



株式会社MS-Japan
(東証第一部：6539)

平成30年3月期 決算説明

● **平成30年3月期実績**

- ・ 売上高**31.1億円** (前期比**126.4%**)
- ・ 当期純利益**9.1億円** (前期比**131.6%**)

⇒共に過去最高を更新

● **新サービス「Manegy」 会員登録数10万人突破^{※1}**

※1 人材紹介サービスに登録したマネジの仮会員ID発行者数も含まれます。

● **中期業績予測 (今期・来期・再来期)**

- ・ 売上高

37.9億円 (21.6%増) ⇒ **46.2億円** (21.9%増) ⇒ **56.9億円** (23.2%増)

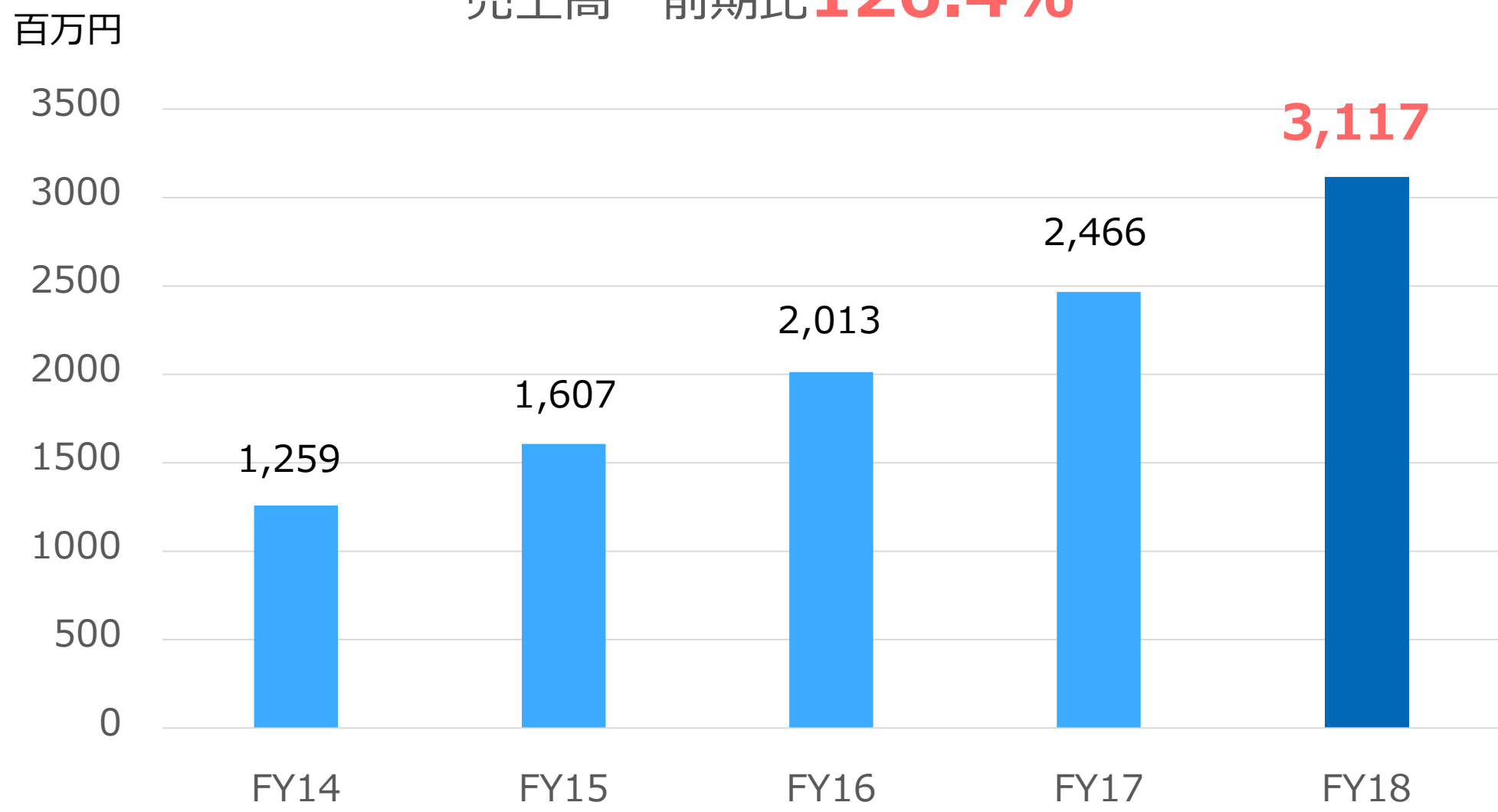
を見込む



I. 平成30年3月期 決算概要

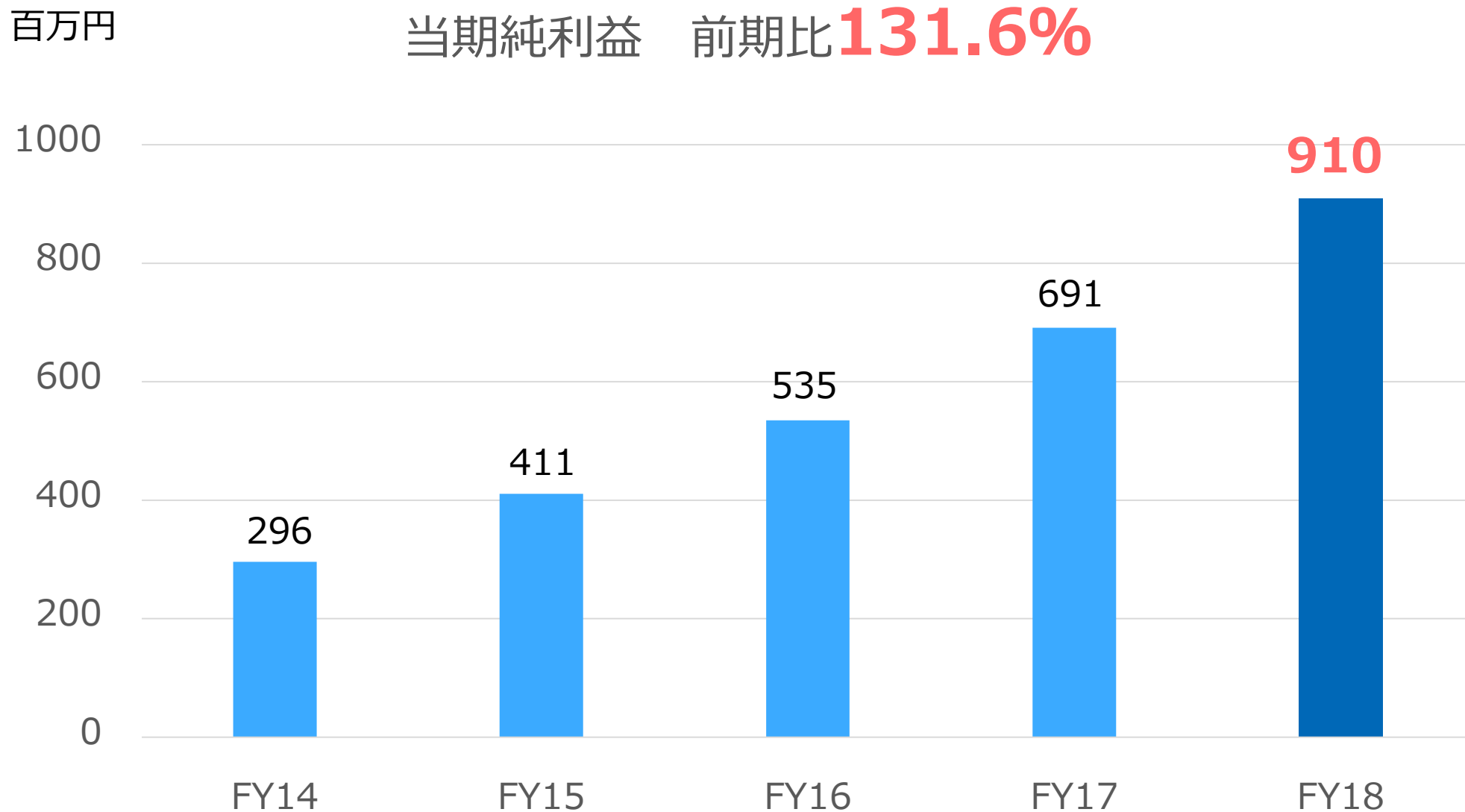


売上高 前期比**126.4%**





当期純利益推移



高効率経営を徹底的に追求し、**継続的な利益成長を実現**

(単位：百万円)

