



**2023年3月期
第1四半期決算説明資料**

**株式会社MS-Japan
(東証プライム：6539)**

PL概況

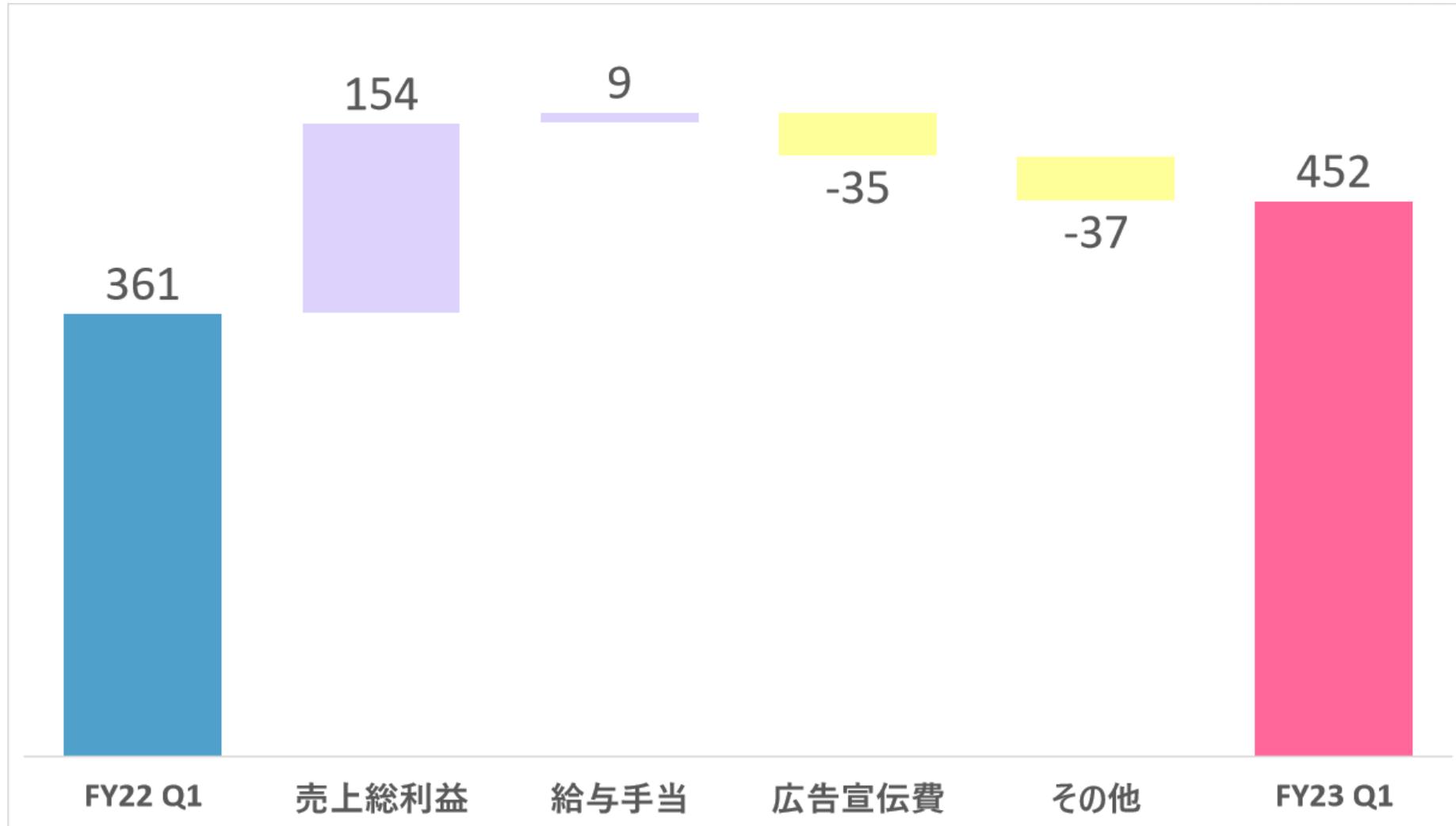
FY23 Q1については、売上高については前期比117.1%で着地。営業利益については前期比125.3%。以下各段階利益についても前期比より増加し、順調な滑り出し。
(単位：百万円)

	FY22 Q1		FY23 Q1		前期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
売上高	902	—	1,057	—	117.1%
営業利益	361	40.0%	452	42.8%	125.3%
経常利益	367	40.8%	469	44.4%	127.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	251	27.9%	318	30.2%	126.7%

