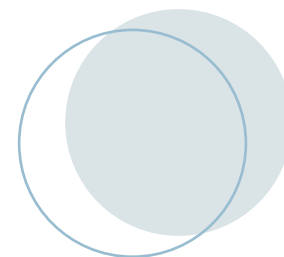
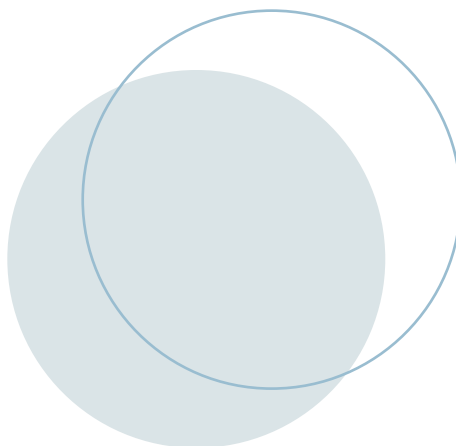


2024年12月期
第 2 四 半 期
(中間連結会計期間)
決算説明資料



SEYFORT

株式会社セイファート
東証スタンダード
(証券コード：9213)



2024年8月14日

1. 当社グループ概要	-----	3
2. 2024年12月期 第2四半期 (中間連結会計期間) 決算概要	-----	7
3. トピックス	-----	16
4. 通期業績予想 達成に向けて	-----	20
5. 成長戦略	-----	29
6. 株主還元	-----	32
7. Appendix	-----	34

1

当社グループ概要

当社グループ概要



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 (2024年6月末現在 当社グループ)

代表 代表取締役社長 長谷川 高志

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

関係会社 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

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

当社グループ事業とサービス

当社グループは「**サロンサポート事業**」の単一セグメントとし
また、各商品は提供するサービス内容から**3サービス**にて開示いたしております

広告求人サービス

美容師・美容学生向け就職情報サイト

re-request/QJnavi

新卒 re-request/QJnavi



美容学生向け
合同会社説明会

re-request/QJ
就職フェア



美容室プロモーションメディア
タブレット・レンタル

beauqet



美容師情報アプリ

QJ



2024年12月期
2 Q 累計



紹介・派遣サービス

美容師
人材紹介

re-request/QJ
agent



美容師
人材派遣

re-request/QJ
casting



ヘアメイク
手配

SEYFERT
Hair Make



教育(その他)サービス

資格証明
美容師教育

City
Guides

ASSURED

SEYFERT
LEARNING ACADEMY



海外美容室運営

PIA HAIR SALON

PIA HAIR SALON



2

2024年12月期 第2四半期 (中間連結会計期間) 決算概要

2024年12月期 第2四半期累計業績ハイライト

前年同期比では、売上高は増加するも売上総利益率の高い商品の売上減に伴い売上総利益が減少、販売費及び一般管理費を減少させたが、各区分損益では前年同期を下回り、増収減益となる

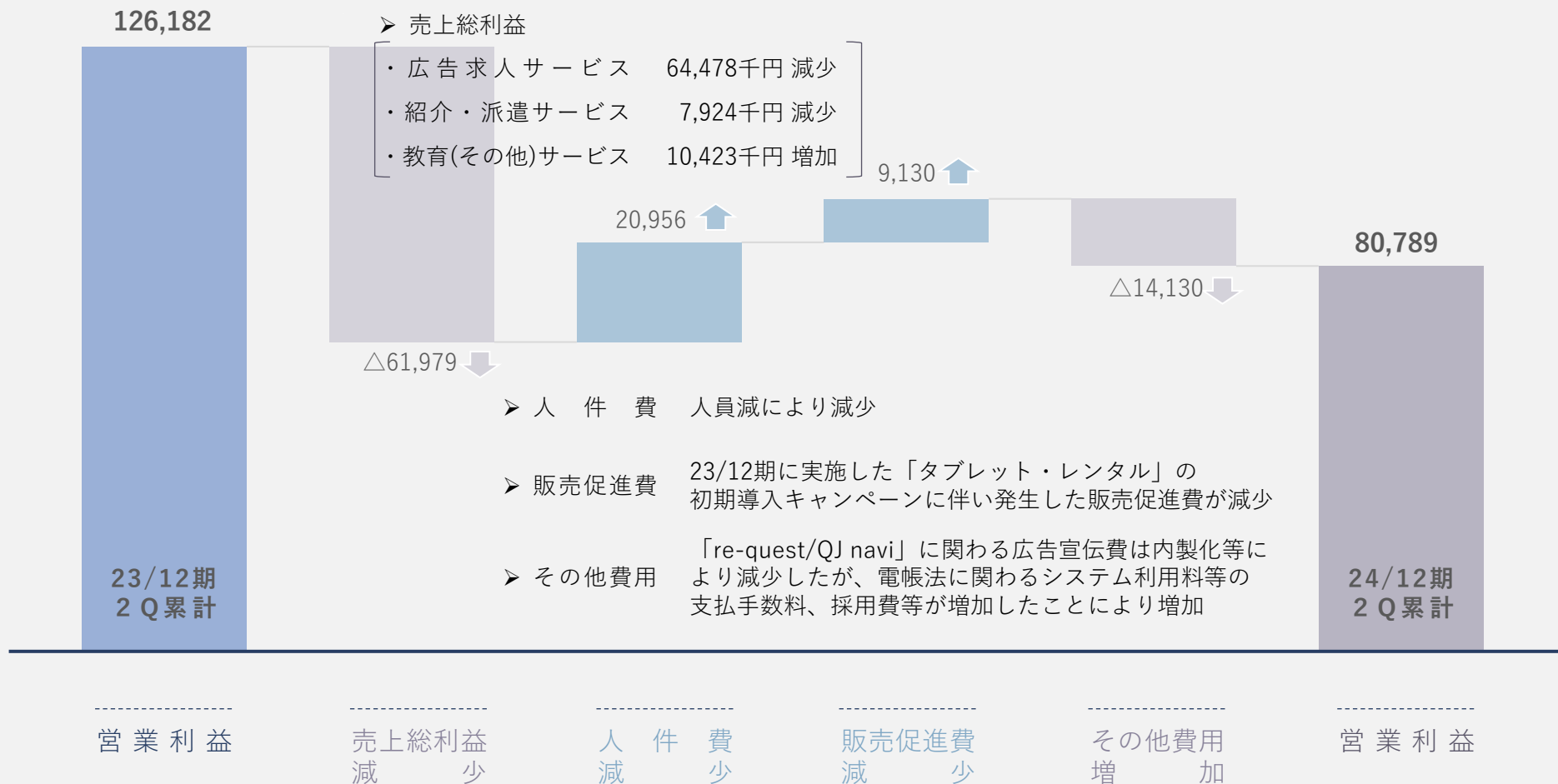
(単位：千円)

	23/12期 2Q累計		24/12期 2Q累計		増減	
	(売上高比)		(売上高比)		(前年同期比)	
売上高	1,142,402	100.0%	1,150,439	100.0%	8,036	100.7%
売上総利益	750,501	65.7%	688,522	59.8%	△61,979	91.7%
販売費及び 一般管理費	623,688	54.6%	607,732	52.8%	△ 15,956	97.4%
営業利益	126,812	11.1%	80,789	7.0%	△ 46,022	63.7%
経常利益	128,308	11.2%	87,769	7.6%	△ 40,538	68.4%
中間純利益	89,558	7.8%	61,927	5.4%	△27,631	69.1%

