



2024年3月29日

各位

会社名 株式会社セイファート
代表者名 代表取締役社長 長谷川 高志
(コード番号: 9213 東証スタンダード)
問合せ先 執行役員 管理本部本部長兼経理部部长
西山 一広
(TEL 03-5464-1490)

上場維持基準の適合に向けた計画書に基づく進捗状況について

当社は、2023年3月31日に、「上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、その内容について開示しております。2023年12月31日時点の進捗状況について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2023年12月31日時点における東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおり流通株式時価総額については基準を充たしておりませんが、当初計画のとおり、2025年12月期末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組みを進めて参ります。

| | | 株主数 | 流通株式数 | 流通株式時価総額 | 流通株式比率 |
|------------|---------------|--------|---------|-----------|--------|
| 当社の状況 | 2022年12月31日時点 | 1,107人 | 7,493単位 | 859百万円 | 56.7% |
| | 2023年12月31日時点 | 967人 | 6,352単位 | 683百万円 | 48.0% |
| 上場維持基準 | | 400人 | 2,000単位 | 1,000百万円 | 25.0% |
| 提出している計画期間 | | — | — | 2025年12月末 | — |

※ 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったもので、流通株式時価総額は、事業年度末の流通株式数に事業年度の末日以前3ヶ月間の日々の終値の平均値を乗じて算出しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの実施状況及び評価（2023年1月～2023年12月）

当社は、スタンダード市場上場維持基準の適合に向けて「時価総額の増加」を基本方針とし、「事業計画の推進による業績の向上」と「企業価値の向上」に取組んで参りました。取組みの内容、実施状況、及び評価は以下の通りです。

(1) 事業計画の推進による業績の向上

① 既存事業の強化

- 基幹商品である美容師向け求人情報サイト「re-request/QJ navi」は、2023年2月にUI/UX^{*}をリニューアルし、リリースいたしました。これにより、視認性、検索性、デザイン性、利便性を向上させ美容師ユーザーの月間CVR向上、及び広告掲載企業の満足度向上に繋げ、本件サイトに掲載される求人広告数の増加を図りました。また、2023年8月には、新機能として会員限定コンテンツの追加をリリースいた

しました。これにより、人材マッチング精度、及び検索機能の向上を図り、会員登録者数の増加に注力いたしました。

2023年12月期に実施した2度のリニューアルにより、月間CVR及び新規会員登録数は、当初の目的を達成いたしました。美容室経営企業への反響効果拡大には課題を残したことから、計画を下回る結果となりました。今後も引き続き応募促進施策を実施し、商品力の強化を図るとともに、営業体制の強化に注力し、売上の拡大を目指して参ります。

- 合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」は、東京、大阪、名古屋、福岡等全国の主要都市を中心に、年間を通して過去最高回数のリアルイベントを開催し、出展企業数が増加いたしました。2024年4月には、過去最大の動員数と出展企業数を見込む「リクエストQJ FES」をさいたまスーパーアリーナで開催し、更なる売上の拡大を目指して参ります。
- 美容師人材紹介「re-request/QJ agent」は、登録者管理ツールを導入することで、マッチング精度の向上に取り組みました。これにより、業務の属人化が解消され効率化を図ることができました。しかしながら、登録者とのコミュニケーション機会の損失により仮登録からの面談率が想定を下回ったことで、人材紹介の成約数は低調に推移する結果となりました。このため、今後については、引き続き管理ツールを活用しながら、併せてコミュニケーションツールも積極的に活用し、就職意欲の高い登録者に対してのUXを高めることで、更なるマッチング精度の向上を図り、人材紹介の成約数増加を目指して参ります。
- アメリカ カリフォルニア州での美容室運営「PIA HAIR SALON」は、高単価メニューの販売促進、及び顧客数の増加により、生産性を高めました。そのため、今後も引き続き、高単価メニューの販売促進、顧客数の増加による生産性の向上、及び美容師の人材確保に努め、持続的な成長を図って参ります。
- 美容学校・美容室経営企業・美容師向け「海外研修」は、新型コロナウイルス感染症対策の緩和の動きを受け、需要が拡大し、複数の海外研修を実施いたしました。また、今後については、全国美容専門学校からリクエストの多い韓国への研修を積極的に行うとともに、英国、韓国等の学生を日本で受け入れ、日本の美容技術、実習を提供する来日研修の実施により、商品ラインナップの拡大、及び案件数の増加を図って参ります。

