事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア
証券コード：421A（東証グロース）

2025年10月6日

movin'
www.movin.co.jp

目次

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

6. リスク情報

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

会社概要

会社名	株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア (Movin' Strategic Career CO., LTD.)
代表者	代表取締役社長　神川 貴実彦
所在地	東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー7F
設立年	2000年12月(創業:1996年)
株主構成	当社代表取締役社長　神川及びその親族　71.3%※1, 2
事業内容	人材紹介業務 (厚生労働大臣許可番号 13－ユ040418)
連結従業員数	109人(2025年7月末時点)

代表取締役社長

神川 貴実彦

Johns Hopkins University SAIS(高等国際問題研究大学院)グラデュエットディプロマ、SAIS学長ジョージ・R・パッカード博士リサーチアシスタント等を経てベンチャー企業に就職。ボストン コンサルティング グループに転職後、人事、組織のケースやポストM&Aインテグレーションなどに従事。
1997年、前身となる有限会社ムービンを設立し現在に至る。

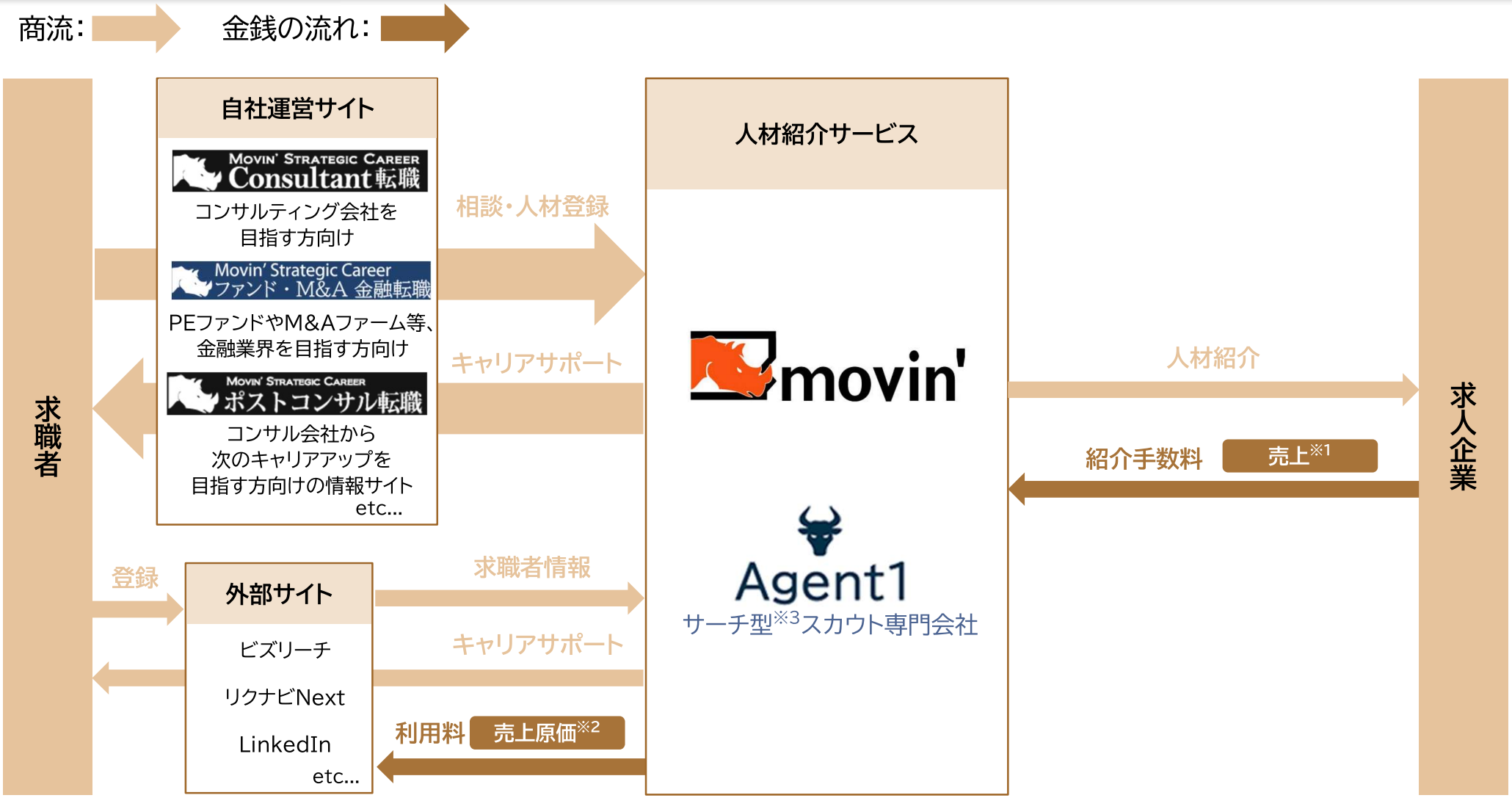
経営陣	● 代表取締役社長	神川　貴実彦
	● 取締役	西田　和雅
	● 社外取締役	椎名　茂 - 元PwC日本代表
	● 常勤監査役	杉本　哲也
	● 社外監査役	江口　新 - ベイカレントコンサルティング創業者
	● 社外監査役	森山　雅勝 - トランスコスモス専務取締役 - チーム・ラボ取締役

※1　2025年10月6日現在の情報であり、オーバーアロットメントによる売出しに伴う保有株式の貸出し分を控除して算出
※2　神川の資産管理会社を含む

movin'
www.movin.co.jp

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

事業系統図



※1 当社グループが紹介した求職者が顧客企業に転職した場合、当該求職者の転職後の年収に一定割合を乗じたものが紹介手数料となる。
※2 外部データベースから獲得した求職者が当社グループの紹介により転職した場合、当社が顧客企業から得る紹介手数料の一定割合をデータベース利用料として支払う。
※3 外部データベース等を活用し、顧客企業から依頼された求人に合う最適な人材を探し、紹介する形態を指す。

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

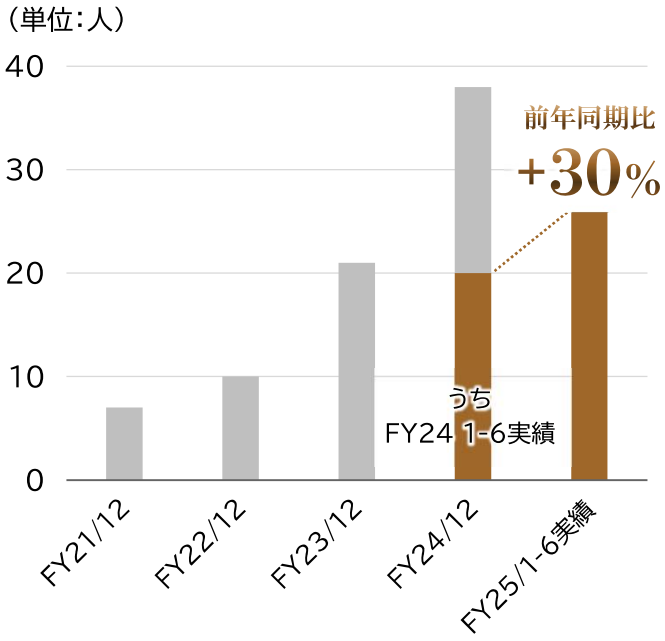
収益モデル：採用人数が足元の最重要成長ドライバー

足元の最重要成長ドライバーは採用人数。当期採用人数が来期・再来期の売上成長に最も寄与。現行の利益率を維持する形でコストコントロールしつつ、キャリアアドバイザー人数の増加によって、売上高及び利益成長を図る。

