



2026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 経営管理本部 本部長
兼 経理部 兼 経営企画部 本部長
西 山 一 広
(TEL 03-5464-1490)

上場維持基準の適合に向けた計画書に基づく進捗状況(改善期間入り)について

当社は、2023年3月31日に「上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、その内容について開示しております。2025年12月31日時点の進捗状況について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2025年12月31日時点における東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおり「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。そのため、当社は上場維持基準を充足するため、引き続き各種取組みを進めてまいります。

なお、2026年12月末までの改善期間内に上場維持基準(流通株式時価総額)に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄(確認中)に指定されます。その後、当社が提出する2026年12月末時点分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、同基準に適合していないと確認された場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年7月1日に上場廃止となります。

| | | 株主数 | 流通株式数 | 流通株式時価総額 | 流通株式比率 |
|------------|---------------|--------|---------|-----------|--------|
| 当社の状況 | 2022年12月31日時点 | 1,107人 | 7,493単位 | 859百万円 | 56.7% |
| | 2023年12月31日時点 | 967人 | 6,352単位 | 683百万円 | 48.0% |
| | 2024年12月31日時点 | 818人 | 5,108単位 | 497百万円 | 38.6% |
| | 2025年12月31日時点 | 578人 | 6,601単位 | 575百万円 | 49.9% |
| 上場維持基準 | | 400人 | 2,000単位 | 1,000百万円 | 25.0% |
| 計画書に記載の項目 | | — | — | ○ | — |
| 計画期間(改善期間) | | — | — | 2026年12月末 | — |

※ 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったもので、流通株式時価総額は、事業年度末の流通株式数に事業年度の末日以前3ヶ月間の日々の終値の平均値を乗じて算出しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの実施状況及び評価（2025年1月～2025年12月）

当社は、スタンダード市場上場維持基準の適合に向けて「時価総額の増加」を基本方針とし、「事業計画の推進による業績の向上」と「企業価値の向上」に取り組んでまいりました。取組みの内容、実施状況、及び評価は以下のとおりです。

（1）事業計画の推進による業績の向上

① 既存事業の強化

- 基幹商品である美容師向け求人情報サイト「re-request/QJ navi」は、収益回復を目指しSEO対策の強化や新たなMAツールの導入等、応募件数最大化に向けた施策を継続いたしました。しかしながら、ユーザーの行動変化への対応に苦慮し、応募件数は当初計画を大幅に下回る極めて厳しい結果となりました。また、掲載件数も、前述の応募件数伸び悩みや市場競争の激化が影響し、当初計画を下回る結果となりました。
- 合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」は、全国規模で積極開催し、年間総来場者数は前年同期比103.0%、年間総出展企業数は105.8%と年々開催規模を拡大しているほか、「re-request/QJ navi 新卒」の掲載件数は、当初計画には僅かに届かなかったものの、前年同期比では好調に推移いたしました。
- 「re-request/QJ agent」と「re-request/QJ navi」とを掛け合わせた商品の拡販には課題を残しました。また、「re-request/QJ agent」の成約数増加の取組みは、前年同期比では好調に推移したものの当初計画を下回りました。
- 「re-request/QJ ヘアメイク」は、美容家電メーカーやスポーツブランド等の企業案件の開拓が奏功し、高単価案件の獲得も相まって案件数が当初計画を上回って推移し、収益拡大に寄与いたしました。
- コンサルティング型営業体制の強化は、部門の垣根を越えたソリューション提案体制の構築に注力いたしました。特に、「re-request/QJ ヘアメイク」や「資格証明」等においては、市場のニーズを捉え、一定の成果を収めることができました。

② 成長戦略の推進

- プロモーションメディア「beauquet」は、売上金額では前年同期に受託した大型案件の反落による減収ではあったものの、案件数は当初計画を達成いたしました。中長期的には着実な成長曲線を描いており、収益基盤の構築が進んでおります。「タブレット・レンタル」とのクロスセルは引き続き拡販に注力したことで、タブレットを活用した広告案件の増加が寄与し、売上総利益率は前年同期を大きく上回る結果となりました。従来のレンタル収益だけでなく、広告収益を組合わせたビジネスモデルが安定的に成長しております。
- 「海外研修」の実施回数や「資格証明」の導入美容学校数は、当初目標へ僅かに届かなかったものの、付加価値の高いプログラムの提供により、売上金額、及び売上総利益額では当初計画を上回る着地となりました。

（2）企業価値の向上

① IR活動の強化

決算説明会は機関投資家・アナリスト向け、個人投資家向けにそれぞれ年2回、合計4回を計画どおり開催し、市場認知度の向上に引き続き取り組んでまいりました。

更に、投資家の皆様との対話促進を目的とし、IRサイトの活性化に注力した結果、アクセス数は増加基調にあります。また、PR開示や説明会議事録等の公開と合わせ、コーポレートサイト・ニュースについても発信を増加させ、情報の透明性確保に努めております。

② 株主還元施策

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、財務状況等を考慮しながら、安定的且つ継続的な配当を実施することを基本方針としております。

