

# CYND

## 2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社サインド(証券コード: 4256)

# 1

## 3Q 業績ハイライト

1. 3Q 業績ハイライト
2. トピックス
3. 事業概要
4. 成長戦略

**Appendix**

売上高/YoY成長率

**6.4億円** (2026/3期 3Q) / **13.3%**

EBITDA<sub>(1)</sub>/YoY成長率

**1.9億円** (2026/3期 3Q) / **39.1%**

ARR(連結)<sub>(2)</sub>/YoY成長率

**23.9億円** (2026/3期 3Q) / **11.3%**

契約店舗数(連結)<sub>(3)</sub>/YoY成長率

**22,880店舗** (2026/3期 3Q) / **14.1%**

ARPU(ビューティーメリット)<sub>(4)</sub>

**15,330円** (2026/3期 3Q)

ARPU(かんざし)<sub>(4)</sub>

**4,199円** (2026/3期 3Q)

カスタマーチャーンレート(連結)<sub>(5)</sub>

**0.64%** (2026/3期 3Q)

(1)EBITDA：営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費。

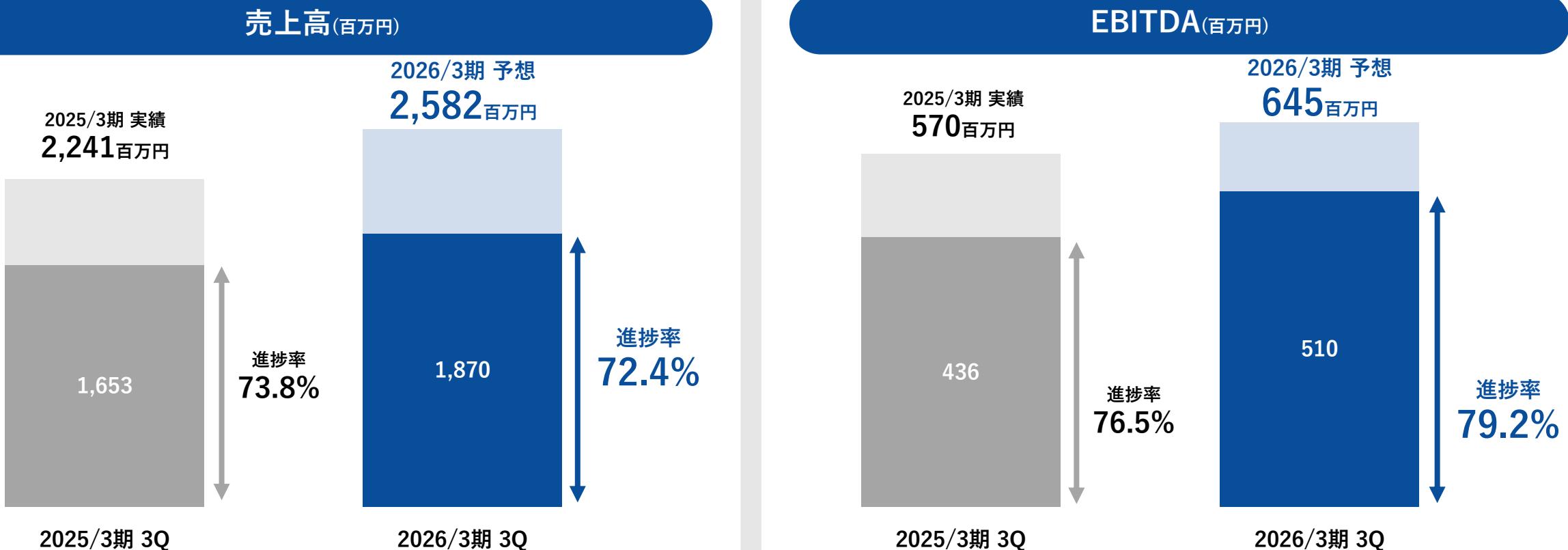
(2)ARR：Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標。

(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。

EBITDAについては3Q時点の進捗率は高めであるが、年度末に株主優待の費用を見込むため、業績予想に対する進捗率は概ね計画通り



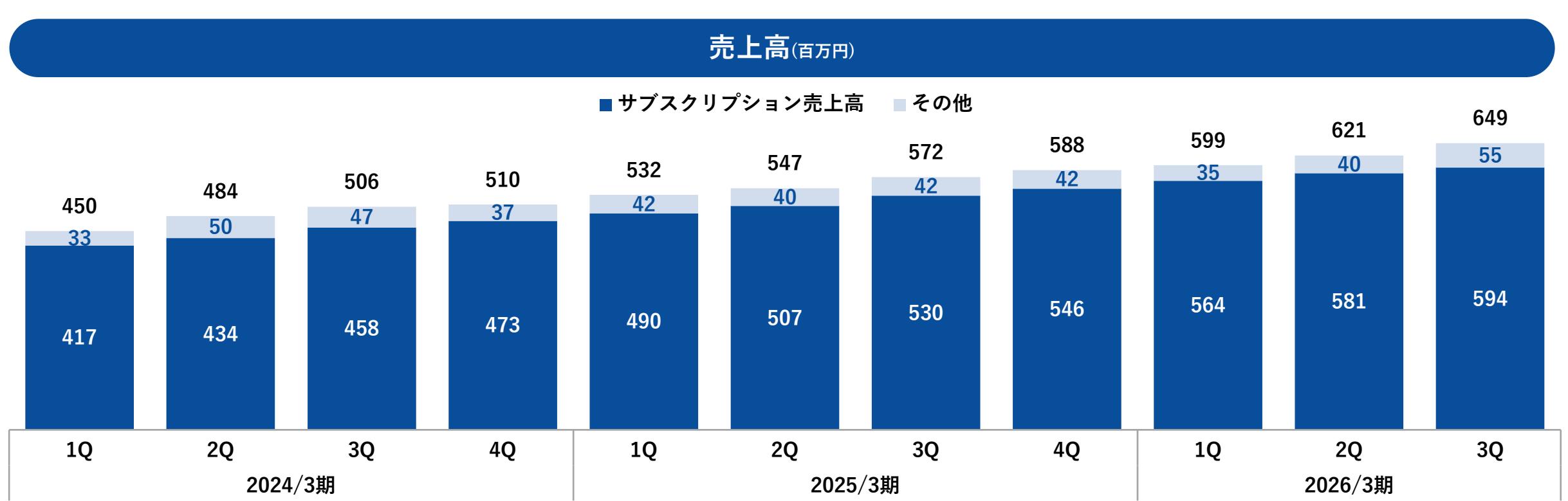
単位:百万円		2026年3月期 3Q(実績)	2026年3月期(予想)	進捗率
売上高	連結	1,870	2,582	72.4%
	サインド	1,386	1,934	71.7%
	パシフィックポーター	484	647	74.9%
EBITDA <sup>(1)</sup>	連結	510	645	79.2%
	サインド	415	549	75.8%
	パシフィックポーター	94	95	99.7%
営業利益	連結	269	315	85.6%
	サインド	397	516	76.9%
	パシフィックポーター	84	82	103.6%
当期純利益	連結	154	164	94.3%
	サインド	283	353	80.2%
	パシフィックポーター	82	89	93.2%
調整後 当期純利益 <sup>(2)</sup>	連結	365	442	82.8%

- 各社ともに契約店舗数が堅調に増加しており、売上高は概ね計画通りの進捗
- パシフィックポーター社のEBITDA、営業利益については、販売体制強化のためのコストの精査・未執行により、通期計画をほぼ達成し、3Q時点で約100%の進捗
- 連結ベースの利益面について、ストック型のビジネスモデルのため、年度後半にかけて利益が積み上がる傾向であり、3Q時点の進捗率としては高めだが、年度末に株主優待の費用を見込んでいることから通期計画に対しては順調に進捗

(1) EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

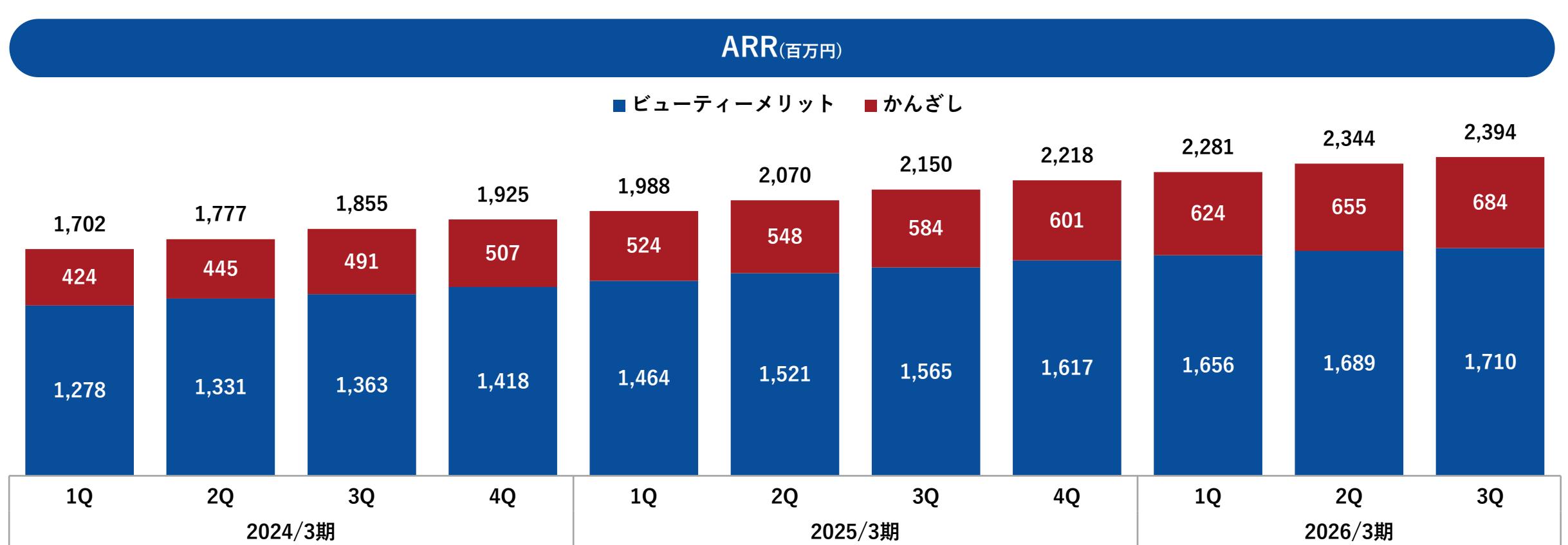
(2) 調整後当期純利益 : 当期純利益 + のれん償却費 + 無形資産償却費 (税金費用調整後)

売上高はYoY +13.3%の成長、  
サブスクリプション売上高<sup>(1)</sup>はYoY +12.1%の成長

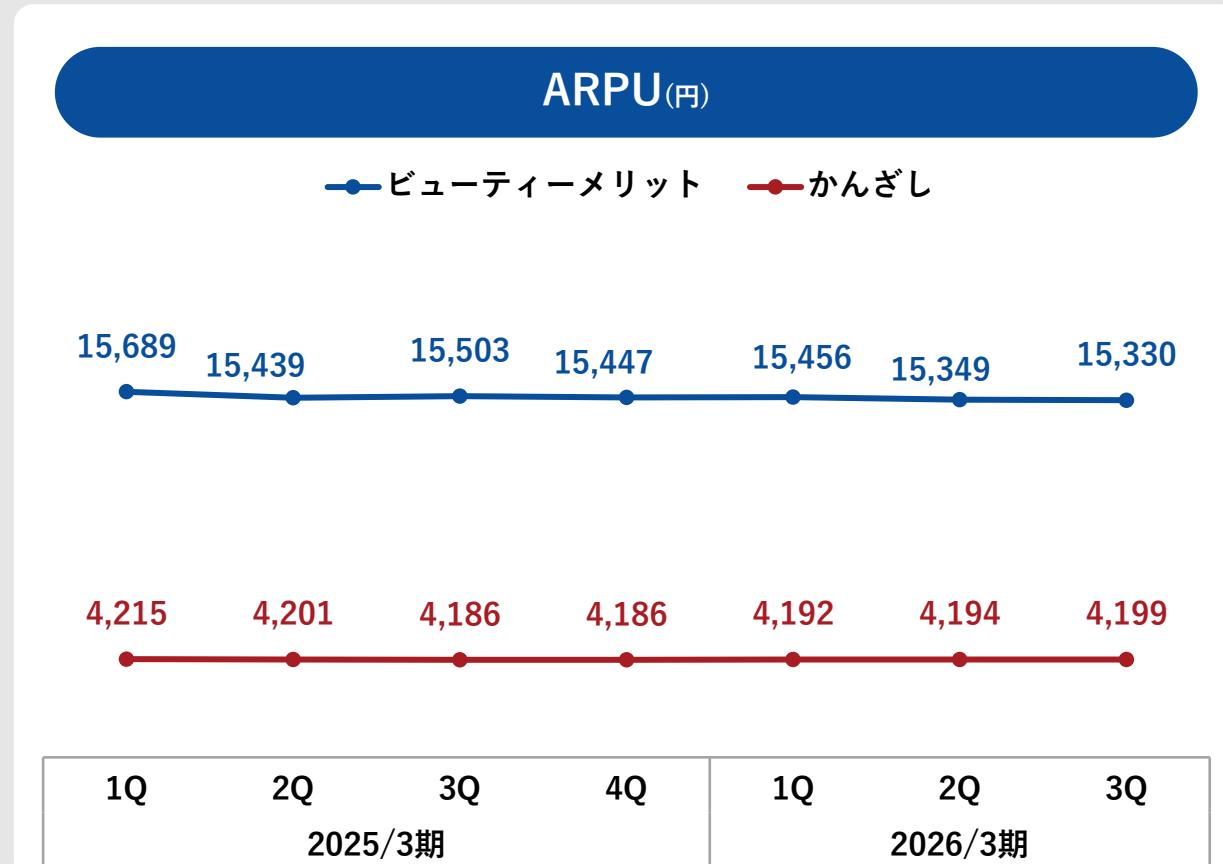
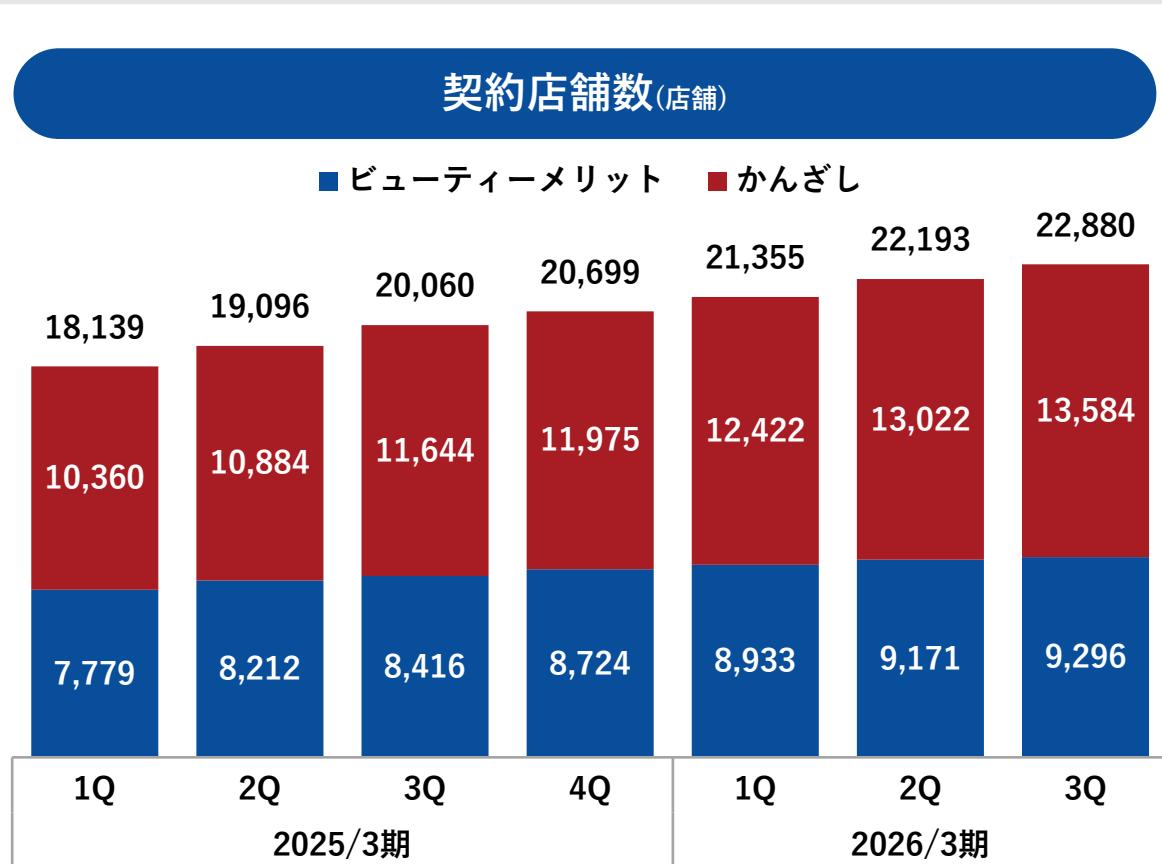


