



FY2026 Q1決算説明資料

2026年8月7日

パーソルホールディングス株式会社

パーソルホールディングス株式会社
2026年8月7日（金）17:30-18:15 開催
FY2026 Q1 決算説明会 書き起こし

【代表取締役社長 CEO 和田】

パーソルホールディングスの和田でございます。

本日はお忙しい中、当社 FY2026 第 1 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

Index



1

Executive Summary

- FY2026 Q1決算のポイント
- AI戦略 ハイライト

2

FY2026 Q1 決算概要

- 連結決算概要
- SBU別決算概況

3

Appendix

本資料における留意点について

*1 FY2025は2026年3月期、FY2026は2027年3月期を指す

*2 「四半期利益」は、親会社の所有者に帰属する四半期利益の金額を表示

*3 SBUは Strategic Business Unit、FUは Function Unitの略

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 2

本日の説明会で話しする内容です。

今回から冒頭に Executive Summary を新設し、決算のポイントに加えて、5 月に発表した中期経営計画 FY2028 に基づく AI 戦略についてもお話ししたいと考えております。

AI は今期の重要テーマとして、各四半期で進捗や考え方をしっかりお伝えしていきたいと考えています。

AI は今期の我々にとって重要なテーマとして、四半期ごとに進捗ならびに考え方をしっかりと皆様にもお伝えしていきたいと考えております。

Executive Summary

まずは Executive Summary です。

売上収益

4,240 億円

YoY +13.5%

計画どおりに進捗

調整後EBITDA

264 億円

YoY +21.6%

想定を上回る進捗

■ 増収増益、調整後EBITDA10%成長に向け順調な滑り出し

- 売上収益は、2025年10月にM&AしたGojobの寄与や、為替影響などにより増収
- 調整後EBITDAは、Staffing SBUやAsia Pacific SBUなどの収益性改善により増益

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 4

第1四半期は、売上収益・利益ともに前年同期比で増収増益となり、順調なスタートを切ったと考えております。
売上収益は4,240億円、前年同期比で13.5%増、調整後EBITDAは264億円、前年同期比では21.6%増となりました。

事業ごとに状況の違いはございますけれども、グループ全体として中期経営計画の初年度としては着実に進捗していると捉えております。

AIは変化を成長につなげるチャンス

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 5

次にAI戦略のハイライトでございます。

我々は「AIは変化を成長につなげるチャンス」だと考えています。



AI の進捗により、当然一部の定型業務は効率化されますし、市場構造は大きく変化していくと考えています。特に事務系を中心とした定型的な業務は、中長期的には緩やかに縮小していく可能性がございますし、この点は我々も真正面から認識して取り組んでまいります次第でございます。

ただ、私たちは AI が市場縮小のリスクになるということではなく、人材の流動化を大きく加速させる、我々にとっての大きな成長機会だというふうにも捉えています。AI の普及は、まず企業の中での人材配置の最適化、社内での配置転換を進めていくと思っておりますし、それでも吸収しきれない部分、もしくはまた新たな事業としてのスプレッドの必要な人員の移動、これは企業をまたいだ形で移動をしていくということが必然的に起きると考えています。これらの流れは避けることのできないものとなり、そしてその移動そのものを、大きな人材の流動化を支えることが我々人材サービス企業としての役割だと捉えています。

日本では 2035 年に約 384 万人の労働力不足が見込まれていると言われております。企業にとっては、限られた人材をいかに確保し、いかに最適なポジションに配置し、いかに生産性を高めていくか、これが重要な経営課題になってまいります。その結果、当然のことながら人材の流動化で再配置の需要はますます高まり、我々が提供していくマッチングもそうですし、新しい価値創造、新しい変革へのご支援も重要になっていくと考えています。

こうした環境の中では、まさに国内最大級の登録データ、人材データを持っているということ、そしてお客様、顧客基盤を多く有しているということ、そして何よりも長年蓄積したマッチングの実績、そしてその背景のデータを保有しているということによって、これらの人の知見、データ、そして AI を組み合わせられることが我々の強みだと捉えています。

そしてもう 1 つ、我々は AI×人材ビジネス、このグローバルで最先端の技術を持つフランスの Gojob 社をグループの中に取り込んでおり、その技術と知見を生かしたビジネス展開ができるということが大きな強みだと認識しております。

言わずもがなですが、AI を本当に有効に活用するには、大量の人材データ、企業データ、大量の正しいデータ、マッチングデータ、こういった実績を活用することが欠かせません。長年にわたり独自のデータを蓄積し、お客様との信頼関係を築いてきた当社の強みは、容易に模倣できるものではないと我々自身は確信しております。

