



2025年3月31日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 セ イ フ ェ 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 経 営 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、2024年3月29日付「中期経営計画のローリングに関するお知らせ」にて公表いたしました中期経営計画について、2024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2025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、2024年12月期決算の実績、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(2025年12月期～2027年12月期)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おります。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、教育等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、学習等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 既存事業の再建

- 営業部門をひとつへ集約し、3サービスの商品連携を強化することで、更にクライアントとユーザーのニーズに寄り添う
- コンサルティング型営業の徹底、及びデジタルマーケティングの推進に注力

##### 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還元する「beauquet」×「タブレット・レンタル」の更なる伸長、及びSNSを活用した美容師インフルエンサーマーケティングによる収益の拡大

- 教育関連商品である「海外研修」、及び「資格証明」の継続伸長により、新たな収益の柱を構築する

③ 市場・商圈の拡大

- 当社の既存事業とのシナジー効果や新規事業の開拓が見込める M&A、及び事業譲受等の資本政策を推進することで、周辺領域や他業界へ進出し、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。

なお、上記基本方針③「市場・商圈の拡大」に関する M&A、及び事業譲受等の資本政策は、現在検討を進めている段階であり、下表の計画数値には含んでおりません。

	2025 年 12 月期	2026 年 12 月期	2027 年 12 月期
売 上 高	2,238 百万円	2,425 百万円	2,643 百万円
営 業 利 益	70 百万円	116 百万円	184 百万円
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	46 百万円	78 百万円	128 百万円
E P S	34.87 円	59.51 円	97.48 円

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。

なお、2025 年 12 月期の配当予想につきましては、まだグループ業績が従前の水準には戻っておらず、資本政策等を含めた検討を進めているため、中間配当は普通配当 5 円、期末配当は普通配当 7 円、年間配当合計は 12 円(配当性向 34.4%)の配当予想を開示しております。しかしながら、2025 年 12 月期連結業績予想の進捗次第では、増配も視野に検討を進める所存でございます。

今後は、従前の配当金額の水準にするべく、中期経営計画の達成に向けて尽力してまいります。

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

(2025年12月期～2027年12月期)