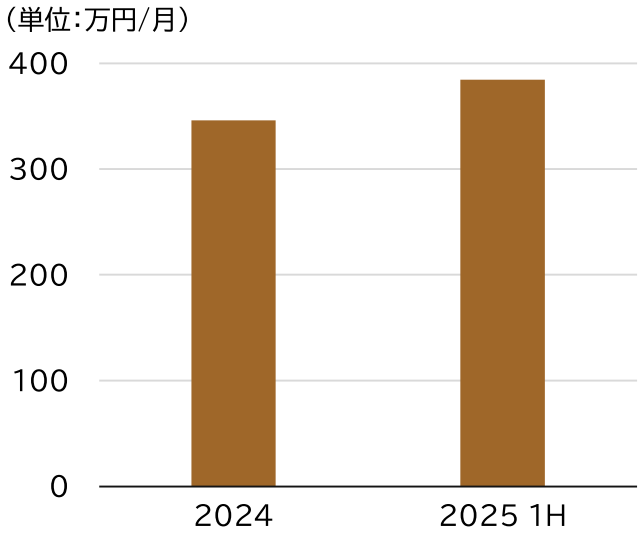
当社の収益モデル

売上高 ＝ キャリアアドバイザー数 × 生産性（一人当たり売上高）

年度別キャリアアドバイザー採用人数



キャリアアドバイザー一人当たり生産性水準



※ 当期売上高÷当期月数÷当期平均社員数
（（前期末社員数＋当期末社員数）÷2）にて算出

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

目次

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

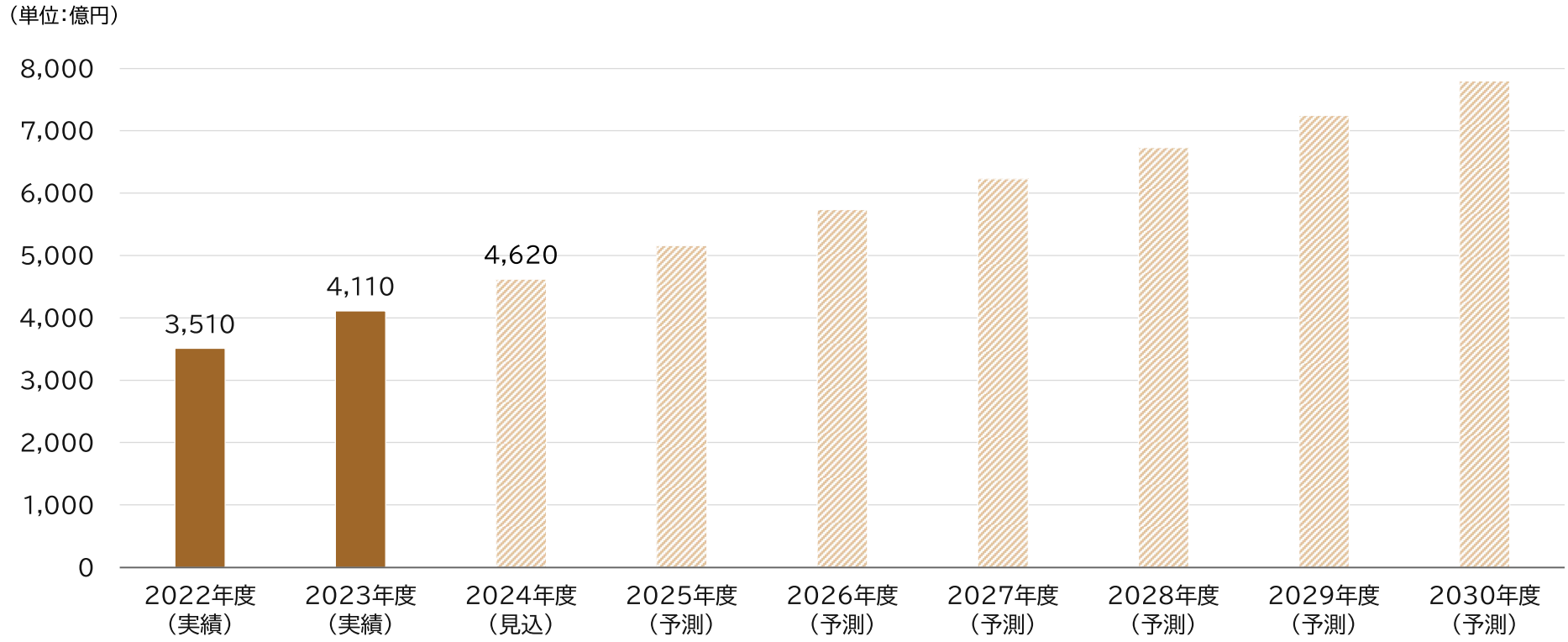
6. リスク情報

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

人材紹介市場は安定拡大

構造的な人手不足・雇用流動化の高まりから、今後も安定的な市場規模拡大が見込まれる。

国内ホワイトカラー人材紹介市場規模



出所：矢野経済研究所「2024年版 人材ビジネスの現状と展望PART1 総合人材サービス編」

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

目次

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

6. リスク情報

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

当社の競争優位性

1.ハイエンド人材集客＋人材紹介を一気通貫で実施。

・バリューチェーン上の収益機会を外部流出させず、全て自社完結させる高収益ビジネスモデル
・長年の事業運営実績によるブランド力、SEO対策等により広告宣伝費ゼロで20代～30代の
若手プロフェッショナル人材を安定的に集客

2. 約10.5万人のプロフェッショナル人材を囲い込み

・25年超歴史の中で約10.5万人のプロフェッショナル人材の自社データベースを構築し、
上記に対するデータベースマーケティングチームを立ち上げ、繰り返し転職支援を行う体制を確立。

3. 人材採用競争力

・他社比競争力がある報酬体系を提示することで、採用活動における優位性を維持。

4. 機動的な顧客ポートフォリオ入替

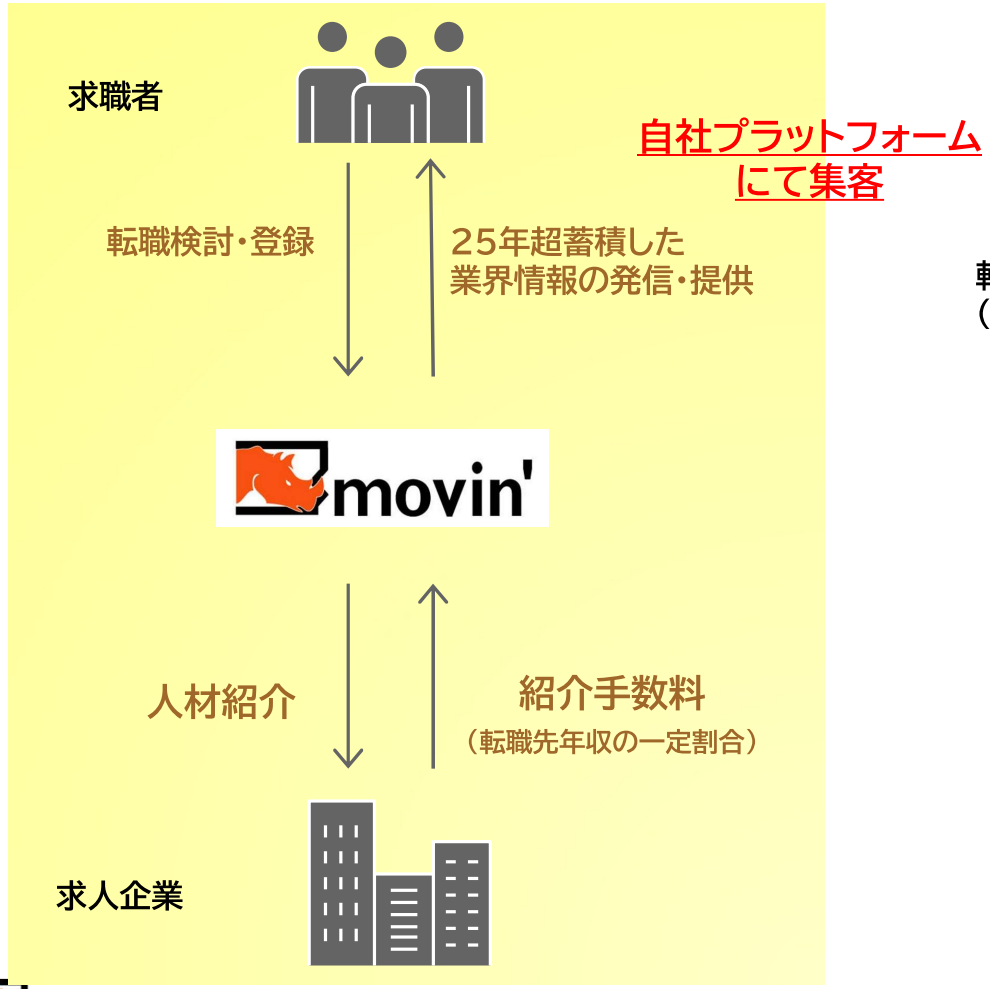
・顧客の採用意欲の変化に対応し機動的に顧客ポートフォリオを入れ替え、
積極的採用企業に集中して深耕営業を実施。

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

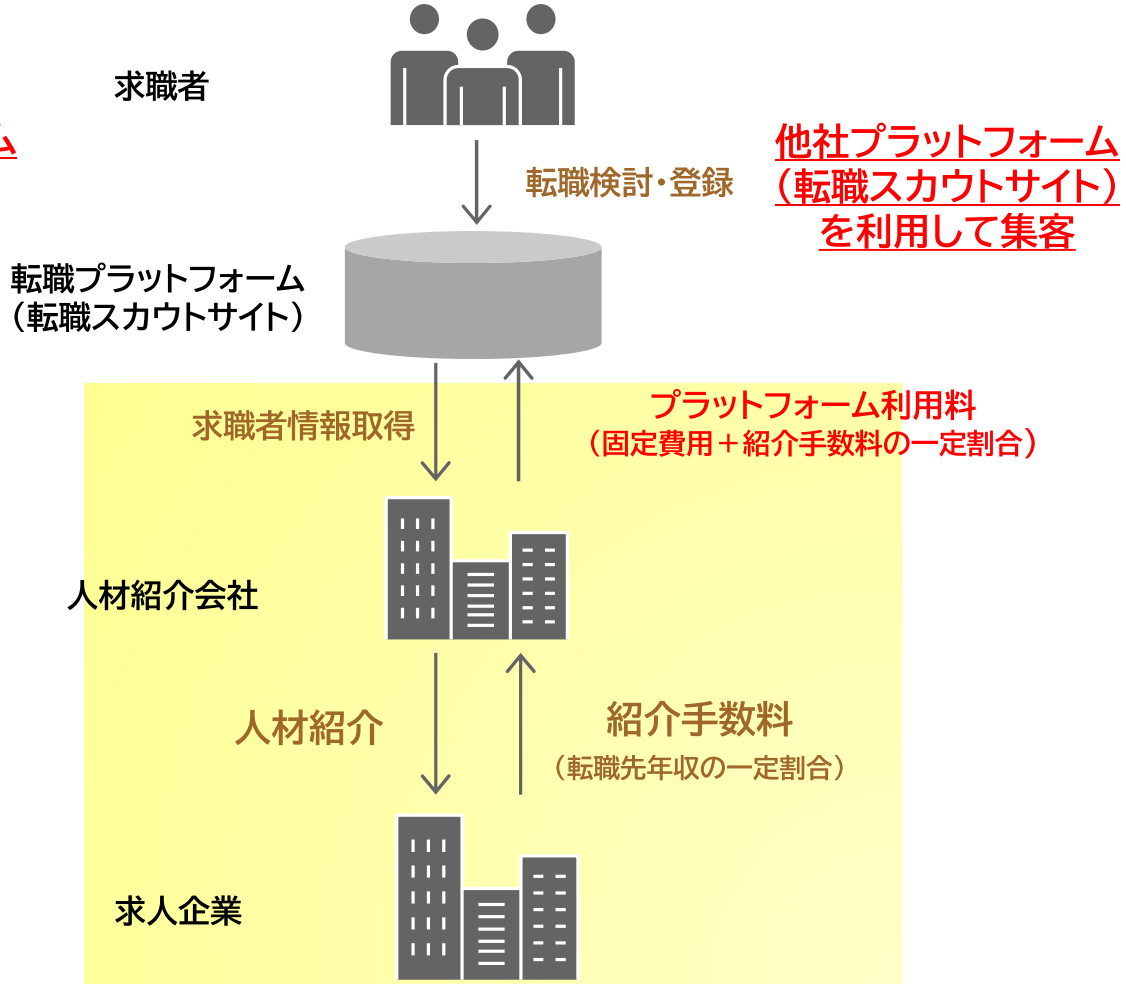
ハイエンド人材集客＋人材紹介を一気通貫で実施。

バリューチェーン上の収益機会を外部流出させず、全て自社完結させる高収益ビジネスモデル

当社の主要ビジネスモデル



プラットフォーム利用人材紹介会社のビジネスモデル



movin'
www.movin.co.jp

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

求職者獲得における強み

圧倒的な歴史とコンテンツ量を持つ自社プラットフォーム運営。
近年はYouTubeや書籍出版等新規チャネル開拓にも取り組み、新規求職者を獲得。

自社DB累計登録者数

10.5万人

※2025年6月末時点で、当社ホームページまたはスカウト経由で当社サービスに会員登録し、当社データベースに登録されている人数。現在非稼働の会員や転職先が決定済みの会員を含むが、退会済みの会員は含まず。

当社の強み

1. 歴史の長さ

1995年	1996年	1997年	1999年
Windows95発売	ヤフージャパン	楽天	movin' www.movin.co.jp グーグル（オフィス開設年） DeNA

