



**2023年3月期  
第2四半期決算説明資料**

**株式会社MS-Japan  
(東証プライム：6539)**

## ①各利益は業績予想を上振れ着地。売上高、営業利益ともに前期比で大幅成長

売上高 21.2億円 (業績予想比 98.5%)

営業利益 8.9億円 (同上 105.5%)

経常利益 10.2億円 (同上 119.5%)

当期純利益 6.9億円 (同上 119.9%)

売上高前期比114.6%、営業利益については前期比115.8%と大幅成長

## メディア売上高、第2四半期累計で過去最高

過去最高売上高を達成！(実績1.83億円 前期実績比160.7%)

「ManegyランスタWeek」が売上高増加に大きく貢献

## ②中期経営計画の策定

2023年3月期から3期分の計画を策定

2025年3月期には売上高61.3億円、営業利益25.7億円を目指す！

## ③配当予想の修正(増配)

2025年3月期まで配当性向を現状の35%程度から100%基準に方針を変更

これを受け2023年3月期の1株当たり配当金を1株15円から48円へ配当予想を修正

流通株式比率についても市場の状況を鑑みて流動性を高めていく方針

# 2023年3月期第2四半期 決算概要

売上高については前期比114.6%、計画比98.5%と概ね計画通りで着地。営業利益については前期比115.8%、計画比105.5%と上振れて着地。

(単位：百万円)

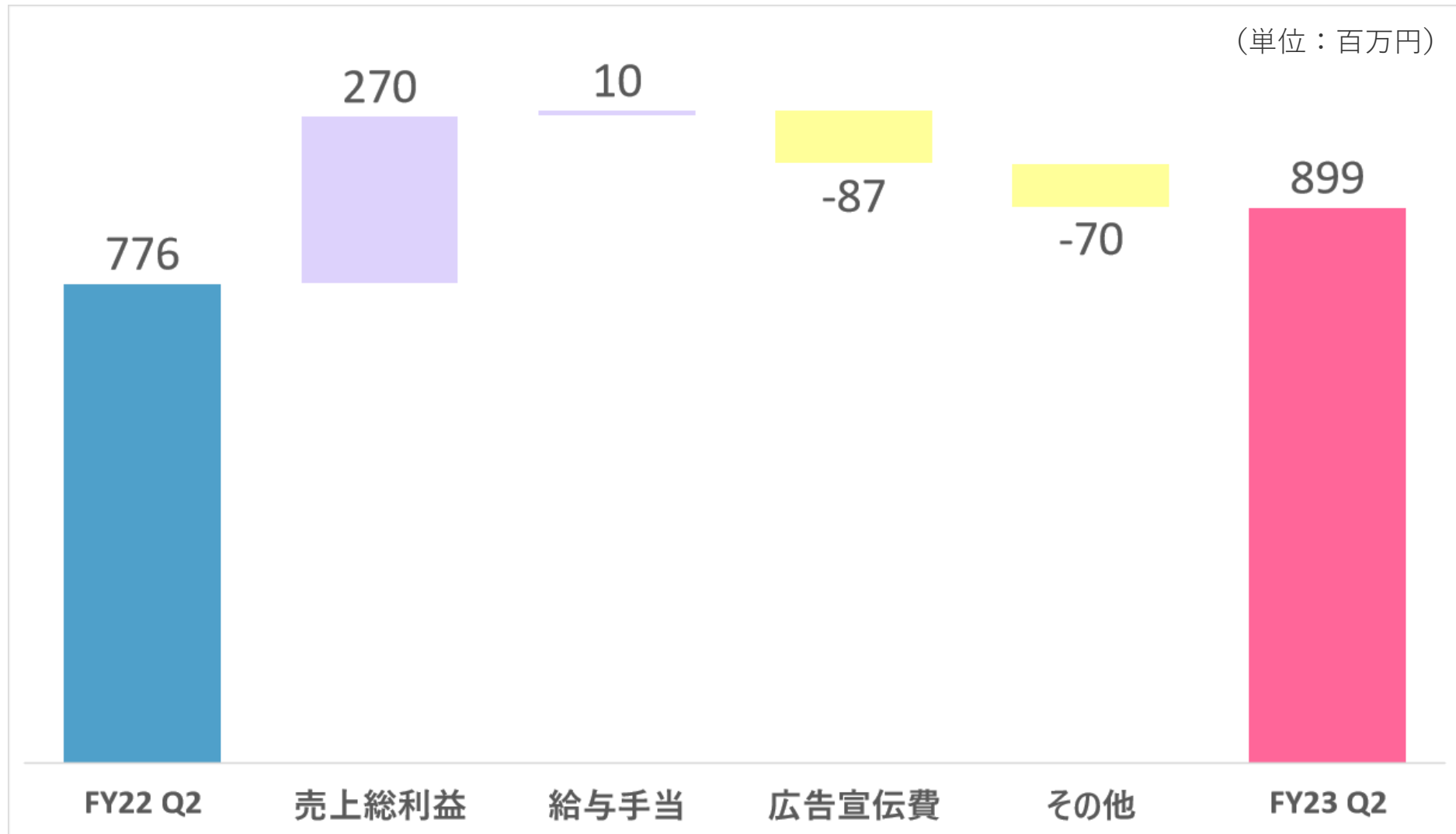
	FY22 Q2		FY23 Q2		前期比	FY23 Q2 計画	計画比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率			
売上高	1,854	—	2,124	—	114.6%	2,157	98.5%
営業利益	776	41.9%	899	42.3%	115.8%	852	105.5%
経常利益	816	44.0%	1,029	48.5%	126.1%	861	119.5%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	553	29.9%	696	32.8%	125.9%	581	119.9%

不透明な経済環境の中、**高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持

(単位：百万円)

	FY22	FY23 Q2	期末増減額
流動資産	8,145	8,273	128
固定資産	2,267	2,402	135
総資産	10,412	10,676	263
負債	815	729	△86
純資産	9,596	9,947	350
自己資本比率	92.0%	<b>93.0%</b>	<b>1.0</b>

前年同期比で売上高が14.6%増加した一方で、販管費全体は前年同期比13.7%の増加に抑えた結果、**営業利益が前年同期比15.8%増加**。更なる効率経営を実現。

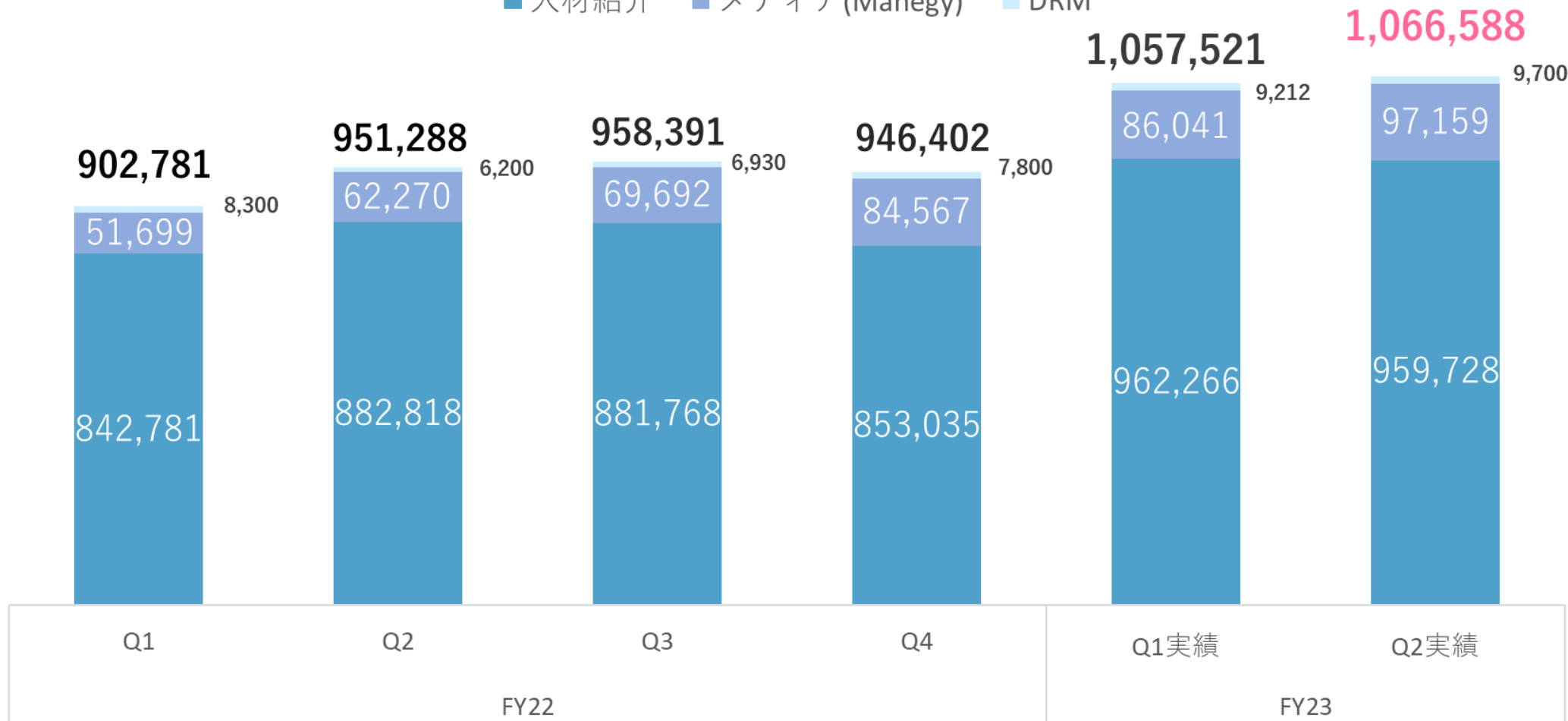


人材紹介事業については前期各四半期の実績を大きく超える9億5千9百万円で着地。メディア事業も9千7百万円と引き続き成長し、全社で10億6千6百万円とコロナ禍後では最高水準。

