



2026年3月期

決算説明資料

株式会社ビースタイルホールディングス
2026年5月14日

[東証グロース：302A]



INDEX

目次

1. 2026年3月期 業績概要
2. 2027年3月期 通期業績予想と重要トピックス
3. 中長期成長戦略

Appendix



01

2026年3月期
業績概要

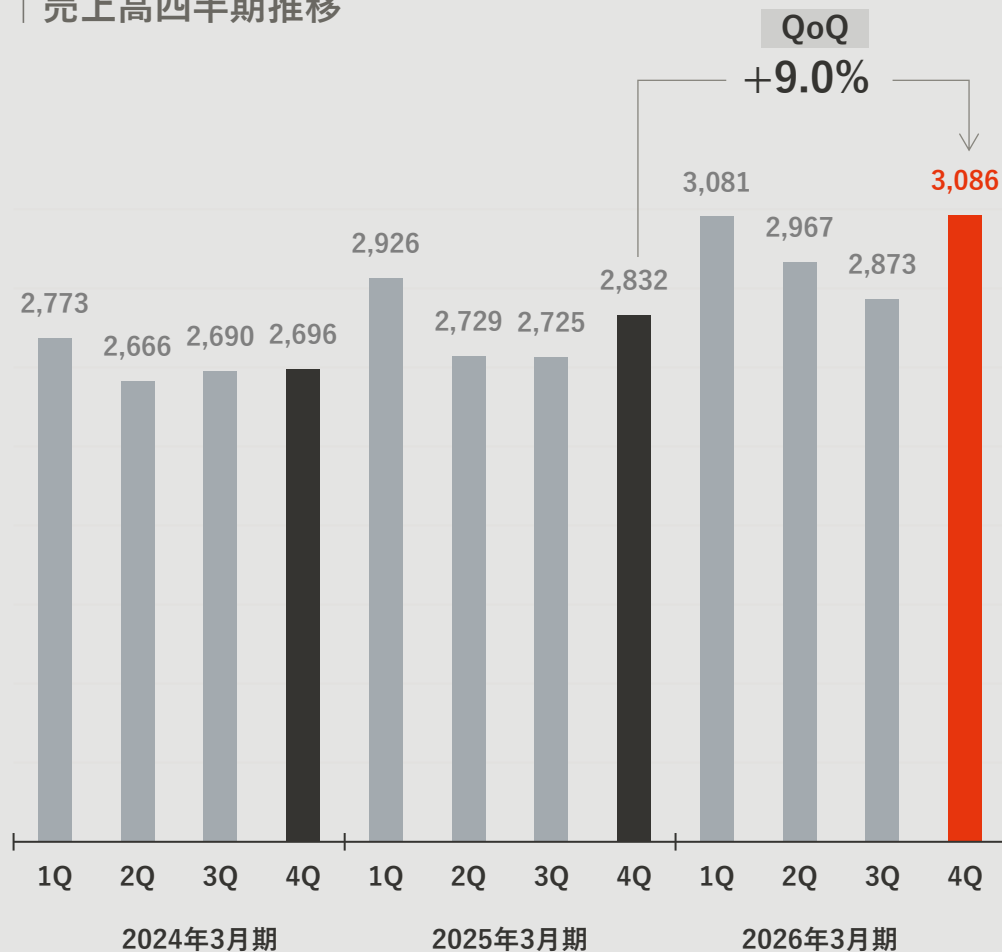


- 派遣・紹介事業における派遣労働者の減少により人材派遣売上が減少するも、しゅふJOBを展開するメディア事業及びDX事業の拡大により売上高は前年同期比+7.1%伸長
- 事業KPIとして掲げる売上総利益はメディア事業の拡大が寄与し、前年同期比+19.5%伸長

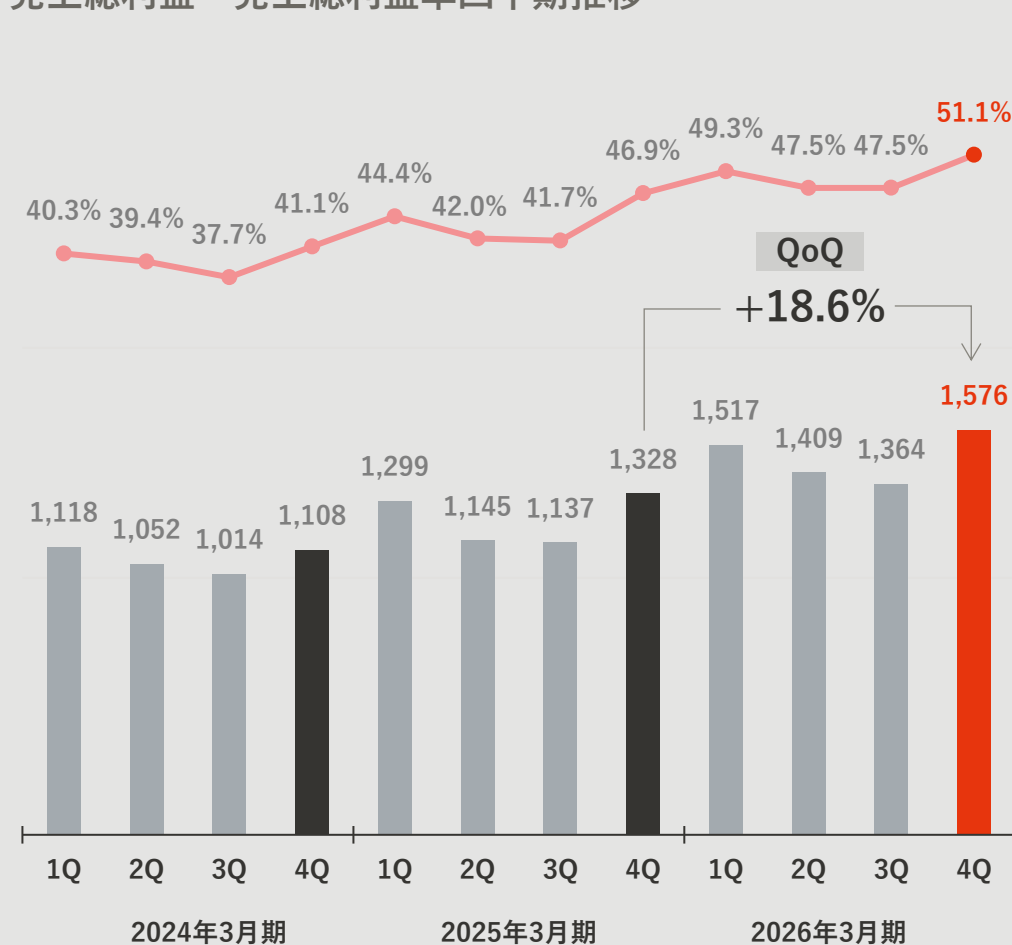
売上高と売上総利益の四半期推移

- 4Q会計期間で売上高は前年同期比+9.0%向上、売上総利益も前年同期比+18.6%と大きく向上
- メディア事業の拡大により売上総利益率は51.1%と前年同期比で+4.2pt増加

売上高四半期推移



売上総利益・売上総利益率四半期推移

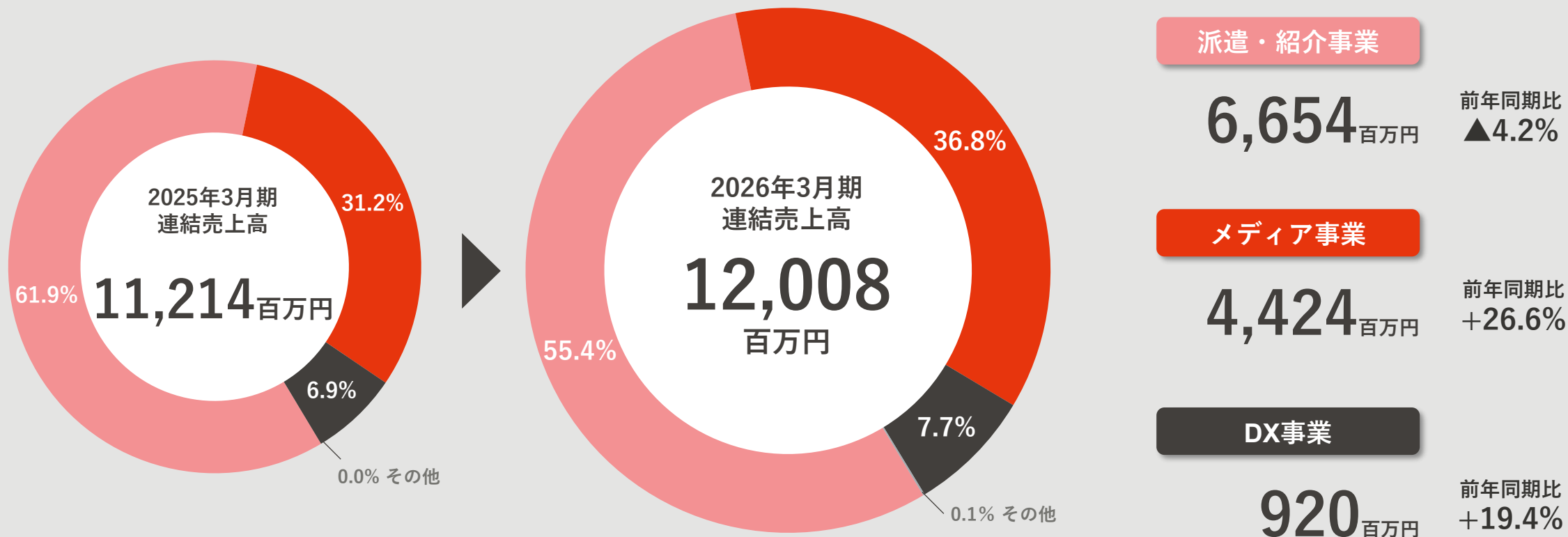


- 売上高は前期比7.9億円増の+7.1%、売上総利益は+19.5%伸長し957百万円増加
- メディア事業の売上高増加による販売促進費・募集広告費等の増加+565百万円、メディア事業及びエッセンシャル領域の強化による人件費の増加+199百万円等の中長期成長に向けた戦略投資により販管費が+1,090百万円増加
- 先行投資負担は継続する中でも、成長ドライバーのメディア事業は順調に拡大

(単位：百万円)	2025年3月期		2026年3月期		前期比	
	実績	売上高構成比	実績	売上高構成比	増減額	増減率
売上高	11,214	100.0%	12,008	100.0%	+794	+7.1%
売上原価	6,303	56.2%	6,140	51.1%	▲162	▲2.6%
売上総利益	4,910	43.8%	5,868	48.9%	+957	+19.5%
販管費及び一般管理費	4,587	40.9%	5,678	47.3%	+1,090	+23.8%
営業利益	323	2.9%	189	1.6%	▲133	▲41.3%
経常利益	325	2.9%	176	1.5%	▲148	▲45.7%
税金等調整前 当期純利益	324	2.9%	155	1.3%	▲168	▲52.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	195	1.7%	51	0.4%	▲144	▲73.7%

