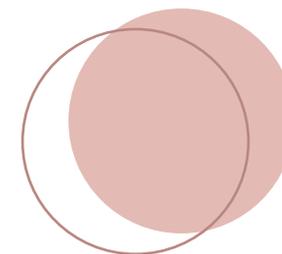


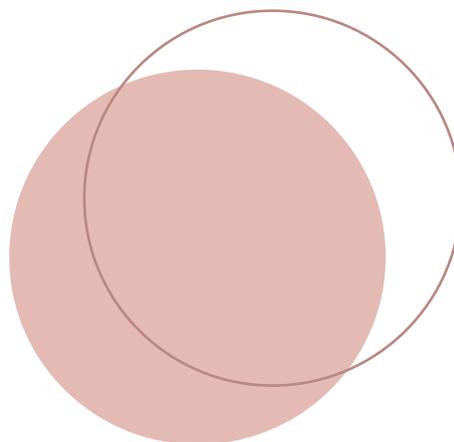


2024年12月期
第3四半期
決算説明資料



SEYF  RT

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11月14日

| | | |
|-------------------------------|-------|----|
| 1. 当社グループ概要 | ----- | 3 |
| 2. 2024年12月期 第3四半期 決算概要 | ----- | 7 |
| 3. 成長戦略 | ----- | 19 |
| 4. 株主還元 | ----- | 22 |
| 5. Appendix | ----- | 24 |

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9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
各商品は提供するサービス内容から**3サービス**に分類し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



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

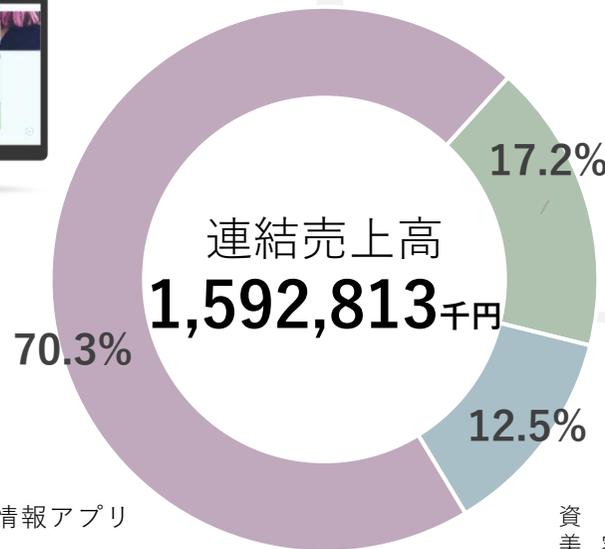
beauquet



美容師情報アプリ



2024年12月期
3 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
Guilds
ASSURED
SEYFERT
LEARNING ACADEMY



海外美容室運営

PIA HAIR SALON



2

2024年12月期 第3四半期 決算概要

2024年12月期 第3四半期累計業績ハイライト

売上総利益率が高い「re-request/QJ navi」等の売上減により、各区分損益で減収減益

特に営業利益以下の減少が顕著となり、2024年2月14日に公表した通期業績予想を達成することは困難と判断し、通期業績予想を下方修正

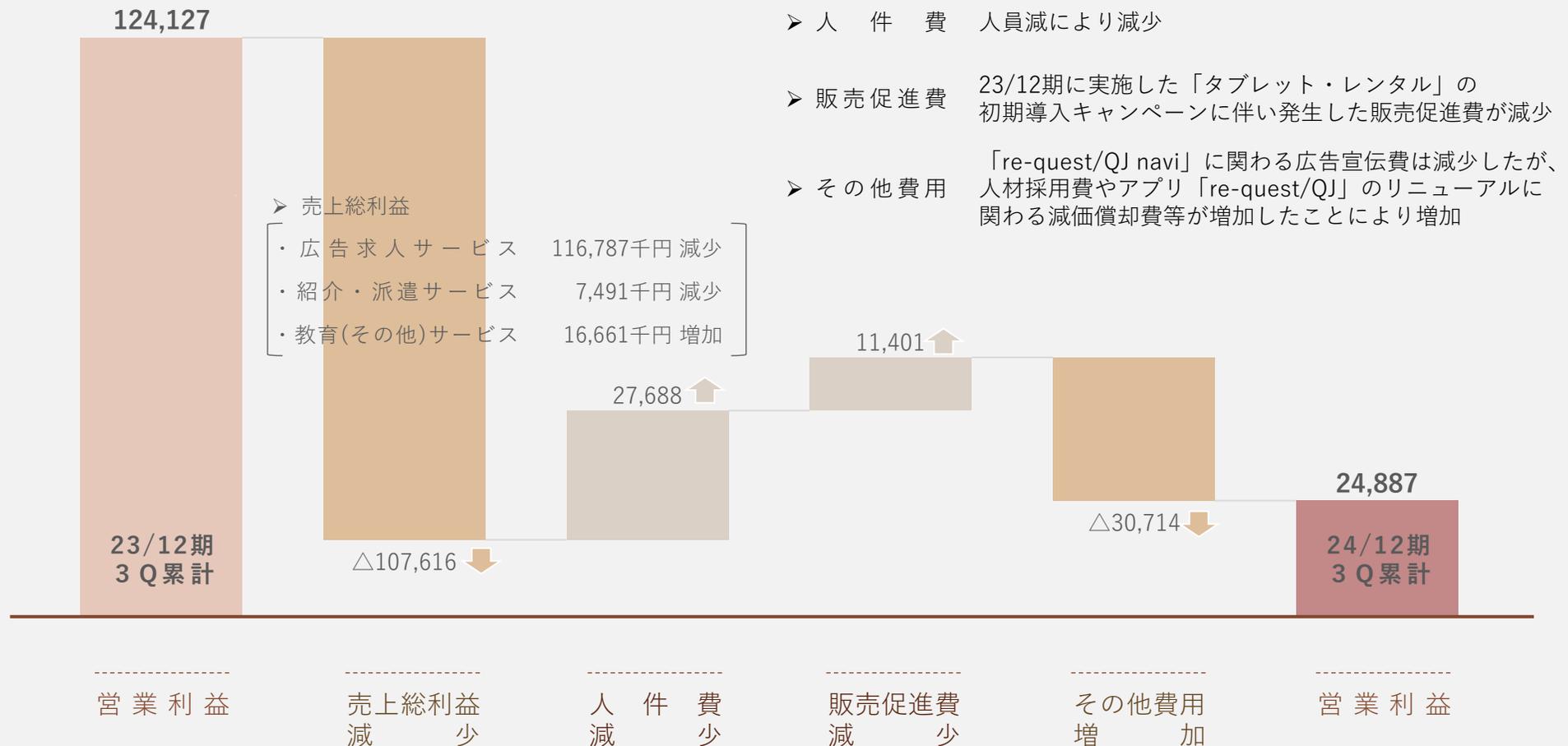
(単位：千円)

