

MS&C

株式会社 MS & Consulting

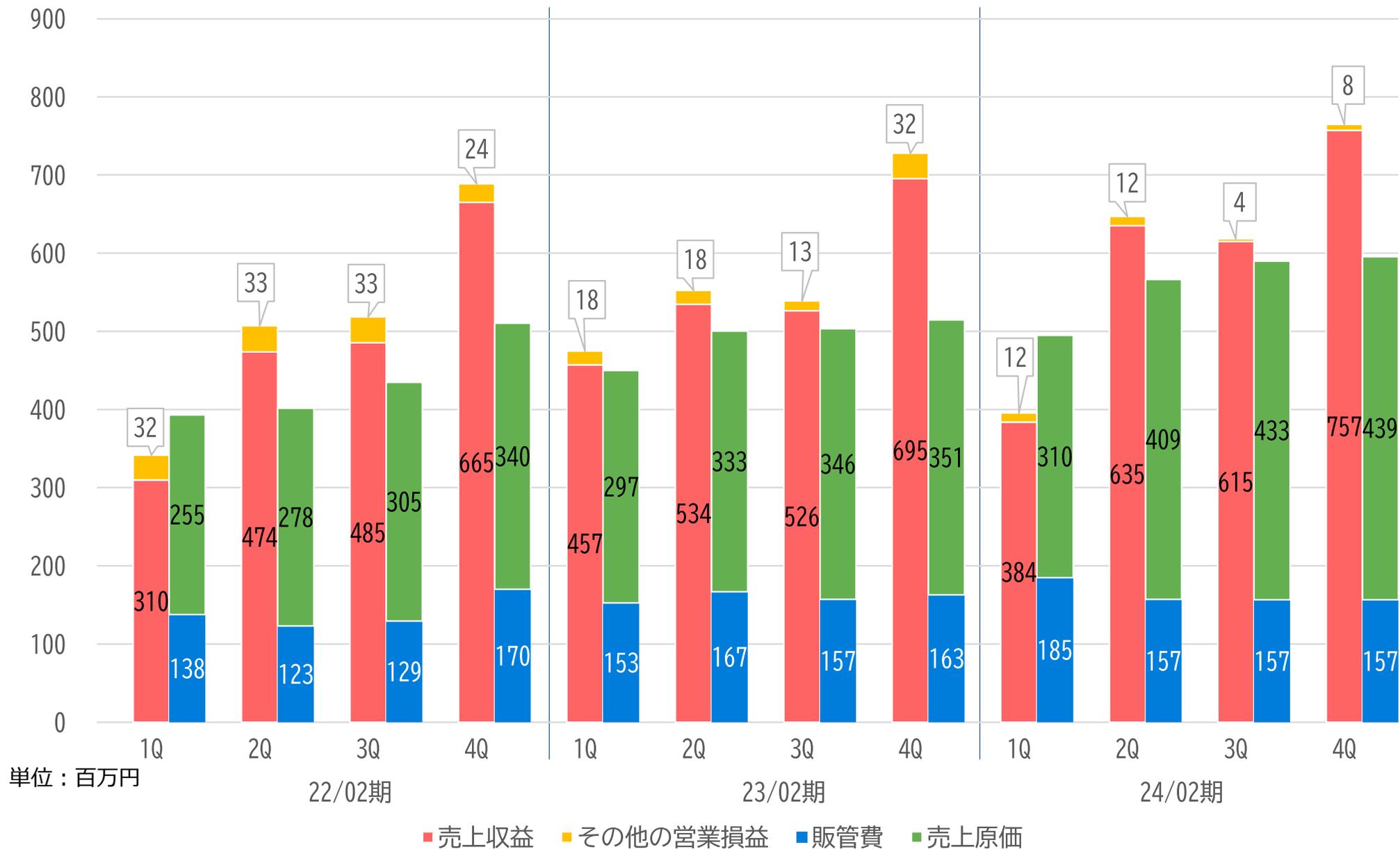
2024年2月期

決算説明資料

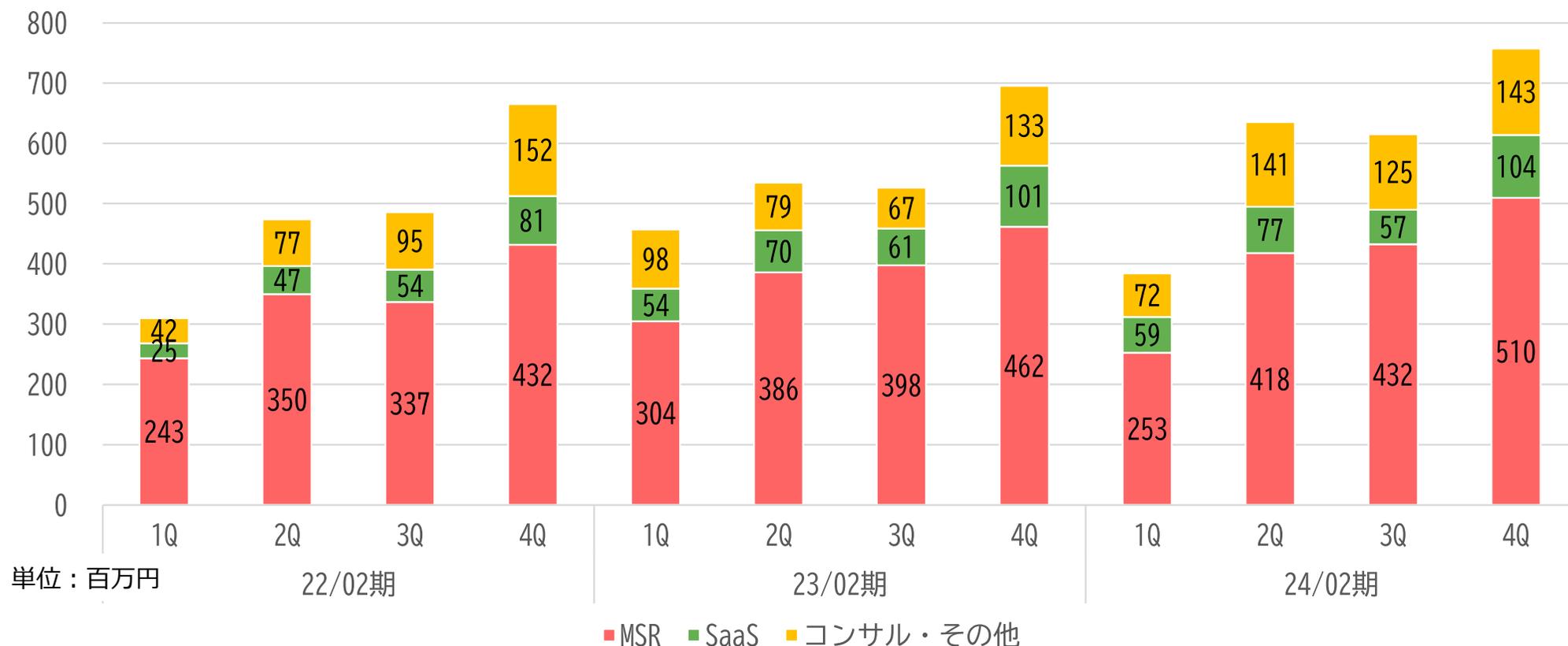
- ✓ 売上収益は前期比で8.0%増と順調に回復
- ✓ 一方、以下の要因により売上総利益は前期比で9.6%減、営業利益は同44.8%減
 - 物価高に伴うモニター謝礼の上昇、外注費の増加
 - 人員増及び昇給に伴う労務費の増加
- ✓ 結果、2024年2月期通期業績修正予想に対して、売上収益98.5%、営業利益80.6%、親会社の所有者に帰属する当期利益80.9%の着地

- ✓ 2025年2月期通期業績予想は、売上収益2,729百万円(当期比14.1%増)、営業利益271百万円(同50.9%増)、以下の要因により増収増益を見込む
 - 顧客企業の収益基盤の回復や、人手不足の深刻化による従業員エンゲージメント、教育、CSに関する需要の高まりを背景とした、MSR調査数の回復
 - 顧客との価格交渉や調査条件の緩和による、MSRの利益率改善