(1)サブスクリプション売上高：売上高のうち、継続的に得られる月額利用料の合計。

各サービスの契約店舗数が順調に増加しており、  
ARRはYoY +11.3%の成長

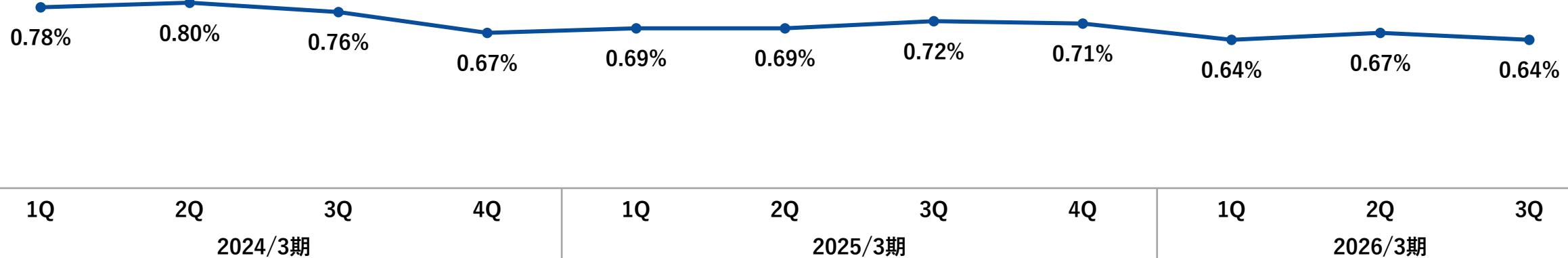


契約店舗数はYoY +14.1%の成長、ARPUは横ばい



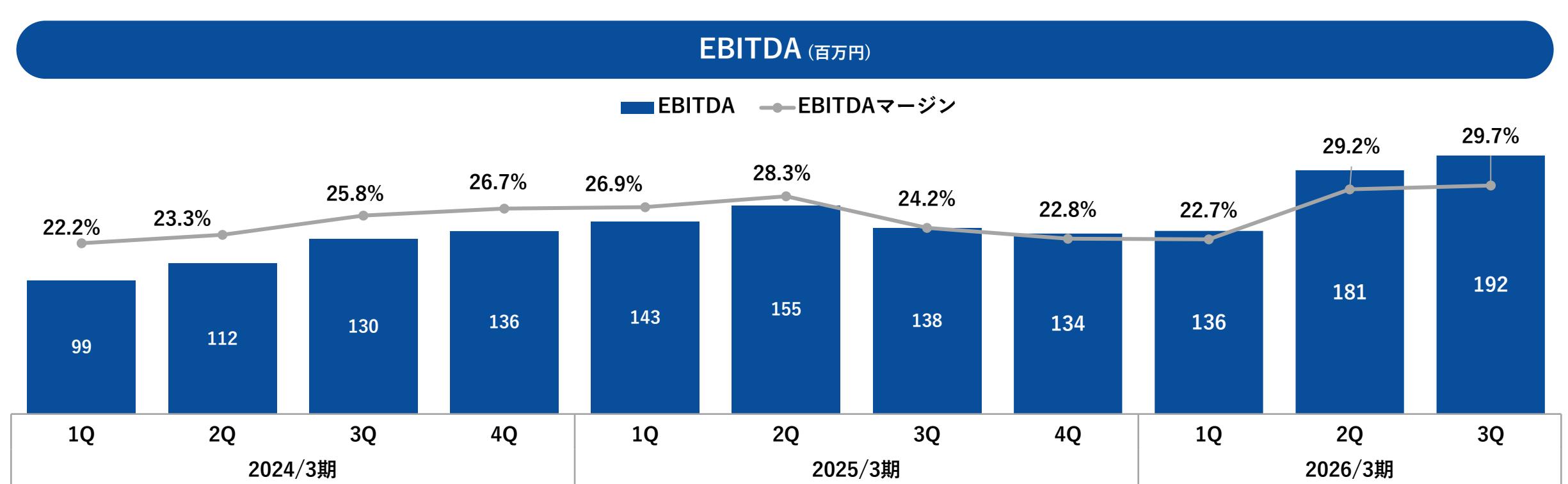
カスタマーチャーンレートは0.64%で引き続き1.0%以下を維持

## カスタマーチャーンレート

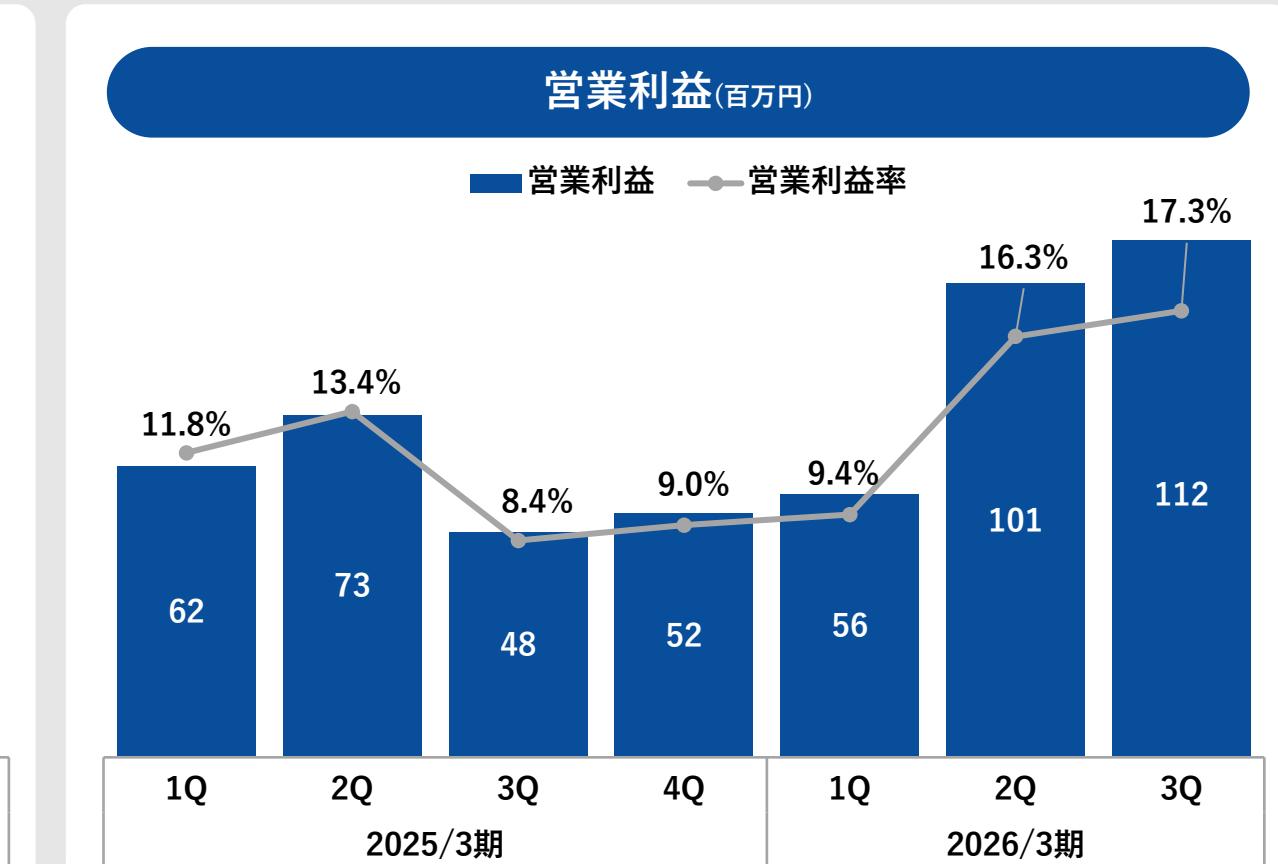
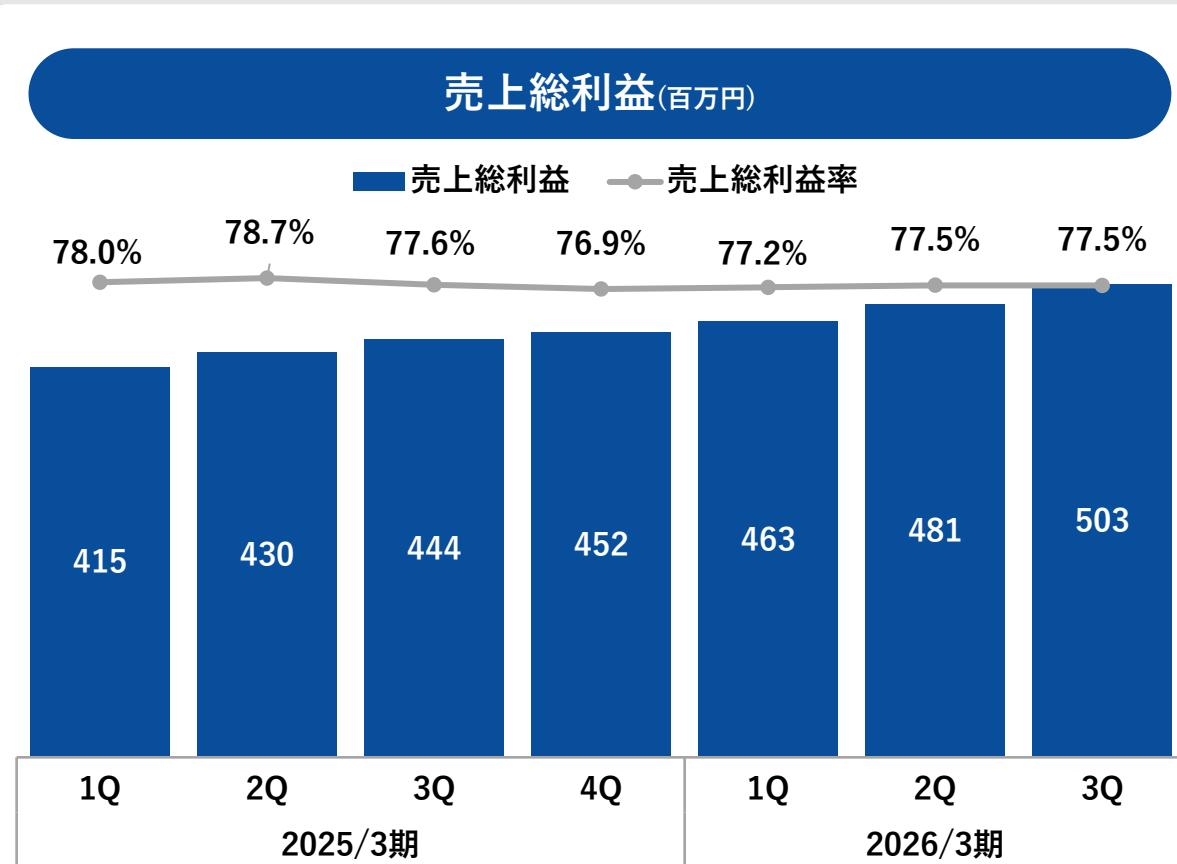