四半期別売上高推移

■ 人材紹介 ■ メディア(Manegy) ■ DRM

(単位：千円)



※人材紹介事業における売上高は、返金負債として収益を認識していない金額を控除しています。

# 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、下記の事業を展開

### 企業の管理部門

 経理・財務	 人事・総務
 法務	 経営企画 内部監査

### 有資格者

 弁護士	 公認会計士
 税理士	 その他有資格者 (社会保険労務士等)

### 総合転職サービス

## MSCareer

### 人材紹介事業

## MSAgent

国内特化型NO.1の  
人材紹介事業

### DRM事業

## MSJobs

管理部門特化型ダイレクトリクルー  
ティングメディア (DRM)

### メディア事業



国内最大級の経営管理メディア  
& BtoBプラットフォーム

MSJobs



MS Career by MS-Japan

採用をお考えの企業様へ 履歴書 気になる Web履歴書 会員登録 ログイン

新規登録はこちら

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・士業の求人情報だけ!  
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・士業に精通した  
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

MSAgent



求人広告メディア

求人検索  
自己応募

ダイレクトリクルーティング

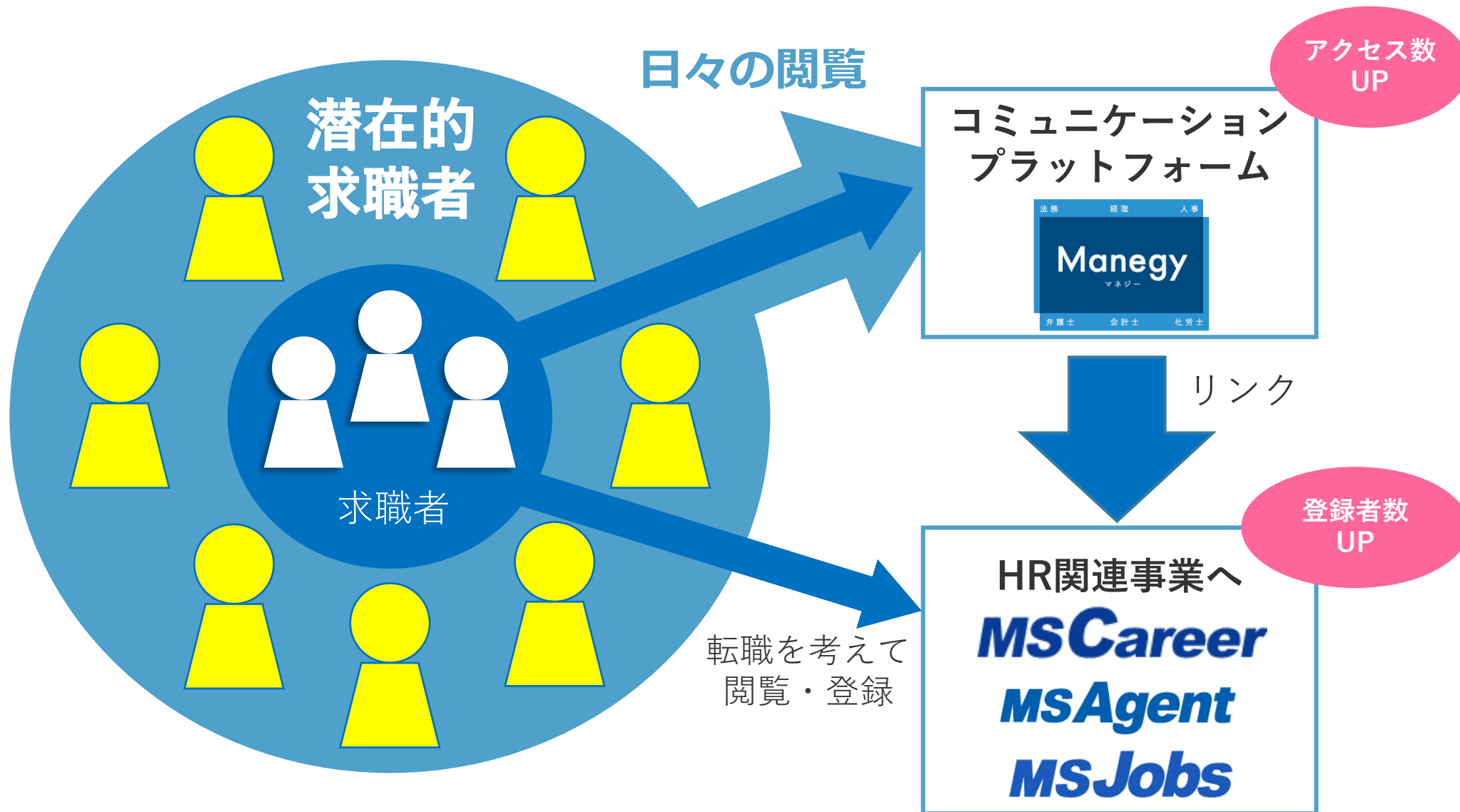
求人企業や認定エージェント  
からのスカウト

人材紹介 (MS Agent)

当社コンサルタントが  
転職をサポート

転職関連サービスの多様化とユーザーの行動変容をいち早く捉え、兼ねてからサービス開発に取り組んでいたダイレクトリクルーティングメディアの「MS Jobs」と「MS Agent」のユーザIDを2022年4月に統合。1つのID登録で希望する**すべての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・士業特化型総合転職サービスを開始!**

## 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**



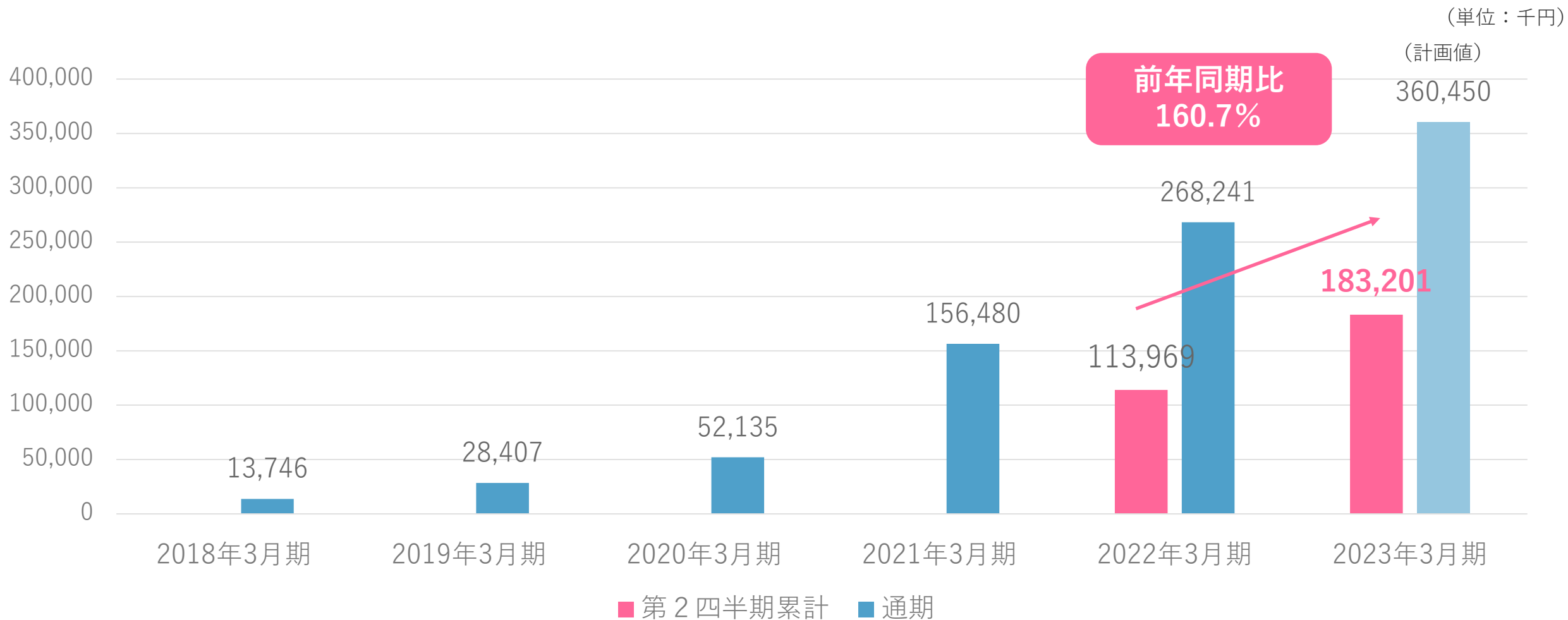
国内だけでなく、海外での  
人材ビジネスも展開が容易に

事業進捗・各種数値

# メディア事業

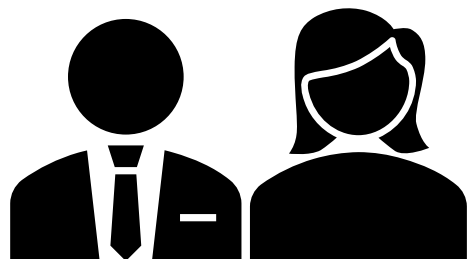
---



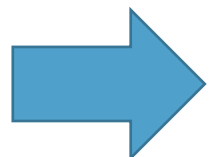


メディア事業の当第2四半期累計売上高は1億8320万円となり、**前年同期比160.7%**と今期も高成長を実現しており、**当社のデータベース事業の戦略的基幹事業**として今後も拡大を続けて参ります。

## 管理部門・士業の方々



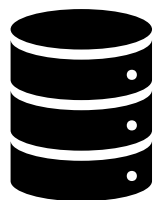
日々の閲覧・利用



- 会計・法律・労務関連ニュース
- Q&A、法令情報
- キャリアアップコンテンツ
- 業務関連イベント・セミナー
- サービス情報 (Manegy to B) 等



当社DMPへオーディエンスデータの蓄積  
(興味関心データ) とAI等を用いたスコアリング



マネタイズ

適切なタイミングでの  
転職活動の提案や  
求人ニーズの把握

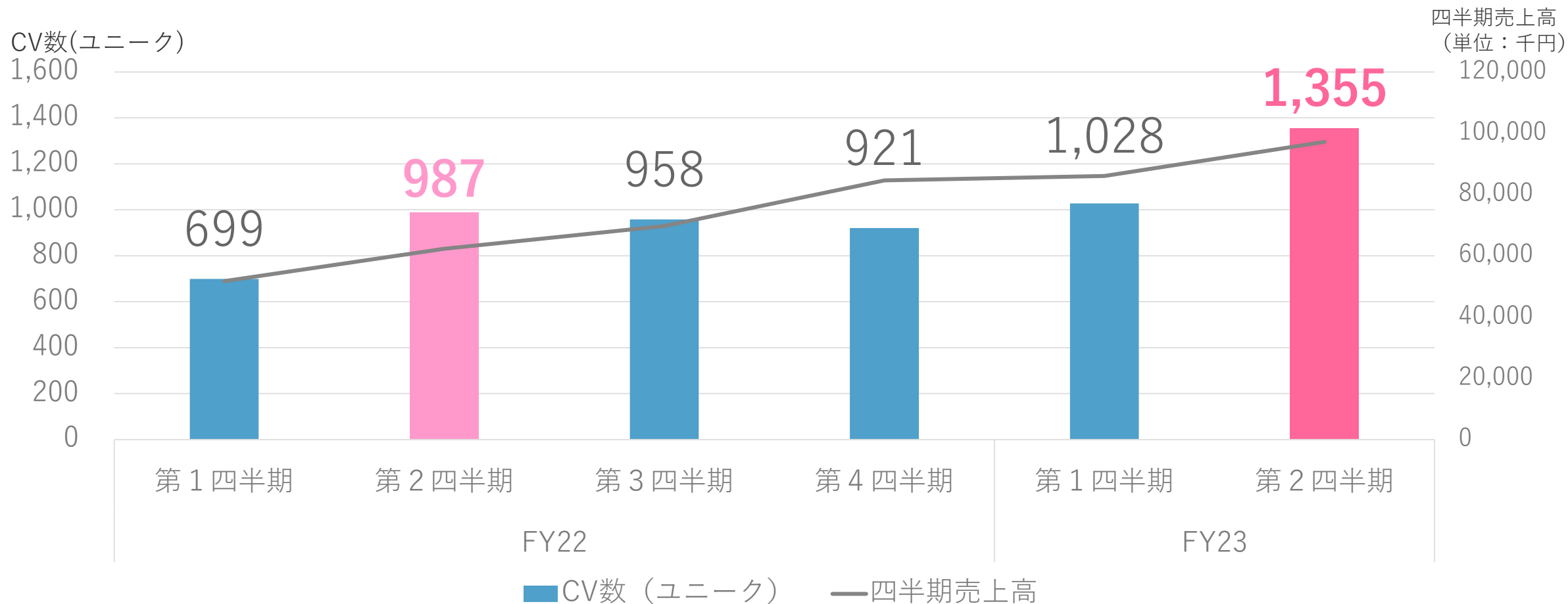


業務課題やサービス  
ニーズをタイムリー  
に把握してリード化



管理部門や士業向けの国内最大級のメディアである「Manegy」では、ユーザーの日々の利用・閲覧情報を当社のDMPへオーディエンスデータとして蓄積。潜在層の囲い込みによる人材サービスへの求職者送客や、求人ニーズの収集のみならず、**管理部門や士業を対象としてサービスを行う事業者からの広告収益によってマネタイズし、メディア事業として自走させることに成功**しています。





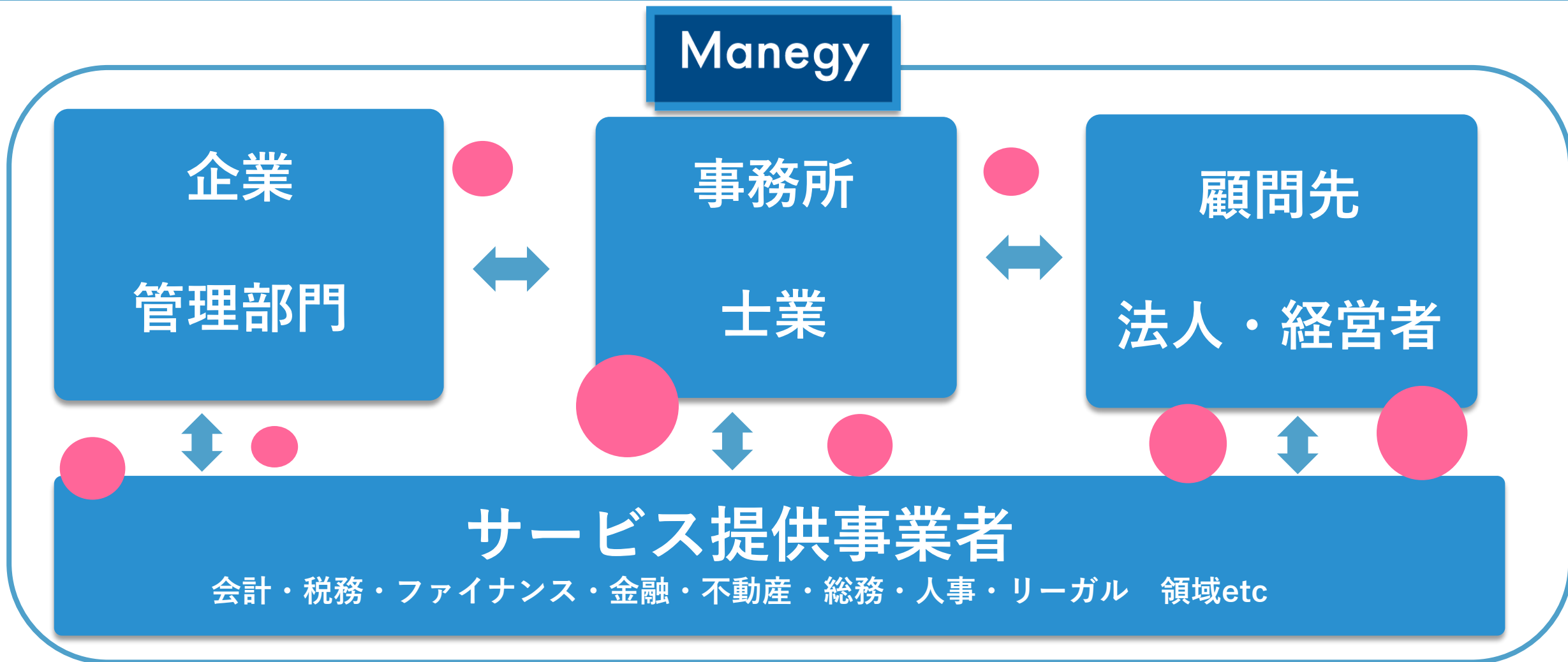
Manegyのスポンサーへのリード提供による**四半期毎のユニークCV数は、当四半期で1,355件と過去最高を更新し、前年同期比で137%の成長**を遂げています。また、当四半期の売上高から割り戻した**ユニークCVあたりの売上高は71,704円となっております**、今後もコンテンツの拡大及び新たなサービスメニューの拡充により、ユニークCV数あたりの売上高を落とさずに、**四半期毎のユニークCV数の向上を通じて売上高の増加を実現して参ります。**



■2022年8月22日から26日にかけてオンラインイベントである「**ManegyランスタWEEK2022Summer**」を開催。四半期に一度実施している当オンラインイベントでは、昨年冬から参加枠を10社から20社へと拡大し、会計・リーガル・HRテック関連の著名SaaS企業様を中心にご参画いただき、**イベントの成功がメディア事業の売上高増加に大きく貢献**しています。



■2022年11月初旬にかねてより準備していた**Manegyのフルリニューアルを実施**。UI/UXを大幅に改善し、ユーザビリティの向上によるユーザー数の拡大と、CV数の増加を目指します。これまでは人材サービスの新旧ユーザーがManegyの利用者の大部分を占めていましたが、**今後はSEO施策を開始して管理部門・士業領域におけるオンリーワンメディアを目指します**。



