

SEYFERT

2022年12月期 第2四半期決算説明資料

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8月12日



PIA HAIR SALON

| | | |
|----|-----------------------|----|
| 1. | 会社概要 | 3 |
| 2. | 2022年12月期 第2四半期 決算の概要 | 8 |
| 3. | 株主還元 | 18 |
| 4. | 当社の強み | 20 |
| 5. | 事業戦略 | 26 |
| 6. | Appendix | 38 |

1

会社概要

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。

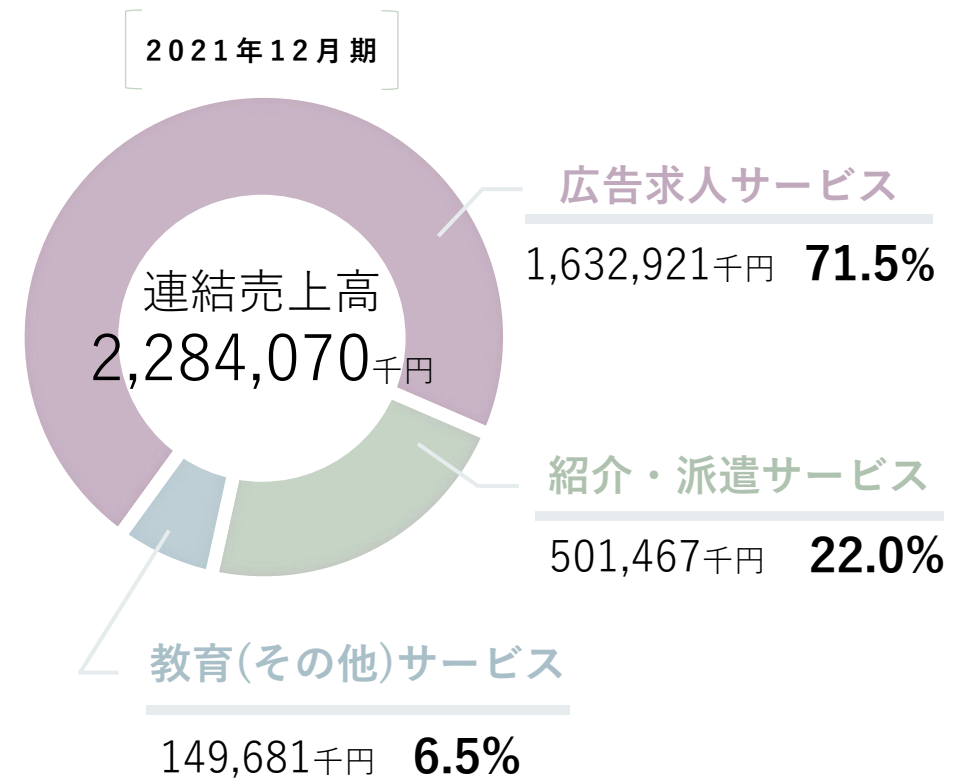
その秘められた可能性を開拓し、具現化することで、世の中はきっと変えられる。

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。

当社事業とサービス

当社グループは、美容師及び美容室経営企業に対し様々なサービスを提供する中で、主に美容室経営企業より収益を得ていることから、「**サロンサポート事業**」の単一セグメントとしております。

また、提供するサービス内容から、
「**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サービスに区分を設けております。



当社主要商品の概要

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の制作を行う

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美容室で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

※ リアルフェア：イベント会場に美容室経営企業がブース出展をして、実際に美容学生に来場いただく形式の就職フェアイベント

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



2

2022年12月期 第2四半期 決算の概要

2022年12月期 第2四半期実績 ハイライト

第2四半期連結業績は、**全ての区分損益で、前年同期を上回る実績で推移するも、**
 第1四半期連結業績の減収が影響し、第2四半期連結累計実績では**減収減益となる**
しかし、通期予想については、営業利益、経常利益共に50%を越える進捗率で推移し、
その他の区分損益についても概ね計画通りに進捗しているため変更しない

(単位：千円)

| | 2022.12期 1Q | 前年同期比 | 2022.12期 2Q | 前年同期比 | 2022.12期 2Q累計 | 前年同期比 | 進捗率 |
|-------------------|----------------|-------|----------------|---------------|------------------|-------|--------------|
| 売上高 | 478,497 | 92.8% | 673,974 | 101.2% | 1,152,472 | 97.5% | 48.7% |
| 営業利益 | 9,361 | 24.5% | 130,936 | 107.8% | 140,298 | 87.8% | 52.3% |
| 経常利益 | △5,802 | — | 134,051 | 106.9% | 128,249 | 78.0% | 52.2% |
| 当期純利益 (四半期純利益) | △5,755 | — | 87,966 | 109.6% | 82,211 | 83.6% | 49.7% |


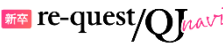



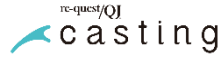


2022年12月期 第2四半期累計実績 前年同期比

(単位：千円)

| | 21/12期 2Q累計 (売上高比) | | 22/12期 2Q累計 (売上高比) | | 増減 (前年同期比) | |
|--------------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|---------------|--------|
| | | | | | | |
| 売上高 | 1,181,888 | 100.0% | 1,152,472 | 100.0% | △ 29,416 | 97.5% |
| 売上総利益 | 746,390 | 63.2% | 759,563 | 65.9% | 13,173 | 101.8% |
| 販売費及び一般管理費 | 586,614 | 49.6% | 619,264 | 53.7% | 32,650 | 105.6% |
| 営業利益 | 159,775 | 13.5% | 140,298 | 12.2% | △ 19,477 | 87.8% |
| 経常利益 | 164,491 | 13.9% | 128,249 | 11.1% | △ 36,242 | 78.0% |
| 税金等調整前四半期純利益 | 151,525 | 12.8% | 116,610 | 10.1% | △ 34,915 | 77.0% |
| 四半期純利益 | 98,336 | 8.3% | 82,211 | 7.1% | △ 16,125 | 83.6% |

2022年12月期 第2四半期 サービス別サマリー

第2四半期連結累計業績の売上高については「re-quest/QJ casting」「ZASSI MART」「beauquet」の影響を受け、**前年同期比で減少**したものの、**売上総利益**については、売上総利益率の高い「re-quest/QJ navi 新卒」「re-quest/QJ 就職フェア」「re-quest/QJ agent」の好調を受け、**前年同期比で増益**

| | | | |
|-----------------|-------|---|--|
| サービス 広告求人 | 売上高 | → |  re-quest/QJ 就職フェア 開催回数と出展企業数の増加、及び出展単価の向上により、 売上高及び売上総利益は大幅に増加 |
| | 売上総利益 | → |  re-quest/QJ navi 新卒向け求人広告件数、及び掲載単価の向上により、 売上高及び売上総利益は大幅に増加  beauquet 大型のサンプリング案件の実施見送り等により、 売上高及び売上総利益が大幅に減少  ZASSI MART ※1 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 |
| サービス 紹介・派遣 | 売上高 | → |  re-quest/QJ agent 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が継続して好調であったことにより、 売上高及び売上総利益が大幅に増加 |
| | 売上総利益 | → |  re-quest/QJ casting 美容室経営企業の派遣受入需要に対して、派遣美容師の供給不足によるアンマッチ継続により、 売上高が大幅に減少 |
| サービス 教育(その他) | 売上高 | → |  SEYFERT LEARNING ACADEMY 講習・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 |
| | 売上総利益 | → |  SEYFERT International USA, Inc. ※2 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 |

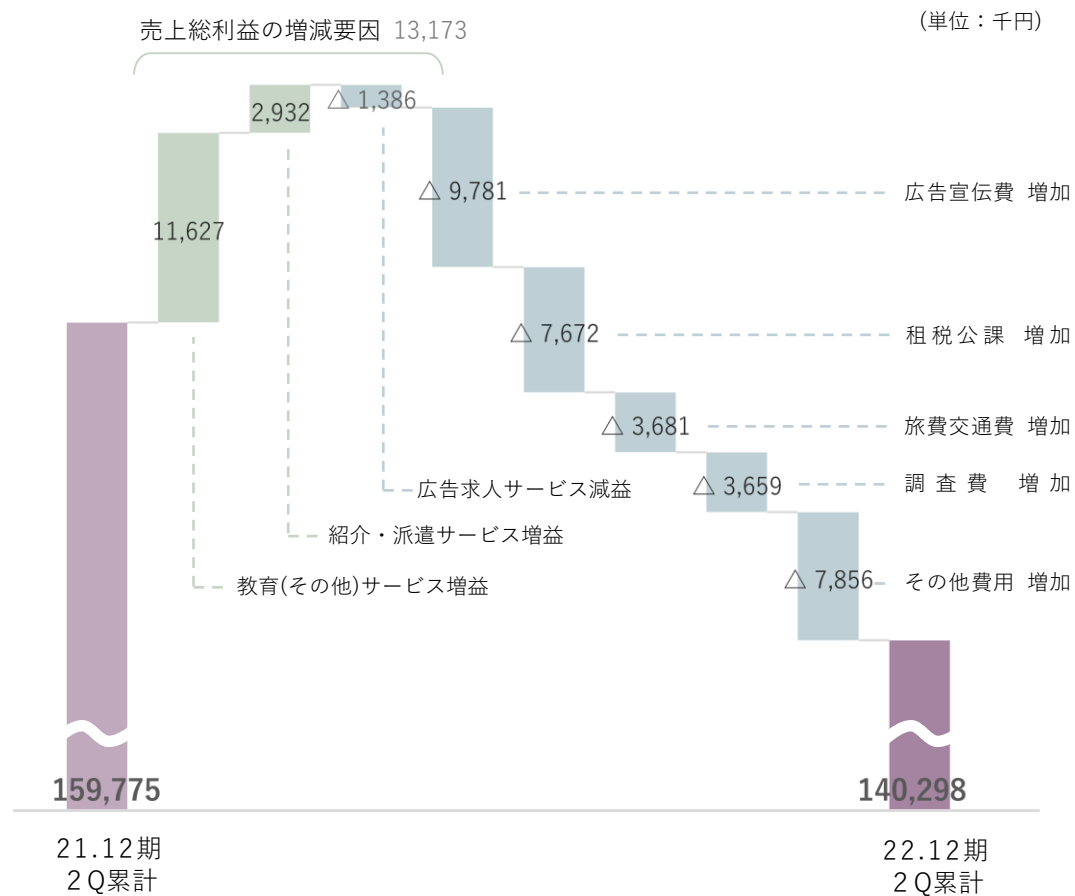
サービス別概況

(単位：千円)

