



**2025年3月期  
第2四半期決算説明資料**

2024.11.13発表

**株式会社MS-Japan  
(東証プライム：6539)**

## ① 国内における全社売上高、人材紹介売上高、DRM売上高が中間期過去最高を更新

国内における全社売上高が23.8億円(前年同期比+4.8%)、人材紹介売上高21.9億円(同+6.8%)、DRM売上高5千5百万円(同+12.6%)とそれぞれ中間期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38.6億円(同+70.3%)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(9,472名、前年同期比+3.8%)並びに新規求人獲得数(9,515件、同△0.2%)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△6.0%。高効率の新規登録者並びに新規求人の獲得を実現。

## ③ 営業利益、経常利益、中間純利益についてはいずれも概ね予算通り進捗

経常利益以下の段階利益については、前期に営業外収益において有価証券の売却益9千9百万円の計上の影響により前年同期比ではマイナスなものの、予算通り。

売上高並びに各段階損益について概ね予想通り進捗。詳細は以下の通り。

(単位：百万円)	FY24 Q2	FY25 Q2	前期比	年間計画進捗
<b>売上高</b>	2,271	<b>3,868</b>	<b>170.3%</b>	<b>46.9%</b>
人材紹介	2,056	2,196	<b>106.8%</b>	<b>48.6%</b>
メディア	165	127	<b>77.3%</b>	<b>35.2%</b>
DRM	49	55	<b>112.6%</b>	<b>36.3%</b>
海外(FQR)	—	1,487	—	<b>46.3%</b>
<b>売上原価</b>	0	<b>791</b>	—	<b>42.3%</b>
<b>EBITDA</b>	943	<b>1,137</b>	<b>120.5%</b>	<b>44.9%</b>
<b>営業利益</b>	903	<b>903</b>	<b>99.9%</b>	<b>44.0%</b>
<b>経常利益</b>	1,023	<b>985</b>	<b>96.2%</b>	<b>48.3%</b>
親会社株主に帰属する 中間純利益	693	<b>589</b>	<b>85.1%</b>	<b>47.8%</b>

## 売上高並びに各段階損益

売上高並びに各段階損益については予算比で概ね進捗通り。年間予算のうちQ2予算が占める割合は売上高49.1%、営業利益49.5%、親会社株主に帰属する中間純利益50.6%。各売上高詳細についてはP14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158百万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P5 参照。

## 経常利益

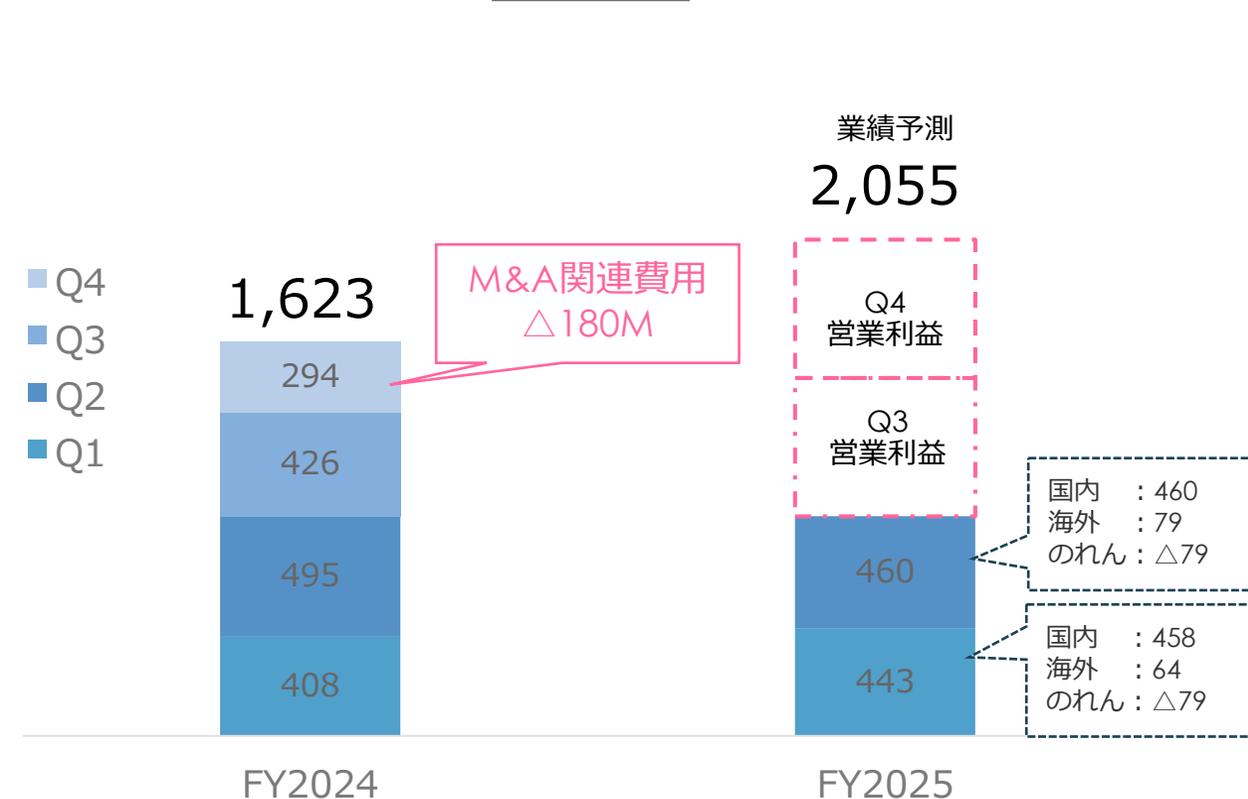
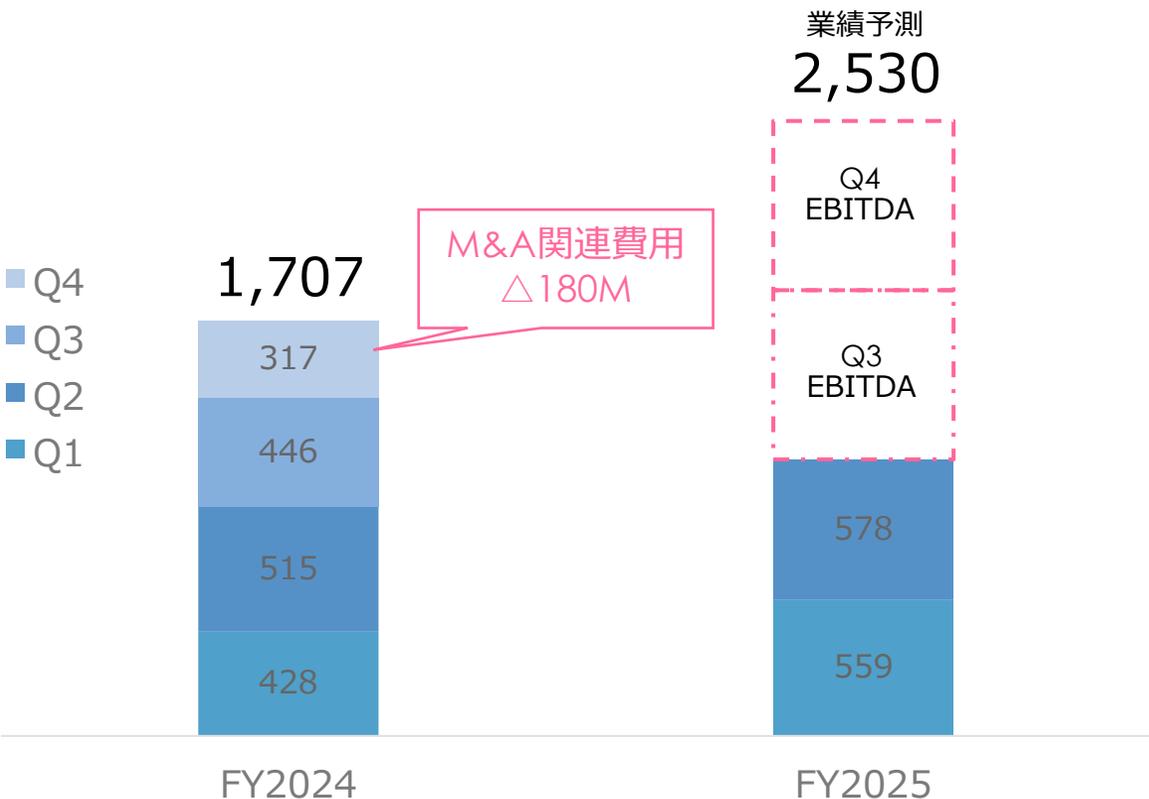
前期は営業外収益に99百万円の有価証券売却益の計上有。

# 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44.9%並びに44.0%と概ね予算通り進捗しております。なお、前年度第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十分な成長余地があると考えております。

EBITDA (単位：百万円)

営業利益 (単位：百万円)



