



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)

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、2025年3月31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、2025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2026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、2025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(2026年12月期~2028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、

- ① 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。
- ② 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。
- ③ 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
 - 「re-request/QJ navi」のビジネスモデル転換等による売上回復を見込み、中途採用市場でのシェア奪還を目指す
 - 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し、収益の回復を狙う
 - 固定費の見直し、抑制に徹底的に取り組む

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」の成長、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回復を目指す
- 教育関連商品である「資格証明」等の継続成長により、新たな収益の柱を構築する

③ 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進出し、グループ連結収益の回復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・商圏の拡大」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。

	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	－円	48.45 円	131.59 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、2026 年 12 月期の配当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く予定です。

株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、2027 年 12 月期、2028 年 12 月期には従前の配当性向の水準にするべく、業績回復に鋭意努めてまいります。

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

(2026年12月期～2028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

2026年3月31日

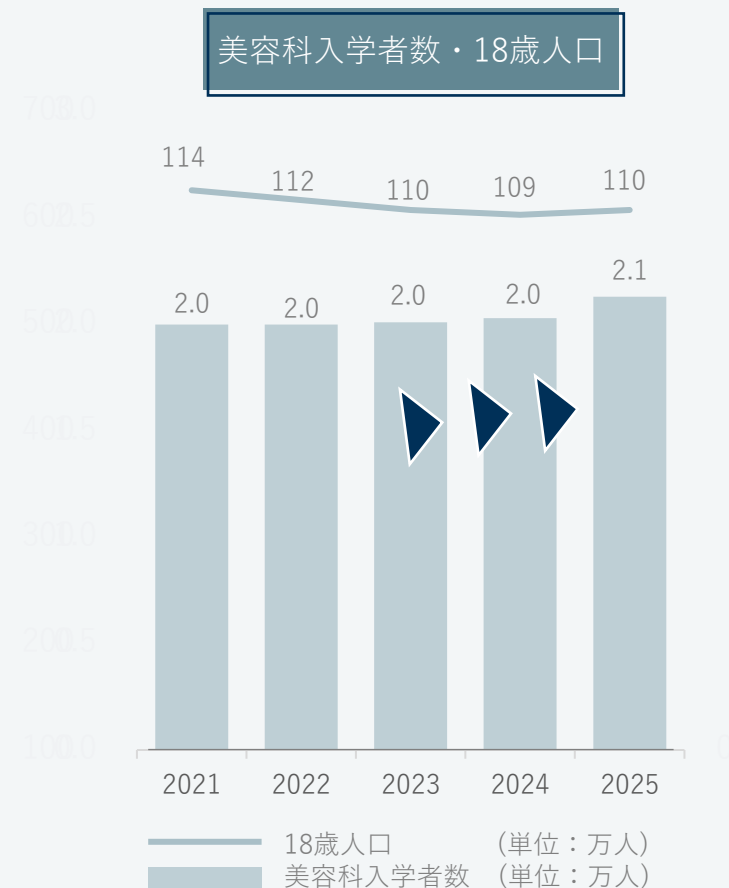
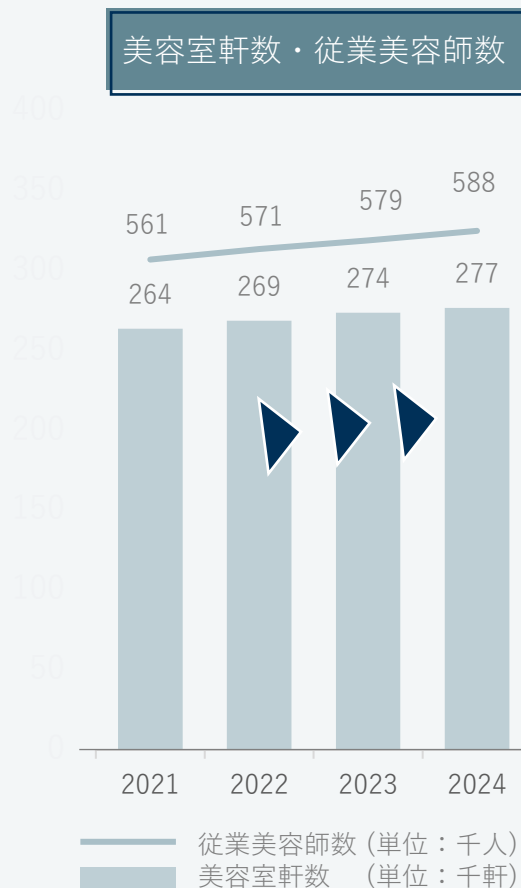
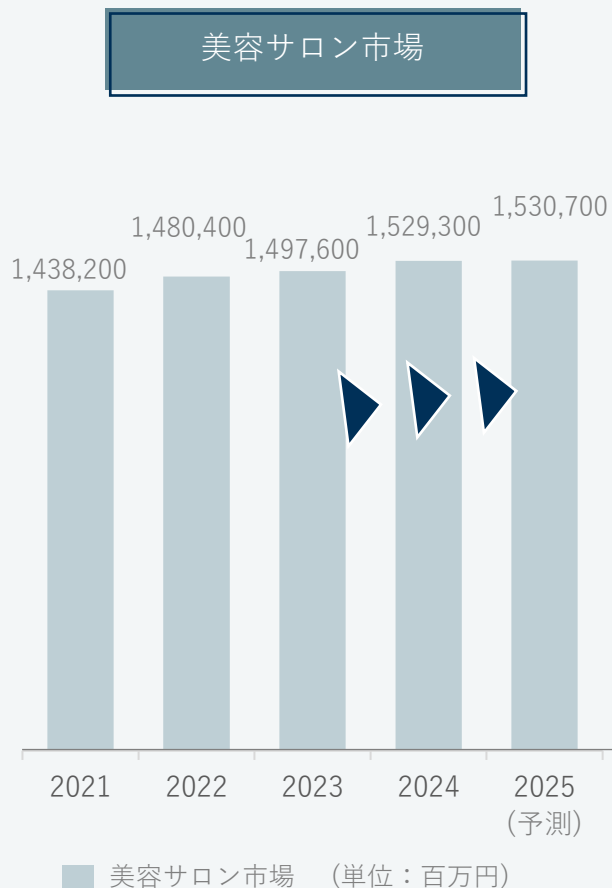
セイファートグループは、世界的規模で美容の豊かな未来を切り拓く事業体でありたいと考えております。そのために、

