

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ムービン・ストラテジック・キャリア

421A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年9月15日 (火)

執筆：客員アナリスト

渡邊俊輔

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026年12月期業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 市場環境	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. ビジネスモデル	04
3. 強みと特徴	06
4. 主要KPIの動向	08
■ 業績動向	10
1. 2025年12月期の業績概要	10
2. 2026年12月期中間期の業績概要	11
3. 財務状況と経営指標	12
4. キャッシュ・フローの状況	13
■ 今後の見通し	14
● 2026年12月期業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期経営計画	15
2. 成長戦略	15
■ 株主還元策	17

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

要約

ハイエンド人材紹介事業を展開。 良好な市場環境と集客・支援体制を背景に業績急拡大

ムービン・ストラテジック・キャリア<421A>は、コンサルティングファームをはじめ、戦略系・IT系・M&A・PE（プライベート・エクイティ）ファンドなどのプロフェッショナルファーム向けにハイエンド人材紹介を手掛ける。同社が主戦場とするコンサルティング業界では、恒常的な採用需要に加えてAIコンサルティング需要の拡大も続いており、転職支援件数と成約単価の双方に追い風が吹いている。こうした市場環境に加え、自社データベースやコンシェルジュデスクなどの独自の集客・支援体制を強みに、キャリアアドバイザー（以下、CA）の増員が売上成長に直結する事業モデルを構築し、業績を急拡大させている。

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の業績は、売上高で前年同期比76.1%増の3,168百万円、営業利益で同62.9%増の1,576百万円、経常利益で同63.2%増の1,579百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同63.6%増の1,036百万円と、大幅な増収増益となった。AIコンサルティング需要の拡大を背景に転職支援人数が増加し、平均成約単価も上昇したことで、売上高・営業利益ともに前年同期比で大幅に増加した。CA数の拡大に加え、CA1人当たり生産性も向上したことで、期初予想を大幅に上回って着地した。営業利益率は賞与引当金の計上方法変更の影響で前年同期を下回ったものの、同変更は費用計上時期のずれによるもので、通期の利益水準への影響はない。

2. 2026年12月期業績見通し

2026年12月期通期の連結業績は、売上高が前期比68.4%増の6,400百万円、営業利益が同71.8%増の3,030百万円、経常利益が同73.0%増の3,039百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同72.3%増の1,987百万円と、大幅な増収増益を予想している。AIコンサルティング需要の拡大やCA採用強化などを背景に、転職支援件数と成約単価が伸長し、大幅な増収増益を見込む。業績予想は期初予想から2度上方修正しており、中間期までの好調な進捗に加え、各種施策の効果発現も続くことから、前期を上回る高い利益成長を見込んでいる。

3. 成長戦略

同社は、2028年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を推進している。スローガンとして「プロフェッショナル人材の生涯キャリアハブとなる」を掲げ、2028年12月期に売上高10,000百万円、営業利益4,600百万円を目標とする。CAの増員を軸に、自社データベースマーケティングの強化やAI活用による生産性向上を進めるとともに、M&Aによる集客・転職支援機能の強化や対象領域の拡大を成長の上積みとして位置付ける。これらの施策を通じてプロフェッショナル人材との継続的な接点を構築し、複数回の転職支援によるLTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の最大化を図ることで、「生涯キャリアハブ」の実現を目指す。

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロース市場

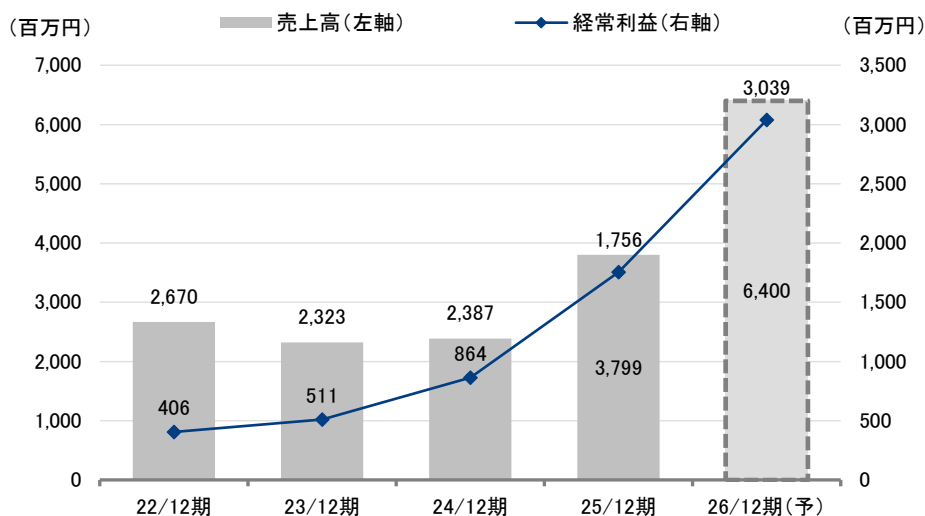
2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期は大幅増収増益。好調なAIコンサルティングが背景
- ・ 2026年12月期予想を2度目の上方修正。売上高は前期比68.4%増の6,400百万円を見込む
- ・ 2028年12月期に売上高100億円、営業利益46億円を目指す。CA数の拡大が成長のけん引

