

2025年12月期 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)

2026年2月13日

| | | |
|-------------------------------------|-------|----|
| 1. 当 社 グ ル ー プ 概 要 | ----- | 3 |
| 2. 2 0 2 5 年 1 2 月 期 決 算 概 要 | ----- | 7 |
| 3. 2 0 2 6 年 1 2 月 期 通 期 業 績 予 想 | ----- | 16 |
| 4. 株 主 還 元 | ----- | 24 |
| 5. A p p e n d i x | ----- | 26 |

1

当社グループ概要

当社グループ概要



| | |
|---------------|--|
| 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 | 133名 (2025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 |

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**」の単一セグメントであり
提供する商品のサービス内容から**3サービス**に分類して開示しております

広告求人サービス

美容師・美容学生向け求人情報サイト

re-request/QJ navi

新卒 re-request/QJ navi



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

re-request/QJ
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

beauquet



2025年12月期
年度累計



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

City
Guilds
ASSURED



海外研修

SEYFERT
LEARNING
PROGRAMME | by
City & Guilds



海外美容室運営

PIA HAIR SALON



2

2025年12月期 決算概要

2025年12月期 累計業績ハイライト

「re-request/QJ navi」や「beauquet」等の売上高減少により各区分損益で減益
また、減収減益に伴い繰延税金資産を取崩したこと等により、当期純利益は前年同期を大きく下回る

(単位：千円)

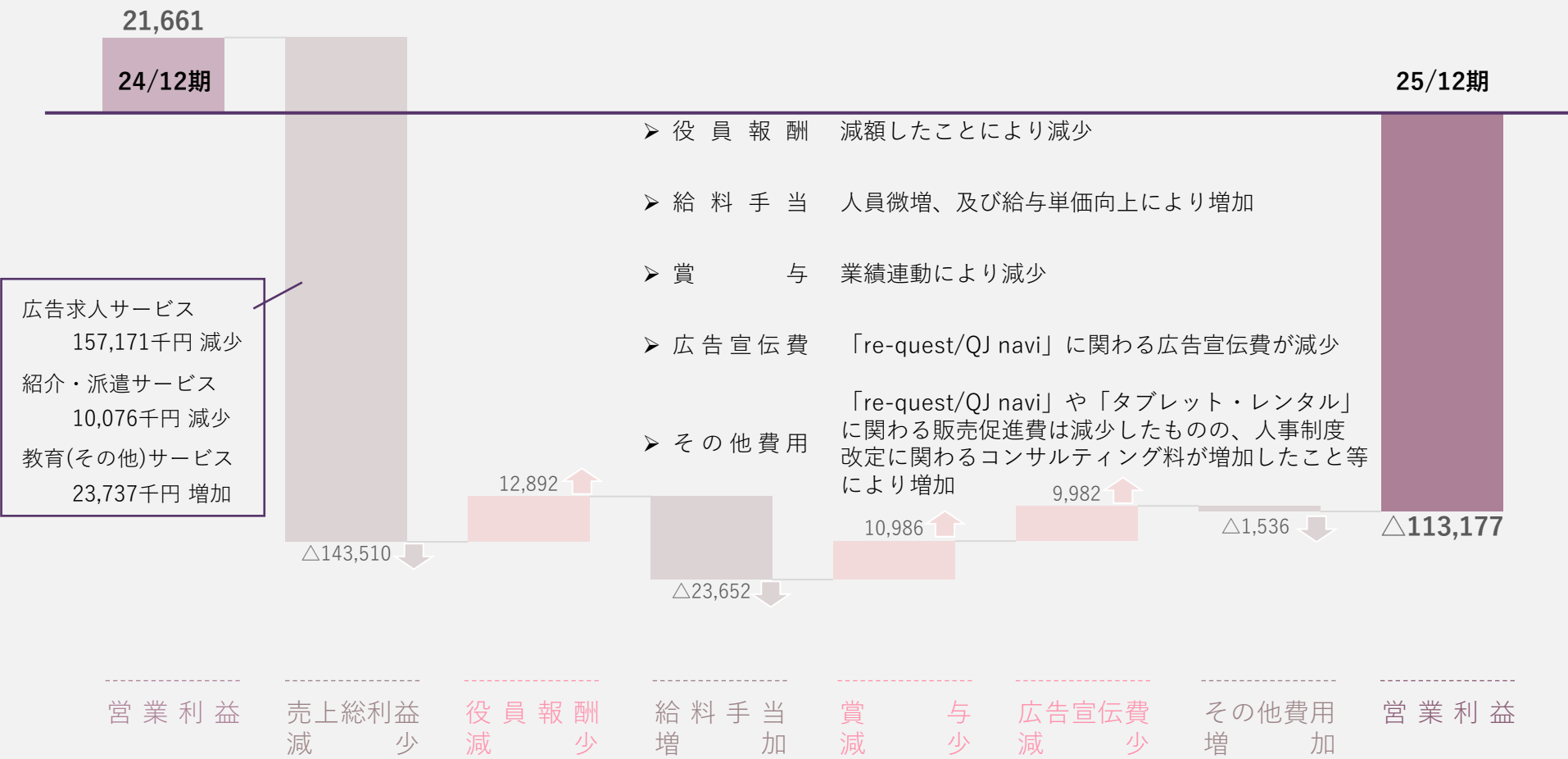
| 24/12期 | | | 25/12期 | | | 増減 | | 通期業績予想※ | |
|------------|-----------|--------|-----------|--------|--|-----------|-------|-----------|--------|
| (売上高比) | | | (売上高比) | | | (前年同期比) | | (予想比) | |
| 売上高 | 2,130,602 | 100.0% | 1,928,222 | 100.0% | | △ 202,379 | 90.5% | 1,934,085 | 99.7% |
| 売上総利益 | 1,238,056 | 58.1% | 1,094,546 | 56.8% | | △ 143,510 | 88.4% | 1,109,205 | 98.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,216,395 | 57.1% | 1,207,724 | 62.6% | | △ 8,670 | 99.3% | 1,206,703 | 100.1% |
| 営業利益 | 21,661 | 1.0% | △ 113,177 | △5.9% | | △ 134,839 | — | △ 97,499 | — |
| 経常利益 | 28,328 | 1.3% | △ 109,768 | △5.7% | | △ 138,097 | — | △ 99,792 | — |
| 当期純利益 | 20,851 | 1.0% | △ 180,527 | △9.4% | | △ 201,378 | — | △ 134,393 | — |

