



株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア

2026 2Q 決算説明会

2026 年 8 月 17 日

イベント概要

[企業名]	株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア		
[企業 ID]	421A		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 2Q 決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2026 年 8 月 17 日		
[ページ数]	26		
[時間]	18:00 – 18:44 (合計：44 分、登壇：11 分、質疑応答：33 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	1 名		
	COO	西田	和雅

登壇

西田：このたびは、株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア、第2四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。定刻となりましたので、これより決算説明会を開始させていただきます。

なお、本決算説明会の発表内容ならびに Q&A につきましては、後日書き起こしを IR サイトにて公開させていただく予定でございます。必要に応じてそちらもご参照いただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

では、共有させていただいております決算説明資料に基づき、これより説明を開始させていただきます。

エグゼクティブサマリー

FY26上期は売上・利益とも修正計画を上回る着地

- ✓ マクロ環境として労働需給逼迫が継続する中、1Qに続きAIコンサル需要拡大が継続。
- ✓ FY26上期は売上31.7億円(前年同期比+76.1%)、営業利益は15.8億円(同+62.9%)と、1Q決算発表時の計画を上回る着地。

AIコンサル需要拡大の追い風を受け、成約単価・生産性は更に向上

- ✓ AIコンサル需要拡大が継続し、クライアントの採用ニーズは極めて旺盛。FY26上期成約単価はFY25下期比+17.8%上昇。転職支援人数(入社人数)は前年同期比+33%伸長。
- ✓ キャリアアドバイザーの生産性もFY25実績を+27.2%上回る着地。

FY26 通期計画:売上64億円に上方修正、通期売上高成長率は+68%超

- ✓ 足下の好調な事業環境を踏まえて、通期計画を売上高64億円、営業利益30億円に上方修正。FY25→FY26通期売上高成長率は+68.4%と前年を上回る成長率を見込む。
- ✓ 成功報酬型のビジネスモデルであることから、当社売上は四半期単位では基調トレンドから上下に変動が発生。かかる傾向を踏まえた計画設定。



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

1

まず最初に、本日も説明差し上げる内容のサマリーについてお話しさせていただきます。

まず昨今、大きなマクロトレンドとして、少子化に伴う労働需給のひっ迫が継続しております。かかる環境の中で AI コンサル需要の拡大が継続しており、このような状況は私どものビジネスに対して非常に強い追い風となっております。

このような環境の結果、私どもの上期決算は売上高 31.7 億円、営業利益 15.8 億円と、前回の決算発表時の修正計画を上回っての着地となりました。

先般申し上げさせていただいた AI コンサル需要の拡大があり、クライアント採用ニーズはきわめて旺盛な状況が続いております。FY26 上期成約単価はこの旺盛な需要の結果もあり、FY25 下期比でプラス 17.8%上昇しております。

また転職支援人数も前年同期比プラス 33%伸長しておりますので、数量、単価ともに伸びた状況といえるかと思います。このような事業環境でございますので、キャリアアドバイザーの生産性も FY25 通期実績比プラス 27.2%上回る着地となっており、きわめて順調に推移しています。

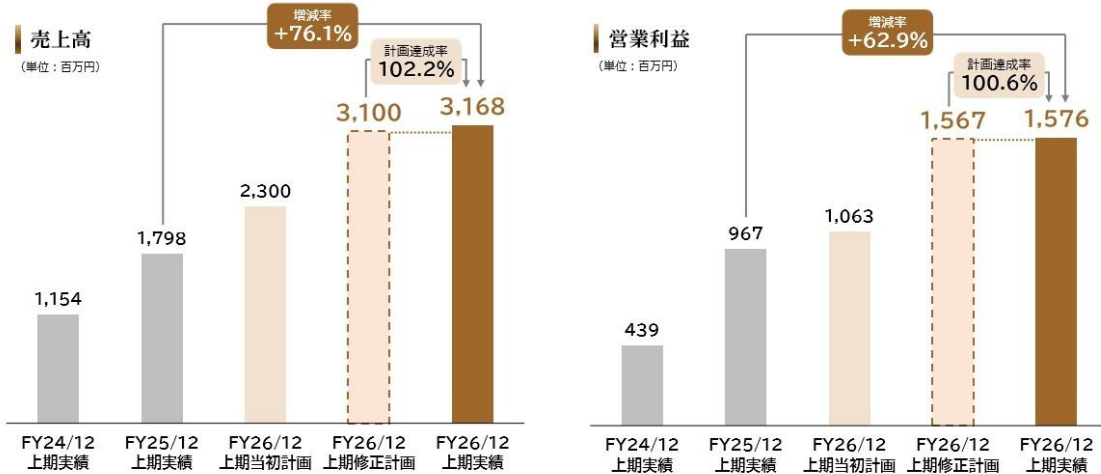
このようにマーケット環境、内部事業環境はいずれも好調でございますので、この好調な需要環境を踏まえて、通期計画を再度上方修正させていただくことといたしました。今回の修正計画により、売上高は 64 億円、営業利益は 30 億円超に上方修正しております。結果としまして、FY25 から FY26 の通期売上高成長率は 68.4%と、前年の約 60%の成長率をさらに上回る成長率を見込んでおります。

なお、私どものビジネスは成果報酬型のビジネスモデルであり、特段受注残やバックオーダーがあるようなものではございませんので、どうしても四半期単位では基調トレンドから上下変動がございます。このような傾向を加味した計画策定となっておりますので、その点についても補足させていただきます。

以上、次のページから詳細につきましてご説明させていただきます。

業績ハイライト

- ✓ 上期売上高は前年同期比+76.1%成長の3,168百万円、営業利益は同+62.9%成長の1,576百万円と、売上高・利益ともに前年比大きく伸長。売上・利益とも前回決算で発表した修正計画から上振れ着地。



