



2024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)

### ① 人材紹介事業MS-Agentの先行指標好調！

人材紹介事業のKPIである新規登録者獲得数は4,569名と前期比+12.9%、新規求人獲得数は4,741件と前期比+28.9%と好調。会計上の売上高は前期比+1.4%である一方、売上高の先行指標である内定承諾基準での受注件数については前期比+10.7%。（詳細P6以降）

### ② 先行投資として主に人件費並びに広告宣伝費が増加

費用は各部署今後の事業拡大に備えた人員増加に伴い人件費が前期比で36百万円増加。広告宣伝費は新規登録者数が12.9%増加した一方で11百万円（+7.5%）の増加にとどまり効率的な新規登録者獲得を実現。

### ③ 経常利益、四半期純利益については進捗好調

投資有価証券の売却等により、経常利益以下の利益ベースでは計画に対して進捗好調。

(単位：百万円)

	FY23 Q1	FY24 Q1	前期比	年間計画 進捗
売上高	1,057	<b>1,072</b>	<b>101.4%</b>	<b>20.7%</b>
売上総利益	1,057	<b>1,072</b>	<b>101.4%</b>	-
販売費及び 一般管理費	604	<b>663</b>	<b>109.7%</b>	-
営業利益	452	<b>408</b>	<b>90.3%</b>	<b>19.4%</b>
経常利益	469	<b>501</b>	<b>106.9%</b>	<b>24.2%</b>
親会社株主に帰属 する四半期純利益	318	<b>343</b>	<b>107.8%</b>	<b>24.5%</b>

## FY24 Q1決算サマリー

売上高は前年同期比 **+1.4%の微増**にとどまった一方、人材紹介事業の売上高の先行指標である**受注件数（内定承諾基準）は前年同期比+10.7%、新規求人獲得数は+28.9%、新規登録者獲得数は+12.9%**とそれぞれ前期より順調に成長。（各事業詳細はP6以降参照）

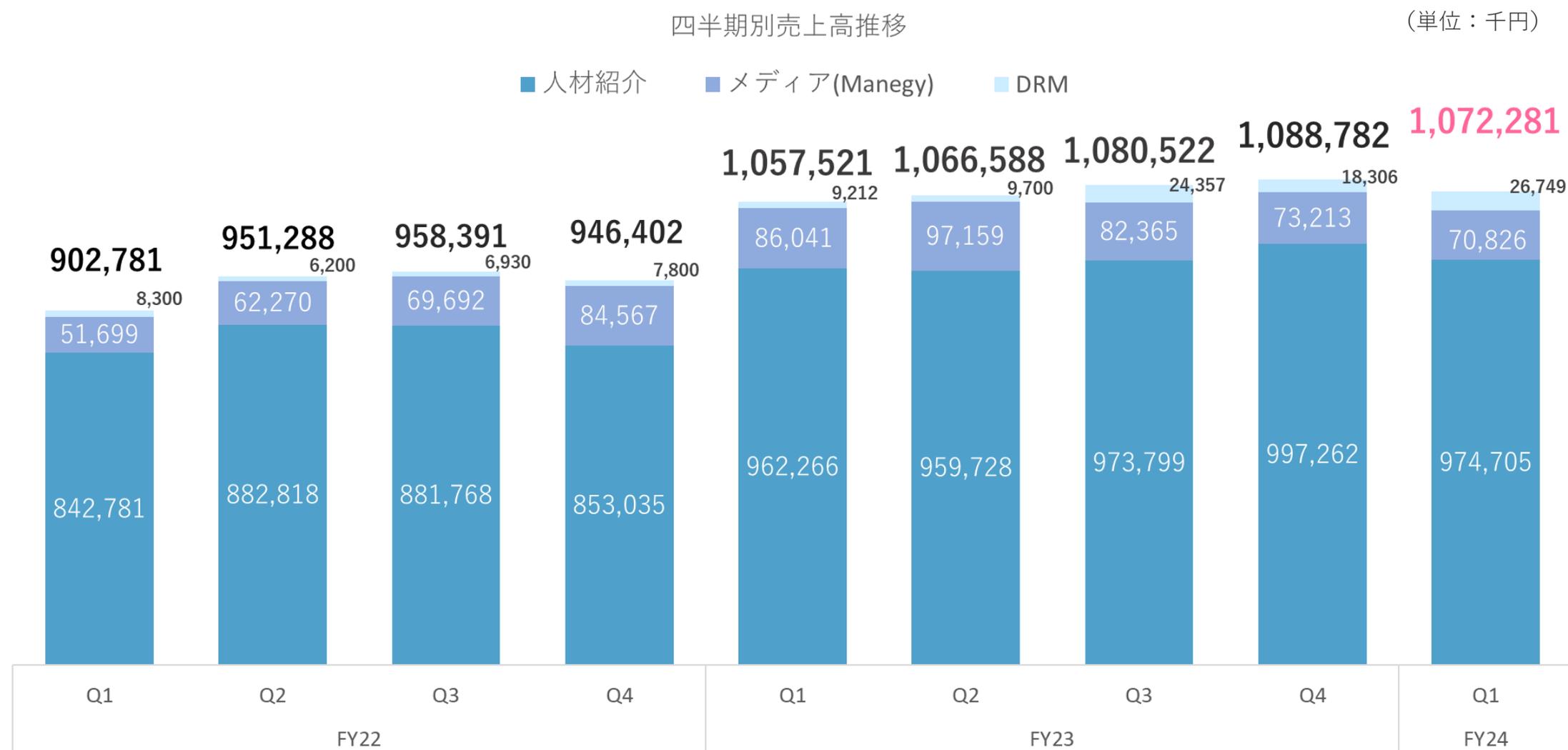
販売費及び一般管理費は、主に事業拡大に向けた**人材採用投資により前年同期で給与手当並びに法定福利費を合わせた人件費が36百万円増加**。加えて、求職者獲得に向けた**広告宣伝費への投資が微増し11百万円増加**。