2. 圧倒的なコンテンツ量

HP総ページ数：23,500ページ超 （※2025年6月末時点）

3. 多様な集客チャンネル

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

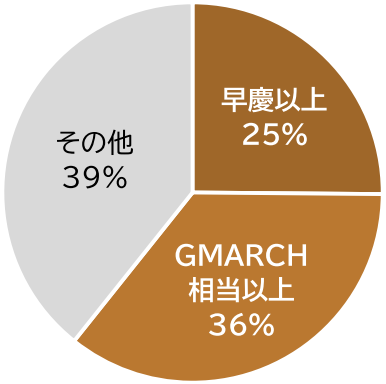
自社プラットフォームでプロフェッショナル人材を集客

長年の事業運営実績によるブランド力、SEO対策等により広告宣伝費ゼロで20代～30代の若手プロフェッショナル人材を安定的に集客

当社が運営する自社サイトの一例

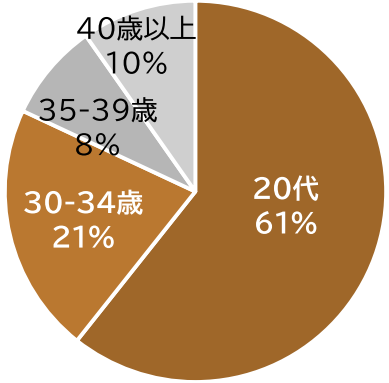
2024年度自社サイト登録者の属性

学歴



25%超が早慶以上※
60%超がGMARCH相当以上※

年齢別



34歳以下が80%以上

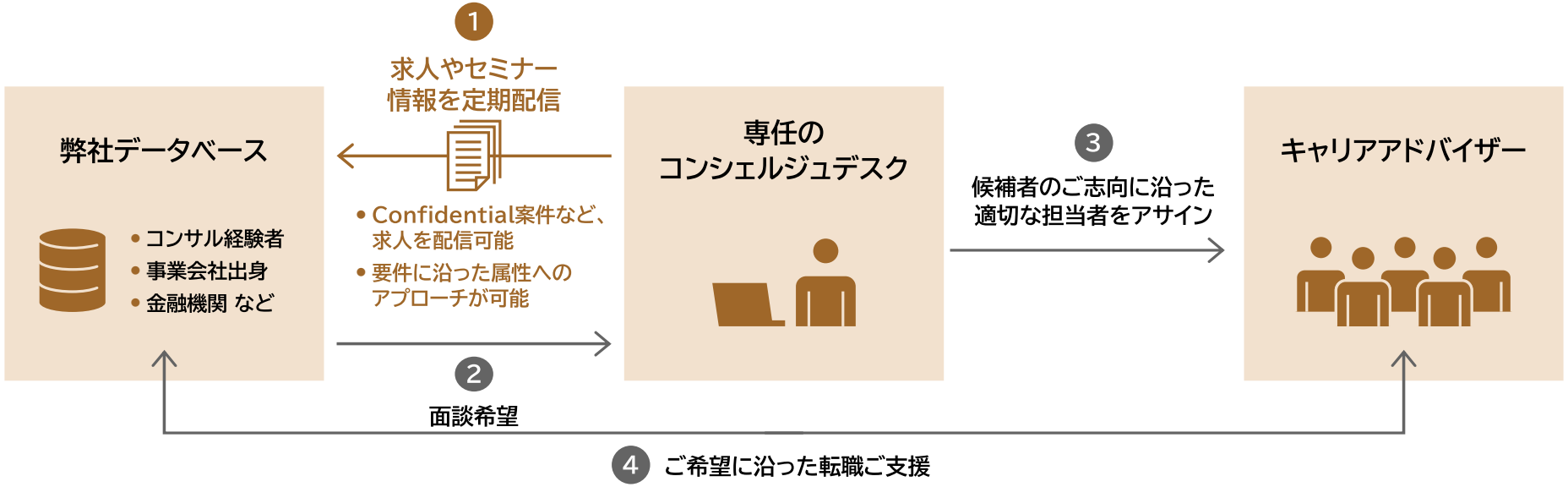
※早慶以上とは、東京大学、京都大学、一橋大学、東京科学大学、早稲田大学、慶応義塾大学を指します。
※GMARCH相当以上とは、GMARCH、旧帝大（東大・京大を除く）、上智大学、津田塾大学、ICU、東京理科大学、関関同立、旧帝大以外の国公立大学を指します。

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

約10.5万人の累計登録者を囲い込むプラットフォームへと進化し、LTVを最大化

人材業界ではビズリーチ等転職プラットフォームにその時登録している転職希望者にアプローチし、フローで転職支援する手法が大半。
対して、
弊社は創業以来最大の資産である約10.5万人のプロフェッショナル人材に対して、2023年1月より登録者データベースマーケティングチーム（コンシェルジュデスク）を立ち上げ、繰り返し転職支援を行う体制を確立。
一般的に転職した方は凡そ5年に一度の頻度※で再度転職を繰り返す傾向。

『コンシェルジュデスク』を通じた転職支援の仕組み



※マイナビ社「転職動向調査2025年版」 2024年転職者全体の前職の勤務先での就業期間61.2ヶ月より

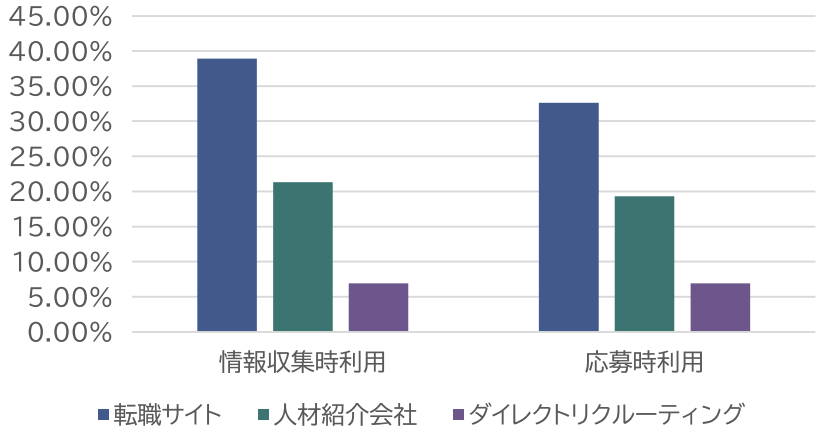
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

自社集客の重要性

多くの求職者が転職プラットフォームに登録し、エージェントも転職プラットフォームを利用して集客。
他方で、エージェント向けサービス比率が低下傾向の転職プラットフォームも散見。

求職者のサービス別利用割合

多くの求職者が転職プラットフォームを利用



※転職活動時に当該サービスを利用したことがある求職者の割合(複数回答可)。
マイナビ社「転職動向調査2025年版」より作成

主要転職プラットフォーム登録ヘッドハンター人数

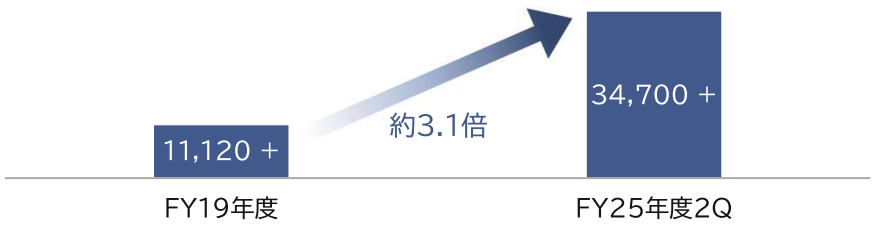
34,000人+

※ ビジョナル社 FY25第3四半期決算説明資料記載、エン・ジャパン社「エンミドルの転職」「AMBI」サービスHP記載、リクルート社「リクルートダイレクトスカウト」サービスHP記載
パーソルホールディングス社「DODAX」サービスHP記載、ハウテレビジョン社「外資就活ネクスト」サービスHP記載の登録ヘッドハンター人数合計

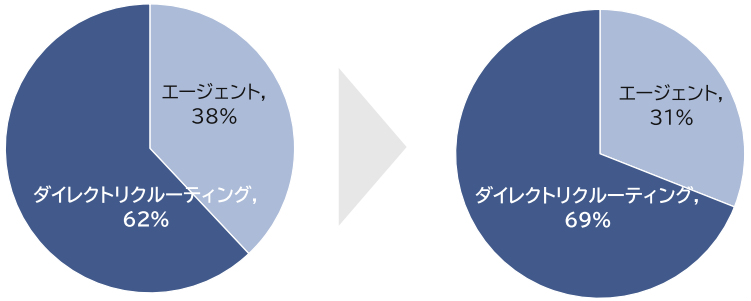
ビズリーチ社ダイレクトリクルーティングの取組

転職プラットフォームのエージェント向けサービス比率は低下傾向

ビズリーチ社ダイレクトリクルーティング累計導入企業数



各年度におけるビズリーチ社の売上構成比



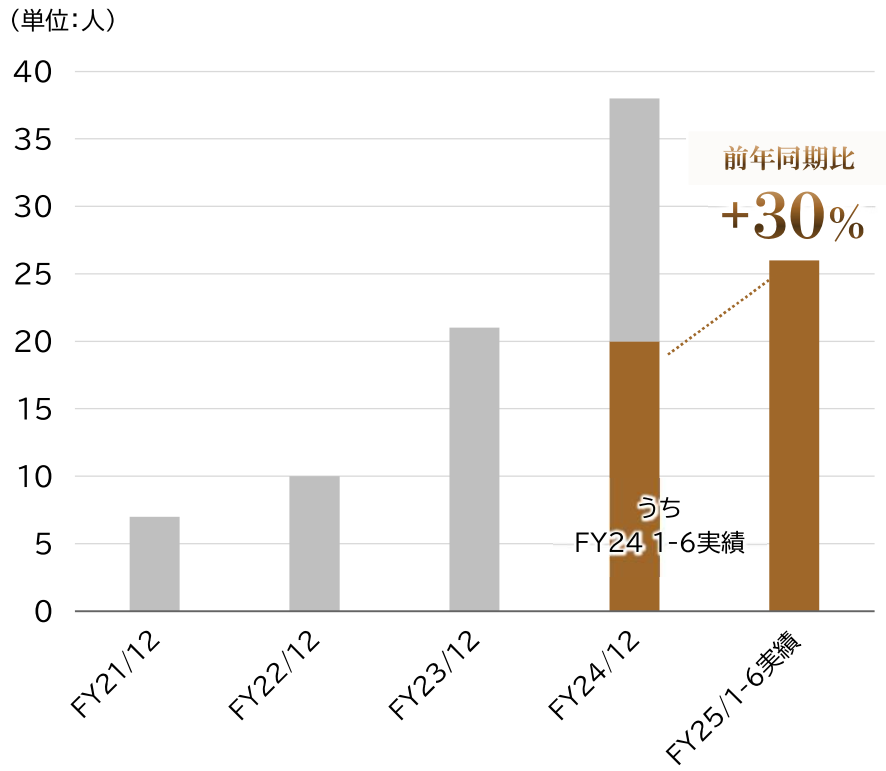
※ ビジョナル社 FY21年度通期、FY24年度及びFY25第2四半期決算説明資料より作成