| | 23/12期 3Q累計 | | 24/12期 3Q累計 | | 増減 | |
|------------|-------------|--------|------------------|--------|-----------|---------|
| | | (売上高比) | | (売上高比) | | (前年同期比) |
| 売上高 | 1,613,144 | 100.0% | 1,592,813 | 100.0% | △ 20,331 | 98.7% |
| 売上総利益 | 1,045,088 | 64.8% | 937,472 | 58.9% | △ 107,616 | 89.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 920,961 | 57.1% | 912,585 | 57.3% | △ 8,375 | 99.1% |
| 営業利益 | 124,127 | 7.7% | 24,887 | 1.6% | △ 99,240 | 20.0% |
| 経常利益 | 124,673 | 7.7% | 27,151 | 1.7% | △ 97,521 | 21.8% |
| 四半期純利益 | 87,079 | 5.4% | 17,428 | 1.1% | △ 69,650 | 20.0% |

営業利益の増減

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

(単位：千円)



2024年12月期 通期業績予想(2024年11月14日修正)

第3四半期までの進捗状況と今後の見通しを踏まえ、通期業績予想を下方修正
 なお、期末配当予想に変更はない

(単位：千円)

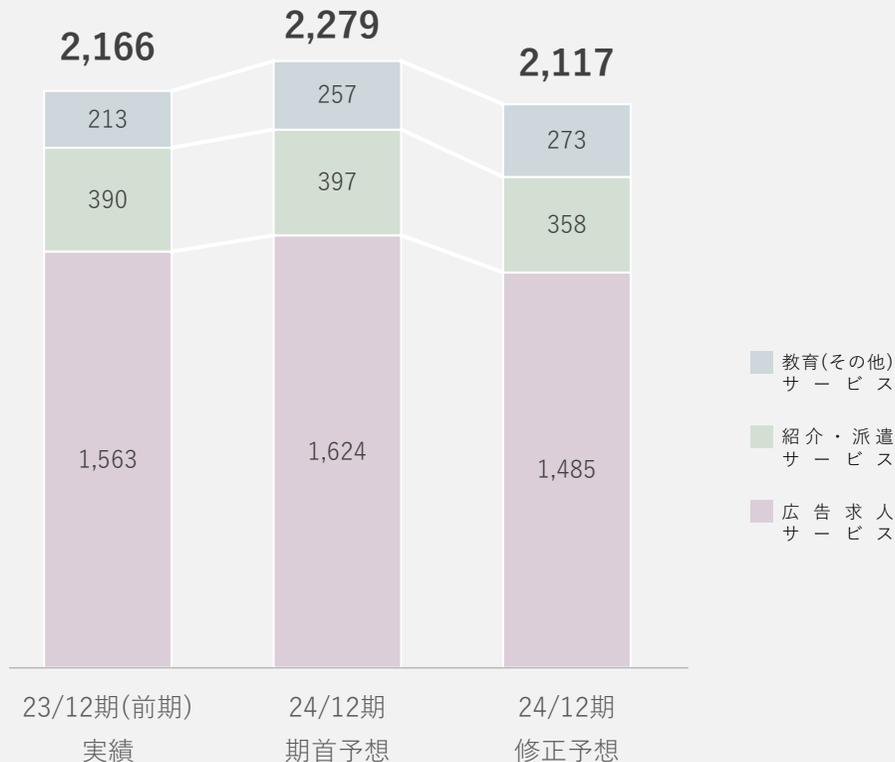
| | 24/12期 期首予想 | | 24/12期 修正予想 | | 増減 | | 対前年同期 増減 | |
|----------------|-------------|--------|------------------|--------|----------|-------|----------|-------|
| | | (売上高比) | | (売上高比) | (期首予想比) | | (前年同期比) | |
| 売上高 | 2,279,032 | 100.0% | 2,117,671 | 100.0% | △161,361 | 92.9% | △49,234 | 97.7% |
| 売上総利益 | 1,438,482 | 63.1% | 1,225,341 | 57.9% | △213,141 | 85.2% | △156,542 | 88.7% |
| 販売費及び 一般管理費 | 1,234,869 | 54.2% | 1,204,335 | 56.9% | △30,534 | 97.5% | △3,011 | 99.8% |
| 営業利益 | 203,612 | 8.9% | 21,007 | 1.0% | △182,605 | 10.3% | △153,530 | 12.0% |
| 経常利益 | 201,829 | 8.9% | 23,104 | 1.1% | △178,725 | 11.4% | △151,347 | 13.2% |
| 当期純利益 | 139,790 | 6.1% | 15,655 | 0.7% | △124,135 | 11.2% | △107,534 | 12.7% |

