2026年12月期　第3四半期決算説明資料

株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア
証券コード：421A（東証グロース）

2026年11月11日

movin'
www.movin.co.jp

エグゼクティブサマリー

FY26 3Qの転職支援人数は2Q同様過去最高水準。売上・利益とも進捗率は上振れ。

- ✓ マクロ環境として労働需給逼迫が継続する中、上期に続きAIコンサル需要拡大が継続しており、
  FY26 3Qの転職支援人数は**2Q同様過去最高水準で着地**。
- ✓ FY26 3Q累計売上49．2億円（前年同期比＋73．8％）、営業利益は24．4億円（同＋69．8％）と引き続き好調。
  売上高計画進捗率は76．9％、営業利益計画進捗率は80．6％といずれも順調に進捗。通期着地は修正計画を上振れる見込み。

来期成長のドライバーとなるキャリアアドバイザー数は11月時点で期末目標人数を大きく超過

- ✓ FY26 3Qにおいては、FY25 4Q→FY26 1Q→FY26 2Qと続く高成長の再現性検証に重点を当てて活動し、2Q水準の再現性を確認。
- ✓ 検証結果を基に3Q後半から来期の成長に向けた“仕込み”を行っており、これまで以上に採用を加速。重要KPIである
  キャリアアドバイザー数は11月1日時点で161人に達しており、期末人数は当初計画人数150人を大きく上回る着地となる見込み。

2027年中に持株会社体制への移行を予定

- ✓ 今後の事業領域の拡大並びにM&Aの実行推進を円滑に進めるため、2027年中に持株会社体制への移行を予定
- ✓ 会社分割方式により、現ムービン・ストラテジック・キャリアはホールディングスカンパニーとなる見込み。

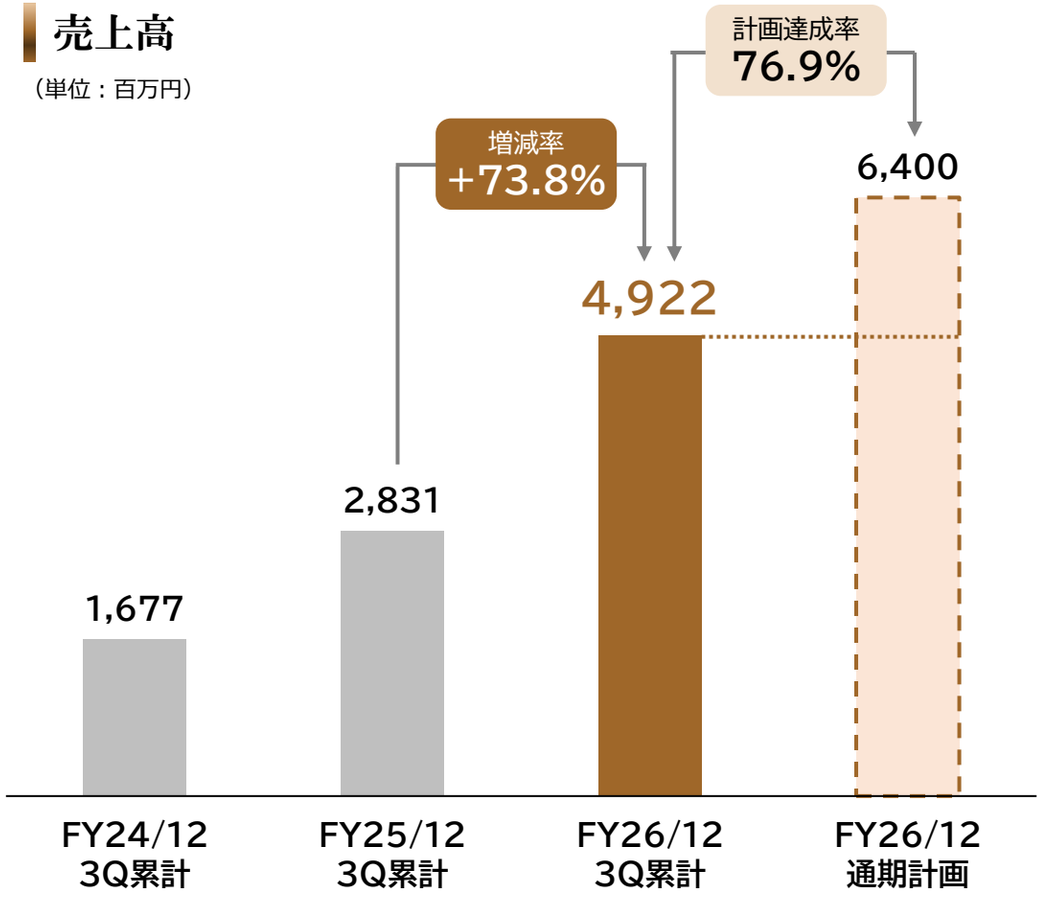
movin'
www.movin.co.jp
Copyright © movin’ corporation limited. All Right Reserved.

業績ハイライト

✓ FY26 3Q累計売上高は前年同期比＋73．8%成長の4，922百万円、営業利益は同＋69．8%成長の2，433百万円と、
売上高・利益ともに前年比大きく伸長。

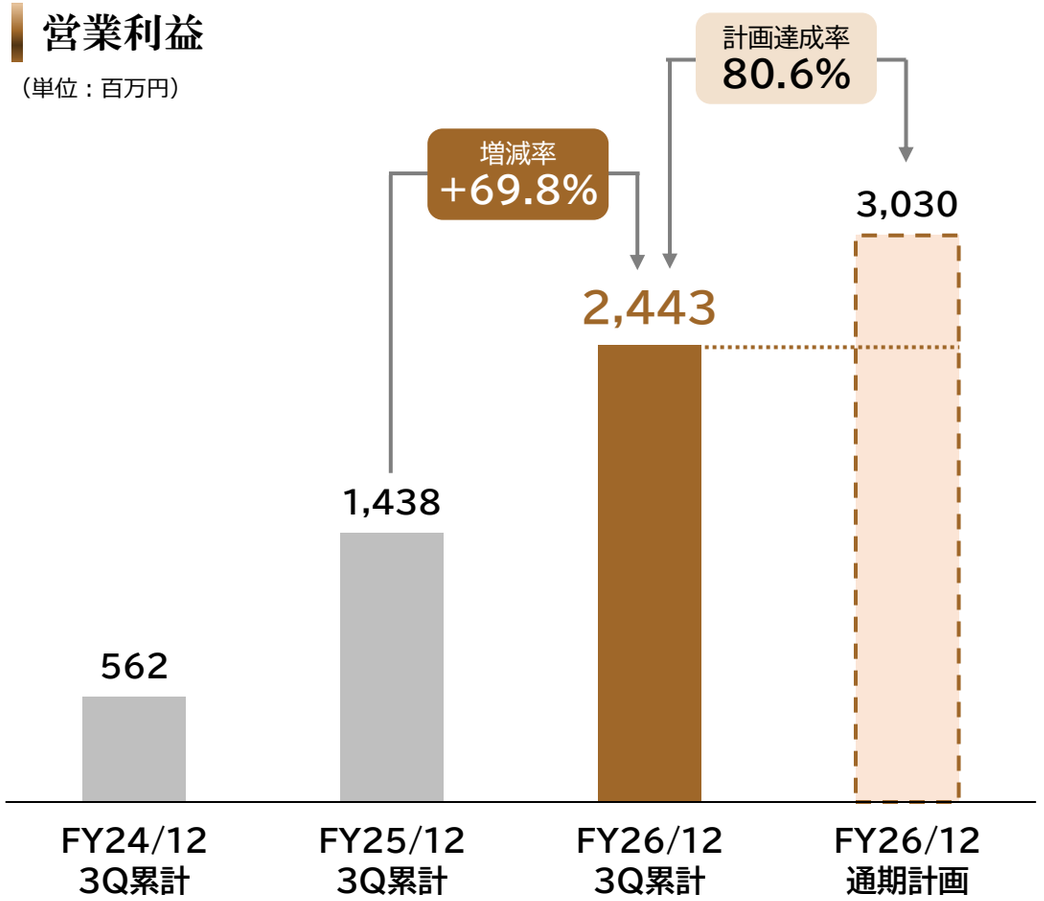
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）



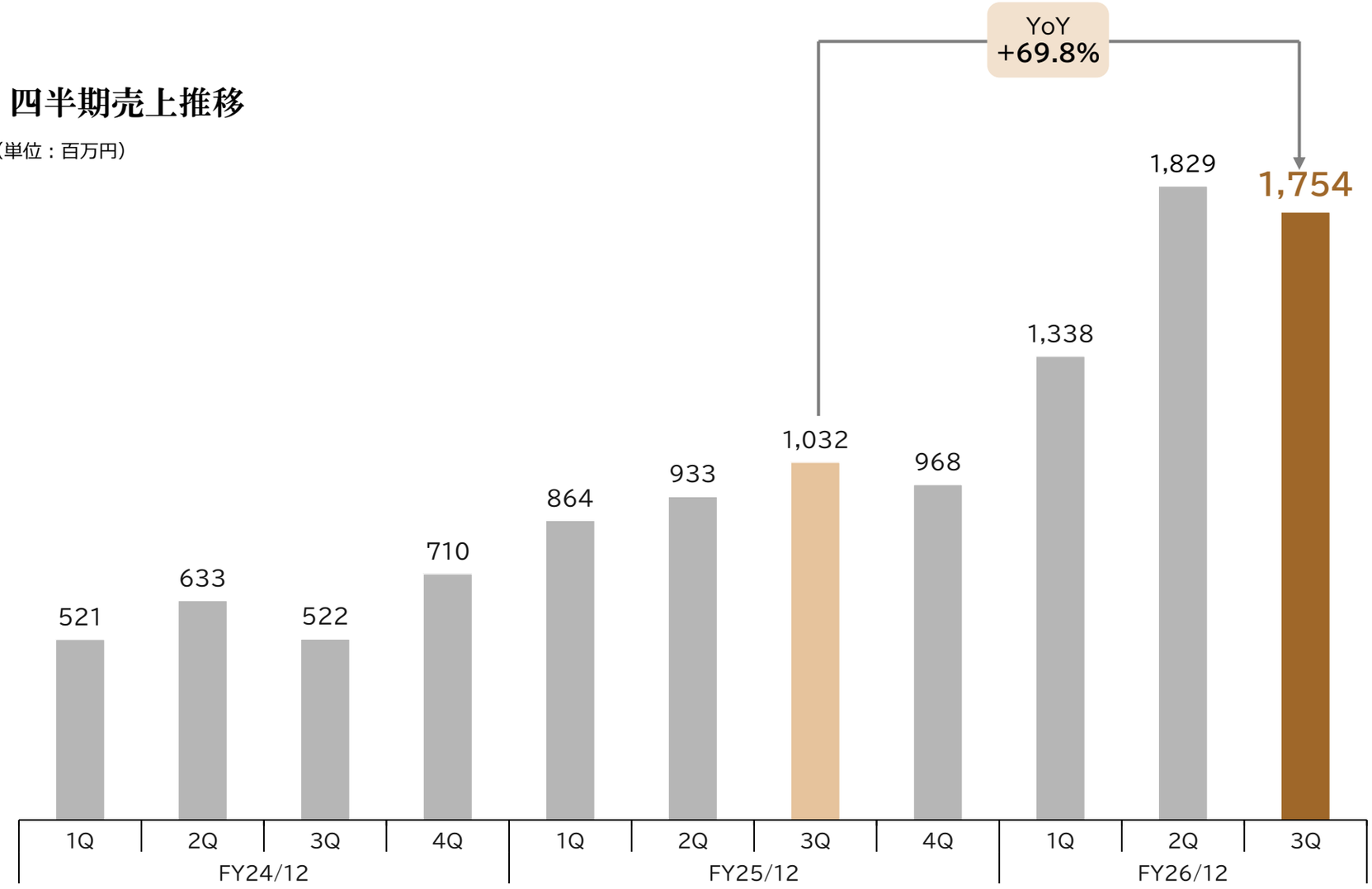
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