※ UI とはユーザーインターフェースの略称で、ユーザーとコンピューターの間にある情報のやり取りを行う仕組み（ユーザーの視覚に触れるすべての情報）を指します。
UX とはユーザーエクスペリエンスの略称で、ユーザーがサービスを通じて得られる体験や経験を指します。

② 成長戦略の推進

- プロモーションメディア「beauqet」は、営業体制強化による新規営業先、及び新規案件の増加による収益拡大を図りました。これによりメーカーとの直接取引案件数の増加、及び継続取引率が向上いたしました。「タブレット・レンタル」は、タブレット配荷台数の増加によるサブスクリプション型収益の増加、及び企業広告収益の拡大を図りましたが、半導体不足の影響等を受けたことで、タブレットの納品に時間を要したため、無料キャンペーン後の有料化が遅延し、計画を下回る結果となりました。一方で、「beauqet」と「タブレット・レンタル」のクロスセルについては堅調に推移し、また、美容室から美容師へと発展させていく美容室DXの第3フェーズとなるECサービスの提供が始動したことで、新たな収益源の開拓を行うことができました。今後については、引き続きクロスセルを拡大させながら、ECサービスの拡販を行う計画であります。
- 美容師情報アプリ「QJ LIKE」は、追加開発でのAIマッチングによる成功報酬型収益、教育・学習コンテンツ配信によるコンテンツ課金型収益、及び独立開業サポートによる収益の創出を計画しておりました。しかしながら、アプリダウンロード数は順調に増加したものの、マネタイズの源泉となるアクティブユーザー数の増加及び定着が計画数値を下回ったことから、収益化を目的とした追加開発実施に先立って、アクティブユーザー数の対策を目的とした二次開発を実施いたしました。また二次開発と並行し、当社ブランドの一層の強化を目的に、「QJ LIKE」を美容業界向け情報誌「re-request/QJ」との統合によるリブランディングを行いました。このリブランディングにより、今後は「re-request/QJ」が持つ美容業界での高いブランド認知度と豊富な情報量を活かしながら、アプリに搭載したハッシュタグトレンド分析機能や、SNS投稿サポート機能

などのコンテンツを組み合わせ、美容師ユーザーから日々活用される情報媒体へと成長させる計画であります。

(2) 企業価値の向上

① IR活動の強化

機関投資家向けに年2回（中間時・通期決算時）の決算説明会、及び個人投資家向けに年2回（第1四半期時・第3四半期時）の決算説明会を開催することで、より多くの投資家の方々に当社を理解していただけるようIR活動の強化に取り組みました。また、今後につきましても、当社の企業活動や成長戦略等を分かりやすく伝えることで成長性を市場に伝え、市場認知度を高めながら、継続して企業価値を向上させるため、IR活動の強化を図って参ります。

② 株主還元の実策

株主還元について、重要な経営課題のひとつとして認識し、将来の成長のための投資や事業展開の状況、経営成績、財務状況等を考慮しながら、安定的且つ継続的な配当を実施することを方針とし、2023年12月期については、中間配当は普通配当10円、期末配当は普通配当32円、年間配当合計は42円（配当性向45%）にて配当を実施いたしました。また、今後につきましても、配当性向20%から30%超を指標とし、成長のための事業投資等を行いながら、株主還元の充実に努めて参ります。

3. 上場維持基準の適合に向けた今後の課題と取組内容

当社は、一定数の株主数や流通株式数を維持しておりますが、「流通時価総額」については基準を充たしておりません。その主な理由は、業績の伸び悩みを受けて期待値が高まらないことで主要な要素である株価が上昇基調にないためであると考えております。