連結P/L(四半期推移)



連結売上収益の内訳(四半期推移)



- ✓ MSRは前期比4.1%増、前年同四半期比10.4%増
 - 海外関連調査や送客+調査型サービスの拡大
- ✓ SaaSは前期比3.9%増、前年同四半期比2.9%増と、堅調に推移
- ✓ コンサルその他は前期比27.6%増、前年同四半期比8.1%増
 - 支援メニューを拡充した補助金等の関連売上が3Qまでは伸長
 - 4Qにおいて事業再構築補助金の採択率の低下、業務改善助成金の採択期間の長期化のため、想定より減少

連結P/L(四半期比)

単位：百万円	2024年2月期 第4四半期	2023年2月期 第4四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2024年2月期 第3四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	757	695	62	8.9%	615	142	23.1%
売上原価	△ 439	△ 351	△ 87	24.9%	△ 433	△ 6	1.4%
売上総利益	318	344	△ 26	-7.5%	182	136	74.9%
販管費	△ 157	△ 163	6	-3.9%	△ 157	0	-0.1%
その他の営業損益	8	32	△ 25	-75.9%	4	4	116.2%
営業利益	169	213	△ 44	-20.6%	29	141	486.9%
EBITDA	193	231	△ 39	-16.7%	51	142	280.2%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	107	143	△ 36	-25.1%	20	88	446.6%

✓ 前年同四半期比、売上収益8.9%増、売上総利益7.5%減、営業利益20.6%減

- 売上収益はMSR、SaaS、コンサルともに前年同期比で増加、ただし支援メニューを拡充した補助金等の関連売上が3Qまでは伸長したものの、4Qにおいて事業再構築補助金の採択率の低下、業務改善助成金の採択期間の長期化にともない想定より減少
- 売上原価24.9%増、販管費3.9%減、以下が主な要因

