

株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア
2025年12月期 通期決算説明会書き起こし

本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。
昨年10月にIPOを実施して以降、今回が初めての通期決算説明会となります。本日は、数字のご説明に加え、当社のビジネスの特徴や、現在の市場環境についてもご理解いただけるようお話しします。それでは、説明資料に基づき、早速進めてまいります。

1. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

FY25通期決算は売上高・利益とも期初計画を大きく上回り着地

- ✓ 期初計画：売上高3億円、営業利益5.7億円に対して売上高8億円（計画比+8.6%）、営業利益7.6億円（同+12.2%）と、期初計画を大きく上回る実績。

FY26も高成長を継続

- ✓ 売上高50億円、営業利益2.9億円と売上高・営業利益とも+約30%成長を計画

顧客の採用ニーズは引き続き堅調

- ✓ 日本全体が人手不足で膨大な採用ニーズが発生
- ✓ コンサルティング業界は恒常的に退職者補充採用ニーズが発生。
- ✓ 足下平均成約単価は更に向上しておりクライアントのニーズは引き続き旺盛

まず、2025年12月期の実績についてご報告します。期初計画は売上35億円、営業利益15億7,000万円でしたが、実績は売上38億円、営業利益17億6,000万円となり、いずれも計画を概ね10%前後上回る着地となりました。

続いて、2026年12月期の計画です。売上50億円、営業利益22億9,000万円を見込んでおり、約30%成長を前提に推進しております。

また、市場環境についてです。足元では米国の状況、いわゆる「アンソロピックショック」等を背景に株価面ではご心配をおかけしているかもしれませんが。一方で、日本市場においては、構造的な人手不足が続いており、当社事業にとっては引き続き強い追い風があると認識

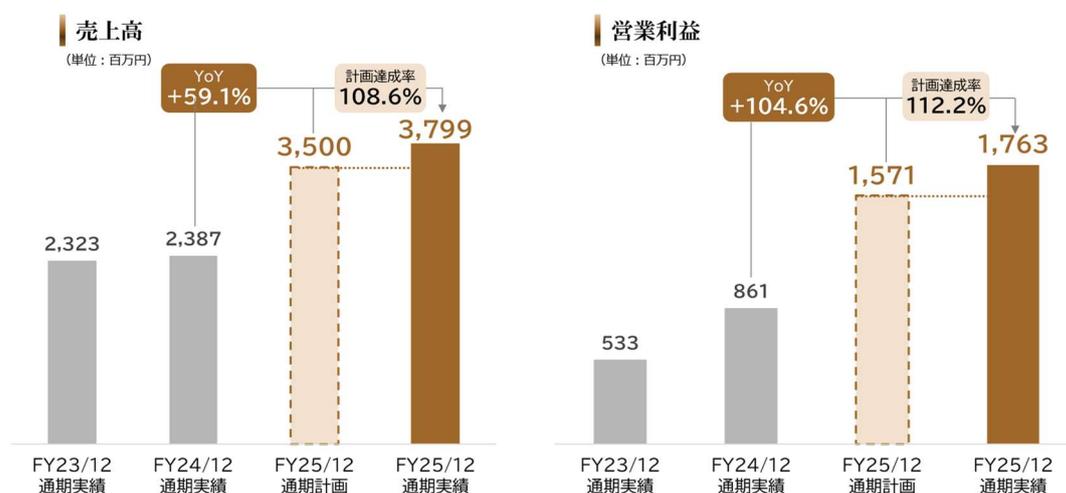
しています。米国は人口が増加する国ですが、日本は人口が減少する国であり、ここに大きな違いがあります。

さらにコンサルティング業界は、年間で一定の離職が発生する構造があり、補充需要だけでも相当の採用ニーズが存在します。加えて、当社がいただく成功報酬単価（成約単価）も上昇しており、採用ニーズの強さを裏付ける状況が続いています。

2. FY25 業績ハイライト

業績ハイライト

✓ FY25通期累計は、売上高は前年同期比+59.1%成長の3,799百万円、営業利益は同+104.6%成長の1,763百万円と売上高・利益ともに大きく伸長し、計画を上回る着地。



