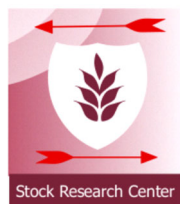


# ホリスティック企業レポート セイフアート 9213 東証 JQS

新規上場会社紹介レポート  
2022年2月8日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20220207

**美容室向けに美容師の求人広告、紹介・派遣、美容学校向けに教育事業を展開  
Z世代向け求人情報アプリの投入と美容顧客向けプロモーション拡大で成長目指す**

アナリスト: 鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【 9213 セイファート 業種: サービス業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2019/12	2,615	-	165	-	127	-	71	-	78.9	396.2	20.0
2020/12	2,204	-15.7	85	-48.5	136	7.1	34	-52.1	38.7	411.9	20.0
2021/12 予	2,310	4.8	256	3.0x	231	69.9	142	4.2x	158.9	-	20.0

(注) 1. 連結ベース、純利益は親会社株主に帰属する当期純利益  
2. 2021年10月6日付で1:100の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正  
3. 2021/12期は会社予想、2021年12月31日を超えての新株式発行となるため2021/12期は発行済株式数の増加は見込んでい

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価	1,199円 (2022年2月7日)	本店所在地 東京都渋谷区
発行済株式総数	1,320,800株	設立年月日 1991年7月11日
時価総額	1,584百万円	代表者 長谷川 高志
上場初値	1,030円 (2022年2月4日)	従業員数 139人 (2021年11月)
公募・売価格	1,120円	事業年度 1月1日~12月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎年3月
		【主幹事証券会社】 みずほ証券
		【監査人】 東陽監査法人

> 事業内容

◆ 美容師の求人広告、紹介・派遣、教育等のサービスを提供

セイファート(以下、同社)グループは、同社と子会社 1社からなり、美容室経営企業を主要顧客とした美容師の求人広告、紹介・派遣サービスの提供、美容学校向けに美容師の教育・資格認定を行う等、美容業界を対象とした様々なサービスを展開している。

同社グループのセグメントは、「サロンサポート事業」の単一セグメントであるが、広告求人サービス、紹介・派遣サービス、教育(その他)サービスの3つに分けて開示している(図表1)。20/12期の売上高は、広告求人サービスが1,561百万円、売上構成比70.8%、紹介・派遣サービスが527百万円、同23.9%、教育(その他)サービスが115百万円、同5.2%と、広告求人サービスの売上高が約70%を占め、主力サービスとなっている。

【 図表 1 】 売上内訳

	20/12期		21/12期第3四半期累計	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
広告求人サービス	1,561	70.8	1,228	72.2
紹介・派遣サービス	527	23.9	365	21.5
教育(その他)サービス	115	5.2	106	6.2
合計	2,204	100.0	1,700	100.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない  
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

### ◆ 広告求人サービス

広告求人サービスでは、紙媒体、Web 媒体、イベントによる美容師の中途・新卒の採用支援サービスを提供している。主要サービスとしては、以下の 2 つがある。

#### 1) re-request/QJ navi

re-request/QJ navi は、美容師の中途採用のための Web 媒体の求人サイトである。毎月約 20 万人(21 年 1 月から 11 月までの平均ユニークユーザー数<sup>注 1)</sup>の美容師が活用する、同社の主力サービスである。サイト上には就職情報のみならず、美容業界の最新トレンドやキャリアアップのためのコンテンツも掲載し、美容師のための総合メディアとしての役割も担っている。

(注1)特定の期間内に Web サイトにアクセスしたユーザー数。同期間内に何度アクセスしても 1 ユーザーとして計測される

売上高は美容室からの求人広告掲載料である。大規模美容室向けには、同社の営業社員が顧客の美容室を訪問してニーズを把握したうえで、同社のデザイナーやコピーライターが広告の制作段階から関与する製販一体型のサービス提供しており、これが同社の強みとなっている。個人経営を含む小規模美容室向けには、定型的な広告内容を掲載する低価格プランを提供しており、様々な規模の顧客に対応している。

#### 2) 新卒採用商品

新卒採用商品には、re-request/QJ 就職フェアと re-request/QJ navi 新卒の 2 つの主要サービスがある。

re-request/QJ 就職フェアは、美容学生と美容室経営企業が直接のコミュニケーションを取るための就活イベントである。東京、大阪、名古屋、福岡等の主要都市での大規模フェアの他、地方都市での小規模フェアを開催している。20 年からはコロナ禍に対応してオンラインでの就職フェアも実施している。21 年には 9,000 人規模の美容学生が参加している。売上高は、就職フェアに参加する美容室経営企業からの出展料等である。

