

2021年10月期 第1四半期決算説明資料

2021年 3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. 2021年10月期第1四半期決算概要**
- 2. 中期経営計画 「MSOL Vision 2025」**
- 3. 各種指標**
- 4. 補足説明資料**



1. 2021年10月期 第1四半期決算概要

2021年10月期第1四半期決算エグゼクティブ・サマリー



売上高

1,510 百万円

◆前年同期比

128.3%

◆対計画比

100.8%

※前年同期売上高 1,176百万円



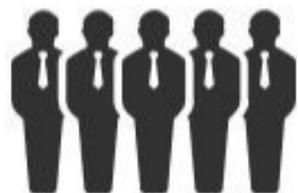
営業利益

107 百万円

◆対計画比

338.1%

※前年同期営業利益 △31百万円



採用人数 コンサルタント数

37 名 **343** 名

◆前年同期の採用人数 **23** 名 (+14名)

◆前年同期のコンサルタント数 **247** 名 (+96名)



コンサルタントの稼働率

92%

◆コロナ禍の中でも高水準の稼働率を維持

※ 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」

連結損益計算書

当1Q 売上高は前年同期比28%増と高い成長率を維持

	FY2020 1Q	FY2021 1Q	
	実績	実績	前年同期比
単位：百万円			
売上高 (BP売上高※)	1,176 (277)	1,510 (355)	128.3% (128.0%)
売上総利益 (BP売上総利益※)	421 (53)	550 (68)	130.7% (128.8%)
営業利益	△31	107	—
経常利益	△32	107	—
当期純利益	△24	70	—

※BP売上高：パートナー事業売上高 BP売上総利益：パートナー事業売上総利益

通期売上計画に対する進捗

- ✓ 通期売上計画に対する1Q進捗率はほぼ例年通り
- ✓ 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**

通期売上計画に対する1Q進捗率

単位：百万円



販売管理費明細

- ✓ 前期実施した投資（本社移転や広告宣伝等）が無く、販売管理費は前年同期比で減少
- ✓ 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	FY2020 1Q		FY2021 1Q		
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比
人件費	77	6.6%	99	6.6%	127.4%
採用教育費	90	7.7%	97	6.5%	108.4%
広告宣伝費	27	2.3%	13	0.9%	51.3%
地代家賃	58	5.0%	59	4.0%	101.7%
減価償却費	27	2.3%	12	0.8%	46.9%
その他	172	14.6%	159	11.1%	92.6%
合計	452	38.5%	442	29.3%	97.8%

連結貸借対照表

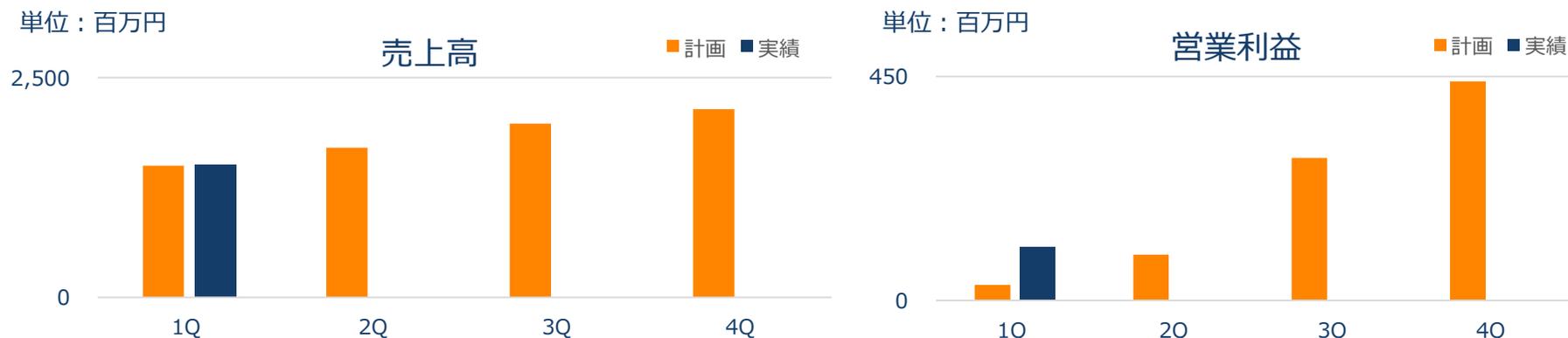
✓ 自己資本比率は57.3%と健全な財務体質を維持

	FY2020 4Q	FY2021 1 Q	増減
単位：百万円			
総資産	2,795	2,861	65
流動資産	2,040	2,100	60
固定資産	755	760	5
負債	1,218	1,211	△6
流動負債	722	775	53
固定負債	496	436	△59
純資産	1,577	1,650	72
自己資本比率	56.1%	57.3%	—

2021年10月期第1四半期進捗

- ✓ 売上は計画比100.8%とほぼ計画通りの着地
- ✓ 営業利益は計画比338.1%と計画を大幅に上回って着地

FY2021 四半期業績推移イメージ
(※2020年10月期決算説明会資料より抜粋)



