



2025年3月期 決算説明資料

2025.5.15発表

株式会社MS-Japan
(東証プライム：6539)

MSCareer

MSAgent

MSJobs

Manegy

1. FY25 業績ハイライト (P3～P7)
2. ビジネスモデルと成長戦略 (P8～P13)
3. 各事業の実績と進捗報告 (P14～P25)
4. FY26 予算概要 (P26～P30)
5. 株主還元と資本政策 (P31～P35)
6. IRに関するお問い合わせ (P36)



① 国内における全社売上高、人材紹介売上高、DRM売上高が過去最高を更新

国内における全社売上高が45.9億円(前期比+0.4%)、人材紹介売上高42.4億円(同+2.3%)、DRM売上高1億円(同+7.6%)とそれぞれ過去最高売上高を更新。さらに、今期より豪州海外子会社の損益連結開始に伴い、連結売上高は74.7億円(同+63.4%)に。

② 2026年3月期業績予測は売上高、EBITDA、営業利益それぞれ過去最高を目指す

2026年3月業績予測は売上高82.2億（前期比+10.1%）、EBITDA22.8億（同+10.2%）、営業利益17.9億（同+11.6%）とそれぞれ過去最高を目指す。

③ 2025年3月期配当は修正なく1株56円。2026年3月期も同額1株56円を予定。

キャッシュ・アロケーションの方針に変更はなく、のれん償却費調整後のキャッシュ・ベースでは財務健全性並びに配当原資は十分な水準であり、2025年3月期配当予想の修正は無く、1株56円。2026年3月期においても同額を予定。

(単位：百万円)	FY24	FY25	前期比（計画比）
売上高	4,574	7,474	163.4%（90.6%）
人材紹介	4,146	4,240	102.3%（93.9%）
メディア	329	246	74.7%（67.8%）
DRM	98	105	107.6%（68.7%）
海外(FQR)	—	2,881	—（89.7%）
売上原価	0	1,551	—（82.8%）
EBITDA	1,707	2,075	121.6%（82.0%）
営業利益	1,623	1,604	98.8%（78.1%）
経常利益	1,664	1,681	101.0%（82.5%）
当期純利益	1,133	1,069	94.4%（78.1%）
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,134	1,032	91.0%（83.8%）

全社売上高並びに人材紹介売上高、DRM売上高、EBITDAがそれぞれ過去最高を更新。

売上高

連結売上高は74億円(前期比+63.4%)。人材紹介売上高42億円(同+2.3%)、DRM売上高1億円(同+7.6%)と、それぞれ通期過去最高売上高を更新。詳細についてはP13以降の各事業の説明参照。

売上原価

今期より新たに豪州子会社（FQR）の損益連結を開始。当該会社の人材派遣事業に関する売上原価の計上。

EBITDA

のれん償却費316百万円並びに減価償却費を営業利益に加算。20億を突破。（前期比+21.6%）

営業利益

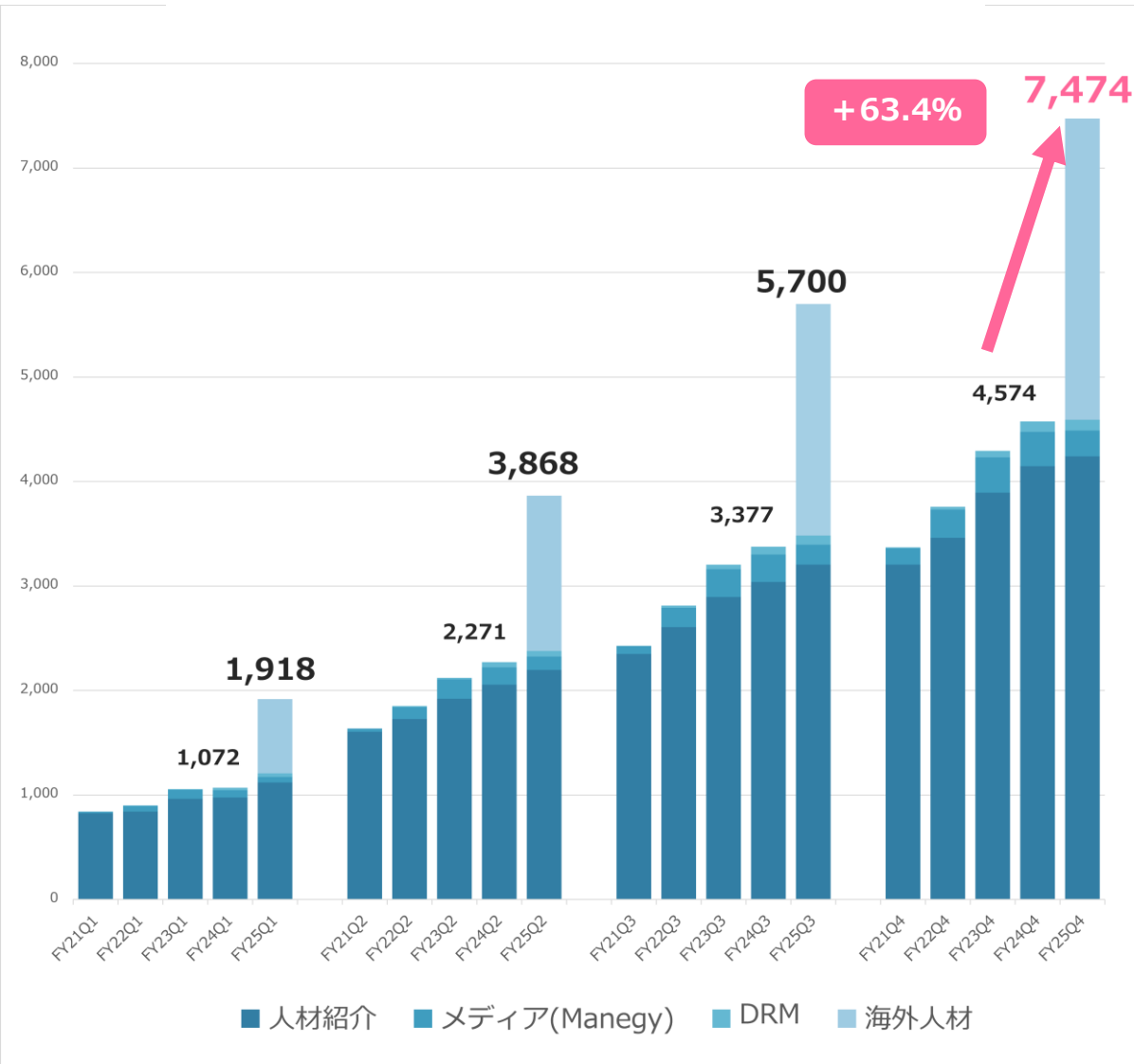
全社的な販売費及び一般管理費明細についてはP6参照。

親会社利益

海外子会社持分が75%の為、純利益のみ75%取り込みによる減少。（表上、当期利益までは100%取り込み）。

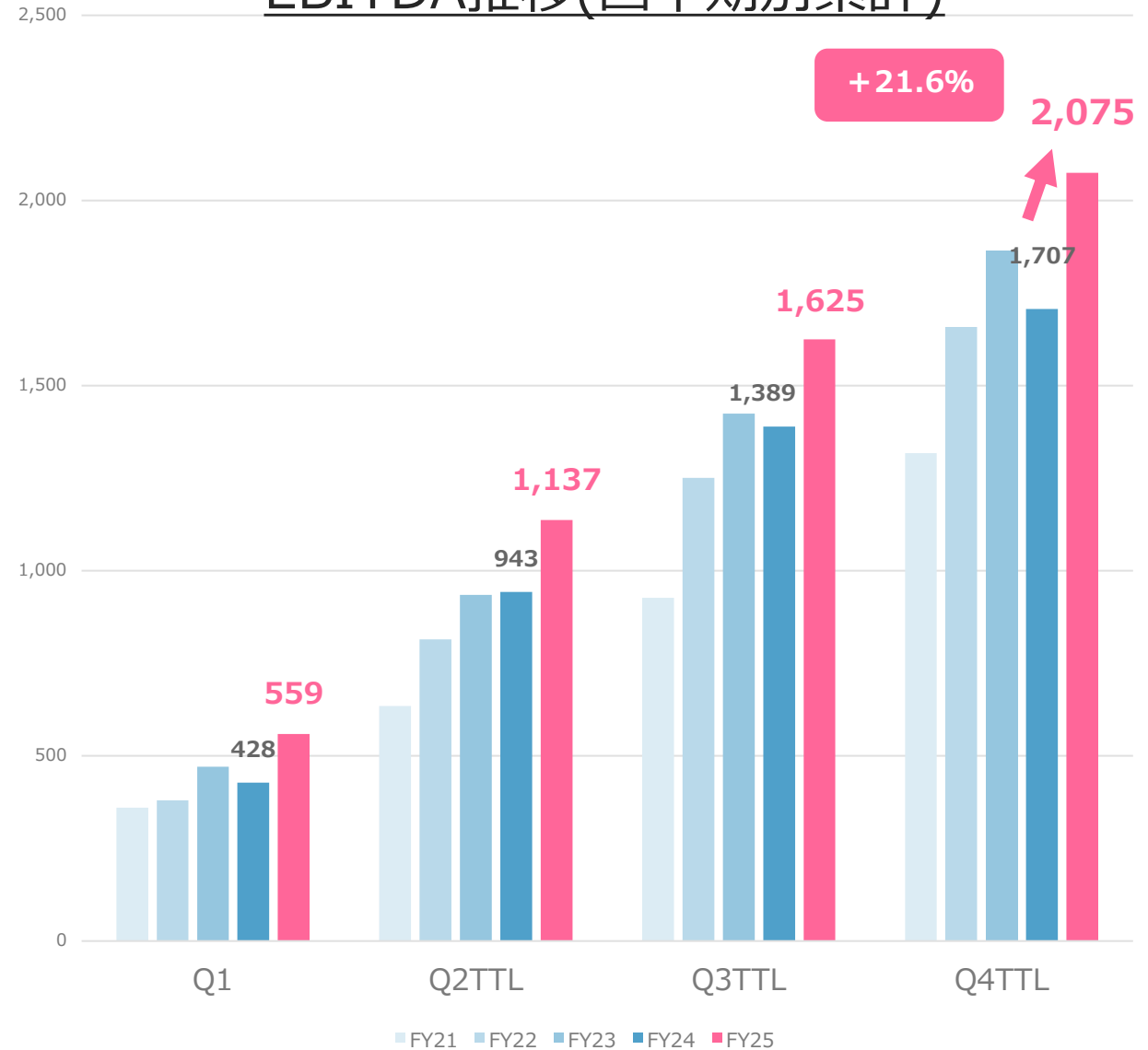
連結売上高推移(四半期別累計)

(単位：百万円)



EBITDA推移(四半期別累計)

(単位：百万円)



販管費の増加の詳細は以下の通り。（国内における販管費増減内訳はP16参照）

（単位：百万円）	FY24	FY25	前期比
販管費計	2,950	4,317	146.4%
マーケティング費用	717	669	93.3%
人件費	1,095	1,185	108.2%
減価償却費	83	102	122.2%
地代家賃	198	199	100.9%
その他	674	740	109.7%
MA関連費用	180	—	—
海外販管費	—	1,104	—
のれん償却額	—	316	—

マーケティング費用

前期比で△6.7%に抑えられており、登録者数は18,053名（前期比△3.5%）と前年をやや下回ったものの、引き続きマーケティングコストの効率的な運用を実現。メディア事業Manegyからの送客効果等（P22参照）、当社の競争優位性を活かした登録者獲得を実現。

人件費

前年同期比で平均18名の増加に伴う増加。
（※給与手当・法定福利費・賞与引当金繰入額の合計）

減価償却費

主にMS Carrerの改修に伴うソフトウェアの増加。

その他費用

主にネットワーク関連費用、セキュリティ強化、海外子会社のPMI関連費用等の増加。（詳細はP16参照）

M&A取引関連費用

前期海外子会社買収時のアドバイザリー費用の減少。FY24固有項目）

海外販管費

今期より豪州子会社の損益の連結開始に伴う販管費の増加。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100円換算）

