



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 管理本部部長兼経理部部长 西山 一広
(TEL 03-5464-1490)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2023年12月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の概要

(1) 対象期間

2023年12月期～2025年12月期（2023年1月1日～2025年12月31日）

(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ました。

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えていく
- 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内へと還元し、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
- 収集した美容師ビックデータの構築及び活用を推進する

③ 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

2. 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。

	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

(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。

3. 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、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。

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 FY2023-FY2025

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
- ✓ ECによる新たな柱となる収益の開発

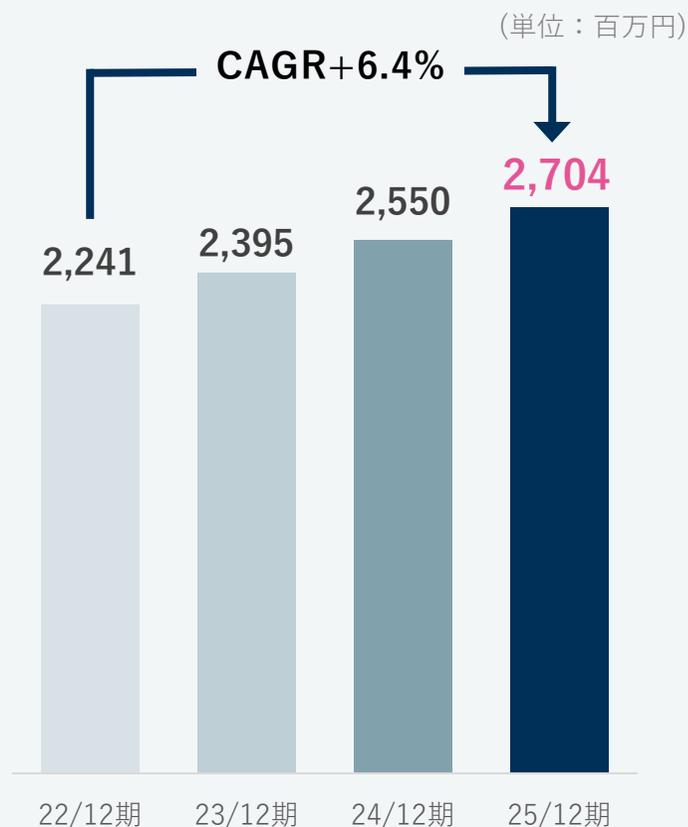
既存事業の強化

- ✓ 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

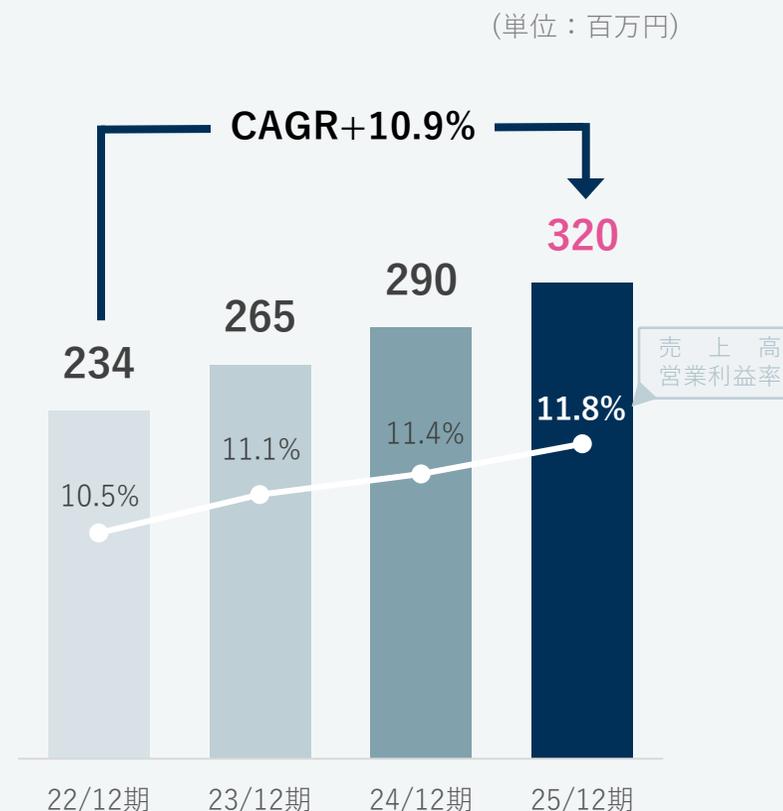
売上高

2025/12期は、**121%の27.0億円**
2022/12期比



営業利益

2025/12期は、**136%の3.2億円**
2022/12期比



基幹商品の安定的・継続的な成長と、成長戦略の領域拡大による
中長期的な成長の実現に向けて邁進する

(単位：百万円、%)

	22/12期			23/12期			24/12期			25/12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	2,241	100.0	98.2	2,395	100.0	106.8	2,550	100.0	106.5	2,704	100.0	106.0
売上総利益	1,464	65.3	102.1	1,565	65.4	106.9	1,625	63.7	103.8	1,716	63.5	105.6
営業利益	234	10.5	88.7	265	11.1	112.9	290	11.4	109.5	320	11.8	110.3
経常利益	218	9.8	86.7	258	10.8	117.9	283	11.1	109.8	313	11.6	110.6
当期純利益	149	6.7	103.1	178	7.5	119.5	195	7.7	109.3	216	8.0	110.6

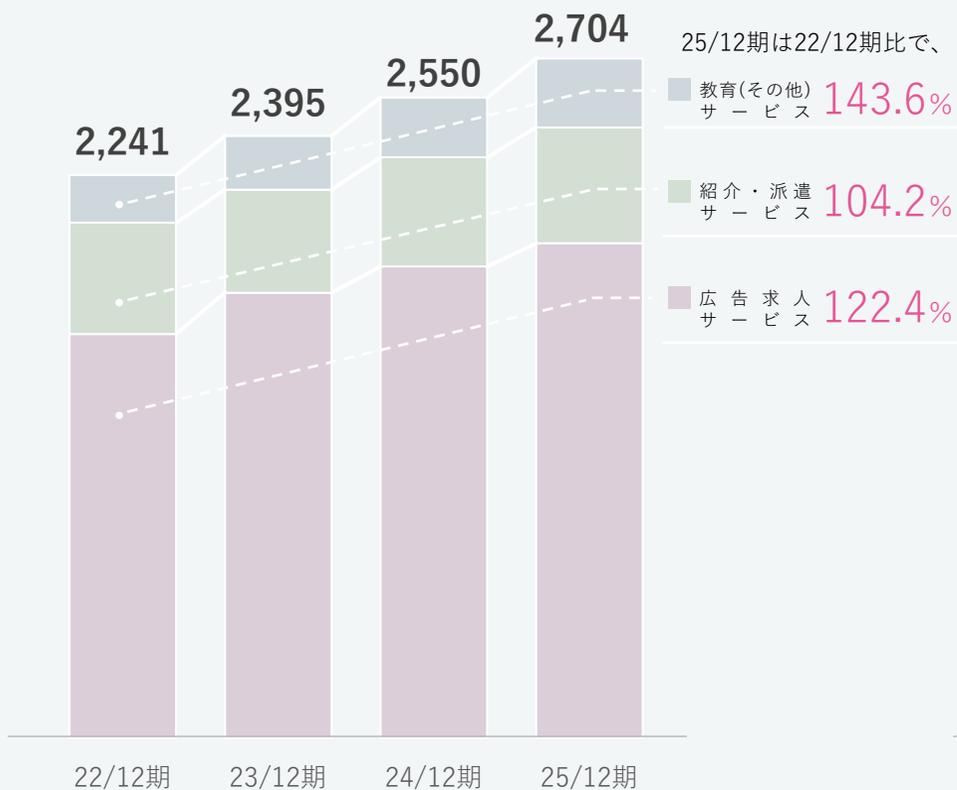
(単位：百万円、%)

