

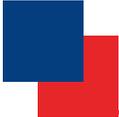


令和4年10月期 第3四半期決算補足資料

令和4年9月8日

東証スタンダード市場 証券コード3974
株式会社 ティビィシー・スキヤット

1. 第3四半期 決算の概要
2. 令和4年10月期 見通し報告
 - ・ 連結業績見通し（進捗報告）
 - ・ 株主還元：増配の見通し
 - ・ 株主還元：優待制度の一部見直し
3. トピックス
4. 会社概要



第3四半期 決算の概要

令和4年10月期

全社

- 社会のDX化が好調を後押し。コアビジネス（美容ICT事業）の新製品・新サービスを積極リリース。システム販売の受注・納品も好調。
- 国税庁「インボイス制度」推進対応により販売管理システムの拡販仕掛け。
- 「経営革新等支援機関」により、中小企業クライアントの事業計画の策定及び実行支援、財務内容を含む経営相談の拡充。
- 介護サービスは、「助っ人」サービス始動による訪問介護サービスの拡充。

TBCSCATは、経済産業省より認定を受けました。

経済産業省より「DX認定事業者」「IT導入支援事業者」に加え
中小企業の経営力強化を支援する「経営革新等支援機関」として認定。

- 「DX認定事業者」の認定
- 「IT導入支援事業者」の選定
- 「経営革新等支援機関」の認定



IT導入補助金2022

令和元年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業
令和3年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業



17001064(06)

単位：百万円

	令和3年10月期 第3四半期実績	令和4年10月期第3四半期	
		実績	増減率
売上高	1,868	1,962	5.0%増
売上原価	1,071	1,119	
売上総利益 (粗利率)	797 (42.7%)	843 (43.0%)	
販管費	623	641	
営業利益	174	202	15.8%増
経常利益	174	201	15.1%増
特別利益	40	57	
特別損失	40	129	
親会社株主に帰属する 当期純利益	122	81	33.3%減

特別利益：固定資産売却益（43百万円）

コロナ関連助成金の減少（32百万円→13百万円：▲約18百万円）

特別損失：減損損失（56百万円）固定資産売却損（44百万円）

コロナ関連損失の減少（39百万円→28百万円：▲約11百万円）

→ 営業活動及び通常業務の正常化に戻りつつある傾向

単位：百万円

	令和3年10月期 第3四半期実績	令和4年10月期 第3四半期	
		実績	増減率
売上高（※）	1,868	1,962	5.0%増
美容ICT	1,048	1,140	8.8%増
ビジネスサービス	246	242	1.8%減
介護サービス	559	565	0.9%増
セグメント利益（※）	174	202	15.8%増
美容ICT	96	143	48.6%増
ビジネスサービス	20	1	90.6%減
介護サービス	47	48	2.7%増

※各事業セグメント合計値との差額は不動産等収益によるものです。

美容サロン
ICT

増収・増益。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移行。システム販売好調。新製品「BEAUTY WORKS」リリース、「Googleで予約」「Instagramから予約」「楽天ポイント連携」等のサロン集客支援サービスの拡充。販売管理システムのインボイス制度対応に伴う仕掛け。（販売店拡張）

ビジネス
サービス

コアの会計サービスは、売上・利益は堅調に伸長。「経営革新等支援機関」認定による経営改善サポートへの仕掛け。外国人技能実習生向け支援サービスは、コロナ禍直撃による影響あり。

介護
サービス

介護付き有料老人ホームの高い入居率（9割超）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。外来型サービスの利用控えによる減収。新サービス「助っ人」の始動による地域向けサービスの拡充。

単位：百万円

	'21/10期末	3Q	差
流動資産	1,984	2,071	86
現預金	1,726	1,772	45
固定資産	1,729	1,412	▲317
有形固定資産	1,165	859	▲305
無形固定資産	335	343	8
ソフトウェア	62	222	159
ソフトウェア仮勘定	205	61	▲144
のれん	66	55	▲11
投資その他資産	229	209	▲19
資産合計	3,714	3,484	▲230
負債	1,397	1,324	▲73
流動負債	692	670	▲22
固定負債	705	654	▲50
純資産	2,316	2,159	▲156
株主資本	2,320	2,164	▲155
利益剰余金	1,996	2,029	32
負債純資産合計	3,714	3,484	▲230

□資産の部

《主な増加要因》

- ・ 売掛金の増加（+28M）
- ・ ソフトウェア増：新製品発表

《主な減少要因》

- ・ 建物等減少：▲228M
- ・ 土地減少：▲72M

□負債の部

《主な減少要因》

- ・ 流動負債：
 - 未払法人税・未払費用等の減少
- ・ 固定負債：
 - 借入約定返済
 - 退職給付による減少

□純資産

《主な減少要因》

- ・ 自己株式取得による減少（▲188M）

■ 企業価値創造：連結ROE10%超を目指す施策をバランス良く実施 (収益性向上・資産効率性向上・自己資本率向上)

- 包括的な事業オペレーションと資本効率の見直しにより、オペレーティングコストの低減、バランスシート効率化による長期的な視点での株主価値の向上を目指す。
- 特に、経営環境の変化に対応できる財務体質や資本効率の向上のため、バランスシート上の非事業資産の売却を検討する。

■ 固定資産の売却（小山本社ビル等）

当社所有の固定資産（土地・建物）について、隣接する「学校法人ティビィシィ学院」より譲渡の打診があり売却を決定。

買主：TBC学院
小山2号館



(Googleマップより引用)

