



株式会社MS-Japan
(東証第一部：6539)

2021年3月期 決算説明

① 業績予測を上振れ着地。四半期ベースで売上高回復！

| | | |
|-------|--------|-------------|
| 売上高 | 33.6億円 | (予測比100.4%) |
| 営業利益 | 12.3億円 | (同上 101.8%) |
| 経常利益 | 16.1億円 | (同上 108.6%) |
| 当期純利益 | 10.8億円 | (同上 109.0%) |

2021年3月期第4四半期 全社売上高9.4億円 (直近四半期比119.1%)

② Manegy過去最高売上高、業績予測達成！

過去最高売上高を達成！ (実績1.56億円 前期実績比300.1%)

Manegy toBサービス掲載数も160件を突破！

③ MS Jobs求人数1,500件を突破！

MS Jobsβ版リリースより11カ月で掲載求人数が1,500件を突破。

MS Agentとのサービス連携及びシステム統合に向けて大規模開発に着手。



I . 2021年3月期 決算概要

高効率経営を引き続き追求し、今期においても**高い利益率を維持**。また、広告宣伝費の効率的な運用及び投資有価証券の売却により**業績予想を上回る着地**。

(単位：百万円)

| | FY20 実績 | | FY21 実績 | | 前期比 | FY21 業績予想 | 予想比 |
|---------------------|---------|-------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------|
| | 金額 | 売上高比率 | 金額 | 売上高比率 | | | |
| 売上高 | 4,098 | - | 3,369 | - | 82.2% | 3,357 | 100.4% |
| 営業利益 | 1,704 | 41.6% | 1,239 | 36.8% | 72.7% | 1,217 | 101.8% |
| 経常利益 | 2,023 | 49.4% | 1,612 | 47.8% | 79.7% | 1,484 | 108.6% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 1,374 | 33.5% | 1,082 | 32.1% | 78.7% | 993 | 109.0% |

※2021年3月期第4四半期におけるCVCファンド設立に伴い2021年3月期末より連結決算へ移行しております。比較のための参考情報として、2020年3月期は単体実績を表示しております。

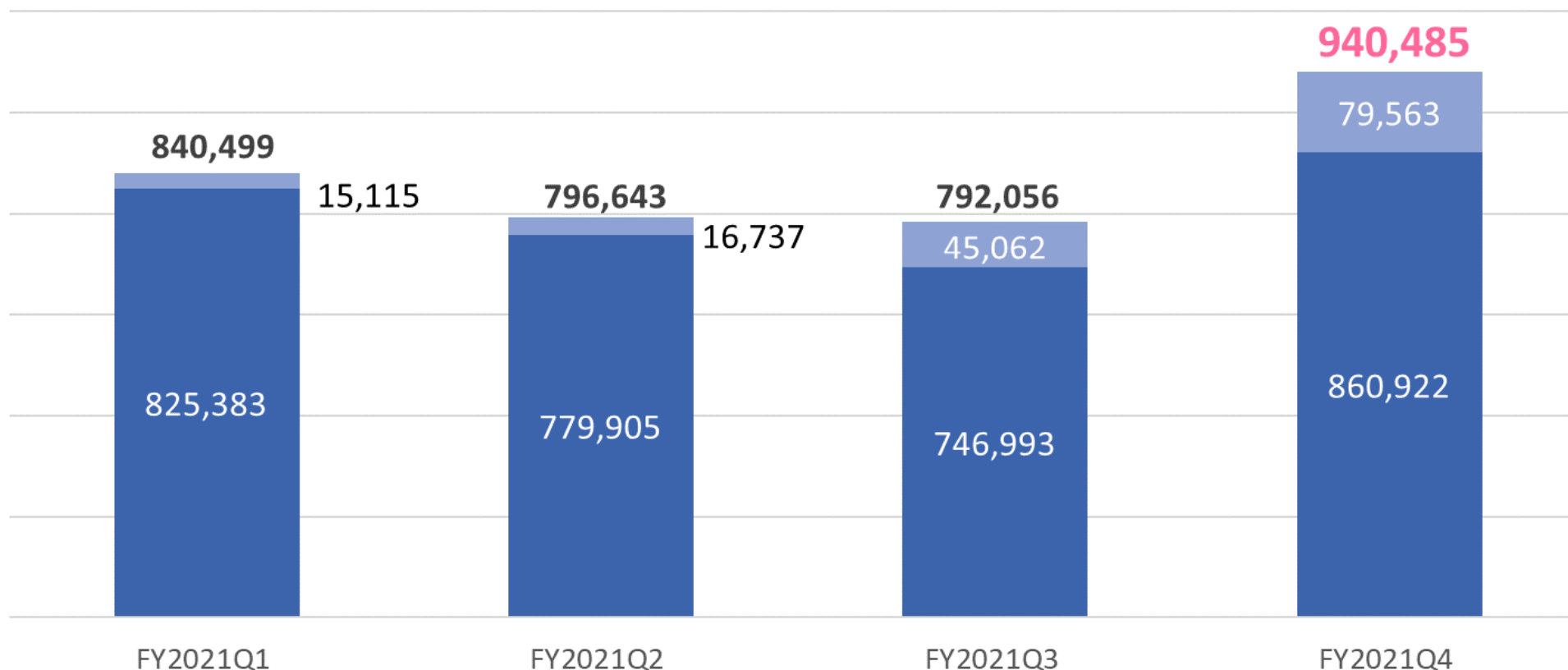
四半期売上高の推移

2020年4月に発令された、第1回緊急事態宣言の影響に伴う経済の停滞及び採用の厳格化の影響が売上高に影響したものの、**第3四半期より加速したメディア事業の成長**と、**人材紹介事業の売上高の回復**により**第4四半期は今期最高売上高**に。

四半期別売上高推移

(単位：千円)

