

SEYFERT

2022年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社セイファート
東証スタンダード(証券コード：9213)
2022年5月13日

re-request/QJnavi  re-request/QJnavi

re-request/QJ
就職フェア

re-request/QJ
FOR ROOKIES リクエス・エフ・エー・エス



beauquet



QJLIKE

re-request/QJ
agent

re-request/QJ
casting

SEYFERT
LEARNING ACADEMY

City
Guilts 

ASSURED





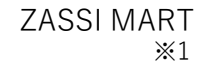



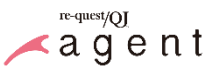




1.	2022年12月期 第1四半期 決算の概要	3
2.	2022年12月期 4月度累計業績サマリー(ご参考)	11
3.	株主還元	13
4.	成長戦略の進捗状況	15
5.	Appendix	22

1

2022年12月期 第1四半期 決算の概要

2022年12月期 第1四半期連結累計業績サマリー

第1四半期の連結累計業績は、新型コロナウイルス感染症の変異株流行拡大の影響、商品販売時期の変更による売上スライド(1Q→2Q)、及び収益認識会計基準等の適用による影響を受け、前年同期比では売上高減少、及び売上総利益微減となる

サービス 広告求人	売上高		 <p>まん延防止等重点措置の影響を懸念した一部の美容室経営企業が中途向け求人広告の掲載を年度内での先送り予定としたことにより、売上高は横ばいで推移</p>
	売上総利益		 <p>雑誌発行を3月から4月(1Q→2Q)へと変更したことにより、売上高及び売上総利益が大幅に減少</p>  <p>収益認識会計基準等の適用による影響を受け売上高が減少</p>
サービス 紹介・派遣	売上高		 <p>新型コロナウイルス感染症の変異株の感染者数増加で、当社派遣美容師及びその家族等が罹患し、派遣美容師の休業等が増加したことにより、売上高は大幅に減少</p>
	売上総利益		 <p>美容師採用と採用プロモーション(LP制作等)をセットした商品の販売拡大により、売上高及び売上総利益が大幅に増加</p>
サービス 教育(その他)	売上高		 <p>講習数、プログラム数、受講者数の増加に伴い売上高が増加 講師内製化による原価抑制に伴い売上総利益の増加</p>
	売上総利益		 <p>全米で新型コロナウイルス感染症の影響が大幅に改善したことを受け、売上高及び売上総利益が大幅に増加</p>

2022年12月期 第1四半期実績 前年同期比

第1四半期の連結業績は、売上高・営業利益共に、前年同期比で減収減益となるが、
 第2四半期の4月で実施した「新卒採用商品」における、合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」や、美容学生向け就職情報誌「re-request/QJ FOR ROOKIES」発行にて補填していく

(単位：千円)

	21/12期 1Q (売上高比)		22/12期 1Q (売上高比)		増減 (前年同期比)	
	売上高	515,822	100.0%	478,497	100.0%	△ 37,325
売上総利益	323,033	62.6%	311,556	65.1%	△ 11,476	96.4%
販売費及び一般管理費	284,776	55.2%	302,195	63.2%	+17,418	106.1%
営業利益	38,256	7.4%	9,361	2.0%	△ 28,895	24.5%
経常利益	39,108	7.6%	△ 5,802	△1.2%	△ 44,911	—
税金等調整前四半期純利益	29,581	5.7%	△ 9,007	△1.9%	△ 38,589	—
四半期純利益	18,040	3.5%	△ 5,755	△1.2%	△ 23,795	—

サービス別概況

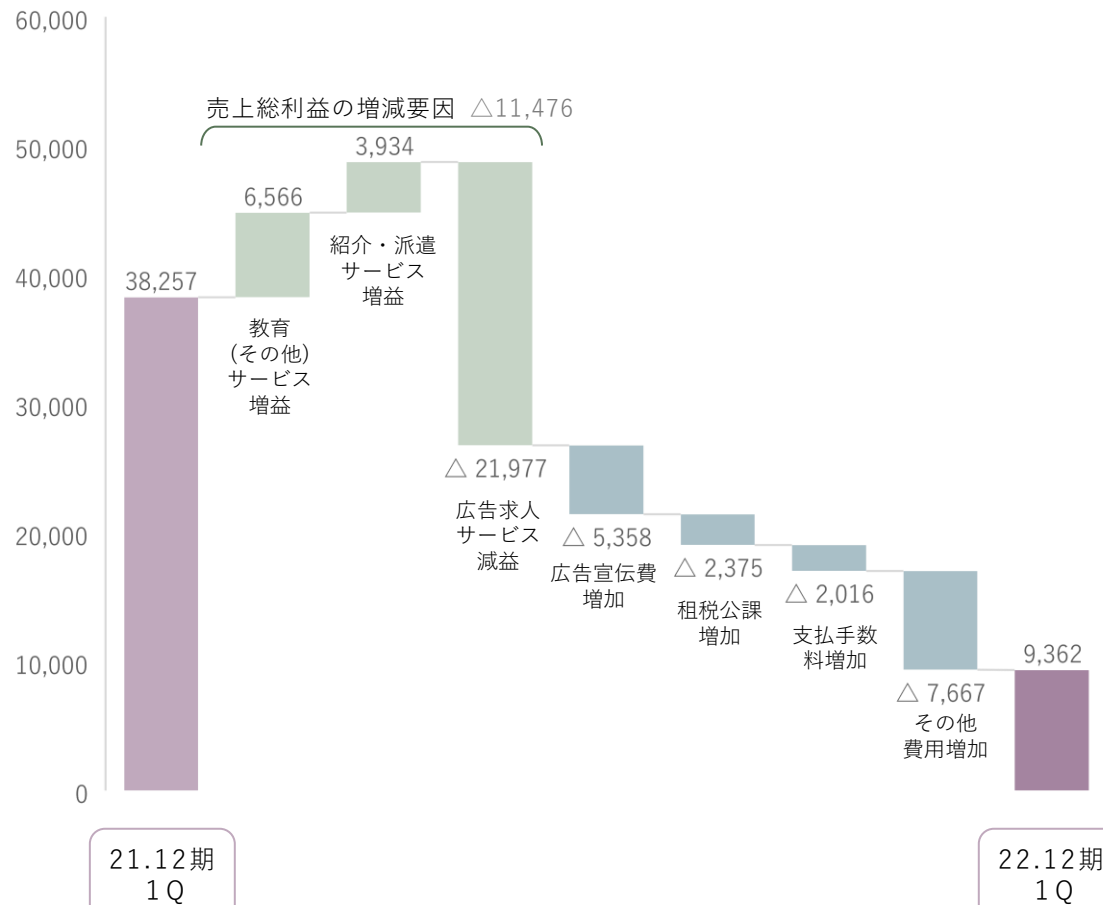
(単位：千円)

