



2027年3月期
第1四半期決算説明資料

2026.8.6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. FY27 業績ハイライト (P4~P10)
2. 全社業績詳細 (P11~P13)
3. 各事業の実績と進捗報告 (P14~P24)

①連結売上高並びにEBITDA、純利益共に概ね予算通りの推移。

売上高、EBITDA、各段階利益いずれも計画に対し順調に推移し、純利益は予算比24.0%と計画線上进行。対前四半期比では売上高、利益ともに復調し通期予算達成に向けて概ね計画通りの滑り出し。

②登録者獲得効率の向上（登録者増↑×コスト減↓）

登録者獲得数は増加（前年同期比+25.1%）する一方、マーケティングコストは減少（前年同期比△12.5%）。メディアやアプリを通じた総合的な求職者獲得施策により、求職者獲得効率が向上。

③海外人材事業の売上高、利益ともに順調に成長。

豪ドルベースでの人材紹介売上高は前年同期比+24.7%、営業利益+52.6%、純利益+55.1%と順調に成長。為替レートが円安基調で推移した事により円ベースでの人材紹介売上高は前年同期比+42.2%、営業利益は+73.9%、純利益は+76.8%と、全社業績に大きく貢献。

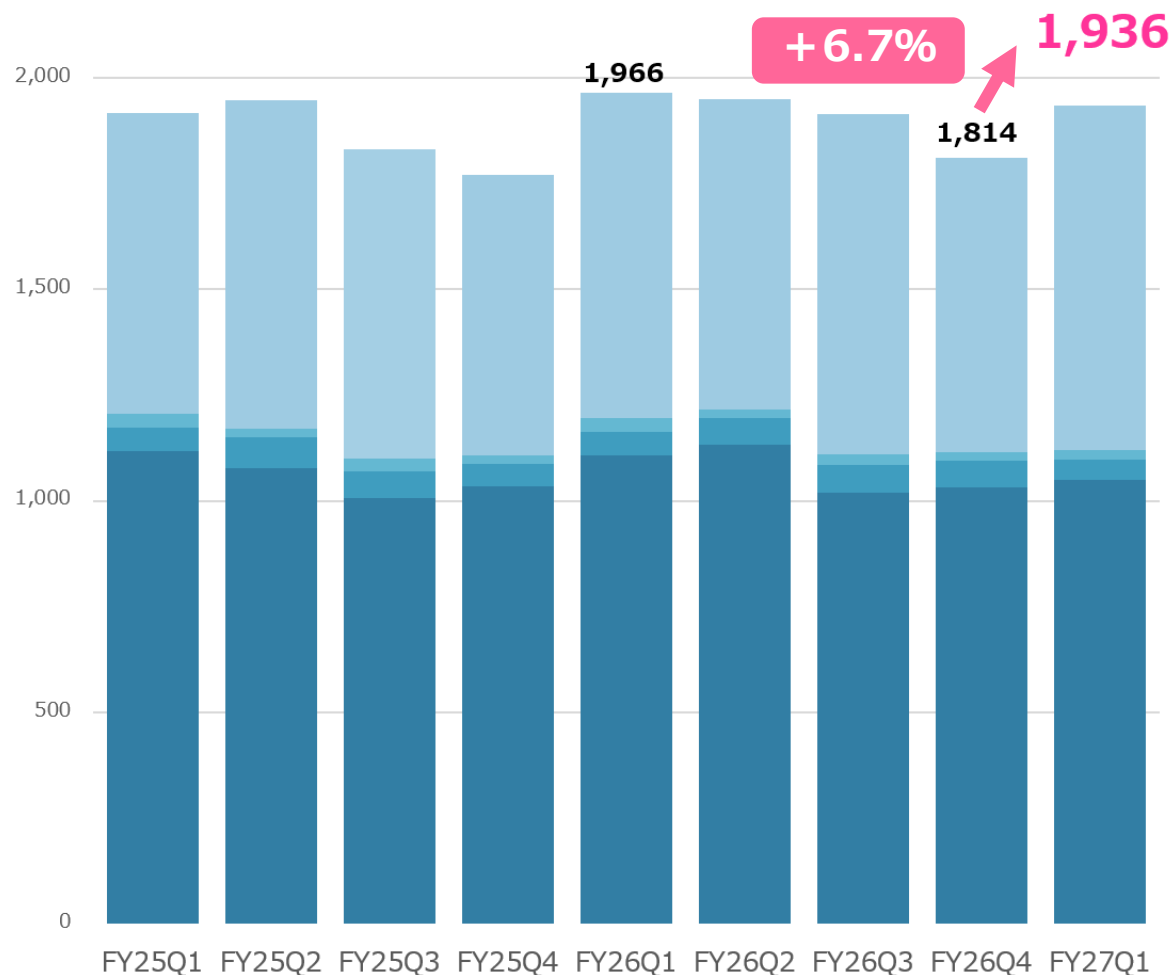
連結売上高及びEBITDA推移

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)

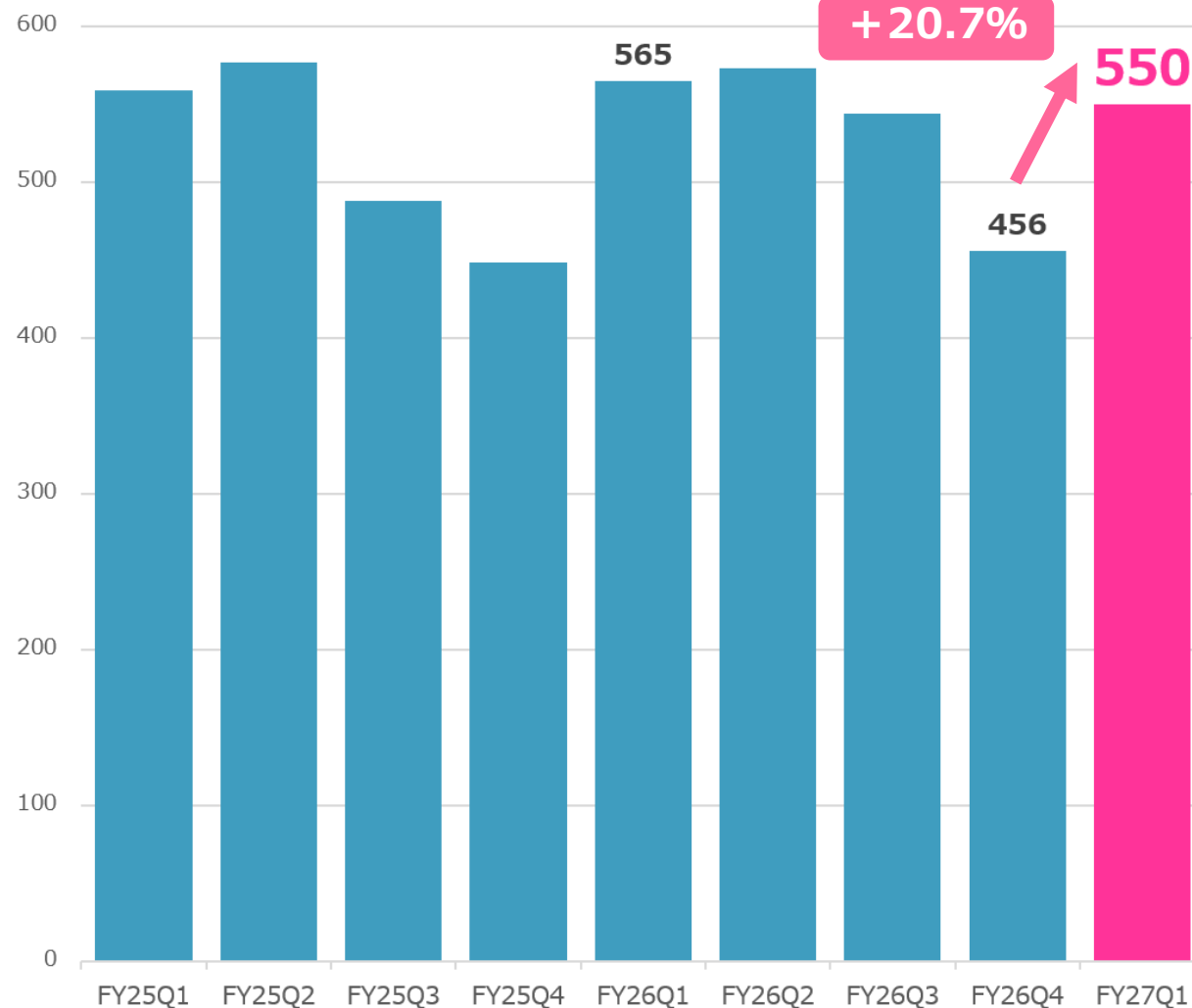
(単位：百万円)

