



2021年10月期 第3四半期決算説明資料

2021年 9月14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3四半期決算概要**
- 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3四半期決算概要

2021年10月期第3四半期決算エグゼクティブ・サマリー



売上高

5,255 百万円

◆前年同期比 **138.3%**

◆対計画比 **101.5%**



営業利益

544 百万円

◆前年同期比 **4,884.0%**

◆対計画比 **132.7%**



※当3Qの営業利益は過去最高



採用人数
(新卒28名含む)

175 名

コンサルタント数

461 名

◆前年同期の採用人数 **106**名 (+69名)

◆前年同期のコンサルタント数 **302**名 (+166名)



※ 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3Q売上高は前年同期比38%増と高い成長率を維持

	FY2020 3Q	FY2021 3Q		FY2020 3Q累計	FY2021 3Q累計	
	実績	実績	前期比	実績	実績	前期比
売上高 (BP売上高※)	1,325 (298)	1,983 (417)	149.7% (140.0%)	3,799 (901)	5,255 (1,167)	138.3% (129.5%)
売上総利益 (BP売上総利益※)	462 (55)	787 (82)	170.2% (148.2%)	1,354 (171)	2,019 (226)	149.1% (132.3%)
営業利益	88	253	284.9%	11	544	4,884.0%
経常利益	90	256	282.2%	13	552	4,003.1%
当期純利益	60	179	297.7%	6	380	5,875.9%

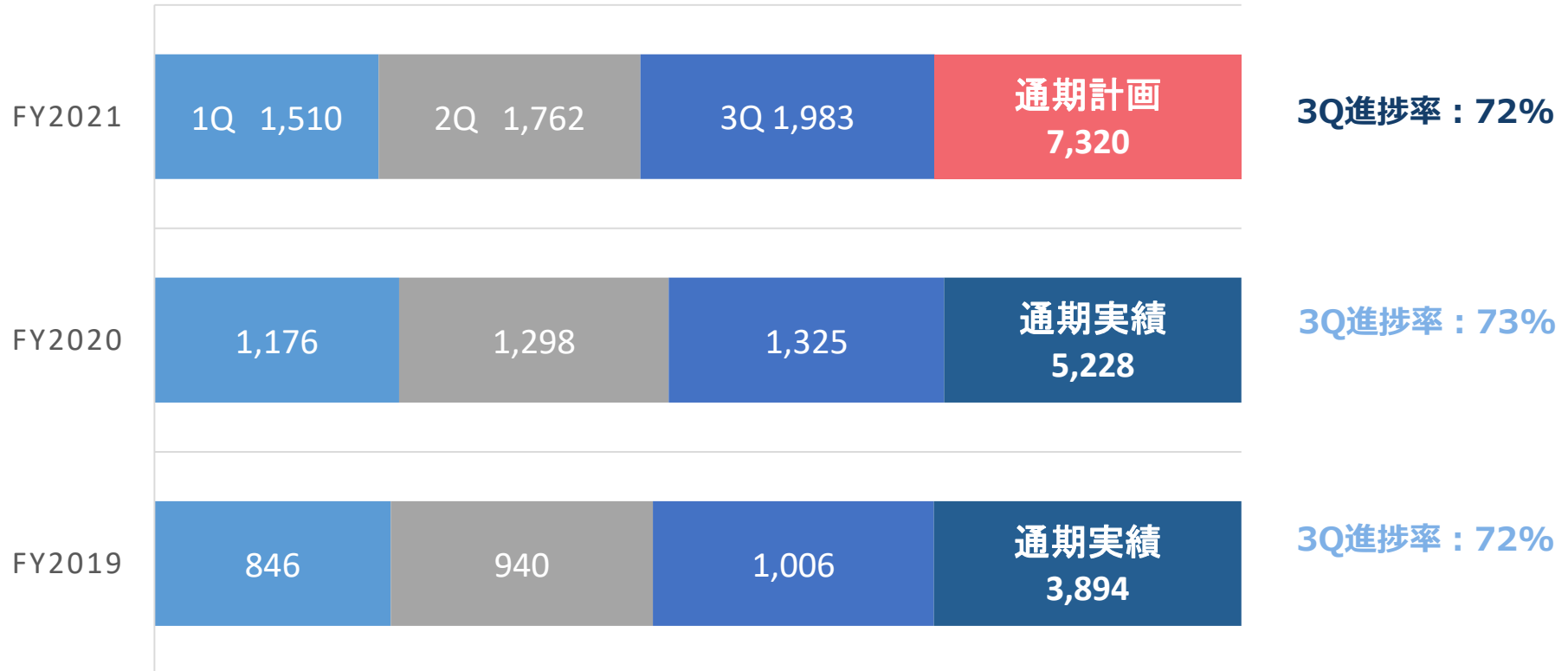
※BP売上高：パートナー事業売上高 BP売上総利益：パートナー事業売上総利益

通期売上計画に対する進捗

- ✓ 通期売上計画に対する3Q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3Q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**
- ✓ 採用数が増加したため、採用教育費が前年同期比で**増加**

単位：百万円	FY2020 3Q		FY2021 3Q			FY2020 3Q累計		FY2021 3Q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	92	7.0%	120	6.1%	129.4%	252	6.6%	329	6.3%	130.2%
採用教育費	55	4.2%	127	6.4%	229.1%	229	6.1%	356	6.8%	155.1%
広告宣伝費	27	2.1%	22	1.1%	82.3%	163	4.3%	57	1.1%	35.4%
地代家賃	65	5.0%	59	3.0%	90.9%	203	5.3%	179	3.4%	88.3%
減価償却費	12	0.9%	15	0.8%	130.7%	63	1.7%	42	0.8%	66.4%
その他	119	9.1%	187	9.5%	157.1%	430	11.3%	509	9.7%	118.6%
合計	373	28.2%	533	26.9%	142.9%	1,343	35.3%	1,474	28.1%	109.8%

連結貸借対照表

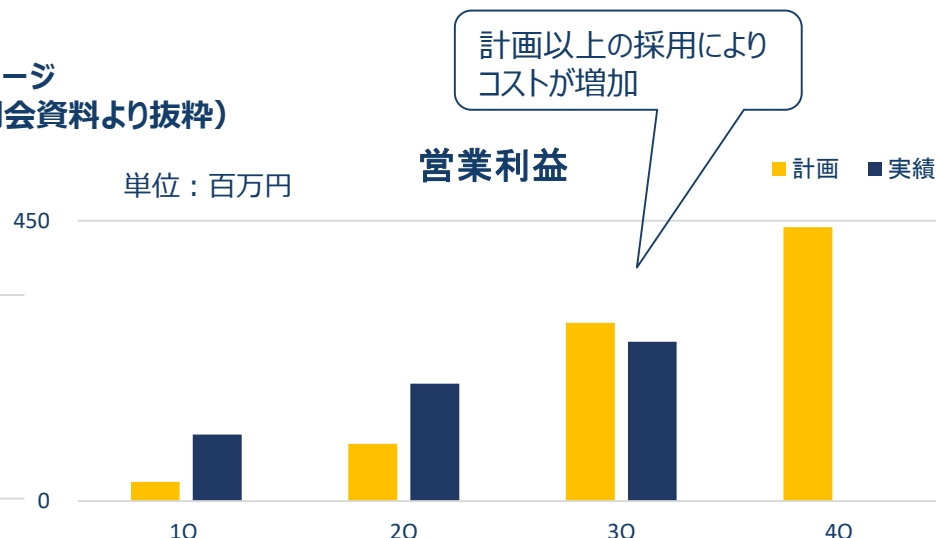
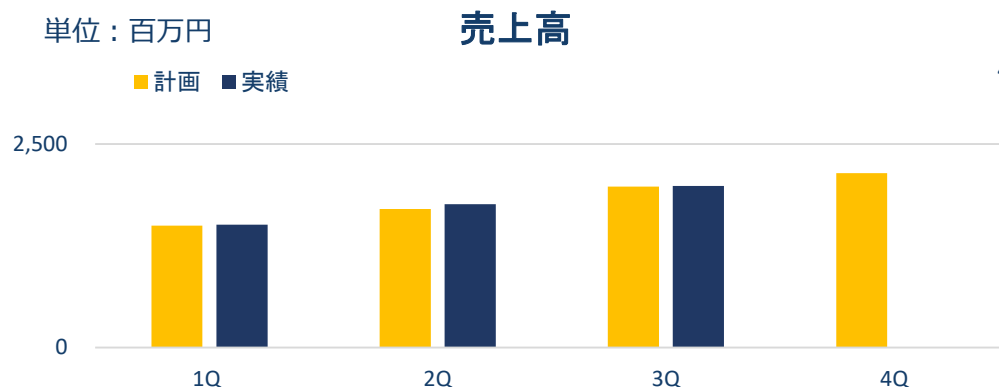
✓ 自己資本比率は58.6%と健全な財務体質を維持