通期業績予想下方修正 – サービス別売上高及び売上総利益

売上総利益率が高い「re-request/QJ navi」を含む広告求人サービス、及び「re-request/QJ agent」を含む紹介・派遣サービスが低調に推移する見込み
教育(その他)サービスは引き続き売上高、売上総利益を積上げる

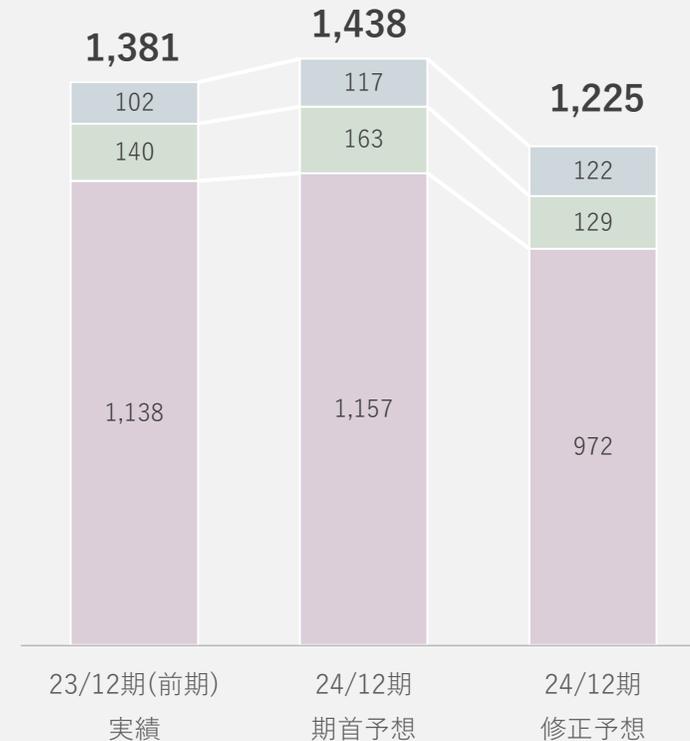
売上高

(単位：百万円)



売上総利益

(単位：百万円)



通期業績予想下方修正 – 商品別要因

基幹商品である「re-request/QJ navi」、及び「re-request/QJ agent」等が低調に推移したことで、売上総利益以下の区分損益が大きく減少
「beauquet」や「資格証明」等は好調に推移

広告求人
サービス

美容師向け求人情報サイト

re-request/QJ navi

売上総利益率が高い当商品の掲載件数が伸び悩み売上高、及び売上総利益が大きく減少
拡販に注力しているサブスクリプションプランは着実に増加(前四半期比109.2%)しているものの、高単価プランの掲載件数減を補填できず

24/12期 3Q末
掲載件数は

前年同期比 90.1%

美容室プロモーションメディア

beauquet

営業力の向上に起因する案件単価の向上、及び案件数の伸長により売上高、及び売上総利益が大幅に増加

24/12期 3Q累計
beauquet×タブレット・
レンタル 売上総利益は

前年同期比 476.5%

紹介・派遣
サービス

美容師人材紹介

re-request/QJ
agent

SNSを活用したマーケティング強化、及び新システム導入により、Web登録者数は増加し面談率は向上したものの、成約数が伸び悩んだことで売上高、及び売上総利益が低調に推移

