



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長
西山 一広
(TEL 03-5464-1490)

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、2023年3月31日付「中期経営計画の策定に関するお知らせ」にて公表いたしました中期経営計画について、2023年12月期決算の実績及び経営環境の変化等に鑑みローリングを行い、新たに2024年12月期から始まる3ヶ年中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画ローリングの背景

当社は、中期経営計画について経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として毎年見直しを行うローリング方式にて策定いたしております。

これにより、2023年12月期決算の実績、計画数値に対する進捗状況、及び経営環境の変化等に鑑み計画数値の見直しを行い、中期経営計画(FY2024-FY2026)を改めて策定いたしました。

2. 方針

【中期経営基本方針】

セイファートグループは、世界的規模で美容の豊かな未来を切り拓く事業体でありたいと考えています。そのために、

- 美容室経営の中心課題である、広告求人、紹介・派遣、教育のベストソリューションを提供し、美容室経営者から支持される会社を目指します。
- 就職、留学、学習の機会と情報を提供し、美容従事者から支持される会社を目指します。
- 美容に関する情報、ノウハウを活かし、新たな市場開拓を行うべく、日本国内はもとより、グローバルに展開していきます。

【中期経営方針】

当社は上記基本方針に基づき、以下3つの中期経営方針を策定いたしております。

① 既存事業の強化

- 美容師のライフステージに合わせて提供可能な商品ラインナップとサポート体制を強化し、より一層顧客とユーザーのニーズに応じていく
- 製販一体となった営業力・提案力の強化による顧客満足度の向上を図る
- 組織力・営業力を活かし、積極的に水平展開を推進する

② 成長戦略の推進

- 美容業界以外からの収益を美容業界へと還元し、win-winの関係作りを進める

- ▶ 新たな収益の伸長・創出により、既存サービス領域外の収益の柱を構築する

③ 市場・商圏の拡大

- ▶ 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

3. 計画数値

中期経営計画の計画数値は、次のとおりであります。

	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

(注) 中期経営計画については、每期ローリング方式で更新してまいります。

4. 株主還元方針

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、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、安定的且つ継続的な配当を実施することで、株主還元を努めてまいります。

本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があります。

以上

中期経営計画 FY2024-FY2026

株式会社セイファート
東証スタンダード(証券コード: 9213)

SEYFORT

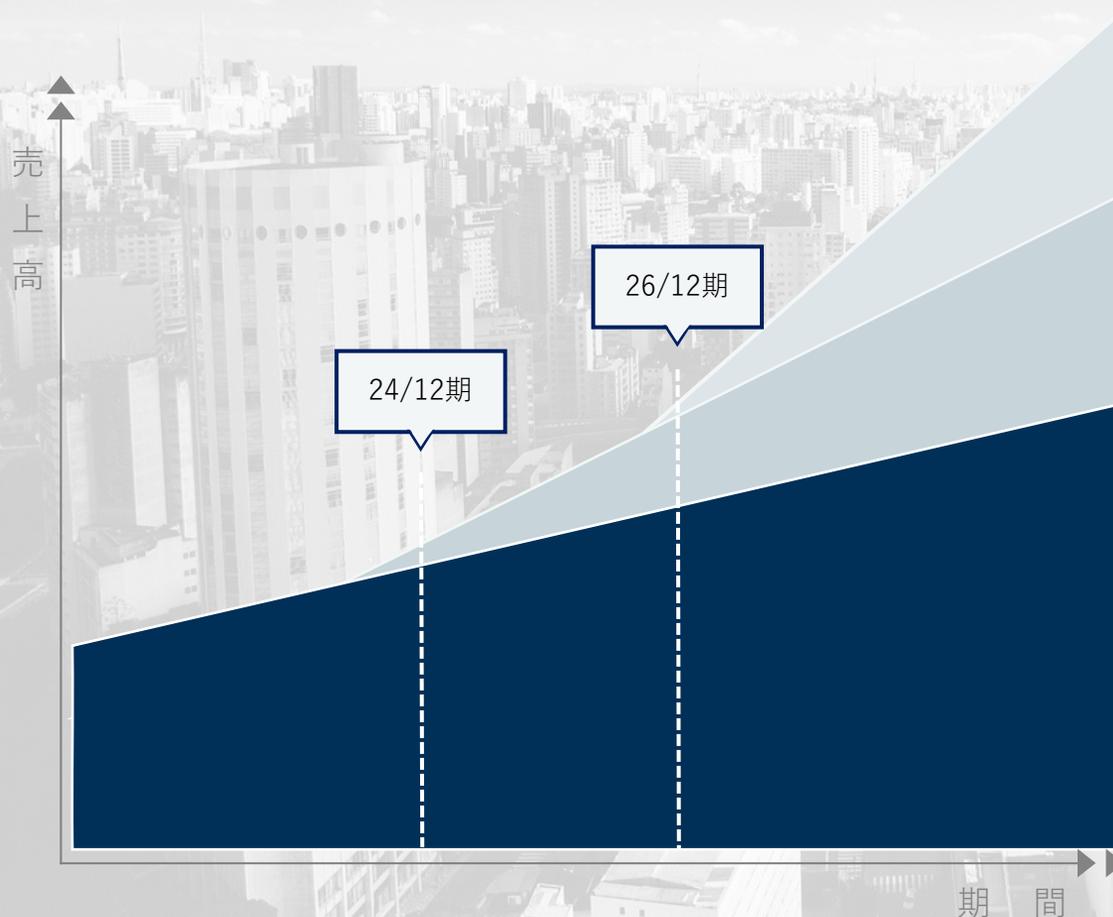
セイファートグループは、世界的規模で美容の豊かな未来を切り拓く事業体でありたいと考えています。そのために、