		21/12期 1Q	22/12期 1Q	増減 (前年同期比)	
サロント ポータル 事業 (全 社)	売上高	515,822	478,497	△ 37,325	92.8%
	売上総利益	323,033	311,556	△ 11,476	96.4%
広告求人 サービス	売上高	362,805	327,783	△ 35,022	90.3%
	売上総利益	272,510	250,533	△ 21,977	91.9%
紹介・派遣 サービス	売上高	127,203	112,320	△ 14,882	88.3%
	売上総利益	38,297	42,231	+3,933	110.3%
教育(その他) サービス	売上高	25,813	38,393	+12,579	148.7%
	売上総利益	12,226	18,792	+6,566	153.7%

営業利益変動要因

第1四半期の連結累計営業利益は、売上総利益の減益、及び販売管理費の増加により、前年同期比で△28,895千円となる

(単位：千円)



✓ 売上総利益の減少

<<広告求人サービス>>

- 「新卒採用商品」の美容学生向け就職情報誌「re-request/QJ FOR ROOKIES」の発行月(1Q→2Q)変更による減益
- 美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」のシステム開発費用、及びMA(マーケティングオートメーション)ツール導入費等を含む売上原価の増加に伴う減益

✓ 広告宣伝費の増加

美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」、人材派遣サービス「re-request/QJ casting」及び人材紹介サービス「re-request/QJ agent」の各SEO対策等による広告宣伝費の増加