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

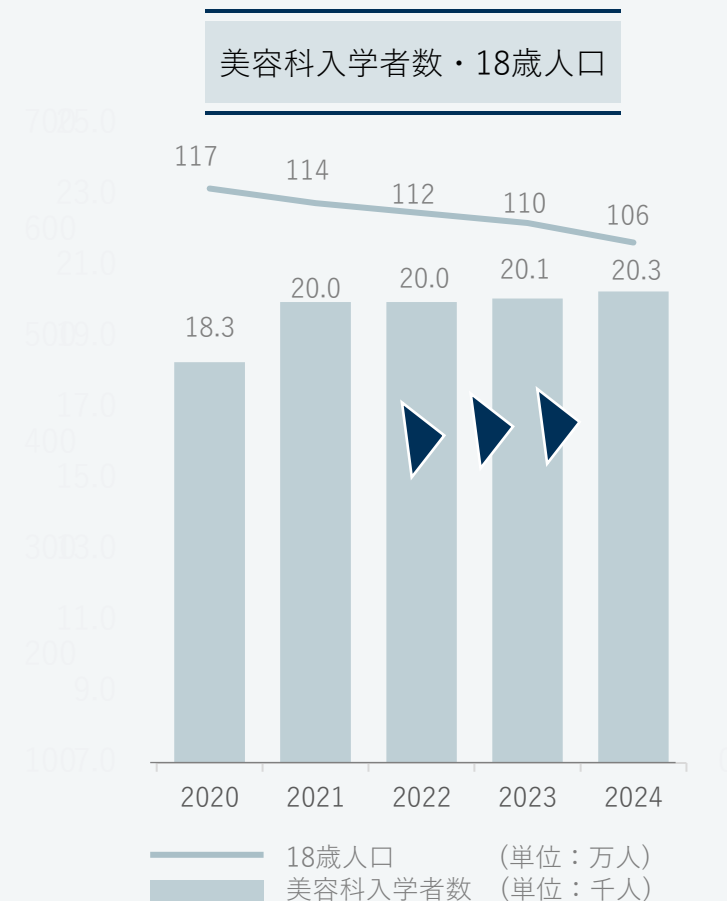
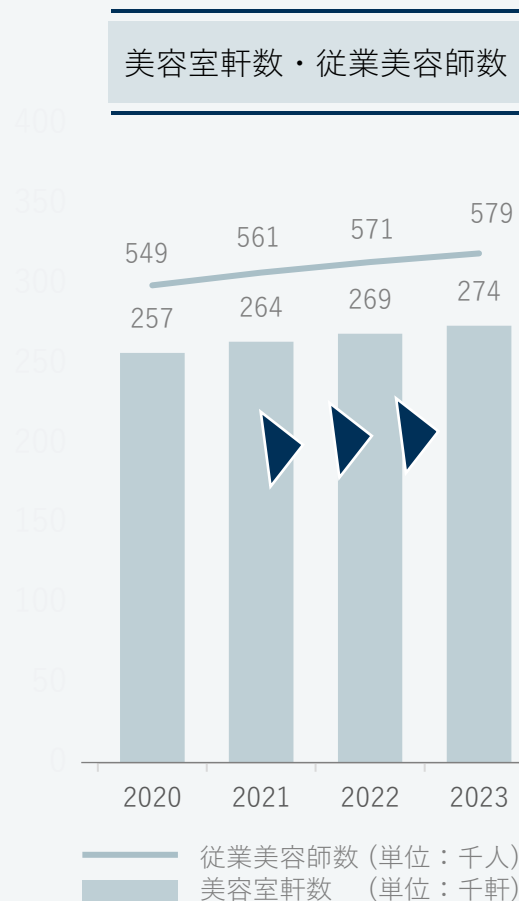
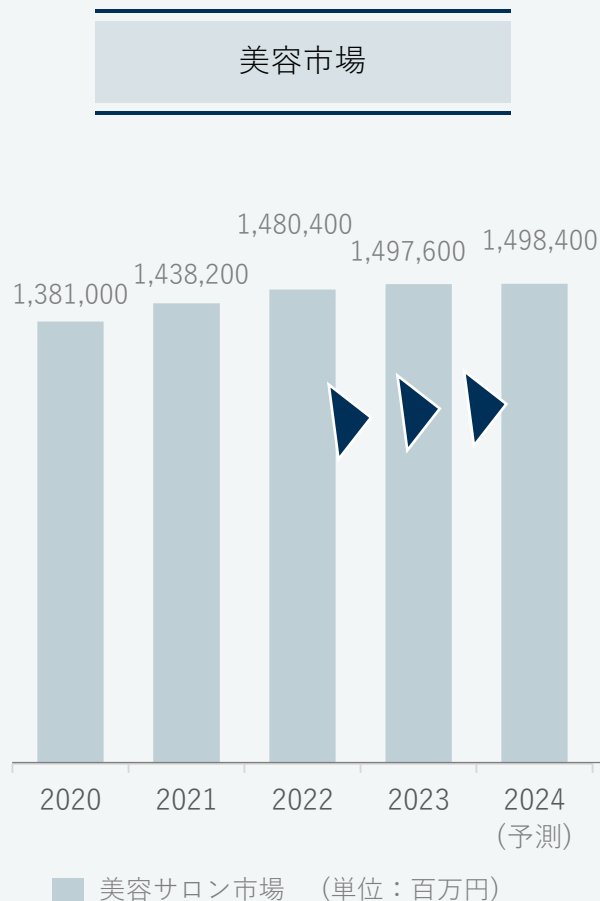
セイファートグループは、世界的規模で美容の豊かな未来を切り拓く事業体でありたいと考えております。そのために、

美容室経営の中心課題である、広告求人・紹介・派遣、教育等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、学習等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。

