



2023年3月31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

当社は、2022年12月31日時点において、東京証券取引所スタンダード市場における上場維持基準を満たさない状況となりましたことから、下記のとおり「上場維持基準の適合に向けた計画書」を作成しましたので、お知らせいたします。

記

○ 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022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、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を満たしておりません。当社は、流通株式時価総額について、2025年12月期末までに上場維持基準を満たすために、各種取組を進めて参ります。

	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 (基準日時点)	1,107人	7,493単位	859百万円	56.7%
上場維持基準	400人	2,000単位	1,000百万円	25.0%
計画書に記載の項目	—	—	○	—
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か月間の日々の終値の平均値を乗じて算出しております。

○ 上場維持基準の適合に向けた取組について

1. 基本方針

東京証券取引所スタンダード市場における上場維持基準の適合に向け、「時価総額の向上」を基本方針とし、上場維持基準への適合を目指して参ります。

2. 課題

当社は、「事業計画の推進による業績の向上」及び「株主価値の向上」が、流通株式時価総額の上場維持基準への適合へ向けた課題であると認識しており、これらを継続的にかつ着実に進めることで基準を満たすことを目指しております。

上場維持基準である流通株式時価総額 10 億円の適合に向け、現在の流通株式数 7,493 単位から算出した上場維持基準を満たす理論株価は 1,335 円となります。そのため、理論株価＝EPS(1 株当たり当期純利益)×PER(株価収益率)とし、PER を 8.5 倍^{※1}とすると、株価 1,335 円を満たす EPS は 157.06 円となります。

上記の EPS を実現するために、当社は中期経営計画(2023 年 12 月期～2025 年 12 月期)^{※2}を策定し、後述の取組内容を実施することで、2025 年 12 月期末までに流通株式時価総額 10 億円を達成して参ります。

※1 直近 3 ヶ月間(2022 年 12 月 1 日から 2023 年 2 月 28 日)の株価終値及び時価総額を基に算出した当社 PER の平均値

※2 中期経営計画 計画数値

	2023 年 12 月期	2024 年 12 月期	2025 年 12 月期
売上高	2,395 百万円	2,550 百万円	2,704 百万円
営業利益	265 百万円	290 百万円	320 百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	178 百万円	195 百万円	216 百万円
EPS	135.41 円	148.03 円	163.71 円

なお、中期経営計画(2023 年 12 月期～2025 年 12 月期)は、2023 年 3 月 31 日に開示いたしております。

3. 取組内容

(1) 事業計画の推進による業績の向上

当社は、当社の強みである、美容師のライフステージの推移に合わせて提供可能な様々な商品ラインナップとサポート体制を活かして、以下の計画を推進して参ります。

① 既存事業の強化

<<広告求人サービス>>

- 基幹商品である美容師向け求人情報サイト「re-request/QJ navi」の UI/UX の改修等による 1 次開発、及び 2023 年度に計画している新機能追加の 2 次開発により、美容師ユーザーの就職活動を活性化させることで、美容室経営企業への応募・反響数を伸ばし、広告掲載件数の増加に繋げ、収益基盤の拡大化を図る。
併せて、二極化戦略を引き続き拡大・拡販し、企業規模に応じたサポートと商品提案を実施することで、基盤収益を継続的に伸長させていく。
- 合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」、美容学生向け求人情報サイト「re-request/QJ navi 新卒」、美容学生向け就職情報誌「re-request/QJ FOR ROOKIES」を組み合わせることで、新卒採用領域における対面・Web メディア・誌面の三方向からの採用ニーズを取り込み、収益を増加させる。

<<紹介・派遣サービス>>

- 美容師人材紹介「re-request/QJ agent」の登録者管理ツール導入効果により、マッチング精度を向上させ、紹介件数の増加に繋げることで、収益の増加を図る。

<<教育(その他)サービス>>

- アメリカ カリフォルニア州での美容室運営「PIA HAIR SALON」の客数の増加、及び顧客単価の向上により、収益を拡大させる。
- 美容学校・美容室経営企業・美容師向け「海外研修」等の販売再開・拡大により、海外関連商品の収益を増加させる。

② 成長戦略の推進

- 美容室プロモーション・メディアサービス「beauquet」の営業体制強化により、新規営業先及び新規案件を増加させることで、収益の拡大化を図る。
- 「タブレット・レンタルサービス」の普及拡大により、サブスクリプション型積上収益の増加、及び企業広告配信による広告収益の拡大、また、将来的な EC 機能拡充による EC 領域での収益創出を図る。
- 美容師情報アプリ「QJ LIKE」の追加開発により、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図る。

③ 市場・商圏の拡大

- 中長期的には、既存事業で培った知見を活かし、新規事業投資や M&A 等を活用しながら周辺領域、及び他業界へ進出することで、グループ連結収益の拡大と企業価値向上を目指す。

(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。具体的には、機関投資家様向けに年 2 回（中間時・決算時）の決算説明会、及び個人投資家様向けに年 2 回（第 1 四半期・第 3 四半期）の会社説明会の開催を目指します。

併せて、当社は、自社 Web サイトが投資家にとって情報収集に重要なツールであることを認識しており、そのため情報によりアクセスしやすくなるよう、2022 年末に Web サイトの全面リニューアルを行いました。また、今後についても改修を継続し、情報収集により一層役立つよう取り組んで参ります。

加えて、当社の事業内容、及び取り組み等を開示資料等にて分かりやすく伝えることで、投資家の皆様からの信頼を得ること、併せて、成長戦略を含めた当社事業の進捗状況等を引き続き適宜開示することで、当社の成長性を市場に伝え、市場認知度を高めながら、企業価値を向上させて参ります。

② 株主還元施策

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、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、安定的且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、上記の基本方針に基づく 2 点の取り組みにより、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力して参ります。

以上