



株式会社MS-Japan
(東証プライム：6539)

2022年3月期決算 補足説明資料

①各利益は業績予想を上振れ着地。売上高、営業利益ともに前期比で大幅成長

売上高	37.5億円	(業績予想比 95.7%)
営業利益	15.7億円	(同上 101.7%)
経常利益	15.4億円	(同上 103.7%)
当期純利益	10.3億円	(同上 104.5%)

売上高**前期比111.5%**、営業利益については**前期比127.1%**と大幅成長

②MS Agent及びMS Jobsの統合を完了し、新たにMS Careerをローンチ

MS AgentとMS Jobsの**データ統合及びサービス連携の開発が完了**。
2022年4月より**新たにMS Careerとしてサービスをローンチ**！

③Manegy過去最高売上高更新、業績予測達成

実績2.68億円 前期実績比171.4% 予算比で110.4%の達成！



I . 2022年3月期 決算概要

PL概況

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**。各段階利益については、広告宣伝費の効率的な運用により**業績予想を上回る着地**。**売上高及び営業利益ともに前期より大幅成長**。

(単位：百万円)

	FY21 実績		FY22 実績		前期比	FY22 業績予想	予想比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率			
売上高	3,369	-	3,758	-	111.5%	3,928	95.7%
営業利益	1,239	36.8%	1,576	41.9%	127.1%	1,549	101.7%
経常利益	1,612	47.8%	1,541	41.0%	95.6%	1,486	103.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,082	32.1%	1,032	27.5%	95.4%	988	104.5%

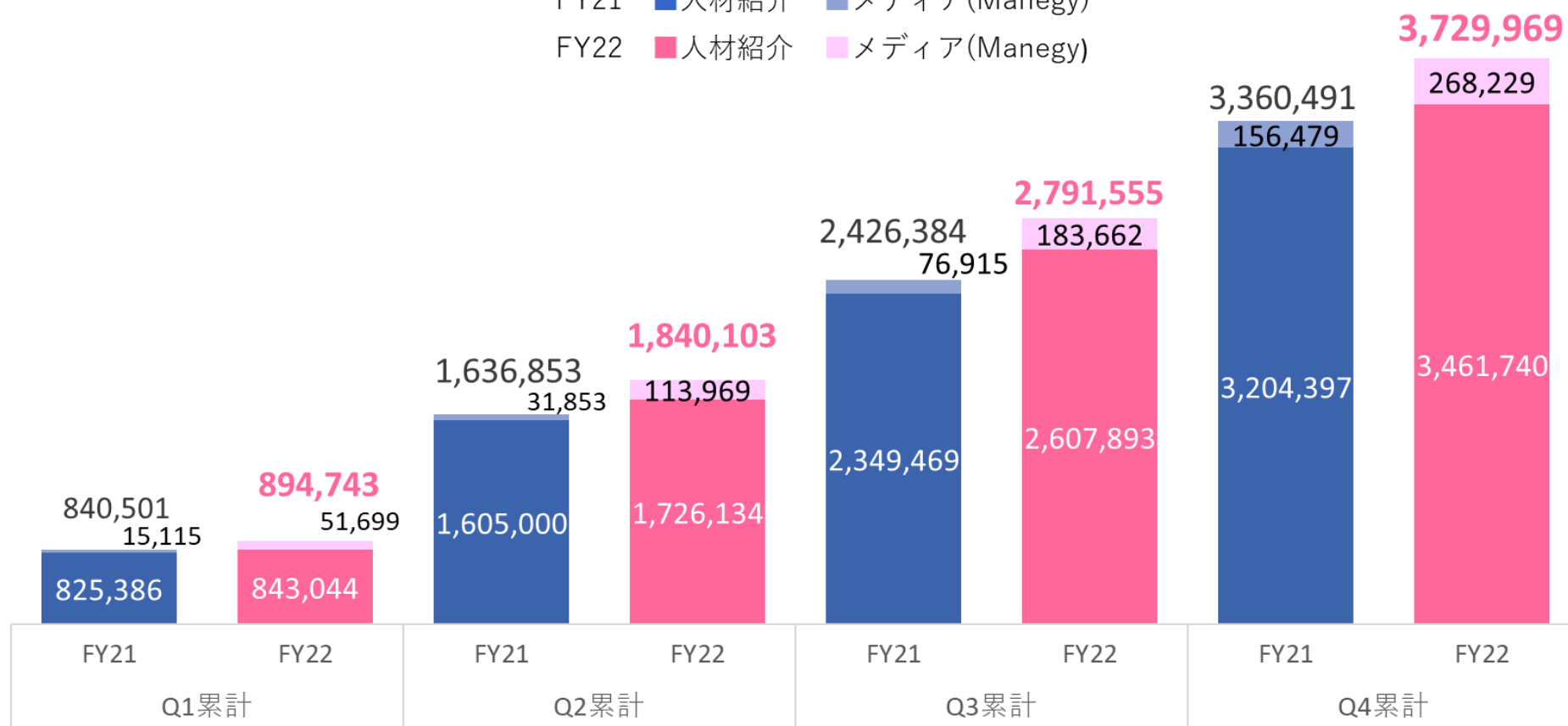
四半期累計売上高の推移

人材紹介事業については**決定率の改善により紹介実績が増加**、**メディア売上高についても継続的な成長を実現**。全社売上高は**堅調に推移し、コロナ禍後では最高水準**。

四半期累計売上高

(単位：千円)

FY21 ■ 人材紹介 ■ メディア(Manegy)
 FY22 ■ 人材紹介 ■ メディア(Manegy)

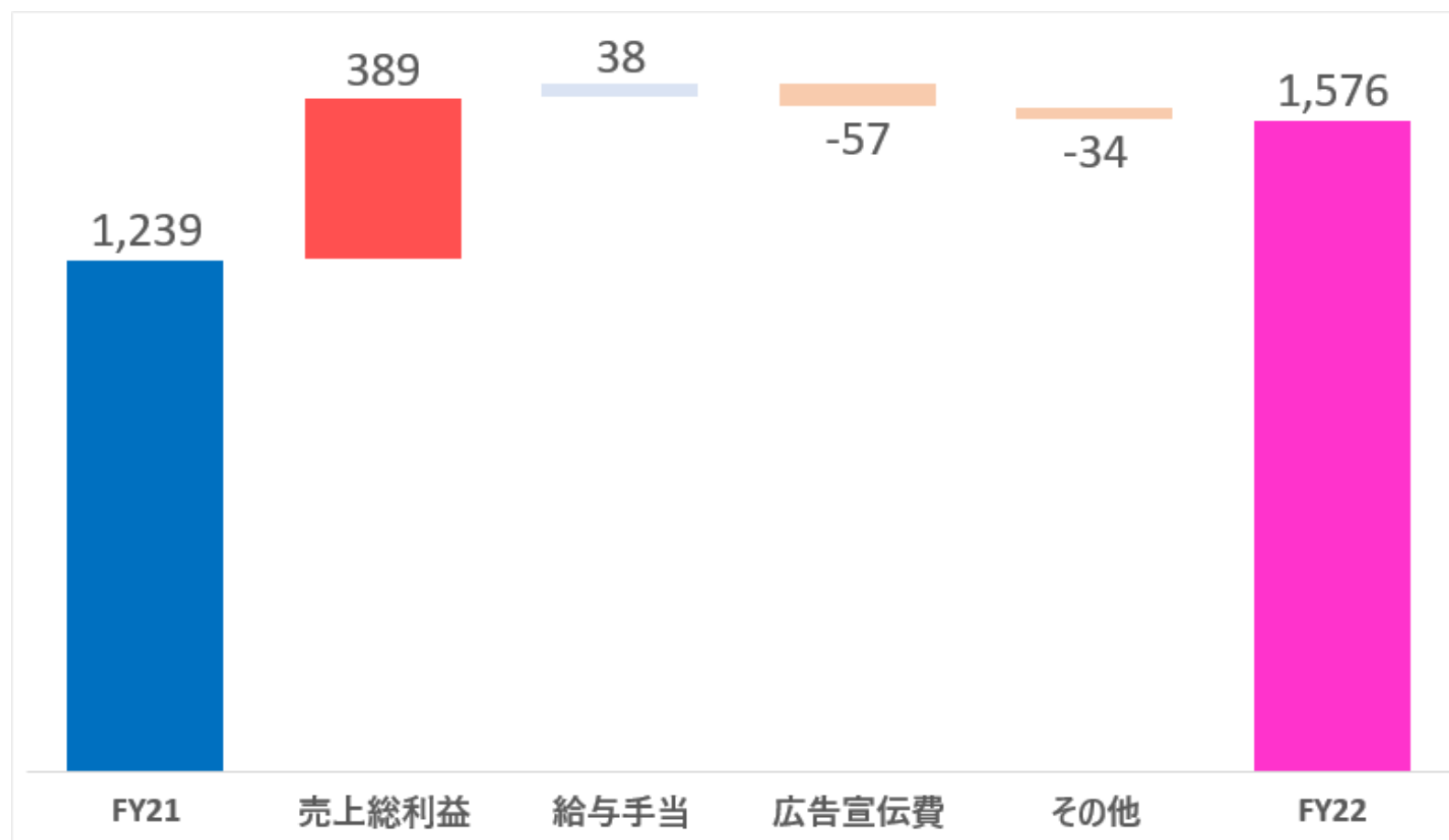


※その他売上高については上記グラフより除いております。

営業利益の変動要因

前年同期比較で人材紹介事業及びメディア事業双方の売上が上昇した一方で、人件費や広告宣伝費等のコストを前期比2.5%の微増に抑え、営業利益を前期比27.1%、3.37億円の大幅増加。更なる効率経営を実現。

