



2026年3月期  
第3四半期決算説明資料

2026.2.12発表

株式会社MS-Japan  
(東証プライム : 6539)

## IRに関するお問い合わせ

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](mailto: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**



 **FOUR  
QUARTERS**  
RECRUITMENT

1. FY26 Q3業績ハイライト (P4~P7)
2. 全社業績詳細及び資本配分と還元方針 (P8~P14)
3. 各事業の実績と進捗報告 (P15~P21)
4. ビジネスマodelと成長戦略 (P22~P28)

## ① 連結売上高及びEBITDA、第3四半期累計が過去最高を更新。

連結売上高58.3億円(前年同期比+2.3%)、EBITDA16.8億円(前年同期比+3.5%)と過去最高を更新。

## ② 国内人材紹介事業売上高、第3四半期累計売上高が過去最高を更新。

国内人材紹介事業の第3四半期累計売上高が32.6億円(前年同期比+1.8%)と過去最高を更新。

## ③ 各段階利益の予算進捗率、順調に推移。

第3四半期における各段階利益の予算進捗率は、営業利益74.9%、経常利益80.1%、親会社株主に帰属する当期純利益80.8%と順調に推移。

## ④ 海外人材事業、売上高順調に成長。

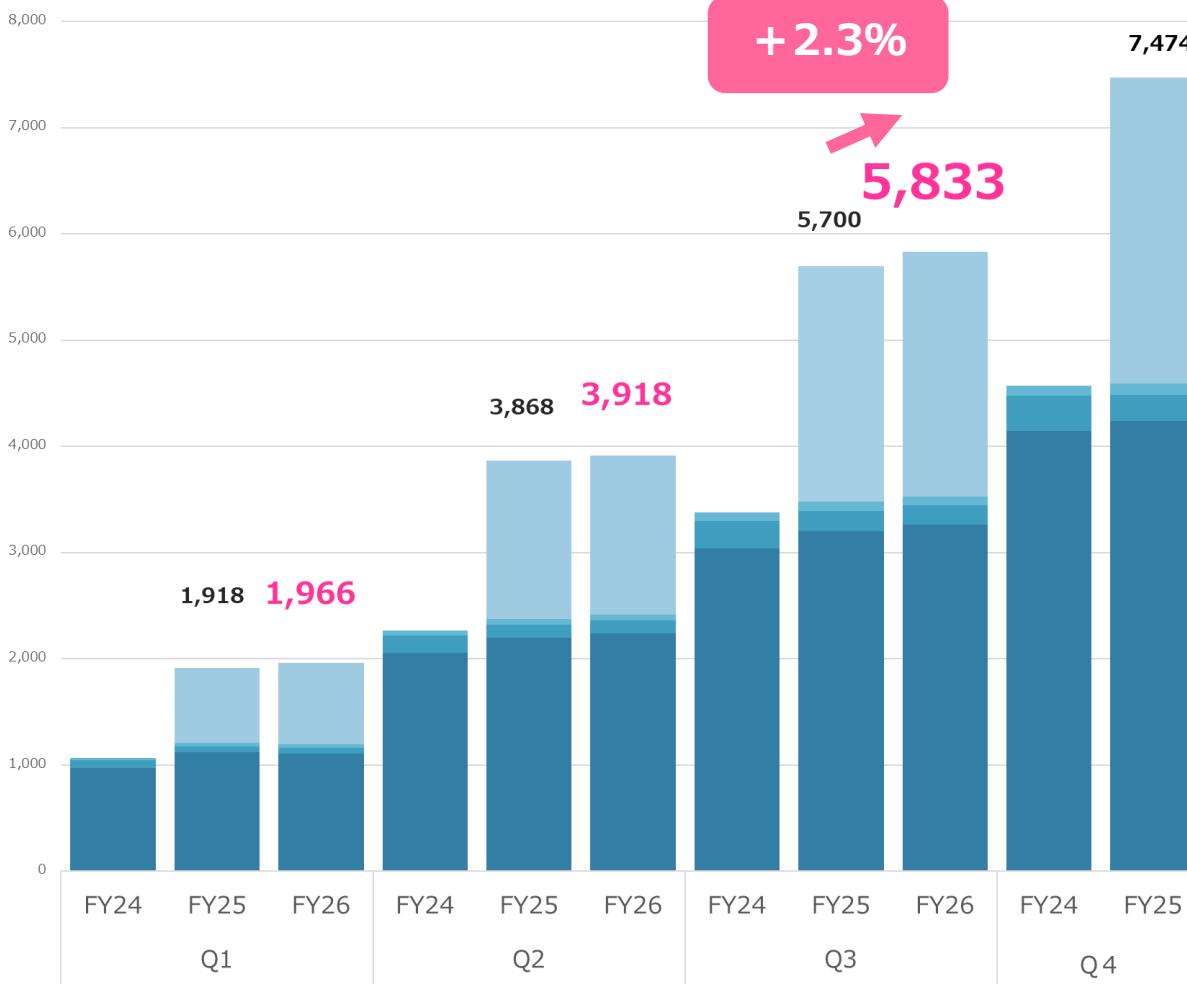
豪州子会社は対前年同期比(豪ドル)で売上高+9.9%、営業利益+22.3%と、厳しいマクロ環境の中順調に成長。買収後も継続してキャッシュ創出に貢献。

# FY26Q3 連結売上高及びEBITDA推移

連結売上高およびEBITDAそれぞれ堅調に推移。

連結売上高推移 (四半期別累計)  
(単位:百万円)

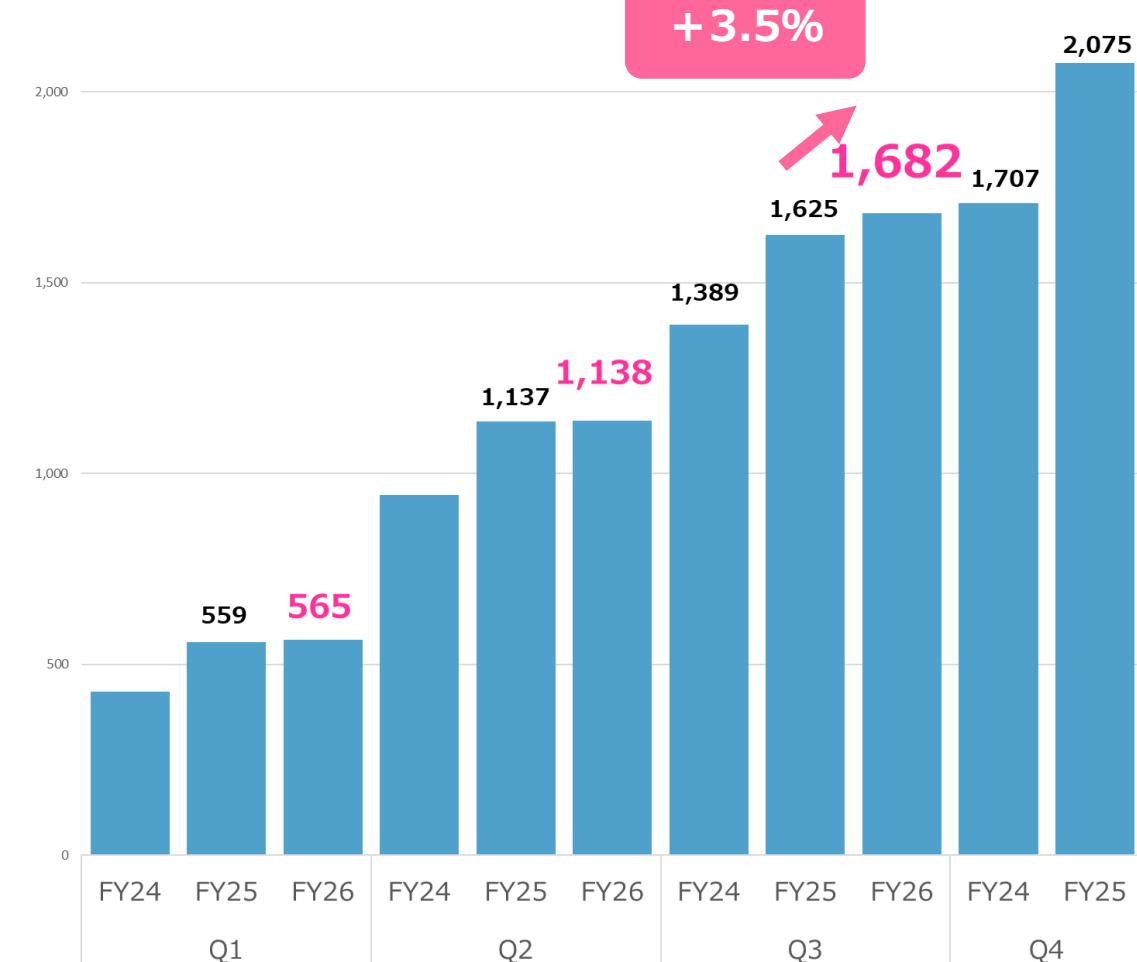
■人材紹介 ■メディア(Manegy) ■DRM ■海外人材



EBITDA推移 (四半期別累計)