不透明な経済環境の中、**89.2%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)

	FY24	FY25	期末増減額
流動資産	6,217	5,778	△439
固定資産	5,285	5,063	△222
総資産	11,503	10,841	△662
負債	1,170	1,067	△102
純資産	10,333	9,773	△559
自己資本比率	89.0%	89.2%	0.2

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



経理・財務



人事・総務



法務



経営企画
内部監査

有資格者



弁護士



公認会計士



税理士



その他の有資格者
(社会保険労務士 等)



※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

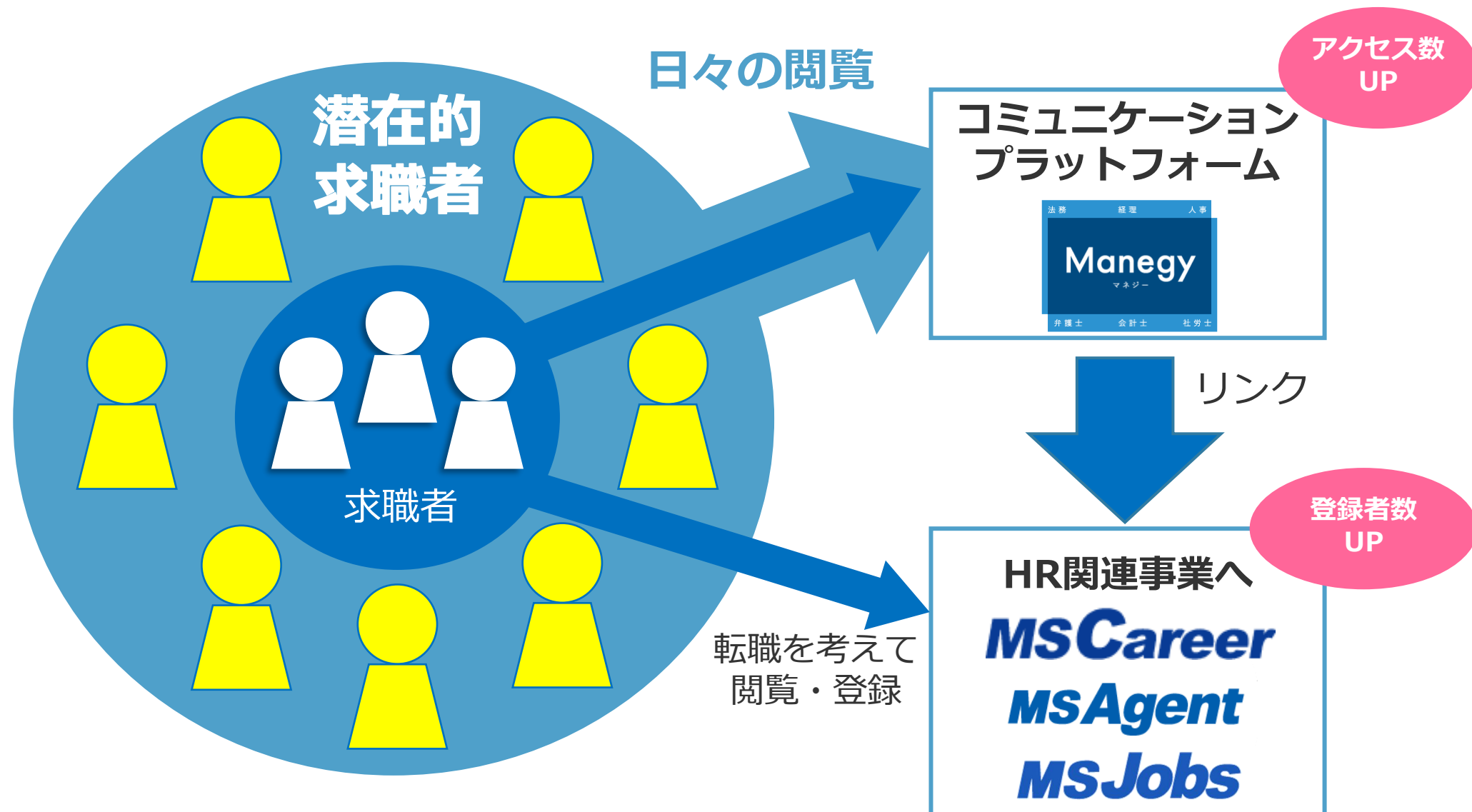
特化型ダイレクトリクルーティングメディア

メディア事業

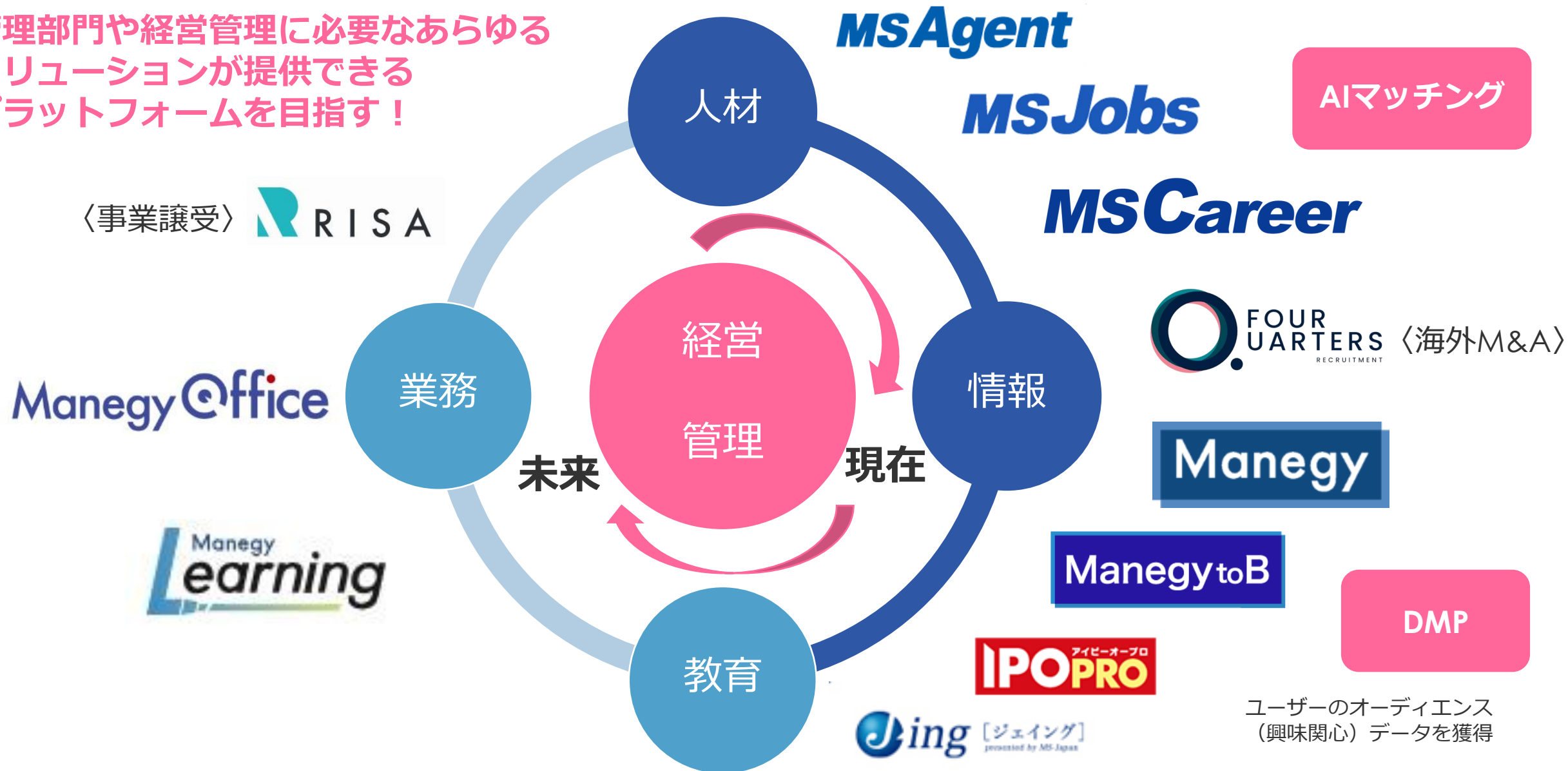


国内最大級の経営管理メディア &
BtoBプラットフォーム

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

各事業の実績と進捗報告



国内事業

MSJobs

MSAgent

Manegy

(単位：百万円)	FY24	FY25	前期比	増減額
売上高	4,574	4,592	100.4%	18
人材紹介	4,146	4,240	102.3%	94
メディア	329	246	74.7%	△83
DRM	98	105	107.6%	7
販管費	2,950	2,896	98.2%	△52
営業利益	1,623	1,686	103.9%	63

事業関連費+42百万円 (以下,主な内訳)

① マーケティング費用 △48百万円

メディア並びにWEBマーケティングの効率的な運営による48百万円の減少。

② 人件費増加 +90百万円

人員数の増加による増加。

全社的費用△114百万円 (以下、主な内訳)

① M&A取引関連費用 △180百万円

前期海外子会社買収時のアドバイザリー費用の減少。(FY24固有項目)

② 株主数増加関連費用 +13百万円

株主数増加に伴う株主管理コスト増加

③ 海外子会社PMI関連費用 +17百万円

海外子会社の連結開始並びに初年度ガバナンス強化に伴う費用 (FY26期においては3百万程度へと減額予定。FY25固有項目)