我々は単なる人材の供給をするというだけではなくて、「最適な人材を、最適な仕事へつなぐ」ことによって企業の変革をご支援していく、こういった付加価値を提供していくことに競争優位性があると考えています。

また、AI 活用によって我々自身の営業やマッチング、候補者対応の生産性を高めるということは当然のことながら進めていますし、我々自身の業務を効率化することによって、より生産性を高め、人材をより付加価値の高い領域へシフトして、事業の成長、そして収益性の向上を図るということも進めてまいります。

そしてもう 1 つは、AI による代替リスクの低い、フロントラインワーカー領域への展開も加速をしてみたいと思っています。建設・製造・物流・運輸など、構造的に人材不足が引き続き続くこの市場を我々は成長市場として見ておりますし、今まで対応できなかったことも、Gojob のこのビジネスモデルを展開するということを通じて新たな市場として我々は獲得してみたいと考えています。

これらの取り組みを支えるため、当社はこの 3 年間で 190 億円の投資を計画しています。それによって生産性の向上もそうですし、付加価値向上につなげてみたいと思っています。その結果、計画では 330 から 430 億円のリターンを得られるものと今算定しております。こういったもの、この価値を、新たな AI 投資もそうですし人材投資、そして新たな領域への投資にもしっかりと繋げてみたいと考えています。この AI 投資を続ける財務基盤も、今後の AI 時代においては非常に重要な当社の強みであると考えています。

当社は、AI は当社の業務を代替するという存在ではなくて、我々の競争力の源になっていく、我々はしっかりと AI を武器として使いこなすことによって我々の成長ドライバーの重要な 1 つに置いていく、これが我々の AI に対する考え方です。AI によって生まれる新たな需要を捉えて成長に繋げていく、これがこれから取り組むべき我々の大きな AI 戦略になっていくと考えています。

Executive Summary

AI戦略 ハイライト Gojobモデルの国内展開進捗



Gojob 2025年10月にM&Aした、フランスにあるAIドリブンの人材派遣企業
事業そのものをAI中心に設計しており、技術・実装の両面で先行する成功モデルを確立

■ 3つの強力な優位性

**AI中心の“ほぼ全自動”
オペレーション**

アプローチ→マッチング→応募まで、
24時間365日AIが完結。
人手に依存しない再現性ある成長モデル

**対話が生む“データの蓄積”で
高精度マッチング実現**

AIとの対話から、意向・行動の最新データを獲得し続け、スピードと精度を磨く。
高リポート率・高定着率の実績により、
新規獲得×既存シェア拡大を両立

人×AIの融合

フォローが必要な局面では人が対応。
AIは“**個人の可能性を広げる**”ため、質を
落とさず模倣困難な顧客体験を提供

■ Gojobモデルの国内派遣事業への展開に向けて、AIによる＜自動対話/データ蓄積＞の実証実験を開始



① 自動で対話・データ蓄積

② マッチング精度向上

③ 高い満足度でリポート

④ 稼働データがさらに増える

国内PoC グループ内の人材派遣子会社にてPoCを実施

対象者 : 非アクティブスタッフ

アプローチ : AIがメッセージアプリで接触

データ更新 : 就業希望をAI対話で把握

マッチング : 案件紹介→応募までAIが誘導

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 7

AI戦略を具体化させるためにも、2025年10月にM&Aした、フランスのGojob、AIドリブンの人材派遣企業が非常に重要なキーになってくると考えています。

Gojobは、事業そのものをAIドリブンで設計していますので、候補者との対話からアプローチ、マッチング、すべてを24時間365日自動で完結させる、そんな仕組みを用いています。AIを活用して成長をすでに実現しているGojobのモデルをいかに日本に取り込み、我々の事業にも取り込むことによって、グループ全体の事業成長の道のりのスピードを上げる、これができると考えております。Gojobの最大の特徴は、候補者との対話をたとえばSNSやメール、メッセージアプリで、頻繁に、より積極的に、継続的にコミュニケーションを図って蓄積し、「最適な人材に、最適な案件を、最適なタイミングで提案する」、常に新鮮な最新のデータで最新の意思決定ができる案件をご提案する、この仕組みです。そして、このGojobのモデルの秀逸なところは、全部マッチングやそのフローまではテクノロジーで完結させますけれども、その後の、やはり人が必要となる、本当にフォローが必要な局面、そういったところでは人が介入し、エンゲージメントをしっかりと図っていける、この取り組みをしていく、人とAIをしっかりと組み合わせることで、質が非常に高く、他社に比べて非常に満足度やリポート率の高いモデルを提供している、これが非常に重要なポイントだと思っています。