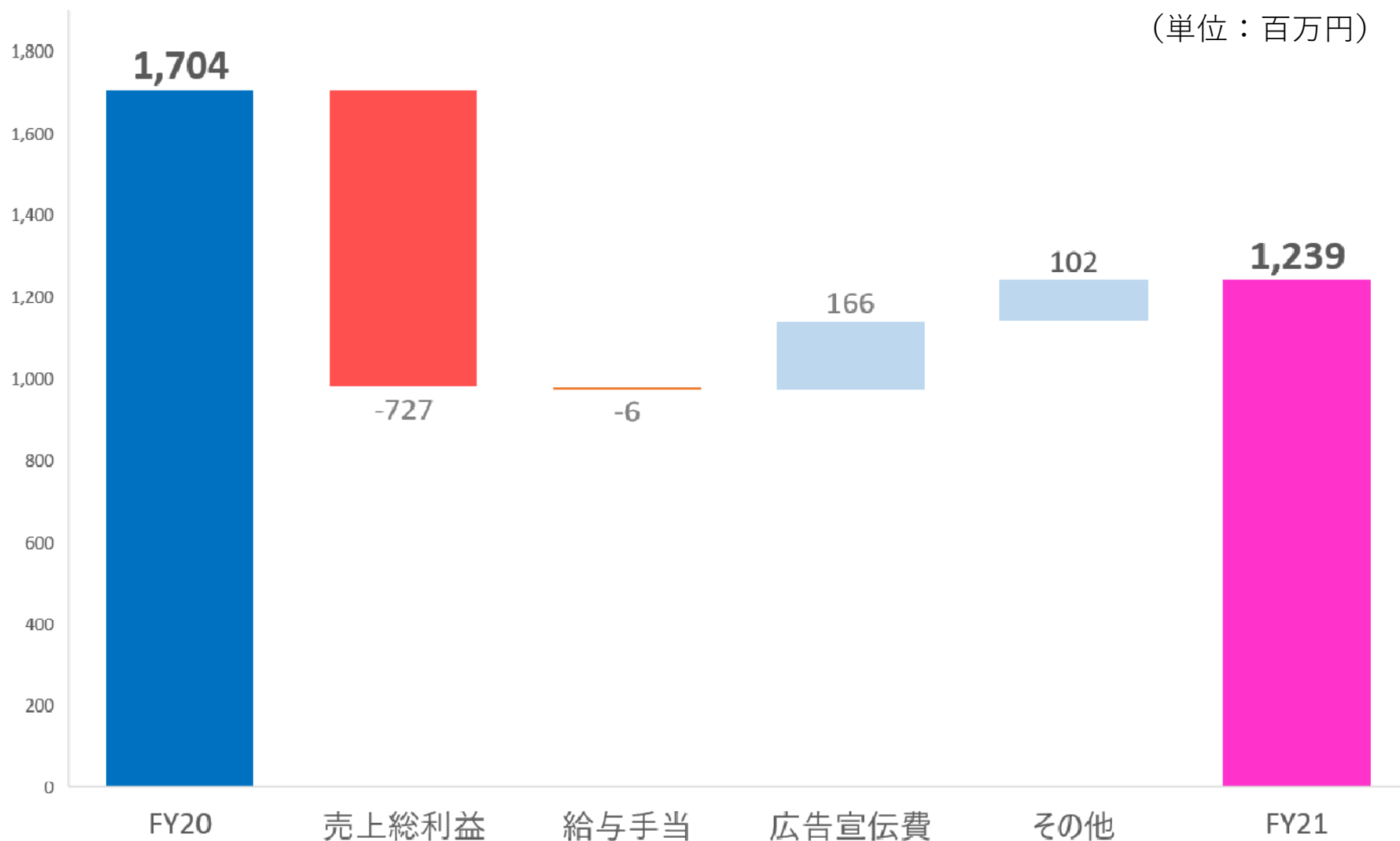
■ 人材紹介 ■ メディア(Manegy)



※その他売上高は金額的に僅少なため人材紹介に含んでおります。

営業利益の変動要因

営業利益の変動要因については、新型コロナウイルスにより売上高が減少した一方で広告宣伝費の効率的な運用により費用を抑制致しました。



BS概況

不透明な経済環境の中、**高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持。

(単位：百万円)

| | FY20 | FY21 | 期末増減額 |
|--------|-------|---------------|--------------|
| 流動資産 | 7,088 | 7,648 | 560 |
| 固定資産 | 1,718 | 2,509 | 791 |
| 総資産 | 8,806 | 10,158 | 1,352 |
| 負債 | 844 | 778 | △66 |
| 純資産 | 7,961 | 9,380 | 1,419 |
| 自己資本比率 | 90.4% | 92.1% | 1.7 |

※2021年3月期第4四半期におけるCVCファンド設立に伴い2021年3月期末より連結決算へ移行しております。比較のための参考情報として、2020年3月期は単体実績を表示しております。



