



有本 隆浩 社長

株式会社 MS-Japan(6539)



企業情報

市場	東証1部
業種	サービス業
代表取締役社長	有本 隆浩
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
決算月	3月
HP	https://company.jmsc.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
928円	24,985,600株		23,186百万円	11.6%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
15.00円	1.6%	39.56円	23.5倍	374.65円	2.5倍

*株価は12/6終値。発行済株式数、DPS、EPSは22年3月期決算第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018年3月(実)	3,117	1,170	1,304	910	36.67	11.25
2019年3月(実)	3,828	1,690	1,770	1,197	48.17	15.00
2020年3月(実)	4,098	1,704	2,023	1,374	55.16	15.00
2021年3月(実)	3,369	1,239	1,612	1,082	43.37	15.00
2022年3月(予)	3,928	1,549	1,486	988	39.56	15.00

*単位:百万円、円。20年3月期まで非連結決算。21年3月期以降は連結決算。予想は会社側予想。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。2018年10月1日付で1:4の株式分割を実施。18年3月期のEPS、DPSは分割を考慮。

株式会社 MS-Japan の2022年3月期第2四半期決算概要などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2022年3月期第2四半期決算概要](#)
- [3. 2022年3月期業績予想](#)
- [4. 成長戦略](#)
- [5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 企業の管理部門及び弁護士・公認会計士・税理士を始めとした経営管理領域の士業に特化した人材紹介事業「MS Agent」を中心に、ダイレクトリクルーティングメディア「MS Jobs」、ビジネスメディア「Manegy(マネジー)」、BtoB プラットフォーム機能を有するサービス「Manegy to B」などを展開。効率化を追求する経営方針による高い収益性、独自の発想力等が強い。既存事業の成長とともに、「BtoB 取引プラットフォーム」の展開を視野に入れて更なる成長を目指す。
- 22年3月第2四半期(累計)の売上高は前年同期比13.3%増の18億54百万円。人材紹介事業、メディア事業(Manegy)とも順調。営業利益は同30.2%増の7億76百万円。増収効果で広告宣伝費など販管費増を吸収し大幅な増益。売上はほぼ計画通り、利益は計画を上回って着地した。四半期ベースでも前年同期比、前期比とも増収増益。売上高はコロナ禍後の最高を更新した。
- 業績予想に変更は無い。22年3月期の売上高は前期比16.6%増の39億28百万円、営業利益は同25.0%増の15億49百万円の予想。前期後半から回復基調に入った人材紹介事業は同13.3%の増収、本格的なマネタイズ段階に入ったメディア事業は既存のサービスを前提に同55.1%の大幅増収を見込んでいる。更なる高効率経営を進め、営業利益率は同2.6ポイント上昇の39.4%へ。配当は前期同様15.00円/株を予定。予想配当性向は37.9%。
- 上期の進捗率は売上高で47.2%、営業利益で50.1%。売上高はほぼ例年水準、営業利益は過去数年を上回る50%台であり、順調な進捗のようだ。人材紹介事業が順調に回復していることやManegy売上も急速に拡大していることに加え、ダイレクトリクルーティングサイト「MS Jobs」の正式版が21年10月にリリースされた。管理部門・士業特化型における国内最大級のスカウトメディアへの成長を目指した今後の新機能の実装等、新たな展開を注目していきたい。

1. 会社概要

企業の管理部門及び弁護士・公認会計士・税理士を始めとした経営管理領域の士業に特化した人材紹介事業「MS Agent」に加えて、同領域のダイレクトリクルーティングメディア「MS Jobs」を運営。さらに、同領域のユーザーに向けたビジネスメディア「Manegy(マネジー)」を通じて、管理部門ユーザーとサービスを繋げるBtoBプラットフォーム機能を有するサービス「Manegy to B」を運営。管理部門及び士業領域にて、人材関連事業に留まらないサービスを展開している

【1-1 沿革】

実家が商売を営んでいたこともあり、高校生の頃から起業を想定していた有本 隆浩氏(現 株式会社 MS-Japan 代表取締役社長)は大学卒業後、(株)リクルートに入社。人材採用領域において抜群の営業力で突出した成績を残した後、独立し1990年、株式会社日本MSセンター(現社名:株式会社 MS-Japan)を設立。会計事務所の人材採用が極めて非効率的である点に着目し、会計事務所の人材支援事業をスタートし、初年度から高収益を上げる。

1990年代に入りバブル経済崩壊を迎え大企業が管理部門において大量なリストラを進める中、人材補充の需要が増大することを予見し、企業の管理部門に特化した人材紹介事業を開始した。

その後も、国際会計基準の導入、新興市場の創設にともなうIPOの増大といった制度改革、法改正に伴い、USCPA保有者、IPO人材等の求人ニーズを取り込んでいく。また、監査法人のリストラや司法試験の制度改革に伴う、公認会計士やロースク

ール出身者の就職難に際しては、企業に財務・会計、法務の専門家を紹介。今では一般的となった企業内会計士、企業内弁護士といったポジション・市場を同社が創り出して行った。

こうした時代の流れや変化をいち早く捉え、新たなマーケットを創造することで業容は着実に拡大し、2016年12月、東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場。2017年12月には東京証券取引所市場第一部へ市場変更した。

【1-2 企業理念】

「自主自立した個・組織が、有機的に融合し調和する社会を実現するために、時代に必要な新しい価値を創造し、新時代の架け橋となる」ことを目指している。

また、同社が基準とするビジネスキーワードは「人」と「情報」のマッチング。

人が生きていくために必要な情報(結婚、出産、自己啓発、老後生活、介護保障など)、企業が発展する為に必要な情報(ビジネスマッチング:M&A、フランチャイズ、アライアンスなど)を多角的に捉え、有益なカタチで提供することで様々な社会的な課題解決に貢献していく。



