

MS&C

株式会社 MS & Consulting

2025年2月期

決算説明資料

✓ 売上収益は前期比で6.7%増と順調に回復

- MSRは今期の活動方針に「MSRの再構築」を掲げ取引拡大に傾注してきたことが功を奏し、前年同期比 通常調査11.6%増、海外関連調査37.5%増
- SaaSは人手不足を背景に従業員エンゲージメント調査「チームアンケート」が21.5%増

✓ のれんの減損損失398百万円の計上

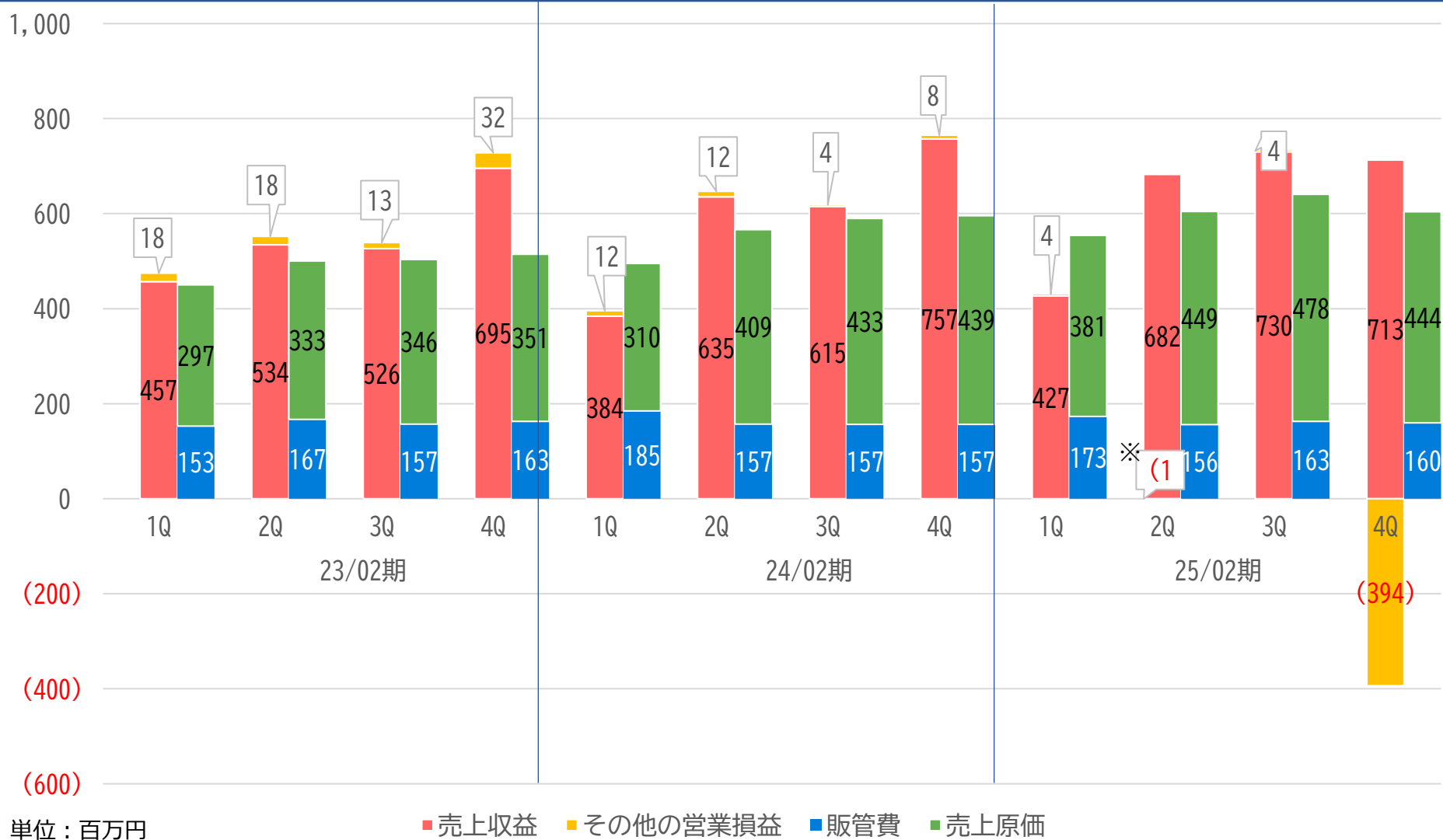
- 当社業績をコロナ禍前の水準に戻すための各種取り組みにより取引拡大及び利益率の回復が進んでいるものの、当初想定よりも収益計画に遅れが生じており、保守的な検討の結果、のれんの減損損失を398百万円計上

