



**2023年3月期
第3四半期決算説明資料**

**株式会社MS-Japan
(東証プライム：6539)**

FY23 Q3については、売上高については前期比113.9%で着地。営業利益については前期比114.8%。
以下各段階利益についても前期比で大きく増加。

(単位：百万円)

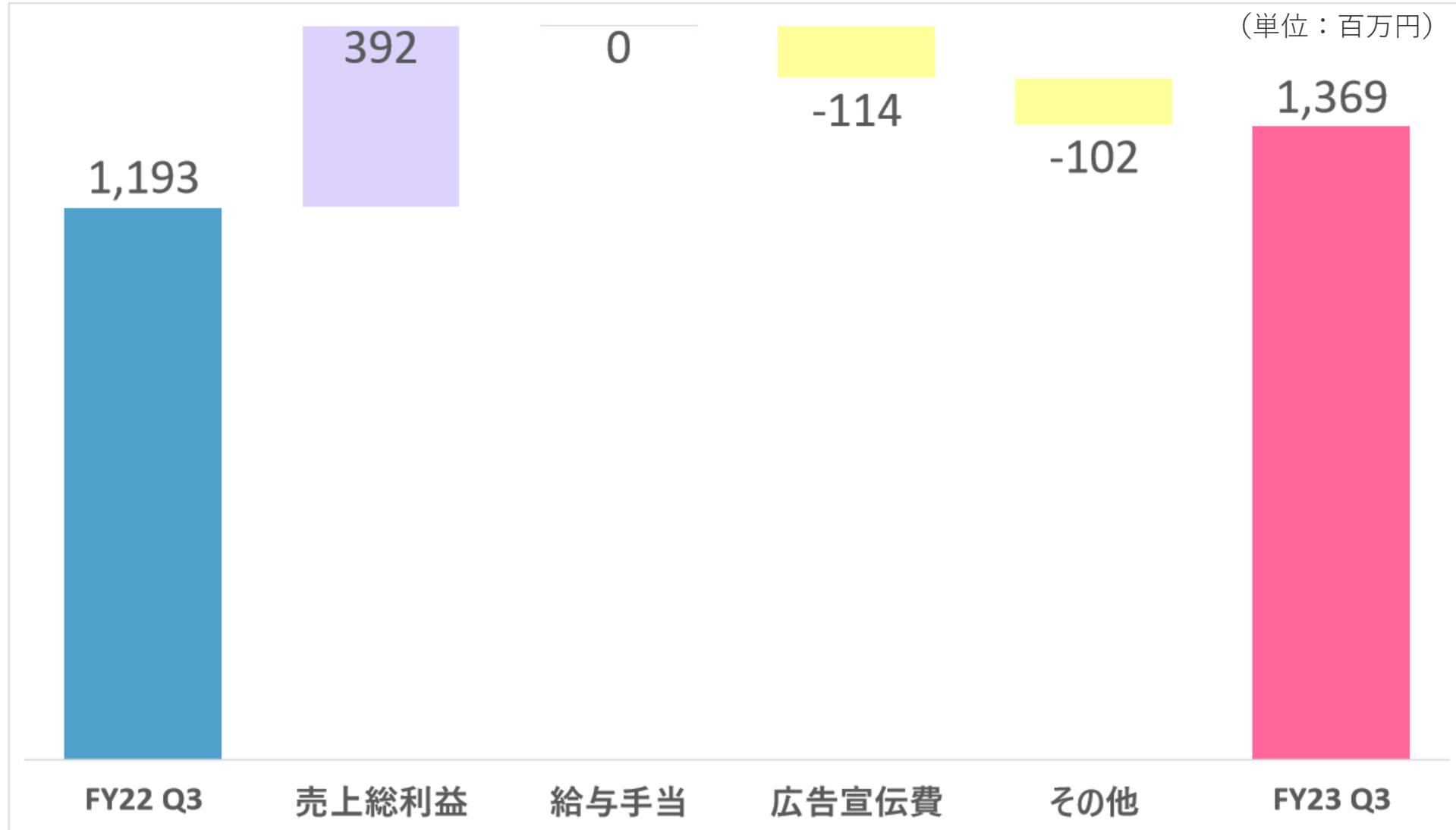
	FY22 Q3		FY23 Q3		前期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
売上高	2,812	—	3,204	—	113.9%
営業利益	1,193	42.4%	1,369	42.7%	114.8%
経常利益	1,225	43.6%	1,550	48.4%	126.5%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	831	29.6%	1,049	32.7%	126.2%

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 Q3	期末増減額
流動資産	8,145	8,475	330
固定資産	2,267	2,371	103
総資産	10,412	10,846	433
負債	815	582	△233
純資産	9,596	10,264	667
自己資本比率	92.0%	94.5%	2.5

