



**2024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)
開示日：2023.11.09

①全社売上高が過去最高を更新。

第2四半期累計並びに第2四半期共に、**全社売上高が過去最高を更新！**第1四半期に対して**+11.8%**の成長を実現。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通りの進捗**。

②人材紹介事業の先行指標、引き続き好調。

新規登録者数9,124人（+19.1%）、新規求人数9,535件（+32.4%）と、人材紹介事業の先行指標はいずれも好調に推移。当社独自のマーケティング施策により広告宣伝費の効率を落とす事なく、新規登録者数並びに新規求人数を増加させることに成功。

③DRM事業並びにメディア事業の成長。

DRM事業は引き続き掲載求人数とサービス登録者を増加させながら**前年同期比262.3%の成長を実現**。メディア事業は**非テック系商品掲載数の増加に成功**し、メディアとして次のステージへ躍進。

売上高については前期比**106.9%**で着地。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**では計画に対して好調。

(単位：百万円)

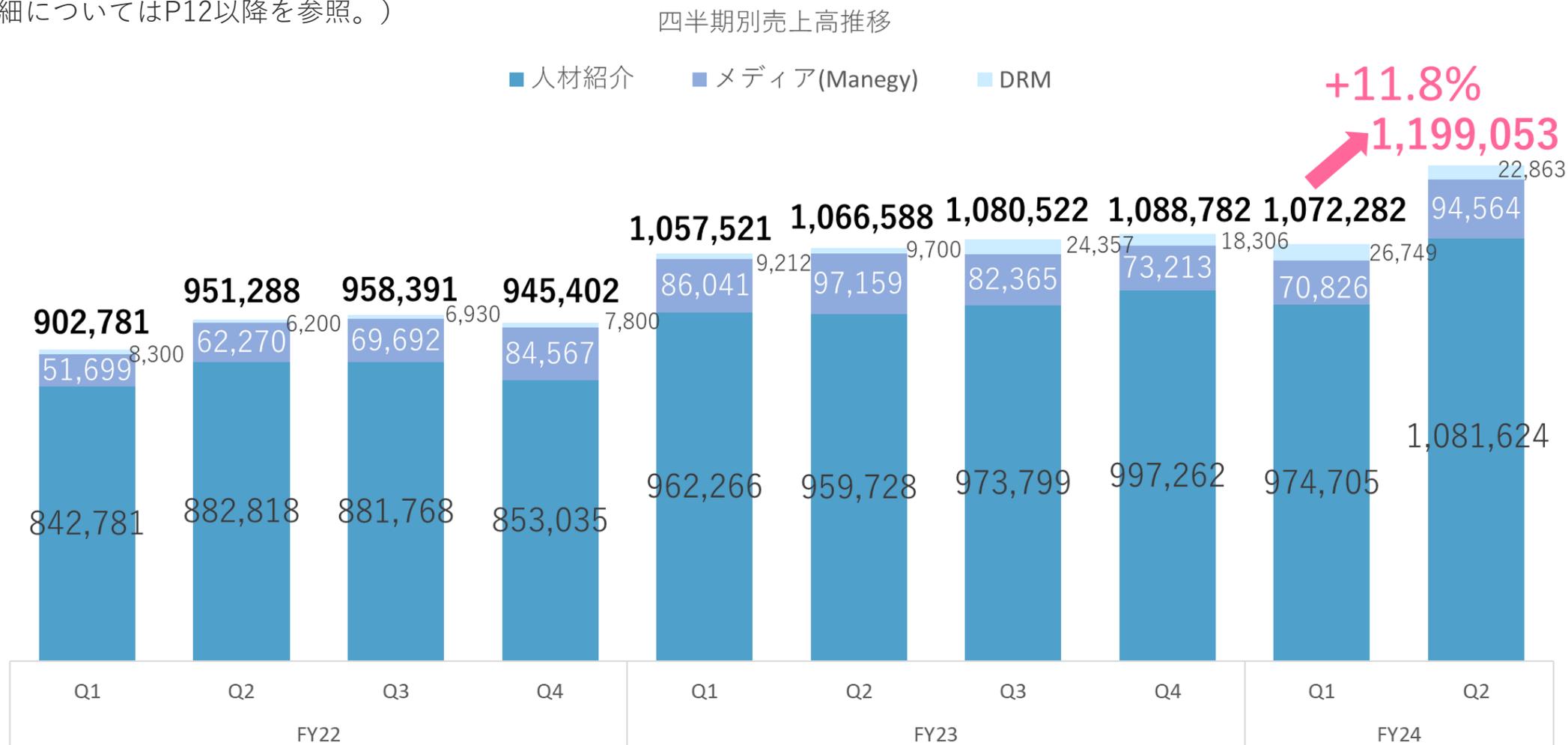
	FY23 Q2		FY24 Q2		前期比	FY24 Q2 計画	計画比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率			
売上高	2,124	—	2,271	—	106.9%	2,518	90.2%
営業利益	899	42.3%	903	39.8%	100.5%	1,010	89.4%
経常利益	1,029	48.5%	1,023	45.0%	99.4%	993	103.0%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	696	32.8%	693	30.5%	99.4%	670	103.4%

サービス別四半期売上高の推移

全社売上高が11.9億円と、直前四半期に対して**11.8%増加**。過去最高の**四半期売上高を達成**。

(各事業詳細についてはP12以降を参照。)

