

# 2022年2月期 決算説明資料

MS&C

株式会社 MS & Consulting

# 連結P/Lサマリー(前期比、予想達成率) p1/2

単位：百万円	2022年2月期 連結会計年度 (実績)	2021年2月期 連結会計年度 (実績)	前期 差異	前期 比	2022年2月期 連結会計年度 (予想)	予想 差異	予想 達成率
売上収益	<b>1,934</b>	1,308	626	47.8%	1,946	△ 12	99.4%
売上原価	△ <b>1,179</b>	△ 1,085	△ 94	8.6%	—	—	—
販管費	△ <b>560</b>	△ 649	89	-13.7%	—	—	—
その他営業損益	<b>122</b>	122	1	0.5%	—	—	—
営業利益	<b>317</b>	△ 305	622	—	211	105	149.8%
EBITDA	<b>388</b>	△ 229	617	—	—	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	<b>207</b>	△ 245	451	—	145	62	142.7%

※説明は次ページに記載しております。

## ✓ 前期比、売上収益47.8%増、営業利益622百万円増

- 当期もなお、長期に亘る緊急事態宣言等の発出下におかれ、その影響は逡減しつつあるものの、MSRやコンサルの延期または中止が発生、業績への影響は引き続き甚大
- そのような中、売上収益が着実な増加を続け、各種コストダウンも奏功したことで、大幅な増収増益を実現
- 売上収益の増加要因はp5参照
- 売上収益47.8%増に対して売上原価は8.6%増に止まる、加えて販管費は13.7%の大幅減、以下が主な要因

### 【売上原価】

- 調査数増、売上収益増に伴うモニター謝礼や労務費ならびにレポート生産や顧客紹介などに関する外注費の増加 (+)
- SaaS(注)の拡大を念頭にした組織再編による労務費の増加 (+)
- 売上収益に占めるコンサル割合の増加 (-)
- 低単価・低粗利の調査 + 送客型MSRの単価・粗利が向上したことによる1調査あたりモニター謝礼の減少 (-)

### 【販管費】

- サーバーの増強に伴う賃借料の増加 (+)
- 人員及び給与減に伴う人件費の減少 (-)
- SaaSの拡大を念頭にした組織再編による人件費の減少 (-)
- 減資による租税公課の減少、広告宣伝費や地代家賃などの減少 (-)

## ✓ 2022年2月期通期業績予想に対して、売上収益はほぼ予想通り、営業利益は大幅な達成

- p5記載の通り、MSR調査数は当初の見通しを若干上振れて着地したものの、調査単価の高い外食業界の回復がコロナ前(2019年3月期)の44.4%に止まる
- IT導入補助金を活用したSaaSの導入やオンライン研修などのコンサルが大きく伸長、これにより売上収益はほぼ予想通りに着地
- 夏季賞与の一部削減分を決算賞与として支給することで労務費は増加も、外食業界の回復遅れに伴いモニター謝礼が大幅に減少したことで、売上総利益でも社内予算を大幅に超過
- 加えて、人員及び給与減に伴う人件費や旅費交通費・租税公課など販管費の減少もあり、営業利益は大幅に上振れて着地

(注) 2021年4月7日開示の「2021年2月期決算短信〔 I F R S 〕(連結)」及び「2021年2月期決算説明資料」をご参照ください。

# 連結P/Lサマリー(四半期比)

単位：百万円	2022年2月期 第4四半期	2021年2月期 第4四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2022年2月期 第3四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	665	508	157	30.9%	485	180	37.0%
売上原価	△ 340	△ 291	△ 49	16.9%	△ 305	△ 35	11.4%
販管費	△ 170	△ 147	△ 23	15.7%	△ 129	△ 41	31.3%
その他営業損益	24	34	△ 10	-30.3%	33	△ 10	-28.7%
営業利益	179	104	74	71.4%	84	95	112.7%
EBITDA	196	122	73	60.1%	102	94	92.9%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	112	40	73	182.0%	53	59	111.6%