# 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 Q2	FY25 Q2	前期比
<b>販管費計</b>	1,366	<b>2,173</b>	<b>159.0%</b>
マーケティング費用	351	330	<b>94.0%</b>
人件費	532	589	<b>110.6%</b>
減価償却費	39	49	<b>123.9%</b>
地代家賃	99	99	<b>100.3%</b>
その他	342	389	<b>113.6%</b>
海外販管費	—	556	—
のれん償却費	—	158	—

## マーケティング費用

前期比で△6.0%に抑えられており、登録者数は9,472名（前年同期比+3.8%）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（P22参照）等、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22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関連費用の増加。

## 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100.27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 Q2	FY25 Q2	前期比
<b>売上高</b>	2,271	<b>2,380</b>	<b>104.8%</b>
人材紹介	2,056	2,196	<b>106.8%</b>
メディア	165	127	<b>77.3%</b>
DRM	49	55	<b>112.6%</b>
<b>営業利益</b>	903	<b>918</b>	<b>101.6%</b>

## 人材紹介売上高

前期比+6.8%と堅調に成長。更なる決定率の向上を目指し、既に運用しているRPAによる自動マッチングに加えて、マッチング率の向上を目指してAIモジュールの開発に着手。  
(詳細P14～)

## 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+89.8%と順調に伸び、売上高に占める割合が増加。FY25も当該領域や新規に計画している教育並びにオフィスコンテンツへ比重を移す計画。(詳細P20～)

## DRM売上高

掲載求人数(前年9月末比+72.1%)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P17～)

## 営業利益(販売費及び一般管理費)

主に人件費の増加。詳細はP5参照。

不透明な経済環境の中、**88.8%と高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持。

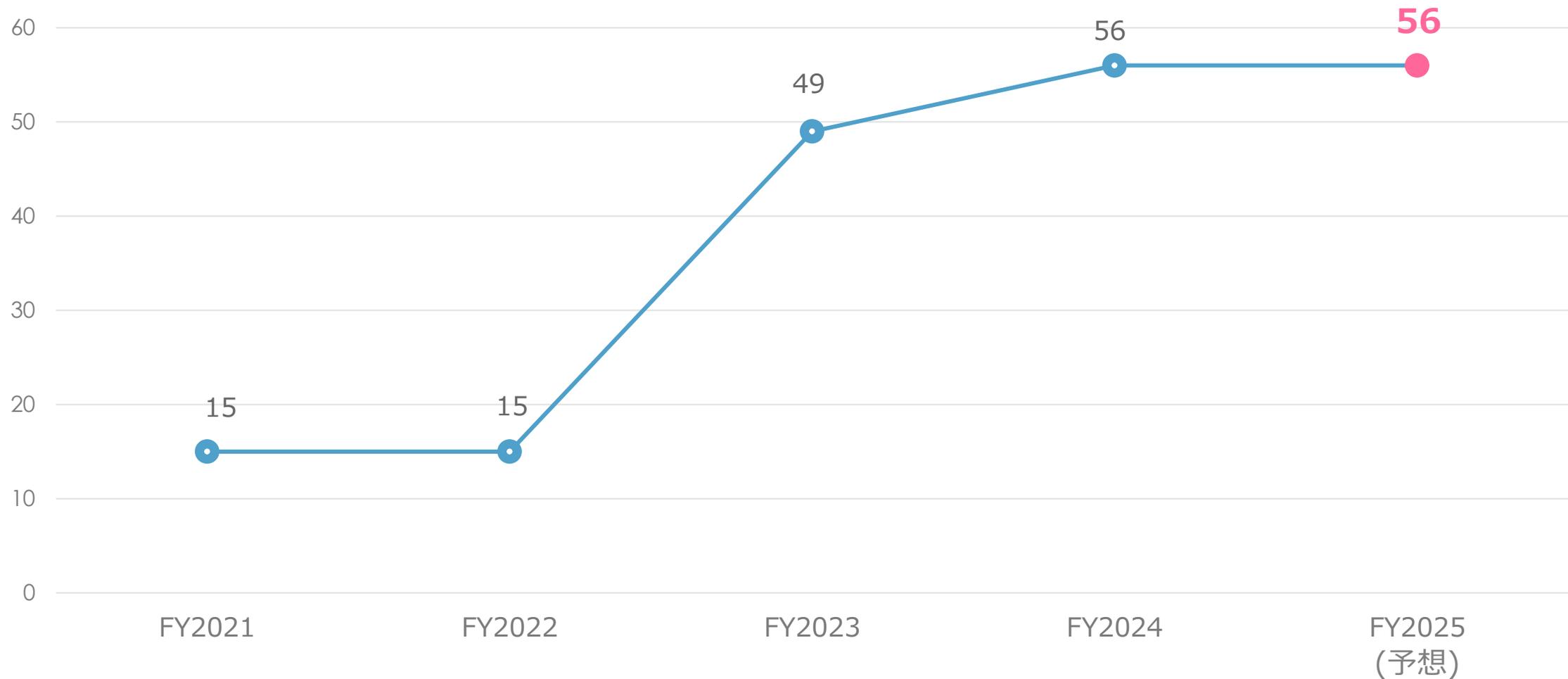
(単位：百万円)

	FY24	FY25 Q2	期末増減額
流動資産	6,217	5,295	△922
固定資産	5,285	5,445	159
総資産	11,503	10,740	△763
負債	1,170	1,085	△84
純資産	10,333	9,654	△679
自己資本比率	89.0%	<b>88.8%</b>	<b>△0.2</b>

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)