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

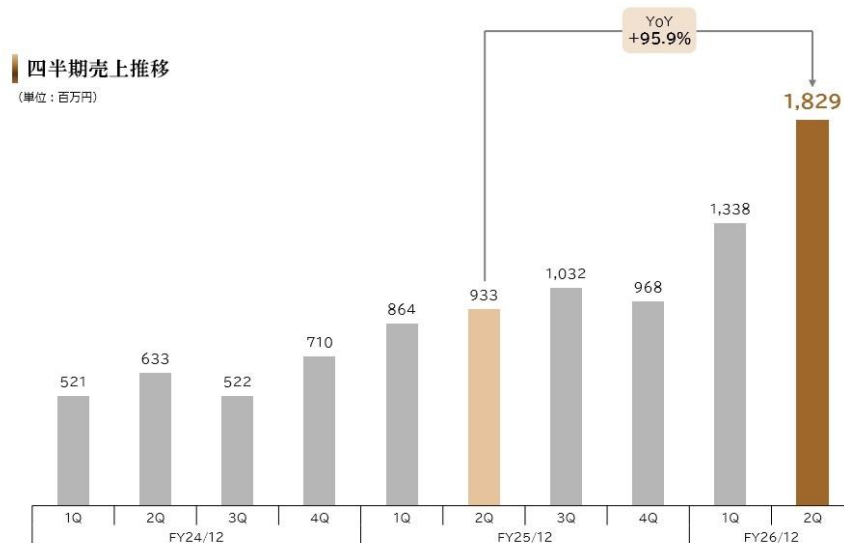
2

まず、上期の業績ハイライトでございます。

上期の売上高は前年同期比プラス 76.1%成長の 31 億 6,800 万円、営業利益は同 62.9%成長の 15 億 7,600 万円となりました。売上高、利益ともに前年比大きく伸長しており、また先般発表させていただきました修正計画から、いずれも上振れての着地となっておりますので、私どもの想定以上に良い結果となりました。

FY26 2Q売上は前年同期比倍増

- ✓ FY26 2Q売上は前年同期比+95.9%と大幅に伸長し、2四半期連続で過去最高売上を更新。



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

3

次のスライドでは、四半期単位の売上高の推移を掲載させていただいております。

2 クォーター単独で見ますと、前年同期比プラス 95.9%、およそ 2 倍の売上高となっており、われわれの想定以上の結果で終わった、非常に好調であった第 2 クォーターであったといえるかと思えます。

財務サマリー

- ✓ 今期より賞与引当金の計上基準を変更(次頁)。従来通りの基準であれば、営業利益は1,819百万円(前年同期比+88.1%)。
- ✓ 前回決算発表の修正計画比、売上高+2.2%、営業利益+0.6%の上振れ着地。

(百万円)	FY25/12 上期実績	FY26/12 上期実績	前年同期比	FY26/12 上期修正計画	達成率	FY26/12 通期修正計画	進捗率
売上高	1,798	3,168	+76.1%	3,100	102.2%	5,800	54.6%
売上総利益	1,723	2,940	+70.6%	2,885	101.9%	5,438	54.1%
(売上総利益率)	(95.8%)	(92.8%)	(▲3.0pt)	(93.1%)	—	(93.8%)	—
販売費及び一般管理費	755	1,364	+80.5%	1,318	103.5%	2,778	49.1%
営業利益	967	1,576	+62.9%	1,567	100.6%	2,660	59.3%
(営業利益率)	(53.8%)	(49.7%)	(▲4.0pt)	(50.5%)	—	(45.9%)	—
経常利益	968	1,579	+63.2%	1,571	100.6%	2,670	59.2%
(経常利益率)	(53.8%)	(49.9%)	(▲4.0pt)	(50.7%)	—	(46.0%)	—
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	633	1,036	+63.6%	1,030	100.6%	1,750	59.2%
(純利益率)	(35.2%)	(32.7%)	(▲2.5pt)	(33.2%)	—	(30.2%)	—
フリーキャッシュフロー ※	672	1,002	+49.1%	—	—	—	—

※「営業CF-設備投資額」により算定



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

4

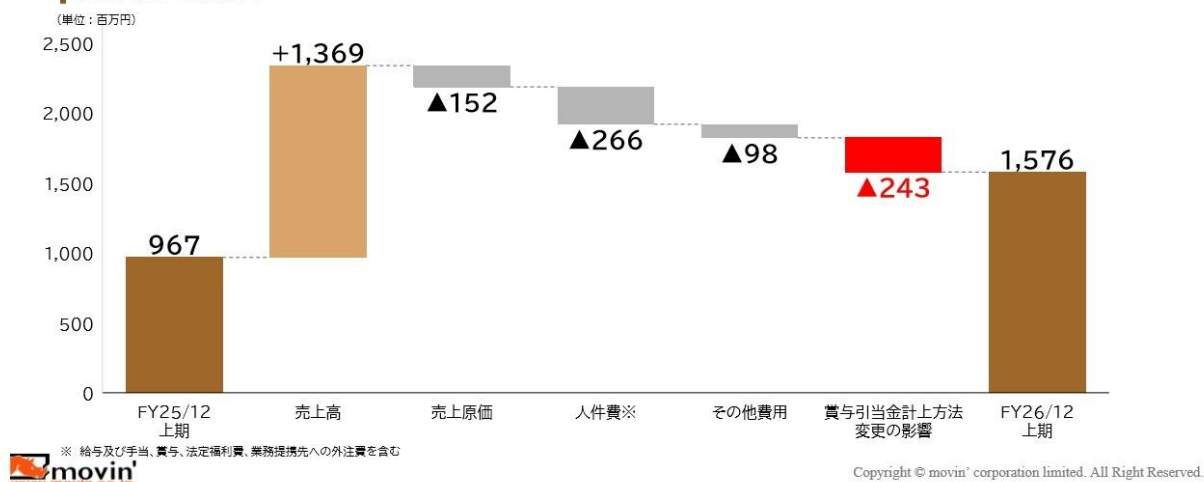
次に財務サマリーでございます。今回の決算の詳細については、こちらのテーブルをご参照いただければと思います。

なお、前回の決算説明の際にもご説明させていただきましたが、今期より賞与引当金の計上基準を変更しております。従来どおりの基準であれば営業利益は 18 億 1,900 万円と、前年同期比プラス 88.1%の成長でございました。

賞与引当金計上方法変更詳細

- ✓ 今期から、より売上高の年間進捗に比例して計上する形に賞与引当金の計上方法を変更。従来の計上方法より1Q・2Qの計上額が増加し、3Q・4Qの計上額が減少するため、上期決算までにおいては▲243百万円のインパクト。
- ✓ 期中の計上タイミングがズレるのみで、通期での賞与引当金合計額は従来と変更なし(＝通期利益には影響なし)。

営業利益の増減要因



こちらの賞与引当金の計上方法の変更について、改めてご説明をさせていただきます。

今期からより売上高の年間進捗に比例するかたちで、賞与引当金を計上するかたちで計上方法を変更しております。この方法ですと、従来の計上方法に比べて1クォーターならびに2クォーターは、賞与引当金の計上額が増加します。逆に3クォーター、4クォーターの計上額は減少することになります。