営業利益の変動要因

前年同期比較で売上高が17.1%上昇した一方で、販管費全体は前期比11.8%増に抑えた結果、**営業利益が前期比25.3%増加**。更なる効率経営を実現。

(単位：百万円)



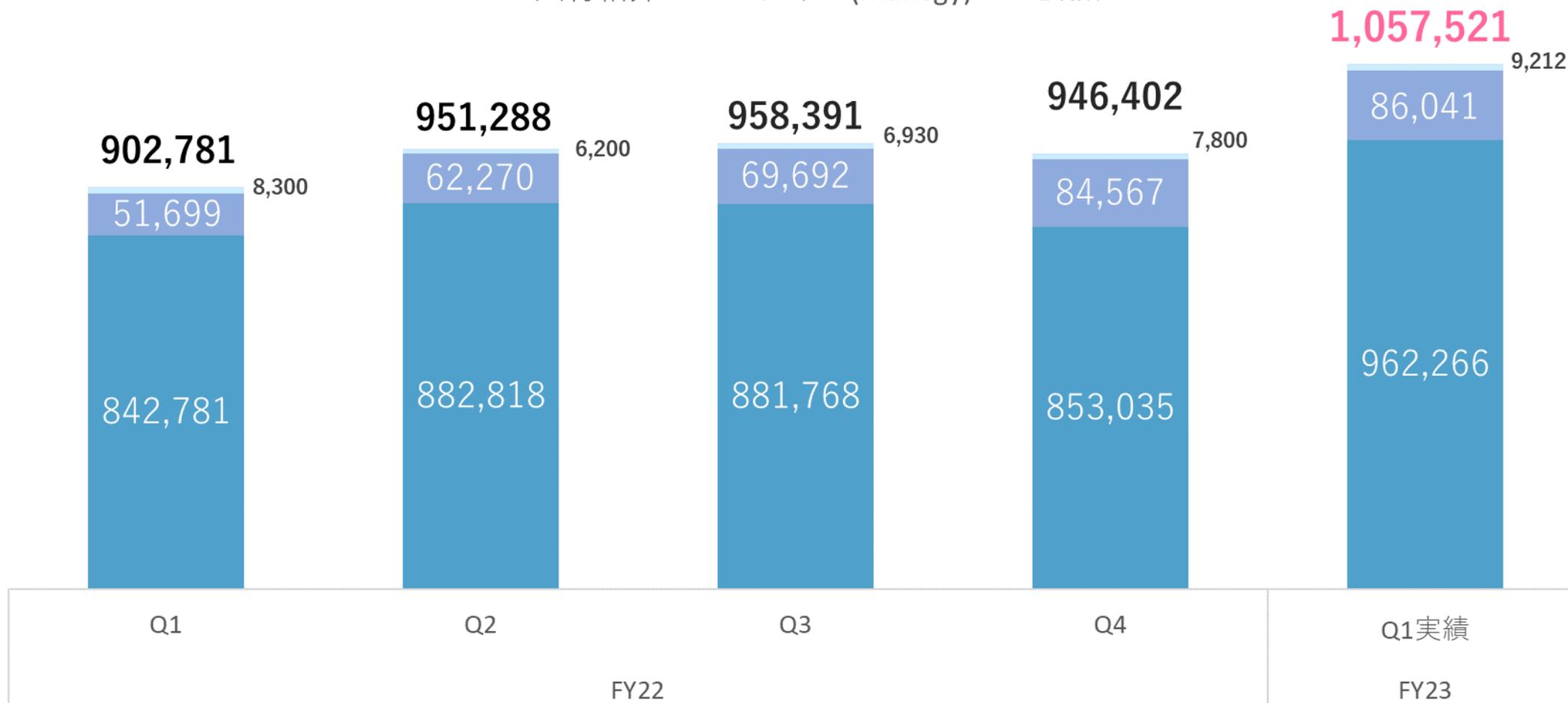
サービス別四半期売上高の推移

人材紹介事業については前期各四半期の実績を大きく超える**962百万円**で着地。**メディア事業も86百万円**と引き続き成長し、**全社で1,057百万円**と順調な滑り出し。