結果、人材紹介事業における先行指標は好調なもの求職者の入社月基準の会計上の売上高については**+1.4%**にとどまった一方で、販売費及び一般管理費は上述の通り増加し、**営業利益は前期比△9.7%**。

経常利益並びに四半期純利益は、**投資有価証券の売却による売却益の計上により前年同期比でそれぞれ+6.9%、+7.8%**と順調。

# サービス別四半期売上高の推移

四半期における各事業別の売上高は推移は以下の通り。（各事業詳細についてはP6以降を参照。）



※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。

不透明な経済環境の中、**93.7%と高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持。

(単位：百万円)

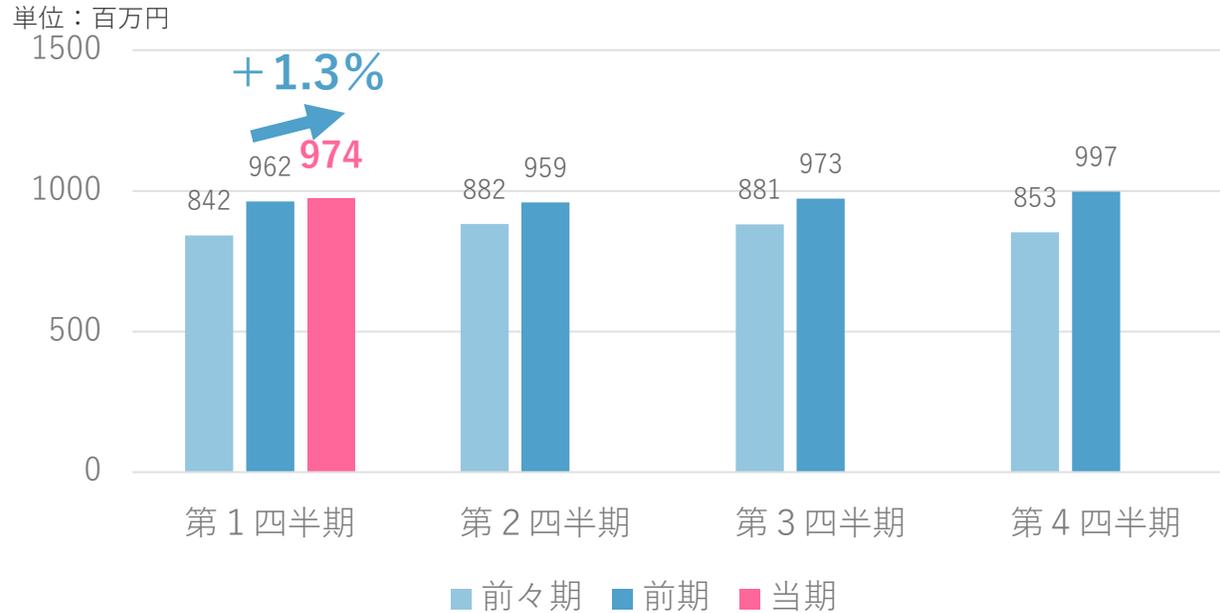
	FY23	FY24 Q1	期末増減額
流動資産	8,956	7,938	△1,018
固定資産	2,318	2,346	27
総資産	11,274	10,284	△990
負債	767	634	△132
純資産	10,507	9,649	△858
自己資本比率	93.0%	<b>93.7%</b>	<b>0.7</b>