| | | 21/12期 2Q累計 | 22/12期 2Q累計 | 増減 (前年同期比) | |
|-----------------------|-------|----------------|------------------|---------------|---------------|
| サロン ポ 事 (全社) | 売上高 | 1,181,888 | 1,152,472 | △ 29,416 | 97.5% |
| | 売上総利益 | 746,390 | 759,563 | 13,173 | 101.8% |
| 広告求人 サービス | 売上高 | 860,980 | 837,380 | △ 23,599 | 97.3% |
| | 売上総利益 | 627,944 | 626,558 | △ 1,386 | 99.8% |
| 紹介・派遣 サービス | 売上高 | 250,096 | 223,135 | △ 26,960 | 89.2% |
| | 売上総利益 | 80,107 | 83,039 | 2,932 | 103.7% |
| 教育(その他) サービス | 売上高 | 70,811 | 91,955 | 21,143 | 129.9% |
| | 売上総利益 | 38,338 | 49,966 | 11,627 | 130.3% |

第2四半期連結累計営業利益の推移

第2四半期連結累計営業利益は、売上総利益率の高い商品の好調を受けて**売上総利益は増加**したが、**広告宣伝費等の販管費に加え、上場・後に発生及び増加した一時的費用等により、前年同期比では減益**



✓ 広告宣伝費の増加

美容師向け求人サイト「re-quest/QJ navi」、人材派遣サービス「re-quest/QJ casting」、及び人材紹介サービス「re-quest/QJ agent」等に対す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る事業税の増加

✓ 旅費交通費の増加

「re-quest/QJ 就職フェア」のリアルフェア増、及び遠方エリアのフェア実施により増加

✓ 支払報酬等のその他費用の増加

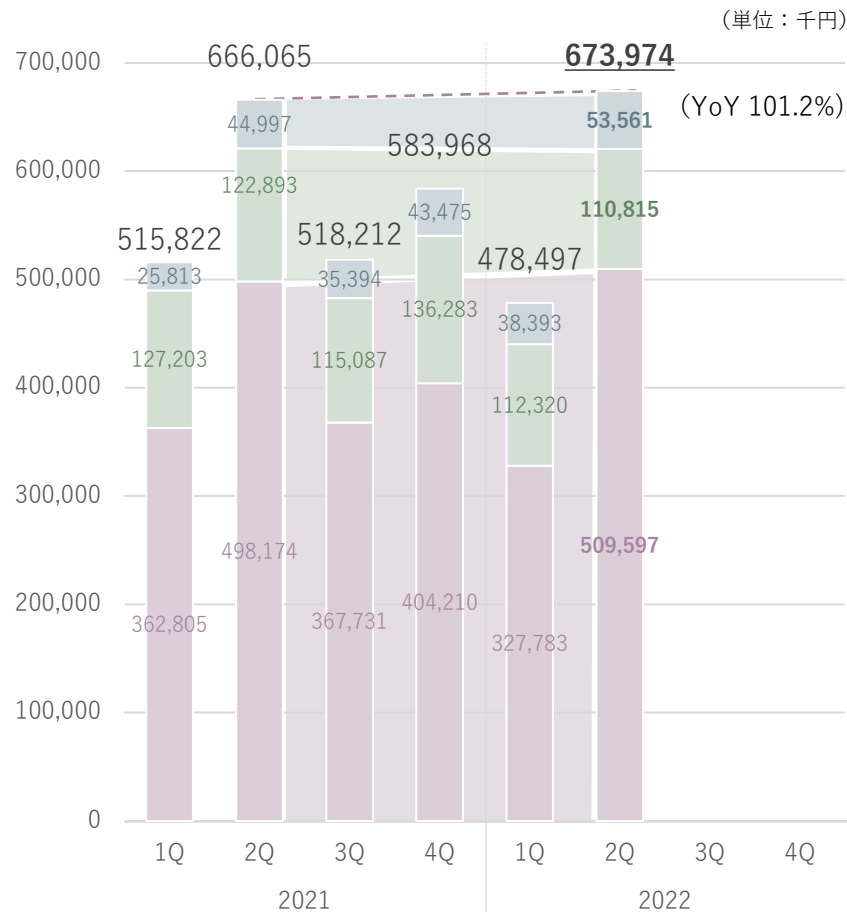
上場後のコンサルティング費用や、開示に係る費用等の発生による増加

四半期売上高・売上総利益の推移

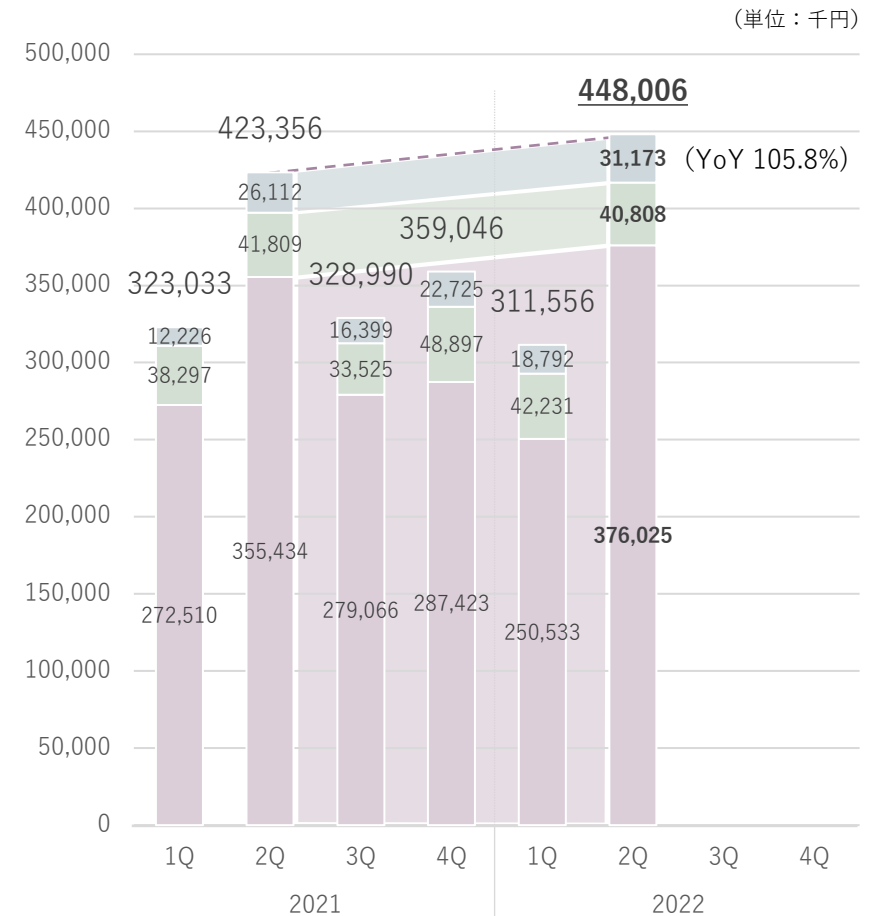
「re-request/QJ 就職フェア」 「re-request/QJ navi 新卒」 「re-request/QJ agent」 の好調を受け、**売上高 前年同期比101.2%**、**売上総利益 前年同期比105.8%**で増収増益