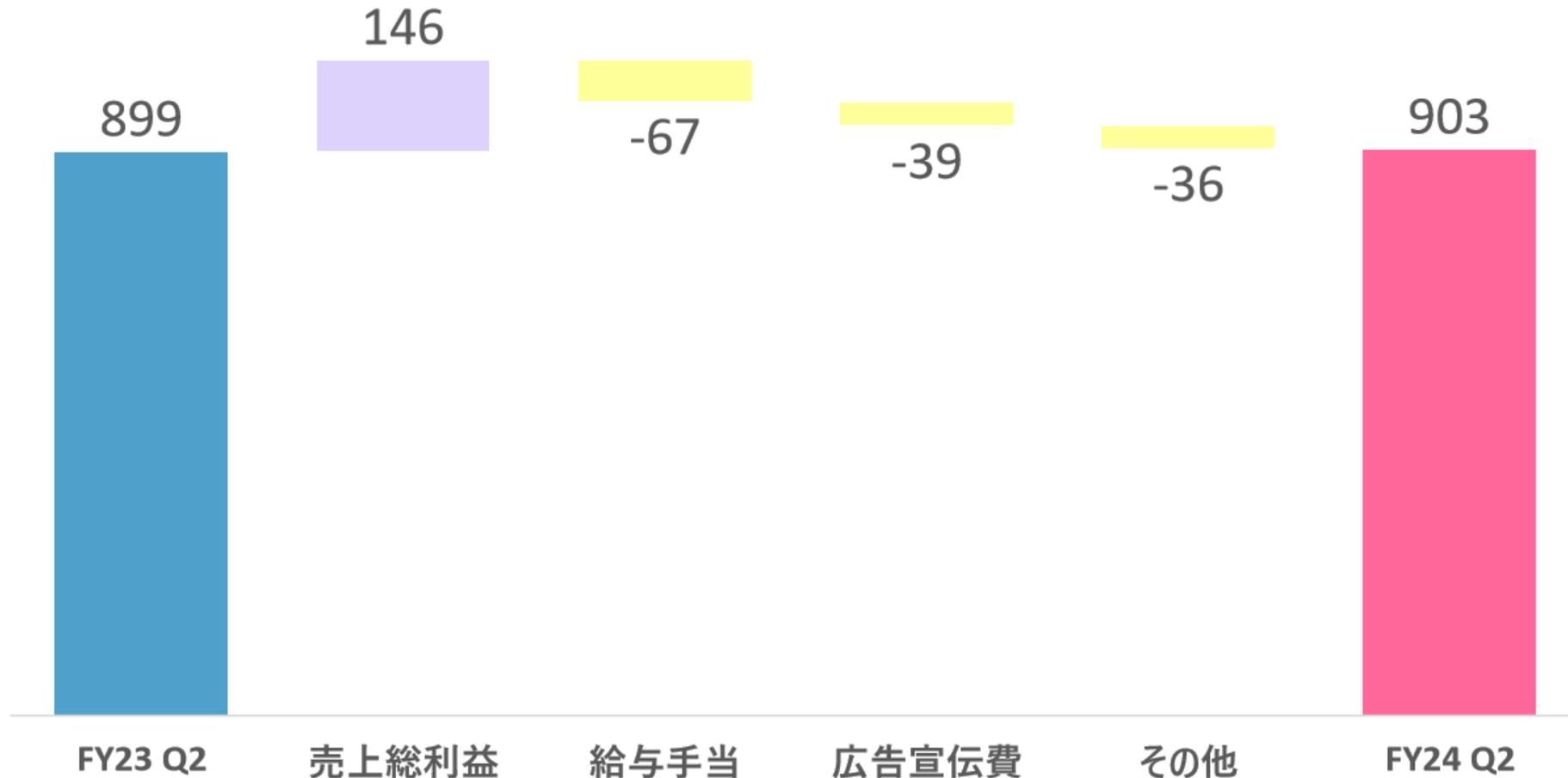
(単位：千円)



※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。

売上高は、**前期比で6.9%増加**。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並びに広告宣伝費の増加により1.42億円増加し、その結果、**営業利益は前期比で0.5%の増加**となりました。

(単位：百万円)



不透明な経済環境の中、**92.7%と高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持。

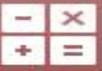
(単位：百万円)

	FY23	FY24 Q2	期末増減額
流動資産	8,956	8,401	△554
固定資産	2,318	2,363	44
総資産	11,274	10,765	△509
負債	767	769	1
純資産	10,507	9,995	△511
自己資本比率	93.0%	92.7%	△0.3

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

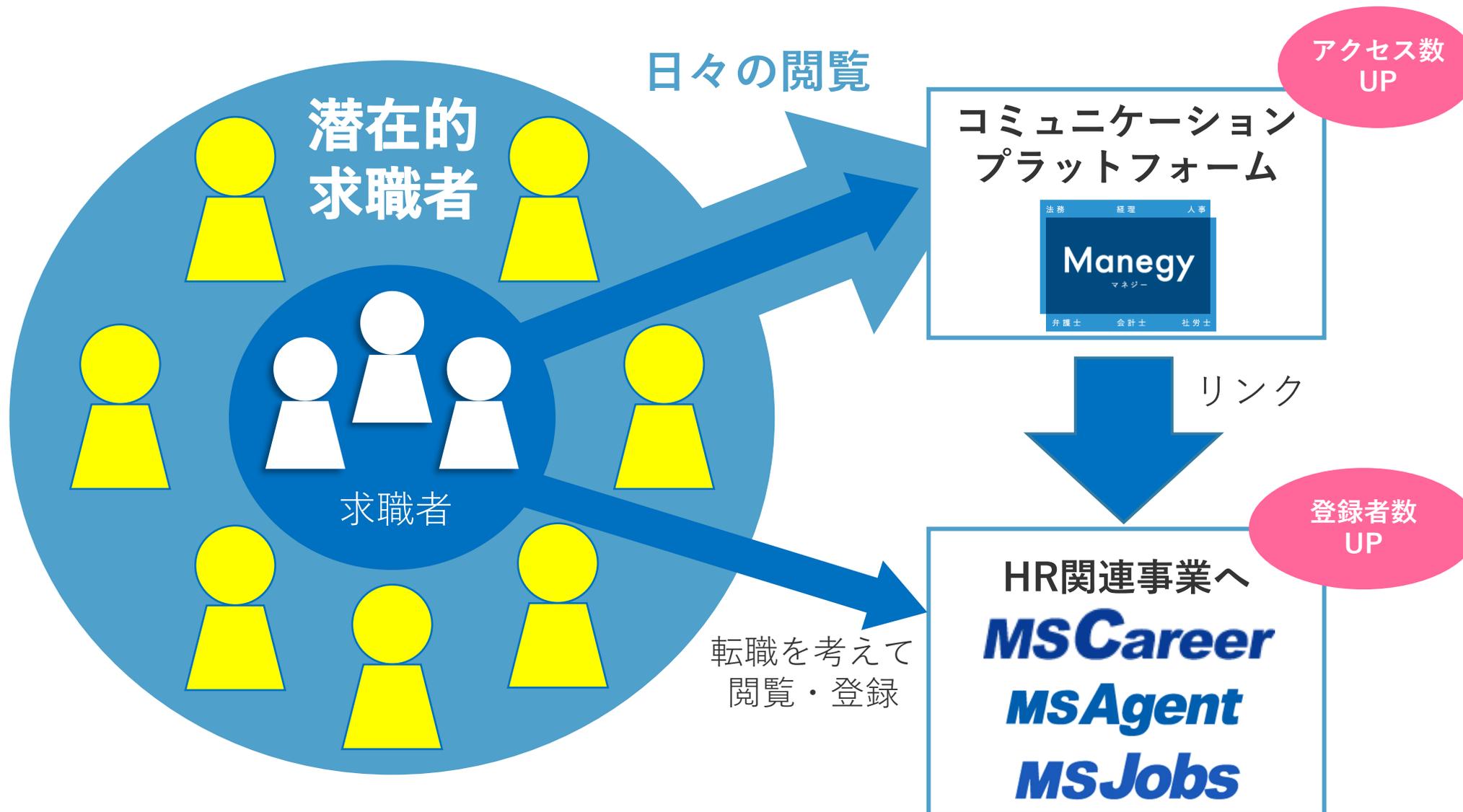
管理部門特化型ダイレクトリクルー
ティングメディア (DRM)

