



株式会社MS-Japan
(東証第一部：6539)

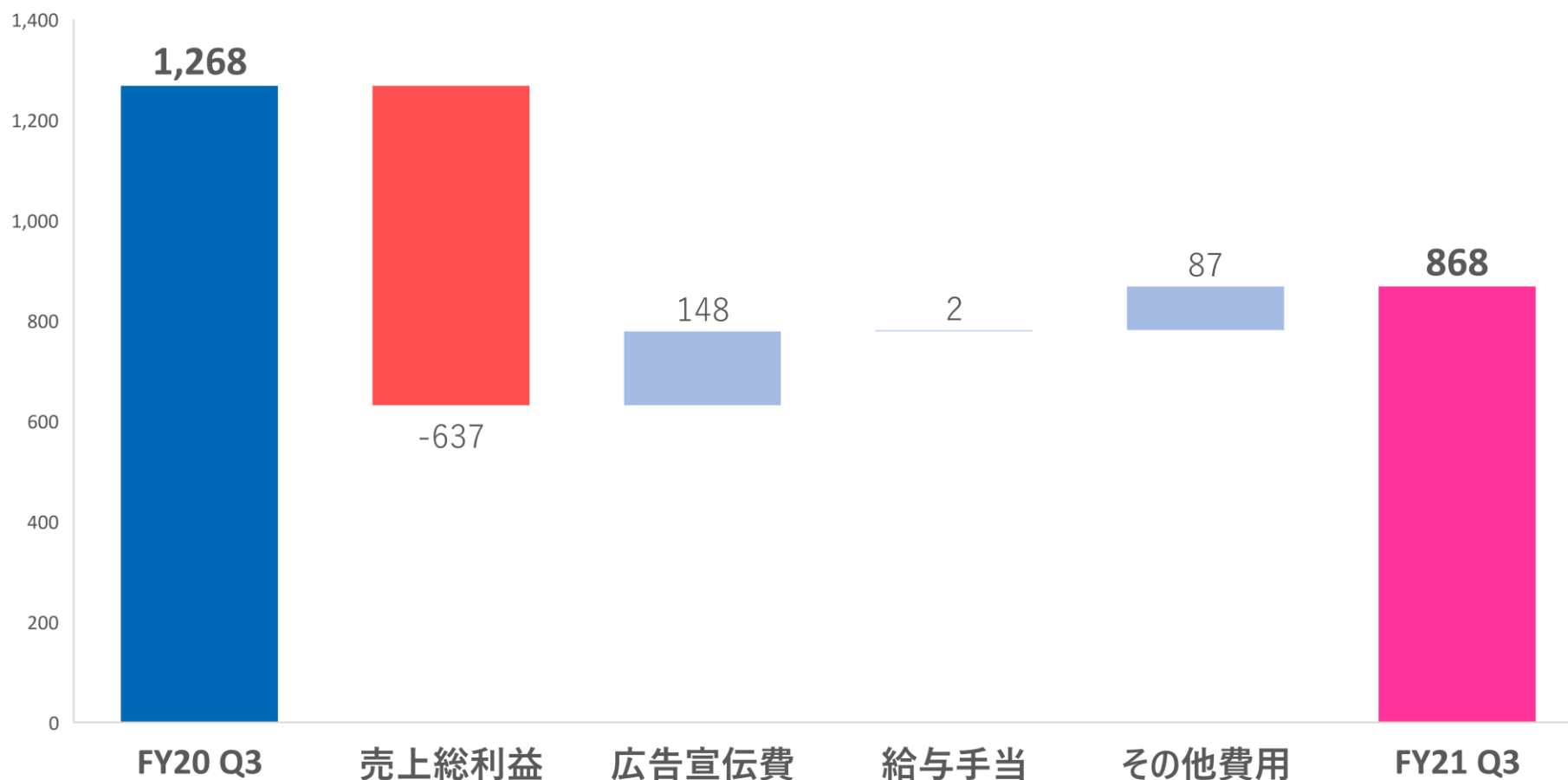
2021年3月期 第3四半期決算 補足説明資料

	FY20 Q3		FY21 Q3		前期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
売上高	3,067	-	2,429	-	79.2%
営業利益	1,268	41.4%	868	35.8%	68.5%
経常利益	1,531	49.9%	906	37.3%	59.2%
当期純利益	1,078	35.2%	617	25.4%	57.2%