美容室経営の中心課題である、広告求人・紹介・派遣、教育のベストソリューションを提供し、美容室経営者から支持される会社を目指します。

就職、留学、学習の機会と情報を提供し、美容従事者から支持される会社を目指します。

美容に関する情報、ノウハウを活かし、新たな市場開拓を行うべく、日本国内はもとより、グローバルに展開していきます。

引き続き既存事業を強化しながら、中期的に成長戦略を推進し、長期的には市場・商圈の拡大を視野に、持続的な成長を目指す



市場・商圈の拡大

- ✓ 新規事業投資・M&A活用等による新規市場への展開

成長戦略の推進

- ✓ 美容室DXの推進
- ✓ 新たに開発したECによる収益の拡大

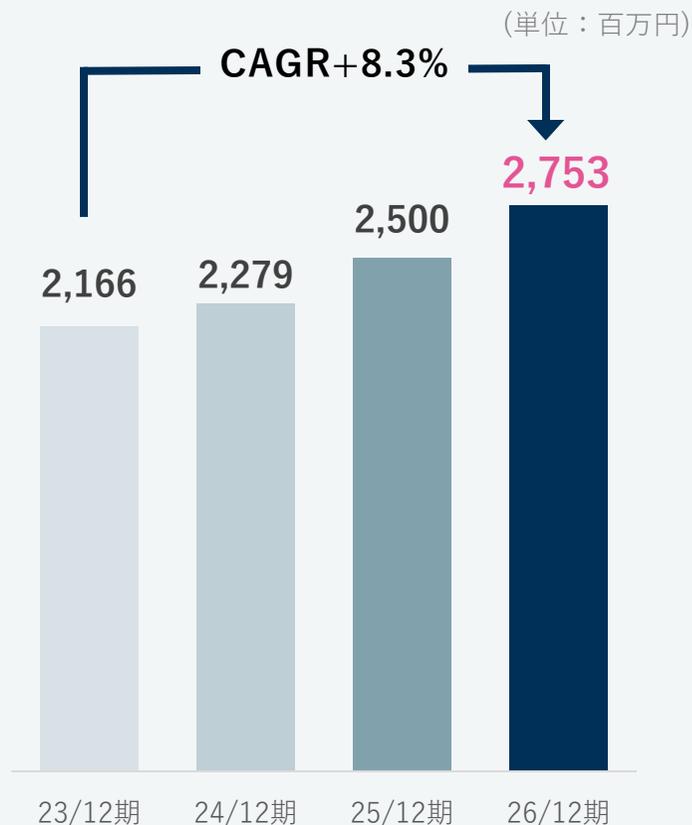
既存事業の強化

- ✓ 美容師求人広告市場での継続成長
- ✓ 新卒採用市場での利益拡大
- ✓ 広告求人市場での二極化戦略による売上、利益の拡大

売上高営業利益率10%以上を指標とし、営業利益を着実に積上げていく

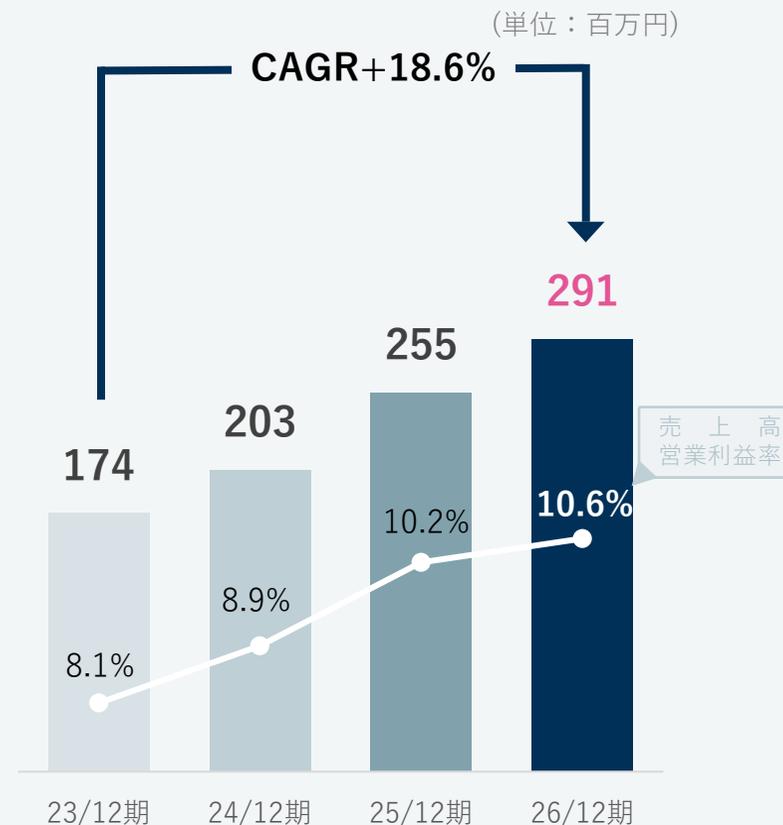
売上高

26/12期は、**127%**の**27.5億円**
23/12期比



営業利益

