



# 2023年3月期 決算説明資料

株式会社MS-Japan  
(東証プライム：6539)

## ① 全社売上高及び営業利益、過去最高を更新！

売上高	42.9億円	(業績予想比 97.3%)
営業利益	17.8億円	(同上 100.0%)
経常利益	17.8億円	(同上 101.2%)
当期純利益※	12.2億円	(同上 102.8%)

※親会社所有者帰属

売上高前期比114.2%、営業利益については前期比113.5%と成長。

## ② メディア事業及びDRM事業、共に過去最高売上高を更新！

メディア事業は前期比126.3%、DRM事業は前期比210.7%とそれぞれ順調に成長。

## ③ 2023年3月期配当予想の修正（増配）と株主還元施策（株主優待制度の休止）の変更

2023年3月期配当予想を従来の1株48円から1株49円へ増配。また、株主優待制度について、2023年9月末時点の株主様への付与を最後として株主優待制度を休止。

## ④ 東京証券取引所プライム市場の上場維持基準適合

プライム市場において要求される全ての上場維持基準を達成。

# 2023年3月期 決算概要

売上高については前期比114.2%、計画比97.3%と概ね計画通りで着地。営業利益については前期比113.5%、計画比100.0%で着地。営業利益率及び経常利益率共に40%越えを2期連続達成。

(単位：百万円)

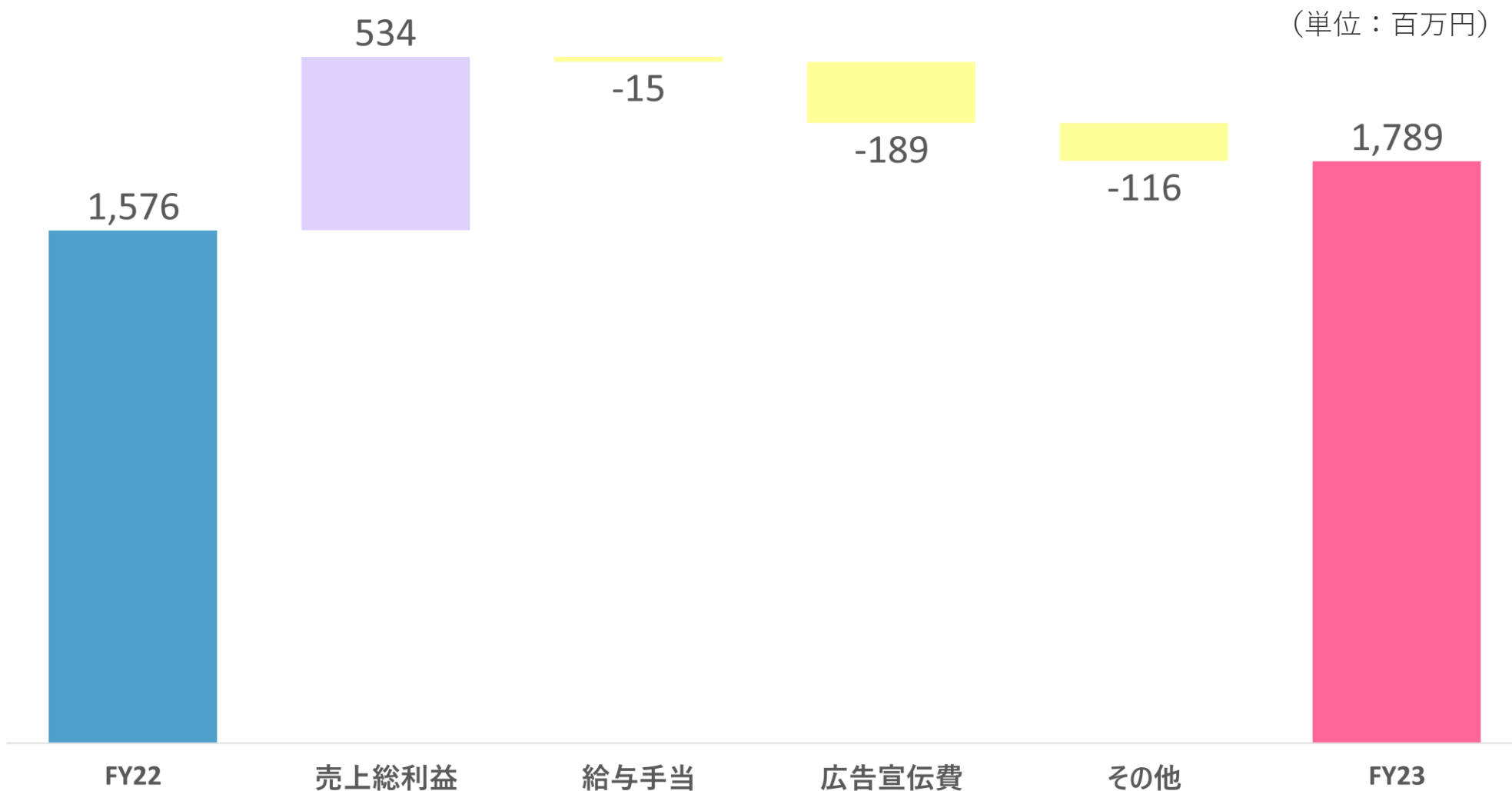
	FY22		FY23		前期比	計画比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率		
売上高	3,758	—	4,293	—	114.2%	97.3%
営業利益	1,576	41.9%	1,789	41.7%	113.5%	100.0%
経常利益	1,541	41.0%	1,785	41.6%	115.8%	101.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,032	27.5%	1,223	28.5%	118.4%	102.8%

不透明な経済環境の中、**93.0%と高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持。

(単位：百万円)

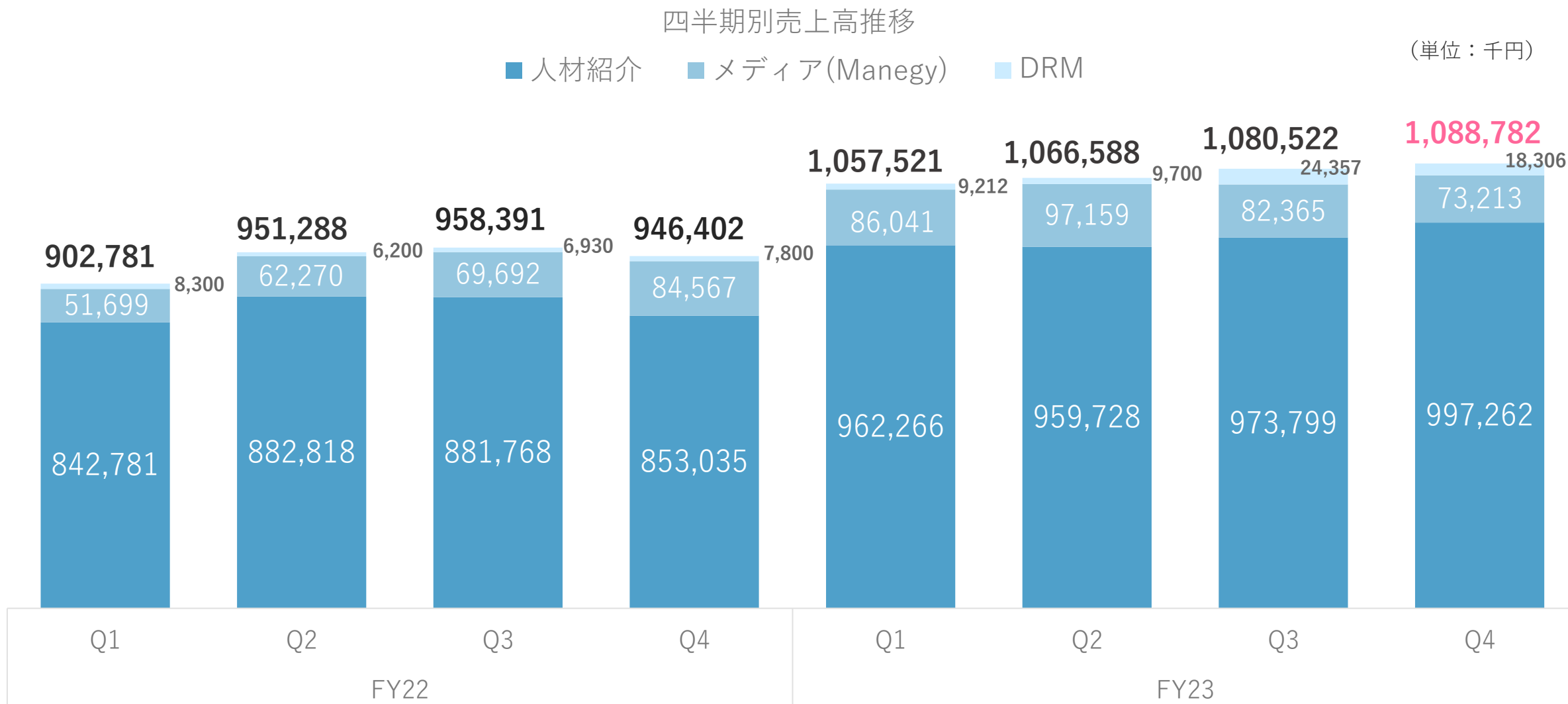
	FY22	FY23	期末増減額
流動資産	8,145	8,956	811
固定資産	2,267	2,318	51
総資産	10,412	11,274	862
負債	815	767	△48
純資産	9,596	10,507	911
自己資本比率	92.0%	<b>93.0%</b>	<b>1.0</b>

前期比で売上高が14.2%増加した一方で、効率性を徹底的に意識したコスト戦略を通じた販管費の抑制により**営業利益が前期比13.5%増加**。



# サービス別四半期売上高の推移

四半期における売上高は**過去最高となる10億8千8百万**で着地。人材紹介事業についてはアフターコロナで最高額の9億9千7百万円、メディア事業及びDRM事業も順調に成長。