事業別 売上高構成比

- 前年同期比でメディア事業の割合が+5.6pt増加、第2の収益柱として順調に成長



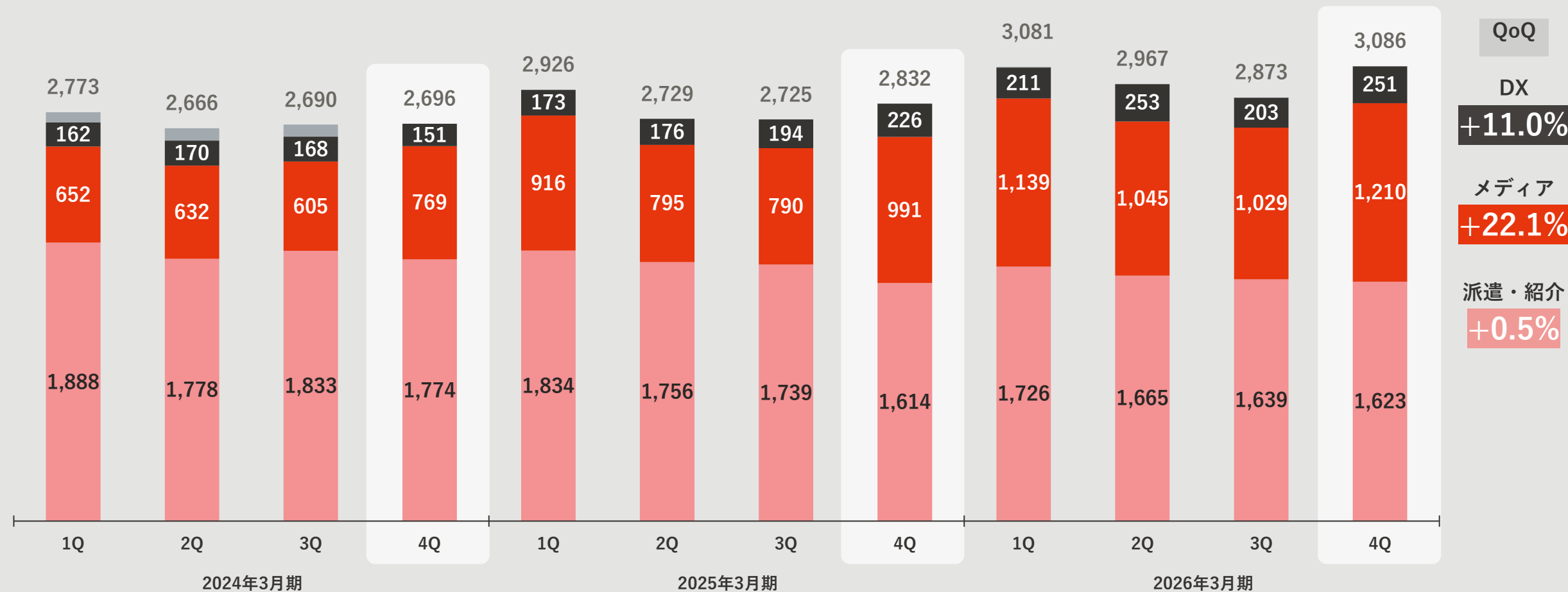
※ 各事業の売上高は、セグメント間の内部売上高を除く売上高

事業別 売上高四半期推移

- 会計期間別では、メディア事業が前年同期比約2割増加

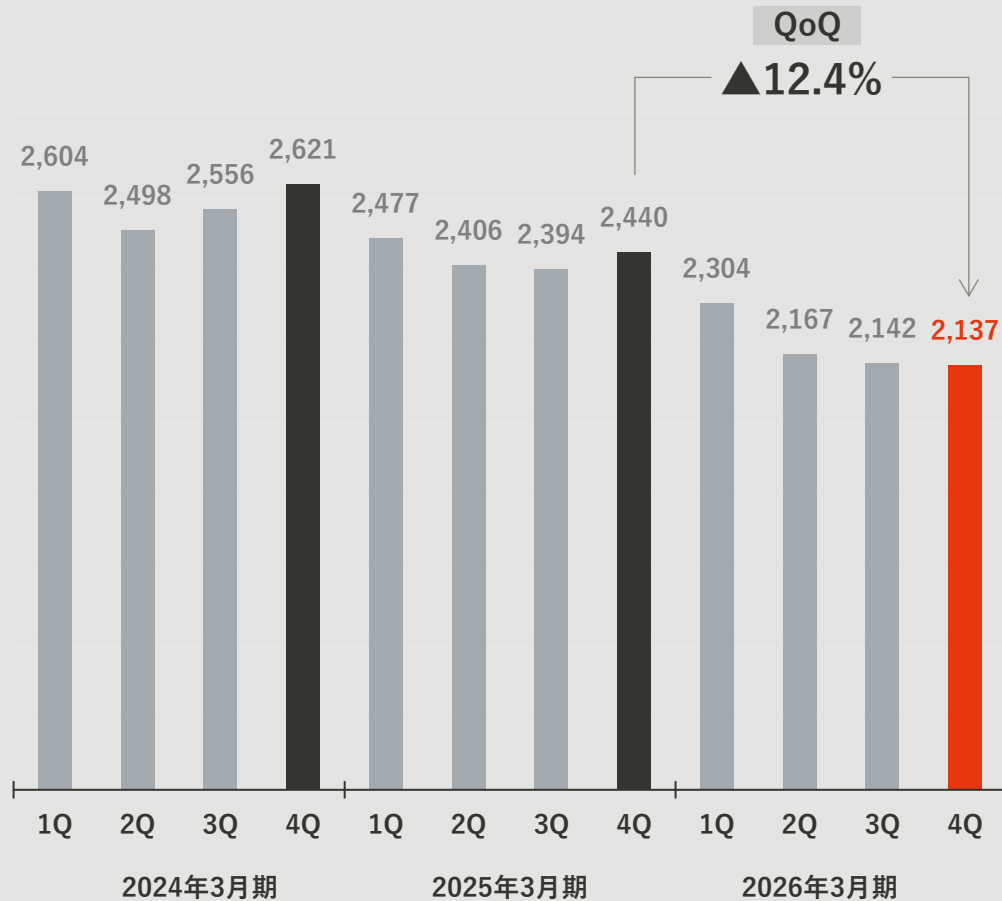
売上高四半期推移 (単位: 百万円)

■ 派遣・紹介 ■ メディア ■ DX ■ その他

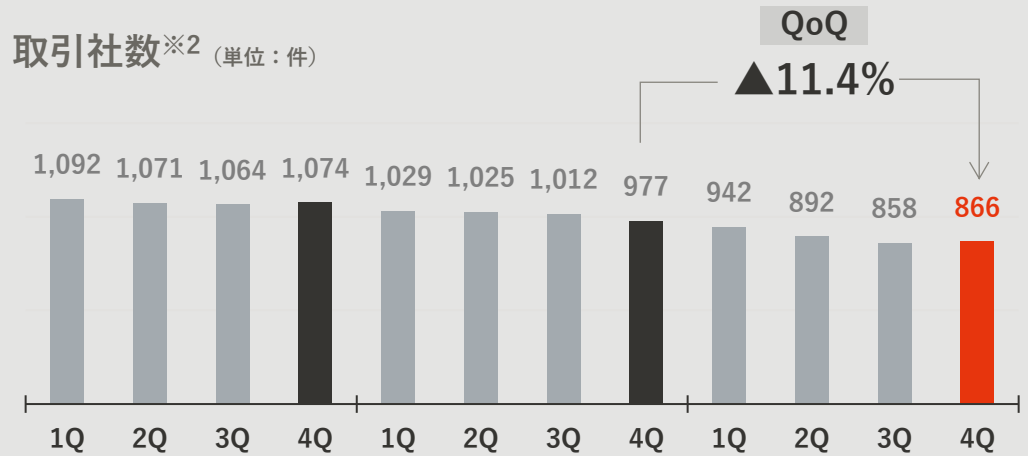


- 稼働人数と社数が減少するも、1社あたりの取引金額は増加

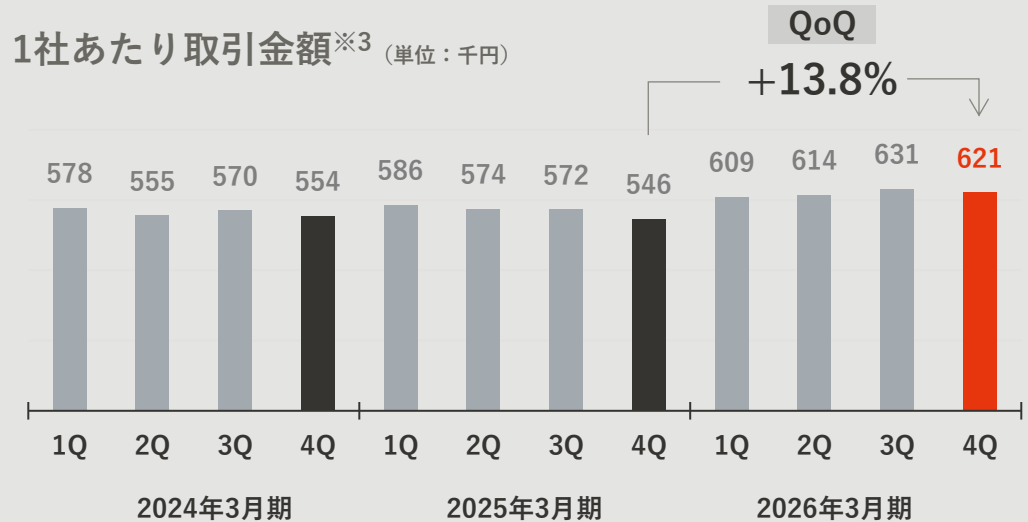
派遣就業者数※1 (単位：千件)



取引社数※2 (単位：件)



1社あたり取引金額※3 (単位：千円)

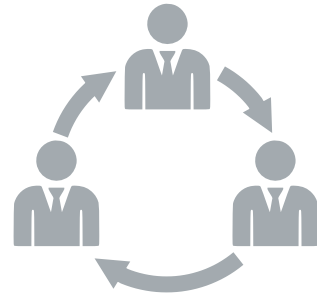


※1 四半期末時点の派遣稼働人数
 ※2 四半期末時点の取引社数
 ※3 四半期の売上高を3ヵ月で除した1か月平均売上高を月間取引社数の3ヵ月平均で除した金額

- 派遣・紹介事業は過去4か年に亘り、売上及び売上総利益の減少が継続
事務派遣領域への積極投資に終止符を打ち、「しゅふJOB」を活かせるエッセンシャル領域への投資強化にシフト