	22/12期			23/12期			24/12期			25/12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	2,241	100.0	98.2	2,395	100.0	106.8	2,550	100.0	106.5	2,704	100.0	106.0
広告求人 サービス	1,608	71.7	98.5	1,772	74.0	110.2	1,876	73.6	105.9	1,968	72.8	104.9
紹介・派遣 サービス	442	19.7	88.3	410	17.1	92.7	434	17.0	106.0	461	17.1	106.1
教育(その他) サービス	190	8.5	127.5	213	8.9	111.7	238	9.4	111.9	274	10.1	114.9
売上総利益	1,464	65.3	102.1	1,565	65.4	106.9	1,625	63.7	103.8	1,716	63.5	105.6
広告求人 サービス	1,203	74.8	100.7	1,294	73.0	107.6	1,332	71.0	102.9	1,388	70.5	104.2
紹介・派遣 サービス	163	37.0	100.7	167	40.8	102.3	176	40.6	105.5	190	41.2	107.6
教育(その他) サービス	97	51.3	126.3	104	48.8	106.3	116	48.8	111.9	137	50.2	118.3

基幹商品と成長戦略商品を含む広告求人サービスの継続的な成長と
紹介・派遣サービス及び教育(その他)サービスの安定収益を積み上げていく

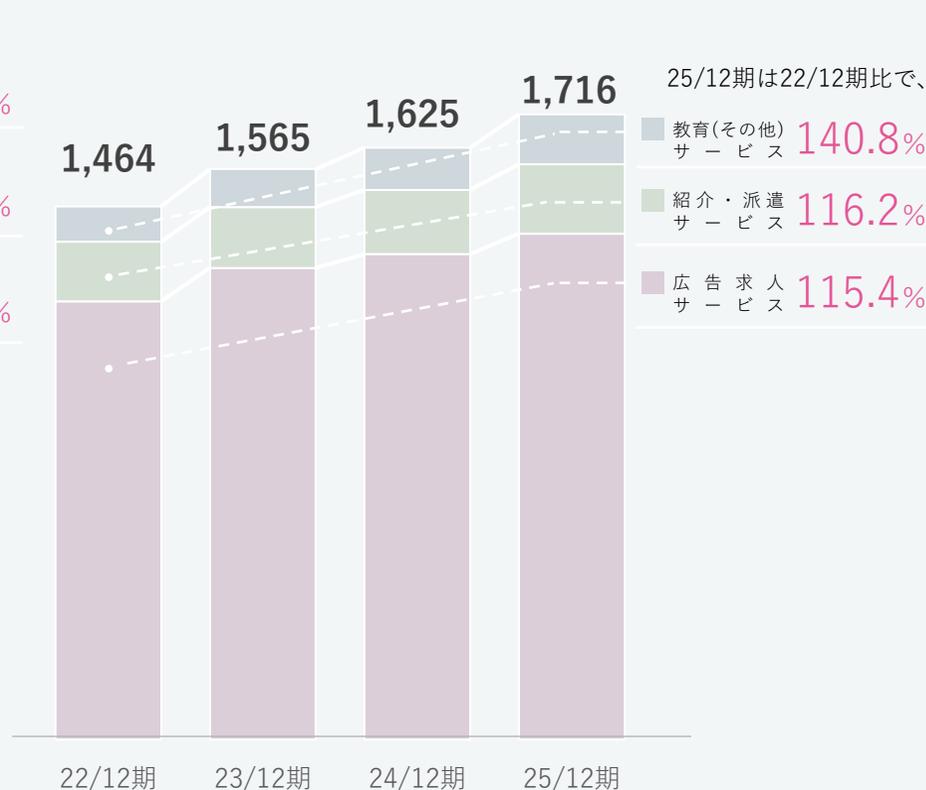
売上高

(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、美容業界内へと還元し、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

収集した美容師ビックデータの構築及び活用を推進する

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

基幹商品である「re-request/QJ navi」の継続的且つ安定的な成長に向け、システム開発投資を継続していく

2007

▶ 美容師向けの求人情報サイトとしてニューオープン

2014

▶ PC画面サイズのみでの表示対応から、スマートフォン・タブレットサイズも表示できるように追加開発

2017

▶ デザイン・内部システム等の構成をフルリニューアルし、イメージ刷新

2023

2月 ▶ 視認性の高いデザインと、よりユーザーが直感的に検索できるようUI/UXを全面リニューアル
夏頃 ▶ ユーザーがより自分に合う美容室を探しやすくなる機能を追加開発予定