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。

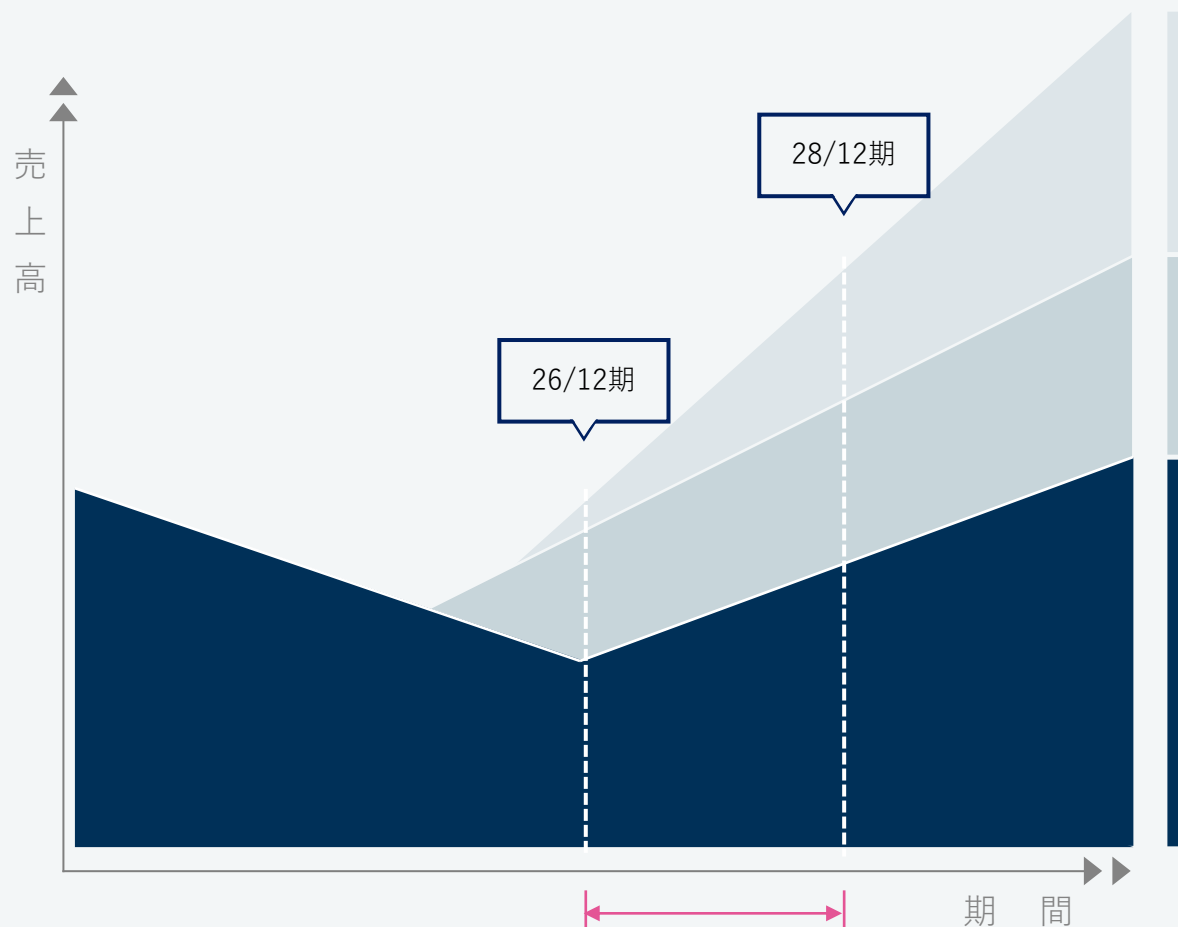
美容に関する情報、ノウハウを活かし、新たな市場開拓を行うべく、日本国内はもとより、グローバルに展開していきます。

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**
 美容科入学者数も**増加傾向**にあり、従って**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「2025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6年度衛生行政報告例、美容科入学者数：令和7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7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

減収減益が続く既存事業の再建に注力し、成長戦略の推進、及び市場・商圏の拡大に積極的に取組むとともに、販管費の見直しを徹底することでグループ連結収益の回復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展開

成長戦略の推進

- ✓ 「beauquet」の展開による収益の拡大
- ✓ 「資格証明」等の継続成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獲得増
- ✓ 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、及び収益の回復
- ✓ 固定費の見直し、抑制を徹底