同社は、美容学校選任チームを持ち、美容学校の授業で就職活動のガイダンスを行う等、全国の美容学校 278 校(出所:文部科学省令和 2 年度学校基本調査)のうち、93%に当たる 259 校と取引関係がある。こうした美容学校との関係を通じて、美容学生の就職フェアへの参加を促している。

re-request/QJ navi 新卒は、re-request/QJ 就職フェアに参加した美容学生を対象にした、Web 媒体の新卒美容師求人サイトである。求人情報掲載中の美容室が発行する美容学生限定クーポンの提供や、先輩美容師の活躍状況の掲載、美容学生と美容室のチャット機能等、美容学生と美容室の接触機会を増やす仕組みを取り入れている。売上高は、美容室からの求人広告掲載料である。

広告求人サービスでは、このほか、紙媒体の求人情報誌として、中途採用向けの re-quest/QJ、新卒採用向けの re-quest/QJ FOR ROOKIES の発行、美容室で顧客に美容新製品のサンプリング提供等のプロモーションを行う beauquet(ビューケット)、美容室の新規開店時等のノベルティ制作サービス等を行っている。

re-quest/QJ は同社創業時からの求人情報誌であるが、従来の毎月発行から 19/12 期には隔月発行とし、21 年 6 月からは年 2 回発行のタブロイドに転換し、主力サービスは Web 版の re-quest/QJ navi になっている。

#### ◆ 紹介・派遣サービス

紹介・派遣サービスでは、美容師の派遣サービスを re-quest/QJ casting、紹介サービスを re-quest/QJ agent、短期就業の日々紹介サービスを re-quest/QJ agent mini として展開している。

派遣サービスの売上高は、美容師の派遣料金、紹介サービスの売上高は人材紹介の成功報酬である。売上高の太宗は、派遣サービスが占める。

#### ◆ 教育(その他)サービス

教育サービスでは、英国の職業訓練・教育機関 City&Guilds と提携し、美容学校向けに、City&Guilds から認証された美容実技を中心とする美容師の教育サービスを提供し、試験合格者に資格を授与する「資格証明」を行っている。売上高は、美容学校からの年会費、授業料、資格取得試験料等である。

その他では、米国の子会社 SEYFERT International USA, Inc.が、カリフォルニア州で美容室 2 店舗の運営を行っている。

### > 特色・強み

#### ◆ 美容学生から美容師まで生涯を通じた多様な就業をサポート

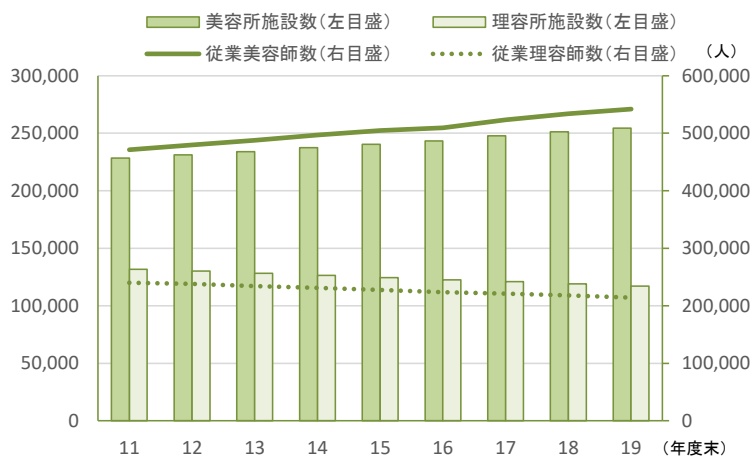
同社の強みとしては、美容学生の新卒採用から美容師の中途採用まで、美容師のキャリアの生涯にわたり就業サポートを行っている点が挙げられる。また、就業形態も正社員、業務委託やフリーランス、派遣等、美容師の働き方のニーズに応じた多様な形態に対応している。

### > 事業環境

#### ◆ 美容所施設と従業美容師は微増が続く

厚生労働省の衛生行政報告例によれば、美容所施設数は 11 年度末の 228,429 から 19 年度末には 254,422 に、従業美容師数は 11 年度末の 471,161 人から 19 年度末には 542,089 人に達する等、毎年増加を続けている。一方、理容所施設数は 11 年度末の 130,755 から 19 年度末には 117,266 に、従業理容師数も 11 年度末の 237,602 人から 19 年度末には 214,279 人に減少している。理容業界とは対照的に美容業界の施設数と美容師数は拡大が続いている(図表 2)。

