



SEYFORT

2021年12月期決算説明会資料

2022年2月24日

株式会社セイファート
(証券コード: 9213)

1	会社概要	P2-8
2	決算概要	P9-19
3	事業戦略	P20-29
4	Appendix	P30-35

セイフアートとは

広告求人サービス

re-request/QJnavi

新卒 re-request/QJnavi



紹介・派遣サービス



re-request/QJ
就職フェア 2021



re-request/QJ
FOR ROOKIES



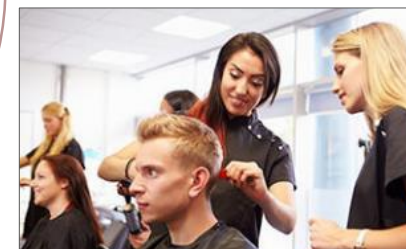
beauquet



re-request/QJ
casting

re-request/QJ
agent

教育(その他)サービス



City & Guilds

ASSURED



美容室をターゲットとした広告サービス、人材サービスの中で、
セイファートは、唯一の『美容師応援カンパニー』です！

当社の特徴

<事業概要>

- ① 美容室に特化した求人メディアでトップクラス
- ② 求人サイト「re-request/QJ navi」の運営のほか、美容学校生を対象とした就職フェア等を手がける

<強み>

- ① 美容学校との密接な関係を築き、新卒市場においては圧倒的なプレゼンス
- ② フィールドセールス、制作部門との連携による一貫体制による顧客密着型サポート

成長戦略

新卒市場

美容学校生の囲い込み強化

- ① 就職フェアの充実
- ② SNSによる情報発信
継続活用による
LTV向上
マネタイズ機会創出



転職市場

二極化戦略

- ① 強みを活かした大手美容室の深耕
- ② 小規模サロン向けサービスの充実

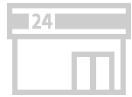
美容室の経営にとって、優秀な美容師の採用が最重要課題

美容室はコンビニの約4.5倍

コンビニ件数
55,938件

VS

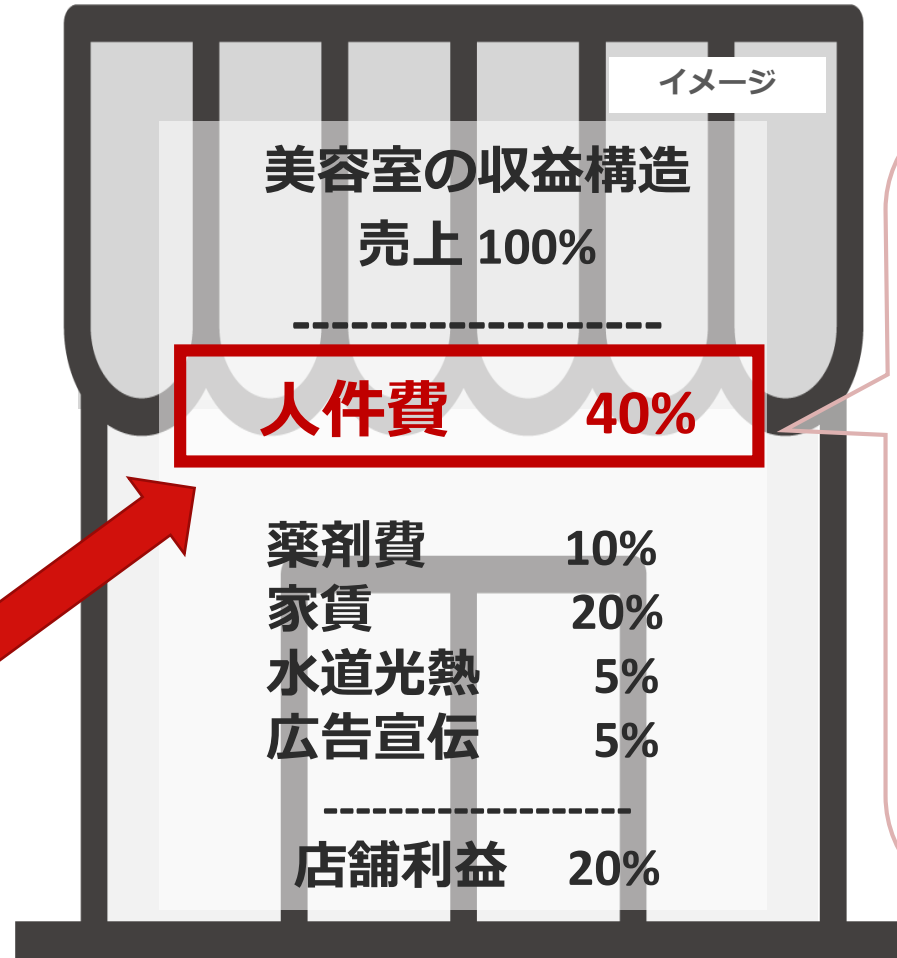
美容室軒数
254,422軒



約1.5兆円の市場が全国各地に



美容室の売上は
美容師が作る

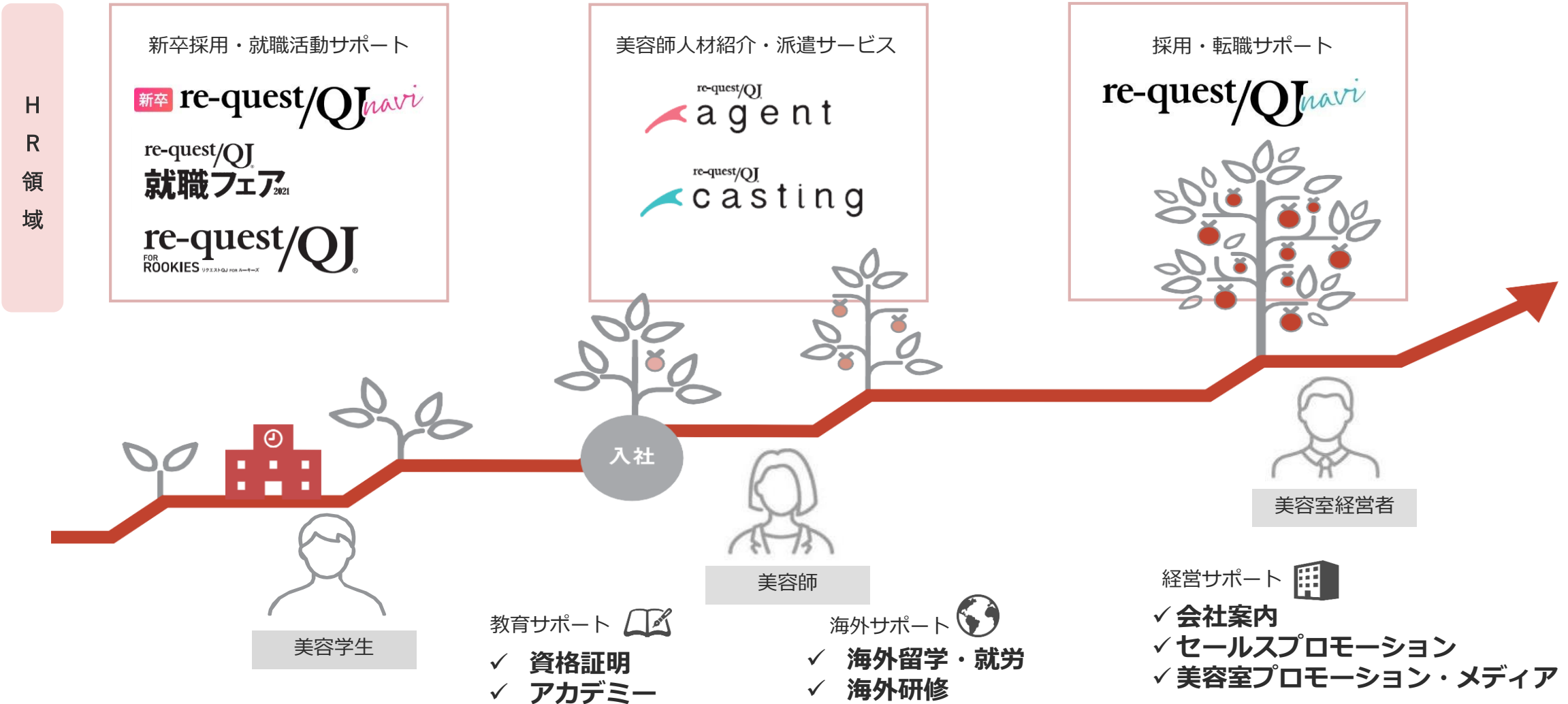


美容室の売上を作る美容師に、美容室経営者は売上比40%のコストをかける