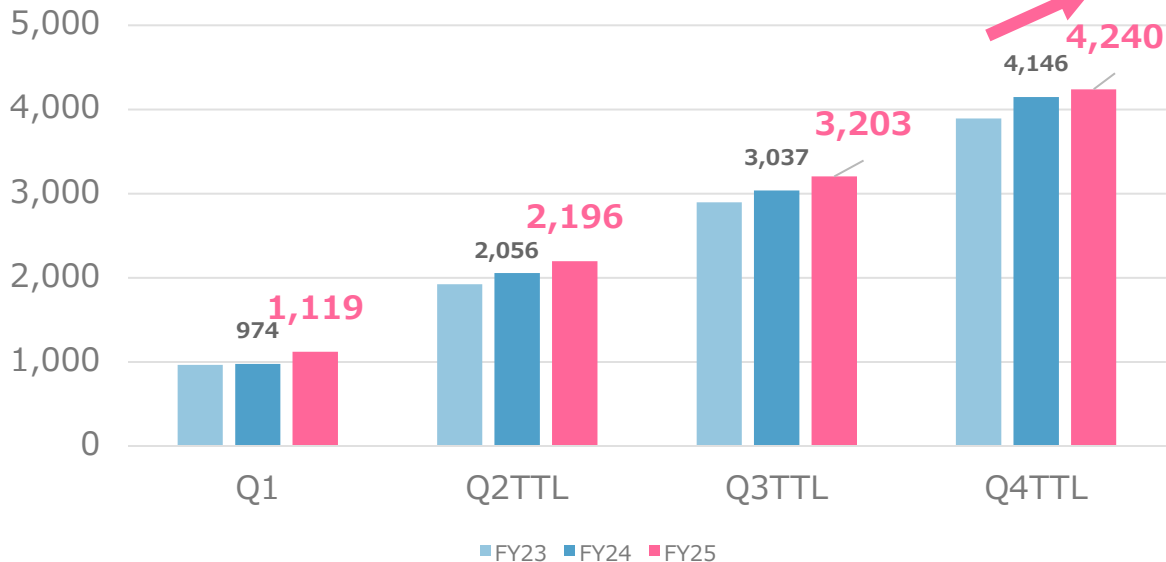
④ 会計監査報酬費用 +12百万円

海外子会社監査費用の増加。

⑤ システムネットワーク関連費用 +24百万円

人員増並びに情報セキュリティ関連投資の強化に伴う増加

単位：百万円



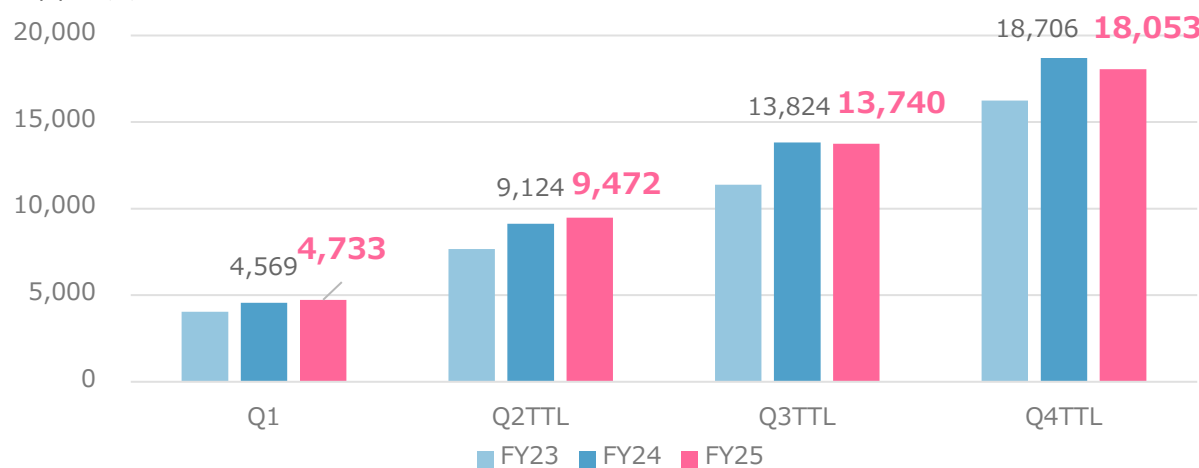
■ 人材紹介事業の通期売上高（入社月計上基準）は**前期比+2.3%の42.40億円と過去最高を更新し、ニッチトップを維持しながら堅実に成長。**

■ 新規登録者については通期で18,053名と前期から微減して着地。第3四半期以降に生成AIの普及により検索関連のweb広告流入が減少する中で登録者数が減少するも（後述）、オーガニック（Manegy含む）での獲得は順調に推移。通年で登録者数が減る厳しい環境下でも**登録者の決定率が昨年の12.50%から13.02%へ上昇したことで昨年を上回る決定実績で着地※1。**

■ 新規求人数は過剰な獲得による工数の無駄を改善するために登録者数とバランスを取り**セグメントを切った獲得施策に移行し、決定率の高い注力求人の獲得を強化。求人決定率は昨年の12.11%から14.00%へ上昇※2。**

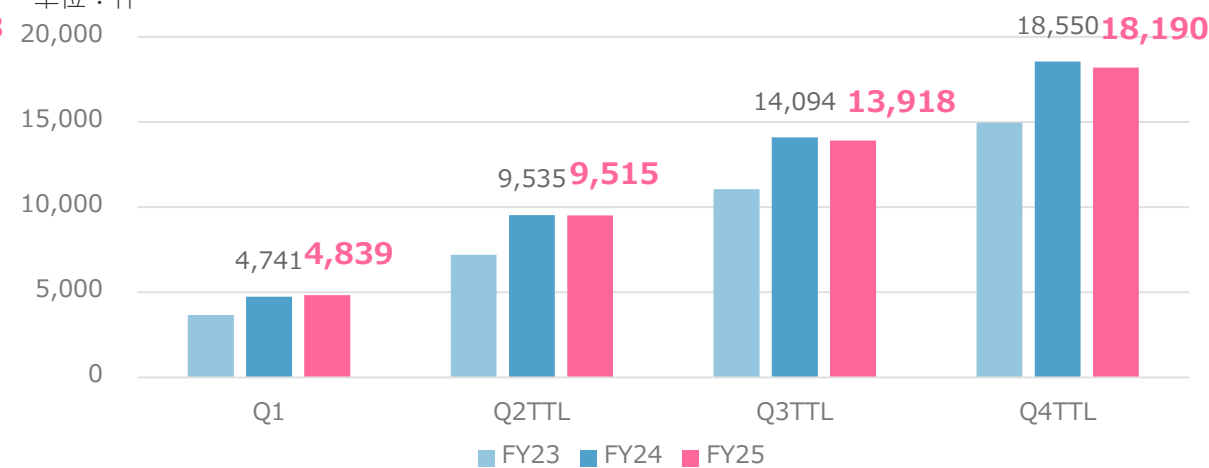
単位：人

新規登録者数（再稼働者を含む）



新規求人数

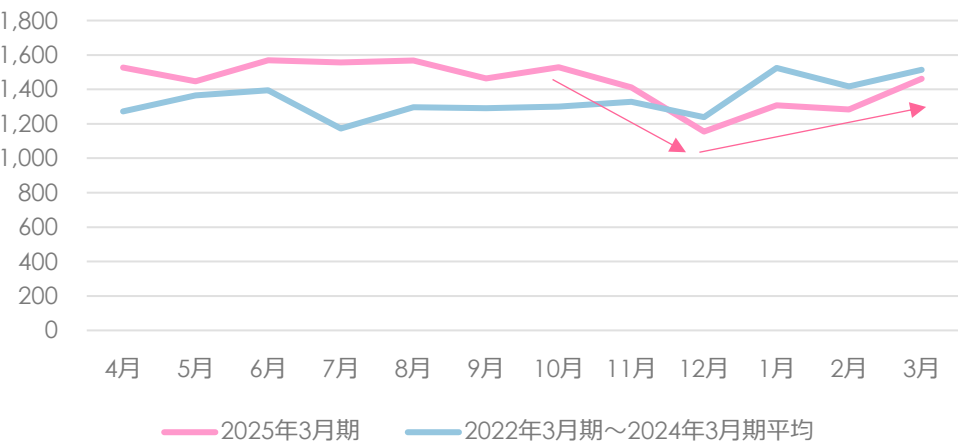
単位：件



※1：2024年4月1日から2025年3月31日までに内定承諾になった件数を同期間の新規登録者数（再稼働を含まない）で割った数値

※2：2024年4月1日から2025年3月31日までに内定承諾になった件数を同期間で獲得した新規求人数で割った数値

新規登録者数（再稼働を含まない）

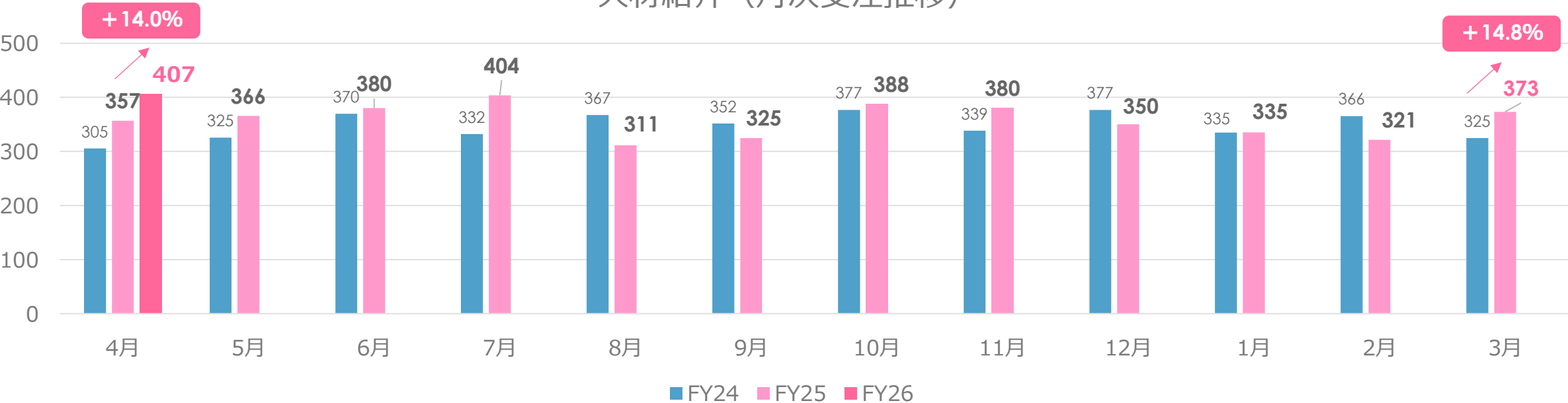


■ 人材紹介事業の新規登録者数（再稼働を含まない）は、前述の理由で**10月以降に例年とは異なるトレンドで減少し**、12月には1,200名を割る水準にまで落ち込んだが、生成AI対策やセグメントを切った認知施策、Manegyとの連携等といったオーガニック施策を強化したことにより、**新規登録者数は徐々に回復するトレンドへと移行**。

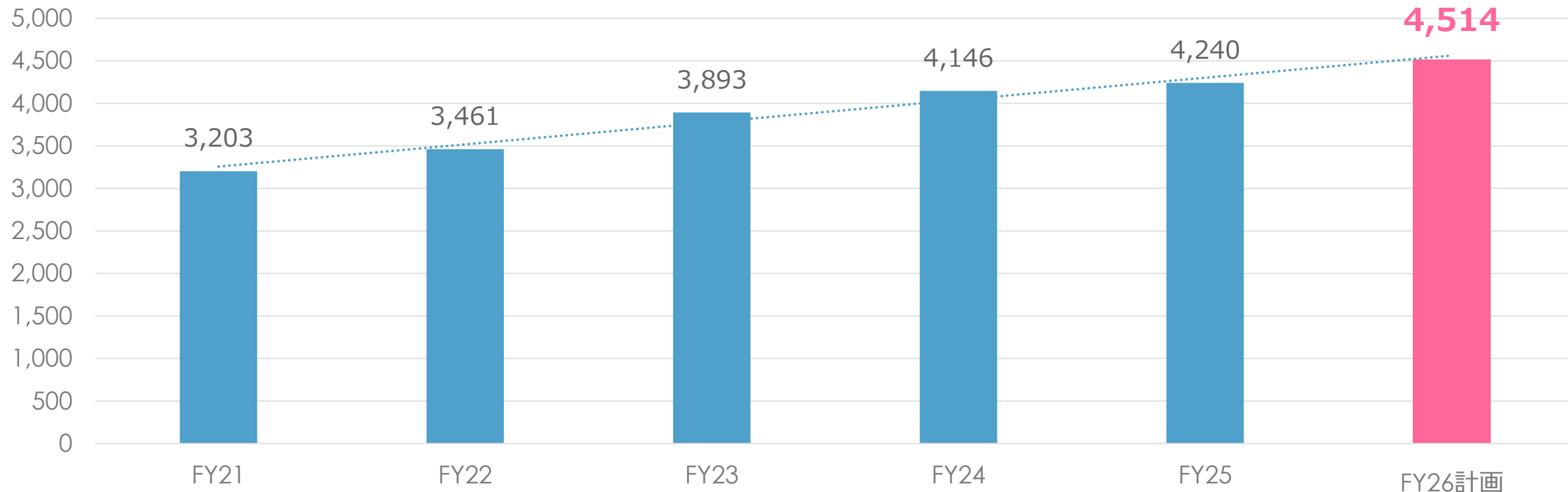
■ 入社時ベースである人材紹介事業の売上高先行指標となる受注金額（内定承諾ベース）の月次推移は下記の通りであり、新規登録者減を受けて12月、1月、2月と前年実績を割る形で推移したが、1月以降、**徐々に登録者数が回復しはじめたことと、ミドル層へのターゲティング強化を通じた登録者獲得により決定率が向上し**、直近の3月および4月は前年同月比で**14.8%、14.0%**と推移しており、足元は成長軌道に回帰。尚、受注から入社までの日数は前期平均で50.6日。

