



株式会社MS-Japan
(東証第一部：6539)

2020年3月期 決算説明

① 2020年3月期実績

- ・売上高 **40.9億円** (前期比**107.0%**)
- ・当期純利益**13.7億円** (前期比**114.7%**)

⇒共に過去最高を更新

② 新規登録者実績

人材紹介新規登録者数約 2 万人に到達
自社サイト経由の登録比率**98.1%**

⇒他社に依存しない登録者獲得を実現

③ ManegyPV数及びUU数の大幅上昇と 新規サービスβ版ローンチ

- ・ Manegy月間PV数が260万を突破、UU数は85万に。
- ・ **ダイレクトリクルーティングメディア**及び**BtoBプラットフォーム**のβ版をそれぞれリリース。

⇒新たな収益基盤確立へ向け推進

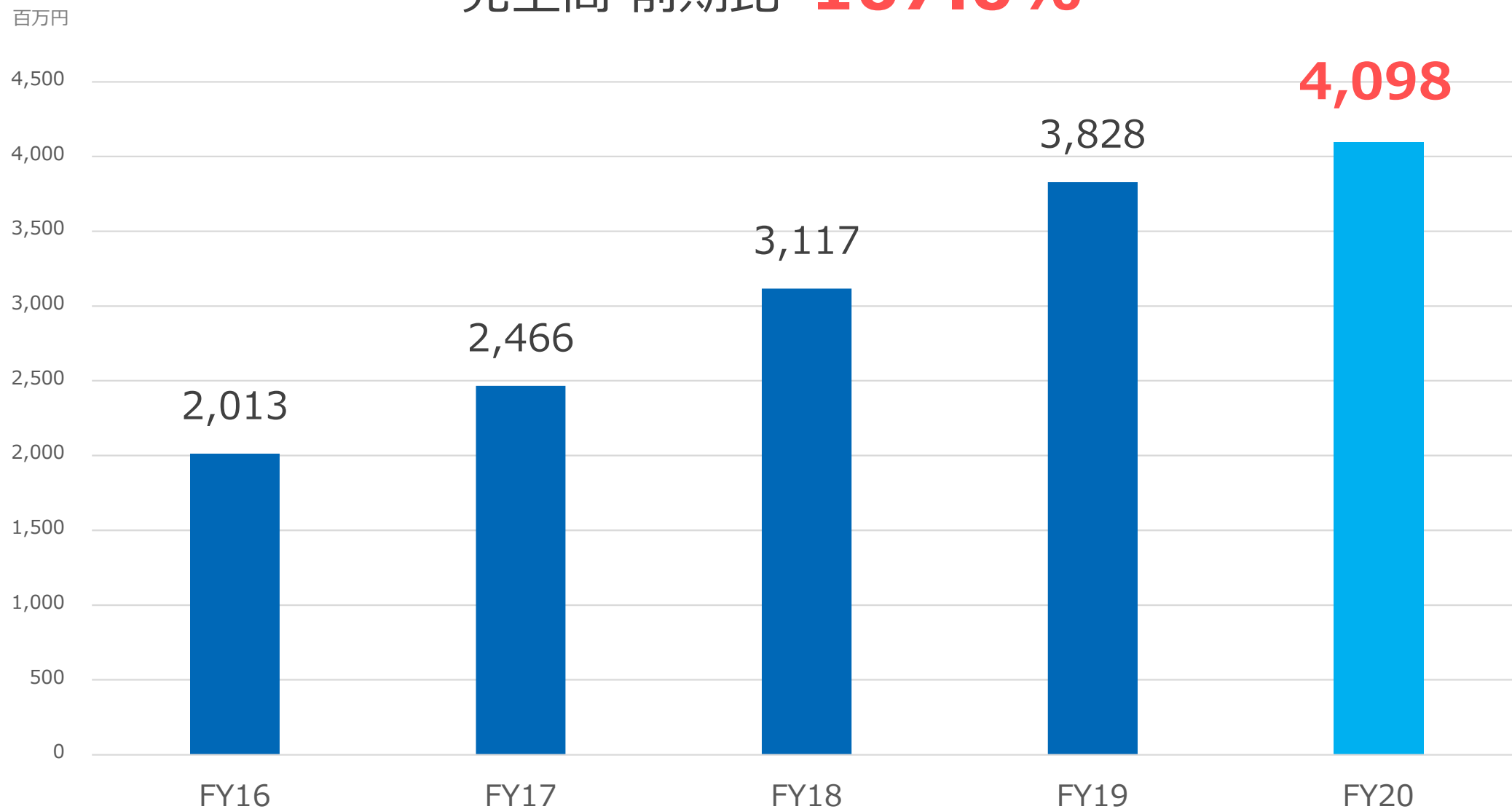


I . 2020年3月期 決算概要



売上高推移

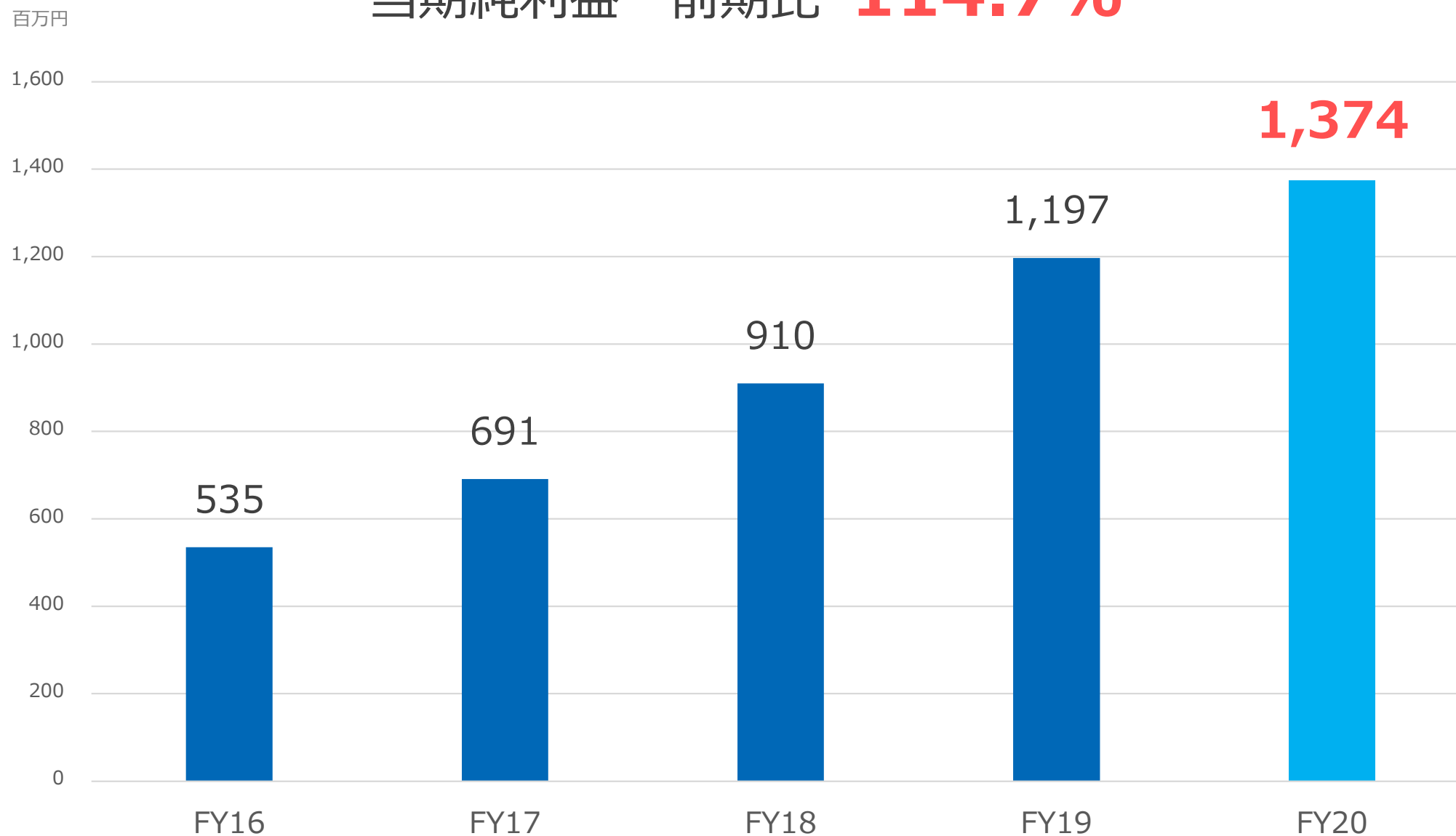
売上高 前期比 **107.0%**





当期純利益推移

当期純利益 前期比 **114.7%**





高効率経営を徹底的に追求し、**高い利益率を継続して実現**

(単位：百万円)

	FY19		FY20		前期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
売上高	3,828	-	4,098	-	107.0%
営業利益	1,690	44.1%	1,704	41.6%	100.9%
経常利益	1,770	46.2%	2,023	49.4%	114.3%
当期純利益	1,197	31.3%	1,374	33.5%	114.7%

長年にわたる高収益性の継続により、**強固な財務体質を維持**

(単位：百万円)

	FY19	FY20	期末増減額
流動資産	4,346	7,088	2,742
固定資産	3,464	1,718	△1,746
総資産	7,810	8,806	996
負債	811	844	33
純資産	6,998	7,961	963
自己資本比率	89.6%	90.4%	0.8



Ⅱ．ビジネスモデルと 成長戦略

管理部門と会計・法律分野の職種に特化し、下記3つの事業を展開

企業の管理部門



経理・財務



人事・総務



法務



経営企画
内部監査

有資格者



弁護士



公認会計士



税理士



その他有資格者
(社会保険労務士 等)