26/12期は、**167%**の**2.9億円**
23/12期比



基幹商品の安定した成長とともに、課題の解決と成長戦略の領域拡大による
中長期的な成長を同時に実現する

(単位：百万円、%)

	23/12期			24/12期			25/12期			26/12期		
	実績	売上高比	前年同期比	予想	売上高比	前年同期比	予想	売上高比	前年同期比	予想	売上高比	前年同期比
売上高	2,166	100.0	96.7	2,279	100.0	105.2	2,500	100.0	109.7	2,753	100.0	110.1
売上総利益	1,381	63.8	94.4	1,438	63.1	104.1	1,626	65.0	113.0	1,804	65.5	111.0
営業利益	174	8.1	74.3	203	8.9	116.7	255	10.2	125.5	291	10.6	114.1
経常利益	174	8.1	79.7	201	8.9	115.7	253	10.1	125.7	289	10.5	114.2
当期純利益	123	5.7	82.3	139	6.1	113.5	174	7.0	124.6	198	7.2	114.1

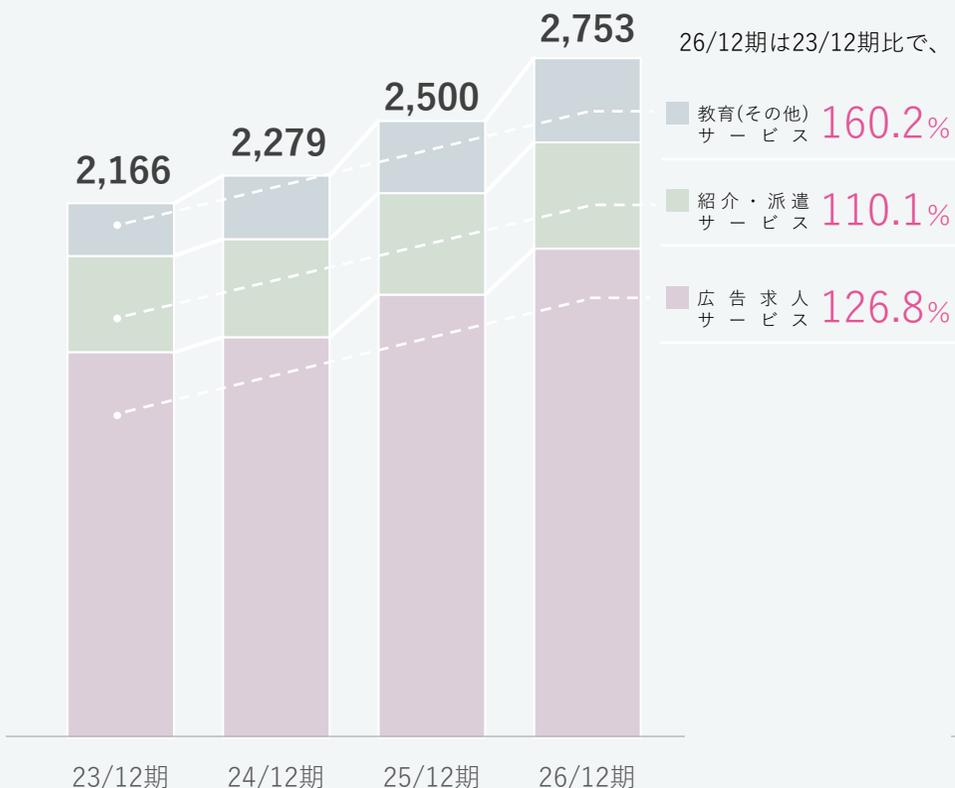
(単位：百万円、%)