● 紹介成約までの流れ



24/12期 3Q累計
プログラムエントリー学生数は

前年同期比 284.3%

教育(その他)
サービス

資格証明

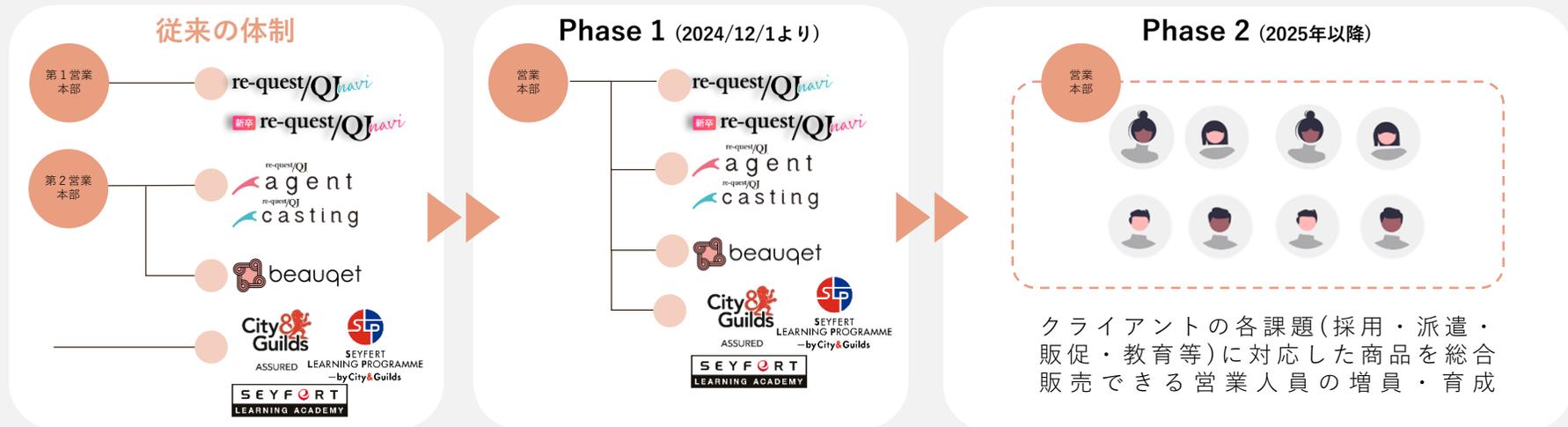
City & Guilds
ASSURED

プログラム導入美容学校数が増加したことでエントリーする学生数、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)数が増加し売上高、及び売上総利益が好調に推移

業績向上に向けた取り組み①

全社業績回復・向上のための**事業構造改革**の一環として、組織体制を変更
 営業ノウハウの低下という内部要因、競合他社との競争激化という外部要因への
 対策を進め、クライアントへ最善のサービスを提供する

営業部門の統合



Phase 1

- ✓ 分散していた各営業部門を**ひとつの本部に集約**し、クライアントへ総合的な提案ができるよう3サービス部門の営業ノウハウ、及びクライアントの各課題を共有し、**コンサルティング型営業を更に強化**

Phase 2

- ✓ 3サービス部門の連携を強化し、**クライアントの各課題(採用・派遣・販促・教育等)に対応した商品を総合販売できる営業人員の増員・育成**に注力

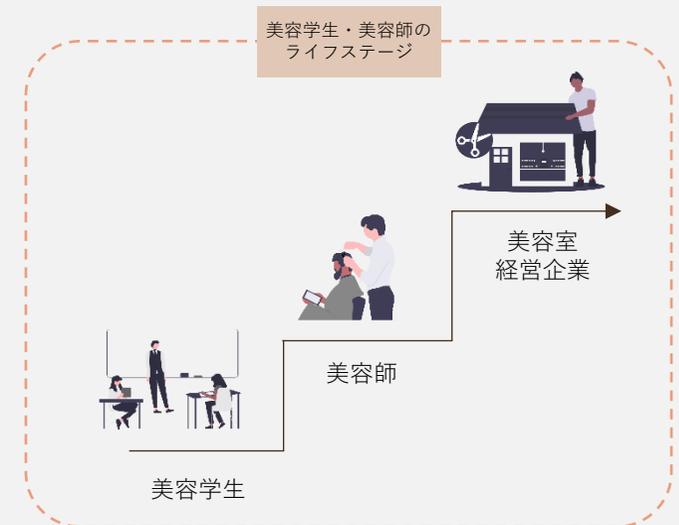
業績向上に向けた取組み②

「re-request/QJ navi」等の売上回復のため、デジタルマーケティングを強化
当期好調な「beauquet」等は今後の事業成長に向けて拡販に集中

デジタルマーケティングセクションの新設

各事業部に分散するWebマーケティング機能を集約し
デジタルマーケティング体制を強化

- ✓ よりユーザーファーストにフォーカスした「re-request/QJ navi」「re-request/QJ agent」の商品開発に注力し、反響効果を上げる
- ✓ 社内に分散する多様なユーザーデータを一元管理して、商品効果の最大化を図る
- ✓ プロモーションコストの削減とユーザーの機会損失の最少化を目指す
- ✓ 美容学生・美容師のライフステージに寄り添うサービスの提供を目指す



好調な商品の積上げを加速

プロモーションメディア「beauquet」
×「タブレット・レンタル」×「EC」

当期好調な「beauquet」、タブレット配荷台数が順調に増加し、広告案件も獲得できている「タブレット・レンタル」、顧客口座数を順調に積上げている「EC」により、今後更に収益を積上げる

「海外研修」

新型コロナウイルス感染症の影響で停止していた「海外研修」は前期より提供を再開。当期以降、順調に回復基調にあり海外からの来日研修も増加見込み

「資格証明」

プログラムの導入美容学校数増加に伴い、エントリーする美容学生数、賛同美容室経営企業数等が増加する見込み

広告求人サービス サマリー

「beauquet×タブレット・レンタル」等は好調に推移し業績を牽引したものの、売上総利益率が高い「re-quest/QJ navi」の継続的な低調により、売上高及び売上総利益は前年同期を下回る、特に売上総利益の減少は全社業績へ大きく影響

