



**2025年3月期
第3四半期決算説明資料**

2025.2.13発表

**株式会社MS-Japan
(東証プライム：6539)**

① 国内売上高、人材紹介売上高、DRM売上高がQ3累計期間過去最高を更新。

国内における全社売上高が34.8億円(前年同期比+3.1%)、人材紹介売上高32億円(同+5.5%)、DRM売上高8千6百万円(同+14.2%)とそれぞれQ3累計期間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57億円(同+68.8%)に。

② 人材紹介事業の先行指標、引き続き好調。

人材紹介事業の先行指標である新規登録者数(13,740名、前年同期比△0.1%)並びに新規求人獲得数(13,918件、同△0.1%)はいずれも前年水準を順調に維持。一方、マーケティング費用は前年同期比△6.6%。高効率の新規登録者並びに新規求人の獲得を実現。

③新サービス Manegy Learning・Manegy Officeをローンチ。

教育系、オフィス系の新サービスがローンチ。DX領域に代わる新たなサービス領域を拡大中。

売上高並びに各段階損益に詳細は以下の通り。

(単位：百万円)	FY24 Q3	FY25 Q3	前期比	年間計画進捗
売上高	3,377	5,700	168.8%	69.1%
人材紹介	3,037	3,203	105.5%	70.9%
メディア	263	192	72.9%	53.0%
DRM	75	86	114.2%	56.2%
海外(FQR)	—	2,217	—	69.0%
売上原価	0	1,186	—	63.3%
EBITDA	1,389	1,625	117.0%	64.3%
営業利益	1,329	1,273	95.7%	61.9%
経常利益	1,502	1,369	91.2%	67.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,020	815	79.8%	66.1%

売上高

連結売上高は57億円(前年同期比+68.8%)。人材紹介売上高32億円(同+5.5%)、DRM売上高8千6百万円(同+14.2%)とそれぞれQ3累計期間過去最高売上高を更新。各売上高詳細についてはP10以降の各事業の説明において詳細を記載。

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237百万円並びに減価償却費を営業利益に加算。

営業利益

販売費及び一般管理費についてはP6参照。

経常利益

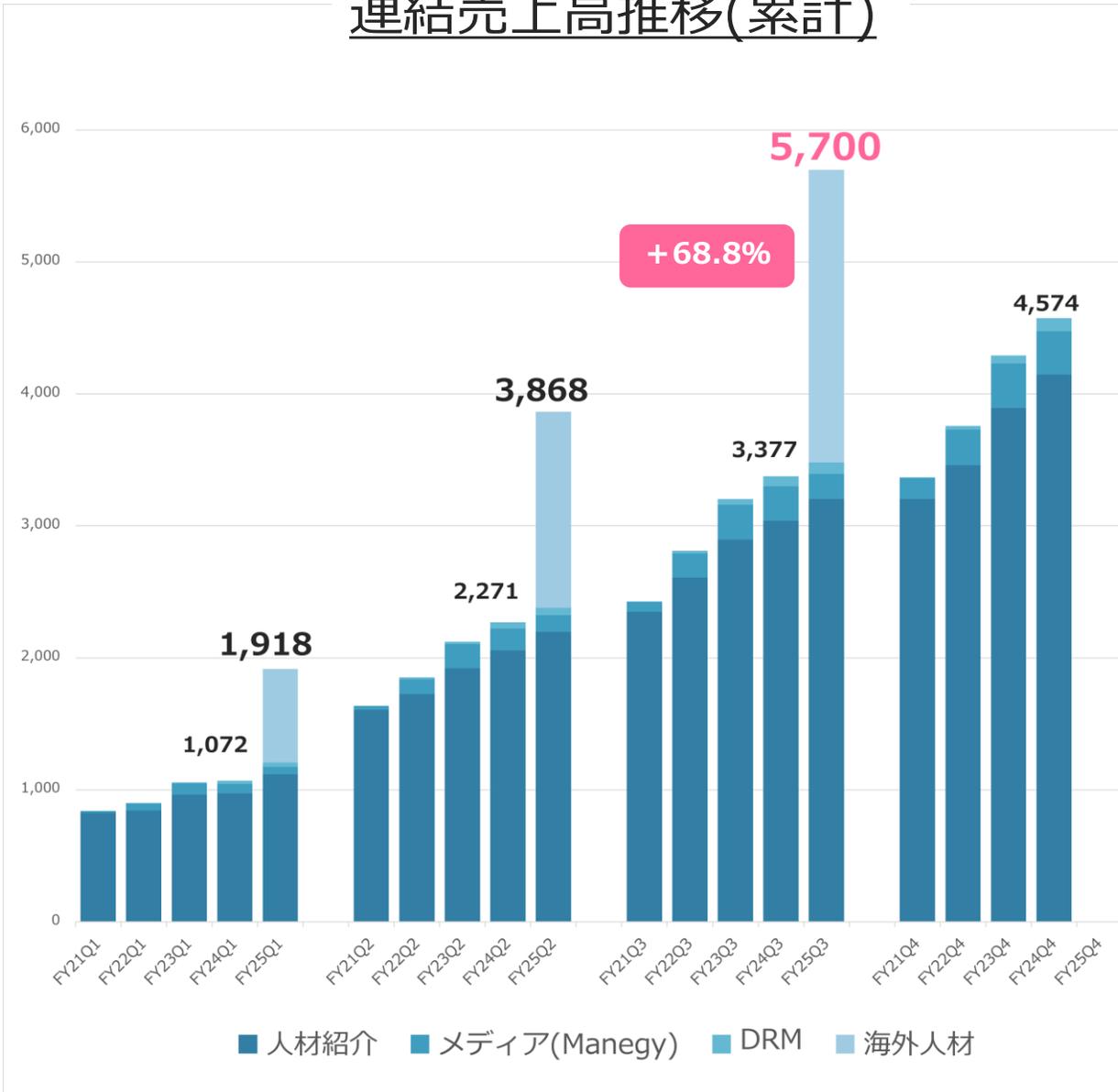
前期は営業外収益に118百万円の有価証券売却益の計上有。

四半期純利益

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。(経常利益までは100%取り込み)