物件①

物件①：小山本社ビル（1990年、築約32年、7階）

物件②：別館ビル（1982年、築約40年、3階）

物件③：本社前駐車場

□ 土地面積：1,513.09㎡

□ 建物面積：①1,882.95㎡、②781.42㎡

物件②

売却価格：2億28百万円（令和4年5月2日引渡し）

※売却価格は、不動産鑑定評価額及び市場価格を反映した適正な価格です。

■ 固定資産の売却による特別損失の計上

当該固定資産の売却に伴い、令和4年10月期第2四半期連結決算において、当該固定資産の帳簿価格を売却相当額まで減額し、当該減少額を減損損失として特別損失として、56百万円を計上いたしました。

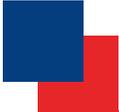
《自己株式取得の理由》

当社は主要株主である「学校法人ティビィシィ学院」より、同社の保有する当社普通株式の全部について売却の選択肢を模索するとの意向表明を受けました。

同社の保有する当社株式が短期間に市場で売却された場合の当社株式の市場株価等への影響を考慮し、当該株式を自己株式として買い受けることについて検討したところ、当該株式を自己株式として取得することは、市場への影響を回避することに加えて、資本効率の向上にも資するものであると判断し、自己株式の取得を実施することといたしました。

《自己株式取得の内容》

(1) 取得した株式の種類	当社普通株式
(2) 取得した株式の総数	500,000株 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合10.78%
(3) 株式取得価格の総額	189,500,000円
(4) 取得日	令和4年4月12日
(5) 取得方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による買付



令和4年10月期 見通し報告

- ・ 連結業績見通し（進捗報告）
- ・ 株主還元：増配の見通し
中間配当実施
- ・ 株主還元：優待制度の一部見直し

単位：百万円

	令和4年10月期 通期見通し	令和4年10月期 第3四半期	
		実績	進捗率
売上高	2,546	1,962	77.1%
営業利益	198	202	102.0%
経常利益	198	201	101.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益 ※	129	81	62.8%

※ 業績見通しは、固定資産売却に伴う特別損失（減損損失）の当期純利益への影響はあるものの、美容ICT事業のセグメント利益が当初計画を上回って進捗しており、着地が合理的に予測可能となった時点で、速やかにお知らせいたします。

□ 営業利益・経常利益は、当初見通しを上回って進捗。（美容ICT事業が牽引）

□ 美容ICT事業

- ・ システム販売が好調。受注実績も当初計画以上の進捗
- ・ コンテンツ、保守等の課金型ストックビジネスも堅調に売上げ増。
- ・ 消費税インボイス制度対応に伴う販売管理システム販売への仕掛け
- ・ ユーザーのIT導入補助金の採択（追い風）

□ ビジネスサービス事業

- ・ 「経営革新等支援機関」による経営力向上計画等の採択（設備投資等の支援案件増）
- ・ 外国人技能実習生サポートは、コロナ禍により事業損益への影響が大きい。

□ 介護サービス事業

- ・ コロナ感染防止に注視しながら安定した利益を確保

■ 配当予想（1株あたり1.5円の増配予定）

当社は、中長期的な企業価値向上及び配当を通じた株主の皆様への直接的な利益還元を経営の重要課題の一つであると認識しており、健全な財務体質の維持や積極的な事業展開のための内部留保の充実等を勘案し、業績に応じて、継続的かつ安定的に利益配分を行っていくことを基本方針としております。

➤ 令和4年3月16日開示

令和3年12月発表の年間配当予想1株あたり7円を1円増配し、年間配当予想を1株あたり8円（中間配当4円、期末配当4円）を予定と発表

➤ さらに期末配当金を増配：期末配当金1株あたり4.5円に増配する予定。

→ 当初年間配当予想1株あたり7円を1.5円増配し、年間配当予想を8.5円（中間配当4円、期末配当4.5円）を予定！

	1株あたり配当金（円）		
	第2四半期末	期 末	合 計
前回予想（令和4年10月期） （令和3年12月24日公表）	0円	7円	7円
前回修正 （令和4年3月16日公表）	4円	4円	8円
今回修正予想	4円	4.5円	8.5円
前期実績 （令和3年10月期）	0円	7円	7円

■ 中間配当の実施！

これまで年1回の期末配当を実施しておりましたが、株主の皆様への利益還元の機会を充実させることを目的として、当期（令和4年10月期）より中間配当及び期末配当の年2回の剰余金の配当を行うこととし、下記のとおり実施いたしました。

※) 令和4年4月30日における最終の株主名簿に記載・記録された株主様に対して、次のとおり中間配当金を実施いたしました。

- | | |
|-------------------------------|------------------------------|
| 1. 配当財産の種類 | 金銭 |
| 2. 株主に対する配当財産の割当てに関する事項及びその総数 | 当社普通株式1株について4円、総額16,548,284円 |
| 3. 中間配当金の決議日 | 令和4年6月9日 |
| 4. 支払確定日 | 令和4年7月11日 |
| 5. 配当金支払取扱期間 | 令和4年7月11日（月）～8月10日（水） |

■ 株主優待制度の一部廃止（令和4年10月末株主名簿に記載の株主様より変更）

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、投資対象として当社株式の魅力を高め、より多くの株主の皆様の中長期的に保有していただくことを目的として株主優待制度を実施してまいりました。

