



# 2020年10月期第2四半期決算説明会

---

2020年6月12日

株式会社 マネジメントソリューションズ

証券コード：7033

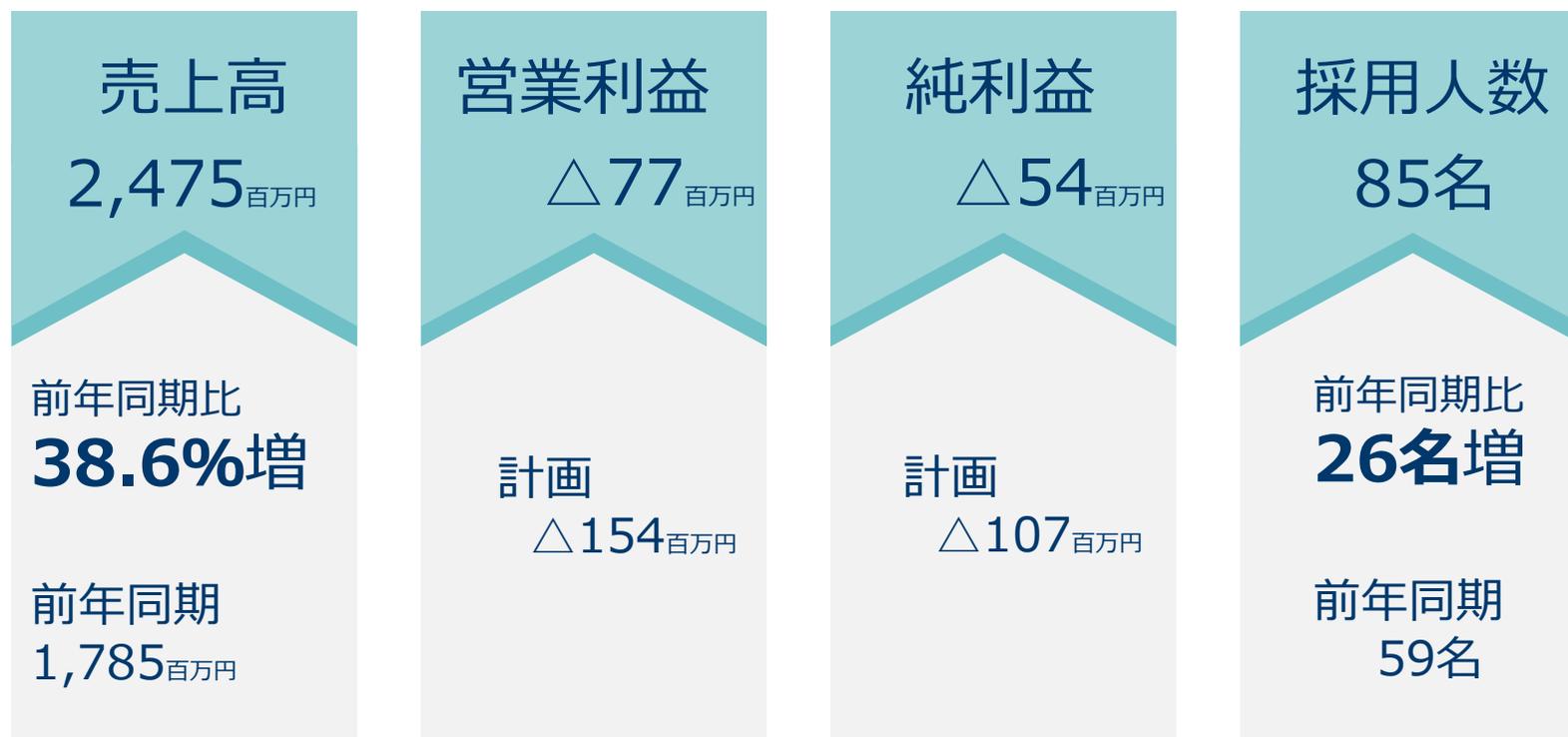
- 1. 2020年10月期 第2四半期決算概要**
- 2. 成長戦略（上半期の進捗）**
- 3. 補足説明資料**



# **1. 2020年10月期 第2四半期決算概要**

---

- 売上高は前年同期比で約38.6%増
- 売上高、各段階利益ともに計画を上回り着地



※人数はコンサルタントのみ

# 連結損益計算書

□ 売上高は前年同期比約**40%増**と高い成長率を維持

	FY2019 2Q	FY2020 2Q		FY2019 2Q累計	FY2020 2Q累計	
	実績	実績	前期比	実績	実績	前期比
売上高	940	1,298	138.0%	1,785	2,475	138.6%
営業利益	104	△46	—	163	△78	—
経常利益	103	△45	—	161	△77	—
純利益	68	△29	—	107	△54	—

単位：百万円

# 販売管理費明細

- 本社移転により、地代家賃、減価償却費が前年同期比で増加
- TVCM等積極的なマーケティング活動により広告宣伝費が前年同期比で増加
- 内部管理体制強化のため、管理部門の人員を増強したことにより人件費が前年同期比で増加

単位 (百万円)	FY2019 2Q		FY2020 2Q			FY2019 2Q累計		FY2020 2Q累計		
	実績	対売上高	実績	対売上高	前期比	実績	対売上高	実績	対売上高	前期比
人件費	61	6.5%	85	6.5%	138.6%	114	6.4%	162	6.5%	142.1%
採用教育費	73	7.8%	84	6.5%	114.5%	140	7.8%	174	7.0%	124.9%
広告宣伝費	5	0.5%	108	8.4%	2244.4%	14	0.8%	136	5.5%	980.4%
地代家賃	19	2.0%	79	6.1%	408.7%	39	2.2%	137	5.6%	353.6%
減価償却費	4	0.4%	25	1.9%	658.6%	18	1.0%	52	2.1%	289.5%
その他	34	3.7%	137	10.5%	396.4%	200	11.2%	309	12.5%	154.7%
合計	261	27.7%	517	39.8%	198.1%	523	29.3%	969	39.2%	185.2%

# 連結貸借対照表

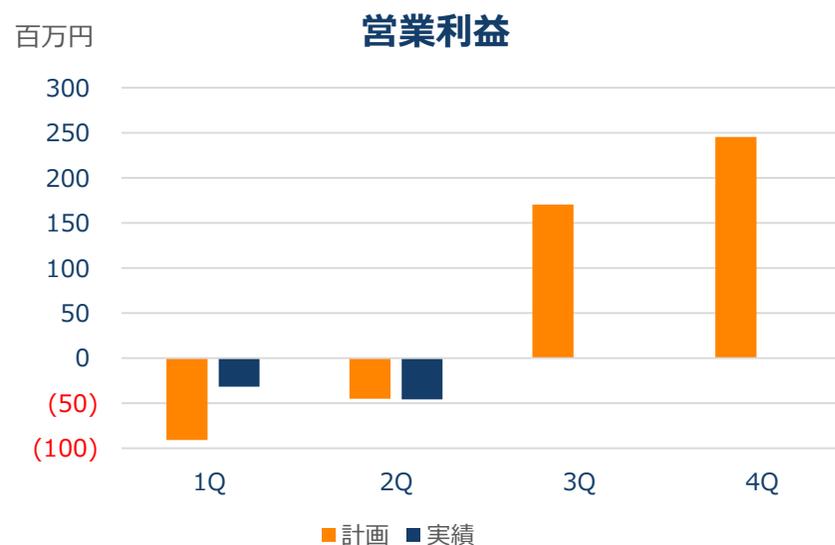
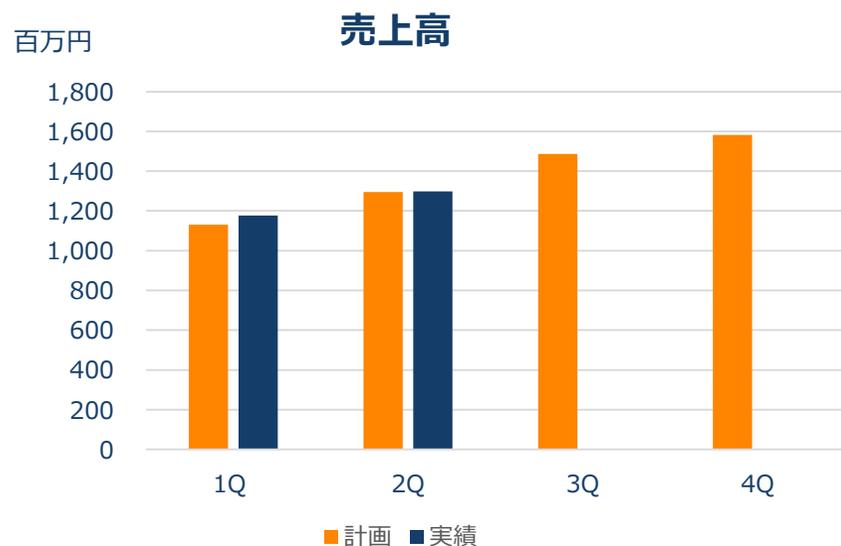
- 資産は本社移転による固定資産の取得により前期末から増加
- 負債は借入金の増加により前期末から増加
- 自己資本比率は55.6%と健全な財務体質を維持