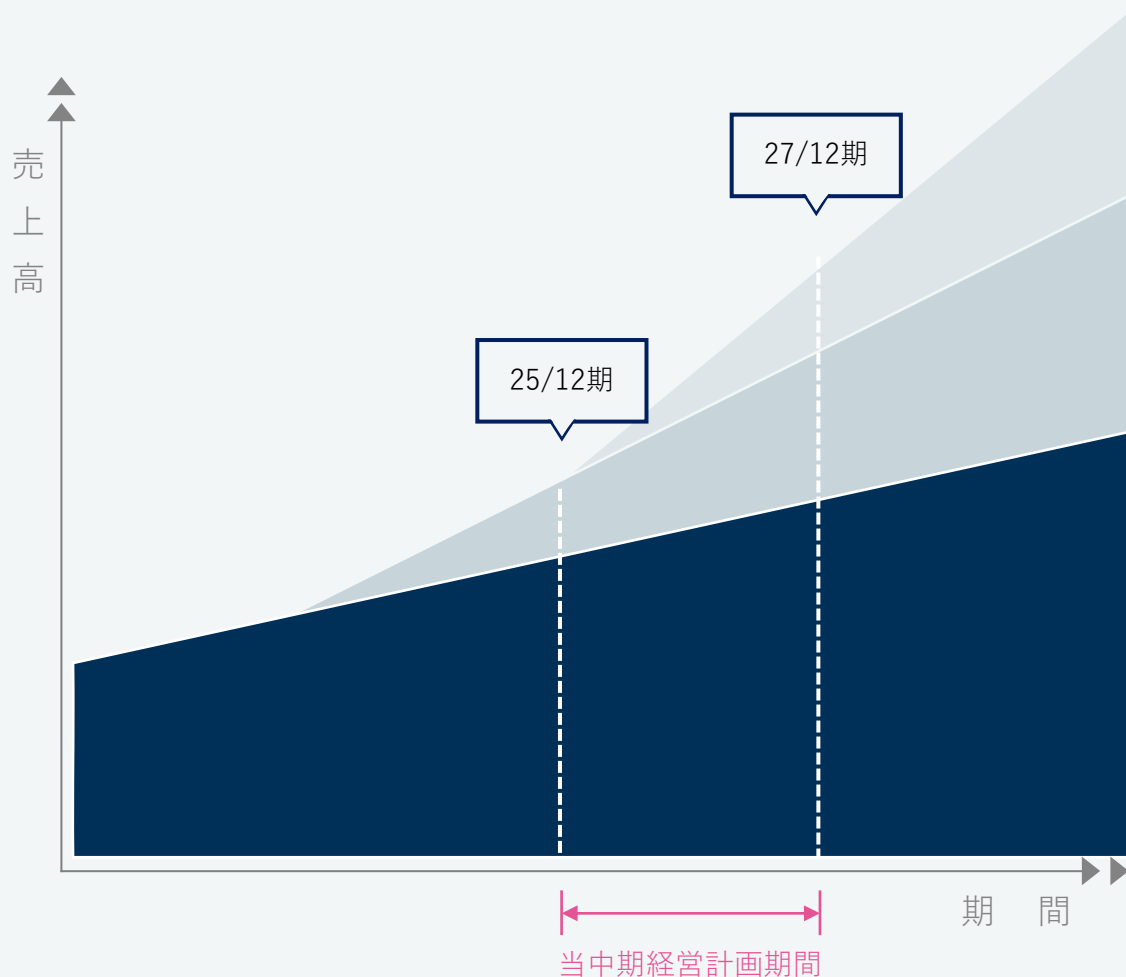
美容に関する情報、ノウハウを活かし、新たな市場開拓を行うべく、日本国内はもとより、グローバルに展開していきます。

美容市場は安定した市場規模を維持しながら**微増傾向**  
 美容室軒数及び美容師数も、**緩やかな増加傾向が継続**  
 入学者数も**増加傾向**にあり、**新卒採用市場も継続成長**を見込む



(出典) 美容サロン市場：(株)矢野経済研究所「2024年版 理美容サロンマーケティング総鑑」、従業美容師数・美容室軒数：厚生労働省 令和5年度衛生行政報告例、美容科入学者数：令和5年度文部科学省学校基本調査、18歳人口：文部科学省 学校基本調査より令和5年度の3年前の中学校卒業生数、及び中等教育学校前期課程修了者数

24/12期に大きく減収減益となった既存事業の再建に注力するとともに、成長戦略の更なる推進、及び市場・商圏の拡大に取組み、グループ連結収益の拡大と企業価値向上を目指す



### 市場・商圏の拡大

- ✓ 当社の既存事業とのシナジー効果や新規事業の開拓が見込めるM&A、及び事業譲受等の資本政策を推進することで、周辺領域や他業界への展開

### 成長戦略の推進

- ✓ 「beauquet」×「タブレット・レンタル」のクロスセルの伸長、及びSNSを活用した美容師インフルエンサーマーケティングによる収益の拡大
- ✓ 「海外研修」、及び「資格証明」の継続伸長による新たな収益の柱の構築