四半期別売上高推移

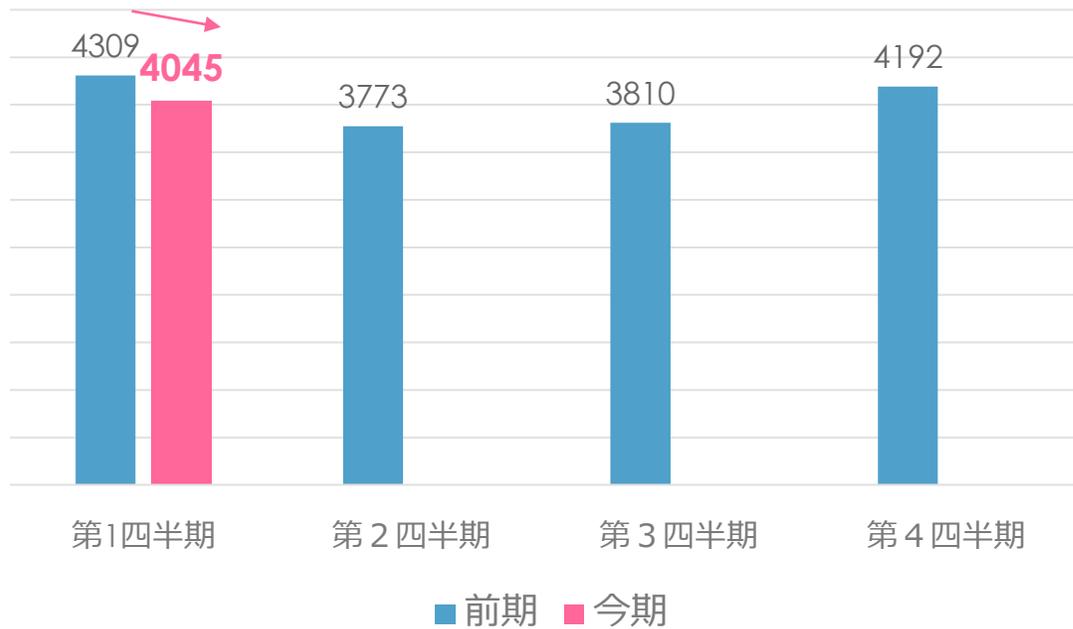
(単位：千円)

■ 人材紹介 ■ メディア(Manegy) ■ DRM

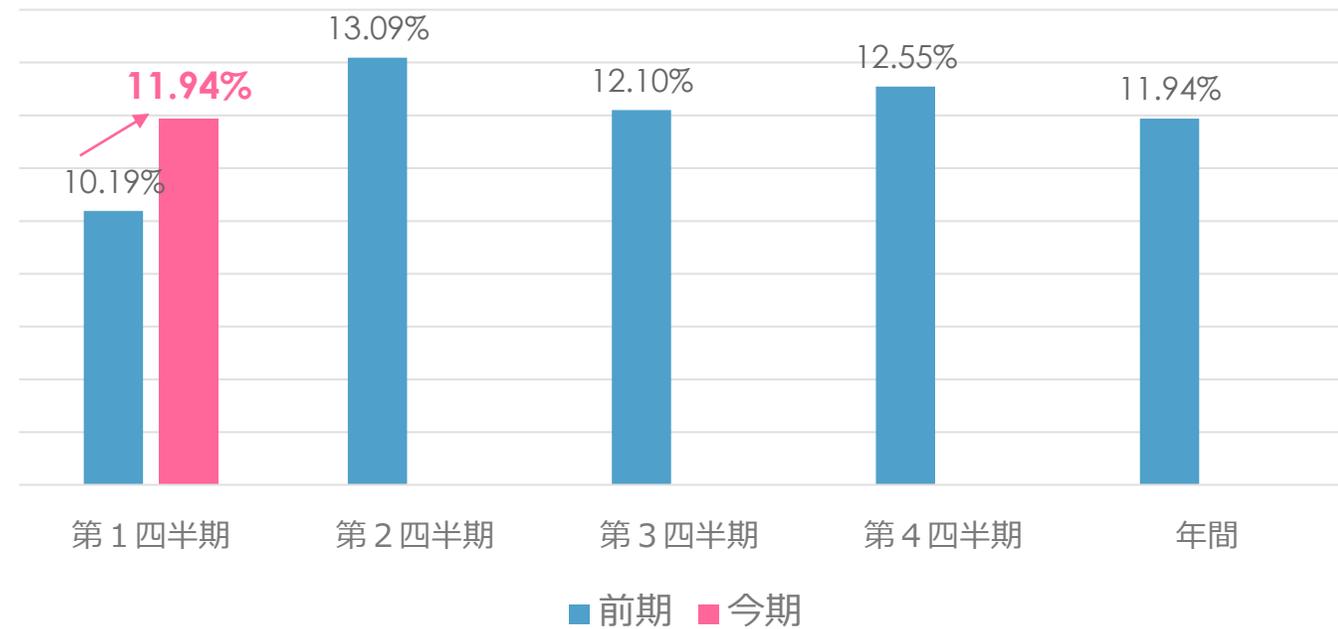


新規登録者数

(単位：人)