	23/12期			24/12期			25/12期			26/12期		
	実績	売上高比/ 売上総利益率	前年同期比	予想	売上高比/ 売上総利益率	前年同期比	予想	売上高比/ 売上総利益率	前年同期比	予想	売上高比/ 売上総利益率	前年同期比
売上高	2,166	100.0	96.7	2,279	100.0	105.2	2,500	100.0	109.7	2,753	100.0	110.1
広告求人 サービス	1,563	72.1	97.2	1,624	71.3	103.9	1,796	71.9	110.6	1,982	72.0	110.3
紹介・派遣 サービス	390	18.0	88.3	397	17.4	101.6	411	16.5	103.6	430	15.6	104.6
教育(その他) サービス	213	9.8	111.6	257	11.3	120.7	292	11.7	113.7	341	12.4	116.8
売上総利益	1,381	63.8	94.4	1,438	63.1	104.1	1,626	65.0	113.0	1,804	65.5	111.0
広告求人 サービス	1,138	72.8	94.6	1,157	71.2	101.6	1,311	73.0	113.3	1,451	73.2	110.7
紹介・派遣 サービス	140	36.0	85.9	163	41.2	116.3	179	43.7	110.0	195	45.5	108.7
教育(その他) サービス	102	48.3	105.1	117	45.8	114.6	134	46.2	114.5	157	46.1	116.8

基幹商品と成長戦略商品を含む広告求人サービスを中心に、紹介・派遣サービス及び教育(その他)サービスと併せ、安定した成長と収益性を高める

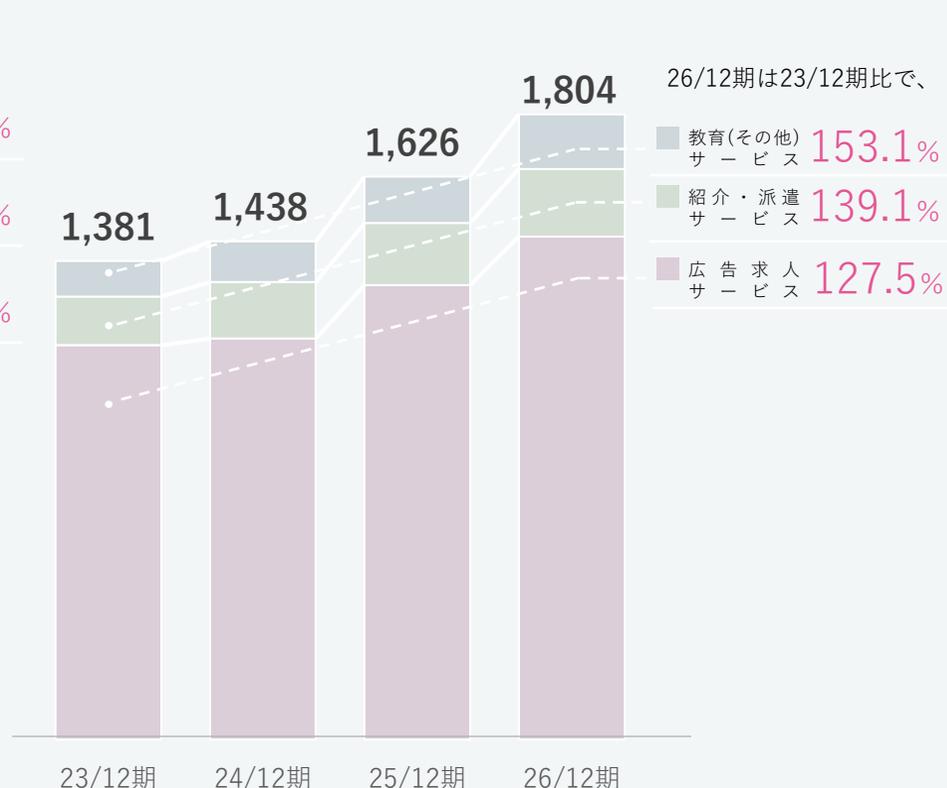
売上高

(単位：百万円)



売上総利益

(単位：百万円)