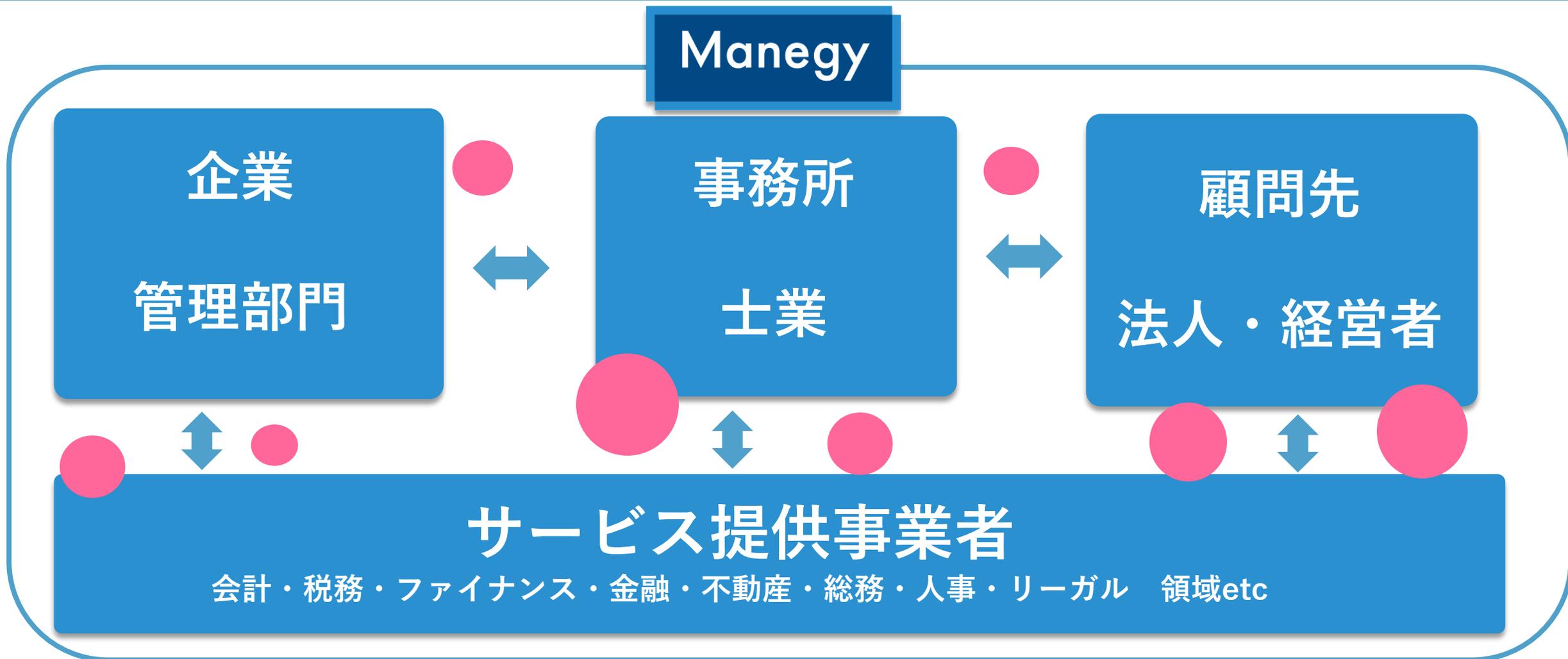
メディア事業



国内最大級の経営管理メディア
& BtoBプラットフォーム

管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み





当社の持つ事業領域には多数の収益機会（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。

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」



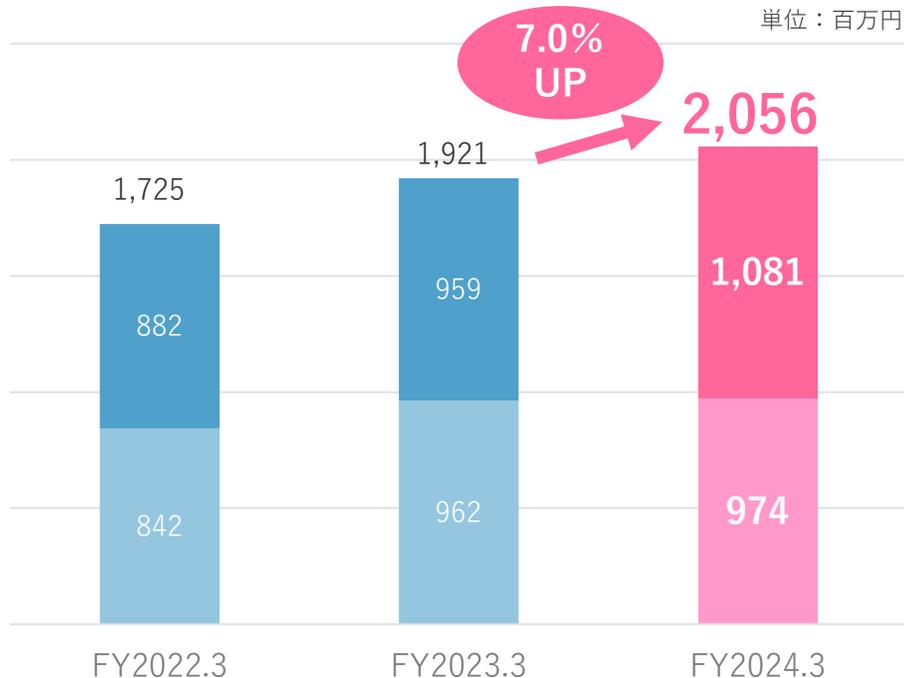
各事業報告

人材紹介事業

MSAgent

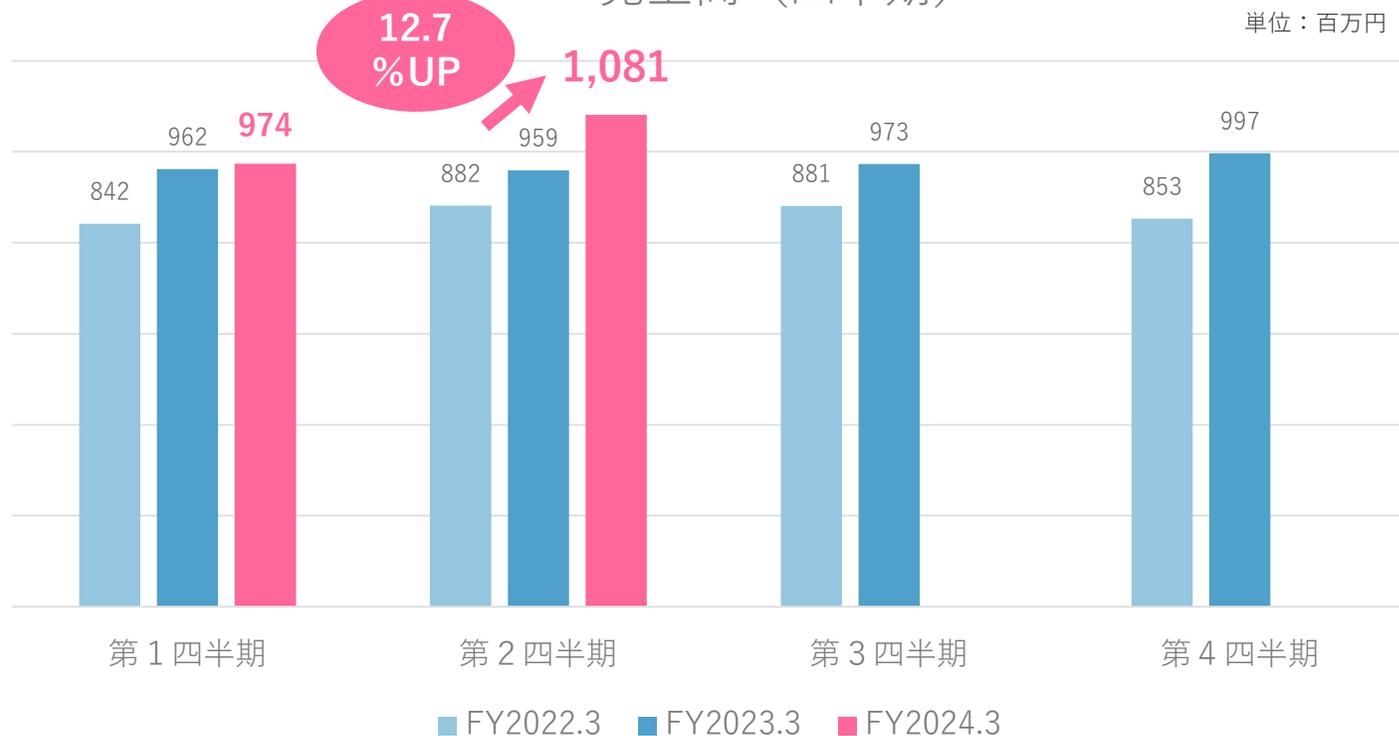
売上高（累計）

単位：百万円