	FY2020 4Q	FY2021 3Q	増減
単位：百万円			
総資産	2,795	3,378	583
流動資産	2,040	2,646	606
固定資産	755	731	△24
負債	1,218	1,383	165
流動負債	722	1,043	321
固定負債	496	340	△156
純資産	1,577	1,994	417
自己資本比率	56.1%	58.6%	—

2021年10月期第3四半期進捗

- ✓ 3Q累計売上高は対計画比で101.5%とほぼ計画通りの着地
- ✓ 3Q累計営業利益は対計画比で132.7%、過去最高の営業利益

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 3Q

FY2021 3Q

単位：百万円	実績	計画	実績	対前年同期比	対計画比
売上高	3,799	5,178	5,255	138.3%	101.5%
営業利益	11	410	544	4,884.0%	132.7%

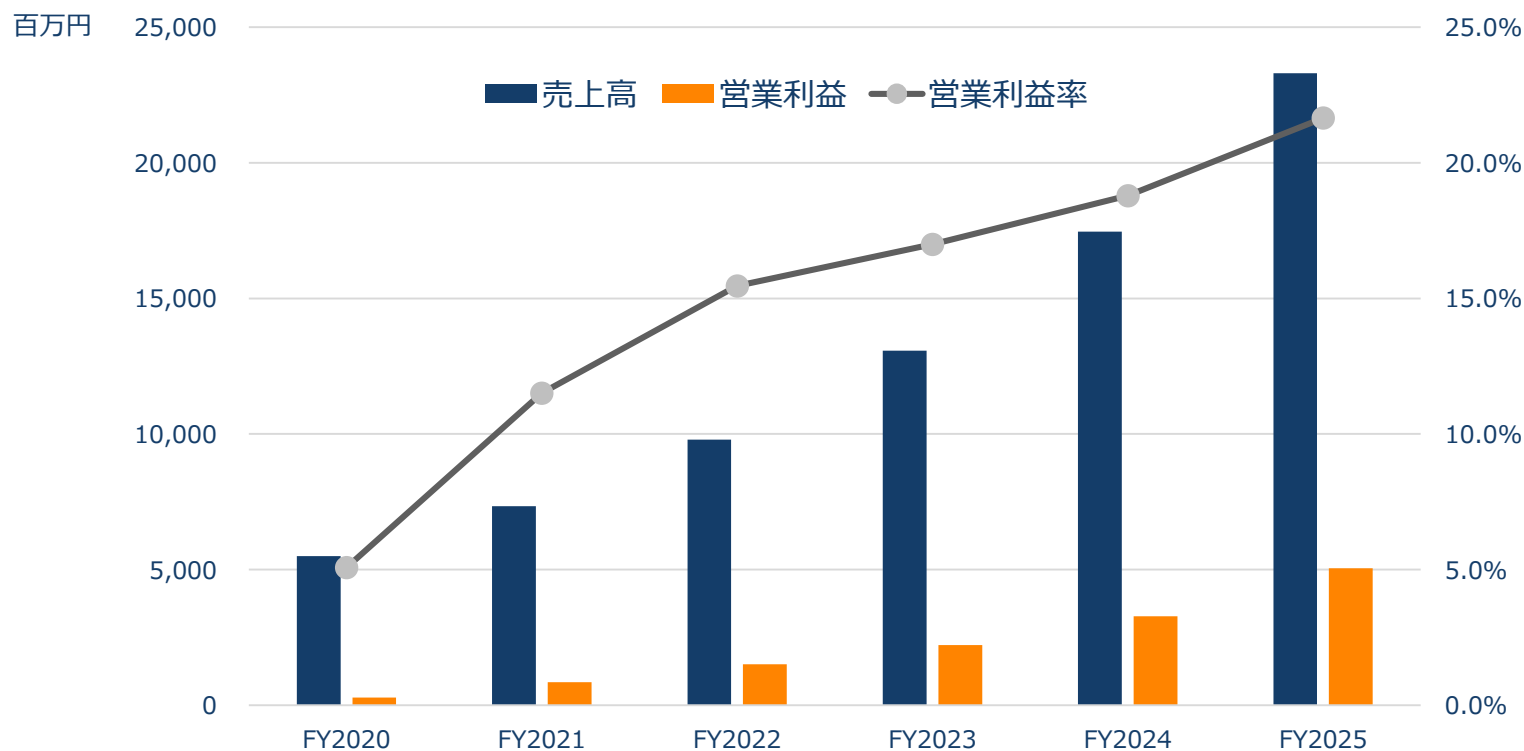
営業利益が累計で計画を上回った原因は、売上の増加、テレワークの浸透による交際費、交通費をはじめとする経費の減少による



2. 中期経営計画 MSOL Vision 2025 (抜粋)