人材紹介事業

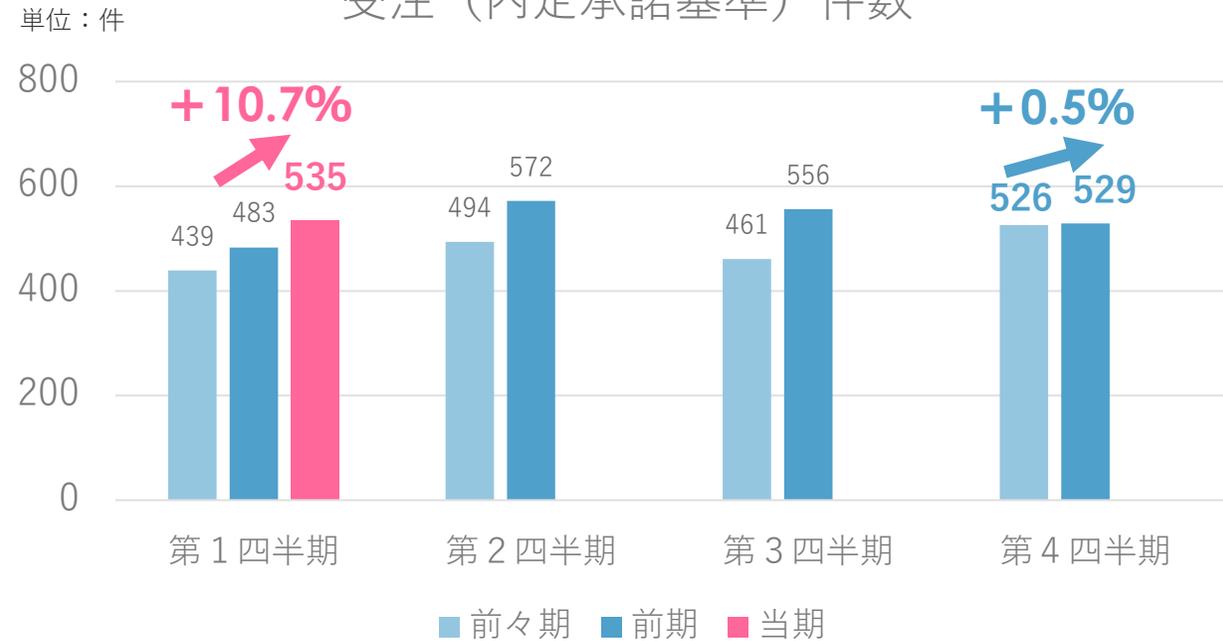
---

***MSAgent***

## 人材紹介事業 売上高



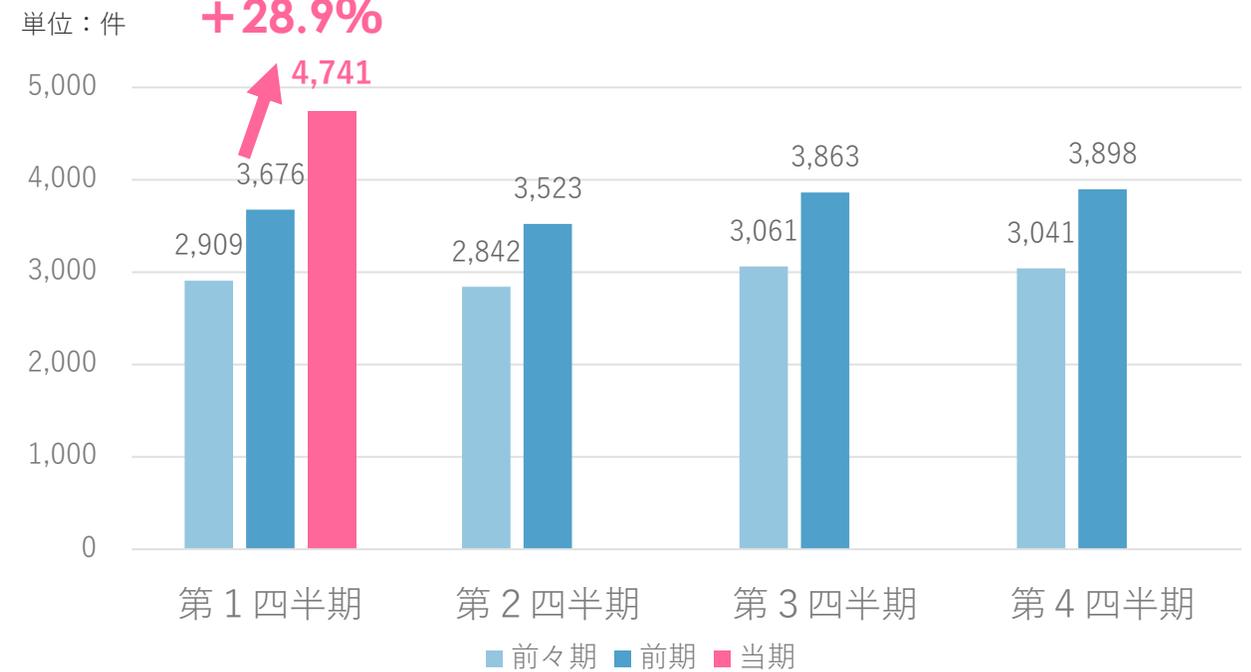
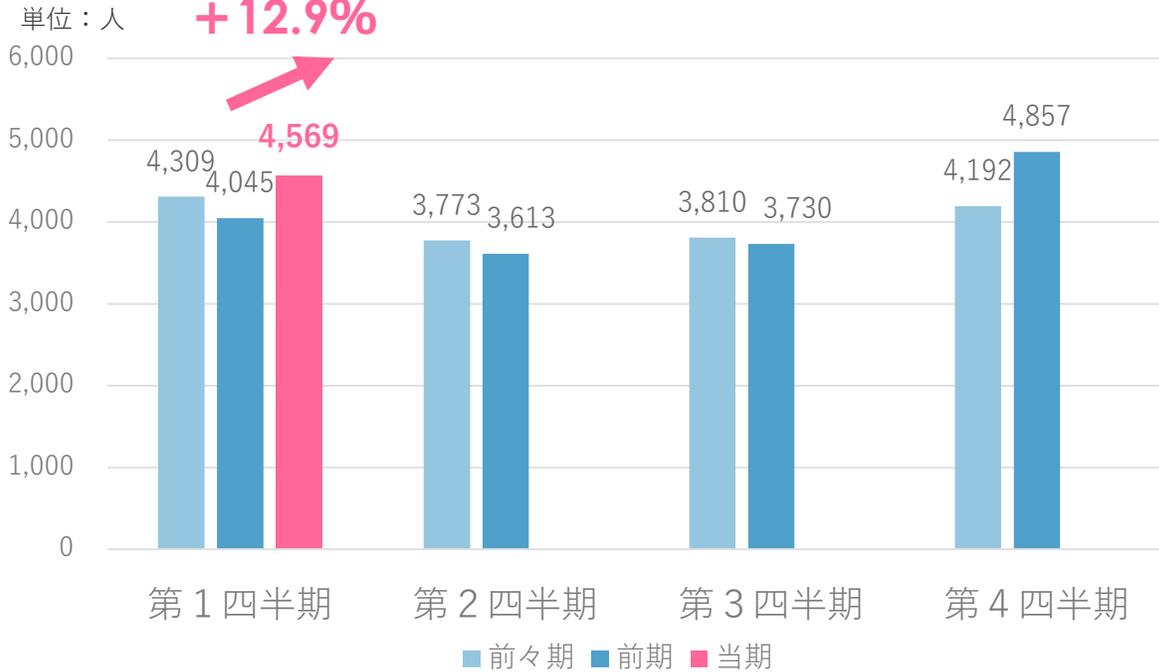
## 受注（内定承諾基準）件数



人材紹介事業の当第1四半期売上高（入社月計上基準）は9.74億円となり、**前年同期比で+1.3%にとどまりました**が、これは先行指標である前期第4四半期の受注（内定承諾基準）件数が前年同期比**+0.5%の529件**にとどまった影響を受けています。特に前期の第3四半期以降はコロナからの回復特需の反動や、スタートアップ&IPO準備企業のファイナンス難航によって企業が候補者を慎重に選ぶ傾向があり、四半期での受注件数が微減傾向にありました。一方、**当第1四半期の受注件数（内定承諾基準）は前期第1四半期の483件から+10.7%の535件で着地しており**、更に例年では第1四半期は直近の四半期である前期第4四半期比で受注件数が下落する傾向にありましたが、当第1四半期は**前期第4四半期の529件から535件へと増加に転じており、環境良化へ転じた事が表れています。**

