



**2026年3月期
第2四半期決算説明資料**

2025.11.13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 Q2業績ハイライト (P4~P7)
2. ビジネスモデルと成長戦略 (P8~P12)
3. 全社業績詳細及び資本配分と還元方針 (P13~P19)
4. 各事業の実績と進捗報告 (P20~P27)

① 連結売上高及びEBITDA、中間期過去最高を更新。

連結売上高が39.1億円(前年同期比+1.3%)、 EBITDAは11.3億円(前年同期比+0.1%)と過去最高を更新。

② 各段階利益が予算進捗率50%超と堅調に推移。

各段階利益の予算進捗率は、営業利益 51.0%、経常利益 54.5%、親会社株主に帰属する当期純利益 55.5%と50%を超えており堅調に推移。

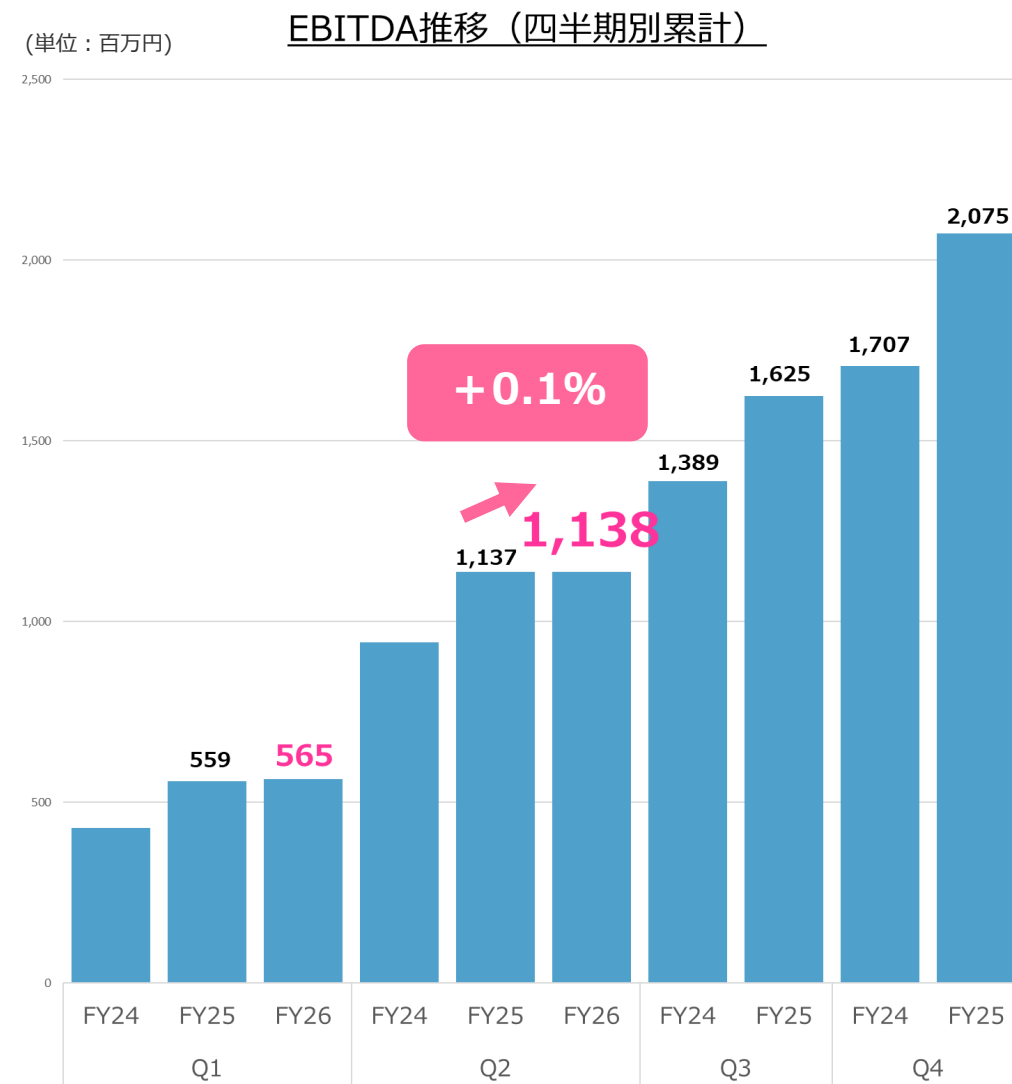
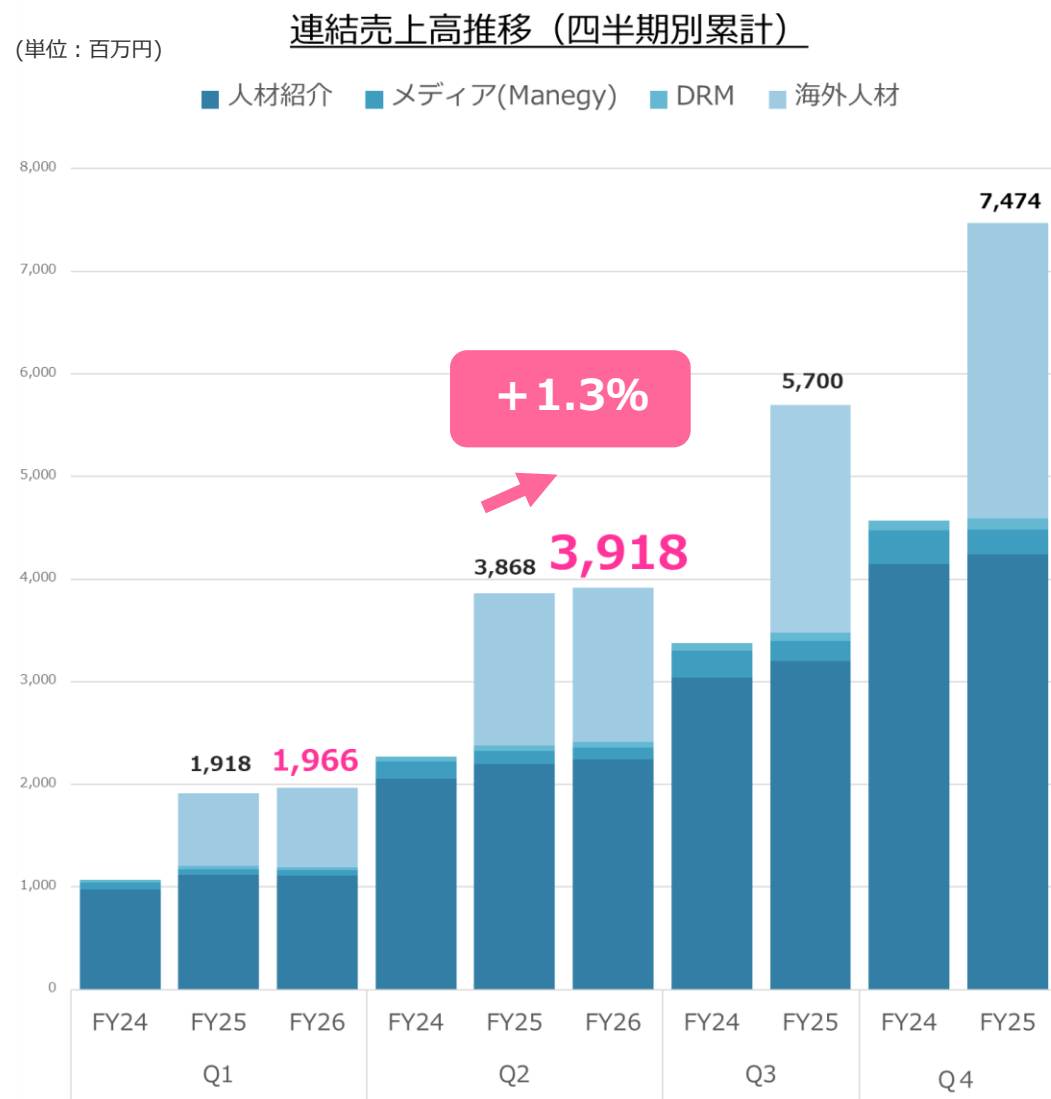
③ 国内人材紹介事業売上高、中間期過去最高を更新。