売上高（四半期）

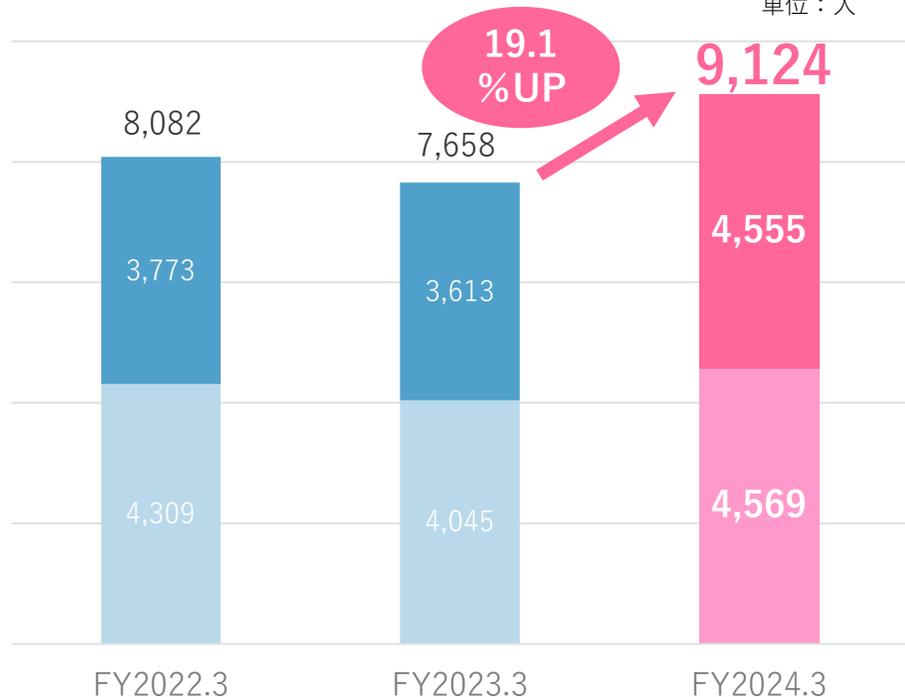
単位：百万円



人材紹介事業の第2四半期累計売上高は20億56百万円となり、**前年同期比で107.0%**となりました。**第2四半期では10億81百万円**となり**前年同期比で112.7%**と、1.2%増加の成長にとどまった第1四半期と比べて成長が加速しております。**先行指標である新規登録者・新規求人数の増加を結果へと繋げるため、内部体制の強化を着実に実行するとともに、本年9月よりRPAを用いた求人案件のマッチングも部分的に導入を開始し、コンサルタントが経験に基づいてマッチングする業務と、RPAがアルゴリズムに基づいて自動かつスピーディーにマッチングして機会損失を防ぐ業務を両立する体制をスタートしており、求人企業と求職者との面接数が飛躍的に上昇**しております。