※ BeautyMeritとかんざしの合算の件数をもとにカスタマーチャーンレートを算出。

売上高の成長や前期は本社移転に伴う一時コストの発生により、  
EBITDAはYoYで+39.1%の成長

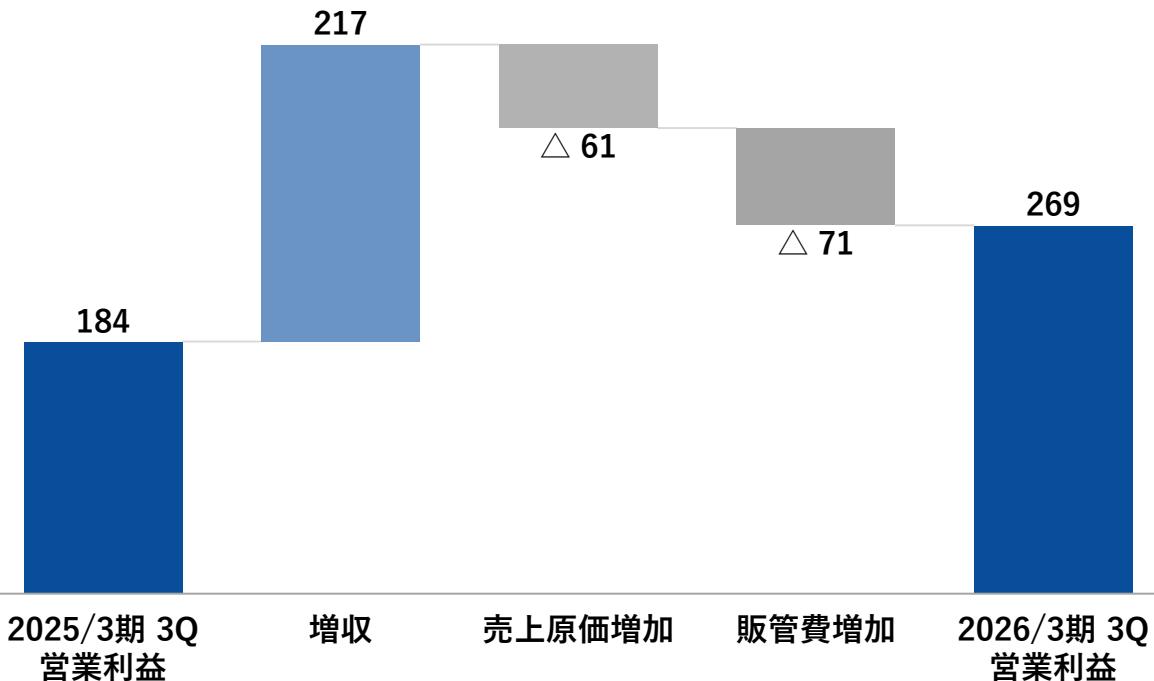


売上高の増加に伴い売上総利益はYoYで+13.2%の成長、  
営業利益は前期は本社移転費用の発生があり、YoYで+133.4%の成長

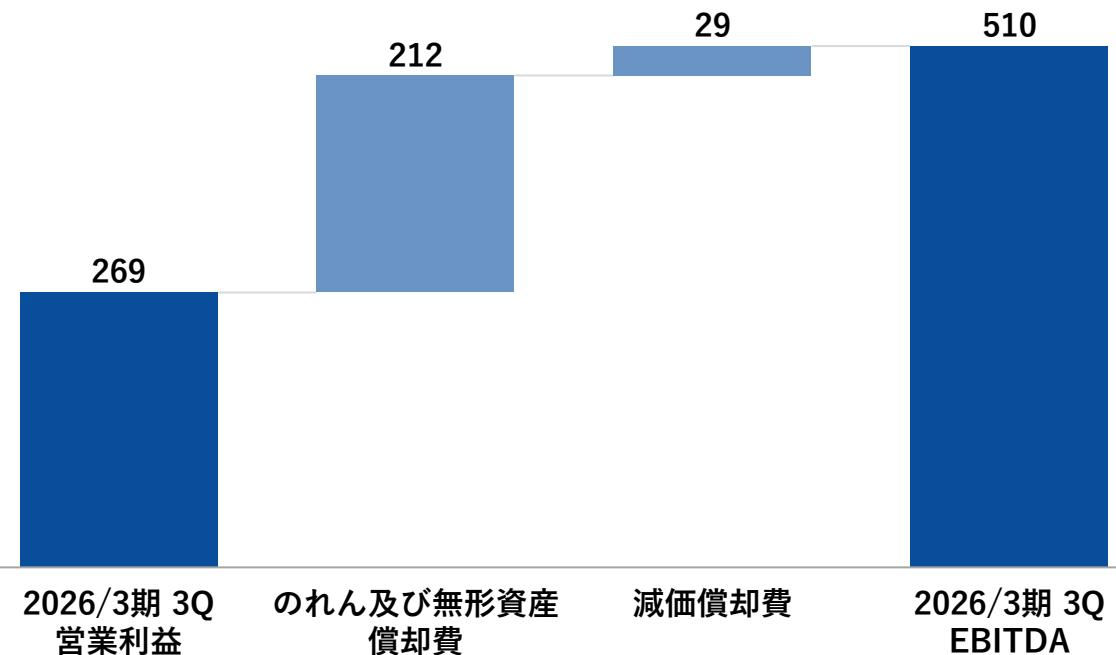


営業利益の増減要因としては、人件費、事務所移転に伴う家賃等の費用が増加しているが、売上高の成長によりYoY +46.4%で着地

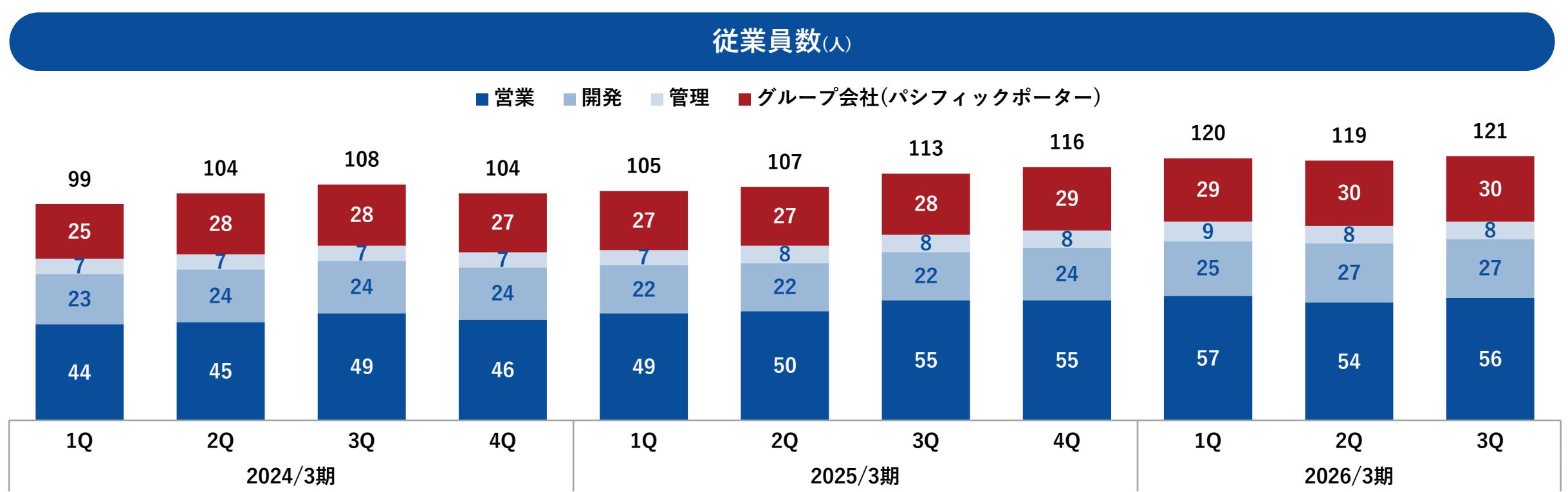
営業利益増減要因(百万円)



営業利益とEBITDAの差分(百万円)



QoQで2名増加、グループ全体の従業員数は121名



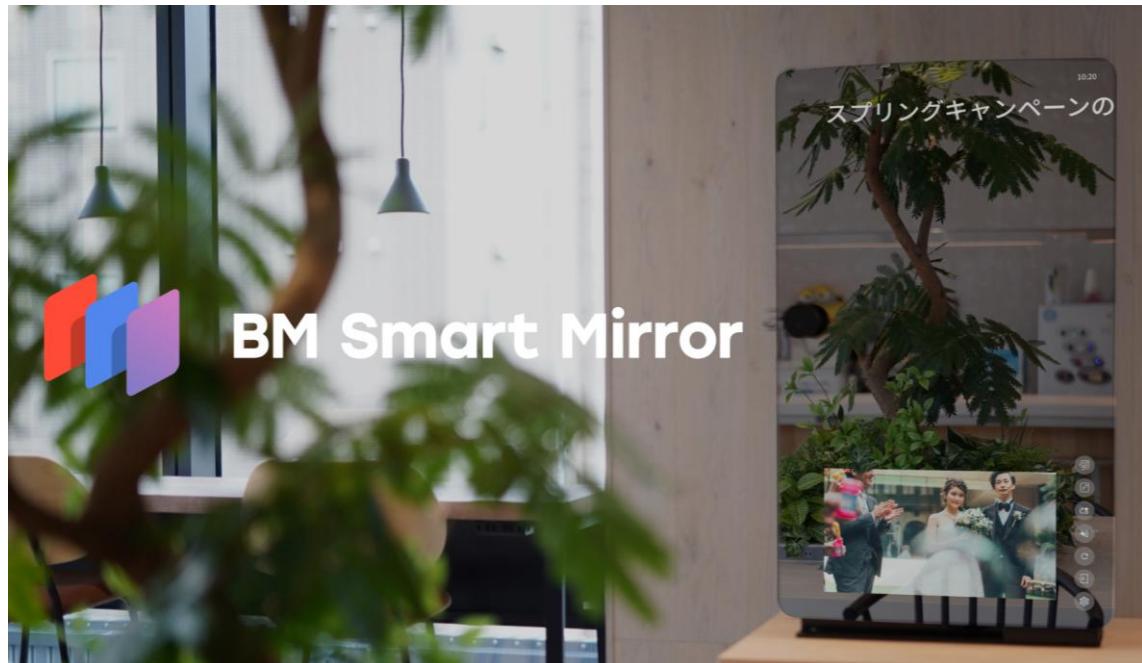
(1) 各期末時点の従業員数。



1. 3Q 業績ハイライト
  2. トピックス
  3. 事業概要
  4. 成長戦略
- Appendix**

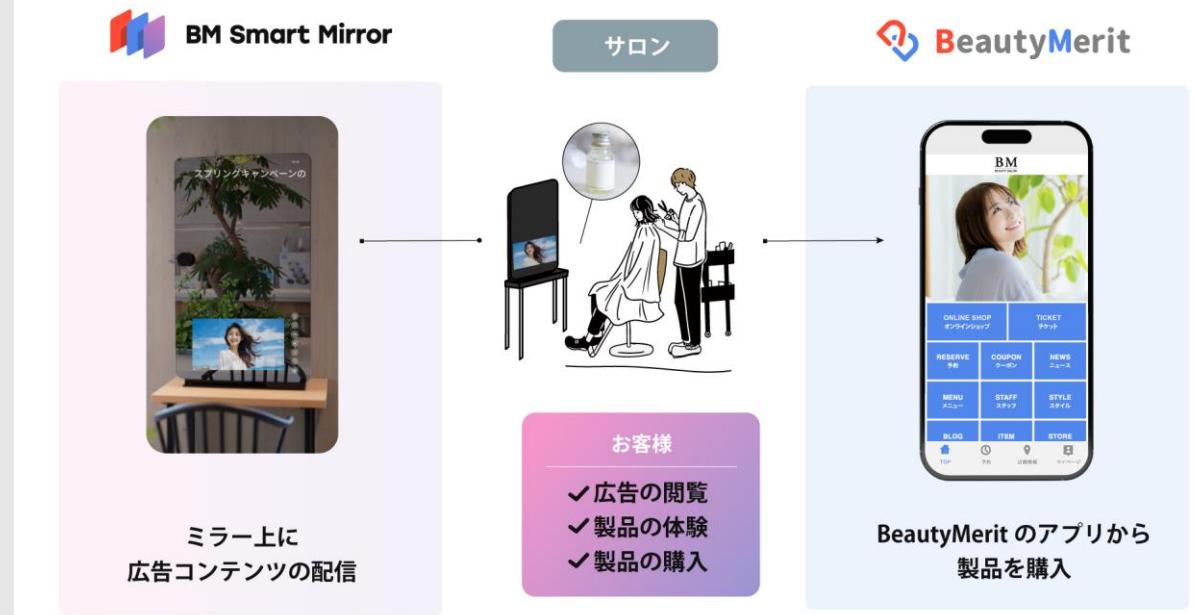
## 「BM Smart Mirror」販売体制の拡大

株式会社ガモウ、株式会社きくや美粧堂、  
株式会社ビューティガレージが  
理美容店舗向け「BM Smart Mirror」の取り扱いを開始



## 広告配信タイアップ<sup>°</sup>

株式会社KINUJO、Jade Japan株式会社と  
連携したタイアップ広告を開始



## BeautyPay(ビューティーペイ)提供開始

2026年1月19日に美容業界向けキャッシュレス決済サービス「BeautyPay(ビューティーペイ)」の提供を開始



BeautyPay キャッシュレス決済「ビューティーペイ」

決済手数料

1.96%~

★★★  
業界最安  
水準!!