(単位：百万円)



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)

	FY21	FY22	期末増減額
流動資産	7,648	8,145	496
固定資産	2,509	2,267	△242
総資産	10,158	10,412	254
負債	778	815	37
純資産	9,380	9,596	216
自己資本比率	92.1%	92.0%	△0.1%



Ⅱ. ビジネスモデルと 成長戦略



企業の管理部門と会計・法律領域の士業に特化し、下記の事業を展開

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)

人材紹介事業

MSAgent

国内特化型**NO.1**の
人材紹介事業

■サービス間のシームレスな移動を
実現（後述）

HR tech事業

MSCareer

求人検索からの企業への直接応募、
採用企業や認定エージェントからの
スカウトといったダイレクトリクルー
ティング（DR）を含む総合転職プ
ラットフォーム

メディア事業



国内最大級の経営管理メディア
& **BtoBプラットフォーム**

MSCareer by MS-Japan

採用をお考えの企業様へ 履歴書 気になる Web履歴書 会員登録 ログイン

新規登録はこちら

ログイン

メールアドレス

パスワード

【ログインできない方】
サービス統合に伴いパスワードの再設定が必要です。
[パスワード再設定はこちら](#)

ログイン >>

> 求人を探す
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

> スカウトを受ける
あなたの経歴に興味を持った
企業・事務所・当社が認定した
提携エージェントからスカウトが届く!

> MSエージェントに相談
管理部門・土業に精通した
当社のプロフェッショナルなアドバイザーが
あなたの転職をサポート

MSJobs



MSAgent



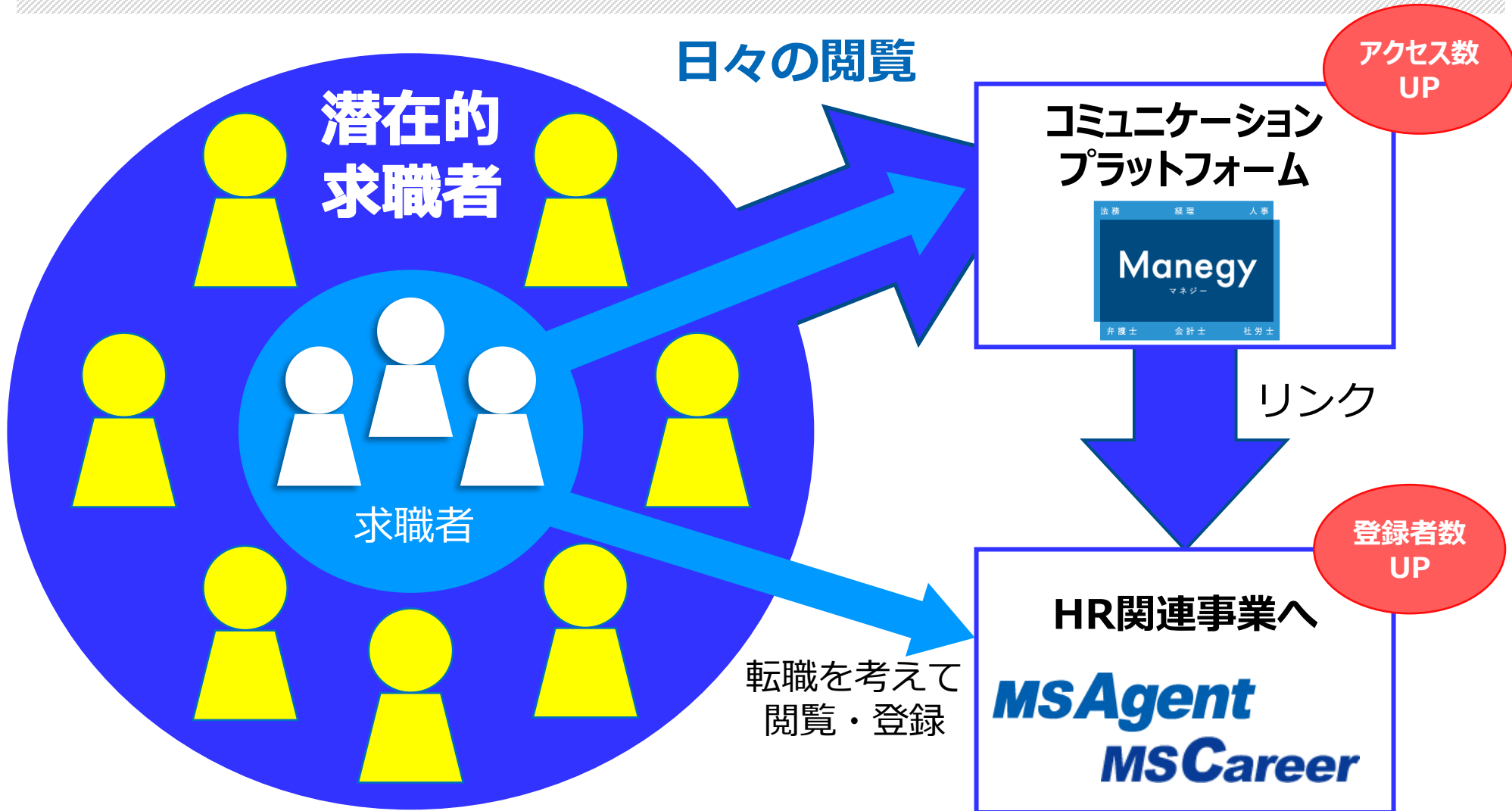
求人広告メディア
求人検索
自己応募

ダイレクトリクルーティング
求人企業や認定エージェント
からのスカウト

人材紹介 (MS Agent)
当社コンサルタントが
転職をサポート

転職関連サービスの多様化とユーザーの行動変容をいち早く捉え、兼ねてからサービス開発に取り組んでいたダイレクトリクルーティングメディアの「MS Jobs」と「MS Agent」のユーザIDを2022年4月に統合。1つのID登録で希望する**すべてのサービスが利用可能**になり、転職活動に関する情報を一元管理できる**国内で他に例のない管理部門・土業特化型総合転職サービスを開始!**