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

プロフェッショナルファーム向け人材紹介。 自社集客モデルにより高収益体質を実現

1. 会社概要

同社は、コンサルティングファーム、戦略系・IT系・M&A・PEファンドなどのプロフェッショナルファーム向けにハイエンド人材紹介を手掛ける有料職業紹介事業者である。「プロフェッショナル人材がキャリアのあらゆる局面で頼れる『生涯キャリアハブ』として知的インフラの役割を担うこと」を企業理念に掲げ、中期経営計画では「プロフェッショナル人材の生涯キャリアハブとなる」をスローガンとしている。

同社代表取締役社長の神川貴実彦（かみかわ きみひこ）氏はボストン コンサルティング グループの出身であり、業界に精通した知見が経営の基盤となっている。グループは、連結子会社エーエージェント1（株）（出資比率100%）と同社の2社で構成される。

ムービン・ストラテジック・キャリア

421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://corp.movin.co.jp/ir/>

会社概要

2. 沿革

同社は、1997年11月に設立された(株)ムービン(現(株)リオディオス)が1999年4月にコンサルティング業界特化の人材コンサルティング事業を開始したことに端を発する。2000年12月に(有)ムービン・ストラテジック・キャリア(現 同社)を設立し、2001年3月に株式会社へ組織変更した。2023年1月には、過去の登録者をフォローし再稼働を促す顧客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」を立ち上げるとともに、サーチ型スカウト※を専門に手掛ける連結子会社エージェント1を設立した。同年3月にはリオディオスから「Consultant転職」などのHP事業を譲り受け、グループの事業運営体制を集約した。その後も業容拡大を続け、2025年10月に東京証券取引所グロース市場へ上場した。

※ 外部のスカウトサイト(人材データベース)等を活用し、顧客企業から依頼された求人に合う最適な人材を探し、紹介する形態を指す。

会社沿革

年月	内容
1997年11月	(株)ムービン(現(株)リオディオス)を設立
1999年 4月	ムービンがコンサルティング業界特化の人材コンサルティング事業を開始
2000年12月	ムービンが、(有)ムービン・ストラテジック・キャリア(現 同社)を設立
2001年 3月	有限会社から株式会社に組織変更
2023年 1月	エージェント1(株)(現 連結子会社)を設立(出資比率100%)
2023年 3月	(株)リオディオスからHP事業を譲受
2025年10月	東京証券取引所グロース市場に上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 市場環境

人的資本経営の重要性が高まるなか、企業の人材戦略と経営戦略の連動が進んでいる。労働人口の減少などによる構造的な人手不足や雇用の流動化を背景に、企業の採用需要は高水準で推移している。特に同社が主戦場とするコンサルティング業界では、恒常的な採用需要に加えてAIコンサルティング需要の拡大が続いており、転職支援件数と成約単価の双方に追い風が吹く市場環境にある。

(1) コンサルティングファームの高い離職率

追い風の1つ目は同社が主戦場とするコンサルティングファームにおける恒常的な採用需要である。コンサルティングファームの平均離職率は10～20%(同社調べ)と高く、社員数の増加に伴い、退職者の補充に加えて事業拡大に向けた採用需要が継続的に発生する構造にある。転職求人倍率も2.55倍(転職サービスdoda「doda転職求人倍率レポート」2026年6月時点)と、求職者1人に対して2.55件の求人がある売り手市場となっている。

(2) AIコンサルティング需要の拡大

2つ目はAIコンサルティング需要の拡大である。AI活用の進展を背景に、大手・中堅コンサルティングファームが採用を積極化しており、ハイエンド人材の需給は逼迫している。同社では現在のAI人材需要を、2019年頃から本格化したDX需要と類似する大きな潮流と捉えている。AIは技術革新のスピードが速く、新たな技術や活用領域が継続的に生まれることから、AIコンサルティング需要は中長期的に拡大する可能性があると考えている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

会社概要

(3) 転職支援単価の上昇

3つ目は転職支援1件当たりの平均成約単価の上昇である。インフレに伴う賃金上昇に加え、少子化による若年層人口の減少が、中長期的な単価上昇要因となる。同社の売上高は成約年収に手数料率を乗じて決定されるため、賃金上昇は紹介手数料の増加に直結する。また、2022年から2035年にかけて、初めての転職を行う「転職適期」とされる若年層人口は約2割減少する見通しであり、人材供給の減少による需給逼迫も見込まれる。AIコンサルティング需要の拡大による足元の追い風に加え、こうした構造的な人手不足と賃金上昇が、同社の成約単価を中長期的に下支えすると見られる。

事業概要

プロフェッショナルファーム向けハイエンド人材紹介を展開

1. 事業内容

同社は、コンサルティングファーム、戦略系・IT系・M&A・PEファンドなどのプロフェッショナルファーム向けハイエンド人材紹介を主軸とする有料職業紹介事業を営む。収益は成功報酬型で、求人企業から得る紹介手数料は求職者の転職後の年収に一定割合を乗じたものであり、顧客企業への入社が決定した時点で「成約」となり、売上高は入社日に計上される。成約から売上計上までにはタイムラグが生じる構造である。