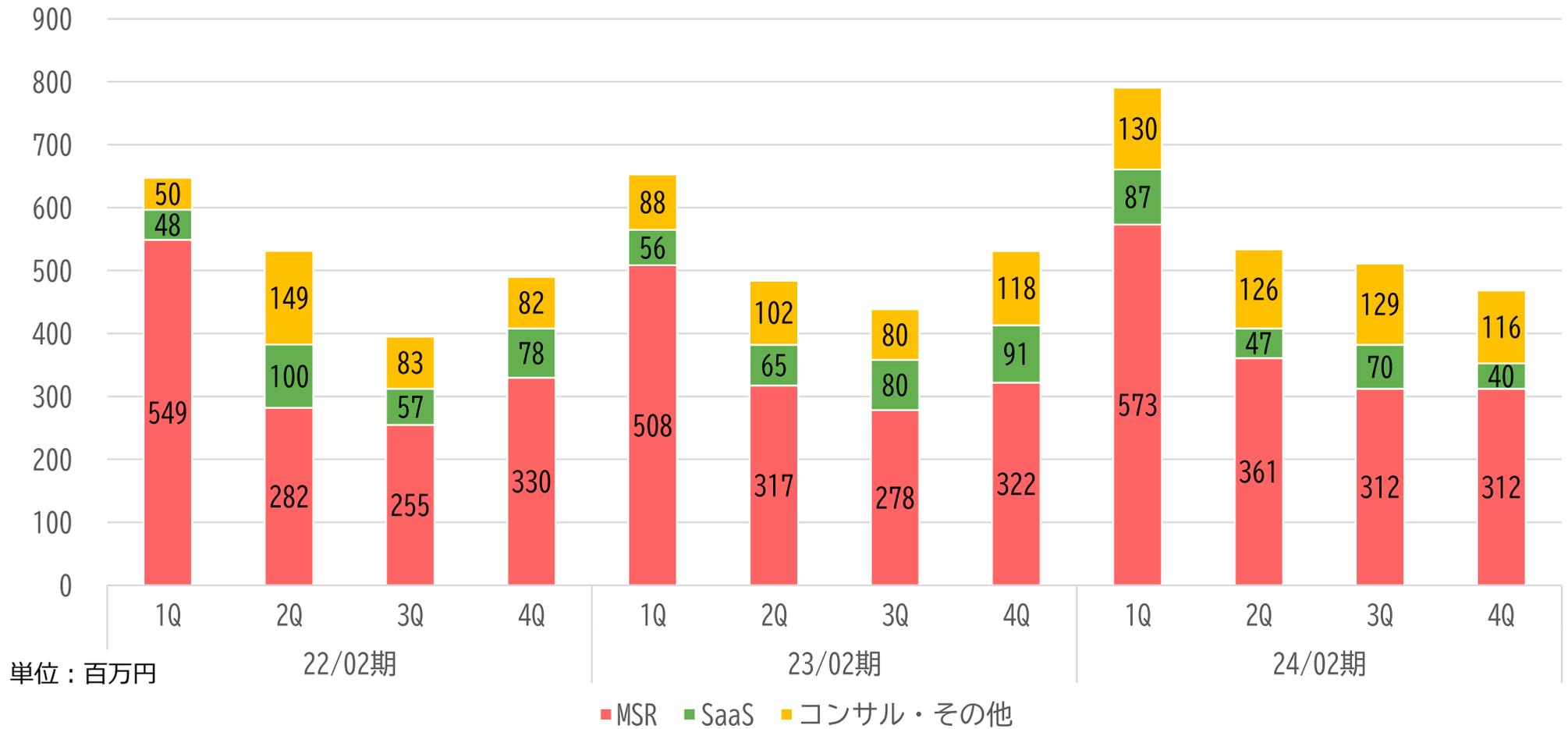
【売上原価】

- 人員増及び昇給に伴う労務費の増加、IT投資の促進に伴う賃借料・減価償却費の増加（+）
- 調査数増加に加え、物価上昇に伴うモニター謝礼単価の上昇（+）

【販管費】

- 各種コストダウンによる販管費減（-）

国内における受注高の推移



- ✓ 受注高は前期比9.4%増、前年同四半期比11.8%減
- ✓ 4Qの減少は、補助金関連の採択率の低下に加えて、MSR受注の期ずれが要因

連結P/L(前期比・予想達成率)

単位：百万円	2024年2月期 連結会計年度 (実績)	2023年2月期 連結会計年度 (実績)	前期 差異	前期 比	2024年2月期 連結会計年度 (修正予想)	予想 差異	予想 達成率
売上収益	2,391	2,213	178	8.0%	2,429	△ 37	98.5%
売上原価	△ 1,591	△ 1,328	△ 263	19.8%	—	—	—
売上総利益	800	885	△ 85	-9.6%	—	—	—
販管費	△ 655	△ 640	△ 15	2.4%	—	—	—
その他の営業損益	35	81	△ 46	-56.8%	—	—	—
営業利益	180	326	△ 146	-44.8%	223	△ 43	80.6%
EBITDA	267	402	△ 135	-33.5%	—	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	114	220	△ 105	-47.9%	141	△ 27	80.9%

- ✓ 売上収益は業績修正予想対比98.5%
 - 主な要因は補助金関連の採択率の低下
- ✓ 営業利益は業績修正予想対比80.6%
 - 主な要因はモニター謝礼や労務費の上昇

資 産

単位：百万円	2024年2月期 連結会計年度 (2024年2月29日)	2023年2月期 連結会計年度 (2023年2月28日)
現金及び 現金同等物	330	666
営業債権 及びその他の債権	541	468
流動資産合計	953	1,220
のれん	2,224	2,224
非流動資産合計	2,597	2,514
資産合計	3,550	3,733

負債及び資本

単位：百万円	2024年2月期 連結会計年度 (2024年2月29日)	2023年2月期 連結会計年度 (2023年2月28日)
社債及び借入金	150	69
営業債務 及びその他の債務	501	502
流動負債合計	706	727
社債及び借入金	0	0
非流動負債合計	18	43
資本金	75	57
資本剰余金	2,038	2,021
利益剰余金	1,139	1,099
資本合計	2,826	2,963
負債及び資本合計	3,550	3,733

- ✓ 4Q売上収益増に伴い、営業債権及びその他の債権が増加
- ✓ 4Q末のコミットメントライン契約に基づく短期借入の残高は150百万円
- ✓ 現金及び現金同等物の増減額については次ページ参照