(単位：千円)

| | 23/12期 | 3Q累計 | 24/12期 | 3Q累計 | 増減 | (前年同期比) |
|-------|-----------|------|------------------|------|-----------|---------|
| 売上高 | 1,167,603 | | 1,120,091 | | △ 47,511 | 95.9% |
| 売上総利益 | 863,421 | | 746,634 | | △ 116,787 | 86.5% |



タブレット・
レンタル



※1
新卒採用関連商品

re-quest/QJ navi

美容師向け求人情報サイト

営業力の向上による消費財メーカー・広告代理店からの大型プロモーション案件を獲得したことで案件数及び案件単価が向上し、併せてリピート率も向上。また、タブレットの配荷が順調に進んだことで、それに伴うクロスセルも好調に推移

2025年3月卒業予定美容学生の就職活動の活発化を受け、過去最大規模のリアルフェアを開催したこと、「re-quest/QJ FOR ROOKIES」や「会社案内」の販売が好調だったこと等により、堅調に推移

公式アプリのリリースやSEO対策強化等、ユーザーの利便性向上を図ったものの、掲載件数の減少が顕著になり低調に推移。当第3四半期連結累計期間における掲載件数、及び掲載単価は前年同期を下回る

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 | 3Q累計 | 24/12期 | 3Q累計 | 増減 | (前年同期比) |
|-------|---------|------|----------------|------|----------|---------|
| 売上高 | 294,433 | | 273,632 | | △ 20,801 | 92.9% |
| 売上総利益 | 106,650 | | 99,159 | | △ 7,491 | 93.0% |

SEYFERT

Hair Make

ヘアメイク手配

花火大会の浴衣ヘアセットのヘアメイク稼働人数が増加したこと、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が拡大したこと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からの登録者数は増加しており、ツール導入により面談率も向上しているが、最終的なマッチング精度が未だ低く、成約数が想定を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 | 3Q累計 | 24/12期 | 3Q累計 | 増減 | (前年同期比) |
|-------|---------|------|----------------|------|----------------|---------------|
| 売上高 | 151,107 | | 199,089 | | +47,981 | 131.8% |
| 売上総利益 | 75,016 | | 91,678 | | +16,661 | 122.2% |



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 3Q末時点 | 増減 | 主な増減要因 (単位：千円) |
|----|----------------|----------------|------------------|----------|--|
| | 流動資産 | 1,396,609 | 1,254,780 | △141,829 | |
| | うち 現金及び預金 | 1,191,379 | 1,040,644 | △150,734 | 23/12期期末・24/12期中間配当、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 | 91,420 | 5,628 | 「beauquet」大型プロモーション案件等により増加 |
| | 固定資産 | 420,854 | 439,854 | 19,000 | |
| | うち 有形固定資産 | 43,885 | 41,854 | △2,030 | |
| | うち 無形固定資産 | 190,857 | 215,431 | 24,574 | 「re-request/QJ navi」改修、アプリ「re-request/QJ」リニューアル等により増加 |
| | うち 投資その他の資産 | 186,111 | 182,568 | △3,543 | |
| | 資産合計 | 1,817,464 | 1,694,634 | △122,829 | |
| | 流動負債 | 535,186 | 454,534 | △80,651 | |
| | うち 短期借入金※ | 35,292 | 15,851 | △19,441 | 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 | 274,711 | 24,007 | 「新卒採用商品」前受金等により増加 |
| | 固定負債 | 173,031 | 168,921 | △4,110 | |
| | うち 長期借入金 | 14,185 | 2,500 | △11,685 | 約定返済により減少 |
| | 負債合計 | 708,218 | 623,456 | △84,762 | |
| | 純資産合計 | 1,109,245 | 1,071,178 | △38,067 | |
| | 負債純資産合計 | 1,817,464 | 1,694,634 | △122,829 | |

※ 短期借入金には、1年内返済予定の長期借入金を含む

3

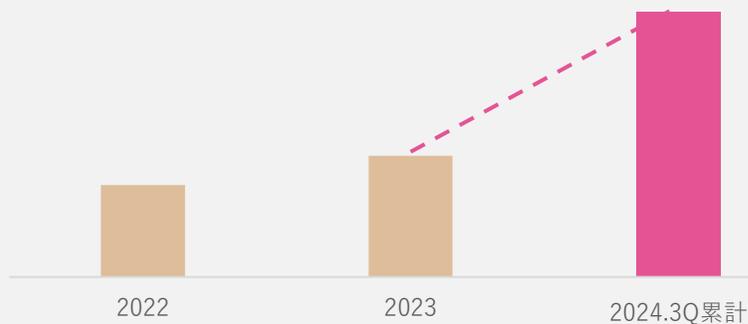
成長戦略

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！タブレットの配荷とbeauquetの案件獲得が好調に進み、**売上高は前年同期比315.0%、売上総利益は同476.5%まで伸長！**