しかしながら、全ての株主様への公平な利益還元の観点から慎重に検討を重ねた結果、株主の皆様への還元は配当金による利益還元を優先することがより適切であると判断しました。

よって現在の株主優待制度のうち10,000株以上の保有の株主様への美容商材詰合せの配布を廃止させていただくことといたしました。

■ 株主優待制度変更の内容

現 行		変 更	
100株未満	該当なし	100株未満	該当なし
100株以上 300株未満	QUOカード（500円相当）	100株以上 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）	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）	10,000株以上 30,000株未満	廃止
30,000株以上	美容商材詰合せ（5,000円相当）	30,000株以上	



トピックス

－ コーポレート・アクション －

■ スタンダード市場への移行

2022年4月実施の株式会社東京証券取引所の市場区分の再編により、当社は、新市場区分「スタンダード市場」移行を承認されました。



■ スタンダード市場への移行が「ベストな選択」と判断

未来を支える4つのビジョンの遂行

- 株主から評価される会社 : 株主様・投資家からの評価
- お客様から喜ばれる会社 : お客様・取引先様からの信頼維持
- 社会から尊敬される会社 : 持続可能な開発目標（SDGs）を念頭にDXを推進
- 社員から愛される会社 : 個性と能力を尊重し、働き甲斐と成果に報いる社員とその家族のモチベーションアップ



コーポレートガバナンス体制を強化し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上により更なる事業の展開に努めるとともに、DX推進に携わる企業として、お客様のDX促進を支援し、より良いデジタル社会の実現に努めてまいります。

- 「DX認定事業者」の認定
- 「IT導入支援事業者」の選定
- 「経営革新等支援機関」の認定



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」を掲げ、中小企業の経営支援、及びデジタルトランスフォーメーション（DX）を実現するためのソリューションを提供しています。



IT導入補助金2022

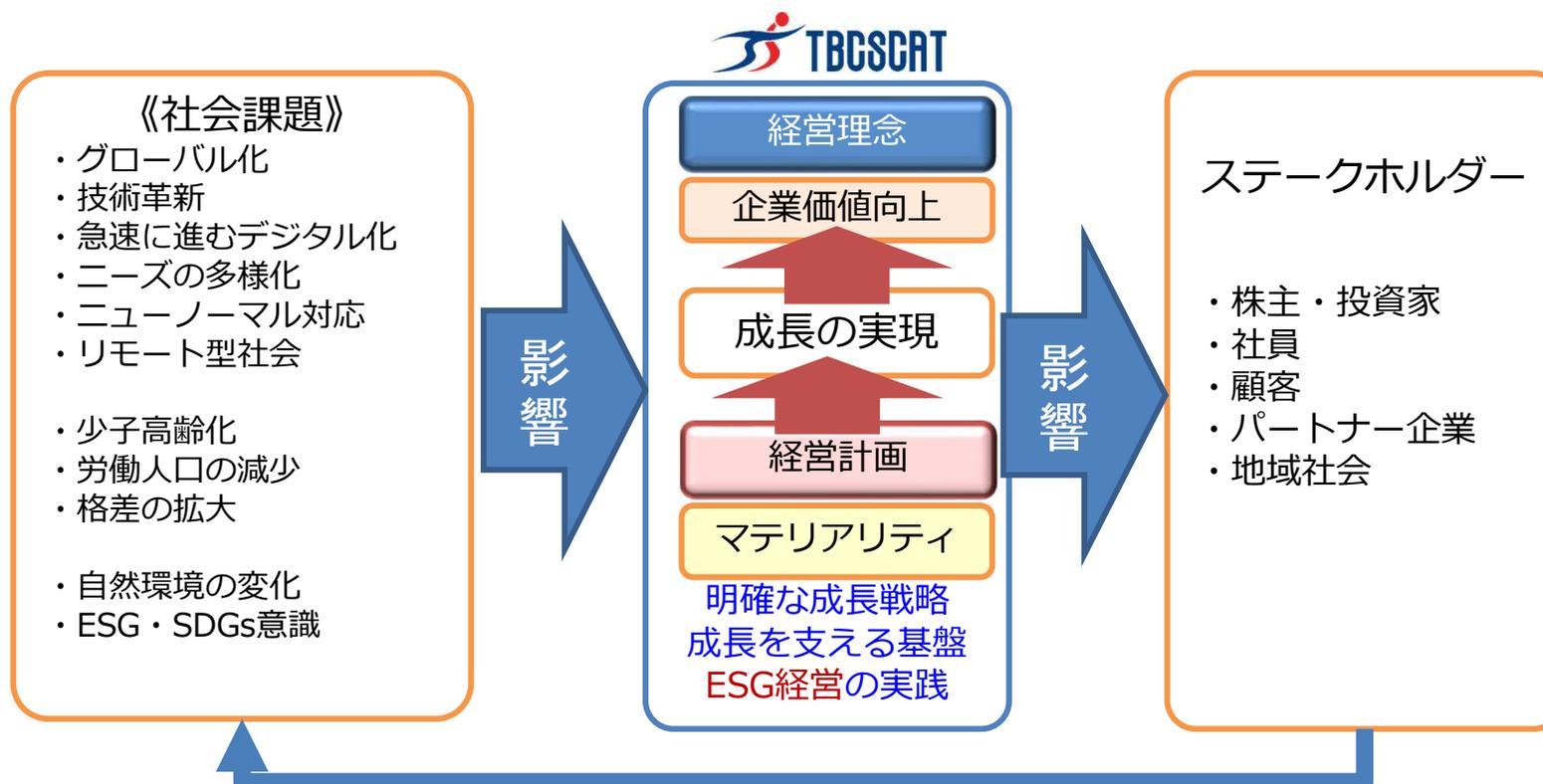
令和元年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業
令和3年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業