登録者決定率

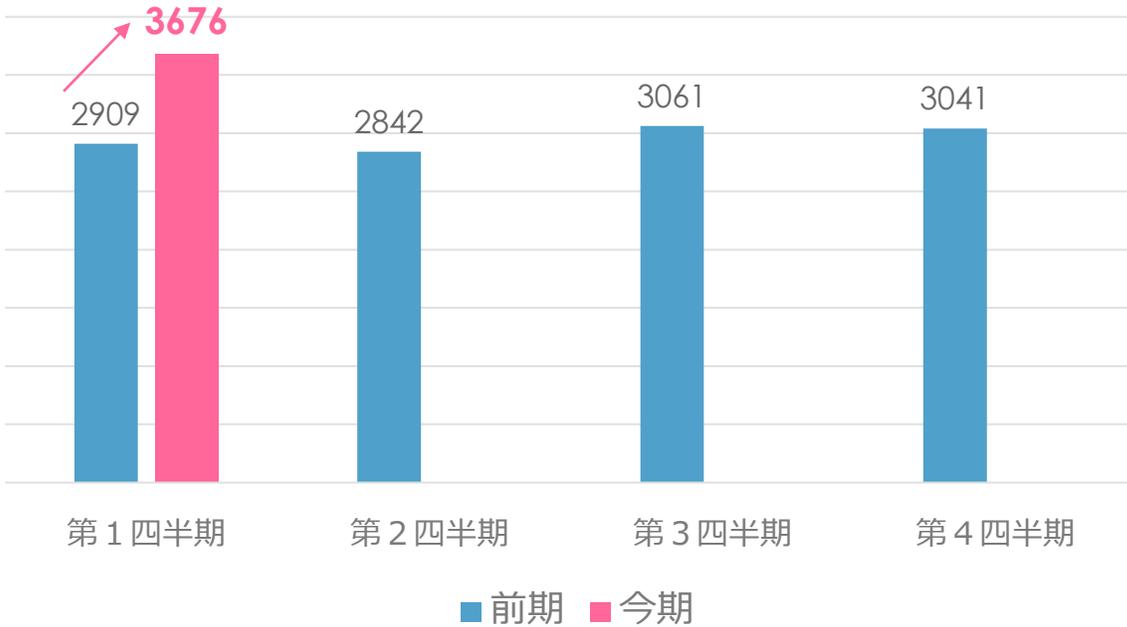


人材紹介事業における第1四半期の新規登録者数は4,045名と微減するものの、登録者総数のみを追いかけるのではなく、**決定確率の高いセグメントに注力したマーケティング**と、社内体制の強化による**登録から応募までのKPI改善、新規求人数の増加（後述）**により、**登録者決定率が前年同期の10.19%から11.94%へと1.75ポイント上昇**し、各社広告増によって求職者獲得単価が上昇する中、**効率的な売上高の増加を実現しています**。尚、前期第1四半期は登録者の掘り起こし施策を強化した最初の四半期であったため、一時的に登録者数が多い期間となっています。