第2四半期売上高は、11.3億円（前年同期比+5.2%）となり、累計では22.4億円（前年同期比+2.1%）。3四半期連続で成長トレンドを継続。

④ 海外人材事業、売上高順調に成長。

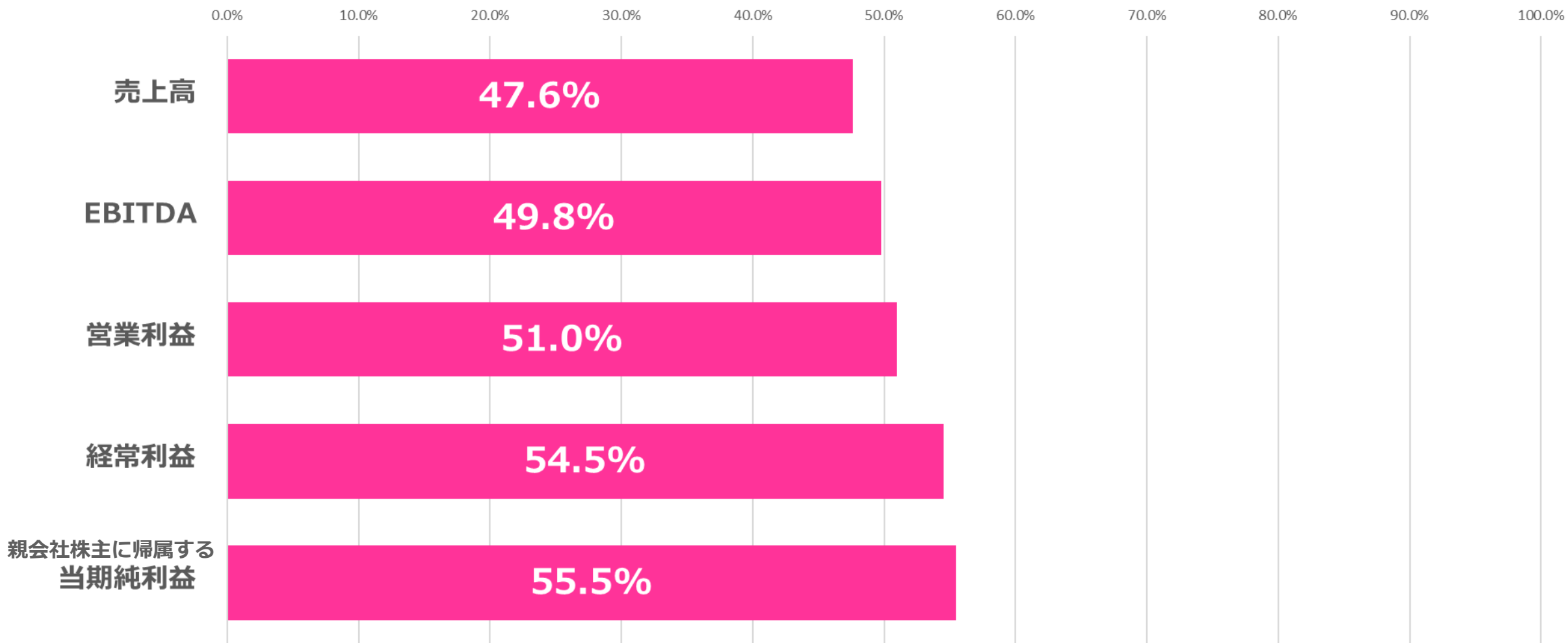
豪州子会社の売上高は対前年同期比（豪ドル）で売上高+7.7%と、厳しいマクロ環境の中順調に成長。中間純利益も+3.7%と買収後も継続して全社のキャッシュ創出に貢献。

連結売上高およびEBITDAそれぞれ堅調に推移。



予算進捗率は、売上高47.6%、EBITDA49.8%、営業利益 51.0%、経常利益 54.5%、当期純利益 55.5%となり、年間利益目標達成に向けて順調に推移。

予算進捗率



不透明な経済環境の中、**87.9%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 Q2	期末増減額
流動資産	5,778	5,130	△647
固定資産	5,063	4,899	△163
総資産	10,841	10,030	△811
負債	1,067	1,108	41
純資産	9,773	8,921	△852
自己資本比率	89.2%	87.9%	△1.3

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



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



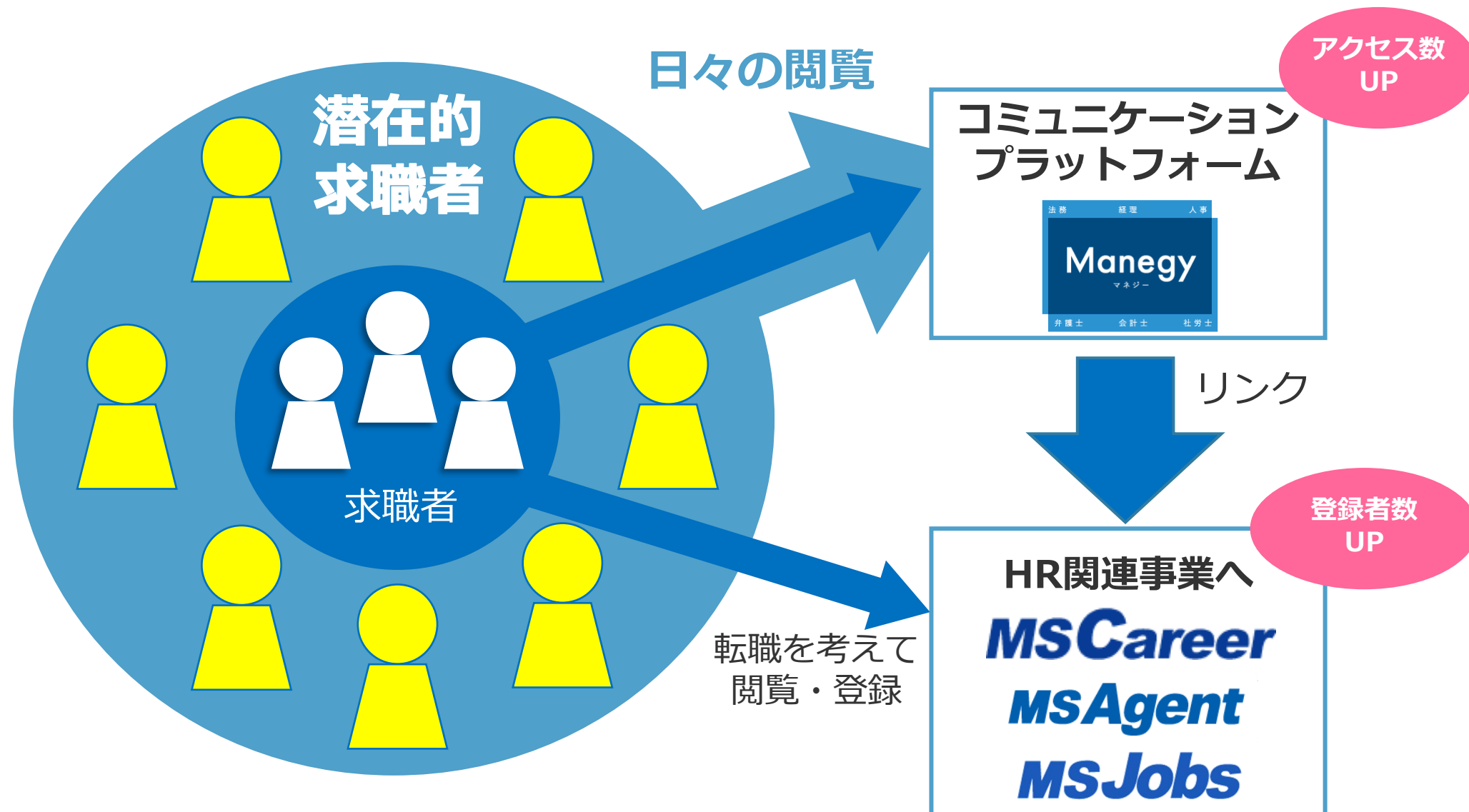
国内最大級の経営管理メディア &
BtoBプラットフォーム

海外人材事業

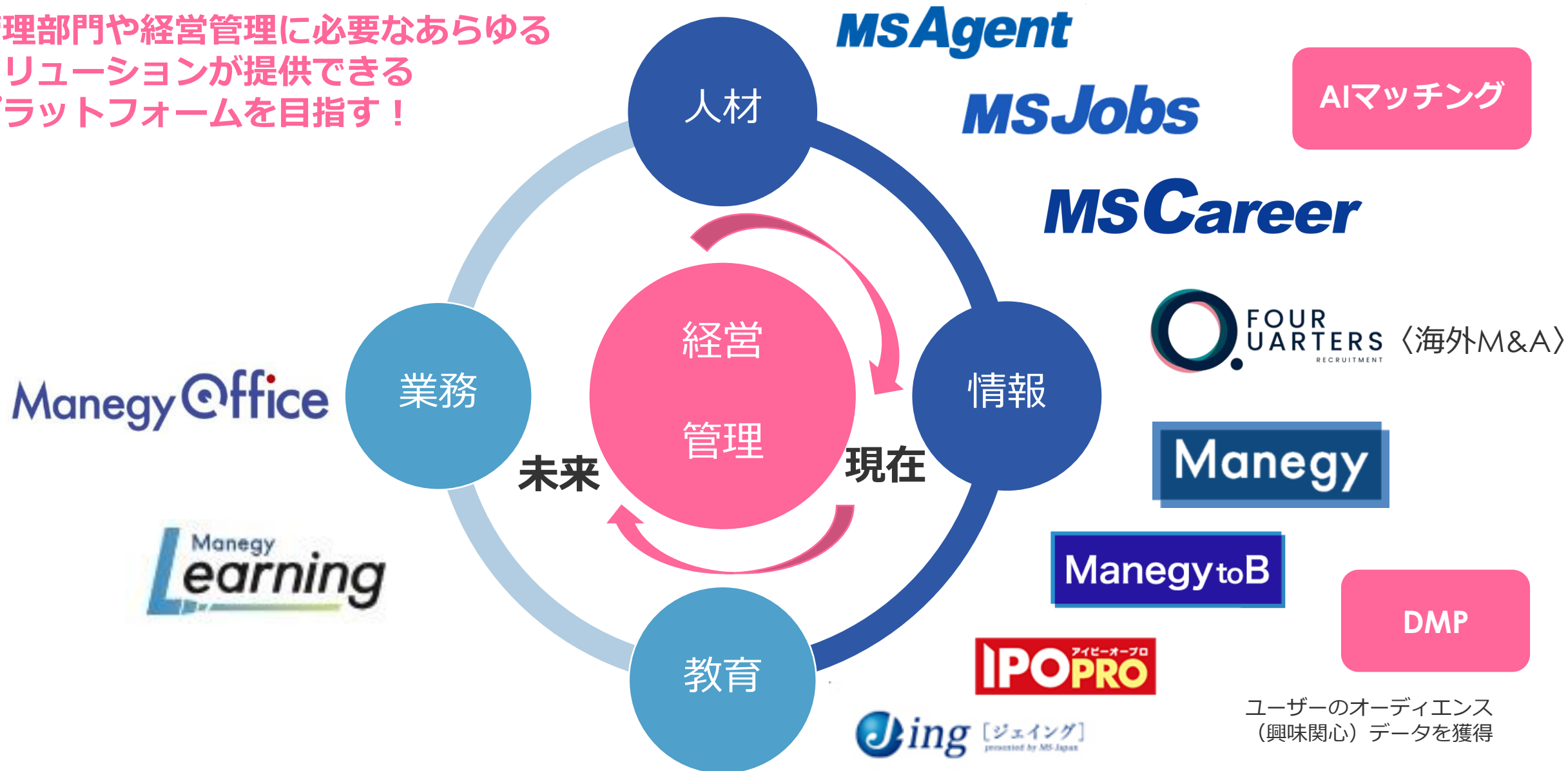


オーストラリア国内での
管理部門特化型人材サービス

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

全社業績詳細および 資本配分と還元方針

(単位：百万円)	FY25 Q2	FY26 Q2	前年同期比	予算進捗率
売上高	3,868	3,918	101.3%	47.6%
人材紹介	2,196	2,242	102.1%	49.7%
メディア	127	119	93.1%	46.0%
DRM	55	53	95.9%	41.2%
海外(FQR)	1,487	1,502	101.0%	45.2%
売上原価	791	868	109.7%	46.0%
EBITDA	1,137	1,138	100.1%	49.8%
営業利益	903	912	101.0%	51.0%
経常利益	985	963	97.8%	54.5%
中間純利益	610	609	99.9%	54.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	589	589	99.9%	55.5%