※人材紹介事業における売上高は、返金負債として収益を認識していない金額を控除しています。

# 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)

### 総合転職サービス

# MSCareer

### 人材紹介事業

# MSAgent

国内特化型NO.1の  
人材紹介事業

### DRM事業

# MSJobs

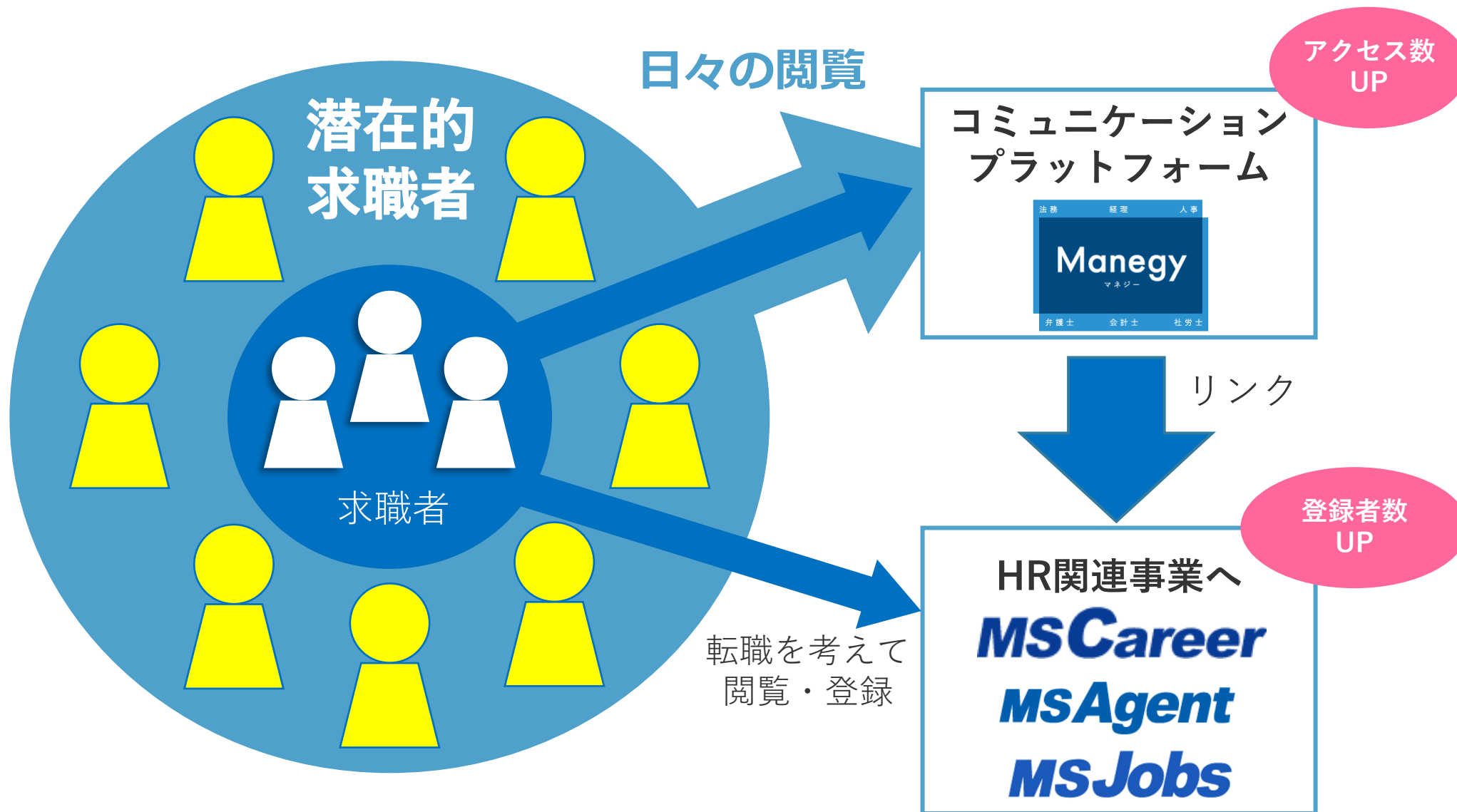
管理部門特化型ダイレクトリクルー  
ティングメディア (DRM)

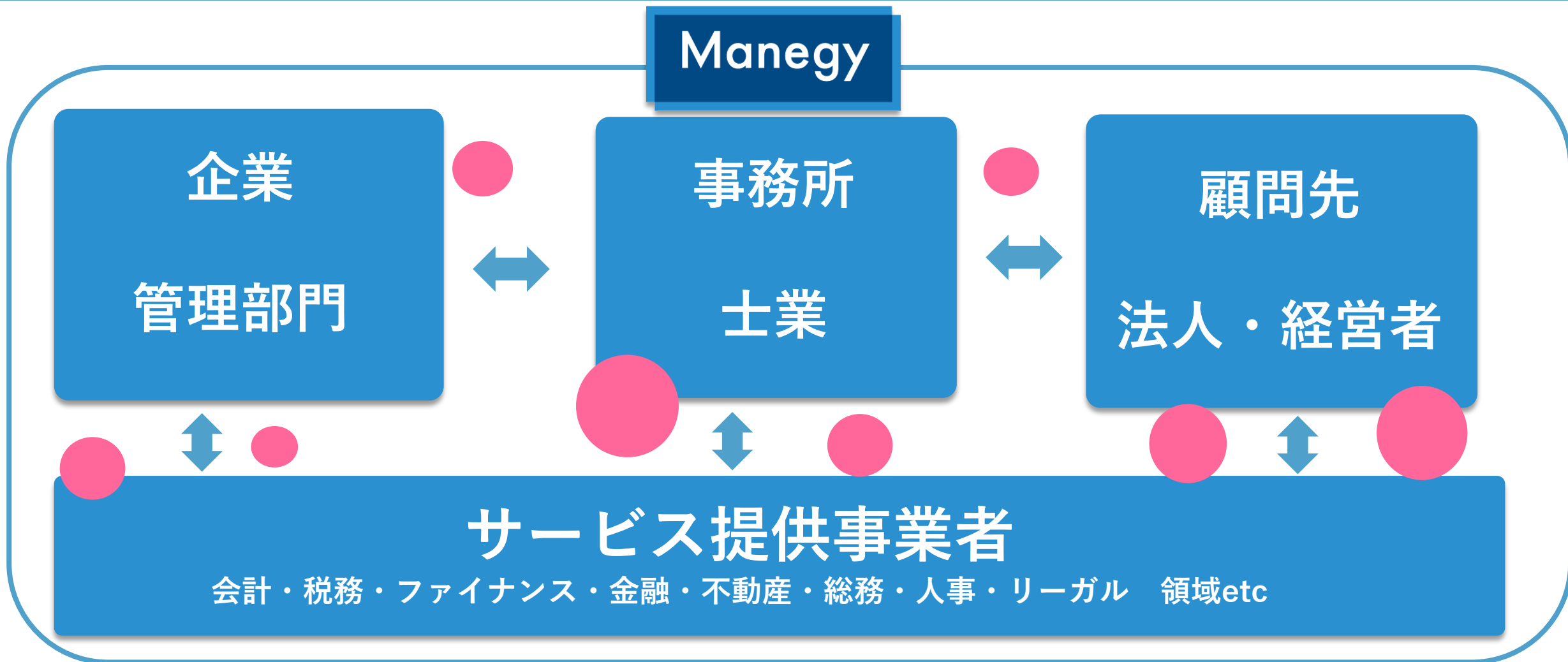
### メディア事業



国内最大級の経営管理メディア  
& BtoBプラットフォーム

管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み





当社の持つ事業領域には多数の収益機会（マネタイズポイント）が存在。  
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。

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

# 事業報告

# メディア事業

---

法務

経理

人事

**Manegy**

マネジャー

弁護士

会計士

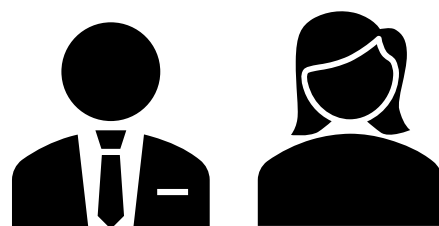
社労士

転職活動時に利用

管理部門・士業の方々

日常の業務・情報収集で利用

**MSCareer**  
**MSAgent MSJobs**



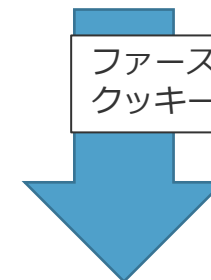
非ログインの  
サイト来訪者

ユニークユーザー数  
**約80万人超** ※1  
(四半期)

共通IDである **MS-Japan ID** の

2023年3月末時点ユニークユーザー数 **13.7万人突破** ※2

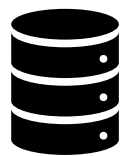
ファーストパーティ  
クッキーデータを利用



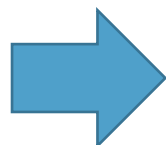
AIスコアリング



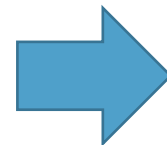
各種サイト上の行動データ  
・属性データを蓄積



DMP



AIで分析し  
スコアリング



転職活動の案内だけではなく  
興味関心情報に基づいた様々な  
サービスを **自社のDSPを利用して**  
**デバイスを追跡して広告表示。**  
⇒ **多様なマネタイズ**



MS Japan ID数を増やし、国内で圧倒的なDMPを構築することで

**管理部門・士業領域におけるサービス全般のユーザープラットフォームを目指して参ります。**

※1：過去の集計は他ドメインでの表示もカウントしていましたが、当時とはgoogle上のカウント方法が変わりましたのでこちらは純粋なmanegy.comのUUとなります。

※2：ManegyのOPEN時に過去の人材サービス利用者約10万人へIDが発行されましたが、そのうちリニューアル時までにはマネジャーへのログインがされなかったユーザー約6万人は上記数字から除外しております。