✓ 結果、2025年2月期通期業績予想に対して、売上収益93.5%、
営業利益509百万円減、親会社の所有者に帰属する当期利益482百万円減の着地

✓ 2026年2月期の業績予想は売上収益2,746百万円(当期比7.6%増)、
営業利益247百万円(当期は238百万円の営業損失)、以下の要因によって増収増益を見込む

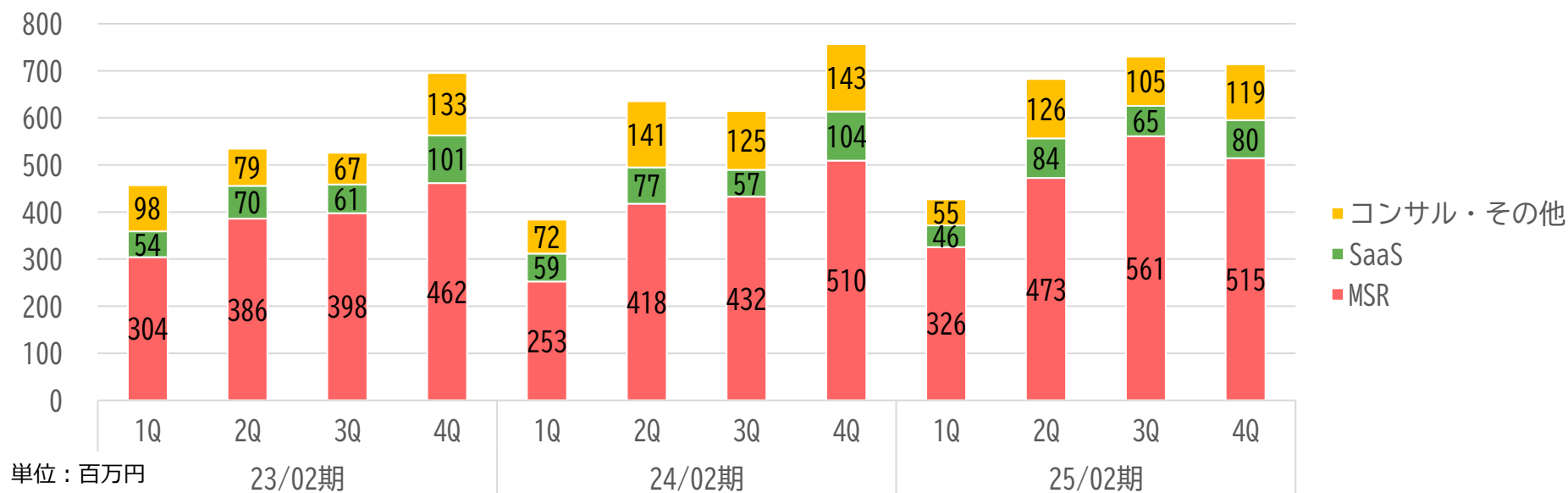
- 顧客企業の収益基盤の回復や、人手不足の深刻化による従業員エンゲージメント、教育、CSに関する需要の高まりを背景とした、MSR調査数の回復
- 顧客との価格交渉や調査条件の緩和による、MSRの利益率改善
- その他の損益（のれんの減損損失の影響等）を除いた営業利益は244百万円（同95百万円増）の見込み

連結P/L(四半期推移)



※主に為替差損による

連結売上収益の内訳(四半期推移)



✓ MSRは前期比16.2%増、前年同四半期比1.0%増

- 前年同四半期比 通常調査11.3%減、海外関連調査51.6%増

✓ SaaSは前期比7.5%減、前年同四半期比22.9%減

- 前年同四半期比 チームアンケート15.0%減、その他のサービス7.9%減
- 「tenpoket クラウド」契約からMSRやチームアンケートの個別契約への切替、「カスタマーリサーチ」の一部大手顧客の離脱によるマイナス