売上高

連結売上高は39.1億円(前年同期比+1.3%)、人材紹介売上高22.4億円(前年同期比+2.1%)、海外人材売上高15億円(同+1.0%)と、**それぞれQ2における売上高が過去最高を更新。**

EBITDA

11.3億円(前年同期比+0.1%)となり、Q2過去最高を更新。(営業利益にのれん償却額148百万円並びに減価償却費77百万円を加算して算出)。

営業利益

販売費及び一般管理費については前期比で△1.7%。マーケティングのコスト効率の向上、支社統合並びにM&A後のPMI費用の低減、AIによる業務効率向上に伴い人件費の削減等による減少。詳細P15参照。

経常利益

前期に投資事業組合運用益36百万円計上の影響により前年同期比ではマイナスなものの、計画に対して50%を超えており堅調に推移。

(単位：百万円)	FY25 Q2	FY26 Q2	前期比
販管費計	2,173	2,137	98.3%
マーケティング費用	330	335	101.3%
人件費	589	626	106.3%
減価償却費	49	50	101.1%
地代家賃	99	89	89.9%
その他	389	374	96.1%
海外販管費	556	513	92.4%
のれん償却額	158	148	93.8%

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8,526人（前年同期比△6.6%）となったものの、求人取扱数の多い職種の登録者の獲得に関しては2,986人(前年同期比+3.5%)、と上昇しております（登録者獲得数推移はP21参照）。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（P23.25参照）。

人件費

前年同期比で平均11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

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※

※AUD換算レート FY25:100.27円→FY26:94.08円

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+7.7%。中間純利益は+3.7%と成長。**前年同期比較では売上高に占める人材派遣売上高の割合が上昇したことが営業利益へ影響したものの、足元は引き続き底堅く推移し、さらなる成長を見込む。

※ AUD換算レート FY25:100.27円 FY26:94.08円

	FY25Q2 (千AUD)	FY26Q2 (千AUD)	前期比	FY25Q2 (百万円)	FY26Q2 (百万円)	前期比
売上高	14,838	15,975	107.7%	1,487	1,502	101.0%
売上原価	7,858	9,184	116.9%	787	863	109.7%
売上総利益	6,980	6,791	97.3%	699	638	91.3%
販管費	5,549	5,463	98.4%	556	513	92.4%
営業利益	1,430	1,327	92.8%	143	124	87.1%
中間純利益	850	881	103.7%	85	82	97.3%

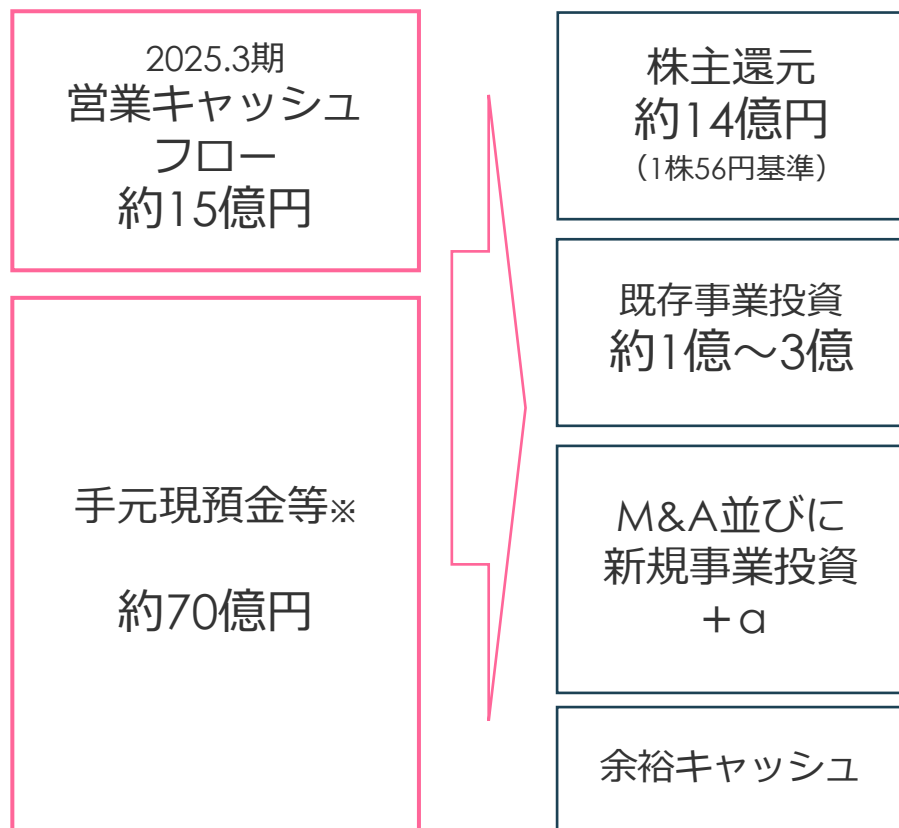
売上高
派遣売上高11,906千AUD（前年同期比20.4%増）、紹介売上高4,069千AUD（前年同期比17.7%減）。

売上原価
売上高に占める派遣売上高割合の上昇に伴う売上原価の上昇。派遣売上高に関する利益率については前期と同水準。

営業利益
上記セールスマックスの影響による減少。販売費および一般管理費は主に人件費であり、人員数は平均46人（前年同期比2人増）と前期同水準。

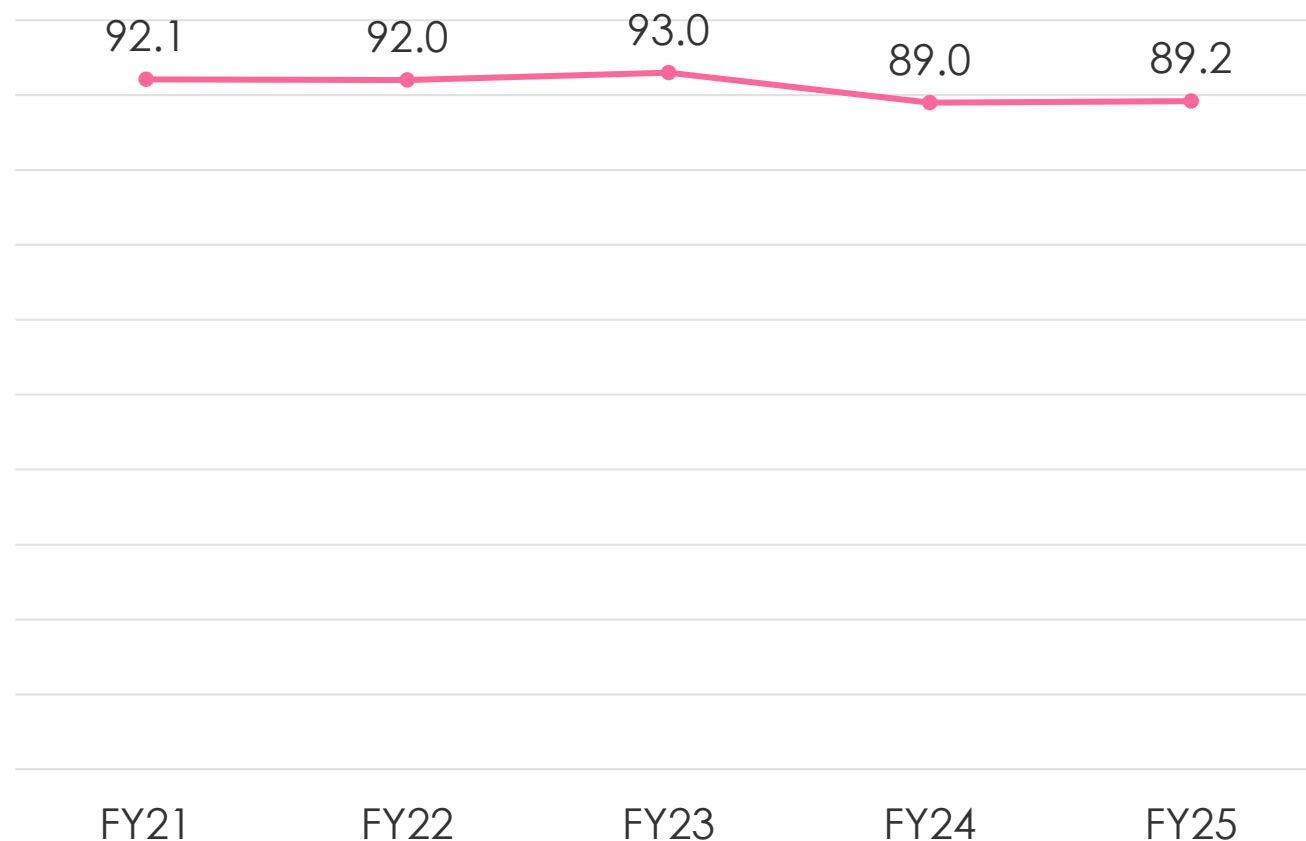
当社は、営業キャッシュ・フローによって安定的な配当を継続しつつ、将来的な利益成長により生じるキャッシュと、現在保有する手許現預金等を活用して成長投資へと積極的に資金を振り向けて参ります。また、自己資本比率が約90 %と高い水準である現在、BS上の利益剰余金としての内部留保は十分と考え、今後もキャッシュ・ベースの株主還元と成長投資のバランスを取りながら、キャッシュを効率的に活用して参ります。