既存事業の強化

美容師のライフステージに合わせて提供可能な商品ラインナップとサポート体制を強化し、より一層顧客とユーザーのニーズに応じていく

製販一体となった営業力・提案力の強化による顧客満足度の向上を図る

組織力・営業力を活かし、積極的に水平展開を推進する

成長戦略の推進

美容業界以外からの収益を、美容業界へと還元し、win-winの関係作りを進める

新たな収益の伸長・創出により、既存サービス領域外の収益の柱を構築する

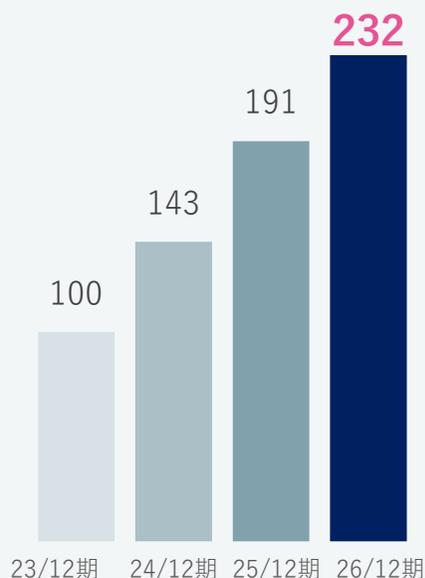
市場・商圈の拡大

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

当社が今後注力して成長させる主要商品のKPIは以下のとおりです

※ 23/12期実績 = 100とする

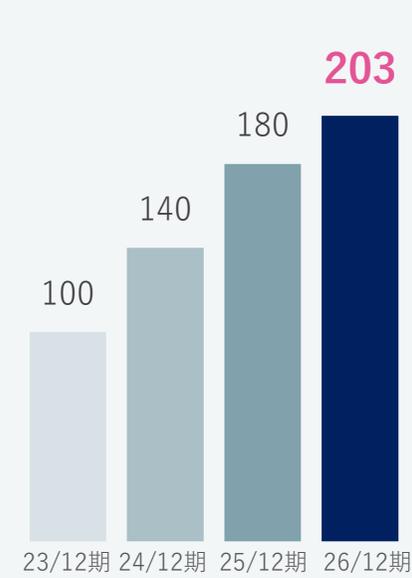
	23/12期 実績	24/12期 予想	25/12期 予想	26/12期 予想
求人広告掲載件数※	100	143	191	232
人材紹介「re-request/QJ agent」成約数	100	139	148	182
「beauquet」売上増加率	100	140	180	203



求人広告掲載件数増加率



「re-request/QJ agent」成約数増加率



「beauquet」売上増加率

■ 23/12期 ■ 24/12期 ■ 25/12期 ■ 26/12期

※ 美容師向け「re-request/QJ navi」、美容学生向け「re-request/QJ navi 新卒」の掲載件数を合算し算出

既存事業の強化 – re-request/QJ navi

基幹商品である「re-request/QJ navi」の成長に向け、 アプリ化による求人広告数の増加、及び二極化戦略による収益拡大を狙う 23/12期から26/12期で掲載件数※232%を目指す！

2024年3月「re-request/QJ navi」公式アプリをリリース！



プッシュ通知機能を導入することで、「スカウトメール未読通知」や選考中企業からの「メッセージ通知」を見落とさない！

アプリのマイページから、合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」と連動した機能へアクセス可能に

「re-request/QJ navi」の大人気コンテンツである美容師キャラクター診断等もアプリ内で使用可能

「re-request/QJ navi」のアプリ化により

- ✓ ユーザーはWebとアプリ双方からサイトへアクセス可能になり**利便性が向上**
- ✓ ユーザーの活性化で求人情報への**応募件数等の伸長を見込む**
- ✓ 応募件数等が増加することで**広告掲載企業の満足度向上に繋がり、掲載件数の増加も見込む**

re-request/QJ navi 二極化戦略

大手美容室チェーン

当社の強みであるコンサルティング型の深耕営業により提案内容の量、及び質の向上を図る

インサイドセールスの強化によって、新商品であるサブスクリプションプランの販売を日本全国へ展開

顧客経営規模



小規模美容室



取引件数

前年同期比**213.5%**を目標に掲載件数の増加を図る

- 更に、
- ✓ 新規会員登録時にスカウトメールや自身の属性に関する質問項目を追加し、スカウトメールの**マッチング率向上施策を実施**
 - ✓ 人材紹介「re-request/QJ agent」による**転職支援への導線を追加**。ユーザビリティを向上させ、当社サービス利用者の増加を狙う
 - ✓ **企業管理画面の改修**にも取り組み、**生成AIを活用したセルフサーブ型**で求人広告を出稿できるサービスの開発も視野に入れ、掲載件数の獲得を加速させる計画

当社の強みである美容学生・美容学校との関係及び接触数を活かし、「新卒採用商品」の商品力強化、及び更なる収益拡大を狙う！

今後の施策

見込まれる成果



合同会社説明会
re-request/QJ
就職フェア

- ✓ さいたまスーパーアリーナで初開催予定の「リクエストQJ FES」は、就職先を探すだけでなく、人気商材・美容器具のタッチ&トライができるブースや業界最新トレンドを発信するステージ等、楽しく学べて刺激を得られる美容業界最大級のイベントを計画！
- ✓ 4月から6月の就職活動開始時期に全国各地で大小様々な規模の「re-request/QJ 就職フェア」を開催予定

2024年12月期は、過去最多の動員数を記録した2023年12月期の**104.9%**の動員を計画し、**出展企業の満足度向上、及びニーズに合わせた商品販売の拡大を目指す**



美容学生向け
求人情報サイト

新卒 re-request/QJ navi

- ✓ 2023年リリースの「re-request/QJ navi」大人気コンテンツ「**キャラクター診断**」を新規導入！
- ✓ 「re-request/QJ navi 新卒」だけの新コンテンツ「**学生アルバイト・有給インターン**」の検索軸を追加！