業績をグラフで見ると、2024年は24億円弱だったところ、2025年は当初計画35億円に対して38億円で着地しました。利益についても同様に、営業利益17億6,000万円となっています。結果として、売上・利益ともに大きく伸長し、非常に良い成長が実現できたと考えています。

1年間で利益は倍増。

- ✓ 高利益体質を維持しながら大幅増収を実現。各種利益は前年から倍増。
- ✓ FY25は課税留保金額に対する法人税等が▲111百万円発生しており、当該課税の影響を排除した場合の当期純利益は1264百万円。本件についてFY26中に対策予定。

(百万円)	FY24/12 通期実績	FY25/12 通期実績	前年同期比
売上高	2,387	3,799	+59.1%
売上総利益	2,285	3,621	+58.5%
(売上総利益率)	(95.7%)	(95.3%)	(▲0.4pt)
販売費及び一般管理費	1,423	1,858	+30.5%
営業利益	861	1,763	+104.6%
(営業利益率)	(36.1%)	(46.4%)	(+10.3pt)
経常利益	864	1,756	+103.3%
(経常利益率)	(36.2%)	(46.2%)	(+10.0pt)
親会社株主に帰属する 当期純利益	575	1,153	+100.3%
(純利益率)	(24.1%)	(30.4%)	(+6.2pt)



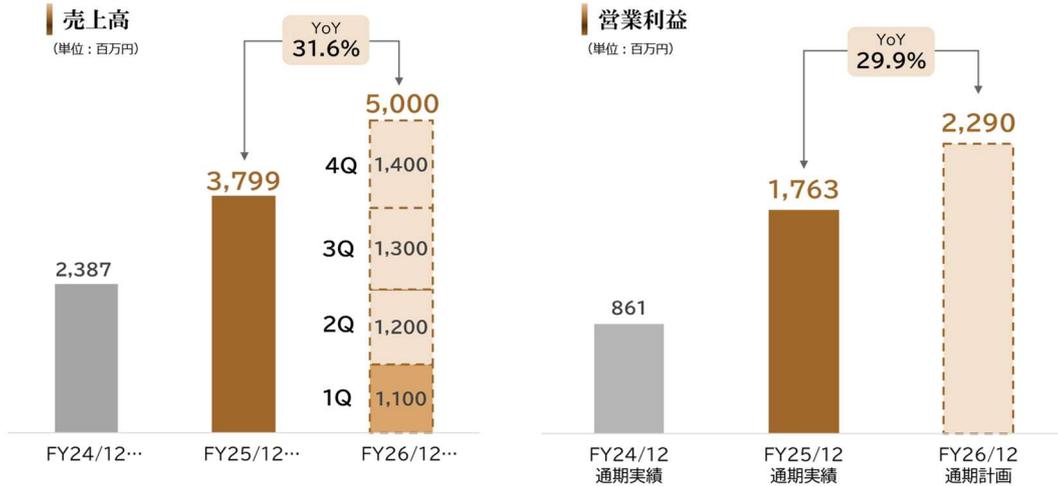
一方で、補足としてお伝えすべき点があります。留保金課税という制度により、追加課税が発生しました。資本金が1億円未満であれば対象外ですが、IPOに伴う増資により資本金が1億円を超えたことで、結果として1億1,100万円の追加課税が生じ、純利益がその分押し下げられました。

この点は当社としても反省すべき点であり、今後は株主総会までに資本金の額を減らす方向で解決する方針です。これにより、来期以降は当該追加課税がなくなり、その分、利益が上乘せされる見込みです。

3. FY26 通期計画

FY26通期計画①

- ✓ FY26も引き続き売上・利益とも高成長を追求し、売上高並びに利益とも約の成長を計画。
FY26 1Qは売上高,100百万円を計画(計画策定期限 2025/1初旬)。



FY26通期計画②

- ✓ 利益構造に変化はなく、オーガニック成長で計画達成予定。またFY26中に課税留保金額に対する法人税等の影響を排除するための対策実施し、当期純利益は約8%伸長見込。