美容業界に特化した  
キャッシュレス決済サービス

サービス導入負担

0円

—全部0円!導入の負担ゼロ!—  
初期費用 月額費用  
端末費用 振込手数料



美容院



理容室



ネイルサロン



アイビューティー



リラクゼーション



鍼灸・接骨・整骨院

※エステ・脱毛を提供されている店舗は本サービスの対象外となります。

## 株主優待品の内容決定

## ■ 株主優待の内容

2026年3月末日より基準日（3月末日）における対象の株主様に対してデジタルギフト<sup>®</sup>を贈呈いたします。

対象株主様	優待内容
200株（2単元）以上	デジタルギフト <sup>®</sup> 16,000円分

■ 株主優待品（デジタルギフト<sup>®</sup>）の主な内容

対象となる交換先は次の予定です。なお、交換先につきましては今後変更の可能性があります。

Amazon ギフトカード / Google Play ギフトコード / PayPay マネーライト / 楽天ポイントギフト /  
QUO カード Pay / d ポイント / au PAY ギフトカード / Visa e ギフト vanilla / FamiPay ギフト /  
Ponta ポイント / WAON POINT / nanaco ギフト / JAL Pay / ビットコイン by bitFlyer /  
ビットコイン by CoinTrade / リップル by CoinTrade / イーサリアム by CoinTrade /  
ライトコイン by CoinTrade / ジパングコイン by CoinTrade

# 3

## 事業概要

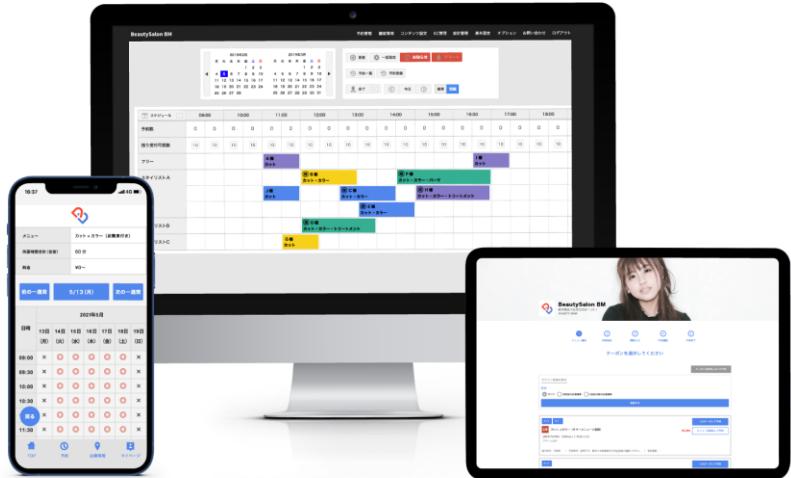
1. 3Q 業績ハイライト
2. トピックス
3. 事業概要
4. 成長戦略

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

BEAUTY INDUSTRY INFRASTRUCTURE



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。

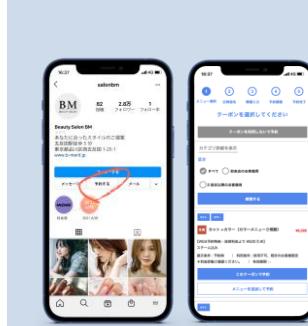
### LINEミニアプリ

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。

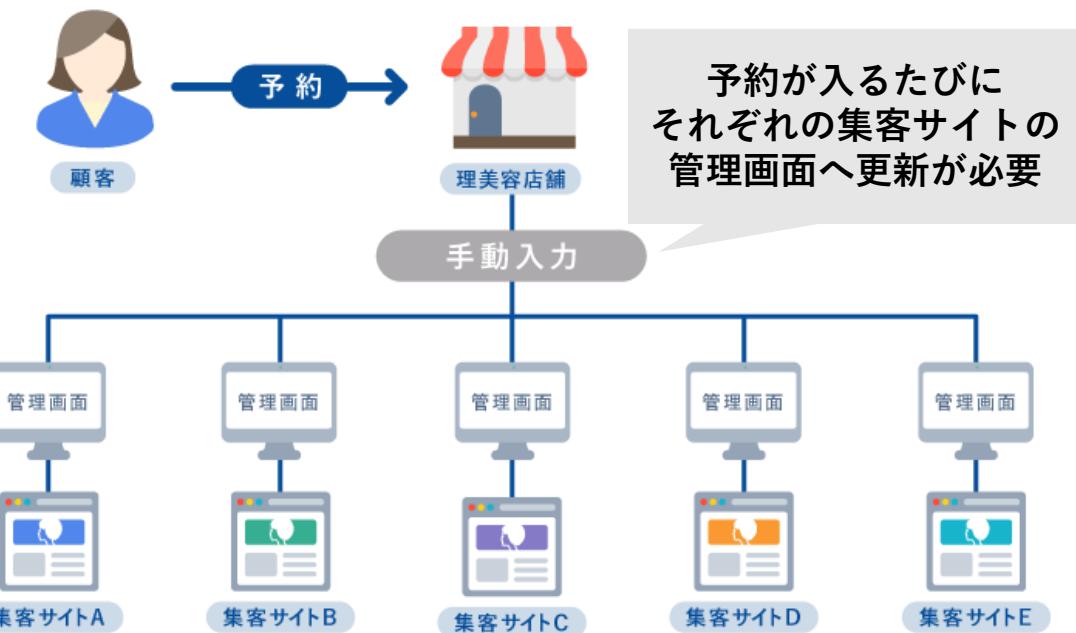
### Googleで予約

Google検索やGoogleマップから潜在顧客をスマートにネット予約まで誘導。



集客サイト<sup>(1)</sup>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

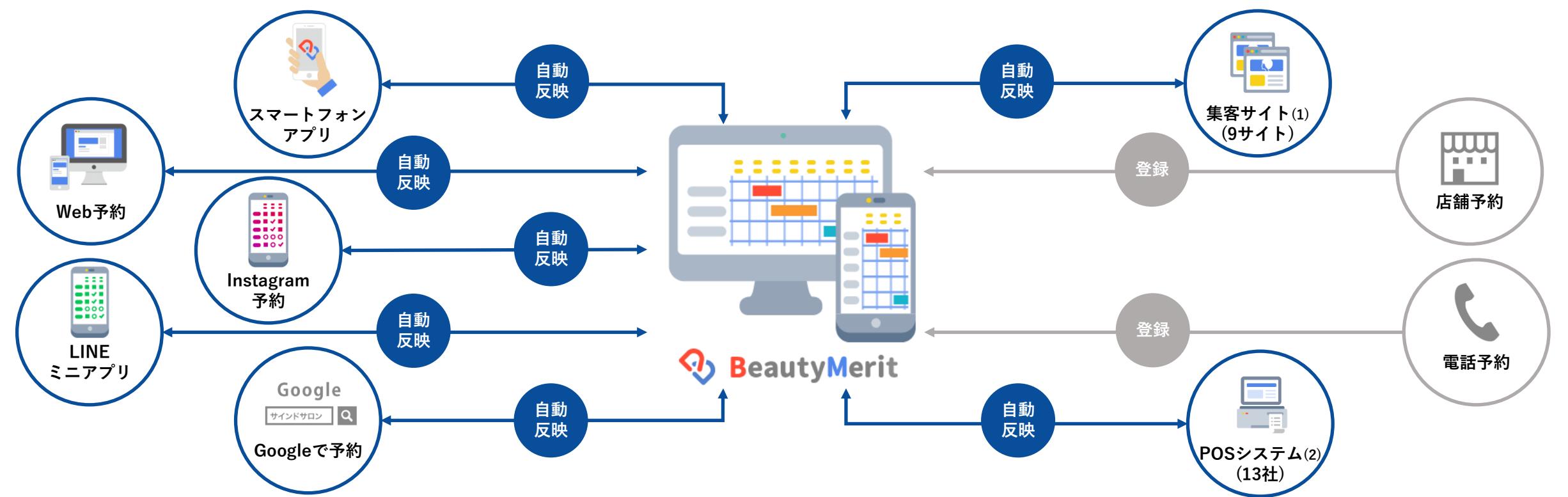


## BeautyMerit 導入後



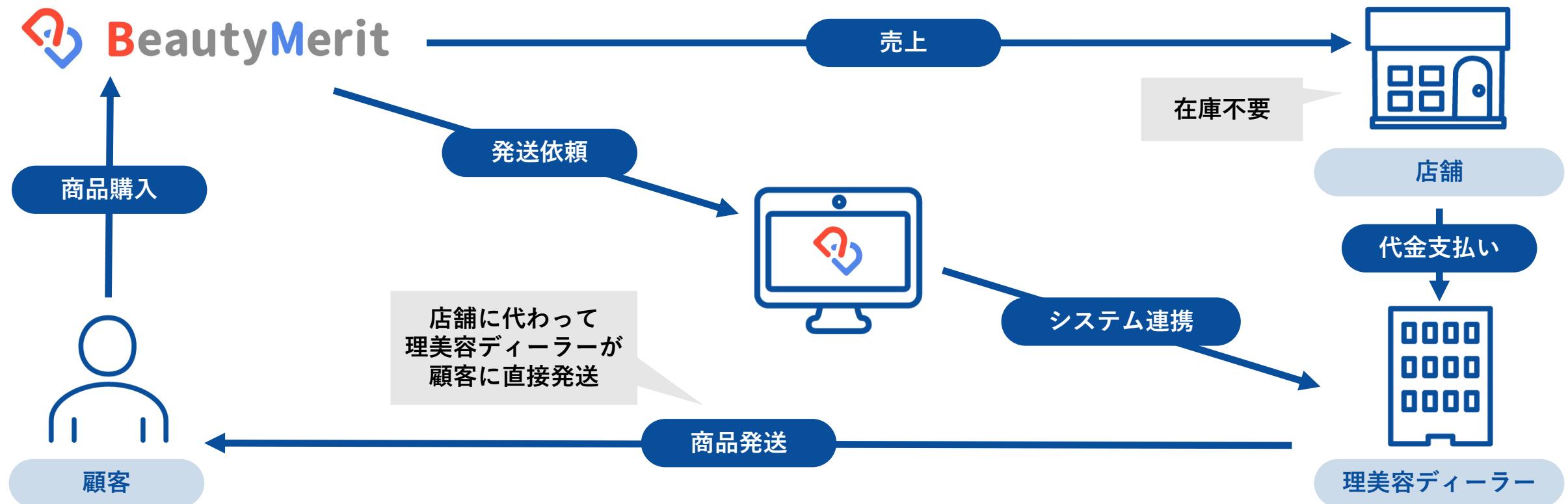
(1)集客サイト：理美容店舗に対して、新規の顧客獲得を支援することを目的としたインターネットメディア。

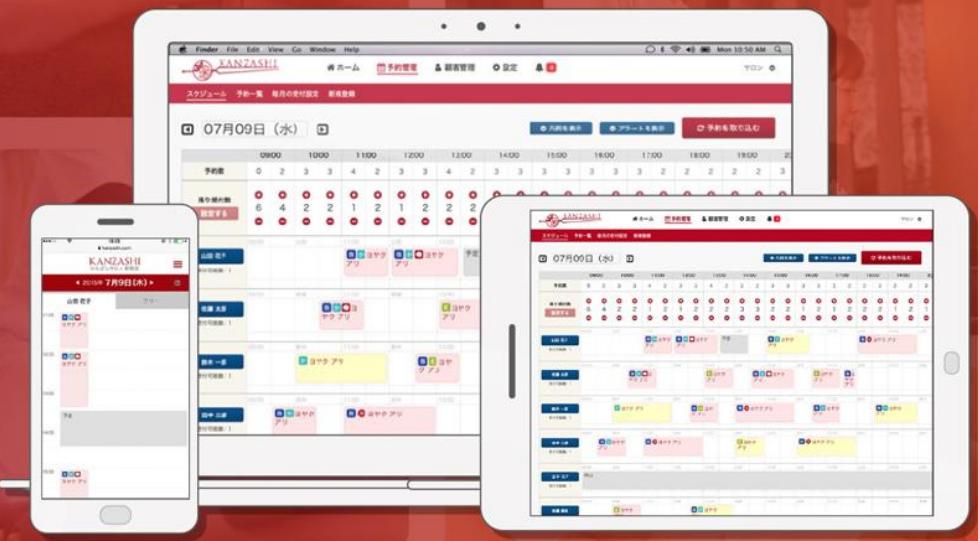
従来分断されていた予約管理業務を自動化し、  
予約・顧客情報を一元管理



(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9サイトは2025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13社は2025年12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