- 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

売上高



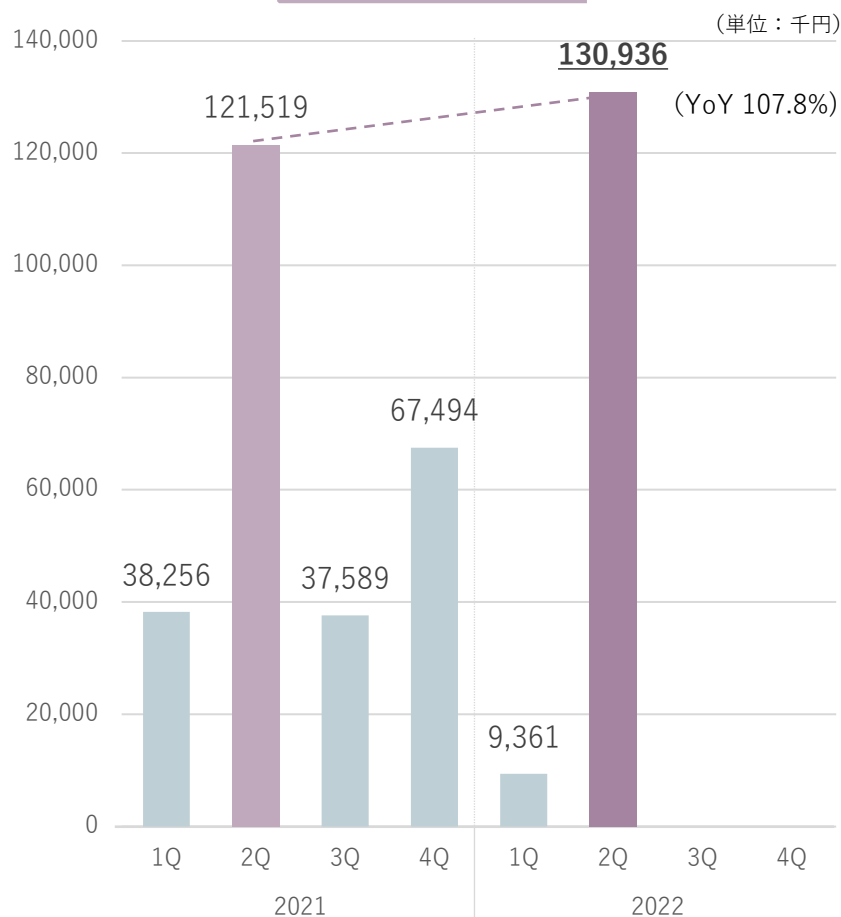
売上総利益



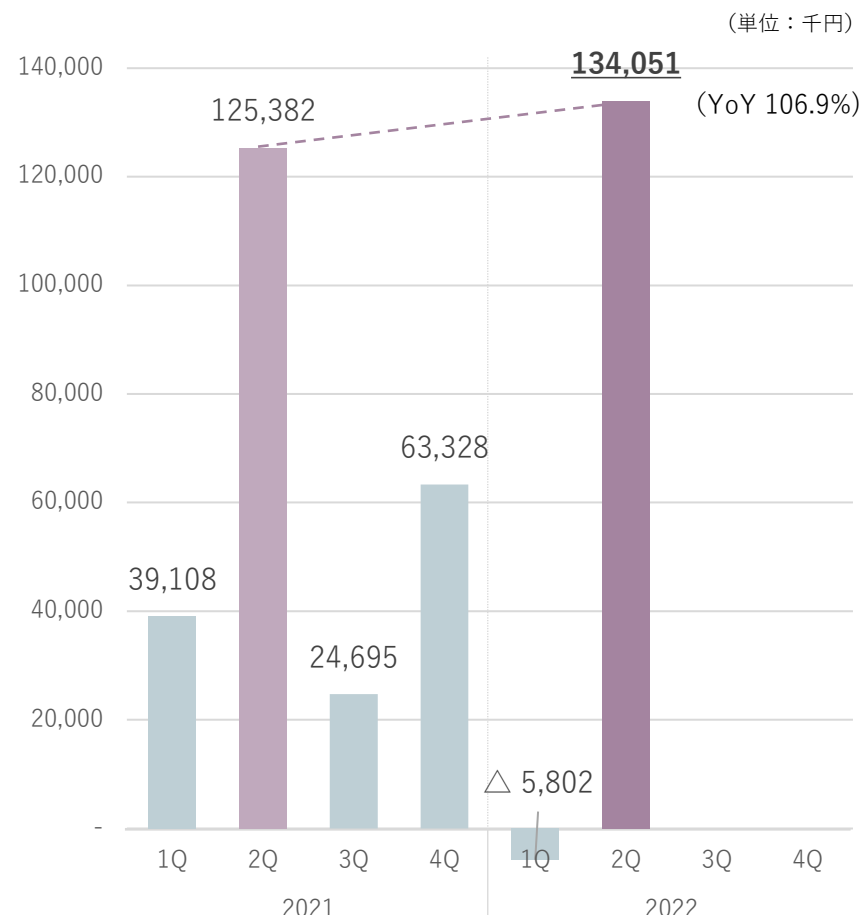
四半期営業利益・経常利益の推移

第2四半期連結営業利益・経常利益は、売上総利益率の高い商品の好調を受けて**売上総利益が増加**したことで、**広告宣伝費等の販管費の一定の増加を補い、営業利益 前年同期比107.8%、経常利益 前年同月比106.9%で増益**

営業利益



経常利益

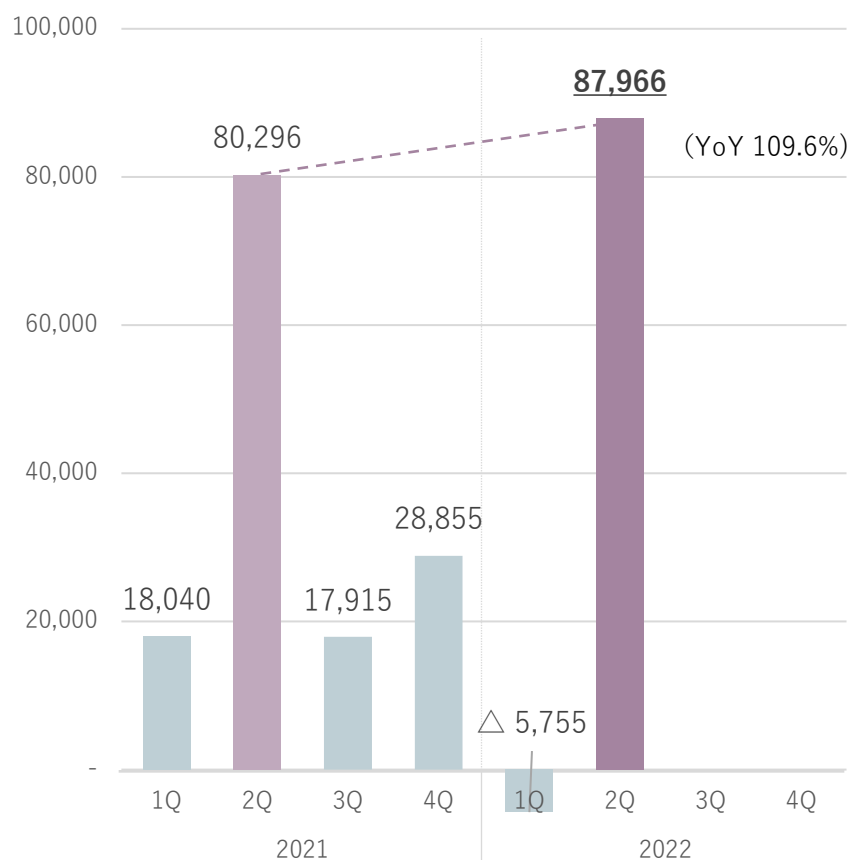


四半期純利益・1株当たり四半期純利益の推移

第2四半期連結純利益は、**売上総利益の増加を受けて前年同期比109.6%で増益**。なお、特別損益として有形固定資産の減損損失6百万円、事務所移転費用5百万円等、及び法人税等合計で34百万円を計上

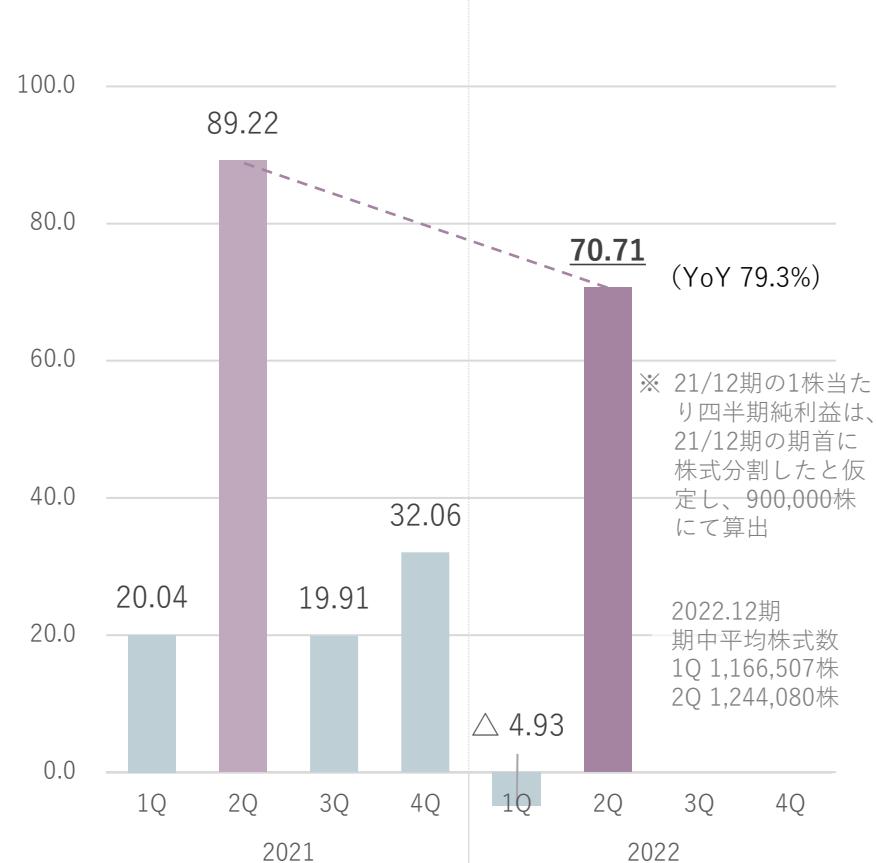
四半期純利益

(単位：千円)



