

2018年3月期 第2四半期 決算説明資料



目次

1. 事業の概要	2
2. 第2四半期の決算状況	7
3. 事業の現況	16
4. 2018年3月期の業績予想	19
5. 直近実施している主な施策	23

1. 事業の概要

会社概要

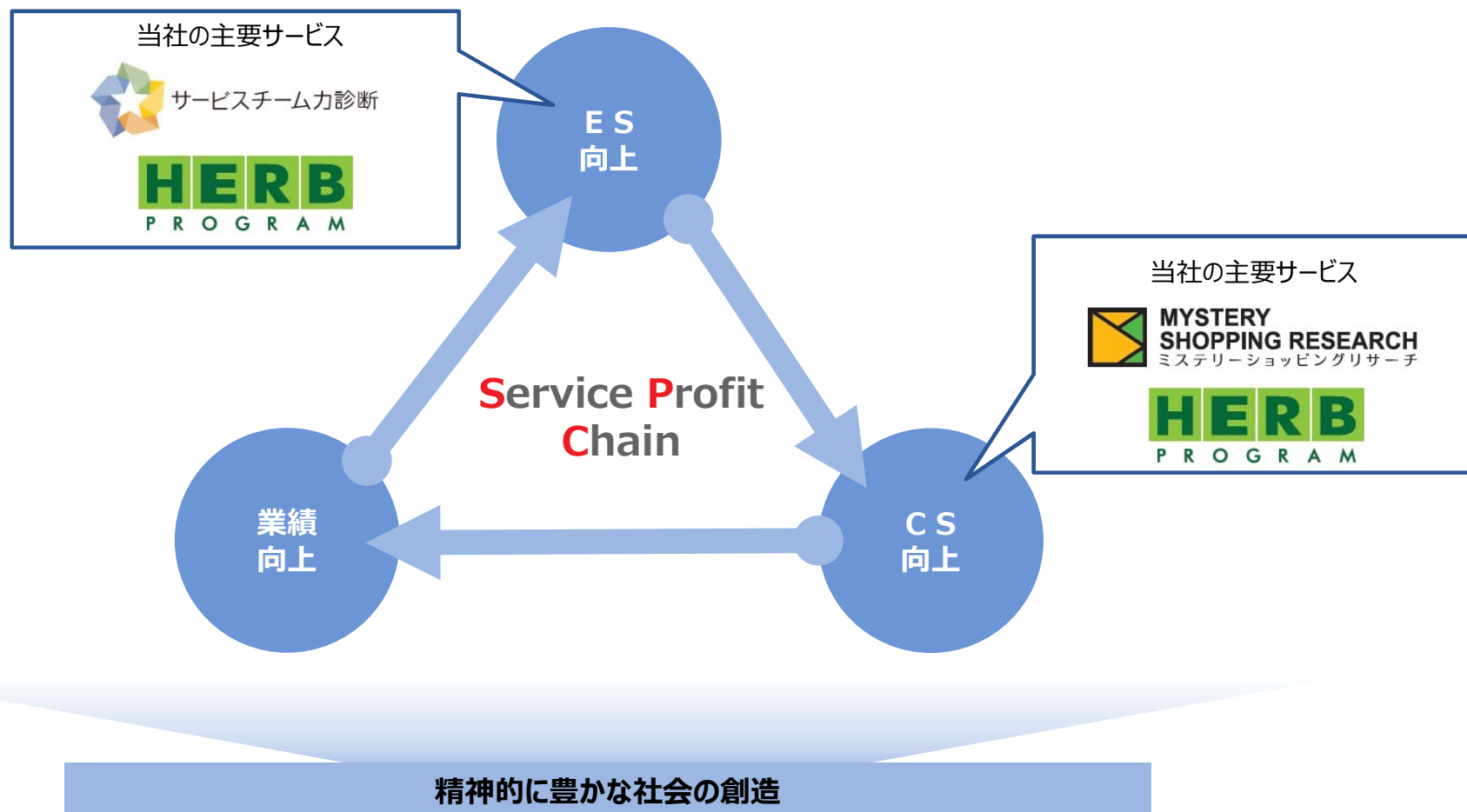
商号	株式会社MS&Consulting（以下「MS&C」）
事業	一般消費者モニターを活用したリサーチ業務及び外食・サービス・小売業界を中心とした経営コンサルティングに関する業務
設立日	2008年5月16日
本社所在地	東京都中央区日本橋小伝馬町4-9小伝馬町新日本橋ビルディング
代表者	並木 昭憲（代表取締役社長）
資本金	553,504千円（2017年10月5日現在）
従業員数	131名（アルバイト・パート除く、2017年9月30日現在）

サービスプロフィットチェーン（SPC）について

SPCとは、顧客満足度の向上・従業員満足度の向上・業績の向上が互いに結びついており、好循環サイクルを実現することを指しています。当社は顧客企業がSPCを実現することを通して、精神的に豊かな社会を創造することを目指しています。