単位：百万円	FY2019 4Q	FY2020 2Q	増減
総資産	2,325	2,739	413
流動資産	1,796	1,769	△26
固定資産	529	969	440
負債	645	1,204	558
流動負債	440	616	176
固定負債	205	587	382
純資産	1,679	1,534	△145
自己資本比率	71.8%	55.6%	—

# 2020年10月期第2四半期進捗

## □ 売上、営業利益ともに計画を上回って着地

売上高、営業利益推移及び計画比



単位：百万円	FY2019 2Q		FY2020 2Q		対前期比	対計画比
	実績	計画	実績	対前期比		
売上高	1,785	2,427	2,475	138.6%	102.0%	
営業利益	163	△136	△78	—	142.6%	

※売上高、営業利益の計画値は、2019年10月期決算説明資料に記載の数値

# 第2四半期におけるコロナ禍の影響と今後の見通し

---

## 1. 第2四半期におけるコロナ禍の影響

- ✓ 4月および5月は営業活動が停滞し、契約の遅れや着任の遅れが発生
- ✓ 現時点では、未稼働分は解消しつつある

## 2. 今後の見通し

- ✓ コスト削減によるプロジェクト中止・縮小の動きが段階的に出て来ると考えているが、早期に切り替えを行うことで稼働率を維持
- ✓ 業種・業態、企業毎、プロジェクト毎に状況が異なるため、精緻な状況把握と、判断を行なっている
- ✓ 新規投資案件、単価の高いコンサルタントからの切り替え需要などを見込めると想定

## 2. 成長戦略（上半期の進捗）

---

- ✓ プロジェクトマネジメント市場は大きな需要が顕在化しており、国内外に積極的な営業及び投資活動を今後も継続

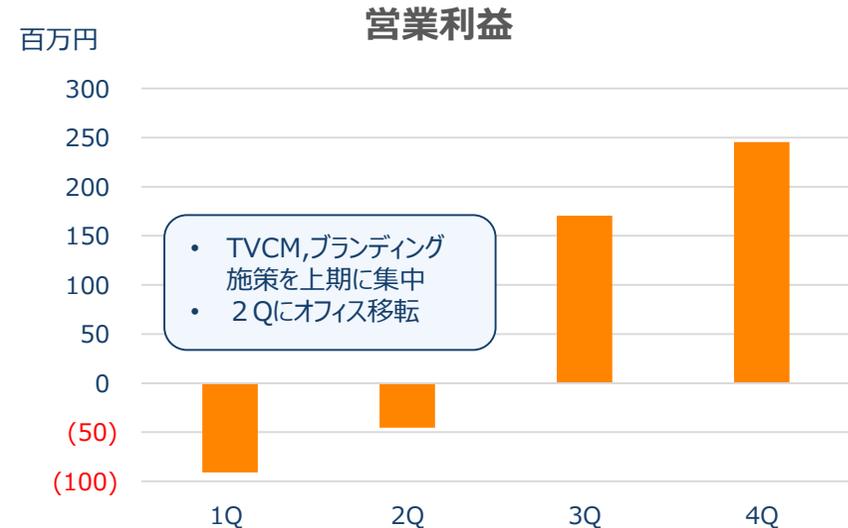
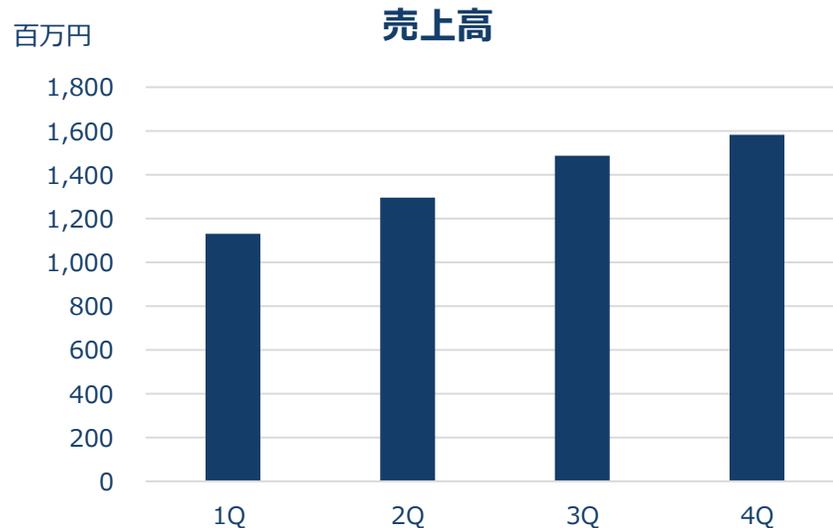
既存拡大	事業/ブランド名	2025年10月期 までの目標
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 圧倒的なブランド力の形成</li> <li>• 自動車業界、エネルギー業界の変革を追い風とした営業の拡大</li> </ul>	PM事業 ビジネスパートナー事業	170億
<h3>既存多角化</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• マネジメントコンサルティング領域への拡大</li> <li>• シェアードPMO事業立ち上げ</li> <li>• M&amp;Aによる多角化</li> </ul>	Shared PMO マネジメントコンサルティング事業 MSOL Digital事業	40億
<h3>海外展開 &amp; ソフトウェア</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 台湾子会社の拡大</li> <li>• 中国子会社の拡大</li> <li>• プロジェクトマネジメントツールの自社開発及び販売</li> </ul>	MSOL Taiwan MSOL China ProEver	20億

## □ FY2020は上期に集中的に投資を実施（費用3.5億円程度）

### 上期 施策

- TVCMや採用マーケティングによるコーポレートブランディングの強化
- 1000人体制に対応できるオフィス拡張のための移転
- 新規事業立上げ

FY2020 四半期業績推移のイメージ



# マスメディア広告施策（DAIGOさん起用）

## TVCMからOOH（街頭ビジョン）まで



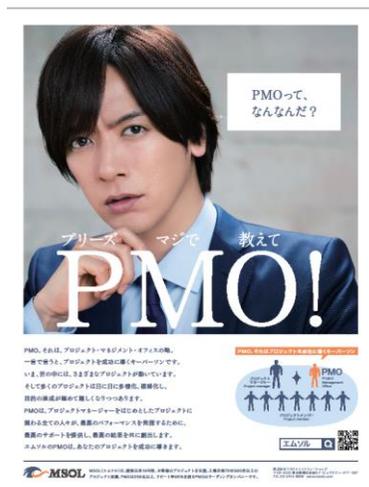
①TV  
(日本テレビ、テレビ朝日、テレビ東京)



②WEB  
(Youtube、Facebook)



④タクシー  
(JAPAN TAXI)



③雑誌  
週刊東洋経済  
週刊ダイヤモンド  
日経ビジネス  
日経コンピュータ  
プレジデント  
HarvardBusinessReview

⑤OOH（渋谷109フォーラムビジョン）



# TVCMの反響（記事掲載・露出数）

DAIGOさん出演のCMが各メディアで取り上げられました。

- ・TV 6番組
- ・雑誌 2誌
- ・WEBメディア 105件

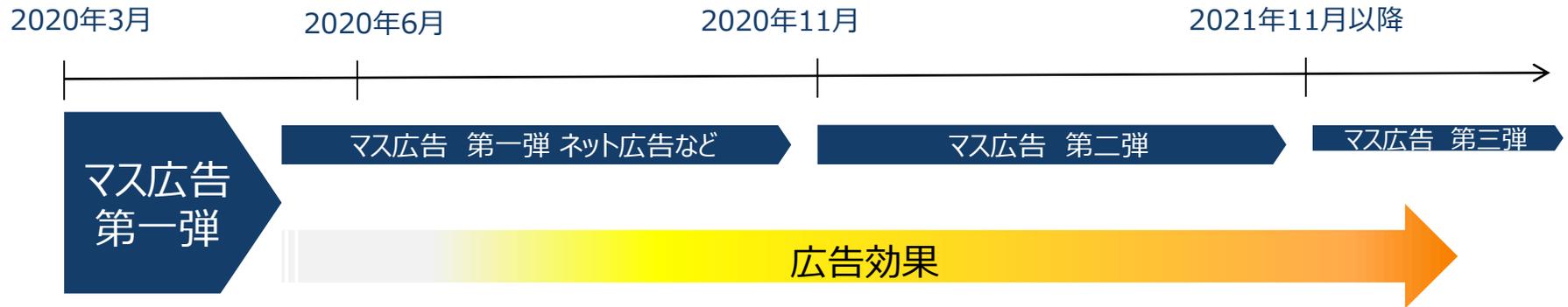
**広告換算総額 約5000万円** ※PR会社調べ



# マス広告の狙いと今期の成果

## 1. 狙い：市場におけるPMOとしてのブランド確立

- ✓ 「PMOと言え、MSOL」という認知を高めることで、営業および採用の強化につなげる
- ✓ MSOLとは何者か？ についての広告は来期以降段階的に行う



## 2. 成果：採用費削減へ向けて順調な滑り出し

- ✓ クリエイティブの良さ、タレント起用の成功、TV視聴率の高さにより、想定以上の費用対効果を得ることができた
- ✓ 今後、採用および営業への直接効果について分析予定