✓ コンサル他は前期比16.1%減、前年同四半期比17.2%減

- 事業再構築補助金の採択率が想定以上に低かったこと及び業務改善助成金の審査遅延等により関連売上が減少
- 通常コンサルは増強した人員の戦力化により前期比3.2%増、前年同四半期比1.8%減

✓ 当4QのMSR通常調査、チームアンケート、通常コンサルは、期ズレによる減少も影響

連結P/L(四半期比)

単位：百万円	2025年2月期 第4四半期	2024年2月期 第4四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2025年2月期 第3四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	713	757	△ 44	-5.8%	730	△ 17	-2.4%
売上原価	△ 444	△ 439	△ 5	1.2%	△ 478	33	-7.0%
売上総利益	269	318	△ 49	-15.5%	253	16	6.4%
販管費	△ 160	△ 157	△ 3	2.0%	△ 163	3	-1.9%
その他の営業損益	△ 394	8	△ 402	—	4	△ 398	—
営業利益	△ 285	169	△ 454	—	94	△ 379	—
EBITDA	△ 258	193	△ 451	—	121	△ 379	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△ 311	107	△ 419	—	59	△ 370	—

✓ 前年同四半期比、売上収益5.8%減、売上総利益15.5%減、営業利益454百万円減

- 売上収益は、MSRが増加したものの、SaaS、コンサルが減少
- 売上原価1.2%増、販管費2.0%増、以下が主な要因

【売上原価】

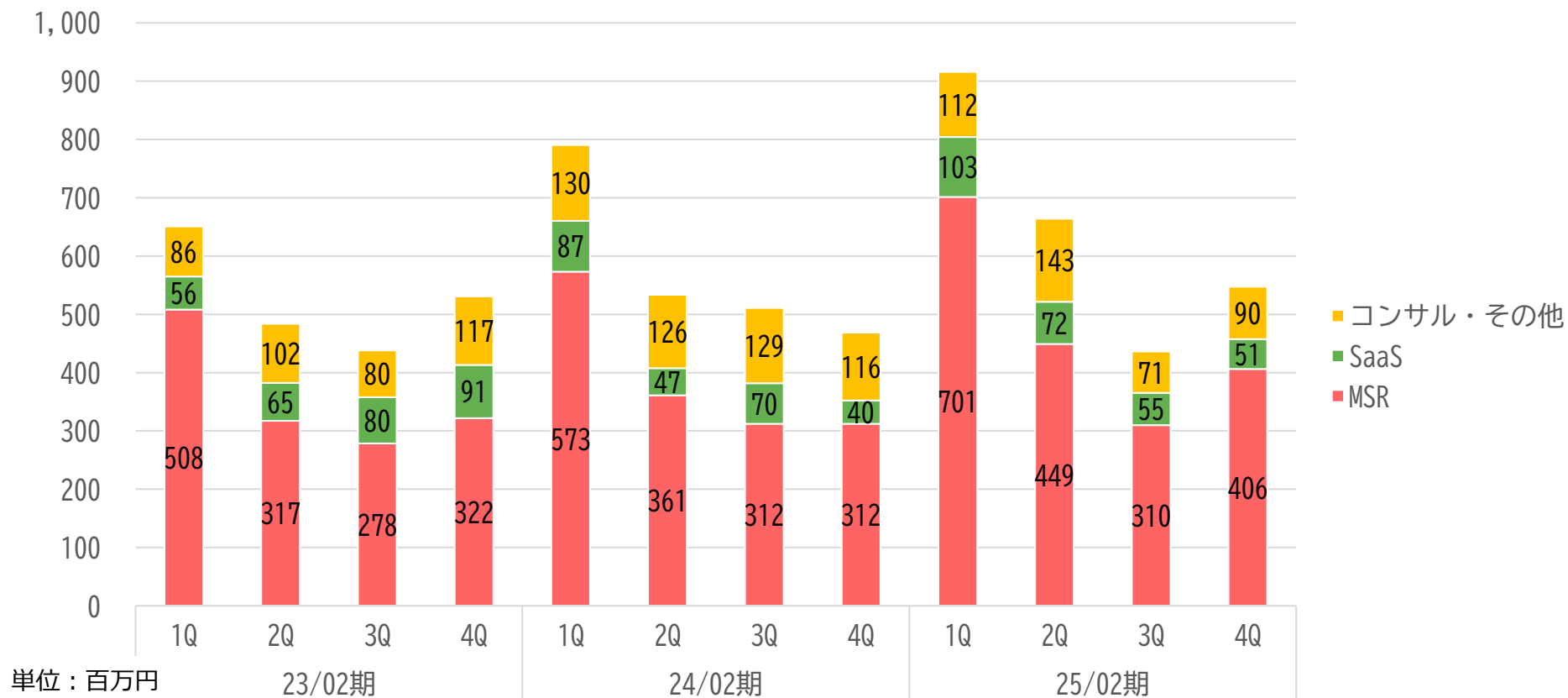
- 人員増及び昇給に伴う労務費の増加、IT関連投資の拡大に伴う賃借料・減価償却費の増加（＋）
- 調査数増加に伴うモニター謝礼の増加、海外案件の増加に伴う調査外注費の上昇（＋）

