



**2026年3月期
第1四半期決算説明資料**

2025.8.7発表

**株式会社MS-Japan
(東証プライム：6539)**

当社は個人並びに機関投資家からのIR問い合わせを積極的に受け付けております。

なお、インサイダー取引に対するガバナンスの観点から、サイレント期間（決算日前1カ月）の業績に関するお問い合わせについてはお答えいたしかねますが、事業等に関する基本的なご質問等については常時お受けしております。

IRに関するご質問・お問い合わせは弊社IR担当宛にお電話（代表電話:03-3239-7373）もしくはメールにて（ir@jmsc.co.jp）お問合せ頂きますよう、よろしくお願い申し上げます。

MSCareer

MSAgent

MSJobs

Manegy

1. FY26 業績ハイライト (P4～P11)
2. 各事業の実績と進捗報告 (P12～P22)
3. ビジネスモデルと成長戦略 (P23～P29)



① 連結売上高が過去最高を更新。EBITDA並びに各段階損益も順調に推移

連結売上高が19.6億円(前年同期比+2.5%)と過去最高を更新。さらに、EBITDAは5.6億円(同+1.0%)、営業利益4.5億円(同+1.7%)と堅調に推移。

② 人材紹介事業の2026年Q1受注金額がQ過去最高を更新

人材紹介事業売上高の先行指標である受注金額(内定承諾時計上基準)は11.5億円と過去最高を更新(前年同期比+4.7%、前四半期対比+12.1%)。足元の業績は良好。

③ 海外人材事業、売上高並びに営業利益共に順調に成長

豪州子会社の売上高は対前年同期比(豪ドル)で売上高+10.5%、営業利益は+25.5%と、厳しいマクロ環境の中順調に成長。買収後継続して全社のキャッシュ創出に貢献。

(単位：百万円)	FY25 Q1	FY25 Q4	FY26 Q1	前年同期比	前四半期対比	予算進捗率
売上高	1,918	1,773	1,966	102.5%	110.8%	23.9%
人材紹介	1,119	1,036	1,109	99.1%	107.0%	24.6%
メディア	54	53	54	100.3%	100.6%	20.9%
DRM	33	19	32	95.9%	169.8%	25.0%
海外(FQR)	710	663	769	108.3%	115.9%	23.2%
売上原価	401	365	439	109.5%	120.2%	23.3%
EBITDA	559	449	565	101.0%	125.7%	24.7%
営業利益	443	331	450	101.7%	135.9%	25.2%
経常利益	462	312	470	101.7%	150.7%	26.6%
四半期純利益	294	223	298	101.3%	133.5%	26.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	283	217	285	100.8%	131.1%	26.9%

売上高

連結売上高は19.6億円(前年同期比+2.5%)。海外人材売上高7.6億円(同+8.3%)と、**それぞれQ1における売上高が過去最高を更新**。人材紹介事業の売上高については、11億円(前年同期比△0.9%)とわずかに減少したものの、**先行指標である受注金額については、11.5億円とQ過去最高受注高を更新しており(詳細P14参照)**、直近の四半期売上高比では7.0%増加と順調に推移。

EBITDA

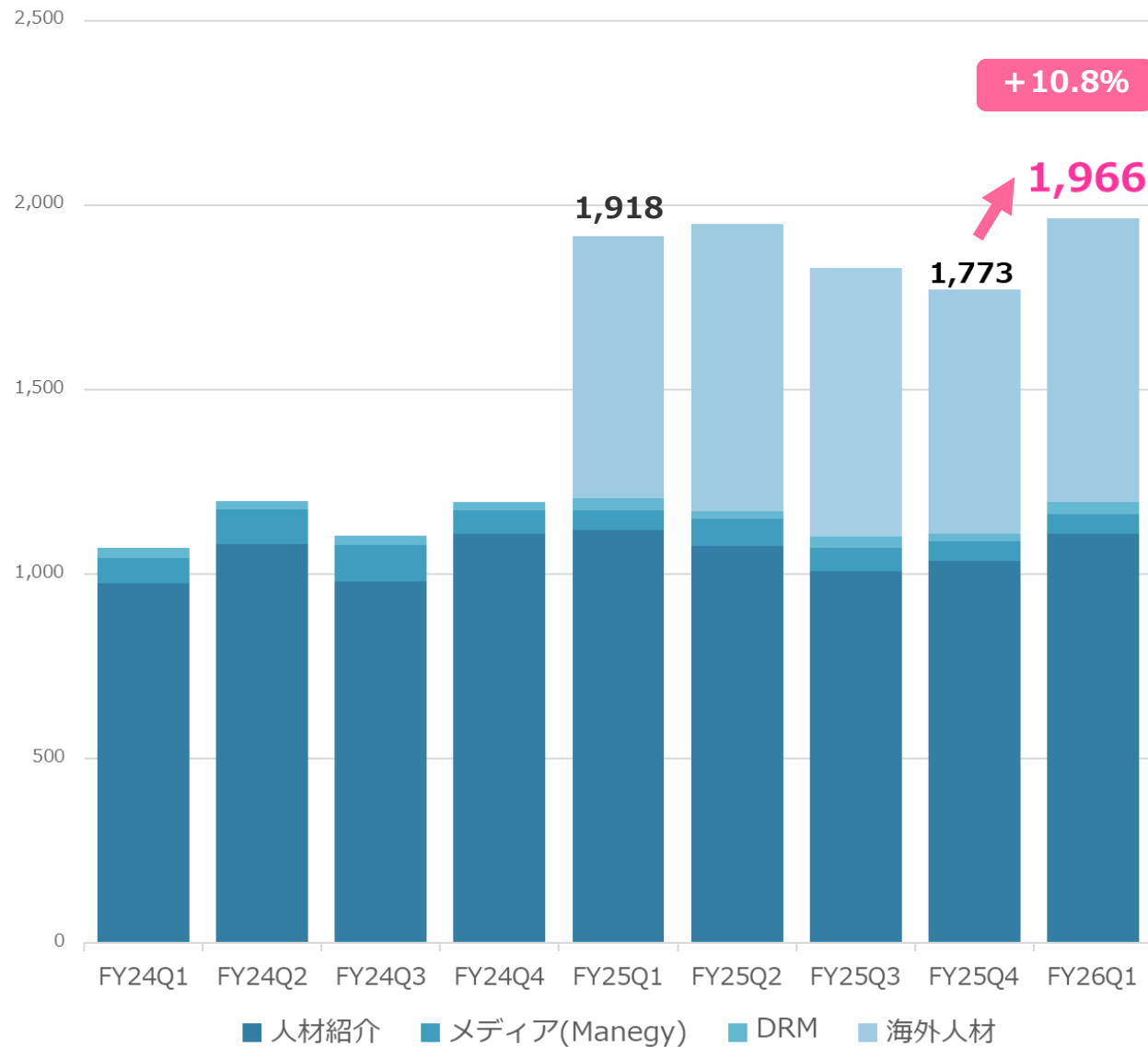
5.6億円(前年同期比+1.0%)となり、Q1過去最高を更新。(営業利益にのれん償却費75百万円並びに減価償却費38百万円を加算して算出)。

営業利益

全社的な販売費及び一般管理費明細についてはP7参照。営業利益以下、各段階利益については計画通りの順調に推移。

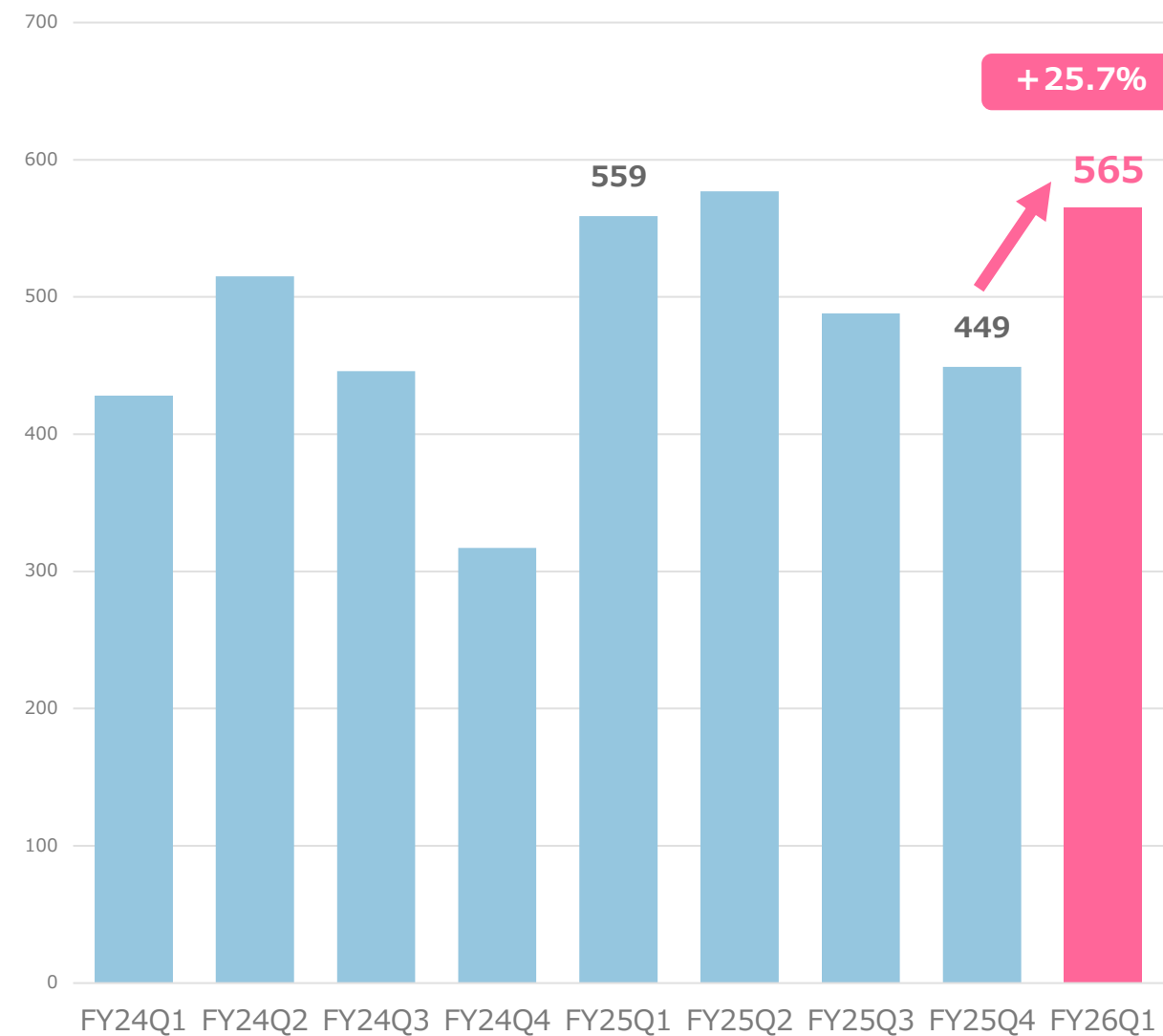
(単位：百万円)