営業利益の増減（前年同期比）

営業利益は売上総利益の減少が大きく、販売費及び一般管理費は減少したものの前年同期を下回る

（単位：千円）



2024年12月期 第2四半期累計予想進捗

予想比では、売上高は第2四半期累計予想を上回ったが、売上総利益、及び営業利益は未達となる

営業外損益を計上した結果、経常利益、及び中間純利益は概ね計画通りに進捗

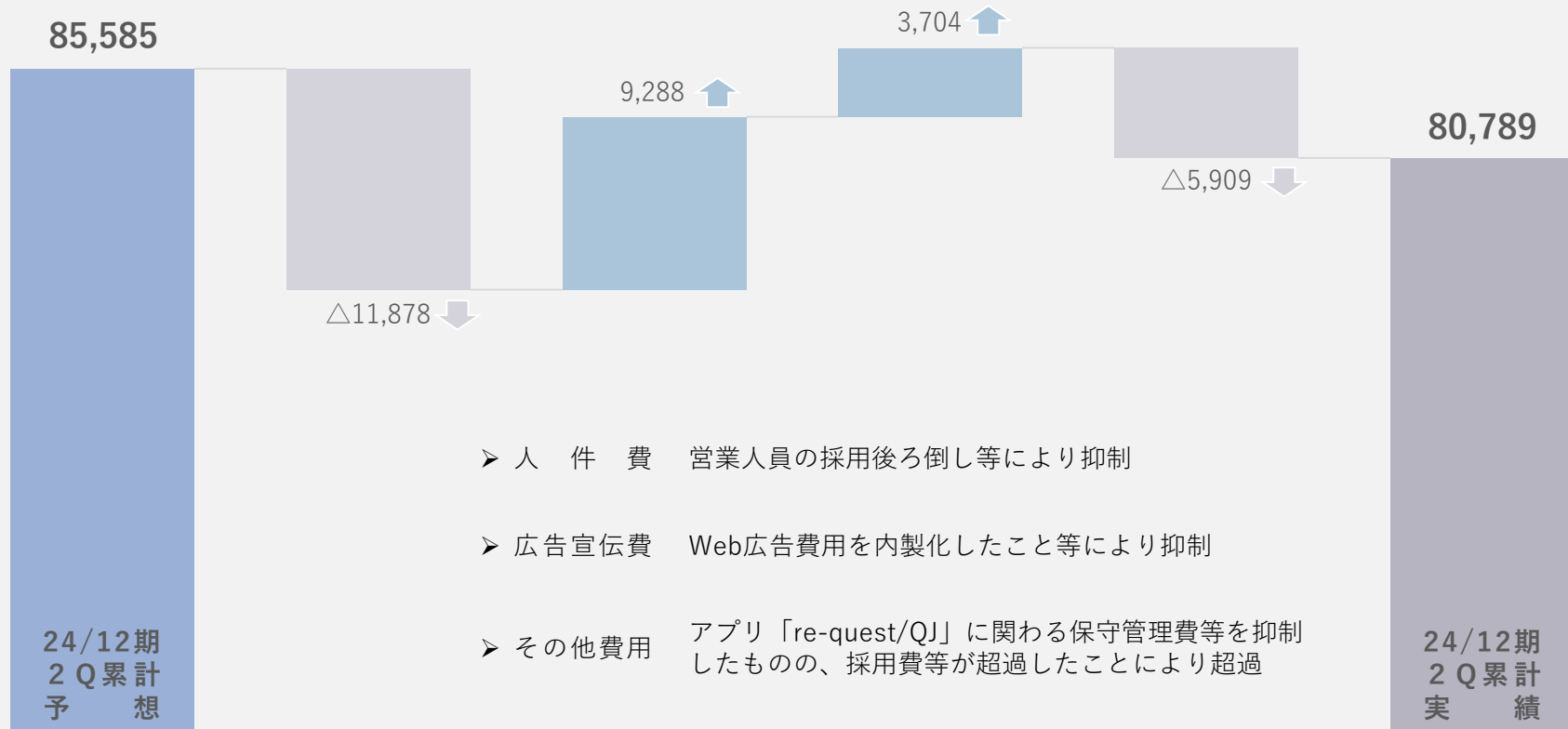
(単位：千円)

	24/12期 2Q累計予想		24/12期 2Q累計実績		差異	
		(売上高比)		(売上高比)		(予想比)
売上高	1,129,694	100.0%	1,150,439	100.0%	20,745	101.8%
売上総利益	700,401	62.0%	688,522	59.8%	△ 11,878	98.3%
販売費及び 一般管理費	614,816	54.4%	607,732	52.8%	△ 7,083	98.8%
営業利益	85,585	7.6%	80,789	7.0%	△ 4,795	94.4%
経常利益	85,213	7.5%	87,769	7.6%	2,556	103.0%
中間純利益	58,413	5.2%	61,927	5.4%	3,514	106.0%

営業利益の増減（予想比）

営業利益は売上総利益未達の影響があるものの、販売費及び一般管理費のコントロールにより、ほぼ予想通りに進捗

（単位：千円）



営業利益

売上総利益未達

人件費抑制

広告宣伝費抑制

その他費用超過

営業利益

広告求人サービス サマリー

「**新卒採用関連商品**」^{※1}、「beauquet×タブレット・レンタル」は好調に推移
 売上総利益率の高い「re-request/QJ navi」の低調により、売上高及び売上総利益は前年同期を下回る

	23/12期	2Q累計	24/12期	2Q累計	増減	(前年同期比)
売上高	838,283		830,944		△ 7,338	99.1%
売上総利益	621,808		557,329		△ 64,478	89.6%

新卒採用関連商品^{※1}

過去最大規模のリアルフェアを開催したこと等による出展企業数の増加。それに伴い、美容室経営企業の「会社案内」制作需要が高まったこと等により、好調に推移



タブレット・
レンタル

タブレットの配荷が順調に進み、それに伴い「beauquet」とのクロスセルに注力。消費財メーカー・広告代理店からの大型プロモーション案件を相次いで獲得したこと等により、好調に推移

re-request/QJ navi

美容師向け求人情報サイト

2024年3月に公式アプリをリリースし、ダウンロード数を積上げる等ユーザーの利便性向上を図ったが、掲載件数が想定を下回り低調に推移
 サブスクリプションプラン^{※2}の掲載件数増加により顧客の裾野を広げる

※1 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「re-request/QJ FOR ROOKIES」、「会社案内」等

※2 長期化する採用課題を解決するための定額掲載プラン（主に低単価）

紹介・派遣サービス サマリー

「re-request/QJヘアメイク」は好調に推移、「re-request/QJ casting」も売上総利益率が向上し堅調に推移したものの、「re-request/QJ agent」の低調により売上高及び売上総利益は前年同期を下回る

(単位：千円)

	23/12期	2Q累計	24/12期	2Q累計	増減	(前年同期比)
売上高	205,047		188,969		△ 16,077	92.2%
売上総利益	78,104		70,180		△ 7,924	89.9%

SEYFERT

Hair Make

ヘアメイク手配

成人式の施術顧客数が増加したこと、及び家電メーカーや着物レンタル企業等からの案件需要の拡大等により、好調に推移

re-request/QJ

casting

美容師人材派遣

稼働美容師数は減少したものの、売上総利益率向上に努めたことで収益性を高め、堅調に推移

re-request/QJ

agent

美容師人材紹介

Webからの登録者数は大幅に増加したが、そこから面談に繋げる面談率の改善に時間を要しており、人材紹介の成約数が想定よりも下回ったことから低調に推移

教育(その他)サービス サマリー

「資格証明」、米国カリフォルニア州の美容室「PIA HAIR SALON」の好調により、売上高及び売上総利益は前年同期を上回る

(単位：千円)

	23/12期	2Q累計	24/12期	2Q累計	増減	(前年同期比)
売上高		99,071	130,525		+31,453	131.7%
売上総利益		50,588	61,012		+10,423	120.6%



