



2024年3月期 決算説明資料

2024.5.13発表

株式会社MS-Japan
(東証プライム : 6539)

① 全社売上高及び人材紹介売上高が過去最高を更新。

全社売上高及び人材紹介売上高が過去最高を更新！全社売上高45.7億、前期比+6.6%。人材紹介売上高41.4億、前期比+6.5%と成長。DRM事業MS Jobsは掲載求人数（前年3月末比+85.4%）、新規登録者数（前期比+8.3%）と順調に増加。メディア事業は非テック領域等新たな領域へ拡大。

② FourQuarters Recruitment Pty.Ltd(以下FQR社) を子会社化。

オーストラリアにおいて主に管理部門の人材派遣・人材紹介事業を展開するFQR社の株式を75%取得し子会社化。当社が日本国内において培ったデータ活用のノウハウの共有や現地日系企業への採用支援参入等あらゆる機会を活用し、更なる成長を目指す。

③ 自己株式の取得実施。配当予想は公表予想から修正なく1株56円を維持。

株式報酬制度等、将来的な自己株式の活用を視野に入れ、初の自己株式の取得を実施。また、M&A等の実施により計画比で実績乖離が生じたもの、キャッシュ・アロケーションの変更を生じさせるものではなく、配当予想の修正は無し。

決算概要

PL概況（M&A費用考慮前）

一時的にかかるM&A費用180百万円を考慮する前のPL概況は以下の通り。売上高については前期比+6.6%、営業利益以下の各段階利益についてそれぞれ増益を実現。

（単位：百万円）

	FY23		FY24		前期比	計画比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率		
売上高	4,293	—	4,574	—	106.6%	88.1%
営業利益	1,789	41.7%	1,804	39.4%	100.8%	86.0%
経常利益	1,785	41.6%	1,845	40.3%	103.4%	89.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,223	28.5%	1,315	28.8%	107.6%	94.1%

PL概況（M&A費用考慮後）と来期計画概要

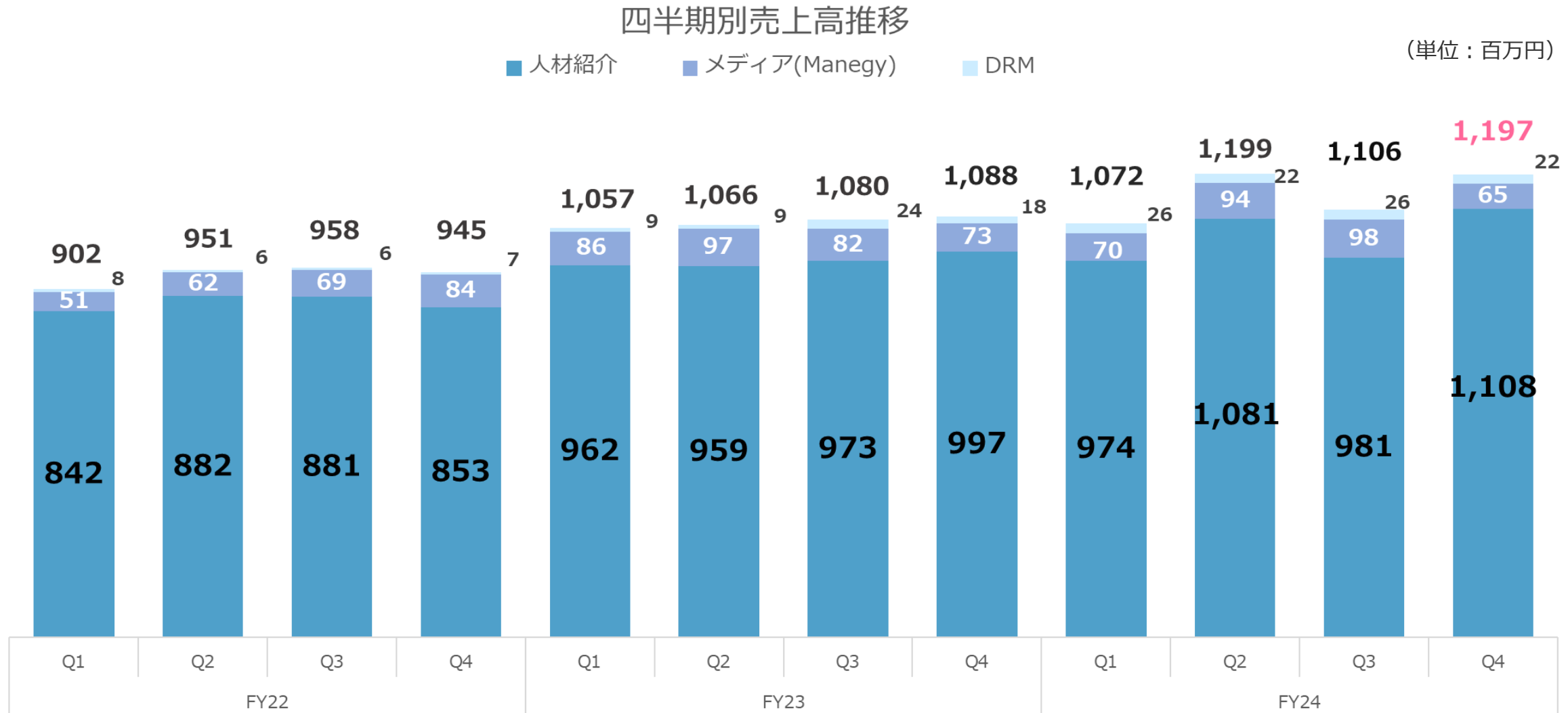
M&Aの実施や採用への先行投資を終え、各種サービスの成長と海外市場の取り込みにより、来期以降はより力強い売上高並びに各種利益の成長を実現して参ります。（詳細33ページ）

（単位：百万円）

	FY23実績		FY24実績		前期比	FY25計画		前期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率		金額	売上高比率	
売上高	4,293	—	4,574	—	106.6%	8,247	—	180.3%
EBITDA	1,864	43.4%	1,707	37.3%	91.6%	2,530	30.7%	148.2%
営業利益	1,789	41.7%	1,623	35.5%	90.7%	2,055	24.9%	126.6%
経常利益	1,785	41.6%	1,664	36.4%	93.3%	2,039	24.7%	122.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,223	28.5%	1,134	24.8%	92.8%	1,233	15.0%	108.7%

サービス別四半期売上高の推移

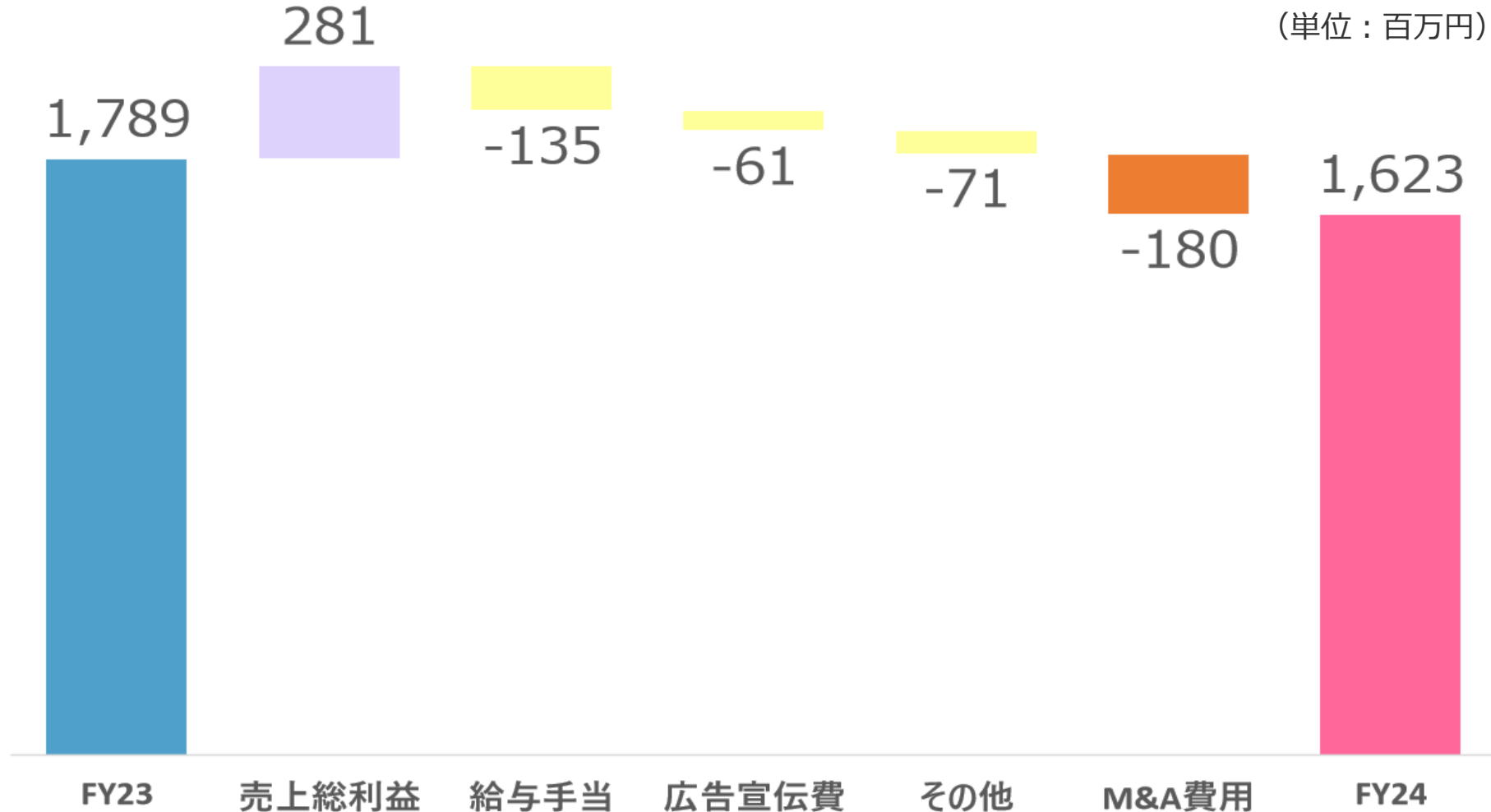
四半期における各事業別の売上高推移は以下の通り。人材紹介事業については過去最高の四半期売上高を達成。



※人材紹介事業及びDRM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。

営業利益の変動要因

前期比で売上高が6.6%増加した一方で、販売費及び一般管理費は、主にM&A費用及び事業拡大に向けた人材採用を先行して積極的に行ったことによる人材関連費用の増加並びに、広告宣伝費の増加等により全体で4.4億円増加。なお、M&A費用を除いた営業利益は前期比で0.8%の増加。



不透明な経済環境の中、**89.0%**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	期末増減額
流動資産	8,956	6,217	△2,738
固定資産	2,318	5,285	2,967
総資産	11,274	11,503	228
負債	767	1,170	402
純資産	10,507	10,333	△174
自己資本比率	93.0%	89.0%	△4.0

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)

NEW !