成功報酬型のため、新規契約のハードルが低く、顧客の採用ニーズの変化に応じて機動的に顧客ポートフォリオを入れ替え、積極採用中の顧客へシフトして深耕営業を行う点も特徴である。また、「コンシェルジュデスク」を通じ、過去登録者へのフォローによる再稼働を促している。

自社データベースの活用による収益が売上の8割、高収益体制を構築

2. ビジネスモデル

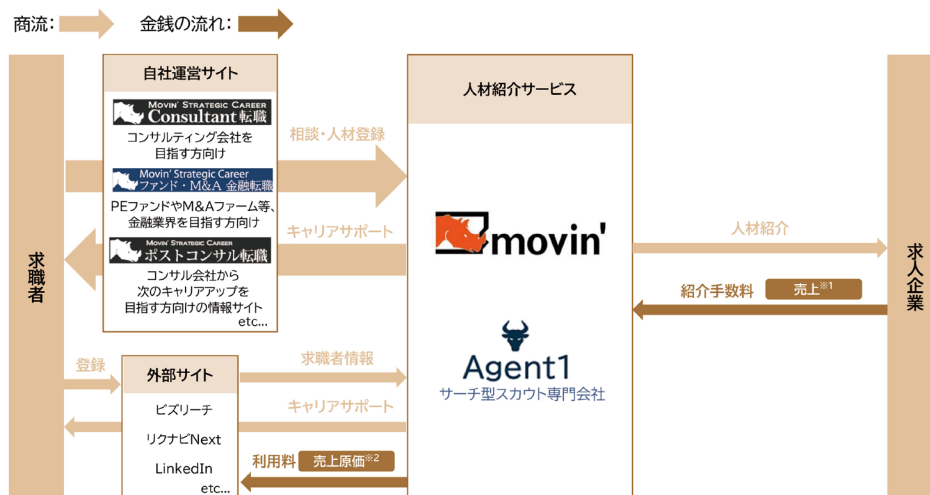
同社のビジネスモデルは、自社運営サイト（「Movin' Strategic Career Consultant転職」「Movin' Strategic Careerファンド・M&A金融転職」「Movin' Strategic Careerポストコンサル転職」など）や外部サイトを通じて求職者を集客し、人材紹介サービス（「movin'」及び連結子会社による「Agent1」）を介して求人企業に紹介する構造である。求職者が顧客企業に転職した場合、転職後の年収に一定割合を乗じた紹介手数料を求人企業から収受して売上高に計上する一方、外部サイト経由で獲得した求職者を紹介した場合は、紹介手数料の一定割合をデータベース利用料として外部サイト運営会社に支払い、売上原価として計上する。

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

事業概要

事業系統図

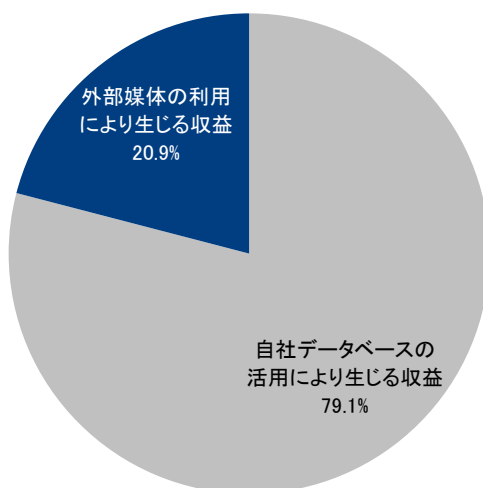


※1 当社グループが紹介した求職者が顧客企業に転職した場合、当該求職者の転職後の年収に一定割合を乗じたものが紹介手数料となる。
※2 外部データベースから獲得した求職者が当社グループの紹介により転職した場合、当社が顧客企業から得る紹介手数料の一定割合をデータベース利用料として支払う。

出所：中期経営計画資料より掲載

報告セグメントは人材紹介の単一セグメントであるが、売上は求職者の獲得経路別に分けられる。2025年12月期の売上構成比は、自社データベースの活用により生じる収益が79.1%、外部媒体の利用により生じる収益が20.9%となっており、自社集客の比率が高いことが特徴である。そのため、外部サイト運営会社へ支払う手数料(売上原価)が低く抑えられ、売上総利益率は95.3% (2025年12月期実績) と高水準となっている。

求職者の獲得経路別売上高構成比(2025年12月期)



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

事業概要

独自集客モデル×コンシェルジュデスクによってLTVを最大化

3. 強みと特徴

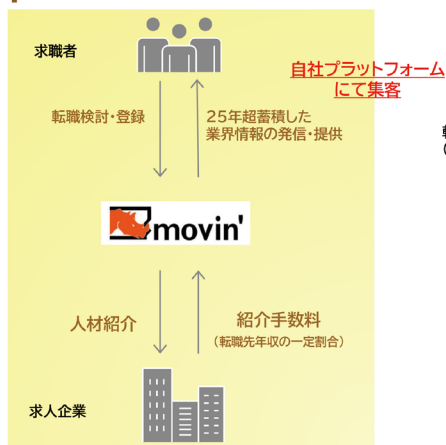
(1) 自社集客による構造的なコスト優位性

同社の最大の強みは、日本初のコンサルティング業界特化型エージェントとして約25年にわたり蓄積してきた自社メディアを活用した集客モデルである。2026年8月時点で32,900ページを超えるコンテンツが高いSEO評価を獲得しており、大規模な広告宣伝費を投じることなく、20～30代の若手プロフェッショナル人材を継続的に集客できる体制を構築している。人材データベース累計登録者数は2026年6月末時点で約11.8万人と、2025年12月末比0.7万人増加している。