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

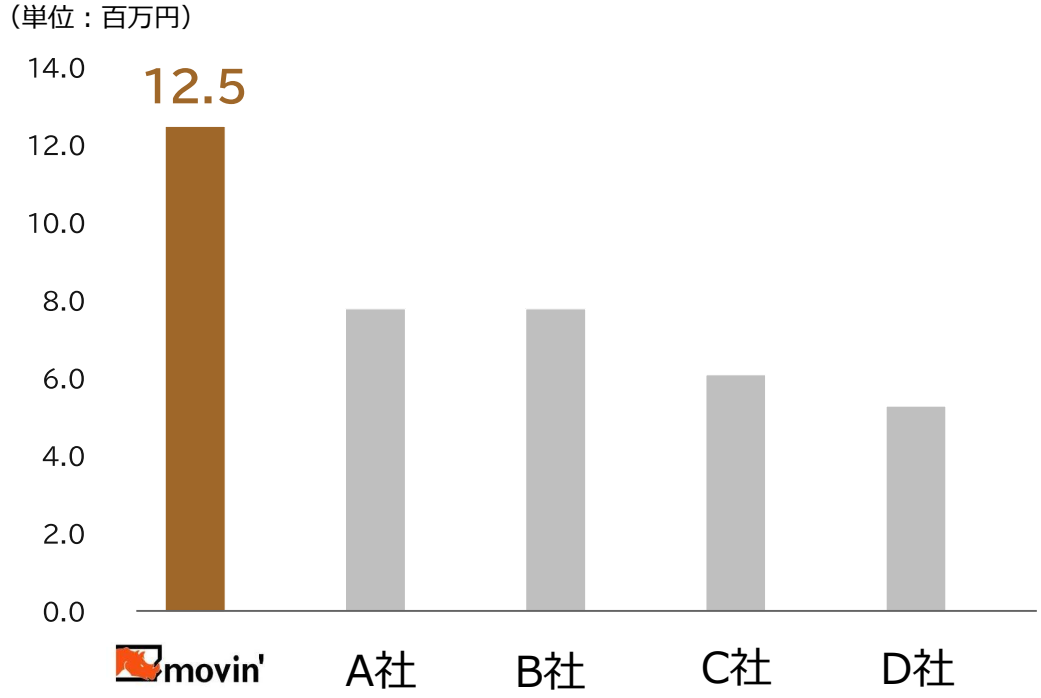
キャリアアドバイザーの採用強化

集客増に対応できるよう人員体制を拡充し、FY25も前年を上回るペースで新規採用は順調に進捗。
他社比競争力がある報酬体系を提示することで、採用活動における優位性を維持。

年度別キャリアアドバイザー採用人数



上場人材紹介企業との平均年収の比較※



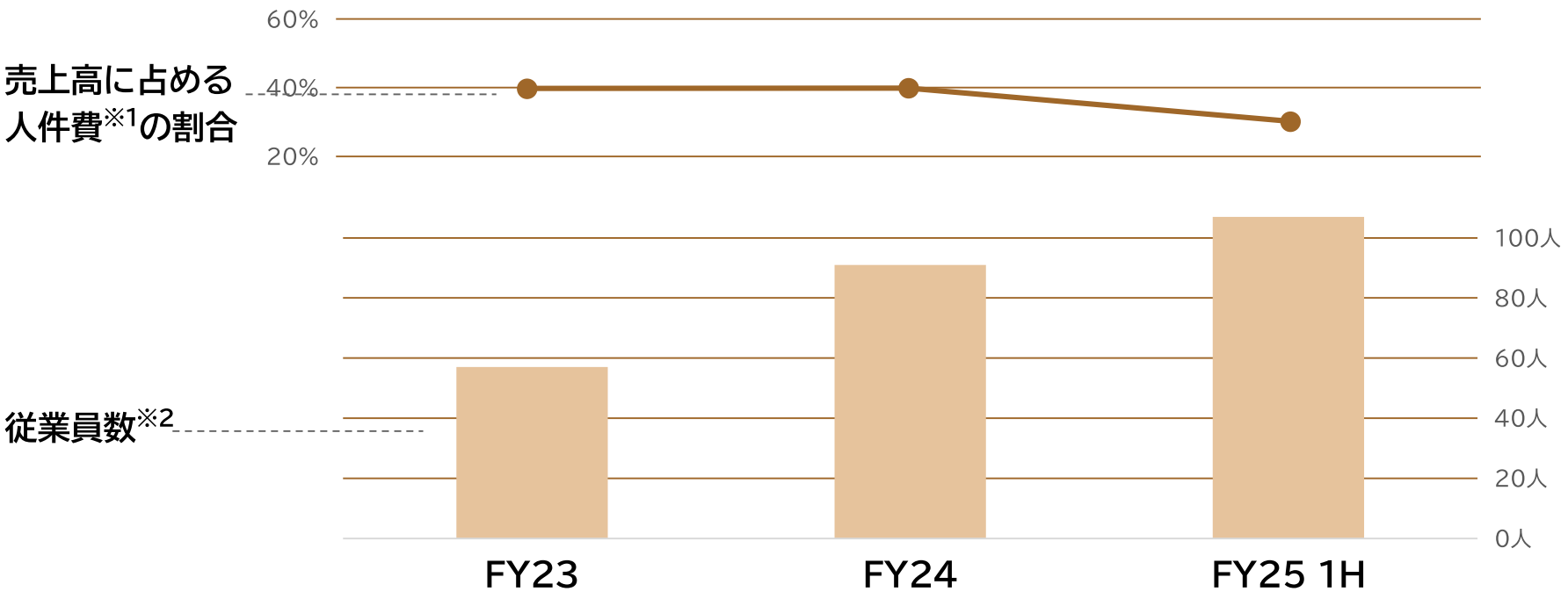
※ 2024年12月末時点。競合他社の平均年収は直近公表の2025年8月21日時点での公表済み最新有価証券報告書より記載。
なお、平均年収はキャリアドバイザーの平均ではなく、全従業員の平均値を表す

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

人件費のコスト構造

賞与比率が高い報酬設計により、営業部員の増加にかかわらず人件費割合が売上高に対して安定しやすいコスト構造

売上高に占める人件費の割合



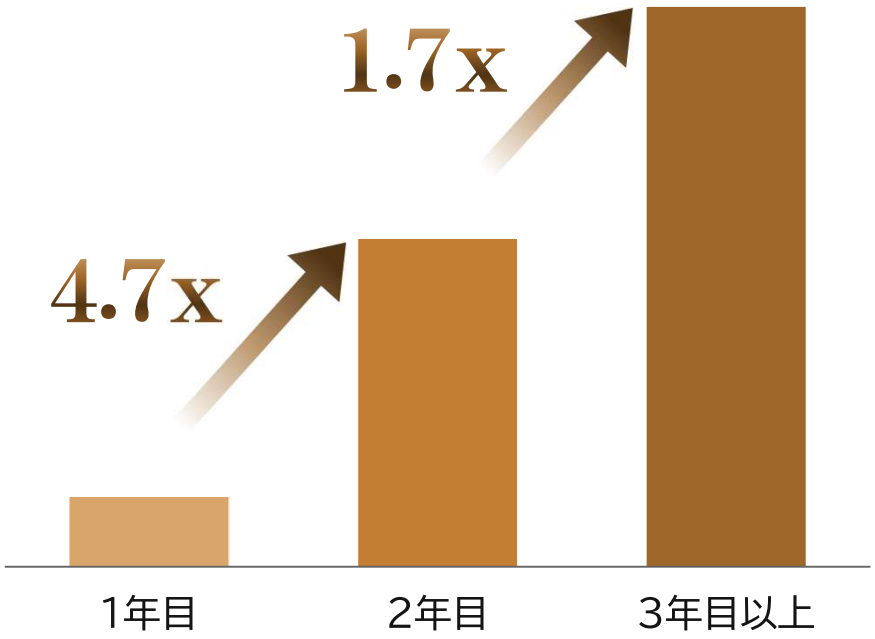
※1 給与及び手当、賞与、法定福利費、業務提携先への外注費を含む
※2 業務提携先の数を含む

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

確立されたキャリアアドバイザー育成モデル

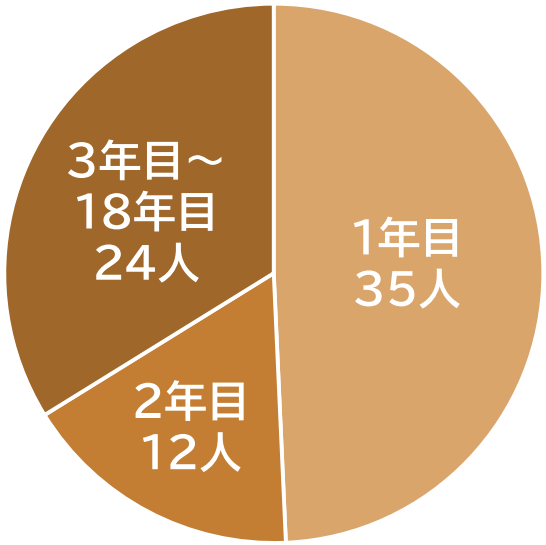
新規採用社員は1年目→2年目、2年目→3年目で順調に戦力として成長。
2023年、2024年の採用が2025年以降の売上成長に寄与。