今、日本においてはこのモデルを国内のグループの派遣会社で実証実験を進めています。具体的にはこれまで十分にアプローチできなかった非アクティブなスタッフの方々へのアプローチをしっかりとっていくということ、そしてAIが積極的に対話して、最新情報、最近の心の動きや意識の変化、それをしっかりと把握し、案件紹介へと繋げていく、こういった取り組みをしています。この一連の流れを検証して、それをチューニングしながら、国内への展開を順次進めてまいりたいと考えています。このモデルをマッチングの高速化ですとか、それから生産性の向上もそうですし、新しい領域への展開の重要な糸口として使ってまいりたいと考えています。この進捗につきましても、今後継続的に皆様へお伝えできるものと思っています。

それでは、ここからCFOの剣持よりFY2026第1四半期の決算概要について詳しくご説明させていただきます。
 剣持さん、よろしくお願いします。



FY2026 Q1 決算概要

【執行役員 CFO 剣持】

CFO の剣持です。

私から、FY2026 第 1 四半期の決算概要についてご説明をいたします。

FY2026 Q1 連結決算概要



売上収益・各段階利益のいずれも前年同期比で増収増益
通期業績予想に対して計画を上回って進捗

(Million yen)	FY2025 Q1	FY2026 Q1	YoY	通期業績予想	進捗率
売上収益 ^{*1, 2}	373,669	424,017	+13.5%	1,665,000	25.5%
売上総利益 ^{*3}	88,456	95,244	+7.7%	-	-
営業利益	15,400	18,880	+22.6%	71,000	26.6%
営業利益率	4.1%	4.5%	+0.3pt	4.3%	-
調整後EBITDA	21,777	26,488	+21.6%	97,000	27.3%
調整後EBITDA Margin	5.8%	6.2%	+0.4pt	5.8%	-
四半期利益	10,662	12,190	+14.3%	44,500	27.4%
調整後四半期利益	12,780	14,884	+16.5%	51,500	28.9%
EPS (Yen)	4.86	5.54	+14.0%	19.60	28.3%
調整後EPS (Yen)	5.76	6.67	+15.8%	22.68	29.4%

^{*1} 売上収益に対する為替影響は233億円。2025年10月にM&AしたGojobの売上寄与額は122億円

^{*2} 為替レート（期中平均）【豪ドル】 FY2025 Q1 : 92.6円、FY2026 Q1 : 113.3円

^{*3} FY2026 Q1より会計方針の変更に伴い、Career SBUとその他の一部事業において、売上原価と販管費のうち「広告宣伝費」の計上基準を変更し、FY2025 Q1は選及修正した数値を記載

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 9

第1四半期は、売上収益・各段階利益ともに前年同期比で増収増益となりました。

売上収益は4,240億円、前年同期比13.5%増となっております。増収の主な要因は、昨年買収したGojobの寄与122億円に加えて、既存事業の伸長および豪ドル高による為替影響などによるものとなっております。

調整後EBITDAは264億円、前年同期比21.6%増となりました。生産性向上施策などを背景にマージン改善も進んでおりまして、トップライン成長と収益性向上の両輪により増収増益となっております。

通期計画に対する進捗率につきましても、売上収益、各段階利益ともに計画を上回る水準で推移をしております。

FY2026 Q1 SBU別進捗率



(Billion yen)	売上収益			調整後EBITDA			営業利益		
	FY2026 Q1	通期業績予想	進捗率	FY2026 Q1	通期業績予想	進捗率	FY2026 Q1	通期業績予想	進捗率
連結	424.0	1,665.0	25.5%	26.4	97.0	27.3%	18.8	71.0	26.6%
Staffing	158.2	627.0	25.2%	11.6	36.6	31.9%	9.9	31.8	31.3%
BPO	35.9	152.5	23.6%	1.2	11.0	11.4%	0.4	8.3	5.7%
Technology	31.1	137.5	22.7%	1.2	11.3	11.0%	0.1	9.6	2.0%
Career	38.6	156.5	24.7%	9.3	35.8	26.1%	7.8	29.3	26.9%
Asia Pacific	145.4	539.0	27.0%	4.1	12.6	32.7%	2.8	9.7	29.6%
その他	24.7	103.0	24.0%	△0.0	0.0	-	△0.9	△4.6	-
調整	△10.2	△50.5	-	△1.1	△10.3	-	△1.5	△13.1	-