2024

▶ 新機能 開発予定



「re-request/QJ navi」における二極化戦略を拡大し、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

	企業の需要	当社の行動	
<p>大手美容チェーン</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 毎月一定人数の美容師を採用したい ✓ サイト内で他社の求人情報と差別化したい 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 上位表示されるプレミアムプランや特集企画の提案 ✓ 製販一体となり、企業の特徴に合わせた原稿の提案や作成を行う 	<p>単価向上</p> <p>顧客満足度向上</p> <p>一層の強化</p>
	<p>小規模美容室</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 必要最低限の求人情報で、制作工数を削減したい ✓ 自社にフィットする人材にピンポイントでアプローチしたい 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 掲載企業が求人原稿を作成する安価な掲載プランを拡販 ✓ スカウト機能を充実させた個人店向けプランの提案

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て、誌面・対面・Webメディアの三方向から「新卒採用商品」の販売を拡大していく

歴史のある誌面による信頼



美容学生向け
就職情報誌

re-request/OJ
FOR ROOKIES

対面での接触機会を創出



合同会社説明会
re-request/OJ
就職フェア

Webメディアで接触深度を深める



美容学生向け
新卒求人情報サイト

新卒 re-request/OJ navi

これまでの
状況

- ✓ 就職情報だけでなく、就職活動をはじめ美容学生に役立つ情報を多数掲載
- ✓ 全国の美容学校に配布

- ✓ 全国各地で大小合わせて60回以上のフェアを開催
- ✓ 年間1万人以上の美容学生と接触

- ✓ 就職フェアと連動し、フェアで接触した美容室への見学導線を強化

今後の
展開

- ✓ 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

- ✓ 美容学生の集客サポートツール（ブース装飾や会社案内）販売を拡大

- ✓ 特集ページやタイアップ商品の開発を行い、商品ラインナップの充実化を図る

新商品開発
美容学校との関係性強化



新卒採用領域のサポート体制強化
新卒採用関連商品の販売拡大



掲載件数・掲載単価の向上



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

これまでの状況

今後の展開

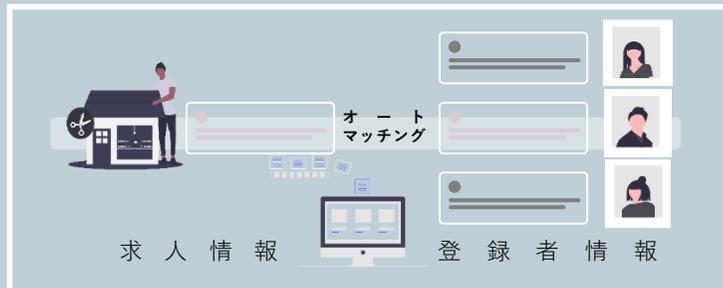
求人情報と登録者情報を
別々のデータベースで管理



当社担当者がそれぞれのデータベースを確認しながら、1件ずつ手作業でマッチング



求人情報と登録者情報をひとつのデータベース上で
一元管理できるシステムを新規導入



企業の求人情報と登録者の希望条件をシステムが自動でマッチング

紹介決定率

27.2%
(25/12期予想)

15.6%
(22/12期実績)

約1.7倍向上見込み

- 1件ずつ対応するため時間と工数がかかる
- 担当者によってマッチング精度や、速度にばらつきが生じる

- 最新の求人情報と登録者情報が常に自動でマッチングされるため、マッチング速度と精度が向上する
- 担当者によるマッチングのばらつきが解消される

海外美容室運営「PIA HAIR SALON」の継続成長と、海外関連商品の販売再開・拡大により収益を増加させていく

これまでの状況

今後の展開



📍 資格証明

City & Guilds(英国)資格認証プログラムを日本国内で拡販



📍 海外研修

2020/12期から2022/12期末までは新型コロナウイルス感染症流行の影響を受け小規模での研修を実施



📍 海外留学・就労

2020/12期から2022/12期末までは新型コロナウイルス感染症流行により全面休止



資格認証プログラムを日本から**海外(主にアジア圏)**に向けて**拡販**を計画

海外渡航の規制緩和等により**需要回復**既存のヨーロッパ・アメリカ研修に加えて、**学生人気の高い韓国研修もラインナップに追加し需要・受注ともに拡大**併せて、海外美容学校の日本国内研修も販売再開