連結売上高推移(四半期別)



(単位：百万円)

EBITDA推移(四半期別)



(単位：百万円)	FY25 Q1	FY26 Q1	前期比
販管費計	1,074	1,075	100.2%
マーケティング費用	165	166	100.3%
人件費	297	316	106.1%
減価償却費	24	24	99.8%
地代家賃	49	43	86.9%
その他	209	193	92.4%
海外販管費	249	256	102.9%
のれん償却額	77	75	98.0%

マーケティング費用

前期比でほぼ同水準となり、新規登録者数は4,041人（前年同期比△11.0%）となったものの、求人取扱数の多い職種の登録者の獲得が順調に進み、登録者決定率は14.1%と上昇しております（登録者決定率推移はP14参照）。メディア事業Manegyからの送客効果等、当社の競争優位性を活かした登録者獲得を実現（P17～P18）。

人件費

前年同期比で平均10名の増加に伴う増加。主に昨年度上期において工数不足を解消すべく積極採用。

地代家賃

支社（横浜）統合に伴う減少。

その他費用

主に海外子会社PMI関連費用等の業務委託費並びに派遣社員費用の減少。

海外販管費

当該会社の販管費は主に従業員の人件費に関連するコスト。

のれん償却額

豪州子会社の取得に伴い発生したのれん償却費用（期中平均レート95.72円換算）

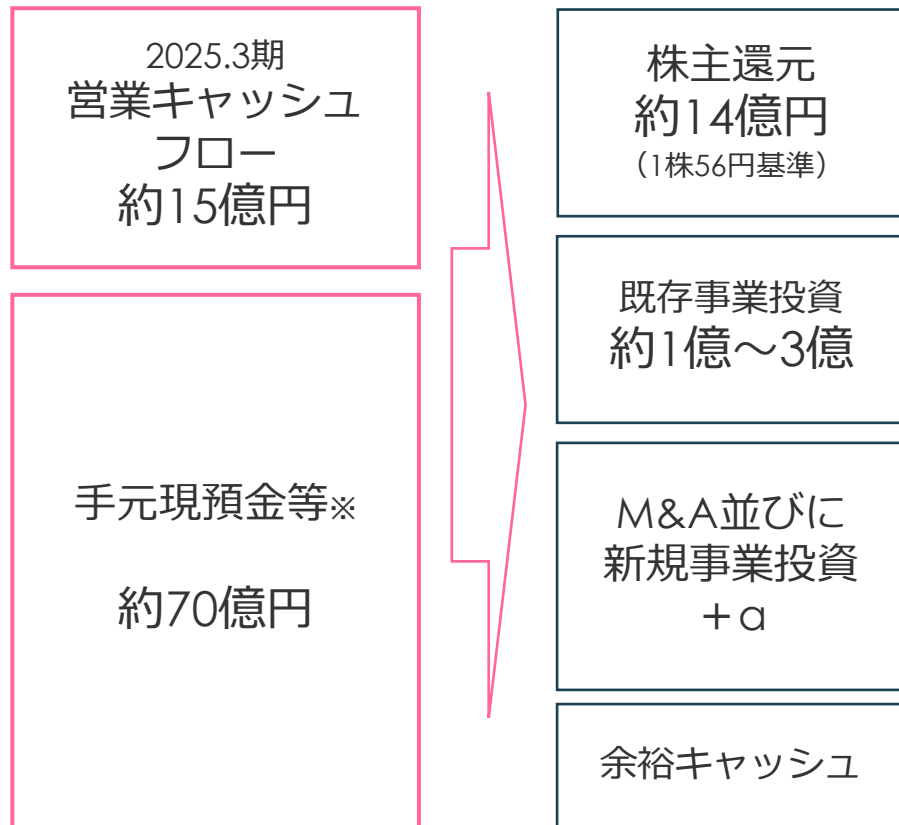
不透明な経済環境の中、**88.0%と高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持。

(単位：百万円)

	FY25	FY26 Q1	期末増減額
流動資産	5,778	4,757	△1,020
固定資産	5,063	4,829	△233
総資産	10,841	9,586	△1,254
負債	1,067	1,044	△22
純資産	9,773	8,542	△1,231
自己資本比率	89.2%	88.0%	△1.2

当社は、営業キャッシュ・フローによって安定的な配当を継続しつつ、将来的な利益成長により生じるキャッシュと、現在保有する手許現預金等を活用して成長投資へと積極的に資金を振り向けて参ります。また、自己資本比率が約90 %と高い水準である現在、BS上の利益剰余金としての内部留保は十分と考え、今後もキャッシュ・ベースの株主還元と成長投資のバランスを取りながら、キャッシュを効率的に活用して参ります。