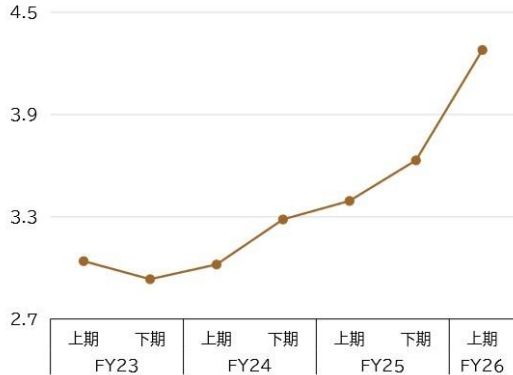
このような変更でございますので、上期決算までにおいては利益に対してマイナスインパクトがあり、おおよそ2.4億円ほど減益要因となっております。しかしながらこの計上方法の変更は、あくまで期中でいつ計上するかという計上タイミングのずれの問題でございますので、通期の賞与引当金合計額に関しては影響ございません。すなわち通期の営業利益に関しては、この賞与引当金の計上方法によってプラスもマイナスもございませんので、改めてご説明させていただきます。

平均成約単価はさらに上昇

- ✓ AIコンサル需要に伴う人材ニーズ拡大から、大手ファーム/中堅ファーム共に採用を活性化。
引き続き採用マーケットの需給はタイトであり、平均成約単価はさらに上昇。
- ✓ 成約件数も前年同期比+33%と大きく伸長し、過去最高を更新。

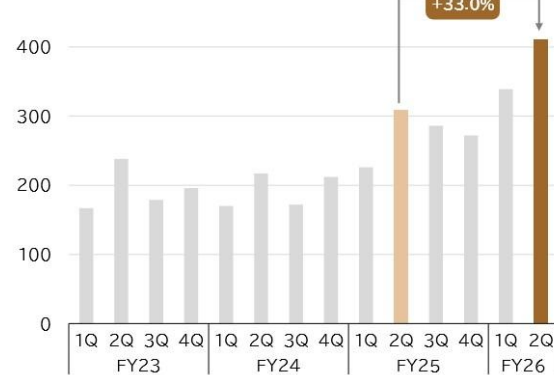
■ 転職支援1件当たりの平均成約単価

(単位：百万円)



■ 四半期別転職支援人数(入社人数)推移

(単位：人)



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

6

次に事業の状況について、いくつかの数値をもとにご説明させていただければと思います。

冒頭申し上げましたとおり、AI コンサル需要によって人材ニーズが急拡大しており、大手ファームも中堅ファームもともに採用を非常に活性化しております。

このような状況ですと採用マーケットの需給はよりタイト化が進み、需給がタイトになりますと価格が上がることで、成約単価はさらに上昇しております。FY25 下期、過去最高の成約単価でございましたが、ここからさらに成約単価が伸びている状況でございます。

しかし単価だけでなく、件数も順調に伸びておりまして、成約件数は前年同期比プラス 33%となっております。したがって現在、数量、単価、両方が伸びている状況になっております。

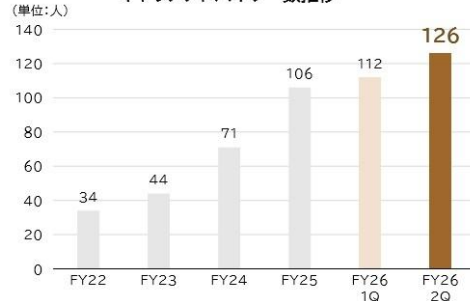
キャリアアドバイザー数の増加ペースは加速

- ✓ 2Q末キャリアアドバイザー数は1Q末比+14人純増と前Qから加速し、採用は順調に推移。
- ✓ 一人当たり生産性水準もFY25通期比+27.2%向上し、計画以上の結果。

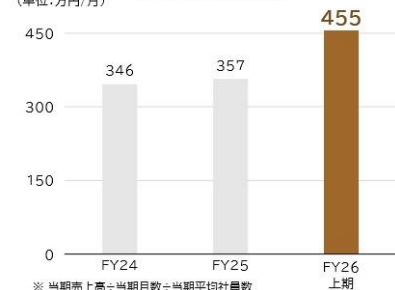
当社の収益モデル

$$\text{売上高} = \text{キャリアアドバイザー数} \times \text{生産性(一人当たり売上高)}$$

キャリアアドバイザー数推移



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.



次に、私どものビジネスの重要 KPI についてご説明させていただければと思います。

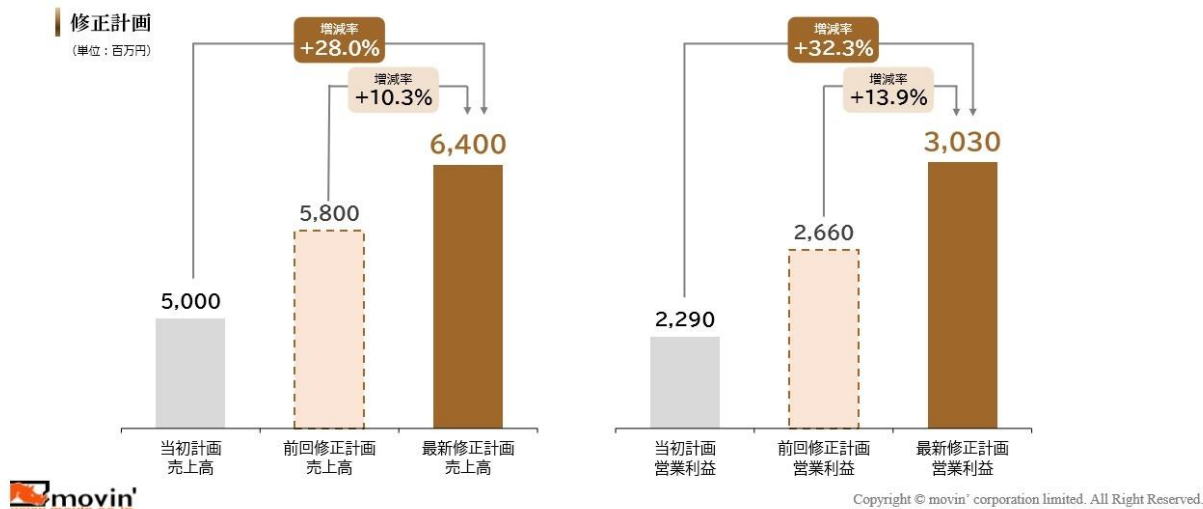
私どものビジネス、非常にシンプルなビジネスでございますので、キャリアアドバイザーが何人いて、キャリアアドバイザーの1人当たりの売上高がいくらか、生産性がいくらか。これをかけることによって売上高が決まるという、とてもシンプルなビジネスでございます。