FY2020 1Q

単位：百万円	実績	計画
売上高	1,177	1,499
営業利益	△32	32

FY2021 1Q

	実績	対前年同期比	対計画比
売上高	1,510	128.3%	100.8%
営業利益	107	-	338.1%

営業利益が計画を大幅に上回った原因は、テレワークの浸透による交際費、交通費をはじめとする経費の減少、リファーマル採用の増加による採用費の減少等による



2. 中期経営計画 MSOL Vision 2025 (抜粋)

当社の強みと中長期的な追い風

多くのプロジェクト立上

企業マネジメント変革

アジア進出

当社の強み

大企業を中心の顧客基盤（累計売上規模140兆円）

マネジメント層への直接支援⇒多様なニーズの把握

平均的なIT予算2% = 3.8兆円の市場

人手不足と働き方改革

企業/業界再編

DX (AI, IoT)の波

拡大するアジア経済圏

当社の強み：優良な顧客基盤

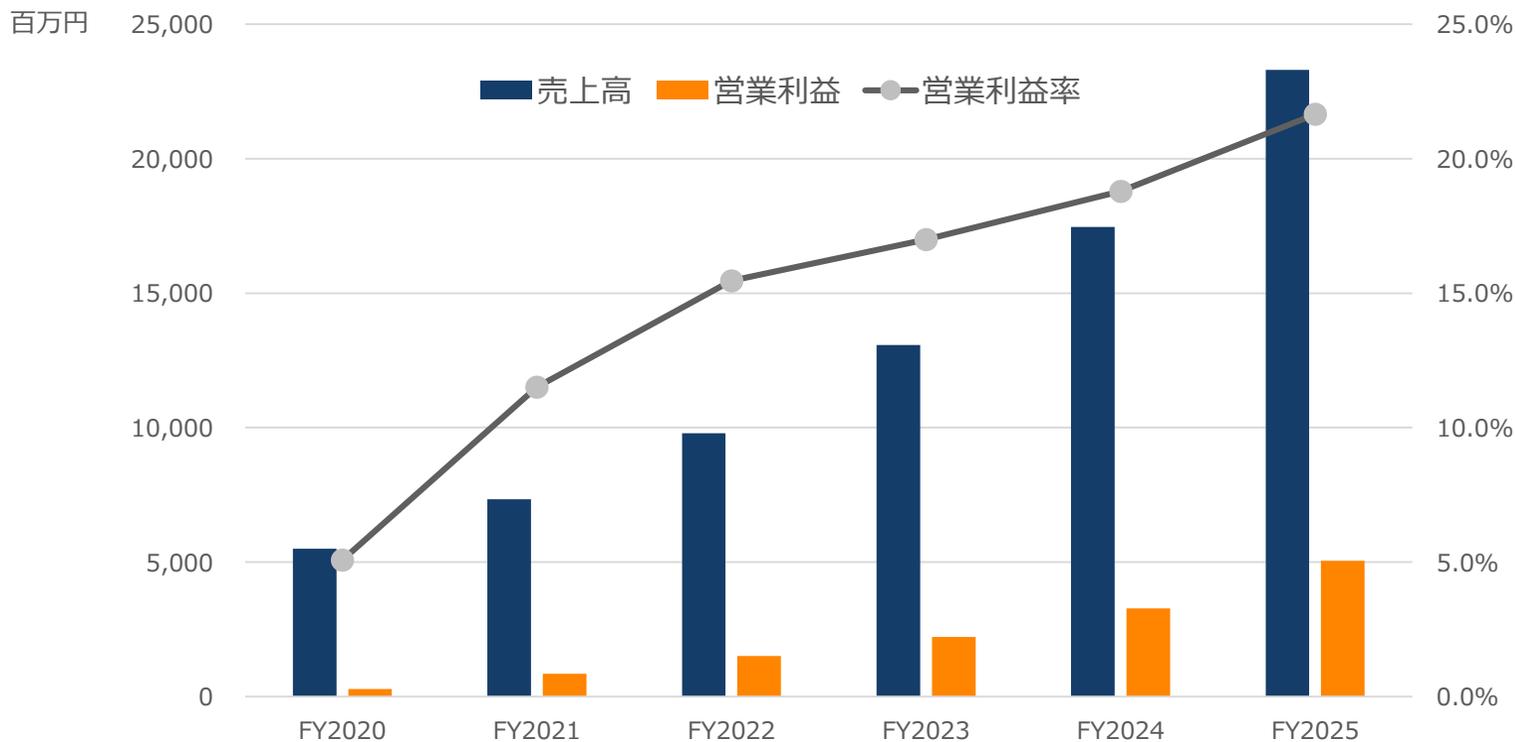
- ① 東証一部上場の大企業との直接取引
- ② 累計150社以上、現在54社との取引（2020年10月現在）
- ③ 継続取引年数は10年以上も複数