	FY17		FY18		前期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
売上高	2,466	-	3,117	-	126.4%
営業利益	987	40.0%	1,170	37.6%	118.6%
経常利益	958	38.9%	1,304	41.9%	136.1%
当期純利益	691	28.0%	910	29.2%	131.6%

長年にわたる高収益性の継続により、**強固な財務体質を維持**

(単位：百万円)

	FY17	FY18	期末増減額
流動資産	3,993	3,514	- 479
固定資産	1,966	3,215	+ 1,248
総資産	5,960	6,729	+ 769
負債	581	652	+ 70
純資産	5,378	6,077	+ 698
自己資本比率	90.2%	90.3%	+ 0.1%



Ⅱ. ビジネスモデルと 成長戦略

管理部門と会計・法律分野の職種に特化した人材紹介

企業の管理部門の人材紹介



資格別の人材紹介



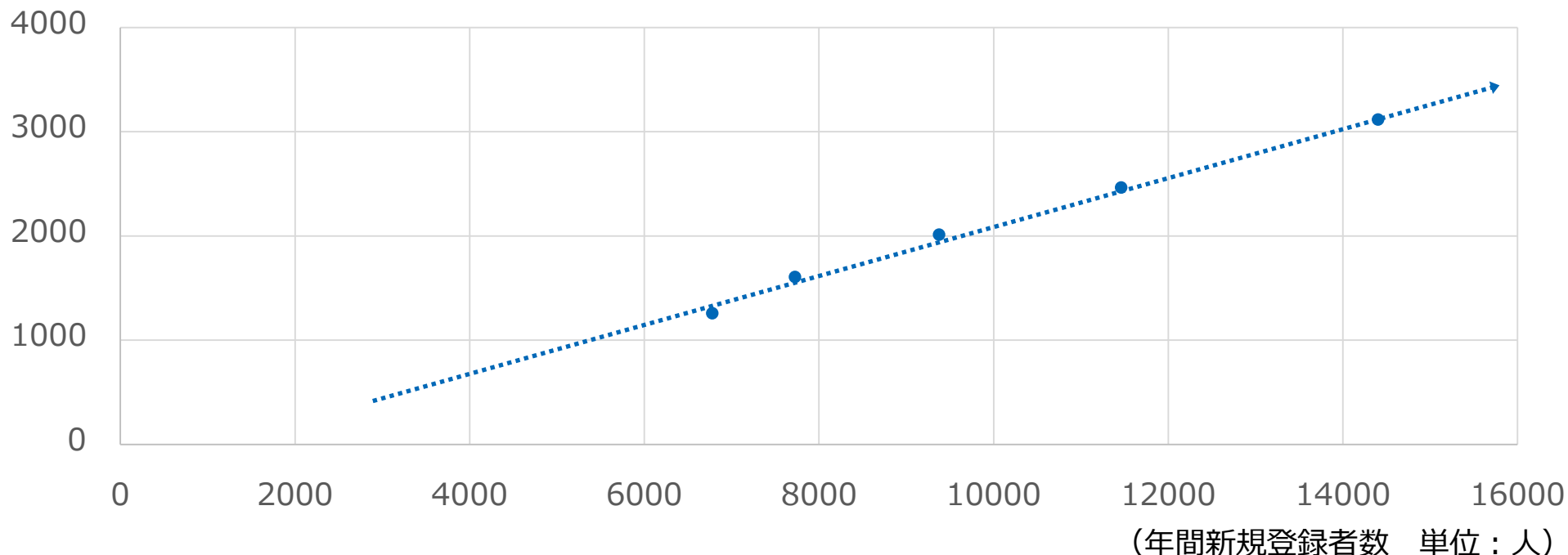
管理部門と士業がつながるコミュニケーションプラットフォームの運営





当社の年間新規登録者数と売上高の関係

(売上高 単位：百万円)