営業力の向上による大型プロモーション案件の獲得、及びクロスセルの販売拡大により**案件単価、案件数は前年同期比で倍増！**

「beauquet」売上高の推移



24/12期 3Q累計

beauquet 案件単価は

前年同期比 **224.1%** ↑

24/12期 3Q累計

beauquet 案件数は

前年同期比 **144.7%** ↑

24/12期 3Q累計

タブレット配荷台数は

前年同期比 **132.5%**

全社業績の柱
となる商品へ

リピート率は上昇
営業力、及び案件獲得後のオペレーション力が向上したことで**リピート率は順調に推移している**今後も更に営業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

新規クライアントも開拓
既に展開済みの美容器具やヘルスケア領域に加え、引き続き**金融業界や不動産業界、保険業界等の開拓も進める**

提供プロモーションはクライアントの要望に合わせてオーダーメイド！
リピート率の更なる向上、新業界の開拓等により、今後も更なる成長を目指す

成長戦略 – Z世代向け 美容師情報アプリ「re-request/QJ」

ダウンロード数は順調に推移し、当期の通期目標は達成見込み
UU数、及びPV数は増加傾向だが、引き続きリピート数を向上させるため
 美容師・美容学生向けコンテンツ内容の充実、及び改修等を進める

24/12期 3Q累計
DL数

通期目標進捗率

94.8%

24/12期 3Q累計
リピート数

通期目標進捗率

39.7%

24/12期 3Q累計
**マガジンページ
 PV数**

前年同期比

235.9%

24/12期 3Q累計
**アプリ限定配信記事
 UU数**

前年同期比

259.0%

- ✓ ランキング上位を占める「美容師あるある漫画」を中心に広告戦略を強化！
- ✓ コンテンツの充実化により新規ユーザーの獲得、及びリピート数を増加させる



- ✓ 当期新たに開発した特集コンテンツは順調に配信中！アプリ限定コンテンツのPV数、及びUU数の積上げに貢献！

4

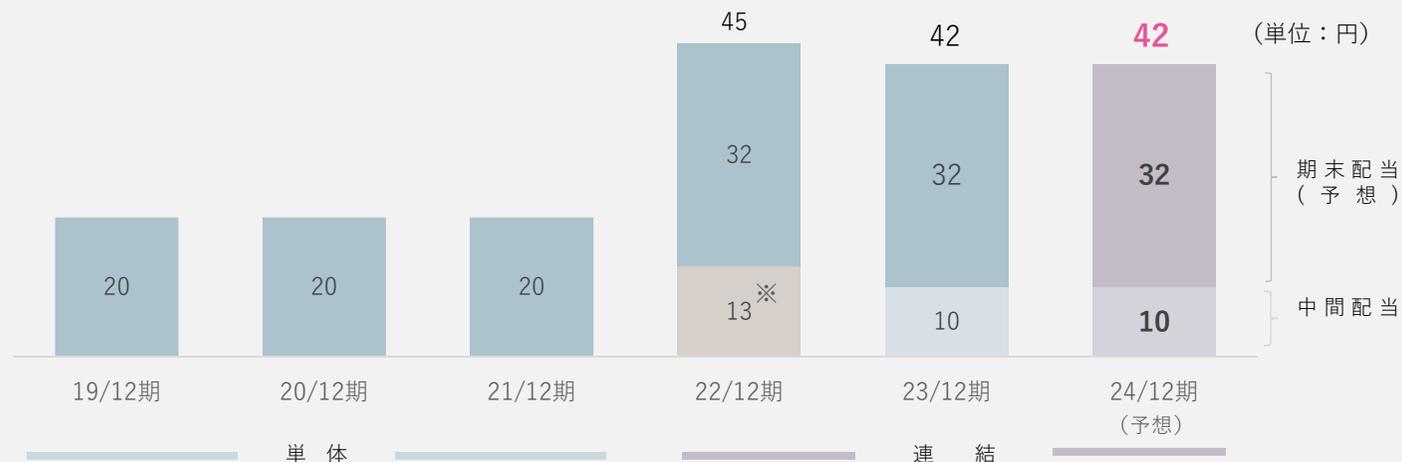
株主還元

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**を実施いたしました。

期末配当につきましては、通期業績予想は下方修正したものの、上記のとおり安定的且つ継続的な配当として1株当たり**32円**とする配当予想に変更はございません。



※ 22/12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。19/12期、20/12期、21/12期の一株当り配当額については、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。