結論としましては、このいずれの数値も非常に順調に推移しております。FY26、2クォーター末のキャリアアドバイザー数は126人となり、前クォーターからプラス14人、純増しております。今期末のターゲット人数は150人でございますので、そちらに対してオントラックで順調に推移しています。

また1人当たりの生産性水準もFY25通期比でプラス27.2%向上していますので、当初計画よりも非常に順調にきているところでございます。

通期計画を再度上方修正

- ✓ 足下の好調な事業環境を踏まえて、通期計画を売上高64億円、営業利益30億円に再度上方修正。
- ✓ 当社事業は成功報酬型のビジネスモデルであり、入社日当日まで売上は確定しないことから、当社売上は四半期単位では基調トレンドから上下に変動が発生。かかる傾向を踏まえた計画設定（詳細は次頁）。



このような好調な事業環境でございますので、事業環境を踏まえてこのたび再度、通期計画を上方修正させていただくこととなりました。

修正の結果、通期の売上高は64億円、営業利益は30億3,000万円となりました。結果として、今年の当初、期初に計画していた売上高と比べますと、売上高がプラス28%上方修正させていただいており、営業利益につきましては期初計画比でプラス32.3%上方修正しております。

また前回決算で発表させていただいた修正計画と比べましても、再修正計画は売上高でプラス10.3%、営業利益でプラス13.9%上方修正させていただいております。

なお私たちのビジネスは成果報酬型のビジネスであり、入社当日になって初めて売上高が確定いたします。特段、受注残高とかバックオーダーがあるものではございませんので、そのような事業の特性を踏まえて、この修正計画を設定しております。

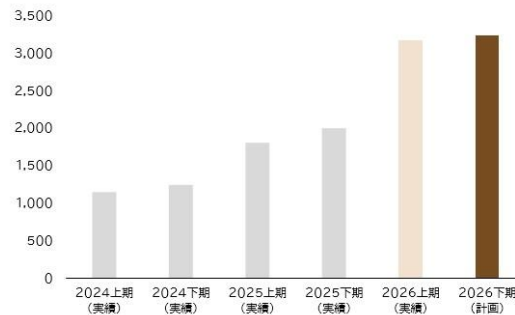
四半期単位では上下変動があるものの、基調トレンドは変わらず

- ✓ 成果報酬型のビジネスモデルの特性上、四半期単位では基調トレンドから上下に変動が生じやすい。
- ✓ 半期単位の基調トレンドは今年もFY24、FY25同様に推移する見込

年間売上占める各Qの売上割合(直近実績)

	FY24 実績	FY25 実績
1Q	21.7%	22.9%
2Q	26.3%	24.6%
3Q	22.1%	27.2%
4Q	29.9%	25.4%

半期売上実績・計画推移



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

9

そちらの具体的なところにつきまして、こちらのページにて補足させていただきます。

左のテーブルは去年、一昨年で、各クォーターの売上高が年間売上高の何パーセントを占めたかの実績を記載させていただいております。

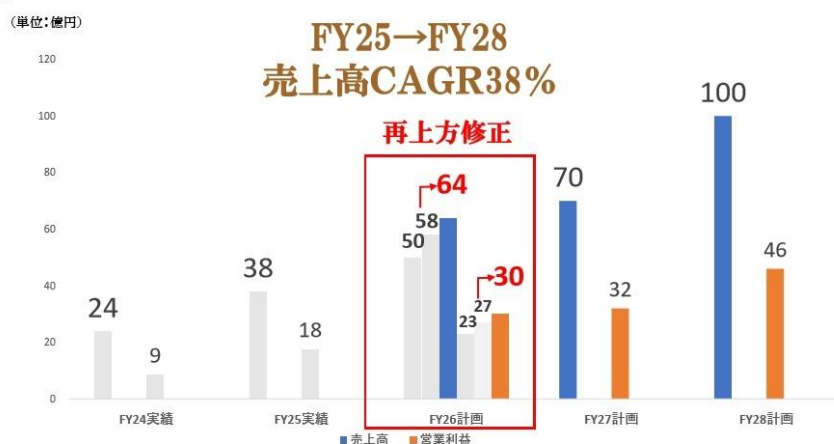
ぱっと見ていただきますと分かる通り、1クォーターがちょっと低い傾向はあるんですけども、それ以外は結構ばらばらでございまして、四半期単位ではどうしても基調トレンドから上下変動が発生します。

ただ半期単位で見えますと、去年も一昨年もほぼ同じような動きであり、今年も同じような動きで推移するであろうと見込んでおります。このような事業特性を踏まえまして、今回の修正計画を設定させていただきました。

(再掲)中期経営計画目標 2028年売上高100億円

- ✓ 2028年までに、オーガニック成長のみで売上高100億円、FY25からFY28のCAGR約38%を目標とする。
M&Aによる成長はあくまでも上記目標からプラスαの上積み。

中期経営計画期間中 数字目標



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

10

この計画の修正を、今年初頭に発表させていただきました中期経営計画と照らし合わせると、このようなかたちとなります。発表しました中期経営計画では売上高 CAGR、平均成長率 38%を目指す成長でございましたので、そこから2度の上方修正を今期はしており、きわめて順調に今のところきているといえるかなと思います。

ただ今が順調だからいいというわけではなく、私ども、この中計の目標は2028年に売上高100億円を達成する目標でございました。なので、これからも現状に対しまして少しでも確実に、少しでも早く売上高100億円をこの中計期間中に達成することを目標として、努めてまいります。

なお、この目標値はあくまでもオーガニック成長のみでの目標でございますので、M&Aによって成長の上積みができたら、そちらはこの目標値からのさらに上振れ要因という整理となっております。

以上、簡単ではございますが、本上期の決算説明についてご報告させていただきました。

質疑応答

西田 [M]：ここからの時間は、皆様のご質問を承る時間とさせていただければと思っております。ご質問がある方は Q&A からご質問を投稿いただければと思います。既に早速、お一つご投稿いただいておりますね。ありがとうございます。