個人の海外渡航意欲の復調により**需要が小回復**国内・国外サポート体制を再編し、販売再開に向けて計画進行中



📍 海外美容室運営

2020/12期から2021/12期末までは新型コロナウイルス感染症流行の影響を受け店舗営業の休止・縮小営業を実施2022/12期は当該感染症の影響も概ね払拭され復調傾向に転じる



新型コロナウイルス感染症の影響は払拭され、営業体制も通常に戻る**予約数・次回来店予約数共に増加、及び一人当たりの施術単価も向上**2022/12期の美容室移転による固定費削減により営業利益も向上見込み

「beauquet」と「タブレット・レンタル」を掛け合わせることで、サービスの深耕と新領域の開拓を図りながら、収益を拡大していく

プロモーション
メディア

広告

1日当たりの
顧客リーチ数

約4回/日

美容室
平均営業日数

約26日/月

タブレット
導入台数

約7,000台

= 約728,000リーチ/月 広告媒体としての価値

サンプリング案件の実施とタブレット
上での広告掲載を組み合わせることで、
商品の訴求効果向上が期待できる



メーカー・
代理店



当社



パートナー
美容室



美容室
顧客

さらに、

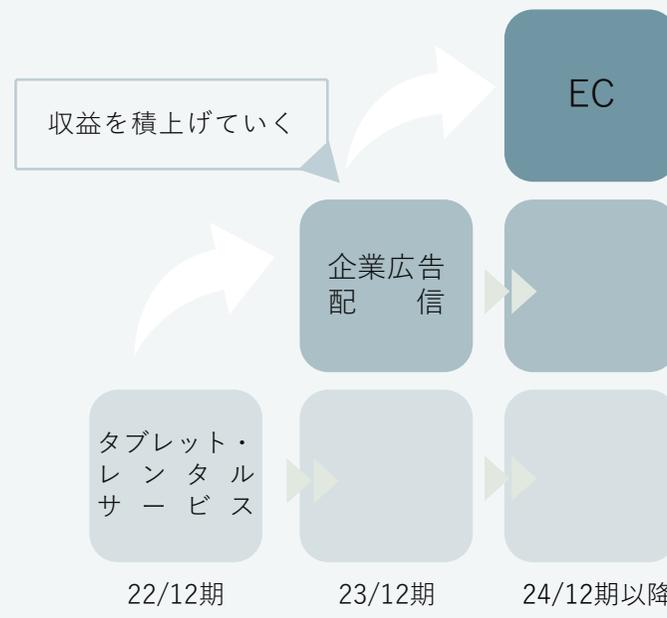
営業体制
強化

新規営業先及び
新規案件の増加

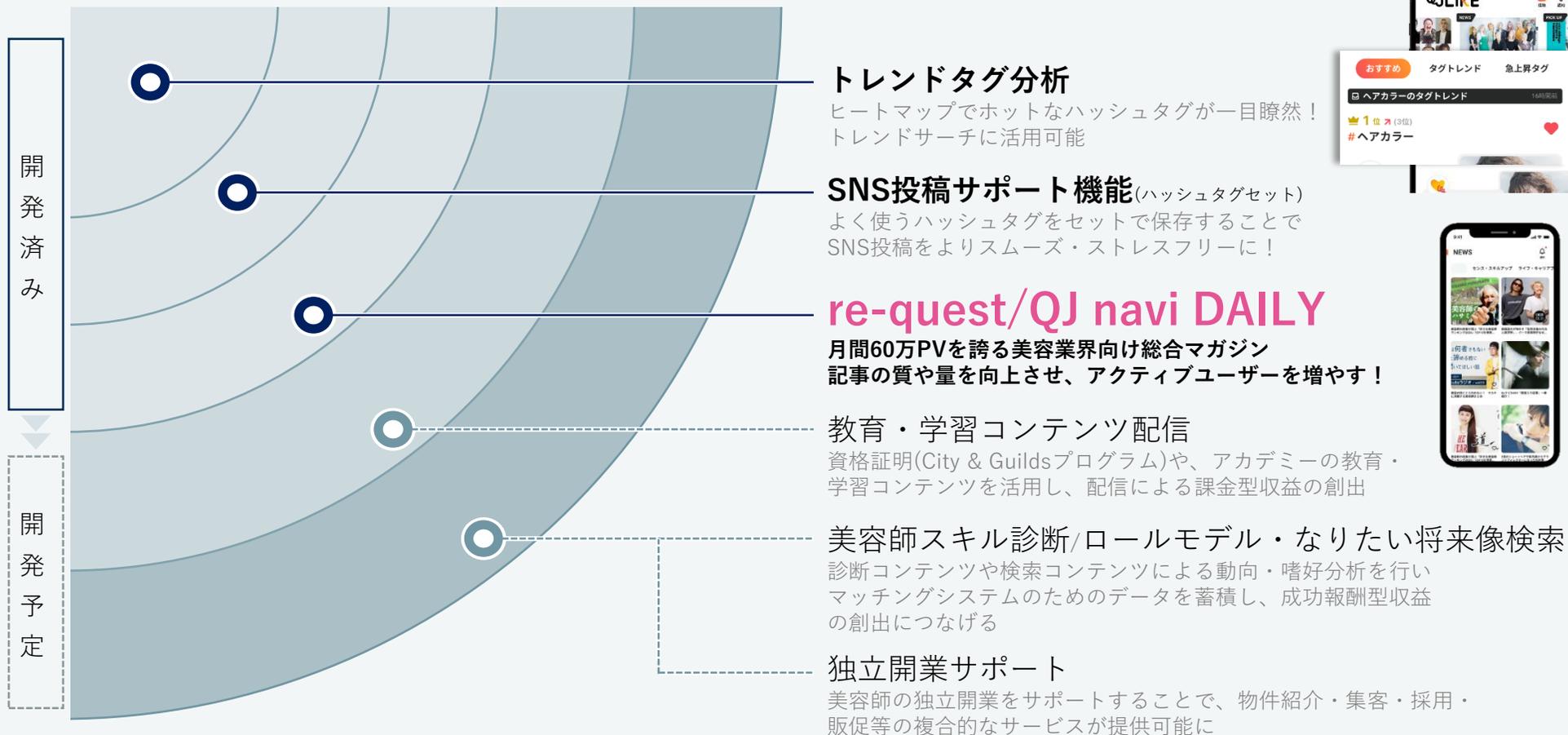
収益の拡大化及び
リピート率の増加

美容室は最大の顧客接点

美容室顧客の平均滞在時間は約1時間30分
この滞在時間を有効活用し、デジタルサイ
ネージ広告や美容師接客を通してECとの接
点を生み出し、今後のEC展開に繋げていく

