



株式会社MS-Japan
(東証マザーズ：6539)

2017年3月期 決算説明

I 2017年3月期（FY17） 決算概要 P4～10

II ビジネスモデル P11～14

III 成長戦略 P15～26

III 業績予測 P27～P30

● **前期実績**

- ・ 売上高**24.6億円** (前期比**122.5%**)
- ・ 当期純利益**6.9億円** (前期比**129.2%**)

⇒共に過去最高を更新

● **働き方改革**テーマ「シニア」・「女性」領域への注力

● **新サービス 「Manegy (マネジー)」 スタート**

● **中期業績予測 (今期・来期・再来期)**

- ・ 売上高

29.7億円 (20.5%増) ⇒ **36.8億円** (23.9%増) ⇒ **46.1億円** (25.4%増)

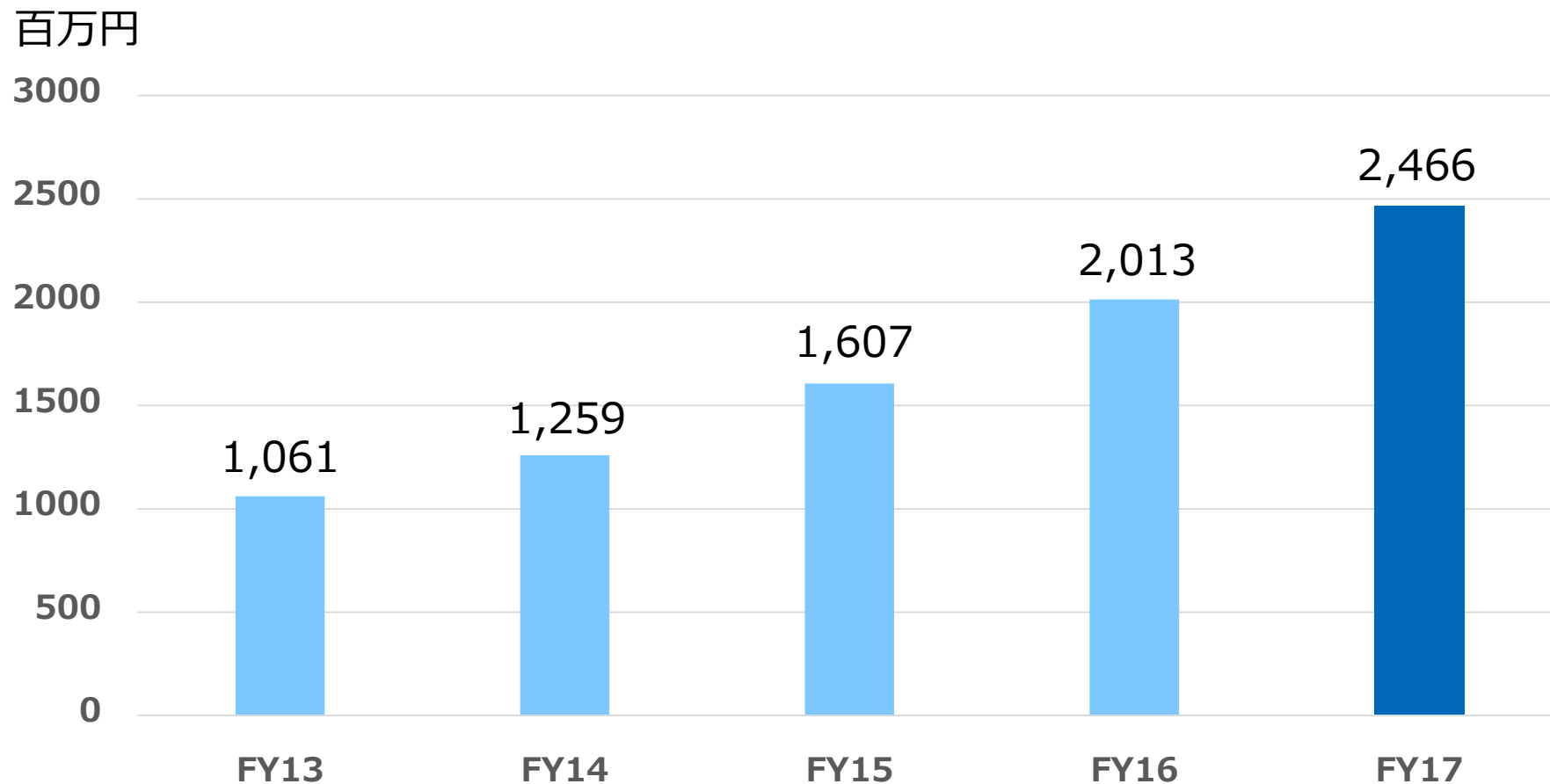
を見込む



I . 2017年3月期 決算概要



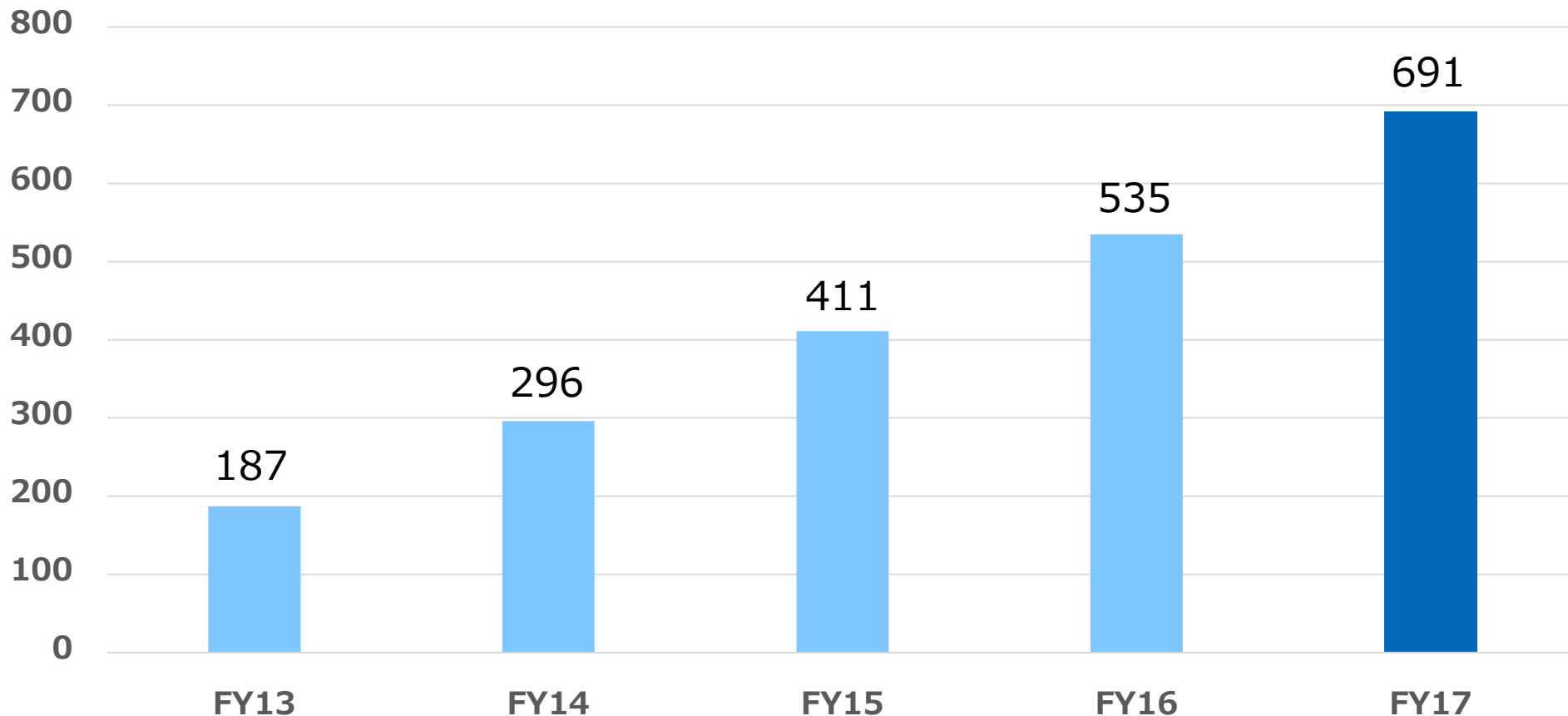
売上高 前期比**122.5%**





当期純利益 前期比**129.2%**

百万円



高収益経営と継続的な利益成長を実現

(単位：百万円)

	FY16		FY17		前期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
売上高	2,013	-	2,466	-	122.5%
営業利益	782	<u>38.8%</u>	987	<u>40.0%</u>	126.2%
経常利益	813	<u>40.3%</u>	958	<u>38.8%</u>	117.9%
当期純利益	535	26.5%	691	28.0%	129.2%