※ 2025年11月 7 日公表の下方修正後通期業績予想

営業利益の増減（前期比）

営業利益は、売上総利益が大きく減少したことにより、前年同期を下回る

（単位：千円）



2025年12月期 累計業績ハイライト – 広告求人サービス

25/12期の目標

- ✓ 応募件数の増加
応募件数増加施策を継続し、競合他社との競争に打ち勝つ
- ✓ 掲載件数の増加
応募件数の増加に加え、部門間連携や営業力を強化し、サイトパワーを回復させる
- ✓ 大規模リアルフェアの実施
オンライン開催からリアル開催へと移行
- ✓ 掲載件数・応募件数の増加
掲載件数、応募件数の増加に努め、商品力を強化する
- ✓ 高付加価値のプロモーション提供
「タブレット・レンタル」やその他商品とのクロスセルを積極的に拡販する

美容師向け求人情報サイト
re-request/QJnavi

美容学生向け合同会社説明会
re-request/QJ 就職フェア

美容学生向け求人情報サイト
新卒 re-request/QJnavi

美容室プロモーションメディア



25/12期の結果

- ✓ 応募件数の増加 ×
当期目標に対して**65.6%**にとどまり、クライアント満足度が向上する水準の**応募件数に満たず**
- ✓ 掲載件数の増加 △
部門間連携や営業力の強化には一定の手応えを感じているものの、前年同期比では**96.6%**と**僅かに下回る**
- ✓ 大規模リアルフェアの実施 ○
来場者数は前年同期比**103.0%**、出展企業数は同**105.8%**とどちらも**好調に推移**
- ✓ 掲載件数・応募件数の増加 ○
掲載件数は前年同期比**121.3%**、応募件数は同**135.0%**と、どちらも**前年同期を上回って推移**
- ✓ 高付加価値のプロモーション提供 △
案件数、及び案件単価は前年同期を大きく下回ったものの、「Beauty Fame」の伸長やクロスセルの展開等、収益基盤の盤石化を進めた

2025年12月期 累計業績ハイライト – 紹介・派遣サービス/教育(その他)サービス

25/12期の目標

25/12期の結果

紹介・派遣サービス

美容師人材紹介



ヘアメイク手配



教育(その他)サービス

海外研修



資格証明



- ✓ 成約数の増加
マーケティングツールの活用等で増加した登録者数や面談数を最終的な成約に繋げる
- ✓ ハイブリッド商品の拡販
「re-request/QJ navi」と組合わせたハイブリッド商品の拡販
- ✓ 企業案件の開拓
シーズンイベント案件だけでなく、企業案件を開拓することで年間を通して売上を増加させる
- ✓ 英国からの来日研修の増加
英国教育機関「City & Guilds」との関係性を活かして来日研修の実施を増やす
- ✓ 全国的なプログラム普及
プログラム導入美容学校数、賛同美容室経営企業数、及び認定試験官数を増加させ、全国の美容学校でプログラムを実施

- ✓ 成約数の増加 ○
当期目標には未達だが、前年同期比**105.7%**と上回り、回復基調課題となっている求人件数は徐々に増加傾向
- ✓ ハイブリッド商品の拡販 ×
「re-request/QJ navi」の商品力低下に伴い、拡販は振るわず
- ✓ 企業案件の開拓 ○
美容家電メーカーやスポーツブランド等からの高単価な案件を多数獲得、案件単価が前年同期比で**168.9%**と大きく向上
- ✓ 英国からの来日研修の増加 ◎
主に上期に実施した来日研修の影響により、前年同期比で売上が大きく伸長
- ✓ 全国的なプログラム普及 ○
プログラム導入美容学校数、賛同美容室経営企業数、及び認定試験官数の全てで前年同期を上回り、売上が伸長

広告求人サービス サマリー

「新卒採用商品」は堅調に推移したものの、「beauquet」は第4四半期も大型案件が獲得できず、「re-request/QJ navi」は未だ回復途上のため売上高及び売上総利益は前年同期を下回る

(単位：千円)

| | 24/12期 | 25/12期 | 増減 | (前年同期比) |
|-------|-----------|------------------|-----------|---------|
| 売上高 | 1,500,689 | 1,272,898 | △ 227,790 | 84.8% |
| 売上総利益 | 988,677 | 831,506 | △ 157,171 | 84.1% |

新卒採用商品



beauquet

美容室プロモーションメディア



re-request/QJ navi

美容師向け求人情報サイト



前年同期から発行回数を減らした美容学生向け就職情報誌「re-request/QJ FOR ROOKIES」が低調に推移したものの、大規模な「re-request/QJ 就職フェア」を全国各地で開催したこと、及び「re-request/QJ navi 新卒」も掲載件数が増加したこと等により、両商品の売上高は前年同期を上回り、堅調に推移

クロスセルに伴い、タブレットを活用した広告配信による収益を積上げたものの、前年同期に受託した大型プロモーション案件が当期は結果として受託できず、案件数、及び案件単価が前年を下回り低調に推移。一方で、中期的には案件数、及び案件単価ともに成長基調

SEO対策や新たなMAツールの導入等の応募件数増加施策を継続したものの、応募件数は当期目標を下回る。一方で、掲載件数は通期で注力した販促キャンペーンの影響により前年同期比96.6%まで回復、当下半期では前年同期実績を超過。なお、比較的掲載単価が高い既存掲載件数が減少していること等により、売上高は低調に推移

紹介・派遣サービス サマリー

「re-request/QJ agent」、「re-request/QJ ヘアメイク」は好調に推移したものの
「re-request/QJ casting」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

| | | 24/12期 | 25/12期 | 増減 | (単位：千円) (前年同期比) |
|---|---|--------|---------|----------------|--------------------|
| 売 | 上 | 高 | 353,154 | 331,480 | △ 21,674 93.9% |
| 売 | 上 | 総 利 益 | 125,423 | 115,346 | △ 10,076 92.0% |