キャッシュ・アロケーション・イメージ



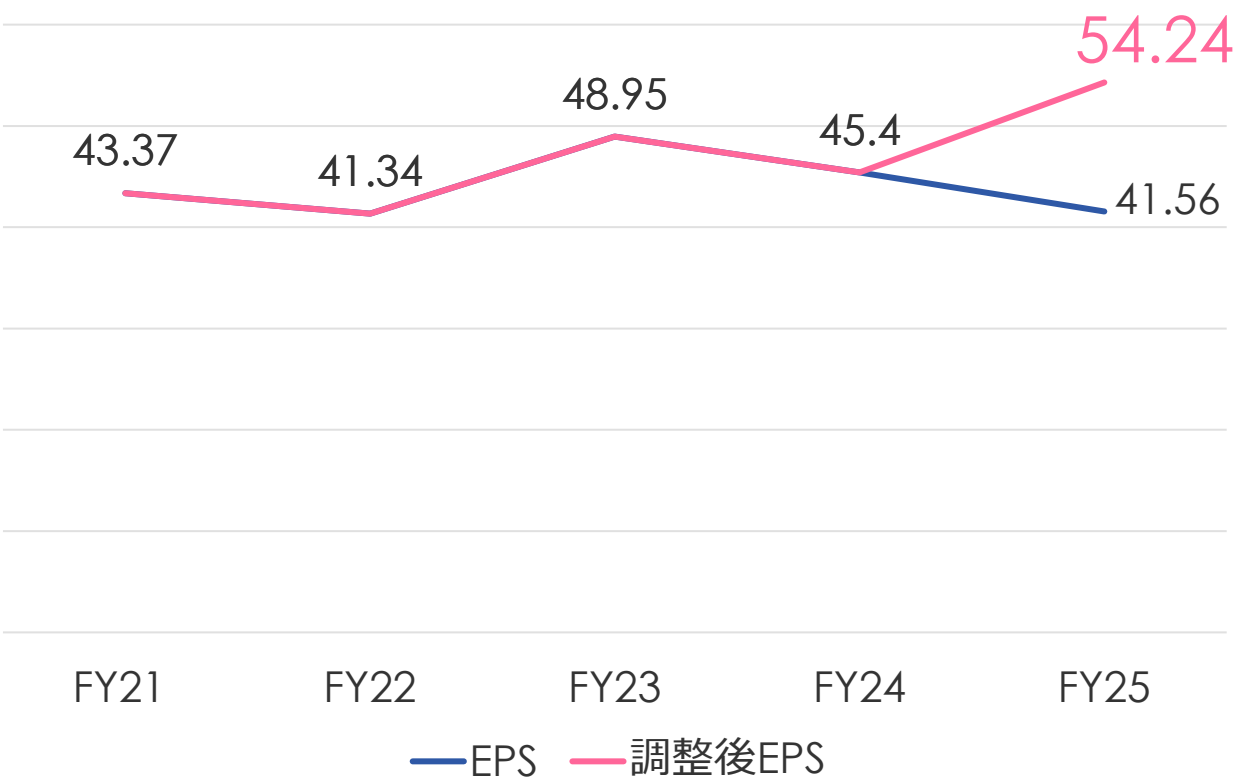
※手許現預金等：現預金 + 短期換金可能金融資産

自己資本比率推移



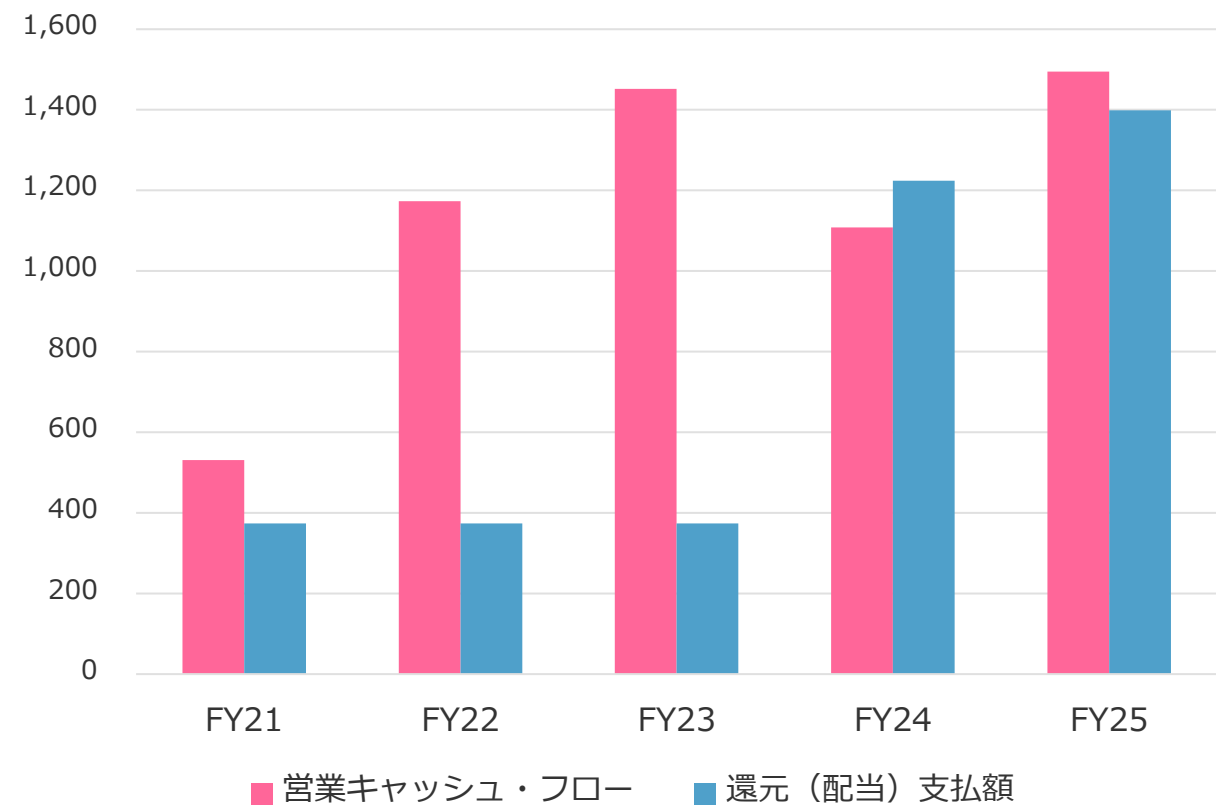
当社はJGAAP（日本基準）を採用しており、M&Aに伴うのれんの償却費が計上され、会計上の利益がその分控除される事等を背景に配当性向が100%を超過しておりますが、キャッシュ獲得能力を示す営業キャッシュ・フローの創出力は安定しており、配当原資を営業キャッシュ・フロー内で賄えていることから事業運営上も財務運営上も問題ありません。国内並びに海外での将来的な利益成長を見据えつつ、キャッシュ・フローに基づいた還元方針を引き続き継続して参ります。