✓ 租税公課の増加

上場により資本金が増加し、外形標準課税適用により増加

✓ 支払手数料の増加

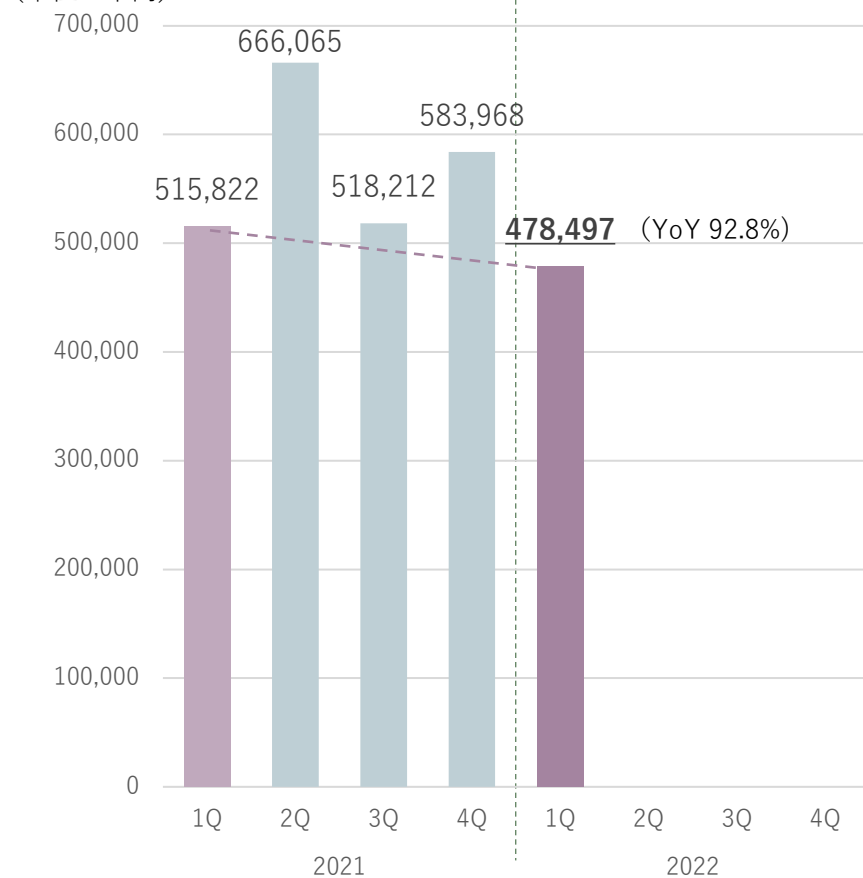
上場後新たに発生した費用(印刷会社、信託銀行等)により増加

四半期売上高・経常利益の推移

第1四半期の連結累計経常利益は、**営業利益の減益**、及び**営業外費用で上場関連費用15,070千円等の計上**により、前年同期比で大幅に減益となる

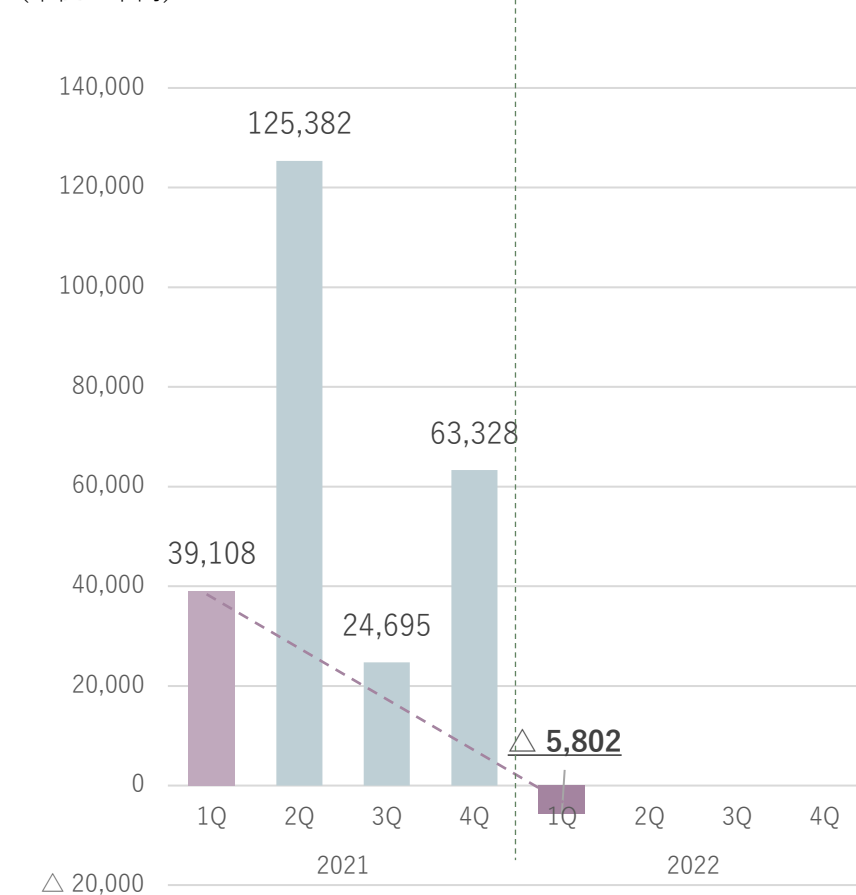
売上高

(単位：千円)



経常利益

(単位：千円)