1株当たり四半期純利益

(単位：円)



連結貸借対照表

(単位：千円)

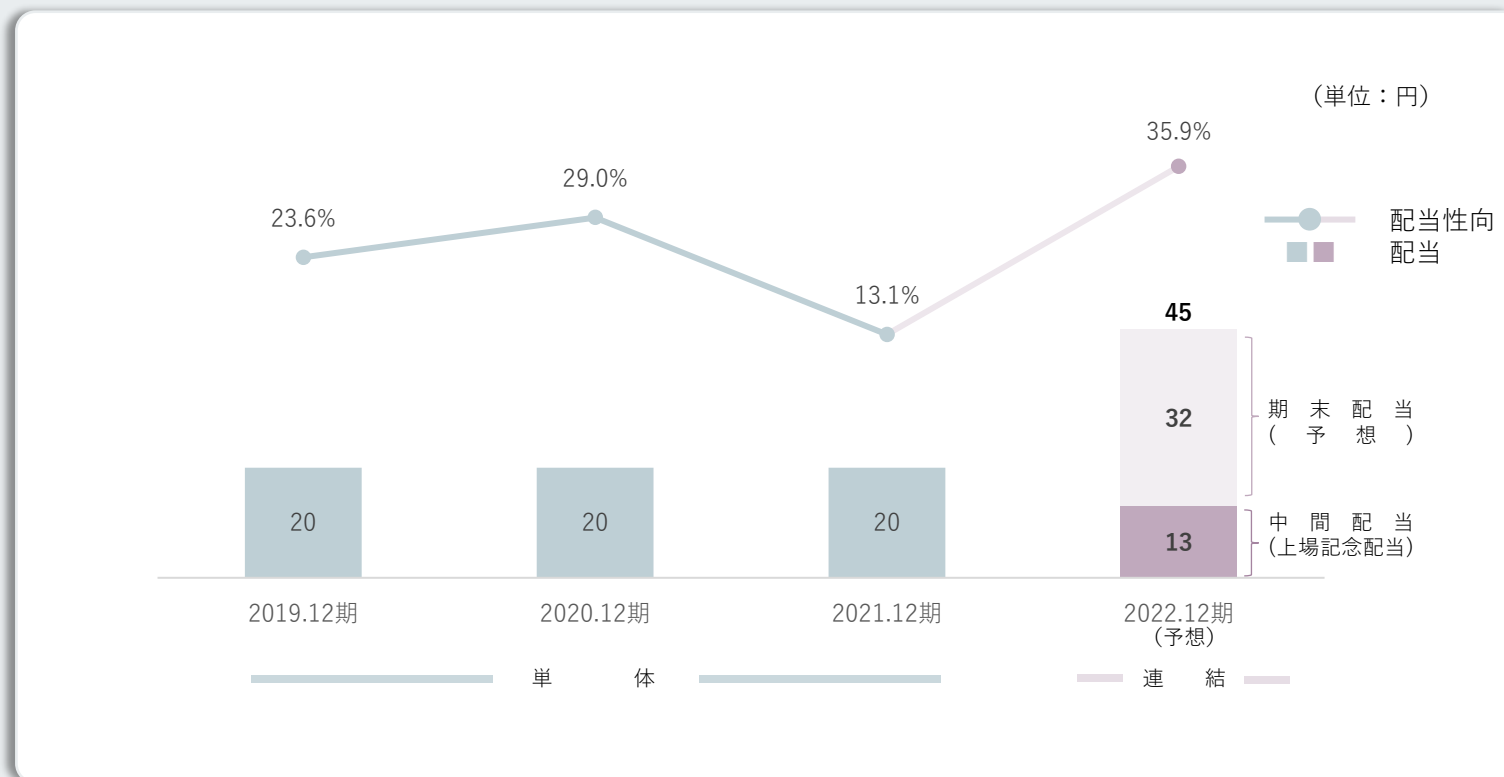
| 区分 | 科目 | 21/12期 期末時点 | 22/12期 2Q末時点 | 増減 | 主な増減要因 |
|----|------------------------|----------------|------------------|-----------|---|
| | 流動資産 | 1,549,141 | 1,629,570 | + 80,429 | |
| | うち 現金及び預金 | 1,303,188 | 1,401,430 | + 98,241 | 公募増資による増加、融資返済及び固定資産投資による減少で純増 |
| | うち 棚卸資産 | 8,690 | 6,078 | △2,612 | |
| | 固定資産 | 330,006 | 364,044 | + 34,038 | |
| | うち 有形固定資産 | 33,709 | 57,505 | + 23,796 | USA店舗 ^{*1} 移転、本社事務所移転・改装費用の発生により増加 |
| | うち 無形固定資産 | 93,316 | 117,194 | + 23,877 | ソフトウェア (QJ LIKE 第1フェーズ) 増による増加 |
| | 資産合計 | 1,879,147 | 1,993,615 | + 114,468 | |
| | 流動負債 | 1,101,567 | 789,791 | △311,776 | |
| | うち 買掛金 | 59,550 | 47,497 | △12,053 | |
| | うち 短期借入金 ^{*2} | 531,886 | 296,197 | △235,689 | 短期借入金の返済等により減少 |
| | 固定負債 | 276,660 | 232,437 | △44,222 | |
| | うち 長期借入金 | 131,289 | 85,420 | △45,869 | 長期借入金の返済等により減少 |
| | 負債合計 | 1,378,228 | 1,022,229 | △355,998 | |
| | 純資産合計 | 500,918 | 971,386 | + 470,467 | 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 | 1,993,615 | + 114,468 | |

3

株主還元

株主還元

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%~30%超**を目標として、安定的且つ継続的な配当を実施していく



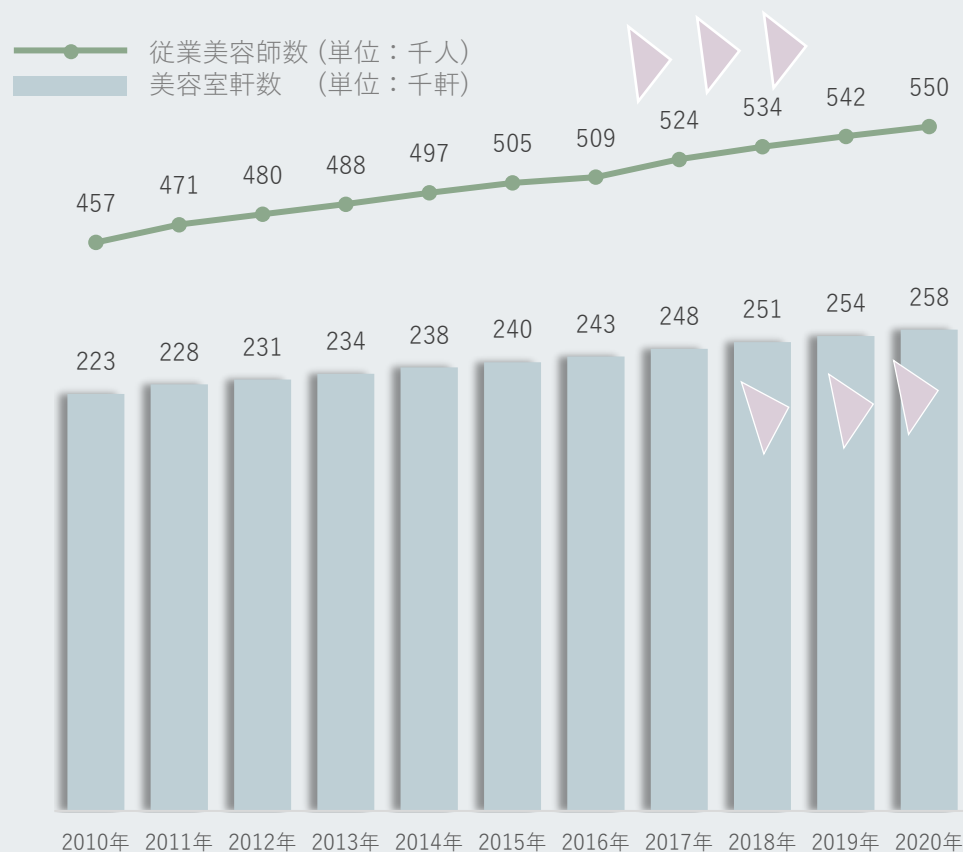
当社は、2021年10月6日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。2019.12期、2020.12期、2021.12期の一株当たり配当額、及び配当性向については、2019.12期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出したしております