* 為替レート（期中平均）【豪ドル】FY2026 Q1：113.1円、FY2026 期初予想：通期 105.0円

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 10

こちらは、通期業績予想に対するSBU別の進捗状況です。

Staffing SBU および Asia Pacific SBU につきましては、生産性向上施策の効果もあり、高い進捗率となっております。

一方で、BPO SBU および Technology SBU につきましては、事業特性上、利益の創出が下期に偏重する傾向がありますので、現時点では概ね想定どおりの進捗と認識しております。

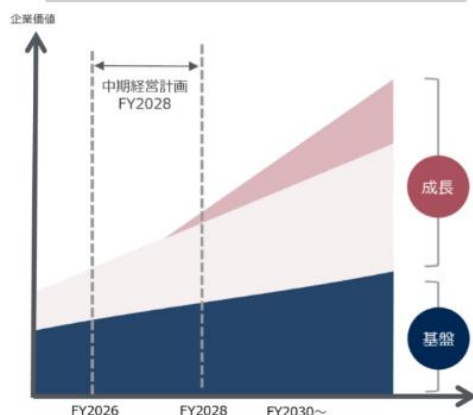
FY2026 Q1 SBU別決算概況



中期経営計画FY2028の各事業の位置づけに沿って、成長事業→基盤事業の順でSBU業績を説明

中期経営計画FY2028 再掲

中長期の企業価値の推移（概念図）



中期経営計画FY2028での各事業の位置づけと方向性

- | | |
|---------------------------------|---|
| R&D FU
Gojob | 成長ポテンシャルが高い新規領域
Gojobと国内事業とのシナジーを念頭に、
注力分野を Frontline Worker 領域に一本化 |
| Career
Technology | 市場成長が見込め、モデル変革による成長余地が高い領域
AIモデルの実装や高付加価値領域へのシフトにより、
高成長・高収益モデルへ転換 |
| Staffing
BPO
Asia Pacific | 市場成長が緩やかな領域
安定した売上成長を維持しながら、
生産性向上による収益基盤を強化

※Asia Pacific SBUは事業ポートフォリオ最適化が優先事項 |

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 11

ここから各 SBU の状況についてご説明をいたします。

本日は、5 月に発表しました中期経営計画において、我々が成長領域として位置付けております Career SBU、Technology SBU、および Gojob を含みますその他セグメントを中心にご説明させていただきます。

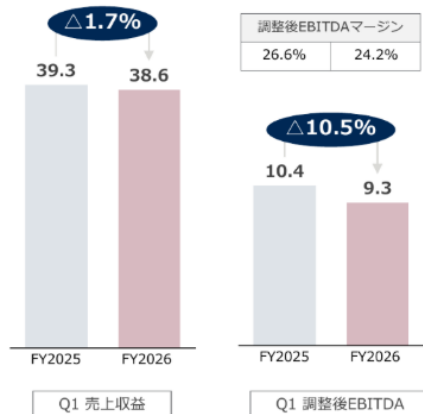
Staffing SBU、BPO SBU、Asia Pacific SBU の各業績につきましては、計画どおり順調に推移しておりますので、後ほど後続の資料をご参照いただければと思います。

Career SBU



Q1 業績

(Billion Yen)



Q1決算のポイント

- 売上収益は、主に以下により、人材紹介・求人メディアとともに減収
 - ▶ 厳選採用傾向が継続
 - ▶ dodaとdoda XのID統合に伴う一部ユーザー離脱の影響継続^{*1*}
 - ▶ ハイクラス層^{*3}の案件獲得は順調、個人登録・決定率に課題
- プロフェッショナル人材の副業・フリーランス支援を行うHiProは好調
- AI投資・ハイクラス領域の強化に伴う費用増により、減益

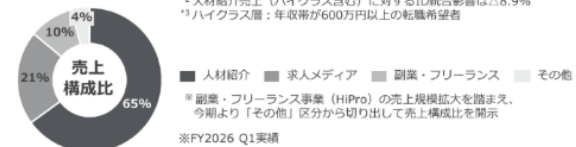
■事業別売上増減率 (YoY)

単位：%	FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
人材紹介	+4.2	+5.3	+5.2	△0.7	△5.0 ^{*2}
ハイクラス	+12.5	+17.4	+14.0	+9.2	△1.0 ^{*2}
求人メディア	+7.6	+6.0	+4.4	+2.0	△0.3
副業・フリーランス	+21.1	+23.2	+26.4	+28.8	+29.1