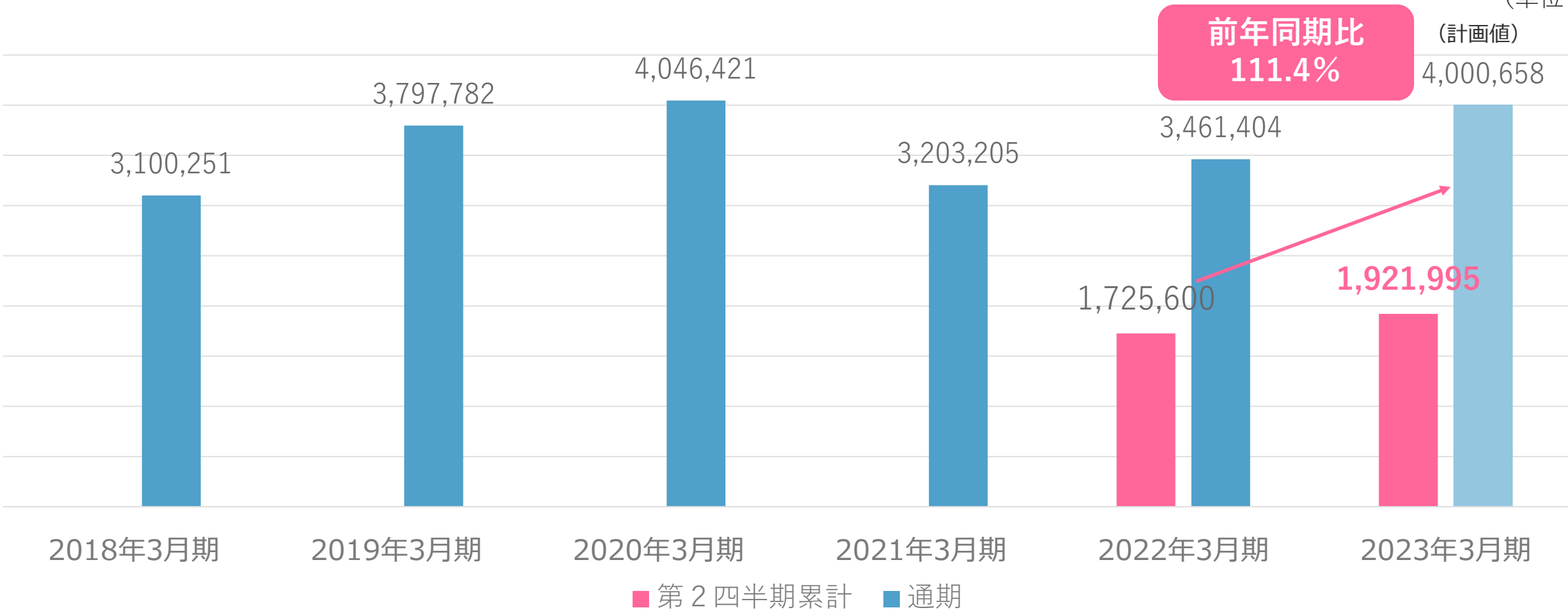
広告・リード提供モデルだけではない**多数の収益機会**（マネタイズポイント）が存在  
⇒経営管理領域において、あらゆる**情報とビジネスが流通するプラットフォーム**を目指す

人材紹介事業

---

***MSAgent***

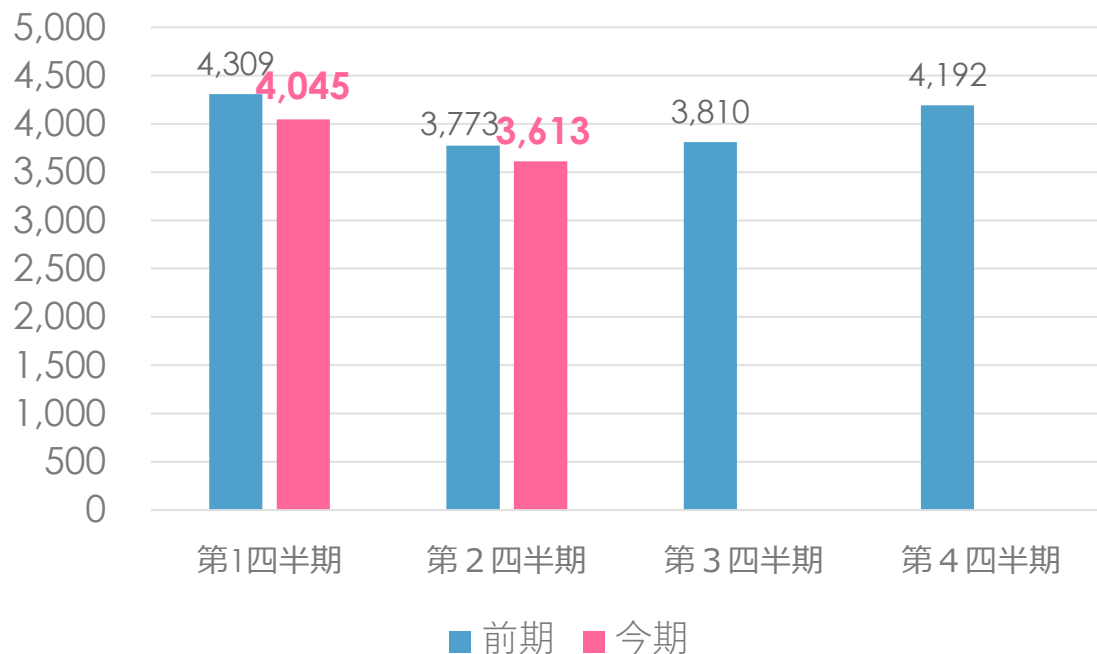
(単位：千円)



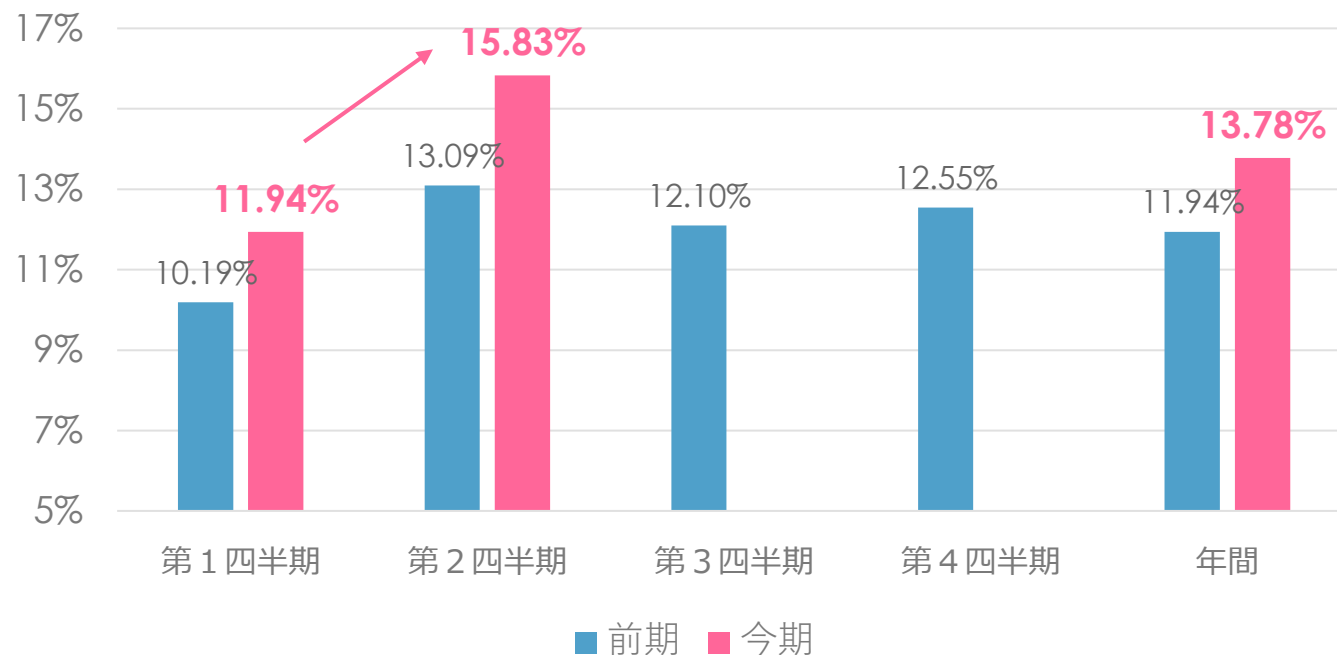
人材紹介事業の当第2四半期累計売上高は19億2199万円となり、**前年同期比111.4%となりました。**社内体制の強化による登録から応募までのKPI改善、新規求人数の増加、登録者決定率の向上を通じた成長を実現しており、今後も拡大を続けて参ります。

