

2022年2月期 第2四半期 決算説明資料

MS&C

株式会社 MS & Consulting

連結P/Lサマリー(四半期比)

単位：百万円	2022年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2022年2月期 第1四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	474	272	201	73.9%	310	164	53.0%
売上原価	△ 278	△ 254	△ 24	9.4%	△ 255	△ 23	9.0%
販管費	△ 123	△ 161	38	-23.4%	△ 138	15	-10.6%
その他営業損益	33	49	△ 16	-32.4%	32	1	4.5%
営業利益	105	△ 93	199	—	△ 52	157	—
EBITDA	123	△ 74	198	—	△ 32	156	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	67	△ 65	132	—	△ 26	93	—

✓ 前年同四半期比、売上収益73.9%増、営業損益199百万円増

- 売上収益の増加要因はp3参照
- SaaS(注)の拡大を念頭に組織を再編、人件費から労務費への振り替えによる原価増(販管費減)、賞与削減による原価減
- サーバーの増強に伴う賃借料増、一方で賞与削減に伴う人件費減、減資による租税公課減、地代家賃など各種コストダウンも奏功し、販管費大幅減
- 売上収益とともに稼働も回復しつつあり、雇用調整助成金等の助成金収入は大幅減

✓ 前四半期比、売上収益53.0%増、営業損益157百万円増

- 2021年2月期第4四半期以来2四半期ぶりの四半期ベース黒字化

(注)2021年4月7日開示の「2021年2月期決算短信〔I F R S〕(連結)」及び「2021年2月期決算説明資料」をご参照ください。

連結P/Lサマリー(前年同期比、予想進捗・達成率)

単位：百万円	2022年2月期 第2四半期累計 (実績)	2021年2月期 第2四半期累計 (実績)	前年同期 差異	前年同期 比	2022年2月期 連結会計年度 (予想)	予想 差異	予想 進捗率	2022年2月期 第2四半期累計 (予想)	予想 差異	予想 達成率
売上収益	784	479	305	63.7%	1,946	△ 1,163	40.3%	831	△ 48	94.2%
売上原価	△ 534	△ 493	△ 41	8.3%	—	—	—	—	—	—
販管費	△ 261	△ 332	71	-21.4%	—	—	—	—	—	—
その他営業損益	65	50	15	29.2%	—	—	—	—	—	—
営業利益	54	△ 296	350	—	211	△ 157	25.5%	△ 27	81	—
EBITDA	91	△ 257	348	—	—	—	—	—	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	41	△ 205	246	—	145	△ 104	28.4%	△ 19	60	—

✓ 2022年2月期上半期業績予想に対する売上収益の達成率は94.2%も、営業損益は81百万円上振れて着地

- p3記載の要因により、売上収益はわずかに未達となる一方、営業利益は54百万円と赤字予想から一転黒字へ
- 半期ベースでの黒字化は、2020年2月期下半期以来3半期ぶり
- MSRやコンサルの堅調な回復ならびにSaaSの受注加速(プラス要因)が、上半期業績予想の前提条件(注)には織り込んでいない感染第5波の脅威(マイナス要因)を吸収

✓ 2022年2月期通期業績予想は達成の見込み

- 通期業績予想に対する売上収益進捗率は40.3%、上半期実績に下半期初受注残高(国内)を含めた通期業績予想に対する売上収益充足率は81.5%
- 通期業績予想の前提条件(注)として3Q以降に想定した状況と現時点で大きな乖離は生じておらず

(注) 2021年4月7日開示の「2021年2月期決算短信〔 I F R S 〕(連結)」をご参照ください。

国内における売上収益の内訳(四半期比)

単位：百万円

	2022年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2022年2月期 第1四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	470	264	206	78.1%	296	174	58.8%
MSR事業の売上収益	461	257	204	79.4%	287	174	60.6%
(内、MSR)	373	226	146	64.7%	241	131	54.3%
(内、コンサル)	88	31	57	188.0%	45	43	94.2%
(内、チームアンケート)	8	11	△3	-30.2%	5	2	38.5%
その他の売上収益	9	7	2	30.2%	9	0	1.0%
売上総利益	192	17	174	1015.9%	50	141	280.8%
<売上総利益率>	40.8%	6.5%	34.3%	—	17.0%	23.8%	—
MSR調査数	4.0万回	2.7万回	1.3万回	47.5%	2.4万回	1.6万回	66.2%
チームアンケート調査店舗数	0.4万店	0.5万店	0.0万店	-1.2%	0.1万店	0.3万店	214.9%