主なクライアント

 <p>三菱重工 この星に、たしかな未来を</p> <p>三菱重工業株式会社</p>	 <p>エネルギー・フロンティア TOKYO GAS</p> <p>東京ガス株式会社</p>	 <p>RECRUIT</p> <p>株式会社リクルートテクノロジーズ</p>
 <p>AJS TIS INTEC Group</p> <p>AJS株式会社</p>	 <p>TIS TIS INTEC Group</p> <p>TIS株式会社</p>	 <p>OMRON Japan</p> <p>オムロン株式会社</p>
 <p>CTC Challenging Tomorrow's Changes</p> <p>伊藤忠テクノソリューションズ</p>	 <p>"Your Best Partner" NE NISSHO ELECTRONICS</p> <p>日商エレクトロニクス株式会社</p>	 <p>ANA Systems</p> <p>ANAシステムズ株式会社</p>
 <p>Orchestrating a brighter world NEC</p> <p>日本電気株式会社</p>	 <p>YE DIGITAL</p> <p>株式会社YE DIGITAL</p>	 <p>BANDAI NAMCO Entertainment</p> <p>株式会社バンダイナムコ エンターテインメント</p>

2025年までの財務計画

- ✓ 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

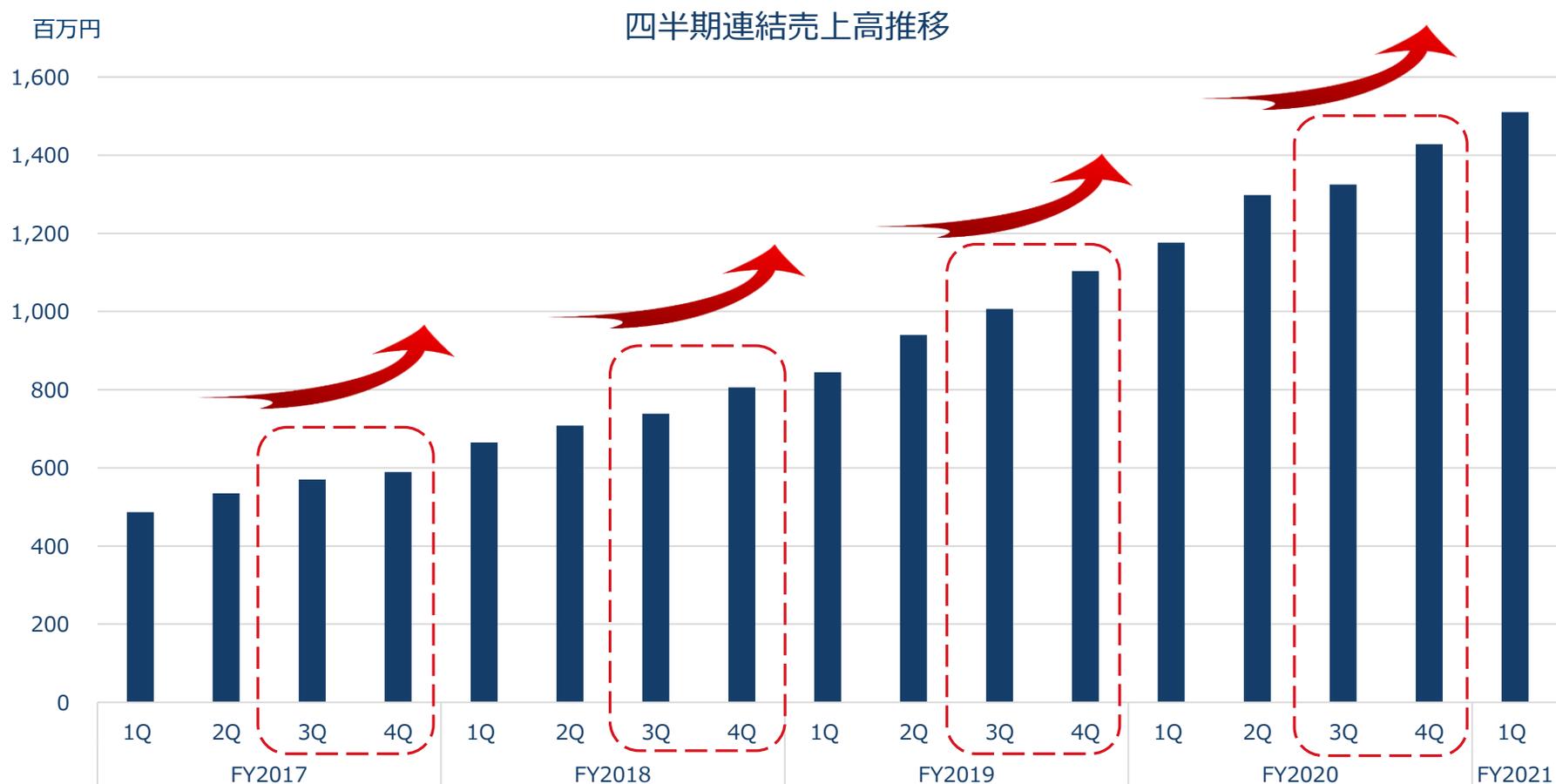


単価アップ^o、公募採用強化に伴う採用費抑制、SW売上アップ^oなどで利益率向上をはかる

3. 各種指標

四半期連結売上高推移

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、利益は**下期偏重**
- ✓ 当1Qの売上総利益、営業利益とも1Qとしては過去最高