Ⅱ．ビジネスモデルと 事業進捗

企業の管理部門と会計・法律領域の士業に特化し、下記3つの事業を展開

企業の管理部門



有資格者



エージェント事業



国内特化型**NO.1**の
人材紹介事業

メディアプラットフォーム事業



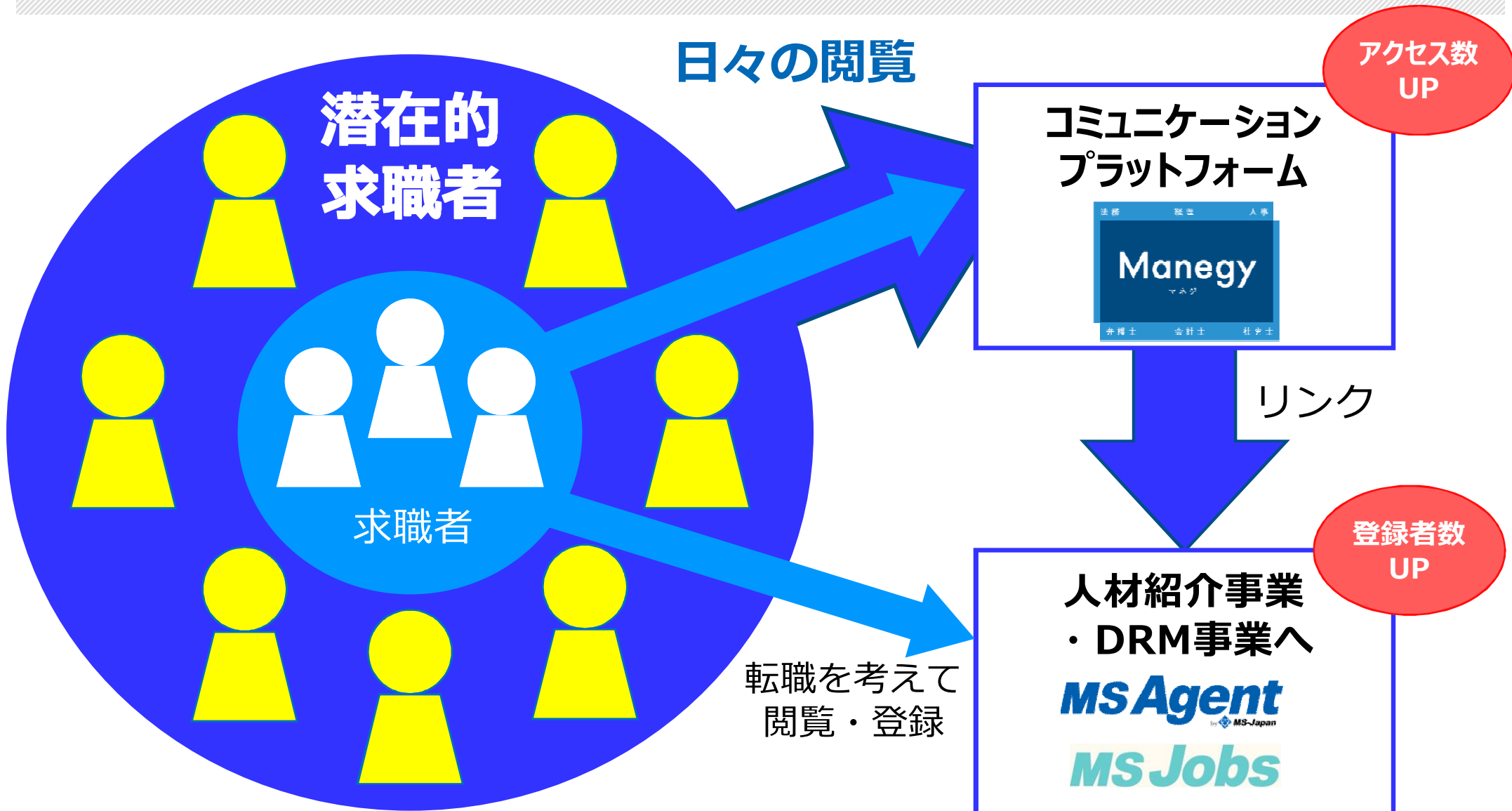
国内最大級の経営管理ポータル
& **BtoBプラットフォーム**

HR-tech事業



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



弁護士 公認会計士 税理士 社会保険労務士 弁理士 司法書士 行政書士 中小企業診断士

法務 経理 人事

Manegy

マネジャー

弁護士 会計士 社労士

新規会員登録（無料） >

ログインID（メールアドレス）

ログインID（メールアドレス）

パスワード

パスワード

次回から自動でログイン

[パスワードを忘れた方はこちら](#)

ログイン

日本最大級！管理部門と士業がつながるサイト

Manegy [マネジャー]

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)

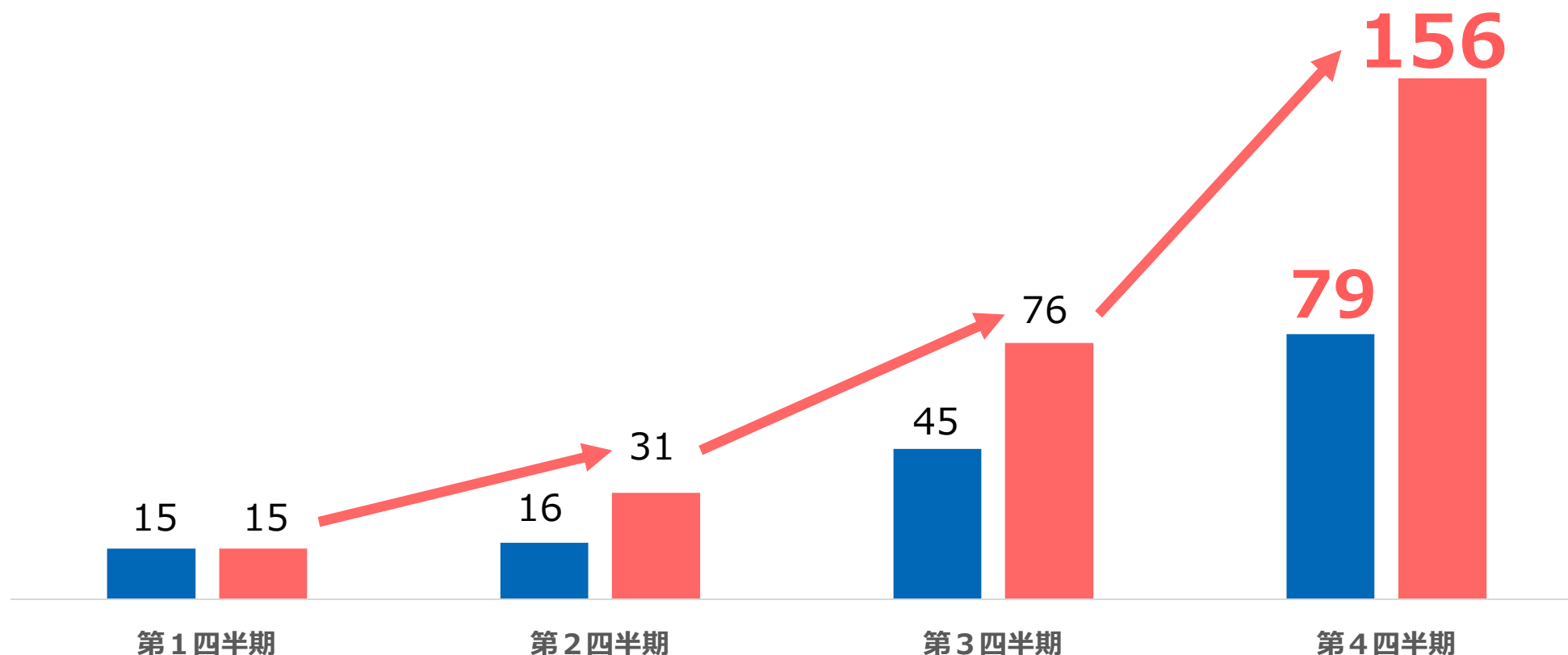
企業の経営者や管理部門（経理財務・人事総務・法務・経営企画 等）と、士業（弁護士・公認会計士・社会保険労務士 等）の為のプラットフォームメディア「**Manegy（マネジャー）**」をベースに未来事業を展開

