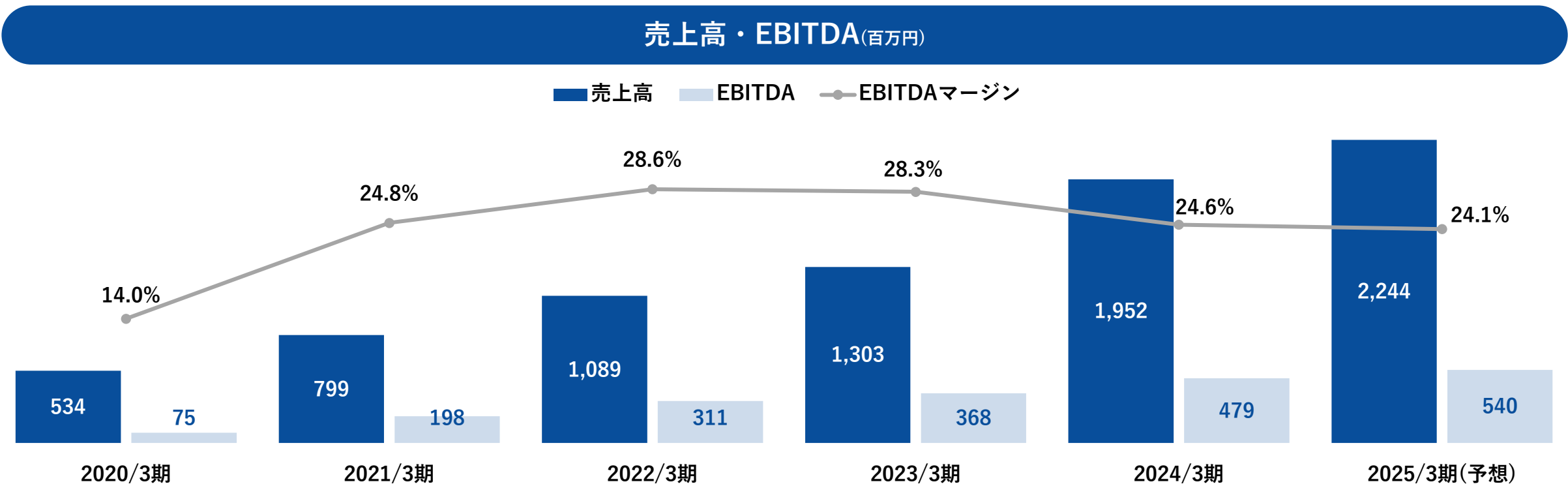
(1) (株)リクルート 2024年5月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数(152,653店舗)に対して、「BeautyMerit(ビューティーマリット)」の上位プラン単価(40,000円の12ヶ月分)を乗じて算出。(2) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2024年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2023」、厚生労働省「令和4年衛生行政報告例」を基に、2022年度、理容室店舗数(112,468店舗)、美容室店舗数(269,889店舗)、ネイル店舗数(30,400店舗)、エステ店舗数(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(ビューティーマリット)」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・EBITDA(百万円)



売上高は**22.4億円**、EBITDA⁽¹⁾は**5.4億円**を計画し増収増益を図る



(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

業績・主要KPI

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

売上高/YoY成長率

5.4億円 (2025/3期 2Q) / **12.9%**

EBITDA⁽¹⁾/YoY成長率

1.5億円 (2025/3期 2Q) / **37.3%**

ARR(連結)⁽²⁾/YoY成長率

20.7億円 (2025/3期 2Q) / **16.5%**

契約店舗数(連結)⁽³⁾/YoY成長率

19,096店舗 (2025/3期 2Q) / **16.1%**

ARPU(ビューティーマリット)⁽⁴⁾

15,439円 (2025/3期 2Q)

ARPU(かんざし)⁽⁴⁾

4,201円 (2025/3期 2Q)

カスタマーチャーンレート(連結)⁽⁵⁾

0.69% (2025/3期 2Q)