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

法人・転職者データ

MSAgent

Manegy

管理部門・土業の日常データ

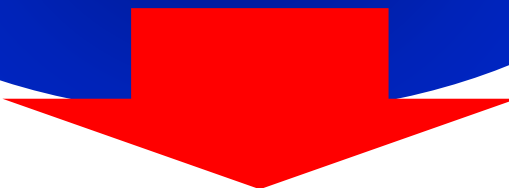


Manegy toB

経営管理向けサービス
へのアクセスデータ

Manegy toB

個人・法人の興味・関心情報を蓄積し、
国内最大の経営管理データマネジメント
プラットフォーム（DMP）を構築する



適切なタイミング
の転職活動の提案



土業や管理部門の人々が
求めるサービスの提案



BtoB領域の
新たな戦略へ

Coming soon

ダイレクトリクルーティング含む

総合転職サービス

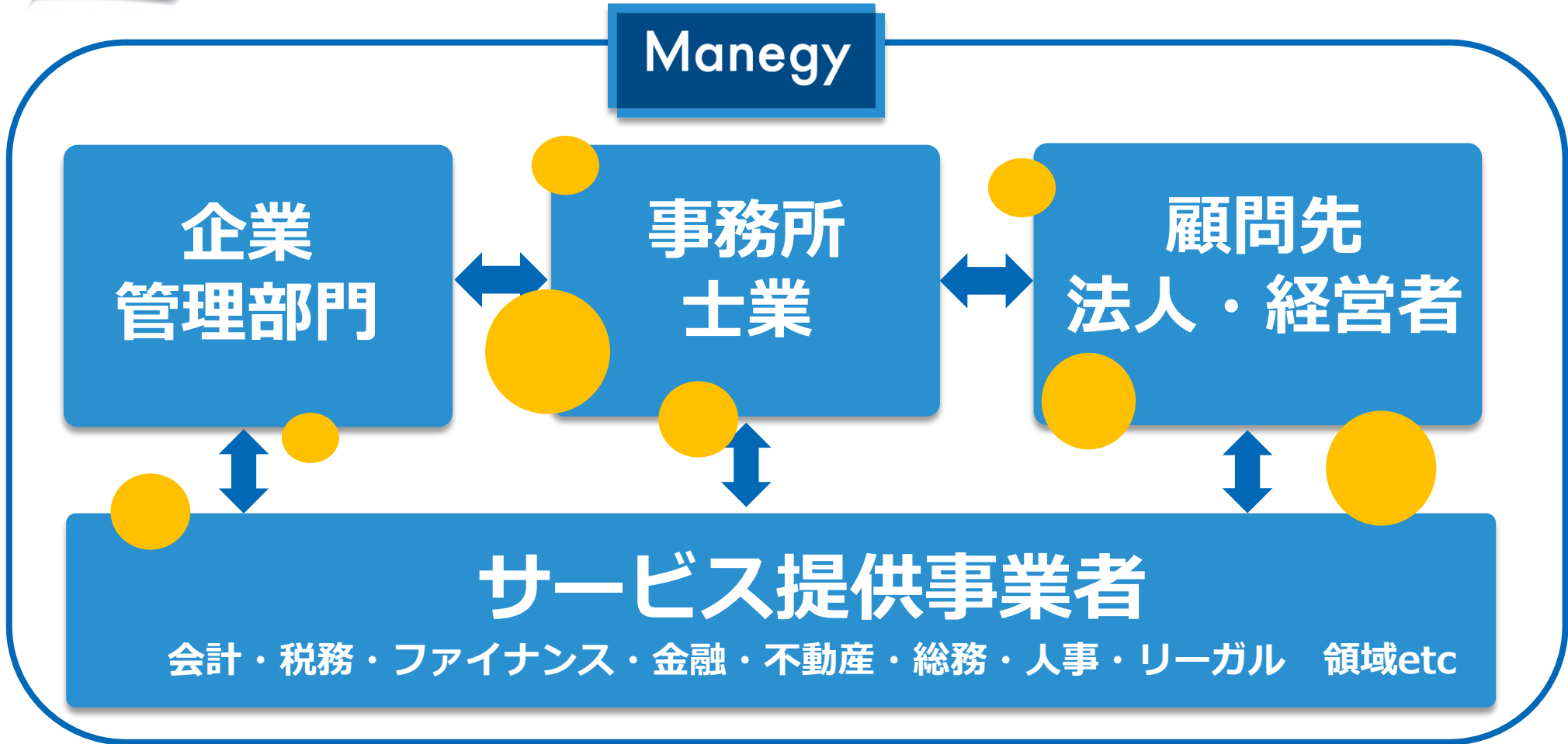
法人・転職者データ

MSCareer

J-ing

事務所法人データ





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

管理部門・士業の方達が・・・

HR

転職したい・採用したい

MSAgent
MSCareer

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 . . .

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. 事業進捗と各種数値



人材紹介事業

MSAgent

人材紹介業のKPI 売上高 = 登録者数 × 決定率 × 決定単価

同業他社の登録者獲得

大手求人メディア
大手スカウトメディア

登録者を
スカウト

成約時
フィードバック

コンサルタント

登録者数の獲得がコンサルタントのマン
パワーに依存。そのため、売上高もコン
サルタントの人員数に依存する。

MS-Japanの登録者獲得

日常業務

特化型の強みを生かした
**圧倒的なコンテンツマーケ
ティング**



日々の利用・閲覧

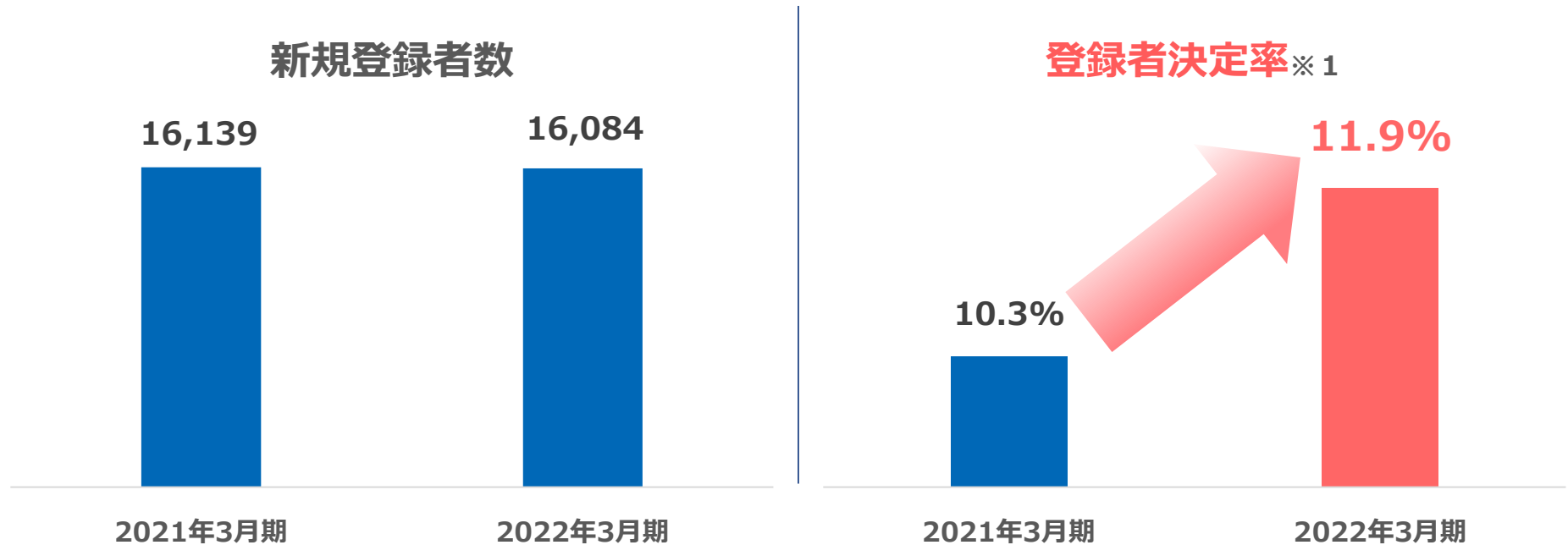
転職検討

転職活動

自社転職メディア

自社メディアでの獲得比率が約99%であり、登
録者数がコンサルタントの人員数に依存せず、
マーケティングの上流へのポジショニングに成功
し、高い収益率を実現！

Manegyからのエージェント登録者数も毎年増加。2021年3月期は1,025名であったの
に対し、**2022年3月期は1,693名、前年対比で165.2%**。他のエージェントよりも先
に登録する求職者の比率が高く、その**決定率は16.7%**と他の登録経路よりも**圧倒的に
高い数値を実現**（全経路の決定率平均は後述の11.9%）。



人材紹介サービスの新規登録者数は、全体総数の獲得のみを目標とするのではなく、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てマーケティング施策を実行することで、その総数は前期と同等ながらもターゲット職種は順調に獲得数を増やす事に成功。マーケティング費用を抑えながら**登録者決定率は11.9%となり、前年同期比で1.6ポイントUPと大幅に上昇**。外部の人材データベースからのピンポイントでの登録者スカウトは殆ど行っておらず（全体の1%以下）、自社メディア等を通じて獲得した登録者全体を母数とする決定率の上昇を実現。

※1：2022年3月期の登録者決定率とは「2021年4月～2022年3月末までの内定承諾数」を「2021年4月～2022年3月末までの新規登録者数」で割った数値となり、内定承諾日は実際の売上計上日（入社日）とは異なります。



2020年3月期までは登録者の総数を増やす事で売上高を伸ばす方針であったが、2021年3月期からは登録者決定率の向上に取り組み、2022年3月期には効果が顕著に現れ、**更なる成長に向けた仕組みとフローを構築。**