エージェント事業

MS Agent
by MS-Japan

国内特化型**NO.1**の
人材紹介事業

メディア事業



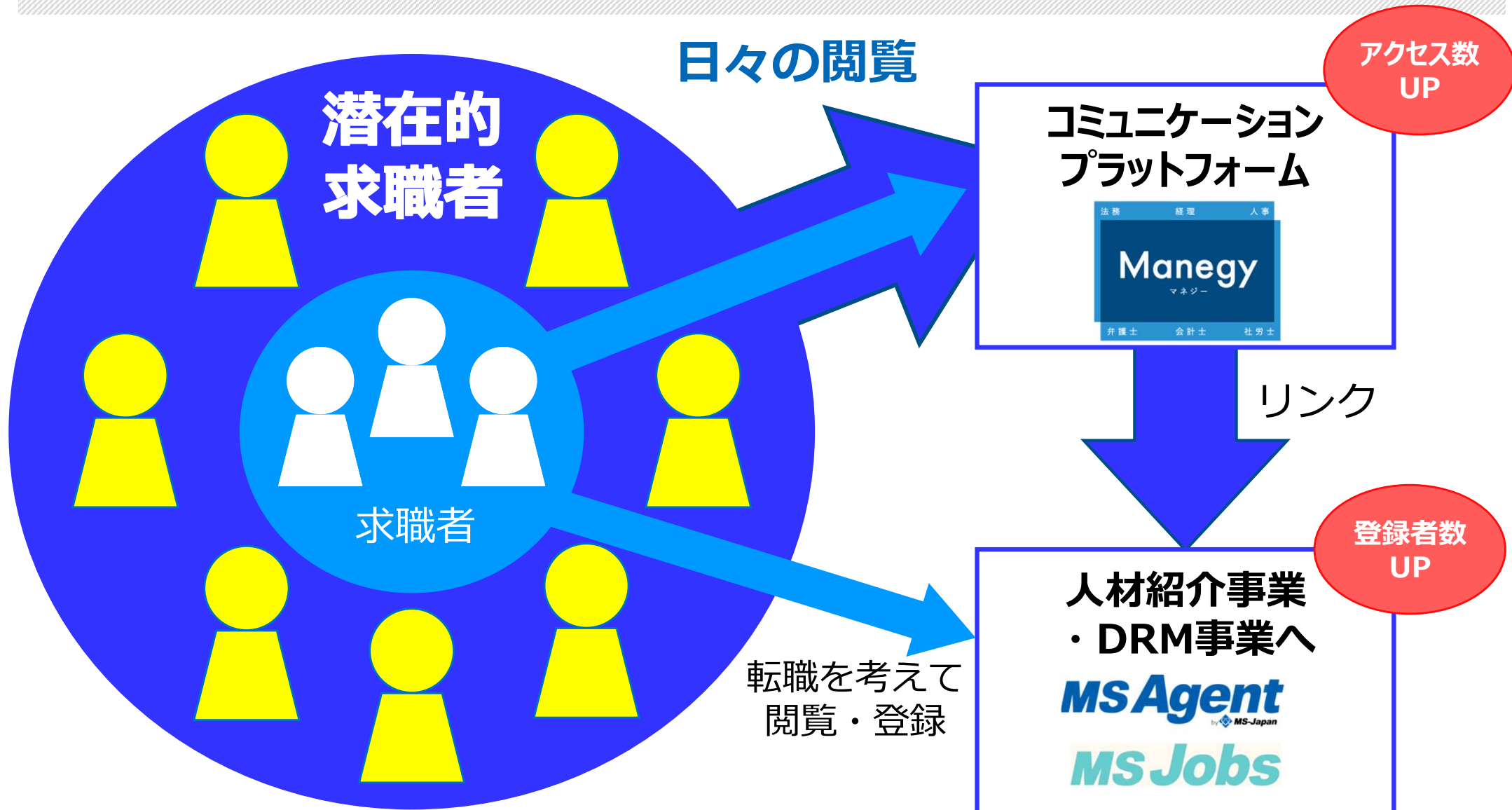
国内最大級の経営管理ポータル
& **BtoBプラットフォーム**

HR-tech事業

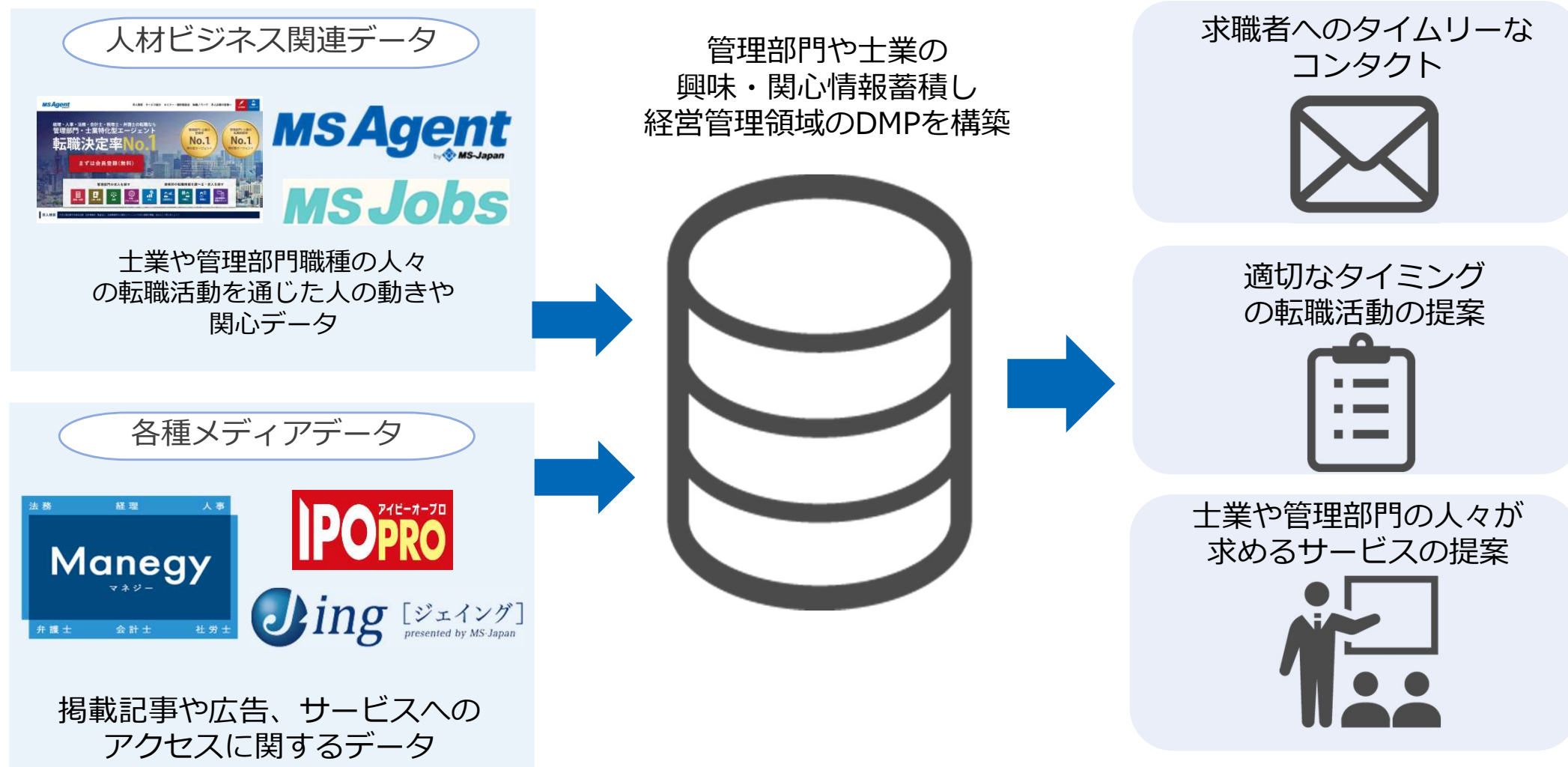
MS Jobs

ダイレクトリクルーティング
メディア (**DRM**)

管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み



人材紹介業に加え、Manegyを始めとした各種サイトにて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



経営管理領域におけるマーケティング力を活かし、高単価・都市部限定の人材紹介だけではなく、日本全国および中小企業も顧客ターゲットとなる**ダイレクトリクルーティングメディアのβ版を5月11日にリリース！**マネタイズポイントとしての**新たな出口戦略。**

Webマーケティング
にて獲得した求職者



年間登録約

約20,000名
(FY20)



既存の人材紹介サービス