単位：百万円

人材紹介（月次受注推移）



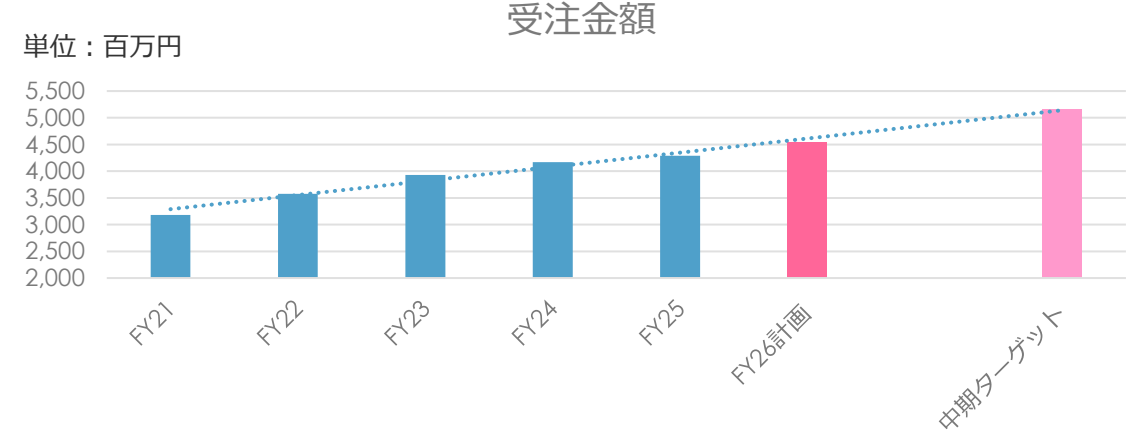
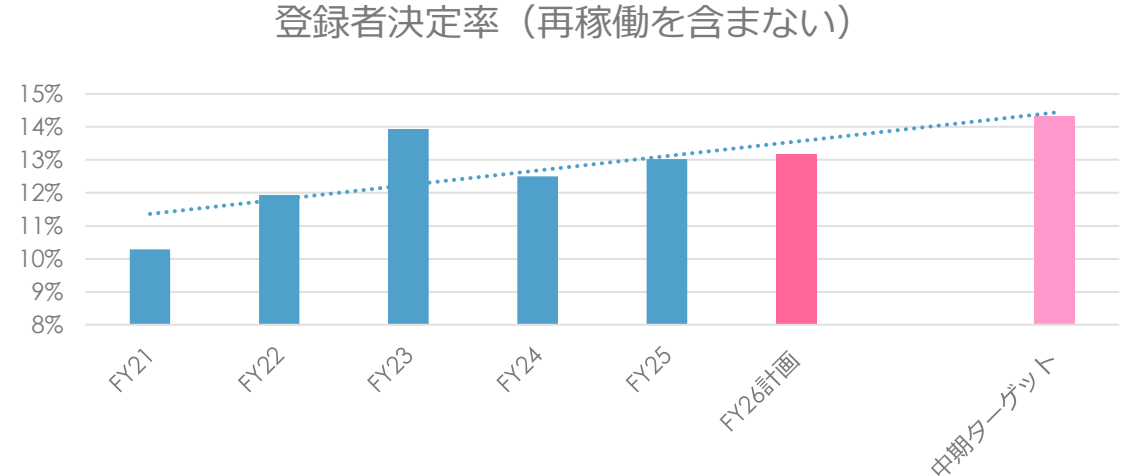
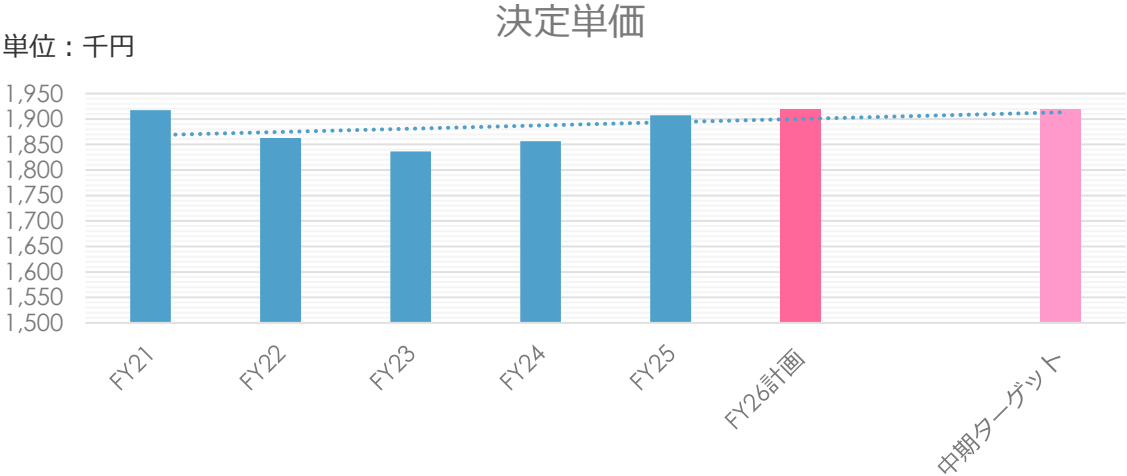
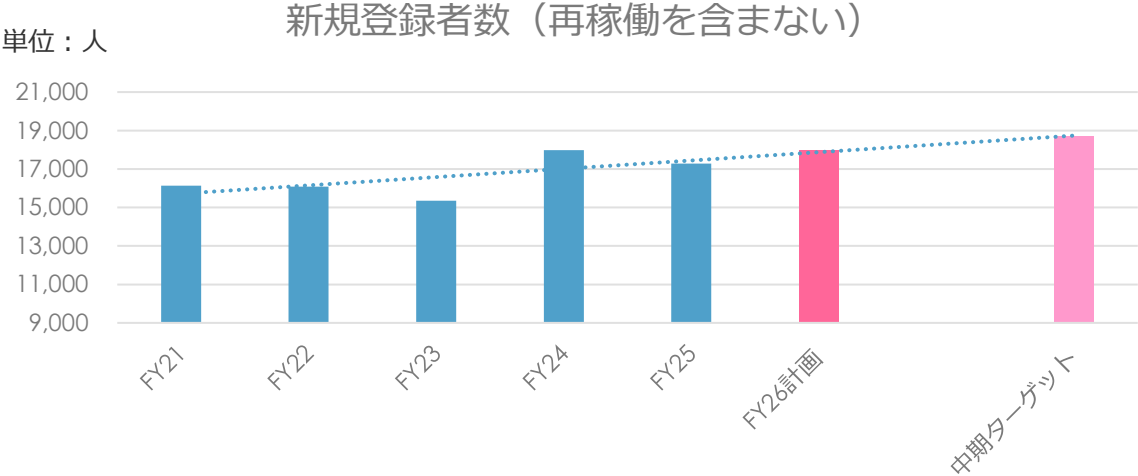
単位：百万円



- 人材紹介事業の売上高計画（入社月計上基準）は**前期比+6.5%の45.14億円を計画**。
- 再稼働を含まない新規登録者については通期計画で17,974名と、前期の17,277名から4.0%増を計画（前々期が17,975名で同水準）。前期第4四半期から回復トレンドに戻っている為、**上半期は前年と同水準、下半期は昨年のような一時的な減少が無く例年と同様の季節トレンドで推移した場合の登録者数をターゲットにし、更に変動リスクも保守的に見積もっている**。
- 前述の通り**登録者決定率（再稼働を含まない）※1は上昇傾向にあり、コンサルタントの業務を補助するAIマッチングモジュールも一次開発が完了したため、前期の決定率13.02%から今期は13.18%への上昇を見込む**。
- 受注決定単価※2は2024年3月期の185.6万円から2025年3月期は190.7万円へと上昇しており、人手不足と賃金上昇トレンドの継続を見込み、**今期の単価は192.0万円を見込む**。

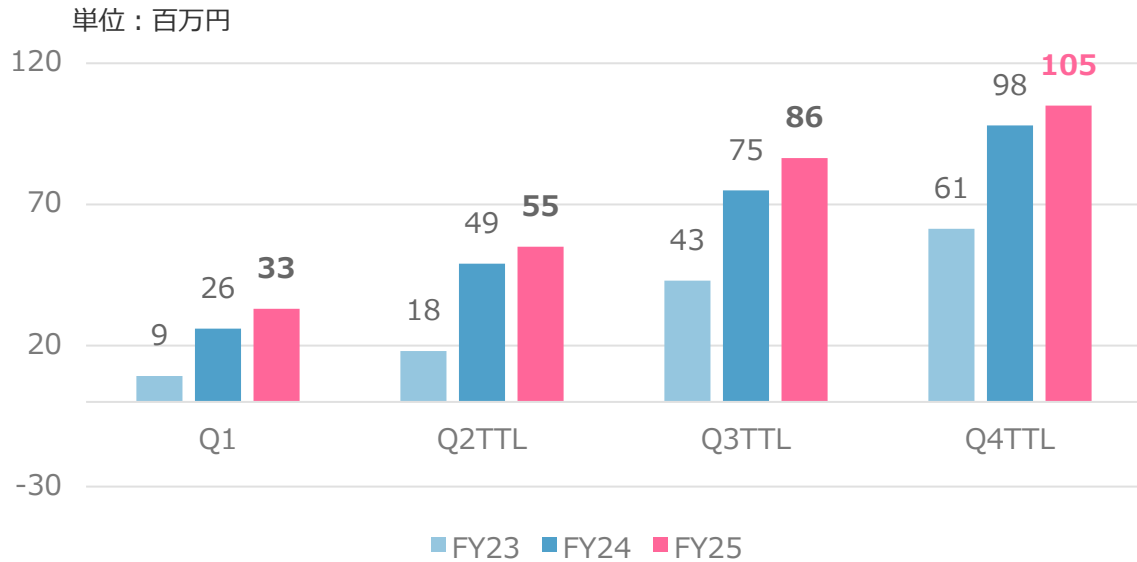
※1：2024年4月1日から2025年3月31日までの期間に登録になった再稼働を含まない転職希望者数を同期間に内定承諾となった件数で割った数値

※2：2024年4月1日から2025年3月31日までの期間で内定承諾となった受注売上（早期退社の返金控除済み）を同期間で内定承諾した件数で割った数値



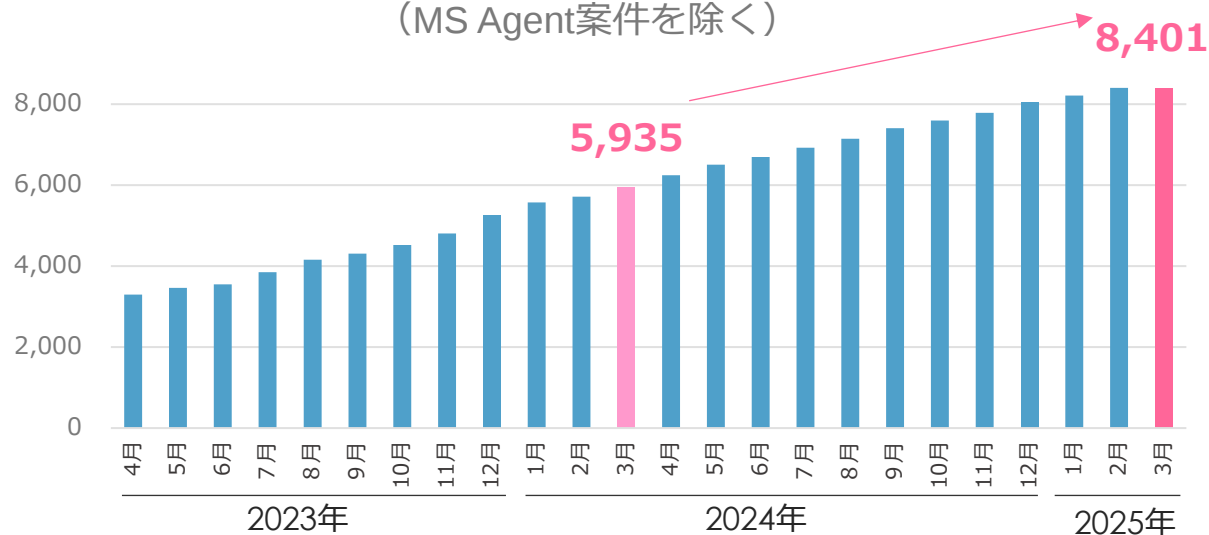
人材紹介事業の各種KPIにおける中期トレンドとターゲットは上記の通りであり、各企業における人手不足と転職者の売り手市場が継続することを想定し、**今後も堅実な成長を予測しております**。尚、新規登録者数についてはこれまで休眠した登録者の再稼働を含む数値をKPIとしておりましたが、再稼働促進の効果が高水準で安定し、再稼働率が一定で運用できるようになった為、**今後は再稼働を含まない新規登録者数をKPIと致します**。

