



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ビースタイルホールディングス
2026年6月23日

[東証グロース：302A]



INDEX

目次

1. 会社・事業概要

2. 当社の特徴・強み

3. 市場環境

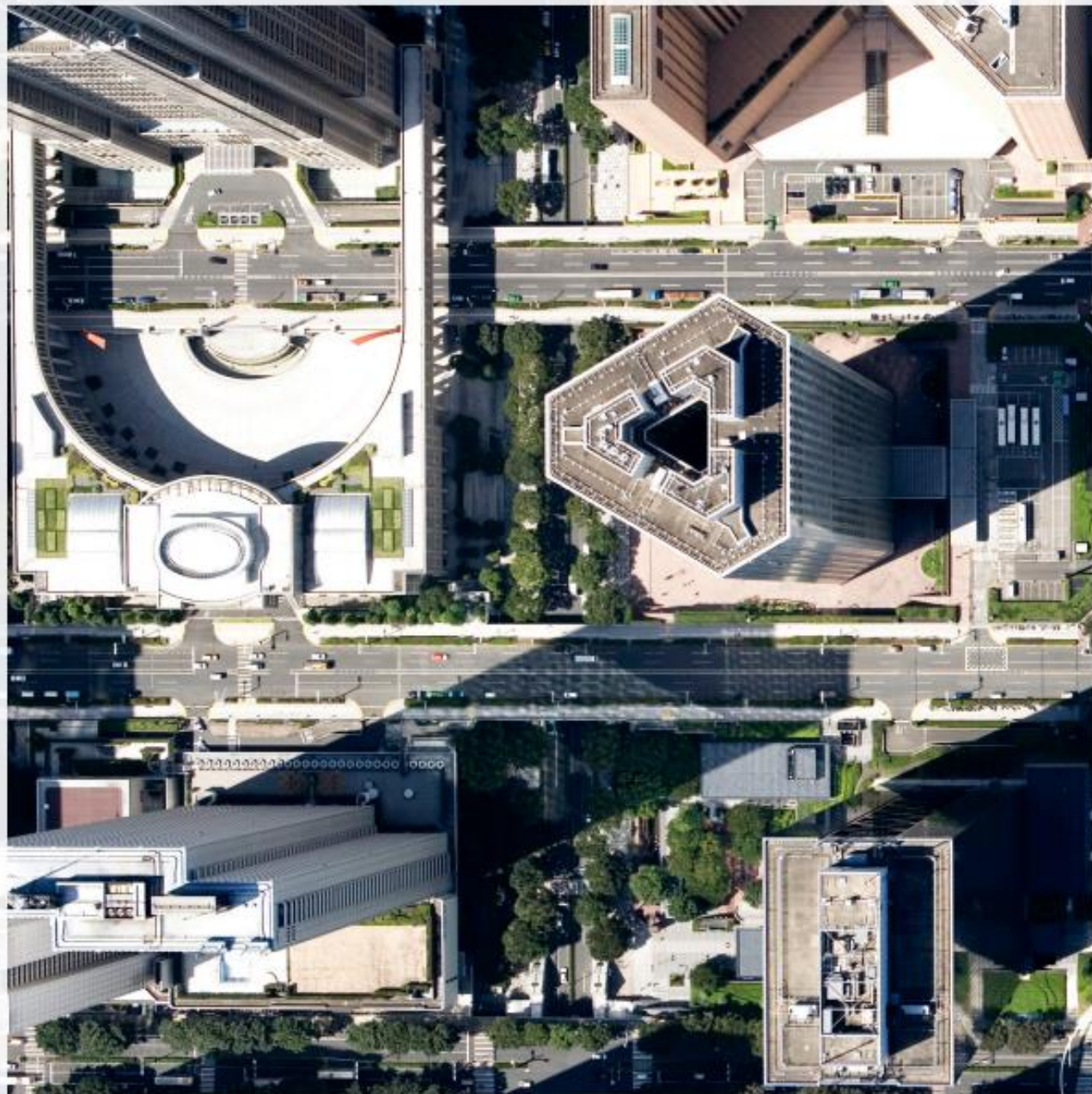
4. 成長戦略

Appendix



01

会社・事業概要



PURPOSE

不変の存在意義

時代に合わせた価値を創造する

創業から不変の存在意義であり、社名の由来である。

時代とともに変わる社会の課題と願いに対して、

b-styleは新たな価値を創造し続けていく。



VALUE 大切な価値観

四方よし 買ってよし・売ってよし・世間よし・仲間よし

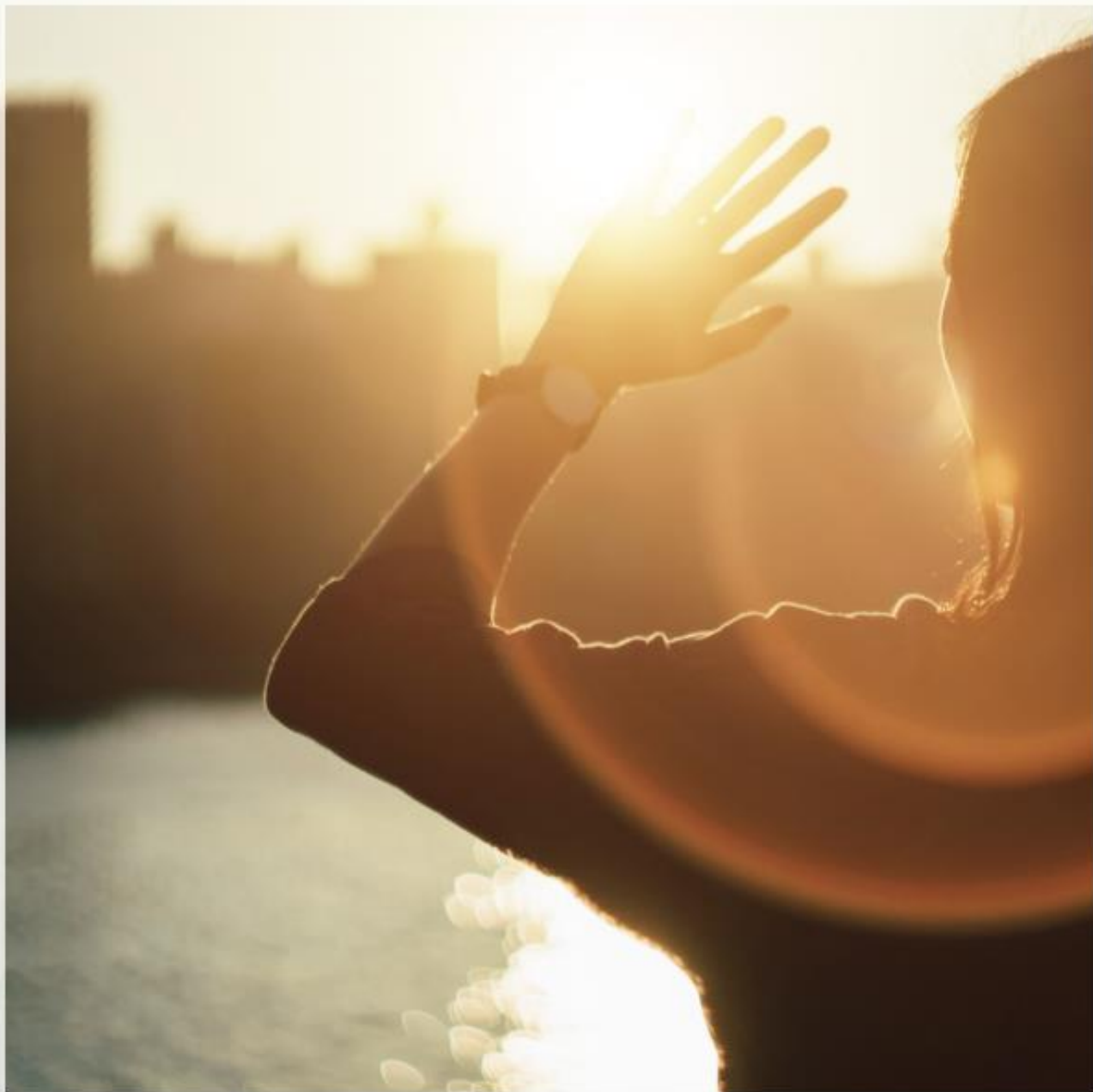
b-styleは経済的価値と社会的価値を両立するために、より広い視野で社会が良くなる「四方よし」の考え方を企業活動の全てにおいて大切にしている。



MISSION 果たすべき使命

社会課題をビジネスで解決する

b-styleにとってビジネスとは、時代ごとに変わる社会課題を解決する手段であり、使命的活動なのだ。今の非常識を、次の常識に変えていこう。



VISION 目指す未来

かかわる全ての人があわせ

「四方よし」の価値観のもと生み出す事業によって時代に合わせた価値を創造し続ける。その先には、かかわる全ての人があわせになる未来がある。



bstyle

世界を変えるソーシャルカンパニー

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 鴫崎 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

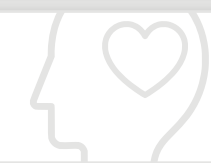
ビースタイルグループの「しゅふ」という言葉へのスタンス

- 「家庭の都合で、働き方に条件面の制約がある人」と同様の”課題”を抱えているすべての人たちが、サービスの対象になると考えています

性別や未既婚区分の区別は、致しません。



自分を「しゅふ」だと捉えるかどうか（自認）は、その人次第のため、「しゅふ」を定義することはしません。



その方の”働く課題”にフォーカスして、解決できるサービスを追求していきます。



補足

「家庭の都合で、働き方に条件面の制約がある人」

- 例1 **育児**と両立させるため、日数・時間を抑えて、扶養枠内で働きたい
- 例2 **看護**が必要な家族がいるため、短時間で働きたい
- 例3 **介護**をしながら働くため、スキマ時間でできる仕事がしたい

「家庭の都合で、働き方に条件面の制約がある人」と同様の”課題”を抱えている人たち

- 例1 **スキルアップ**のため、在宅でできる短時間の副業をしていきたい
- 例2 **趣味**の時間を確保するため、短時間で働きたい
- 例3 自身の**病気療養**のため、日数・時間を抑えて働きたい

- 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・RPO事業で構成



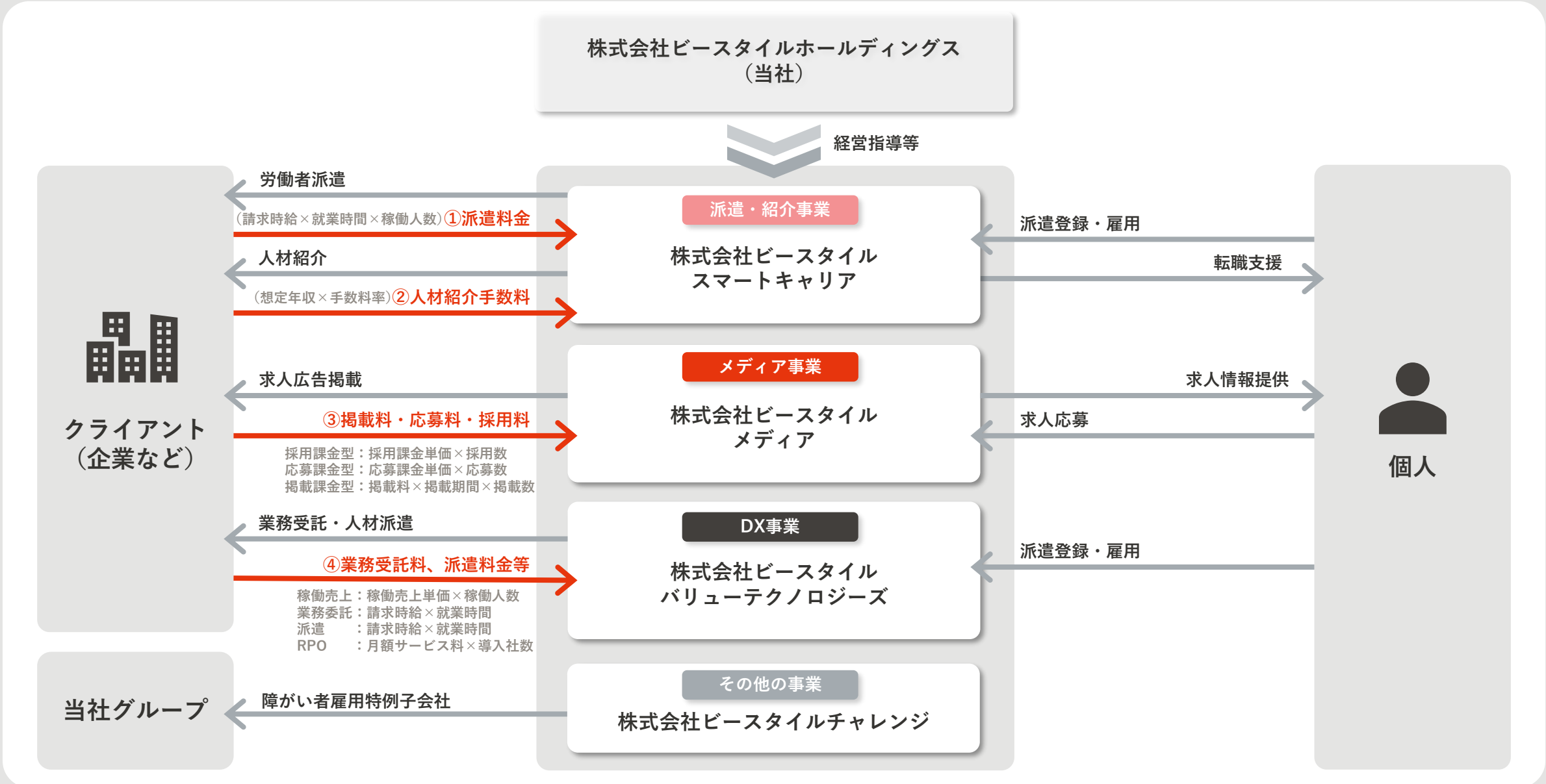
各事業の概要と売上構成比

- 祖業の派遣・紹介事業が2025年3月期売上高で61.9%を占めるが、近年はメディア事業が成長してきており、営業利益ベース前期比+134.7%と大きく拡大



※1 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

※2 セグメント間取引消去等の調整額及びグループ管理費が含まれております



沿革：「時代に合わせた価値を創造」してきた経緯（1/2）

当社転換点	2002年	2010年	2016年	2020年	2022年	2002-22
※1 派遣市場規模	2.2兆円	5.3兆円	6.4兆円	7.6兆円	8.7兆円	+ 6.5兆円
紹介市場規模	1,053億円	2,163億円	3,876億円	5,240億円	7,703億円	+ 0.6兆円
媒体市場規模	5,760億円 (2000年)	-	7,954億円	4,150億円	7,417億円	+0.1兆円
生産年齢人口	8,570万人	8,173万人	7,667万人	7,508万人	7,438万人	▲1,132万人
女性就業率	56.6%	60.1%	66.0%	70.6%	72.4%	+ 15.8pt
高齢化率	18.5%	23.0%	27.2%	28.6%	29.0%	+ 10.5pt

- 1986 男女雇用機会均等法 改正施行
- 1999 男女共同参画社会基本法 施行
 - 2002 しゅふのパートタイム型派遣事業 開始（創業）
- 2008 リーマン・ショック
- 2008 雇用対策法 改正施行（募集・採用における年齢制限禁止）
- 2012 自社メディア「しゅふJOB」リリース
- 2014 「ガイアの夜明け」出演
- 2015 「カンブリア宮殿」出演
- 2016 女性活躍推進法施行
- 2018 ハイキャリアしゅふを対象とした企画職/専門職の派遣サービス「スマートキャリア」開始
- 2019 DX事業開始
- 2020 コロナ禍
- 2020 3月期決算に変更※3
- 2024 グロース市場上場



少子高齢化を背景とした働き手不足、女性の雇用拡大の必要性を予見し事業開始

自社メディアや広報強化による事業拡大、女性のキャリアの多様化・高度化に合わせた事業多角化

※1 派遣市場規模：（全年度）厚生労働省「労働者派遣事業報告書」 紹介市場規模：（全年度）厚生労働省「職業紹介事業報告書」
 媒体市場規模：2000年は（社）全国求人情報誌協会他「労働市場サービス産業の活性化のための提言」（2002年3月）、2016年以降は（公社）全国求人情報協会調査
 生産年齢人口：総務省統計局「人口推計」 女性就業率：内閣府「男女共同参画白書」 高齢化率：総務省統計局「人口推計」
 ※2 しゅふ領域の雇用創造数：人材派遣事業の派遣稼働者数、人材紹介事業の採用者数、求人サイト事業の採用者数の事業開始時からの累計
 ※3 当社は、2020年2月に株式会社ピーススタイル（現 株式会社ピーススタイルスマートキャリア）を株式移転完全子会社、当社を分割承継会社として設立された持株会社であります。
 また、株式会社ピーススタイル（現 株式会社ピーススタイルスマートキャリア）の決算期を2020年より3月期決算に変更しております

創業期
(2002年創業～リーマンショック)

派遣

企業に新しい働き方を提案し、
雇用を創出

- 企業へ時短等の働き方・雇用パッケージを提案
フルタイムとの併用で、**約30%のコスト削減**を提案

デイシェアリング：曜日交代
タイムシェアリング：2時間交代
ビジー：月末月初の繁忙期のみ

- 時短等の働き方に転換可能な企業業務を可視化

自社開発サーベイツール「COMPASS
(雇用形態等の業務への人材配置診断方法)※」(2007年特許取得)により
効率的に業務を分析・抽出

- 時短等の働き方に合わせたマネジメントを確立

フルタイム労働向けのシステムに代わる人事・労務管理手法を確立

しゅふへの働く場の提供と、
企業の人材確保、採用・人件費削減を両立

拡大・多角化期
(リーマンショック～コロナ禍)

メディア事業

企業のしゅふ向け求人
の投稿を促進

- 「しゅふJOB」でしゅふのニーズに適した働く条件や、環境等の求人を上位表示
- 企業が自主的・積極的にしゅふ向けニーズを満たす条件や環境に変化

しゅふ求職者増と求人数増の好循環が発生

また、その結果、多くのメディアに露出することで認知が拡大する

例

2014「ガイアの夜明け」出演

2015「カンブリア宮殿」出演

派遣

しゅふのキャリアに沿った
付加価値の創造

- 総合職経験者がしゅふ層に増加
ハイキャリアしゅふを対象とした企画職/専門職の派遣サービス「スマートキャリア」に注力

非正規・時短・パートの働きでも
高い時給を実現

派遣事業の支払時給 **+49.0%**

(2014年6月期→2026年3月期)

02

当社の特徴・強み

1. しゅふ層の採用力になっている
IT技術・マーケティング・ブランディング
代理店支援等の組織力の高さ

2. 幅広いサービス開発及び提供力

- 他社が真似できない差別化されたポジショニング
- 全国レベルでのしゅふ層への高い認知率
- 求人媒体@しゅふJOBを開発・運営する技術力
- しゅふJOBを拡大するマーケティング&営業&販売代理店網

- しゅふJOBの集客力を活かした派遣・紹介サービスを強化
- 人材採用力と、技術力を活かしたRPO/BPO事業を開始
- 女性労働人口の45%が働く、エッセンシャル領域の派遣稼働が拡大
- DX/AI開発支援実績2500件以上の技術及びプロジェクト運営力

※「当社の特徴・強み」につきまして、従来のしゅふJOB訴求の内容にエッセンシャル領域の派遣事業やDX事業を加えて再構築しております
再構築にあたり「しゅふに特化した求人・UI」「当社が企業から選ばれる求人媒体である理由」「離職率の低いしゅふ層の採用は、企業の採用・教育コストを低減」「顧客基盤：各事業の業種別顧客割合」のページを削除しておりますが、訴求ポイントの整理上削除したものであり
当社の特徴・強みで無くなったわけではございません

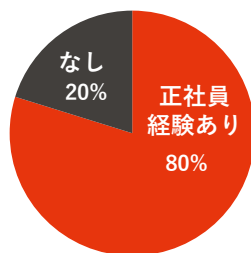
- しゅふが仕事探しで重視するポイントは、1～3位までが、ライフスタイルである
- 求人媒体のしゅふJOBで転職する層は、約8割が正社員経験があり、アルバイト/パート層の中でも豊富な経験やスキルを持つ
- 派遣スタッフの過去年収は、500万円以上が約40%を占め、企業もスキルの高い人材を活用できる

仕事探しで重視しているポイントランキング※1

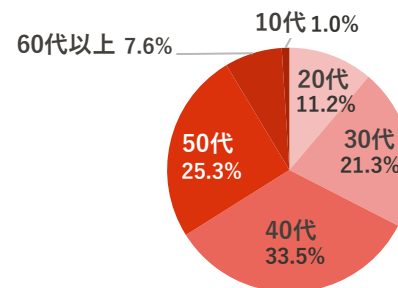
1位	勤務地	84%
2位	勤務時間	65%
3位	勤務日数	47%
4位	職種	41%
5位	給与	28%
6位	しゅふが働きやすい環境か？	26%
7位	交通費は支給されるか？	17%
8位	平均年齢or活躍中の年齢	14%
9位	扶養枠内で働けるか？	13%
10位	未経験OKか？	11%
11位	職場の雰囲気 ※写真等	7%
12位	ブランクOKか？	7%

職種・給与の優先順位は低く、勤務地・勤務時間・勤務日数等、ライフスタイルに合わせた働きやすさが重視されている

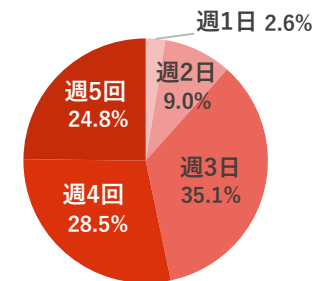
正社員経験の有無※1



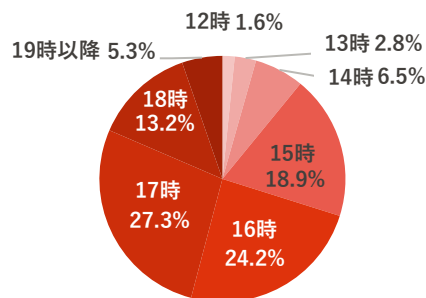
年齢分布※1



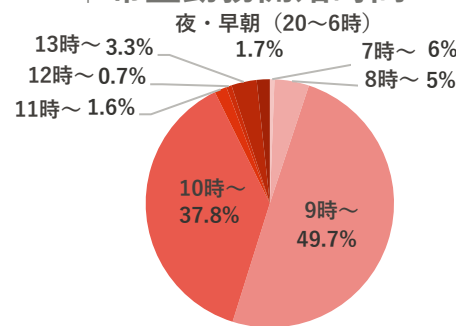
1週間の希望勤務日数※1



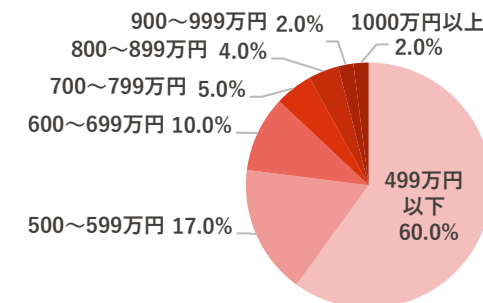
希望勤務終了時間※1



希望勤務開始時間※1



登録派遣スタッフの過去年収※2

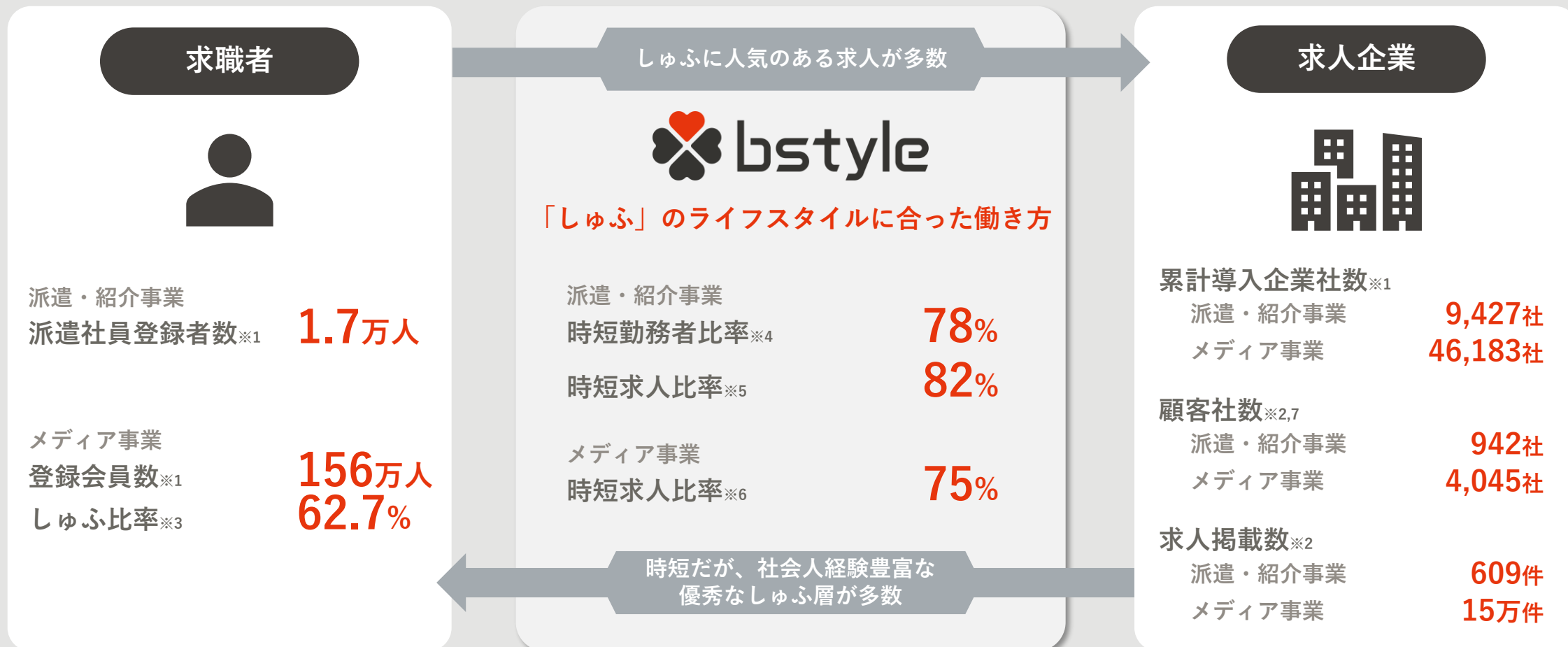


※1 しゅふJOB登録者へのアンケート調査。集計期間：2022年1月24日～2022年1月26日

※2 2024年9月末時点

1. しゅふ層の採用力になっているIT技術・マーケティング・ブランディング代理店支援等の組織力の高さ

- 派遣・メディア共に、時短勤務者・求人が約8割を占める
- 創業以来、しゅふのライフスタイルに合った働き方を追求し、求職者・求人企業の強固な基盤を構築

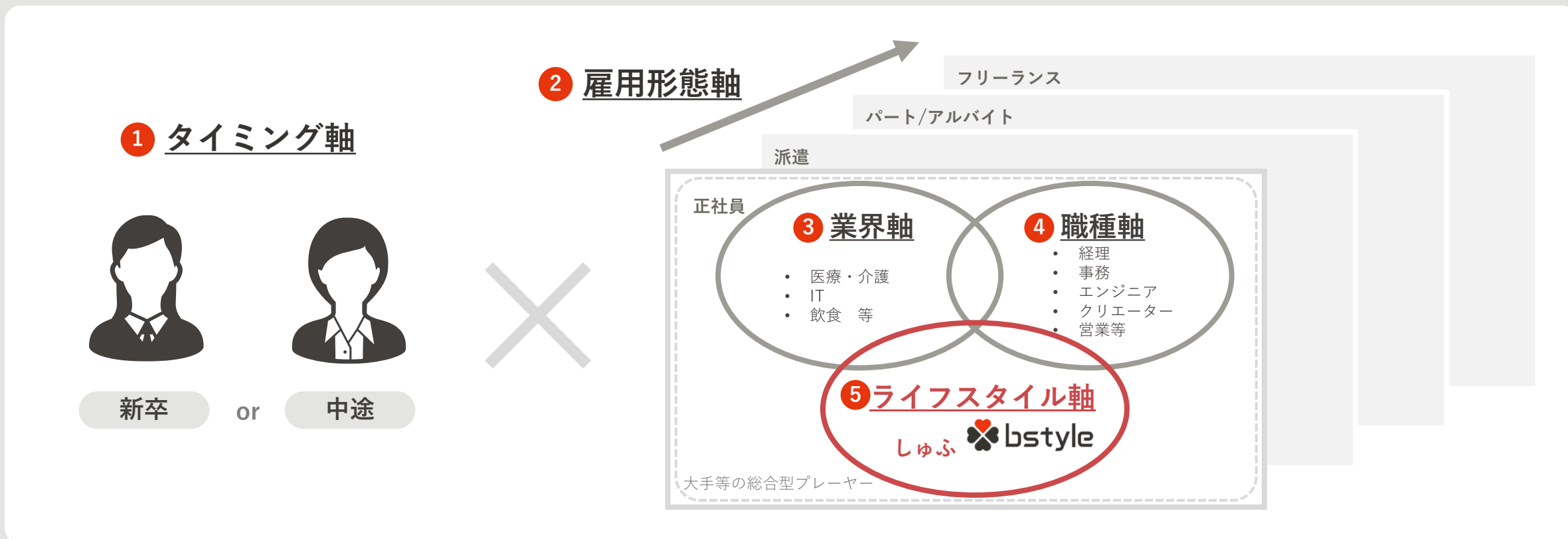


※1 2026年3月末時点でアクティブ（仕事紹介のメルマガ送付を可としている）登録者の総数 ※2 2026年3月月間 ※3 「しゅふJOB」では結婚有無、子ども有無の情報を取得していないため、ノバセル株式会社によるアンケート調査（30-50代 既婚女性 N=500を対象とした2024年2月実施調査）による結婚経験有かつ子持ちの女性の比率78.4%を用いて、2024年9月におけるしゅふJOB登録会員の女性人数から試算したしゅふ比率 ※4 2026年3月時点の派遣稼働者2,137名のうち「週5日以上かつ週35h以上」で就業している22%を除いた比率 ※5 2026年3月時点で求人企業に依頼を受けた求人のうち、週35h未満の求人の比率 ※6 2026年3月時点の求人のうち、雇用形態が「パート」かつ扶養枠内での勤務調整が可能な求人の比率 ※7 導入企業の内、期間中に売上が発生した企業

1. しゅふ層の採用力になっているIT技術・マーケティング・ブランディング代理店支援等の組織力の高さ

リクルーティングサービス市場の差別化の軸と、当社のポジショニング

- リクルーティングサービスは、派遣・紹介・媒体各市場を、5つの軸で分類することができる
- 従来は業界軸・職種軸の領域特化型プレイヤーが多かったが、当社はライフスタイルを重視し、しゅふに注力
- 大手総合型人材企業は、全体のサービスの中にしゅふに適した求人・媒体を有することもあるものの、しゅふに特化し、コアコンピタンスにすることはデメリットが大きい（次頁記載）



※ 当社認識による分類

「ライフスタイル軸」でのターゲティング・差別化を図っている当社以外の事例としては、「働きたいときだけ働ける」働き方を提供するスキマバイト等

1. しゅふ層の採用力になっているIT技術・マーケティング・ブランディング代理店支援等の組織力の高さ

参入障壁：人材サービスのビジネスモデルと、「しゅふ」の働き方の特徴

- 一般的に人材派遣・紹介事業者は、フルタイム労働から、しゅふの働きやすいパート型にターゲットを変えると売上低下要因に
- 一般的な求人メディア事業者は、しゅふに特化すると、他の主要なターゲット層である学生やフリーター等への認知訴求が弱まる

人材サービス会社の売上高構成

しゅふ・短時間労働の特徴

人材派遣



働く「時間」が限られる

人材紹介



フルタイム労働者よりも「年収」が低い

求人メディアの主な求職者ターゲット

求人メディア

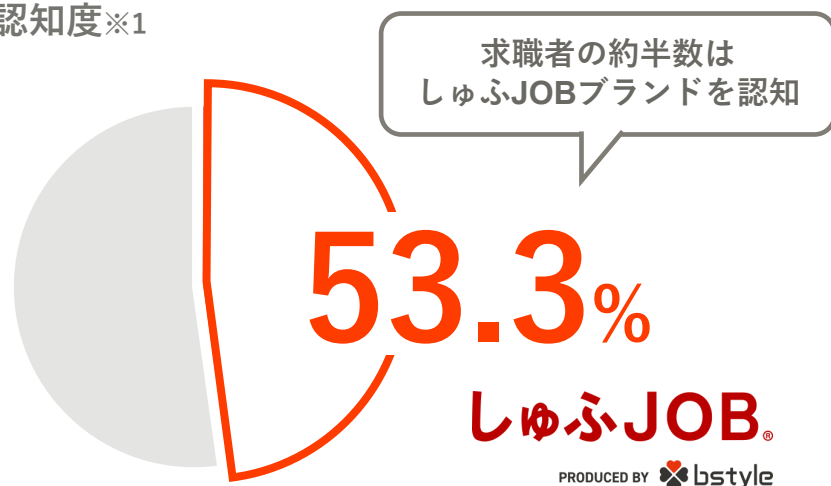


しゅふ以外のパート・アルバイトの主要な働き手への訴求低下

1. しゅふ層の採用力になっているIT技術・マーケティング・ブランディング代理店支援等の組織力の高さ

- 求職者の半数以上がしゅふJOBを認知（2024年6月：47.8%⇒2026年2月：53.3%）
- 求人サービス認知度ランキングは関東で6位から4位、関西で6位から5位へ上昇
- 2026年3月期は従来の関東・関西エリアに加え、中京エリアでもCM放映を実施
- 2027年3月期は新たに福岡でもCM放映を開始

しゅふJOBの認知度※1



求人サービス認知度ランキング（関東）※2

4位

求人サービス認知度ランキング（近畿）※2

5位

※1 しゅふJOBの認知度
調査期間：2026年2月
調査企画：ノバセル株式会社 調査協力：株式会社クロス・マーケティング
調査対象：子どもと同居かつ育児の負担がある、求職中または求職する可能性のある30-59歳の女性
助成想起

※2 求人サービス認知度ランキング
調査期間：2026年2月
調査企画：ノバセル株式会社
調査協力：株式会社クロス・マーケティング
纯粹想起 「『パート・アルバイト探しのための求人サービス』と聞いて、思い浮かぶものを3つまで教えてください」との質問に対して回答されたサービス名ランキング
調査対象：子どもと同居かつ育児の負担がある、求職中または求職する可能性のある30-59歳の女性

1. しゅふ層の採用力になっているIT技術・マーケティング・ブランディング代理店支援等の組織力の高さ

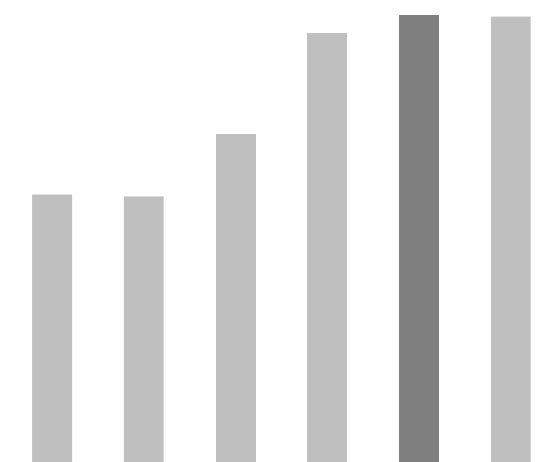
しゅふJOBの集客力：求職者の増加実績

- しゅふをターゲットとしたニッチ領域で強いアクセスを保有し続けている
- 毎年高い流入を確保できており、求職者・応募数ともに前期比増加を継続

年間アクセス数※1

「しゅふJOB」への
年間アクセス数

1,321 万人

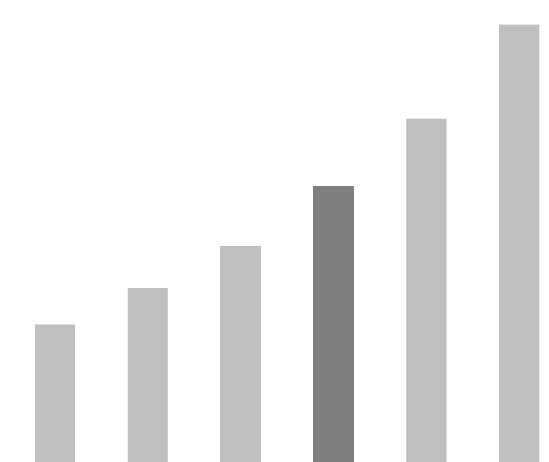


2021年 3月期
2022年 3月期
2023年 3月期
2024年 3月期
2025年 3月期
2026年 3月期
(9か月)

登録会員数※2

「しゅふJOB」に登録もしくは
仮登録しているユーザーの合計数

157.6 万人

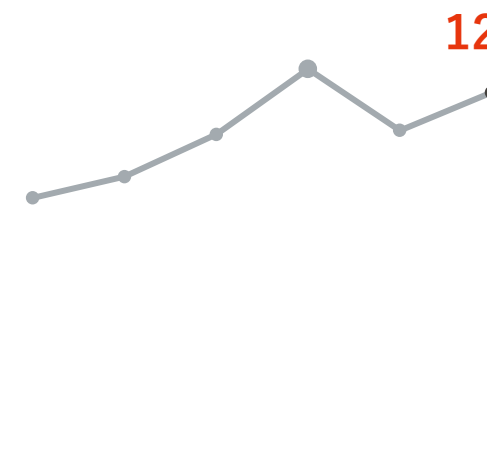


2021年 3月期
2022年 3月期
2023年 3月期
2024年 3月期
2025年 3月期
2026年 3月期
(9か月)

応募数増減率

応募数の前期比

128.7 %



2021年 3月期
2022年 3月期
2023年 3月期
2024年 3月期
2025年 3月期
2026年 3月期
(9か月)

※1 「しゅふJOB」への年間アクセス数。28日以内であれば同じデバイスから何度アクセスしても1ユーザーとしてカウント

※2 「しゅふJOB」に登録もしくは仮登録しているユーザーの合計数

1. しゅふ層の採用力になっているIT技術・マーケティング・ブランディング代理店支援等の組織力の高さ

- 15秒間のCMで『しゅふJOB』を5回コールすることにより、2023年9月～の約1年で高いブランド認知を獲得、2025年8月からは名称訴求に加え「勤務時間・日数」「お休み調整」「家チカ・在宅」等の検索機能も訴求
- しゅふ川柳@イベントは、毎年ほぼすべてのTV主要局で、放映されPR効果は絶大
- ブーコ部長というキャラクターにより、子供にも認知が広がり、結果しゅふ層にも訴求

- 「しゅふJOBプレゼンツ しゅふ川柳2026」を実施。
- 過去最多となる6,769句（前年比1.5倍）の応募が集まり、最終審査では、ゲスト審査員の野々村 友紀子氏、2丁拳銃、キンタロー。氏をはじめとする著名人と、主催のピーススタイルメディア代表石橋によって、受賞作品を選出。



TVCM



ブーコ部長



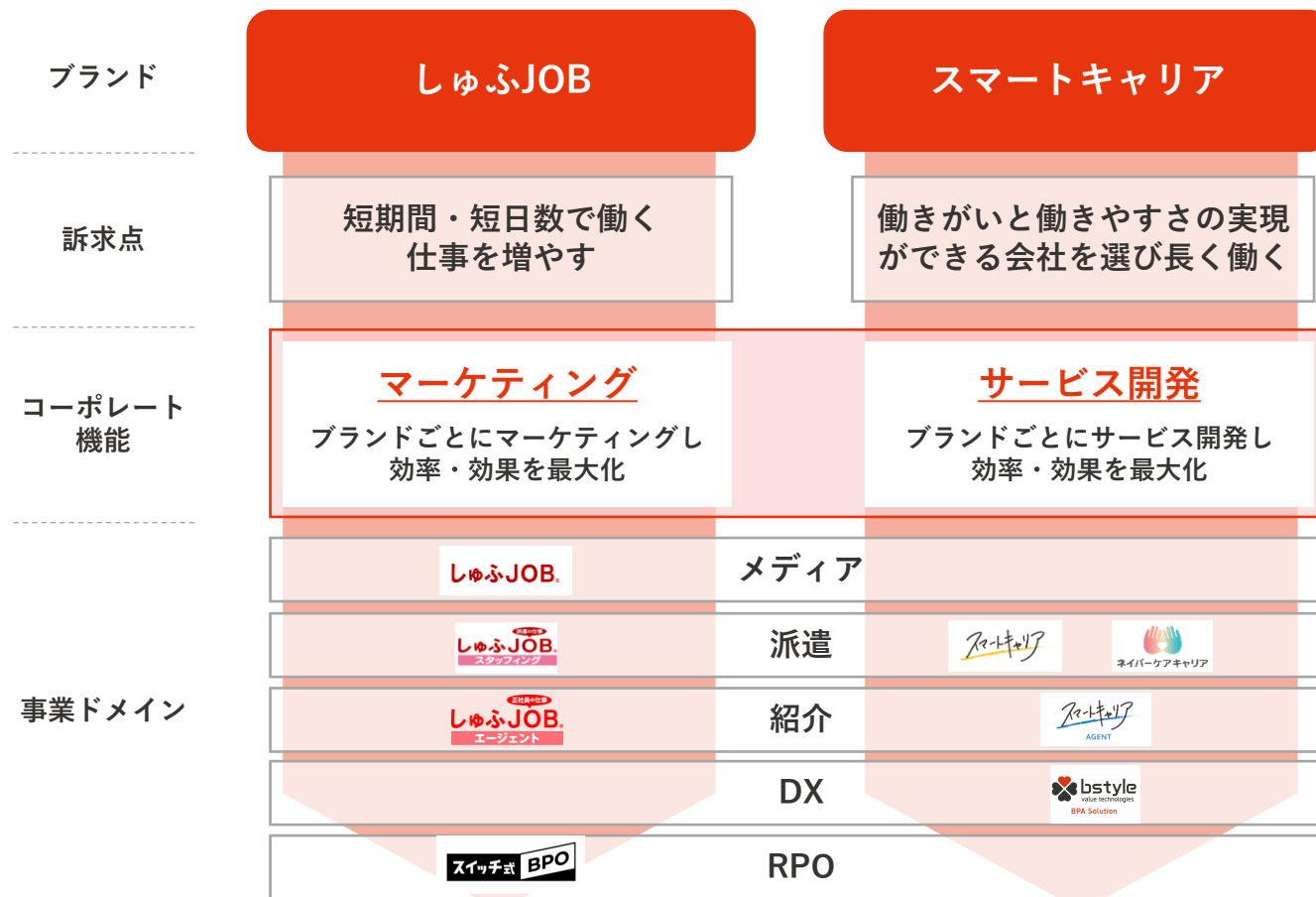
直近3年のメディア掲載実績

		2026年3月期	2025年3月期	2024年3月期
掲載数		204	237	213
掲載 カテゴリー	コーポレート	19	11	7
	ピーススタイルスマートキャリア	5	5	6
	ピーススタイルメディア	35	29	21
	ピーススタイルバリューテクノロジーズ	1	0	0
	ピーススタイルチャレンジ	0	0	1
	しゅふJOB総研※1	141	144	170
	その他	0	46	8
掲載媒体	テレビ	24	16	15
	新聞	6	23	19
	WEB	161	189	172
	雑誌	6	6	3
	その他	7	3	4

※1 しゅふJOB総研は当社が運営するしゅふに特化した人材サービス「しゅふJOB」の調査機関

2. 幅広いサービス開発及び提供力

- ・ しゅふJOBを軸に、媒体・派遣・紹介の3サービスを展開
- ・ ブランド毎に集めた顧客に合わせ、サービス開発、およびクロスセル強化



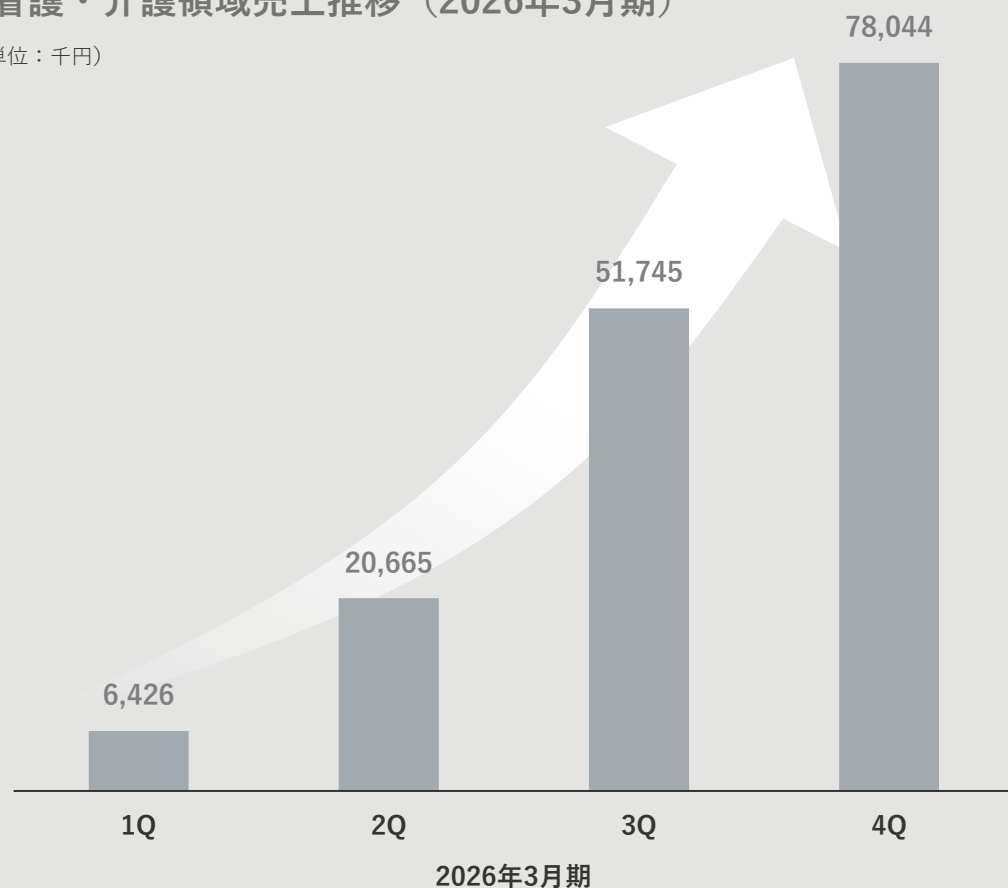
2. 幅広いサービス開発及び提供力

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



2. 幅広いサービス開発及び提供力

- 業務自動化支援サービスと、IT人材を提供するITエンジニア人材調達支援サービスにより、**企業のDX化に貢献する**
- DX推進による労働需要の低減と、業務効率改善による従業員の働きやすさの向上を、**ソリューション強化により実現する**

BPA（業務自動化）ソリューションサービス

業務自動化に関するサービスを一通貫で提供
(主に準委任契約・派遣契約)



バリューテクノロジーズ

- **75名※1**のプロパーエンジニア人材が在籍
- 業務自動化を上流～下流まで**ワンストップ**で支援
- 小規模開発、保守運用等スポット支援が可能

ITエンジニア人材調達支援サービス

業務委託もしくは人材派遣の形態でIT人材を提供
(主に準委任契約・派遣契約)



バリューテクノロジーズ

- **即戦力となる30-50代エンジニアが84.4%※2**
- **スピーディーな調達** (人材サーチ着手まで約1営業日)
- **高い継続率** (同一現場での半年以上継続率 82.9%※3)

BPA（業務自動化）ソリューションサービスの支援内容：業務自動化の上流から下流まで一通貫で支援が可能



※1 2025年3月末時点

※2 2025年3月末時点における当社に登録されている登録型派遣ITエンジニアの年齢比率

※3 2022年4月以降に就業を開始している登録型IT派遣エンジニアの内、2025年3月末時点で半年以上継続している人の割合

- 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



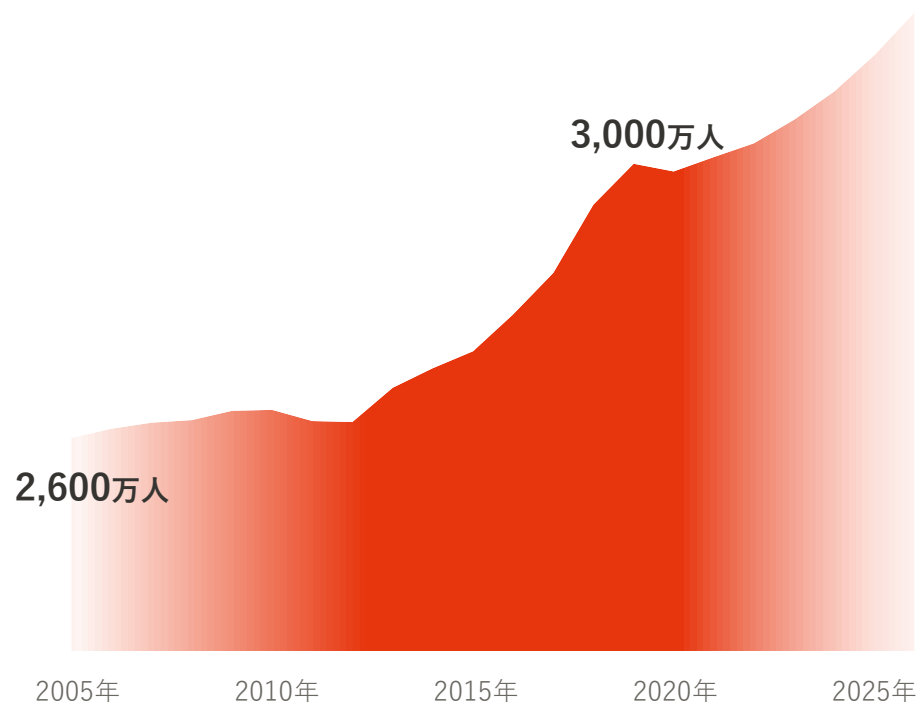
03

市場環境

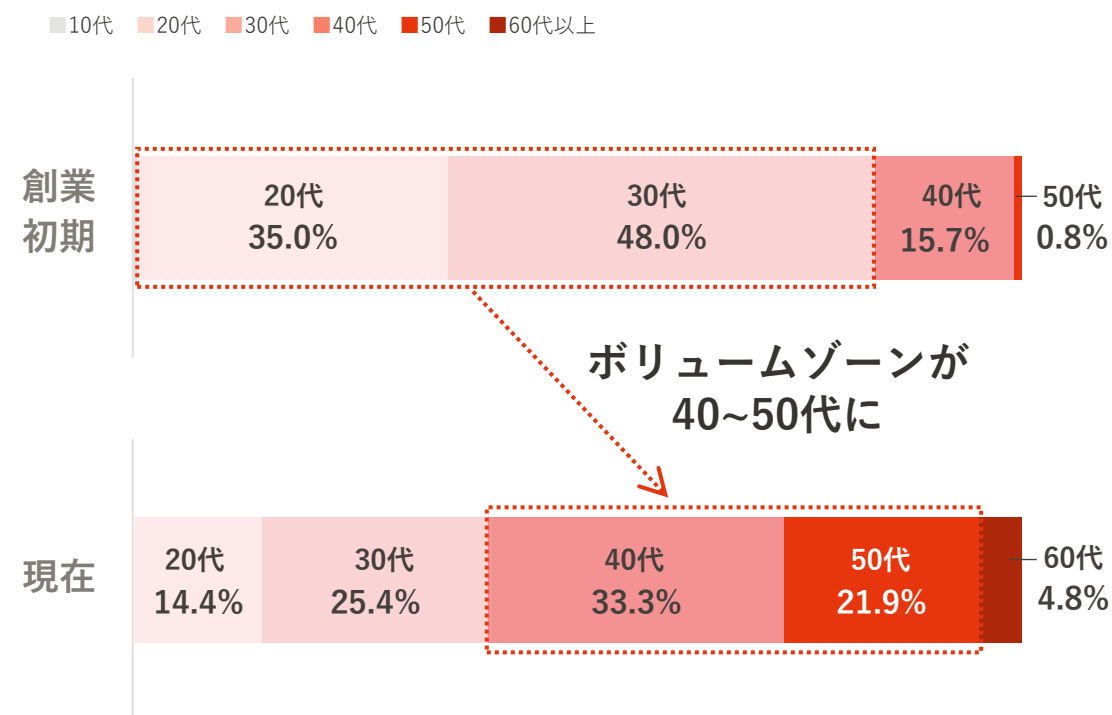
拡大が続く女性の労働市場

- 女性労働者総数は年々増加し続けており、非正規労働者は全体の52.0%※1となっている
 - 創業初期の2000年代における派遣労働者は20~30代の子育て世代の女性が多く、当社の登録者割合も20~30代が8割以上を占めていた
- 現在、当時のボリュームゾーンの労働者が40~50代となり、労働市場で再び活躍している

女性労働者（単位：万人）



当社年代別女性登録者割合（単位：%）



※ 厚生労働省「令和6年版働く女性の実情」

※1 総務省統計局「労働力調査」（2025年）、「非正規の職員・従業員」が「非正規の職員・従業員」と「正規の職員・従業員」の合計に占める割合

※ 創業初期2002年8月～2005年12月の年代別女性登録者割合（総数9,922人）

※ 現在2021年1月～2024年9月の年代別女性登録者割合（総数58,589人）

想定される市場規模

- 人材サービス市場における「しゅふ」層そのものの市場規模データがないため、性別や子供の有無、年齢、年収等の区分により、「しゅふ」層に類する市場としてのSAMを試算
- DX市場については主力商品であるRPA市場でSAMを試算

人材派遣 市場規模

TAM：国内派遣マーケット

9兆9,005億円^{※1}

SAM：

女性96万人（派遣労働者の61%^{※2}）

既婚率 49%^{※3}

子供あり 39.5%^{※3}

1兆1,689億円

2026年3月期
売上高
64.0億円

求人媒体（メディア） 市場規模

TAM：国内求人媒体マーケット

1兆599億円^{※4}

SAM：

パート/アルバイト労働者
全体の76%^{※5}が女性

25歳以上 88%^{※5}

年収400万未満 97%^{※5}

6,876億円

2026年3月期
売上高
44.2億円

DX 市場規模

TAM：国内DXマーケット

5兆6,000億円^{※6}

SAM：

RPA市場^{※7}
AIエージェント市場^{※6}

3,310億円

2026年3月期
売上高
44.2億円

※1 厚生労働省 2024年度労働者派遣事業報告書 ※2 労働力調査 2025年版 表II-1 年齢階級別非正規の職員・従業員の内訳

※3 一般社団法人 日本人材派遣協会 派遣社員WEBアンケート調査（2025年度） ※4 厚生労働省 2024年度全国求人情報協会調査資料

※5 労働力調査（基本集計）2025年（令和7年）平均結果の要約、概要、統計表等 第1表 就業状態別15歳以上人口、産業別就業者数、求職理由別完全失業者数

※6 富士キメラ総研 業種別IT投資動向/DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編

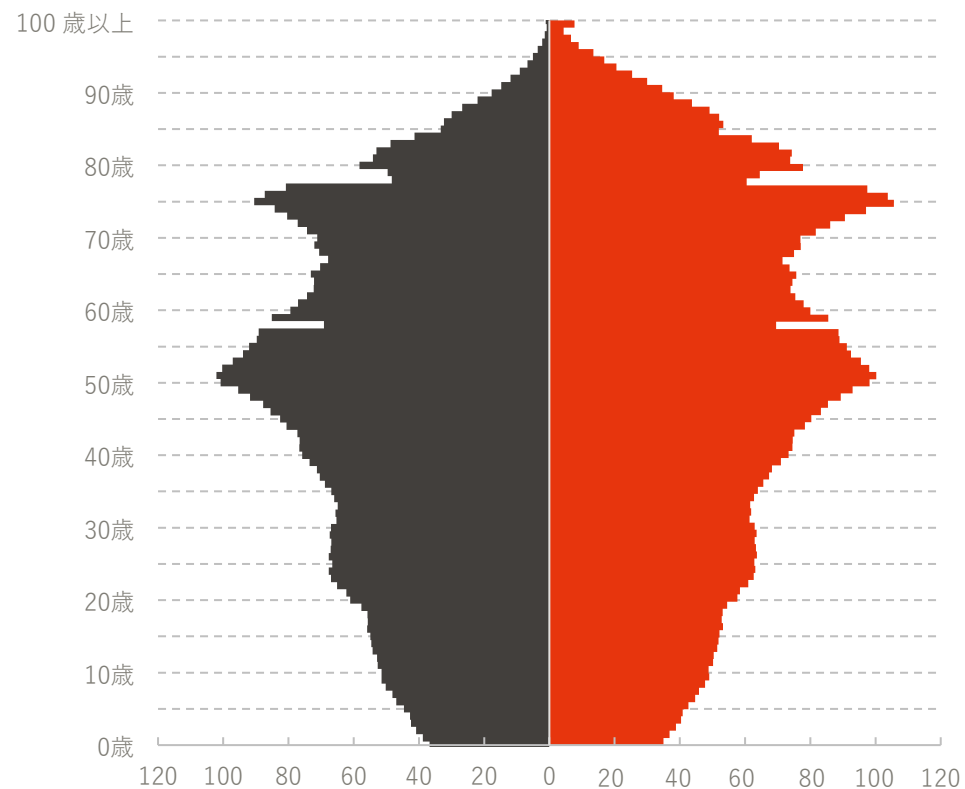
※7 IMARC Group Japan Robotic Process Automation Market（2026-2034）

2040年には、人口に占める60歳以上の女性の比率が高くなる

- 女性の寿命の長さが顕著であり、男性よりも労働力として長く貢献できる
- 圧倒的な労働量として貢献できる、60歳以上女性の労働力化が期待される

日本の人口：2024年（単位：万人）

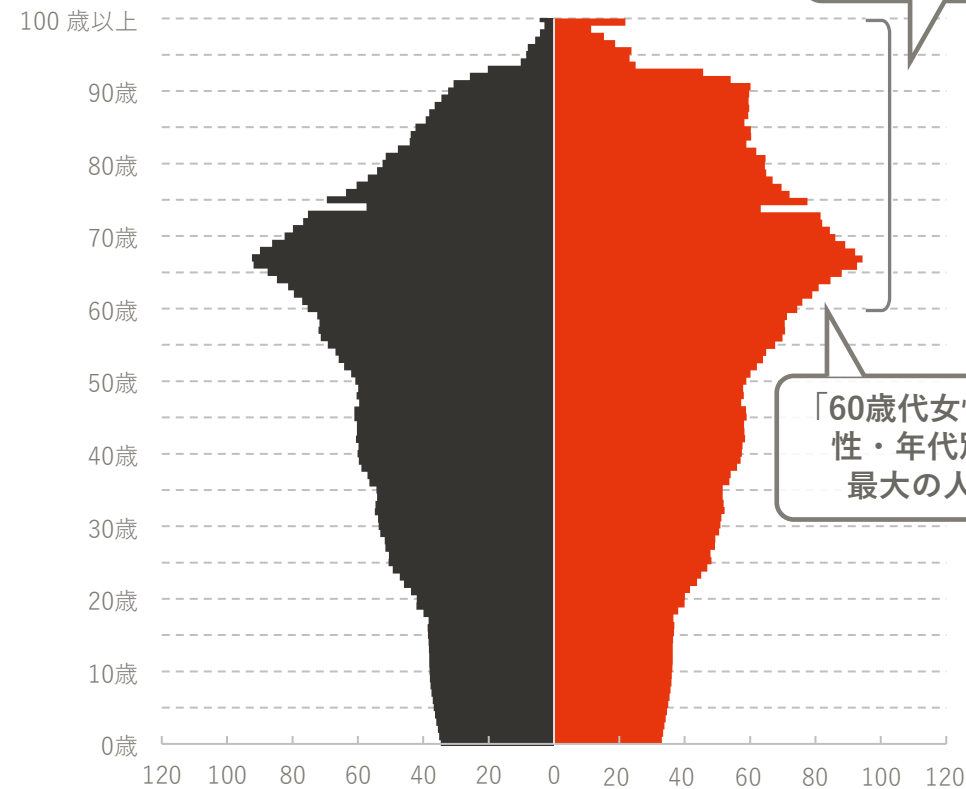
総人口1億2,029万人



※ 総務省統計局人口推計（令和6年10月1日）

日本の人口：2040年推計（単位：万人）

総人口1億698万人



60歳以上では
男性より女性が
459万人多い

「60歳代女性」が
性・年代別で
最大の人口

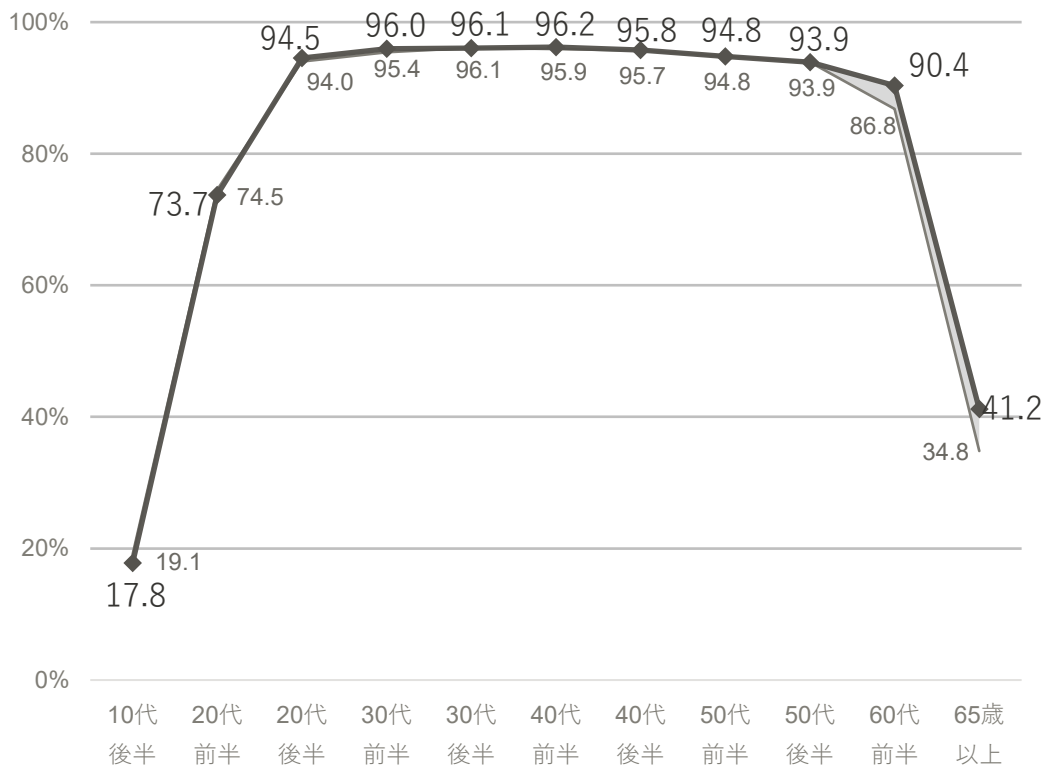
※ 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」（令和5年推計）
出生中位推計数値を使用

まだまだ女性の労働力率は、高くなっていく

- 2040年に向け、60代前半女性の労働力率は13.8ptの上昇が見込まれ、性・年代別で最大
- 30代後半・40代前半女性の労働力率の上昇余地も大きい

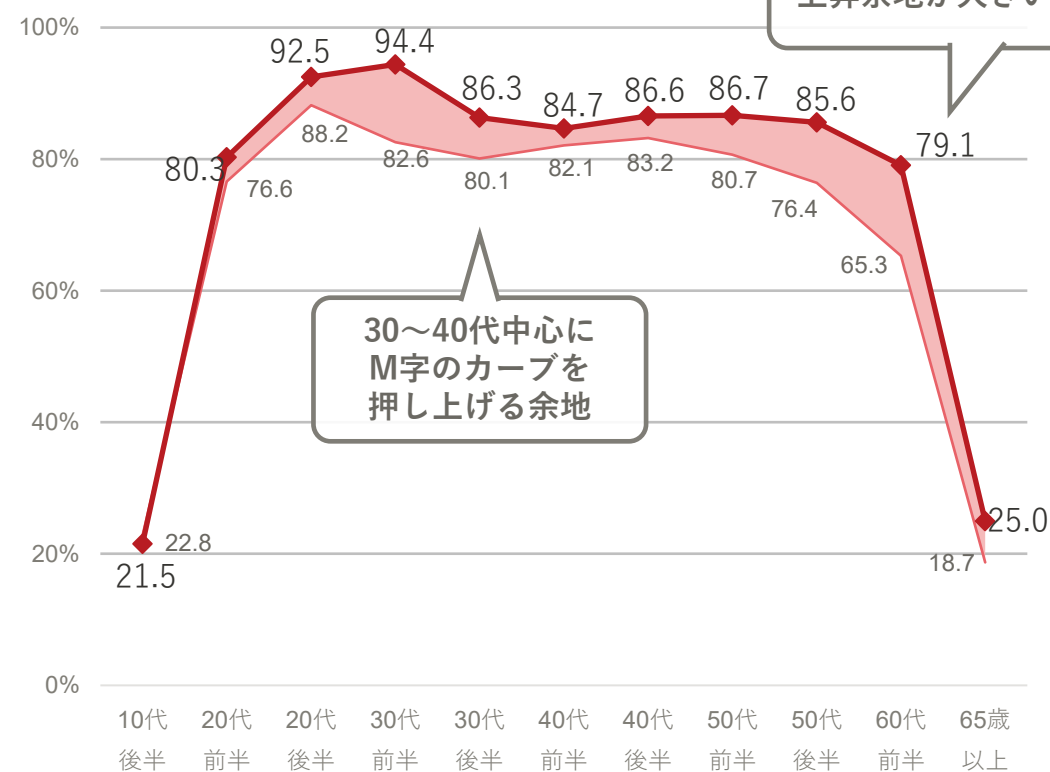
労働力率：男性

— 2023年(実績) —◆— 2040年(予測)



