

MS-Japan Business REPORT

株式会社 MS-Japan

第27期ビジネスレポート

2016.4.1.～2017.3.31.

証券コード：6539

トップメッセージ

人・企業・社会が困っている、悩んでいることを解決する心のサービスを提供します。

株主・投資家の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。MS-Japanは2016年12月15日、東京証券取引所マザーズ市場に上場致しました。これまでご支援をいただきました全ての方々へ御礼と感謝を申し上げます。当社は管理部門と会計・法律分野に特化した人材紹介の先駆者として1990年に創業し、以来、独自のネットワークを構築することで、弁護士・公認会計士・税理士等の資格を有する士業の方々や、企業の管理部門経験者（経理・財務・人事・総務・法務・経営企画等）に特化した転職・採用支援を業界のマーケットリーダーとして行って参りました。今後はインターネット上において、当該領域の方々に日々役立つようなコミュニケーションプラットフォームを構築し、転職や採用時以外にもお役に立てる存在を目指していきたいと考えております。



代表取締役社長
有本 隆浩

事業紹介

■ 管理部門と会計・法律分野の職種に特化した人材紹介

当社の主な事業である人材紹介事業は、転職を希望する求職者が当社に登録を行い、当社のカウンセリングを通じて転職先を紹介する一方で、採用企業側に対しては必要な人材のニーズを当社がくみ取り、当社の登録者を紹介することで双方のニーズをマッチングするものです。その中でも当社は、経営管理に関わるプロフェッショナルである各種士業（弁護士・公認会計士・税理士等）と管理部門職種（経理・財務・人事・総務・法務・経営企画等）に専門特化した人材の紹介を行っております。



■ 人材紹介事業をコアとした各種サイトの運営

士業と管理部門をつなぐ総合的なコミュニケーションプラットフォームである「Manegy（マネジー）」の運営を始め、公認会計士や税理士向けの転職・業界動向情報サイト「KAIKEI FAN」、弁護士や弁理士、法務の方々向けの転職・業界動向情報サイトの「LEGAL NET」等、人材紹介事業にて構築したリソースを活用した各種サイトの運営を行っております。



特色・強み

1. 公認会計士・税理士・弁護士等の専門性の高い人材の紹介

当社は、経営管理に関わるプロフェッショナルである各種士業（弁護士・公認会計士・税理士等）の特定領域に特化しているため、求職者のカウンセリングを行うキャリアカウンセラー及び採用企業の担当者であるリクルーティングアドバイザーは、同業界の業務内容や業界の動向に対する知識が蓄積されやすいことや、求職者及び採用企業双方の専門的なニーズを細部にわたるまで把握する仕組みがあることから、精度の高いマッチングを実現することが可能であり、スピーディな紹介・決定を強みとしております。



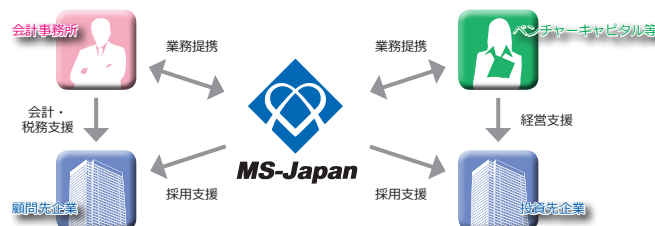
2. 経理・財務・人事・総務・法務・経営企画等、管理部門の横断的な人材の紹介

当社は一般企業の経営の要となる管理部門の人材に特化しており、管理部門の広範な職種の人材の紹介が可能であるため、特に管理部門の強化が必要なIPO準備中の企業や、高度な知識が必要とされる上場企業の管理部門の人材ニーズに幅広く対応することが可能です。また、経営管理領域の職務は、多くの専門的な知識が必要とされる領域であり、そのような専門的なスキルや経験を有するシニア層の人材紹介や、専門的なスキルを有する女性のキャリア実現のサポート等、「働き方改革」が注目される時代に即した施策にも注力しております。