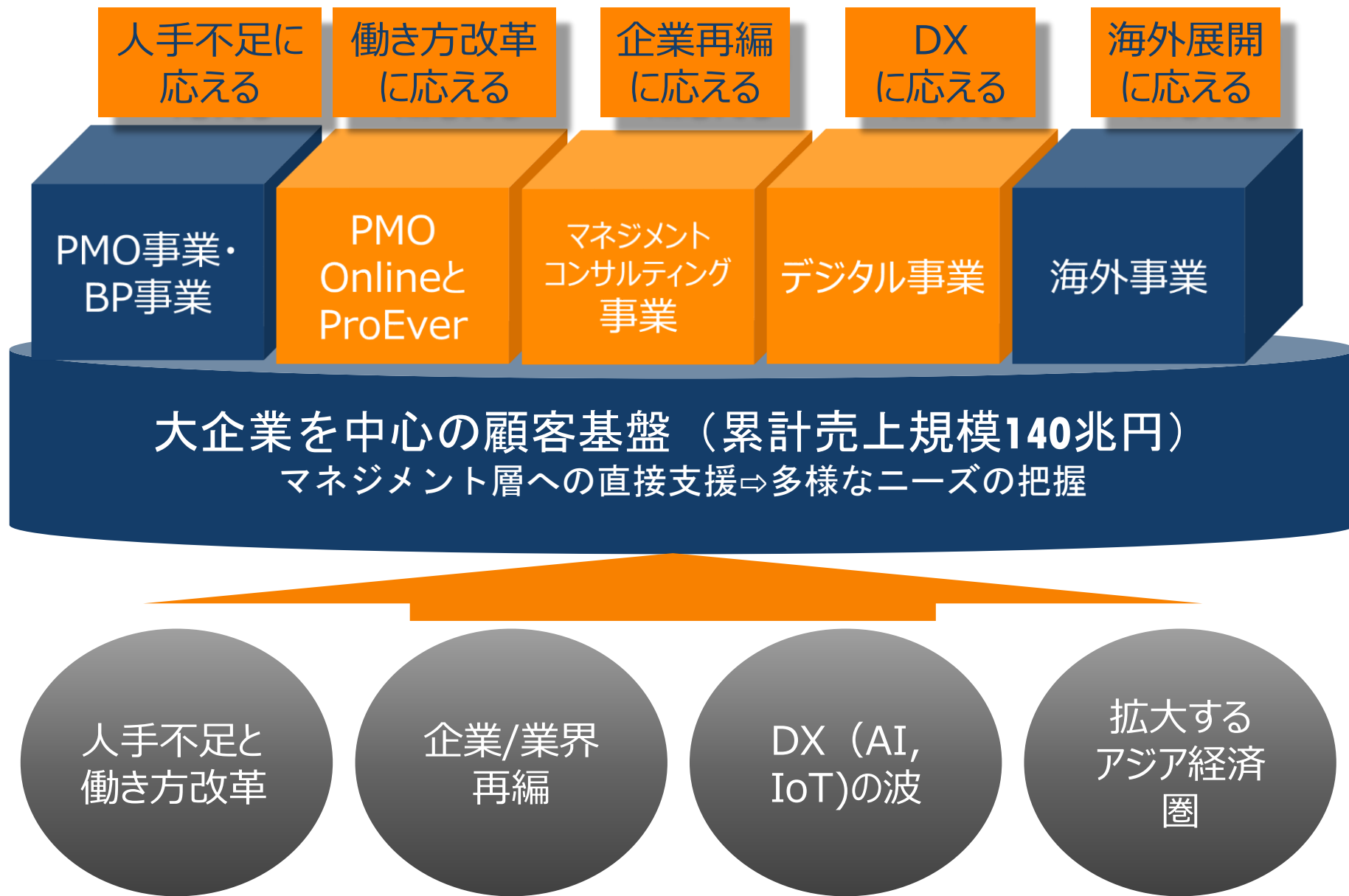
2025年までの財務計画 -2019年12月発表-

- ✓ 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



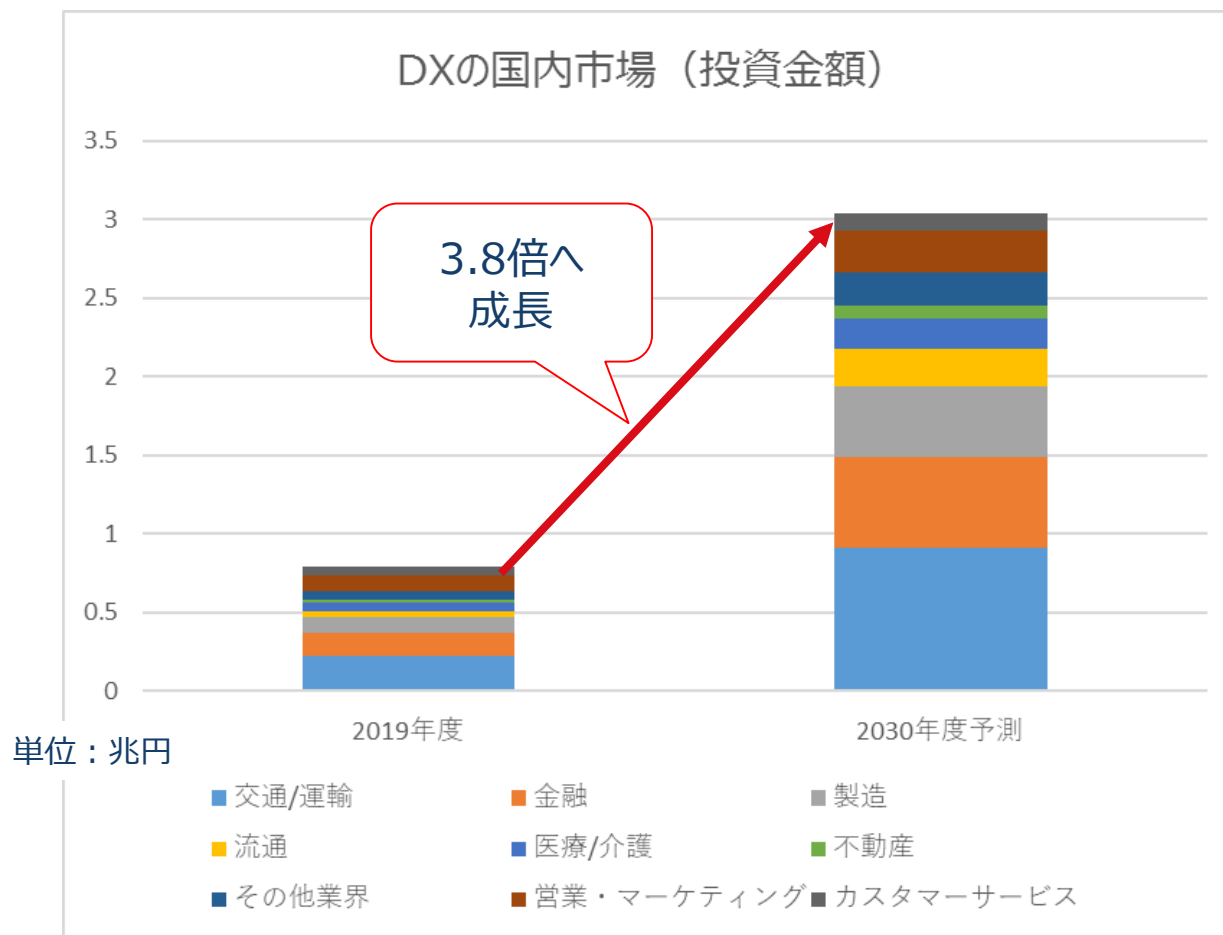
単価アップ^o、公募採用強化に伴う採用費抑制、SW売上アップ^oなどで利益率向上をはかる

中期経営計画概要 -2019年12月発表-



DXの国内市場（投資金額） -2030年度予測-

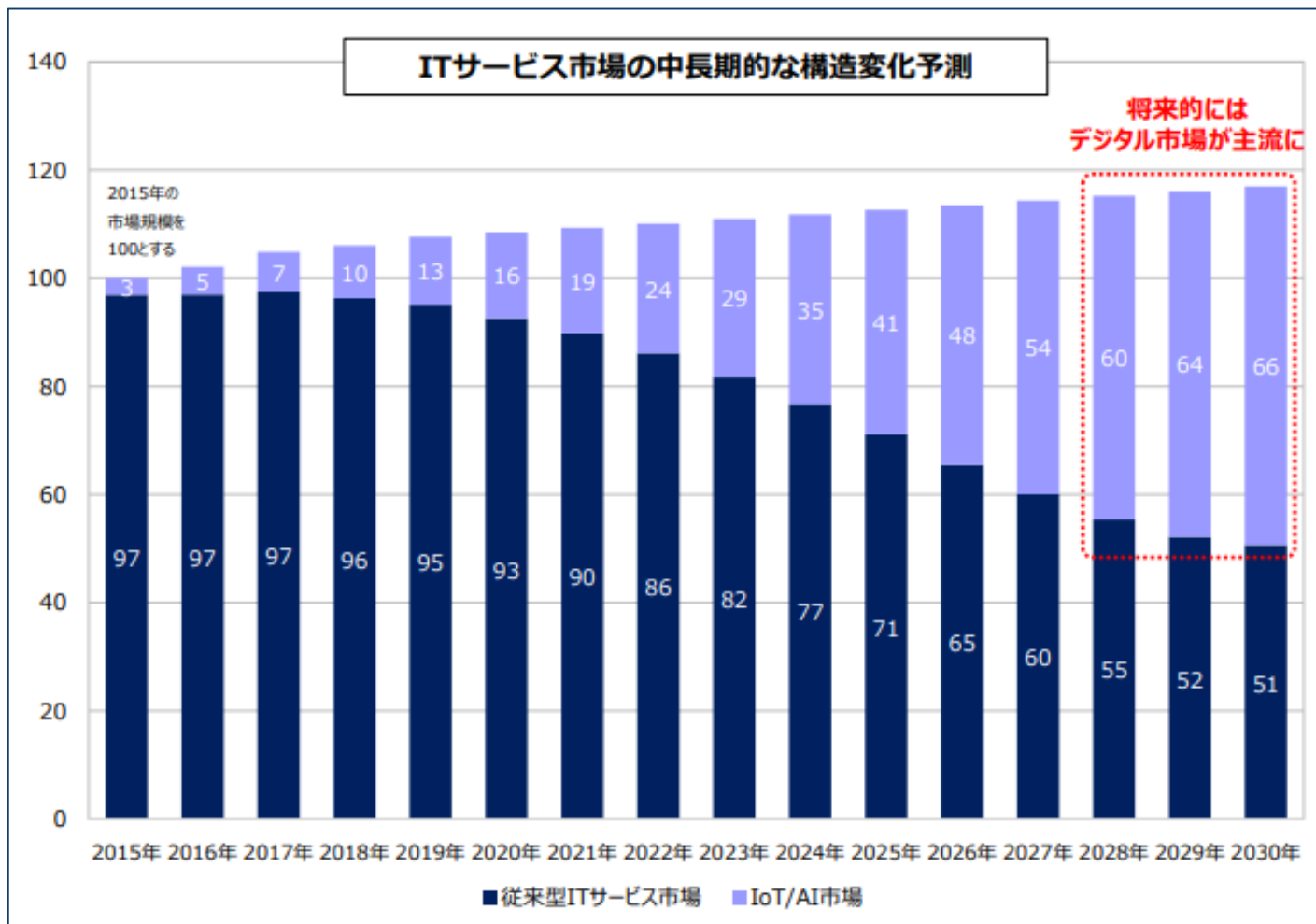
DXの国内市場（投資金額）について
2019年度と2030年度の投資合計金額を比較すると
「3.8倍」の3兆425億円になると予想されている。