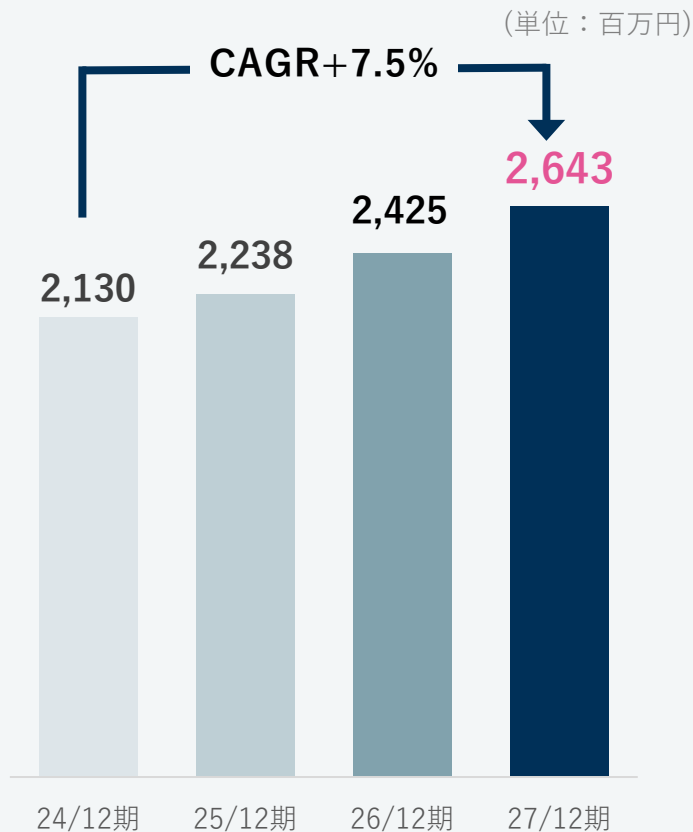
### 既存事業の再建

- ✓ 中途採用市場でのシェア奪還
- ✓ 美容室経営における諸課題(採用、販促、教育等)に対して幅広く対応できる営業人員の育成、増員
- ✓ 特に美容師求人広告市場でのデジタルマーケティング強化による応募件数の増加、及び収益の拡大

24/12期に大幅な減収減益となったグループ業績を立て直すべく、売上総利益率が高い商品を中心に収益を積上げていく

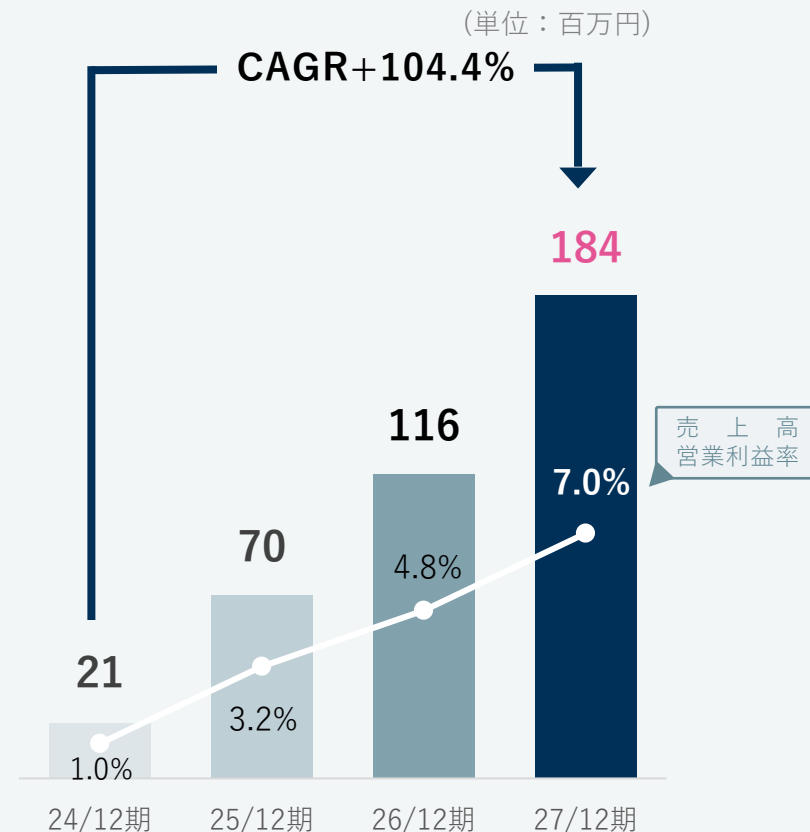
売上高

27/12期は、**124.1%**の**26.4億円**  
24/12期比



営業利益

27/12期は、**853.8%**の**1.8億円**  
24/12期比



中途採用市場の「re-request/QJ navi」「re-request/QJ agent」は、同業他社からのシェア奪還に注力すると同時に「beauquet」「海外研修」等の成長戦略を推進することで、中長期的な成長を目指す