# 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



※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

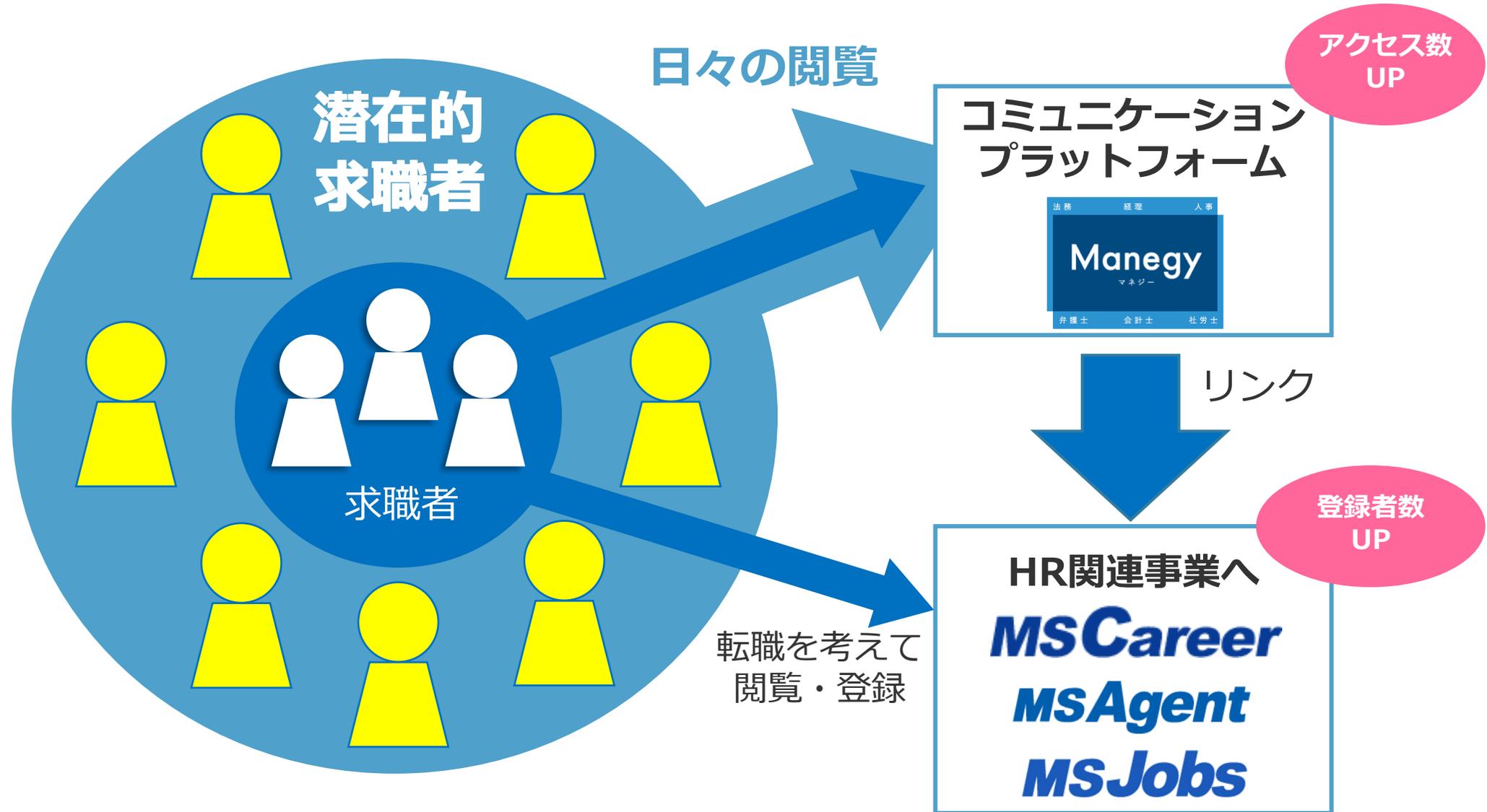
特化型ダイレクトリクルーティングメディア

### メディア事業

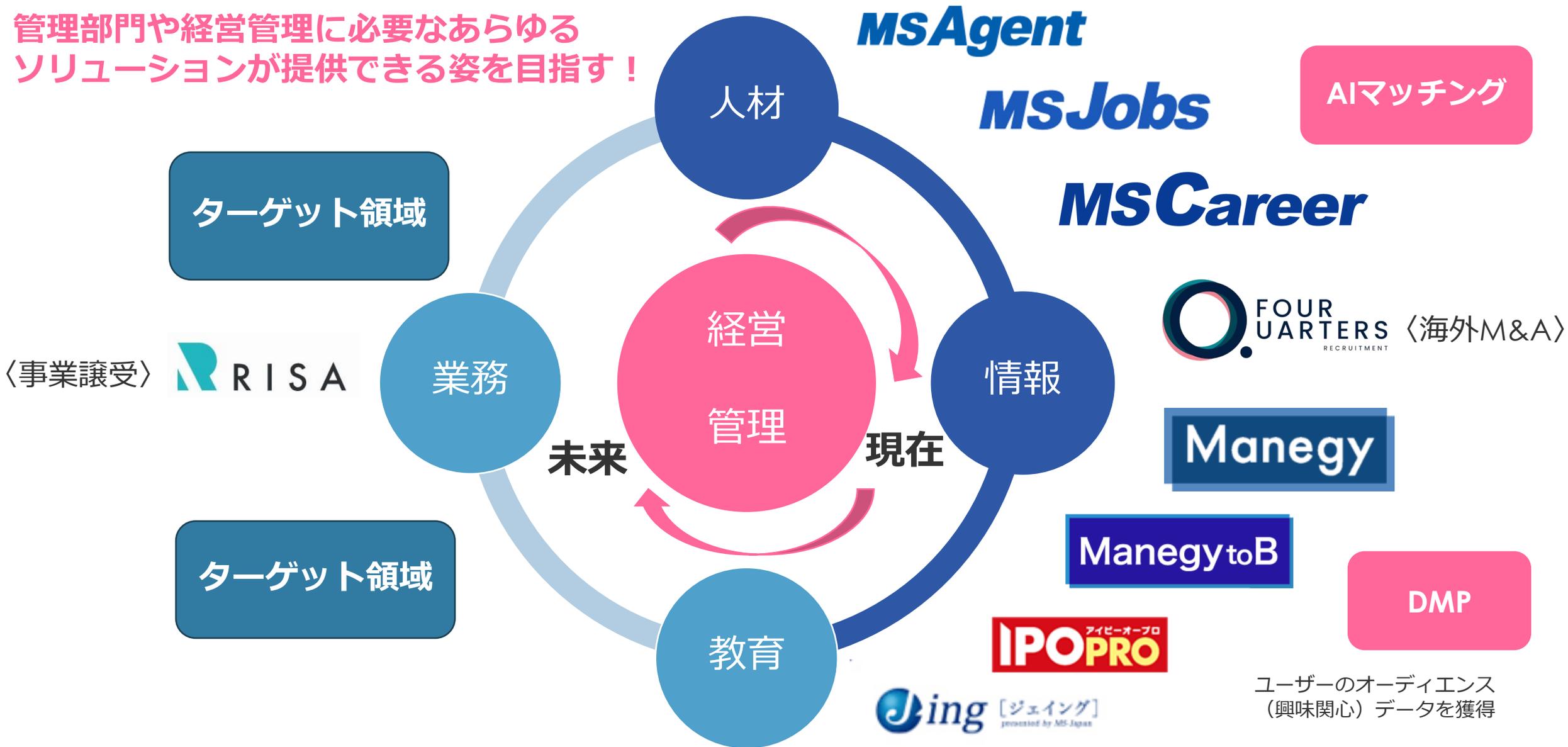


国内最大級の経営管理メディア &  
**BtoBプラットフォーム**

## 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姿を目指す！



ユーザーのオーディエンス (興味関心) データを獲得

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**

法務 経理 人事

**Manegy**  
マネジャー

弁護士 会計士 社労士

**MSCareer**

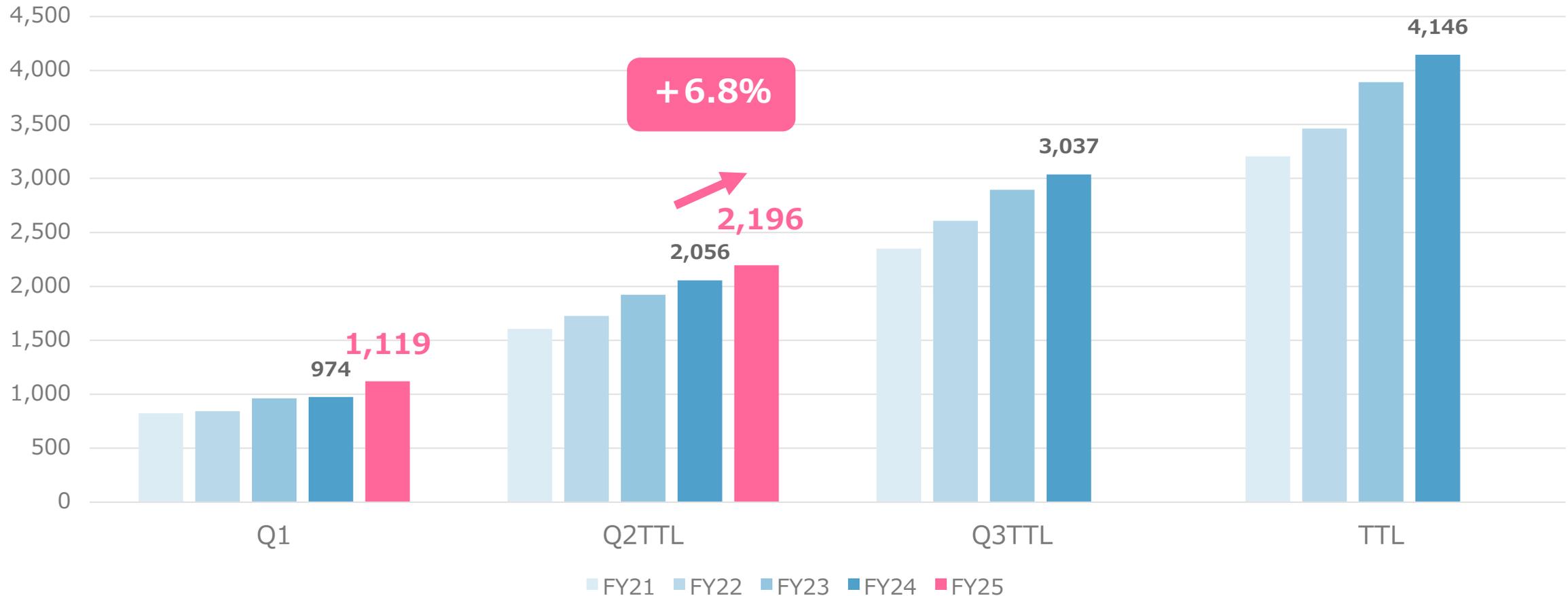
**FOUR  
QUARTERS**  
RECRUITMENT

人材紹介事業

---

***MSAgent***

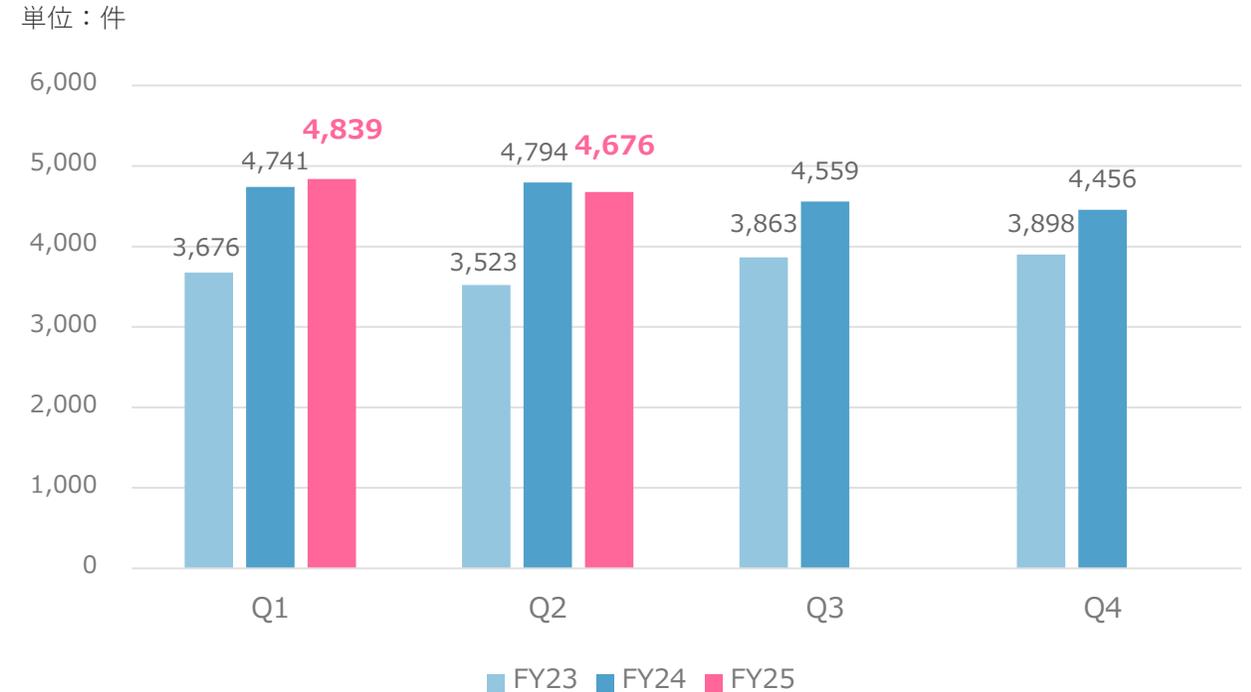
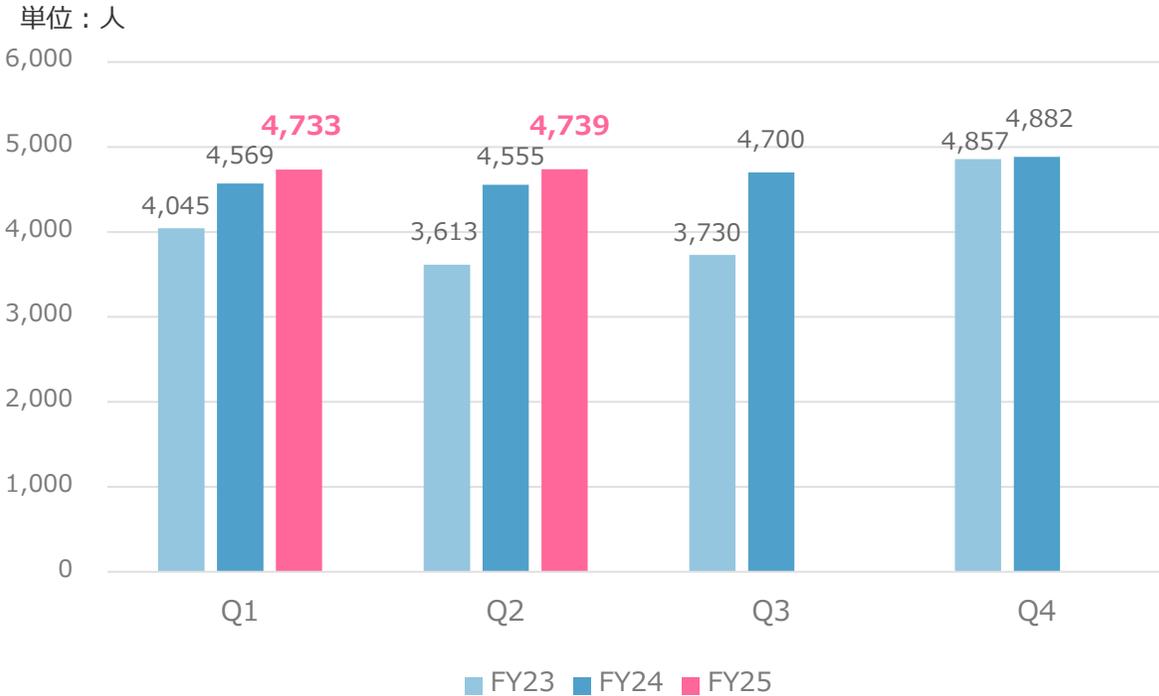
単位：百万円