✓ 前年同四半期比、売上収益30.9%増、営業利益71.4%増

- 売上収益の増加要因はp6参照、売上原価や販管費の増減に関して前期比にて記載したもの以外のトピックは以下
  - 譲渡制限付株式報酬制度設計(注)に伴う報酬の増加
  - 貸倒引当金の増加

✓ 前四半期比、売上収益37.0%増、営業利益112.7%増

- 夏季賞与の一部削減分を決算賞与として支給するため、労務費及び人件費が増加

(注) 2022年3月24日開示の「執行役員の選任及び執行役員に対する譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分に関するお知らせ」をご参照ください。

# 国内における売上収益の内訳(前期比) p1/2

単位：百万円

	2022年2月期 連結会計年度 (実績)	2021年2月期 連結会計年度 (実績)	前期 差異	前期 比
売上収益	1,891	1,271	620	48.8%
MSR事業の売上収益	1,858	1,243	616	49.5%
(内、MSR)	1,429	1,042	387	37.2%
(内、コンサル)	429	201	228	113.8%
(内、チームアンケート)	42	38	4	10.2%
その他の売上収益	33	28	5	16.7%
売上総利益	735	212	523	246.6%
<売上総利益率>	38.9%	16.7%	22.2%	—
MSR調査数	15.2万回	12.7万回	2.6万回	20.2%
チームアンケート調査店舗数	1.5万店	1.0万店	0.5万店	48.1%

※説明は次ページに記載しております。

✓ 前期比、MSRは37.2%増と堅調に、コンサルは113.8%増と大幅に回復

- MSR調査数は当初の見通し(注)を若干上振れて着地、コロナ前(2019年3月期)の65.0%まで堅調に回復
- 前期に実施した低単価・低粗利の調査 + 送客型MSRの単価・粗利が向上したことで、1調査あたり単価・粗利が大幅に改善
- 一部の顧客ではオンライン研修などのコンサルが徐々に再開、加えてIT導入補助金の活用によるSaaSの受注が進展、その導入に伴うコンサルも増加
- 売上収益に占めるコンサル割合が15.8%⇒22.7%へ上昇、100%粗利に近いコンサルが大きく伸長したことで売上総利益に貢献
- 粗利の高いMSRやコンサルの増加により、売上総利益率が急上昇
- 受注高でも、毎四半期、前年同四半期を超え、通期で45.5%増と堅調に推移

四半期毎受注高(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	前期比
前 期	225	409	329	455	1,418	—
当 期	647	531	395	490	2,063	45.5%

(注)2021年4月7日開示の「2021年2月期決算短信〔I F R S〕(連結)」をご参照ください。

# 国内における売上収益の内訳(四半期比)

単位：百万円

	2022年2月期 第4四半期	2021年2月期 第4四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2022年2月期 第3四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	652	496	157	31.6%	474	179	37.7%
MSR事業の売上収益	645	488	157	32.1%	466	180	38.6%
(内、MSR)	466	351	115	32.7%	349	116	33.3%
(内、コンサル)	180	137	42	30.6%	116	63	54.6%
(内、チームアンケート)	11	16	△ 6	-34.5%	18	△ 7	-39.7%
その他の売上収益	7	7	△ 0	-3.2%	8	△ 1	-13.3%
売上総利益	317	207	110	53.3%	175	142	80.9%
<売上総利益率>	48.7%	41.8%	6.9%	—	37.1%	11.6%	—
MSR調査数	5.2万回	4.0万回	1.2万回	31.2%	3.7万回	1.5万回	41.4%
チームアンケート調査店舗数	0.7万店	0.5万店	0.1万店	25.4%	0.8万店	-0.2万店	-19.9%

## ✓ 前年同四半期比、前四半期比、MSR、コンサルともに堅調な回復

- 4Q後半は、まん延防止等重点措置の発令が全国に拡大したことで、MSRやコンサルの延期または中止が発生も、その影響は限定的
- MSR調査数は、調査納品時期が3Qから4Qへずれ込んだ案件があったものの、コロナ禍となってはじめて5万回を回復
- 3Qまで大きく伸長してきたコンサルが勢いそのままに前四半期比63百万増加、額としては当期最大の伸びを見せる
- 粗利の高いMSRやコンサルの増加により、売上総利益率48.7%へ上昇、四半期ではあるものの、コロナ前である2019年3月期(注)の43.9%を上回る