■ 人材紹介 ■ メディア(Manegy) ■ DRM ■ 海外人材

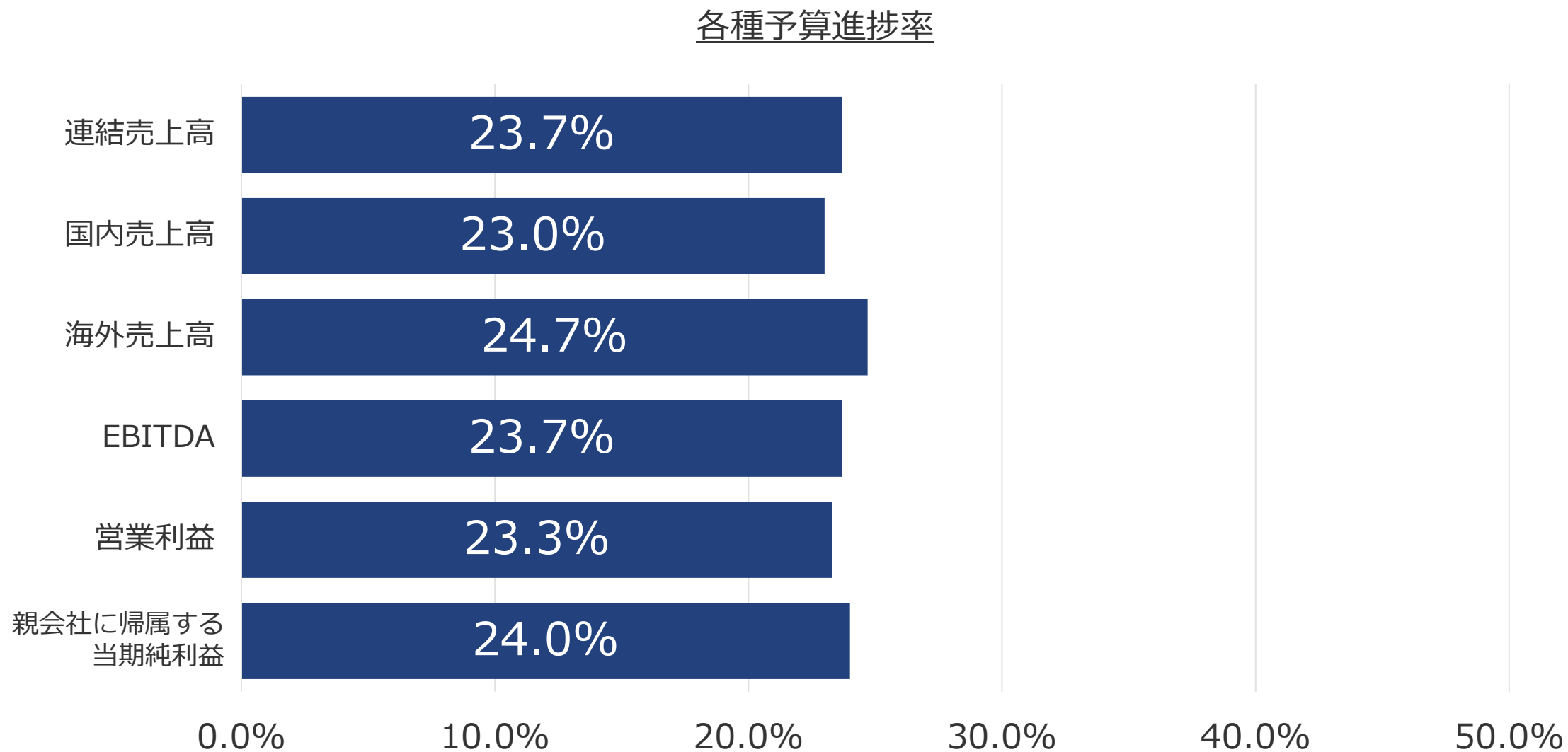


EBITDA推移(四半期別)

(単位：百万円)



予算進捗率は、下記の通り。海外売上高の年間予算達成に向けて概ね想定通りの滑り出し。



不透明な経済環境の中、**87.3%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)

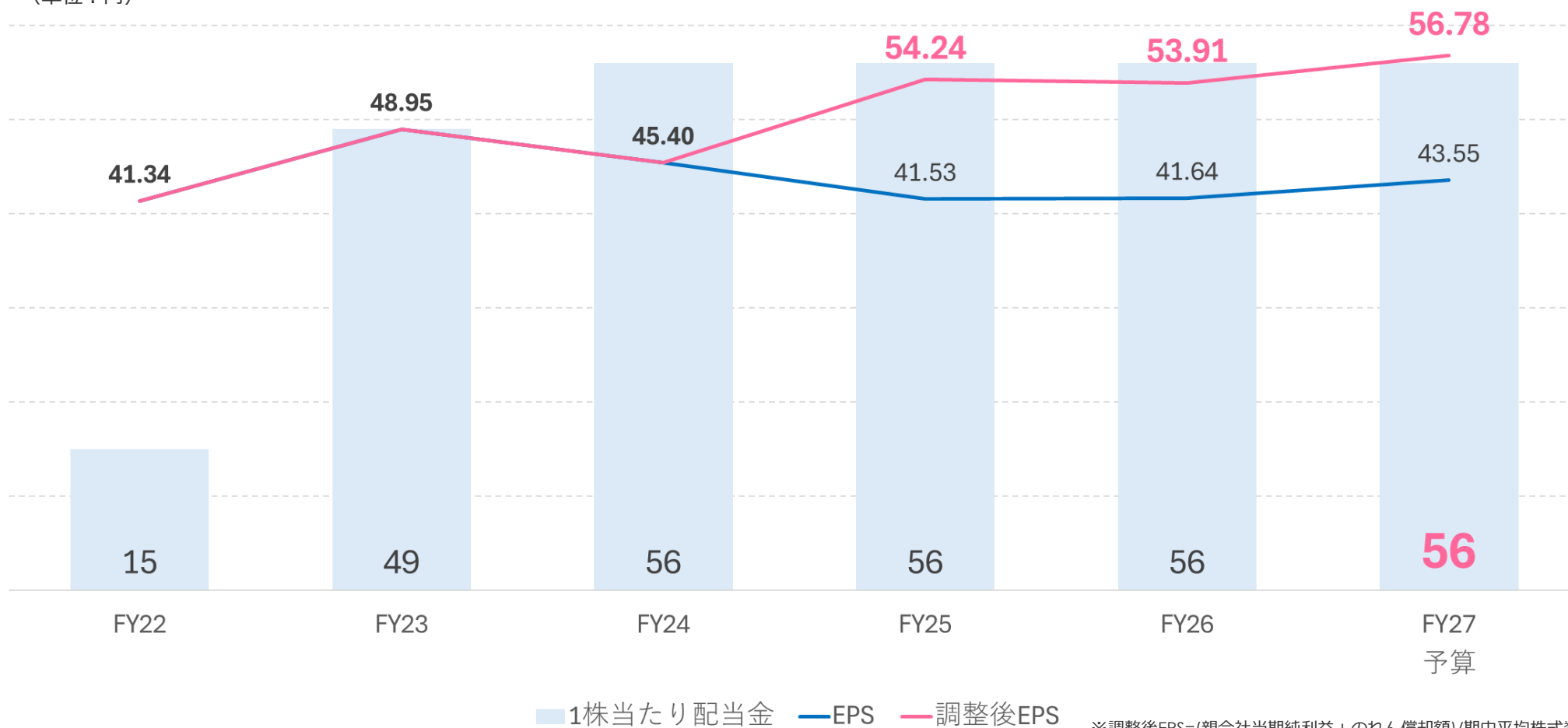
	FY26	FY27 Q1	期末増減額
流動資産	5,375	4,369	△1,006
固定資産	5,433	5,426	△7
総資産	10,809	9,795	△1,013
負債	1,182	1,106	△76
純資産	9,626	8,689	△937
自己資本比率	88.1%	87.3%	△0.8