※人材紹介事業における売上高は、返金負債として収益を認識していない金額を控除しています。

新規登録者数



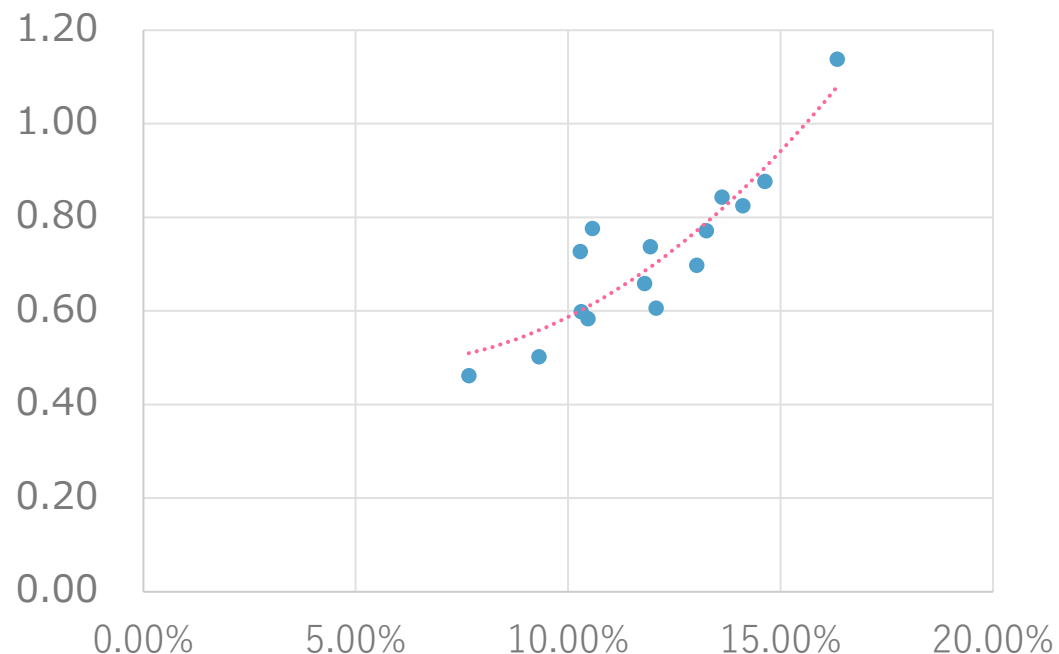
登録者決定率



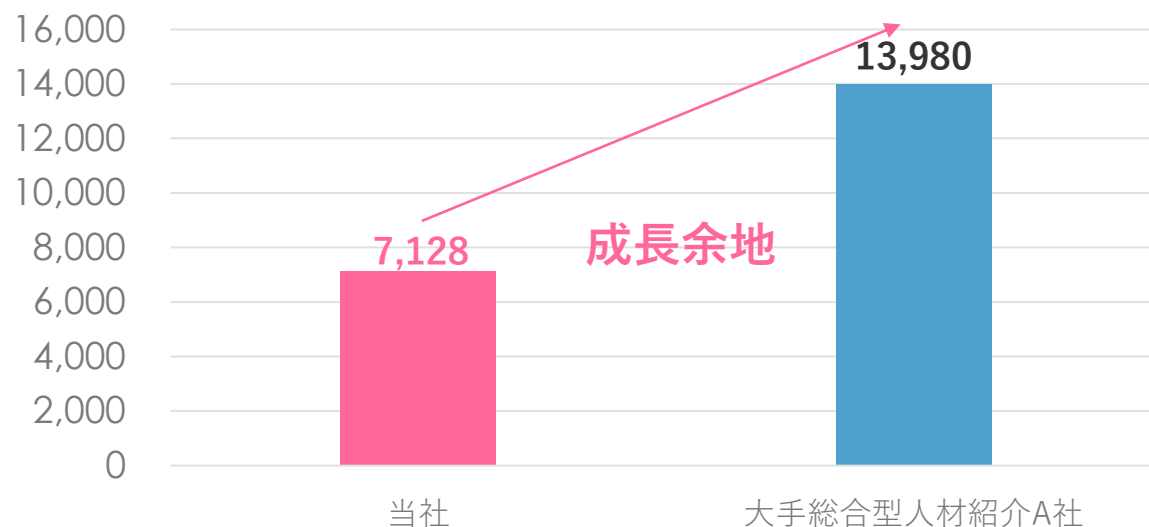
人材紹介事業における第2四半期の新規登録者数は3,613名と前期同水準で推移するものの、従来より方針として掲げている**登録者総数ではなく決定確率の高いセグメントに注力したマーケティング**と、社内体制の強化による**登録から応募までのKPI改善、新規求人数の増加（後述）**により、**登録者決定率が第2四半期で前期の13.09%から15.83%へと2.74ポイント上昇（120.9%）**。広告宣伝費の増加による成長に依存しない、**効率的な売上高の増加を実現しています。**

※再稼働とは、退会はしていないものの6か月以上に渡って転職活動の一切の更新が止まった休眠状態の登録者がマーケティングオートメーション等といったナーチャリング施策によって改めて一から活動を再開した場合を指します。

## 求人倍率と登録者決定率

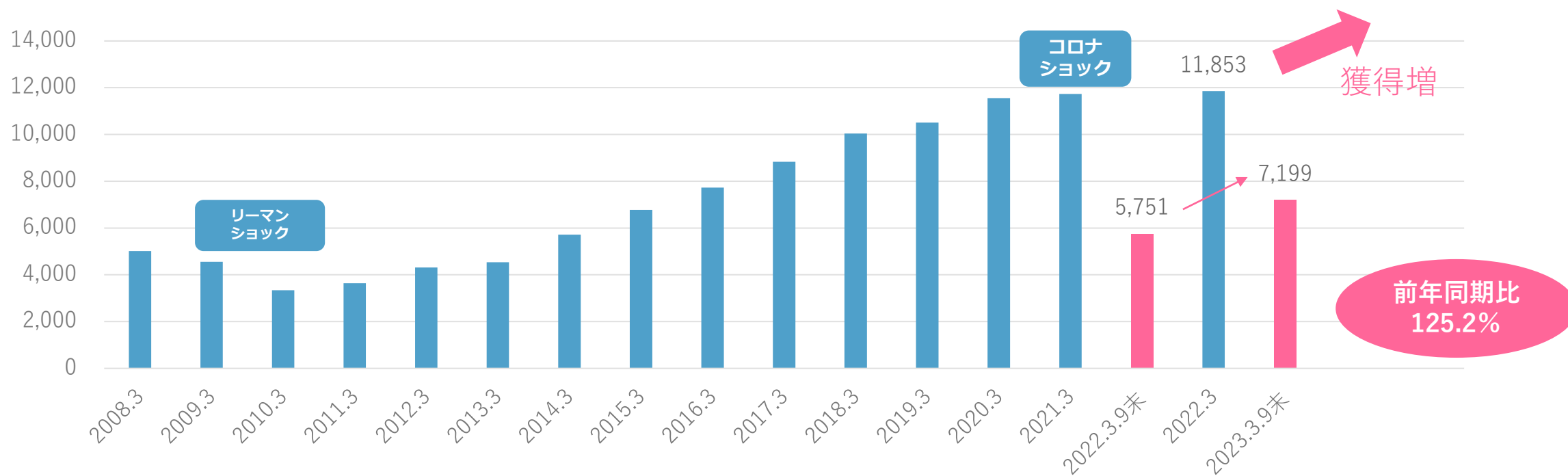


## 当社と同領域（管理部門・士業）における 2022年4月末時点での社名非公開求人数



人材紹介事業における求職者決定率には、一人の新規求職者に対する新規求人の数を表す求人倍率が影響（上記左図）している。当社の求職者マーケティングは**Manegy等も活かした当社独自の競争優位性を有して（後述）おり、今後の決定件数増加には、求人数の増加を通じて求職者決定率を伸ばしていく**事が課題となります。大手総合型人材紹介A社との比較によると、求人獲得においては期初の段階でも2倍近い成長余地があると考えられ、加えてマーケット全体の求人数の増加のトレンドと共に、決定率の更なる改善を実現して参ります。

## 新規求人数の推移



人材紹介事業の**新規求人数は、第2四半期累計で7,199件と、前年同期比125.2%のペースで大幅に増加**しており、求人倍率の改善が登録者決定率の向上と決定件数増加に大きく寄与しています。今後もコンサルタントの人員数だけに頼った施策ではなく、マーケティングやwebテクノロジーを活かした高効率な求人獲得施策を実施し、**昨年度から稼働を開始しているIS（インサイドセールス）やCS（カスタマーサクセス）、マッチング部門等の機能強化を継続**しながら、新規求人的大幅増加と決定件数増加を実現していきます。