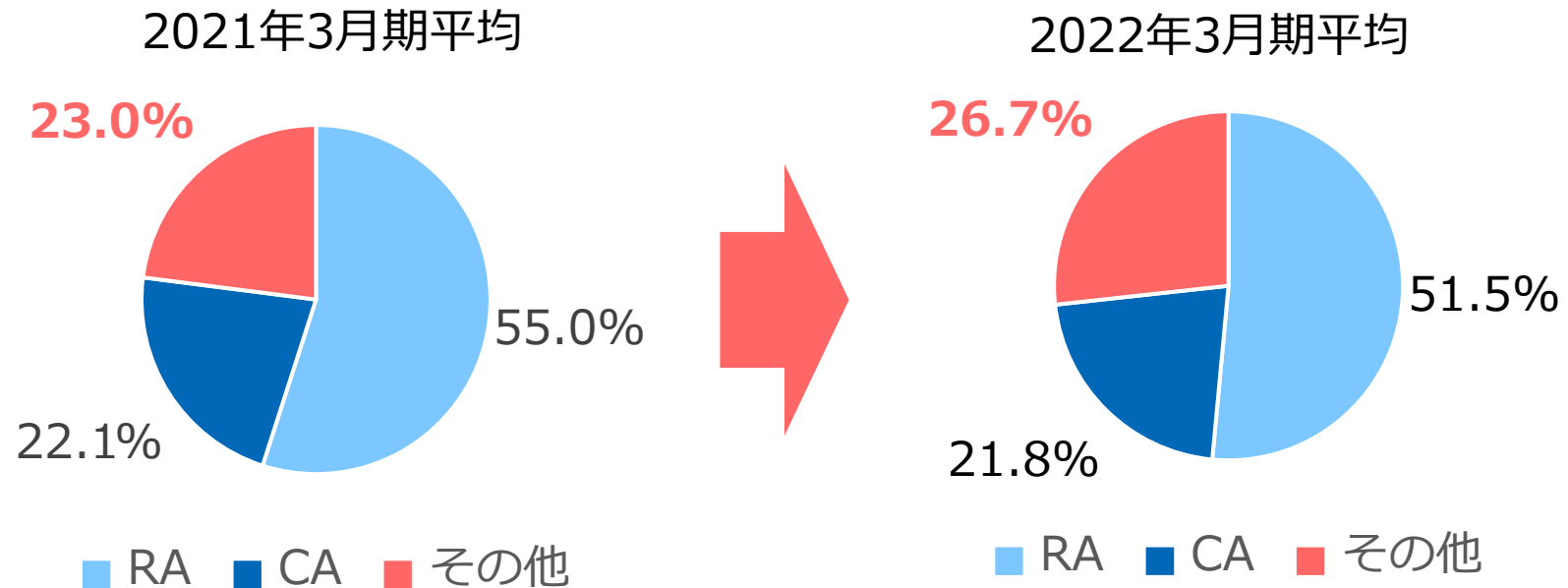
コンサルタントの業務を分解し、インサイドセールス(IS)やカスタマーサクセス(CS)、マッチング専任者、業務推進担当者、アシスタントなど、**様々な機能別職種を強化し、決定件数の更なる増加**に取り組む。



※RA：リクルーティングアドバイザー（採用企業担当）

※CA：キャリアアドバイザー（求職者カウンセリング担当）

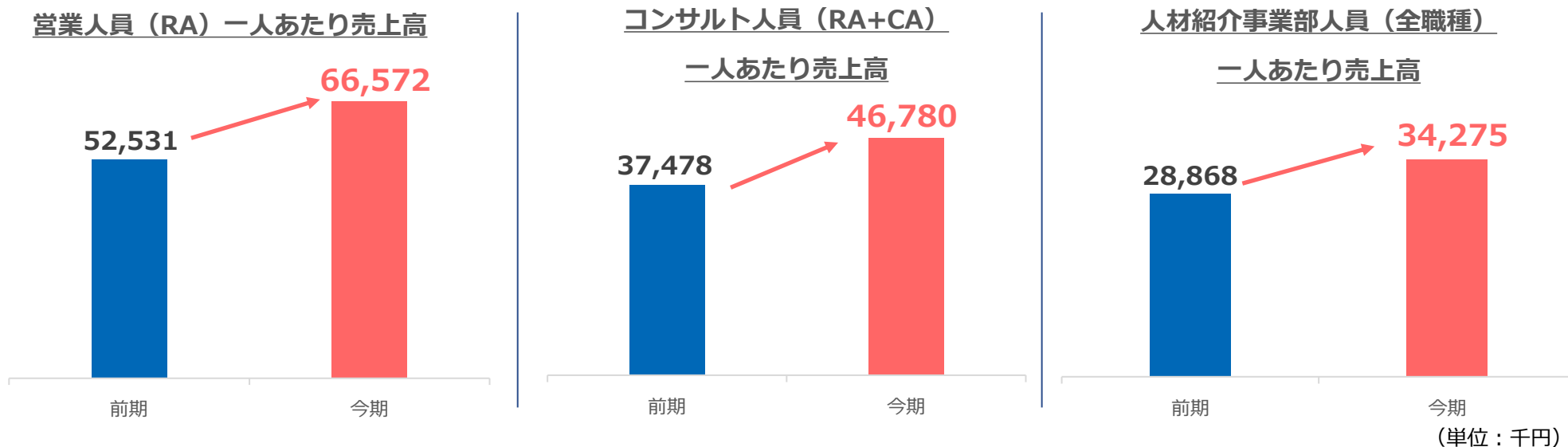
人材紹介事業における各職種別人員構成比率の推移※ 1



※ 1：人材紹介事業に紐づくマーケティング部門を含み、正社員だけでなく派遣社員や非常勤の業務委託も人数に含んだ2020年3月末と2021年3月末、および2021年3月末と2022年3月末の稼働平均人数であり、マネジャー事業、DRM事業、システム開発部門、本社部門は上記「その他」に含みません。

組織的な労働生産性と求職者決定率の向上を図るため、RA、CAといった営業人員ではなく、インサイドセールス・カスタマーサクセス、マーケティング、カスタマーサポート、マッチング担当、業務推進・企画、アシスタント等といった**機能別職域の比重を増加**。
コンサルタント個人の動きでは賄えない組織的なマッチングフォロー体制を実現。