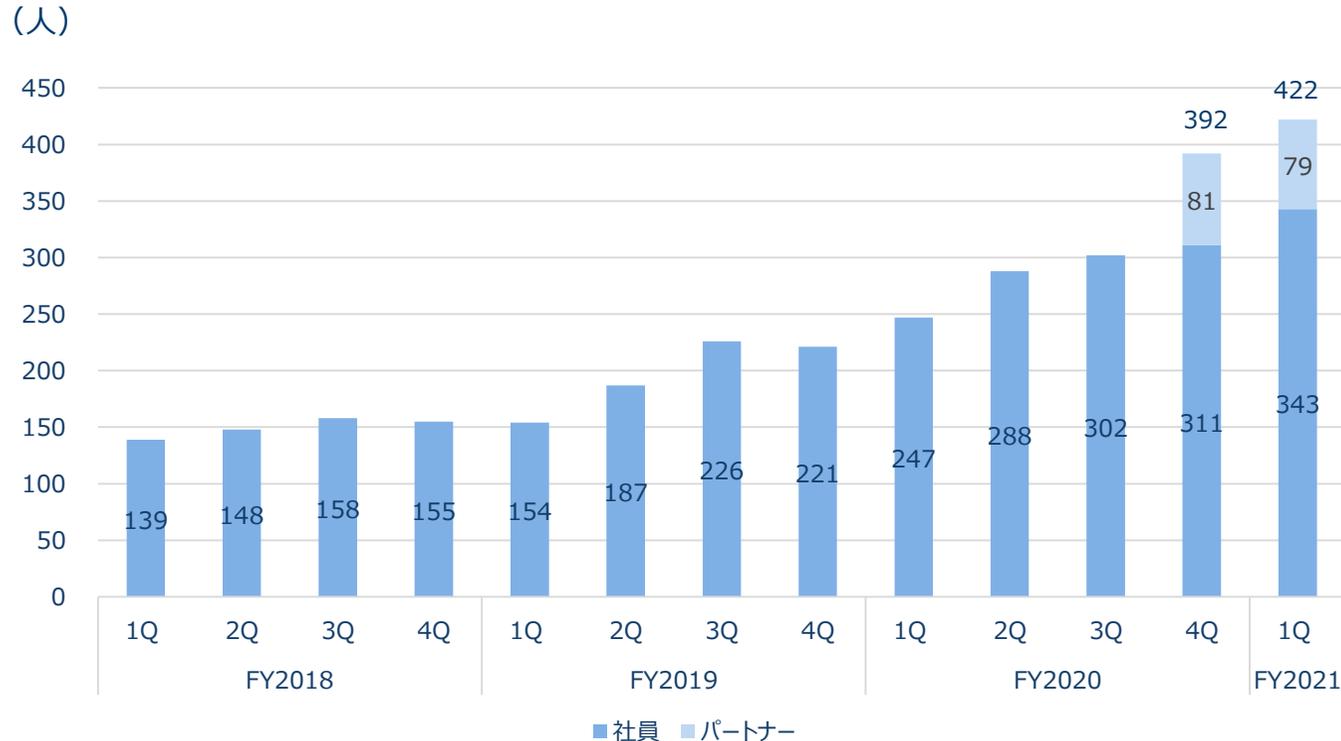


※FY2017は連結範囲変更の影響を除く

コンサルタント数

- ✓ 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（96%超）のストック型ビジネスモデル

コンサルタント数の推移



FY2021 1Q
コンサルタント
採用人数

37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、FY2016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