City & Guildsプログラムの導入美容学校数増加に伴い、賛同美容室経営企業数、及び認定試験官（エグザミネーター）数も増加したこと等により、好調に推移



稼働美容師数の増加に伴い顧客数が増加、及び顧客単価が向上したことで好調に推移

連結貸借対照表

区分	科目	23/12期 期末時点	24/12期 2Q末時点	増減	主な増減要因 (単位：千円)
	流動資産	1,396,609	1,363,069	△33,539	
	うち 現金及び預金	1,191,379	1,123,791	△67,587	23/12期期末配当、アプリ「re-request/QJ」に関わるソフトウェア投資等により減少
	うち 売掛金	85,792	131,319	45,527	「beauquet」大型プロモーション案件等により増加
	固定資産	420,854	448,335	27,481	
	うち 有形固定資産	43,885	46,294	2,408	工具、器具及び備品の取得等により増加
	うち 無形固定資産	190,857	210,295	19,438	「re-request/QJ navi」改修等により増加
	うち 投資その他の資産	186,111	191,744	5,633	繰延税金資産の増加
	資産合計	1,817,464	1,811,405	△6,058	
	流動負債	535,186	501,970	△33,215	
	うち 短期借入金※	35,292	19,183	△16,109	1年内返済予定の長期借入金約定返済により減少
	うち 契約負債	250,703	219,487	△31,215	「新卒採用商品」「re-request/QJ navi」の売上計上により減少
	固定負債	173,031	170,932	△2,099	
	うち 長期借入金	14,185	5,000	△9,185	約定返済により減少
	負債合計	708,218	672,902	△35,315	
	純資産合計	1,109,245	1,138,502	29,256	
	負債純資産合計	1,817,464	1,811,405	△6,058	

※ 短期借入金には、1年内返済予定の長期借入金を含む

3

トピックス

広告求人サービス – 「新卒採用商品」

2025年3月卒業予定美容学生の就職活動活発化により、新卒採用商品のひとつである「re-request/QJ 就職フェア」は前年同期を上回り好調に推移

大型フェアを各地で多数開催！

- ✓ 過去最大規模のリアルフェア「re-request/QJ フェス」をさいたまスーパーアリーナにて開催したこと、全国各地の主要会場で多くの参加者数を記録したこと等により、2Q累計参加者数及び出展企業数が前年同期を上回って推移



▼ 主要会場の結果

開催会場	参加者数	(前年同期比)	出展企業数	(前年同期比)
首都圏会場 (さいたまスーパーアリーナ)	約2,500名	137.9%	137社	107.0%
大阪会場 (グランフロント大阪)	約1,200名	135.0%	125社	95.4%
名古屋会場 (吹上ホール)	約1,700名	107.7%	136社	115.3%
福岡会場 (福岡国際センター)	約1,400名	123.3%	131社	123.6%

24/12期 2Q累計
総参加者数は

前年同期比 **119.0%** ↑

24/12期 2Q累計
総出展企業数は

前年同期比 **104.6%** ↑



2024年4月には「re-request/QJ FOR ROOKIES」の春号を発行

広告求人サービス - 「beauquet」・「タブレット・レンタル」

タブレットの配荷が順調に進むと同時に、メーカー・広告代理店からの大型プロモーション案件を複数獲得

24/12期上期の売上高、及び売上総利益は通期予想をほぼ達成！

24/12期 2Q累計
タブレット
配荷台数
前年同期比

131.3%



- ✓ 配荷台数が増加したことでデジタルサイネージ広告をより効果的に発信
- ✓ 美容室顧客にタブレット利用を促進する仕掛けづくりを進める

24/12期 2Q累計
beauquet
案件単価
前年同期比

222.1%



- ✓ 商品のマス広告宣伝だけでなく、富裕層向け・Z世代向け等ターゲットを絞った効果的なエリアマーケティングが可能
- ✓ 全国約1万軒以上のbeauquetパートナーサロンを活用して必要に応じたサンプリングや販促活動が可能

24/12期 2Q累計
beauquet
案件数
前年同期比

150.8%



「beauquet」・「タブレット・レンタル」の提供できる価値がメーカー・広告代理店の広告・販促需要にマッチし収益を積上げ



引き続き「beauquet」・「タブレット・レンタル」の商品価値向上に努め、クロスセルによる更なる売上高増加を見込む

広告求人サービス - 「re-request/QJ navi」

24/12期上期に実施したアプリ化によりユーザー利便性は向上
販売に注力したサブスクリプションプラン^{※1}は順調に掲載件数を積上げたが
中・高単価プランの掲載件数伸び悩みにより、前年同期を下回り低調に推移



- ✓ 第2四半期に開催した「re-request/QJ 就職フェア」の会場にてDLを促進、また美容学校での就職レクチャーの際にアプリ導入を促進したことが奏功し、美容学生ユーザーを囲い込み

- ✓ 累計DL数は **7,000^{※2}DLを突破**

① プッシュ通知

求人掲載企業からの大事なお知らせはプッシュ通知でお知らせ!



② 就職フェアコンテンツ

re-request/QJ 就職フェアと連動した機能も実装! マイページからすぐにアクセスできるように!



③ 大人気コンテンツ

「キャラクター診断」や「給与順検索」、「マップ検索」等の人気機能もスムーズに使用可能!



アプリの特徴 ▶

ユーザーの活性化や求人情報への応募件数増加等を見込む

現状の課題

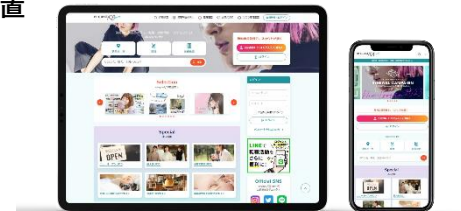
裾野を広げるために拡販した低単価プランの掲載件数は好調に推移中・高単価プランの掲載件数が伸び悩み

24/12期 2Q末
サブスクリプションプラン^{※1}
掲載件数は 24/12期 1Q末比 **244.8%** ↑

24/12期 2Q末
上位プラン掲載件数は
前年同期比 **79.6%** ↓

対策

- ✓ サブスクリプションプランの販売エリアやプランバリエーションを拡大
- ✓ 中・高単価プラン販売に特化した各専門部隊を設置



※1 長期化する採用課題を解決するための定額掲載プラン (主に低単価)

