



2025年2月14日

各位

会社名 株式会社ビースタイルホールディングス  
代表者名 代表取締役社長 三原 邦彦  
(コード: 302A、東証グロース市場)  
問合せ先 取締役経営管理本部長 加藤 勝久  
(TEL. 03-5363-4400)

### 通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2025年2月14日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、以下のとおり2024年12月27日に開示した2025年3月期(2024年4月1日~2025年3月31日)の業績予想を修正することとしましたので、お知らせいたします。

#### 1. 当期の連結業績予想数値の修正(2024年4月1日~2025年3月31日)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり連結当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 11,916	百万円 500	百万円 473	百万円 311	円 銭 266.12
今回修正予想(B)	11,267	300	295	202	172.71
増減額(B-A)	△648	△200	△177	△109	△93.41
増減率(%)	△5.4	△40.1	△37.6	△35.1	△35.1
(参考)前期連結実績(2024年3月期)	10,826	276	247	344	362.82

#### 2. 修正の理由

当期は、派遣事業においては、人材投資は利益成長とのバランスを考慮し極力抑え、既存社員の生産性向上による派遣契約受注数の増加、派遣就業者数の増加および料金改定による売上高増加を見込んでおりましたが、既存社員の生産性向上が想定より進まず、2024年5月~11月にかけて求人媒体経由での求人応募数が想定より下振れたことにより派遣契約の受注数が減少し、重要KPIである派遣就業者数は2025年3月期第3四半期累計期間で2,394名(前期末比227名減少)となっております。2024年12月以降は求人獲得数増加および派遣契約の受注数の回復を見込んでおりますが、派遣就業者数は期初想定した計画に対して未達となる見通しです。また、その他重要KPIである取引社数および1社あたり取引額につきましては、料金改定等の影響で1社あたり取引額については581,079円(前期末比13,137円増加)となっておりますが派遣契約の受注数の減少に伴い取引社数は1,012社(前期末比62社減少)となっております。そのため、2025年3月期の通期における計画していた売上高を下回る見込みとなりました。紹介事業においては、時短正社員紹介の就業決定数およ

び決定単価が想定より下振れたため、計画していた売上高を下回る見込みとなりました。

メディア事業においては、2025年3月期第3四半期累計期間で増収（前年同期比32.4%増加）となっているものの、Googleの仕様変更による求人案内等のメールマガジンの一部抑制、検索広告の単価高騰による応募獲得効率の減少、一部外部媒体の応募数減少により応募数が計画より下振れたため、計画していた売上高を下回る進捗となりました。

この結果、派遣事業においては営業・提案活動の強化および求人応募に依存せず求職者へ直接求人を紹介する体制の強化、紹介事業においては既存顧客深耕および新規顧客開拓、メディア事業においては季節キャンペーンの強化や新規顧客開拓施策の実施により売上高の回復を見込んでおりましたが、当期中に計画の売上高へ回復することは困難であると判断いたしました。そのため、期初に計画していた2025年3月期の売上高は期初通期予想11,916百万円から11,267百万円（前期比4.1%増加）に修正することといたしました。

これにより、当期の営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益についても、期初通期予想を下回る見込みとなったため、上記のとおり修正することといたしました。

#### <セグメントごとの詳細>

（単位：百万円）

	期初計画 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	(参考) 前期実績 (2024年3月期)
<b>売上高</b> (注1)	11,916	11,267	△648	△5.4	10,826
派遣・紹介事業	7,591	7,031	△559	△7.4	7,275
メディア事業	3,599	3,471	△127	△3.6	2,659
DX事業	725	761	36	5.0	653
その他の事業	0	0	0	0.0	237
<b>売上総利益</b>	5,272	4,907	△364	△6.9	4,293
<b>営業利益</b>	500	300	△200	△40.1	276
派遣・紹介事業	598	404	△194	△32.5	518
メディア事業	1,225	1,115	△109	△8.9	849
DX事業	28	76	47	167.4	6
その他の事業	6	19	13	216.1	35
調整額 (注2)	△1,358	△1,316	41	-	△1,134
<b>経常利益</b>	473	295	△177	△37.6	247
<b>親会社株主に 帰属する当期純利益</b>	311	202	△109	△35.1	344

(注1) 外部顧客に対する売上高を示しています。

(注2) グループ管理費等となります。

#### <派遣・紹介事業セグメント>

派遣・紹介事業は、豊富な経験・高いスキルを有する自走型人材の人材派遣、オフィスワーク経験豊富な主婦を中心にパート型派遣・紹介のサービスを展開しております。2025年3月期における派遣事業の売上高は7,231百万円（前期比3.8%増）を見込んでおりましたが、前述のとおり、派遣契約の受注数が減少したことにより派遣就業者数が期初想定した計画に対して未達となる見通しであることから、6,740百万円（前期比3.3%減）となる見込みです。また、2025年3月期における紹介事業の売上高は359百万円（前期比17.8%増）を見込んでおりましたが、前述のとおり時短正社員紹介の就業決定数および決定単価が想定より下振れの

ため、291 百万円（前期比 4.6%減）となる見込みです。

#### <メディア事業セグメント>

メディア事業は、しゅふの労働力を求める企業と働く条件の多いしゅふのお互いのニーズを満たした情報を提供する、求人サイト「しゅふ JOB」の運営を行っております。2025 年 3 月期におけるメディア事業の売上高は 3,599 百万円（前期比 35.3%増）を見込んでおりましたが、前述のとおりメールサービスの仕様変更による求人案内等のメールマガジンの一部抑制、検索広告の単価高騰による応募獲得効率の減少、一部外部媒体の応募数減少により応募数が計画より下振れたため、3,471 百万円（前期比 30.5%増）となる見込みです。なお、課金モデル別の売上高は、採用課金型売上が 402 百万円の計画に対して 397 百万円（前期比 2.8%減）、応募課金型売上が 1,714 百万円に対して 1,662 百万円（前期比 38.8%増）、掲載課金型売上が 1,239 百万円に対して 1,129 百万円（前期比 29.1%増）となる見込みです。応募課金型売上および掲載課金型売上につきましては応募数が計画より下振れたため計画より売上が下振れたものの、新規代理店の獲得や既存代理店への販促活動、CM 放映によるブランド認知効果向上に伴い前期比では伸長となる見込みです。

#### <DX 事業セグメント>

DX 事業は、BPA（ビジネス・プロセス・オートメーション）事業、IT エンジニア派遣・業務委託サービス事業を展開しております。2025 年 3 月期における DX 事業の売上高は 725 百万円（前期比 11.0%増）を見込んでおりましたが、BPA 事業における稼働人数が堅調に推移したほか、IT エンジニア派遣・業務委託サービスではビジネスパートナーの人材を活用した受注獲得が伸長した影響により売上高が計画より上振れたため、761 百万円（前期比 16.6%増）となる見込みです。

今後は、修正後の業績予想数値の達成に向け、派遣事業においては上記のとおり営業・提案活動の強化および応募に依存せず求職者本人の応募意向獲得を行う人選体制の強化、紹介事業においては求人者の質改善による面接実施数の増加、メディア事業においては季節キャンペーンの強化や新規顧客開拓施策の実施に注力してまいります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上