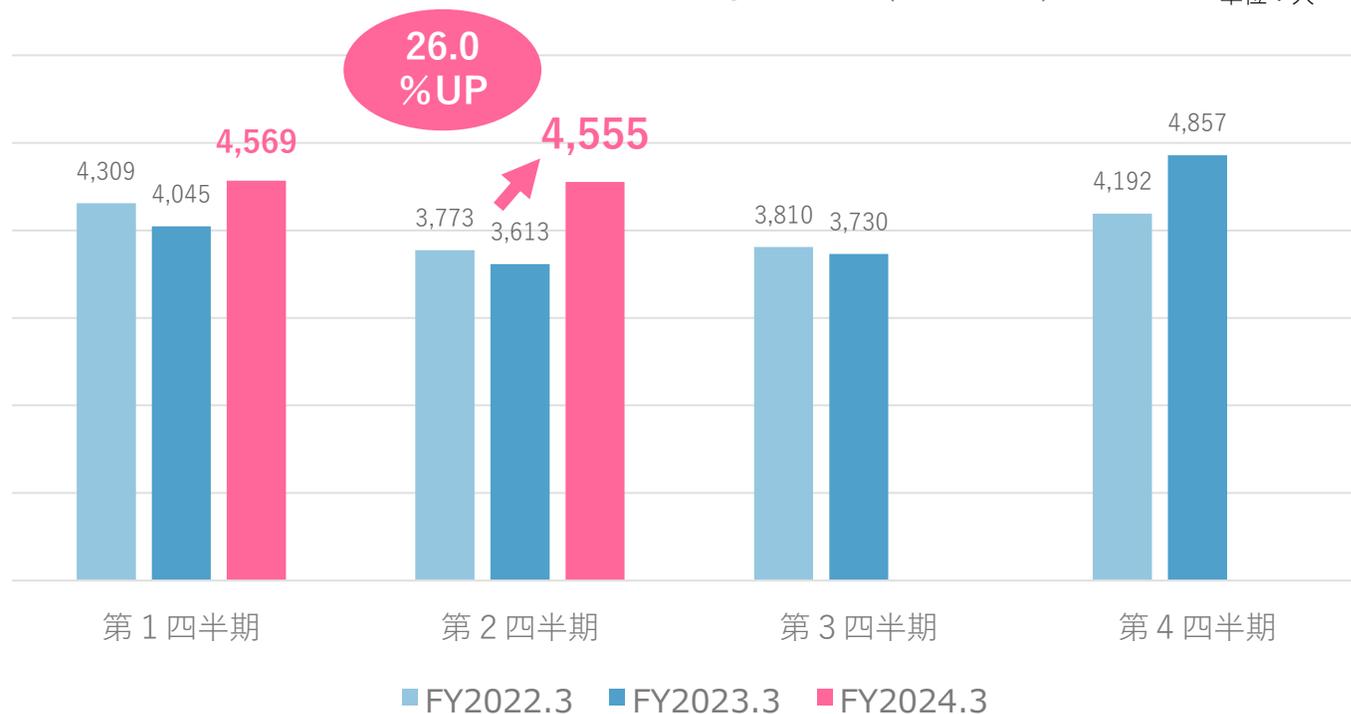
新規登録者数（累計）

単位：人



新規登録者数（四半期）

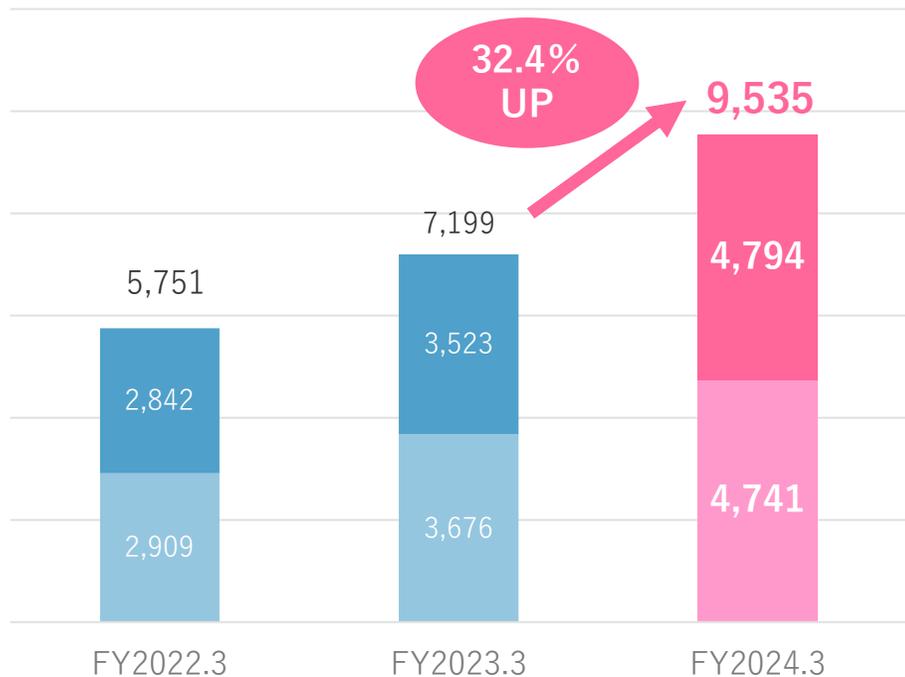
単位：人



先行指標の1つである新規登録者数については、**第2四半期累計で前年同期比119.1%、第2四半期では前年同期比126.0%**と好調を続けており、AIやデータを利用したテクニカルなマーケティング施策の効果が現れております。また、把握できる範囲での**Manegy**を経由した転職サービス登録者数も、**第2四半期累計で864人と前年同期比で130.5%**となり、広告宣伝費のかからないオーガニックでの登録割合が依然として過半数を超えるなど、**加熱する登録者獲得競争とは一線を画し、圧倒的なマーケティングの優位性を保持していることが当社の高い利益率の源泉となっております。**

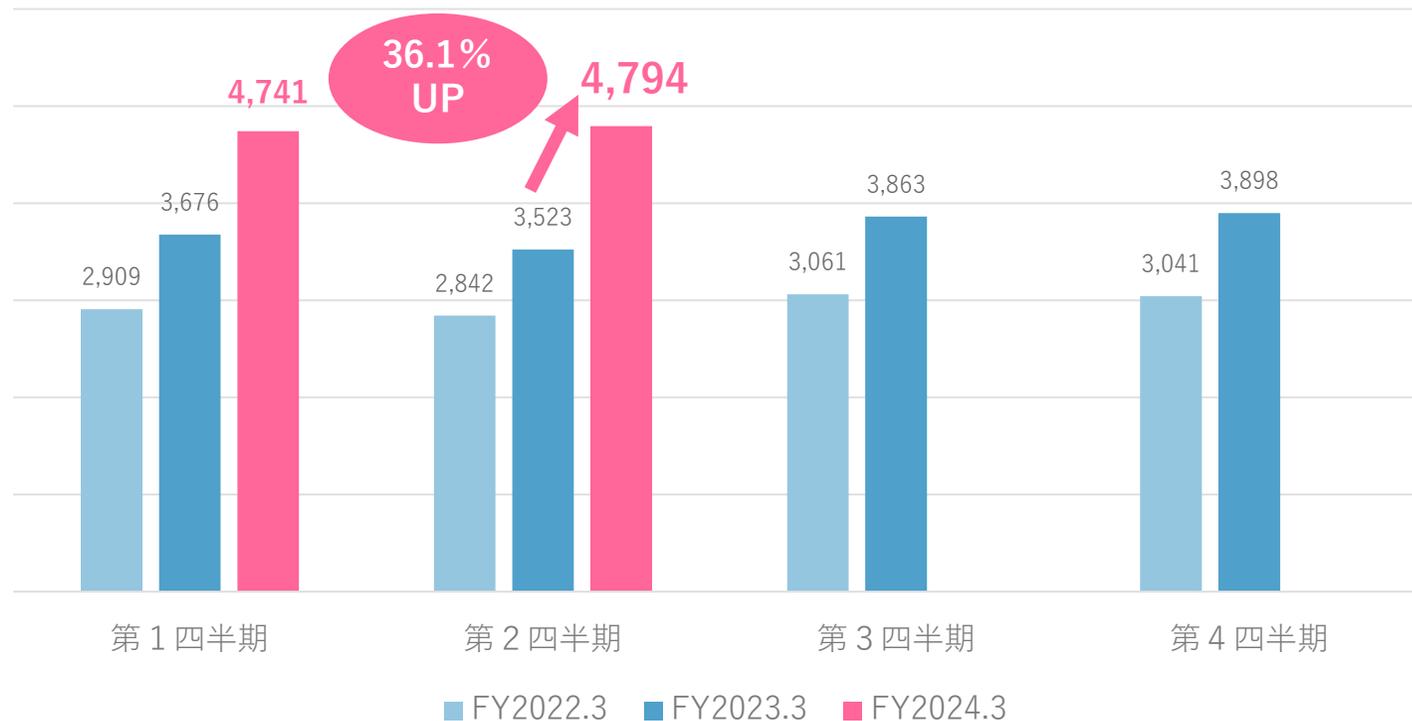
新規求人数（累計）

単位：件



新規求人数（四半期）

単位：件



もう1つの先行指標である新規求人数については、**第2四半期累計で前年同期比132.4%、第2四半期では前年同期比136.1%**となり、各社の採用積極化のタイミングをしっかりと捉え、**webマーケティングからのリードジェネレーションやリードナーチャリング、インサイドセールス部隊の強化によって引き続き高い成果を上げています**。一方で、優秀な人材を巡って各社の採用競争が過熱しており、数多くの会社から内定が出される求職者が増加していることから、**案件の整理を通じたマッチングの最適化に向けて、社内体制の整備とデータベースやシステムを用いたCRMの強化を積極的に進めております**。



金融・コンサル・外資系企業への**転職**もMS-Japan

金融企業の取引数950社以上 | 大手銀行・証券会社からフィンテック、VC、
ファンドなど取り扱い企業が豊富

ファンドマネジャー、アセットマネジャー、PEファンドの専門職、会計士、税理士、弁護士などの対象求人多数

年収 **800万～2,000万円**
の非公開求人が多数

無料登録して求人提案を受ける

これまで、金融業界に対しても管理部門職種（経理・人事・法務等）をメインに人材紹介を行ってまいりましたが、土業領域で培ったノウハウを基に**本年9月より金融専門職の人材集客も本格的に開始致しました。**