※2024年2月にオーストラリアにおける当該領域の特化型リーディングカンパニーをM&Aによって子会社化。グローバル戦略を加速！

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

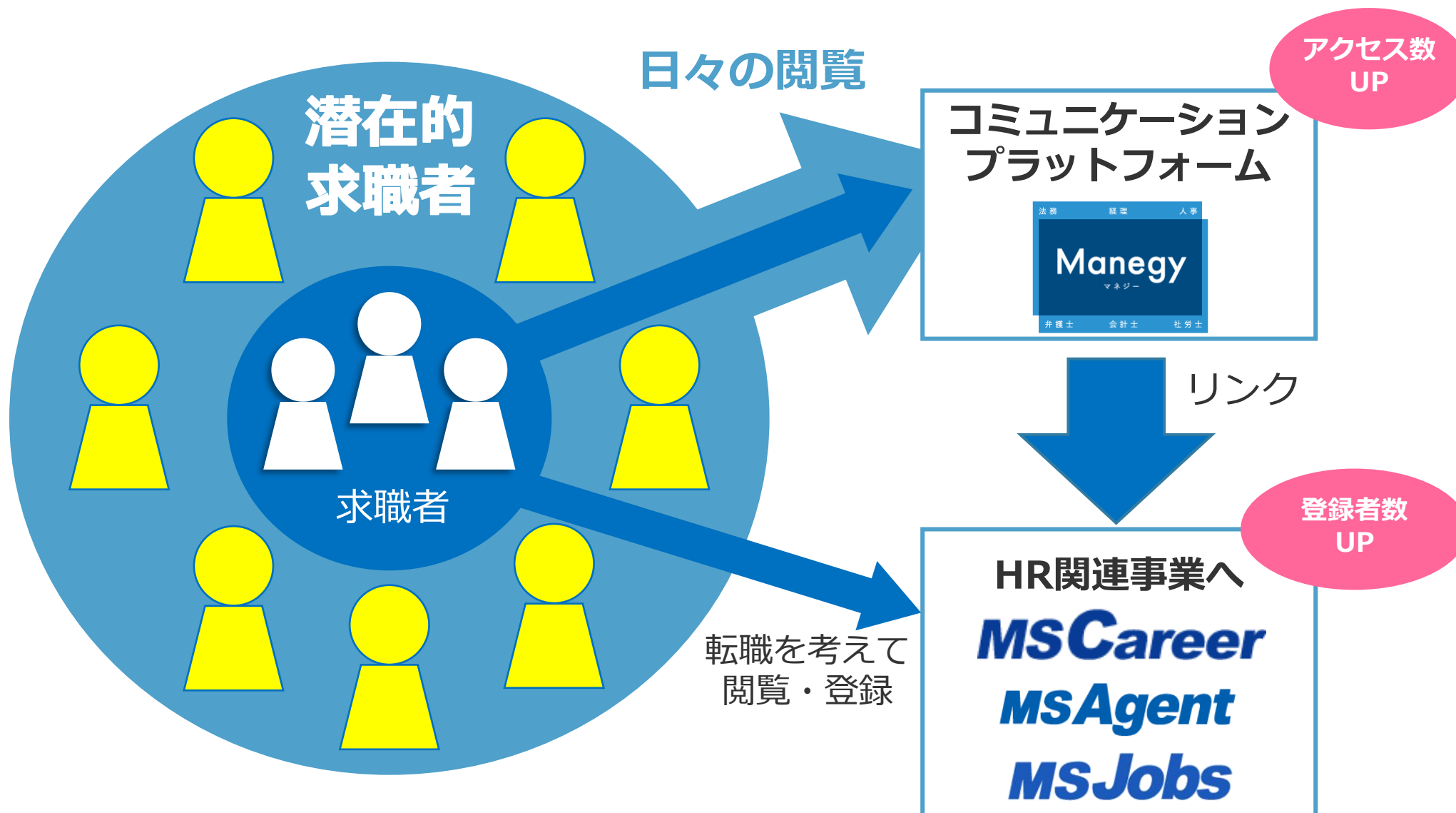
特化型ダイレクトリクルーティングメディア

メディア事業

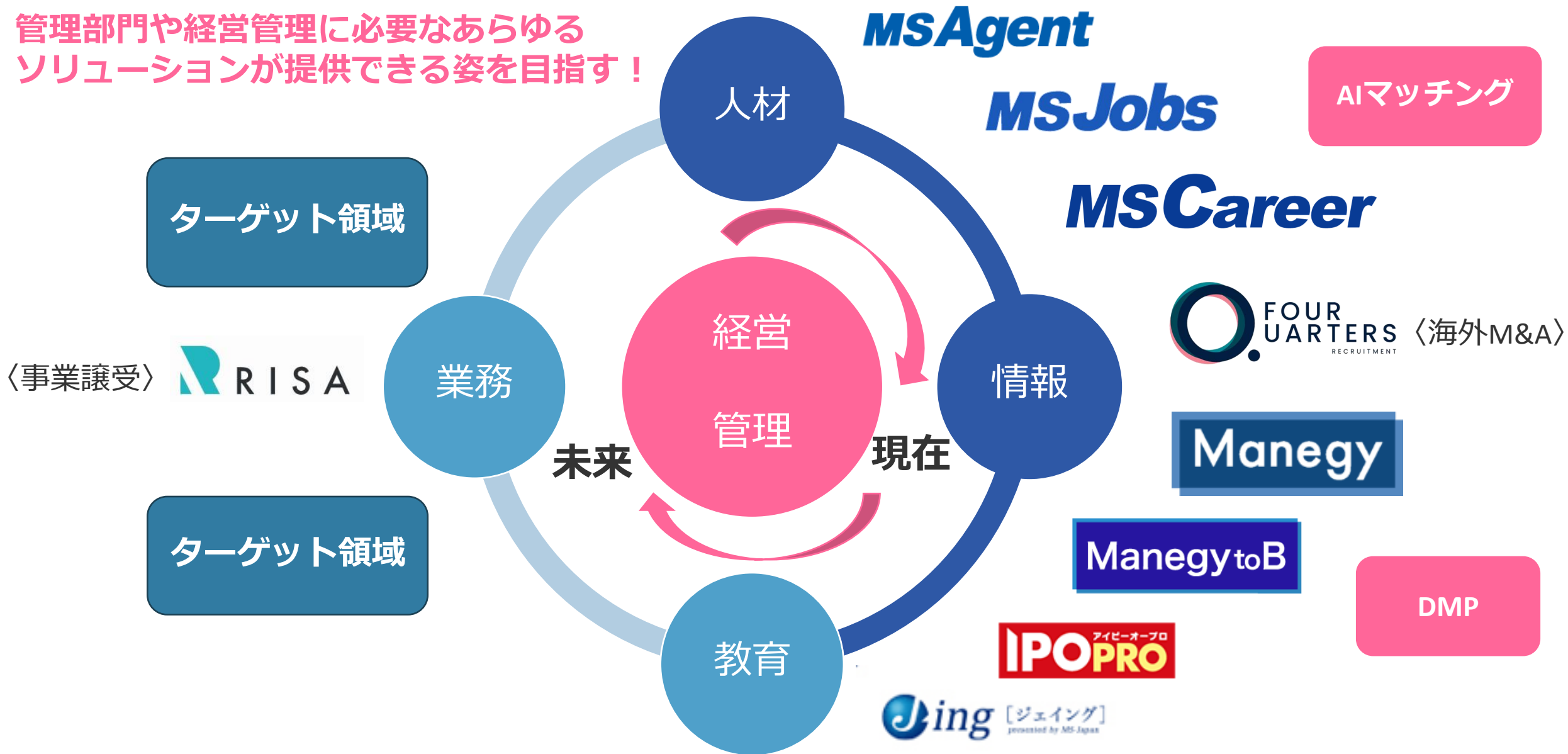


国内最大級の経営管理メディア &
BtoBプラットフォーム

管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み



管理部門や経営管理に必要なあらゆるソリューションが提供できる姿を目指す！



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」



Matching to innovation



MSCareer

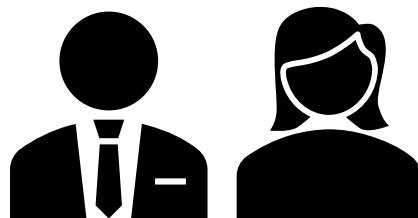


事業進捗・各種数値と計画

転職活動時に利用

MSCareer
MSAgent MSJobs

管理部門・士業の方々



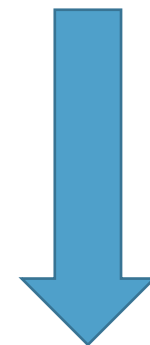
日常の業務・情報収集で利用



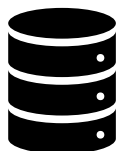
非ログインの
サイト来訪者

共通IDであるMS-Japan IDの

2024年3月末時点のユニークユーザー数 **15.6万人突破**
前年から1.9万人増↑



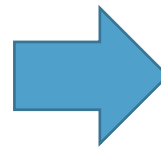
各種サイト上の行動データ
・属性データを蓄積



DMP



AIで分析し
スコアリング

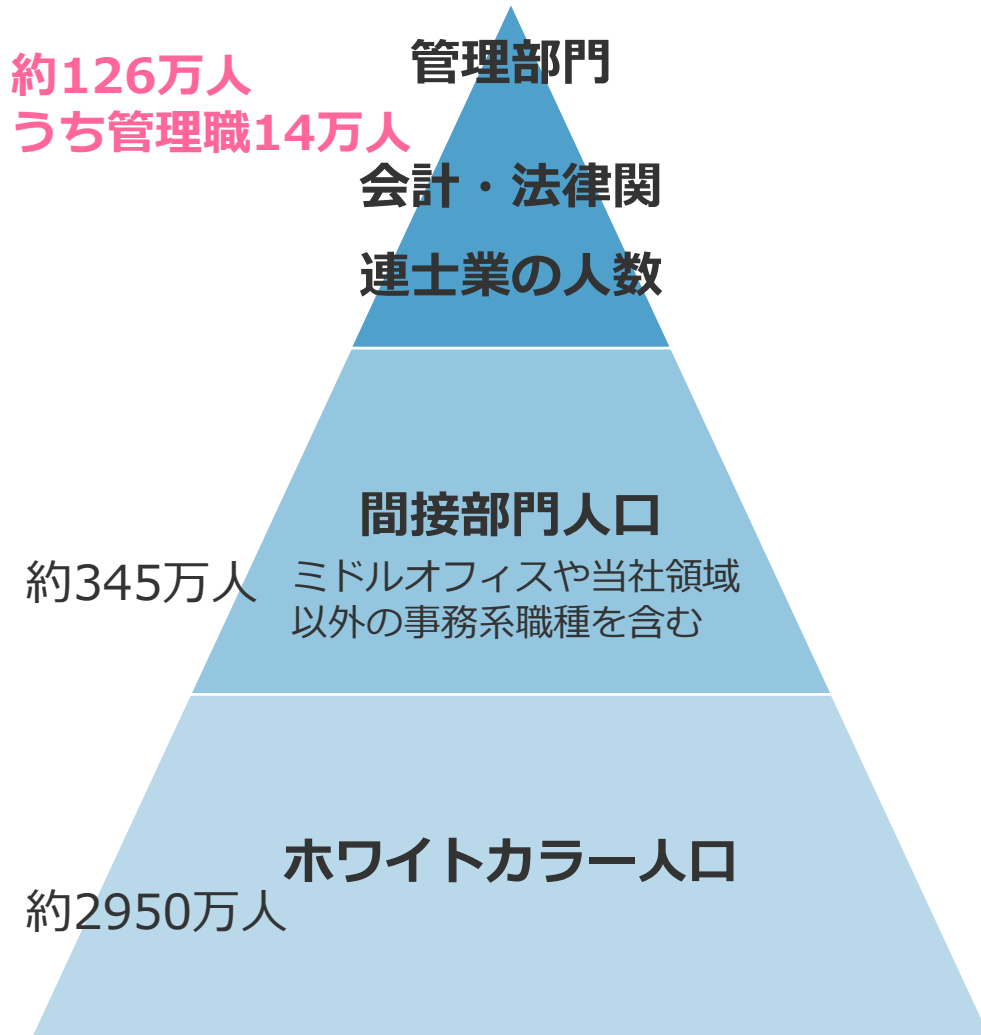


転職活動の案内だけではなく
興味関心情報に基づいた様々な
サービスを自社のDSPを利用して
デバイスを追跡して広告表示。
⇒多様なマネタイズ