キャッシュ・アロケーション・イメージ



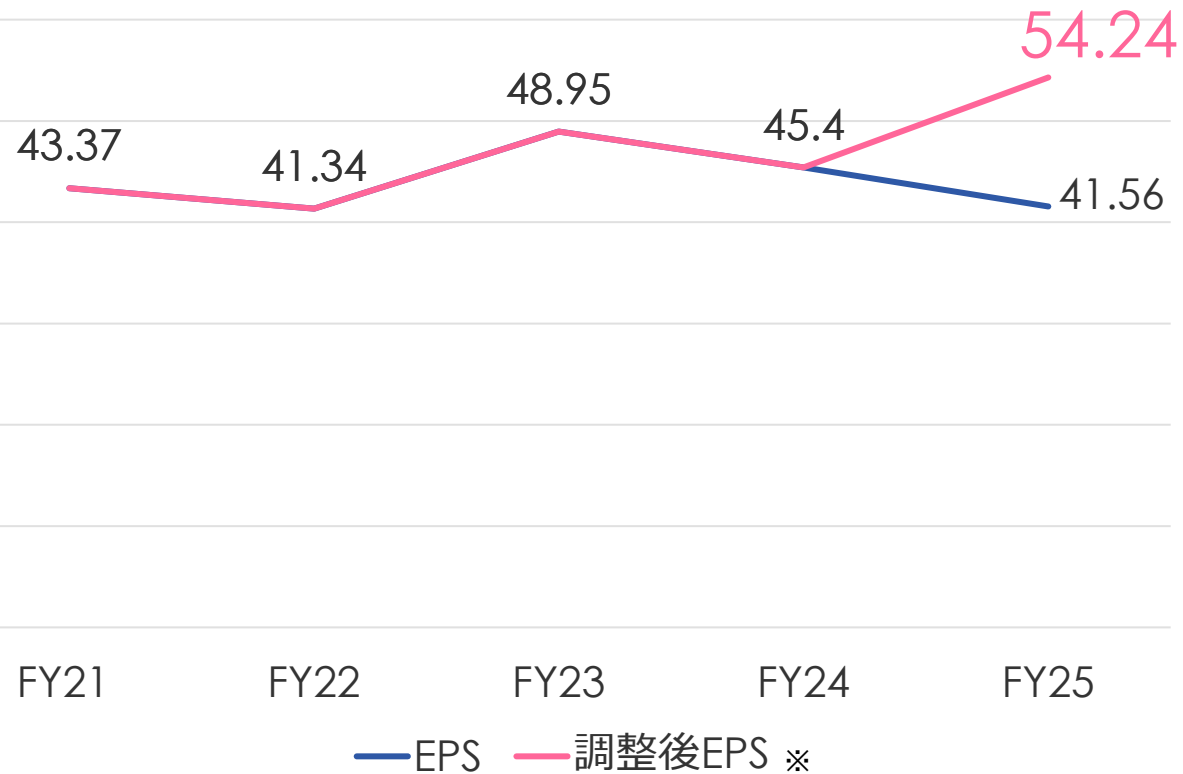
※手許現預金等：現預金 + 短期換金可能金融資産

自己資本比率推移



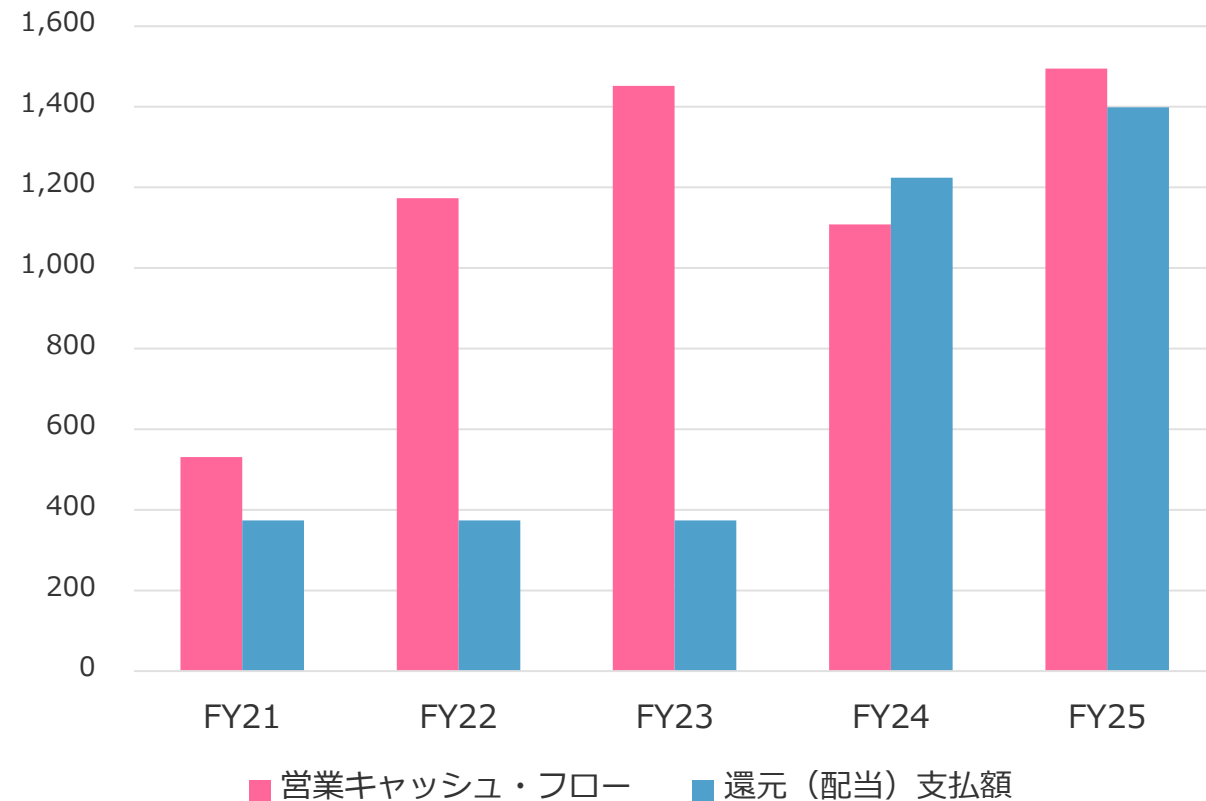
当社はJGAAP（日本基準）を採用しており、M&Aに伴うのれんの償却費が計上され、会計上の利益がその分控除される事等を背景に配当性向が100%を超過しておりますが、キャッシュ獲得能力を示す営業キャッシュ・フローの創出力は安定しており、配当原資を営業キャッシュ・フロー内で賄えていることから事業運営上も財務運営上も問題ありません。国内並びに海外での将来的な利益成長を見据えつつ、キャッシュ・フローに基づいた還元方針を引き続き継続して参ります。