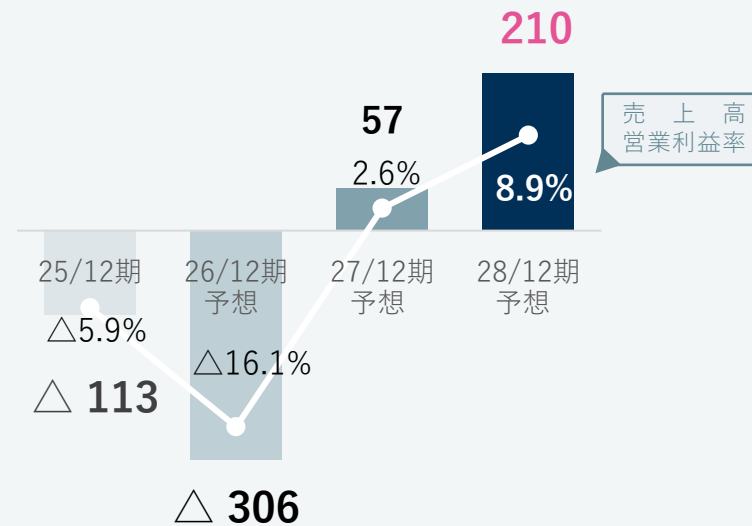
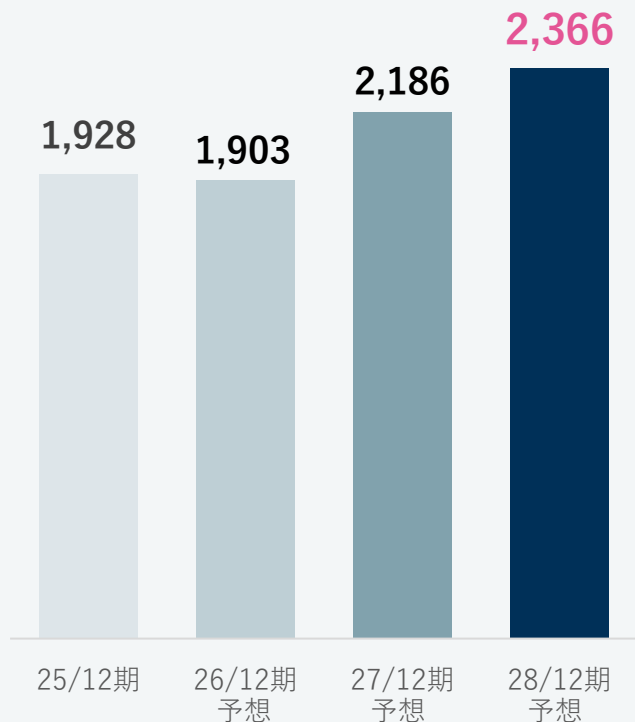
25/12期に赤字転落となったグループ業績を立て直すべく、基幹商品のビジネスモデル転換、及びその他好調な商品の更なる収益拡大に努める

売上高

営業利益

(単位：百万円)

(単位：百万円)



ビジネスモデルの転換による「re-request/QJ navi」の再建、「beauquet」や「資格証明」等の成長戦略を推進しつつ、販管費の見直しを徹底することで、赤字からの脱却、及び中長期的な成長を目指す

(単位：百万円、%)

	25/12期			26/12期			27/12期			28/12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	1,928	100.0	90.5	1,903	100.0	98.7	2,186	100.0	114.9	2,366	100.0	108.2
売上総利益	1,094	56.8	88.4	971	51.0	88.7	1,231	56.3	126.8	1,395	59.0	113.3
営業利益	△113	△5.9	—	△306	△16.1	—	57	2.6	—	210	8.9	364.5
経常利益	△109	△5.7	—	△306	△16.1	—	58	2.7	—	210	8.9	362.8
当期純利益	△180	△9.4	—	△311	△16.4	—	63	2.9	—	173	7.3	271.6

「re-request/QJ navi」を含む広告求人サービスは27/12期より回復基調
他のサービスを中心に収益を積上げ

(単位：百万円、%)

	25/12期			26/12期			27/12期			28/12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	1,928	100.0	90.5	1,903	100.0	98.7	2,186	100.0	114.9	2,366	100.0	108.2
広告求人サービス	1,272	66.0	84.8	1,204	63.3	94.7	1,463	66.9	121.5	1,615	68.3	110.4
紹介・派遣サービス	331	17.2	93.9	364	19.1	109.9	385	17.6	105.7	408	17.3	106.2
教育(その他)サービス	323	16.8	117.0	334	17.6	103.2	337	15.5	101.1	341	14.4	101.2
売上総利益	1,094	56.8	88.4	971	51.0	88.7	1,231	56.3	126.8	1,395	59.0	113.3
広告求人サービス	831	65.3	84.1	695	57.7	83.7	935	63.9	134.5	1,080	66.9	115.5
紹介・派遣サービス	115	34.8	92.0	124	34.1	107.6	141	36.7	114.1	157	38.5	111.4
教育(その他)サービス	147	45.6	119.2	151	45.3	102.6	154	45.7	102.0	157	46.1	102.0

