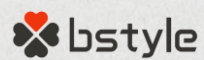




2026年3月期
決算説明レポート（書き起こし）



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]

株式会社ビースタイルホールディングス代表取締役の三原邦彦です。
2026年3月期 決算をご説明いたします。

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

目次です。

1. 2026年3月期 業績概要は取締役会長の増村からご説明いたします。
2. 2027年3月期 通期業績予想と重要トピックスは私からご説明いたします。
3. 中長期成長戦略につきましては、2026年3月期第2四半期の動画でもご説明しておりますので、皆さまご覧いただけますと幸いです。

<2026年3月期 第2四半期 決算説明動画>

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01k5qxf3pzsmg6egaqw0kcazfw>

※中期成長戦略については、14:40～です。

※配信期間：2026年6月30日まで

01

2026年3月期 業績概要

増村です。
2026年3月期 業績概要をご説明いたします。



- 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および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

はじめに、業績のハイライトをご説明いたします。

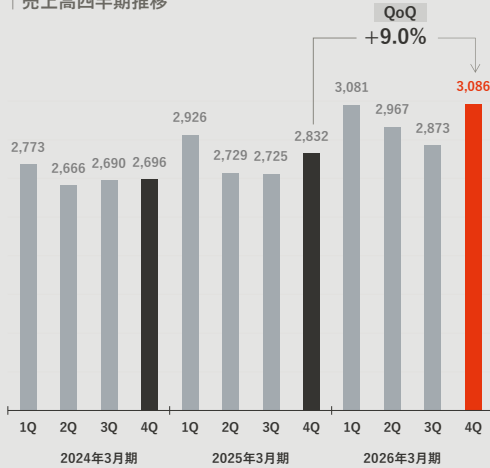
派遣・紹介事業における派遣労働者の減少により、人材派遣売上は減少しましたが、「しゅふJOB」を展開するメディア事業およびDX事業の拡大により、売上高は前年同期比で7.1%伸長いたしました。

また、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、前年同期比で19.5%伸長しております。

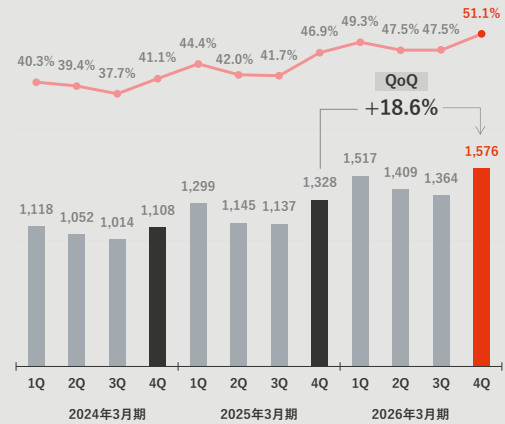
売上高と売上総利益の四半期推移

- 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



売上高と売上総利益の四半期推移をご説明いたします。

第4四半期会計期間で売上高は前年同期比9%向上、売上総利益も前年同期比で18.6%向上しております。また、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4.2ポイント増加しております。

2026年3月期 業績概要

- 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、メディア事業およ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%
販管費および一般管理費	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%

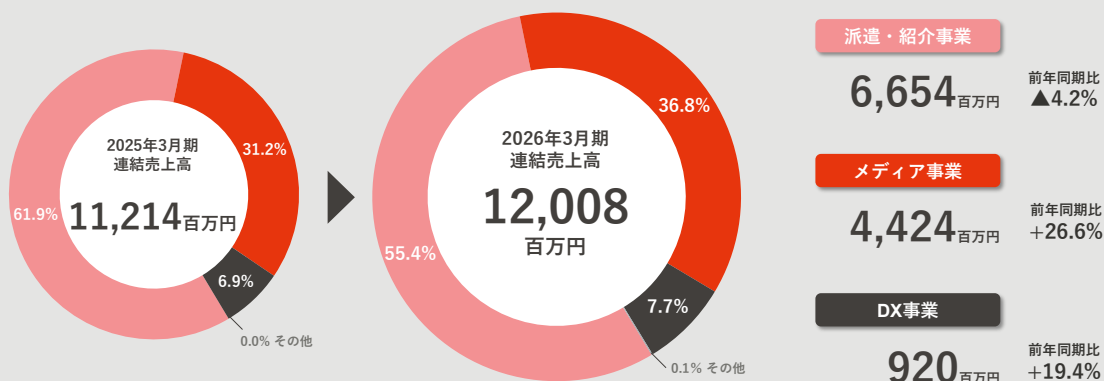
Copyright© b-style holdings inc. All rights reserved. 6

2026年3月期の業績概要をご説明いたします。

売上高は前期比7億9,400万円増の7.1%増、売上総利益は前期比9億5,700万円増の19.5%増加いたしました。しかしメディア事業の売上高増加に伴う販売促進費・募集広告費等に5億6,500万円、また、メディア事業およびエッセンシャル領域の強化に伴う人件費に1億9,900万円と、中長期成長に向けた戦略投資により、販管費全体では10億9,000万円増加いたしました。先行投資負担は継続する中、成長ドライバーのメディア事業は順調に拡大しております。

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

Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved.

7

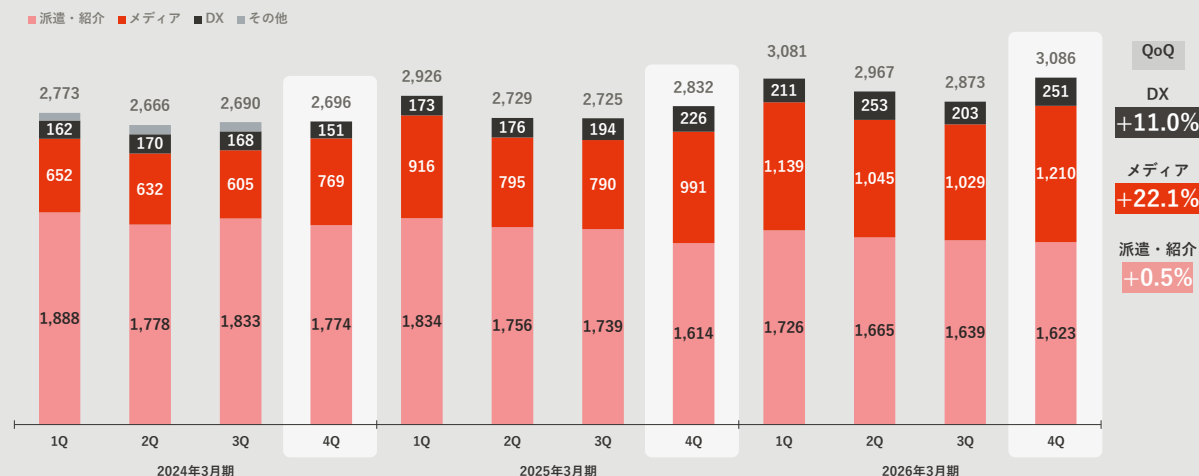
事業別の売上高構成比をご説明いたします。

前年同期比でメディア事業の割合が5.6ポイント増加し、第2の収益の柱として順調に成長しております。

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)