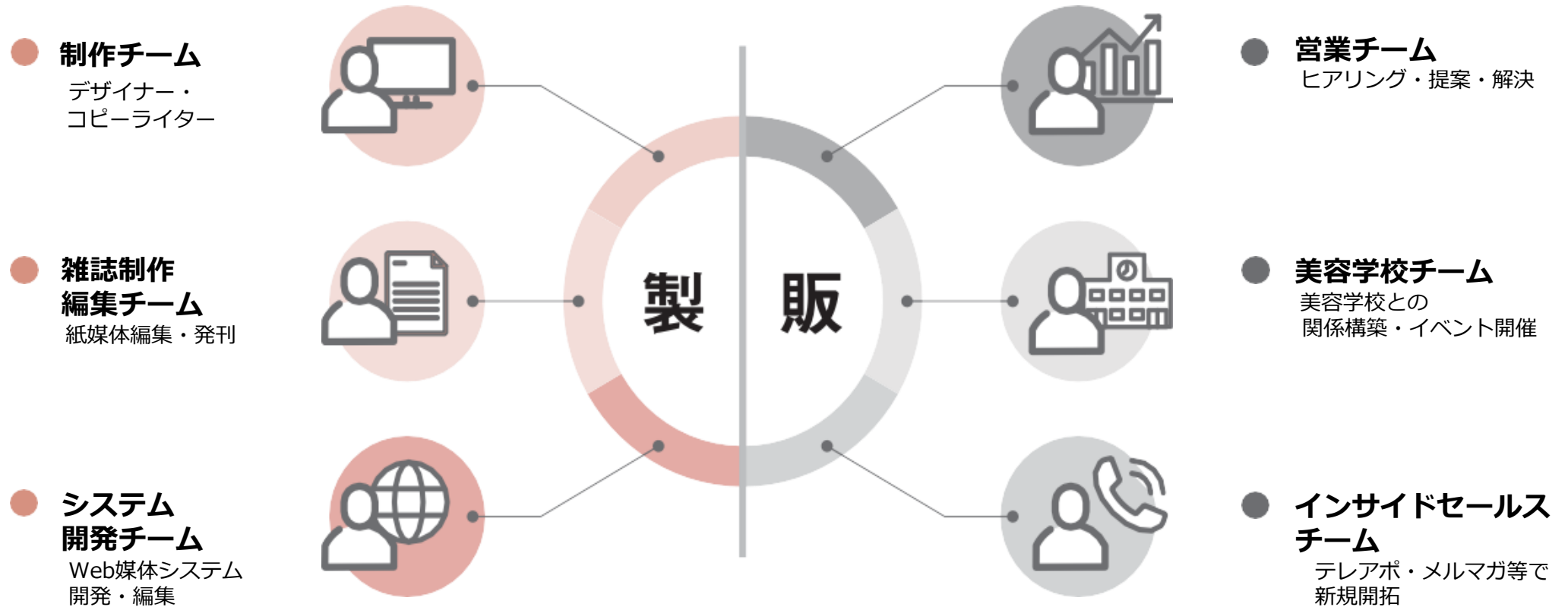
理由は、

- ① 美容師が採れなければ単なる箱になってしまう
- ② 売上を獲得できる美容師のニーズが大きい

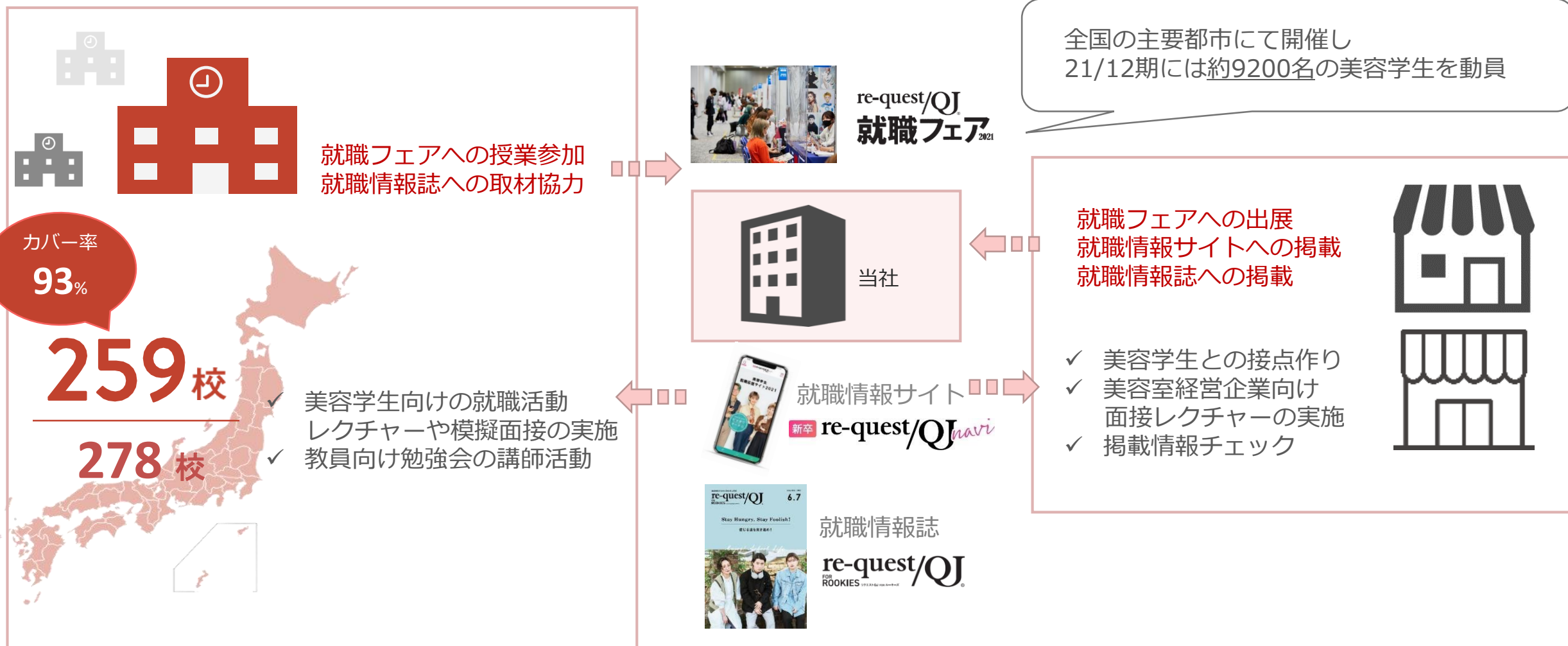
当社は美容業界に特化して、HR領域を全方位からサポート！
さらには、HR領域に加え美容師のライフステージに合わせて求められるサポート体制も充実



サロン経営者の課題解決に対し「営業力×商品力」の製販一体チームで大手チェーンから個人まで幅広く対応



他の追随を許さない美容学校と密接な関係を構築 就職活動より一貫してサポート



2 決算概要

■ 損益計算書ダイジェスト

- ✓ 前期影響を受けた新型コロナウイルス感染症について、「広告求人サービス」は美容室経営企業の採用動向の復調を受け業績伸長
- ✓ これにより、売上総利益率の高い「広告求人サービス」の売上構成比が上昇し、営業利益及び経常利益が大幅に改善

単位：百万円

	19/12期	増減	百分比 (%)	20/12期	増減	百分比 (%)	21/12期	増減	前期比 (%)	百分比 (%)
売上高	2,615	△ 96	100.0	2,204	△ 410	100.0	2,284	79	103.6	100.0
売上総利益	1,405	3	53.7	1,264	△ 141	57.3	1,434	170	113.5	62.8
販売管理費及び一般管理費	1,239	18	47.4	1,178	△ 61	53.4	1,169	△ 8	99.3	51.2
営業利益	165	△ 14	6.3	85	△ 79	3.9	264	178	308.0	11.6
経常利益	127	△ 18	4.9	136	8	6.2	252	115	184.5	11.1
親会社株主に帰属する当期純利益	71	△ 1	2.7	34	△ 36	1.6	145	110	416.2	6.4
一株当たり当期純利益(EPS)	78.9円			38.7円			161.2円		416.2	

■ サービス別業績

- ✓ 「広告求人サービス」は、売上高 前期比71百万円増(104.6%)、売上総利益 前期比136百万円増(112.9%)
- ✓ 「re-quest/QJ navi」並びに「新卒採用商品」における「re-quest/QJ 就職フェア」、「re-quest/QJ navi 新卒」等の商品が、美容室経営企業からの引合い増加による単価上昇につき、売上高伸長