当期の配当については、当初予想のとおり、中間配当 5 円、期末配当 7 円の年間合計 12 円を実施いたしました。期中の進捗に応じた増配も検討事項として掲げておりましたが、連結業績が赤字転落となった現況に鑑み、財務健全性の維持を優先し、当初予想の維持に留めております。

③ 資本政策の推進

既存事業とのシナジー、及び新規事業の開拓を目指し、複数の M&A・事業譲受案件について実務的な協議・精査を重ねてまいりました。一部、具体的な検討段階に至った案件もございましたが、現時点で公表に至る契約はございませんでした。

現在はスピード感を意識しつつも、企業価値向上に直結する案件を見極めるべく、協議を継続しております。

3. 上場維持基準の適合に向けた今後の課題と取組み方針（2026 年 1 月～2026 年 12 月）

当社は、一定数の株主数や流通株式数を維持しておりますが、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。その主な理由は、業績の悪化を受けて期待値が高まらないことで、主要な要素である「株価」が上昇基調にないことであると考えております。

そのため、今後も引き続き業績並びに企業価値の向上に取組み、「株価」の上昇を図ることで、「流通株式時価総額」の上場維持基準への適合を目指してまいります。

その実現に向けて、持続的な成長を目指し、中期経営計画^{*}をローリングしながら、後述の取組内容を実施してまいります。

また、市場・商圏の拡大のために M&A や事業譲受等の資本政策を以前から継続的に検討しております。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、かつ当社の企業価値向上に資する案件について、現在検討を進めている段階でございます。そのため、本案件につきましては中期経営計画^{*}(下表)の計画数値には含んでおりません。

中期経営計画^{*}の達成に加え、より株価上昇を図れるよう上記資本政策を推進してまいります。

なお、中期経営計画^{*}(2026 年 12 月期～2028 年 12 月期)は、2026 年 3 月 31 日に開示しております。

※中期経営計画(2026 年 12 月期～2028 年 12 月期) 計画数値

| | 2026 年 12 月期予想 | 2027 年 12 月期予想 | 2028 年 12 月期予想 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 1,903 百万円 | 2,186 百万円 | 2,366 百万円 |
| 営業利益 | △306 百万円 | 57 百万円 | 210 百万円 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | △311 百万円 | 63 百万円 | 173 百万円 |
| EPS | — | 48.45 円 | 131.59 円 |

4. 具体的な取組み内容

(1) 事業計画の推進による業績の向上

① 既存事業の再建

- 基幹商品である美容師向け求人情報サイト「re-request/QJ navi」の再建のため、応募件数増加と掲載件数増加に引き続き取組んでまいります。また、既存の広告課金型だけでなく、成果報酬型のプランをより積極的に販売し、クライアントが抱える「採用」という課題にコミットできるよう、営業体制強化に注力してまいります。
- 当社の強みである美容学生・美容学校との関係性を最大限に活用し、更に規模を拡大した合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」の売上と利益の拡大を図ってまいります。
- 売上総利益率が高い「re-request/QJ agent」は、当期に成長した Web 登録人数と面談数を確実に成約に繋げることに注力しつつ、美容業界専門のスポットワーク「re-request/QJ SPOT WORK」を新たに拡販し、売上と利益の拡大を図ってまいります。
- ここ数年成長基調にある「re-request/QJ ヘアメイク」は、エンタメ系ヘアメイク領域への進出、企業案件のリピート増加、及び従来のシーズンイベント案件の地方開拓等に注力し、売上と利益の拡大を図ってまいります。
- 固定費の見直し、抑制に徹底的に取組んでまいります。

② 成長戦略の推進

- プロモーションメディア「beauqet」×「タブレット・レンタル」のクロスセルをより加速させるとともに、「beauqet」の一環として美容師インフルエンサー・マーケティング「Beauty Fame」とも掛合わせたプロモーションを提供することで、売上と利益の拡大を図ってまいります。
- 「資格証明」は City & Guilds の認証プログラムを引き続き全国に普及させ、新規導入美容学校数増加に注力し、売上と利益の拡大を図ってまいります。

(2) 企業価値の向上

① IR 活動の強化

当社は、IR 活動を通じて、企業イメージ及び知名度の向上、企業成長力の理解促進を進めてまいります。当社コーポレートサイトは、投資家の皆様にとって情報収集の重要なツールだと認識しており、今後も継続的に掲載内容の見直しや決算説明会等を行い、より多くの投資家の皆様に当社を理解していただくことに取組んでまいります。

また、引き続き適切な適時開示、及び PR 開示を増やし、理解されやすい商品説明に努めることで市場認知度を高めながら、株式市場における評価の向上、及び企業価値の向上を目指してまいります。

② 市場・商圏の拡大

前記いたしましたように、現在はスピード感を意識しつつも、企業価値向上に直結する案件を見極めるべく、協議を継続しております。

市場・商圏の拡大のため、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、かつ当社の企業価値向上に資する M&A、及び事業譲受等の資本政策について、引き続き積極的に推進してまいります。

当社は、上記基本方針に基づく取組内容の実施により、当社株式の流通時価総額について、東京証券取引所の定める上場維持基準への適合を図り、スタンダード市場における上場を維持するよう努めてまいります。