2027年3月期
第２四半期決算説明資料

2026.11.10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）お問合せ頂きますよう、よろしくお願い申し上げます。

目次

1．FY27 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～P18）

4．各事業の実績と進捗報告（P19～P37）

FY27 Q2ハイライト

①半期連結売上高並びにEBITDAが過去最高を更新。

半期連結売上高は40.4億円（前年同期比＋3.3%）、**EBITDAは11.7億円（同＋3.4%）**とそれぞれ**過去最高を更新**。各段階利益も計画に対して順調に推移。

②登録者獲得効率が引き続き向上。

人材紹介事業における新規登録者数は**9,870人（前年同期比+15.8%）と増加した一方**で、**マーケティングコストは前年同期比で減少（同△18.7%）**。一過性のマーケティングコストの投下に頼らない、当社独自の登録者獲得戦略により高効率経営を引き続き実現。

③海外における人材紹介事業の成長により、営業利益が大幅成長。

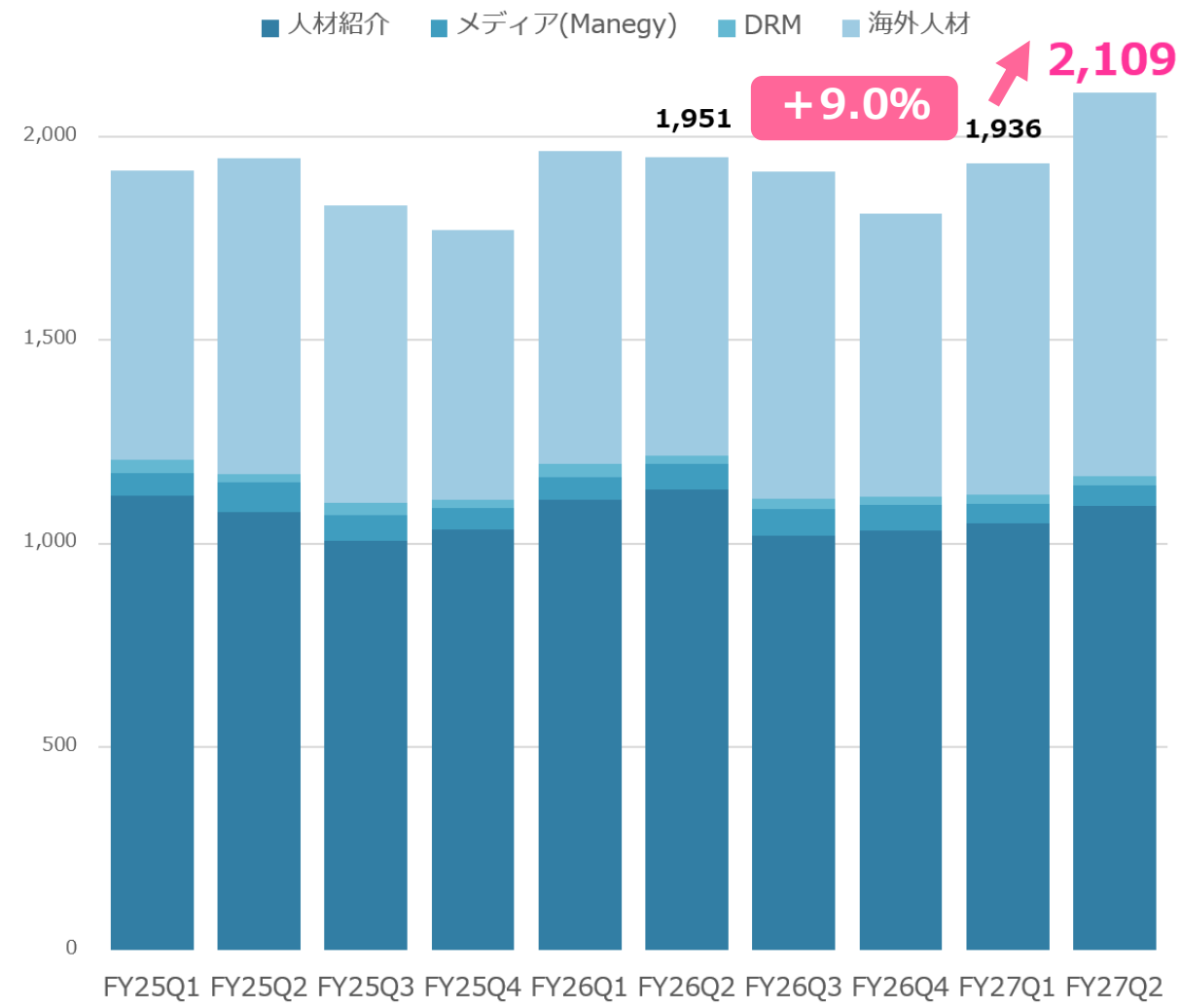
豪ドルベースでの豪州子会社の**人材紹介売上高の増加（前年同期比＋29.8%）**により、**営業利益が大幅に成長（同＋71.2%）**。加えて、**為替レートの円安進行**により**円基準での営業利益が前年同期比でさらに拡大（前年同期比＋102.4%）**し、全社業績に大きく貢献。また、2026年9月30日に同社の残りの株式25%を取得し、**完全子会社化**。

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。

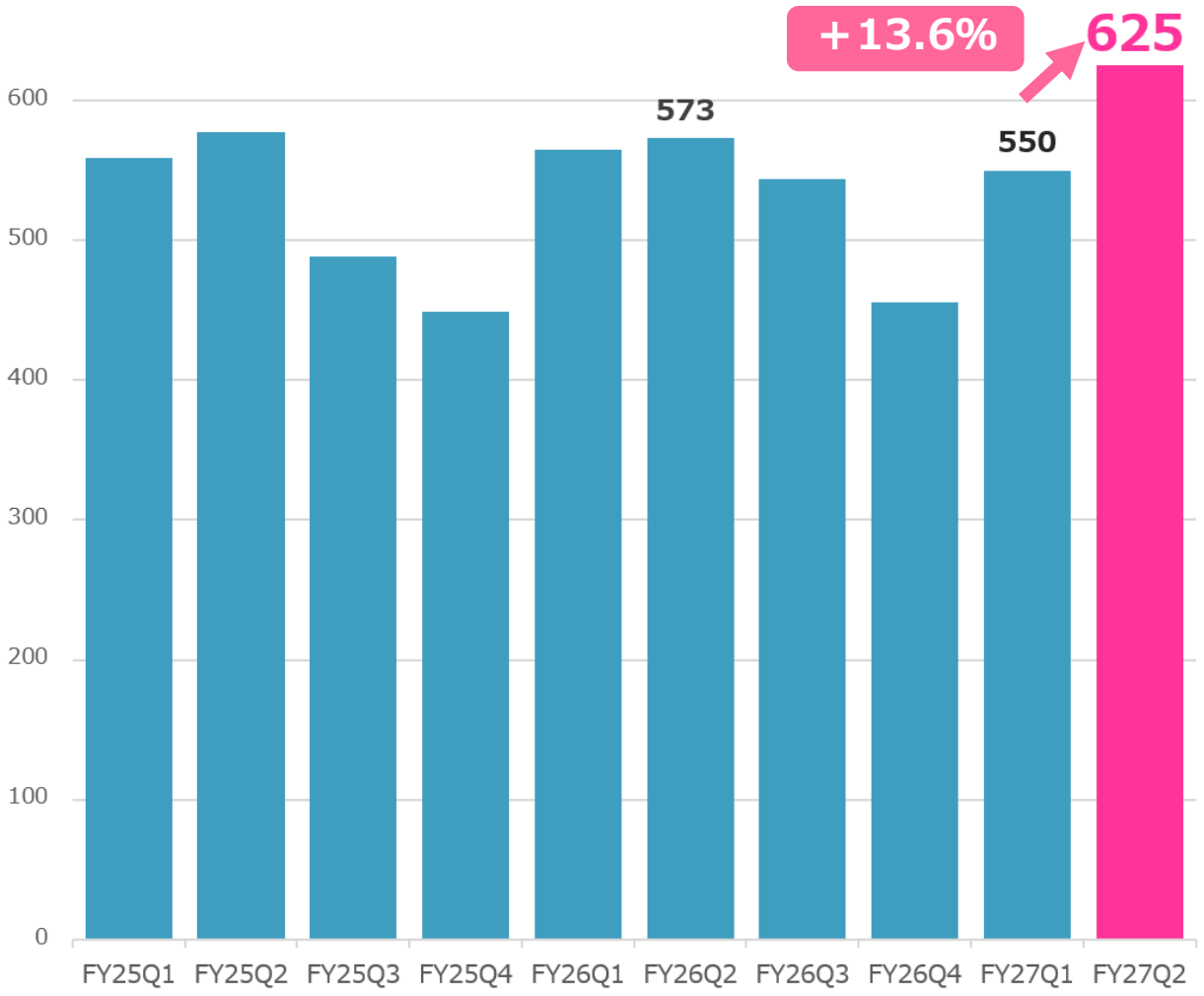
(単位：百万円)

連結売上高推移(四半期別)



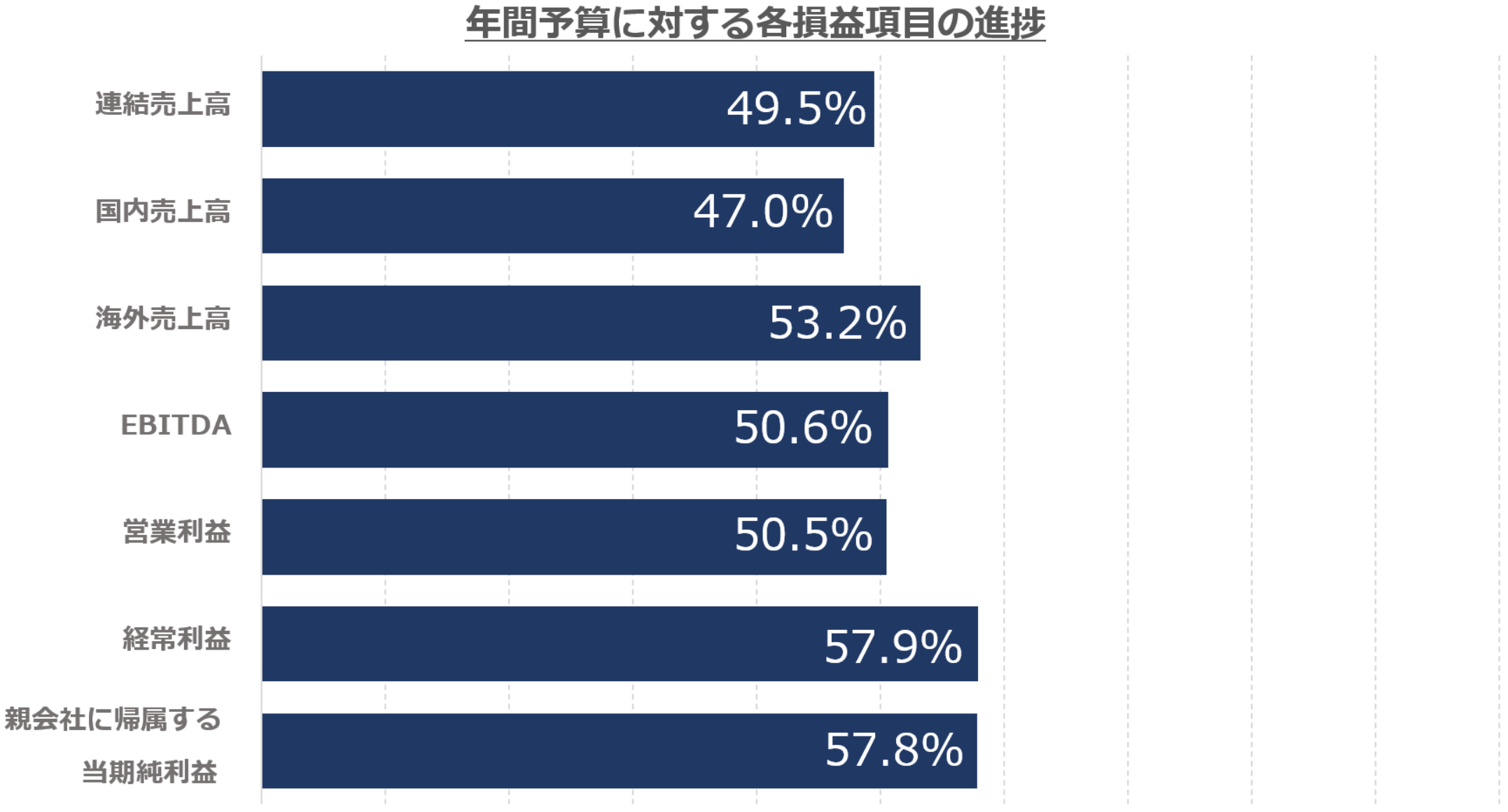
(単位：百万円)