## 同業の人材紹介会社

大手求人メディア  
大手スカウトメディア

↑ 求職者スカウト  
↓ 成約時のフィーバック

コンサルタント

登録者数がマンパワーに依存。  
そのため、売上高もコンサルタ  
ントの人員数に依拠。

## 求人メディアを持ちながら人材紹介もおこなう 総合人材サービス企業

TVCM等を始めとするマス広告を利用  
インターネット広告を多角的に利用

売上高に対して高い広告宣伝費がかかる。

## 当社



日常業務

特化型の強みを生かした  
**圧倒的なコンテンツ  
マーケティング**

転職検討

転職活動

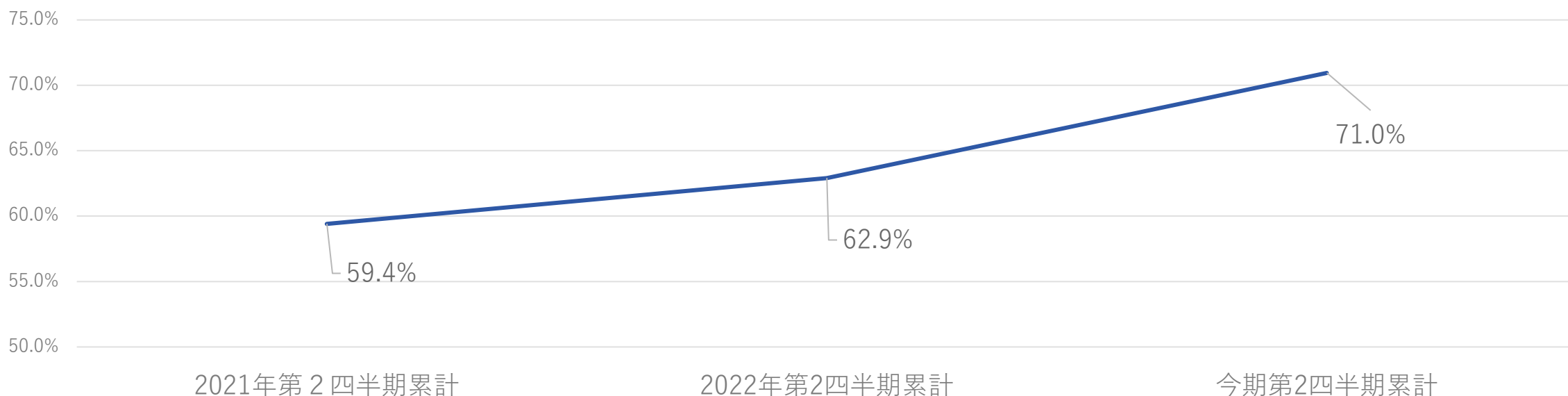
日々の利用・閲覧

自社転職メディア

求人依頼

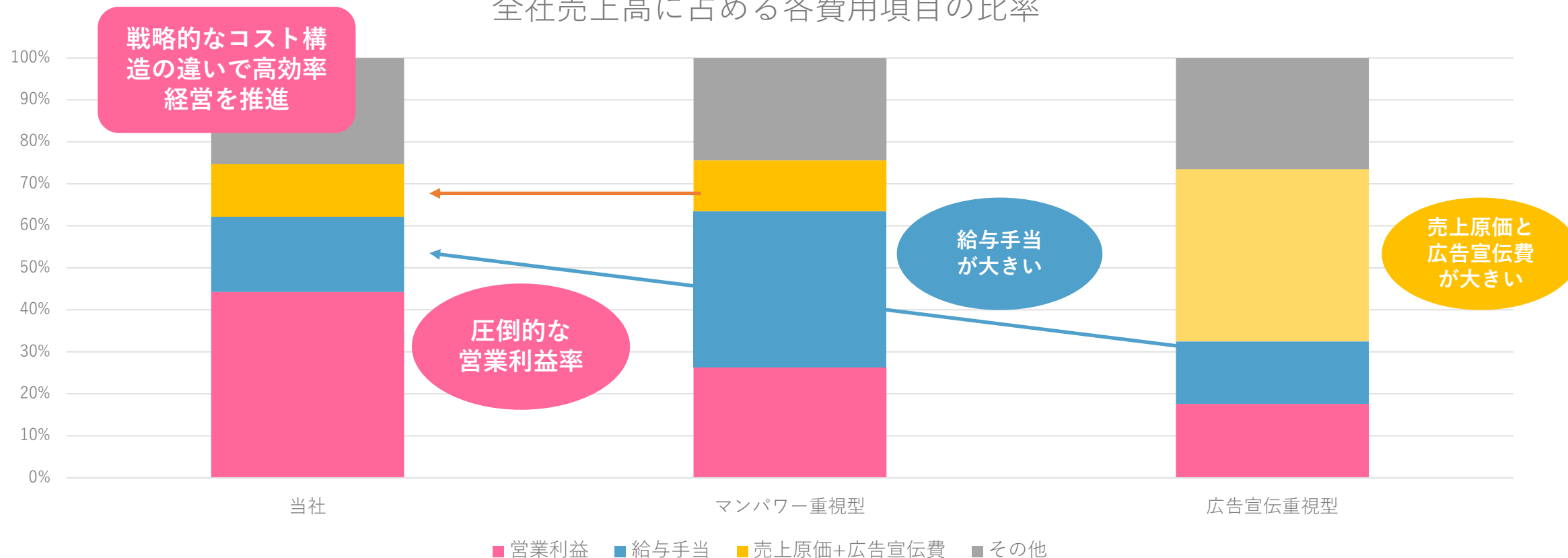
Manegyの成長により、求職者に対して転職時のみマーケティングだけではなく、**日常利用での接点を持つことに成功**。MS Agentの登録者は自社メディアでの獲得比率が約99%となっており、**新規登録者数がコンサルタントの人員数に依存せず、かつ、広告宣伝費を制御しながらもマーケティングの上流ポジションを確立！** 今後はManegyは求人ニーズの収集にも活用をスタート！

広告ではない自然検索やManegy、直接アクセスによる登録者比率



人材紹介サービスの新規登録者の流入経路としては、費用が直接的にかかるリスティング広告やバナー広告等といったweb広告経由の登録と、自然検索や直接アクセス、Manegy等を経由した直接的に費用の発生しないweb広告以外の流入経路があります。当社では前述の通り**当社独自のマーケティングによる優位性を確保しており、広告以外の流入経路を主体とすることに成功しています。**第2四半期累計では**広告以外の流入経路が前年同期比8.1ポイント増加の71.0%へ比率を高めております。**

全社売上高に占める各費用項目の比率

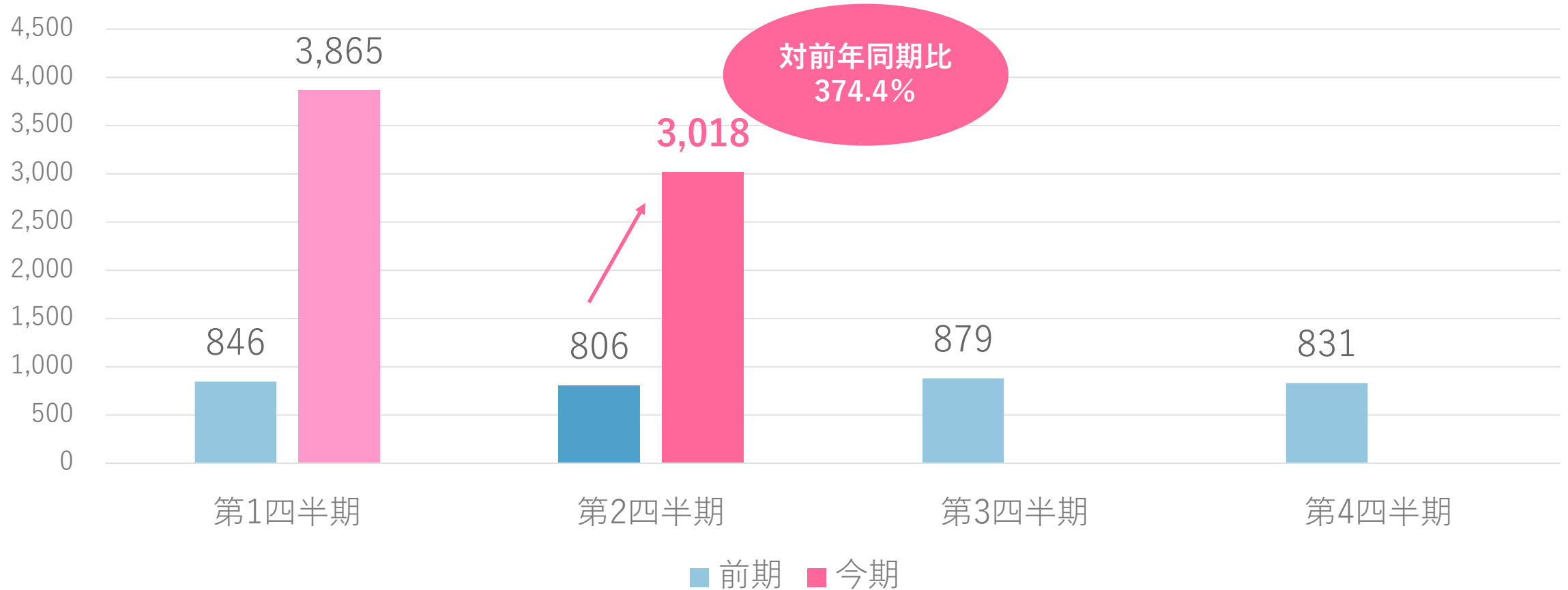


当社の営業利益率は40%を超えており、人材サービスの中でも高い水準を実現しております。その主たる理由は前述の通り、Manegy等の充実した日常利用のコンテンツ運営や、各種テクノロジーを駆使した高効率なマーケティング施策による求職者と求人獲得に成功しながら人材紹介事業の売上高を増加させているからであり、**今後もManegyを軸としたユーザーのオーディエンス（興味関心）データを活用して加速度的に関連事業間でのシナジーを強める施策を実行して参ります。**

DRM事業

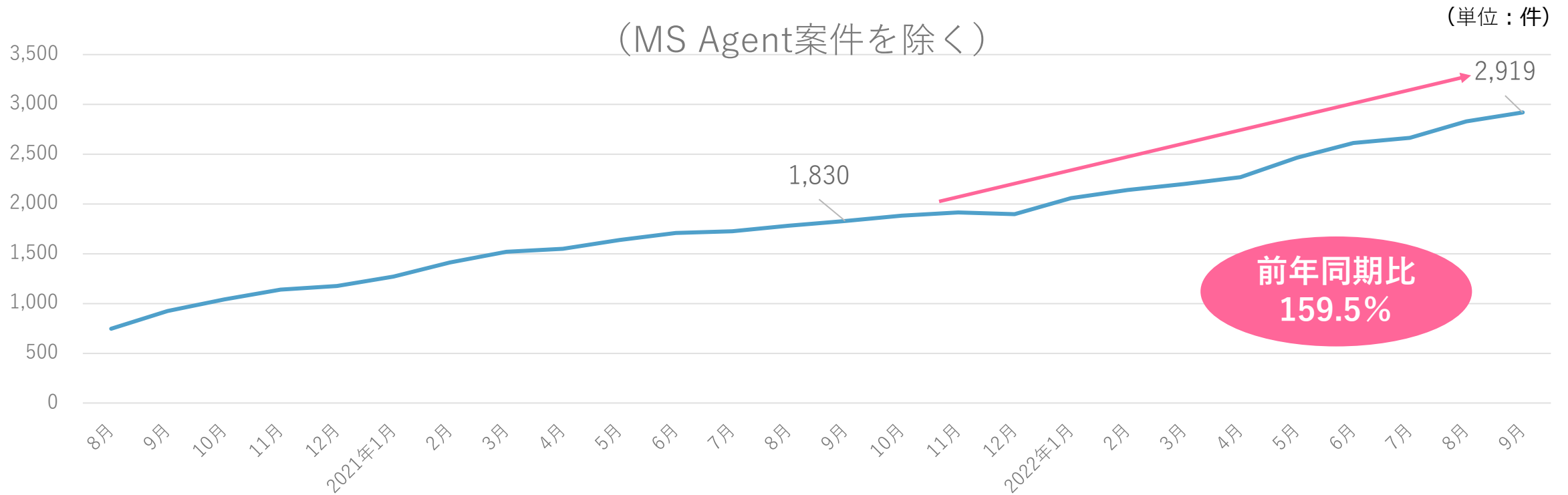
---

***MSJobs***



人材紹介事業とのマイページ統合により、当四半期のスカウトサービス新規登録者数は**引き続き高い水準を維持して3,018人となりました**。統合時である第1四半期にはこれまでの人材紹介サービスユーザーのストックからの流入があったため一時的に多くなっておりましたが、統合の効果は継続しています。**今後も月間1,000名程度の新規スカウト登録者が見込めるため、求人数や提携エージェント数を増加させることにより決定実績の増加を図ってまいります。**