Manegy事業の年間売上高は**1.56億円**、前年同期比で**300.1%を達成**。2020年8月に正式リリースした「Manegy toB」により、本格的なマネタイズがスタート。

Manegy 売上高の推移

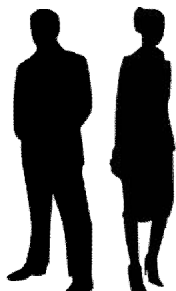
【単位：百万円】

■ 四半期単体売上高 ■ 累計売上高



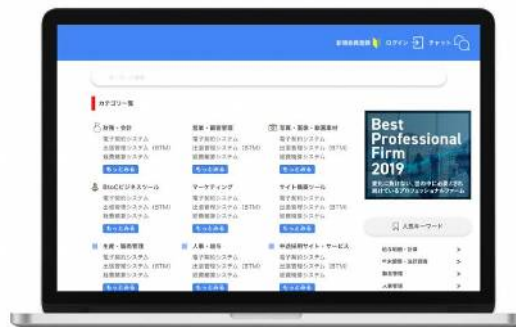
Manegyの新たな注力コンテンツとして、経理財務・人事労務・法務総務など、SaaS等のtech系に限定せず、**経営管理領域に関するあらゆるサービスを網羅した国内最大級のBtoBプラットフォームである「Manegy to B」**を昨年8月にリリース済み。新たな収益の柱として成長を促進。

全国の経営管理領域
で働くユーザー



比較検討
資料請求

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）



リード獲得
顧客開拓

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

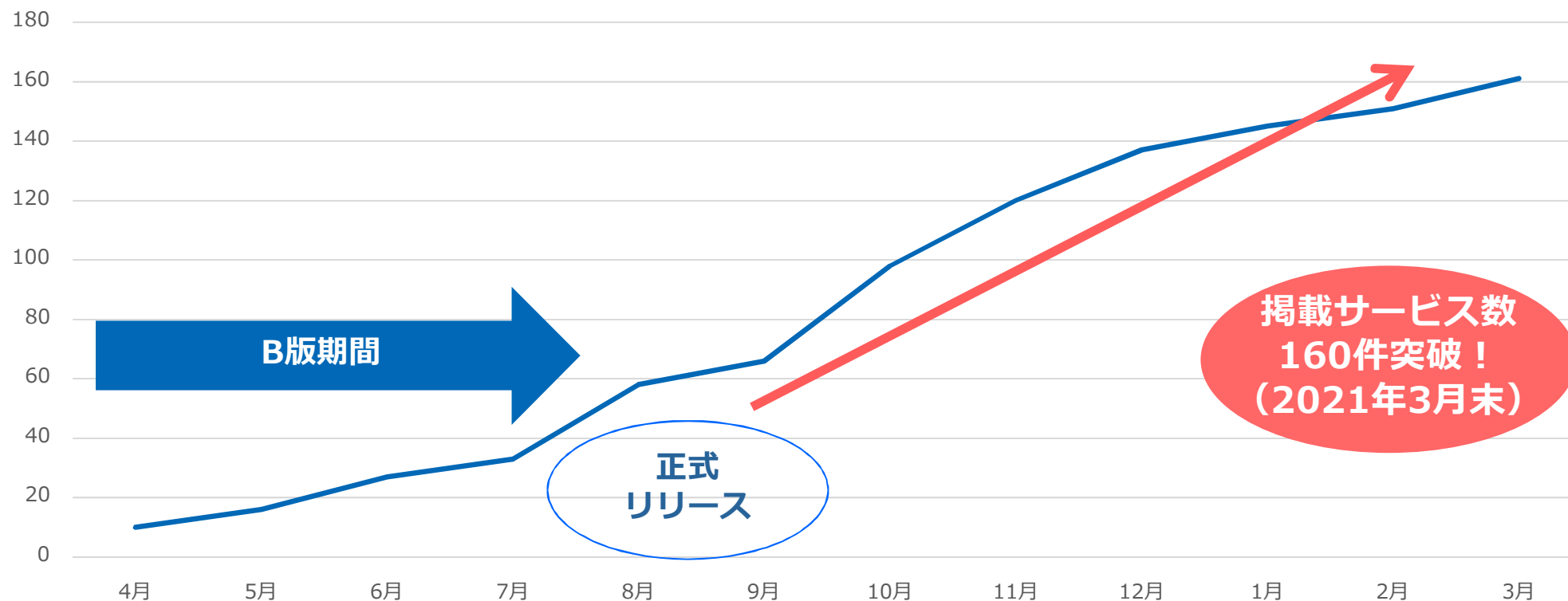
商標登録

株主総会

電子契約

正式リリース後、順調に掲載増加。**のべ掲載サービス数が現時点で160件を突破！**

Manegy toB 掲載社数推移



2020年8月に正式リリース。**クラウド会計・HR-tech・Legal-tech**等、経営管理部門の著名なサービスを中心に日々掲載数を拡大。**資料ダウンロード**の他、**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。主要サービスはほぼ網羅。3月には初のオンラインイベントも開催され、イベント期間でのべ3,500名以上の管理部門ユーザー集客に成功。