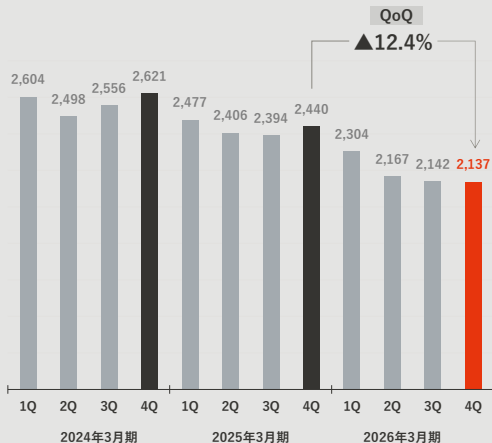
Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 8

事業別の売上高四半期推移をご説明いたします。

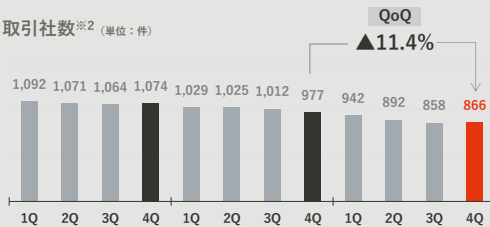
会計期間別では、メディア事業が前年同期比約2割増加しております。

- ・ 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

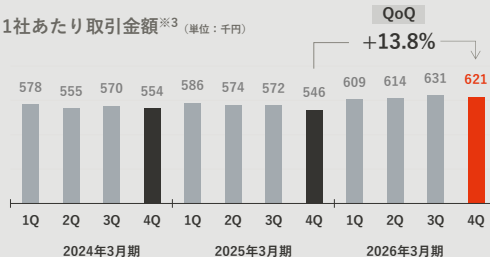
派遣就業者数※1（単位：千件）



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ヵ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

Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved.

9

各事業の主要KPIをご説明いたします。

まずは派遣・紹介事業の派遣就業者数、取引社数、1社あたり取引金額をご説明いたします。稼働人数と社数が減少しておりますが、1社あたりの取引金額は増加しております。

- 派遣・紹介事業は過去4か年に亘り、売上およ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



Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 10

派遣・紹介事業のトランスフォーメーションについてご説明いたします。

派遣・紹介事業は過去4年間にわたり、売上および売上総利益の減少が継続しております。そのため、事務派遣領域の積極投資に終止符を打ち、「しゅふJOB」を生かせるエッセンシャル領域への投資強化にシフトしてまいります。

主に4点です。①増収・増益体制に合わせた組織のスリム化を実践してまいります。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・介護領域派遣や他事業への配置転換を実施してまいります。

②看護・介護などのエッセンシャル領域の強化です。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してまいります。

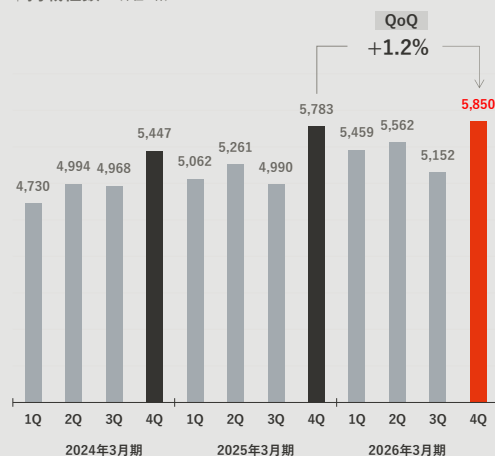
③バックオフィス体制のDX事業への移管です。派遣事業の給与計算・請求書作成機能をDX事業のBPO領域へ移管し、外部受託によって収益化と規模の経済を追求してまいります。

④ブランドリブランディングの実施です。「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てまいります。

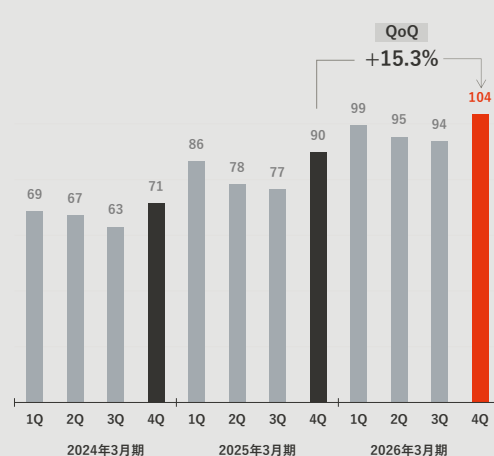
主要KPI（メディア事業）

- 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ヵ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

Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 11

メディア事業の掲載社数、1社あたり取引金額をご説明いたします。

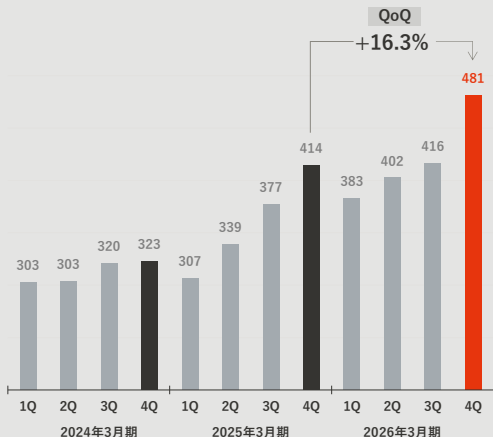
メディア事業売上の構成要素となる掲載社数は、前年同期比で1.2%増加、1社あたり取引金額は10万円台に拡大しております。