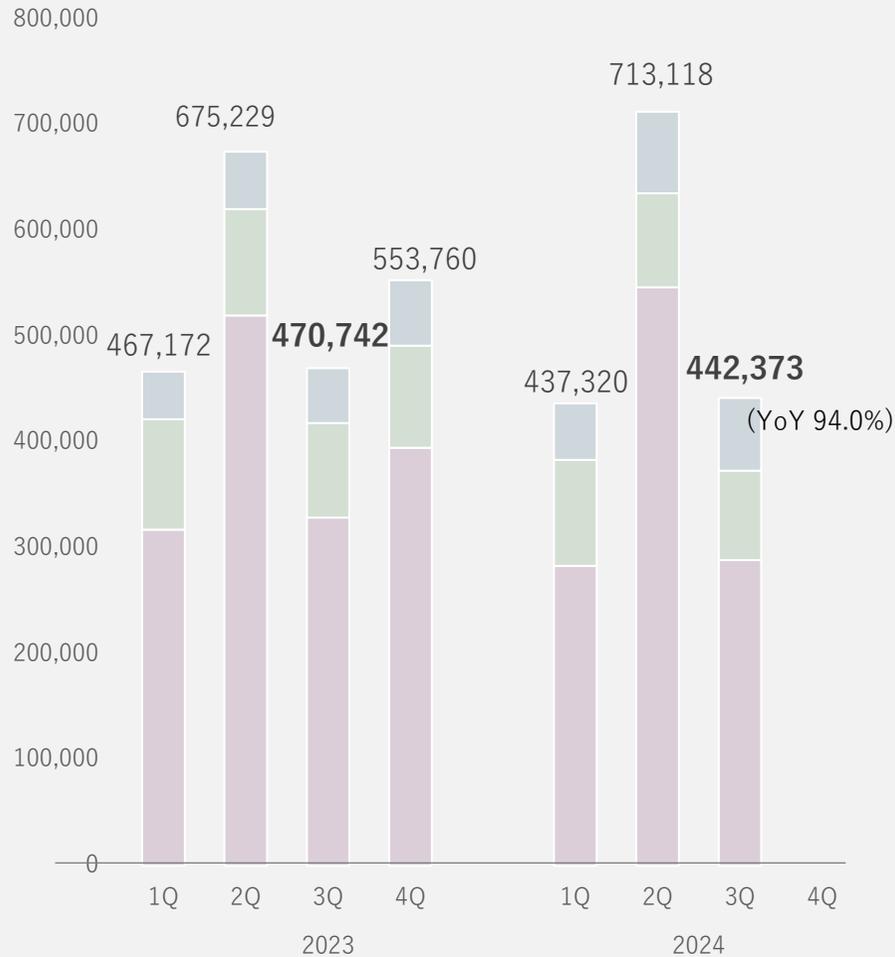
5

Appendix

四半期売上高・売上総利益の推移

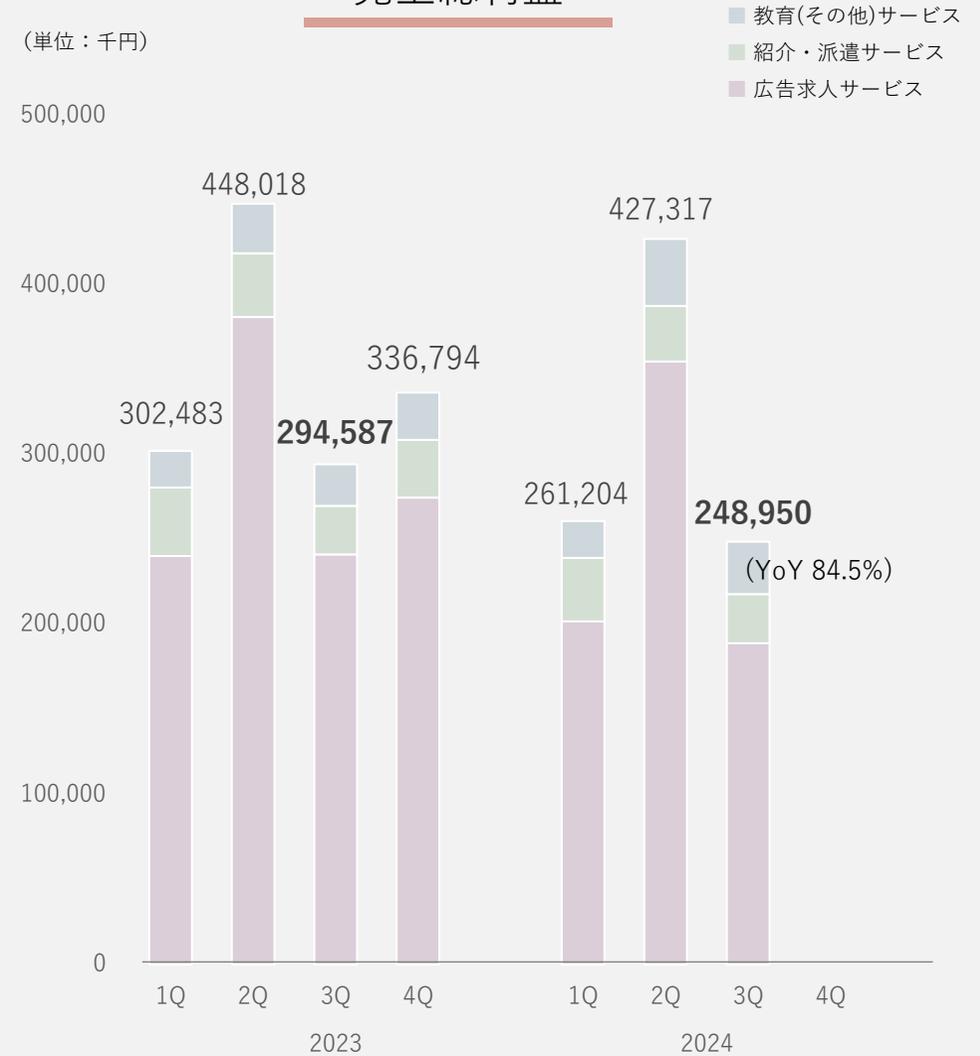
売上高

(単位：千円)