「re-request/QJ navi」を含む広告求人サービスは27/12期より回復基調
他のサービスを中心に収益を積上げ、業績回復を目指す

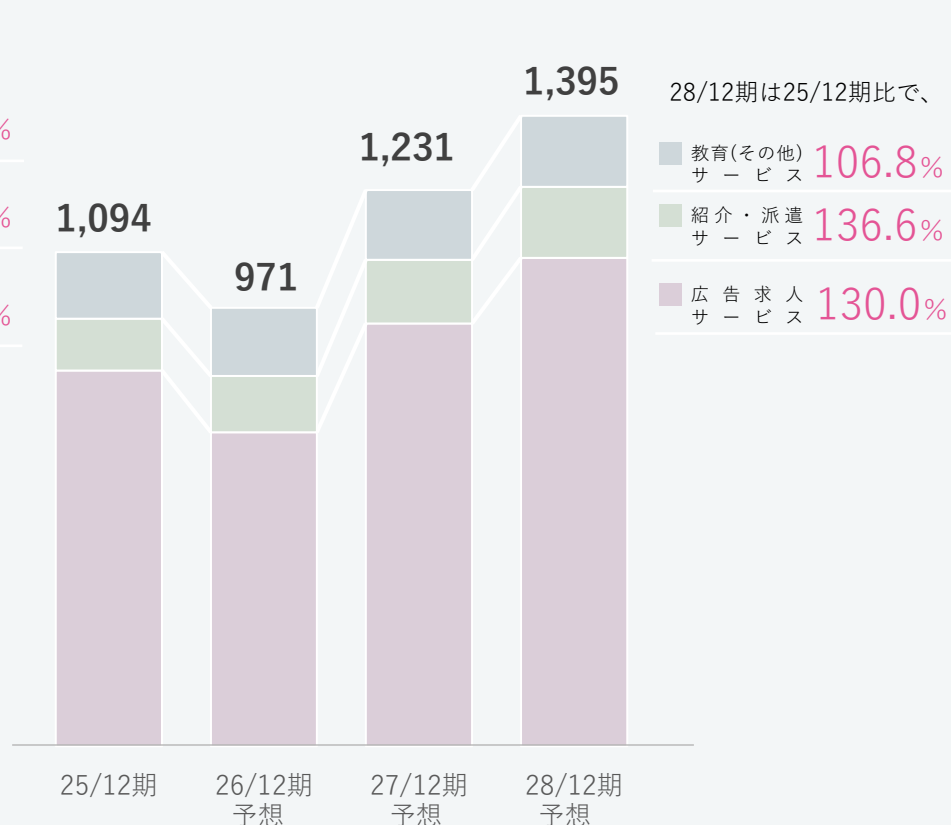
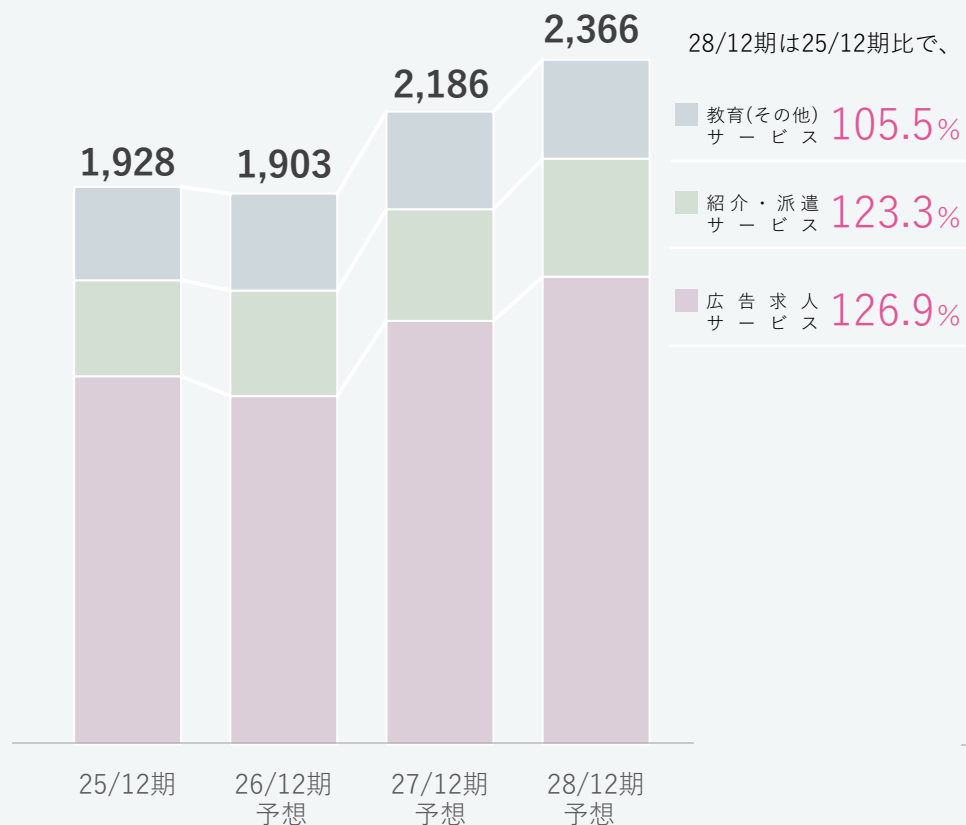
売上高