# オフィス移転

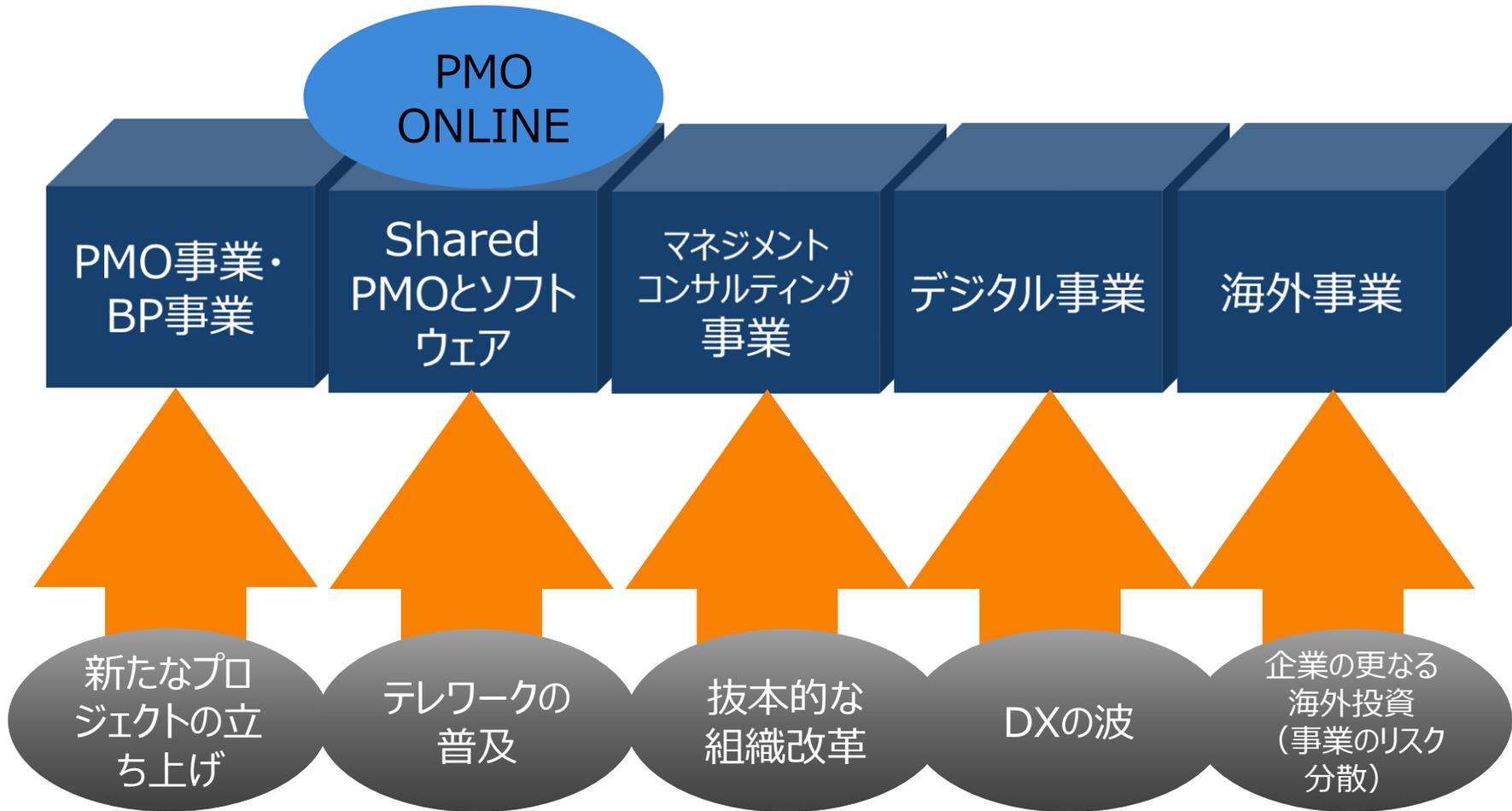
## ✓ 2020年3月30日に移転完了



- ✓ これまで2014年、2018年、2020年と引っ越しを繰り返してきたが、テレワークの推進により、長期に渡って引っ越す可能性が低下
- ✓ 元来、オフィススペースを必要とする業態ではないため、従来同様MSOLグループのアイコンとして、またイノベーティブな環境を創出する場として活用を行う

