2027年3月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社ビースタイルホールディングス
2026年11月13日

［東証グロース：３０２Ａ］

INDEX

目次

1. 2027年3月期 第2四半期 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

2027年3月期 第2四半期
業績概要

2027年3月期2Q業績

- 重要指標の売上高、売上総利益はそれぞれ前年同期比+6.4%、+7.4%拡大
- 上期は計画通りCM放映などの広告宣伝を含む先行投資を実施し各段階利益はマイナスで着地
- 通期業績予想の達成に向け、下期は利益を積み上げる計画

派遣・紹介事業の増収への転換

- 今期注力する看護・介護のネイバーケア領域における派遣就労者数が拡大し、前期比増収（+4.2%）
- 派遣事業のトランスフォーメーション実施による増益への構造改革を実施

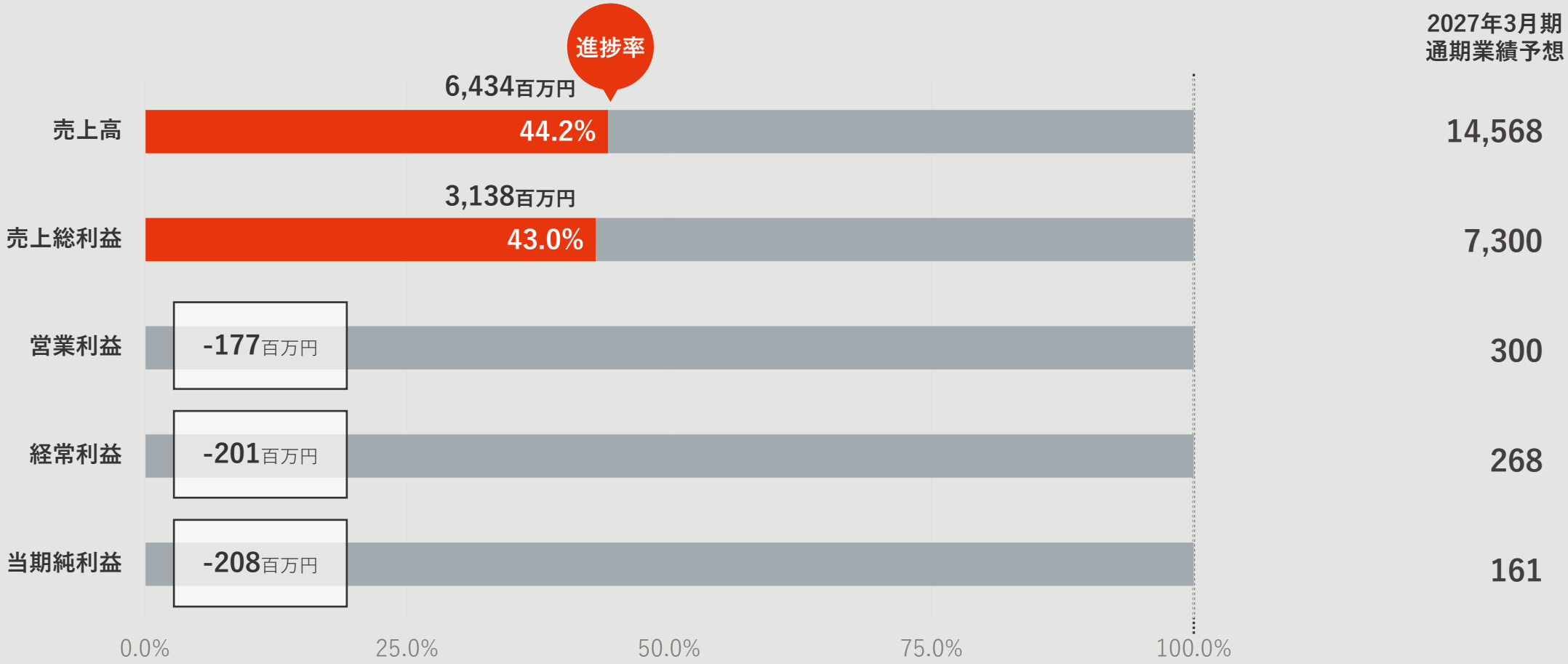
M&Aと協業

- 日本生命と包括提携協定を締結、介護業界における人材不足の課題解消に向け取組みを開始
- HRアソシエを子会社化、人事領域における競争力と収益力の向上を目指す

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

通期業績予想に対する進捗率

- トップラインは順調に進捗
- 認知拡大に向けたCM投資等を上期に実施したため2Q時点で段階利益の進捗はマイナス
- 通期業績予想の達成に向けては計画通りに進捗

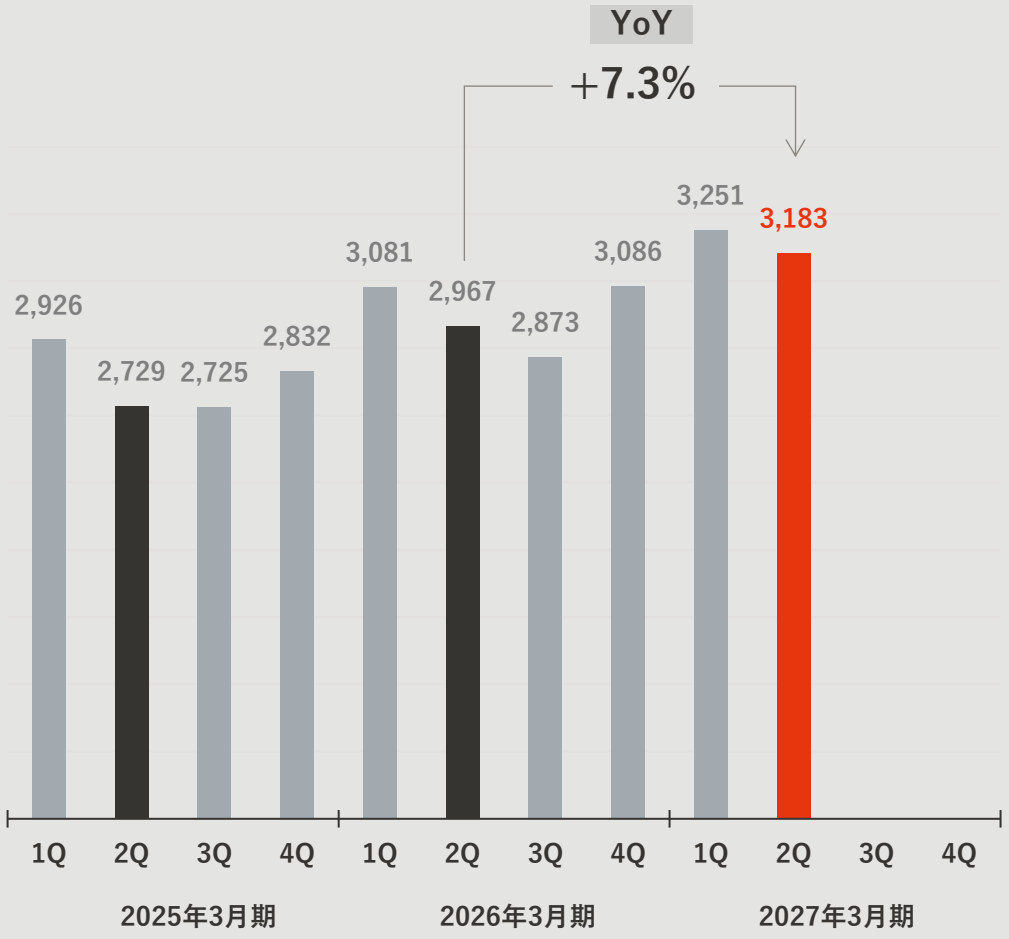


Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved.

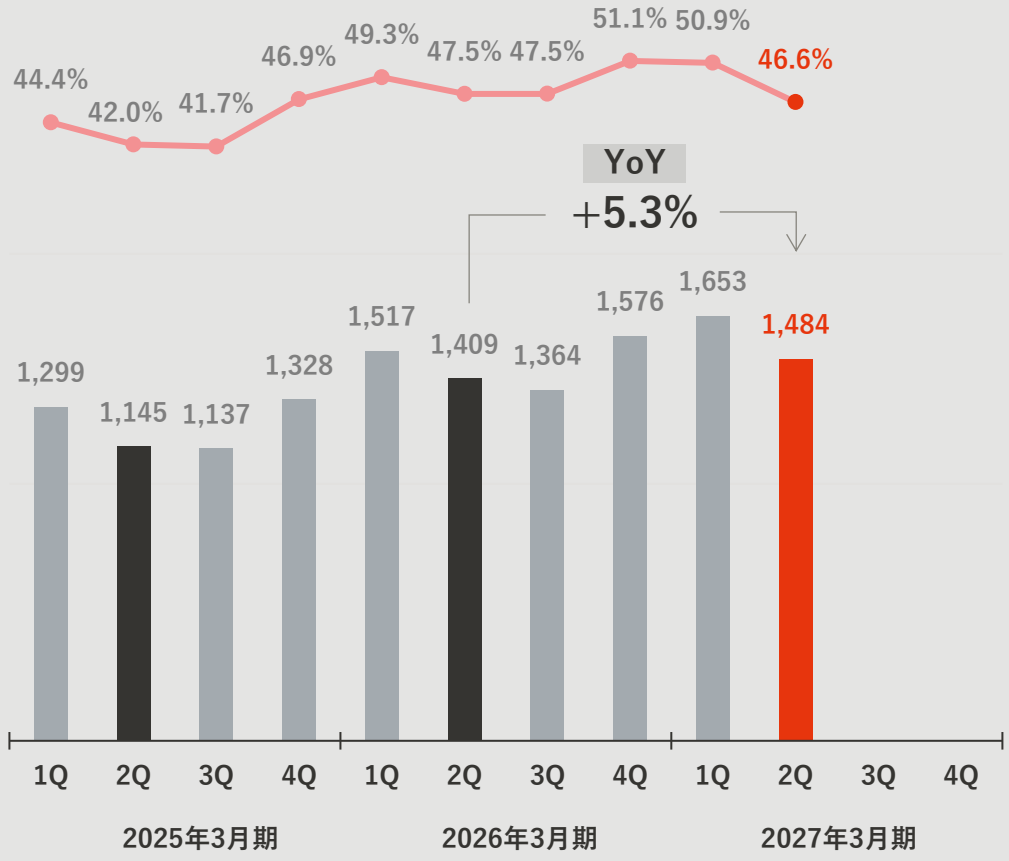
売上高と売上総利益の四半期推移

- 売上高、売上総利益ともに前年同期比で拡大

売上高四半期推移



売上総利益・売上総利益率四半期推移



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

業績概要

- 売上高および売上総利益は一定の成長
- 将来の成長、認知拡大に向けた広告宣伝等の先行投資により、販管費が前年同期比で＋513百万円増加

主な費用項目内訳

・応募獲得のための募集広告費増加（+310百万円）
・代理店売上増加に伴う代理店手数料の増加により販売促進費増加（+81百万円）
・看護・介護などエッセンシャル領域を中心とした人材投資（+73百万円）
・価格改定等に伴うシステム利用料の増加（+38百万円）