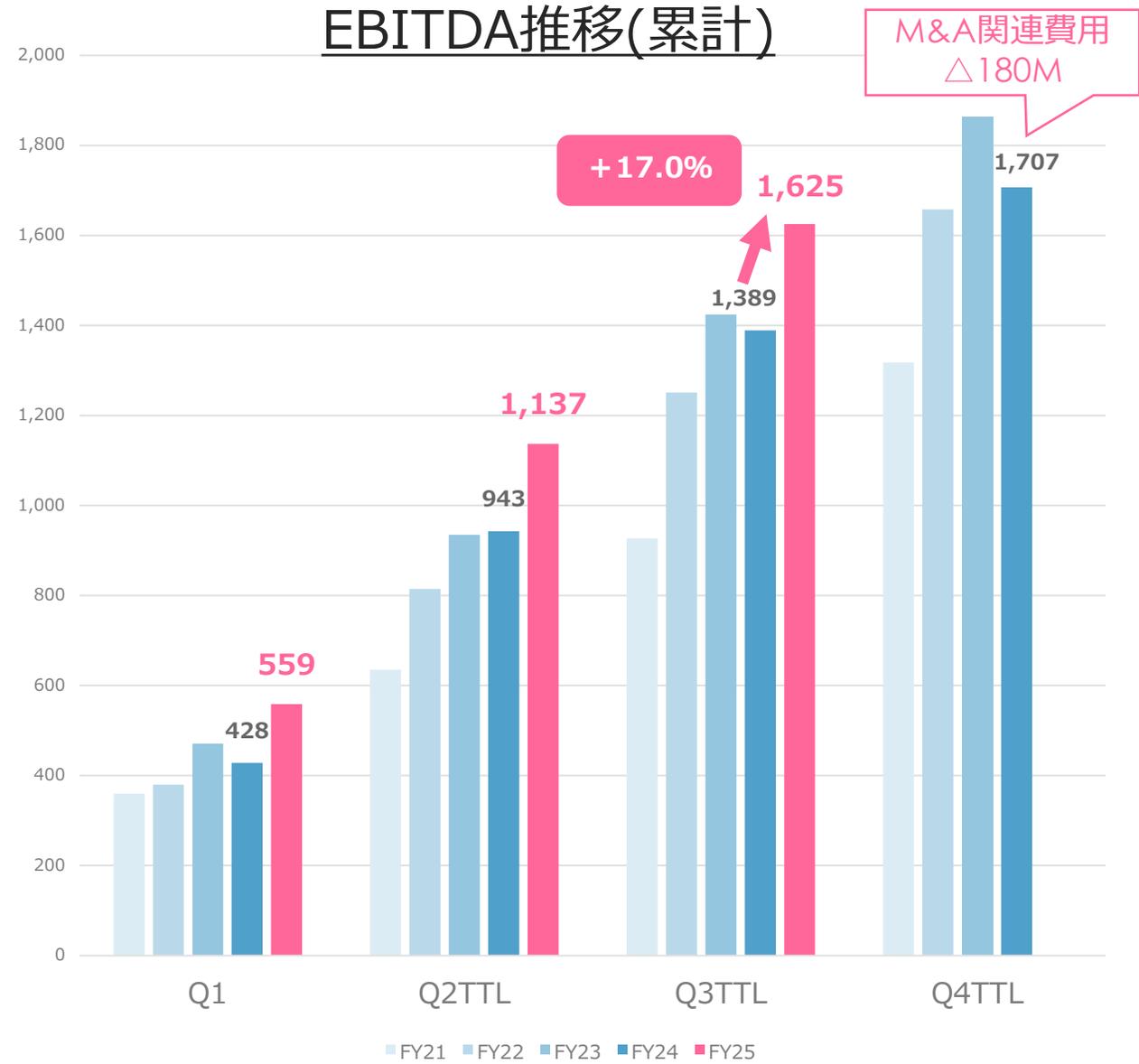
(単位：百万円)

連結売上高推移(累計)



(単位：百万円)

EBITDA推移(累計)



連結EBITDA並びに連結営業利益前期比較

通期EBITDA予測は25億3千万円、営業利益予測は20億5千5百万円。年間予算進捗に対してそれぞれ64.3%並びに61.9%と進捗しております。なお、前期第4四半期においては一時的に発生したM&A関連費用1億8千万円の計上があり、また海外事業についてはマクロ環境影響により現状は低調なものの、足元の派遣社員数の回復傾向を観測。

EBITDA

(単位：百万円)

2,530

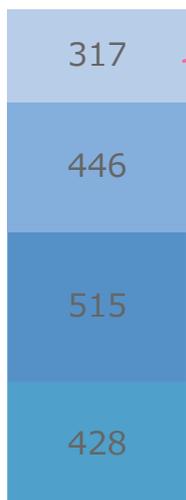
業績予測

Q4
EBITDA

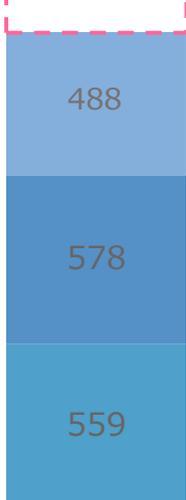
M&A関連費用
△180M

1,707

- Q4
- Q3
- Q2
- Q1



FY24



FY25

営業利益

(単位：百万円)