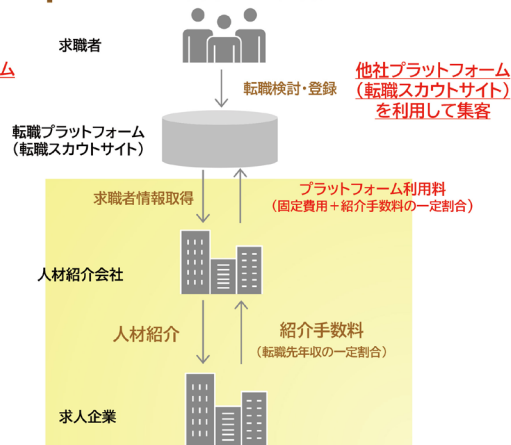
人材紹介業界では、多くのエージェントがビズリーチ（運営：（株）ビズリーチ）やリクルートダイレクトスカウト（同：（株）リクルート）などの外部データベースを活用して求職者を獲得しており、月額固定費に加えて、紹介手数料の25～30%程度をプラットフォーム利用料として負担するケースもある。また、外部プラットフォーム経由の求職者には複数のエージェントからスカウトが届くため、自社からのアプローチが埋もれやすい。一方、同社は外部プラットフォームへの依存度が低く、集客から紹介までを自社で完結できるため、集客コストを抑制できる。さらに、自社メディア経由で登録した求職者と直接接点を持つことで面談機会を確保しやすく、成約率の向上にもつながっている。こうした自社集客モデルが、低い集客コストと高い成約率を両立する競争優位性の源泉となっている。

当社と他社のビジネスモデル比較

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



出所：決算説明資料より掲載

ムービン・ストラテジック・キャリア

421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://corp.movin.co.jp/ir/>

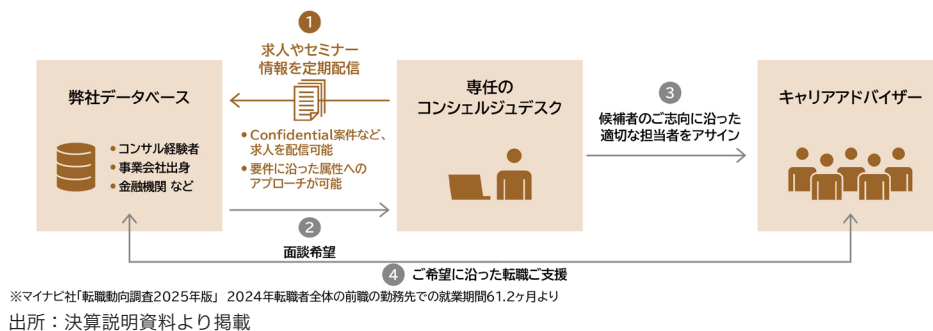
事業概要

(2) CRM「コンシェルジュデスク」によるストック型ビジネスモデル

同社は、過去に接点を持った求職者を自社データベースに蓄積し、CRM（顧客関係管理）施策「コンシェルジュデスク」を通じて継続的にフォローすることで、複数回にわたる転職支援につなげるストック型のビジネスモデルを構築している。専任のコンシェルジュデスクが登録者へ求人やセミナー情報を定期配信し、面談を希望した登録者について、その志向に沿ったキャリアアドバイザーを割り当てる流れとなっている。非公開求人を配信できるほか、求人要件に沿った属性の登録者へ絞り込んでアプローチできる点も特徴である。一般に、一度転職した人材は約5年に1回のペースで再び転職するとされ、現在の登録者数を踏まえると、年間約2万人が再び転職検討層となる余地があると同社では見ている。新規集客によるフロー収益に加え、蓄積した登録者との関係を継続的に維持し、再転職時の支援につなげることで、過去の集客投資を繰り返し収益化できる点が同社の競争優位となっている。

コンシェルジュデスクによるフォロー対象者は、新規登録者と比べて年齢層が高く、ハイエンド人材が中心となる。複数回の転職支援を通じて成約年収が段階的に上昇する傾向もあり、1人の求職者から得られる収益機会が拡大することで、登録者1人当たりのLTVの向上につなげている。

コンシェルジュデスクを通じた転職支援



(3) データドリブンな採用・育成体制と高い報酬水準

同社は、競争力のある報酬体系を採用力の源泉とし、CAの採用を安定的に進めている。CAは見習い期間を終えると基本的に年収1,000万円台に到達する報酬体系となっており、同社によると上場企業平均の1.5倍程度の水準にあるとされる。育成面では、根性論に依存せず、Salesforce（顧客関係管理システム）を活用した定量管理に基づく指導を徹底している。面談から応募・選考通過までの歩留まりをCA個人単位で可視化し、各人のボトルネックを特定することで、必要なスキルをピンポイントで改善する育成を行っている。加えて、生成AIの導入や営業マネジメントシステムの刷新により営業活動を可視化し、CAの早期戦力化を進めている。求職者との面談内容を基にした履歴書・職務経歴書の作成や面接対策にも生成AIを活用し、従来は経験を要した業務の一部を効率化している。