年間**2,000**名強 (FY20)



求人企業（既存の人材紹介利用）
主に都市部を想定

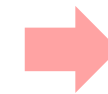


(高単価)



B版リリース済みの

**ダイレクト
リクルーティングメディア**



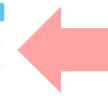
求人企業（サイト利用）
全国に対応



Manegyを利用する
管理部門・士業
ユーザー

Manegy

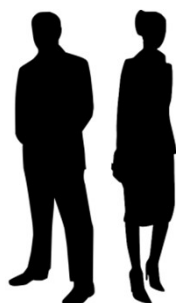
月間**85万** (※後述)
ユニークユーザー



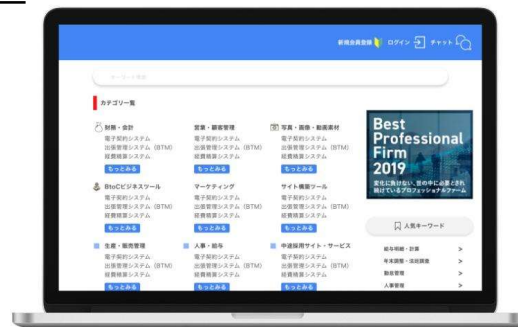
**直接応募やスカウトが可能に！
人材紹介と比べ価格帯も下がり、
中小企業も顧客ターゲットに！**

Manegyの新たな注力コンテンツとして、経理財務・人事労務・法務総務など、Saas等のtech系に限定せず、**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**を本年2月にβ版でリリース済み、上半期中に正式OPEN予定。新たな収益の柱として成長を促進。