(単位：百万円、%)

	24/12期			25/12期			26/12期			27/12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	<b>2,130</b>	100.0	98.3	<b>2,238</b>	100.0	105.1	<b>2,425</b>	100.0	108.3	<b>2,643</b>	100.0	109.0
売上総利益	<b>1,238</b>	58.1	89.6	<b>1,349</b>	60.3	109.0	<b>1,492</b>	61.5	110.6	<b>1,658</b>	62.8	111.1
営業利益	<b>21</b>	1.0	12.4	<b>70</b>	3.2	326.4	<b>116</b>	4.8	165.1	<b>184</b>	7.0	158.4
経常利益	<b>28</b>	1.3	16.2	<b>67</b>	3.0	239.0	<b>114</b>	4.7	168.9	<b>186</b>	7.1	163.3
当期純利益	<b>20</b>	1.0	16.9	<b>46</b>	2.1	220.9	<b>78</b>	3.2	170.7	<b>128</b>	4.9	163.8



# 基幹商品と「beauquet」「海外研修」「資格証明」の成長戦略商品で収益を積上げる

(単位：百万円、%)

	24/12期			25/12期			26/12期			27/12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	2,130	100.0	98.3	2,238	100.0	105.1	2,425	100.0	108.3	2,643	100.0	109.0
広告求人サービス	1,500	70.4	96.0	1,578	70.5	105.2	1,712	70.6	108.5	1,898	71.8	110.9
紹介・派遣サービス	353	16.6	90.4	349	15.6	99.0	386	15.9	110.5	413	15.7	107.0
教育(その他)サービス	276	13.0	129.9	310	13.9	112.4	326	13.5	105.2	331	12.5	101.2
売上総利益	1,238	58.1	89.6	1,349	60.3	109.0	1,492	61.5	110.6	1,658	62.8	111.1
広告求人サービス	988	65.9	86.8	1,069	67.8	108.2	1,169	68.3	109.3	1,309	69.0	112.0
紹介・派遣サービス	125	35.5	89.2	140	40.3	112.2	172	44.8	122.9	197	47.8	114.2
教育(その他)サービス	123	44.8	120.5	139	44.9	112.5	150	46.0	107.8	151	45.8	100.9