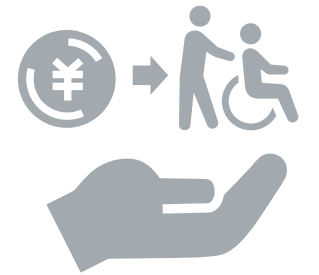
①増収・増益体制に合わせた組織のスリム化

- 増収が見込めない事務派遣領域の人員配置を大幅に見直し
- 看護・介護派遣領域（ネイバーケアキャリア事業）や他事業への配置転換を実施



②看護・介護などのエッセンシャル領域の強化

- 看護・介護派遣を成長領域と位置づけ積極的な成長投資を実施



③バックオフィス体制のDX事業への移管

- 派遣事業の給与計算・請求書作成機能をDX事業のBPO領域へ移管し、外部受託によって収益化と規模の経済を追求する



④ブランドリブランディングの実施

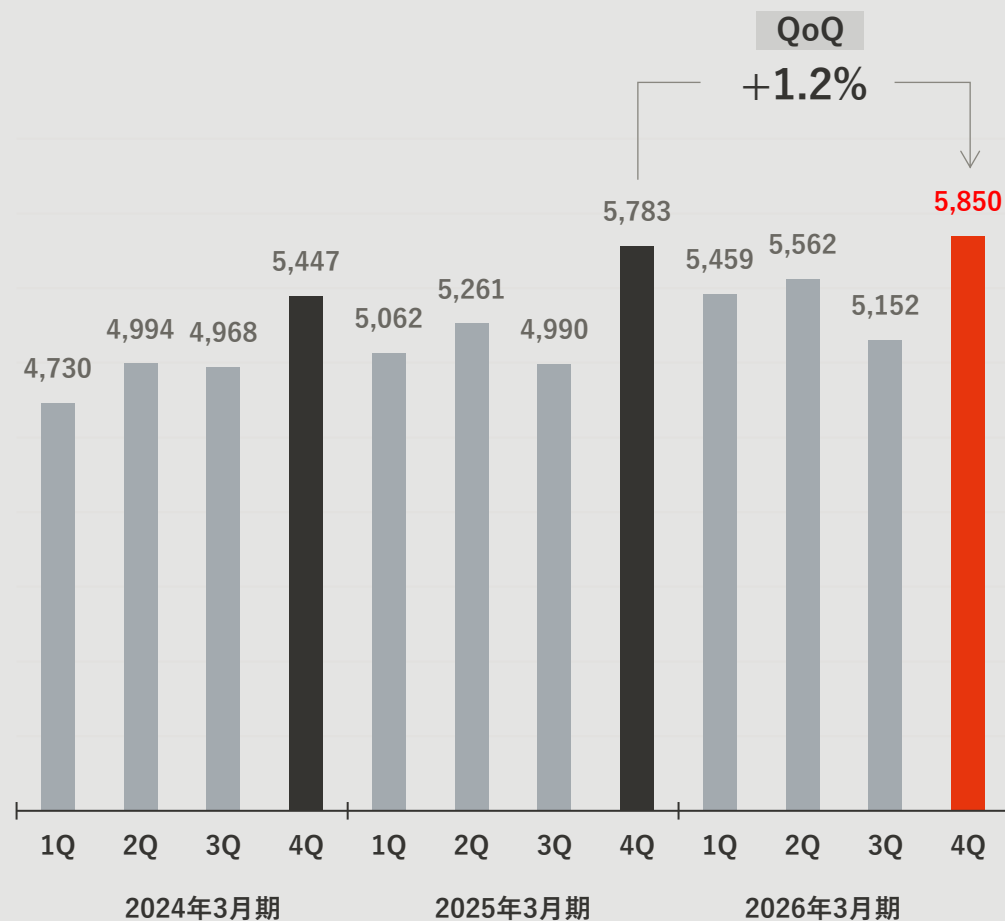
- 「スマートキャリア」ブランドのリブランディングを行い、新コンセプトのもと未開拓の転職ニーズの開拓を進める



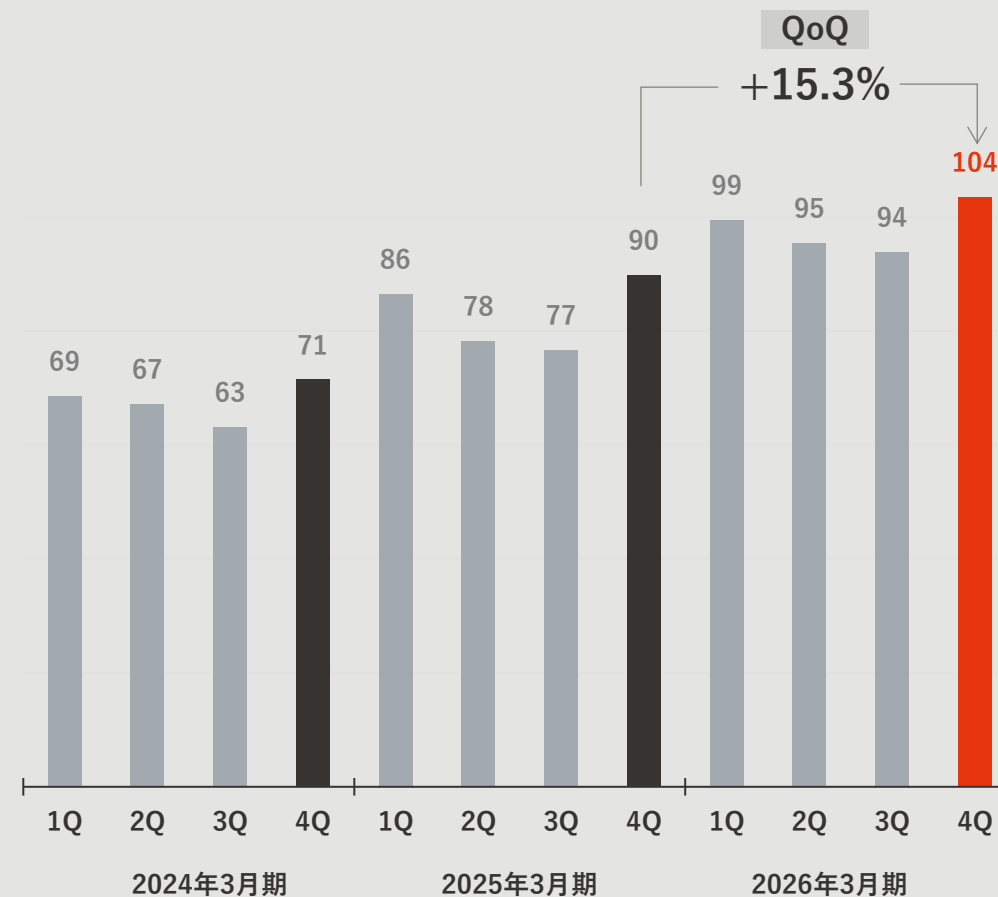
主要KPI (メディア事業)

- メディア事業売上の構成要素となる掲載社数は前年同期比+1.2%、1社あたり取引金額は10万円台に拡大

掲載社数※ (単位: 件)



1社あたり取引金額※ (単位: 千円)

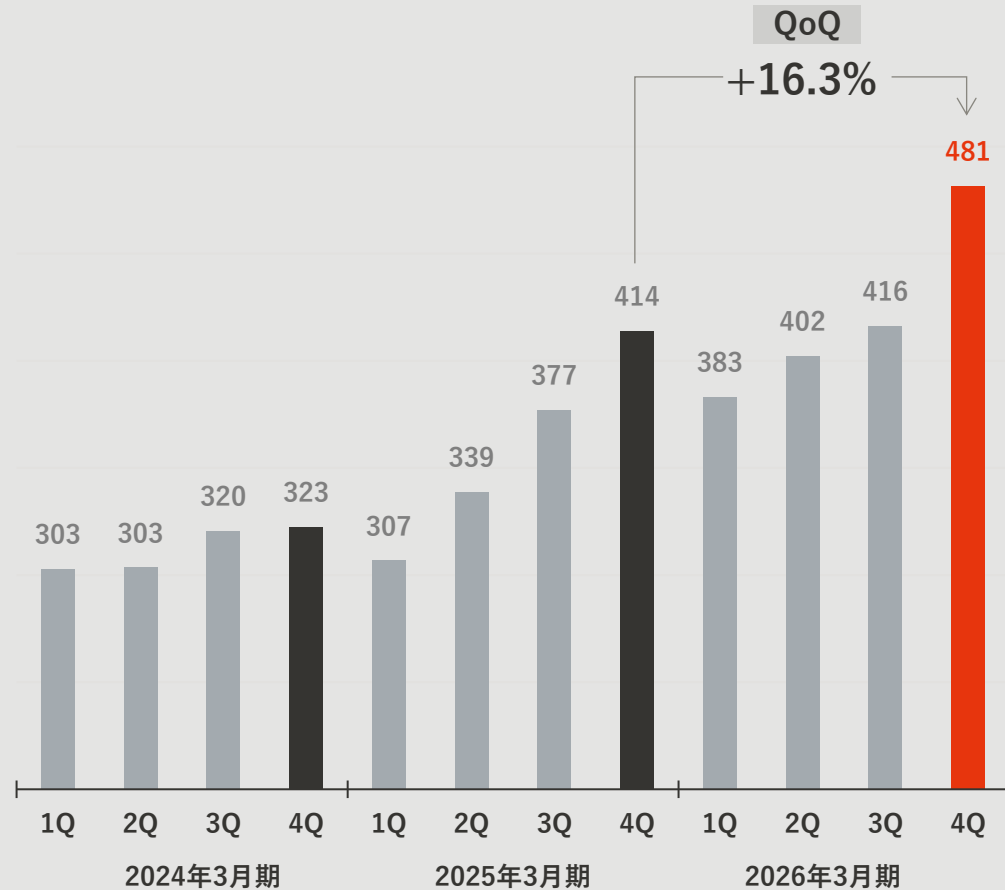


※1 四半期末時点の掲載社数

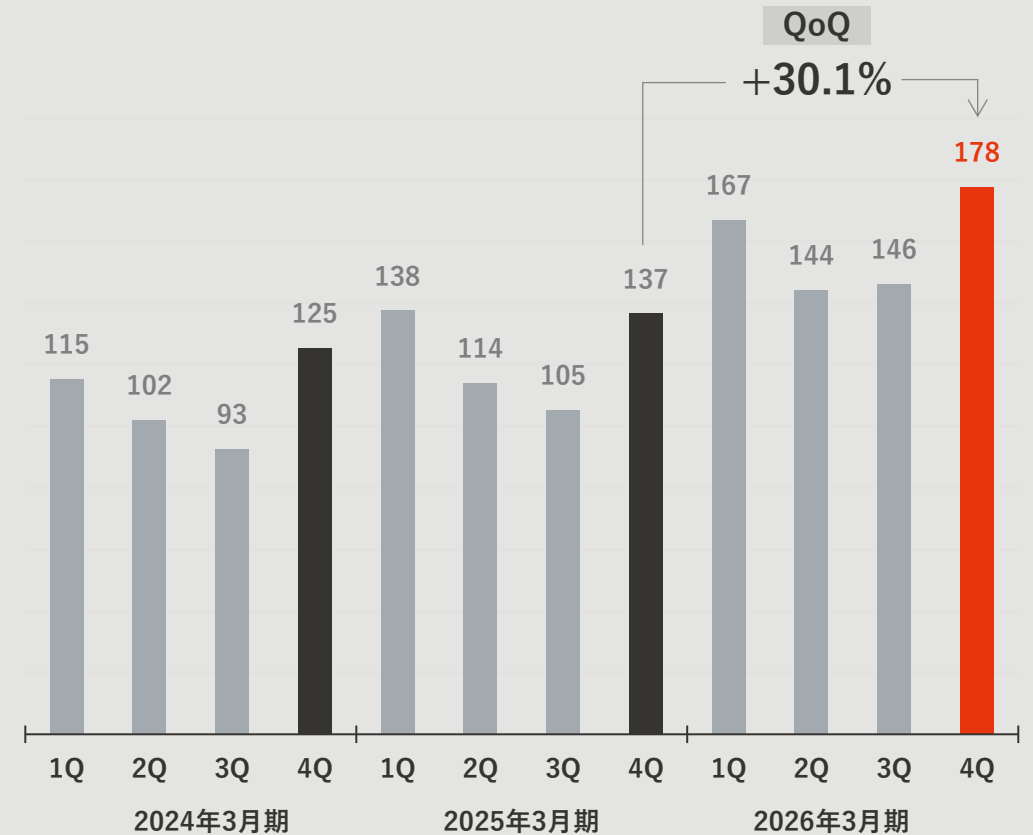
※2 四半期の売上高を3ヵ月で除した1か月平均売上高を月間取引社数の3ヵ月平均で除した金額

- 積極的な営業活動により求人掲載件数は前年同期比+16.3%と増加する一方、CM等による認知拡大施策により応募件数がそれを上回る+30.1%増加し、「しゅふ層」と求人企業を結ぶ求人メディアとして着実に成長してきている

求人掲載件数※1 (単位: 千件)



応募件数※2 (単位: 千件)