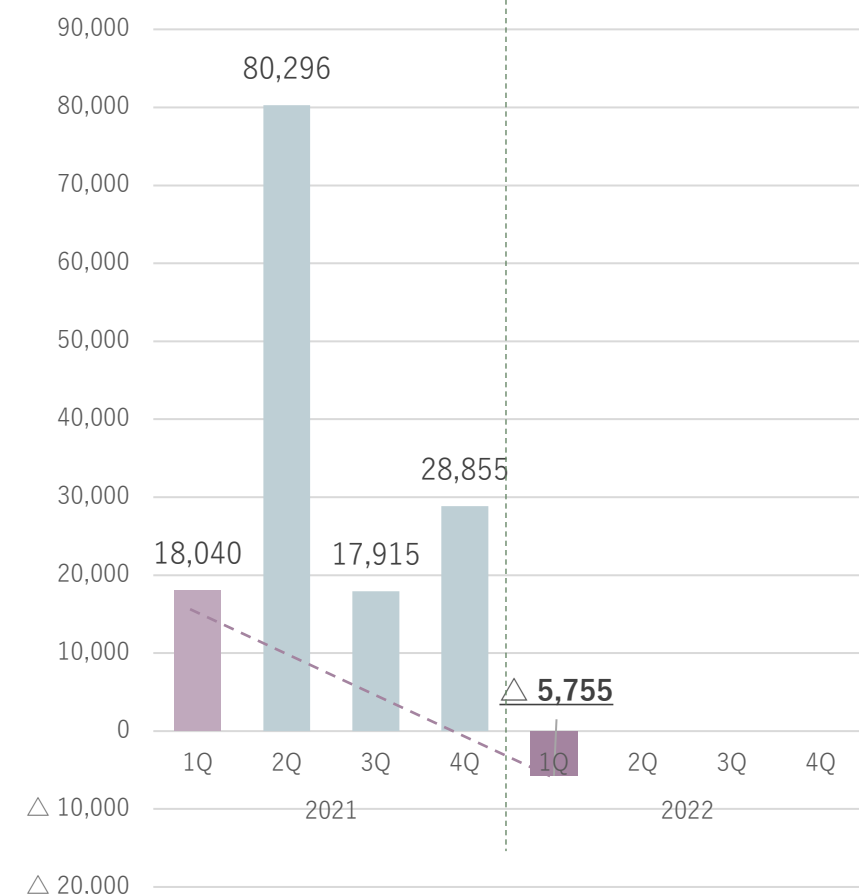


四半期純利益・1株当たり四半期純利益の推移

第1四半期連結累計の特別損失にて、本社の事務所一部移転・改装費用△3,728千円の発生(当期計画織り込み済)等により、前年同期比で四半期純利益は減益となる

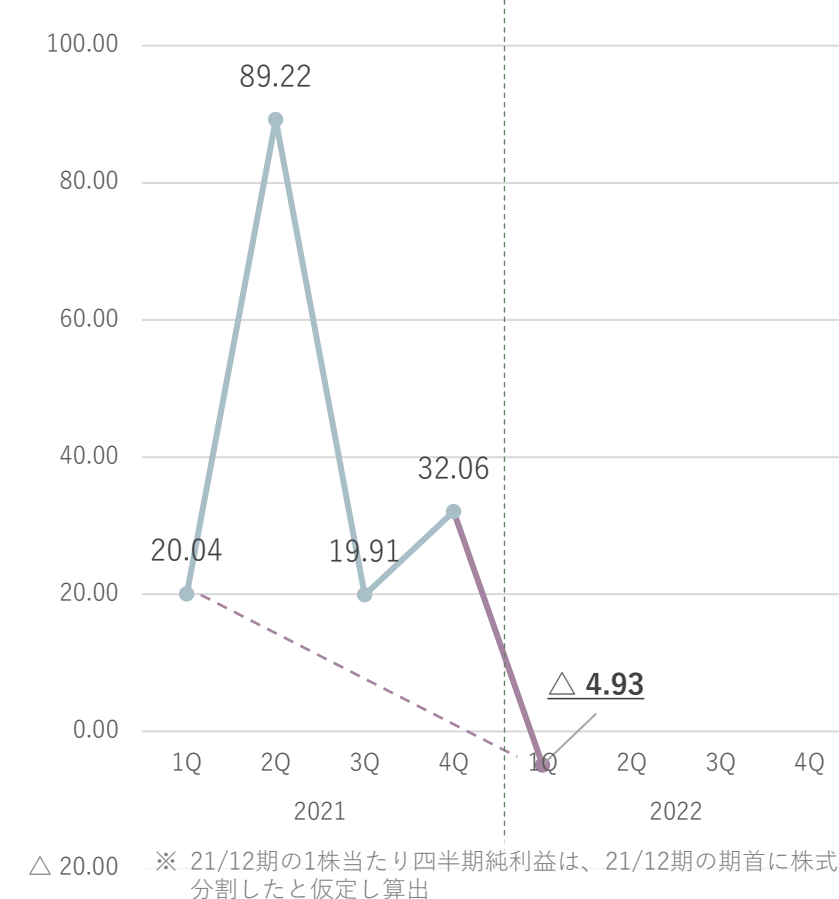
四半期純利益

(単位：千円)



1株当たり四半期純利益

(単位：円)



バランスシート

(単位：千円)

区分	科目	21/12期 期末時点	22/12期 1Q末時点	増減	主な増減要因
	流動資産	1,549,141	1,517,389	△31,751	
	うち 現金及び預金	1,303,188	1,279,812	△23,375	借入金の弁済等による減少>公募増資による増加
	うち 棚卸資産	8,690	6,866	△1,823	
	固定資産	330,006	359,392	+29,386	
	うち 有形固定資産	33,709	53,837	+20,128	事務所移転・改装費用の発生により増加
	うち 無形固定資産	93,316	92,900	△416	ソフトウェア仮勘定(QJ LIKE 第1フェーズ)増による増加(<減価償却費)
	資産合計	1,879,147	1,876,782	△2,364	
	流動負債	1,101,567	728,658	△372,909	
	うち 買掛金	59,550	42,733	△16,816	「re-request/QJ casting」派遣美容師 給与(原価)の減少
	うち 短期借入金	288,000	0	△288,000	借入金の弁済等により減少
	固定負債	276,660	251,251	△25,409	
	うち 長期借入金	131,289	103,808	△27,481	借入金の弁済等により減少
	負債合計	1,378,228	979,909	△398,318	
	純資産合計	500,918	896,872	+395,953	新規上場による公募増資により増加
	負債純資産合計	1,879,147	1,876,782	△2,364	

2

2022年12月期 4月度累計業績サマリー
(ご参考)

2022年12月期 4 月度累計業績サマリー(ご参考)

第1四半期連結累計の減収減益については、4月度において「広告求人サービス」における「**新卒採用商品**」内の「**re-request/QJ 就職フェア**」が好調であったこと、及び「re-request/QJ FOR ROOKIES」の発行を計画通り行ったこと等で上積みし、**4 月度累計実績にて売上高、売上総利益、及び営業利益共に大幅に補填**

また、5月度以降、**当期計画では売上を見込んでいなかった「beauquet」の、タブレット・レンタルサービス始動による売上計上を予定**。これにより売上の積み増しを行っていく(詳細は20頁参照)
上記のことから、通期業績予想については、変更しないものとする

(単位：千円)

		21/12期	22/12期	増減	4月度 増減要因
売上高	1 Q 累計	515,822	478,497	△ 37,325	新卒採用商品 ✓ 「re-request/QJ 就職フェア」 出展企業数増、及び出展単価の向上により売上高、売上総利益共に増加
	4 月 度 ※	283,630	309,641	+26,010	
	4 月 度 累 計	799,453	788,139	△ 11,314	
売上総利益	1 Q 累計	323,033	311,556	△ 11,476	✓ 「re-request/QJ FOR ROOKIES」 雑誌発行月の変更(3月→4月)により、 売上高及び売上総利益共に昨年同月比で大幅増加
	4 月 度 ※	188,595	216,334	+27,738	
	4 月 度 累 計	511,629	527,890	+16,261	
営業利益	1 Q 累計	38,256	9,361	△ 28,895	✓ 「re-request/QJ navi」 求人広告掲載企業数増、及び掲載単価の向上に伴い、売上高及び売上総利益が増加
	4 月 度 ※	86,105	110,730	+24,624	
	4 月 度 累 計	124,362	120,091	△ 4,270	