ダイレクトリクルーティングメディア

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2020年5月11日にリリース！2022年3月期中に正式リリース予定。**

Webマーケティングにて獲得した求職者



年間登録約

約17,000名
(FY21)



既存の人材紹介サービス



年間約**1,700名** (FY21)



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



↑ 人材紹介にも登録

Manegyを利用する
管理部門・士業
ユーザー

Manegy

月間40万以上の
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！**

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、1,500件を突破！**
2022年3月期中の本リリースに向けて、人材紹介事業サイトとの連携を見据えたサイト開発及び掲載求人数のさらなる増加に向けて引き続き推進していく。

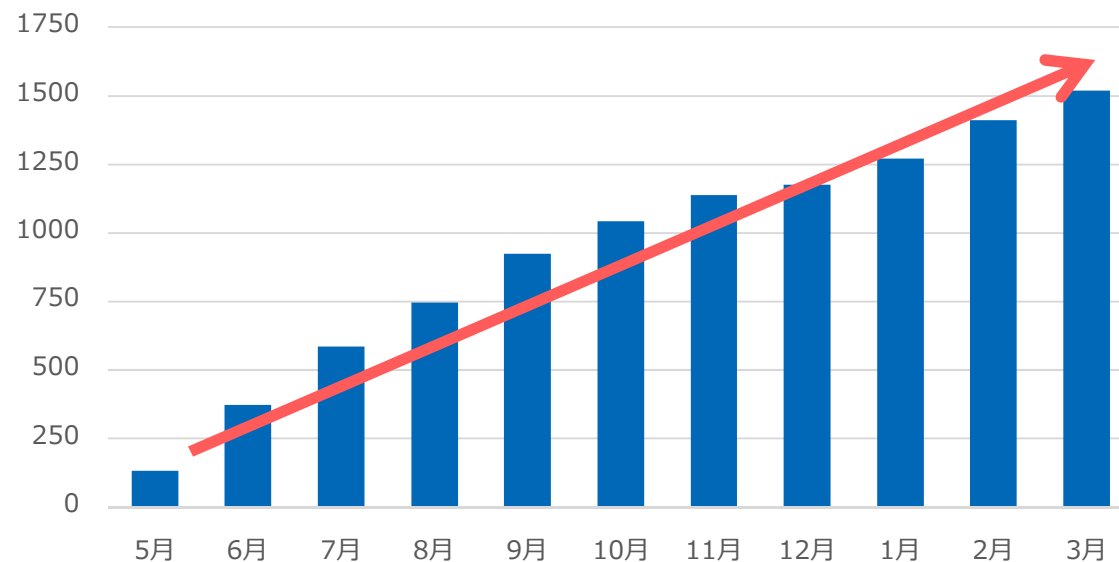


MS Jobsが選ばれる5つの理由

- 管理部門・土業専門**
掲載求人は管理部門・土業の求人情報だけ！あなたにマッチした求人が探しやすい。
- 希望企業に挑戦**
希望企業に自らチャレンジ！紹介会社の提案を待っているだけでは出会えない企業を発見。
- 充実のサポート体制**
あなたの転職を成功に導くコンテンツが充実！更にMS Agentに同時登録すれば転職相談も可能。
- エントリー情報を記録**
面倒なプロフィール情報入力は一度だけ！会員登録してから求人応募がおすすめ。
- 直接スカウトが届く**
あなたに興味を持った企業から直接スカウト！あなたの可能性を企業が昇つけてくれる。

※【MS Jobsで転職が決まった方へ】アンケートにご回答いただくとギフト券を贈呈。

MSJobs 掲載求人数（各月末時点）





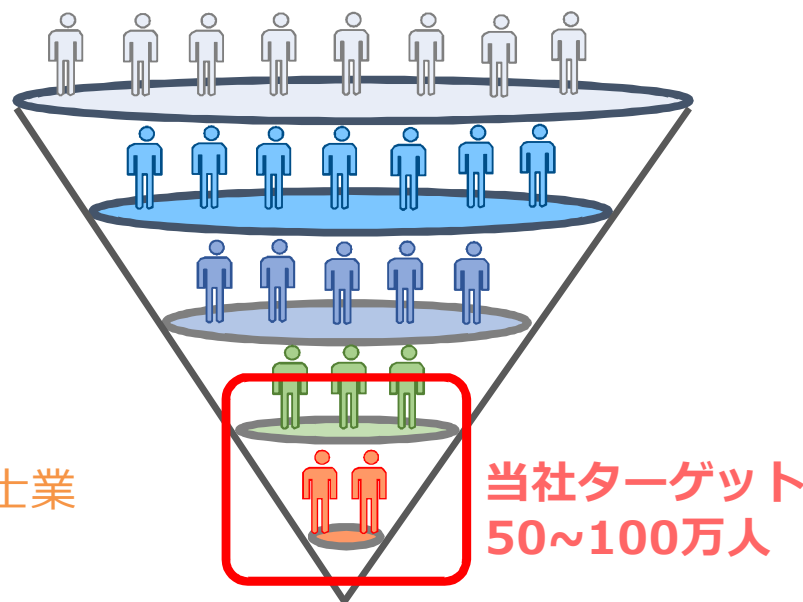
Ⅲ. 成長戦略

経営管理領域における事業優位性

- 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**
- 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
- 転職時だけでなくユーザーと**日常の接点**を持つプラットフォーム「Manegy」