※2 2024年7月末時点

4

通期業績予想達成に向けて

2024年12月期通期業績予想進捗状況

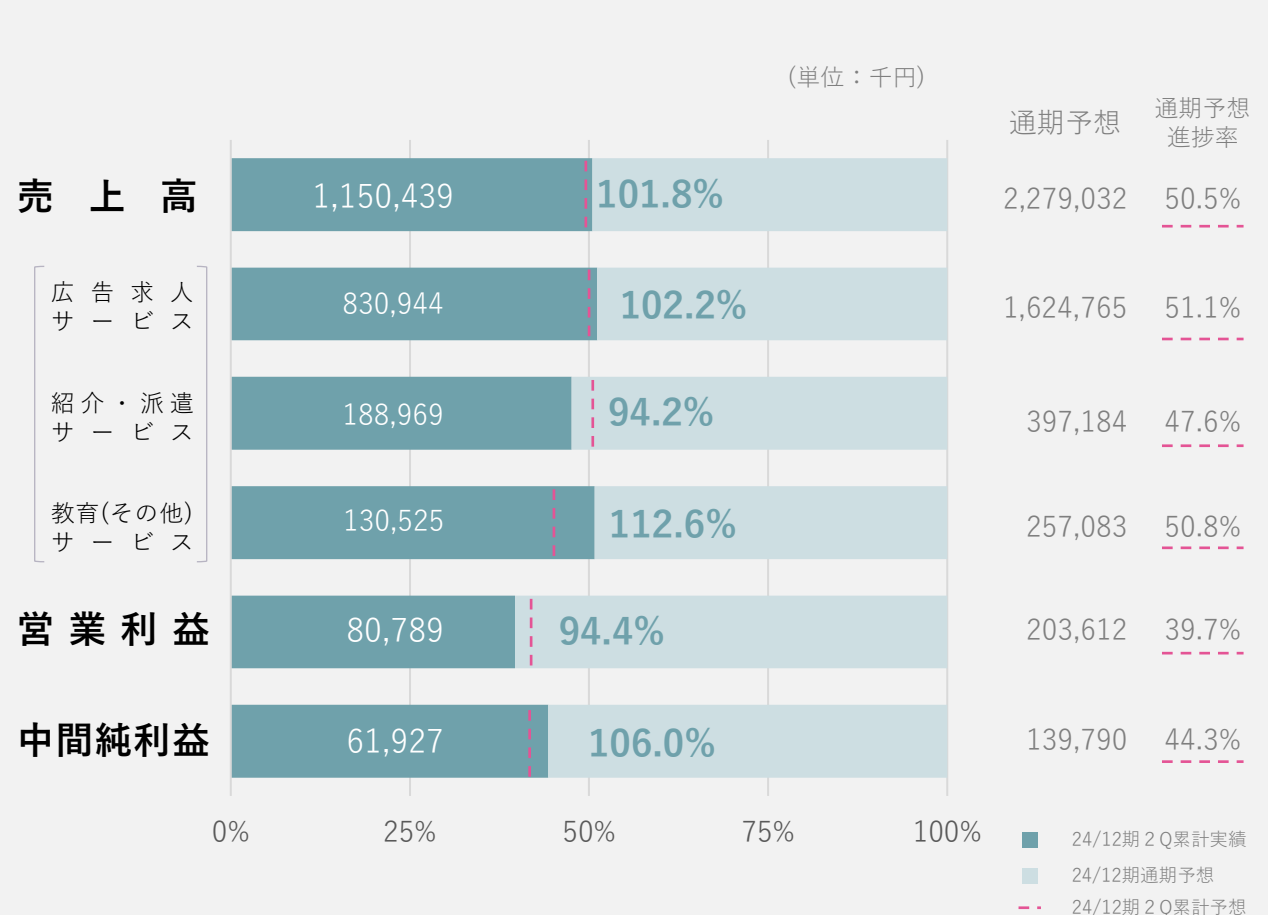
通期業績予想に沿って概ね計画通りに進捗しており、通期業績予想は変更しない
第3四半期以降も「beauquet」や「新卒採用商品」等の拡販に注力するとともに
「re-request/QJ navi」の売上回復に努め、通期業績予想達成を目指す

売上高
24/12期
2Q累計予想
達成率
1,150,439千円 **101.8%**

内訳
広告求人サービス
830,944千円 **102.2%**
紹介・派遣サービス
188,969千円 **94.2%**
教育(その他)サービス
130,525千円 **112.6%**

営業利益
80,789千円 **94.4%**

中間純利益
61,927千円 **106.0%**



下期施策 – 広告求人サービス

当社の主力商品群である広告求人サービスは、通期業績予想達成に向けて「re-request/QJ navi」、及び「新卒採用商品」の販売に注力する



美容師向け情報サイト

re-request/QJ navi

現状

- ✓ アプリ化等でユーザー利便性向上を図る
- ✓ 裾野を広げることに注力したが、中・高単価プランの掲載件数が想定を下回る



対策

- ✓ サブスクリプションプランを中心とした低単価の掲載件数は順調に積上げ
- ✓ 低単価プランのみならず、中・高単価プランの販売に注力するため、各専門部隊を設置
- ✓ SEO対策強化やアプリ改修等を進め、ユーザーフレンドリー向上に努める



新卒採用商品

現状

- ✓ 過去最大規模のリアルフェアを開催した「re-request/QJ 就職フェア」は好調に推移
- ✓ 「re-request/QJ navi 新卒」はユーザーの応募件数は増加しているものの、未だ掲載件数の増加に結びつかず



対策

- ✓ 下期には、春の大規模開催に次ぐ規模で「re-request/QJ 就職フェア」を開催予定
- ✓ 「re-request/QJ navi 新卒」は、ユーザーの応募件数増加を求人広告掲載企業の満足度向上に繋げ、売上の伸長を図る
- ✓ 更なるブランド認知度向上のため「re-request/QJ FOR ROOKIES」秋号を9月に発行予定

下期施策 – 紹介・派遣サービス

美容師と美容室経営企業をOne to Oneで繋ぐ紹介・派遣サービスは、通期業績予想達成に向けて、求職者(ユーザー)の獲得に注力するとともにマッチング精度の向上に努める

美容師人材紹介

re-request/QJ
agent

現状

- ✓ 人材紹介とWeb採用プロモーションをセットにした「採用応援プラン」を拡販
- ✓ Web登録者数は多いが面談の獲得に時間を要し、面談率が低調に推移
- ✓ 成約数が前年同期比で減少



対策

- ✓ SNSを活用したマーケティングを強化
- ✓ 新システムを導入し、Web登録から成約までの離脱を防ぎつつ、成約に繋がる良質な面談を増やし成約数の増加を目指す

● 紹介成約までの流れ



美容師人材派遣

re-request/QJ
casting

現状

- ✓ 売上は伸び悩むものの売上総利益率向上施策が奏功し、売上総利益は前年同期、及び24/12期2Q累計予想を上回って推移



対策

- ✓ 「re-request/QJ agent」同様、SNSを活用したマーケティングを強化
- ✓ クライアントからのニーズに即時、かつ柔軟に対応するため営業人員を増加



ヘアメイク手配

SEYFERT
Hair Make

現状

- ✓ シーズンイベントの収益が安定化
- ✓ メーカー等からの企業案件も増加傾向
- ✓ インバウンド需要の高まりで提供サービスが多様化



対策

- ✓ 紹介・派遣サービスの第3の柱となるべく、美容家電メーカー等の企業案件を増加させ、収益を安定化・拡大していく
- ✓ 24/12期下期は関東・大阪・名古屋・福岡の花火大会の浴衣ヘアセットを手配



下期施策 – 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教育(その他)サービスは、通期業績予想達成に向けて引き続き「資格証明」や「海外研修」を拡販し、確実に収益を積上げる

資格証明・アカデミー



現状

- ✓ プログラム導入美容学校、賛同美容室経営企業、及び認定試験官(エグザミネー)が増加し、全国的に認知を高めている

導入美容学校数は 前年同期比 **108.6%**

賛同美容室経営企業数は 前年同期比 **131.5%**



対策

- ✓ プログラム認証筆記試験を年1回開催から年2回開催へ増加しユーザー利便性向上と収益の平準化を図る
- ✓ 更なるプログラム普及のため、全国の美容学校や賛同美容室経営企業に向けて産学協同の当プログラムの魅力を伝える交流会を開催予定

海外研修



現状

- ✓ 24/12期上期は韓国からの来日研修、及び英国研修等を実施している
- ✓ コロナ禍では一切実施できていなかったが、23/12期下期より徐々に実施回数を増やしており、回復傾向に



対策

- ✓ 為替等アンコントロールな影響もあるが、24/12期下期も引き続き研修を実施し、案件数の積上げを図る
- ✓ 英国の助成金を活用した英国カレッジの来日研修の誘致中

来日研修の様子 ▶

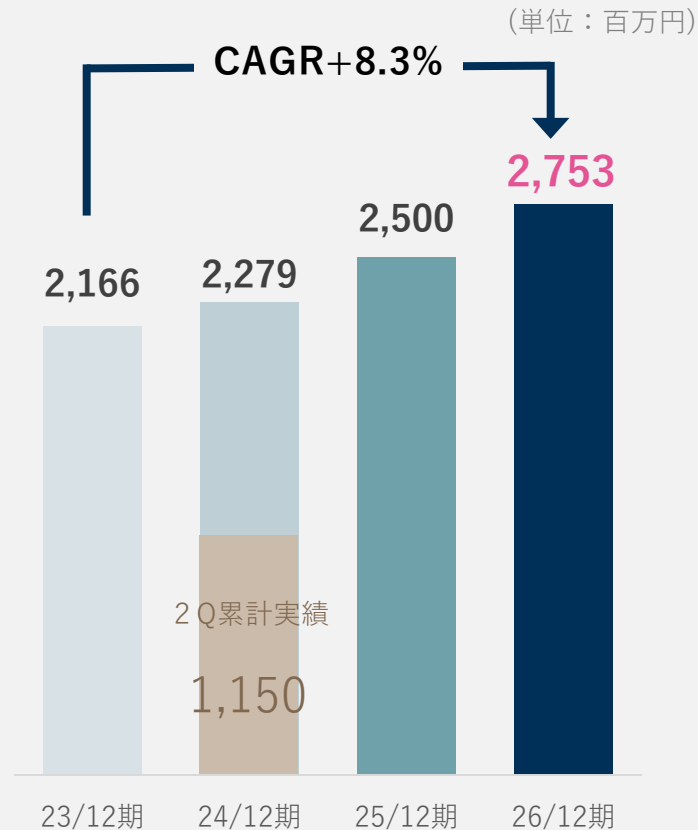


中期経営計画 – 数値計画（再掲）

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

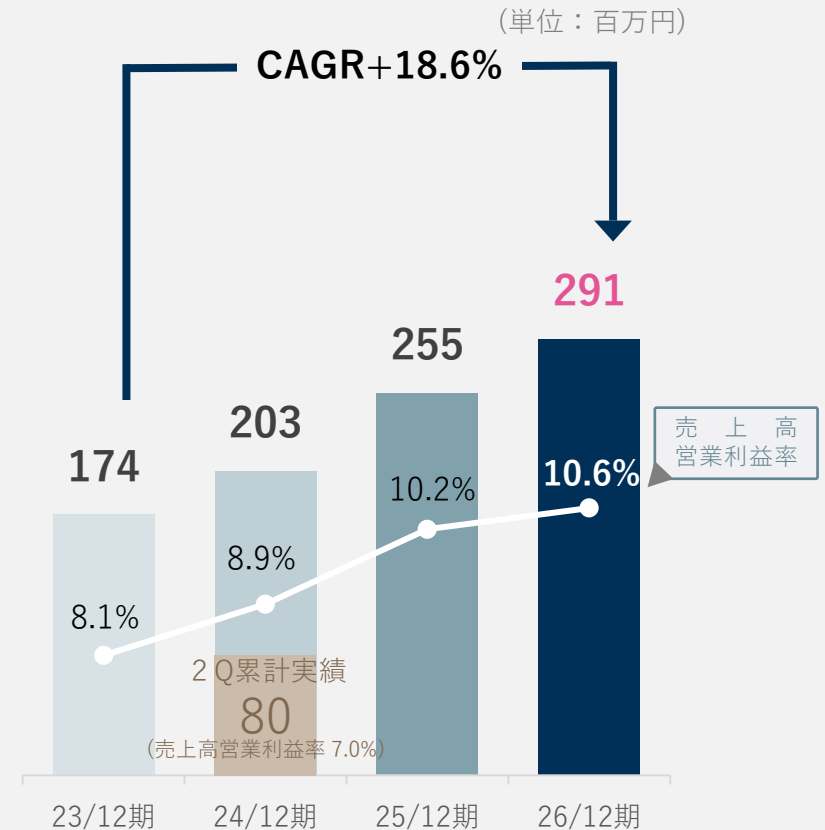
売上高

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



中期経営計画 – 数値計画（再掲）

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り
中長期的な成長を同時に実現する

（単位：百万円、％）

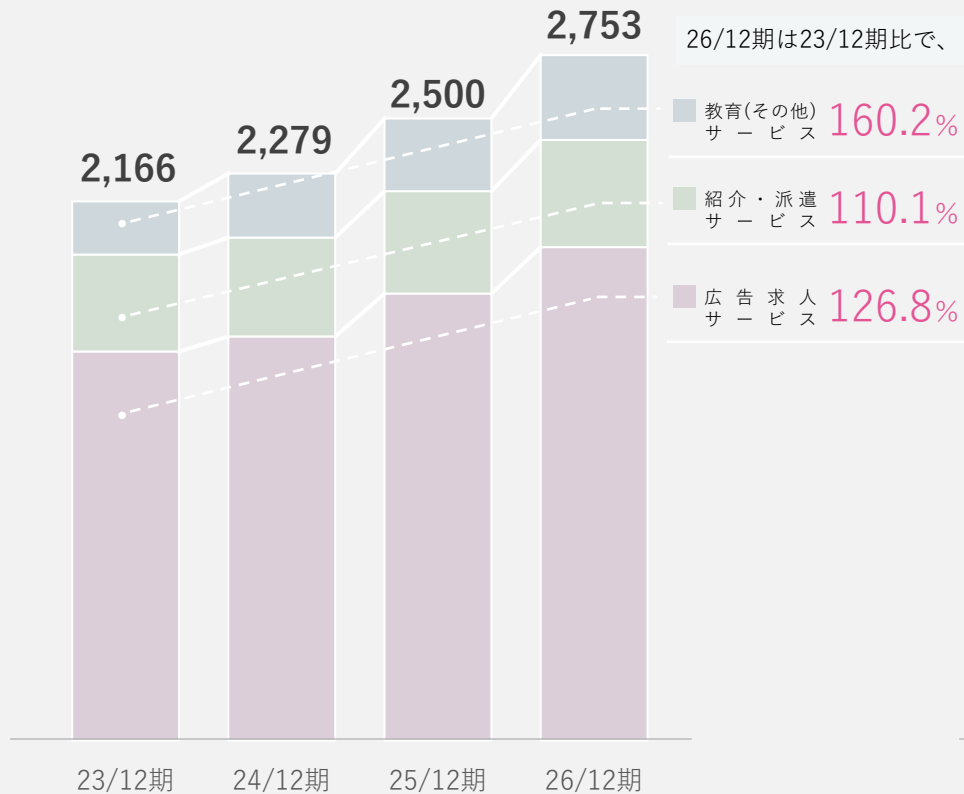
	23/12期			24/12期			25/12期			26/12期		
	実績	売上高比	前年同期比	予想	売上高比	前年同期比	予想	売上高比	前年同期比	予想	売上高比	前年同期比
売上高	2,166	100.0	96.7	2,279	100.0	105.2	2,500	100.0	109.7	2,753	100.0	110.1
売上総利益	1,381	63.8	94.4	1,438	63.1	104.1	1,626	65.0	113.0	1,804	65.5	111.0
営業利益	174	8.1	74.3	203	8.9	116.7	255	10.2	125.5	291	10.6	114.1
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

