



株式会社MS-Japan
(東証第一部：6539)

2022年3月期 第2四半期決算 補足説明資料

① 売上高及び利益いずれも順調に成長。利益は予算比を上振れ着地

売上高	18.5億円	(前期比113.3%、予算比98.7%)
営業利益	7.7億円	(前期比130.2%、予算比108.3%)
経常利益	8.1億円	(前期比134.0%、予算比118.7%)
四半期純利益	5.5億円	(前期比133.9%、予算比121.0%)

※比較のための参考情報として、前期比数値は2021年3月期前第2四半期累計期間の単体実績との比較数値です。

② Manegy売上高、第2四半期累計で過去最高。業績予測達成！

過去最高売上高を達成！（実績**1.13億円** 前期実績比**357.8%**）

Manegy toBが売上高を大きく牽引！

③ MS Jobs求人数1,800件を突破！

掲載求人数が**1,800件**を突破。

2021年10月よりβ版からの開発が完了し正式サービス開始！



I .決算概要

PL概況

FY22 Q2の売上高については前期比+13.3%、計画比98.7%で概ね計画通りで着地。営業利益については前期比+30.2%、計画比+8.3%上振れて着地。

(単位：百万円)

	FY21 Q2		FY22 Q2		前期比	FY22 Q2 計画	計画比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率			
売上高	1,637	-	1,854	-	113.3%	1,877	98.7%
営業利益	596	36.4%	776	41.9%	130.2%	717	108.3%
経常利益	609	37.2%	816	44.0%	134.0%	687	118.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	413	25.2%	553	29.9%	133.9%	457	121.0%

※2021年3月期第4四半期におけるCVCファンド設立に伴い2021年3月期末より連結決算へ移行しております。比較のための参考情報として、2021年3月期前第2四半期累計期間は単体実績を表示しております。

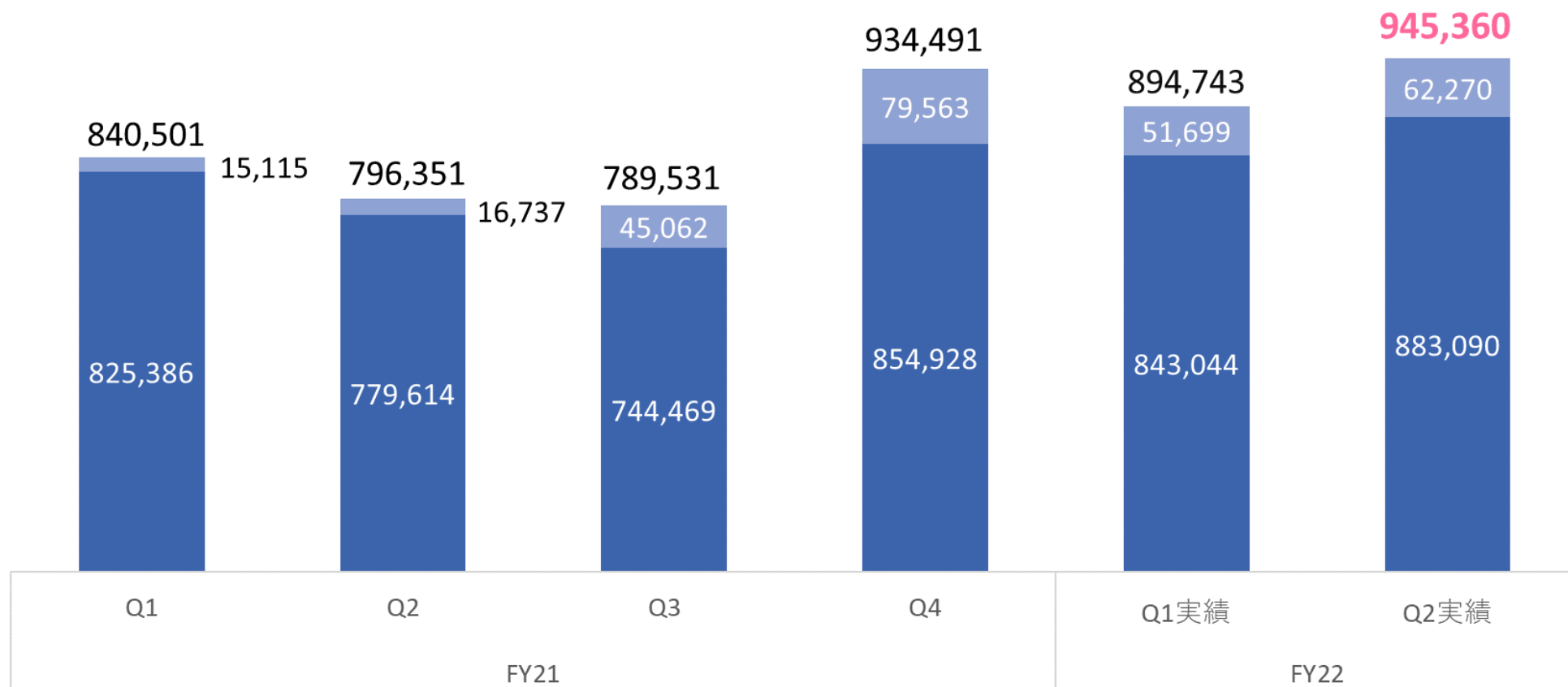
四半期別売上高の推移

人材紹介事業については入社が集中したFY21Q4の売上高水準を超え、Manegy売上高についても継続的な成長を実現。全社売上高は上昇基調で、コロナ禍後では最高水準。