EPS（1株当たり利益）推移



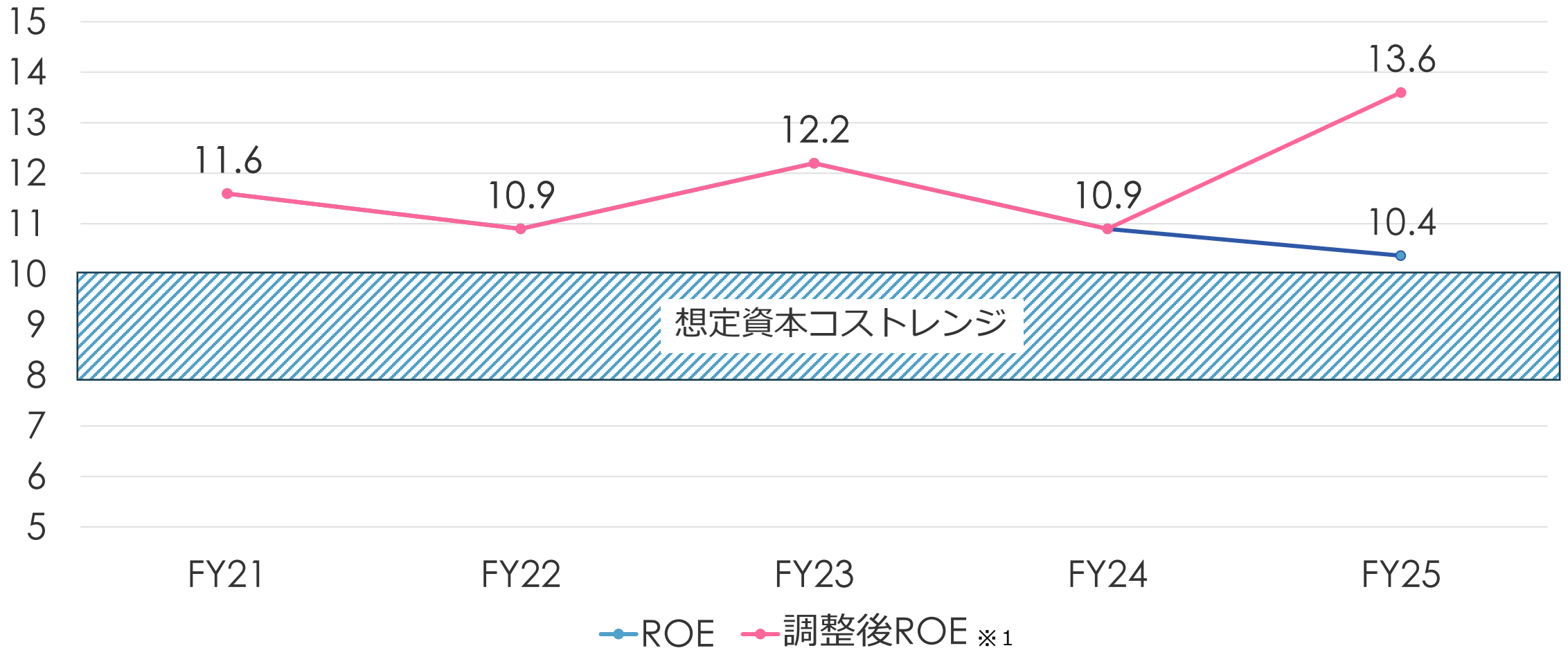
※調整後EPS=(親会社当期純利益+のれん償却額)/期中平均株式数

営業CFと還元（配当）額推移



当社の資本コストを8%～10%と想定し、引き続き当該水準を上回るよう既存事業の効率的な成長並びに新たな成長投資を行ってまいります。

ROEと調整後ROE推移



※1 調整後ROE=(親会社当期純利益 + のれん償却額)/純資産平均額

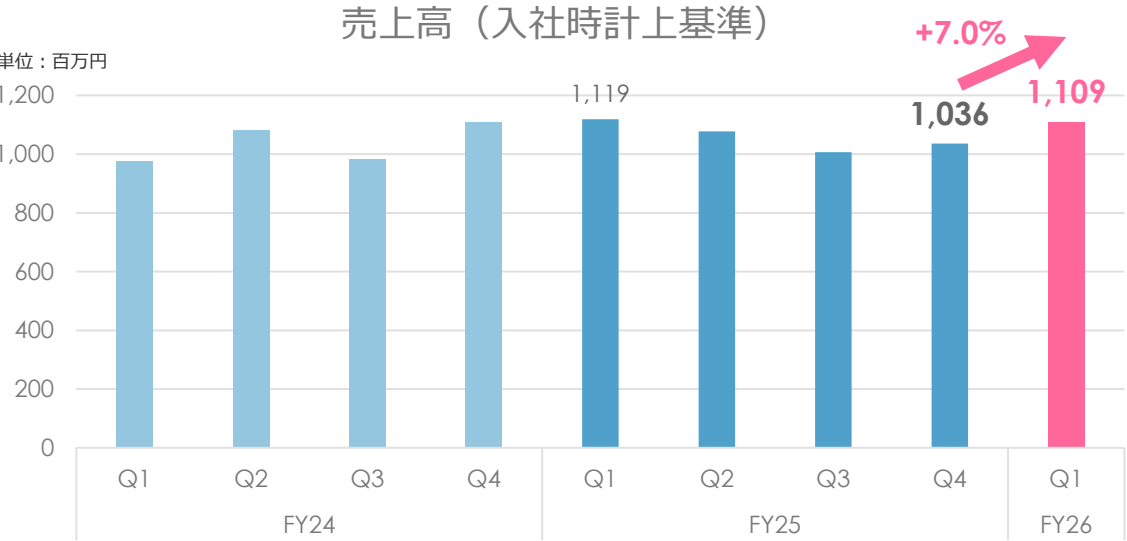
各事業の実績と進捗報告

国内事業

MSJobs

MSAgent

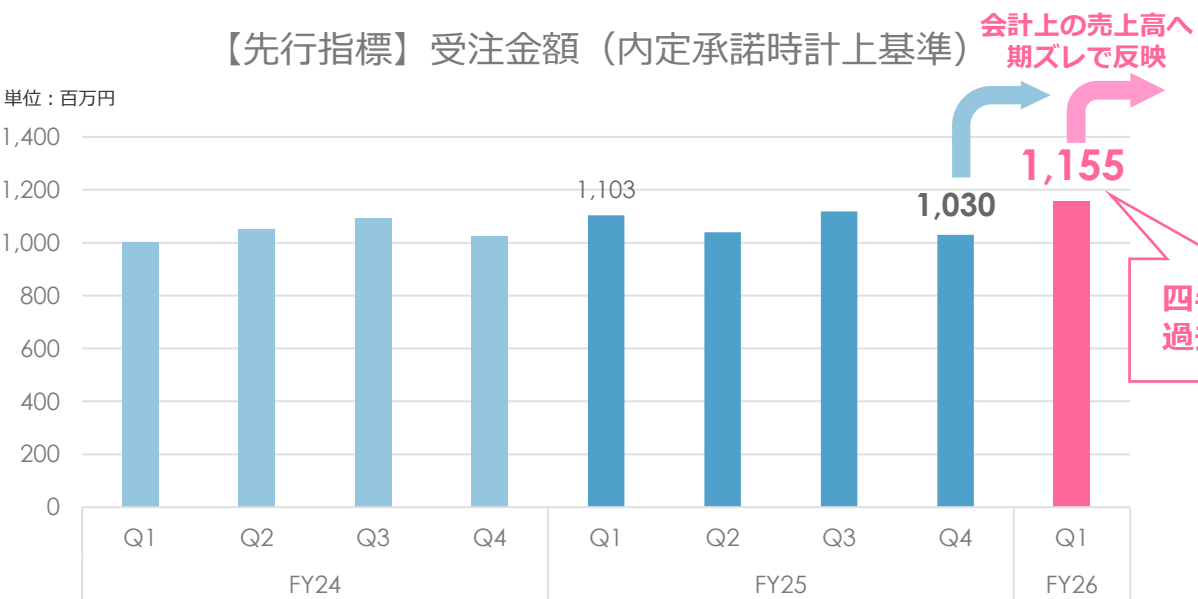
Manegy



■ 人材紹介事業の売上高（入社月計上基準）は**11.09億円**で着地し、前年同期比△0.9%で着地するも、**前四半期対比では+7.0%**と、登録者数が減少した**前年第3四半期を底に回復トレンドへ移行**しています。

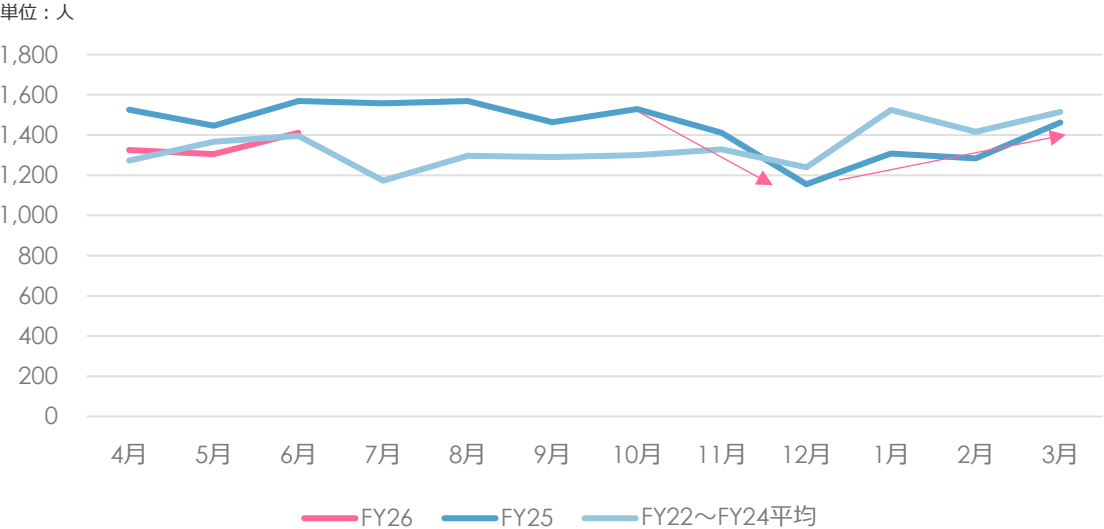
■ **売上高の先行指標である受注金額（内定承諾時計上基準）は過去最高を更新して11.55億円となり、前年同期比+4.7%、前四半期対比+12.1%**と足元の業績は良好。**第1四半期の売上高は計画策定時に織り込み済みであり、年度計画達成に向けて順調に推移しています。**

■ **受注金額が好調な理由**としては、登録者の獲得施策において、求人取扱数の多いセグメントである「**重点登録者**」の獲得が好調に推移（P15参照）しており、リスティング広告などの獲得単価が高騰する施策に頼らず、**ManegyやDMPといった独自データベースによる集客が奏功し、登録者決定率が14.1%まで上昇し、経営効率が高まっている**ことが影響しています。



※1：登録者決定率：当該四半期で受注（内定承諾）した件数を分子とし、当該四半期および直前四半期における新規登録者数（再稼働を含まない）の平均を分母として割った数値。
（期初である第1四半期において、四半期内だけで決定率を採用してしまうと登録から決定までのタイムラグを反映しづらい為）

新規登録者数（再稼働を含まない）

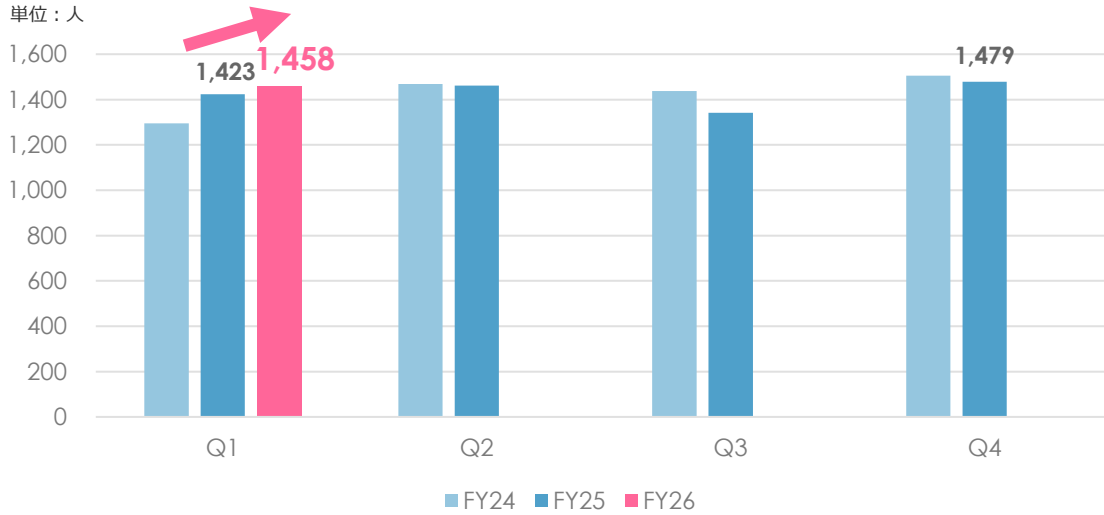


■ 人材紹介事業の新規登録者数（再稼働を含まない）は、生成AIの台頭で検索ボリュームが減少し、前年**10月以降に例年とは異なるトレンドで減少**し、12月には1,200名を割る水準にまで落ち込むも、生成AI対策やセグメントを切った認知施策、Manegyとの連携等といったオーガニック施策を強化したことにより、**新規登録者数は徐々に回復するトレンドへと移行**しました。**3月にはFY22~FY24平均まで追いつき、当第1四半期も同水準で推移**。