■ 当社ユーザー層

労働者
6,600万人
ホワイトカラー
3,500万人
間接部門
350万人
管理部門
100万人
キャリア層・士業
50万人



MS Agent事業（特化型NO.1※1）

取引先企業数
約**23,500**社
内、上場企業
2,680社
会計事務所・法律事務所等
2,440事務所
年間新規登録者数（転職者）
約**17,000**人※2

長年、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。

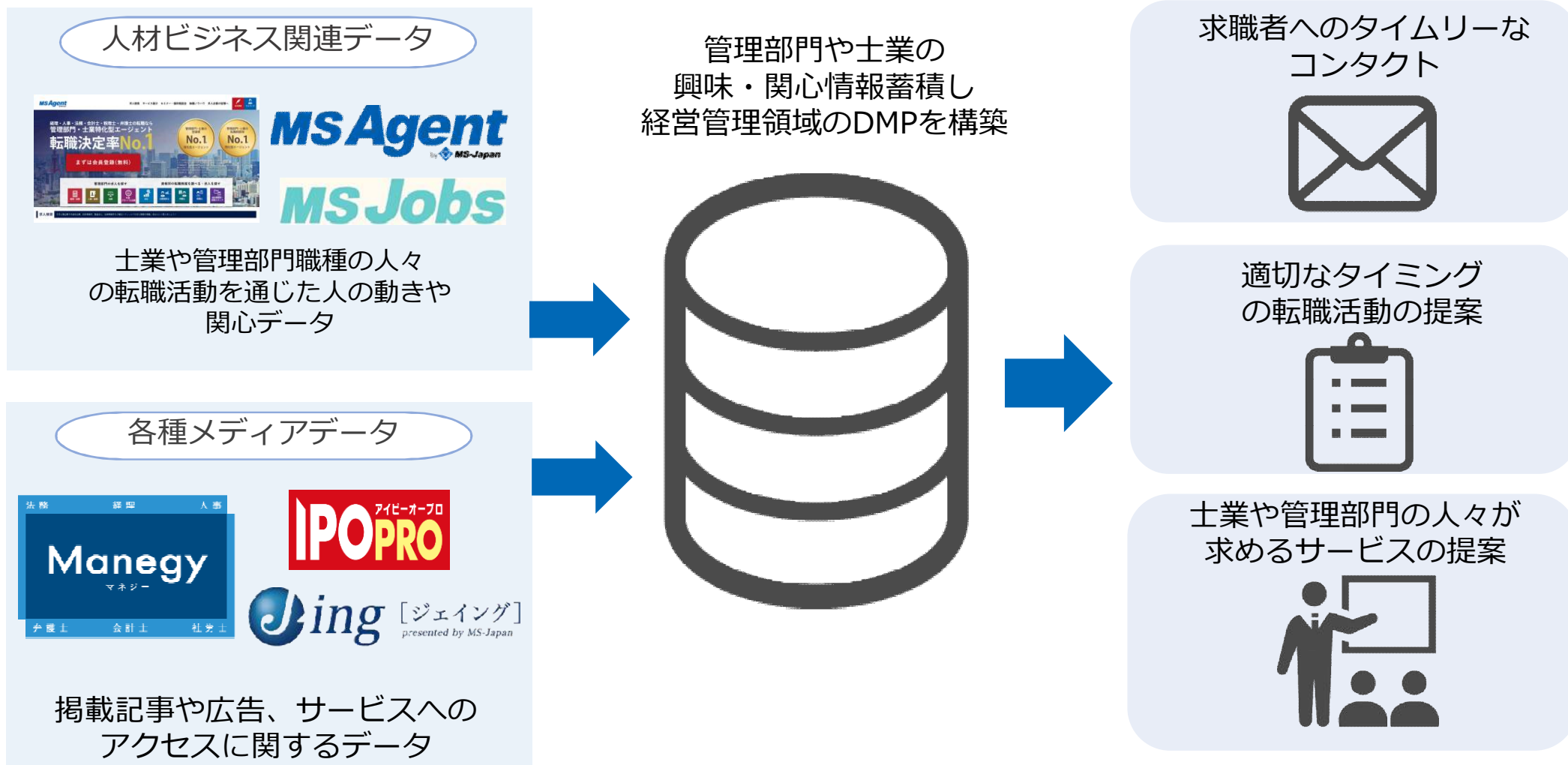
Manegyの月間PVは年平均**200万**越え、月間UU（ユニークユーザー）数の年平均は**40万人以上！**※3