株主還元方針(再掲)

事業環境や方針に重大な変更がない限り、今後も1株56円の年間配当の下限として設定し、株主の皆様への安定的な還元を継続してまいります。当社は、大規模な設備投資を必要としない事業特性があり、強固なキャッシュ創出力と財務基盤を維持しております。会計上の配当性向は100%を超過しておりますが、現金の流出を伴わない「のれん償却費」を調整した「調整後EPS」は着実に成長しており、キャッシュ・ベースでの還元余力は十分に確保されていると判断しています。

EPS（1株当たり利益）推移と1株当たり配当金額

(単位：円)



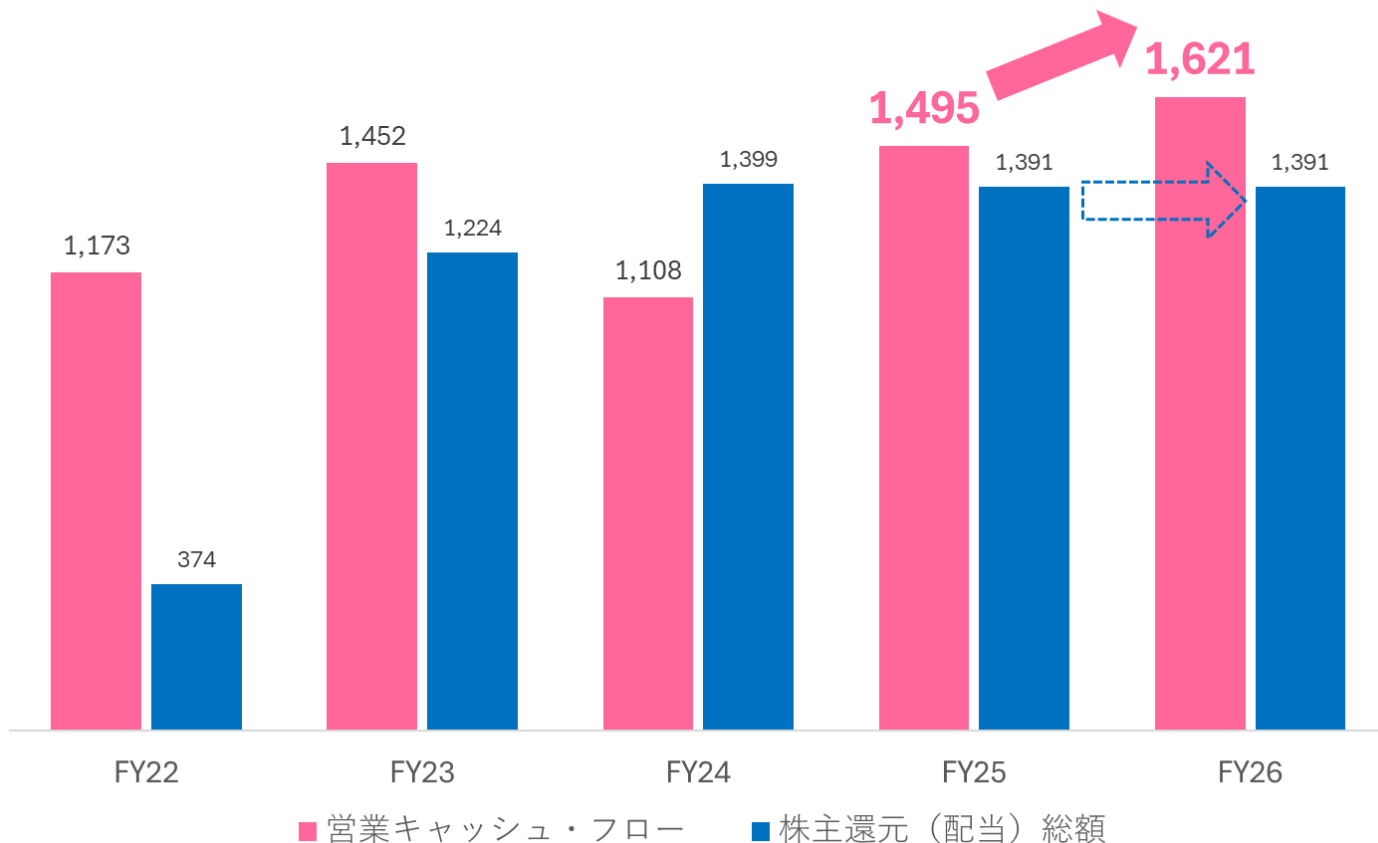
※調整後EPS=(親会社当期純利益+のれん償却額)/期中平均株式数

キャッシュ・アロケーション方針(再掲)

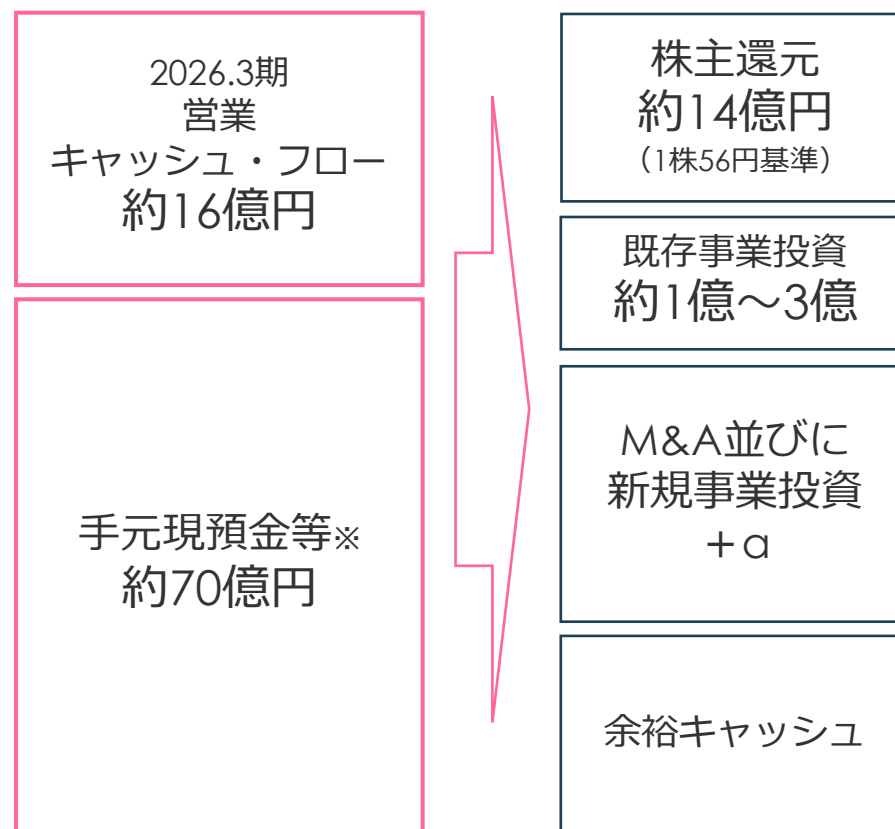
営業キャッシュ・フローは本業の堅調な成長を背景に着実な拡大を遂げており、現在の高い還元水準を十分に上回るキャッシュを每期創出しています。当社は大規模な設備投資を必要としない事業特性を有しており、キャッシュ・フローを基準とした範囲内で積極的な株主還元を継続しつつ、既存事業の成長加速やM&A、新規事業といった将来の収益基盤構築に向けた投資を行う余力も十分に確保されています。今後も、創出したキャッシュを「株主還元」と「機動的な成長投資」へ最適に配分するキャッシュ・アロケーションを遂行し、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