(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。

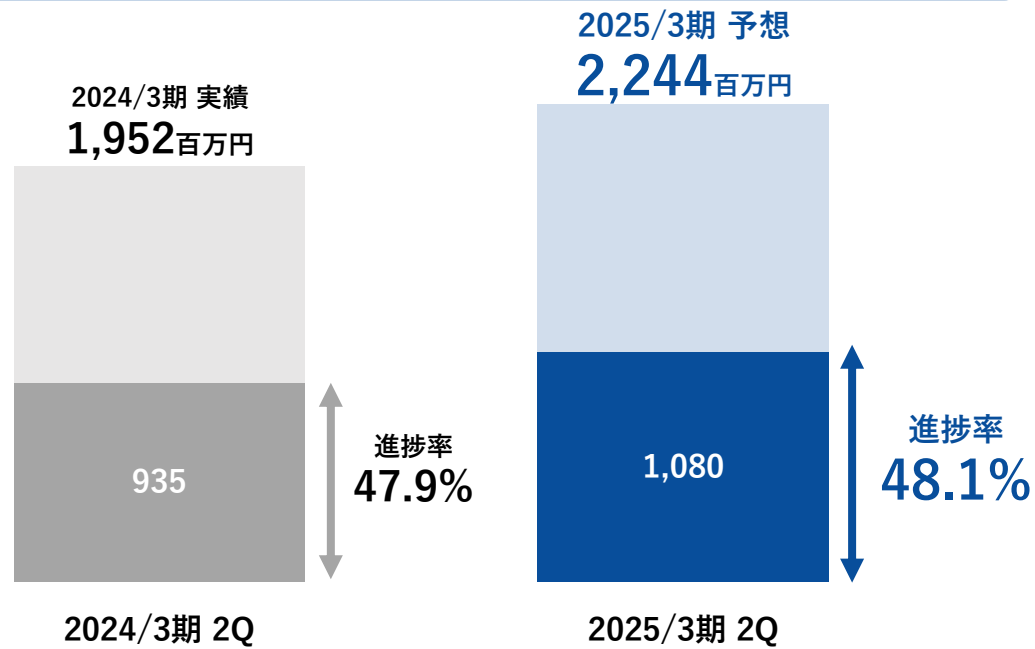
(3) 契約店舗数：各期末時点での月額課金している店舗数の合計。

(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。

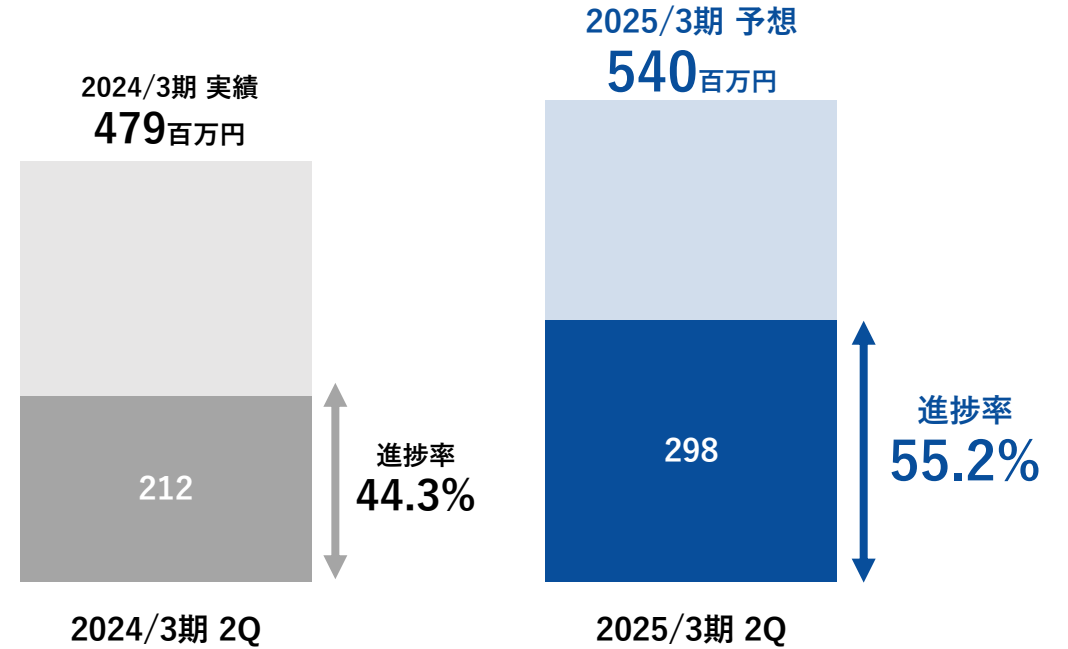
(5) カスタマーチャーンレート：契約店舗数における直近12ヶ月平均解約率。

契約店舗数の増加により、売上高は順調に進捗
EBITDAについては前期を上回るペースで進捗

売上高(百万円)



EBITDA(百万円)



