



2025年3月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社ビースタイルホールディングス
2024年2月14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. 2025年3月期 第3四半期 業績概要

4. 2025年3月期 通期業績予想

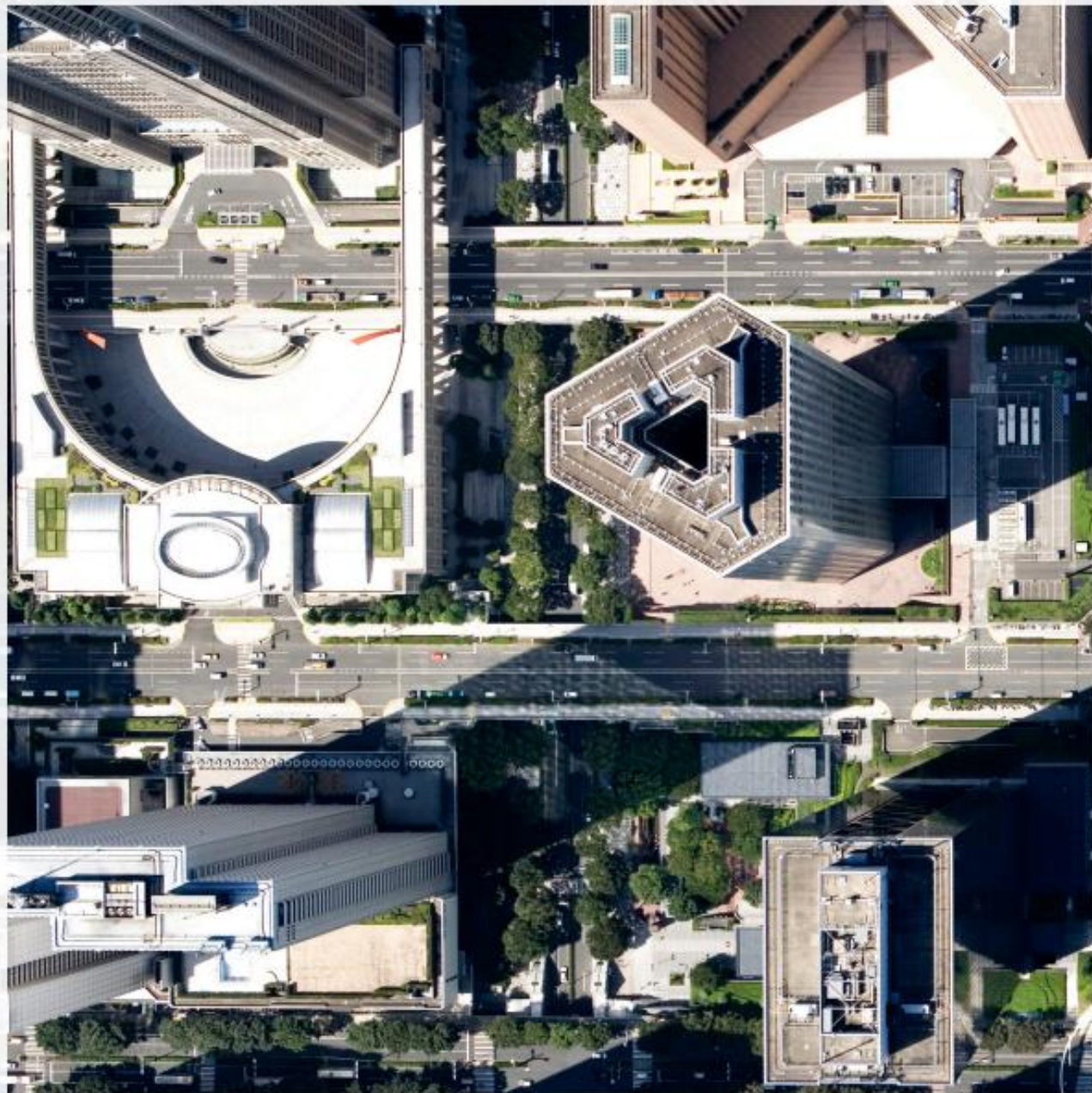
5. 市場環境と成長戦略

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。

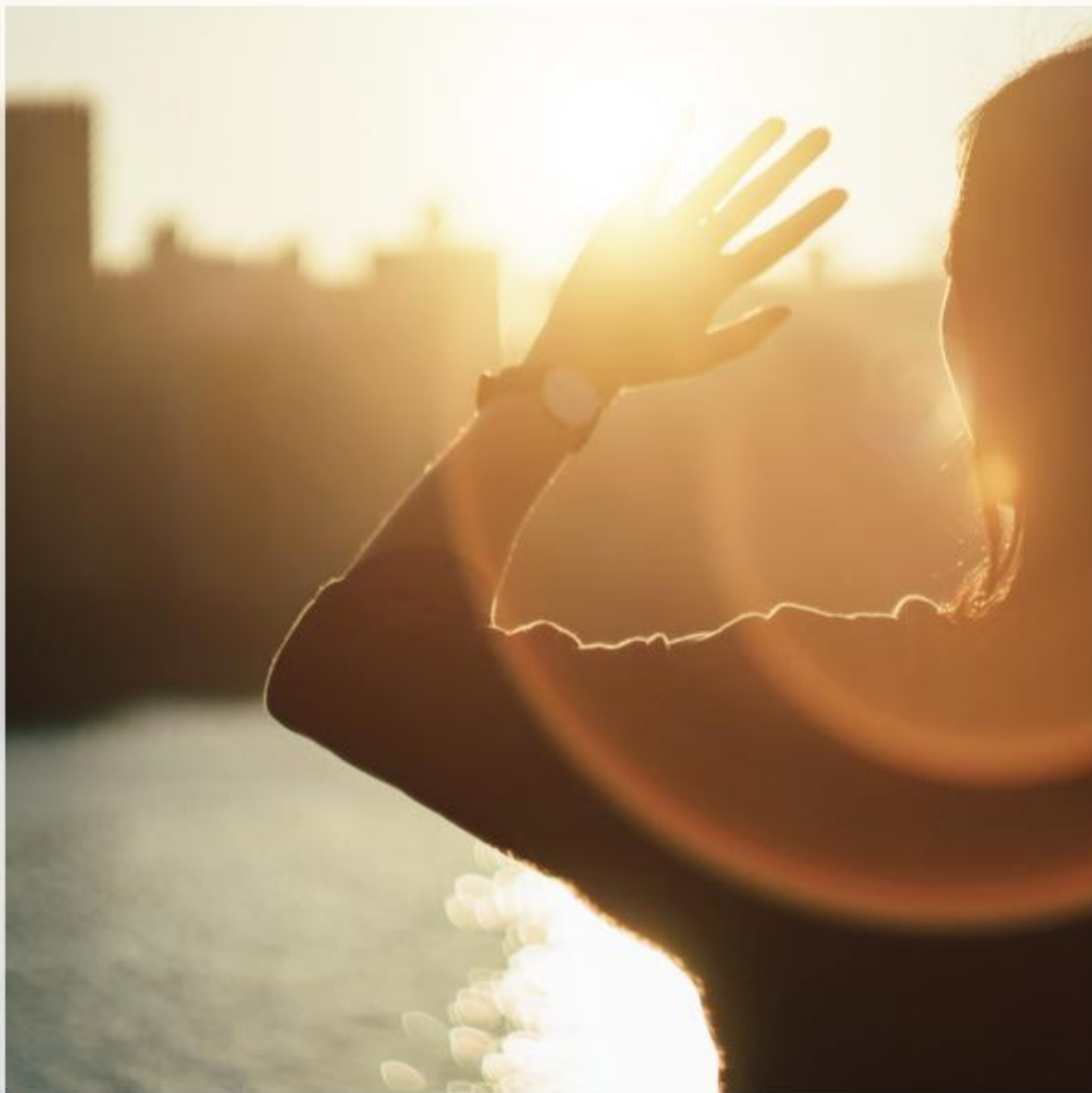


MISSION

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。



世界を変えるソーシャルカンパニー

- 「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

性別や未婚既婚区分の区別は、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事業で構成



株式会社ビースタイルホールディングス

派遣・紹介事業

株式会社ビースタイルスマートキャリア

しゅふ×パート（時短）の幅広い職種とスキルを持ち合わせた人材派遣・紹介

しゅふ層が働きやすい求人条件にすることで、採用力を強化。大手から、中小企業にまで特にスキルや経験を必要とする女性に適した職種に人材を提供しています。

ハイスکیل人材向けの
時短派遣・紹介サービス



しゅふ層を中心とした
女性をターゲットに絞った
派遣サービス



メディア事業

株式会社ビースタイルメディア

しゅふの採用に特化した求人メディア
サイト「しゅふJOB」を運営

日本全国の女性や、しゅふ層を採用したい業界・企業にニーズの高い求人メディア。採用、応募、掲載という3つの課金形態で幅広いニーズに応えることが可能。しゅふ層への高い認知度が特徴でもあります。

しゅふJOB®

PRODUCED BY  bstyle

DX事業

株式会社ビースタイルバリューテクノロジーズ

業務自動化を中心としたDX推進
ITエンジニア派遣・業務委託サービスを展開

業務自動化を中心としたDX実績は2,000件以上。コンサルティングから、開発、テスト、運営、教育まで幅広いサービス提供が可能である。ノーコード開発&生成AIを軸としたプロジェクトも実施中。

その他の事業

株式会社ビースタイルチャレンジ

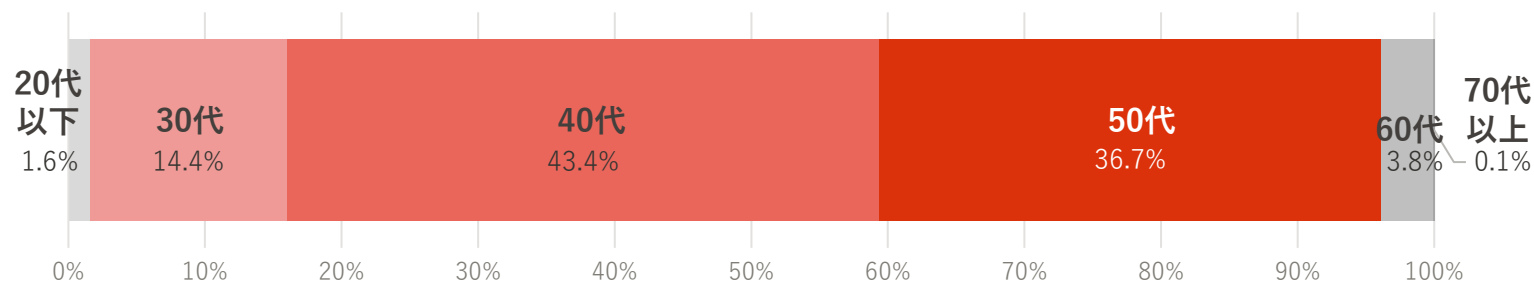
障がい者の雇用促進と
グループ内の業務代行

- 主力事業である長期派遣、メディア共に、しゅふ層である30～50歳代の女性がスタッフ・登録会員の大宗を占めています

派遣・紹介事業：長期派遣スタッフの属性（2024年9月末）

長期派遣スタッフの年齢構成（男女計）

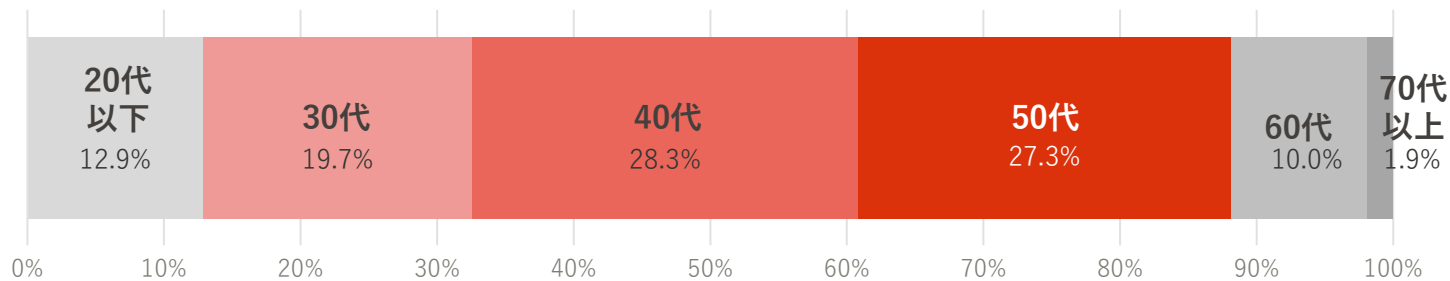
女性比率 **98.3%**



メディア事業：登録会員※1の属性※2（2024年9月末）

登録会員の年齢構成（男女計）

女性比率 **88.2%**



※1 「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

※2 性別・年齢の登録のある登録会員のみを対象として集計

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

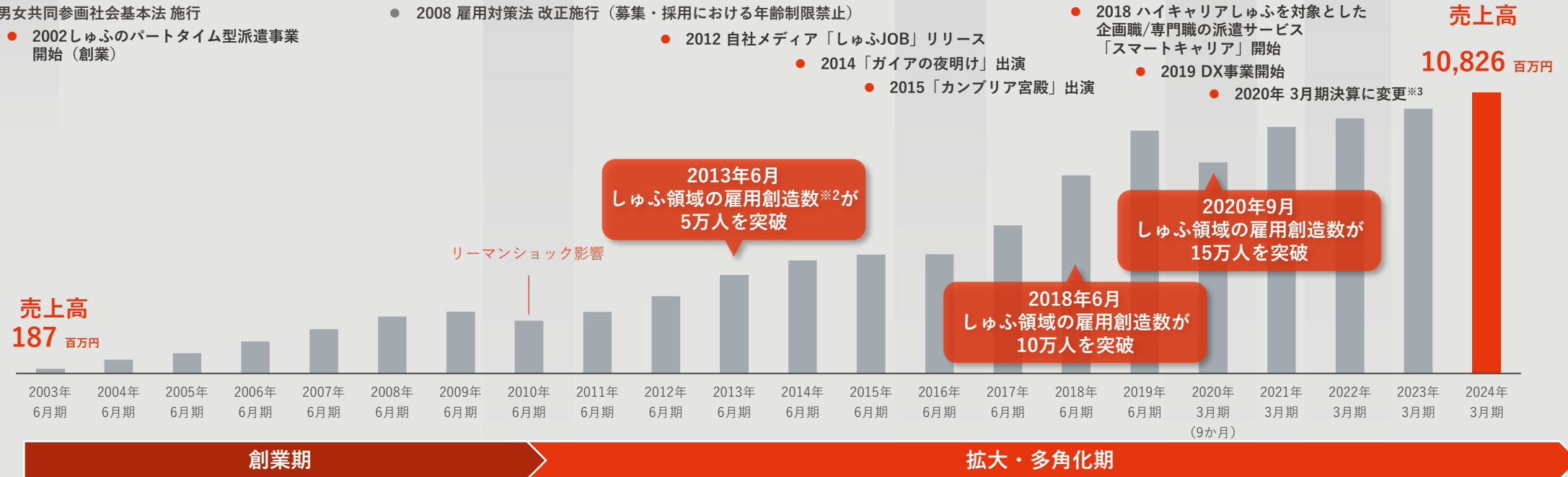
● 2016 女性活躍推進法施行

● 2020 コロナ禍

● 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年 3月期決算に変更※3



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
出稿を促進

- 「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 **+42.0%**

(2014年6月期→2024年3月期)