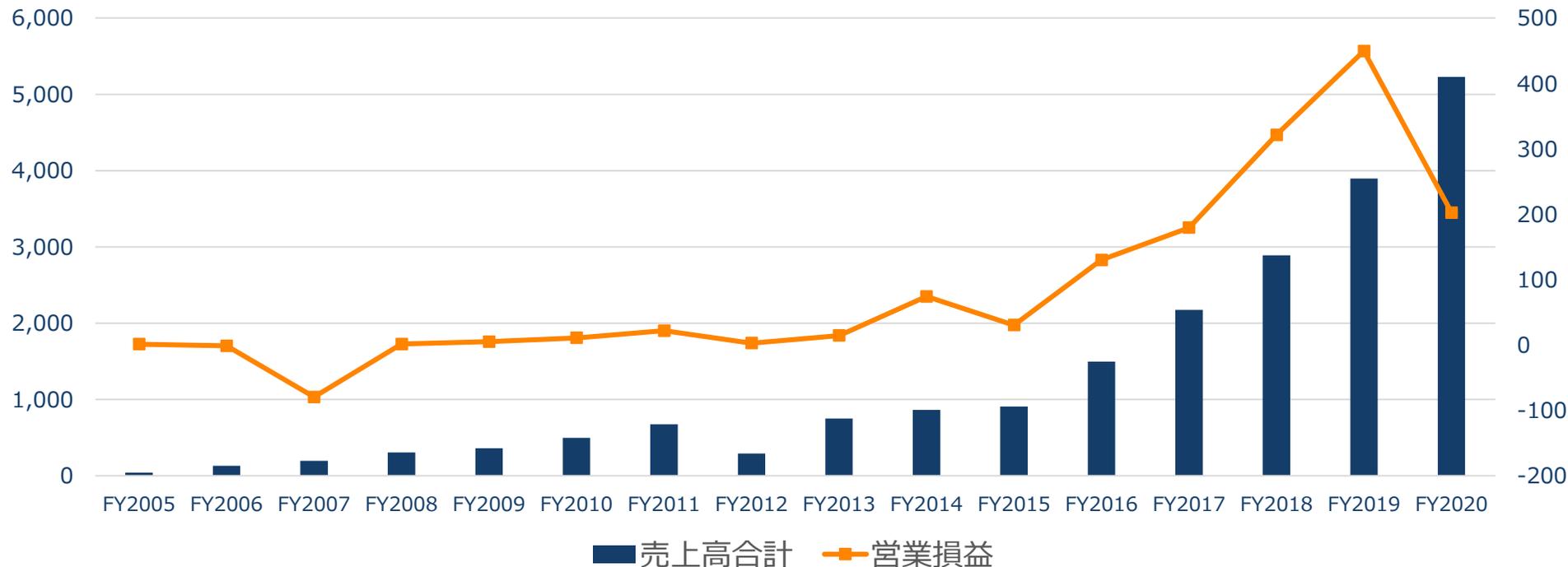
業績の推移

単位：百万円

単位：百万円

売上高

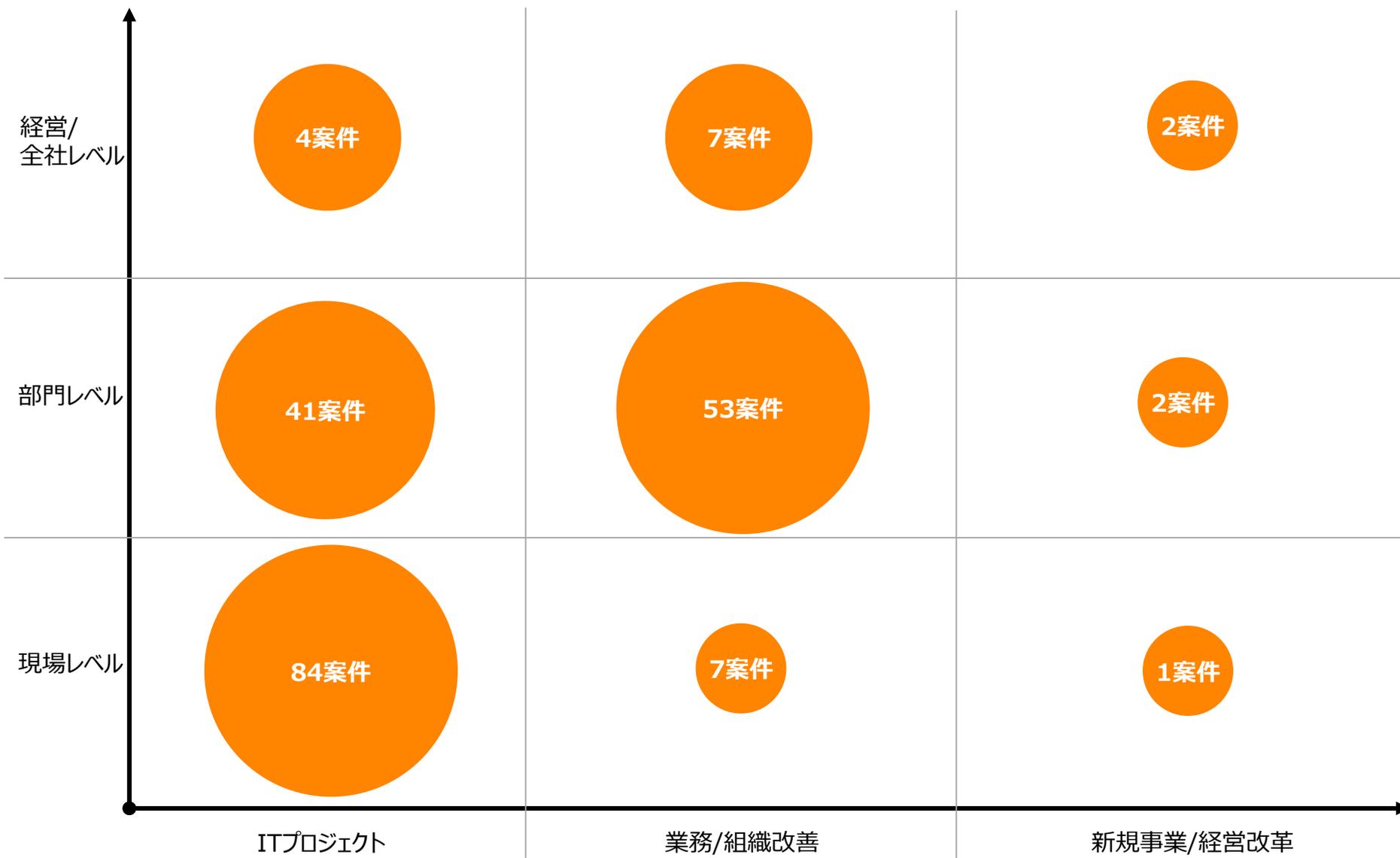
営業損益



- ※ 1. FY2012は決算期変更のため5ヶ月決算となっております。
- 2. FY2005からFY2015は単体業績、第12期以降は連結業績となります。

案件数

2021年1月現在



4. 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	619百万円（2021年1月現在）
代表取締役	高橋 信也
URL	https://www.msols.com/
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）

社長プロフィール

代表取締役社長 CEO
高橋 信也



1972年 福岡市博多区生まれ
1991年 福岡県立修猷館高校卒業
1992年 上智大学経済学部経済学科入学