4

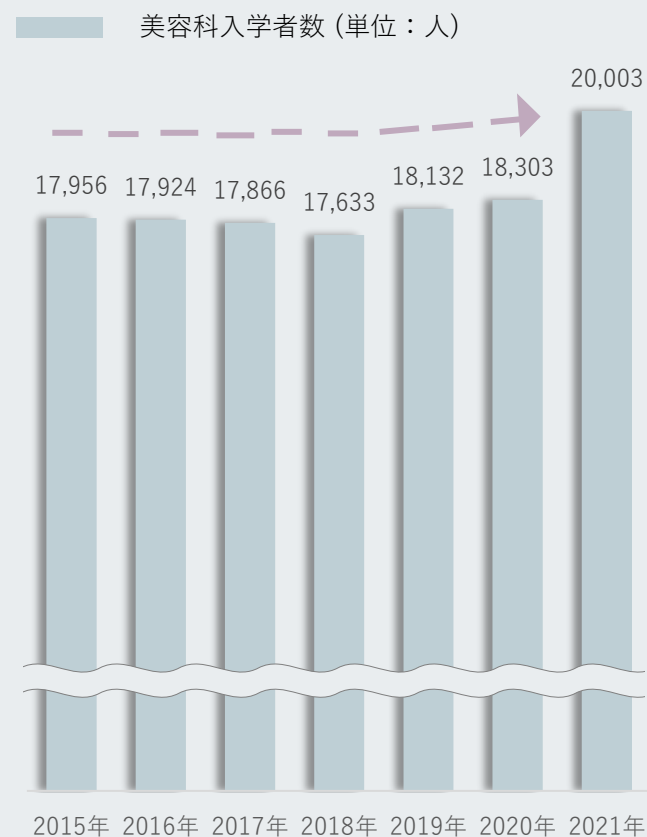
当社の強み

安定的に成長する市場環境

美容室軒数、及び美容師数は、**年々増加傾向にあり**、またその傾向は今後も継続するものと見込まれるため、**市場環境は安定的に成長している**
併せて、美容科入学者数も、18千人前後を安定推移していることから、**新卒採用市場についても継続した成長**を見込むことができる



出典：厚生労働省 令和2年度 衛生行政報告例



出典：文部科学省 令和3年度 学校基本調査

当社グループの強み

1. ブランド認知度

総合情報誌

re-request/QJ®

創業以来、30年間以上継続して
発行する総合情報誌

現在、5万人以上の美容師・
美容学生等の自宅に配送

この「re-request/QJ」が持つ
全国の美容学生及び美容師からの
広い支持と認知



2. 美容学校・美容学生シェア

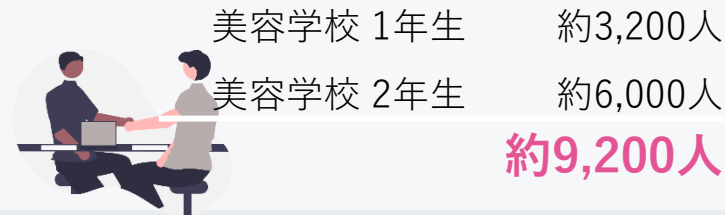
美容学校の就職レクチャーや模擬面接、
教員向けレクチャーを実施等で築き上げた
全国の93%の美容学校との取引関係

259校

278校※1

全国の美容学生 約37,000人※2の内、

2021年度 re-request/QJ 就職フェア 参加者数



現時点で、全国の約1/4(25%)の美容学生と接触機会をもっている

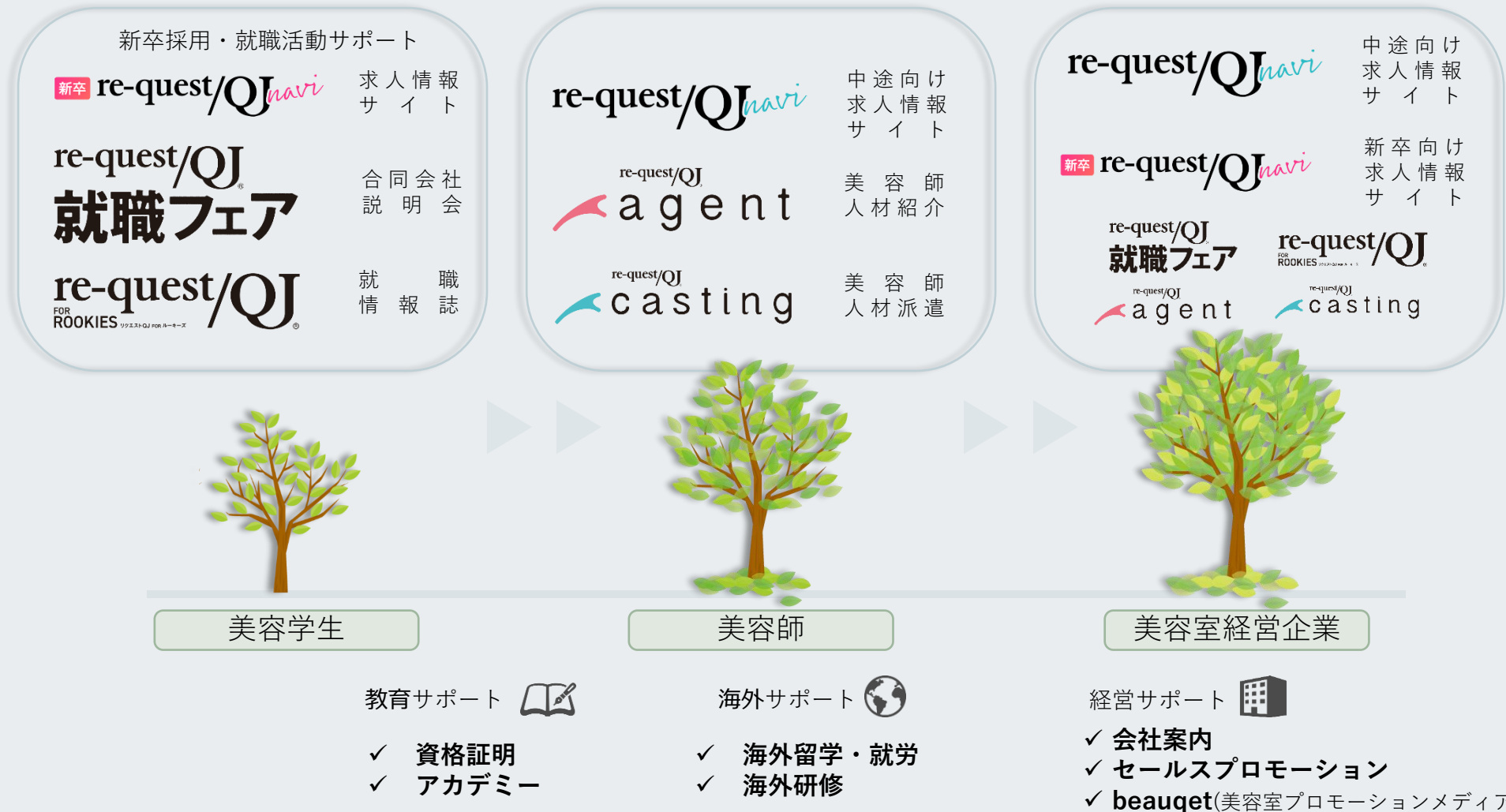


さらに、今後もシェア拡大を目指していく

※1 出典：文部科学省 令和3年度 学校基本調査 ※2 文部科学省 令和3年度 学校基本調査を基に当社にて算出

当社グループの強み

美容学生から始まり、美容師、美容室経営企業と、美容師のライフステージの推移に合わせて
 一気通貫で提供可能な様々な商品ラインナップとサポート体制が充実



当社グループの強み

30年以上の業歴の中培った、多種多様な求人広告商品のバリエーションにより、**美容室経営企業の規模を問わず、最適な求人広告の提案が可能**

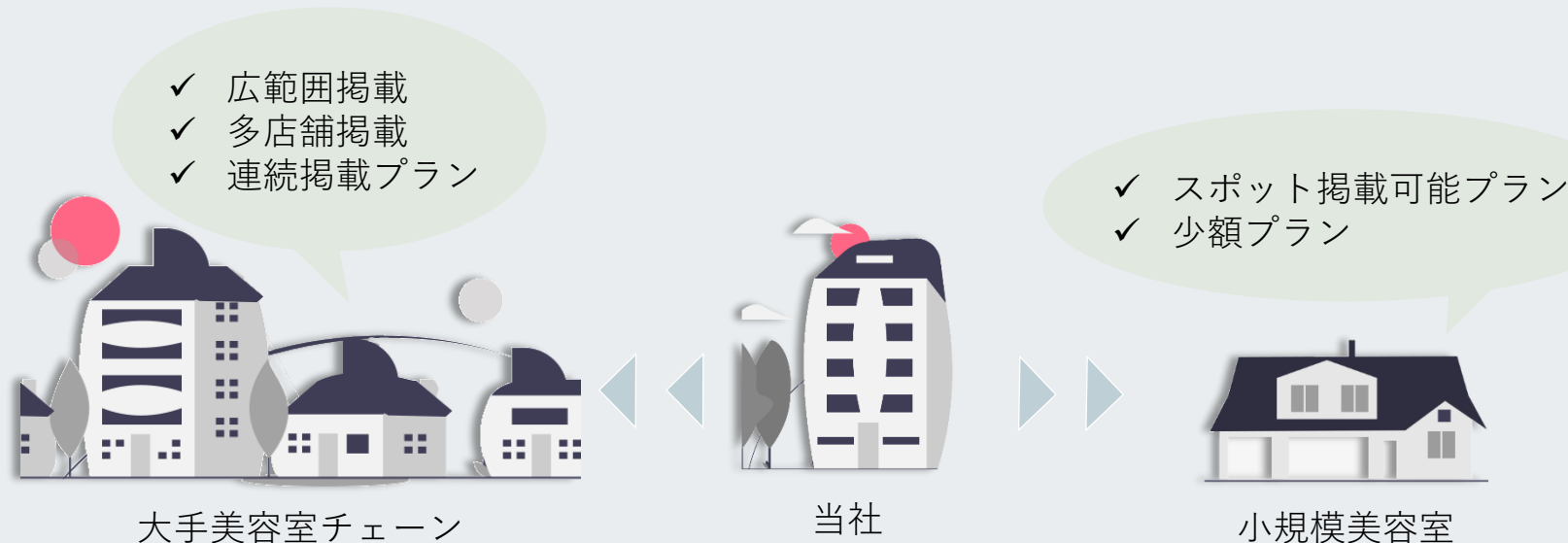
「re-request/QJ navi」について、**バリエーションに富んだ商品展開と、価格レンジを備える**ことで、クライアント毎に適した商品が提案可能

シーズンや、トレンドに沿った求人特集をスピーディーにリリースすることで、美容学生・美容師からの応募・反響に繋がりがやすい広告が作成可能

デザイナーやコピーライターも美容室に同行し広告原稿を作成する、他社にはない**製販一体となった営業体制**を兼ね備えている

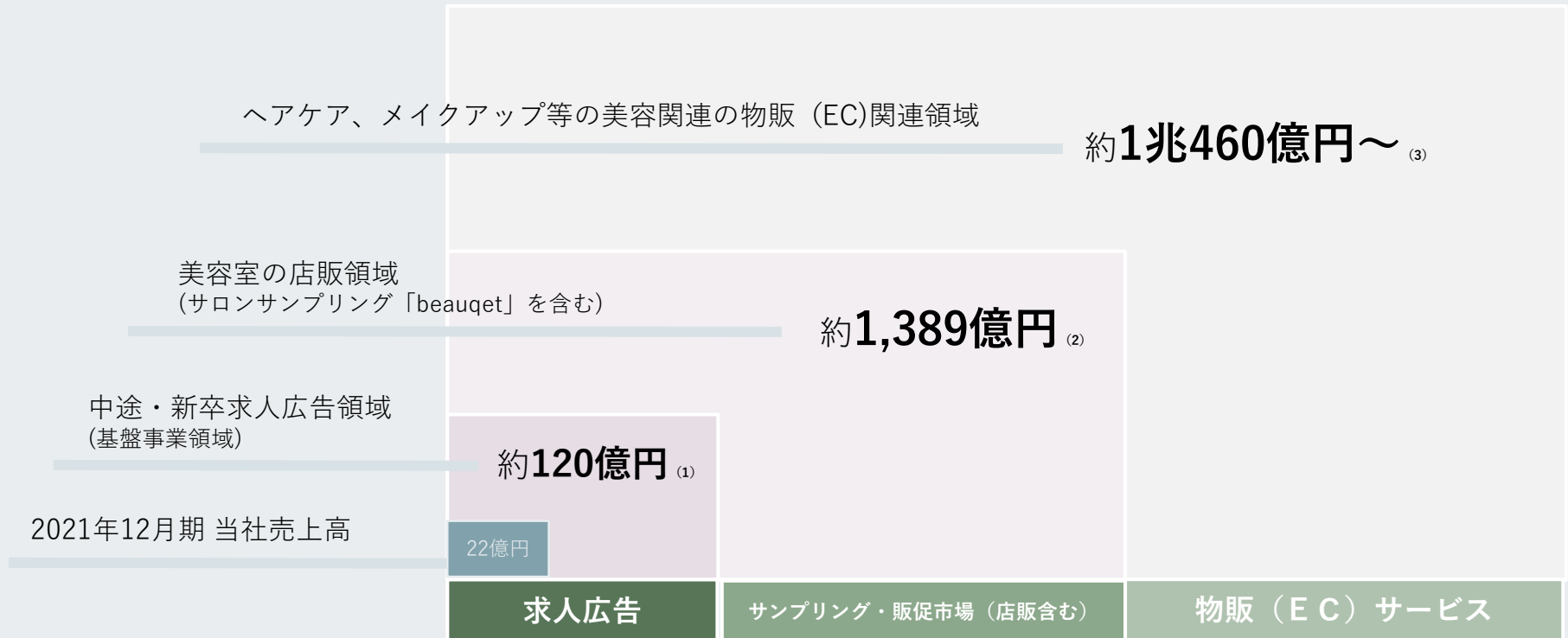
顧客満足度の増加、
及び商品リピートに
繋がりがやすい

高品質・高満足度の
広告が提供可能



ターゲット市場の拡大可能性

美容業界に係る求人広告領域から、**美容関連の周辺領域をターゲット市場**として市場拡大することで、**更なる事業拡大を目指していく**



(1) 美容室件数10,000件 (全美容室件数254,422件「厚生労働省 令和2年度 衛生行政報告例」の内、従業員数10名以上の4%「厚生労働省【美容業の実態と経営改善の方策】」をターゲット顧客と試算) に当社推定の業界平均月額単価100,000円×12ヵ月を乗じて試算。(2) 理美容向け業務用化粧品市場調査2020※ (3) 化粧品市場に関する調査※におけるヘアケア市場 (4,630億円) 及びメイクアップ市場 (5,830億円) を合算 ※ 出典: 「2021年版 理美容マーケティング総監 (矢野経済研究所)」

5

事業戦略

当社事業戦略

基盤事業の拡大

合同会社説明会

re-quest/QJ
就職フェア中途美容師向け
求人サイト


re-quest/QJnavi

成長事業の促進

美容師情報アプリ


QJLIKE

美容室DX


beauquet

基幹商品 合同会社説明会「re-request/Q」就職フェア」

第2四半期は、リアルフェアのイベント開催回数を増加させることにより参加の美容学生数、及び出展単価が向上

| | 2021.2Q | 2022.2Q | 増減 |
|----------|---------|---------|--------|
| 開催回数(回) | 35 | 43 | 122.9% |
| 参加者数(人) | 6,089 | 7,654 | 125.7% |
| 出展企業数(社) | 1,099 | 1,087 | 98.9% |
| リアル(社) | 675 | 952 | 141.0% |
| オンライン(社) | 424 | 135 | 31.8% |

札幌会場
来場者
過去最高
人数達成

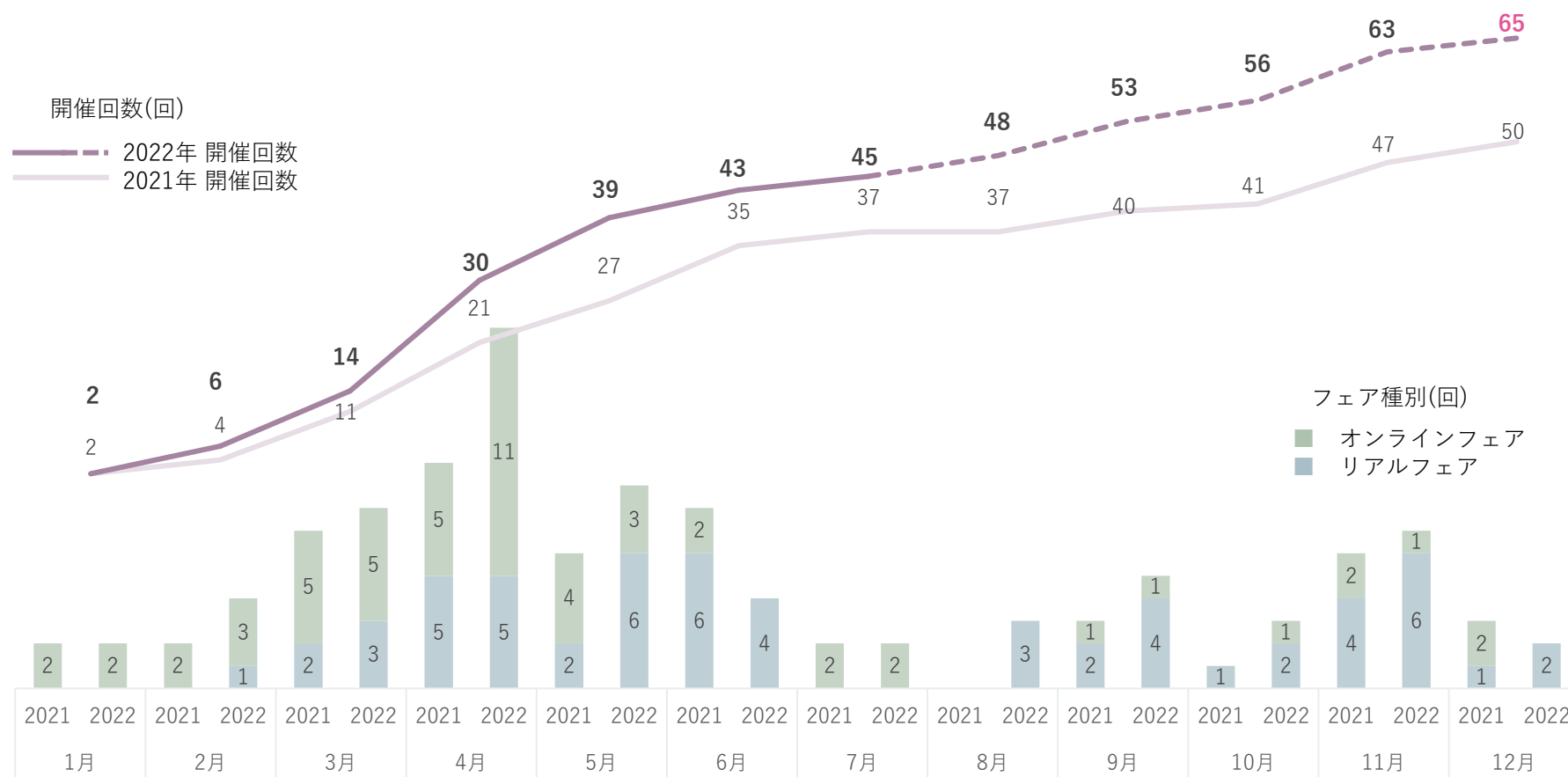
仙台会場
来場者
過去最高
人数達成

新潟会場
初開催

広島会場
3年ぶり開催

「re-request/QJ 就職フェア」の拡大・拡販

第3四半期以降については、当初8月から12月にかけてオンラインで計画していたフェアを、リアルフェアとして実施する計画に変更。これにより、前回計画比で**出展企業数、出展料金(平均単価)、及び参加者数(美容学生数)の増加を見込む**



基幹商品 中途美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」

2017年
フルリニューアル
以降
初めての全面改修



リリース：
2023年2月予定

「re-request/QJ navi」 全面改修

ユーザビリティ向上のための「re-request/QJ navi」UI/UXの全面改修は
6月にプロジェクトがスタートし、**2023年初旬のリリース**を目指して進行中

「re-request/QJ navi」は、今までの
【落ち着いた・自然な・安定感】
といったキーワードから

Every person × Explorer

【ポジティブ・ワクワク・アクティブ】

というキーワードと、
新しいビジュアルイメージに刷新

スケジュール

6月 9月 12月

2023年
2月予定

➢ プロジェクトスタート ➢ デザインUP ➢ リリース準備 ➢ **リリース**



レスポンス
Webデザイン



見やすい
情報表示



and
more!

※デザイン案は仮案のため、
今後変更予定

「re-request/QJ navi」改修効果

UIUX等の改修により、**CVR※向上**を見込む
これにより求人広告を掲載する**美容室経営企業への応募・反響数増加**へ繋げ、その先の
「re-request/QJ navi」の売上増加を目指す

K P I 目 標
CVR20% 向上



CVR改善による求人広告への
応募・反響数増加

クライアント満足度上昇

大人数の採用を必要とする
ロイヤルクライアントの広告掲載件数増加

re-request/QJ navi 売上高増加

※ CVR：コンバージョンレートの略。広告クリック数の内、何件がコンバージョン(美容室見学や面接応募などの最終結果)に至っているかを示す指標

ハッシュタグの トレンド分析が できる！

ヒートマップで
今ホットなハッシュタグが
一目瞭然に



re-request/QJ navi DAILYが 読める！

月間11万UU※を誇る
美容学生・美容師のための
総合マガジンが手元に



役立つ機能が 盛りだくさん！

SNSへの投稿サポート機能
アンケート機能によるお
悩み相談＆解決コーナー



※ UU : ユニークユーザー webサイトにアクセスしたユーザー数(訪問者数)

Z世代向け 美容師情報アプリ「QJ LIKE」

第2フェーズの開発と並行して、**新コンテンツの追加開発**の検討を開始、マネタイズに向けて進捗させていく

第1フェーズ 美容師情報アプリ

2022年3月30日に、美容師情報アプリ「QJ LIKE」をリリース
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



▶▶ DL数 **約5,700DL**
(2022.07末時点)

春・夏の「re-request/QJ 就職フェア」が終了したことで、美容学生との接触機会が減り、DL数がやや伸び悩んでいる。そのため、DLキャンペーン等の施策を実施しDL数確保に努めていく

2022年末 18,000DL目標は変更せず達成を目指す

★ 実 装 済

追加開発 新コンテンツ開発

既存コンテンツに加えて

- ✓ トレンド分析
- ✓ re-request/QJ navi DAILY 購読
- ✓ SNS投稿サポート
- ✓ お悩み解決アンケート

新コンテンツの追加開発を検討開始

新コンテンツ開発目的

より魅力的なコンテンツを追加することで、**アプリ利用継続率を上昇させ、ユーザーの動向をより広範囲で行えるようにするため**

ユーザー動向の把握は第2フェーズのAIマッチングでも重要なファクターとなる

スケジュール

- 3月
 - ▶ 第1フェーズリリース
- 6月
 - ▶ 新コンテンツ開発検討開始
- 2023年4月予定
 - ▶ リリース

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

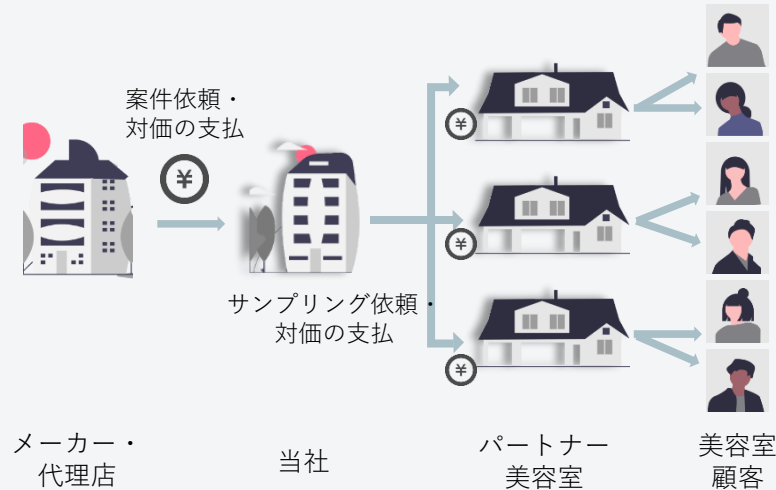
計 画 進 行 中 ▶▶▶

成長戦略 「beauquet」

既存の「美容室プロモーションメディア サービス」に加え、美容室DX「タブレット・レンタルサービス」を推進し、美容業界の活性化を目指す

美容室プロモーションメディア

美容業界を中心に、延べ20,000店の美容室と約5万人の「re-request/Q」読者とのリレーションをベースに、美容室をメディアとした他業界の新商品サンプリング等のプロモーションを展開

