

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営基本方針

活躍の機会を得られずに埋もれていた優秀な人材に働く機会を提供し持続的成長を追求

営業利益率
2.9%売上総利益
4,910,888千円派遣就業者数
2,440人掲載社数
5,783社

2 中長期の経営戦略

1. 派遣・紹介事業強化

「しゅふJOB」活用による派遣集客強化と「スマートキャリア」リブランディングで30代～40代労働参加率向上

2. メディア事業拡大

「しゅふJOB」認知度向上と2025年4月システム刷新で応募数増加。医療福祉・飲食・宿泊など業界別対応強化

3. DX事業推進

工数削減と業務効率化を実現。エンジニア・ソリューション強化で労働需要を低減

4. 地域拡大戦略

一都三県以外に関西をはじめ全国展開。ROI指標とした規律ある広告投資実施

3 対処すべき課題

① 成長戦略の推進

- ・派遣・紹介事業：営業・コーディネーター増強とシステム刷新で稼働決定力向上
- ・メディア事業：CM投資と営業・代理店支援拡充で募集力強化
- ・DX事業：営業力強化と単価拡大、ITエンジニア離職率低下に投資

② 財務基盤と株主還元

- ・純資産が不十分で事業拡大に備える財務基盤強化が必要
- ・内部留保充実と株主還元のバランス維持

③ コンプライアンス強化

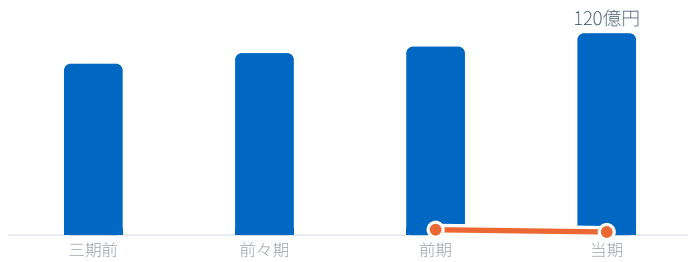
- ・全社のコンプライアンス体制推進と内部通報制度整備
- ・従業員・派遣スタッフの法令遵守徹底

面接で使えるポイント

- ・主婦層を中心に149万人派遣社員市場で女性90万人が活躍。子育て世代女性の労働力確保が重要
- ・人材紹介業市場3,510億円・派遣業市場88,600億円の中で「しゅふJOB」特化型サービスで競争優位
- ・2025年4月システム刷新と2028年4月以降の成長見据え、売上総利益4,910,888千円達成へ投資継続

証券コード 302A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
120億円営業利益率
1.6%財務健康度
39点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 39.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
626万円

サービス業内 215位/524社

平均年齢
42.9歳

サービス業内 113位/527社

平均勤続
6.7年

サービス業内 255位/527社

女性管理職
53.3%

サービス業内 20位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 37位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ビースタイルホールディングス[302A]：2026年3月期通