人材紹介とWeb採用プロモーションのセット販売が前年同期から横ばいで推移したものの、通常紹介での最終的な成約数、及び成約単価が前年同期を上回ったこと等により、好調に推移



美容家電メーカーやスポーツブランド等からの高単価な案件を獲得できたこと等により、好調に推移



美容師の働き方の多様化により、美容室経営企業へ派遣した美容師数、及び派遣日数が減少。また、退職給付費用を含む派遣美容師の人件費が上昇したこと等により売上総利益率が低下し、低調に推移

教育(その他)サービス サマリー

「海外研修」、「資格証明」、及び米国カリフォルニア州の美容室「PIA HAIR SALON」が好調に推移したことにより、売上高及び売上総利益は前年同期を上回る

(単位：千円)

| | 24/12期 | 25/12期 | 増減 | (前年同期比) |
|-------|---------|----------------|-----------------|---------------|
| 売上高 | 276,757 | 323,843 | + 47,086 | 117.0% |
| 売上総利益 | 123,955 | 147,693 | + 23,737 | 119.2% |



海外研修

英国教育機関「City & Guilds」との関係性を活かして前年同期から開始した英国からの来日研修の回数が増加したこと、及び実施単価が大幅に向上したことにより、好調に推移



産学協同に資する当プログラムの導入美容学校数、賛同美容室経営企業数、及び認定試験官（エグザミナー）数が安定的に増加したこと等により、好調に推移



米国美容室運営



米国カリフォルニア州にて運営する美容室2店舗において、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により好調に推移

連結貸借対照表

| 区分 | 科目 | 24/12期 期末時点 | 25/12期 期末時点 | 増減 | 主な増減要因 (単位：千円) |
|----|----------------|----------------|------------------|----------|---|
| | 流動資産 | 1,315,716 | 1,150,442 | △165,274 | |
| | うち 現金及び預金 | 1,073,318 | 963,625 | △109,693 | 税金等調整前当期純損失の計上、及び24/12期期末配当、25/12期中間配当等により減少 |
| | うち 売掛金 | 101,472 | 83,610 | △17,861 | 24/12期末「beauquet」売掛金回収等により減少 |
| | 固定資産 | 429,582 | 323,299 | △106,283 | |
| | うち 有形固定資産 | 43,681 | 41,211 | △2,470 | 減価償却費内の投資により減少 |
| | うち 無形固定資産 | 206,316 | 168,115 | △38,201 | 減価償却費内の投資により減少 |
| | うち 投資その他の資産 | 179,584 | 113,972 | △65,611 | 繰延税金資産の全額取崩しにより減少 |
| | 資産合計 | 1,745,298 | 1,473,741 | △271,557 | |
| | 流動負債 | 490,363 | 434,024 | △56,339 | |
| | うち 買掛金 | 59,554 | 48,302 | △11,251 | 「beauquet」買掛金支払等により減少 |
| | うち 契約負債 | 260,563 | 230,410 | △30,153 | 「新卒採用商品」売上計上、前受金減少等により減少 |
| | 固定負債 | 172,765 | 187,335 | 14,570 | 退職給付に係る負債等により増加 |
| | 負債合計 | 663,128 | 621,359 | △41,768 | |
| | 純資産合計 | 1,082,170 | 852,381 | △229,788 | 親会社株主に帰属する当期純損失の計上、及び24/12期期末配当、25/12期中間配当により減少 |
| | 負債純資産合計 | 1,745,298 | 1,473,741 | △271,557 | |

3

2026年12月期 通期業績予想

26/12期も引き続き改善に時間を要すと見込み、赤字予想

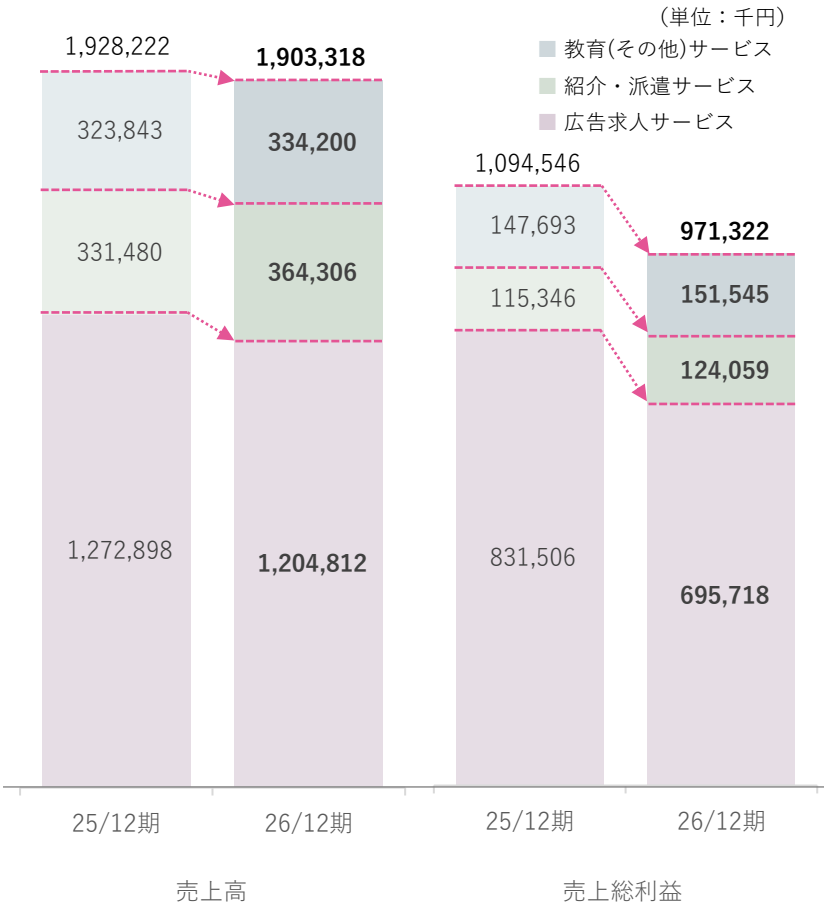
| | | | | | (単位：千円) | |
|---------------------|-----------|--------|---------------------|--------|---------------|--------|
| 25/12期 実績 (売上高比) | | | 26/12期 予想 (売上高比) | | 増減 (前年同期比) | |
| 売上高 | 1,928,222 | 100.0% | 1,903,318 | 100.0% | △ 24,904 | 98.7% |
| 売上総利益 | 1,094,546 | 56.8% | 971,322 | 51.0% | △ 123,224 | 88.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,207,724 | 62.6% | 1,277,551 | 67.1% | 69,826 | 105.8% |
| 営業利益 | △ 113,177 | △5.9% | △ 306,229 | △16.1% | △ 193,051 | — |
| 経常利益 | △ 109,768 | △5.7% | △ 306,435 | △16.1% | △ 196,666 | — |
| 当期純利益 | △ 180,527 | △9.4% | △ 311,706 | △16.4% | △ 131,178 | — |