MS Japan ID数を増やし、国内で圧倒的なDMPを構築することで
管理部門・士業領域におけるサービス全般のユーザープラットフォームを目指して参ります。

ハイエンドな会員属性



【2024年3月末時点ユニークユーザー数】

MS JapanID 15.6万人 (シェア**12.3%**)
前年シェア10.8%からUP↑

うち管理職 3.2万人 (シェア**22.8%**)
※課長職以上と定義
前年シェア20.7%からUP↑

MS-Japan IDの属性は**管理職（決裁者）** 比率が圧倒的に高く、**全国の管理部門における管理職4.39人のうち1人がMS-Japanのユニーク会員であり、かつ、社員数101名以上のミドルからエンタープライズ企業に所属している割合が62.0%**と、ハイエンド層が多い特徴があり、マーケティング上は**当社ならではの価値のあるデータベースが構築できております。**

【到達目標】

MS JapanID 33万人 (シェア**26%**)

うち管理職 7万人 (シェア**50%**)

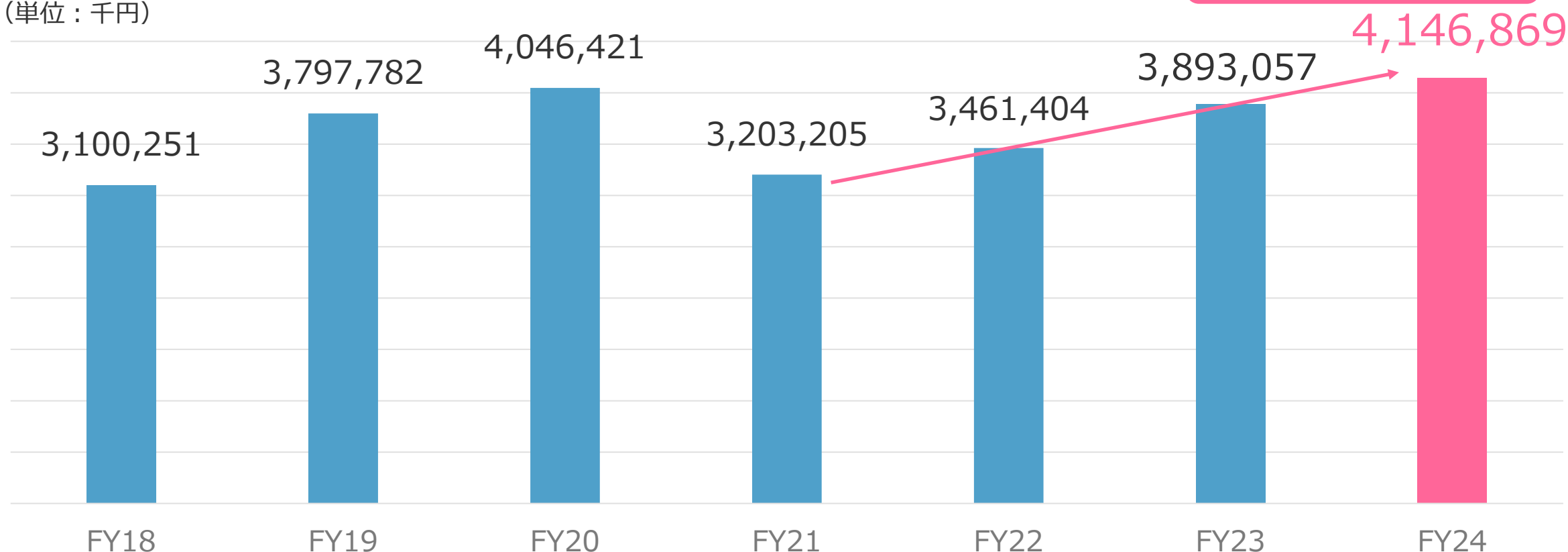
を目指し、サービス内容の拡充を進めて参ります

人材紹介事業

MSAgent

過去最高を更新！

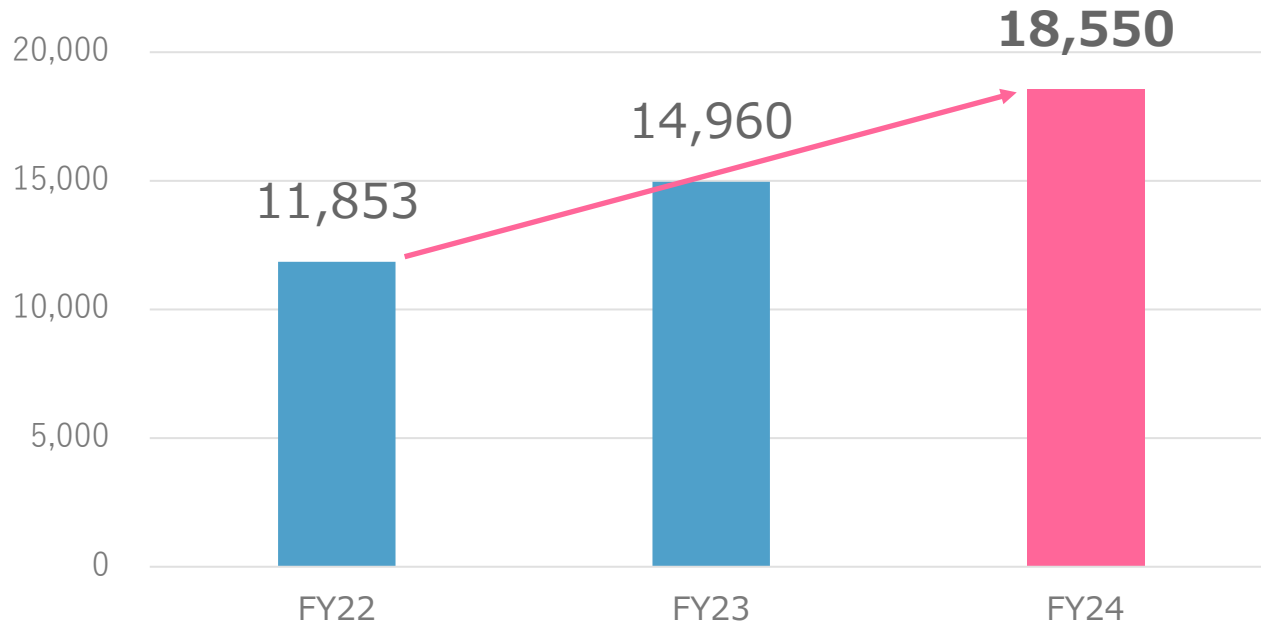
(単位：千円)



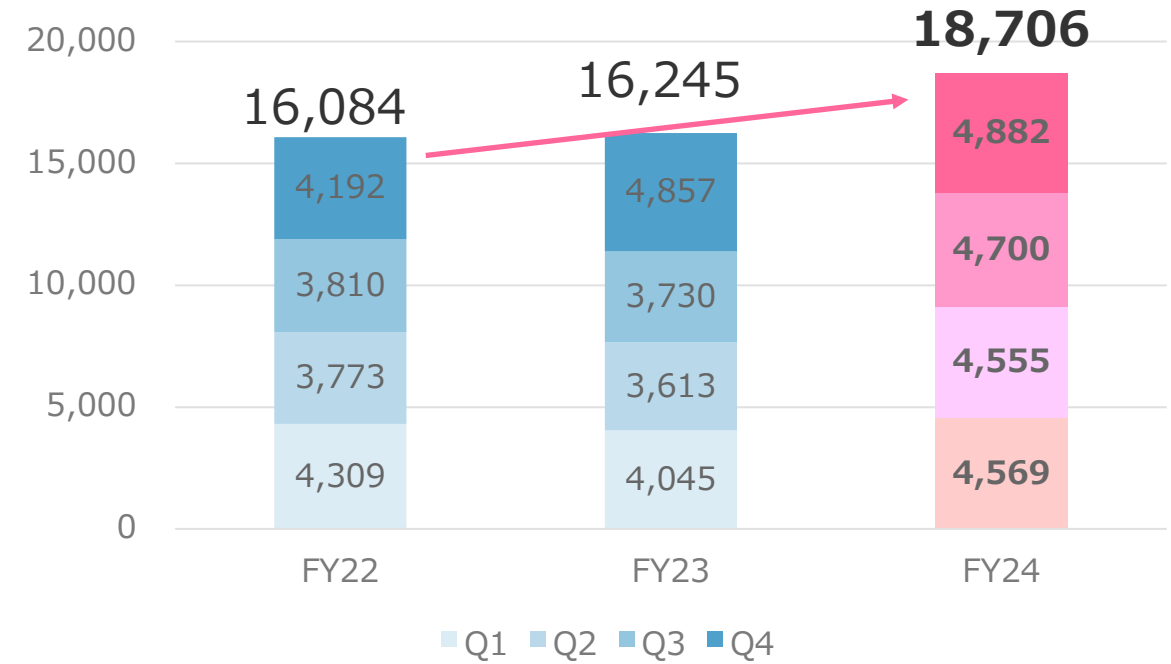
人材紹介事業の売上高は**過去最高である41億46百万円**となり、**前年同期比106.5%の成長**となりました。堅実に成長していますが計画対比では下振れとなり、その要因としては2023年3月期には業務効率の改善により、フロント人員を大きく増やす事なく売上高の増加させていたものの、**2023年1月以降に増加した求人数や求職者数に社内体制がおいつかず、受注**（売上計上の基準日である入社日ではなく内定承諾ベースの決定）**が一時的に停滞したことが挙げられますが、2024年3月期中に体制整備は完了**しており、**計画達成に向けて着実に成長して参ります。**