基幹商品と「beauquet」等の成長戦略商品を含む広告求人サービスを中心に、利益体質の改善に取り組むとともに安定した成長と収益性を高める

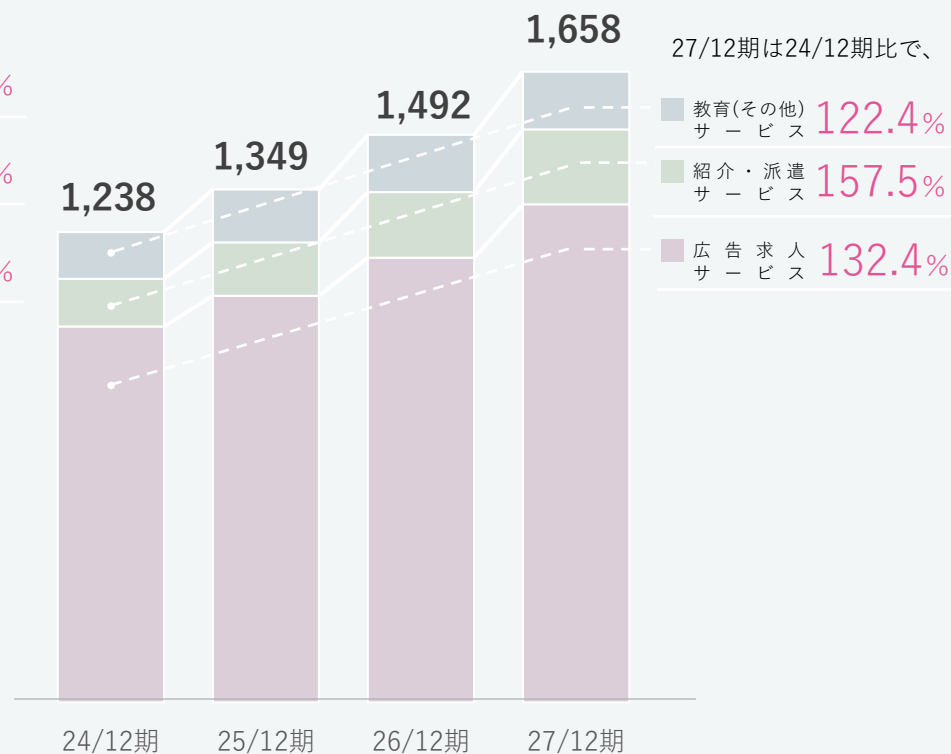
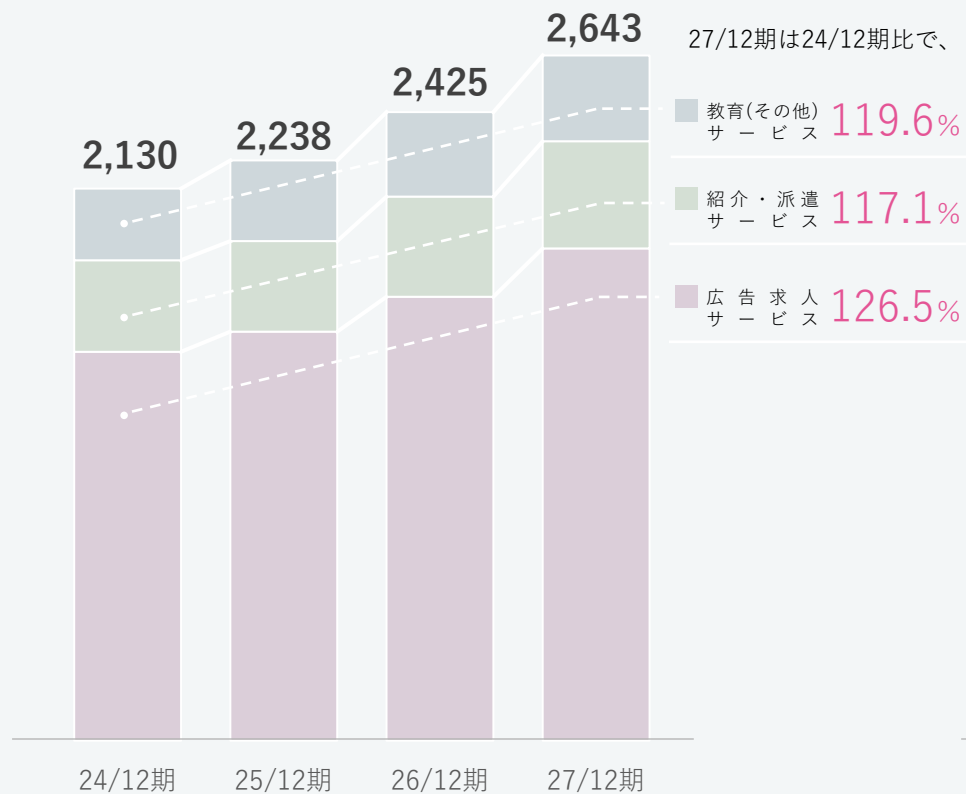
売上高

売上総利益

(売上高比)

(単位：百万円)

(単位：百万円)





## 既存事業の再建

---

営業部門をひとつへ集約し、3サービスの商品連携を強化することで、更にクライアントとユーザーのニーズに寄り添う

コンサルティング型営業の徹底、及びデジタルマーケティングの推進に注力

## 成長戦略の推進

---

美容業界以外からの収益を美容業界へ還元する「beauget」×「タブレット・レンタル」の更なる伸長、及びSNSを活用した美容師インフルエンサーマーケティングによる収益の拡大

教育関連商品である「海外研修」、及び「資格証明」の継続伸長により、新たな収益の柱を構築する

## 市場・商圈の拡大

---

当社の既存事業とのシナジー効果や新規事業の開拓が見込めるM&A、及び事業譲受等の資本政策を推進することで、周辺領域や他業界へ進出し、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」の業績回復に向け、応募件数の増加及び営業力の強化に注力

24/12期から27/12期で応募件数134.9%、掲載件数169.8%を目指す

ユーザーの応募件数増加  
サイトパワーの増大

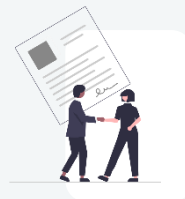


営業人員の増加  
及び営業力強化



- ✓ SEO対策により自然流入数は増加傾向にあるものの、未だ課題が残るため25/12期に追加改修を実施し応募導線を強化する
- ✓ インハウスマーケティングを加速させ広告宣伝費のコストカットを実施
- ✓ ユーザーアクション増加のため、サイト内にSNS等の外部リンクを設置し、CVRの向上を図る
- ✓ 主要KPIを応募件数とし、増加に注力する