主要KPI（メディア事業）

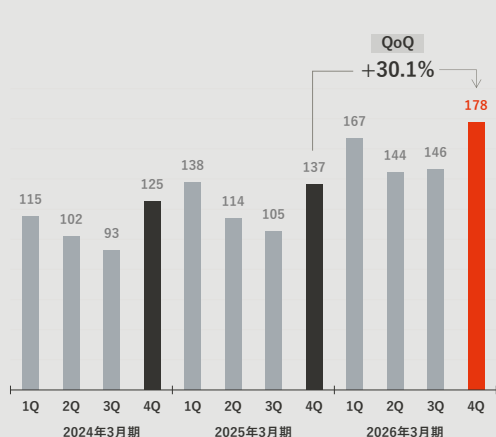


- 積極的な営業活動により求人掲載件数は前年同期比+16.3%と増加する一方、CM等による認知拡大施策により応募件数がそれを上回る+30.1%増加し、「しゅふ層」と求人企業を結ぶ求人メディアとして着実に成長してきている

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

Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 12

引き続きメディア事業の求人掲載件数と応募件数をご説明いたします。

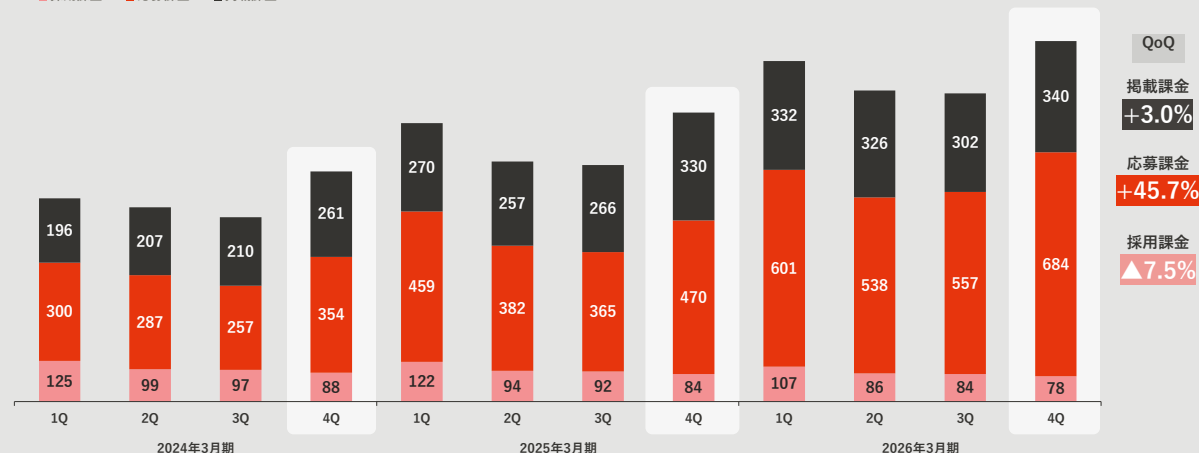
積極的な営業活動により、求人掲載件数は前年同期比で16.3%増加する一方、CM等による認知拡大施策により応募件数がそれを上回る30.1%増加し、しゅふ層と求人企業を結ぶ求人メディアとして着実に成長してきております。

主要KPI（メディア事業）

- ・ 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



Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 13

メディア事業の課金モデル別の推移です。

応募課金モデルが拡大し、全体を押し上げております。

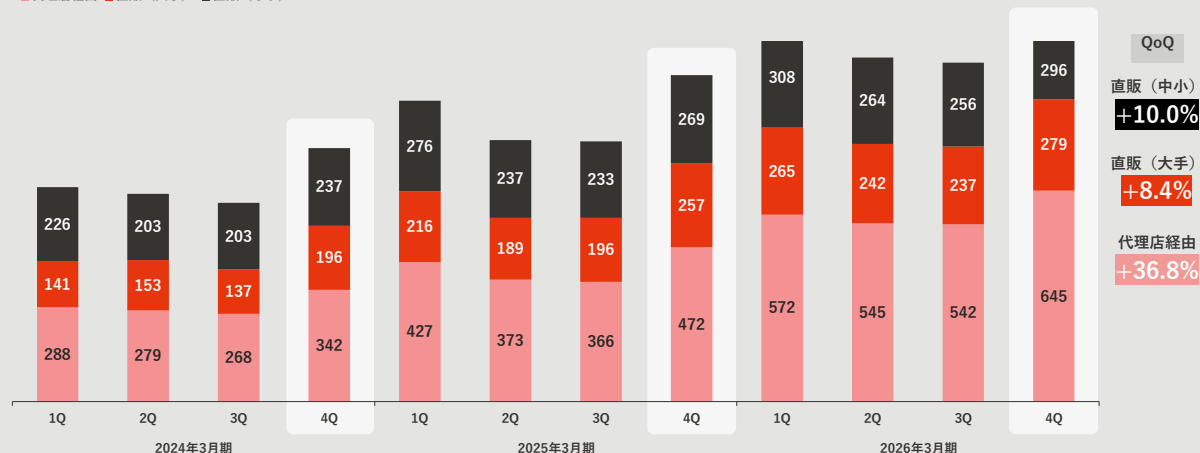
主要KPI（メディア事業）



- 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）



Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 14

メディア事業のチャネル別の売上推移をご説明いたします。

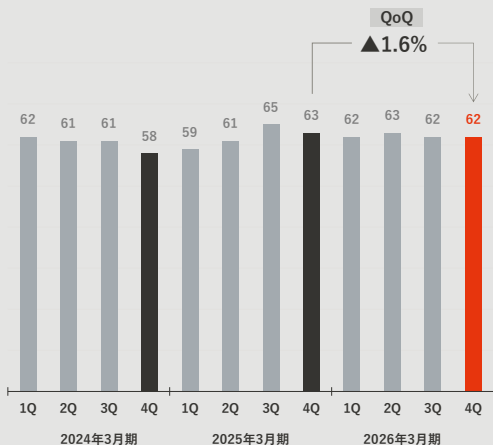
各チャネルとも前年対比で伸長しております。特に代理店経由売上が36.8%増加と大きく拡大しております。

主要KPI（DX事業）

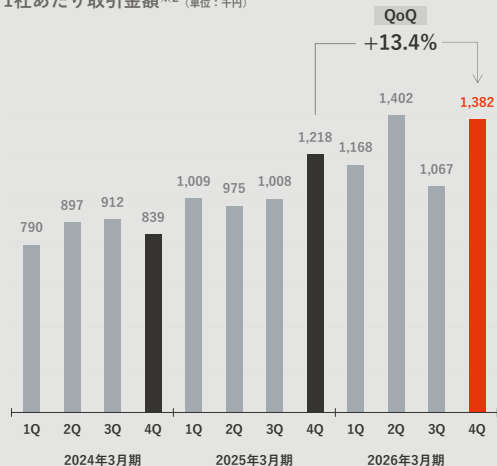


- 取引社数は前年同期比微減も、1社あたりの取引金額は増加

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

Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 15

最後にDX事業の取引社数、1社あたりの取引金額についてご説明いたします。

取引社数は前年同期比で微減しておりますが、1社あたりの取引金額は増加しております。

02

2027年3月期 通期業績予想と重要トピックス

三原から2027年3月期の通期業績予想と重要トピックスをご説明いたします。

2027年3月期 連結業績予想

- ・ 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およ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%