労働力率：女性

— 2023年(実績) —◆— 2040年(予測)



※ 総務省統計局「労働力調査」、独立行政法人労働政策研究・研修機構「年齢階級別労働力率」
「2023年度版 労働力需給の推計—労働力需給モデルによるシミュレーション—」（成長率ベースライン・労働参加漸進シナリオ）

1. 女性の労働参加率向上

- 労働人口の高年齢化はますます進むが、女性労働者総数は年々増加し、男性よりも労働力として長く貢献できる

2. テクノロジーへの置き換え

- DX市場の成長と合わせて既存業務のテクノロジーへの置き換えが進むが、置き換えられないものは高齢者や女性が担う

04

中長期成長戦略

2026年3月期は、認知度向上および既存サービスの拡大としゅふ以外の領域展開を重点的に推し進めた

成長戦略（大項目）	成長戦略（中項目）	進捗
しゅふJOBを中心とした 既存人材サービスの拡大	認知度アップのための投資拡大	○ 2026年3月期は2025年5月,9月,2026年2月に投資実施済み 2027年3月期は2026年5月に実施を行い、今後も定期的に投資実施予定
	メディア事業	
	新機能及びアプリ開発強化 応募数増加と売上高拡大を促進	○ 2025年5月に、広告の配信機能追加やUI/UXの改善を行うアプリリニューアルを実施し、その後も定期的なUI/UXのアップデートを実施中
	労働需要の逼迫している業種・職種への注力 飲食・外食、宿泊、介護等	○ 飲食・外食及び一般介護・看護等については2025年4月の前年同期比で求人掲載数・応募数ともに伸長。介護領域については自治体との取り組みも検討中
	一都三県以外のエリアの強化 関西をはじめとする地方エリア強化	○ 2026年3月期は従来の関東・関西エリアに加え、中京エリアでもCM放映を実施 2027年3月期は新たに福岡でもCM放映を開始
	規律ある広告投資 利益成長を重視し、ROIをコントロール	△ 2026年3月期において、前年比で応募数が伸長したものの、応募獲得広告の応募獲得単価及び対売上応募獲得広告比率は減少
	派遣・紹介事業	
	しゅふJOBから派遣・紹介事業への送客およびクロスセル強化 しゅふJOBで採用することが得意な業種・職種を送客、クロスセル	○ ビースタイルビジネス開発研究室主導でクロスセル促進プロジェクトを実施 2025年4月より本格始動し、2026年3月期のクロスセル数は前年比で大きく向上
	・「スマートキャリア」リブランディングで30～40代女性中心の派遣・紹介を強化 ・働く時間・日数・場所だけでなく、DX化で業務効率化が進んでいる企業の求人も「働きやすさ」がある求人と拡大定義 ・給与水準や人事制度等による「働きがい」を重視した魅力的な求人を拡大	△ スマートキャリアのリブランディングについては2027年3月期中を予定
	しゅふ以外の領域での 代替え労働力の提供	副業人材 ポケットタレント
外国人人材 介護業界向け人材紹介事業		× 2026年3月期内の事業立ち上げに向けて検討を進めていたが一旦別領域へ注力するため事業立ち上げは行わず引き続き検討継続中
社会福祉領域人材 介護業界向け事業		○ 2026年3月期より看護・介護分野での派遣・紹介事業展開を開始。 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。
生成AI技術まで拡大 DXエンジニアのリスキリング		○ AI駆動開発の実証実験を推進し、DXエンジニアのリスキリング及びアップスキリングを実施
DX関連ビジネスの 拡大	BPAプロパーエンジニア人数の増員	○ 2026年3月期において15名の採用を実施
	BPA提案数増加・受注率向上	△ 提案数は増加したものの、受注率には課題があるため改善予定

■主要KPI

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
派遣求人獲得数※1	5,877件	6,575件	5,287件	7,308件	6,276件	高収益商材の獲得数は増加するも、営業生産性が想定より向上せず
派遣就業決定数※1	2,006件	2,150件	1,715件	2,401件	2,021件	派遣求人獲得数の減少に伴い、派遣就業決定数も減少
派遣1稼働当たり日商※2	11,039円	11,422円	11,534円	12,707円	12,020円	高収益商材の増加に伴い日商は増加
時短正社員紹介 月当たり内定承諾数	5件	10件	6件	13件	8件	テクノロジーを活用しプロセス改善を図るが、想定より伸長せず

※1 短期派遣・ネイバーケアキャリアを除く

※2 派遣1稼働当たり日商=月次売上高÷月間稼働予定日数÷月間稼働人数

■P/L販売管理費構成比率

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
売上高	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
販売費及び一般管理費	14.3%	16.0%	15.8%	15.2%	18.1%	
うち人件費	9.2%	10.7%	10.7%	10.2%	8.8%	販管費構成比率は概ね計画通りに進捗 時短正社員紹介の下振れ等によりセグメント利益比率は下振れ
うち募集広告費	1.0%	1.2%	1.2%	1.2%	1.8%	
うち減価償却費	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	
セグメント利益	5.2%	4.5%	4.2%	4.9%	3.2%	

■主要KPI

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
応募数	493,131件	615,516件	635,140件	791,245件	755,414件	継続的な認知広告施策等により応募数は順調に伸長
月平均請求社数	3,947社	5,188社	4,248社	6,243社	4,724社	前年比では増加したものの、計画からは下振れ
月平均1社当たり 請求単価	74,606円	75,199円	91,085円	85,099円	100,269円	オプション販売の強化等で1社当たり取引金額が伸長

■P/L販売管理費構成比率

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
売上高	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
販売費及び一般管理費	67.3%	68.9%	69.5%	68.4%	69.9%	
うち人件費	7.8%	7.8%	7.7%	6.8%	7.6%	
うち募集広告費	31.4%	30.8%	31.0%	30.7%	31.2%	募集広告費及び販売促進費が増加し、 販管費率が上昇
うち減価償却費	1.5%	0.9%	1.1%	0.6%	0.6%	
セグメント利益	32.5%	31.1%	30.5%	31.6%	30.1%	

■主要KPI

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
月平均外販稼働人数	48.0人	52.2人	50.9人	60.3人	59.5人	計画には満たなかったものの、前年比で増加
月平均外販稼働率	73.0%	73.9%	79.3%	80.2%	78.4%	通年で案件稼働が安定し、稼働率は順調に推移
月平均外販稼働単価	772,233円	820,684円	801,079円	880,733円	857,000円	一括案件の稼働比率が増加し、稼働単価も上昇
月平均一括案件※1比率	12.4%	26.9%	23.4%	37.5%	-	既存一括案件規模が拡大

※1一括案件＝プロジェクトマネジメントを行う案件

■P/L販売管理費構成比率

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
売上高	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
売上総利益	20.4%	19.5%	22.0%	21.7%	28.2%	
販売費及び一般管理費	11.5%	14.0%	15.6%	14.5%	19.7%	
うち人件費	7.4%	6.9%	7.7%	7.4%	13.9%	バックオフィス体制を派遣事業からDX事業に移すことにより人件費率が上昇
うち募集広告費	0.8%	1.2%	0.0%	1.3%	0.0%	
うち減価償却費	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	
セグメント利益	9.0%	5.5%	6.4%	7.2%	8.6%	

■対連結売上高ホールディングス販売管理費比率

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
連結売上高	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
ホールディングス 販売費及び 一般管理費	11.5%	13.4%	12.7%	13.7%	11.3%	利益推移を鑑み、投資コントロールを実施

■ホールディングス内販売管理費構成比率

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
経営管理本部	23.9%	23.3%	29.4%	18.7%	32.6%	
人事本部	29.1%	27.8%	28.6%	27.8%	29.1%	ビジネス開発研究室の費用は主に新規事業にかかわるもので、派遣事業・DX事業にて事業化したため、各事業で使用
IT本部	41.5%	42.5%	42.5%	37.3%	39.1%	
ビジネス開発研究室	5.4%	6.4%	1.0%	16.1%	9.2%	

■ パケットタレント

(単位：百万円)	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
売上高	17	6	67	-	テストマーケティングを経て、2025年4月より事業化した が契約獲得単価の高騰等により2026年5月末日をもって終了 関与していた人的・資金的リソースについては、高収益・継 続型モデルであるRPO領域へ戦略的にシフトする
販売費及び一般管理費	12	9	16	-	
セグメント利益	▲5	▲6	10	-	

■ メディカル領域事業

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

(単位：百万円)	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
売上高	95	157	231	1,211	2026年3月期より看護・介護分野での派遣・紹介事業展開を 開始。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 2027年3月期は、事業成長優先のため関東に加え関西エリア での展開も開始するなど先行投資を実施
販売費及び一般管理費	18	26	36	233	
セグメント利益	0	▲1	2	▲37	

■ BPO事業

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

(単位：百万円)	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画	2027年3月期 今回計画	
売上高	35	8	199	373	2026年3月期は事業準備を進め一部開始、2027年3月期より 本格的にRPO事業をスタート
販売費及び一般管理費	29	28	37	143	
セグメント利益	▲21	▲24	11	4	

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の本資料更新版にて記載いたします

	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回計画※1	2027年3月期 今回計画	
1株当たり当期純利益 (EPS)	22.1円	17.7円	70.5円	55.5円	
1株当たり純資産額 (BPS)	888.5円	451.9円	514.8円	527.4円	2026年3月期については、当初の計画通りに進捗しなかったことに加え期中発行株式数が増加したことにより計画を下回りました
自己資本比率	30.9%	33.9%	30.6%	36.9%	2027年3月期の計画数値については、2026年3月末時点の株式数と2027年3月期の最新の利益計画をもとに再度算出いたしました
自己資本当期純利益率 (ROE)	2.5%	4.0%	14.7%	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。

※1 前回開示の計画数値に、上記株式分割を行ったと仮定した数値

- ・ 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

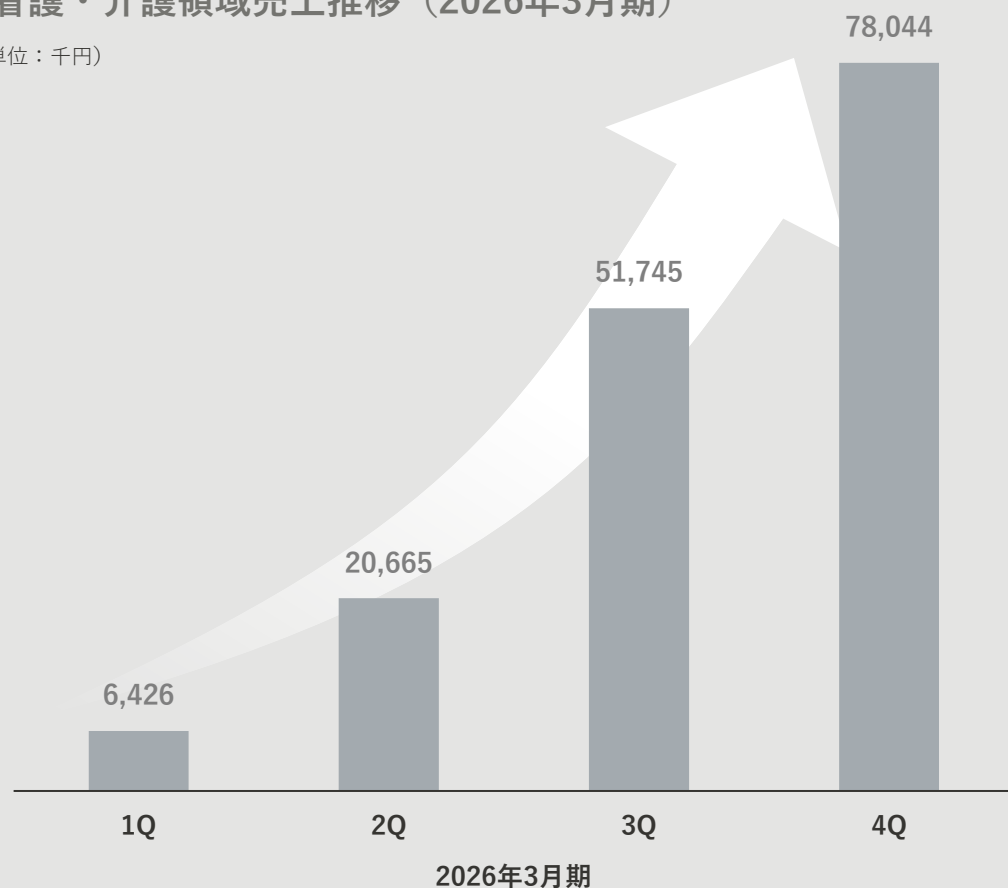
(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前期比	
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	12,008	14,568	+2,559	+21.3%
売上総利益	5,868	7,300	+1,432	+24.4%
営業利益	189	300	+110	+58.4%
経常利益	176	268	+91	+51.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	51	161	+110	+213.9%

エッセンシャルワーク領域での派遣事業の展開

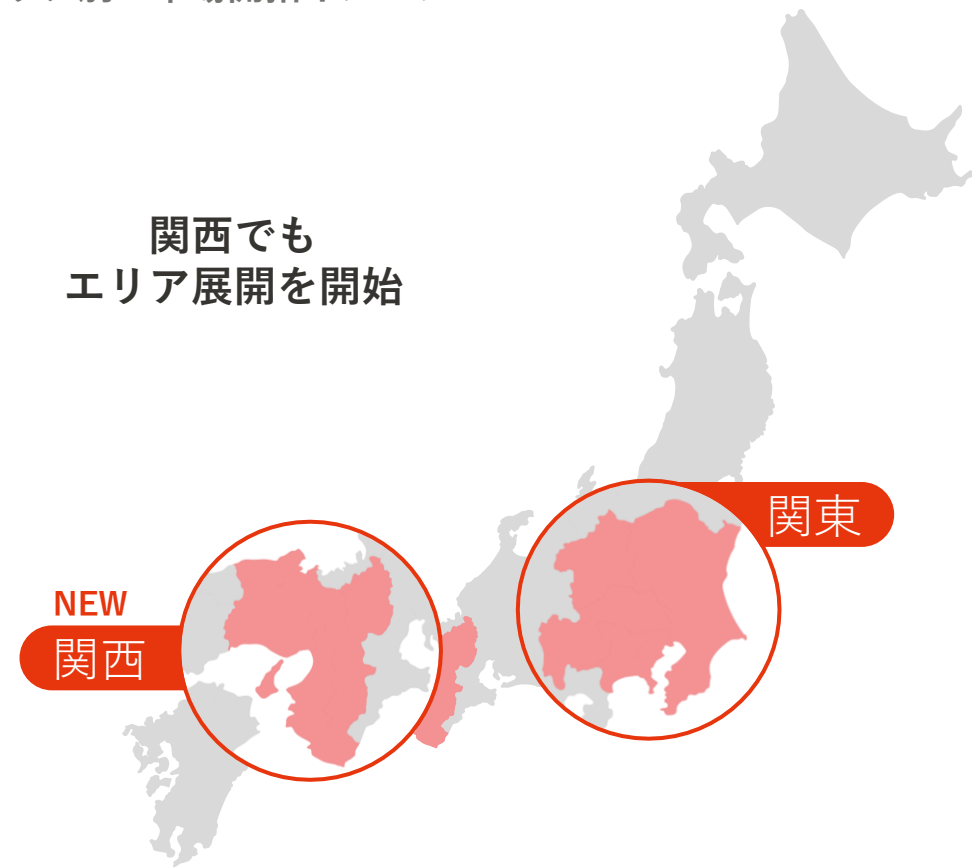
- 新規事業として2026年3月期より開始した看護・介護分野での派遣・紹介事業展開において、事業成長スピードを速めるため、オーガニックでの立ち上げに加え、M&Aも推進。自社での事業立ち上げとM&Aを適宜組み合わせ、事業成長を加速していく