四半期別売上高推移

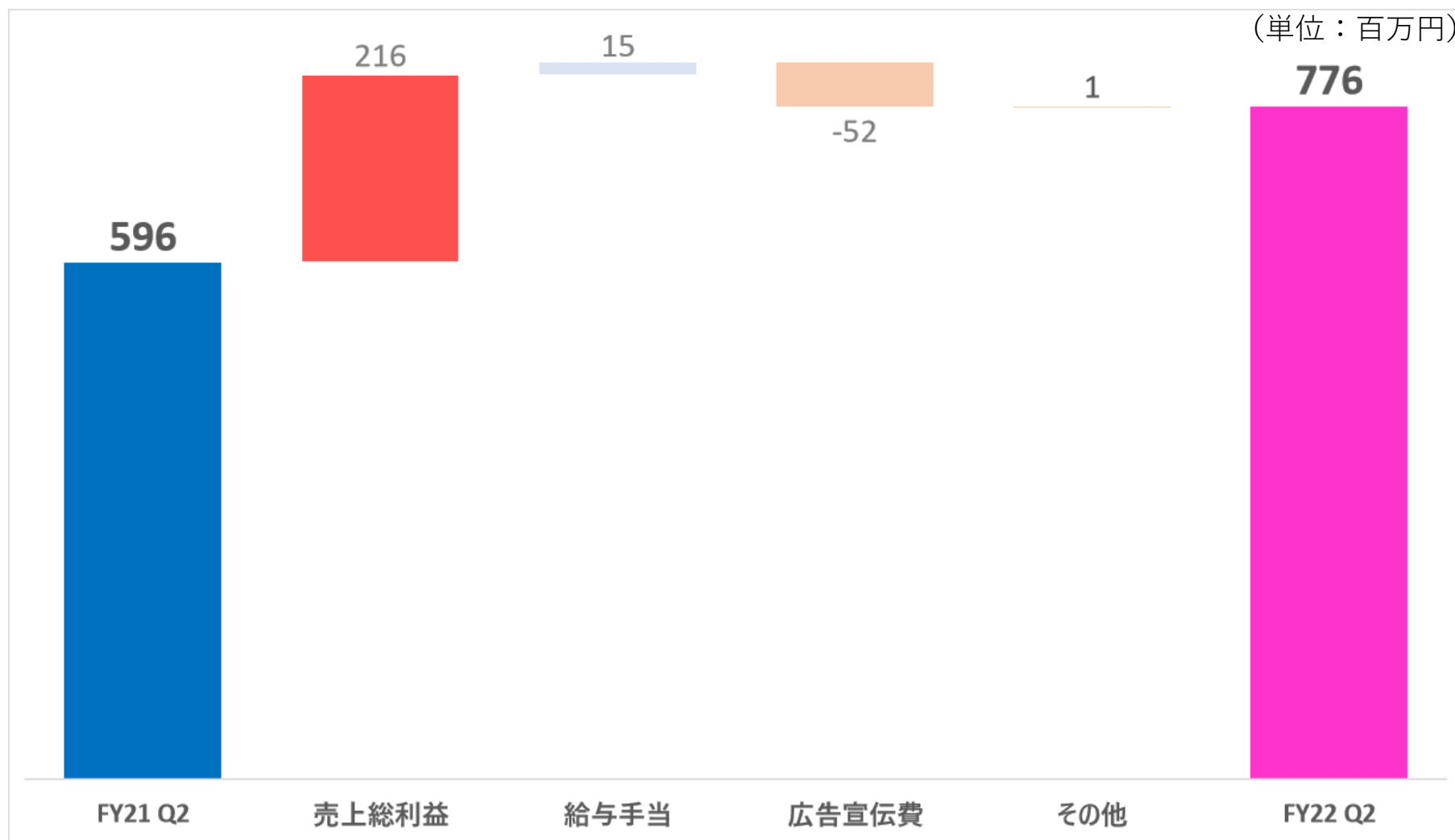
(単位：千円)

■ 人材紹介 ■ メディア(Manegy)



※その他売上高については上記グラフより除いております。

前年同期比較で人材紹介事業及びメディア事業双方の売上高が上昇した一方で広告宣伝費については主にManegyにおける売上高増加に伴うマーケティングコストが40百万円増加。



依然不透明な経済環境が続く中、**高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持。

(単位：百万円)

	FY21	FY22 Q2	期末増減額
流動資産	7,648	7,646	△2
固定資産	2,509	2,246	△263
総資産	10,158	9,893	△265
負債	778	763	△15
純資産	9,380	9,130	△250
自己資本比率	92.1%	92.1%	—