## ハイエンドな会員属性

約126万人  
うち管理職※14万人

管理部門

会計・法律関  
連士業の人数

間接部門人口

ミドルオフィスや当社領域  
以外の事務系職種を含む

約345万人

ホワイトカラー人口

約2950万人

【2023年3月末時点ユニークユーザー数】

**MS-Japan ID 13.7万人** (シェア**10.8%**)

**うち管理職※ 2.9万人** (シェア**20.7%**)

MS-Japan IDの属性は**管理職※（決裁者）**比率が圧倒的に高く、かつ、**社員数101名以上のミドルからエンタープライズ企業に所属している割合が62.2%**と、ハイエンド層が多い特徴があり、マーケティング上は**他社に真似のできない価値のあるデータベースが構築できております。**

【到達目標】

**MS-Japan ID 33万人** (シェア**26%**)

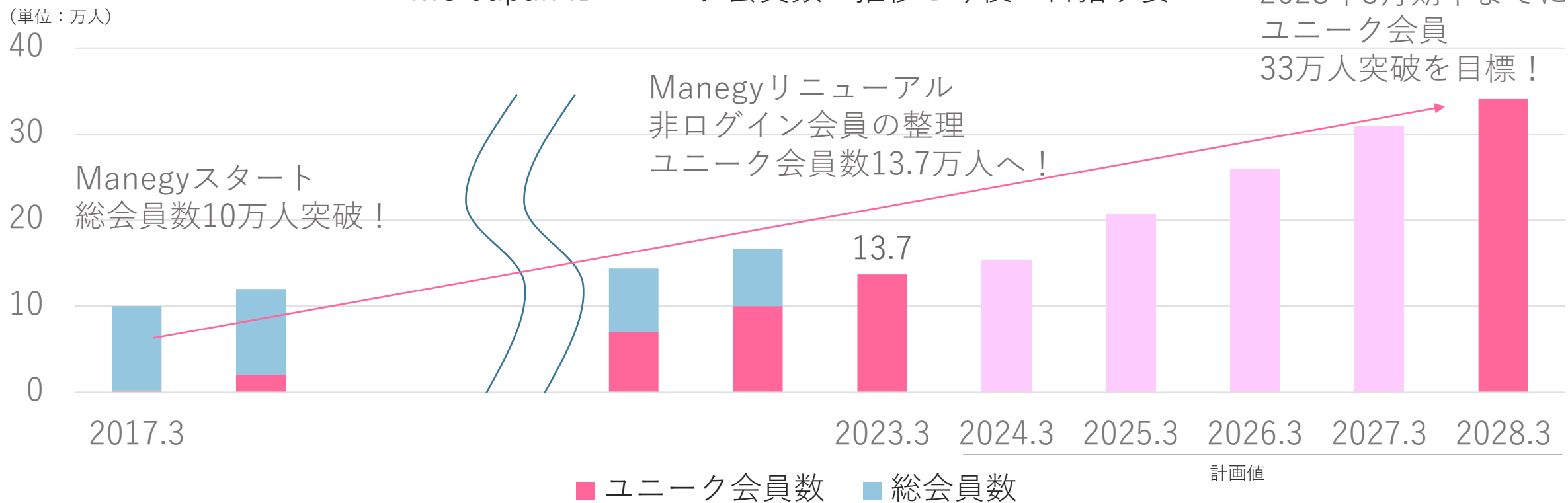
**うち管理職※ 7万人** (シェア**50%**)

管理部門・士業の**4人に1人以上**

当該領域の**管理職2人に1人以上**が会員となる  
圧倒的なデータベースを目指します！



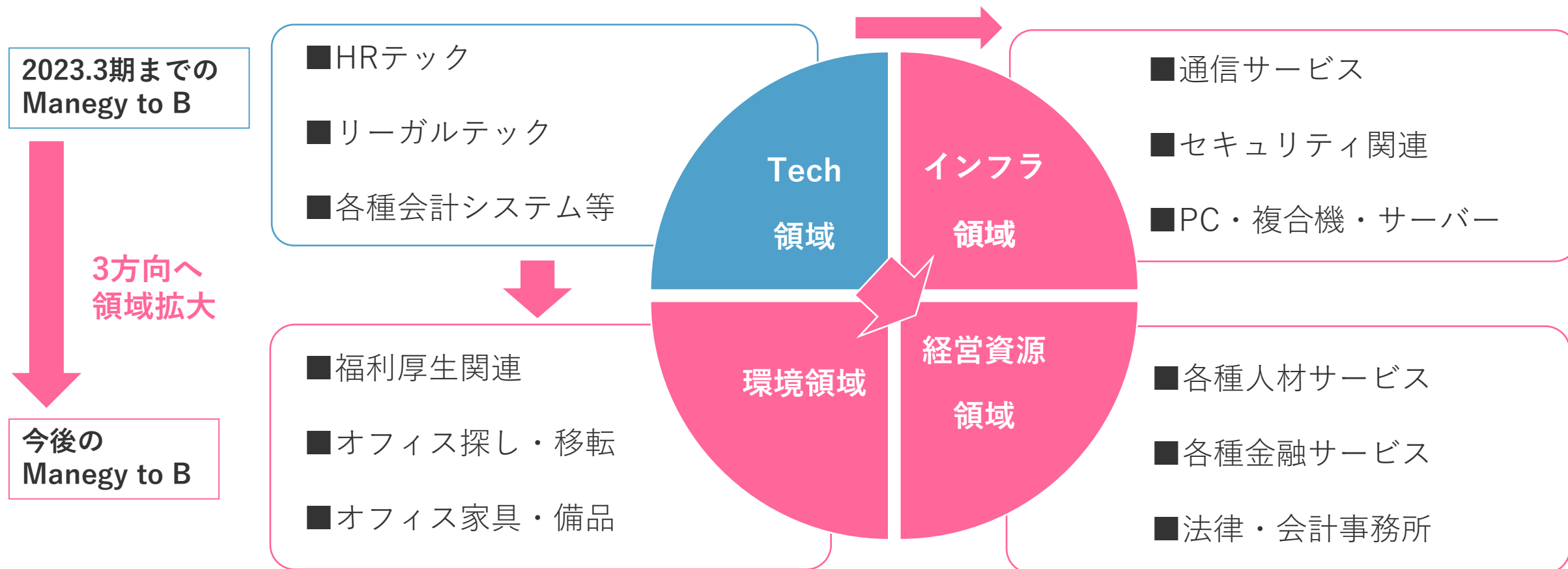
## MS-Japan IDユニーク会員数の推移と今後の目指す姿



人材紹介に加えてダイレクトリクルーティング領域にまで人材サービスを拡充した他、Manegy内では従来のコンテンツのみならず、toB（製品比較）、オンラインイベント、動画サービス等といったコンテンツの拡充に取り組み、**ユニークユーザーを加速度的に増加させて参りました**。今後も、人材領域はフリーランス・業務委託分野へのサービス拡充、「Manegy to B」ではSaaSを中心としたテック系領域以外の管理部門サービス領域にテリトリーを広げると共に、更にバーチャルオフィスの運営等も新たに開始していく予定であり、**ユニークの会員数は2028年3月期までに33万人を目指し、国内で圧倒的な管理部門・土業プラットフォームを確立します**。

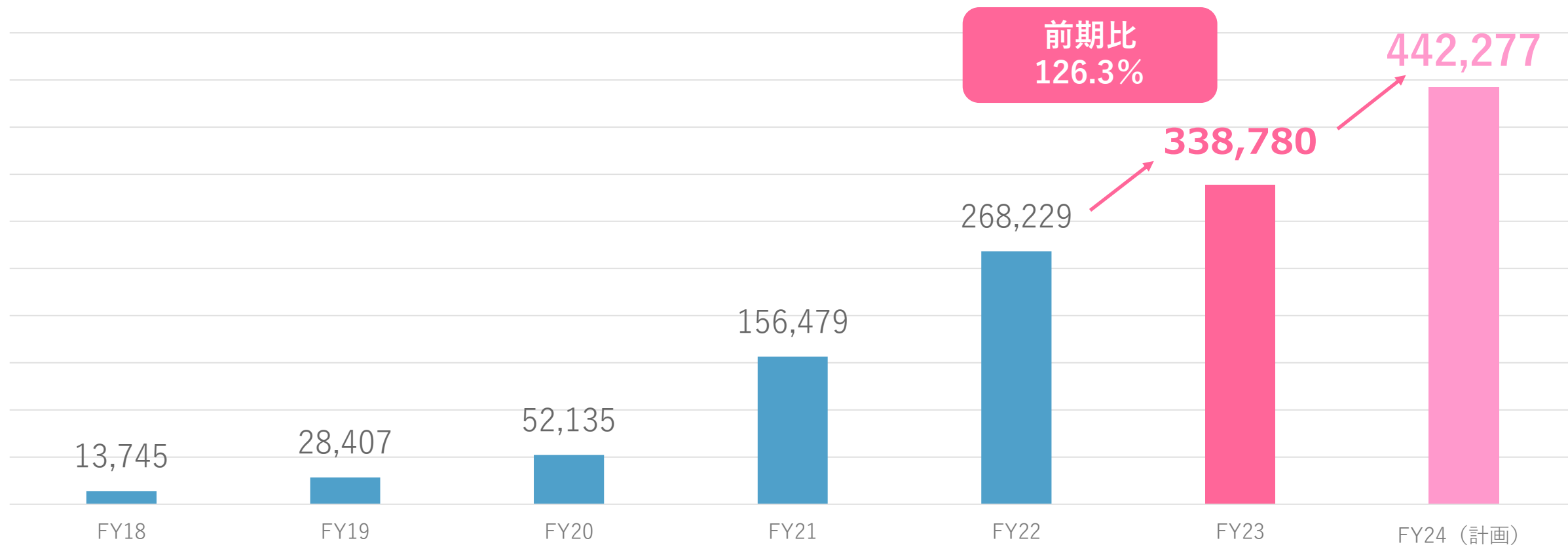
管理部門ではほぼ全ての間接支出※が行われており、その領域は多岐にわたります。

※企業活動において「仕入れ・購買・生産・販促・マーケティング」といった売上を創り出すための直接支出以外の支出



Manegy to Bでは、コロナ禍におけるDX需要を取り込むために、テクノロジー領域を優先して顧客の獲得を行って参りましたが、**当期より非テクノロジー領域へのサービス拡充を開始し、インターネット広告市場（約2.4兆円規模）において管理部門領域のナンバーワン企業を目指して参ります。**