「**キャラクター診断**」や「**学生アルバイト・有給インターン**」の新規コンテンツリリースに加え、「re-request/QJ navi **新卒**」も**アプリ化**。就職フェアとシームレスにつながることでユーザーの応募を促進。求人広告掲載企業の増加を目指す



美容学生向け
就職情報誌

re-request/QJ
FOR ROOKIES

- ✓ **4月5日には春号を発行予定！**
今号も現役の美容学生をモデルとヘアメイクに起用し、共に表紙を創り上げる
- ✓ 2023年12月期に続き、人気のOB・OG特集など個々の美容学校にフォーカスした特別号を発行予定！

全国美容学校の96.0%と構築している信頼関係を維持することで、**新卒採用市場での圧倒的なプレゼンスの維持、及び新卒採用商品全体の販売促進に繋がる**

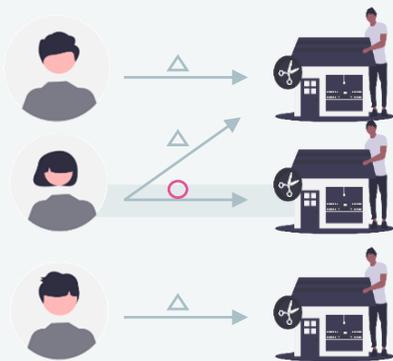
美容師人材紹介「re-request/QJ agent」は、人材紹介成約数増加、 及びハイブリッド商品拡販による収益の拡大を図る

23/12期から26/12期で成約数182%、ハイブリッド商品販売件数111%を目指す！

今後の施策

解決すべき課題

人材紹介のマッチング精度が
想定を下回ったことにより
成約数が低調に推移



◆ マッチング精度向上のため、

- ✓ 登録者管理ツール機能を更に強化
- ✓ コミュニケーションツールを新たに活用し、登録窓口を拡大
- ✓ 「re-request/QJ navi」との連携により多くの登録者数増加を図る

◆ 人材紹介成約数増加のため、

- ✓ 人材紹介とWeb採用プロモーションをセットにしたハイブリッド商品の拡販
- ✓ クライアント毎の採用課題に向き合い、最適な提案をするために商品バリエーションを拡大