人材紹介事業の第2四半期累計売上高（入社月計上基準）は前年比+6.8%の21億96百万円となり過去最高を更新致しました。例年以上に第1四半期へ決定者の入社日が集中したこと、お盆前後での登録者や求人の滞留が発生した為、売上高の偏りが起き、第2四半期だけで見ると10億77百万円と前年同期ほぼ同水準で着地しましたが、3四半期連続で10億円を超える売上高を維持しております。人手不足に伴う高い求人ニーズを背景に堅調に成長しており、先行するKPIも好調であることから影響は一時的と見ております。

新規登録者数※再稼働者を含む

新規求人数



人材紹介事業の売上高の先行指標である新規登録者数及び新規求人数については、前期に不足していた人員の工数不足が解消しているため、今期に関しては増加目標を持たず、決定率を2023年3月期水準に戻すことで年次計画を達成できるKPIに設定しておりますが、**登録者・求人共に前年水準を堅調に維持しています。**

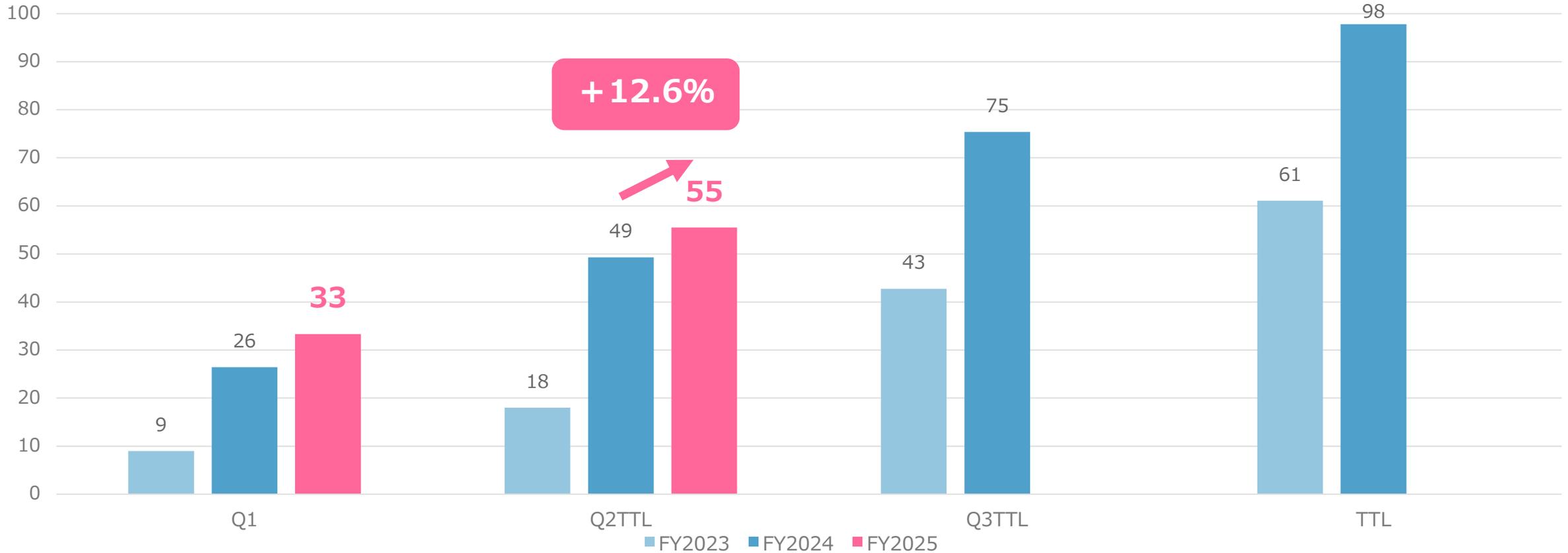
自社メディアであるManegyからの送客や自社DSPを活用したインターネット上の動画・画像による安価なリターゲティング広告による認知・獲得施策により、引き続き登録者並びに求人獲得について**当社独自の効率性を実現しています。その結果、広告宣伝費は前年同期比で6.0%減少しており、獲得競争の激化による登録単価の上昇が激しいマーケティング環境下で、オリジナルのAIやDMP（興味関心データ）を用いたマーケティング施策が競争優位性を高めています。**