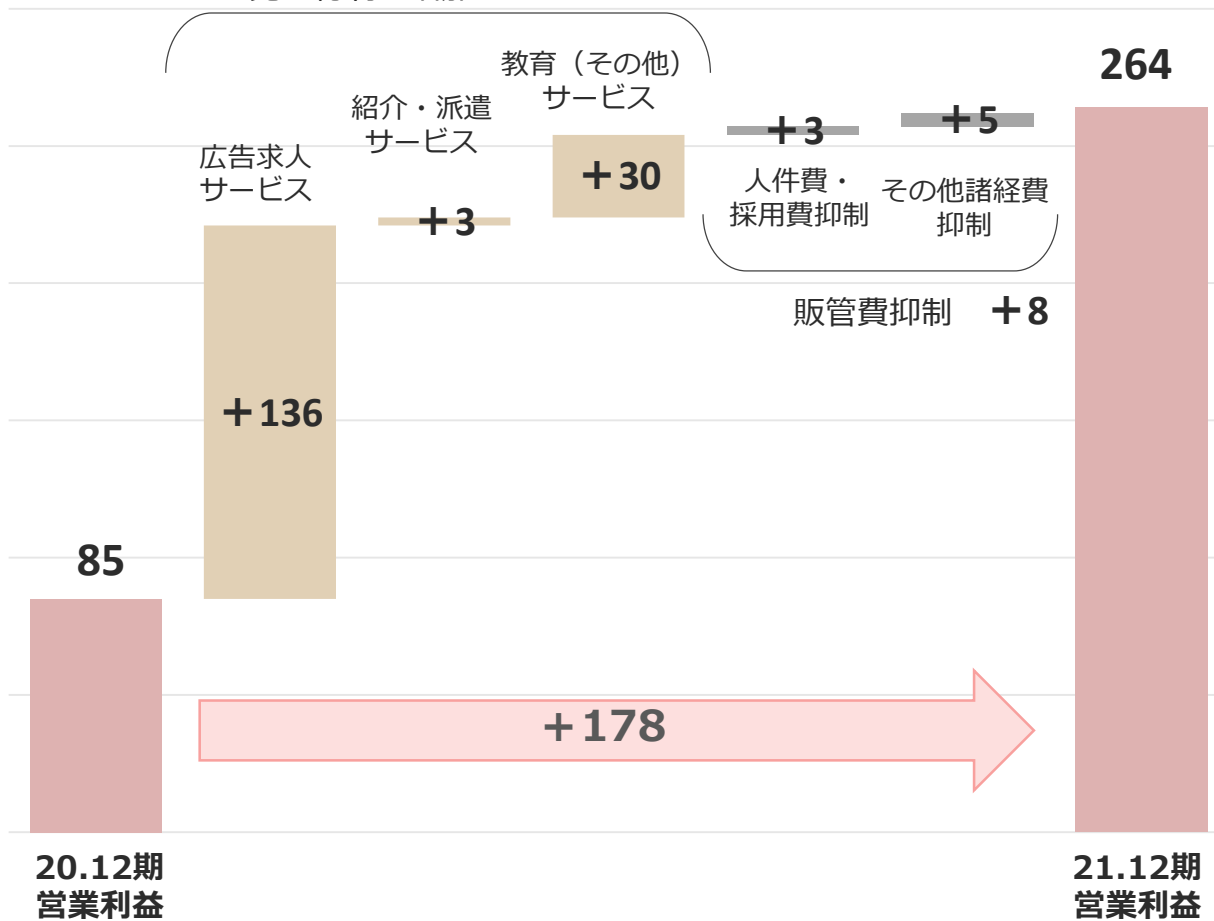
単位：百万円

	19/12期	増減	百分比 (%)	20/12期	増減	百分比 (%)	21/12期	増減	前期比 (%)	百分比 (%)
売上高	2,615	△ 96	100.0	2,204	△ 410	100.0	2,284	79	103.6	100.0
・ 広告求人サービス	1,788	60	68.4	1,561	△ 227	70.8	1,632	71	104.6	71.5
・ 紹介・派遣サービス	610	△ 119	23.4	527	△ 83	23.9	501	△ 26	95.0	22.0
・ 教育(その他)サービス	216	△ 37	8.3	115	△ 100	5.3	149	33	129.2	6.6
売上総利益 ※	1,405	3	53.7	1,264	△ 141	57.3	1,434	170	113.5	62.8
・ 広告求人サービス	1,130	81	63.2	1,058	△ 72	67.8	1,194	136	112.9	73.1
・ 紹介・派遣サービス	184	△ 50	30.2	158	△ 25	30.1	162	3	102.3	32.4
・ 教育(その他)サービス	90	△ 26	41.9	46	△ 43	40.5	77	30	165.1	51.8

※ 売上総利益：百分比欄については、サービスごとの売上総利益率を表示

単位：百万円

売上総利益増加 **+170**



営業利益増加要因

✓ 広告求人サービス

売上総利益率の高い「re-request/QJ navi」、「新卒採用商品」等の商品が販売好調であったため、サービス内の売上構成比が変化し、売上総利益が大幅に伸長

✓ 紹介・派遣サービス

売上総利益率の高い人材紹介サービス「re-request/QJ agent」が好調であったため、売上構成比が変化し、売上総利益が好転

✓ 教育(その他)サービス

コロナ禍の影響が軽減されたことで、「資格証明」等の商品全体の売上高が伸長したことにより、売上総利益も増加

✓ 販管費抑制

「一人あたり生産性」の向上を目指して、採用は不足人員の補充のみとし、適正人数での組織運営を行ったことにより、人件費及び採用費が抑制

バランスシート

単位：百万円

	20/12期末時点	21/12期末時点	概要
流動資産	2,023	1,549	現預金 1,743→1,303 (▲440) 主に有利子負債の返済による減
固定資産	319	330	
資産合計	2,342	1,879	
流動負債	1,518	1,101	有利子負債 1,278→693(▲585) 長短借入金の返済による減
固定負債	453	276	
負債合計	1,971	1,378	
純資産合計	370	500	自己資本比率 26.7% (前期末比10.9pt改善) ROE33.3%(前期末比23.7pt改善)
負債純資産合計	2,342	1,879	

キャッシュ・フロー

単位：百万円

	20/12期	21/12期	概要
営業キャッシュ・フロー	148	234	税引前当期純利益の増加
投資キャッシュ・フロー	▲71	▲42	ソフトウェア投資は26百万円増加
財務キャッシュ・フロー	210	▲639	短期借入金の減少 (▲300)、長期借入金の返済 (▲375) 等

今期業績および配当予想

■ 業績予想ハイライト

- ✓ 今期も引き続き、売上総利益率の高い商品を伸長させる計画とし、そのため売上総利益についても増加予定
- ✓ 22/12期の経常利益の純増額は、前期の助成金収入等を除くと前期比27百万円(112.5%) ※1
親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比20百万円(114.0%)で推移
- ✓ 一株当たり配当は、現在は新型コロナウイルス感染症の状況を鑑み未定とするものの、配当性向20%~30%目標

単位：百万円

	21/12期	22/12期 予想	増減	前期比 (%)	百分比 (%)
売上高	2,284	2,364	80	103.5	100.0
売上総利益	1,434	1,522	87	106.1	64.4
販売管理費及び一般管理費	1,169	1,253	84	107.2	53.0
営業利益	264	268	3	101.3	11.4
経常利益	252	245	△ 6	97.3	10.4
親会社株主に帰属する当期純利益	145	165	20	114.0	7.0
一株当たり当期純利益(EPS)	161.2円	128.9円		21/12期 900,000株 22/12期 1,320,800株	
一株当たり配当	20.0円	未定	-		

	22/12期 予想	増減	前期比 (%)	百分比 (%)
売上高	2,364	80	103.5	100.0
・ 広告求人サービス	1,686	53	103.3	71.3
・ 紹介・派遣サービス	500	△ 1	99.7	21.1
・ 教育(その他)サービス	178	28	118.9	7.5
売上総利益	1,522	87	106.1	64.4
・ 広告求人サービス	1,244	50	104.2	73.8
・ 紹介・派遣サービス	186	23	114.5	37.2
・ 教育(その他)サービス	91	13	117.8	51.2

※1 21/12期の経常利益には、新型コロナウイルス感染症に関する雇用調整助成金による助成金収入、及び米国給与保証プログラムによる債務勘定整理益が計34百万円が含まれているため、本項ではそれらを除いた21/12期 経常利益218百万円に対して算出