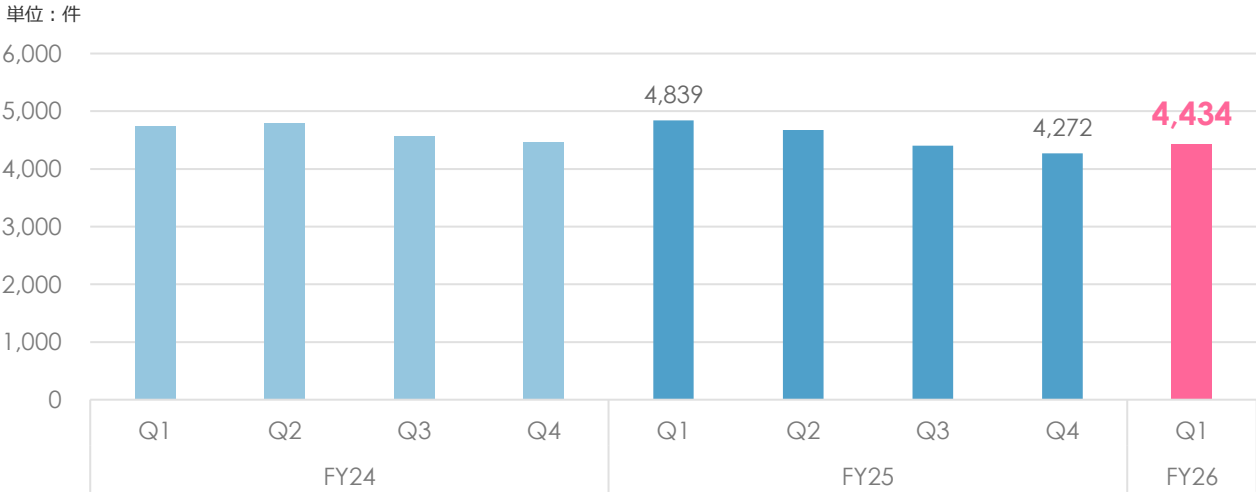
■ 新規登録者総数は前年同時期水準には至っていないものの、FY22~FY24 3期平均同等にまで追いつき、かつ、決定率の高い**重点セグメントの登録者数は既に前年同時期水準を上回る水準で着地し、前述の通り足元の好調な受注を支えております**。今後も獲得単価の上昇には付き合わず、総数ではなく登録者の属性について求人ニーズと照らし合わせてセグメントを切って効果的な獲得施策を実施する予定。

■ 新規求人獲得も明らかに売り手市場が続いている為、セグメントを切り、総数ではなく**登録者の属性に沿って獲得を実行し、受注決定数を重視**。

重点セグメント登録者数※2



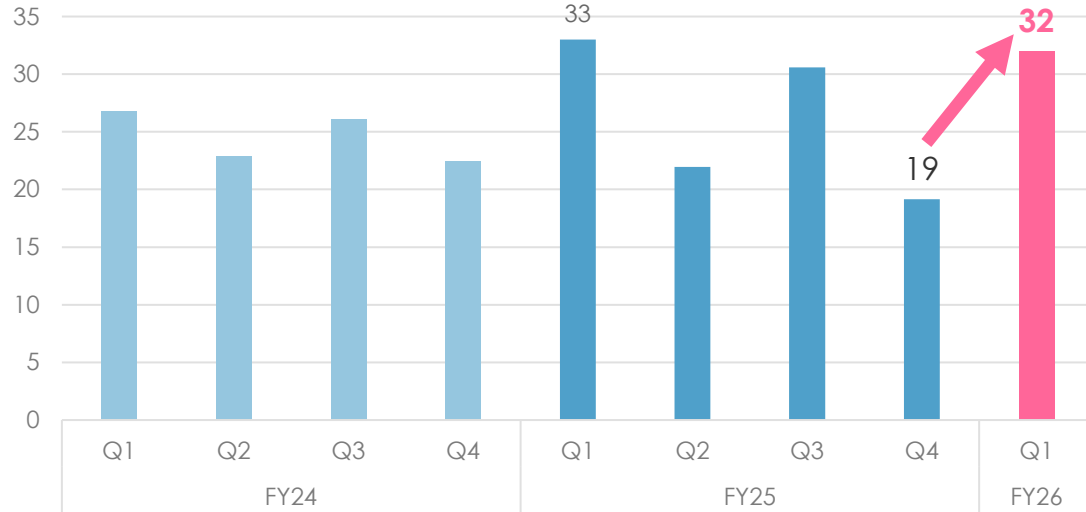
求人数推移



※2 重点セグメント登録者数：経理・人事・法務・弁護士・公認会計士・税理士・税理士科目合格者の7職種（資格）で、東名阪3都府県勤務希望のミドル（30代40代）登録者数

四半期売上高推移

単位：百万円



■ダイレクトリクルーティング事業（MS Jobs）の売上高は独自で求職者マーケティングを行っていない為、人材紹介事業の登録者状況とリンクし、前四半期には売上高が19百万円となりましたが、**当四半期は大幅に回復して前年とほぼ同水準の32百万円となりました。**

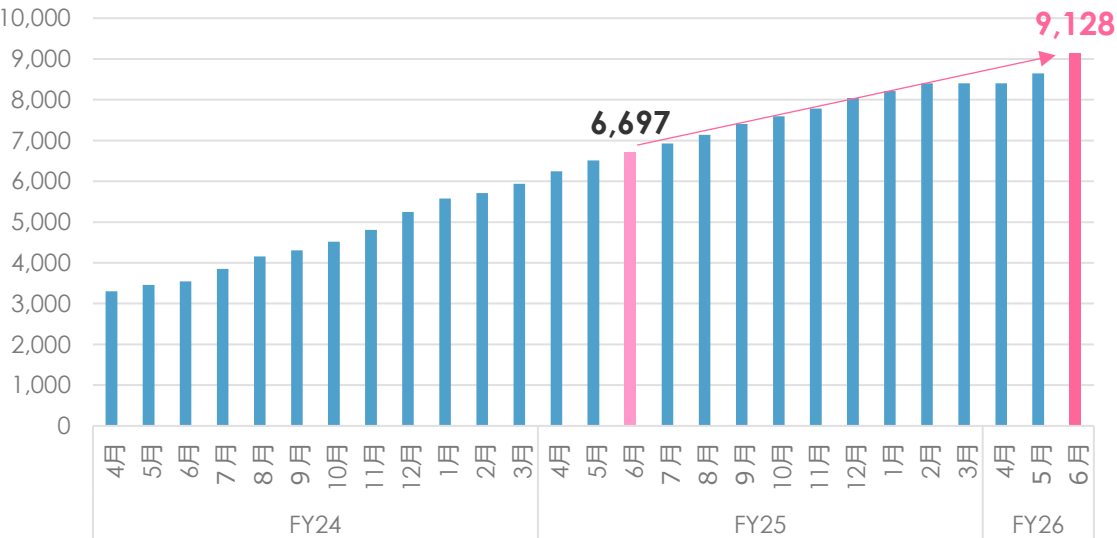
■売り手市場の採用難が続く背景から求人数は順調に増加し、**6月末での求人掲載数（MS Agent案件を除く）は初の9,000件を突破し、前年同月比で+36.3%**となっております。

■開発が完了したAIによるマッチングモジュールは試験運用を経てマッチング精度を上げており、今期は本格的にUIへ実装開発中。**AIコンサルタントによる決定率向上を目指します。**