Copyright© b-style holdings inc. All rights reserved. 17

2027年3月期連結業績予想は、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および応募獲得増加施策により、売上高は21.3%伸長、売上総利益は24.4%伸長の見込みとなっております。

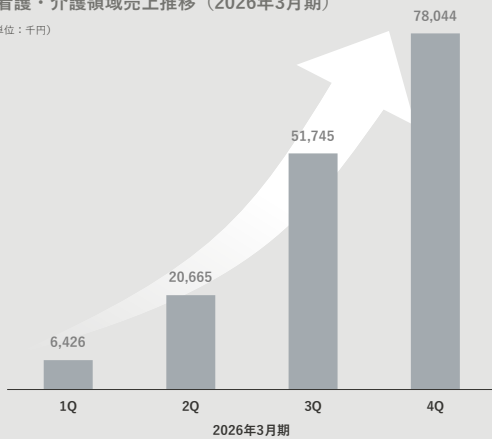
派遣・紹介事業のトランスフォーメーション実施、利益率の高いメディア事業の引き続きの伸長に伴い、営業利益は前期比1億1,000万円の増益となる見込みです。

エッセンシャルワーク領域での派遣事業の展開

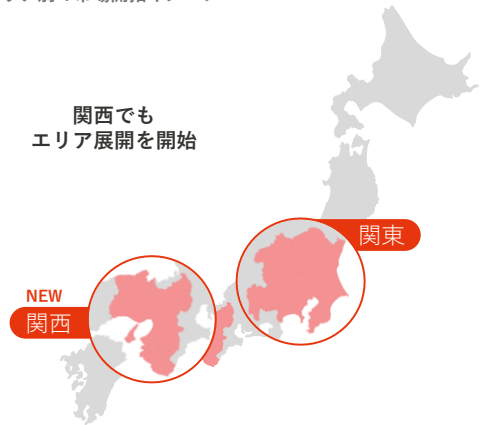
- 新規事業として2026年3月期より開始した看護・介護分野での派遣・紹介事業展開において、事業成長スピードを速めるため、オーガニックでの立ち上げに加え、M&Aも推進。自社での事業立ち上げとM&Aを適宜組み合わせ、事業成長を加速していく

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



Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 18

エッセンシャルワーク領域における派遣事業の展開についてご説明いたします。

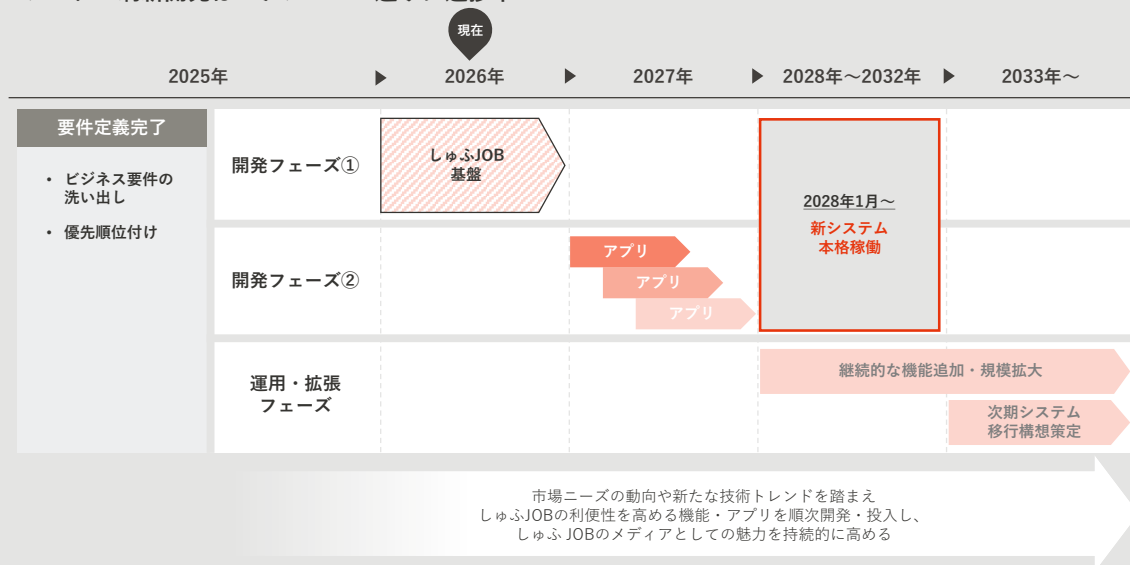
新規事業として2026年3月期より開始した看護・介護領域における派遣・紹介事業の展開において、事業成長スピードを速めるため、オーガニックでの立ち上げに加え、少額ではありますがM&Aも推進しております。自社での事業立ち上げとM&Aを適宜組み合わせ、事業成長を加速してまいります。

左下は、看護・介護領域における2026年3月期の売上推移です。右下はエリア別の市場開拓イメージとなっております。

「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



Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 19

「しゅふJOB」のシステム刷新開発における進捗状況についてご説明いたします。

システム刷新開発につきましては、スケジュール通りに問題なく進捗中です。開発フェーズ①で「しゅふJOB」の基盤を2026年度現在開発しており、来年度からは開発フェーズ②ということで、各機能別におけるアプリケーション開発を行い、2028年1月から新システムを本格稼働する方針で進めてまいります。