# Afterコロナに向けて

- ✓ Afterコロナへ向けた社会変革、企業変革が当社にとっての追い風となるため、重点投資分野に変化は無い



# シェアードPMOをリブランディング

リモート&パートタイム型PMO

Shared PMO®

PMOサービスをより、リーズナブルに。



PMOのノウハウを結集したソフトウェア



PROEVER

プロジェクトの失敗をゼロに。

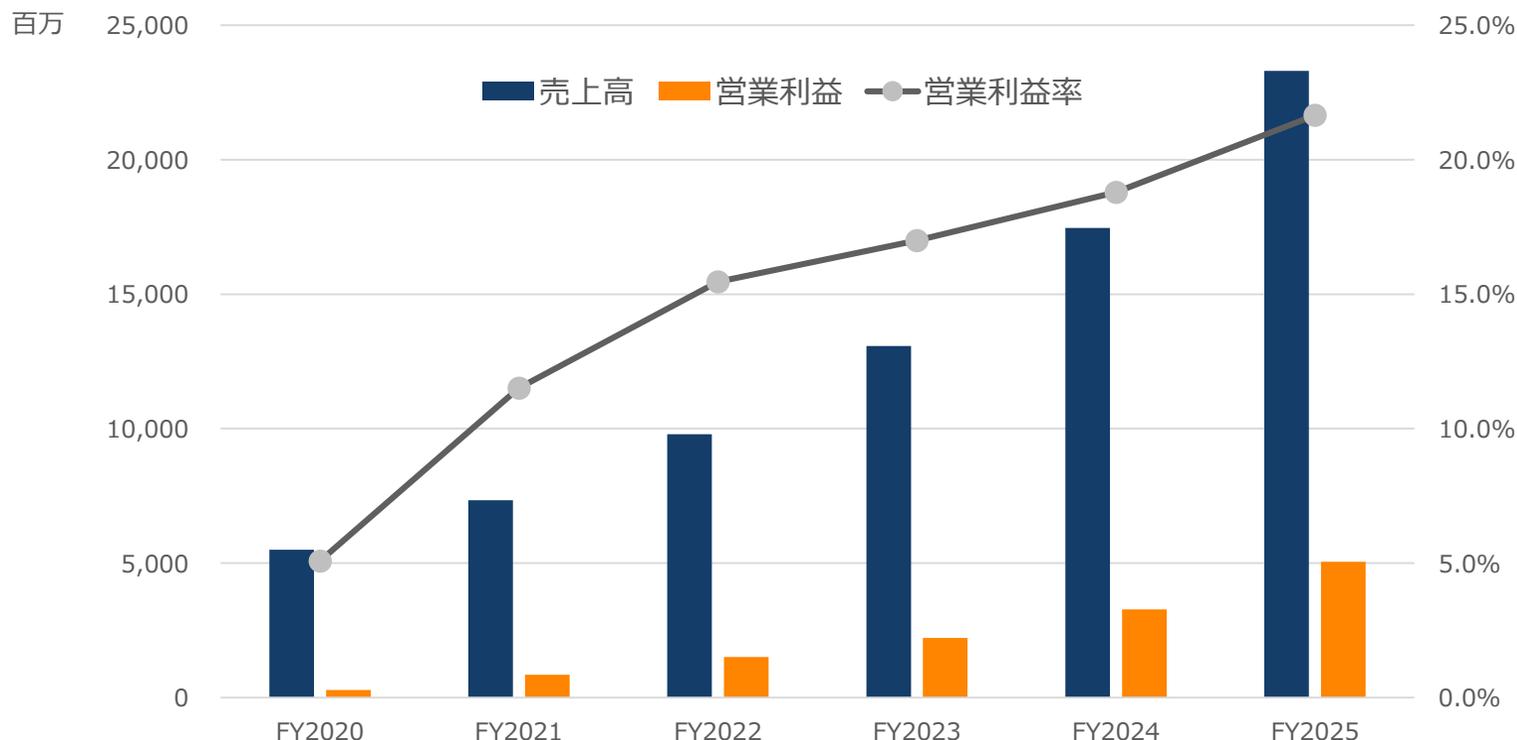
リブランディング

テレワーク時代の、新しいマネジメントのカタチ。

# PMO ONLINE

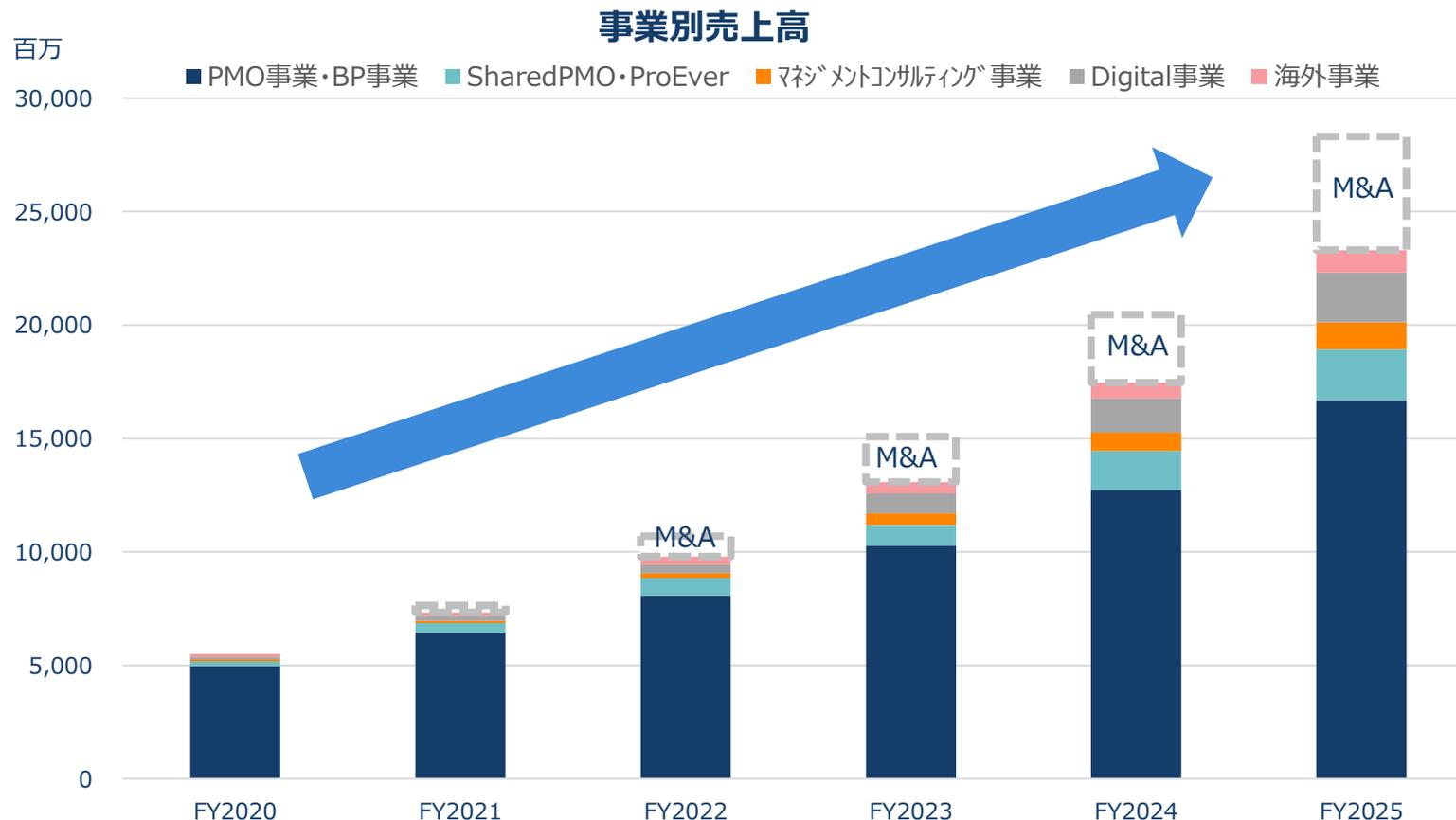
テレワークによるプロジェクトマネジメント実行支援サービス

## □ 2025年10月期には、売上高230億円、営業利益50億円、 営業利益率20%、社員数1,000名超を目指す



単価アップ<sup>o</sup>、公募採用強化に伴う採用費抑制、SW売上アップ<sup>o</sup>などで利益率向上をはかる

## ロ オーガニックグロースを中心に每期30%以上の成長を目指す



チャンスがあれば、M&Aにより更なる成長を加速させる

## **3. 補足説明資料**

---

# 会社概要

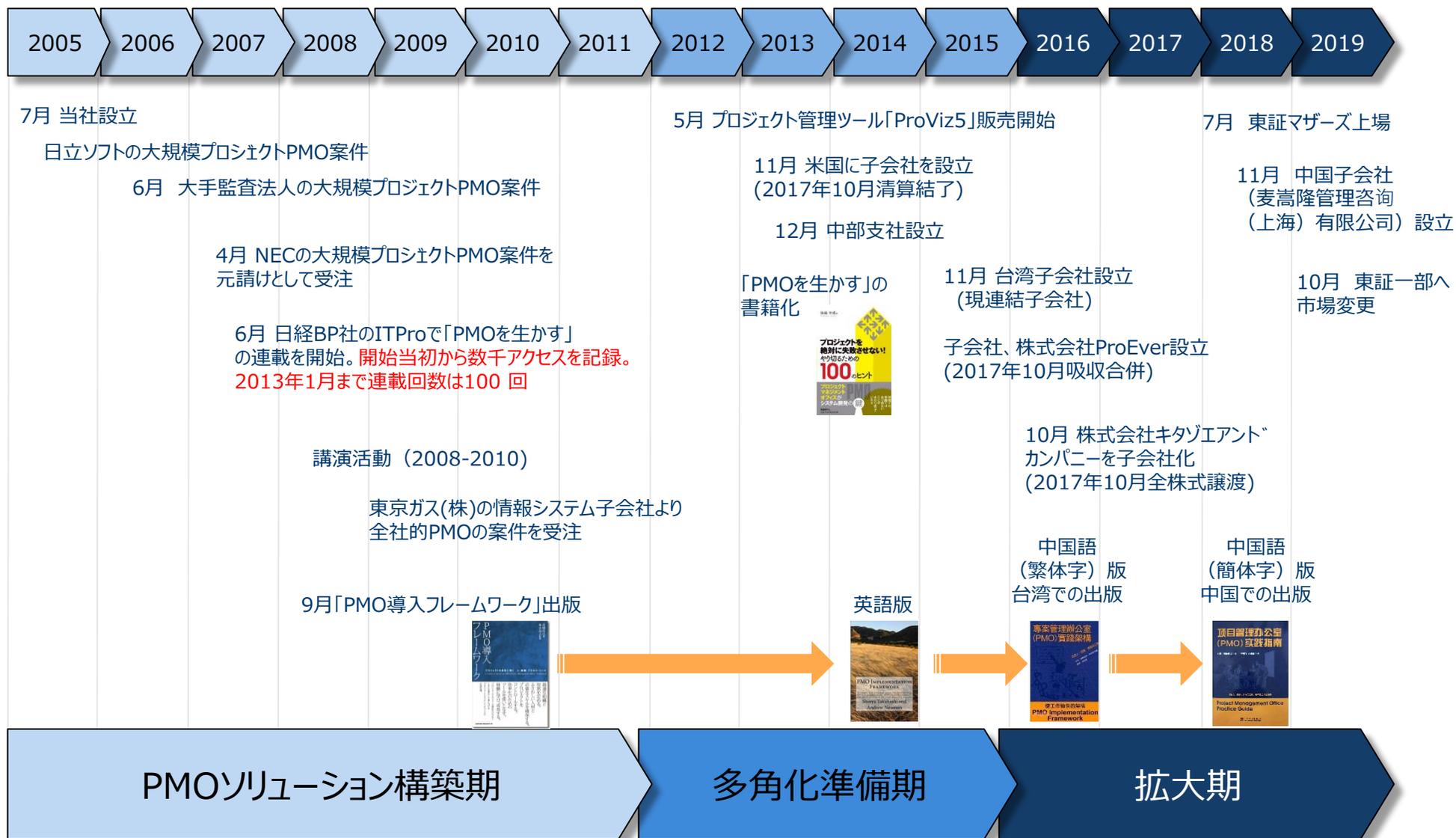
会社名	株式会社マネジメントソリューションズ（略称：MSOL）
事業内容	プロジェクトマネジメントコンサルティング、プロジェクトマネジメント実行支援、プロジェクトマネジメントトレーニング
本社所在地	〒107-6229 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー29F TEL：03-5413-8808 FAX：03-5413-8809
支社	<中部支社> 〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南1-24-20 名古屋三井ビルディング新館 7F
設立	2005年7月
資本金	61,931万円（2020年4月末現在）
代表取締役	高橋 信也
URL	<a href="https://www.msols.com/">https://www.msols.com/</a>
子会社	MSOL TW（台湾法人） 麦嵩隆管理咨询（上海）有限公司（中国法人）

