

2023年2月期 第3四半期 決算説明資料

The logo consists of a blue square containing the white text "MS&C".

MS&C

株式会社 MS & Consulting

- ✓ 3Q累計の売上収益、売上総利益は前年同期比で順調に回復
- ✓ 以下の影響により、3Q累計の営業利益は前年同期比で悪化
 - 前期の夏季賞与は計上時期がイレギュラー
 - 前期は夏季賞与の一部削減を実施、前2Qの売上原価及び販管費が減少
 - 但し、前期は結果的に営業利益が予算を大幅に達成したため、上記削減分を決算賞与として支給、そのため、前4Qの売上原価及び販管費は増加
 - 前期「その他の営業損益」として計上した雇用調整助成金が、稼働回復により大幅減
- ✓ 但し、以下の状況を見越し、売上収益及び営業利益の通期業績予想は概ね達成を見込む
 - 上述の影響が逆に作用し、当4Qの販管費は前年同四半期比で減少見込み
 - 当4Qは利益の大幅な改善に繋がる案件の計上が予定され、その目途が立つ(p4参照)

連結P/Lサマリー(前年同期比、予想進捗率) p1/3

単位：百万円	2023年2月期 第3四半期累計 (実績)	2022年2月期 第3四半期累計 (実績)	前年同期 差異	前年同期 比	2023年2月期 連結会計年度 (予想)	予想 差異	予想 進捗率
売上収益	1,518	1,269	249	19.6%	2,215	△ 697	68.5%
売上原価	△ 977	△ 839	△ 138	16.4%	—	—	—
売上総利益	541	430	111	25.8%	—	—	—
販管費	△ 477	△ 390	△ 87	22.2%	—	—	—
その他の営業損益	48	98	△ 50	-51.0%	—	—	—
営業利益	112	138	△ 26	-18.6%	373	△ 261	30.1%
EBITDA	171	193	△ 22	-11.4%	—	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	76	94	△ 18	-19.1%	240	△ 164	31.8%

※説明は次ページ以降に記載しております。

✓ 前年同期比、売上収益19.6%増、営業利益18.6%減

- 新型コロナウイルス感染症の業績への影響は逡減しつつあるものの、引き続き甚大
- 売上収益は着実な回復を継続(p6参照)
- 売上収益とともに稼働も回復、雇用調整助成金減により、その他の営業損益が大幅減
- 売上総利益25.8%増も、販管費増及びその他の営業損益減により、増収減益
- 売上収益19.6%増に対して売上原価16.4%増、販管費22.2%増、以下が主な要因

【売上原価】

- 調査数増、売上収益増に伴うモニター謝礼の増加 (+)
- 業績回復による昇給及び賞与の満額支給(注)に伴う労務費増 (+)
- 追加のサーバー増強に伴う賃借料の増加 (+)
- レポート生産や顧客紹介などに関する外注費の減少 (-)
- 人員減に伴う労務費の減少 (-)
- 売上収益に占めるコンサル割合の増加 (-)

【販管費】

- 業績回復による昇給及び賞与の満額支給(注)に伴う人件費増 (+)
- 広告宣伝費、会議費及び接待交際費、旅費交通費、採用費などの増加 (+)
- 人員減に伴う人件費の減少 (-)

(注)前上半期は夏季賞与の一部削減を実施、但し、前期は結果的に営業利益が予算を大幅に達成したため、本削減分を決算賞与として支給

✓ 2023年2月期通期業績予想は概ね達成の見込み

- 通期業績予想に対する売上収益進捗率は68.5%(前年同期65.2%)、3Q累計実績に4Q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92.0%(前年同期94.7%)
- 通期業績予想に対する営業利益進捗率は30.1%(前年同期65.3%)、コンサルの売上収益とMSRの1調査あたり単価・粗利が想定に届かず、売上収益進捗率との乖離大
- しかしながら、以下の計上が予定されており、利益の大幅な改善目途が立つ
 - 2022年12月中旬に、事業再構築補助金の採択結果が発表され、当社が申請を支援する顧客の採択率は高水準を確保、本支援に関する成功報酬を4Qに計上予定
 - また、当社自体の事業再構築補助金も採択されており、4Qにその他の営業損益として計上予定