※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。

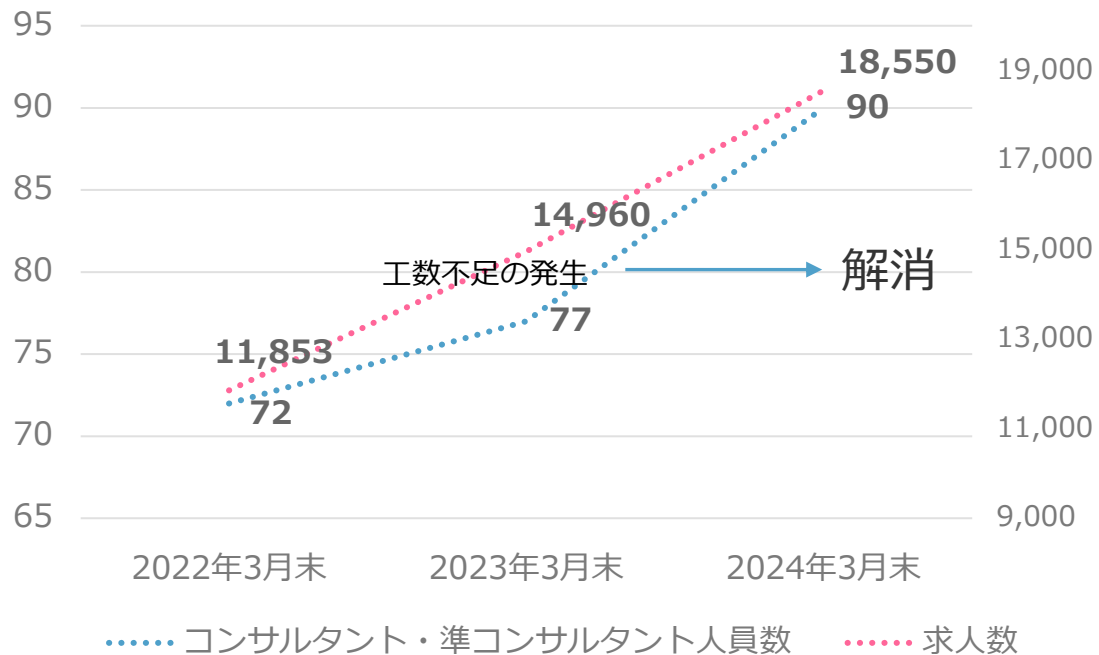
新規求人数の推移



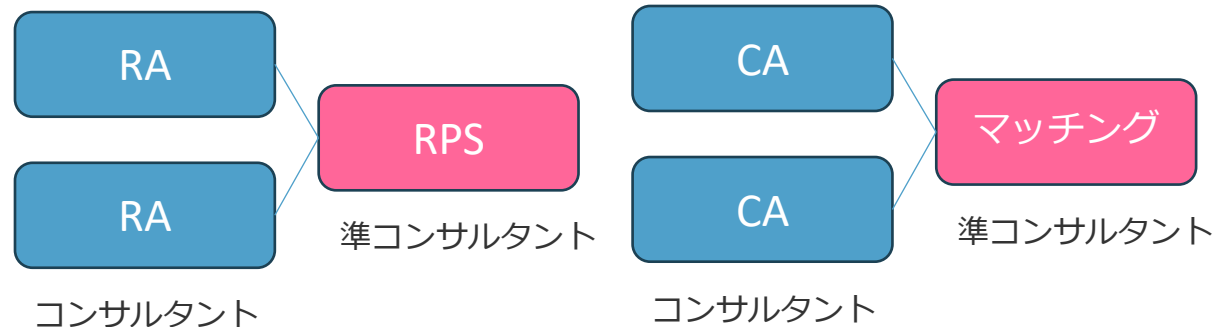
新規登録者数



人材紹介事業の新規求人数は、インサイドセールス部隊が本格的に稼働する中、国内企業やプロフェッショナルファームにおける管理部門・士業の中途採用需要増もあり、**1万8550件と前年同期比124.0%のペースで大幅に増加**しています。また、**新規登録者数も1万8706名と前年同期比115.1%**と大幅増加となりました。しかしながら**広告宣伝費の伸び率は11%台に収まり**、Manegyを含めた戦略的なマーケティング施策が奏功し、競争環境の激しい中でも**一人当たりの獲得コストが減少**しています。また、**決定率の高い主要セグメント（経理・人事・法務・会計士・税理士・税理士科目合格者のミドル層）**の新規登録者数についても前年より**29.8% UP**しており、総数を追うだけでなく、狙ったゾーンの求職者獲得に成功しております。



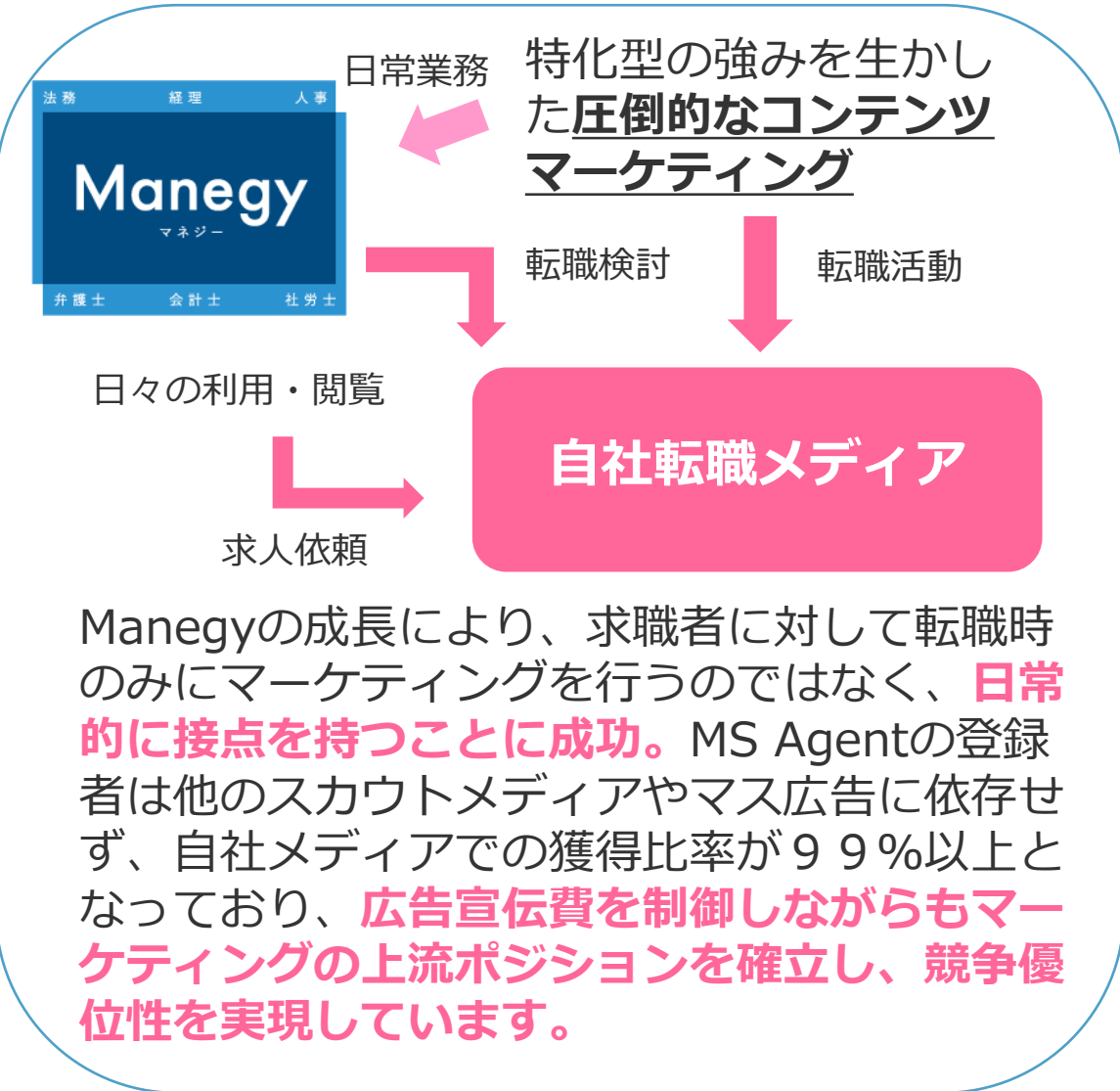
RPSとマッチング職種（準コンサルタント）の活用



※全ての案件をコンサルタントが扱うのではなくプリセールスである準コンサルタントがマッチングと進捗管理を行うことにより、コンサルタントの負荷を軽減して生産性を向上させると共に、育休復帰後の人材もフロントから離れずにキャリアを継続できるポジションであることから、復帰率の向上にも寄与する仕組みとなっています。

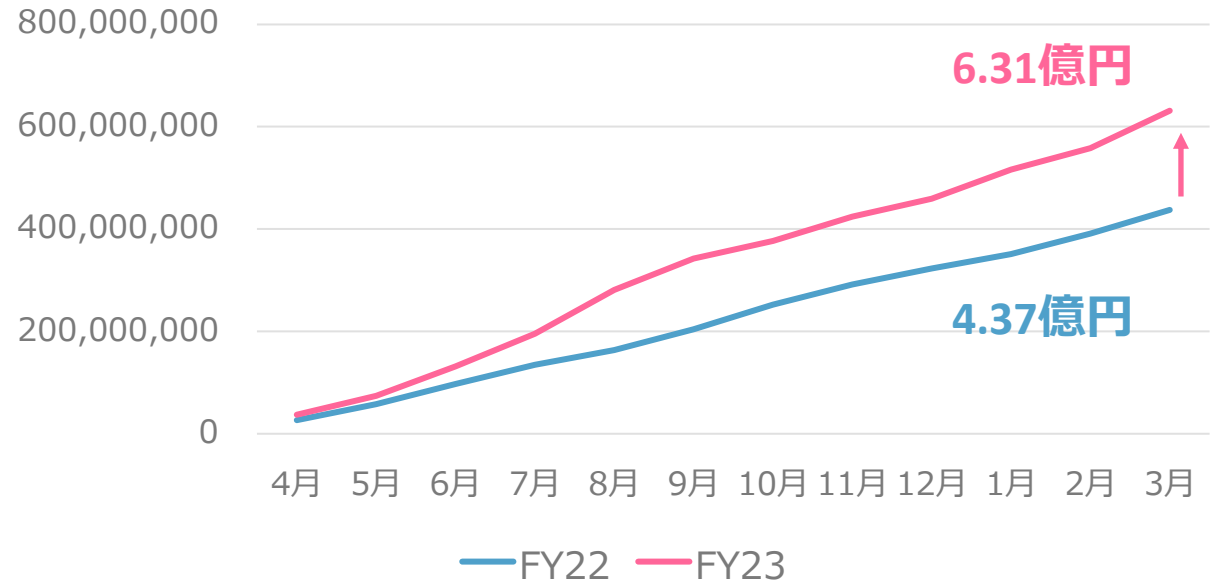
これまで、アルゴリズムやRPAによる案件紹介の自動化や、インサイドセールス、カスタマーサクセスといったコンサルタント以外のミドルオフィス職種の採用を積極的に進め、コンサルタント一人あたりの生産性向上に努めてきましたが、急激に求人数が増加したことにより、2023年3月期の下半期からコンサルタント人員の工数が追いつかず、求人求職者共に滞留してしまいう局面がありました。そこで**2023年3月期の下半期から2024年3月期の上半期にかけて先行投資としてRA・CA領域においてコンサルタントおよび準コンサルタント職種の増員を実行し、今期以降の業績向上に向けた体制整備と教育を行いました。**その結果、**法人・個人向けのコンサルタント・準コンサルタント人員数は期末時点で90名となり、前年同期比で116.9%と十分な体制を確保できております。**しかしながら人員数に依存することなく、拡大の中で生産性を下げない為に、今後もAIマッチングシステムの導入による自動化の精度向上など、更なるマッチング効率の改善に努めてまいります。