(百万円)	FY25/12 通期実績	FY26/12 通期計画	前年比
売上高	3,799	5,000	+31.6%
売上総利益	3,621	4,728	+30.5%
(売上総利益率)	(95.3%)	(94.6%)	(▲0.8pt)
販売費及び一般管理費	1,858	2,438	+31.2%
営業利益	1,763	2,290	+29.9%
(営業利益率)	(46.4%)	(45.8%)	(▲0.6pt)
経常利益	1,756	2,291	+30.4%
(経常利益率)	(46.2%)	(45.8%)	(▲0.4pt)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,153	1,590	+37.8%
(純利益率)	(30.4%)	(31.8%)	(+1.4pt)

2026年12月期は、売上50億円、営業利益22億9,000万円の計画を立てています。当社のビジネスはBtoBではありますがBtoC的な側面も強く、成功報酬型である点において、売上の確定が直前になりやすいという特性があります。入社が確定し、実際に入社した瞬間に売上が計上されるため、バックオーダーのように長期で確定済み売上が積み上げるモデルではありません。

そのため当社では、まず通期の売上目標を設定し、次にそれを達成するために必要な営業人員・転職希望者数・プロセス指標（どのタイミングでどれだけ転職活動が進んでいるか等）を設計し、必要な手当をしていく形で計画を作成します。つまり、確定売上の積み上げというより、先に計画を置き、それに合わせて組織・採用・運用を整備する進め方です。

2026年の50億円という目標も、2025年の早い段階から見据えて採用や各種手当を進め、年末時点で達成に向けた準備が整ったと判断できたため、正式な計画として落とし込んでいます。

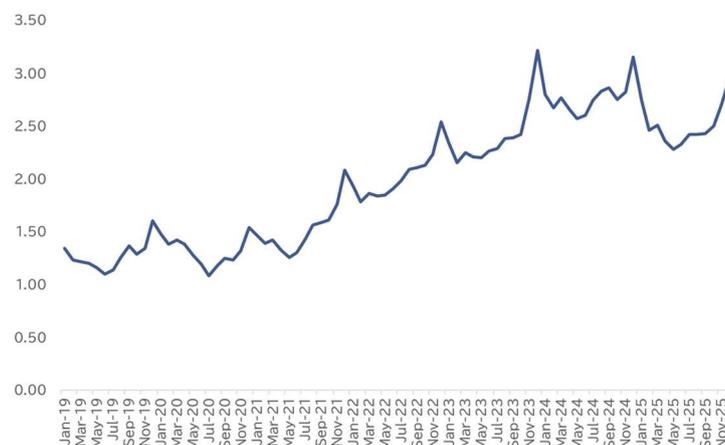
4. マクロトレンド：日本全体で求人数 >> 求職者数

マクロトレンド：日本全体で求人数 >> 求職者数

- ✓ 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。
弊社はその時採用意欲が高い企業に人材を紹介していくのみ。コンサルティング業界に特化しているわけでは

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



ここからは、2026年の計画が達成可能かという点についてご説明します。まずマクロ環境として、日本は人手不足が顕著です。求人倍率で見ると、一人に対して3.5の求人が存在する状況が続いています。構造的に「人が足りない」市場で、この点が、人口増の米国などとは大きく異なります。

5. 今一番ホットなコンサルティング業界は毎年退職者補充が必要

今一番ホットなコンサルティング業界は毎年退職者補充が必要

✓ コンサルティングファームの平均離職率

10% ~ 20%

✓ 大手コンサルティングファームの社員数

アクセンチュア: 約28,000人

デロイトーマツコンサルティング: 約6,000人

PwCコンサルティング: 約5,500人

EYストラテジー・アンド・コンサルティング: 約4,200人

KPMGコンサルティング: 約2,300人

※2026年1月時点における、アクセンチュア株式会社、デロイトーマツコンサルティング合同会社/デロイトーマツアウト株式会社/デロイトーマツサイバー合同会社、PwCコンサルティング合同会社、EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社、KPMGコンサルティング株式会社の社会保険被保険者数合計にて算出。



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved. 7

また、当社が強みを持つコンサルティング業界は、恒常的に離職率が高い業界であり、毎年社員数の10~20%が入れ替わります。例えばアクセンチュアは約2万8,000人規模ですが、維持するだけでも毎年3,000~4,000人規模の採用が必要になります。加えて成長企業であれば、その1.5倍から2倍の採用が必要となり、採用ニーズは極めて根強い状況です。