求職者優位の売り手市場においては、登録者の増加が売り上げの増加に直結

⇒登録者獲得増加に関する施策が成長戦略の根幹

プラットフォーム化により、登録者数増と収益率向上を目指す

ターゲティング
マーケティング

マス
マーケティング

コミュニケーション
プラットフォーム

認知拡大による
ブランディング強化

首都圏の交通広告から開始
東名阪へ拡大

従来型

専門誌・
口コミなど



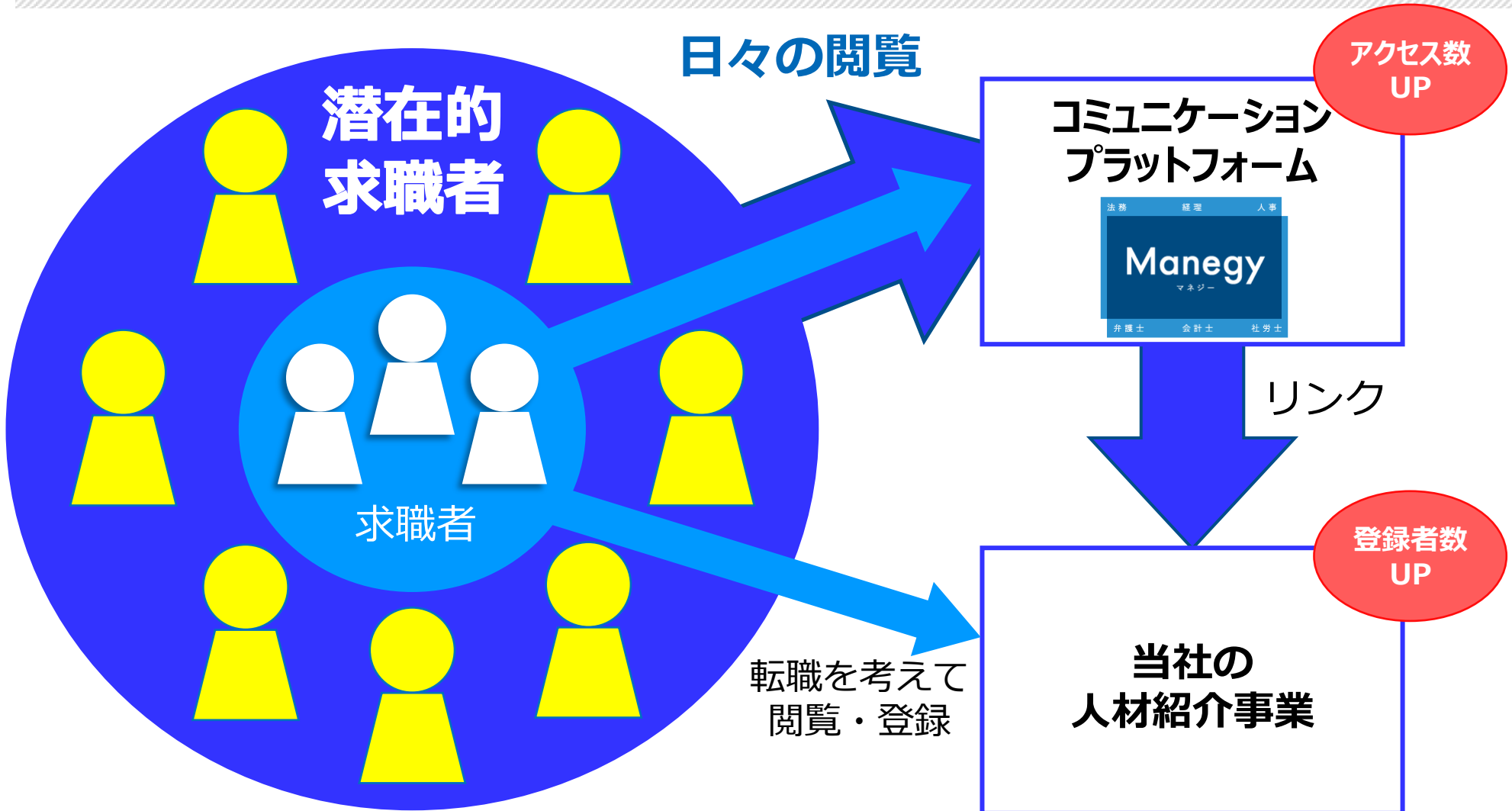
第一法規株式会社
『会計・監査ジャーナル』

レクシスネクシス・ジャパン
『ビジネスロージャーナル』



2017年3月29日
スタート

管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み