2020年4月に発令された新型コロナウイルス感染症に対する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会計上Q2及びQ3に影響。一方、Q3より加速したメディア事業の継続した成長と、Q4における人材紹介事業売上高の回復を見込み、Q4においては全社的な売上高の回復を見込む。(P10参照)

営業利益の変動要因

(単位：百万円)



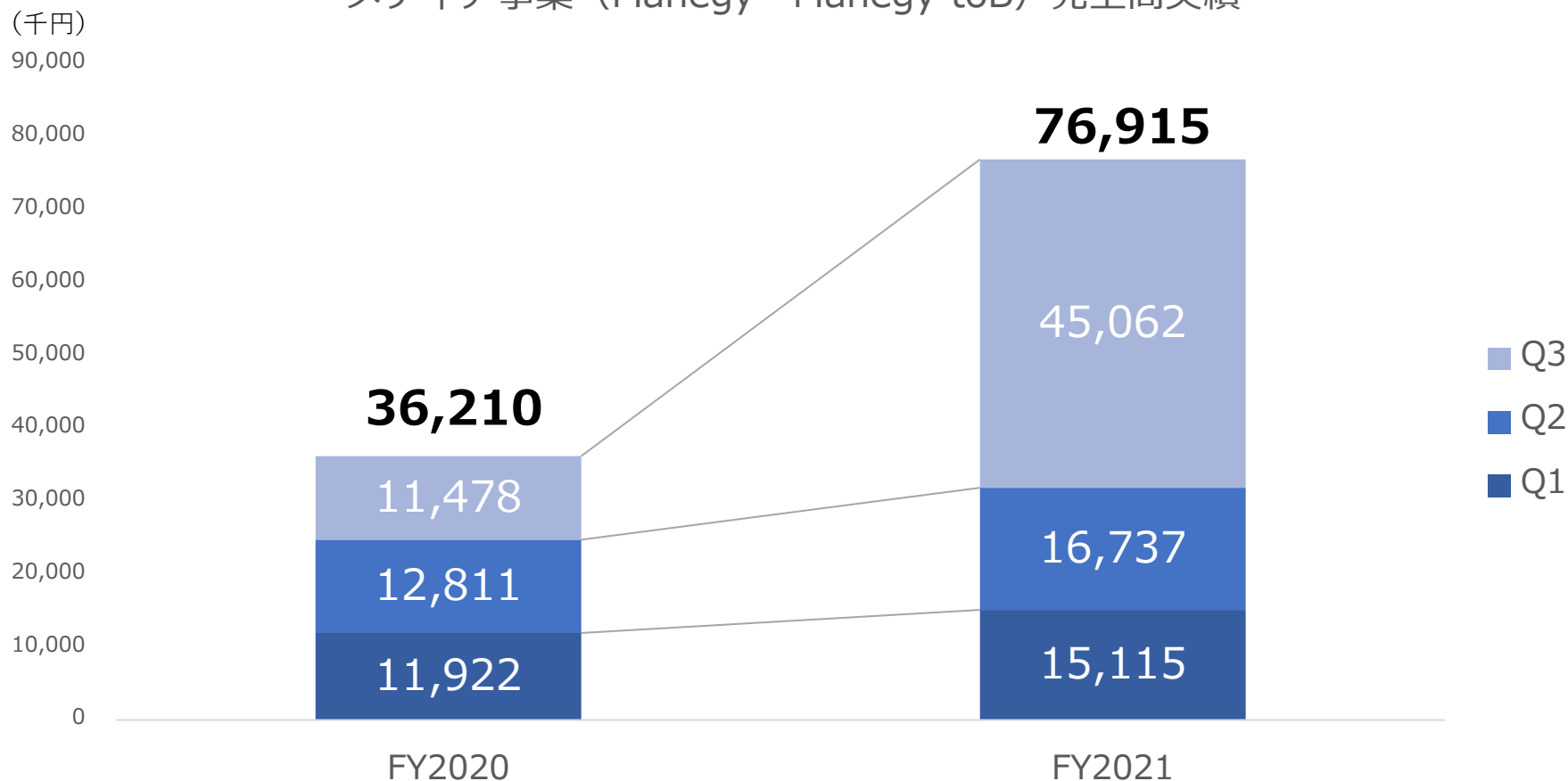
営業利益の変動要因については、新型コロナウイルスに伴う採用の厳格化の影響による決定率低下による売上高の減少が下落要因となった一方で、決定率とのバランスを考慮した効率的な広告宣伝費投下及びその他費用の抑制が上昇要因となる。