※ 22/12期 4月度については、5月13日時点での着地予想にて記載

3

株主還元

株主還元 – 中間配当の実施、及び通期配当予想の開示

■ 中間配当の実施

2022年2月4日に、当社がかねてから目標としておりました東京証券取引所に株式上場を果たすことができました。そのため、上場前からの当社株主の皆様、及び上場後より新規株主として当社株式を保有頂いている多くの株主の皆様へ、2022年5月13日の臨時取締役会決議にて**当期(2022年12月期)の中間配当では、1株当たり13円の上場記念配当**を行うことといたしました。

■ 通期配当予想について

当社は株主の皆様への利益還元を重要な経営課題のひとつとして認識し、**配当性向20%~30%**を目指しております。

そのため、前回公表時には未定としておりました**2022年12月期の期末配当予想については**、将来の成長のための投資や事業展開の状況、経営成績、財務状態、及び**現在の予算進捗**を総合的に勘案した上で、**1株当たり32円とし、通期にて1株当たり45円**を予定いたしております。

	1株当たり配当金(円)		
	中間	期末	通期
前回予想 (2022年3月14日公表)	—	—	—
今回予想	記念配当 13円00銭	普通配当 32円00銭	45円00銭 (普通配当32円00銭) (記念配当13円00銭)
前期実績	—	20円	20円

連結当期純利益予想	165,380千円
配当性向	35.9%

記念配当除いた場合
配当性向 25.6%

4

成長戦略の進捗状況

成長戦略の概要

当社基幹商品である美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」のフルリニューアルや、「re-request/QJ 就職フェア」の拡充等により、**大手美容室チェーンの一層のサポート**と、新たに導入する「QJ LIKE」のAIマッチングにて、**小規模美容室の求人獲得も促進させることで**、競合からのシェア奪還を行っていく

↑
顧客
経営
規模

大手美容室チェーン

- 毎月一定人数の採用が必要になるため、定額求人広告型に優位性がある(成功報酬型は大量採用をするとパーコストが上がる)
- 新卒採用のため、就職フェア等に継続的に参加し、接触機会を増やす
- 求人広告記事を上位プランで掲載することで、サイト内で他社との差別化をはかる

営業・サービスの強化

re-request/QJ naviフルリニューアル
re-request/QJ 就職フェアの拡販

小規模美容室

- 採用数が限定的であるため、定額求人広告型ではロスが多く、費用対効果が悪い(成功報酬型はコスト面でフィットする)