人材紹介事業（MS Agent） 求人数

新規求人数

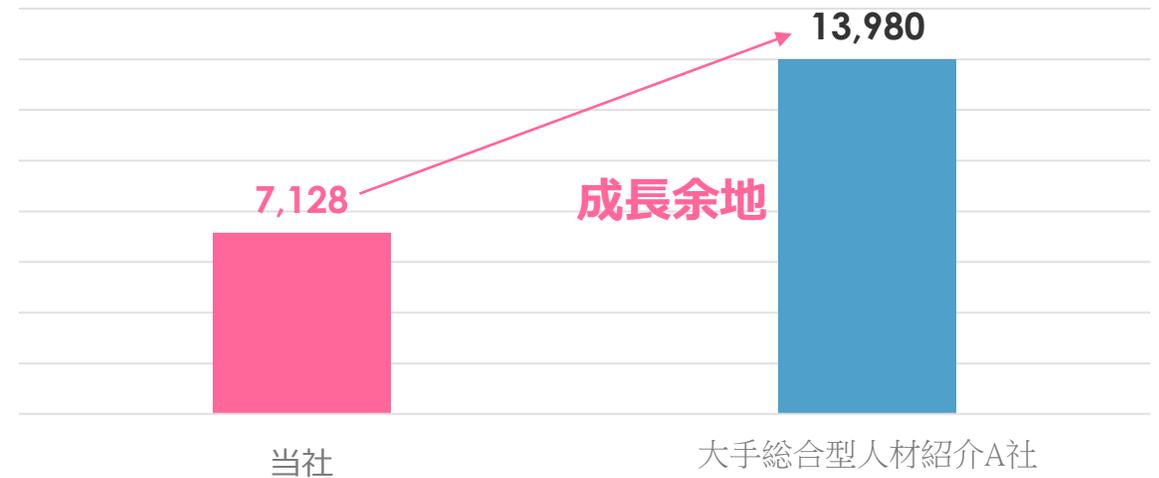
(単位：件)



当社と同領域（管理部門・土業）における

2022年4月末時点での社名非公開求人数

(単位：件)



人材紹介事業の**新規求人数**に関しては、**第1四半期で3,676件と前年対比126.3%で大幅に増加**しており、求人倍率の改善によって登録者決定率の向上と決定件数増加に寄与しています。当社は**Manegyとの連動も含めて当社独自の求職者マーケティング力**を構築しており、これまでは求職者数を伸ばすことで売上高を増加させてきましたが、今後は**中期的に求人数を求職者数と同水準にまで高め、求職者決定率を最大化**し、決定実績の更なる成長を加速させていきます。大手総合型人材紹介との比較によると、求人獲得においては、期初の2倍近い成長余地があると考えています。

ダイレクトクルーティングメディア（DRM）事業とのデータ統合

MSCareer by MS-Japan

採用をお考えの企業様へ 閲覧履歴 気になる Web履歴書 会員登録 ログイン

【重要】サービス及びサイト統合に伴いパスワードの再設定をお願いします。

管理部門・土業の総合転職サービス

MSCareer

求人検索・スカウト・エージェント(人材紹介)がまとめて使える! 選んで使える!

新規登録はこちら

ログイン

MS-JapanID (ログインメールアドレス)

パスワード

【ログインできない方】サービス統合に伴いパスワードの再設定が必要です。
[パスワード再設定はこちら](#)

ログイン >>

- > 求人を探す**
掲載求人は管理部門・土業の求人情報だけ!
あなたにマッチした求人が探しやすい
- > スカウトを受ける**
あなたの経歴に興味を持った
企業・事務所・当社が認定した
提携エージェントからスカウトが届く!
- > MSエージェントに相談**
管理部門・土業に精通した
当社のプロフェッショナルなアドバイザーが
あなたの転職をサポート