こうした取り組みにより、2026年3月時点の登録者応募率は2023年6月比で18%向上し、選考中人数も2024年8月比で66%増加しており、集客後の転換率にも効果が表れている。高い報酬水準による採用力に加え、データとAIを活用した育成・業務効率化によってCAを早期に戦力化できる点が、同社の人材面における競争優位性となっている。

ムービン・ストラテジック・キャリア

421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://corp.movin.co.jp/ir/>

事業概要

(4) 機動的な顧客ポートフォリオ入れ替え

クライアント企業の採用ニーズは業績動向や事業戦略に応じて変動するため、特定企業・業界への依存度が高いエージェントは、主要顧客の採用ペース鈍化が業績に直結しやすい。同社は現在2,000社超の幅広い顧客基盤を有しており、その時々で積極採用を行う企業へCAの営業リソースを機動的にシフトする「顧客ポートフォリオの入れ替え」を実践している。実際、直近3年間では売上上位10社のうち毎年4社が入れ替わっており、採用需要の変化に応じて顧客構成を柔軟に変化させていることがわかる。

この機動性を支えているのが、企業への営業と求職者対応を分業せず、同一のCAが企業側・求職者側の双方を担当する「両面型」の営業体制である。加えて、全社員が参加する情報共有の場やチーム単位のミーティングを通じて、採用意欲の高い企業や求人情報をデータベース上でオープンに共有している。これにより、CA間で有望な求人情報を迅速に共有し、採用ニーズの強い企業へ営業・紹介リソースを機動的に振り向けられる組織体制を構築している。結果として、特定顧客への依存を抑えながら、転職市場や企業の採用動向の変化を取り込める柔軟な顧客ポートフォリオを形成している。

強みと市場環境により、期末CA数が翌期の売上高に直結

4. 主要KPIの動向

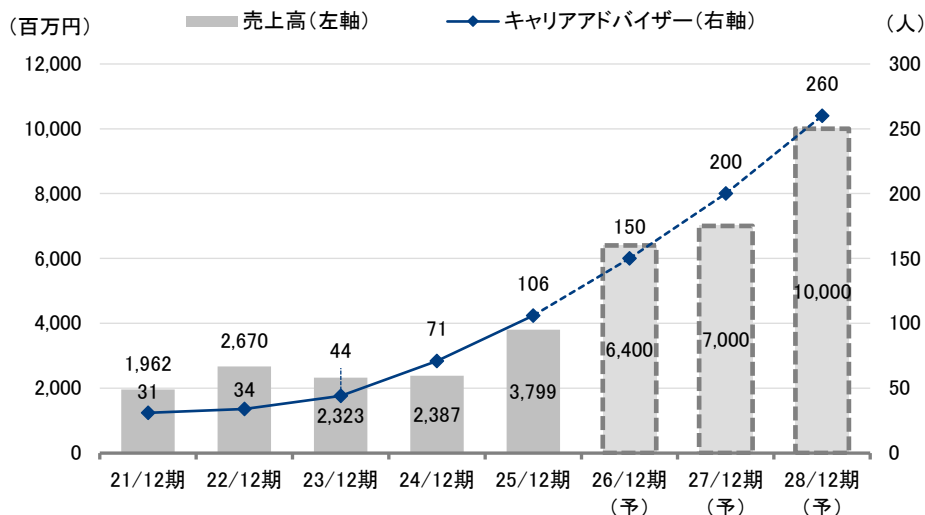
同社が構築してきた自社集客による低コスト構造、CRM「コンシェルジュデスク」を軸としたストック型のビジネスモデル、データドリブンな採用・育成体制という3つの強みと、期末のCA数が翌期以降の売上高に比例して寄与する構造により、AIコンサルティング需要の拡大や構造的な人手不足といった市場環境の追い風を受けて、生産性や登録者数などの主要KPIは好調に推移している。実際、前期末のCA数が44人であった2024年12月期の売上高は2,387百万円、71人であった2025年12月期は3,799百万円へと拡大した。中期経営計画では、CAの増員を前提に売上高を2026年12月期6,400百万円、2027年12月期7,000百万円、2028年12月期10,000百万円へ引き上げる計画である。

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロス市場

2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

事業概要

キャリアアドバイザー数と売上高推移



出所：中期経営計画資料、決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

(1) CA数

CA数は2021年12月末の31人から2022年12月末34人、2023年12月末44人、2024年12月末71人、2025年12月末106人、2026年6月末126人へと拡大が続いている（CA数には業務提携先を含む）。CA1人当たり生産性も、2024年12月期346万円/月から2025年12月期357万円/月、2026年12月期上期455万円/月へと向上しており、2025年12月期通期実績比では27.2%の向上となっている。CA数の拡大とCA1人当たり生産性の向上が両輪となって業績を押し上げる構造であり、今後もCA採用の強化が業績成長の中心的なドライバーとなる。

