



FY2025 Q3決算説明会

2026年2月13日

パーソルホールディングス株式会社

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

パーソルホールディングス株式会社

2026年2月13日（金） 16:30-17:15 開催

FY2025 Q3 決算説明会 書き起こし

ハイライト



1 FY2025 Q3累計業績は増収増益、通期目標は達成の見通し

- 売上収益及び全ての段階利益で過去最高を更新、全SBUで売上成長を実現
- 調整後EBITDA（通期目標：865億円/10%成長）及び営業利益（同：660億円）は計画通り

2 事業環境の現状認識と来期見通し

- マクロ環境：経済見通しが不透明なことや、企業がAI活用効果の見極め局面にあることなどにより、雇用に対して一部慎重姿勢が見られる
- 当社：着実な売上成長を維持するとともに、収益性を高め、調整後EBITDA10%成長を目指す（詳細は5月公表予定の次期中期経営計画にて説明）

3 Career SBU 現状と今後の事業戦略の方向性

- 足元のマーケット環境を踏まえ、ハイクラス領域の成長とAI投資による生産性向上を加速

本資料における留意点について

*1 FY2024は2025年3月期、FY2025は2026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

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

2

【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。

本日はよろしく申し上げます。

まず私の方から皆さんにお伝えしたいハイライトはこの3点でございます。

1点目は、FY2025、Q3の累計業績でございます。

業績はおかげさまで増収増益、そして通期目標は達成の見通しでございます。

各段階利益は過去最高を更新しており、全てのSBUで売上の成長を実現できております。

それから調整後 EBITDA におきましては 10%の成長、及び営業利益におきましても計画通りの数字を出すことができると今見立てております。

それから2点目、事業環境の現状認識と来期見通しでございます。

マクロ環境におきましては、経済的見通しが非常に不透明ではございますし、あとは企業が特にこの AI 活用の効果、もしくは AI 活用における費用の見極め等々の局面にあるということを感じておりまして、雇用に関しては一段の慎重姿勢が見てとれております。そういった状況の中でも、当社におきましては確実な売上成長を実現させたいと考えておりますし、特に厳しい中でもしっかりと収益性を高めていく、調整後 EBITDA の 10%成長を来期においてもしっかりと目指していきたいと考えております。

なお、次期中期経営計画の発表は5月を予定しておりますので、その際に改めてご説明させていただきます。

それから3点目は、Career SBU の現状と今後の戦略に関しまして、少しご説明をさせていただきます。足元マーケット環境が少し変動を起しておりますので、そこに向けた我々の取り組み、ハイクラス層への対応、AI 投資に関する考え方をご説明させていただきたいと思っています。

それでは、決算の状況に関しましては CFO の徳永よりご説明させていただきます。徳永さんお願いします。

FY2025 Q3累計 決算概要

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

【執行役員 CFO 徳永】

CFO の徳永でございます。

それでは私から、Q3 累計の決算概要と各 SBU の決算概要について説明をさせていただきます。

FY2025 Q3累計 決算サマリー（連結）



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は計画通りに進捗

(Million yen)	FY2024 Q3累計	FY2025 Q3累計	YoY	通期業績予想	進捗率
売上収益	1,086,213	1,154,288	+6.3%	1,540,000	75.0%
売上総利益	249,002	264,917	+6.4%	-	-
営業利益 ^{*1}	48,420	53,998	+11.5%	66,000	81.8%
営業利益率	4.5%	4.7%	+0.2pt	4.3%	-
調整後EBITDA	64,819	68,078	+5.0%	86,500	78.7%
調整後EBITDA Margin	6.0%	5.9%	△0.1pt	5.6%	-
四半期利益 ^{*1,2}	31,161	34,388	+10.4%	41,000	83.9%
調整後四半期利益 ^{*2}	36,264	37,220	+2.6%	45,500	81.8%
EPS (Yen) ^{*1,2}	14.00	15.65	+11.8%	18.37	85.2%
調整後EPS (Yen) ^{*2}	16.15	16.74	+3.7%	20.39	82.1%

^{*1} 一部事業の売却益約27億円をFY2025 Q2に計上（当売却益は営業利益・四半期利益・EPSには含み、調整後EBITDA・調整後四半期利益・調整後EPSには含まず）
^{*2} FY2024 Q1にオーストラリアのProgrammed社での法人税還付13億円を計上

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

4

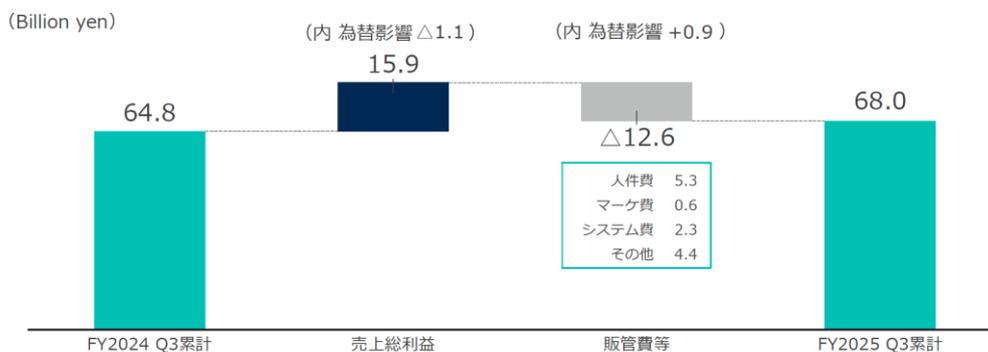
まず Q3 の全社累計でございますが、冒頭和田の方からもありました通り、Q2 同様に Q3 も堅調な状況でございました。具体的には、売上収益、そして売上総利益、両方とも 6%を超える成長を達成することができました。それから IFRS ベースの営業利益は 11.5%増の 539 億円、調整後 EBITDA は 5%増の 680 億円、そして Q3 累計の四半期利益は 10%増の 343 億円でございます。

なお、Q2 決算の時にも説明いたしましたが、9 月に棚卸事業を約 27 億円で売却しておりますが、調整後 EBITDA には一時的な損益なのでこの数字を含んでおりませんので、営業利益と成長率が異なります。