全国の経営管理領域
で働くユーザー



比較検討
資料請求



リード獲得
顧客開拓

人材紹介&Manegyで
培った圧倒的ユーザー群と
DMP（興味関心データ）

経営管理領域の
サービス提供事業者

<経理財務>

会計システム

経費精算

資産管理

クラウド会計

与信管理

決済代行

ERP

税務関連システム

IR関連

VC

販売・仕入れ・在庫管理

IPOコンサル

<人事労務>

給与計算・明細

人事評価・目標管理

マイナンバー

人事管理・タレント管理

給与前払いサービス

社会保険・労働保険管理

メンタルヘルスケア

企業内コミュニケーション

年末調整・法定調書

教育研修

eラーニング

勤怠管理

採用管理ツール

<総務法務>

オフィス機器

オフィス・防災

移転・デザイン

反社チェック

出張管理

福利厚生

会社設立・登記

稟議決裁・ワークフロー

シェアオフィス

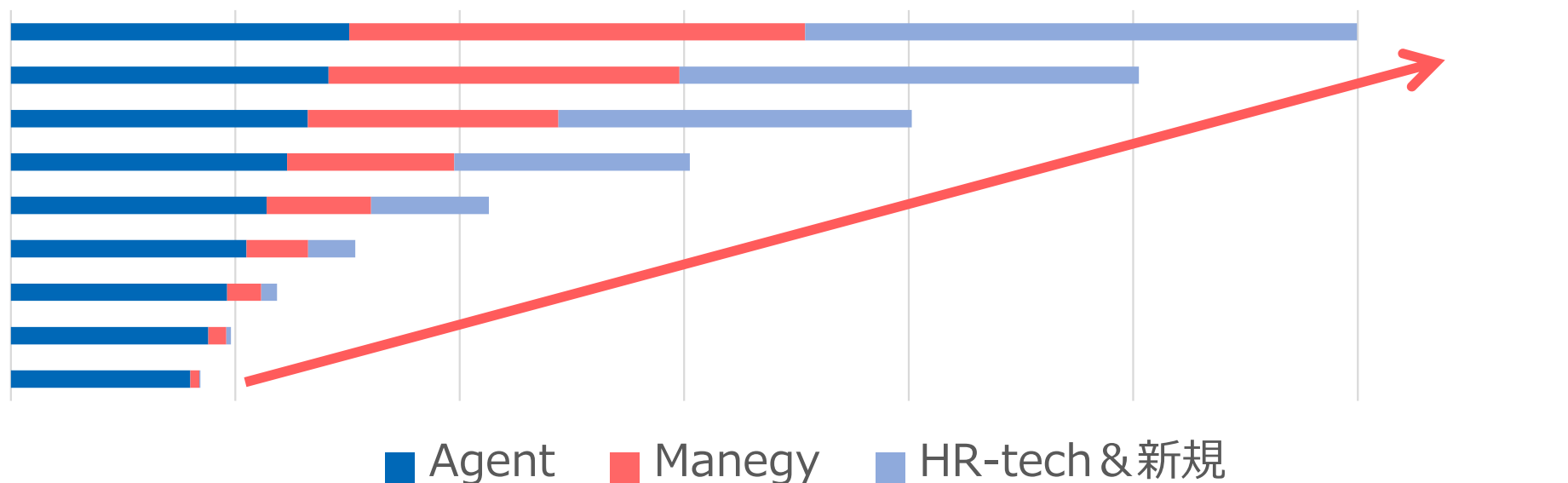
契約書レビュー

商標登録

株主総会

電子契約

各事業が将来的に目指す姿



当社領域に限定（経営管理）	マーケットサイズ（自社推計）	将来的に目指す姿
エージェント	約250億円 （人材紹介全体は約2500億円）	75億円
B to B メディア	約1000億円 （インターネット広告全体は約2.1兆円）	100億円
HR-tech その他新規サービス	約1250億円 （スカウトメディア・フリーランス・副業等）	125億円

新型コロナウイルスの影響が現段階では不透明なため、上記達成の目安となる時期については検討中であるが、現在の市場規模に対する到達目標として上記を目指していく。

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」

<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



国内だけでなく、海外での
人材ビジネスも展開が容易に



Ⅲ．業績の詳細と 事業の進捗

当初予算との差異について

	FY20（当初予算）	FY20（実績）	差分（%）
売上高	4,643	4,098	△ 11.7
営業利益	1,994	1,704	△ 14.5
経常利益	2,014	2,023	0.4
当期純利益	1,395	1,374	△ 1.5

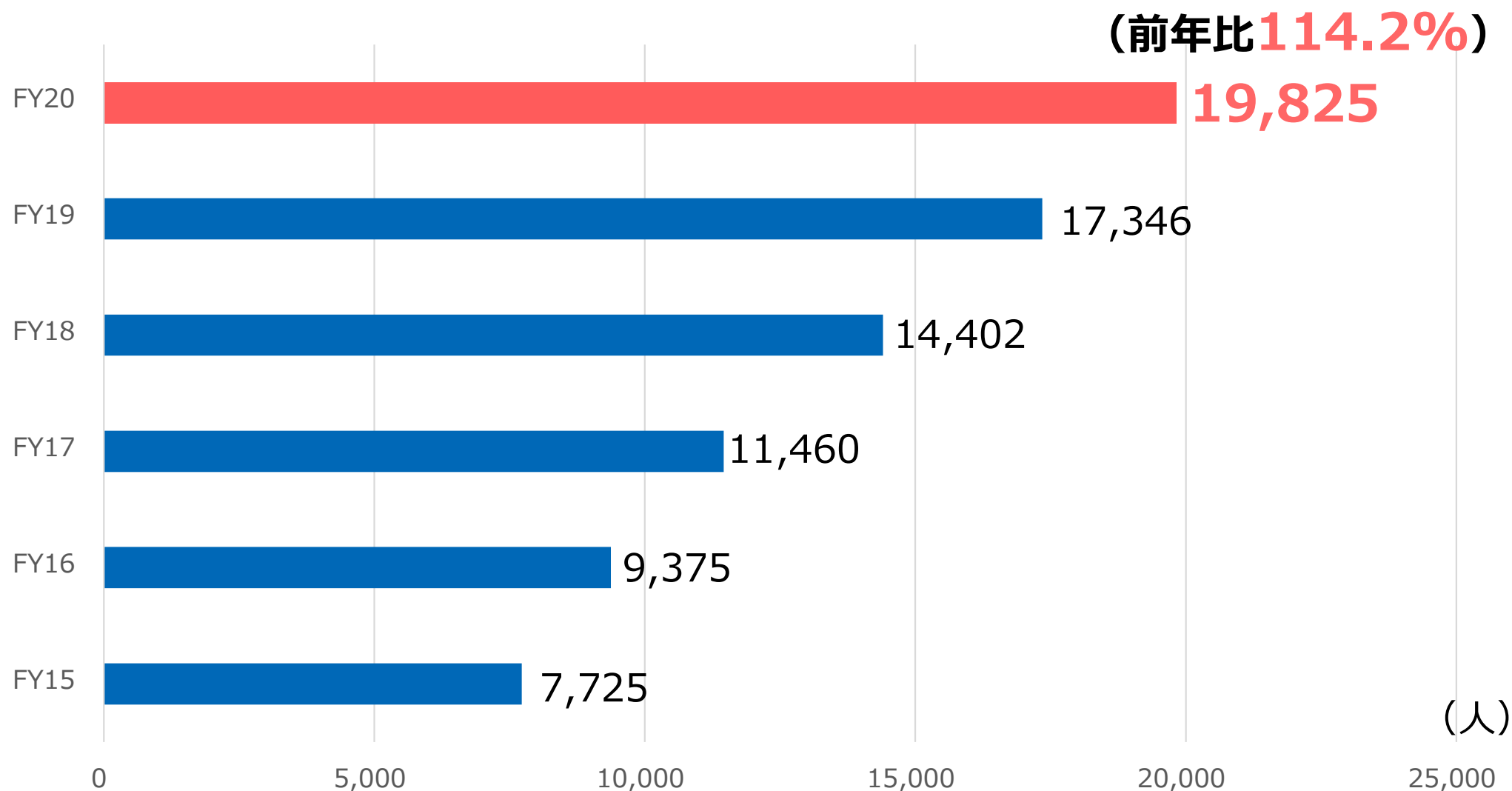
【売上高】2019年5月の超大型連休（ゴールデンウィーク）による登録者数及び既存登録者の応募数が大幅に下落したことに伴う売上高の減少に加え、景況感後退による成約率の低下、並びに新型コロナウイルスの影響による採用に至るまでのプロセスの長期化等の影響がありました。