^{*1} Career SBU売上全体に対するID統合影響は△6.0%

^{*2} 人材紹介売上（ハイクラス含む）に対するID統合影響は△8.9%

^{*3} ハイクラス層：年収帯が600万円以上の転職希望者



© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 12

それでは最初に Career SBU からご説明申し上げます。

売上収益は前年同期比 1.7%減、調整後 EBITDA は 10.5%減となりました。

人材紹介については企業の厳選採用傾向が継続していることに加えて、5月にご説明申し上げましたとおり doda と doda X の ID 統合影響が引き続き残っておりますけれども、影響は概ね現在のところ想定どおりに推移しているものと考えております。なお、ID 統合影響による売上押下げ影響は、SBU 全体でマイナス約 6%、ハイクラスを含みます人材紹介売上に対してはマイナス約 9%となっております。

一方で、HiPro を中心とした副業・フリーランス領域は引き続き高い成長を維持しており、順調に拡大しております。

Career SBU 成長に向けた主要アクション



市況回復時の成長加速に向け、FY2026は組織運営の高度化を推進

環境認識

足元

- 企業の厳選採用傾向は強まる
- ハイクラス人材ニーズは堅調

中長期

- 構造的な労働力不足は継続
- 人材流動化ニーズは拡大
- 中途採用市場は緩やかな回復を想定



- 底堅い需要が見込まれ、中長期的な市場成長が期待される領域
- 成長実現には、**組織体制の再構築とオペレーション改革の推進が必要不可欠**

課題と対応

上期業績に影響

ID統合影響

- doda/doda X統合に伴うユーザー離脱の影響により、上期売上が減少
- 原因は特定済み、対応は完了。
下期以降は正常化を見込む



下期業績を左右する重点テーマ

ハイクラス戦略の推進

- **「決定率向上」と「マーケティング強化」**
 - ✓ コンサルタントの育成と最適配置によるハイクラス組織の再構築
 - ✓ 両手型専任組織の機能強化
 - ✓ ハイクラス人材の集客力向上



中長期の成長ドライバー

AIモデル実装

- AIマッチングの精度を高め、紹介の「質」と「量」を担保
- 顧客体験と生産性を同時に向上（支援人数×決定率）
- **今期から段階的に実装**

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 13

Career SBU では、足元では厳選採用傾向の影響を受けておりますが、中長期的には人材流動化の進展により、市場の成長を見込んでいます。

また、厳選採用の中でもハイクラス人材の需要は堅調でございまして、当社としても求人案件の獲得は順調に進んでおります。

ID 統合影響は上期で収束するため、下期に向けてはハイクラス領域での決定率向上やマーケティング強化を取り組むことで、ここをしっかりと伸ばしてまいります。

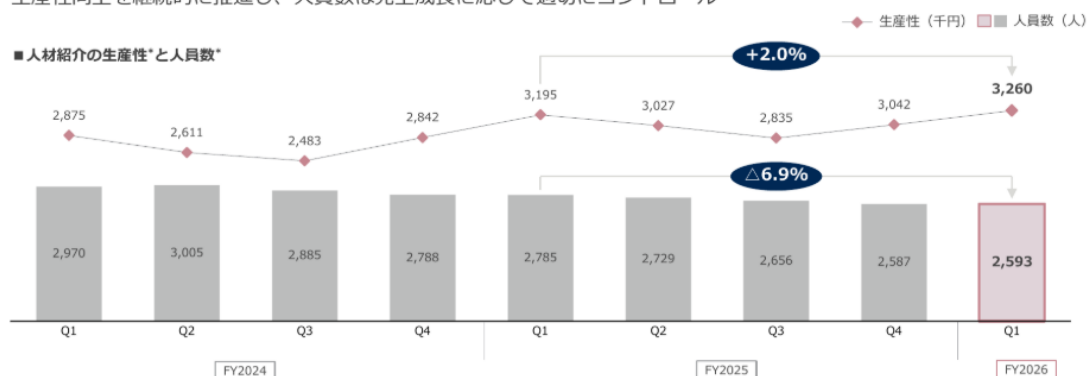
また、中計の重点施策として掲げている AI モデルの実装も、段階的に進めています。顧客体験と生産性の向上を両立し、将来の成長に向けた基盤づくりを進めてまいります。