一番下の運用・拡張フェーズにつきましては、継続的な機能追加・規模拡大に伴い、追加開発をしながら事業についても拡大していく方針です。

03

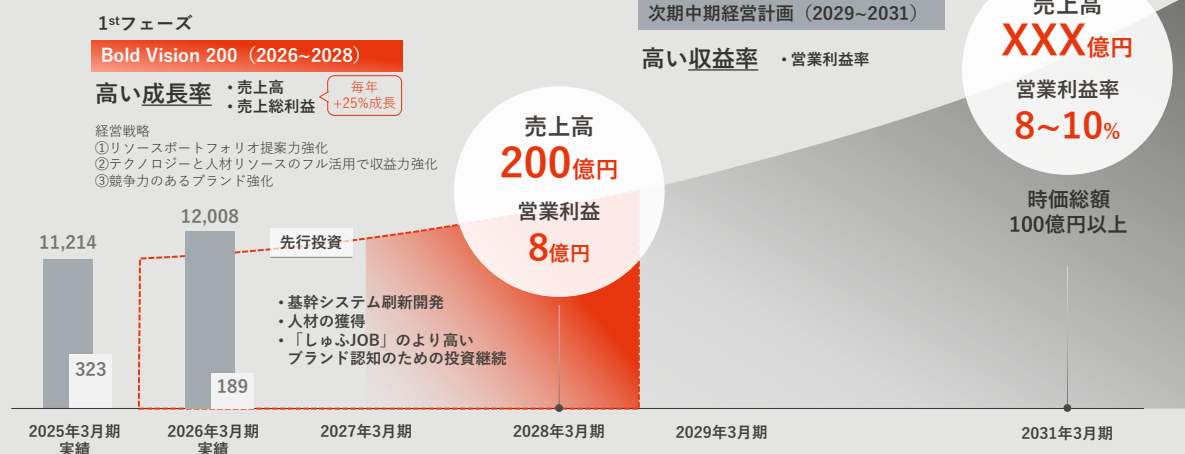
中長期成長戦略

中長期成長戦略についてご説明いたします。

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)



Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 21

2026年3月期～2028年3月期 計画についてご説明いたします。

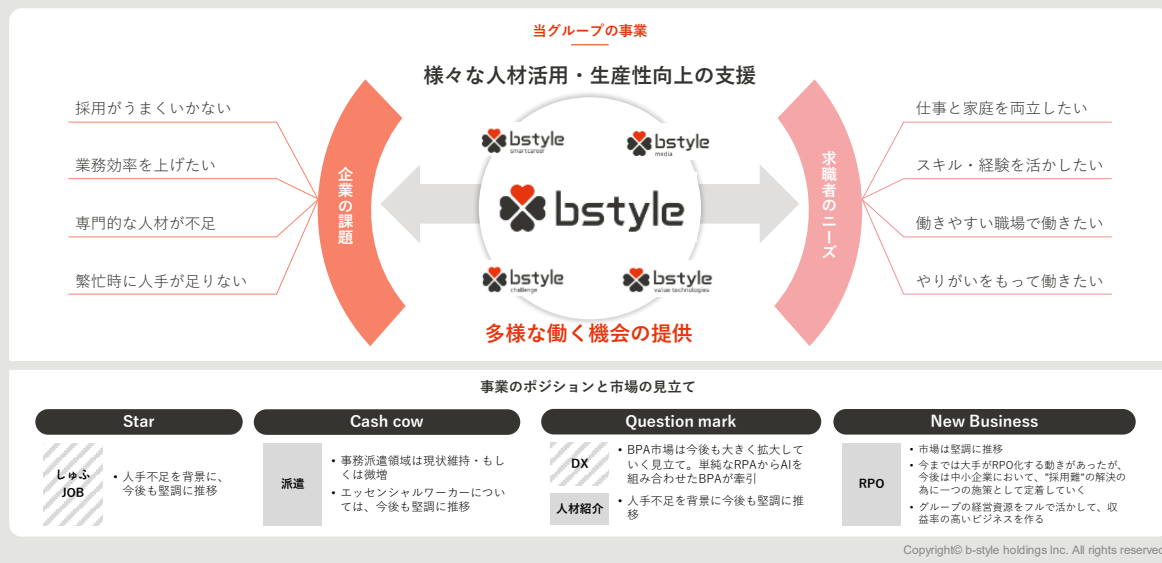
中身につきましては、当初の「BOLD VISION 200」という中長期戦略を掲げた時から変わらず、ご覧の形で記載しております。

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、商品力を強化します。2029年3月期以降につきましては、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の実現を目指します。

左側の売上高成長イメージの通り、2026年～2028年の3か年は、売上高200億円、営業利益8億円の業績を目指していきます。

2029年3月期以降につきましては、売上高をあえてXXX億円と表示しているのは、営業利益率8～10%にフォーカスした経営に舵を切るためです。増収増益のビジネスをしっかりと作り上げ、時価総額100億円以上を目指してまいります。

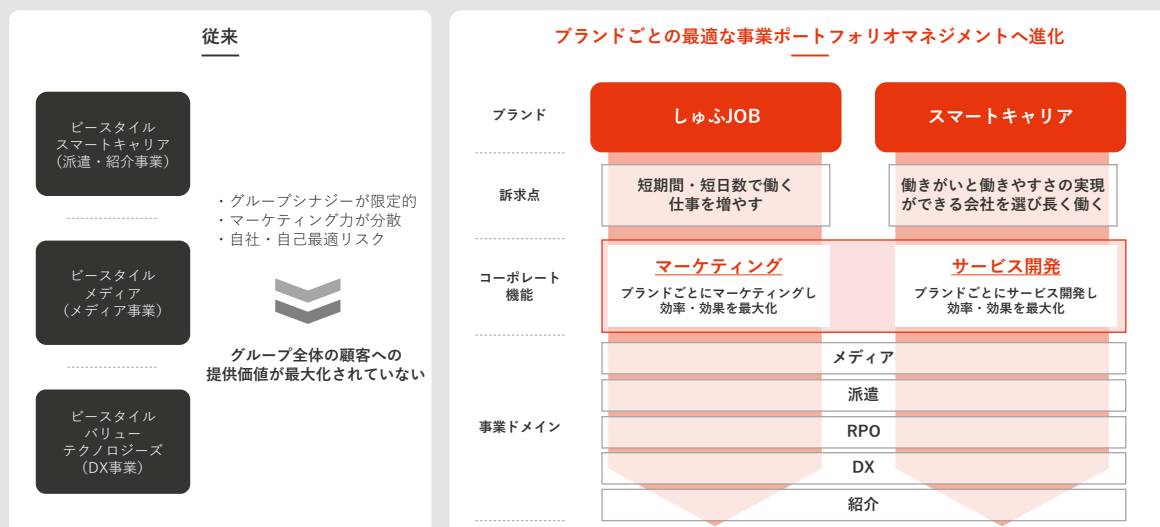
- 採用・業務課題を解決したい企業と様々な働き方・希望を持った求職者のニーズに応えるサービスを展開



グループ戦略についてご説明いたします。当社の事業は様々な提供の形態があります。採用や業務における課題を解決したい企業様、様々な働き方の希望を持った求職者様のニーズに応えるサービスを展開しております。左側が企業様の課題です。採用がうまくいかない、繁忙期に向けて人手が足りないなどの様々なニーズにお応えします。右側は求職者のニーズです。仕事と家庭の両立や、やりがいを持って働きたいなどの様々なニーズに応えることで、企業様と求職者のニーズをエンゲージし、ビジネスを創出しております。

