



**2025年3月期
第1四半期決算説明資料**

2024.8.8発表

**株式会社MS-Japan
(東証プライム：6539)**

① 国内における全社売上高、人材紹介売上高、DRM売上高が四半期過去最高を更新

国内における全社売上高が12億円(前年同期比+12.6%)、人材紹介売上高11.1億円(同+14.9%)、DRM売上高33百万円(同+26.8%)とそれぞれ四半期過去最高売上高を更新。さらに、今期より豪州海外子会社の損益連結開始に伴い、売上高は19.1億円(同+78.9%)に。

② 人材紹介事業の先行指標、引き続き好調。

人材紹介事業の先行指標である新規登録者数(4,733名、前年同期比+3.6%)並びに新規求人獲得数(4,839件、同+2.1%)はいずれも好調。一方、マーケティング費用は前年同期比△1.3%。高効率の新規登録者並びに新規求人数の獲得を実現。

③ 営業利益、経常利益、四半期純利益についてはいずれも概ね予算通り進捗

経常利益以下の段階利益については、前期に営業外収益において有価証券の売却益99百万円の計上の影響により前年同期比ではマイナスなものの、予算通り。

(単位：百万円)

	FY24 Q1	FY25 Q1	前期比	年間計画進捗
売上高	1,072	1,918	178.9%	23.4%
人材紹介	974	1,119	114.9%	24.8%
メディア	70	54	76.3%	14.9%
DRM	26	33	126.8%	22.1%
海外(FQR)	—	710	—	22.1%
売上原価	0	401	—	21.4%
EBITDA	428	559	130.5%	22.1%
営業利益	408	443	108.5%	21.6%
経常利益	501	462	92.2%	22.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	343	283	82.4%	23.0%

売上高並びに各段階損益

売上高並びに各段階損益については予算比で概ね進捗通り。年間予算のうちQ1予算が占める割合は売上高22.9%、営業利益22.3%、親会社株主に帰属する四半期純利益23.1%。各売上高詳細についてはP4並びにP13以降の各事業の説明において詳細を記載。

売上原価

今期より新たに豪州子会社（FQR）の損益連結を開始。当該会社の人材派遣事業に関する売上原価の計上。

EBITDA

のれん償却費77百万円並びに減価償却費を営業利益に加算。

営業利益

販売費及び一般管理費についてはP5 参照。

経常利益

前期は営業外収益に99百万円の有価証券売却益の計上有。

Q1 国内における事業の損益サマリー

(単位：百万円)

	FY24 Q1	FY25 Q1	前期比
売上高	1,072	1,207	112.6%
人材紹介	974	1,119	114.9%
メディア	70	54	76.3%
DRM	26	33	126.8%
営業利益	408	458	112.3%

人材紹介売上高

前期比+14.9%と順調に成長。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

掲載求人数（前年6月末比+88.8%）、新規登録者数（前期比+2.2%）と先行指標が順調に増加し、売上高に寄与。

営業利益（販管費及び一般管理費）

主に人件費の増加。詳細はP5参照。

概ね予算通り費用を消化。前期比較においては人件費並びに株主増加による関連費用が増加。

(単位：百万円)

	FY24 Q1	FY25 Q1	前期比
販管費計	663	1,074	161.9%
マーケティング費用	167	165	98.7%
人件費	257	297	115.5%
減価償却費	19	24	122.7%
地代家賃	49	49	100.3%
その他	168	209	124.6%
海外販管費	—	249	—
のれん償却費	—	77	—

マーケティング費用

前期比でほぼ同水準であるものの、新規登録者数は4,733名（前年同期比+3.6%）と、引き続きマーケティングコストの効率的な運用を実現。メディア事業Manegyからの送客効果（P21参照）やDSPの活用（P15参照）等、当社の競争優位性を活かした登録者獲得を実現。