代表取締役社長 CEO  
高橋 信也



昭和47年 福岡市博多区生まれ  
平成3年 福岡県立修猷館高校卒業  
平成4年 上智大学経済学部経済学科入学

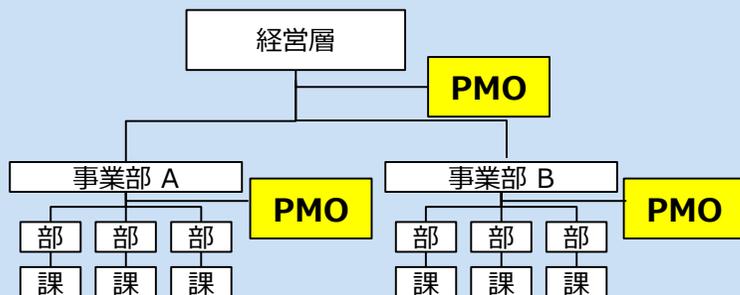
平成8年  
アンダーセンコンサルティング(株) (現アクセンチュア(株)) 入社  
平成11年  
アーンスト&ヤングコンサルティング(株)(現(株)クニエ)入社  
平成15年  
(株)ソニーグローバルソリューションズ入社  
平成17年7月  
当社設立 代表取締役就任  
平成24年11月  
当社代表取締役社長就任 (現任)  
平成27年11月  
元嵩管理顧問股份有限公司 董事就任  
平成30年11月  
麦嵩隆管理咨询 (上海) 有限公司 董事長就任 (現任)



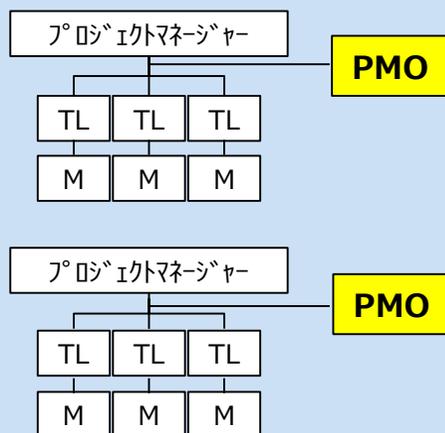
# PMO (Project Management Office) とは

## 企業やプロジェクト組織に点在するPMO機能

### 企業



### プロジェクト



PMOとは・・・

- ✓ PMOは、プロジェクト全体の進捗や課題を可視化し、プロジェクトマネージャーの意思決定支援を行う組織
- ✓ 顧客のプロジェクトにおいては、統括プロジェクトマネージャーもしくはプロジェクトマネージャーの下にPMOが設置されており、当社はPMOに対するコンサルティングおよび実行支援サービスを提供しております。

# 市場規模と成長性（PMOの普及）

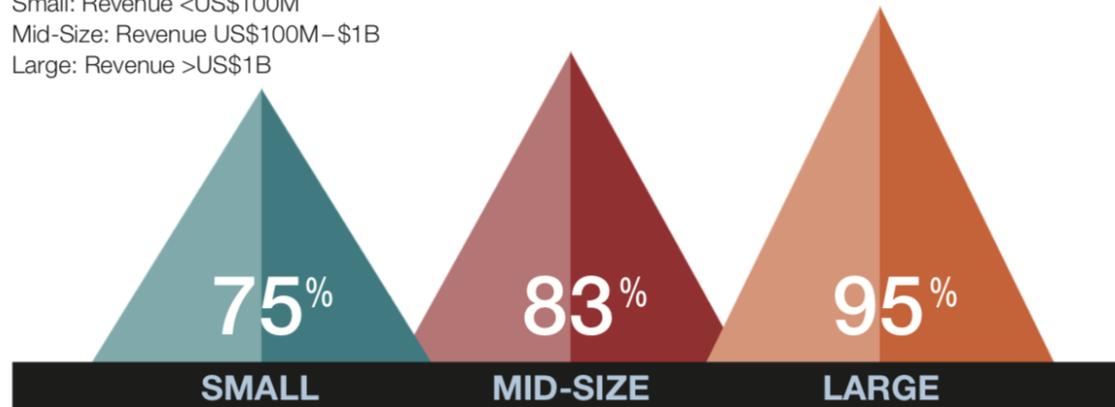
米国を中心に、PMOは普及しており、今後国内を含め、アジア全体に普及するものと考えています

## Percentage of Firms with PMOs

Small: Revenue <US\$100M

Mid-Size: Revenue US\$100M-\$1B

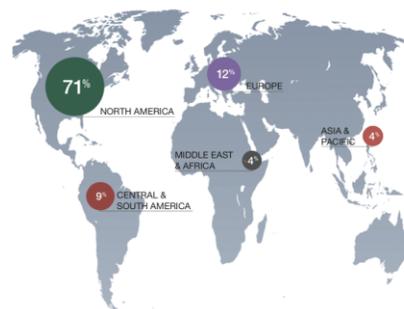
Large: Revenue >US\$1B



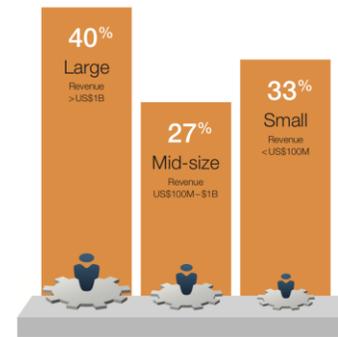
### Respondents by Industry



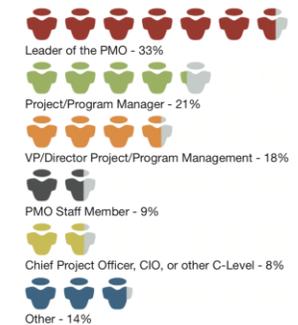
### Respondents by Geography



### Respondents by Size of Firm



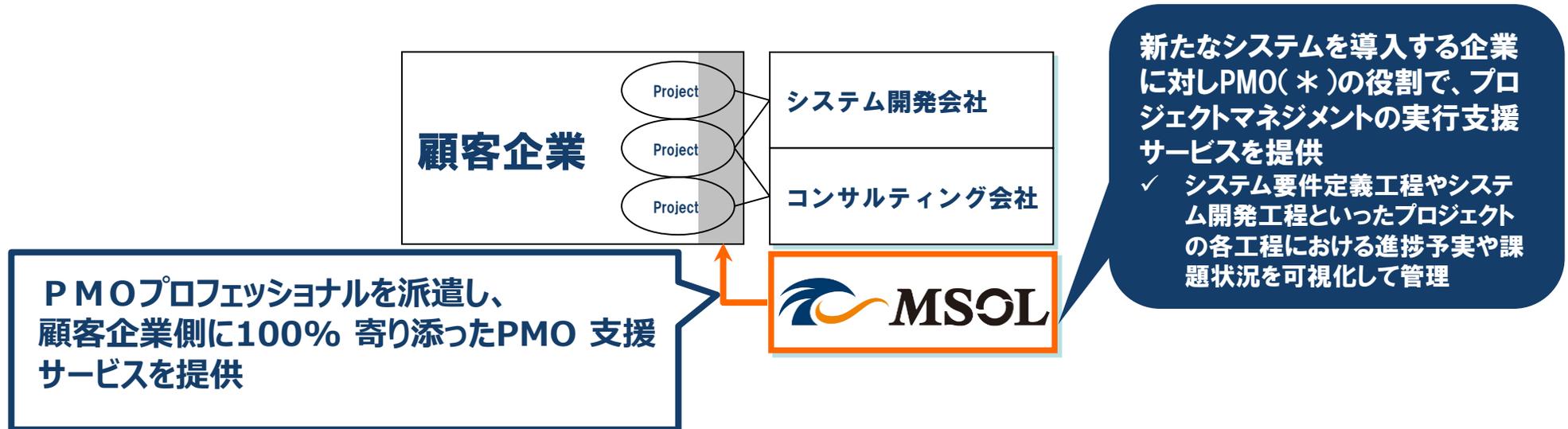
### Respondents by Title



The State of the Project Management Office (PMO) 2016 : PM Solutionsより

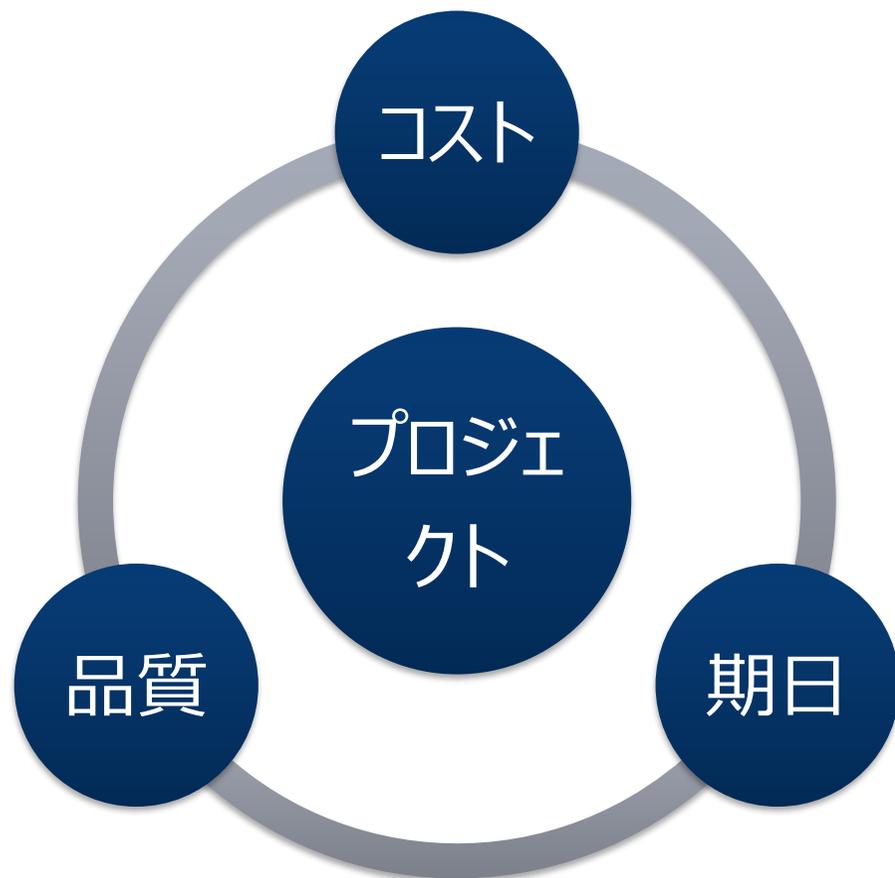
# 事業内容

- ✓ 発注側の立場で、プロジェクト全体のマネジメント支援を行い、高い実績により顧客企業から絶大な信頼を得ている



コンサルティング業界における第三の選択肢として、幅広い層からの支援依頼を受けている

(\*) Project Management Officeの略。プロジェクトが円滑に運営されることを目的とし、プロジェクトマネージャやプロジェクトオーナーの意思決定支援を行う専門組織または役割



## プロジェクトマネジメントに必要な知識要素

知識エリア	プロセス				
	Initiating (立ち上げ)	Planning (計画)	Executing (実行)	Controlling (監視・管理)	Closing (終結)
Integration Management (総合管理)	・プロジェクト外スコープ記述書暫定版作成	・プロジェクト管理計画書作成	・プロジェクト実行の指揮・管理	・プロジェクト作業の監視・管理 ・統合的な変更管理	・プロジェクト終結
Scope Management (スコープ管理)		・スコープ計画 ・スコープ定義 ・WBSの作成		・スコープ管理 ・スコープ変更管理	
Time Management (スケジュール管理)		・作業の定義 ・作業順序の設定 ・必要リソース見積もり ・所要時間の見積もり ・スケジュール作成		・スケジュール管理	
Cost Management (コスト管理)		・コスト見積もり ・予算設定		・コスト管理	
Quality Management (品質管理)		・品質計画	・品質保証	・品質管理	
Human Resource Management (組織管理)		・要員計画	・チーム結成/ 育成	・プロジェクトチームの管理	
Communication Management (コミュニケーション管理)		・コミュニケーション計画	・情報の配付	・実績報告 ・ステークホルダー管理	
Risk Management (リスク管理)		・リスク管理計画 ・リスクの定義 ・リスクの定性化 ・リスクの定量化 ・リスク対策の計画		・リスクの監視/管理	
Procurement Management (調達管理)		・引合計画 ・契約の計画	・提案依頼 ・発注先選定	・契約管理	・契約の完了
Stakeholders Management (ステークホルダー管理)	ステークホルダー特定	ステークホルダー管理計画	ステークホルダー・エンゲージド管理	ステークホルダー・エンゲージド管理 ・コントロール	

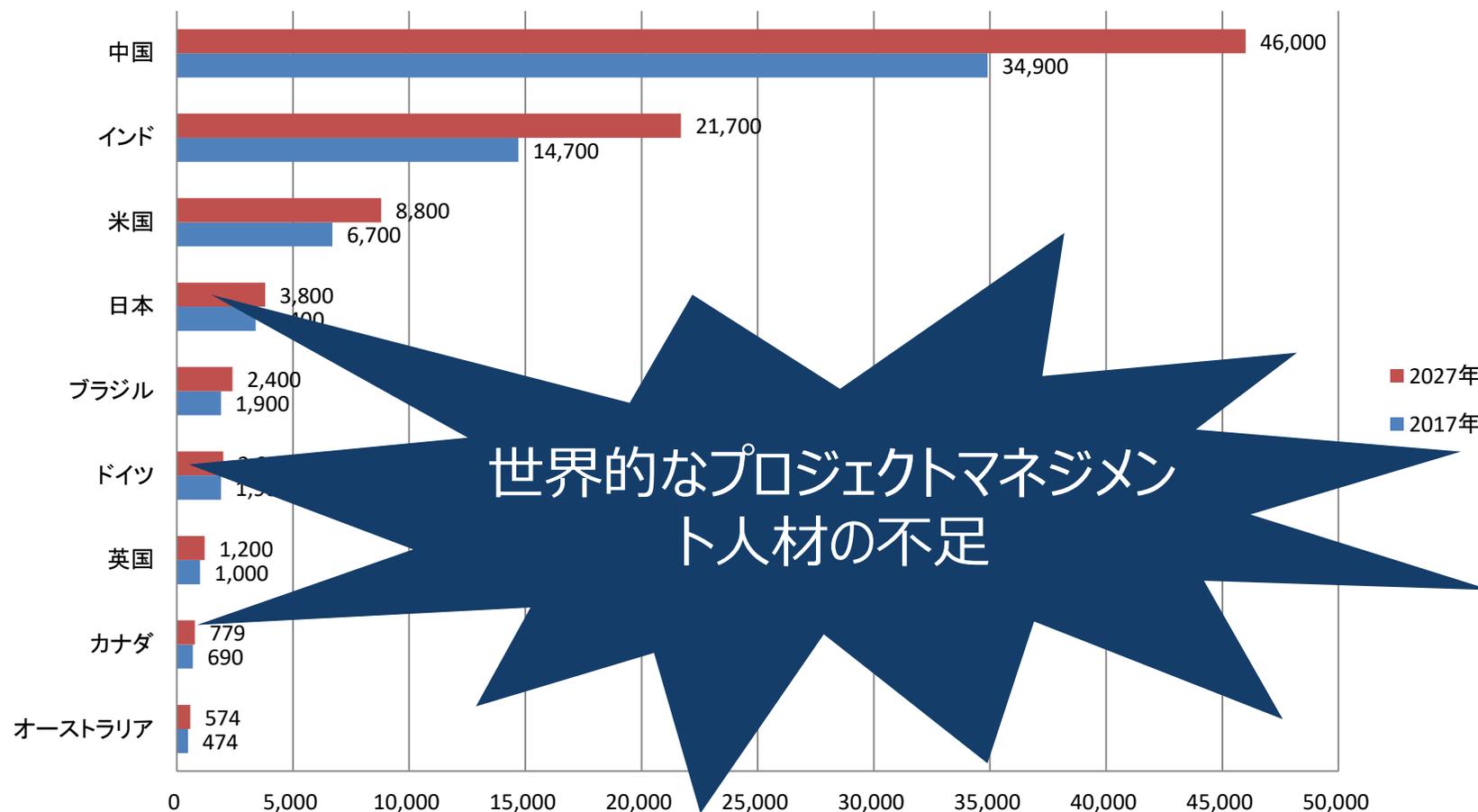
# プロジェクトマネジメントの世界的組織

1. PMI(Project Management Institute)は、アメリカにHQのある世界最大のプロフェッショナル団体
2. 会員数50万人以上、全世界280支部、有資格者は75万人以上となっている
3. 日本支部の会員は、4000名、有資格者は約2万人となっている