業績予測

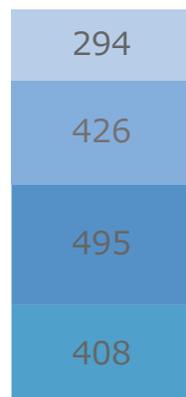
2,055

Q4
営業利益

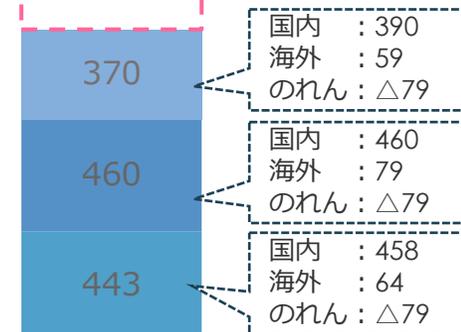
M&A関連費用
△180M

1,623

- Q4
- Q3
- Q2
- Q1



FY24



FY25

連結損益計算書における販売費及び一般管理費サマリー

前期比較で主に人件費並びに株主増加による関連費用等の間接費用が増加。詳細は以下の通り。

(単位：百万円)	FY24 Q3	FY25 Q3	前期比
販管費計	2,046	3,240	158.3%
マーケティング費用	526	491	93.4%
人件費	809	887	109.6%
減価償却費	60	76	127.0%
地代家賃	148	149	100.6%
その他	502	562	112.0%
海外販管費	—	835	—
のれん償却費	—	237	—

マーケティング費用

前期比で△6.6%に抑えられており、登録者数は13,740名(前年同期比△0.1%)と、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からの送客効果やDSPの活用等、当社の競争優位性を活かした登録者獲得を実現。(詳細P12)

人件費

前年同期比で平均17名の人員増加に伴う費用増加。
(※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MSCarrerの改修に伴うソフトウェアの増加。

その他費用

主に株主数増加に伴う関連コストの増加並びにセキュリティ等に関連したネットワーク費用の増加。

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。

のれん償却費

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100.24円換算)

各事業の成長並びに国内における事業の営業利益については以下の通り、堅調に推移しております。

(単位：百万円)	FY24 Q3	FY25 Q3	前期比
売上高	3,377	3,482	103.1%
人材紹介	3,037	3,203	105.5%
メディア	263	192	72.9%
DRM	75	86	114.2%
営業利益	1,329	1,308	98.4%

人材紹介売上高

前期比+5.5%と堅調に成長。今期は一時的に登録者増加目標を立てず、内部施策強化を通じた決定率向上によって決定数増加を計画しており、厳しい登録者獲得競争の中で費用対効果の改善が続き登録者の決定率も上昇。(詳細P10)

メディア売上高

非テック系スポンサーのポートフォリオが強化されており、非テック領域の売上高は、前年同期と比べて+66.8%と順調に伸び、売上高に占める割合が増加。新規に教育並びにオフィスコンテンツを2024年12月にローンチし、サービス領域を拡大。(詳細P12)

DRM売上高

掲載求人数(前年12月末比+53.3%)の増加、新規登録者数も高水準を維持しており、先行指標が売上高に寄与。(詳細P11)

営業利益(販売費及び一般管理費)

主に人件費の増加。(詳細P6)

不透明な経済環境の中、**91.4%と高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持。

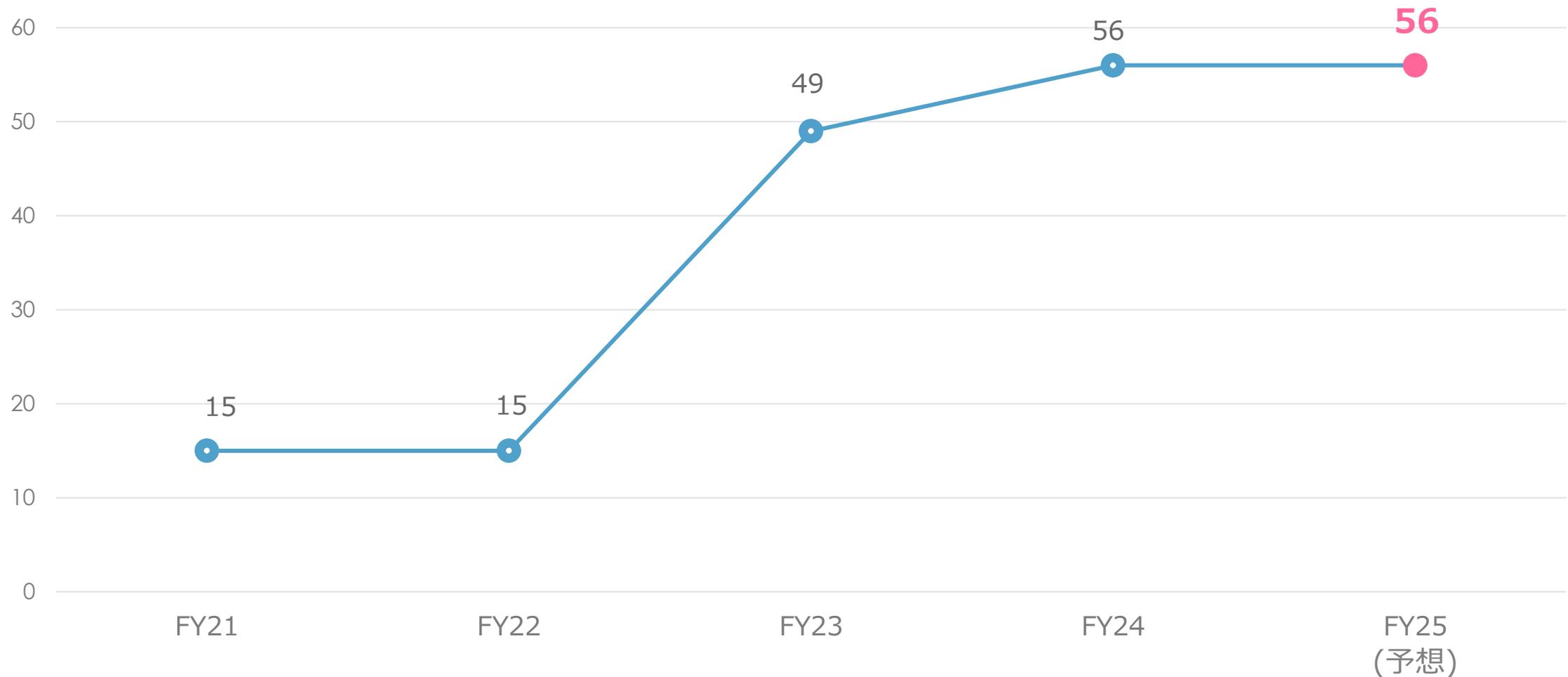
(単位：百万円)