一人あたり売上高の推移（単位：千円）

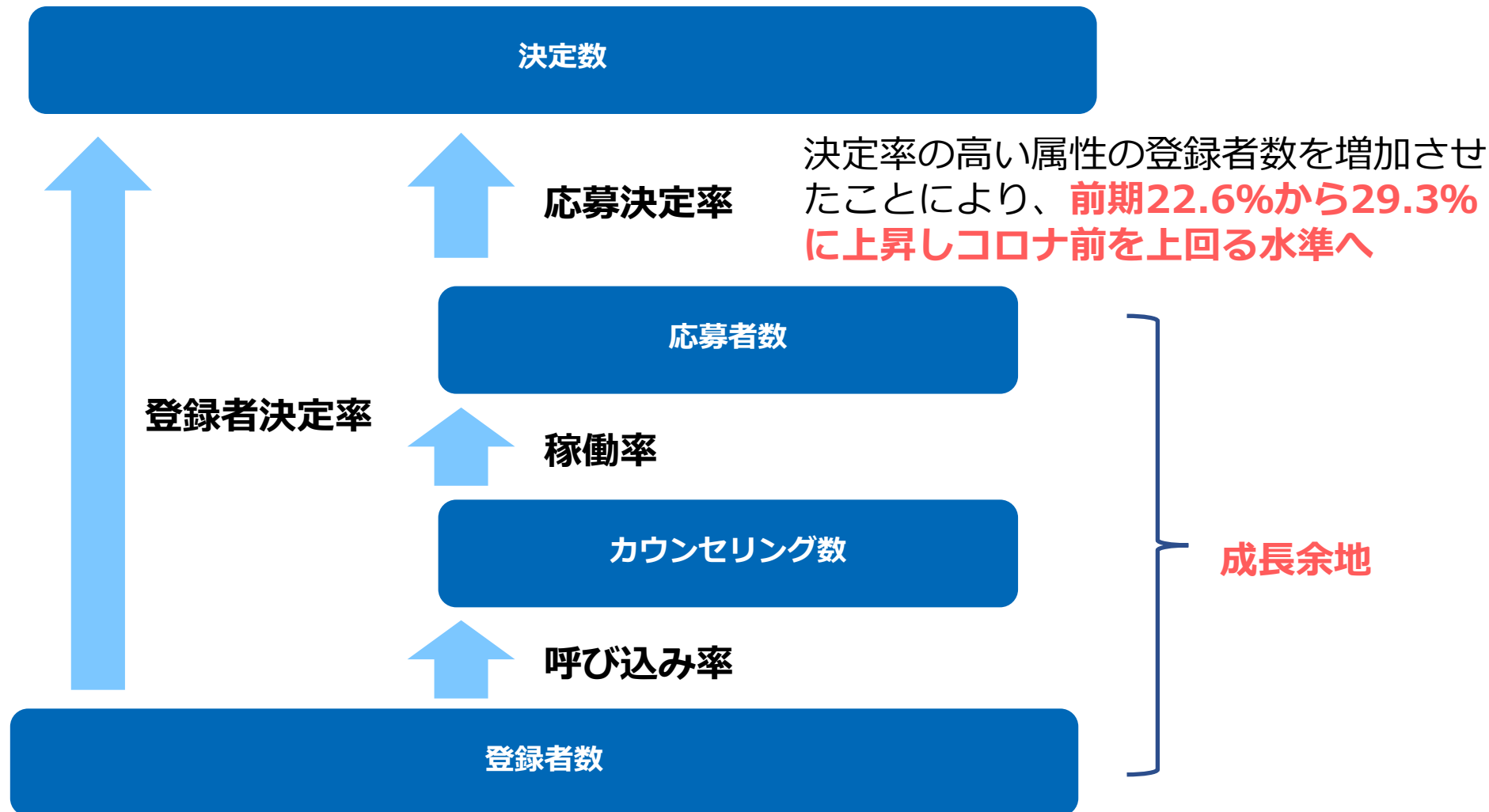


	2021年3月期	2022年3月期	対前年
人材紹介事業売上高	3,204,397	3,461,740	108.0%
営業人員（RA）一人あたり売上高	52,531	66,571	126.7%
コンサルタント人員（RA+CA）一人あたり売上高	37,478	46,780	124.8%
人材紹介事業関連人員（全職種）一人あたり売上高	28,868	34,274	118.7%

昨年より取り組んでいる組織体制の強化が功を奏し、労働生産性が飛躍的に向上。

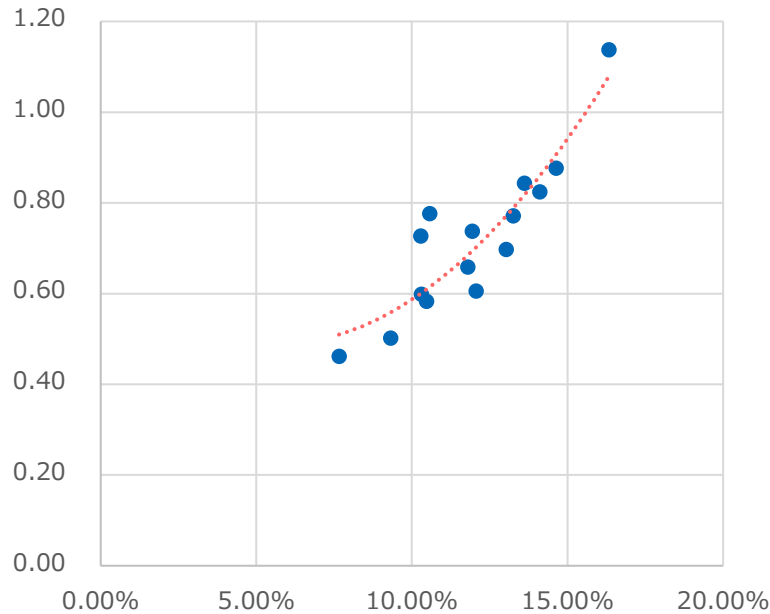
人材紹介事業部の人員一人あたり売上高は前年同期比で118.7%を達成！

次なる成長に向けての基盤整備を終え、今後も組織を前進させる。

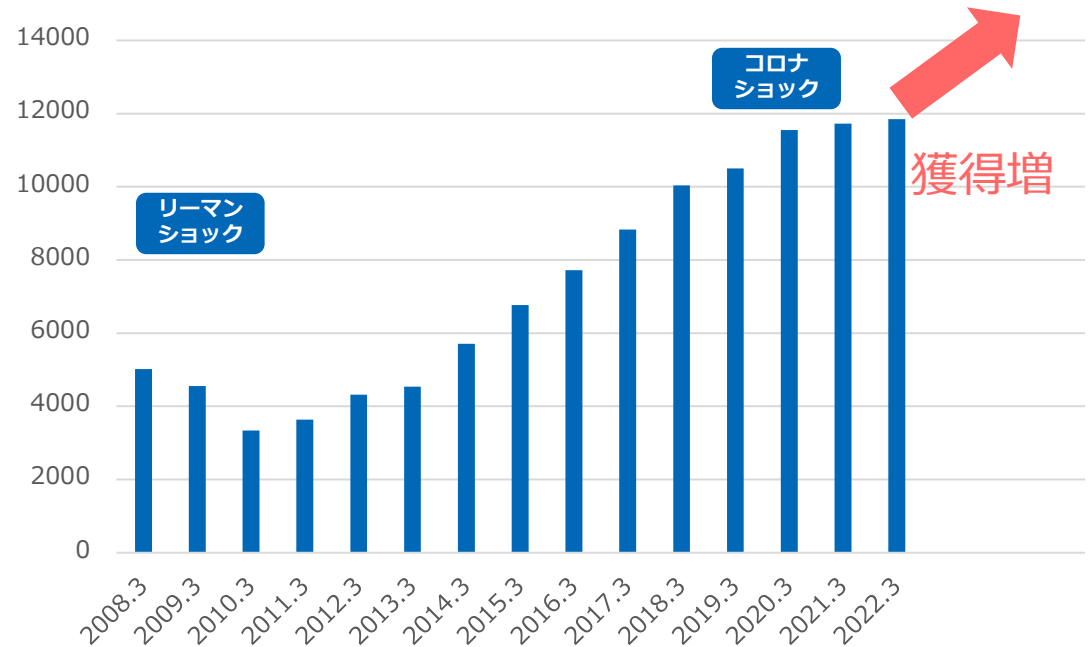


2022年4月におけるMS Careerのローンチと共に**エージェント登録者マイページもフルリニューアルが実施**され、カウンセリング予約とマイページを通じた応募導線のUI/UXを大幅に改善。**2023年3月期には呼び込み率・稼働率の上昇を狙う。**

求人倍率と登録者決定率



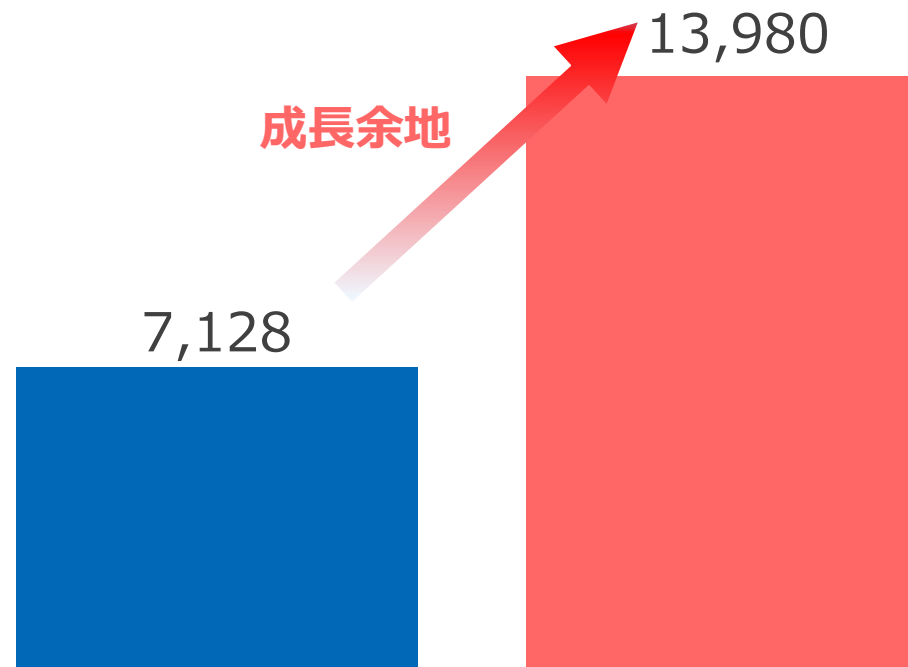
獲得求人数の推移



これまでは登録者向けマーケティングを先行して強化してきたが、登録者決定率と求人倍率にも強い相関関係が認められるため、**今期からは求人数を増加させることによって登録者決定率を増加させる施策を実行**。具体的には前期から運用をスタートさせているwebマーケティングとインサイドセールスの連携を強化し、**中期的には求人倍率が1倍を越える水準を目指す**。昨期においては、コンサルタントによる求人獲得ではなく、マーケティングおよびインサイドセールスによる求人獲得が、**東京の企業向けで全体の20%強をカバー**し始め、今期は地方拠点と事務所領域を含めた**全域で求人獲得増を狙う**。