※売上総利益：百分比欄については、サービスごとの売上総利益率を表示

収益性の高いサービスの売上拡大により20.12期をボトムに利益成長局面へ

コロナ禍で落ち込んだ売上高は21.12期に回復

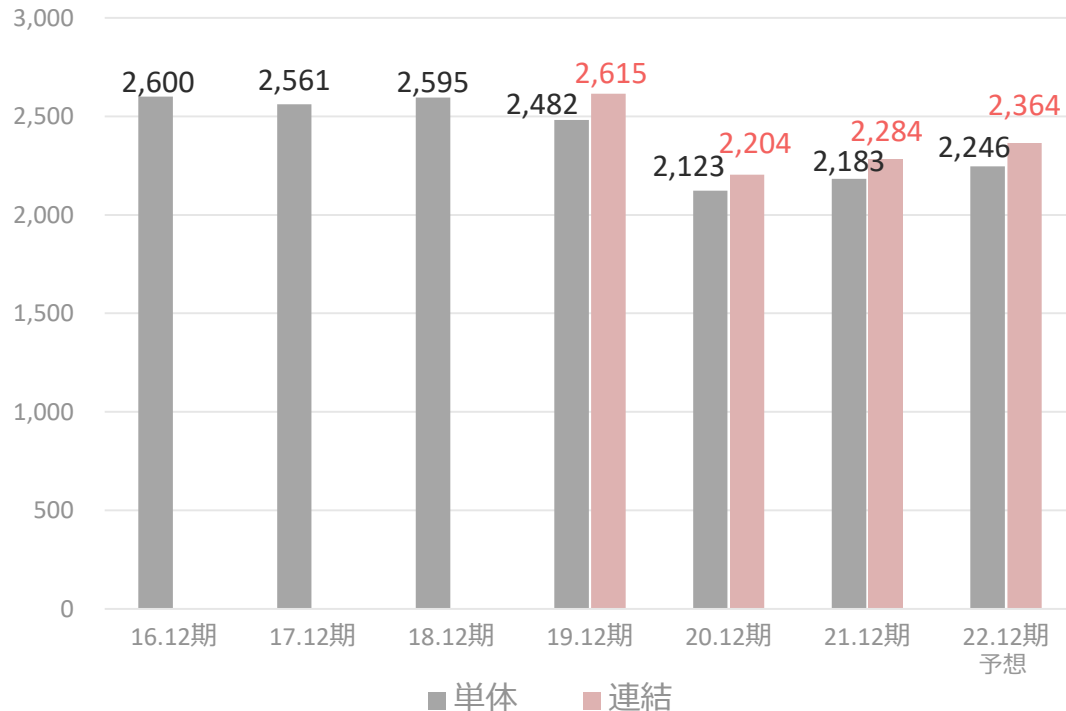
- 感染対策が進み顧客が回帰
- オンライン対応が進み就職フェア参加企業が回復

経常利益は19.12期をボトムに拡大基調へ

- 粗利益貢献度が高いQJ navi、新卒関連商品が好調
- 21.12期及び22.12期は経常利益率10%超

単位：百万円

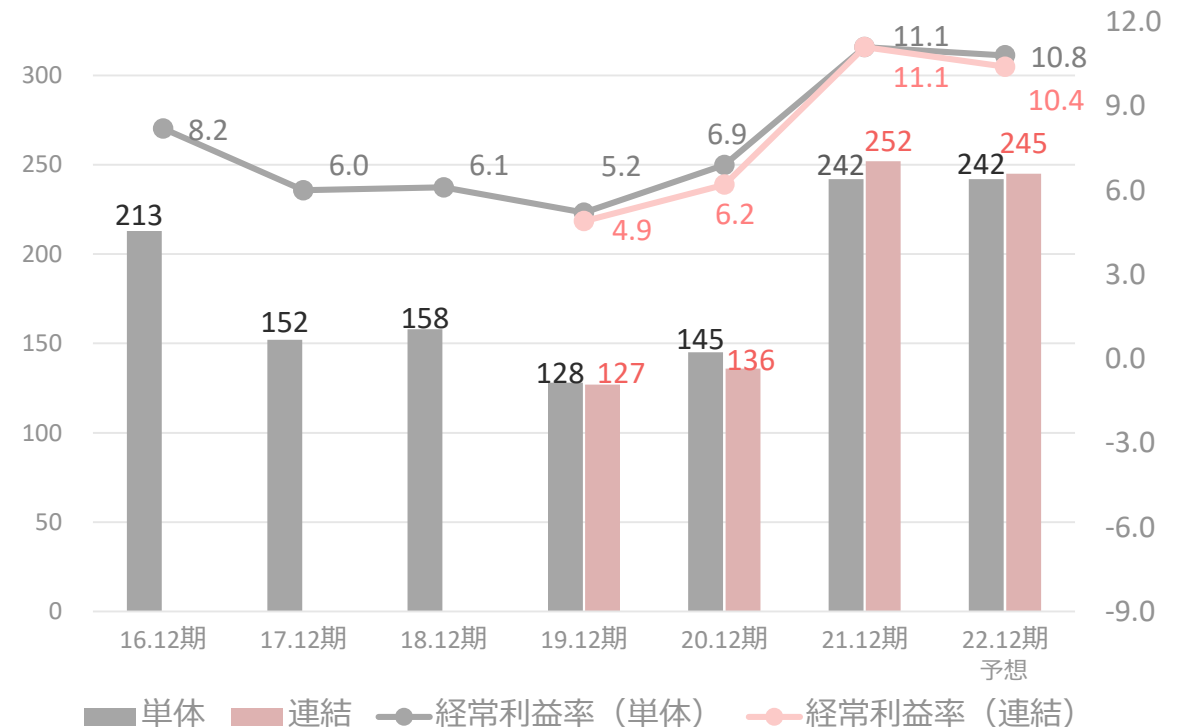
売上高



単位：百万円

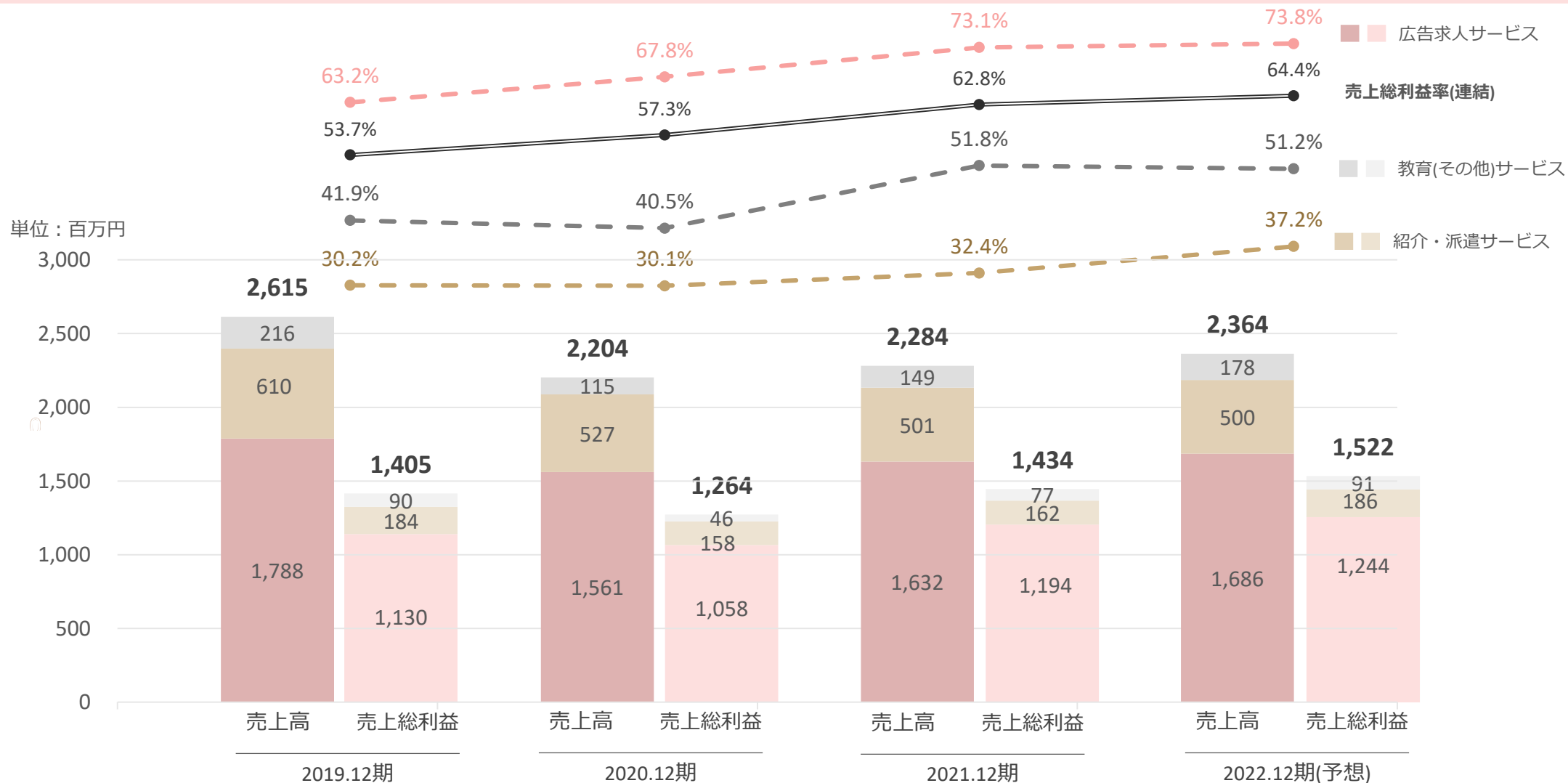
経常利益

単位：%



サービス別売上高、売上総利益の推移

成長性・収益性ともに高い「広告求人サービス」の「re-request/QJ navi」「新卒採用商品」が利益成長を牽引

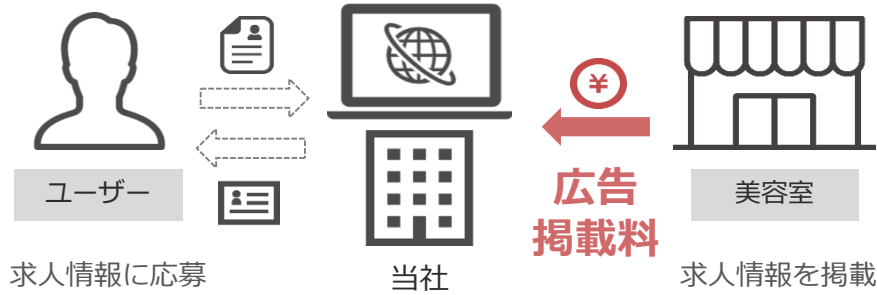


各サービスで指標を適切に管理し、利益の最大化をねらう

広告求人サービス

紹介・派遣サービス

re-request/QJ navi



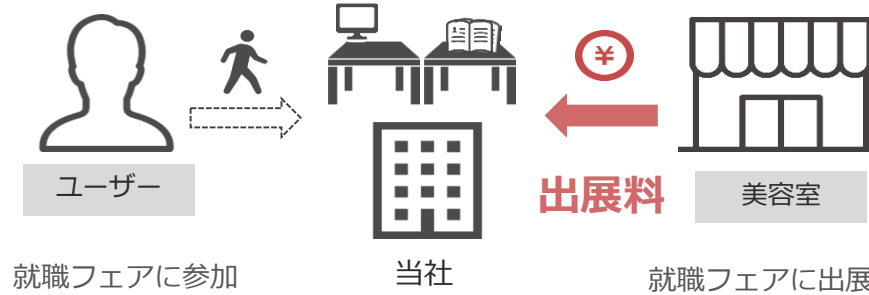
売上高
構成要素

広告掲載数 (社数) × 掲載単価 (平均単価)

コスト要素

⊖ 人件費・システム費

re-request/QJ 就職フェア



売上高
構成要素

フェア開催 (回数) × 出展単価 (平均単価)

コスト要素

⊖ 販促費・会場費

re-request/QJ agent

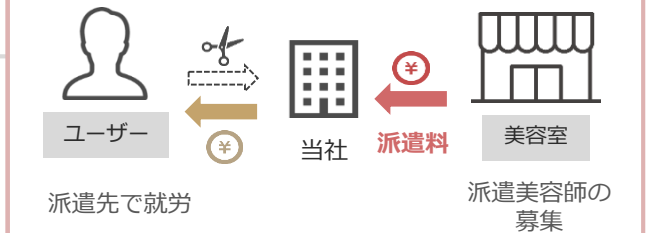


売上高
構成要素

紹介者数 (人数) × 紹介手数料 (平均単価)

コスト要素 システム費

re-request/QJ casting



売上高
構成要素

派遣者数 (人数) × 派遣料金 (平均単価)