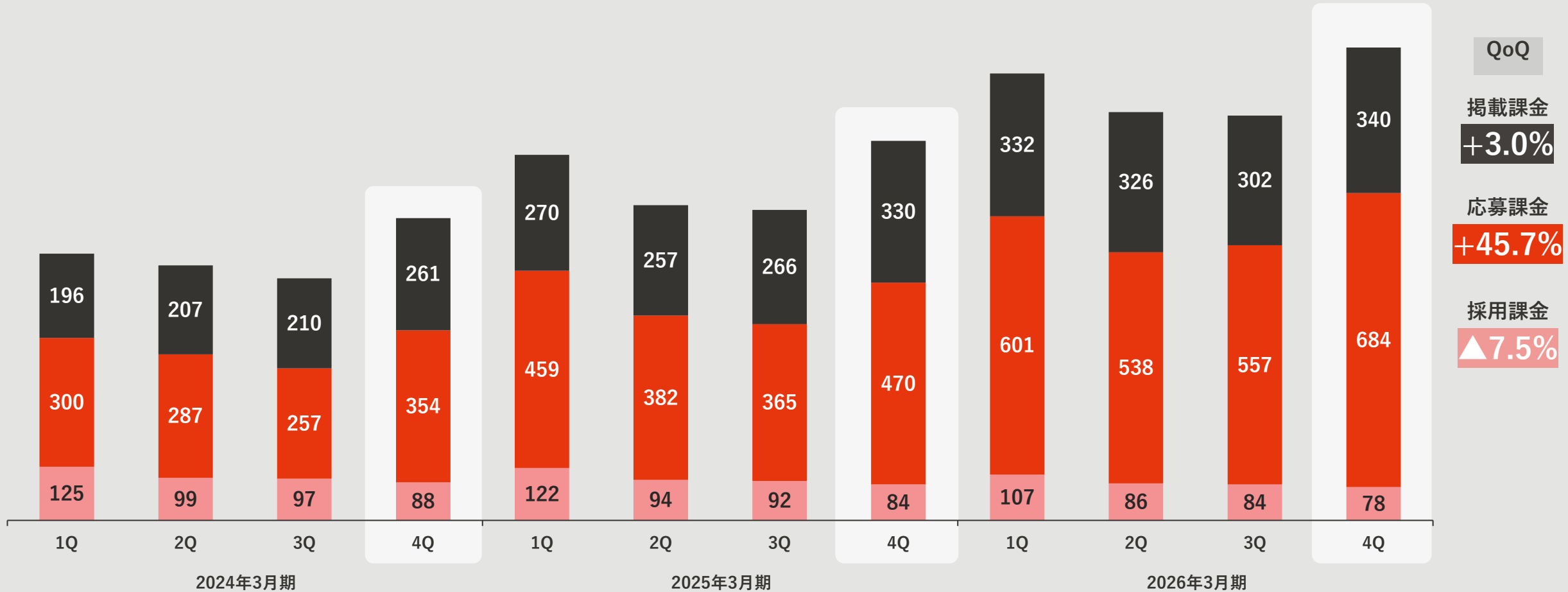


※1 四半期末時点の求人掲載件数
※2 四半期末時点の応募件数

- 応募課金モデルが拡大し全体を押し上げ

課金モデル別推移 (単位: 百万円)

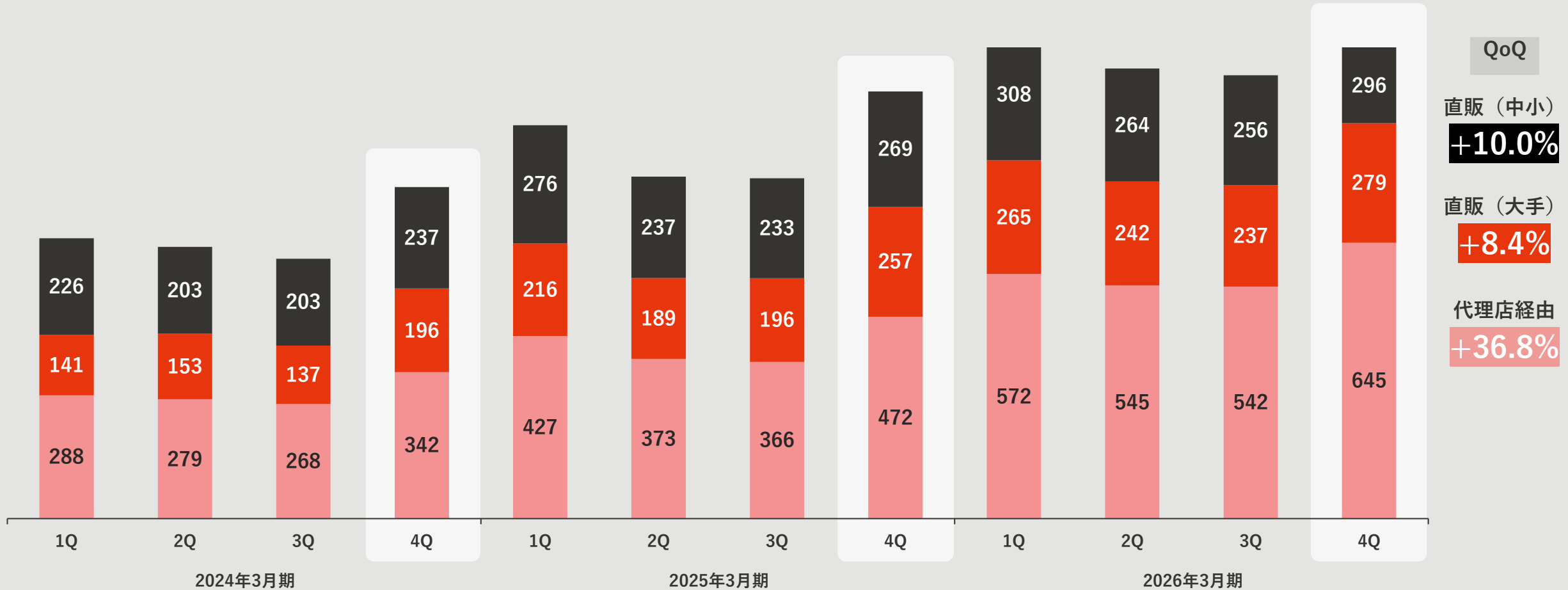
採用課金 応募課金 掲載課金



- 各チャネル前年対比で伸長しており、特に代理店経由売上が+36.8%と大きく拡大

チャネル別売上推移 (単位: 百万円)

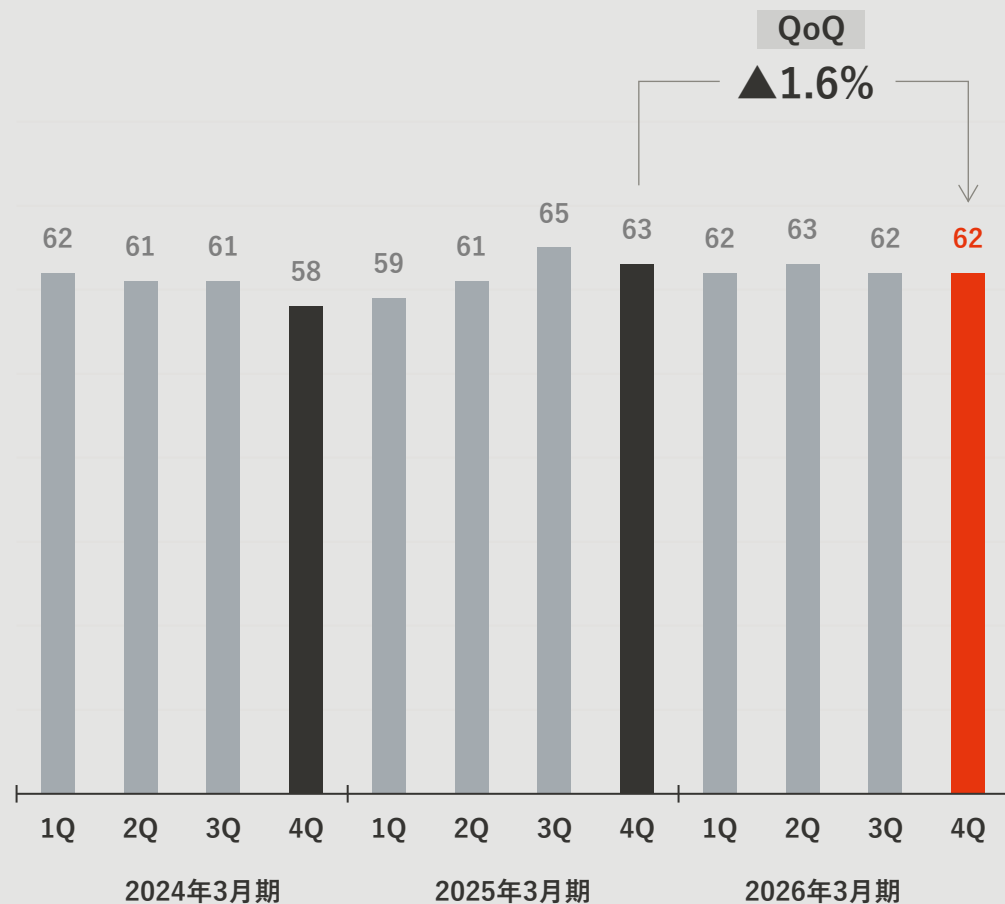
■ 代理店経由 ■ 直販 (大手) ■ 直販 (中小)



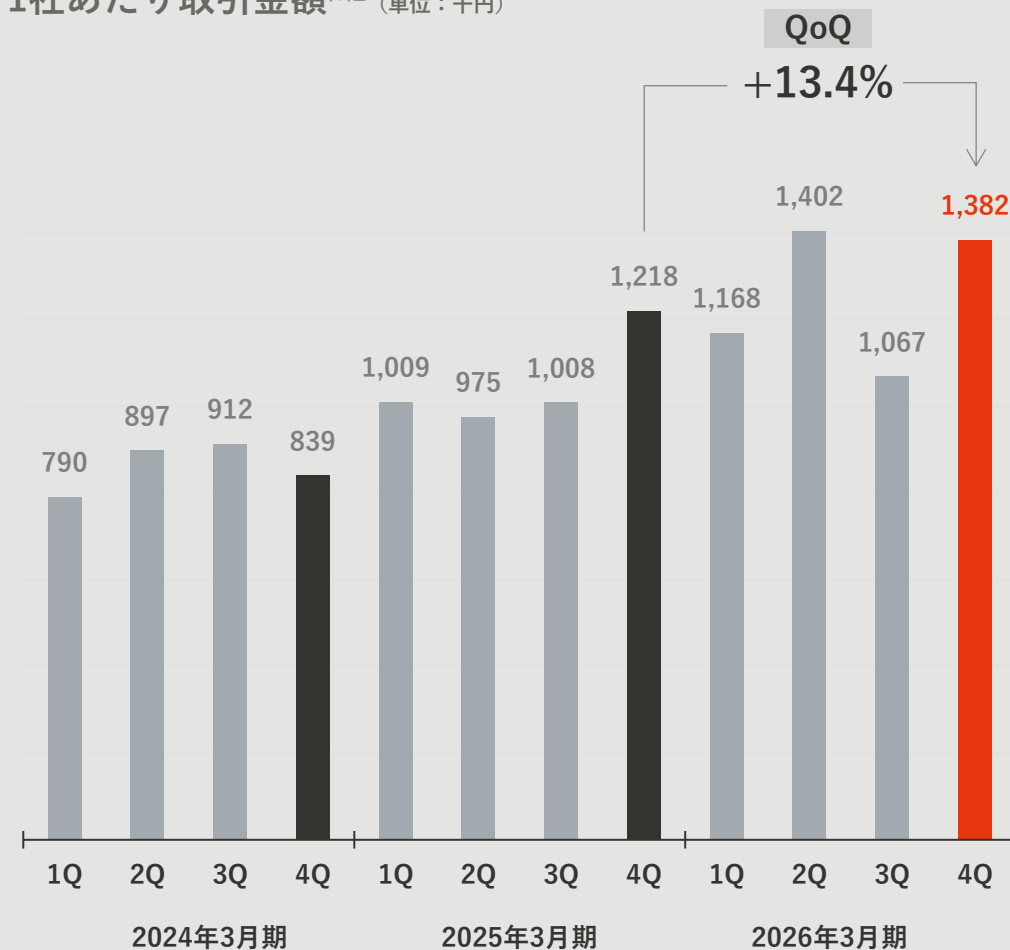
主要KPI (DX事業)