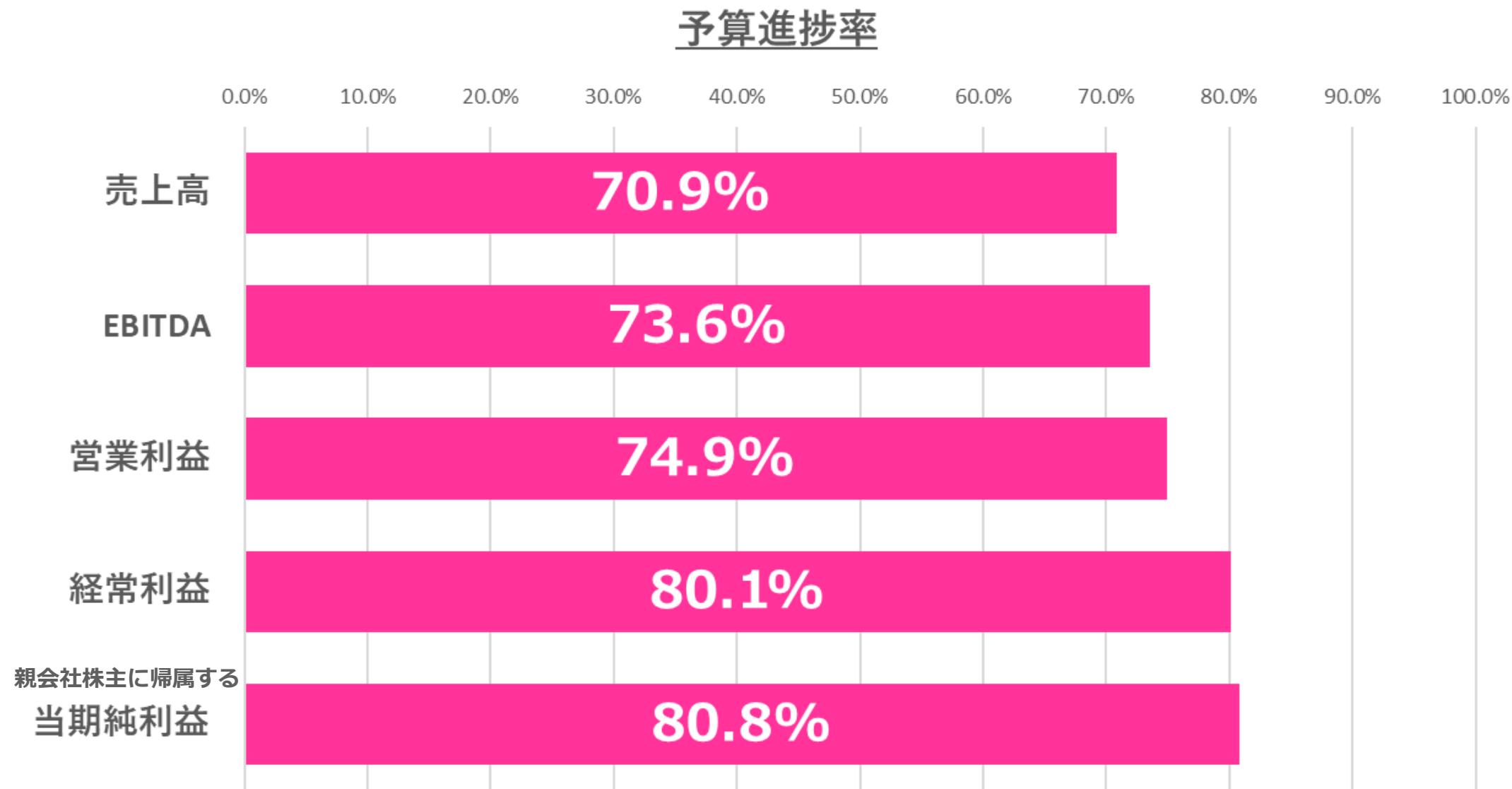
(単位:百万円)

+3.5%



## FY26Q3 予算進捗の状況

予算進捗率は、売上高70.9%、EBITDA73.6%、営業利益74.9%、経常利益80.1%、当期純利益80.8%となり、年間利益目標達成に向けて順調に推移。



不透明な経済環境の中、**89.3%**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 Q3	期末増減額
流動資産	5,778	5,375	△402
固定資産	5,063	4,869	△194
総資産	10,841	10,244	△596
負債	1,067	979	△88
純資産	9,773	9,265	△508
自己資本比率	89.2%	<b>89.3%</b>	<b>0.1</b>

# 全社業績詳細および 資本配分と還元方針

# FY26Q3 連結損益計算書サマリー

(単位：百万円)	FY25 Q3	FY26 Q3	前年同期比	予算進捗率
<b>売上高</b>	5,700	<b>5,833</b>	<b>102.3%</b>	<b>70.9%</b>
人材紹介	3,203	3,262	<b>101.8%</b>	<b>72.3%</b>
メディア	192	184	<b>95.9%</b>	<b>71.2%</b>
DRM	86	79	<b>92.3%</b>	<b>61.3%</b>
海外(FQR)	2,217	2,306	<b>104.0%</b>	<b>69.4%</b>
<b>売上原価</b>	1,186	<b>1,316</b>	<b>111.0%</b>	<b>69.8%</b>
<b>EBITDA</b>	1,625	<b>1,682</b>	<b>103.5%</b>	<b>73.6%</b>
<b>営業利益</b>	1,273	<b>1,341</b>	<b>105.4%</b>	<b>74.9%</b>
<b>経常利益</b>	1,369	<b>1,415</b>	<b>103.3%</b>	<b>80.1%</b>
<b>四半期純利益</b>	846	<b>896</b>	<b>106.0%</b>	<b>80.8%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	815	<b>857</b>	<b>105.2%</b>	<b>80.8%</b>

## 売上高

連結売上高は58.3億円(前年同期比+2.3%)、人材紹介売上高32.6億円(前年同期比+1.8%)、海外人材売上高23億円(同+4.0%)と、**それぞれ過去最高を更新**。

## EBITDA

16.8億円(前年同期比+3.5%)となり、**Q3過去最高を更新**。(営業利益にのれん償却額224百万円並びに減価償却費116百万円を加算して算出)

## 営業利益

**販売費及び一般管理費について**は前期比で△2.0%。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P16参照。

## 経常利益以下、各段階利益

Q3時点において**予算進捗率80%**と年間予算達成に向けて順調に推移。

# 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

(単位：百万円)	FY25 Q3	FY26 Q3	前期比
<b>販管費計</b>	3,240	<b>3,175</b>	<b>98.0%</b>
マーケティング費用	491	498	<b>101.5%</b>
人件費	887	931	<b>104.9%</b>
減価償却費	76	76	<b>99.7%</b>
地代家賃	149	135	<b>90.6%</b>
その他	562	546	<b>97.0%</b>
海外販管費	835	763	<b>91.3%</b>
のれん償却額	237	224	<b>94.7%</b>

## マーケティング費用

前期比と概ね同水準。新規登録者数は12,952人（前年同期比△2.1%）となったものの、**求人取扱数の多い職種の重点セグメントの登録者の獲得に関しては4,628人(前年同期比+9.5%)と上昇**（登録者獲得数推移はP17参照）。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（P20,21参照）。

## 人件費

前年同期比で平均9名の増加に伴う増加。主に前期上半期において工数の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を削減したことに伴う減少。

## 海外販管費

主に従業員の人事費に関連する費用。※

## 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※

※豪ドル期中平均レート FY25:100.24円→FY26:94.89円

# 海外人材事業 (FourQuarters Recruitment)

厳しいマクロ環境の中、**豪ドルベースで売上高+9.9%、営業利益は+22.3%と順調に成長。**

※ 豪ドル期中平均レート FY25:100.24円 FY26:94.89円

	FY25Q3 (千AUD)	FY26Q3 (千AUD)	前期比	FY25Q3 (百万円)	FY26Q3 (百万円)	前期比
売上高	22,121	<b>24,304</b>	<b>109.9%</b>	2,217	<b>2,306</b>	<b>104.0%</b>
売上原価	11,770	<b>13,798</b>	<b>117.2%</b>	1,179	<b>1,309</b>	<b>111.0%</b>
売上総利益	10,350	<b>10,506</b>	<b>101.5%</b>	1,037	<b>996</b>	<b>96.1%</b>
販管費	8,335	<b>8,042</b>	<b>96.5%</b>	835	<b>763</b>	<b>91.3%</b>
営業利益	2,014	<b>2,463</b>	<b>122.3%</b>	201	<b>233</b>	<b>115.8%</b>
四半期純利益	1,266	<b>1,669</b>	<b>131.8%</b>	126	<b>158</b>	<b>124.8%</b>

## 売上高

派遣売上高17,893千AUD（前年同期比14.7%増）、紹介売上高6,411千AUD（前年同期比1.7%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ほぼ同水準。