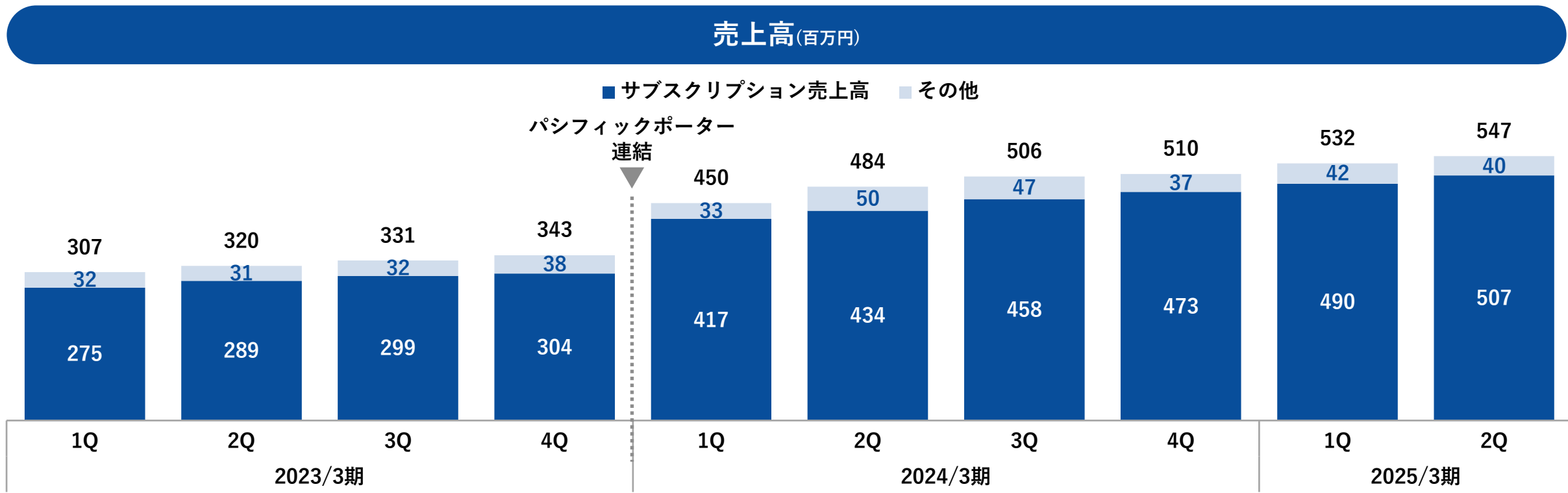
2025年3月期 進捗状況

単位:百万円		2025年3月期 2Q(実績)	2025年3月期(予想)	進捗率
売上高	連結	1,080	2,244	48.1%
	サインド	815	1,691	48.3%
	パシフィックポーター	264	553	47.8%
EBITDA ⁽¹⁾	連結	298	540	55.2%
	サインド	258	464	55.6%
	パシフィックポーター	43	76	57.8%
営業利益	連結	136	223	61.0%
	サインド	243	447	54.4%
	パシフィックポーター	34	59	58.7%
経常利益	連結	131	212	62.1%
	サインド	238	436	54.8%
	パシフィックポーター	34	58	59.3%
当期純利益	連結	55	40	138.1%
	サインド	160	261	61.4%
	パシフィックポーター	34	58	59.0%

- 大型チェーンの契約などにより、2Qの純増数は各社ともに良好で契約店舗数が順調に増加していることから、売上高は計画通り進捗
- 前期に黒字化したパシフィックポーター社の利益も順調に積みあがっており、各社ともに段階利益については想定を若干上回るペースで進捗
- 連結の当期純利益については、2Q時点で業績予想を上回っているものの、3Qに予定している本社移転に伴う移転費用の計上等を踏まえ、現時点では業績予想を据え置く