当社の特徴・強み



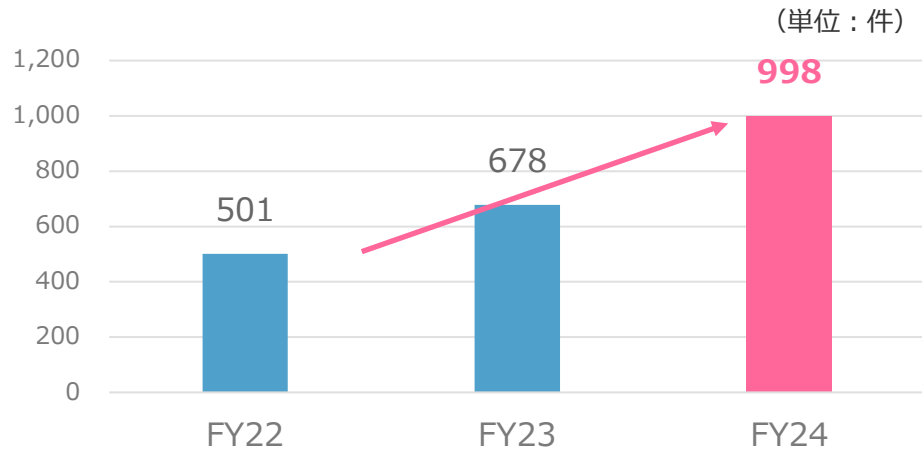
ManegyからのCVが判明している求職者の 人材紹介・DRM決定金額（月次累計）

※内定承諾ベースでの受注金額であり、入社日ベースで計上している売上高とは異なります。

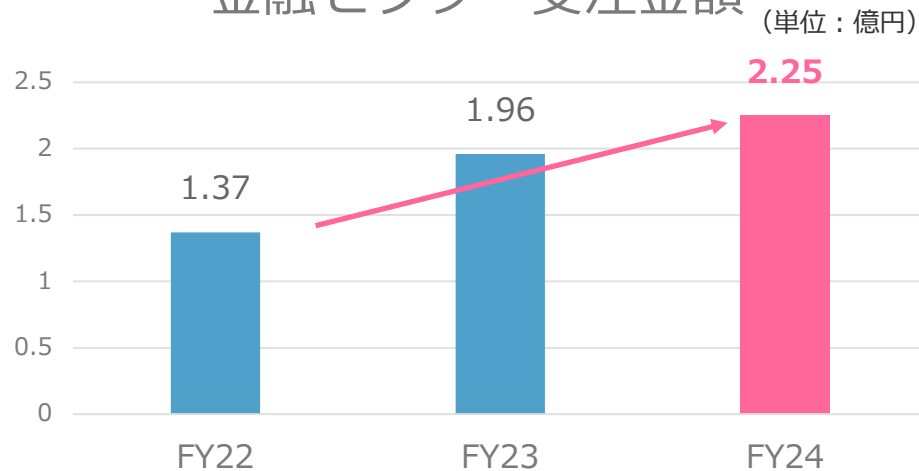


さらに、**Manegyからのコンバージョン（CV）が判明している求職者の、人材紹介およびダイレクトリクルーティング（DRM）における決定金額も、参考として前年度であるFY23で6.31億円であり、FY22の4.37億円から44.4% UPしております。**求職者獲得における広告単価が高騰していく中で、当社ではスカウトや広告に頼らないオーガニックでの登録比率が過半を超えており、**圧倒的に競争力の高いマーケティング戦略によって高利益率を実現しています。**

金融セクター求人数



金融セクター受注金額



※内定承諾ベースでの受注金額であり、入社日ベースで計上している売上高とは異なります。

MS-Japan

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

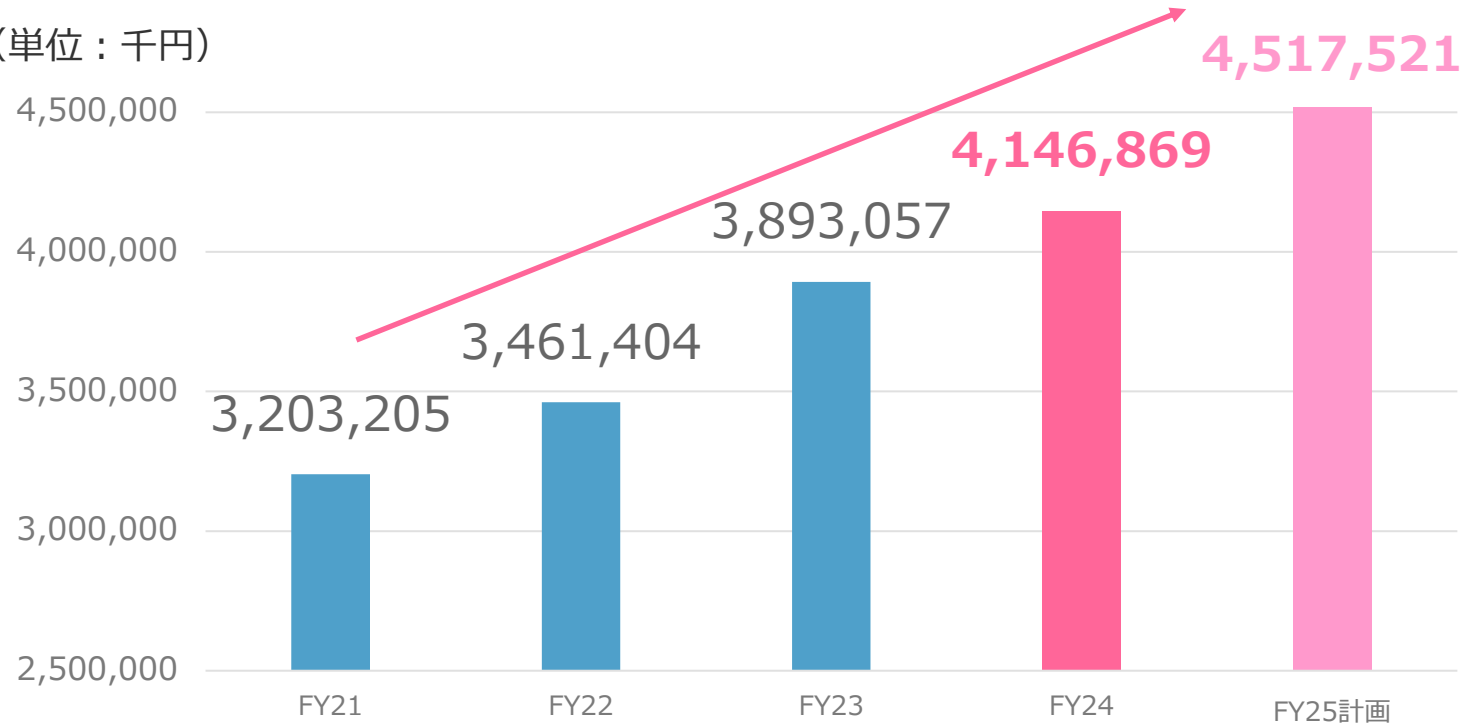
ファンドマネジャー、アセットマネジャー、PEファンドの専門職、会計士、税理士、弁護士などの対象求人多数

年収 **800万~2,000万円** の非公開求人が多数

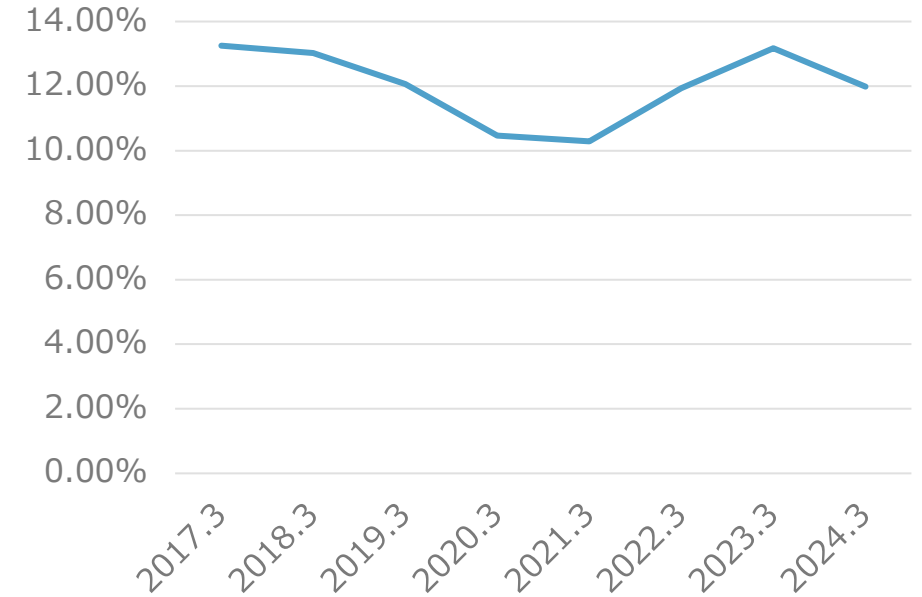
無料登録して求人提案を受ける

2023年3月期より本格的に求人開拓へ着手し、2024年3月期より求職者の登録LPを個別に設定した金融機関向けの人材紹介ですが、**2年前の2022年3月比で求人数は199.2%へ、受注金額は164.2%へ増加**しております。さらに**今後は外資系企業への求人開拓も開始**する計画であり、これまで積極的に開拓してこなかった金融・外資領域においても、管理部門や専門職では国内NO.1の人材紹介業を目指して参ります。