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

「re-request/QJ navi」のビジネスモデル転換等による売上回復を見込み、中途採用市場でのシェア獲得を目指す

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し、収益の回復を狙う

固定費の見直し、抑制に徹底的に取り組む

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」の成長、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回復を目指す

教育関連商品である「資格証明」等の継続成長により、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回復と企業価値向上を目指す

基幹商品「re-request/QJ navi」の売上再建に向け、応募件数、及び掲載件数の増加に注力するだけでなく、新たなビジネスモデルへの転換を推進 25/12期から28/12期で応募件数342.4%を目指す

応募件数の増加

- ✓ AIを活用したスカウト機能等の新たな開発に取組み、**CVR、及びマッチング率の向上に注力**
- ✓ ユーザー数増加のため、転職世代である若い世代に刺さるよう、**ブランドを刷新**

28/12期 応募件数
25/12期比で**342.4%**

掲載件数の増加

- ✓ 26/12期以降も引き続き新規クライアントの開拓に取組み、**掲載件数の更なる増加**に努める
- ✓ 「re-request/QJ navi」に掲載するだけでなく、LP作成やSNS配信等のオプションで付加価値を高める

re-request/QJ navi

- ✓ 広告課金型も成果報酬型も拡販には**応募件数の増加**が肝要となるため、競合他社との競争に打ち勝てるよう、引き続き**CVRやマッチング率の向上に努める**
- ✓ 当社の特徴である**フィールドセールス**を更に強化し、引き続き**掲載件数の増加に努める**

成果報酬型プランの拡販

- ✓ 掲載料金のみで成果報酬が発生しない「re-request/QJ navi」への掲載は、多店舗展開の美容室チェーンにとってメリットが大きかったが、美容師ユーザーからの応募件数が減ったことでメリットが縮小
- ✓ **掲載料金が発生しない成果報酬型プラン**を販売することで、店舗数や規模に関係なく、採用したい美容室が「re-request/QJ navi」へ掲載しやすくなり、**掲載件数の増加が見込まれる**
- ✓ まずは美容師人材紹介「re-request/QJ agent」の登録美容室を「re-request/QJ navi」に掲載し、**現行の広告課金型と選択**できるような商品構成とする