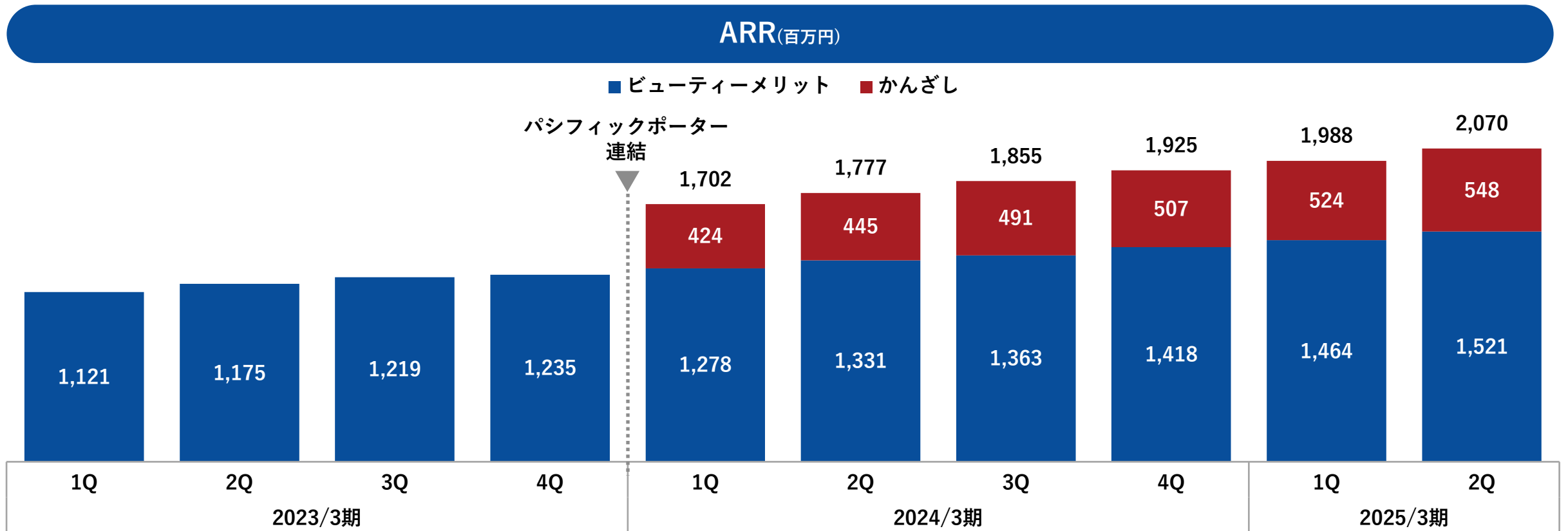
(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

売上高はYoY +12.9%の成長、
サブスクリプション売上高⁽¹⁾はYoY +16.9%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。

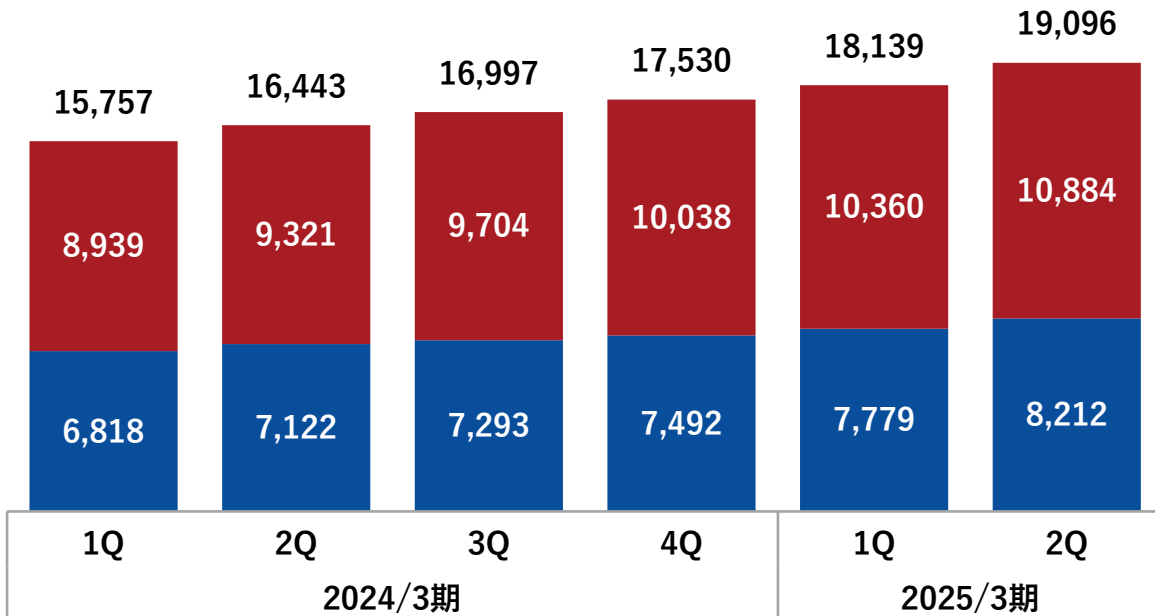
各サービスの契約店舗数が順調に増加したことで
ARRは**20億円**を突破し、YoY + **16.5%**の成長



契約店舗数はYoY +16.1%、ビューティーメリットのARPU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の影響で若干低下