FY2025 Q3累計 調整後EBITDAの増減分析（前年同期比）



売上総利益は堅調に増加、コスト最適化により調整後EBITDAも増益



* 為替レート（期中平均）【豪ドル】 FY2024 Q3：100.7円、FY2025 Q3：96.8円（グラフ内の為替影響の符号は利益に対する増減を記載）

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

5

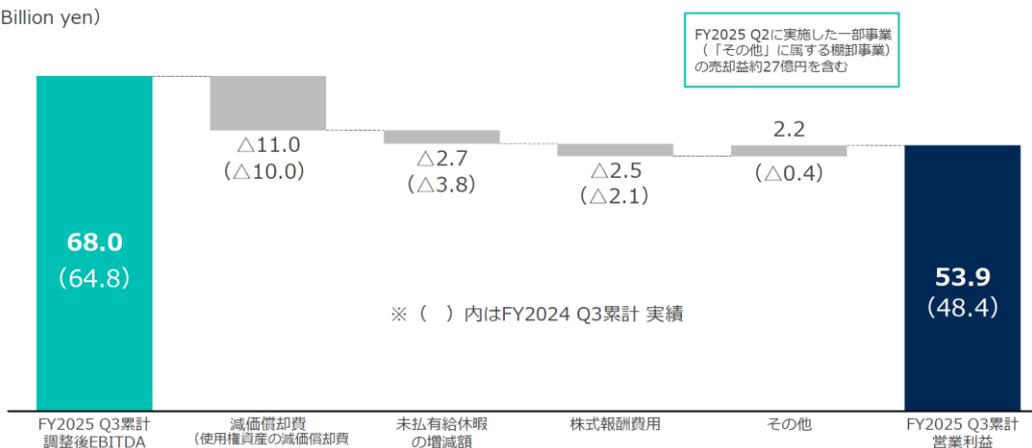
続きまして、Q3 累計の調整後 EBITDA の前年対比でございます。

先程説明した通り、売上総利益は6%、159億円増やすことができています。一方で販管費のところは人件費を中心に126億円増えておりまして、合計で調整後 EBITDA は680億円でございます。また為替の影響でございますが、売上総利益の方はマイナス11億円、そして販管費の方もマイナス9億円ということで、ネットでマイナス2億円の影響が出ている状況でございます。

FY2025 Q3累計 調整後EBITDAと営業利益



(Billion yen)



* 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 (使用権資産の減価償却費のうち家賃等相当額を除く) + (-) 未払有給休暇の増額 (減額) + 株式報酬費用 - (+) その他の収益 (費用) - (+) その他恒常的でない収益 (損失)

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

6

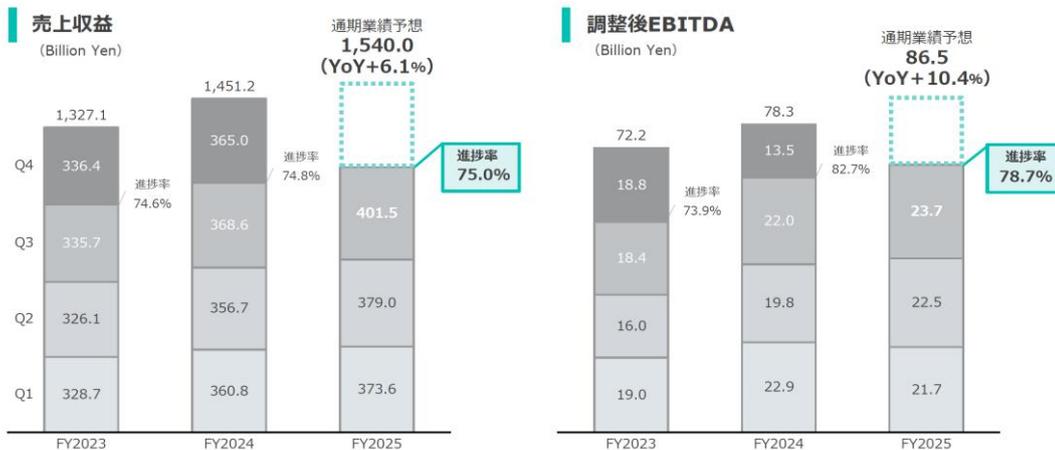
続きまして、調整後 EBITDA と営業利益の差異でございます。

Q2 と基本的には同様のトレンドでございますが、まず減価償却費につきましては昨年対比で 10 億円増加の 110 億円、そして有休の未払費用の追加計上につきましては昨年対比 11 億円減の 27 億円ということでございまして、結果として IFRS ベースの営業利益は 539 億円でございます。

売上収益・調整後EBITDAの通期見通し



売上収益、調整後EBITDAともにQ3まで順調に進捗
通期業績予想は計画通り達成見込み



Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

7

続きまして、Q3までの進捗状況とQ4の全社の見通しでございます。

まず売上収益につきましては、ちょうど進捗率 75% ございました。調整後 EBITDA につきましては進捗率 78% ございまして、期初見通しの調整後 EBITDA 865 億円、それから IFRS ベースの営業利益 660 億円はともに達成できる見通しでございます。

【参考】FY2025 SBU別進捗率



(Billion yen)	売上収益			調整後EBITDA			営業利益		
	Q3累計 実績	通期 予想	通期 進捗率	Q3累計 実績	通期 予想	通期 進捗率	Q3累計 実績	通期 予想	通期 進捗率
連結	1,154.2	1,540.0	75.0%	68.0	86.5	78.7%	53.9	66.0	81.8%
Staffing	457.1	618.0	74.0%	27.9	34.2	81.8%	25.2	29.7	85.1%
BPO	105.8	147.0	72.0%	6.5	10.0	65.0%	4.5	7.9	57.7%
Technology	92.0	129.0	71.3%	6.1	10.0	61.9%	5.0	8.3	61.2%
Career	114.4	155.0	73.9%	27.5	34.1	80.7%	22.9	28.5	80.7%
Asia Pacific	366.1	482.0	76.0%	8.9	11.0	81.2%	6.3	7.8	80.8%
その他	51.5	59.0	87.4%	△0.5	△1.8	-	△0.1	△2.3	-
調整	△32.9	△50.0	-	△8.5	△11.0	-	△10.0	△13.9	-

* 為替レート（期中平均）【豪ドル】FY2025 Q3：96.8円、FY2025期初予想：95.0円

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

8

各 SBU の進捗率でございます。

当社の主力であります Staffing SBU、そして Career SBU とも調整後 EBITDA、IFRS 営業利益とも 80% を超えるような高い進捗率でございます。

一方で BPO SBU と Technology SBU、この 2 つにつきましては事業の特性上、Q3 ないし Q4 に利益が寄る特性ではございますが、やや進捗率が遅れている状況でございます。