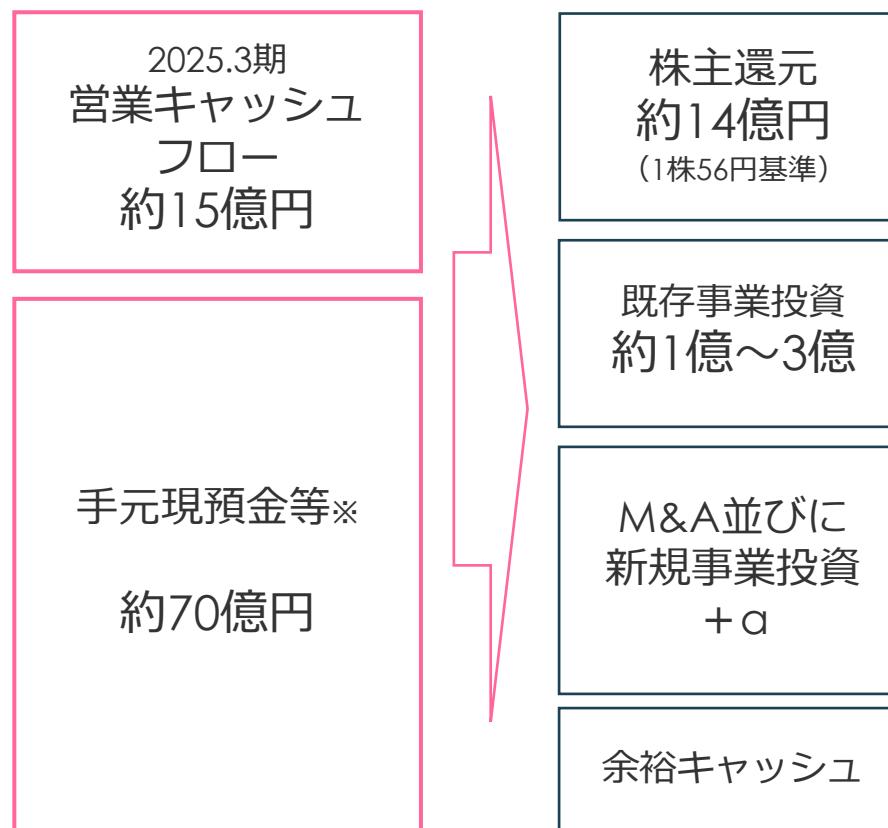
## 営業利益

主に、売上高の全社的なセールスマックスの変動に伴い、コンサルタントの利益連動インセンティブ金額が減少したことに伴う販管費の減少。

# キャッシュ・アロケーション方針（再掲・変更なし）

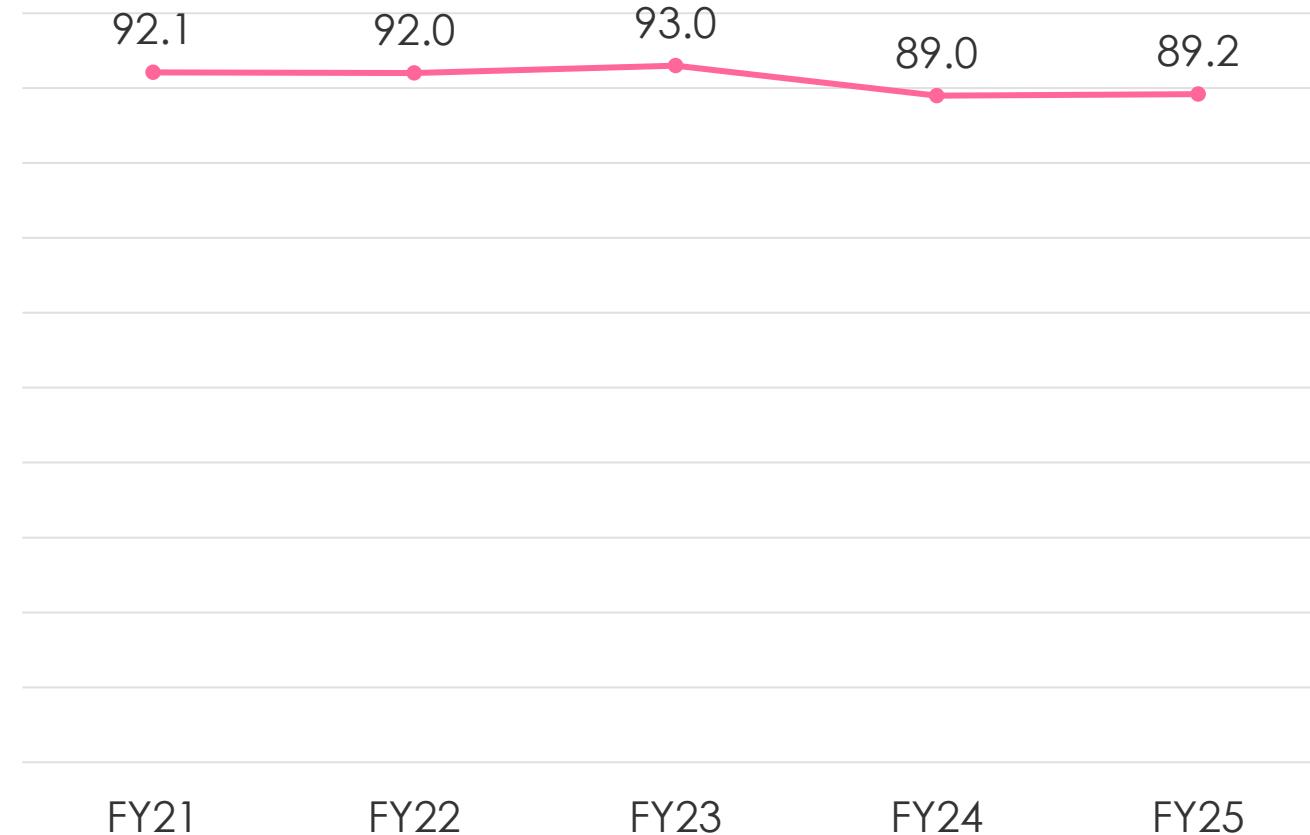
当社は、営業キャッシュ・フローによって**安定的な配当を継続**しつつ、**将来的な利益成長により生じるキャッシュと、現在保有する手許現預金等を活用して成長投資へと積極的に資金を振り向けて**参ります。また、**自己資本比率が約90 %と高い水準**である現在、BS上の内部留保（利益剰余金）は十分と考え、**今後もキャッシュ・ベースの株主還元と成長投資のバランス**を取りながら、キャッシュを効率的に活用して参ります。