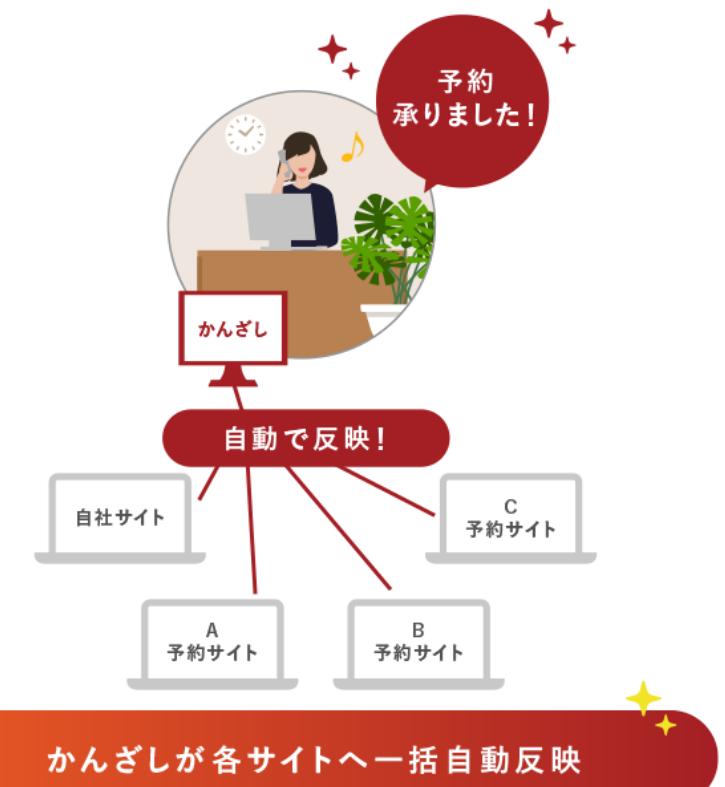


一元管理システム『かんざし』で  
美容業界の予約を  
まとめてすっきり！

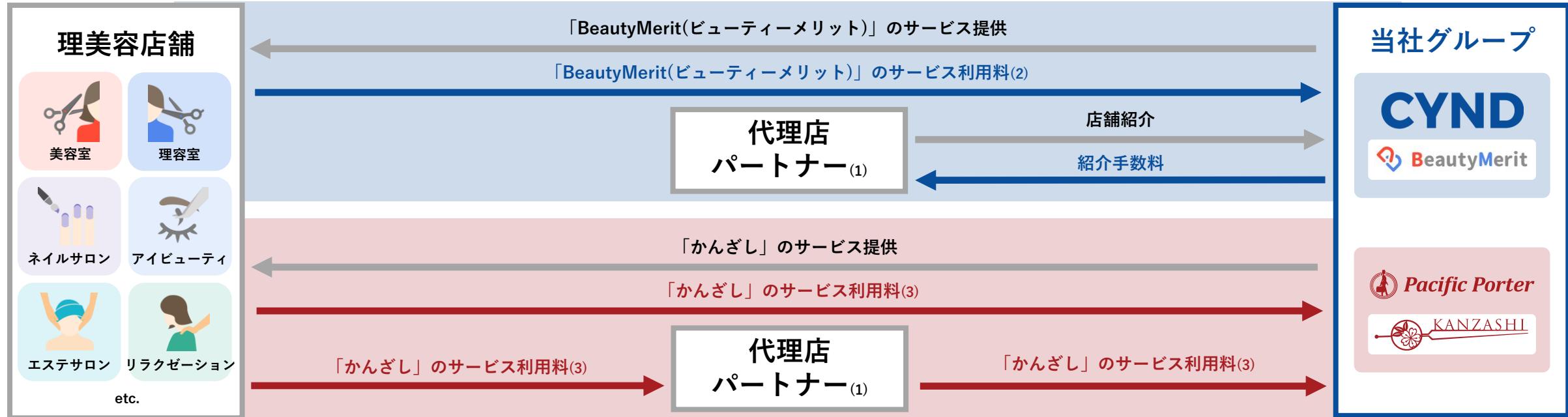
業界トップクラスの  
お得な料金！  
月額 **¥5,500** 税込

※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



# 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。

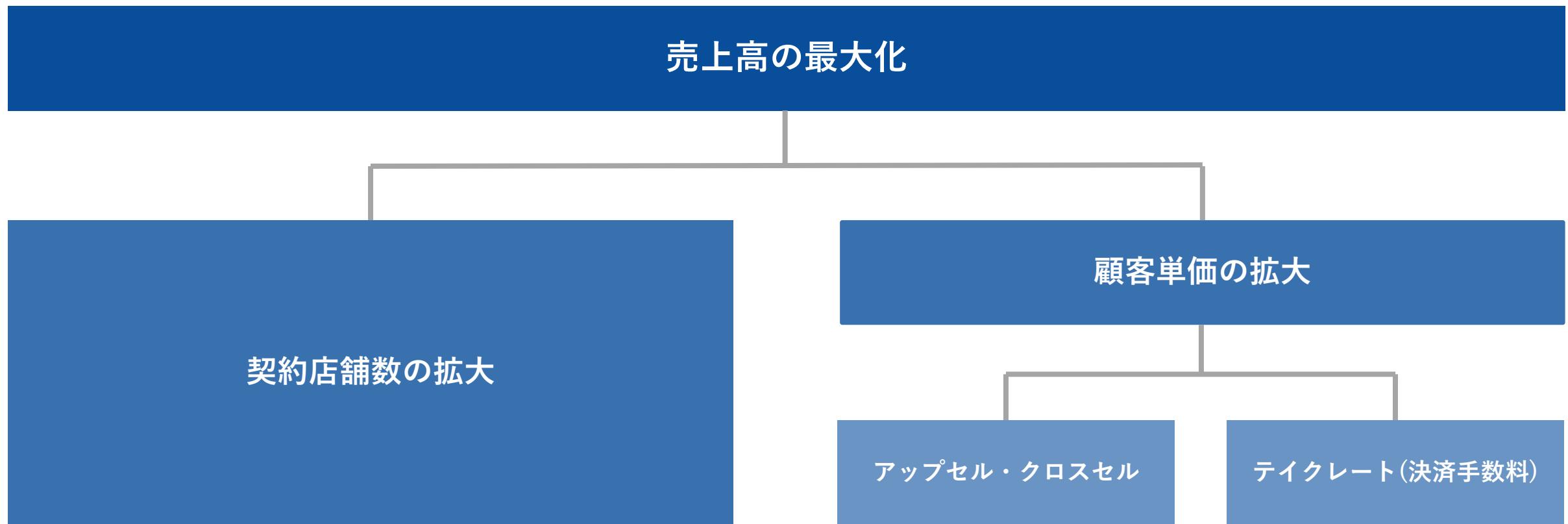
(3) 「かんざし」のサービス利用料として、月額費用(サブスクリプションモデル)を受領しております。

# 成長戦略

1. 3Q 業績ハイライト
2. トピックス
3. 事業概要
4. 成長戦略

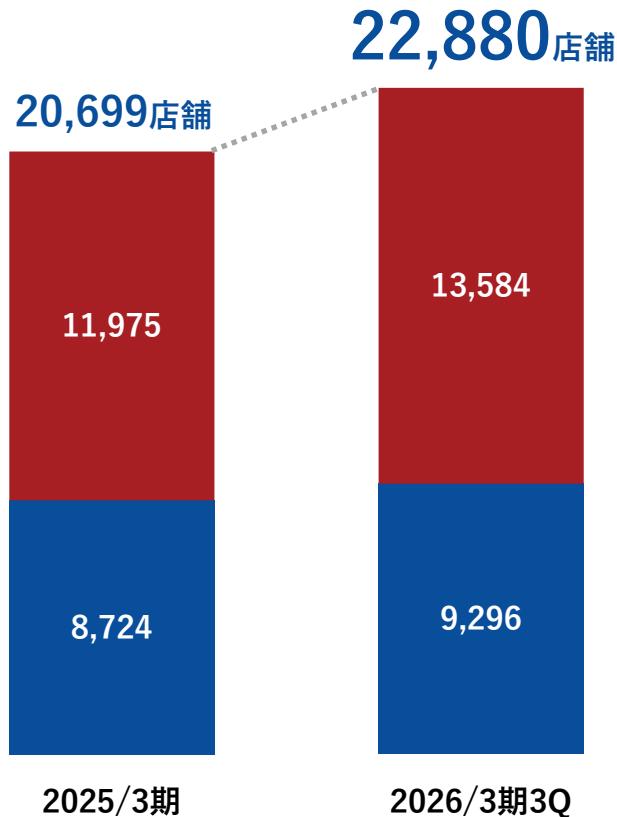
## Appendix

## 売上高の最大化に向けて、 契約店舗数の拡大と顧客単価の拡大で成長を図る

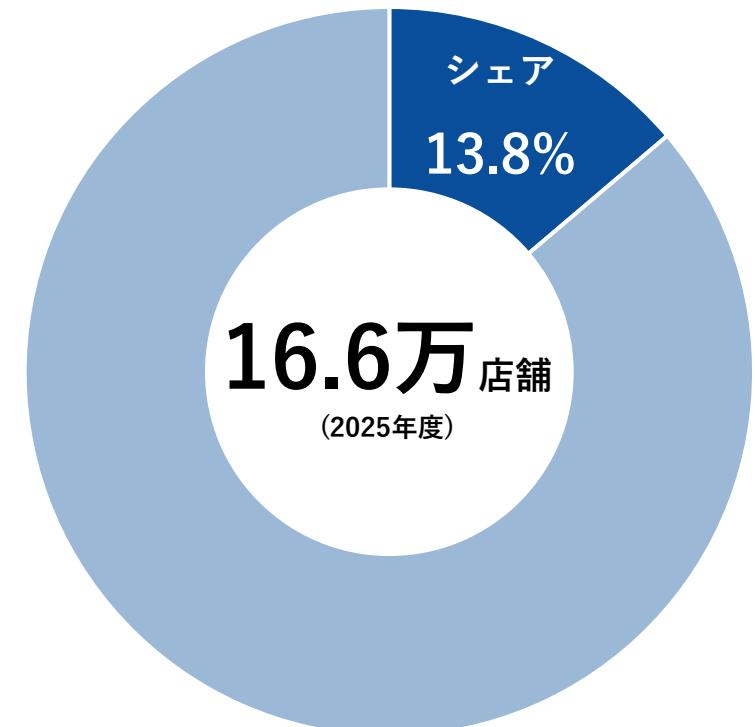


## 契約店舗数(店舗)

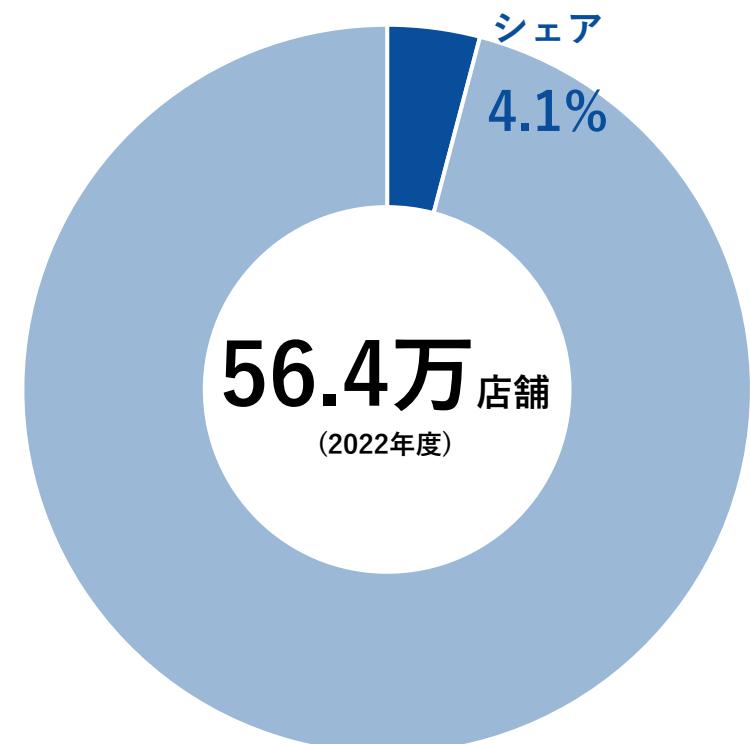
■ビューティーメリット ■かんざし



## 集客サイト参画店舗<sup>(1)</sup>導入率



## 理美容サービス市場導入率

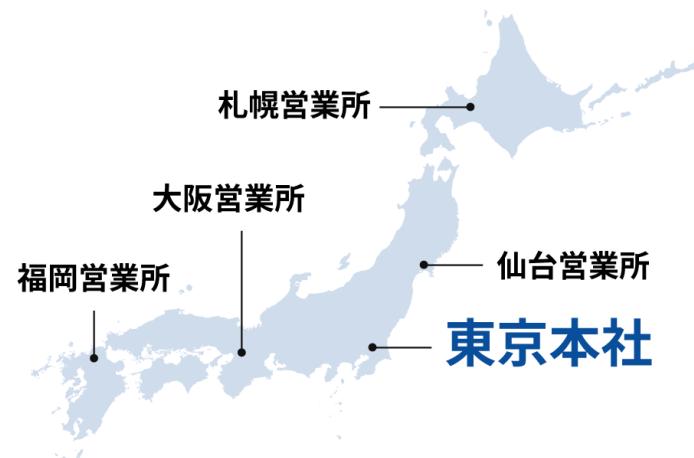


(1) (株)リクルート 2025年5月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数。

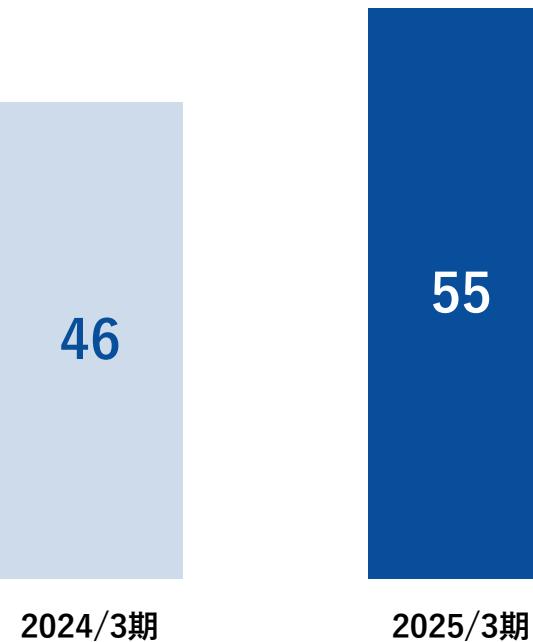
各所に営業所を構え、営業組織の体制強化によって直販及び、理美容ディーラーをはじめとした販売パートナーとの連携を強化

## 営業拠点

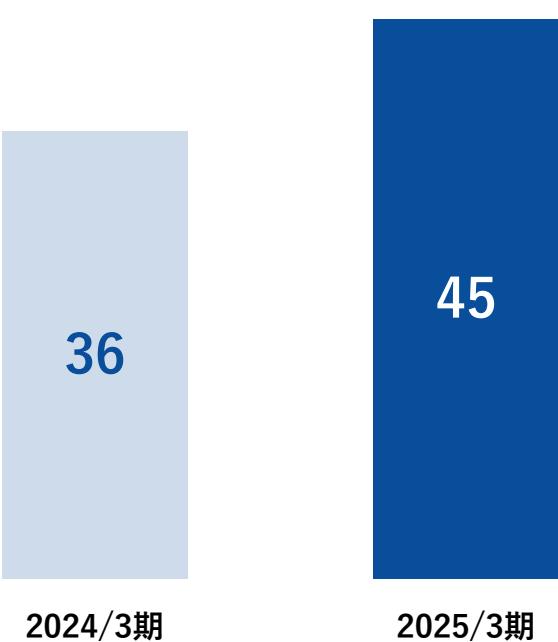
東京本社に加え、大阪、福岡、仙台、札幌の  
計5拠点に営業所を構える販売体制



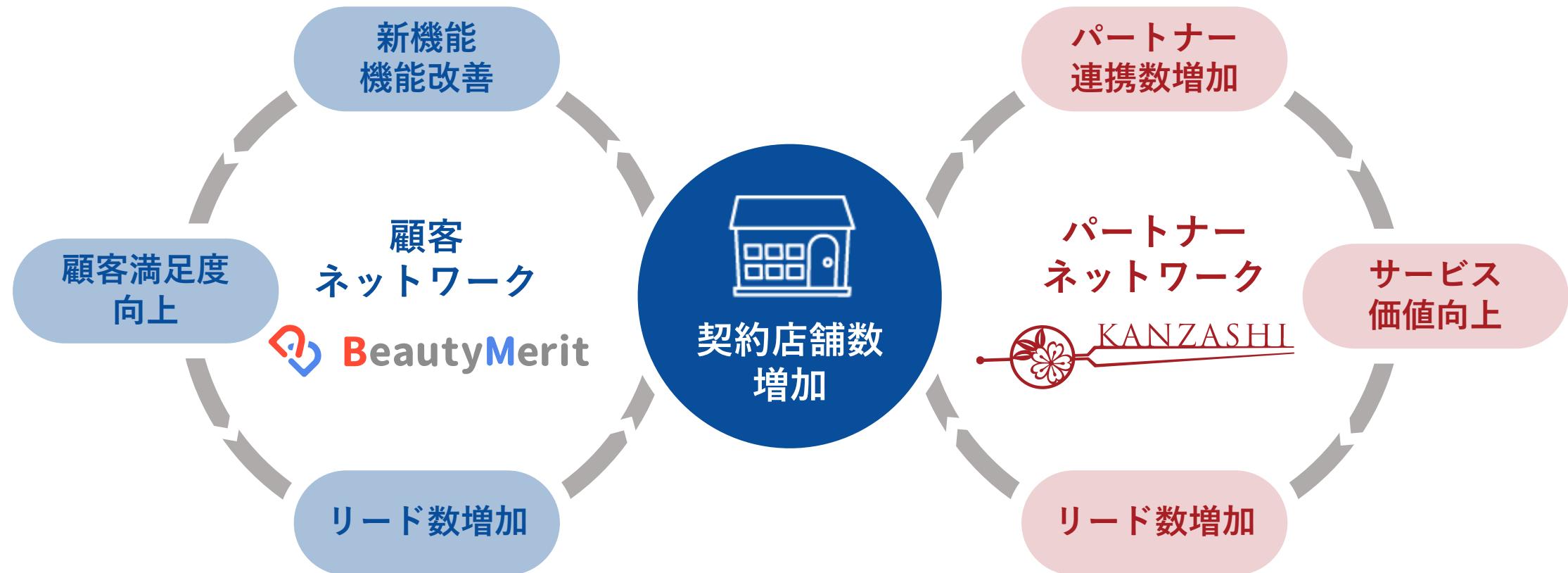
## 営業人員(人)