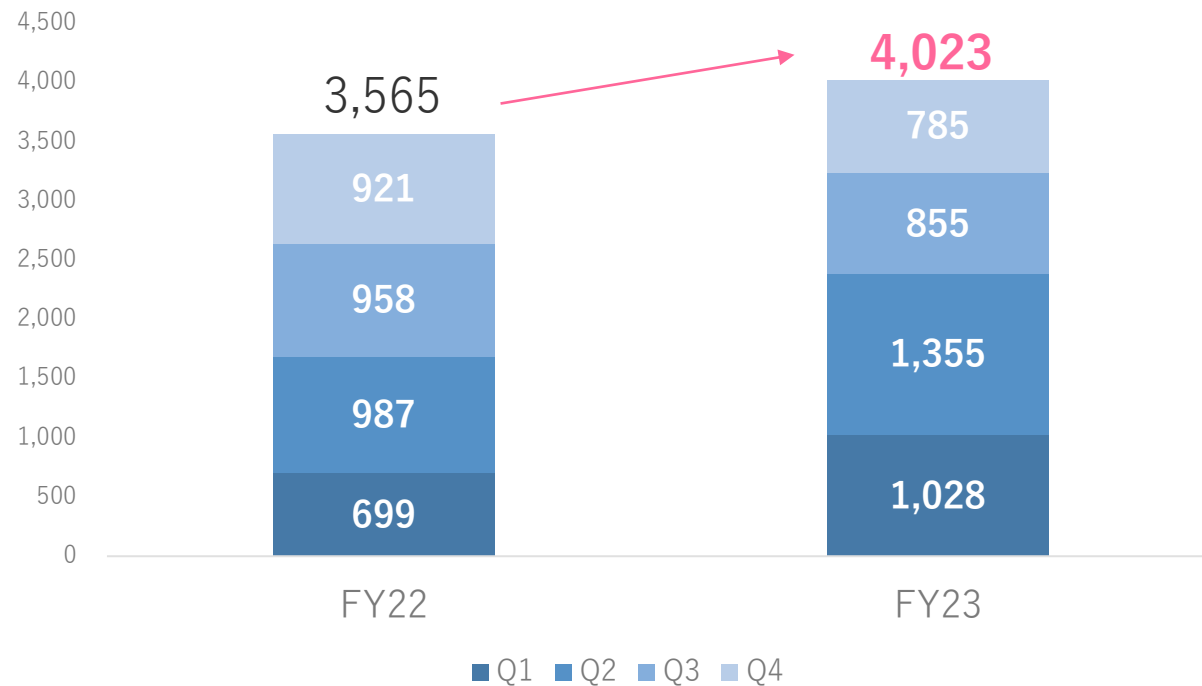
(単位：千円)



メディア事業の売上高は**3億3878万円**となり、**前期比126.3%**と高成長を実現しておりますが、コロナ禍における各社のDX推進需要はひと段落しています。今後はほぼ未着手であった**テック系以外の管理部門向けサービスの売上高比重を増加**させるとともに、新サービスである**DSP関連メニューの販売を開始し、当期の計画は4億4227万円（前期比130.6%）**として新たな成長を加速させて参ります。

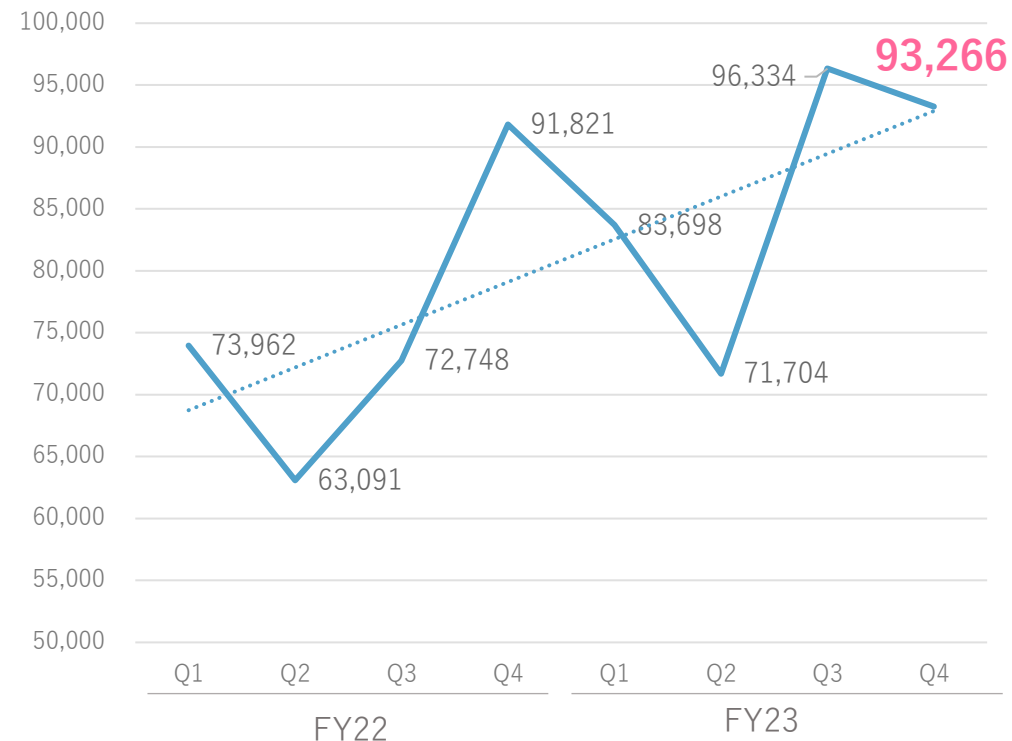
(単位：件)

ユニークCV数



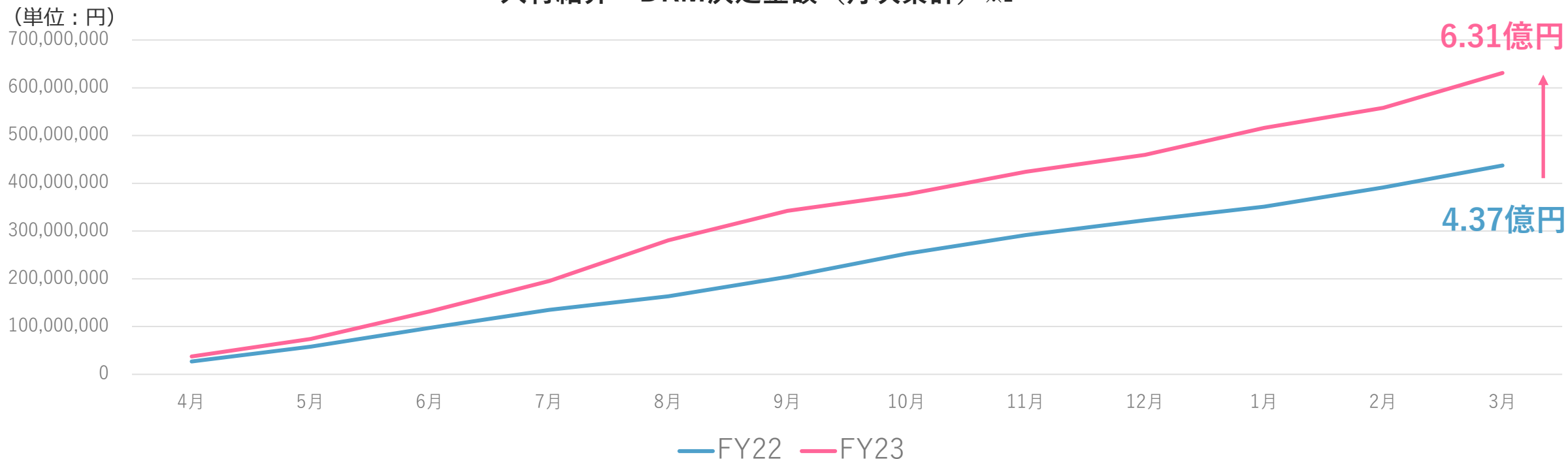
(単位：円)

ユニークCVあたり売上高



Manegyのスポンサーへのリード提供による四半期毎のユニークCV数は、DX需要の落ち着きにより**第4四半期で785件**となりましたが、**年間では3,565件から4,023件（前期比112.8%）と増加**致しました。また、サイトリニューアルの効果もあり、**ユニークCVあたりの売上高は第4四半期で9万3,266円**と高い水準を維持しています。今後は**テック領域以外の新たな需要を取り込む**ため、スポンサー領域を前述のように拡大し、ユニークCV数およびユニークCVあたりの売上高を伸ばすと共に、新規コンテンツの拡充によって会員数を増加させて参ります。