また今回の決算説明会に先んじて、いくつか事前にご質問を頂いておりましたので、まずそちらのご質問にお答えさせていただき、次にこちらの Q&A に頂いたご質問をお答えさせていただく段取りでご説明をさせていただければと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

まず、事前に頂いていたご質問から順にお答えさせていただきます。

質問者 [Q]：一つ目のご質問は、第 2 四半期累計の売上高が 50%と非常に高いが、これは構造的なものであるか。上期の営業利益率 49.7%と通期の営業利益率が違うが、この辺りはどうなっているか。

西田 [A]：まず私どもの営業利益の考え方としまして、四半期単位ではぶれがございます。なぜかといいますと冒頭申し上げたとおり、賞与引当金が私どもの営業、販管費の中で非常に大きなウエートを占めておりまして、これが各キャリアアドバイザーの成績によって決まってきます。

なので、基本的には売上進捗に基づいてこれが乗っかっていくんですけども、第 3 四半期、第 4 四半期、後半になって初めて達成ができたことで、賞与引当金が計上される者も多うございますので、どうしても今回の賞与引当金の計上基準をよりなだらかとしたとして、下期のほうに引当金の計上が多くなります。

したがって、どうしても四半期単位、上期、下期単位ではぶれが出るんですけども、通期ではおおよそわれわれの営業利益率の実力値は 46%程度、ここプラマイをターゲットにしております。なので、ここが基本的な私どもの目線感となっております。今期に関してはそこから売上が順調に上振れておりますので、結果、固定費が薄まっており、より高い 47%の営業利益率となっております。

なので、基本的に営業利益率は通期 46%をターゲットとしておりますので、これを基準で見てくださいとよろしいかなと思います。

以上、ご説明させていただきました。

質問者 [Q]：次のご質問は引当金に関する事で、今お話しした引当金はいくらなのかというご質問でございます。

西田 [A]：上期は賞与引当金 4.0 億円をおよそ計上しております。通期では 8.8 億円が計上される見込みでございます。

なお先ほどのスライドの中で 2.4 億円という数字がございましたが、これはあくまで賞与引当金の計上方法を変更したことによる影響でございますので、この金額が賞与引当金の全額ではございませんので、お間違えのないよう、お含みおきいただければと思います。

こちらについてもご回答させていただきました。

質問者 [Q]：次の事前のご質問は、粗利率に関してです。2 クォーター単体で見ると粗利率が下がっているようですが、こちらはなぜでしょうか。

西田 [A]：こちらはご質問の際にも頂きましたが、他社プラットフォームを使っているチームの売上伸長によるものでございます。もともと他社さんのプラットフォームを使うチームは 2024 年から本格的に稼働したのですが、やはり 1 年、2 年と立ち上げフェーズのところでございますので、こちらのチームが伸びていまして、その影響で粗利率が下がっているところがございます。

しかしながら、先ほど申し上げた賞与引当金、私どもがキャリアアドバイザーの賞与を計算するときの計算基準となるのは売上総利益のほうでございますので、粗利が下がった分、賞与引当金が減ります。結果として、営業利益に対するインパクトは粗利率ほど影響がございませんので、その点をご心配いただく必要はないかなと思います。

こちらについてもご回答させていただきました。

質問者 [Q]：次のご質問は、通期決算に関してです。通期の営業利益に関して、例えば生成 AI 活用による業務効率化がどれくらい進むのかですとか、下期の成約単価や転職人数の見通しについて、どうなっているのか。

西田 [A]：通期の営業利益率のターゲットに関して、考え方に関しては先ほどご説明差し上げたとおりでございます。また生成 AI による業務効率化は、もちろん各新人の育成だとかでは進んでおりますが、先般リリースで出したような本格活用はこれから始まっていくところでございますので、まだ具体的な数字インパクトには表れていない状況でございます。

これはまた具体的にインパクトが出るようになりましたら、しかるべきかたちで開示したいと思っております。

また下期の成約単価や転職支援人数の見通しに関してでございますが、基本的に成約単価が今から大きく上回ることは、計画上では見込んでおりません。なので成約単価はほぼ変わらない前提で、転職支援人数が下期の数字となっていると思っていただければと思います。

質問者 [Q]：次のご質問が中期経営計画のかたちです。来期どうなるのか、今後の中計の見直しは考えているのか。

西田 [A]：まず中期経営計画に関しては、基本的な考えとしましては先ほどのスライドでご説明させていただいたとおり、CAGR38%をターゲットとし、100 億円を目指す計画でございました。今年の数字は順調に上振れておりますが、繰り返しになりますが FY28 までに 100 億円をやるのが目標でございますので、これに向けて引き続き頑張っていくところでございます。

なので来期は 70 億円をやれば良いと思っているわけではなく、100 億円を少しでも早く、少しでも確実にやるところが現在の目標でございます。まだ今年に関しても 2 クォーターの今、決算説明でございまして、まだ今年が残っておりますので、目先は来年、再来年どうというよりも、今年について頑張っていくところで考えております。

その結果として、到達できたポイントを見まして、どれぐらい来期頑張っていけるか、どれぐらいを目指していけるかを、しかるべきタイミングで改めてお話しさせていただければと思っております。

以上、簡単ですが、こちらに関してもご回答させていただきました。

まだ事前質問が多く恐縮ですが、もう一つ、株主還元についても考え方のご質問を頂いております。

質問者 [Q]：株主還元について。

株主還元に関する考え方

- ✓ 人材の適正配置はもはや社会インフラといっても過言でないと考えております。弊社はこの領域で今後10年、20年と社会に価値を提供し続けるなくてはならない存在となり、結果として企業価値を最大化していきたいと考えています。
- ✓ 上記観点からも、まずは利益成長に貢献する投資を行い企業価値を向上させることが最大の株主還元と考え、適切な投資機会が無くなった段階で余剰資金の直接還元を検討していきます。

株主還元の優先順位

優先度
高

1) 利益成長に伴う企業価値向上

- ・既存の人材紹介事業成長に資するキャリアアドバイザーの採用
- ・AI革命に対応するためのシステム投資
- ・人材紹介事業における集客機能強化並びに転職支援強化に資するM&A
- ・“生涯キャリアハブ”構想に資する事業機会に投資

2) 余剰資金の直接還元

- ・自社株買い
- ・配当
- ・デジタルギフト
- etc...