- 取引社数は前年同期比微減も、1社あたりの取引金額は増加

取引社数※1 (単位: 社)



1社あたり取引金額※2 (単位: 千円)



※1 四半期末時点の取引社数

※2 四半期の売上高を3ヵ月で除した1か月平均売上高を月間取引社数の3ヵ月平均で除した金額

02

2027年3月期
通期業績予想と重要トピックス

- ・ 派遣・紹介事業におけるエッセンシャルワーク領域の伸長、メディア事業における営業体制の強化及び応募獲得数増加施策により、売上高は+21.3%伸長、売上総利益は+24.4%伸長の見込み
- ・ 派遣・紹介事業のトランスフォーメーション実施、利益率の高いメディア事業の引き続きの伸長に伴い、営業利益は前期比+110百万円の増益となる見込み

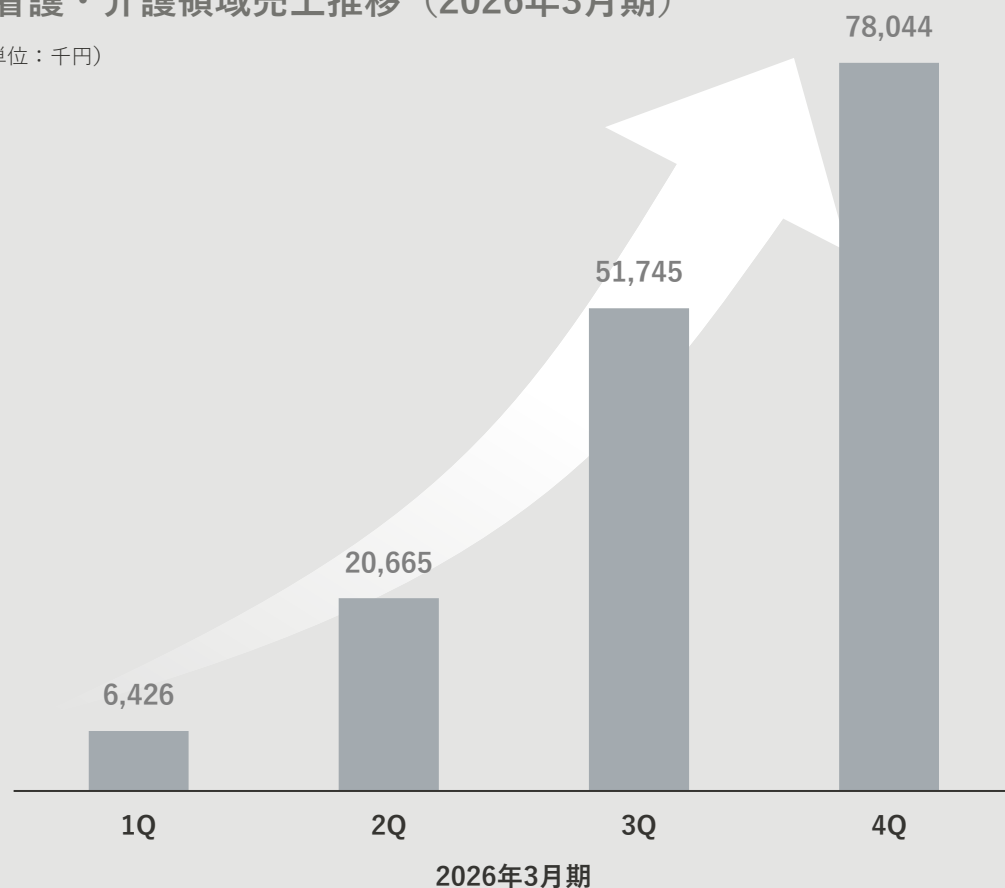
(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前期比	
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	12,008	14,568	+2,559	+21.3%
売上総利益	5,868	7,300	+1,432	+24.4%
営業利益	189	300	+110	+58.4%
経常利益	176	268	+91	+51.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	51	161	+110	+213.9%

エッセンシャルワーク領域での派遣事業の展開

- 新規事業として2026年3月期より開始した看護・介護分野での派遣・紹介事業展開において、事業成長スピードを速めるため、オーガニックでの立ち上げに加え、M&Aも推進。自社での事業立ち上げとM&Aを適宜組み合わせ、事業成長を加速していく

看護・介護領域売上推移（2026年3月期）

（単位：千円）

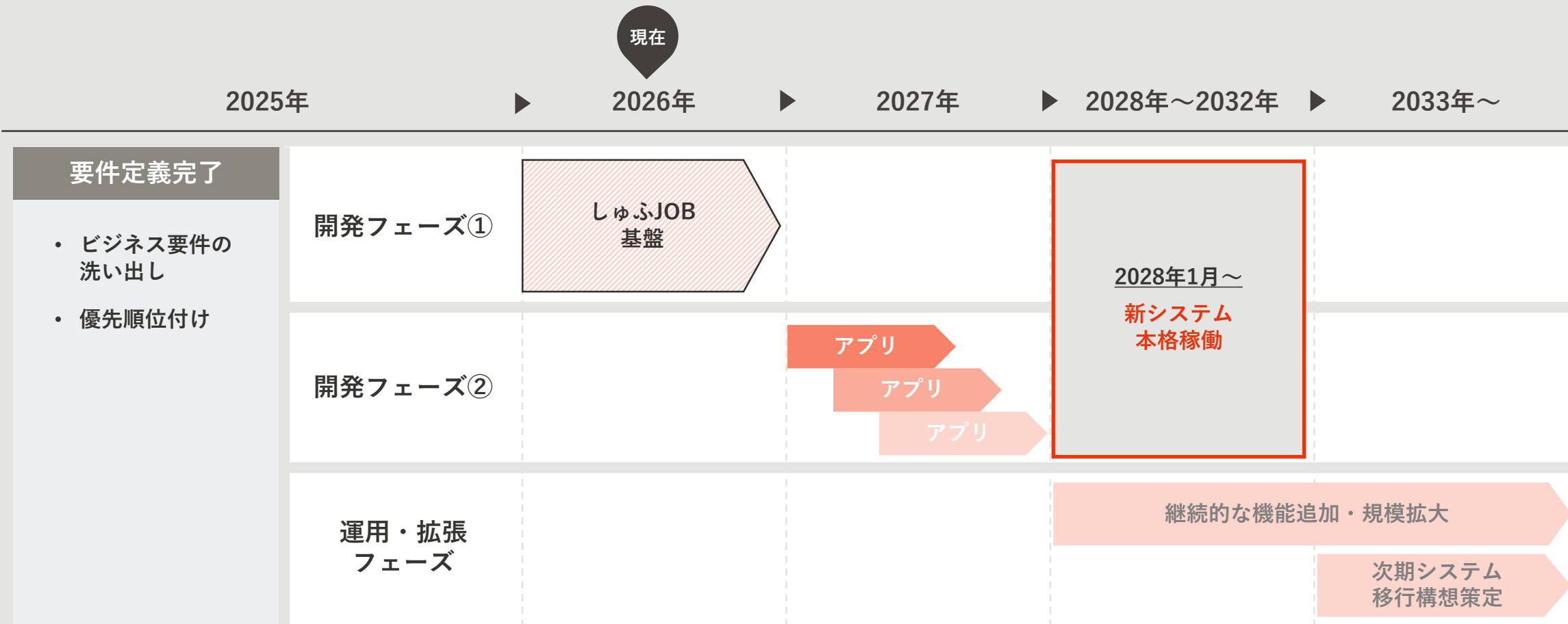


エリア別の市場開拓イメージ



「しゅふJOB」システム刷新開発の進捗状況

- システム刷新開発はスケジュール通りに進捗中



市場ニーズの動向や新たな技術トレンドを踏まえ
しゅふJOBの利便性を高める機能・アプリを順次開発・投入し、
しゅふJOBのメディアとしての魅力を持続的に高める

03

中長期成長戦略

2026年3月期～2028年3月期 計画

- 時価総額100億円に必要な規模である2028年3月期 売上200億円を目標に、営業力、商品力を強化する。
- 2029年3月期以降は、収益率の向上に一気に舵を切る経営を行い、プライム市場を見据えた収益を目指す

売上高成長イメージ (単位:百万円)

1stフェーズ

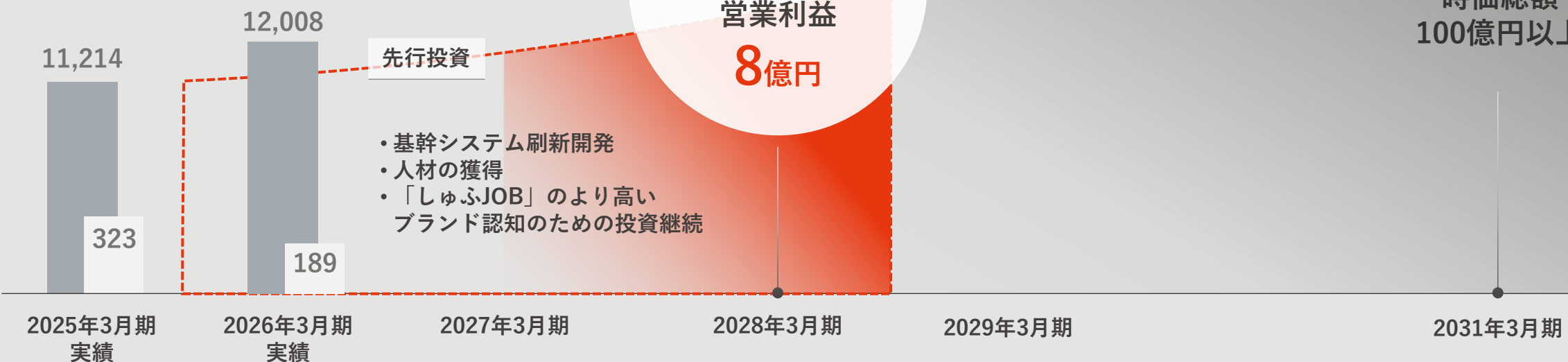
Bold Vision 200 (2026~2028)

高い成長率

- 売上高
 - 売上総利益
- 毎年 +25%成長

経営戦略

- ①リソースポートフォリオ提案力強化
- ②テクノロジーと人材リソースのフル活用で収益力強化
- ③競争力のあるブランド強化



2ndフェーズ

次期中期経営計画 (2029~2031)