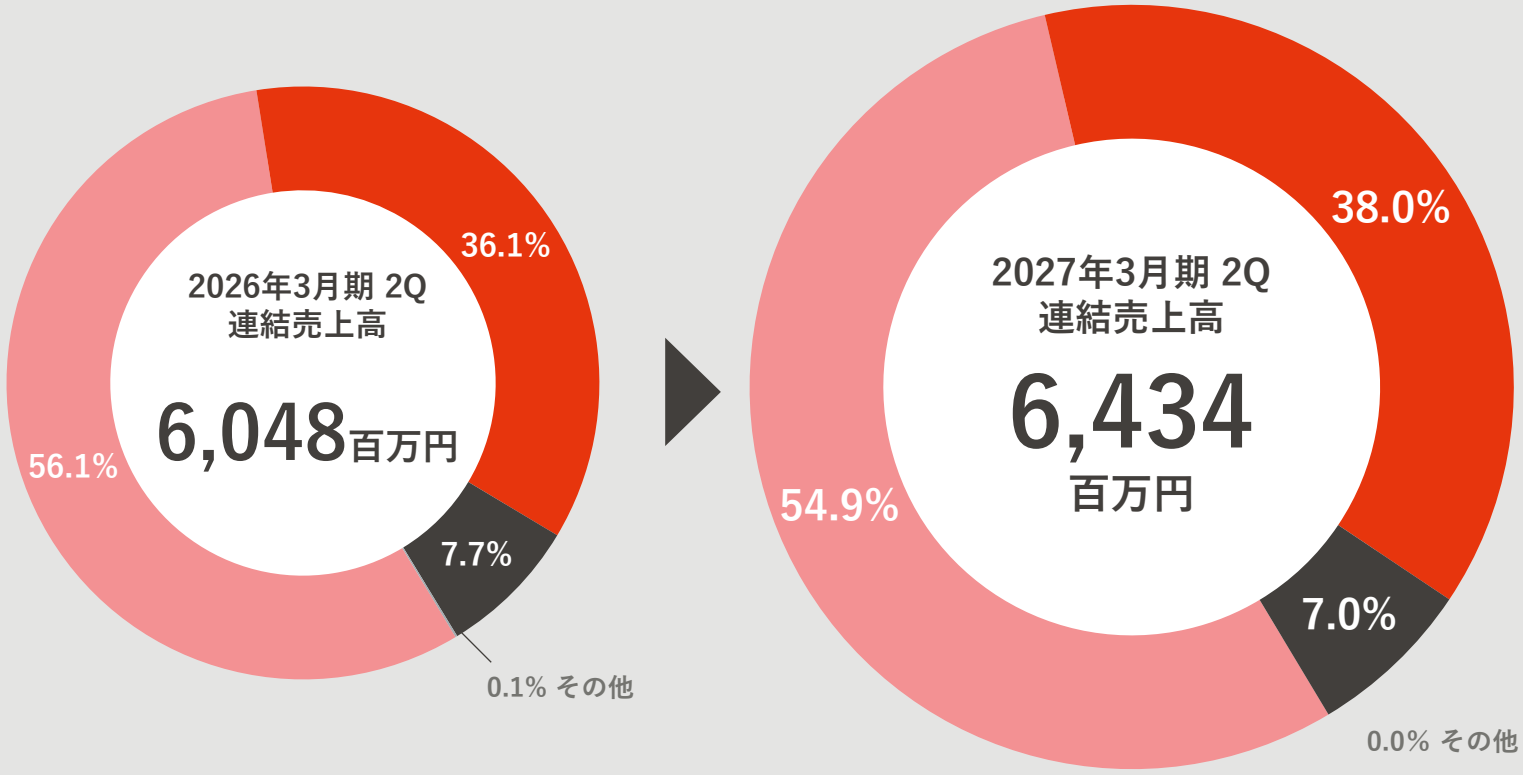
（単位：百万円）

	2026年3月期 2Q		2027年3月期 2Q		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	6,048	100.0%	6,434	100.0%	+386	+6.4%
売上原価	3,121	51.6%	3,296	51.2%	+175	+5.6%
売上総利益	2,927	48.4%	3,138	48.8%	+211	+7.2%
販売費及び一般管理費	2,802	46.3%	3,316	51.5%	+513	+18.3%
営業利益	124	2.1%	▲177	-	▲302	-
経常利益	118	2.0%	▲201	-	▲319	-
税金等調整前当期純利益	96	1.6%	▲201	-	▲298	-
親会社株主に帰属する当期純利益	39	0.7%	▲208	-	▲247	-

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

事業別 売上高構成比

- 引き続きメディア事業の割合が拡大。前年同期比+1.9pt増加し、第2の収益柱として順調に成長



派遣・紹介事業

3,535百万円　前年同期比 +4.2%

メディア事業

2,446百万円　前年同期比 +11.9%

DX事業

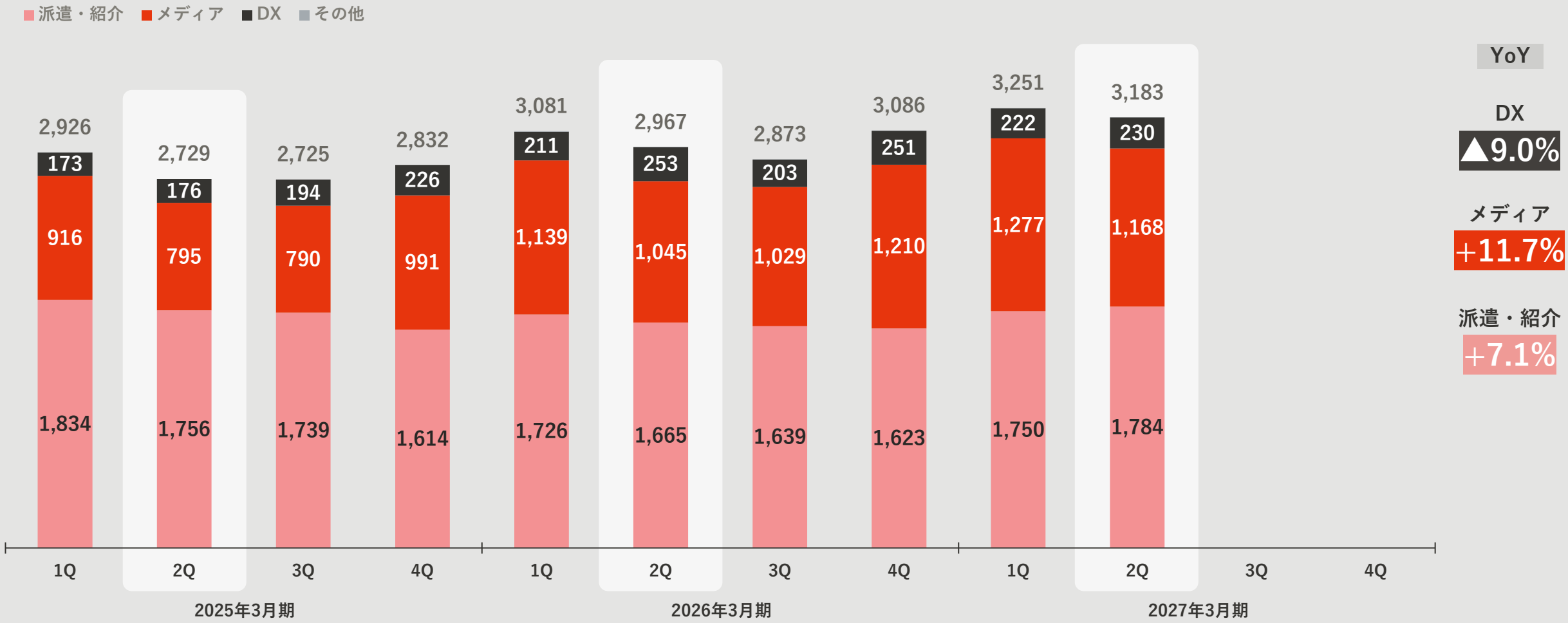
452百万円　前年同期比 ▲2.7%

※ 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.

- 看護・介護等のエッセンシャル領域の伸長により派遣・紹介事業が増加

売上高四半期推移（単位：百万円）

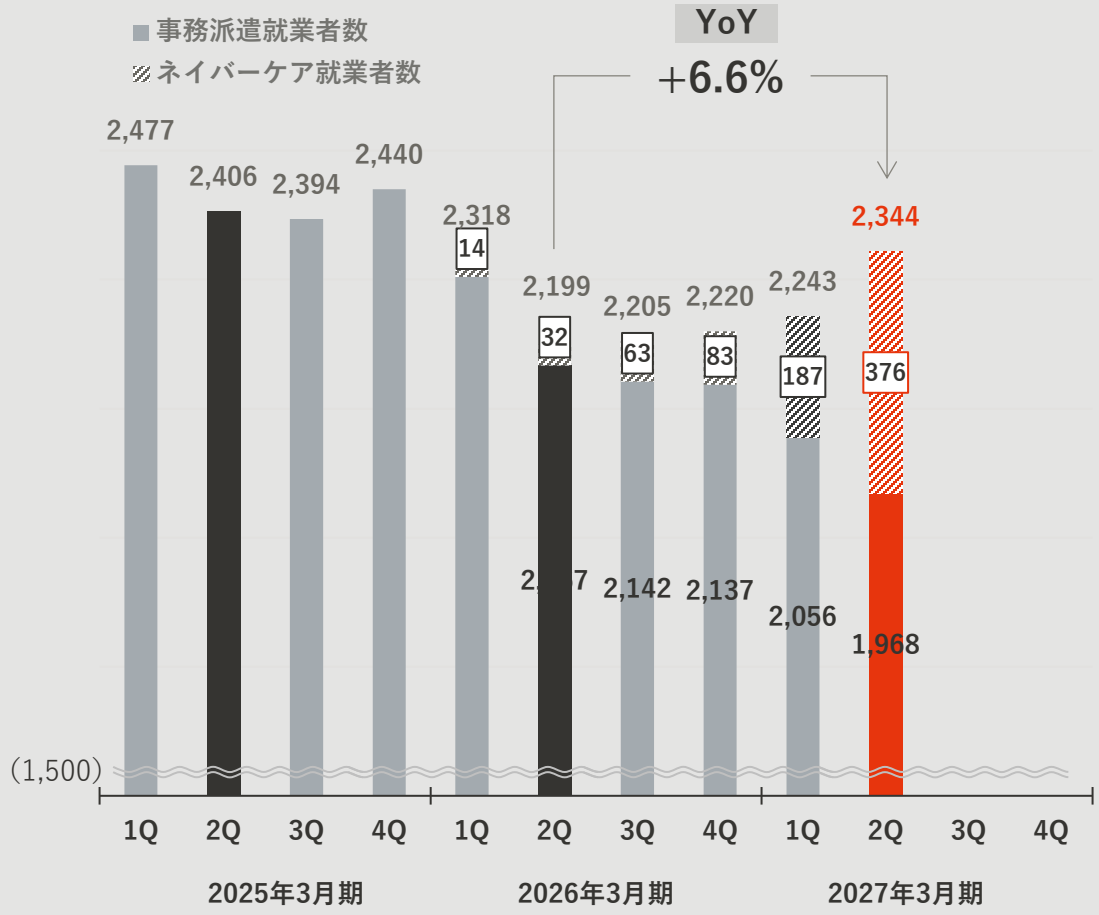


Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved.

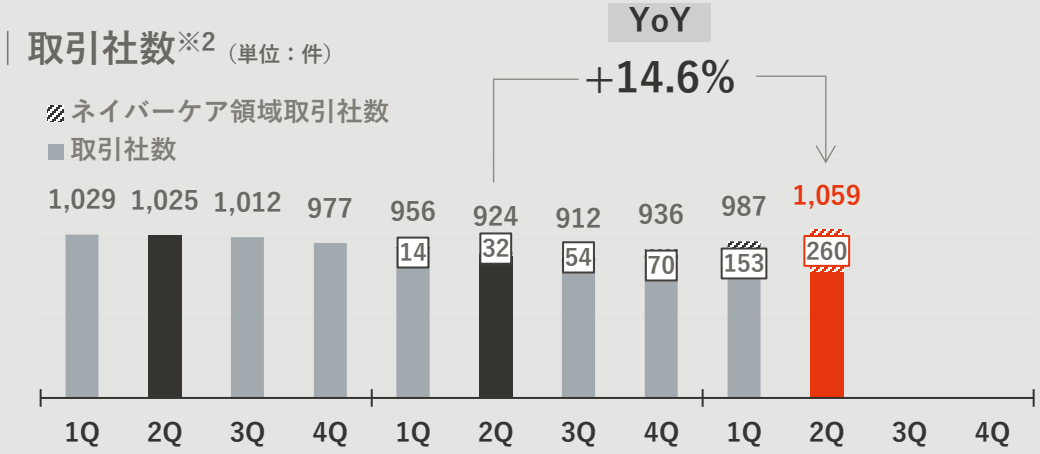
主要KPI（派遣・紹介事業）

- ネイバーケア（看護・介護等の派遣）就業者の増加により稼働人数が回復。
- ネイバーケア（看護・介護等の派遣）伸長により取引社数増加、1社あたりの取引金額も拡大