EPS（1株当たり利益）推移



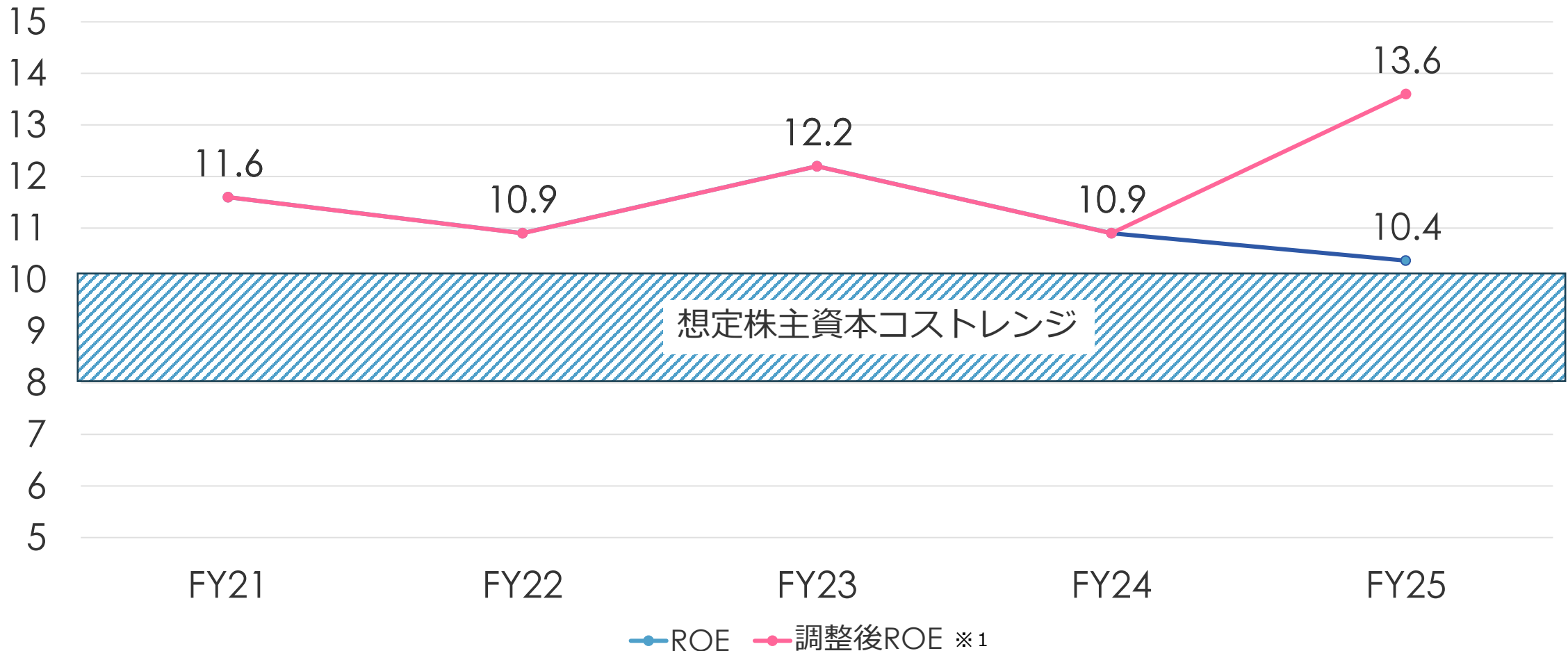
※調整後EPS=(親会社当期純利益+のれん償却額)/期中平均株式数

営業CFと還元（配当）額推移



当社の株主資本コストを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



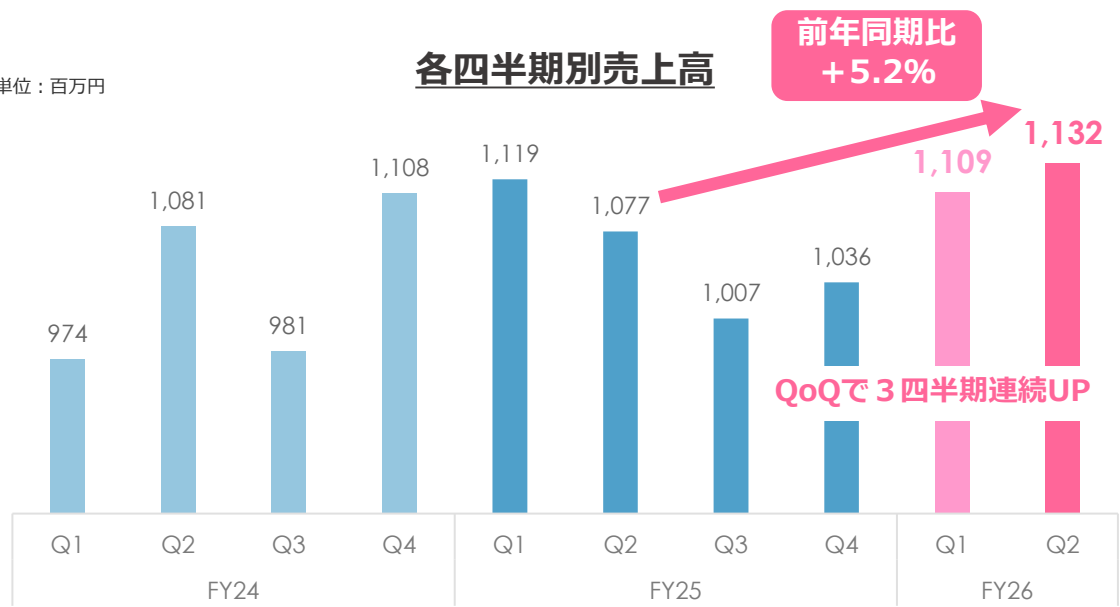
※1 調整後ROE=(親会社当期純利益 + のれん償却額)/純資産平均額

各事業の実績と進捗報告

MSJobs

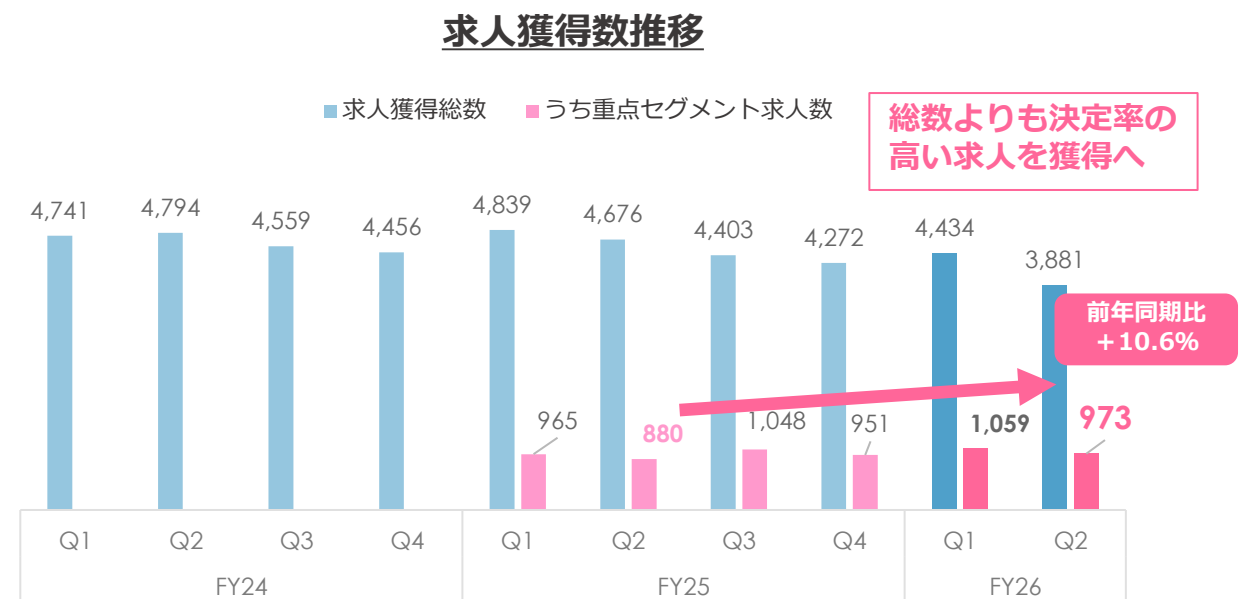
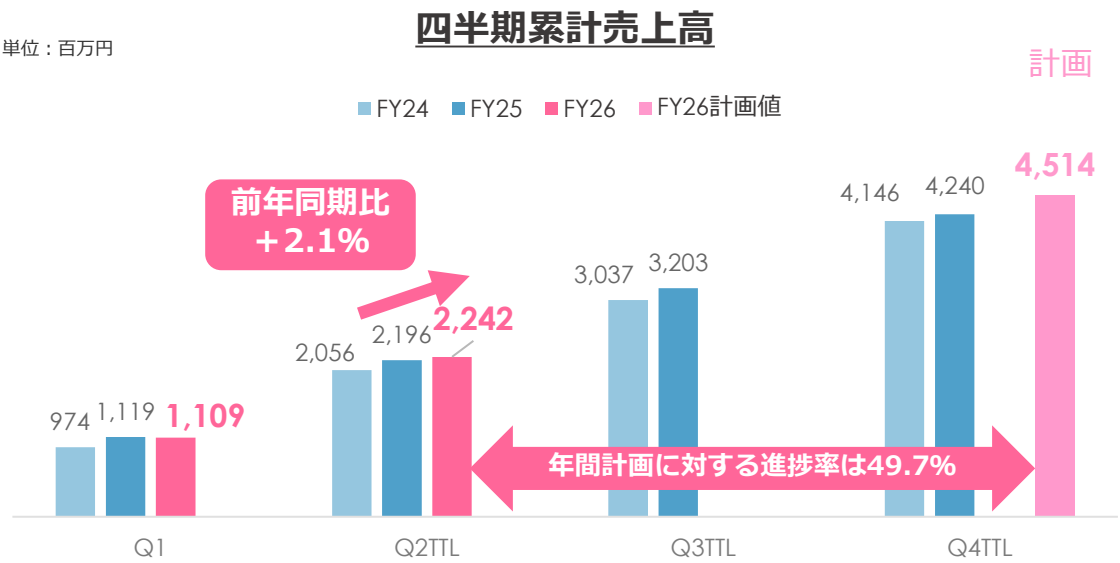
MSAgent

Manegy

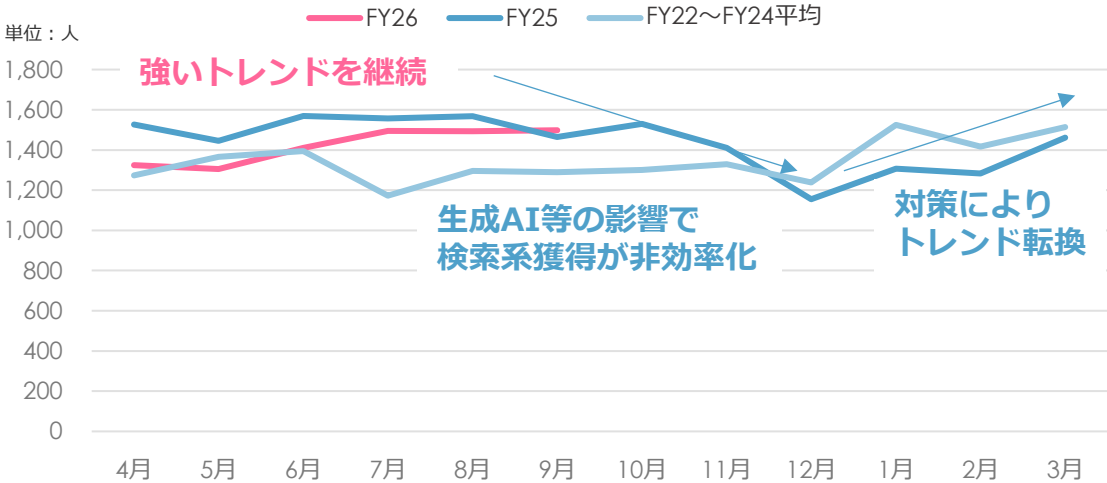


■ 人材紹介事業の第2四半期売上高は、**11.32億円（前年同期比+5.2%）**となり、累計では**22.42億円（前年同期比+2.1%）**で着地しました。前期は夏以降、生成AIの普及等によって検索系の登録者獲得施策が非効率的となり、登録者の稼働と獲得数が一時的に減少した影響で、QoQの売り上げが下降トレンドとなりました。その後、早期に対策を打った生成AI対策や、Manegyとの連携強化等の獲得施策の見直しによってトレンド転換に成功し、効率的に登録者を獲得することで、**QoQでは3期連続で回復および成長トレンドを継続**しています。これにより、今期は年間予算である45.14億円（前年比+6.5%計画）に対して**進捗率49.7%と、堅調に推移しています。**