Ⅱ. ビジネスモデルと 成長戦略

企業の管理部門と会計・法律領域の士業に特化し、下記3つの事業を展開

企業の管理部門



有資格者



人材紹介事業



国内特化型**NO.1**の
人材紹介事業

メディア事業



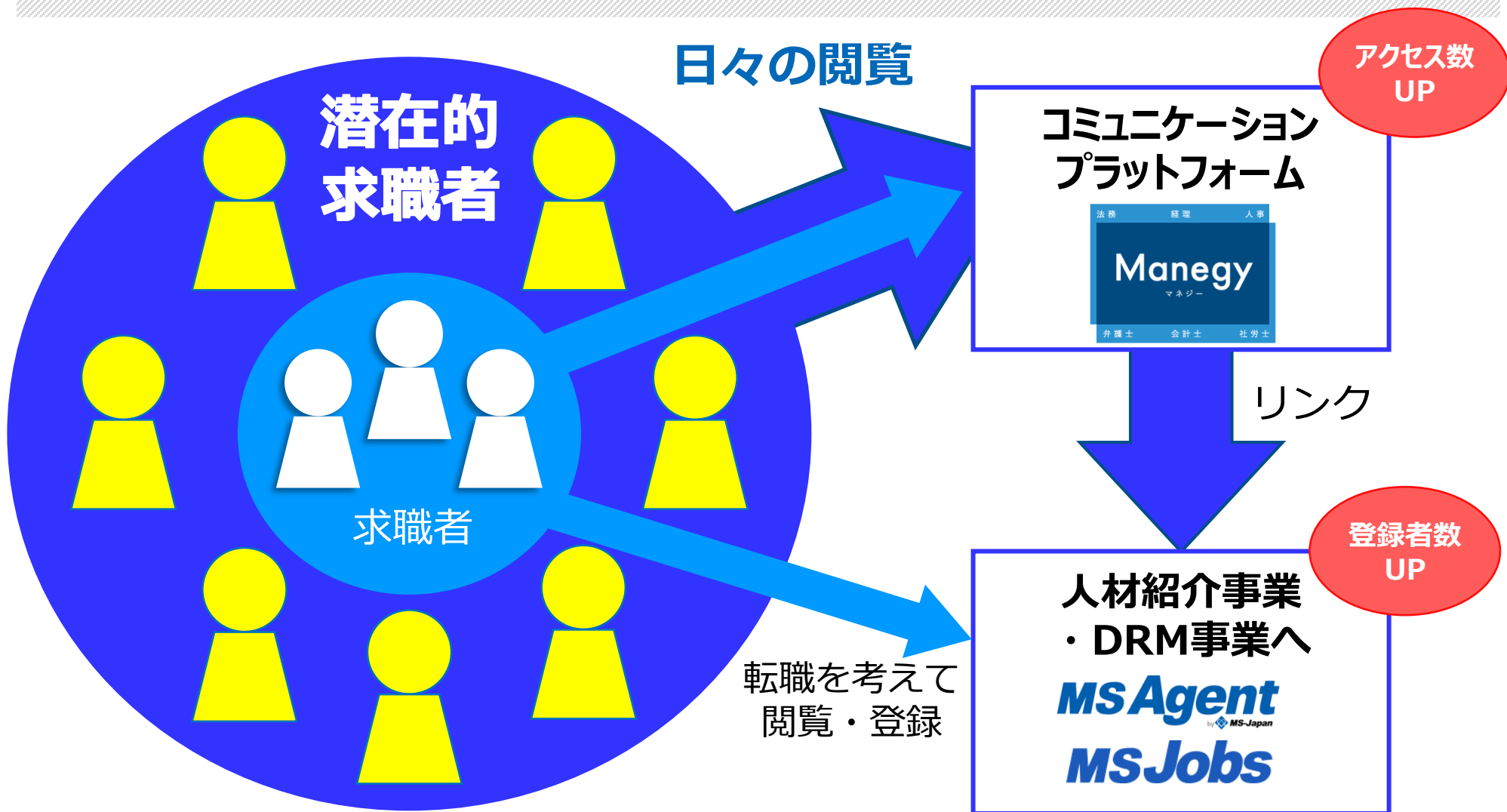
国内最大級の経営管理ポータル
& **BtoBプラットフォーム**

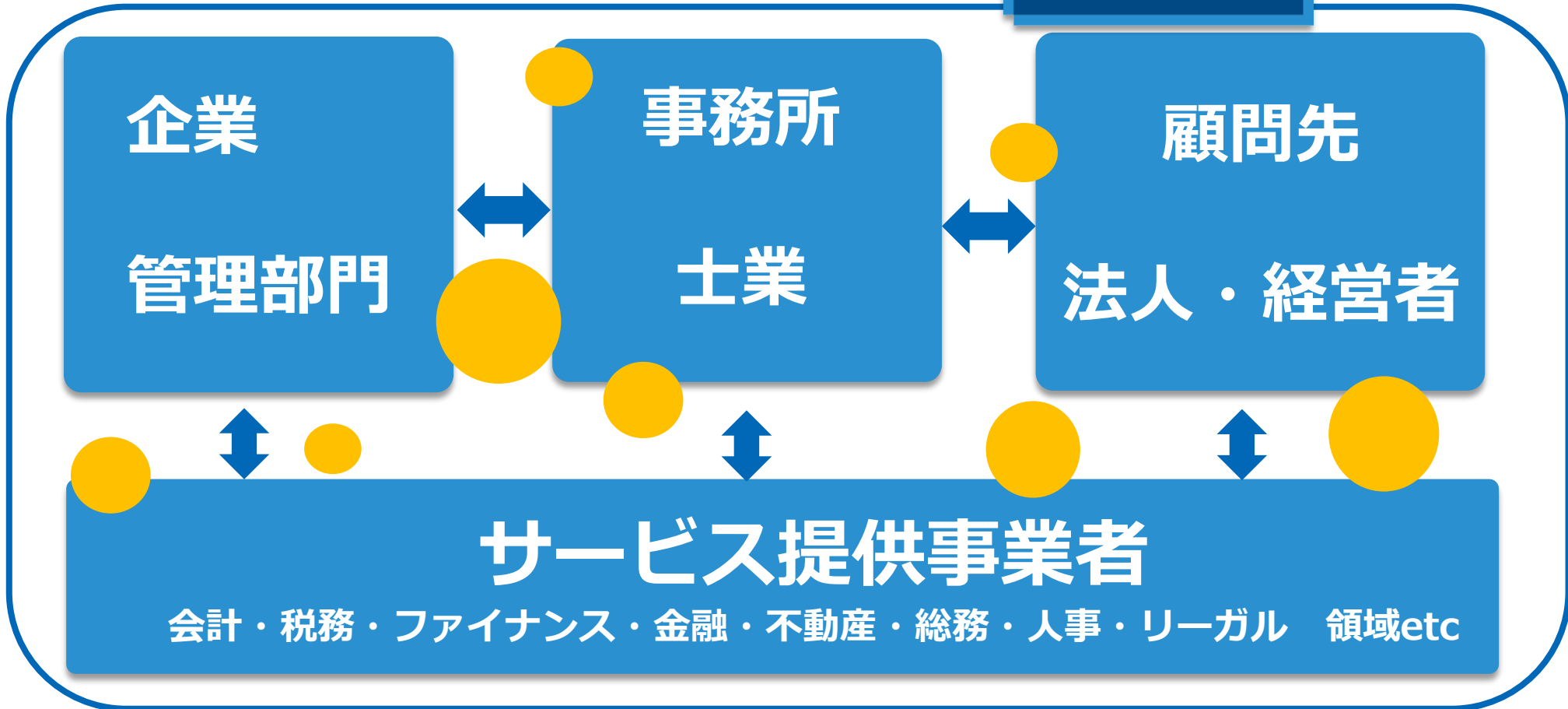
HR-tech事業



ダイレクトリクルーティング
メディア (**DRM**)

管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み





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

ダイレクトリクルーティング
法人・転職者データ

MSJobs

人材紹介
法人・転職者データ
MS Agent
by MS-Japan

Manegy
管理部門・土業の日常データ



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）を構築する

Manegy to B
経営管理向けサービス
へのアクセスデータ

Manegy to B

適切なタイミング
の転職活動の提案



土業や管理部門の人々が
求めるサービスの提案

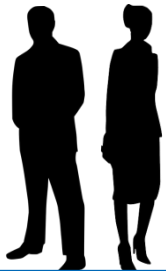


BtoBの
取引プラットフォームへ

Coming soon...

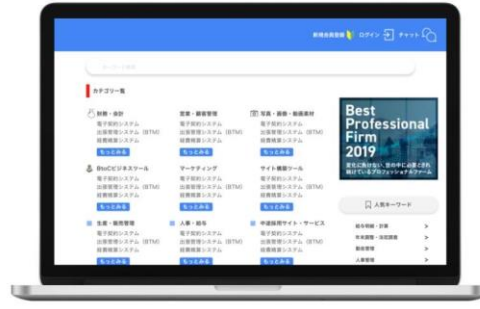
Manegyの新たな注力コンテンツとして、経理財務・人事労務・法務総務など、SaaS等のtech系に限定せず、**経営管理領域に関するあらゆるサービスを網羅した国内最大級のBtoBプラットフォームである「Manegy to B」**を2020年8月にリリース済み。メディア売上成長の軸となる。

全国の経営管理領域
で働くユーザー



比較検討
資料請求

人材紹介&Manegyで
培った圧倒的ユーザー群と
DMP（興味関心データ）



リード獲得
顧客開拓

経営管理領域の
サービス提供事業者

<経理財務>

会計システム

経費精算

資産管理

クラウド会計

与信管理

決済代行

ERP

税務関連システム

IR関連

VC

販売・仕入れ・在庫管理

IPOコンサル

<人事労務>

給与計算・明細

人事評価・目標管理

マイナンバー

人事管理・タレント管理

給与前払いサービス

社会保険・労働保険管理

メンタルヘルスケア

企業内コミュニケーション

年末調整・法定調書

教育研修

eラーニング

勤怠管理

採用管理ツール

<総務法務>

オフィス機器

オフィス・防災

移転・デザイン

反社チェック

出張管理

福利厚生

会社設立・登記

稟議決裁・ワークフロー

シェアオフィス

契約書レビュー

商標登録

株主総会

電子契約

経営管理領域におけるマーケティング力を活かし、高単価・都市部限定の人材紹介だけではなく、日本全国および中小企業も顧客ターゲットとなる**ダイレクトリクルーティングメディア「MS Jobs」**を昨年度よりβ版で運用。2021年10月24日に正式リリース！