ファンドマネージャーや投資銀行部門といったバックオフィス以外の求人開拓を従前より開始し、既に取引社数は**950社**を超えております。当社の強みである公認会計士や弁護士といった有資格者の紹介も行っており、**新たな領域においても国内NO.1のエージェントを目指して参ります。**

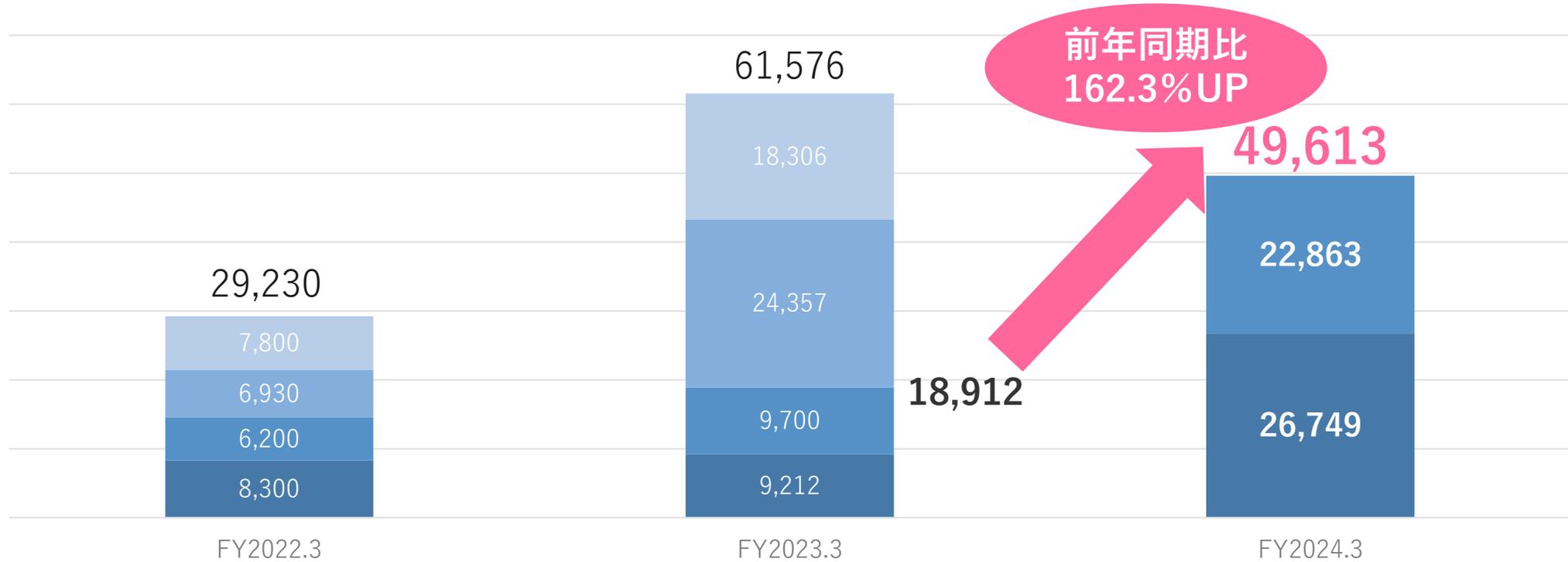
DRM事業

MSJobs

DRM事業 売上高の推移

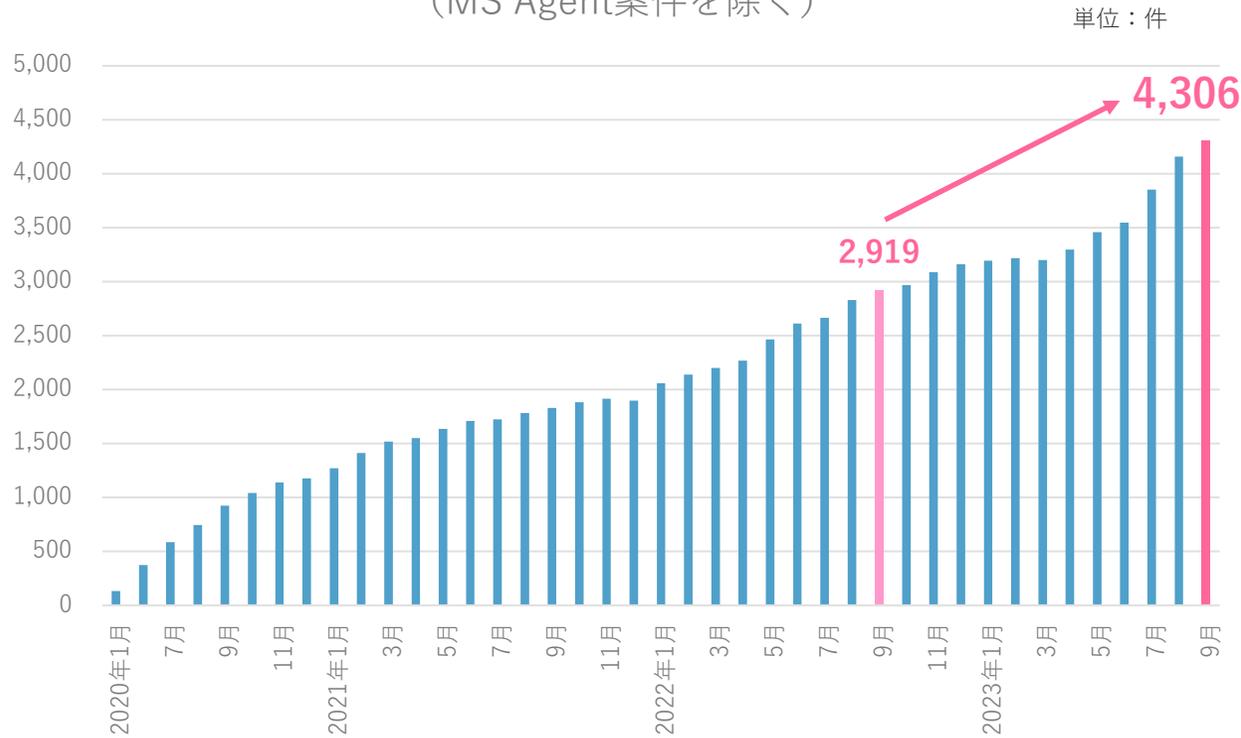
■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期