- ✓ 営業力を強化することで下降傾向のリポート率の向上、及び新規開拓に注力する
- ✓ 25/12期にクライアントの課題に対して、総合的な提案ができる営業人員を育成、増員する
- ✓ 主要KPIを掲載件数とし、増加に注力する



27/12期 応募件数  
24/12期比で**134.9%**

27/12期 掲載件数  
24/12期比で**169.8%**

re-request/QJ navi

- ✓ 競合他社との競争に打ち勝てるよう、サイトパワーを増大させるとともに、27/12期のユーザー応募件数を24/12期比で**134.9%**まで増加させる



- ✓ 応募件数が増加することで、顧客満足度の向上に繋がり、減少した契約更新を回復させ、掲載件数を24/12期比で**169.8%**まで増加させる



- ✓ 原価はほぼ固定費のため、掲載件数の増加により売上高が回復することで売上総利益率が向上し、売上総利益は増加していく

27/12期 売上高は24/12期比**143.7%**

## 当社の強みである美容学生・美容学校との良好な関係性、及び接触数を活かし「re-request/QJ 就職フェア」を中心に更なる収益拡大を目指す



合同会社説明会  
re-request/QJ  
就職フェア

- ✓ 24/12期に初開催した、さいたまスーパーアリーナでの「re-request/QJ フェス」は、約2,500名が来場する当社最大規模のリアルイベントとなり、24/12期の総来場者数は過去最多を更新
- ✓ 25/12期も引き続き同規模の「re-request/QJ フェス」を開催予定
- ✓ 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

25/12期は、24/12期に記録した過去最多の動員数**13,000名超**を維持し、出展企業の満足度向上、及び開催回数の増加により収益拡大を目指す



美容学生向け  
求人情報サイト

新卒 re-request/QJ navi

- ✓ 2025年2月に応募導線強化のための「資料請求」カート新規追加とUIのリニューアルを実施
- ✓ 「re-request/QJ 就職フェア」と「re-request/QJ navi 新卒」のセットプランを拡販し、**更なる掲載件数の増加**を図る

ユーザビリティの向上、及び掲載件数の増加により、ユーザーの応募促進、並びに求人広告掲載企業の増加を目指す

27/12期 **掲載件数**  
24/12期比で **171.4%**



美容学生向け  
就職情報誌

re-request/QJ  
FOR ROOKIES

- ✓ **2025年4月には春号を発行予定!**
- ✓ 今年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



全国の美容学生へ送付することで「re-request/QJ ブランド」を想起させ、新卒採用市場でのプレゼンスの維持、及び新卒採用関連商品全体の販売促進に繋げる



会社案内

- ✓ 「re-request/QJ 就職フェア」出展企業を中心に「**会社案内**」の制作依頼も増加
- ✓ 当社のクリエイティブを活かし、趣向を凝らした制作物を提供することでリピートが多い

よりリッチなコンテンツの依頼が増え、制作単価は向上しており、今後も**制作件数増加に注力**する

## 人材紹介「re-request/QJ agent」の業績回復と「re-request/QJ ヘアメイク」の案件数増加により収益を拡大させていく

24/12期から27/12期で人材紹介成約数225.8%、ヘアメイク案件数140.4%を目指す

### 今後の施策

### 見込まれる効果



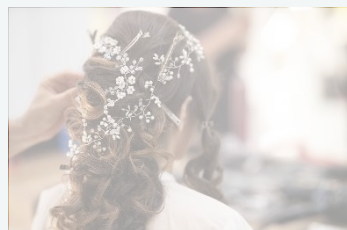
re-request/QJ agent

- ✓ 成果報酬型の「re-request/QJ agent」を広告課金型の「re-request/QJ navi」と掛け合わせ成約数の増加を見込む



クライアント数、及び求人のバリエーション(美容師だけでなくアイ、ネイル等)を増やすことで成約数を増加させる

27/12期 人材紹介成約数  
24/12期比で**225.8%**



re-request/QJ ヘアメイク

- ✓ シーズンイベント案件に加え、比較的売上総利益率が高い**企業案件を新たに開拓**
- ✓ 稼働エリアを全国へと拡大させ、稼働ヘアメイク人数を増やすことで**受注案件を増やす**



