

2023年2月期 第2四半期 決算説明資料

MS&C

株式会社 MS & Consulting

連結P/Lサマリー(前年同期比、予想進捗・達成率) p1/2

単位：百万円	2023年2月期 第2四半期累計 (実績)	2022年2月期 第2四半期累計 (実績)	前年同期 差異	前年同期 比	2023年2月期 連結会計年度 (予想)	予想 差異	予想 進捗率	2023年2月期 第2四半期累計 (予想)	予想 差異	予想 達成率
売上収益	992	784	208	26.5%	2,215	△ 1,223	44.8%	996	△ 5	99.5%
売上原価	△ 631	△ 534	△ 97	18.1%	—	—	—	—	—	—
販管費	△ 320	△ 261	△ 59	22.5%	—	—	—	—	—	—
その他営業損益	36	65	△ 30	-45.4%	—	—	—	—	—	—
営業利益	77	54	23	42.4%	373	△ 296	20.6%	88	△ 11	87.4%
EBITDA	116	91	25	27.3%	—	—	—	—	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	54	41	13	31.4%	240	△ 186	22.5%	53	1	102.7%

※説明は次ページに記載しております。

✓ 前年同期比、売上収益26.5%増、営業利益42.4%増

- 新型コロナウイルス感染症の業績への影響は逡減しつつあるものの、引き続き甚大
- そのような中、売上収益及び営業利益は着実な回復を継続
- 売上収益とともに稼働も回復しつつあり、雇用調整助成金等の助成金収入は大幅減
- 売上収益の増加要因はp4参照
- 売上収益26.5%増に対して売上原価18.1%増、販管費22.5%増、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 (+)
- 業績回復による昇給及び賞与の満額支給(注)に伴う労務費増 (+)
- 追加のサーバー増強などIT投資の促進に伴う賃借料の増加 (+)
- 人員減に伴う労務費の減少 (-)
- 売上収益に占めるコンサル割合の増加 (-)

【販管費】

- 業績回復による昇給及び賞与の満額支給(注)に伴う人件費増 (+)
- 広告宣伝費、会議費及び接待交際費、旅費交通費、採用費などの増加 (+)
- 貸倒引当金の増加 (+)
- 人員減に伴う人件費の減少 (-)

(注)前上半期は夏季賞与の一部削減を実施、
但し、前期は結果的に営業利益が予算を大幅に達成したため、
本削減分を決算賞与として支給

✓ 2023年2月期上期業績予想に対して、親会社の所有者に帰属する当期利益では達成

✓ 2023年2月期通期業績予想も達成の見込み

- 通期業績予想に対する売上収益進捗率は44.8%、
上半期実績に下半期初受注残高(国内)を含めた通期業績予想に対する売上収益充足率は78.8%

連結P/Lサマリー(四半期比)

単位：百万円	2023年2月期 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2023年2月期 第1四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	534	474	61	12.8%	457	77	17.0%
売上原価	△ 333	△ 278	△ 55	19.7%	△ 297	△ 36	12.1%
販管費	△ 167	△ 123	△ 44	35.6%	△ 153	△ 14	9.4%
その他営業損益	18	33	△ 15	-46.5%	18	0	0.4%
営業利益	52	105	△ 53	-50.7%	25	27	109.5%
EBITDA	72	123	△ 52	-42.0%	44	27	61.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	34	67	△ 34	-50.0%	20	13	64.7%

✓ 前年同四半期比、売上収益12.8%増、営業利益50.7%減

- 2Q終盤は、感染第7波への警戒から、1Q序盤同様、その影響は限定的ながらも、MSRやコンサルの延期または中止が発生
- 一方、外食業界におけるMSRの回復により1調査あたりモニター謝礼が増加
- その他、p2の前年同期比にて記載した要因の中から、主に2Qで増加した売上原価及び販管費は以下
 - 賞与の満額支給に伴う労務費・人件費
 - 追加のサーバー増強などIT投資の促進に伴う賃借料
 - 会議費及び接待交際費、旅費交通費、採用費
- 前四半期比、売上収益17.0%増、営業利益109.5%増

国内における売上収益の内訳(前年同期比)

単位：百万円

	2023年2月期 第2四半期累計 (実績)	2022年2月期 第2四半期累計 (実績)	前期 差異	前期 比
売上収益	959	765	194	25.4%
MSR事業の売上収益	947	747	199	26.6%
(内、MSR)	695	614	81	13.2%
(内、コンサル)	251	133	118	88.6%
(内、チームアンケート)	92	13	79	607.8%
その他の売上収益	13	18	△ 5	-27.3%
売上総利益	345	242	103	42.6%
<売上総利益率>	36.0%	31.6%	4.3%	—
MSR調査数	8.5万回	6.4万回	2.2万回	33.7%
チームアンケート調査店舗数	1.2万店	0.6万店	0.6万店	107.2%