当社と同領域（管理部門・土業）における2022年4月末時点での社名非公開求人数

■ 当社 ■ 大手総合型人材紹介A社



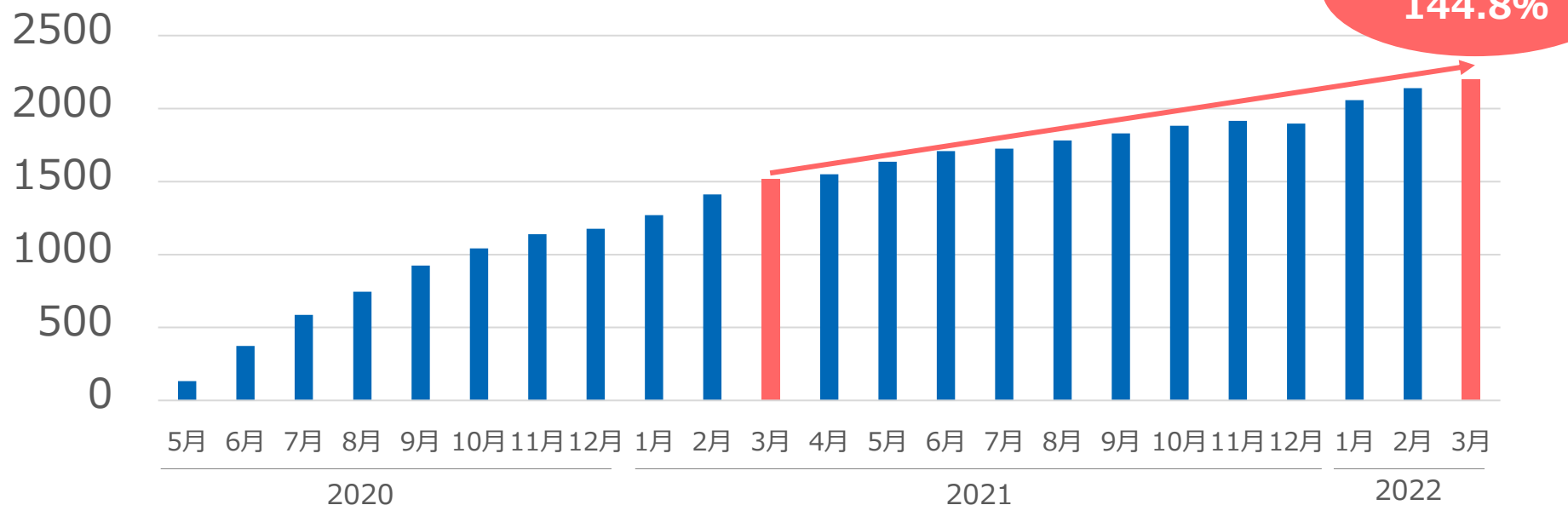
大手総合型人材紹介A社と当社の求人数の間には、約2倍近い開きがあり、当社の得意とするwebマーケティング施策とナーチャリングの実行により、**中期的には現在の1.5倍から2倍の新規求人を獲得できる成長余地がある**と見込んでいる。求人倍率が1倍を超える水準を達成することによって**登録者決定率も15%を超える水準への上昇を目指す**。

HR tech事業

MSCareer

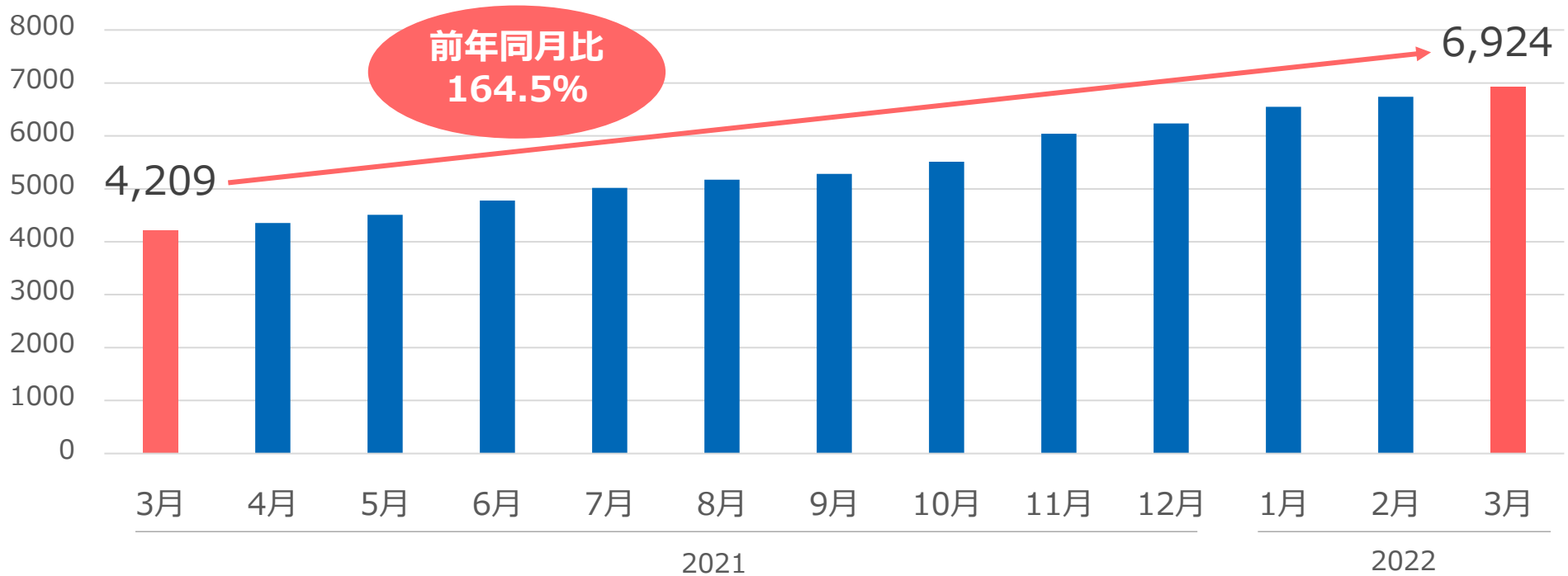
管理部門・土業領域に特化したダイレクトリクルーティングメディア（DRM）

MSJobs 月末時点での求人掲載数（MS Careerへの統合前）



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、2022年3月末時点で2,200件を突破（前年同月比144.8%）**。管理部門・土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。スカウトメディアとして利用する**他社認定エージェント数もβ版時の4社から、2022年4月末には大手を中心に10社まで増加**。今期は認定エージェント経由でのスカウト決定も増加を見込む。

各月末時点での登録者数



DRMは2021年10月24日に正式版をローンチを完了しており、以後も登録者数は伸び続け、**2022年3月末には前年同月比164.5%の6,924名まで増加**。また、2022年4月に「MS Career」へのサービス吸収が行われ、人材紹介事業のユーザーマイページとの統合も完了しており、今期はユーザーアクティビティの増加を見込む。

The advertisement features the MS-Japan logo at the top left. On the right side, it lists '有資格者の皆様' (For all qualified persons) and '企業の皆様' (For all companies). The central text reads: '弁護士・公認会計士・税理士のための' (For lawyers, certified accountants, and tax accountants), '士業特化' (Industry Specialized), and '社外取締役・非常勤監査役 スカウトサービス' (External Director/Supervisor Scout Service). Below this, three blue boxes provide key details: 'MS-Japanが 社外取人材不足を 解決' (MS-Japan solves the shortage of external director talent), 'プロフィール登録者は 士業限定' (Profile registrants are limited to industry professionals), and '取引先企業 上場企業 2500社 IPO準備企業 1600社' (Client companies: 2500 public companies, 1600 IPO-preparing companies).