✓ 前年同四半期比ならびに前四半期比、MSR、コンサルともに堅調な回復

- 長期に亘る緊急事態宣言等の発出に伴い、外食の顧客を中心にMSRやコンサルの延期または中止が後を絶たず、業績への影響は引き続き甚大
- 一方、その影響が逡減している一部の顧客では、MSRのみならず、オンライン研修など粗利貢献の大きなコンサルが徐々に再開
- 2QからIT導入補助金の活用が可能となったことで、SaaSの受注が加速、その導入に伴うコンサルの売上貢献も早期に実現
- 粗利の高いMSRやコンサルの増加により、売上総利益率が急上昇
- 感染第5波の脅威に晒される中、受注高でも、前年同四半期比29.9%増の531百万円と堅調に推移

四半期毎受注高(百万円)	1Q	2Q	上期累計	上期累計前期比	3Q	4Q
前 期	225	409	634	—	329	455
当 期	647	531	1,178	86.0%増	—	—

資 産		
単位：百万円	2022年2月期 第2四半期 (2021年8月31日)	2021年2月期 連結会計年度 (2021年2月28日)
現金及び 現金同等物	815	874
営業債権 及びその他の債権	238	383
流動資産合計	1,189	1,308
のれん	2,224	2,224
非流動資産合計	2,516	2,544
資産合計	3,706	3,852

負債及び資本		
単位：百万円	2022年2月期 第2四半期 (2021年8月31日)	2021年2月期 連結会計年度 (2021年2月28日)
社債及び借入金	167	167
営業債務 及びその他の債務	535	569
流動負債合計	757	832
社債及び借入金	153	250
非流動負債合計	182	296
資本金	45	621
資本剰余金	2,009	1,555
利益剰余金	783	621
資本合計	2,767	2,725
負債及び資本合計	3,706	3,852

- ✓ 当上半期は売上収益増となった一方、回収による売掛金残高減少が影響し、前期末からは営業債権及びその他の債権が減少
- ✓ 金融機関からの長期借入金の当2Q末残高は319百万円
- ✓ 減資による資本の組み替え(資本金▲576百万円、資本剰余金+455百万円、利益剰余金+121百万円^(注))

(注)2021年4月21日開示の「資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ」をご参照ください。

単位：百万円	2022年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年 同四半期差異
営業活動によるキャッシュ・フロー	81	△ 79	160
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2	△ 14	12
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 49	403	△ 452
現金及び現金同等物の四半期末残高	815	815	△ 0

✓ 営業活動によるキャッシュ・フロー

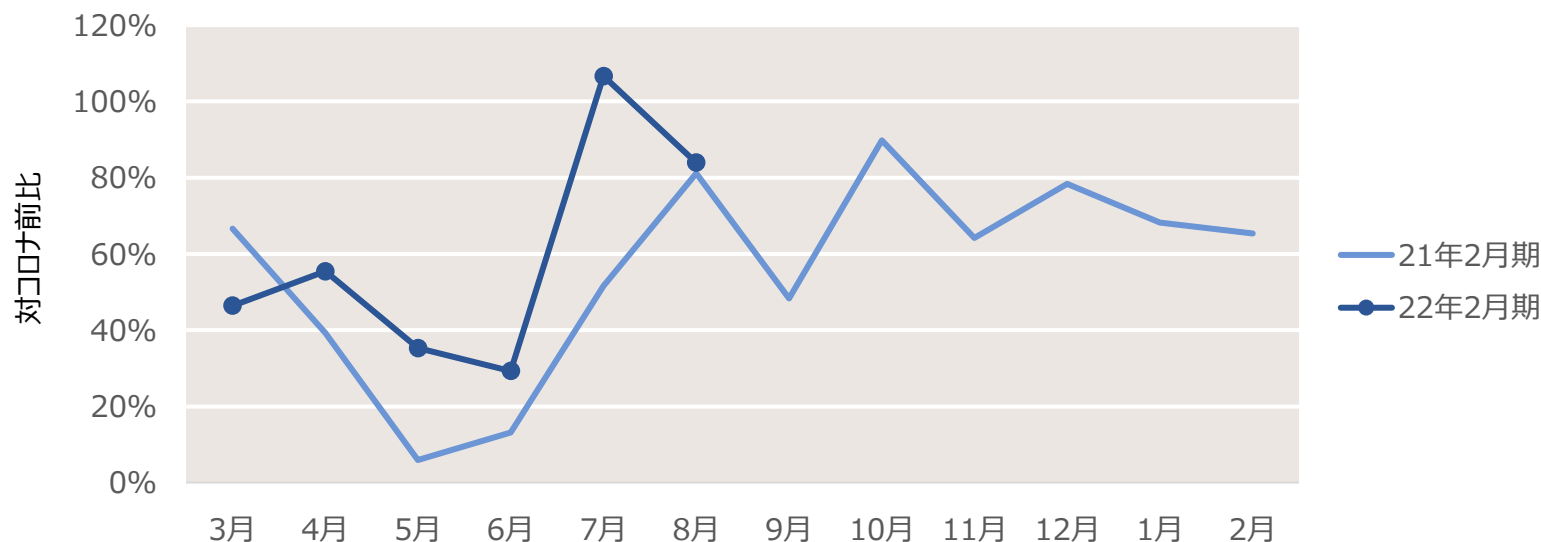
- 当2Qは税引前利益105百万円の計上、過納となっていた税金の一部還付6百万円による収入等により、営業活動によるキャッシュ・フローは81百万円の収入