売上総利益

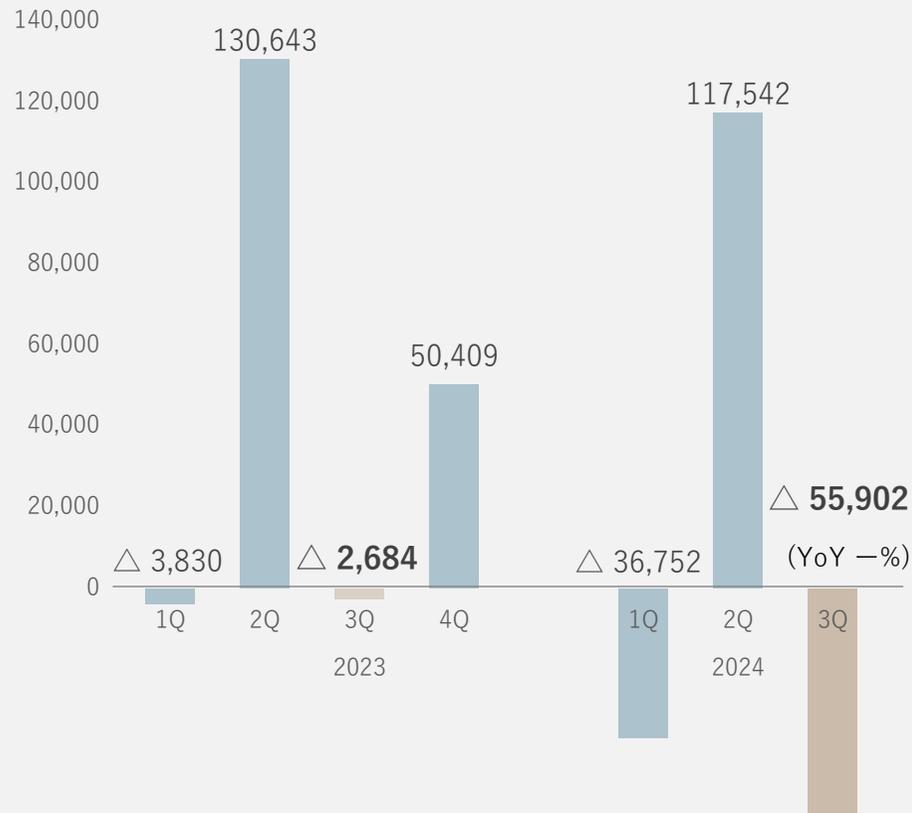
(単位：千円)



四半期営業利益・純利益の推移

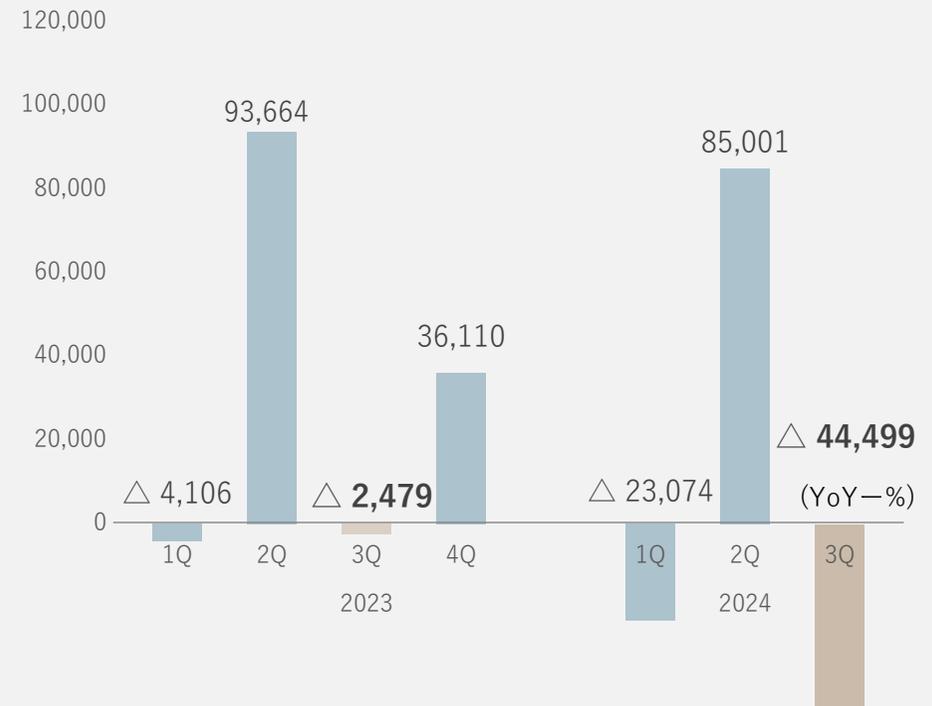
四半期営業利益

(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 働きがいの
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 | 61.7% |
| 役員 (執行役員含む) | 27.3% |

※ 2024年9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



| | | |
|-------|-----|--|
| 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 | 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 |

ディスクレーム

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。