【販管費】

- 昇給に伴う人件費の増加、旅費交通費・賃借料の増加（＋）
- 広告宣伝費の抑制（－）

- のれんの減損損失398百万円の計上により、その他の損益が402百万円減

国内における受注高の推移



- ✓ 受注高は前期比11.3%増、前年同四半期比16.8%増
- ✓ MSRは前期比19.7%増、SaaSは前期比15.4%増で26/2期の期初受注残高増
- ✓ コンサルその他は前期比17.1%減
 - ・ 補助金・助成金関連受注の減少 前期比56.1%減
 - ・ 通常コンサルは順調に増加 前期比21.0%増

連結P/L(前期比、予想達成率)

単位：百万円	2025年2月期 連結会計年度 (実績)	2024年2月期 連結会計年度 (実績)	前期 差異	前期 比	2025年2月期 連結会計年度 (予想)	予想 差異	予想 達成率
売上収益	2,552	2,391	161	6.7%	2,729	△ 177	93.5%
売上原価	△ 1,751	△ 1,591	△ 160	10.1%	—	—	—
売上総利益	801	800	1	0.1%	—	—	—
販管費	△ 652	△ 655	3	-0.5%	—	—	—
その他の営業損益	△ 387	35	△ 422	—	—	—	—
営業利益	△ 238	180	△ 418	—	271	△ 509	—
EBITDA	△ 131	267	△ 399	—	—	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△ 276	114	△ 390	—	206	△ 482	—

✓ 売上収益は業績予想対比93.5%

- 商品別の売上収益推移及びその主な要因はp3記載の通り
- チームアンケート及び通常コンサルは、期ズレ、予想と比較して伸び悩み

✓ 営業利益は業績予想から509百万円減

- のれんの減損損失398百万円の計上
- 粗利率の高いチームアンケート、コンサルの予想未達も影響

重点活動方針の実績 | 1. MSRの再構築

① 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

✓ 通期クライアント数：909社(内、復活78社)

② 海外関連調査の拡大

✓ 海外関連調査売上

- 通期 332百万円(前年同期比37.5%増)
- 4Q 108百万円(前年同四半期比51.6%増)

③ 顧客との交渉による販売単価の向上

モニターの調査参加率向上による製造原価の低減

✓ 各種生産性向上の取り組みにより粗利率が2.9ポイント改善

- モニター向けサイトリニューアルで調査参加ページ閲覧率が10%超改善
モニター謝礼が3.3ポイント減
- AI活用によるレポートチェックの負担軽減
人件費が1.0ポイント減
- 東南アジア地域の海外調査増により外注費が1.3ポイント増