前年同期比較で売上高が13.9%上昇した一方で、販管費全体は前期比13.3%増に抑えた結果、**営業利益が前期比14.8%増加**。更なる効率経営を実現。

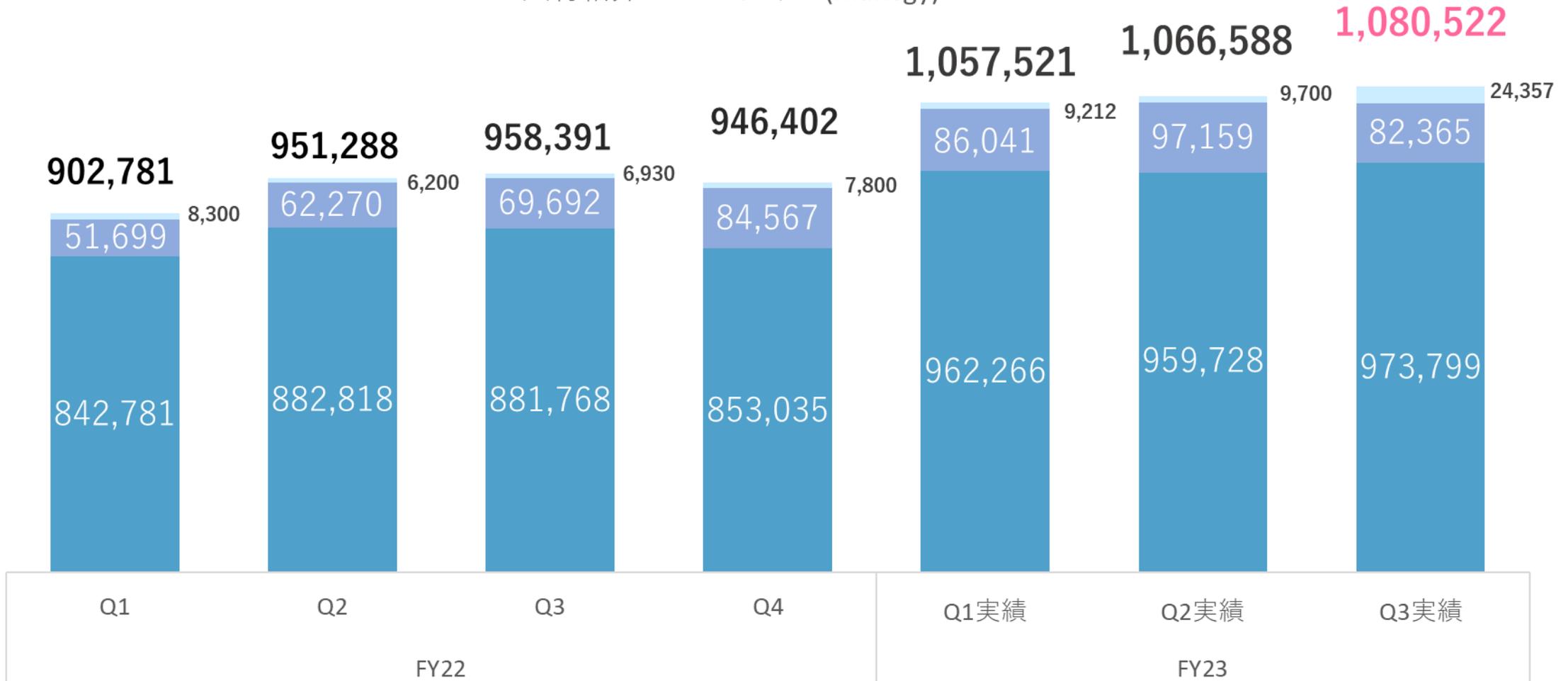


人材紹介事業については前期各四半期の実績を大きく超える**973百万円**で着地。**メディア事業**は82百万円、**DRM事業**は過去最高の**24百万円**となり、**全社で1,080百万円**に成長。

四半期別売上高推移

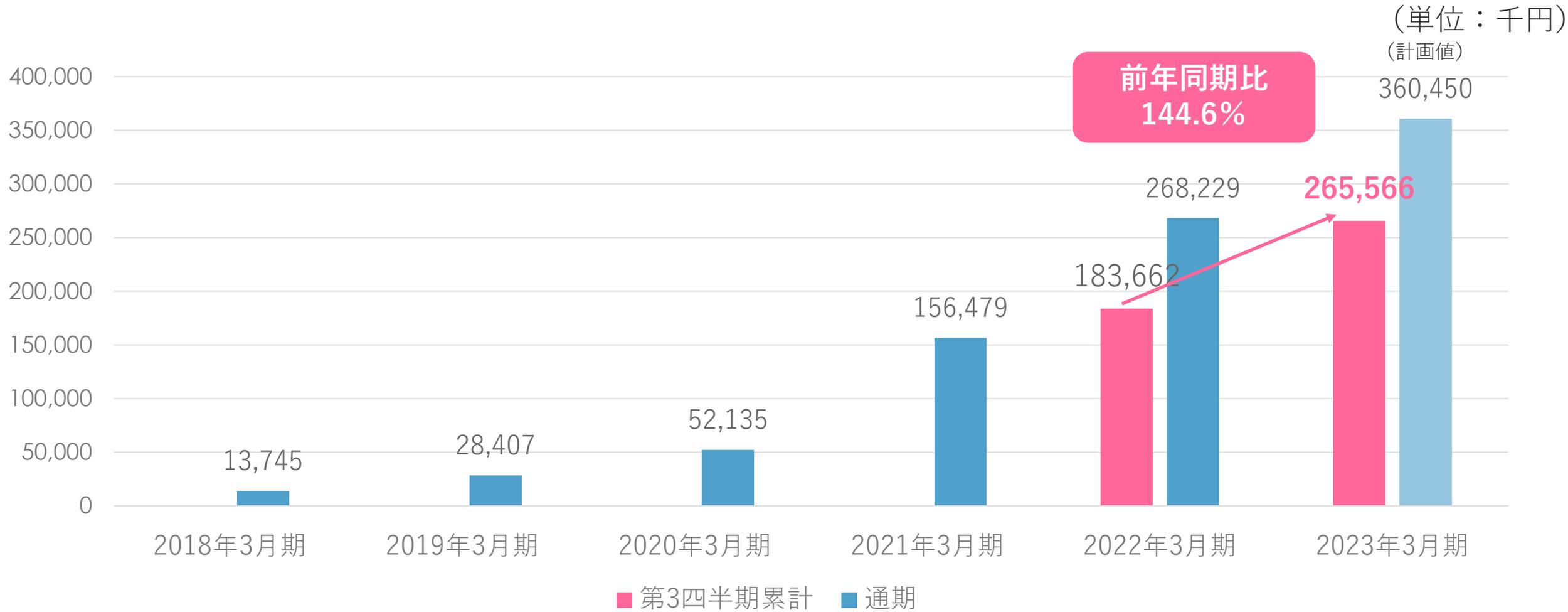
(単位：千円)