## ManegyからのCVが判明している求職者の 人材紹介・DRM決定金額（月次累計）※1



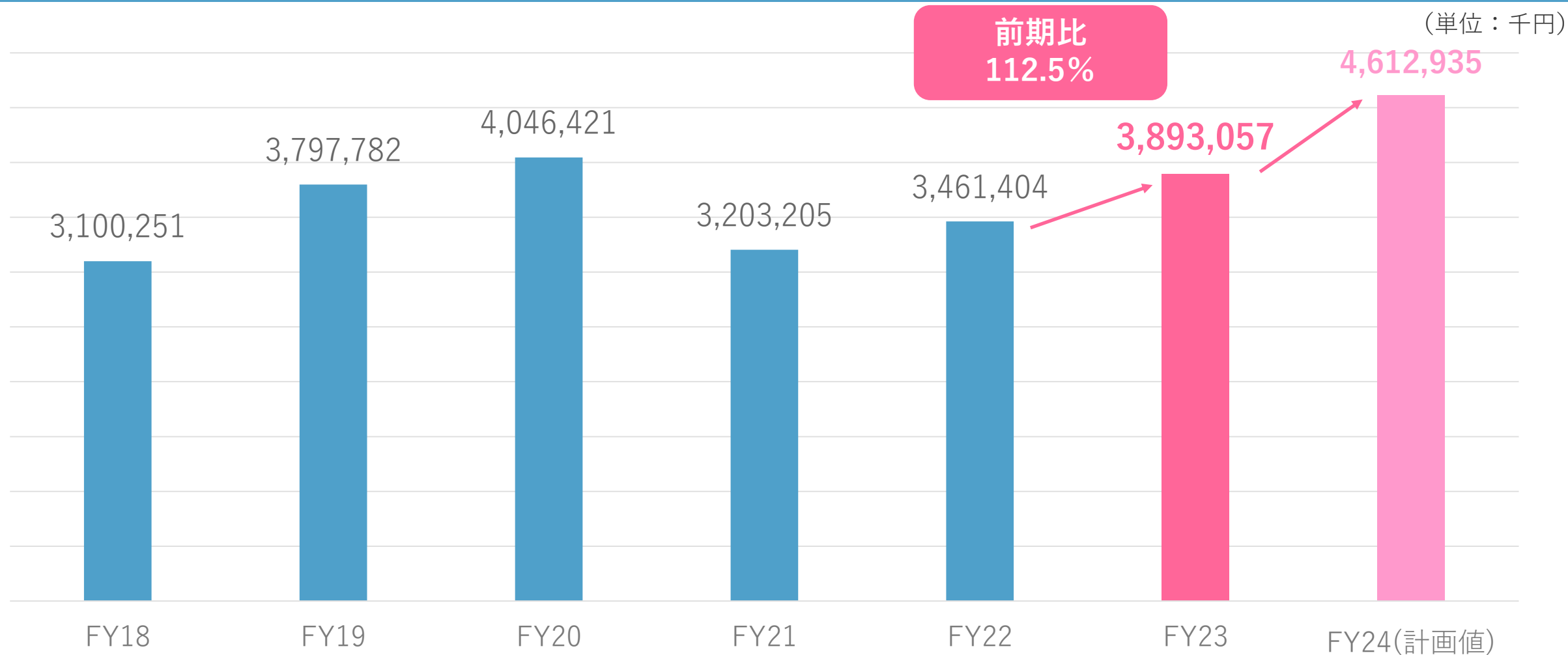
※1：内定承諾ベースでの受注金額であり、入社日ベースで計上している売上高とは異なります。

ManegyからのCVが判明している求職者の人材紹介・DRM決定金額は、**年間で6.31億円となり、前期4.37億円から大きく飛躍（前期比144.4%）致しました**（あくまでCVが判明している経路での計測であり、認知効果は含まれておりません）。Manegyのサイト来訪者データや会員情報を格納してAIがスコアリングを行っている**当社独自のDMP**に対して、人材事業が**DSP配信（リターゲティング広告等）**を行うといった施策が大きく成果を出しており、**当期よりこの国内随一のDSP配信サービスを外部のスポンサーにも新たに提供して参ります。**

人材紹介事業

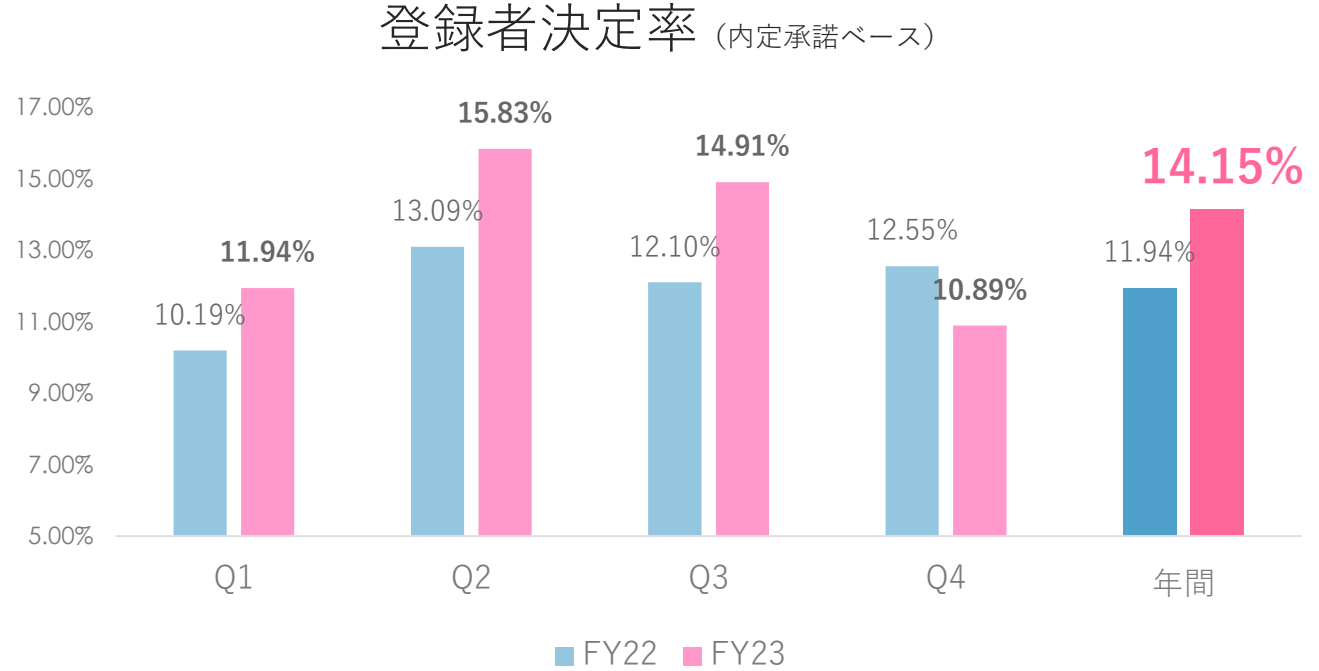
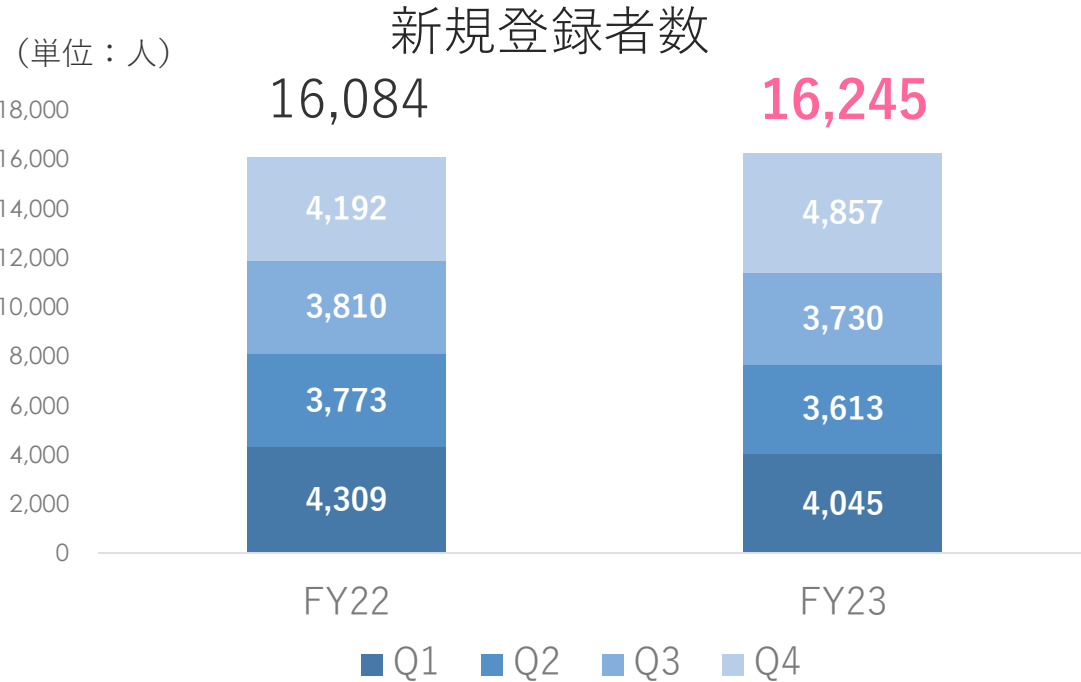
---

***MSAgent***



人材紹介事業の前期売上高は38億9305万円となり、**前期比112.5%となりました**。社内体制の強化による登録から応募までのKPI改善、新規求人数の増加、登録者決定率の向上を通じた成長を実現しており、**当期は年間で46億1293万円（前期比118.5%）の売上高を目指して取り組んで参ります**。