## 新規登録者数※再稼働者を含む

## 新規求人数



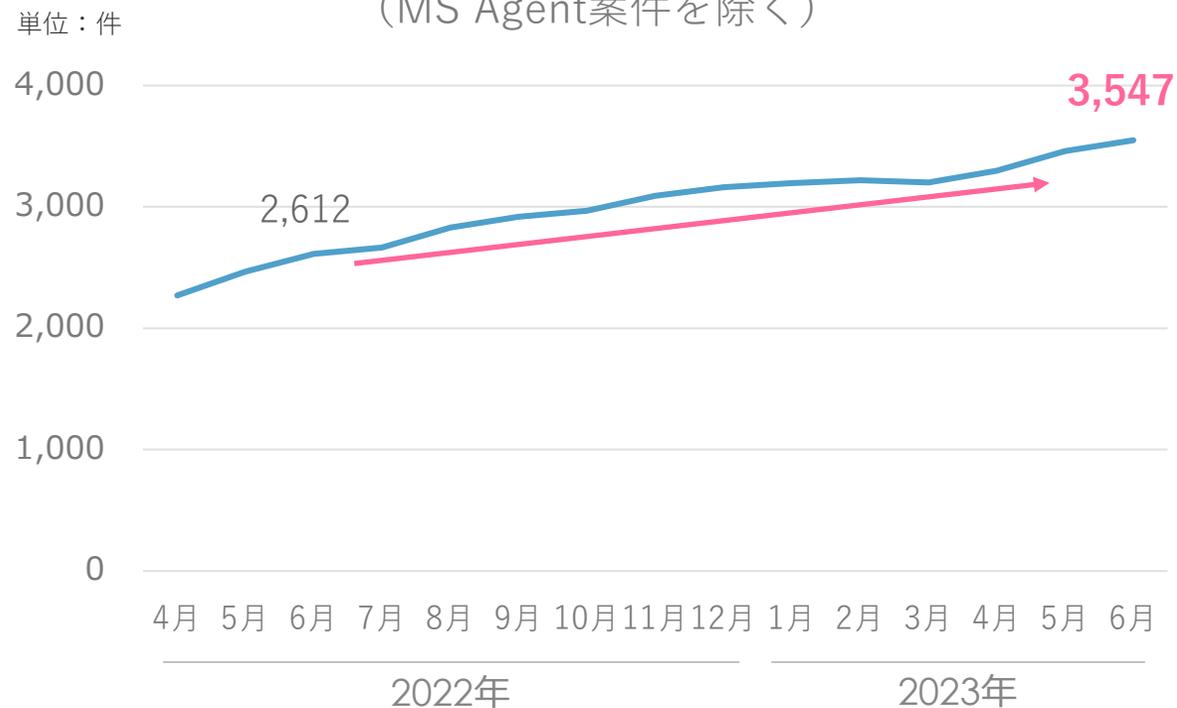
人材紹介事業のKPIである新規登録者数及び新規求人数はマーケティング並びにインサイドセールス部門強化により**先行指標は前年同期比で順調に増加**。新規登録者数は前年同期比**+12.9%の4,569人**、新規求人数は前年同期比**+28.9%の4,741件**で着地。前期から取り組んでいる求人獲得施策強化に加えて前期第4四半期からは、自社メディアであるManegyのDSP等を利用した登録者の獲得強化施策を実施すると共に、環境好転を見越してマーケティング費を先行投資し、これまで職種や属性にこだわって集客することで総数を増やしてこなかった登録者数について、**質を保ったまま総数を増加させることに成功**。その結果、**新規登録者数+12.9%に対してマーケティングコストは+7.5%と効率的な獲得を実現**。このように、計画している業績拡大に対して川上のKPIは順調に増加しており、今後は既に着手している**内部体制の拡充（AI利用の拡大、RPAの導入、人員の強化）**を進めることで、業績拡大を実現して参ります。