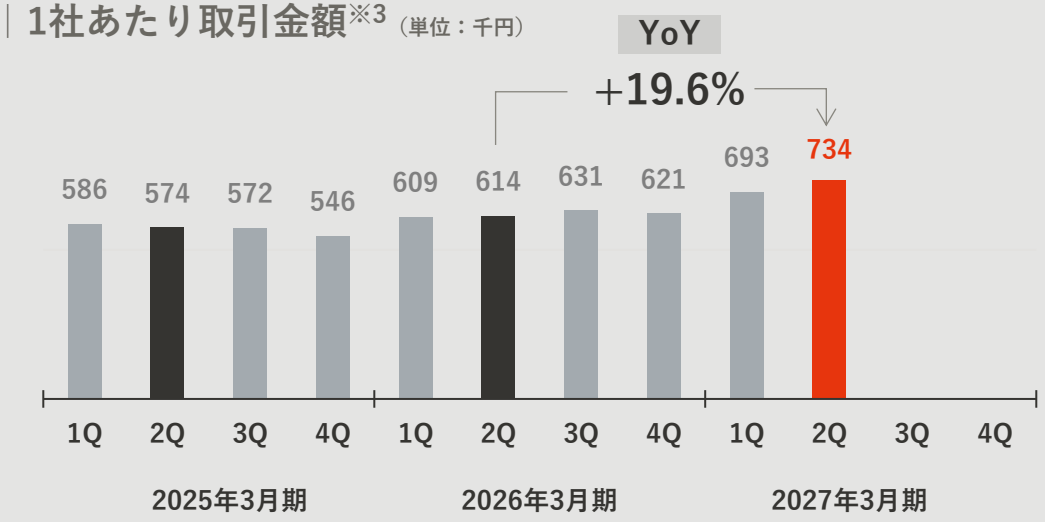
派遣就業者数※1（単位：千件）



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、2026年3月期第1四半期よりネイバーケアキャリアの就業者数を加算した人数
※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カ月平均で除した金額

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

派遣事業のトランスフォーメーション進捗

- **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し派遣・紹介事業の売上は増加

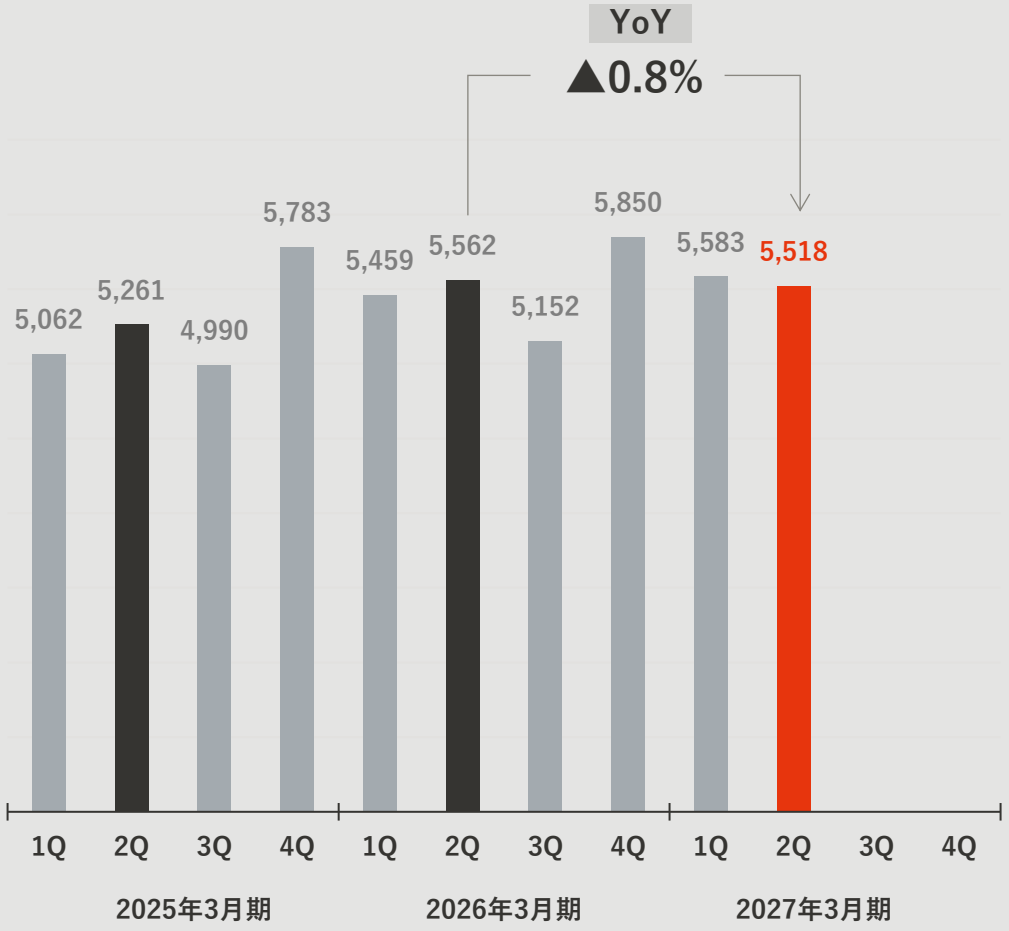
施策・内容	進捗
01.増収・増益体制に合わせた組織のスリム化 • 増収が見込めない事務派遣領域の人員配置を大幅に見直し • 看護・介護派遣領域（ネイバーケアキャリア事業）や他事業への配置転換を実施	**完了** **上期内にて人員配置見直しを実施し、主にネイバーケアキャリア事業及びメディア事業に再配置、事務派遣領域は利益確保に転換**
02.看護・介護などのエッセンシャル領域の強化 • 看護・介護派遣を成長領域と位置づけ積極的な成長投資を実施	**強化継続** **ネイバーケア（看護・介護等の派遣）就業者の増加により稼働人数、取引社数が増加し、派遣・紹介事業売上は前年同期比で増加**
03.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	**完了** **上期より移管し、労務系アウトソーシングの事業を開始**

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

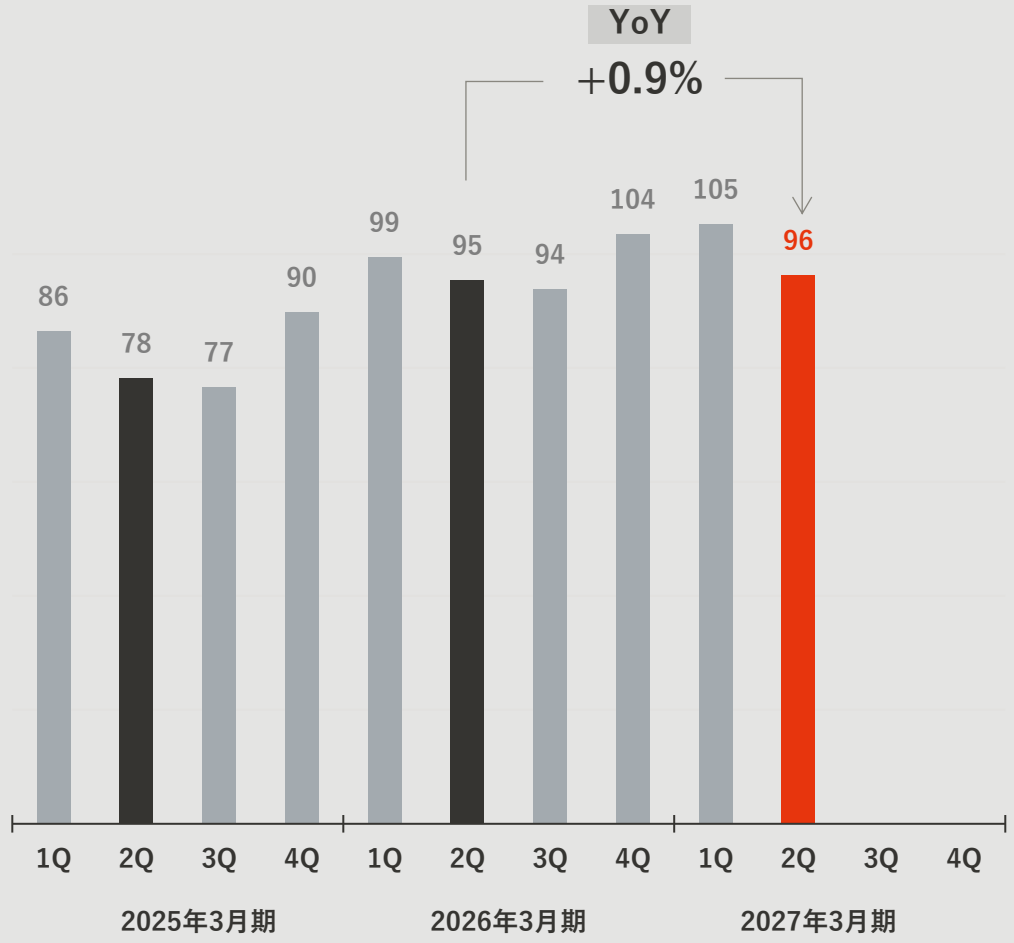
主要KPI（メディア事業）

- 今後も拡大が継続的に見込まれる領域を見極め、営業活動を該当領域に集中
- 結果、掲載社数は微減となるも、1社あたりの取引金額は増加

掲載社数※（単位：件）



1社あたり取引金額※（単位：千円）



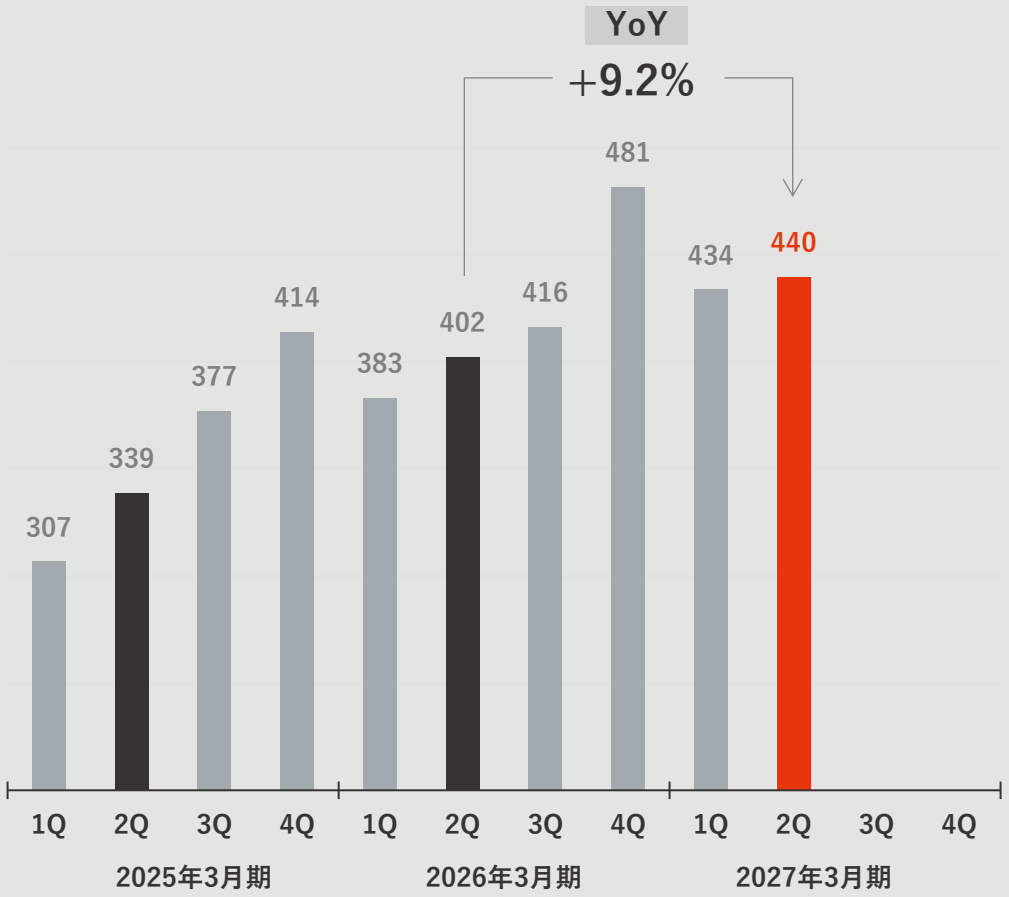
※1 四半期末時点の掲載社数
※2 四半期の売上高を3ヵ月で除した1か月平均売上高を月間取引社数の3カ月平均で除した金額