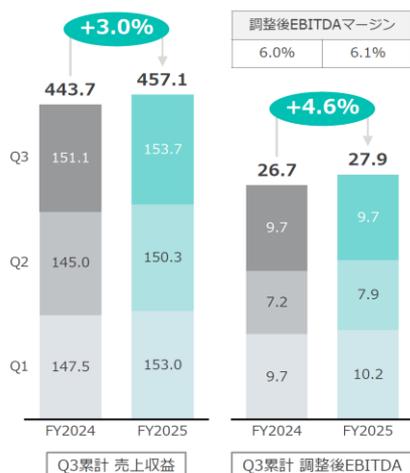
FY2025 Q3累計 SBU別決算概要

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

続きまして SBU 別の決算概要でございます。

Staffing SBU (P/L分析)

(Billion Yen)



売上収益

- Q3も就業者数は安定成長、請求単価は見込み通りに推移
- 就業日数*影響 (△2日) のため、Q3売上収益は弱含み (YoY+1.7%)

■売上増減分析 (YoY)

単位: %	FY2024				FY2025		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
就業者数	+3.1	+3.0	+2.6	+2.1	+2.2	+2.2	+1.9
請求単価	+2.0	+1.9	+1.9	+1.9	+2.1	+2.1	+2.2
就業日数	0.0	0.0	+1.6	△1.7	0.0	0.0	△3.2
就業時間	△0.6	△0.2	△1.2	+0.7	△0.7	△0.1	+1.1

- * 就業者数: 対象期間内に就業していた派遣スタッフ数 (四半期の月平均、3ヵ月以上の長期契約のみ)
- * 請求単価: 派遣契約の請求単価の平均額 (四半期の月平均)
- * 就業日数: 平日から当社が定める計画有給休暇を除いた日数
- * 就業時間: パーソルテンプスタッフにおける1人当たり派遣スタッフの日平均労働時間 (時間外含む)

調整後EBITDA

- Q3は就業日数*影響を除くと、実質増益
- 販管費適正化の取り組みが進んでいることも寄与

* 2025年4月にStaffing SBUの一部事業をその他セグメントへ移行しており、FY2024は遡及修正した数値を記載。これを受け、売上増減分析のFY2025は遡及修正したFY2024の数値と比較
* 就業日数: 上期は前年差なし、Q3は△2日、Q4は+1日

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

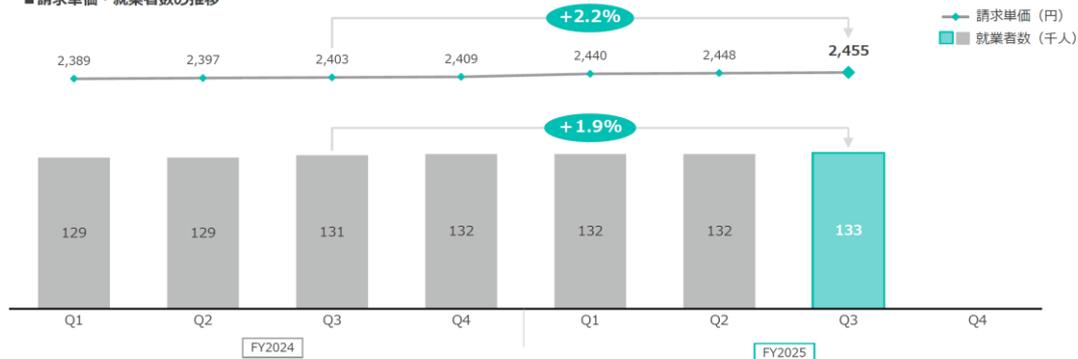
13

まず主力の Staffing SBU でございますが、売上収益につきましては 3%増、そして調整後 EBITDA につきましては 4.6%の増でございます。

Q3 が前年 97 億円、今年度も 97 億円ということでフラットになってございますが、右上に記載しております通り、今年度 Q3 は就業日数が前年対比で 2 日少なかった影響でございます。KPI につきましては Q2 までと大きくは変わっておらず、就業者数につきましては昨年 Q3 比で 1.9%、請求単価につきましては 2.2%の増でございます。

Staffing SBU (請求単価・就業者数の推移)

■請求単価・就業者数の推移



■就業日数 (日)

FY2024				FY2025			
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
62	59	62	57	62	59	60	58

- * 2025年4月にStaffing SBUの一部事業をその他セグメントへ移行したことに伴い、就業者数と請求単価は過去に遡って数値を修正
- * 請求単価の集計方式をFY2025より見直しに伴い、過去に遡って数値を修正

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

14

四半期別の KPI の推移を書いておりますので、後ほどご覧いただきたいと思います。

BPO SBU (P/L分析)

(Billion Yen)



売上収益

- Q3のオーガニック*1 (はYoY +5.3%)
 - ▶ 大手企業を中心に生産性向上を目的としたAI導入支援関連案件が堅調
 - ▶ 公共案件の一部縮小などで弱含み

調整後EBITDA

- CSL*2 の寄与に加え、オーガニックでも増益

■売上収益及び調整後EBITDAの内訳

(Billion yen)	FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益	27.2	27.3	28.8	33.8	33.9	35.7	36.1	
オーガニック	26.7	26.8	28.8	29.7	28.1	29.9	30.3	
オーガニックYoY	14.2%	8.8%	13.1%	9.0%	5.2%	11.5%	5.3%	
COVID-19	0.4	0.4	-	-	-	-	-	
CSL	-	-	-	4.0	5.8	5.8	5.7	
調整後EBITDA	0.9	1.4	2.2	1.9	1.2	2.4	2.7	
オーガニック	0.7	1.2	2.2	1.5	0.8	2.1	2.4	
COVID-19	0.1	0.1	-	-	-	-	-	
CSL	-	-	-	0.4	0.4	0.3	0.3	

*1 オーガニック：COVID-19関連案件及び2025年2月にM&AしたCSL分を除く
 *2 CSL：パーソルコミュニケーションサービス株式会社（旧富士通コミュニケーションサービス株式会社）
 *3 FY2024 Q2より一部事業をBPO SBUからTechnology SBUに移管（適及修正なし）
 *4 FY2025 Q2の決算説明資料において、上記表内の調整後EBITDAの内訳に誤りがあったため訂正

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

15

続きまして、BPO SBU でございます。

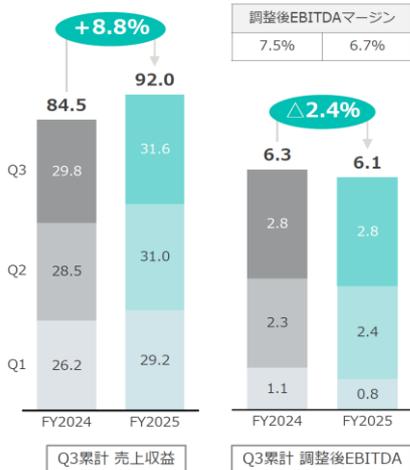
こちらは CSL の買収に伴いまして売上収益も 27%の増、そして調整後 EBITDA も 39%の増ということでございます。