【営業利益】通期の営業利益については上述の売上高減少による影響が大きく、かつ将来的な事業展開のために必要な費用であるマーケティングコスト等は概ね予定通り消化したことによる差異がでています。

【経常利益】未上場時より余資の運用とし保有していた金融商品を効果的なタイミングで売却したこと等により、当初計画を達成しています。



年間の新規登録者数が過去最高を更新！



国内の求職者獲得コストは前年から上昇するも、比較的成本が低い
自社メディア戦略が成功！

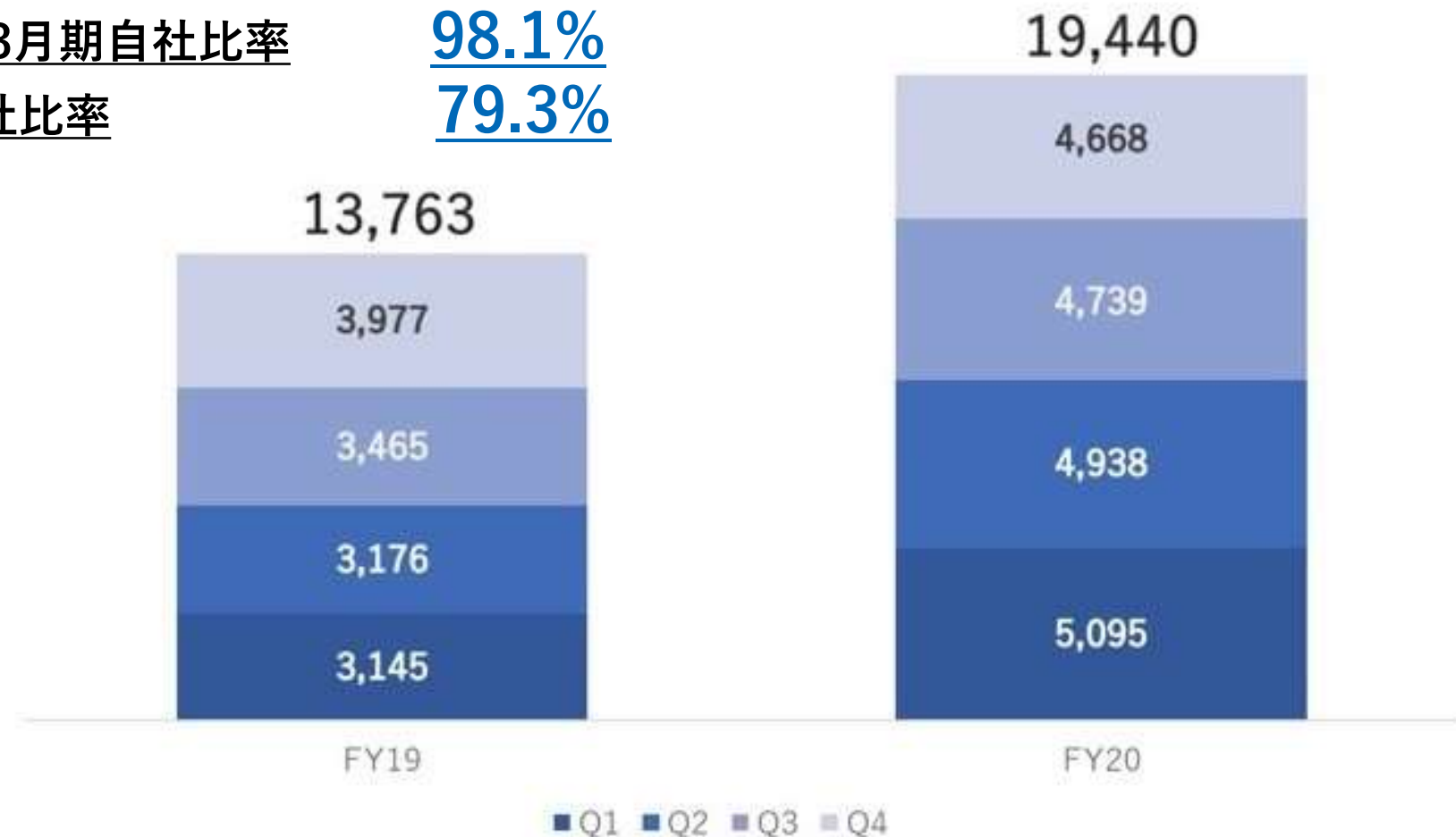
プラットフォームとして**自社サイト経由での登録者比率**の向上に成功

■ 新規登録者数のうち、自社サイトでの登録者数 ■

対前年増加率 +41.2%

2020年3月期自社比率 98.1%

前期自社比率 79.3%



他社に頼らない、**経営管理領域における圧倒的なマーケティング力を確立！**

The image shows a screenshot of the Manegy website. At the top, there is a navigation bar with links for 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 (Legal Secretary), 行政書士 (Administrative Secretary), and 中小企業診断士 (Small Business Diagnostician). Below this, there is a large blue box with the Manegy logo and the text 'マネジー'. To the right of the logo, there is a yellow button for '新規会員登録 (無料)' (New Member Registration (Free)). Below the button, there 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), and a