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

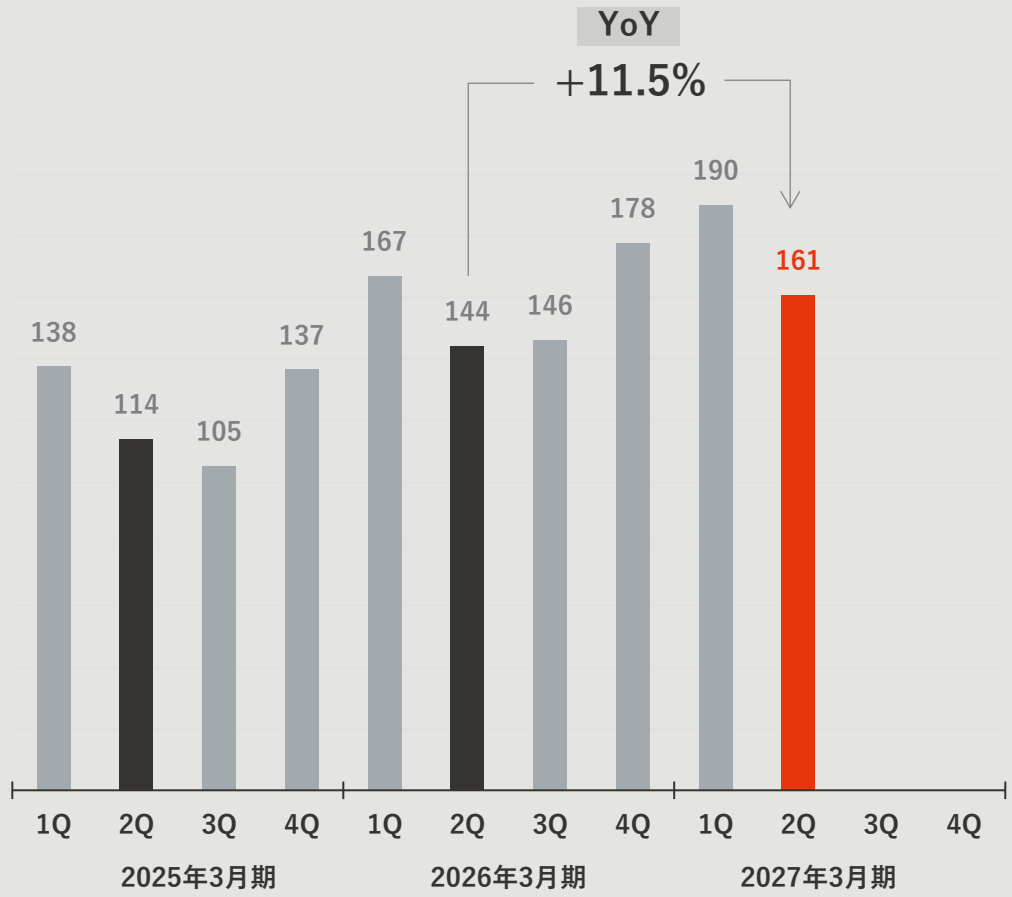
主要KPI（メディア事業）

- 積極的な営業活動により求人掲載件数は前年同期比＋9.2%増加
- CM等による認知拡大施策により応募件数も前年同期比＋11.5%増加

求人掲載件数※1（単位：千件）



応募件数※2（単位：千件）

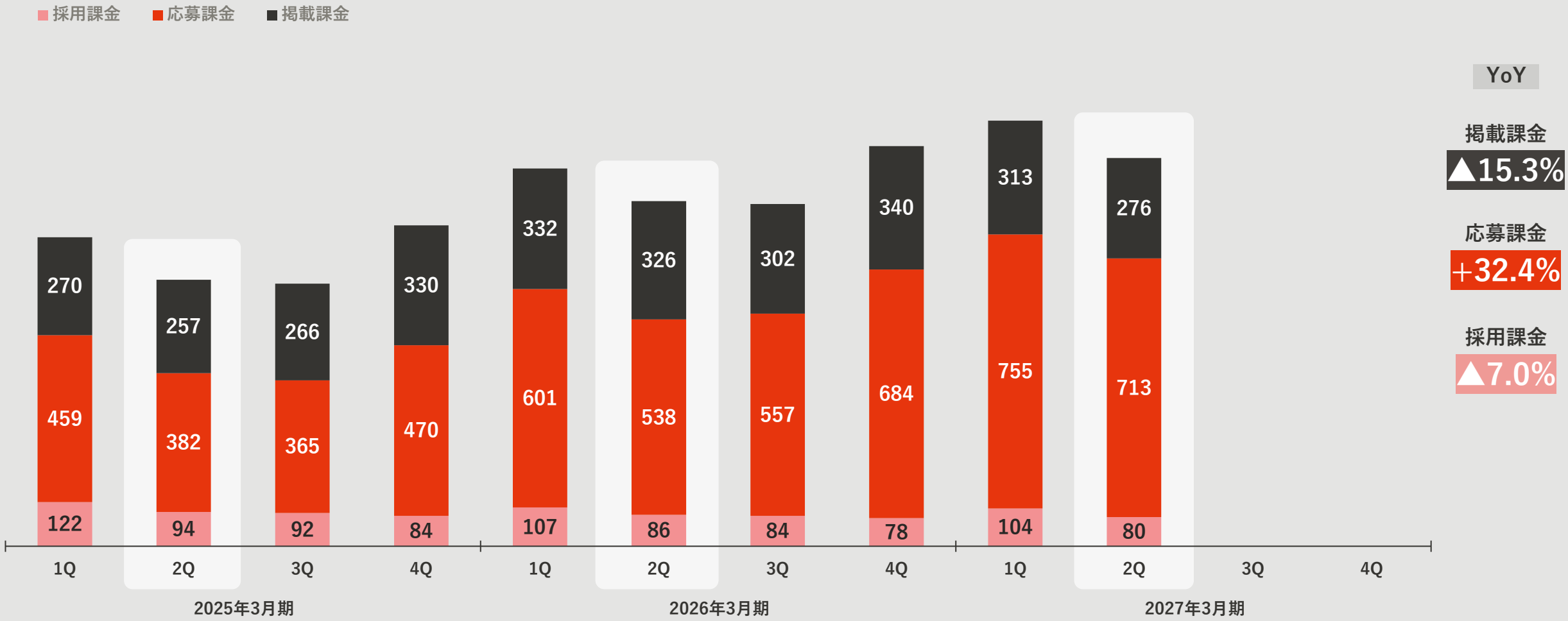


※1 四半期末時点の求人掲載件数
※2 四半期末時点の応募件数

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

- 応募課金モデルが拡大

課金モデル別推移（単位：百万円）



YoY

掲載課金
▲15.3%

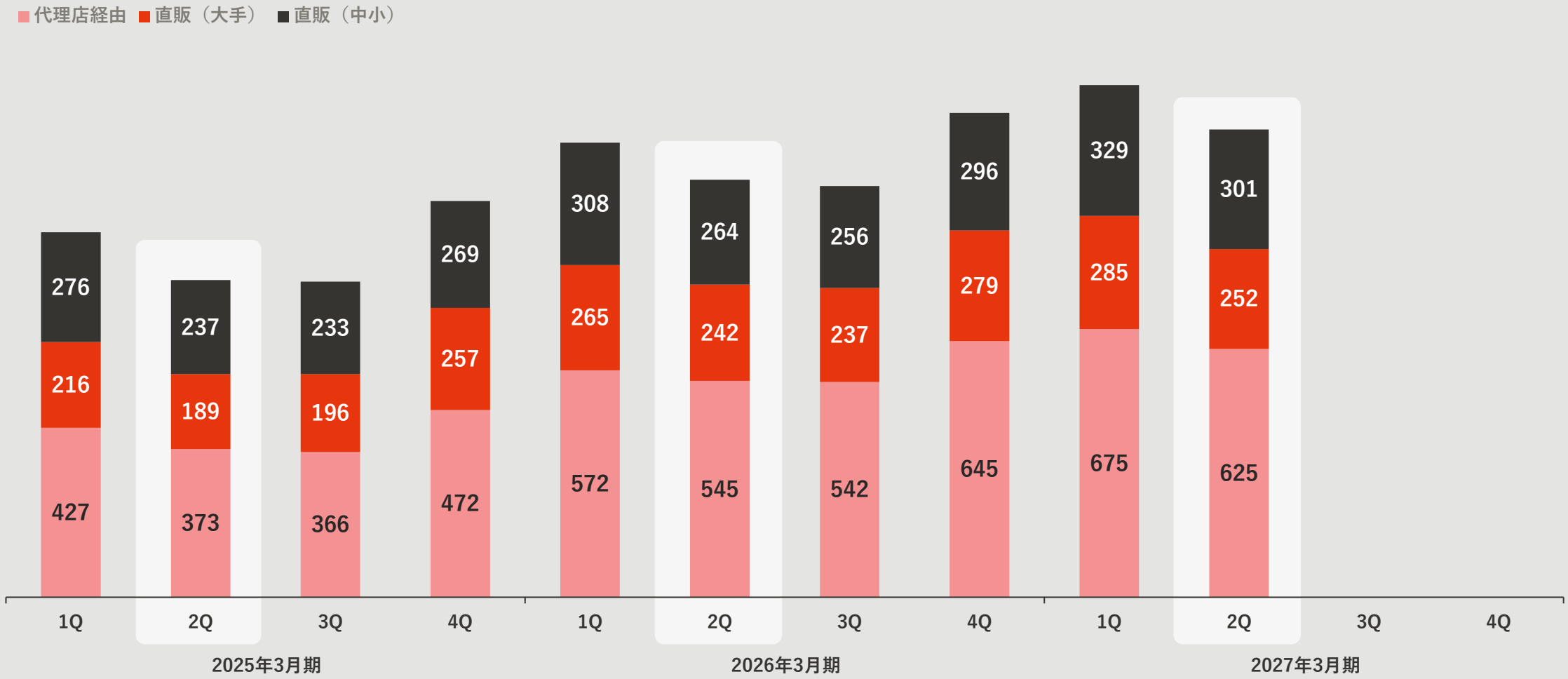
応募課金
+32.4%

採用課金
▲7.0%

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

- 各チャネル前年同期比で伸長

チャネル別売上推移（単位：百万円）



YoY

直販（中小）
+14.1%

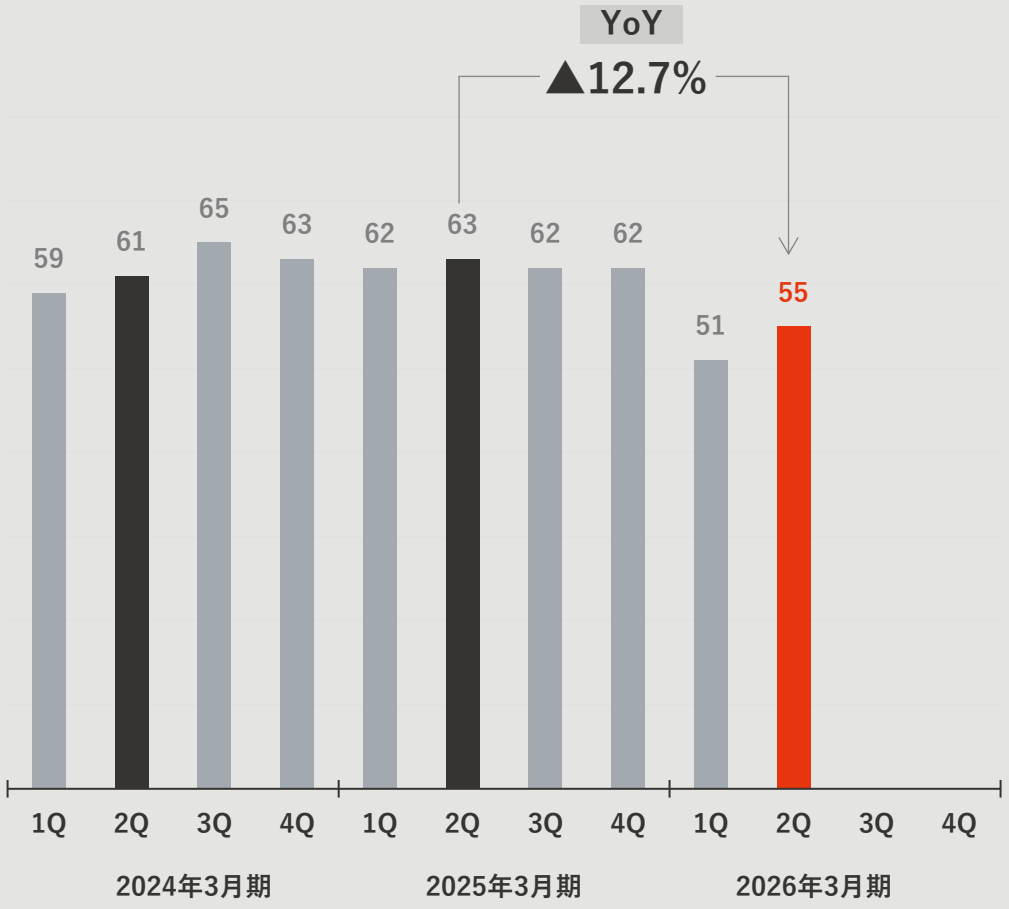
直販（大手）
+3.8%

代理店経由
+14.7%

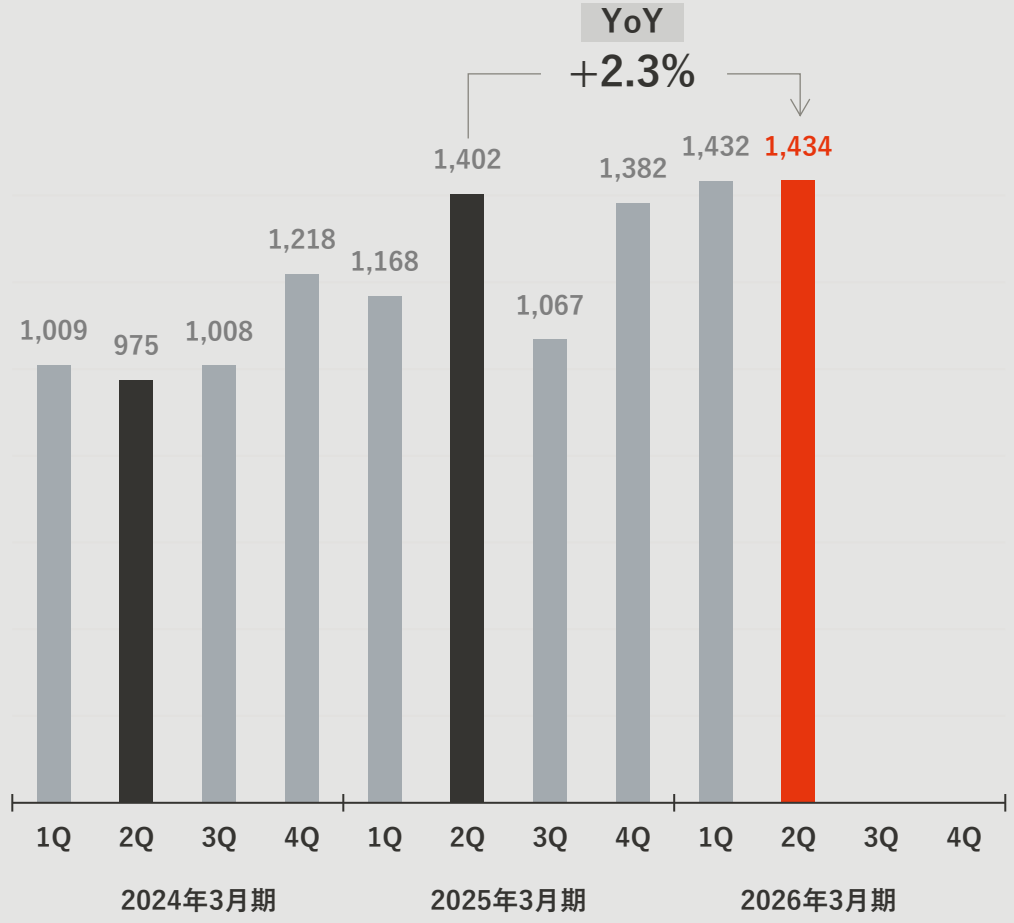
Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved.

- 取引社数は減少も、高単価案件へのシフトが進み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カ月平均で除した金額

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

しゅふJOBエージェントの開始

- 2023年から2025年にかけてアルバイト・パートの就業者数がほぼ横ばいであるのに対して、正社員の就業数は約54万人程度増加※1している。企業の正社員採用ニーズの高まりや物価高に対する求職者の正社員就業ニーズの高まりを受け、「しゅふJOBエージェント」を開始



マッチング

正社員の仕事
しゅふJOB®
エージェント

しゅふ層を中心とした**強力な集客基盤**

既存事業で培った**マッチング力**

※1　総務省統計局「労働力調査」（2025年）

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

02

2027年3月期

通期業績予想と重要トピックス

2027年3月期 連結業績予想

- 派遣・紹介事業における看護・介護等のエッセンシャル領域の伸長、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%

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

2027年3月期 セグメント別概況

スタッフィング（派遣・紹介）	• 看護・介護等のエッセンシャル領域が堅調に拡大し、トップライン成長を牽引 • 事務派遣領域は競合激化や採用難に直面しているため、成長領域であるメディカル分野への人員配置転換や構造改革を引き続き推進 • 保育領域への展開やしゅふJOBエージェントを利用した人材紹介拡大を進行中