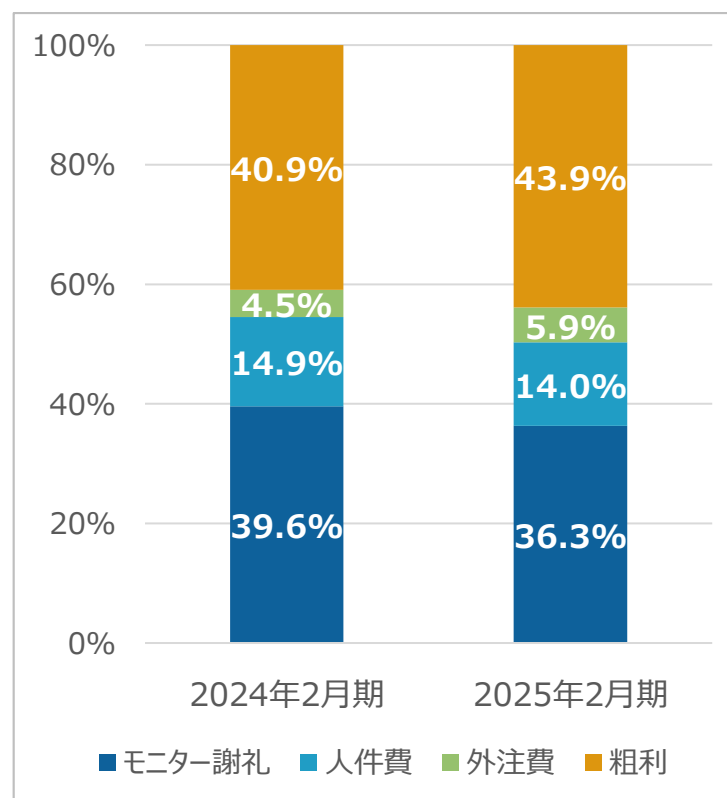
✓ 顧客との交渉による販売単価の向上

- 販売単価は前年同期比8.6%増

✓ モニターの調査参加率向上のさらなる取り組み

- LINEとのID連携によるメッセージ配信機能の活用

MSRのコスト構造



※「重点活動方針」は、2024年4月8日開示の「2024年2月期決算説明資料」を参照

① 補助金・助成金関連

- ✓ 補助金・助成金関連売上が減少
 - ・ 事業再構築補助金の採択率が想定以上に低下
 - ・ 業務改善助成金の審査遅延によるズレ
- ✓ ラインナップを拡充したことによる売上増があるものの全体としてはマイナス
- ✓ 今年度の補助金・助成金の予算発表後、速やかな営業及び支援活動に移るための準備
 - ・ SNS発信によるマーケティングの強化
 - ・ LINE拡張機能を活用した顧客とのコミュニケーション強化

② HR分野

- ✓ 外食業界における求職者の確保に苦戦
サービス業全体に対象を広げて求職者の確保を進める
- ✓ 採用コンサルにおいては堅調に推移

③ LBO（エルボ） ※LINEを利用した集客支援サービス

- ✓ 支援事例が増えて受注が拡大中
 - ・ 営業メンバーを追加し、拡販体制を構築
 - ・ 店舗単位での導入となるため、当社の新たなストック収益化を目指す

資 産

単位：百万円	2025年2月期 連結会計年度 (2025年2月28日)	2024年2月期 連結会計年度 (2024年2月29日)
現金及び 現金同等物	579	330
営業債権 及びその他の債権	454	541
流動資産合計	1,089	953
のれん	1,826	2,224
非流動資産合計	2,290	2,597
資産合計	3,378	3,550

負債及び資本

単位：百万円	2025年2月期 連結会計年度 (2025年2月28日)	2024年2月期 連結会計年度 (2024年2月29日)
社債及び借入金	146	150
営業債務 及びその他の債務	518	501
流動負債合計	778	706
非流動負債合計	48	18
資本金	78	75
資本剰余金	2,041	2,038
自己株式	-359	-365
利益剰余金	863	1,139
資本合計	2,552	2,826
負債及び資本合計	3,378	3,550

- ✓ 通期営業CF407百万円、投資CF△130百万円、財務CF△30百万円により、現金及び現金同等物の残高は前期末から249百万円増加
- ✓ 期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100百万円

単位：百万円	2025年2月期 連結会計年度 (実績)	2024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	407	13	394	3003.5%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 130	△ 177	46	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 30	△ 173	143	—
現金及び現金同等物の期末残高	579	330	249	75.6%

✓ 営業活動によるキャッシュ・フロー

- 税引前利益159百万円の計上、営業債権の残高84百万円増加、減価償却費の戻入106百万円等により、前年と比較して394百万円の収入増

✓ 投資活動によるキャッシュ・フロー

- 有形固定資産の取得6百万円、システム開発費用の支出126百万円に加えて、前期発生したオフィス改装費や投資有価証券の取得が当期末発生のため、前年と比較して46百万円の支出減