■ 人材紹介 ■ メディア(Manegy) ■ DRM

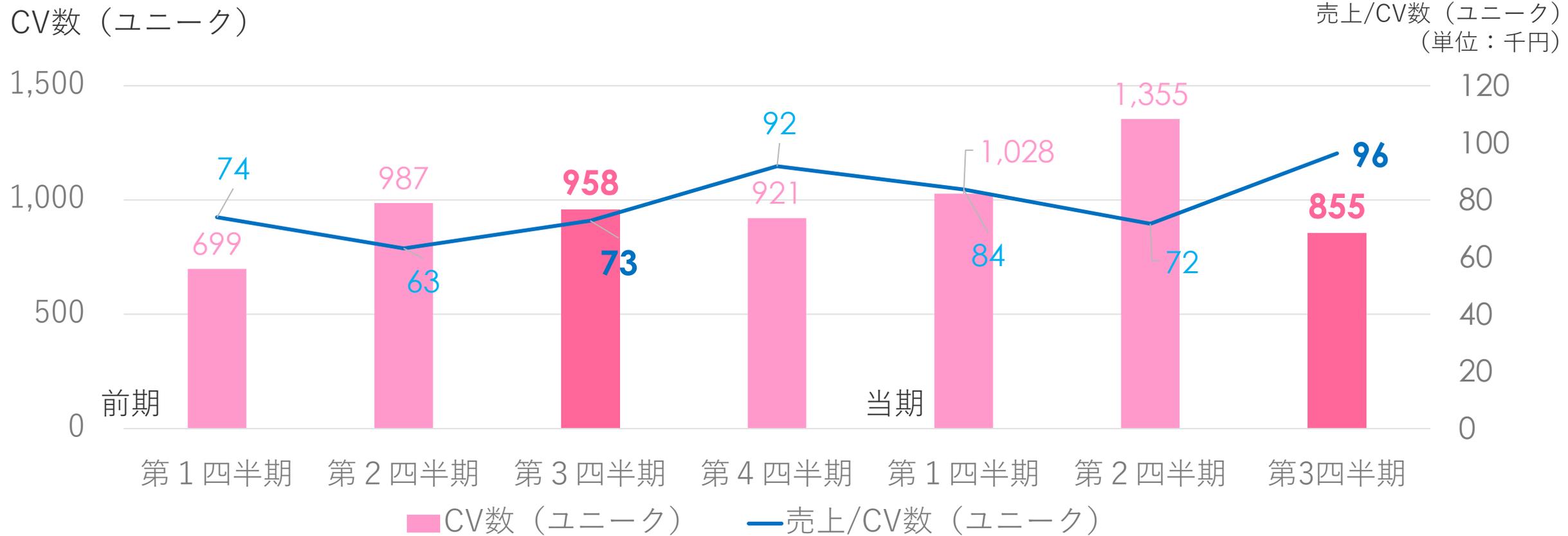


メディア事業



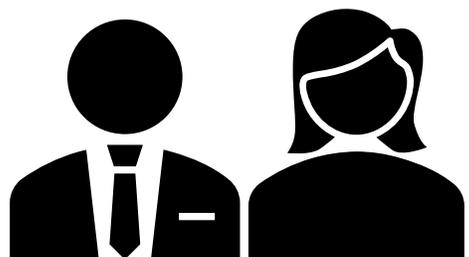


メディア事業の当第3四半期累計売上高は**2億6556万円**となり、**前年同期比で144.6%**と今期も高成長を実現しており、**当社のデータベース事業の戦略的基幹事業として今後も拡大を続けて参ります。**

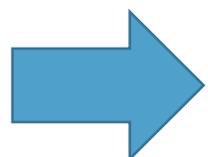


メディア事業のスポンサーへのリード提供による**四半期毎のユニークCV数は、サイトフルリニューアルの追加改修による一時的な影響もあり、当四半期で855人と前年同期比で89.2%となりましたが、同サイト改修後の導線改善などによりユニークCV数あたりの売上高が今期最高の96千円となり、前四半期比133.3%**となりました。追加改修を終え、今後もユニークCV数を伸ばしていく事で従来のサイト設計以上の成長が期待できることから、**本格的にSEO対策にも着手し、流入を増加させることで売上高の成長を実現して参ります。**

