



2025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 及び計画期間の変更について

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。2024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。

併せて、計画期間の変更につきましても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2024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に、計画期間を2025年12月末から2026年12月末(改善期間終了時)に変更し、引き続き各種取り組みを進めてまいります。

	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%
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	—	—	○	—	
当初の計画期間	—	—	2025年12月末	—	
変更後の計画期間(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（2024年1月～2024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、2024年3月に公式アプリをリリースし、累計1.1万ダウンロードと着実にユーザーを増加させております。しかしながら、美容業界の求人広告市場における競合他社との競争激化に伴い、求職者の応募件数が想定を下回ったこと、及びクライアント満足度が低下したこと等により、高単価プランの掲載件数が減少、並びに掲載単価が低下し、計画を下回る結果となりました。

売上総利益率が高い当商品の減収減益はグループ業績へ大きく影響し、2024年11月14日開示「連結業績予想の修正及び個別業績見込みと前期実績値との差異に関するお知らせ」のとおりに連結業績予想、及び個別業績見込みを下方修正することとなりました。

- 合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」は、2024年4月には過去最大規模のリアルフェアである「re-request/QJ フェス」をさいたまスーパーアリーナで開催した他、年間を通して東京、大阪、名古屋、福岡等全国の主要都市を中心に開催いたしました。年間総来場者数は1.3万名を超え、出展単価が向上したこと等により、計画を上回る結果となりました。
- 当社の強みであるコンサルティング型営業体制を更に強化するため、分散していた営業部門の連携を高め、総合的な提案ができる営業人員の育成、増員に着手いたしました。

② 成長戦略の推進

- プロモーションメディア「beauquet」×「タブレット・レンタル」のクロスセルは好調に推移いたしました。営業力・認知度の向上により消費財メーカー・広告代理店からの大型プロモーション案件を継続獲得したことで案件単価、及びクライアントからのリピート率が向上し、案件数も増加しております。タブレットの配荷も順調に進み、タブレットを活用した広告配信とサンプリング等のプロモーションメニューを組み合わせ、より精度の高いマーケティング活動の提供を行うことで、クライアントの満足度向上に繋がり、計画を大きく上回る結果となりました。
- 美容師情報アプリ「re-request/QJ」は、累計2.5万ダウンロードを突破し、コンテンツ内容を充実させることでユーザー数は増加しておりますが、リピート数に課題を残しており、アップデートを重ねながら、「re-request/QJ ブランド」を強化するため、認知度、及びリピート率の向上に努めてまいります。

（2）企業価値の向上

① IR活動の強化

機関投資家・アナリスト向けに年2回（中間時・通期決算時）の決算説明会、及び個人投資家向けに年2回（第1四半期時・第3四半期時）の決算説明会を開催し、その説明会の議事録と質疑応答内容を公開することで、より多くの投資家の方々に当社を理解していただけるようIR活動の強化に取り組みました。

また、当社商品に係るPR開示の件数を増やし、より詳細な情報発信に取り組みました。

② 株主還元の施策

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方針としております。2024年12月期については、2024年11月14日開示「連結業績予想の修正及び個別業績見込みと前期実績値との差異に関するお知らせ」のとおりに、業績は下方修正したものの中間配当は普通配当10円、期末配当は普通配当32円、年間配当合計は42円（配当性向266.0%）にて配当を実施いたしました。

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

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、業績の伸び悩み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、及び国内事業法人の株式保有比率が上昇したことにより「流通株式比率」が低下した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することで、2026年12月期の親会社に帰属する当期純利益78百万円を目標として取組んでまいります。

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(2025年12月期～2027年12月期)は、2025年3月31日に開示しております。

※中期経営計画(2025年12月期～2027年12月期) 計画数値

	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
EPS	34.87円	59.51円	97.48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」の収益回復のため、応募件数増加と営業力強化に取組んでまいります。応募件数増加施策としてSEO対策の強化、インハウスマーケティングの促進に注力するとともに、営業力強化施策として部門間の連携強化によるクライアントの課題共有、当社商品を総合販売できる営業人員の育成、増員に注力してまいります。
- 2025年4月には、2024年12月期に続き「re-request/QJ フェス」を開催予定であり、今後も当社の強みである新卒採用市場における美容学生・美容学校との良好な関係性を活かし、合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」の開催規模拡大、「re-request/QJ navi 新卒」の掲載件数の増加等に注力し、売上と利益の拡大を図ってまいります。
- 成果報酬型の「re-request/QJ agent」と広告課金型の「re-request/QJ navi」を掛け合わせた新たな商品の販売と紹介成約数の増加に注力し、売上と利益の拡大を図ってまいります。
- 2024年12月期に好調であった「re-request/QJ ヘアメイク」は、シーズンイベント等の従来案件に加え、企業案件等を更に開拓することで案件数の増加に注力し、売上と利益の拡大を図ってまいります。

② 成長戦略の推進

- プロモーションメディア「beauquet」×「タブレット・レンタル」のクロスセルをより加速させることで、更なる収益性向上を実現してまいります。
- 2024年12月期に好調であった「海外研修」は、美容学生の海外での研修、及び来日研修の誘致を強化し、一定規模の研修の実施回数増加に注力し、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り組んでまいります。

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 株主還元の強化

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ており、当社の基本方針である配当性向 20% から 30% 超の水準を維持しているものの、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。

③ 資本政策の推進

市場・商圈の拡大のため、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、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。

以 上