

100億宣言



主力サービス しゅふJOB

○本社所在地:東京都新宿区新宿4-3-17-5F

○事業概要:求人媒体広告事業

○常時使用する従業員:56名(2025年3月期)

○現在の売上高: 26.8億円(2024年3月期)

○法人番号:7011101090609

○Web:

<https://www.bstylegroup.co.jp/corporate/company/media/>

株式会社ビースタイルメディア（広告業）

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
石橋 聖文

「次世代プラットフォームで『しゅふ』の可能性を解放し、日本の労働力構造改革へ挑戦。2029年売上高100億円を目指す」

当社は「しゅふJOB」を通じ、潜在能力高い「しゅふ」の就労機会創出に特化し、日本の労働力不足という社会課題解決に貢献してまいりました。今回2029年度に売上高100億円という新たな目標を掲げます。これは、より多くの「しゅふ」の力を社会に解き放ち、個々の多様な働き方を実現すると共に、企業の人材課題を解決する私たちの使命達成への決意です。この飛躍の鍵は、本補助事業で構築する次世代プラットフォームです。AIと100万人超のデータを活用した高精度マッチング、リスティング支援、ダイレクトリクルーティング機能、そして柔軟なAPI連携による他社との協業エコシステムの構築を実現し、「しゅふ」のキャリア形成を長期的に支援する高付加価値サービスへと進化します。この新基盤をテコに、専門JOB領域を市場を開拓し、全国へ展開することで、「しゅふ」ブランドを確立し、日本経済の活性化に貢献します。全社一丸でこの変革を推進し、目標を必ず達成します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年の売上高100億円を達成に向け、しゅふ向けの求人情報サイト「しゅふJOB」のシステム刷新によりAI等を活用した各種サービスの展開及び全国の主要都市へのエリア拡大を行い、2027年に63億円、2029年に106億円の過程（プロセス）で年間成長平均率30%以上を目指します。



課題

- 1.システム刷新の実行:創業以来増改築を繰り返してきた現行『しゅふJOB』システムは複雑化し、開発生産性の著しい低下、UXの陳腐化、セキュリティ脆弱性、データ活用不備といった技術的限界が事業成長の最大のボトルネックとなっており、次世代プラットフォームへの全面刷新が喫緊の経営課題です。
- 2.募集広告費効率の改善:1応募あたり人材獲得単価の上昇による募集広告費率の悪化を解決し、より効率的な集客体制を構築する必要があります。
- 3.市場シェア拡大の必要性:現在は、出社型の長期パートが主だが、今後は、社員・副業・業務委託、リモートワーク、ソーシャルワークなど多様な雇用形態や働き方へと領域を拡大していく必要があります。
- 4.エリア展開の推進:現在の関東・関西中心から全国への展開を加速し、地方の労働力不足解決にも貢献する必要があります。
- 5.人材確保・育成:急成長に伴う組織拡大と人材育成が急務であり、特に営業・マーケティング・開発人材の確保が課題です。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 1.プロダクト強化策
 - ・次世代プラットフォームに刷新し柔軟なAPI連携基盤構築。高コストのため実現出来なかった、新サービスリリースや外部サービスとの連携を加速させ「日本で最もしゅふを採用できる求人媒体」を実現(2027年リリース)
 - ・AIマッチングやダイレクトスカウト機能など新商品開発による顧客単価向上(2027年よりリリース)
 - ・掲載課金とオプションのセット販売強化による販売単価の向上
- 2.市場・販路拡大策
 - ・代理店販売の強化:全体売上比50%へ拡大(現在45.5%)
 - ・エリア拡大:関東・関西に加え、愛知・福岡へのCM展開と営業拠点設置
 - ・職種特化戦略:介護・保育など人材不足職種向けの集客力強化
 - ・顧客とのAPI連携による既存顧客の継続率向上と顧客単価上昇
- 3.ブランド強化策
 - ・TVCM投資の継続と拡大(放映回数増・放映エリア拡大)
 - ・クリエイティブ刷新(職種軸での訴求強化)
 - ・SNS、アプリなど接点拡大によるブランド認知向上

実施体制

- 1.組織体制強化
 - ・売上規模拡大に合わせた部門制導入:IT部門の強化、直販営業部、代理店部、マーケティング部の設置
 - ・直販中小企業チーム:主婦営業の拡充と新卒アサインによる顧客対応力の強化
 - ・マーケティング専門部署の新設:CM運用・リスティング広告・データ分析の専門チーム編成
 - 2.開発体制構築
 - ・システム全面刷新のための内製+外部パートナー体制の確立
 - ・UI/UX設計の専門チーム編成と顧客体験向上の推進
 - 3.マーケティング体制強化
 - ・募集広告費効率改善のための専門チーム設置
 - ・CM制作・運用の専門性強化
- 【人材投資計画】
- 2026年3月期:プロジェクト推進人材及び営業・マーケティング人材の増強(中途採用中心)
 - 2027年3月期:営業及び開発・運用人材の増強(新卒・中途のバランス採用)
 - 2028年3月期:全国展開に向けた営業人員増強(新卒・中途バランス採用)
 - 2029年3月期:サービス価値向上のための専門人材採用(新卒中途バランス採用)