※出展：富士キメラ総研調べ

IT人財に求められるスキルの変化

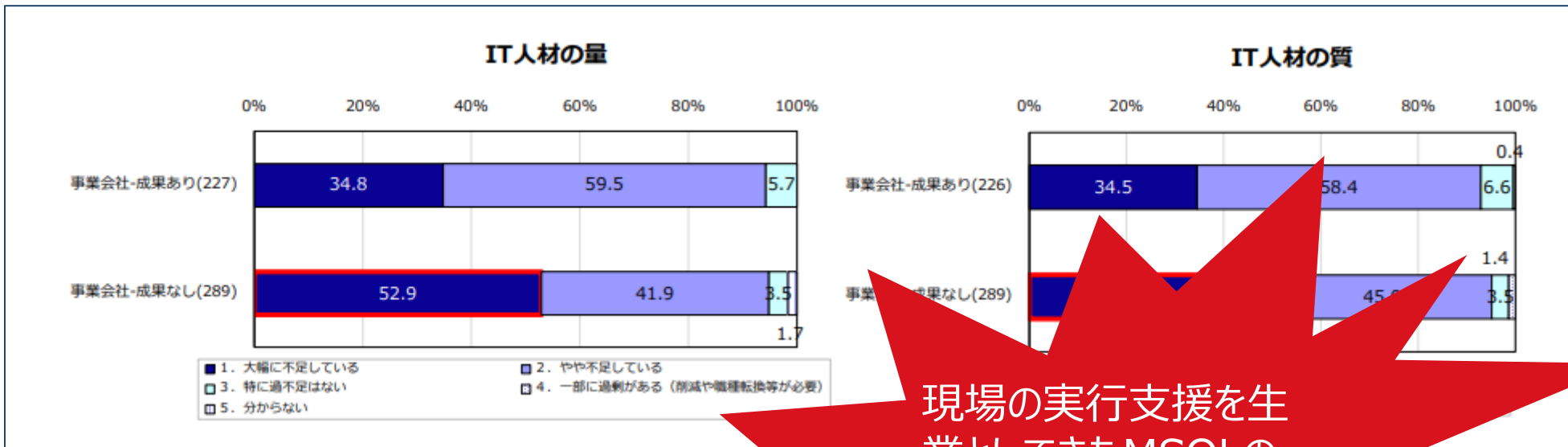
IT人財に求められるスキルは「従来型ITサービス」から「先端IT（IoT/AI）」が主流になっていくと予想される。



出典：情報処理推進機構「デジタル・トランスフォーメーション推進人財の機能と役割のあり方に関する調査」

DXにて成果が出せない事業会社のIT人材の状況について

DXにて成果が出せない事業会社は
IT人材の「量」、「質」とともに大幅に不足している状況である。



※出展：IPA「デジタル時代のスキル変革等に関する調査報告書」参考

ここで言う、IT人材は、従来型のSI
を中心とした人財とは異なり、現場の業
え、組織を変えることのできる人財も意味ッ

現場の実行支援を生
業としてきたMSOLの
PMOソリューションと親
和性が高く、大きなビ
ジネスチャンス

Dxを支援するDigital ManagerとDMOサービス

【MSOL Digital Manager と Digital Management Office】クライアントが抱える課題や保有する新規事業の要素に対して、パートナーも含めたチームを構築し、最適な解決策の提案、ソリューションの実行支援します。



これまで1年半の実績 -デジタル事業-

納入先企業様の業種	提供サービス
大手商社食品子会社	基幹システム再構築・業務改革支援
大手小売業	基幹システム再構築支援 (システム運用、セキュリティ、情報分析) RPA導入支援
大手自動車会社サービス子会社	新規事業サービス企画支援 プロセスマイニング (業務見える化、業務改善) BI系ツール活用支援
大手インフラ系企業	<u>DXワークショップ運営支援</u> 、RPA導入支援
大手情報通信SIer	<u>大手建設会社などへのDXソリューション支援</u>
大手電機メーカー	アジャイル開発導入支援
大手金融関連企業	アジャイル、DevOps開発導入支援
大手家電メーカー	アジャイル開発導入支援
大手ファシリティサービス企業	<u>DXワークショップ運営支援</u>
大手物流会社	<u>DXワークショップ運営支援</u>
大手電力会社	アジャイル開発導入支援