Career SBU



生産性向上を継続的に推進し、人員数は売上成長に応じて適切にコントロール

■人材紹介の生産性*と人員数*



■YoYの推移 (単位:%)

	FY2024				FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
生産性	△3.8	+0.2	+4.3	+9.4	+11.1	+15.9	+14.2	+7.0	+2.0
人員数	+18.8	+11.3	+3.5	△2.0	△6.2	△9.2	△7.9	△7.2	△6.9

* 生産性：人材紹介全体の四半期の月平均売上÷人員数 * 人員数：人材紹介全体のフロント人員数（四半期の各月初平均）

人材紹介の生産性は前年同期比で 2%向上いたしました。

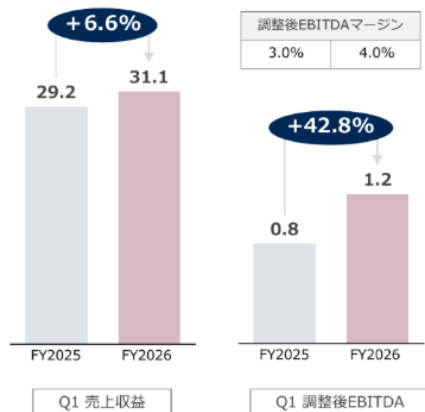
人員数は適正化を進めており、前年同期比約 7%減となっております。引き続き生産性向上を進め、需要動向に応じた人員配置を進めてまいります。

Technology SBU



Q1 業績

(Billion Yen)

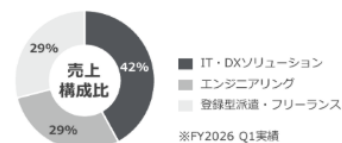


Q1決算のポイント

- 売上収益は主にエンジニア社員数の増加がけん引
 - ▶ IT・DXソリューション：エンジニア社員数が増加
 - ▶ エンジニアリング：自動車関連企業からの請負受注が伸び悩む
 - ▶ 登録型派遣・フリーランス：請求単価増が就業人数減少を吸収
- 調整後EBITDAは前期のグループ内案件遅延影響解消などにより増益
- 退職率は計画どおり推移

■事業別売上増減率 (YoY)

単位：%	FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
IT・DXソリューション	+8.6	+6.3	+10.2	+14.5	+9.2
エンジニアリング	+12.3	+8.6	+8.4	+8.0	+4.4
登録型派遣・フリーランス	+1.7	+1.5	+0.0	+3.4	+2.5



© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 15

続きまして Technology SBU です。

売上収益が前年同期比 6.6%増、調整後 EBITDA は 42.8%増となりました。IT・DX ソリューション領域は引き続き堅調に推移した一方で、エンジニアリング領域は、自動車関連企業からの請負受注が伸び悩んだことなどもあり、前年同期比 4.4%の増収に留まりました。

また前年度に発生しましたグループ内案件の影響が解消したことから、利益面は想定どおりに推移しております。

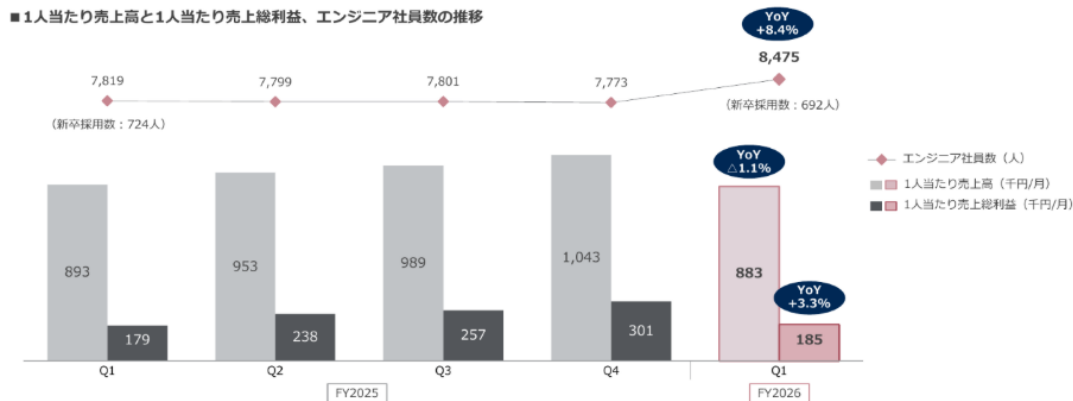
Technology SBU

■中期経営計画FY2028において請負強化の戦略を推進するにあたり、成長性や生産性など組織パフォーマンスを示すため、FY2026よりKPIをアップデート



- エンジニア社員数は新卒・中途ともに採用が順調に進み増加
- Q1は請負案件へのアサイン準備のため1人当たり売上高は微減、案件の採算改善により1人当たり売上総利益は増加
- Q2から順次アサインを進め、下期以降は1人当たり売上高・1人当たり売上総利益ともに増加見通し