EBITDA推移(四半期別)



FY27Q2　予算進捗の状況

年間予算に対する予算の進捗は下記の通り。年間予算の達成に向けて順調に進捗。



BS概況

不透明な経済環境の中、**86.3%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 Q2	期末増減額
流動資産	5,375	4,636	△739
固定資産	5,433	4,848	△584
総資産	10,809	9,484	△1,324
負債	1,182	1,283	100
純資産	9,626	8,201	△1,424
自己資本比率	88.1%	**86.3%**	**△1.8**

ビジネスモデルと
成長戦略

事業領域

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

Manegy（法務・経理・人事／弁護士・会計士・社労士）

国内最大級の経営管理メディア&
BtoBプラットフォーム

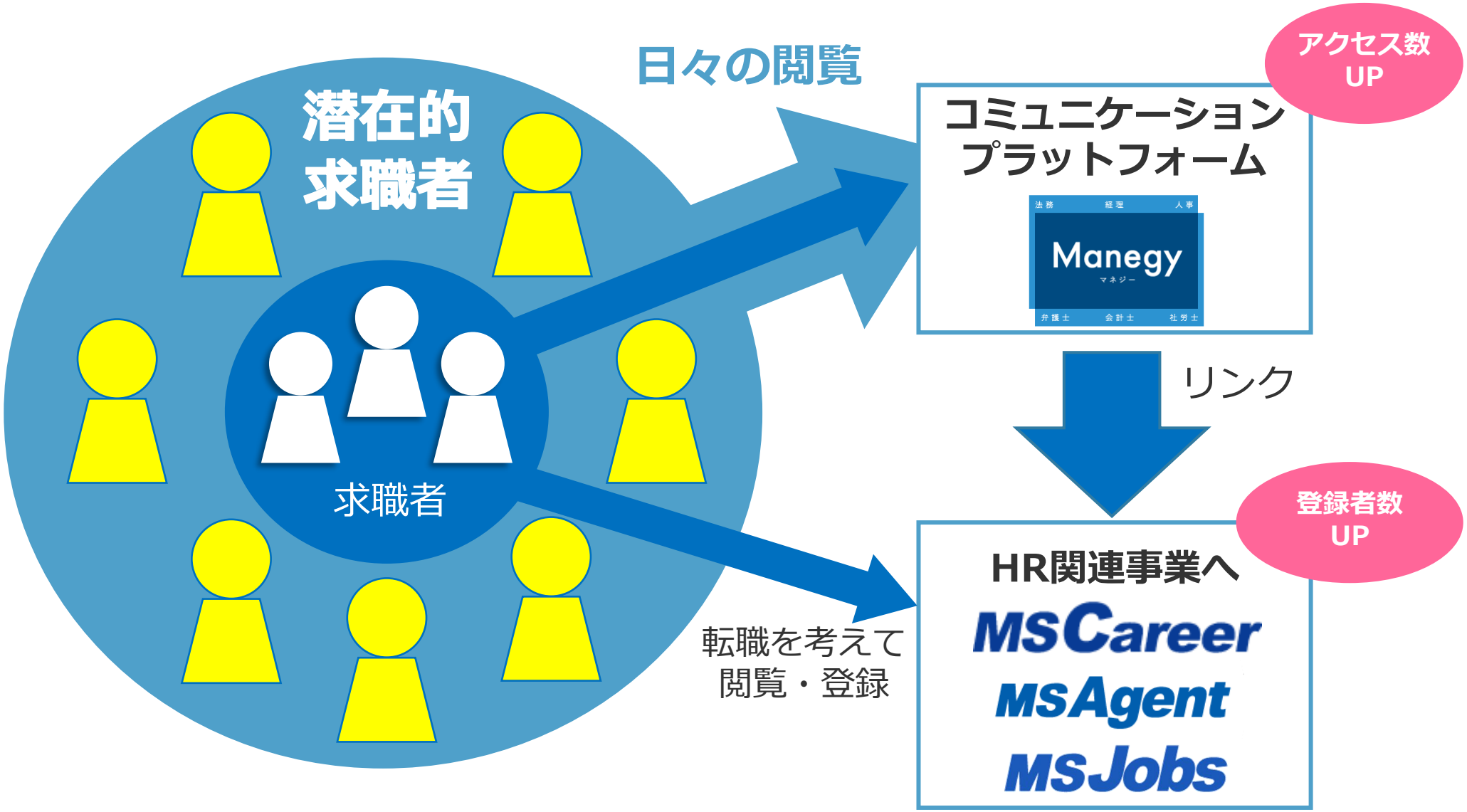
海外人材事業

FOUR QUARTERS RECRUITMENT

オーストラリア国内での
管理部門特化型人材サービス

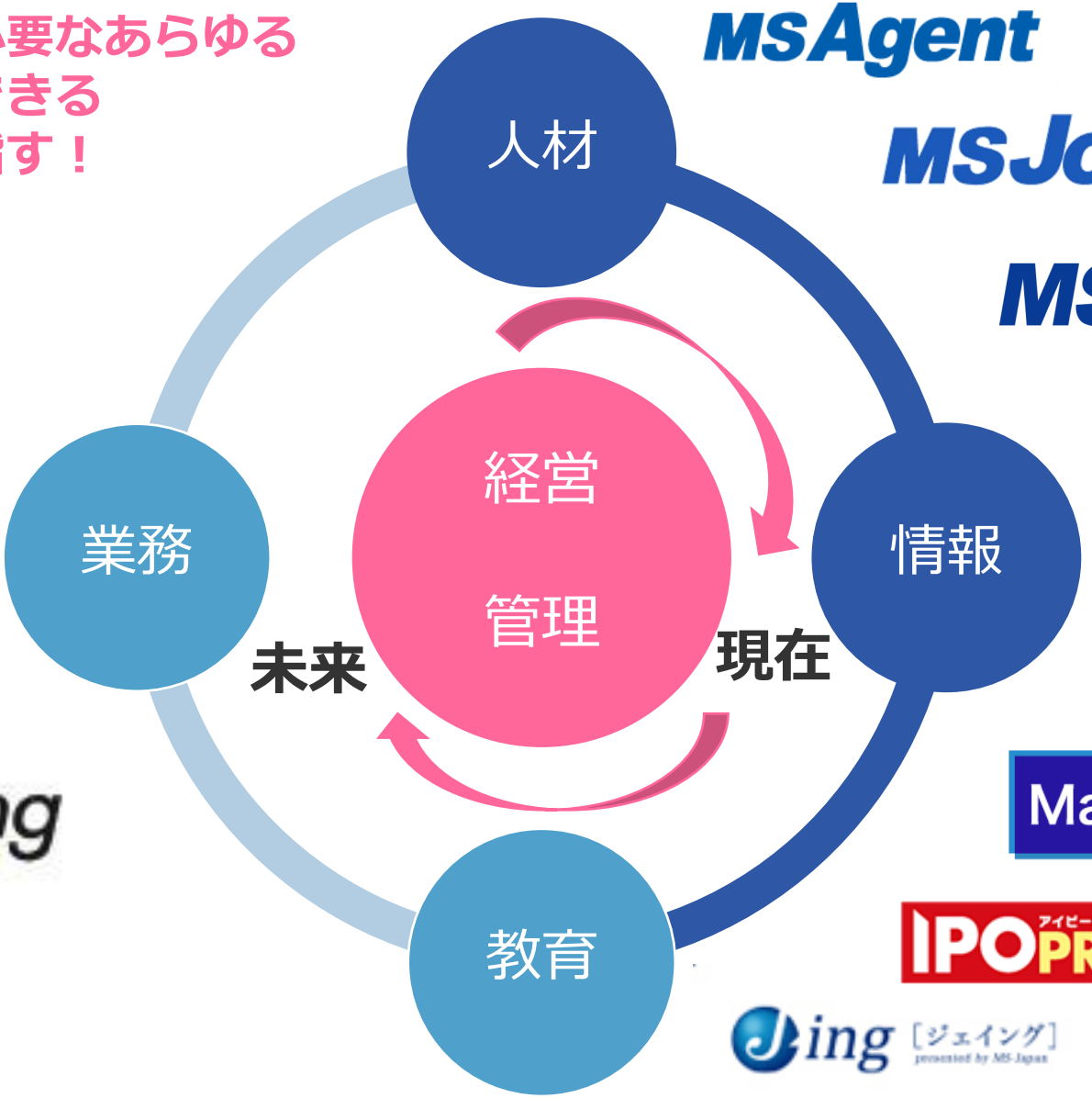
ManegyとHR関連事業の相乗効果

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！



MSAgent

MSJobs

AIマッチング

MSCareer

FOUR QUARTERS RECRUITMENT〈海外M&A〉

Manegy Office

Manegy

Manegy toB

Manegy Learning

DMP

IPO PRO アイピーオープロ

ing［ジェイング］

ユーザーのオーディエンス
（興味関心）データを獲得

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

法務 経理 人事
Manegy
マネジー
弁護士 会計士 社労士

MSCareer

FOUR QUARTERS RECRUITMENT

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

FY27Q2 連結損益計算書サマリー

（単位：百万円）	FY26 Q2	FY27 Q2	前年同期比	予算進捗率
売上高	3,918	**4,045**	103.3%	49.5%
人材紹介	2,242	2,142	95.5%	47.4%
メディア	119	100	84.2%	39.6%
DRM	53	46	86.9%	44.3%
海外(FQR)	1,502	1,756	116.9%	53.2%
売上原価	868	**916**	105.6%	50.0%
EBITDA	1,138	**1,176**	103.4%	50.6%
営業利益	912	**908**	99.6%	50.5%
経常利益	963	**1,061**	110.1%	57.9%
中間純利益	609	**669**	109.7%	58.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	589	**625**	106.2%	57.8%

売上高

連結売上高は40.4億円(前年同期比+3.3%)と堅調に推移し、中でも海外人材売上高17.5億円(同+16.9%)と好調。人材紹介事業の売上高については、21.4億円（前年同期比△4.5%）と減少したものの、前四半期比では4.0%増加と回復傾向に推移。

EBITDA

11.7億円(前年同期比+3.4%)となり、前四半期比でも13.6%増加と順調に推移。（営業利益にのれん償却費175百万円及び減価償却費92百万円を加算して算出）。

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P15参照。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。

経常利益

投資有価証券の売却に伴う売却益の計上による増加。

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）	FY26 Q2	FY27 Q2	前期比
販管費計	2,137	**2,220**	**103.9%**
マーケティング費用	335	272	**81.3%**
人件費	626	643	**102.8%**
減価償却費	50	62	**125.2%**
地代家賃	89	92	**103.2%**
その他	374	381	**101.9%**
海外販管費	513	592	**115.3%**
のれん償却額	148	175	**118.2%**

マーケティング費用
新規登録者数は9,870人（前年同期比+15.8%）、**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3,739人(前年同期比+25.2%)と上昇**（登録者獲得数推移はP24参照）。
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（P28,29参照）。