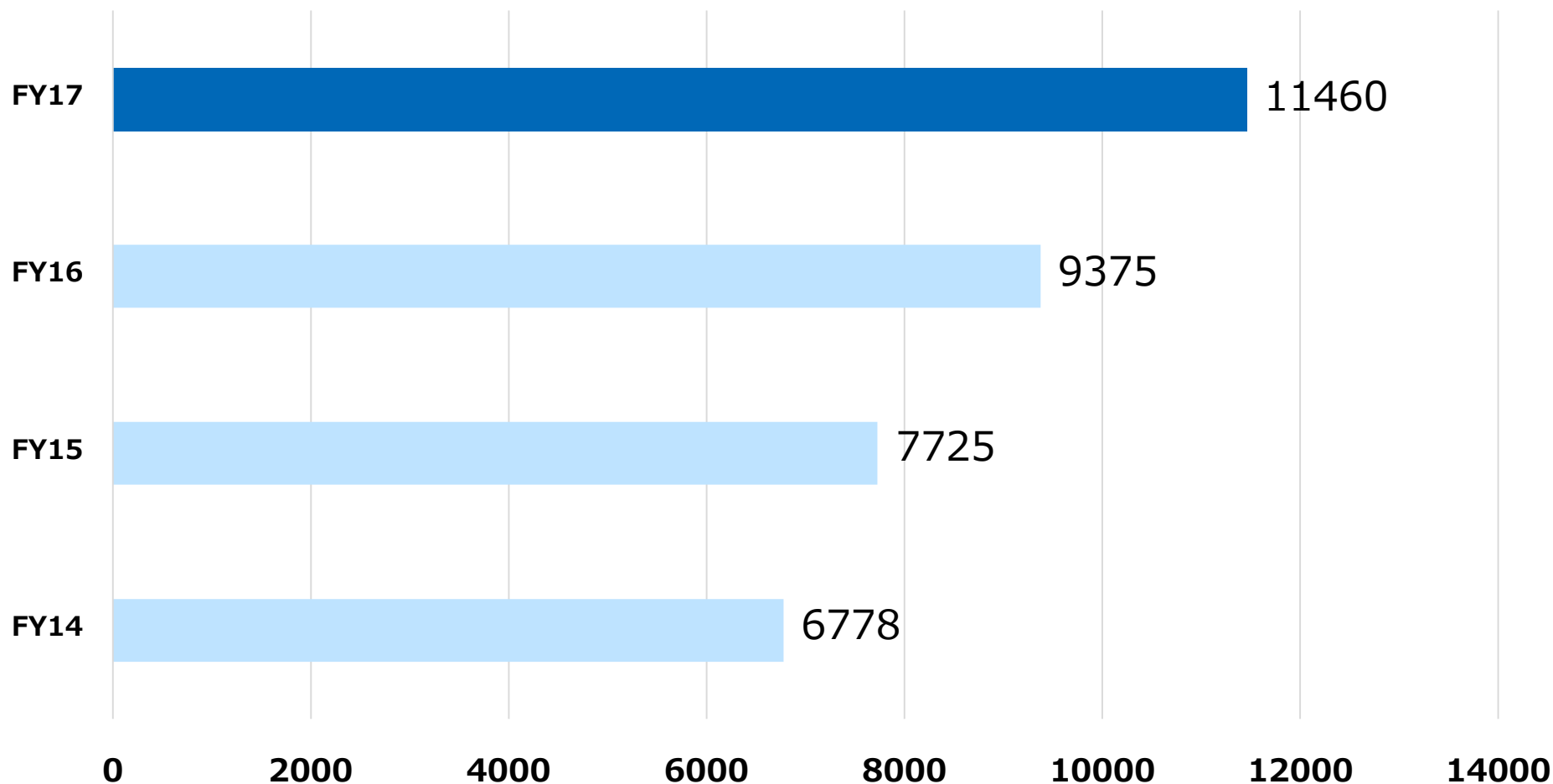
自己資本比率90%という強固な財務体質を実現

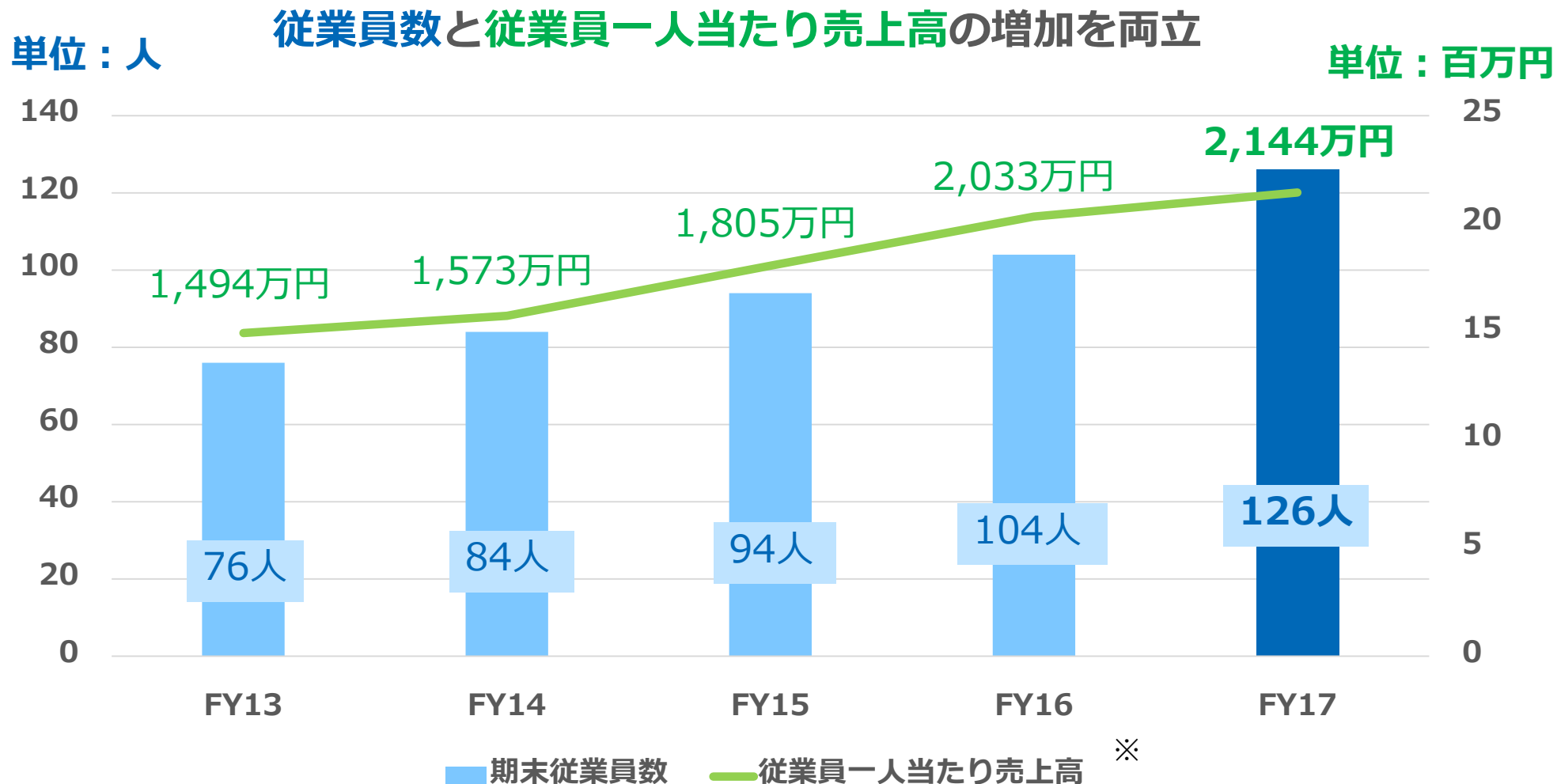
(単位：百万円)

	FY16	FY17	期末増減額
流動資産	1,319	4,031	+ 2,712
固定資産	1,868	1,942	+ 74
総資産	3,187	5,973	+ 2,786
負債	446	594	+ 148
純資産	2,741	5,378	+ 2,637
自己資本比率	86.0%	90.0%	+4.0%

売り手市場の中、年間新規登録者数が過去最高を更新

(前年比**22%**増加)





※「従業員一人当たり売上高」は、期中の生産性にフォーカスを充てるため、当期売上高を当期末従業員数と前期末従業員数の平均で割ることにより算出した数値であり、期末従業員数のみで算出しておりません。



Ⅱ. ビジネスモデル

管理部門と会計・法律分野の職種に特化した人材紹介

企業の管理部門の人材紹介



資格別の人材紹介



人材紹介事業をコアとした各種サイト運営



ハイクラスシニア人材に特化

積み重ねてきた 実績を即戦力に。

これまで、MS-Japanは管理部門特化型の人材紹介事業で、東証1、2部・新興市場上場企業からIPO準備企業や中小企業、会計事務所、監査法人、コンサルティングファームなど豊富なネットワークと実績を構築してきました。この実績・ノウハウをもとに、管理部門は勿論、各業界で貴重且つ豊富な経験を積んできた【ハイクラスシニア】を御社の即戦力としてお役立てください。

EXPERT SENIOR

役員クラス

取締役(社内・社外)
顧問・監査役(常勤・非常勤)

部門長クラス

管理部長 経理・財務部長 人事部長
法務部長 工場長 技術・開発部長
海外事業所管理 営業部長

課長~担当者(役職なし)クラス

プレイングマネージャー 即戦力の実務担当者
教育担当者 その他



管理部門No.1エージェント
MS-Japan

無料
転職サポートに登録
>>>



MS-Japan for *Woman*

管理部門職種、会計士・弁護士の女性のライフステージに合わせたキャリア実現をサポートします。
Copyright©2016 MATCHING SERVICE JAPAN CO.,LTD. All rights reserved.