単位：百万円	2024年2月期 連結会計年度 (実績)	2023年2月期 連結会計年度 (実績)	前期 差異	前期 比
営業活動によるキャッシュ・フロー	13	6	7	104.1%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 177	△ 72	△ 105	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 173	△ 342	169	—
現金及び現金同等物の期末残高	330	666	△ 336	-50.5%

✓ 営業活動によるキャッシュ・フロー

- 税引前利益179百万円の計上、営業債権の残高が71百万円増加、業況の回復による法人税等支払額が156百万円発生した結果、前年と比較して7百万円収入増となり、当期の営業活動によるキャッシュ・フローは13百万円の収入

✓ 投資活動によるキャッシュ・フロー

- オフィス改装による有形固定資産の取得29百万円、システム開発費用の支出126百万円に加えて、投資有価証券の取得による支出20百万円が発生したため、前年と比較して105百万円の支出増となり、当期の投資活動によるキャッシュ・フローは177百万円の支出

✓ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 短期借入金150百万円の増加、新株予約権の行使による収入35百万円、自己株式の取得による支出182百万円、配当の支払74百万円等が発生したため、前年と比較して169百万円支出減となり、当期の財務活動によるキャッシュ・フローは173百万円の支出

2025年2月期の業績予想

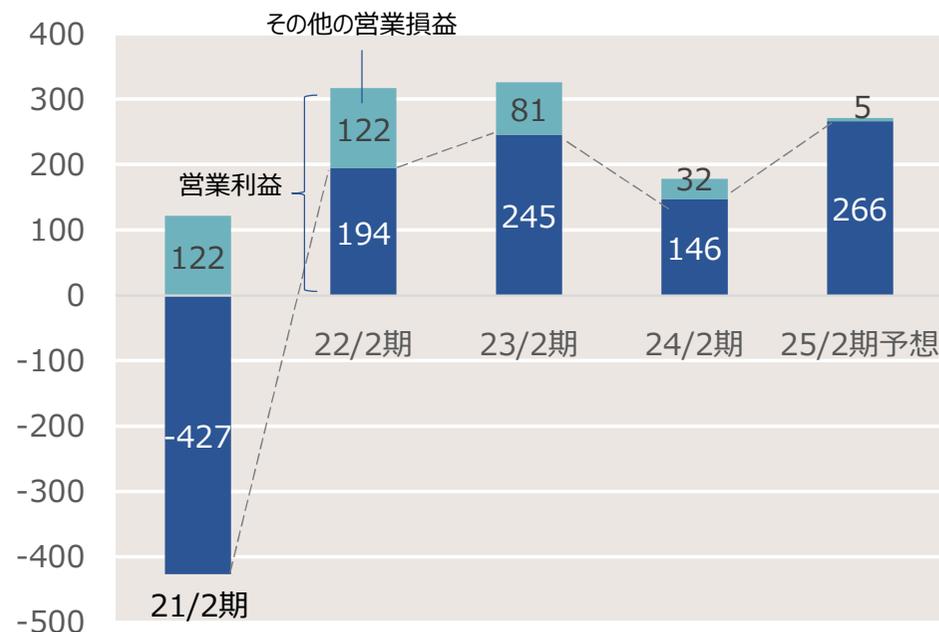
(単位：百万円)

売上収益



(単位：百万円)

営業利益



✓ 2025年2月期の業績予想は、売上収益2,729百万円(当期比14.1%増)、営業利益271百万(同50.9%増)、以下の要因によって増収増益を見込む

- MSRは顧客企業の価格転嫁が進んでいなかった1Qに大幅減となったものの、下半期の売上収益は対前年+10%で推移。さらに海外調査(含：海外企業からの依頼による国内における調査)、送客+調査型サービスの拡大により、コロナ前(2019年3月期)と比較し、調査数で9割弱までの回復を見込む
- 加えて、モニター謝礼・労務費の価格転嫁交渉を進めることにより、MSR利益率の回復を図る
- 4Qの採択率低下を踏まえ補助金支援は保守的に見込む一方、当期に開始した電力を中心としたコストダウン商材の販売、店舗の販促支援、HR領域の支援などの通期貢献を見込む
- 今後の事業拡大を見据え積極的な人的投資とIT投資を継続し、売上原価174百万増(当期比10.9%増)、販管費43百万増(同6.5%増)