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現に向けた全社戦略と重点戦略

3カ年の全社経営戦略

100億実現に向けた中期3カ年の全社戦略は下記の通り取ります。

	今期 25年3月期	1年目 26年3月期	2年目 27年3月期	3年目 28年3月期～
IT戦略	システム刷新 構想策定	システム刷新 案件定義	システム刷新 開発・移行	新システム リリース
商品戦略	既存商品を販促 “掲載課金・オ プション”	新商品開発 リリース “お気に入りスカ ウトメール”	BPaaSを積極導 入 ユーザー体験/社 内効率を設計	新商品追加 リリース “ダイレクトスカ ウト”
価格戦略	料金改定実施 ※応募/採用課金 一律UP	料金改定なし	料金改定実施 ※応募/採用課金 +500円UP	料金改定実施 ※環境に 応じて検討
エリア 集客戦略	TVCMのみ 2回/年 エリア 関東/関西 刈刈イイイ 認知(名称連呼) 他 アプリリニュー アル準備	TVCM+youtub e 3回/年 エリア 関東/関西 +愛知 刈刈イイイ 認知+機能訴求 +ソーシャルワーク 訴求の 策定/検証 他 :アプリリリース +広告開始	TVCM+youtub e 3回/年 エリア 関東/関西/愛知 +福岡 刈刈イイイ 認知+機能訴求 +ソーシャルワーク 訴求の 改良 他 アプリ広告強化 ブランド施策開始	TVCM+youtub e 3回/年 エリア 全国 刈刈イイイ 新機能 訴求 他 アプリ開発 ブランド強化
営業 マージ戦略	戦略方針 代理店強化 顧客規模 大口/中小 注力対象 新規 業種 既存職種 広告 toB広告 開始	戦略方針 代理店強化 顧客規模 大口/中小+中口 注力対象 既存リピーター 業種 ソーシャルワーク 広告 toB広告 投資	戦略方針 代理店強化 顧客規模 大口/中小+中口 注力対象 既存リピーター 業種 ソーシャルワーク 広告 toB広告 投資	戦略方針 代理店強化 顧客規模 大口/中小+中口 注力対象 新規 業種 業種の展開 広告 toB広告 投資
人事戦略	プロジェクト 推進人材採用 中途中心	営業増員・育成 中途中心	営業・開発人材 採用・育成 新卒・中途	全国展開向け 継続的な採用 新卒・中途

最重点戦略として

最重要戦略:IT戦略の目的とVisionと提供価値

3カ年の戦略で最も大きな投資となるIT投資の目的とvisionは以下の通りです。

IT戦略のは下記の二つの目的を達成し、プロダクトVISIONを実現する。

- ①市場変化に合わせたサービスをスピードを持って拡充し競争優位性を確立する。
- ②事業拡大の最大の障壁となっている既存システムを**連携型プラットフォーム**へ刷新する。

企業	日本で最もしゅふを採用できる求人媒体
転職者	AI/アプリを基盤に、タイパ重視で理想的な仕事を探せるしゅふ領域特化の就職媒体
自社（ビジネス）	致命的なミストラルを防ぎ、フロントが売上を高める活動に専念できるWEBシステム
自社（システム）	セキュリティの安全性を担保しながら、時代に合わせた開発を続けられるWEBシステム

提供価値として

しゅふ求人への圧倒的NO1サイト

強み① 量 しゅふブランド ・しゅふ専門でどこよりもしゅふを理解している ・しゅふ向けの商品設計でどこよりもしゅふが集まる ・転職職在層～潜在層までしゅふターゲットが幅広い	強み② 質 AIデータベースマッチング ・情報取得の仕掛けが揃って ・職場環境/待遇情報 ・しゅふならではの情報 ・これらを網羅的に把握できている ・情報が集まれば集まるほどマッチングの精度が高まる	強み③ スピード ダイレクトリクルーティング ・企業が希望する人材に直接アプローチできる ・転職職在層～潜在層まで幅広い層にアプローチできる
選ばれる理由（提供価値） ・しゅふ目標の情報が充実しているから、自分の境遇に合った求人/企業が見つかる ・その企業の職場づくりや待遇の魅力を幅広い層にアピールでき、経験スキルから制約情報までしゅふならではの情報をどこよりも把握しているから、その企業に適したしゅふを集められる		