2026年12月期 通期業績予想

「新卒採用商品」「beauquet」「re-request/QJ agent」「資格証明」等を中心に収益を積上げるとともに、「re-request/QJ navi」の再建に全力で取り組む

(単位：千円)
前年同期比

| | 26/12期 予想 | |
|-------------|-----------|--------|
| 売上高 | 1,903,318 | 98.7% |
| 広告求人サービス | 1,204,812 | 94.7% |
| 紹介・派遣サービス | 364,306 | 109.9% |
| 教育(その他)サービス | 334,200 | 103.2% |
| 売上総利益 | 971,322 | 88.7% |
| 広告求人サービス | 695,718 | 83.7% |
| 紹介・派遣サービス | 124,059 | 107.6% |
| 教育(その他)サービス | 151,545 | 102.6% |



2026年12月期 通期業績予想 – 「re-request/QJ navi」

25/12期の主要KPIの応募件数と掲載件数は、26/12期も継続して増加に注力
 成果報酬型プランの販売も本格的にスタートし、「re-request/QJ navi」の再建
 に注力する

応募件数

- ✓ 25/12期は種々の応募件数増加施策を実施したものの、**応募件数は増加に至らず**
- ✓ 認知度や信頼度を高める広告宣伝を実施したが、転職潜在層の流入が多く、応募転換率が想定を下回る

25/12期 応募件数は

予 想 比 **65.6%**

- ✓ 26/12期は、25/12期に課題として残った**応募導線の強化に注力**
- ✓ 掲載中の美容室経営企業が能動的に活動できる**ダイレクトスカウト機能の強化**等に取り組み、**応募件数の増加、及びCVRの向上**に全力で取り組む

掲載件数

- ✓ 25/12期は販促キャンペーンの影響もあり、下半期は前年同期比**102.5%**と回復傾向
- ✓ 増加に注力した**新規掲載件数**は前年同期比**92.9%**と僅かに届かず

25/12期 掲載件数は

前年同期比 **96.6%**

- ✓ 26/12期も引き続き販促キャンペーンを実施し、新規掲載を中心に**掲載件数の増加**に取り組む
- ✓ **掲載件数増加によるサイトパワーの回復**に努め、ユーザー・クライアント双方にとって有益なサイトを目指す

その他の取組み

- ✓ 25/12期は**部門間連携強化**、営業人員育成に取り組み、KPIとしていた**商談件数目標は達成**
- ✓ 「新卒採用商品」や「販促ツール」等も組み合わせ、クライアントの満足度向上に繋がる提案に注力



- ✓ 26/12期は、**クライアントに応えられるコンサルティング型営業を更にスキルアップ**
- ✓ 既存の求人広告型だけでなく**成果報酬型のプラン**を販売し、「採用」というクライアントの課題にコミット

2026年12月期 通期業績予想 – 「新卒採用商品」

25/12期の「re-request/QJ 就職フェア」と「re-request/QJ navi 新卒」の売上は前年同期を上回って好調に推移。26/12期は、当社最大規模の「re-request/QJ FES」を代々木第一体育館で2日間開催する等、売上は引き続き好調な見込み

re-request/QJ 就職フェア

- ✓ 25/12期は開催回数は前年同期比で僅かに減少したものの、大規模なリアルフェアを開催したことで来場者数や出展企業数は前年同期を超過し好調に推移
- ✓ 美容学校単位のガイダンス等も多く開催し、全国で美容学生と美容室経営企業の出会いの場を提供

25/12期 来場者数は 前年同期比 **103.0%**
 25/12期 出展企業数は 前年同期比 **105.8%**

- ✓ 26/12期は前期までさいたまスーパーアリーナで開催していた「re-request/QJ FES」を代々木第一体育館にて2日間開催予定
- ✓ 新イベント「City & Guilds 教育フェア 2026」を横浜や名古屋等で順次開催予定

新卒 re-request/QJ navi

- ✓ 25/12期は掲載件数、及び応募件数が前年同期を超過し、好調に推移
- ✓ 掲載プランのタイプアップに注力したものの奏功せず、掲載単価は前年同期比で低調に推移

25/12期 掲載件数は 前年同期比 **121.3%**
 25/12期 応募件数は 前年同期比 **135.0%**

- ✓ 26/12期はクライアント満足度がより高い「サロン見学」等の応募件数増加に努め、掲載件数の更なる増加を目指す
- ✓ 中途市場向け「re-request/QJ navi」との連動性を高め、送客機能強化

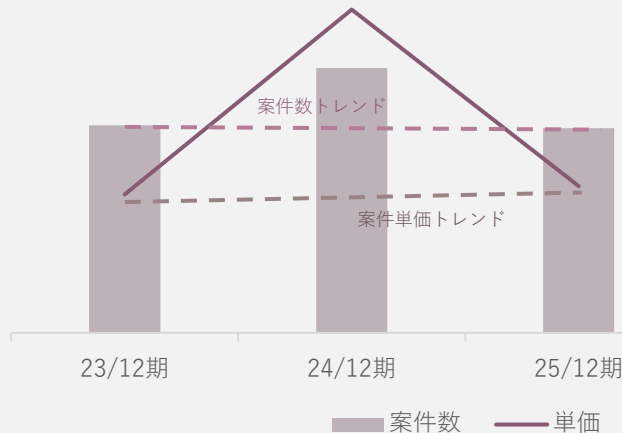
2026年12月期 通期業績予想 – 「beauquet」 × 「タブレット・レンタル」