DRM事業

---

***MSJobs***

単位：百万円

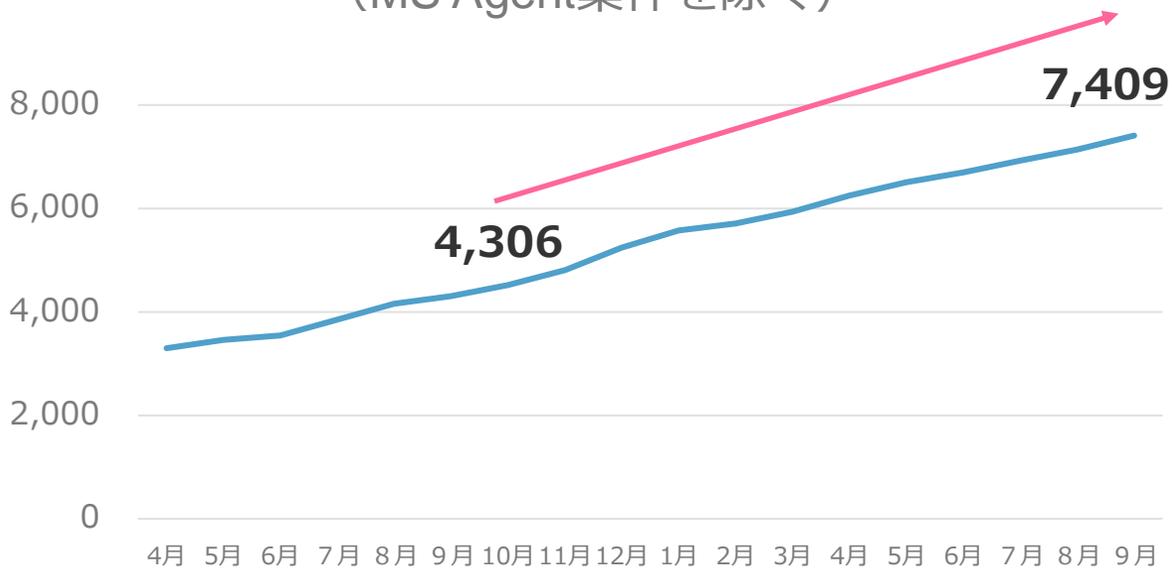


ダイレクトリクルーティングメディア（DRM）事業については、**第2四半期累計売上高が55百万円となり、前年同期比+12.6%で過去最高を更新しました。**人材紹介事業と同様に例年以上に第1四半期へ決定者の入社日が集中した事に加え、お盆前後での登録者や求人の滞留が発生した為、四半期毎の売上高に偏りが起きましたが、**マーケティングオートメーションの効率的な稼働によるレコメンドや、エージェント向け自動スカウト機能のローンチにより堅実な成長を遂げており、現在行っているAIモジュールの開発により、一層の自動化・効率化を図って参ります。**

## 月末時点でのDRM求人掲載数

(MS Agent案件を除く)

単位：件

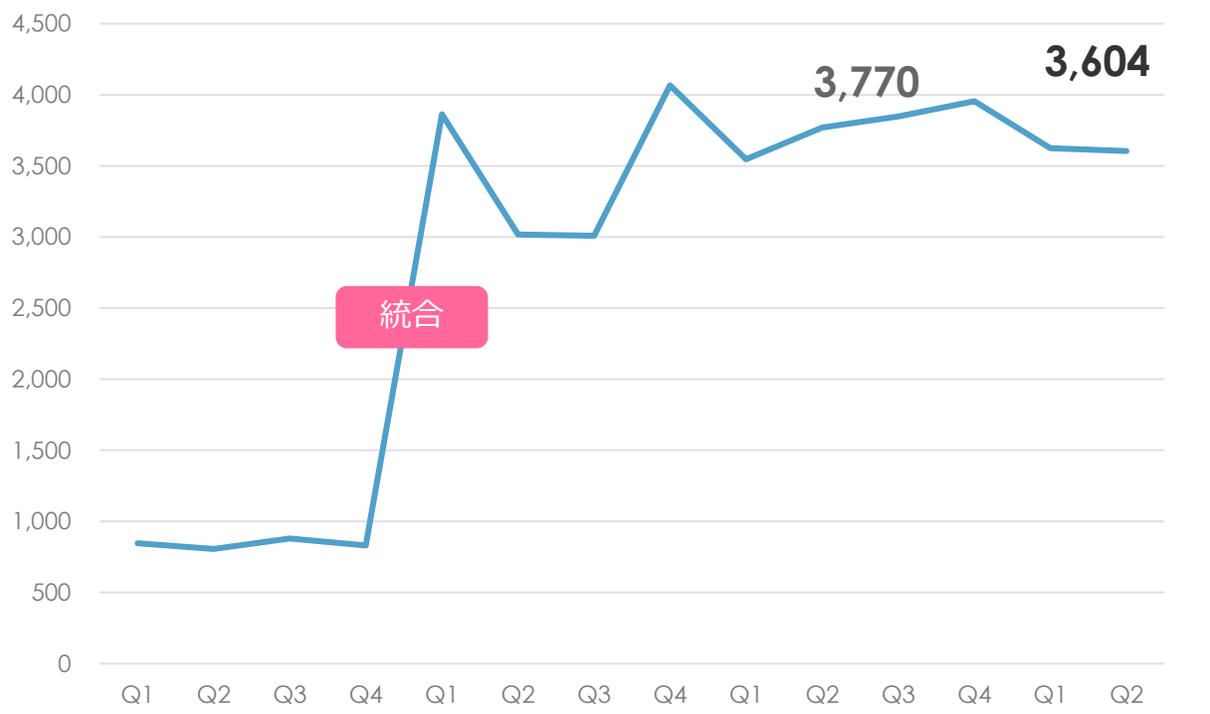


2023年

2024年

## DRMスカウトサービス新規登録者数

単位：人



FY2022

FY2023

FY2024

FY2025

DRM事業における月末時点での求人掲載数は、**2023年9月末時点の4,306件から2024年9月末時点で7,409件（+72.1%）まで増加しております。**また、四半期毎のスカウトサービス新規登録者数についても当四半期では**3,604人と、人材紹介サービスマイページとの統合以降、高い水準を維持しております。**他方、提携エージェント数も2024年9月末には**119社（直近四半期末109社から10社増）**となり、**提携社数の目標は達成しており、今後は一社あたりの成約件数を伸ばせるよう、機能開発を進めて参ります。**