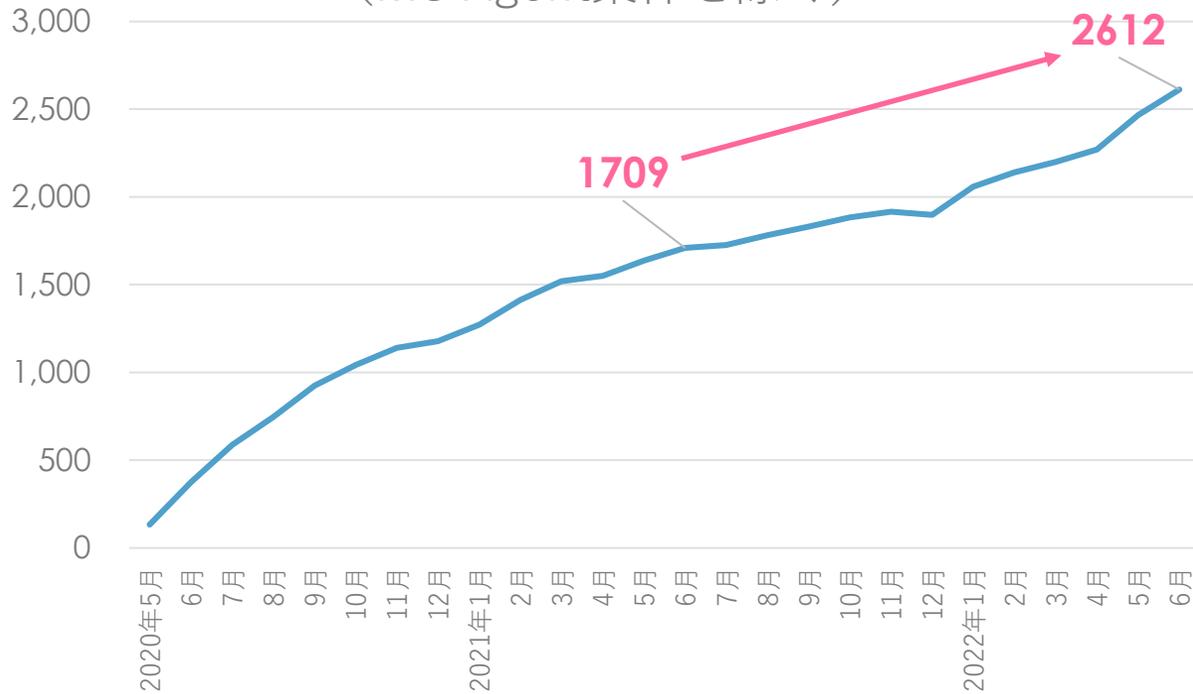
求人への直接応募、企業からのスカウト、提携エージェントからのスカウト機能があるDRM事業の「MS Jobs」と、当社の人材紹介サービス「MS Agent」の求職者マイページが統合され、管理部門・土業の総合転職サービス「MS Career」として**2022年4月にローンチ**されました。これにより、**1つのID登録で希望するすべての転職関連サービスが利用可能**になり、転職活動に関する情報を一元管理できる国内で他に例のない管理部門・土業特化型総合転職サービスを実現しています。

ダイレクトリクルーティングメディア（DRM）事業 掲載求人数と新規登録者数

月末時点でのDRM掲載求人数

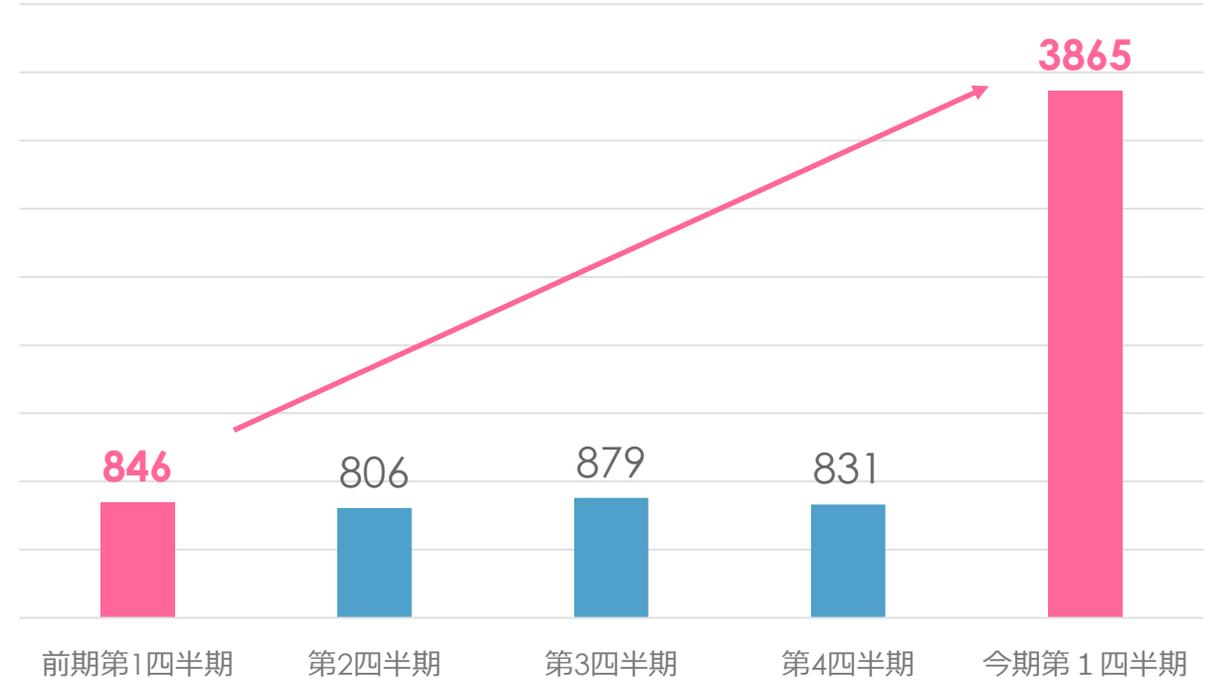
(MS Agent案件を除く)