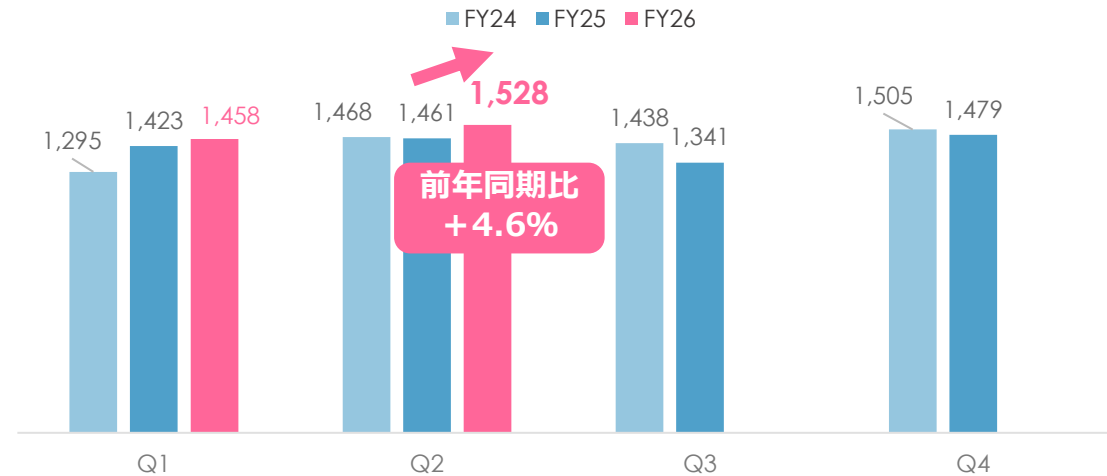
■ 求人数については売り手市場のため、前期に続き求人総数を積極的には追わず、決定率の高いセグメントの求人（求人倍率や職種・年収によって分類）に絞って獲得施策を運用し、効率化を図っています。**第2四半期は973件で前年比+10.6%**と順調に獲得数を伸ばしています。



新規登録者数（再稼働を含まない）



重点セグメント登録者数※1



■ 人材紹介事業の新規登録者数（再稼働を含まない）に関しては、前述したように前期において夏以降の例年にないトレンドで一時的な落ち込みを見せました。一方で生成AI対策やセグメントを切った認知施策、Manegyとの連携強化等の施策を実行することでトレンド転換し、**今期は高水準かつ効率的な登録者獲得を実現しています。**

■ また、**決定率の高い重点セグメント※1の登録者数**も今期より前年同期水準を上回る水準で獲得しており、**第2四半期は1,528人（前年同期比+4.6%）となりました。**

■ 「**NO.1表記の再開について**」：当社は消費者庁のガイドラインを踏まえ、客観的根拠のある確認が取れるまで「NO.1表記」の使用を停止しておりました。このたび、**厚生労働省より公表されている有料職業紹介事業者の決定実績を基に調査したところ、当社が管理部門・士業特化領域において、決定実績NO.1※2であることが確認**されました。これを受け、2025年10月より「NO.1ブランド」としての認知活動および広告施策を再開しており、より効果的な認知施策を実行して参ります。

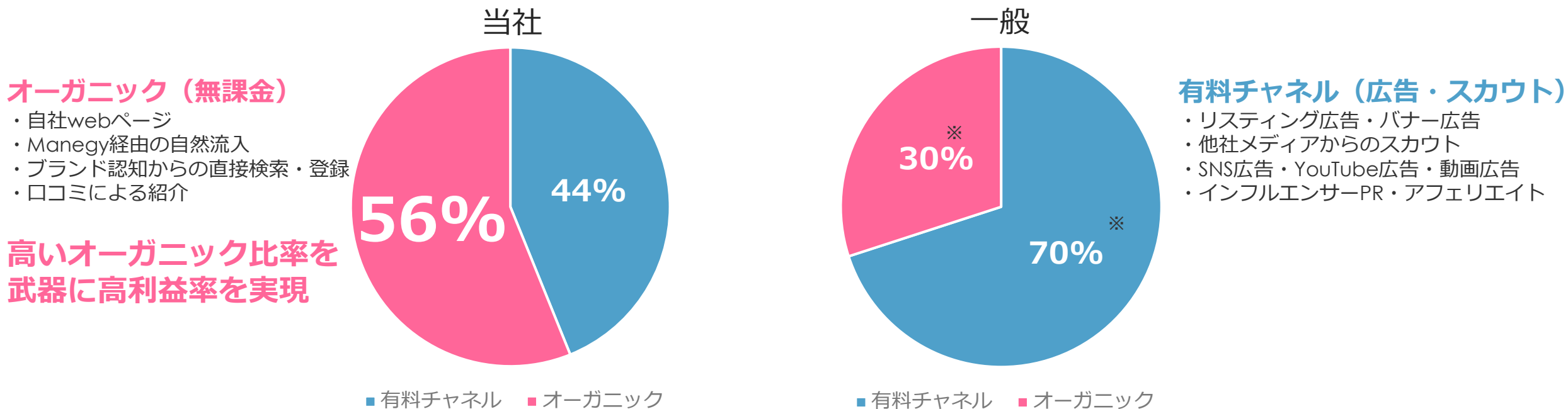
管理部門・士業領域特化型人材紹介 各社決定実績



※1 重点セグメント登録者数：経理・人事・法務の三職種ミドル（30代40代）と弁護士・公認会計士・税理士・税理士科目合格者の4資格ジュニアミドル（20代30代40代）登録者数

※2 厚生労働省「人材サービス総合サイト」における管理部門・士業領域に特化した有料職業紹介事業者の「無期雇用および4か月以上の有期雇用の就業者数」（2024年度実績を自社集計）による。なお、管理部門・士業領域への特化の有無は、当社において比較対象の有料職業紹介事業者のウェブサイトをもとに判断（2025年8月1日時点）。グラフはその中で関東に本社を構える企業の同年度内実績で、営業や医療介護など他領域を含む企業は除外。

求職者登録経路の比較

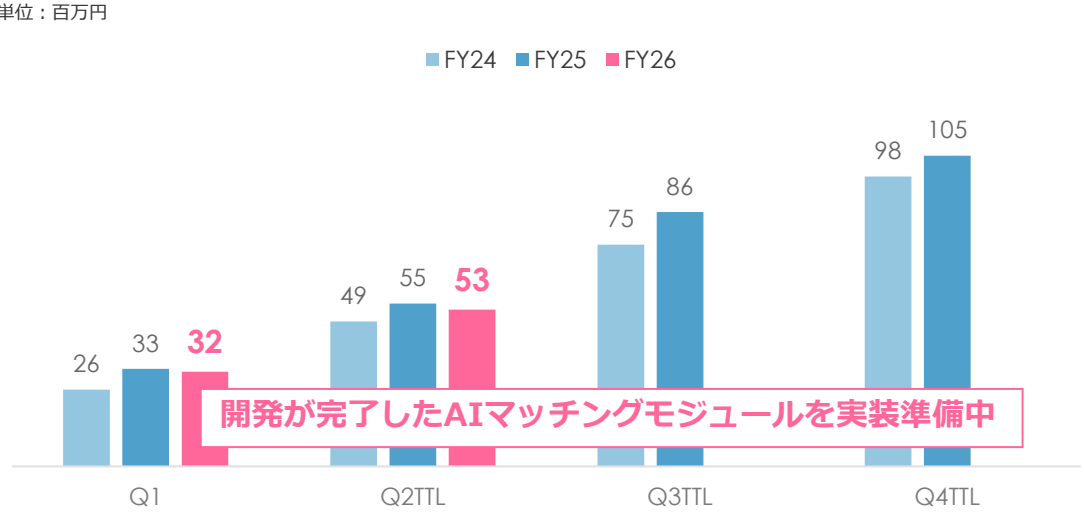


※本構成比は、当社および類似他社における登録者の主な獲得チャンネルを、「有料チャンネル（スカウト媒体・検索広告・SNS広告等）」および「オーガニックチャンネル（SEO・社名検索・再登録等）」に分類し、当社内部データと業界動向をもとに推計したものです。他社データについては、テレビCMなどのマス広告を実施していない中堅～準大手の人材紹介会社を対象に、公開情報・ヒアリング・スカウト媒体への出稿状況・SEO流入推定値などから推定を行っております。スカウト媒体は有料チャンネルに含めて算出しています。構成比は初回登録時の主たる流入経路に基づき、重複を排除した形で分類しています。

■ 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、国内事業全体における生産性向上・収益率強化にも繋がっています。**