(2) 累計登録者数と再稼働登録者数

累計登録者数は、2023年12月末の8.8万人から2024年12月末9.9万人、2025年12月末11.1万人へと積み上がり、2026年6月末には約11.8万人に達した。顧客データベースマーケティングチームによるフォロー対象人数は、2024年12月末の14,650人から2025年12月末には25,332人（前期末比72.9%増）へと拡大した。同チーム経由の再稼働登録者数も、2024年12月期の906人から2025年12月期には1,510人（前期比66.7%増）へと増加しており、コンシェルジュデスクの施策効果が着実に表れている。

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

業績動向

2025年12月期は大幅増収増益、利益は2倍以上に拡大

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高で前期比59.1%増の3,799百万円、営業利益で同104.6%増の1,763百万円、経常利益で同103.3%増の1,756百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同100.3%増の1,153百万円と、大幅な増収増益となった。期初予想比では、売上高が8.6%、営業利益が12.2%上振れて着地した。

売上面では、CA採用の順調な進展による人員体制の拡充に加え、機動的な顧客ポートフォリオの入れ替えによる成約件数の増加、転職支援1件当たりの平均成約単価の上昇が寄与した。利益面では、自社集客比率の高さを背景にプラットフォーム利用料などの売上原価を177百万円(同73.5%増)に抑え、売上総利益は3,621百万円(同58.5%増)、売上総利益率は95.3%と高水準を維持した。販管費は人件費を中心に434百万円増加して1,858百万円となったものの、増収効果がこれを吸収し、営業利益以下の各段階利益は大幅な増益となった。営業利益率は46.4%と、前期から10.3ポイント上昇した。なお、営業外費用に上場関連費用11百万円を計上したことから、経常利益は営業利益を下回った。また、課税留保金額に対する法人税等111百万円の影響を除いた実質的な親会社株主に帰属する当期純利益は1,264百万円(前期比119.6%増)となる。

2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額 増減率
売上高	2,387	-	3,500	3,799	-	1,411 59.1%
売上原価	102	4.3%	-	177	4.7%	75 73.5%
売上総利益	2,285	95.7%	-	3,621	95.3%	1,336 58.5%
販管費	1,423	59.6%	-	1,858	48.9%	434 30.5%
営業利益	861	36.1%	1,571	1,763	46.4%	901 104.6%
経常利益	864	36.2%	1,540	1,756	46.2%	892 103.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	575	24.1%	1,007	1,153	30.4%	577 100.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ムービン・ストラテジック・キャリア

421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://corp.movin.co.jp/ir/>

業績動向

2026年12月期中間期も大幅増収増益。 好調なAIコンサルティングが背景

2. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の業績は、売上高で前年同期比76.1%増の3,168百万円、営業利益で同62.9%増の1,576百万円、経常利益で同63.2%増の1,579百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同63.6%増の1,036百万円となった。期初予想比では、売上高が37.7%、営業利益が48.3%上振れて着地した。

売上面では、AIコンサルティング需要の拡大に伴う旺盛な採用ニーズを捉え、転職支援人数（入社人数）が前年同期比33.0%増加したほか、転職支援1件当たりの平均成約単価が2025年12月期下期比17.8%上昇した。CA数は2026年6月末で126人と、2025年12月末から20人増加した。利益面では、売上高の大幅な伸長に加え、CA1人当たりの生産性が2025年12月期通期実績比27.2%向上したことも増益に寄与した。

売上原価は227百万円（前年同期比201.7%増）となり、売上総利益率は92.8%と前年同期から3.0ポイント低下した。外部プラットフォームを活用するチームの売上高が伸長し、データベース利用料の負担が増加したことによる。販管費は1,364百万円（前年同期比80.5%増）となった。賞与引当金の計上方法を、売上高の年間進捗に比例して計上する方法へ変更したことで上期の計上額が増加したことが主因であるが、通期の賞与引当金総額に変更はない。このため、営業利益率は49.7%と前年同期から4.1ポイント低下したものの、増収効果により営業増益を確保した。なお、従来基準で算出した場合の営業利益は1,819百万円（前年同期比88.1%増）、営業利益率は57.4%となる。今回の変更は通期の利益水準に影響するものではなく、期中における費用計上時期の変更に伴うものである。

2026年12月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/12月中間期		26/12月中間期			前年同期比	
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,798	-	2,300	3,168	-	1,369	76.1%
売上原価	75	4.2%	-	227	7.2%	152	201.7%
売上総利益	1,723	95.8%	-	2,940	92.8%	1,217	70.6%
販管費	755	42.0%	-	1,364	43.1%	608	80.5%
営業利益	967	53.8%	1,063	1,576	49.7%	608	62.9%
経常利益	968	53.8%	1,063	1,579	49.9%	611	63.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	633	35.2%	737	1,036	32.7%	402	63.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ムービン・ストラテジック・キャリア

421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://corp.movin.co.jp/ir/>

業績動向

無借金経営を維持、自己資本比率は77.3%へ上昇し財務基盤は良好

3. 財務状況と経営指標

2026年12月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,307百万円増加の6,154百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は同947百万円増加の5,363百万円となった。現金及び預金が620百万円増加の4,793百万円、売掛金が291百万円増加の509百万円となったことが主因である。

固定資産は同360百万円増加の790百万円となった。投資その他の資産が373百万円増加の653百万円、有形固定資産が12百万円増加の39百万円となった一方、無形固定資産は25百万円減少の96百万円となった。