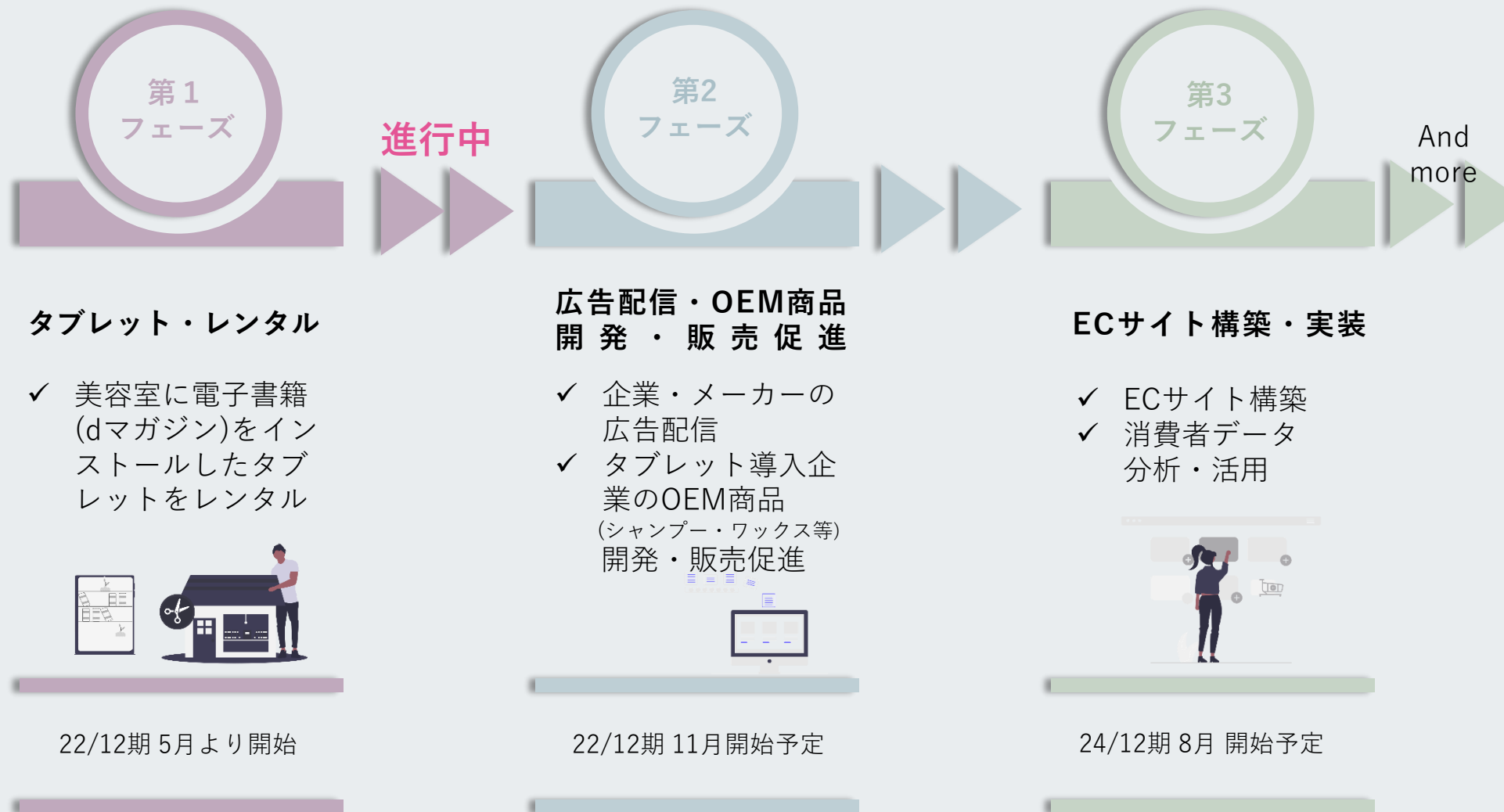


美容室DX タブレット・レンタルサービス

美容室にタブレット(電子書籍内包)をレンタルしながら、広告配信機能とECサイト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する
既存のサンプリングと掛け合わせ、収益を美容室にも還元するようにする事で、業界の活性化を目指すwin-winのパートナーとして共にチャンネルの成長を描く



美容室DX「beauquet – タブレット・レンタルサービス」



「beauquet – タブレット・レンタルサービス」の見通し

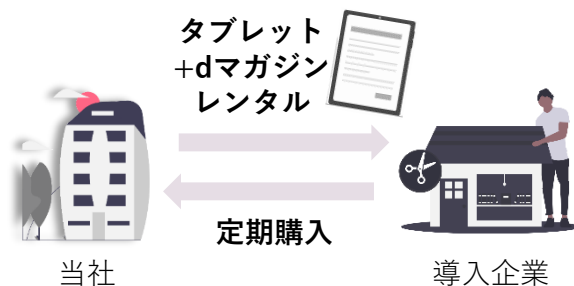
タブレット・レンタルサービスについて、半導体不足によるタブレット供給の遅れや、契約開始までのリードタイム増により、当初の予想より遅行するも、受注については順調に積み増し、導入企業数も堅調に積み上げている

また、現状の外部環境(半導体不足等)の状況を鑑み、今期については受注を急がず、顧客に当該サービス内容及び将来計画をより理解していただくことに時間を費やし、**長期的な成長戦略としてじっくりと伸長させていく計画**とする

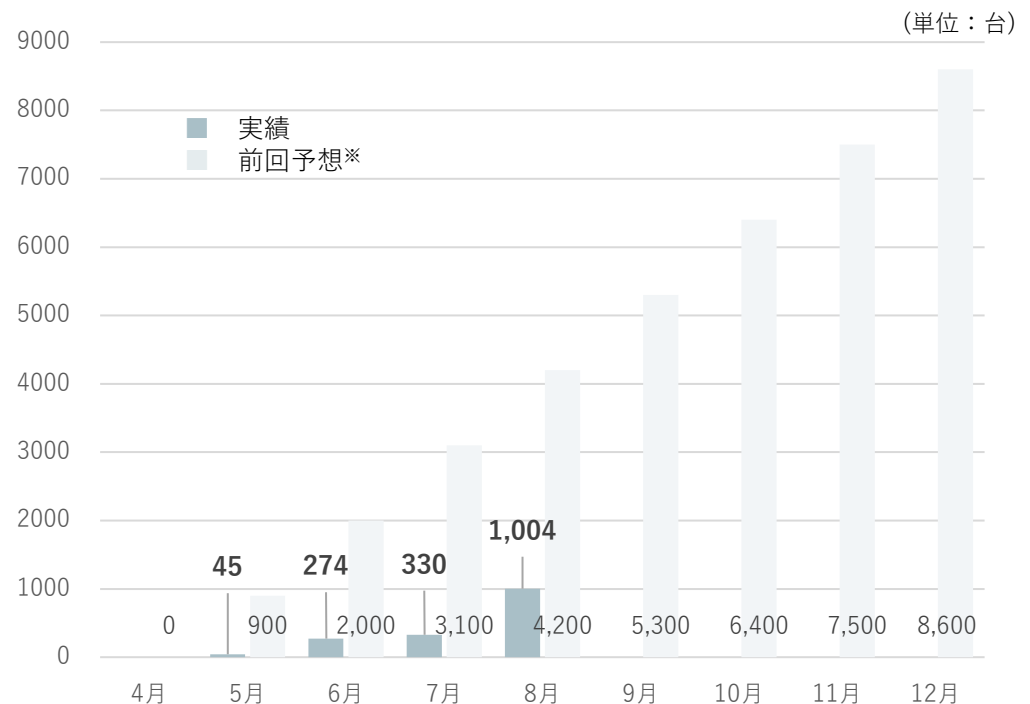
第1フェーズ タブレット・レンタルサービス

サブスクリプション型のビジネスモデル
指標となるKPIは、

【タブレット導入台数】 × 【月額課金】



タブレット台数



22/12期 8月度については、8月11日時点の実績にて記載
タブレット台数は累計にて表示

6

Appendix

会社概要

| | |
|---------------|---|
| 会社名 (英語表記) | 株式会社セイファート 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 | 140名(2022年6月末現在) 連結グループ |
| 代表 | 代表取締役社長 長谷川 高志 |
| 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 |
| 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 |
| 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 |

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

SDGsの取り組み

当社グループは、国連が提唱した「持続可能な開発目標(SDGs)」に賛同し、美容業界へのサポート事業を通して持続可能な社会の実現に貢献して参ります

15 陸の豊かさも
守ろう

環境に優しい紙材の使用

当社が発行する就職情報誌「re-request/QJ」は、森林保全に繋がる **FSC®認証**を受けた製品を利用し、環境への配慮に努める



FSC®認証とは
環境保全の点から見て適切で、社会的な利益に適い、経済的に継続可能な、適切な森林管理を広めるための国際的な認証制度

15 陸の豊かさも
守ろう

紙袋から不織布バッグへ

当期から「re-request/QJ 就職フェア」開催時に来場者へ配布するショッパーを不織布製へ変更し、使い捨てではなく、リユース可能な素材とすることで、リサイクルや過剰包装削減に努める

■ before



■ after



SDGsの取り組み

4 質の高い教育を
みんなに



8 働きがいも
経済成長も



美容師の就労サポート

出産や育児、介護などでブランクのある美容師や、就労条件に制限のある美容師を、当社の派遣美容師として雇い入れ、希望に沿った就労環境を提供できるよう、美容師派遣「re-quest/QJ casting」を通じてサポートを行う

教育の機会を望む美容師には、美容師教育サービス「アカデミー」を通じて、実践力を養うことのできる教育提供を行う



re-quest/QJ
casting

SEYFERT
LEARNING ACADEMY

5 ジェンダー平等を
実現しよう



女性が活躍する社会

当社グループは女性比率が高く、職場復帰プログラムや育児短時間勤務制度等、女性が働きやすい環境整備に努める

女性役職者比率、及び女性役員比率も一定以上の水準を保っており、多様な価値観が当社の経営判断に影響を与えている

当社グループにおける女性比率

| | |
|----------------|-------|
| 全従業員 | 52.9% |
| 役職者 | 32.8% |
| 役員 (執行役員含む) | 28.6% |

沿革

| | | |
|-------|-----|--|
| 1991年 | 3月 | 美容業界専門の就職情報誌「re-quest/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-quest/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) |
| | 12月 | 株式会社HABIA EASTを設立(株式会社セイファート100%出資、国際教育の提供) |
| 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-quest/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) |
| 2008年 | 11月 | 株式会社HABIA EASTを株式会社HABIA JAPANに社名変更 |
| 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 | 既存ブランドを、美容師紹介サービス「re-quest/QJ agent」美容師派遣サービス「re-quest/QJ casting」として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-quest/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 |
| | 2月 | 株式会社G3D Japanを設立(SEYFERT International USA, Inc.100%出資)(2021年4月清算終了) |
| | 10月 | 中途美容師向け求人サイト「re-quest/QJ navi」をフルリニューアルオープン |
| 2018年 | 9月 | 日々紹介サービス「re-quest/QJ agent mini」をスタート |
| | 10月 | 国際美容技能試験「Technical Qualification(テクニカル クオリフィケーション)」を実施 |
| 2019年 | 3月 | 新卒美容師向け求人サイト「re-quest/QJ navi 新卒」をフルリニューアルオープン |
| | 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-quest/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-quest/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 |

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。