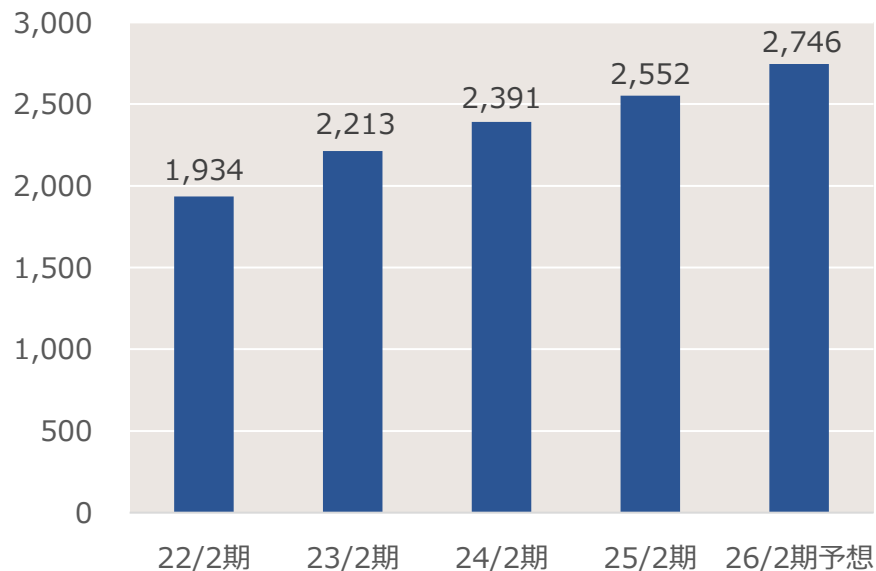
✓ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 短期借入金4百万円の減少、新株予約権の行使による収入7百万円、リース債務の返済33百万円等に加えて、前期は自己株式の取得による支出182百万円があったことが影響し、前年と比較して143百万円の支出減

2026年2月期の業績予想

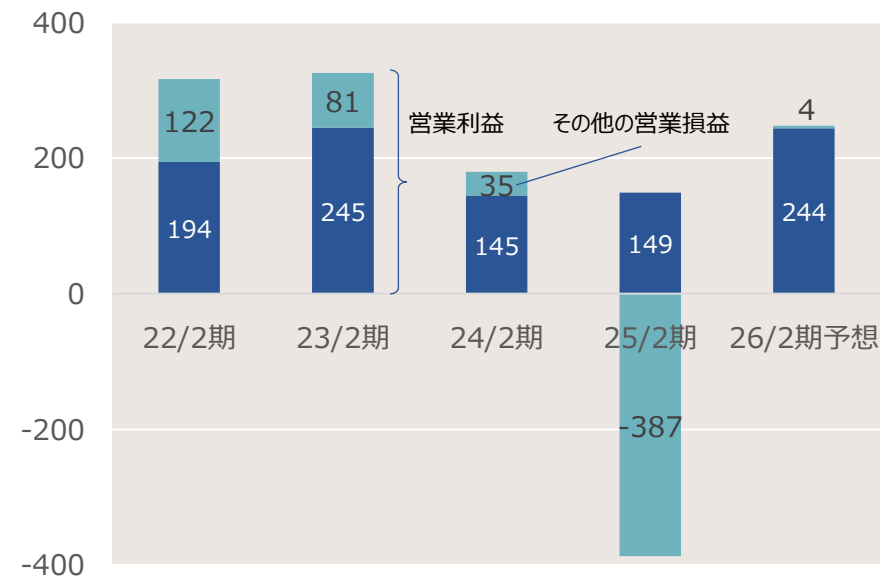
(単位：百万円)

売上収益



(単位：百万円)