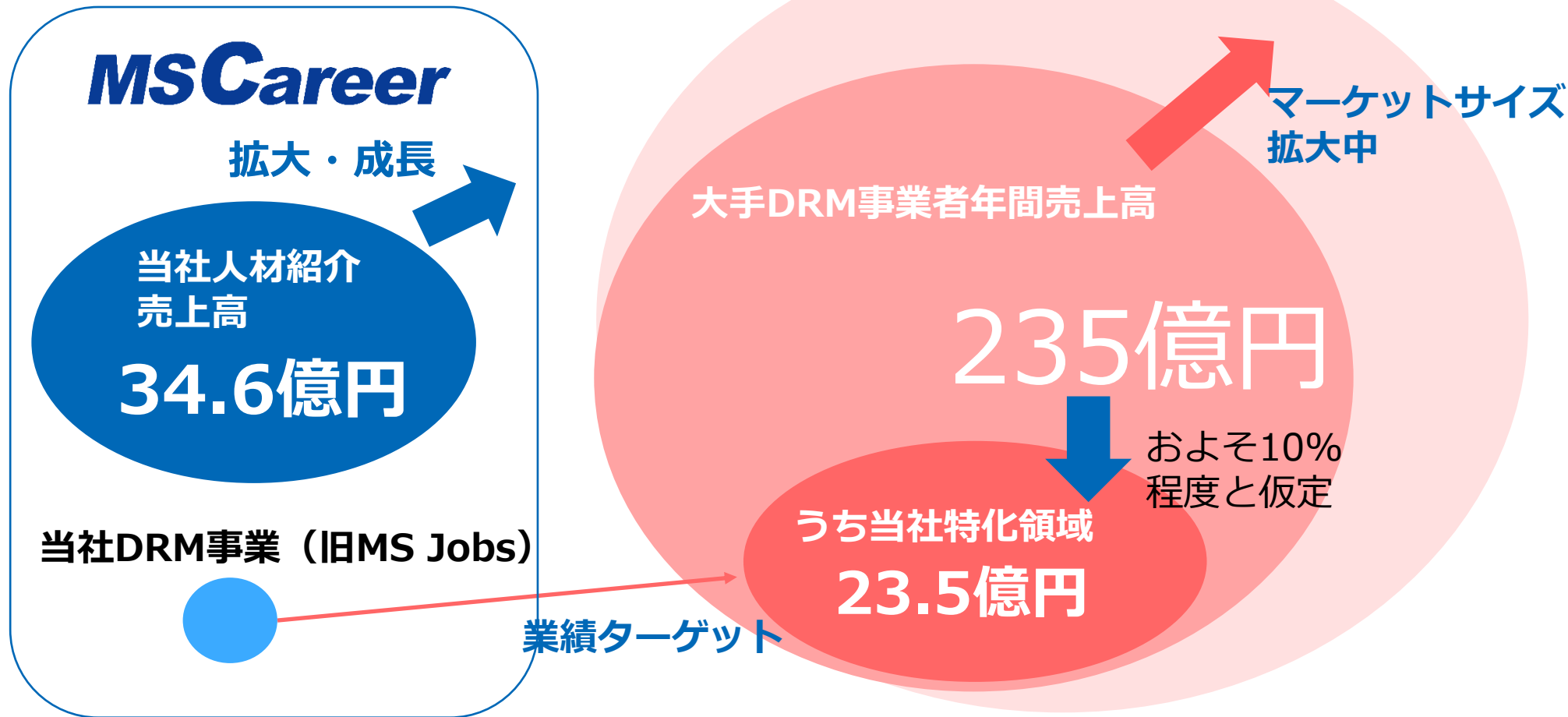


MS Agentでの決定



当社DRMでの決定

コーポレートガバナンスコード改訂に伴い、上場企業および上場準備企業の需要をサポートするために、**社外取締役・非常勤監査役スカウトサービス**が1月末にローンチ。士業に特化した300名以上のデータベースであり、**役員経験者比率が48%**と、民間では他に例の無いサービスを実現。



DRM事業の市場サイズは拡大傾向にあり、当面は国内最大手の当該領域売上高を目指して事業を加速。フリーランスや副業といった新たな市場へも順次拡大予定。

メディア事業



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)

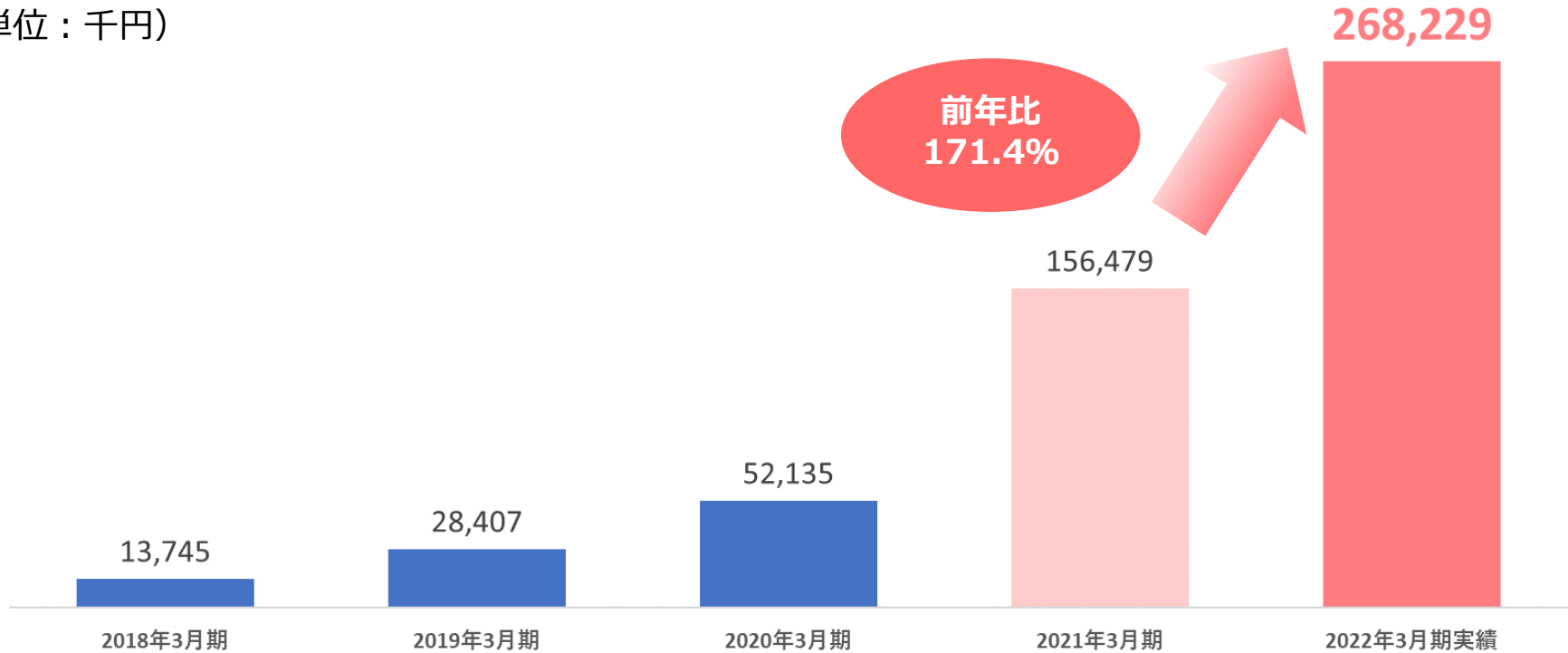
企業の経営者や管理部門（経理財務・人事総務・法務・経営企画 等）と、士業（弁護士・公認会計士・社会保険労務士 等）の為のプラットフォームメディア「**Manegy（マネジャー）**」をベースに未来事業を展開



Manegy事業売上高推移と結果

Manegy事業の年間売上高は2.68億円となり、前期比171.4%と高成長を継続。年間予算の2.42億円も110.4%で達成！

(単位：千円)