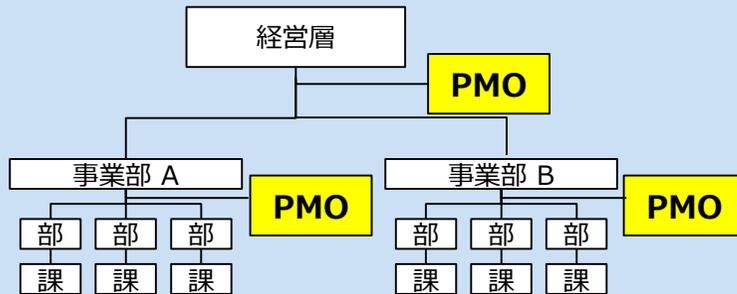
1996年
アンダーセンコンサルティング(株) (現アクセンチュア(株)) 入社
1999年
アーンスト&ヤングコンサルティング(株)(現(株)クニエ)入社
2003年
(株)ソニーグローバルソリューションズ入社

2005年7月
当社設立 代表取締役就任
2012年11月
当社代表取締役社長就任 (現任)
2015年11月
元嵩管理顧問股份有限公司 董事就任
2018年11月
麦嵩隆管理咨询 (上海) 有限公司 董事長就任 (現任)

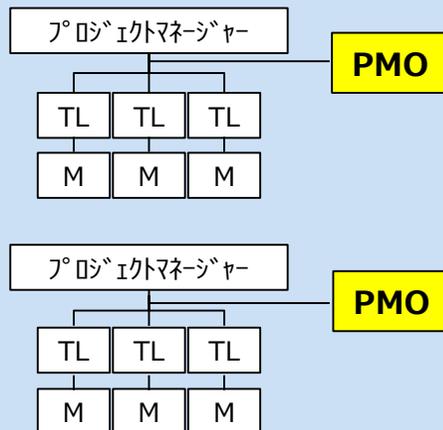
PMO (Project Management Office) とは

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）

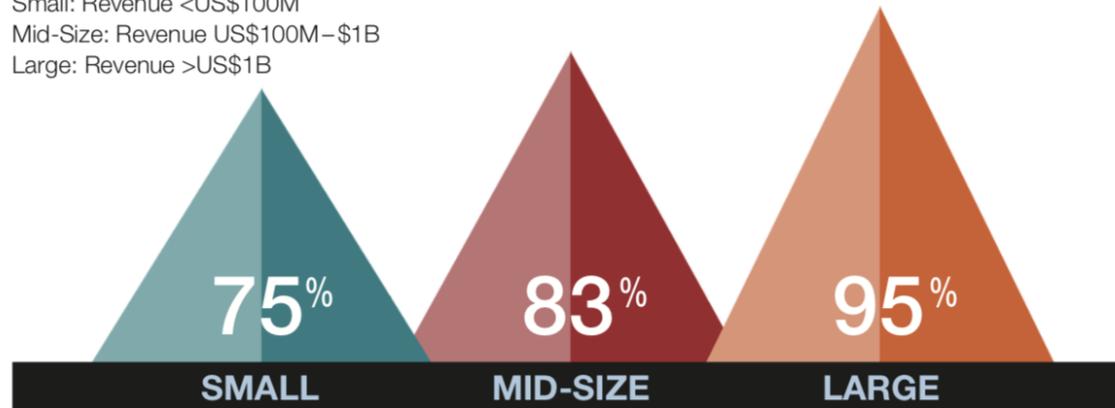
米国を中心に、PMOは普及しており、今後国内を含め、アジア全体に普及するものと考えています