プロモーションメディア「beauquet」は、24/12期に受託した大型案件が25/12期は結果として獲得できず案件数、案件単価ともに低調に推移。一方で、売上はここ数年は継続的な成長基調であり、**26/12期以降も引き続き成長を見込む**



- ✓ 25/12期は大型案件を獲得できず、案件数、及び案件単価が前年同期を下回ったものの、**売上は23/12期から継続して成長基調**
- ✓ メーカーとの直取引案件が増加したことで、**売上総利益率は前年同期を超過**
- ✓ 「タブレット・レンタル」は、プロモーション広告収益が前年同期を上回ったことで、**売上総利益率は前年同期を超過**

「beauquet」 案件数/案件単価



25/12期 「beauquet」
案件数は
前年同期比 **77.3%**

25/12期 「beauquet」
案件単価は
前年同期比 **45.4%**

25/12期 「タブレット・レンタル」
売上総利益率は
前年同期比 **+38.7pt.**

美容インフルエンサーマーケティング **Beauty Fame**

- ✓ 「beauquet」の一環であるSNSマーケティング「Beauty Fame」の**案件数は徐々に増加**
- ✓ 登録インフルエンサー数も好調に推移しており、クライアントからの需要が高まっている



- ✓ 26/12期はクライアントからの**リピート率を向上させる**とともに、**新規開拓にも注力**
- ✓ メーカーとの直取引案件を更に増加させ、**案件数増加、及び案件単価向上に努める**

2026年12月期 通期業績予想 – 紹介・派遣サービス

25/12期は好調に推移した「re-request/QJ agent」と「re-request/QJ ヘアメイク」は26/12期も順調に成長基調だが、「re-request/QJ casting」は低調推移
 新商品として「re-request/QJ SPOT WORK」をリリース予定



- ✓ 25/12期はWeb登録人数、及び面談数が前年同期を大きく超過
- ✓ 最終的な成約数に伸び悩んでいたものの徐々に改善し、通期では前年同期比で105.7%と超過
- ✓ 人材紹介とWeb採用プロモーションのセット商品は横ばいで推移

25/12期 Web登録人数は 25/12期 面談数は
 前年同期比 **140.2%** 前年同期比 **279.4%**



- ✓ 26/12期は求人件数、及びクライアント・バリエーションの更なる増加に努める
- ✓ 3月には新商品である美容業界専門スポットワーク「re-request/QJ SPOT WORK」をリリース予定



- ✓ 25/12期は営業体制を強化したことで、美容家電メーカーやスポーツブランド等、より多様な企業案件の獲得に成功
- ✓ 成人式や七五三等のシーズンイベントは継続的に成長基調であり、当期もその売上規模を維持

25/12期 案件単価は 25/12期 稼働ヘアメイク人数は
 前年同期比 **168.9%** 前年同期比 **169.4%**



- ✓ 26/12期はエンタメ系ヘアメイクの領域で案件獲得を目指す
- ✓ 登録ヘアメイク人数増加のため、講習会を定期的実施
- ✓ シーズンイベント案件を首都圏だけでなく大阪等でも新規開拓予定

2026年12月期 通期業績予想 – 教育(その他)サービス

25/12期はどの商品も前年同期を上回り好調に推移

26/12期は「資格証明」は引き続き好調に推移、その他商品は堅調の見込み



- ✓ 25/12期はプログラム導入美容学校数は前年期末比 + 4 校となり、賛同美容室経営企業数や認定試験官数も前年同期を上回って好調に推移

25/12期 賛同美容室経営企業数は

前年同期比 **109.8%**

25/12期 認定試験官数は

前年同期比 **164.1%**

- ✓ 全国で高クオリティのプログラムを提供できるよう、**26/12期も引き続き普及に注力**
- ✓ 「7つの習慣×セルフコーチング」の研修を更に拡販し、新たな価値の提供を目指す



- ✓ 25/12期は英国からの来日研修、英国や韓国への海外研修を実施し、実施回数が増加、**実施単価も大きく向上**
- ✓ 前年同期比で売上高が最も伸長した商品であり、全社業績に貢献

25/12期 実施単価は

前年同期比 **193.4%**

- ✓ 26/12期は、来日研修に関わる英国政府認定補助金減額の影響により、売上総利益率の低下が見込まれる
- ✓ しかしながら、**1回あたりの参加人数の増加**や**研修内容等**を見直し、減少幅の低減に努める



- ✓ 稼働美容師数の増加に伴い、**顧客数が増加**

25/12期 顧客数は

前年同期比 **102.7%**

25/12期 顧客単価は

前年同期比 **101.6%**

- ✓ 26/12期は稼働美容師の産休等に伴い、顧客数が減少見込み
- ✓ しかしながら、高単価メニューの追加等で**顧客単価の更なる向上**を目指す

4

株主還元

株主還元

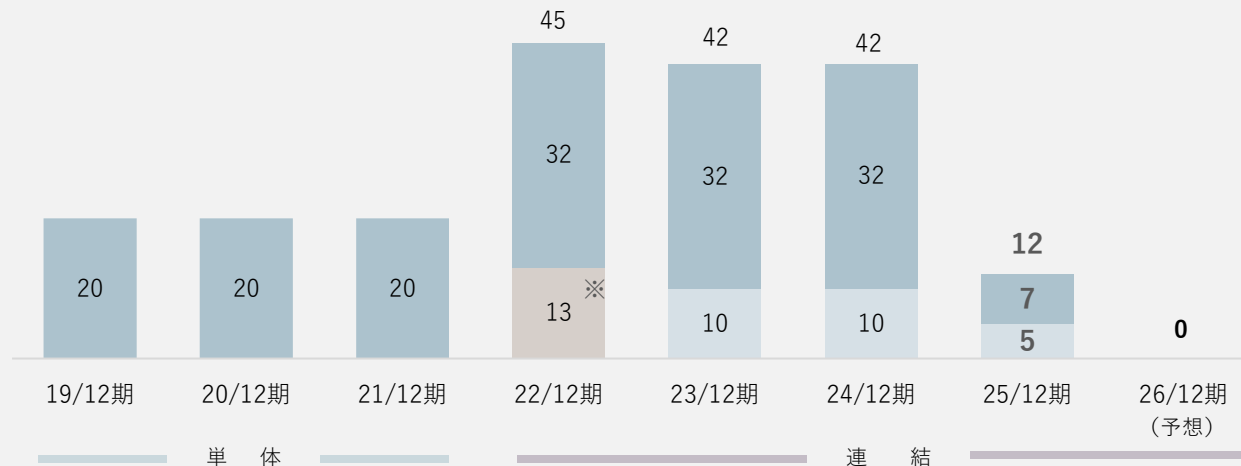
当社は、株主還元について、重要な経営課題のひとつとして認識し、将来の成長のための投資や事業展開の状況、経営成績、及び財務状況等を考慮しながら、安定的且つ継続的な配当を実施していく方針であります。