同社のシンボルマークは、「空高く向上するスカイプルーのカラーに、ハートをクロスしたモチーフ」から生まれた。このシンボルマークには、「当社に関わる方々が心で結ばれ、幸せになれば」という思いが込められている。

【1-3 事業内容】

(1)概要

企業の管理部門と会計・法律領域の士業を対象を特化し、人材紹介事業の「エージェント事業」、同領域のユーザーに向けたビジネスメディアやプラットフォームを運営する「メディア事業」、ダイレクトリクルーティングメディアを運営する「HR-tech 事業」の3事業を展開している。



(同社資料より)

(2)ビジネスモデル

企業の管理部門と会計・法律領域の士業に特化した人材紹介事業からスタートした同社だが、対象領域に変わりはないものの、更なる成長を追求すべく、収益機会拡大に向けたビジネスモデルの構築を進めている。

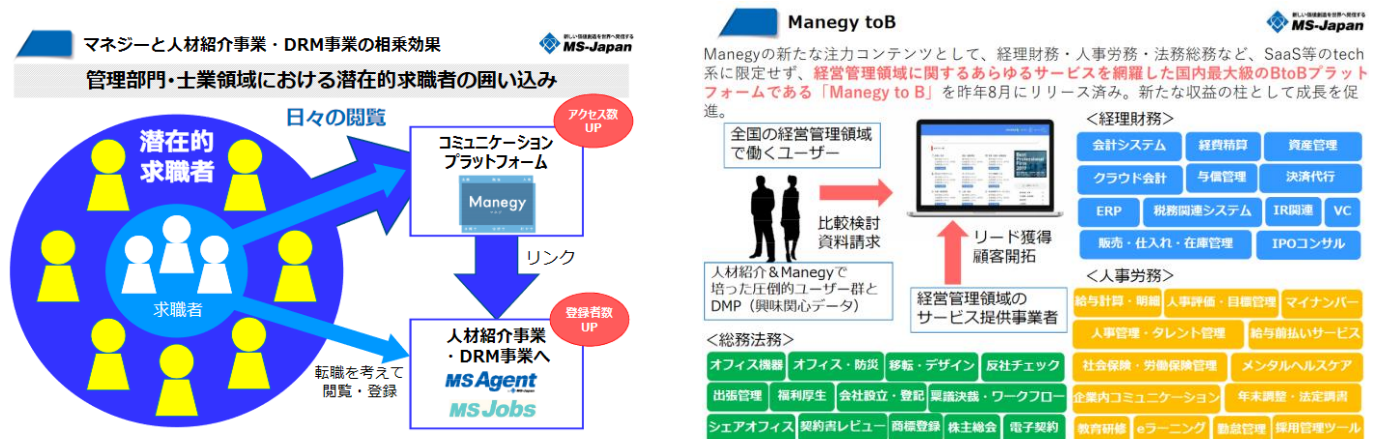
人材紹介事業では転職希望者が「MS Agent」に登録。同社がエージェントとなり求人企業とのマッチングを行うという流れだが、収益機会(マネタイズポイント)は「転職」時のみとなる。

この収益機会を更に拡大させるために、現時点では転職を考えていない管理部門・士業の人々にも同社の認知度を向上させ、同領域における人材をプール、データベース化するためにスタートさせたのが「メディア事業」である。

管理部門及び士業のためのビジネスメディア「Manegy(マネジー)」では、管理部門・士業の人々が関心のある話題に関する情報を提供。「Manegy to B」では彼等が日々利用する各種サービスを比較検討する機能を提供している。

同社ならではのWEBマーケティングを展開して、これらのメディアやサービスへの誘導を図り、登録者の増大を進めている。人材データベースの増強は、以下のように収益機会の拡大・多様化に繋がっていく。

1つは潜在的な転職希望者を囲い込むことで、将来の転職ニーズ顕在時の人材紹介事業における収益の獲得。加えて、「Manegy」では主として認知向上を図りたい企業からの広告収益を、「Manegy to B」では自社製品やサービスをアピール・販売したい企業から収益を受受する。また、「4. 成長戦略」で後述するように、管理部門・士業の人々が興味関心を持つデータを活用して新サービスを展開するほか、強力なデータベースを基盤とした「経営管理領域において、あらゆる情報とビジネスが流通するBtoB取引プラットフォーム」を構築し、広告モデルだけではなく多数の収益機会(マネタイズポイント)を創出し、更なる成長を目指す。



(同社資料より)

(3)各事業の概要

①エージェンツ事業

一般事業会社の管理部門職種(経理・財務・人事・総務・法務・経営企画等)と弁護士、公認会計士、税理士等の資格を有する士業を対象とした人材紹介を行っている。

現在の中心事業である「MS Agent」は、管理部門職種(経理・財務・人事・総務・法務・経営企画等)と、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)に専門特化した国内 No.1 の人材紹介事業である。



(同社資料より)

転職を希望する求職者が同社に登録を行い、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くみ取り、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。

経営管理領域に関わる職種に特化した企業として、四半期決算の開始や新たな会計基準の導入、財務報告に係る内部統制に対する評価の実施基準の制定、法科大学院制度の導入やコーポレートガバナンス・コードの制定等、時代を反映した規制の変化を捉え、それらに関連する職種に対して様々なキャリアプランを提案している。