見込まれる効果

マッチング精度
を向上させ、
✓ 人材紹介
✓ ハイブリッド商品
の2つの柱で
収益拡大を図る



海外美容室運営「PIA HAIR SALON」の継続成長と、海外関連商品の拡販により収益を増加させていく

今後の施策

見込まれる効果



海外美容室運営

- ✓ 米国カリフォルニア州における美容室2店舗にて**高単価メニューの実施**、及び**顧客数の増加**による**生産性の向上**を図る

生産性向上と同時に美容師人材も確保し**持続的成長を目指す**

26/12期 **稼働美容師数**
23/12期比で**122%**



海外研修

- ✓ 従来のヨーロッパ・米国研修に加え、学生人気の高い**韓国研修**を引き続き実施
- ✓ 欧米・アジア各国からの**来日研修プログラム**も実施

取扱う商品ラインナップの拡大と**案件数の増加**を目指す

26/12期 **海外研修実施数**
23/12期比で**114%**



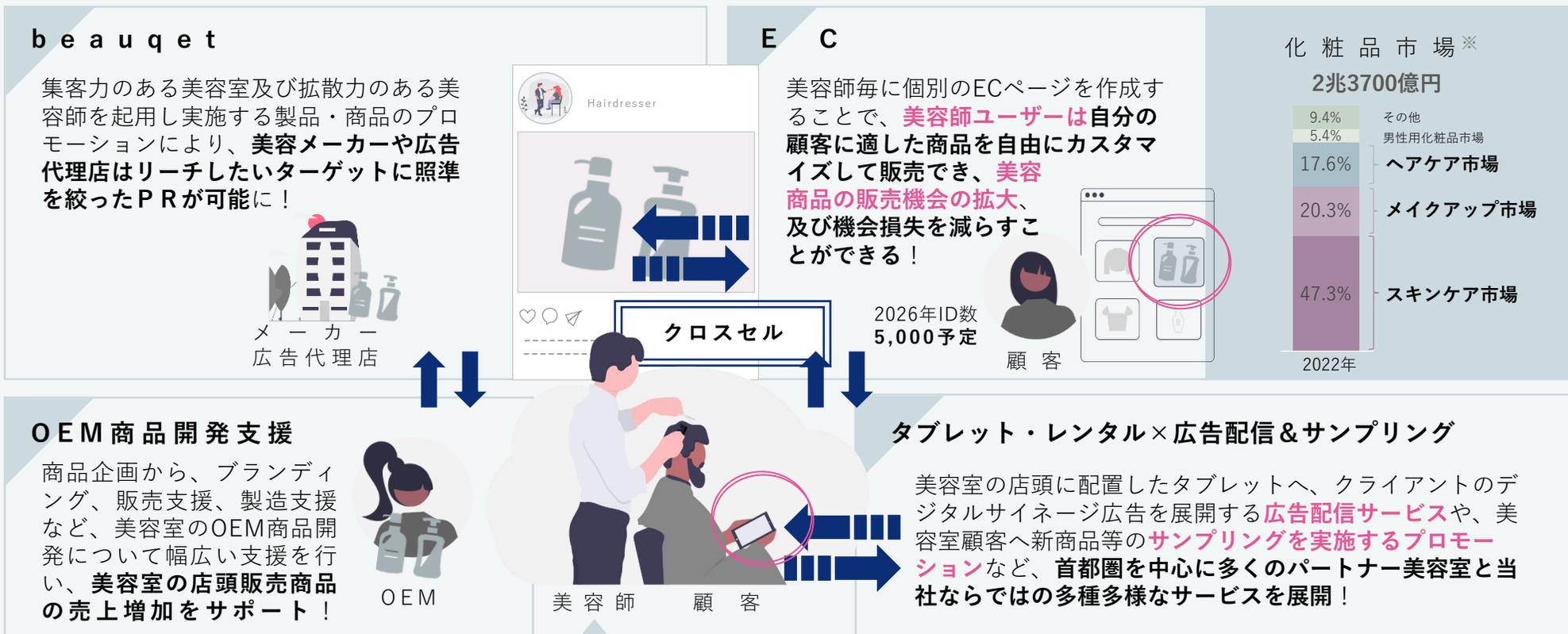
資格証明

- ✓ City & Guilds(英国)資格認証プログラムを引き続き拡販し、**新規導入する美容学校数を増加**させる
- ✓ プログラムの賛同企業、及び受講学生の**満足度向上**を目指す

受講者数を増加させ、教育プログラムの**国内普及に努める**

26/12期 **プログラム受講者数**
23/12期比で**283%**

プロモーションメディア「beauquet」×「タブレット・レンタル」×「EC」のクロスセル強化による収益拡大、及び化粧品市場からの収益積上げを狙い23/12期から26/12期で売上増加率203%を見込む！



beauquetでのプロモーションや、ECでの美容商品販売は、美容室・美容師へプロモーションフィー及び商品販売マージンとして還元されるこれにより、美容師の就労意欲の向上や、賃金の増加を図ることができ、美容業界の活性化に繋げることができる！

リブランディングによりブランド力の強化を図った「re-request/QJ」アプリは、追加コンテンツのリリースを概ね完了し、次なる開発フェーズへ！

UI/UXリニューアルによるイメージ刷新

最新のトレンドにあわせモノクロ、直線的でクールなデザインを採用！

あなたは何タイプ？

美容師

キャラクター
トレンドタグ

ポップなカラーと動くボードで簡単に最新のトレンドタグへリーチ！

トレンドタグ

#メンズファッション #ツイストスパイラ
#韓国ヘア #ヘアセット #スパイラルパーマ

ホーム マガジン タグセット アンケート マイページ

リブランディング！

「QJ LIKE」と「re-request/QJ」を統合することで、さらに進化した美容師情報アプリに！

re-request QJ

タグセットとは？

いつもの投稿をもっと“便利に、カンタンに”します。

Instagramに投稿するとき、いつもあなたが使っている定型文やハッシュタグはありますか？
タグセットを使えば...

トrendタグや関連タグが簡単に見つかる！
投稿文とタグをまとめて保存できる！

タグトレンド

#ミルクティーパーマ #グレージュ
#韓国ヘア #ツイストスパイラル
#ハイターカラー #レイヤーカット

もっと見る

デイリーコンテンツ！

毎日楽しめる日替わりコンテンツで占いから最新業界トレンドまで一気にチェックできる！

今週のピックアップ

Mon Tue Wed Thu Fri

今週の占い

3月25日~3月31日
恋と仕事の運勢は？

記事検索機能

「人気キーワード検索」と「カテゴリ検索」を備えて気になる記事へ簡単アクセス！

マガジンページ
リニューアル！

見やすく、メリハリのあるデザインへとチェンジすることで、ユーザーエクスペリエンスが向上！

新しい時代を作るのはいつだって若者！

最近なにかと聞くことが増えた「Z世代」という言葉。旧世代の常識に囚われないニュージェネレーションがこれからの時代を作る。



SNSアロワー業界の万人...
#ムロルフがアイコ...
ブランディング
ライフ・キャリア

人気キーワードから探す

SNS Z世代 フリーランス
教育 ブランディング メンズヘア YouTube

K P I 目 標

	23/12期	24/12期	25/12期	26/12期
D L 数	100%	134%	148%	135%
レポート数	100%	200%	200%	166%

市場・商圈の拡大

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・M&A等を活用しながら周辺領域、及び他業界への進出することで、グループ連結収益の拡大と企業価値向上を目指す

周辺領域への展開

セラピスト

エステ

美容
業界

アイラッシュ
ネイル

メーカー
ディーラー

「beauget」×
「タブレット・レン
タル」×「EC」にて
2023年12月期に開始

EC領域

ヘルスケア領域

新市場への拡大

化粧品

アパ
レル

生活
雑貨

市場規模
13.2兆円※1

食品
飲料

家電

医療

介護

市場規模
33.1兆円※2

保険

運動

栄養



a p p e n d i x

会社名 株式会社セイファート
(英語表記) SEYFERT LTD.