国内で約**350万人**のマーケットポテンシャル

“MS-Japan” ブランドの認知向上

事業領域の拡大



経営者・士業・管理部門など、
マネジメントに関わるすべての人の
ための、有益な情報を提供する
コミュニケーションプラットフォーム



**人材紹介事業の相乗的拡大
新たな事業収益の創出**

EXPERT SENIOR

MS-Japan for *Woman*

KAIKEI FAN
FINANCE & ACCOUNTING NETWORK

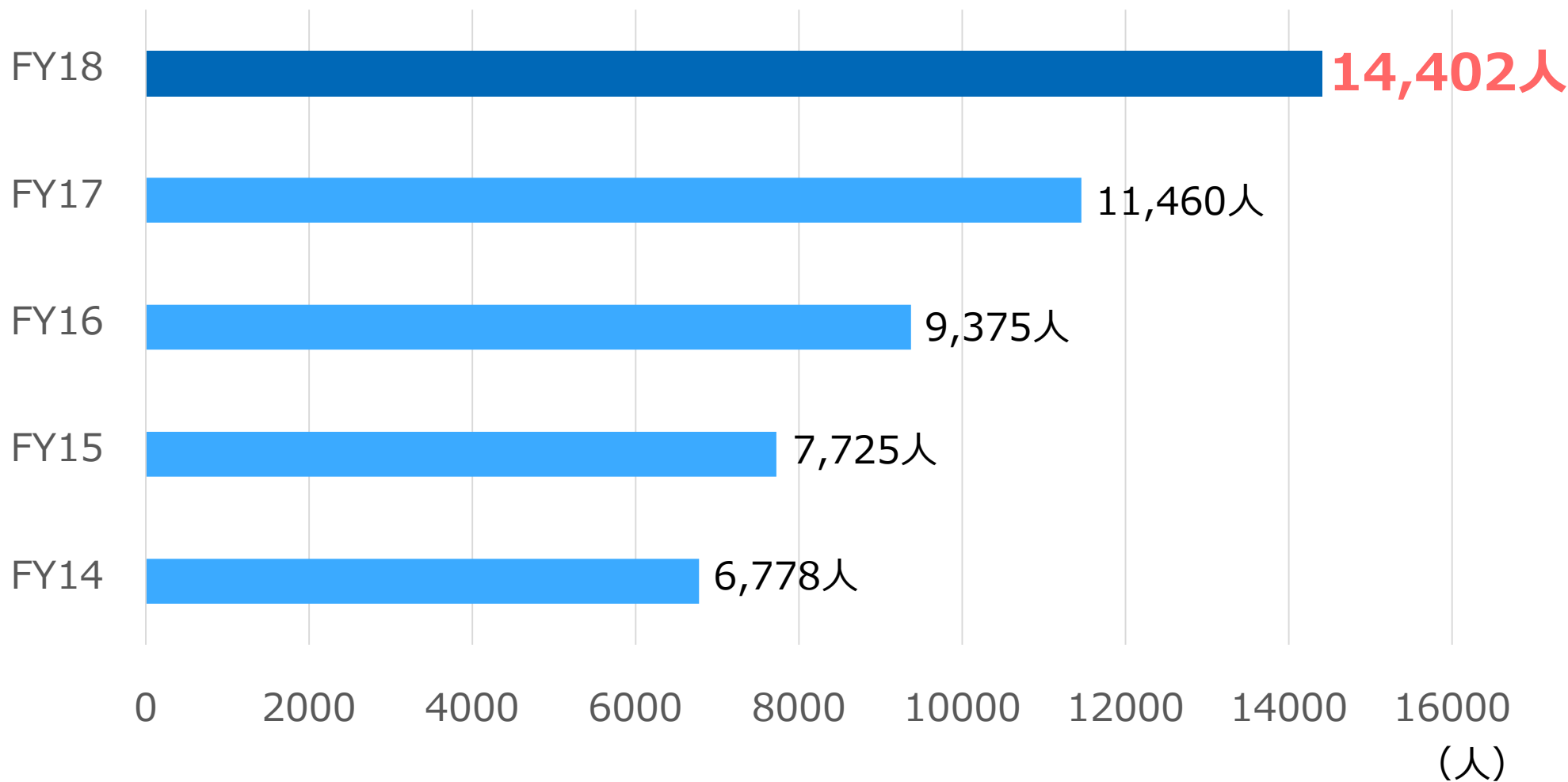
LEGAL NET
presented by MS-Japan

インフラネットワークの拡充

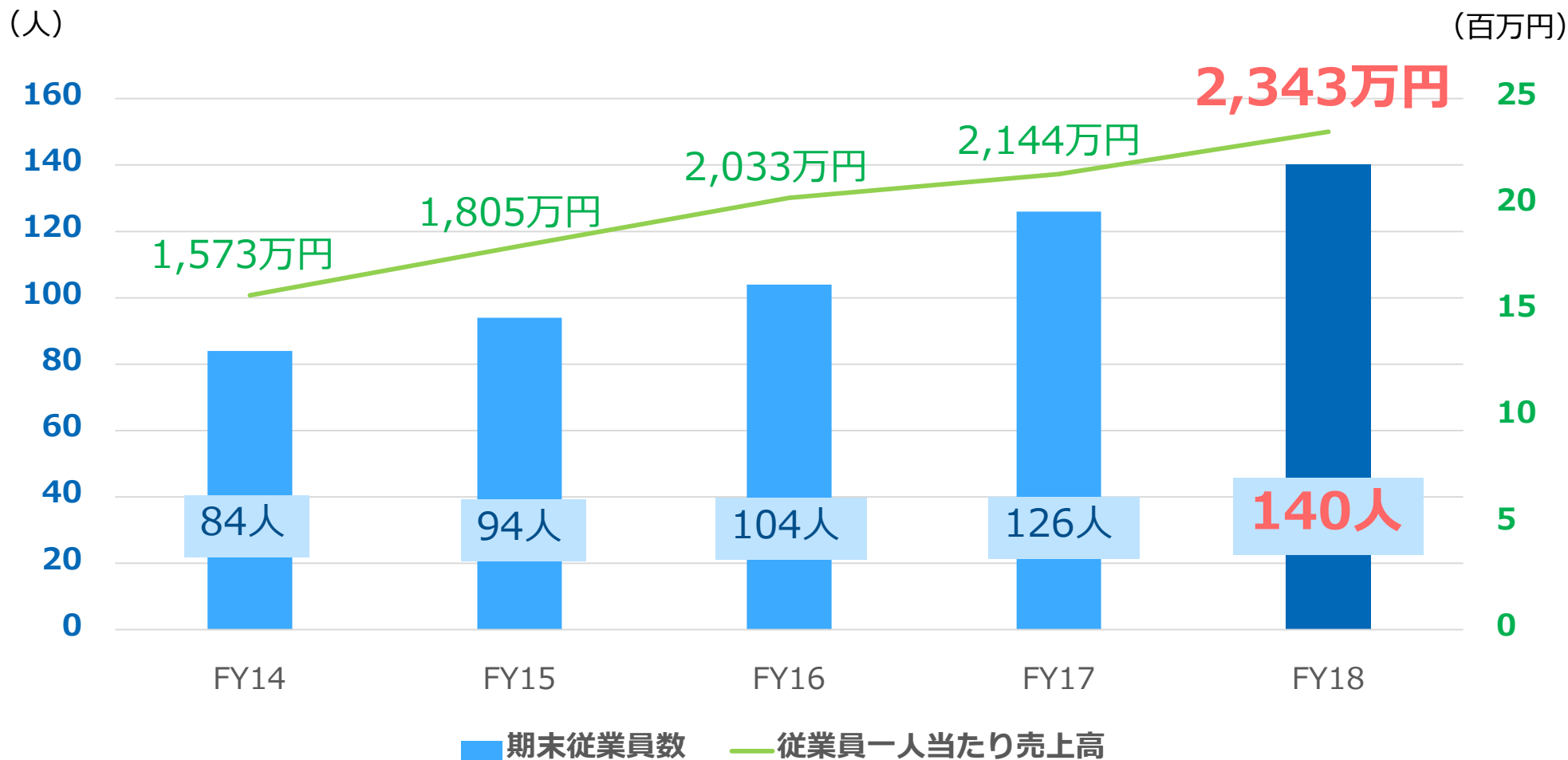


Ⅲ. 業績の詳細と 事業の進捗

求職者優位の売り手市場の中、**年間の新規登録者数が過去最高を更新**
(前年比125.7%)



従業員数と従業員一人あたり売上高の増加を両立



※「従業員一人あたり売上高」は、期中の生産性にフォーカスを充てるため、当期売上高を当期末従業員数と前期末従業員数の平均で割ることにより算出した数値であります。

一般企業向け127.6%、専門組織向け122.4%の高い成長率を達成！

		FY17	FY18	前期比
		売上高	売上高	
人材紹介 売上高	一般企業向け紹介	1,818	2,321	127.6%
	専門組織向け紹介	640	784	122.4%
	小計	2,459	3,105	126.3%
	うち有資格者紹介	708	779	110.1%
その他売上高 等		7	12	173.5%
合計		2,466	3,117	126.4%