また、採用企業側に対しては、国内上場・非上場企業、ベンチャー企業、外資系企業や金融機関、ベンチャーキャピタル等の一般事業会社における管理部門等の人材採用支援のみならず、会計事務所、監査法人、法律事務所、コンサルティングファーム等の専門的な組織の人材の採用支援も行っており、業界にとらわれず幅広くサービスを提供している。

収入形態としては、登録された求職者の採用が決定、求職者が内定を承諾し、入社した場合に、採用企業側より手数料を得る成功報酬型を採用している。

②メディア事業

◎「Manegy」

2017年3月より、土業と企業の管理部門の業務に役立つビジネスメディア「Manegy」を運営している。

経理、財務、人事、総務を始めとした管理部門や土業の人達が関心を持つニュースやトピックスの掲載、セミナーの案内のほか、「教えて専門家」というコーナーでは、業務上の悩みを实名専門家に質問することもできる。



(同サイトより)

転職という枠にとらわれず、土業や管理部門の人達が日々の業務で活用できるコンテンツを用意し、同社のサービスを日常的に活用してもらうことで、潜在的な求職者を含めた会員化を図ることを目的としている。

2021年3月期においては、月間PV数が平均200万を超え、月間UU(ユニークユーザー)数も平均40万以上となるまでに成長。広告媒体としての価値も向上しており、広告収入も増加している。

潜在求職者を囲い込むことで、人材紹介事業やHR-tech事業(ダイレクトリクルーティングメディア)の登録者増大に留まらず、今後の収益機会拡大に繋げていく。

◎「Manegy to B」

2020年8月に管理部門が日々利用する各種サービスの比較検討が可能なサービス「Manegy to B」を正式リリースした。

「Manegy to B」は、経理財務・人事労務・法務総務など、経営管理領域に関するあらゆるサービスを網羅した国内最大級のBtoBプラットフォーム。



(同サイトより)

例えば、「経理・財務」カテゴリでは、クラウド会計、会計システム、経費精算など、「人事」カテゴリでは、人事管理、人事評価・目標管理、勤怠管理、給与計算・明細など、「総務」カテゴリでは、グループウェア、福利厚生、企業内コミュニケーションなどの項目において、多くのソフトウェアやサービスが掲載されており、ユーザーは「Manegy to B」上で資料をダウンロードしたり、複数企業に資料請求したりして、各ソフトやサービスを比較することができる。ホワイトペーパーのダウンロードやウェビナーの視聴も可能である。

また、「Manegy」同様、お役立ち情報やセミナー情報も掲載している。

「Manegy to B」を通じたリード獲得や顧客開拓を図るサービス提供企業から、資料請求やセミナー集客についての収益を収受している。

掲載サービス数は日を追って拡大しており、2021年3月末には160件を超え、日本国内の主要サービスをほぼ網羅している。2021年3月には初のオンラインイベントも開催し、イベント期間でのべ3,500名以上の管理部門ユーザーを集客した。



(同社資料より)

「Manegy」とともに、管理部門・士業領域における人材データベース増強をベースにした収益機会拡大のための重要な事業である。

◎その他

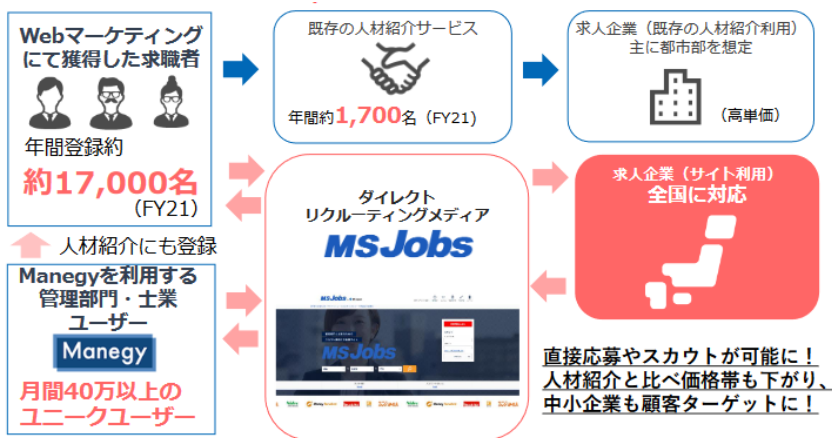
さらに、IPOに関連するインタビューやコラム等の情報やセミナー情報を提供するポータルサイト「IPO PRO」、会計事務所及び法律事務所の検索サイト「J-ing」、公認会計士や税理士等向けの会計関連情報及びキャリアに関する情報ポータルサイト「KAIKEI FAN」、弁護士やロースクール生向けの法務関連情報及びキャリアに関する情報ポータルサイト「LEGAL NET」等を運営している。

③HR-tech 事業

人材領域の新たなサービスとして2020年5月に、求職者と採用企業を直接結ぶダイレクトリクルーティングサイト「MS Jobs」のβ版をリリースしたのに次ぎ、21年10月に正式版をリリースした。

MSJobs

経営管理領域におけるマーケティング力によって獲得した求職者(21年3月期で年間約17,000名が登録)を活かし、高単価・都市部限定の人材紹介だけでなく、日本全国および中小企業を顧客ターゲットとするため、こちらも収益機会是一段と拡大する。



(同社資料より)