単位：千円

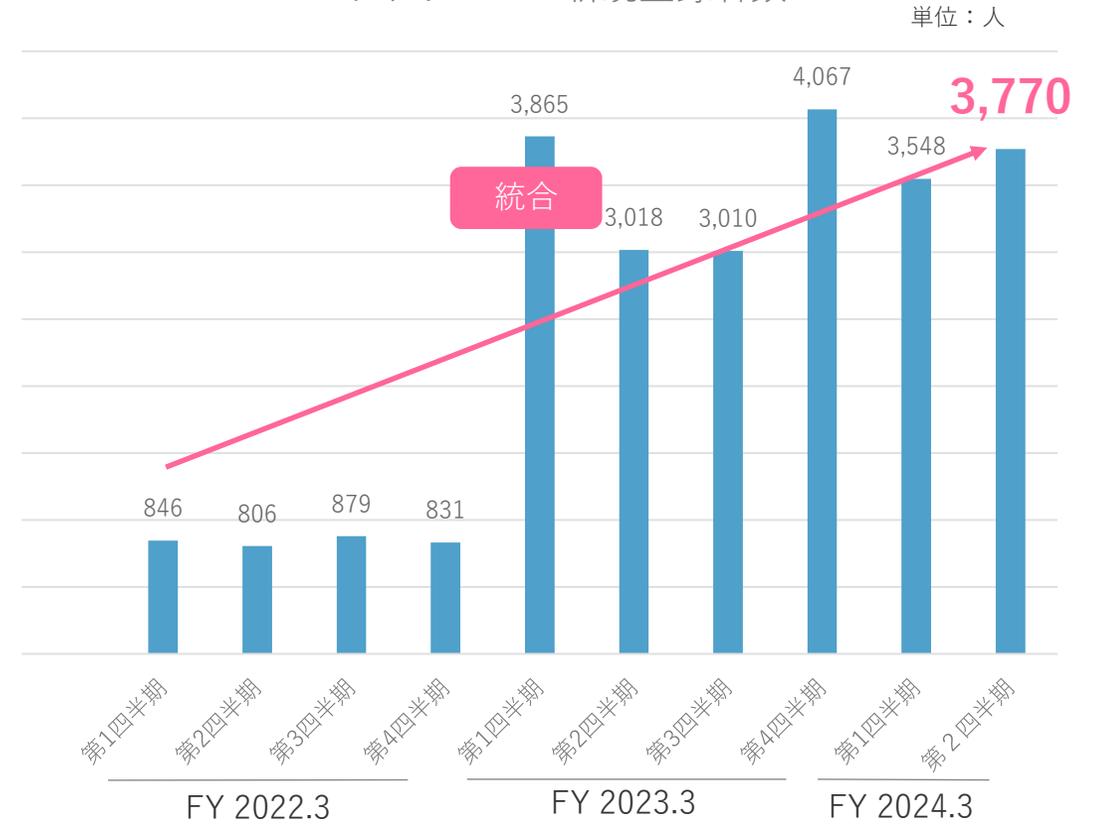


ダイレクトリクルーティングメディア（DRM）事業については、**当第2四半期の売上高が2,286万円となり、累計で4,961万円と前年同期比で262.3%と高い成長を継続**しております。また、**提携エージェントの利用社数も前期9月末時点での18社から68社**へと、この一年で大幅に増加しており、管理部門というセグメントの切れた転職希望者の確保ルートとして業界内でのプレゼンスを高めております。

各月末時点DRM求人掲載数
(MS Agent案件を除く)