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

26

西田 [A]：こちらに関しては今まで中計でもご説明差し上げたとおりでございますので、基本的にはまず利益成長に伴う企業価値向上に投資していくところが、一番には考えております。まだ私も、グロース市場に上場して1年も経っていない状況でございますので、調達したお金をすぐにお返しするのは、上場の目的を考えても少しおかしいかなとは思っております。

しかしながら、皆様から株主還元に関するご質問を頂き、またご意見も多数頂いているのも事実でございますので、そちらに関してどのような時期に、どのようなやり方で、どのような還元をするのがベストかは、常にマネジメントの中で議論させていただいております。

なので今後も議論を続けていきまして、しかるべきタイミングできちんと考えていき、ご発表できる内容がかたまりましたら、ぜひご発表したいなと思っております。

今いま時点ですとどのようなやり方がベストなのかも議論していますが、デジタルギフトなどは素晴らしい商品だと思うんですけれども、いきなりそこからやるよりは王道のやり方をしていくのがいいのかなという議論も出ておりますので、自社株買いなのか配当なのかは分かりませんが、まず王道のかたちからというところなのかなという議論は出ております。

またこちらについては、議論が深まりましたらご説明、ご発表させていただければと思っております。

以上が事前に頂いていたご質問に対するご回答になりますので、ここからは今ご投稿いただいたご質問を古い順にご回答させていただければと思います。

質問者 [Q]：まず一つ目、来年の達成確度。2027 年の売上 70 億円に対する達成確度や、上回る成長余地。

西田 [A]：こちら先ほどの中期計画に関する考え方のところでご説明させていただきましたが、あくまでも 100 億円をやる中期経営計画の目標でございますので、来年は 70 億円でいいよねとか、70 億円をやれば万々歳というよりは、できる限り 100 億円に近づけていく考え方でおります。

どこまでいけそうなのかに関してはまだ期中でございますので、期中が終わったところで、そのときの着地を見てまたご説明をさせていただければと思います。

質問者 [Q]：キャリアアドバイザーを拡大していく中、新人の比率上昇による 1 人当たりの生産性低下をどのように想定されているか。

西田 [A]：まず中期経営計画の前提としていたのは、1 人当たり月 357 万円と、前年の数値でございましたが、結論として今この数値を大幅に上回って 2 クォーター推移しております。ここから新人が増えていくことでももちろん一定、低下はするかもしれませんが、この数字は十分上回っていくんじゃないかなと考えております。

背景としてはそもそも単価が上がっていることだったり、私どもの育成の仕組みがうまくいっていること、外部要因、内部要因双方がプラスに働いているところがございます。

質問者 [Q]：成約単価 400 万超について、どの要因が大きく寄与しているか。

西田 [A]：こちらは私どもの成約単価を分解しますと、成約の年収、皆様、転職希望された方の年収がいくらかというものと、そちらに対して料率が何パーセントかというところの、二つのパラメーターによって違っております。結論としては、これはいずれもが寄与しております。

年収の部分なんですけれども、皆様ご存じのとおり、日本は今インフレ環境でございます。インフレに伴い、賃金が上がっていくサイクルが出ております。この賃金の上昇は平準化してみれば上がりやすいセクター、上がりやすい業界と、上がりにくい業界、上がりにくいセクターがございますが、私どもがビジネスをしておりますハイキャリアセグメントは、一般的に上がりやすいセクターです。したがって、この恩恵をフルに受けております。

その上で最近、料率につきましては先ほどの AI コンサル需要拡大に伴う需給のタイト化に伴いまして、料率が上がったことは 1 クォーターの決算発表のときにもご説明申し上げましたが、これがまだ引き続き同じ環境が続いております。なので、両方が寄与しています。

中長期的にどうかというところにつきましては、もちろん先のことなので分からない部分も多々ありますが、一つ確度が高いことで申し上げますと、インフレが今後すぐに収まるのか。これは少しお時間がかかるのではないかと考えております。

そうしますとインフレに伴う賃金上昇分は比較的、中長期的に維持される可能性が高いトレンドではないかなと考えておりますので、この部分については一定、中長期的に可能性は高いものとしていえるのではないかと考えております。

質問者 [Q]：次が中長期の成長戦略です。プライム市場への変更は重要な経営目標。

西田 [A]：まずこちらのプライムの市場というところなんですけれども、こちらを目標としている背景としては、どちらかというビジネス上の問題がございます。求職者様に対して、やはりプライム上場で一定の安心感を持っていただき、知名度を持っていただけたと思いますので、ビジネス上、集客のプラスがあることでこちらを意識しております。

これはいつするのか、どのようなかたちのタイムラインですのかで申し上げますと、現時点では特段まだ何も決まっていないところがお答えになります。

ただ繰り返しになりますとおり私どもは、これは別にビジネスをプラスにするために、ビジネスを伸ばすためにプライム市場への変更が要素に入っておりますので、プライム市場へ変更することが至上命題だとか最重要目標であるわけではなく、事業成長のためにやることとなっております。なので当然、事業の状況の優先順位だとかを踏まえながら、やっていくかたちで考えております。

少し簡単ではございますが、こちらのご質問についてもご回答させていただきます。

質問者 [Q]：他社プラットフォームを使う成長率が高いということですが、自社のチームも伸びているのか。

西田 [A]：これは結論でいいますと、自社チームも伸びております。こちらの成長率、見ていただくと分かりますとおり、全社の売上が70%近く伸びております。その中でその全てを他社プラットフォームが伸びていましたら、われわれの利益はもっと下がってしまいますので。基本的に、相対的に他社プラットフォームのほうが去年と比べて伸びたというだけでございますので、弊社プラットフォームを使っているチームも大きく伸びている状況でございます。

質問者 [Q]：次に他社プラットフォームを使う場合、同じ候補者に競合エージェントも接触できると思いますが、その場合でも当社が選ばれる理由はどのようなものか。

西田 [A]：素敵なお質問をありがとうございます。こちらはいくつか理由はございますけれども、まずコンサル業界の転職という文脈でいうと、私どもちゃんとコンサルティング転職をしていることが一ついえるかと思います。

決して他社様を悪くいうわけではないんですけれども、コンサルティング業界への転職に強いですと謳っておりながら、実際にご支援しているのはビッグ4さんとアクセンチュアさんと、ベイカレントさんとベイカレントクローンさんで転職支援をして、コンサル業界を全て網羅しているとおっしゃるような会社様も結構あるようでございます。