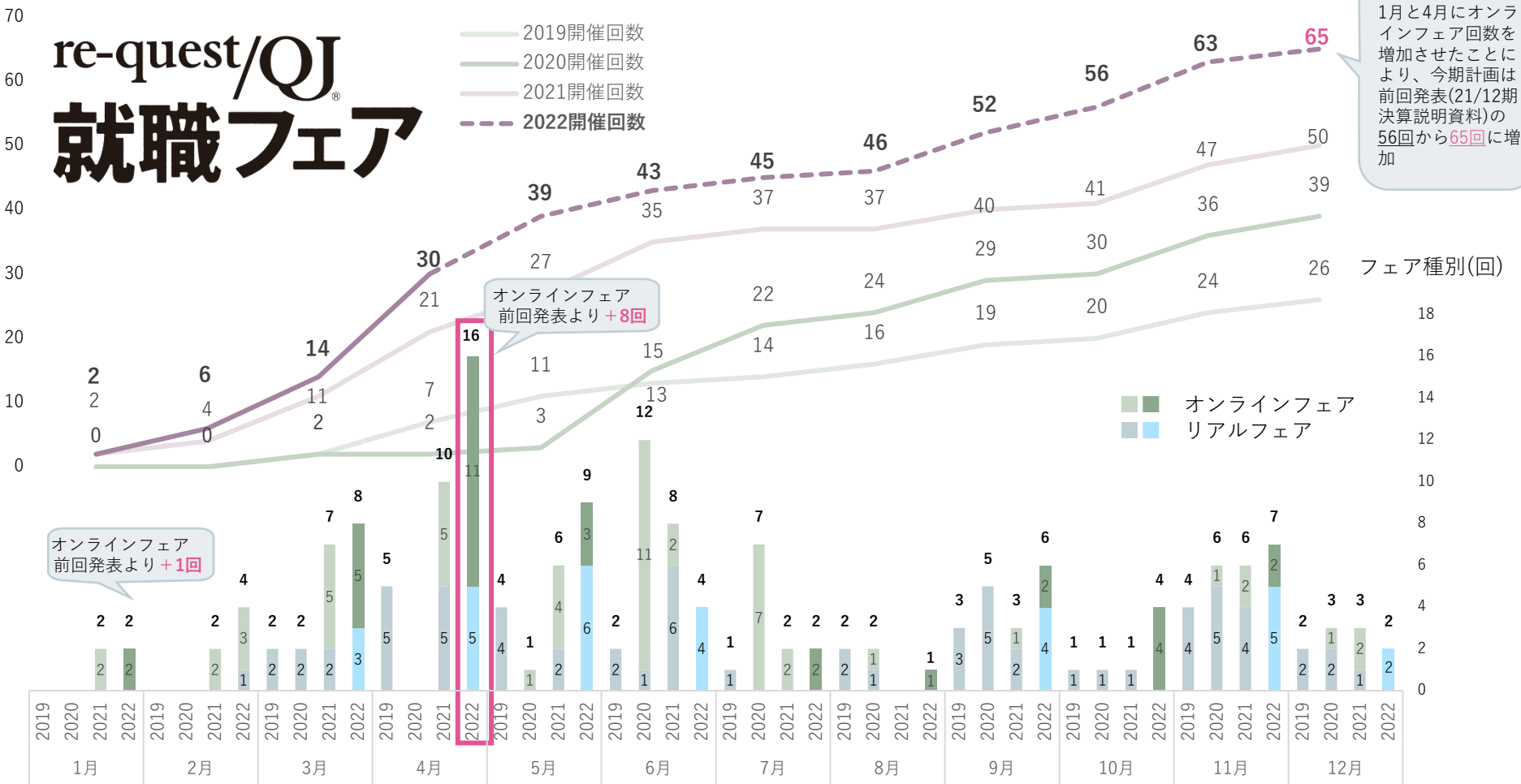
QJ LIKE AIマッチング
(成功報酬型)導入
インサイドセールス活用

re-request/QJ navi 取引件数 →

基幹商品「re-request/QJ 就職フェア」の拡販

合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」は、リアルフェアとオンラインフェアを組み合わせることで、**通年でのフェア開催が可能になり、開催回数の増加に成功。今後の一層の拡販を見込む**

開催回数(回)



※ 開催回数は累計にて表示



Z世代向け 美容師情報アプリ「QJ LIKE」

3月30日にリリースした美容師情報アプリ「QJ LIKE」第1フェーズについては、重大なバグや不具合等もなく順調に稼働中。また、当社主催の合同会社説明会「request/QJ 就職フェア」にてDLを促進する等の活動により、登録者数は順調に推移

第1フェーズ

美容師情報アプリとして、美容師人生をより楽しめるような機能を充実させることで、**DL数を増加させていく**



美容に特化したSNSのハッシュタグトレンド分析機能



セルフブランディングや認知度向上をサポートする投稿サポート機能



美容学生・美容師のための総合マガジン「re-request/QJ navi DAILY」

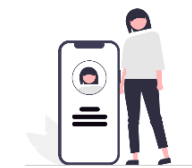


アンケート機能によるお悩み相談&解決コーナー



第2フェーズ

AIマッチング (成功報酬型)導入



ユーザー
(Z世代美容師)



クライアント
(美容室経営企業)

「QJ LIKE」は、人材紹介の担当者を介さず、アプリに搭載したAIが自動でマッチングを行うことで、スピーディーなマッチングを可能に

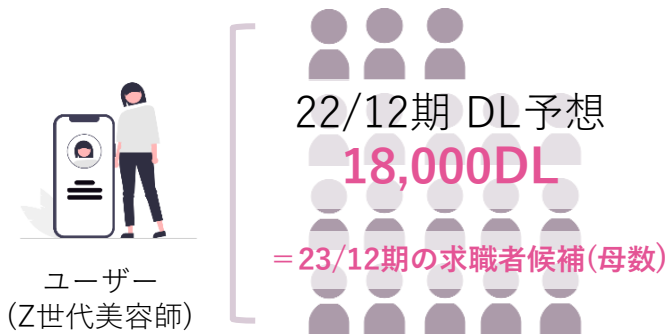
- AIを活用したユーザーの行動分析により
- 潜在的な求職者の発掘
 - 最適かつ効率的なAIマッチングの実施
 - 採用後の離職率低下が期待できる

Z世代向け 美容師情報アプリ「QJ LIKE」の見通し

22/12期に当アプリをDLしたZ世代の美容学生及び美容師ユーザーに対し、23/12期より本格稼働を予定する【AI マッチング】を使用して、スピーディーかつミスマッチの少ないマッチングを実現していく

✓ 求職者候補

✓ 「QJ LIKE」のDL者数



✓ 離職率

1年以内	28.5%
2年以内	45.1%
3年以内	57.0%

Z世代の
離職率

※ 厚生労働省 新規短大等卒就職者の産業別離職状況における、美容業が含まれる「生活関連サービス業、娯楽業」を基に当社にて算出

- ✓ 22/12期の18,000DLのうち、Z世代の美容学生・美容師以外のユーザーを10%と想定
- ✓ DL計画及び「re-request/QJ 就職フェア」でのDL誘致等や「re-request/QJ FOR ROOKIES」での広告等の施策を鑑み、22/12期のDL者の多くは、美容学生の2年生(2023年3月卒業)と想定
=1年以内に離職する可能性有

上記の想定と、左表より2023年度の離職率は**28.5%**と仮定

18,000 × 90% × 28.5%
(DL数) (Z世代美容師) (離職率)

23/12期の求職者候補
4,617人

✓ 想定売上(ポテンシャル)

23/12期の求職者候補「**4,617人**」で見込むことができる想定売上

	QJ LIKE マッチング 使用率	求職者数 (人)	想定売上 (千円)
MAX.	30.0%	1,385	415,530
NEU TRAL	15.0%	693	207,765
MIN.	5.0%	231	69,255