(注) 2019年5月9日開示の「2019年3月期決算説明資料」をご参照下さい。

## 資 産

単位：百万円	2022年2月期 連結会計年度 (2022年2月28日)	2021年2月期 連結会計年度 (2021年2月28日)
現金及び 現金同等物	1,072	874
営業債権 及びその他の債権	319	383
流動資産合計	1,441	1,308
のれん	2,224	2,224
非流動資産合計	2,460	2,544
資産合計	3,901	3,852

## 負債及び資本

単位：百万円	2022年2月期 連結会計年度 (2022年2月28日)	2021年2月期 連結会計年度 (2021年2月28日)
社債及び借入金	167	167
営業債務 及びその他の債務	644	569
流動負債合計	950	832
社債及び借入金	69	250
非流動負債合計	85	296
資本金	45	621
資本剰余金	2,009	1,555
利益剰余金	949	621
資本合計	2,866	2,725
負債及び資本合計	3,901	3,852

- ✓ 当4Q期も売上収益増となった一方、回収による売掛金残高減少が影響し、前期末から営業債権及びその他の債権が64百万円減少
- ✓ 調査数の増加による未払金の増加、売上収益増に伴う未払消費税の増加等が影響し、前期末から営業債務及びその他の債務が75百万円増加
- ✓ 金融機関からの長期借入金の当4Q末残高は236百万円

単位：百万円	2022年2月期 連結会計年度 (実績)	2021年2月期 連結会計年度 (実績)	前期 差異	前期 比
営業活動によるキャッシュ・フロー	517	208	309	148.9%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 48	△ 46	△ 1	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 269	181	△ 449	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,072	874	199	22.7%