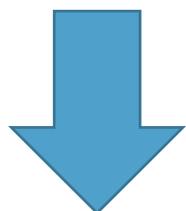
管理部門・士業の方々



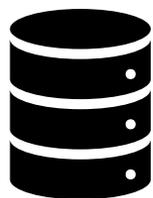
日々の閲覧・利用



- 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

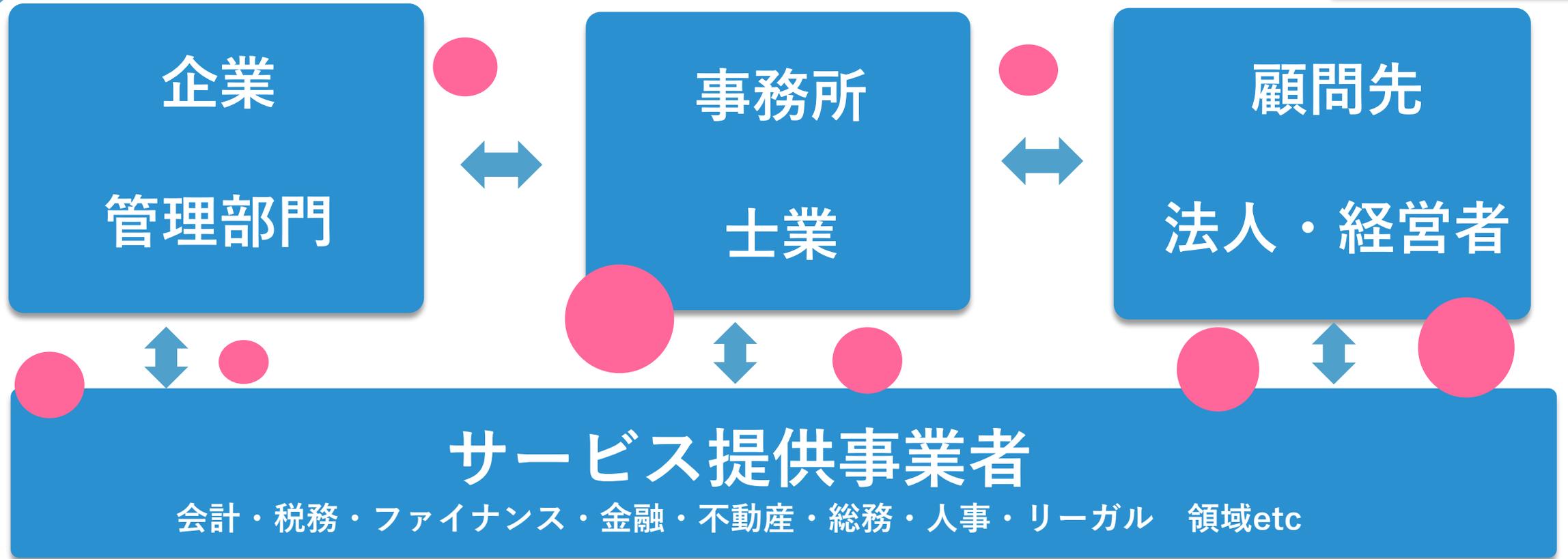
適切なタイミングでの
転職活動の提案や
求人ニーズの把握



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



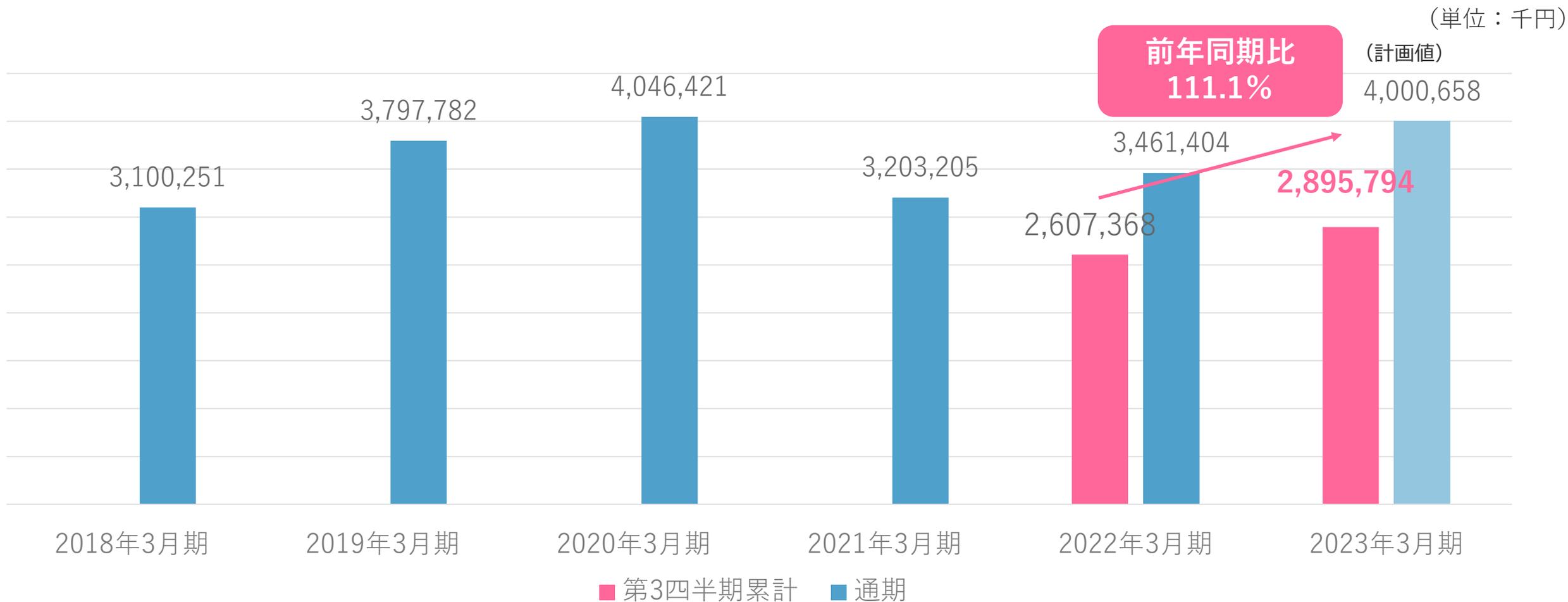
管理部門や士業向けの国内最大級メディアである「Manegy」では、ユーザーの日々の利用・閲覧情報を当社のDMPへオーディエンスデータとして蓄積。潜在層の囲い込みによる人材サービスへの求職者送客や、求人ニーズの収集のみならず、**管理部門や士業を対象としてサービスを行う事業者からの広告収益によってマネタイズし、メディア事業として自走させることに成功**しています。