ダイレクトリクルーティング事業（MS Jobs）

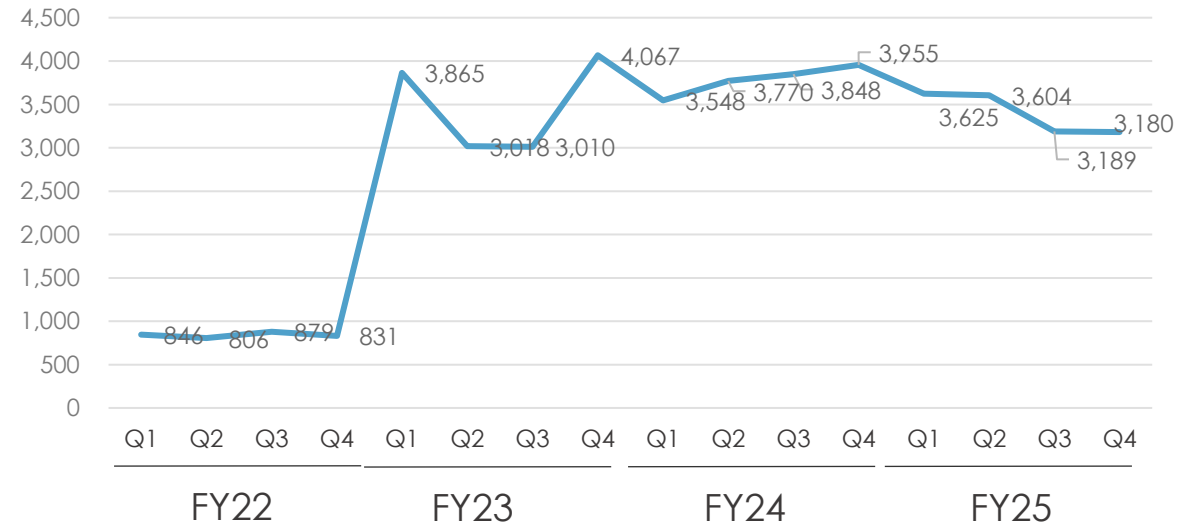


- ダイレクトリクルーティング事業（MSJobs）の売上高は1.05億円となり、前期比+7.6%で過去最高を更新。
- MS Agentとのシナジーにより求人数は順調に増加（前期比+41.6%）。一方、求職者マイページを共にする人材紹介事業での登録者数減少と決定率向上施策が響き、スカウトサービス新規登録者数は微減。
- 開発が完了したAIによるマッチングモジュールは試験運用を経てマッチング精度を上げており、今期は本格的にUIへ実装予定。AIコンサルタントによる決定率向上を目指す。
- 認定エージェント数は前四半期末の125社から122社へ絞り込み。スカウトの濫用を避けるため、決定実績のあるエージェントへ利用対象の厳選を開始。

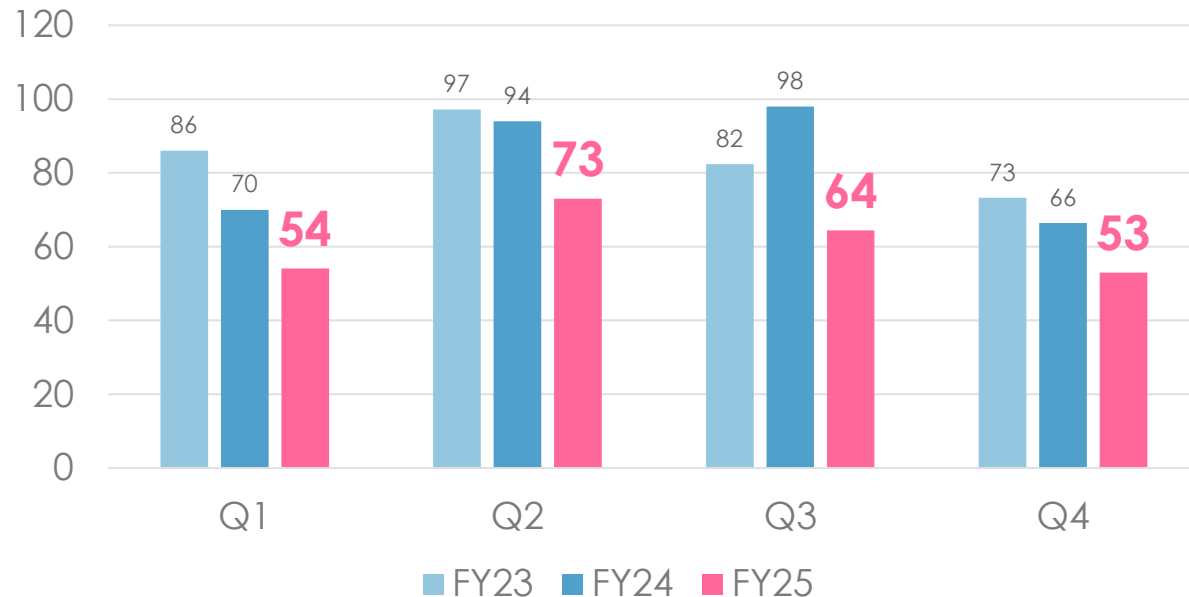
月末時点でのDRM求人掲載数
(MS Agent案件を除く)



DRMスカウトサービス新規登録者数

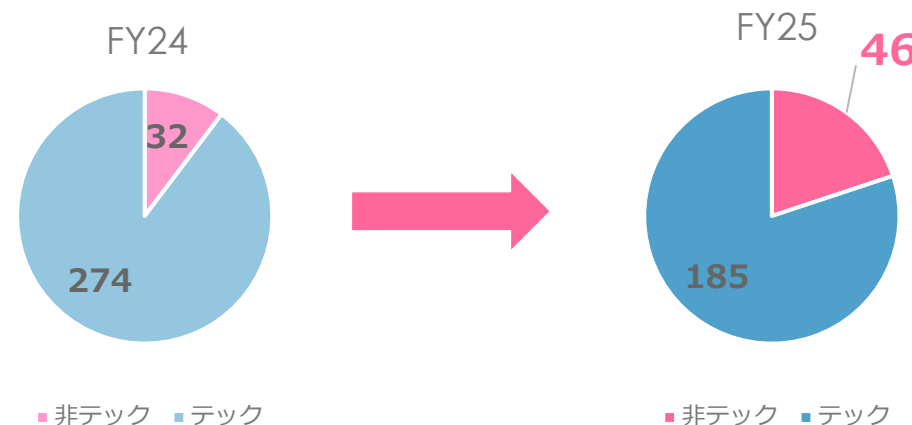


単位：百万円



FY25属性別売上 単位：百万円

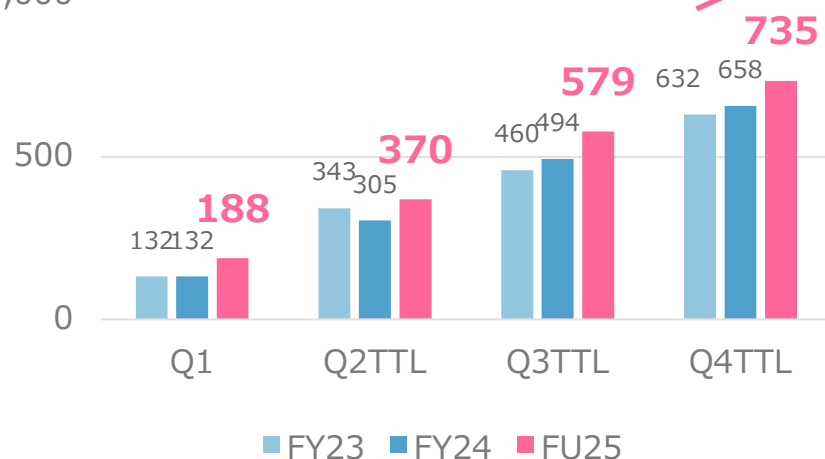
非テック領域は前年同期比+45.9%で増加



Manegyから人材ビジネス送客による受注売上

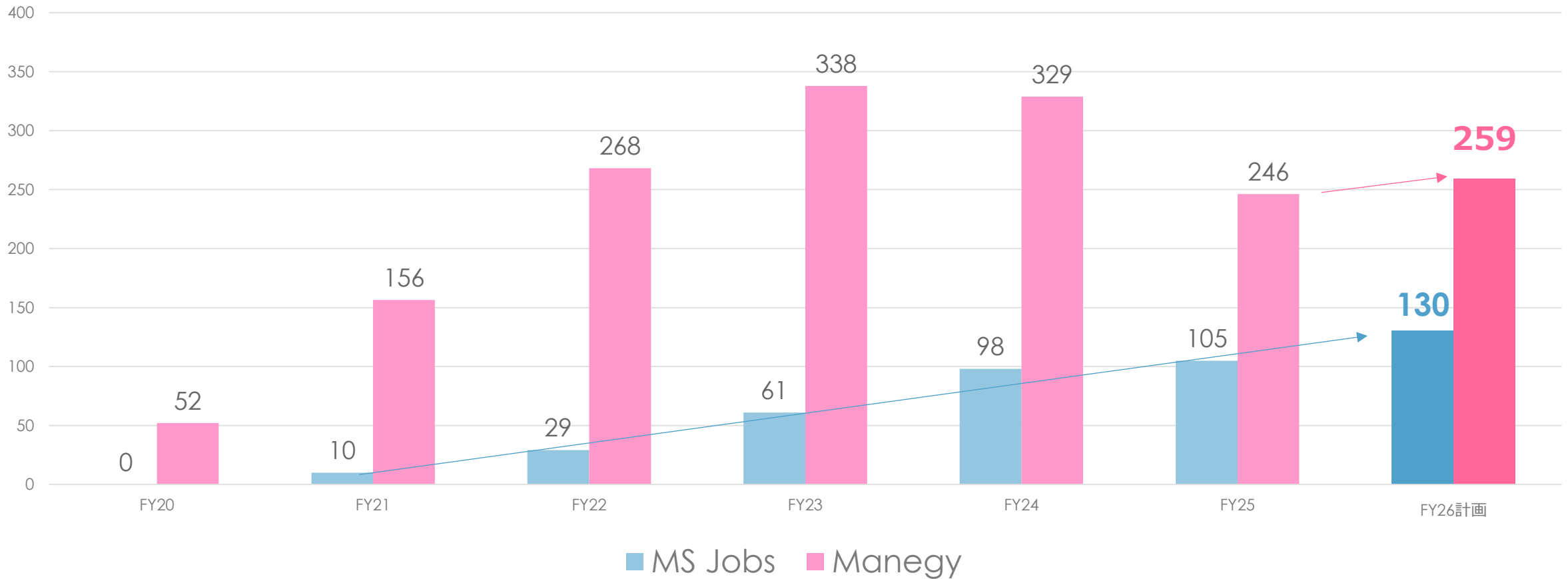
単位：百万円
1,000

(四半期累計)