✓ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 当2Qの支出は、借入返済41百万円とリース負債の返済7百万円
- 前2Qは金融機関からの500百万円の長期借入(返済期間3年)を行っているが、当2Qは新たな借入等による収入は発生していない

ミステリーショッピングリサーチ調査数 | コロナ前との比較

グラフ：21年2月期及び22年2月期の各月調査数を、コロナ前の19年3月～20年2月の各月調査数と比較



- ✓ 2QのMSR調査数は、コロナ前の19年6月～8月と比べ、66.3%の水準まで回復、特に7月は19年7月対比106.6%とコロナ後初めて100%超え
- ✓ 2Qも大半が緊急事態宣言等の発出下におかれたものの、一部の大手案件における納品時期が1Qからずれ込んだこと、SSや小売等の調査数が回復したこと等により、前年同四半期比では147.5%の水準
- ✓ 上半期でも、前年同期比137.2%の水準となったものの、19年3月～8月と比較すると56.0%の水準に留まる

● 配当の基本方針

- ✓ 当社の利益配分につきましては、株主の皆様に対する安定的かつ継続的な利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置付けた上で、将来の事業の発展と経営基盤の強化のための内部留保の充実と経営成績等を勘案し、IFRS(連結)の配当性向20%、日本基準(単体)の配当性向30%を目安として、配当を実施することを基本方針としております。
- ✓ 2021年2月期以降、中間配当及び期末配当の年2回の配当を実施する方針としております。

● 本中期経営計画期間中(2024年2月期まで)の株主還元基本方針

- ✓ 本中期経営計画期間中は、上記配当の基本方針を据え置く一方、累計総還元性向100%(日本基準・単体)を目指し、配当と合わせて自己株式の取得を進めることを、株主還元の基本方針としております。

(注)本中期経営計画…2019年5月9日ならびに5月22日に開示した中期経営計画

● 中間配当及び期末配当

- ✓ 上記の基本方針に基づき配当を検討いたしましたが、配当原資となる2021年2月期末時点の利益剰余金(日本基準・単体)はマイナスとなっており、2022年2月期中間配当は無配といたします。
- ✓ また、2022年2月期期末配当予想も無配としておりますが、早期復配体制の実現を目指し、2021年5月開催の株主総会で決議頂きました通り利益剰余金の欠損を補填(注)いたしました。

(注)2021年4月21日開示の「資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ」をご参照ください。

appendix

商号	株式会社MS&Consulting
事業	一般消費者モニターを活用したリサーチ業務及び外食・サービス・小売業界を中心とした経営コンサルティングに関する業務
設立日	2008年5月16日
本社所在地	東京都中央区日本橋小伝馬町4-9小伝馬町新日本橋ビルディング
代表者	並木 昭憲（代表取締役社長）
資本金	45,000 千円（2021年7月10日現在）
従業員数	137名（アルバイト・パート除く、2021年2月末日現在）

ビジョン | 顧客企業のサービスプロフィットチェーン経営の実現

SPC経営実現のためのサービス



顧客満足度(CS)
覆面調査



ミステリーショッピング
リサーチ (MSR)