※1：「管理部門・士業の登録率NO.1」外部委託会社調べ 2019年3月

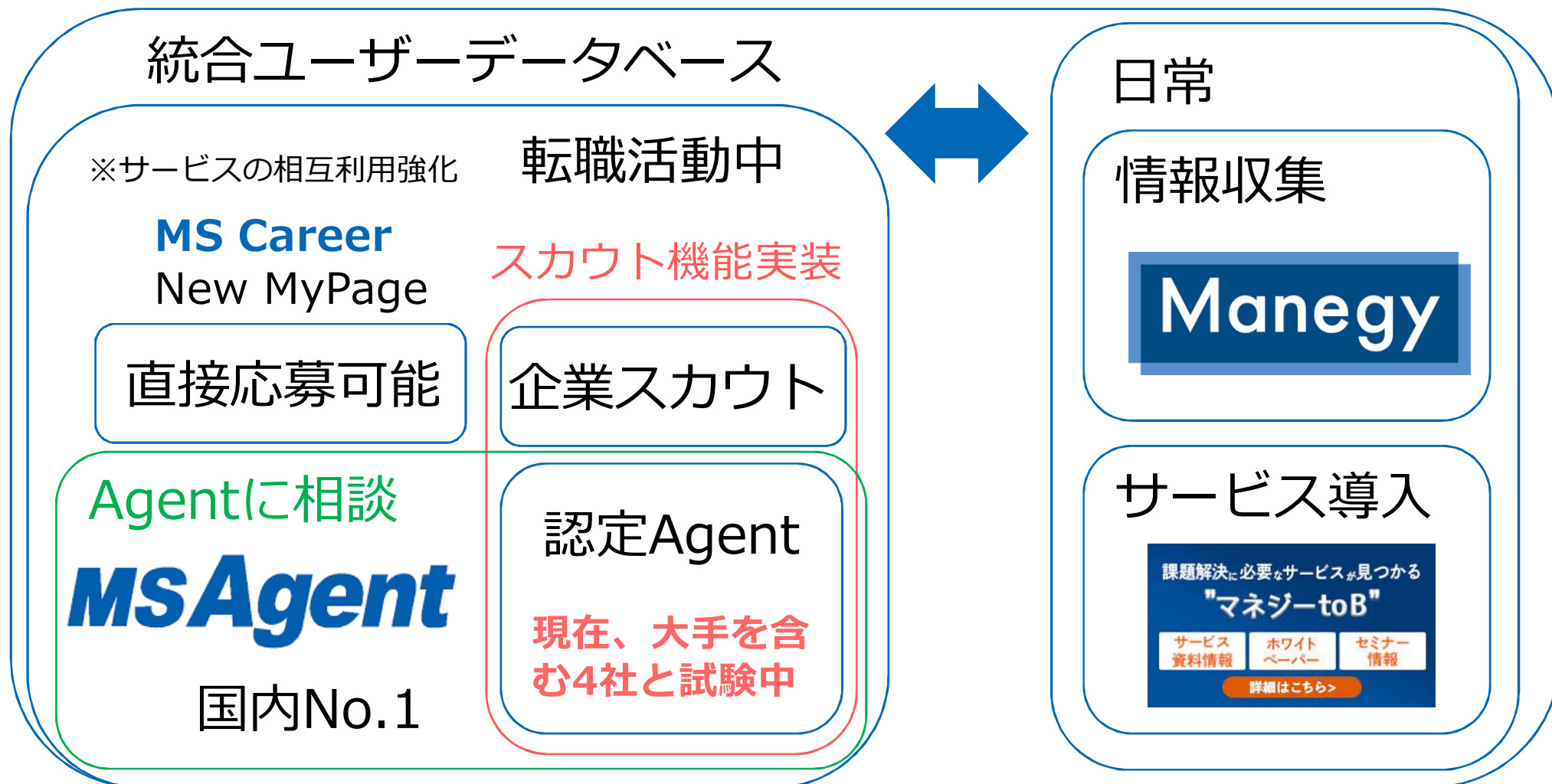
※2※3：2021年3月期の数値

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。



更にMS-Japanの管理部門・土業データの統合化を推し進めるべく、昨年秋から大規模開発に着手。今年度中に順次リリース予定。



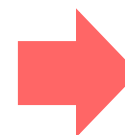
圧倒的なマーケティング力を武器にマネタイズポイントを増やし、
ユーザーのLTV（ライフタイムバリュー）を増加させる！

経営管理領域を軸に事業ポートフォリオを拡張

管理部門・士業の方達が・・・

HR

転職したい・採用したい

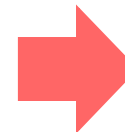


MS Agent
by MS-Japan

MS Jobs

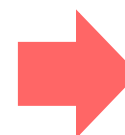
Media

仕事に役立つ情報が欲しい



Marketing

自社や顧問先企業に導入する
サービスを探したい (DX)



Manegy to B

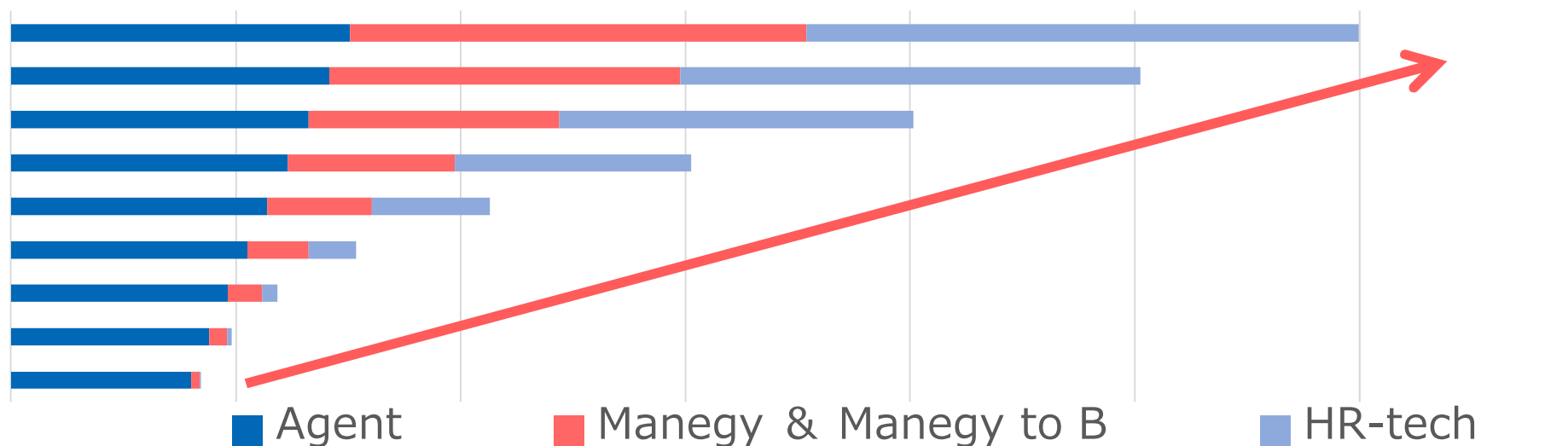
Platform

BtoB取引のプラットフォームへ



Coming soon . . .