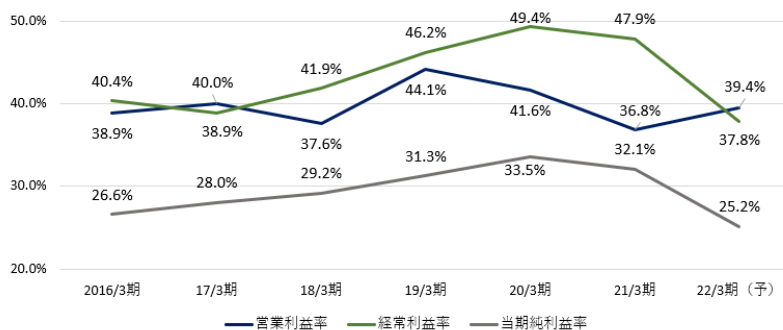
β版リリース以降、掲載求人数は順調に増加し、2021年9月末時点で1,800件を突破した。正式版リリースで、更に掲載求人数増大を進め、人材紹介事業サイト「MS Agent」との連携、他エージェントへのデータベース開放などにも取り組み、管理部門・士業特化型における国内最大級のスカウトメディアを目指す。

【1-4 特長と強み】

(1) 高い収益性

「最大の売上を上げ、コストを最小化することで最大の利益を生み出す」ことを徹底、効率化を追求する経営方針の下、営業利益、経常利益、当期純利益及び各種利益率を重要な経営指標として位置付けており、高い収益性を実現している。

各利益率の推移



(2) 会計・法律・人事労務分野で圧倒的なユーザーネットワーク&人材データベース増強を支えるマーケティング力

創業以来築き上げてきた管理部門・士業特化型エージェントとしての実績を基に、会計・法律・人事労務の分野で圧倒的なユーザーネットワークを確立し、それを強みとする同社が、人材紹介事業で他社と大きく異なっているのは、登録者の獲得を自社の力でやっているという点である。

通常、人材紹介業では求人案件があれば外部媒体(人材データベース)を利用して適切な求職者にアプローチし、媒体側にデータベースの利用手数料を支払うというのが一般的である。

しかし、これでは媒体側の価格政策に左右され、収益の安定化を図ることが難しい。また、人材データベース構築についてのノウハウを蓄積することができないという点も大きな課題である。

これに対し同社は、1990年の創業以来、自社の力で転職希望者および潜在的な転職希望者の囲い込みを行っており、それを可能にするマーケティング力が他社にはない競争優位性となっている。

WEBマーケティングにおいては、例えばSEO(Search Engine Optimization: 検索エンジン最適化)においてその優位性を発揮している。

ユーザーの検索結果において自社サイトを上位に表示させるためには検索キーワードの選定が鍵となる。

人材紹介の場合「転職」が重要なキーワードの一つとなるが、総合型の同業他社の場合は必ず「経理 転職」のように、「転職」を用いることとなる。

これに対し同社の場合、管理部門・士業に特化しているため、彼らが関心を持つキーワードを設定し、そのキーワードに紐づいたコンテンツを「Manegy」や「Manegy to B」に設定することで、一旦そちらに訪れてもらってから転職に関心があれば「MS Agent」に登録するというルートも可能であり、必ずしも「転職」というキーワードに縛られることなく、幅広く自社サイトへの誘導を図ることができる。

また、こうしたコンテンツ・マーケティングは、総合型の場合は「営業」「マーケティング」「エンジニア」などでそれぞれコンテンツを作成しなければならないため手間暇もかかり、極めて非効率的であるのに対し、専門領域に特化している同社は効率的・効果的にコンテンツを設定できる点も大きなアドバンテージとなっている。

この強力なマーケティング力は、管理部門・士業領域における人材データベースの増強をベースにした収益機会の拡大および更なる成長を目指す同社にとっての強力な武器である。

(3)人材紹介業におけるノウハウ・強み

人材紹介事業においては以下のような特長・強みを有している。

- ☆ 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に、同業界の業務内容や業界の動向に対する専門的な知識が蓄積される。
- ☆ 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、スピーディーな紹介・決定を実現している。
- ☆ 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多く有するシニア層の人材紹介や、管理領域の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、少子高齢化等の時代に即した対象マーケット拡大施策にも注力している。

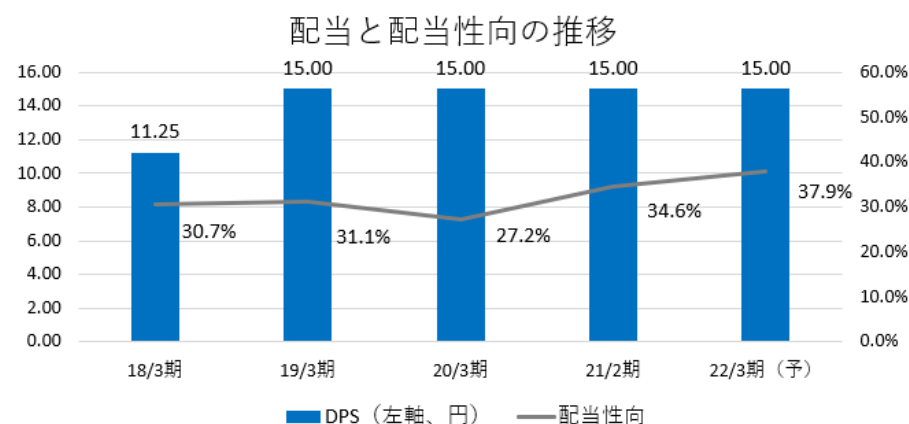
例えば、求職者のプロフィールを記入する登録シート一つをとっても、共通フォーマットの利用が一般的であるのに対し、同社では、会計事務所用、経理用、法務用で異なったシートを使用している。

各領域における候補者のスキルを詳細にチェックできるため、採用する企業側も迅速な判断が下すことが可能で、スピーディーに適切な人材の採用を決定することができる。

【1-5 配当政策・株主還元】

株主と長期的な信頼関係を構築するため、利益還元を重要な経営課題に位置付けている。将来の事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を実施していくことを配当政策の基本としている。