※上記の金額には、消費税等は含まれておりません。一般企業向けとは、一般企業の管理部門（経理、財務、人事、総務、法務、経営企画等）に対する紹介を対象としております。専門組織向けとは、会計事務所、税理士法人、監査法人、法律事務所、その他コンサルティングファーム等、一般企業以外の組織に対する紹介を対象としております。有資格者とは、弁護士（司法試験合格者及び司法修習生含む）、公認会計士（会計士補及び公認会計士試験合格者を含む）、税理士（未登録含む）を対象としております。その他売上高当には返金引当金繰入額を含んでおります。

管理部門と士業のためのコミュニケーションプラットフォーム マネジ初年度のべ会員数、**10万人突破!** ※1

The screenshot shows the Manegy website interface. At the top, there is a navigation bar with categories: 弁護士 (Lawyer), 公認会計士 (Certified Public Accountant), 税理士 (Tax Accountant), 社会保険労務士 (Social Insurance Labor Consultant), 弁理士 (Patent Attorney), 司法書士 (Notary Public), 行政書士 (Administrative Law Specialist), and 中小企業診断士 (Small Business Diagnostician). Below this, there are sub-categories: 法務 (Legal), 経理 (Accounting), and 人事 (HR). The main content area features a large image of a woman and a man in a meeting. Overlaid on the image is a login form with fields for 'ログインID (メールアドレス)' (Login ID (Email Address)) and 'パスワード' (Password), a checkbox for '次回から自動でログイン' (Automatic login next time), and a 'ログイン' (Login) button. A yellow button for '新規会員登録 (無料)' (New Member Registration (Free)) is also visible. A red callout bubble on the right side of the image contains the text: '2017年3月29日のオープンから1年以内に達成' (Achieved within 1 year from the opening on March 29, 2017). At the bottom left, there is a pink starburst graphic that says '新規会員登録 無料' (New Member Registration Free). Below the image, there is text: '日本最大級! 管理部門と士業がつながるサイト' (Japan's largest! Site where management departments and professionals connect), 'Manegy [マネジ]' (Manegy [Manegy]), and '企業と士業がつながる! ビジネスに役立つ!' (Businesses and professionals connect! Useful for business!).