✓ 前年同期比、MSRは13.2%増、コンサルは88.6%増

- 外食業界におけるMSRの回復により調査数33.7%増
- オンライン研修も含めたコンサルが再開、加えてSaaS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17.4%⇒26.2%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

国内における売上収益の内訳(四半期比) p1/2

単位：百万円

	2023年2月期 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2023年2月期 第1四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	519	470	50	10.6%	440	79	17.9%
MSR事業の売上収益	514	461	53	11.5%	433	81	18.6%
(内、MSR)	393	373	21	5.5%	302	91	30.3%
(内、コンサル)	120	88	32	36.6%	131	△ 11	-8.3%
(内、チームアンケート)	54	8	46	611.1%	39	15	40.0%
その他の売上収益	6	9	△ 3	-36.4%	7	△ 2	-21.6%
売上総利益	194	192	3	1.4%	151	44	28.9%
<売上総利益率>	37.4%	40.8%	-3.4%	—	34.2%	3.2%	—
MSR調査数	4.8万回	4.0万回	0.9万回	21.5%	3.7万回	1.2万回	31.1%
チームアンケート調査店舗数	1.1万店	0.4万店	0.6万店	137.1%	0.2万店	0.9万店	561.6%

※説明は次ページに記載しております。

- ✓ 前年同四半期比、MSRは5.5%増、コンサルは36.6%増
- ✓ 前四半期比、MSRは30.3%増、コンサルは8.3%減
 - 2Q終盤は、感染第7波への警戒から、1Q序盤同様、その影響は限定的ながらも、MSRやコンサルの延期または中止が発生
 - 但し、受注高では、上期累計の前年同期比2.6%増も、前年同四半期比では8.9%減、以下が主な要因
 - 感染第7波の影響により営業活動が停滞、受注の下期ずれが発生
 - 原材料価格高騰によるコスト抑制ニーズの高まりから調査規模の縮小要請などが増加

四半期毎受注高 (百万円)	1Q	2Q	上期累計	前年同期比	3Q	4Q
前 期	647	531	1,178	—	395	490
当 期	725	484	1,209	2.6%増	—	—

資 産

単位：百万円	2023年2月期 第2四半期 (2022年8月31日)	2022年2月期 連結会計年度 (2022年2月28日)
現金及び 現金同等物	786	1,072
営業債権 及びその他の債権	271	319
流動資産合計	1,131	1,441
のれん	2,224	2,224
非流動資産合計	2,505	2,460
資産合計	3,636	3,901

負債及び資本

単位：百万円	2023年2月期 第2四半期 (2022年8月31日)	2022年2月期 連結会計年度 (2022年2月28日)
社債及び借入金	153	167
営業債務 及びその他の債務	485	644
流動負債合計	698	950
社債及び借入金	0	69
非流動負債合計	54	85
資本金	45	45
資本剰余金	2,009	2,009
利益剰余金	968	949
資本合計	2,883	2,866
負債及び資本合計	3,636	3,901

- ✓ 売掛金の回収により、営業債権及びその他の債権が減少
- ✓ 売上収益の計上等による前受金の取崩しや消費税等の支払により、営業債務及びその他の債務が減少
- ✓ 金融機関からの長期借入金の当2Q末残高は153百万円

単位：百万円	2023年2月期 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2023年2月期 第1四半期	前四半期 差異	前四半期 比
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 144	81	△ 225	—	38	△ 182	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 22	△ 2	△ 20	—	△ 23	1	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 50	△ 49	△ 1	—	△ 84	34	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	786	815	△ 29	-3.5%	1,003	△ 216	-21.6%

✓ 営業活動によるキャッシュ・フロー

- 消費税納税額が50百万円増加、一部前受契約の終了、取引スケジュールの変更による売掛金回収の3Qへのずれ等が発生した結果、当2Qの営業活動によるキャッシュ・フローは前年と比較して225百万円の収入減の144百万円の支出となった