(単位：千円)



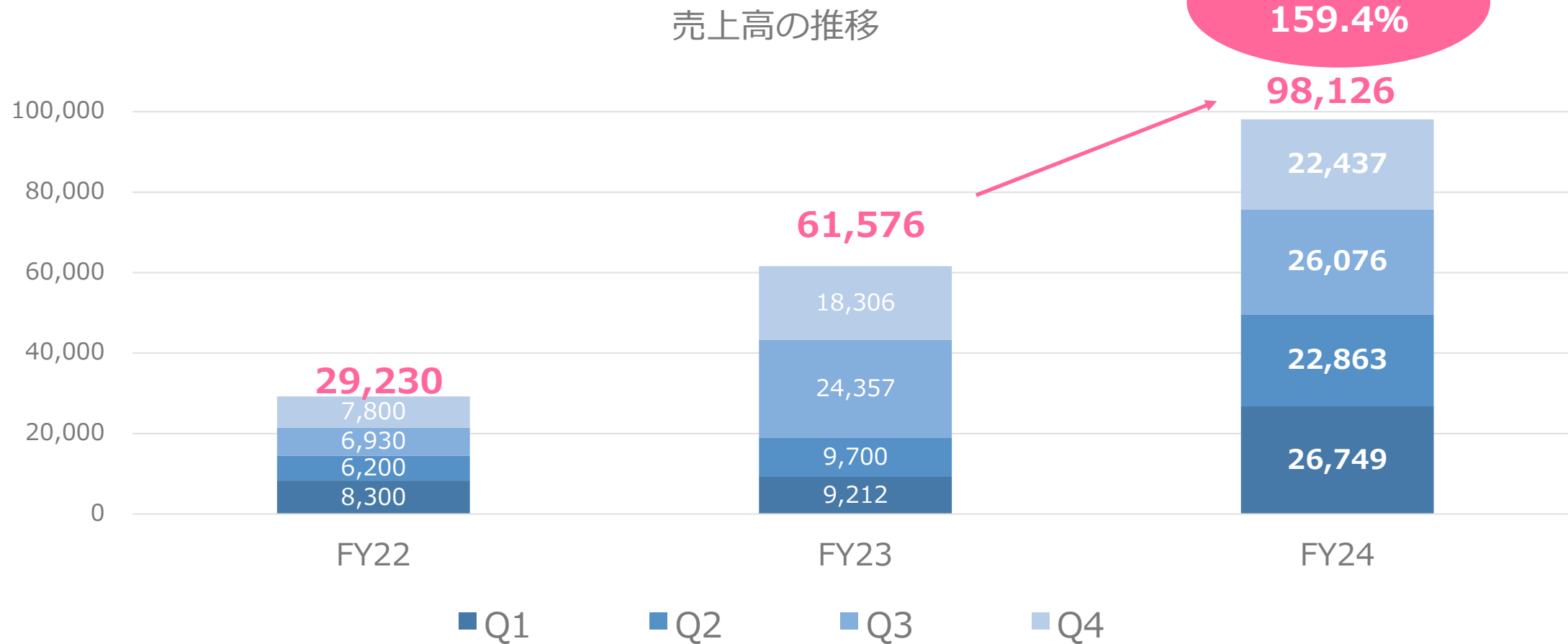
求職者決定率



人材紹介事業の売上高計画は3.7億円増の45.17億円とし、過去最高売上高を引き続き更新する計画となっております。特に売り手市場が継続していることから求職者決定率を再強化する必要があり、KPIでは人員工数の不足が解消されたため、**求人数や登録者数は前期のボリュームから大きく増やさずとも、求職者決定率を2023年3月期水準まで戻すことによって実現可能な計画となっております。**また、来期の成長に向けて更なる決定率の向上を目指し、**既に運用を開始しているRPAによる自動マッチングに加えて、マッチング率の向上を目指してAIモジュールの開発に着手**しております。これにより、**量と質の双方における最適化が図る**ことができると考えており、今後も人材紹介事業のDX化において業界をリードして参ります。

DRM事業

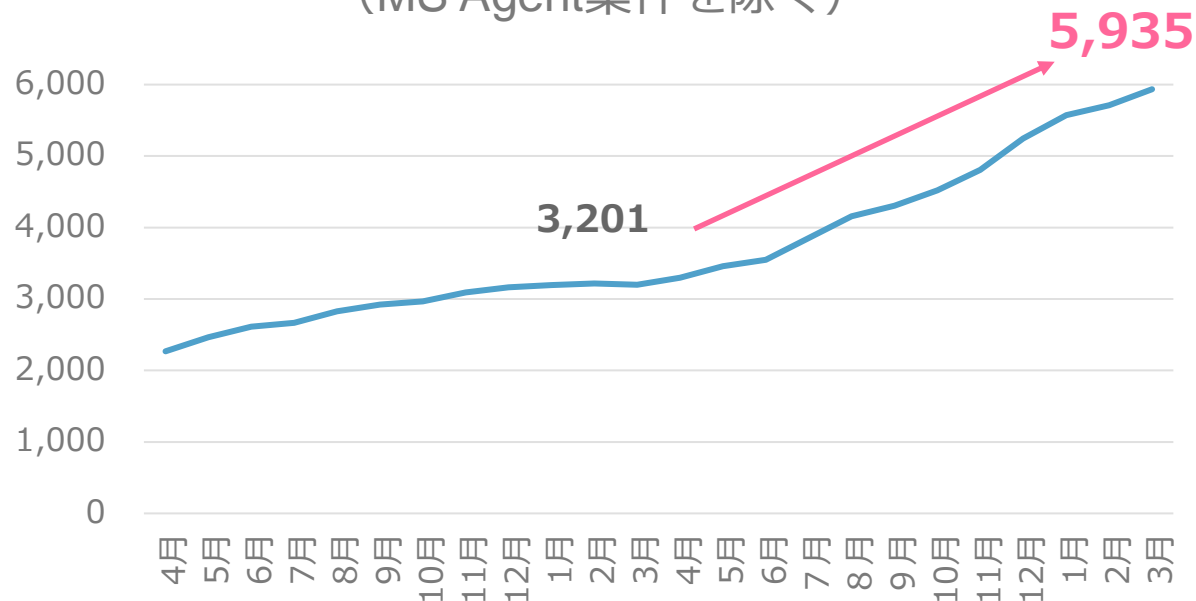
MSJobs



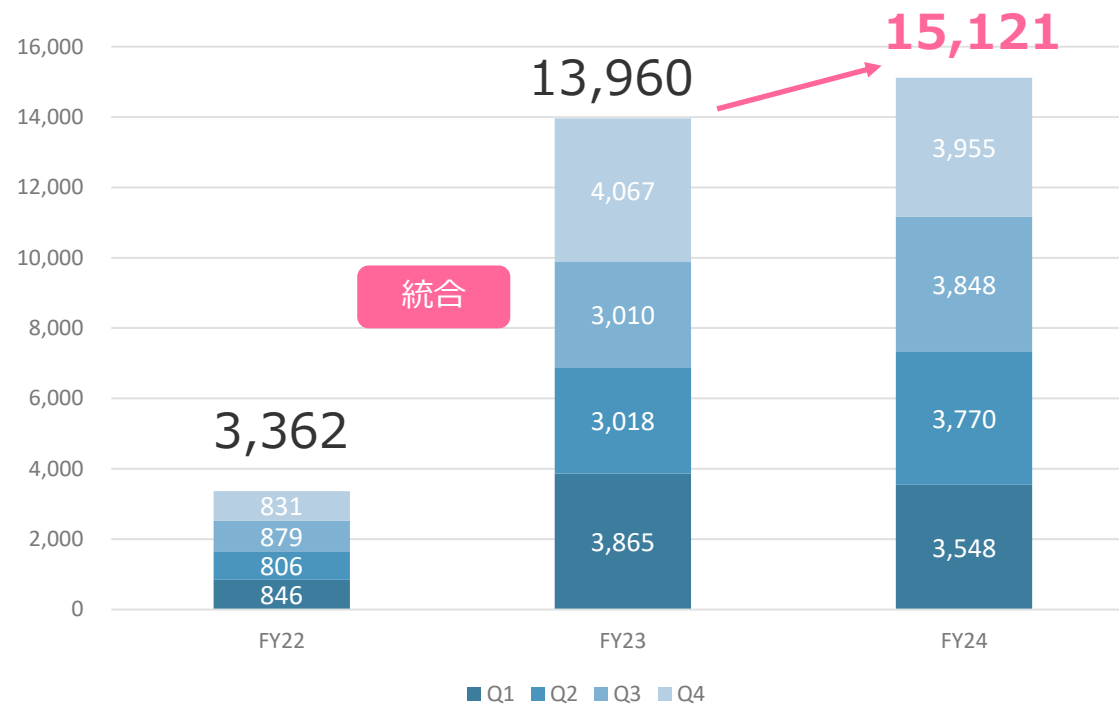
ダイレクトリクルーティングメディア（DRM）事業については、**当第4四半期の売上が2,243万円となり、累計で9,812万円と前年同期比で159.4%と高い成長を継続**しており、各種機能開発が着実に成果につながり始めています。今期より積極的に地方のマーケット開拓を実施し、**これまでの東名阪中心の求人掲載から全国の管理系・士業系求人掲載を拡大**し、特化型NO.1のダイレクトリクルーティングメディアを目指して参ります。