女性のキャリア実現をサポート



すべてのネットワークを総括する役割を果たすのが、コミュニケーションプラットフォーム「Manegy」



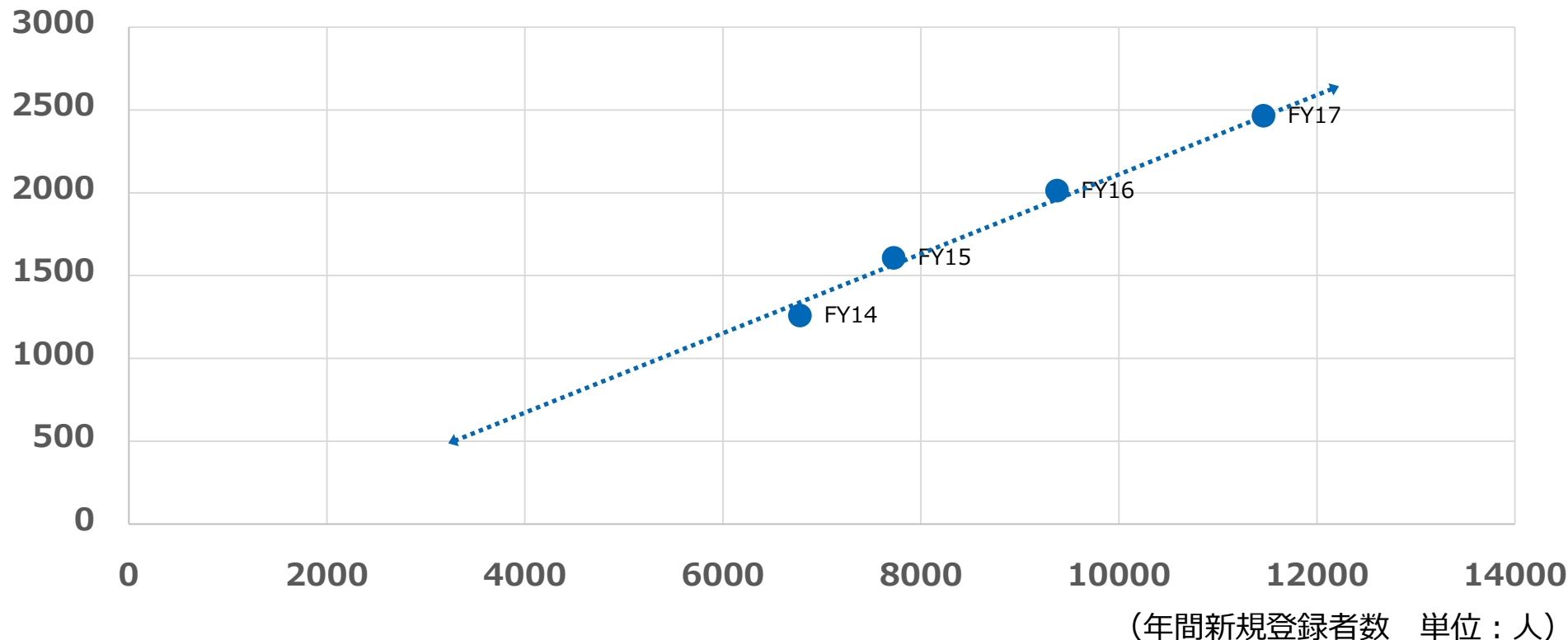


Ⅲ. 成長戦略



当社の年間新規登録者数と売上高の関係

(売上高 単位：百万円)