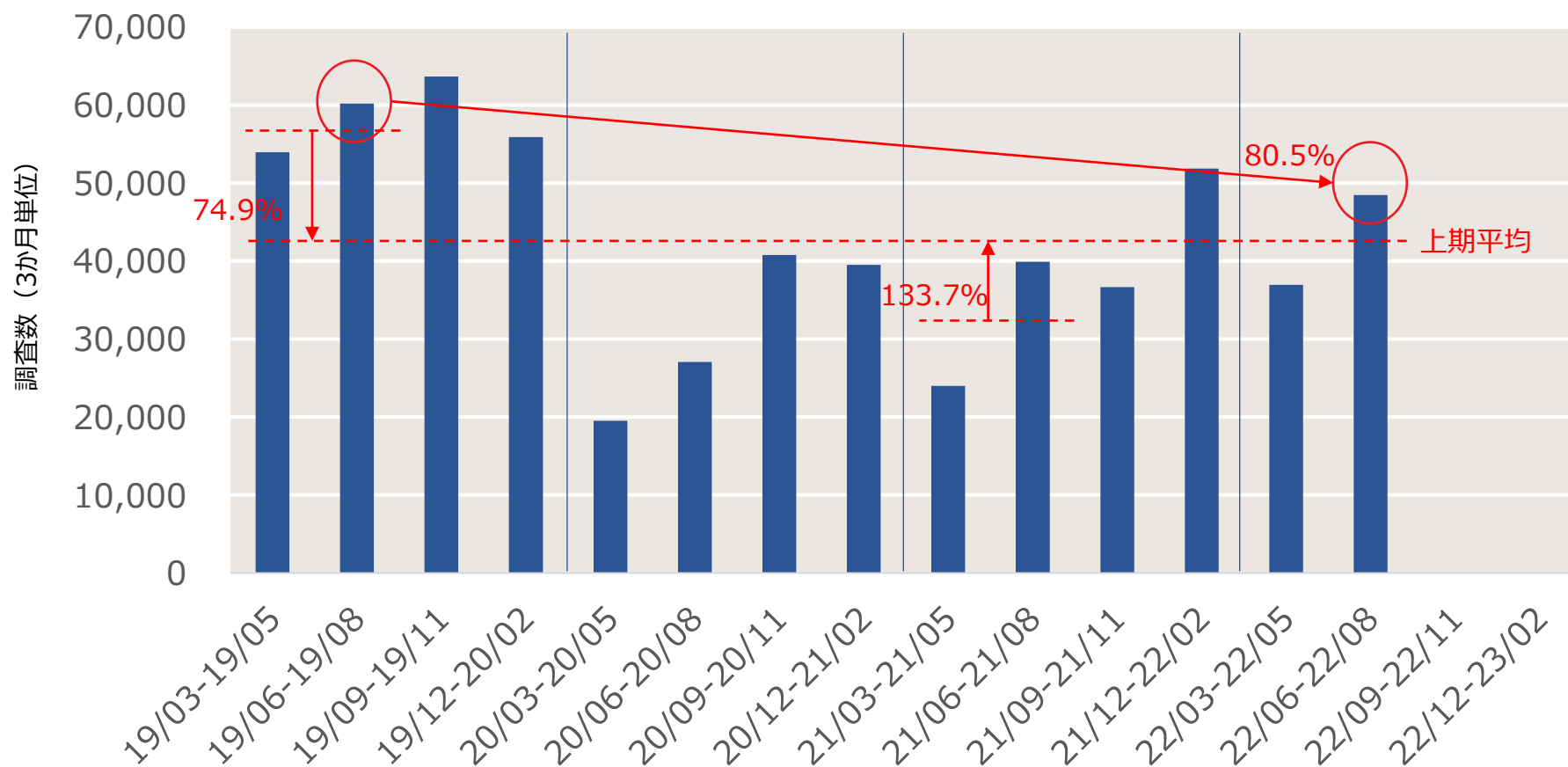
✓ 投資活動によるキャッシュ・フロー

- SaaSの機能拡充のためのソフトウェア開発による支出が増加

✓ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 当2Qの支出は、借入返済42百万円とリース負債の返済7百万円となった

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



- ✓ 2QのMSR調査数は、コロナ前の19年6月～19年8月と比べ、80.5%の水準
- ✓ 上期では前年同期比133.7%、コロナ前の19年3月～19年8月と比べても74.9%の水準となり、回復傾向が継続

● 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。
- ✓ また、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、2023年2月期の中間配当は1株当たり8円、期末配当予想は1株当たり9円としております。

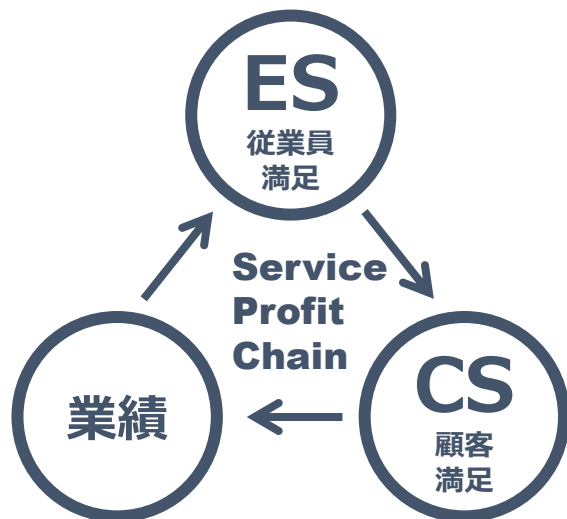
(注) 期末配当は、2023年4月に開催予定の当社取締役会の決議をもって正式に決定・実施となります。

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



ミステリーショッピング
リサーチ (MSR)

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



tenpoket

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。

従業員エンゲージメント
調査



tenpoket
チームアンケート

サービス業に特化した従業員
エンゲージメント調査。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



tenpoket クラウド (IT導入補助金対象)

従業員エンゲージメント調査



tenpoket
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 | tenpoket トーク

改善Actionの決定・進捗管理



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

店舗

改善Actionを支援



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。

スタッフ



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

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。

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。