## 理美容ディーラー連携数(社)



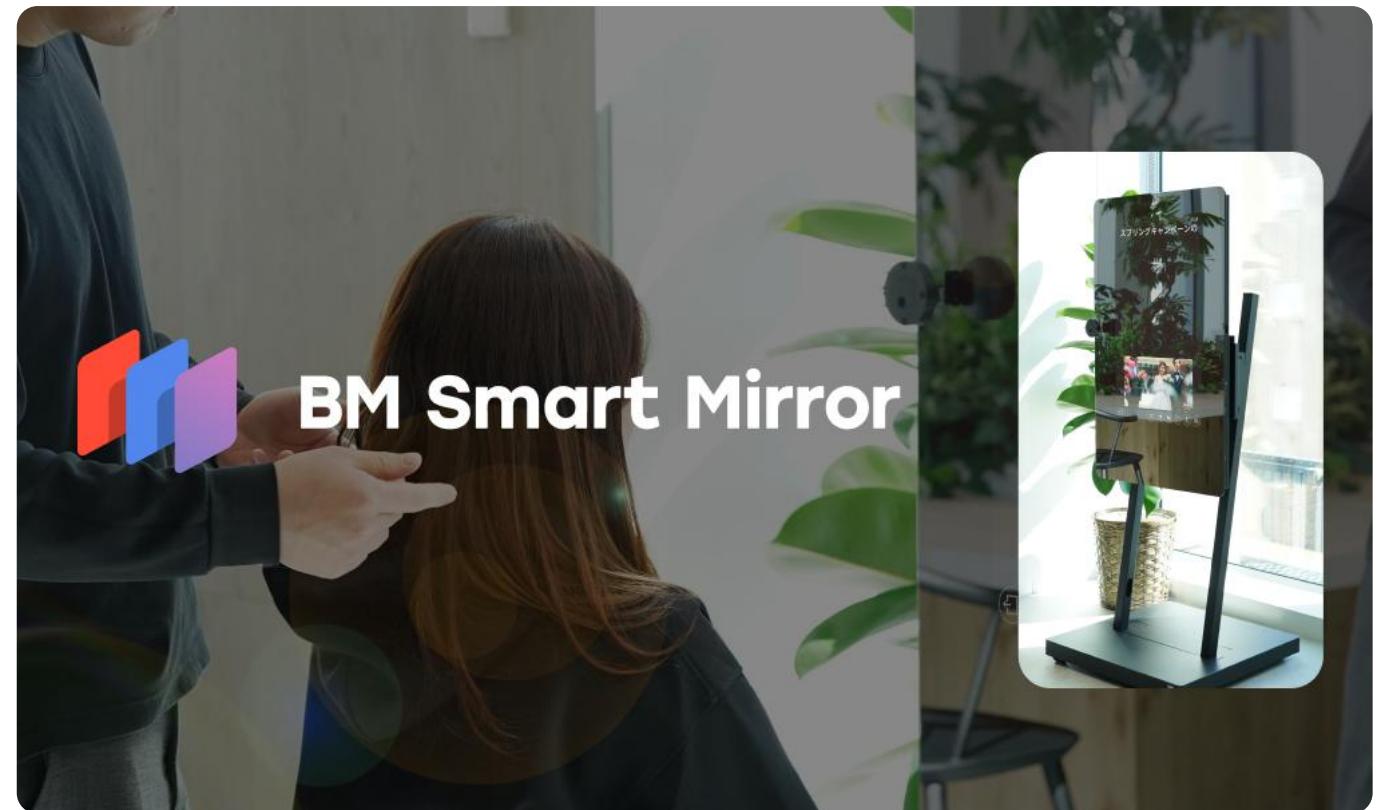
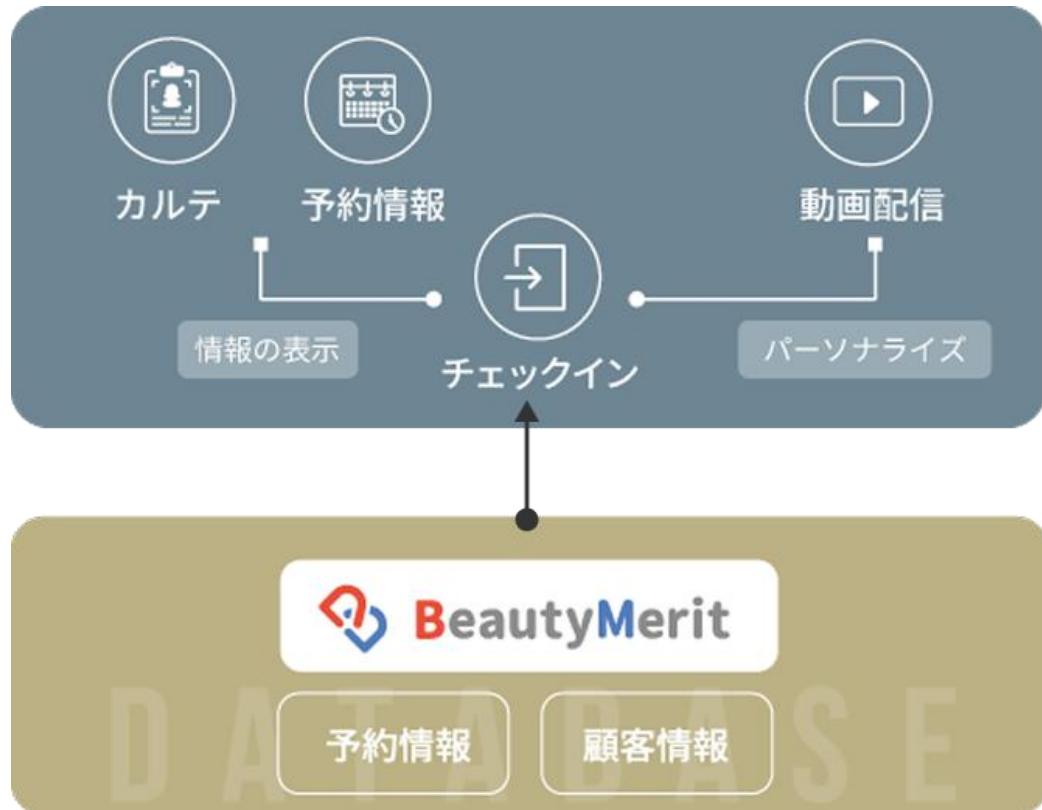
両社の統合による顧客・パートナーの拡大を活かした  
ネットワーク効果による契約店舗数の増加



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

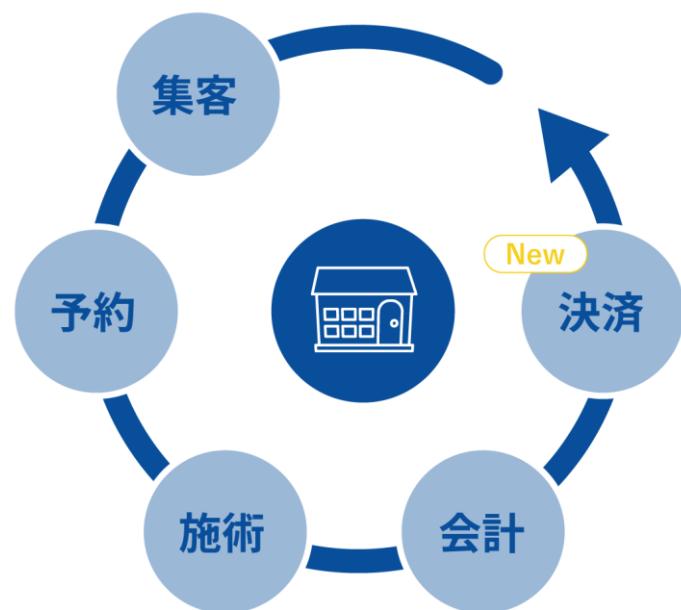


滞在時間に対して各種サービスの提供、リテールメディアとしての  
新たな収益への取り組みとして「BM Smart Mirror」を提供開始



POSシステムとの連携により、便利で経済合理性の高い決済体験を提供することを通じて、GMVを源泉とした収益モデルの拡大を図る

集客からキャッシュレス決済までが、  
一気通貫でデータ連携可能に。



予約流通金額<sup>(2)</sup>  
5,000億円以上

2025年3月期



(1) 2026年1月19日のリリース。(1) 2025年3月期中に「BeautyMerit(ビューティーメリット)」及び「KANZASHI(かんざし)」を通じて管理されている予約金額の合計。

## 市場規模



## 理美容サービス経済規模

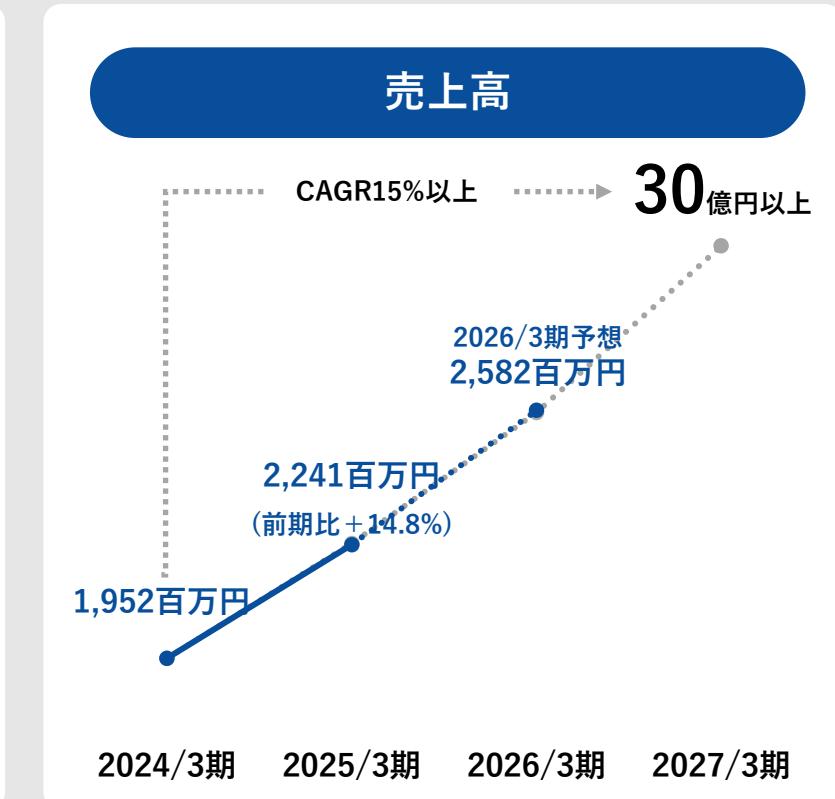
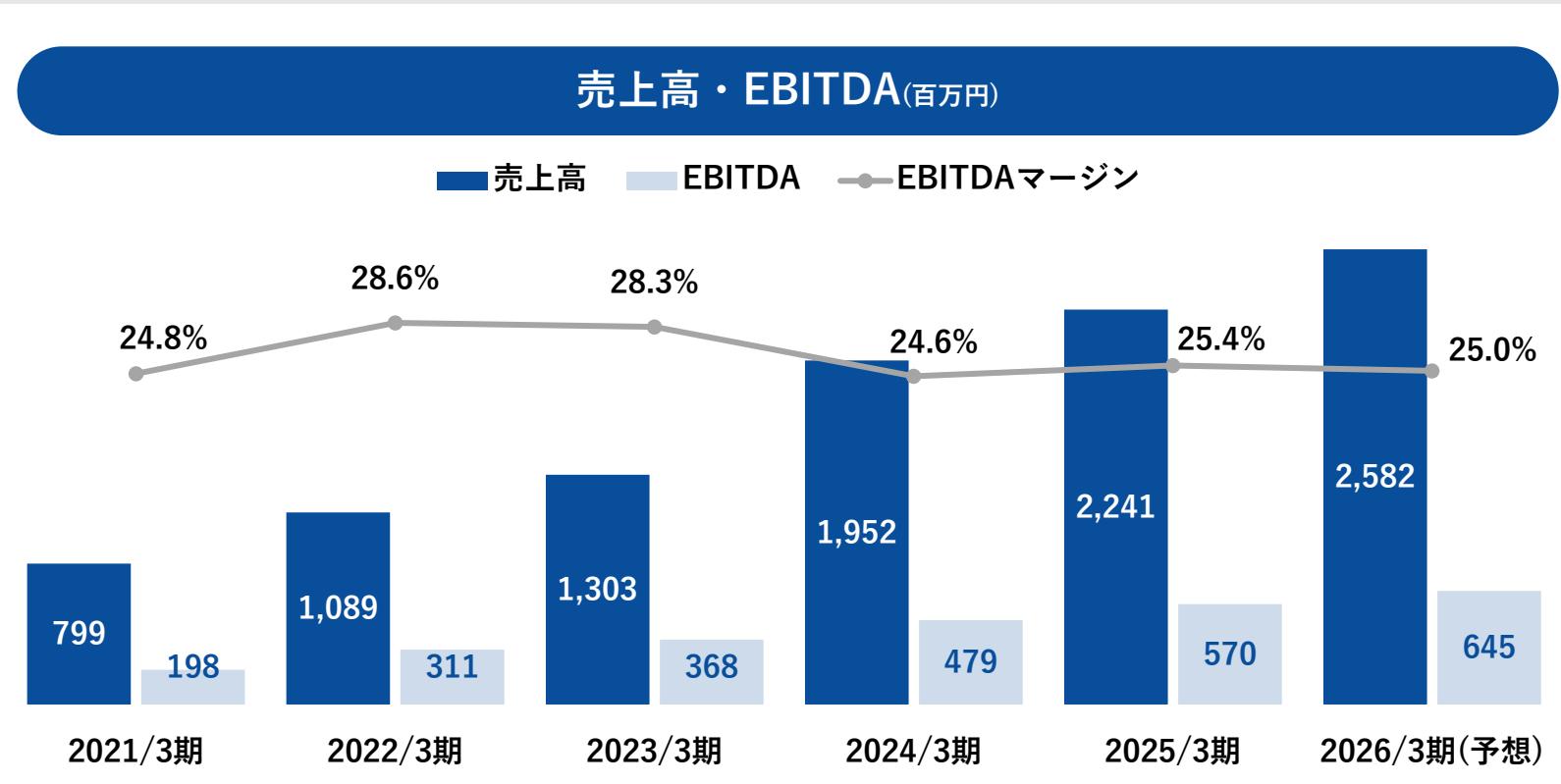
**約3.7兆円<sup>(3)</sup>**