✓ 2025年2月期期初受注残高は606百万円(当期比5.4%減)、2025年2月期業績予想に対する売上収益の充足率は22.2%

● 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。

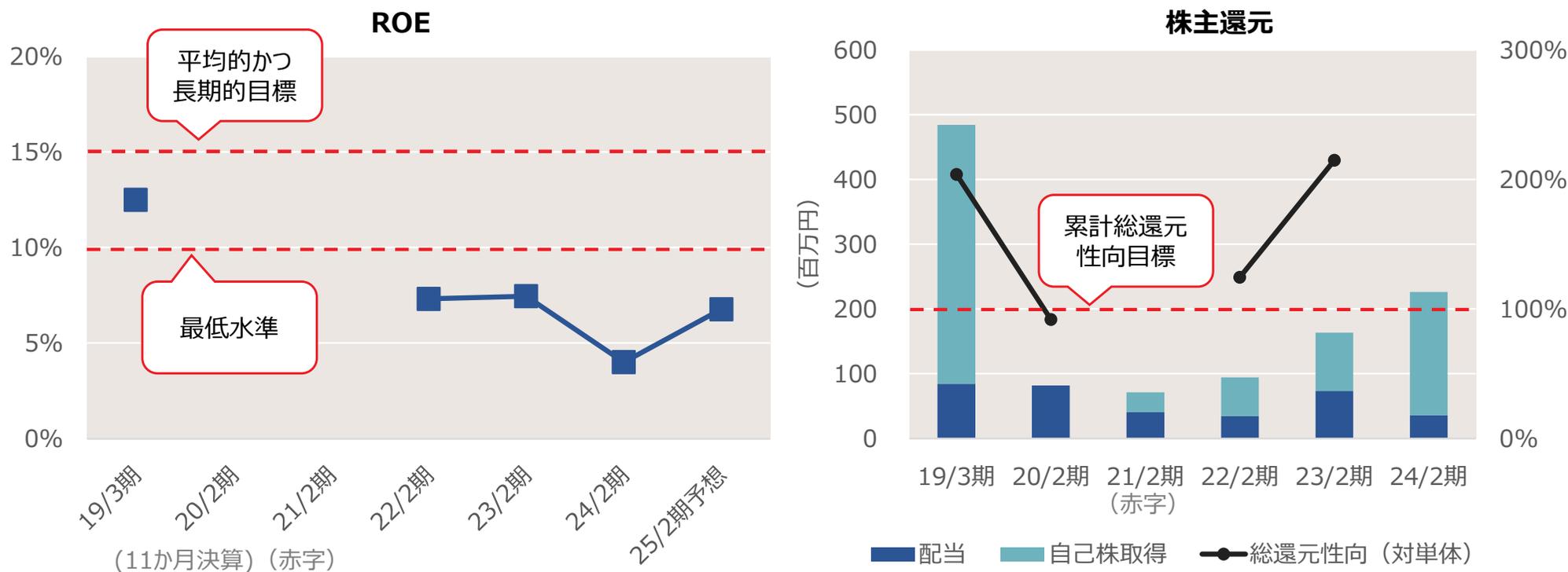
● 株主還元基本方針

- ✓ 上記配当の基本方針と合わせて自己株式の取得を進めて総還元性向を高めることを、株主還元の基本方針としております。

● 中間配当及び期末配当

- ✓ 2025年2月期の中間配当予想は1株当たり0円、期末配当予想は未定としております。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について



- ✓ 経済産業省「持続的成長への競争力とインセンティブ～企業と投資家の望ましい関係構築～」プロジェクト(通称：伊藤レポート)では、「日本企業は最低限8%を上回るROEを目指すべき」とされておりますが、当社は上場後間もなく、また時価総額も小さいことから、追加の期待収益率として2%を加味した10%を最低水準とし、平均的かつ長期的には15%を見据えております。
- ✓ このROE目標を実現するため、当社では売上収益・当期利益の向上と合わせて、積極的な自己株式の取得にも取り組んでいくこととし、その具体的方針として、2024年2月期までの中計期間中の累計総還元性向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てまいりました。
- ✓ コロナ禍および物価上昇により業績悪化したためROEが低下しておりますが、2025年2月期以降のROE目標達成に向け、改めて売上収益・当期利益の改善に取り組んでまいります。