看護・介護領域売上推移（2026年3月期）

（単位：千円）

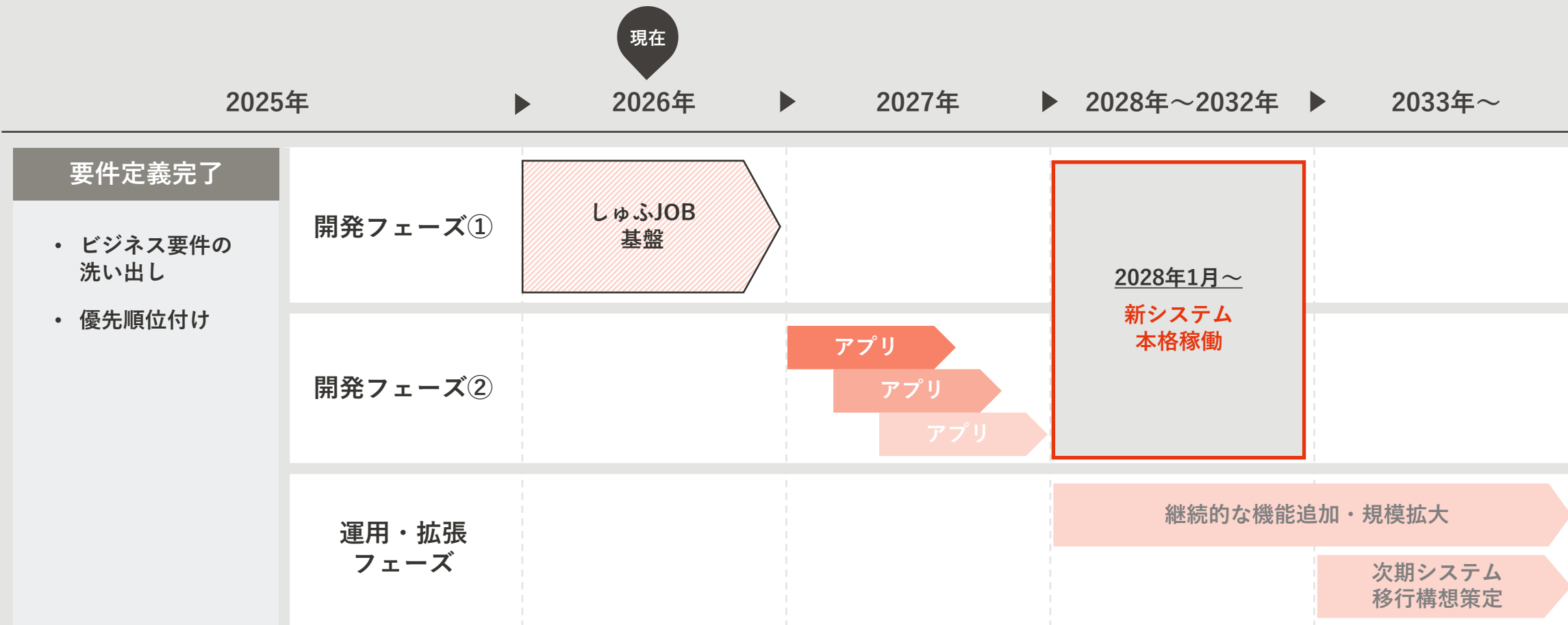


エリア別の市場開拓イメージ



「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

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

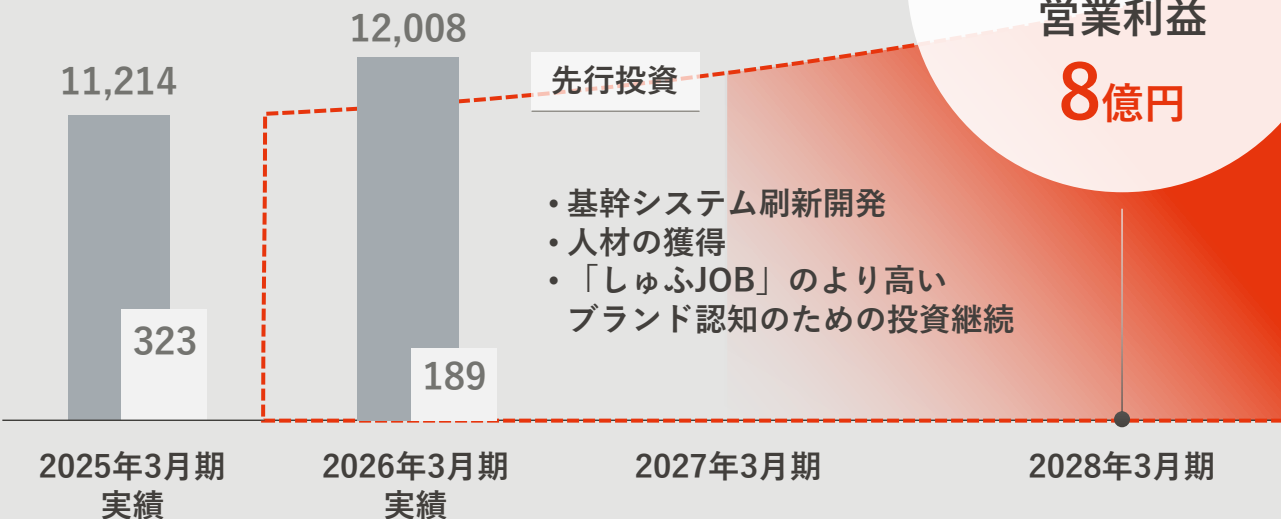
Bold Vision 200 (2026~2028)

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



先行投資

- ・基幹システム刷新開発
- ・人材の獲得
- ・「しゅふJOB」のより高いブランド認知のための投資継続

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
<p>しゅふJOB</p> <ul style="list-style-type: none"> 人手不足を背景に、今後も堅調に推移 	<p>派遣</p> <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 	<p>DX</p> <p>人材紹介</p> <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 	<p>RPO</p> <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

ビースタイル
スマートキャリア
(派遣・紹介事業)

ビースタイル
メディア
(メディア事業)

ビースタイル
バリュー
テクノロジーズ
(DX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

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	しゅふJOB	メディア
	しゅふJOB スタジアム	派遣
	しゅふJOB エージェンツ	紹介
		DX
	スイッチ式 BPO	RPO

- 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

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。

- 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

ビースタイル
スマートキャリア
(派遣・紹介事業)

ビースタイル
メディア
(メディア事業)

ビースタイル
バリュー
テクノロジーズ
(DX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

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	しゅふJOB しゅふJOB しゅふJOB エージェンツ	メディア 派遣 紹介 DX RPO

- しゅふJOBの認知度をさらに高めると共に、強化エリアを一都三県から順次全国へ拡大。機能強化や、アプリ開発強化で更なる応募増を狙う
- 女性が長く、大人数活躍する業界に注力して、直販営業、代理店支援、集客強化を行っていく

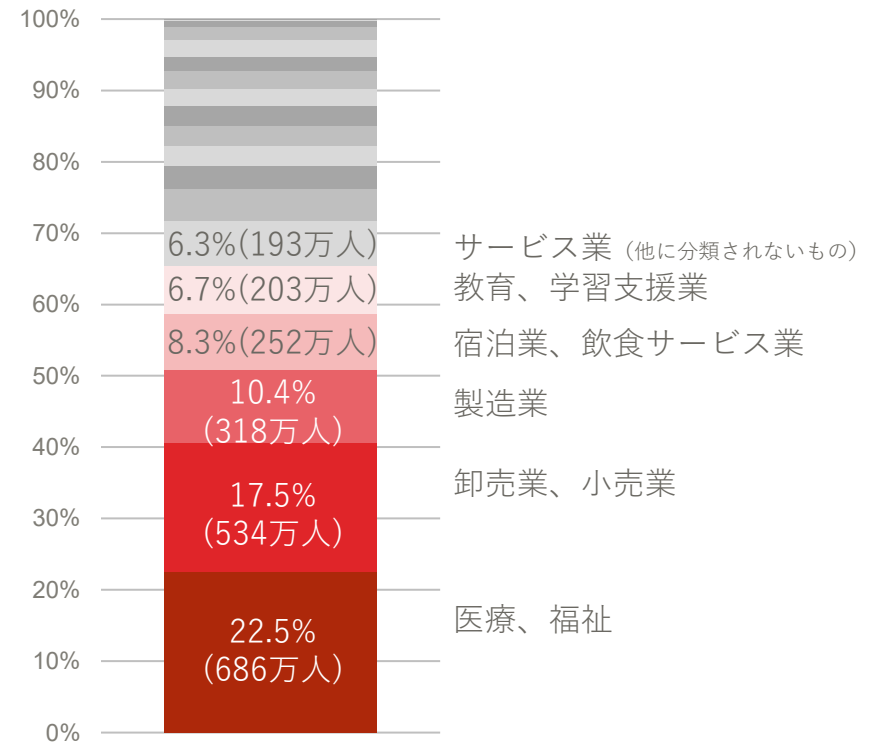
メディア事業

しゅふJOB®

PRODUCED BY bstyle

- 認知度アップのための投資拡大
- 労働需要の逼迫している**業種・職種**への注力
 - 飲食・外食、宿泊、介護等
- 一都三県以外の**エリア**の強化
 - 関西をはじめ、地方も強化
- 規律ある**広告投資**
 - 利益成長を重視し、ROIをコントロール
- 新機能及びアプリ開発強化