Webマーケティングにて獲得した求職者



年間登録約

約17,000名
(FY21)



既存の人材紹介サービス



年間約**1,700**名 (FY21)



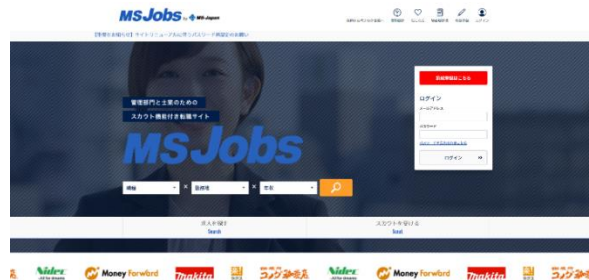
求人企業（既存の人材紹介利用）
主に都市部を想定



(高単価)



ダイレクト
リクルーティングメディア
MSJobs



求人企業（サイト利用）
全国に対応



直接応募やスカウトが可能に！
人材紹介と比べ価格帯も下がり、
中小企業も顧客ターゲットに！

↑ 人材紹介にも登録

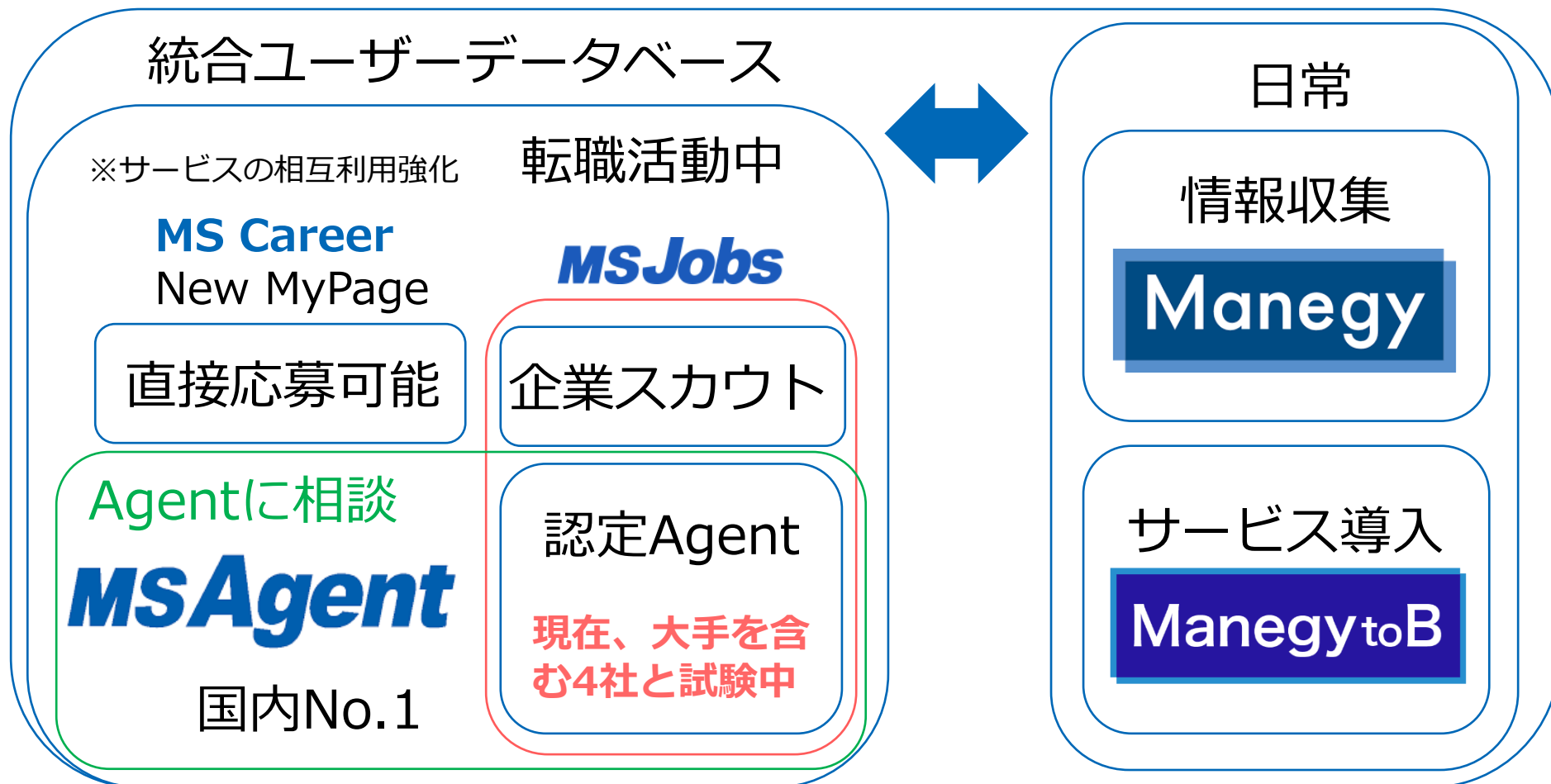
Manegyを利用する
管理部門・士業
ユーザー

Manegy

月間40万以上の
ユニークユーザー



更にMS-Japanの管理部門・土業データの統合化を推し進めるべく、昨年秋から大規模開発に着手。今年度中に順次リリース予定。



圧倒的なマーケティング力を武器にマネタイズポイントを増やし、
ユーザーのLTV（ライフタイムバリュー）増加へ！

経営管理領域を軸に事業ポートフォリオを拡張

管理部門・士業の方達が・・・

HR

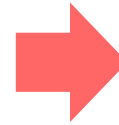
転職したい・採用したい



MS Agent
by MS-Japan
MS Jobs

Media

仕事に役立つ情報が欲しい



Marketing

自社や顧問先企業に導入する
サービスを探したい (DX)



Manegy to B

Platform

BtoB取引のプラットフォームへ



Coming soon . . .