事業環境変化

ニューノーマルへの対応 (リモート型社会)	急速に進むデジタル化 価値観ニーズの多様化	デジタル庁（9月創設） 国全体のデジタル化主導
少子高齢化社会 労働人口の減少	TBCSCAT	IT人財不足（2030年45万人不足） 介護人財不足（2025年43万人不足）
ESG・SDGsの意識の高まり 地域社会への貢献	成長戦略として サステナビリティ経営推進	コーポレートガバナンス の高度化

■ 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

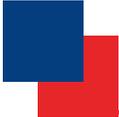


ESG経営：目標や取り組みの明確化にSDGsを活用

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SDGs
<p>環境問題への取り組み</p> <p>Environment</p>	<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 <p>※一般社団法人理美容SDGs推進協会への参画</p>	
<p>豊かな情報社会・ビジネス社会のDX推進</p> <p>Social</p>	<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 	
<p>生き生きと活躍できる社会の実現</p>	<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 	
<p>公正で透明な企業活動の実践</p> <p>Governance</p>	<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 	



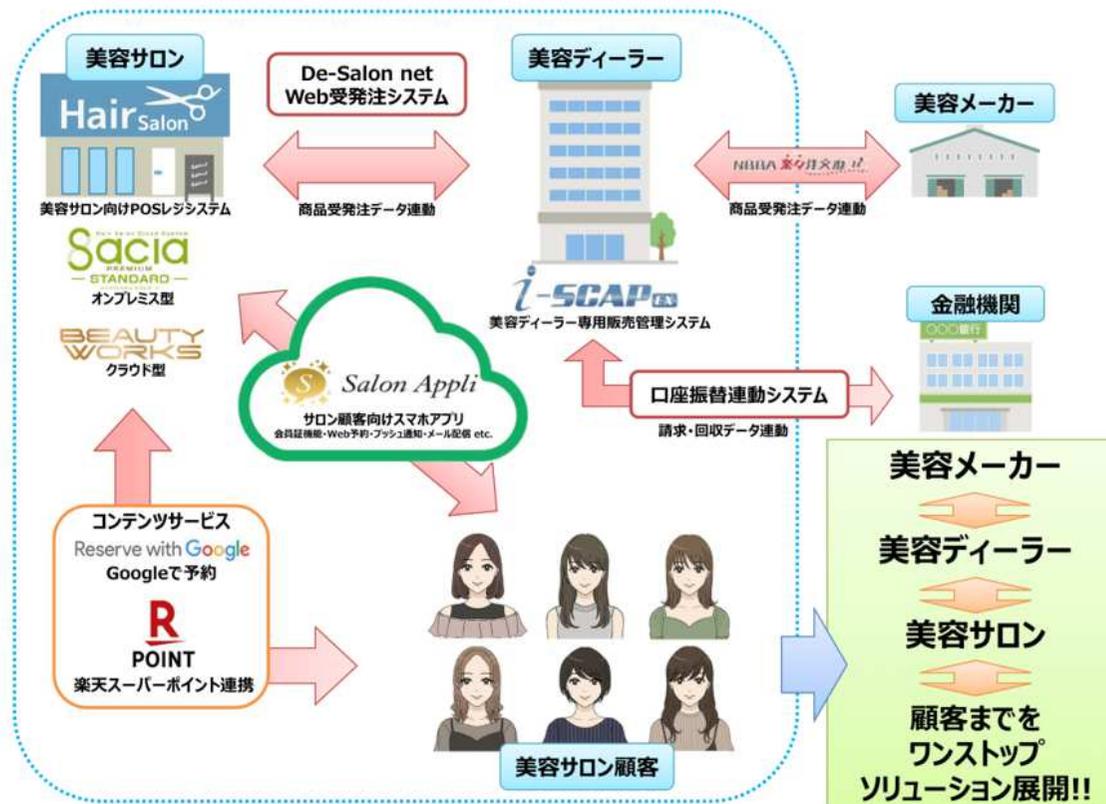
トピックス

－ 美容サロン向けICT事業 －

- 令和4年2月 経済産業省が定める「DX認定事業者」に選定



- コアビジネスのDX戦略



当社は理美容業界に必要なシステムとコンテンツを提供しております。

POSシステムとスマホアプリ、コンテンツサービスを併用して利用することで、サロン顧客の新規獲得やリピート集客につなげることが出来ます。

営業活動の変革とお客様のニーズを捉えた最適な商品・サービスを提供することで、理美容業界のDX化を普及・推進させることを目指します。

TBCSCATは、株式会社毛髪クリニックリーブ21様（大阪府大阪市、代表取締役社長：岡村勝正、以下「リーブ21」という。）の発育・育毛サロン向けに、基幹システムの導入をいただきました。

このシステム導入により、予約・受付・役務・レジ精算から在庫管理までの一元管理をシステム上で行うことが可能となり、コスト削減や業務効率改善を実現し、更に蓄積された経営データの活用が実現されました。



約20年ぶりに基幹システムの全面的な刷新を行ったリーブ21。プロジェクトを担うベンダー選択の際に重視したポイントや、選んだ決め手、導入後の効果などについて、取締役の北島様にお話を伺いました。



北島誠士様プロフィール
株式会社毛髪クリニックリーブ21取締役
株式会社デリシアスエーシー 監査役
fix執行役員
日本発毛促進協会 代表理事

《基幹システムの入替えにおいて重視したポイント》

- 基幹システムを全面的に刷新することで、契約管理から在庫管理、回収管理まで一元管理できるようにしたい。
- 管理体制を整えることで、**レジなど現場業務の効率を良くしたい。**
- 導入にかかる経費はもちろんですが、エステティックの役務提供という当社の業態についてのノウハウがあるか、同業界のシステム構築の実績があるかという点は特に重視して、ベンダーを検討。

※) 導入の決め手は、「あらゆる業態に対する豊富な導入実績により、リーブ21の事業特性や構築したいシステムの内容を、一番良く理解していただいたシステム会社」と評価いただきました

《お悩み解決ポイント》

システム刷新前は「レジ精算」と「役務・在庫管理」の端末が分離していたため、操作が煩雑でした。

新システム導入後は「受付・レジ精算から在庫管理」までが一元化され、業務が簡素化しました。例えば、広告を見た方からのお電話を本部のコールセンターで受け付けておりますが、体験希望の方は近くの店舗の予約ができるようになり、受付から予約までスムーズに行えるようになりました

管理本部においても、コスト削減に繋がりました。例えば、刷新前のシステムの場合、システム管理の要望や変更の際には、関係各社との擦り合わせが必要でした。今回、システムを一本化したことで、機能改善などの要望がある場合は、TBCSCATとだけ打ち合わせをすれば良いという体制になりました。やりとりにかかっていた余分な時間や費用が不要になった点はよかったですと思っています。

今回の基幹システムの刷新は、当社のあらゆるKPIに対する測定・評価のスケールにもなっています。

《よかった点》

- TBCSCATは、各社毎に専任の営業担当者が置かれ、その方がメインとなりサポートしてくれます。開発期間中も、開発担当者に丸投げするのではなく、営業担当者がシステムの内容についてしっかり把握してプロジェクトを進めており、非常に安心感がありました。日曜日や祝日でもコールセンターで問い合わせに対応していただける点も、心強いですね。
- TBCSCATのシステムは多店舗運営の管理にも対応しているため、コースの残数管理や店舗ごとの在庫状況など、複雑で手間のかかっていた業務がグループ全体で一元管理できるようになりました。数値管理がより正確に行えるようになった点もよかったですと考えています。
- 導入後のサポートの手厚さもTBCSCATに開発をお願いしてよかったと感じる点の1つです。新システムの稼働から1年程度経った現在でも、定期的に打ち合わせを行い、社員の要望や意見に耳を傾けてくれるのでとても助かっています。

令和4年4月 経済産業省のIT導入補助金2022において、
今年度も「IT導入支援事業者」に採択されました。

IT導入補助金2022

令和元年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業

令和3年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業

IT導入補助金は、中小企業事業者等が課題やニーズに合ったITツールを導入する経費の一部を補助することで業務効率化・売上アップをサポートする経済産業省の制度です。

具体的には、中小企業などが働き方改革や賃上げ、インボイス導入などに対応できるような生産性向上に役立つITツールを導入するときに受けられる補助金です。

《デジタル化基盤導入類型》

中小企業・小規模事業者にインボイス制度への対応も見据えて、企業間取引のデジタル化を一挙に推進するため、会計ソフト・受発注ソフト・決済ソフト・ECソフトに加えて、PC・タブレット、レジ・券売機等の導入費用を優先的に支援。

《対象商品》

■ Sacla PREMIUM

製品：理美容業界専用CRMシステムPOSレジ

対象：美容サロン、ネイルアッシュ、
リラクゼーション業界対応機種

■ BEAUTY WORKS

製品：SaaS型の美容業界専用POSシステム

対象：同上

■ i-SCAP/EX

製品：販売管理システム（インボイス対応）

対象：美容ディーラー等理美容業界対応機種

■ SaaS型POSシステム『BEAUTY WORKS』の販売開始

『BEAUTY WORKS』は、美容サロンをはじめネイルサロン等のトータルビューティサロンを対象に、集客支援（Google で予約等の予約連携）からスタッフ管理まで、サロンの経営戦略を幅広くサポートする SaaS 型 POS システムです。

従来のオンプレミス型 POS システム『Sacla PREMIUM（サクラプレミアム）』は、顧客管理から販促までフルで行える機能を有し、サロン毎の特性に応じたカスタマイズを行える事が大きな特徴となります。

『BEAUTY WORKS』では、データをクラウドで管理することにより、場所・端末・台数を問わないマルチデバイスによる利用が可能となっており、トータルビューティサロンやスタッフ数の多いサロン等でもストレスなくサロンワークで運用する事が可能となっております。当初機能バージョンでは集客支援（Google で予約）や WEB 予約連携に趣を置いたUI で使いやすさを追求した操作性となっております。



【SaaS型】
クラウド型
美容業界CRMシステム

【マルチデバイス】
様々なハードウェアに対応
出先からでもアクセス可能

【予約】
WEB予約、次回予約
電話予約

【レジ】
美容業界に特化したシステム
受付、精算に対応

【集計業務】
美容業界特有の比率や集計
スタッフ様の管理が可能

【楽天ポイント連携】
美容業界初のシステム連携による
バツグンの操作性

【かんざし連携】
大手集客サイトの予約表と
予約情報連携

【Google で予約】
Googleマイビジネスから
予約が取れる集客導線を確立

当社は、パシフィックポーター株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：真玉寿人）が提供する予約一元管理サービス『かんざし』と連携して、当社が展開する美容サロン向けPOSシステム『Sacla PREMIUM』及び『BEAUTY WORKS』において、Instagramから直接予約を受け付けるサービスの提供を開始いたしました。