# 海外のプロジェクトマネジメントに対する需要

## 2017~2027年の世界のプロジェクトマネジメントに関連した雇用数予想

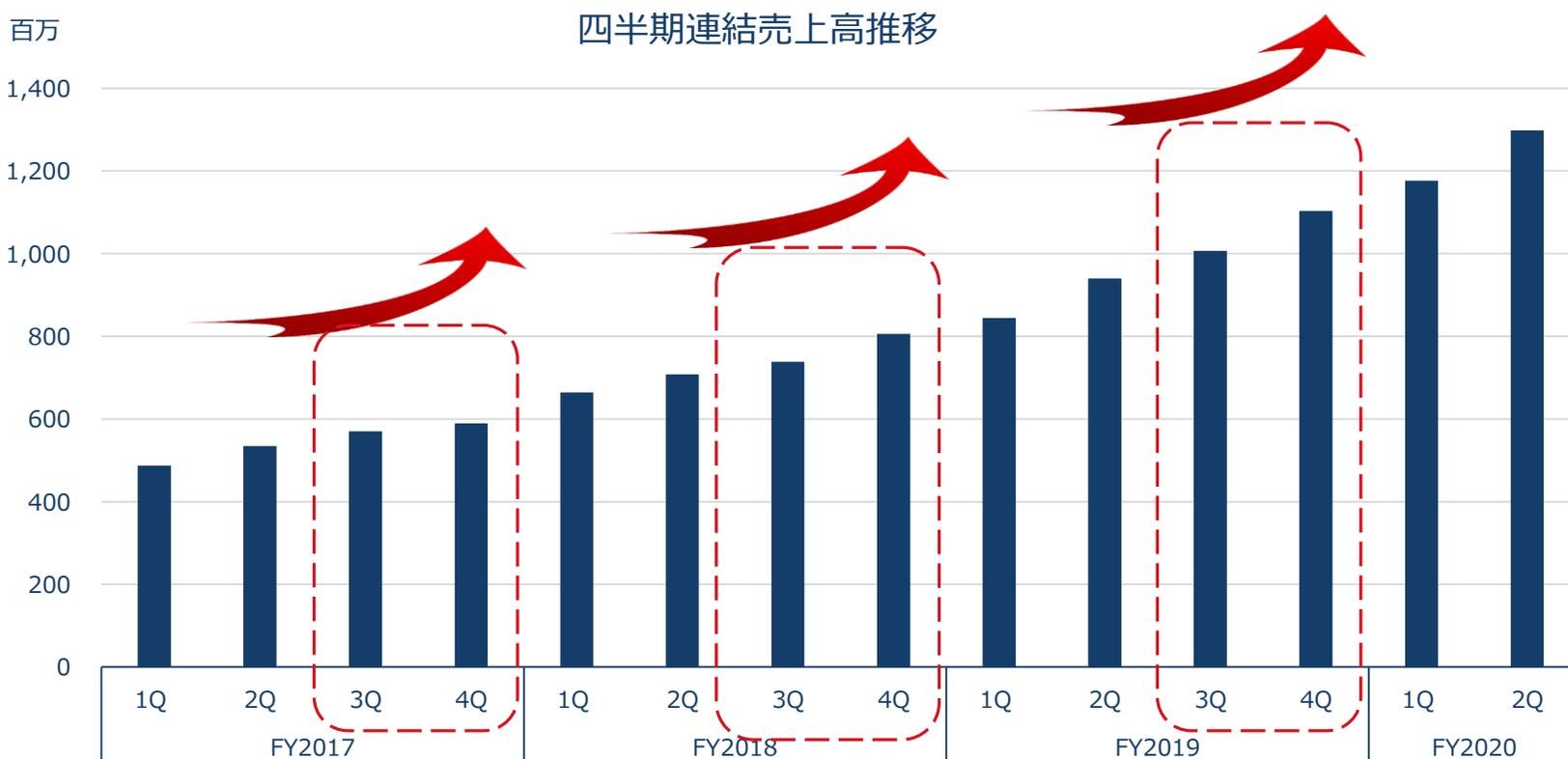


単位:千職

出所:PMI(Project Management Institute) “Job Growth and Talent Gap 2017-2027”より弊社作成

# 四半期連結売上推移

- 期中に採用したコンサルタントの売上が在籍期間とともに積みあがるため、売上は**下期偏重**



# 四半期連結利益推移

- 期中に採用したコンサルタントの利益が積みあがることにより、売上総利益、営業利益ともに**下期偏重**
- FY2020上半期は集中投資のため、営業損失となっているが、営業損失額は計画を大幅に下回る