それぞれの事業ごとに現状のポートフォリオが変わってきています。現在、「しゅふJOB」が増収増益で昨対比も高い成長率で拡大しているの、Starの領域に入っております。左から2番目の派遣事業ですが、今期につきましてはCash cowという形で利益を生み出す事業に変えていくと同時に、「しゅふJOB」とシナジーのあるエッセンシャル領域を強化して、より強いCash cowに育ててまいります。DX事業と人材紹介につきましては、Question markと記載しております。これからより広い市場に対して、成長させていく事業であることを示しております。右側のNew Business領域につきましては、当社の経営資源、元々持っているサービスがBPOや採用代行におけるRPOに対して非常にシナジーが高いこともあり、お客様の採用を代行するサービスの強化・拡大を進めております。市場自体も堅調な推移を見込んでおり、当社の経営資源である人とDXにおける技術力を駆使し、競争優位性のあるRPO事業を確立し事業を成長させてまいります。

- ・ 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



Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 23

グループ戦略の大きな変更点についてご説明いたします。

これまで当社グループは、ホールディングスおよび各子会社を単位とした事業運営を行ってまいりました。

今後は、子会社単体の戦略から脱却し、「ブランド」を軸とした事業ポートフォリオマネジメントへ移行してまいります。

従来は、これまではビースタイルスマートキャリアが派遣・紹介事業、ビースタイルメディアが「しゅふJOB」のメディア事業、ビースタイルバリューテクノロジーズがDX事業を担い、それぞれが独立してマーケティング・営業・サービス提供を行ってまいりました。

この体制により各事業の専門性は高められた一方で、顧客基盤やマーケティング投資が子会社ごとに分散し、グループ全体としてのシナジー創出には一定の課題がありました。

そこで右側に記載しております通り、「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の進化」を推進してまいります。

その中心となるのが「しゅふJOB」ブランドです。「しゅふJOB」は、代理店経由および直販を合わせ、毎月3桁を超える新規顧客を獲得するまでに成長しております。当社グループはもともと、「しゅふJOB」を通じて顧客企業および求職者を獲得し、ブランド価値を高めていくことを強みとしております。

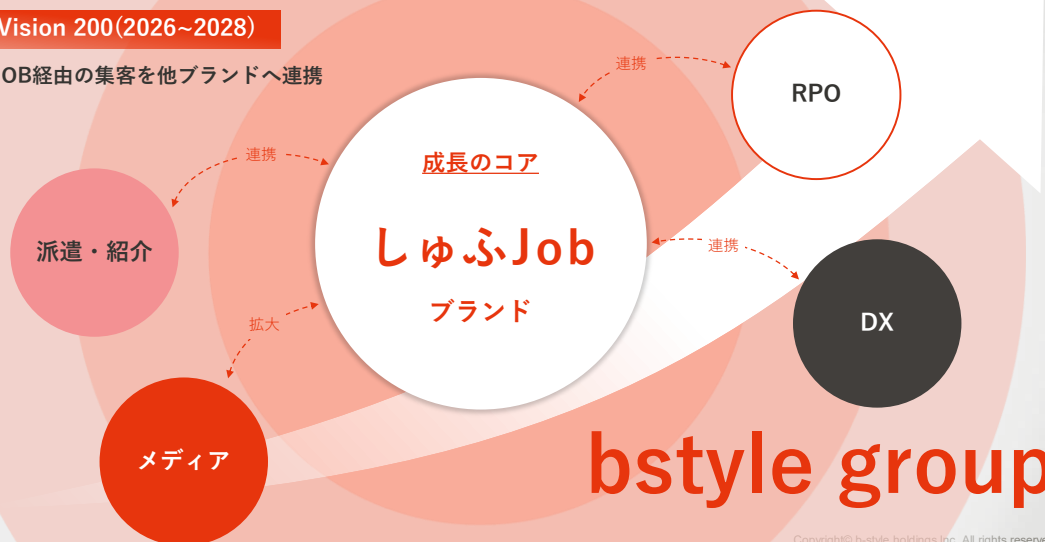
今後は、この顧客基盤をグループ全体で活用してまいります。具体的には、「しゅふJOB」のメディア事業で獲得した顧客に対して、派遣、RPO、DX、紹介などの各サービスをクロスセルできる体制を構築いたします。

また、顧客ニーズやデータをグループ横断で共有し、より効率的かつ高精度なサービス開発とマーケティング施策を実施していきます。
当社は「しゅふJOB」を中心に、顧客と求職者の双方を獲得することが得意な会社です。スマートキャリアについても、「働きがいと働きやすさを実現できる会社を選び、長く働く」という領域において、独自のブランド価値を確立してまいります。

- 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



Copyright© b-style holdings inc. All rights reserved. 24

「しゅふJOB」が成長しております。「しゅふJOB」ブランドを軸として、派遣・紹介、RPO、DXとしっかり連携を強化し、顧客数の拡大、1社当たりの取引金額の拡大を狙っていきます。

- 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

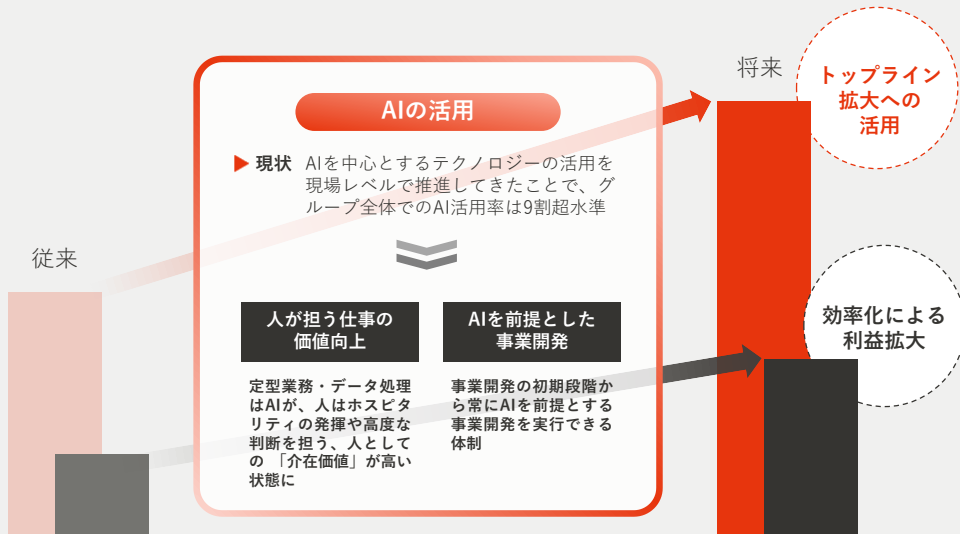
目標達成と人材育成

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

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ことに取り組んでいきます。働き手の方たちを集める力は、企業様を集める力にもなるので、そこを当戦略における1丁目1番地に持ってくることにしました。