■1人当たり売上高と1人当たり売上総利益、エンジニア社員数の推移



*1 エンジニア社員数：四半期末のエンジニア社員数 *2 1人当たり売上高=IT・DXソリューションとエンジニアリングの売上高合計÷エンジニア社員数
 *3 1人当たり売上総利益=IT・DXソリューションとエンジニアリングの売上総利益合計÷エンジニア社員数 *4 1人当たり売上高、1人当たり売上総利益はJGAAPベースで算出

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 16

中計では請負強化・高付加価値化による高成長・高収益の戦略を進めていく中で、今期から KPI 体系も見直しています。

第1四半期は在籍エンジニア数が前年同期比 8.4%増加しており、持続的成長に向けた人材基盤は着実に拡大しています。人数が増加した分、アサイン準備のための待機やトレーニング中の社員も増えまして、1人当たり売上高の減少要因となりましたが、案件の採算改善により1人当たり売上総利益は増加しました。成長の土台となるエンジニア数は着実に増やせておりますので、請負案件の獲得及びアサインに向けて現在取り組んでおります。下期以降は、1人当たり売上高についてもしっかり増やせて行ける見通しです。

今後は人数だけでなく、1人当たり売上高や粗利といった指標を通じまして、成長性と収益性の戦略進捗をお示ししてまいります。

採用力とエンジニアの成長が競争優位を支える



前中期経営計画より強化している採用力に強みを持つ
2027年卒業予定の理系就活生を対象に実施した人気企業ランキングでTOP10入り

■採用と育成の取り組み

入社後の育成・活躍までを見据えた新卒採用のプロセス

- 面接はエンジニア出身者が1対1で実施
- 具体的な業務内容やキャリアパスを明確にイメージできる機会を提供
- 内定後のきめ細かなフォロー体制で入社後のギャップを最小限に抑制

「個」に寄り添い、一人ひとりと真摯に向き合う文化

- 「エンジニアの成長＝顧客への価値創出」という考えのもと、エンジニアの成長環境を整備
- エンジニアの成長を後押しする体制
入社後早期活躍と中長期的なキャリア形成を実現

ニュースリリースは[こちら](#)

■外部評価

2027年卒「みんなの新卒就職人気企業ランキング」にて
理系7位*を獲得



理系1～10位

順位	企業名	順位	企業名
1	NTTデータ	6	キーエンス
2	伊藤忠商事	7	パースルクロステクノロジー
3	伊藤忠テクノソリューションズ	8	三菱商事
4	Sky	9	アクセンチュア
5	野村総合研究所	9	ソニーグループ

* みんなが2027年3月卒業予定の学生を対象に調査した『文理/男女別ランキング』。
「仕事の魅力」「会社の魅力」「働き方の魅力」「社会貢献活動の魅力」「採用広報の魅力」
の5つの観点から調査

© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 17

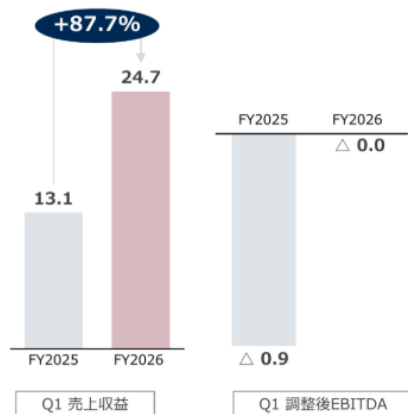
Technology SBU の競争優位性の源泉は採用力と育成力であると考えております。当社グループのパースルクロステクノロジーは、2027 年卒理系学生向け人気企業ランキングで、そうそうたる会社様の中で 7 位に選んでいただきました。今後も成長市場である IT 領域において、人材確保と育成への投資を継続してまいります。

その他（Gojob含む）



Q1 業績

(Billion Yen)