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

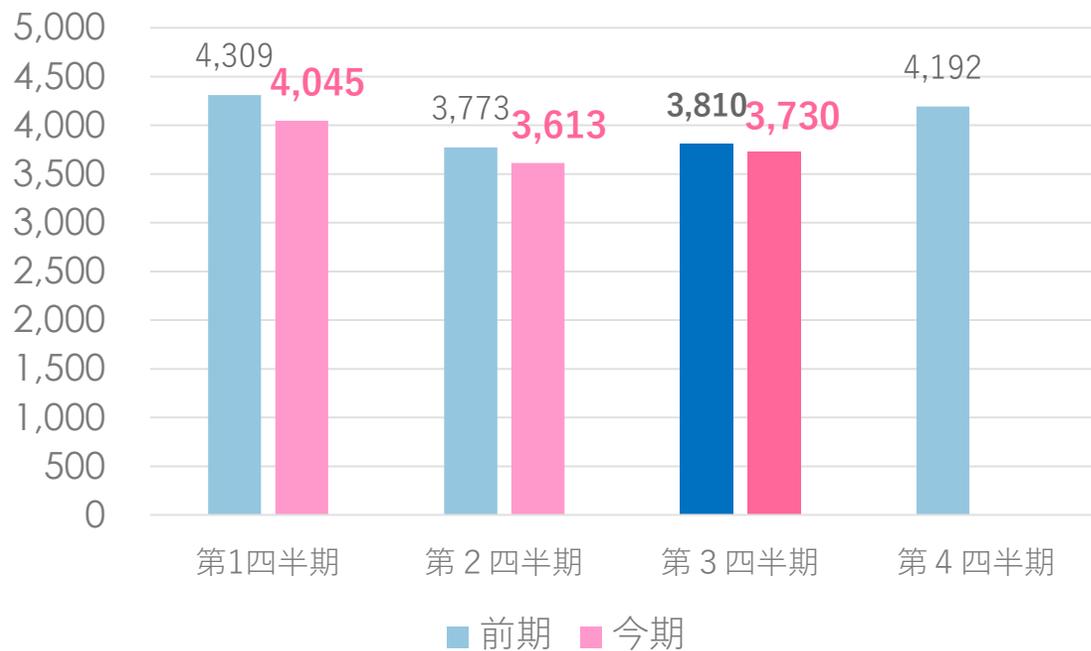
MSAgent



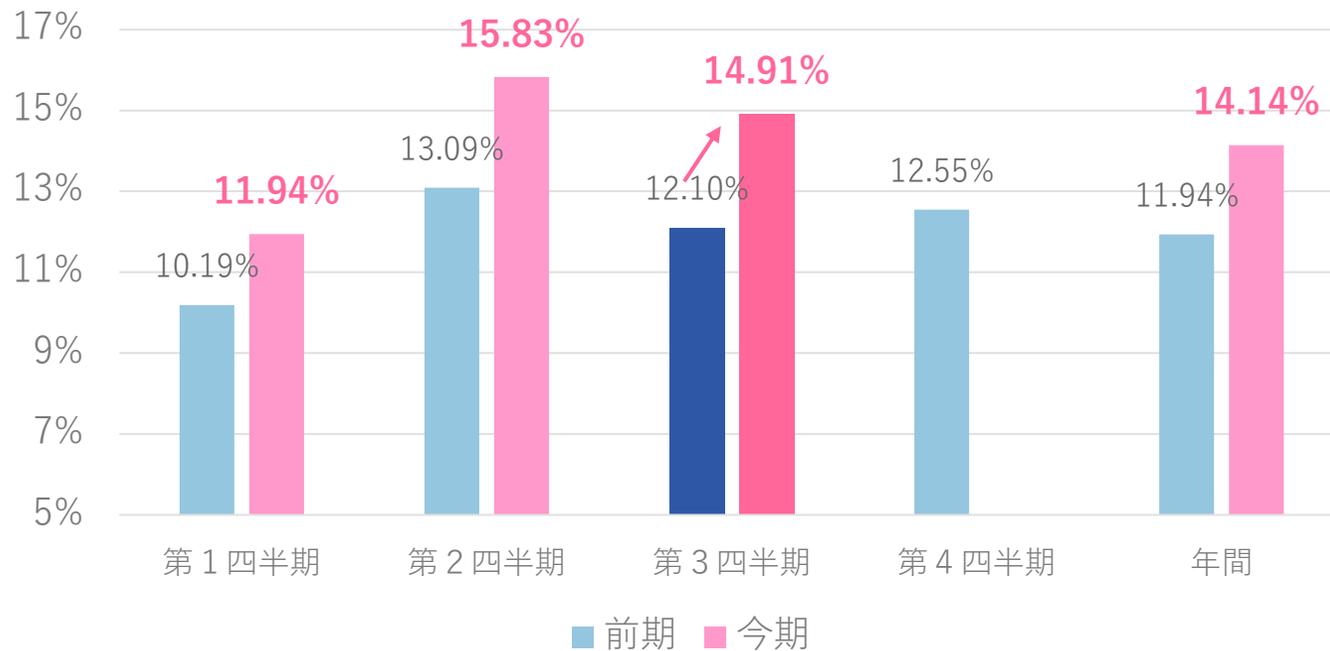
人材紹介事業の当第3四半期累計売上高は**28億9579万円**となり、**前年同期比111.1%**となりました。社内体制の強化による登録から応募までのKPI改善、新規求人数の増加、登録者決定率の向上を通じた成長を実現しており、今後も拡大を続けて参ります。

※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



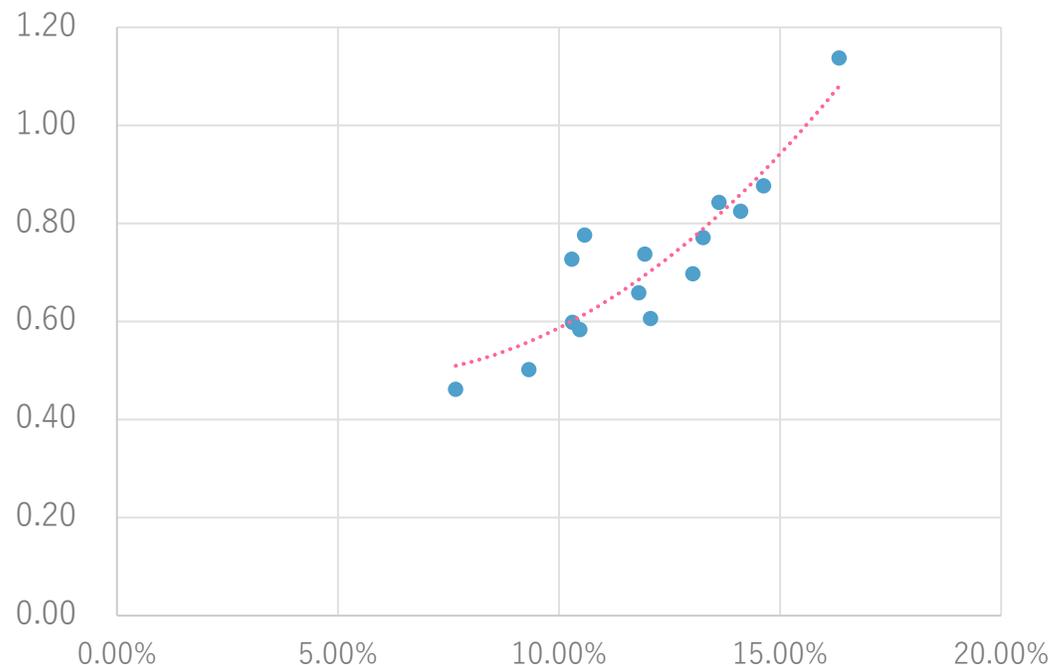
登録者決定率



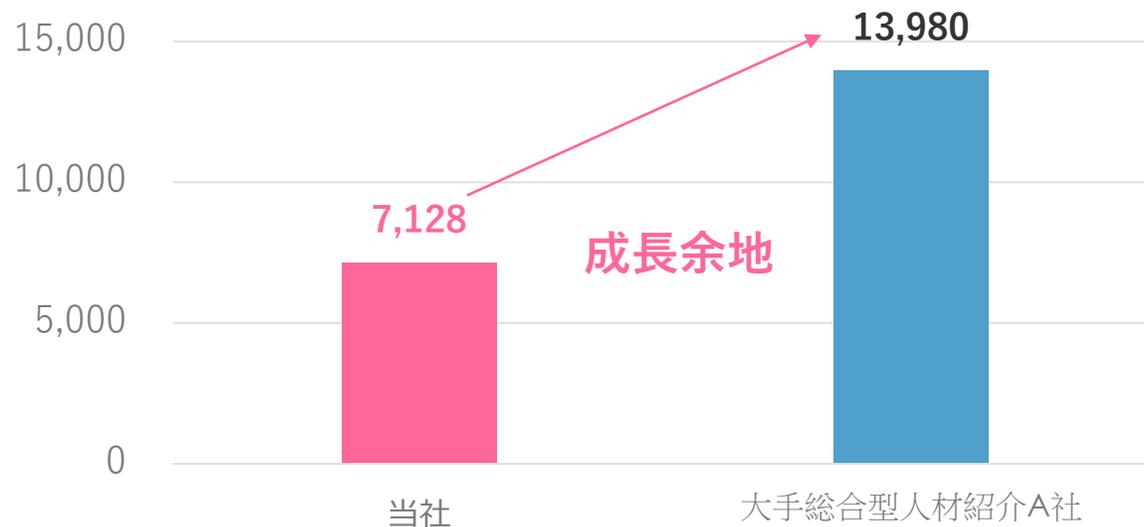
人材紹介事業における当第3四半期の新規登録者数は3,730名と引き続き前期同水準で推移する一方、従来より方針として掲げている「登録者総数ではなく決定確率の高いセグメントに注力したマーケティング」と、社内体制の強化による登録から応募までのKPI改善、新規求人数の増加により、当第3四半期における登録者決定率が前年同期比の12.10%から14.91%へと2.81ポイント上昇（123.2%）。広告宣伝費の増加による成長に依存しない、効率的な売上高の増加を実現しています。