Percentage of Firms with PMOs

Small: Revenue <US\$100M

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

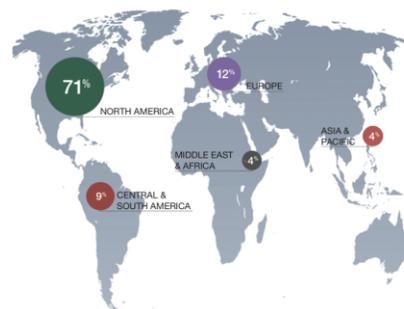
Large: Revenue >US\$1B



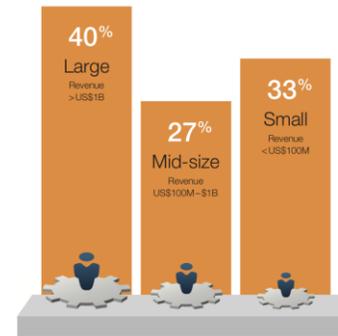
Respondents by Industry



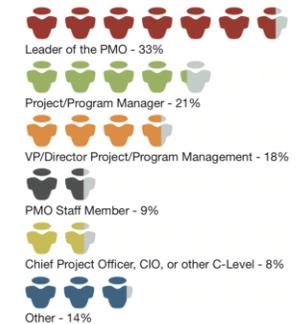
Respondents by Geography



Respondents by Size of Firm



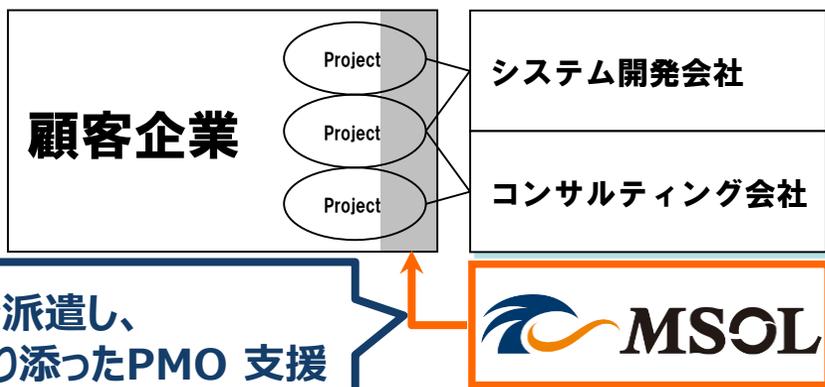
Respondents by Title



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



PMOプロフェッショナルを派遣し、顧客企業側に100% 寄り添ったPMO 支援サービスを提供

新たなシステムを導入する企業に対しPMO(＊)の役割で、プロジェクトマネジメントの実行支援サービスを提供

✓ システム要件定義工程やシステム開発工程といったプロジェクトの各工程における進捗予実や課題状況を可視化して管理

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

当社の強み：国内PMOソリューションにおける独占的な立場

- ✓ プロジェクトマネジメントコンサルティングを目的に2005年7月に設立
- ✓ 激変する企業組織を現場レベルから支援する戦略実行型マネジメントコンサルティングを提供