- 四半期別の売上高について、**第4四半期は53百万円となり、直近四半期から1千万円の減少。通年では2.46億円で着地。**
- コロナ禍における管理部門DX需要が一巡し、**非テック領域の売上増加分以上にDXテック関連の広告出稿が減少。**一方、非テック領域の売上高は前期と比べて+45.9%と順調に伸び、売上高に占める割合が増加。**教育系、オフィス系の新サービスがローンチされ、DX領域に代わる新たなサービス領域を拡大中。また、認知コミュニケーション系のサブスクリプションモデル（医療メディアにおけるMR領域に類似）の開発にも着手。**
- 人材紹介事業、DRM事業におけるManegy経由で確認が取れている求職者の受注金額は、**通年で7.35億円となり、過去最高を更新すると共に、前期比で+11.7%と順調にメディアとしての価値を向上。求職者獲得単価の上昇が続く環境下で当社のマーケティング優位性の根幹となっている。また、今期は更に会員のアクティブ率を高める為、アプリを実装予定。**

単位：百万円



■ダイレクトリクルーティング事業であるMS Jobsについては、人材紹介事業のコンサルタントが実行している要素を分解して7割程度のクオリティで再現する**AIコンサルタントのUI実装により、登録者と求人の自動マッチング最適化**を図り、スカウト利用者数は人材紹介事業と同様に微増を前提としながらも、通期スカウト利用者の決定率を現在の1.04%から1.21%に上昇させることにより**前期比+23.3%の1.3億円の売上高を計画**。

■Manegyについては引き続きテック領域の需要は一巡して伸び悩むことを想定し、非テック領域の増加で補完しつつ、**認知コミュニケーションのサブスクリプションモデル、オフィスやラーニングなどの新規コンテンツの売上高増を計画し、前期比+5.3%の2.59億円を計画しております**。

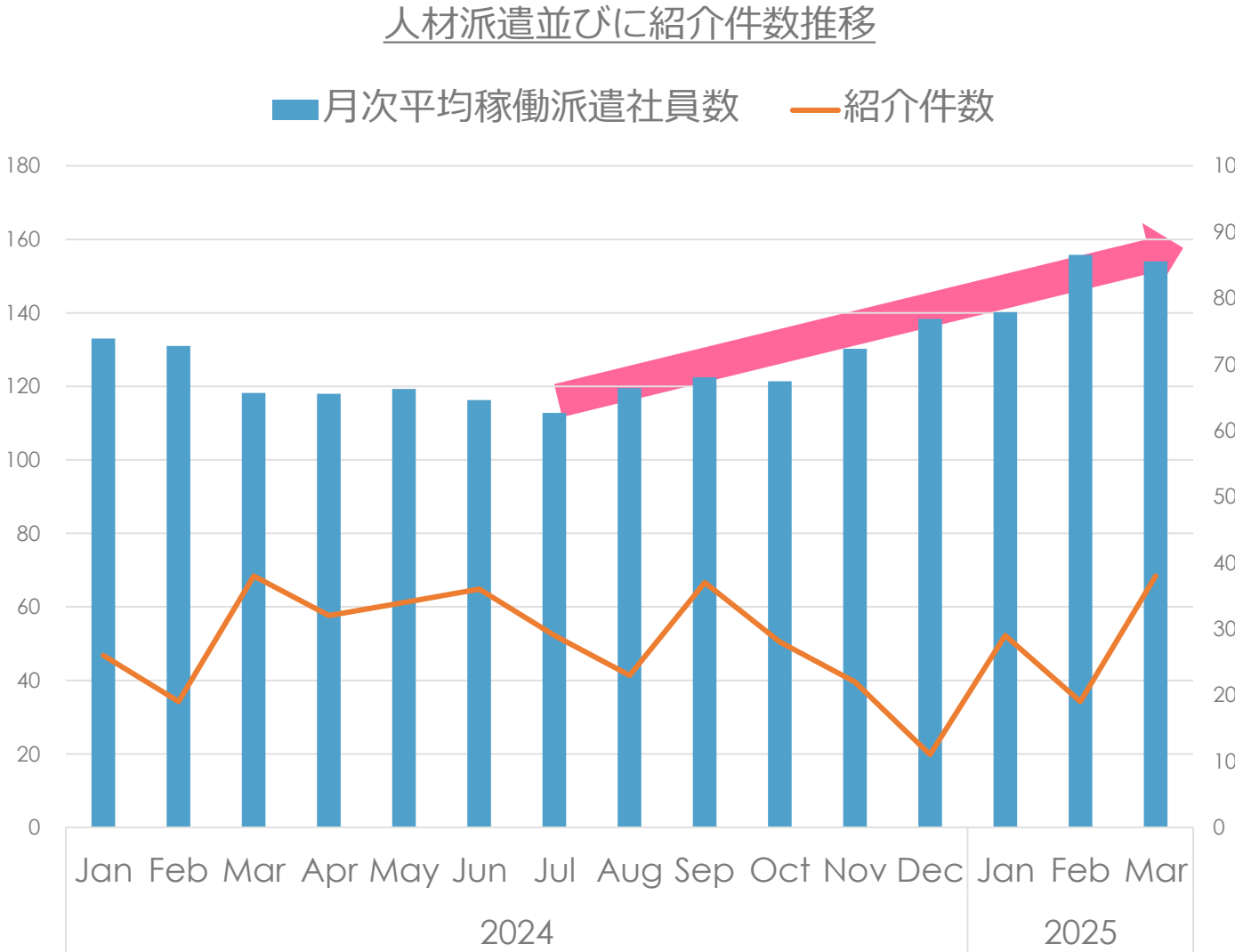
海外人材事業



豪州海外子会社においては、2024年中は物価指数の上昇とそれを受けた政策金利の高止まりという厳しいマクロ環境であったものの、人材紹介件数は底堅く推移し、加えて2025年年初の利下げ及びその事前観測より下期から稼働派遣社員数が足元まで継続して回復基調。FY26より成長を目指す。

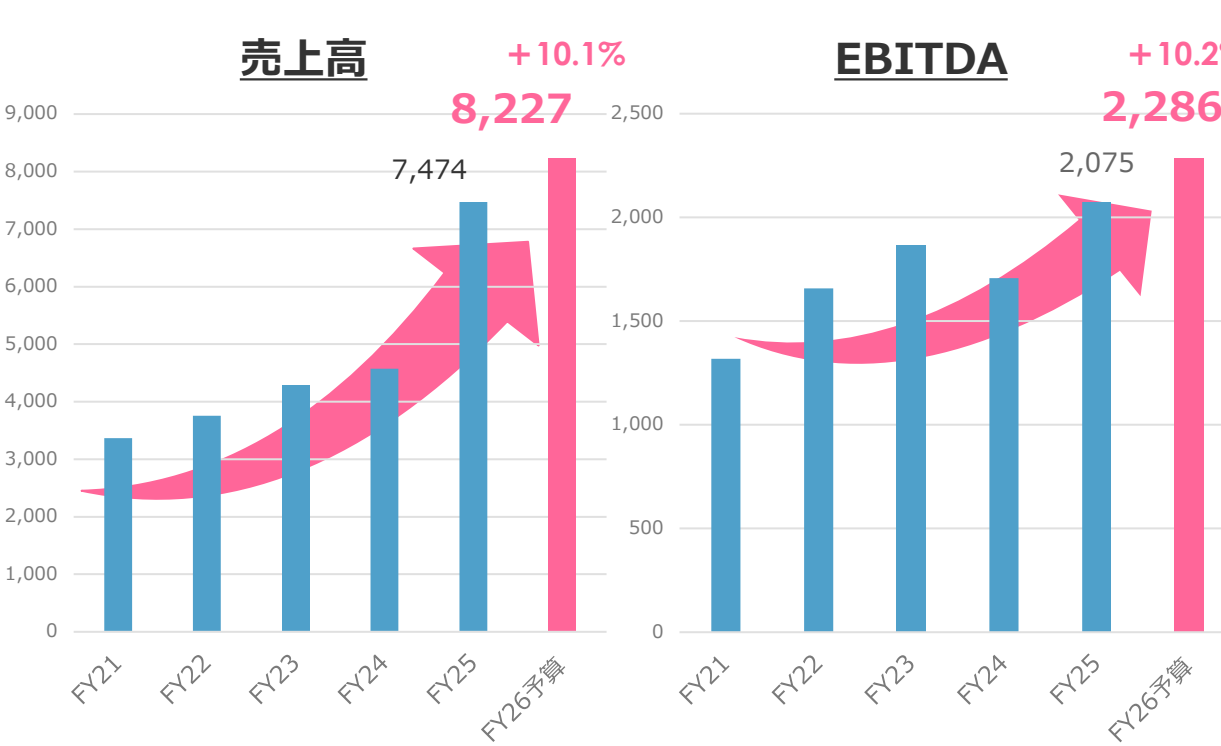
	FY25	FY26予算	前期比
単位：百万円			
売上高	2,881	3,322	15.3%
売上原価	1,542	1,886	22.3%
売上総利益	1,339	1,436	7.3%
販管費	1,104	1,128	2.2%
営業利益	234	308	31.4%

※ AUD換算レート FY25：100円 FY26：94円



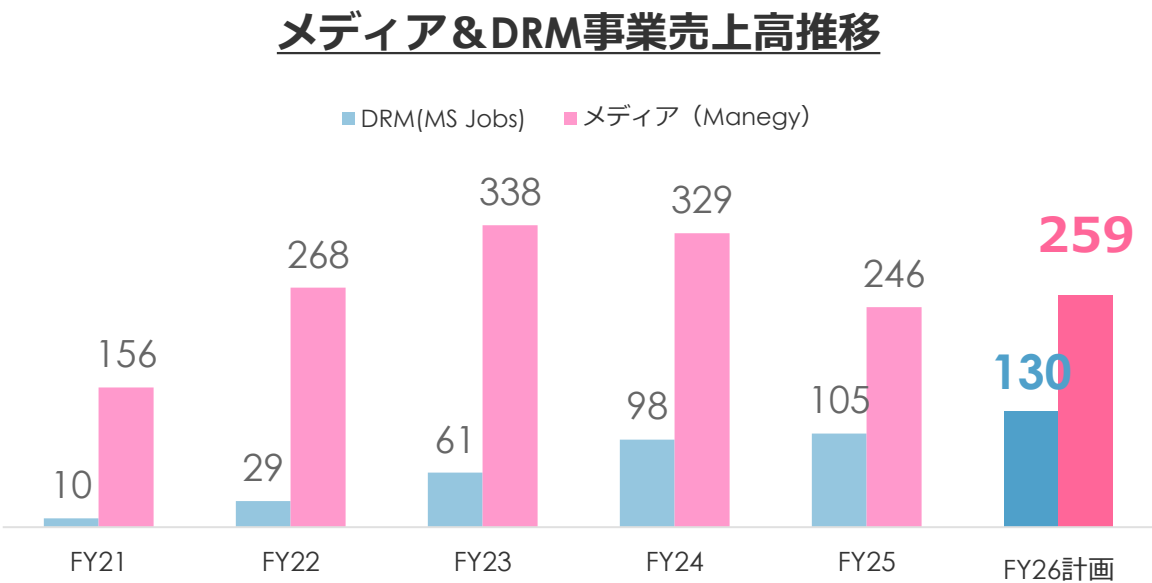
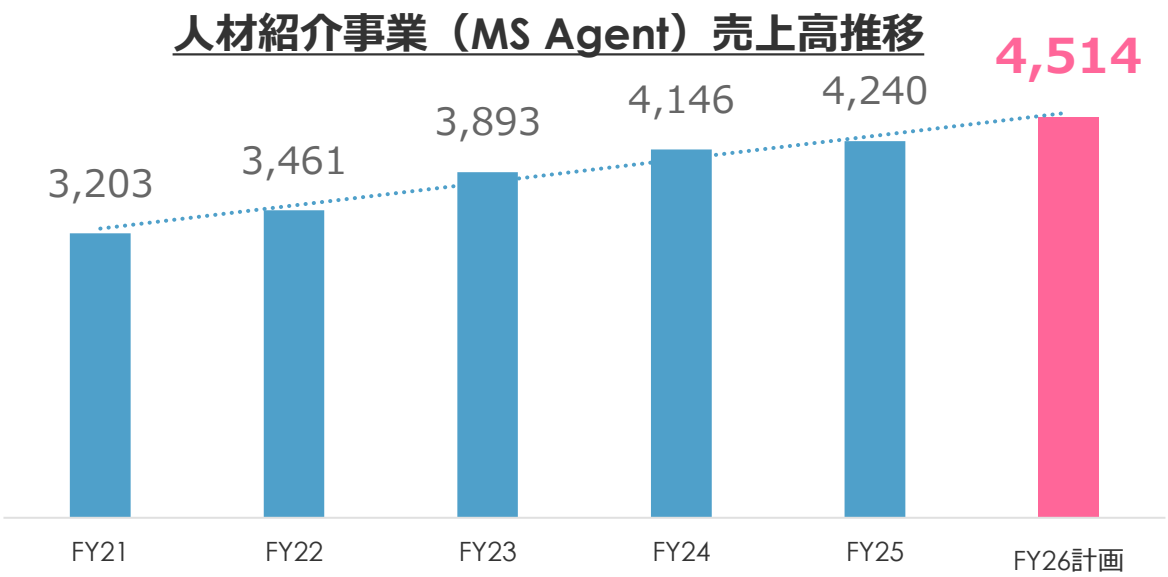
FY26 予算概要