(1)(株)リクルート 2025年5月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数(166,360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。

これまで培ってきた顧客基盤を活用した、  
収益基盤の多層化を構築することでさらなる成長を図る



売上高は**25.8億円**、EBITDAは**6.4億円**を計画し增收増益を図る



(1) 2027年3月期連結売上高30億円以上、毎期のEBITDAマージン20%~30%

# Appendix

1. 3Q 業績ハイライト
2. トピックス
3. 事業概要
4. 成長戦略

**Appendix**

単位:百万円	2025年3月期 3Q	2026年3月期 2Q	2026年3月期 3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	572	621	649	+13.3%	+4.5%
売上総利益	444	481	503	+13.2%	+4.5%
売上総利益率	77.6%	77.5%	77.5%	-0.1pt	+0.0pt
EBITDA	138	181	192	+39.1%	+6.0%
EBITDAマージン	24.2%	29.2%	29.7%	+5.5pt	+0.5pt
営業利益	48	101	112	+133.4%	+11.0%
営業利益率	8.4%	16.3%	17.3%	+8.9pt	+1.0pt
経常利益	45	99	109	+139.6%	+9.2%
当期純利益	3	61	68	+2047.0%	+11.8%

単位:百万円	2025年3月期 3Q	2026年3月期 3Q	YoY 増減率
売上高	1,653	1,870	+13.2%
売上総利益	1,291	1,447	+12.1%
売上総利益率	78.1%	77.4%	-0.7pt
EBITDA	436	510	+16.9%
EBITDAマージン	26.4%	27.3%	+0.9pt
営業利益	184	269	+46.4%
営業利益率	11.1%	14.4%	+3.3pt
経常利益	177	262	+48.4%
当期純利益	58	154	+164.8%

単位:百万円	2025年3月期	2026年3月期 3Q	増減
流動資産	2,282	2,572	+290
現金及び預金	2,071	2,264	+193
固定資産	2,581	2,416	-165
資産合計	4,863	4,989	+126
流動負債	762	797	+35
固定負債	786	721	-65
負債合計	1,548	1,518	-30
純資産合計	3,315	3,470	+155
負債・純資産合計	4,863	4,989	+126

単位:百万円		2025年3月期	2026年3月期(予想)	YoY 増減率
売上高	連結	2,241	2,582	+ 15.2%
	サインド	1,685	1,934	+ 14.7%
	パシフィックポーター	555	647	+ 16.4%
EBITDA <sup>(1)</sup>	連結	570	645	+ 13.2%
	サインド	473	549	+ 15.8%
	パシフィックポーター	96	95	- 1.9%
営業利益	連結	237	315	+32.9%
	サインド	440	516	+ 17.2%
	パシフィックポーター	80	82	+2.3%
当期純利益	連結	112	164	+46.1%
	サインド	281	353	+ 25.5%
	パシフィックポーター	109	89	- 18.7%
調整後当期純利益 <sup>(2)</sup>	連結	390	442	+ 13.2%

- サインドにおいては引き続き、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
- パシフィックポーター社においては、販売体制強化のための投資を予定していることから、利益面は2025年3月期と同水準の見込み
- 販売体制及びパートナーネットワークの継続的な強化等により、2026年3月期の期末の契約店舗数(連結)は23,000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)が毎期発生し、償却年数は10年間(2033年3月期まで)を予定

(1) EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

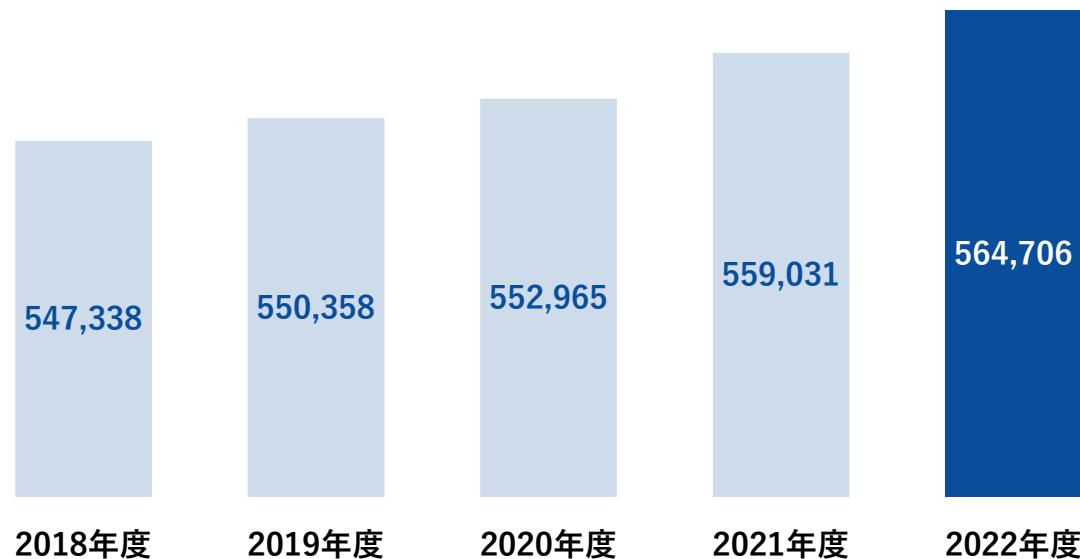
(2) 調整後当期純利益 : 当期純利益 + のれん償却費 + 無形資産償却費 (税金費用調整後)

会社名	株式会社サインド
所在地	東京都品川区西五反田8-4-13
営業所	大阪、福岡、仙台、札幌
設立	2011年10月20日
資本金	53百万円
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)	121人(2025年12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

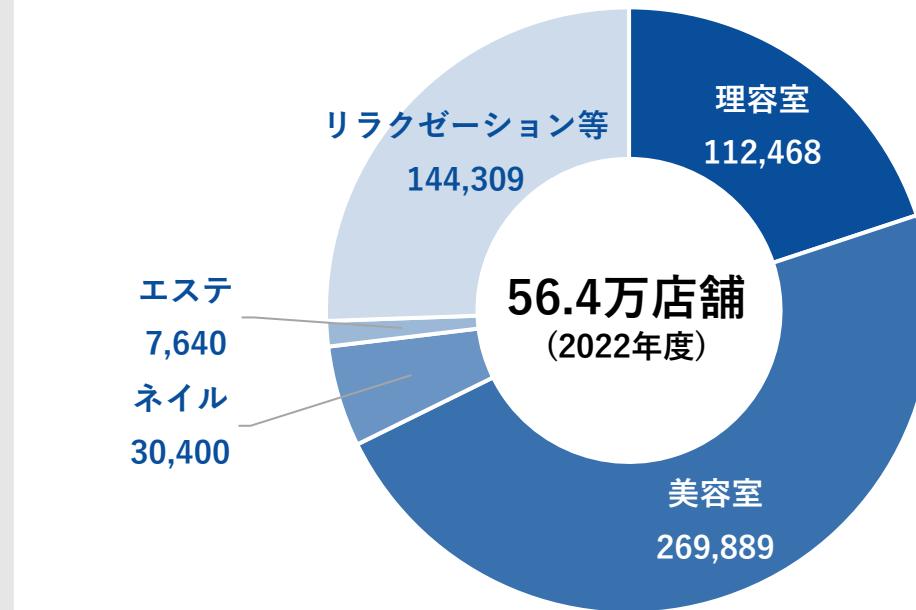


## 理美容サービス市場は一大産業かつ拡大中のマーケット

理美容サービス店舗数推移<sup>(1)</sup>(店舗)



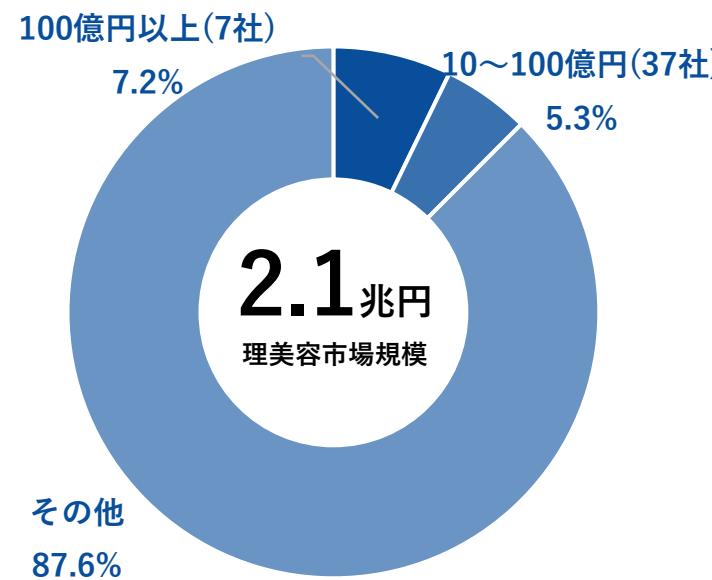
理美容サービス市場<sup>(1)</sup>(店舗)



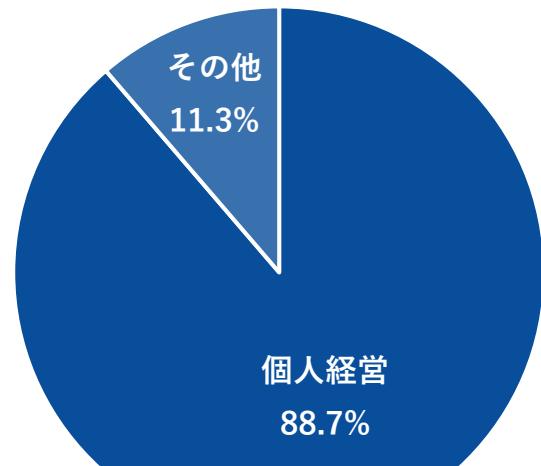
(1)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」、矢野経済研究所「エスティックサロンマーケティング総鑑2024年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2023」、厚生労働省「令和4年衛生行政報告例」をもとに当社作成。

理美容店舗の経営は全体の約90%が個人経営となっており、  
大多数が経営母体が小さい事業者の集合体で構成されている市場

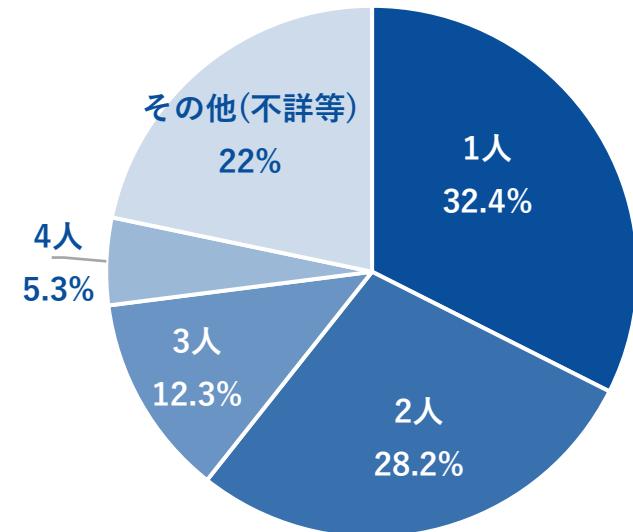
売上高別市場占有率<sup>(1)</sup>



経営主体別構成割合<sup>(2)</sup>



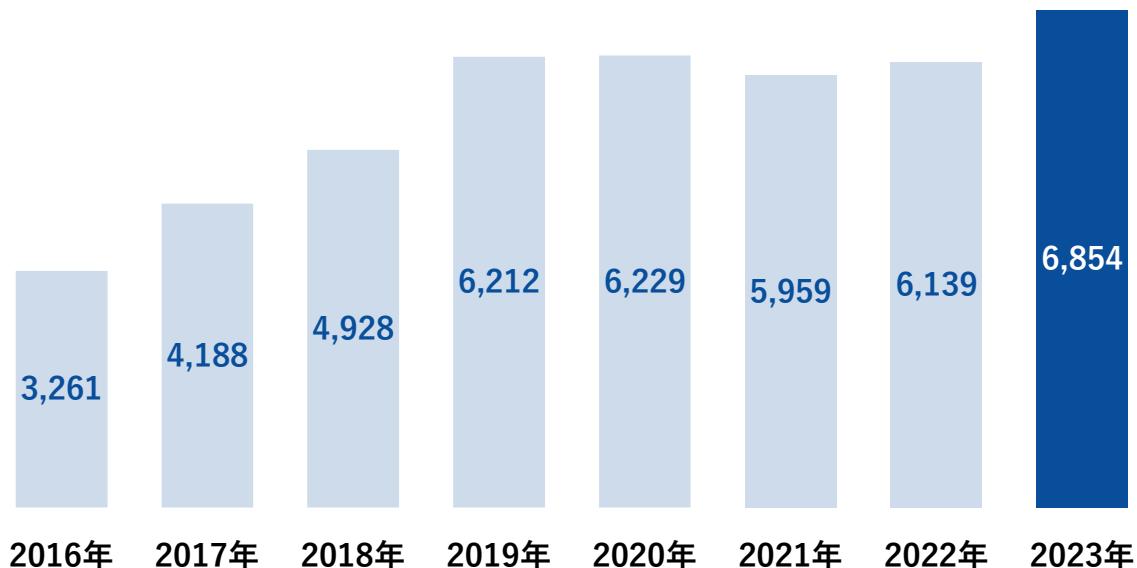
従業者規模別施設数構成割合<sup>(2)</sup>



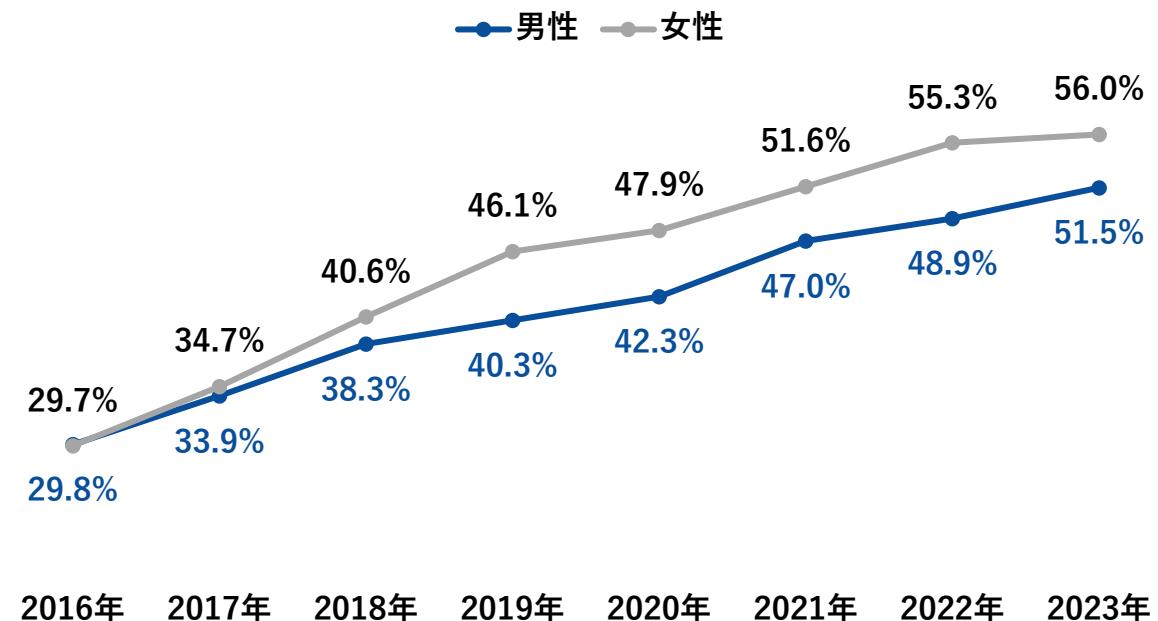
(1)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」をもとに当社作成。 (2)厚生科学審議会生活衛生適正化分科会「美容業の実態と経営改善の方策（抄）（2018年10月31日）」をもとに作成。