人件費

前年同期比で平均25名の増加に伴う増加。主に昨年度上期において工数不足を解消すべく積極採用。

その他費用

主に株主数増加に伴う関連コストの増加並びにセキュリティ等に関連したネットワーク関連費用の増加。

海外販管費

今期よりオーストラリア子会社の損益の連結開始に伴う販管費の増加。当該会社の販管費は主に従業員の人件費に関連するコスト。

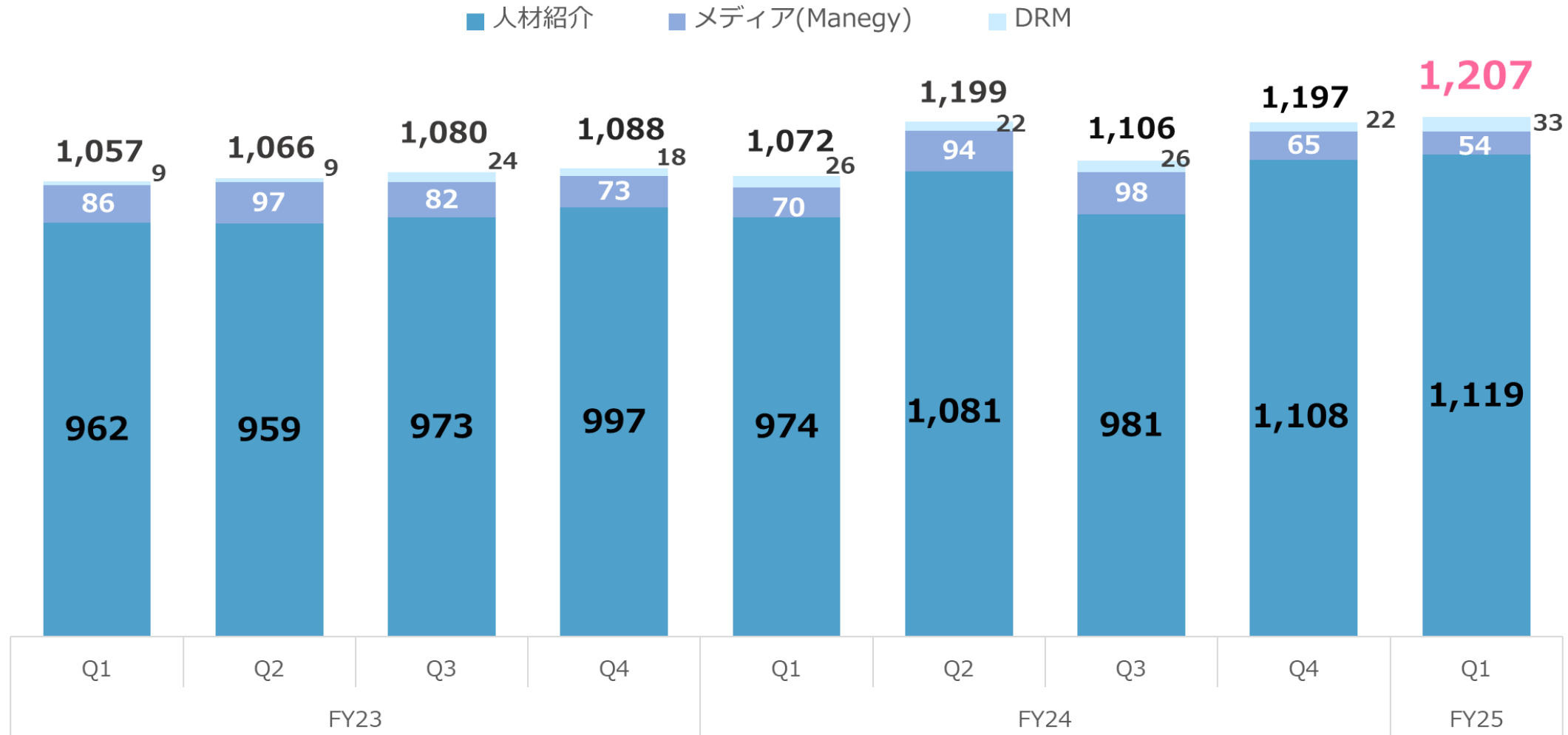
のれん償却費

豪州子会社の取得に伴い発生したのれん償却費用（期中平均レート97.67円換算）

四半期における各事業別の売上高は推移は以下の通り。（各事業の売上高詳細についてはP13以降を参照。）

四半期別売上高推移

（単位：百万円）



※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。

不透明な経済環境の中、**88.8%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)

	FY24	FY25 Q1	期末増減額
流動資産	6,217	4,794	△1,423
固定資産	5,285	5,363	77
総資産	11,503	10,157	△1,346
負債	1,170	1,036	△133
純資産	10,333	9,121	△1,212
自己資本比率	89.0%	88.8%	△0.2

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



有資格者



※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 **トップクラス** 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