負債合計は前期末比280百万円増加の1,398百万円となった。すべて流動負債で、賞与引当金の計上方法変更に伴い賞与引当金231百万円を計上したことに加え、未払法人税等が66百万円増加の547百万円、未払金が71百万円増加の134百万円となった一方、未払費用は83百万円減少の283百万円となった。なお、有利子負債はなく、無借金経営を継続している。

純資産合計は前期末比1,027百万円増加の4,755百万円となった。

収益性指標を見ると、2025年12月期のROA（総資産経常利益率）は48.0%、ROE（自己資本当期純利益率）は41.2%と、前期のそれぞれ41.2%、36.3%から上昇した。安全性指標を見ると、自己資本比率は77.3%と、前期末比0.4ポイント上昇した。流動比率は383.6%と同11.7ポイント低下したものの、無借金経営に加えて現金及び預金4,793百万円を保有しており、財務基盤は引き続き良好である。

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期末	26/12期中間期末	増減
流動資産	2,120	4,416	5,363	947
現金及び預金	1,859	4,172	4,793	620
売掛金	243	218	509	291
固定資産	346	429	790	360
有形固定資産	31	27	39	12
無形固定資産	177	121	96	-25
投資その他の資産	137	280	653	373
資産合計	2,467	4,846	6,154	1,307
流動負債	591	1,117	1,398	280
未払金	62	62	134	71
未払費用	159	367	283	-83
負債合計	591	1,117	1,398	280
純資産合計	1,875	3,728	4,755	1,027
<収益性>				
ROA	41.2%	48.0%	-	-
ROE	36.3%	41.2%	-	-
<安全性>				
自己資本比率	76.0%	76.9%	77.3%	0.4pp
流動比率	358.3%	395.3%	383.6%	-11.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2026年12月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは1,017百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前中間純利益1,579百万円、賞与引当金の増加額231百万円であった一方、主な支出は法人税等の支払額450百万円、売上債権の増加291百万円であった。

投資活動によるキャッシュ・フローは396百万円の支出となった。

財務活動によるキャッシュ・フローは、借入れ、配当、自己株式取得のいずれもなく、中間期の決算短信には計上されていない。現金及び現金同等物は前期末比620百万円増加し、同中間期末残高は4,793百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローが1,017百万円の収入となるなど、本業によるキャッシュ創出力は高水準を維持している。

ムービン・ストラテジック・キャリア

421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://corp.movin.co.jp/ir/>

業績動向

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期	25/12期中間期	26/12期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	678	1,779	678	1,017
投資活動によるキャッシュ・フロー	-13	-141	-66	-396
財務活動によるキャッシュ・フロー	-9	675	-	-
現金及び現金同等物の増減額	656	2,313	612	620
現金及び現金同等物の期末/中間期末残高	1,859	4,172	2,471	4,793

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年12月期予想を2度目の上方修正。 売上高は前期比68.4%増の6,400百万円を見込む

● 2026年12月期業績見通し

2026年12月期通期の連結業績は、売上高が前期比68.4%増の6,400百万円、営業利益が同71.8%増の3,030百万円、経常利益が同73.0%増の3,039百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同72.3%増の1,987百万円と、大幅な増収増益を見込んでいる。

通期予想は、2026年2月の期初予想公表後、同年5月の第1四半期決算時、8月の中間決算時と2度にわたり上方修正された。修正の背景として、1) 労働人口の減少などによる構造的な人手不足や雇用の流動化を背景に、国内人材ビジネス市場の採用需要が高く、市場拡大が続いていること、2) AIコンサルティング需要の拡大が継続し、ハイエンド人材の紹介需要の追い風となっていること、3) 2026年3月に公表した中期経営計画に基づくCA採用強化などの施策効果が計画を上回るペースで発現していること、4) 転職支援1件当たりの成約単価が想定以上に上昇し、成約件数も増加していることを挙げている。予想営業利益率は47.3%と、前期の46.4%から0.9ポイント上昇する見通しである。

2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	3,799	-	6,400	-	2,600	68.4%
営業利益	1,763	46.4%	3,030	47.3%	1,266	71.8%
経常利益	1,756	46.2%	3,039	47.5%	1,282	73.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,153	30.4%	1,987	31.0%	833	72.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

2028年12月期に売上高100億円、営業利益46億円を目指す。 CA数の拡大が成長のけん引

1. 中期経営計画

同社は2026年3月、2028年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を公表した。スローガンとして「プロフェッショナル人材の生涯キャリアハブとなる」を掲げ、2028年12月期に売上高10,000百万円、営業利益4,600百万円を目標とする。初年度となる2026年12月期の計画は売上高5,000百万円、営業利益2,290百万円であったが、AIコンサルティング需要の拡大などを背景に2度の上方修正を行い、業績予想は売上高6,400百万円、営業利益3,030百万円となっている。なお、これらの目標はM&Aを含まないオーガニック成長のみを前提としたものであり、M&Aによる成長は上積みとして位置付けている。生産性については、CA1人当たり月間生産性を2025年12月期実績の357万円/月と同水準で2028年12月期まで維持する前提であり、営業利益率についても現行水準を維持する方針である。

中期経営計画

(単位：百万円)