見込まれる効果

28/12期 売上高は
25/12期比 **133.4%**

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

- ✓ 25/12期は約2,200名が参加した「re-request/QJ FES」を、26/12は2日間開催する等、25/12期の総参加者数約13,500名を超える参加者数を見込む
- ✓ 開催回数の増加や販売枠数の増加等で出展企業数の増加を目指す

開催回数、出展企業数、及び参加者数の増加により収益拡大を目指す

28/12期 出展企業数
25/12期比で **110.6%**



美容学生向け
求人情報サイト
新卒 re-request/QJ navi

- ✓ 就職フェアの会場で会員登録を促進し、登録者を獲得する
- ✓ 26/12期より、中途商品「re-request/QJ navi」への送客のため、プロモーションを強化
- ✓ 更なる応募件数増加のために新たな開発等を実施予定
- ✓ 25/12期の課題として残ったオプション販売、及び掲載プランのタイプアップには引き続き注力し掲載単価の向上を目指す

応募件数、及び掲載単価の向上に努め、収益拡大を目指す

28/12期 応募件数
25/12期比で **133.1%**

28/12期 掲載単価
25/12期比で **116.7%**



美容学生向け
就職情報誌
re-request/QJ
FOR ROOKIES

- ✓ 2026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、趣向を凝らした会社案内やフェア会場でのブース装飾等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、今後は制作件数増加に注力する

好調な人材紹介「re-request/QJ agent」と「re-request/QJ ヘアメイク」の更なる成長によりグループ収益を下支え

25/12期から28/12期で人材紹介成約数179.9%、ヘアメイク案件数123.7%を目指す

今後の施策

見込まれる効果



re-request/QJ agent

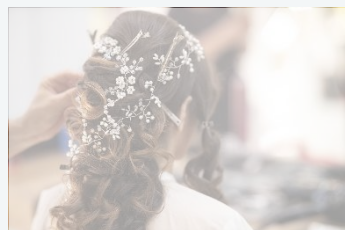
- ✓ 増加した面談数を最終的な成約数に繋げる施策を実施
- ✓ 「re-request/QJ navi」への無料掲載を求人票作成の代替とすることで、効率化を図る



クライアント数、及び求人バリエーションを増やすことでマツチング率向上を目指す

人材紹介とWeb採用プロモーションのセット販売も継続して拡販し、成約数の増加を図る

28/12期 人材紹介成約数
25/12期比で**179.9%**



re-request/QJ ヘアメイク

- ✓ ドラマや音楽番組等のエンタメ系ヘアメイク案件の新規開拓
- ✓ ユーザーターゲットが明確な成人式等の会場でサンプリングを実施し「beauget」とのクロスセルを増加させる
- ✓ 企業案件の開拓とヘアメイク登録人数の増加に注力



新たな領域での案件獲得を狙う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

28/12期 ヘアメイク案件数
25/12期比で**123.7%**

新商品である「re-request/QJ SPOT WORK」を2026年4月にローンチ予定 登録美容室、及び登録美容師の獲得に注力し、新たな収益の創出を図る 28/12期末までに登録美容室数3,000店舗を目指す

新たな収益の創出

- ✓ 美容業界専門のスポットワークの提供を目的とした、**新たなアプリをリリース**



「re-request/QJ SPOT WORK」

- ✓ 求人広告掲載料金等は発生せず、**マッチングが成立した際に費用が発生**
- ✓ 従来の求人サイトや派遣とは異なり、**働きたい時間と働いてほしい時間をマッチング**するため、美容師・美容室ともに面接等の手間を削減し、**よりスピーディな働く場所と時間が提供可能に**
- ✓ 26/12期末までに登録美容室数を**2,000店舗**まで拡大させる