当社のビジョン




顧客企業のサービスプロフィットチェーン経営の実現



当社の主要サービス

当社は、MSR、サービスチーム力診断及びコンサルティング・研修の提供により、顧客企業が提供しているサービスの高品質化・高付加価値化を支援しています。

当社が提供している主要サービス

サービス	<p>MSR (顧客満足度覆面調査)</p> 	<p>サービスチーム力診断 (従業員満足度調査)</p> 	<p>コンサルティング・研修</p> 
内容	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングリサーチの一種で、当社グループのモニターが一般利用者として実際に顧客企業の運営する店舗等を訪れ、商品やサービスを評価 主に現場の課題把握調査、顧客満足度調査の手法として活用 	<ul style="list-style-type: none"> リーダーシップ、チーム環境、業務モチベーション、組織ロイヤルティの4つの観点で従業員満足度を調査 必要最低限の設問数で負担なく回答できる仕様、短いスパンでタイムリーに自店舗の従業員満足度を把握 	<ul style="list-style-type: none"> MSRやサービスチーム力診断の調査結果をもとにボトムアップ型でサービス改善を進めるノウハウ 調査による現状把握に止まらず、各種調査結果を用いた改善活動の定着化を支援

CS向上

ES向上

CS向上・ES向上のための
改善活動の定着化

当社の覆面調査（MSR）の特長

当社では店舗スタッフの働きがいを高め、サービス品質の向上を目指した支援を行っており、MSRについてもお客様目線によるコメントを重視した設計を行っております。

コンサルティングノウハウを活かした調査コンセプト

	MS&C 株式会社 MS & Consulting	他の調査手法
調査内容	顧客ロイヤルティ調査 <ul style="list-style-type: none"> 「このお店を再度利用したいと思うか」、「誰かに紹介したいと思うか」という顧客ロイヤルティの現状を調査 顧客ロイヤルティ向上と関連性が高い業務の実施状況等を確認 	マニュアルチェック調査 <ul style="list-style-type: none"> マニュアル項目のチェック お客様が本当に求めているものが把握しづらい
調査員	リアルモニター <ul style="list-style-type: none"> 実際に購入意思がある消費者がモニターとして来店 登録モニターの中から調査目的に最適なモニターを選定し、お客様目線での調査を実施 	プロ調査員による調査 <ul style="list-style-type: none"> プロ調査員の基準による評価 実際のお客様目線とはズレ
レポート内容・品質	コメント重視 <ul style="list-style-type: none"> モニターがお客様として感じた率直な印象を詳細なコメントで記載 課題指摘に留まらず、改善意欲が生まれやすいポジティブなコメントを重視 レポートチェッカーがモニターへのヒアリング等を行い、コメントをより具体的かつ効果的なものにメンテナンス、レポート品質の向上・担保 提出された全レポートを当社グループの定めるチェック基準で評価し、その結果をモニターへフィードバック、モニター教育に注力 	チェックと簡単なコメント <ul style="list-style-type: none"> 表面的なチェックやコメントに留まる

2. 第2四半期の決算状況

決算ハイライト①

● 前年同期比で増収減益

- ✓ 売上収益は1,216百万円（前年同期比54百万円増、同4.7%増）となりました。
ミステリーショッピングリサーチ（以下、MSR）の調査数が堅調に伸長したことにより、国内におけるMSRの売上収益（注）は1,103百万円（前年同期比93百万円増、同9.2%増）となった一方、MSRに付随したコンサルティング・研修（以下、コンサル）の売上収益が70百万円（前年同期比31百万円減、同30.5%減）となりました。
- ✓ 営業利益は70百万円（前年同期比37百万円減、同34.9%減）となりました。
主に以下の要因により、売上原価及び販管費が増加いたしました。
 - ・MSRの調査数伸長に伴うレポート生産コストの増加
 - ・今後の事業成長に向けた人件費の増加
 - ・上場に向けた諸費用の増加

注：「MSRの売上収益」 = 「MSR事業の売上収益」 - 「MSRに付随したコンサルティング・研修の売上収益」

● MSRの調査数は堅調に伸長

- ✓ 国内におけるMSRの調査数は11.9万回（前年同期比14.4%増）となりました。
- ✓ 国内におけるMSRの調査店舗数は5.0万店（前年同期比6.1%増）となりました。

決算ハイライト②

● 2018年3月期第2四半期は業績予想を達成

- ✓ 2018年3月期第2四半期は、売上収益及び営業利益ともに業績予想を達成いたしました。
- ✓ 一部の取引先においてレポート納品時期の前倒しがあった他、上場に向けた諸費用の一部が第3四半期に繰り延べとなっており、それらを除けば、ほぼ業績予想通りとなっております。