2025年12月期の期末配当金につきましては、1株当たり7円とし、既に実施済みの中間配当1株当たり5円と合わせ、年間配当合計は12円の予定としております。

また、2026年12月期の1株当たり配当金の予想につきましては、業績予想が赤字であること、及び資本政策等を含め検討を継続していること等に鑑み、遺憾ながら無配とさせていただきます。

株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、一刻も早く復配できるよう業績回復に鋭意努めてまいります。

(単位：円)



※ 2022年12月期中間配当は上場記念配当として実施いたしました。

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年12月期、2020年12月期、2021年12月期の一株当たり配当額については、2019年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出いたしております。

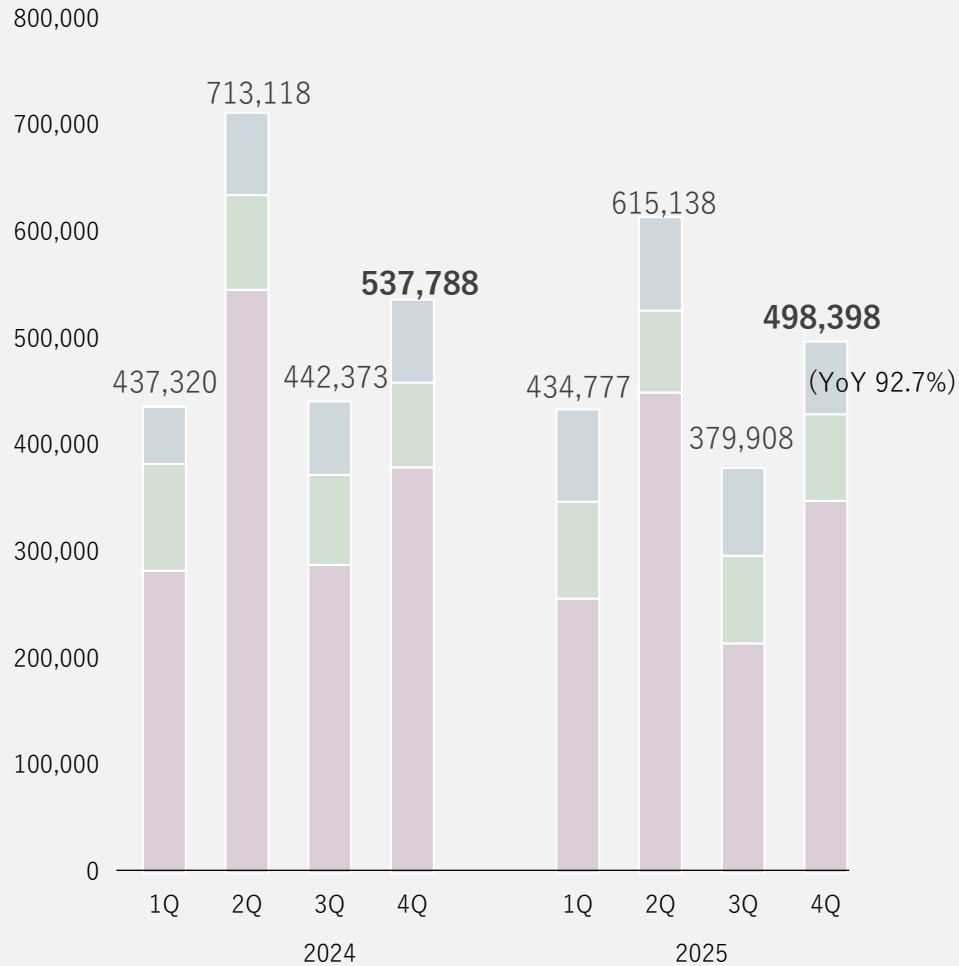
5

Appendix

四半期売上高・売上総利益の推移

売上高

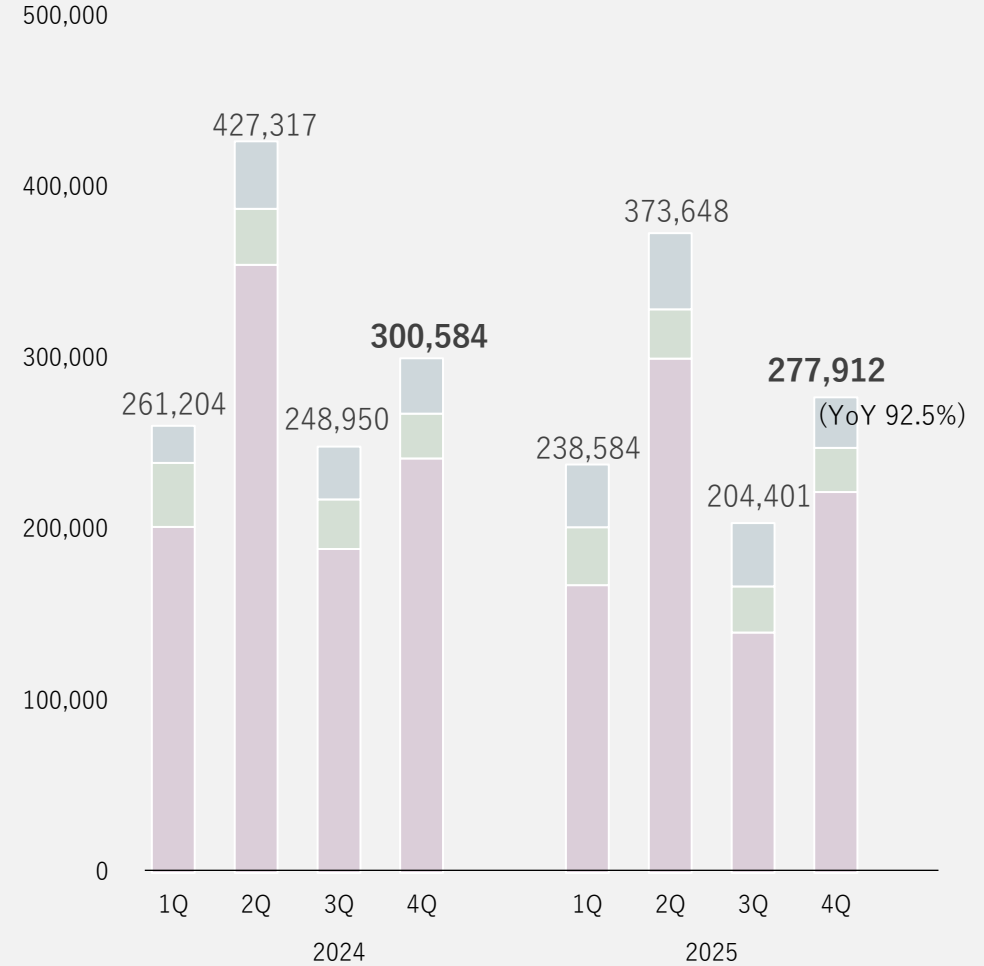
(単位：千円)



売上総利益

(単位：千円)

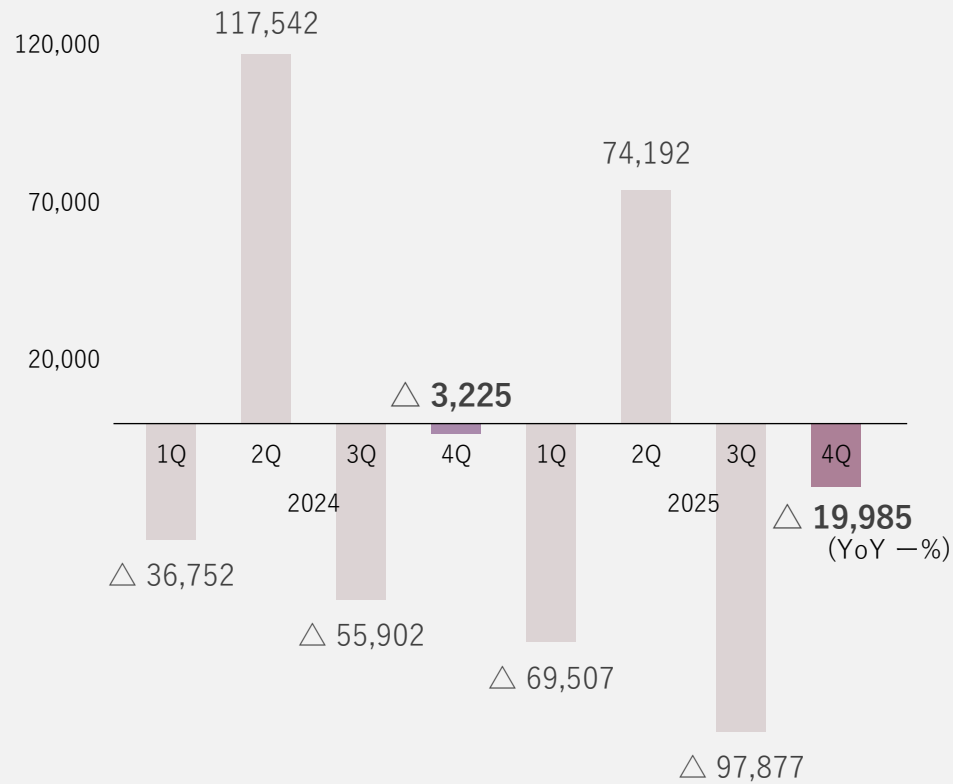
- 教育(その他)サービス
- 紹介・派遣サービス
- 広告求人サービス



四半期営業利益・純利益の推移

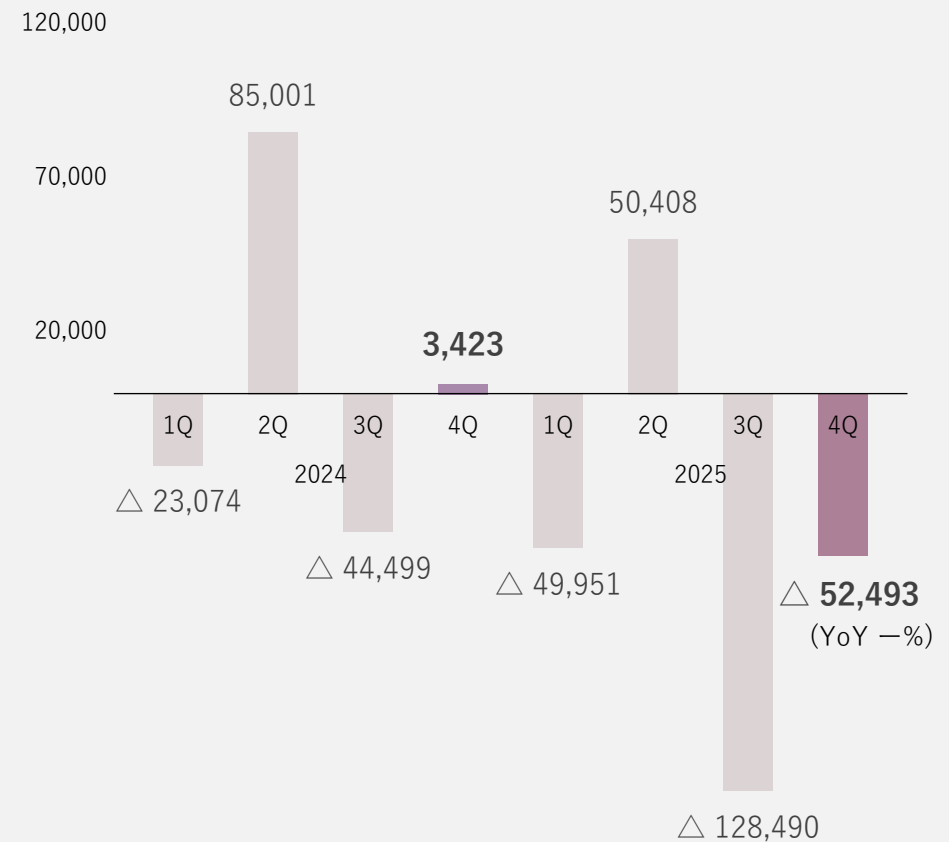
四半期営業利益

(単位：千円)