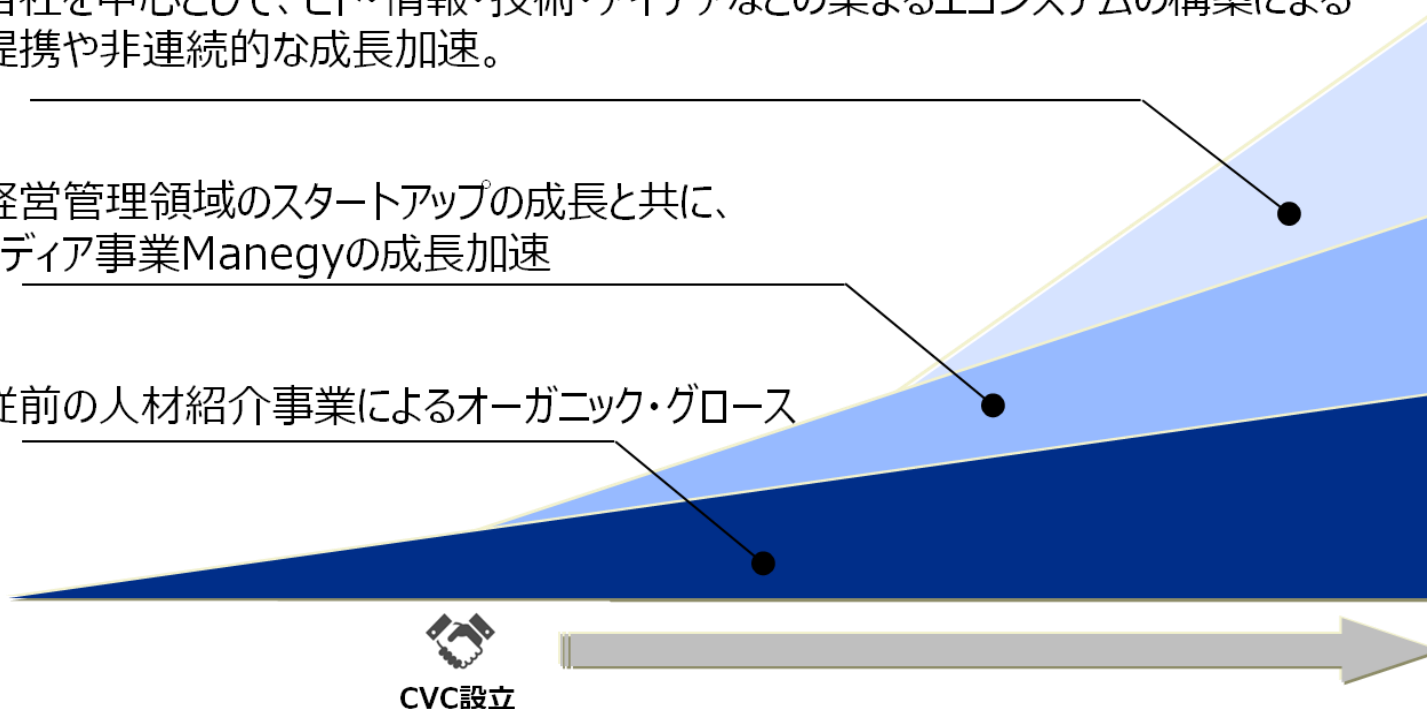
前期にハヤテインベストメントと共同でコーポレートベンチャーキャピタルファンド「MS・HAYATE1号投資事業有限責任組合」を設立。

(詳細：https://ir.jmsc.co.jp/irnews/auto_20210122447541/pdfFile.pdf)

■ 自社を中心として、ヒト・情報・技術・アイデアなどの集まるエコシステムの構築による提携や非連続的な成長加速。

■ 経営管理領域のスタートアップの成長と共に、メディア事業Manegyの成長加速

■ 従前の人材紹介事業によるオーガニック・グロース



CVC設立

当社が展開する経営管理・土業領域の人材紹介事業及びメディア事業にて構築したネットワークを活用し、経営管理領域における新たなテクノロジーやサービスを開発する企業や、将来的に応用可能な技術を有する企業まで幅広く投資を行い、**人（人材紹介）・顧客（メディア）・資金（本ファンド）**を通じた成長支援を行い、シナジーを通じた当社の非連続的な成長にも繋げて行きたいと考えております。

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



Ⅲ. 各事業の進捗



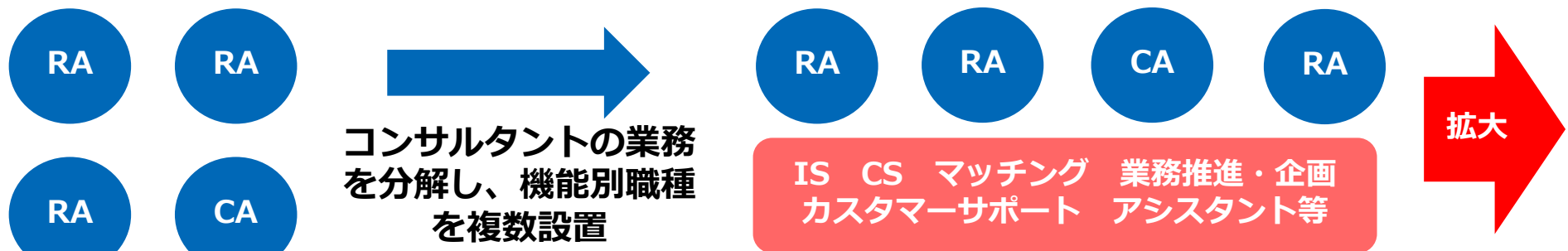
人材紹介事業

MS Agent
by  **MS-Japan**



■特化型ならではの質の高いサービス提供を基盤としながら、加えて2020年上半期までは、マーケティング力を武器に登録者数を増加させることによって売上高を成長させてきましたが、量の先行による拡大には限界があったため、前期の下半期から取り組んでいる内部体制の変更や施策強化によって決定率の向上に取り組み、当上半期から効果が顕著に表れ、**更なる成長に向けた仕組みとフローが構築**されました。

■コンサルタントの業務を分解し、インサイドセールスやカスタマーサクセス、マッチング専任者、業務推進担当者、アシスタントなど、**様々な機能別職種を強化し、決定件数の更なる増加**に取り組んでいます。