中期経営計画 – サービス別数値計画（再掲）

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、安定した収益性と成長性を確保する

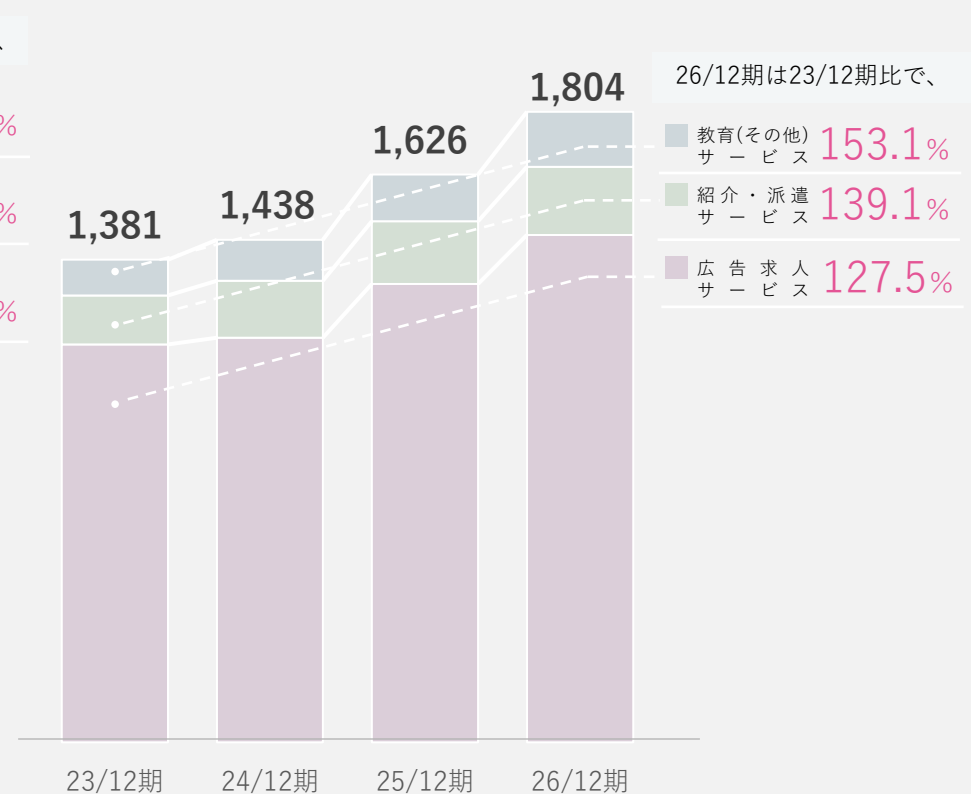
売上高

(単位：百万円)



売上総利益

(単位：百万円)

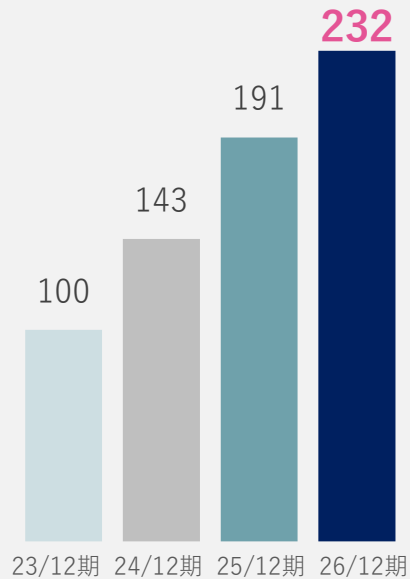


中期経営計画 – 主要商品の目指すKPI (再掲)

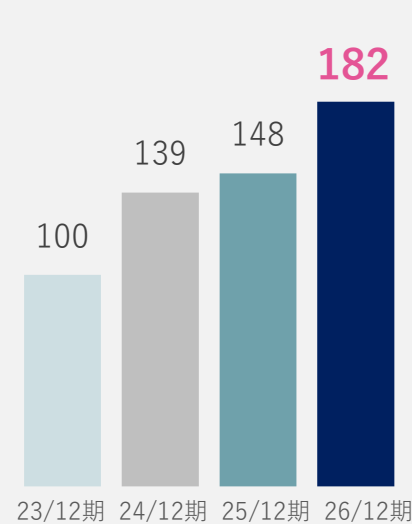
当社が今後注力して成長させる主要商品のKPIは以下のとおりです

※ 23/12期実績 = 100とする

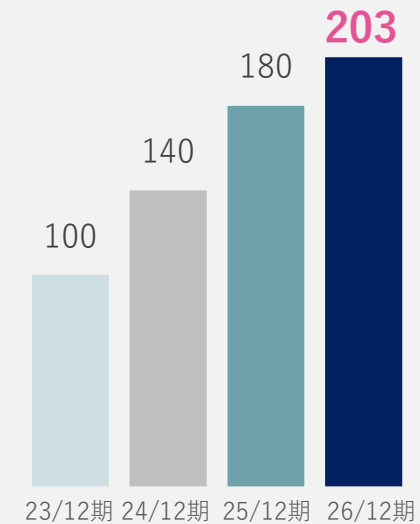
	23/12期 実績	24/12期 2 Q 累計実績	24/12期 予想	25/12期 予想	26/12期 予想
求人広告掲載件数※	100	低調 →	143	191	232
人材紹介「re-request/QJ agent」成約数	100	低調 →	139	148	182
「beauquet」売上高	100	好調 ↑	140	180	203



求人広告掲載件数※



「re-request/QJ agent」成約数



「beauquet」売上高

■ 23/12期 ■ 24/12期 ■ 25/12期 ■ 26/12期

5

成長戦略

成長戦略 – 美容室DX

プロモーションメディア「beauquet」×「タブレット・レンタル」×「EC」のクロスセルは引き続き好調に推移！下期以降の案件も順調に獲得！
更なる成長に向けて、商品力の向上に努める

01



- ✓ 下期も引き続きメーカー・広告代理店からの大型案件を受注予定！



02

タブレット・
レンタル

- ✓ 順調に配荷が進んでいるタブレットを活用し、クライアントの広告・販促効果を高める



03

EC

- ✓ EC顧客口座数の伸長に向けて取扱い商品の品揃えを拡大



更なる成長に向けて

- **リピート率の向上**
案件ごとに最適なプロモーションが提供できるよう、提案力を強化し**クライアント満足度を向上**させリピートに繋げる
- **新規クライアント開拓**
既に展開している美容器具やヘルスケア領域に加え、**金融業界や不動産業界等の開拓も進める**
- **広告・販促力の強化**
サンプリング・広告宣伝の効果を更に高めるため、クライアント向け**マーケティング分析等**にも注力

成長戦略 – Z世代向け 美容師情報アプリ「re-request/QJ」

24/12期上期に実施した2度の改修によりUU数、及びPV数は増加傾向
しかしリポート数は通期目標に対して想定を下回って推移しているため、
コンテンツ内容を更に充実させていく

- ✓ 4月以降は大規模な「re-request/QJ 就職フェア」の会場にてDLを促進！通期目標達成を目指し、順調にDL数を積上げる！

re-request/QJ



アプリオリジナル
キャラクター
「ブチ」はフェア
会場で大人気！

- ✓ 2度の改修効果はありつつも、リポート数については目標達成に課題を残す結果に



対策

- ✓ 当社の強みであるクリエイティブを活かし、読み応えのある記事を配信
- ✓ 美容師が隙間時間に読める「占い」や「美容師あるある漫画」等のカジュアルコンテンツにも注力してリポート数を上げる