IoT、AIによる
ビジネス環境の激変



企業組織・
業務変革、
IT化投資、
新規事業投資

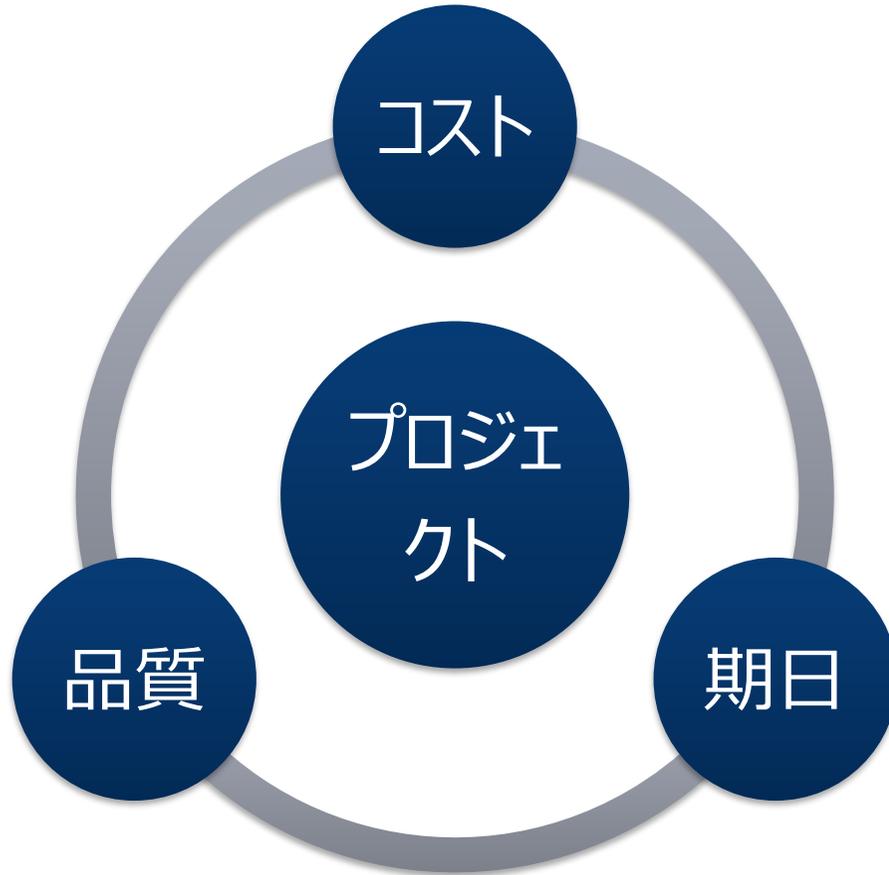


激増するプロジェクト
プロジェクトマネジャーの人材
不足



プロジェクト
マネジメント支援

弊社独自のPMO
ソリューション



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	

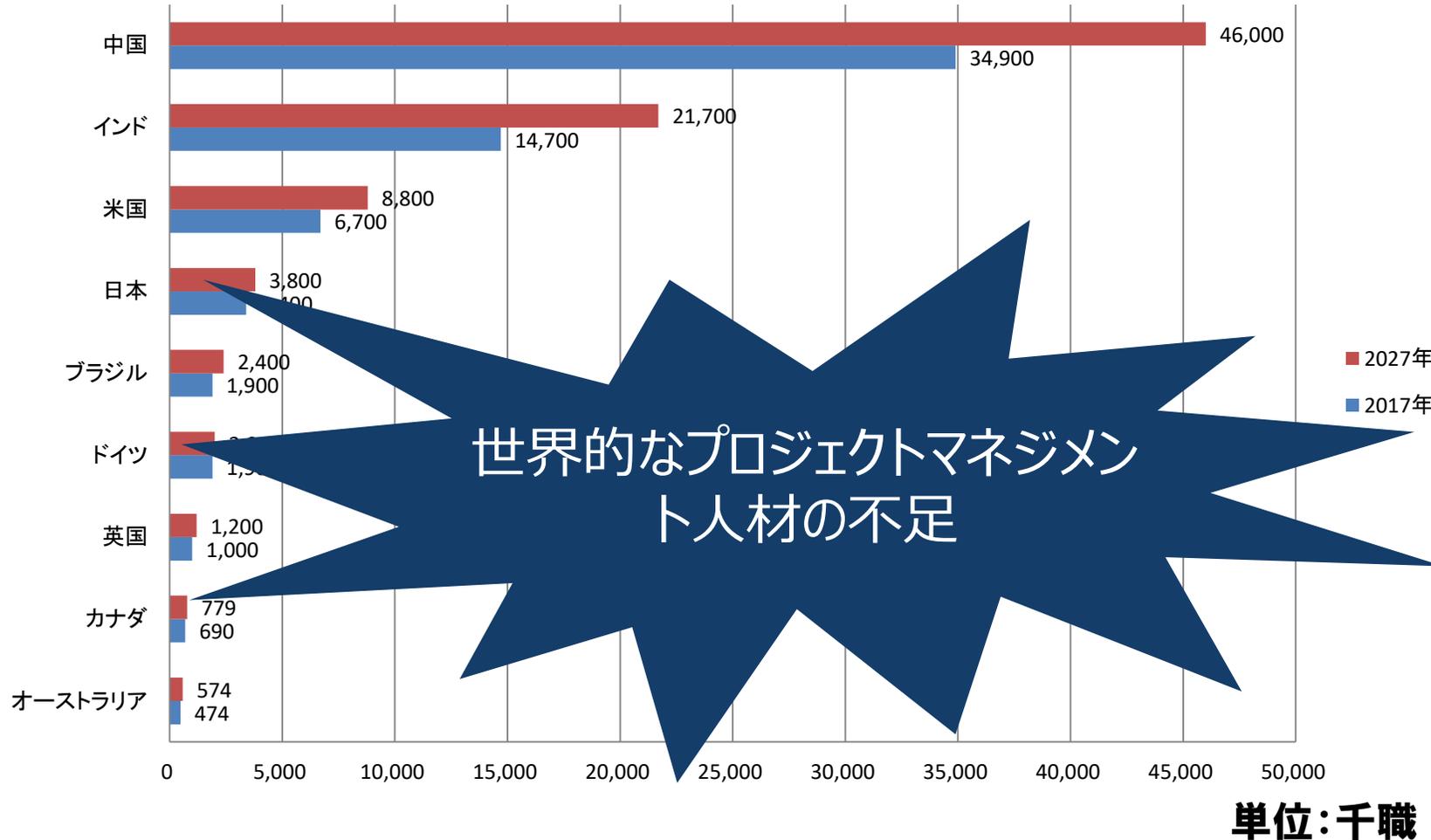
プロジェクトマネジメントの世界的組織

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



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