ニュースやQ&A、テンプレートなど、管理部門や士業の方に役立つコンテンツ

広告メニュー提供モデル



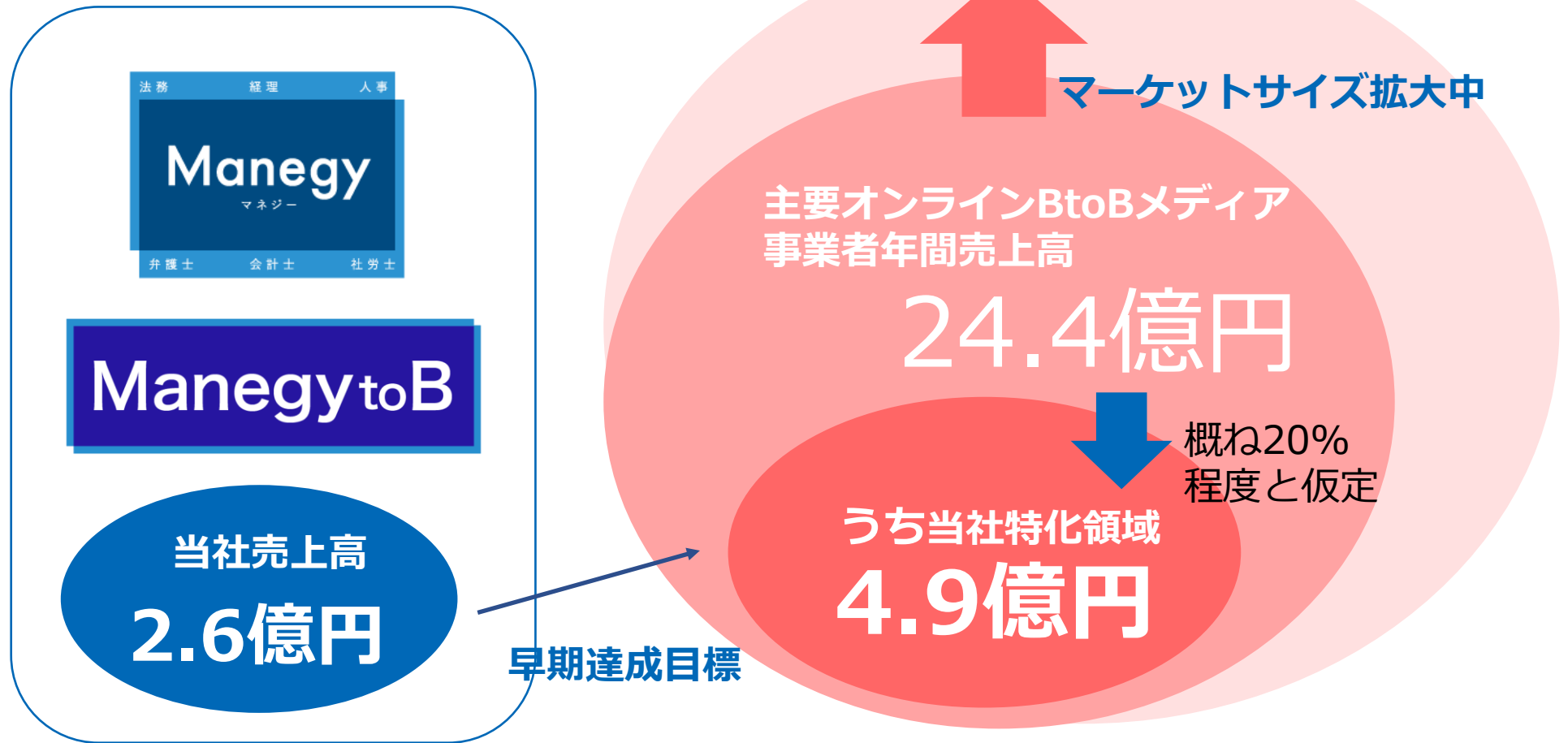
経理や人事、法務の方などが自社に導入するシステム・サービスを比較検討

リード（見込み客）提供モデル

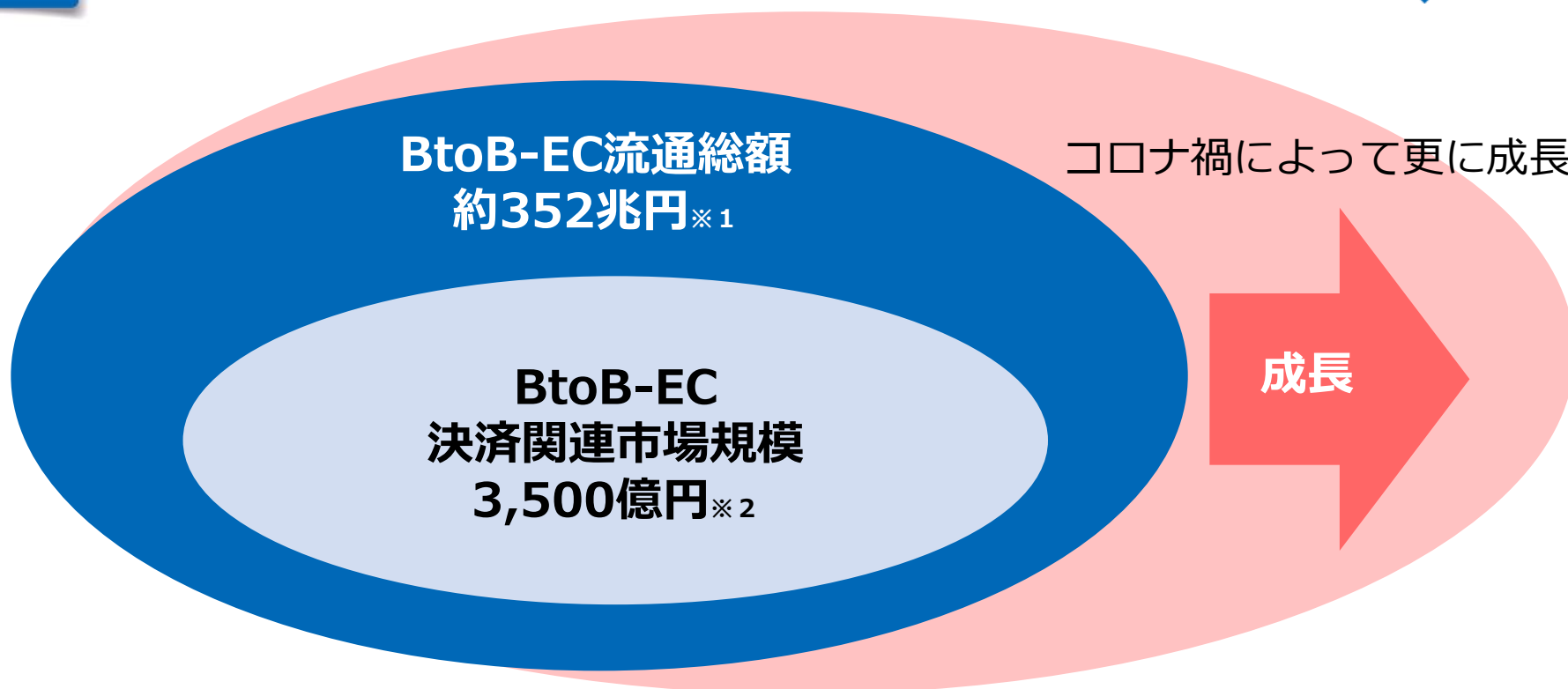
動画系コンテンツの充実とオンラインイベントの拡充



これまでの資料請求モデルや純広告モデルに加え、2022年8月に**Manegy toB動画**をリリース。また、ランチタイムに一週間実施するオンラインイベント、「**ManegyランスタWEEK**」も年4回開催され、1回あたりの出展者数は当初10社から始まり**2月には20社**を超え、売上高の増加に大きく貢献。



コロナ禍における各企業のDX推進により、管理部門業務のクラウド化ニーズも増加。今後もマーケットサイズの急拡大を捉え、不随する新規サービスも計画中。



BtoB-ECにおける流通総額は2019年度で既に352兆円へ膨らんでおり、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。その**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、各社が自社に合う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ムの存在が必要**となっている。

※1：引用元 経済産業省「令和元年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」

※2：EC決済市場をEC流通総額の0.1%と想定した場合の数値

認知



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す

過去

リード獲得
商談

現在

Manegy to B

見積・稟議・電子契約
請求・決済・会計処理

未来



Coming soon . . .



IV. 業績予想

人材紹介事業については**前期比115.6%の成長**。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134.4%の成長を実現し、過去最高売上高**を目指し、**更なる高効率経営**を実現していく。

(単位：百万円)

	FY22		FY23		前期比
	実績	売上高比率	業績予測	売上高比率	
売上高	3,758	—	4,412	—	117.4%
人材紹介	3,462	—	4,001	—	115.6%
メディア (Manegy)	268	—	360	—	134.4%
その他	28	—	50	—	175.2%
営業利益	1,576	41.9%	1,789	40.6%	113.5%
経常利益	1,541	41.0%	1,764	40.0%	114.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,032	27.5%	1,190	27.0%	115.3%

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。

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。