月末時点でのDRM掲載求人数  
(MS Agent案件を除く)

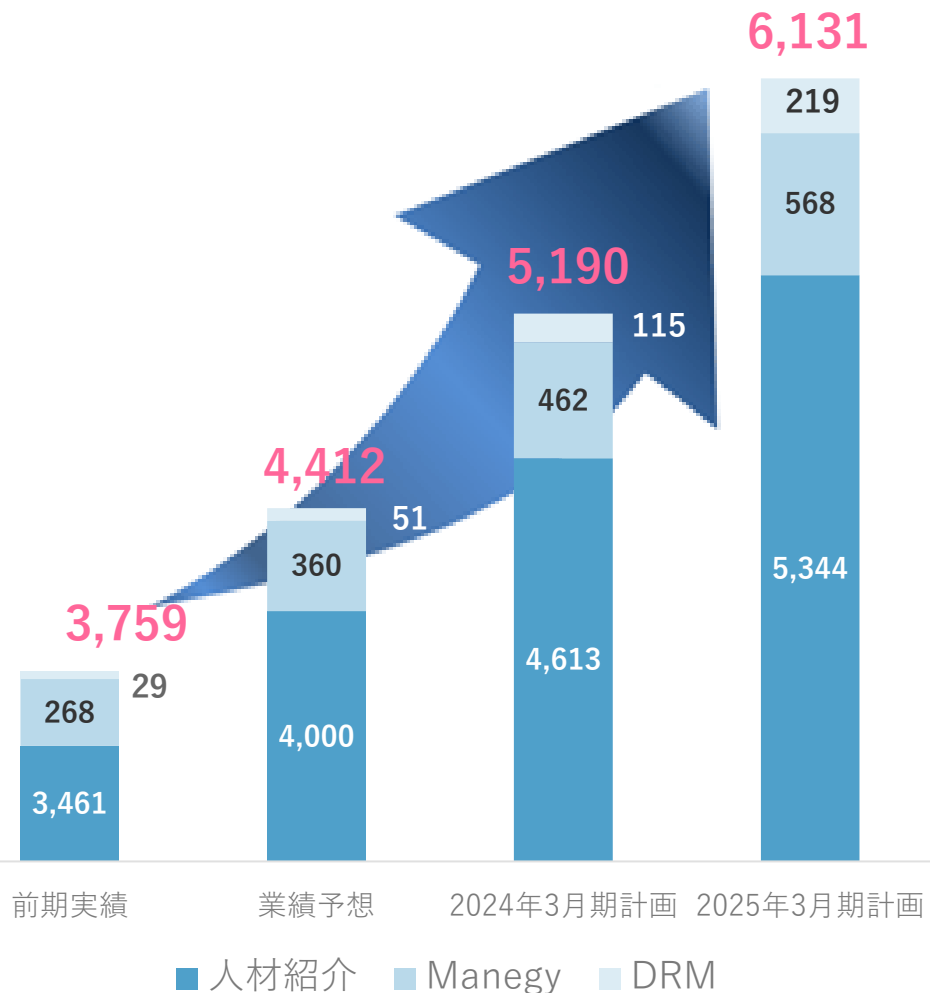


2022年9月末における、**DRM事業での求人掲載数は、自社の人材紹介事業である「MS Agent」案件を除き2,919件と、前年の1,830件から59.5%増加**しています。また、求職者へのスカウト機能である「MS Jobs」を使う**提携エージェント数も2022年9月末で18社となり、前四半期末の13社から5社増加**しています。今後もスカウトサービスの利用社数と提携エージェント数を拡大させ、転職決定実績を伸ばして参ります。

# 中期経営計画

2023年3月期～2025年3月期

全社及び事業別売上高（百万円）



## 2025年3月期までの計画を策定。 61.3億円の売上高を目指す！

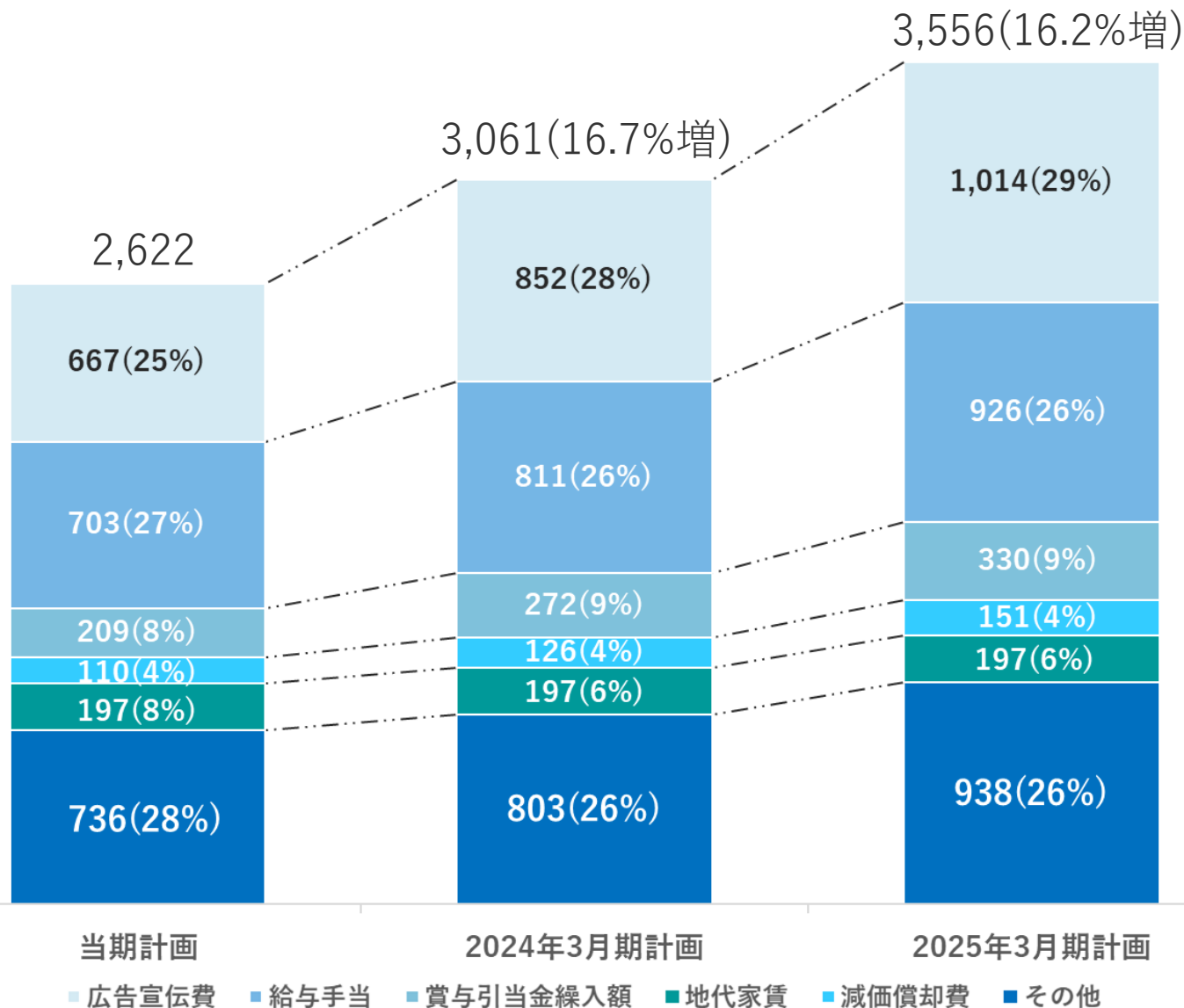
2023年3月期は前期比17.4%成長の44億12百万円を目指しています。2024年及び2025年3月期は既存事業だけでなく新規事業等も寄与して同等以上の成長率を継続的に達成し、2025年3月期には61億31百万円へ売上高の拡大を実現して参ります。

	FY22	前期比	FY23	前期比	FY24	前期比	FY25	前期比
全社売上高	3,758	111.5%	4,412	117.4%	5,190	117.6%	6,131	118.1%
人材紹介	3,461	108.0%	4,000	115.6%	4,613	115.3%	5,344	115.9%
メディア	268	171.4%	360	134.4%	462	128.2%	568	122.9%
DRM	29	292.3%	51	175.2%	115	225.0%	219	190.0%