【 図表 2 】 理容・美容所施設数と従業理容・美容師数の推移



(出所) 厚生労働省「衛生行政報告例」より証券リサーチセンター作成

◆ 美容市場は 1.5 兆円弱

矢野経済研究所の「2021 年版 理美容サロンマーケティング総鑑」によれば、事業者の売上高に基づく 20 年度の美容市場は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、前年度比 7.7%減の 1 兆 3,810 億円に留まった。21 年度については、新型コロナウイルス感染症に対応したサロン経営が定着することから、同 7.3%増の 1 兆 4,820 億円への回復が見込まれており、ほぼコロナ前の水準に回復する見通しである(図表 3)。美容市場は微減傾向にあるが、年間 1.5 兆円程度の規模となっている。

【 図表 3 】 美容市場の推移と見通し



(出所) 矢野経済研究所「2021 年版 理美容サロンマーケティング総鑑」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

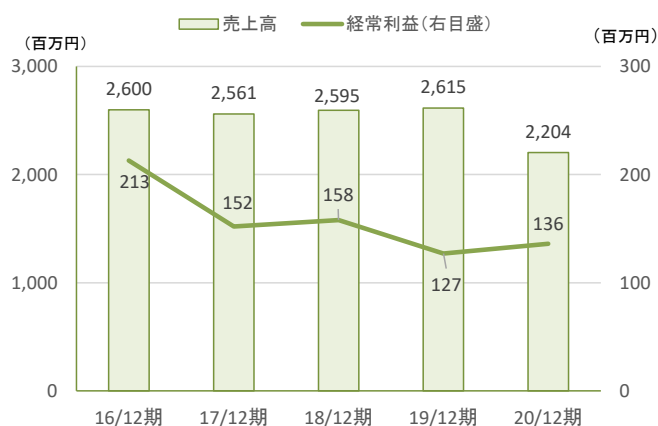
美容師の求人広告分野での競合先としては、じげん(3679 東証一部)の子会社リジョブが運営する、美容ヘルスケア業界に特化した成果報酬型の求人サイト「リジョブ」、リクルートホールディングス(6098 東証一部)の子会社リクルートが運営する、ヘアサロン・リラク&ビューティーサロンの検索・予約サイト「ホットペッパービューティー」内での美容師求人広告等がある。これらの競合先は、主に定型的な広告内容を掲載する低価格サービスを提供している。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は過去 5 期分の単体決算と、2 期分の連結決算を開示している(図表 4)。売上高はコロナ禍の影響で減収となった 20/12 期を除き、26 億円前後でほぼ横ばいの推移となっている。売上の内訳としては、美容師のフリーランス化等の影響を受けて派遣サービスが減少する一方で、新卒採用商品や紙媒体の re-request/QJ からのシフトを進める Web 媒体の re-request/QJ navi の売上高が増加している。

【 図表 4 】 業績推移



(注) 18/12 期までは単体ベース、19/12 期以降は連結ベース  
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 21 年 12 月期の会社計画

同社の 21/12 期計画は、売上高 2,310 百万円(前期比 4.8%増)、営業利益 256 百万円(同 3.0 倍)、経常利益 231 百万円(同 69.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 142 百万円(同 4.2 倍)である(図表 5)。一株当たり配当金は 20 円(前期は 20 円)を計画している。

【 図表 5 】 21 年 12 月期会社計画

	20/12期		21/12期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	2,204	100.0	2,310	100.0	4.8
広告求人サービス	1,561	70.8	1,626	70.4	4.2
紹介・派遣サービス	527	23.9	531	23.0	0.8
その他	115	5.2	152	6.6	32.2
売上原価	940	42.6	863	37.4	-8.2
売上総利益	1,264	57.4	1,446	62.6	14.4
販売費及び一般管理費	1,178	53.4	1,190	51.5	1.0
営業利益	85	3.9	256	11.1	3.0x
営業外収支	51	-	-25	-	-
経常利益	136	6.2	231	10.0	69.9
親会社株主に帰属する当期純利益	34	1.5	142	6.1	4.2x

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない

(出所) 「東京証券取引所 JASDAQ への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

広告求人サービスの売上高は、1,626 百万円(前期比 4.2%増)を見込んでいる。主力の re-request/QJ navi については、既存顧客に対するオプション商品(スカウトメール、掲載順位アップ等)の販売等で、単価は前期比 6.2%増、掲載件数は同 0.4%増の 8,500 件の計画である。