売り手市場においては、登録者の増加が売り上げの増加に直結

⇒登録者獲得増加に関する施策が成長戦略の根幹

プラットフォーム化により、登録者数増と収益率向上を目指す

ターゲティング
マーケティング

マス
マーケティング

コミュニケーション
プラットフォーム

認知拡大による
ブランディング強化

首都圏の交通広告から開始
東名阪へ拡大

従来型

専門誌・
口コミなど



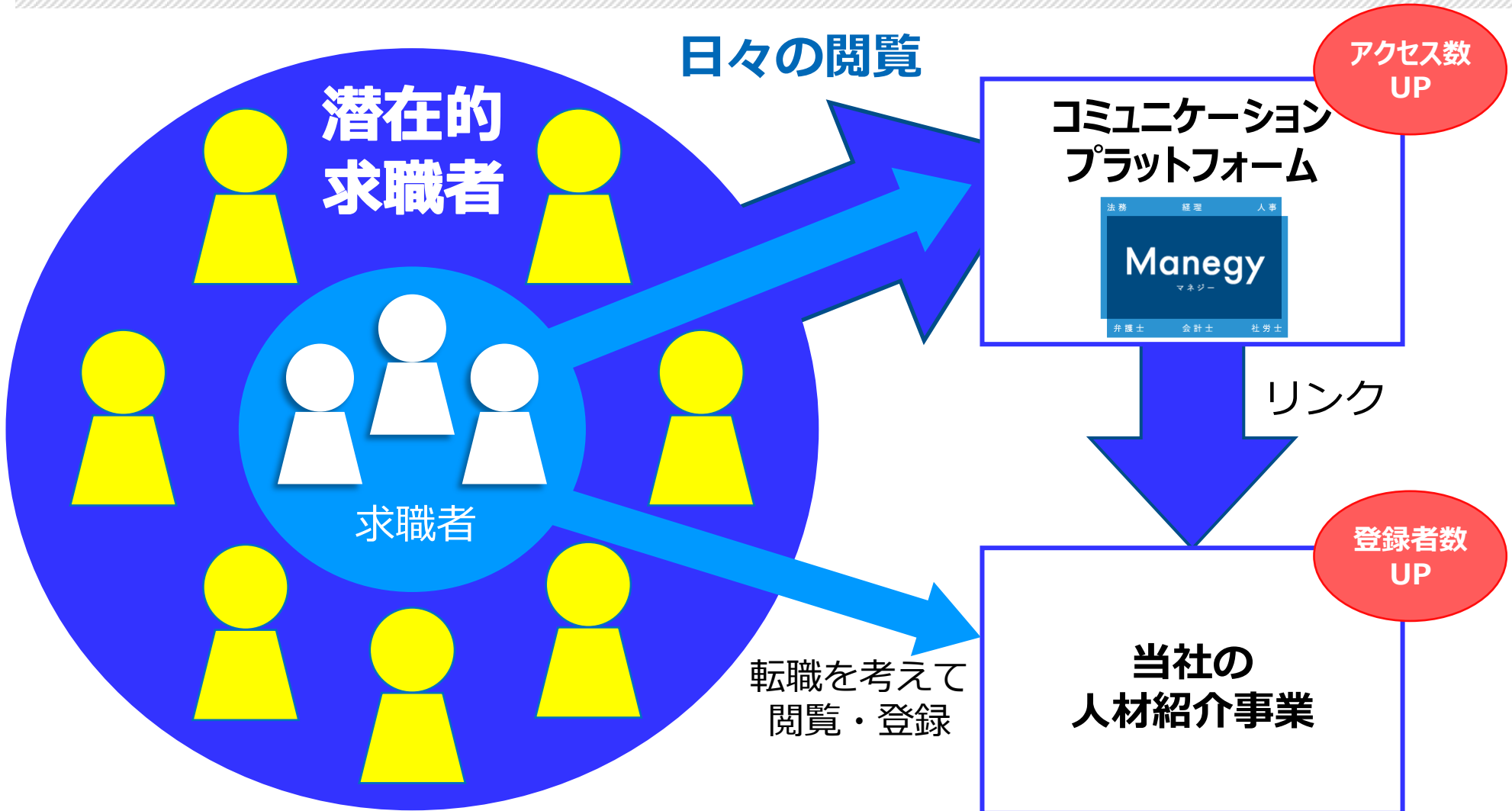
第一法規株式会社
『会計・監査ジャーナル』

レクシスネクシス・ジャパン
『ビジネスロー ジャーナル』



2017年3月29日
スタート

管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み



国内で約**350万人**のマーケットポテンシャル

“MS-Japan” ブランドの認知向上

事業領域の拡大

法務 経理 人事

Manegy
マネジャー

弁護士 会計士 社労士

Jing [ジェイング]
presented by MS-Japan

経営者・士業・管理部門など、
マネジメントに関わるすべての人の
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