産業別女性就業者数（2025年）



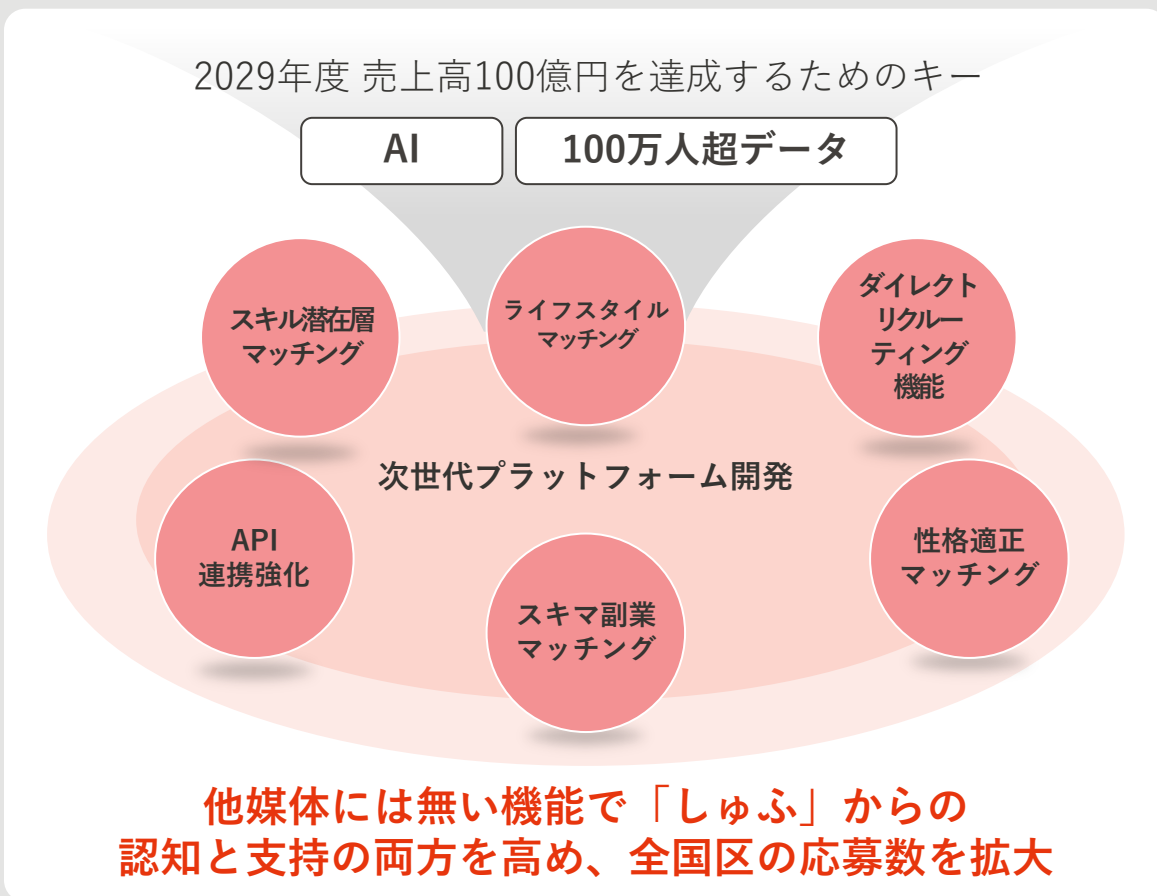
※ 総務省統計局「労働力調査」

- 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。

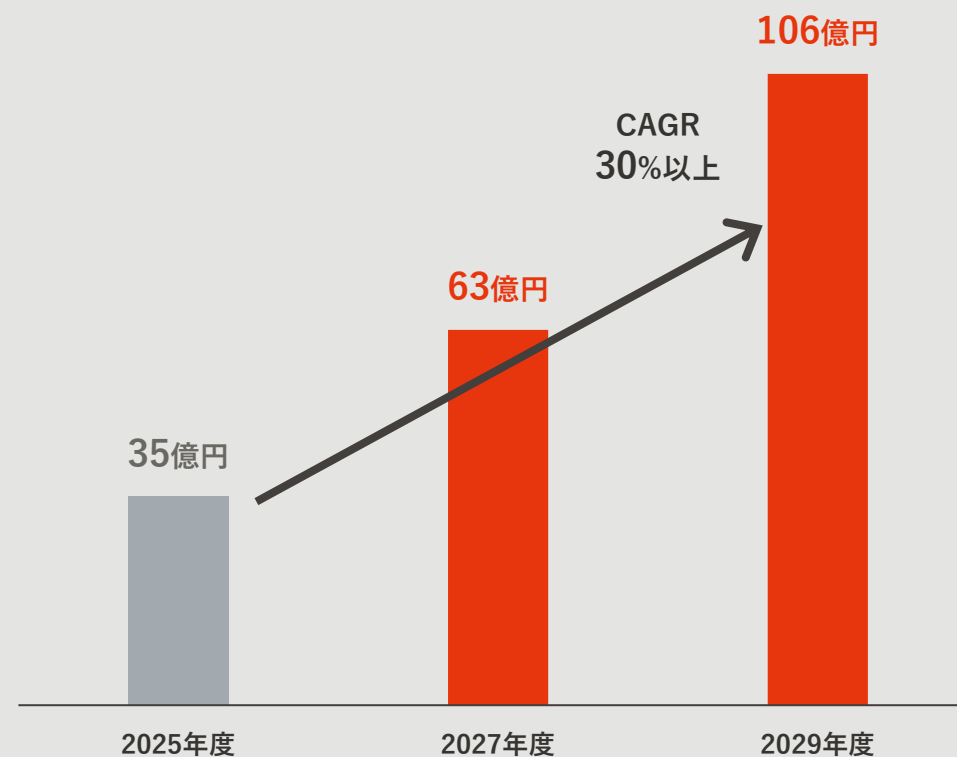


ビースタイルメディア@中小企業庁の100億宣言に記載、2029年には100億計画を目指していきます。

- 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

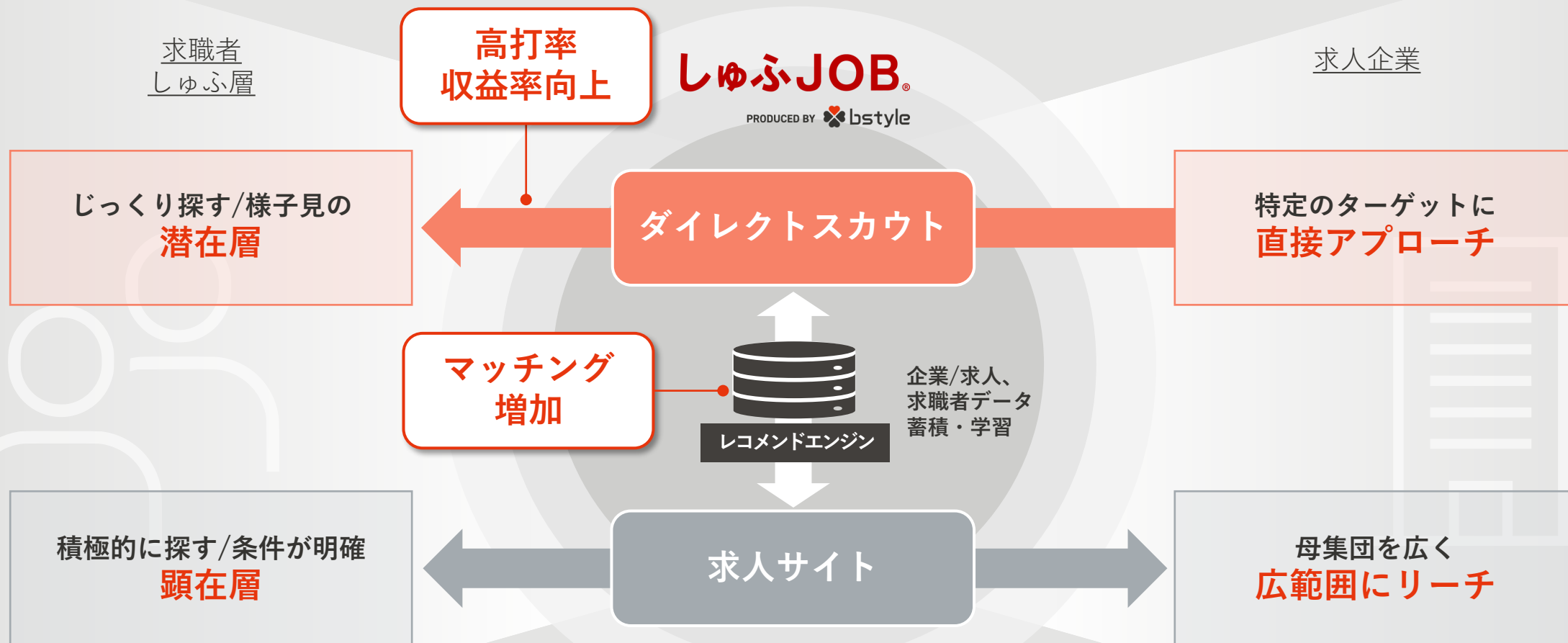


売上高100億円に向けた実現目標



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

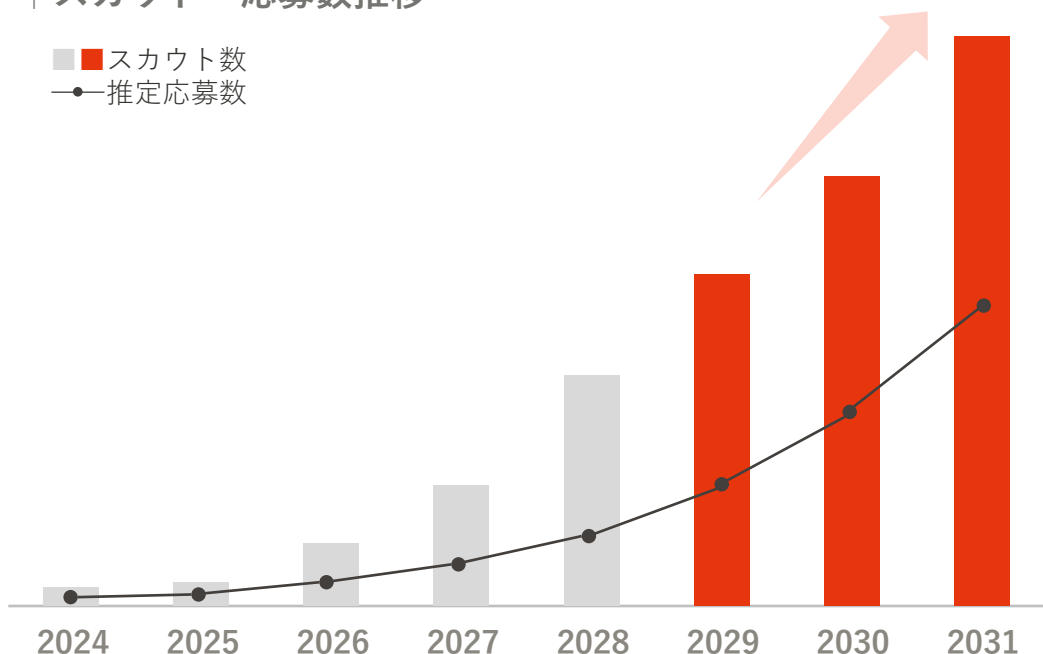
- ダイレクトスカウト機能搭載による新規収益の獲得と収益モデルの多様化
- レコメンドエンジンの刷新と求人検索機能の拡張によりマッチング機会拡大

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

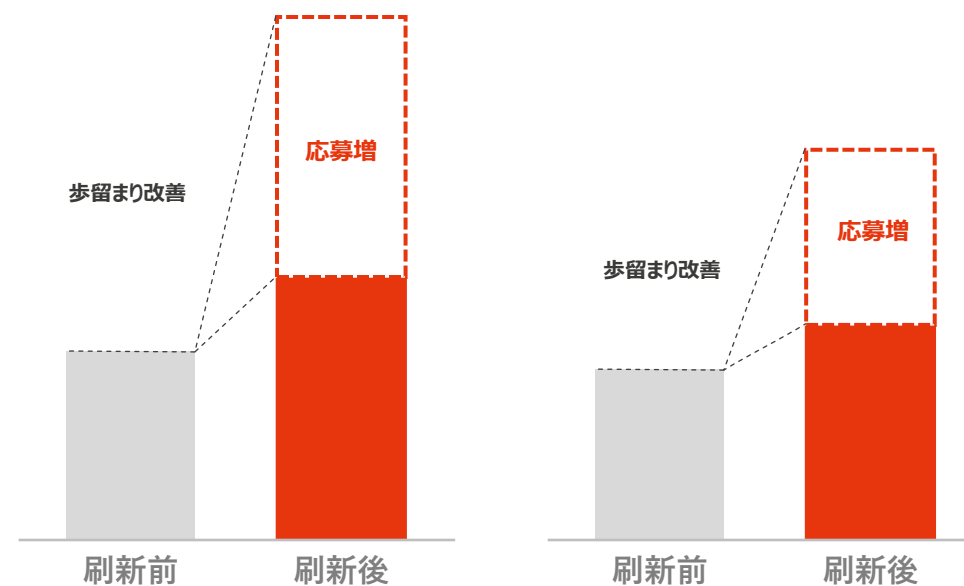


レコメンドエンジン刷新による効果

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

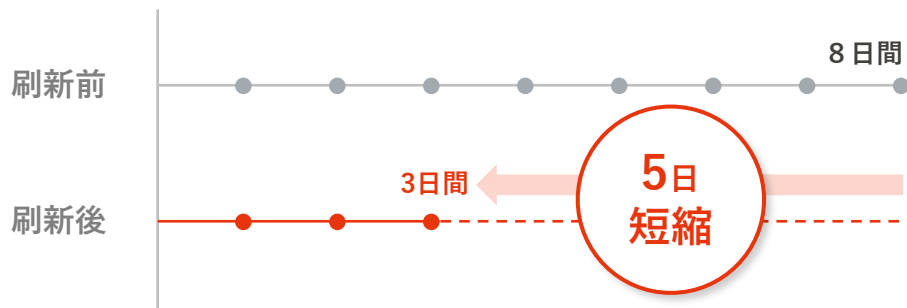


基幹システム刷新による効果②効率化への貢献

- ・ 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）

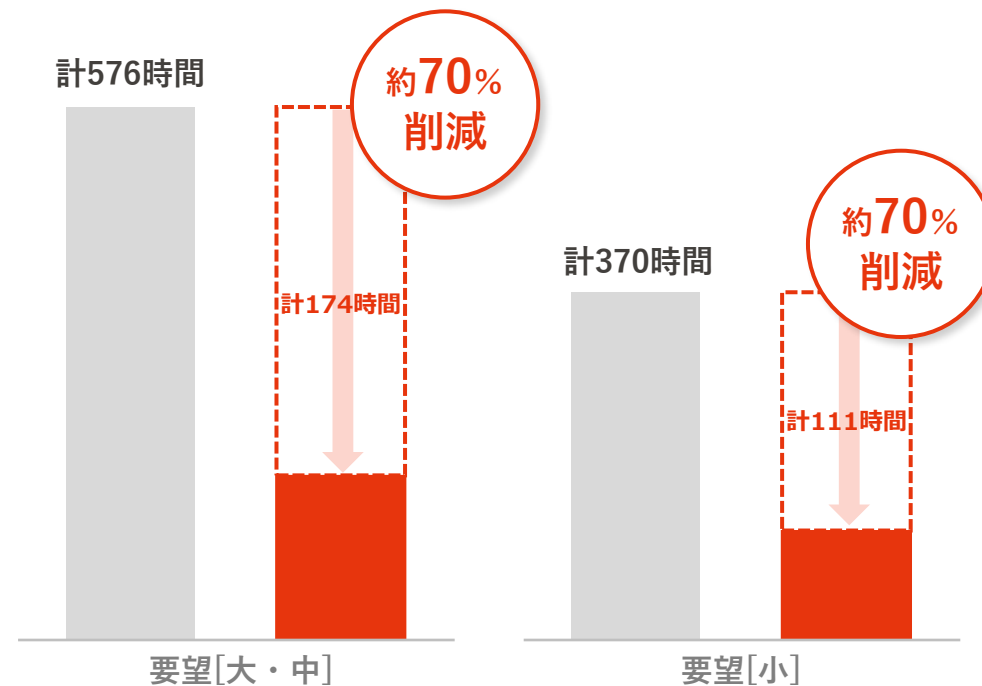
｜オプション購入



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



- 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

ビースタイル
スマートキャリア
(派遣・紹介事業)

ビースタイル
メディア
(メディア事業)

ビースタイル
バリュー
テクノロジーズ
(DX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

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	しゅふJOB	メディア
	しゅふJOB スタジアム	派遣
	しゅふJOB エージェント	紹介
		DX
	スイッチ式 BPO	RPO

- ・ しゅふJOBが得意とする業種・職種について派遣への送客を強化し、顧客数・稼働数を拡大していく
- ・ 派遣事業のトランスフォーメーションを実施し、看護・介護などのエッセンシャル領域の強化

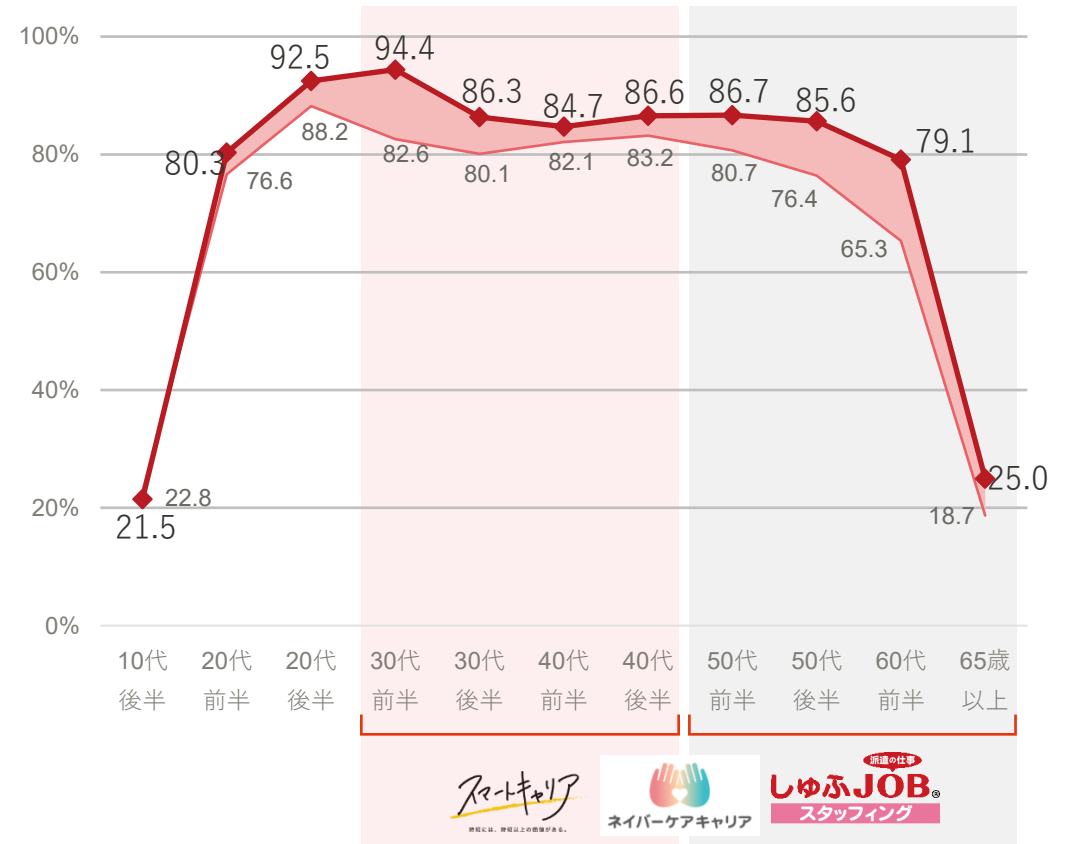
派遣事業



- しゅふJOBで採用することが得意な業種・職種について派遣事業への送客・クロスセルを強化する。
- 「スマートキャリア」のリブランディングで30～40代の女性中心の派遣を強化する。
- 看護・介護などのエッセンシャル領域の強化

労働力率：女性

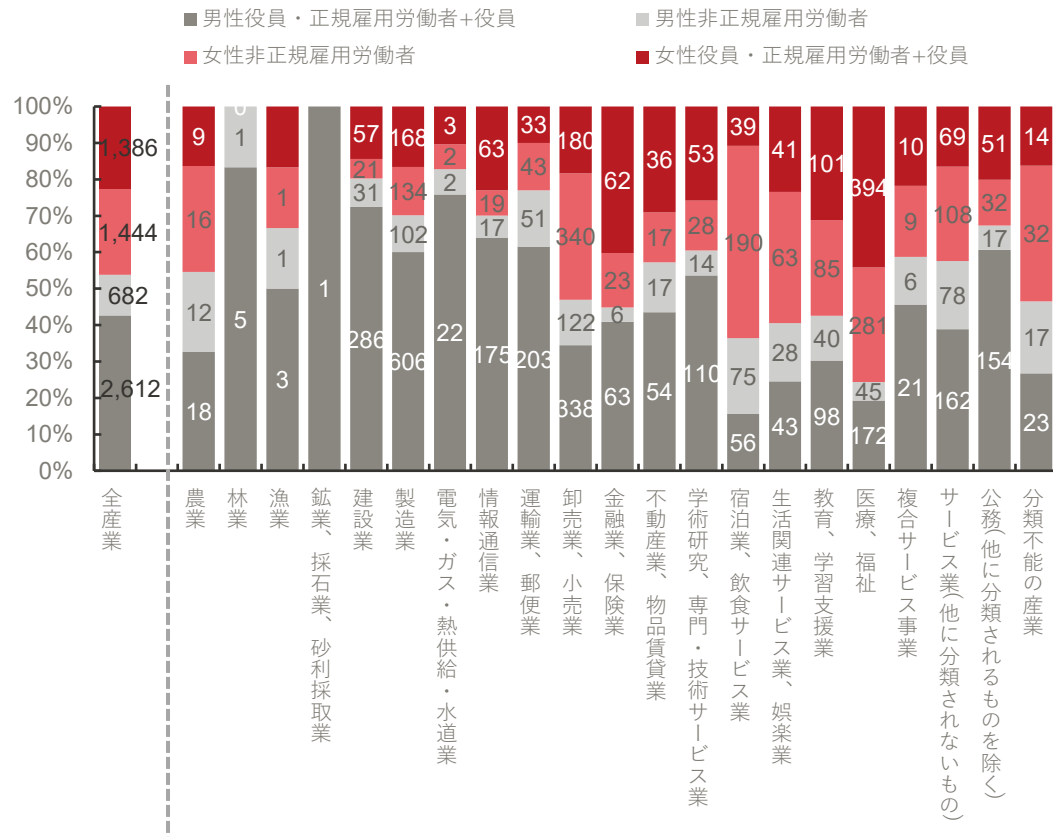
— 2023年(実績) —◆ 2040年(予測)