高い収益率 ・ 営業利益率

売上高
XXX億円

営業利益率
8~10%

時価総額
100億円以上

- 採用・業務課題を解決したい企業と様々な働き方・希望を持った求職者のニーズに応えるサービスを展開



事業のポジションと市場の見立て

Star	Cash cow	Question mark	New Business
<div style="background-color: #eee; padding: 5px;">しゅぶ JOB</div> <ul style="list-style-type: none"> 人手不足を背景に、今後も堅調に推移 	<div style="background-color: #eee; padding: 5px;">派遣</div> <ul style="list-style-type: none"> 事務派遣領域は現状維持・もしくは微増 エッセンシャルワーカーについては、今後も堅調に推移 	<div style="background-color: #eee; padding: 5px;">DX</div> <div style="background-color: #eee; padding: 5px;">人材紹介</div> <ul style="list-style-type: none"> BPA市場は今後も大きく拡大していく見立て。単純なRPAからAIを組み合わせたBPAが牽引 人手不足を背景に今後も堅調に推移 	<div style="background-color: #eee; padding: 5px;">RPO</div> <ul style="list-style-type: none"> 市場は堅調に推移 今までは大手がRPO化する動きがあったが、今後は中小企業において、“採用難”の解決の為に一つの施策として定着していく グループの経営資源をフルで活かして、収益率の高いビジネスを作る

- 事業単体での戦略から脱却し、ブランドごとの事業ポートフォリオマネジメントへ

従来

ベーススタイル
スマートキャリア
(派遣・紹介事業)

- ・グループシナジーが限定的
- ・マーケティング力が分散
- ・自社・自己最適リスク



グループ全体の顧客への
提供価値が最大化されていない

ベーススタイル
メディア
(メディア事業)

ベーススタイル
バリュー
テクノロジーズ
(DX事業)

ブランドごとの最適な事業ポートフォリオマネジメントへ進化

ブランド	しゅふJOB	スマートキャリア
訴求点	短期間・短日数で働く 仕事を増やす	働きがいと働きやすさの実現 ができる会社を選び長く働く
コーポレート 機能	マーケティング ブランドごとにマーケティングし 効率・効果を最大化	サービス開発 ブランドごとにサービス開発し 効率・効果を最大化
事業ドメイン		メディア
		派遣
		RPO
		DX
		紹介

- 成長のコアである「しゅふJOB」を中心に、各事業への連携を強化しグループ全体を強化

Bold Vision 200(2026~2028)

しゅふJOB経由の集客を他ブランドへ連携



bstyle group

- 5つの戦略により、売上高200億円・営業利益8億円を達成し、収益率を向上させる

“働き手”を集めるチカラは“企業”を集めるチカラにもなる

5つの戦略の柱

しゅふJobブランドを軸に各事業への連携を強化、“集めるチカラ”で各事業の成長を果たす。

しゅふJob軸で 顧客基盤の拡大

- ✓ しゅふJobブランド力の強化
- ✓ しゅふJobへのマーケティング投資の集中
- ✓ クロスセル体制の強化
- ✓ 派遣事業のリ・ビルディング
- ✓ M&Aの推進

ブランド軸での 事業開発の推進

- ✓ ブランド軸での事業（サービス）開発
- ✓ 新たなブランドのR&Dと実装
- ✓ 共通プラットフォームの構築

機能戦略

テクノロジーの活用

- ✓ AI活用を推進し生産性を向上し、“人”の介在価値を上げる

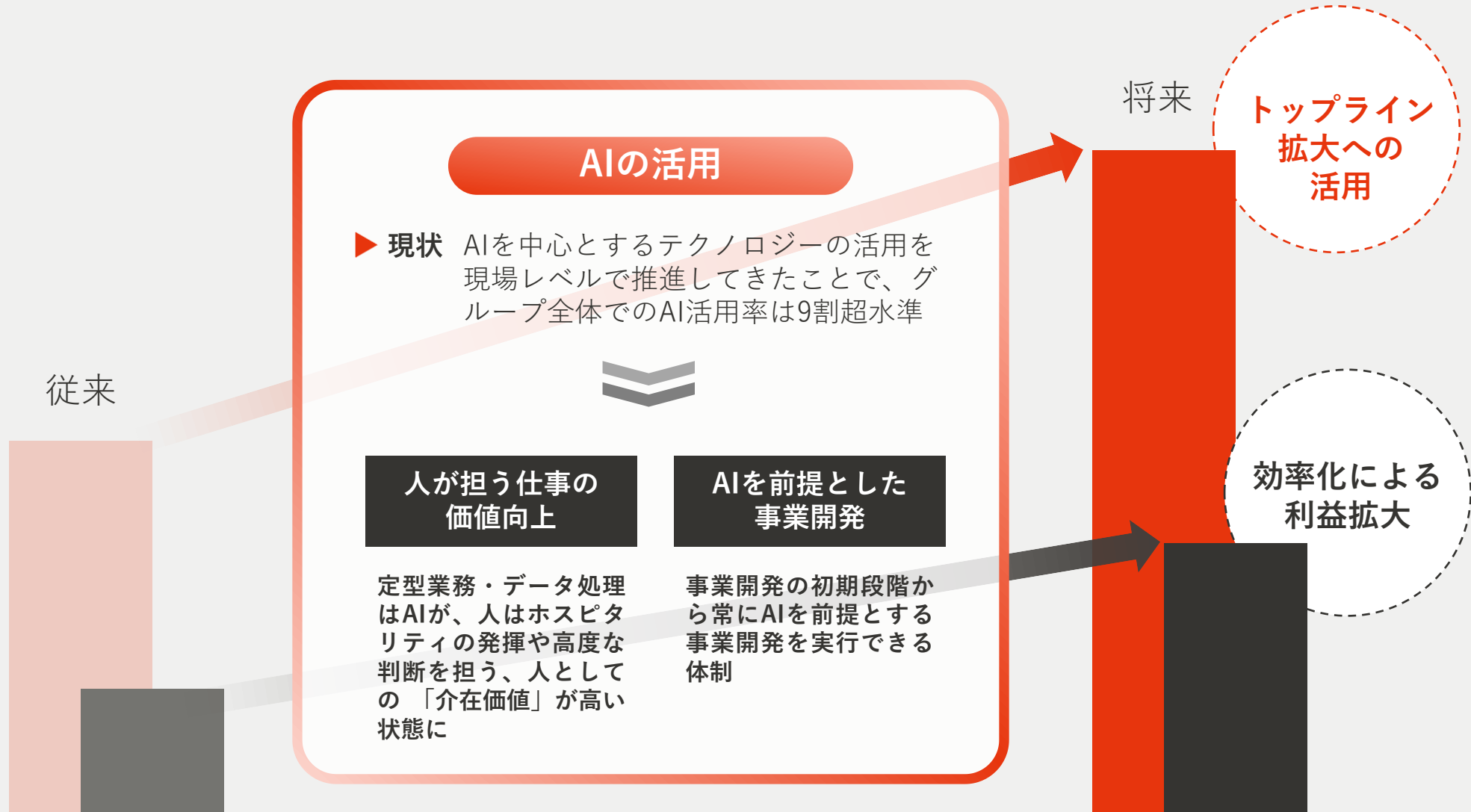
経営システムの確立

- ✓ KPI・ヒューマンマネジメントの強化し“Commit - KPI - Sys”を確立する

目標達成と人材育成

- ✓ “新b - StyleValues”設計し、“成長”を軸にした風土・価値観を醸成する

- 既にグループ全体でのAI活用が進んでいるが、よりAIを戦略的に活用することで将来の業績成長につなげる

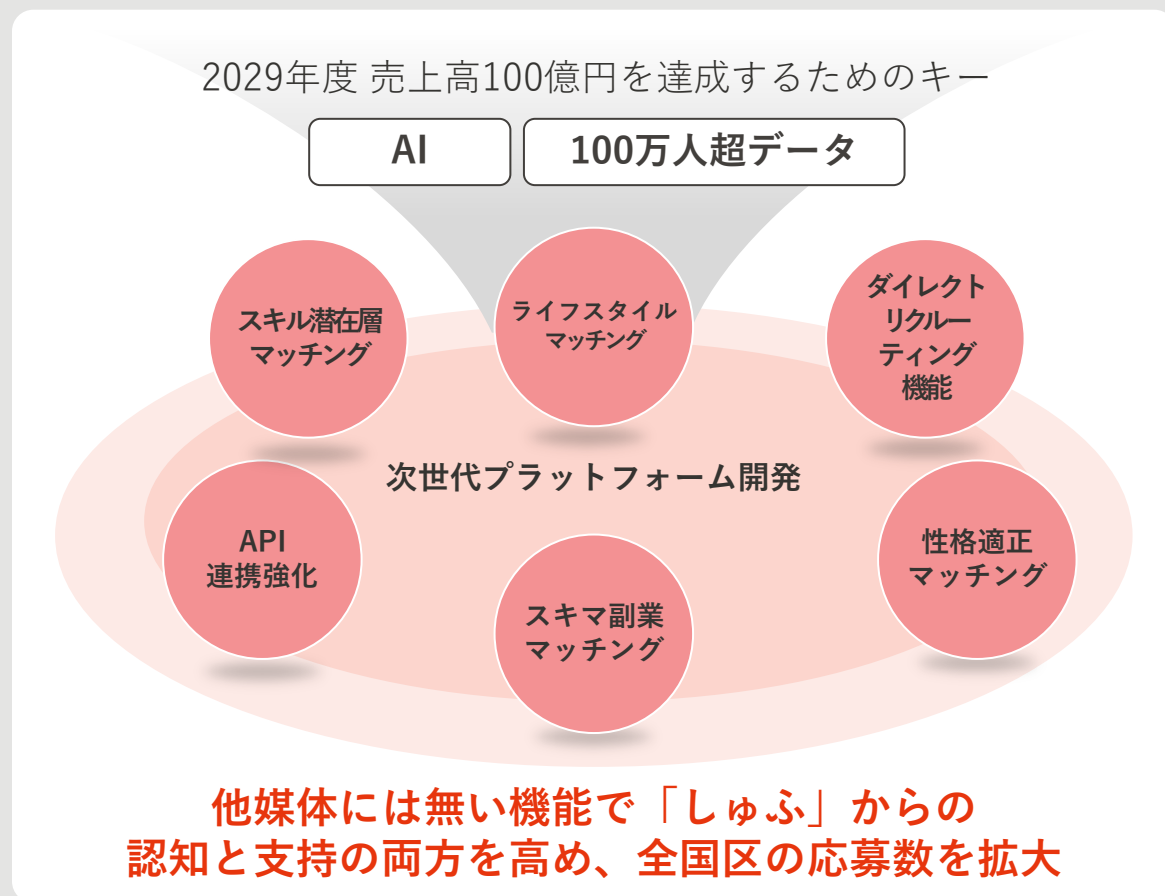


- 応募課金が売上の半分を占める為、応募拡大が極めて重要な指標である。
- 応募が増えることで、顧客に配分される応募比率も高まり、顧客満足度も向上し継続率も向上する。
- 認知度の向上と、顧客数・求人数増加による応募率向上で、応募獲得単価が下がり収益率が向上する。

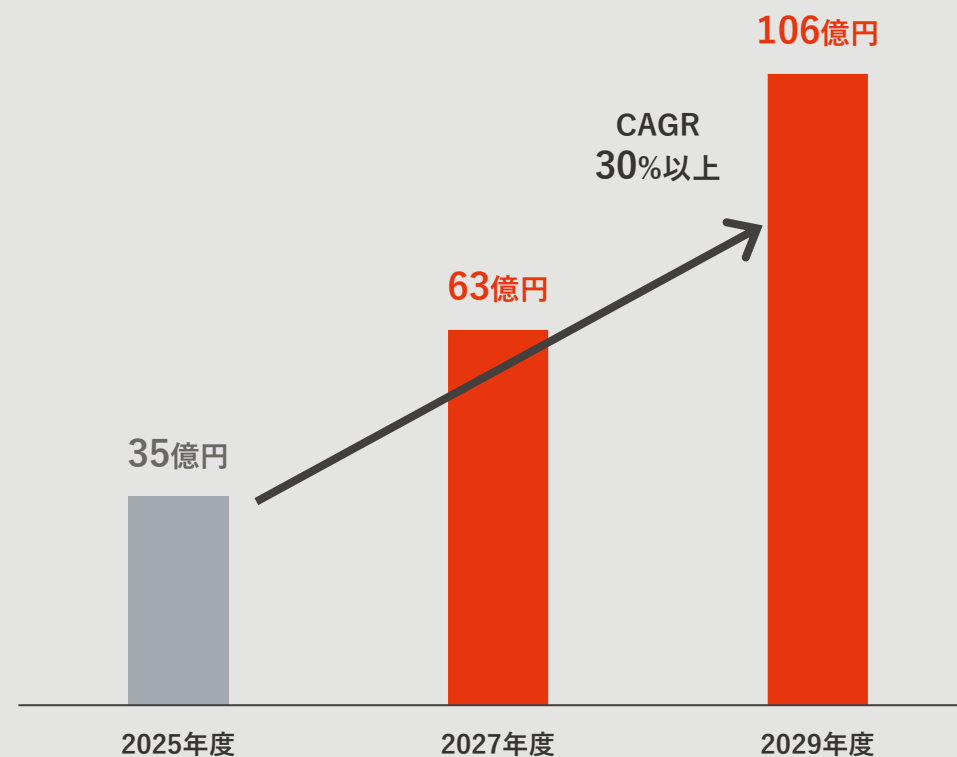


ビースタイルメディア@中小企業庁の100億宣言に記載、2029年には100億計画を目指していきます。

- 次世代システム開発で『しゅふ』ならではの転職ニーズ軸の仕事探しをより強化
- スキル潜在層の掘り起こし、家事代行や介護等の適正マッチング職種の強化等、他媒体に存在しない機能強化
- 160万の壁等の制度改革がもたらす、より良い企業と求人に転職するニーズを、ダイレクトリクルーティング機能で強化

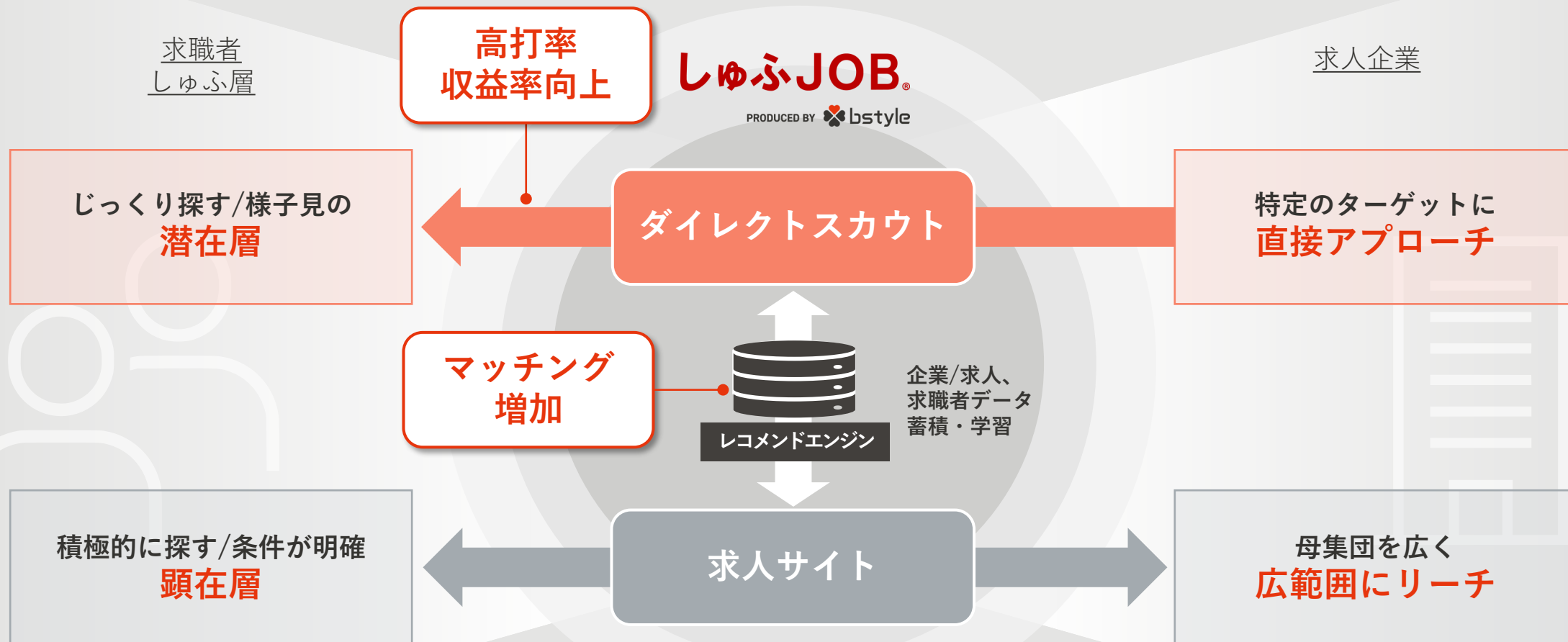


売上高100億円に向けた実現目標



しゅふJOB新システム投資により追加・強化する中核機能

- ダイレクトスカウト機能の搭載により応募数増加
- レコメンドエンジン刷新によりマッチング機会が拡大し、応募数増加



基幹システム刷新による効果①売上への貢献

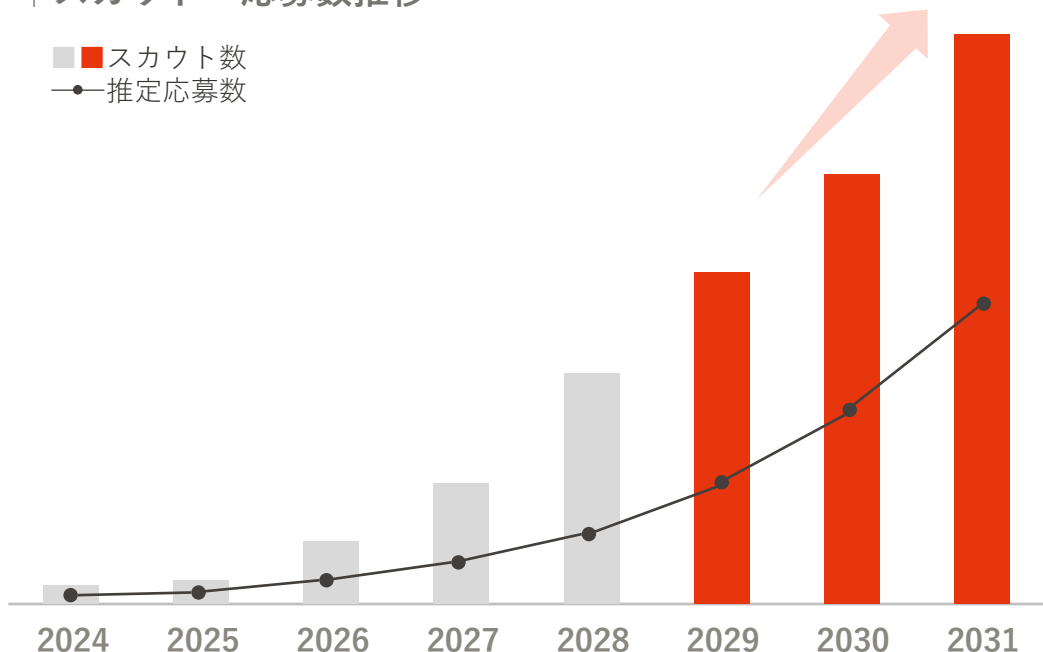
- ダイレクトスカウト機能搭載による新規収益の獲得と収益モデルの多様化
- レコメンドエンジンの刷新と求人検索機能の拡張によりマッチング機会拡大