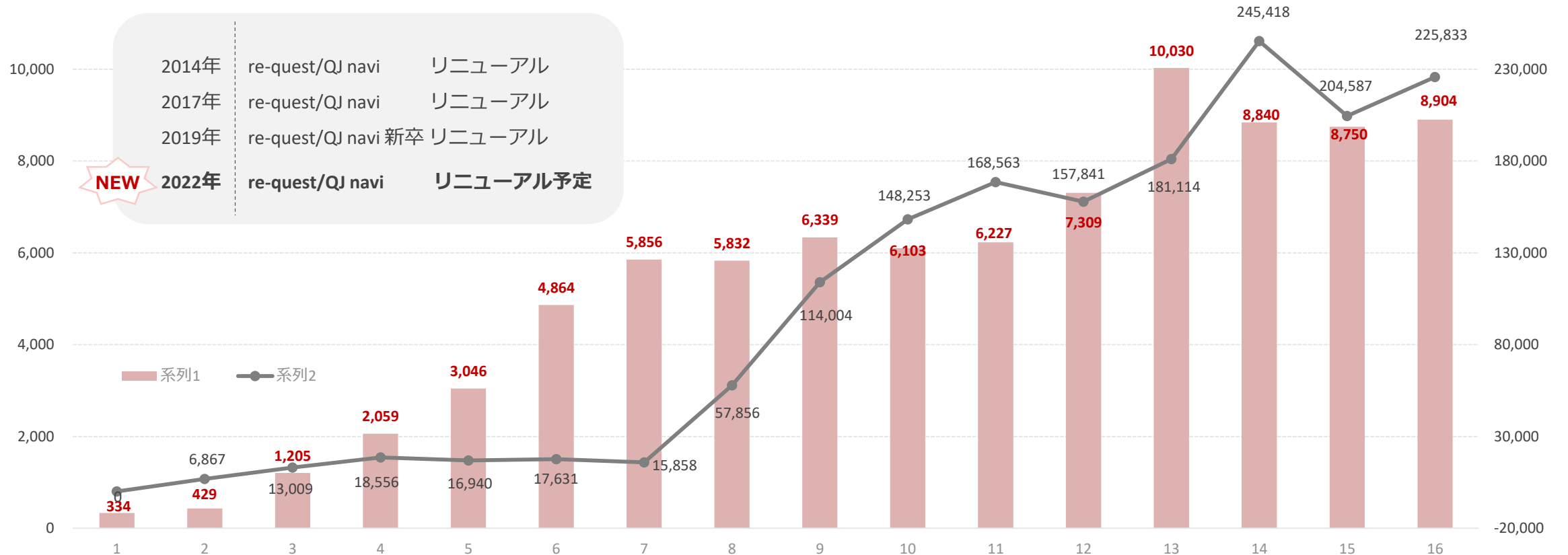
コスト要素 人件費

リニューアルによりアクティブユーザー数を増加させることで、顧客満足度を高めながら、
戦略的に顧客を拡大することで、収益の最大化を図る

単位：件

広告求人掲載件数・naviユニークユーザー数の推移

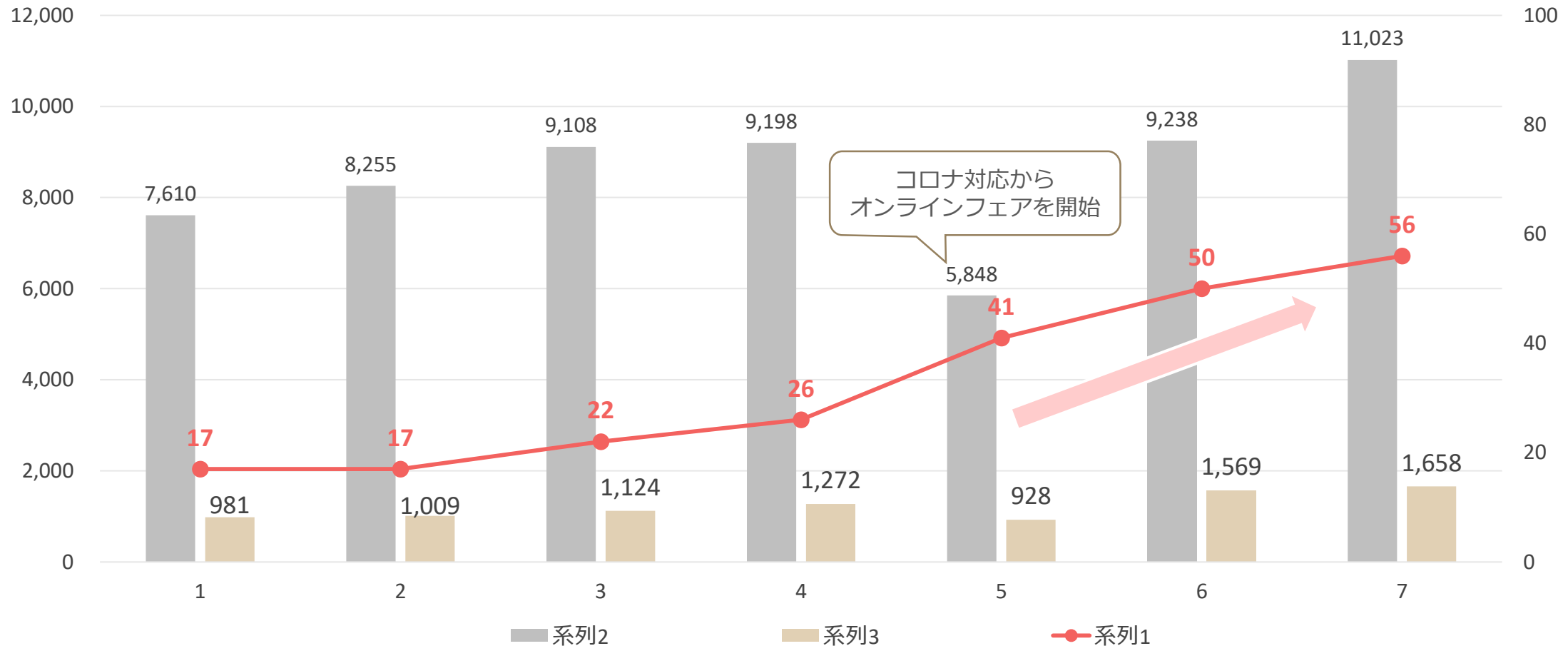
単位：人



オンラインフェアの強化により21年12期は開催回数、参加美容学校生数(動員数)ともに増加
 22年12期はさらにオンラインフェアとリアルフェアを駆使して
 開催回数を増加させ、利益と動員数を伸ばしていく

単位：人、社

単位：回



3 事業戦略

美容関連の周辺領域をターゲット市場にさらなる拡大をめざす

将来的には、ヘアケア、メイクアップ等の美容関連の物販（EC）関連領域

約**1兆460億円**～⁽³⁾

サロンサンプリング「beauget」を含めた、美容室の店販領域

約**1,389億円**⁽²⁾

既存事業である転職、新卒求人広告領域

約**120億円**⁽¹⁾

2021年12月期
当社売上高

22億円

求人広告

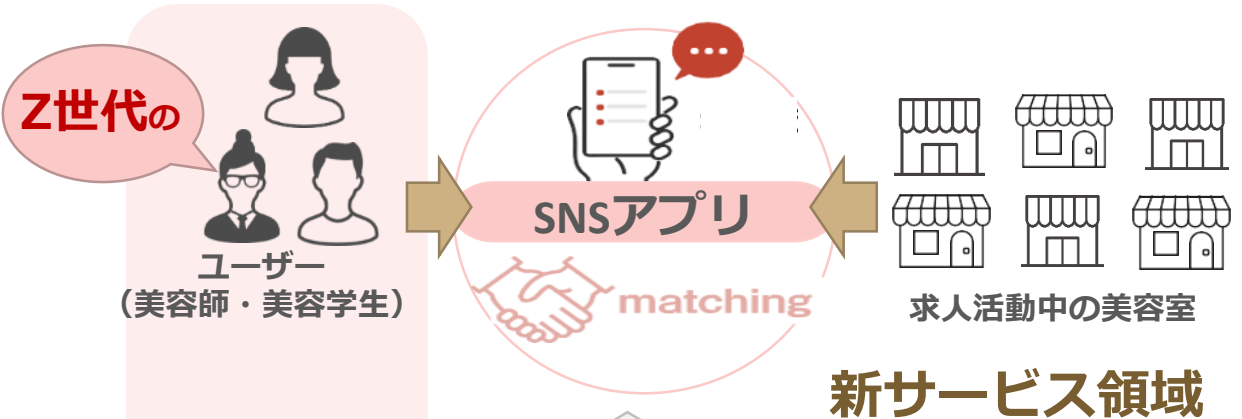
サンプル・販促市場（店販含む）

物販（EC）サービス

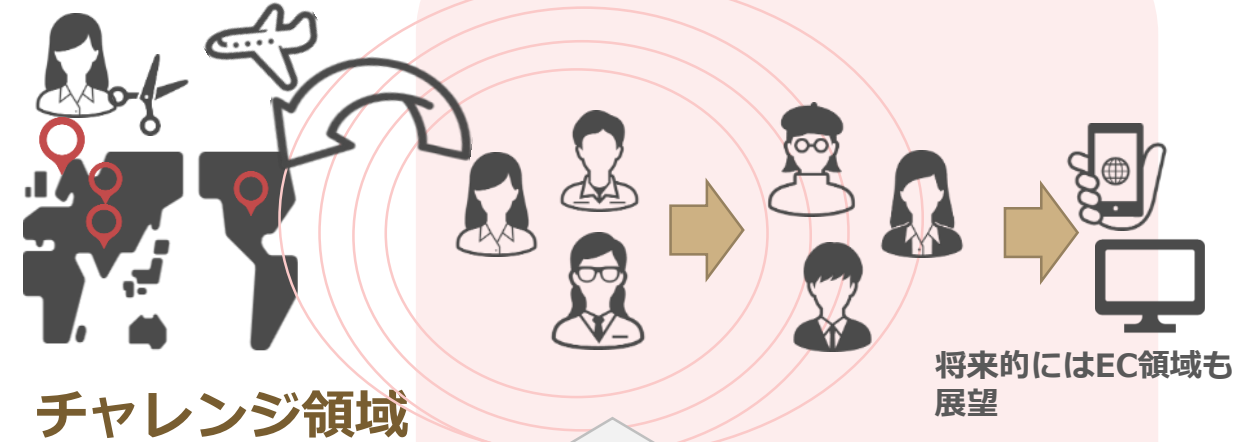
(1) 美容室件数10,000件（全美容室件数254,422「2020年版 理美容マーケティング総監（矢野経済研究所）」の内、従業員数10名以上の4%「厚生労働省【美容業の実態と経営改善の方策】」をターゲット顧客と試算）に当社推定の業界平均月額単価100,000円×12ヵ月を乗じて試算。(2)理美容向け業務用化粧品市場調査2020（矢野経済研究所）(3)化粧品市場に関する調査（矢野経済研究所）におけるヘアケア市場（4,630億円）及びメイクアップ市場（5,830億円）を合算