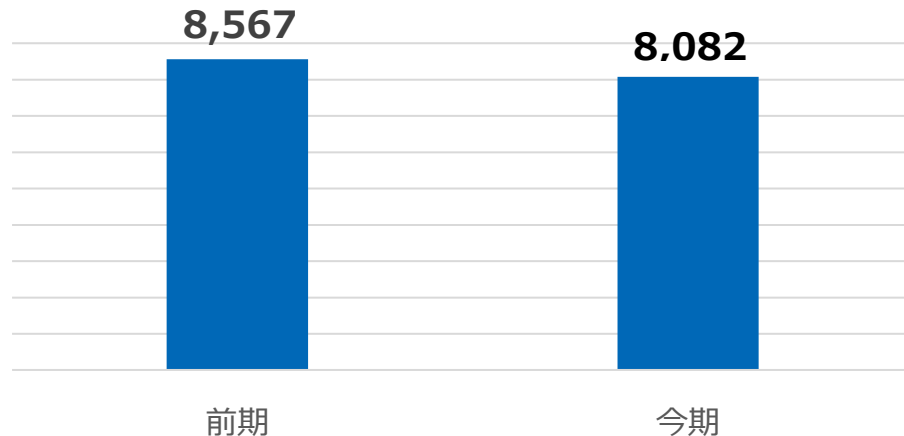


※RA：リクルーティングアドバイザー（採用企業担当）

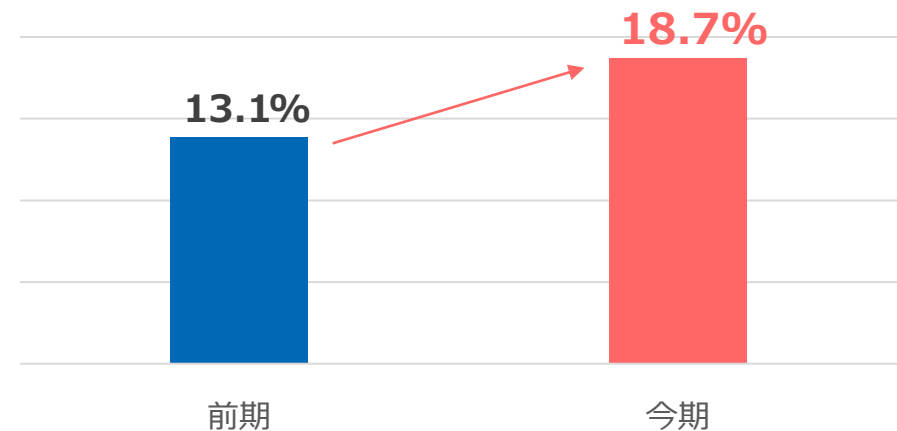
※CA：キャリアアドバイザー（求職者カウンセリング担当）

第2四半期累計の登録者数・決定率

登録者数



登録者面談後決定率※1



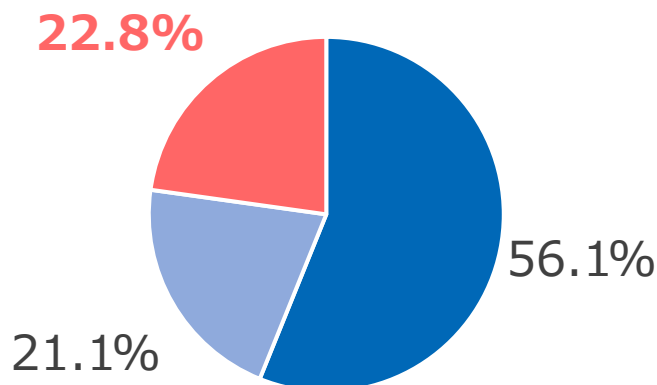
※1：登録者面談後決定率とは「2021年4月～9月までの内定承諾数」を「2021年4月～9月までの累計面談数」で割った数値となり、内定承諾日は実際の売上計上日（入社日）とは異なります。

■登録者数は全体総数ではなく、決定率の高い職種や年代、求人数が多い職種や年代など、メッシュを細かく区切ったマーケティング施策を実行し、その総数は微減しながらもターゲット職種は順調に獲得。マーケティング費用を抑えながらも**登録者の面談後決定率が18.7%となり、前年同期比で5.6ポイントUPと大幅に上昇**しました。

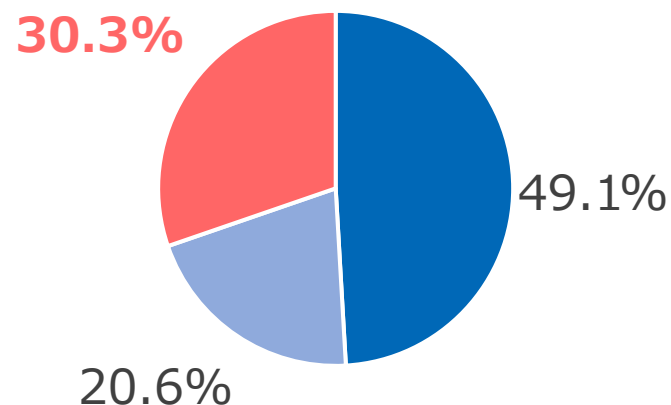
■上半期におけるManegyからAgentへの登録者流入数も、**541名から974名と前年同期比で180%**と大幅に増加しており、登録者総数に占めるManegy会員の割合は今後も上昇していくことが見込まれ、獲得コストが上昇する転職者獲得マーケットの中で、当社特有の施策として大きな武器となっております。

人材紹介事業における各職種別人員構成比率の推移 ※1

FY21 第2四半期平均



FY22 第2四半期平均



■ RA ■ CA ■ その他

■ RA ■ CA ■ その他

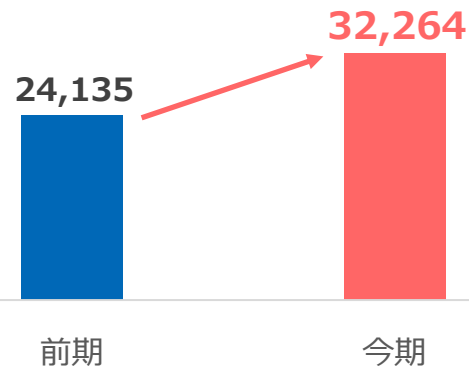
※1：人材紹介事業に紐づくマーケティング部門を含み、正社員だけでなく派遣社員や非常勤の業務委託も人数に含んだ2021年3月末と2021年9月末の稼働平均人数であり、Manegy事業、DRM事業、システム開発部門、本社部門は上記「その他」に含みません。

労働生産性の向上を図るため、RA、CAといった営業人員ではなく、インサイドセールス、カスタマーサクセス、マーケティング、カスタマーサポート、マッチング担当、業務推進・企画、アシスタント等といった**機能別職域の比重を増加**。

第2四半期累計一人あたり売上高の推移（単位：千円）

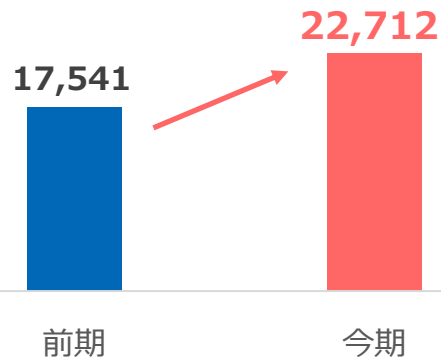
営業人員（RA）

一人あたり売上高



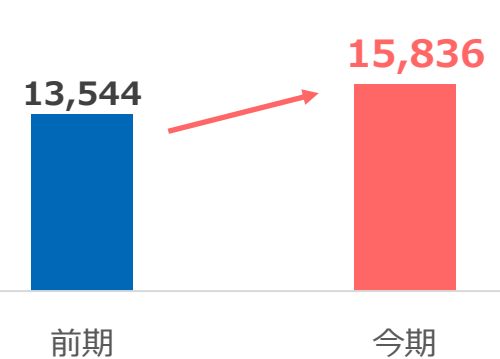
コンサルタント人員（RA+CA）

一人あたり売上高



人材紹介事業部人員（全職種）

一人あたり売上高



	前期	今期	対前年
人材紹介事業売上高	1,605,000	1,726,134	107.5%
営業人員（RA）一人あたり売上高	24,135	32,264	133.7%
コンサルタント人員（RA+CA）一人あたり売上高	17,541	22,712	129.5%
人材紹介事業関連人員（全職種）一人あたり売上高	13,544	15,836	116.9%