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<sup>(1)</sup>(億円)

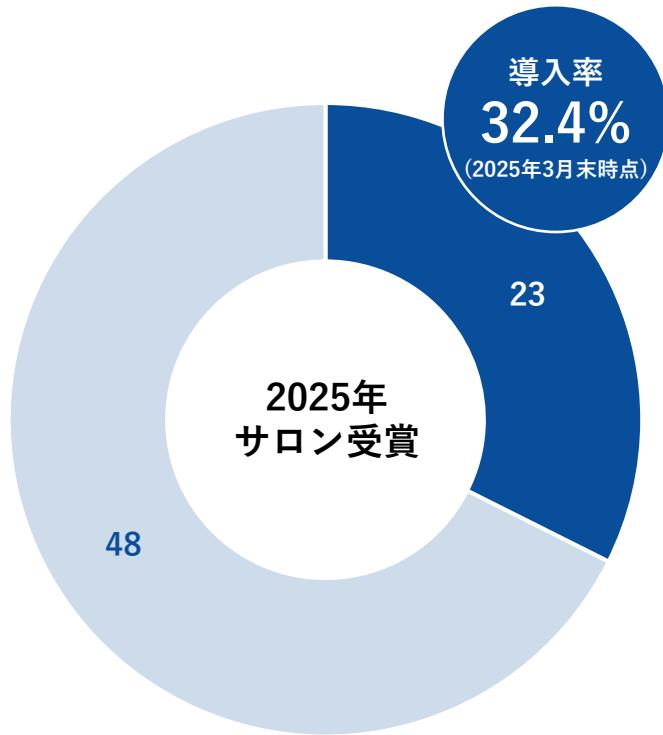


美容室の予約方法におけるネット予約比率<sup>(2)</sup>

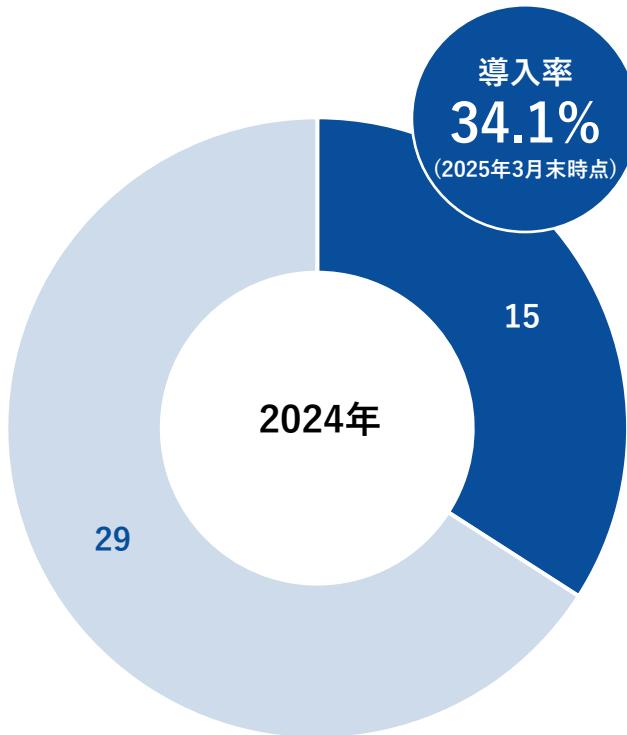


(1) 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」をもとに当社作成。 (2) (株)リクルート「美容センサス2023上期」をもとに当社作成。

## カミカリスマ<sup>(1)</sup>導入率



## 売上高10億円以上の企業<sup>(2)</sup>導入率

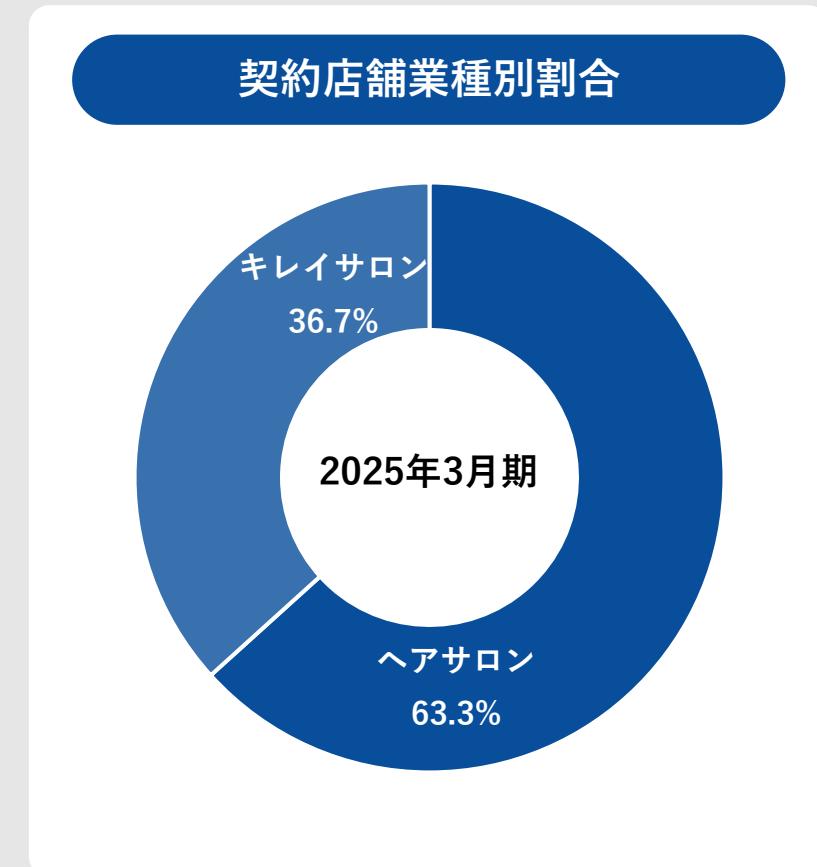
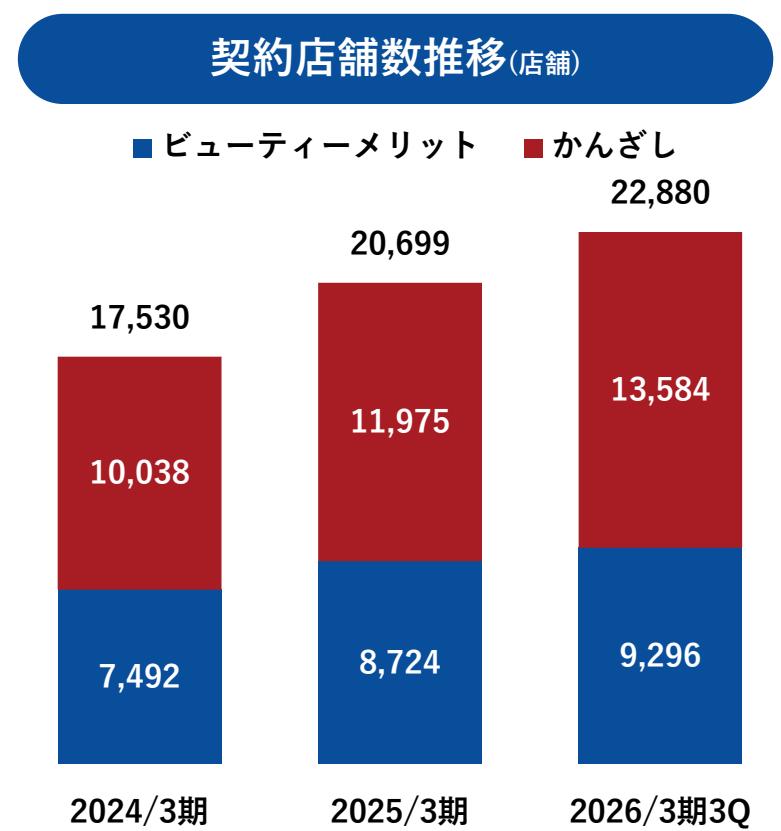


## 導入店舗例<sup>(3)</sup>



(1)KAMI CHARISMA 実行委員会「KAMI CHARISMA 2025」 (2)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」 (3)2025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



## BeautyMeritリリース

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

### 2014年

- ・一元管理機能
- ・管理画面スマホ対応
- ・スタンプ機能

### 2016年

- ・予約属性機能
- ・設備設定機能
- ・指名料設定機能

### 2018年

- ・Web予約機能多言語対応
- ・集客サイト来店処理機能

### 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年

- ・ポイント・ランク機能
- ・お客様番号管理機能

### 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

### 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

### 2025年

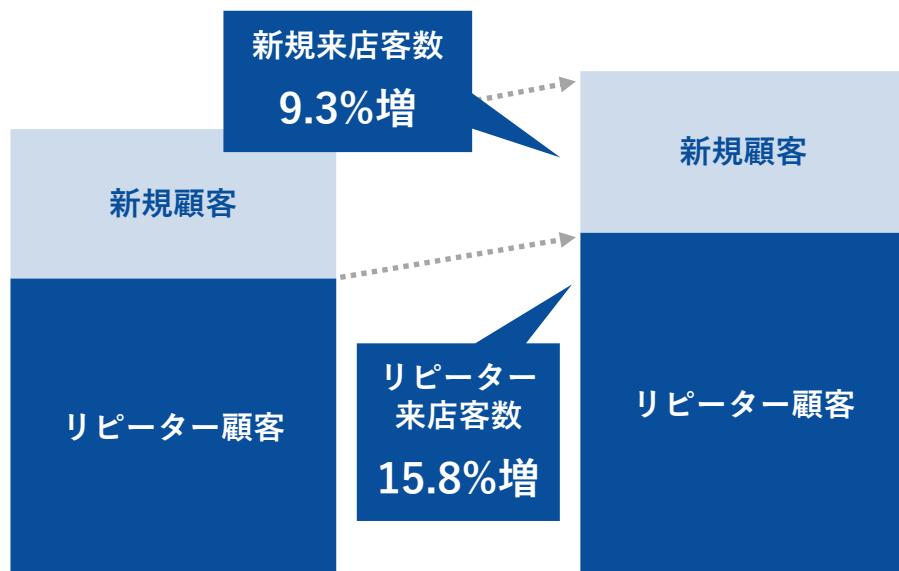
- ・BM Smart Mirror

## 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

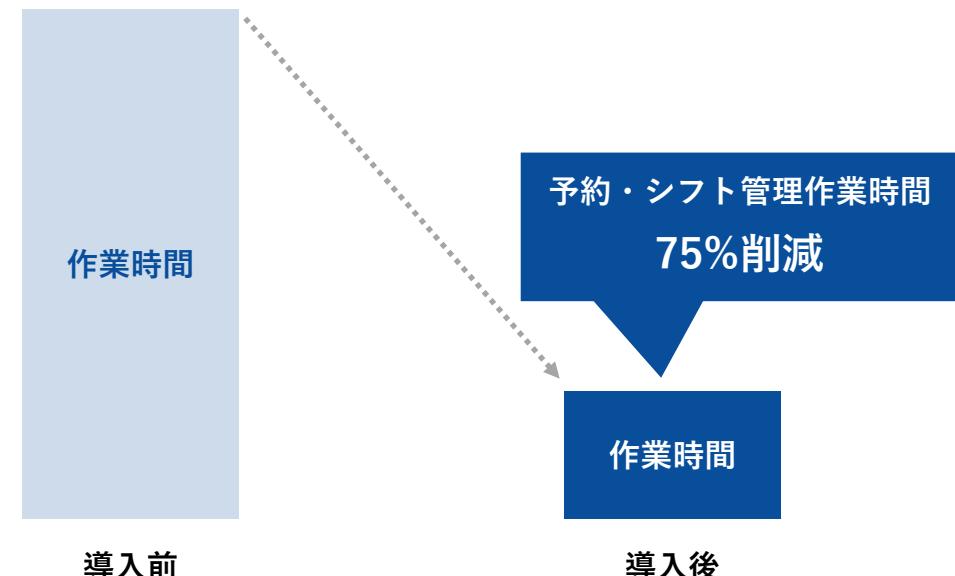
顧客接点	顧客	店舗	パートナー
集客	全ての集客サイトの空き情報が同じになり 安心してネット予約が可能	集客サイトの予約・シフト管理業務の一元化・自動化	【集客サイト】 一元管理機能により在庫が解放され、 顧客を最大限集客可能
予約		電話予約の削減、インバウンド対応	
施術	予約からアフターフォローまで全ての サービスがアプリで一気通貫 パーソナライズされたキャンペーン やコミュニケーションを提供	カルテのデジタル化、顧客満足度向上	
会計		会計業務の効率化、ポイントカードの デジタル化、No Show対策	【POSシステム】 一元管理機能による予約データの連携や、 決済端末の連携による会計業務の効率化
アフターフォロー		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	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)2025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)。

「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。

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默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