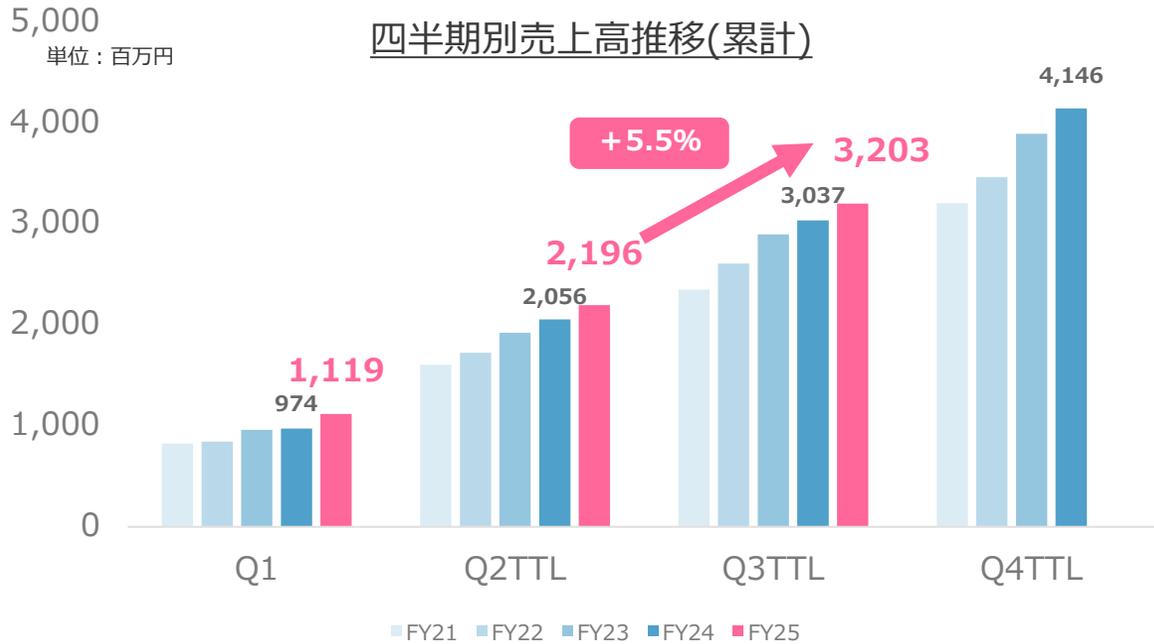
	FY24	FY25 Q3	期末増減額
流動資産	6,217	5,343	△874
固定資産	5,285	5,145	△140
総資産	11,503	10,488	△1,014
負債	1,170	765	△404
純資産	10,333	9,722	△610
自己資本比率	89.0%	91.4%	2.4

配当予想に変更はなく、2025年3月期配当予想については1株56円を引き続き予想としております。

【1株当配当金推移】

(単位：円)