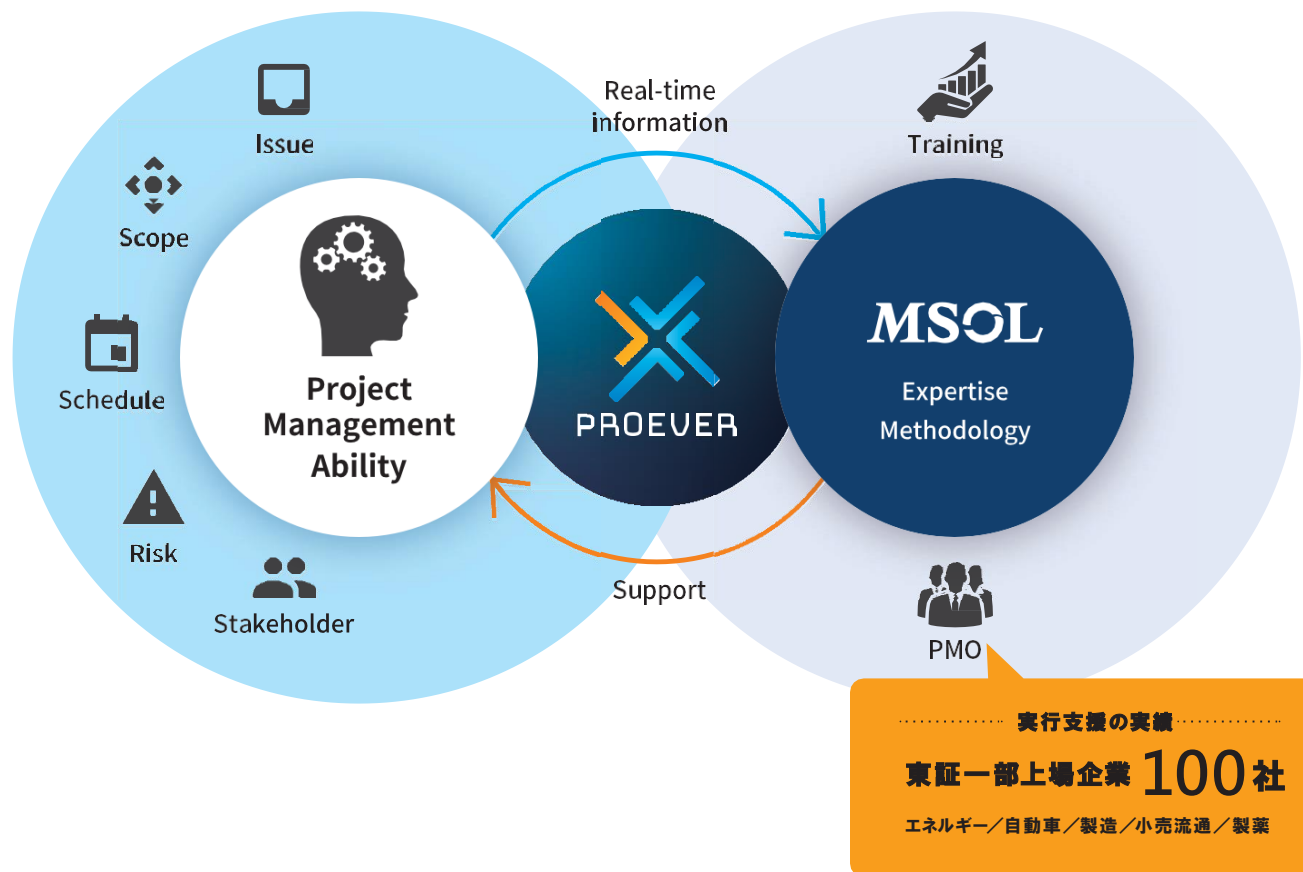


プロジェクトの失敗を^{ゼロ}0に。

POWERED BY **MSOL**

CONCEPT

プロジェクトマネジメントを身につけて プロジェクトを成功に導こう

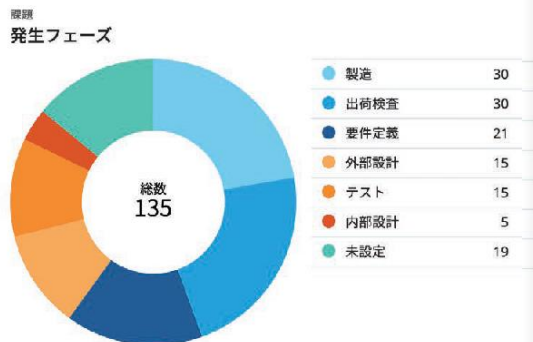


PROEVERは、大企業を中心に多くのプロジェクトマネジメントを実行支援してきたマネジメントソリューションズの知見を結集したソフトウェアです。プロジェクト意思決定をサポートするプロジェクト見える化、ナビゲーションを用い過去の教訓からリスク抽出するリスクマネジメント、ナレッジの共有、ステークホルダーマネジメントまでプロジェクトマネジメントを包括的にサポートします。

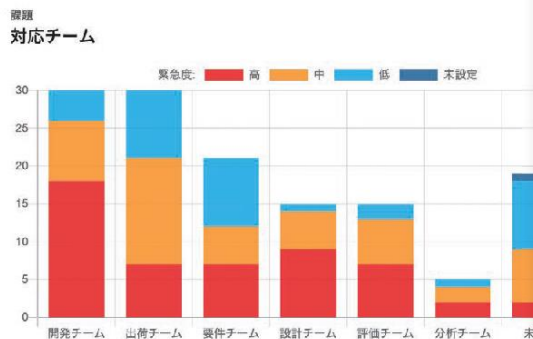
PROEVERの各機能にはプロジェクト現場のノウハウが詰まっているので、利用することでプロジェクトマネジメントのプロセスや知識体系を身につけることができます。またナレッジを登録し組織の資産として蓄積していくことで、過去の成功・失敗から学び最適な解決策を見つけることが出来るようになります。

PROEVERは、プロジェクトマネージャーやPMOを育成し、組織の成熟度向上させることでプロジェクトを成功へ導きます。

バーンダウンチャート表示、
円・棒グラフの切替えに対応



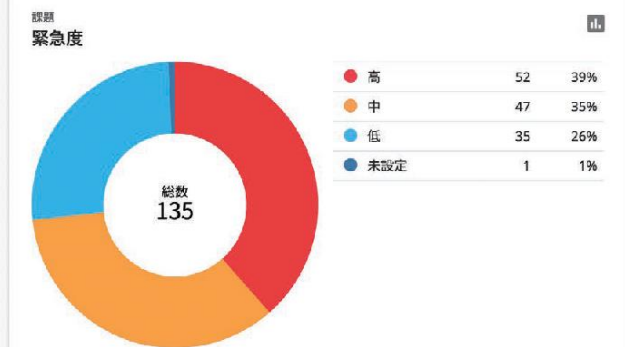
動画グラフプロジェクト



動画グラフプロジェクト



動画グラフプロジェクト



動画グラフプロジェクト

プロジェクトマネージャーの
ダッシュボード

PROEVER 革新的ロボットPJ

タスク

- 2019/05/17 再内部レビュー (A,B機能) 1,11
- 2019/05/16 目次レビュー 10.2

課題

- 2019/05/02 テスト戦略を構成するための追加プロジェクト要員について 35
- 2019/05/14 AI教師データのスクリーニング対応 20

TO-DO

- 2019/05/10 AIチャットボット2020の内部設計のウォークスルー 9
- 2019/05/10 AIチャットボット2020の内部設計書類一式と携帯端末のデータ連携部分の確認 27

変更

- 2019/05/09 携帯端末メーカー各社との共同検証さしこみによるマスタープラン引き直し
- 2019/05/09 携帯端末メーカー各社との共同検証さしこみによる予算引き直し 2.0版

PROEVER 革新的ロボットPJ

革新的ロボットPJ

内部設計

重要リスク (5) / 全リスク数 (59)

	期限切れ 1日以上	本日期限	期限前 7日以内
進捗	51	15	38
課題	21	10	11
ToDo	6	2	6

チームを閉じる

項目	発生数	完了数
進捗	135	18
課題	100	55
ToDo	15	2

+ WBS登録 + 課題 + ToDo

革新的ロボットPJ 企画チーム 重要リスク (0) / 全リスク数 (0)

	期限切れ 1日以上	本日期限	期限前 7日以内
進捗	25	9	22
課題	2	1	0
ToDo	1	0	2

チームを開く

革新的ロボットPJ 開発チーム 重要リスク (0) / 全リスク数 (0)

	期限切れ 1日以上	本日期限	期限前 7日以内
進捗	26	6	15
課題	2	0	1
ToDo	3	1	2

チームを開く

次の変更 >

リスク分析ナビゲーション

リスク分析フェーズ 内部設計

5/5

1

リスク分析評価者登録

評価するリスク分析テンプレートを選び、評価者を登録します。プロジェクト総意は全ての評価者の代表として自動的に作られます。

[リスク分析評価者登録](#)

2

リスク分析

評価者毎にリスク発生確率を入力します。

評価者	入力状況	リスク分析一覧
高橋	完了	入力
後藤	完了	入力
内山	完了	入力
張	完了	入力
高岡	入力中	入力
金子	入力中	入力

評価者毎の評価結果が自動的にリスク分析サマリーとして作成されます。

3

リスク分析サマリーを参考にリスク要素のスコア付け

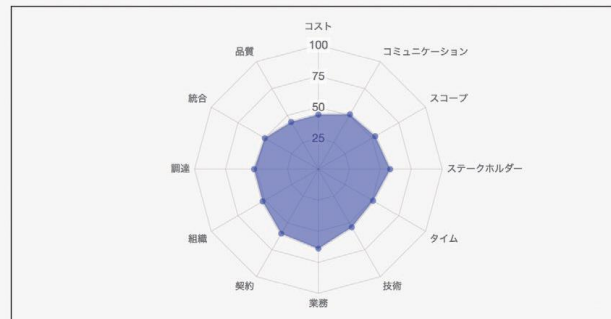
自動的に作成されたリスク分析サマリーを照会してください。

[リスク分析サマリー照会](#)