02

当社の特徴・強み

1. しゅふ層への特化

20年以上にわたり派遣・紹介・メディア全てにおいて「しゅふ」採用に特化し、大手総合人材サービスが真似できない差別化されたポジショニング

2. 求職者の集客力

「しゅふJOB」というわかりやすいブランド名と、しゅふのニーズに合わせたUI、新聞・TV・雑誌等で多く取り上げられる広報力により築かれた高い認知度

3. 求人企業の課題解決

「しゅふ」という新たな働き手の提供により、企業の採用課題を解決。社会人経験のある優秀な「しゅふ」人材を、コストを抑えて活用できることも魅力

1. しゅふ層への特化

しゅふのニーズと人物像

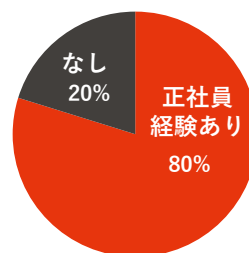
- しゅふが仕事探しで重視するポイントは、1～3位までが、ライフスタイルである
- 求人媒体のしゅふJOBで転職する層は、約8割が正社員経験があり、アルバイト/パート層の中でも豊富な経験やスキルを持つ
- 派遣スタッフの過去年収は、500万円以上が約40%を占め、企業もスキルの高い人材を活用できる

仕事探しで重視しているポイントランキング※1

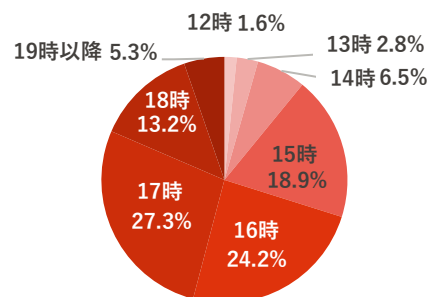
1位	勤務地	84%
2位	勤務時間	65%
3位	勤務日数	47%
4位	職種	41%
5位	給与	28%
6位	しゅふが働きやすい環境か？	26%
7位	交通費は支給されるか？	17%
8位	平均年齢or活躍中の年齢	14%
9位	扶養枠内で働けるか？	13%
10位	未経験OKか？	11%
11位	職場の雰囲気 ※写真等	7%
12位	ブランクOKか？	7%

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

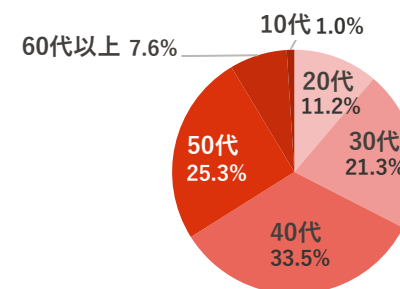
正社員経験の有無※1



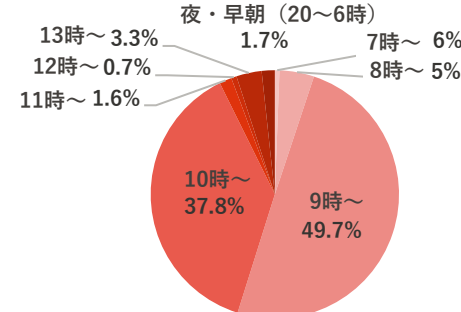
希望勤務終了時間※1



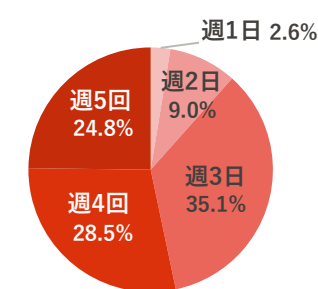
年齢分布※1



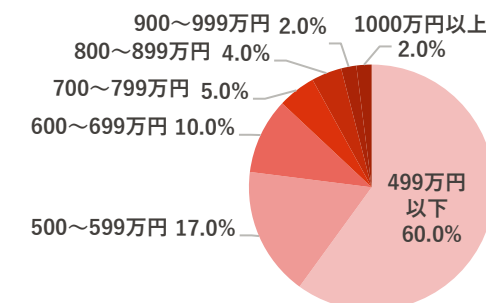
希望勤務開始時間※1



1週間の希望勤務日数※1



登録派遣スタッフの過去年収※2



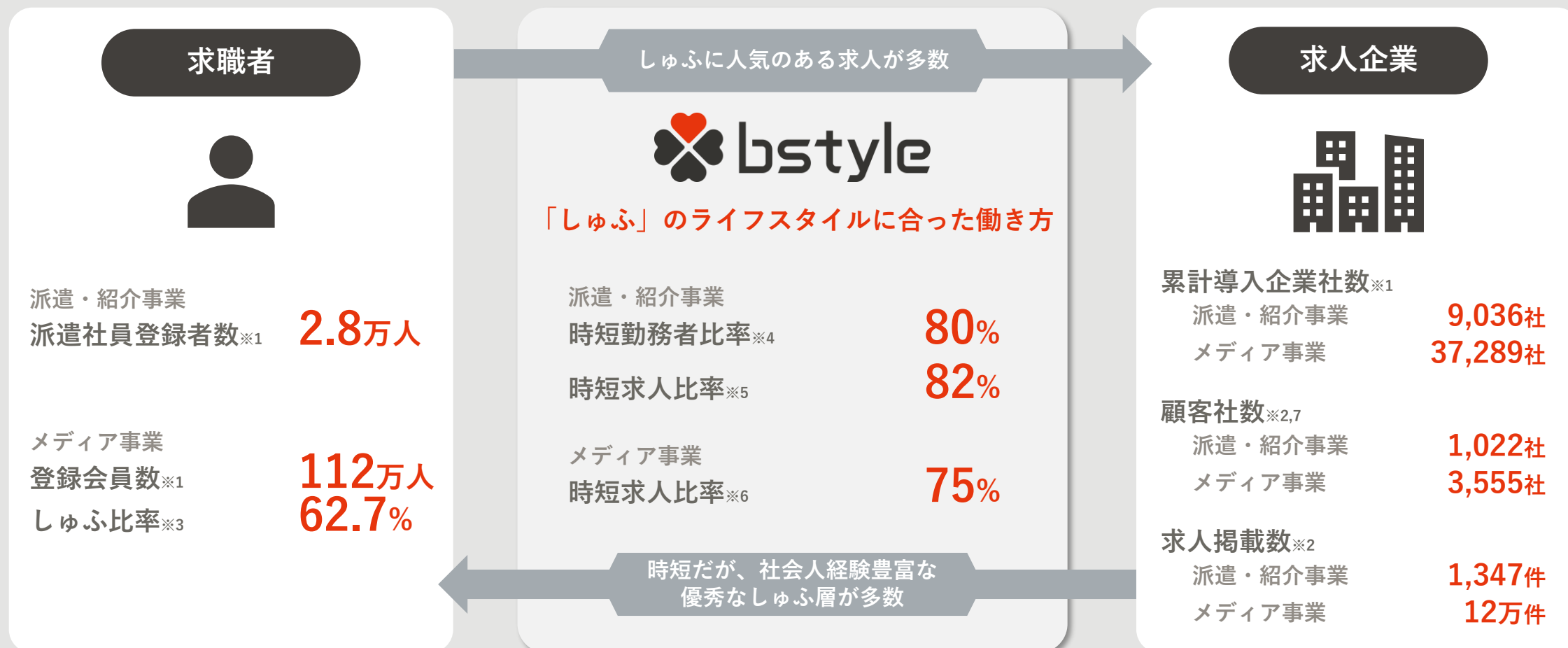
※1 しゅふJOB登録者へのアンケート調査。集計期間：2022年1月24日～2022年1月26日

※2 2024年9月末時点

1. しゅふ層への特化

「しゅふ」に注力する人材サービス企業としての強固なサービス基盤

- 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 2024年9月末時点 ※2 2024年9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 2024年9月時点の派遣稼働者2,406名のうち「週5日以上かつ週35h以上」で就業している20%を除いた比率

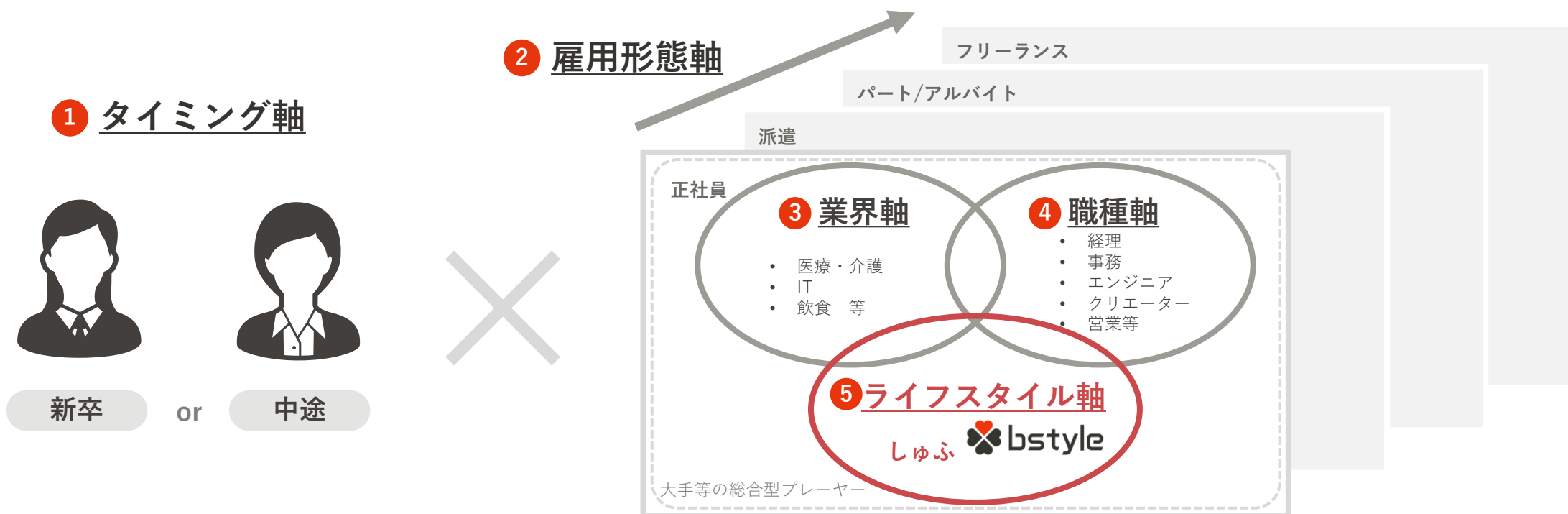
※5 2024年9月時点で求人企業に依頼を受けた求人のうち、週35h未満の求人の比率 ※6 2024年9月時点の求人のうち、雇用形態が「パート」かつ扶養枠内での勤務調整が可能な求人の比率

※7 導入企業の内、期間中に売上が発生した企業

1. しゅふ層への特化

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. しゅふ層への特化

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

- 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
- 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

働く「**時間**」が限られる

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

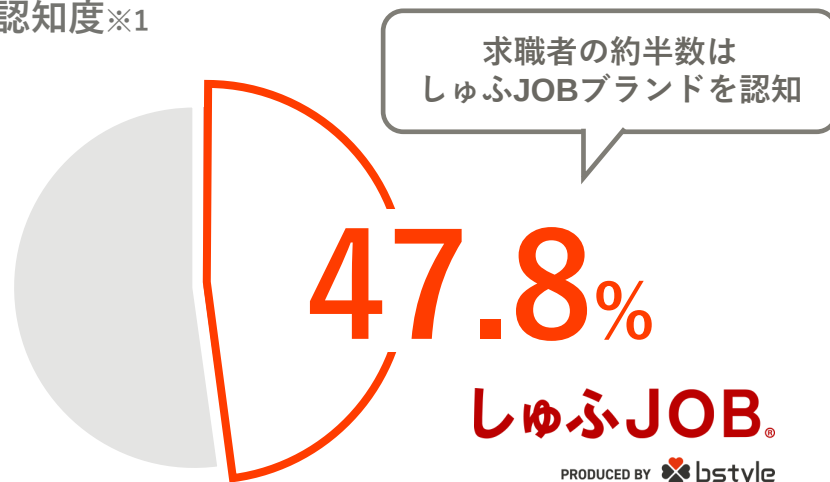


2. 求職者の集客力

しゅふJOBの集客力：高いブランド認知

- 求職者の半数弱がしゅふJOBを認知
- CM指名検索スコアランキングでは人材業界で、唯一100位以内にランクインするなど、着実にブランドイメージが拡大している

しゅふJOBの認知度※1



求人サービス認知度ランキング※2

6位

2024年上半期 CM指名検索スコアランキング※3

61位 / 12,000
ブランド以上



しゅふJOBの受賞歴



2013年 第2回 日本HRチャレンジ大賞
人材サービス優秀賞（採用部門）



2020年 第3回 日本サービス大賞
厚生労働大臣賞



※1 しゅふJOBの認知度

調査期間：2024年6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

※3 指名検索スコア：CM放映前後の数分間に増加した指名検索数をCMの放映量で割り算出されるスコア
出所：ノバセル株式会社「2024年上半期 CM指名検索スコアランキング」