昨年より取り組んでいる組織体制の強化が功を奏し、労働生産性が飛躍的に向上。

人材紹介事業部の人員一人あたり売上高は前年同期比で116.9%を達成！

次なる成長に向けての基盤整備を終え、今後も組織を前進させます。

メディア事業





メディア事業①



ニュースやQ&A、テンプレートなど、管理部門や士業の方に役立つコンテンツ

広告メニュー提供モデル



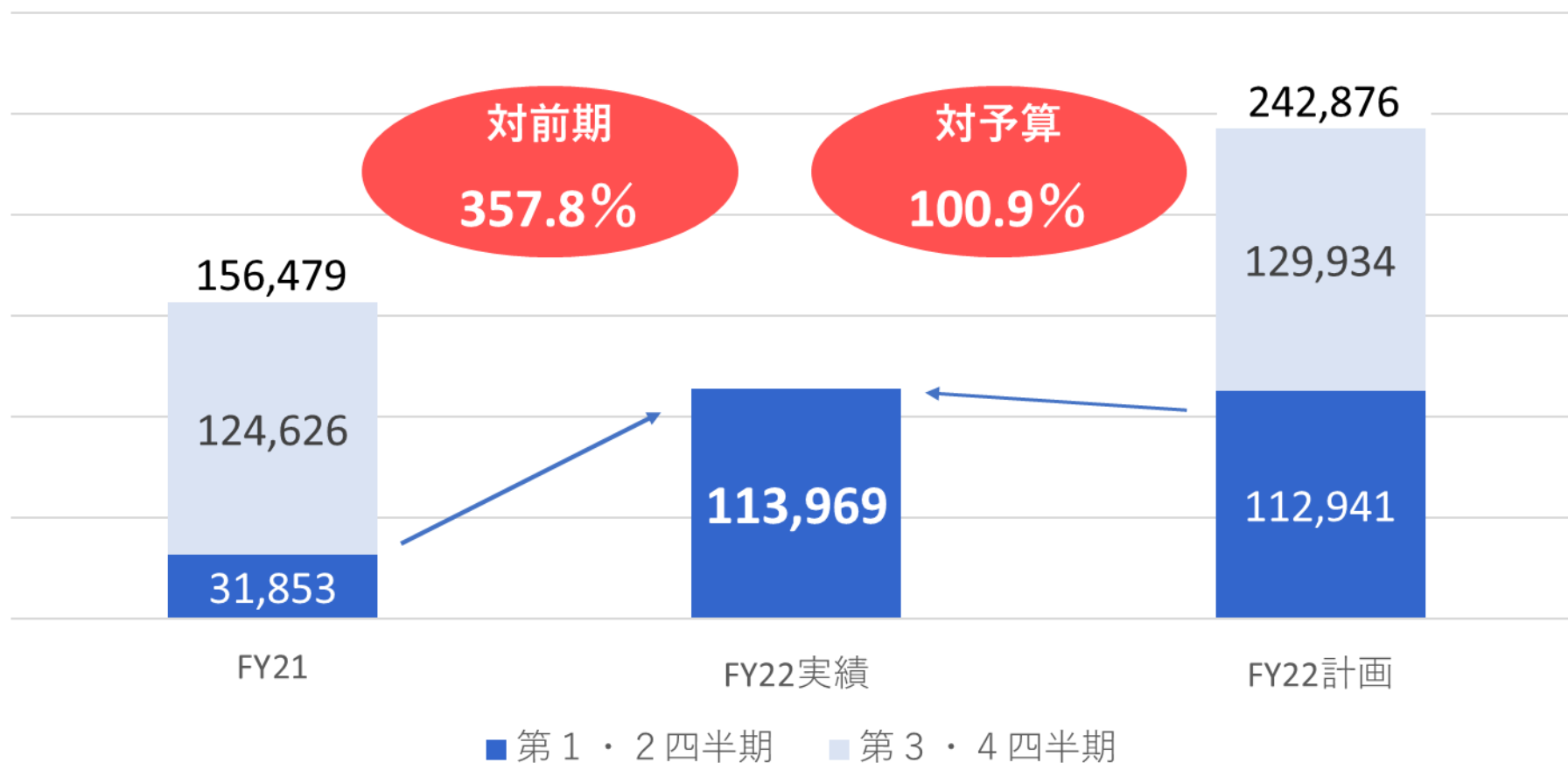
経理や人事、法務の方などが自社に導入するシステム・サービスを比較検討

リード（見込み客）提供モデル



Manegy事業の第2四半期累計売上高は、113百万円と、**対前年357.8%**、**対予算で100.9%**を達成しました。

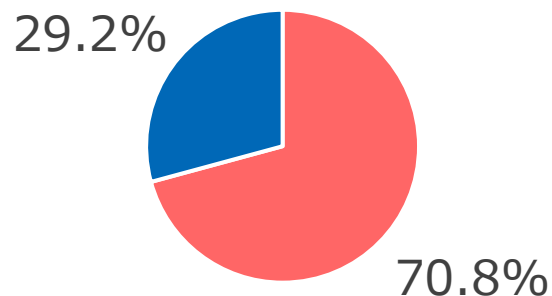
Manegy 売上高推移



Manegy事業部の売上高構成に関しては、従来型の記事広告やバナー広告、メールマガジン等といったweb系の純広告に加えて、昨年8月に「Manegy to B」をリリースしたことにより、**リード（見込み客情報）提供モデルの成長が著しく**、売上高に占める比率も70.8%から**87.6%**へと上昇しています。

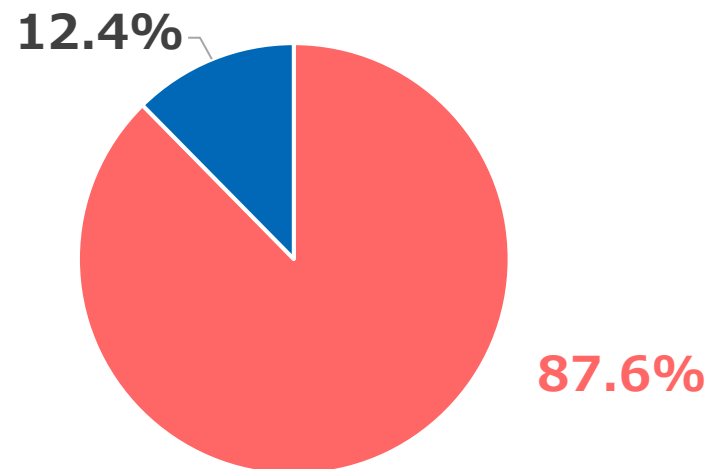
Manegy事業 売上高構成比率の変化

前期第2四半期累計



■ リード提供系広告 (toB) ■ その他web系純広告等

今期第2四半期累計



■ リード提供系広告 (toB) ■ その他web系純広告等

業務領域についての知識やトレンドを知りたい



ホワイトペーパーダウンロード



(BtoB企業) 潜在顧客のリード情報を獲得



具体的に製品やサービス比較を開始したい



製品紹介資料ダウンロード



(BtoB企業) 顕在顧客のリード情報を獲得



経営管理領域における著名な主力サービスを概ね網羅し、管理部門・士業特化型の人材ビジネスで培った他社には持ちえない当該領域のユーザーデータを武器に活性化を図る。

アフターコロナの行動変容 ウェビナー・動画視聴・オンラインイベントの強化

ユーザーの情報収集手段の多様化に応えるため、
本年8月に「**Manegy to B 動画**」を新たに
リリース！経営管理領域におけるBtoB企業から動
画コンテンツが集まり、ユーザーの動画視聴によ
るリード提供モデルを本格的にスタート。