■ Instagramから美容サロンの予約が可能

美容サロンやスタイリストの多くがInstagramを活用し、日々サロンの取り組みやスタイルなどの情報を発信しています。Instagramは、美容感度が高いお客様層にタイムリーに情報を届け、お客様・ファンとのつながりを大切にする重要なツールとなっています。

美容サロンのInstagramが予約に直接結びつく新たな集客手段となり、投稿を見てくれているファンの方々をそのままネット予約で受け付けることが可能になります。

ユーザーにとっては、使い慣れているInstagramで、気になる美容サロンやスタイリストの発見から予約に至るまでをシームレスに完結できるようになります。

Instagramを集客・予約ツールとしての活用へ！

SNSの情報をきっかけに、初めて利用するお店に実際に足を運んだことがありますか？

SNS	割合
Instagram	50.5%
Twitter	46.0%
LINE	41.6%
Facebook	44.4%
YouTube	44.0%

SNSにて情報収集し、店舗へ足を運ぶ流れが多くなっている中、Instagramをきっかけとし、2人に1人が行動した経験あり！

- ① 営業エリアが広い、スムーズに集客へつなげる事が可能
- ② Instagramからの予約も店舗側で確認可能
- ③ 予約の手数料が付きやすく、検印への対応も簡単
- ④ 美容師の顔出しアップロードもスムーズに入店へ
- ⑤ SNSで予約したにも関わらず来店し、来店予約も可能
- ⑥ Instagram限定メニュー・クーポンの提供が可能

既にかんざしをご利用中のお客様はなんと、追加料金なしでご利用が可能です！
さらに！さまざまな予約ポータルサイトと連携可能！

ご興味がある方は下記までお気軽にお問合せ下さい！
お問い合わせ先 株式会社ディバイシィ・システムズ ☎03-5623-9676
受付時間：9:00～18:00（土日祝除く）！WEBからのお問い合わせはこちらから▶

■ 『かんざし』とは (<https://www.kanzashi.com/>)

様々な予約サイトやPOSシステムの予約やシフトなど、サロンのデイリーワークで発生する予約関連業務を取りまとめる一元管理サービスです。様々な方法で発生する予約データの集約、編集、キャンセル、面倒なシフト管理なども全て一元で管理する事ができます。

社 名 パシフィックポーター株式会社
代 表 者 代表取締役社長 真玉 寿人
所 在 地 東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目14-5 3F
企 業 U R L <https://pacificporter.jp/>

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！

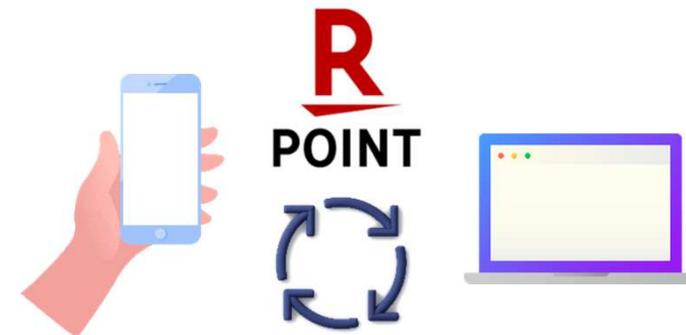


美容サロンに来店されるお客様は、Googleの検索結果やGoogle Maps上でスムーズにお店の予約を完結することができます。

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。

楽天スーパーポイント連携

楽天スーパーポイントと当社システムとの連携店舗数が**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」システムは弊社のみ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。

スマホアプリ (SalonAppli) の進化

2022年3月にVersion3.0へマイナーアップデートを行い、バーコード表示や画像添付など更に使いやすくUXを意識した定期的なバージョンアップを実施しています。



スマホアプリ (SalonAppli) の稼働件数が

1,400店舗 に到達！

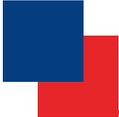
エンドユーザーの会員数も

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できるサービスとして好評を得ております。





トピックス

－ 中小企業向けビジネスサービス事業 －

中小企業等経営強化法に基づき、「経営革新等支援機関」として認定。



■ 「経営革新等支援機関」とは？

中小企業支援に関する専門的知識や実務経験が一定レベル以上にある者として、国の認定を受けた支援機関です。

具体的には、中小企業を巡る経営課題が多様化・複雑化するなか、中小企業の経営力強化を図るために事業計画の策定・実行支援、財務内容等の経営状況分析等専門性の高い経営相談、金融支援等さまざまな支援事業を行います。

■ 中小企業へのサポート体制

- ・ 事業計画
- ・ 創業等
- ・ 事業承継
- ・ M&Aサポート
- ・ 経営改善
- ・ 事業再生
- ・ BCP作成
- ・ 金融・財務
- ・ 各種補助金（ものづくり補助事業や事業再生構築補助金など）
- ・ 経営力向上計画や経営革新計画

TBCSCATは、経済産業省「認定経営革新等支援機関」として、有限会社うちたて家様（本部：茨城県古河市、代表取締役社長：青谷栄二郎、以下「うちたて家」という。）の中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画策定による設備導入・労働生産性向上支援を行いました。

この支援により最新設備の導入による作業ロスの削減や業務効率改善を実現し労働生産性の向上が実現されました。



■ 経営力向上計画策定の背景

中小企業向けビジネスサービスのコンサルタント松崎は、財務諸表を基に、お客様と現状認識や経営課題、将来のビジョンについてミーティングを行っていました。

うちたて家様の課題とその改善策を検討する中で、慢性的な人手不足に加え製麺工程の中で作業ロスが多く発生しており、さらにコロナ禍による店舗への来店客足の鈍化等の要因が重なり、「労働生産性が低い」という課題が浮上しており、これを何とか改善したいと考えていました。

■ 計画の実施内容

- ①製麺工程で必要な、最新鋭のカッターミキサーの導入を検討。
うどん生地の練上げ・切断等の作業効率が大幅に改善。
- ②最新鋭の手打麺機も導入。
人手による業務負担を軽減し、スピーディな配膳・接客対応の改善による顧客満足度の向上、更なる売上獲得を目指す。
- ③労働生産性向上のためのスタッフ教育・研修の提言
労働生産性向上のために設備の導入だけでなく接客をする人（スタッフ）の教育・研修についても提言し、研修計画の立案とそれを基にした社員研修の実施、並びにアルバイトの評価基準を見直し能力に応じた業務権限の付与、業績評価を行うことで、接客対応の改善と人手不足の解消に取り組んでおります。



《 導入設備 》



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
- 会計ソフト導入支援
- 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



TBCSCATは、**法務省入国管理局より認定された「登録支援機関」**です。

特定技能外国人や技能実習生などの導入から、雇用企業様の人事・総務に係る業務を代行・サポートします！

特定技能制度とは、人手不足の深刻化から、生産性向上や国内人材確保のための取組を行っていても、なお人材を確保することが困難な状況にある「日本のモノづくり技術」をもった中小企業向けに、一定の専門性・技能を有する即戦力の外国人を受け入れて技術を享受する国際貢献する制度です。

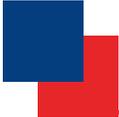
《サービス内容》

- **入管法令及び解釈の適正遵守**
→在留資格等管理及び申請支援
- **技能実習生の導入をサポート**
→技能実習生の導入を行う監理団体（団体監理型）をご紹介します。
（製造系異業種・農業等）
→企業単独型もサポートいたします。
- **海外からの人財の日常生活サポート**
→ライフライン支援、WEB環境支援、日常生活に必要な手続きサポート

《支援実績》

- 提携している監理団体：3団体
- 提携している日本語教育機関：1団体
- 提携している専門家
・ 弁護士・行政書士・社会保険労務士

コロナ禍による入国制限が緩和され、外国人技能実習生の入国も再開されました。
感染防止対策を十分に実施し、適正なサービスの提供を行ってまいります。



トピックス

－ 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

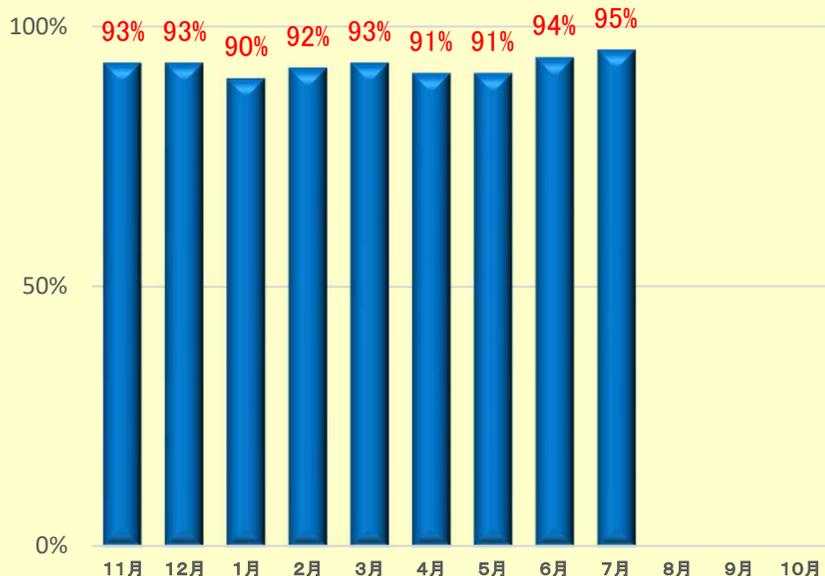
- ご家族・口コミによる高い施設評価
- **入居一時金なし**による入居しやすいシステム