※再稼働とは、退会はしていないものの6カ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

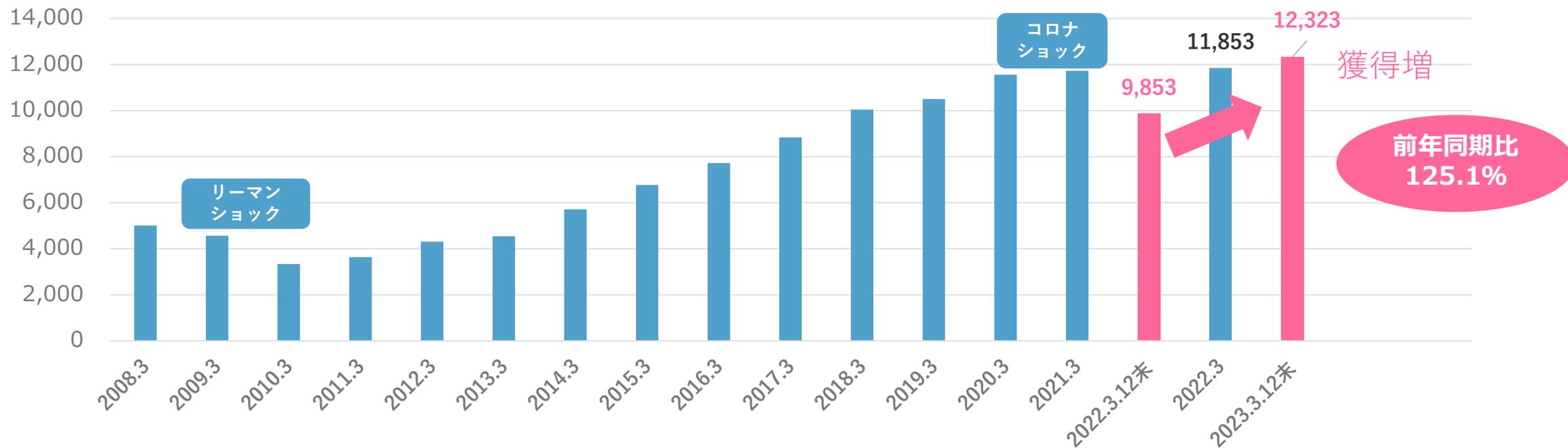


当社と同領域（管理部門・士業）における
2022年4月末時点での社名非公開求人数



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）しています。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おり（後述）、今後の決定件数増加の為に、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3四半期累計で12,323件と、前年同期比125.1%のペースで大幅に増加**しており、既に昨年の年間獲得件数を超えており、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のみに頼った施策ではなく、マーケティングやwebテクノロジーを活用した高効率な求人獲得施策を実施しつつ、**昨年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、新規求人の大幅増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

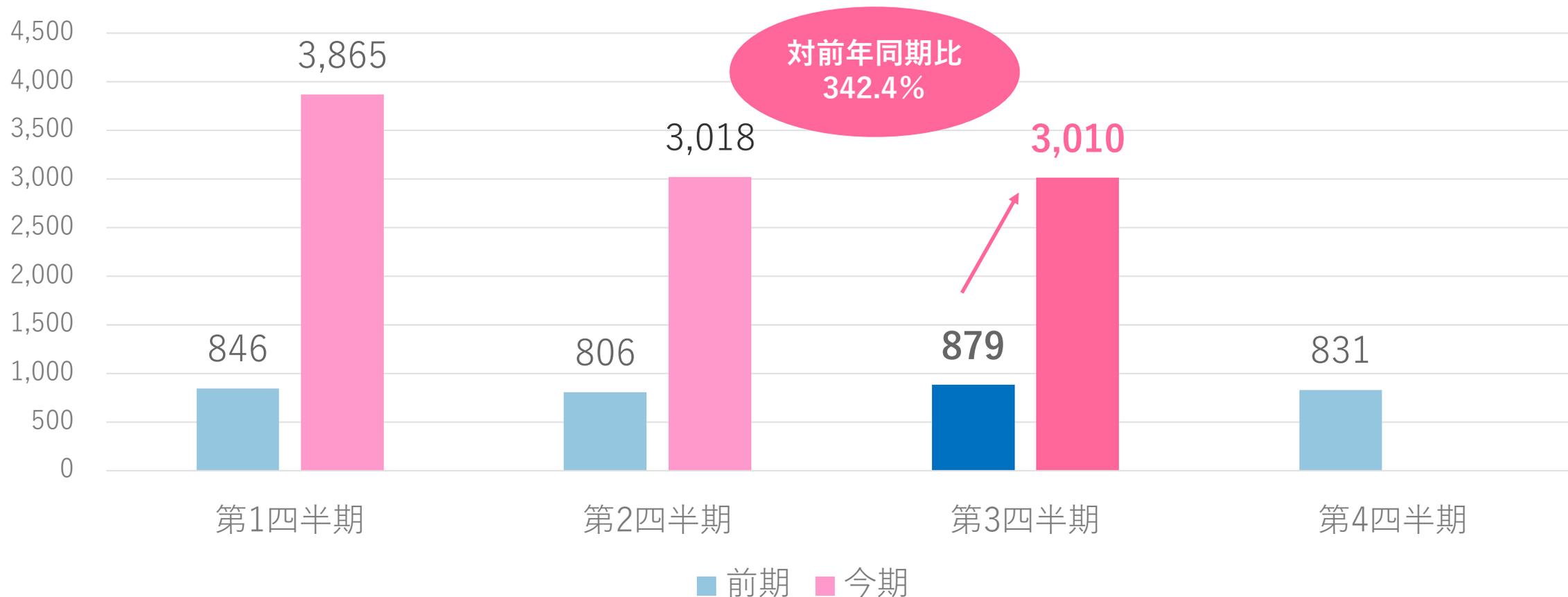
自社転職メディア

求人依頼

Manegyの成長により、求職者に対して転職時のみにマーケティングを行うのではなく、**日常的に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することに成功**。今後Manegyは求人ニーズの収集にも活用していく。