四半期別の状況でございますが、右の方、少し小さな字で恐縮でございますが、CSL 分を除くオーガニックの売上収益は Q2 が前年対比で 11.5%と、大きな伸びを示しましたが、Q3 は 5.3%の伸びになってございます。これは、Q2 に公共案件でいくつかのプロジェクトが予定通り終了した影響でございます。通年ではオーガニックな成長としては約 7%の成長を見込んでいます。

Technology SBU (P/L分析)



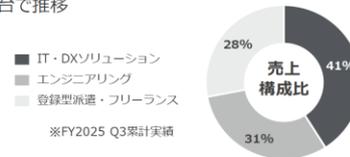
(Billion Yen)



調整後EBITDAマージン	
FY2024	7.5%
FY2025	6.7%

売上収益

- Q3は、主に社員エンジニア数の増加が増収をけん引
 - IT・DXソリューション (YoY+10.2%) : エンジニア数増
 - エンジニアリング (YoY+8.4%) : エンジニア数・平均売上単価ともに伸長
 - 登録型派遣・フリーランス (YoY+0.0%) : 請求単価は増加したものの就業人数が減少、就業日数減も影響
- 退職率はQ3も計画通り8%台で推移



調整後EBITDA

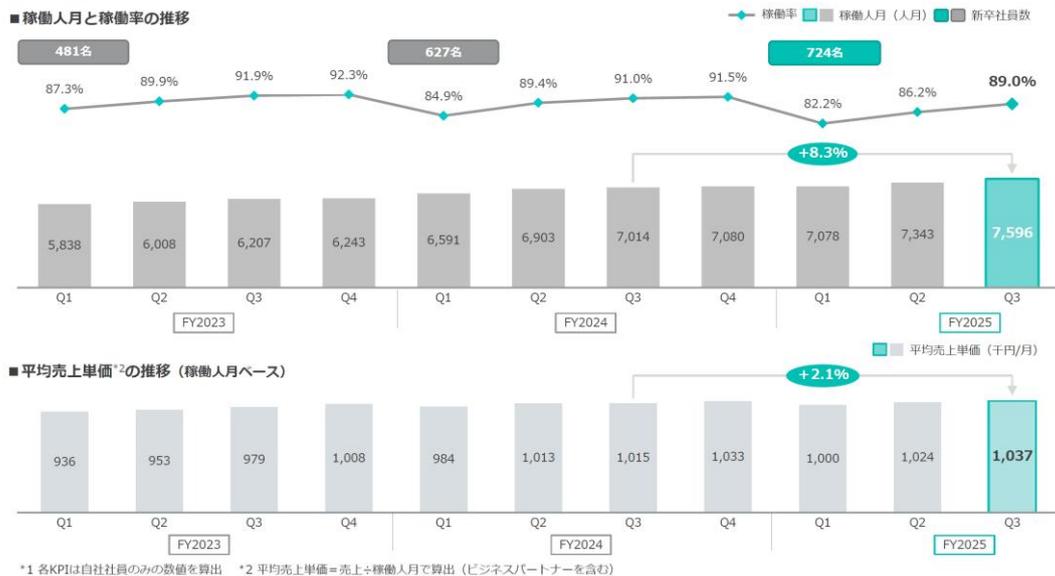
- 一部大手顧客からの請負受注が想定より伸びず、稼働率が低下
- マイナス要因だったグループ内案件の遅延対応は上期で収束 (影響額 : Q1△2.8億円、Q2△2.2億円)

* FY2024 Q2より一部事業をBPO SBUからTechnology SBUに移管 (遡及修正なし)

続きまして、Technology SBU でございます。

Technology SBU は約 9%の増収でございました。Q2 の時に説明いたしました、Q1、Q2 合わせて 5 億円程度、グループ内の開発案件の遅延影響がございました。Q3 は 28 億円ということで、昨年と同様の利益になってございます。これにつきましては、IT・DX ソリューションについては 10%の増収、機械・電気のエンジニアリングについては 8%の増収でしたが、登録型派遣・フリーランスにつきましては Staffing SBU 同様、就業日数が少なかったことが影響しています。

Technology SBU（稼働人月、稼働率、平均売上単価の推移）



Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

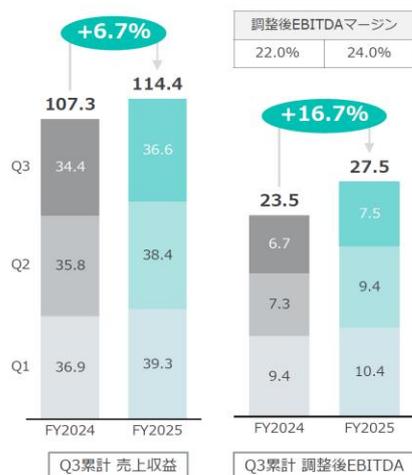
17

正社員の稼働率、請求単価の状況でございます。

まず正社員の数につきましては、前年対比 8.3%増ということで、堅調な状況ではございますが、稼働率につきましては昨年 Q3 の 91%が今年度 Q3 は 89%で、2%のダウンということでございます。当社といたしましては、請負に徐々に移行している関係で、稼働率の低下はある程度織り込み済みではございますが、来年度に向けてはもう少し稼働率を上げるような工夫もしていきたいと考えています。請求単価につきましては 2%強の増加でございました。

Career SBU (P/L分析)

(Billion Yen)



売上収益

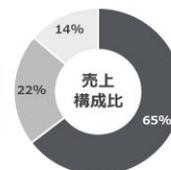
- Q3も引き続き人材紹介・求人メディアともに増収
- 人材紹介の事業環境は法人の慎重姿勢が一段と強まっている
 - ▶ ポリウム層*：個人の登録数は回復基調にある一方、法人の厳選採用傾向が強くなり、市場は停滞
 - ▶ ハイクラス層*：高成長が継続

*ポリウム層：年収帯が400～600万円の転職希望者
 ハイクラス層：年収帯が600万円以上の転職希望者

■ 人材紹介 ■ 求人メディア ■ その他

売上増減 (YoY)

単位：%	FY2024				FY2025		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
人材紹介	+14.3	+11.6	+8.0	+7.2	+4.2	+5.3	+5.2
求人メディア	+13.0	+12.4	+8.8	+10.6	+7.6	+6.0	+4.4