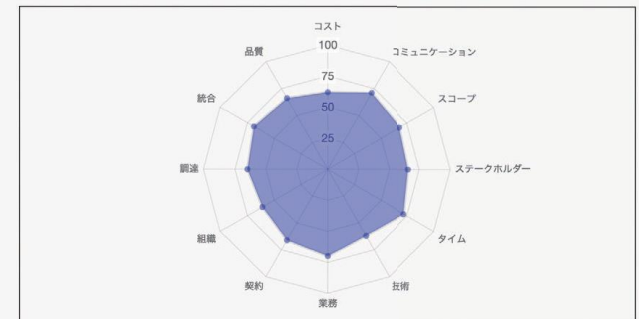
ナビゲーションに沿って
リスク分析を進めます

リスク分析レーダーチャート

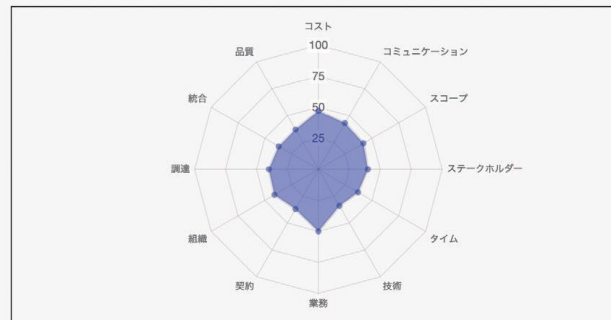
リスク分析評価者 プロジェクト総意



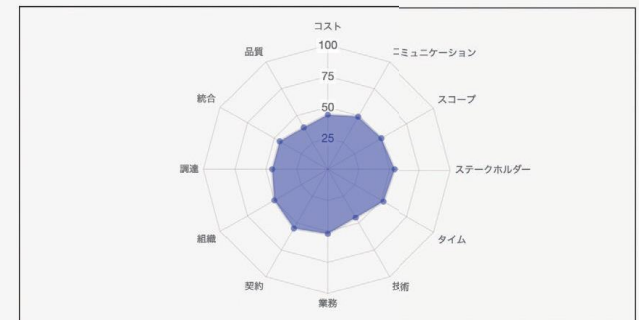
リスク分析評価者 高橋



リスク分析評価者 後藤



リスク分析評価者 内山



ステークホルダーナビゲーション

4/5

1 ステークホルダーの登録

プロジェクトの関係者を洗い出してステークホルダーとして登録します。

ステークホルダー登録

2 ステークホルダーの重み付け

ポジション、役割、個人の性格を鑑みて影響力と関心度を入力します。評価点は自動で計算されます。

氏名	会社名	組織名
金子 (A社代表)	A社代表	
内山 (B社社長)		
高橋 (C社支社長)		
高岡 (D社〇事業部長)		
張 (E社)		
野村 (F社)		

3 ステークホルダーをマッピングし、重点対象を決定

重み付けをもとに、ステークホルダーを影響力・現在の関心度・理想マッピングを参照して、コミュニケーション計画を作成する重点対象

マッピング

4 コミュニケーション計画の作成

ステークホルダーをマッピングして評価

PROEVER 革新的ロボットPJ
戻る

ステークホルダーマッピング

会社名

現在の関心度

理想の関心度

作成日: 2020/03/10 15:10:14

重点対象保存

影響力

凡例: 現在の関心度 理想の関心度 ● 重点対象

	金子 (A社代表) ●	内山 (B社社長)	金子 (A社代表) ●	内山 (B社社長)
3: 高	<div style="background-color: black; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">A社代表 重点対象 <input checked="" type="checkbox"/></div> →			
	高岡 (D社〇事業部長) ●	高橋 (C社支社長) ●	高橋 (C社支社長) ●	高岡 (D社〇事業部長) ●
2: 中		野村 (F社)	張 (E社)	野村 (F社)
			張 (E社)	野村 (F社)
1: 低				
	1: 不認識	2: 抵抗	3: 中立	4: 支持

関心度

22



ナレッジを検索

ブックマーク 自分の投稿

革新的ロボットPJ 事業企画チーム

AIチャットボット技術のパッケージをサービス提供と しているベンダーリスト

<革新的ロボットPJ 事業企画チーム 専用>

当該スレッドには、近年、AIチャットボット技術をパッケージサービスとして市場に提供しているベンダーリストを作成する上で、情報提供を求めます。

チームで展開し、以下に記載してください。

リストVer1.0が完成しましたら、アウトプットを残し全体へ展開し、中間作業のチーム内応答はPJクローズ後に消去します。

*ベンダーリストへ成果物作成者として情報提供...

2019/04/24 高橋



革新的ロボットPJ エンジニアチーム

AI機械学習用 「教師データ」によるふるまいの違い

AIが機械学習を進める場合に「教師データ」を用いる際、正しい「教師データ」1群から理解する正しい内容や傾向に対して、「教師データ」2群を足した場合、正しい情報の領域が増える他、「傾向/トレンド」を理解する場合には、判断の母数が増えるため、「正しい結果」が変わる場合が存在する。

つまり、「教師データ」2群を足した段階で、正しい結果が変わる可能性が存在することに留意する必要がある。

また、「教師データ...

2019/04/24 高橋



革新的ロボットPJ エンジニアチーム

AI機械学習用 「教師データ」について

機械学習は、大きく分けて「教師あり学習」と「教師なし学習」に分けられる。また、教師あり学習は、「識別」と「回帰」に分類される。

以下は、「教師あり」の場合に投入する正解データ（何が誤りかを示す正しい「誤り」のデータも含む。）

「教師あり学習」とは「入力データ」と「正解データ」がセットになった正しさを示すデータ群となる。コンピュータに対して大量の「入力データ」と「正解データ」を投入することで、...

2019/04/24 高橋



革新的ロボットPJ

チャットボットのタイプ

Eliza型（聞き役として会話の要約をする）

選択肢型（決められたシナリオで選択式の会話をする）

辞書型（登録された単語に対して応答をする）

ログ型（会話ログを利用して文脈に近い応答をする）

*エンドユーザーが打ち込むテキストや記号だけでなく、音声に対しても反応することで、ロボットとの会話/対話の状態を作り上げている。

2019/04/24 高橋



革新的ロボットPJ

チャットボット

チャットボットは「対話 (chat)」する「ロボット (bot)」という言葉を合わせた造語であり、対話を行うロボットを指す。

人口知能 AI Artificial Intelligence

人口知能の学習パターンには、以下が存在する：

エキスパートシステム

+ 新規ナレッジ

評価機能のついた
ナレッジ管理

新機能『成功率予測』

「そのプロジェクト大丈夫ですか？」をAI 技術で予め予測

ビジネスモデル特許出願中:PCT/JP2019/018308

特願:2020-040573 特願 2020-121838 特願 2020-183165

プロジェクトマネジメント専門会社として東証一部上場企業を対象に多くの大規模プロジェクトを成功に導いてきた実績データに基づき、**成功に必要な要素を解析してモデル化した AI** を開発し、本サービスに導入しています。

目標に届かないプロジェクトは開始時から問題を抱えていることが多いため、プロジェクト開始時の情報を入力して予測成功率を算出することで**潜在的な問題を確認し、開始後の改善に活用**することができます。

予測問診項目や予測のロジックは、MSOL がプロジェクト成功へ導いてきたプロジェクト現場のノウハウ、観点から構成されており標準インストールされています。

無償
サービスも
提供中



今すぐ成功率予測・プロジェクト診断
PROEVER マネジメントスコア
<https://score-top.proever.com>



システム開発の成功率を AI 予測

成功率と
目標値を上回る確率を
予測します。



新機能『プロジェクト診断』 プロジェクトマネジメントの成熟度を専門家観点で診断

ビジネスモデル特許出願中：PCT/JP2019/018308
特願：2020-040573 特願 2020-121838 特願 2020-183165

これから始めるプロジェクト、今進めているプロジェクト、過去に実施していたプロジェクト、さまざまなプロジェクトが適切にマネジメントできているのか。PROEVER のプロジェクト診断機能により、

プロジェクトマネジメントの成熟度を可視化し、理想値と比較して改善ポイントを把握できます。

標準インストールされた診断項目は、創業以来 MSOL がプロジェクト成功へ導いてきたプロジェクト現場のノウハウ、観点から構成されています。クライアント毎に**カスタマイズすることも可能**です。

PROEVER はこれからも進化し続け、新しい機能も続々登場します。



今すぐ成功率予測・プロジェクト診断
PROEVER マネジメントスコア
<https://score-top.proever.com>



無償
サービスも
提供中

プロジェクトマネジメントの 成熟度を可視化

No	分類	平均値	取組：テストB
1	総合	80.4	68.1
2	スコープ	91.7	90.0
3	スケジュール	81.2	68.6
4	コスト	72.2	52.9
5	品質	84.0	75.0
6	プロジェクト資源	89.3	86.2
7	コミュニケーション	91.7	86.7
8	リスク	80.0	68.3
9	調達	90.0	85.0
10	ステークホルダー	61.4	67.1
	平均値	84.2	74.8