24/12期 2Q累計
DL数

通期目標進捗率

89.7%

24/12期 2Q累計
リポート数

通期目標進捗率

41.3%

リニューアル効果！

新規搭載の特集
コンテンツ含む24/12期 2Q累計
マガジンページ
UU数

前年同期比

241.3%

24/12期 2Q累計
アプリ限定配信記事
UU数

前年同期比

192.1%

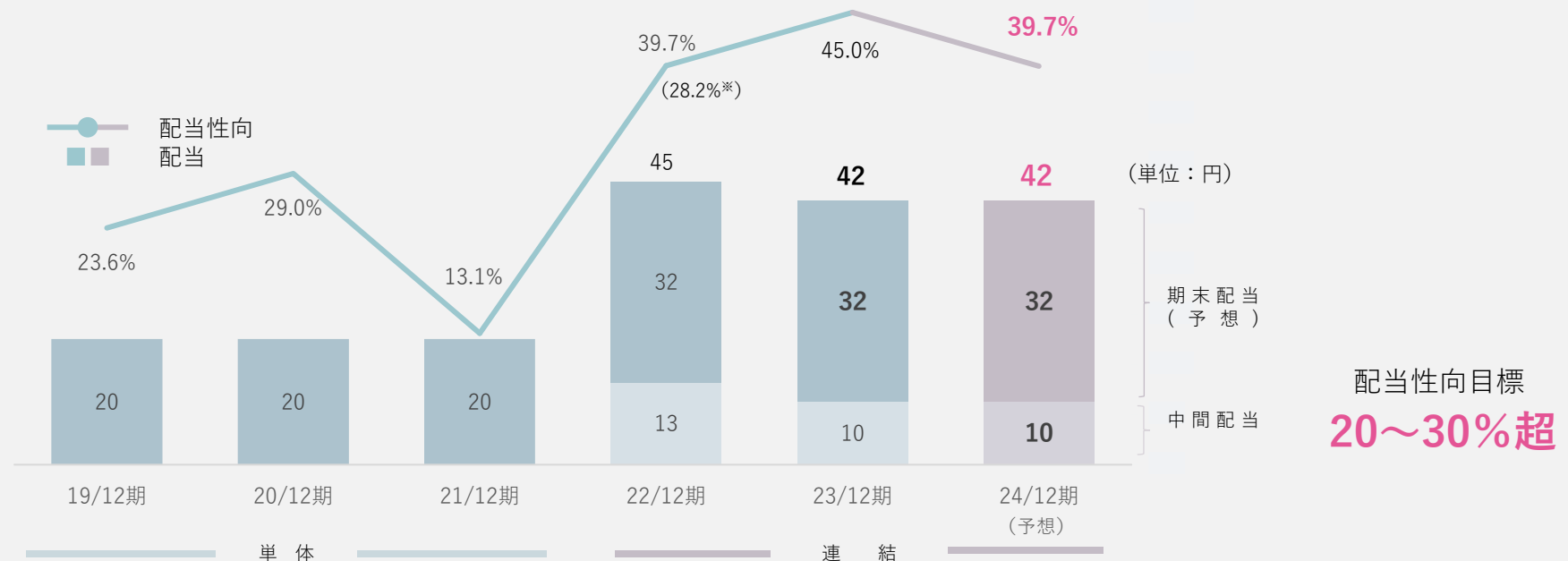
6

株主還元

株主還元

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、安定的且つ継続的な配当を実施していくことを基本方針としております。

2024年12月期の中間配当金につきましては、上記方針に基づき、1株当たり**10円**の普通配当を実施することといたしました。これにより、中間配当と合わせた2024年12月期の配当金は1株当たり**42円**となる予定であります。



※ 上場記念配当を除いた場合

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。19/12期、20/12期、21/12期の一株当たり配当額、及び配当性向については、19/12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