入社年数ごとの平均売上高



※ 2024年12月期の売上高及び2024年末に在籍しているキャリアアドバイザー人数に基づき算出

入社年次別のキャリアアドバイザー人数



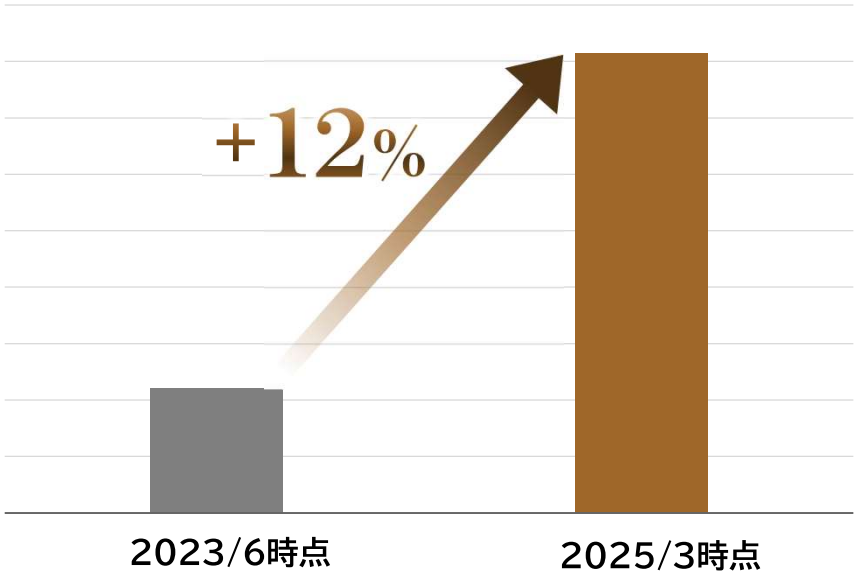
※ 2024年12月末時点。業務提携先も含む。

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

DX、AI活用による登録者応募率向上

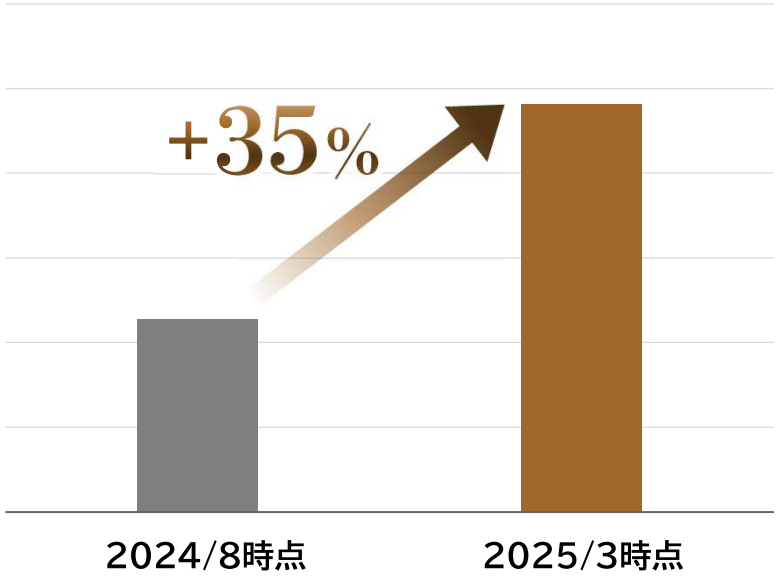
①営業マネジメントシステムをDXにて刷新（営業の“見える化”）
②生成AIを活用することで、新人キャリアアドバイザーもベテランと同等のサービス提供が可能になり、
　応募率向上

登録者応募率※



※ 最新登録日から180日以内にいずれかの企業に応募した求職者の割合

選考中人数※



※ いずれかの企業に応募中の求職者人数

Copyright © movin’ corporation limited. All Right Reserved.

顧客ポートフォリオ入替（積極採用企業への集中）

1 人材紹介業は成功報酬のため、新規契約のハードルは低い。

2 他方、顧客の採用ニーズは短期間で目まぐるしく変化。

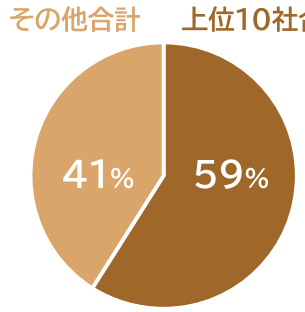
▶

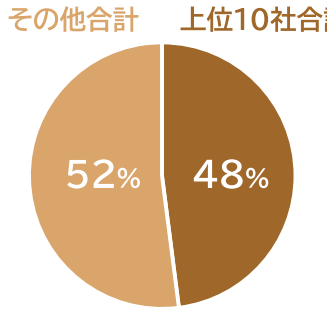
今積極採用中の顧客に都度シフトして深耕営業することが重要。当社は、顧客の変化に対応して機動的に顧客ポートフォリオを入れ替え。

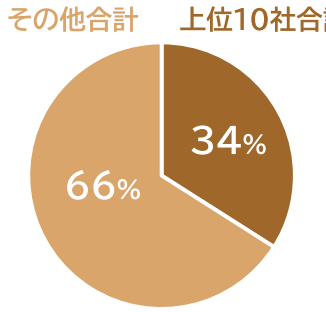
直近3年間の売上上位10社一覧＆上位10社が占める割合の推移

順位	FY22/12	FY23/12	FY24/12
1	大手外資系A社	大手外資系A社	大手外資系F社
2	大手外資系B社	大手外資系C社	大手外資系D社
3	大手外資系C社	大手外資系F社	中堅日系ファームC社
4	大手日系A社	大手外資系D社	中堅日系ファームD社
5	大手日系B社	大手日系B社	中堅日系ファームA社
6	大手外資系D社	大手日系C社	大手日系E社
7	大手外資系E社	大手日系A社	大手日系B社
8	中堅日系ファームA社	大手外資系H社	大手外資系B社
9	大手外資系F社	中堅日系ファームB社	大手日系A社
10	大手外資系G社	大手日系D社	中堅日系ファームE社

前年上位10社中6社は変動





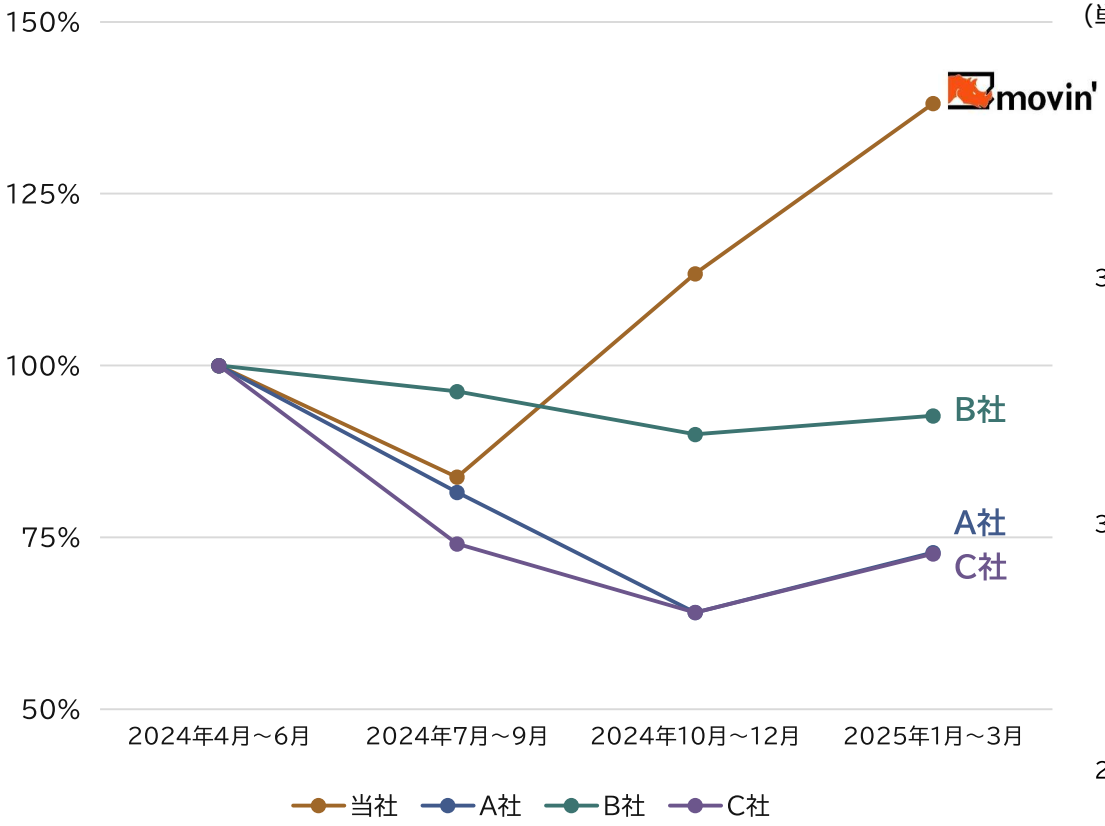


Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

積極採用企業への集中の結果、売上・成約単価とも伸長

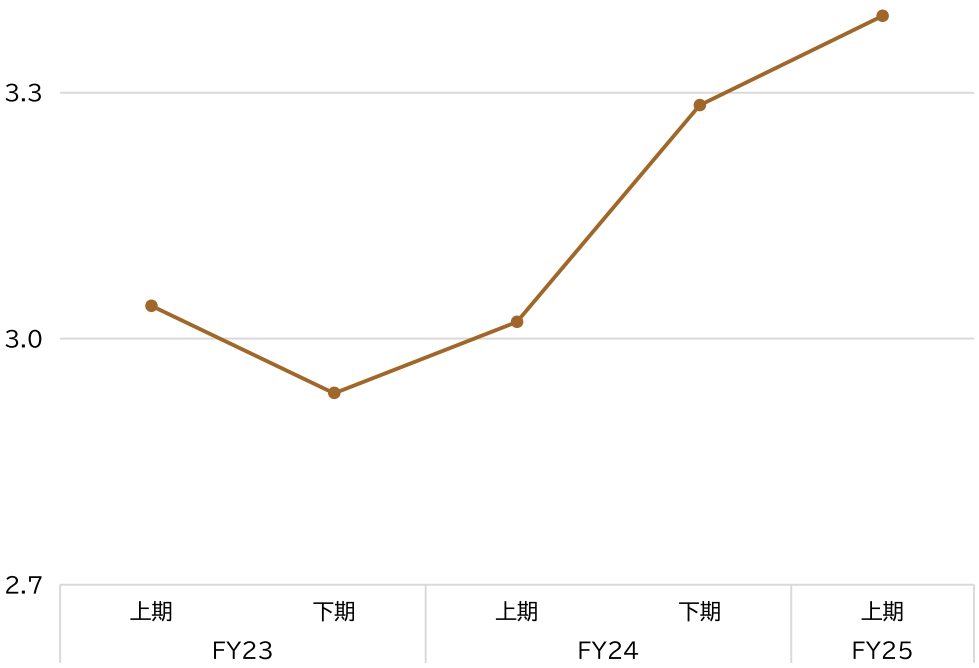
採用動向に応じて機動的にクライアントシフト。結果、成約単価の向上に繋がり、同業他社対比で順調に売上は伸長

当社及び上場人材紹介企業の各社四半期売上高推移



転職支援1件当たりの成約単価

（単位：百万円）



※ 各社四半期決算説明資料より作成。各社2024年4月～6月の売上高を100%として指数化
※ A社はコンサルティング業界、B社は国内人材紹介事業、C社は人材紹介事業における売上高にて算出