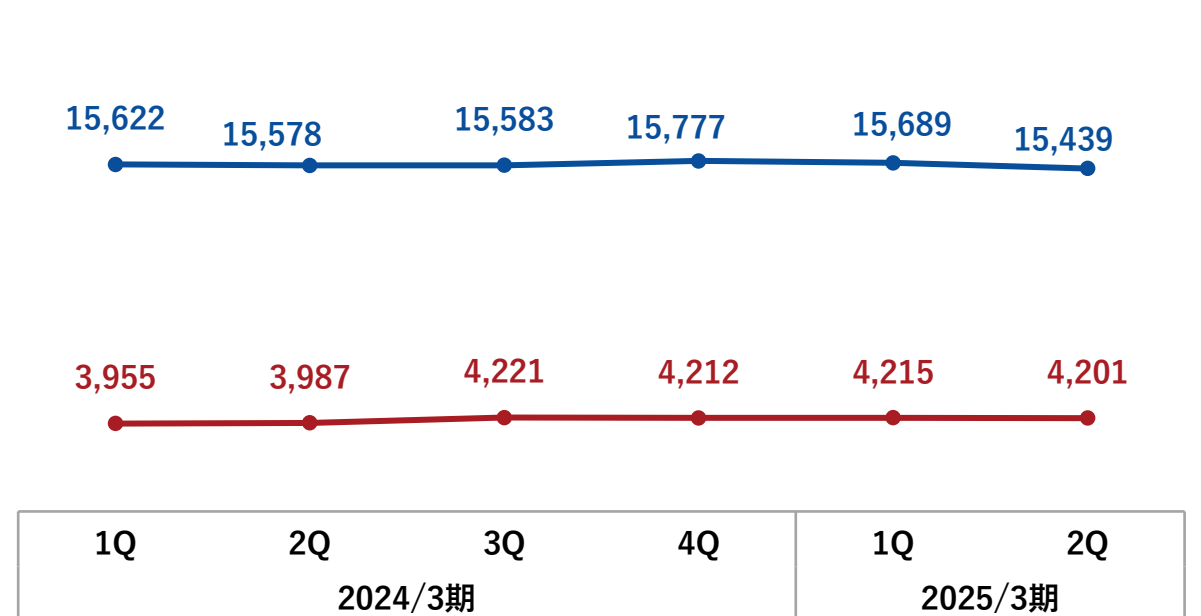
契約店舗数(店舗)

■ビューティーメリット ■かんざし



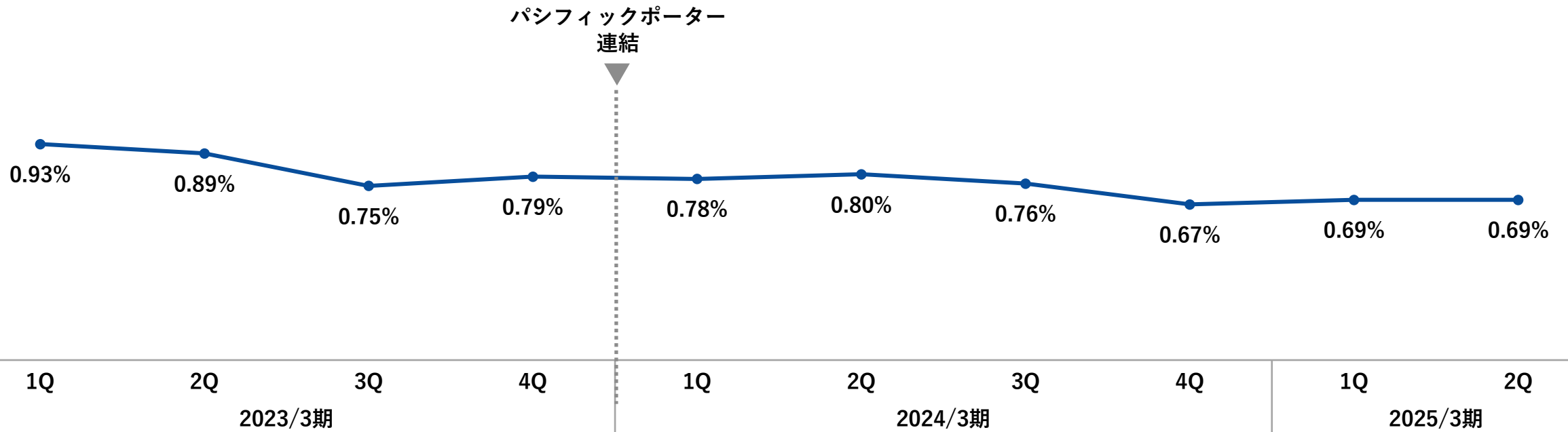
ARPU(円)