レーダーチャート

平均値

取組：テストB

診断結果は、フェーズ、プロジェクトを並べて比較できます。

これまで1年半の実績 -ProEver事業-

クライアント	課題	解決策	主な活用機能
大手電機機器メーカー	<ul style="list-style-type: none"> リスクの顕在化頻発およびそれに伴うコスト増大 	<ul style="list-style-type: none"> リスク可視化、担当・期日等の明確化 正しい意思決定の実現、問題の未然防止 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ リスク管理 ➤ リスク分析
製造業向けIT	<ul style="list-style-type: none"> 課題管理の非効率およびそれに伴う管理工数増大 	<ul style="list-style-type: none"> エグゼサマリの作成 課題可視化、担当・内容の明確化 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ダッシュボード ➤ 課題管理
大手製造業	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト状況が見えない 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトの見える化機能活用 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ダッシュボード
中堅SIer	<ul style="list-style-type: none"> マネジメントの導入・定着化 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトマネジメント支援 課題の整理と可視化、会議の運営 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 進捗管理 ➤ 課題管理
中堅SIer	<ul style="list-style-type: none"> マネジメントの導入・定着化 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトの見える化機能活用 課題の整理と可視化 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 進捗管理 ➤ 課題管理
大手自動車	<ul style="list-style-type: none"> マネジメント工数増大 プロジェクト状況が見えない 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトの見える化機能活用 課題の整理と可視化、傾向分析 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ダッシュボード ➤ 課題管理
大手エンターテインメント	<ul style="list-style-type: none"> マネジメントの導入・定着化 	<ul style="list-style-type: none"> 部門全体の状況可視化 課題・リスク可視化、担当・内容の明確化 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ダッシュボード ➤ 課題管理
大手食品	<ul style="list-style-type: none"> 大規模マネジメント経験不足 プロジェクト状況が見えない 	<ul style="list-style-type: none"> PJの計画立案から終結までの伴走支援 プロジェクトの見える化機能活用 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ PJ診断 ➤ ダッシュボード

MSOL MI SERIES

シン・ トップダウン 経営 のすすめ

チェンジマネジメントコンサルタント
和田智之

世界の潮流「EPMO」で変革を日常化する

「脱完璧」「クリエイティビティの雲」——。
2つのエコシステムで
不確実性をマネージする。

100社以上を導いた敏腕コンサルの結論。鍵をにぎるのは、経営層直下の現場支援組織「EPMO (Enterprise Project Management Office)」。
東洋経済新報社

一橋大学 CFO 教育研究センター員
伊藤邦雄氏推薦!