■認定エージェント数は前四半期末の122社から112社へ絞り込み。スカウトの濫用を避けるため、決定実績のあるエージェントへ利用対象の厳選を継続。

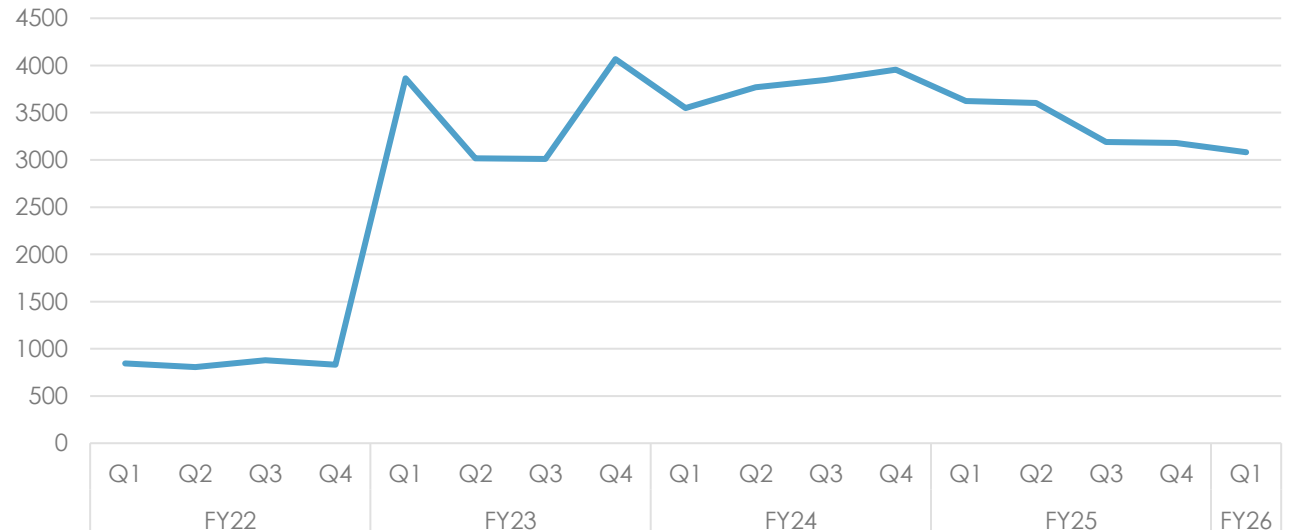
月末時点でのJobs求人掲載数（MS Agent案件を除く）

単位：件



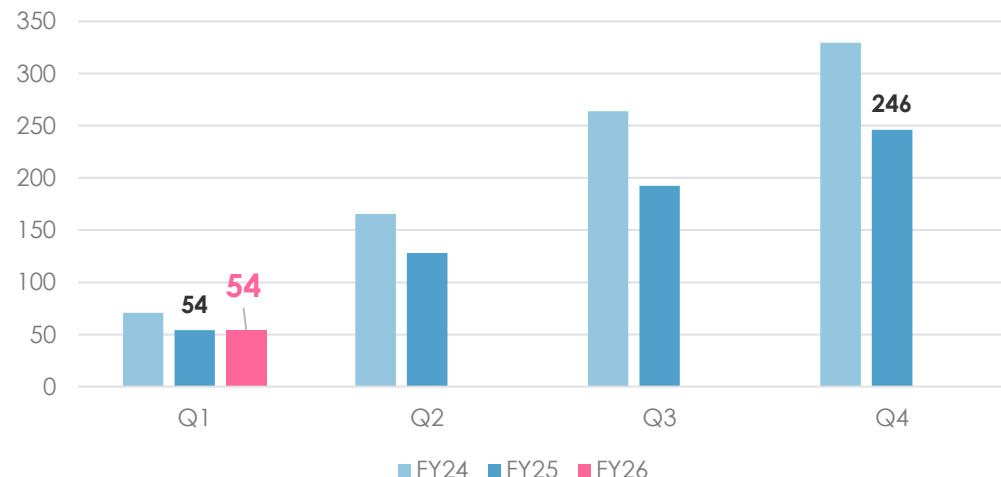
DRMスカウトサービス新規登録者数

単位：人



四半期累計売上高推移

単位：百万円

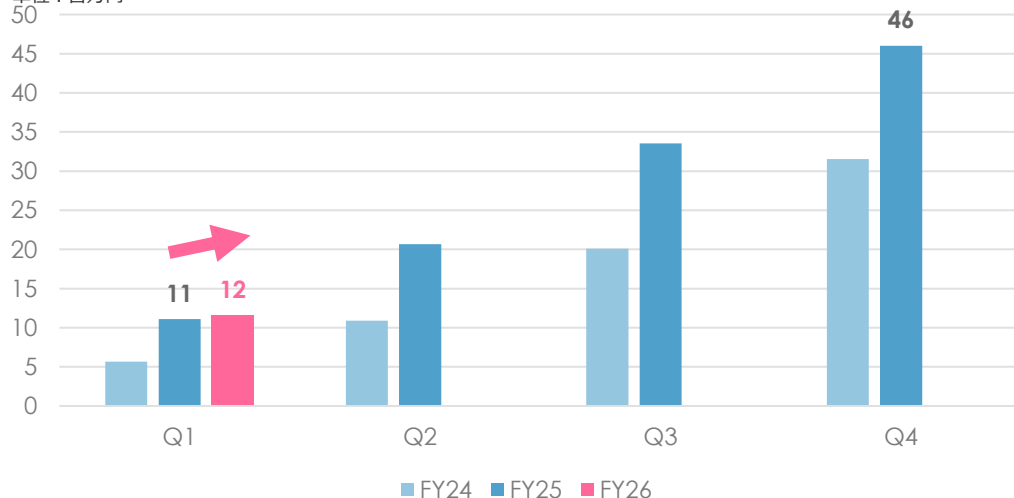


■メディア事業であるManegyの四半期売上高は、アフターコロナにおけるテックサービス導入需要減により昨期までダウントrendではありましたが、**非テック領域における広告出稿増**との相殺し、**当四半期においては前年同期をわずかに超え、5,425万円で着地**しました。下半期にはこれまでのリード提供広告モデルに加えてユーザーとのコミュニケーション広告モデル（医療領域のMR分野に類似）をローンチ予定であり、通年では5.3%の売上高成長を目指します。

■また、**Manegy会員の人材ビジネス決定売上高（判別可能分のみ）**は昨期通年で**7.35億**となり、求職者マーケティングコストの上昇環境において、当社の競争優位性と高利益率を担保する中核的な役割を果たしていましたが、**当四半期においても前年同期を超えて1.91億**となり、その存在感を増しております。判別不能な非会員のCVを合わせると相当数の登録者獲得に貢献しており、今後もManegyのアクティブ率を高めるべく、**新規アプリの開発に着手**して参ります。

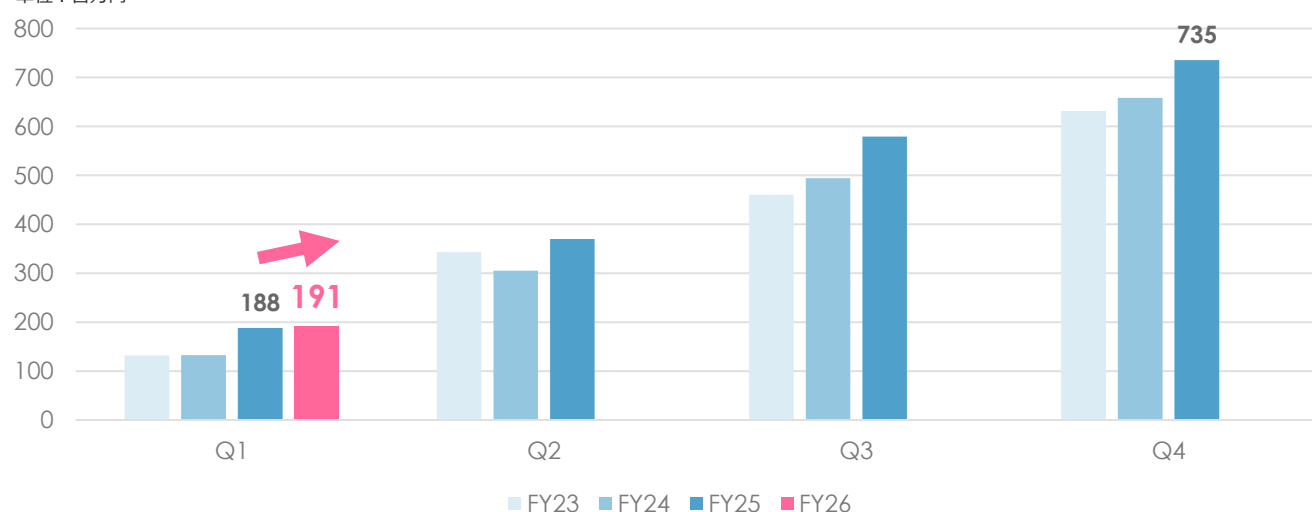
【非テック領域】四半期累計売上高推移

単位：百万円



Manegy会員の人材ビジネス決定売上（判別可能分のみ）

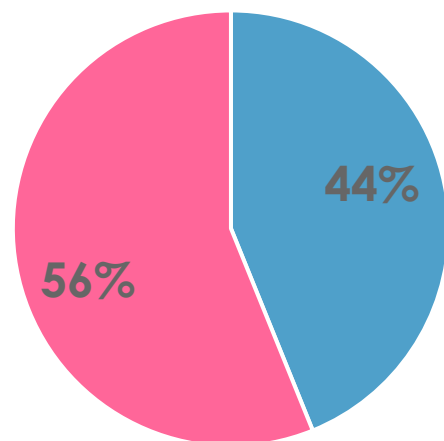
単位：百万円



求職者登録経路の比較

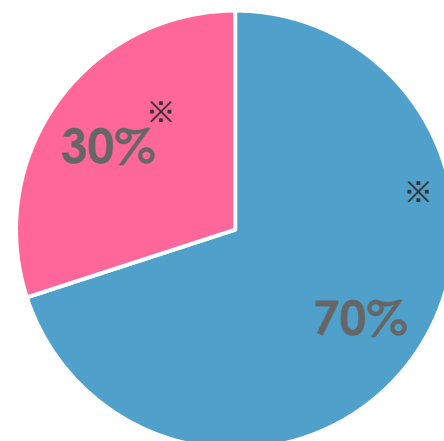
高いオーガニック比率を武器に高利益率を実現

当社



■ 有料チャンネル ■ オーガニック

一般



■ 有料チャンネル ■ オーガニック

オーガニック（無課金）

- ・ 自社webページ
- ・ Manegy経由の自然流入
- ・ ブランド認知からの直接検索・登録
- ・ 口コミによる紹介

有料チャンネル（広告・スカウト）

- ・ リスティング広告・バナー広告
- ・ 他社メディアからのスカウト
- ・ SNS広告・YouTube広告・動画広告
- ・ インフルエンサーPR・アフェリエイト