調整後EBITDA

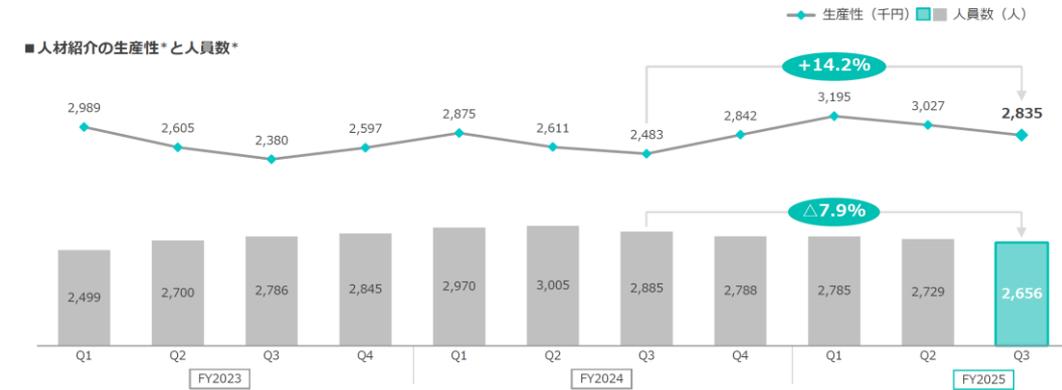
- マーケティング投資はQ3も計画通り積極的に実施
- 増収効果及び生産性向上により、Q3も増益

続きまして、Career SBU でございます。

Q3 累計も Q2 までと同様 6.7%の増収、調整後 EBITDA につきましては 16.7%ということで、大きな増益を達成してございます。

市場の状況でございますが、個人の登録数につきましては回復基調にあるものの、法人の採用に関する慎重姿勢は一段と高まっているような状況でございます。こちらにつきましては、この後、和田の方から人材紹介の市場の状況、その中での当社の戦略について説明を差し上げる予定でございます。

Career SBU（人材紹介の生産性と人員数）



■ YoYの推移

単位：%	FY2023				FY2024				FY2025		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
生産性	-	-	-	-	△3.8	+0.2	+4.3	+9.4	+11.1	+15.9	+14.2
人員数	-	-	-	-	+18.8	+11.3	+3.5	△2.0	△6.2	△9.2	△7.9

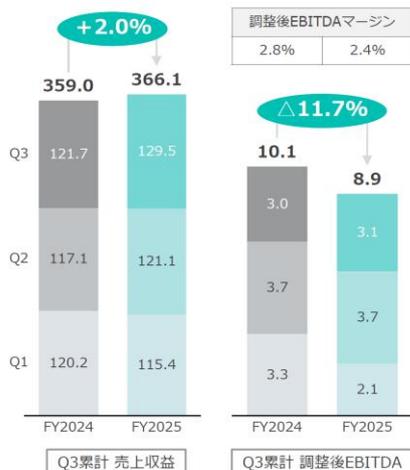
* 生産性：人材紹介全体の月平均売上÷人員数 * 人員数：人材紹介全体のフロント人員数（各月の月初平均）
 * FY2025より人材紹介事業における集計対象を、主たるサービスからサービス全体に拡大したことに伴い、過去の数値についても適及修正

続いて、人材紹介の生産性の状況でございますが、Q3もQ2までと同様、10%を超える生産性の改善をしています。コンサルタントの方はこれまで通りやや減り気味でございますが、この後市場の状況によっては、来期に向けて増やすことも、生産性を見ながら考えていきたいと思っております。

Asia Pacific SBU (P/L分析)



(Billion Yen)



売上収益

- Q3は4.3%増収（為替影響除く）
 - ▶ ファシリティマネジメント：好調
 - ▶ 人材派遣：アジア地域は堅調、オーストラリアは低調
 - ▶ 人材紹介：引き続き低調
- 為替影響：Q3 +26億円（Q1：△106億円、Q2：△30億円）



調整後EBITDA

- システム刷新費用はQ3に3億円（Q1：5億円、Q2：3億円）
- 為替影響：Q3 +0.5億円（Q1：△1.7億円、Q2：△1.2億円）
- Q1において利益減少要因となった補助金は、Q2-Q3では影響なし（FY2024 Q1：7億円計上、FY2025 Q1：1億円計上、差額 △6億円）

* 為替レート（期中平均）【豪ドル】 FY2024 Q3：100.7円、FY2025 Q3：96.8円

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

20

次は Asia Pacific SBU でございます。

為替の影響を除いて、4.3%の増収でした。

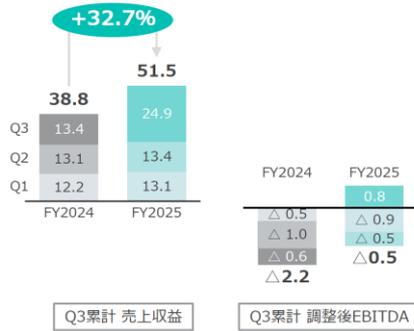
市場の状況でございますが、オーストラリアのファシリティマネジメントにつきましては引き続き好調な状況でございます。人材派遣につきましては少しまだら模様でございますが、アジア地域は堅調ですが、オーストラリアについては低調でした。それから正社員の人材紹介につきましては、オーストラリア、アジア共に引き続き低調な状況でございます。また利益につきましては、今期は年度初めに説明した通りシステム投資を行っており、Q3も引き続き3億円のシステム投資をしましたが、ご覧の通り前年対比で増益の31億円を達成しています。

その他・調整 (P/L分析)



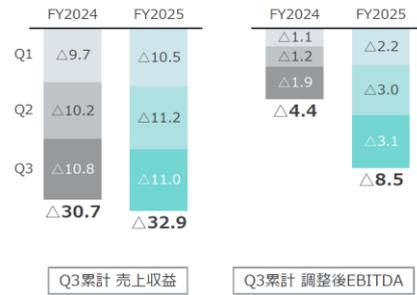
■その他

(Billion Yen)



■調整

(Billion Yen)



業績コメント

- 2025年10月にM&AしたGojobの寄与：Q3売上収益+117億円
- Q3の調整後EBITDAは、コスト最適化が進み黒字

業績コメント

- グループ内取引の増加に伴い連結消去額が増加
- システム費やM&A関連等で販管費が増加

* 2025年4月にStaffing SBUの一部事業をその他セグメントへ移管しており、FY2024は遡及修正した数値を記載

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

21

最後に、その他・調整でございます。

10月に買収しましたGojobの10月-12月の売上収益の寄与は、117億円でございます。フランスは10月-12月期が繁忙期でございますので、EBITDAの方もプラスを達成しています。Gojob以外の改善もありまして、Q3単独では8億円という利益でございました。なお、Gojobの連結に伴うバランスシートの影響につきましては、流動資産がおおむね150億円、のれんがおおむね230億円でございます。この資料の後半と、短信の方にも詳しく資料をつけてございますので、後ほどご覧いただきたいと思います。