FY26 3Q売上は前年同期比倍増

✓ FY26 3Q売上は前年同期比＋69．8%と前Qに引き続きYoYで大幅に伸長

四半期売上推移

（単位：百万円）



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

財務サマリー

✓ 今期より賞与引当金の計上基準を変更（次頁）。従来通りの基準であれば、営業利益は2，669百万円（前年同期比＋85．5％）。

✓ 通期計画に対して売上高進捗率：76．9％、営業利益進捗率：80．6％と順調に進捗。通期着地は修正計画を上振れる見込み。

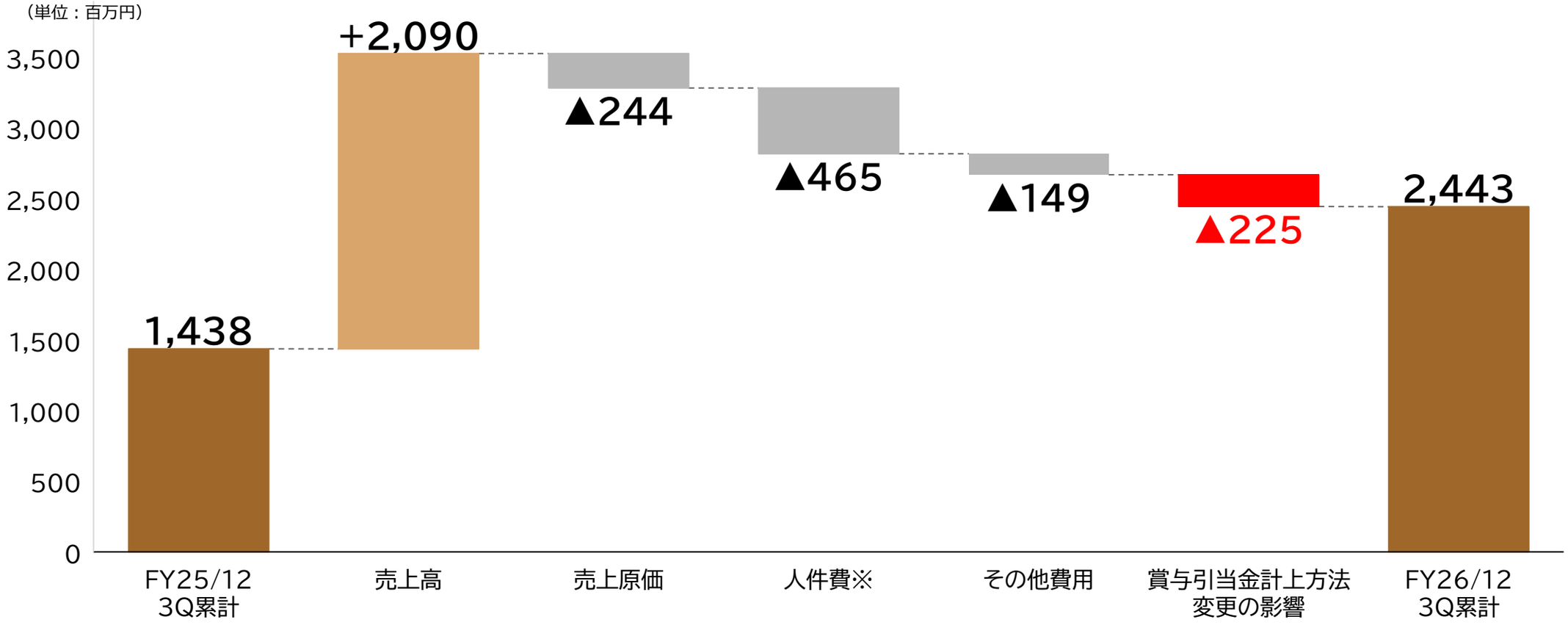
（百万円）	FY25/12 3Q累計実績	FY26/12 3Q累計実績	前年同期比	FY26/12 通期修正計画	進捗率
売上高	2,831	4,922	+73.8%	6,400	76.9%
売上総利益	2,700	4,546	+68.4%	5,916	76.9%
（売上総利益率）	（95.4%）	（92.4%）	（▲3.0pt）	（92.4%）	—
販売費及び一般管理費	1，262	2,103	+66.7%	2,886	72.9%
営業利益	1，438	2,443	+69.8%	3,030	80.6%
（営業利益率）	（50.8%）	（49.6%）	（▲1.2pt）	（47.3%）	—
経常利益	1，438	2,455	+70.7%	3,039	80.8%
（経常利益率）	（50.8%）	（49.9%）	（▲0.9pt）	（47.5%）	—
親会社株主に帰属する四半期（当期）純利益	940	1,603	+70.5%	1,987	80.7%
（純利益率）	（33.2%）	（32.6%）	（▲0.6pt）	（31.0%）	—

Copyright © movin’ corporation limited. All Right Reserved.

賞与引当金計上方法変更詳細

- ✓ 今期から、より売上の年間進捗に比例して計上する形に賞与引当金の計上方法を変更。従来の計上方法より1Q・2Qの計上額が増加し、3Q・4Qの計上額が減少するため、3Q累計決算までにおいては▲225百万円のインパクト。
- ✓ 期中の計上タイミングがズレるのみで、通期での賞与引当金合計額は従来と変更なし（＝通期利益には影響なし）。