取扱う案件の**地域拡大、多様化**により**案件数の増加**を目指す

27/12期 ヘアメイク案件数  
24/12期比で**140.4%**

24/12期に大きく成長した「beauquet」×「タブレット・レンタル」のクロスセルは、今後も安定した収益を積上げられるよう、**リピート率の向上及び新規開拓**に、より一層注力

24/12期

- ✓ 営業力向上による**大型案件**継続獲得
- ✓ **タブレット台数**の着実な増加
- ✓ リピート率の向上で**案件単価**、及び**案件数**が大幅に増加



今後の施策

- ✓ 美容室と親和性が高い**化粧品業界**や**ヘルスケア領域**だけでなく、**金融業界**や**不動産業界**、**保険業界**等の**新市場**を開拓し、**更なる収益**を獲得する



27/12期 beauquet案件数  
24/12期比で **190.5%**



- ✓ 導入**タブレット台数**を更に増加させる



27/12期 **タブレット配荷台数**  
24/12期比で **158.0%**

近日リリース  
美容師  
インフルエンサー  
マーケティング

**Beauty  
Fame**

- ✓ 情報拡散力があり、トレンドに敏感な**美容師**、及び**ヘアメイクアーティスト**等をPRキャンペーンの主要なキャストとして活用し、**企業と消費者の橋渡し**を実現
- ✓ 自らのSNSアカウントを活用して製品レビューやモニター調査、PR活動等に積極的に関与する**登録美容師数**を増加させる

27/12期 目標登録美容師数  
**1,000名**

「海外研修」の収益安定化、及び「資格証明」の国際美容技能認証の普及により収益を拡大させていく

24/12期から27/12期で海外研修数150.0%、City & Guildsプログラム導入美容学校数170.7%を目指す

今後の施策

見込まれる効果



海外研修

- ✓ 英国から定期的な来日研修を獲得し、**収益を安定化**させる
- ✓ 精力的に国際交流に取り組む日本の美容学校からの海外研修案件を増加させる

実施回数を着実に増加させ、**収益の拡大**を目指す

27/12期 来日・海外研修数  
24/12期比で**150.0%**



資格証明

- ✓ City & Guilds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
- ✓ 全国の美容学校で導入を進め、各地でCity & Guildsプログラムが実施できるよう、**賛同美容室経営企業数、及びエグザミナー数を増やす**

City & Guildsプログラム導入美容学校を**全国各地に普及**させる

27/12期 導入美容学校数  
24/12期比で**170.7%**



## 市場・商圈の拡大

当社の既存事業とのシナジー効果や新規事業の開拓が見込めるM&A、及び事業譲受等の資本政策を推進することで、周辺領域や他業界へ進出し、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

EC領域

ヘルスケア領域

化粧品

アパ  
レル

生活  
雑貨

市場規模  
14.6兆円※1

市場規模  
33.1兆円※2

医療

介護

食品  
飲料

家電

保険

運動

栄養

市場・  
商圈の  
拡大

(出典) ※1 経済産業 令和5年度電子商取引に関する市場調査、 ※2 経済産業省 次世代ヘルスケア産業協議会の今後の議論について(平成31年公開)



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 130名 (2024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

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

## 広告求人サービス

美容師・美容学生向け就職情報サイト



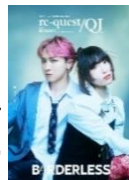
美容学生向け  
合同会社説明会

re-request/OJ  
就職フェア



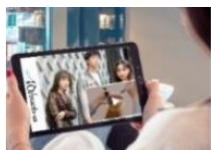
美容学生向け  
就職情報誌

re-request/OJ  
FOR ROOKIES



美容室プロモーションメディア  
タブレット・レンタル

beauget



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

資格証明  
美容師教育

SEYFERT  
LEARNING ACADEMY



海外研修

SEYFERT  
LEARNING PROGRAMME  
by City & Guilds



海外美容室運営



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)
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 タブレットを起点とした美容室DX推進を目的として「タブレット・レンタル」提供開始
	4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
2023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「QJ LIKE」から「re-request/QJ」にリブランディング
	12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
2024年	3月	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追加

本資料には、当社グループに関連する見通し、将来に関する計画等が記載されております。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、当社グループ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いただきますようお願いいたします。