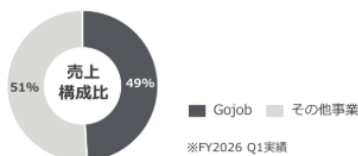
Q1決算のポイント

- 2025年10月にM&AしたGojobの売上寄与+122億円
 - Gojobは現地通貨で売上YoY+50.9%と高成長持続
 - フランスの人材派遣事業において、既存顧客からのシェア拡大及び新規顧客開拓ともに好調
- R&D FUの増収効果及びコスト最適化により赤字縮小

■Gojob売上増減率（YoY）

単位：％	FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
現地ベース*	+21.2	+20.3	+28.3	+36.0	+50.9

*グループ入り前の期間を含め、現地通貨・現地会計基準ベースで算出した売上YoYを記載

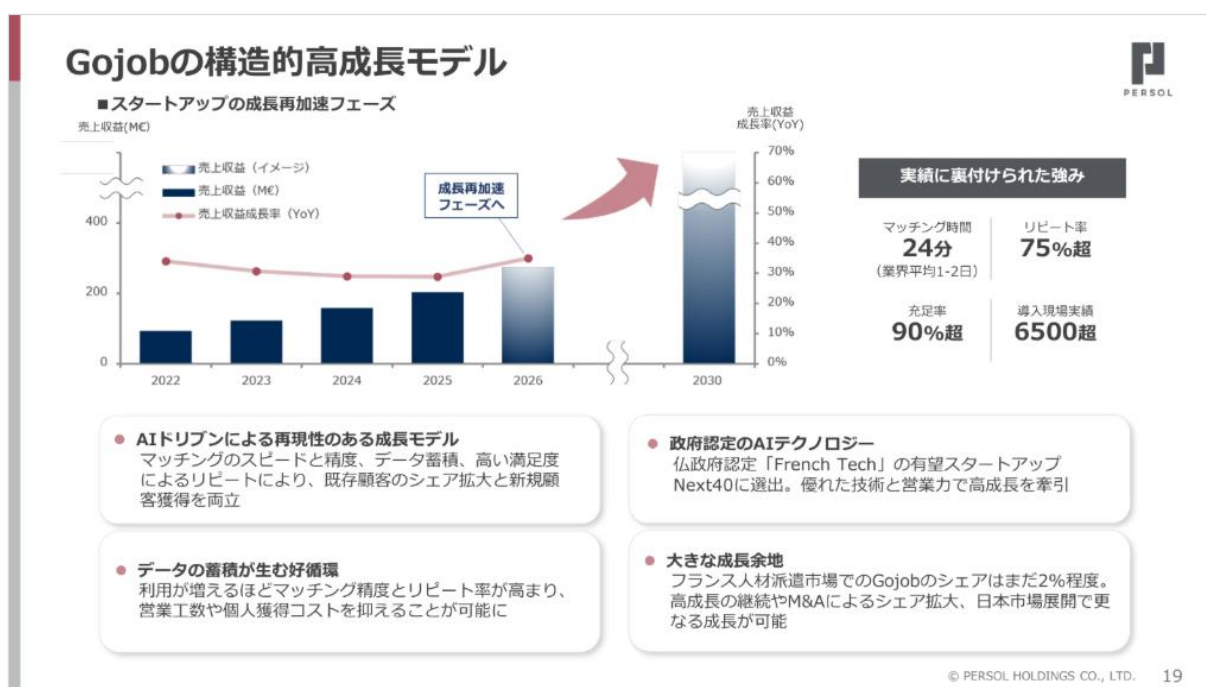


© PERSOL HOLDINGS CO., LTD. 18

その他セグメントは売上収益が前年同期比 87.7%増となりました。

主な要因は昨年 10 月に買収しました Gojob です。Gojob は現地通貨ベースで前年対比 50.9%増と非常に高い成長を継続しており、既存顧客でのシェア拡大、新規顧客開拓ともに順調に進んでいます。

それでは次のページで、なぜ Gojob がこのような成長を継続できているのか、その競争優位性についてご説明いたします。



こうした高成長を支えておりますのが、Gojob 独自の事業モデルでございます。

和田からも説明ありました通り、利用が増えるほどデータが蓄積されて、マッチング精度とリピート率が向上する好循環が構築されています。

また、フランス市場におけるシェアは依然として 2%程度ですので、現地での成長余地もまだまだ大きいと考えています。加えて、このモデルの日本市場展開を通じて、グループ全体の生産性向上や新たな成長機会の創出につなげてまいります。

以降、基盤領域であります Staffing SBU、BPO SBU、Asia Pacific SBU の資料を掲載しています。

いずれも計画どおり順調に推移しておりますので、後ほどご確認いただければと思います。私からの説明は以上です。

以上