現在の収益基盤である求人広告をコアに新サービス、新領域を開拓

SNSテイストなアプリでz世代の美容師を獲得！
ITによるOne to one Marketing



「beauquet」を美容師から発信するプロモーションメディア化！
また世界最高峰の日本の美容技術を海外へ！！



新卒市場

転職市場

re-request/QJ
navi 新卒

re-request/QJ
新卒フェア

re-request/QJ
navi

re-request/QJ
agent

コア事業領域

第6のメディア「beauquet」による
企業のサービスをプロモーション



大手同業他社とは異なる独自の事業展開

セイファート
2つの差別化




① 美容師としてのキャリアのスタートである
新卒市場からのプレゼンスと多様なサポート

- ✓ 美容学校との密接な関係→美容学生時からの認知度の高さから、若手美容師を集めやすい
- ✓ 技能資格取得や海外留学等、キャリア形成およびスキルアップの支援

② フィールドセールスによる
美容室のニーズ把握にもとづいた広告提案

- ✓ クリエイティブスタッフが深掘した広告記事の作成
- ✓ 各美容室ニーズにマッチした人材の獲得
- ✓ ITやマッチング技術による効率的な広告運営を追求する他社とは一線を画す

美容室向け広告求人サービスの比較

企業	主な広告形態	重視する結果	営業	ノウハウ
当社	定額広告料	応募件数	フィールド 	美容学生時からの認知度かつ信頼感
A社	成果報酬	マッチングの件数	主にインサイド 	ITに依拠した効率的な広告運営
B社	定額広告料	マッチングの件数	主にインサイド 	採用ノウハウ、人材マッチングビジネス

美容室への売上は小規模企業が多いため、パレートの法則≠ロングテールの顧客対応⇒二極化戦略で販売

当社が強みを発揮する顧客カテゴリー

一層の強化！

大手美容室チェーン

- 毎月一定人数の採用実績により定額求人広告料の優位性(成功報酬型は大量採用をするとパーコストが上がる)
- 新卒の就職フェア等に継続的に参加できる
- 充実した求人広告記事掲載によるサイトの差別化