DRM事業

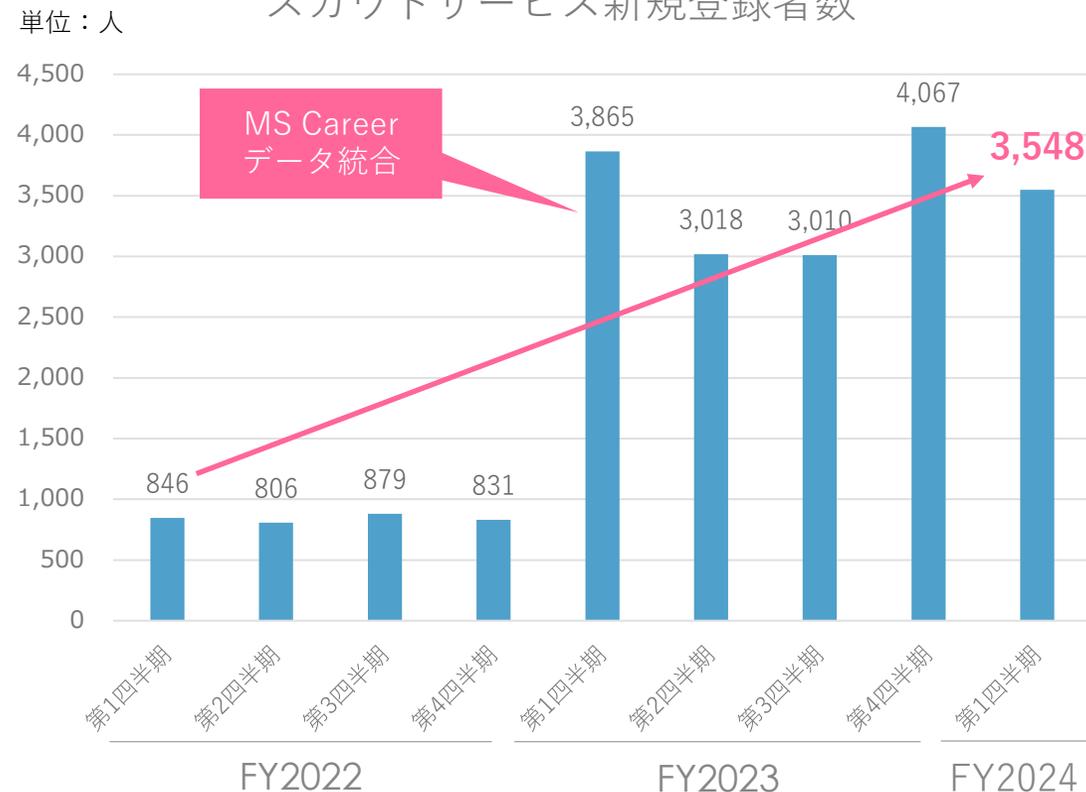
---

***MSJobs***

月末時点でのDRM求人掲載数  
(MS Agent案件を除く)



スカウトサービス新規登録者数



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、6月末時点比較での求人掲載数が前期2,612件から今期は**3,547件（+35.7%）**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期第1四半期におこなった「**MS Career**」による**データ統合の結果、前年同期比で+319.4%の3,548人と引き続き高い水準を維持**しています。また、提携エージェントの利用社数も6月末時点比較での前期**13社から35社へと増加**しています。求人・登録者共に他社に真似のできない数が安価に確保できているため、今後も自動スカウト対象登録アラート機能や各種自動化など、マッチングを進めるための様々な開発を進めて参ります。

# メディア事業

---



# メディア事業 イベントの分散開催

## 【イベント開催月】

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
前期	—	ランスタ	—	—	ランスタ	—
当期	—	ランスタ	—	ランスタ	—	BPF

前期下期より管理部門系のSaaSテック領域の導入需要がひと段落したため、今期はオンラインイベントであるランスタ（ランチタイムスタディ）のスポンサー規模を絞って開催。その代替および売上拡大施策として、新型コロナウイルスにより2年間中断していた会計事務所領域のオフラインイベントであるBPF（Best Professional firm）を今期より再開。売上高が第2四半期に偏重する形でイベントの開催時期を分散調整しています。今期下期も非テック系などの開催領域に拡大をし、イベント開催回数を増やす事で事業の成長を実現して参ります。

Manegy  
ランスタWEEK  
Lunch Time Studying  
2023 Spring 参加費無料 オンライン開催  
2023.05.22(月) - 05.26(金)

わずか25分で学ぶ“バックオフィスの最前線”  
経理・人事・法務・総務の最新トピックを把握できる  
ランチタイムウェビナー開催!