調整でございますが、記載の通りでございます。今期はグループ全体のシステム投資をすること、そしてグループ内取引が増加していることで、85億円のマイナスになっていますが、期初の見通し通りでございます。

Q3累計の全社の状況、それからSBUの決算の状況を私の方から説明させていただきました。私からは以上でございます。

事業環境の現状認識と 来期見通し

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

【代表取締役社長 CEO 和田】

続きまして、事業環境の現状認識と、来期の見通しに関しまして私の方から少しご説明をさせていただきます。

事業環境の現状認識と来期見通し



来期も安定的な売上成長が継続する見通し。収益性を高め、調整後EBITDA10%成長を目指す

	事業環境の現状認識	FY2025 売上増地見込 (YoY)	FY2026 売上成長 見通し	利益成長に向けた 取り組み
Staffing	AI活用の進展を見据え、一部顧客の派遣利用には慎重さも見られるが、 現状に大きな変化はなく安定	+4%弱		
BPO	コールセンターなど一部でAI代替の懸念があるが、AI/DX推進や外部委託需要は継続し、 おおむね堅調な成長を維持	+7%前後 (※オーガニック ^{*1})	今期並みの 成長率維持	マージン改善に注力
Technology	エンジニア不足を背景に 高い需要は継続 。為替動向や世界情勢の不透明感により自動車業界での投資判断が慎重化	+10%弱		
Career	ハイクラス層 ^{*2} は活況が続く一方、ボリューム層 ^{*2} は停滞。AI活用の進展を見定める影響もあり、 法人側の厳選採用の動きが一層強まっている	+5%前後	厳選採用継続で 成長率弱含み	成長領域を伸ばしつつ、 来期は収益性重視にシフト ※詳細は次章
Asia Pacific	APAC地域での人材需要は継続しているものの、中国経済の減速や豪州の鉱業向け需要減など、 地域間で成長に濃淡	+5%前後 (※為替影響除く)	市況は今期並み 収益基盤強化に注力	ポートフォリオ最適化と 執行体制変更

^{*1} オーガニック：COVID-19関連案件及び2025年2月にM&Aしたパーソルコミュニケーションサービス株式会社（旧富士通コミュニケーションサービス株式会社）分を除く
^{*2} ハイクラス層：年収帯が600万円以上の転職希望者、ボリューム層：年収帯が400～600万円の転職希望者

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

25

ここに記載の通り、まず Staffing SBU、BPO SBU、Technology SBU は今期ならびに来期もおおむね同様の成長を維持できるのではないかと認識をしております。具体的には Staffing SBU におきましては、AI 活用等々はございますけれども、まだまだ派遣需要は大きくございますので、現状と変わりなく安定した成長が見込めるという認識をしております。

それから BPO SBU でございます。コールセンター等で AI 代替への懸念は当然ありますけれども、需要そのものは落ちているわけではなくて、AI・DX の推進等々の依頼が継続しています。従いまして、来期におきましてもおおむね堅調な成長ができるものと認識しております。

それから Technology SBU でございます。ここはエンジニアの人材不足感はマーケットですずっと続いております。高い需要は継続すると認識をしております。ただ、一部為替の問題ですとか、自動車業界の投資の判断等々の慎重化というようなところも見てとれておりますので、そういったものを踏まえましても、10%弱の成長が来期もできるのではないかと認識をしております。

それから Career SBU でございます。Career SBU に関しましては後ほどう一段詳しくご説明をいたしますが、現状ハイクラス層の活況は続くものの、我々が非常に得意としておりますボリューム層、年収水準で申し上げますと 400 万円から 600 万円の需要に関しましては一定慎重採用の姿勢が顕著になっているというところがございます。企業側が AI の活用、今後の動向、推進、それから AI 活用に伴う生産性の向上というようなところを視野に入れておられる関係で、採用は厳選採用が大きな流れとなっている状況でございます。従いまして、今年度も 5%前後の成長になるという見込みでございますし、来期もその水準で推移するのではないかとこのふうな見立てをしております。今後の状況を踏まえました戦略はこの後お伝えします。

それから、Asia Pacific SBU でございます。先程徳永から報告申し上げましたように、地域格差はございますけれども、一定収益を担保できる状態になっているというのが実態でございますが、今中計で掲げておりました ROIC の目標 10% の水準には到達できないという見立てをしております。その状況は重く受け止めておりますし、ポートフォリオの今後のより一層の最適化もそうですし、収益構造、収益基盤をより一層強化していかないとけないと考えております。既に発表はさせていただきましたけれども、Asia Pacific SBU の責任者の交代もこの 2 月から実行しておりまして、4 月からより一層収益力の改善を進めていくフォーメーションを作らせていただいております。

Career SBU 現状と 今後の事業戦略の方向性

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

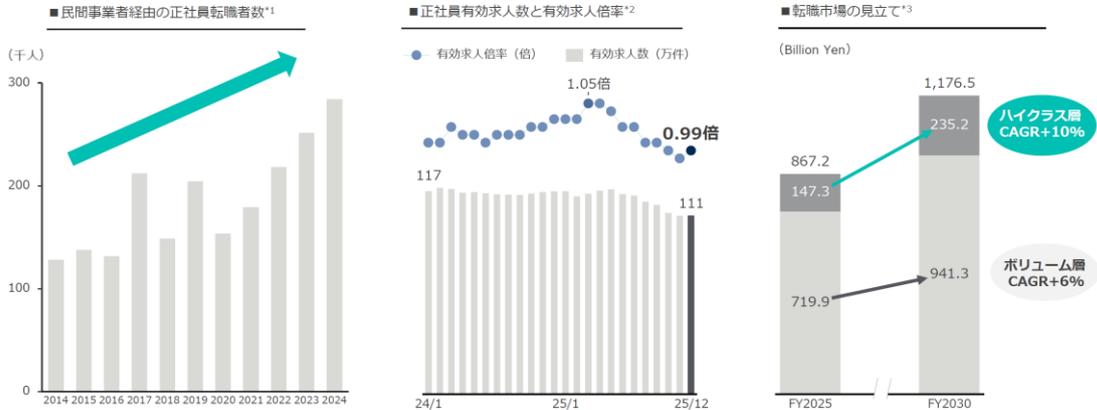
続きまして Career SBU の状況について、もう少し具体的にお伝えします。