(単位：件)



四半期毎のスカウトサービス新規登録者数

(単位：人)



ダイレクトリクルーティングメディア（DRM）事業については、月末時点での求人掲載数が前期6月末時点の1,709件から今期6月末時点では2,612件（152.8%）まで引き続き増加しており、四半期毎のスカウトサービス新規登録者数も前述の「MS Career」によるデータ統合の結果、前年同期比で846件から3,865件（456.8%）へと大幅に増加しています。また、提携エージェントの利用社数も前期6月末時点での4社から今期6月末では13社へと増加しています。今後はアクティブ率の向上を図るためにサイトの改善を進めて参ります。

メディア事業 (Manegy) オンラインイベントの拡大開催



Manegy
ランスタWEEK
Lunch Time Studying
2022 Spring

参加費無料
オンライン開催

2022.05.23 (月) - 05.27 (金)

既にお申込み済みの方はこちら >

経理・人事・法務・総務の最新トレンドは
お昼休みの25分で。

タイムスケジュールを見る >

ランスタとは About | スケジュール Schedule | キャンペーン Campaign | 出展のお問い合わせ Inquiry



Manegy
ランスタWEEK 2022 Spring 2022.05.23 (月) - 05.27 (金) お申込みはコチラ! (申込無料)

経理・人事・法務・総務の最新トレンドはお昼休みの25分で。

SESSION

5.25 (月) 12:05-12:30 経理 知野 俊夫 経理本部が語る、まず取り組むべき電子化業務とは? 法改正に備えた施策と併せて解説 株式会社ワークフォワード	5.23 (月) 12:05-12:30 人事 小川 剛史 2022年秋の人事? 「ババア」禁止とハラスメント禁止は、もはや必須のポイントとは? 株式会社Manabe	5.23 (月) 12:05-12:30 法務 藤野 隆平 契約業務の効率化もITが鍵の向上 株式会社Legalforce
5.26 (木) 12:05-12:30 経理 藤野 隆平 電帳法対応だけじゃない、紙文化の脱却から始めるバックオフィスDXの進め方 株式会社ワークフォワード	5.24 (火) 12:05-12:30 人事 小川 剛史 従業員の高齢化は管理コストにアップ! データを活用した働き手別のノウハウを徹底解説 株式会社CARE	5.23 (月) 12:35-12:00 法務 藤野 隆平 LegalTechの最新動向 大企業の事例から学ぶ「CLM」の活用とは MNTSQ株式会社
5.26 (木) 12:35-13:00 経理 山田 美穂 経理業務のデジタル化から始める、請求書業務の効率化へ法改正も見据えた効率化のポイントとは? 株式会社Manabe	5.25 (水) 12:05-12:30 人事 小川 剛史 業績目標が見つかる「人事データ」の活用方法。エンゲージメントを高め、変化に対応する人材育成のポイント 株式会社Manabe	5.24 (火) 12:05-12:30 法務 藤野 隆平 契約業務の効率化もITが鍵の向上 株式会社Legalforce
5.27 (金) 12:05-12:30 経理 長谷 真一 SaaS導入のその先を考える。経理DXを促進しコア業務に集中するためのポイントとは? 株式会社Merry	5.25 (水) 12:35-13:00 法務 月岡 純美 契約書のペーパーレス化を促す。いまだ残る紙の契約もオンラインで確認! 電子契約の活用と契約管理の効率化のポイントとは? 株式会社Contract One	5.26 (木) 12:05-12:30 人事 藤野 隆平 契約業務の効率化もITが鍵の向上 株式会社Legalforce
5.27 (金) 12:35-13:00 経理 鈴木 謙士 電帳法・インボイス制度が経理の作業をどう変えるか? デジタル化で導入できる最新のクラウドのススメ 株式会社ワークフォワード	5.26 (木) 12:35-13:00 法務 藤野 隆平 契約書のペーパーレス化を促す。いまだ残る紙の契約もオンラインで確認! 電子契約の活用と契約管理の効率化のポイントとは? 株式会社Contract One	5.27 (金) 12:05-12:30 人事 藤野 隆平 契約業務の効率化もITが鍵の向上 株式会社Legalforce

その他企業別のセッションも続々開催中!