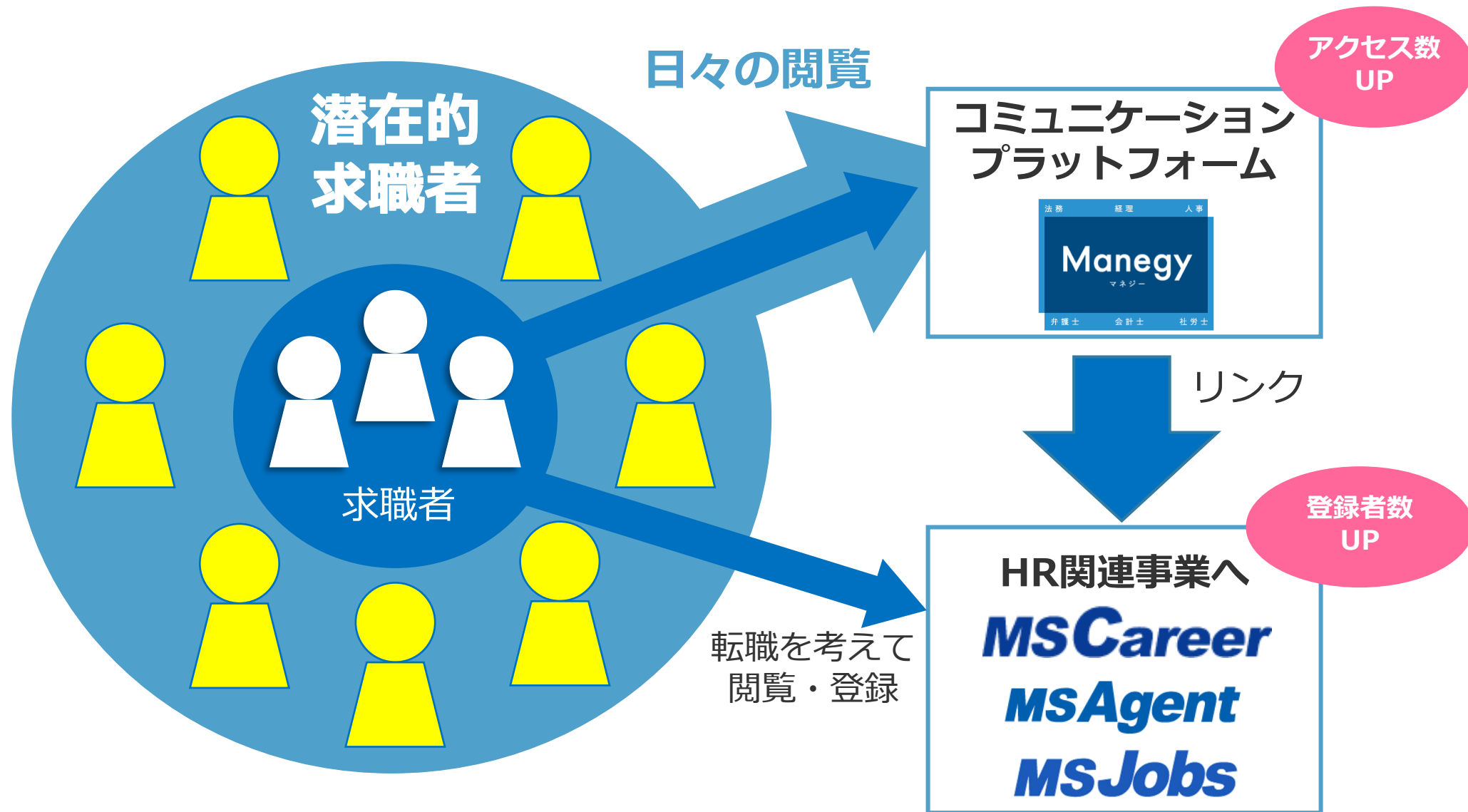
メディア事業



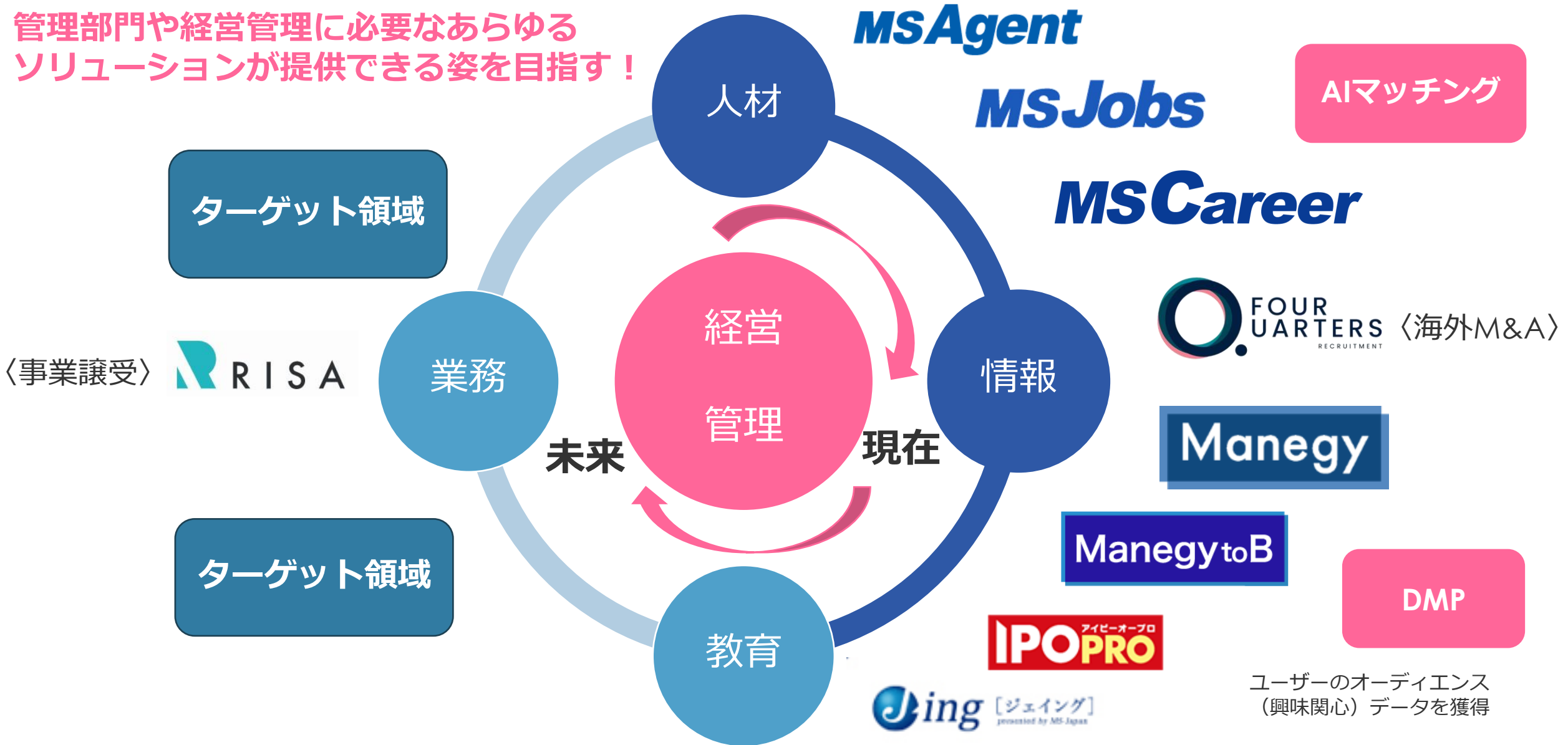
国内最大級の経営管理メディア &

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！



ユーザーのオーディエンス (興味関心) データを獲得

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

法務 経理 人事

Manegy
マネジャー

弁護士 会計士 社労士

MSCareer