営業利益



- ✓ 2026年2月期の業績予想は、売上収益2,746百万円(当期比7.6%増)、営業利益247百万(当期は238百万円の営業損失)、以下の要因によって増収増益を見込む
 - 2025年2月期においてMSRはコロナ前(2019年3月期)と比較し、調査数で85.8%まで回復
 - 通常調査のさらなる回復に加えて、台湾子会社の成長も含めた海外調査の増加を見込む
 - AI活用によるレポートチェックコストの低下、LINE活用やモニターサイトリニューアルによるモニターアサインコストの低減、モニター謝礼・労務費の価格転嫁交渉を継続することにより、更なるMSR利益率の改善を進める
 - 適切な人的投資とIT投資を継続する一方、収益性の改善に向け全社的なコスト抑制・生産性向上運動を進めることにより、売上原価89百万増(当期比5.1%増)、販管費11百万増(同1.6%増)
 - その他の営業損益の影響を除いた営業利益は244百万円(同95百万円増)の見込み
- ✓ 2026年2月期期初受注残高は703百万円(当期比16.0%増)、2026年2月期業績予想に対する売上収益の充足率は25.6%

● 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。

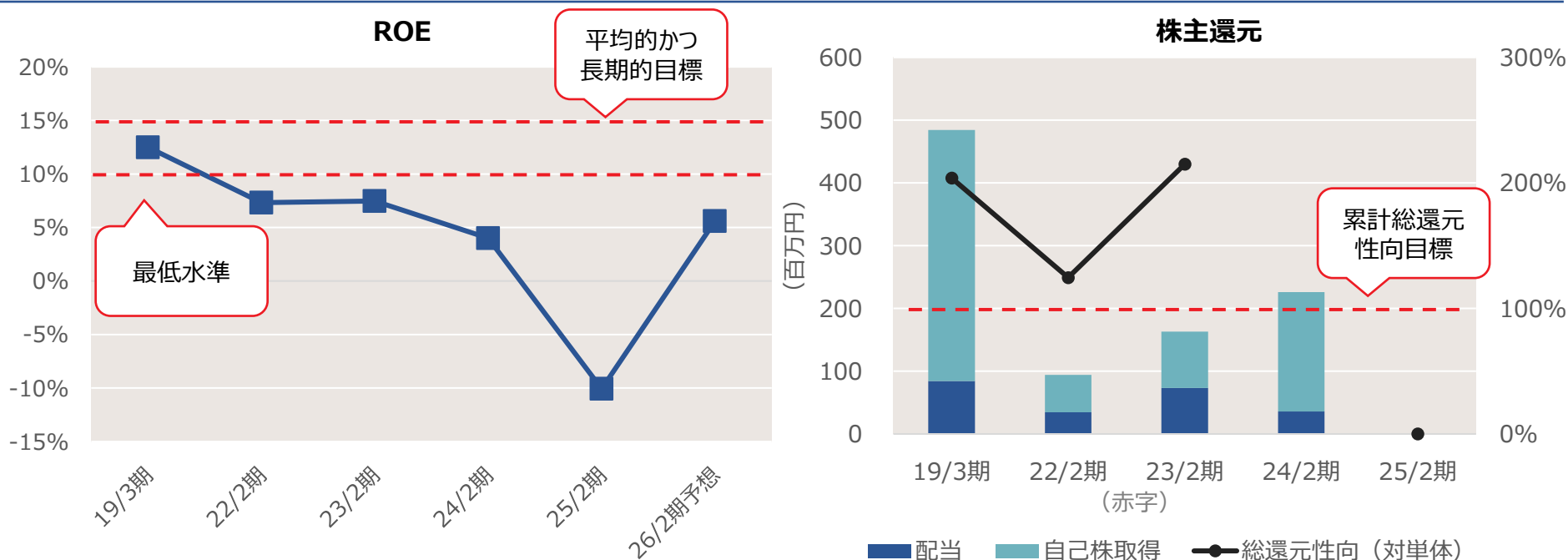
● 株主還元基本方針

- ✓ 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

- ✓ 2026年2月期の中間及び期末配当は無配とさせていただきます。
収益及び利益改善に努め、早期の復配を目指して参ります。

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、2026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。