新卒採用商品のうち、re-request/QJ 就職フェアについては、大都市で 1,000 人以上を動員する大規模フェアから地方都市で 100~300 人程度を動員する小規模フェアからなるリアルフェアに加え、コロナ感染症対策として 20/12 期から開始したオンラインイベントを合わせた開催回数は、前期比 12.2%増を見込み、これに伴う売上増加を見込んでいる。

re-request/QJ navi 新卒は、就職フェアに参加した美容学生を対象にしたサービスであるため、就職フェア開催回数の増加に伴い、美容学生の登録増加が予想され、それに伴い広告掲載件数は前期比 19.4%増の 3,200 件の計画である。

紹介・派遣サービスの売上高は、531 百万円(前期比 0.8%増)を見込んでいる。派遣サービスの re-request/QJ casting の売上高は、新型コロナウイルス感染症拡大による美容室の営業体制変更等の影響を受け、前期比減収となる見込みである。一方、紹介サービスは、前期比増収の見込みであり、紹介・派遣サービス全体では前期比微増収の計画である。

教育(その他)サービスの売上高は、City&Guilds の資格取得のための授業を採用する美容学校の拡大により、152 百万円(前期比 32.2%増)を見込んでいる。

売上原価の主要項目は、広告求人サービスの求人広告の制作・編集人員の労務費、ソフトウェアの減価償却費、システム運用・開発の外注費、紹介・派遣サービスの派遣人員の労務費及び社会保険料等である。売上原価は、re-request/QJ の年間発行回数削減による制作費の減少や、派遣サービスの減収に伴う派遣人員の労務費減少等により、863 百万円(前期比 8.2%減)、売上総利益は 1,446 百万円(同 14.4%増)を見込んでいる。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は、人件費、広告宣伝費、地代家賃である。人件費については、人員計画に基づき 758 百万円(前期比 1.5%増)を見込んでいる。広告宣伝費は、主力サービスの re-request/QJ navi 及び新卒採用商品については増加の計画だが、他のサービスでは抑制しているため、83 百万円(同 0.7%減)を想定している。地代家賃は本社家賃の値上げを織り込み 134 百万円(同 0.8%増)としている。これらの結果、販管費は 1,190 百万円(同 1.0%増)、営業利益は 256 百万円(同 3.0 倍)の計画である。

営業外収益は、新型コロナウイルス感染症に伴う雇用調整助成金が前期比で減少するため 33 百万円(前期比 58.2%減)を、営業外費用は金融機関とのコミットメントライン契約に伴う手数料の増加により 58 百万円(同 2.1 倍)をそれぞれ見込み、経常利益は 231 百万円(同 69.9%増)の計画である。

特別損失の新型コロナウイルス感染症による損失(派遣美容師に対する休業補償等)は、20/12 期の 65 百万円から 21/12 期第 3 四半期累計期間では 18 百万円に減少しており、特別損益は前期比改善が見込まれる。この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は 142 百万円(前期比 4.2 倍)の計画である。

#### ◆ 成長戦略

同社は成長戦略として、re-request/QJ navi や新卒採用商品の拡販に加え、① Z 世代<sup>注2</sup>向け美容師情報アプリの開発と導入、②beauquet 加盟美容室を対象としたプロモーションの拡大を掲げている。

Z 世代向け美容師情報アプリは、求人情報だけではなく、美容トレンドやその他の情報を提供し、若い世代の美容師に SNS のように日常的に利用してもらうアプリとすることを目指している。掲載するコンテンツの開発を進め、22 年 3 月に第一弾をリリースし、その後、サービスの本格提供による収益化を見込んでいる。

beauquet のプロモーションの拡大では、2 万店の beauquet 加盟美容室のうち 5,000 店程度の美容室にタブレット端末を配布し、その端末を通じて美容室の顧客に対して様々な商品のプロモーション等を行う計画である。現状の

(注2)1990年代半ばから2000年代にかけて生まれた世代



beauquet では、プロモーション実施企業からの収益を同社と美容室で分配しているが、将来的には実際に美容室の顧客と接点を持つ美容師にも収益が分配される仕組みを目指している。

## > 経営課題/リスク

### ◆ IT サービス開発力の維持と強化

広告求人サービスでは、サービスの提供が従来の紙媒体からインターネット上の Web 媒体にシフトしている。Z 世代向け美容師情報アプリの開発・導入を始め、今後も同社が提供するサービスは IT を活用したものとなる可能性が高いと見られる。同社が顧客ニーズに対応する IT を活用したサービスを適切に開発・提供できない場合、同社の業績に影響を与える可能性がある。