**人材紹介事業の相乗的拡大
新たな事業収益の創出**

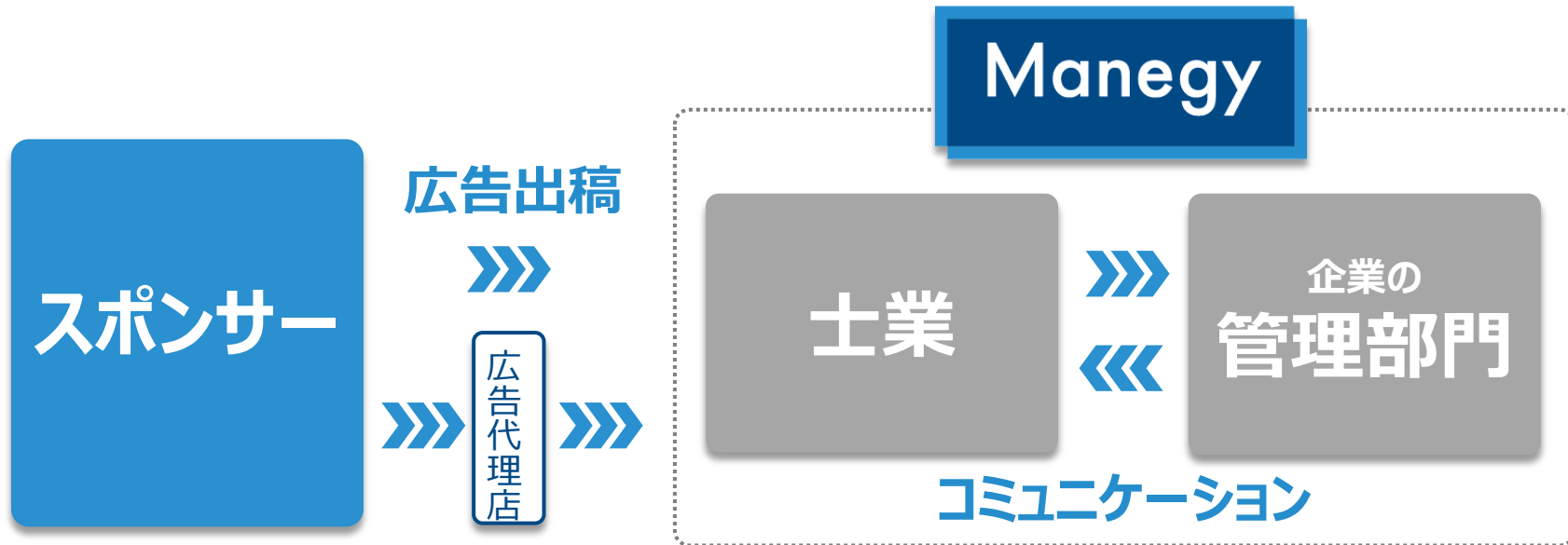
EXPERT SENIOR

MS-Japan for *Woman*

KAIKEI FAN
FINANCE & ACCOUNTING NETWORK

LEGAL NET
presented by MS-Japan

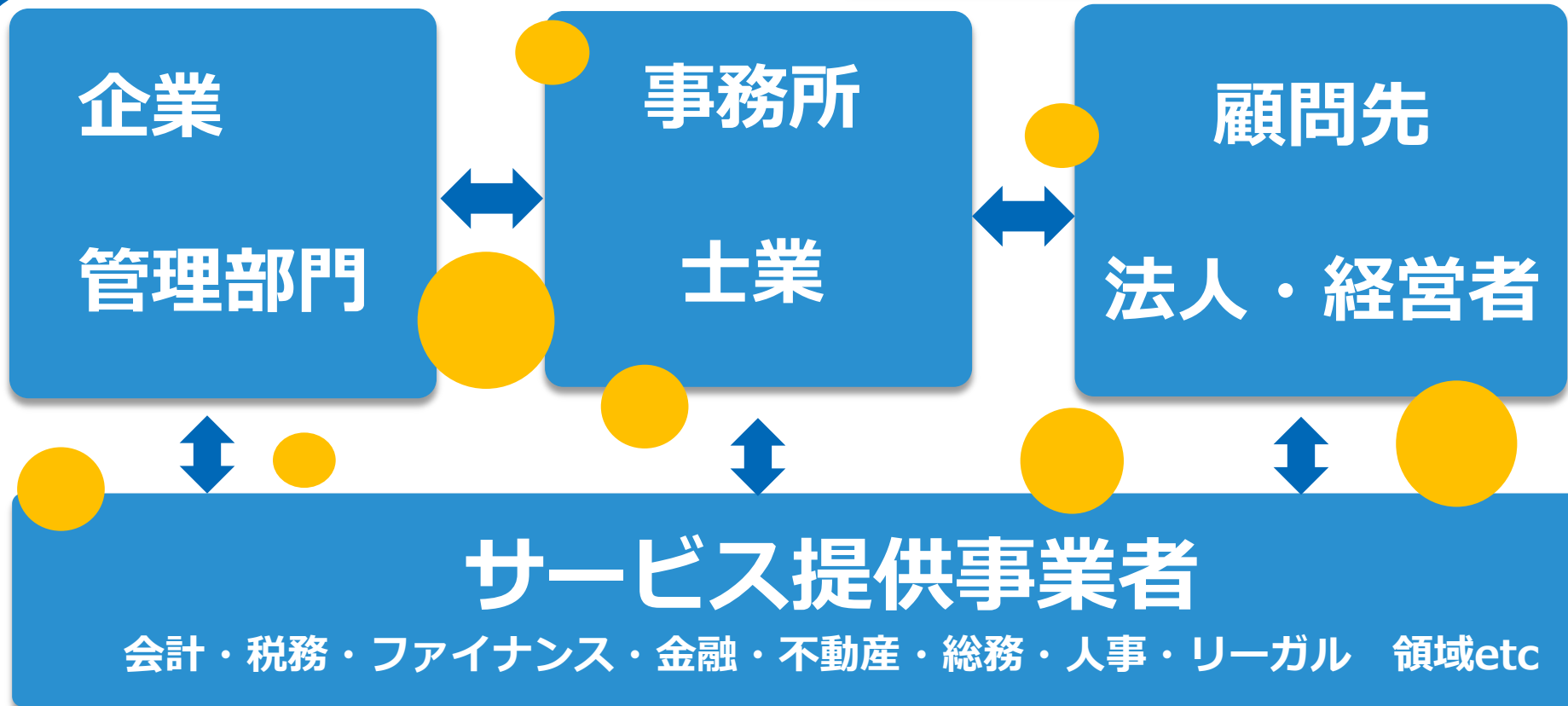
インフラネットワークの拡充



※「人材紹介企業のブランドに関する調査」2015年3月 実査委託機関：楽天リサーチ(株)

<特徴のある**自社メディア**>

希少価値の高いセグメント化されたターゲットへリーチをすることが可能に



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プラットフォームを目指す

⇒ 広告モデルだけではない多数の収益機会 (マネタイズポイント) が存在

～日本から世界へ～

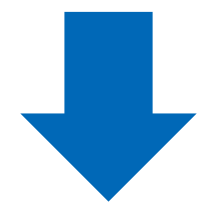
世界一の経営管理プラットフォームを目指す

「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」



<コンテンツの充実>

- ・ 自社開発
- ・ 良質なコンテンツを持つ企業への積極的なM&A



Manegyの海外戦略の成功により、国内だけでなく、海外での人材ビジネスも展開が容易に

The screenshot shows the Manegy website interface. At the top, a navigation bar lists various professions: 弁護士 (Lawyer), 公認会計士 (Certified Public Accountant), 税理士 (Tax Accountant), 社会保険労務士 (Social Insurance Labor Consultant), 弁理士 (Patent Attorney), 司法書士 (Notary Public), 行政書士 (Administrative Law Specialist), and 中小企業診断士 (Small Business Consultant). Below this, a blue banner features the Manegy logo and the word 'マネジー' (Manegy). Navigation tabs for '法務' (Legal), '経理' (Accounting), and '人事' (HR) are visible. A yellow button on the right says '新規会員登録 (無料)' (New Member Registration (Free)). Below it is a login form with fields for 'ログインID (メールアドレス)' (Login ID (Email Address)) and 'パスワード' (Password), a checkbox for '次回から自動でログイン' (Automatic login from next time), and a 'ログイン' (Login) button. A link for 'パスワードを忘れた方はこちら' (Click here if you forgot your password) is also present. The main content area features the text '日本最大級! 管理部門と士業がつながるサイト' (Japan's largest! Site connecting management departments and professional services) and 'Manegy [マネジー]' in large yellow letters. A pink starburst graphic says '新規会員登録 無料' (New Member Registration Free). Below this, it states '企業と士業がつながる! ビジネスに役立つ!' (Businesses and professional services connect! Useful for business!) and provides details about the platform's features and a disclaimer.

日本最大級! 管理部門と士業がつながるサイト

Manegy [マネジー]

新規会員登録 無料

企業と士業がつながる!
ビジネスに役立つ!