ダイレクトスカウト導入による効果

導入後の応募増加を見込む

| スカウト・応募数推移

■ スカウト数
● 推定応募数

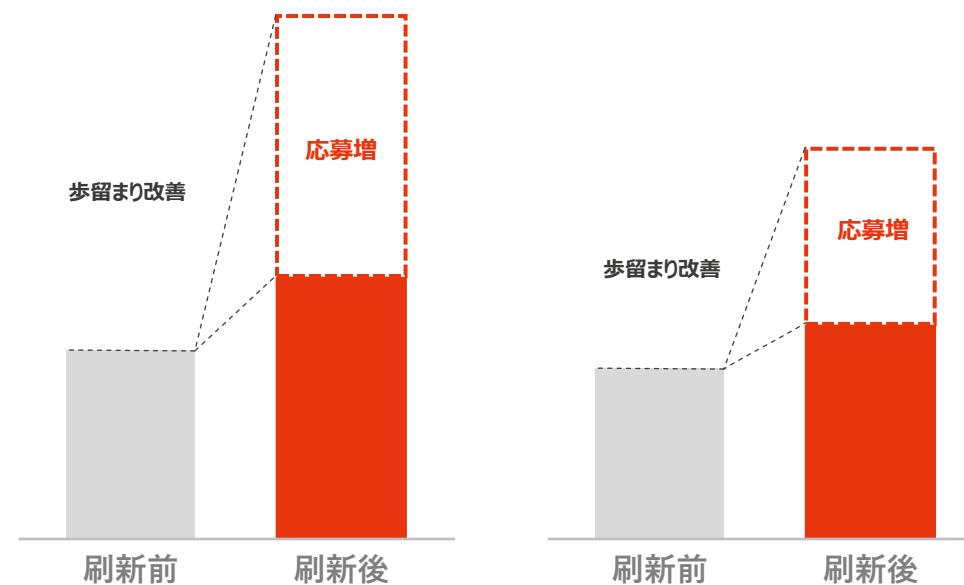


レコメンドエンジン刷新による効果

歩留まりが改善し年間応募増加

| レコメンドエンジン刷新

| 求人検索機能の拡張

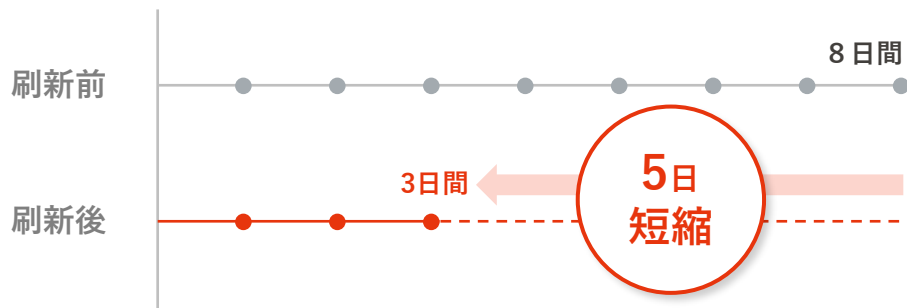


基幹システム刷新による効果②効率化への貢献

- ・ 掲載までのリードタイム短縮による掲載活動の効率化による掲載期間増による売上増
- ・ 社内業務の生産性向上

掲載活動の効率化

① 掲載までのリードタイムを5日間短縮（年間売上:3,600万）



② 企業側で購入を完結できる導線に改善（年間売上:2,400万）

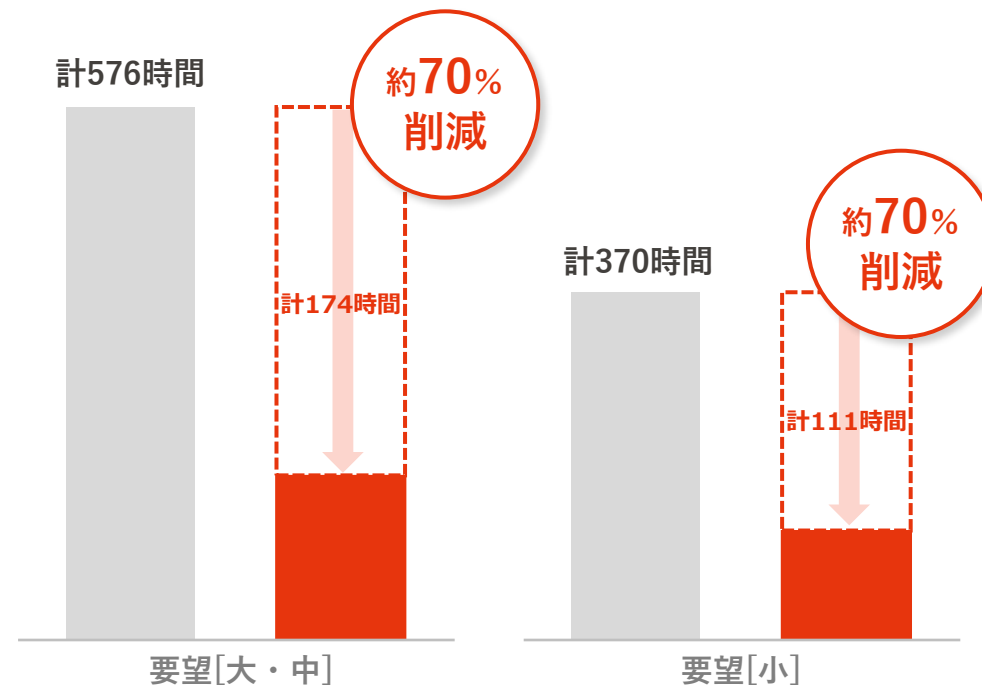
| オプション購入



生産性向上

非生産性業務を大幅に削減（年間コスト:約5,000万削減）

| 月間所有時間



中計 3 か年の戦略テーマ



売上高200億円に近づける強い意志を、荒波に例えて、戦略テーマとしてデザインをしました。

今期（2027年3月期）の戦略テーマ



COMMIT

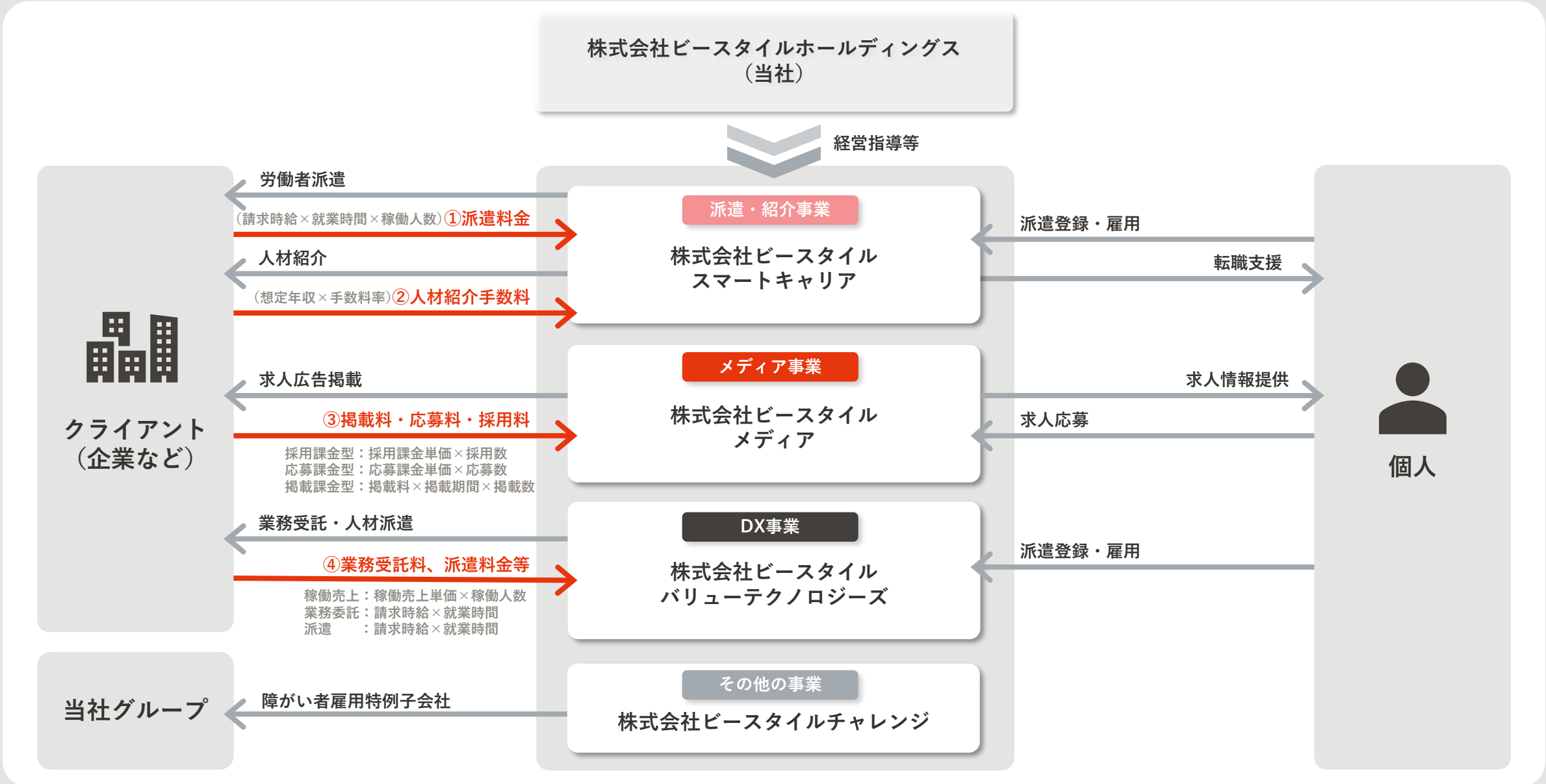
AIが働く時代において、人にしか出来ない価値が求められる時代に突入します。
個々が強い意志をもって、顧客のニーズに応え成果を創ることに【COMMIT】することが、価値を生み、組織競争力を創る時代です。

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画
1株当たり当期純利益（EPS）	17.7円	55.5円
1株当たり純資産額（BPS）	451.9円	527.4円
自己資本比率	33.9%	36.9%
自己資本当期純利益率（ROE）	4.0%	13.3%

※当社は、2026年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。このため、「1株当たり当期純利益」及び「1株当たり純資産」は、「1株当たり当期純利益に関する会計基準」等に基づき、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。2027年3月期は2026年3月末時点の2,909,968株で計算しております。

Appendix

会社名	株式会社ビースタイルホールディングス	資本金	310百万円 ※2026年3月末時点
設立	2020年2月14日 ※2002年7月5日ビースタイルグループ創業	所在地	東京都新宿区西新宿6-18-1 住友不動産新宿セントラルパークタワー 32F
従業員	421名（パート含む） ※2026年4月1日時点	事業内容	傘下グループ会社の経営管理、及びそれに付帯する業務 子会社にて、派遣・紹介事業、メディア事業、DX事業、 その他事業を運営
共同創業者	代表取締役社長 三原 邦彦 取締役会長 増村 一郎	子会社	株式会社ビースタイルスマートキャリア 株式会社ビースタイルメディア 株式会社ビースタイルバリューテクノロジーズ 株式会社ビースタイルチャレンジ
役員	代表取締役社長（最高経営責任者） 三原 邦彦 取締役会長（最高執行責任者） 増村 一郎 社外取締役 七村 守 社外取締役 藤井 佐和子 監査役 橋本 邦宏 社外監査役 鷗崎 俊也 社外監査役 福士 貴紀 常務執行役員 小牟田 斉美 執行役員 田中 啓祐 執行役員 石橋 聖文 執行役員 佐々木 洋 執行役員 國府田 嘉昭	加盟団体	一般社団法人日本人材派遣協会 （当社取締役会長の増村が協会理事に就任） 外国人雇用協議会



貸借対照表（単位：百万円）

資産の部	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
流動資産	3,130	3,652	3,359
現金及び預金	1,908	2,400	1,980
売掛金	1,113	1,160	1,263
その他流動資産	108	91	115
固定資産	587	497	515
有形固定資産	222	198	174
無形固定資産	277	208	280
投資その他資産	87	91	60
資産合計	3,717	4,150	3,875
負債の部			
流動負債	1,474	1,457	1,283
固定負債	1,621	1,429	1,276
負債合計	3,096	2,887	2,560
純資産の部			
株主資本	617	1,259	1,311
資本金	86	309	310
資本剰余金	12	235	235
利益剰余金	518	714	765
その他の包括利益累計額合計	3	4	3
新株予約権	1	-	-
純資産合計	621	1,263	1,315
負債・純資産合計	3,717	4,150	3,875

※1 組織再編のためフィールドワーク支援事業を展開する株式会社ビースタイルギグワークスの全株式を2023年12月22日付で譲渡済み

※2 グループ管理費等

損益計算書（単位：百万円）

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	10,826	11,214	12,008
派遣・紹介事業	7,275	6,945	6,654
メディア事業	2,659	3,494	4,424
DX事業	653	771	920
フィールドワーク事業※1	237	-	-
その他の事業	0	3	8
売上総利益	4,293	4,910	5,868
営業利益	276	323	189
派遣・紹介事業	518	365	282
メディア事業	849	1,144	1,358
DX事業	6	75	64
フィールドワーク事業※1	23	-	-
その他の事業	11	25	28
調整額※2	▲1,134	▲1,287	▲1,544
経常利益	247	325	176
当期純利益	344	195	51

キャッシュフロー計算書（単位：百万円）

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	492	289	▲120
投資活動によるキャッシュフロー	144	▲49	▲154
財務活動によるキャッシュフロー	▲115	242	▲154
現金及び現金同等物の増減額	521	482	▲429
現金及び現金同等物の期首残高	1,241	1,763	2,245
現金及び現金同等物の期末残高	1,763	2,245	1,816

- メディア事業の掲載社数は順調に拡大し、1社あたり取引金額も121%成長
- 派遣事業は2Qまでの求人獲得数や求人決定率の低下により、派遣就業者数が6.9%減少

事業	KPI	2025年3月期	2026年3月期
派遣・紹介事業	派遣就業者数※1	2,440人	2,137人
	取引社数※2	977社	866社
	1社あたり取引金額※3	573,414円	621,170円
メディア事業	掲載社数※4	5,783社	5,850社
	1社あたり取引金額※3	83,270円	98,318円
DX事業	取引社数※2	61社	62社
	1社あたり取引金額※3	1,145,006円	1,248,712円

※1 期末時点の派遣稼働人数

※2 期末時点の取引社数

※3 年間の売上高を12ヶ月で除した1ヶ月平均売上高を月間取引社数の12ヶ月平均で除した金額

※4 期末時点の掲載社数

会社・事業概要



世界を変えるソーシャルカンパニー

- 当社は派遣・紹介事業を祖業とし、求人メディアを運営するメディア事業とDX事業で構成



長年にわたる顧客からの支持により築かれた顧客基盤（導入企業の一部）

- 成長中の企業を中心に、会社規模数名～数万名までの多くの企業に導入

グループ全体導入企業 延べ55,739社

派遣・紹介事業

株式会社ビースタイルスマートキャリア

導入企業 **9,400社** 突破



メディア事業

株式会社ビースタイルメディア

導入企業 **46,000社** 突破



ディスクレーマー

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれます。これらは当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。

当該記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しています。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、当該記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

当該記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。



bstyle