スポンサー毎に開催するウェビナーへの送客
に加えて、**自社のオンラインイベントである
ランスタ（ランチタイムスタディ）を定期開
催**。今期は春（人事）夏（経理）秋（法務総
務）冬（管理部門全体）を実施。視聴企業に
は人材紹介を利用しているクライ
アントが多く、**他社のオンラインイベントと
は異なるミドル～エンタープライズの比率が
高いユーザー属性を実現**。

コロナ禍によって更に推進



BtoB-ECにおける流通総額は2019年度で既に352兆円へと膨らんでおり、ECの決済関連に関する市場もアフターコロナを見据えて今後の成長が見込まれる。その**EC取引・決済業務の主体となるのは、経理（請求・送金）・総務（稟議・ワークフロー）・法務（電子契約）等といった管理部門のセクション**であり**DXの推進**によって、各社が自社に合うシステム等を導入してクラウド上での業務体制を整える中、**中立的なプラットフォームの存在が必要**となっている。

※1：引用元 経済産業省「令和元年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」

※2：EC決済市場をEC流通総額の0.1%と想定した場合の数値

認知



メディアの**中立性**を活かし、**経営管理領域**における
様々なtech系企業と連携して完全DXによる**BtoBの**
オリジナルな取引プラットフォームを目指す

過去

リード獲得
商談

現在

Manegy to B

見積・稟議・電子契約
請求・決済・会計処理

未来



Coming soon . . .

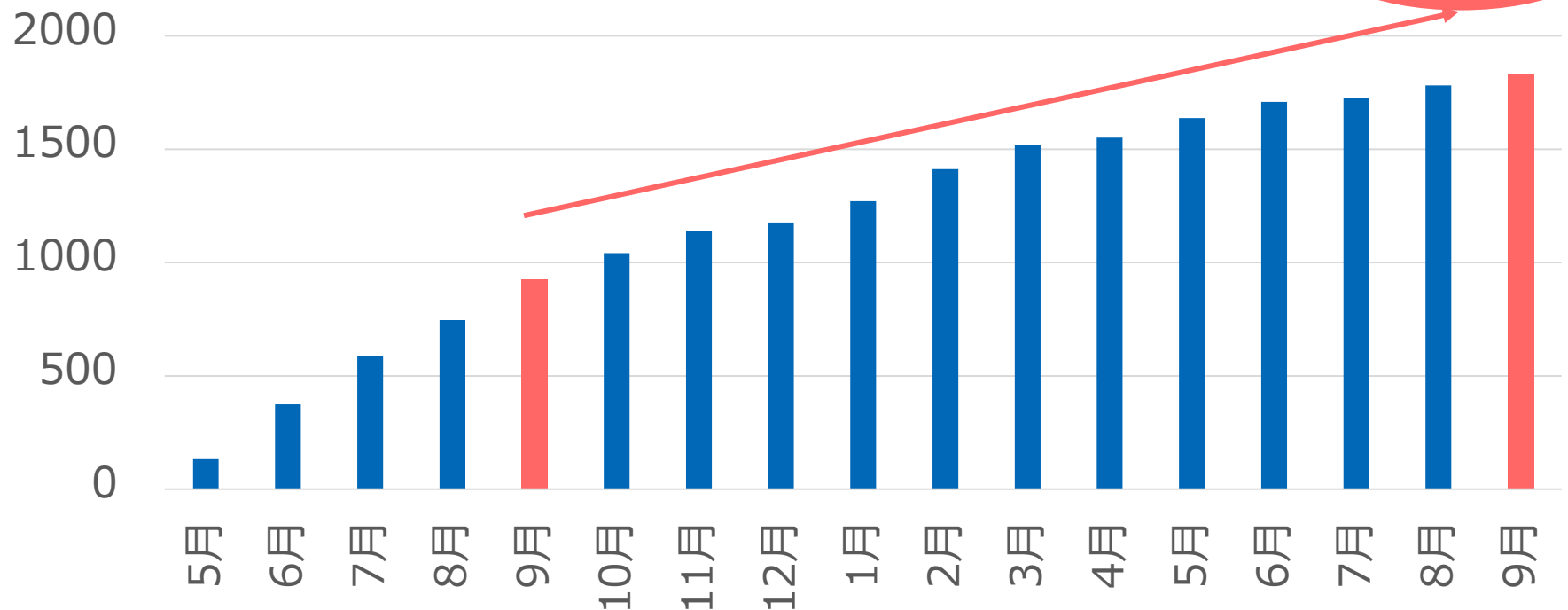


ダイレクトリクルーティング事業

MSJobs

管理部門・士業領域に特化したダイレクトリクルーティングメディア

MSJobs 月末時点での求人掲載数（β版期間）



2020年5月にβ版をリリース以降、**掲載求人数は順調に増加し、2021年9月末時点で1800件を突破（前年同月比197.8%）**。管理部門・士業に特化した求人メディアとしては圧倒的な求人掲載数を実現。



2021年10月24日に正式版をリリース。ユーザー管理画面、企業管理画面、提携エージェント管理画面を充実させ、エージェント事業で培った管理部門や士業のマッチング実績を活かし、サイト内データアルゴリズムを洗練させ**マッチング精度およびアクティビティの増加を促進する。**

「直接応募したい」「企業から直接スカウトを受けたい」人材が一部重複登録

MSAgent 登録者



年間登録約
約17,000名
(FY21)



他エージェントへの
データベース開放

管理部門・土業特化型
における**国内最大級**
のスカウトメディア
を目指す！

SEO・検索によって
流入する転職希望者



エージェントの保有求人は求
人社名が非公開であり自然検
索では流入しにくいだが、本メ
ディアは求人社名公開である
ため、自然流入が見込める



MSAgent
by MS-Japan

Agentへも送客

地方や中小企業領域を含め、求人サイド、求職者サイド、他の人材紹介会社へのマーケティングを実施し、**経営管理領域における圧倒的な人材データバンクとしての更なる成長を目指す**



ご注意事項及びご質問について

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。

本決算説明についてのご質問についてはIR担当窓口 (ir@jmsc.co.jp) までメールにてお問合せ頂きますよう、よろしくお願い致します。