●ビューティーメリット ●かんざし



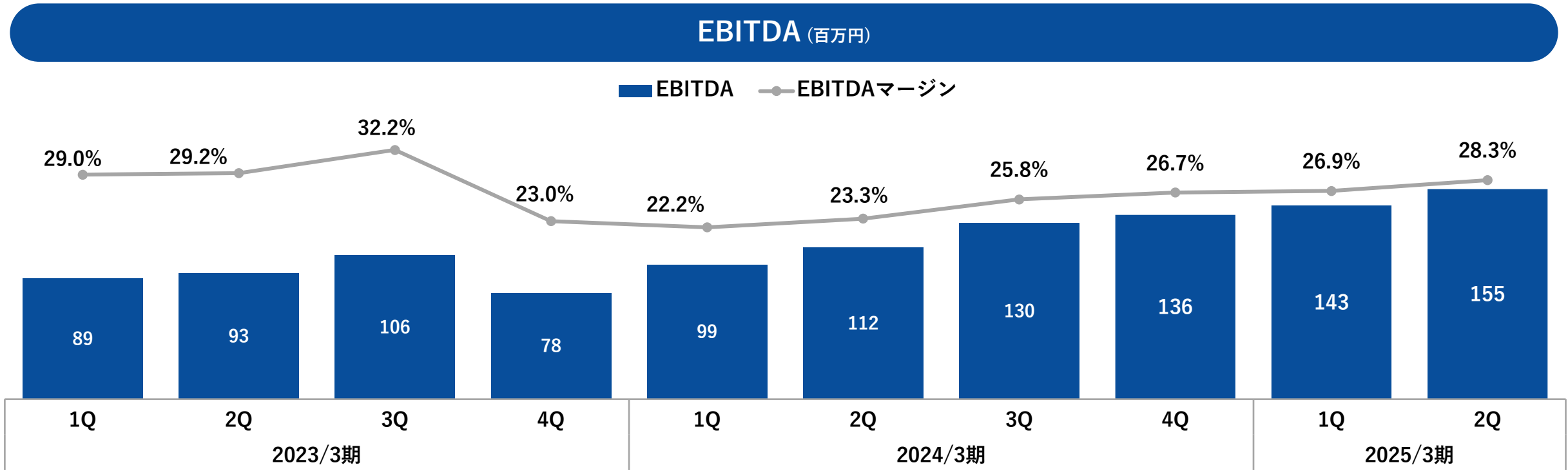
カスタマーチャーンレートは**0.69%**と引き続き、**1.0%以下**を維持

カスタマーチャーンレート



※ 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。

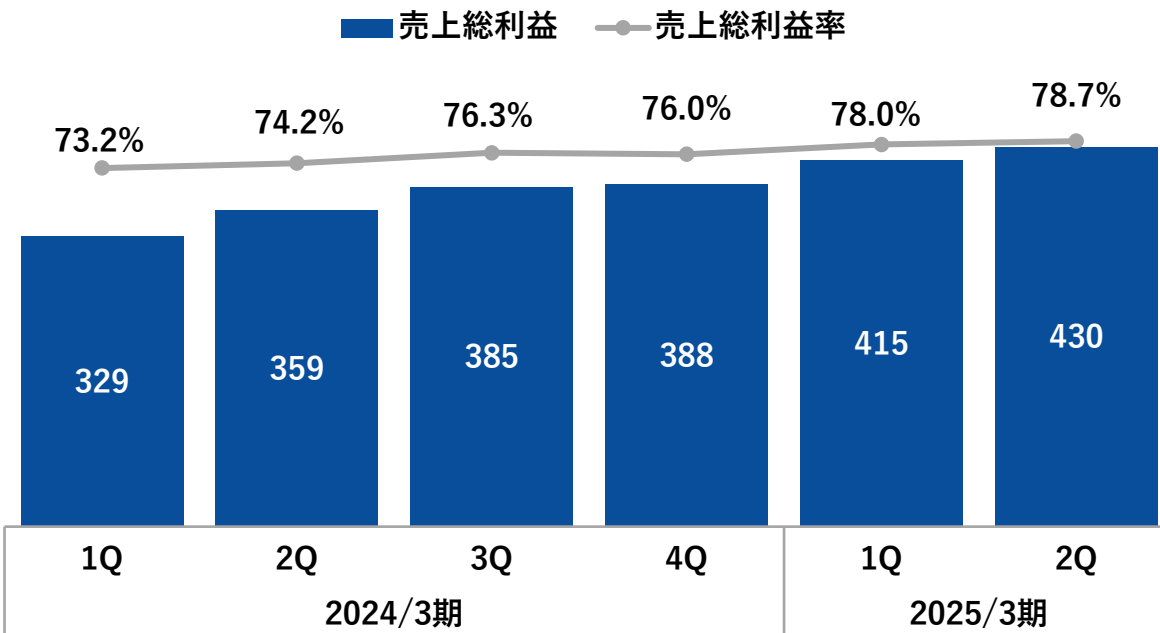
EBITDAはYoY + 37.3%の成長、EBITDAマージンはYoY + 5.0pt増加



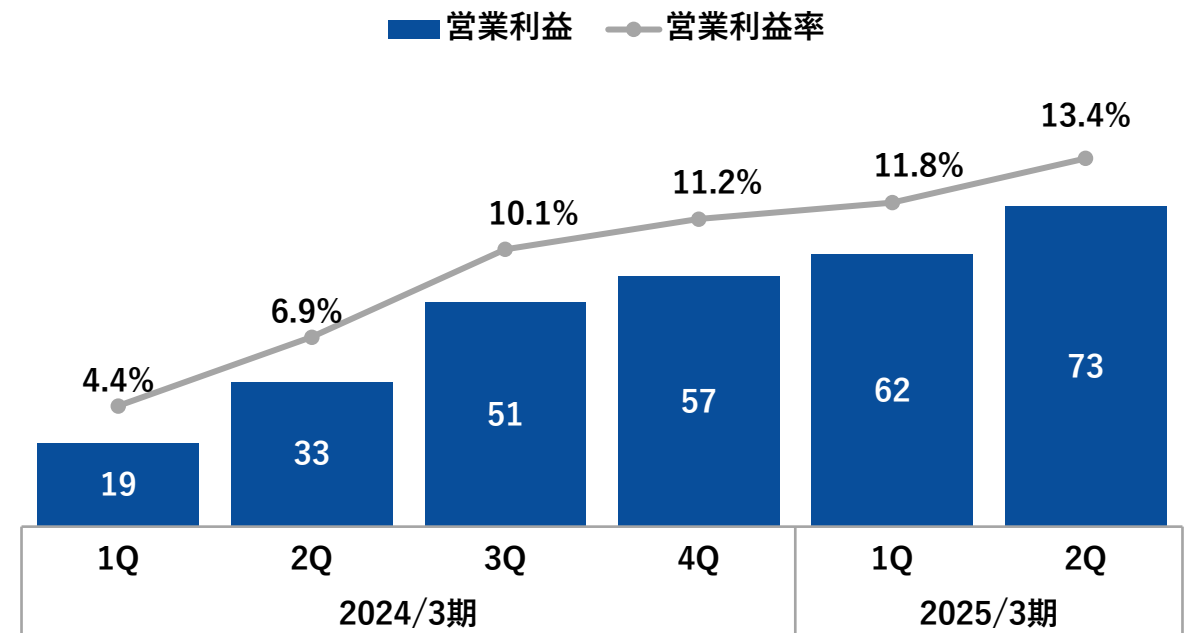
(1) EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費。

売上高の増加に伴い売上総利益はYoYで+19.8%の成長、
子会社の利益も順調に増加しており、営業利益率はYoYで+6.5pt改善

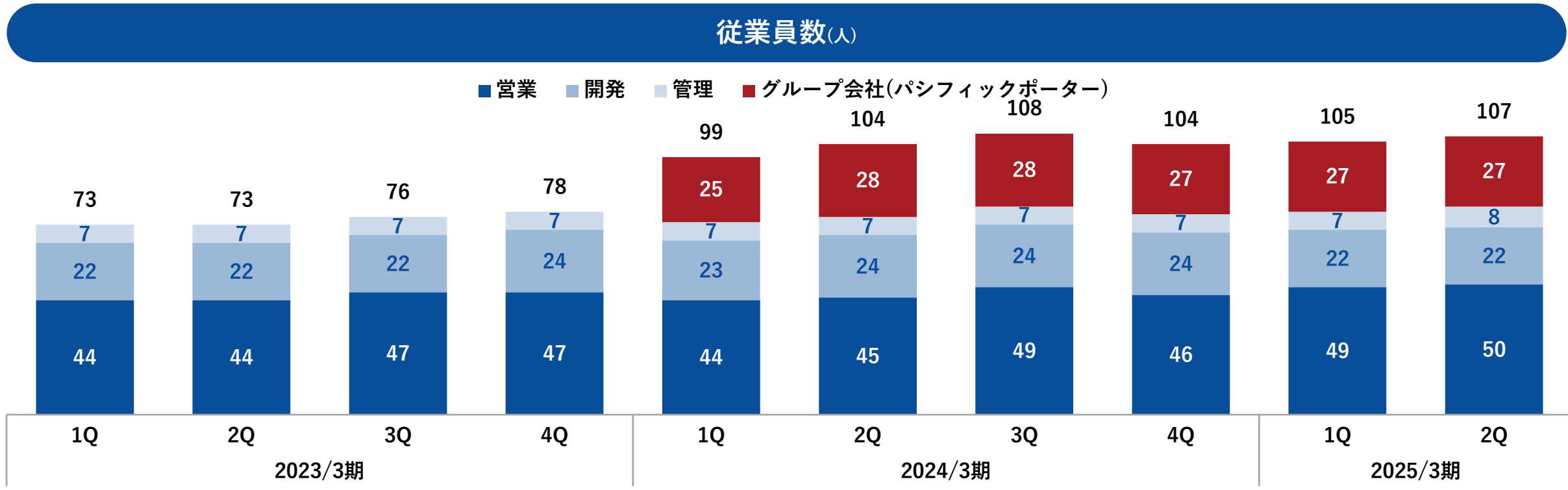
売上総利益(百万円)