※2 求人サービス認知度ランキング

調査期間：2024年6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

純粹想起「『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

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

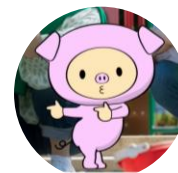
2. 求職者の集客力

しゅふJOBの集客力：高いブランド認知

- 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
- 女性・時短勤務だけではなく、男性や在宅ワーク層へも訴求
- 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

- メディアへの安定的な高い掲載数
- しゅふJOB総研の掲載数のPR数、掲載数の高さによりしゅふの労働といった「しゅふJOB」というブランドを位置づける大きな要素になっている
- 「ガイアの夜明け」「カンブリア宮殿」等の著名番組や、朝と夕方のワイドショー等での掲載多数

TVCM



ブーコ部長



直近3年のメディア掲載実績

		2024年3月期	2023年3月期	2022年3月期
掲載数		213	251	172
掲載 カテゴリー	コーポレート	7	9	5
	ビースタイルスマートキャリア	6	1	5
	ビースタイルメディア	21	25	39
	ビースタイルバリューテクノロジー	0	1	0
	ビースタイルチャレンジ	1	6	0
	しゅふJOB総研	170	201	112
	その他	8	8	11
掲載媒体	テレビ	15	18	8
	新聞	19	12	8
	WEB	172	201	145
	雑誌	3	11	10
	その他	4	9	1

しゅふJOB総研 ※1

しゅふの声なき声を届け続けて13年！累計5万人到達

生活・暮らし

夫の家事・育児、不満？

長期休暇の帰省、息抜きになる？

冷食や家事代行は手抜き？

子どもを理系にしたい？

仕事・働き方

管理職を希望する？

扶養枠は必要？

仕事選びで災害考慮する？

ビジネスアキラ経験

政治・経済・社会問題

選挙、投票しない理由

カスハラ被害、経験ある？

マイナ保険証移行の賛否

定額減税で家計は助かる？

配信数 **300本**

取材や解説、調査のリクエストもお気軽に！

調査内容掲載実績 **700本**

※2020年～現在

しゅふJOB総研研究顧問 川上敬太郎

労働分野の専門家／ワークスタイル研究家

自身も4人の子を持つ「兼業主夫」

※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. 求職者の集客力

しゅふJOBの集客力：しゅふに特化した求人・UI

- しゅふが仕事探しで重視するポイントに沿った検索機能

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%

家庭との両立重視のため
「勤務地・時間・日数」が重要

自宅周辺で通いたいニーズが強い
ため、通勤時間で検索

カタン検索

通勤時間: ご自宅からの最寄駅 駅から 所要時間を選択

勤務日数: ☐ 週1~2日 ☐ 週2~3日 ☐ 週3~4日 ☐ 週4~5日 ☐ 月1~5日 ☐ 月6~10日 ☐ 月11日~

終了時間を選択

職種: ☐ 一般事務・アシスタント (326) ☐ 経理 (136) ☐ 人事労務 (46) ☐ 英文事務 (5) ☐ テレマーケティング (12) ☐ 受付 (6) ☐ データ入力 (0) ☐ WEB系 (31) ☐ 営業・ラウンダー (47)

クリア 検索

子どもの保育園、塾等のお迎えを意識して、
終了時間で検索

▲派遣のお仕事
サイトのUI

豊富なタグから、
希望条件に合った求人を探しやすい

株式会社パソナ

＼大手案件が充実！／20代～40代活躍中☆オフィスワークの登録派遣なら『パソナ』一部在宅OKの案件も！サポート体制◎手厚い待遇・福利厚生☆WEB登録・面談OK

勤務地・駅: 東京都新宿区☆勤務地多数あり☆ 新宿駅 / 新宿御苑前駅 / 新宿三丁目駅

勤務時間: 10:00～15:00 / 09:00～13:00 / 09:00～17:00 10:00～18:00

週勤務日数: 週4～5日

給与・報酬: 時給1,600～1,900円

タグ: 勤務経験不要 扶養枠調整歓迎 一部在宅OK 家庭や子供の用事で休み調整可 未経験歓迎 扶養を超えて働けなく働く 残業なし ブランクOK 残業少なめ 交通費支給 駅チカ・駅ナカ (徒歩5分以内) しゅふ活躍中 服装自由 40代の多い職場 シングルマザー・ファザー活躍応援 子連れ面接OK WEB面接 (オンライン面接) OK 上場企業・有名企業 中小アットホーム 30代の多い職場 50代の多い職場 産休・育休制度利用実績あり お弁当持参OK 休憩スペースあり 完全禁煙 定期的な換気 手指消毒剤設置 従業員/来客者の検温実施 定期的な洗浄・消毒

★ お気に入り 応募する 詳しく見る

▲しゅふJOBメディアのUI

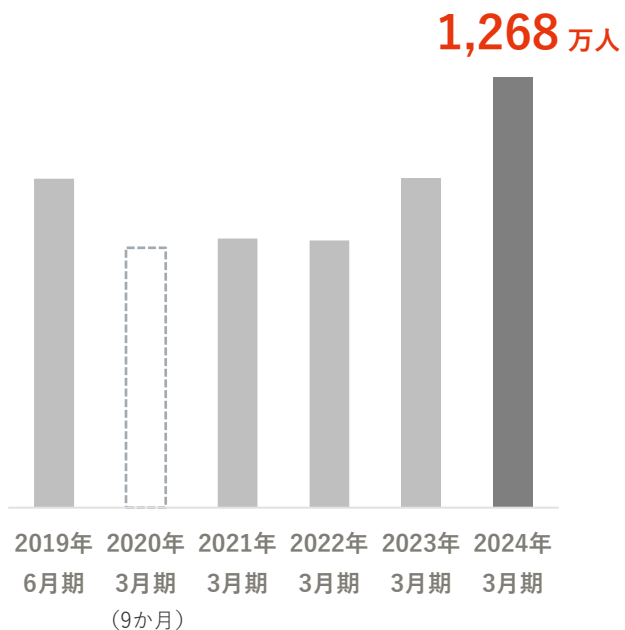
2. 求職者の集客力

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・応募数ともに右肩上がりで拡大

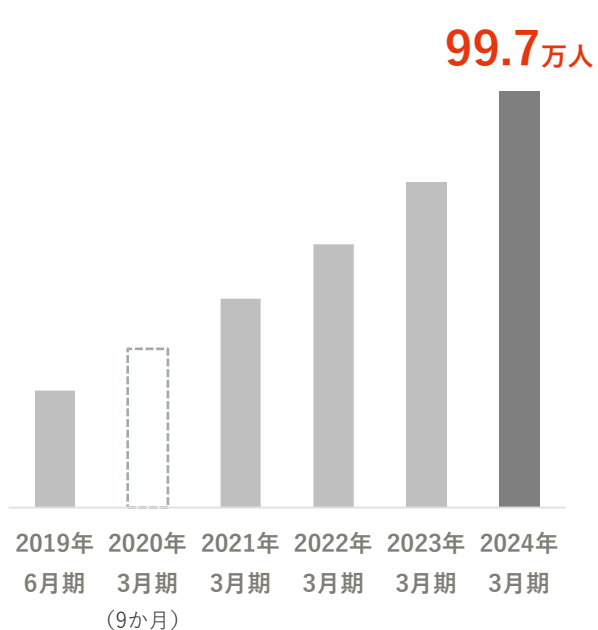
年間アクセス数※1

「しゅふJOB」への
年間アクセス数



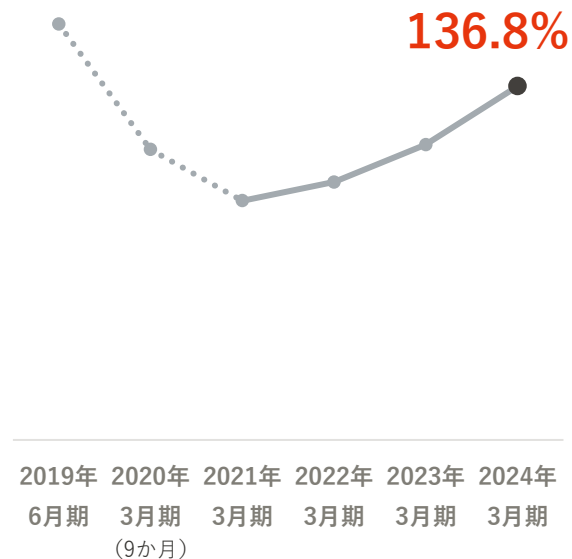
登録会員数※2

「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



応募数増減率

応募数の前年同期比



※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

3. 求人企業の課題解決 当社が企業から選ばれる求人媒体である理由

- ・ しゅふJOBはしゅふ採用に特化した媒体であり、集客力の高さ、しゅふ採用のパイオニアとして、これまで37,289社※1へ導入
- ・ 地域に根差した企業・業界における、女性採用ニーズと、採用意欲の高さ

求人企業の課題

応募数を
増やしたい

- ・ 応募件数自体が少ない
- ・ 応募を増やすノウハウがない



経験豊富な
即戦力人材を
採用したい

- ・ 地域に住むしゅふを採用したい
- ・ 学生アルバイトより社会人経験のあるしゅふを採用したい

コストを
抑えたい

- ・ インフレ、人件費の高騰が大きな負担になっている

解決

しゅふJOB®

PRODUCED BY 

しゅふJOBが誇る高い**集客力**

高い認知度と、99万人※2の登録者数

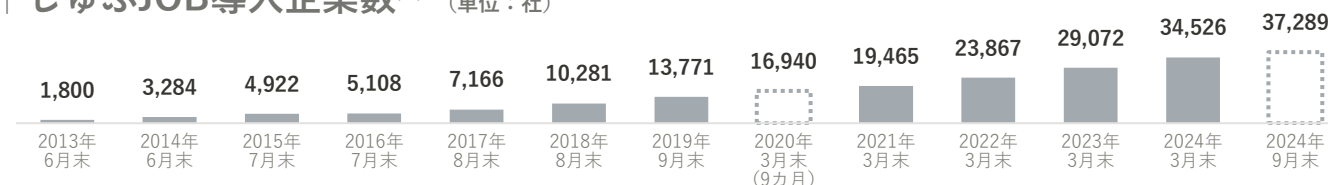
価格を抑えつつ、**クオリティの高い人材**の採用

しゅふJOB登録会員の83%※3が正社員経験あり

地域に根差した**女性採用ニーズの高い業界**が採用拡大

女性労働者の22.5%※4は、医療・福祉系の仕事に就いている。家事代行の市場拡大。インバウンド需要による飲食・調理、若年労働人口減少による塾講師等の業界で採用拡大

しゅふJOB導入企業数※5 (単位: 社)



※1 2013年1月1日～2024年9月30日の導入企業数累計

※2 2013年1月1日～2024年3月31日の登録会員数累計

※3 しゅふJOB会員向けのアンケート2023年8月調査

※4 総務省統計局「労働力調査」産業別女性就業者数(2024年1～3月)

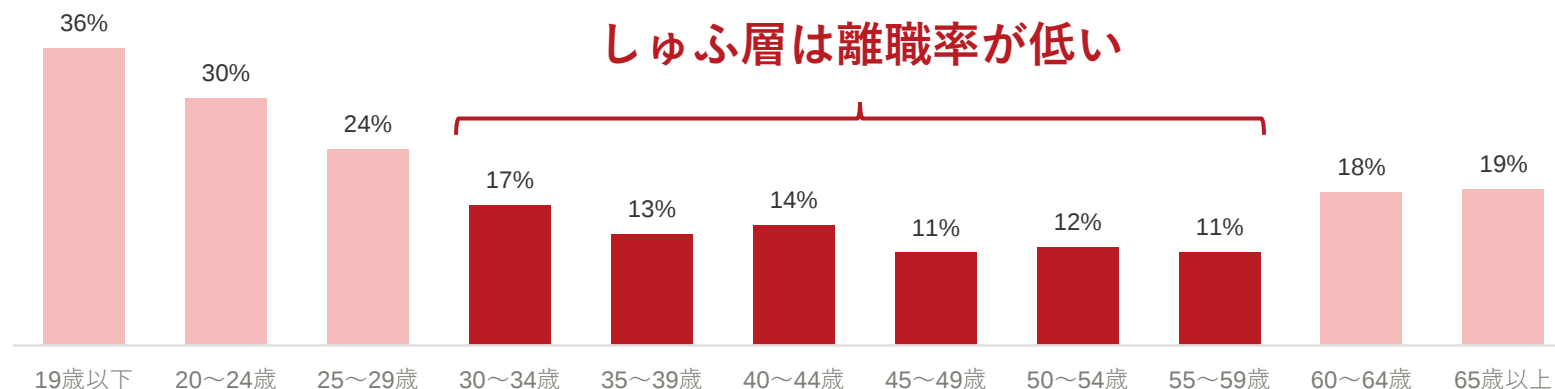
※5 各年末時点で求人メディアサイトしゅふJOBに「登録」のステータスとなっている企業の数