営業利益の増減要因



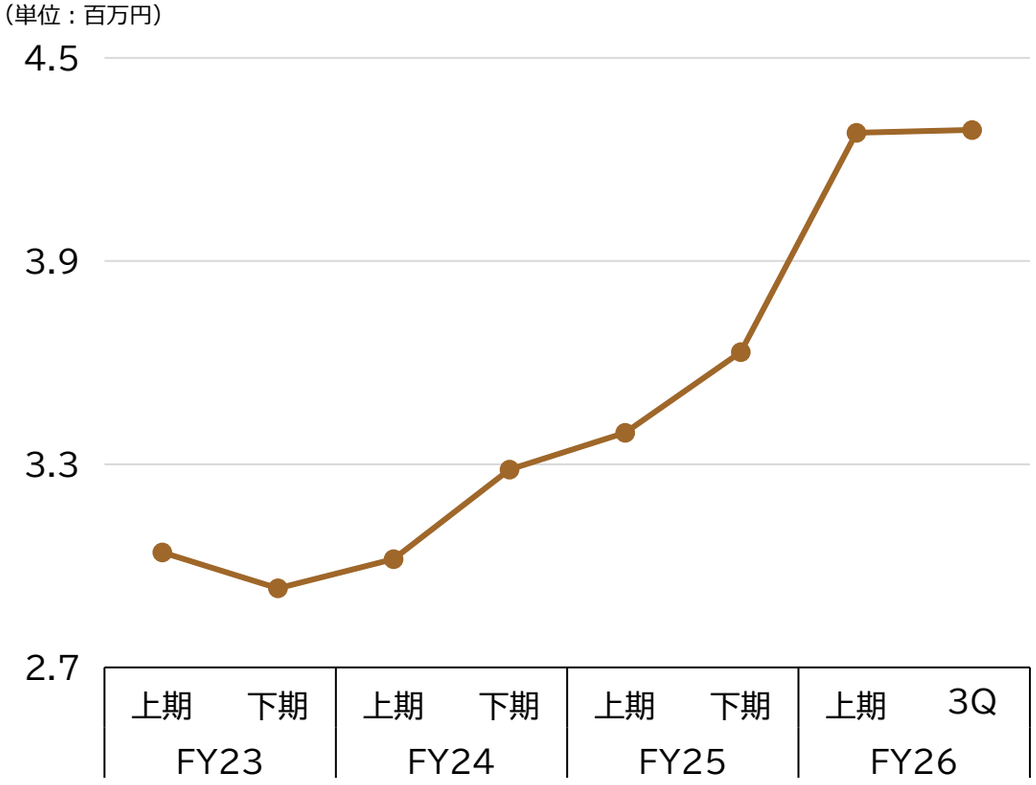
※ 給与及び手当、賞与、法定福利費、業務提携先への外注費を含む

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

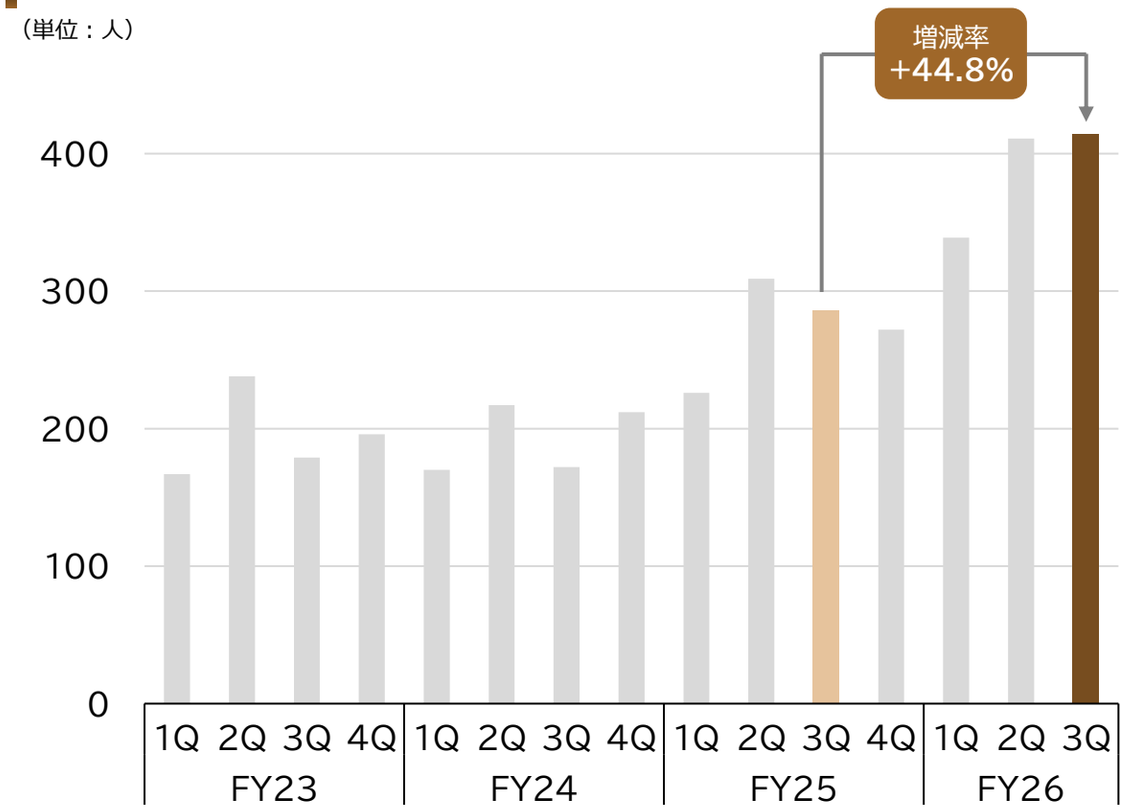
転職支援人数は2Q同様過去最高水準

- ✓ AIコンサル需要に伴う人材ニーズ拡大から引き続き採用マーケットの需給はタイトであり、平均成約単価は高止まり。
- ✓ 転職支援人数は前年同期比＋44．8%と2四半期連続で前期比大幅伸長・過去最高水準の着地となり、2Q水準業績の再現性を確認。

転職支援1件当たりの平均成約単価



四半期別転職支援人数（入社人数）推移



Copyright © movin’ corporation limited. All Right Reserved.

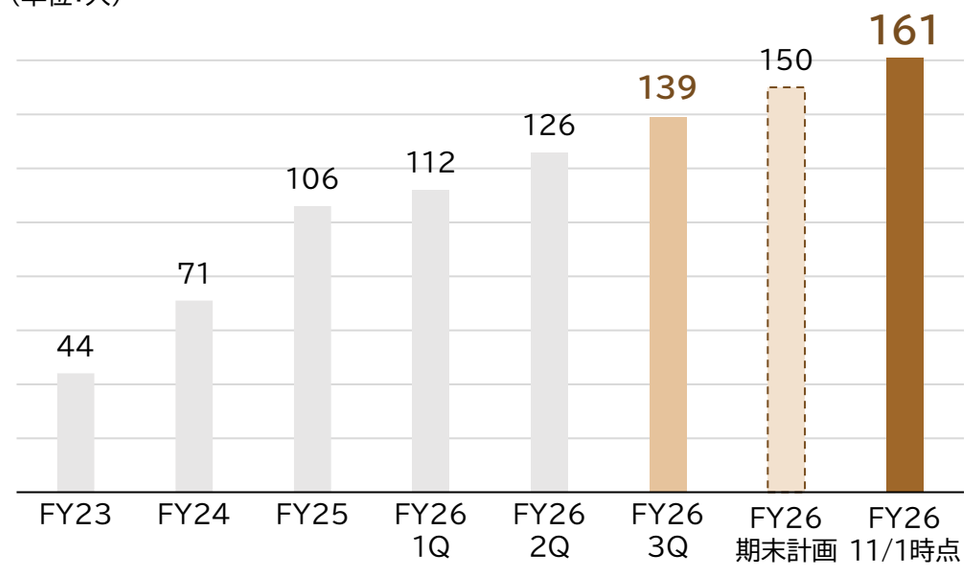
キャリアアドバイザー数は既に期末目標人数を超過達成

- ✓ 3Q末キャリアアドバイザー数は2Q末比＋13人純増と順調に推移。 11月1日時点のキャリアアドバイザー数は161人まで増加しており、現時点で既に当初計画150人を超過達成。来期の成長に向け更なる人員増を継続。
- ✓ 人数増にも拘わらず、一人当たり生産性はFY25を大きく上回る高水準を維持

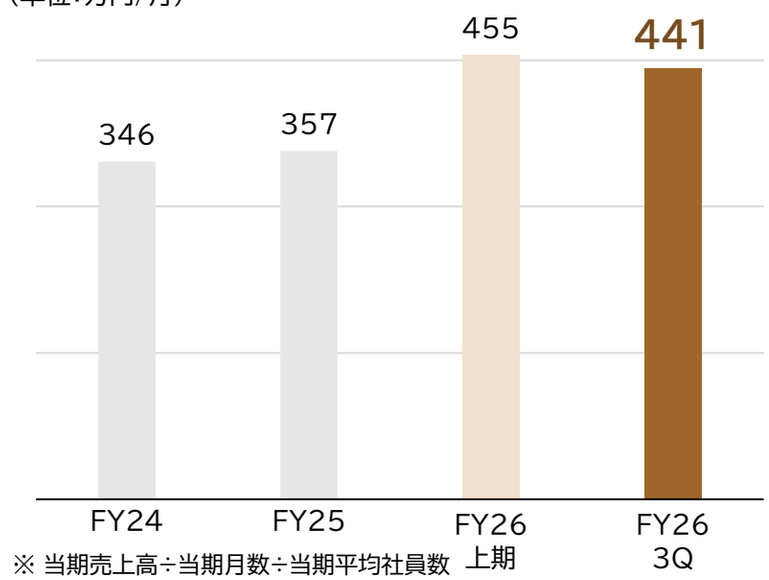
当社の収益モデル

売上高 ＝ キャリアアドバイザー数 × 生産性（一人当たり売上高）

キャリアアドバイザー数推移



キャリアアドバイザー一人当たり生産性水準



※ 当期売上高÷当期月数÷当期平均社員数
（（前期末社員数＋当期末社員数）÷2）にて算出

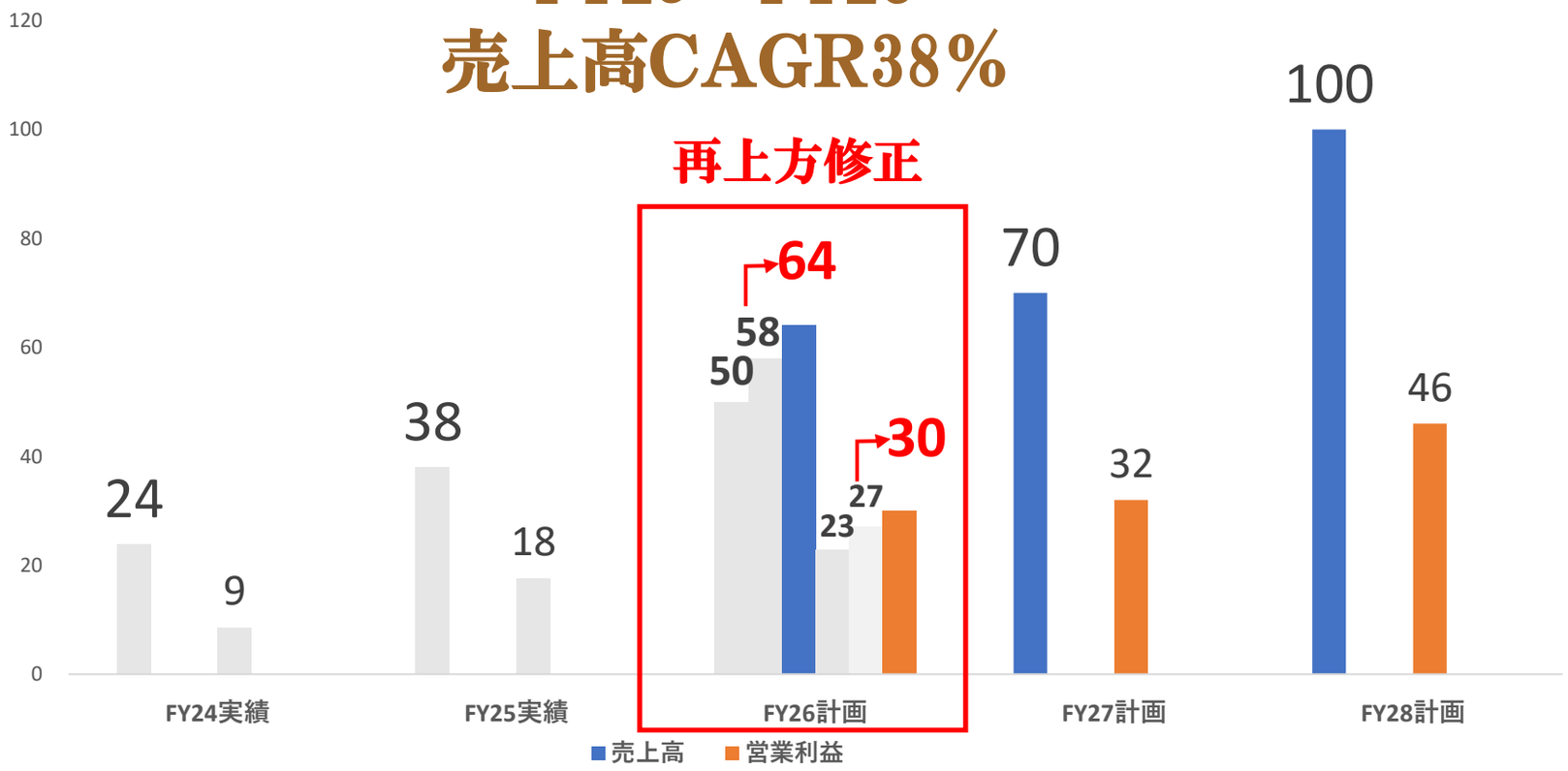
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