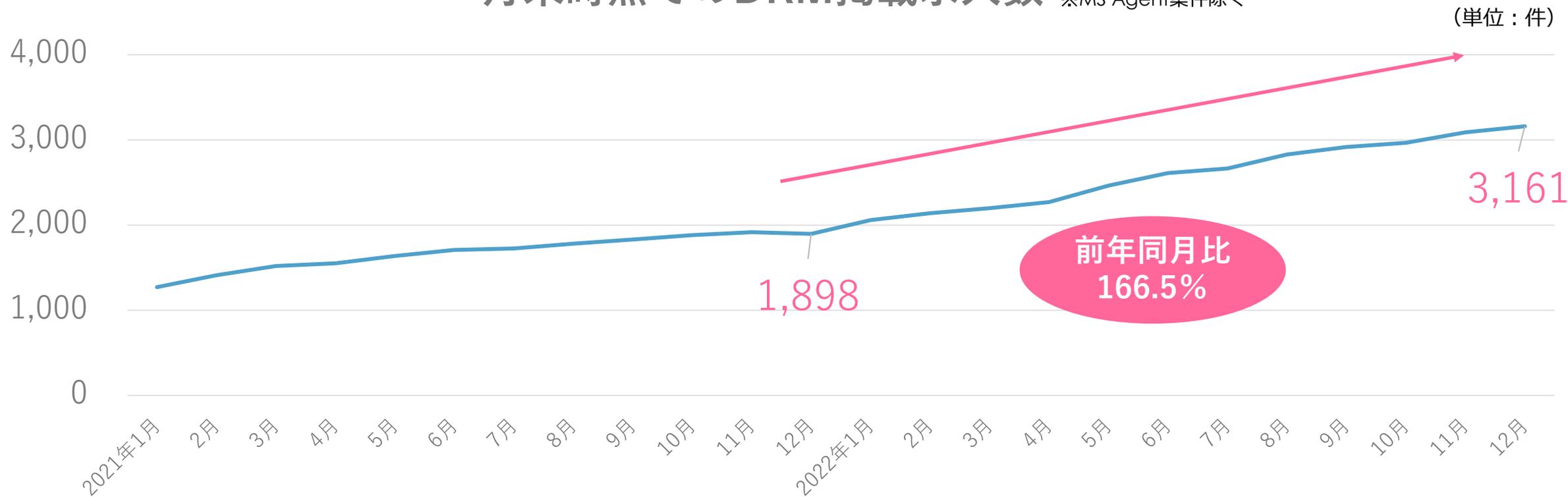
DRM事業

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3,010人となり**、統合の効果は継続しています。**計画通り月間1,000名程度の新規スカウト登録者を維持**できており、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実現して参ります。

月末時点でのDRM掲載求人数 ※MS Agent案件除く



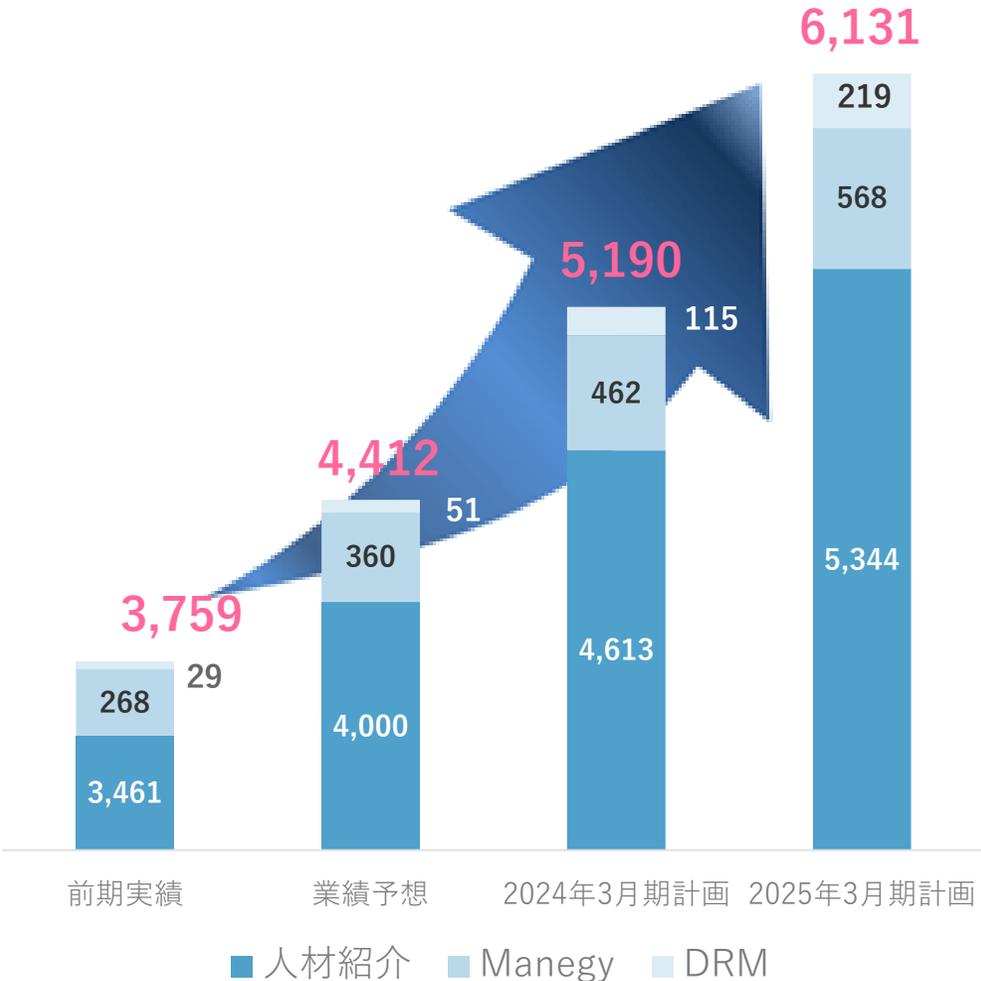
2022年12月末における、**DRM事業の求人掲載数は、自社の人材紹介事業である「MS Agent」案件を除き、3,161件と、前年同月の1,898件から66.5%増加**しています。また、求職者へのスカウト機能である「MS Jobs」を使う**提携エージェント数も2022年12月末で23社となり、直前四半期末の18社から5社増加**しています。今後もスカウトサービスの利用社数と提携エージェント数を拡大させ、転職決定実績を伸ばして参ります。

中期経営計画

(再 掲)