3. 求人企業の課題解決

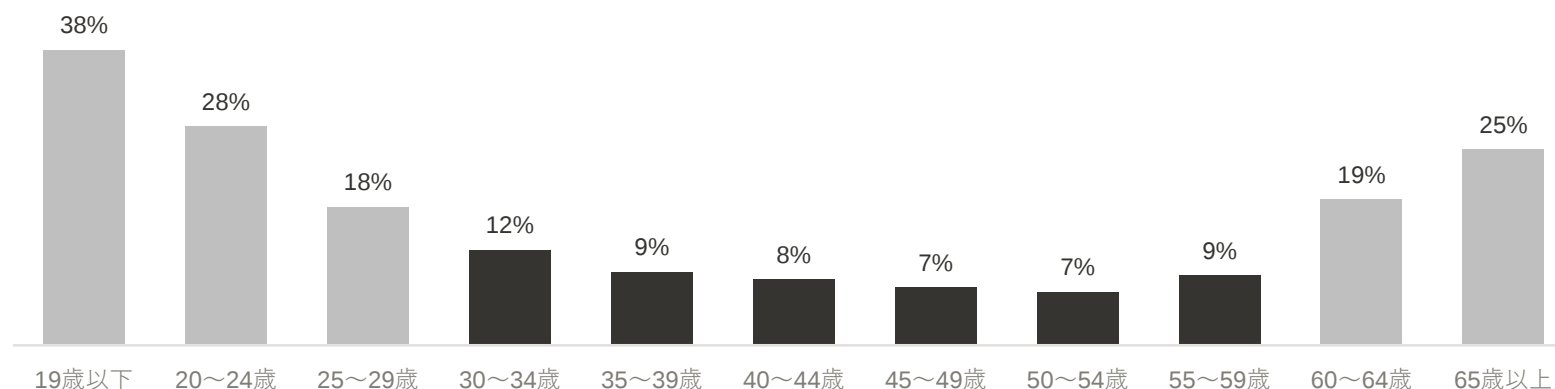
離職率の低いしゅふ層の採用は、企業の採用・教育コストを低減

- ・ しゅふ層は他の年齢層と比べて離職率が低い
- ・ 企業は欠員リスクを抑えられると共に、再採用コストや教育コストを抑えることが可能

離職率：女性



離職率：男性



※ 厚生労働省「雇用動向調査」。「離職率＝2023年離職者数÷2023年6月末常用労働者数」
常用労働者とは、期間を定めずに雇われている者または1か月以上の期間を定めて雇われている者

3. 求人企業の課題解決 当社が企業から選ばれる派遣・紹介会社である理由

- フルタイムから、時短化、リモート化等、求人をスマート化することにより応募数を**拡大**し、採用の成功率を上げる
- 中小企業を中心とした「コスト」「ハイキャリア」「採用スピード」という採用課題を、**解決**することが出来る

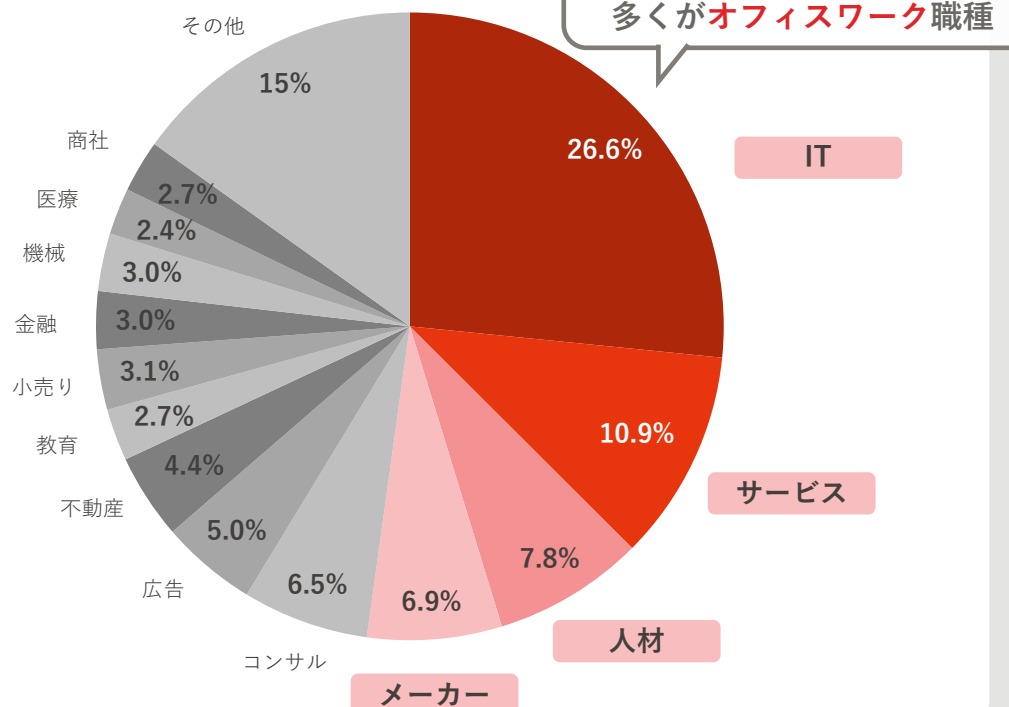
企業への採用スマート化提案メニュー	時短化	リモート化	50代以上歓迎化	高時給化	ビジー化	シェア化
内容	子育てや介護などと仕事の両立をしやすい労働時間に短縮	働く場所の制約を取り除き、募集対象を日本全国に拡大	就職に苦戦する優秀な50代以上に対象を拡大	報酬を上げることで他求人より競争力を強化	繁忙期のみ人材を配置する	フルタイムを2名のシェアに変更し短日数で勤務可能に
期待される効能	コスト削減 ハイキャリア採用 採用スピード向上	コスト削減 ハイキャリア採用 採用スピード向上	ハイキャリア採用 採用スピード向上	ハイキャリア採用 採用スピード向上	コスト削減	コスト削減 採用スピード向上
実際の効果	応募数 ↓ 時短化 12.1件 355% UP	応募数 ↓ リモート化 10.9件 321% UP	応募数 ↓ 50代以上歓迎化 8.2件 241% UP	応募数 ↓ 高時給化 6.1件 180% UP	月額コスト 62.5% DOWN	派遣時給 50～100円 DOWN
※2023年10月1日時点。当社取扱い求人について、求人内容変更時の効果	一般的なフルタイム求人として募集時の平均応募数 3.4件				※フルタイム稼働と、月末月初の10日×6h稼働を比較した場合	※職種や場所により異なる
	※平均時給+200円にした場合					

3. 求人企業の課題解決 顧客基盤：各事業の業種別顧客割合

- 派遣・紹介事業は多様な業種にまたがるも、職種としてはオフィスワークが中心
- メディア事業は飲食、サービス等、しゅふ向けパート求人の多い業種が中心

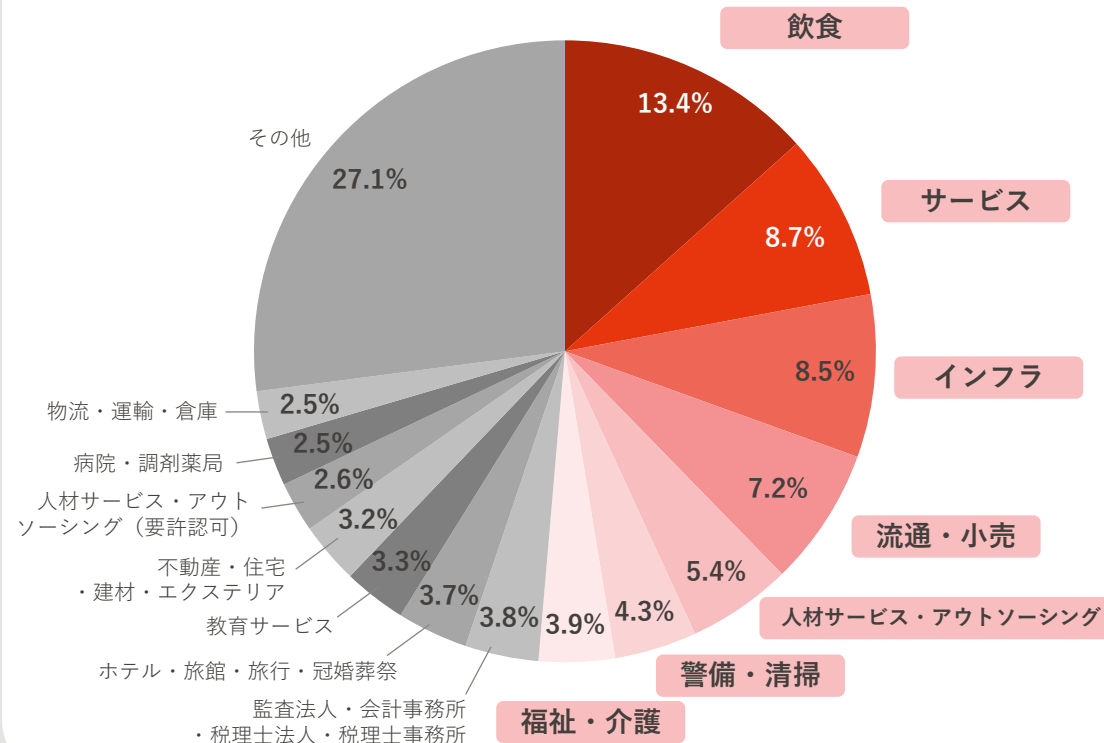
派遣・紹介事業

顧客割合 (2024年9月末時点)



メディア事業

顧客割合 (2024年9月末時点)



3. 求人企業の課題解決

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46,394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 **9,000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 **37,000社** 突破



03

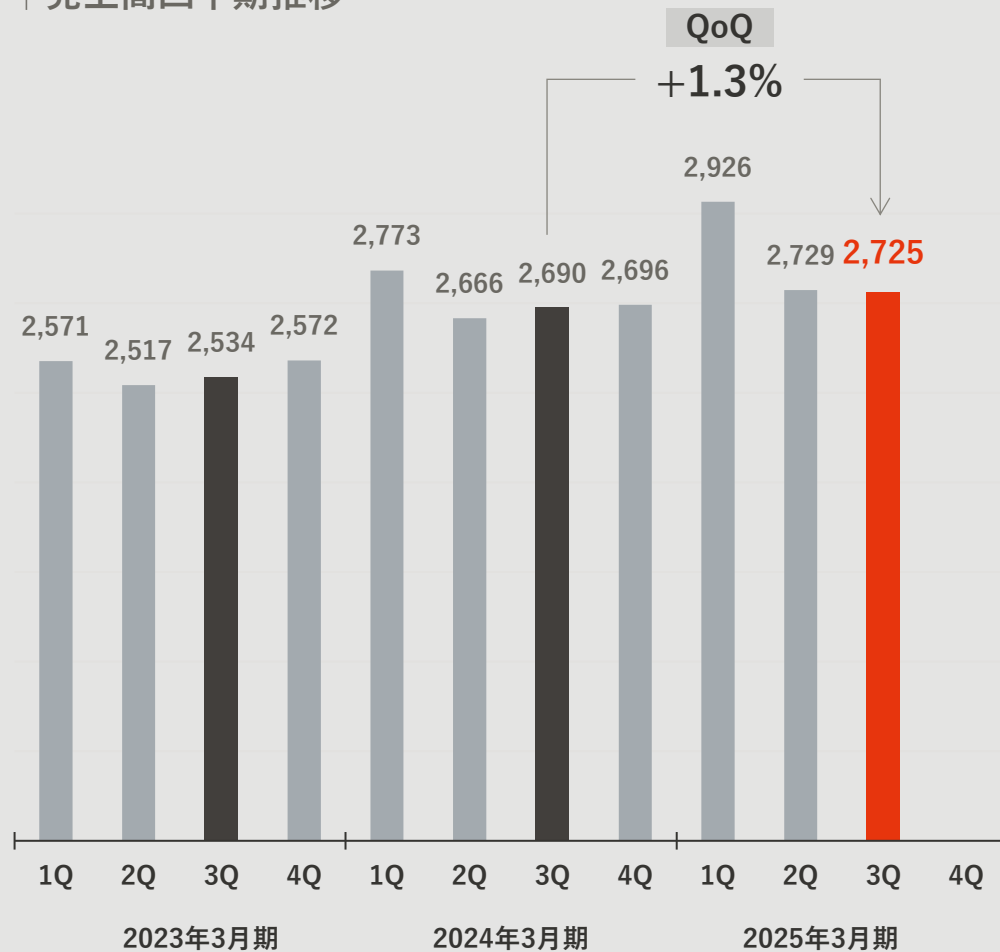
2025年3月期 第3四半期 業績概要

売上高	売上総利益・売上総利益率	
8,381百万円	3,582百万円	42.7%
前年同期比	前年同期比	前年同期比
+3.1%	+12.5%	+3.5pt

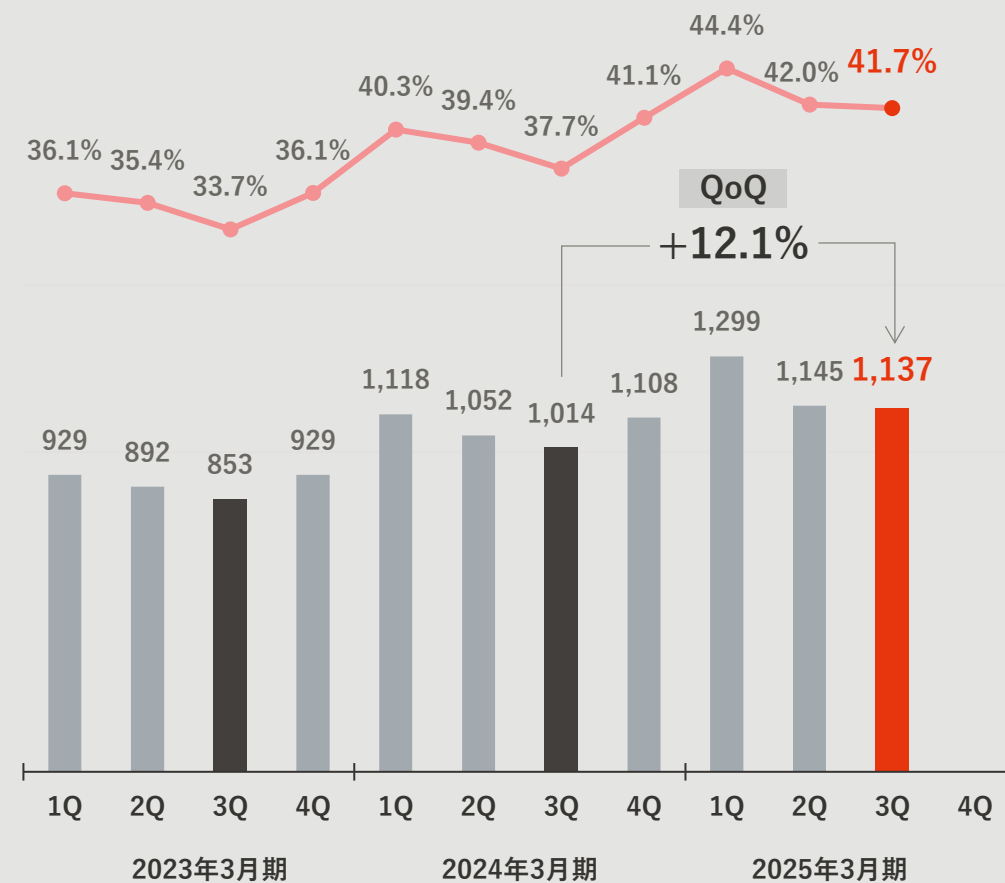
- 派遣・紹介事業における派遣労働者の減少により人材派遣売上が減少するも、しゅふJOBを展開するメディア事業の拡大により売上高は前年同期と同水準を維持
- 事業KPIとして掲げる売上総利益はメディア事業の拡大が寄与し、前年同期比+12.5%伸長