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 Q3	期末増減額
流動資産	7,088	6,725	△362
固定資産	1,718	3,032	1,314
総資産	8,806	9,758	952
負債	844	615	△229
純資産	7,961	9,143	1,182
自己資本比率	90.4%	93.7%	3.3

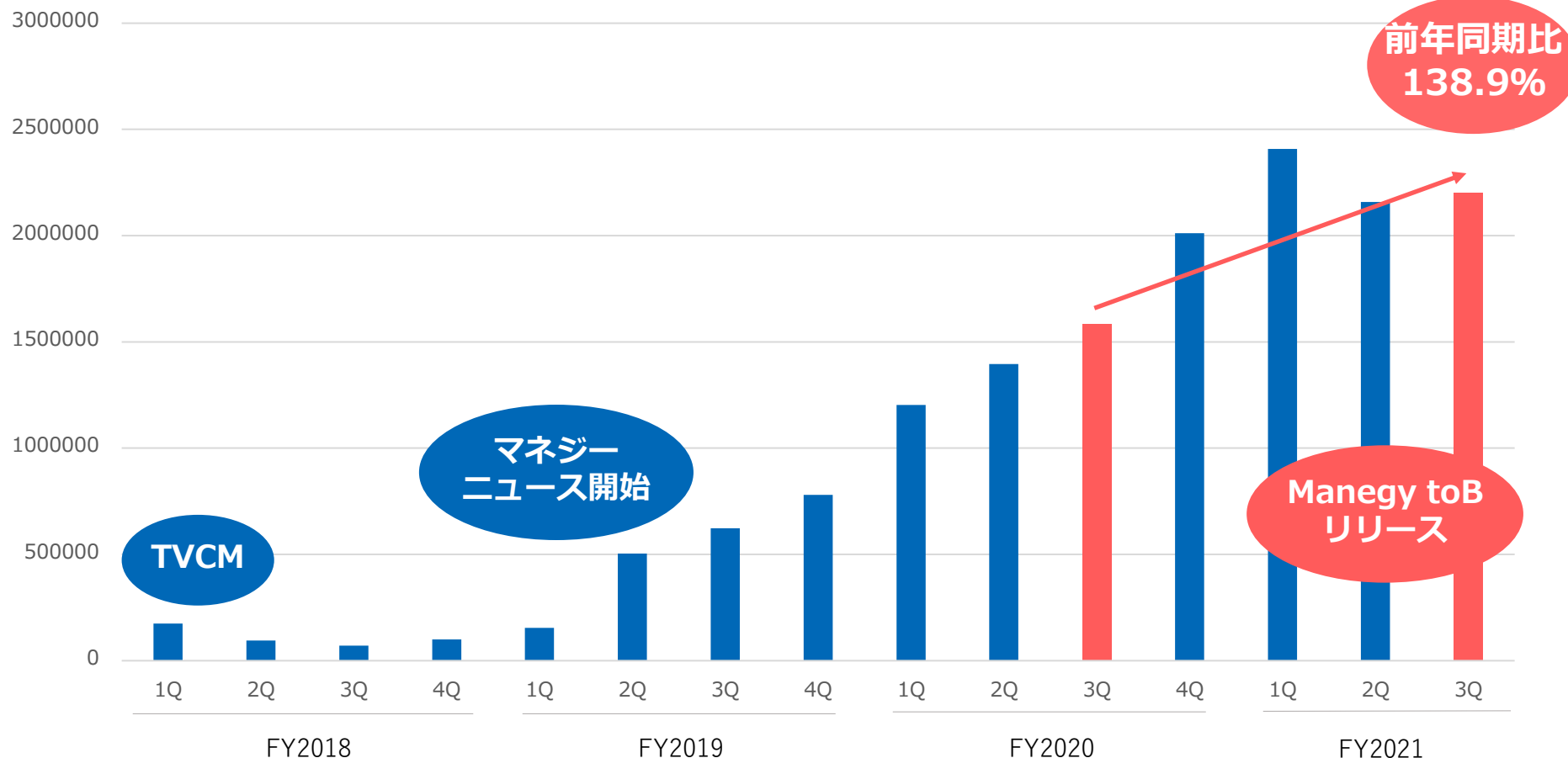
メディア事業 (Manegy・Manegy toB) 売上高実績



Manegy事業の第3四半期累計売上高は**76,915千円**、前年同期比で**212.4%**となり、特に第3四半期については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開始されている。尚、年間計画においては、2020年3月期実績の52,135千円に対して**154,332千円**、**前年比296.0%の成長を見込む**。

Manegy月間PV数（四半期平均）の増加

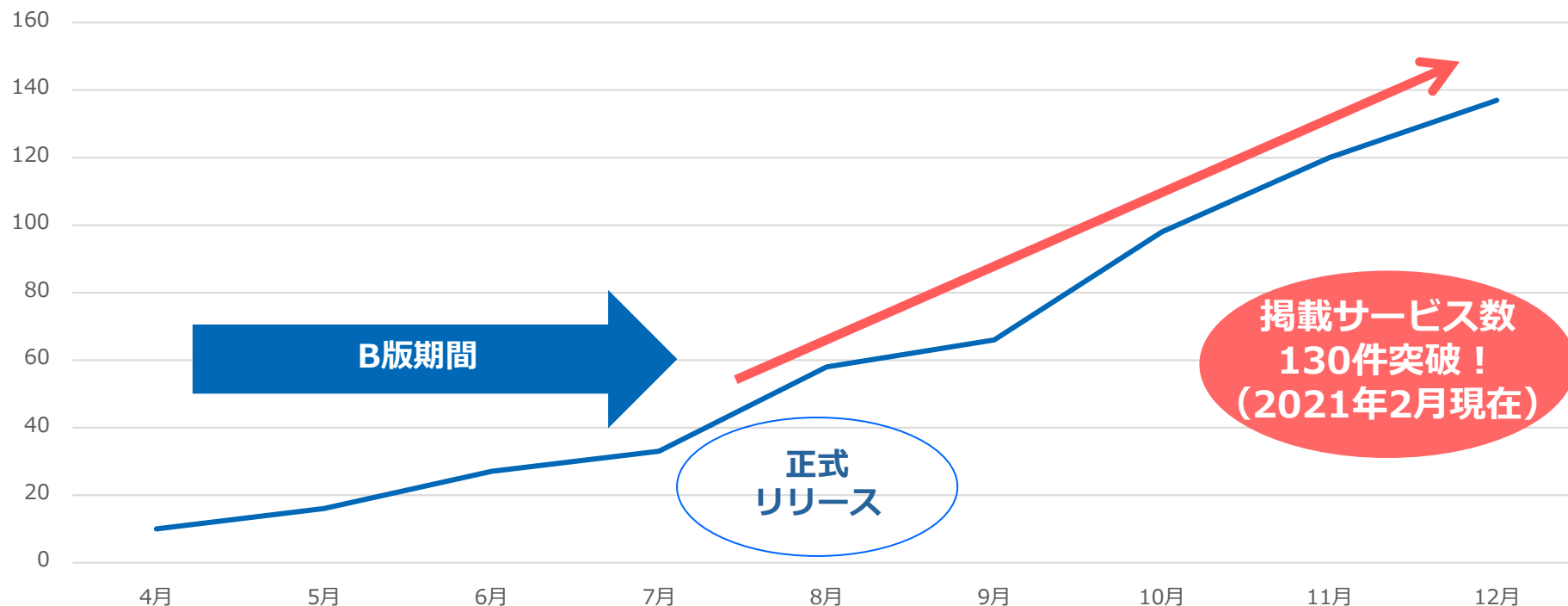
新コンテンツやメニューの充実により**PV数の成長を継続！**



新型コロナウイルスによるニュースへの一時的な流入増が落ち着くも、**2020年8月に Manegy toB をリリース**し、再び増加傾向へ。UU（ユニークユーザー）数も2020年12月で**40万UU**と前年同月比で**195%**と順調に増加している。

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130件を突破！**

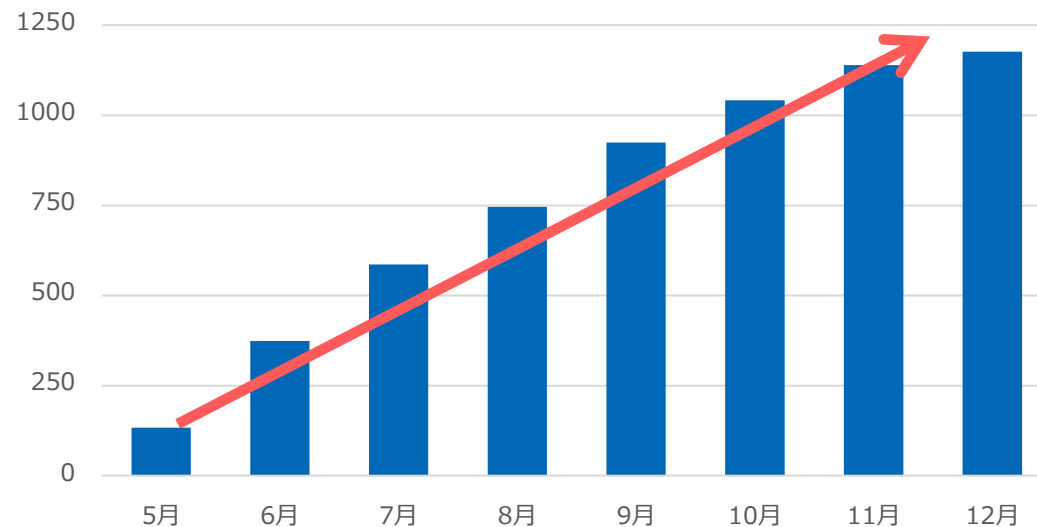
Manegy to B 掲載社数推移



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。UI/UXの改修や導線設計の充実、積極的なマーケティング施策により、CV強化を推進。メディア事業の売上拡大に寄与。



MSJobs 新規掲載求人へのべ数



2020年5月にβ版をリリース以降、**新規掲載求人掲載数は順調に増加**。2021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。

今期業績予想

開示未定としていた通期業績予測を開示。人材紹介事業については現在の市場の状況をもとに算定。メディアについてはManegy to Bの掲載サービス数が増加している中、マーケティングコストを投下し、売上高の成長を見込む。

(単位：百万円)

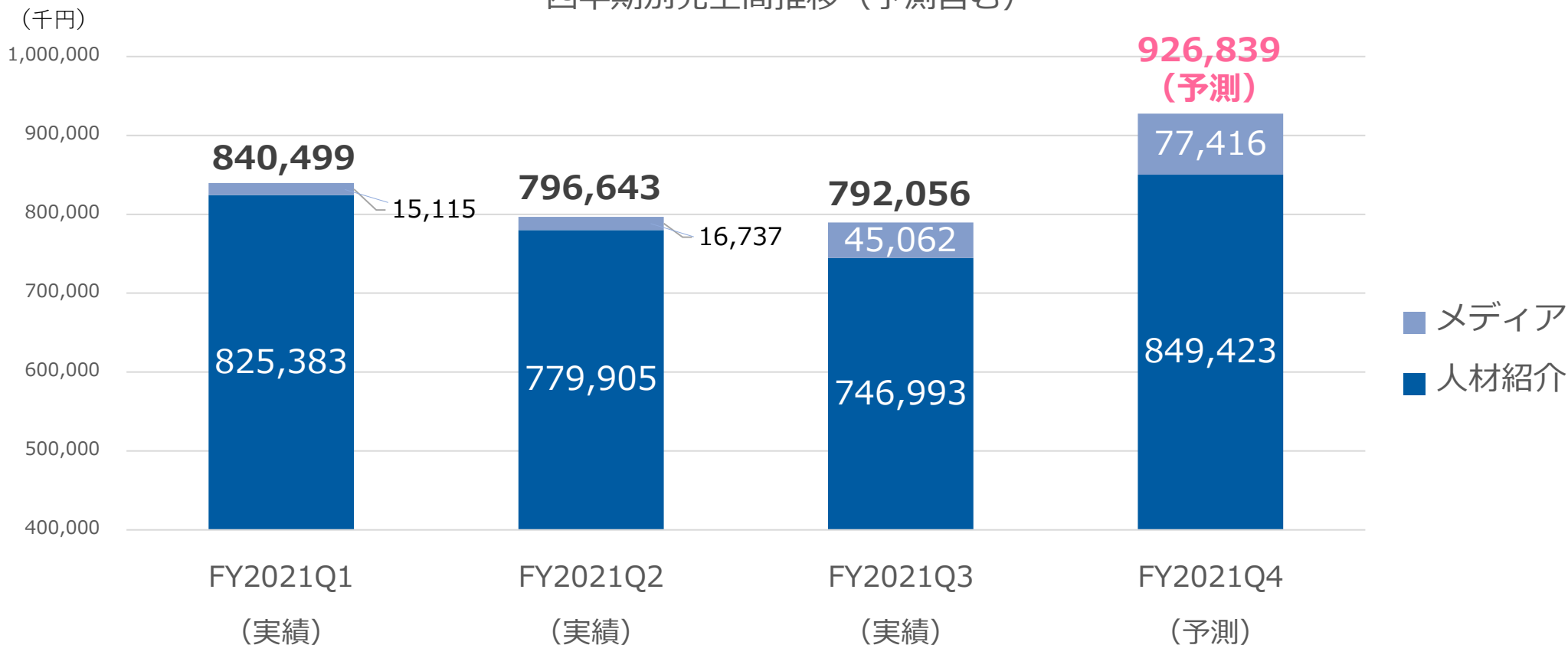
	FY20 実績 (売上高比率)	FY21 予測：単体 (売上高比率)	前期比増減率	FY21 予測：連結（注）
売上高	4,098	3,357	△18.1%	3,357
人材紹介	4,044	3,196	△20.9%	3,196
メディア	52	154	196.0%	154
その他	2	6	196.1%	6
販管費合計	2,391	2,139	△10.5%	2,139
営業利益	1,704 (41.6%)	1,217 (36.3%)	△28.6%	1,217
経常利益	2,023 (49.4%)	1,530 (45.6%)	△24.3%	1,484
当期純利益	1,374 (33.5%)	1,025 (30.5%)	△25.4%	993

(注) 2021年1月におけるCVCファンド設立決議によるファンド設立に伴い、Q4より当該ファンドを子会社とした連結決算へ移行致します。(P12参照)

四半期売上高の推移と業績見込み

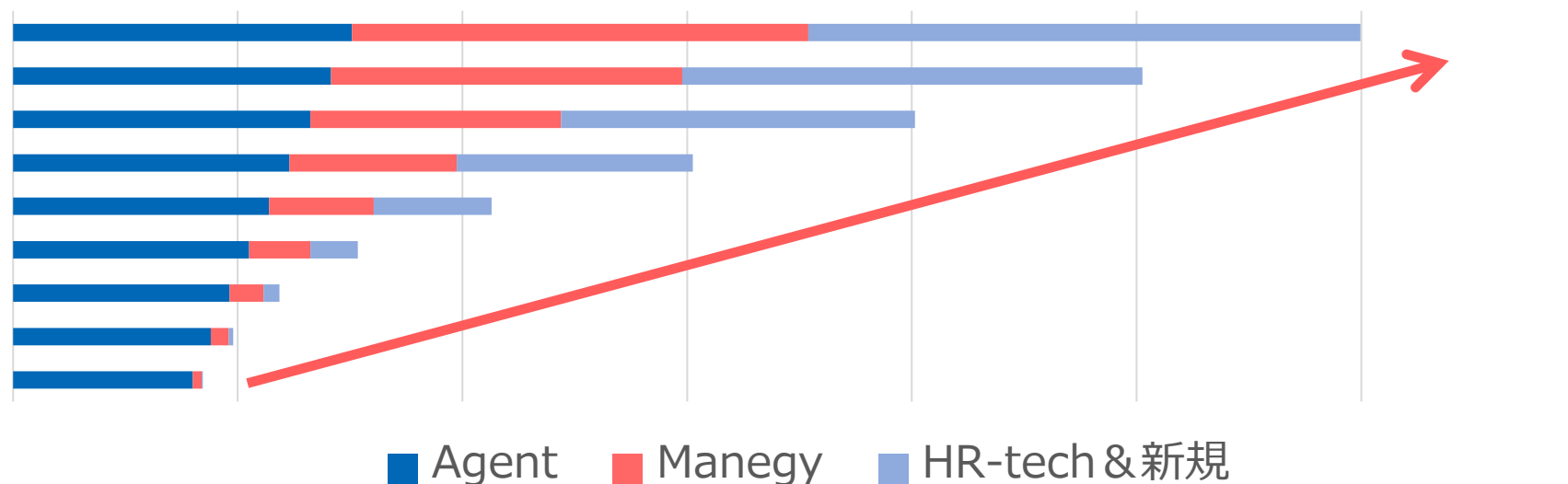
2020年4月に発令された新型コロナウイルス感染症に対する緊急事態宣言の影響に伴う経済の停滞及び採用の厳格化の影響が会計上Q2及びQ3の売上高に影響。一方、Q3より加速したメディア事業のさらなる成長と、Q4における人材紹介事業売上高の回復を見込み、Q4四半期においては全社的な売上高の回復を見込む。

四半期別売上高推移（予測含む）



※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。

各事業が将来的に目指す姿（中期ビジョン）



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
メディア	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 その他新規サービス	約1250億円 （スカウトメディア・フリーランス・副業等）	125億円

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。

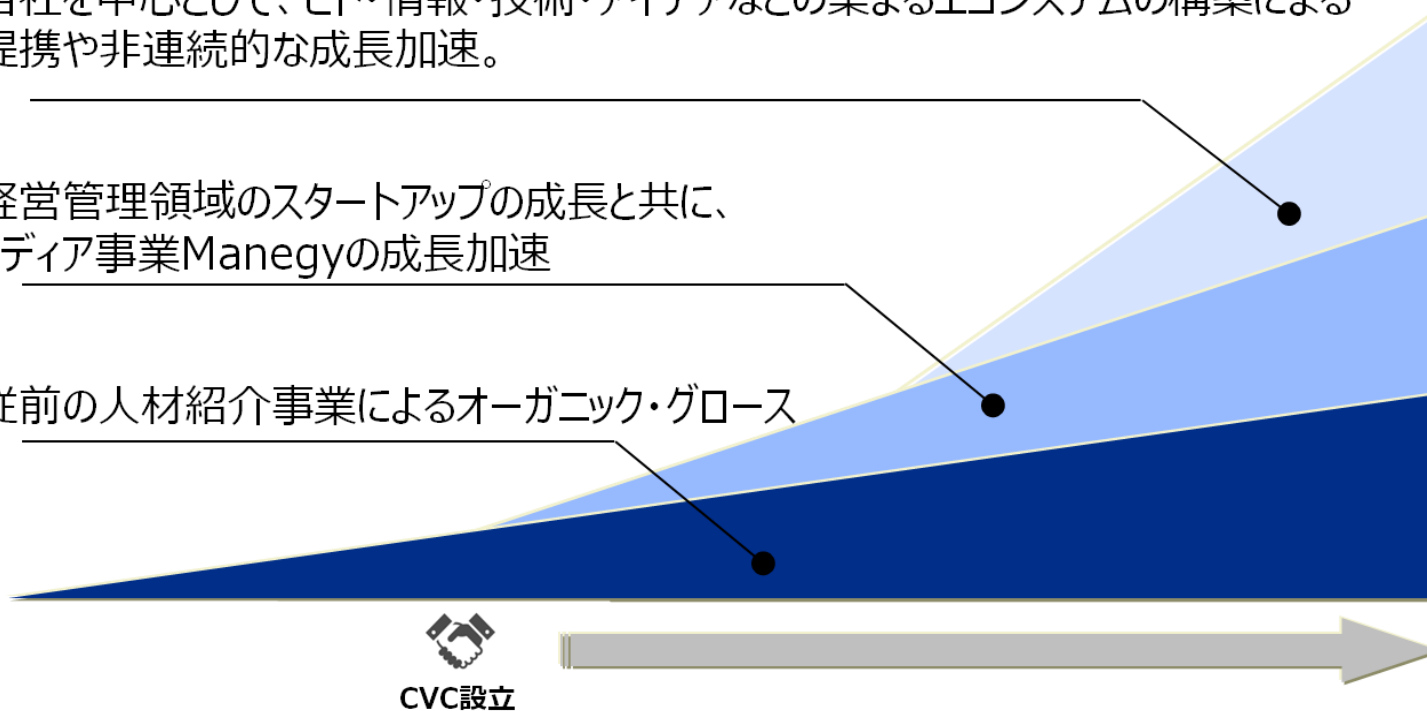
2021年1月19日に、ハヤテインベストメントと共同でコーポレートベンチャーキャピタルファンド「MS・HAYATE1号投資事業有限責任組合」を設立することを決議致しました。

(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）・情報（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。

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。