# メディア事業

---

法務

経理

人事

Manegy

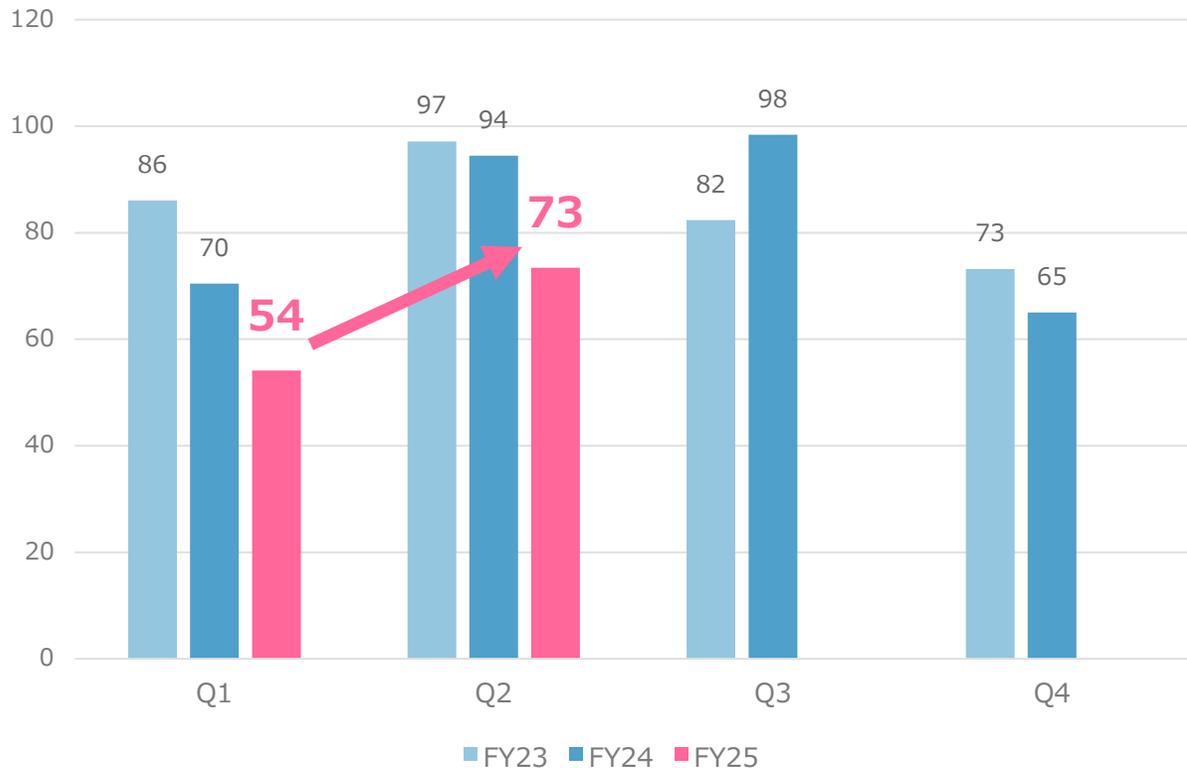
マネジャー

弁護士

会計士

社労士

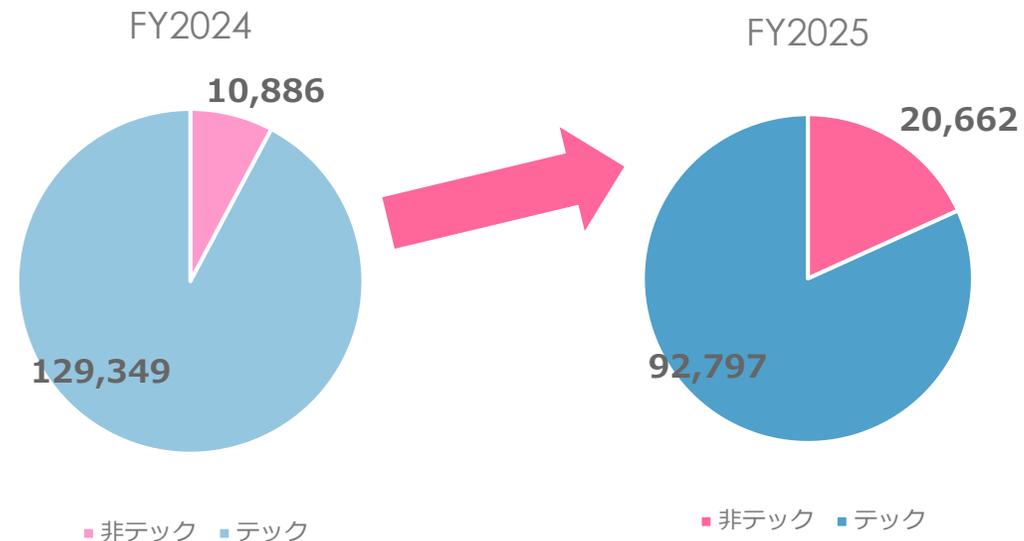
単位：百万円



第2四半期累計属性別売上 単位：千円

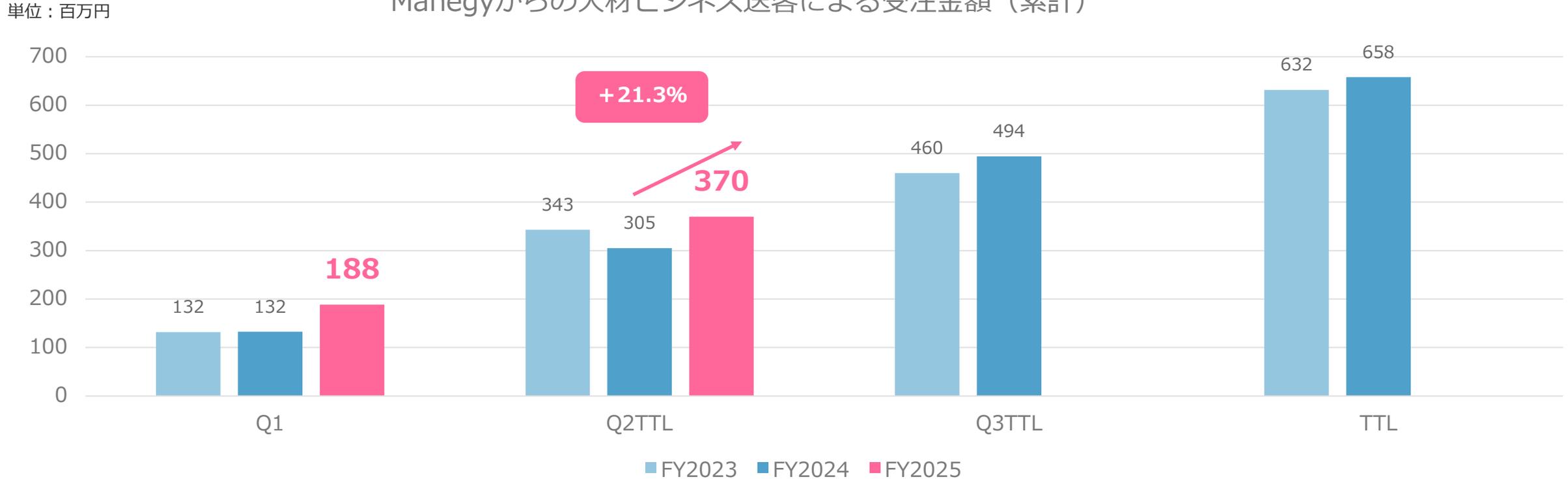
※リアルイベント売上除く

非テック領域は前年同期比+89.8%で増加



メディア事業の四半期別売上高は、**当第2四半期において73百万円となり、直近の第1四半期から19百万円の増加となりました。**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高増加分以上にDXテック関連の広告出稿が減少しておりますが、一方で、非テック領域の売上高は前年同期比で+89.8%と順調に成長し、売上高に占める割合を増加させております。**今後は**教育系、オフィス系の新サービスのローンチを計画しており、DX領域に代わる新たな領域をさらに拡大し、管理部門向けコンテンツの充実を図ってまいります。**

## Manegyからの人材ビジネス送客による受注金額（累計）



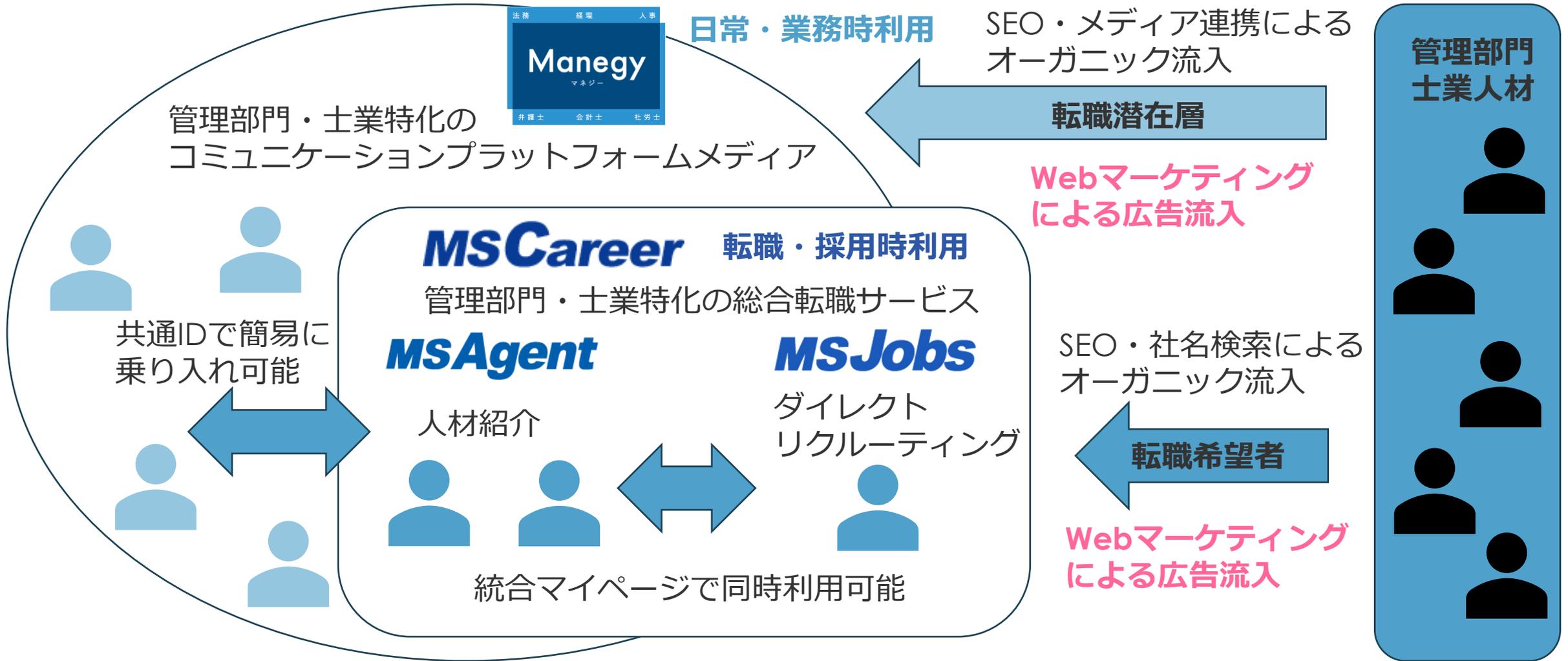
人材紹介事業、DRM事業における受注売上高（＝内定承諾時計上売上高）のうち、Manegyからの登録者送客により決定が判明している受注売上高は、**第2四半期累計で3億70百万円となり、過去最高を更新すると共に、前年同期比で+21.3%と順調にメディアとしての価値を高めております。**なお、上記はManegy経由と判明している受注金額のみカウントしており、当該メディアを通じた認知効果は更に大きい事が予想されます。**今後もコンテンツの充実により過当競争となっている求職者獲得領域において優位性を更に向上させて参ります。**当メディアが全社の売上高に与える影響は、メディア事業単独の売上高よりも大きく、**今後もDMPによるオーディエンスデータの有効活用を推進致します。**