5つの戦略の柱として、「しゅふJOB」軸での顧客基盤の拡大、ブランド軸での事業開発の推進に加え、テクノロジーの活用、経営システムの確立、目標達成と人材育成を掲げ、取り組んでいきます。

- 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



Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 26

AI活用戦略についてご説明いたします。

当社のビジネス開発研究室では、AIのプロジェクトチームがすでに立ち上がっております。AI活用につきましては、右側の通り、売上利益を創出するトップライン拡大への活用、特に営業セクションなどで活用することで、売上利益最大化の成長スピードを早めるAI開発を行っていきます。また、社内のミドル系、バックオフィス系についても効率化を進め、利益拡大を目指してまいります。

プロジェクトチームでは、今期中に1億円の経済効果を作り出していこうと進めております。グループ全体としてのAI活用率は9割をすでに超えており、非常に高い生産性をもって進んでいる状況です。

- ・ 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。



グループの成長のキードライバーである「しゅふJOB」の中期経営計画についてご説明いたします。「しゅふJOB」がこれからも継続的に成長することをご説明している資料です。

応募課金が売上の半分を占めることから、応募拡大が極めて重要な指標です。応募の増加から顧客満足度の向上や継続率の向上につながる循環でビジネスモデルが組み立てられています。認知度の向上により顧客数を拡大、求人数の増加により応募率を向上させることで、応募獲得単価が引き下がり収益率が向上します。

取組みの中身ですが、引き続き左側の認知広告への投資と、右側の代理店網の拡大、直販営業、カスタマーサクセスの強化が中心になります。

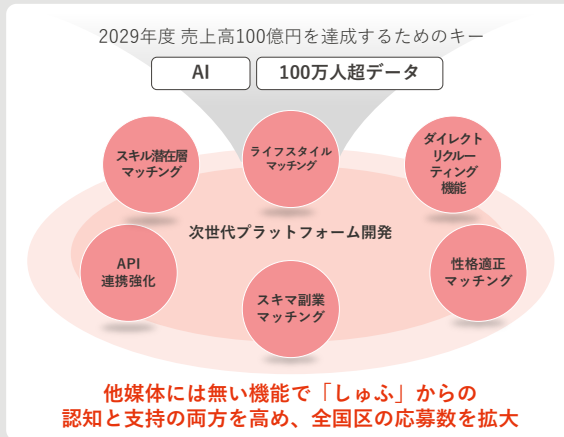
2026年3月期は、代理店様経由での取引金額が前期比200%拡大しましたので、商品をより強化させ、代理店様にも積極的に売りたいと思っていただけるよう取組んでまいります。

システム刷新については、応募増を目指し取り組んでまいります。

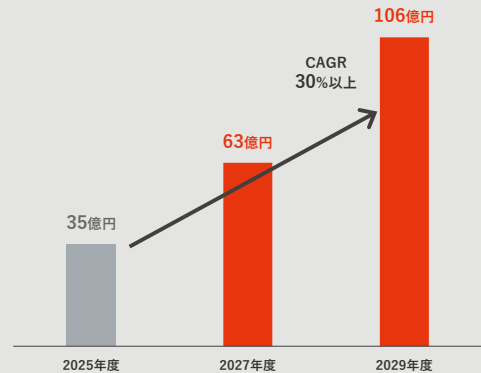
ビースタイルメディア@中小企業庁の100億宣言に記載、2029年には100億計画を目指していきます。



- ・ 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



Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 28

ビースタイルメディアにつきましては、中小企業庁の100億宣言に記載しており、変わらず2029年の売上高100億到達を目指しております。

次世代のシステム開発では、しゅふならではの転職ニーズを軸とした仕事探し支援を強化すべく、施策項目を左下の図に記載しております。スキル潜在層の掘り起こし、家事代行や介護などの適正マッチング職種の強化、他媒体に存在しない機能強化。そして160万の壁といった制度改革がもたらす企業と求職者の転職ニーズの増加を、ダイレクトリクルーティング機能で強化いたします。

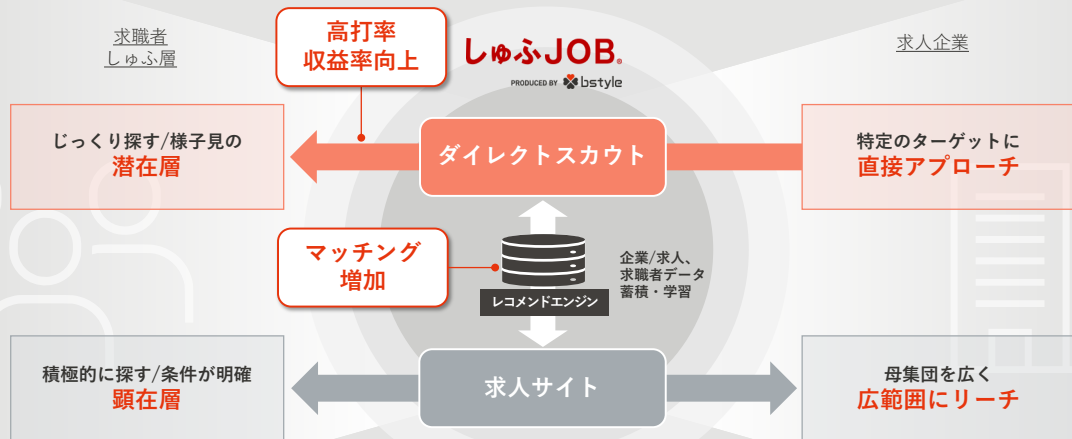
細かく記載しておりますが、しゅふ層は、ライフスタイルを軸とした求職活動を強く好む傾向があるため、ライフスタイルとのマッチング機能を強化するとともに、しゅふ層向けのダイレクトリクルーティング機能も強化してまいります。

左上のスキル潜在層とは、資格保有者、過去に豊富な経験がある方たちを指しますが、しゅふ層にはこのようにキャリアを持った方たちが非常に多く、このような方々を掘り起こせるサービス機能を強化したいと考えております。右下の性格適正マッチングは、たとえば家事代行の仕事で例えると、掃除をしたい、掃除が好きだという適正を加味してマッチングにつなげる機能です。