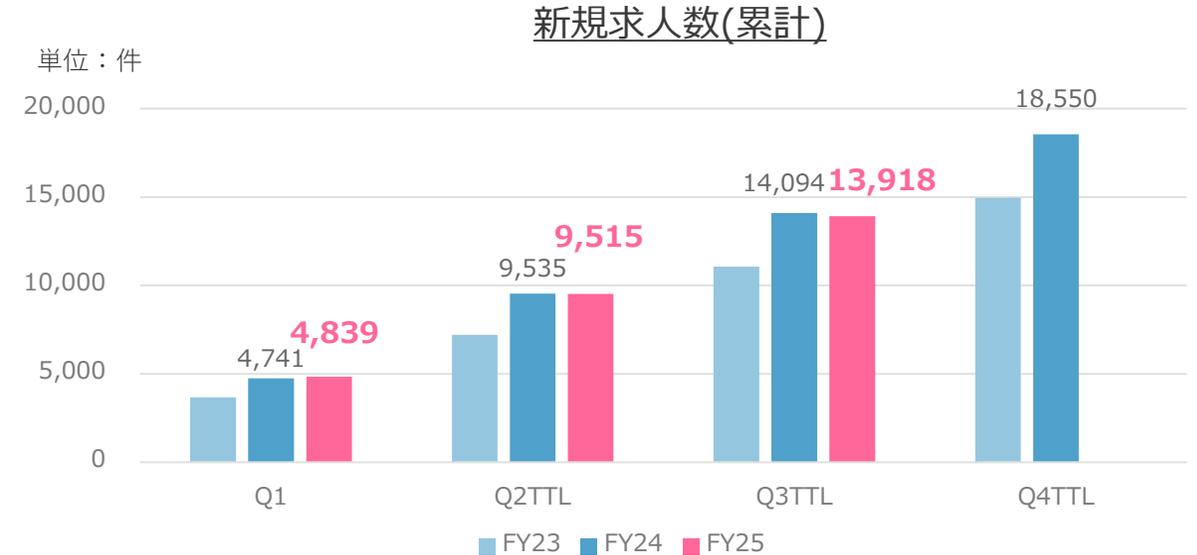
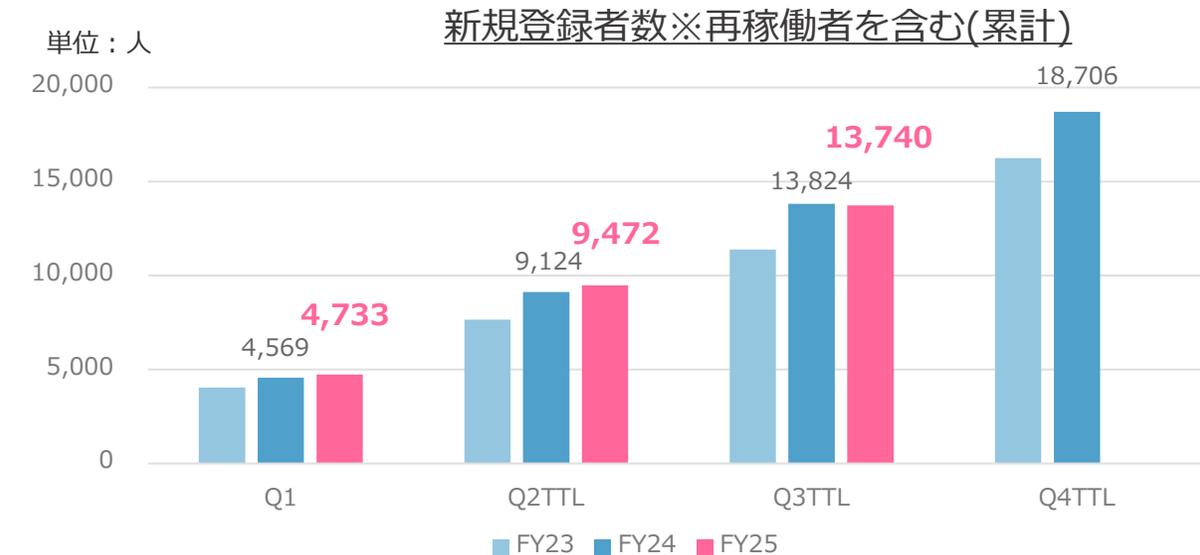




■ 人材紹介事業の第3四半期累計売上高(入社月計上基準)は**前年比+5.5%の32.03億円**となり過去最高を更新し、**ニッチトップを維持しながら堅実に成長**。

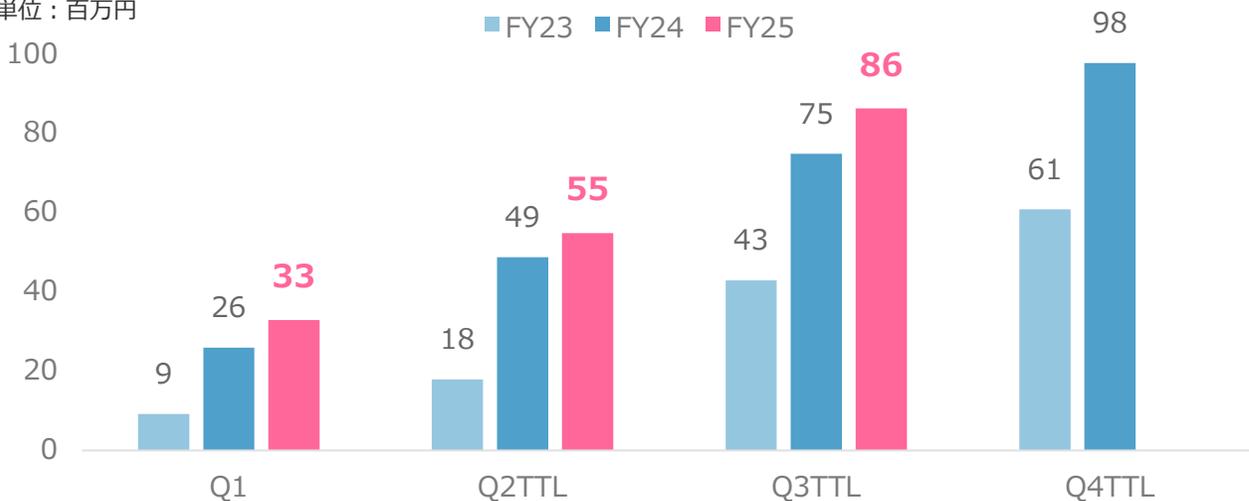
■ 今期は一時的に登録者増加目標を立てず、内部施策強化を通じた決定率向上によって決定数増加を計画しており、第3四半期登録者数は生成AIの普及により検索関連のweb広告が減少するも、オーガニック(Manegy含む)での獲得は順調に推移。厳しい登録者獲得競争の中で**費用対効果の改善**が続き登録者の決定率も上昇(今期四半期平均は前年の12.6%から**13.4%へUP**しており、第3四半期では**14%超**を達成)。

■ 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図り**セグメント別の獲得施策に移行し決定率の高い注力求人の獲得を強化**。



四半期別売上高推移(累計)