### ◆ 新規参入企業との競争激化

同社は美容業界に特化した求人広告や紹介・派遣サービス、教育サービス等を提供しているが、インターネットを通じた求人広告市場の拡大に伴い、大手の求人情報サービス会社等による美容業界の求人広告への参入が見られる。こうした参入企業との競争が激化した場合、同社の業績に影響を与える可能性がある。

### ◆ 美容業界の動向

現状では、美容室及び従業美容師は微増傾向が続いているが、今後、人口減少に伴い、美容室及び従業美容師が減少するような場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2019/12		2020/12		2021/12 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,615	100.0	2,204	100.0	1,700	100.0
売上原価	1,210	46.3	940	42.6	624	36.7
売上総利益	1,405	53.7	1,264	57.4	1,075	63.2
販売費及び一般管理費	1,239	47.4	1,178	53.4	878	51.6
営業利益	165	6.3	85	3.9	197	11.6
営業外収益	6	-	79	-	33	-
営業外費用	43	-	28	-	42	-
経常利益	127	4.9	136	6.2	189	11.1
税引前当期(四半期)純利益	126	4.8	68	3.1	172	10.1
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	71	2.7	34	1.5	116	6.8

貸借対照表	2019/12		2020/12		2021/12 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,763	85.2	2,023	86.4	1,526	82.4
現金及び預金	1,460	70.6	1,743	74.4	1,284	69.3
売上債権	140	6.8	112	4.8	107	5.8
棚卸資産	5	0.2	6	0.3	4	0.2
固定資産	306	14.8	319	13.6	326	17.6
有形固定資産	42	2.0	29	1.2	33	1.8
無形固定資産	73	3.5	79	3.4	92	5.0
投資その他の資産	189	9.1	209	8.9	199	10.7
総資産	2,069	100.0	2,342	100.0	1,852	100.0
流動負債	1,047	50.6	1,518	64.8	1,052	56.8
買入債務	95	4.6	65	2.8	48	2.6
1年内償還予定の社債	40	1.9	40	1.7	30	1.6
短期借入金	96	4.6	588	25.1	288	15.6
1年内返済予定の長期借入金	371	17.9	336	14.3	271	14.6
固定負債	665	32.1	453	19.3	329	17.8
社債	70	3.4	30	1.3	-	-
長期借入金	451	21.8	283	12.1	186	10.0
純資産	356	17.2	370	15.8	471	25.4
自己資本	356	17.2	370	15.8	471	25.4

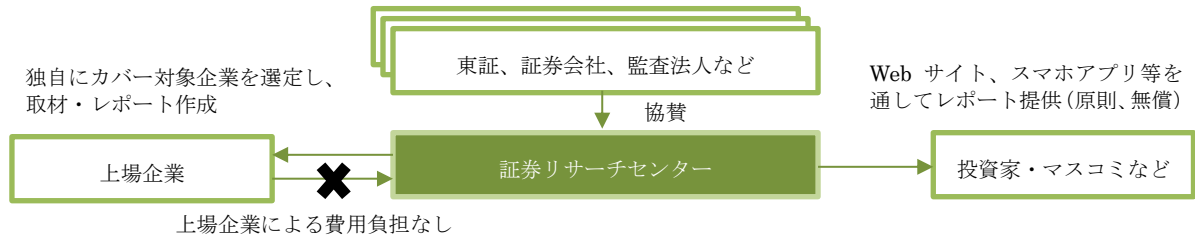
キャッシュ・フロー計算書	2019/12	2020/12
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	111	148
減価償却費	38	36
投資キャッシュ・フロー	12	-71
財務キャッシュ・フロー	-135	210
配当金の支払額	-18	-18
現金及び現金同等物の増減額	-12	283
現金及び現金同等物の期末残高	1,280	1,563

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

株式会社東京証券取引所  
みずほ証券株式会社  
有限責任監査法人トーマツ  
日本証券業協会  
監査法人 A&A パートナーズ

SMBC 日興証券株式会社  
有限責任あずさ監査法人  
三優監査法人  
日本証券アナリスト協会  
宝印刷株式会社

大和証券株式会社  
EY 新日本有限責任監査法人  
太陽有限責任監査法人  
エイチ・エス証券株式会社  
株式会社プロネクサス

野村證券株式会社  
株式会社 ICMG  
株式会社 SBI 証券  
いちよし証券株式会社

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。