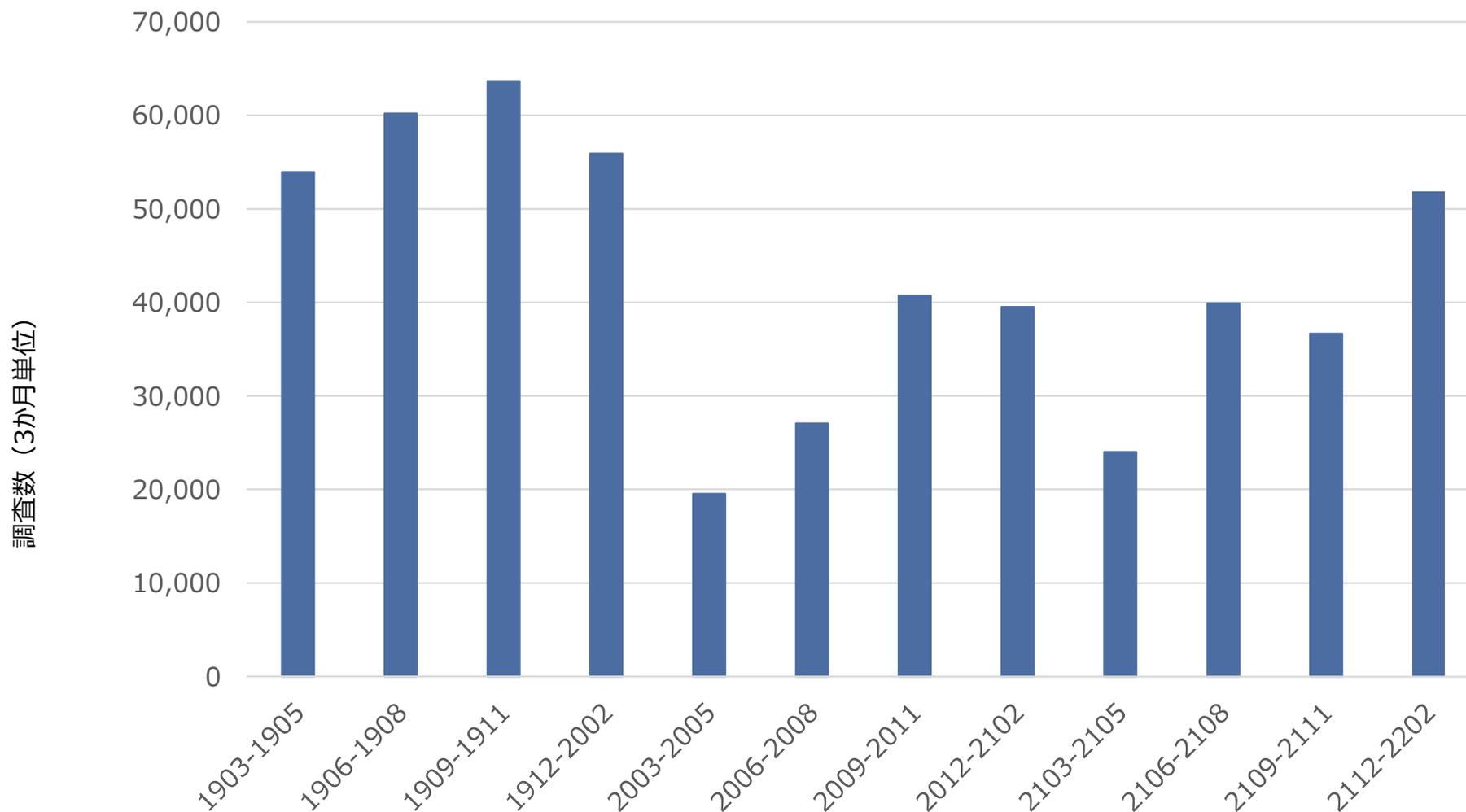
## ✓ 営業活動によるキャッシュ・フロー

- 当期は税引前利益313百万円の計上や売掛金の残高減少等により、517百万円の収入(前期比309百万円増)

## ✓ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 当期の収入は未発生(前期借入金500百万円、新株予約権の行使25百万円)
- 当期の支出は、借入返済181百万円(前期154百万円)、自己株式の取得による支出60百万円(前期31百万円)等が発生