(単位：百万円)	FY25	FY26	比率
売上高	7,474	8,227	110.1%
人材紹介	4,240	4,514	106.5%
メディア	246	259	105.3%
DRM	105	130	123.3%
海外(FQR)	2,881	3,322	115.3%
売上原価	1,551	1,886	121.6%
EBITDA	2,075	2,286	110.2%
営業利益	1,604	1,790	111.6%
経常利益	1,681	1,767	105.1%
当期純利益	1,069	1,110	103.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,032	1,061	102.8%



2026年3月期の業績予測については**売上高82.2億、EBITDA 22.8億、営業利益17.9億とともに過去最高の数値を目指す**。各数値の計画詳細については人材紹介事業（P17～）,メディア事業（P22）,DRM（P21）,FQR（P29）,販売費および一般管理費（P30）をそれぞれ参照。

(単位：百万円)	FY25	FY26	前期比
売上高	4,592	4,905	106.8%
人材紹介	4,240	4,514	106.5%
メディア	246	259	105.3%
DRM	105	130	123.3%
販管費	2,896	3,125	107.9%
営業利益	1,686	1,779	105.5%



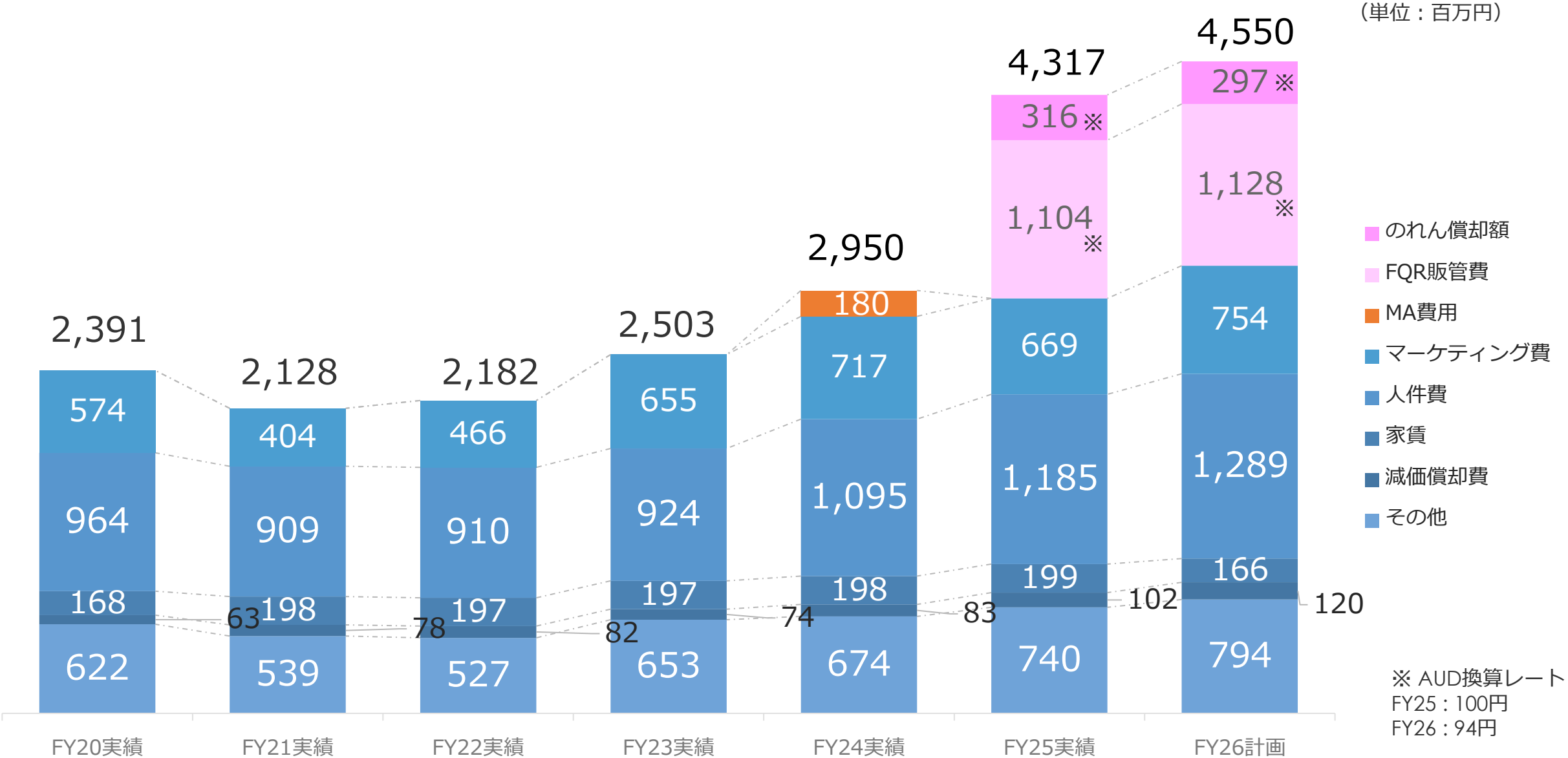
海外における事業の予算損益サマリー

2025年年初の政策金利の利下げによるマクロ環境の回復と共に稼働派遣社員数の増加とそれに伴う紹介件数の増加により豪ドルベースで売上高22.7%の成長を目指す。PMIの仮定でのハレーションの発生等による現地人員の目立った人材流出もなく、引き続き現地の人材ビジネスのマッチングの効率化推進。想定為替レートは前期1AUD:100円から94円の円高基調想定。

	FY25 豪ドルベース	FY26 予算 豪ドルベース	増減比 豪ドルベース	FY25 円ベース (1 AUD : 100円)	FY26 予算 円ベース (1 AUD : 94円)	増減比 円ベース
売上高	28,799 千AUD	35,348 千AUD	22.7%	2,881 百万円	3,322 百万円	15.3%
売上原価	15,413 千AUD	20,064 千AUD	30.2%	1,542 百万円	1,886 百万円	22.3%
売上総利益	13,386 千AUD	15,284 千AUD	14.2%	1,339 百万円	1,436 百万円	7.3%
販管費	11,039 千AUD	12,002 千AUD	8.7%	1,104 百万円	1,128 百万円	2.2%
営業利益	2,346 千AUD	3,281 千AUD	39.8%	234 百万円	308 百万円	31.4%