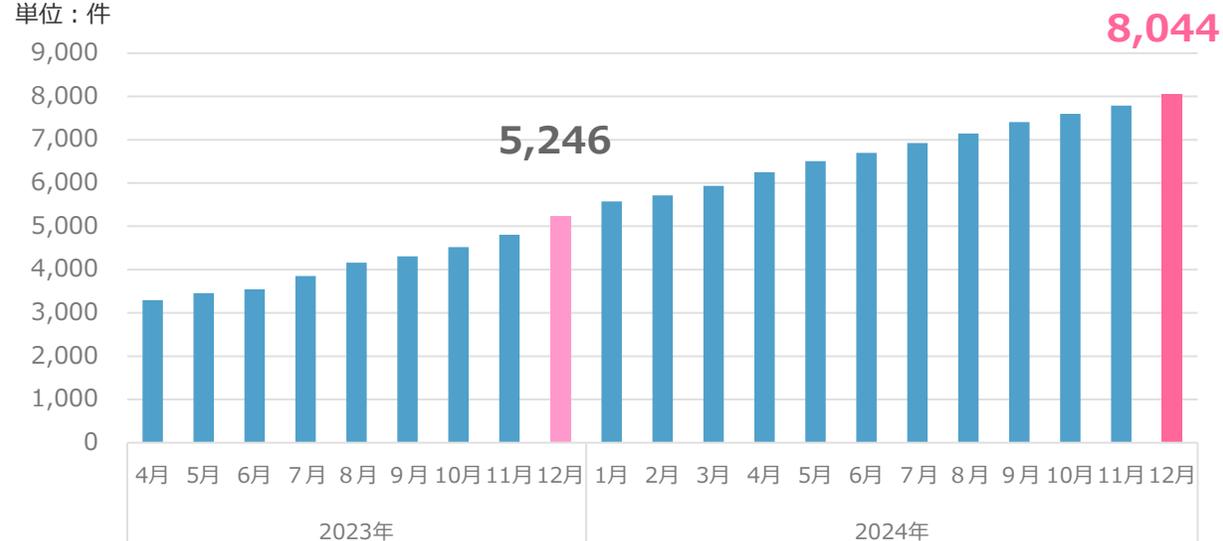
単位：百万円



■ダイレクトリクルーティングメディア(DRM)事業の**第3四半期累計売上高は86百万円となり、前年同期比+14.2%と過去最高を更新。**
 ■MS Agentとのシナジーにより**求人数は順調に増加。**一方、**Agentでの登録者決定率強化施策によりスカウト利用者は一時的に減少。**来期以降の増加に備えて開発を重視。
 ■**AIモジュールの開発が完了したため、実装準備段階へ。**これにより、一層の自動化・効率化を狙う。
 ■**認定エージェント数は前四半期末の119社から125社へ増加。**実績別のフォロー体制を確立。

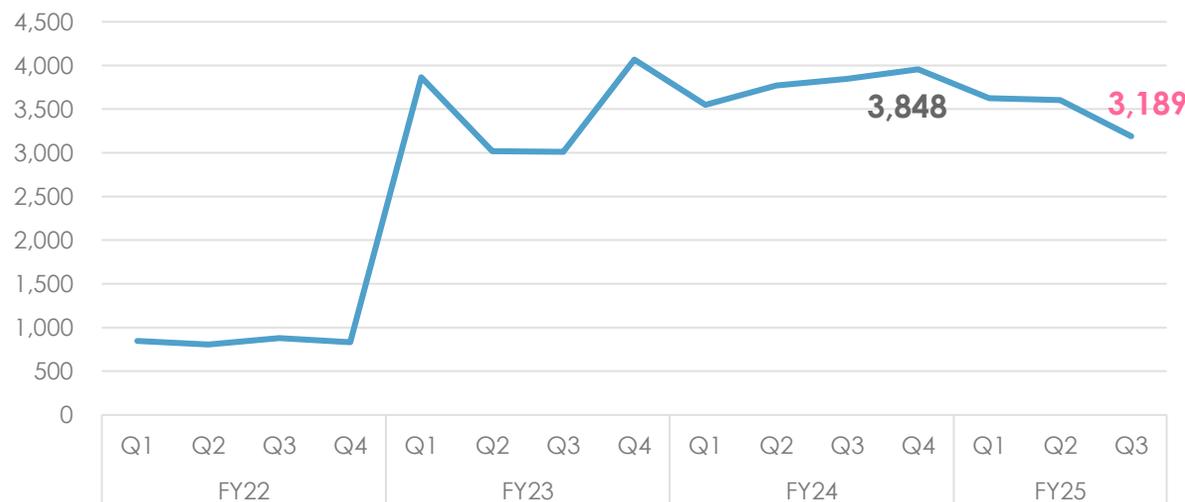
月末時点でのDRM求人掲載数(MS Agent案件を除く)