連結P/Lサマリー(四半期比)

単位：百万円	2023年2月期 第3四半期	2022年2月期 第3四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2023年2月期 第2四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	526	485	41	8.4%	534	△ 8	-1.6%
売上原価	△ 346	△ 305	△ 41	13.5%	△ 333	△ 13	3.9%
売上総利益	180	180	△ 0	-0.1%	201	△ 21	-10.6%
販管費	△ 157	△ 129	△ 28	21.5%	△ 167	10	-5.8%
その他の営業損益	13	33	△ 21	-61.8%	18	△ 5	-28.6%
営業利益	35	84	△ 49	-57.9%	52	△ 17	-32.1%
EBITDA	55	102	△ 47	-46.1%	72	△ 17	-23.6%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	22	53	△ 31	-58.1%	34	△ 11	-33.7%

✓ 前年同四半期比、売上収益8.4%増、営業利益57.9%減

- MSR調査数の大幅増により増収、一方、コンサルが減少、MSRの1調査あたり単価・粗利も改善せず、売上総利益を圧迫
- また、販管費増及びその他の営業損益減により、減益(p3参照)

✓ 前四半期比、売上収益1.6%減、営業利益32.1%減

- SaaS受注の伸び悩みによって、その導入に伴う粗利貢献の高いコンサルが減少(p8参照)

国内における売上収益の内訳(前年同期比)

単位：百万円

	2023年2月期 第3四半期累計 (実績)	2022年2月期 第3四半期累計 (実績)	前期 差異	前期 比
売上収益	1,463	1,239	224	18.1%
MSR事業の売上収益	1,444	1,213	232	19.1%
(内、MSR)	1,102	964	138	14.4%
(内、コンサル)	343	249	93	37.3%
(内、チームアンケート)	132	31	101	327.0%
その他の売上収益	18	26	△ 7	-28.6%
売上総利益	513	417	96	23.0%
<売上総利益率>	35.1%	33.7%	1.4%	—
MSR調査数	13.3万回	10.1万回	3.3万回	32.6%
チームアンケート調査店舗数	1.5万店	1.4万店	0.0万店	3.1%

✓ 前年同期比、MSRは14.4%増、コンサルは37.3%増

- 外食や小売の大手のMSRが再開され、MSR調査数32.6%増、一方、MSRの1調査あたり単価・粗利は低下傾向
- オンライン研修も含めたコンサルが再開、加えてSaaSの導入に伴うコンサルも増加
- 売上収益に占めるコンサル割合が20.1%⇒23.4%へ上昇、100%粗利に近いコンサルが大きく伸長したことで売上総利益に貢献

国内における売上収益の内訳(四半期比) p1/2

単位：百万円

	2023年2月期 第3四半期	2022年2月期 第3四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2023年2月期 第2四半期	前四半期 差異	前四半期 比
売上収益	503	474	30	6.3%	519	△ 16	-3.0%
MSR事業の売上収益	498	466	32	7.0%	514	△ 16	-3.0%
(内、MSR)	407	349	57	16.4%	393	14	3.5%
(内、コンサル)	91	116	△ 25	-21.6%	120	△ 29	-24.3%
(内、チームアンケート)	39	18	21	120.8%	54	△ 15	-27.2%
その他の売上収益	6	8	△ 3	-31.4%	6	△ 0	-2.6%
売上総利益	168	175	△ 7	-4.1%	194	△ 26	-13.4%
<売上総利益率>	33.4%	37.1%	-3.6%	—	37.4%	-4.0%	—
MSR調査数	4.8万回	3.7万回	1.1万回	30.8%	4.8万回	-0.1万回	-1.1%
チームアンケート調査店舗数	0.2万店	0.8万店	-0.6万店	-70.6%	1.1万店	-0.8万店	-76.9%

※説明は次ページに記載しております。

- ✓ 前年同四半期比、MSRは16.4%増、コンサルは21.6%減
- ✓ 前四半期比、MSRは3.5%増、コンサルは24.3%減
 - 感染拡大への警戒から、その影響は限定的ながらも、MSRやコンサルの延期または中止が発生
 - 感染拡大や原材料価格高騰によるコスト抑制ニーズの高まりなど厳しい営業環境が続く中、2Q以降のIT導入補助金を活用したSaaS受注の伸び悩みによって、その導入に伴うコンサルが減少
 - 売上総利益率は、売上収益に占めるコンサル割合の低下により、前年同四半期比ならびに前四半期比で減少
 - 一方、受注高では、2Qからの受注ずれもあり、前年同四半期比10.9%増、3Q累計の前年同期比でも4.7%増となり、回復の兆し

四半期毎受注高 (百万円)	1Q	2Q	3Q	3Q累計	前年同期比	4Q
前 期	647	531	395	1,573	—	490
当 期	725	484	438	1,647	4.7%増	—

資 産

単位：百万円	2023年2月期 第3四半期 (2022年11月30日)	2022年2月期 連結会計年度 (2022年2月28日)
現金及び 現金同等物	665	1,072
営業債権 及びその他の債権	255	319
流動資産合計	1,055	1,441
のれん	2,224	2,224
非流動資産合計	2,515	2,460
資産合計	3,570	3,901

負債及び資本

単位：百万円	2023年2月期 第3四半期 (2022年11月30日)	2022年2月期 連結会計年度 (2022年2月28日)
社債及び借入金	111	167
営業債務 及びその他の債務	513	644
流動負債合計	682	950
社債及び借入金	0	69
非流動負債合計	48	85
資本金	45	45
資本剰余金	2,009	2,009
利益剰余金	956	949
資本合計	2,841	2,866
負債及び資本合計	3,570	3,901

- ✓ 売掛金の回収により、営業債権及びその他の債権が減少
- ✓ 売上収益の計上等による前受金の取崩しや消費税等の支払により、営業債務及びその他の債務が減少
- ✓ 金融機関からの長期借入金の当3Q末残高は111百万円

単位：百万円	2023年2月期 第3四半期	2022年2月期 第3四半期	前年 同四半期差異	前年 同四半期比	2023年2月期 第2四半期	前四半期 差異	前四半期 比
営業活動によるキャッシュ・フロー	86	244	△ 158	-64.8%	△ 144	230	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 23	△ 14	△ 9	—	△ 22	△ 1	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 184	△ 49	△ 135	—	△ 50	△ 134	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	665	996	△ 330	-33.2%	786	△ 121	-15.4%

✓ 営業活動によるキャッシュ・フロー

- 当3Qは、前3Qに非経常項目として法人税等の還付92百万円が発生したことに加えて、税引前四半期利益48百万円の減少等により、前3Qと比較し158百万円の収入減となった

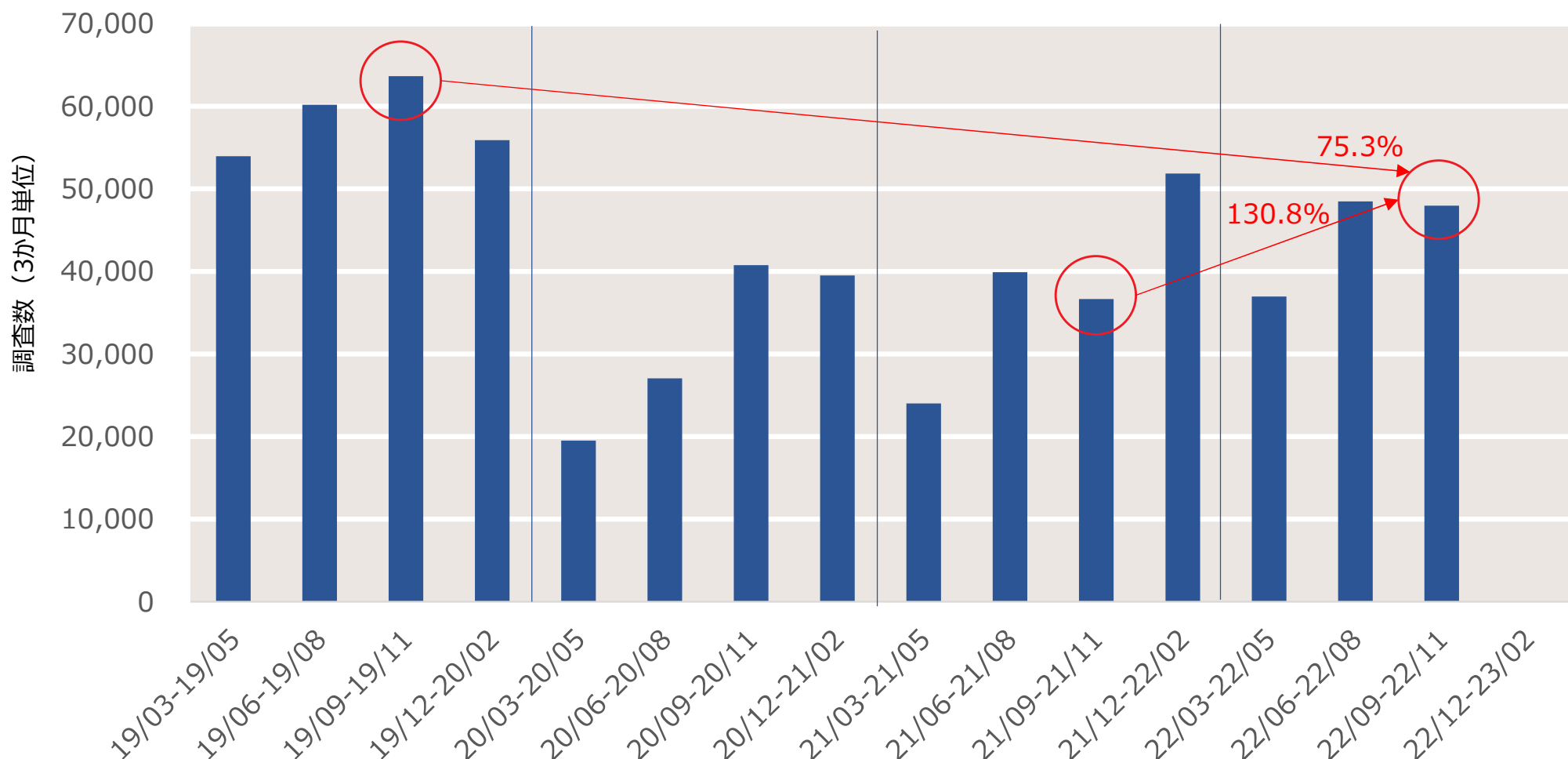
✓ 投資活動によるキャッシュ・フロー

- SaaSの機能拡充のためのソフトウェア開発による支出が増加

✓ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 当3Qは、借入返済41百万円とリース負債の返済8百万円に加えて、中間配当金の支払35百万円、自己株式の取得資金の支払い100百万円(内、約定済27百万円)が発生したため、前3Qと比較し135百万円の支出増となった

ミステリーショッピングリサーチ調査数 | コロナ前からの推移



✓ 3QのMSR調査数は、コロナ前の19年9月～19年11月と比べ、75.3%の水準

✓ 納品時期ずれで低迷した前年同期比では130.8%と大幅回復

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り、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。