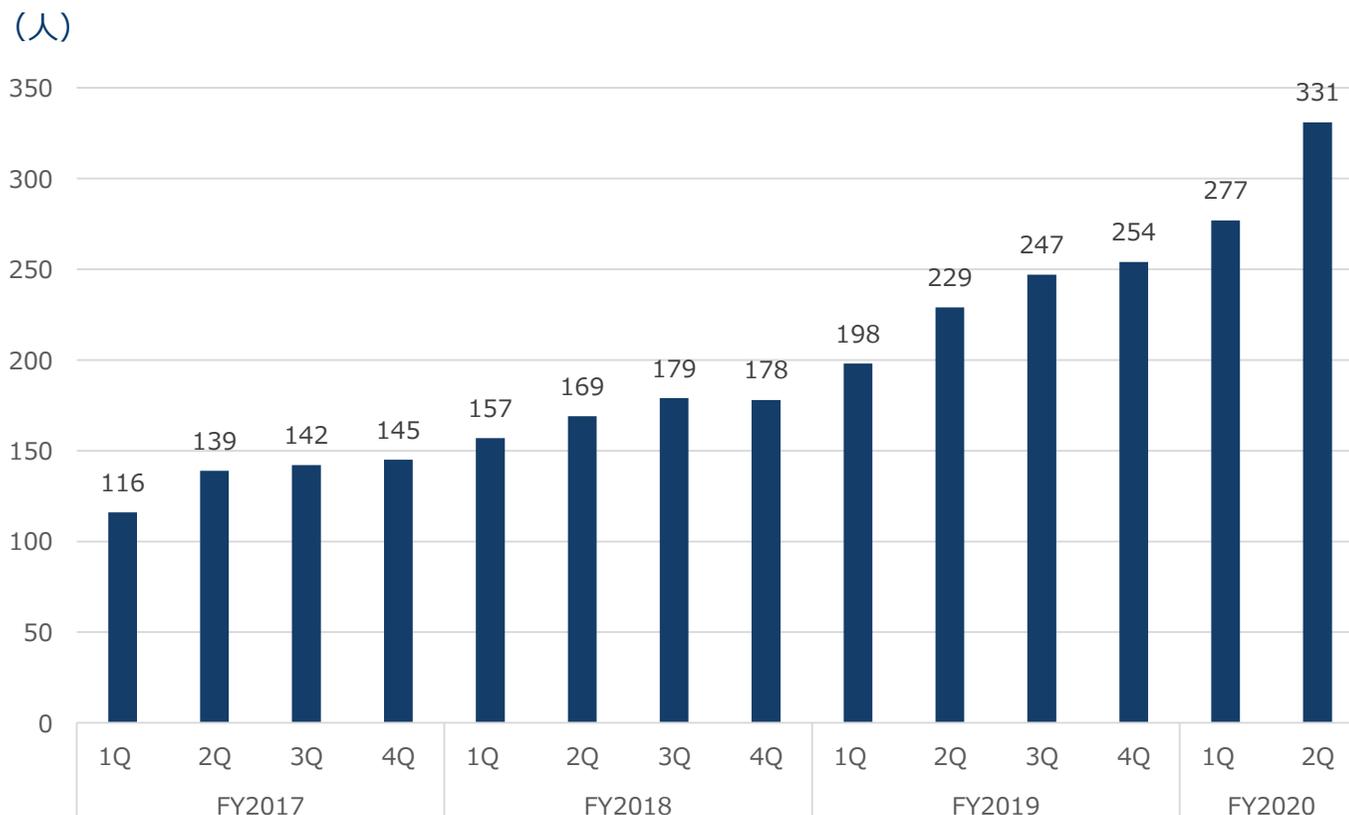


※FY2017は連結範囲変更の影響を除く

# 従業員数

- 当社のビジネスモデルは、「月単価×コンサルタント数×稼働率」
- 大企業との直接取引による高いリピート率（95%超）の  
ストック型ビジネスモデル

## 従業員数の推移



FY2020  
コンサルタント  
採用人数

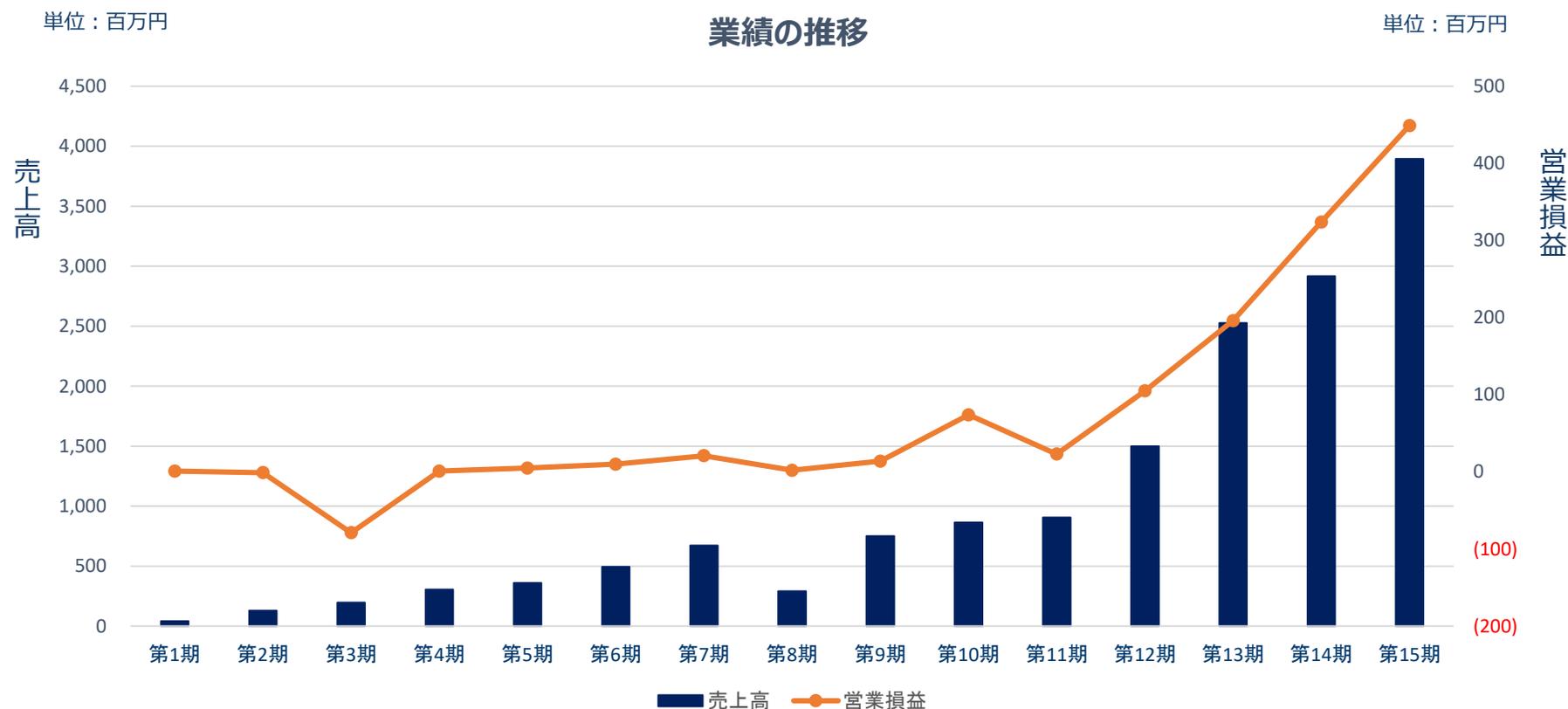
**85名**

コンサルタントの  
稼働率

**90%超**

# 業績の推移

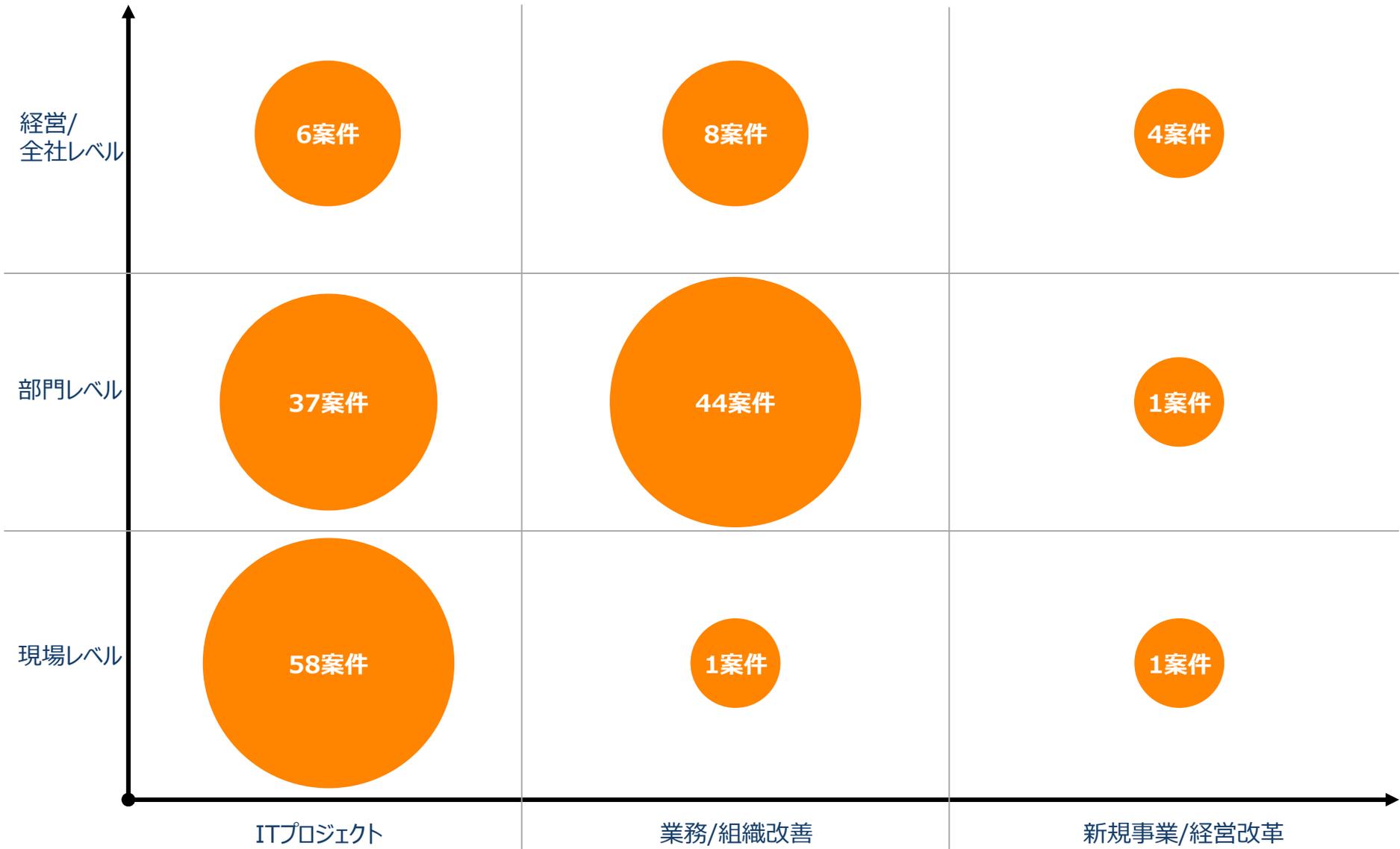
設立以降順調に拡大、第12期以降、急速に事業を拡大。  
2018年7月に東京証券取引所マザーズ市場に上場  
2019年10月に東京証券取引所第一部へ市場変更



- ※ 1. 第8期は決算期変更のため5ヶ月決算となっております。
- 2. 第1期から第11期は単体業績、第12期以降は連結業績となります。

# 全業界：案件数

※2020年4月末現在



## **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。