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

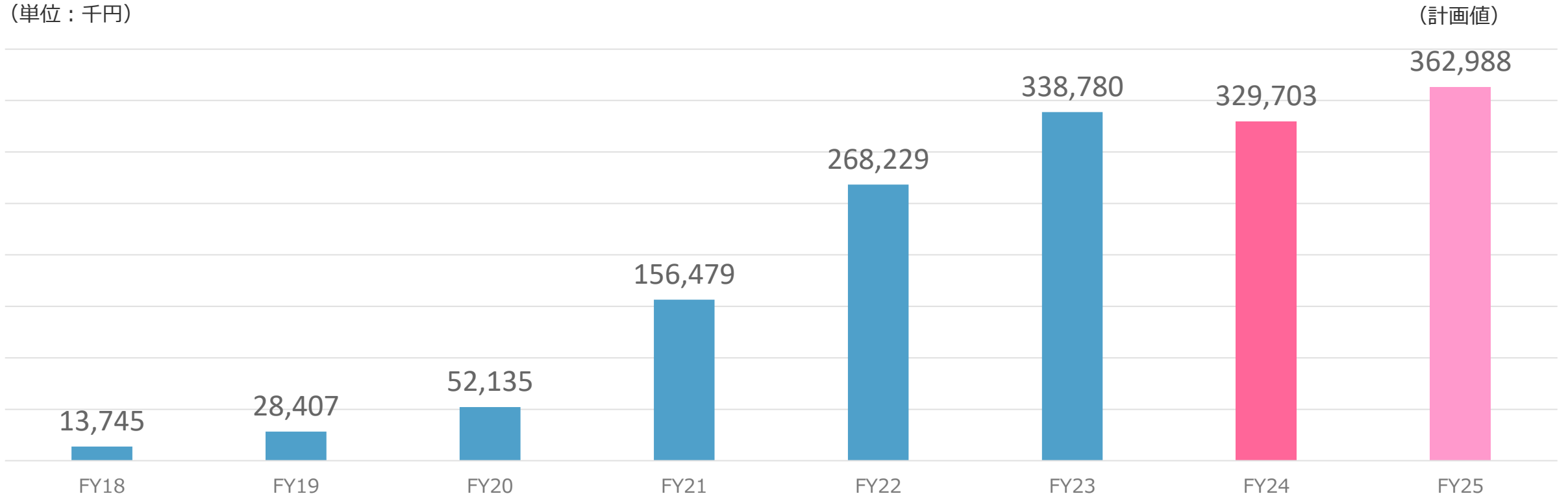


DRM事業における月末時点での求人掲載数は、**2023年3月末時点の3,201件から5,935件（前期比185.4%）まで引き続き増加しております。**また、**スカウトサービス新規登録者数についても2023年3月期の1万3960人から1万5121人へと増加しております。**また、**提携エージェントの利用社数も2024年3月末には99社となり、既に2024年4月には100社を超えております。**求人・登録者共に当社の強みを活かし、効率的に確保できているため、人材紹介事業と共同で開発に取り組んでいるAI自動マッチングの開発をメインに成約率を高め、引き続き同等の成長率で売上高1.5億円（前期比156.7%）を計画しております。

メディア事業



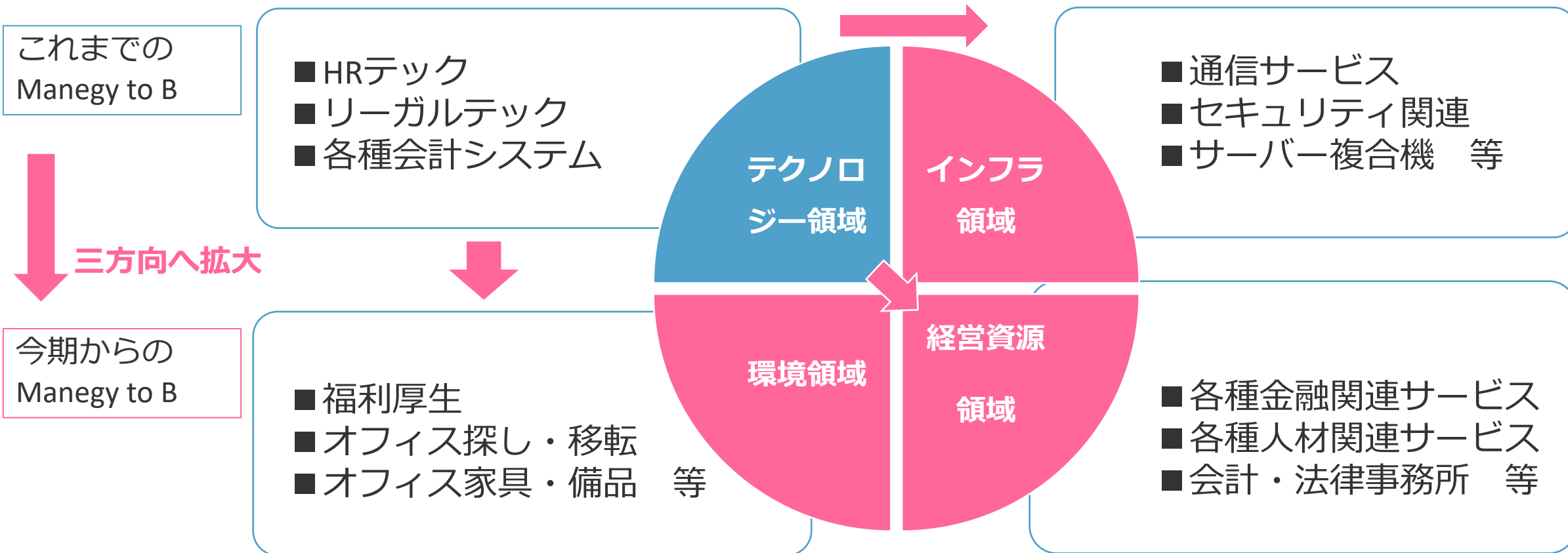
(単位：千円)



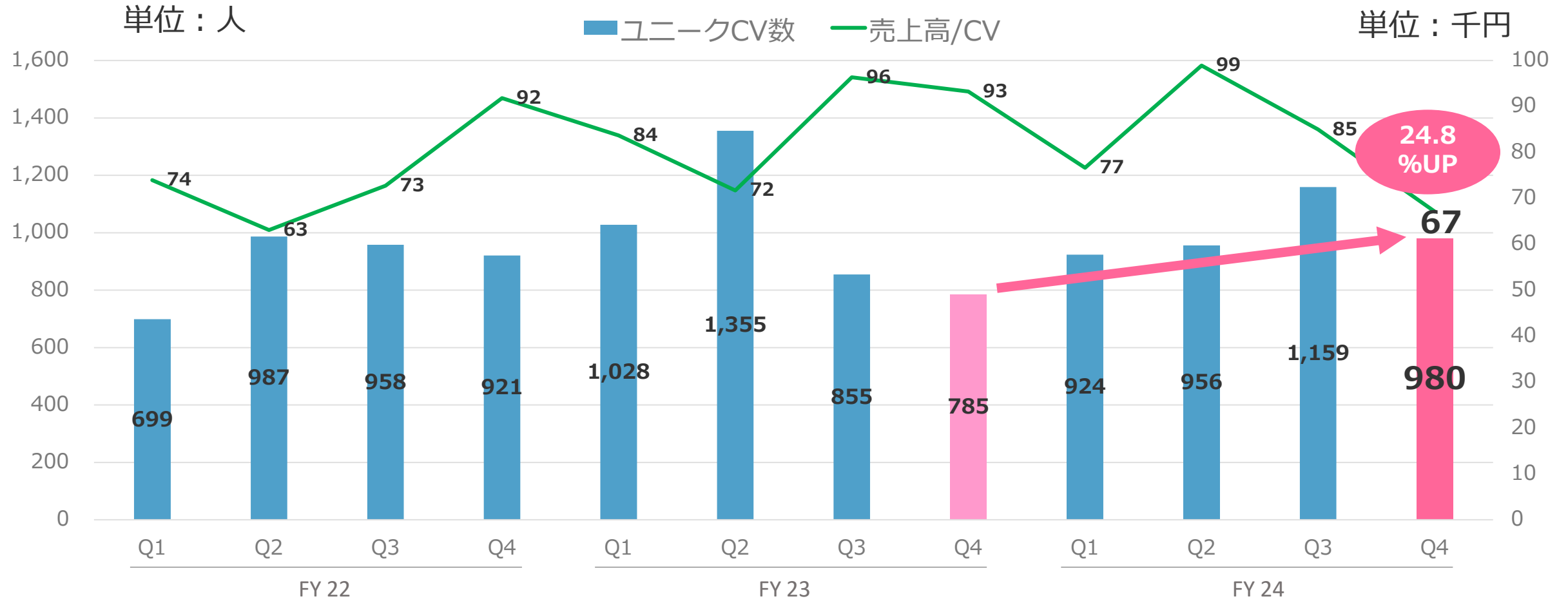
メディア事業の売上高は**3億2970万円**となり、**対前期比97.3%**となりました。要因としては、アフターコロナにおいてDX導入需要がひと段落していたことから、広告売上のスポンサーとしてテック系以外の管理部門サービスを強化したものの、**テック系企業の広告予算の減少が想定より大きかった点が挙げられます**。一方で、テック系に依存しないスポンサーのポートフォリオが強化されており、**非テック系のCV数比率が2024年1月から3月の間で全体の29.9%（前年同期は16.9%）まで上昇し、今後は当該領域や新規に計画している教育・リスティングコンテンツへ比重を移し、売上高として前期比110.1%の3.6億円を計画しています**。

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



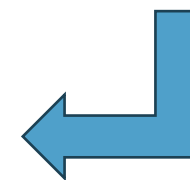
Manegy to Bでは、コロナ禍におけるDX需要を取り込むために、テクノロジー領域を優先して顧客の獲得を行って参りましたが、**非テクノロジー領域へのサービス拡充を引き続き推進し、インターネット広告市場（約2.4兆円規模）において管理部門領域のナンバーワン企業を目指して参ります。**



Manegyのユニークコンバージョン (cv) に関しては、**第4四半期で980件となり、前年同期比で124.8%となりましたが、年度末の季節性から直前四半期からは減少しました。**一方でcvあたり売上が6.7万円となり、類似サービスの中でも事業に勝敗が付きつつあるなか、広告費を削減するテック系企業の影響が出ています。**今後も非テック系のラインナップや教育・リスキング系コンテンツを増やしていくことで、継続的な成長を遂げてまいります。**

The screenshot shows the Manegy website interface. At the top left is the Manegy logo with the tagline '国内最大級の 管理部門と土業の専門サイト'. A search bar contains 'P 0'. Navigation icons include '探す' (Search), '読む' (Read), '学ぶ' (Learn), 'もらえる! キャリア' (Get! Career), and 'ログイン' (Login). Below the navigation is a banner for 'BEST PROFESSIONAL FIRM 2023' with the text '国内を代表する 会計事務所の 人材力 特集' and 'いいキャリアは、いい事務所から' and a '今すぐチェック' button. A red button says 'マネジの会員登録はこちら'. Below is a section 'キャリアのHOW TOコンテンツ' with three cards: 1. '転職活動時のあるある特集' (Special collection of things that happen during job hunting). 2. '【経理がUSCPA取得】メリットや平均年収など' (Benefits and average annual income for accountants who have obtained USCPA). 3. '中小企業診断士は年収1,000万円を狙える?' (Can you aim for an annual income of 10 million yen as a small business consultant?). To the right is a 'MS Career' banner with 'No.1' and '1分で簡単会員登録'. Below that is a 'マネジ会員のメリット' (Benefits of Manegy membership) section with three points: 1. 'ポイントが貯まる! 各種商品と交換できる!!' (Points accumulate! Can be exchanged for various goods!!). 2. 'メールマガジンで 必要な情報を効率よくキャッチ!' (Catch necessary information efficiently with the email magazine!). 3. '掲載記事をブックマーク いつでも読みかえせる!' (Bookmark published articles and read them anytime!).