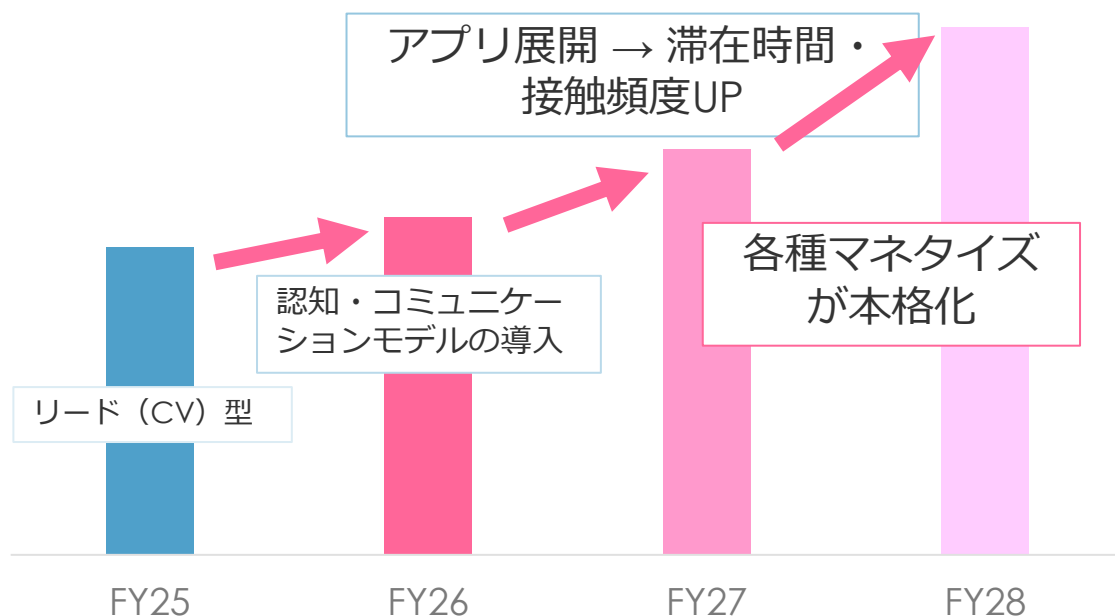
※本構成比は、当社および類似他社における登録者の主な獲得チャンネルを、「有料チャンネル（スカウト媒体・検索広告・SNS広告等）」および「オーガニックチャンネル（SEO・社名検索・再登録等）」に分類し、当社内部データと業界動向をもとに推計したものです。他社データについては、テレビCMなどのマス広告を実施していない中堅～準大手の人材紹介会社を対象に、公開情報・ヒアリング・スカウト媒体への出稿状況・SEO流入推定値などから推定を行っております。スカウト媒体は有料チャンネルに含めて算出しています。構成比は初回登録時の主たる流入経路に基づき、重複を排除した形で分類しています。

■ 人材紹介業界全体では、登録獲得コストの上昇に伴い、広告出稿への依存度が増す一方で、売上高の上昇に反して利益率の低下が顕著になっているのに対し、MS-Japanでは、**Manegyを通じた専門メディアとの接点や、過去登録者の再流入によって費用をかけずに獲得しているオーガニックの登録が過半数を占めており、コストを抑制しつつ営業利益率を高水準で維持することを可能としています。**

■ この利益体質は、**人材紹介だけでなく、AI実装が進むダイレクトリクルーティング領域でもレバレッジが効く構造であり、決定率の向上によりダイレクトリクルーティング事業（MS Jobs）のさらなる生産性向上・収益率強化にも繋がっています。**

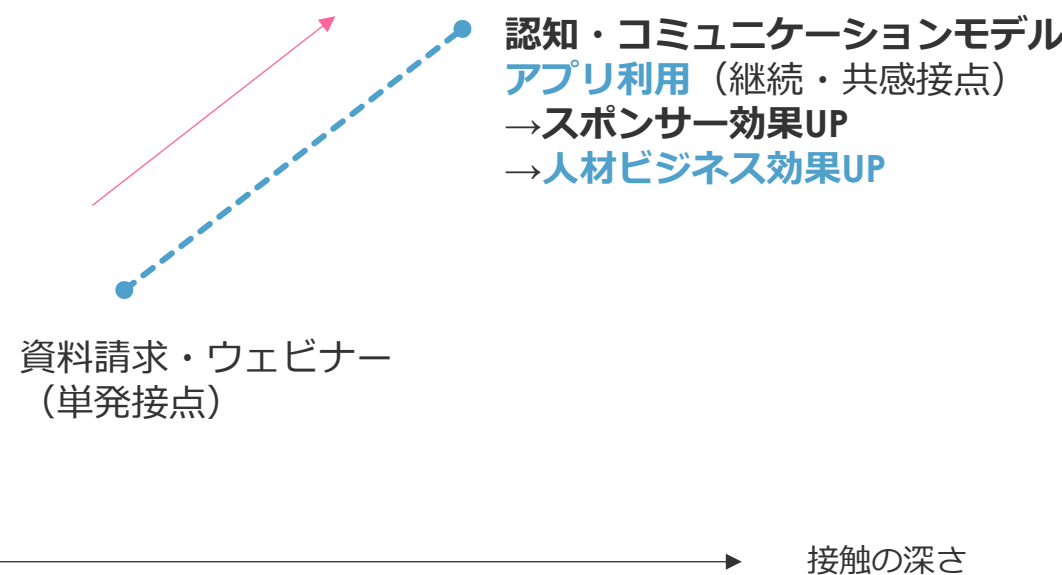
「接点の質」で勝負する時代へ」アクティブ率向上が生む広告・人材・データの好循環

価値提供モデルの進化



ユーザー接点の深度と価値創出

接触頻度



■ Manegyはこれまで、リード獲得（資料請求・イベント）を中心とした健在層への即効性重視の広告モデルを採用してきましたが、今後は潜在層を巻き込み、**中長期での認知・対話・理解を醸成するメディアへと進化**していきます。具体的には、**2025年に現行のweb版で認知・コミュニケーションモデルの導入**、**2026年にはアプリ展開を予定し、ユーザーの接触頻度・滞在時間を大きく引き上げる設計**です。

■ この変化は、**BtoB領域におけるManegyの収益だけでなく、人材ビジネス側にも大きなインパクトを与えると考えています**。Manegy内でのアクティブ率が高まることで、**人材ビジネスにおける早期登録による決定率の向上や、潜在層の掘り起こしにもつながり、オーガニック比率が増えることで競争優位性がさらに拡大することが期待**されます。



■ 当社が国内で構築してきた、「**専門特化型の人材ビジネス**」「**セグメント型メディア**」「**AIによるマッチング最適化**」の3層構造は、言語・制度の違いはあれど、管理部門・士業という共通課題を抱える海外市場にも通用するモデルです。

■ すでに**オーストラリア市場では人材事業を展開中**であり、今後は英語圏を中心に、英語版メディアの立ち上げや、他国への段階的展開を検討しています。AIとデータベースを軸に、「情報」「人材」「タイミング」が統合された当社モデルは、世界中の管理部門とプロフェッショナルの行動を後押しする、新たな意思決定インフラとなることを目指しています。

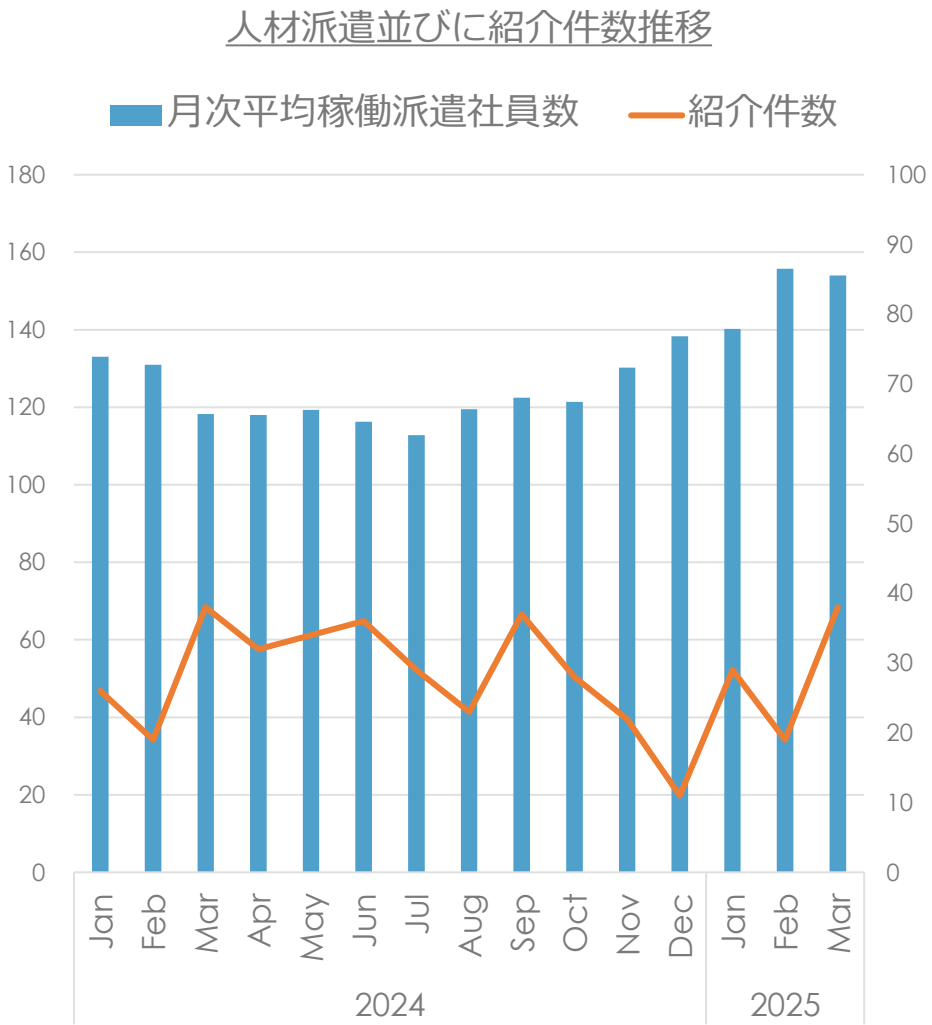
海外人材事業



豪州海外子会社においては、厳しいマクロ環境の中、**豪ドルベースで売上高+10.5%、営業利益は+25.5%の成長。**稼働派遣社員数は順調に回復基調に転じており、不安定かつ先行き不透明な経済環境の中においてもキャッシュ創出に貢献。