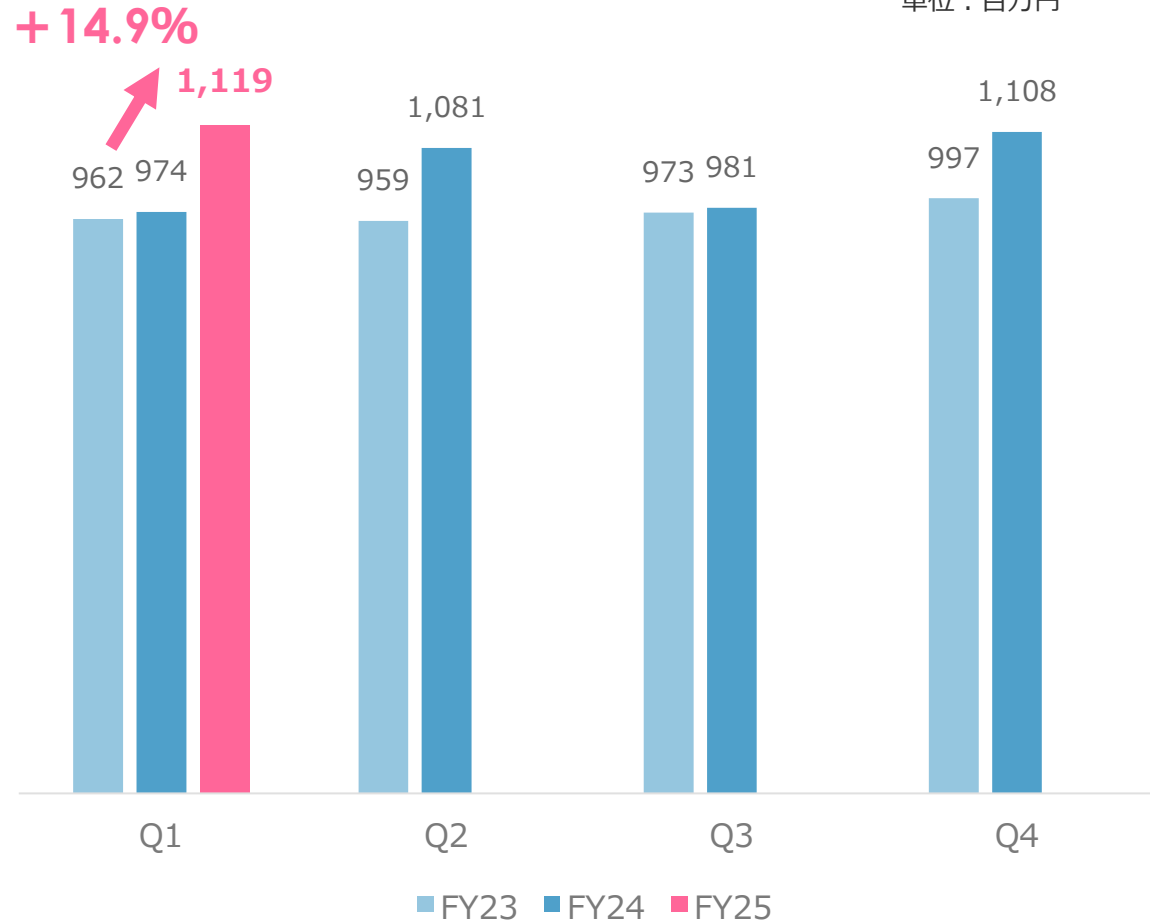
**FOUR
QUARTERS**
RECRUITMENT

人材紹介事業

MSAgent

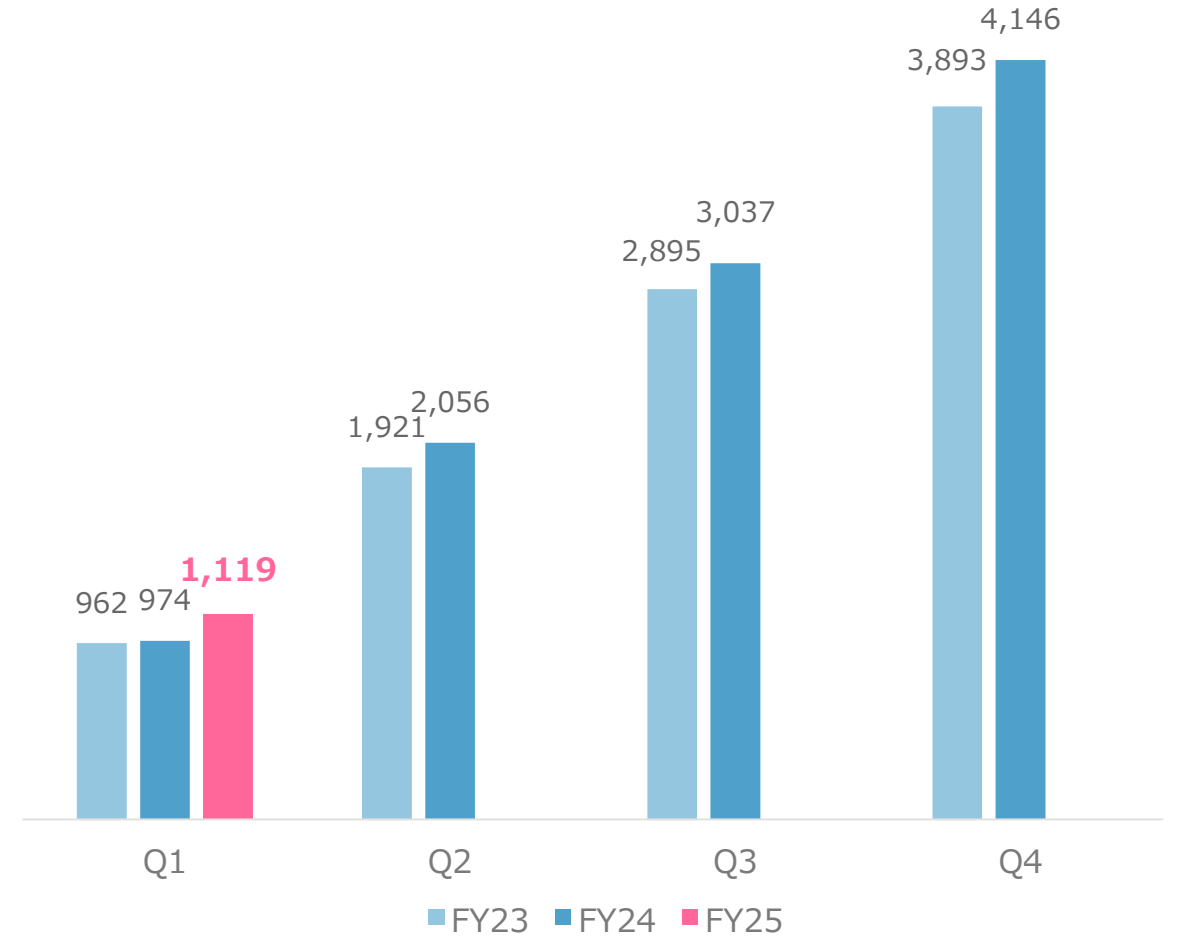
四半期別売上高

単位：百万円



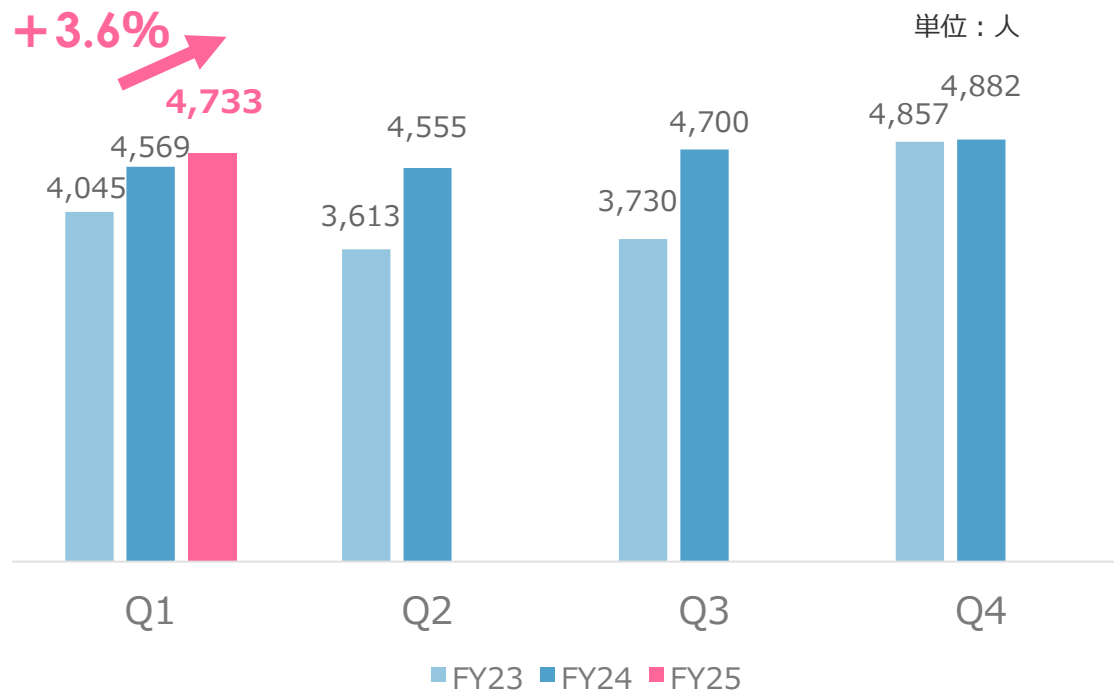
累計売上高

単位：百万円

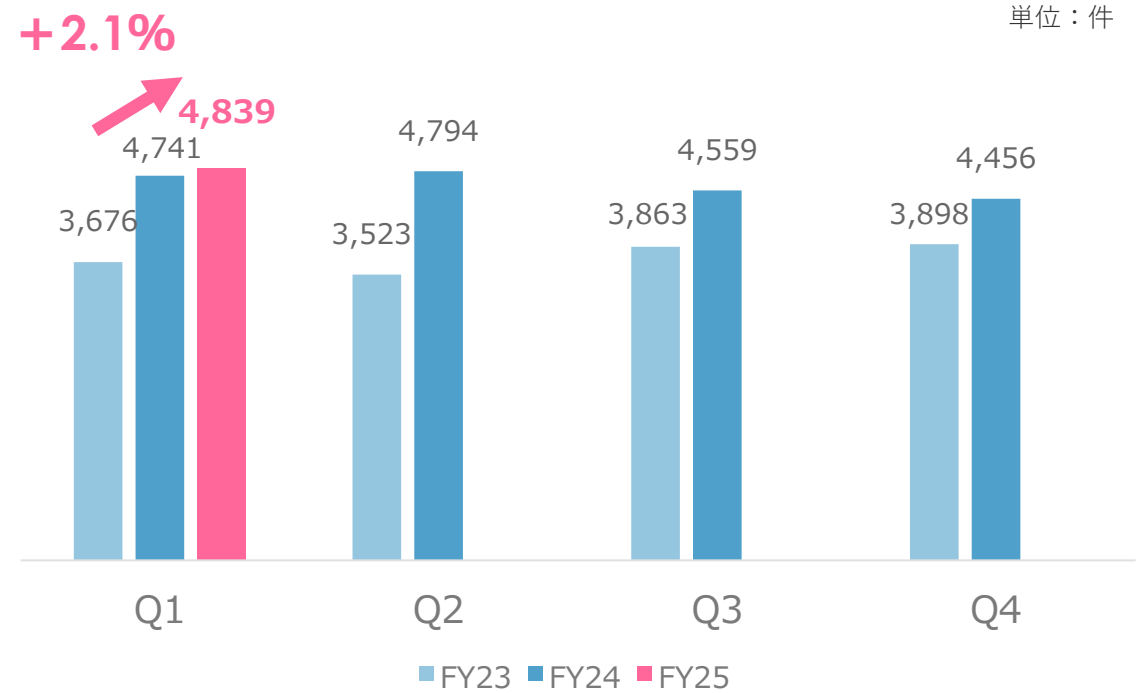


人材紹介事業の当第1四半期売上高（入社月計上基準）は**11.19億円となり四半期過去最高売上高を更新**。前期中に工数不足による求人・求職者の滞留が無くなる体制へと組織強化が図られたため、先行指標の増加が売上高の成長に直結し、**前年同期比で+14.9%となり、年次計画の成長率9%を超える高い水準で推移しています。**

新規登録者数※再稼働者を含む



新規求人数

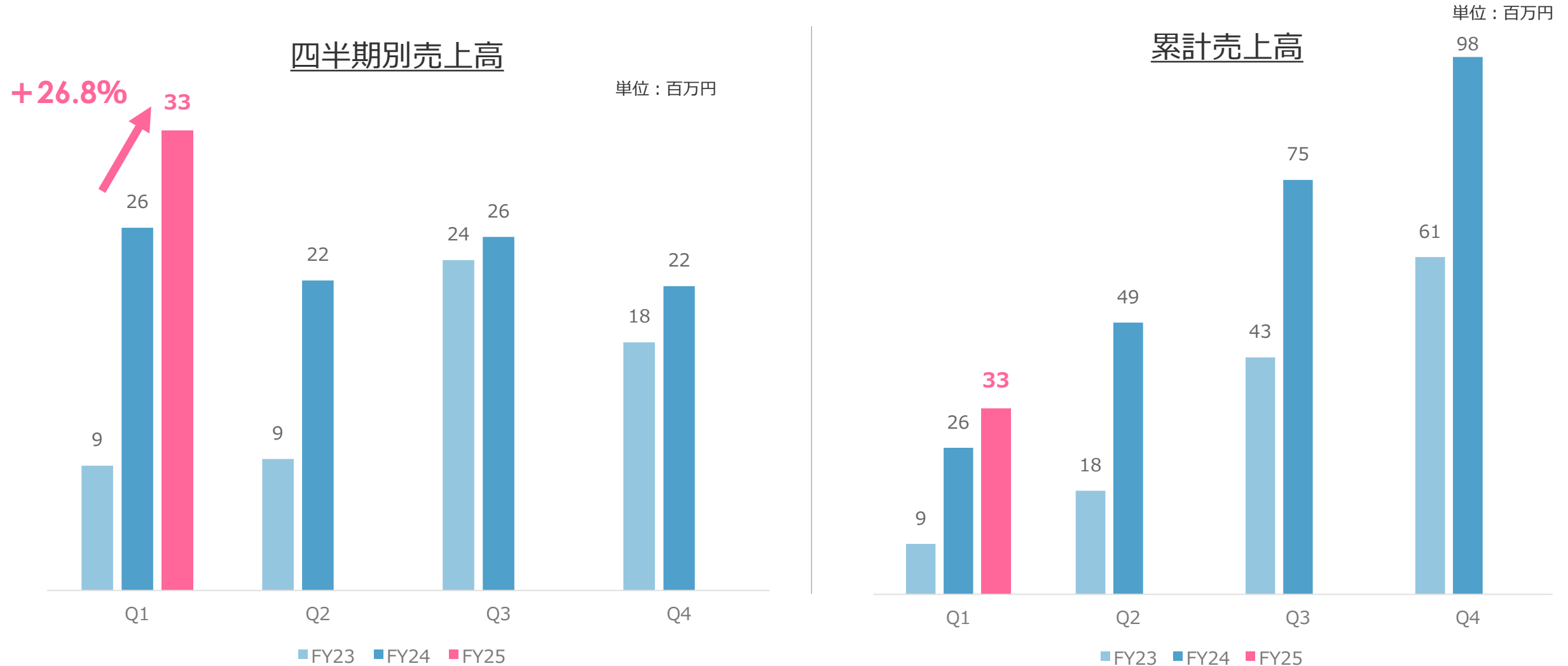


人材紹介事業の業績の先行指標である新規登録者数及び新規求人数に関しては、今期は大きく増加目標を持たず、前期に不足していた工数不足が解消している為、決定率を2023年3月期水準に戻すことで年次売上高計画を達成できるKPIに設定しているものの、**双方共に順調に増加しており、売上高の上振れ要因となっております。**

自社メディアであるManegyからの送客や自社DSPを活用したインターネット上の動画・画像による安価なリターゲティング広告による認知・獲得施策も**費用対効果で当社独自の効率性を実現しています。登録者獲得でシナジーのある他の事業も全て含めた全社のマーケティング費用は△1.3%に抑えられており、獲得競争の激化により登録単価上昇が激しいマーケティング環境下で、オリジナルのAIやDMP（興味関心データを蓄積したデータプラットフォーム）を用いた業界をリードする先端的なマーケティング施策が競争優位性を高めています。**

DRM事業

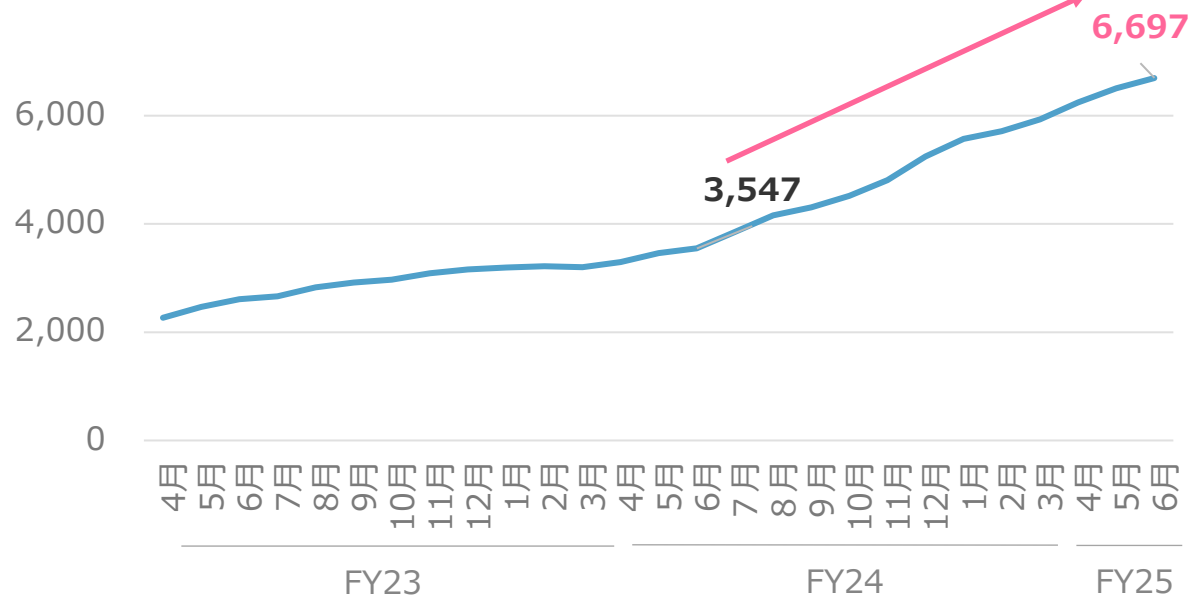
MSJobs



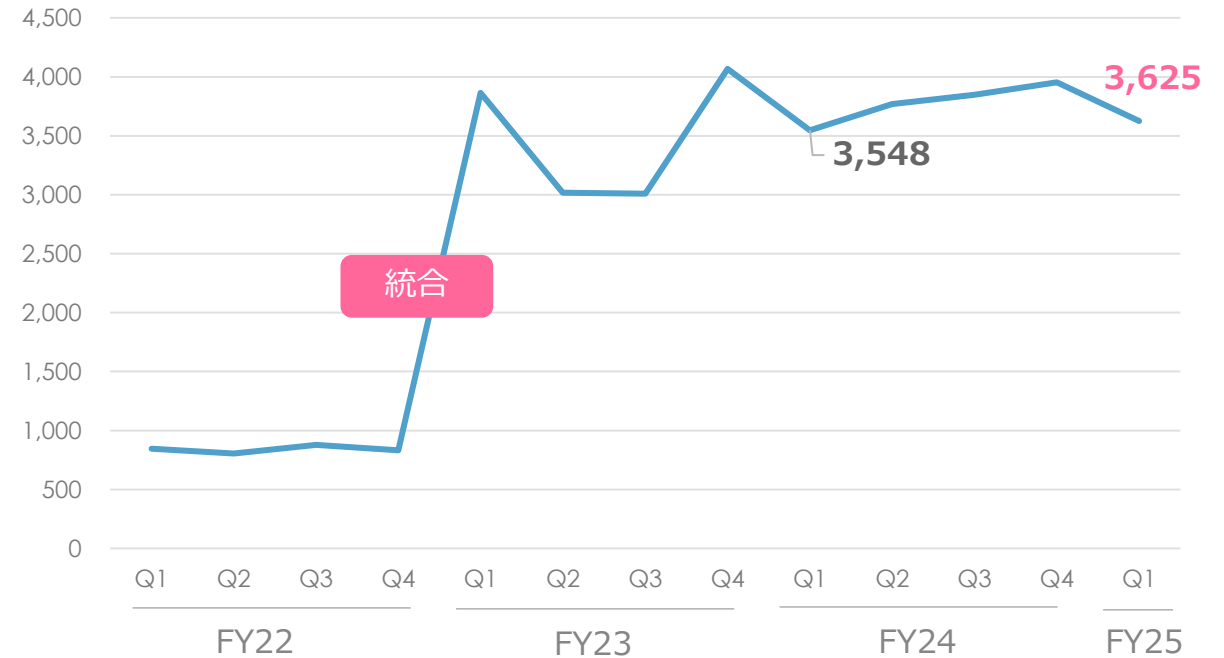
ダイレクトリクルーティングメディア（DRM）事業については、**第1四半期の売上が3,392万円となり、四半期過去最高売上高を更新。マーケティングオートメーションの効率的な稼働によるレコメンドや、エージェント向け自動スカウト機能の本格稼働により、前年同期比で+26.8%の成長を実現しております。**

月末時点でのDRM求人掲載数

(MS Agent案件を除く)



DRMスカウトサービス新規登録者数

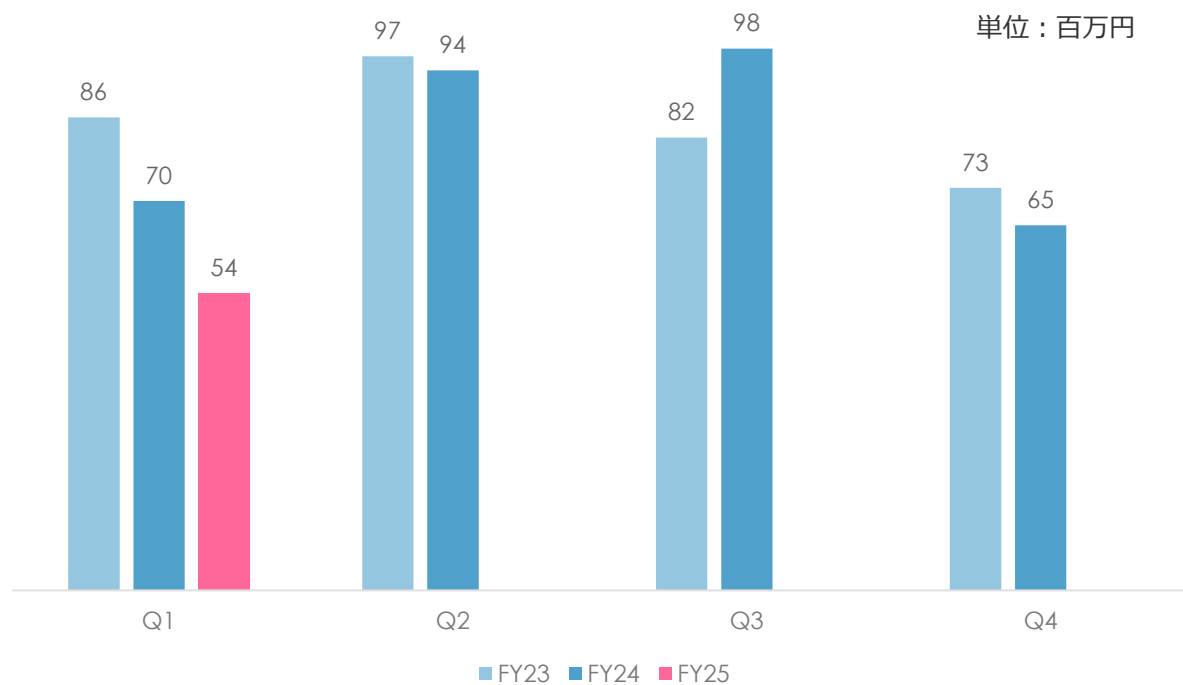


DRM事業における月末時点での求人掲載数は、**2023年6月末時点の3,547件から2024年6月末時点では6,697件 (+88.8%)**に増加しております。また、**四半期毎のスカウトサービス新規登録者数についても当四半期では3,625人 (前年同期+2.2%)**と、人材紹介サービスのマイページとの統合以降、高い水準を維持しております。他方、**提携エージェントの利用社数も2024年6月末には109社 (直近四半期末99社から10社増)**となり、目標としていた100社に達したため、今後は社数ではなく一社あたりの成約件数を伸ばせるよう、機能開発を進めて参ります。また、**決定率向上の為に人材紹介事業でも利用できる自動マッチングAIモジュールの開発も、今期中のリリースを目指し順調に進んでおります。**