checkbox for '次回から自動でログイン' (Automatic login from next time). A blue button for 'ログイン' (Login) is at the bottom of the form. On the left side of the page, there is a large yellow text 'Manegy [マネジー]' and a pink starburst graphic that says '新規会員登録 無料' (New Member Registration Free). Below the main text, there is a section titled '企業と士業がつながる！ビジネスに役立つ！' (Businesses and Professionals Connect! Useful for Business!) and a paragraph describing the platform as a management department specialization agent No. 1, operated by MS-Japan, connecting businesses and professionals. The paragraph mentions that the site is loaded with specialized information and user-to-user content, and that users can earn points and exchange them for goods.

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

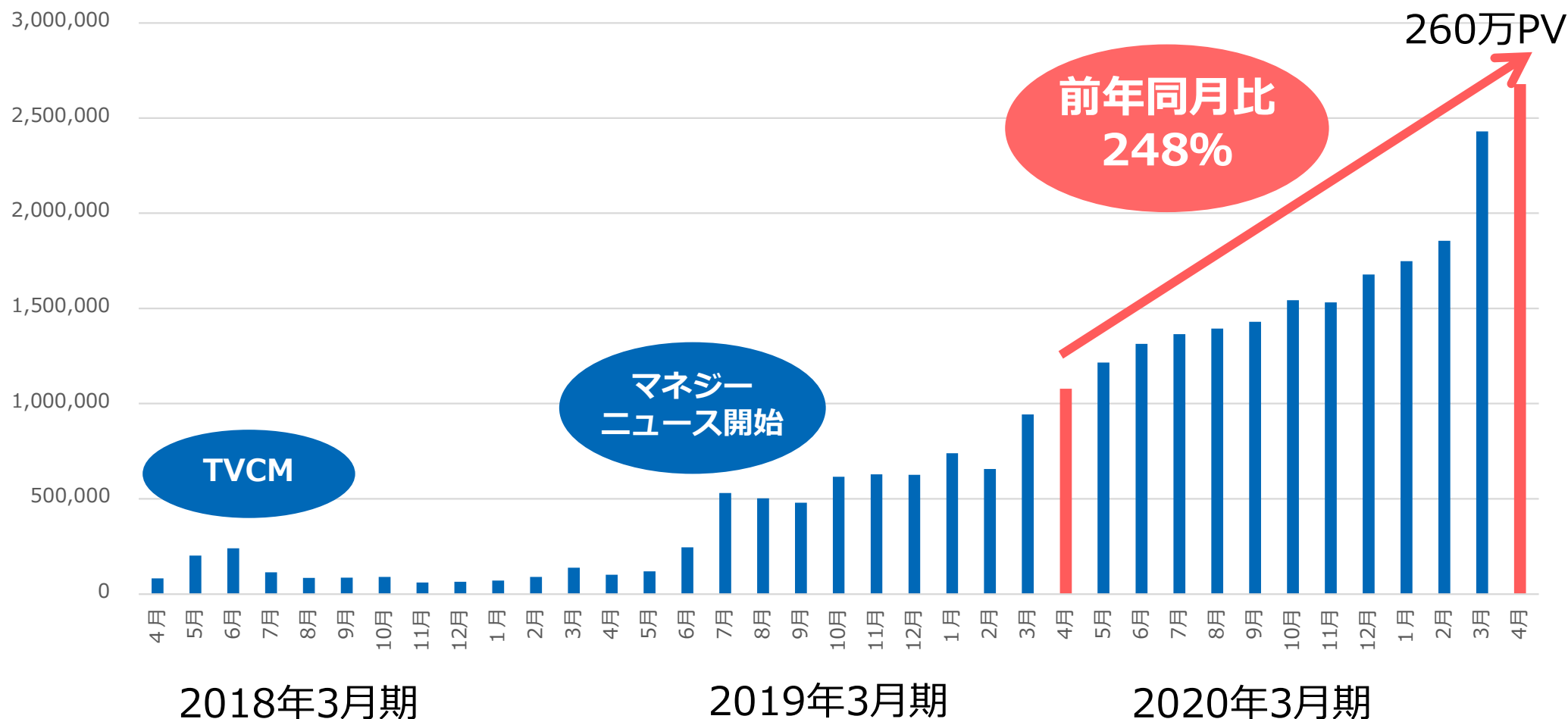
企業と士業がつながる！
ビジネスに役立つ！

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）の為のプラットフォーム
メディア「**Manegy（マネジー）**」をベースに未来事業を展開