営業CFと株主還元（配当）額推移

(単位：百万円)

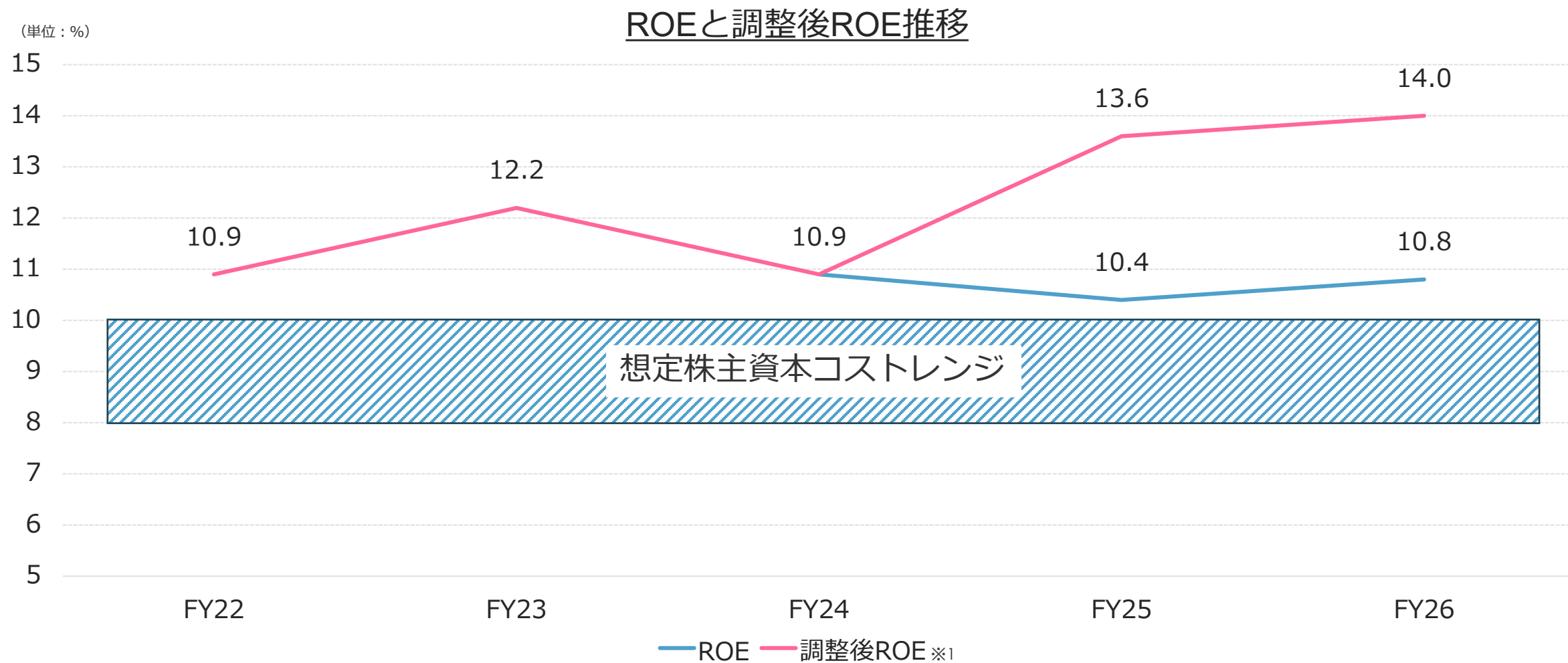


キャッシュ・アロケーション・イメージ



※手許現預金等：現預金+売掛金+有価証券+投資有価証券

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。



※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

全社業績詳細

(単位：百万円)	FY26 Q1	FY26 Q4	FY27 Q1	前年同期比	前四半期対比	予算進捗率
売上高	1,966	1,814	1,936	98.5%	106.7%	23.7%
人材紹介	1,109	1,032	1,050	94.6%	101.7%	23.3%
メディア	54	63	47	87.8%	75.1%	18.8%
DRM	32	21	23	71.3%	105.8%	22.1%
海外(FQR)	769	696	815	105.9%	117.0%	24.7%
売上原価	439	405	408	92.9%	100.7%	22.3%
EBITDA	565	456	550	97.5%	120.7%	23.7%
営業利益	450	332	419	93.0%	126.1%	23.3%
経常利益	470	269	454	96.6%	168.8%	24.8%
四半期純利益	298	182	281	94.5%	154.6%	24.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	285	177	259	90.8%	146.4%	24.0%

売上高

連結売上高は19.3億円(前年同期比△1.5%)とわずかに減少したものの海外人材売上高8.1億円(同+5.9%)と好調。人材紹介事業の売上高については、10.5億円(前年同期比△5.4%)と減少したものの、直近の四半期売上高比では1.7%増加と堅調に推移。

EBITDA

5.5億円(前年同期比△2.5%)となり、直近の四半期対比では20.7%増加と順調に推移。
(営業利益にのれん償却費86百万円並びに減価償却費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P13参照。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)	FY26 Q1	FY27 Q1	前期比
販管費計	1,075	1,108	103.0%
マーケティング費用	166	145	87.5%
人件費	316	320	101.5%
減価償却費	24	30	125.1%
地代家賃	43	46	106.6%
その他	193	201	104.1%
海外販管費	256	277	108.2%
のれん償却額	75	86	114.0%

マーケティング費用

新規登録者数は5,057人（前年同期比+25.1%）、**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1,890人（前年同期比+29.6%）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（P19,21参照）。

減価償却費

アプリ開発に係るソフトウェア資産の償却が本格化したことによる増加。

その他費用

主にシステム保守及びセキュリティ対策に係る費用の増加。

海外販管費

豪ドルベースでは前年同期比5.1%減。前期比での円安進行に伴い円ベースでは増加。 ※

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 FY26Q1:95.72円 FY27Q1:109.12円