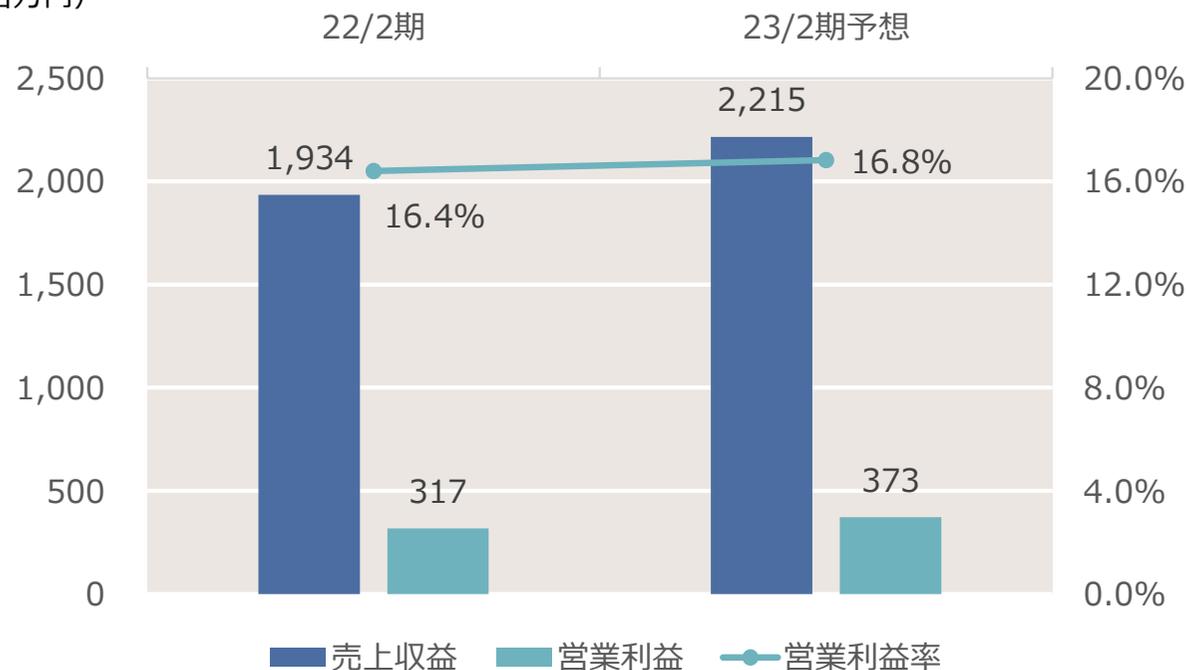
# ミステリーショッピングリサーチ調査数 | コロナ前からの推移



- ✓ 4QのMSR調査数は、コロナ前の19年12月～20年2月と比べ、92.8%の水準
- ✓ ただし、3Qからの納品時期ずれの影響も大きく、下期ではコロナ前の19年9月～20年2月と比べ、74.0%の水準

# 2023年2月期の業績予想

(単位：百万円)



- ✓ 2023年2月期業績へも甚大な影響は続くが、2024年2月期以降を見据えた投資を積極化しつつ、増収増益を図る
  - 新型コロナウイルス感染症の収束は今もなお見通せない状況にあり、2023年2月期の業績へも甚大な影響は続くとの見方に改める
  - MSRは遅れている外食・美容・レジャー業界の回復が進むも緩やかと想定、2022年2月期同様コンサルの伸びが支えとなる見込み
  - 一方、2024年2月期以降を見据え、SaaS及び導入コンサルの拡大に向けた体制強化のための人件費及び開発費・インフラ費用、並びにSaaSの認知度向上・収益拡大のための広告宣伝費などへ投資を積極化
  - 2023年2月期業績予想は、売上収益2,215百万円(前期比14.5%増)、営業利益373百万円(前期比17.8%増)を見込む
  - 2023年2月期期初受注残高は685百万円(前期比13.2%増)、2023年2月期業績予想に対する売上収益の充足率は30.9%

## ● 配当の基本方針

- ✓ 当社の利益配分につきましては、株主の皆様に対する安定的かつ継続的な利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置付けた上で、将来の事業の発展と経営基盤の強化のための内部留保の充実と経営成績等を勘案し、IFRS(連結)の配当性向20%、日本基準(単体)の配当性向30%を目安として、配当を実施することを基本方針としております。
- ✓ 2021年2月期以降、中間配当及び期末配当の年2回の配当を実施する方針としております。

## ● 本中期経営計画期間中(2024年2月期まで)の株主還元基本方針

- ✓ 本中期経営計画期間中は、上記配当の基本方針を据え置く一方、累計総還元性向100%(日本基準・単体)を目指し、配当と合わせて自己株式の取得を進めることを、株主還元の基本方針としております。

(注)本中期経営計画…2019年5月9日ならびに5月22日に開示した中期経営計画

## ● 中間配当及び期末配当

- ✓ 上記の基本方針に基づき配当を検討し、2022年2月期の期末配当を1株当たり8円といたしました。当初無配の予想としておりましたが、2021年4月21日開示の通り剰余金を処分し早期復配体制の実現を目指す中で、2022年2月期の業績が予想を上回ったため、当期の復配が可能となりました。

(注)2021年4月21日開示の「資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ」をご参照ください

- ✓ 2023年2月期の配当予想は、1株当たり17円(中間8円、期末9円)としております。

# appendix

---

商号	株式会社MS&Consulting
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	45,000 千円（2022年2月末日現在）
従業員数	123名（アルバイト・パート除く、2022年2月末日現在）