当社のモニターが一般利用
客として店舗等を訪れ、改善
につながりやすい「2ストラ
イク1ボール」のコンセプトで、
商品やサービスを評価。

コンサル・SaaS



tenpoket

CS、ES調査結果をもとにボ
トムアップ型の改善を支援す
るコンサルティングと、その基盤
となるSaaS。現状把握にとど
まらず改善までワンストップで
支援。

従業員満足度(ES)
調査



tenpoket
チームアンケート

サービス業に特化した従業員
満足度調査。必要最低限の
設問数で、店舗の課題を把
握。他社店舗事例をレコメン
ドし、改善に繋げる。

経営理念 | 精神的に豊かな社会の創造

- ✓ SPC経営とは、顧客満足度の向上・従業員満足度の向上・業績の向上を互いに結びつけ、好循環サイクルを目指す経営手法です。
- ✓ 当社は顧客企業がSPC経営を実現することを通して、経営理念である「精神的に豊かな社会の創造」に取り組んでいます。

SPC経営実現を支援するSaaS

顧客満足度調査



ミステリーショッピング
リサーチ (MSR)



MSRの結果やスタッフの
気づきを瞬時に共有し、
改善に繋げる



tenpoket クラウド (IT導入補助金対象)

従業員満足度調査



tenpoket
チームアンケート
300以上の他社店舗事例。

QSCチェック



SVナビ
SV業務の棚卸し
臨店報告書、過去データ

店舗の調査情報 (Fact) の共有・蓄積



コミュニケーションプラットフォーム | tenpoket トーク

改善Actionの決定・進捗管理



tenpoket タスク
CS、ES、SV臨店の結果を
踏まえて、改善活動を推進

店舗

改善Actionを支援



シェア
レター
仲間への賞賛、感謝を
バッジと共に送ることで、
組織風土の改善に繋げる。

スタッフ



SPC経営ダッシュボード
全サービスの推移や
業績データを俯瞰

複数店舗管理・FC管理

- ✓ 事業活動を通し顧客企業の従業員教育並びに労働環境DXを支援することで、SDGs目標4.4【2030年までに、技術的・職業的スキルなど、雇用、働きがいのある人間らしい仕事及び起業に必要な技能を備えた若者と成人の割合を大幅に増加させる。】並びに目標8.2【高付加価値セクターや労働集約型セクターに重点を置くことなどにより、多様化、技術向上及びイノベーションを通じた高いレベルの経済生産性を達成する。】の実現に貢献してまいります。



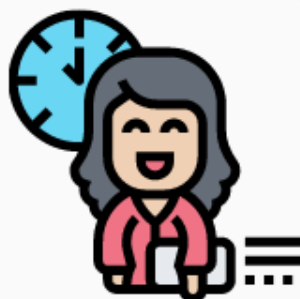
店舗業務スマート化パッケージ

tenpoket

クラウド

店舗経営にかかわる アルバイト/店長/マネージャー/経営陣 それぞれのお悩みをまるっと解決！

店舗ではたらく人、店舗をマネジメントする人の、「あったらいいな」が形になりました



業績の悩み

リピートや客単価向上につながる要因を分析し、対策を打ちたい。



CSの悩み

感染症対策について、お客さまがどう思っているのかわからない。



ESの悩み

外国人採用ができなくなって人手不足なので、定着率を改善したい。



管理の悩み

スーパーバイザーの業務をデジタル化し、移動や事務を効率化したい。



対話の悩み

低価格でアルバイトまで全員に業務用連絡ツールを導入したい。



テンポケットクラウドは、店舗経営のこんな悩みを解決するために生まれました

**親しい相棒のように、
なんでも頼れるツールがあったら...**

かゆいところに手が届く 5大機能をパッケージ



MSナビ



覆面調査で
販売力強化*

別提供の覆面調査結果を活用し、店舗の改善活動を促進



カスタマー
リサーチ



顧客満足度
の見える化

QRコードの簡単アンケートで顧客満足度を定量把握



tenpoket
トーク



コミュニケー
ション基盤

本部通達やシフト連絡も。すべての機能をつなぐ業務連絡ツール



チーム
アンケート



従業員満足度
の見える化

匿名アンケートで組織への満足度、モチベーションを見える化



SVナビ



スーパーバイザー
の業務効率化

臨店チェックをスマホで。指示したタスクの進捗管理まで一元化

免責事項

- 本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的として、株式会社MS&Consulting（以下「当社」という。）が作成したものであり、いかなる有価証券の売買の勧誘を目的したものではありません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しておりますが、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身の責任とご判断においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。