（再掲）中期経営計画目標　2028年売上高100億円

✓ 2028年までに、オーガニック成長のみで売上高100億円、FY25からFY28のCAGR約38％を目標とする。
M&Aによる成長はあくまでも上記目標からプラスαの上積み。

中期経営計画期間中　数字目標

（単位：億円）

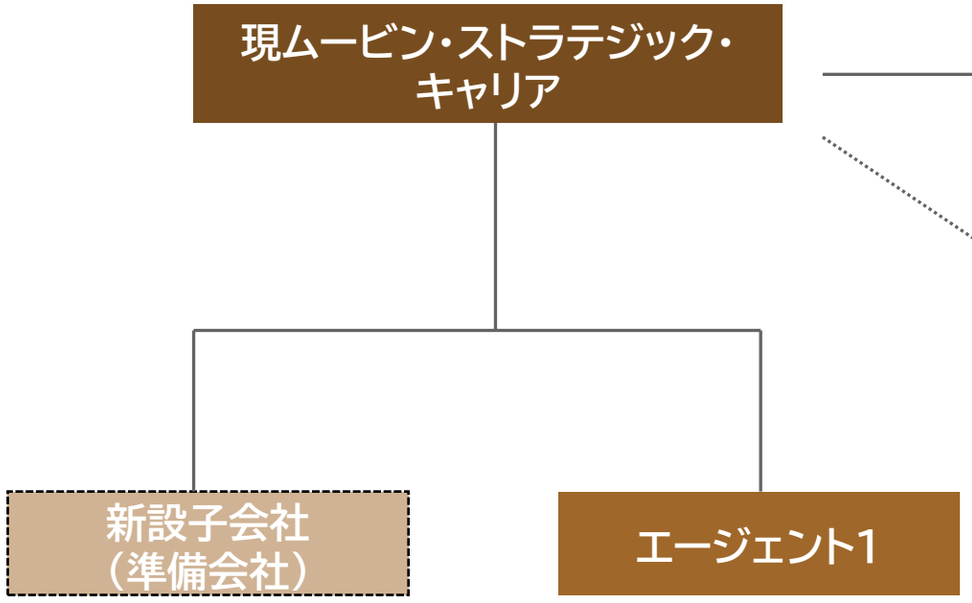


Copyright © movin’ corporation limited. All Right Reserved.

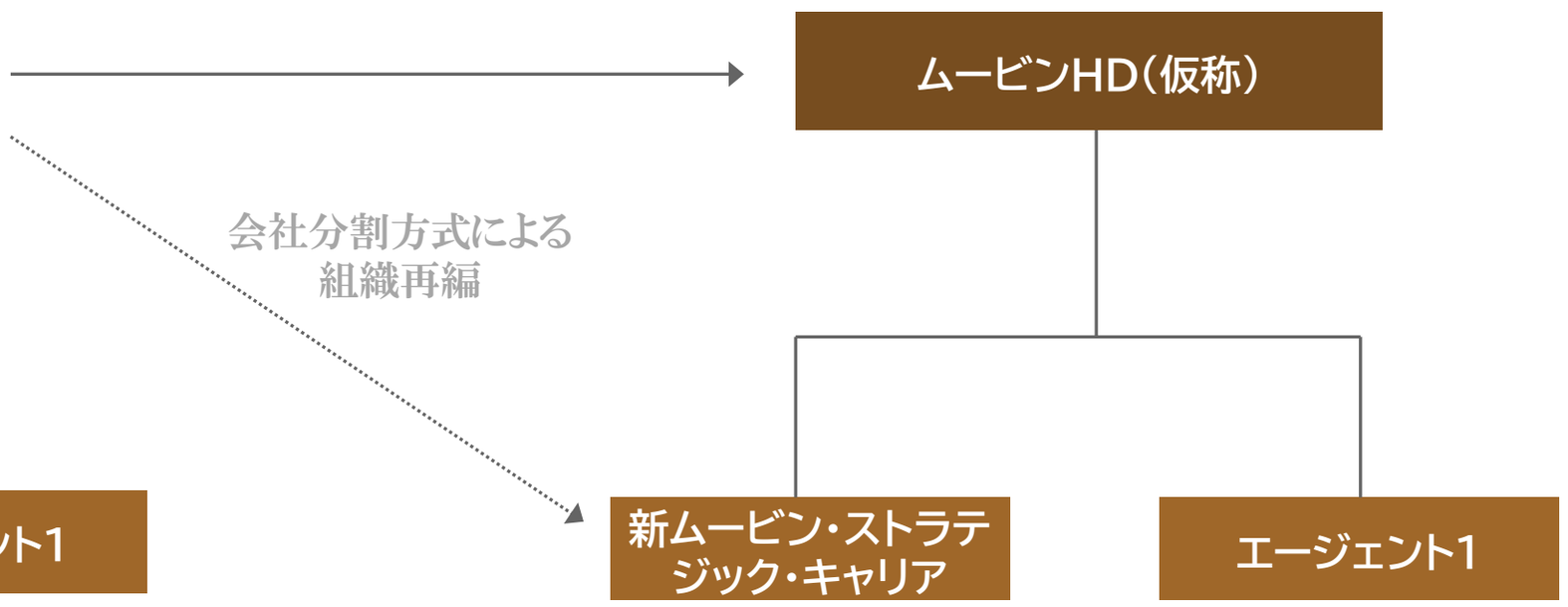
更なる事業の発展へ向け、2027年中に持株会社体制へ移行予定

- ✓ 今後の事業領域の拡大並びにM&Aの実行推進を円滑に進めるため、2027年中に持株会社体制へ移行予定
- ✓ 子会社への権限委譲を進め、より機動的・積極的に事業を遂行

現状のグループ体制



移行後のグループ体制



※ 持株会社体制への移行は、2027年3月開催予定の株主総会での承認後となります。

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

Appendix

会社概要

会社名	株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア （Movin’ Strategic Career CO., LTD.）
代表者	代表取締役社長　神川 貴実彦
所在地	東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー7F
設立年	2000年12月（創業：1996年）
株主構成	当社代表取締役社長　神川及びその親族　71.7%※1
事業内容	人材紹介業務 （厚生労働大臣許可番号 13－ユ040418）
連結従業員数	165人（2026年9月末時点）



代表取締役社長

神川 貴実彦

Johns Hopkins University SAIS（高等国際問題研究大学院）グラデュエットディプロマ、SAIS学長ジョージ・R・パッカード博士リサーチアシスタント等を経てベンチャー企業に就職。ボストン コンサルティング グループに転職後、人事、組織のケースやポストM&Aインテグレーションなどに従事。
1997年、前身となる有限会社ムービンを設立し現在に至る。

経営陣※2	・代表取締役社長	神川　貴実彦
	・取締役	西田　和雅
	・社外取締役	椎名　茂 - 元PwC日本代表
	・常勤監査役	杉本　哲也
	・社外監査役	森山　雅勝 - トランスコスモス専務取締役 - チーム・ラボ取締役
	・社外監査役	三河　宏彰 - 元株式会社シーズメン（東証スタンダート上場） 代表取締役社長

※1　神川の資産管理会社を含む

Copyright © movin’ corporation limited. All Right Reserved.

当社の競争優位性

1.ハイエンド人材集客＋人材紹介を一気通貫で実施。

・バリューチェーン上の収益機会を外部流出させず、全て自社完結させる高収益ビジネスモデル
・長年の事業運営実績によるブランド力、SEO対策等により広告宣伝費ゼロで20代～30代の若手プロフェッショナル人材を安定的に集客

2. 約12.4万人のプロフェッショナル人材を囲い込み

・25年超の歴史の中で約12．4万人のプロフェッショナル人材の自社データベースを構築し、上記に対するデータベースマーケティングチームを立ち上げ、繰り返し転職支援を行う体制を確立。

3. 人材採用競争力

・他社比競争力がある報酬体系を提示することで、採用活動における優位性を維持。

4. 機動的な顧客ポートフォリオ入替

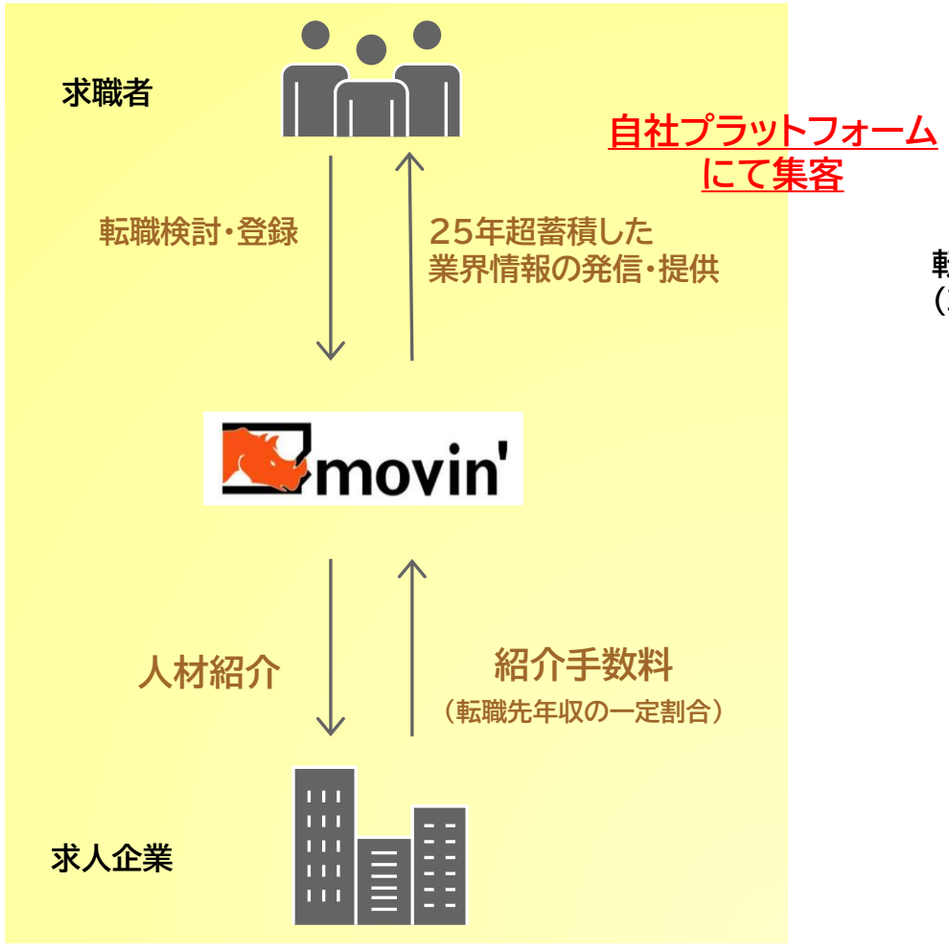
・顧客の採用意欲の変化に対応し機動的に顧客ポートフォリオを入れ替え、積極的採用企業に集中して深耕営業を実施。