● 2018年3月期通期業績予想は達成の見込み

- ✓ 2018年3月期第2四半期末時点で、通期業績予想に対する売上収益進捗率は42.6%、営業利益進捗率は12.4%となりました。ただし、受注残を含めた通期業績予想に対する売上収益の充足率は72.5%となっております。
- ✓ 売上収益及び営業利益は、他の四半期と比較して第4四半期連結会計期間に高くなるという季節変動性があり、それを織り込んだ予算編成となっております。通期においても業績予想は達成の見込みです。

連結P/Lサマリー

- ✓ MSRの調査数が堅調に伸長、前年同期比増収
- ✓ MSRの調査数伸長に伴うレポート生産コスト、今後の事業成長に向けた人件費及び上場に向けた諸費用の増加等により、前年同期比減益
- ✓ 売上収益及び営業利益ともに業績予想を達成

(単位：百万円)

	2017年3月期 第2四半期 連結累計期間 (実績)	2018年3月期 第2四半期 連結累計期間 (予想)	2018年3月期 第2四半期 連結累計期間 (実績)	前年同期比	予想対比
売上収益	1,162	1,196	1,216	4.7%	1.7%
営業利益	107	41	70	-34.9%	70.5%
税引前四半期利益	106	40	69	-34.8%	73.2%
四半期利益	64	22	40	-37.6%	81.0%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	68	25	43	-36.8%	72.0%

連結P/Lサマリー（国内における売上収益の内訳）

- ✓ MSRの調査数が堅調に伸長、加えて比較的調査単価及び粗利の低い一部案件で納品スケジュールの前倒しが発生
- ✓ コンサル案件で実施時期の後倒しが発生、その売上収益減をMSRでカバーするも、売上総利益で前年同期比減益（後倒しとなったコンサル案件：2017年10月度よりコンサル実施）

（単位：百万円）

	2017年3月期 第2四半期累計 (実績)	2018年3月期 第2四半期累計 (実績)	前年同期比
売上収益	1,159	1,211	4.5%
MSR事業の売上収益	1,111	1,174	5.6%
（内、MSR）	1,010	1,103	9.2%
（内、コンサルティング・研修）	101	70	-30.5%
売上総利益	410	398	-2.8%
MSR調査数	10.4万回	11.9万回	14.4%

連結P/Lサマリー（段階利益内訳）

✓ 営業利益において前年同期比減益となった主な要因は以下の通り

(単位：百万円)

	2017年3月期 第2四半期 連結累計期間 (実績)	2018年3月期 第2四半期 連結累計期間 (実績)	対売上収益	前年同期比
売上収益	1,162	1,216	100.0%	4.7%
売上原価	-754	-817	-67.2%	8.4%
売上総利益	408	399	32.8%	-2.2%
販管費	-310	-327	-26.9%	5.5%
その他の営業収益	11	6	0.5%	-48.1%
その他の営業費用	-2	-8	-0.7%	297.0%
営業利益	107	70	5.7%	-34.9%
金融収益	0	0	0.0%	511.1%
金融費用	-1	-1	-0.1%	-37.9%
税引前利益	106	69	5.7%	-34.8%
当期利益	64	40	3.3%	-37.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	68	43	3.6%	-36.4%