各事業の実績と進捗報告

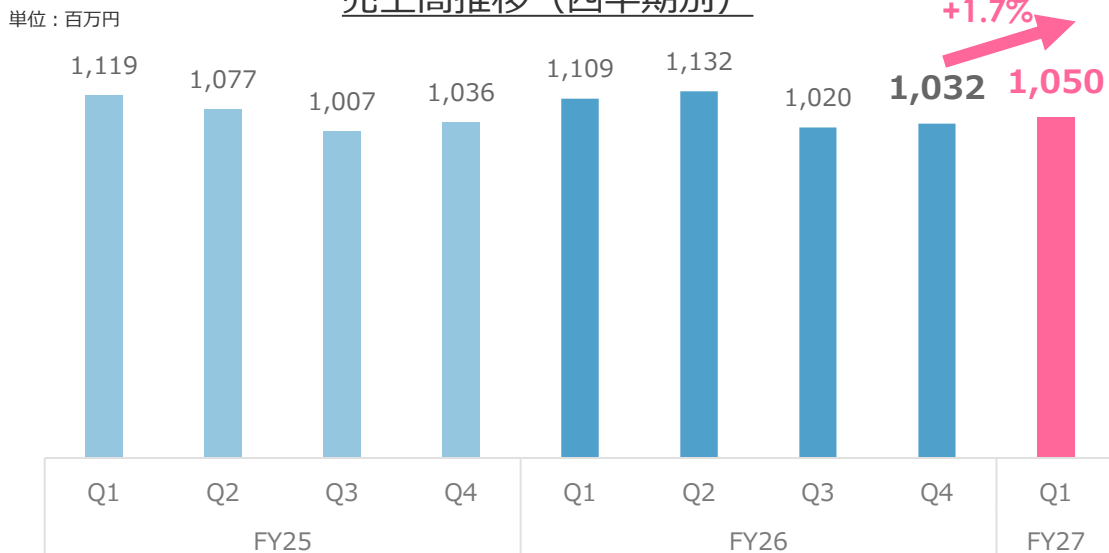
国内事業

MSJobs

MSAgent

Manegy

売上高推移（四半期別）



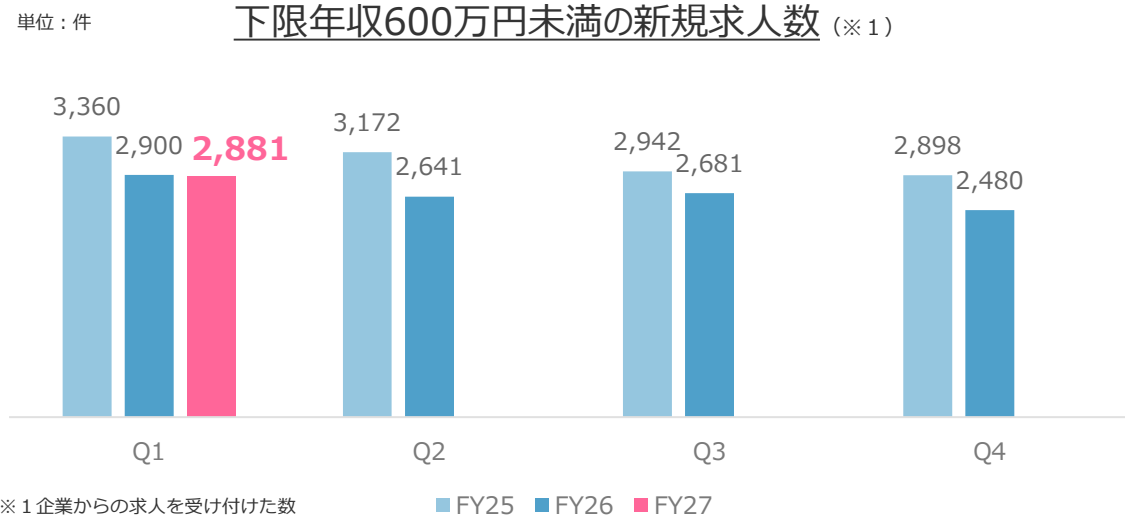
■ **人材紹介事業の売上高（入社月計上基準）は10.5億円で着地し、前年同期比△5.4%で着地するも、対前四半期比では+1.7%と前年第3四半期を底として2四半期連続の増収となりました。**

■ AIによる自動化の影響を受けたジュニア層の求人数が首都圏の大企業やベンチャー企業を中心に減少していた為、**前年第3四半期からはミドル・ハイレイヤー求人の獲得ヘシフトチェンジし、その結果売上高が上昇トレンドへと回帰**しています。

■ 今後もDXの推進やAIの実装を積極的に行う企業では、作業を行うジュニア層は厳選採用、チェックをして責任を負う管理職や高度専門人材、経営幹部は需要増というトレンドが継続する可能性が高く、ミドル・ハイレイヤー領域は決定単価も高い為、特化型の強みを活かして新規獲得に注力して参ります。

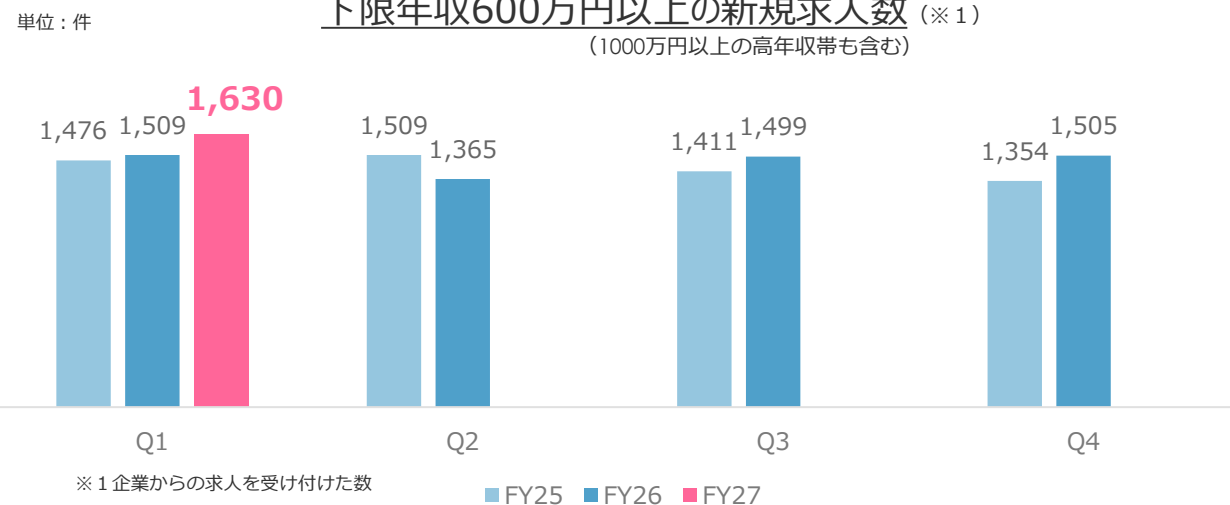
■ 当第1四半期においては、**下限年収600万円以上の新規求人数が1,630件と前年同期比121件の増加**となり、後述する登録者獲得施策と合わせて良好な先行指標となっております。