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

目次

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

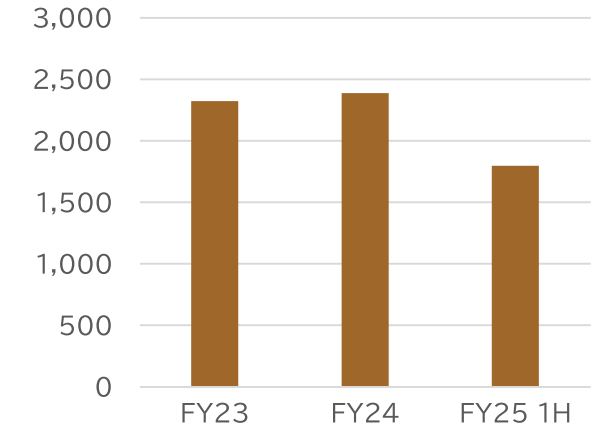
6. リスク情報

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

重要な経営指標の推移

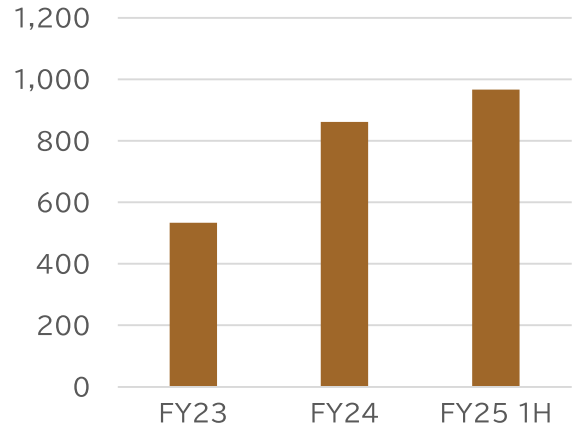
売上高推移

（単位：百万円）

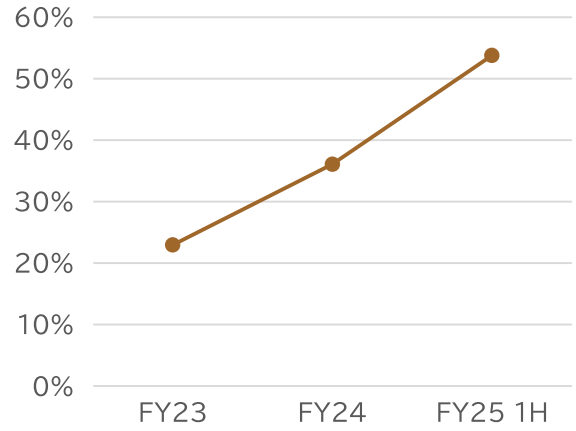


営業利益推移

（単位：百万円）

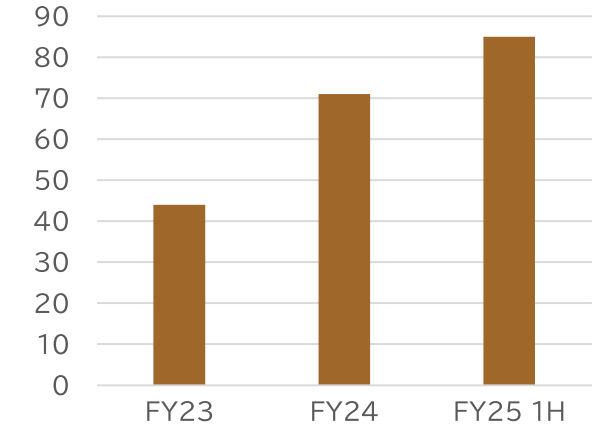


営業利益率推移



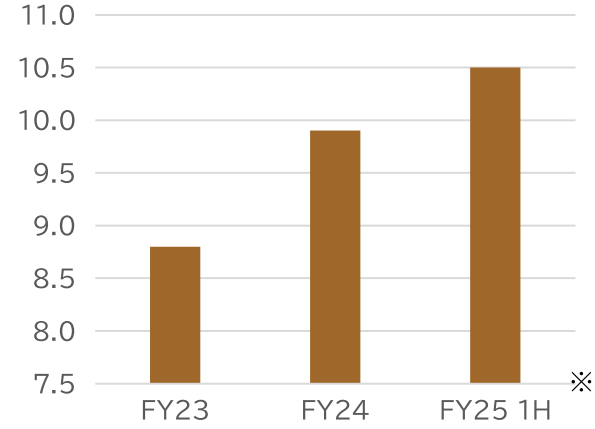
キャリアアドバイザー人数推移

（単位：人）



自社DB累計登録者数推移

（単位：万人）



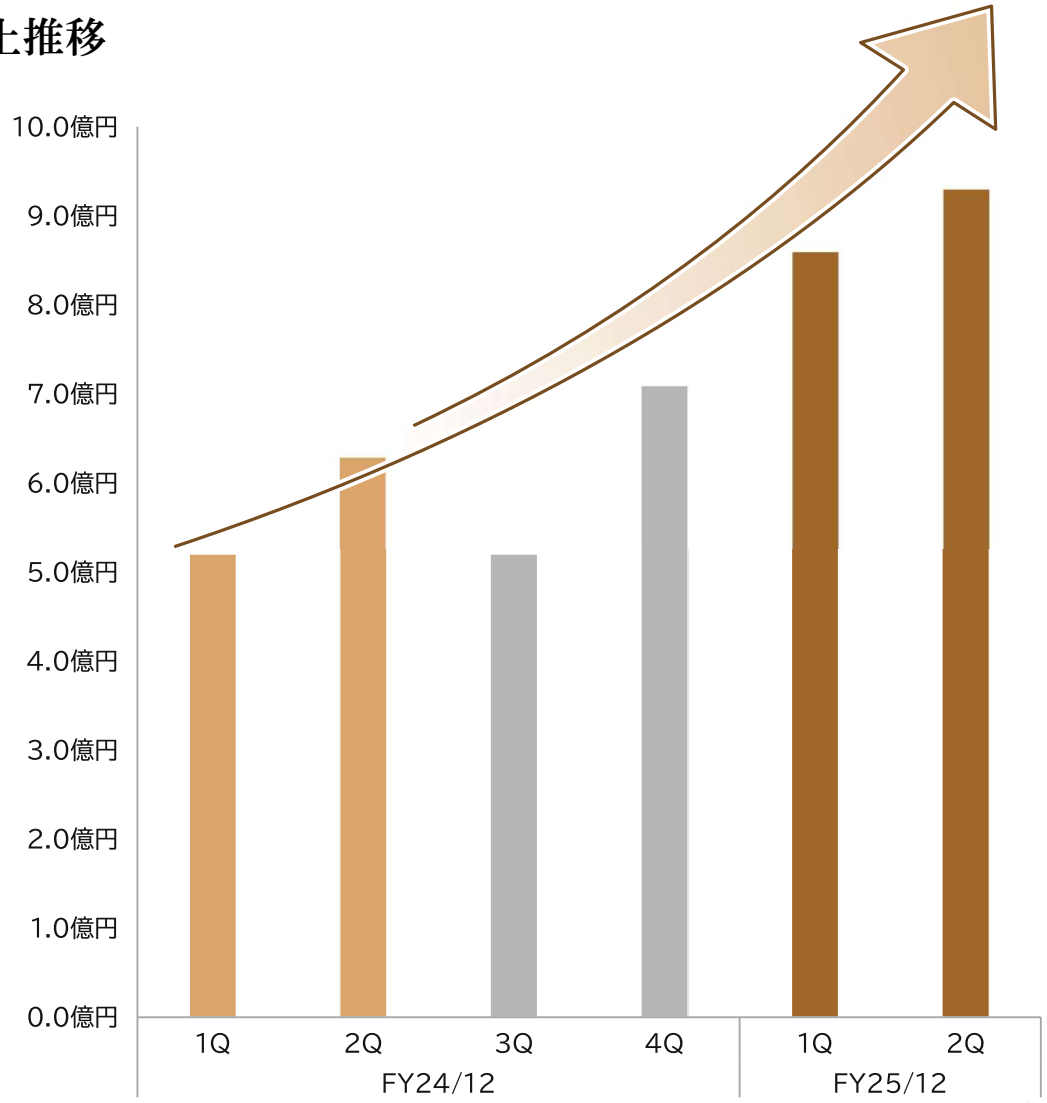
※ 累計登録者は、2025年6月末時点で退会した人数を除いて集計

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

売上高は順調に成長

四半期売上はFY24上半期→FY25上半期で+55.8%成長

四半期売上推移



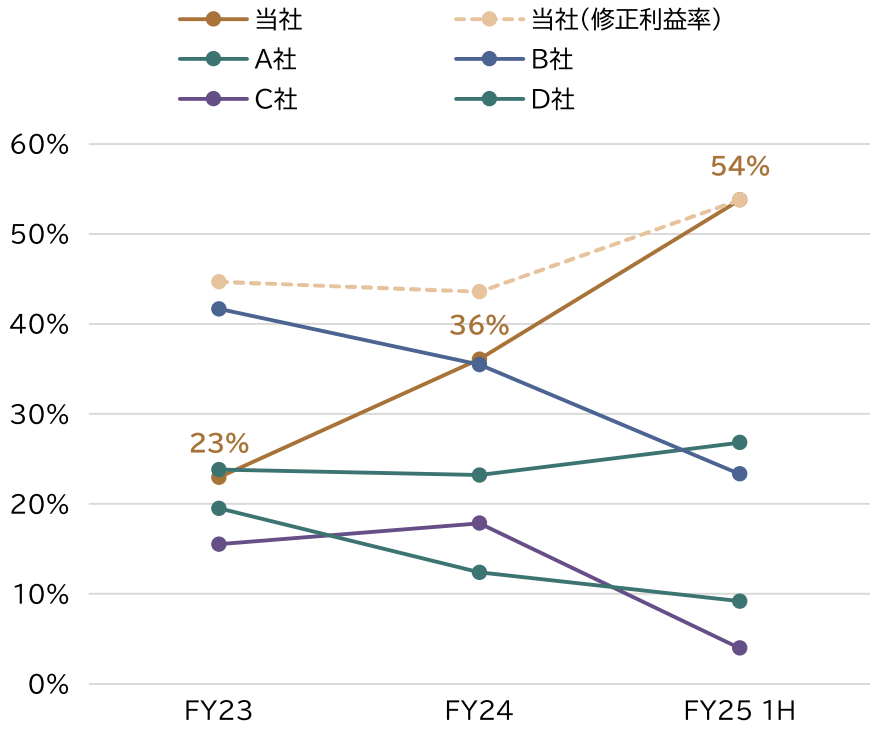
FY25上半期
成長率
+55.8%

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

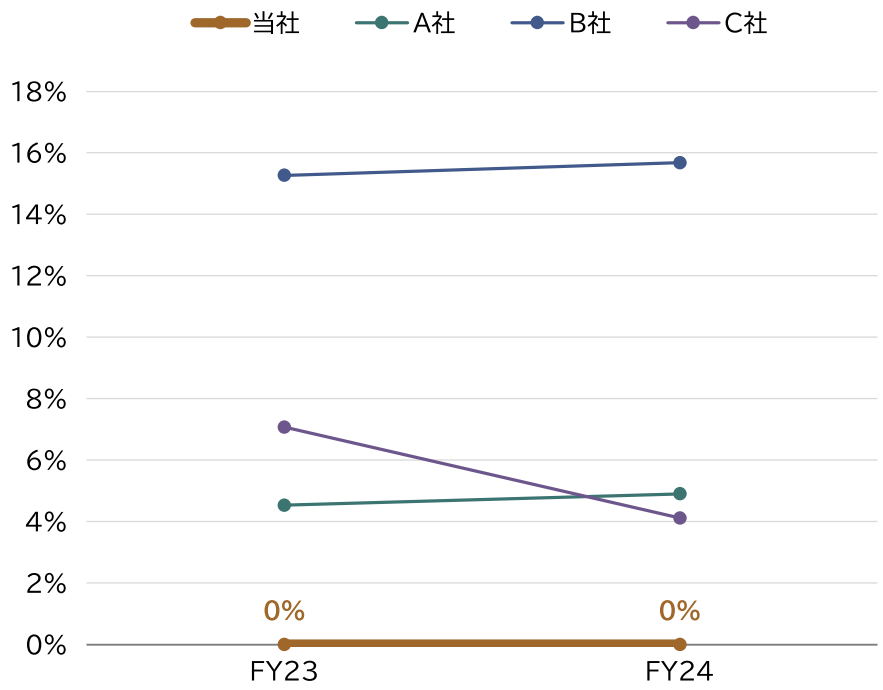
利益率も高水準

人材紹介兼業他社と比べ高い利益率

上場人材紹介企業の営業利益率の推移



上場人材紹介企業の広告宣伝費率の推移



※ 各社の有価証券報告書等の開示書類より作成
※ 広告宣伝費率は、売上高に対する広告宣伝費の割合により算定
※ D社の広告宣伝費率については、同社は広告宣伝費の金額を公表していないため、上記には含まず
※ FY23→FY24、FY25の営業利益率上昇は、FY24における関連当事者取引の廃止並びに取締役報酬のマーケット比適正報酬水準への見直しのため
※ FY23及びFY24の「当社(修正利益率)」は、オーナー社長の役員報酬を除外した修正営業利益にて算定

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

財務サマリー

（百万円）	FY23/12 通年実績	FY24/12 通年実績	FY25/12 上半期実績
売上高	2,323	2,387	1,798
売上総利益	2,234	2,285	1,723
（売上総利益率）	96.2%	95.7%	95.8%
販売費及び一般管理費	1,700	1,423	755