<売上原価の内訳>

売上収益増に伴う外注原価増 +35百万円
及びレポート生産人員増 +22百万円
等

<販管費の内訳>

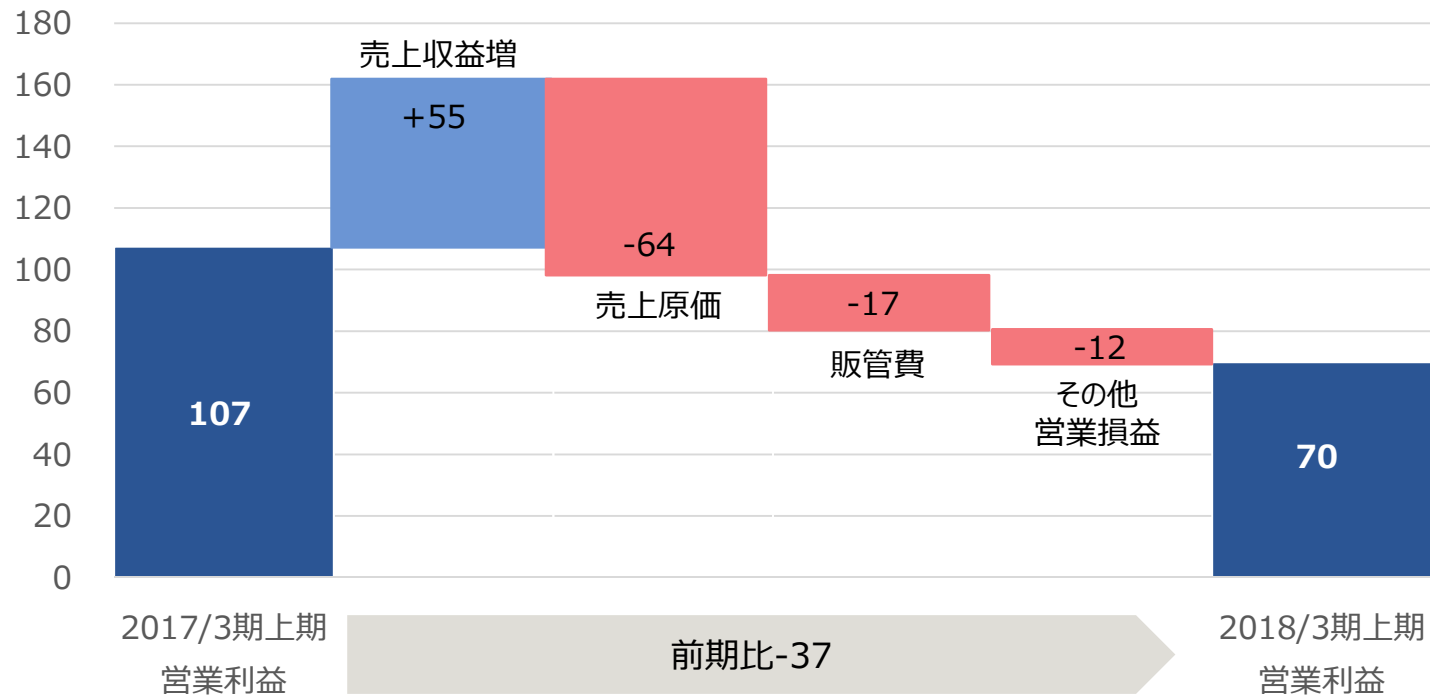
上場に向けた管理・システム部門
増強に伴う人件費増 +23百万円
上場に伴う監査等報酬増 + 5百万円
等

<その他の営業費用の内訳>

上場に伴う一時コスト + 6百万円

連結P/Lサマリー（段階利益内訳）

(単位：百万円)



連結B/Sサマリー

✓ 配当金支払による変動を除き、特別な変動はなし

資 産	(単位：百万円)	
	2017年3月期 連結会計年度 (2017年3月31日)	2018年3月期 第2四半期 連結会計期間 (2017年9月30日)
現金及び現金同等物	1,019	452
営業債権及びその他の債権	527	523
棚卸資産	0	1
その他の流動資産	32	45
流動資産合計	1,579	1,021
有形固定資産	27	32
のれん	2,224	2,224
その他の無形資産	30	34
その他の金融資産	38	29
繰延税金資産	20	20
非流動資産合計	2,338	2,339
資産合計	3,917	3,360

負債及び資本	(単位：百万円)	
	2017年3月期 連結会計年度 (2017年3月31日)	2018年3月期 第2四半期 連結会計期間 (2017年9月30日)
借入金	137	120
営業債権及びその他の債権	445	509
未払法人所得税等	105	37
引当金	6	6
その他の流動負債	24	5
流動負債合計	717	678
借入金	170	110
引当金	14	14
非流動負債合計	184	124
負債合計	901	802
資本金	524	524
資本剰余金	1,846	1,855
その他の資本の構成要素	△ 14	△ 21
利益剰余金	668	211
親会社の所有者に 帰属する持分合計	3,024	2,569
非支配持分	△ 7	△ 11
資本合計	3,016	2,558
負債及び資本合計	3,917	3,360

連結CFサマリー

- ✓ 投資活動によるキャッシュフローは、ハードウェアの入替、付加価値及び生産性向上のための社内利用ソフトウェアの購入による支出が発生
- ✓ 財務活動のよるキャッシュフローは、借入金の約定返済の他、配当金の支払額500百万円を含む

(単位：百万円)