当社は契約ベースで2,000社超の顧客を有しており、そのうち200~400社程度がコンサルティング会社です。これらの採用ニーズを踏まえると、市場全体には当社実績を大きく上回る規模の需要が存在しており、当社計画の達成余地は十分にあると考えています。

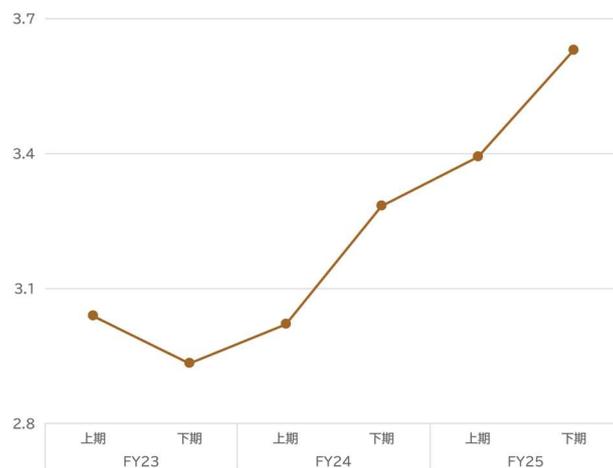
6. 足下成約単価はさらに向上

足下成約単価はさらに向上

- ✓ FY25下期は上期より更に平均成約単価が向上。大手ファーム/新興系ファーム共に採用を活性化しており、クライアントのニーズは引き続き旺盛。

転職支援1件当たりの平均成約単価

(単位：百万円)



Copyright © movin' corporation limited. All Right Reserved. 8

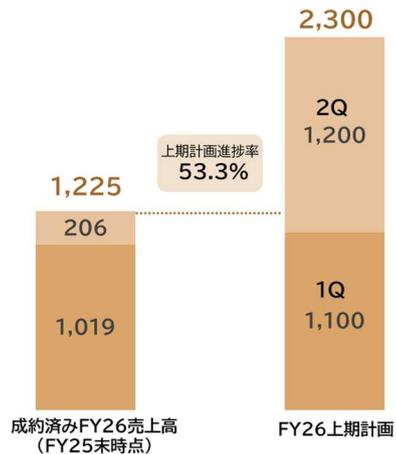
加えて成約単価も上昇しています。昨年後半は平均で 360 万円程度となり、前半の 340 万円程度から半年で約 20 万円伸びています。今年に入っても上昇基調は継続しており、引き続き強いニーズがあると見ています。

7. FY26 計画達成のスタートダッシュは順調

FY26計画達成のスタートダッシュは順調

✓ FY25末時点で、FY26売上12.2億円が既に成約済。

(単位：百万円)



※成約済み売上高とは、当該期間内に顧客企業への入社が決定した将来の売上見込金額を指す。会計上実際に売上として計上される時期は入社時期に基づくため、FY25 3Q~4Q成約済み売上高の一部がFY26 1Q~2Qに売上高として計上される。

2025年末(12月31日)時点で、2026年1Q(1月~3月)の売上について、成約済み(確定ベース)の金額が10億1,900万円ありました。

ここで「成約済み」の概念は一般企業と異なるため補足します。当社は成功報酬型のため、2026年1月1日以降に入社した瞬間に売上が発生します。12月末時点では、1月入社分はほぼ100%確定していますが、2月入社分は1か月前で8~9割程度、3月入社分は5割程度(あるいはそれ以下)というのが通常の確度です。

したがって、12月末時点で10億円積み上がっている場合でも、2月分の残り1~2割、3月分の残り半分が今後積み上がり、最終的に1Qは11億円を上回って着地する可能性が高いと考えています。

現在(2月18日)の時点では、1月・2月分はほぼ確定しており、3月分は一部未確定が残っています。また4月入社分についても、現時点では7割程度の成約済みという状況であり、直前にならないと売上確定しにくい点が当社ビジネスの特徴です。

8. 中期経営計画について

中期経営計画について

当社の中期経営計画については、2026年3月24日
(株主総会開催予定日)の発表を予定しております。
計画の詳細は当社Rサイト(<https://corp.movin.co.jp/i/>)にて
開示させていただきます。

中期経営計画については、決算説明会ではなく、株主総会の場で改めて詳しくご説明する予定です。本日は資料を簡潔にまとめておりますので、ここからはご質問への回答に移ります。