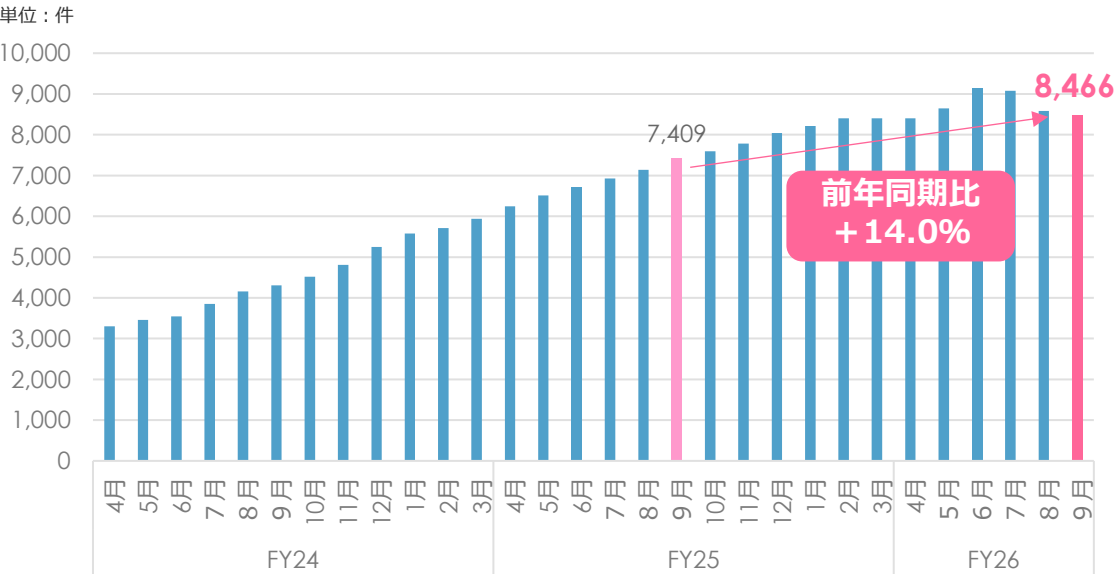
四半期累計売上高推移



開発が完了したAIマッチングモジュールを実装準備中

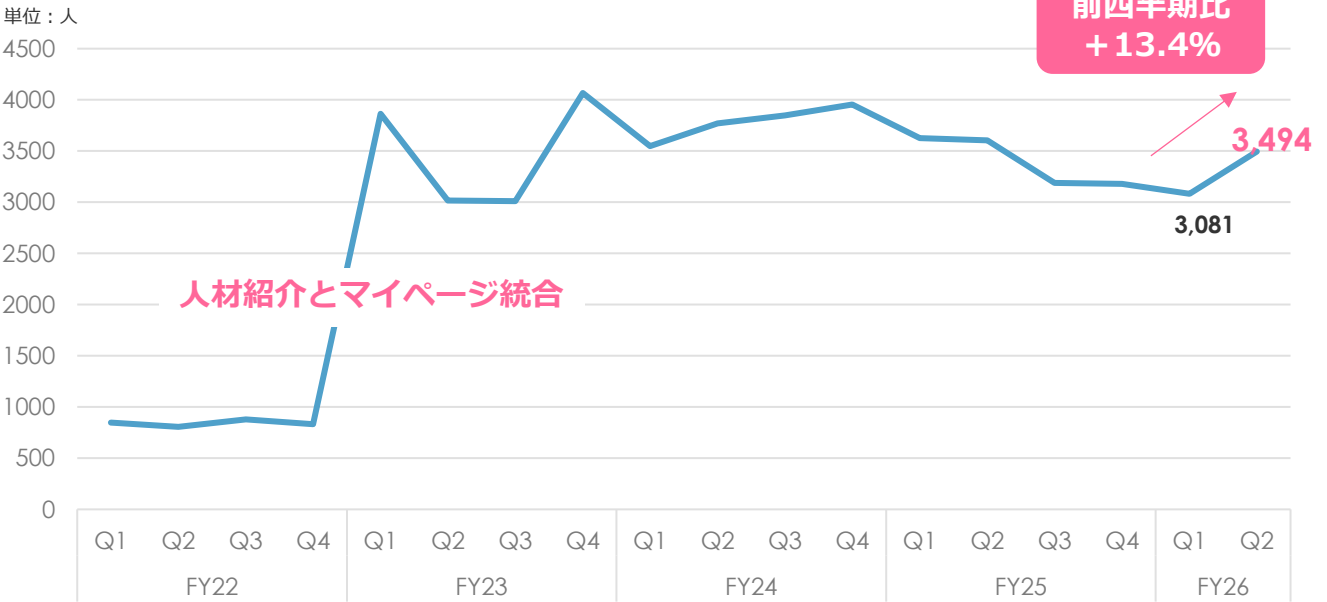
- ダイレクトリクルーティング事業（MS Jobs）の第2四半期累計売上高は、人材紹介と切り離して求職者マーケティングを行っていない為、人材紹介での決定が増えた影響を受けて**53百万円**で**着地**しております。
- 売り手市場の採用難が続く背景から求人数は順調に増加しましたが、**決定率の低い求人などを精査する作業も同時並行し、9月末の掲載数は8,466件と、前年同月比+14.0%となっております。**
- 第2四半期におけるスカウトサービスの新規登録者数は**3,494名**となり、**QoQで+13.4%と高水準で獲得に成功**しています。
- 開発が完了したAIによるマッチングモ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。**

月末時点でのJobs求人掲載数（MS Agent案件を除く）



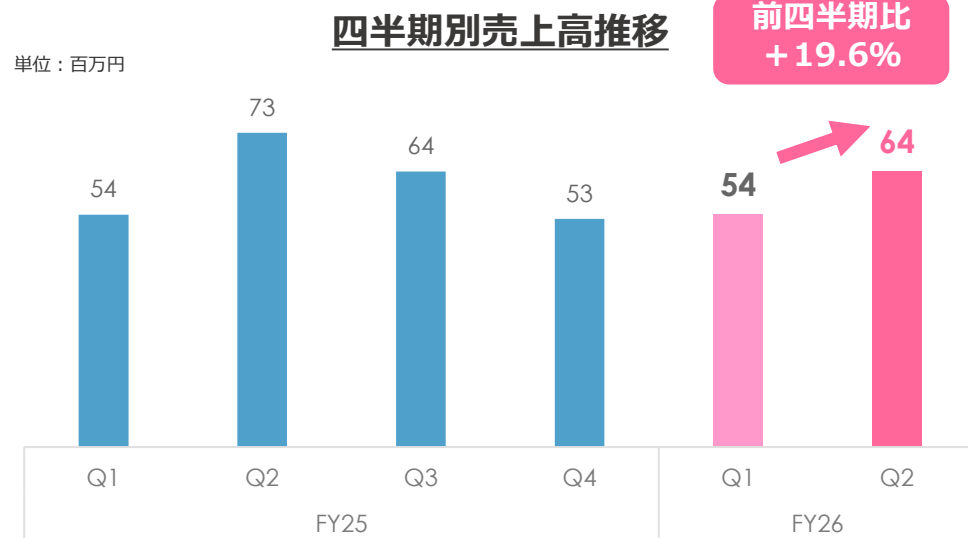
前年同期比
+14.0%

DRMスカウトサービス新規登録者数



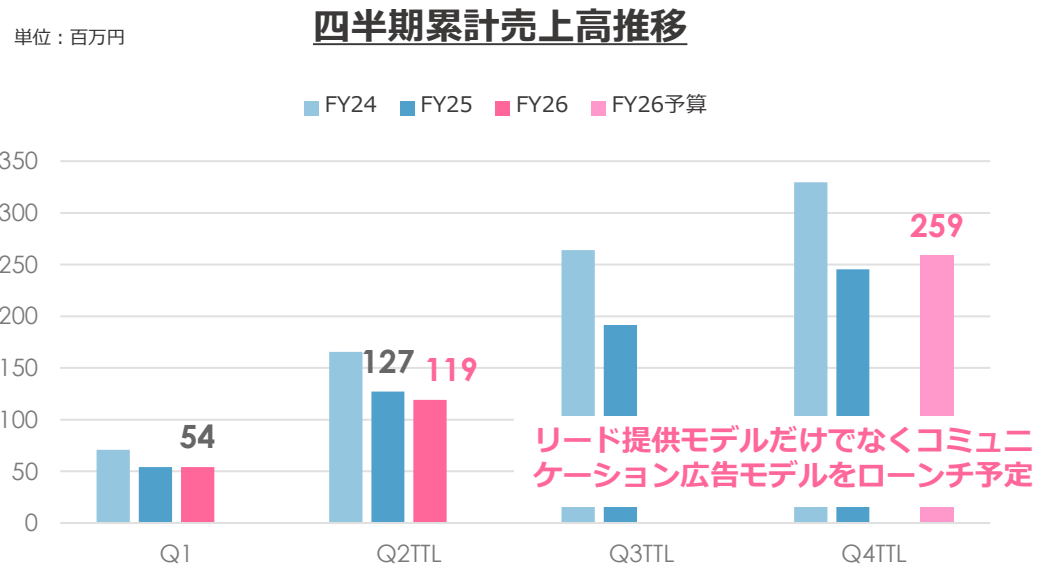
人材紹介とマイページ統合

前四半期比
+13.4%

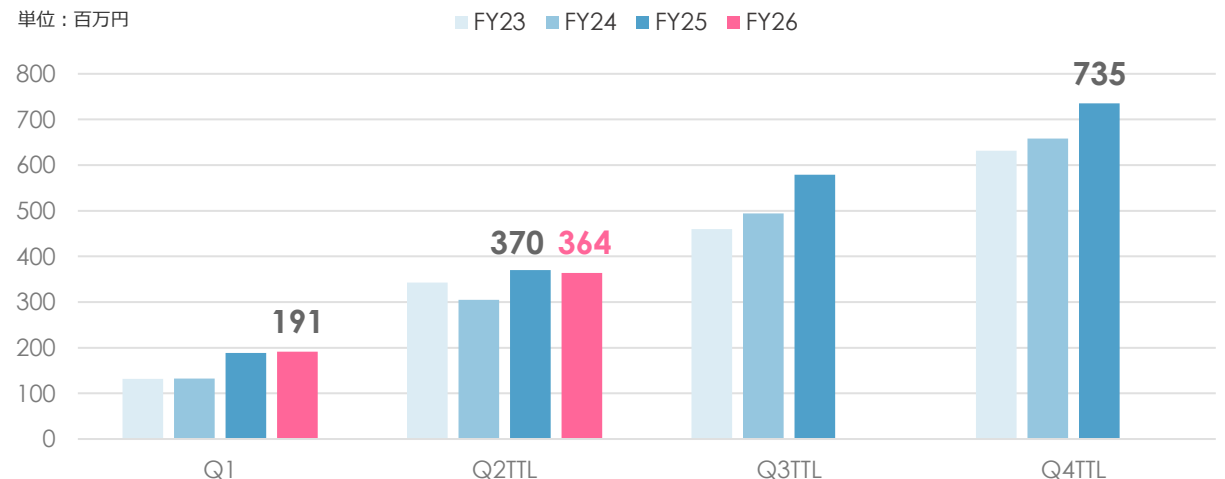


■メディア事業であるManegyの**第2四半期売上高は64百万円となり、前四半期対比で+19.6%と、2四半期連続での売り上げ増加**となりました。また、**第2四半期累計売上高は1.19億円**で着地しております。アフターコロナによるテック系企業のリード獲得効率が低下する中、下半期にはこれまでのリード提供広告モデルに加えてユーザーとのコミュニケーション広告モデル（医療領域のMR分野に類似）をローンチ予定であり、通年では2.59億円（対前年比+5.3%）の売上成長を目指します。

■一方で**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、前述の通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おります。**当四半期累計でも前年とほぼ同水準の3.64億**となり。判別不能な非ログイン会員の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、**上記コミュニケーション広告モデルとも親和性の高い新規アプリの開発も進行しております**。本事業は売上高以上に、次の成長へ向けたレバレッジの効くアセットにまで成長しており、DMPを中核としたデータ戦略を本格化させて参ります。

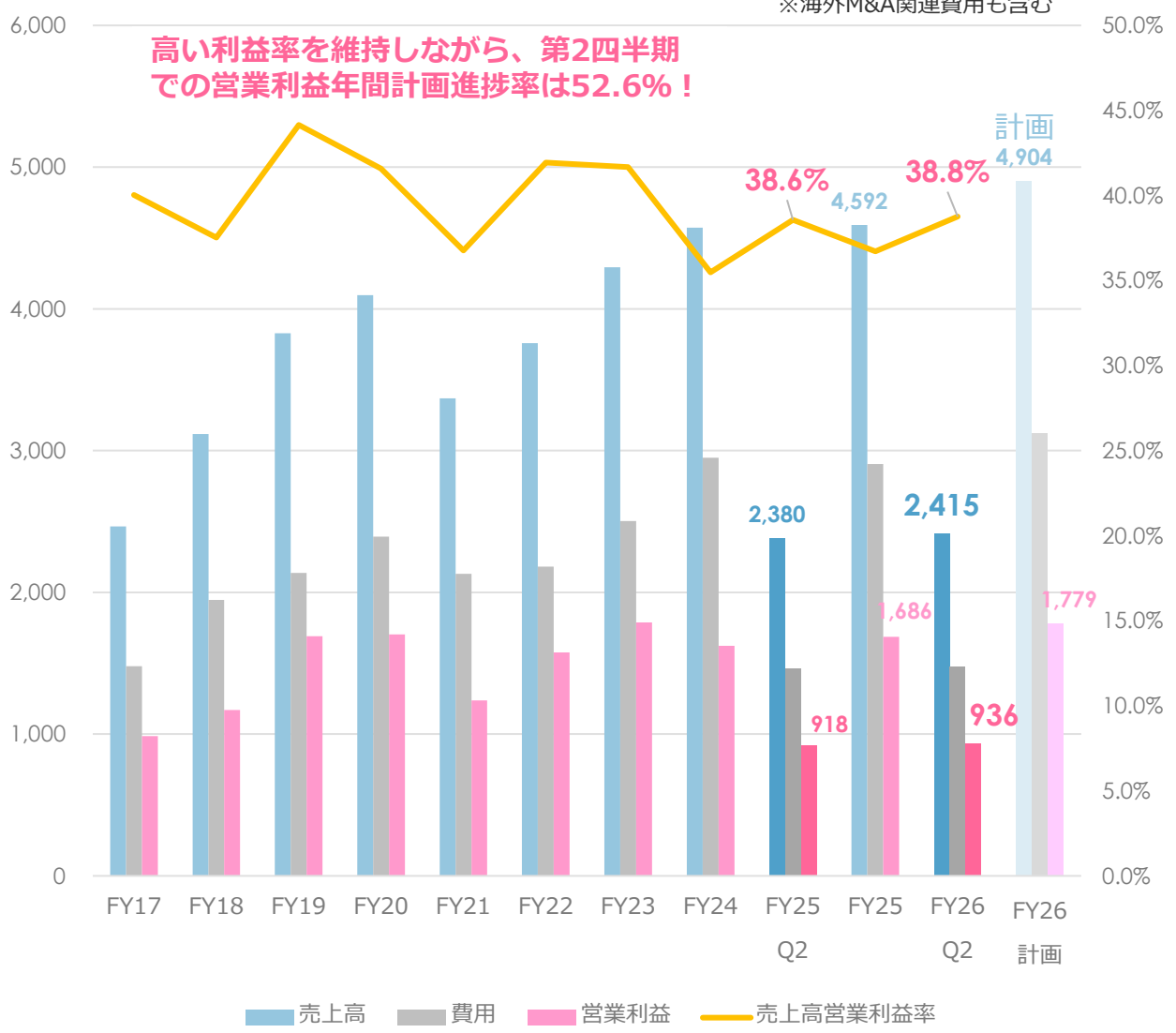


Manegy会員の人材ビジネス決定売上（判別可能分のみ）



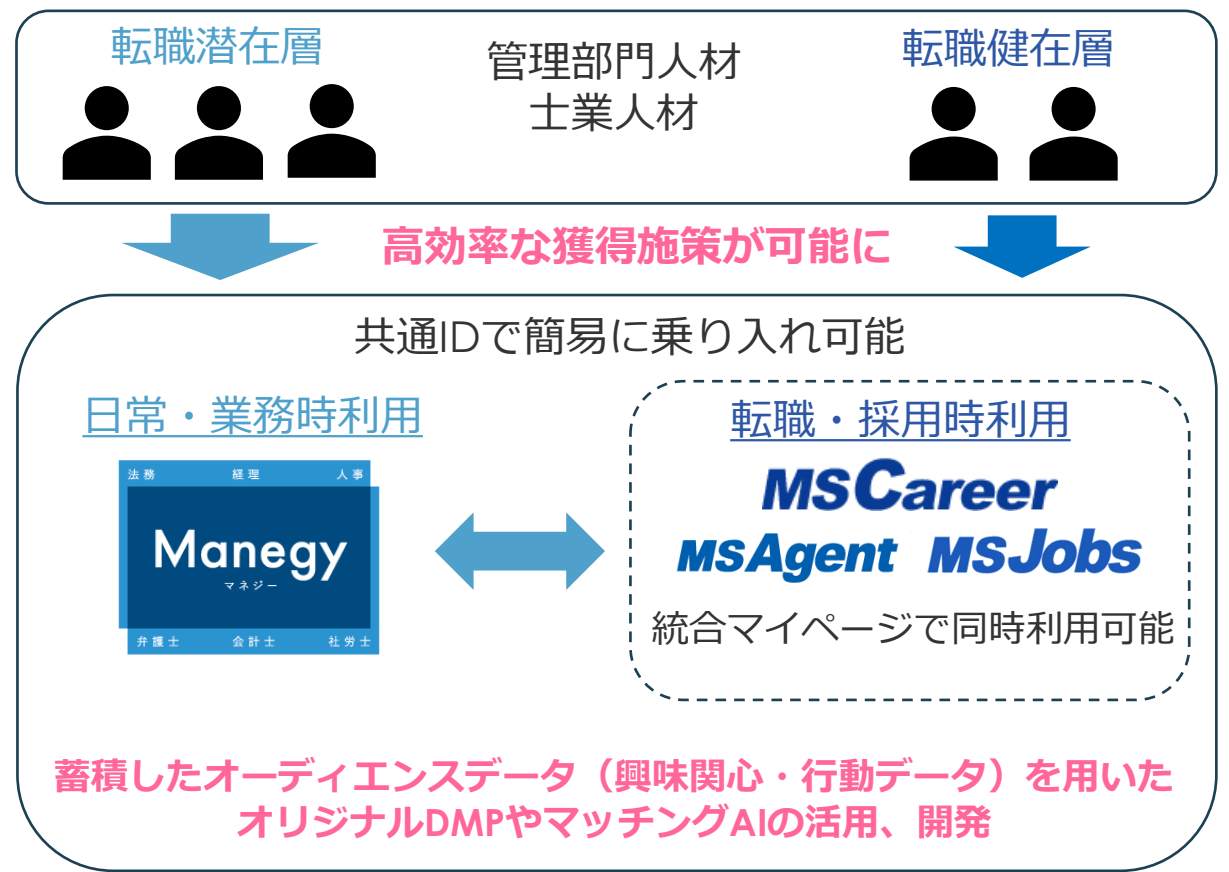
国内事業の売上高・費用・営業利益・営業利益率推移

※海外M&A関連費用も含む



当社国内事業の第2四半期累計売上は24.15億円、営業利益は9.36億円となり、営業利益の年間計画進捗率は52.6%、営業利益率は38.8%と高い水準を推移しています。下図のように、Maengyを中核としたDMPの活用により、求職者獲得競争が過熱して単価が上昇する中、低コストで求職者を獲得を実現しており、業界内での競争優位性を発揮しています。

高利益率を実現する当社事業の競争優位モデル





- 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。

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。