※ 総務省統計局「労働力調査」、独立行政法人労働政策研究・研修機構「年齢階級別労働力率」「2023年度版 労働力需給の推計—労働力需給モデルによるシミュレーション—」（成長率ベースライン・労働参加漸進シナリオ） Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 60

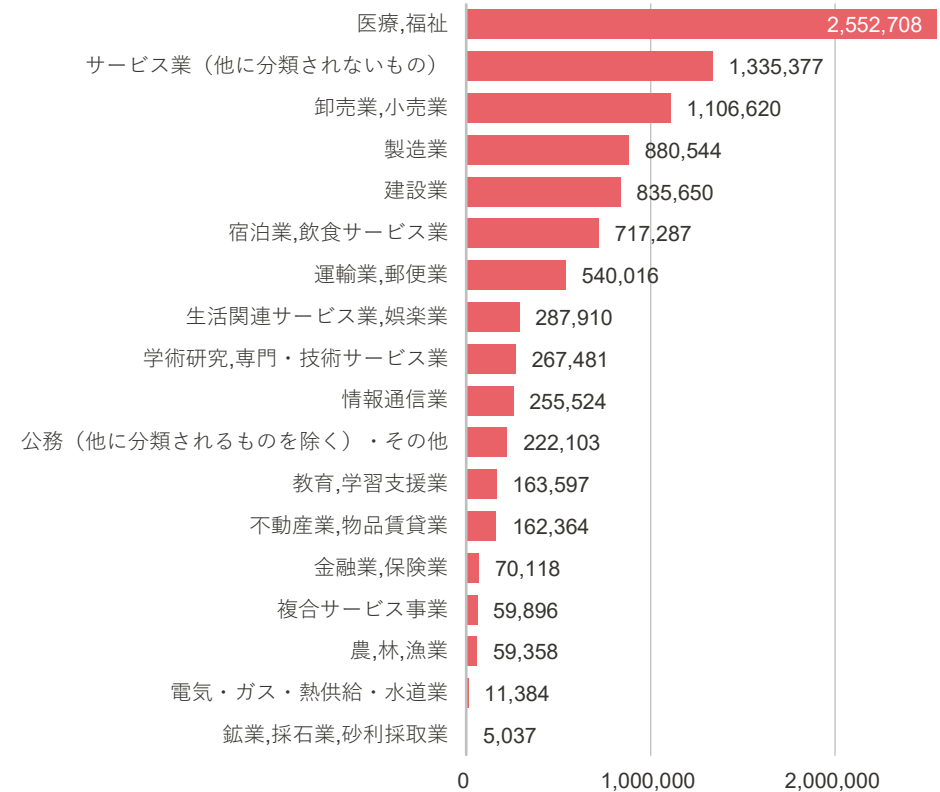
医療、福祉業界をはじめとした、女性雇用者数・新規求人数の多い領域に注力

産業別雇用者数・割合（2025年）（単位：万人）



※ 総務省統計局「労働力調査」

産業別新規求人数（2025年4月～2026年3月）（単位：人）

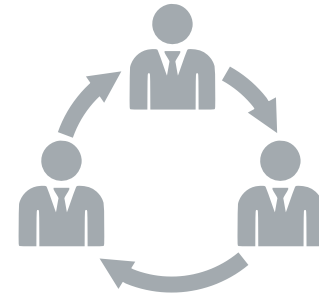


※ 厚生労働省「一般職業紹介状況」（職業安定業務統計）

- 派遣事業は過去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



- 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

ビースタイル
スマートキャリア
(派遣・紹介事業)

ビースタイル
メディア
(メディア事業)

ビースタイル
バリュー
テクノロジーズ
(DX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

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	しゅふJOB	メディア
	しゅふJOB スタアライン	派遣
	しゅふJOB エージェント	紹介
		DX
	スイッチ式 BPO	RPO

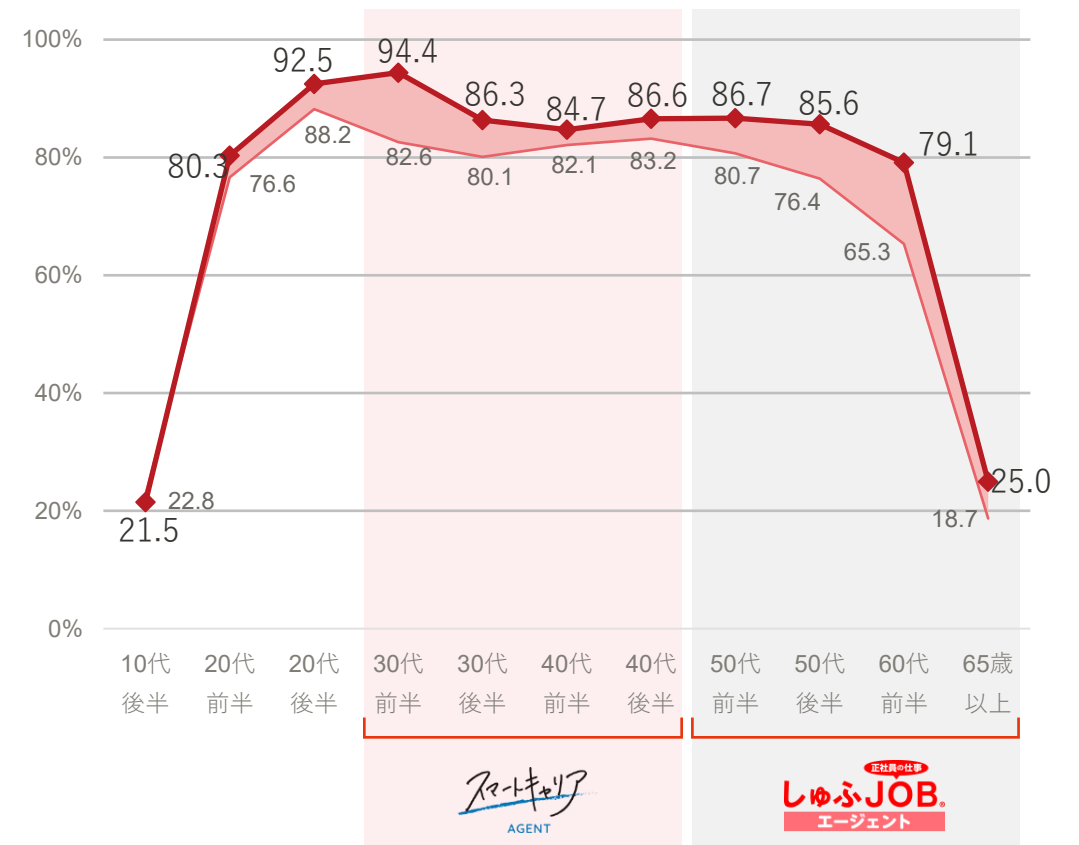
- ・ しゅふJOBが得意とする業種・職種について「しゅふJOBエージェント」サービスを立ち上げ
- ・ スマートキャリアのリブランディングにより、新たなコンセプトで顧客と働き手をエンゲージしていく

紹介事業



- しゅふJOBが得意とする業種・職種について「しゅふJOB エージェント」サービスを立ち上げ。
- 「スマートキャリア」のリブランディングで30～40代の女性中心の紹介を強化する。

労働力率：女性 — 2023年(実績) — 2040年(予測)



※ 総務省統計局「労働力調査」、独立行政法人労働政策研究・研修機構「年齢階級別労働力率」
 「2023年度版 労働力需給の推計—労働力需給モデルによるシミュレーション—」（成長率ベースライン・労働参加漸進シナリオ）
 Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 64

- 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

ビースタイル
スマートキャリア
(派遣・紹介事業)

ビースタイル
メディア
(メディア事業)

ビースタイル
バリュー
テクノロジーズ
(DX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

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	しゅふJOB	メディア
	しゅふJOB スタジアム	派遣
	しゅふJOB エージェント	紹介
		DX RPO

- ・業務自動化に関するサービスを一通貫で提供
- ・「しゅふ×DX」で運用コストを下げるBPO

DX事業



- 総勢80名のプロパーDXエンジニアがDX推進をトータルサポート
- 業務自動化を上流～下流までワンストップで支援
- 小規模開発、保守運用等スポット支援が可能

RPO事業



- 人材活用をしゅふに、業務対応をDXにスイッチし運用コストを段階的に低減

• 当社事業の拡大に向け、売上総利益の成長を重視

| 重視する経営指標

売上総利益

当社では、派遣事業・DX事業では稼働スタッフの人件費も含めて売上計上（売上原価としてスタッフ人件費を差引）される一方、紹介事業・メディア事業では、手数料等のみが売上計上される等、事業ごとに収益構造が異なることから、成長戦略の進捗・事業拡大を示す指標として、売上総利益の成長を重視

| 上記経営指標の向上に向けた各事業における重要KPI及び施策

派遣・紹介事業

重要KPI：取引社数、1社あたり取引金額、派遣就業者数

派遣事業

- ✓ 既存顧客への深耕営業と高収益商材の拡販
- ✓ PUSH人選によるリソースの有効活用最大化と、人選プロセス見直しによる生産性改善
- ✓ 看護・介護などエッセンシャル領域の強化

紹介事業

- ✓ 効果的な成果創出が見込めるセグメントを見極め戦力を投下する
- ✓ 外部提携によるリソースの有効活用最大化
- ✓ ブランドリブランディングの実施

メディア事業

重要KPI：掲載社数、1社あたり取引金額

- ✓ セグメント別の顧客獲得戦略推進（中小：ネットマーケ/テレマ、大手：代理店・ABMによる直販）
- ✓ テレビCM等のマーケティング実施によるブランディング強化で、さらなる「しゅふ×採用市場」での認知拡大

※ABM Account Based Marketingの略で、具体的な企業・団体（アカウント）をターゲットとして設定し、ターゲットアカウントからの売上を最大化するために戦略的にアプローチするマーケティングの考え方や手法

DX事業

重要KPI：取引社数、1社あたり取引金額

- ✓ 既存取引先からの追加発注獲得に向け支援現場でのアップセル提案を推進
- ✓ 現状のRPAやiPaaSに加え生成AI等の技術トレンドを押さえたソリューションを展開する
- ✓ エンドユーザーを中心とした顧客獲得を推進しより上流工程からの支援に着手する
- ✓ BPO事業を注力領域として位置付け、RPO（採用プロセスアウトソーシング）に注力

- 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

上場の目的・資金使途

- 中期経営計画戦略テーマ「Bold Vision 200」達成のため、成長投資として派遣・紹介事業及びメディア事業における基幹システムの刷新開発及び「しゅふJOB」のより高いブランド認知獲得のためのテレビCMやデジタル広告の実施を行ってまいります

上場の目的

1. 社会的信頼・認知度向上による集客力強化

効率的な求職者の獲得や、求人企業との取引拡大等

2. 人材の確保

質・量両面での人材獲得力や、役職員のエンゲージメント強化等

3. 資金調達手段の強化・多様化

株式市場での公募の他、多様なエクイティ性資金調達手段の活用、信用力が高まることによる銀行借入条件の改善等

資金使途

項目	予定金額 (千円)	2026年3月期	2027年3月期	内容
システム関連 開発費	389,900	175,700	214,200	人材派遣・紹介事業における人材マッチング及び契約管理システムとメディア事業における求人媒体販売管理システムの刷新によるシステム開発費
広告宣伝費	140,336	140,336	—	「しゅふJOB」を利用した応募数増加による収益獲得を目的とした、テレビCM、デジタル広告等の実施
合計	530,236	316,036	214,200	—

項目	主要なリスク	可能性/時期	影響度	対応策	対象
法的規制に関するリスク	<p>労働者派遣について 当社グループが行う労働者派遣は、労働者派遣法に基づく労働者派遣事業許可を受けております。労働者派遣法では、労働者派遣事業の適正な運営を確保するために、派遣事業を行う者が派遣元事業主としての欠格事由及び当該許可の取消事由に該当した場合には、事業の許可を取り消し、または、期間を定めて当該事業の全部若しくは一部の停止を命じることができる旨を定めております。今後何らかの理由により上記に抵触した場合、許可が取り消され、または、業務の全部若しくは一部の停止が命ぜられることにより、主要な事業活動に支障を来すとともに、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>また、労働者派遣法及び関係諸法令については、労働環境の変化に応じて改正が実施されてきており、その都度、当該法令改正に対応するための対策を取ってきております。今後、さらに労働者派遣法及び関係諸法令の改正が実施された場合、今後の事業運営方針ならびに業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小/不明	大	関係法令の改正等の動向を注視するとともに、関係法令の遵守のために、顧問弁護士や顧問社労士と連携し、社内教育や法令遵守体制の構築等の施策を実施しております。	○
	<p>人材紹介について 当社グループが行う人材紹介は、職業安定法に基づく有料職業紹介事業許可を受けております。職業安定法では、人材紹介事業を行う者が有料職業紹介事業者としての欠格事由及び当該許可の取消事由に該当した場合には、事業の許可を取り消し、または、期間を定めて当該事業の全部若しくは一部の停止を命じることができる旨を定めております。今後何らかの理由により上記に抵触した場合、許可が取り消され、または、業務の全部若しくは一部の停止が命ぜられることにより、主要な事業活動に支障を来すとともに、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小/不明	大	関係法令の改正等の動向を注視するとともに、関係法令の遵守のために、顧問弁護士や顧問社労士と連携し、社内教育や法令遵守体制の構築等の施策を実施しております。	○
市場動向	<p>当社グループが営業基盤としている主婦層の労働力をターゲットとした人材サービスは景気変動や雇用情勢等の動向に影響を受けやすい特性があります。</p> <p>雇用情勢は、企業業績及び政府の雇用政策等の影響を受けます。企業の人材採用需要が採用ニーズの減退や政府の雇用政策による経済情勢の変化等が雇用情勢に影響を与え、当社グループのサービスの需要低下や収益性の低下等を招いた場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	中/不明	大	市場動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。	○
競合の参入	<p>当社グループのサービスラインの核となる主婦の労働力をターゲットとした人材サービスを提供する企業のなかで、競合する企業はあるものの、先行参入企業としてしゅふ、フレキシブルワーカーに注力する人材サービス企業としての長年の実績と顧客基盤やグループ会社の運営する「しゅふJOB」の集客力を活かした低単価での人材募集等、様々な点から他社と比較して優位性を確保できていると認識しております。しかし、今後の労働人口の減少により、同様の人材サービス企業が主婦層の労働力を取り扱うサービスを展開する可能性は大いにございます。その結果として、業界の競争関係が激化した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/不明	大	当社はこれまでの20年間で培ったしゅふ、フレキシブルワーカーが求む豊富な求人情報と膨大な求職者データベースを活用したサービスの提供による効果的な就職活動・採用活動を継続的に支援し、事業の拡大、成長に努めてまいります。	○

※その他のリスクは有価証券報告書記載の【事業等のリスク】をご参照ください

Appendix

(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%

PL (2026年3月期 連結業績予想と実績値との差異)

(単位：百万円)	2026年3月期	2026年3月期	詳細
	2025/05/14 発表予想	実績	
連結売上高	12,743	12,008	<p>派遣・紹介セグメントにおいては、オフィスにおけるAI 活用の浸透、競合派遣会社との間での競争の激化等を原因とし、また、メディアセグメントにおいては、代理店に対する営業深耕により持続的な成長を維持したものの、当初予測には届かず、結果として連結売上高は予想を下回りました。</p> <p>一方で、当初予定していたIT 投資の抑制、求人募集広告費・業務委託費・採用費等経費の抑制を行い、販売管理費の削減が、売上高減少による利益減インパクト以上に進みました。また、当初見込んでいなかった助成金収入及び貸し倒れ金の回収等がありました。</p> <p>これらの要因により、営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は予想を上回りました。</p>
連結営業利益	160	189	
連結経常利益	128	176	
親会社株主に帰属する 当期純利益	32	51	
1株当たり 連結当期純利益	22.11	17.73	

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

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。

なお、次回の本資料更新版の開示については、2027年6月頃の開示を予定しております。



bstyle