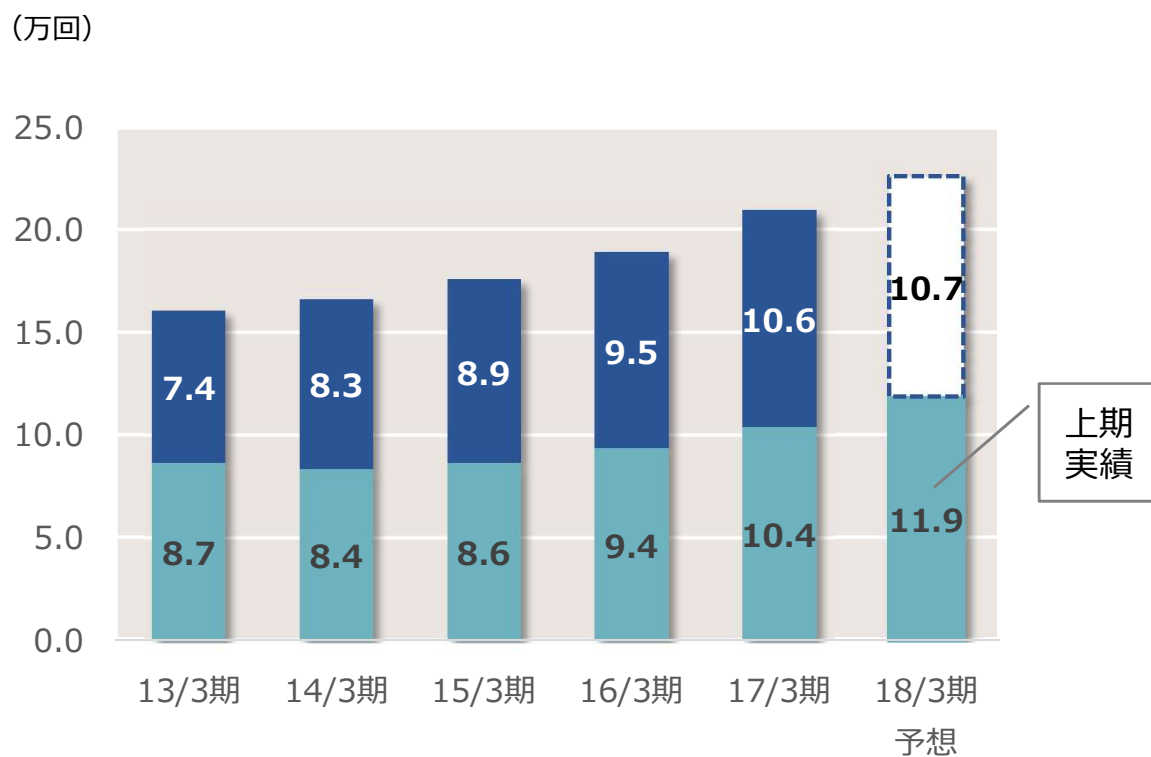
	2017年3月期 第2四半期 連結累計期間	2018年3月期 第2四半期 連結累計期間	前年同期比
営業活動による キャッシュ・フロー	21	28	37.2%
投資活動による キャッシュ・フロー	△11	△18	57.0%
財務活動による キャッシュ・フロー	△77	△577	653.4%
現金及び現金同等物の 四半期末残高	837	452	-46.0%

3. 事業の現況

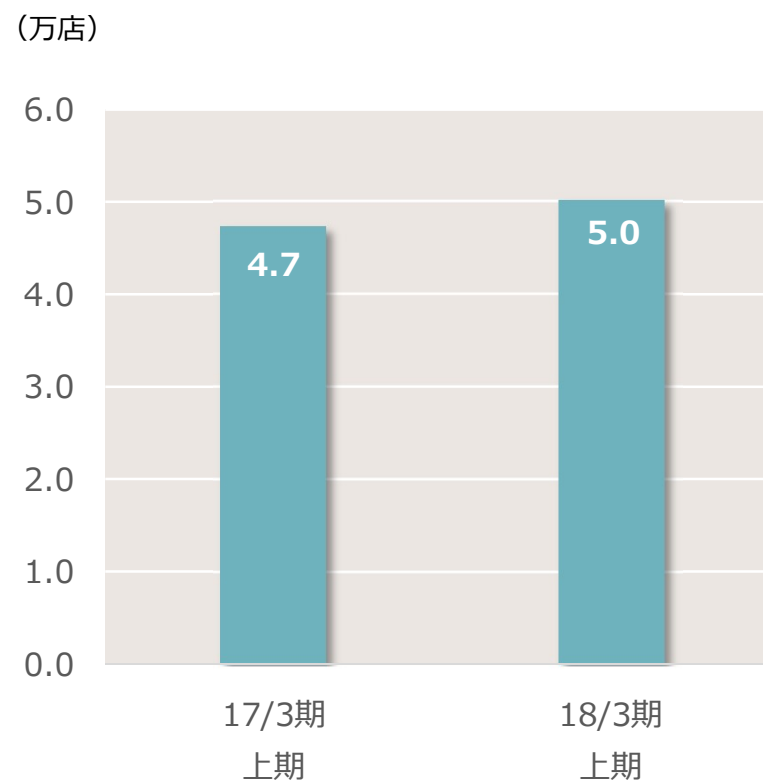
ミステリーショッピングリサーチ | 調査数の推移

- ✓ 国内におけるMSRの調査数は、当期通期予想22.6万回のうち、当期上期で11.9万回の実績
- ✓ 国内におけるMSRの調査店舗数は、上期で5.0万店の実績
- ✓ 国内におけるMSRのモニター数は、前期末から約6千人の増加と、堅調に推移