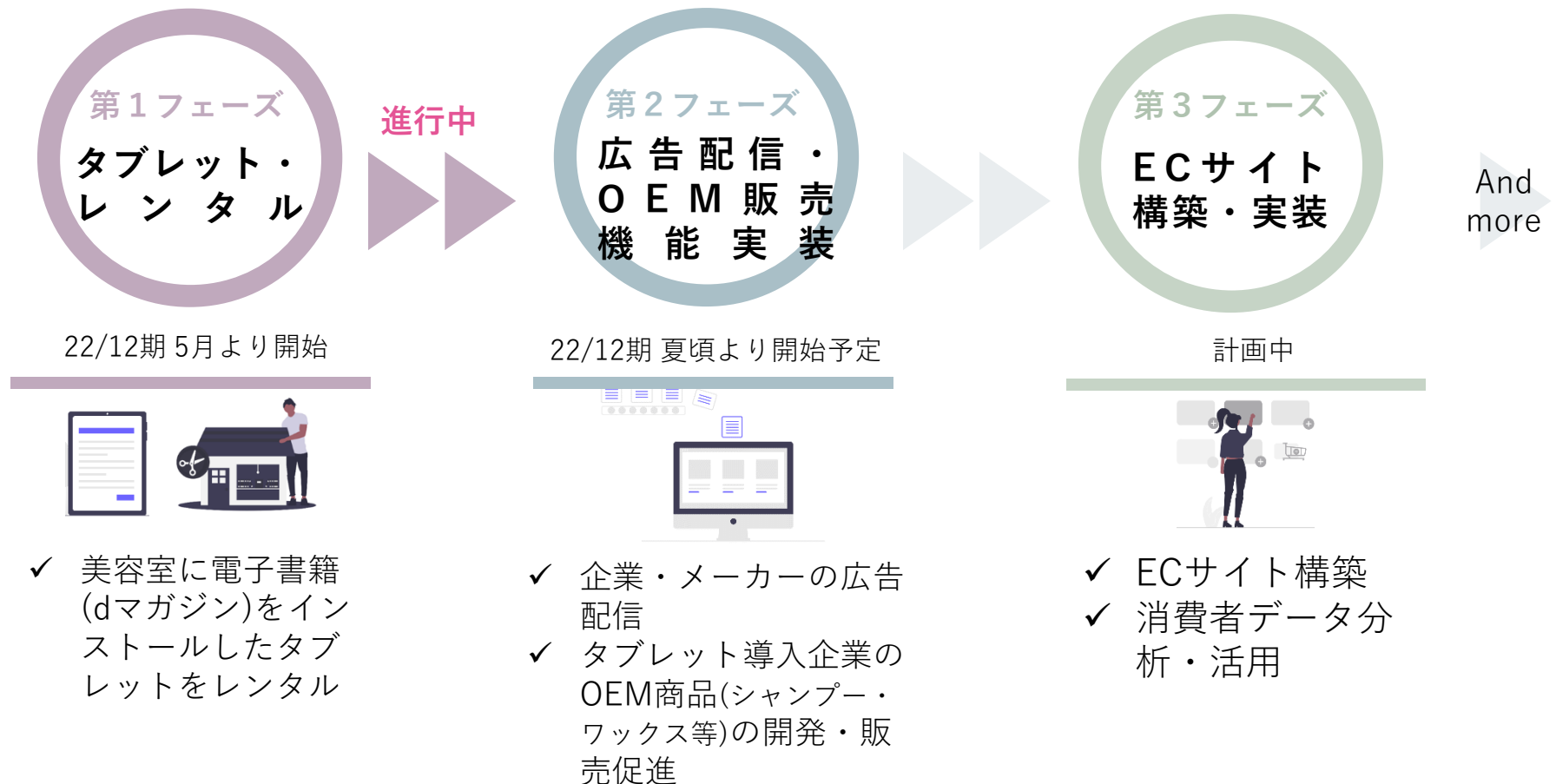
※紹介料金は300千円にて設定

上記数値は左記の想定及び仮定に基づき算出した想定売上であり、実際の業績については、ユーザー動向や嗜好、離職率の変化、法規制の変更、他社との競合等、今後の様々な要因によって、大きく異なる可能性があります。

美容室DX「beauqet」

美容室に**電子書籍(dマガジン)**をインストールした**タブレット・レンタル**を出発点に、**広告配信機能**と**ECサイト**に必要な機能をタブレット内に構築する事で新たなチャンネルを創出し、**美容室のDX化を促進する**

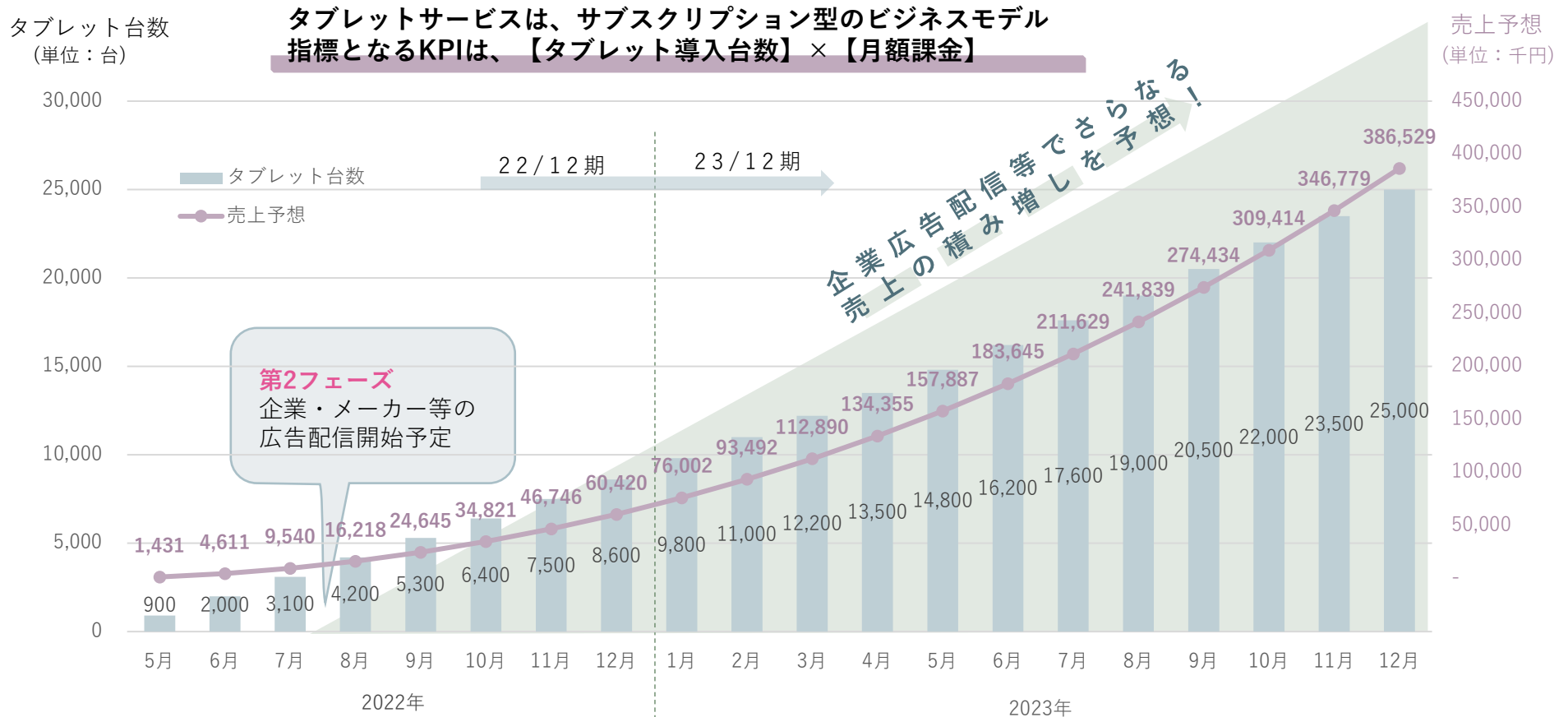
メーカーサンプリングや、OEM商品の開発・販売促進等と掛け合わせ、**収益を美容室にも還元**する事で、**業界の活性化を目指すwin-winのパートナーとして共に美容室DXの成長を描く**