マーケット環境の現状認識



- 民間事業者経由の正社員転職者数は右肩上がりに増加しており、人材紹介市場は継続的に拡大
- 世の中のAI導入期に伴い、足元ではボリューム層*を中心とした厳選採用により求人意欲は抑制
- 中長期で見た転職市場は、ボリューム層とハイクラス層*いずれも今後拡大を見込む

* ボリューム層：年収帯が400～600万円の転職希望者、ハイクラス層：年収帯が600万円以上の転職希望者



*1 厚生労働省「雇用動向調査 年次 第16表」 一般労働者・期間の定めなし、既就業者（転職入職者）のうち、転職経路が民間職業紹介所を集計
 *2 厚生労働省「一般職業紹介状況 第10表」 正社員労働市場関係指標
 *3 総務省「就業構造調査」、厚生労働省「雇用動向調査」を用いて、当社で独自試算

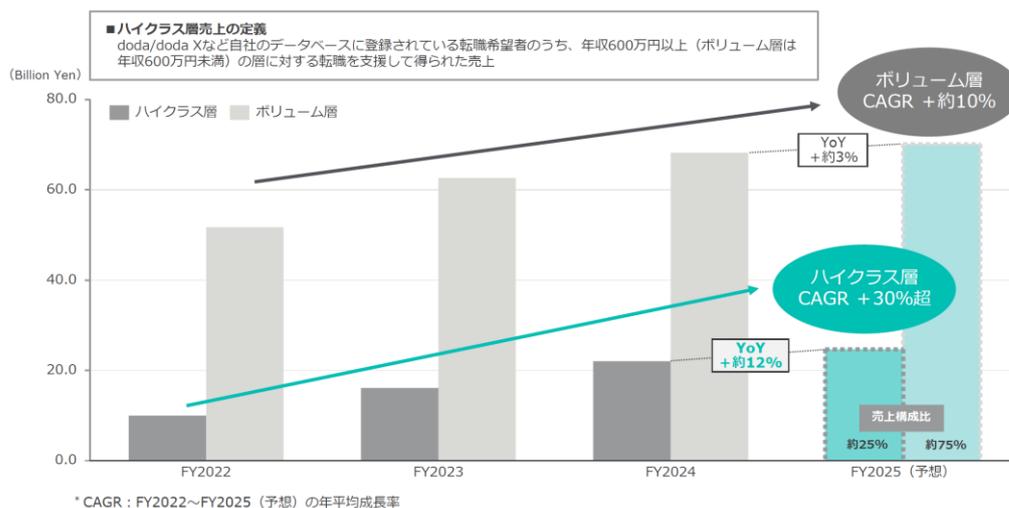
Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

27

マーケット感は、過去もそうでしたし、今後も人材需要そのものは大きく成長する領域でございます。特に人口動態もそうございますし、企業の必要とする人材のスキルは変わっていく、それから個人の人材紹介会社等々を活用した転職の比率が上がっていく、それから一人あたりの転職回数が増える、こういった社会的背景がございますので、間違いなくこの領域のマーケットは拡大をしていきます。ただ現状は、先程申し上げました AI の活用がどこまで企業の人材戦略に影響を及ぼすのか、人材ポートフォリオをどう変えないといけないのかというようなところを見立てておられる状況だと認識しておりますので、そういった意味から、ハイクラス層の採用に関しては引き続き積極的に進めていく、それからボリューム層の人材に関しましては、今後の動向を見ながら慎重に進めていく、こんな流れになっていくと思っています。従いまして、我々自身も当然ボリューム層の成長はしっかりとさせていきたいと思っておりますが、よりハイクラス層の領域を成長させるということが肝要だと認識をしています。

人材紹介事業の年収帯別売上推移

- doda/doda Xの統一ブランド・統一IDで、ボリューム層及びハイクラス層を網羅する集客基盤を確立
- コンサルタントの最適配置に加え、市況の拡大を背景に、ハイクラス比率が向上



我々の現状です。この棒グラフは年収帯別の売上推移を示しております。ボリューム層の成長、CAGR では10%ぐらいでした。ハイクラス層は、CAGR では30%超であり、成長率が異なっているという認識でございます。それからYoYで見た時には、FY2025は、ボリューム層のところは3%の水準、ハイクラス層のところは12%の見立てをしております。ハイクラス層の拡大を一層進めることがこの数年は必要だろうという認識をしています。

Career SBUの戦略方向性



- 現状：dodaブランドを軸に法人/個人に対し複層的なサービスを提供し、共通基盤によるデータ資産を保有
- 今後：独自データ×AI×人によるオペレーションの変革を推進
生産性向上を通じたマージン改善と、顧客体験の進化による中長期的な売上成長を目指す

複層的なサービス構造で得られる多様な独自データ

AI投資による生産性/付加価値向上



*1 複数サービス利用者の登録90日以内応募数 *2 コンサルタントの業務工数 *3 登録から決定までのコンバージョン率

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

29

そんな中、我々はどうするのかということでございます。

そうは言ってもボリューム層は一定ボリュームはございますし、そこをしっかりと対応していくということは必然でございます。加えて、ハイクラス層の成長も同時に実現するというのが重要なポイントでございますけれども、特に今後は doda ブランドにより集約をすることによって、個人をより多く集め、その個人の方々に我々の装着している AI をより一層活用して生産性を高めていく、転職希望者においてはそのサービスを活用していただく利用頻度もしくは成約頻度を高めていくという、そんな考え方でございます。具体的には、我々の強みは複層サービスでございます。doda、doda X、HiPro、特に doda X や HiPro がハイクラスの領域を対応しておりますけれども、この人材紹介、求人広告、ヘッドハンティング、ダイレクト・リクルーティング、それから副業やフリーランス、こういった様々な方々がこの我々のデータベースの中に入っていただくことによって一人あたりの応募数を上げていく。要は一人ひとりにより確実な機会を持っていただけるという考え方をしており、その実績を持っております。