メディア	• 掲載件数や伸びの鈍化傾向が見られる中で、営業戦略の見直しを実施中 • 競合との競争優位性が高い特定業界にターゲットを絞って営業リソースを投下する方針にシフト • 既存集客チャネルの磨きこみを継続しつつも、AI・SNSに合わせた募集チャネルの拡大を検討
DX・RPO	• DXは、伴走型AI活用支援サービス及びWorkatoを使用したデータを軸とした経営への転換 • RPOは、新たに子会社化されたHRアソシエの経営資源を活用したエンタープライズ企業を軸とした人事領域における総合的なアウトソーシング事業を準備中

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

HRアソシエの子会社化

- 大手企業向けに採用戦略の立案から人材育成まで一貫支援するHRアソシエを子会社化しRPO事業を強化
- 「しゅふＪＯＢ」との顧客基盤相互活用等を通じ、人事領域における競争力と収益力の向上を目指す

2026年10月1日 子会社化

HR Associe

- 採用代行支援
- 採用コンサルティング 等

15年以上の実績

採用～研修 一貫支援

大手企業中心長期取引

顧客ブランドごとに合わせた丁寧かつ高いレベルでの運用が特徴

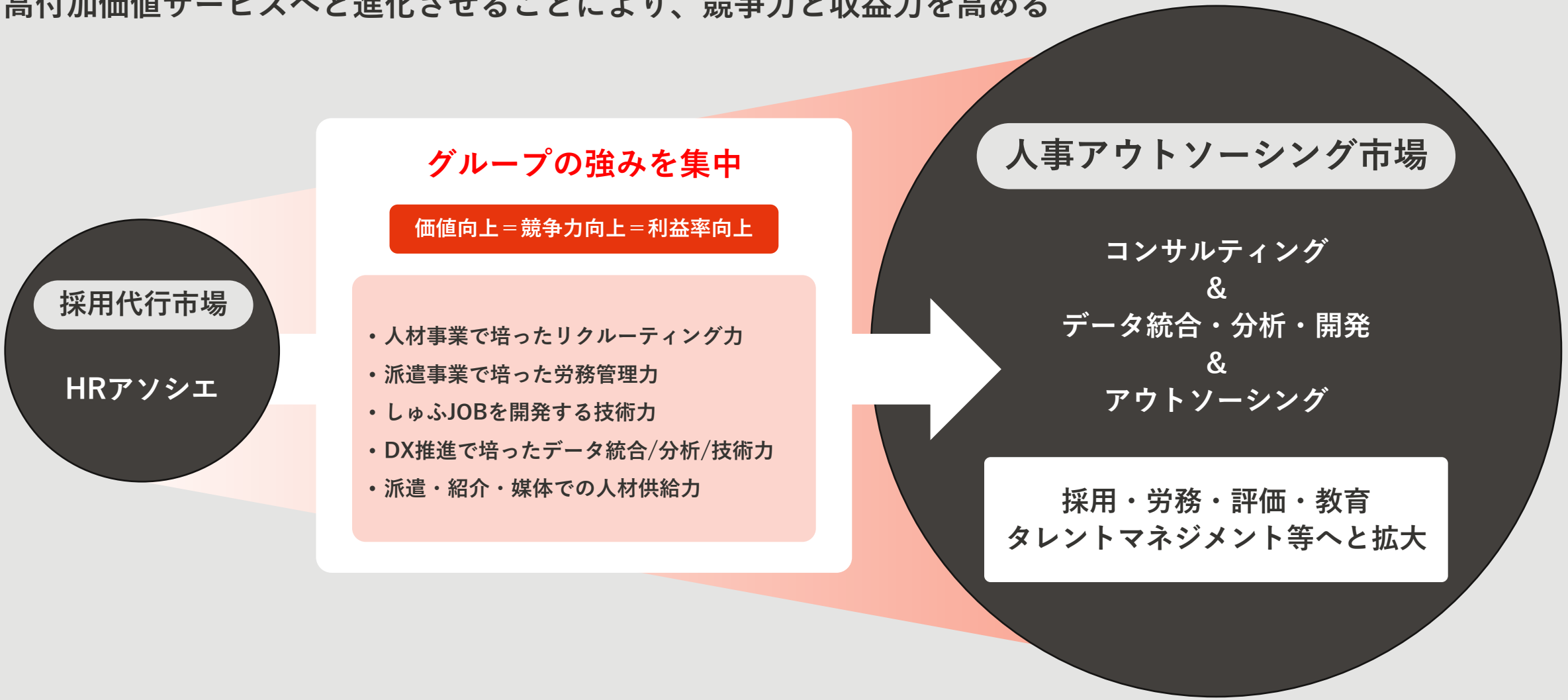
bstyle **期待されるシナジー**

既存顧客との取引拡大	「しゅふＪＯＢ」利用企業向けに採用代行（RPO）サービスを提供 顧客単価、取引範囲拡大を目指す
事業ポートフォリオの多様化	求人媒体市場に依存しない新たな収益源の構築
成長市場への展開	成長が期待される大手企業向けRPO市場の取り込みと継続的な収益基盤の確立

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

HRアソシエの今後の方向性

- エンタープライズ企業での実績を軸とした営業力強化を実施
- 人事領域のアウトソーサーとしてポジション移行を実施
- 高付加価値サービスへと進化させることにより、競争力と収益力を高める



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

日本生命保険相互会社と包括提携協定を締結

- 日本生命との連携を通じ、地域の求職者と介護事業者をつなぐ人材マッチングの仕組みを構築
- 介護助手の募集から定着まで支援領域を広げ、新たな事業展開を目指す

協定締結の目的　介護未経験者やシニア層等を「介護助手」として採用し、介護業界の人材不足解消を目指す

本協定の内容
- 介護を中心に、医療・保育領域の人材不足解消に向けた協働
- 自治体・地域ごとのニーズに応じた支援スキームの構築と他地域への横展開
- 関連領域における事業創出・データ活用・社会実装

各社の役割

日本生命（NISSAY）　×　しゅふJOB（PRODUCED BY bstyle）

日本生命	しゅふJOB
実証事業全体を統括	「しゅふJOB」を活用し、地域で働きたい人を集め、介護事業者とのマッチングや採用を支援

その他関係各社
株式会社メディヴァ：介護事業者におけ業務整理、初期教育、定着支援
株式会社ニチイホールディングス：介護職としてのキャリア研修

今後の展開

北九州市で実証事業	介護助手の募集から採用・定着までを支援し、スキームの有効性や課題を検証
↓	
他地域への横展開	実証で得た知見をもとに、自治体・地域のニーズに応じて支援スキームを展開
↓	
他領域への拡大	介護分野での取り組みを足掛かりに、人材不足が課題となる医療・保育領域への展開も目指す

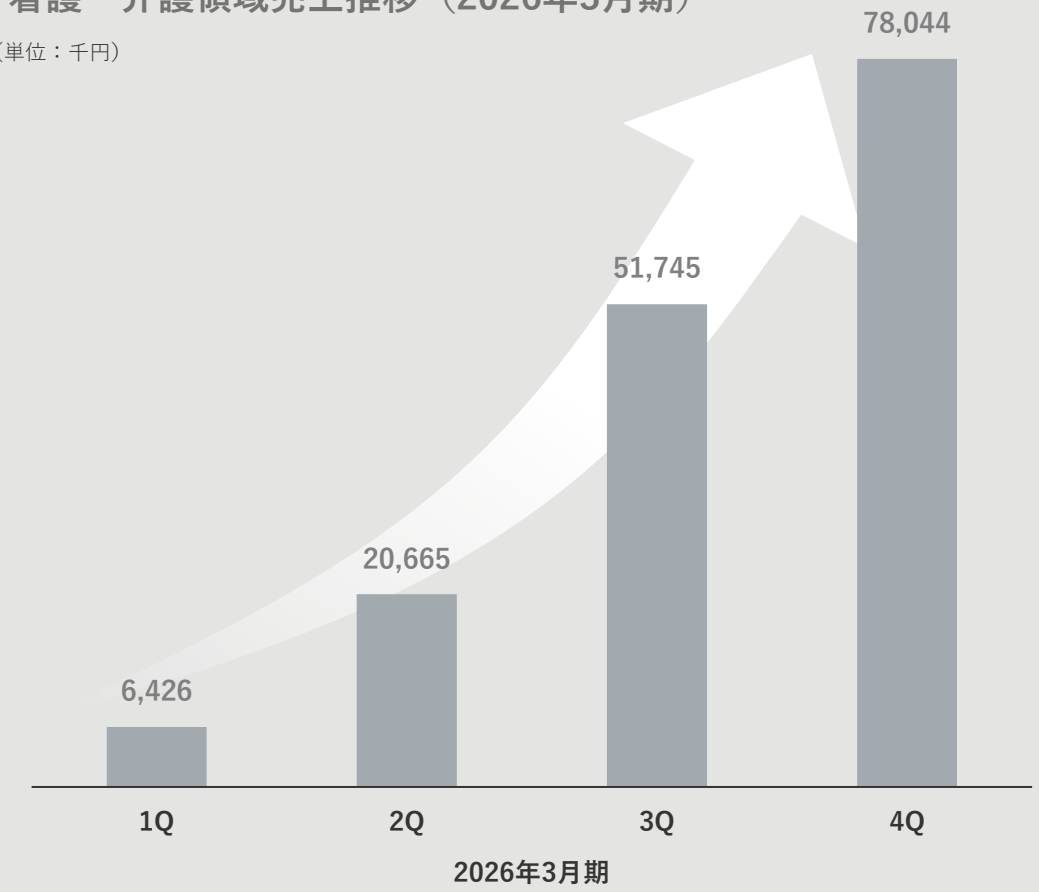
Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved.