movin'
www.movin.co.jp
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

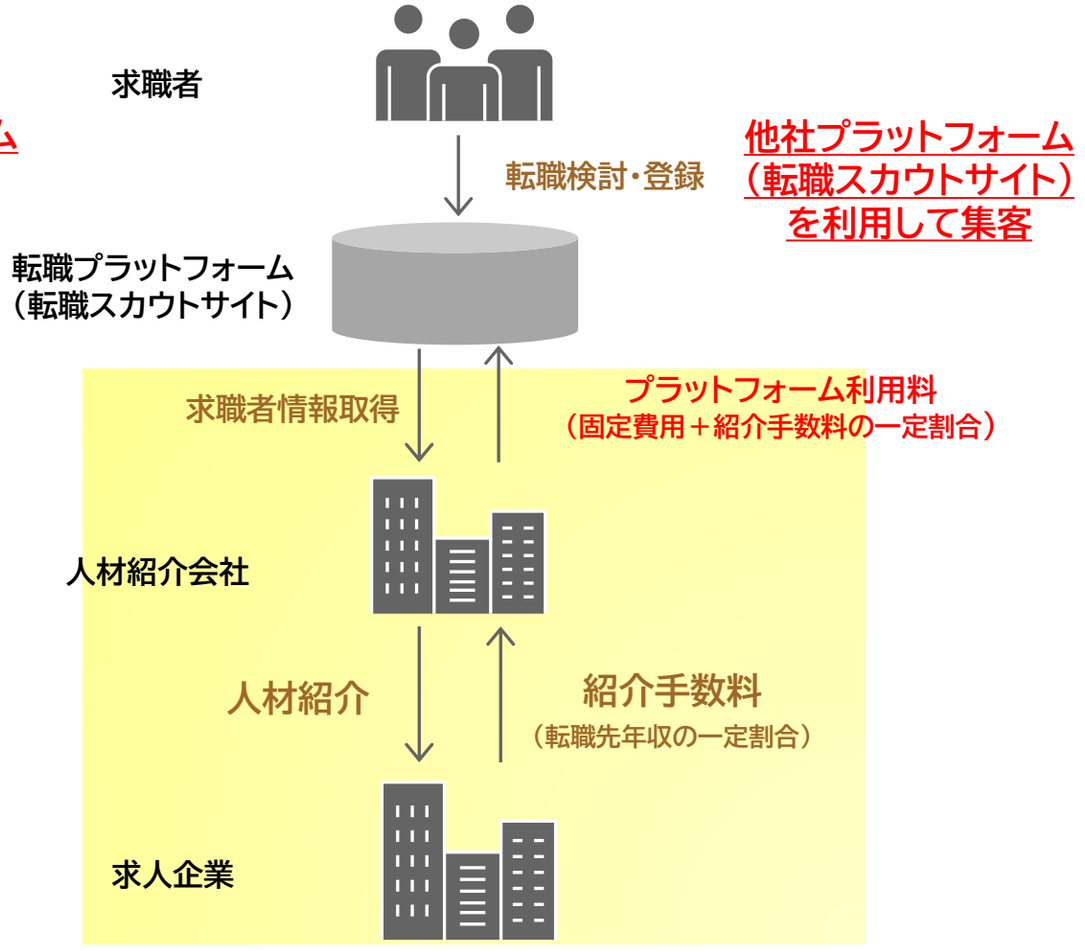
ハイエンド人材集客＋人材紹介を一気通貫で実施。

✓ バリューチェーン上の収益機会を外部流出させず、全て自社完結させる高収益ビジネスモデル

当社の主要ビジネスモデル



プラットフォーム利用人材紹介会社のビジネスモデル



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

求職者獲得における強み

✓圧倒的な歴史とコンテンツ量を持つ自社プラットフォーム運営。近年はYouTubeや書籍出版等新規チャネル開拓にも取り組み、新規求職者を獲得。

自社DB累計登録者数※

12.4万人

※2026年9月末時点で、当社ホームページまたはスカウト経由で当社サービスに会員登録し、当社データベースに登録されている人数。現在非稼働の会員や転職先が決定済みの会員を含むが、退会済みの会員は含まず。

当社の強み

1. 歴史の長さ

1995年	1996年	1997年	1999年
Windows95発売	ヤフージャパン	楽天	movin' www.movin.co.jp グーグル（オフィス開設年） DeNA

2. 圧倒的なコンテンツ量

HP総ページ数：54,000ページ超（2026年11月2日時点）

3. 多様な集客チャンネル











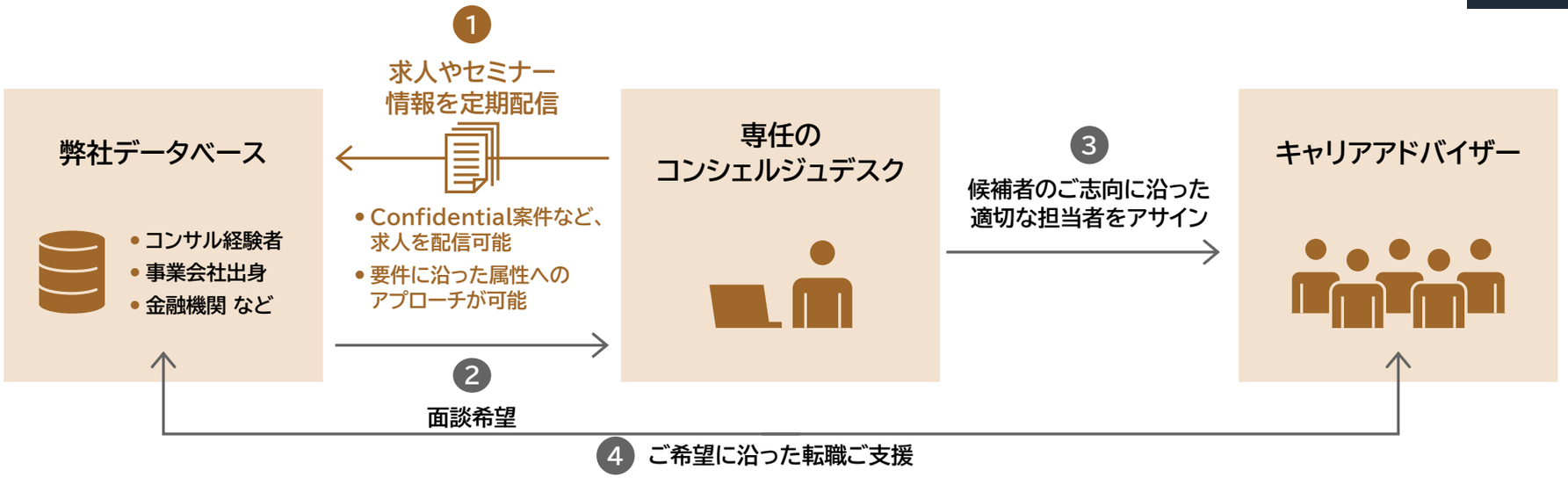
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

約12.4万人の累計登録者を囲い込むプラットフォームへと進化し、LTVを最大化

人材業界ではビズリーチ等転職プラットフォームにその時登録している転職希望者にアプローチし、フローで転職支援する手法が大半。
対して、
弊社は創業以来最大の資産である約12.4万人のプロフェッショナル人材に対して、
2023年1月より登録者データベースマーケティングチーム（コンシェルジュデスク）を立ち上げ、
繰り返し転職支援を行う体制を確立。
一般的に転職した方は凡そ5年に一度の頻度※で再度転職を繰り返す傾向。



『コンシェルジュデスク』を通じた転職支援の仕組み



※マイナビ社「転職動向調査2025年版」 2024年転職者全体の前職の勤務先での就業期間61.2ヶ月より

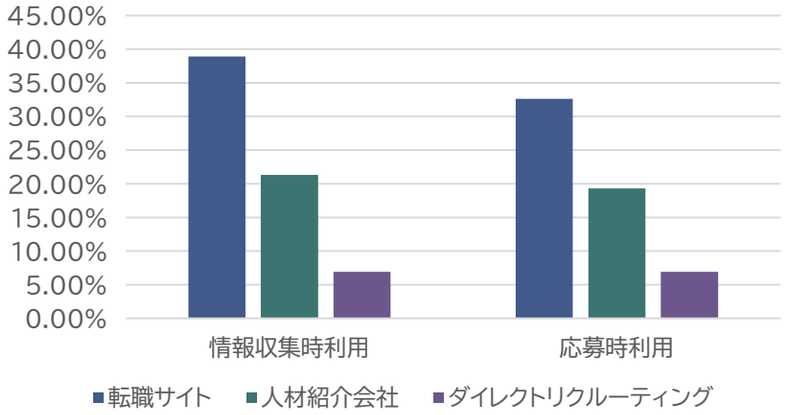
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

自社集客の重要性

✓ 多くの求職者が転職プラットフォームに登録し、エージェントも転職プラットフォームを利用して集客。
他方で、エージェト向けサービス比率が低下傾向の転職プラットフォームも散見。

求職者のサービス別利用割合

多くの求職者が転職プラットフォームを利用



※転職活動時に当該サービスを利用したことがある求職者の割合（複数回答可）。
マイナビ社「転職動向調査2025年版」より作成

主要転職プラットフォーム登録ヘッドハンター人数

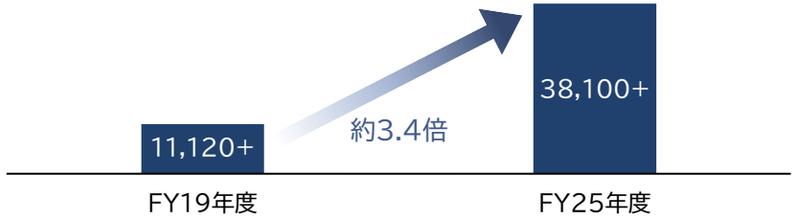
40,000人+

※ ビジョナル社 FY26第1四半期決算説明資料記載、エン社「ミドルの転職」「AMBI」サービスHP記載、リクルート社「リクルートダイレクトスカウト」サービスHP記載、
パーソルホールディングス社「dodaX」サービスHP記載、ハウテレビジョン社「外資就活ネクスト」サービスHP記載 の登録ヘッドハンター人数合計