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。

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。**

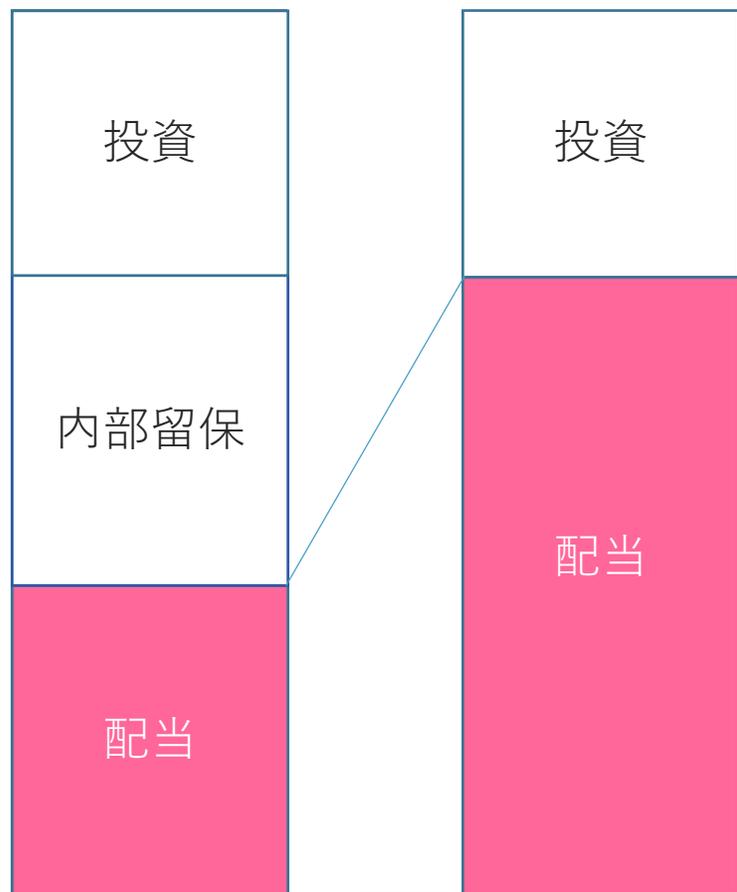
(単位：百万円)

	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	—	5,190	—	117.6%	6,131	—	118.1%
営業利益	1,789	40.6%	2,128	41.0%	118.9%	2,573	42.0%	120.9%
経常利益	1,764	40.0%	2,102	40.5%	119.1%	2,512	41.0%	119.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,190	27.0%	1,418	27.3%	119.1%	1,694	27.6%	119.5%

資本政策に関する方針(再掲)

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。

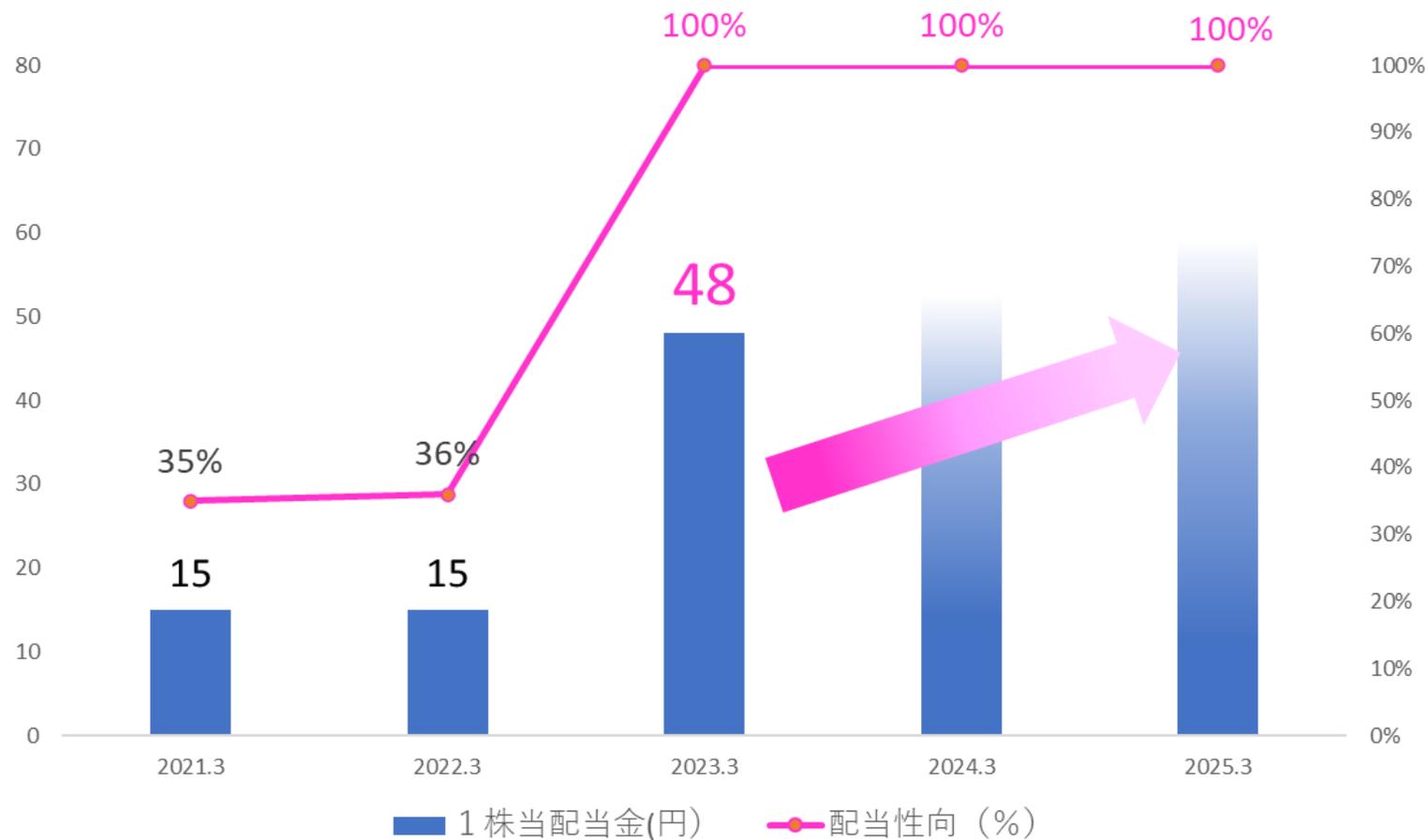
【キャッシュ・アロケーションの方針変更】



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

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。