販売費及び一般管理費の実績並びに予算推移

全社的な販売費および一般管理費の推移については以下の通り。

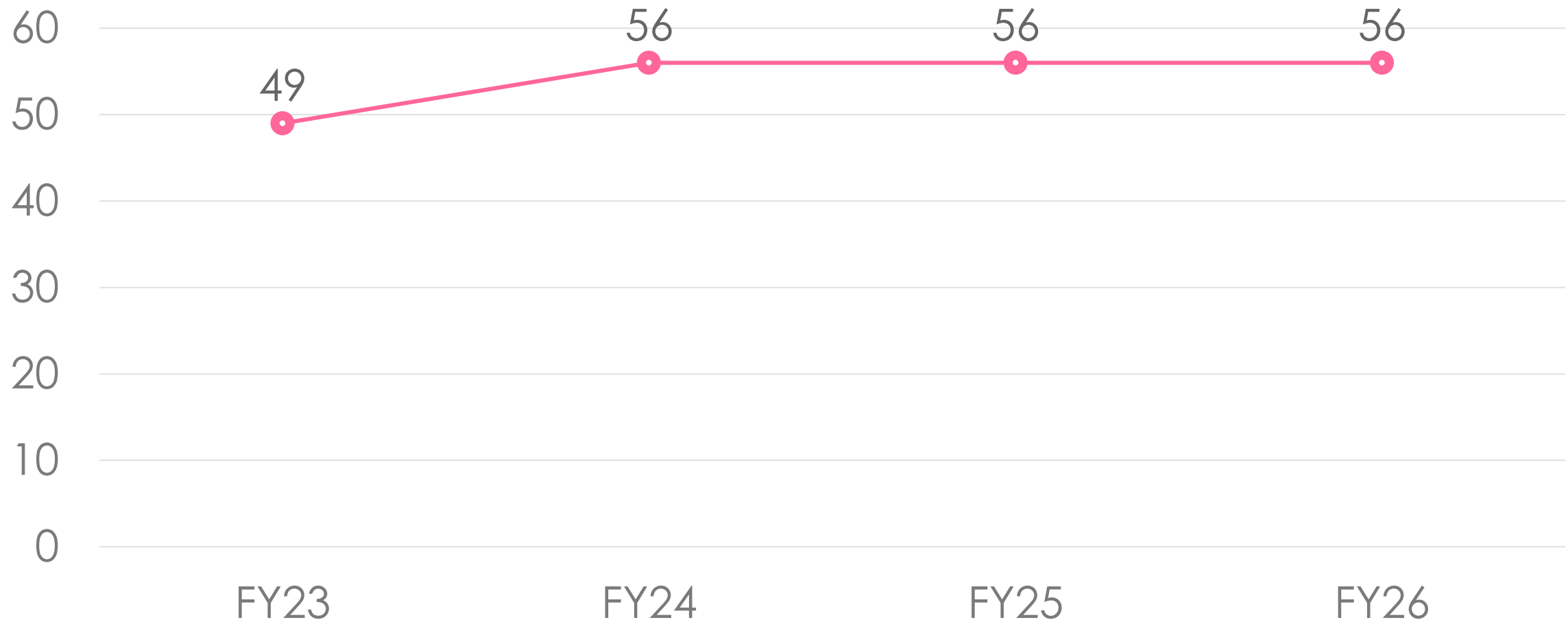


株主還元と資本政策

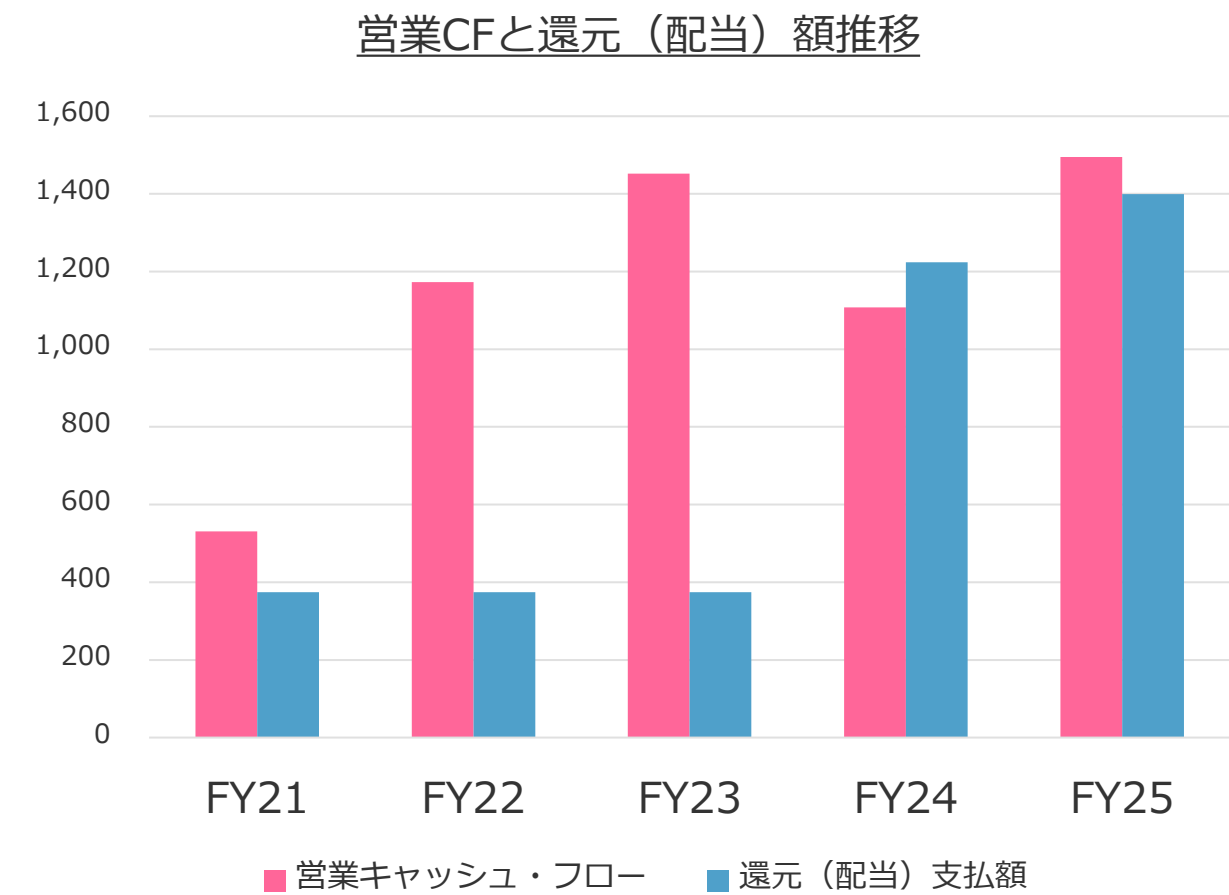
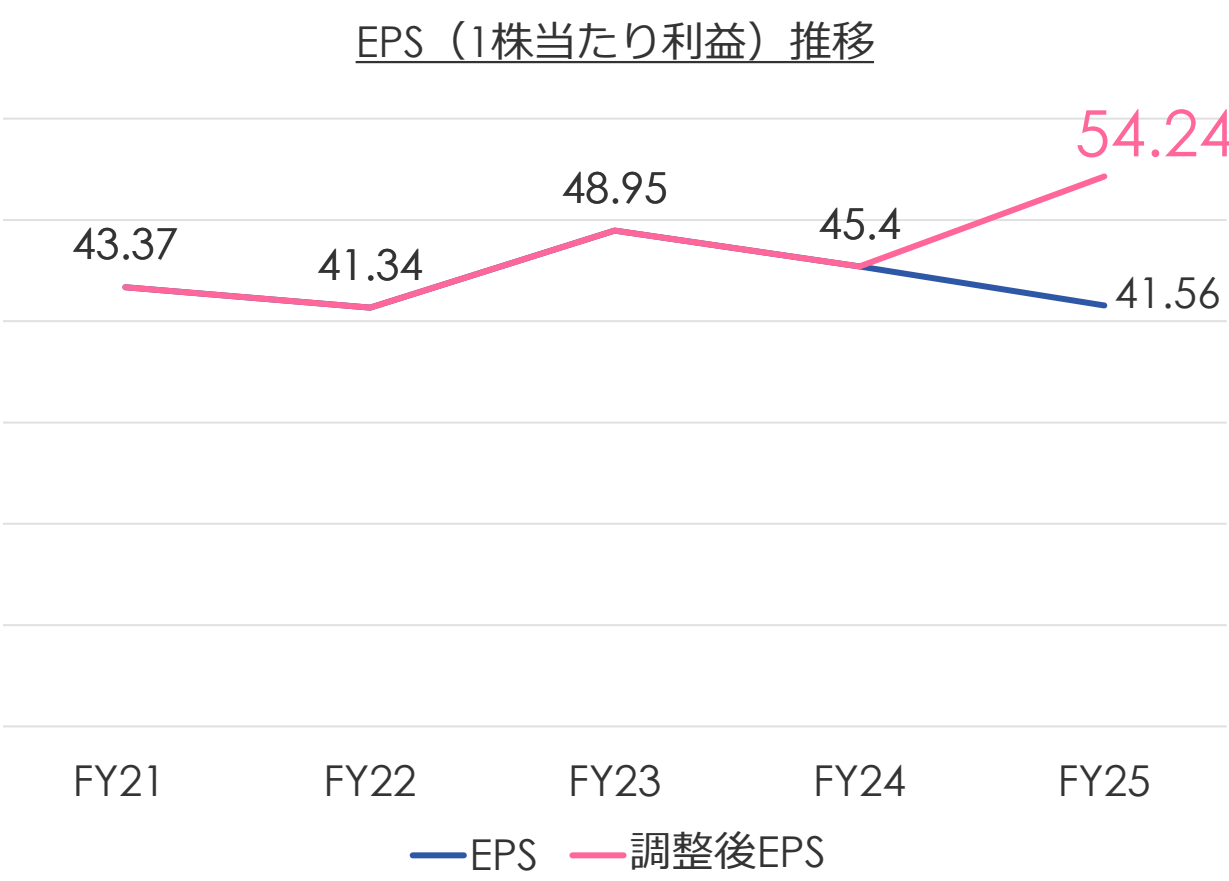
2025年3月期末時点配当に修正はなく1株56円を予定。2026年3月期配当は前期と同額の1株56円を予定。

【1株当たり当配当金推移】

(単位：円)



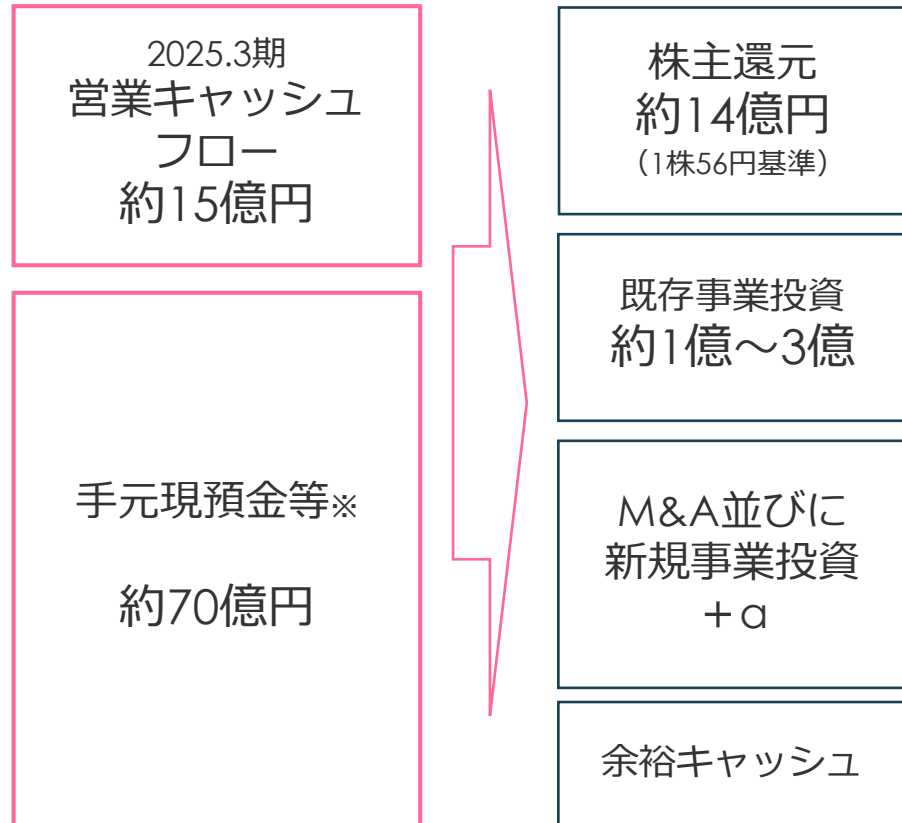
2025年3月期の配当性向は100%超過であるものの、本業のキャッシュ獲得能力を示す営業キャッシュ・フローの創出力は既存事業の成長並びにM&Aにより上昇し、配当原資を営業キャッシュ・フロー内で賄えていることから事業運営上も財務運営上も問題ない。国内並びに海外での将来的な利益成長を見据えつつ、キャッシュ・フローに基づいた柔軟な還元方針を継続していく。



※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

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89.2%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



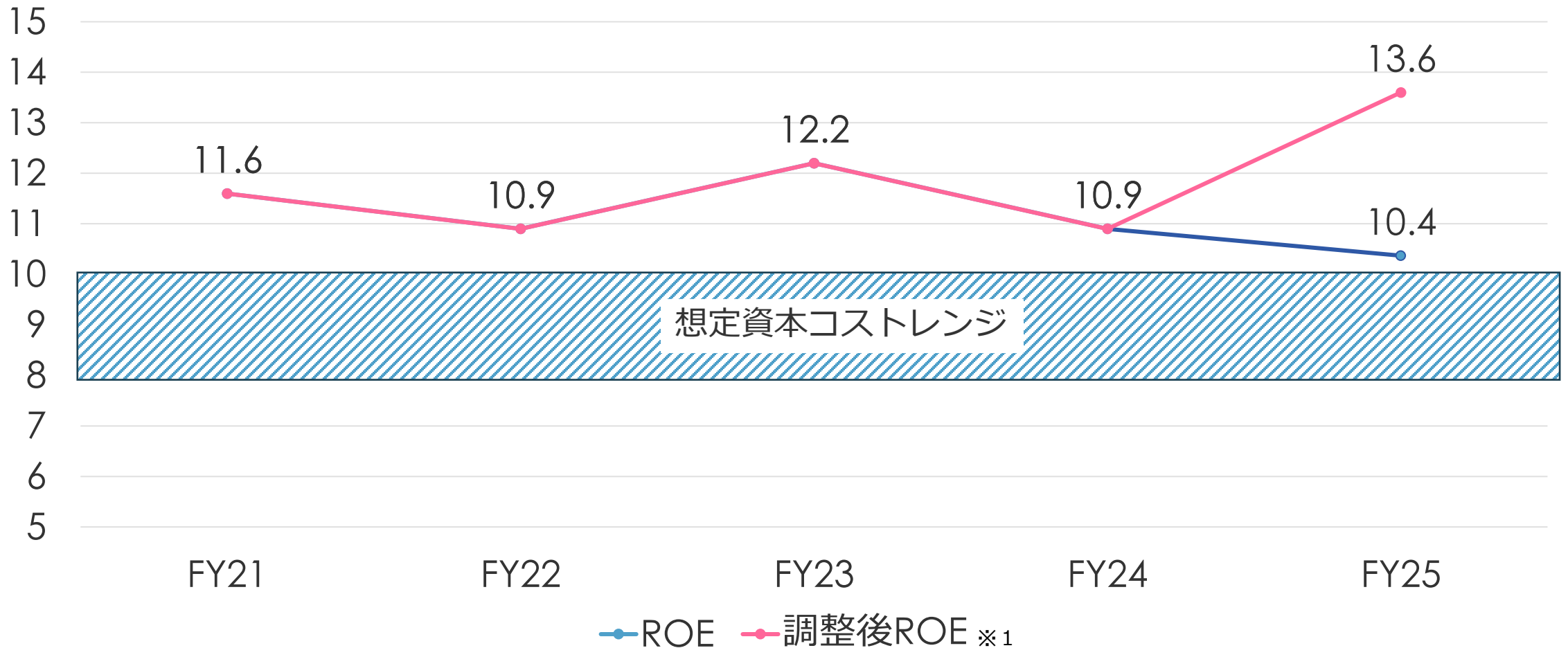
※手許現預金等：現預金＋短期換金可能金融資産

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

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。

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。