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 |
| Manegy & Manegy to B | 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 | 約1250億円 （スカウトメディア・フリーランス・副業） | 125億円 |

今期は上記に加えてBtoB取引に関するプラットフォーム構想を具現化する年度とする。

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。

CVCファンドの設立

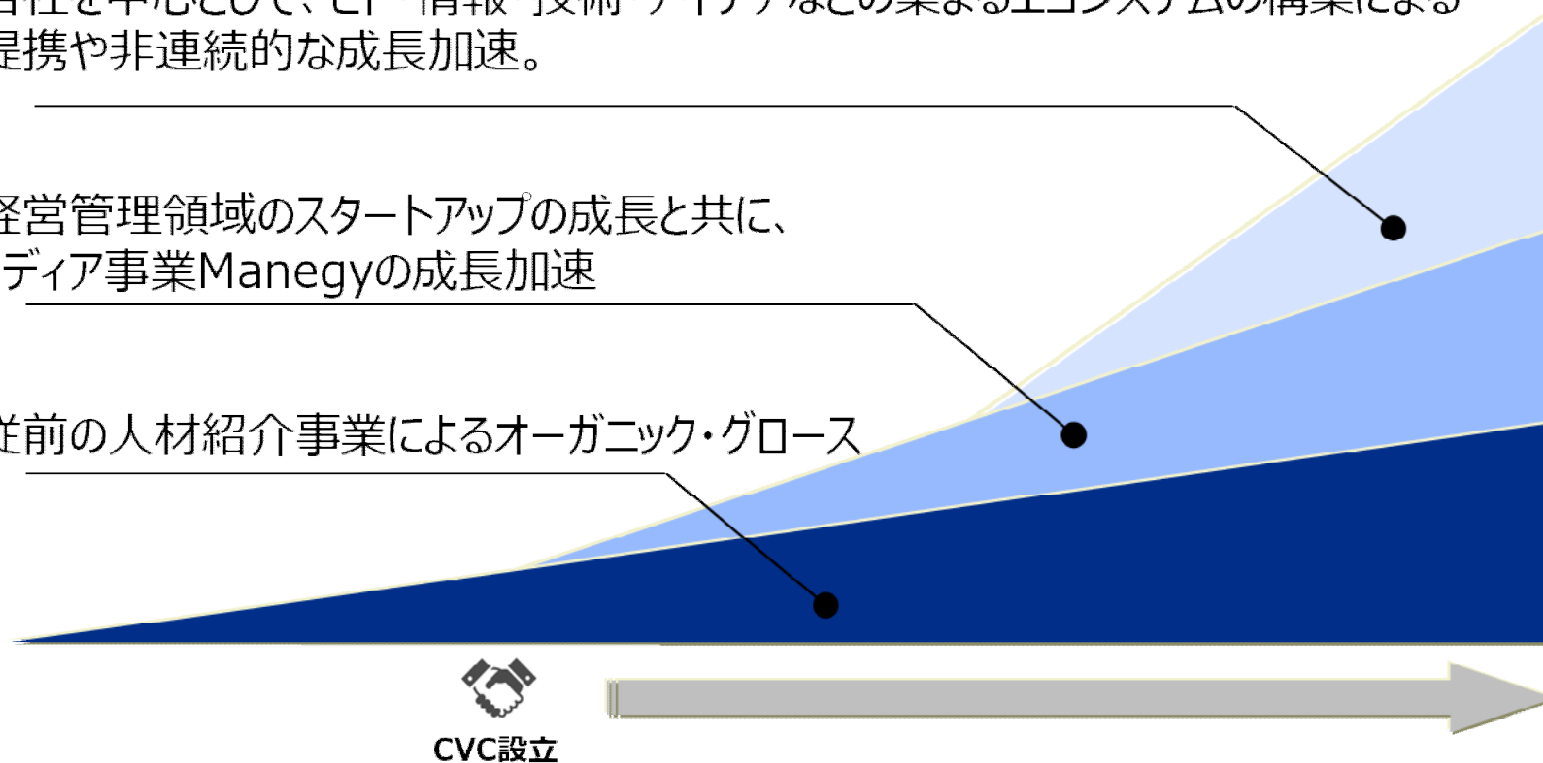
第4四半期にハヤテインベストメントと共同でコーポレートベンチャーキャピタルファンド「MS・HAYATE1号投資事業有限責任組合」を設立。

(詳細：https://ir.jmsc.co.jp/irnews/auto_20210122447541/pdfFile.pdf)

■自社を中心として、ヒト・情報・技術・アイデアなどの集まるエコシステムの構築による提携や非連続的な成長加速。

■経営管理領域のスタートアップの成長と共に、メディア事業Manegyの成長加速

■従前の人材紹介事業によるオーガニック・グロース



CVC設立

当社が展開する経営管理・土業領域の人材紹介事業及びメディア事業にて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まで幅広く投資を行い、**人（人材紹介）・顧客（メディア）・資金（本ファンド）**を通じた成長支援を行い、シナジーを通じた当社の非連続的な成長にも繋げて行きたいと考えております。

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



IV. 業績予測

人材紹介事業については**前期比113.3%の回復**。メディア事業については**既存のサービスを前提に前期比155.1%の成長を実現し、更なる高効率経営**を実現していく。

(単位：百万円)

| | FY21 | | FY22 | | 前期比 |
|---------------------|-------|-------|--------------|--------------|---------------|
| | 実績 | 売上高比率 | 業績予測 | 売上高比率 | |
| 売上高 | 3,369 | — | 3,928 | — | 116.6% |
| 人材紹介 | 3,204 | — | 3,631 | — | 113.3% |
| メディア (Manegy) | 156 | — | 242 | — | 155.1% |
| その他 | 8 | — | 54 | — | 675% |
| 営業利益 | 1,239 | 36.8% | 1,549 | 39.4% | 125.0% |
| 経常利益 | 1,612 | 47.8% | 1,486 | 37.8% | 92.2% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,082 | 32.1% | 988 | 25.2% | 91.3% |

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。

本決算説明についてのご質問についてはIR担当窓口 (ir@jmsc.co.jp) までメールにてお問合せ頂きますよう、よろしくお願い致します。