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。

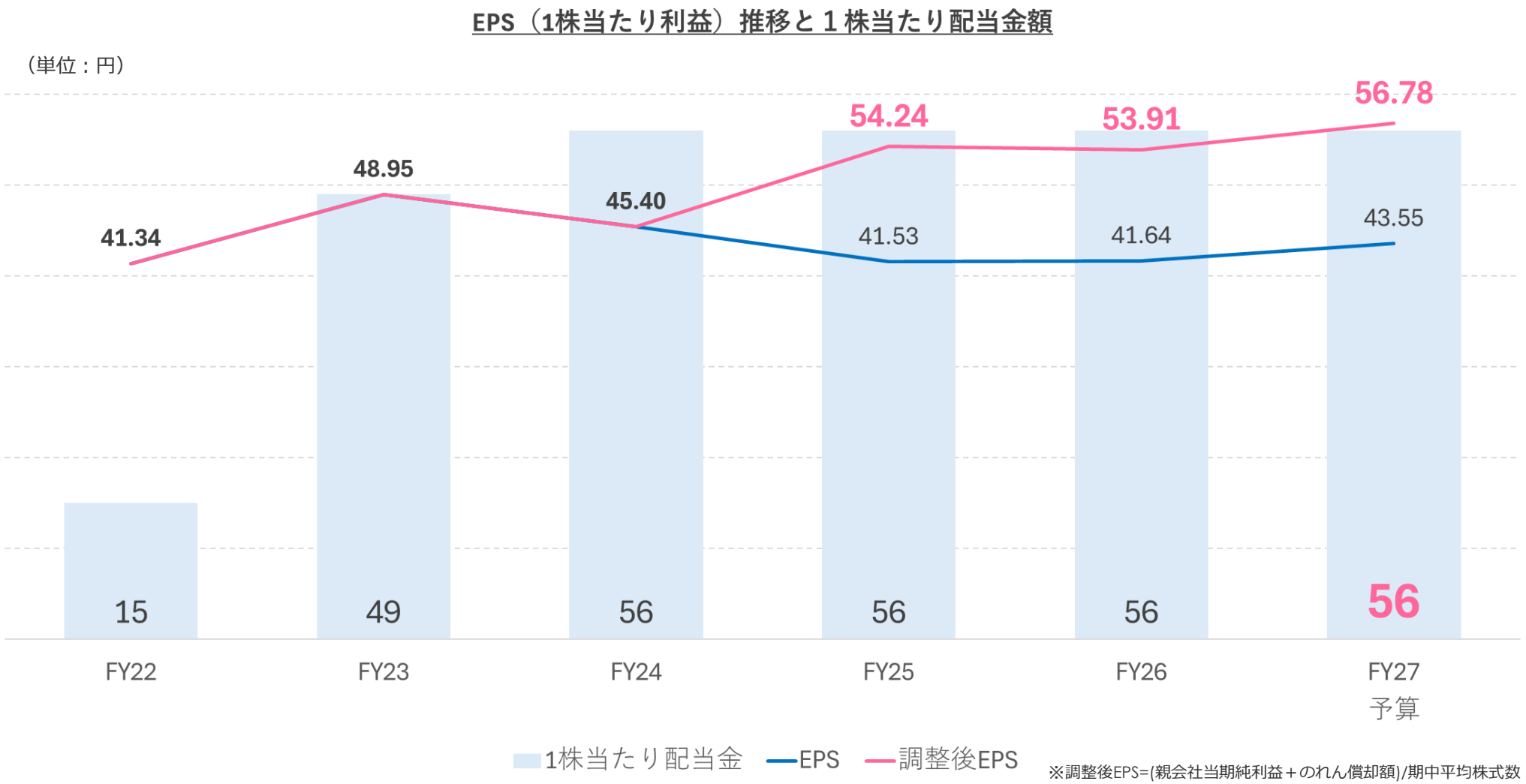
海外販管費
豪ドルベースでは前年同期比2.4%減。前年同期比での円安進行に伴い円ベースでは増加。 ※

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 FY26Q2:94.08円　FY27Q2:111.18円

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円の年間配当を下限として設定し、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。

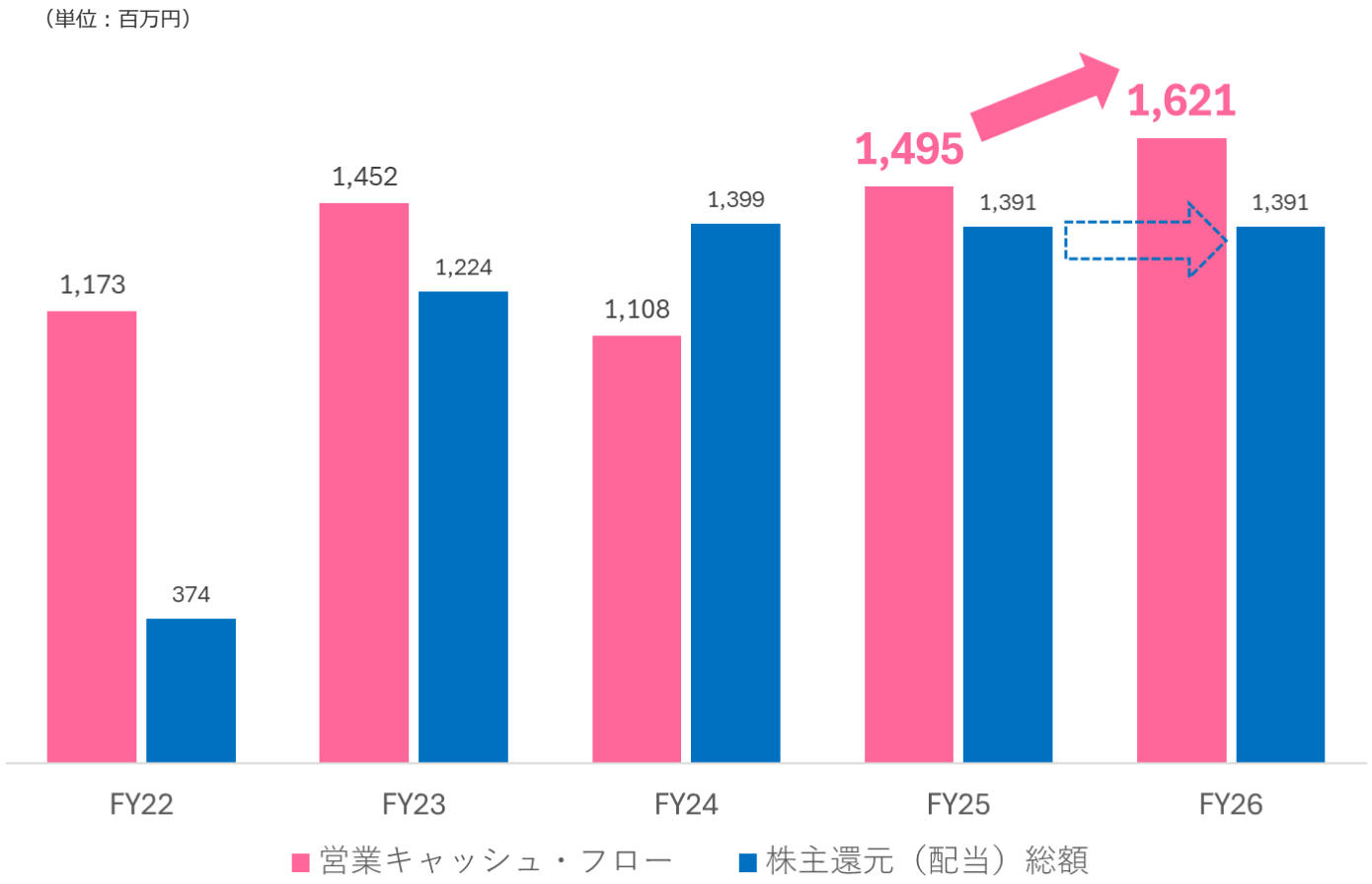


※調整後EPS=(親会社当期純利益＋のれん償却額)/期中平均株式数

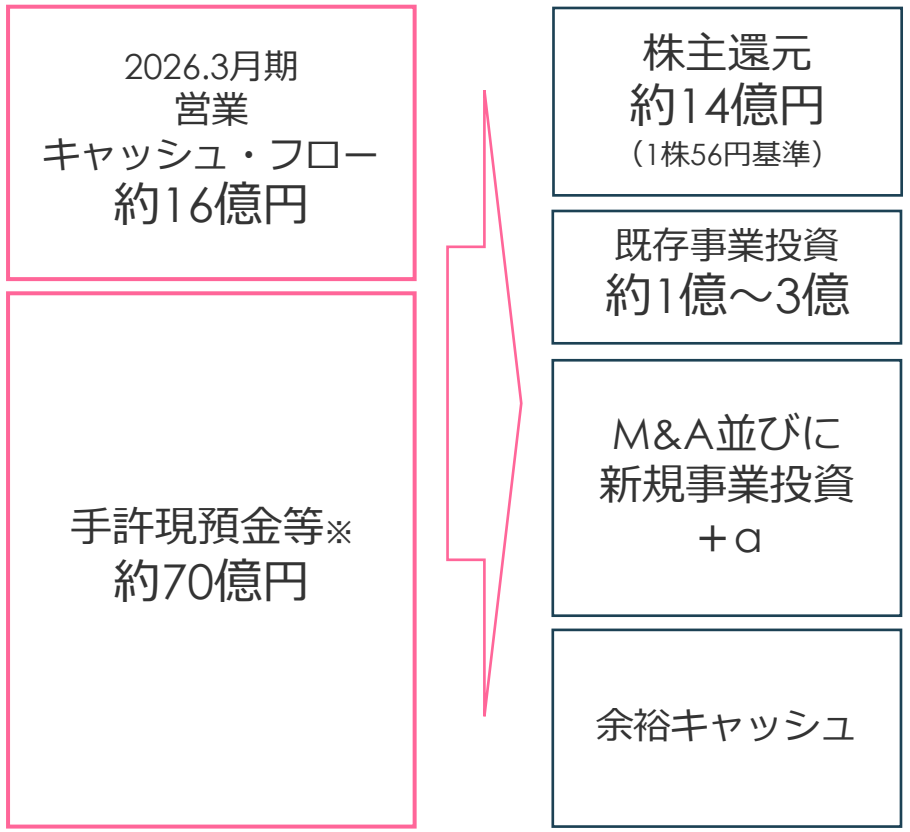
キャッシュ・アロケーション方針(再掲)

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毎期創出**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



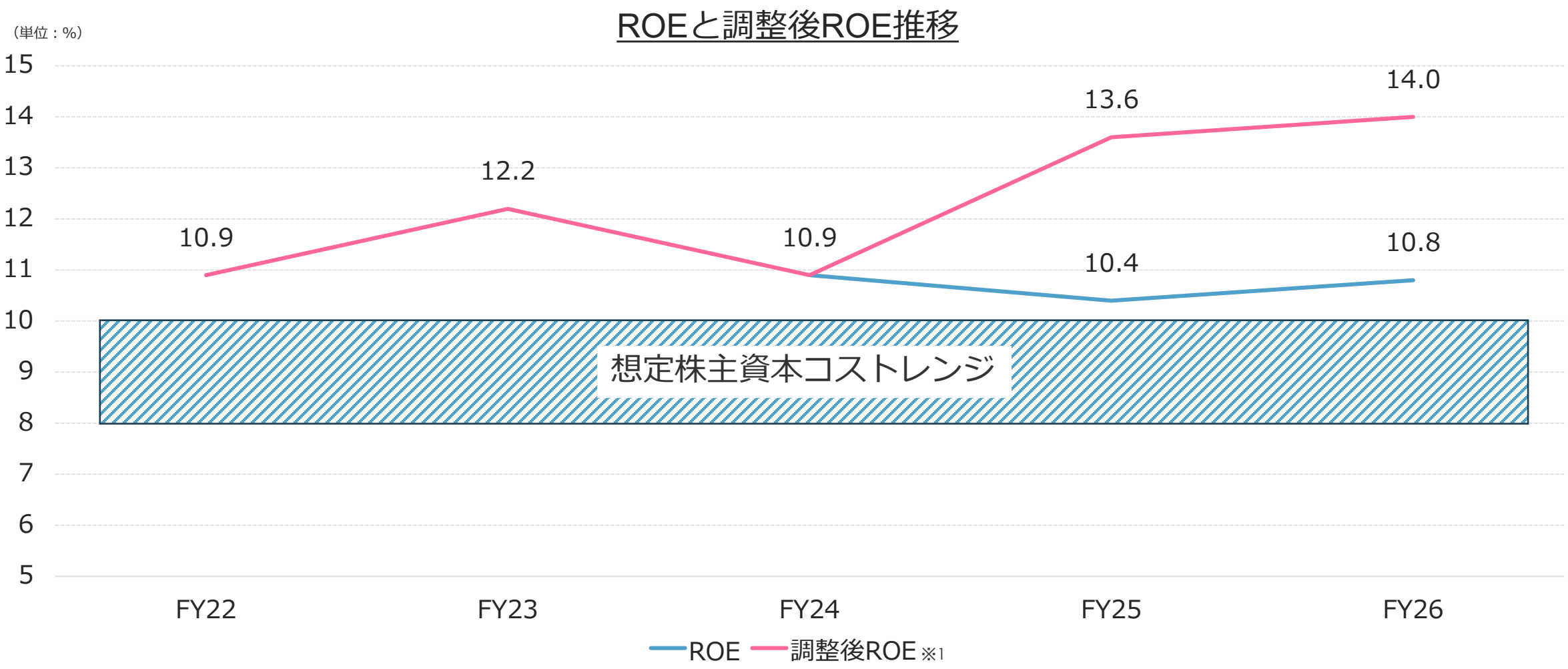
キャッシュ・アロケーション・イメージ



※手許現預金等：現預金＋売掛金＋有価証券+投資有価証券

株主資本コストとROE (再掲)