われわれはもちろんそういったお客様も非常に重要なお客様でございますが、コンサル業界全体のユニバースを捉えておりますので、外資系の戦略コンサルさんだったり、日系の大手コンサルティングファームだったり、シンクタンクだったり独立系のユニークなコンサルさんだったり、はたまた、どちらかという財務よりのコンサルティングだったり、文字どおりコンサル業界の全てを網羅しております。

そうしますと、同じ方でも選択肢の広さに大きな違いをお感じになるので、せっかくなら幅広くご支援してくれる会社をとということで、選んでいただけております。

また会社をご紹介できることと、その会社様に転職して成功できることも別問題でございますので、長年培ってきたナレッジやノウハウで、より転職支援に成功できる、合格率を高められることができることも、違いであろうかと思います。

さらにその先のことももう一つご説明させていただきますと、私どものお仕事は前回の説明会でも申し上げましたが、コンサルティング業界に転職支援することではなく、皆様が行きたい会社を見つけてあげて、そこに行けるように転職支援をすることが仕事でございます。

たまたまコンサル業界に強く、コンサル業界のニーズが強いことで、皆様からのニーズが強いということで、そのウエートが大きくなっている状況でございます。なので、われわれコンサル業界以外のクライアントも多数ありまして、クライアント数だけでいえばコンサル業界以外の数のほうが多い状況になります。

そうしますと、そもそも〇〇様のキャリアということを考えてときに、コンサル業界に行くべきなのか金融業界に行くべきなのか、日本の大企業さんに行くべきなのか外資系事業会社に行くべきなのか。どこがベストかというお話を、それぞれの具体的な選択肢を示しながらご支援する。場合によっては、複数のカテゴリーをまたいでご支援することをさせていただいています。

こういったご支援をするとなると、なかなか競合さんでは規模の問題だとか、ナレッジの問題なんかで難しいこともございまして、私どもを選んでいただけているのではないかなと推察しております。

少し長くなりましたが、ご回答させていただきました。

質問者 [Q]：AI 活用による生産性向上は、営業利益にどれくらい寄与しているか。

西田 [A]：こちら申し訳ございませんが、定量的にはどれくらい寄与しているかは、まだご説明できるような状況ではないかなと思っております。営業の見える化や教育では生成 AI、非常に使っておりますし、例えば新人のキャリアアドバイザーは書類の添削などのアドバイスを、面接対策をするときに生成 AI を活用しておりますので、こういった部分では明らかに効果が出ております。

なので新人の立ち上がりは早くなったかたちで間接的に、無理やり数字を推計することはできるのかもしれないんですけども、明確にこれだけ相関があることをお示しするのは時期尚早かなと思っております。

また私どもがリリースでも出させていただいています AI の活用の本格化は、これはまた別の取り組みということで、まさにスタートを切ったところでございます。これから徐々に実行が進み、時間が経った後に数字に表れてくるところでございますので、そちらは完全にこれからという状況でございます。

なので具体的な数字をお示しできなくて大変恐縮ではございますが、AI を取り入れていきながら、生産性を上げていこうということは、取り組みとしては進めておりますし、定性的には先ほど申し上げたような効果が出ているかなと思っています。

以上、簡単ではございますが、こちらについてもご説明させていただきました。

質問者 [Q]：給与の体系でございます。こちらに関して、どのようになっているか。

西田 [A]：非常に簡単にご説明させていただきますと、固定給と賞与があり、ざっくり申し上げますと賞与ウエートのほうが、固定給とほぼ同等ぐらいはありますかね。人によっても多少変わりますが、基本的に賞与ウエートがきわめて高い状況になっています。

一定の結果を出したら賞与が発生しますので、結果が出なければ賞与はゼロというかたちになっております。なので、基本的にキャリアアドバイザーに対しても頑張ったら、成果を出したらリターンが出るかたちで、かなり成果に対してフェアなお支払いをしているかと思ひますし、逆に結果が

出なければ賞与は出ないということで、リスクリターンは会社も社員も、キャリアアドバイザーも双方、きちんと見合っているものではないかなと推察しております。

簡単ではございますが、こちらご回答させていただきました。

質問者 [Q]： 今期、中計、FY27、FY28 と下がる理由はなぜか。

西田 [A]： こちらは下がるというよりも、もともとの計画値のターゲットが 46%前後を見込んでいるからというのがお答えになります。

冒頭申し上げましたとおり、私どもの実力値としての投資と利益創出の実力的成長は、おおよそ 46%前後の営業利益率かなと思っております。それをもとにもとの中計、3 年度をつくっておりましたが、今期は幸いにして想定以上に上振れておりますので、結果として固定費が薄まっております。その結果として、営業利益率はその分向上していて、47%超になっているというところでございます。FY27、28 はもともとの数値でございましたので、46 になっているというかたちでございます。

こちら今、ご回答させていただきました。

質問者 [Q]： キャリアアドバイザーに関して、どのような人材を採用しているか。戦力化のためにどのようなことをしているか。

西田 [A]： キャリアアドバイザー、バックグラウンドがどのような者を採用しているか。ざっくり申し上げますと、おおよそ半分ぐらいはコンサルティング業務経験者でございます。経験がある者はキャリアアドバイザーとして仕事をする際に、求職者様にフィードバックができますので、コンサルティング経験者は多うございます。

それ以外ですと、金融業界や IT 業界、ヘルスケア業界といった特定業界のプロフェッショナルとしての経験を持っている方。このような方が 25%から 30%ほどでございます。2 割ほどが人材業界の経験者で、残りがポテンシャル採用、法人営業の経験者でポテンシャルが高い者といった分布になっていると思っていただくといいかと思います。

このような者の戦力化のためのプログラムと期間でございますが、基本的には OFF-JT の研修と OJT、双方を組み合わせさせてやっております。集中的に最初 OFF-JT をやるというよりは OJT とセットでやりまして、毎週研修がある状態が何カ月か続き、座学の研修と OJT の実践、双方を組み合わせ続けていくかたちの育成をしております。

サイクルで申し上げますと、基本的には 1 年ぐらいでおおよそひととおりの仕事ができるように、見習いを卒業するようというかたちで、われわれのほうでは育成期間を考えております。

以上、簡単ですがご回答させていただきました。

質問者 [Q]：先ほど株主還元に関する話がありましたが、総じて前向きにということで。

西田 [A]：これはなんとも現時点では決まっていることがないので、申し上げられないというのがどうしても回答になってしまいますが、いろんな方から株主還元についてご質問だとか、ご意見を頂く状況に対しては、マネジメントとして受け止めております。