管理部門特化型エージェントNo.1 *のMS-Japanが運営する、企業と士業をつなぐ全く新しいタイプのポータルサイト。
経理・財務・人事・総務・法務・経営企画などの企業の管理部門と士業に役立つ専門情報や、ユーザー同士がつながるコンテンツが満載。
サイトの利用でポイントが貯まり、提携先ポイントや10000種類以上の商品と交換できます!

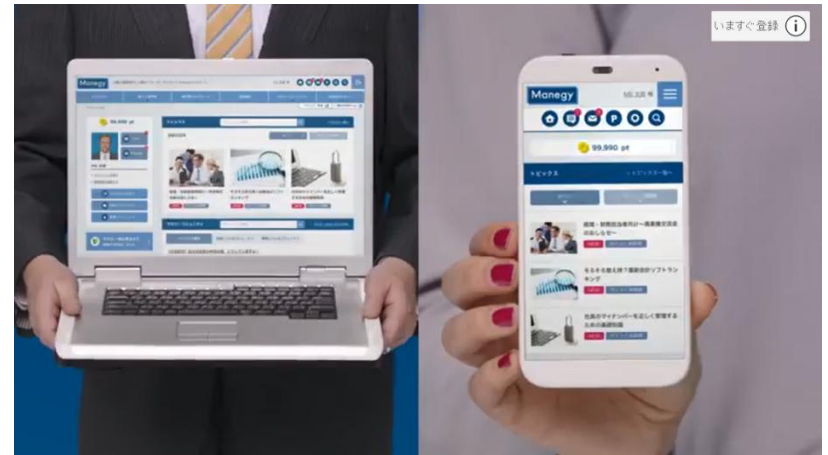
*「人材紹介企業のブランドに関する調査」2015年3月 実査委託機関：楽天リサーチ(株)

企業の経営者や管理部門（経理財務・人事総務・法務・経営企画 等）と
士業（弁護士・公認会計士・社会保険労務士 等）がつながる
コミュニケーションプラットフォーム「**Manegy (マネジー)**」



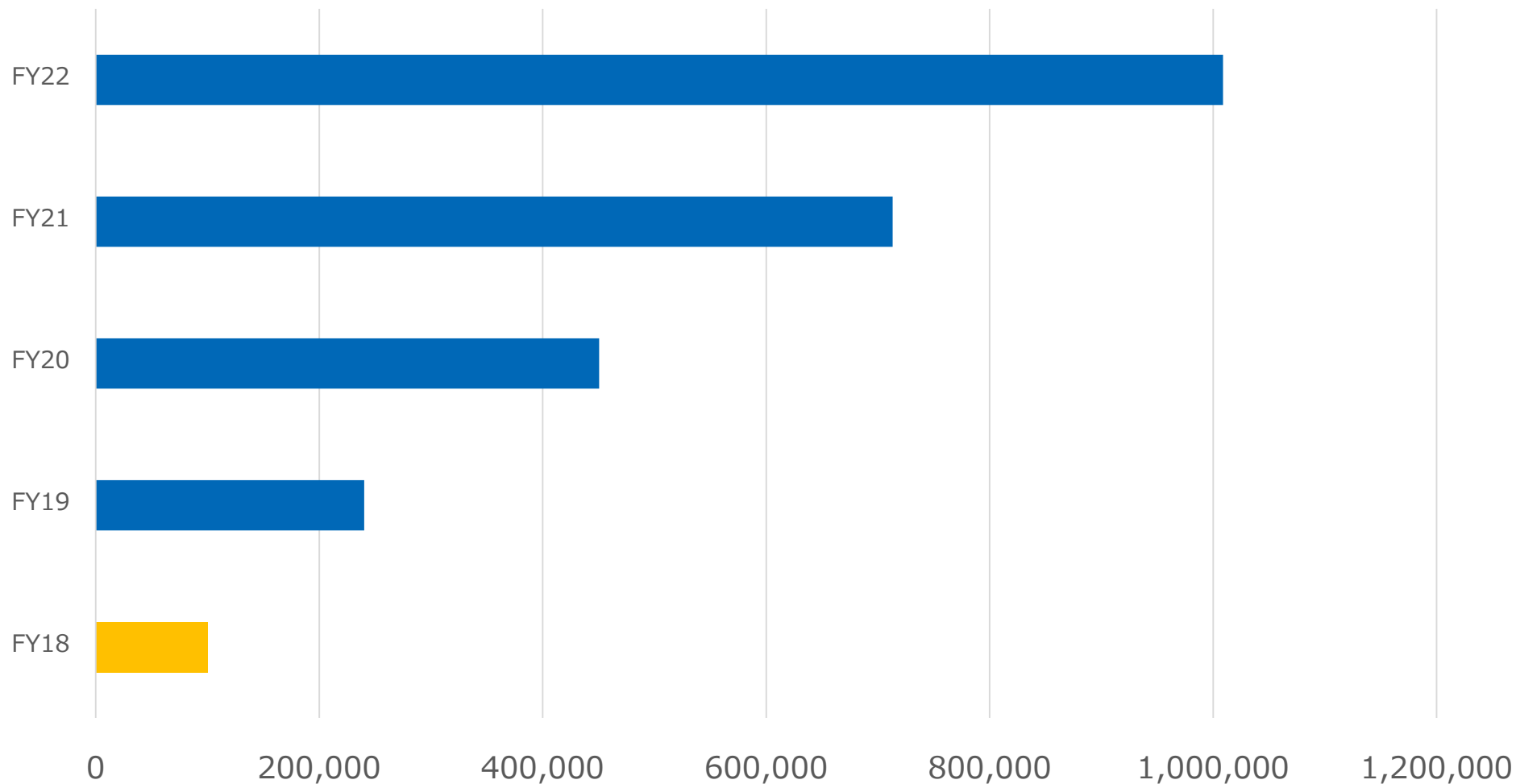
2017年4月24日（月）から5月7日（日）の2週間、関東・東海・近畿のキー局にてTVCM放送を行い、認知拡大施策を実行！