※人材紹介事業における売上高は、返金負債として収益を認識していない金額を控除しています。



(単位：百万円)



## 戦略的なコスト構造で高効率経営を継続。

売上高計画については、既存事業をベースとした数値的根拠のあるもののみを計上した保守的な計画である一方、販売費および一般管理費計画については新たな施策や取組も加味した保守的な計画を敷いております。販売費及び一般管理費のうち、主要な項目である広告宣伝費については、一過性のコスト投下に依存した戦略ではなく、Manegy等のコンテンツの拡充等、資産性を意識したコスト投下を通じて引き続き当社独自の競争優位性を維持・強化して参ります。また、人件費については全ての事業部において取り組む新たな施策を勘案し、保守的に計上しております。引き続き、高効率経営を意識した成長を実現して参ります。

※グラフ上部の括弧内の数値は販管費合計の前期比増減割合  
 ※グラフ内部の括弧内の数値は販管費に占める割合

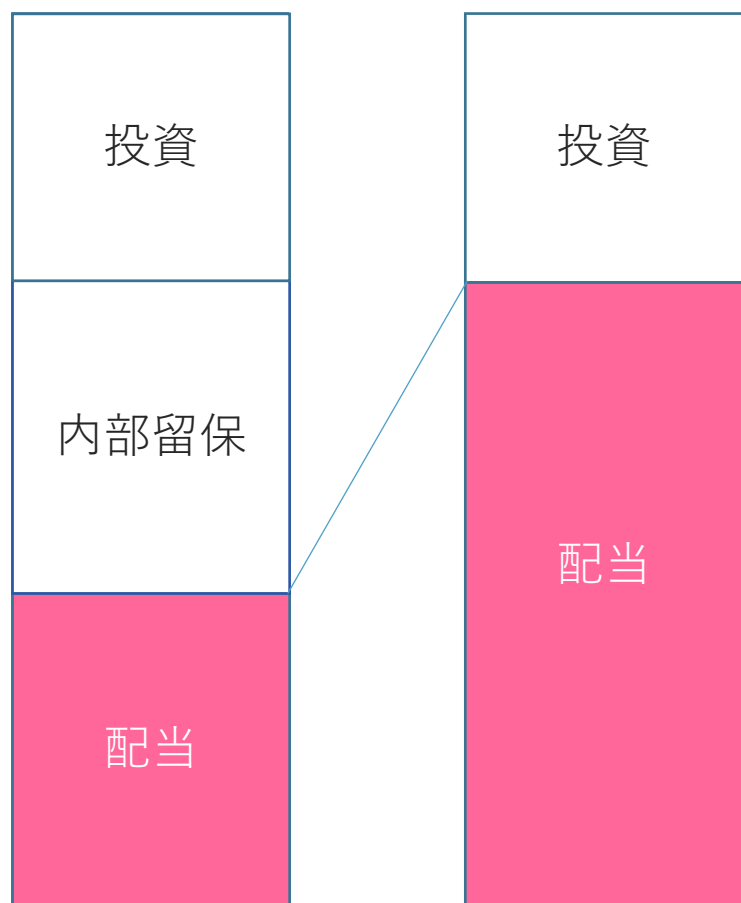
引き続き、**高効率経営を徹底的に追求し、継続的な利益成長を実現を目指す。**

(単位：百万円)

	FY23		FY24		前期比	FY25		前期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率		金額	売上高比率	
売上高	4,412	—	<b>5,190</b>	—	<b>117.6%</b>	<b>6,131</b>	—	<b>118.1%</b>
営業利益	1,789	40.6%	<b>2,128</b>	<b>41.0%</b>	<b>118.9%</b>	<b>2,573</b>	<b>42.0%</b>	<b>120.9%</b>
経常利益	1,764	40.0%	<b>2,102</b>	<b>40.5%</b>	<b>119.1%</b>	<b>2,512</b>	<b>41.0%</b>	<b>119.5%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	1,190	27.0%	<b>1,418</b>	<b>27.3%</b>	<b>119.1%</b>	<b>1,694</b>	<b>27.6%</b>	<b>119.5%</b>

キャッシュ・アロケーションの方針を見直し、2025年3月期まで内部留保は行わず、成長投資についてはオーガニックな成長により得た資金及び手元資金により行い、株主還元を強化。2025年3月期まで配当性向を現状の35%程度から100%基準に方針を変更。これにより、2023年3月期の1株当たり配当金を1株15円から48円へ配当予想を修正。利益成長と資本効率の改善を目指す。また流通株式比率についても市場の状況を鑑みて流動性を高めていく方針。

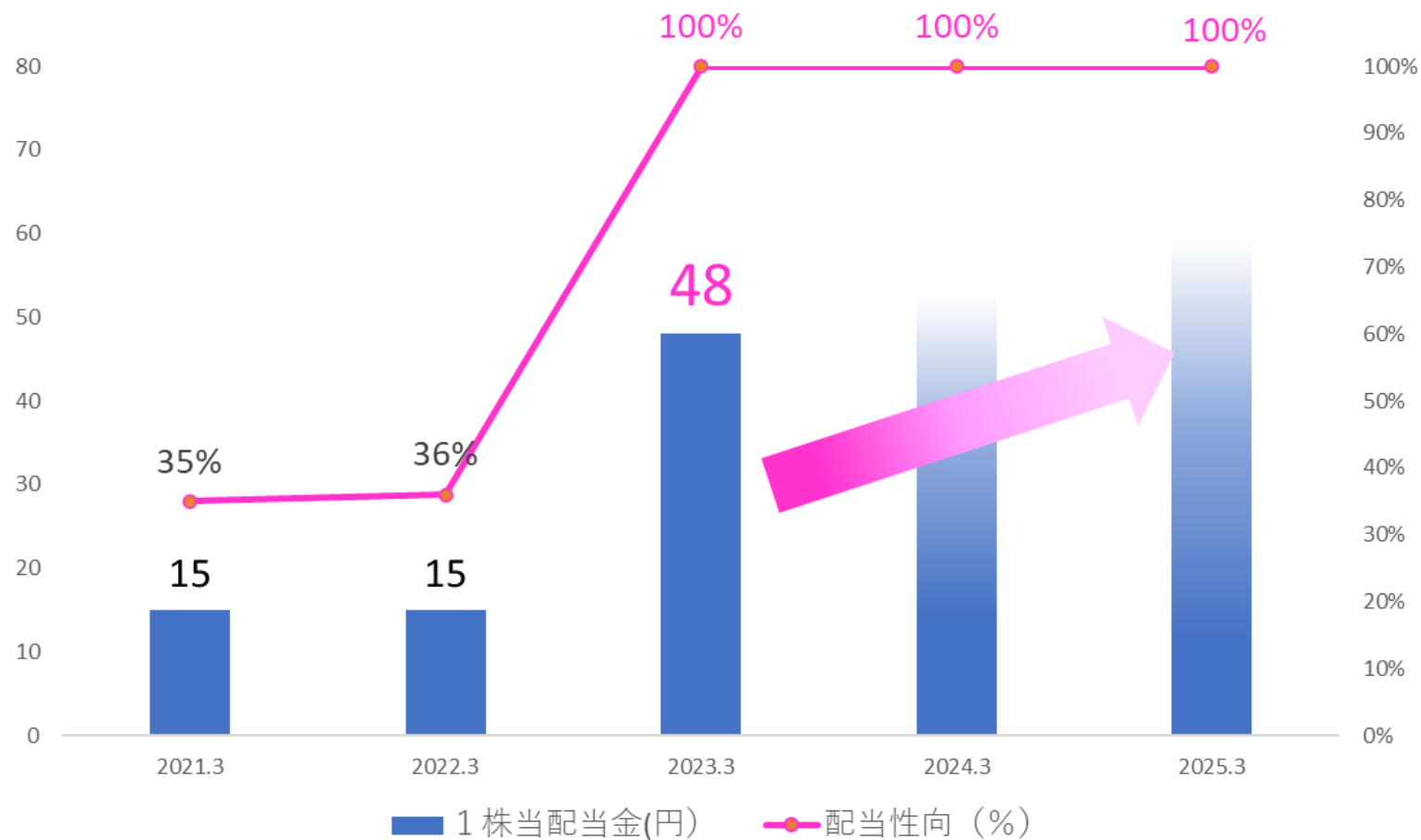
【キャッシュ・アロケーションの方針変更】



変更前

変更後

【配当性向及び1株当配当金推移】



■ 1株当配当金(円)

● 配当性向 (%)

中長期的な成長実現のために非財務資本の重要性を認識し、ESGに関する各項目について継続的な改善を目指していく。

## Environment

### E

- ・ GHG排出量削減の継続的な取り組み（2022年3月期排出量：44.0 t -Co2（Scope1、2））
- ・ ペーパーレス化への継続的な取り組み
- ・ リモートワークによる交通に伴うエネルギー消費の削減
- ・ 投資を通じた環境負荷軽減への取り組み

## Social

### S

- ・ 女性管理職比率（2022年3月末時点:19%）の改善への取り組み
- ・ 従業員がパフォーマンスを発揮しやすい就業環境の継続的な提供（出社在宅の自由選択、フレックス、時短勤務等の柔軟な切り替え）
- ・ 新卒・中途・年齢・性別・国籍を問わない採用方針
- ・ その他人的資本開示項目全般について重要な指標の整理と改善目標を設定

## Governance

### G

- ・ ガバナンス体制の継続的な強化
- ・ 有効な取締役会及び監査等委員会の運営
- ・ 情報セキュリティ体制の強化

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](mailto: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。