この数年間の配当性向は概ね 30%を超えている。



* 18年3月期のDPS・配当性向は2018年10月1日付で実施した1：4の株式分割を考慮。

【1-6 ROE 分析】

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期
ROE(%)	17.0	15.9	18.3	18.4	11.6
売上高当期純利益率(%)	28.04	29.19	31.29	33.53	32.11
総資産回転率(回)	0.54	0.49	0.53	0.49	0.33
レバレッジ(倍)	1.13	1.11	1.11	1.11	1.09

レバレッジは低い反面、同社の特長である高利益率を背景に、高水準の ROE で推移している。

2. 2022年3月期第2四半期決算概要

【2-1 業績概要】

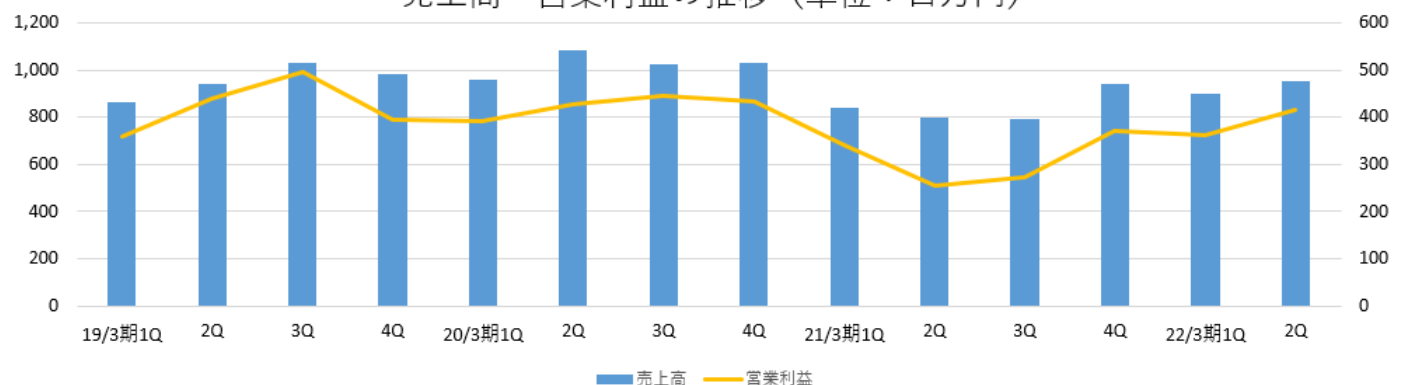
	21/3 期 2Q	構成比	22/3 期 2Q	構成比	前年同期比	予想比
売上高	1,637	100.0%	1,854	100.0%	+13.3%	-1.3%
売上総利益	1,636	100.0%	1,853	100.0%	+13.2%	-
販管費	1,040	63.6%	1,077	58.1%	+3.5%	-
営業利益	596	36.4%	776	41.9%	+30.2%	+8.3%
経常利益	609	37.2%	816	44.0%	+34.0%	+18.7%
当期純利益	413	25.2%	553	29.9%	+33.9%	+21.0%

*単位:百万円。21/3 期 2Q は非連結決算、22/3 期 2Q は連結決算。前期比は参考値。

増収増益、利益は予想を上回る。

売上高は前年同期比 13.3%増の 18 億 54 百万円。人材紹介事業、メディア事業(Manegy)とも順調。営業利益は同 30.2%増の 7 億 76 百万円。増収効果で広告宣伝費など販管費増を吸収し大幅な増益。売上はほぼ計画通り、利益は計画を上回って着地した。四半期ベースでも前年同期比、前期比とも増収増益。売上高はコロナ禍後の最高を更新した。

売上高・営業利益の推移 (単位:百万円)



【2-2 事業別動向】

(1)人材紹介事業

特化型ならではの質の高いサービス提供を基盤としながら、加えて 2020 年上半期までは、マーケティング力を武器に登録者数を増加させることによって売上高を成長させてきたが、量の先行による拡大には限界があった。

このため、前下半期から取り組んでいる内部体制の変更や施策強化によって決定率の向上に取り組み、今上半期からその効果が顕著に表れている。更なる成長に向けた仕組みとフローが構築できたと考えている。

労働生産性を高めるため、RA、CA といった営業人員ではなく、コンサルタントの業務を分解し、インサイドセールスやカスタマーサクセス、マッチング専任者、業務推進担当者、アシスタントなど、様々な機能別職種を強化し、決定件数の更なる増加に取り組んでいる。

人材紹介事業部の人員一人あたり売上高は21年3月期上期の13,544千円から今上期は15,836千円へ16.9%増加した。今後も増加施策に注力する。

登録者数は全体総数ではなく、決定率の高い職種や年代、求人数が多い職種や年代など、メッシュを細かく区切ったマーケティング施策を実行した。

総数は微減ながらもターゲット職種は順調に獲得できている。マーケティング費用を抑えながらも登録者の面談後決定率は前年同期比5.6ポイント上昇の18.7%大幅に上昇した。

上半期におけるManegyからAgentへの登録者流入数も、541名から974名と前年同期比で大幅に増加した。登録者総数に占めるManegy会員の割合は今後も上昇していくことが見込まれ、獲得コストが上昇する転職者獲得マーケットの中で、同社特有の低コストで獲得可能な施策として大きな武器となっている。

(2)メディア事業

Manegy事業の上期売上高は前年同期比257.8%増の113,969千円と大幅な成長。計画比でも100.9%と、予算を達成した。

Manegy事業部の売上高構成は、従来型の記事広告やバナー広告、メールマガジン等といったweb系の純広告に加えて、20年8月に「Manegy to B」をリリースしたことにより、リード(見込み客情報)提供モデルの成長が著しい。売上高に占める比率は70.8%から87.6%へ上昇している。