- 例年3Q（10月～12月）は就職活動が低調になりやすく、4Q～1Q（1月～6月）に向けて活発化する傾向
- 前年同期比で売上高は微増、売上総利益は+12.1%伸長

売上高四半期推移



売上総利益・売上総利益率四半期推移

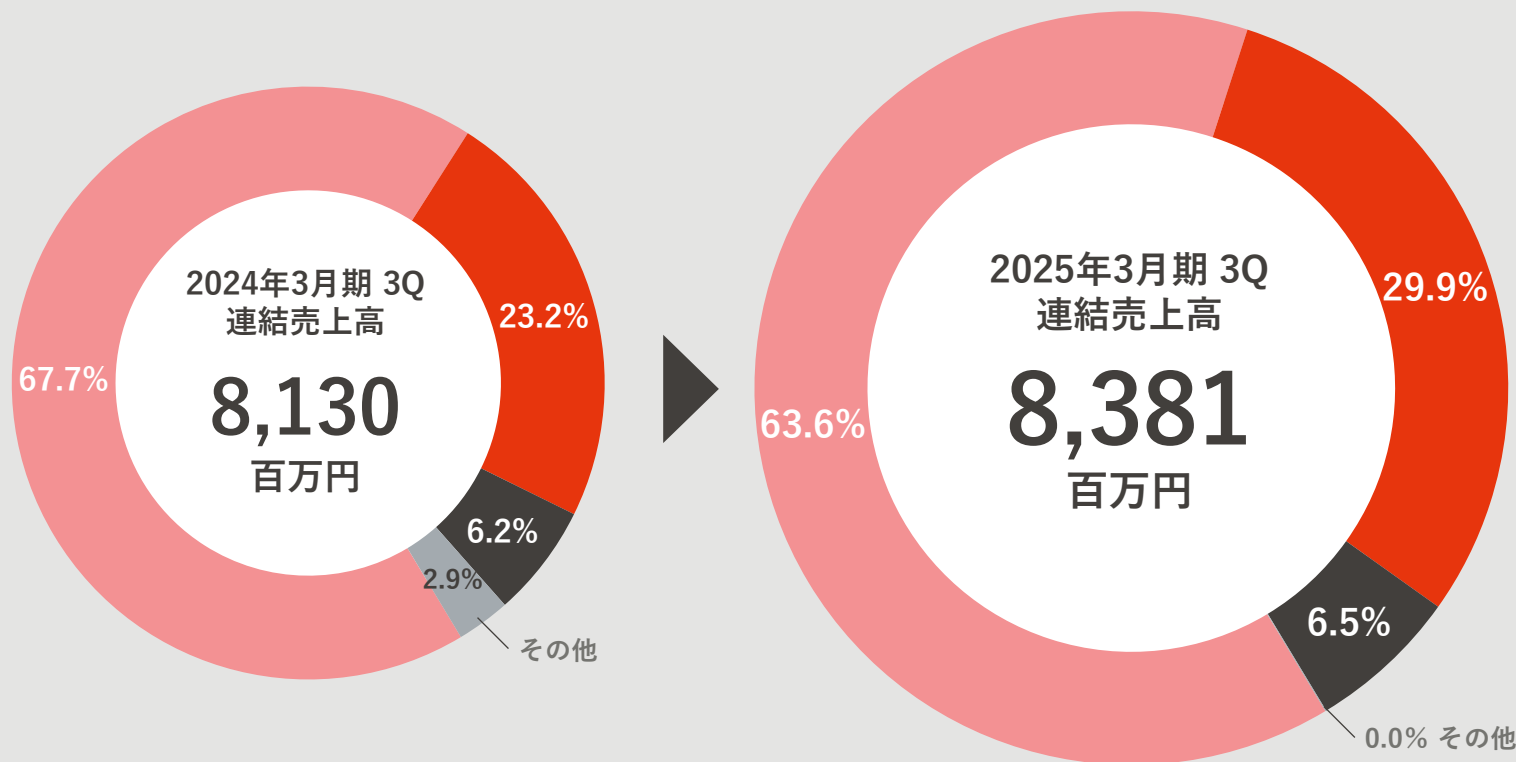


- 前年同期比で売上高は+3.1%増、売上総利益は+12.5%伸長し396百万円増加
- CMによる投資を当上半期に実施している影響により前年同期比で+137百万円、売上高増加による販売促進費、募集広告費の増加+309百万円、上場関連費用の増加+32百万円から販管費が+496百万円増加
- 2024年3月期に発生した子会社売却による特別利益144百万円の計上がないことから税金等調整前四半期純利益は前年同期比▲218百万円減少

(単位：百万円)	2024年3月期 3Q		2025年3月期 3Q		前年同期比	
	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	8,130	100.0%	8,381	100.0%	+250	+3.1%
売上原価	4,945	60.8%	4,799	57.3%	▲146	▲3.0%
売上総利益	3,185	39.2%	3,582	42.7%	+396	+12.5%
販管費及び一般管理費	2,902	35.7%	3,398	40.6%	+496	+17.1%
営業利益	283	3.5%	183	2.2%	▲99	▲35.3%
経常利益	258	3.2%	183	2.2%	▲74	▲28.9%
税金等調整前 四半期純利益	402	5.0%	183	2.2%	▲218	▲54.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	354	4.4%	124	1.5%	▲230	▲65.0%

※ 2024年3月期3Qの財務数値は監査を受けておらず参考値

- 前年同期比でメディア事業の割合が増加、第2の収益柱として順調に成長



派遣・紹介事業

5,330 百万円

前年同期比
▲3.1%

メディア事業

2,503 百万円

前年同期比
+32.4%

DX事業

544 百万円

前年同期比
+8.6%

※ 2024年3月期3Q時点でその他事業に含まれるフィールドワーク事業を展開する株式会社ピースタイルギグワークスの全株式を2023年12月22日付で譲渡したため、

2024年3月期4Q会計期間の期首より連結の範囲から除外しております

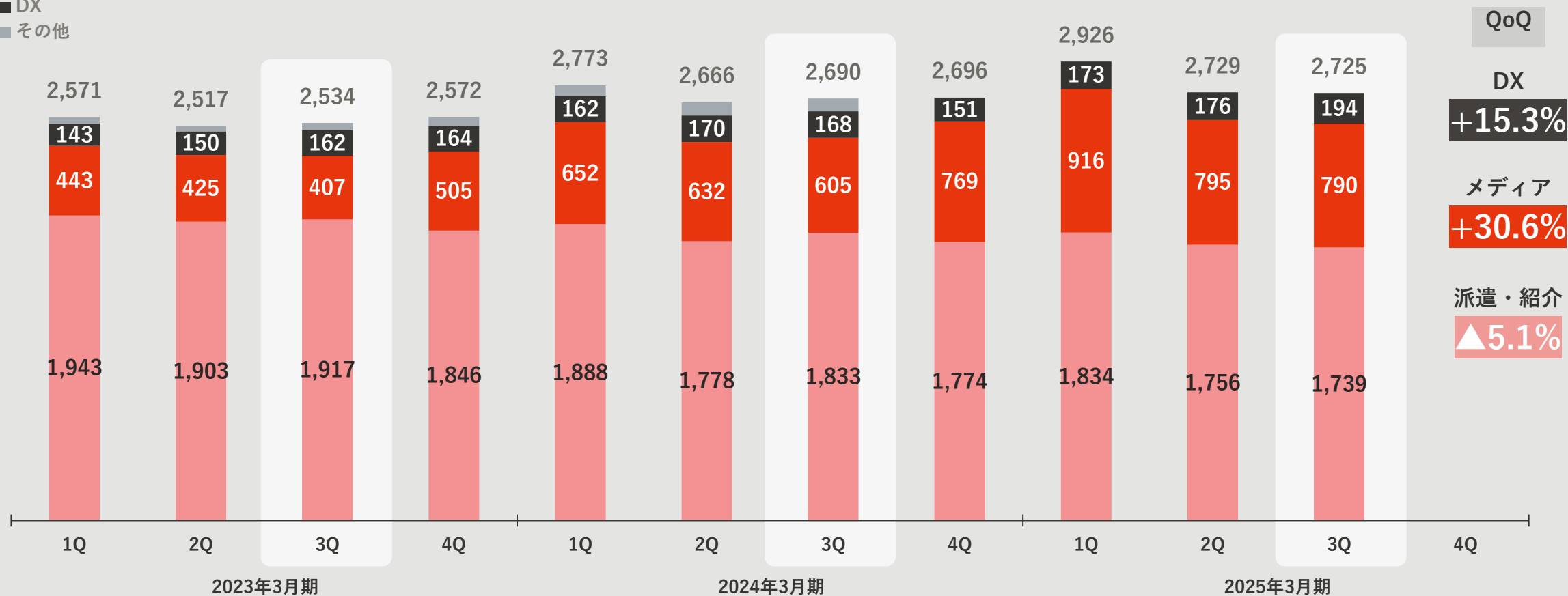
※ 各事業の売上高は、セグメント間の内部売上高を除く売上高

※ 2024年3月期3Qの財務数値は監査を受けておらず参考値

- 3Q会計期間においてはメディア事業とDX事業の拡大が派遣・紹介事業の減少をカバー

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



04

2025年3月期 通期業績予想

- 派遣・紹介事業における営業・提案活動の強化や、メディア事業における季節キャンペーン等の実施により売上高の回復を見込んでいたが、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し、2025年3月期の業績予想を下方修正

(単位：百万円)	2025年3月期	2025年3月期	修正	
	前回発表予想	修正予想	増減額	増減率
売上高	11,916	11,267	▲648	▲5.4%
売上総利益	5,272	4,907	▲364	▲6.9%
営業利益	500	300	▲200	▲40.1%
経常利益	473	295	▲177	▲37.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	311	202	▲109	▲35.1%

- ・ 派遣・紹介事業及びメディア事業において期初計画を下回る見込み
- ・ 売上高および売上総利益の計画に対する下振れが営業利益以下にも影響
- ・ DX事業においておもに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売上高が計画より上振れ

(単位：百万円)	2025年3月期	2025年3月期	修正	
	前回発表予想	修正予想	増減額	増減率
売上高 ※1	11,916	11,267	▲648	▲5.4%
派遣・紹介事業	7,591	7,031	▲559	▲7.4%
メディア事業	3,599	3,471	▲127	▲3.6%
DX事業	725	761	36	5.0%
その他の事業	0	0	0	0.0%
売上総利益	5,272	4,907	▲364	▲6.9%
営業利益	500	300	▲200	▲40.1%
派遣・紹介事業	598	404	▲194	▲32.5%
メディア事業	1,225	1,115	▲109	▲8.9%
DX事業	28	76	47	167.4%
その他の事業	6	19	13	216.1%
調整額 ※2	▲1,358	▲1,316	41	-

※1 外部顧客に対する売上高

※2 グループ管理費など

- 派遣就業者数、時短正社員紹介の決定数や決定単価が計画に届かず期初計画を下回る見込み
- メディア事業は前期比で拡大するも、複数の要因が重なり各課金モデルで計画を下回る見込み

派遣・紹介事業

派遣事業 派遣契約の受注数減少により派遣稼働者数が期初想定した計画に対して未達
人員投資は利益成長とのバランスを考慮し生産性向上による派遣稼働者数増加を見込むが、想定どおりに進捗せず未達

※人件費対売上高比率 2024年3月期8.7% 2025年3月期第3Q 8.9%

紹介事業 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

メディア事業

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る応募数が計画を下振れ

DX事業

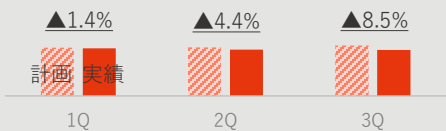
BPA事業 稼働人数が堅調に推移

ITエンジニア派遣・業務委託サービス 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売上高が計画より上振れ

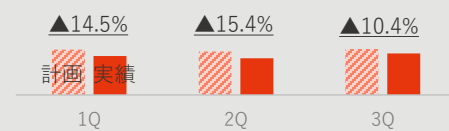
(単位：百万円)

事業別売上高	24期実績	計画	25期予想	24期比	計画比
派遣事業	6,970	7,231	6,740	▲3.3%	▲6.8%
紹介事業	305	359	291	▲4.6%	▲19.0%

派遣就業者数の計画と実績（計画比）



決定数の計画と実績（計画比）



(単位：百万円)

