



2025年4月14日

各 位

会社名 株式会社MS & Consulting
代表者名 代表取締役社長 辻 秀敏
(コード番号：6555 東証スタンダード市場)
問合せ先 代表取締役会長兼経営管理本部長 並木 昭憲
(E-mail ir@msandc.co.jp)

減損損失の計上及び2025年2月期通期連結業績予想と実績との差異
並びに個別業績と前期実績との差異に関するお知らせ

当社は2024年4月8日に公表いたしました2025年2月期通期連結業績予想数値と、本日公表の実績数値に差異が生じました。あわせて、個別業績におきましては予想を開示しておりませんでした。前事業年度の実績と比較して差異が生じる見込みとなりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. のれんの減損損失の計上

連結財政状態計算書に計上されているのれんは、存続会社である当社（商号変更前はTMC BUYOUT3株式会社）が2013年10月1日に旧株式会社MS & Consultingを吸収合併した際に発生したものであります。

2025年2月期は、物価上昇に伴う実質賃金の低迷や節約志向の高まりによって、内需の牽引役である家計消費が伸び悩んでいることに加え、人手不足に伴う人件費の上昇、国内企業物価の増加などが企業経営を圧迫しており、当社の主要顧客である外食・小売などの内需型サービス産業においては、先行き不透明な環境が続いております。

このような環境下、基幹サービスである顧客満足度覆面調査「ミステリーショッピングリサーチ(以下「MSR」という。)」の売上収益は、前期と比較し16.2%増となりました。今期の活動方針に「MSRの再構築」を掲げ取引拡大及び利益率の回復に傾注してきたことが功を奏し、年間調査数が7.3%増、国内における通常調査売上が11.6%増、海外関連調査売上は37.5%増と伸長したことが主な要因です。一方、Saasは前期と比較し7.5%減となりました。人手不足を背景に従業員エンゲージメント調査である「チームアンケート」は21.5%増となったものの、「tenpocket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影響です。また、コンサルその他(以下「コンサル」という。)は、通常コンサルこそ増強してきた人員の戦力化により前期比3.2%増となったものの、補助金・助成金支援分野において採択率低下や審査の遅延が響き、全体で16.1%減となりました。以上の結果、売上収益で6.7%増、売上総利益で0.1%増となりました。

また、2024年4月8日に開示しました通期連結業績予想(注)に対して、売上収益は93.5%で着地しております。MSRは堅調に増加したものの、補助金・助成金コンサルが大幅減、チームアンケートや通常コンサルについても、期ズレの影響もあり予想に対して未達となりました。

2025年2月期のMSR調査数はコロナ禍前最後の12か月決算であった2019年3月期と比較し85.8%の水準にあり、コロナ禍の影響を拭いきれてはおりませんが、前述のように、海外調査（海外でのMSRおよび海外企業からの委託を受けた国内MSR調査）の増加や国内における取引先の回復への傾注により売上収益は回復基調にあります。

また、2024年2月期において、人件費の上昇や価格転嫁の遅れにより2019年3月期の51.7%から40.9%に低下していたMSRの粗利率は、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によって43.9%まで回復、顧客企業における価格転嫁がある程度進んだ状況を踏まえて、当社・顧客間での価格および調査条件緩和交渉を進めたことにより1レポートあたりの売上単価も8.6%増加致しました。人件費や物価の上昇は継続しておりますので、今後も「MSRの再構築」という活動方針を維持し、取引先の拡大と共に、利益率の改善も進めてまいります。

MSR以外の分野の売上収益では、人手不足を背景に従業員エンゲージメント調査である「チームアンケート」の売上収益は増加したものの、SaaS全体では減収となっております。同分野の受注高はチームアンケートを中心に15.4%増加していることも踏まえ、今後もチームアンケートを軸に回復に努めてまいります。コンサルにおいてはコロナ禍で顧客の財務状況が悪化したことを背景にスタートした補助金・助成金支援コンサルが、採択率低下や審査の遅延等によって60.7%減と急減速致しました。補助金・助成金支援については保守的に見込み、前第4四半期に進めてきたチームアンケートを活用したコンサルの商品力向上を背景に通常コンサル分野を成長軌道に乗せていく方針です。

加えて、収益性の改善に向け、全社的なコスト抑制・生産性向上運動を開始しております。但し、物価上昇への対応と今後の事業拡大を見据え、人件費・開発費及び成長分野や新サービスの認知度向上のための広告宣伝費などは適切な投資を実施していく予定です。

以上のように、当社の業績についてコロナ禍前の水準に戻すための各種取り組みを実施し、取引拡大及び利益率の回復に努めておりますが、当初想定よりも収益計画に遅れが生じております。直近2期間において業績予想の未達が続いた状況を鑑み、当社ののれんについて、国際会計基準IAS第36号「資産の減損」に基づいて、将来の不確実性を考慮し保守的に回収可能価額を検討いたしました。その結果、回収可能価額が帳簿価額を下回ったため、のれんの減損損失398百万円をその他の費用に計上いたしました。のれんの減損損失を含めた2025年2月期の実績数値は以下の通りです。

（注）2024年4月8日「2024年2月期決算短信（IFRS）をご参照ください。

2. 2025年2月期通期連結業績予想数値と実績数値との差異について

（2024年3月1日～2025年月2月28日）

	売上収益	営業利益	税引前利益	当期利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益	基本的1株当 たり当期利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想（A）	2,729	271	271	206	206	50.94
実績数値（B）	2,552	△238	△240	△276	△276	△68.46
増減額（B）－（A）	△177	△509	△511	△482	△482	-
増減率（%）	△6.5	-	-	-	-	-
（ご参考）前期実績 （2024年2月期）	2,391	180	179	114	114	28.16

差異の理由

上記、「1. のれんの減損損失の計上」に記載のとおり、売上収益は前期比 6.7%増となりました。MSRは堅調に増加したものの、補助金・助成金コンサルが大幅減、チームアンケートや通常コンサルについても、期ズレの影響もあり予想に対して差異が発生いたしました。営業利益以下については、MSRに比べて粗利率の高いチームアンケートやコンサルの減少によって売上収益と比べ、達成率のマイナス幅が拡大していることに加えて、のれんの減損損失 398 百万円をその他の費用に計上した結果、予想に対して差異が発生しました。

3. 2025 年 2 月期通期個別業績と前期実績との差異について

(2024 年 3 月 1 日～2025 年月 2 月 28 日)

	売上高	経常利益	当期純利益	1 株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	円 銭
前期実績 (A)	2,288	28	△38	△9.46
実績数値 (B)	2,438	3	△43	△10.57
増減額 (B) - (A)	150	△25	△4	-
増減率 (%)	6.6	△88.4	-	-

差異の理由

経常利益及び当期純利益が前期を下回る結果となった主な理由は、雇用調整助成金による収入が当期末発生であること、事業再構築補助金による収入が減少したこと等により、営業外収益の計上額が減少したことによるものであります。

以上