ユニークユーザー数100万（四半期）
の管理部門・土業専門メディア



人材ビジネスとも
相性抜群の領域

■ Manegy内に、経理、人事、法務領域における実務の教育・学習コンテンツ（記事・動画）を設置。体系的な実務習得を目指す方に向けてサービスを有償・無償の双方にて提供予定→**人材ビジネスとのシナジー**

■ 各種資格学校への送客を開始し、広告モデルとして収益拡大を狙う

2024年夏頃より順次リリース予定

(単位：百万円)

	FY24実績 (M&A費用考慮前)	FY24計画	比率
売上高	4,574	5,190	88.1%
人材紹介	4,146	4,612	90.0%
メディア (Manegy)	329	442	74.4%
DRM	98	135	72.6%
営業利益	1,804 <small>※M&A費用考慮前</small>	2,099	85.9%
経常利益	1,845 <small>※M&A費用考慮前</small>	2,073	89.0%
親会社に帰属する 当期純利益	1,315 <small>※M&A費用考慮前</small>	1,398	94.0%

人材紹介

求人並びに新規登録者が増加したものの、社内の工数不足による決定率の低下が影響。(詳細20ページ参照) FY25期においては計画達成のための工数は十分な為、決定率改善を通じて改善を図る。

メディア(Manegy)

アフターコロナにおいてDX導入需要がひと段落後、主にテック系企業の広告予算の減少が想定より大きかったことに伴う減少。掲載領域拡充により成長を図る。(詳細28ページ)。

DRM

主に自動マッチング機能の開発の遅延に伴う計画の遅れ。開発計画の進行に伴い来期計画達成予定。(詳細26ページ)

営業利益(販売費及び一般管理費)

販売費及び一般管理費については計画3,091百万円に対して2,769百万円の実績。主にマーケティング費用の抑制(計画973百万円 実績717百万円)

(単位：百万円)

	FY24	FY25	比率
売上高	4,574	8,247	180.3%
人材紹介	4,146	4,517	109.0%
メディア	329	362	110.1%
DRM	98	153	156.7%
海外(FQR)	—	3,213	—
売上原価	0	1,872	—
EBITDA	1,707	2,530	148.2%
営業利益	1,623	2,055	126.6%
経常利益	1,664	2,039	122.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,134	1,233	108.7%

人材紹介売上高

特に売り手市場が継続していることから求職者決定率を再強化し、求職者決定率を2023年3月期水準まで戻すことによって実現可能な計画。更なる決定率の向上を目指し、既に運用しているRPAによる自動マッチングに加えて、マッチング率の向上を目指してAIモジュールの開発に着手。

メディア売上高

非テック系スポンサーのポートフォリオが強化されており、非テック系のCV数比率が2024年1月から3月の間で全体の29.9%まで上昇。FY25も当該領域や新規に計画している教育・リスティングコンテンツへ比重を移す計画。

DRM売上高

人材紹介事業と共同で開発に取り組んでいるAI自動マッチングの開発をメインに成約率を高める計画。

海外(FQR)売上高

現在のオーストラリアのマーケットを鑑みて保守的な計画を策定。(想定期中平均レート100円)

売上原価

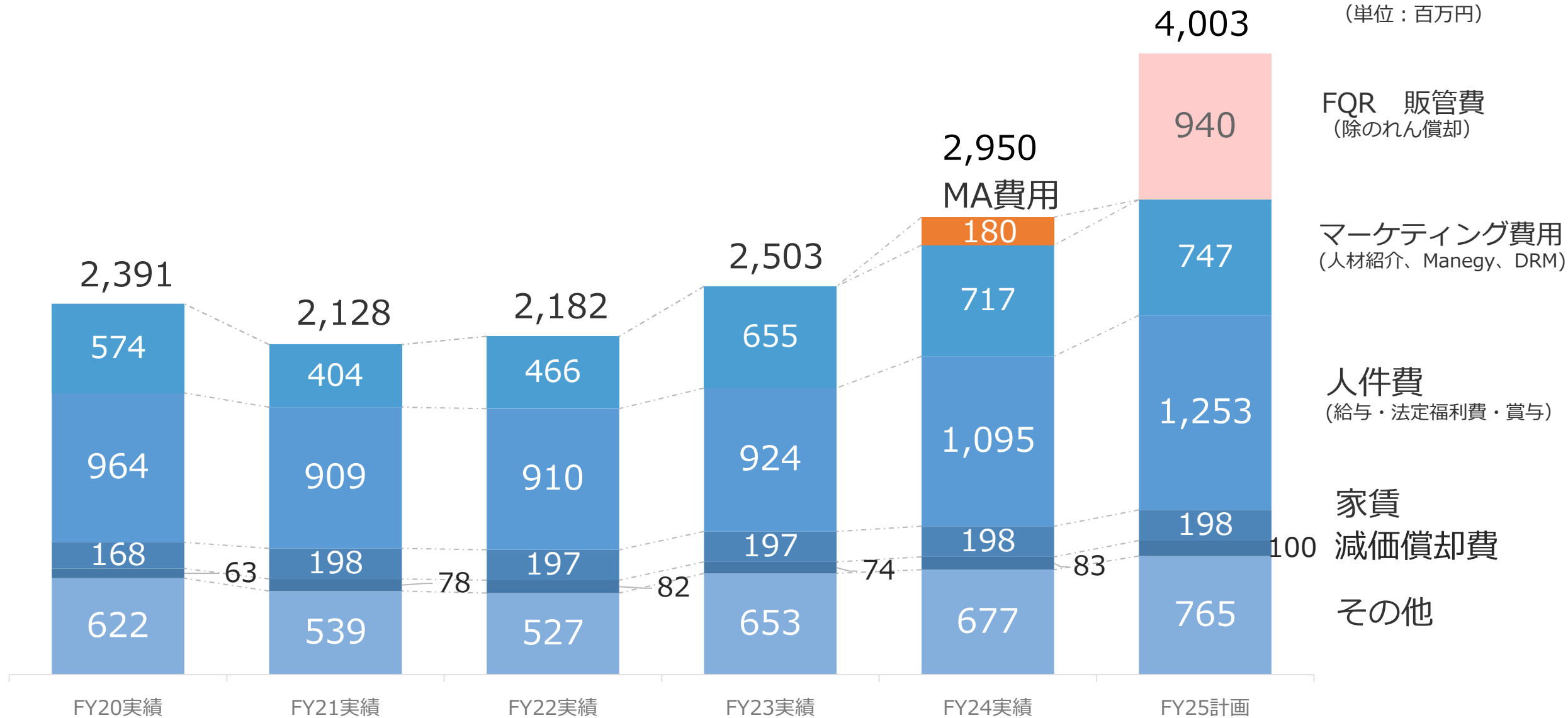
海外人材事業(FQR)において、派遣事業も行っている事から売上原価が新たに計上。過去実績から安定的に売上高の58%程度の為、左記想定。これにより利益率は従前より下落。

営業利益(販管費及び一般管理費)

販売費及び一般管理費は主に人件費並びにマーケティング費用の増加。詳細は次ページ参照。

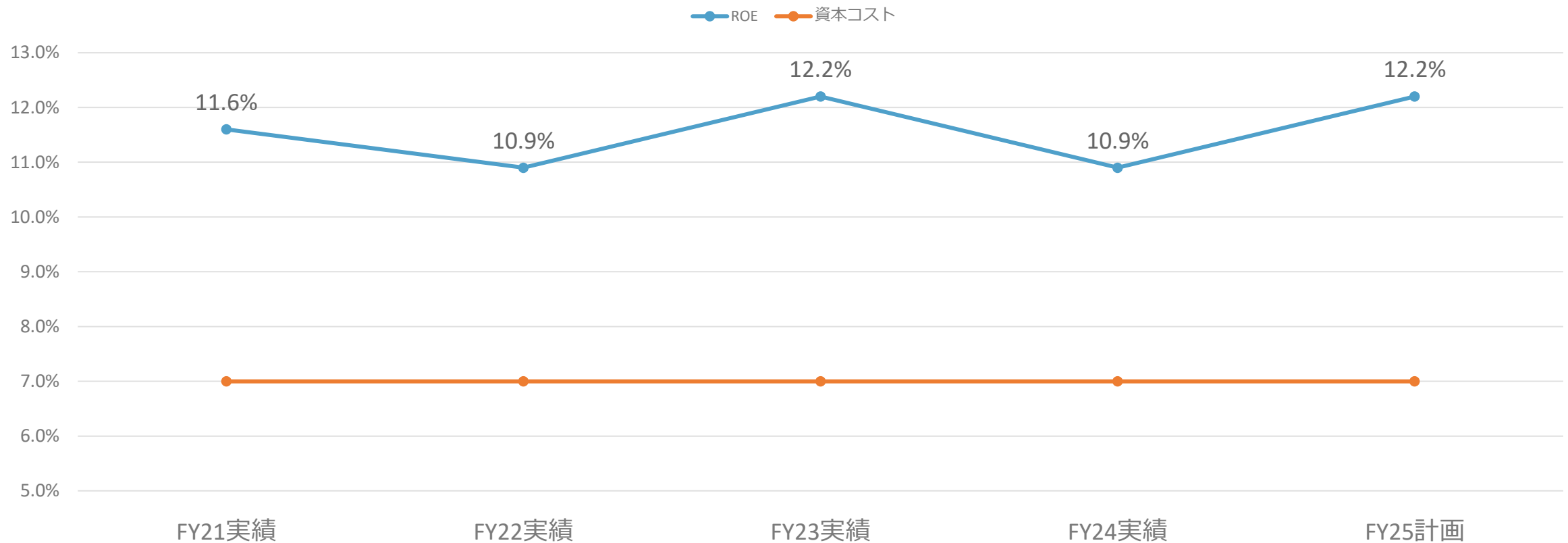
販売費及び一般管理費推移

マーケティング費用については微増を想定。FY24期において採用した人員増の件数費負担を見込む。



自己資本利益率(ROE)と資本コスト

当社資本コストを7.0%と想定。ROEは過去5期にわたり当該水準を上回っておりますが、今後も利益成長と効率的な資本構成を意識した成長を実現して参ります。



(1) 自己株式取得に係る事項の決定について

経営環境の変化に対応した機動的な自己株式の活用等の資本政策を遂行するため、自己株式の取得を実施。

(1) 取得対象株式	当社普通株式
(2) 取得し得る株式の総数	150,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式除く）に対する割合0.60%）
(3) 株式の取得価額の総額	170,000,000円（上限）
(4) 取得期間	2024年5月14日から2024年5月31日まで

(2) 配当予想について

FY24 についてはM&A等の実施により計画比で実績乖離が生じたもの、キャッシュ・アロケーションの変更を生じさせるものではなく、配当予想の修正は無し。FY25は1株当たり配当予想額1株56円で据え置き。

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)
	第1四半期期末	第2四半期期末	第3四半期期末	期末	合計		
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%
2023年3月期	—	0.00	—	49.00	49.00	1,224	100.1
2024年3月期	—	0.00	—	56.00	56.00	1,399	123.3
2025年3月期（予想）	—	0.00	—	56.00	56.00	—	112.9

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あります。

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、よろしくお願ひ致します。