営業・サービスの強化

他社との競合が激しい顧客カテゴリー

シェア奪取！

小規模美容室

- 採用数が限定的で、定額求人広告料ではロスが多いと感じるオーナーが多い
- フィールドセールスが難しく、サイトや運営会社の知名度等が左右

成功報酬型の仕組み

インサイドセールスの活用

顧客経営規模

Re-request/QJ navi 取引件数

「re-request/QJ navi」の全面リニューアルにより、よりユーザー満足度の高い就職情報サイトへ

UI(ユーザーインターフェース)デザインを改善し、より使いやすく分かりやすいサイト作りを

求人条件をより探しやすく使い勝手のよい仕様へ

トレンドを取り入れたUIデザインにリニューアルすることで、使ってワクワクする就職情報サイトに

企業の魅力がより一層伝わりやすい求職情報ページへデザインをアップデート



Search かんたん検索

都道府県 × 職種 × 雇用形態

かんたん検索

サロン名・キーワードで検索

社会保険完備 完全週休二日制 土日休み カット専門店 月給30万~

Q 詳細検索はこちら

Login ログイン

メールアドレス

パスワード

次回から自動でログイン

ログイン

パスワードを忘れた方

Special 求人特集

働き方やこだわりに合わせて求人情報を集めました。

就職お祝い金プレゼント

10秒で見つかる
採用された方対象

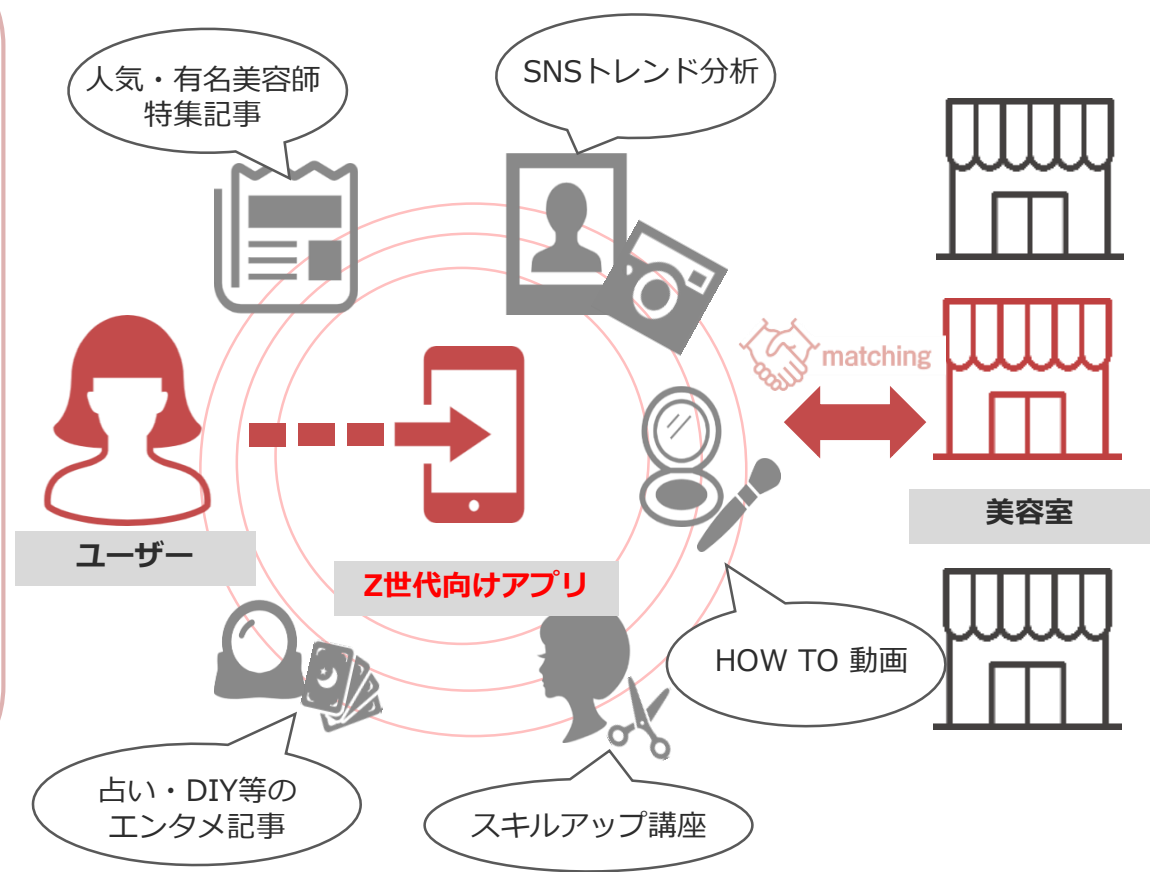
¥30,000

初めての方へ

新卒就職後の美容師とのパイプを太く長く キャリア形成のサポートによりマネタイズの機会を創出



美容師のための総合WEBマガジン
「re-request/QJnavi DAILY」



2022年3月末 ローンチ予定

- ✓ ユーザーの趣味嗜好をアプリで収集・分析
- ✓ 潜在的な転職ニーズを検出
- ✓ 分析結果を基にユーザーに最適な美容室とのマッチング

【低価格×成功報酬】
競合からのシェア奪取

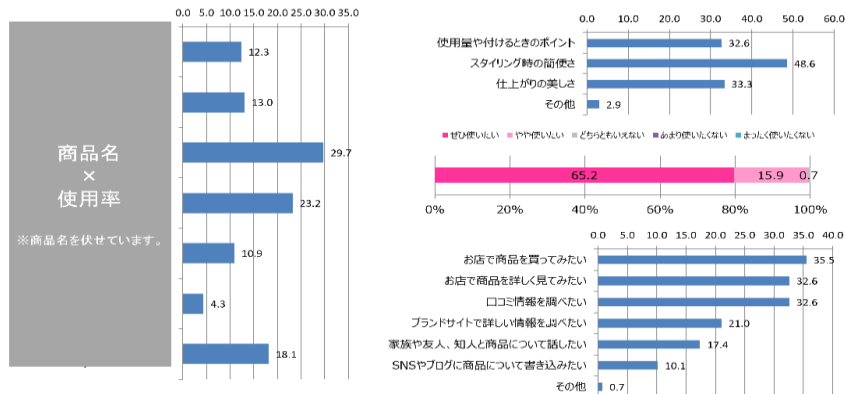
第6のメディア「beauquet」による企業のサービスをプロモーション



①ヘアスタイリング剤サンプリング時のアンケート結果

使用意向・行動喚起

約8割が推奨あり と回答し、その中で購入意向のある人は4割！



美容師からの推奨により態度変容

②タブレット約3,000台を美容室に設置



アパレルブランドと協業しサロンへ
タブレットを3,000台設置

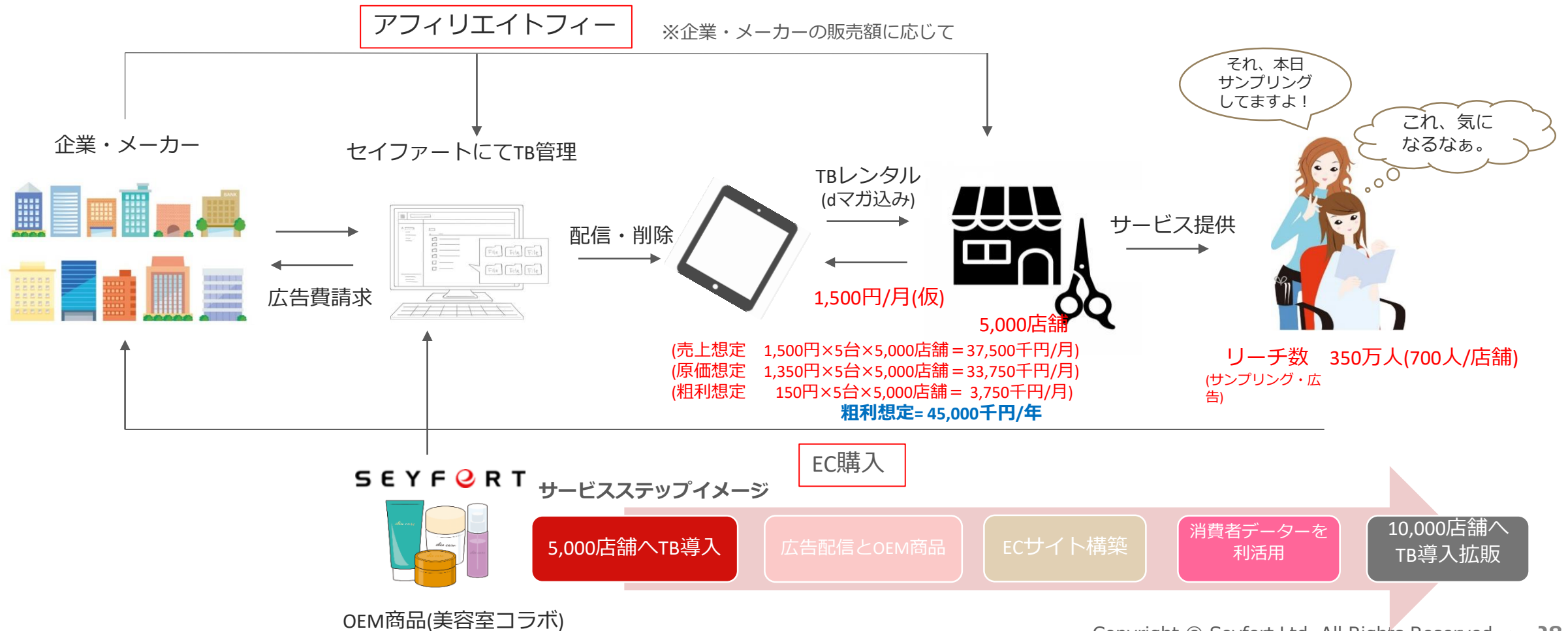
③美容室OEM商品の受託



美容室からは店販商品として好評
1店舗で年間465個のリピート受注

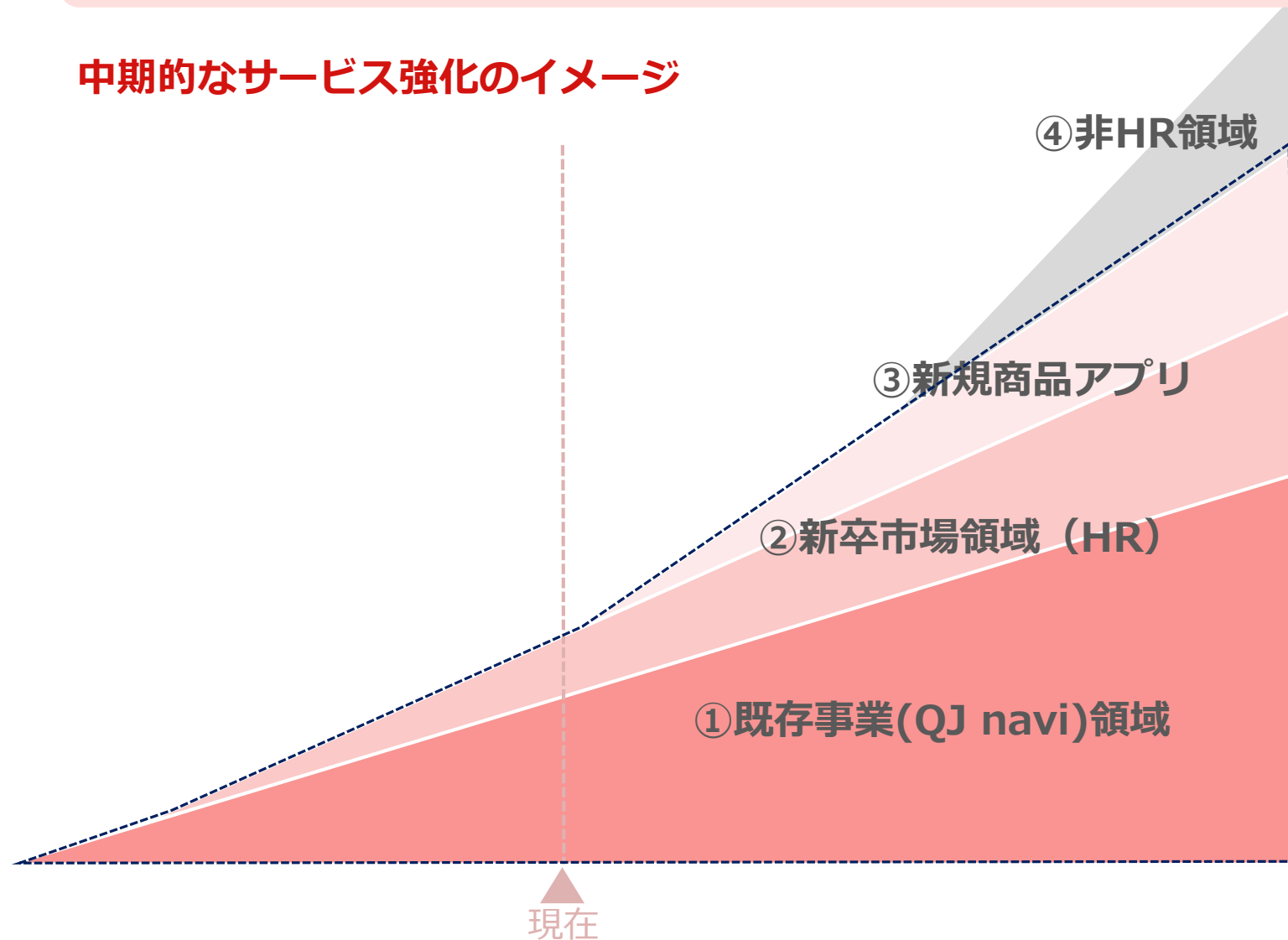
タブレット(TB)のビジネスモデル 「美容室をDXし、新チャネルとして美容室還元型の収益をつくる」

- 美容室に電子書籍(dマガジン)タブレットをレンタルしながら、広告配信機能とECサイト機能をタブレット内に構築する事で新たなチャネルを創出する。既存のサンプリングと掛け合わせ、収益を美容室にも還元するようにする事で、業界の活性化を目指すwin-winのパートナーとして共にチャネルの成長を描く。



中期的には、美容室における採用・教育に関わる分野に特化しサービスの強化
長期的には、HR領域以外にもサービスの拡大を図る

中期的なサービス強化のイメージ



- 「beauquet」を美容師から発信するプロモーションメディア化へ！！
- re-request/QJの低価格競合他社に対して、低額・成果報酬型でシェア奪還
- 新卒マーケット予備軍のZ世代も囲い込む
- 就職フェアでの囲い込みによる新卒マーケットでのプレゼンス向上
- 美容師のLTV最大化戦略