3. 会計事務所等の専門組織と一般企業の管理部門の双方の横断的なネットワーク

当社は、人材紹介事業を通じて会計事務所等の専門的な組織や、ベンチャーキャピタルや金融機関等を含む一般企業等に対するネットワークを構築しており、このネットワークを通じて当該会計事務所の顧問先企業や、ベンチャーキャピタルや金融機関等の投資先企業にもネットワークを構築しております。当該ネットワークを活用し、人材紹介を始めとした事業展開を強みとしております。

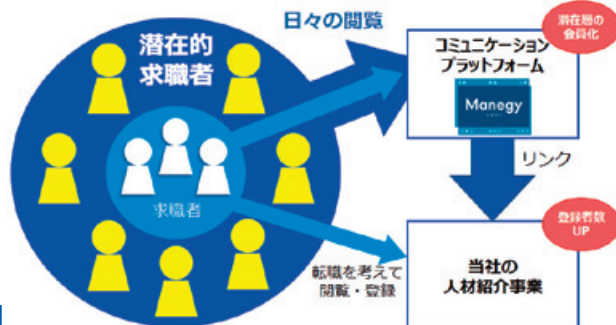
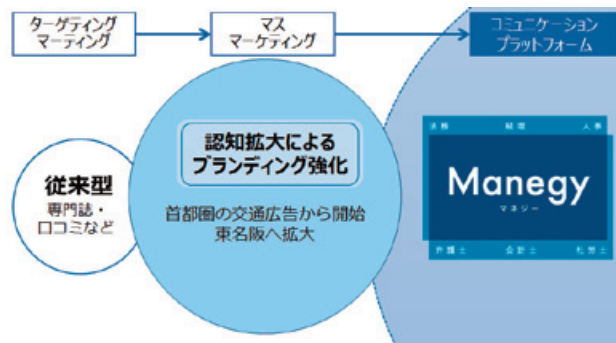


成長戦略

◆ 管理部門・土業領域における潜在的求職者の会員化を通じたマーケティングの強化

当社は、過去より専門情報誌への広告の掲載やリスティング広告等のWEB広告、「KAIKEI FAN」や「LEGAL NET」等の各種WEBサイトを活用したターゲットマーケティングに加え、当社のターゲットとなる求職者が多く存在する首都圏及び大阪、名古屋を中心とした交通広告等のマスマーケティングを実施して参りました。今後当社がより費用対効果の高いマーケティングを行うためには、既存の方法に加え、潜在的な求職者に対しても当社の認知度を高める施策を実施することが重要であると考えております。そのために、転職という枠にとらわれず、土業や管理部門の方が日々の業務で役立つサイト「Manegy（マネジー）」を2017年3月より開始致しました。同サイトにて当社のサービスを日常業務の中でご利用いただくことで会員化を図り、当社が提供するサービスと長期的な接点を持っていただくことで、当社の認知のさらなる強化に繋がるものと考えております。また、特定の属性の会員を獲得することで、同領域をターゲットとする広告収益モデル等の展開を見据え成長を実現して参ります。

◆ 管理部門と土業にうれしいサイト「Manegy」



「Manegy（マネジー）」は土業と管理部門が繋がるコミュニケーションプラットフォームです。管理部門が質問し、土業が答えてくれるQ&A「教えて専門家」や、土業が作成した信頼ある業務テンプレートが利用可能な「専門家テンプレート」、会員同士が繋がるSNS「マネジーコミュニティ」、各省庁の法令新着情報に専門家コメントする「法令改正レビュー」、管理部門が土業を探す際に便利な「一括見積り機能」、トレンド情報をいち早くチェック可能な「マネジートピックス」等、業務に役立つコンテンツを用意しています。今後も、より便利なサイトを目指して各種機能を拡充していく予定です。

なお、当サイトが土業及び管理部門というセグメント化された会員を抱えることで、当該会員をターゲットとするスポンサー企業からの広告を獲得することができ、それによる広告収益モデルの確立等、さまざまなビジネスの展開が可能となります。