営業利益	533	861	967
（営業利益率）	23.0%	36.1%	53.8%
経常利益	511	864	968
（経常利益率）	22.0%	36.2%	53.8%
当期純利益	335	575	633
（当期純利益率）	14.5%	24.1%	35.2%
現金及び預金	1,202	1,859	2,471

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

目次

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

6. リスク情報

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

新規上場の目的と上場時調達資金の使途

新規上場の目的

1. 知名度の向上を通じた集客力、採用力の強化
2. 次項成長戦略実現にむけた資本力の強化

資金使途

2025年度、2026年度並びに2027年度の新規採用に係る採用費及び当該採用により増加を見込む人件費に充当

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

プロフェッショナル人材の生涯キャリアハブとなる

私たちは単なる人材紹介会社ではなく、
プロフェッショナル人材がキャリアのあらゆる
局面で頼れる生涯キャリアハブへと進化途上です。

私たちは、プロフェッショナル人材に必要とされる
知的インフラとなり、ひいては、日本が直面する
数多の課題解決に貢献します。

※「生涯キャリアハブ」とは、当社が一度だけではなく、一生涯（複数回）にわたりプロフェッショナル人材のキャリアアップ/キャリアチェンジの起点となれるよう、転職支援その他プロフェッショナル人材が求めるサービスを提供できる体制にあることを示します。

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

実現のためのステップ

フェーズ1

現状取り組んでいるキャリアアドバイザー採用強化、自社データベースマーケティング強化を加速し、現状の事業基盤を比類なきレベルに押し上げる。

フェーズ2

M&Aを通じた集客機能・転職支援機能強化。コンサルティングファーム以外への転職支援（例：他領域へのプロフェッショナル転職、事業会社CxOポジション）を通じて”知の循環”を加速

フェーズ3

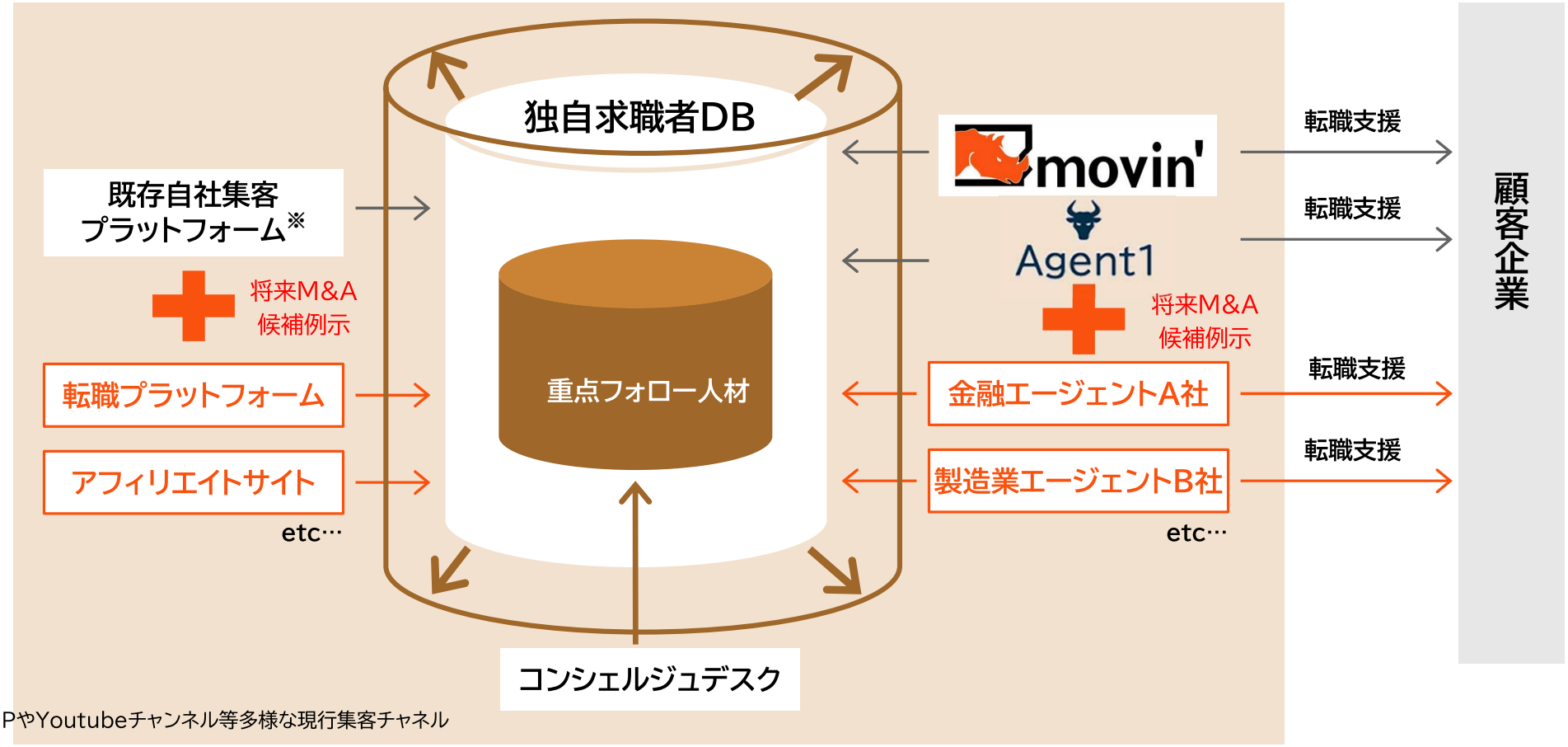
プロフェッショナル人材の生涯キャリアハブプラットフォームとなり、多様なプロフェッショナル人材のニーズに応えるサービス提供。

movin'
www.movin.co.jp
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

今後の事業展開

10.5万人の独自求職者DBを拡大し、DB内のプロフェッショナル人材を徹底的に囲い込み、生涯キャリアハブプラットフォーム化。複数回の転職支援等を通じてDB内の人材のLTV（Life Time Value）を極大化。