Manegy | スマカブ | SmartDrive | 光明

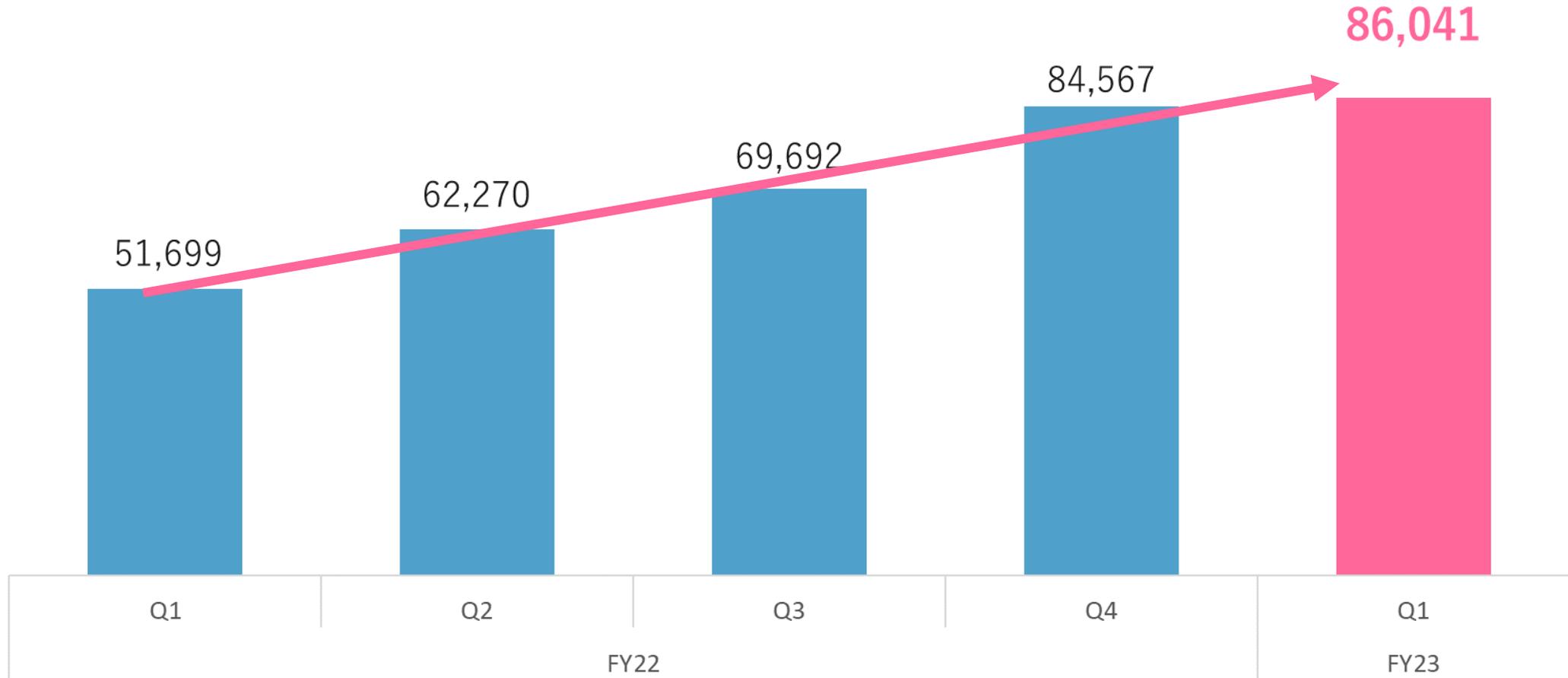
メディア事業Manegyにおいては引き続きオンラインイベントが好調で、会計・法律・人事労務領域において有力なtech系企業に登壇していただいております。特に本年2月からはオンラインイベント枠を10から20へと拡大し、今期5月も19社20サービスにて実施致しました。今後も夏・秋・冬とオンラインイベントを実施予定です。

メディア事業 (Manegy) 四半期別売上高の推移

「Manegy toB」の資料請求数の伸長、オンラインイベント「ManegyランスタWEEK」の開催を通じた資料のダウンロード及びリード提供数の増加により前年同期比166.4%の成長を実現。

メディア事業(Manegy)四半期別売上高推移

(単位: 千円)



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。