



MS-Japan Business Report

2017.4.1~2018.3.31

株式会社 MS-Japan

第28期ビジネスレポート

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日に東京証券取引所マザーズ市場に新規上場し、その1年後である2017年12月15日に東京証券取引所市場第一部へ市場変更致しました。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・法律分野の職種に特化した人材紹介の先駆けとして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、公認会計士・税理士・弁護士等の資格を有する士業の方々や、企業の管理部門職種（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。今後は人材紹介事業のシェアをさらに高めつつ、当該領域で蓄積したデータベースを有効に活用し、当該領域の方々日々役立つような、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くと考えております。



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（公認会計士・税理士・弁護士等）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（公認会計士・税理士・弁護士等）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. 経営管理領域に関わる横断的なデータベースの構築

当社は、人材紹介事業を通じて公認会計士・税理士・弁護士等の各種士業に加え、管理部門領域の人材データを蓄積しているのみならず、人材の紹介先である企業や法律事務所・会計事務所等の専門的な組織、さらにはそれらの専門組織の顧問先に至るまで横断的なデータベースを構築しております。設立より継続して行ってきた人材紹介事業によって蓄積された経営資源を活用し、人材紹介事業に縛られない事業展開が可能な経営資源を構築しています。

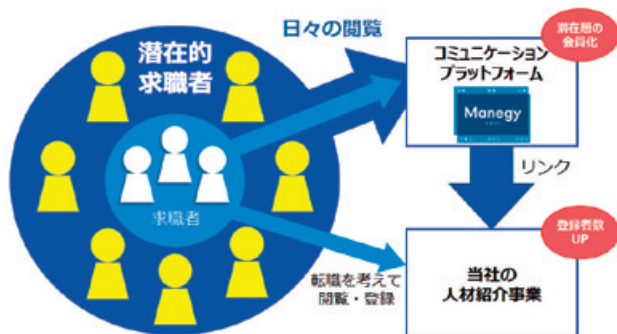
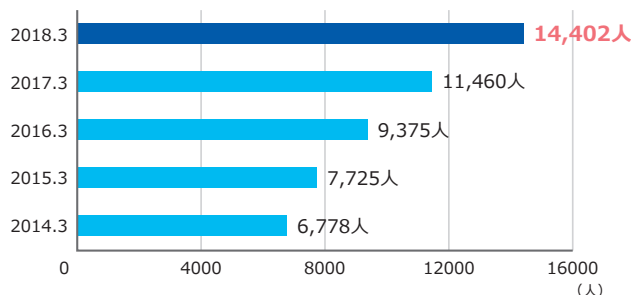


成長戦略

◆人材紹介事業の新規登録者獲得施策の強化及び潜在的な求職者の囲い込み施策の推進

国内経済においては依然として有効求人倍率が高い水準で推移することが予想され、企業からの求人数は増加傾向が続くことが想定されます。このように企業からの求人数が求職者数に比べて相対的に多い環境が、今後も継続すると想定されることから、当社の人材紹介サービスを利用する登録者を多く獲得することが重要であると認識しております。これをうけ、当社の登録者獲得のために実施する各種マーケティング施策について、マーケティングに関する新たなテクノロジーを積極的に採用する一方で、投資効率の低い施策については積極的に廃止する等、投資効率を意識した新規登録者獲得のマーケティング施策の強化を実施して参ります。さらに、当社が運営するコミュニケーションプラットフォーム「Manegy（マネジー）」においては、機能及びコンテンツの充実を図り、土業及び管理部門領域の方々にとって、より利便性・有用性の高いサービスを提供することでプラットフォームの活性化を図り、潜在的な求職者も含めた当社サービスのユーザーを獲得し、事業を推進して参ります。

人材紹介事業新規登録者数の推移



◆人材紹介事業の相乗的拡大と新たな事業収益の創出



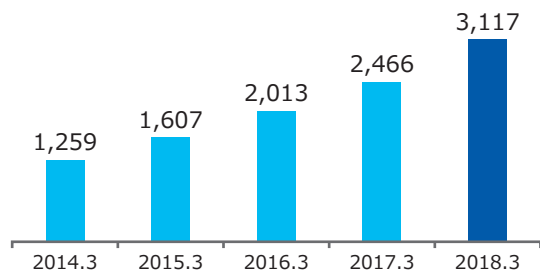
「Manegy（マネジー）」における機能・コンテンツの拡充を今後もより一層推し進め、経営者・土業・管理部門等、マネジメントに関わる全ての人のための有益な情報を提供するコミュニケーションプラットフォームの構築を引き続き推進し、人材紹介事業にとらわれない当社ブランドの認知向上を推進して参ります。当該プラットフォームを通じて、広告収益モデルのみならず、当社が人材紹介事業にて蓄積したデータベースをさらに有効に活用し、「Manegy（マネジー）」において展開することで新たな事業収益を創出し、企業としてより一層強固な収益事業を構築して参ります。

財務ハイライト

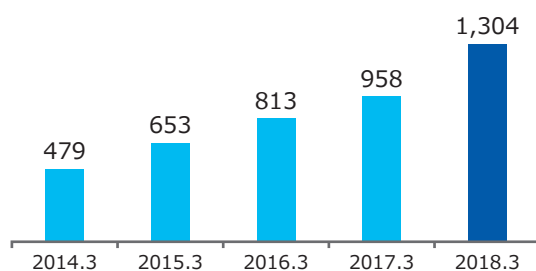
ポイント

- 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

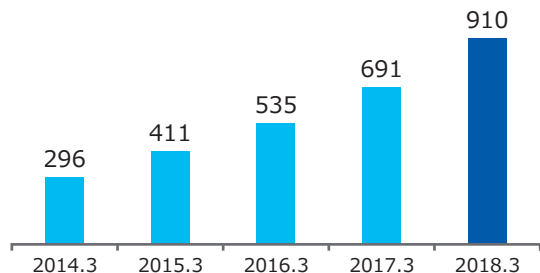
売上高 (百万円)



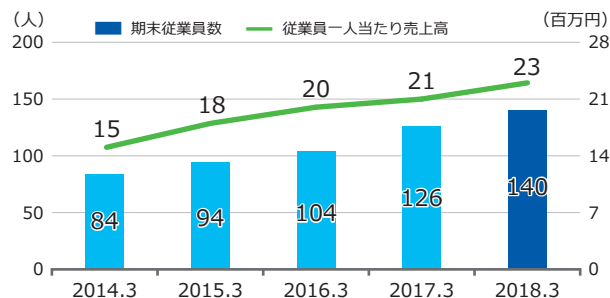
経常利益 (百万円)



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		2018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	金額	売上高比率	
売上高	1,607	-	2,013	-	2,466	-	3,117	-	126.4%
営業利益	572	<u>35.6%</u>	782	<u>38.8%</u>	987	<u>40.0%</u>	1,170	<u>37.6%</u>	118.6%
経常利益	653	<u>40.6%</u>	813	<u>40.4%</u>	958	<u>38.8%</u>	1,304	<u>41.9%</u>	136.1%
当期純利益	411	25.6%	535	26.5%	691	28.0%	910	29.2%	131.6%

会社概要 (2018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	576,988千円
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	140名

役員の状況 (2018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 (2018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	6,215,100株
株主数	2,216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 市場第一部
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 (配当を実施する場合)
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。 https://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	〒183-0044 東京都府中市日鋼町1-1 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)