様々なニーズに合わせた中で機能を追加してまいります。

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



Copyright© b-style holdings inc. All rights reserved. 29

「しゅふJOB」の新システムで追加・強化する中核機能についてご説明いたします。

ダイレクトスカウト機能の強化により応募数が増加し、レコメンドエンジンの刷新によりマッチング機会の拡大から応募数の増加につながります。

どちらも応募数の増加を目指した機能とする理由は、現在売上の半分以上を応募課金が占めており、当社としては応募数が増えれば増えるほど売上・利益が最大化していくビジネスモデルとなっているためです。応募数の拡大にしっかり集中することが重要な戦略と考えております。

基幹システム刷新による効果①売上への貢献

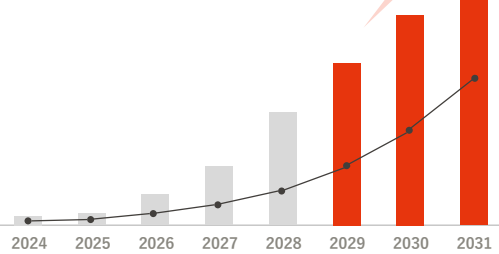
- ・ダイレクトスカウト機能搭載による新規収益の獲得と収益モデルの多様化
- ・レコメンドエンジンの刷新と求人検索機能の拡張によりマッチング機会拡大

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

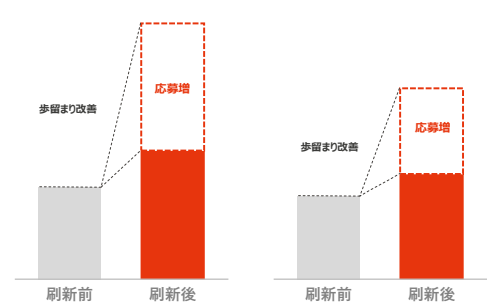


レコメンドエンジン刷新による効果

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①売上の貢献についてご説明いたします。

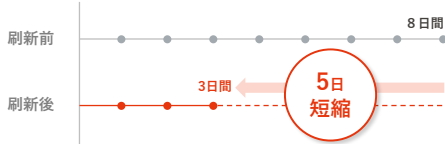
ダイレクトスカウト機能搭載により、新規収益の獲得、収益モデルの多様化を見込んでおります。また、レコメンドエンジンの刷新により、求人検索機能が拡張され、マッチング機会の拡大を狙っております。

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）

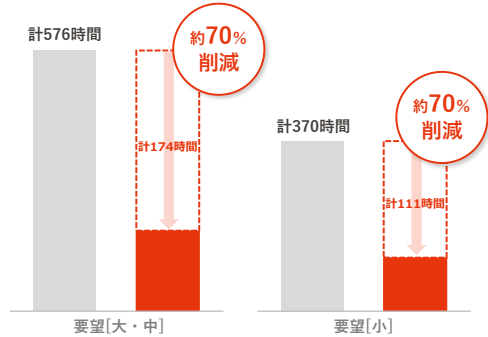
| オプション購入



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



基幹システム刷新による効果②効率化への貢献についてご説明いたします。

掲載活動の効率化により掲載までのリードタイムが短縮され、掲載期間が長くなり、売上増につながります。また、社内業務の生産性向上についても今回の刷新のターゲットとして盛り込んでおります。

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入ります。
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。

中計3年間の戦略テーマは「BOLD VISION 200」です。今期（2027年3月期）における戦略テーマも変わらず「COMMIT」です。今期につきましては、売上高に一番フォーカスしてまいります。

売上高目標の達成に向けては、転職者やお客様から当社を選んでいただく機会をいかに増やしていけるかを重要視しております。そのため、転職者やお客様の意思決定において選ばれる存在であり続けることを、グループ全体の共通の方針「COMMIT」として掲げています。

	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」および「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。

主要経営指標については資料の通りです。

決算説明を終了いたします。

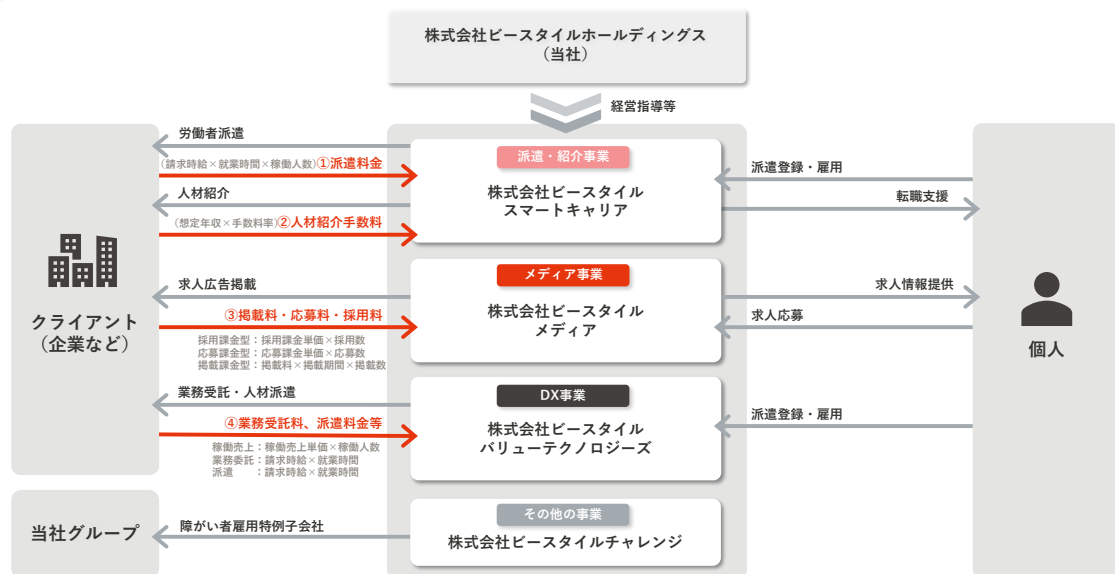
ご清聴ありがとうございました。

Appendix

会社概要



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、およ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 鶴崎 俊也 社外監査役 福土 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
現金および預金	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ピース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
現金および現金同等物の増減額	521	482	▲429
現金および現金同等物の期首残高	1,241	1,763	2,245
現金および現金同等物の期末残高	1,763	2,245	1,816

各事業における重要KPI

- ・ 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

事業内容



- 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



※ 2026年3月末時点

Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved. 42

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。