# 国内事業総括

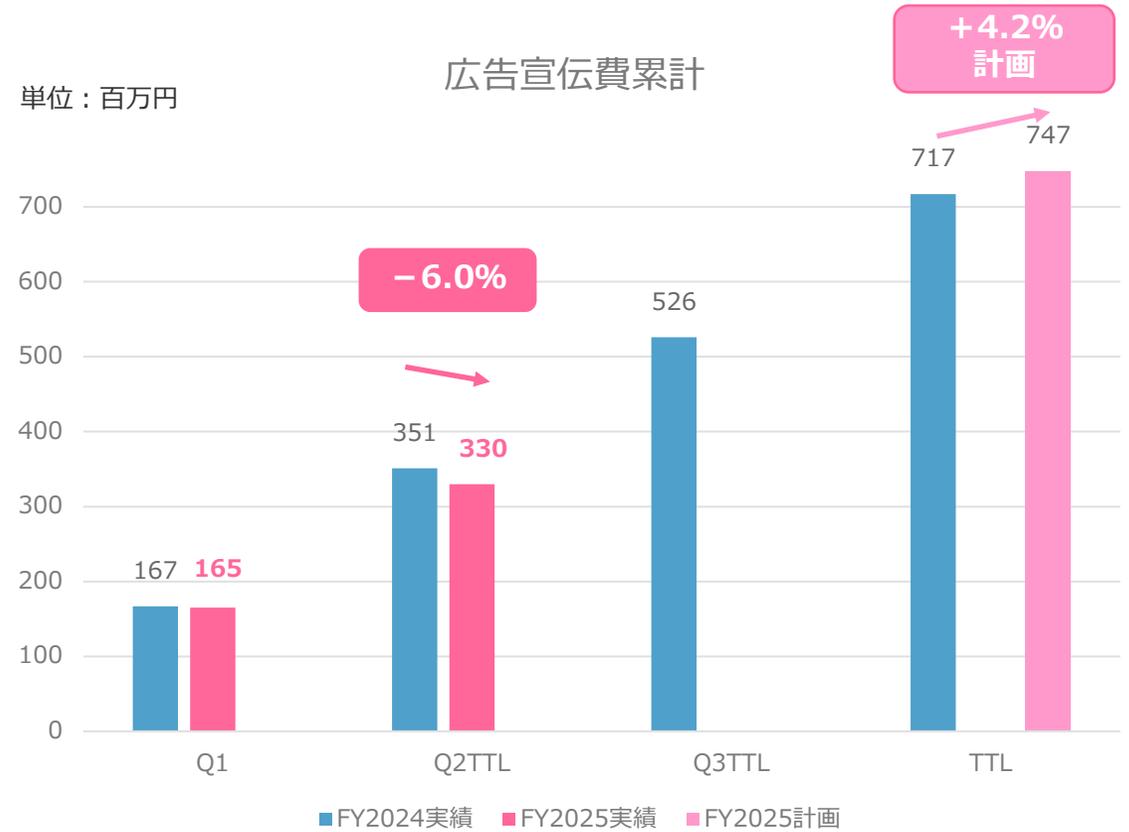
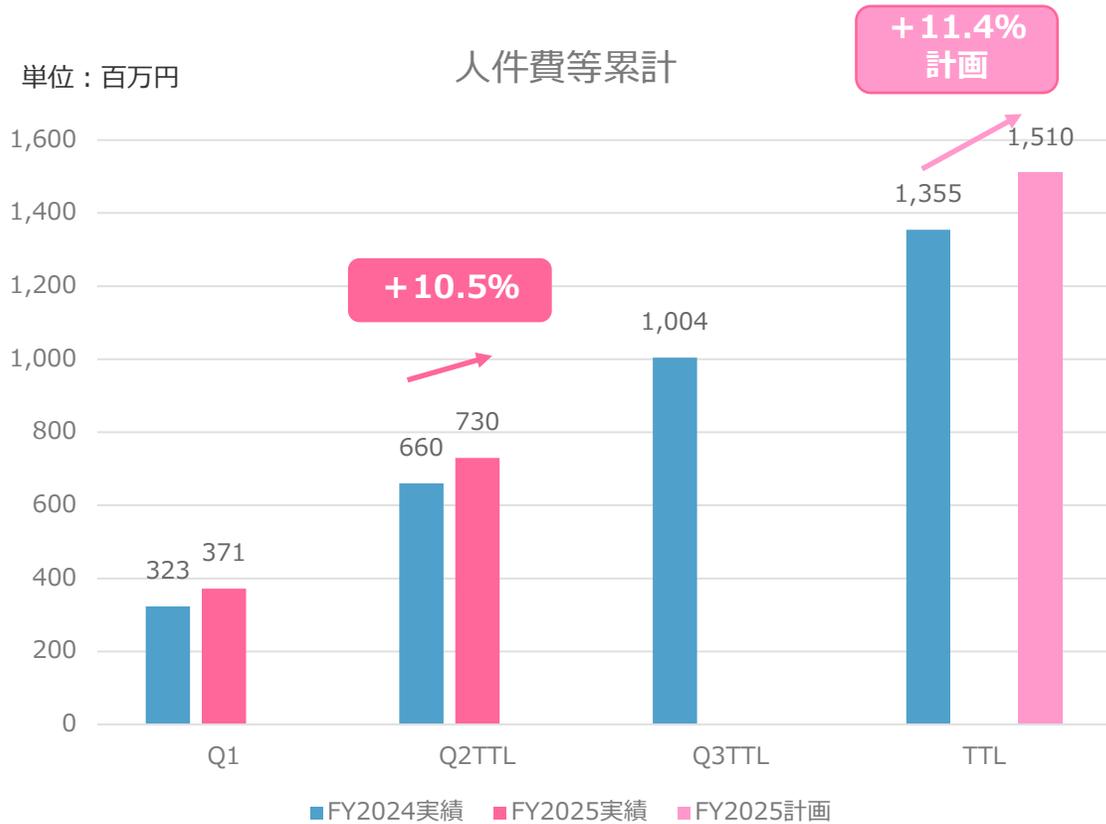
---



***MS-Japan***

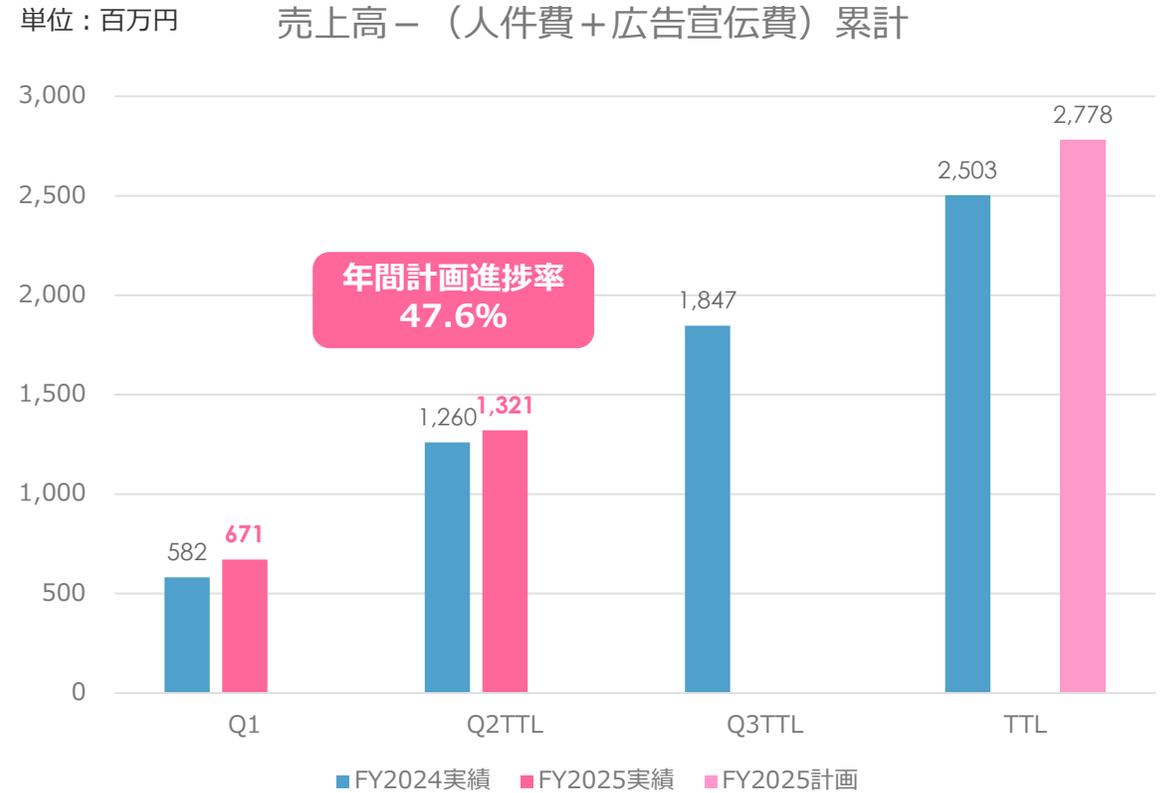
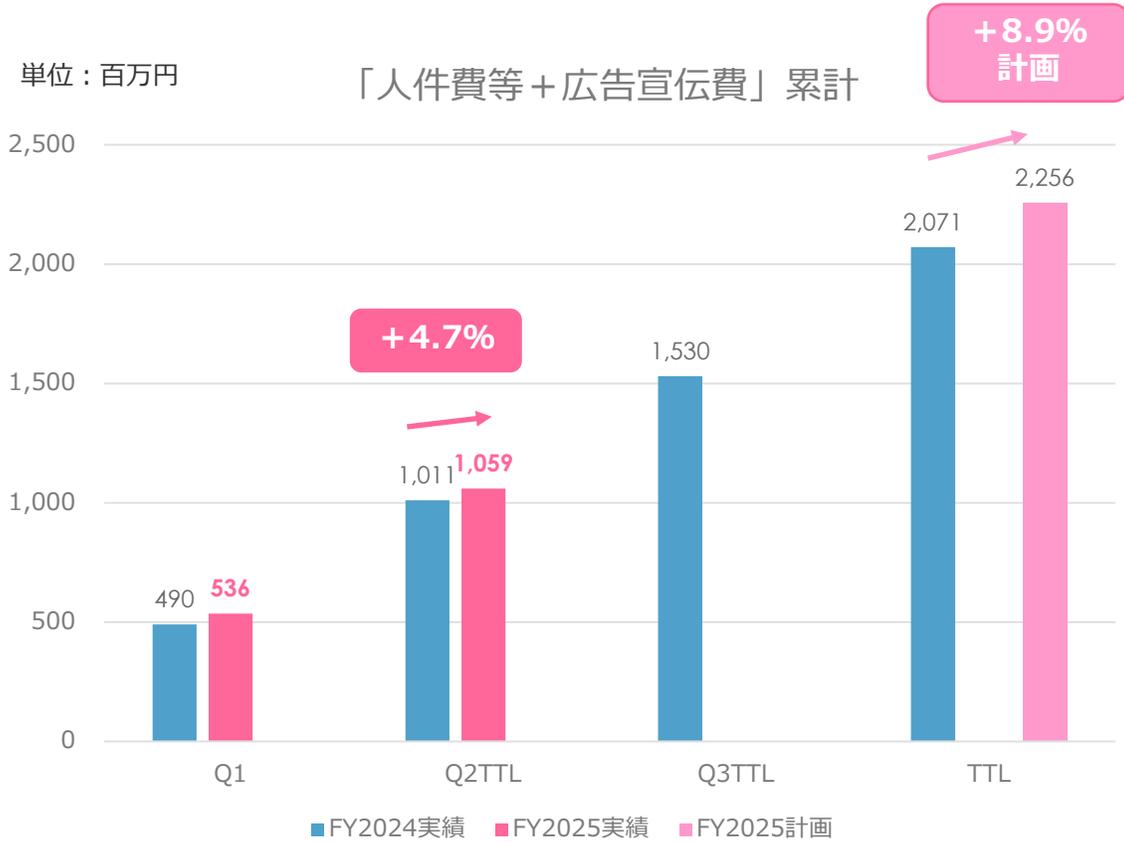


当社の販売費及び一般管理費のうち、人件費およびマーケティング費が事業に関わる主たる変動費用となりますが、マーケティングや売上高拡大において事業間の一体的運用を行っている為、3つの事業の売上高合計と「人件費等+マーケティング費合計」の差分が収益力の成長において中心的な指標となります。



主な変動費について、**人件費等累計は第2四半期で前年同期+10.5%の7億30百万円となりましたが、年度計画の+11.4%に対して概ね順調に推移しております。**一方、**広告宣伝費累計は第2四半期で前年同期比-6.0%の3.3億円となり、Manegyのスポンサー状況による予算抑制と、お盆前後に起きた例年以上の一時的な求職者不活性化による予算未消化、Manegyとのシナジー効果による同業他社に比した求職者マーケティングの優位性により、年度計画の+4.2%と比較して大きく削減されております。**

※人件費等は、給与手当、法定福利費、採用費用等従業員の就業及び雇用に係る費用の総計



2つの主要な変動費の合計である「人件費等+広告宣伝費」の累計も第2四半期累計で10.59億円と+4.7%に留まっており、年度計画の+8.9%に対して下振れて推移し、**外部環境や事業状況に応じて適切なコストコントロールを実行しております。結果、「売上高-（人件費等+広告宣伝費）」の累計は年間計画の27億78百万円に対して13億21百万円となり、年間計画に対する進捗率は47.6%と堅実に推移しております。**

# 海外人材事業

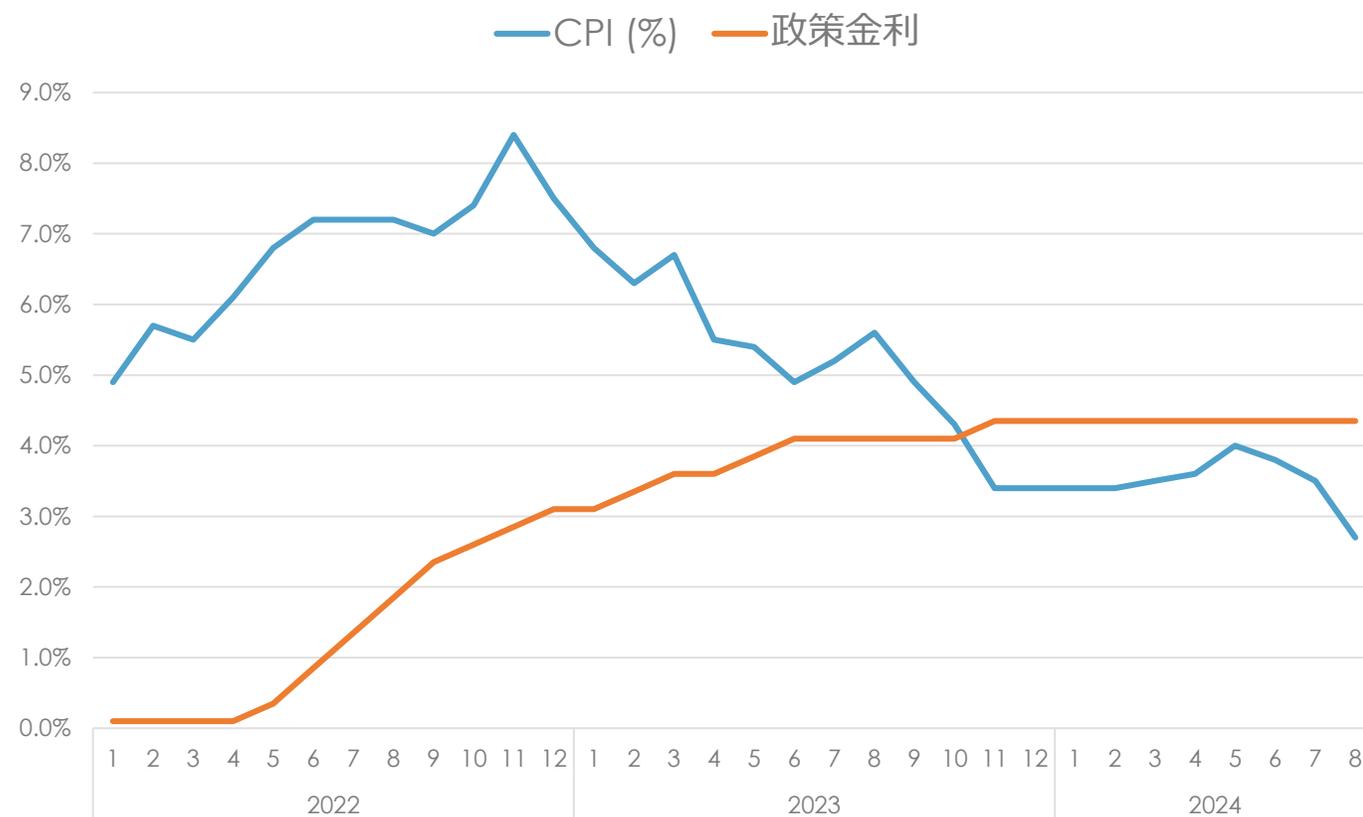
---



(単位：百万円)

	FY25 Q2	年間計画 進捗	年間計画の Q2予算割合
売上高	1,487	46.3%	48.8%

※FYQ2の期中平均レートは100.27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。**売上高については概ね予算通りの水準で推移。**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主に人材派遣事業については向かい風のマクロ環境なものの、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開始。

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あります。

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](mailto: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。