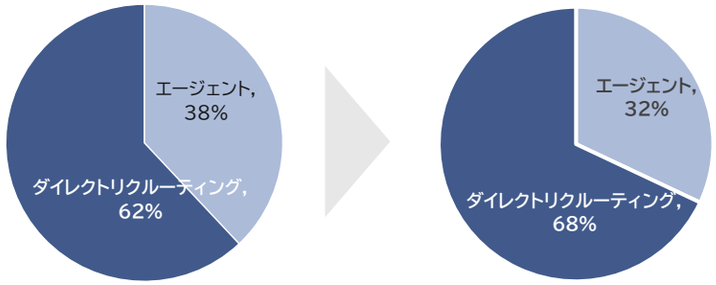
ビズリーチ社ダイレクトリクルーティングの取組

転職プラットフォームのエージェント向けサービス比率は低下傾向

ビズリーチ社ダイレクトリクルーティング累計導入企業数



各年度におけるビズリーチ社の売上構成比



※ ビジョナル社 FY21年度通期、FY25年度通期決算説明資料より作成

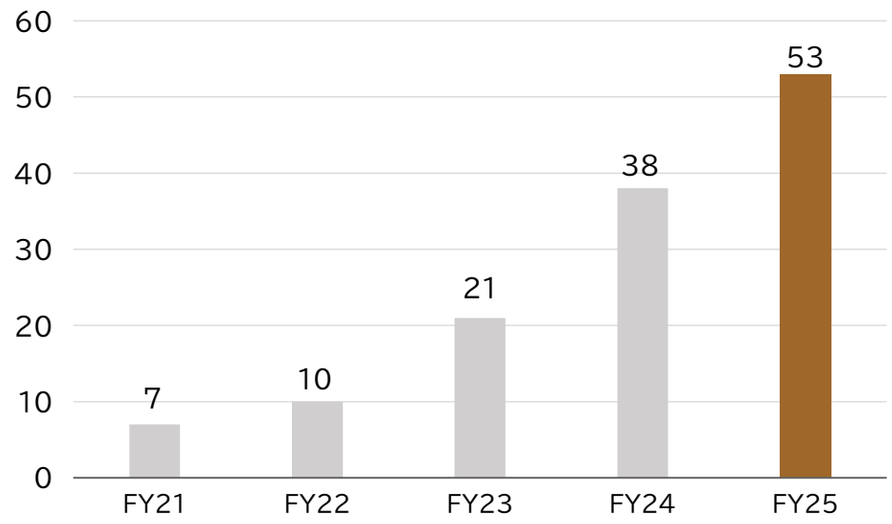
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

キャリアアドバイザーの採用強化

✓集客増に対応できるよう人員体制を拡充し、FY25も前年を上回るペースで新規採用は順調に進捗。
他社比競争力がある報酬体系を提示することで、採用活動における優位性を維持。

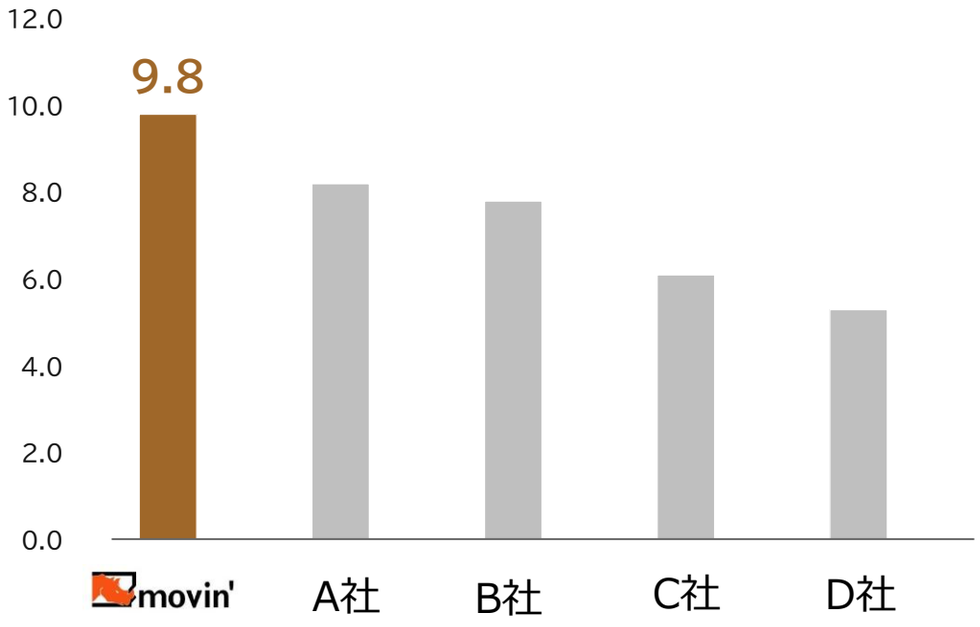
年度別キャリアアドバイザー採用人数

（単位：人）



上場人材紹介企業との平均年収の比較※

（単位：百万円）



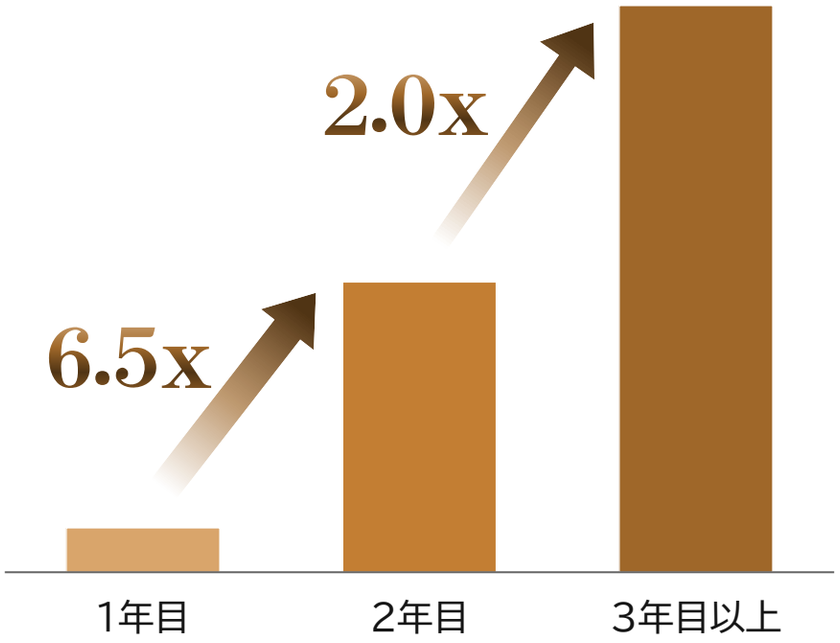
※ 2025年12月末時点。競合他社の平均年収は直近公表の2025年8月21日時点での公表済み最新有価証券報告書より記載。
なお、平均年収はキャリアドバイザーの平均ではなく、全従業員の平均値を表す

movin'
www.movin.co.jp
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

確立されたキャリアアドバイザー育成モデル

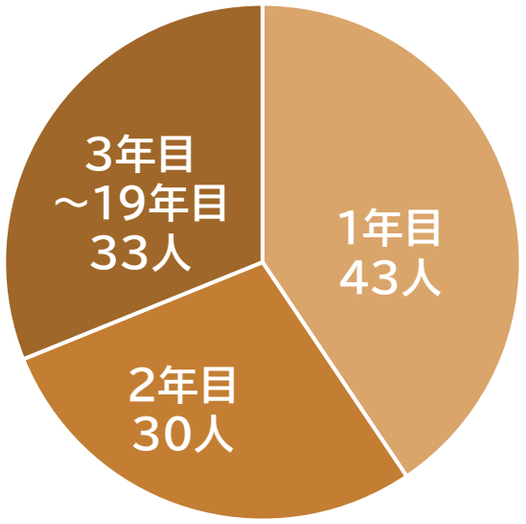
✓ 新規採用社員は1年目→2年目、2年目→3年目で順調に戦力として成長。2024年、2025年の採用が2026年以降の売上成長に寄与。