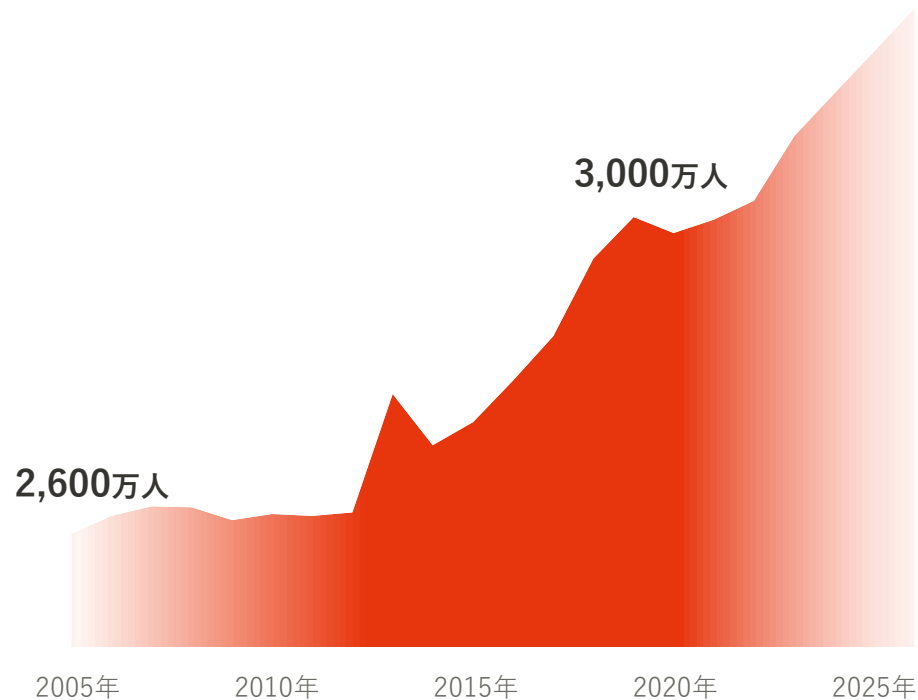
課金モデル別売上高	24期実績	計画	25期予想	24期比	計画比
採用課金型	409	402	397	▲2.8%	▲1.2%
応募課金型	1,198	1,714	1,662	+ 38.8%	▲3.0%
掲載課金型	874	1,239	1,129	+ 29.1%	▲8.9%

05

市場環境と成長戦略

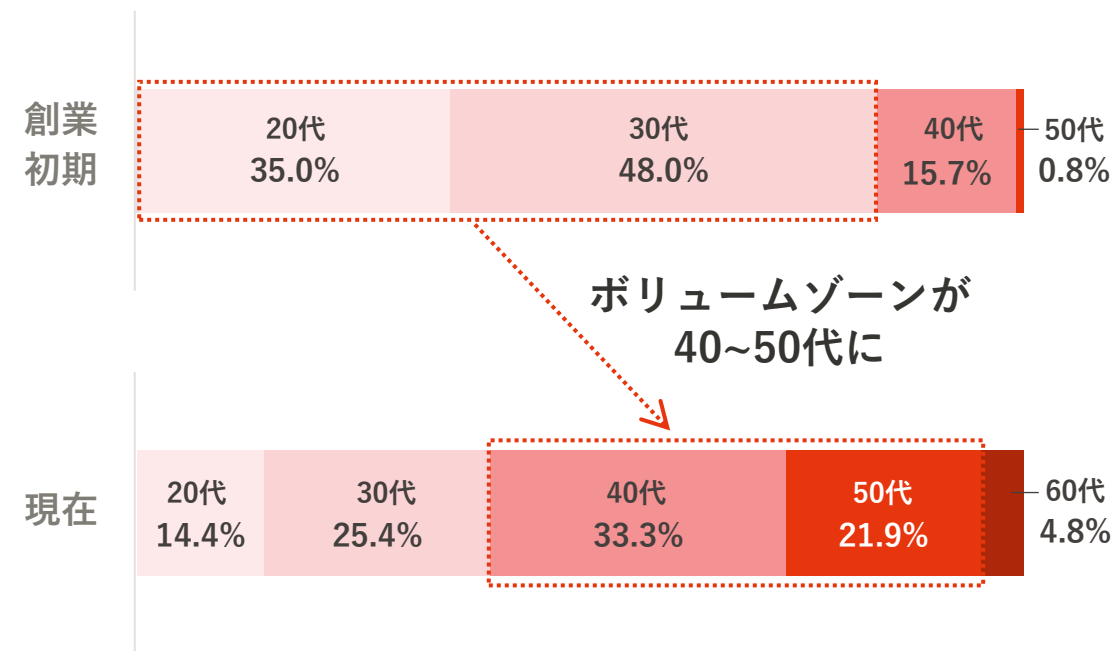
- 女性労働者総数は年々増加し続けており、非正規労働者は全体の53.2%※1となっている
 - 創業初期の2000年代における派遣労働者は20~30代の子育て世代の女性が多く、当社の登録者割合も20~30代が8割以上を占めていた
- 現在、当時のボリュームゾーンの労働者が40~50代となり、労働市場で再び活躍している

女性労働者（単位：万人）



当社年代別女性登録者割合（単位：%）

10代 20代 30代 40代 50代 60代以上



※ 厚生労働省「令和4年版働く女性の実情」

※1 総務省統計局「労働力調査」（2023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）

- 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

人材派遣 市場規模

TAM：国内派遣マーケット

8兆7,646億円※1

SAM：

女性90万人（派遣労働者の60%※2）

既婚率 54% ※3

子供あり 46.8% ※3

1兆3,289億円

2024年3月期
売上高
71.6億円

人材紹介 市場規模

TAM：国内紹介マーケット

7,703億円※4

SAM：

女性の転職者177万人※5
（全体の54% ※5）

4,159億円

2024年3月期
売上高
1.0億円

求人媒体（メディア）市場規模

TAM：国内求人媒体マーケット

1兆898億円※6

SAM：

パート/アルバイト労働者
全体の76% ※7が女性

25歳以上 89% ※7

年収400万以下 99% ※7

7,297億円

2024年3月期
売上高
26.6億円

※1 厚生労働省 2022年度労働者派遣事業報告書 ※2 労働力調査 2022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（2022年度） ※4 厚生労働省 2022年度職業紹介事業報告書

※5 労働力調査 2022年版 令和4年平均結果の概要 Ⅱ 詳細集計 表Ⅱ-14 年齢階級、現在の就業状態別過去1年間の離職経験者数（2022年平均）

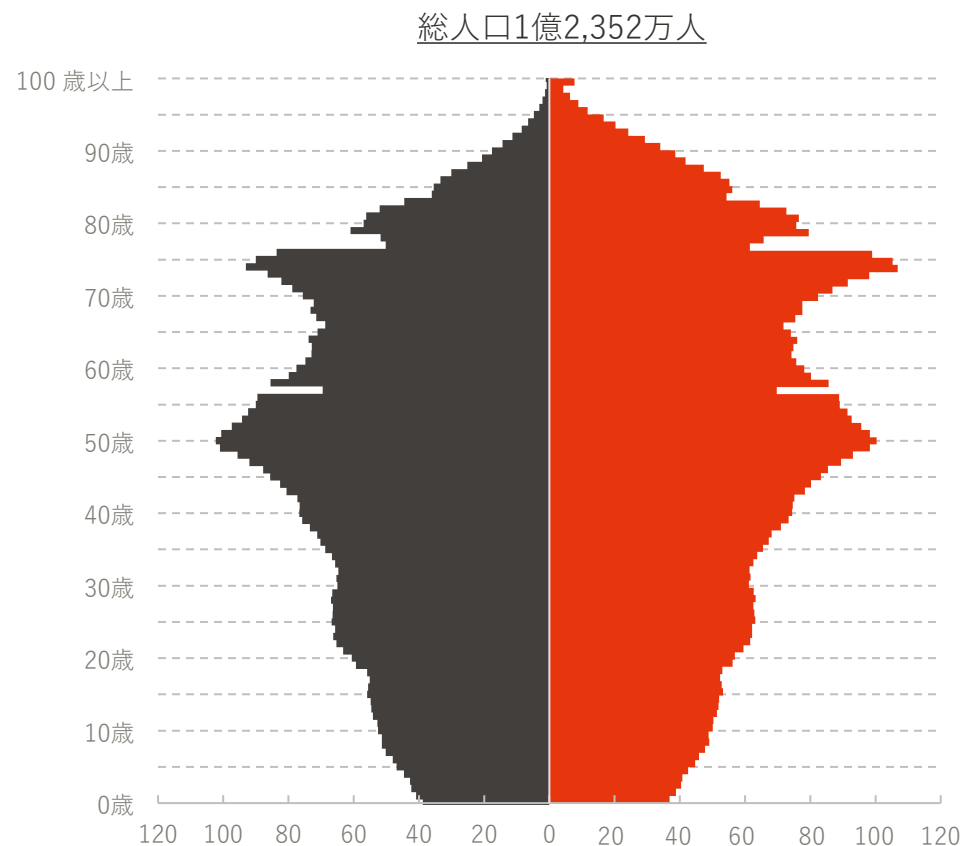
※6 厚生労働省 2022年度全国求人情報協会調査資料

※7 労働力調査（基本集計）2022年（令和4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

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

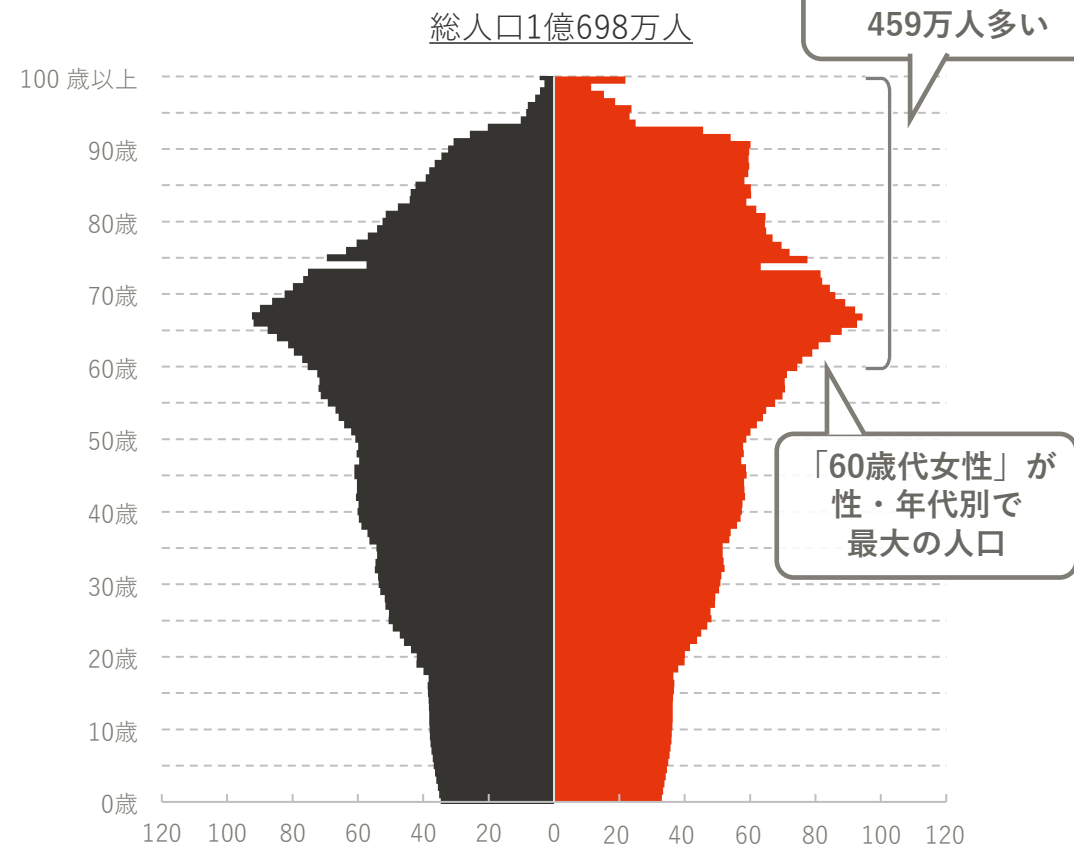
- 女性の寿命の長さが顕著であり、男性よりも労働力として長く貢献できる
- 圧倒的な労働量として貢献できる、60歳以上女性の労働力化が期待される