それから AI 投資は継続的に進めておりまして、特に生産性の向上でございますとか、あとは企業や転職希望者に付加価値を向上していくということで、AIを活用したビジネスモデルに変革しております。特にカウンセリングやAI面接、それから日程調整、レジュメ作成、こういったところは非常に AI にフィットする領域でございますし、既に求人票の作成ですとか審査、それから AI によるスカウトメール、こういったものの実装は済んでございます。例えばスカウトメールの作成等で人員を大幅に効率化できるというようなことも実現できておりますし、求人票の作成等も同様の状態でございます。特に工数を鑑みた時に、独自データと AI、それからそのアルゴリズムが非常に功を奏しまして、工数削減は FY2025 比で約 40%、それから生産性は 1.4 倍になるだろうという見立てをしております。こういった取り組みを進めることによって既存のボリューム層のビジネスでもしっかりと収益を上げ、そしてハイクラス層においても成長を担保する、こんな取り組みをさせていただきたいと思っております。

Group Topics

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

次はグループのトピックスでございます。

パーソルグループ人的資本レポート2026 発行



人的資本KPIは着実に進捗
過去データ分析に基づく「社員エンゲージメント向上モデル」も新たに構築

- 人的資本戦略の主要KPIは概ね順調に進捗
 - ・女性管理職比率：27.6%（目標：30.8%）*1
 - ・最高のリーダー育成人数：5,030名（目標：7,000名）*1
- 「社員エンゲージメント向上モデル」を新構築
 - ・役員・上司のふるまい、理念浸透、キャリア意欲などがエンゲージメント向上につながる構造を可視化
- 人的資本 × テクノロジー投資の成果を確認
 - ・社内GPT活用による累計利益貢献額：10億円超*2
 - ・AIエージェント実装数：107件*3
（99%が非エンジニア社員による市民開発）

■ニュースリリースは[こちら](#)



[パーソルグループ人的資本レポート2026（日本語版）](#)

*1:2024年度実績（目標時期は2025年度） *2:2025年6月現在 *3:2025年9月現在

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

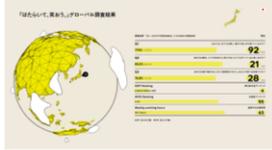
31

我々は「はたらいて、笑おう。」をグループのビジョンに掲げて、社会的価値を高めていくということに取り組んでおります。その中で企業にとっても、エンゲージメントを上げていく、「はたらいて、笑おう。」のためのウェルビーイングを高めていく、このような取り組みには価値があるということを、この人的資本レポートで詳しくにさせていただきたいという思いで、こちらを発行しております。非常に好評をいただいておりますので、ぜひ皆様にも機会があればご覧をいただければと思います。社員のエンゲージメントと業績の関連もどういふようなモデルが関連するのかなどということも記載させていただいておりますので、ぜひご一読ください。

第5回「はたらいて、笑おう。」グローバル調査結果発表



日本では3指標すべてで前年よりもスコア・順位ともに上昇
Q3.はたらくの「自己決定」は過去最高の順位に

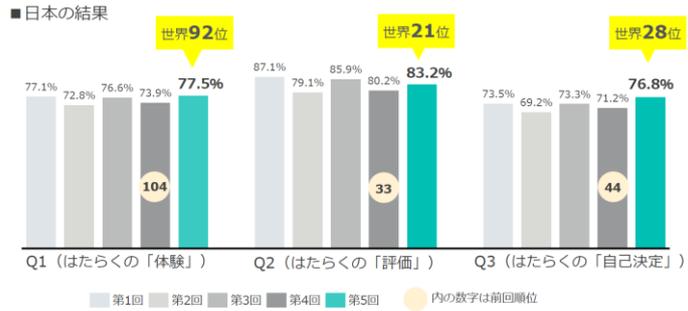


「はたらいて、笑おう。」グローバル調査

- 世界143の国と地域を対象に調査を実施
- 「はたらいて、笑おう。」の実現度を測るとともに、世界中で“はたらくWell-being”の状態を測り、向上させていくための共通指標として使われていくことを目指す

■ ニュースリリースは[こちら](#)

Q1：あなたは、日々の仕事に喜びや楽しみを感じていますか？
 Q2：自分の仕事は、人々の生活をより良くすることにつながっていると思いますか？
 Q3：自分の仕事や働き方は、多くの選択肢の中からあなたが選べる状況ですか？



Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

続きまして、「はたらいて、笑おう。」グローバル調査をしています。Gallup 社と提携をしまして、今年で 5 年目になりますけれども、定点観測をさせていただいて、どういふな取り組みが社員の方々の「はたらいて、笑おう。」に繋がっていくのか、そしてそれが企業の業績や生産性向上にどう繋がっていくのかというようなことを詳らかにするようしていきたいと思っております。

主要トピックス

関連ページはこちら



Staffing	派遣の働き方研究所発表 『派遣スタッフが選ぶ！派遣会社満足度ランキング2025』<7年連続>総合満足度ランキング1位 満足している理由は「担当者が親身になってくれるから」が最多	➤➤➤
BPO	「傾聴AIエージェント運用サービス」を提供開始 コンタクトセンターにおける顧客からの問い合わせ内容の特定プロセスをAIで自動化・無人化へ	➤➤➤
Technology	「Microsoft Japan Partner of the Year 2025」にて「Education アワード」を受賞	➤➤➤
Career	doda ダイレクト、大規模言語モデル (LLM) を活用した「検索条件の自動生成機能」を新搭載 ダイレクトリクルーティング業務の準備工数を大幅削減・業務効率化に寄与	➤➤➤
Asia Pacific	アジア地域における2つの有力HRアワードで金賞受賞 シンガポールのIT・エンジニア採用部門、香港の総合採用部門/ペイロール部門	—
その他/R&D	介護人材不足の解決とケアラー支援を同時に実現 シェアフルなど4社が連携して、業界初の介護プロジェクト「バンドワークス」を開始	➤➤➤
全社	サイバーセキュリティに関する情報発信と取り組みが評価 「サイバーインデックス企業調査」において、3年連続で「星一つ」を獲得	➤➤➤



■Staffing：「継続就業意向度ランキング」でも3年連続となる1位を獲得し、2冠を達成



■Technology：2020年より6年連続の受賞



■全社：サイバーセキュリティ・情報セキュリティ両面での持続的なガバナンス強化を推進

Copyright © PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

33

そして、主要トピックスでございます。

各事業ご覧いただきたいと思いますが、特に Staffing SBU は本当に大事な指標であります総合満足度ランキングで7年連続1位をいただいております。スタッフの方からも選ばれ続ける会社であり続けたいと思っています。それから、Technology SBU におきましても「Microsoft Japan Partner of the Year 2025」で「Education アワード」をいただいております。全社におきましては「サイバーインデックス企業調査」におきましては、3年連続で「星一つ」もいただいておりますので、そういったところも見ていただいて、パーソルグループをしっかり認識いただければと思っております。

以上、私の方からのご説明とさせていただきます。

(終)