当社グループ＝生涯キャリアハブプラットフォーム



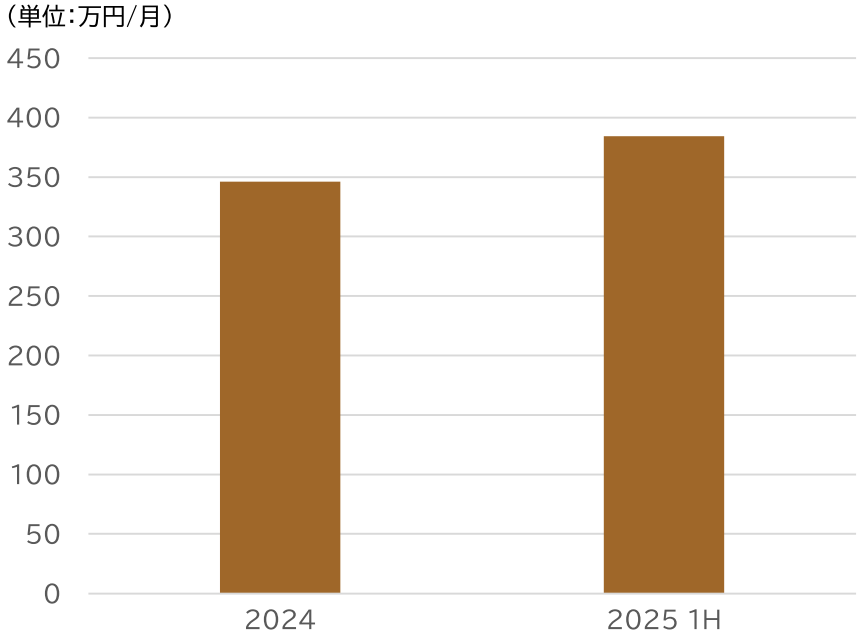
※ 自社HPやYoutubeチャンネル等多様な現行集客チャネル

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

キャリアアドバイザー人数を伸長

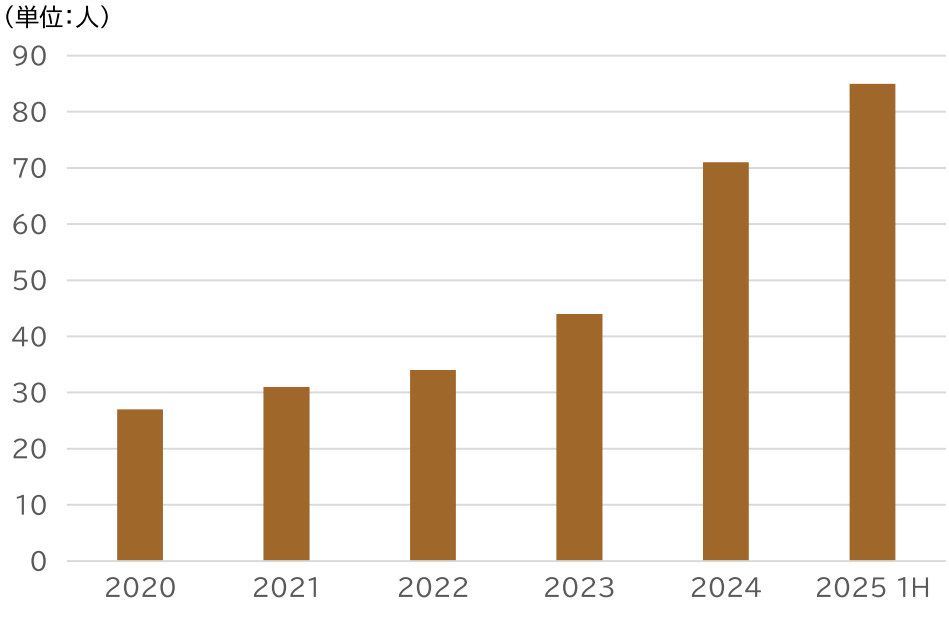
現状売上増に最も寄与する成長ドライバーはキャリアアドバイザー人数。
現状の高い一人あたり生産性水準を維持しながら、積極採用を継続予定。

キャリアアドバイザー生産性（一人当たり売上高）水準



※ 当期売上高÷当期月数÷当期平均社員数（（前期末社員数＋当期末社員数）÷2）にて算出

キャリアアドバイザー人数の推移



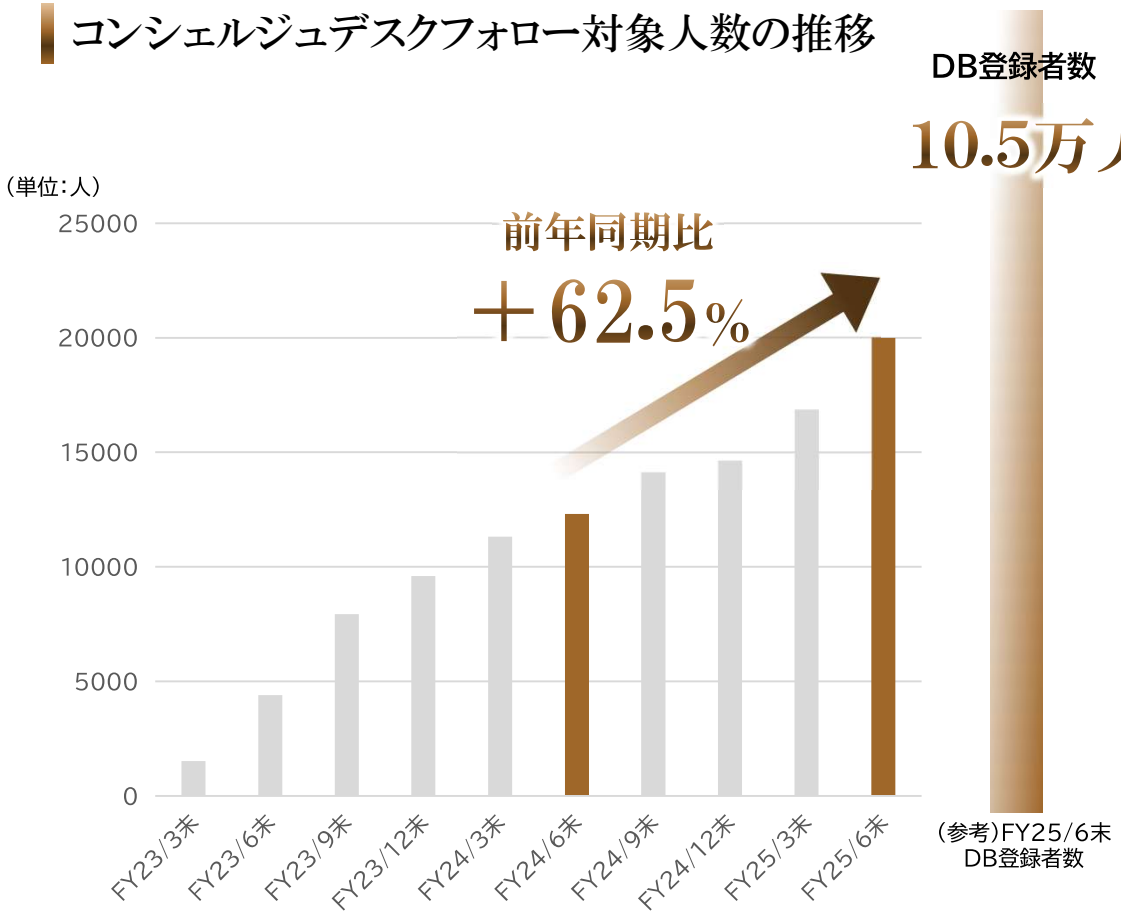
※ 業務提携先を含む

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

データベースマーケティング強化

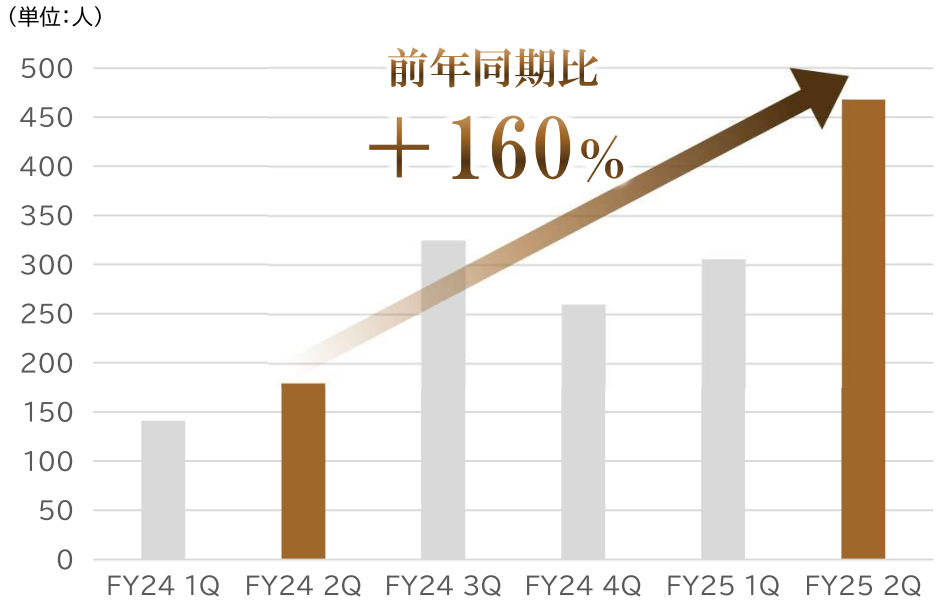
コンシェルジュデスク立ち上げ後、コンシェルジュのフォロー対象人数・再稼働登録者人数は順調に拡大。
フォロー対象人数は現行の5倍超の拡大余地があり、更なる投資を実施しコンシェルジュデスクの人員を拡大することで、フォロー対象人数及び売上の伸長を図る。

コンシェルジュデスクフォロー対象人数の推移



※ 2025年8月28日時点で退会した人数を除いて集計

コンシェルジュデスク経由再稼働登録者数



※ 再稼働登録者数とは、コンシェルジュデスクからの連絡に対して返信し、キャリアアドバイザーと改めて面談を希望した人数を指す。

movin'
www.movin.co.jp

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

目次

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

6. リスク情報

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

認識するリスク及び対応策

主要なリスク	発生可能性	影響度	リスク対応策
競合他社との競争激化リスク	中	中	コンサルティング業界及び同業界の採用動向について常に情報収集を行うとともにクライアントとのリレーションを強化することで、転職希望者に対してより深い情報提供・転職支援を行い、介在価値を高めていくよう努めております。
特定の業取引先に依存するリスク	低	大	コンサルティングファームにおける顧客の多角化並びにコンサルティングファーム以外のプロフェッショナルファーム及び事業会社向けサービスを拡大するとともに、潤沢な顧客基盤を活かし機動的に顧客企業の採用ニーズの変化に対応した営業活動を実施しております。
登録者数の減少リスク	中	大	HPやSNSを通じた情報発信を強化するとともに、過去の登録者に対するCRM活動を強化し、有効登録者の確保に努めております。
優秀社員を確保できないリスク	中	中	人材の採用強化及び育成体制の強化を推進するとともに、多様な働き方を支える人事制度導入に向けて取り組んでいく方針でおります。
システムトラブルリスク	低	中	定期バックアップの実施や障害発生時の社内体制の構築精度を高めていくとともに、リスクを適切に管理するIT統制の実効性向上と内容の充実を図っております。
個人情報が流出するリスク	低	大	「個人情報の保護に関する法律」(平成17年4月施行)の規定に則って作成したプライバシーポリシー等の規程に沿って個人情報を管理し、また、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めております。またプライバシーマークの付与認定取得等、情報セキュリティ対策の強化に取り組んでおります
有料職業紹介事業者としての許認可に係るリスク	低	大	定期的に職業紹介協会等の研修を受講するとともに、弁護士や社会保険労務士等、外部専門家に相談できる体制を構築しております。

※ 上記の主要なリスクの発生可能性時期は、いずれも「特定時期なし」となります。
※ 上記の主要なリスク以外は、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

Disclaimer

- 本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」、「見込み」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提（仮定）の下になされており、さらに、その性質上、様々なリスク、不確実性その他の要素を伴います。本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点において入手可能な情報に基づいて作成しており、これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、様々なリスクや不確定要素が含まれており、実際の業績は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示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。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- なお、当資料のアップデートは今後、毎年3月頃を目途として開示を行う予定です。次回は2026年3月頃を予定しております。

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.