- 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**92.0%**



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

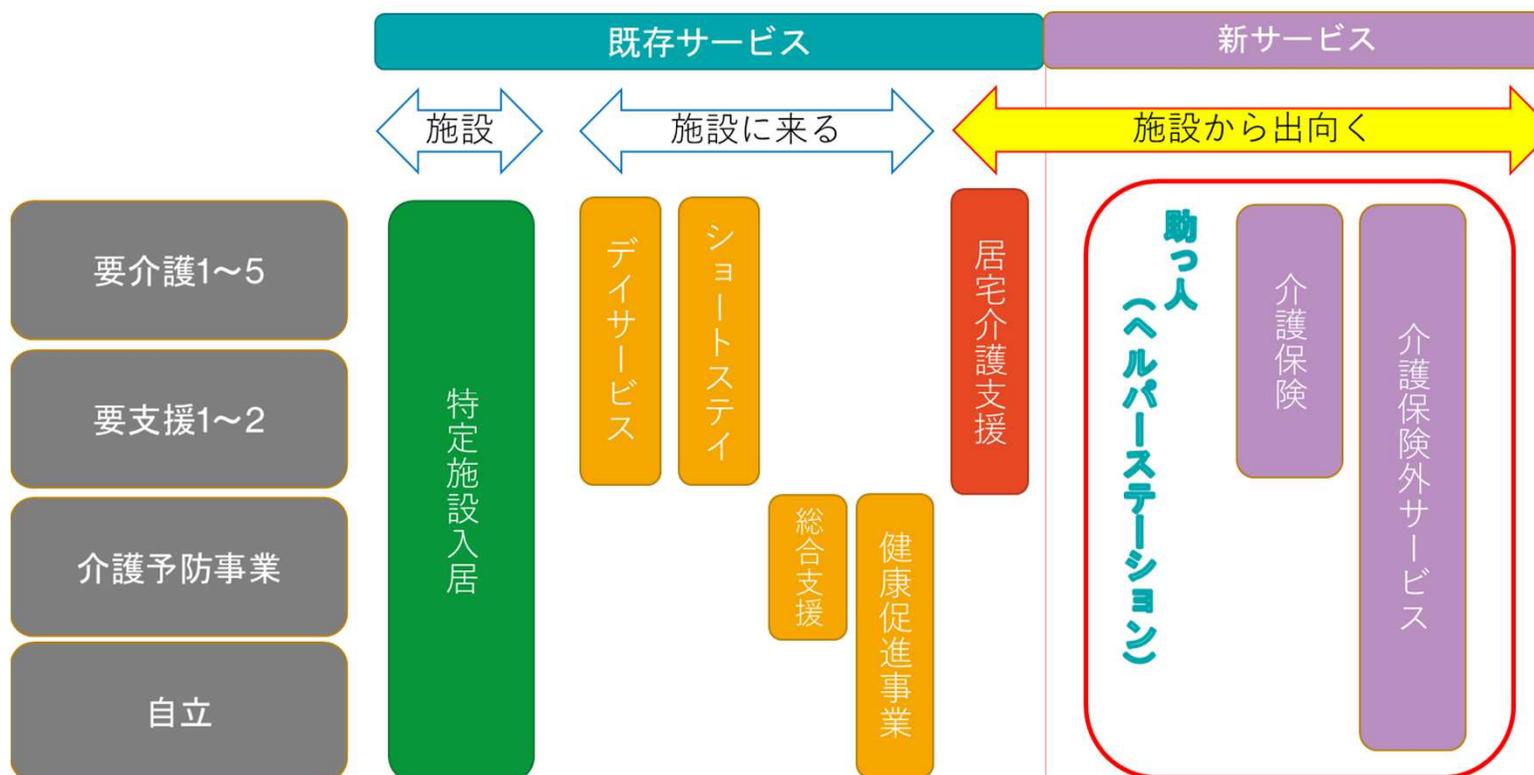
- 高い有資格者（介護福祉士）率による質の高いケア
- 管理者教育の充実
- DX・介護DXの推進
 - ・オンライン面会の活用
 - ・YouTube掲載やHPの活用
 - ・新たなコンテンツの創造（健康促進事業・介護予防）

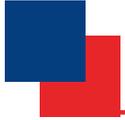
地域の「介護の総合デパート」を目指して、訪問介護事業所の開設を軸に、新たなサービス「助っ人」を始動いたしました。

■ 新サービス「助っ人」とは？

お客様のやりたいことの実現・お困りごとの解消のため、何が必要かを事前にお聞きさせていただき、必要なサービスを提供いたします。

提供するサービスには、介護保険サービスと介護保険外のサービスを自由に組み合わせ、既存の訪問介護事業のみではできないオーダーメイドなサービスを提供いたします。





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。

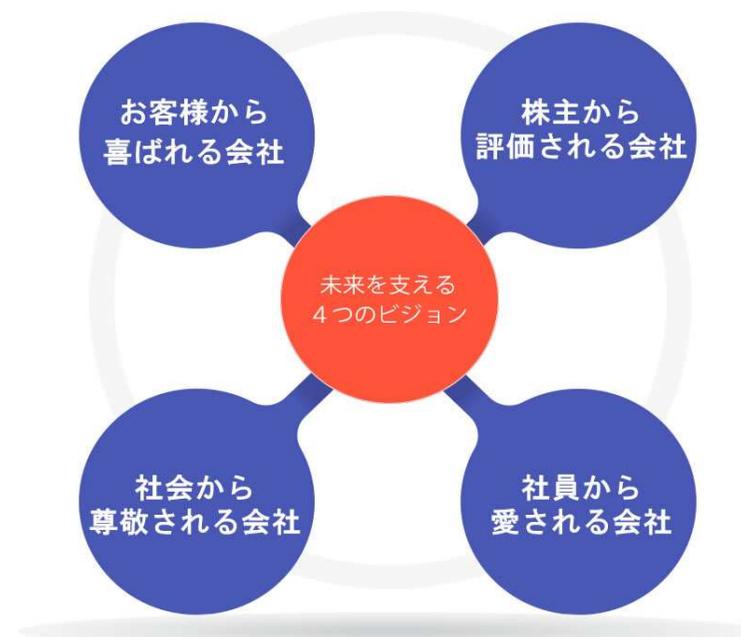
基本情報

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214名（2022年4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