営業利益(百万円)



QoQで2名増加、グループ全体の従業員数は**107名**



(1) 各期末時点の従業員数。

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、札幌	
設立	2011年10月20日	
資本金	50百万円	
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)	107人(2024年9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	



2025年3月期 業績予想

単位:百万円		2024年3月期	2025年3月期(予想)	YoY 増減率
売上高	連結	1,952	2,244	+15.0%
	サインド	1,492	1,691	+13.3%
	パシフィックポーター	459	553	+20.3%
EBITDA ⁽¹⁾	連結	479	540	+12.5%
	サインド	445	464	+4.2%
	パシフィックポーター	33	76	+126.6%
営業利益	連結	161	223	+37.9%
	サインド	437	447	+2.1%
	パシフィックポーター	6	59	+845.3%
経常利益	連結	153	212	+38.0%
	サインド	430	436	+1.4%
	パシフィックポーター	5	58	+907.3%
当期純利益	連結	38	40	+4.5%
	サインド	311	261	-16.1%
	パシフィックポーター	5	58	+911.8%

- サインドが2024年3月期に実施したメンター制度で蓄積された土台をもとにセールスイネ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。
- 組織体制及びパートナーネットワークの強化等による効率的なリード獲得体制の整備により、2025年3期は契約店舗数(連結)20,000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)が発生し、償却年数は10年間を予定。
- 組織拡大に向けた本社移転等による一時費用の影響により2025年3月期の純利益(連結)は微増を計画。

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

損益計算書(四半期)

単位:百万円	2024年3月期 2Q	2025年3月期 1Q	2025年3月期 2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	484	532	547	+12.9%	+2.7%
売上総利益	359	415	430	+19.8%	+3.6%
売上総利益率	74.2%	78.0%	78.7%	+4.5pt	+0.7pt
EBITDA	112	143	155	+37.3%	+8.3%
EBITDAマージン	23.3%	26.9%	28.3%	+5.0pt	+1.4pt
営業利益	33	62	73	+120.4%	+17.3%
営業利益率	6.9%	11.8%	13.4%	+6.5pt	+1.6pt
経常利益	31	60	71	+127.4%	+18.0%
当期純利益	0	25	29	+9693.3%	+17.1%

損益計算書(累計)

単位:百万円	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q	YoY 増減率
売上高	935	1,080	+ 15.5%
売上総利益	689	846	+ 22.8%
売上総利益率	73.7%	78.4%	+ 4.7pt
EBITDA	212	298	+40.2%
EBITDAマージン	22.8%	27.6%	+ 4.8pt
営業利益	53	136	+ 155.4%
営業利益率	5.7%	12.6%	+ 6.9pt
経常利益	49	131	+ 167.8%
当期純利益	△9	55	- %

貸借対照表

単位:百万円	2024年3月期	2025年3月期 2Q	増減
流動資産	2,180	2,303	+123
現金及び預金	2,006	2,130	+123
固定資産	2,761	2,605	-156
資産合計	4,941	4,908	-32
流動負債	541	562	+21
固定負債	1,204	1,094	-109
負債合計	1,745	1,657	-87
純資産合計	3,196	3,251	+55
負債・純資産合計	4,941	4,908	-32

キャッシュ・フロー計算書(累計)

単位:百万円	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	171	217
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4	△9
財務活動によるキャッシュ・フロー	△103	△110
現金及び現金同等物の増減額	63	96
現金及び現金同等物の期首残高	1,950	2,006
現金及び現金同等物の期末残高	2,013	2,103

BeautyMeritリリース

2012

2013

2014年

- 一元管理機能
- 管理画面スマホ対応
- スタンプ機能

2014

2015

2016年

- 予約属性機能
- 設備設定機能
- 指名料設定機能

2016

2017

2018年

- Web予約機能多言語対応
- 集客サイト来店処理機能

2018

2013年

- Web予約機能

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

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

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

- レコメンド機能

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	
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	
			費用対効果の可視化

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