2025年2月期以降の活動方針

- ✓ コロナ禍の収束や各種コスト増の価格転嫁の進展などにより顧客企業の財務体質が正常化するのに伴い、MSRのニーズも再び増加
- ✓ 当社の基幹サービスであるMSRについて「売上」「粗利」の両面からの再構築に取り組む（参考：MSR価格構造の変化）

【売上】

コロナ後のニーズ変化を捉えたマーケティングと提案による過去客との取引復活

- ・当期クライアント数：889社（内、復活91社）
- ・2019年3月期クライアント数：1,104社
- ・累計クライアント数：5,338社

海外調査の拡大

- ・海外調査会社との連携
- ・東南アジアでの調査領域の拡大
- ・海外調査売上 前期152百万円→当期224百万円

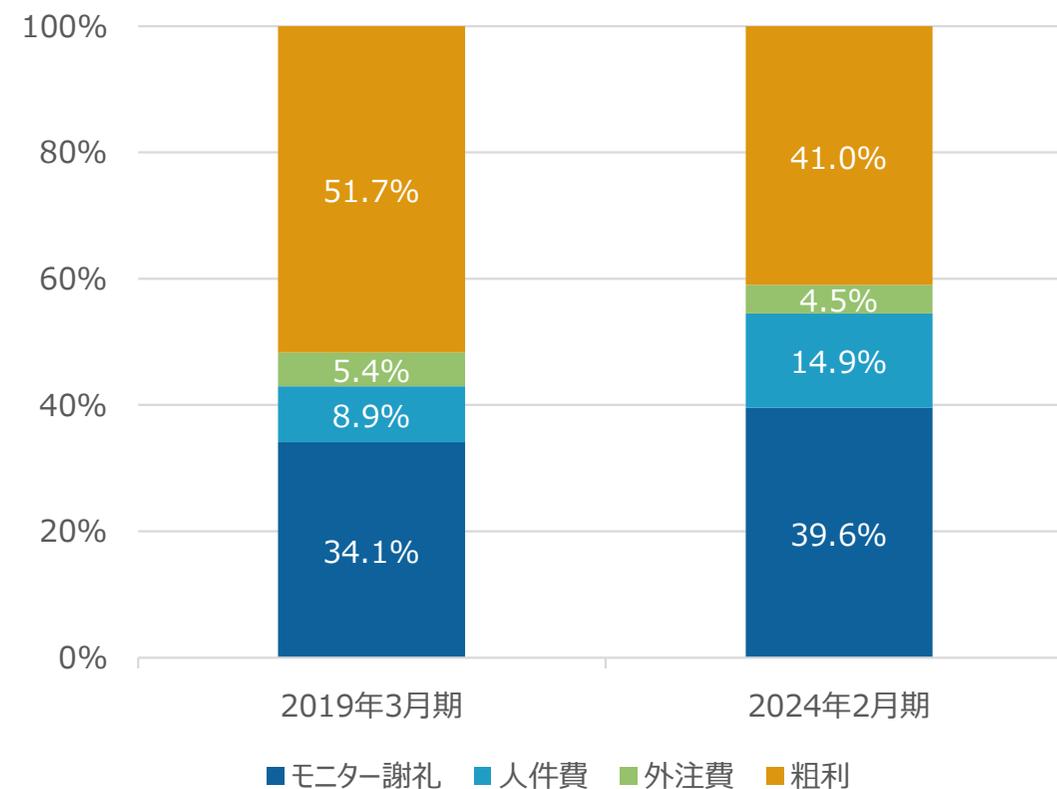
【粗利】

顧客との交渉による受注単価の向上

モニターの調査参加率向上による製造原価の低減

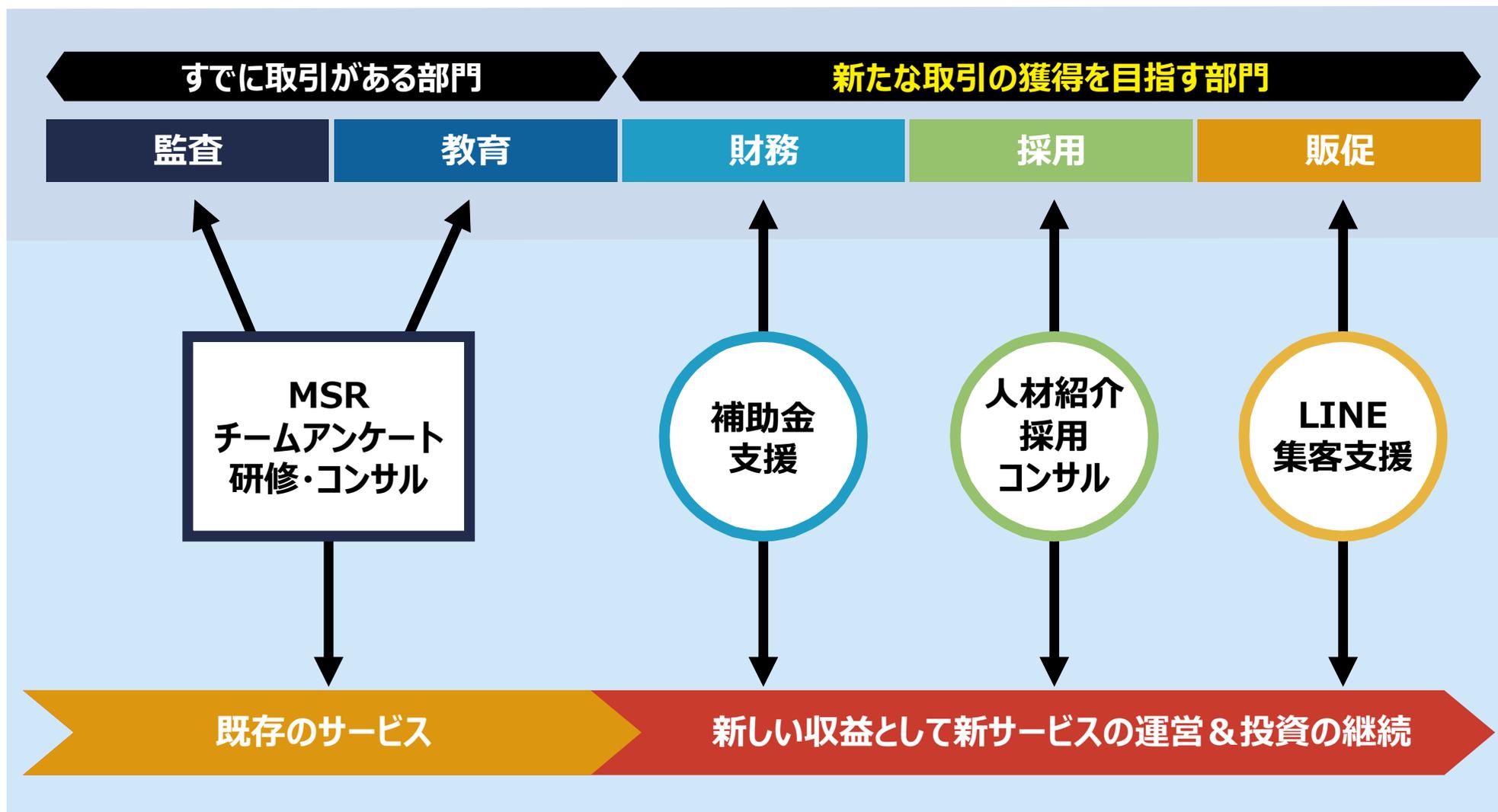
- ・調査条件緩和
- ・調査員向けサイトの改定

<参考：MSR価格構造の変化>



活動方針2.新規サービス開発への継続的投資

- ✓ 既存顧客企業のアカウントを活用し、同企業の別予算獲得に向けた新規サービス開発を行うための投資を継続的に実施



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り、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。