設立 1991年7月

所在地 東京都渋谷区渋谷3-27-11

従業員数 128名 (2023年12月末現在 当社グループ)

代表 代表取締役社長 長谷川 高志

子会社 SEYFERT International USA, Inc.
米国カリフォルニア州ロサンゼルス郡トーランス市

拠点 本社：東京都渋谷区
関西ブランチ：大阪府大阪市西区
東海ブランチ：愛知県名古屋市中区



広告求人サービス

美容師・美容学生向け就職情報サイト



美容学生向け
合同会社説明会

re-request/OJ
就職フェア

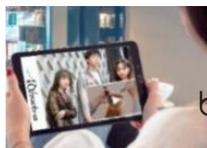


美容学生向け
就職情報誌

re-request/OJ
FOR ROOKIES



美容室
プロモーション
メディア



beauqet



タブレット・
レンタル

美容師情報アプリ



紹介・派遣サービス

美容師
人材紹介

re-request/OJ
agent



美容師
人材派遣

re-request/OJ
casting



ヘアメイク
手配

SEYFERT
Hair Make



教育(その他)サービス

美容師教育
プログラム

SEYFERT
LEARNING ACADEMY



海外美容室運営



PIA HAIR SALON





1991年	3月	美容業界専門の就職情報誌「re-request/QJ」創刊
	7月	株式会社セイファートを設立
	7月	美容学生対象の就職活動イベント「re-request/QJ 就職フェア」開始
1999年	11月	株式会社ビーキャリアを設立(株式会社セイファート100%出資、美容師専門の人材紹介・派遣業の運営)
2003年	5月	大阪府大阪市に西日本支社(現：関西ブランチ)設立
	10月	愛知県名古屋市に東海支社(現：東海ブランチ)設立
2004年	3月	米国カリフォルニア州にSEYFERT International USA, Inc.設立(株式会社セイファート100%出資)
2006年	3月	SEYFERT International USA, Inc.が米国カリフォルニア州の美容室PIA HAIR SALONを買収
2007年	3月	美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」を開始
	11月	株式会社セイファートを株式会社セイファートホールディングスに社名変更
	11月	事業会社として株式会社セイファートを新会社として設立(新設分割)
2013年	1月	株式会社セイファートホールディングスと株式会社セイファート、株式会社ビーキャリア、株式会社HABIA JAPANの4社を合併(存続会社：株式会社セイファートホールディングス)し、株式会社セイファートに社名変更
	4月	美容師紹介「re-request/QJ agent」美容師派遣「re-request/QJ casting」へブランドリニューアル
2015年	9月	英国教育機関「City & Guilds」と、日本・香港における独占的業務提携契約を締結「Accreditation Programme(アクリディテーション(認証)プログラム)」を開始
2016年	2月	新卒美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi 新卒」を開始
2017年	2月	英国教育機関「City & Guilds」と戦略的パートナーシップ契約を締結
	10月	美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」をフルリニューアル
2018年	9月	日々紹介サービス「re-request/QJ agent mini」をスタート
2019年	3月	新卒美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi 新卒」をフルリニューアル
	9月	英国教育機関「City & Guilds」と「Assured Programme(アシュアードプログラム)契約」を締結
2020年	5月	美容学生向け合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」のオンラインフェアをスタート
2021年	6月	美容師向け求人情報誌「re-request/QJ」を、雑誌からタブロイド誌へと刷新し、美容師向け総合情報誌にリニューアル
2022年	2月	東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)に株式を上場(証券コード：9213)
	3月	美容師向け情報アプリ「QJ LIKE」をリリース
	4月	東京証券取引所市場再編により、スタンダード市場へ移行 / タブレット・レンタルサービス開始
	4月	東京証券取引所市場再編により、スタンダード市場へ移行 / タブレット・レンタルサービス開始
2023年	2月	美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」のUI/UXを全面リニューアル
	8月	美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」の会員限定機能リリース
	12月	美容師向け情報アプリを「re-request/QJ」にリブランディング
2024年		美容師向け情報アプリ「re-request/QJ」のマガジンページをリニューアル
	3月	美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」の公式アプリをリリース

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いたしております。また、金額は千円未満切り捨て、それ以外を四捨五入で表示いたしております。

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。