Manegy  
ランスタWEEK 2023 Summer  
次回 2023年7月24日から

経理 経費精算 / 入金滞込 / 電子帳簿保存法 / 見積・請求書発行 / インボイス制度 etc

人事 人的資本開示 / 勤労資金率引き上げ / 従業員エンゲージメント / 離職防止 / 人事管理 etc

法務・総務 電子契約 / 契約書レビュー / 契約書管理 / 契約Dx / リーガルテック etc

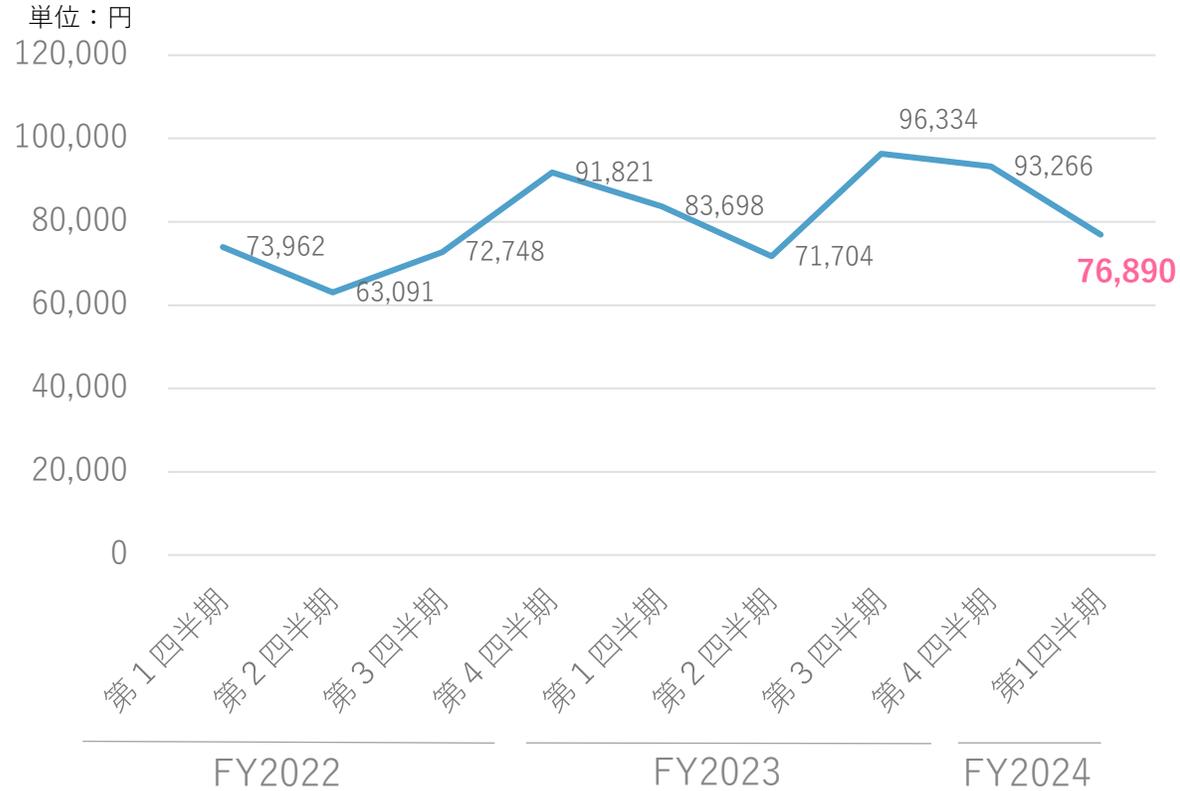
Manegy  
ランスタWEEK  
Lunch Time Studying  
2023 Summer 参加費無料 オンライン開催  
2023.7.24[月] >>> 07.28[金]  
8/4(金) 18:00まで見逃し配信

わずか25分で学ぶ“バックオフィスの最前線”  
経理・人事・法務・総務の最新トピックを学べる  
ランチタイムウェビナー開催!