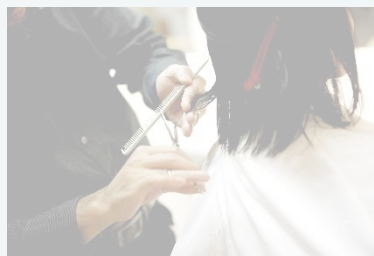
28/12期末 登録美容室数 **3,000店舗**

1 申込み、企業店舗情報の登録

2 勤務条件等の詳細情報の登録

3 求人希望日の設定、募集開始

4 **マッチング**



- ✓ 美容業界のスポットワークを提供する競合に打ち勝てるよう、まずは登録美容室数を獲得し**マッチング率の向上に努める**
- ✓ 「re-request/QJ navi」掲載企業や「re-request/QJ agent」登録企業への新たな価値を提供するべく、**拡販に注力**

見込まれる効果

28/12期 売上高は
26/12期比 **121.0%**

中期的に成長している「beauquet」×「タブレット・レンタル」のクロスセルは、引き続き収益を積上げられるよう、**リピート率向上**、及び**新規開拓**による新たな販路拡大に一層注力

今後の施策

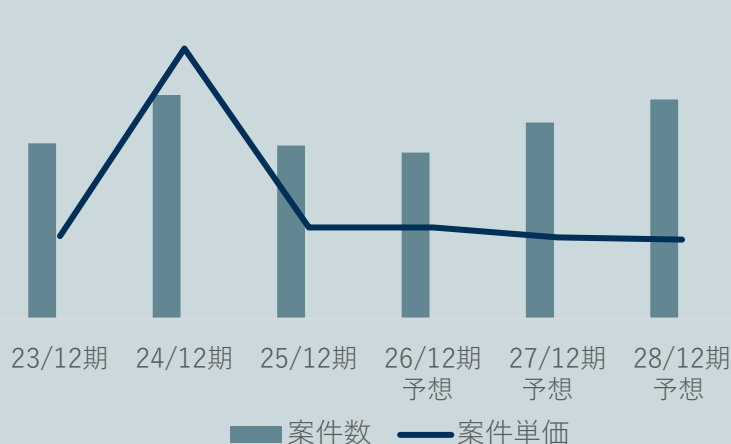
25/12期

- ✓ 案件数、及び案件単価ともに成長基調
- ✓ メーカーとの直取引案件増加により「beauquet」売上総利益率が向上
- ✓ タブレット広告案件も増加しており、「タブレット・レンタル」の売上総利益率も向上



- ✓ 美容師インフルエンサー・マーケティング「Beauty Fame」の更なる拡販でプロモーションメディア「beauquet」の深耕を図る
- ✓ 新たな取組みとして、最新の美容に触れる**体験型イベントの開催を予定**
- ✓ 営業体制の強化やマーケティングツールの活用等により、**更なる販路拡大と収益拡大を見込む**
- ✓ 「タブレット・レンタル」は**配荷台数**、及び**広告案件の獲得**に注力し、**収益拡大を見込む**

「beauquet」 案件数/案件単価



見込まれる効果

- 28/12期 「beauquet」 案件数は 25/12期比 **126.7%**
- 28/12期 「beauquet」 売上高は 25/12期比 **150.3%**
- 28/12期 「タブレット・レンタル」 売上高は 25/12期比 **117.2%**

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

25/12期から28/12期でプログラム導入美容学校数133.3%、「海外研修」実施単価120.5%を目指す

今後の施策

見込まれる効果



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、及びエグゼクティブセミナー数を増やす**

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

28/12期導入美容学校数
25/12期比で**133.3%**



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

実施単価の向上を図り、**収益の安定化**を図る

28/12期 **実施単価**
25/12期比で**120.5%**



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 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

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



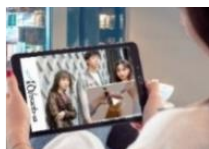
美容学生向け
就職情報誌

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

beauquet



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

SEYFERT
LEARNING ACADEMY



海外研修

SEYFERT
LEARNING PROGRAMME
by City&Guids



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
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「QJ LIKE」から「re-request/QJ」にリブランディング
2024年	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追加
	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

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。