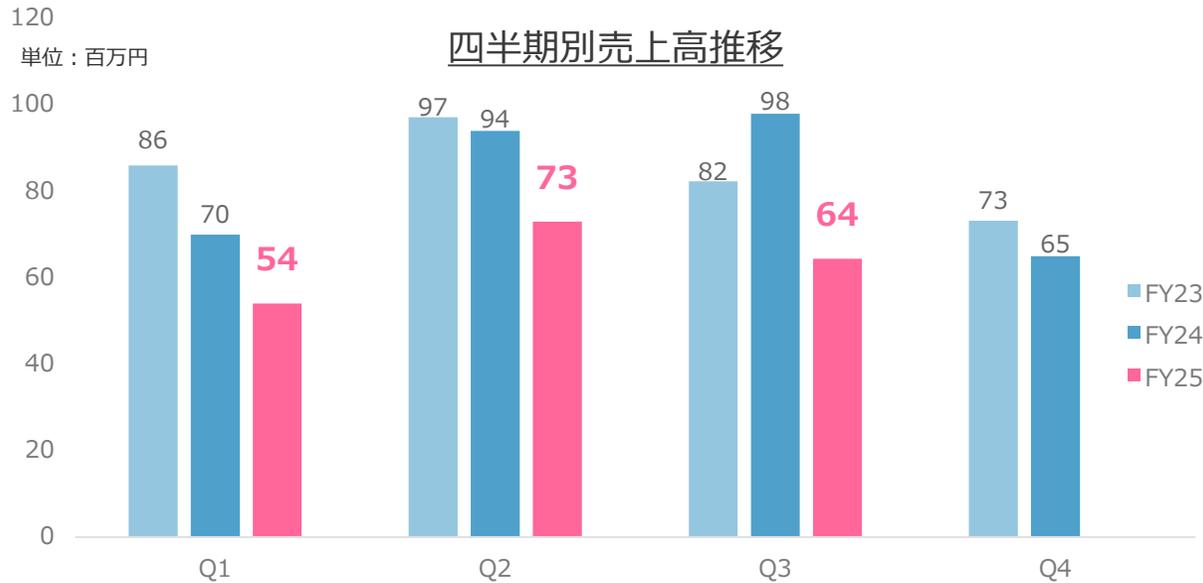
単位：件



DRMスカウトサービス新規登録者数

単位：人





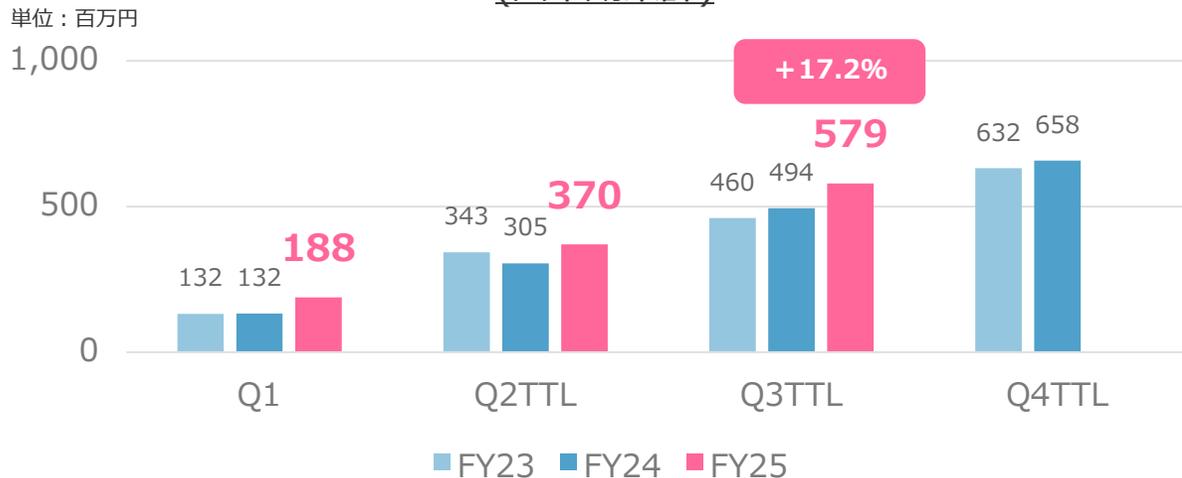
■ 各四半期別の売上高に関しては、**当第3四半期において64百万円となり、直近の第2四半期から9百万円の減少。**

■ 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(特に人事・総務・情報システム領域)の管理部門向けサービスの売上増加分以上にDXテック関連の広告出稿が減少。**一方で、非テック領域の売上高は、前年同期比+66.8%と順調に伸び、売上割合を増加。**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。**

■ 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売上高金額(会計上の売上は入社時計上。受注売上高は内定承諾時カウント)は、**第3四半期累計で5.79億円となり、過去最高を更新すると共に、前年同期比で+17.2%**と順調にメディアとしての価値を向上。**獲得単価の上昇が続く環境下で当社の競争優位性の根幹へ。**

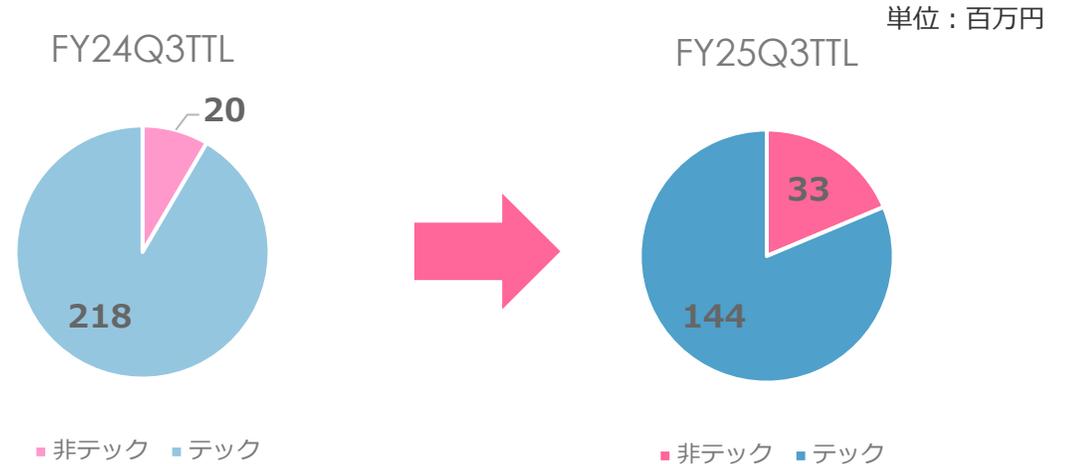
Manegyから人材事業送客による受注売上高金額

(四半期累計)