※ AUD換算レート FY25 Q1: 97.67円 FY26Q1 : 95.72円

	FY25Q1 (千AUD)	FY26Q1 (千AUD)	前期比	FY25Q1 (百万円)	FY26Q1 (百万円)	前期比
売上高	7,277	8,041	110.5%	710	769	108.3%
売上原価	4,091	4,565	111.6%	399	437	109.4%
売上総利益	3,186	3,475	109.1%	311	332	106.9%
販管費	2,554	2,682	105.0%	249	256	102.9%
営業利益	631	792	125.5%	61	75	123.0%



ビジネスモデルと 成長戦略

企業の管理部門と会計・法律領域の士業に特化し、下記の事業を展開

企業の管理部門



有資格者



※2024年2月にオーストラリアにおける当該領域の特化型リーディングカンパニーをM&Aによって子会社化。グローバル戦略を加速！

総合転職サービス

MSCareer

人材紹介事業

MSAgent

国内特化型 **トップクラス** の人材紹介事業

DRM事業

MSJobs

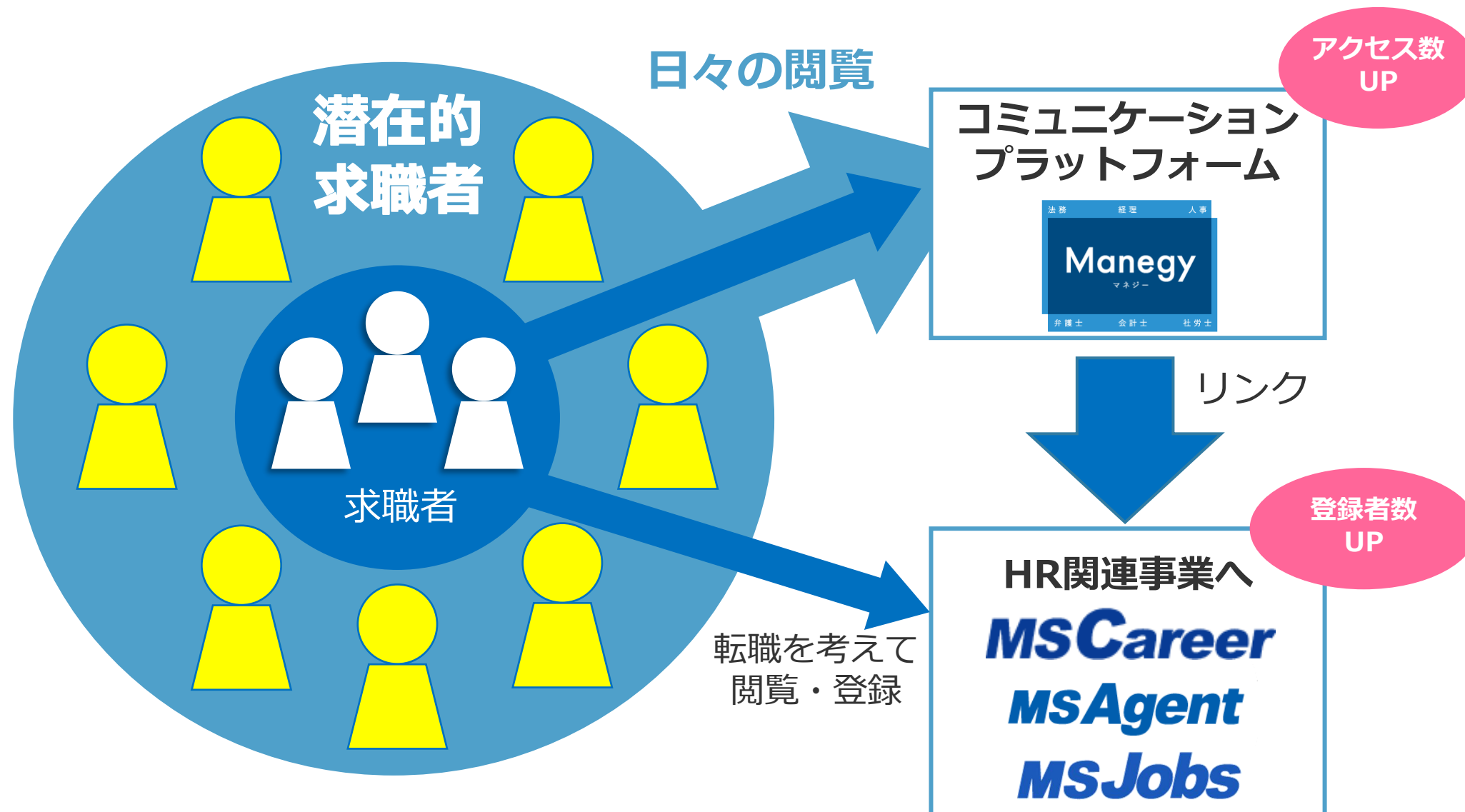
特化型ダイレクトリクルーティングメディア

メディア事業

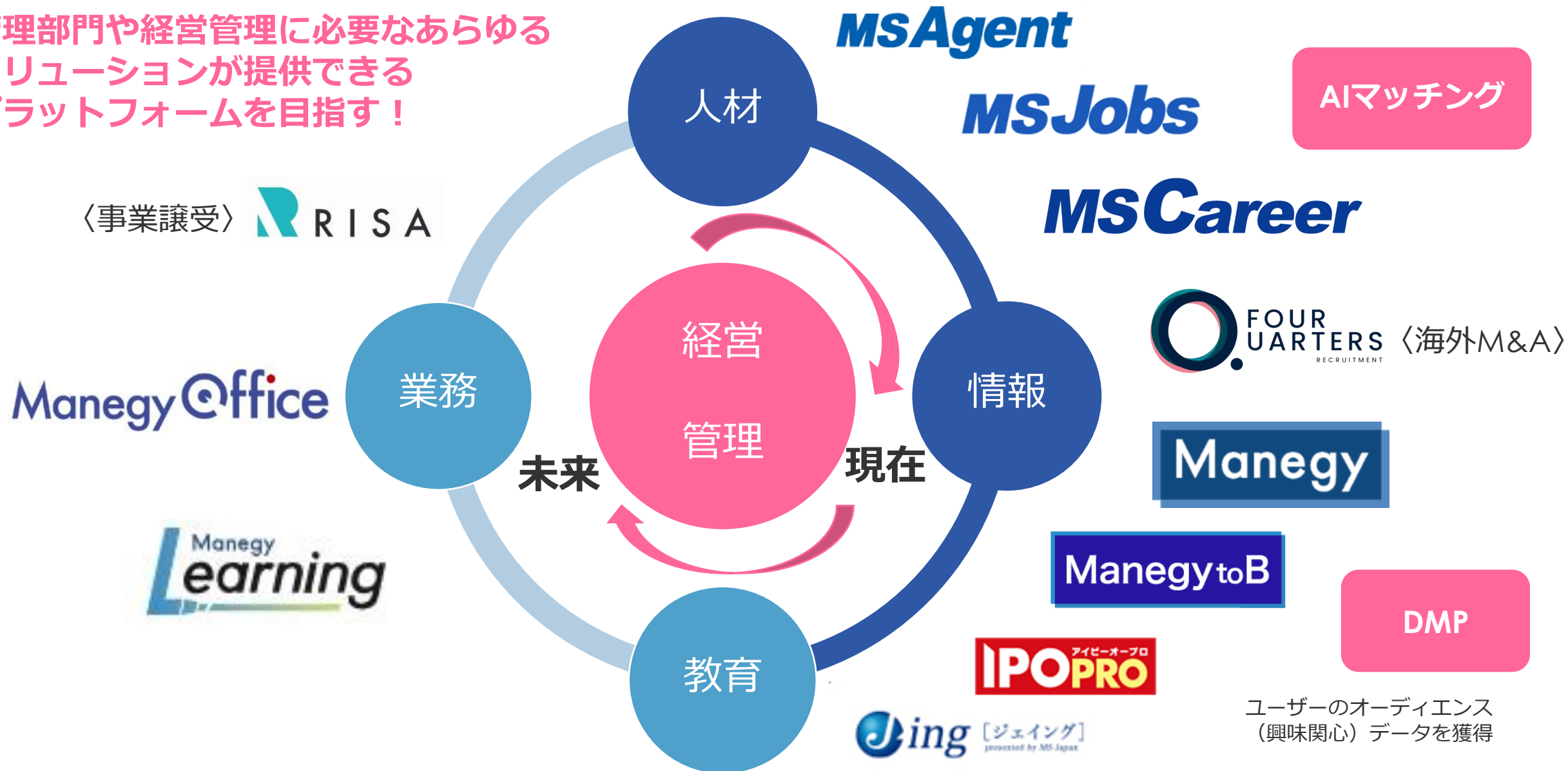


国内最大級の経営管理メディア &
BtoBプラットフォーム

管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み



管理部門や経営管理に必要なあらゆる
ソリューションが提供できる
プラットフォームを目指す！



国内のスタンダードを確立し、

世界一の経営管理プラットフォームを作り出す

「世界中の企業経営が、より効率的に、より効果的になる世界を実現します」



Matching to innovation

MSCareer

MSAgent MSJobs



BIG4や本社機能の集中する英語圏のマーケットを順次拡大し、世界へ



本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だ知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。