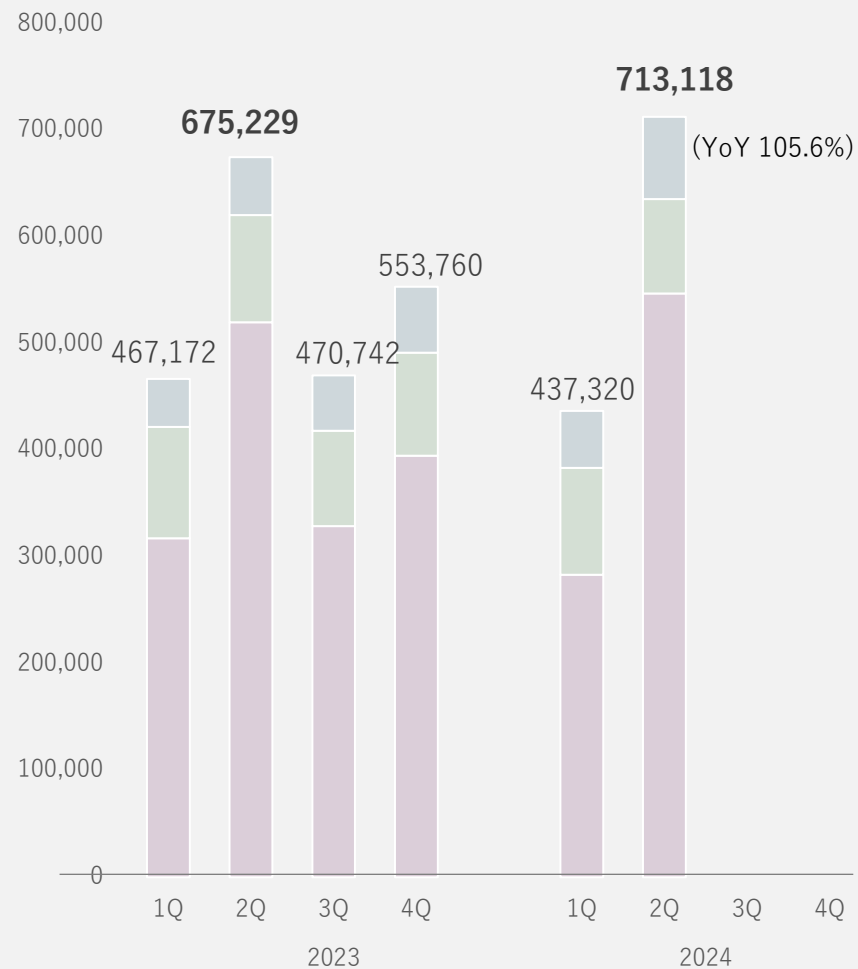
7

Appendix

四半期売上高・売上総利益の推移

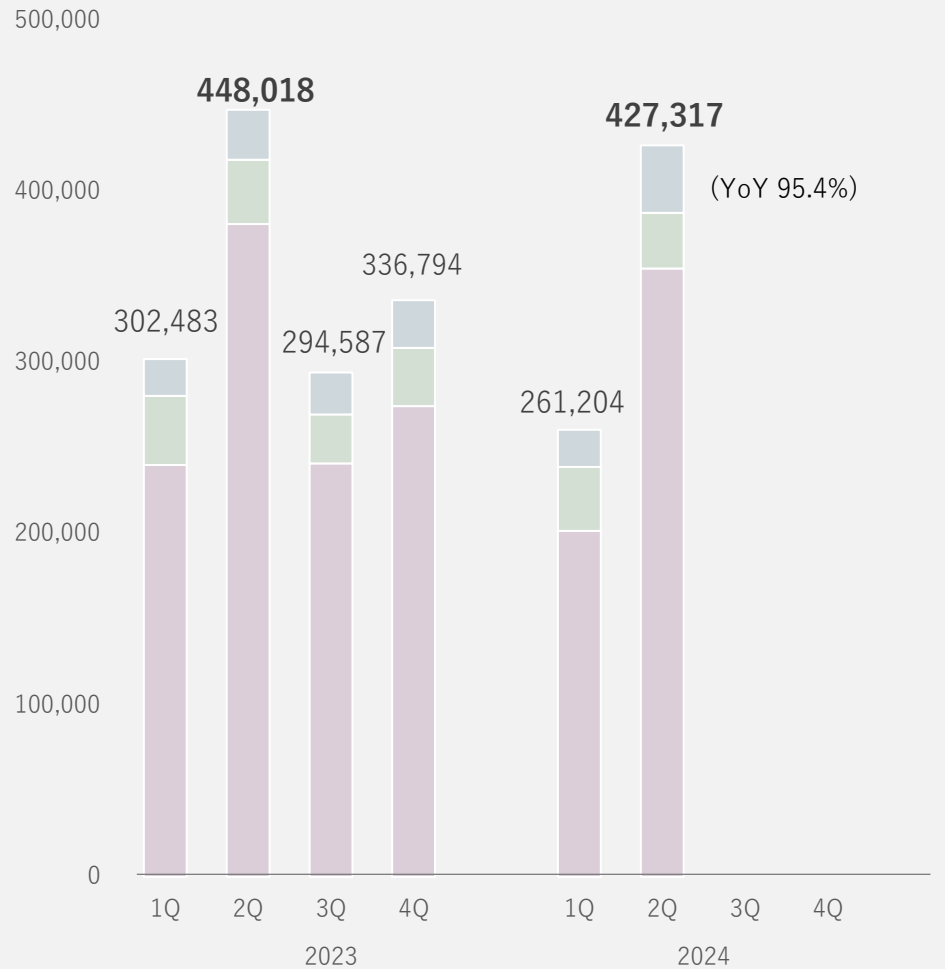
売上高

(単位：千円)



売上総利益

(単位：千円)

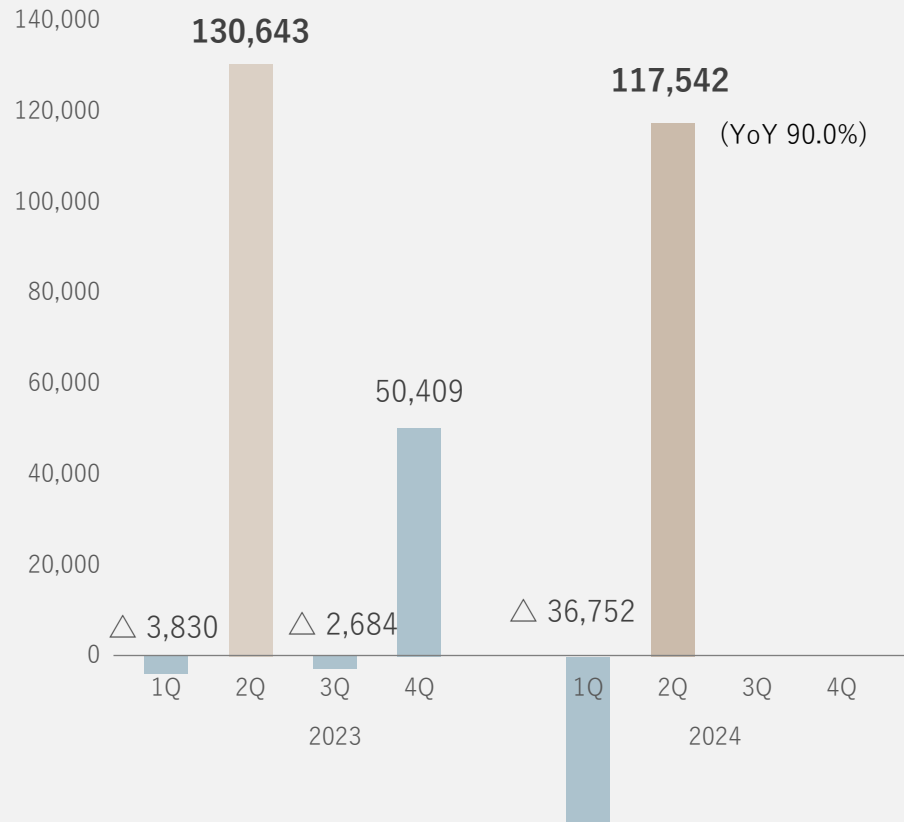


■ 広告求人サービス
■ 紹介・派遣サービス
■ 教育(その他)サービス

四半期営業利益・純利益の推移

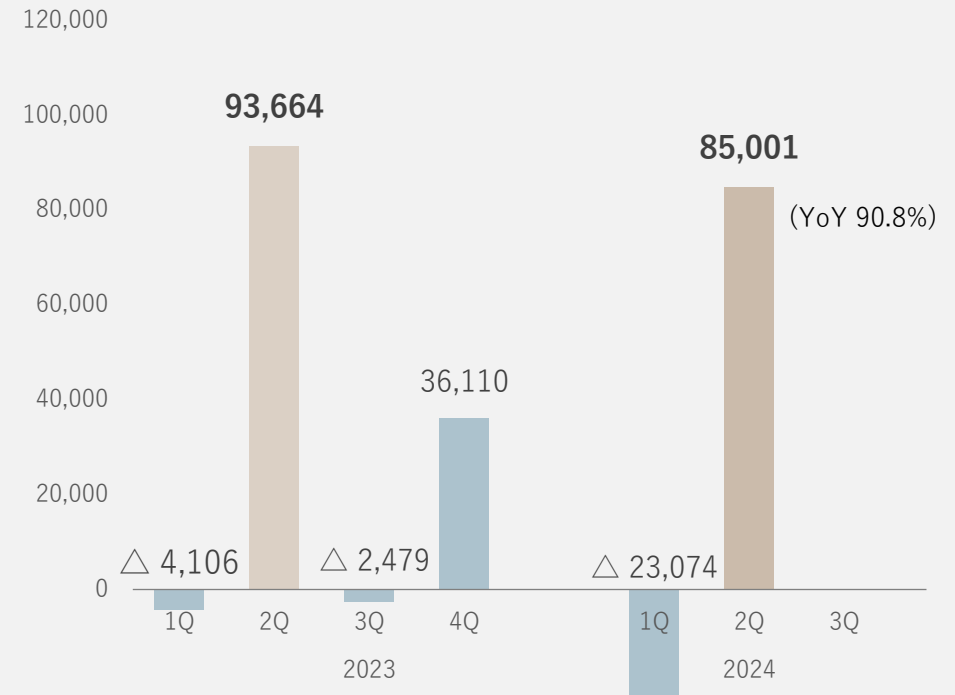
四半期営業利益

(単位：千円)



四半期純利益

(単位：千円)



SDGsの取り組み

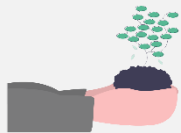
当社グループは、国連が提唱した「持続可能な開発目標(SDGs)」に賛同し、美容業界へのサポート事業を通して持続可能な社会の実現に貢献して参ります

15 陸の豊かさも
守ろう



不織布バッグをよりエコに

23/12期から「re-request/Q」就職フェア」開催時に来場者へ配布するショッパーをエコマーク認証付き再生不織布製※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、リサイクルに努める



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、美容
学生の就学サポート

出産や育児、介護等でブランク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、美容師人材派遣「re-request/Q casting」を通じてサポート

美容学校に通う際に一定数の学生が利用する、独立行政法人日本学生支援機構の奨学金の財源となるソーシャルボンドへ投資を行う



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員比率も一定以上の水準を保っている

女性比率

全従業員	59.4%
役員 (執行役員含む)	27.3%

※ 2024年6月末時点

※ 再生不織布とは、不織布の端切れ等を回収し、再生原料にした上で作られる不織布を指す。不織布は石油を原料としているため、リサイクルすることで石油の節約や廃棄物削減に繋がリ環境負荷が軽減される

サービス別 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



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 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
	2023年	2月
2024年	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
	3月	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 美容師・美容学生向け求人サイトの公式アプリ「re-request/QJ navi」をリリース
	4月	美容師向け情報アプリ「re-request/QJ」の特集コンテンツ新規搭載

ディスクレマー

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・期中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。