そのため、今後も引き続き業績並びに企業価値の向上に取り組む、「株価」の上昇を図ることで、「流通株式時価総額」の上場維持基準への適合を目指して参ります。

現在の流通株式数6,352単位から算出した、上場維持基準である流通株式時価総額10億円を充たす理論株価は1,575円となります。理論株価＝EPS（1株当たり当期純利益）×PER（株価収益率）として、PERを12.0倍^{※1}とすると、株価1,575円を充たすEPSは131.25円となります。その実現に向けて、持続的な成長を目指し、中期経営計画^{※2}をローリングしながら、後述の取組内容を実施することで、2025年12月期の親会社に帰属する当期純利益174百万円を目標として引き続き取組んで参ります。

なお、中期経営計画(2024年12月期～2026年12月期)は、2024年3月29日に開示しております。

※1 2023年12月期の数値を基に、事業年度の末日以前3ヶ月間の日々の最終価格の平均株価から当社が算出（小数点以下四捨五入）

※2 中期経営計画(2024年12月期～2026年12月期) 計画数値

| | 2024年12月期 | 2025年12月期 | 2026年12月期 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高 | 2,279百万円 | 2,500百万円 | 2,753百万円 |
| 営業利益 | 203百万円 | 255百万円 | 291百万円 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 139百万円 | 174百万円 | 198百万円 |
| EPS | 105.84円 | 131.88円 | 150.53円 |

4. 取組内容

(1) 事業計画の推進による業績の向上

① 既存事業の強化

- 基幹商品である美容師向け求人情報サイト「re-request/QJ navi」の求人情報の効果を高めるための応

募促進施策として、アプリ化によるユーザー側の利便性向上、SEO 対策の強化を行い、商品力を強化して売上と利益の拡大を図って参ります。

- 当社の強みである新卒採用市場における圧倒的なプレゼンスを活かし、合同会社説明会の開催規模を拡大しながら、顧客満足度を向上させ売上と利益の拡大を図って参ります。
- インサイドセールスは、マーケティングオートメーションツールを活用しながら、リードに対して効率的なアプローチを行い、顧客情報やナレッジを組織間で共有し、フィールドセールスとの連携を高めて、営業効率の向上を図って参ります。
- 当社の強みであるコンサルティング型営業体制を活かし、顧客に寄り添いながら課題を把握し、ニーズを捉えた解決策を提案する人材の強化に努め、組織力を強化して参ります。

② 成長戦略の推進

- 美容師起点の EC サービスを本格化させ、「プロモーションメディア (美容室起点)」×「タブレット・レンタル (タブレット起点)」×「EC サービス (美容師起点)」により美容業界における DX 化を発展させることで更なる収益性向上を実現して参ります。
- リブランディングした美容師情報アプリ「re-request/QJ」は、コンテンツの充実化を図り、美容師ユーザーへの情報発信を強化するとともに、アクティブなユーザー情報を取り入れ、ブランド力を高めて参ります。

(2) 企業価値の向上

① IR 活動の強化

当社は、IR 活動を通じて、企業イメージ及び知名度の向上、企業成長力の理解促進を進めて参ります。当社 Web サイトは、投資家の皆様にとって情報収集の重要なツールだと認識しており、今後も継続的に掲載内容の見直しや決算説明会などを行い、より多くの投資家の皆様に当社を理解していただくことで、市場認知度を高めながら、株式市場における評価の向上、及び企業価値の向上を目指して参ります。

② 株主還元強化

当社は、株主還元について、重要な経営課題のひとつとして認識しており、配当性向 20%から 30%超の水準を維持しております。今後も引き続き、将来の成長のための投資や事業展開の状況、経営成績、及び財務状況等を考慮しながら、配当性向 20%から 30%超の水準を極力維持し、安定的かつ継続的な配当を実施することで、株主還元を努めて参ります。

当社は、上記基本方針に基づく取組内容の実施により、当社株式の流通時価総額について、東京証券取引所の定める上場維持基準への適合を図り、スタンダード市場における上場を維持するよう努めて参ります。

以 上