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及び新たな成長投資を行ってまいります。



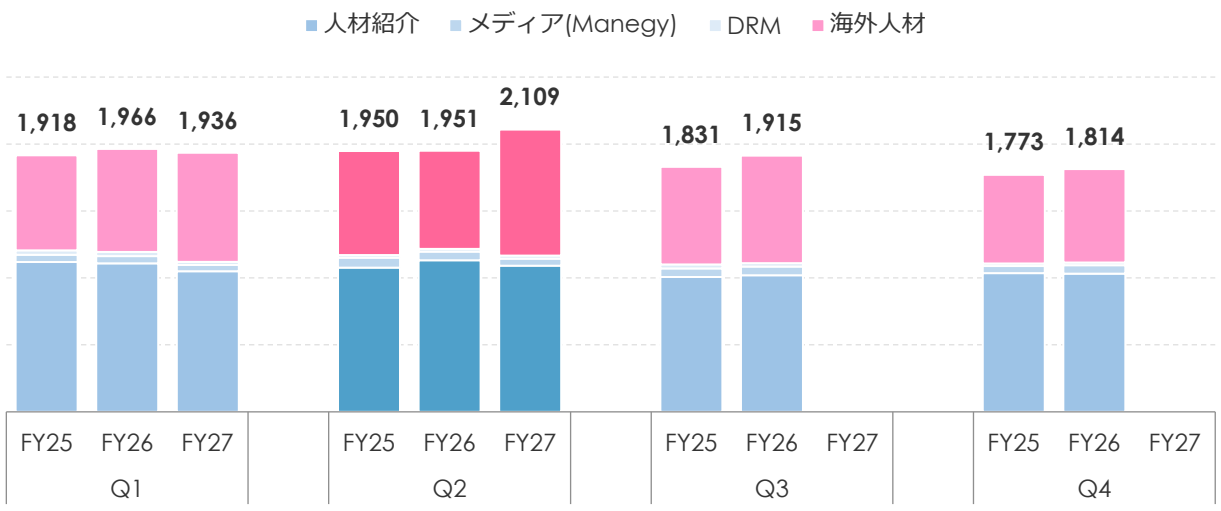
※1 調整後ROE=(親会社当期純利益＋のれん償却額)/純資産平均額

各事業の実績と進捗報告

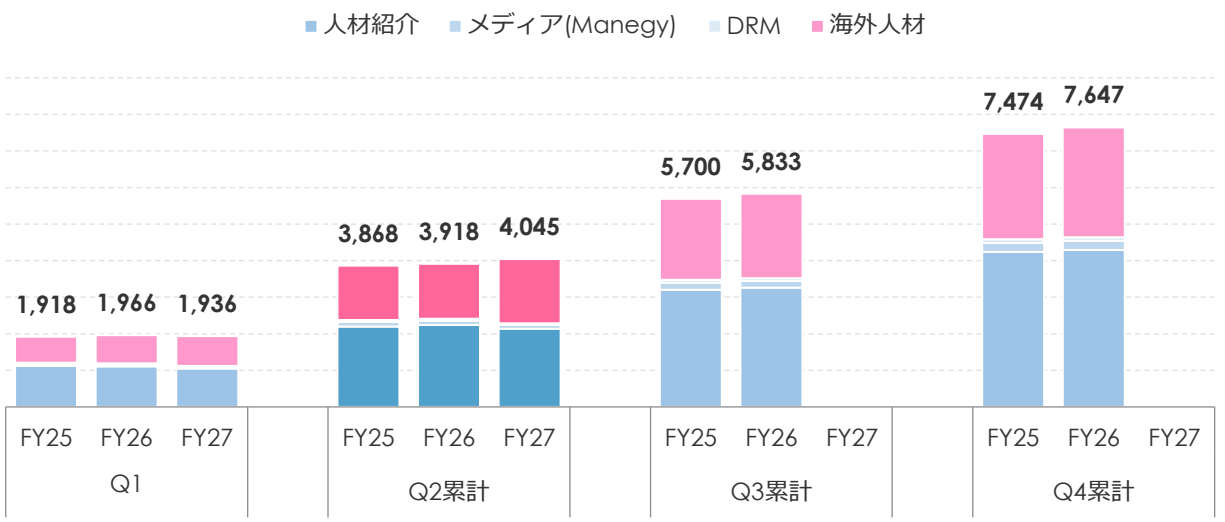
連結業績の進捗状況

第2四半期の連結売上高・EBITDA、第2四半期累計の連結売上高・EBITDAは全て対前年同期比UP＆過去最高を更新

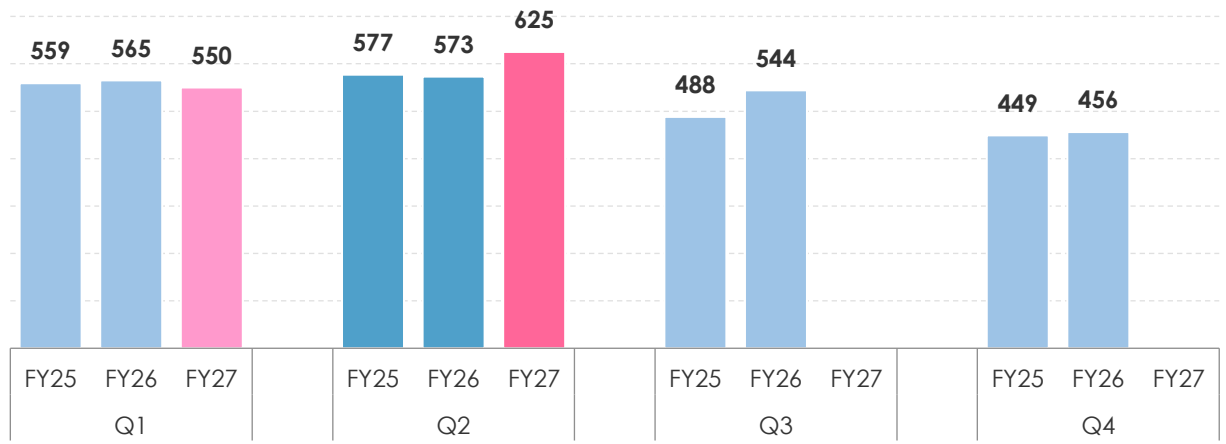
四半期別連結売上高（3カ月）/前年同期比較



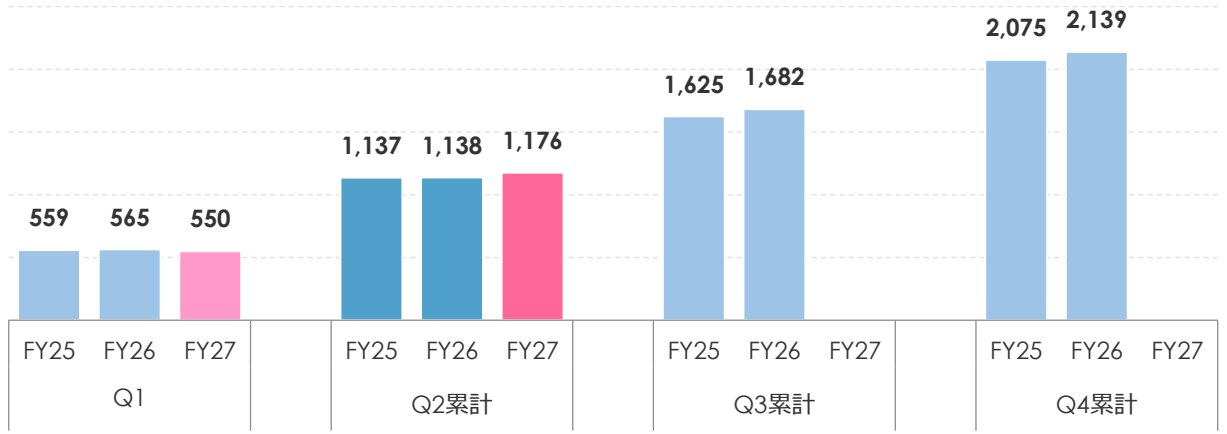
四半期別連結売上高（累計）/前年同期比較



四半期別EBITDA（3カ月）/前年同期比較



四半期別EBITDA（累計）/前年同期比較



国内事業

MSJobs　MSAgent　Manegy

国内事業ハイライト（第2四半期）

全てのQonQ（前四半期対比）の売上高の増加を達成しながらマーケティングコストの圧縮に成功

MS Agent｜国内人材紹介

第2四半期 売上高（入社月計上）

10.92億円

QonQ **+4.0%**

下限年収600万円以上の新規求人 **前年同期比 +243件**	**1,608件**
重点セグメント登録者数 **前年同期比 +21%**	**1,849名**
受注単価（内定承諾ベース） **前年同期比 +2.2%**	**205万円超**

MS Jobs｜ダイレクトリクルーティング

第2四半期 売上高

23百万円

QonQ **+0.9%**

掲載求人数（四半期末） **認定Agentの精査を終え再増加**	**8,738件**
スカウト新規登録者数 **前年同期比 +5.6%**	**3,690名**
AIマッチングモジュール **全機能の自動化へ**	**応募率が向上**

Manegy｜メディア

第2四半期 売上高

52百万円

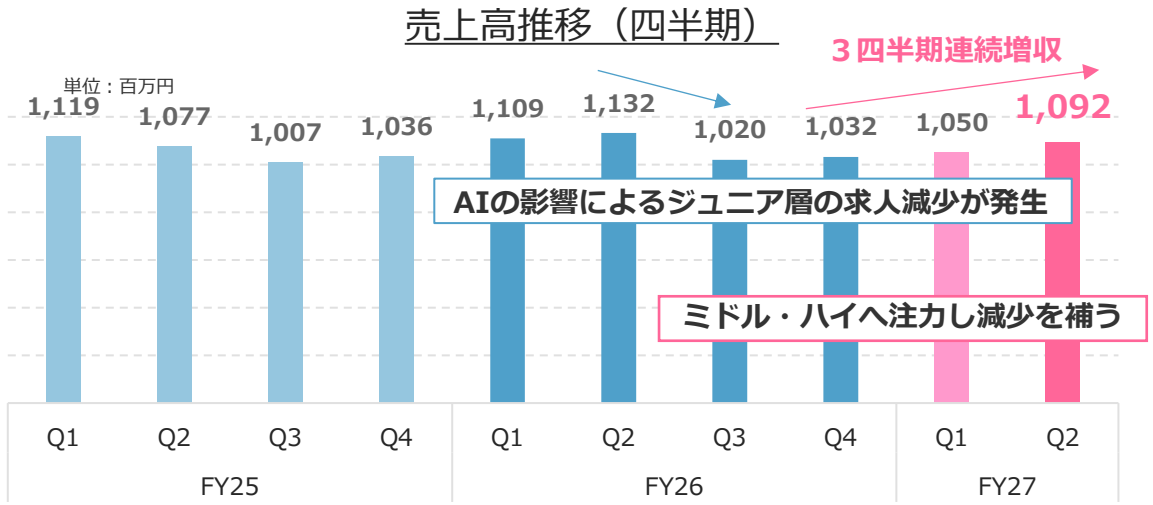
QonQ **+10.5%**

会員の人材ビジネス売上（累計） **判別可能分のみ**	**3.44億円**
人材ビジネスのオーガニック比率 **前2期平均 53%**	**59%**
コミュニケーション広告 **著名事業者が利用**	**30社弱**

国内全事業　マーケティングコスト **1.26億円**　前年同期比 **24.9%減**　｜　Manegy・Manegy Clipとのシナジーで獲得コストを大幅に圧縮

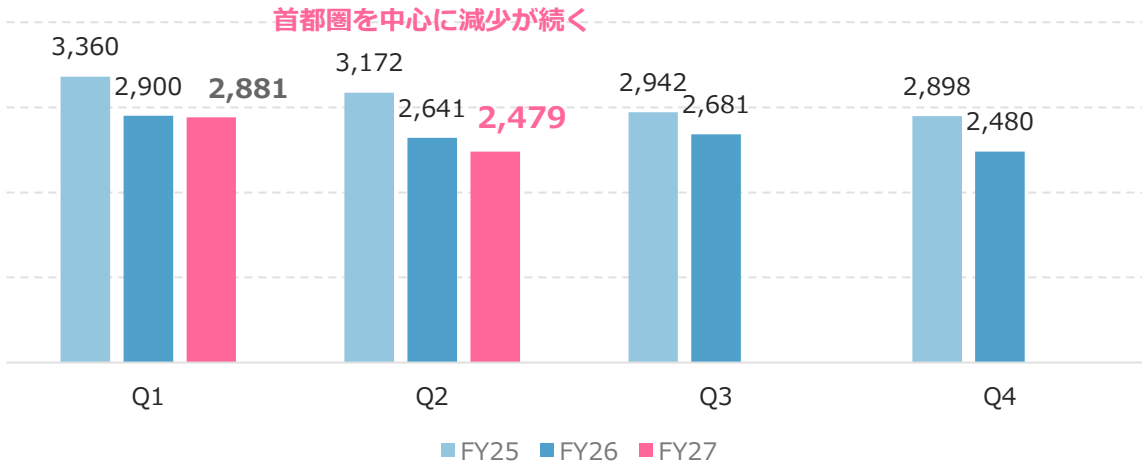
※ YoY＝前年同期比、QonQ＝前四半期比。人材紹介の売上は入社月計上、受注単価は内定承諾ベースの先行指標。重点セグメントの定義は次頁以降の注記を参照

国内人材紹介事業（MS Agent）売上高と求人トレンド

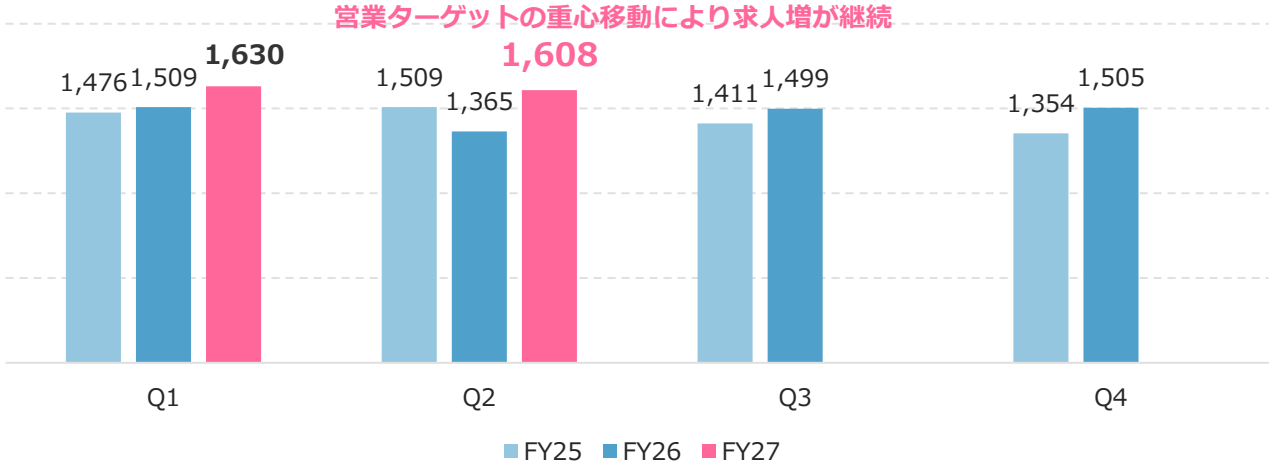


■**人材紹介事業の第２四半期売上高（入社月計上基準）は10.92億円で着地**し、YoY（前年同期比）△3.6%で着地するも、QonQ（前四半期対比）では＋4.0%となり、**３四半期連続の増収**となりました。
■AIによる自動化の影響を受けたジュニア層の求人数が、首都圏の大企業や先端的なベンチャー企業を中心に継続して減少し始めた為、**前年第３四半期からはミドル・ハイレイヤー求人の獲得へ注力することで、その決定増がジュニア層の減少分を上回る形で寄与し、売上高が継続的なUPトレンドへと回帰**しています。
今後もDXの推進やAIの実装を積極的に行う企業では、作業を行うジュニア層や若手は厳選採用、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される可能性が高く、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求人の獲得に注力して参ります。
■当第2四半期においては、**下限年収600万円以上の新規求人数が1,608件と前年同期比243件の増加**となり、ジュニア層の減少分である前年同期比-162件を補うことに成功しており、後述する登録者獲得施策と連動し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

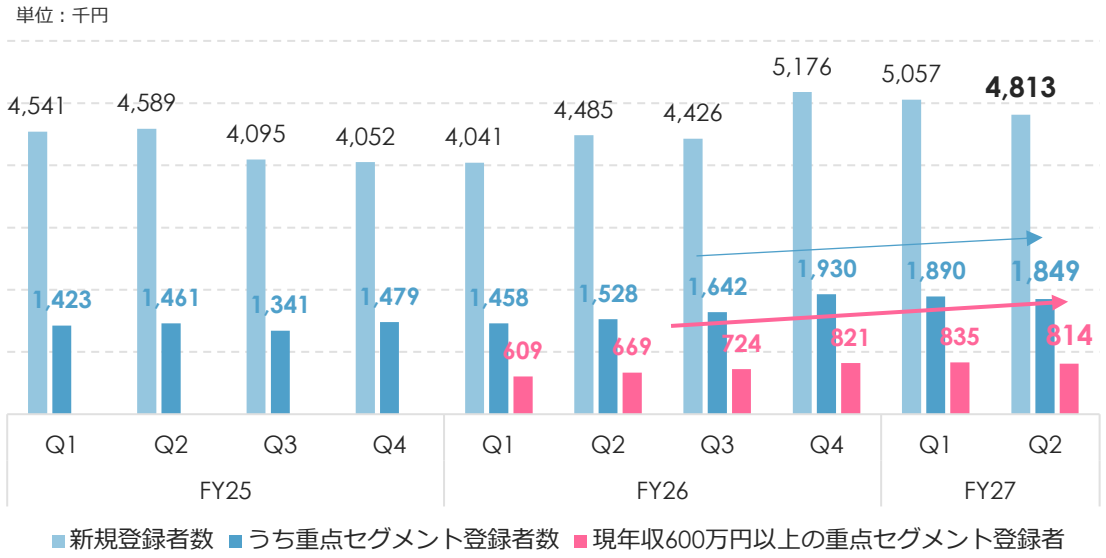


下限年収600万円以上の新規求人数（1000万円以上の高年収帯を含む）



国内人材紹介事業（MS Agent）登録者数詳細・受注単価・獲得費用

新規登録者数（再稼働を含まない）

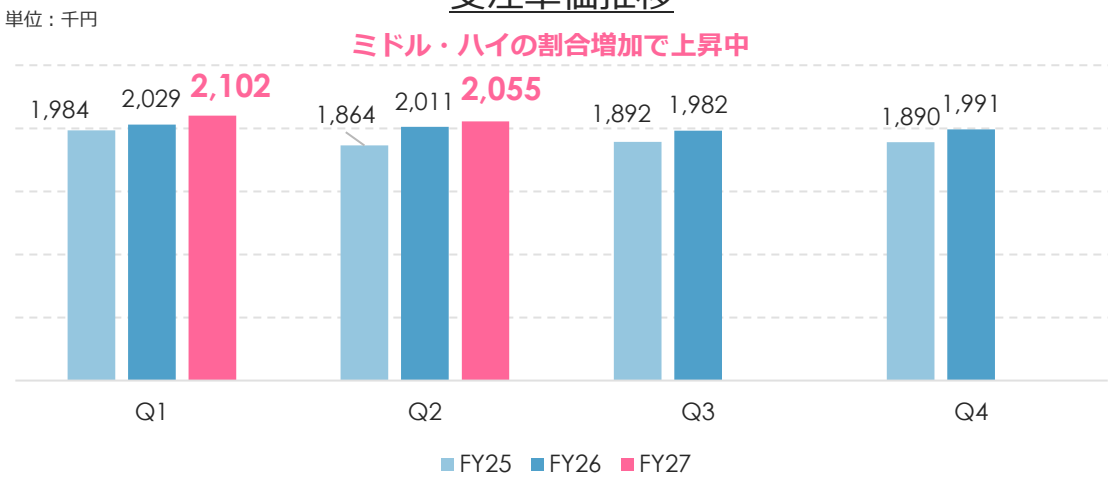


■人材紹介事業の**第2四半期新規登録者数（再稼働を含まない）は4,813名**となり、前年同期比7.3%の増加となりました。中でも、マーケティング施策の方針転換（即戦力訴求重視）により、求人ニーズの高い重点セグメント登録者数※1は1,849名となり、前年同期比＋21%と大きく増加しております。また、**求人需要のトレンドに沿った現年収600万円以上の重点セグメント登録者数は814名となり、前年同期比＋21.7%と大幅に増加しております。**

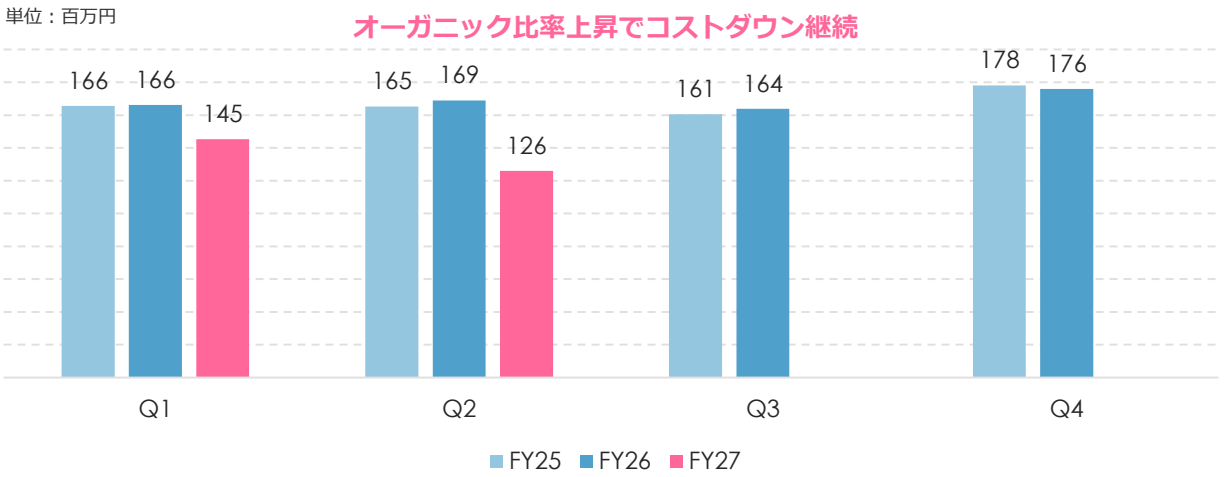
■ミドル・ハイレイヤー領域の決定割合が増えた結果、内定承諾ベースの受注単価は当四半期で205万円を超えて着地しており、前年同期比で＋2.2%となっております（売上は入社日ベースであり、受注単価はあくまで先行指標）。

■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「国内全事業全体のマーケティングコスト」は、第２四半期で1億26百万円となり、ManegyやManegy Clipとのシナジーも効果を発揮し、**前年同期比で24.9%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）。

管理部門市場の変化と決定構成のスイッチ

管理部門の変革は首都圏・大手から。ミドル・ハイを伸ばし、**減る領域を補って全体の売上高を成長させる**

① 市場の変化

首都圏 × 大手・先端ベンチャー
変革が先行 → **地方 × 未上場の中堅・中小**
変化の波はこれから

マネジメント層 高度専門職
ミドル・ハイ

いまだ売り手市場・採用難が継続

人材紹介の求人・決定ともに増加。
変革を担う人材の需要はむしろ高まっている。
件数で10%のため高単価の影響もあり
売上高への影響幅は大きい。

当社決定件数
+10%超

※オーストラリアは当初よりハイレイヤーに特化しているため、ほぼ影響を受けずに上昇中

スタッフ層
作業レイヤー

求人 前年比
▲35%



AI・DXの進化で作業が省力化。
この傾向は今後も続く見通し

人による業務がいまだ主流

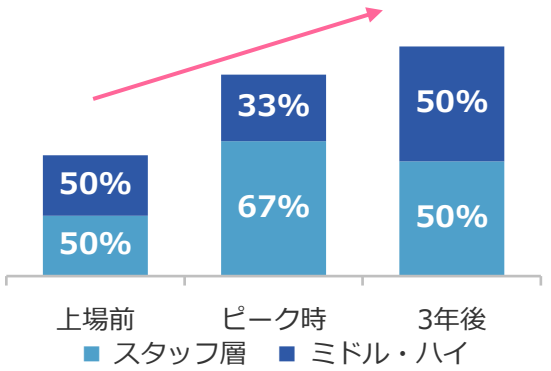
人材紹介をあまり使わない層。スタッフ層の採用ニーズは根強く残る

当社：この層の求人は
ダイレクトリクルーティングで獲得

AIを利用した
オートマッチングと自動化を推進

② 当社の戦略：決定構成のスイッチ

人材紹介の決定割合 ※売上高増はイメージ



3年以内に決定割合を
5 : 5
ピーク時2/3まで上昇した
スタッフ層比率を戻す

↑ **ミドル・ハイの決定件数を伸ばす：毎年+10%以上**
需要は拡大中（現状+10%超）。単価はスタッフ層より高く、件数の上昇がそれ以上に売上高を押し上げる

↓ **スタッフ層は紹介で減少を前提に**
AI・DX化と人口減少で縮小。地方・中堅中小の需要はダイレクトリクルーティングで補完

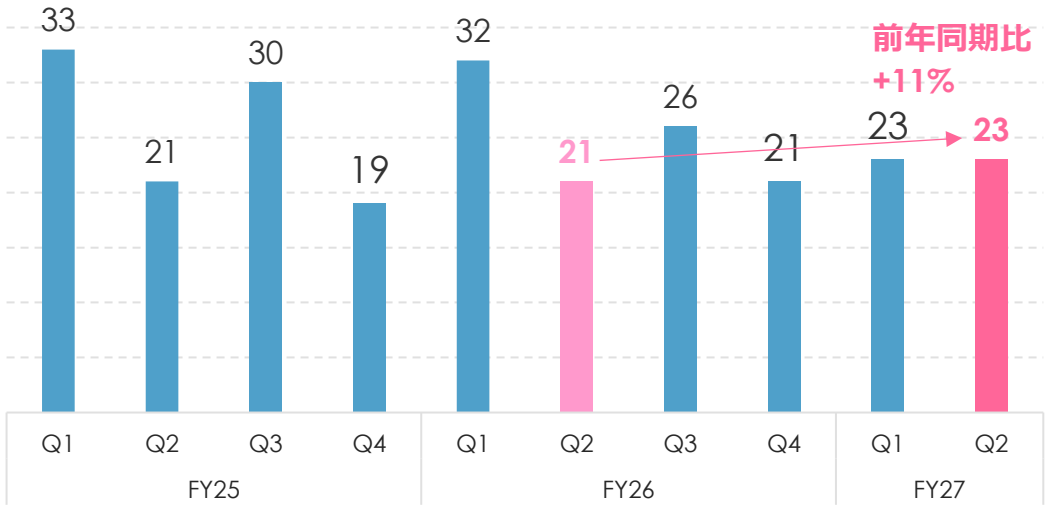
↗ **全体売上高は上昇基調へ**
売上高の構成をスイッチし、市場的に追い風が吹いている領域をより伸ばして減少分を補い、全体を上昇させる

ミドル・ハイを伸ばす ＋ スタッフを補う ＝ 全体成長

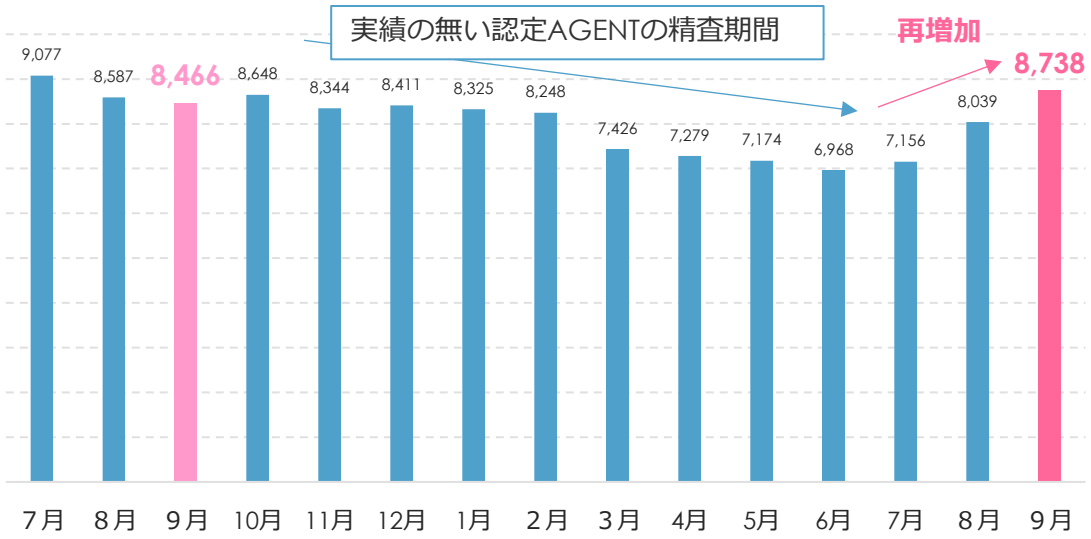
ダイレクトリクルーティング事業（MS Jobs）

■**ダイレクトリクルーティング事業（MS Jobs）の第２四半期売上高は23百万円**となり、前年同期比＋11%（前四半期対比＋0.9%）となりました。
■当四半期末での掲載求人数は8,738件となり、昨年から行っていた実績の無い認定エージェントの精査が完了し、再び増加局面となっております。
■**スカウトサービス新規登録者数は第２四半期で3,690名となっており、前年同期比で＋5.6%と増加**。人材紹介サービスのデザインがミドル・ハイ向けとなったため、DRMは都市部だけではなく、全国の若手からシニアまでを対象としたユニバーサル・サービスとしてサービスを拡張して参ります。
■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、利用者の応募率の向上につながっており、今後も引き続き、あらゆる機能の自動化に着手してまいります。

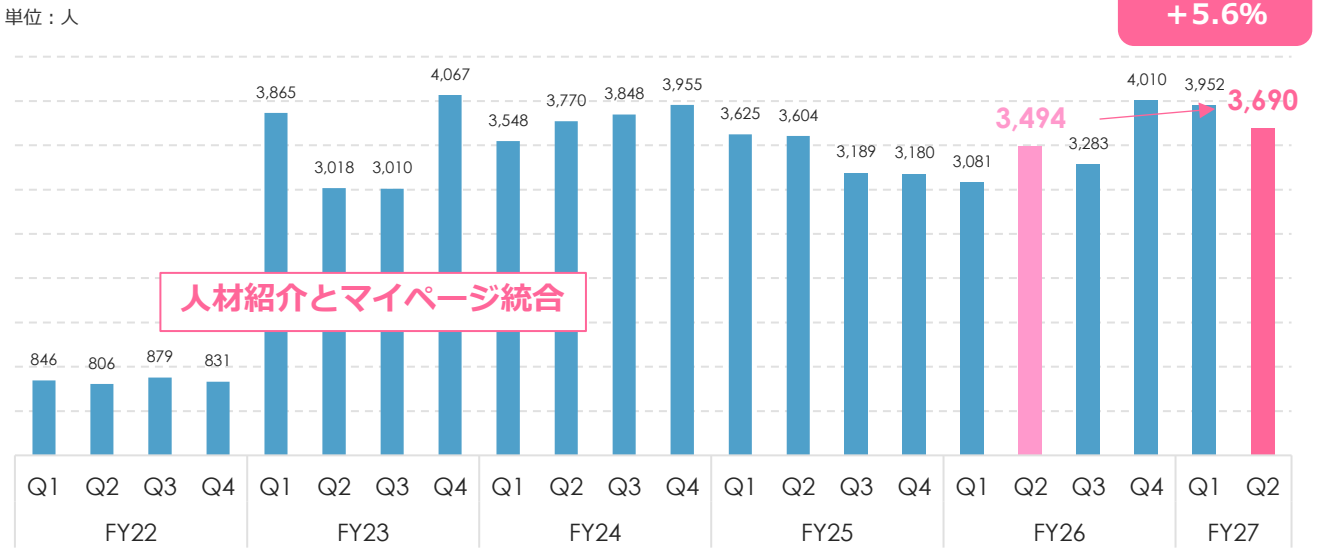
売上高推移（四半期）



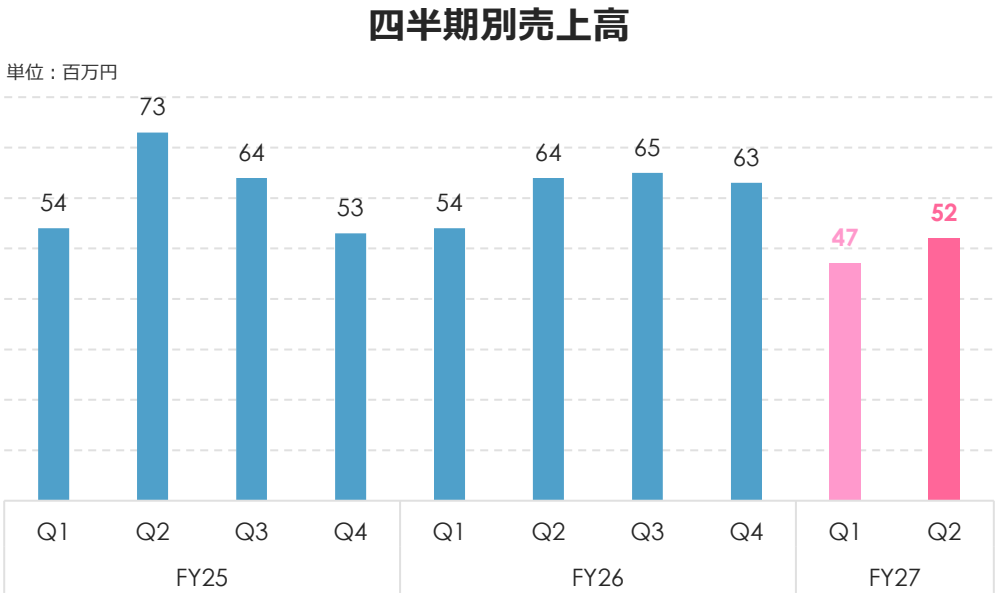
月末時点でのMSJobs掲載求人数（MSAgent案件を除く）

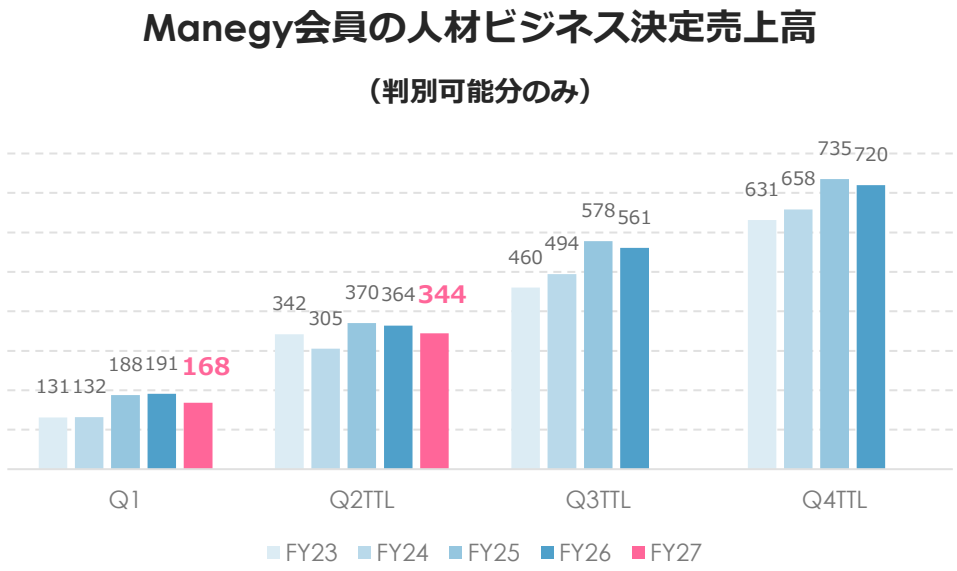


DRMスカウトサービス新規登録者数



メディア事業（Manegy）





■メディア事業である**Manegyの第２四半期売上高は52百万円となり、前年同期比で減少しましたが、QonQ（前四半期比）では＋10.5%と推移しております**。なお、前期第2四半期には会計事務所向けイベントを開催し、その結果売上高が約2千万円計上されていますが、当期はオンラインに集約するため開催しておりません。

■**Manegy会員の人材ビジネス売上高（判別可能分）は第2四半期累計で3.44億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え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2期平均の53%から当四半期で59%まで増加しており（後述）、3月22日にローンチしてわずか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、認知の拡大によって、前述した登録者獲得コストの大幅な減少に貢献しております。

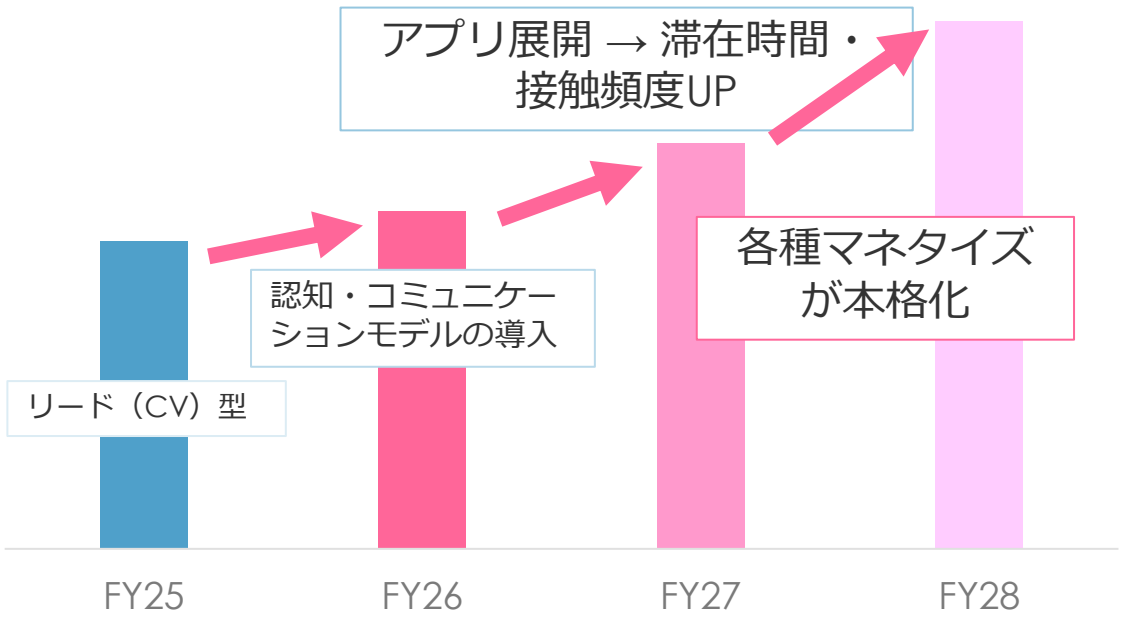
■WEBおよびスマホアプリの連携が可能になったことで、従来のリード提供広告モデルに加えてユーザーとのコミュニケーション広告モデル（医療領域のＭＲ分野に類似）を前期にリリース。約30弱の著名な事業者にはご利用いただいており、**通年では5.3%の売上高成長を目指します。**



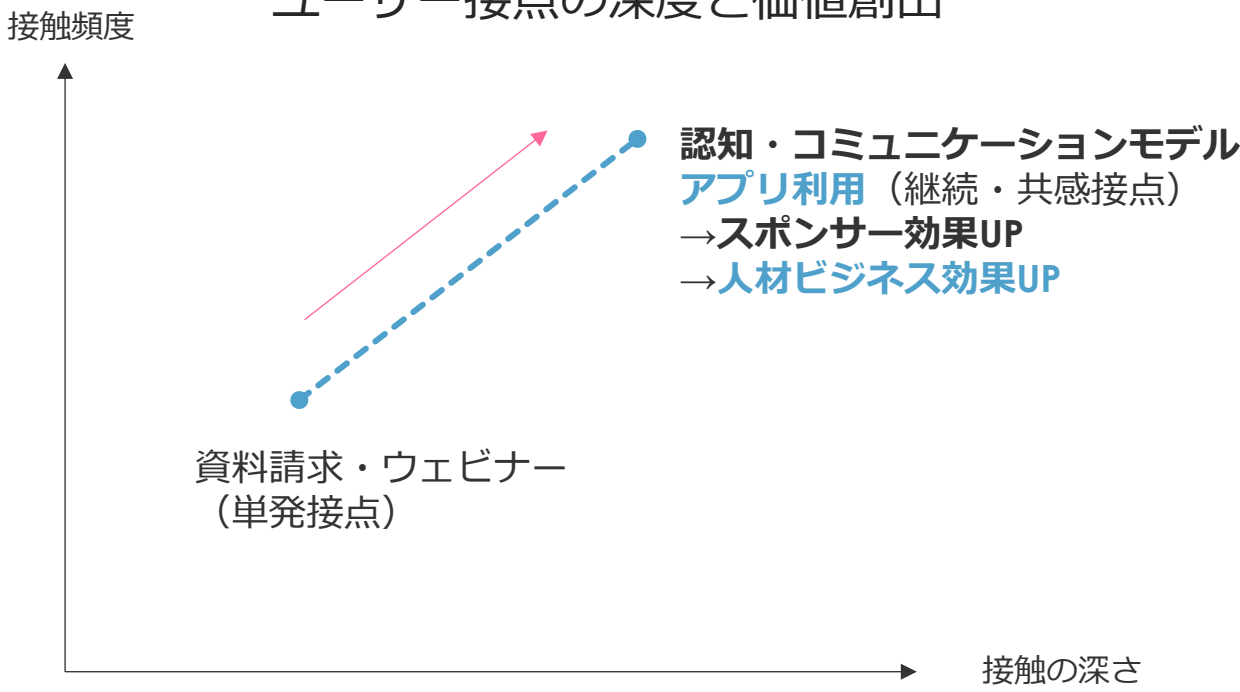
Manegyを核としたBtoBモデルの再構築

「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



■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。

広告に依存しない“構造的に強い”利益体質

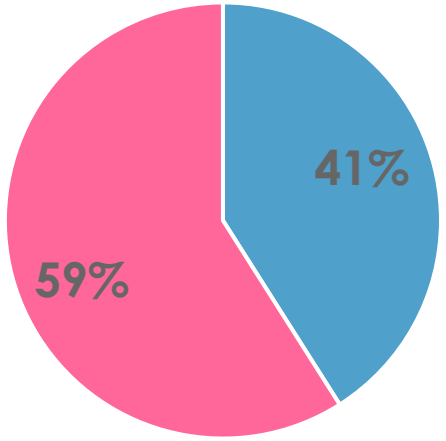
求職者登録経路の比較

高いオーガニック比率を武器に高利益率を実現

前2期平均の53%から
59%へと上昇中！

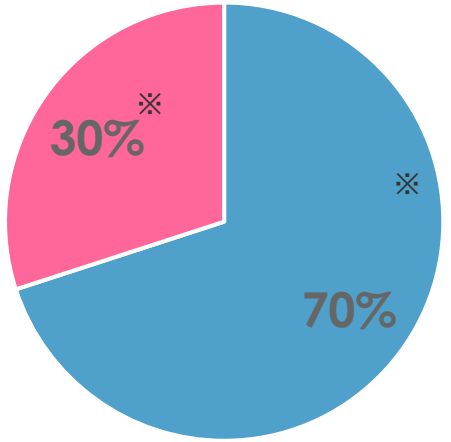
オーガニック（無課金）
・自社webページ
・Manegy経由の自然流入
・ブランド認知からの直接検索・登録
・口コミによる紹介

当社



■有料チャネル ■オーガニック

一般



■有料チャネル ■オーガニック

有料チャネル（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・アフェリエイト

※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、登録者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、決定率の向上により**ダイレクトリクルーティング事業（MS Jobs）のさらなる生産性向上・収益率強化にも繋がっています。**

成長施策の進捗状況

「決定構成のスイッチ」に向けた施策は、全事業の先行指標で着実に成果が表れ始めています

施策	狙い	第2四半期の進捗（先行指標）	次の打ち手
ミドル・ハイ求人の獲得強化	決定構成のスイッチ	下限年収600万円以上の新規求人 **1,608件（YoY +243件）**。 ジュニア層の減少（YoY -162件）を上回る	新規求人獲得を継続し、 3年以内に決定割合5:5へ
即戦力訴求へのマーケ転換	求人ニーズの高い層の登録増	重点セグメント登録 **1,849名（YoY +21%）**、 うち現年収600万円以上 **814名（YoY +21.7%）**	重点セグメントの決定率向上
決定単価の向上	ミドル・ハイ比率上昇による単価増	受注単価（内定承諾ベース） **205万円超（YoY +2.2%）**	ミドル・ハイ比率の上昇とともに継続
DMP戦略・マーケ効率化	広告に依存しない獲得	国内全事業マーケティングコスト **1.26億円（YoY ▲24.9%）**、 オーガニック比率 前2期平均53%→**59%**	Manegyとのシナジー強化で 競争優位を拡大
Manegy Clip（アプリ）展開	日常接点・アクティブ率の向上	ローンチ1か月弱で**1万ダウンロード突破**、 コミュニケーション広告は30社弱が利用	認知・コミュニケーション広告の拡販
MS Jobsの求人基盤の再構築	全国・全層のユニバーサル化	認定エージェントの精査を終え掲載求人 **8,738件**へ再増加、 売上高 **YoY +11%**	AIマッチングと自動化で全国・全層へ

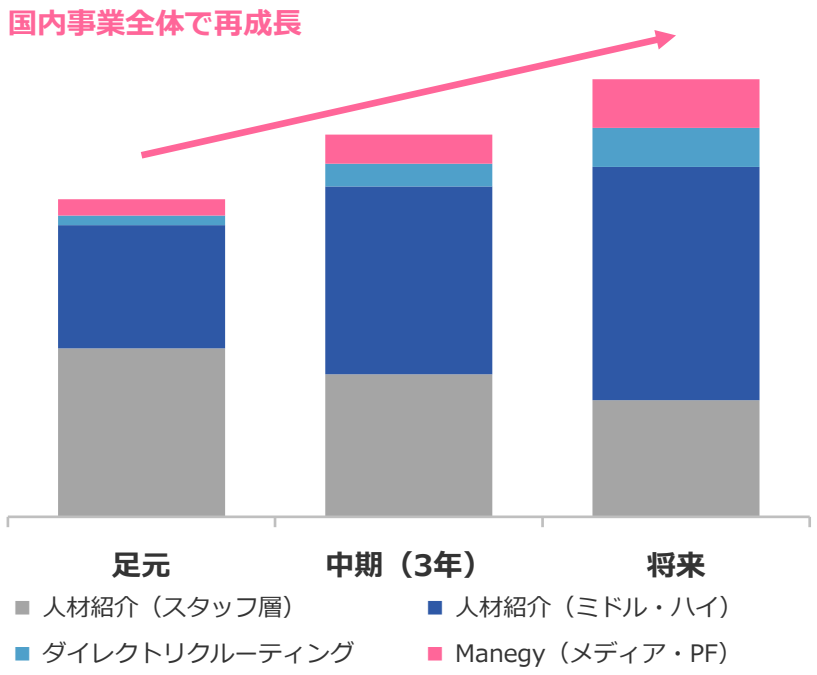
■人材紹介事業において前年第3四半期から進めてきた**ミドル・ハイ求人の獲得と即戦力訴求へのマーケティング転換**は、求人数・登録者数・受注単価の先行指標にそろって表れています。当該売上高は入社月計上のため、これらの先行指標は今後の決定・売上高に順次反映されていく見込みです。**獲得コストの圧縮と合わせ、収益性を伴った成長**を目指します。

■ダイレクトリクルーティング事業やメディア事業においても、上記のように戦略施策が効果を発揮し始めており、**次の成長に向けた基盤整備が順調に進行**しています。

国内事業全体の成長シナリオと未来戦略

3事業 × データ・AIで国内事業全体を新たな成長軌道へ

① 国内売上の成長シナリオ（構成イメージ）



※構成のイメージであり、業績予想ではありません

STEP1｜足元
人材紹介決定構成のスイッチ
ミドル・ハイの決定増でジュニア層の減少を補い、増収基調へ

STEP2｜中期（3年）
3事業の役割分担を完成
紹介＝ミドル・ハイ（決定割合5:5）
Jobs＝全国・全層・AI
Manegy＝日常接点

STEP3｜将来
管理部門の意思決定インフラへ
人材×メディア×AIの統合モデルを
国内随一のプラットフォームとして確立。

② 未来戦略：管理部門の「日常・業務・転職」をつなぐ

日常	毎日の情報接点（アプリで接触頻度UP）	Manegy Clip（アプリ）／Learning
業務	ニュース・製品選定・働く環境	Manegy／toB／Office
転職	ハイレイヤーは紹介、全国・全層はJobs	MS Agent ミドル・ハイ／MS Jobs 全国・全層

データ × AI（DMP）

接点データをマッチングへ

オーガニック比率 **59%**

■ 国内人材紹介は、AIで減少するジュニア層を**ミドル・ハイの決定増で補う「決定構成のスイッチ」**により3四半期連続の増収（QonQ）。今後3年で決定割合を5:5へ戻し、単価上昇とともに成長軌道を確かなものにします。
■ スタッフ層や地方・中堅中小の採用ニーズは、**ダイレクトリクルーティング（MS Jobs）が全国・全世代のユニバーサル・サービス**として受け止め、AIマッチングと自動化で生産性を高めます。
■ その土台が、**Manegyを核とした「日常・業務・転職」の接点**です。アプリによる日常接点から蓄積されるデータをAIで人材ビジネスへつなぎ、**広告に依存しない高いオーガニック比率と低い獲得コスト**で、国内事業全体を新たな成長へ導きます。

グループ事業展開の概要

事業開発

日常

業務

転職

Manegy Clip

Manegy

Manegy toB

Manegy Office

Manegy Learning etc

MS Career

MS Agent

MS Jobs

開発したAIモジュールとDMPの積極利用

FOUR QUARTERS RECRUITMENT

Ｎ＋Ｎではなく Ｎ×Ｎでの市場拡大と
事業成長を狙い管理部門・士業という
ニッチ領域でグローバルTOPを目指す

国内

豪州

英語圏から
世界へ

M&A/提携等
による推進

海外人材事業

FOUR QUARTERS
RECRUITMENT

海外人材事業（FourQuarters Recruitment）業績

豪ドルベースで**人材紹介売上高＋29.8%、営業利益は+71.2%**と順調に成長。

※ 豪ドル期中平均レート FY26Q2:94.08円 FY27Q2:111.18円

	FY26 Q2 (千AUD)	FY27 Q2 (千AUD)	前期比	FY26 Q2 (百万円)	FY27 Q2 (百万円)	前期比
売上高	15,975	**15,801**	**98.9%**	1,502	**1,756**	**116.9%**
人材派遣	11,906	**10,518**	**88.3%**	1,120	**1,169**	**104.4%**
人材紹介	4,069	**5,283**	**129.8%**	382	**587**	**153.4%**
売上原価	9,184	**8,196**	**89.2%**	863	**911**	**105.5%**
売上総利益	6,791	**7,605**	**112.0%**	638	**845**	**132.4%**
販管費	5,463	**5,331**	**97.6%**	513	**592**	**115.3%**
営業利益	1,327	**2,273**	**171.2%**	124	**252**	**202.4%**
中間純利益	881	**1,572**	**178.4%**	82	**174**	**210.8%**

売上高・売上総利益

売上高は、15,801千AUD（前年同期比1.1%減）と減少したものの、利益率の高い人材紹介売上高が5,283千AUD（同29.8%増）と大きく成長。結果、売上総利益は7,605千AUD（同12.0%増）と増益を実現。

営業利益

人材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の上昇に加えて為替レートの円安進行により大幅増加（詳細34ページ）。また、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71.2%増。（従業員数推移:FY26Q2 47名→FY27Q2 36名）

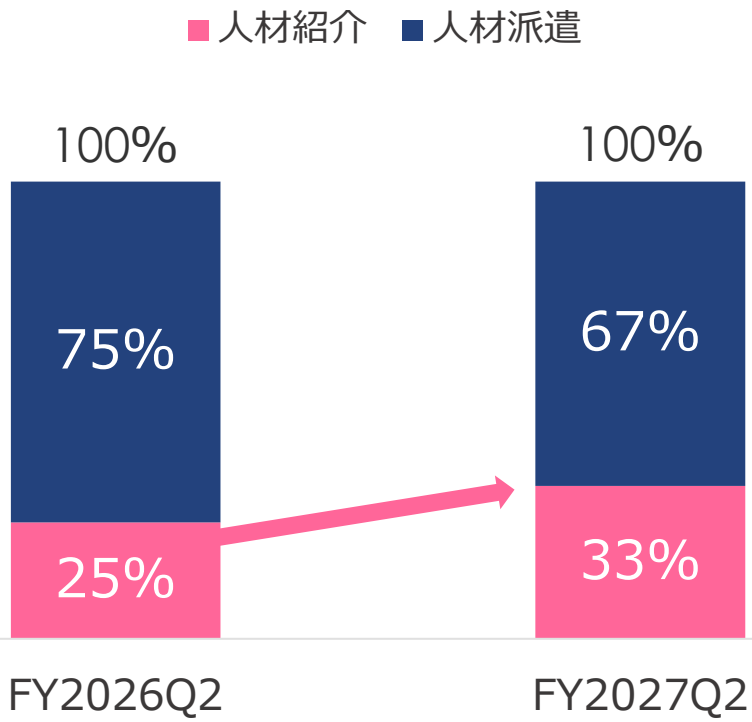
為替レート

豪ドル期中平均レートが94.08円から111.18円に円安方向へ推移。

売上高構成の変化による営業利益成長と為替の影響

子会社の売上高の総額は前年同期比で微減（△1.1%）したものの、**売上原価の発生しない、相対的に利益率の高い人材紹介売上高の構成割合が前年同期比の25%から33%へと上昇**し、**豪ドルベースの営業利益が成長**。加えて、**期中平均為替レートが前年同期の94.08円から111.18円へと円安が進行**したことに伴い、**円貨ベースの営業利益が前年同期比でさらに拡大**。

売上高の構成割合変化（豪ドル）



	FY26 Q2	FY27 Q2	増減
売上高（豪ドル）	**15,975** **(千AUD)**	**15,801** **(千AUD)**	**微減** **(△1.1%)**
人材紹介	4,069(千AUD)	5,283(千AUD)	**+29.8%**
人材派遣	11,906(千AUD)	10,518(千AUD)	△11.7%
営業利益（豪ドル）	**1,327** **(千AUD)**	**2,273** **(千AUD)**	**成長拡大** **(+71.2%)**
期中平均為替レート	**94.08円**	**111.18円**	**円安進行** **(+18.2%)**
営業利益（千円）	**124,909** **(千円)**	**252,754** **(千円)**	**さらに拡大** **(+102.4%)**

豪州子会社の完全子会社化

2026年9月30日付で、連結子会社FourQuarters Recruitment Pty. Ltd.（豪州）の残り25%の議決権を取得し、**完全子会社化**。
これに伴い、連結損益計算書上の**最終利益である「親会社株主に帰属する純利益」において**、これまで子会社の**当期純利益の75%を取込んでいた状態から、100%取込みへ変更**。

（1）何が変わるのか？（連結損益計算書上の表示）

連結損益計算書	これまで（親会社持分75%時）	完全子会社化後（親会社持分100%）
売上高	100%連結	100%連結
営業利益	100%連結	100%連結
経常利益	100%連結	100%連結
税金等調整前当期（四半期）純利益	100%連結	100%連結
当期（四半期）純利益	100%連結	100%連結
非支配株主に帰属する当期（四半期）純利益	**△ 25%**	**－**
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	**75%連結**	**100%連結**

変更なし

変更あり

（2）いつから変わるのか？

連結損益計算書への**反映は当期第4四半期から。**通期業績への影響は軽微。

親会社株主に帰属する四半期純利益

第1四半期（4-6月）	75%
第2四半期（7-9月）	75%
第3四半期（10-12月）	75%
第4四半期（1-3月）以降	**100%**

（3）のれんは増加しない（追加取得は資本取引として処理）

のれんの償却費負担は変更なし

支配獲得後の追加取得のため、**のれんの追加計上はなく、**よって**のれん償却額も変わらず。**

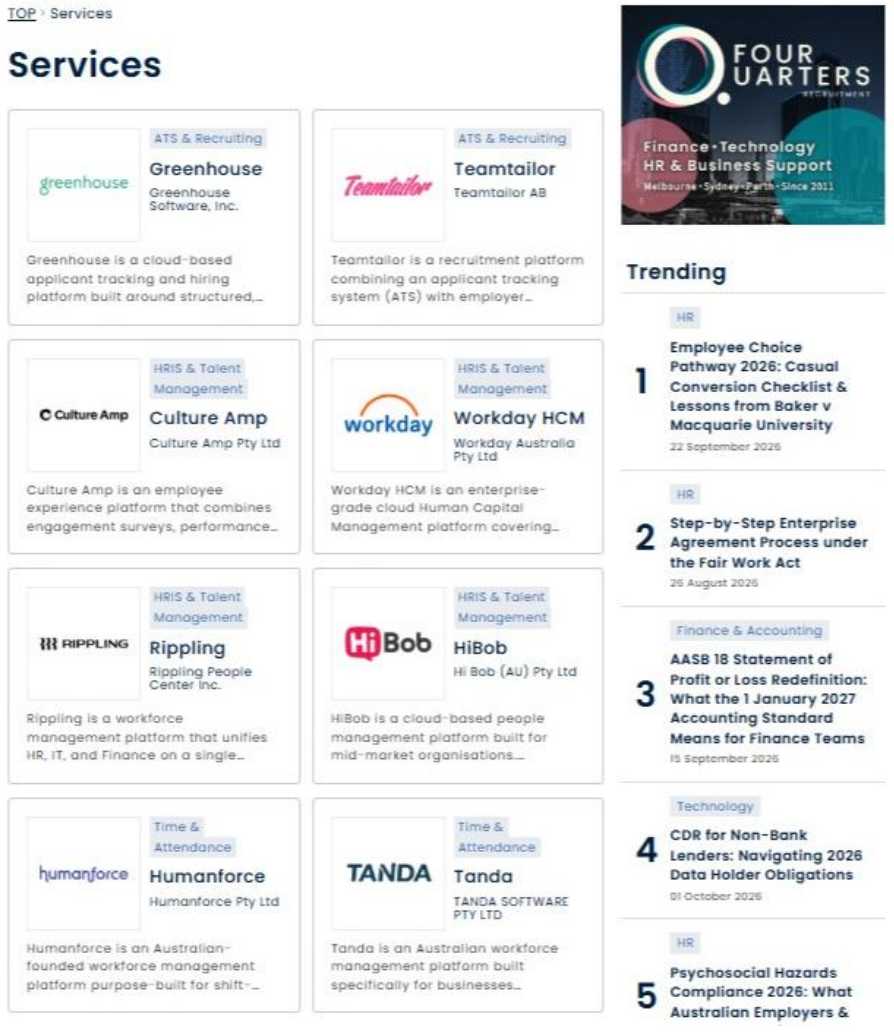
純資産への影響

2026年9月末時点で当該子会社にかかる非支配株主持分が貸借対照表上なくなり、取得対価との差額は資本剰余金から控除。

Manegy β版がオーストラリアでもスタート

国内で培ったメディア運営力を活かし、英語圏においても業務トレンドやサービス情報の発信を行い、ブランディングの強化と競争優位性の基礎を構築して参ります。





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、変更するものではございません。