※1 人材紹介サービスに登録したマネジの仮会員ID発行者数も含まれます。

SSO (シングルサインオン) の開発によって、「Manegy」と「人材紹介サービス」のIDが、一部を除いて相互乗り入れできるようになりました。

転職を考えていない時



業務や日常に役立つ
情報に触れる



サービス間の行き来が
よりスムーズに。

全てのサービスの母体となる
MS-JapanIDが新設！

転職を考えだしたら・・・



当社の人材紹介サービスへ
一番初めに登録して頂く

人材紹介 法人・担当者データ



人材紹介 転職希望者データ



Manegy 管理部門・士業データ



**MS-Japan
ID**
統合データ基盤

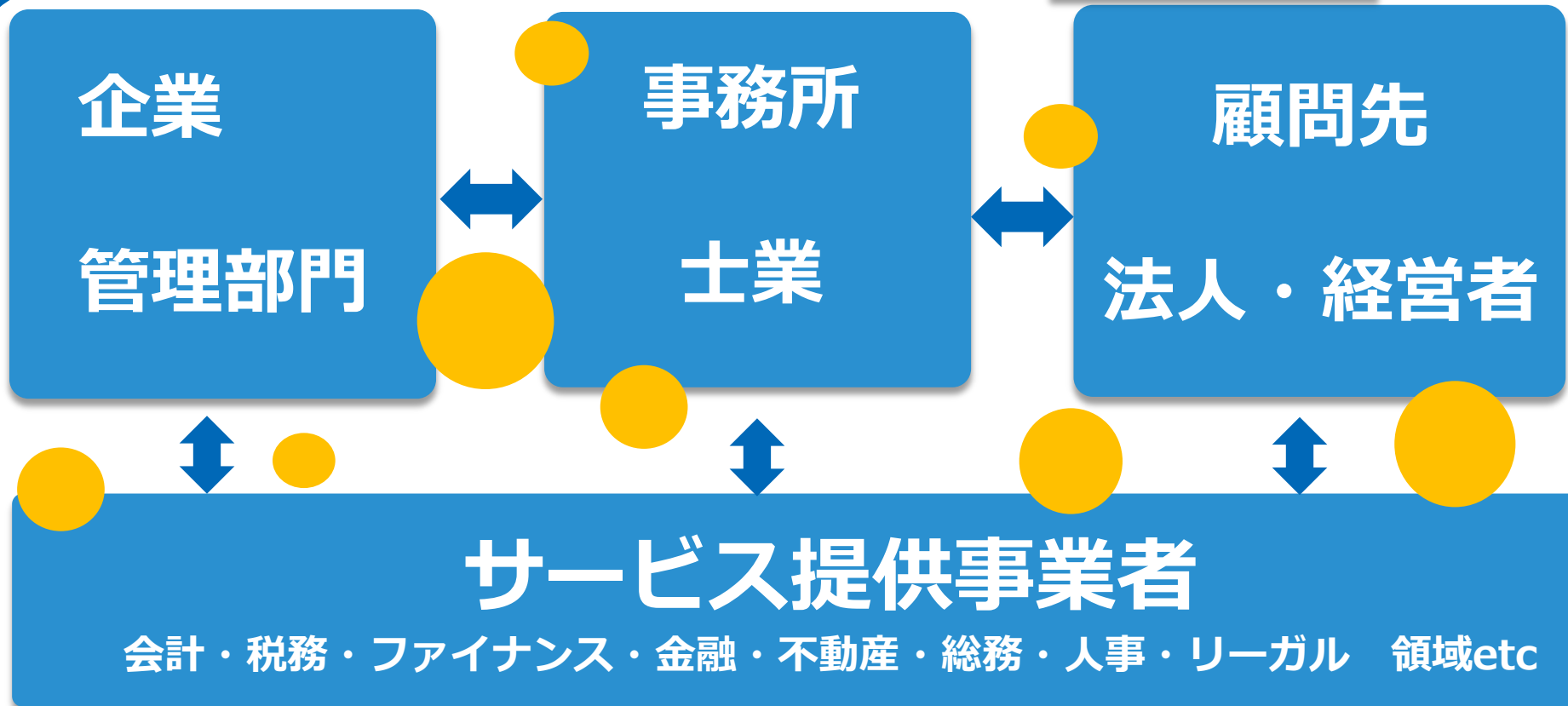


J-ing 事務所法人データ

個人・法人の興味・関心
情報を蓄積し、国内最大
の経営管理データマネジ
メントプラットフォーム
(DMP) を目指す！



各種ライトコンテンツ 管理部門・士業データ



経営管理領域において、

あらゆる情報とビジネスが流通するプラットフォームを目指す

⇒ 広告モデルだけではない多数の収益機会 (マネタイズポイント) が存在

国内のスタンダードを確立し、

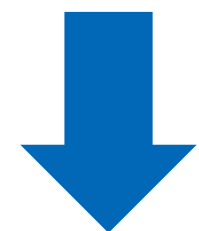
世界一の経営管理プラットフォームを作り出す

「世界中の企業経営が、より効率的に、より効果的になる世界を実現します」



<コンテンツの充実>

- ・ 自社開発
- ・ 良質なコンテンツを持つ企業への積極的なM&A



国内だけでなく、海外での
人材ビジネスも展開が容易に



IV. 業績予測

売上高で前年比**121.6%**、営業利益で前年比**129.1%**と高成長を見込む

(単位：百万円)

	FY18 (前期実績)	FY19 (今期予測)	前期比
売上高	3,117	3,792	121.6%
営業利益	1,170	1,512	129.1%
経常利益	1,304	1,522	116.7%
当期純利益	910	1,035	113.8%

2021年3月期では売上高**56.9億**、当期純利益**15.2億**を見込む

	FY19 (当期予測)		FY20		FY21	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	3,792	121.6%	4,623	121.9%	5,694	123.2%
営業利益	1,512	129.1%	1,817	120.2%	2,279	125.4%
経常利益	1,522	116.7%	1,817	119.3%	2,279	125.4%
当期純利益	1,035	113.8%	1,217	117.6%	1,527	125.4%

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。