入社年数ごとの平均売上高



※ 2025年12月期の売上高及び2025年末に在籍しているキャリアアドバイザー人数に基づき算出

入社年次別のキャリアアドバイザー人数



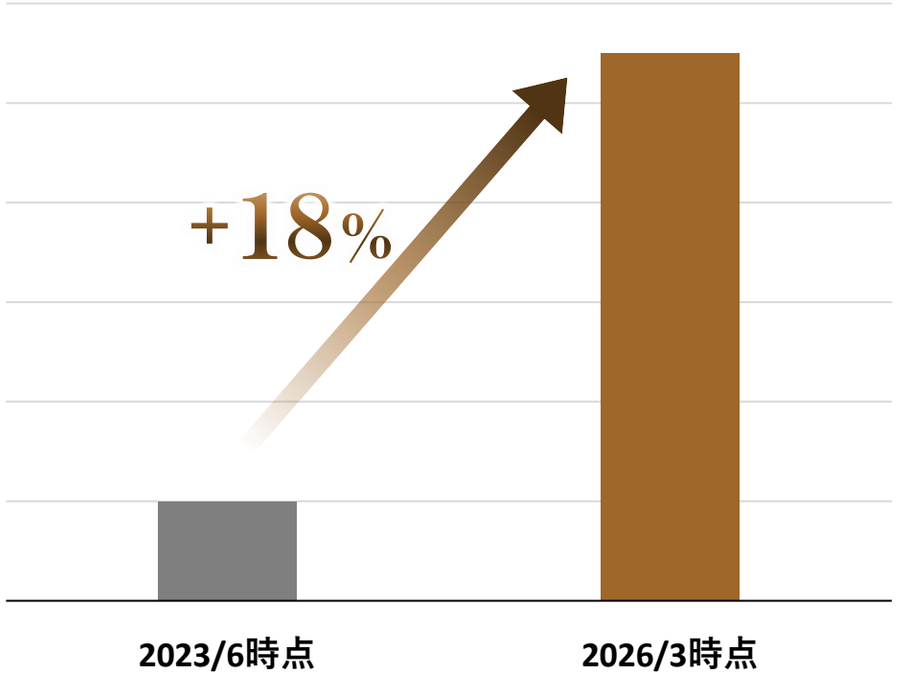
※ 2025年12月末時点。業務提携先も含む。

movin'
www.movin.co.jp
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

DX、AI活用による登録者応募率向上

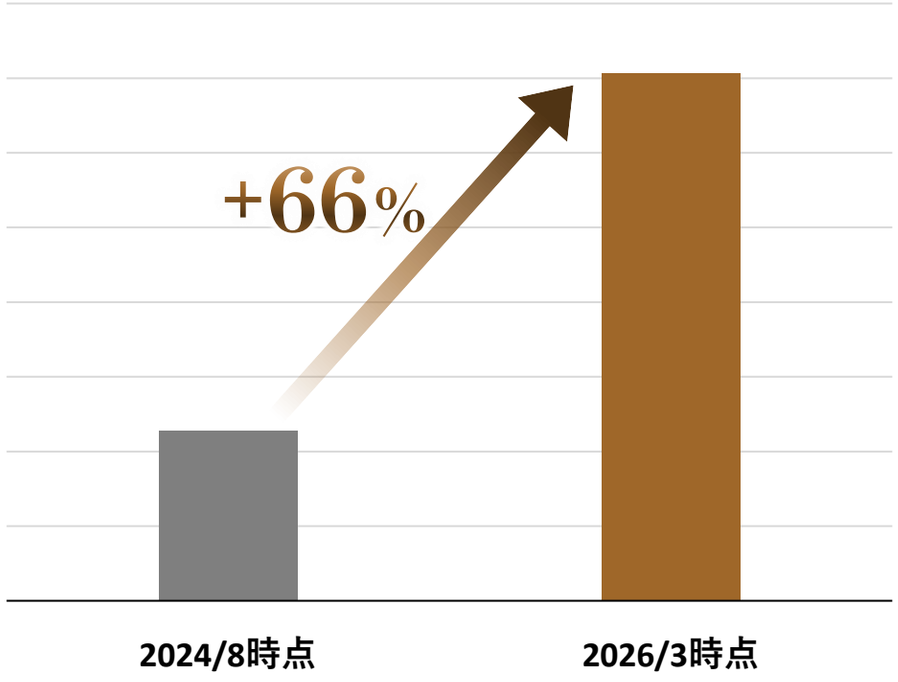
✓①営業マネジメントシステムをDXにて刷新（営業の“見える化”）②生成AIを活用することで、新人キャリアアドバイザーもベテランと同等のサービス提供が可能になり、応募率向上

登録者応募率※1



※1 最新登録日から180日以内にいずれかの企業に応募した求職者の割合

選考中人数※2



※2 いずれかの企業に応募中の求職者人数

Copyright © movin’ corporation limited. All Right Reserved.

顧客ポートフォリオ入替（積極採用企業への集中）

1 人材紹介業は成功報酬のため、新規契約のハードルは低い。

2 他方、顧客の採用ニーズは短期間で目まぐるしく変化。

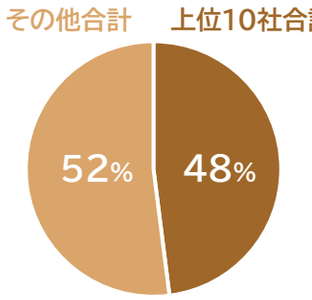
▶

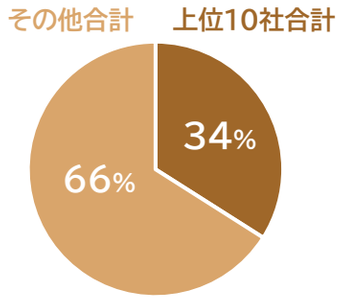
今積極採用中の顧客に都度シフトして深耕営業することが重要。当社は、顧客の変化に対応して機動的に顧客ポートフォリオを入れ替え。

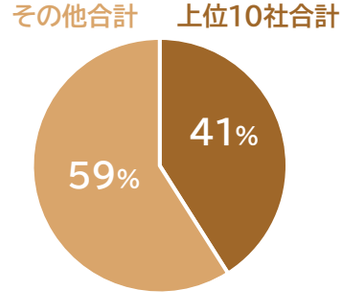
直近3年間の売上上位10社一覧＆上位10社が占める割合の推移

順位	FY23/12	FY24/12	FY25/12
1	大手外資系A社	大手外資系F社	中堅日系ファームC社
2	大手外資系C社	大手外資系D社	大手日系A社
3	大手外資系F社	中堅日系ファームC社	大手日系B社
4	大手外資系D社	中堅日系ファームD社	大手外資系D社
5	大手日系B社	中堅日系ファームA社	大手外資系A社
6	大手日系C社	大手日系E社	大手外資系F社
7	大手日系A社	大手日系B社	大手外資系G社
8	大手外資系H社	大手外資系B社	中堅日系ファームD社
9	中堅日系ファームB社	大手日系A社	中堅日系ファームF社
10	大手日系D社	中堅日系ファームE社	中堅日系ファームB社

前年上位10社中4社は変動





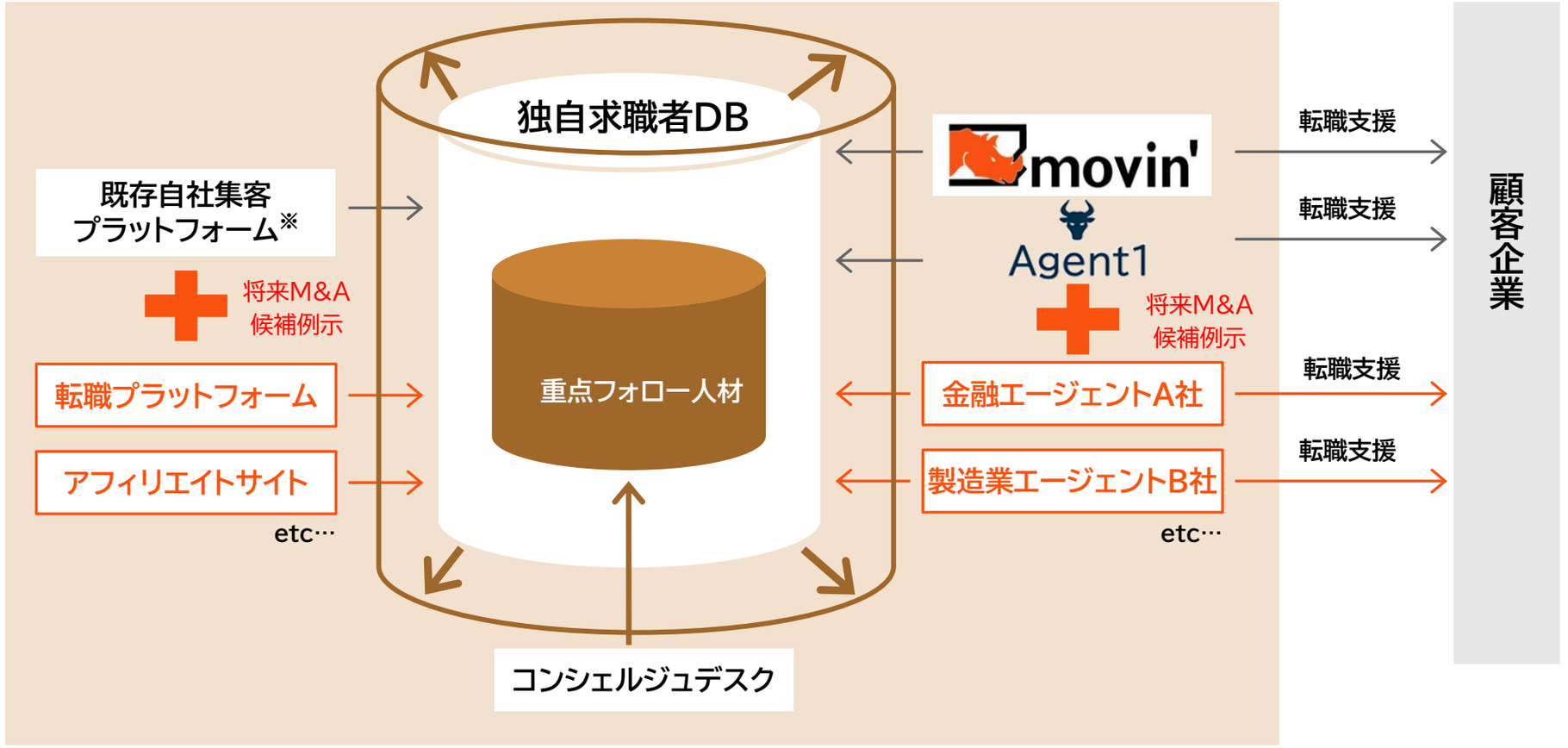


movin' www.movin.co.jp
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

今後の事業展開

✓12.4万人の独自求職者DBを拡大し、DB内のプロフェッショナル人材を徹底的に囲い込み、生涯キャリアハブプラットフォーム化。
複数回の転職支援等を通じてDB内の人材のLTV（Life Time Value）を極大化。