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）



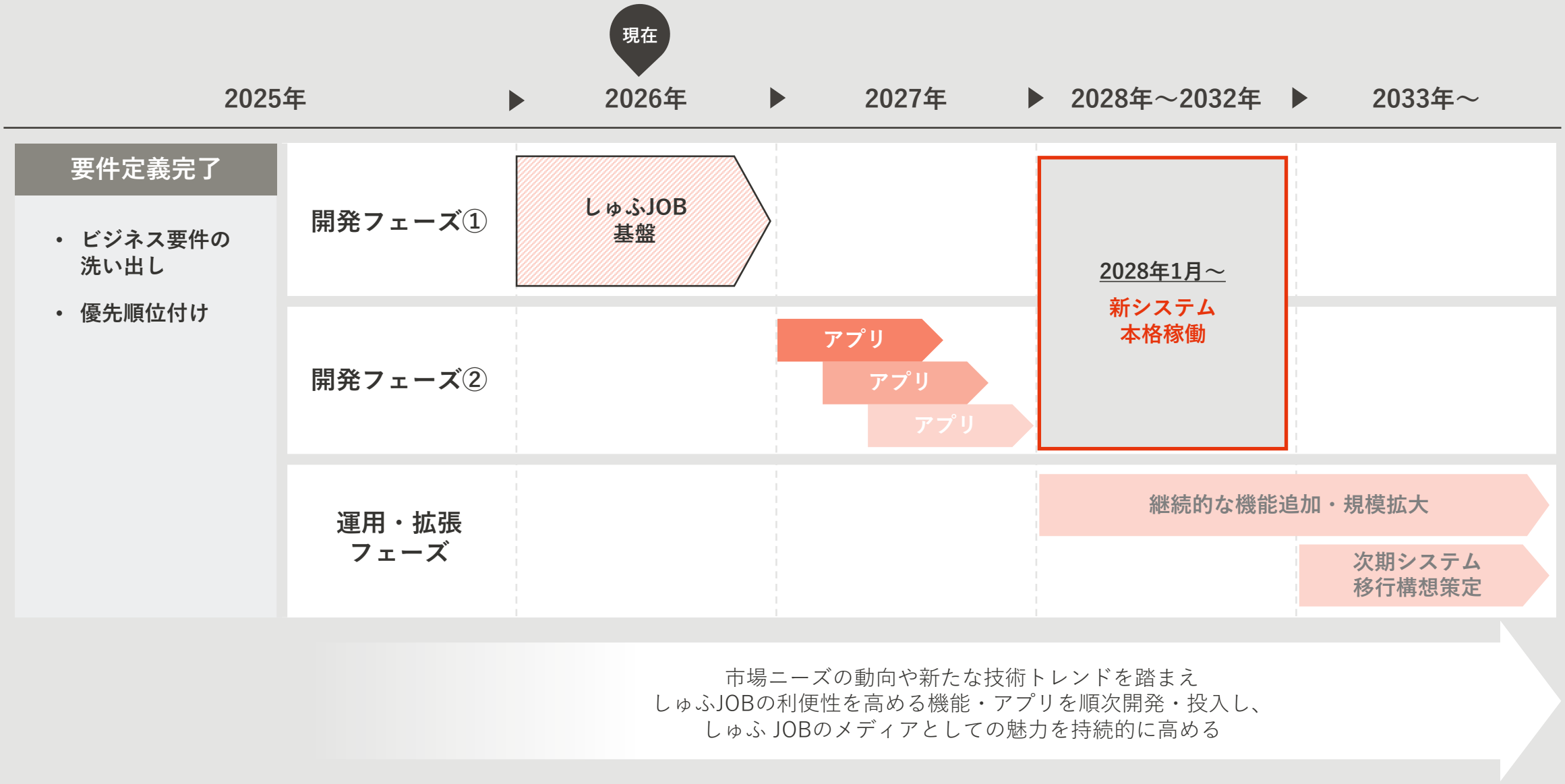
エリア別の市場開拓イメージ



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

「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



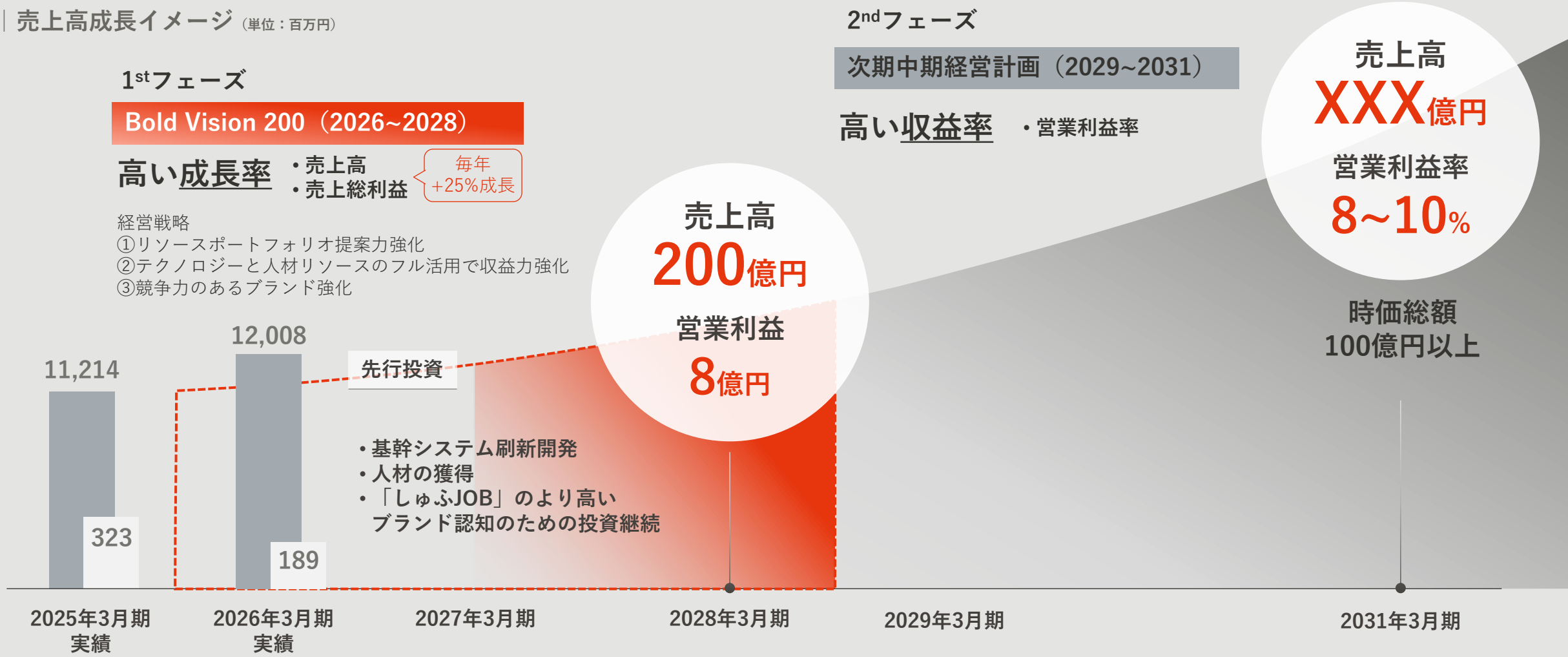
Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved.

03

中長期成長戦略

- 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.

- 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

当グループの事業

様々な人材活用・生産性向上の支援



多様な働く機会の提供

事業のポジションと市場の見立て

Star	Cash cow	Question mark	New Business
しゅふJOB ・人手不足を背景に、今後も堅調に推移	派遣 ・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	DX ・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 人材紹介 ・人手不足を背景に今後も堅調に推移	RPO ・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

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

- 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 スタッフィング	派遣
	しゅふJOB エージェント	紹介
		DX
	スイッチ式BPO	RPO

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

- 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

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

- 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

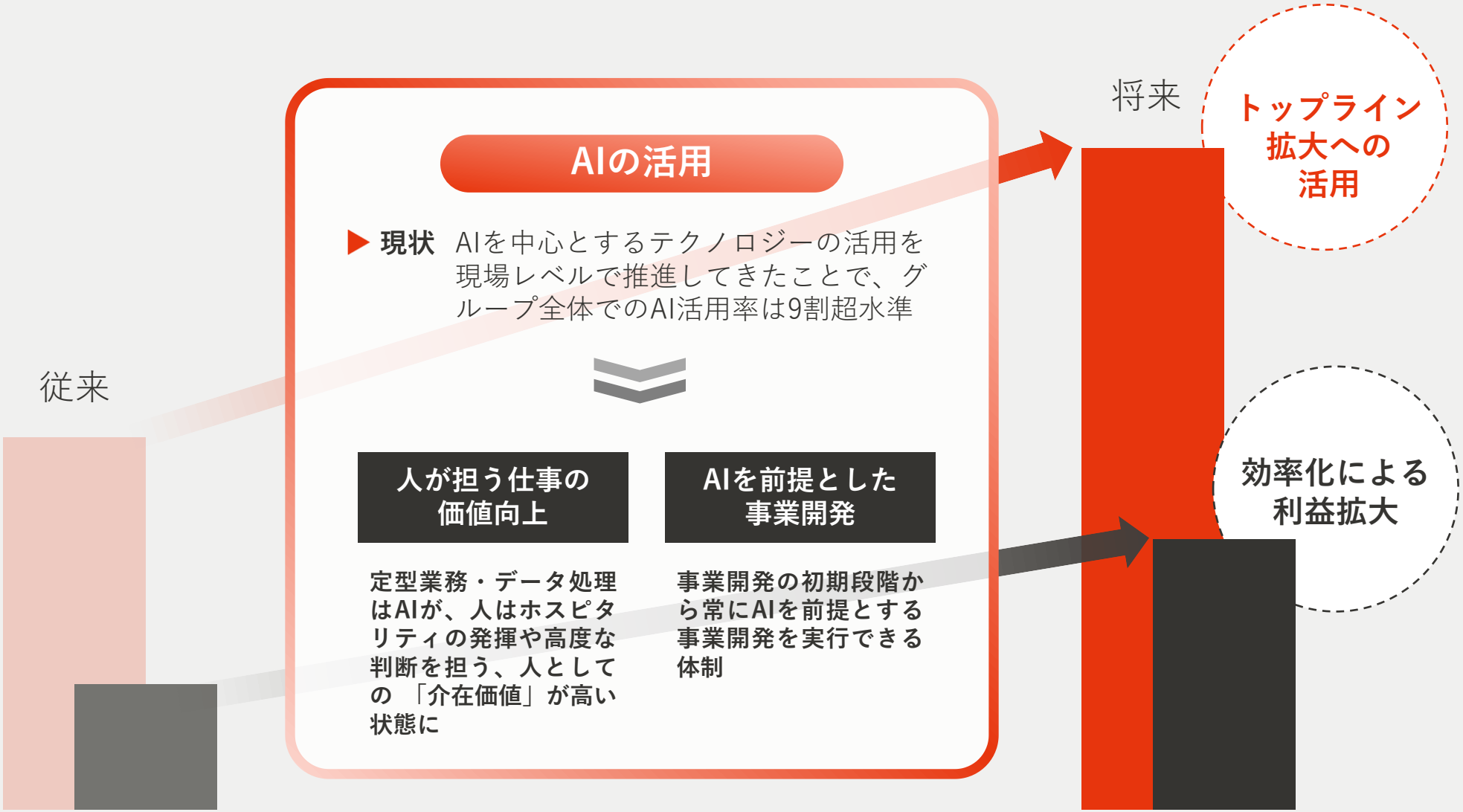
- ✓ KPI・ヒューマンマネジメントの強化し“Commit - KPI - Sys”を確立する

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

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

- 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.

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

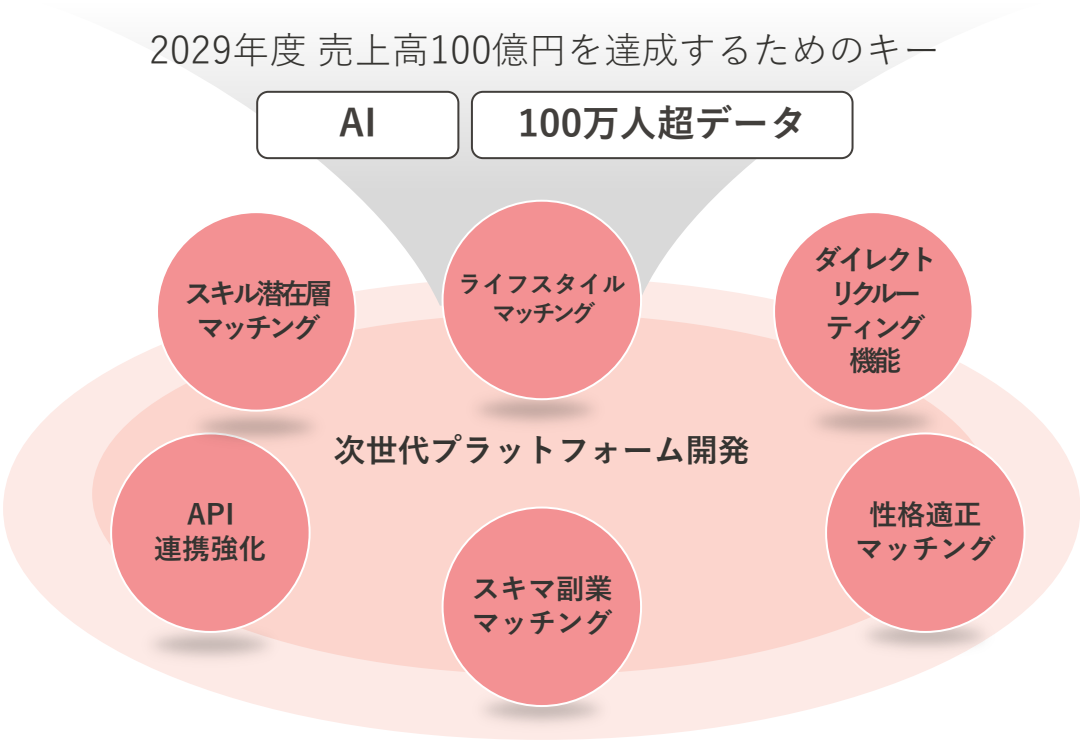
- 応募課金が売上の半分を占める為、応募拡大が極めて重要な指標である。
- 応募が増えることで、顧客に配分される応募比率も高まり、顧客満足度も向上し継続率も向上する。
- 認知度の向上と、顧客数・求人数増加による応募率向上で、応募獲得単価が下がり収益率が向上する。



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

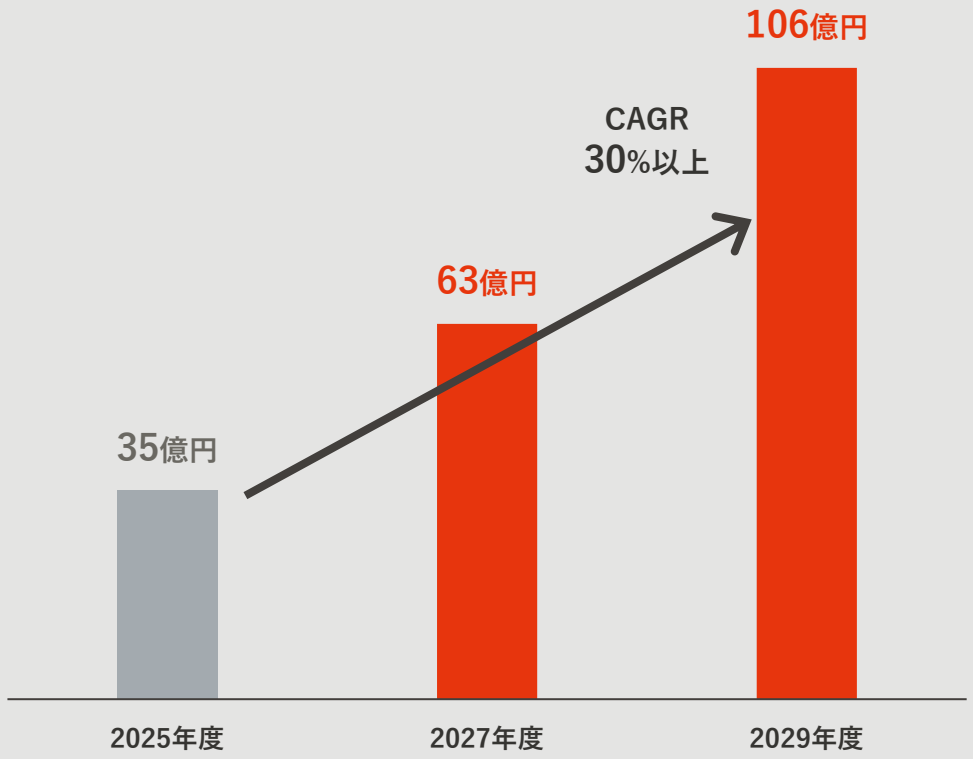
ビースタイルメディア@中小企業庁の100億宣言に記載、2029年には100億計画を目指していきます。

- 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



他媒体には無い機能で「しゅふ」からの
認知と支持の両方を高め、全国区の応募数を拡大

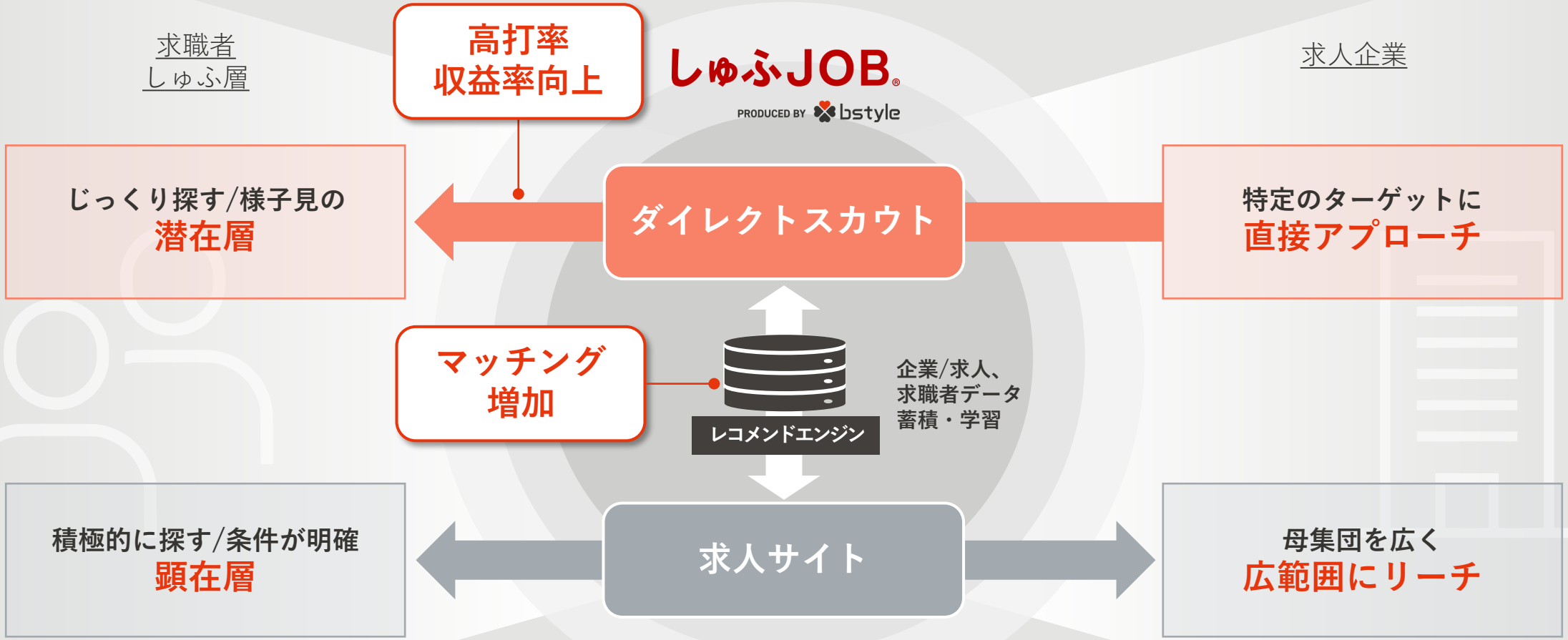
売上高100億円に向けた実現目標



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

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.

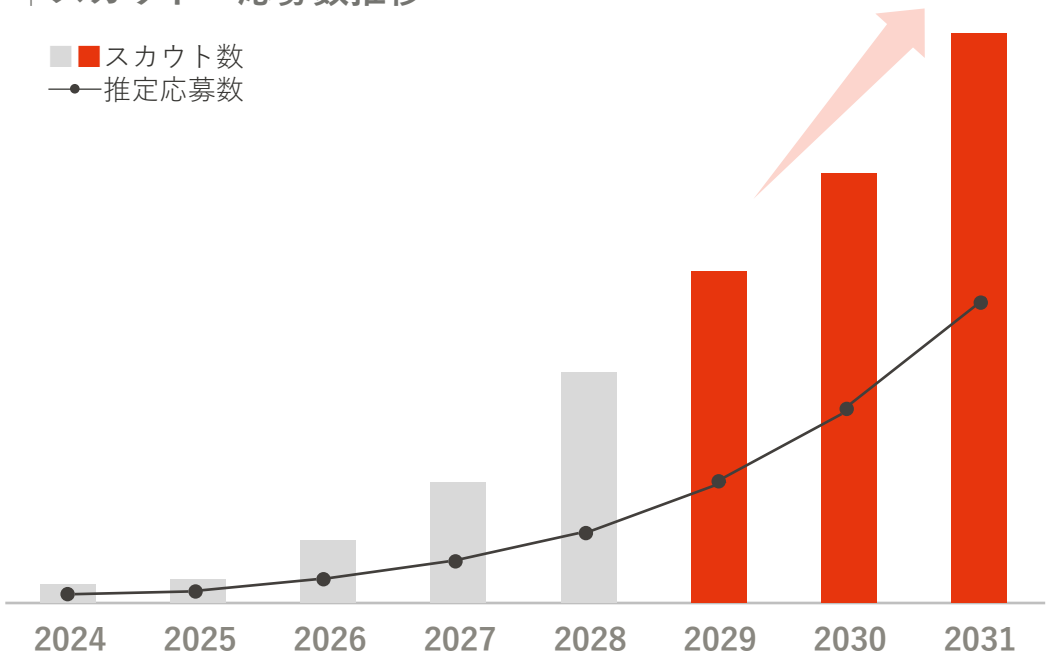
基幹システム刷新による効果①売上への貢献

- 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

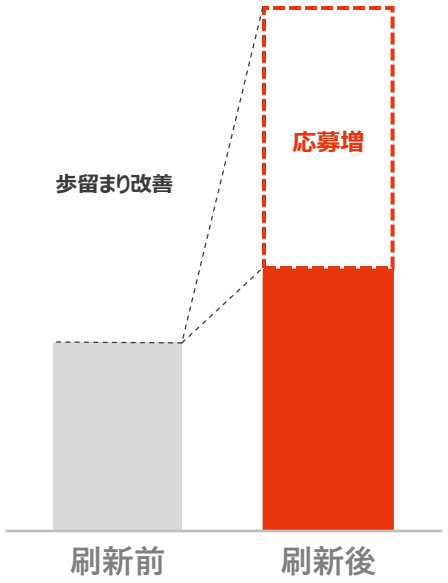
スカウト・応募数推移



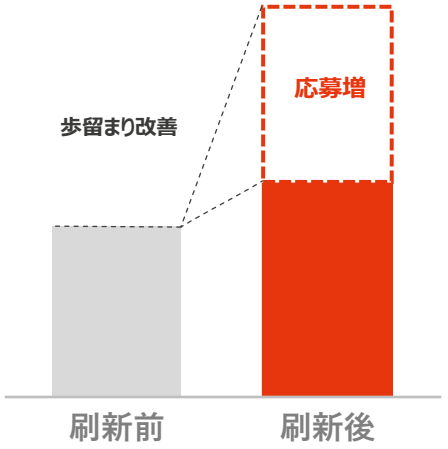
レコメンドエンジン刷新による効果

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



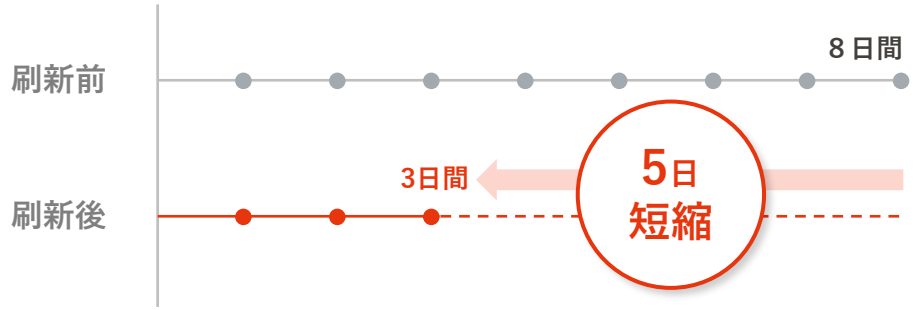
Copyright© b-style holdings Inc. All rights reserved.

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）

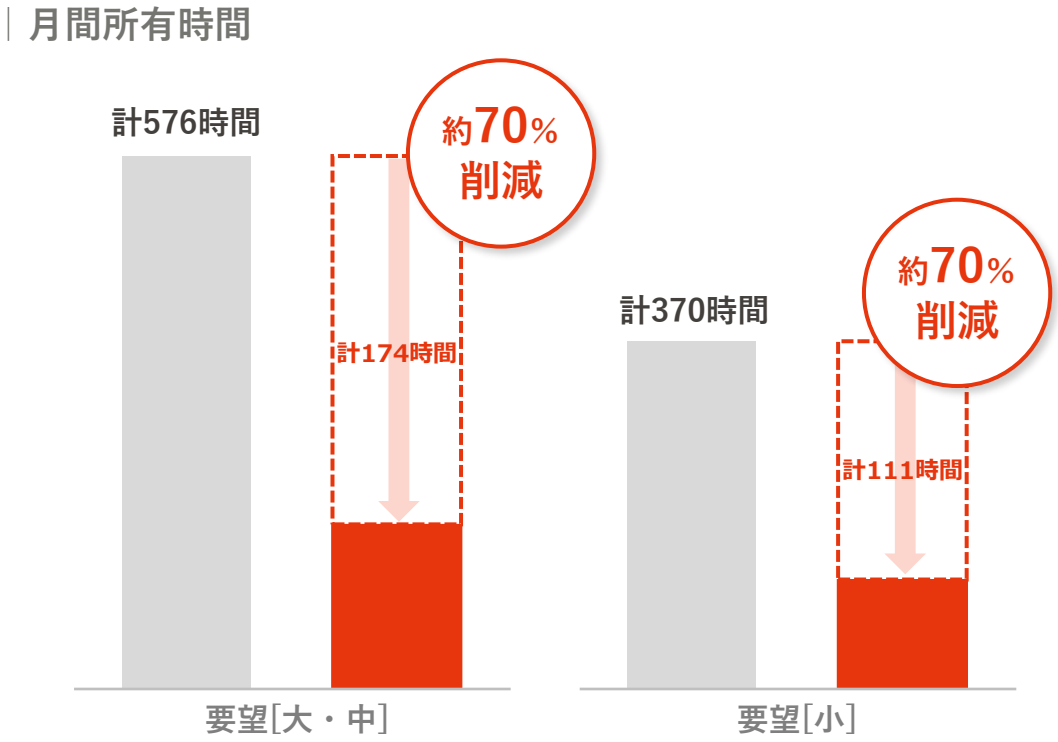


②企業側で購入を完結できる導線に改善（年間売上:2,400万）



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）



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

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。

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

主要経営指標

※2028年3月期計画については見直しを行っているため、次回の事業計画及び成長可能性に関する事項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変動したことにより計画を下回りました 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
自己資本比率	30.9%	33.9%	30.6%	36.9%	
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

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

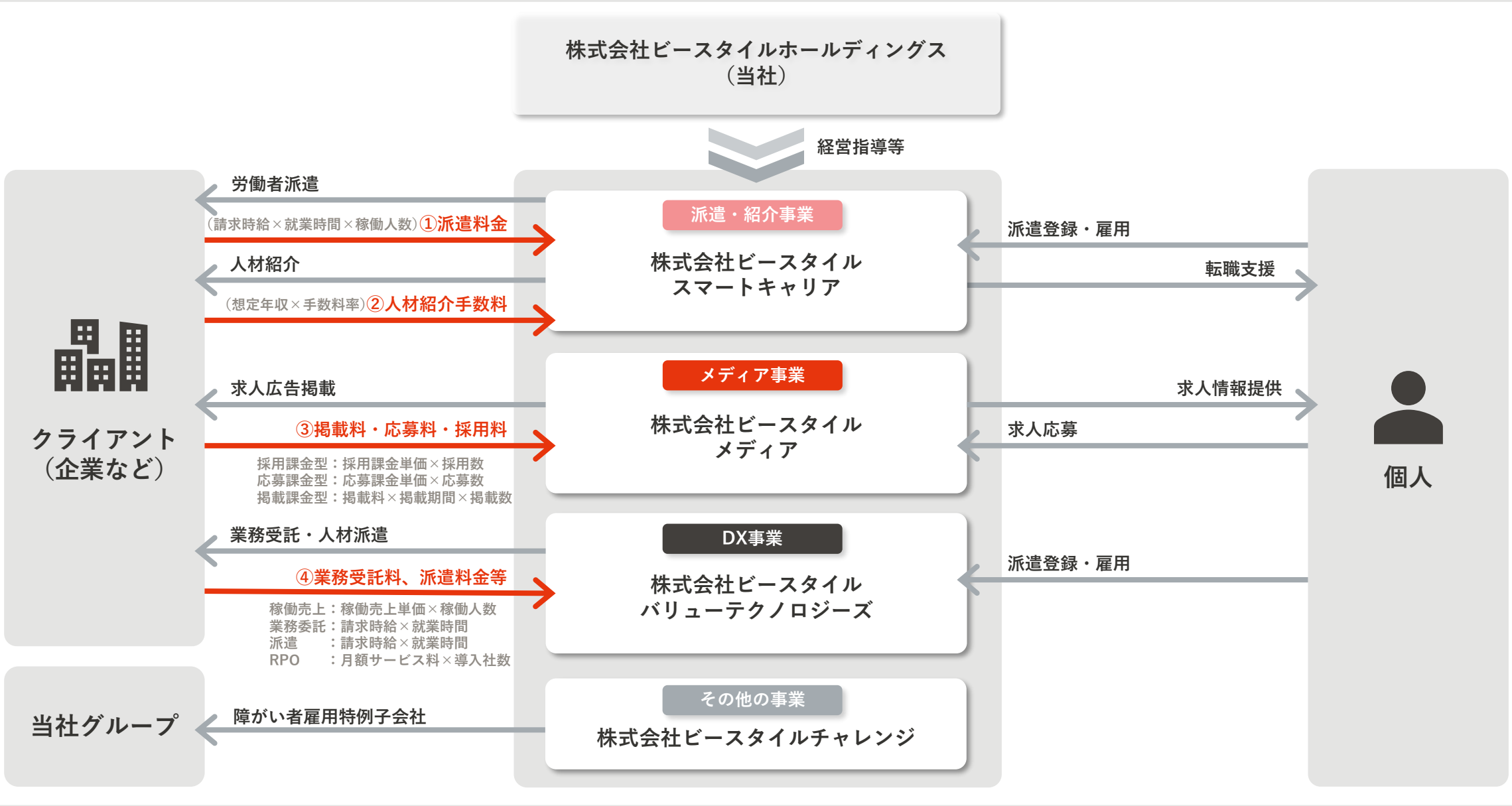
Appendix

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、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 株式会社HRアソシエ
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　福士　貴紀 社外監査役　堀内　雅生 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

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

事業系統図



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

貸借対照表（単位：百万円）

資産の部	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 第2四半期
流動資産	3,652	3,359	3,278
現金及び預金	2,400	1,980	1,855
売掛金	1,160	1,263	1,241
その他流動資産	91	115	196
固定資産	497	515	866
有形固定資産	198	174	168
無形固定資産	208	280	484
投資その他資産	91	60	214
資産合計	4,150	3,875	4,144
負債の部			
流動負債	1,457	1,283	1,821
固定負債	1,429	1,276	1,207
負債合計	2,887	2,560	3,029
純資産の部			
株主資本	1,259	1,311	1,105
資本金	309	310	311
資本剰余金	235	235	▲66
利益剰余金	714	765	759
その他の包括利益累計額合計	4	3	9
新株予約権	-	-	-
純資産合計	1,263	1,315	1,115
負債・純資産合計	4,150	3,875	4,144

※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）

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 第2四半期
売上高	11,214	12,008	6,434
派遣・紹介事業	6,945	6,654	3,535
メディア事業	3,494	4,424	2,446
DX事業	771	920	452
フィールドワーク事業※1	–	–	–
その他の事業	3	8	0
売上総利益	4,910	5,868	3,138
営業利益	323	189	▲177
派遣・紹介事業	365	282	49
メディア事業	1,144	1,358	569
DX事業	75	64	▲2
フィールドワーク事業※1	–	–	–
その他の事業	25	28	4
調整額※2	▲1,287	▲1,544	▲797
経常利益	325	176	▲201
当期純利益	195	51	▲208

キャッシュフロー計算書（単位：百万円）

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュフロー	289	▲120	▲756
投資活動によるキャッシュフロー	▲49	▲154	▲86
財務活動によるキャッシュフロー	242	▲154	298
現金及び現金同等物の増減額	482	▲429	▲544
現金及び現金同等物の期首残高	1,763	2,245	2,400
現金及び現金同等物の期末残高	2,245	1,816	1,855

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

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

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

会社・事業概要

01

PURPOSE

不変の存在意義

時代に合わせた価値を
創造する

02

VISION

目指す未来

かかわる全ての人が
しあわせ

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

04

MISSION

果たすべき使命

社会課題をビジネスで
解決する

03

bstyle

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・RPO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

ハイスキル人材向けの時短派遣サービス	スマートキャリア
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	しゅふJOB スタッフィング
医療・介護・福祉領域の派遣サービス	ネイバーケアキャリア
しゅふや即戦力ミドル向け人材紹介サービス	しゅふJOB エージェント / スマートキャリア AGENT

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

しゅふJOB® PRODUCED BY bstyle

DX・RPO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
RPOサービスを展開

bstyle value technologies BPA Solution

スイッチ式BPO

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

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

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

kao / CTC / CyberAgent / MIXI VI MANUAL / MEITEC / CREEK & RIVER
MORINAGA 森永ビジネスパートナー株式会社 / 株式会社オリエンタルコンサルタンツ / yappli
三井住友海上あいおい生命 MS&AD INSURANCE GROUP / 野村不動産ソリューションズ / SBI Business Solutions
Vision / 弁護士ドットコム / Members / SHANON Marketing is Science
FLYWHEEL / mn / BrainPad / 面白法人カヤック / Ewel 等

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

ベネッセの英語教室 BE studio / ブルボン / Florence 認定NPO法人フローレンス / PASONA LIFECARE
NISSAY 日本生命 / 東日本銀行 CONCORDIA / 住友不動産建物サービス
MS&AD INSURANCE GROUP / かなえる、のそばに。Orico / KSQ / StompStamp / アカチャンホンポ
VERYBEST / Poppins / Re・Ra・Ku design studio of healthy life / 栄光ゼミナール 等

※ 2026年3月末時点

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

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