## 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

### SPC経営実現のためのサービス



顧客満足度(CS)  
覆面調査



当社のモニターが一般利用  
客として店舗等を訪れ、改善  
につながりやすい「2スト  
ライク1ボール」のコンセプトで、  
商品やサービスを評価。

コンサル・SaaS



CS、ES調査結果をもとにボ  
トムアップ型の改善を支援す  
るコンサルティングと、その基盤  
となるSaaS。現状把握にとど  
まらず改善までワンストップで  
支援。

従業員満足度(ES)  
調査



サービス業に特化した従業員  
満足度調査。必要最低限の  
設問数で、店舗の課題を把  
握。他社店舗事例をレコメ  
ンドし、改善に繋げる。

### 経営理念 | 精神的に豊かな社会の創造

- ✓ SPC経営とは、顧客満足度の向上・従業員満足度の向上・業績の向上を互いに結びつけ、好循環サイクルを目指す経営手法です。
- ✓ 当社は顧客企業がSPC経営を実現することを通して、経営理念である「精神的に豊かな社会の創造」に取り組んでいます。

# SPC経営実現を支援するSaaS

## 顧客満足度調査



ミステリーショッピング  
リサーチ (MSR)



MSRの結果やスタッフの  
気づきを瞬時に共有し、  
改善に繋げる



## tenpocket クラウド (IT導入補助金対象)

## 従業員満足度調査



tenpocket  
チームアンケート  
300以上の他社店舗事例。

## QSCチェック



SVナビ  
SV業務の棚卸し  
臨店報告書、過去データ

店舗の調査情報 (Fact) の共有・蓄積



## コミュニケーションプラットフォーム | tenpocket トーク

改善Actionの決定・進捗管理



tenpocket タスク  
CS、ES、SV臨店の結果を  
踏まえて、改善活動を推進



シェア  
レター  
仲間への賞賛、感謝を  
バッジと共に送ることで、  
組織風土の改善に繋げる。

改善Actionを支援



SPC経営ダッシュボード  
全サービスの推移や  
業績データを俯瞰

店舗

スタッフ

複数店舗管理・FC管理

- ✓ 事業活動を通し顧客企業の従業員教育並びに労働環境DXを支援することで、SDGs目標4.4【2030年までに、技術的・職業的スキルなど、雇用、働きがいのある人間らしい仕事及び起業に必要な技能を備えた若者と成人の割合を大幅に増加させる。】並びに目標8.2【高付加価値セクターや労働集約型セクターに重点を置くことなどにより、多様化、技術向上及びイノベーションを通じた高いレベルの経済生産性を達成する。】の実現に貢献してまいります。



店舗業務スマート化パッケージ

**tenpocket**

クラウド

# 店舗経営にかかわる アルバイト/店長/マネージャー/経営陣 それぞれのお悩みをまるっと解決！

店舗ではたらく人、店舗をマネジメントする人の、「あったらいいな」が形になりました



## 業績の悩み

リピートや客単価向上につながる要因を分析し、対策を打ちたい。



## CSの悩み

感染症対策について、お客さまがどう思っているのかわからない。



## ESの悩み

外国人採用ができなくなって人手不足なので、定着率を改善したい。



## 管理の悩み

スーパーバイザーの業務をデジタル化し、移動や事務を効率化したい。



## 対話の悩み

低価格でアルバイトまで全員に業務用連絡ツールを導入したい。



テンポケットクラウドは、店舗経営のこんな悩みを解決するために生まれました

**親しい相棒のように、  
なんでも頼れるツールがあったら...**

# かゆいところに手が届く 5大機能をパッケージ



MSナビ



覆面調査で  
販売力強化\*

別提供の覆面調査結果を活用し、店舗の改善活動を促進



カスタマー  
リサーチ



顧客満足度  
の見える化

QRコードの簡単アンケートで顧客満足度を定量把握



tenpoket  
トーク



コミュニケー  
ション基盤

本部通達やシフト連絡も。すべての機能をつなぐ業務連絡ツール



チーム  
アンケート



従業員満足度  
の見える化

匿名アンケートで組織への満足度、モチベーションを見える化



SVナビ



スーパーバイザ  
ーの業務効率化

臨店チェックをスマホで。指示したタスクの進捗管理まで一元化

## 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り、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。