ミステリーショッピングリサーチ調査数の推移



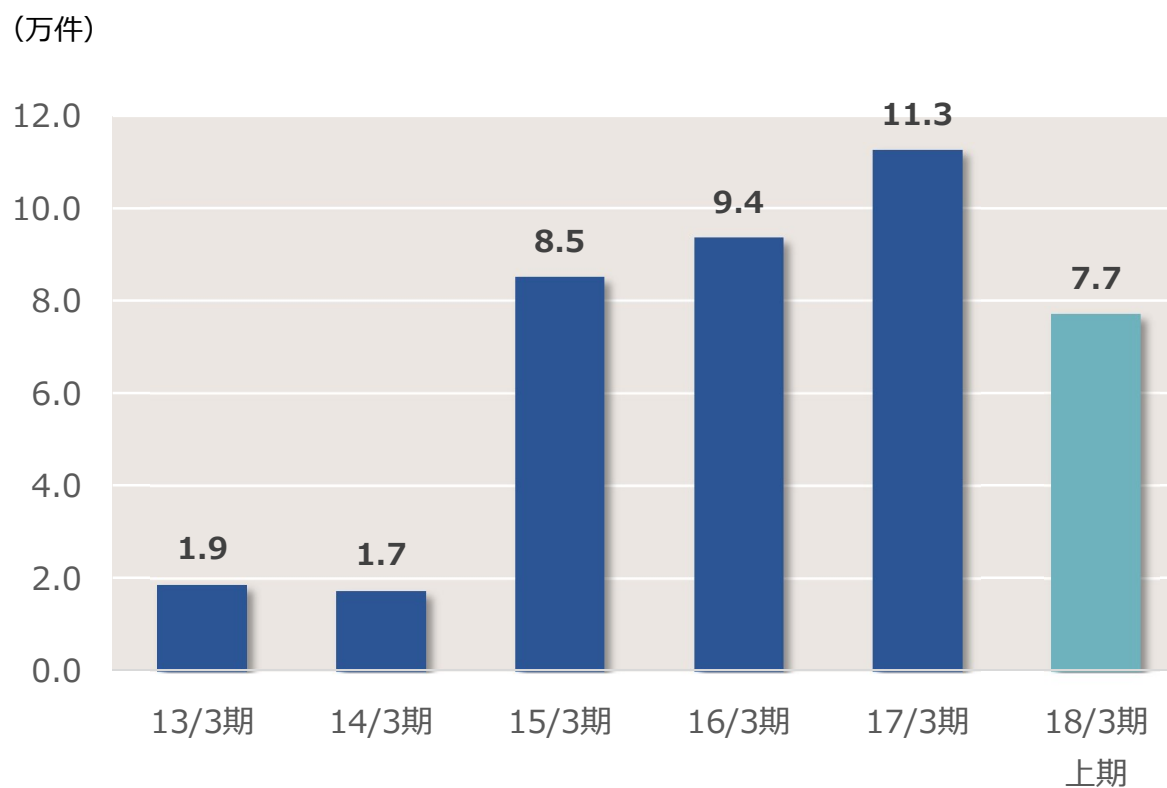
ミステリーショッピングリサーチ調査店舗数の推移



サービスチーム力診断 | 調査数の推移

- ✓ 国内におけるサービスチーム力診断の調査数（延べ）は、当期上期で7.7万件の実績

サービスチーム力診断調査数の推移

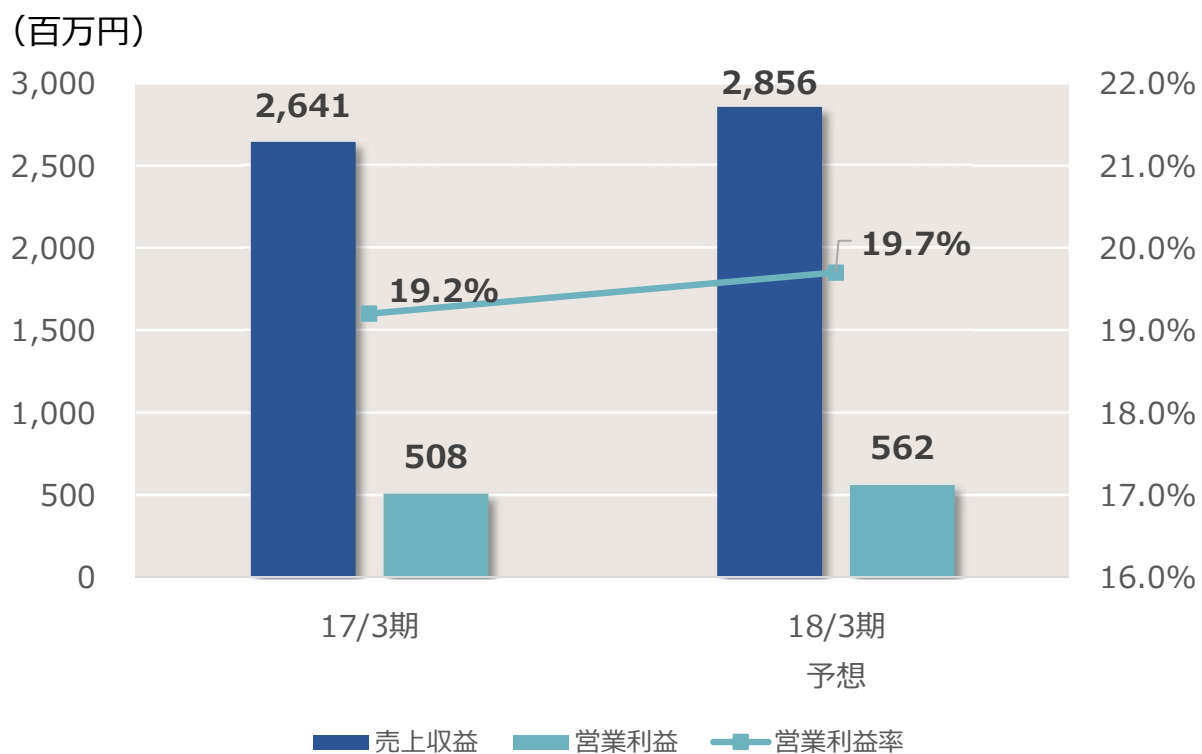


4. 2018年3月期の業績予想

2018年3月期予想

- ✓ 売上収益及び営業利益は、他の四半期と比較して第4四半期連結会計期間に高くなるという季節変動性を織り込んだ予算編成であり、2018年3月期の業績予想は通期においても達成の見込み
- ✓ 調査単価および粗利の低下懸念に対しては、上期と同様にMSRの調査数ならびに売上収益増でカバー

連結業績推移



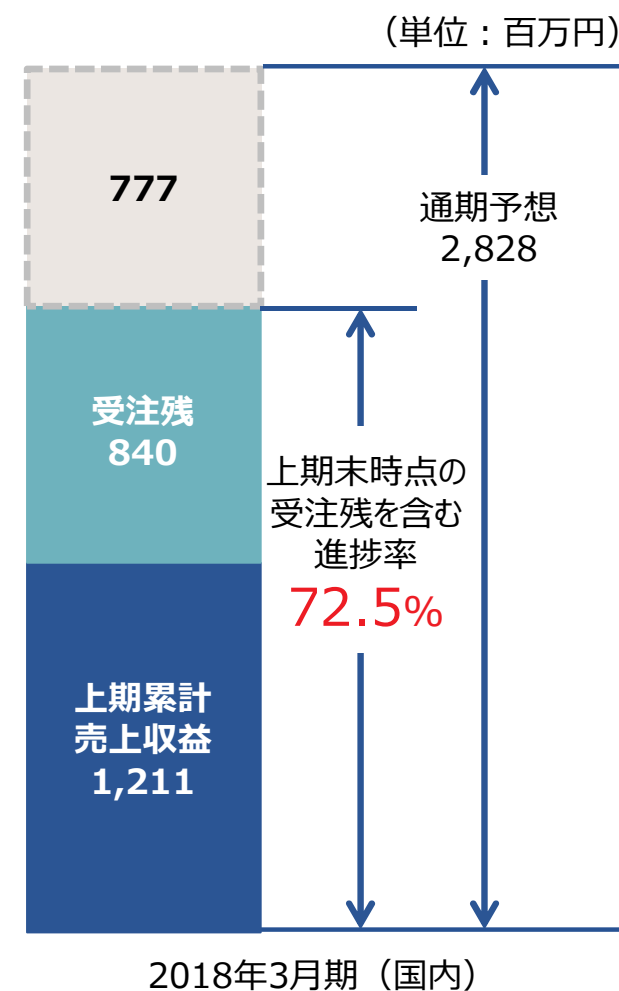
※百万円以下の数値については四捨五入をして表記

2018年3月期・通期予想の進捗

- ✓ 2018年3月期第2四半期末時点で、通期業績予想に対する売上収益進捗率は42.6%、営業利益進捗率は12.4%
- ✓ 2018年3月期第2四半期末時点で、国内における受注残を含めた通期業績予想に対する売上収益の充足率は72.5%

(単位：百万円)

	2018年3月期 第2四半期 連結累計期間 (実績)	2018年3月期 連結会計年度 (予想)	通期予想 進捗率
売上収益	1,216	2,856	42.6%
営業利益	70	562	12.4%
税引前四半期利益	69	560	12.4%
四半期利益	40	380	10.5%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	43	384	11.2%



今期の配当及び今後の配当方針について

● 配当の基本方針

- ✓ 業績の推移を見据え、将来の事業の発展と経営基盤の強化のための内部留保に意を用いつつ、経営成績や配当性向等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を行っていくことを基本方針としております。