日本の人口：2023年（単位：万人）



※ 総務省統計局人口推計（令和5年10月1日）

日本の人口：2040年推計（単位：万人）

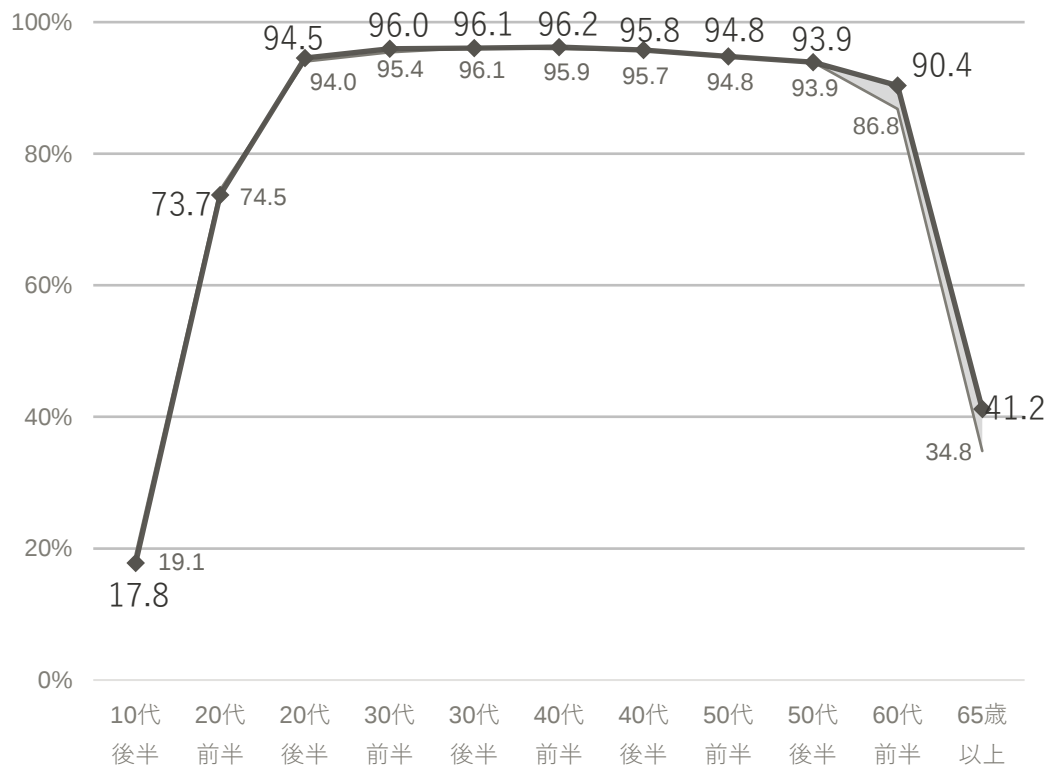


※ 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」（令和5年推計）
出生中位推計数値を使用

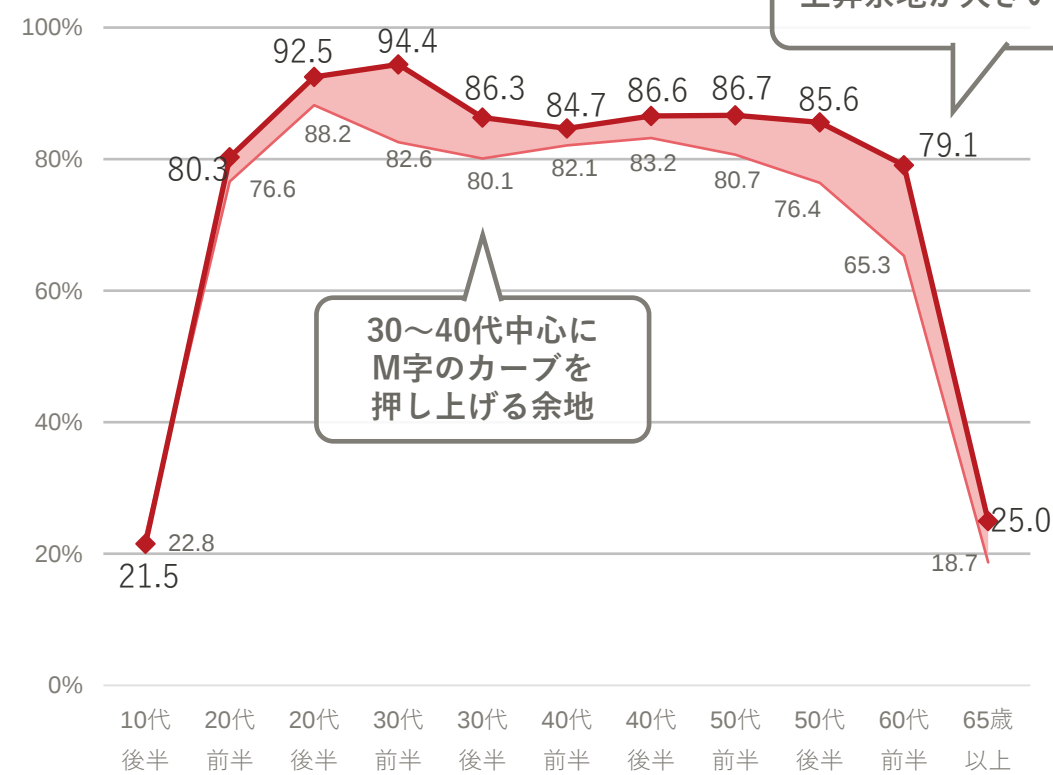
まだまだ女性の労働力率は、高くなっていく

- 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)



労働力の供給

しゅふの
更なる活躍支援

派遣・紹介事業

- ① しゅふJOBの事業領域拡大を中心とした成長

メディア事業

労働需要の低減

新たな
代替え労働力
の提供

労働生産性と
従業員の働きやすさ
の追求

新規事業

- ② 複数事業のテスト

DX事業

- ③ エンジニア、
ソリューションの強化

短期～中期的に業績を牽引

中期～長期的な事業拡大を目指す

- 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

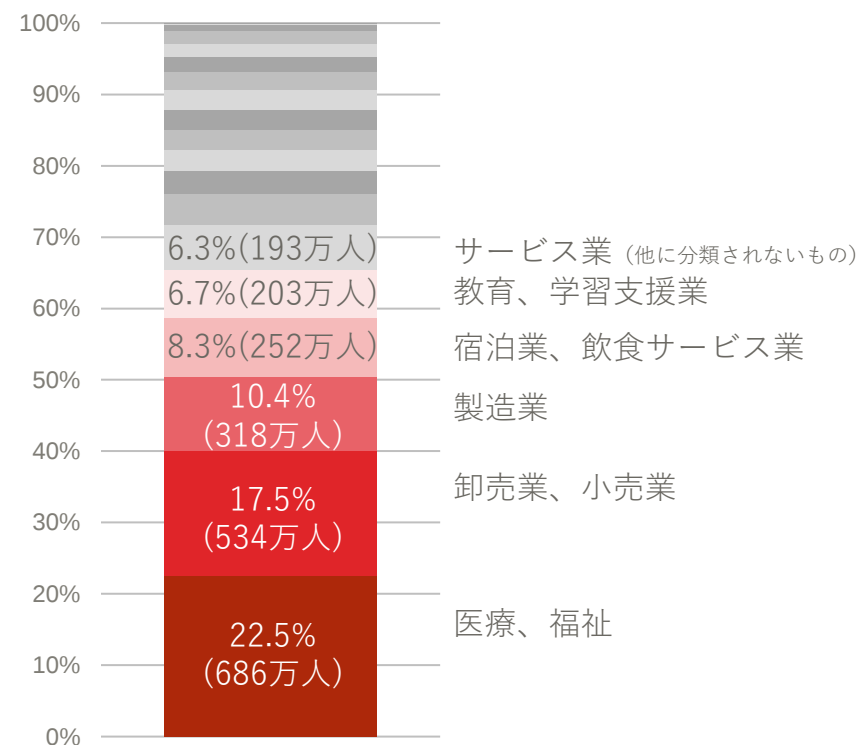
メディア事業

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

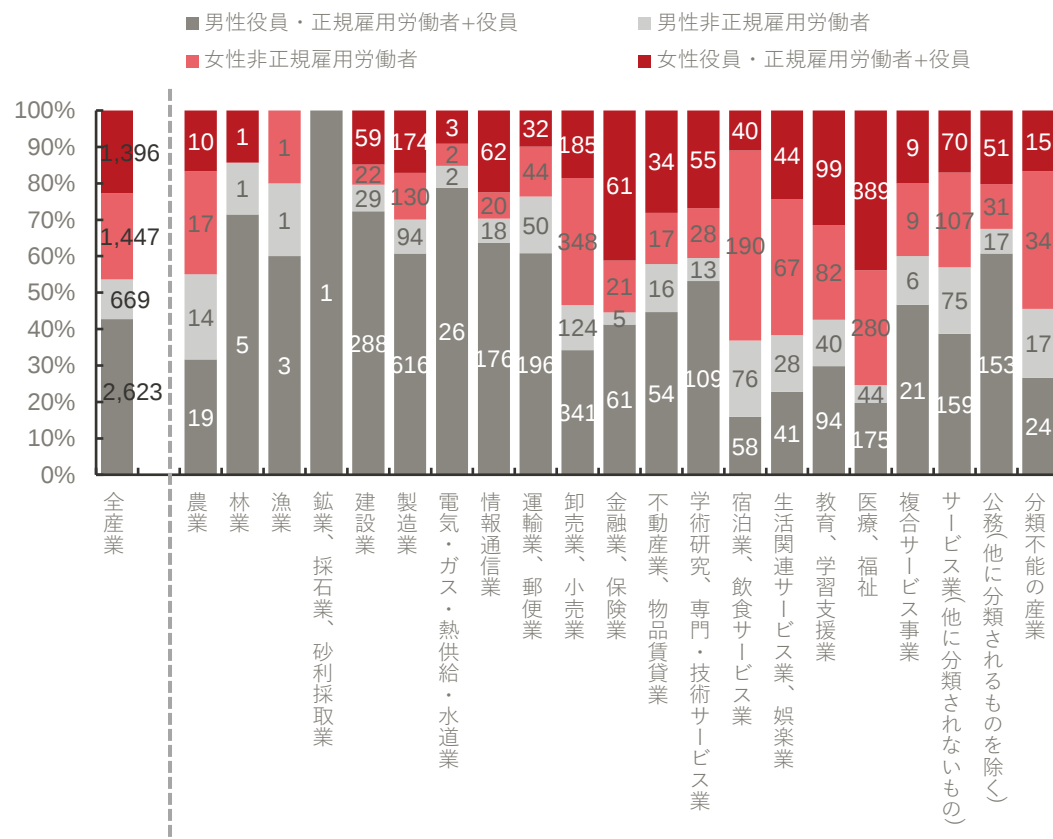
産業別女性就業者数（2024年1～3月）



※ 総務省統計局「労働力調査」

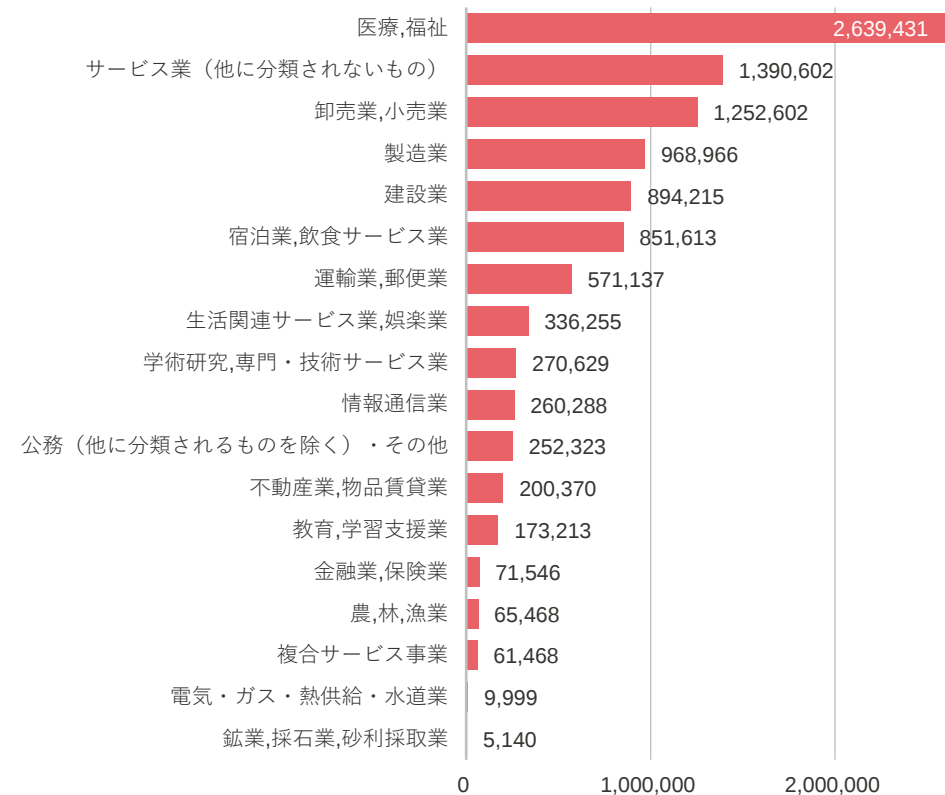
- 医療、福祉業界をはじめとした、女性雇用者数・新規求人数の多い領域に注力

産業別雇用者数・割合（2024年7～9月）（単位：万人）



※ 総務省統計局「労働力調査」

産業別新規求人数（2023年4月～2024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）

- ・ 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
- ・ 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

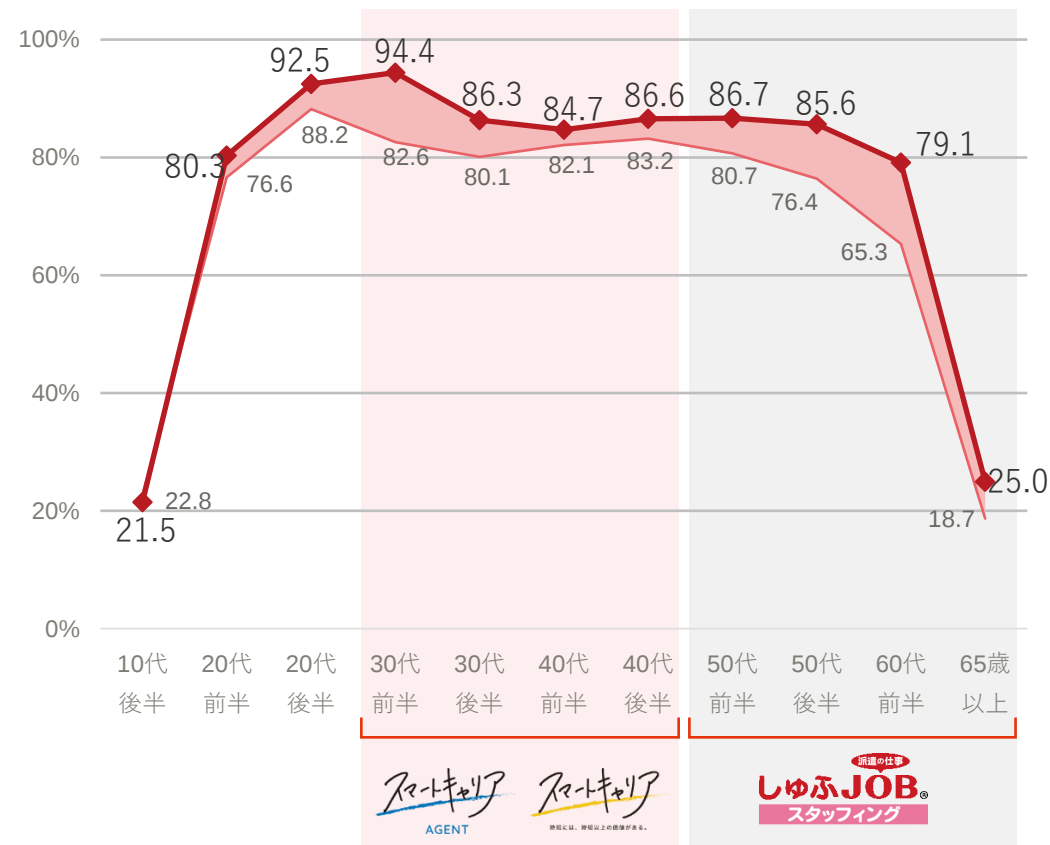
派遣・紹介事業

派遣の仕事
しゅふJOB®
スタッフィング

スマートキャリア
AGENT
※ 詳細は、弊社以上の数値がある。

- 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・紹介事業への送客・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・紹介等を強化する。
 - ・ これまでの「働きやすさ」重視に加え、「働きがい」のあるスマート企業の派遣・紹介求人強化
 - ・ 「働きやすさ」を働く時間・日数・場所だけでなく、企業のDXへの取り組み等による業務効率化・従業員の働きやすさへと拡大定義し、さらに給与水準や人事制度等による「働きがい」も重視し、魅力的な顧客や求人を増やしていく。

労働力率：女性 — 2023年(実績) — 2040年(予測)



- ・ 新規事業等の統括的な組織としてビースタイルビジネス開発研究室を設立
- ・ 副業・外国人・社会福祉領域・生成AI技術のリスキリングで新規事業化を目的としたテストを実施中

2024年4月設立

ビースタイルビジネス開発研究室

副業人材

- パーソナル・アシスタントサービス「パケットタレント」

事務やクリエイティブ業務に対して、ハイスکیل副業人材と「月10時間～」等の短時間の業務請負契約が可能なサービスを開発。現在モニター数十社にトライアルを実施し、サービス改善を実施中

外国人人材

- 介護業界向け人材紹介事業

2040年には、1,000万人近い外国人労働者が働くと見込まれる日本において、最も人材が必要となる介護職からスタート。ASEAN全般の送り出し機関からの人材紹介事業からスタートし、先々はプラットフォーム事業にまで発展できるように取り組みを行う。

社会福祉領域人材

- 介護業界向け事業

しゅふJOBで採用できる未経験の介護希望者から登録して派遣、先々は資格等の教育も行い、派遣や紹介サービスまで発展できるような取り組みを行う。

生成AI技術まで拡大

- DXエンジニアのリスキリング

現DXエンジニアに生成AIの技術をリスキリングし、AIを中心としたソリューション、プロジェクトマネジメント、開発、テスト、レポートのレギュラーワークを開発中。エンドユーザー中心に営業力強化予定

- ・ 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

- ・ **76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89.3%※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



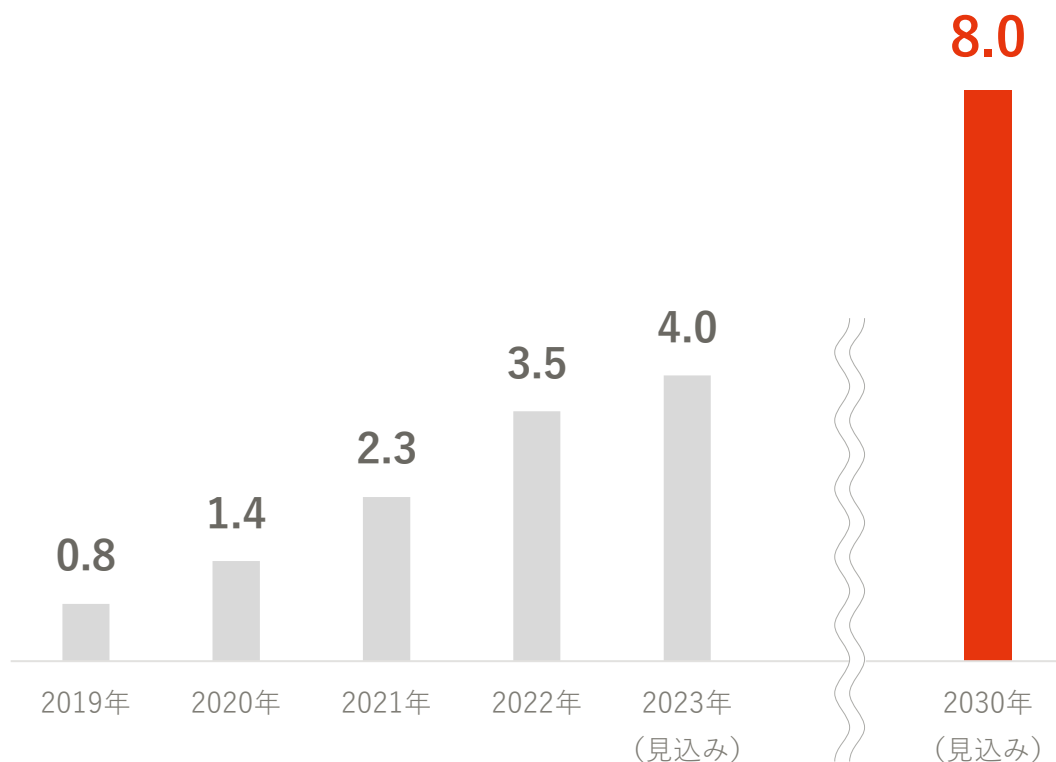
※1 2024年9月末時点

※2 2024年8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、2024年10月末時点で半年以上継続している人の割合

- DX市場における市場規模は2030年に8兆円を超える見込み
- DX化に向けて具体的な取組みができていない企業が多く、ビジネスチャンスが多い

| DX関連ビジネスにおける市場規模推移（単位：兆円）



| DXへの取組み状況（シングルアンサー N=612）

項目	回答率
既に取り組みを開始しており、具体的な施策を実行している	40.4%
取り組みを開始しているが、検討や実証実験段階である	32.8%
時期は未定であるが取り組む計画がある	9.3%
今後3年以内に取り組みを開始する計画がある（実証実験や具体的な施策検討までは行っていない）	9.0%
今後取り組む予定であるが、具体的な計画はない	8.5%

全体の**59.6%**でDX化ニーズがあると見込まれる

- 当事業の拡大に向け、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

- ✓ 大手企業の開拓と高収益商材の拡販
- ✓ 応募離脱の軽減と新規登録者の就業決定率改善
- ✓ 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

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

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または手法

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

- 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136%成長
- 派遣事業は人材を強化し、派遣就業者数の成長を目指す

事業	KPI	2023年3月期	2024年3月期
派遣・紹介事業	派遣就業者数※1	2,622人	2,621人
	取引社数※2	1,100社	1,074社
	1社あたり取引金額※3	572,944円	567,942円
メディア事業	掲載社数※4	5,035社	5,447社
	1社あたり取引金額※3	50,683円	68,307円
DX事業	取引社数※2	71社	56社
	1社あたり取引金額※3	951,680円	971,498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

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	309百万円 ※2024年12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	380名（パート含む） ※2024年12月末時点		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） 取締役会長（最高執行責任者） 取締役CFO 社外取締役 監査役 社外監査役 社外監査役 常務執行役員 執行役員	三原 邦彦 増村 一郎 加藤 勝久 七村 守 橋本 邦宏 鴫崎 俊也 須藤 修 小牟田 斉美 田中 啓祐	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

株式会社ビースタイルホールディングス
(当社)

経営指導等

労働者派遣

(請求時給×就業時間×稼働人数)①派遣料金

人材紹介

(想定年収×手数料率)②人材紹介手数料

求人広告掲載

③掲載料・応募料・採用料

採用課金型：採用課金単価×採用数
応募課金型：応募課金単価×応募数
掲載課金型：掲載料×掲載期間×掲載数

業務受託・人材派遣

④業務受託料、派遣料金等

稼働売上：稼働売上単価×稼働人数
業務委託：請求時給×就業時間
派遣：請求時給×就業時間

障がい者雇用特例子会社

派遣・紹介事業

株式会社ビースタイル
スマートキャリア

派遣登録・雇用

転職支援

メディア事業

株式会社ビースタイル
メディア

求人情報提供

求人応募

DX事業

株式会社ビースタイル
バリューテクノロジーズ

派遣登録・雇用

その他の事業

株式会社ビースタイルチャレンジ

クライアント
(企業など)

当社グループ

個人

「年収の壁」について

- 「年収の壁」として、税金・社会保障・配偶者手当等に関わるものが存在
- 年収149万円までの女性非正規職員・従業員の内、418万人が就業調整を行っている

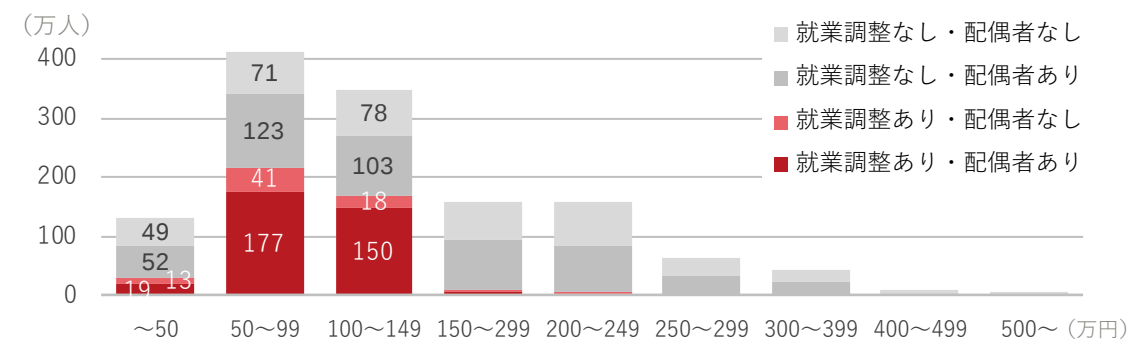
「年収の壁」とは

		パートタイム 労働者本人への影響	配偶者もしくは 世帯における影響	手取り への影響
税金に関わる壁	100万円の壁	住民税の発生		影響なし
	103万円の壁	所得税の発生	配偶者控除（38万円）が適用できなくなる →代わりに配偶者特別控除が適用になる	手取りは逆転しない
	150万円の壁		配偶者特別控除が満額（38万円）適用できなくなり、以降、パートタイム労働者の収入によって徐々に減額	世帯の手取りは逆転しない
	201万円の壁		配偶者特別控除の対象ではなくなる	世帯の手取りは逆転しない
社会保障に関わる壁	106万円の壁	勤務先によって社会保険加入対象に。健康保険・厚生年金保険の保険料の支払いが発生		手取りに影響あり
	130万円の壁	国民年金・国民健康保険の保険料の支払いが発生		手取りに影響あり
配偶者手当等に関わる壁	主に103万円 or 130万円の壁		パートタイムで働く本人の収入により、配偶者が配偶者手当等の支給対象外となる	世帯の手取りに影響あり

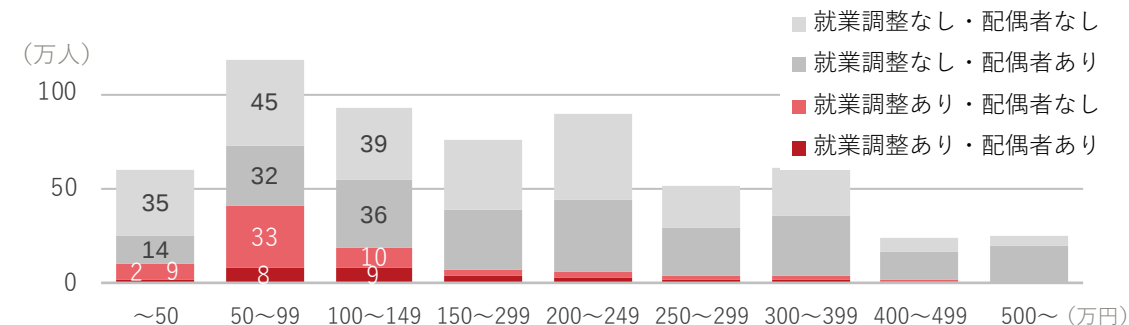
※ 2024年11月22日時点の制度状況

「配偶者手当等」は、法令等によるものではなく、企業独自の制度であり要件は様々
厚生労働省「『年収の壁について知ろう』あなたにベストな働き方とは？」

非正規の職員・従業員の就業調整の状況：女性（2022年）



非正規の職員・従業員の就業調整の状況：男性（2022年）



※「就業調整」は、収入を一定の金額以下に抑えるための就業時間や日数の調整
横軸は「主な仕事からの年間収入・収益」。「配偶者なし」は配偶関係不詳を含む
総務省統計局「就業構造基本調査」

(単位：百万円)	2023年3月期		2024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	10,195	100.0%	10,826	100.0%	+631	+6.2%
売上原価	6,591	64.6%	6,533	60.3%	▲58	▲0.9%
売上総利益	3,604	35.4%	4,293	39.7%	+689	+19.1%
販管費及び一般管理費	3,401	33.4%	4,017	37.1%	+616	+18.1%
営業利益	203	2.0%	276	2.5%	+72	+35.9%
経常利益	203	2.0%	247	2.3%	+43	+21.4%
税引き前当期純利益	184	1.8%	370	3.4%	+186	+101.3%
当期純利益	87	0.9%	344	3.2%	+257	+293.6%

貸借対照表（単位：百万円）

資産の部	2023年3月期	2024年3月期
流動資産	2,567	3,130
現金及び預金	1,376	1,908
売掛金	1,105	1,113
その他流動資産	85	108
固定資産	694	587
有形固定資産	243	222
無形固定資産	374	277
投資その他資産	76	87
資産合計	3,262	3,717
負債の部		
流動負債	1,831	1,474
固定負債	1,254	1,621
負債合計	3,085	3,096
純資産の部		
株主資本	173	617
資本金	86	86
資本剰余金	12	12
利益剰余金	75	518
その他の包括利益累計額合計	1	3
新株予約権	1	1
純資産合計	176	621
負債・純資産合計	3,262	3,717

※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）

	2023年3月期	2024年3月期
売上高	10,195	10,826
派遣・紹介事業	7,611	7,275
メディア事業	1,781	2,659
DX事業	621	653
フィールドワーク事業※1	180	237
その他の事業	0	0
売上総利益	3,604	4,293
営業利益	203	276
派遣・紹介事業	711	518
メディア事業	565	849
DX事業	20	6
フィールドワーク事業※1	0	23
その他の事業	8	11
調整額※2	▲1,103	▲1,134
経常利益	203	247
当期純利益	87	344

キャッシュフロー計算書（単位：百万円）

	2023年3月期	2024年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	258	492
投資活動によるキャッシュフロー	▲121	144
財務活動によるキャッシュフロー	127	▲115
現金及び現金同等物の増減額	264	521
現金及び現金同等物の期首残高	976	1,241
現金及び現金同等物の期末残高	1,241	1,763

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。