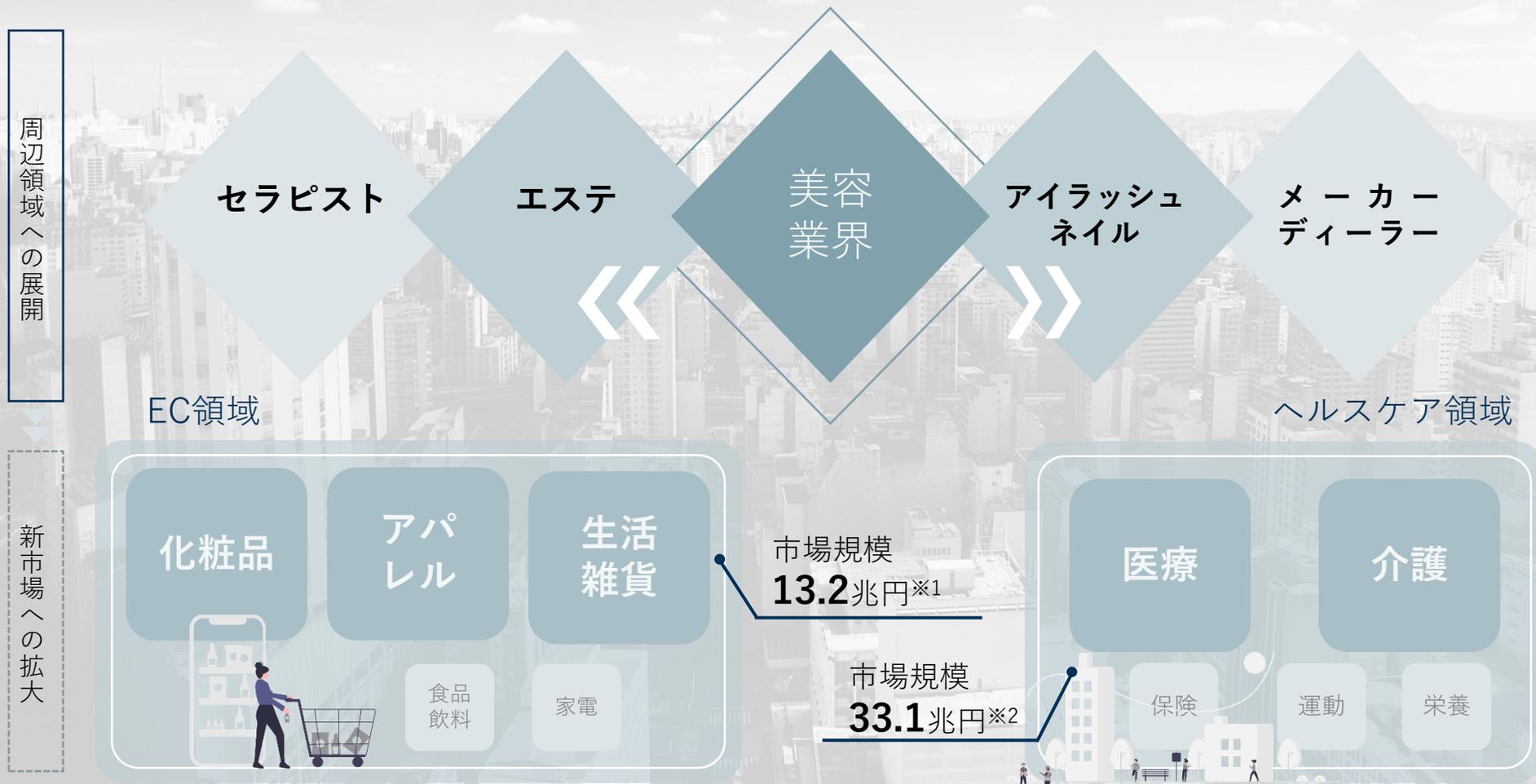


追加開発により、教育・学習コンテンツ配信によるコンテンツ課金型収益、AIマッチングによる成功報酬型収益、及び独立開業サポートによる新収益の創出を図る



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





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	141名 (2022年12月末現在)
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スア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

美容業界向けWebメディア等の広告を中心としたサービス

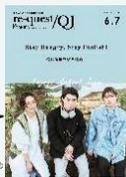
美容師・美容学生向け就職情報サイト



美容学生向け
合同会社説明会
re-request/QJ
就職フェア



美容学生向け
就職情報誌



美容室プロモーション
メディアサービス



美容師情報アプリ



紹介・派遣サービス

美容師と美容室経営企業を
One to Oneで繋ぎ
働く場を供給するサービス

美容師人材紹介



美容師人材派遣



教育(その他)サービス

美容師や美容学生向けの
産学協同による実践型教育を
中心としたサービス

美容師教育プログラム



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：関西ランチ)設立
	10月	愛知県名古屋市に東海支社(現：東海ランチ)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-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)
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-request/QJ agent」美容師派遣サービス「re-request/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-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
	2月	株式会社G 3 D 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-request/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-request/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-request/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-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
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

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。