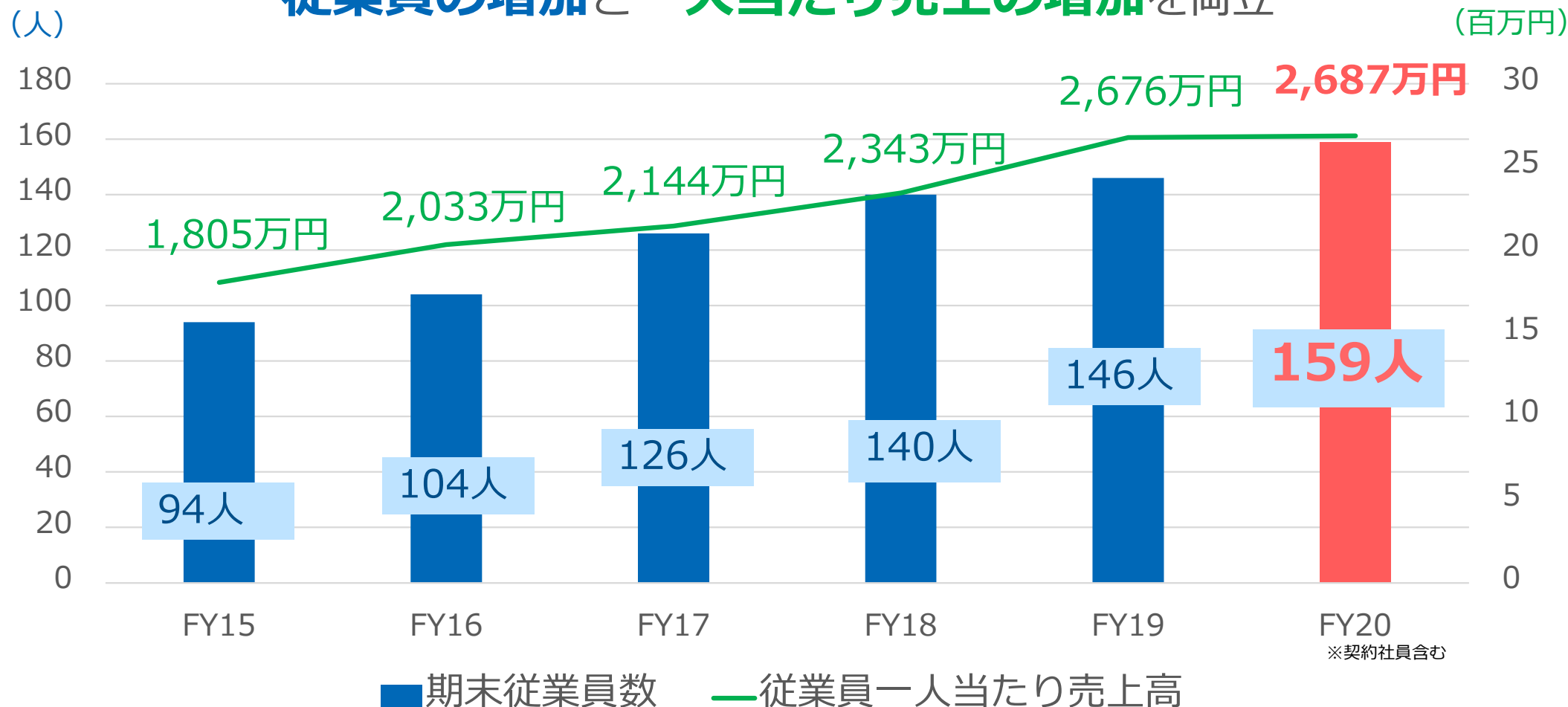
マネジーニュース等、コンテンツの充実により**PV数の飛躍的成長を継続！**



2020年4月の月間PV数が**260万**を突破！！

同月のUU（ユニークユーザー）数も**85万over**で過去最高を更新！
（前年4月UU：5万5千）

従業員の増加と一人当たり売上の増加を両立



※「従業員一人あたり売上高」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。

2020年3月期の一人当たり売上の増加については、伸び幅が小さくなったものの、**新規事業領域の人員確保をしつつ生産性を落とさずに事業成長を図ることに成功！**



IV. 業績予測

2020年初より世界的に感染が拡大しております新型コロナウイルス感染症が社会及び経済に甚大な影響及ぼすことが懸念されており、その影響が及ぶ期間や程度については現段階では極めて不確実性が高いと考えております。

従いまして、2021年3月期の業績予測及び中期事業計画については、現段階において新型コロナウイルスの感染拡大による影響を合理的に算定することが困難なことから未定としております。

当該予想については、今後確定次第速やかに公表させていただく予定でございます。



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。