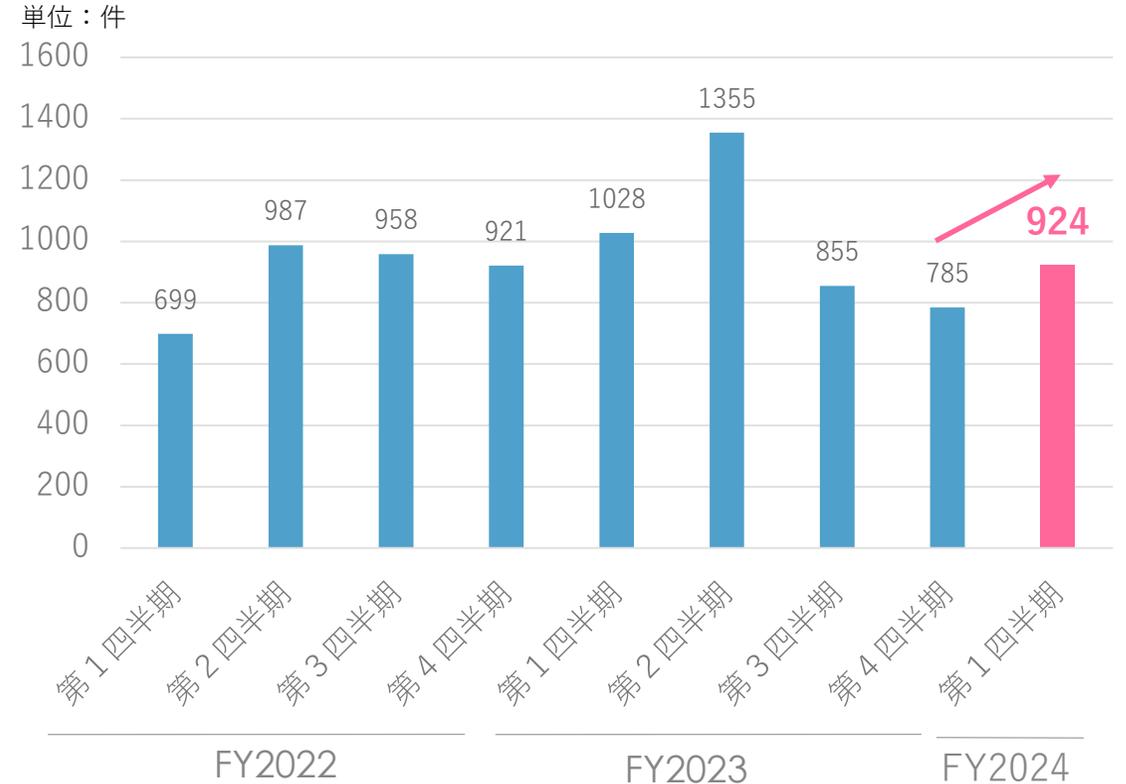
ご視聴はこちら アーカイブお申込み



## ユニークCVあたり売上高



## ユニークCV数

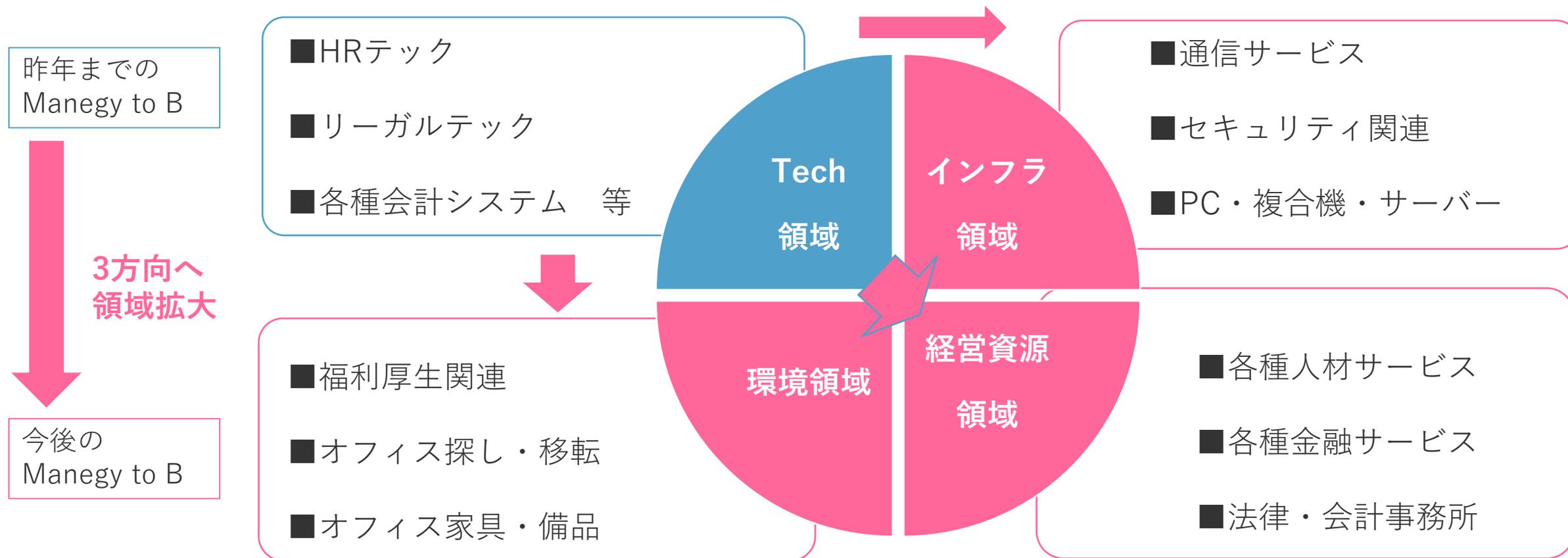


メディア事業のユニークコンバージョン（CV）に関しては、管理部門系のSaaSテックプロダクトにもシェア競争の勝敗がつき始めており、同一プロダクト内の有料掲載数が減少している結果、**ユニークCV数あたりの売上高は7万6890円と前四半期から減少**しております。一方、ユニークCV数については、掲載領域を拡大したことによる新たな需要を取り込んだ結果、**924件と前四半期の785件から3四半期ぶりにDL人数が増加**に転じています。今後も非テック領域の売上高を増やす事で、管理部門領域を全方向でカバーして参ります。

# 管理部門を取り巻く各種サービス業界

管理部門ではほぼ全ての間接支出※が行われており、その領域は多岐にわたります。

※企業活動において「仕入れ・購買・生産・販促・マーケティング」といった売上を創り出すための直接支出以外の支出



Manegy to Bでは、コロナ禍におけるDX需要を取り込むために、テクノロジー領域を優先して顧客の獲得を行って参りましたが、**今期より非テクノロジー領域へのサービス拡充を開始し、インターネット広告市場（約2.4兆円規模）において管理部門領域のナンバーワン企業を目指して参ります。**

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。