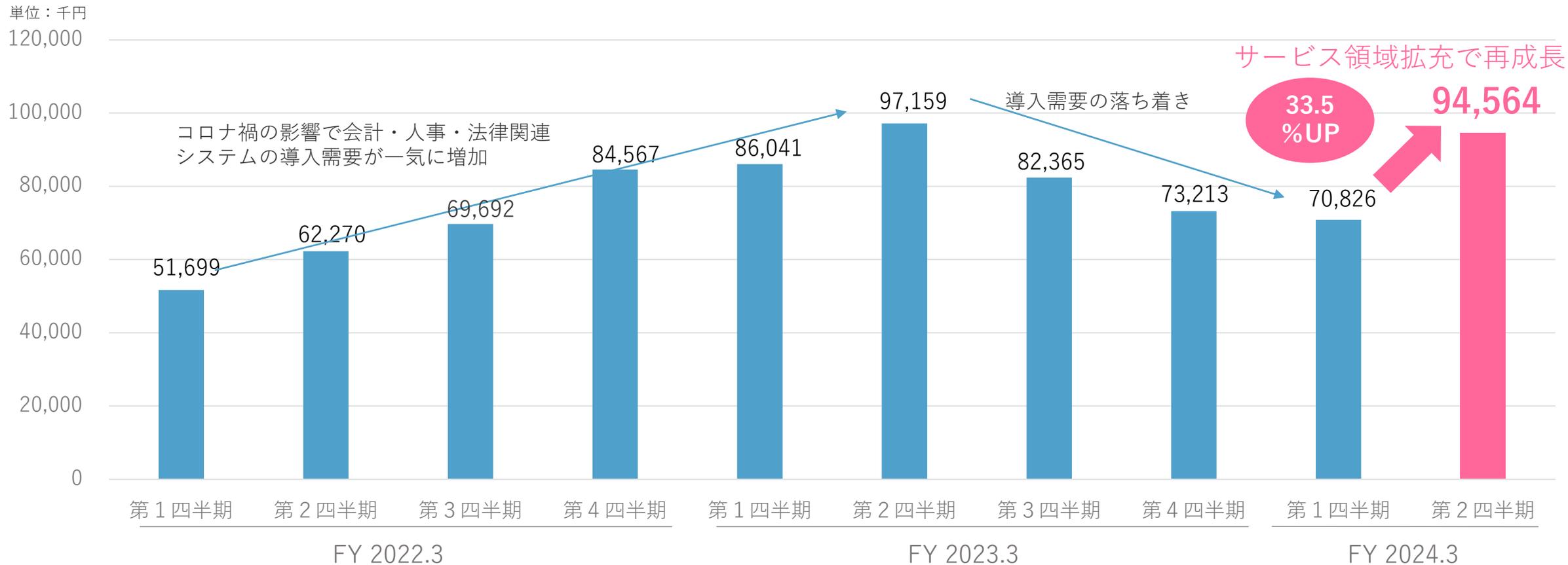
スカウトサービス新規登録者数



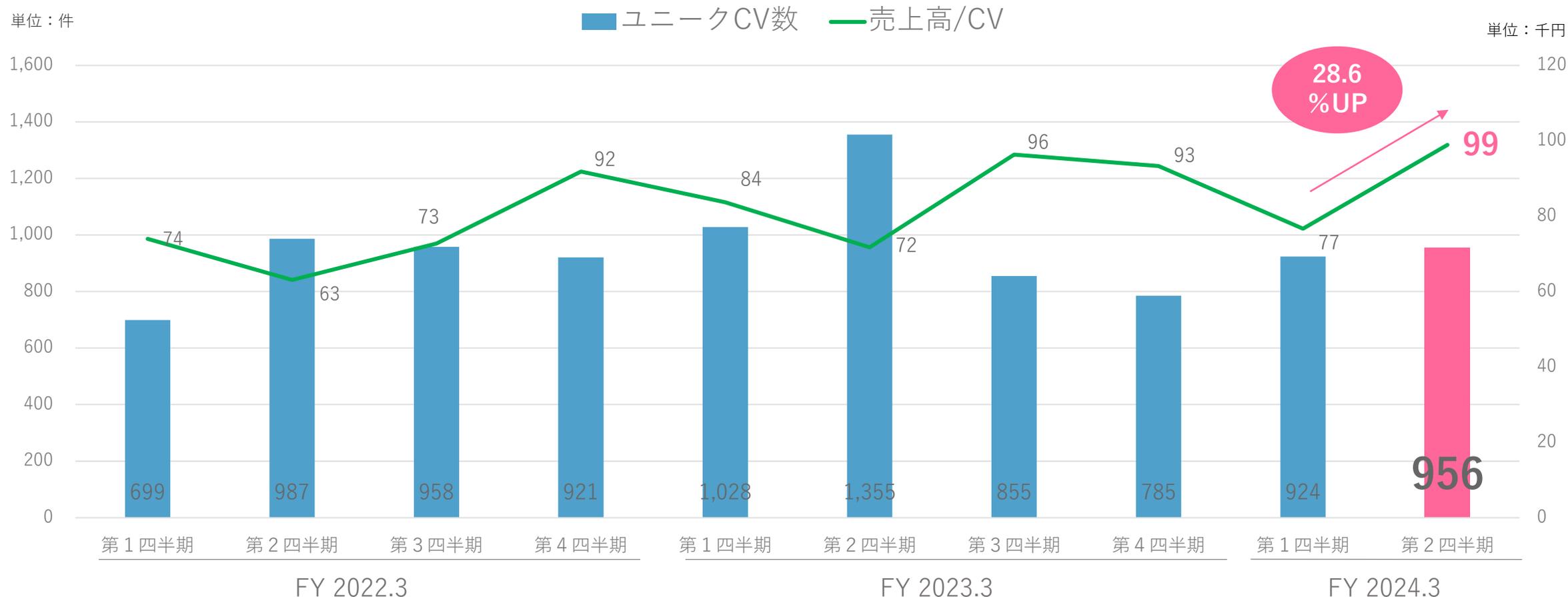
ダイレクトリクルーティングメディア（DRM）事業については、**月末時点での求人掲載数が前期9月末時点の2,919件から今期9月末時点では4,306件（前年同期比147.5%）まで増加**しております。また、四半期毎のスカウトサービス新規登録者数も前期第1四半期におこなった「MS Career」によるデータ統合の結果、**当第2四半期では3,770人と引き続き高い水準を維持**しています。他の事業との相乗効果により、求人及び新規登録者共に効率的な獲得を実現しており、**今後も各種自動化やAIマッチングなど、成約率を高めるための様々な開発を進めて参ります。**

メディア事業



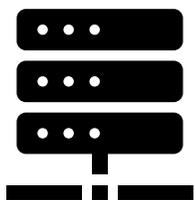


メディア事業の売上高は、**当第2四半期において94百万円となり、直近の第1四半期比で133.5%となりました。**コロナ禍におけるDX需要が一巡し、管理部門向けサービスのシステム導入需要が落ち着く中、国内で類を見ないユーザー層とユーザー数を抱える管理部門系ビジネスメディアとしての強みを活かし、**非テック領域の管理部門向けサービスの取扱数増加や、web広告代理事業への参入、会計事務所関連イベント**が形となり、再び成長路線へと回帰しております。



メディア事業のユニークコンバージョン（CV）は、管理部門系のSaaSテックプロダクトの需要がひと段落しましたが、**新たに非テック系の商品掲載数を増加させることに成功した結果、第2四半期のCVあたり売上高が9.9万円となり、直近の第1四半期比で128.6%へと増加しました。**今後もテック領域以外の管理部門向けのあらゆるサービス掲載を進めていく事で、**管理部門のニーズに幅広く対応できるメディアを目指してコンテンツの強化に取り組んで参ります。**

Manegy



AIを用いたスコアリング（動態分析）

当社オリジナルDMP



管理部門向けサービス検索



業務関連コンテンツ閲覧



キャリア情報閲覧

ユーザーのオーディエンス
（興味関心）データを蓄積

Manegy toB
へのCV

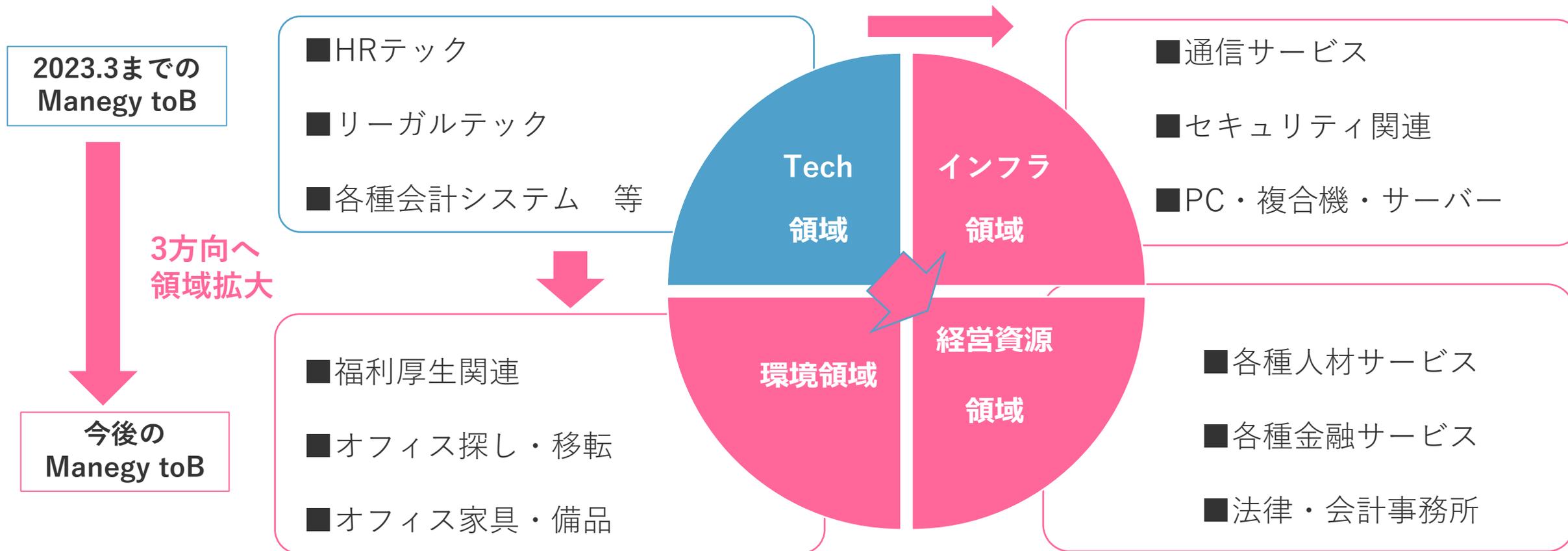
自社人材サービス
への誘導

スポンサーの
広告配信で活用

国内トップクラスの管理部門系ビジネスメディアへと成長したManegyでは、ユーザーのオーディエンスデータをAIを用いてスコアリングし、**転職関連スコアが上昇したユーザーは自社の人材サービスへ、サービス検索を行ったユーザーはManegy toBへ送客するコンテンツの出し分け**を行っており、自社のDMPをベースにしたオリジナルDSP配信で、Manegy以外のサイトを閲覧している時にもリターゲティング広告を配信することで、**低コストで高効率なマーケティング成果を上げることに成功**しています。これらのDSPは管理部門向けサービスを提供している事業者様にもご利用いただいております、**圧倒的なパフォーマンスを実現**しております。

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 toB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進めて参りましたが、**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おります。**

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) 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。