いつ、どのようなかたちをするかとか、そういうことに関しても現時点で決まっていることはありませんので、具体的なコメントができる状況ではございませんが、皆様から頂いた意見は常に私もマネジメントのほうで受け止めており、どのようなかたちで、どのようなタイムラインなのかを含めてディスカッションをずっと、継続的にやっている状況でございます。

すみません、なかなか決まっていることがない以上お答えが難しく、歯切れが悪く恐縮でございますが、いったんご回答とさせていただきます。

質問者 [Q]：上方修正について、下期はまた保守的に計画に。

西田 [A]：こちらはなかなか、鋭いご質問をありがとうございます。まず基本的な考え方としては四半期ではぶれがありますので、基調トレンドを基準に考えております。

第2クォーターは本当に予想よりも上振れたのが正直なところでございますので、ご存じのとおり第1クォーターの修正計画よりもさらに上振れたと。結構な金額が上振れたところでございますので、基本的にはそういった四半期の上下変動も踏まえて、基調トレンドをもとに計画をつくっております。

ただ冒頭申し上げたとおり、私もバックオーダーがない以上、先々のところに関してはどうしても慎重に見ている側面はございますし、これまでのトラックを見ていただきましたとおり、われわれの計画は夢物語だとか、できたらいいなという希望的観測の目標というよりは、確実にきちんとやると。実行するものを計画として発表させていただいておりますので、過去のトラックを見ていただくと、結果としては上振れた着地のことが多かったことはいえるかとは思います。

すみません、ちょっと歯切れが悪く恐縮ですが、こちらもご回答とさせていただきます。

質問者 [Q]：中計達成のために社内で課題として感じているポイント、投資家として継続してウォッチしていくポイントはどのようなものか。

西田 [A]：こちらに関してですが、売上 100 億円まではキャリアアドバイザーをしっかりと採用し、育成していくところに尽きるかと思いますので、この二つが最重要 KPI だと思っていただければと思います。

質問者 [Q]：新人キャリアアドバイザーがどれぐらい残るのか。

西田 [A]：基本的に私どもの離職率が 15% ぐらいかなと思いますので、新人はそんなものかと思っていただくといいかなと思います。基本的にある程度、長くいる方が多いので、もう少し新人のほうが離職率は高いかもしれませんが、目安としてはそういったところになろうかと思います。

質問者 [Q]：IR ですね。機関投資家との 1on1 のミーティングはどれぐらいか。

西田 [A]：ざっくりですが 30 件前後ぐらいかなと思います。多少、期によって変動もしますし、新しくお越しいただける方、継続してウォッチしていただける方、双方おりますが、今のところそれぐらいの数字感かなと思います。

ざっくりとした概算でございますが、ご回答とさせていただきます。たくさんのご質問をありがとうございます。

質問者 [Q]：新年度に合わせて採用する企業が多いと考えると、下期偏重によるさらなる上振れの可能性が出てくるのか。

西田 [A]：中途の場合ですと、そんなに季節性があるものでもないのですが、あまりそういった観点での上振れ可能性は特段、われわれ意識はしていないかなとは思っています。

基本的には私ども、過去のトレンドで見ても、上期より少し上回るかたちで下期は着地しておりますので、基調トレンドはそのようなものになろうかと思っております。

ただ繰り返しになりますが、まだ下期、終わっておりませんので、できるだけ頑張っていきたいなとは思っております。

質問者 [Q]：英文では開示されましたが、海外機関投資家とのミーティングが増えているのでしょうか。

西田 [A]：鋭いご指摘、ありがとうございます。結論から申し上げますと、時価総額ですとか流動性の観点で、すごく海外機関投資家、これはいわゆる本当にカウンターパートでお話しする方が外国の方というケースでの今、説明をしています、多いかといわれると、まだまだごく少数であるとは思っています。

ただ実際に海外にお住まいの方、海外にお住まいの方というともっといいますけれども、外国の方、外国籍の方で日本株をウォッチされている方で、当社にご関心を持っていただいて、ミーティングをしたり、ご質問したりというケースはございます。

そういったケースもございましたし、私どもがこれから中長期的に会社が大きくなり、時価総額が大きくなり、海外機関投資家様の注目を浴びるようになったときに、過去の開示があったほうがプラスであろうということを考えております。

したがって足元のそういった、少数ではございますがミーティングのケースがあることだったり、中長期的な成長に伴う可能性を加味して、英文での開示は実行させていただいております。まだまだごくわずかな英文の開示ではございますが、海外の投資家様から多数ご関心を持っていただけるようになりましたら、可能な範囲で英文の開示はさらに充実させていきたいと考えております。

以上、簡単ですがこちらも回答させていただきました。

質問者 [Q]：市場環境にして求人ニーズや求職者も良好で、中計は達成にはキャリアアドバイザーの戦力化が行われるサイクルが重要か。

西田 [A]：ご理解のとおりでございます。まずマクロトレンドとして少子化という大きなトレンドがございますので、基本的に今、労働需給は何もしなければ供給が減る分だけ、どんどんタイトになっていきます。そのようなビッグトレンドがある中で、AI コンサル需要がきている状況でございますので、求人ニーズは非常に活況であり、また幸いにして私ども、長年培ってきた集客力がございますので、求職者の集客も良好でございます。

なので、あとはこれをきっちりと私どもがご支援する、きめ細かいサービスを行い、成約に結びつけるところが、本中計期間中はポイントでございますので、キャリアアドバイザーを採用し、戦力化していくところが最重要ポイントだというご認識で、相違はございません。

今のところ、今期末のターゲットは 150 でございますけれども、こちらに向けてオントラックで推移しておりますし、できるだけこちらをオントラック以上でいけるように、頑張っていきたいなと思っております。

おおよそこれで今、頂いたご質問は全てご回答させていただいているかと思えます。まださらにご質問ございましたら、最後少しお待ちしてご回答させていただきます。大丈夫でしょうか。

では、特段追加のご質問がないようでしたら、株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア、第 2 四半期決算説明会は、こちらをもって終了とさせていただきます。

皆様ご多忙の中、本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。皆様のご期待に沿えるよう、引き続きまい進してまいりますので、これからもご愛顧のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

本日はご参加いただきまして、ありがとうございました。こちらをもって説明会は終了とさせていただきます。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。