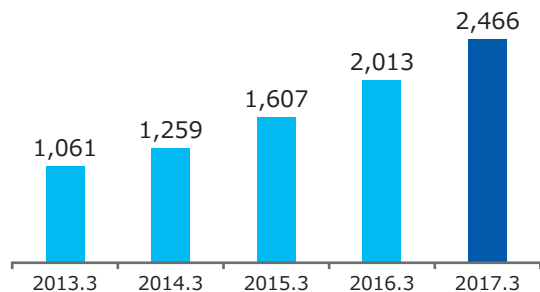


財務ハイライト

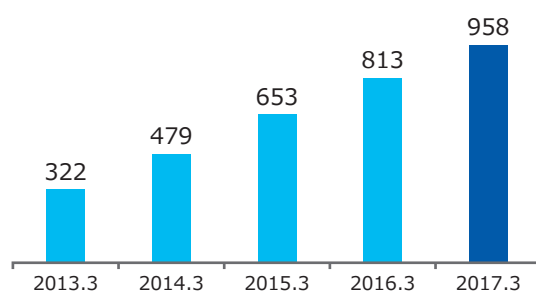
ポイント

- 5期継続して増収増益。持続的成長を実現
- 従業員一人当たり売上高（＝生産性）と規模拡大（＝従業員増員）の両立を実現
- 営業利益率等の各種利益率について共に高い数値を維持

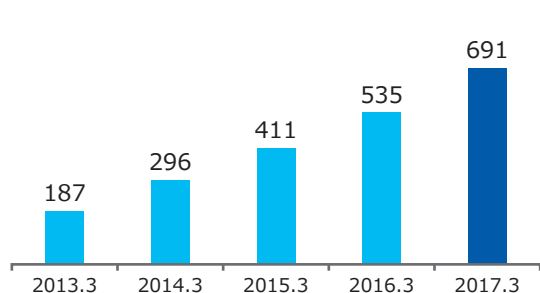
売上高 (百万円)



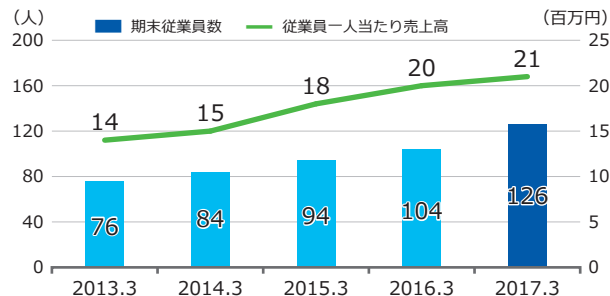
経常利益 (百万円)



当期純利益 (百万円)



従業員数と従業員一人当たり売上高



利益率推移

(単位：百万円)

	2015年3月期		2016年3月期		2017年3月期		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	1,607	-	2,013	-	2,466	-	122.5%
営業利益	572	<u>35.6%</u>	782	<u>38.8%</u>	987	<u>40.0%</u>	126.2%
経常利益	653	<u>40.6%</u>	813	<u>40.4%</u>	958	<u>38.8%</u>	117.8%
当期純利益	411	25.6%	535	26.5%	691	28.0%	129.2%

会社概要 (2017年3月31日現在)

会社名	株式会社MS-Japan
設立	1990年4月
資本金	573,508千円
本店所在地	東京都千代田区富士見2-10-2 飯田橋グラン・ブルーム4F
従業員数	126名

役員の状況 (2017年6月28日現在)

代表取締役社長	有本 隆浩
取締役	藤江 眞之
取締役	井川 優介
取締役	中園 隼人
社外取締役 監査等委員	菅原 正則
社外取締役 監査等委員	大浦 善光
社外取締役 監査等委員	坂元 英峰

株式の状況 (2017年3月31日現在)

発行可能株式の総数	10,000,000株
発行済株式の総数	6,203,500株
株主数	2,965名

株主メモ

証券コード	6539
上場証券取引所	東京証券取引所 マザーズ市場
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3カ月以内
期末配当金 株主確定日	3月31日
中間配当金 株主確定日	9月30日
単元株式数	100株
公告方法	当社の公告方法は、電子公告としております。ただし事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。当社の公告掲載URLは次のとおりであります。 http://company.jmsc.co.jp/
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区 東砂七丁目10番11号
	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
	電話：0120-232-711 (通話料無料)