「Manegy to B」は、経営管理領域における著名な主力サービスを概ね網羅しており、管理部門・士業特化型の人材ビジネスで培った他社には持ちえない同領域のユーザーデータを武器に活性化を図る考えた。

ユーザーの情報収集手段の多様化に応えるため、21年8月に「Manegy to B 動画」を新たにリリースした。経営管理領域におけるBtoB企業から動画コンテンツが集まり、ユーザーの動画視聴によるリード提供モデルを本格的にスタートさせた。

また、スポンサー毎に開催するウェビナーへの送客に加えて、自社のオンラインイベントであるランスタ(ランチタイムスタディ)を定期的で開催している。今期は春(人事)・夏(経理)・秋(法務総務)・冬(管理部門全体)の開催を予定。視聴企業には人材紹介を利用しているクライアントが多く、他社のオンラインイベントとは異なるミドル～エンタープライズの比率が高いユーザー属性を実現している。

BtoB-ECにおける流通総額は2019年度で352兆円と巨大だが、ECの決済関連に関する市場もアフターコロナを見据えて今後の成長が見込まれる。

このEC取引・決済業務の主体となるのは、経理(請求・送金)・総務(稟議・ワークフロー)・法務(電子契約)等といった管理部門のセクションであり、DXの推進によって、各社は自社にマッチしたシステム等を導入してクラウド上での業務体制を整える中、中立的なプラットフォーマーの存在が必要となっている。

同社は、メディアの中立性を活かし、経営管理領域における様々なtech系企業と連携して完全DXによるBtoBのオリジナルな取引プラットフォームを目指している。

(3)ダイレクトリクルーティング事業

2020年5月にβ版をリリース以降、掲載求人数は順調に増加し、2021年9月末時点で1,800件を突破した。前年同月比97.8%増と急速な増加であり、管理部門・士業に特化した求人メディアとしては圧倒的な求人掲載数を実現している。

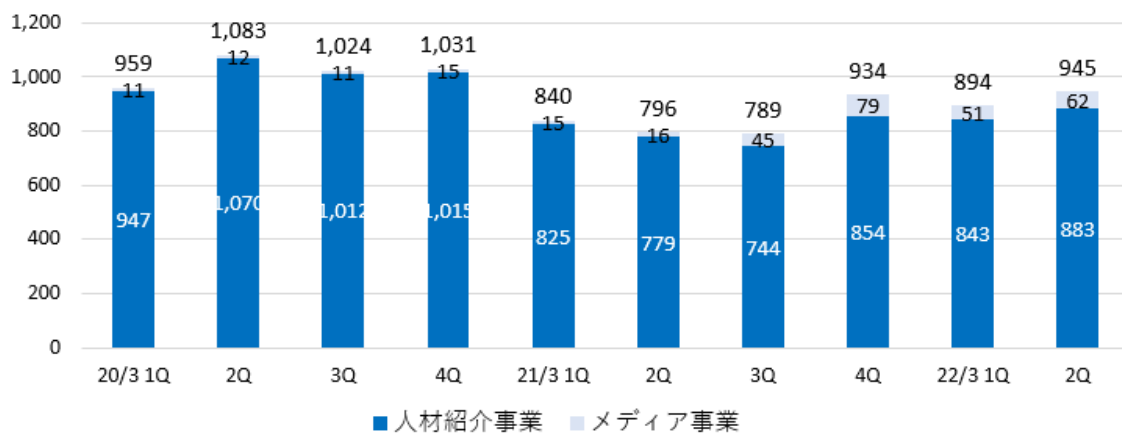
2021年10月24日には正式版をリリースした。ユーザー管理画面、企業管理画面、提携エージェント管理画面を充実させ、エージェント事業で培った管理部門や士業のマッチング実績を活かし、サイト内データアルゴリズムを洗練させマッチング精度およびアクティビティの増加を促進していく。

地方や中小企業領域を含め、求人サイド、求職者サイド、他の人材紹介会社へのマーケティングを実施し、経営管理領域における圧倒的な人材データバンクとしての更なる成長を目指す。

BRIDGE REPORT



事業別四半期売上高の推移（単位：百万円）



* その他売上高は除外。

【2-3 財務状態】

◎主要BS

	21年3月末	21年9月末	増減		21年3月末	21年9月末	増減
流動資産	7,648	7,646	-2	流動負債	565	744	+179
現預金	6,380	7,412	+1,031	固定負債	213	18	-194
有価証券	1,000	7	-992	負債合計	778	763	-15
固定資産	2,509	2,246	-263	純資産	9,380	9,130	-250
投資その他の資産	2,250	1,986	-263	利益剰余金	6,825	7,004	+178
投資有価証券	2,116	1,854	-262	負債純資産合計	10,158	9,893	-265
資産合計	10,158	9,893	-265				

* 単位:百万円。

3. 2022年3月期業績予想

【3-1 業績予想】

	21/3期	構成比	22/3期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	3,369	100.0%	3,928	100.0%	+16.6%	47.2%
営業利益	1,239	36.8%	1,549	39.4%	+25.0%	50.1%
経常利益	1,612	47.9%	1,486	37.8%	-7.8%	55.0%
当期純利益	1,082	32.1%	988	25.2%	-8.7%	56.0%

* 単位:百万円

	21/3期	構成比	22/3期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	3,369	100.0%	3,928	100.0%	+16.6%	47.2%
人材紹介	3,204	95.1%	3,631	92.4%	+13.3%	47.5%
メディア(Manegy)	156	4.6%	242	6.2%	+55.1%	47.1%
その他	8	0.3%	54	1.4%	+575.0%	25.9%

* 単位:百万円

業績予想に変更無し。増収・営業増益を予想。

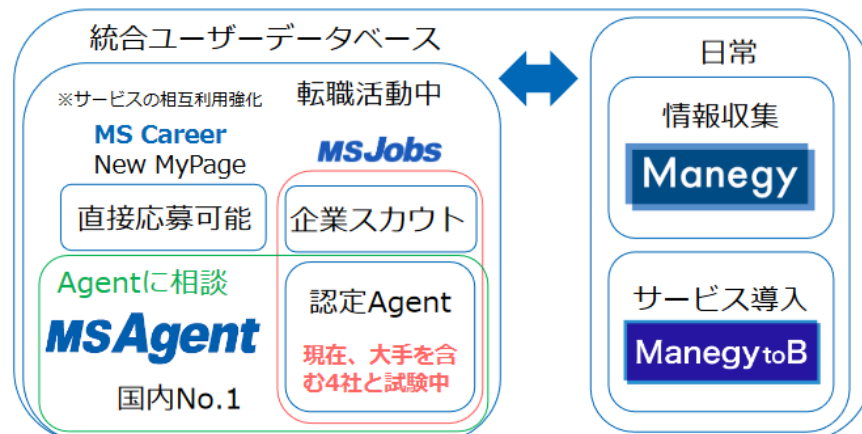
業績予想に変更は無い。売上高は前期比16.6%増の39億28百万円、営業利益は同25.0%増の15億49百万円の予想。

前期後半から回復基調に入った人材紹介事業は同 13.3%の増収、本格的なマネタイズ段階に入ったメディア事業は既存のサービスを前提に同 55.1%の大幅増収を見込んでいる。

更なる高効率経営を進め、営業利益率は同 2.6 ポイント上昇の 39.4%へ。

配当は前期同様 15.00 円/株を予定。予想配当性向は 37.9%。

これまで別々に運用していた「MS Agent」と「MS Jobs」のデータベースの統合に伴うサイト開発・データベースの連携を進めており、新機能を今期中に順次リリースする予定である。



圧倒的なマーケティング力を武器にマネタイズポイントを増やし、
ユーザーのLTV（ライフタイムバリュー）増加へ！

(同社資料より)

4. 成長戦略

同社では、自社の事業優位性を基盤に、以下のような成長戦略を推進していく。

【4-1 経営管理領域における事業優位性】

同社の経営管理領域における事業優位性は以下の通りである。

- * ヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源を管理する「管理部門」に特化
- * 人材紹介という採用単価が比較的高い手法を採用できる優良企業の顧客基盤。取引先企業数は約 23,500 社。うち上場企業は約 2,700 社と、全上場企業の約 7 割。取引先会計事務所・法律事務所等は約 2,500 事務所。
- * 税理士などの士業にも特化することで事務所顧問先の中小企業にもアプローチ可能
- * 「Manegy」の月間 PV 数は年平均 200 万を超え、月間 UU の年平均は 40 万人以上。ユーザーとは転職時だけでなく日常の接点も急速に拡大している。

こうした優位性をベースに、約 50~100 万人と推定されるキャリア層・士業人材をターゲットに事業を拡大している。

【4-2 構想・施策】

(1) 日本最大の経営管理 DMP の構築を推進

人材紹介業に加え、Manegy を始めとした各種サイトで蓄積した士業及び管理部門職種の人々の興味関心データを活用し、様々な事業を加速させてビジネスの展開を図る。

DMP とは「Data Management Platform(データ マネジメント プラットフォーム)」の略で、「インターネット上に蓄積された様々な情報データを管理するためのプラットフォーム」のこと。

管理部門・士業に特化した唯一無二の DMP を構築し、様々なサービスを提供する。

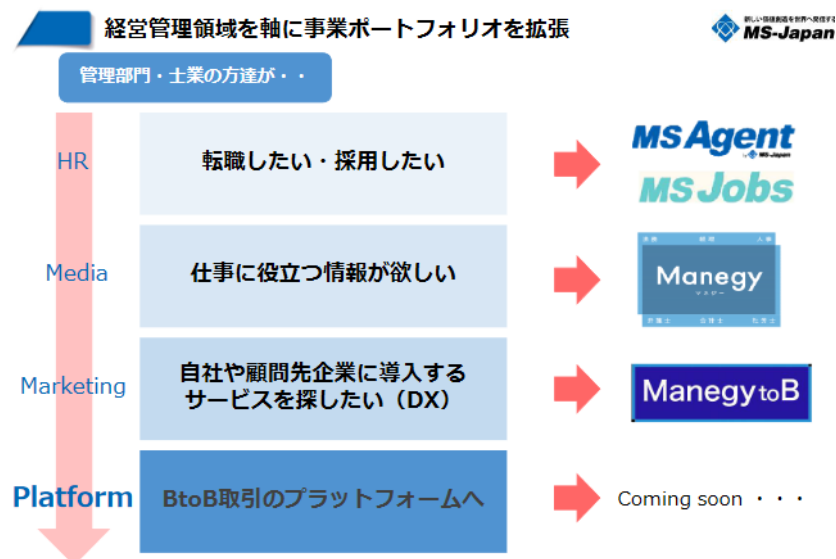


(同社資料より)

(2) 経営管理領域を軸に事業ポートフォリオを拡張:「BtoB 取引プラットフォーム」への進化

管理部門や士業人材の転職ニーズと企業の採用ニーズのマッチングからスタートした同社は、仕事に役立つ情報を提供するメディア「Manegy」、管理部門が日々利用する各種サービスの比較検討が可能な「Manegy to B」をリリースし、経営管理領域を軸に事業ポートフォリオを拡張してきた。

今後は、人材データベースを更に強化しつつ「BtoB 取引プラットフォーム」を構築し、新たな事業展開を図る考えで、今期をプラットフォーム構想具現化初年度と位置付けている。



(同社資料より)

(3) CVC ファンドの設立

2021年1月19日、ハヤテインベストメント株式会社と共同でコーポレートベンチャーキャピタルファンド「MS・HAYATE1号投資事業有限責任組合」を設立した。

経営管理・土業領域の人材紹介事業及びメディア事業で構築したネットワークを活用し、経営管理領域における新たなテクノロジーやサービスを開発する企業や、将来的に応用可能な技術を有する企業に幅広く投資を行い、人(人材紹介)・顧客(メディア)・資金(本ファンド)を通じた成長を支援することで、シナジーを通じた自社の非連続的な成長にも繋げて行く考えだ。

【4-3 目指す姿】

採用、サービスの比較検討・導入に加え、例えば商取引の実行なども含め、経営管理領域に携わる人があらゆる活動を行うことができる「経営管理プラットフォーム」の構築を目指している。

国内のスタンダードを確立するとともに、世界へも進出。「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の実現」を目標としている。

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」

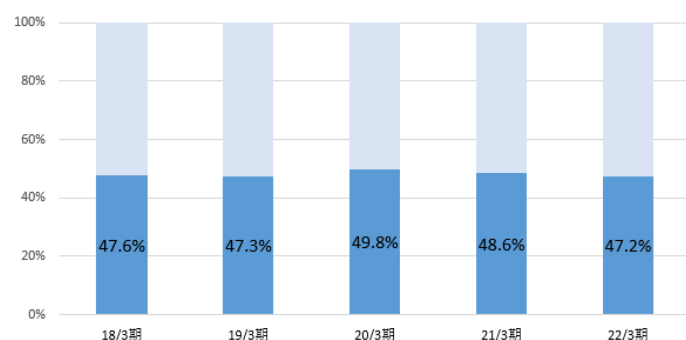


(同社資料より)

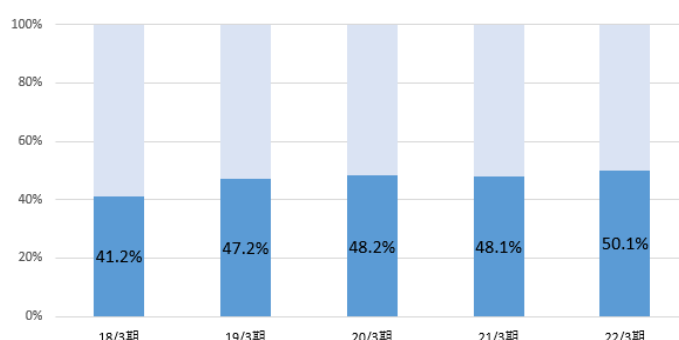
5. 今後の注目点

上期の進捗率は売上高で47.2%、営業利益で50.1%。売上高はほぼ例年水準、営業利益は過去数年を上回る50%台であり、順調な進捗のようだ。人材紹介事業が順調に回復していることやManegy売上も急速に拡大していることに加え、ダイレクトリクルーティングサイト「MS Jobs」の正式版が21年10月にリリースされた。管理部門・土業特化型における国内最大級のスカウトメディアへの成長を目指した今後の新機能の実装等、新たな展開を注目していきたい。

上期売上高構成比



上期営業利益構成比



* 上期実績の通期実績に対する構成比率。22/3期は通期予想に対する比率

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	6名、うち社外3名
監査役	-

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2021年6月28日

<基本的な考え方>

当社は、事業環境が刻々と変化する人材紹介業界において企業価値の持続的な向上を図るには、コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であるとの認識のもと、ガバナンス体制の強化・充実を重要課題と位置付けています。こうした認識のもと、業務分掌や規程の整備等により内部統制を強化するとともに、随時体制の見直しを実施し、企業価値の向上を図ります。

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
【補充原則1-2④. 株主総会における権利行使】	議決権の電子行使につきましては、現状は実施しておりませんが、株主からの要望等を考慮し、導入時期も含めて今後検討してまいります。また、招集通知の英訳につきましては、2021年3月末現在の、海外投資家比率を鑑み、現状は考えておりませんが、今後、保有比率を踏まえて必要性に応じて検討してまいります。

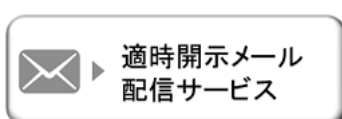
<開示している主な原則>

原則	開示内容
<原則1-4 いわゆる政策保有株式の保有>	当社では、原則として政策保有株式を保有いたしません。なお、政策保有が必要となる場合につきましては、保有目的が適切か、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか等を具体的に精査し、取締役会にてその保有の適否について十分に検証し、当社にとって中長期的な企業価値の向上に資すると判断される場合に限るものとしております。
【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】	当社は、取締役経営管理部長をIR責任者と定めております。株主や投資家の皆様に対しては決算説明会又は動画配信等を年に2回開催することにより、建設的な対話の機会を確保できるよう取り組んでおります。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

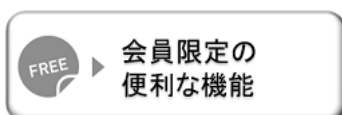
ブリッジレポート(MS-Japan:6539)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

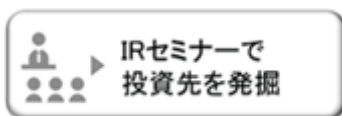
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)