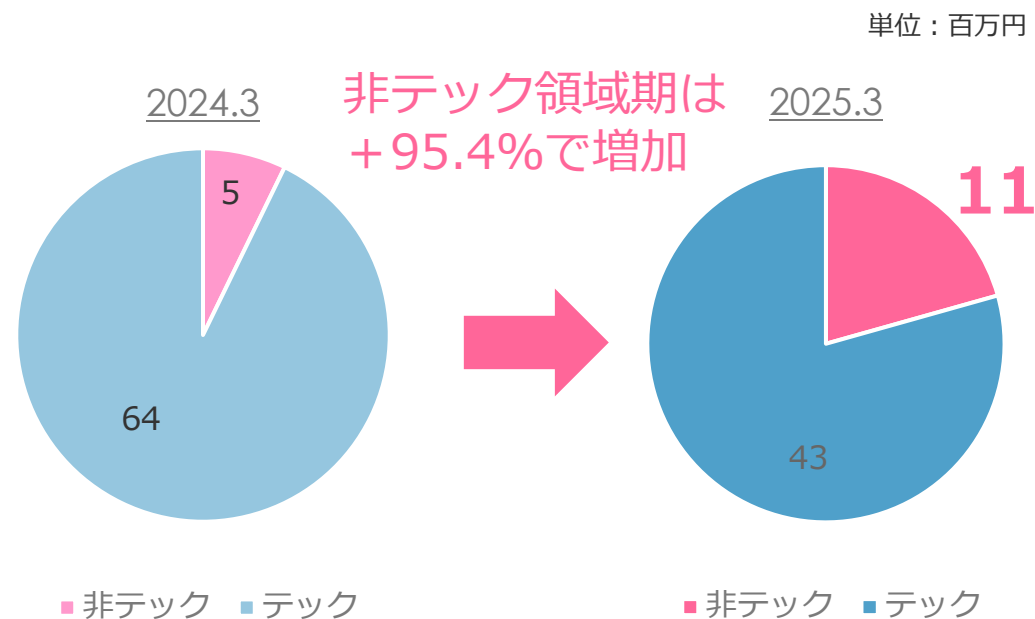
メディア事業



四半期別売上高



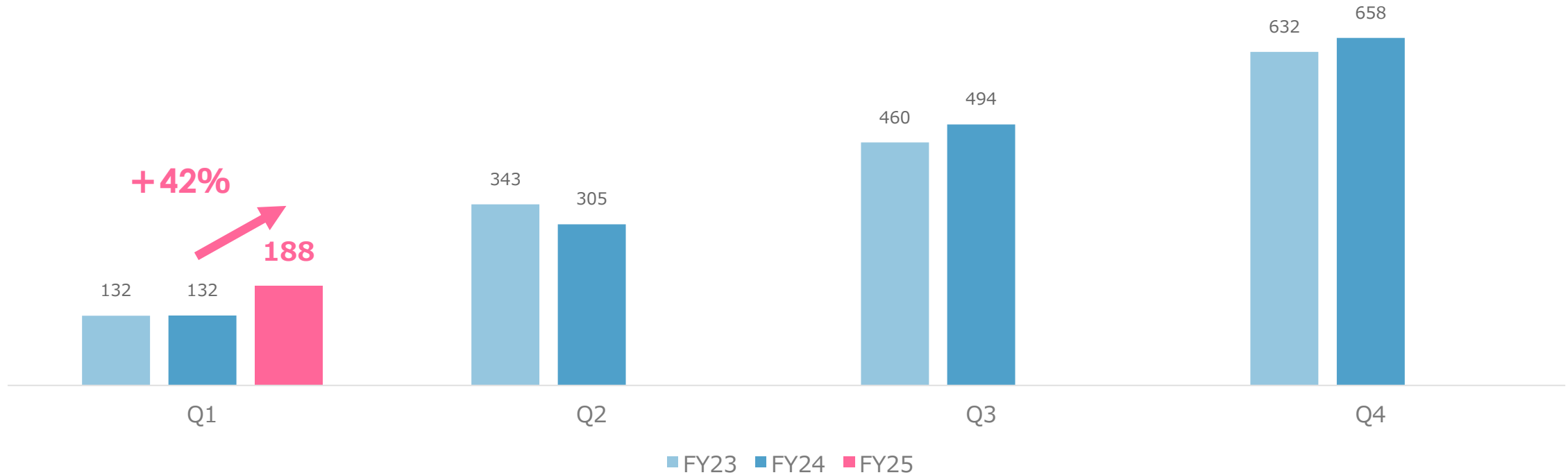
第1四半期属性別売上



メディア事業の**当第1四半期売上高は54百万円となり、前年同期から16百万円の減少となりました**。コロナ禍における管理部門DX需要が一巡し、非テック領域（特に人事・総務・情報システム領域）の管理部門向けサービスの売上増加分以上に**DXテック関連の広告出稿が減少していることが要因**となっております。一方で、**非テック領域の売り上げは前年同期と比べて+95.4%と順調に伸び**、売上高に占める割合を増加させているとともに、**今後は教育系、オフィス系の新サービスローンチを計画しているため、DX領域に代わる新たなマネタイズ領域を拡大し、年次計画の通りの売上高の増加を計画しております**。

Manegyからの人材ビジネス送客による受注金額（累計）

単位：百万円



人材紹介事業、DRM事業におけるManegy経由で確認が取れている求職者の受注売上高（会計上の売上高は入社時に計上するが、受注売上高は内定承諾時にカウント）は、**当四半期で1億88百万円となり、過去最高を更新すると共に、前年同期比で+42%と順調にメディアとしての価値を高めております。**これはあくまでManegy経由と判明している求職者のみをカウントしているため、実際の認知効果は更に大きいと考えられ、**今後もコンテンツの充実により過当競争となっている求職者獲得領域における競争優位性を更に向上させて参ります。**全社の売上高に与える影響度としてはメディア事業単独の売上高より大きいため、**今後もDMPによるオーディエンスデータの有効活用を推進致します。**

1 : 資格・教育関連コンテンツポータル



Manegy Learning

大手資格学校、ネット系資格スクール複数社と提携

オリジナル動画・記事
コンテンツで集客

経理実務

法務実務

人事実務

司法試験講座

司法書士講座

公認会計士講座

税理士試験講座

簿記検定講座

ビジ法検定講座

社労士講座

中小企業診断士

転職と相性の良い資格取得・リスティング関連講座に個人ユーザーを送客しマネタイズ。



国内最大級の
社会人向け法律会計資格
ポータルサイトへ

Coming Soon

2 : オフィス関連コンテンツポータル



Manegy Office

著名オフィス検索サイトを運営する仲介事業者と提携

関連する内装事業者・オフィス家具事業者と提携

オフィス
検索サイト

バーチャルオフィス
検索サイト

シェアオフィス
検索サイト

内装
オフィス家具

複数の事業者・サイトと提携し、総務担当者・総務責任者・
管理部長・CFOのリードを送客しマネタイズ

国内最大級のオフィスポータルへ

いずれのサービスも今期中のリリースに向けて各社との提携とサイト作成を実行中。DMPのオーディエンスデータを活用しやすい領域であり、**非テック領域の大きな柱として「Manegy to B」と同規模の売上を目指して参ります。**

海外事業



今期より新たに豪州海外子会社の損益計算書の連結を開始。売上高については第1四半期における予算を若干上回る水準で推移。豪州においては物価指数上昇に伴う継続的な利上げの影響により主に人材派遣事業については向かい風のマクロ環境なものの、人材紹介事業が景気の影響を受けることなく好調を維持。また、2024年2月における買収以降、PMIの過程においても現場人員との間でハレーションが起きることは無く、コンサルタント数も当初予定通り推移。また、今期より各コンサルタントの属人的な顧客フォロー体制から、MS-Japanが培った組織的な顧客フォロー体制への変更のパイロットテストを開始し、シナジー創出に着手。

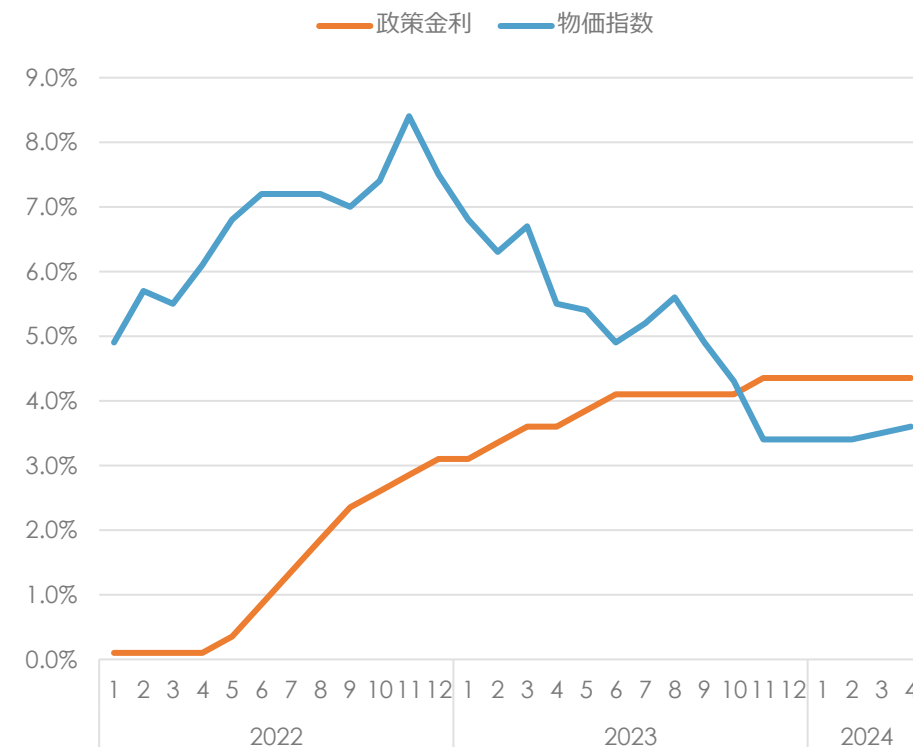
(単位：百万円)

	FY25 Q1	年間計画 進捗	年間計画の Q1予算割合
売上高	710	22.1%	21.8%

※FYQ1の期中平均レートは97.67円、年間計画の想定期中レートは100円で算出しております。

(単位：人)

	2024年2月末 時点	2024年7月末 時点	増減
コンサルタント数	41	44	+ 3
その他管理部門数	4	6	+ 2
全社員数	45	50	+ 5



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。