	26/12期		27/12期	28/12期
	計画	予想	計画	計画
売上高	5,000	6,400	7,000	10,000
営業利益	2,290	3,030	3,200	4,600

注：計画は2026年3月24日公表の中期経営計画の計数目標。26/12期の予想は2026年8月12日に修正した連結業績予想

出所：中期経営計画資料、決算短信よりフィスコ作成

2. 成長戦略

同社は、既に効果が出ている施策を強化して継続することを基本方針としている。CA数と売上金額には明確な比例関係があり、期末のCA数が翌期以降の売上成長を左右することから、CA数を2026年12月期末150人、2027年12月期末200人超（2025年12月期末比約2倍）、2028年12月期末260人超へ拡大する計画である。2026年6月末時点で126人まで増加しており、採用・育成計画は順調に推移している。

(1) 重点施策

重点施策は3点である。1つ目はクライアントシフトのさらなる推進で、積極採用中の顧客への集中的な深耕営業に加え、将来の注力顧客候補の発掘に取り組む。2つ目は求職者集客の強化で、自社SEOチームの体制強化、「コンシェルジュデスク」を通じたデータベースマーケティングの強化・人員拡大を進める。フォロー対象人数には現行の5倍超まで拡大余地があるとして、積極的に投資している。3つ目はAIを活用したCAの早期能力化で、求人マッチングへのAI導入などにより、新人CAの立ち上がり期間の短縮を図る。

ムービン・ストラテジック・キャリア

421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://corp.movin.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

(2) 段階的な事業展開

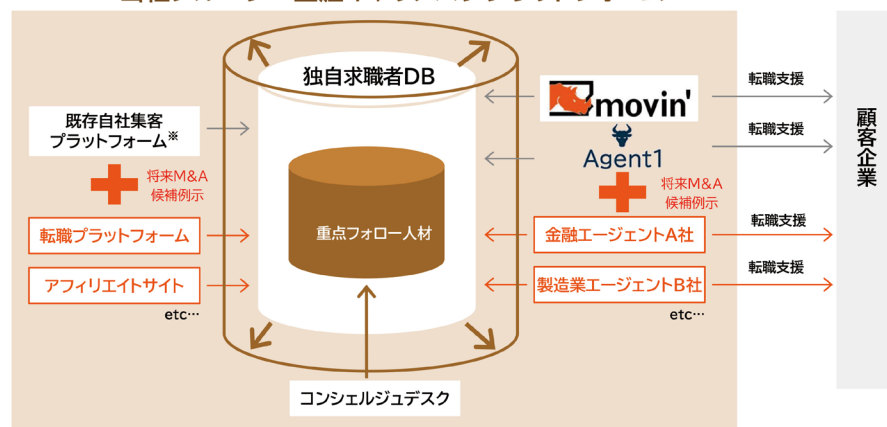
同社では、3フェーズに分けた事業展開を想定している。フェーズ1では、CA採用と自社データベースマーケティングの強化により事業基盤を拡大する。フェーズ2では、M&Aを通じて集客・転職支援機能を強化するとともに、コンサルティング領域以外の事業会社のCxOポジションなどへ対象領域を広げ、「知の循環」を加速する。フェーズ3では、これらの機能を統合し、プロフェッショナル人材の生涯キャリアハブとなるプラットフォームの構築を目指す。

M&Aの候補先としては、求職者データベースの拡大に寄与する転職プラットフォームやアフィリエイトサイト運営企業に加え、金融や製造業など特定領域に強みを持つ人材紹介会社を想定している。投資規模や実施時期については、案件の内容に応じて柔軟に対応する方針である。

なお、上場時に調達した公募増資手取金696百万円は、全額をCAの新規採用費及び人件費に充当する計画である。リスク対応では、競争激化に対して採用動向の情報収集とクライアントとのリレーション強化・介入価値の向上、特定取引先への依存に対して顧客の多角化とポートフォリオの機動的な入れ替え、登録者数の減少に対してホームページ・SNSでの情報発信や過去登録者へのCRM活動を強化する方針である。

これらの施策により、独自の求職者データベースを拡大し、プロフェッショナル人材に対する複数回の転職支援などを通して継続的な顧客接点を構築し、登録者1人当たりのLTVの最大化を目指す。

今後の事業展開イメージ図
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
出所：決算説明資料より掲載

ムービン・ストラテジック・キャリア
421A 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://corp.movin.co.jp/ir/>

■ 株主還元策

成長投資を優先、余剰資金発生後の直接還元を視野

同社は、既存の人材紹介事業の成長に資するCA採用・集客機能の強化やM&A、生涯キャリアハブ構想の実現に向けた事業機会への投資、AI対応システムへの投資などによる企業価値の向上を、最大の株主還元と位置付けている。適切な投資機会がなくなった段階で、余剰資金の株主への還元を検討する方針である。

2025年12月期の年間配当は無配であり、2026年12月期についても期末配当の予想額は未定としている。2025年10月に上場したこともあり、当面は人材を中心とした成長投資フェーズが続く見通しである。

余剰資金の直接還元の手段としては、自社株買い、配当、デジタルギフトなどを挙げている。ただし優先度としては利益成長に伴う企業価値向上を上位に置いており、直接還元の時期や手法は現時点で決定していない。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp