

ムービン・
ストラテジック・
キャリア

421A・100株

10月6日
東証グロース上場

日本初のコンサル特化型転職エージェント 自社集客力とハイエンド人材紹介で高収益体質

2000年に東京都品川区で設立された人材紹介会社。東京・赤坂を拠点に、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を主要顧客とし、累計10.5万人にのぼる登録者データベースを活用したハイエンド人材紹介を行っている。創業から約25年にわたり、日系・外資系、大手・新興を問わず幅広いファームとの取引実績を積み重ねてきた。人材紹介サービスは、同社のキャリアアドバイザーが、求人企業より求人の詳細を獲得し、その求人条件に合致する人材を自社にて保有する登録者データベース（もしくは外部のスカウトサイト）よりマッチングをしている。候補者が企業に入社された時点で、成功報酬としての紹介手数料を求人企業から受け取る。

事業系統図



※1 当社グループが紹介した求職者が求人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ります。
※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、当社が求人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います。

競争優位性

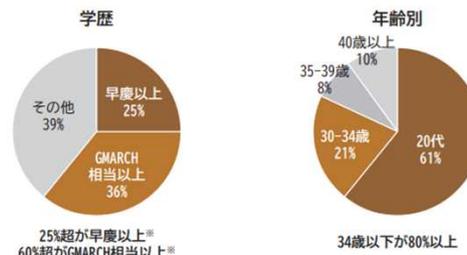
競争優位性は、圧倒的なコンテンツ量と広告宣伝費用を掛けない自社集客力となる。同社の公式サイトは23,500ページ超のコンテンツを有し、コンサル業界志望者に向けた情報発信を継続的に行うことで高いSEO評価を獲得。2024年12月期には新規登録者数が5,800人を超え、広告宣伝費を抑えながら安定的に優秀人材を集客できる体制を確立している。競合他社の多くがビズリーチなど外部プラットフォームに依存しているのに対し、同社は自社サイトを中心としたオーガニック流入に強みを持ち、紹介手数料の高収益化を実現している。さらに、YouTubeや書籍など新規チャネルを通じた集客にも注力しており、若手ハイキャリア層を中心とした安定的な候補者獲得が可能となっている。ハイエンド人材の集客から人材紹介までを一気通貫で実施し、バリューチェーン上の収益機会を外部流出させずに全てを自社完結させる高収益なビジネスモデルとなっている。

**ムービン・
ストラテジック・
キャリア**

421A・100株

 10月6日
東証グロース上場

また、同社のデータベースに登録されているユーザー数は10.5万人の規模となる。2024年12月期において自社HP経由の登録者は、61%が GMARCH 相当以上の大学出身（25%は早慶以上の大学出身）、82%が34歳以下の若手ハイキャリア層が中心で、クライアントからの需要と合致している。また、CRM(Customer RelationShip Management)ツールを活用した継続的な関係構築を進めており、キャリアアドバイザーが転職希望者と定期的にコンタクトを取り、キャリア提案や求人情報の提供を行うことで、登録者の一定割合が数年ごとに同社サービスを再利用するリピーターとなる仕組みとなっている。そのほか、AIやDXを取り入れた業務効率化をすすめて、生成AIを活用したレジュメ添削や営業活動の可視化、研修プログラムの標準化などによって、キャリアアドバイザーの早期戦力化と生産性向上を実現している。

2024年度自社サイト登録者の属性


※早慶以上とは、東京大学、京都大学、一橋大学、東京科学大学、早稲田大学、慶応義塾大学を指します。
 ※GMARCH相当以上とは、GMARCH（学習院大学、明治大学、青山学院大学、立教大学、中央大学、法政大学）、東京大学及び京都大学を除く旧帝国大学（北海道大学、東北大学、名古屋大学、大阪大学、九州大学）、上智大学、津田塾大学、国際基督教大学、東京理科大学、関西大学、関西学院大学、同志社大学、立命館大学、並びに旧帝国大学以外の国公立大学を指します。

市場環境

市場環境として、人材紹介業界は構造的な人手不足と雇用流動化の高まりを背景に拡大基調にある。(株)矢野経済研究所「2024年版 人材ビジネスの現状と展望PART1 総合人材サービス編」によると、国内ホワイトカラー人材紹介市場規模は2023年度において4,110億円(前年度比17.1%増)、2024年度において4,620億円(前年度比12.4%増)を見込んでおり、構造的な人手不足を背景に、人材需要と雇用の流動化の高まりから2024年度以降も市場規模は拡大が継続していくことが見込まれている。そのほか、生成AIによる検索・レコメンドの進化がSEOへの影響を与える可能性もあるが、同社はAIオーバービューに取り込まれること自体を好機と捉えており、自社の情報発信力を維持する構えである。

ムービン・
ストラテジック・
キャリア

421A・100株

10月6日
東証グロース上場

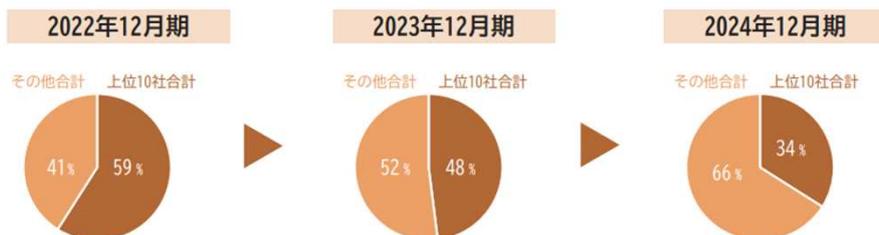
キャリアアドバイザーの採用・育成に注力 顧客基盤の拡大と分散化も

中期的な成長戦略としては、三つの柱がある。第一に、キャリアアドバイザーの採用・育成を通じた組織拡充である。足元の状況としては、過年度におけるキャリアアドバイザーの新規採用人数は、2021年12月期以降、順調に人員体制の拡充を図れており、2025年12月期においても前年を上回るペースで新規採用は順調に進捗している。また、2～3年で戦力化する育成モデルが確立されつつあり、引き続き人材の確保と育成、AIやOJTを組み合わせた研修により定着率と生産性向上を図っている。

第二に、集客チャネルの多様化とデータベースの強化だ。SEOに加えてYouTubeや書籍など新規チャネルに注力し、登録者層の広がりを追求している。また、ストック収益化を意識し、求職者の転職サイクルを前提に年間2万人の登録者に接触する仕組みを構築し、リピート利用者の増加も図っていく。また、M&Aによるデータベースの強化やチャネルの拡充なども想定しているようだ。

第三に、顧客基盤の拡大と分散化である。売上高上位10社比率は2022年59%、2023年48%、2024年34%と急速に低下しており、今後も中堅ファームや事業会社、スタートアップへの展開を進める方針だ。これにより、従来の大手コンサルファーム依存から脱却し、プロフェッショナル人材の生涯エージェントとなる「プロフェッショナルハブ」構想を推進している。

直近3年間の売上上位10社が占める割合



株主還元については、上場後も成長投資を優先しつつ、安定的な配当を実施する方針を示している。人材紹介業はキャッシュフローが厚く、プライム上場企業並みの配当性向を目指す意向を持つ一方、まずは採用投資によるトップライン拡大を優先させる。資本政策の面では、創業者とその資産管理会社、親族が全株式を保有しており、ベンチャーキャピタル株主は不在である。これにより需給面の安定性は高く、IPOによる調達資金はキャリアアドバイザーの採用費用を中心に充てられる予定だ。

ムービン・
ストラテジック・
キャリア

421A・100株

10月6日
東証グロース上場

中長期の業績見通し

2025年12月期の業績は、売上高が35.0億円(前期比46.6%増)、経常利益が15.4億円(同78.2%増)と大幅増収増益で着地する見通し。キャリアアドバイザー人数の増加や育成による戦力化が進み、また採用活動が活発な顧客に対する深耕営業への取り組みによる転職支援1件当たりの成約単価の上昇もあり、増収を見込んでいる。売上原価は、外部スカウトサイト等の外部媒体を利用して転職支援を行った場合における当該スカウトサイト運営企業等に対するデータベース利用料であるが、同社グループの人材紹介サービスは、主として自社データベースの活用による成約が多いことから、売上総利益率は95.1%(前期比0.6pt減)と、引き続き高水準の利益率となる見込み。人件費は13.4億円(同41.0%増)を見込んでおり、販管費及び一般管理費全体で17.5億円(同23.4%増)を見込んでいる。

通期計画に対する第2四半期末時点での進捗率は、売上高が17.9億円で51.4%、経常利益が9.6億円で62.9%となっている。主にキャリアアドバイザーの人数の増加や育成による戦力化が増収に寄与している。販売費及び一般管理費については、役員報酬が減少した一方、従業員増加に伴い給与及び手当が増加している。

同社は「自社集客力」「高付加価値なハイエンド人材紹介」を武器に独自の地位を築いている。顧客基盤の分散化や若手ハイキャリア層中心の登録者属性は持続的成長を支える要素であり、IPOを契機にさらなる成長投資に踏み出す構えだ。事業構造は軽資産で利益率も高く、適切な人材採用・育成が続く限り、成長シナリオは維持可能と考えられる。今後は「プロフェッショナルハブ」としての役割を強化し、コンサル特化に加えて、多業種展開へも舵を切ること、持続的な企業価値向上が期待される。

決算期	業績推移 (百万円・%)					
	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2021/12	1,962	40.2%	181	50.4%	123	10.9%
2022/12	2,670	36.1%	406	124.2%	229	85.2%
2023/12	2,323	-13.0%	513	26.4%	337	47.0%
2024/12	2,274	-2.1%	770	50.1%	512	50.2%
2025/12 予	-	-	-	-	-	-

決算期	連結業績推移 (百万円・%)					
	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2023/12	2,323	-	511	-	335	-
2024/12	2,387	2.8%	864	68.9%	575	71.5%
2025/12 予	3,500	46.6%	1,540	78.2%	1,007	74.9%
2025/6 2Q	1,798	-	968	-	633	-

予想EPS/配当 単独：124.32/ -円
※予想EPSは上場時発行済株式数で試算

ムービン・
ストラテジック・
キャリア

421A・100株

10月6日
東証グロース上場

免責事項(ディスクレマー)

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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。また、本レポートに掲載されている発行体と当社(IRコンサル部)は現在または将来において、(アナリストレポートの作成や動画配信、IRコンサルティングサービスなどの)有償の取引を行っている/行う場合がございます。

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 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp