

MS&C

株式会社 MS &amp; Consulting

2026年2月期

決算説明資料

## ✓ 業績

- 売上収益 2,585百万円 前期比 1.3%増
- 売上総利益 867百万円 前期比 8.2%増
- 営業損益 252百万円 前期差異 490百万円

## ✓ 重点活動方針(収益性の改善)の実績

- 原価率が前期の 68.6% から 66.5%まで低減
- 販管費率が前期の 25.5% から 24.6%まで低減
- 営業利益率が前期の 6.3%\*から 9.8%まで改善 \*前期に発生したのれんの減損損失の影響を除いて試算

## ✓ 2027年2月期通期業績予想は、売上収益2,757百万円(当期比6.7%増)、営業利益355百万円(同40.7%増)、以下の要因により増収増益を見込む

- 「店舗支援」から「経営マター」への領域拡張による提供価値と顧客単価の向上
- 全社的なAI活用の促進と継続的なコスト管理による収益体質のさらなる強化
- 国内最大級の「モニター資産」を活かした新規領域の拡大

# 連結P/L(前期比、予想達成率)

単位：百万円	2026年2月期 連結会計年度 (実績)	2025年2月期 連結会計年度 (実績)	前期 差異	前期 比	2026年2月期 連結会計年度 (予想)	予想 差異	予想 達成率
売上収益	<b>2,585</b>	2,552	33	1.3%	2,746	△ 161	94.1%
売上原価	△ <b>1,718</b>	△ 1,751	33	-1.9%	—	—	—
売上総利益	<b>867</b>	801	66	8.2%	—	—	—
販管費	△ <b>637</b>	△ 652	15	-2.2%	—	—	—
その他の営業損益	<b>22</b>	△ 387	409	-105.8%	—	—	—
営業利益	<b>252</b>	△ 238	490	—	247	5	101.9%
EBITDA	<b>388</b>	△ 131	520	—	—	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	<b>173</b>	△ 276	449	—	151	22	114.7%

✓ 前期比、売上収益 1.3%増、売上総利益 8.2%増、営業損益 490百万円増

- 売上収益は、MSR 2.8%増、SaaS 18.7%減、コンサルその他 8.1%増(増減要因はp3参照)
- 売上原価 1.9%減、販管費 2.2%減、以下が主な要因

## 【売上原価】

- 将来に向けた投資による減価償却費の増加 (+)
- MSR生産コストの低減、商品仕入・外注費の抑制 (-)

## 【販管費】

- 将来に向けた投資による減価償却費の増加 (+)
- 旅費交通費・接待交際費・貸倒引当金繰入額の抑制 (-)

## ✓ MSRは前期比 2.8%増

- 前期比  
通常調査 5.8%増  
調査の消化が順調に進んだことにより大きく増額  
海外関連調査 7.4%減  
海外関連調査が調査時期ズレによって停滞

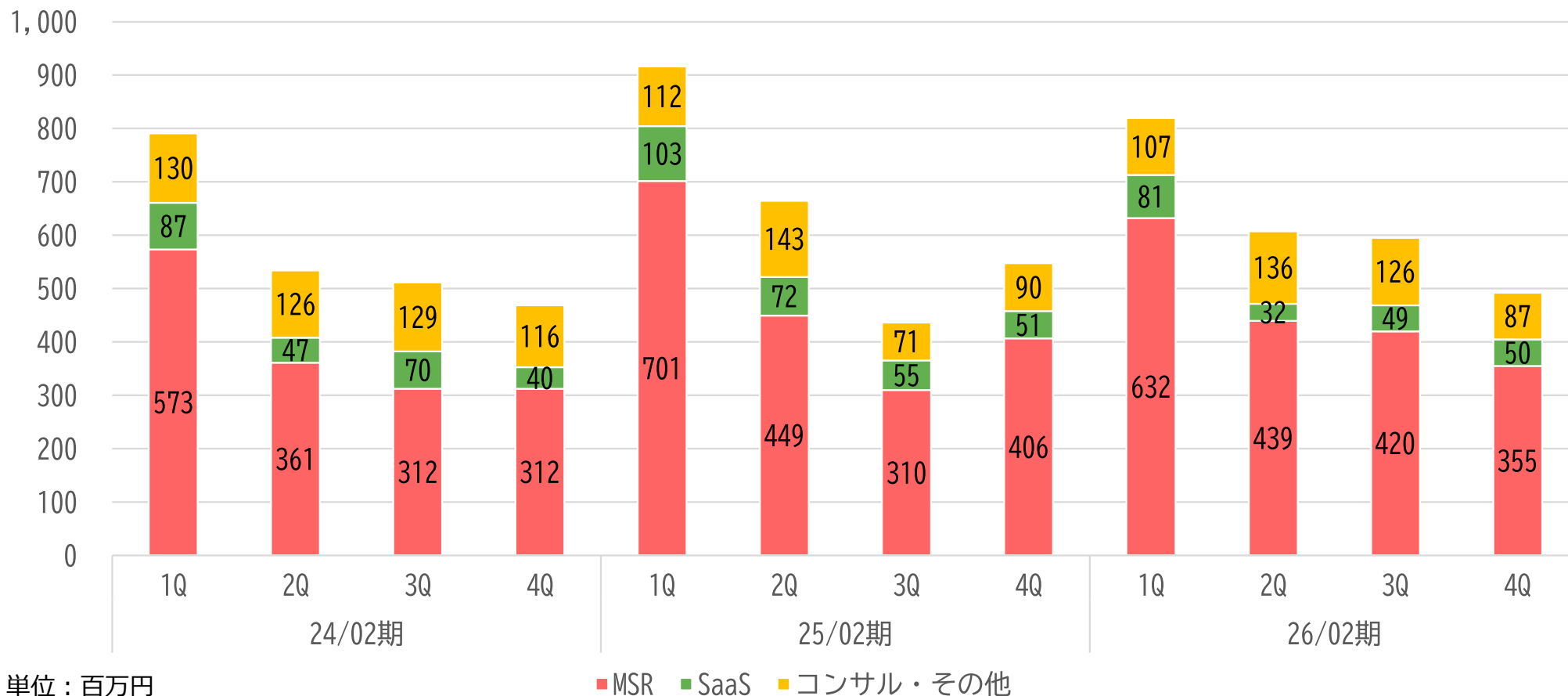
## ✓ SaaSは前期比 18.7%減

- 前期比 チームアンケート 1.1%減  
期ズレで若干減少も、堅調に推移
- binoのサービス終了(2025年7月)等の影響でマイナス

## ✓ コンサルその他は前期比 8.1%増

- 通常コンサル 2.4%増  
人手不足を背景としたニーズによる案件数の増加、増強した人員の戦力化が引き続き進む
- 補助金・助成金コンサル 94.6%増  
新たな制度に対応し支援ラインナップを拡充することによって売上収益が回復
- コストダウン商材の販売終了予定によるマイナスも発生

# 国内における受注高の推移

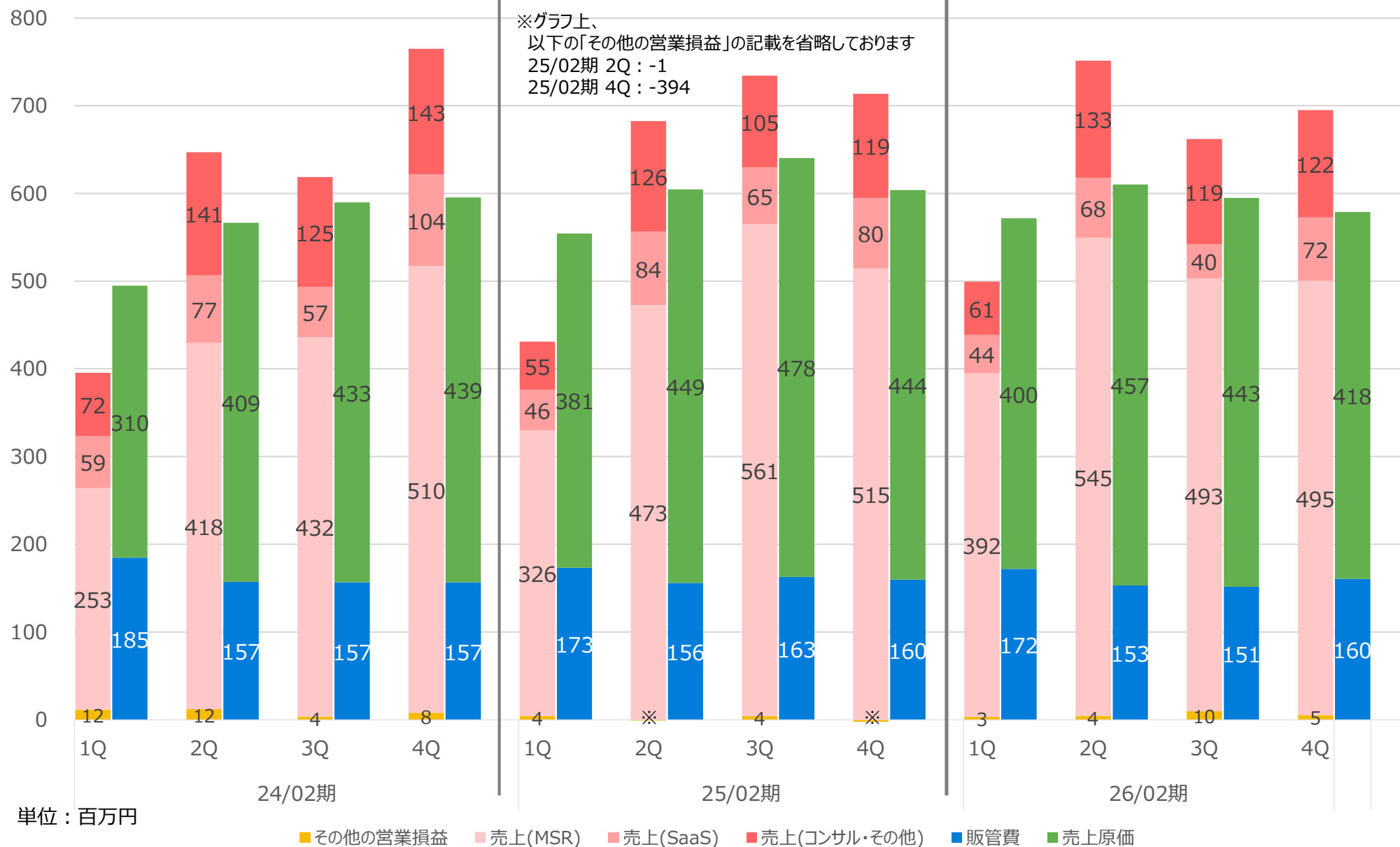


✓ 受注高は前期比 2.0%減(MSR 1.1%減、SaaS 25.0%減、コンサルその他 9.8%増)、27/2期の期初受注残高 1.6%増

- MSRは海外関連調査の時期ズレがあるものの、通常調査は大型案件の継続により堅調に推移
- SaaSはbinoのサービス終了による受注減も影響
- コンサルその他は既存顧客からの増注が進む

✓ 受注高からモニター謝礼および外注費を除いた直接利益受注高は1.5%増、27/2期の期初直接利益受注残高は6.1%増

# 連結P/L(四半期推移)



# 重点活動方針の実績 | 収益性の改善

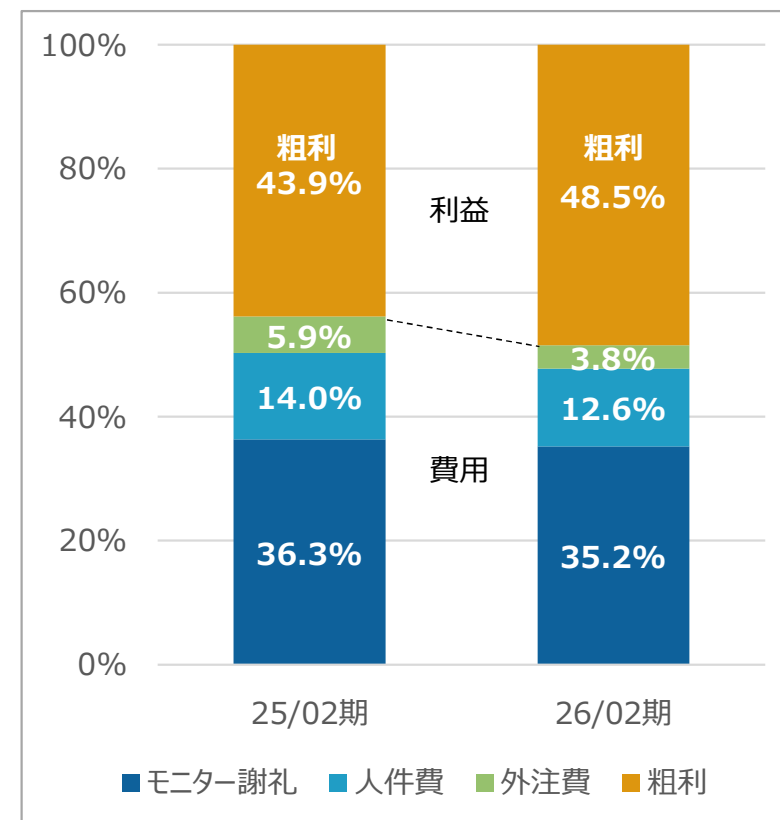
## ① 更なるMSRのレポート生産コストの低減

- ✓ 各種生産性向上の取り組みにより粗利率が 4.6ポイント改善
  - LINEとのID連携を進め、LINEを活用したモニターアサインコスト低減  
新モニターサイトの継続的改善によりモニター謝礼比率が 1.1ポイント減
  - AI活用によるレポートチェックの負担軽減  
人件費比率が 1.4ポイント減、外注費比率が 2.1ポイント減
- ✓ 顧客との交渉による販売単価の向上
  - 販売単価は前期比 7.7%増

## ② 全社収益性改善運動の展開

- ✓ 原価率 66.5% 2.2ポイント改善
  - MSR生産コストの低減、商品仕入・外注費の抑制による
- ✓ 販管費率 24.6% 0.9ポイント改善
  - IT構成などの見直しによるコスト抑制  
クラウドサーバーのパフォーマンス最適化と運用効率の向上
  - 旅費交通費・接待交際費抑制  
チーム及び個人別予算管理による統制を強化
  - 貸倒引当金繰入額抑制  
取引先からの未入金解消を促進し滞留売上債権の残高減少へ

MSRのコスト構造



※「重点活動方針」は、2025年4月14日開示の「2025年2月期決算説明資料」を参照

## 資 産

単位：百万円	2026年2月期 連結会計年度 (2026年2月28日)	2025年2月期 連結会計年度 (2025年2月28日)
現金及び 現金同等物	1,030	579
営業債権 及びその他の債権	345	454
流動資産合計	1,429	1,089
のれん	1,826	1,826
非流動資産合計	2,275	2,290
資産合計	3,704	3,378

## 負債及び資本

単位：百万円	2026年2月期 連結会計年度 (2026年2月28日)	2025年2月期 連結会計年度 (2025年2月28日)
社債及び借入金	150	146
営業債務 及びその他の債務	492	518
流動負債合計	767	778
非流動負債合計	23	48
資本金	78	78
資本剰余金	1,935	2,041
自己株式	-62	-359
利益剰余金	1,019	863
資本合計	2,914	2,552
負債及び資本合計	3,704	3,378

- ✓ 通期の営業CF406百万円、投資CF△120百万円、財務CF155百万円等により、現金及び現金同等物の残高は前期末から451百万円増加
- ✓ 期末のコミットメントライン契約に基づく短期借入の残高は100百万円

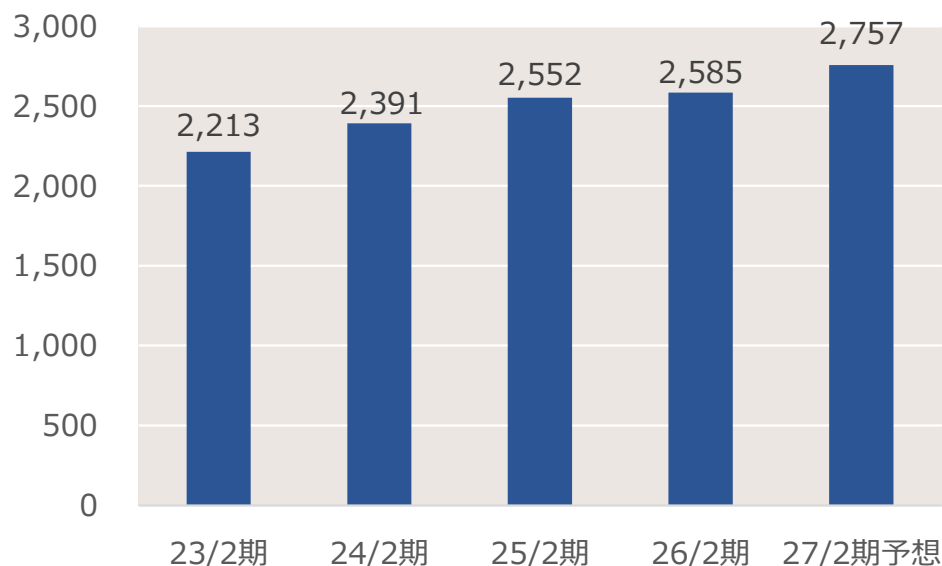
単位：百万円	2026年2月期 連結会計年度 (実績)	2025年2月期 連結会計年度 (実績)	前期 差異	前期 比
営業活動によるキャッシュ・フロー	406	407	△ 1	-0.3%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 120	△ 130	10	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	155	△ 30	185	—
現金及び現金同等物の期末残高	1,030	579	451	77.9%

- ✓ 営業活動によるキャッシュ・フロー
  - 2期連続で営業活動によるキャッシュ・フローは順調に推移
- ✓ 投資活動によるキャッシュ・フロー
  - システム開発費用のコストダウンにより、前年と比較して10百万円の支出減
- ✓ 財務活動によるキャッシュ・フロー
  - 自己株式処分による収入183百万円が発生したため、前年と比較して185百万円の収入増

# 2027年2月期の業績予想

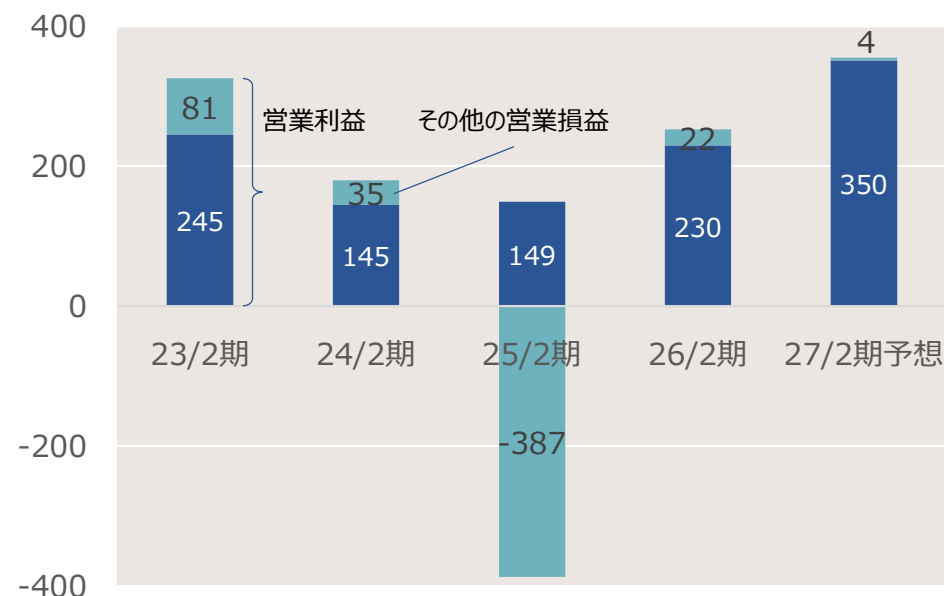
(単位：百万円)

## 売上収益



(単位：百万円)

## 営業利益



- ✓ 2027年2月期の業績予想は、売上収益2,757百万円(当期比6.7%増)、営業利益355百万(当期比40.7%増)、以下の要因によって増収増益を見込む
  - AI活用によるレポートチェックコストの低下、LINE活用やモニターサイトリニューアルによるモニターアサインコストの低減、生産体制の見直し、モニター謝礼・労務費の価格転嫁交渉を継続することにより、MSR利益率の改善を継続する
  - 適切な人的投資とIT投資を継続する一方、収益性の改善に向け全社的なコスト抑制・生産性向上運動を継続することにより、売上原価41百万増(当期比2.4%増)、販管費10百万増(同1.6%増)
- ✓ 2027年2月期期初受注残高は714百万円(当期比1.6%増)、2027年2月期業績予想に対する売上収益の充足率は25.9%

## ● 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。
- ✓ また、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。

## ● 株主還元基本方針

- ✓ 上記配当の基本方針と合わせて自己株式の取得を進めて総還元性向を高めることを、株主還元の基本方針としております。

## ● 中間配当及び期末配当

- ✓ 2027年2月期の中間及び期末配当は無配とさせていただきます。  
収益及び利益改善に努め、早期の復配を目指して参ります。

# 業績の回復および復配に向けた財務体質の正常化について

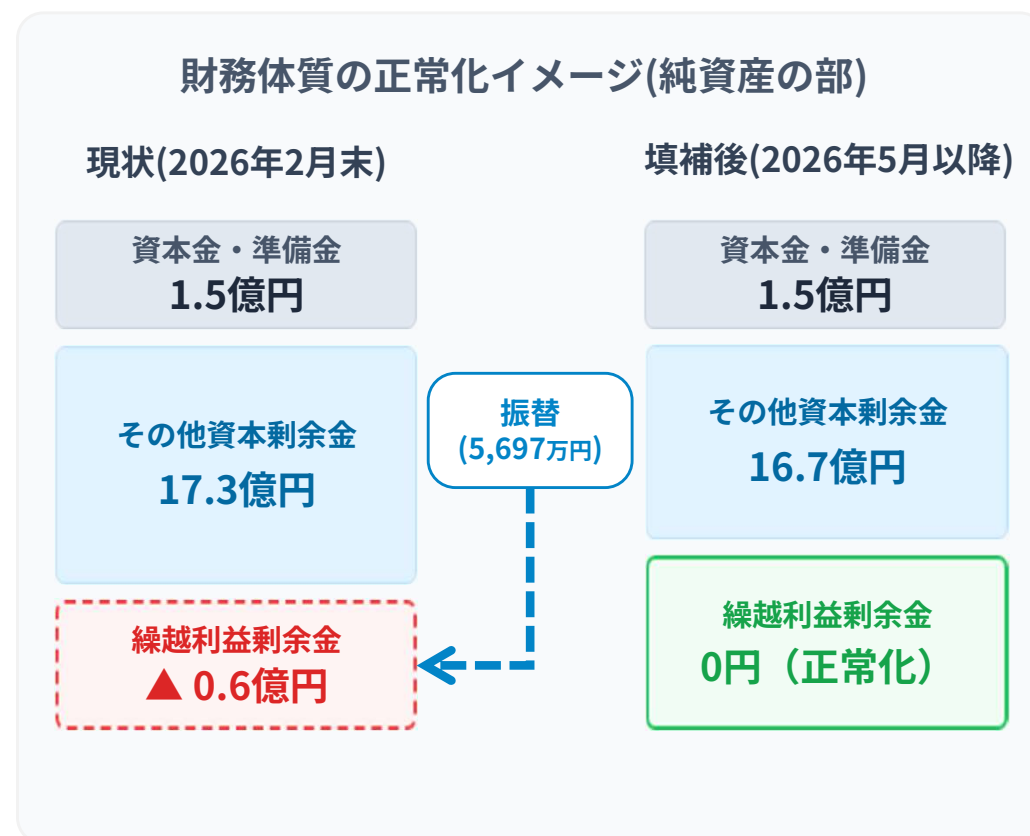
単体の決算（日本基準）においても当期は黒字転換を達成。早期の復配を実現するための第一歩として、第14回定時株主総会にて過去の欠損を完全に解消する財務手続を実施予定です。

## 1. 当期の業績ハイライト

- 当期純利益 **1,594万円** を計上し、黒字転換を果たしました。

## 2. 欠損填補（資本剰余金の振替）の実施

- 早期の復配を実現するためには、「利益剰余金」の残高をプラスにする必要があります。
- 2026年5月開催予定の定時株主総会において、「その他資本剰余金」から **56,974,714円** を取り崩し、「繰越利益剰余金」のマイナスを填補(ゼロ化)する決議を付議いたします。



# 配当方針および復配に向けたロードマップ

株主様への税務上のご負担（みなし配当）を回避するため、当期は無配とさせていただきます。  
2028年2月期での確実な復配を目指します。

## 1. 当期の配当を見送る理由

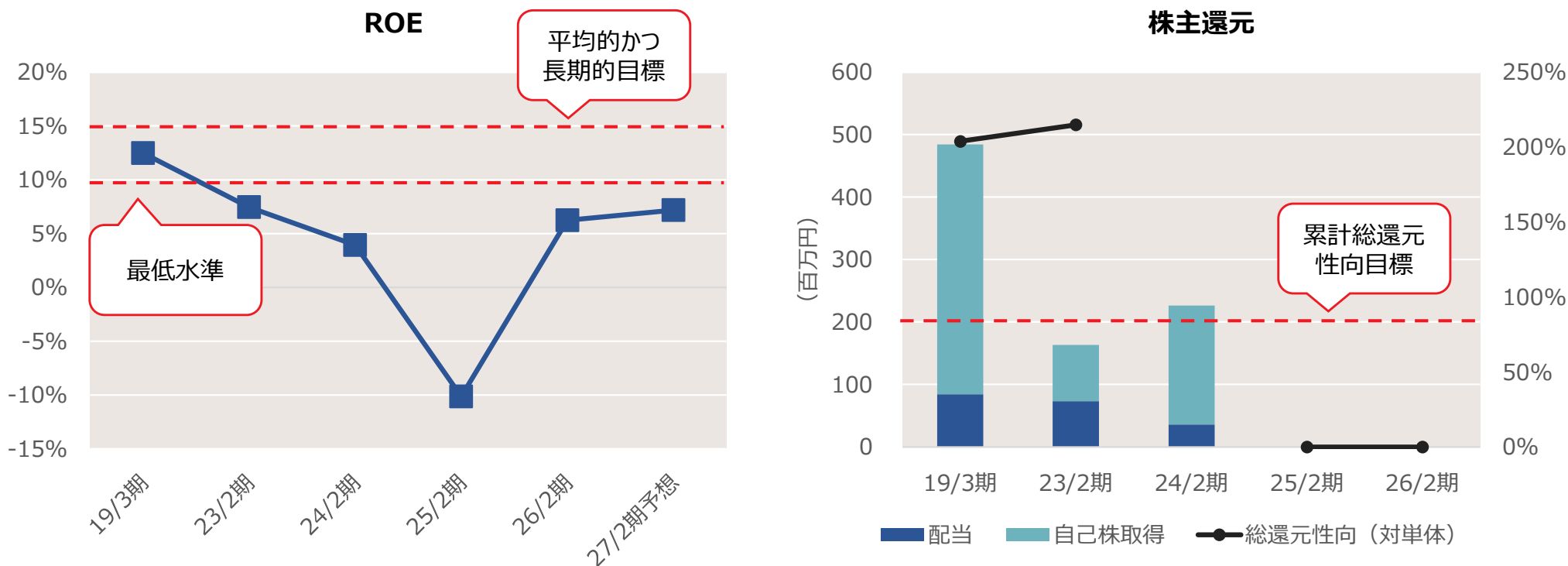
- 当社は十分な「その他資本剰余金」を有しておりますが、これを原資とする配当は税務上「資本の払戻し(みなし配当)」に該当します。
- みなし配当は、株主様に「**株式譲渡損益の計算**」や「**確定申告**」等の極めて煩雑な税務処理を強いるケースがあります。
- 当社は、株主様の利便性と利益を最優先に考え、通常の「利益剰余金を原資とする配当」を実施することが適切と判断し、当期の配当は見送らせていただきます。

## 2. 復配に向けたロードマップ

- 前項の「欠損填補」により、配当の阻害要因（分配可能額のマイナス）は完全に解消されます。
- 当期（2027年2月期）の業績予想を確実に達成し、**早期の復配を実現させる方針**です。



# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について



- ✓ 経済産業省「持続的成長への競争力とインセンティブ～企業と投資家の望ましい関係構築～」プロジェクト(通称：伊藤レポート)では、「日本企業は最低限8%を上回るROEを目指すべき」とされておりますが、当社は時価総額も小さいことから、追加の期待収益率として2%を加味した10%を最低水準とし、平均的かつ長期的には15%を見据えております。
- ✓ このROE目標を実現するため、当社では売上収益・当期利益の向上と合わせて、積極的な自己株式の取得にも取り組んでいくこととし、その具体的方針として、2024年2月期までの中計期間中の累計総還元性向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てまいりました。
- ✓ コロナ禍および物価上昇により業績悪化したためROEが低下しておりますが、2027年2月期以降のROE目標達成に向け、改めて売上収益・当期利益の改善に取り組んでまいります。

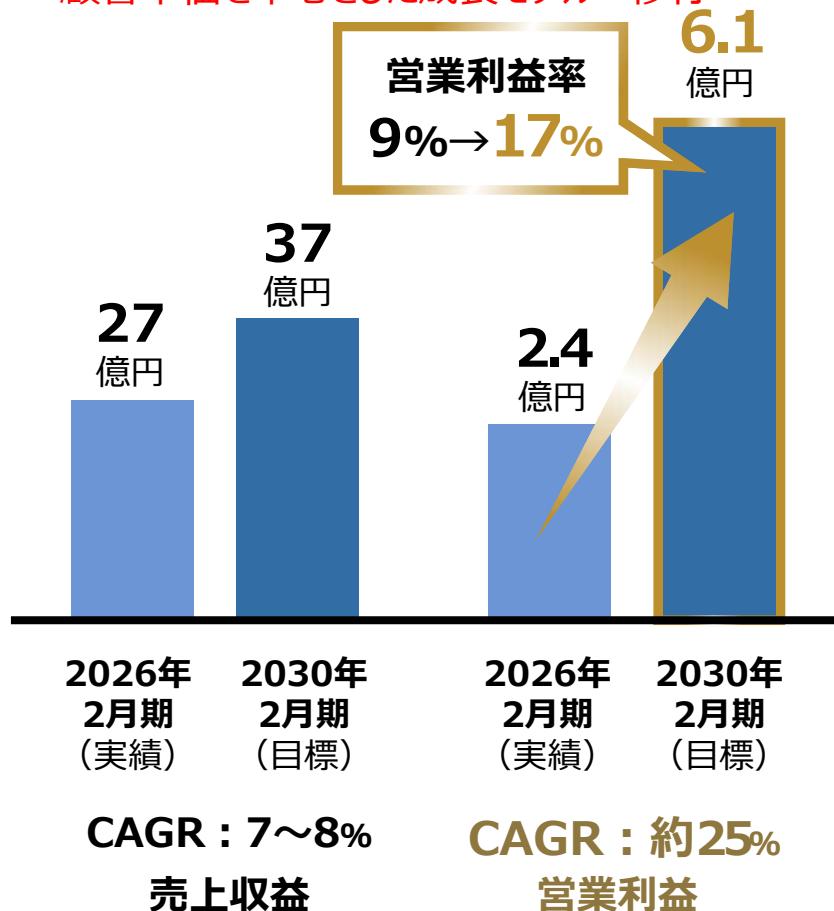
## 中期事業計画

---

独自の消費者体験データ基盤「CX Grid」を軸に、消費者理解を深化させ、顧客単価と収益性の向上を実現すると共に、当社の強みを成長ドライバーとして、事業拡大を目指します。

## 売上収益 / 営業利益・率

顧客単価を中心とした成長モデルへ移行



## 成長実現の土台となるCX Gridの競争優位性



全国**62万人**の一般消費者モニター基盤  
同一モニターの**継続行動データ**を取得可能

年平均  
約**2万人**  
増加



**リアルな消費者体験**に基づく  
調査レポートの圧倒的なコメント量

平均  
**1400字**



年間**20万件**の調査実績

累計  
**325万件**



**高い継続率**を特徴とする  
安定した顧客基盤

継続率  
**92%\***

※2026年2月期実績

## 「CX Grid」による消費者理解の高度化と提供価値の拡張



**消費者の実体験データと継続行動データを同一消費者単位で蓄積し、**  
企業の消費者理解を飛躍的に深化させる当社独自の消費者体験データ基盤

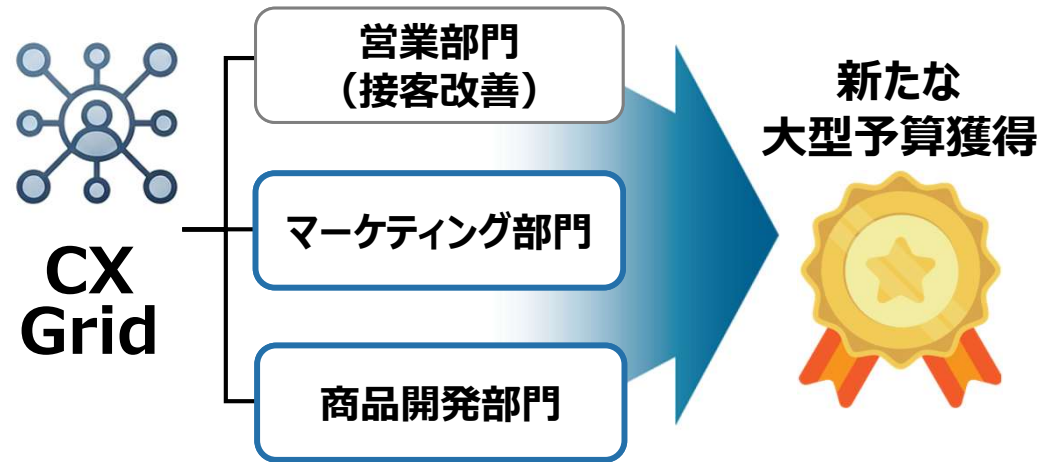
- ✓ AIにおいては「学習用データ」の質と量が競争優位の源泉
- ✓ CX Grid の活用により、クライアントの消費者理解が深化
- ✓ 接客改善にとどまらず、企業の売上成長に直接貢献する  
中核基盤へ進化

接客改善（従来）

マーケティング：  
ペルソナ（消費者像）に基づく施策最適化

商品開発：  
消費者の反応に基づく  
企業の改善ポイントの可視化

## 「CX Grid」を基盤とした成長ドライバーと収益拡大と持続的な成長加速



### 今後の4つの成長ドライバー

既存顧客基盤を活用し、成長ドライバーを多層化



CX Grid拡張  
(データ蓄積の加速)



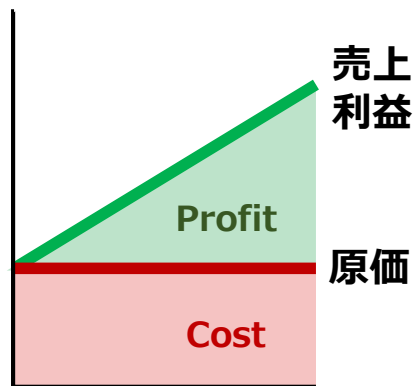
CX Grid Platformの  
活用拡大  
(顧客単価の向上)



CXマネジメント  
サービス高度化  
(提供価値向上)



海外展開  
(MS事業を入口に)



既存データを活用した高付加価値サービスにより、原価を抑えながら顧客単価と利益率を向上し収益成長を加速

消費者理解を起点に、企業の売上成長に直接貢献するモデルへ進化

## 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。