- 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」
- 土業が作成した信頼あるテンプレート・雛形
「専門家テンプレート」
- 会員同士がつながるSNS機能
「マネジーコミュニティ」
- 各省庁の法令新着情報に専門家がコメント
「法令改正レビュー」
- 管理部門が土業を探す際に便利
「一括見積り機能」
- 管理部門や土業向けのサービス、トレンド情報をチェックしてポイント獲得
「マネジートピックス」 etc



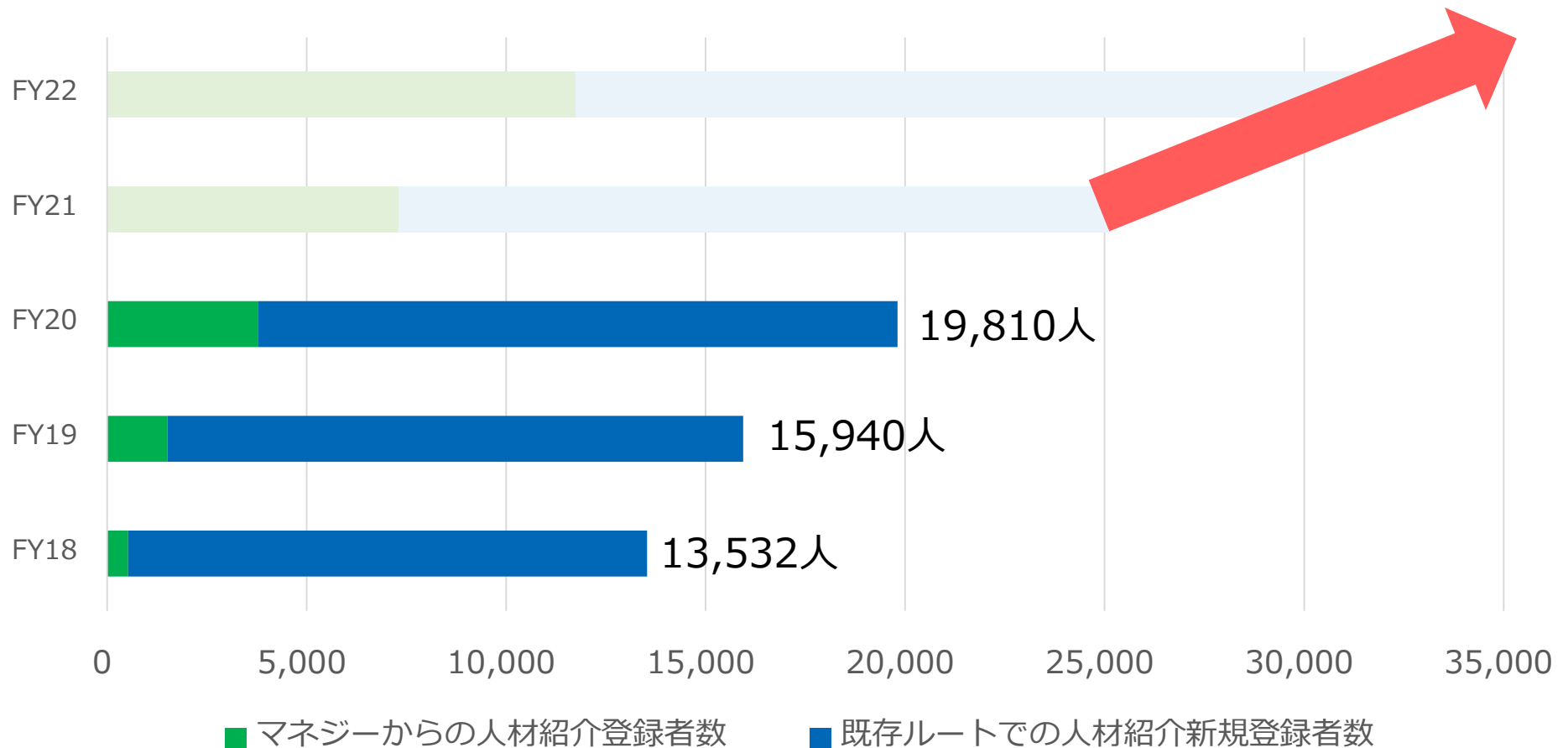
管理部門の業務に役立つコンテンツを用意
土業は無料で顧客獲得や認知度拡大が可能

今期で**10万人**、5年間で**100万人**の会員獲得を目指す



Manegy（マネジー）から人材紹介へのシナジーを見込み

求職者増による**人材紹介事業の売上増加**へ





Ⅲ. 業績予測

売上高で前年比**120.5%**、当期純利益で前年比**113.8%**と高成長を見込む

(単位：百万円)

	FY17 (前期実績)	FY18 (今期予測)	前期比
売上高	2,466	2,971	120.5%
営業利益	987	1,007	102.1%
経常利益	958	1,086	113.3%
当期純利益	691	786	113.8%

当期はManegy（マネジー）のオープニングに関する認知拡大施策を含むマーケティング費用として1.4億円を計上しており、うち約1.2億円がTVCM等の一時的な費用として第1四半期に計上される予定です。

⇒次年度以降の利益成長スピード加速へ向けた**先行投資**

今期の**先行投資**を経て、FY20では売上高**46.17億**、当期純利益**11.69億**を見込む

	FY18（当期予測）		FY19		FY20	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	2,971	120.5%	3,682	123.9%	4,617	125.4%
営業利益	1,007	102.1%	1,333	132.4%	1,687	126.6%
経常利益	1,086	113.3%	1,331	122.6%	1,686	126.7%
当期純利益	786	113.8%	923	117.4%	1,169	126.7%

※上記予測には、求職者増加による人材紹介事業の売上増と、Manegyにおける広告収入のみを想定しております。今後実行する可能性のあるM&Aや海外展開、プラットフォーム内における他の新規事業についての売上は上記予測に含んでおりませんが、**現段階で計画している追加開発費用は上記予測に含まれております。**

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に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。