※人材紹介事業における売上高は、返金負債として収益を認識していない金額を控除しています。

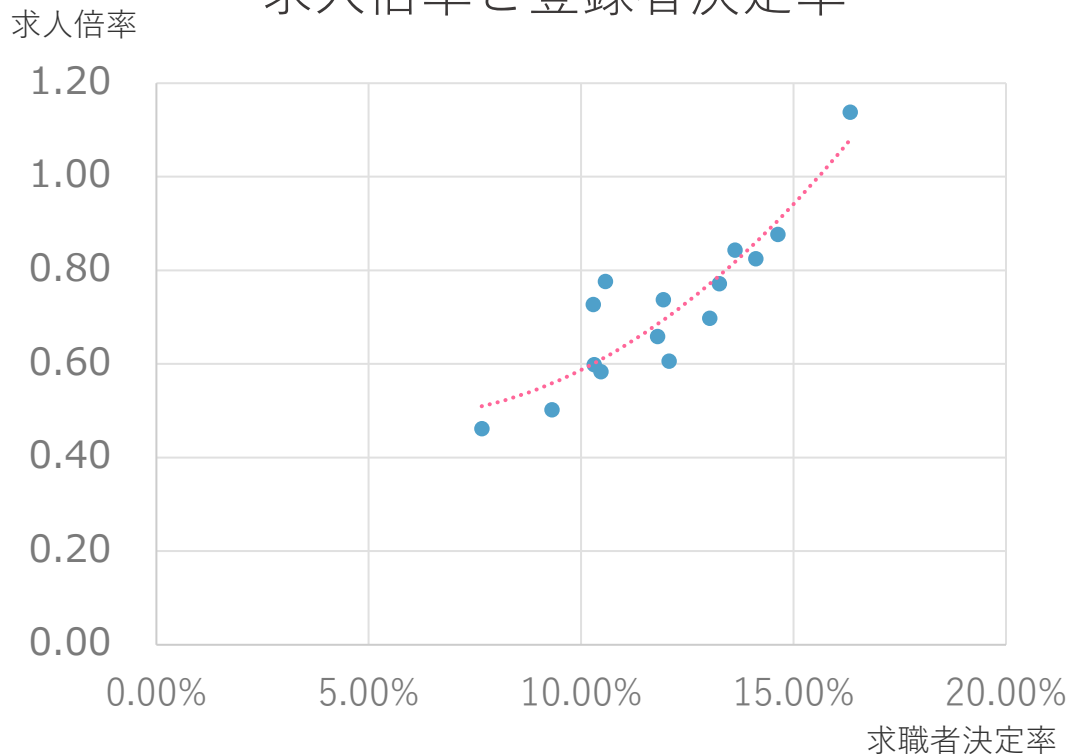


人材紹介事業における**新規登録者数は1万6245名と前期より微増で着地**しました。特に第4四半期はマーケティング費の増加とManegyのDSP配信を本格稼働させた結果、**獲得者数が4,857名となり、前年同期比115.9%の大幅な伸び**を見せています。一方、第4四半期の登録者決定率は分母の急激な増加により10.89%となりましたが、**年間の登録者決定率は14.15%で着地**しており、求職者呼び込みフローの自動化、社内体制の見直しによる稼働率の上昇、セグメントを切った求職者マーケティング、求人獲得数の増加等といった施策が効果を発揮し、**前期比2.21ポイントの大幅上昇**となりました。また、**Manegyからの流入が判明している登録者の決定率は年間で21.7%（前期16.7%）と全流入経路平均より高く**、今後もManegyからの流入比率も高め、更なる決定率の向上を実現して参ります。

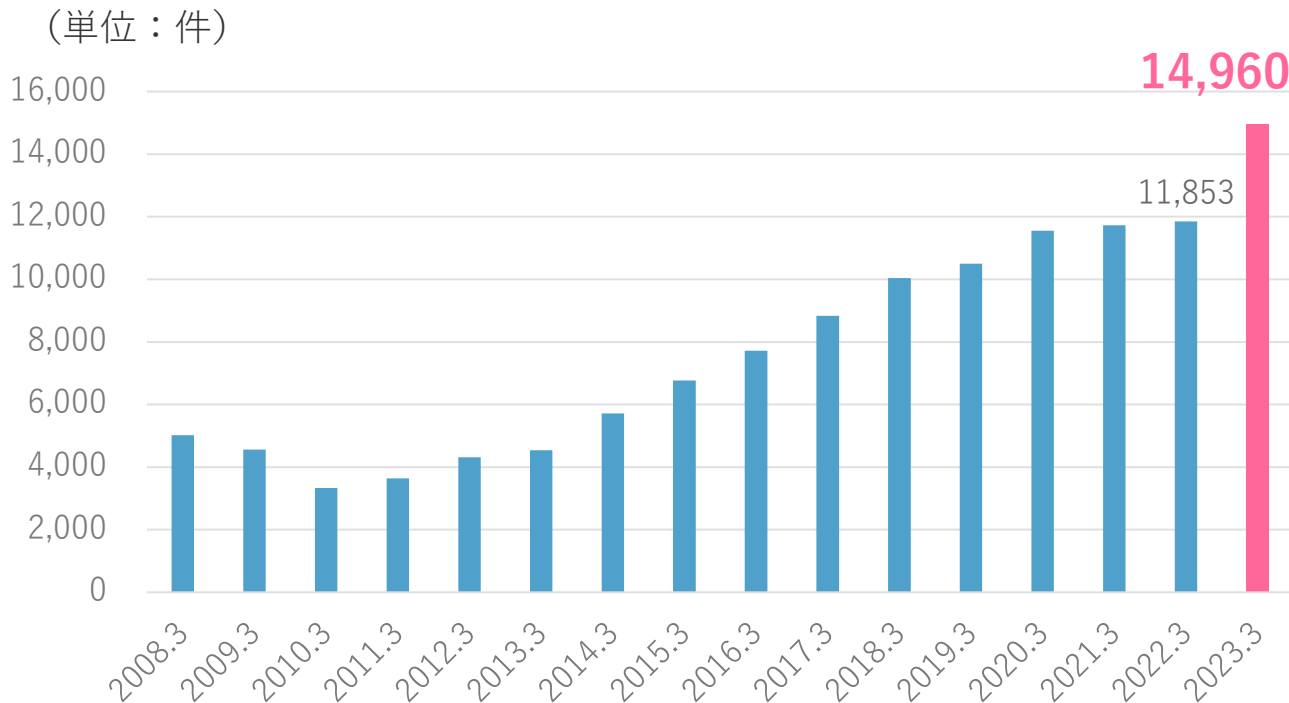
※再稼働とは、退会はしていないものの6カ月以上に渡って転職活動の一切の更新が止まった休眠状態の登録者がマーケティングオートメーション等といったナーチャリング施策によって改めて一から活動を再開した場合を指します。



## 求人倍率と登録者決定率



## 新規求人数の推移



人材紹介事業における求職者決定率には、一人の新規求職者に対する新規求人の数を表す求人倍率が影響（上記左図）しており、**今後の決定件数増加には、求人数の増加を通じて求職者決定率を伸ばしていく**事が課題であったため、前期はインサイドセールス機能を強化し、**年間獲得求人数を1万4960件（前期比126.2%）まで増加することに成功しました**。これにより**求人倍率は前期の0.73から0.92まで改善**しており、**圧倒的売り手市場の中でManegy等を活かした高効率な求職者マーケティングに成功している強みを活かし、求人倍率が1.00倍を超えるように求人開拓を更に進めて参ります**。

## 2023年3月期までの求人獲得機能

Agentの求人獲得 = 人材紹介事業部内インサイドセールスチーム

DRMの求人獲得 = 人材紹介事業部外のDRMディビジョン

重なる部分に別々の動きで不効率

## 2024年3月期からの求人獲得機能

キャリア事業部としてAgent事業とDRM事業を統合

**キャリア事業部内のインサイドセールスチームがAgent・DRMの双方の求人獲得活動へ**

効率化・高度化

## 2023年3月期までのユーザー獲得機能

Manegyのユーザー獲得 = Manegyディビジョン

人材サービスのユーザー獲得 = マーケティングディビジョン

同一属性に別々の動きで不効率

## 2024年3月期からのユーザー獲得機能

マーケティングディビジョンがManegyのユーザー獲得機能を吸収

**転職潜在層・顕在層双方の会員獲得を目指し、ユーザーのLTVを踏まえたマーケティング施策を実行**

効率化・高度化

## 求人サイド施策

### 【継続施策】

機能強化を行ったインサイドセールス部隊によるナーチャリングと商談化

### 【前期の期中に開始した施策】

インターネット上の各種公開情報から独自開発のクローラーによる求人情報の自動収集

### 【当期より取り組む施策】

既存企業の新たな案件の発生をいち早く察知するため法人マイページの開発に着手

### 【求人サイドのターゲット】

求人数前期比**120%~130% = 17,952~19,448件**

求人倍率**1.00~1.19**

## 求職者サイド施策

### 【継続施策】

Manegyや転職メディアにおけるコンテンツの更なる充実による自然流入の増加

### 【前期の期中に開始した施策】

Manegyへのアクセス情報等、自社DMPを用いたDSP配信による高効率な求職者の獲得

### 【当期より取り組む施策】

求人案件のスピーディーで漏れの無い紹介を促進するための独自RPAの開発に着手

### 【求職者サイドのターゲット】

求職者数前期比**100~110% = 16,245~17,869人**

求職者決定率**15.6%~17.3% +  $\alpha$**

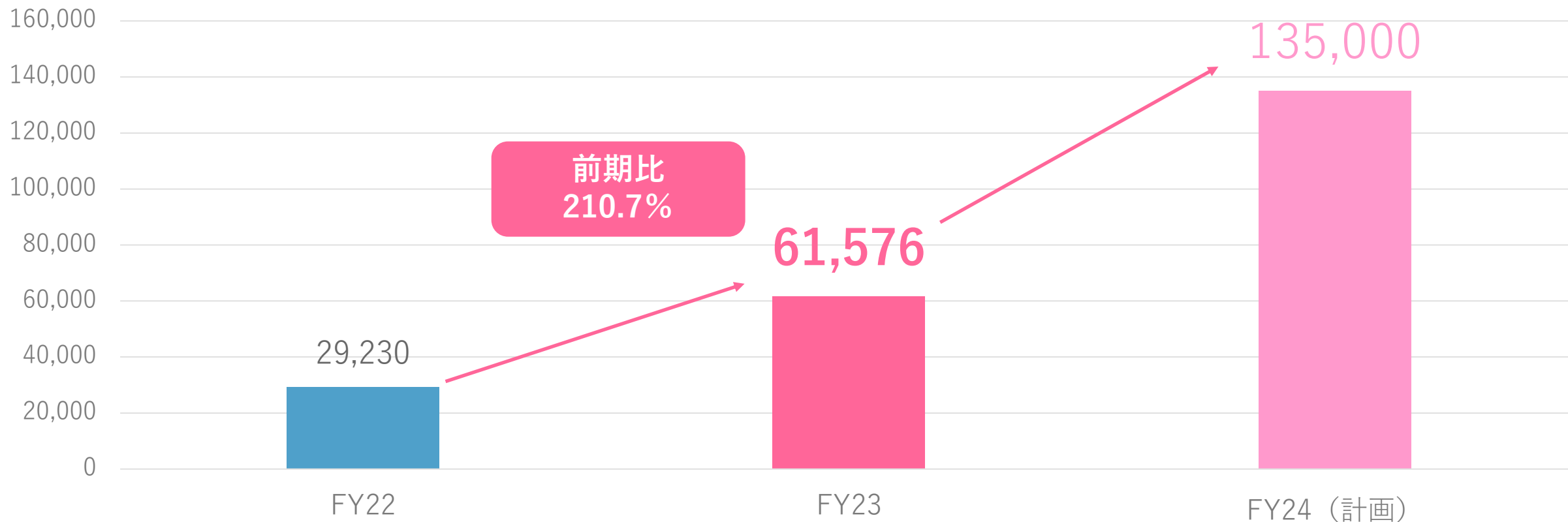
求人サイド、求職者サイドのKPIをマーケット環境とマーケティング施策のROIを見極めながら柔軟に調整しながら**決定件数を18.5%以上増加させ、当期の事業計画を実現して行きます。**

DRM事業

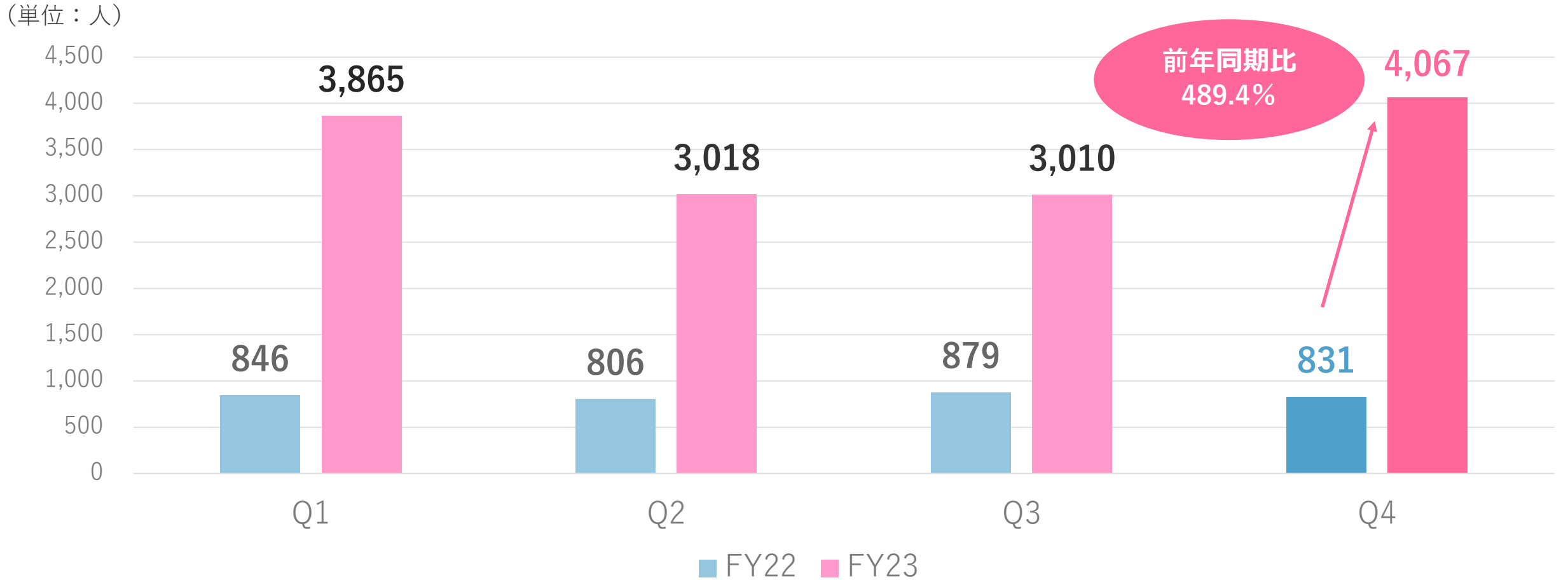
---

***MSJobs***

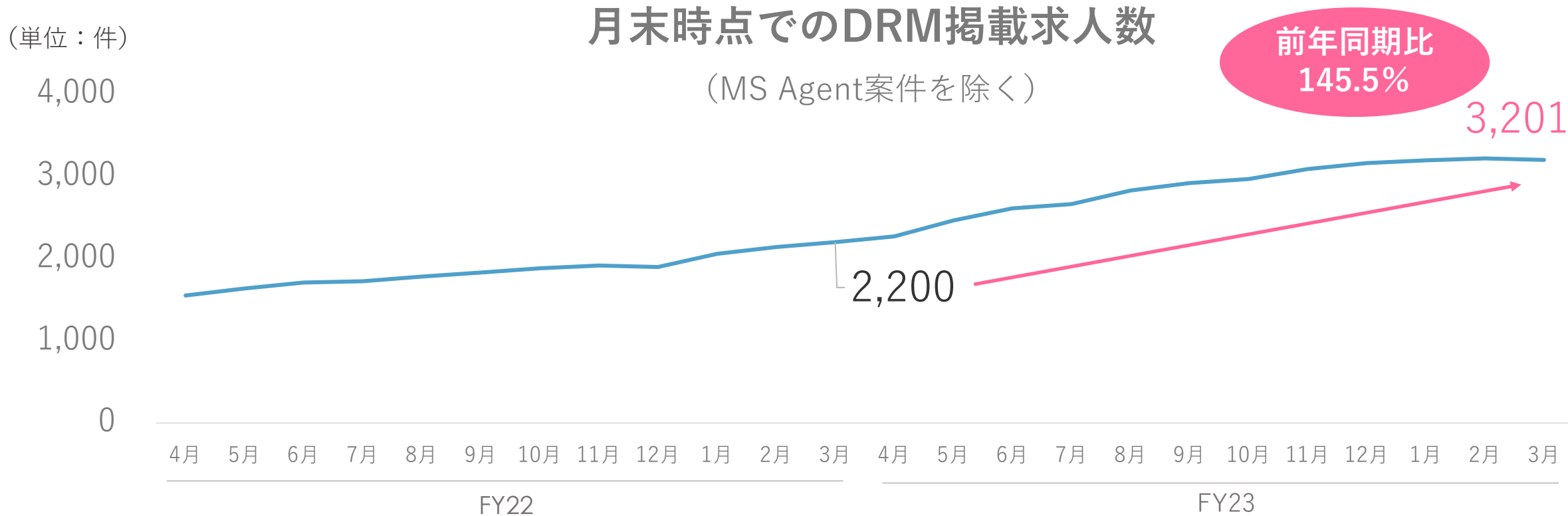
(単位：千円)



DRM事業の売上高は6,157万円となり、前期比210.7%の成長を実現し、さらに2024年3月期は1億3,500万円（前期比219.2%）を目指して参ります。具体的には2022年4月からの人材紹介事業「MS Agent」とのマイページ統合効果の更なる追求及び新規掲載求人数の増加、並びに提携エージェント数の増加により引き続き成長を遂げて参ります。



第4四半期のスカウトサービス新規登録者数は人材紹介事業とのマイページ統合効果もあり、人材紹介事業の登録者急増がダイレクトに反映し、**前年同期比489.4%増の4,067人**となりました。また、**提携する外部の人材紹介会社の数は2023年3月末時点で30社**となり、およそ1年間で20社増加致しました。**今後は圧倒的な求職者データベースの稼働率を促進するために、求人数・エージェント数を本格的に増加させて参ります。**



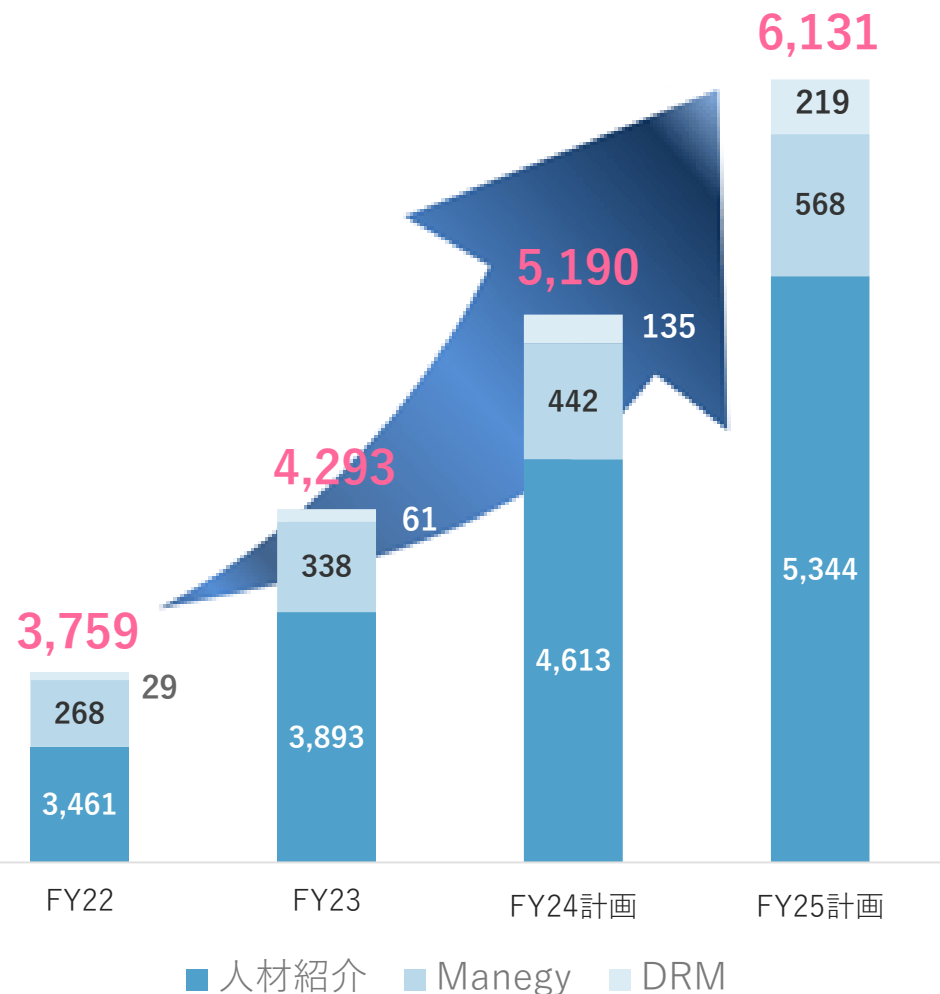
2023年3月末において、**DRM事業で取り扱う求人掲載数は、自社の人材紹介事業である「MS Agent」案件を除き、3,201件と、前年同月比145.5%の2,200件に増加**しています。今後はKPIを掲載求人数から新規求人数および提携エージェント数へモニタリングの重点をシフトし、求職者決定率の向上を図るための施策に取り組んで参ります。また、当期の下半期には、**管理部門・土業領域におけるフリーランス・業務委託のマッチングサービスを開始**するための開発に着手しており、多様な働き方、採用手法に对应えられるサービスを目指して機能を向上させて参ります。

# 中期経営計画

～2025年3月期



全社及び事業別売上高（百万円）



## 引き続き2025年3月期までに 売上高61.3億を目指す！

2024年3月期売上高予算については従前開示している中期経営計画通り、全社で51.9億、2025年3月期は61.3億円へ売上高の拡大を実現して参ります。

(単位：百万円)

	FY22 実績	前期比	FY23 実績	前期比	FY24 計画	前期比	FY25 計画	前期比
全社 売上高	3,758	111.5%	4,293	114.2%	5,190	120.9%	6,131	118.1%
人材紹介	3,461	108.0%	3,893	112.5%	4,612	118.5%	5,344	115.8%
メディア	268	171.4%	338	126.3%	442	130.6%	568	128.5%
DRM	29	292.3%	61	210.7%	135	219.2%	219	162.2%

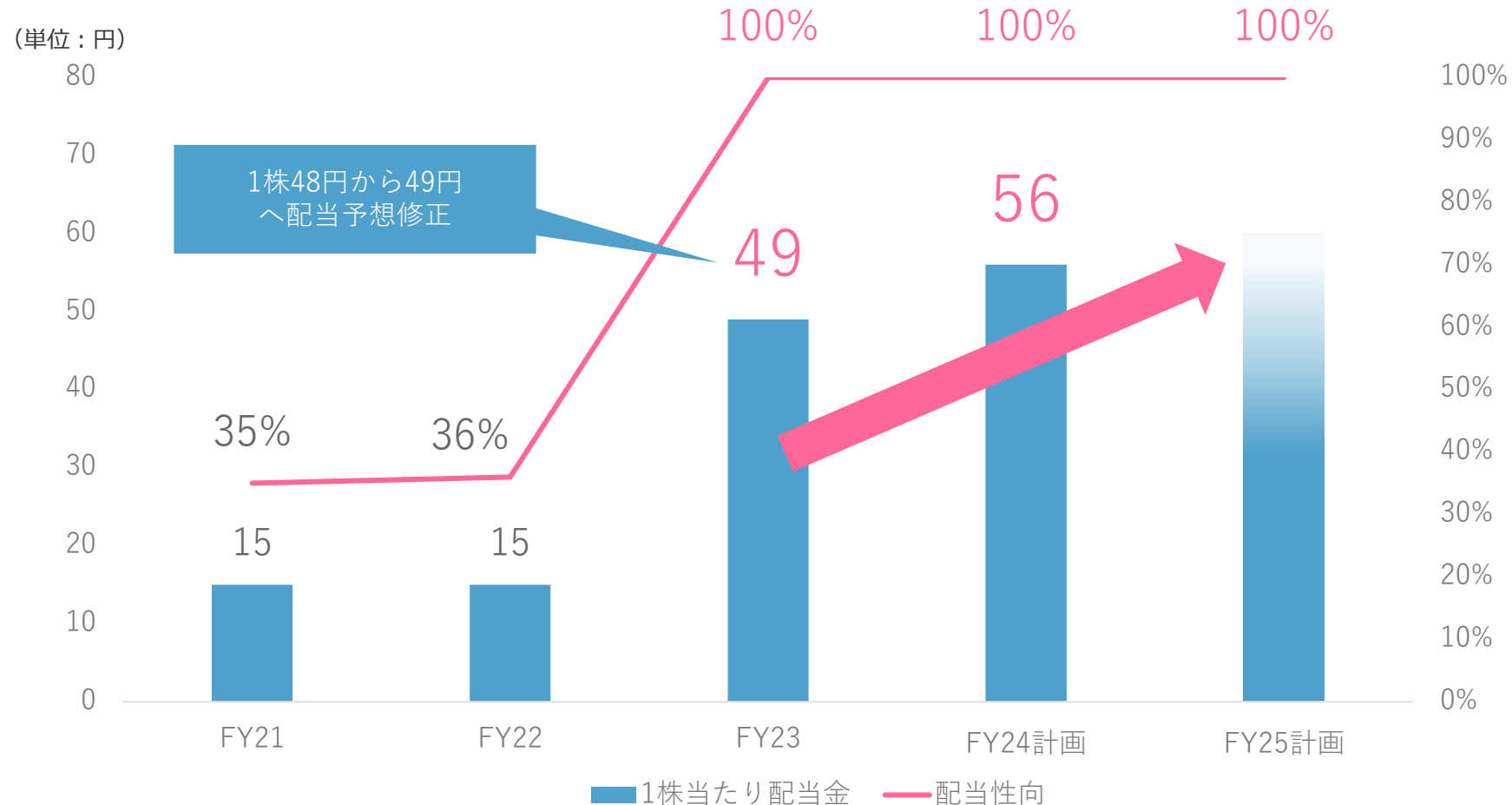
売上高の拡大と共に引き続き**高効率経営を徹底的に追求し、利益成長を目指す。**

(単位：百万円)

	FY23実績		FY24計画		前期比	FY25計画		前期比
	金額	利益率	金額	利益率		金額	利益率	
<b>売上高</b>	<b>4,293</b>	—	<b>5,190</b>	—	<b>120.9%</b>	<b>6,131</b>	—	<b>118.1%</b>
人材紹介	3,893	—	4,612	—	118.5%	5,344	—	115.8%
メディア	338	—	442	—	130.6%	568	—	128.5%
DRM	61	—	135	—	219.2%	219	—	162.2%
<b>営業利益</b>	<b>1,789</b>	<b>41.7%</b>	<b>2,099</b>	<b>40.4%</b>	<b>117.3%</b>	<b>2,573</b>	<b>42.0%</b>	<b>122.6%</b>
<b>経常利益</b>	<b>1,785</b>	<b>41.6%</b>	<b>2,073</b>	<b>40.0%</b>	<b>116.1%</b>	<b>2,512</b>	<b>41.0%</b>	<b>121.2%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	<b>1,223</b>	<b>28.5%</b>	<b>1,398</b>	<b>26.9%</b>	<b>114.3%</b>	<b>1,694</b>	<b>27.6%</b>	<b>121.2%</b>

2022年11月10日発表時から変更なく2025年3月期まで内部留保は行わず、成長投資についてはオーガニックな成長により得た資金及び手元資金により行いながら、株主還元施策の強化として2025年3月期まで**配当性向を引き続き100%基準**とし、2023年3月期の配当を**1株48円から49円へ配当予想を修正**。2024年3月期は**1株56円予想**。また、株主様への公平な利益還元の観点から、2023年9月末日時点の株主名簿に記載のある株主様への優待付与を最後とし、**株主優待制度を休止**。

## 【1株当り配当金及び配当性向推移】



2021年12月15日に開示の新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書に記載の通り、当社はプライム市場における上場維持基準を充たしておりませんが、2023年3月31日基準日において下記の通り**プライム市場において要求される全てのの上場維持基準へ適合**しております事をお知らせ致します。詳細は同日開示の「プライム市場上場維持基準への適合に関するお知らせ」をご参照ください。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
上場維持基準	800	20,000	100	35.0
2021年6月30日時点 (前回移行基準日)	3,239	88,887	97	35.5
適合状況	適合	適合	不適合	適合
2023年3月31日時点 (今回判定基準日)	3,748	99,253	104	39.7
適合状況	適合	適合	適合	適合

※東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

中長期的な成長実現のために非財務資本の重要性を認識し、ESGに関する各項目について継続的な改善を目指していく。

## Environment

### E

- ・ GHG排出量削減の継続的な取り組み（2022年3月期排出量：44.0 t -Co2（Scope1、2））
- ・ ペーパーレス化への継続的な取り組み
- ・ リモートワークによる交通に伴うエネルギー消費の削減
- ・ 投資を通じた環境負荷軽減への取り組み

## Social

### S

- ・ 女性管理職比率（2022年3月末時点:19%）の改善への取り組み
- ・ 従業員がパフォーマンスを発揮しやすい就業環境の継続的な提供（出社在宅の自由選択、フレックス、時短勤務等の柔軟な切り替え）
- ・ 新卒・中途・年齢・性別・国籍を問わない採用方針
- ・ その他人的資本開示項目全般について重要な指標の整理と改善目標を設定

## Governance

### G

- ・ ガバナンス体制の継続的な強化
- ・ 有効な取締役会及び監査等委員会の運営
- ・ 情報セキュリティ体制の強化

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](mailto: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。