

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 Q&A 書き起こし

Q1. KPI（キャリアアドバイザー数・登録者数等）の開示並び実績について

当社の決算説明資料にはKPIを掲載していませんが、これは伝えたい内容が多岐にわたり、数字を増やしすぎると論点がぼやけるためです。一方で、IRサイトに「数字で見るムービン」というページがあり、最新のキャリアアドバイザー数や登録者数を開示していますので、そちらをご覧ください。<https://corp.movin.co.jp/ir/number.html>

キャリアアドバイザー数は、2025年末時点で106名です。2026年末は150名を目標にしています。2024年末は71名でしたので、去年は35名増加しました。今年はそれをさらに上回るペースで増員し、27年目標の達成につなげていきます。

Q2. 当社の離職率について

離職率は概ね10~15%程度で、業界平均的な水準と認識しています。当社は営業職中心の組織であり、一定の新陳代謝が起こる構造です。成果が上がりにくい方については、より良い環境へ進んでいただくことも含め、組織として適切な状態を維持していく考えです。

Q3. 生成AIの発展でコンサル需要が減る懸念について

まず前提として、当社は人材紹介会社であり、コンサルティング会社「だけ」を対象にしているわけではありません。コンサルに強いと打ち出しているのは、優秀層を集めるマーケティング上の戦略として有効だった背景があります。今後、他業界の採用需要が高まれば、当社はそちらへシフトしていきます。例えばメガバンク、総合商社、大手デベロッパーといった企業もクライアントであり、今後も裾野はどんどん広がっていく。

そのうえで、仮にコンサル需要が一部減ったとしても、日本は人口減少が進んでおり、人材不足がより大きな構造要因です。企業側も人手不足を補うためにコンサル会社へアウトソースしている面があり、結果としてコンサル会社も人材不足で採用需要が強い、という状況が起きています。

したがって、人口減少が続く間は、当社事業への影響は限定的であり、むしろ人材価値の上昇が続く可能性が高いと考えています。また、技術革新によって仕事の内容が変わることは過去にも繰り返されてきました。AIが得意な領域は置き換わっていく一方、置き換わらない領域も残り、そこに人の移動が生まれます。当社はその移動を支える役割を担っていきます。

Q4. 手数料率（年収の何%程度か）

手数料率は増加傾向です。30年前は年収の30%程度が一般的でしたが、現在は35~40%、さらに50%程度を提示されるケースも増えています。今後も上昇していく可能性があると考えています。

Q5. 業績は良いのに株価が上がらない。施策はあるか

ご指摘のとおりで、当社としても課題認識を持っています。直近の株価については、米国発のニュース等により影響を受けた面もありますが、当社の事業環境と業績には現時点で大きな懸念はありません。

過去にはアジア通貨危機（1997年）、ITバブル崩壊（2001年）、リーマンショック（2008年）、震災、コロナなど、売上が落ち込む局面を幾度も経験してきました。それらに比べると、現状は業績面で「雲一つない」状態であり、まずは着実に業績を伸ばし続けることが最重要だと考えています。

株主還元（配当、自社株買い、株主優待など）については、今後検討していきます。ただし、IPOから間もない現段階では、まず成長投資を優先し、そのうえで投資機会が限定的であれば還元を強める、という順序が基本方針です。

Q6. キャリアアドバイザーの戦力化施策と平均期間

基本はOJTが中心です。場数を踏み、多くの候補者に会い、多くの企業を提案する経験が不可欠です。同時にロープレを重ね、面談の質を上げ、機会を無駄にしないようマネージャーが日々トレーニングしています。

戦力化までの期間は個人差がありますが、平均すると半年程度です。早い方は1~2か月で成果を出す一方、1年を超えるケースもあります。

Q7. FY25 3Qより4Qの売上が低い理由

要因は大きく二つあります。第一に、季節性によるものであり、今年は特に12月入社が1月入社にずれ込む傾向が強まりました。ボーナスを受け取ってから転職したいという動きが想定以上に多く、12月に見込んでいた入社が1月に流れたケースが多かったためです。

第二に、10~12月の売上は7~9月の仕込みが影響しますが、7~9月はIPO準備やアナリスト面談などにより、私が営業現場を見る時間が減り、結果として追い込みが弱くなった面がありました。

一方で、4Qから1Qに流れた分が積み上がり、今期1Qのスタートは良い状況だと見てい

ます。

Q8. 社長保有株式の貸株提供はあるのか？

現時点では貸株提供はありません。

Q9 自社株買いや株主優待等は考えているか？

勿論検討しています。今回の決算発表後に株価が大きく下がったので、本当はこのタイミングで自社株買いをやったほうが良いと考えたが、自社株買いをするにも専用口座が必要だとか色々な問題があり出来ませんでした。

また、現状私（注：代表取締役神川）の持株比率が非常に高くなっているため、今後プライム市場への移行等を考えると、持株比率を下げていく必要があるという問題もあるので、どのタイミングでどのような株主還元を行うのが適切かは考えていかなければならないと思っています。

Q10. 26年12月期の配当方針や配当性向の考え方

現時点では未定。昨年10月にIPOしたばかりであるため、まずは成長の機会を探り、投資を行っていくことが優先と考えています。その上で、適切な投資先が無ければ株主の皆様へ還元していくと。いう順番だと考えています。