当社グループ＝生涯キャリアハブプラットフォーム



※ 自社HPやYoutubeチャンネル等多様な現行集客チャネル

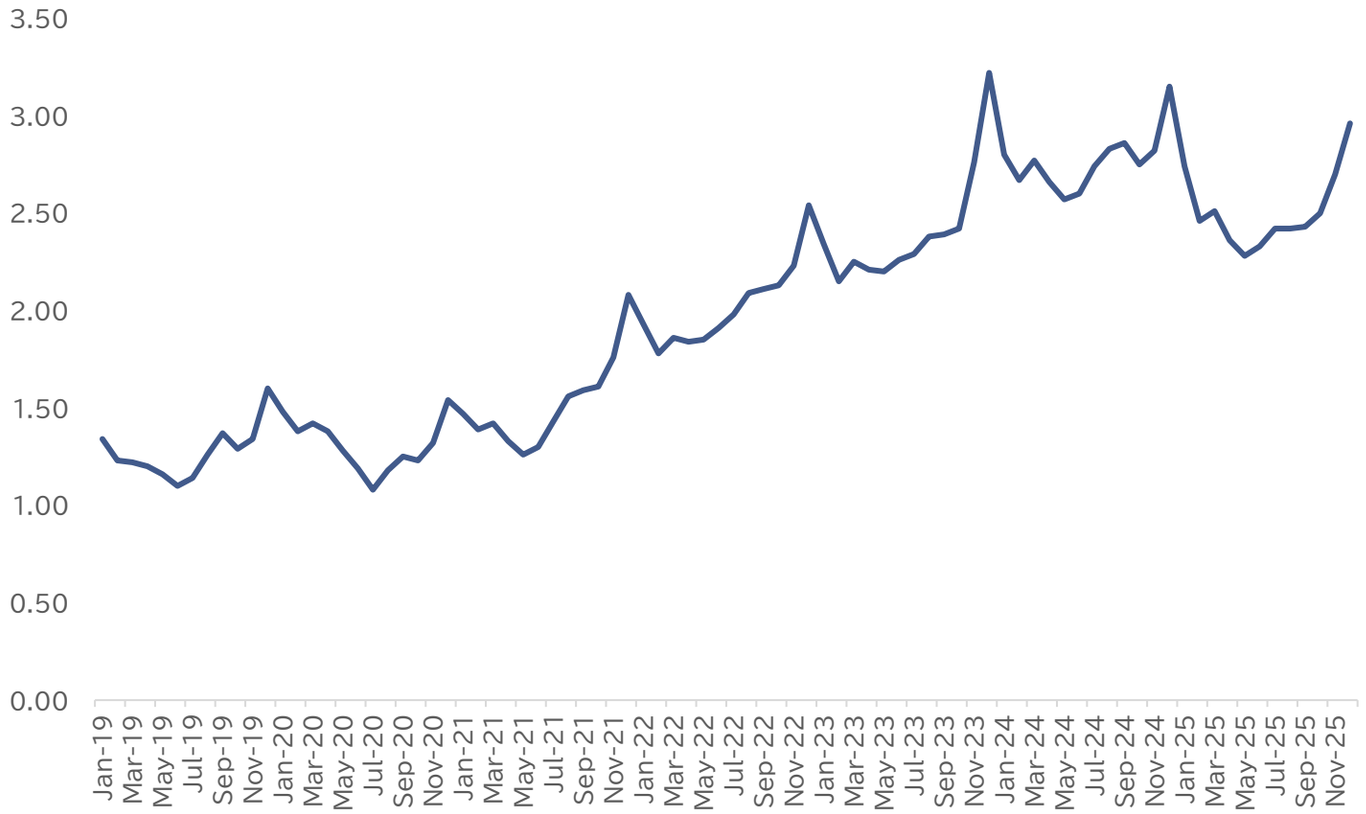
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

マクロ環境は強い追い風

✓1人の求職者に対して3.5件の求人が発生している、日本全体で人手不足の状況。
優秀な人材を欲しがる産業/企業が数多存在。

転職求人倍率の推移

（単位：倍）



※ パーソルキャリア株式会社公表 「転職求人倍率レポート(データ)」より作成

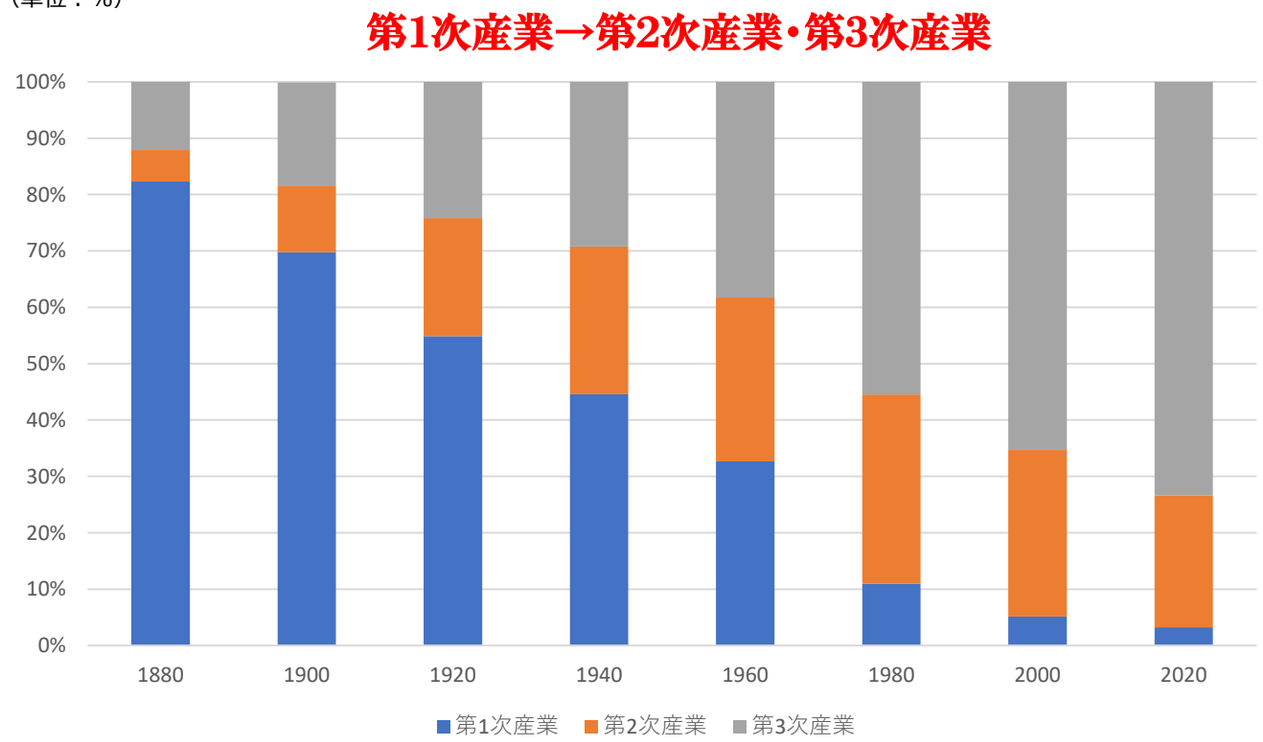
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

AI出現による就業構造革命はビジネスチャンス

✓歴史上の産業革命期には、伸びる産業に人が転職する就業構造変化が必ず伴って発生する。ヒトの大移動は人材紹介事業にとって大きなビジネスチャンス。我々は人材紹介会社であり、その時ヒトが移動する人気業界への転職支援に注力するのみ。

日本における産業別就業人口割合推移

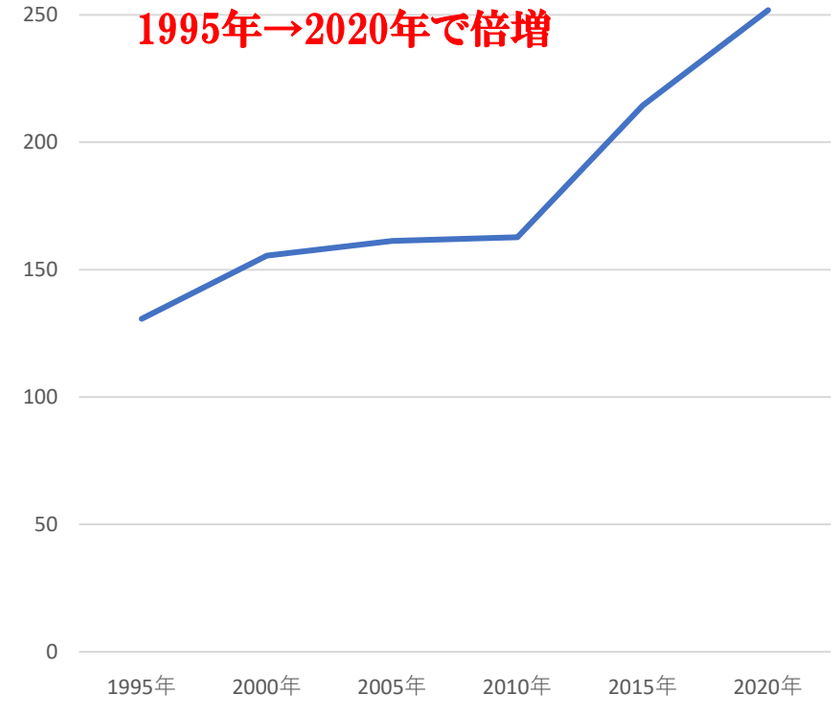
（単位：%）



※1880年、1900 年は大川一司編『日本経済の成長率』,(1956年,岩波書店)より、1920年以降は国勢調査データより作成

日本における情報通信産業の就業人口推移

（単位：万人）



※「国勢調査 時系列データ 人口の労働力状態, 就業者の産業·職業 」より作成

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

労働力減少は待ったなしの社会課題

日本では未曽有の少子化による労働力減少という社会課題が本格化しています。

人口動態を鑑みれば、労働力減少は数十年続く極めて大きな社会課題であることが予見され、我々は人材の適正配置を通じて、この社会課題解決に取り組んでいきます。

日本のみならず、世界各国で同様の課題が起きつつあり、我々の行動がより良い世界への変化を生むと考えております。

movin'
www.movin.co.jp
Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

株主還元に関する考え方

✓人材の適正配置はもはや社会インフラといっても過言でないと考えております。弊社はこの領域で今後10年、20年と社会に価値を提供し続けるなくてはならない存在となり、結果として企業価値を最大化していきたいと考えています。

✓上記観点からも、まずは利益成長に貢献する投資を行い企業価値を向上させることが最大の株主還元と考え、適切な投資機会が無くなった段階で余剰資金の直接還元を検討していきます。

株主還元の優先順位

優先度高

1）利益成長に伴う企業価値向上

- 既存の人材紹介事業成長に資するキャリアアドバイザーの採用
- AI革命に対応するためのシステム投資
- 人材紹介事業における集客機能強化並びに転職支援強化に資するM&A
- "生涯キャリアハブ"構想に資する事業機会に投資

2）余剰資金の直接還元

- 自社株買い
- 配当
- デジタルギフト

etc…

Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved.

ご注意事項

- 本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」、「見込み」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。また、これらの記述は、一定の前提（仮定）の下になされており、さらに、その性質上、様々なリスク、不確実性その他の要素を伴い、実際の業績は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれております。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- 本資料は、当社に関する情報提供を目的とするものであり、当社が発行する有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を目的としたものではありません。

＜お問い合わせ先＞
株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア IR担当
E-mail：ir@movin.co.jp

Copyright © movin’ corporation limited. All Right Reserved.