美容室DX「beauquet」の見通し

第1フェーズのタブレット・レンタルサービスについて、当初の**当期計画では売上を見込んでいなかった**ものの、第2四半期より事業計画が大きく進展し、タブレットの導入企業の見込みが複数社発生したことにより、**当期中に売上計上予定**

また、夏頃には第2フェーズの企業広告の配信も予定しており、さらなる**売上の積み増しを予想**



※タブレット台数及び予想売上は累計にて表示

5

Appendix

経営理念 - 【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。

事業系統図

クライアント

株式会社セイファート

ユーザー



当社主要商品・サービス

広告求人サービス

紹介・派遣サービス

教育(その他)サービス

美容師向け求人サイト

re-request/QJnavi

月間約20万のユニークユーザーが利用する美容師向け求人サイト
コンサルティング営業チームとクリエイティブな制作チームが製販一体となって掲載広告の作成を行うことで、他社とは異なる求人広告を制作可能に

美容学生向け新卒求人サイト

新卒 re-request/QJnavi

美容学生向けに特化させた美容師新卒求人サイト
サイト内には特別クーポンの配信等、美容学生が美容室へと足を運ぶきっかけ作りや、接触機会を増やす仕掛けを施し、ユーザー満足度を高める

美容学生向け合同会社説明会

re-request/QJ
就職フェア

全国各地でのリアルフェア、及びエリアを問わないオンラインフェアを組み合わせた就職フェアを開催
当就職フェアでは、美容学生と美容室経営企業のベストマッチとなる就職を実現できるようサポートする

美容学生向け就職情報誌

re-request/QJ
FOR ROOKIES リクエストQJ FOR ルーキーズ

美容学生向けの、新卒求人情報はもとより、就職活動に役立つハウツーや、就活スケジュールの組み立て・面接対策などのノウハウ等、美容学生の就職活動に役立つ情報を盛りだくさん掲載

美容室プロモーション・メディア

beauquet

業界の垣根を超えた様々な企業の新商品サンプリング等のプロモーションを受託
プロモーション費の一部を美容室に還元することで、美容業界全体の活性化を図る

美容師人材紹介

re-request/QJ
agent

採用活動を行う美容室に、幅広いクラスの人材を紹介し、採用が決定した場合のみ報酬を頂く、成功報酬型の美容師紹介サービス
効率的に美容師を採用したい美容室側と、自分にあった美容室へ就職したい美容師側の、双方のニーズに応える

美容師人材派遣

re-request/QJ
casting

美容室経営企業が「働く期間」、「タイムシフト」、「スキルレベル」を指定し、必要な時だけ必要な人材を確保できる美容師人材派遣サービス
美容室経営企業の、固定費化し経営を圧迫する人件費を変動費化し、収益を効率的に向上する要望に応える

美容師教育サービス

City Guilds
ASSURED

SEYFERT
LEARNING ACADEMY

美容学校を卒業し美容室に就職してから3~5年かかる技能習得期間を短縮し、日本の美容師の国際化を推進する教育サービス
美容師の国内での地位向上、国際化推進を目指す

会社概要

会社名 株式会社セイファート
(英語表記) SEYFERT LTD.

拠点 本社：東京都渋谷区渋谷3-27-11
 関西ブランチ：大阪府大阪市西区立売堀1-2-12
 東海ブランチ：愛知県名古屋市中区錦1-13-26

従業員数 136名（2022年3月末現在）連結グループ

代表 代表取締役社長 長谷川 高志

関係会社 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

ディスクレーマー

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画等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、本資料作成時点において入手可能な情報を基にした判断及び仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性を保証するものではありません。

本資料は、公認会計士又は監査法人の監査・四半期レビューの対象外であります。別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。

本開示は、当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する判断は、投資家の皆様ご自身の判断で行って頂きますようお願いいたします。