## キャッシュ・アロケーション・イメージ



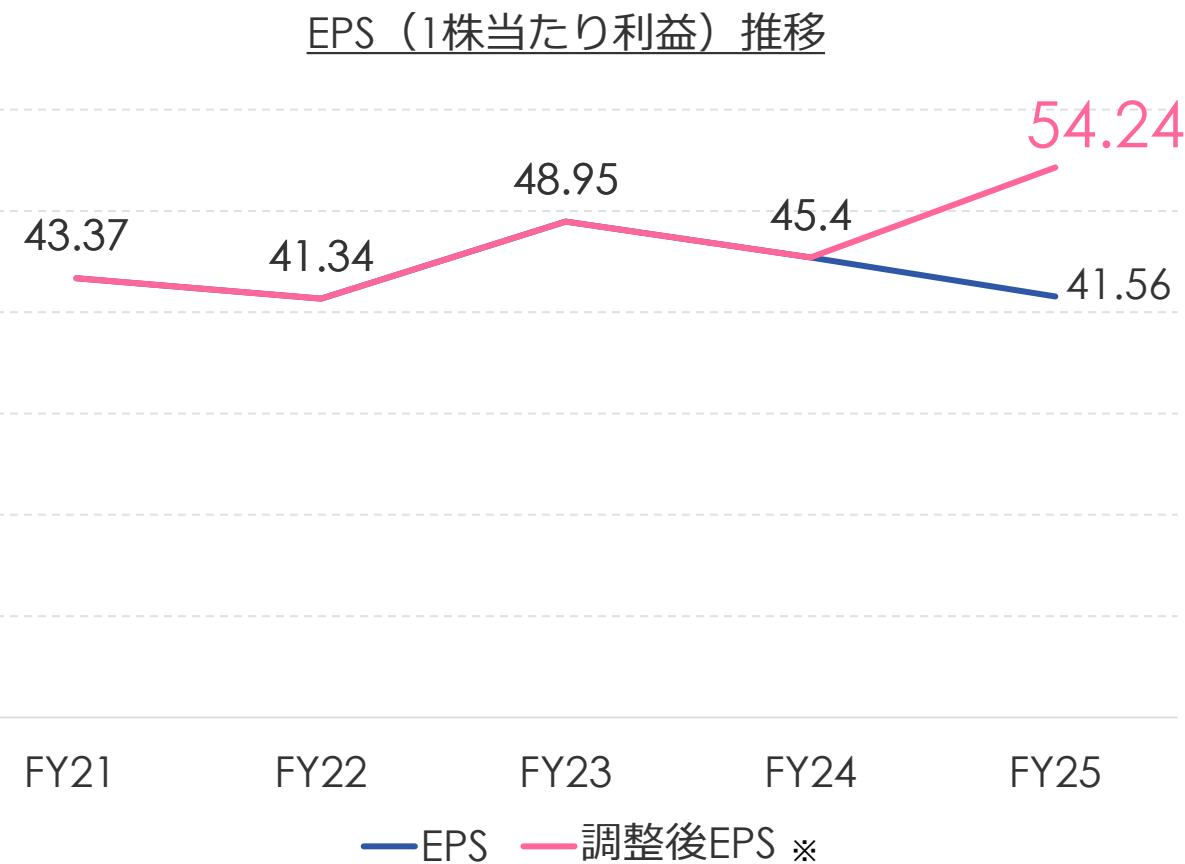
※手許現預金等：現預金 + 短期換金可能金融資産

## 自己資本比率推移

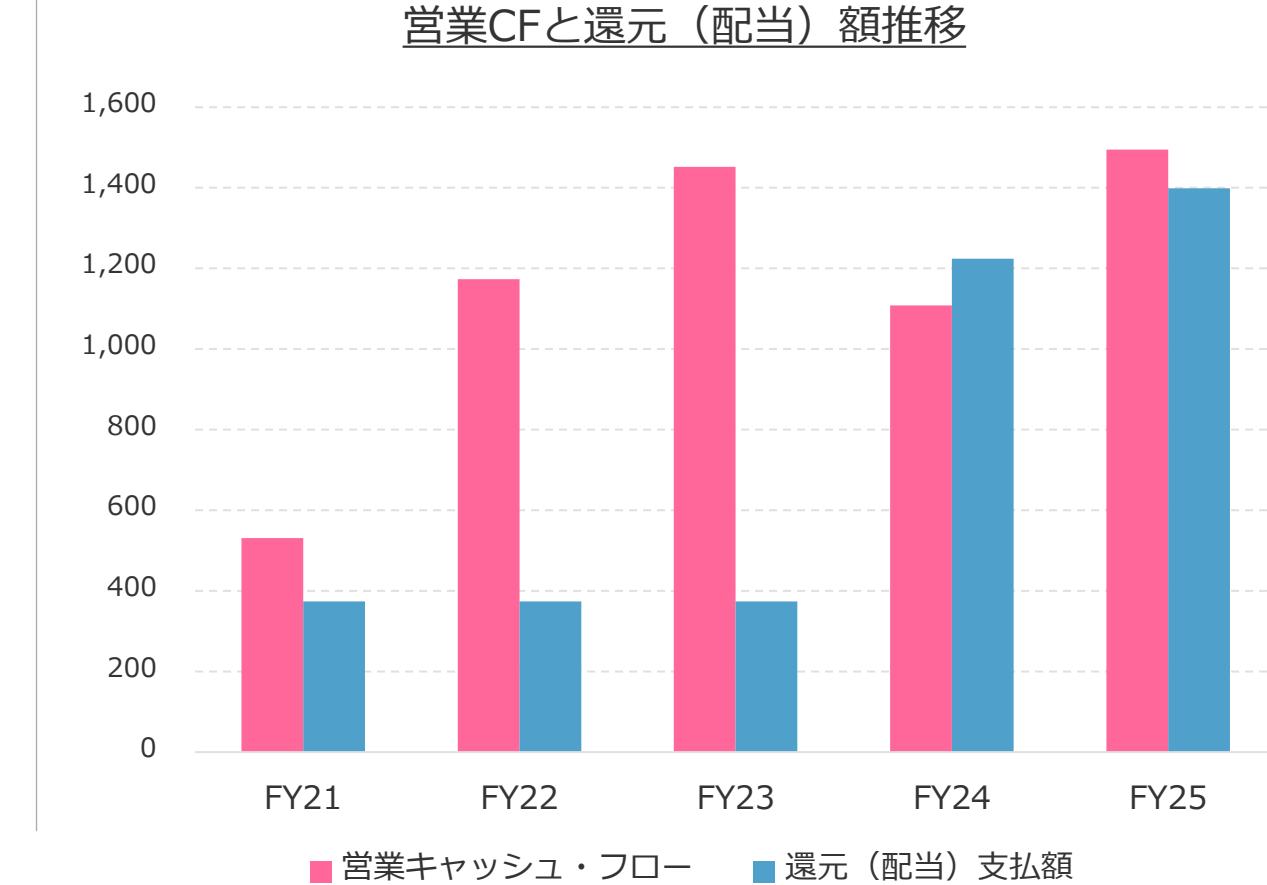


# 株主還元方針（再掲・変更なし）

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費用計上され、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ます。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。



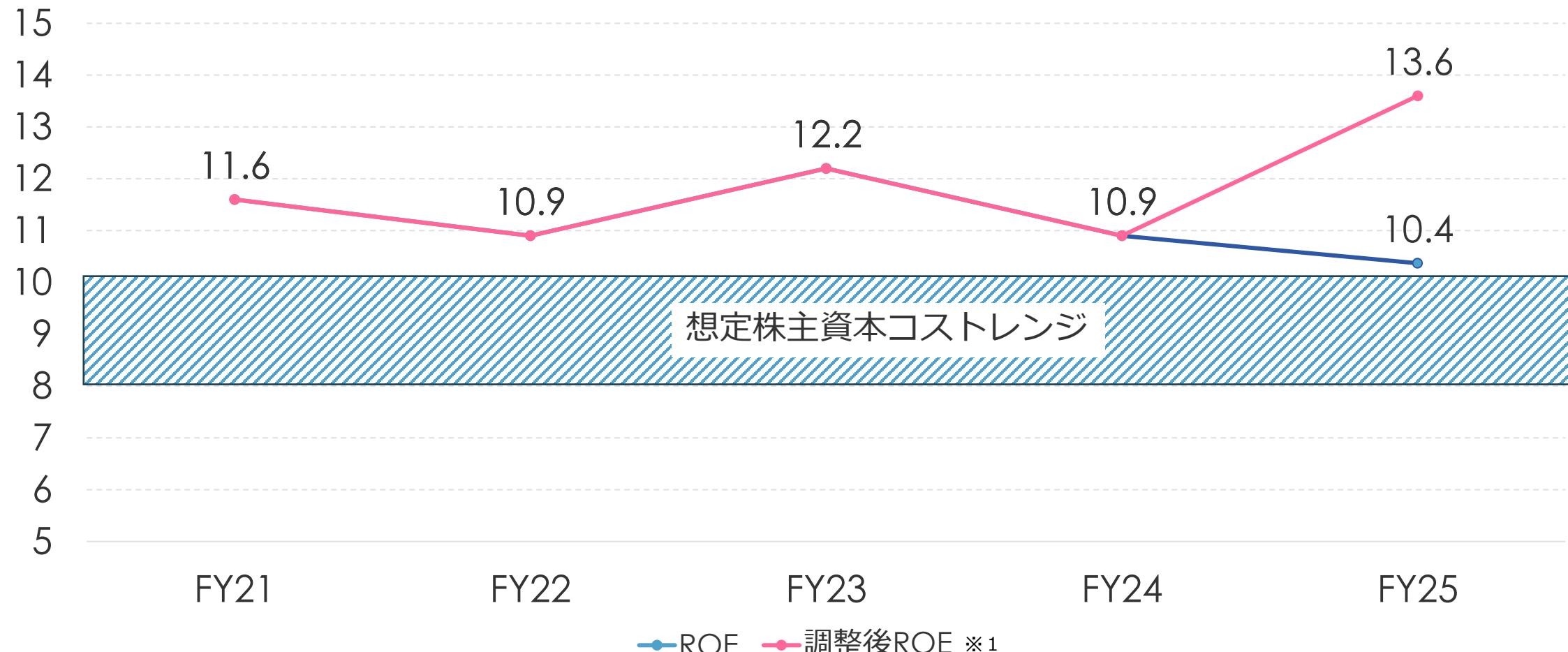
\*調整後EPS=(親会社当期純利益+のれん償却額)/期中平均株式数



# 株主資本コストとROE (再掲・変更なし)

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**

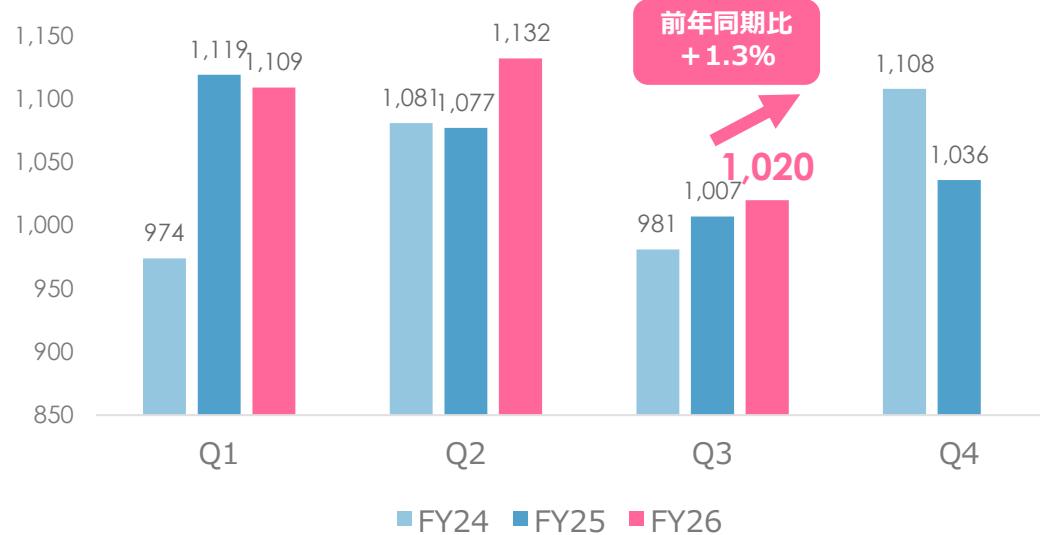
**MSAgent**

**Manegy**

# 国内人材紹介事業 (MS Agent) 売上高と管理可能利益

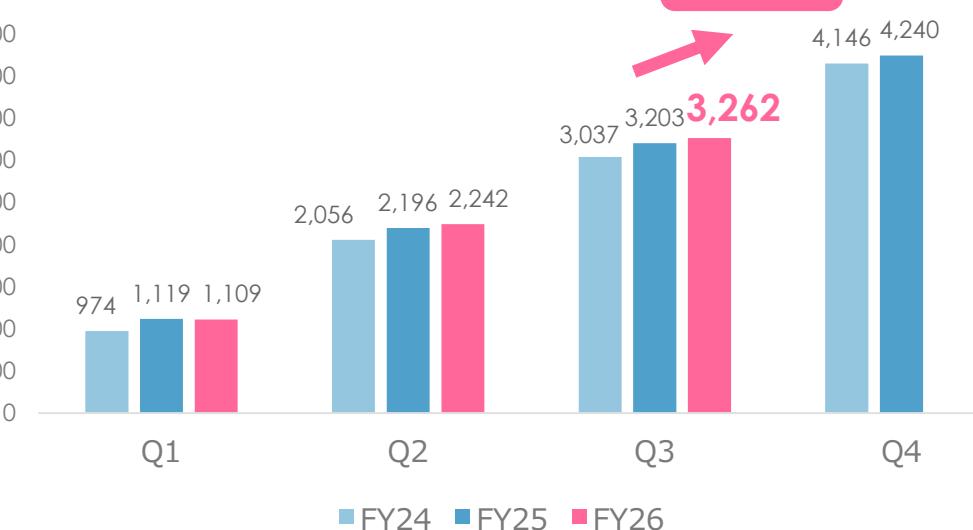
単位：百万円

## 各四半期別売上高



単位：百万円

## 四半期累計売上高



■人材紹介事業の第3四半期売上高は、**10.2億円（前年同期比+1.3%）**、累計では**32.6億円（前年同期比+1.8%）**で着地しました。第2並びに第3四半期と、2四半期連続で前年同期水準を超える結果となりました。

■人材業界全体としてマーケティング競争が激化する中、売上高成長よりも**利益コントロール**を重視し、人員・マーケティングコストなどの最適化を図ることで計画達成を目指した結果、**管理不能な全社費用配賦前の管理可能利益（※）**は第3四半期累計で**19.2億円**と過去最高を更新。

■当社の30年以上に渡る求人・求職者・決定データを学習させた**AIマッチングモジュール**は、後述するダイレクトレクルーティング（MS Jobs）に実装されました。人材紹介事業部内においても、**コンサルタントによるマッチングを補完する役割での自動運用をテスト中**。来期には運用を開始致します。

## 人材紹介事業の持続的な高収益率

	FY25 Q3累計	FY26 Q3累計
売上高	3,203	3,262
管理可能利益	1,890	1,923
管理可能利益率	<b>58.99%</b>	<b>58.95%</b>

## 求人データ

コンサルタント  
RA・CA

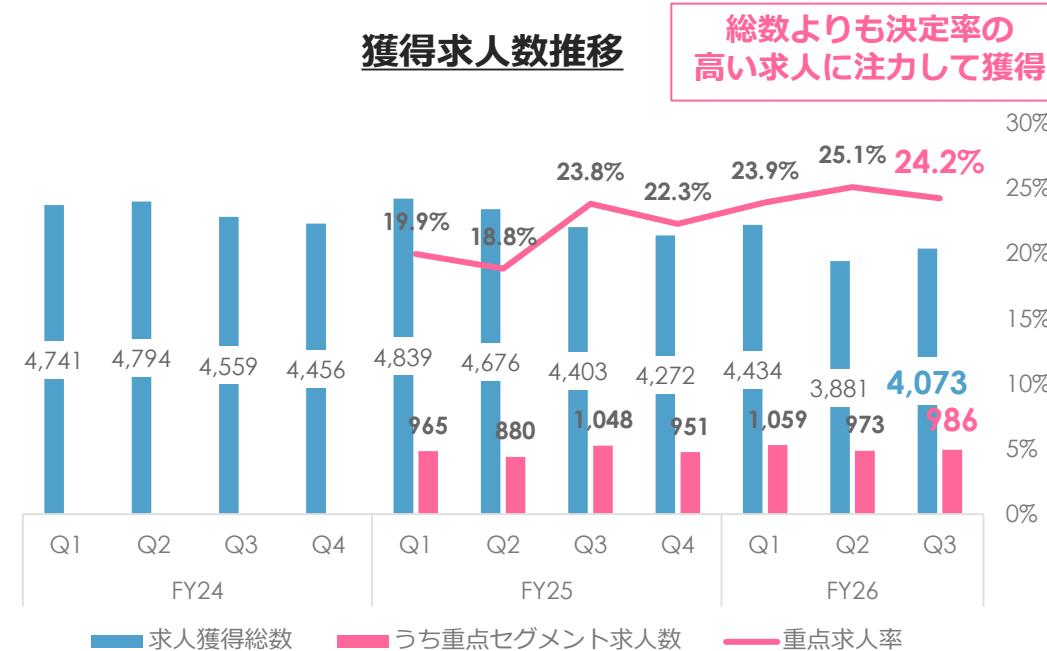
自動提案

コンサルティング  
を通じた提案

## 求職者

※管理可能利益：本社費等、当該事業において管理不能な費用を除外して算定した事業利益

単位:件



■求人数については**売り手市場のため、前期に続き総求人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3四半期は986件、累計で3,018件（前年同期比+4.3%）を獲得し、総求人数に占める重点セグメント求人数の割合は高い水準で安定**しております。

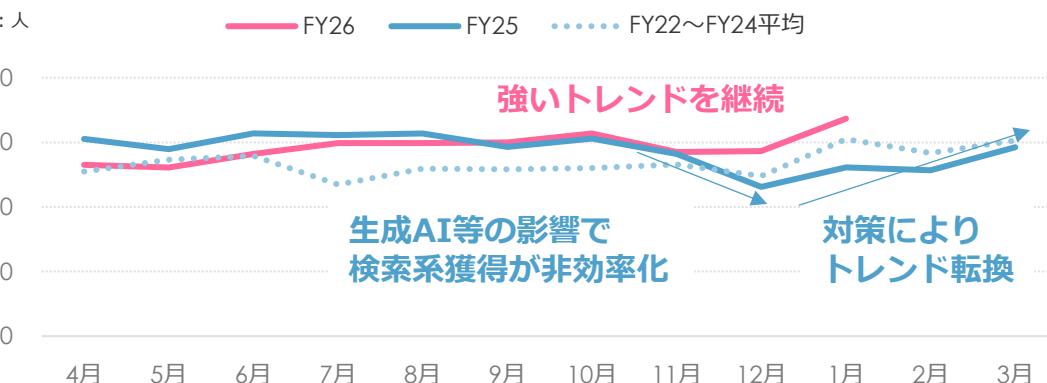
■人材紹介事業の新規登録者数（再稼働を含まない）に関しては、前期において生成AIの台頭による検索ボリュームの低下により、例年ないトレンドで一時的な落ち込みを見せました。一方でGEO（生成AI対策:生成エンジン最適化）やセグメントを切った認知施策、Manegyとの連携強化等の施策を実行することでトレンド転換し、今期は高水準かつ効率的な登録者獲得を実現しております、**直近の1月では今期最高の登録者数**となっております。

■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3四半期は1,642人（前年同期比+22.4%）**となりました。

単位:人

### 新規登録者数（再稼働を含まない）

FY26 FY25 FY22～FY24平均



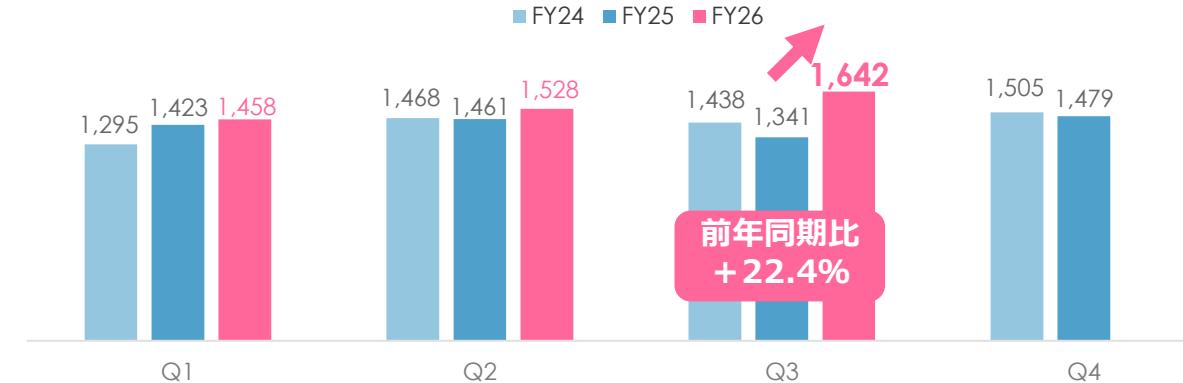
※1 重点セグメント登録者数：経理・人事・法務の三職種ミドル（30代40代）と弁護士・公認会計士・税理士・税理士科目合格者の4資格ジュニアミドル（20代30代40代）登録者数

### 重点セグメント登録者数※1

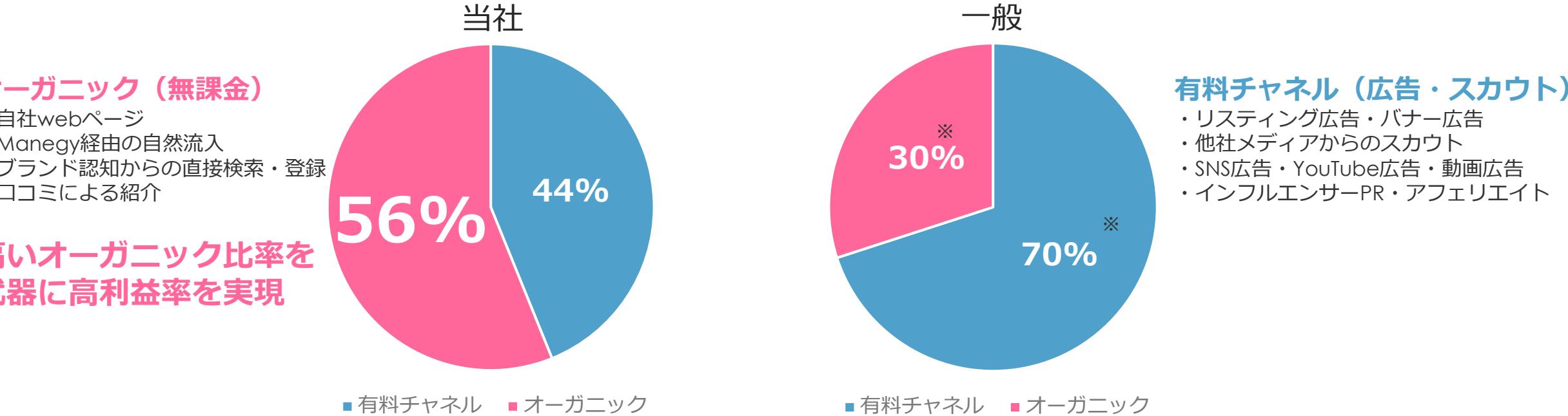
単位:人

FY24 FY25 FY26

前年同期比  
+22.4%



## 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ネルを、「有料チャネル（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。

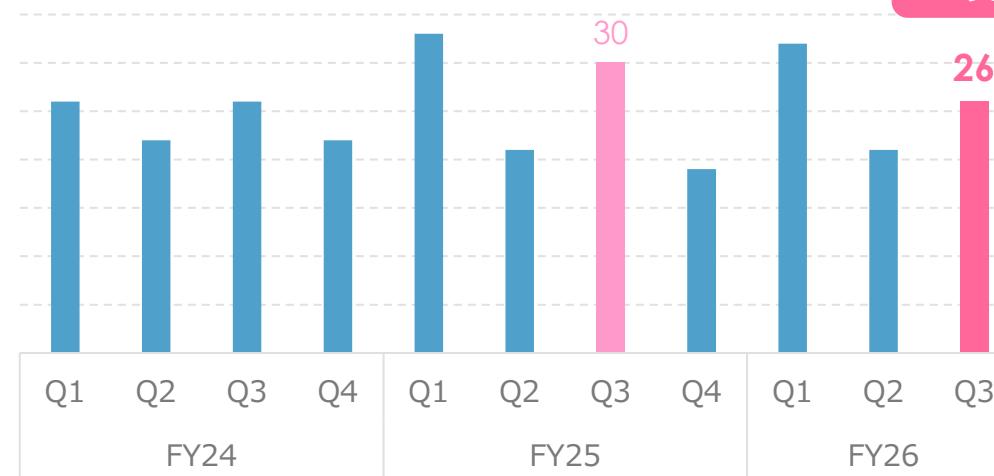
■人材紹介業界全体では、求職者獲得について広告出稿への依存度が増し、獲得コストが上昇することにより、売上高の上昇に反して利益率の低下が顕著になっているのに対し、MS-Japanでは、**Manegyを通じた専門メディアを通じたユーザーとの接点や、過去登録者の再流入等、費用をかけずに獲得しているオーガニックの登録が過半数を占め、その結果、コストを抑制しつつ営業利益率を高水準で維持することを可能としています。**

■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。

# ダイレクトリクルーティング事業 (MS Jobs)

## 四半期別売上高推移

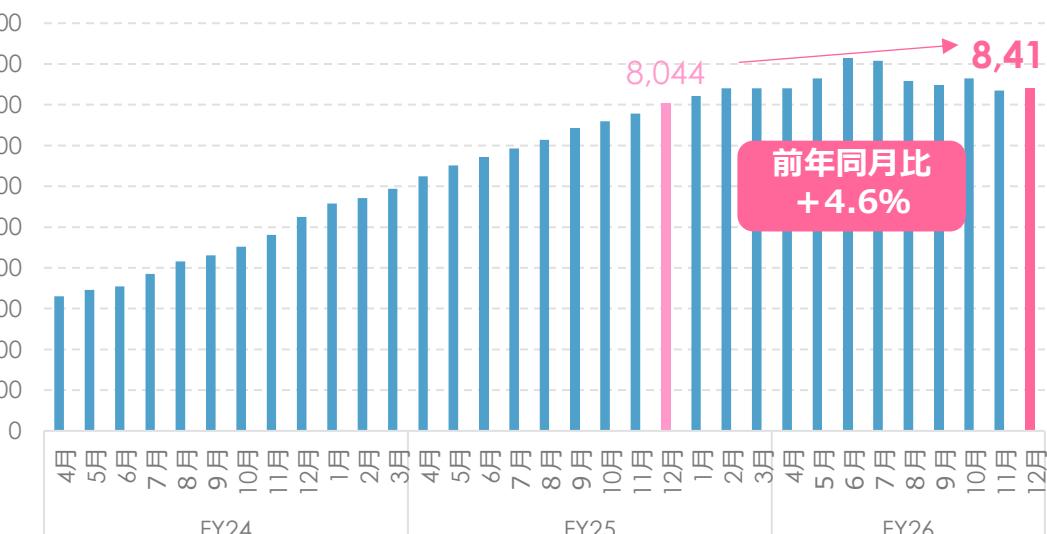
単位: 百万円

12月に  
AI実装

- ダイレクトリクルーティング事業 (MS Jobs) の第3四半期売上高は、26百万円となりました。求人及び求職者のマッチングデータを学習したAIの完成から実装の過渡期として投資を控えた中でも堅調に推移しております。
- 12月末の求人掲載数は8,411件と、前年同月比+4.6%。
- 第3四半期におけるスカウトサービスの新規登録者数は3,283名となり、前年同期比で+2.9%と高い水準での登録者獲得を継続しています。
- 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その精度を上げ、12月に実装されました。1月以降はAIによるさらなる精度上昇を追求し、決定件数の向上を目指します。

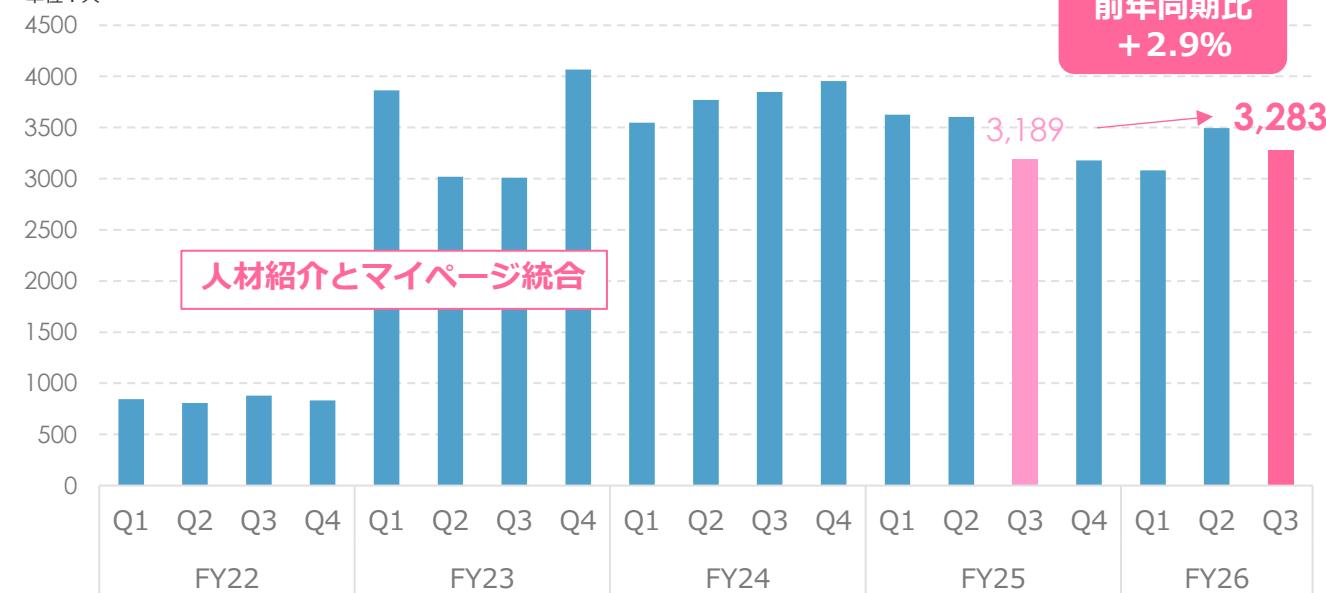
## 月末時点でのJobs求人掲載数 (MS Agent案件を除く)

単位: 件

前年同月比  
+4.6%

## DRMスカウトサービス新規登録者数

単位: 人

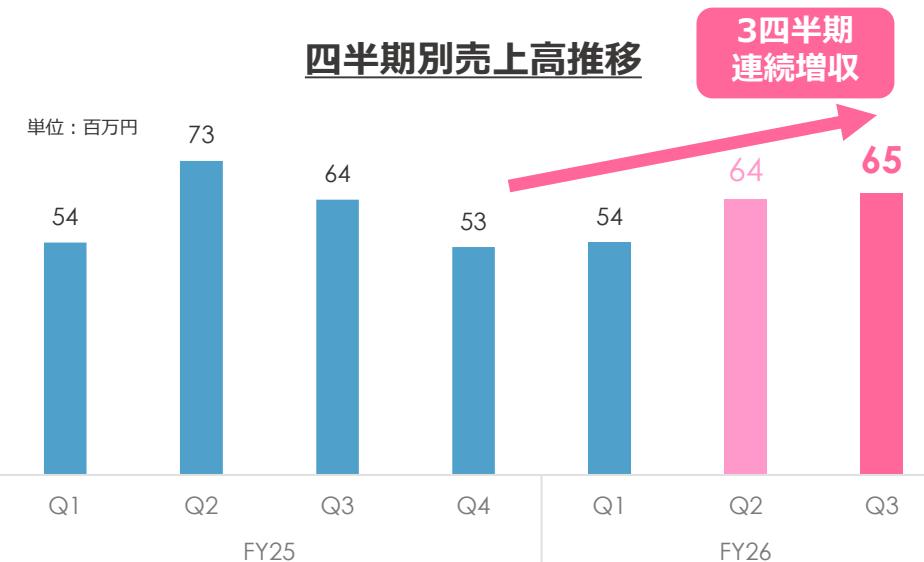


人材紹介とマイページ統合

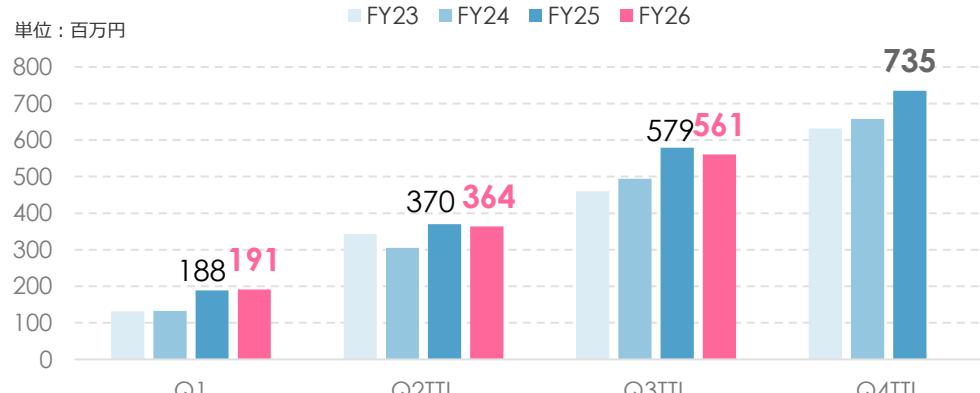
前年同期比  
+2.9%

3,283

3,189



## Manegy会員の人材ビジネス決定売上 (判別可能分のみ)



■メディア事業であるManegyの第3四半期売上高は65百万円となり、対前四半期比で+0.8%と、3四半期連続での増収となりました。また、第3四半期累計売上高は1.8億円で着地しております。アフターコロナにおけるテック系企業のリード獲得効率が低下する中、12月には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分野に類似の月額モデル）をローンチしており、来期以降の売上高拡大に向けて主力商品のスイッチを実行中です。

■一方でManegy会員の人材ビジネスでの売上高（判別可能分のみ）は前期年間で7.3億円と、前述の通り求職者獲得の激化に伴う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役割を担っております。当第3四半期累計でも前年と概ね同水準の5.6億円となり、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ます。

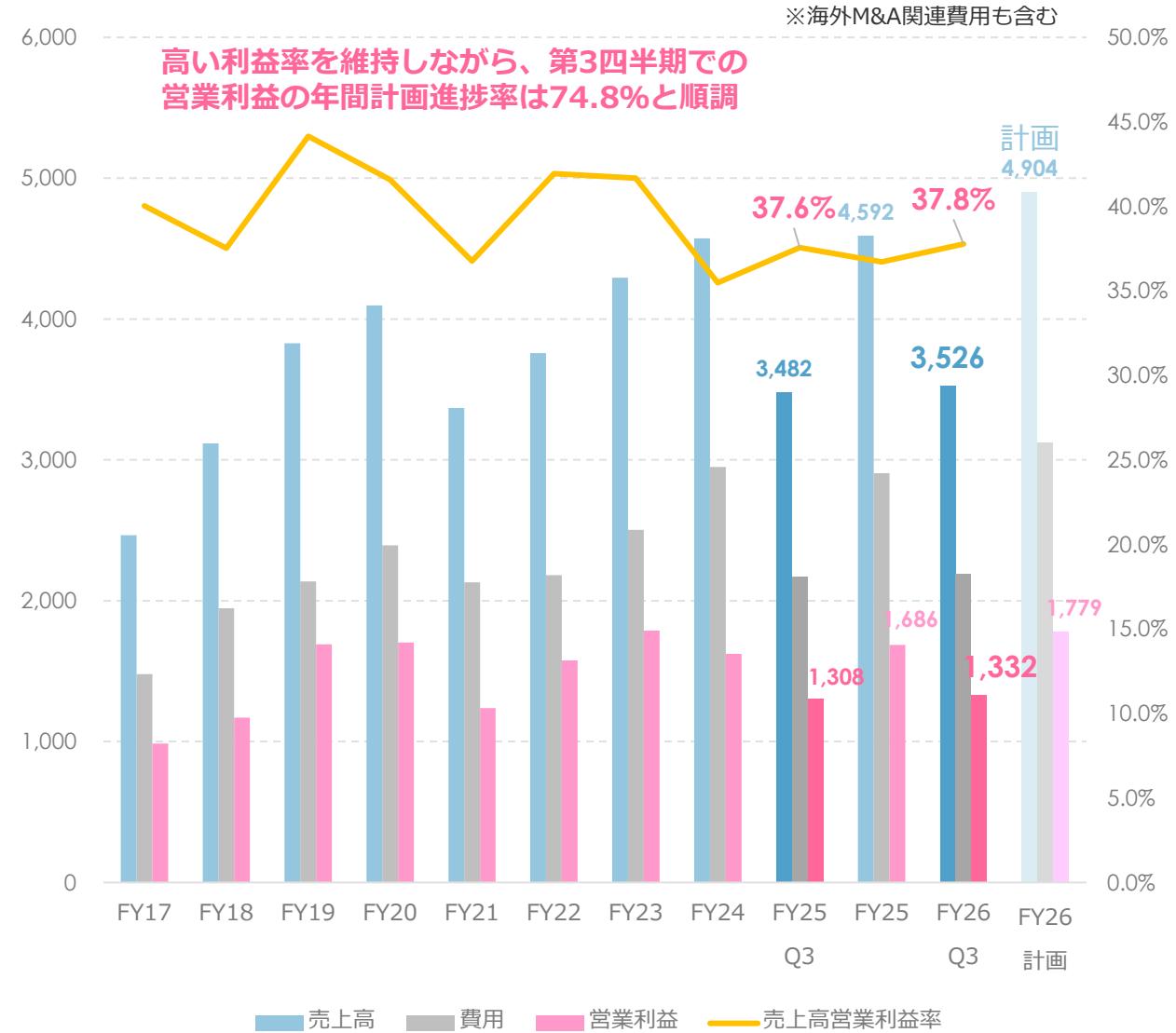
■今後もManegyのアクティブ率を高めるべく、上記コミュニケーション広告モデルと親和性の高い、新規アプリの開発も進行しております。当事業は売上高に対する貢献以上に、次の成長へ向けたレバレッジの効くアセットにまで成長しており、今後もDMPを中心としたデータ戦略を本格化させて参ります。

## Manegy会員のアクティブ率向上施策



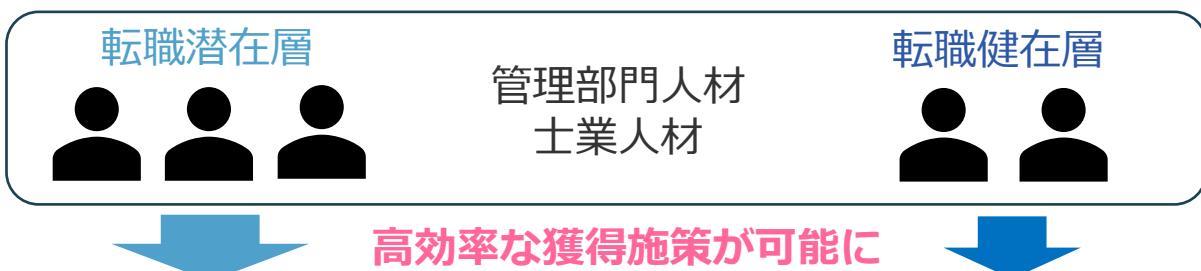
# 国内事業における費用と利益

## 国内事業の売上高・費用・営業利益・営業利益率推移



当社国内事業の第3四半期累計売上高は35.2億円、営業利益は13.3億円となり、営業利益の年間計画進捗率は74.8%、営業利益率は37.8%と高い水準を推移しています。下図の通り、Manegyを中心としたDMPの活用することで、求職者獲得競争の激化による獲得単価が上昇する中、低コストで求職者獲得を実現しており、業界内での競争優位性を実現しています。

## 高利益率を実現する当社事業の競争優位モデル



共通IDで簡単に乗り入れ可能

### 日常・業務時利用



### 転職・採用時利用

**MSCareer**  
**MSAgent** **MSJobs**

統合マイページで同時利用可能

蓄積したオーディエンスデータ（興味関心・行動データ）を用いた  
オリジナルDMPやマッチングAIの活用、開発

# 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



その他有資格者  
(社会保険労務士 等)

### 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



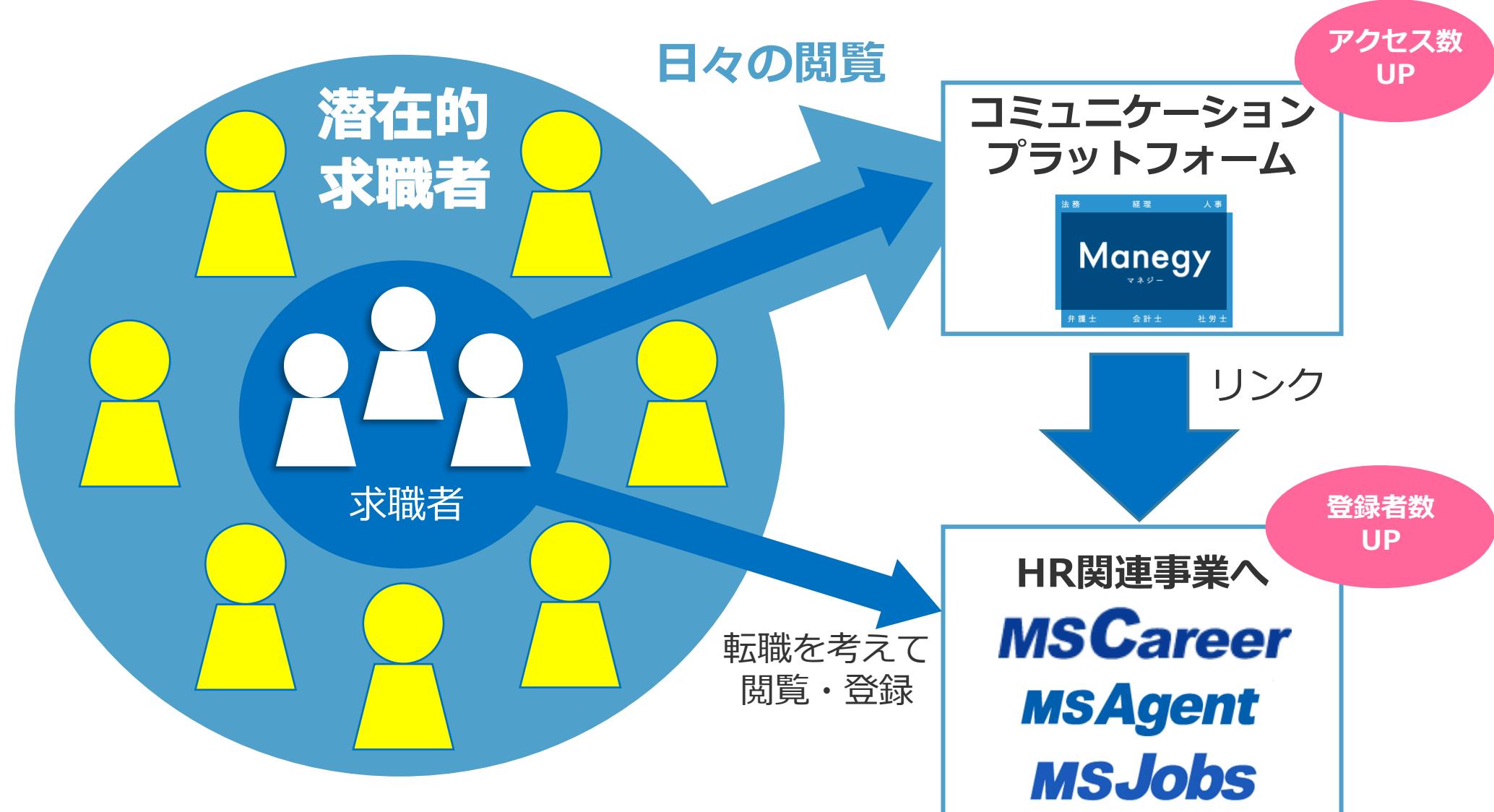
国内最大級の経営管理メディア&  
BtoBプラットフォーム

### 海外人材事業



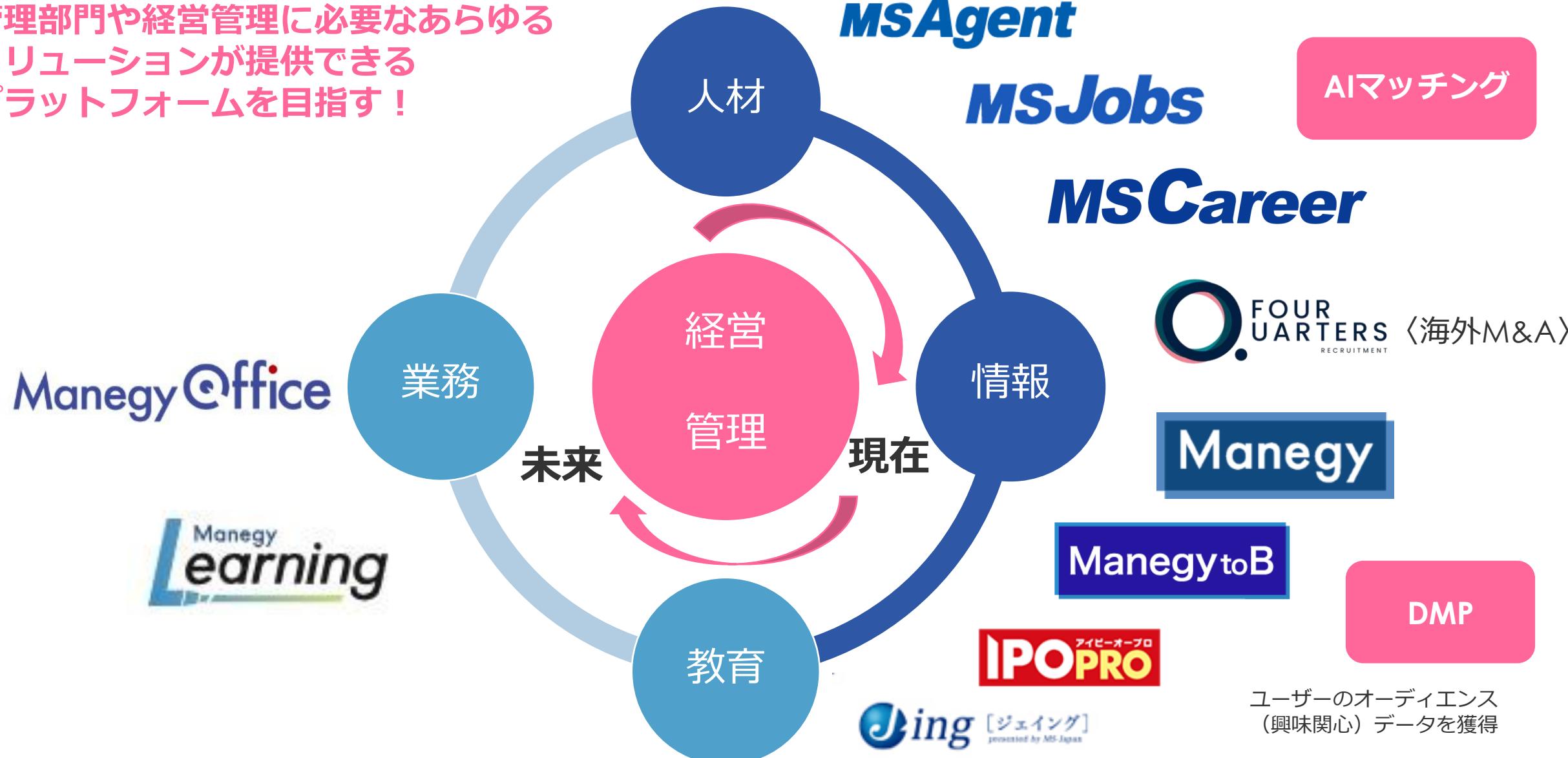
オーストラリア国内での  
管理部門特化型人材サービス

## 管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み



# 当社の事業と経営管理プラットフォーム

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！





■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。

# 当社のミッション・ビジョン

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

# ご注意事項

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。