2026年2月期の活動方針

2026年2月期は、収益性の改善に取り組むことを最重要方針として取り組んでまいります。

1. 更なるMSRのレポート生産コストの低減（継続テーマ）

- AI活用によるレポートチェックコストの低減
- LINE活用によるモニターアサインコストの低減
- 新モニターサイトの継続的改善

2. 社内業務フロー改善による生産性向上

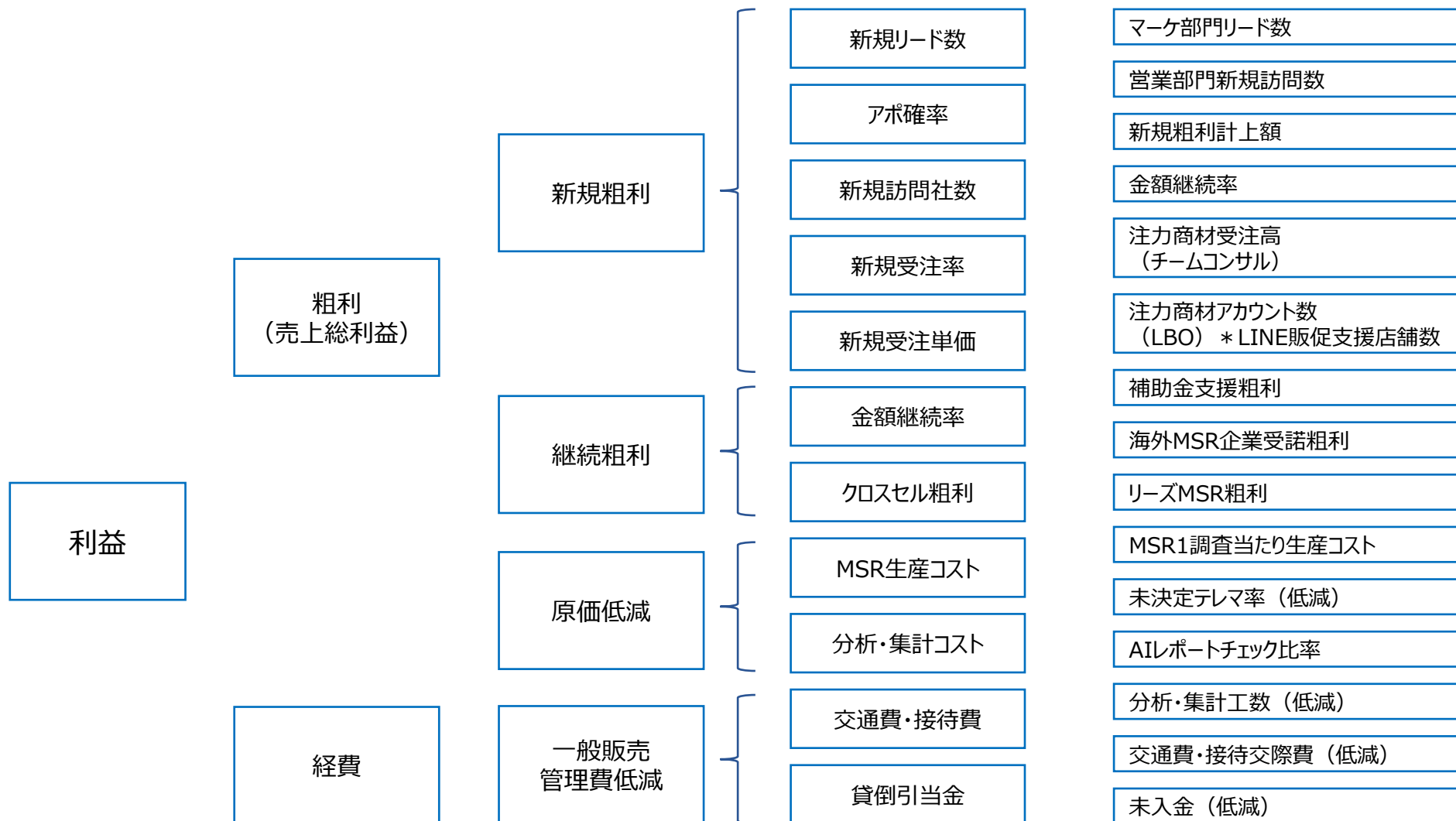
- チームアンケートとMSRの更なる増加に対応したAI活用による集計分析業務の生産性向上
- SaaSのクライアントインターフェース改善による問い合わせ対応工数の削減

3. 全社収益性改善運動の展開

- 最終当期利益達成に向けて、全部門の果たすべき役割、KPIを設定し、改善運動を展開
- モニター謝礼・労務費の価格転嫁交渉を継続

活動方針.収益性の改善(KPI表)

重要KPI



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らず、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。