● 今期の配当予想

- ✓ 前連結会計年度の配当につきましては、当社設立以来配当を行っていなかったことから、配当性向209.0%（連結配当性向145.9%）という多額の配当となりました。
- ✓ 当連結会計年度においては、安定的かつ継続的な配当を行うという基本方針に基づき、期末配当を実施することを検討しており、配当予想の開示が可能となりました時点で、速やかに公表いたします。

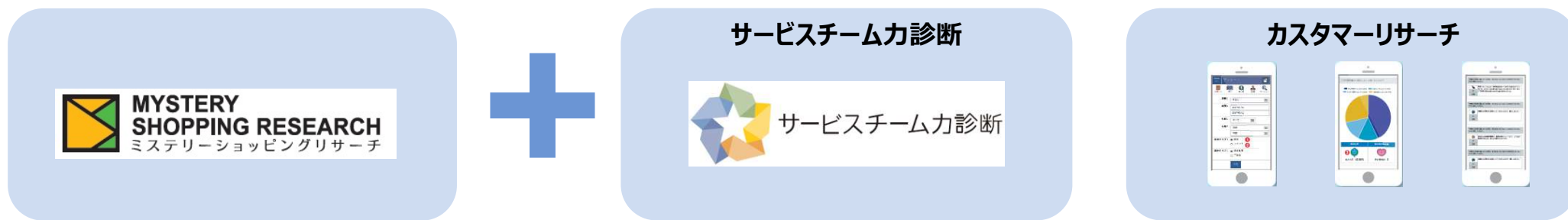
5. 直近実施している主な施策

クロスセルの強化

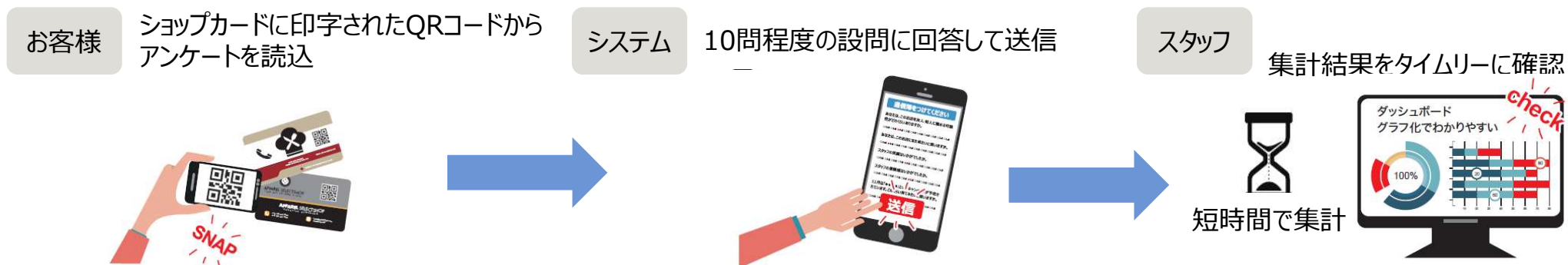
ビジネスポテンシャルを最大限取り込むための戦略として、MSRの既存顧客に対してサービスチーム力診断やカスタマーリサーチ等を追加サービスとして提供することにより、収益機会の最大化を図っています。

クロスセルの推進

MSRの既存顧客へES・CSの向上に役立つ追加サービスとして提供



新サービス カスタマーリサーチ



来店客からWEB上でタイムリーにアンケートを取得 → 全営業時間帯の店舗状況、顧客満足度を把握可能
MSRとの併用により顧客満足度向上施策の実行度やその有効性を高めることに役立つ

MSナビとプラットフォーム化

MSナビ



- 顧客企業の店舗スタッフ個々の私有デバイスからMSRを閲覧し、そこから得た気付きを瞬時に発信・共有できるスマートフォンアプリ及びWEBサイト「MSナビ」(以下「MSナビ」という。)を開発、2017年3月期よりサービス提供を開始
- 顧客店舗におけるMSRの活用状況を詳細に把握
- サービスチーム力診断やeラーニング等とも機能連携を実現



プラットフォーム化

- MSナビを各種サービスのプラットフォームと位置付け、MSR結果、サービスチーム力診断結果をはじめ、業種別・顧客企業別・店舗別・個人別に取得するデータ領域を拡大することで、今後も新たな機能の開発ならびに連携・強化を行い、更なる付加価値向上を目指す

株式会社ぐるなびとの業務提携

- 業務提携基本契約を締結していた株式会社ぐるなびと、2017年11月8日に業務提携個別契約を締結しました。
- 当個別契約により、株式会社ぐるなびに、その有する約6万店（2017年9月末）の有料加盟飲食店に向けて、当社商品を提案・販売いただきます。



×



ぐるなび

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

免責事項

- 本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的として、株式会社MS&Consulting（以下「当社」という。）が作成したものであり、いかなる有価証券の売買の勧誘を目的したものではありません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しておりますが、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身の責任とご判断においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。