下限年収600万円未満の新規求人数（※1）

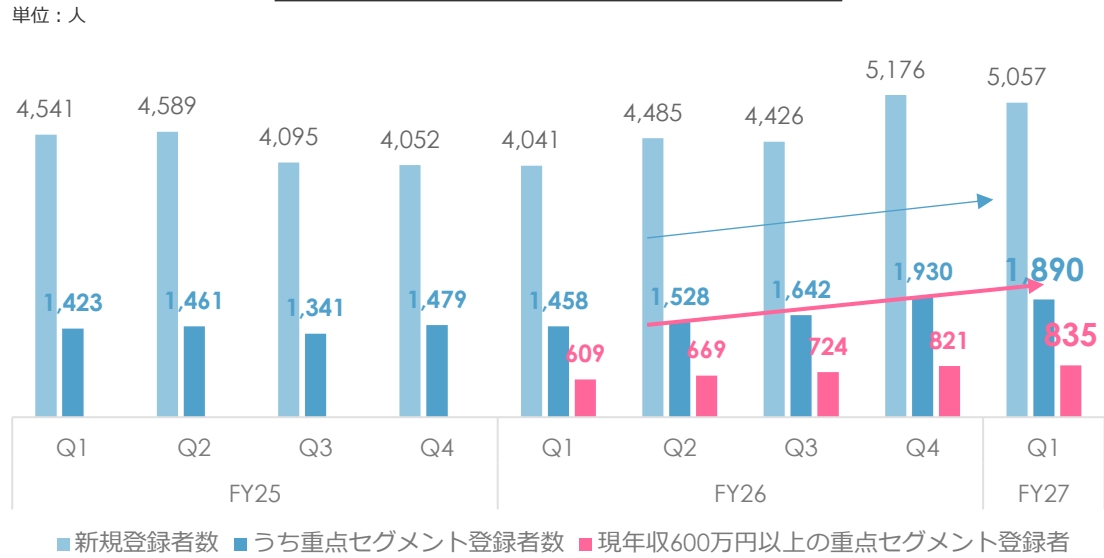


下限年収600万円以上の新規求人数（※1）

（1000万円以上の高年収帯も含む）



新規登録者数（再稼働を含まない）

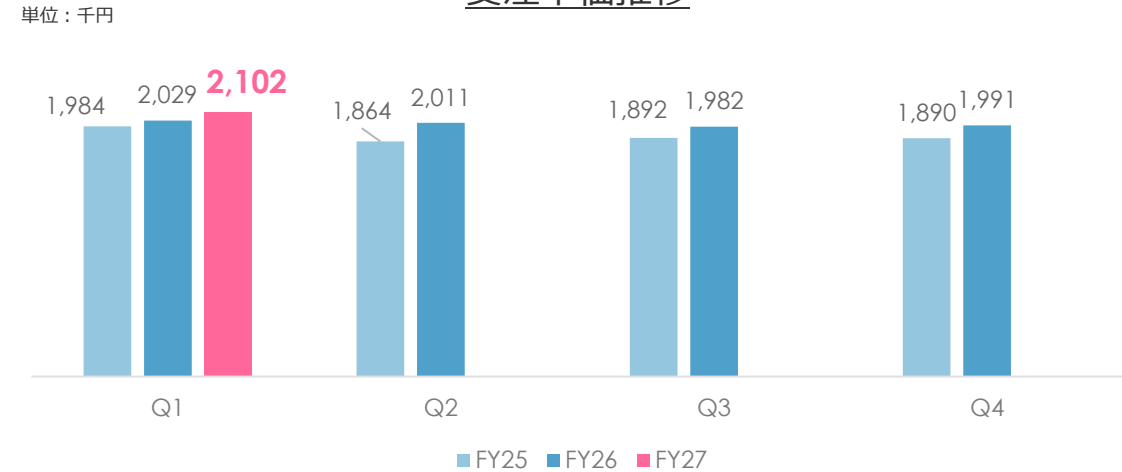


■ 人材紹介事業の**当第1四半期新規登録者数（再稼働を含まない）は5,057名**となり、前年同期比25.1%の増加となりました。中でも、マーケティング施策の方針転換（即戦力訴求重視）の結果、求人ニーズの高い重点セグメント登録者数※1は1,890名となり、前年同期比29.6%増と大きく増加しております。また、**求人需要のトレンドに沿った現年収600万円以上の重点セグメント登録者数は835名となり、前年同期比37.1%増と急激に増加しております。**

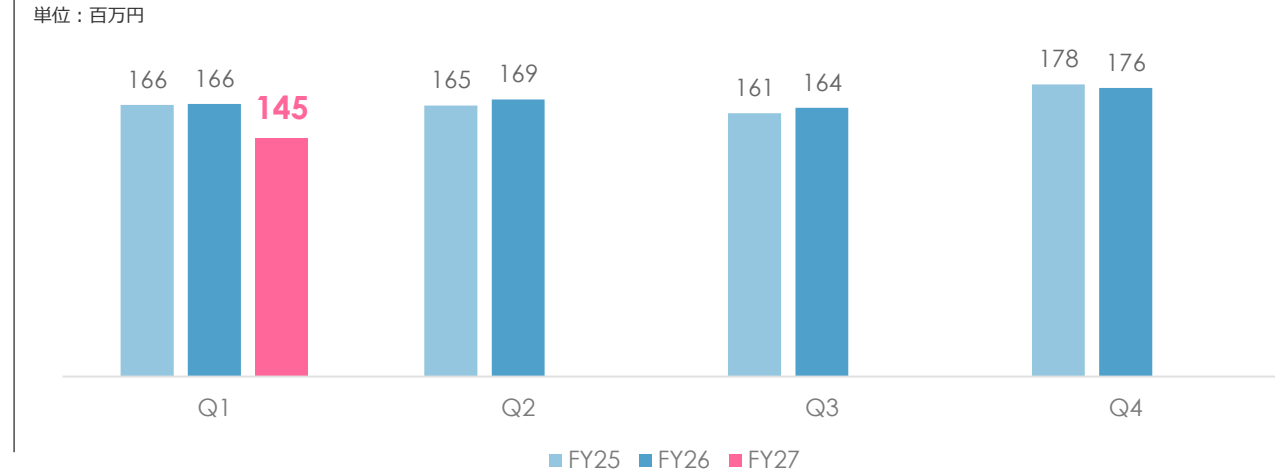
■ ミドル・ハイレイヤー領域の決定割合が増えた結果、内定承諾ベースの受注単価は当四半期で210万円を超え、前年同期比で+3.5%となっております（売上高の計上は入社日ベースであり、受注単価はあくまで先行指標）。

■ 顕在的な登録者の獲得のみならず、潜在的な求職者獲得増に向けたManegyやダイレクトリクルーティング事業の獲得費用を含めた「国内全事業のマーケティングコスト」は、当第1四半期で1億45百万円となり、ManegyやManegy Clipとのシナジーも効果を発揮し、**前年同期比で12.5%ダウンとコストの圧縮に成功。**今後もDMP戦略を強化し、競争優位性を高めて参ります。

受注単価推移



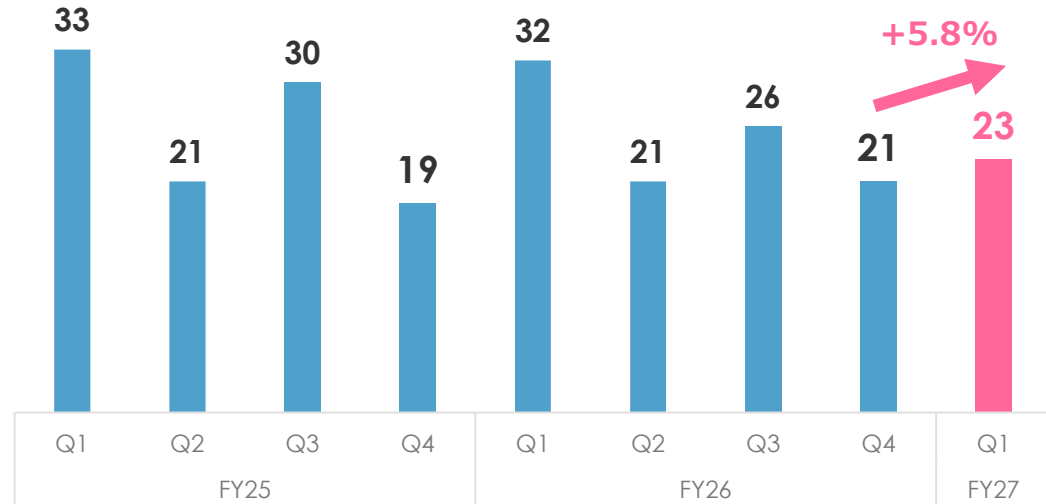
国内全事業マーケティングコスト



※1 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（士業系は20代も含む）。

単位：百万円

売上高推移(四半期別)



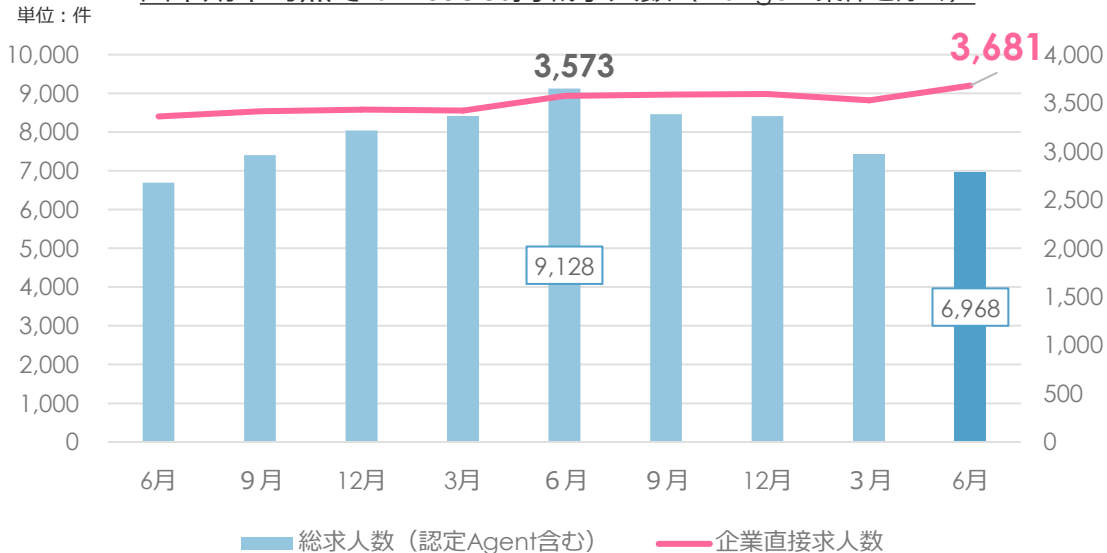
■ **ダイレクトリクルーティング事業 (MS Jobs) の当四半期売上高は23百万円**となり、前年同期比では減少したものの、直近四半期比では+5.8%と底堅く推移しております。

■ 当四半期末での掲載求人数は、前期において決定実績の無い認定エージェントの整理を行ったため、総求人掲載数では減少したものの、**企業の直接採用求人数は3,681件と前年同期比で+3.0%増加**しております。

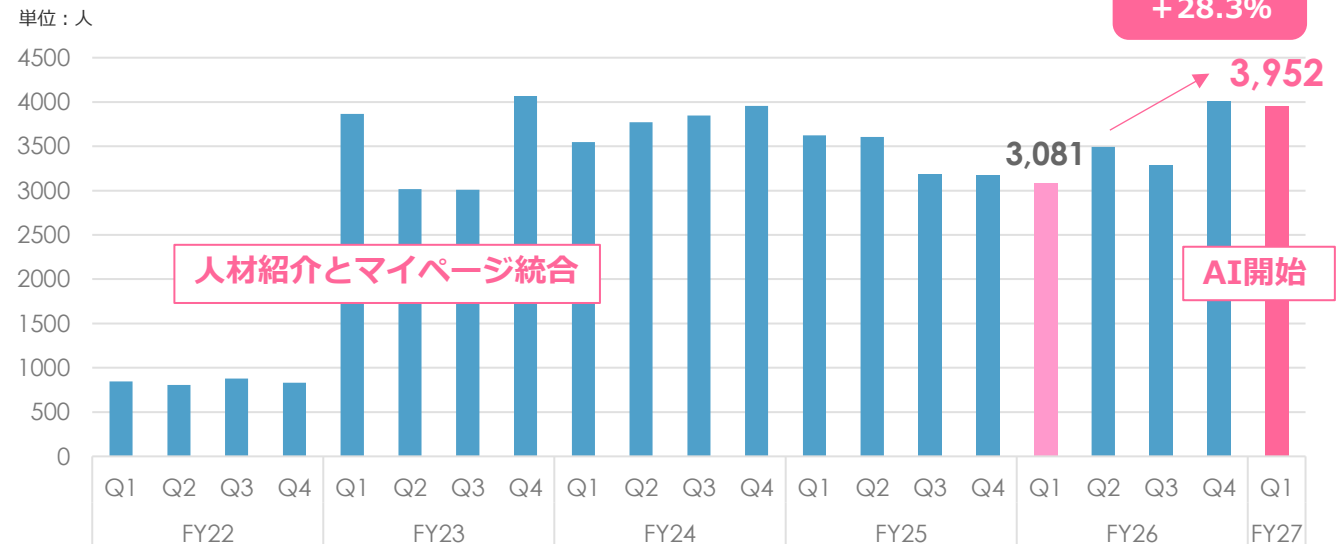
■ **スカウトサービス新規登録者数は当四半期で3,952名となっており、前年同期比で+28.3%と増加**。人材紹介事業部とは別に独自の獲得マーケティングはおこなっていないため、人材紹介事業と連動しますが、対前四半期に続き高い水準で新規登録者の獲得に成功しております。

■ 深く広いデータを持つ当社でしか作れない精度の高いAIによるマッチングモジュールは、応募率の向上につながっており、今後はあらゆる機能の自動化に着手してまいります。

四半期末時点でのMSJobs掲載求人数 (MSAgent案件を除く)

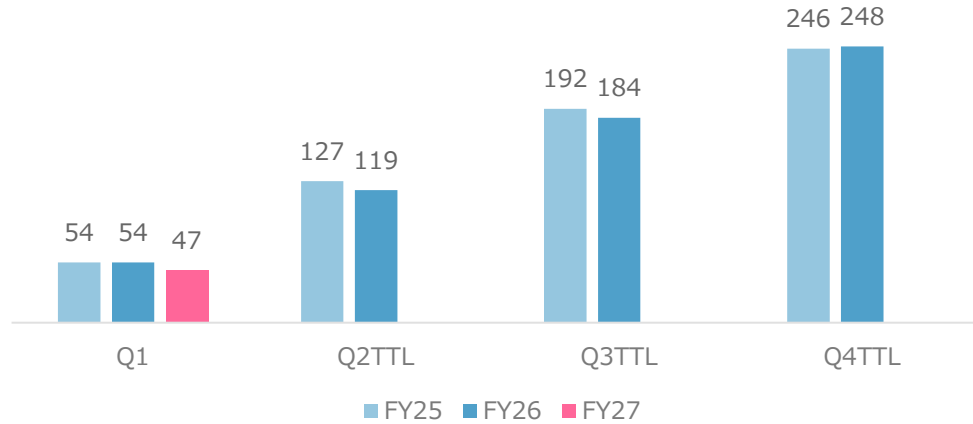


DRMスカウトサービス新規登録者数



売上高推移(四半期累計)

単位：百万円

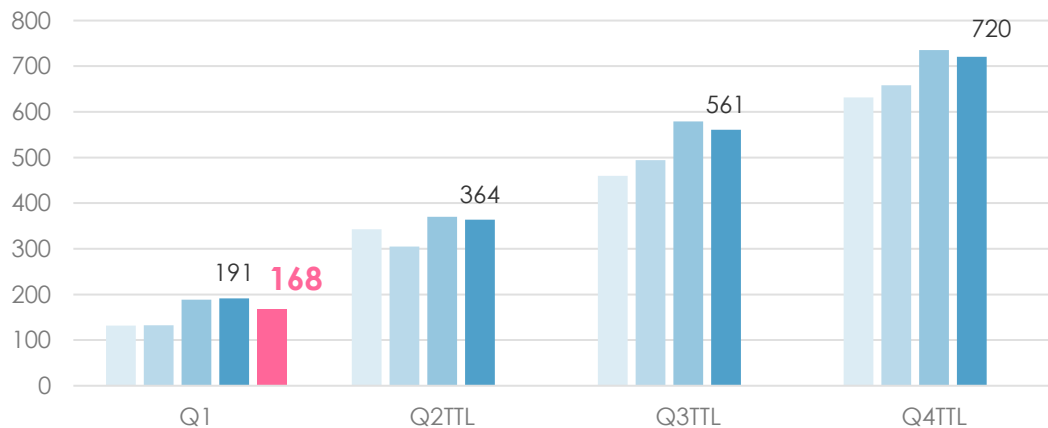


Manegy会員の人材ビジネス決定売上

※判別可能分のみ

単位：百万円

■ FY23 ■ FY24 ■ FY25 ■ FY26 ■ FY27



■ メディア事業である**Manegyの四半期売上高は47百万円**となり、前年同期比で減少しましたが、第2四半期に向けた受注状況は良好であり、引き続きテック系以外の割合が増加するトレンドが継続しております。

■ **Manegy会員の人材ビジネス売上高（判別可能分）は1.68億円と引き続き高い水準を維持**。一方でアプリのローンチに伴い、判別不能なコンバージョン割合が増加していると想定されることから、登録者全体のオーガニック比率（広告宣伝費のかからない登録者比率）の増加に注視してモニタリングして参ります。人材ビジネスにおける登録者のオーガニック比率は前3期平均の56%から当四半期で59%まで増加しており（P21参照）、ローンチ後わずか1か月弱で1万ダウンロードを突破したスマホアプリのManegyClipとの相乗効果、およびSEO・GEO（AI最適化）の向上によって登録者獲得コストの大幅な減少に貢献しております。

■ WEBおよびスマホアプリの連携が可能になったことで、従来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）を前期にリリース。約30社弱の著名な事業者にご利用いただいております、**通年では5.3%の売上高成長を目指します**。

日常にあふれる管理部門・士業の情報が
資産 になる

マネジークリップ
Manegy Clip

点在する業務情報をクリップで一か所に集約
管理部門・士業のナレッジハブ・アプリ

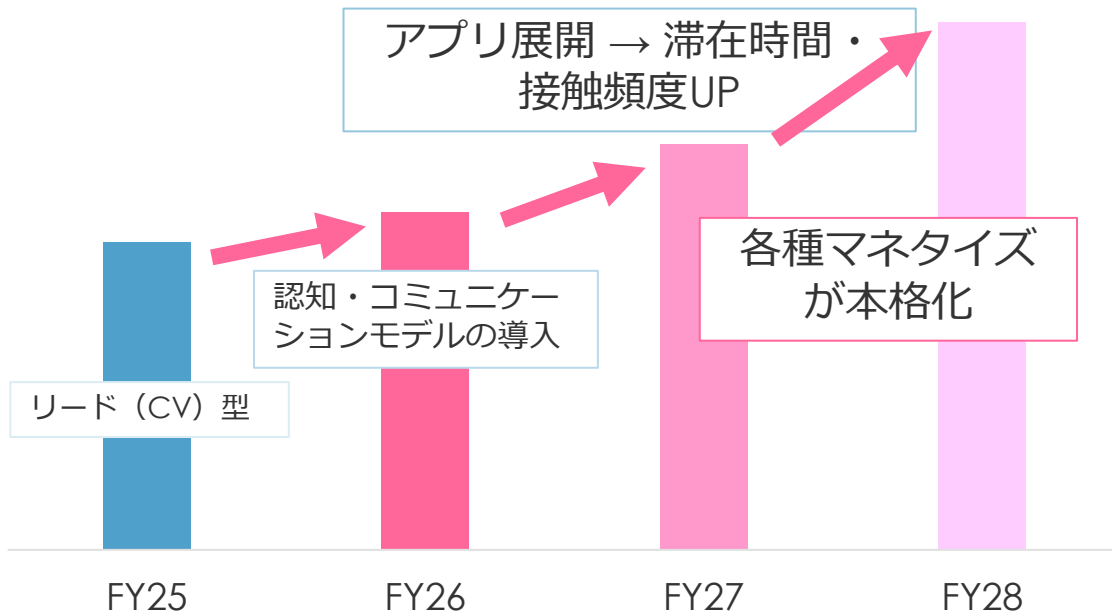
今すぐダウンロード

App Store
Google Play

今なら1,600pt(コーヒー1杯分)プレゼント
使うほど貯まって豪華景品と交換も可能！

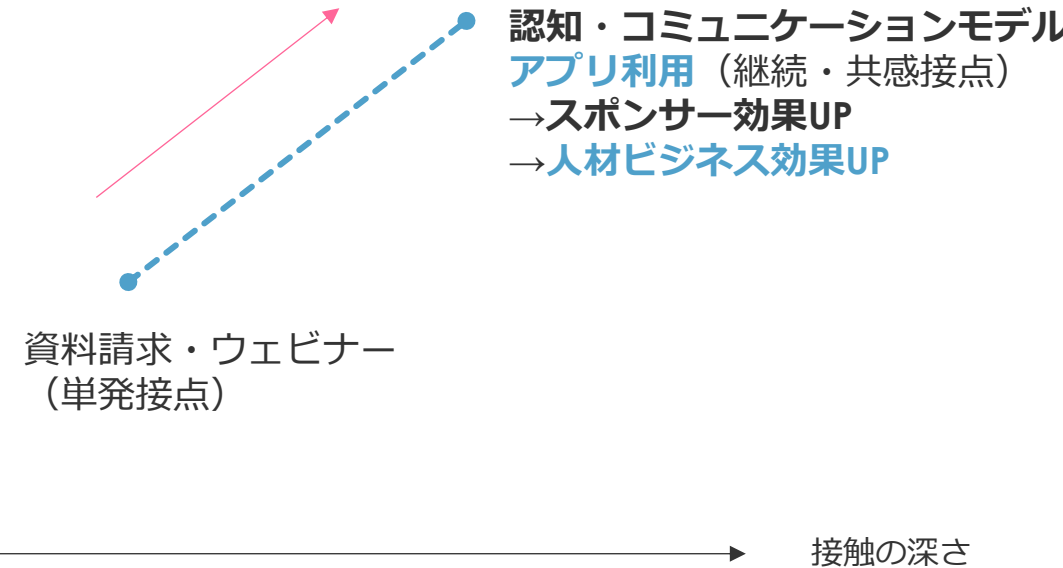
「接点の質」で勝負する時代へ」アクティブ率向上が生む広告・人材・データの好循環

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



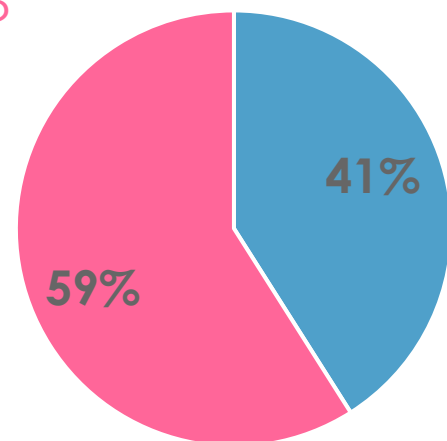
■ Manegyはこれまで、リード獲得（資料請求・イベント）を中心とした健在層への即効性重視の広告モデルを採用してきましたが、今後は潜在層を巻き込み、**中長期での認知・対話・理解を醸成するメディアへと進化**していきます。具体的には、**2025年に現行のweb版で認知・コミュニケーションモデルの導入**、**2026年3月にはアプリ展開を完了**しており、**ユーザーの接触頻度・滞在時間を大きく引き上げる設計**です。

■ 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。

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



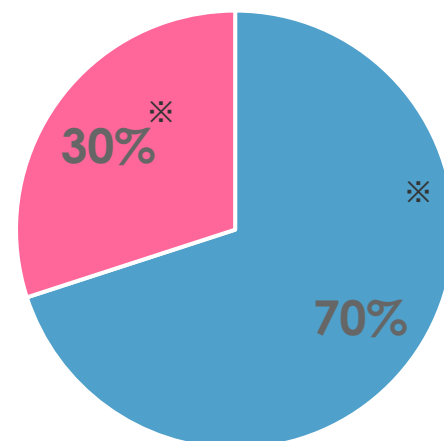
前3期平均の56%から
59%へと上昇中！

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 ■ オーガニック

一般



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・アフィリエイト

■ 有料チャンネル ■ オーガニック

※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、登録者獲得コストの上昇に伴い、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やManegy Clipを通じた専門メディア・アプリとの接点や、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。**



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参ります。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



豪ドルベースで紹介売上高+24.7%、営業利益は+52.6%と順調に成長。

※ 豪ドル期中平均レート FY26Q1:95.72円 FY27Q1:109.12円

	FY26 Q1 (千AUD)	FY27 Q1 (千AUD)	前期比	FY26 Q1 (百万円)	FY27 Q1 (百万円)	前期比
売上高	8,041	7,471	92.9%	769	815	105.9%
派遣	5,901	4,803	81.4%	564	524	92.8%
紹介	2,139	2,667	124.7%	204	291	142.2%
売上原価	4,565	3,715	81.4%	437	405	92.8%
売上総利益	3,475	3,755	108.1%	332	409	123.2%
販管費	2,682	2,546	94.9%	256	277	108.2%
営業利益	792	1,208	152.6%	75	131	173.9%
四半期純利益	529	821	155.1%	50	89	176.8%

売上高・売上総利益

売上高全体は、7,471千AUD（前年同期比7.1%減）と減少したものの、利益率の高い紹介売上高が2,667千AUD（同24.7%増）と大きく成長。結果、売上総利益は3,755千AUD（同8.1%増）と増益を実現。

営業利益

派遣売上高と比較して利益率の高い人材紹介売上高の、売上高に占める割合が上昇（26.6%から35.6%へ上昇）したことにより大幅改善。加えて、従業員数の一時的な減少等に伴う人員関連費用の抑制により、営業利益は前年同期比52.6%増。（従業員数推移:FY26Q1 45名→FY27Q1 39名）

為替レート

豪ドル期中平均レートが95.72円から109.12円に円安方向へ推移。

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。