四半期純利益

(単位：千円)



SDGsの取組み

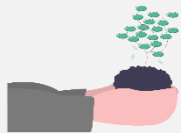
当社グループは、国連が提唱した「持続可能な開発目標(SDGs)」に賛同し、美容業界へのサポート事業を通して持続可能な社会の実現に貢献してまいります

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



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 | 61.7% |
| 役員 (執行役員含む) | 25.0% |

※ 2025年12月末時点

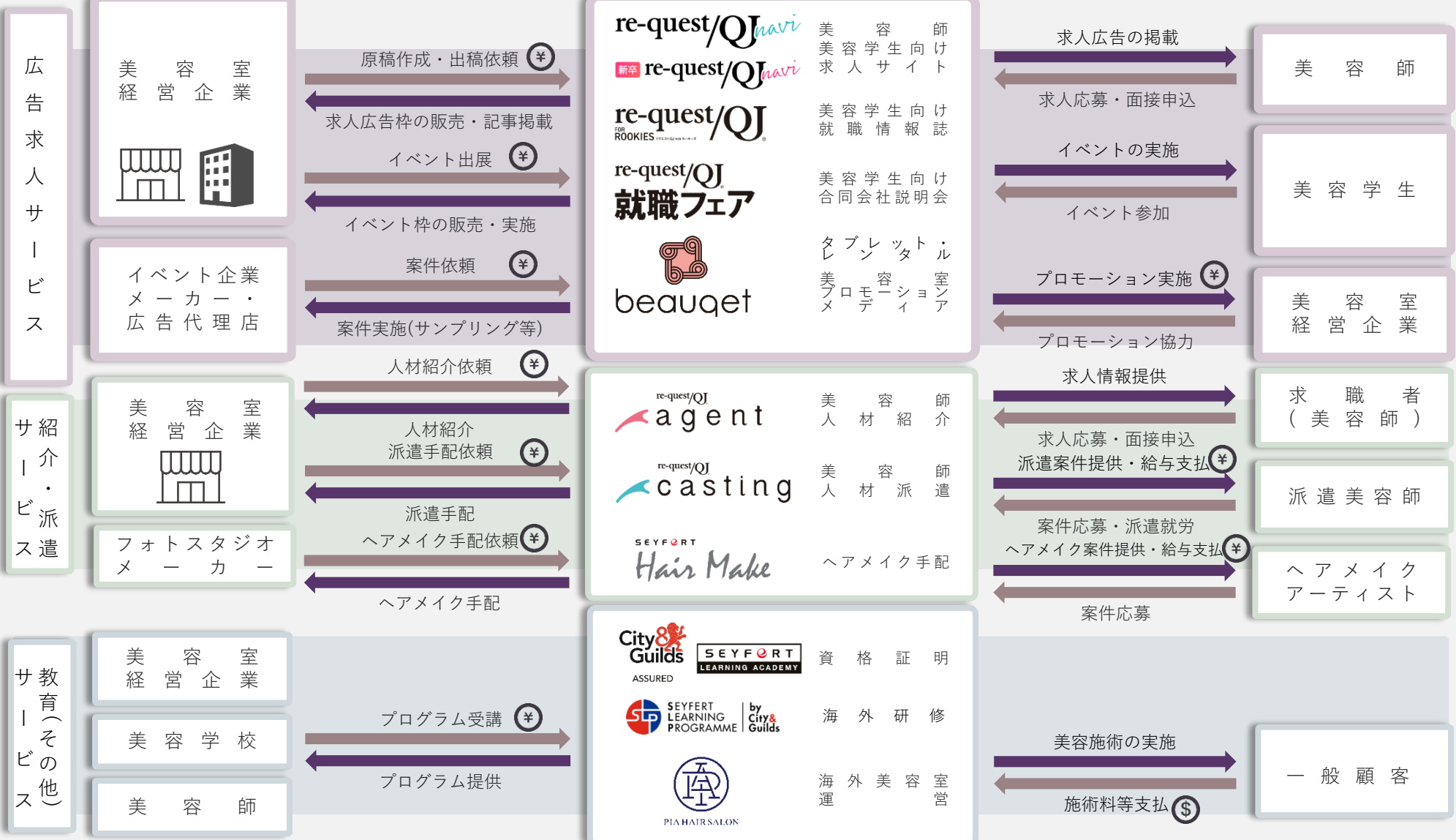
※ 再生不織布とは、不織布の端切れ等を回収し、再生原料にした上で作られる不織布を指す。不織布は石油を原料としているため、リサイクルすることで石油の節約や廃棄物削減に繋がり環境負荷が軽減される

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



沿革

| | | |
|-------|-----|--|
| 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 美容学生対象の合同会社説明会「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 | 美容師人材紹介「re-request/QJ agent」美容師人材派遣「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 プログラム)」を開始 |
| 2016年 | 2月 | 美容学生向け求人サイト「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 「Technical Qualification(テクニカル クオリフィケーション)」を開始 |
| | 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」を開始 |
| 2019年 | 3月 | 美容学生向け求人サイト「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開始 |
| 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」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 | 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 |
| | 11月 | 英国政府認定補助金を活用した来日研修を開始 |
| 2025年 | 3月 | 「健康経営優良法人 2025(大規模法人部門)」に初めて認定 |

ディスクレーマー

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。