- re-request/QJをプラットフォームとする安定収益基盤

4 Appendix

CREDO - Mission

私たちのミッションは、

**「美容に携わるひとたちと共に、
世の中にあたらしい価値を創造すること」。**

美容にはもっともっと大きな可能性がある。

その秘められた可能性を開拓し、具現化することで、世の中はきっと変えられる。

私たちは美容を通して、よりよい未来創造のための原動力となります。

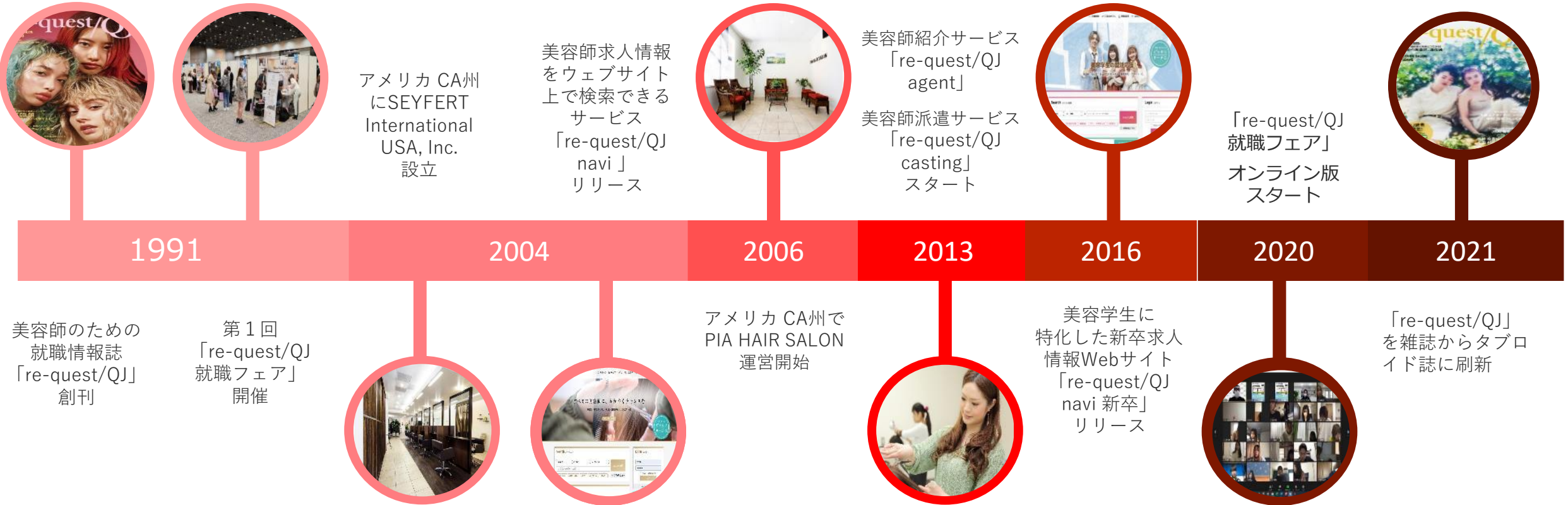
会社名 (英語表記)	株式会社セイファート SEYFERT LTD.
拠点	本 社：東京都渋谷区渋谷3-27-11 関西ブランチ：大阪市西区立売堀1-2-12 東海ブランチ：名古屋市中区錦1-13-26
従業員数	138名（2022年1月末現在） 連結グループ
代表	代表取締役社長 長谷川 高志
グループ会社	SEYFERT International USA, Inc. 米国カリフォルニア州ロスアンゼルス郡 トーランス市
事業内容	美容室に特化した求人サイトの運営 美容師の紹介・派遣サービス 美容に関する人材教育サービス

社名の由来は「**セイファート銀河**」です

太陽のように自ら光る星を恒星といいます
その恒星が1千億個集まって一つの銀河を作っています
そして1千億個の銀河が宇宙全体を作っています

その宇宙の中で最も活発に活動する銀河を
「セイファート銀河」と呼びます
ドイツ系アメリカ人の天文学者セイファート氏が提唱した分類です

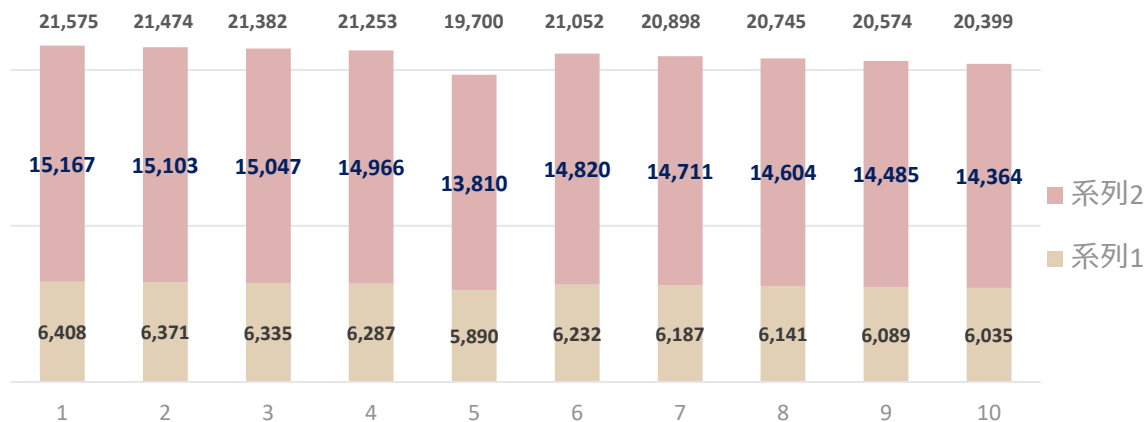
数多くの会社の中で、最も活発な活動をしている会社でありたい
我々が活動する美容業界が、他の産業に比べて
活発な活動をしている業界であって欲しい
そんな願いを込めて社名を株式会社セイファートといたしました



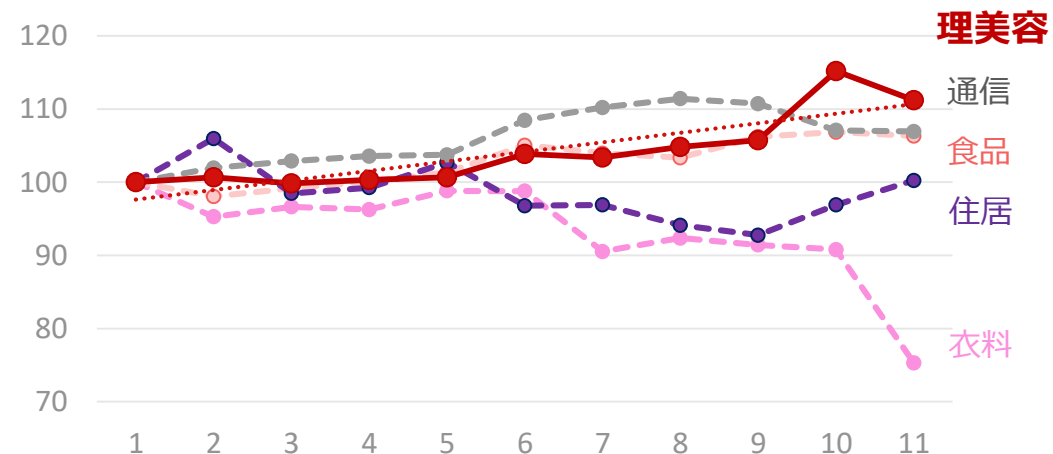
理美容市場は、市場規模、家計消費支出、美容学校入学者数共に、安定的に推移

理美容市場推移

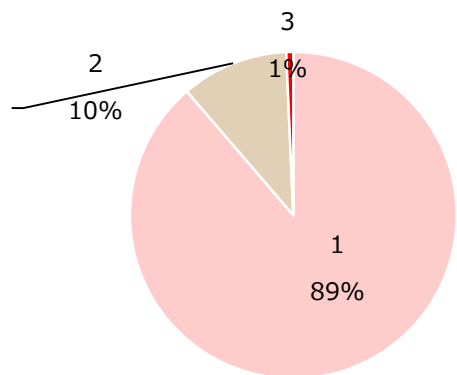
単位：億円



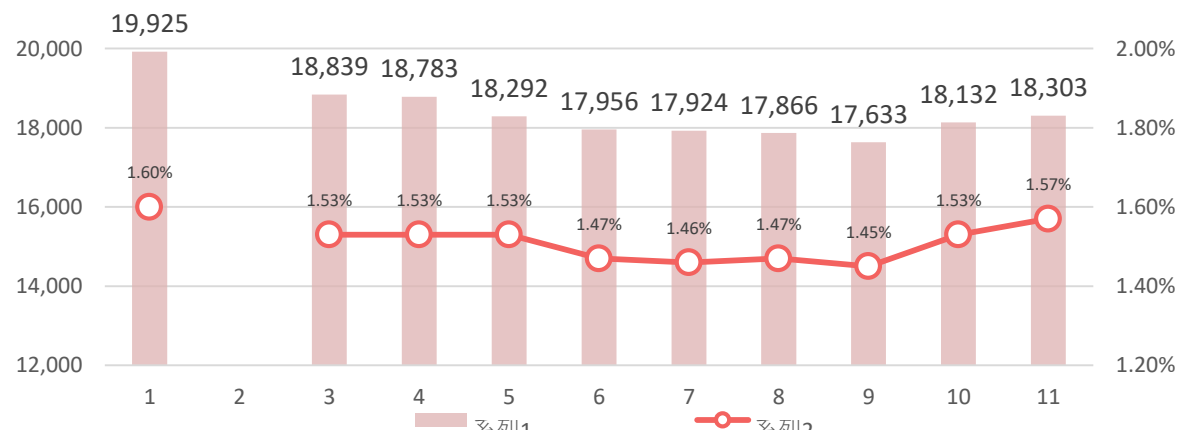
家計消費における主要費目の推移 (2010年=100として指数化)



経営主体別構成割合



美容学校入学者数と18歳人口に占める割合の推移



理美容市場推移：
矢野経済研究所「2020年版 理美容マーケティング総監（概要版）」より当社作成
家計消費における主要費目の推移：
出所総務省「家計調査報告」より当社作成 勤労者世帯
経営主体別構成割合：
厚生労働省「美容業の実態と経営改善の方策（284施設を母数にして調査）」より当社作成
美容学校入学者数と18歳人口に占める割合の推移：
総務省統計局 令和2年度「人口推計」文部科学省 令和2年度「学校基本調査」

IR活動に関する問い合わせ先

株式会社セイファート

管理本部 総務人事部

TEL : 03-5464-1495

e-mail : info.ir@seyfert.co.jp

Web : <https://www.seyfert.co.jp/>

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。



SEYF  RT

2021年12月期決算説明会資料

2022年2月24日

株式会社セイファート

(証券コード: 9213)

A dynamic splash of clear water against a light grey background, creating a sense of movement and freshness. The water forms a wide, shallow arc from the left side, tapering towards the right where it breaks into smaller droplets.

10時開始予定

S E Y F  R T

2021年12月期決算説明会資料

2022年2月24日

株式会社セイファート
(証券コード: 9213)



SEYFORT

2021年12月期決算説明会資料

2022年2月24日

株式会社セイファート
(証券コード: 9213)