第3四半期累計属性別売上高

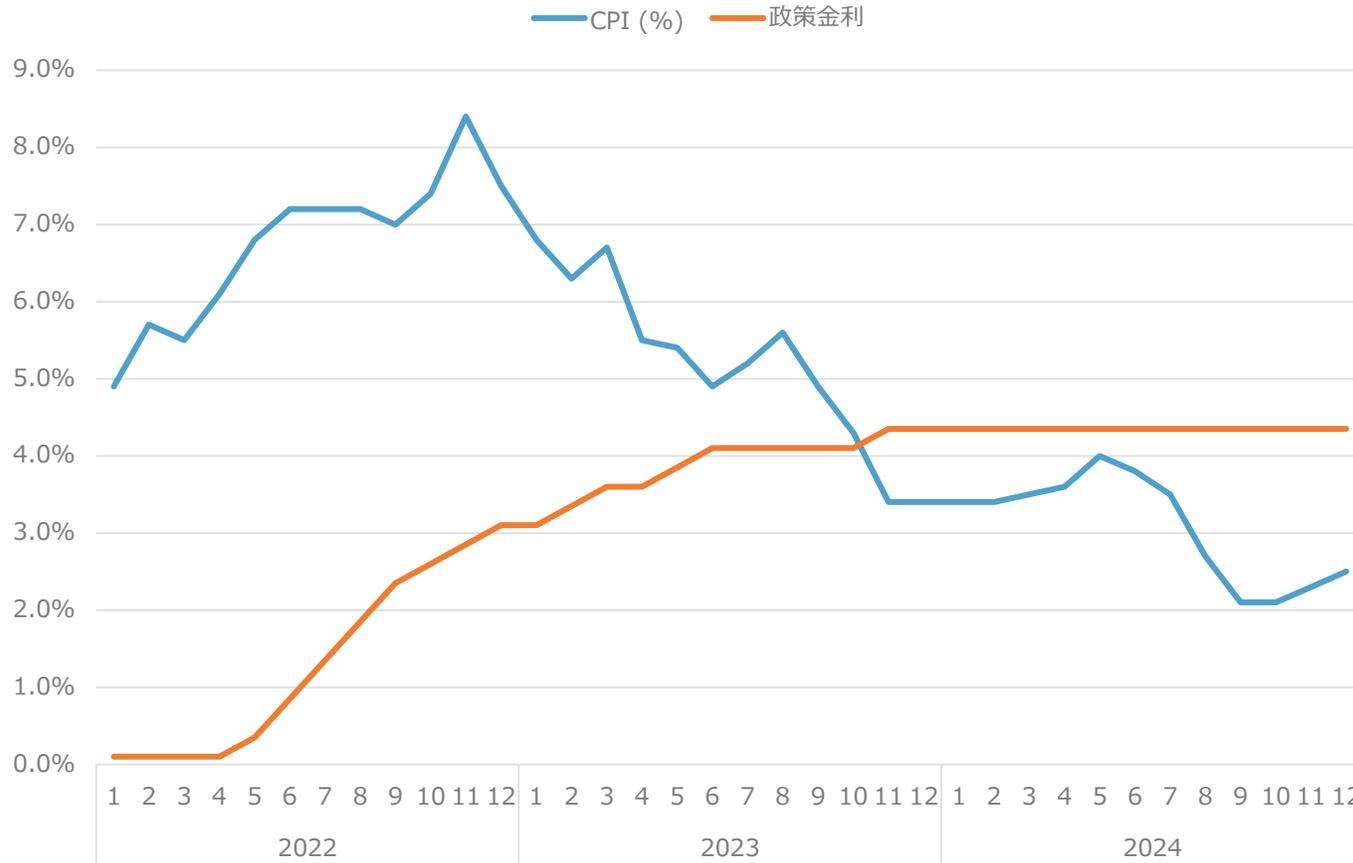
非テック領域は前年同期比+66.8%で増加



(単位：百万円)

	FY25 Q3	年間計画 進捗	年間計画の Q3予算割合
売上高	2,217	69.0%	76.0%

※FYQ3の期中平均レートは100.24円、年間計画の想定期中レートは100円で算出しております。



今期より新たに豪州海外子会社の損益計算書の連結を開始。豪州においては、物価指数上昇に伴う継続的な利上げの影響により、人材派遣事業にとっては逆風のマクロ環境が続く。一方で、足元の稼働派遣社員数の回復傾向を観測。なお、人材紹介事業が景気の影響を受けることなく好調を維持。

これまで行われていた属人的な求職者と企業のマッチングから、データベースに基づいた効率的なマーケティング施策並びにマッチングを可能とするため、日本より人材の出向を開始。現場レベルでのマッチングの効率化に着手。



2024年12月24日より新たにManegy Learning を開始！
大手資格学校や著名webスクール5社と提携し、転職者やManegyユーザーの資格取得を促進。動画や記事等の業務tipsコンテンツにより管理部門・土業の実務をサポート。転職とスキルアップの連続的なサービスを実現。

経理 人事 総務 法務 会計系資格 法律系資格

管理部門・土業の**実践的な業務TIPS**と
資格取得のスクール比較ができる Manegy Learning

Manegy Office

公開日：2024年10月22日

失敗しないオフィス移転のコツ
豊富な選択肢から理想のオフィスの見つけ方

#総務 #オフィス移転・デザイン

Manegy Office

2024年12月20日より新たにManegy Officeをプレオープン！
大手オフィス検索webサイト2社と提携し、管理部長や総務の方々のオフィス移転需要をサポート。今後はオフィスに関わる様々なコンテンツの拡充を目指し、オフィス総合ポータルへ成長させる。

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、変更するものではありません。

本決算説明についてのご質問についてはIR担当窓口(ir@jmsc.co.jp)までメールにてお問合せ頂きますよう、よろしくお願い致します。