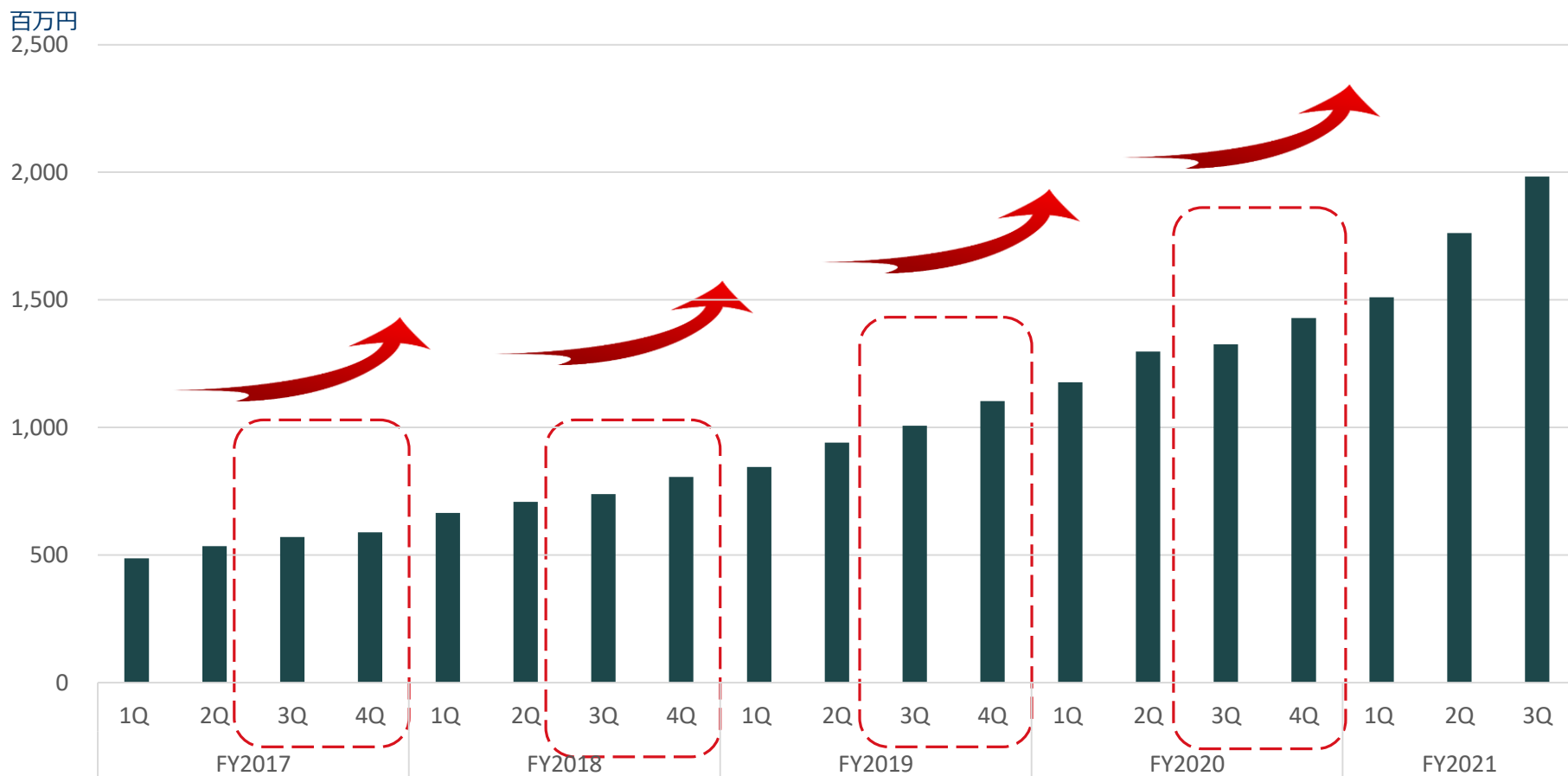
「プロデュース型のマネジメントを実践すれば、
日本企業はもう一度輝ける」

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**

四半期連結売上高推移



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3Qの営業利益は過去最高

四半期連結利益推移



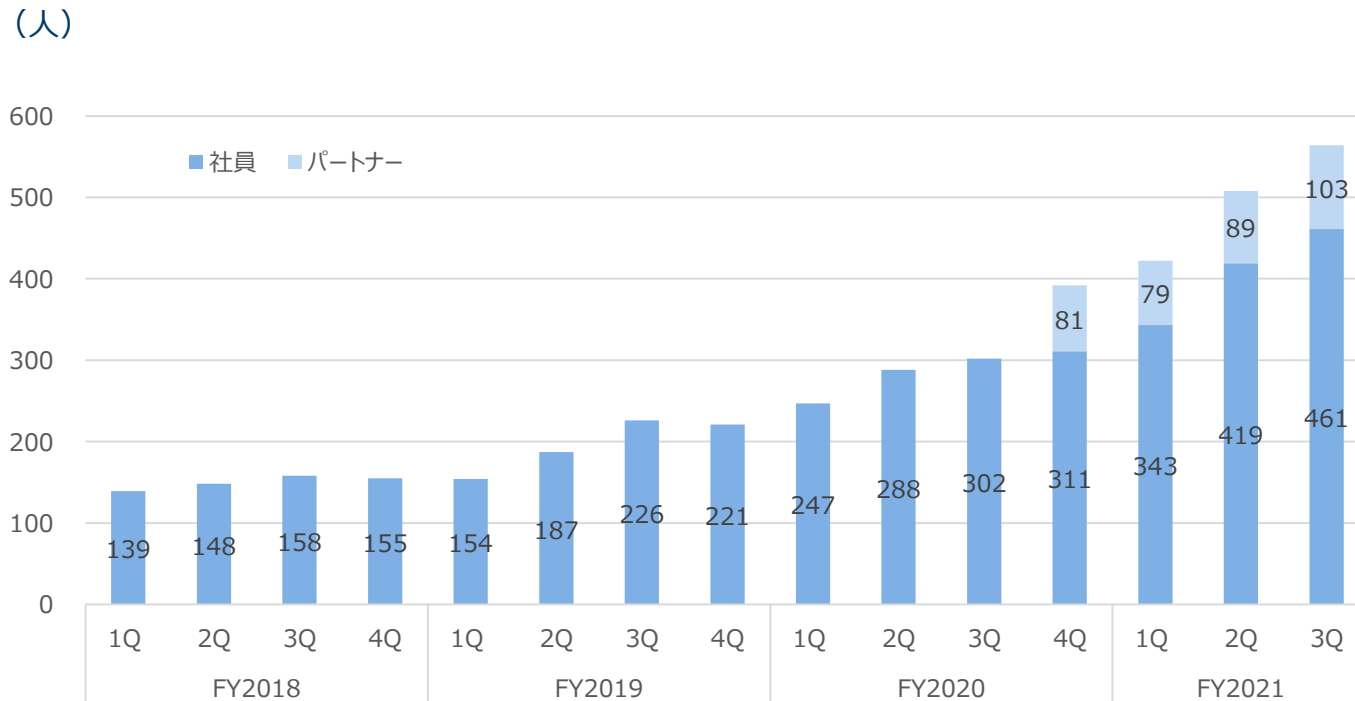
※FY2017は連結範囲変更の影響を除く

■ 売上総利益 ■ 営業利益 ● 営業利益率

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 3Q
コンサルタント
採用人数

175名

コンサルタントの
稼働率

90%超

業績の推移

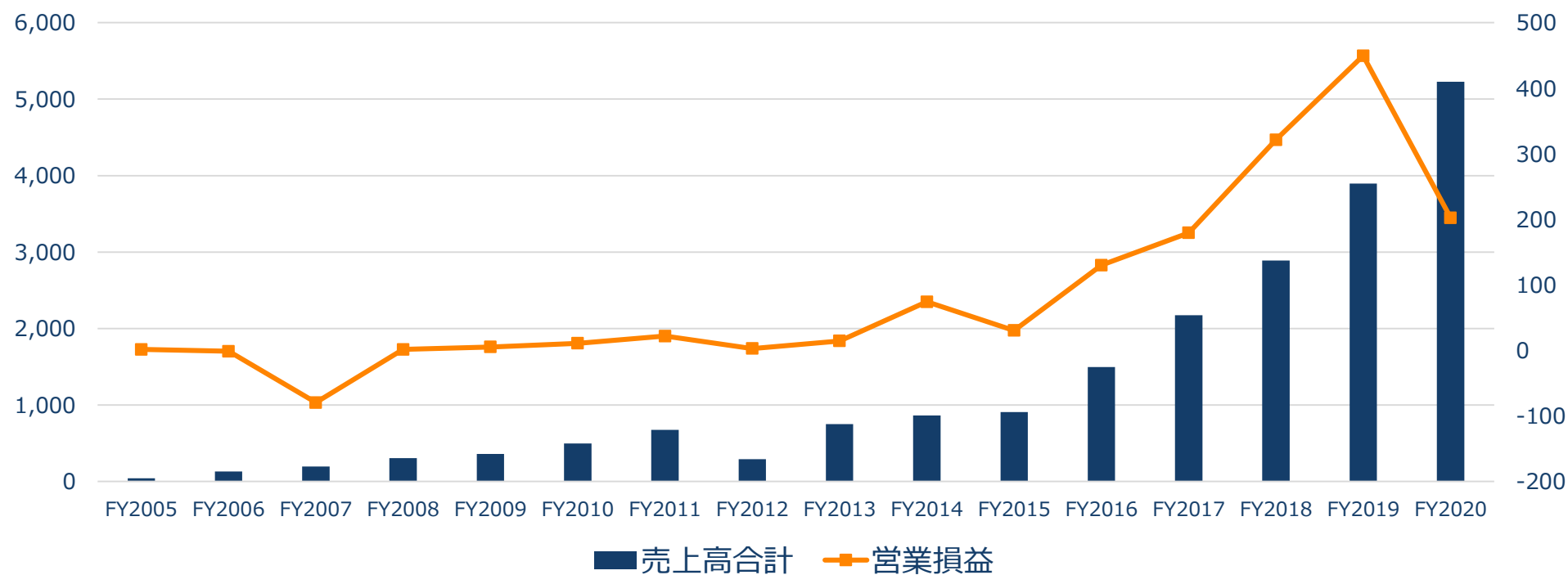
- ✓ 設立以降順調に拡大、FY2016以降、急速に事業を拡大。
- ✓ 2018年7月に東京証券取引所マザーズ市場に上場
- ✓ 2019年10月に東京証券取引所第一部へ市場変更
- ✓ 2022年4月の市場再編に向けて、プライム市場へ申請手続き中

単位：百万円

業績の推移

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。

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	621百万円（2021年7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

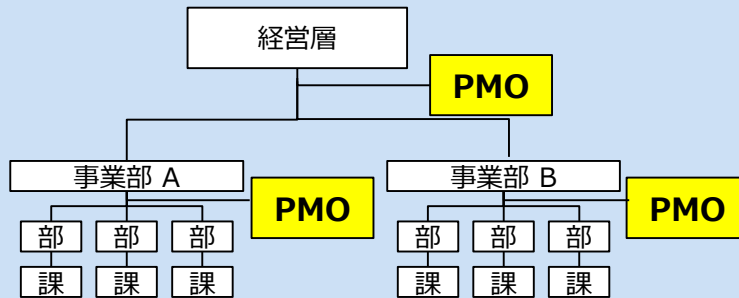
1996年
アンダーセンコンサルティング(株) (現アクセンチュア(株)) 入社
1999年
アーンスト&ヤングコンサルティング(株)(現(株)クニエ)入社
2003年
(株)ソニーグローバルソリューションズ入社

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)

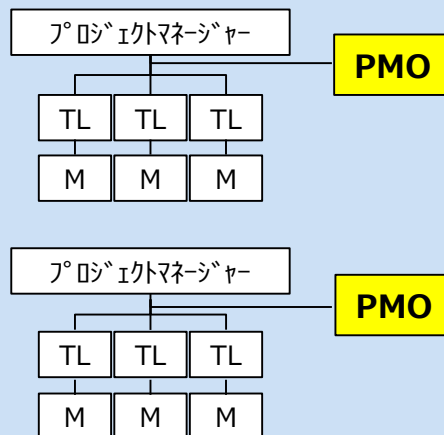
PMO (Project Management Office) とは

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）

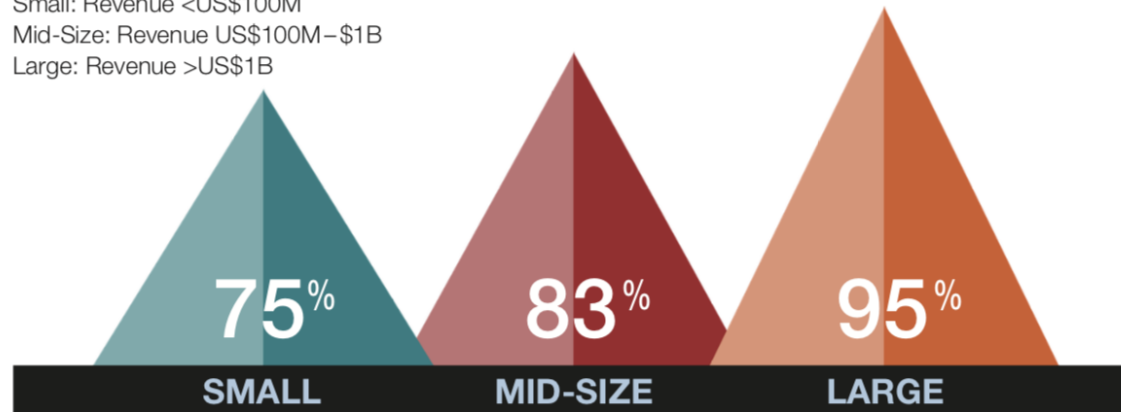
米国を中心に、PMOは普及しており、今後国内を含め、アジア全体に普及するものと考えています

Percentage of Firms with PMOs

Small: Revenue <US\$100M

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

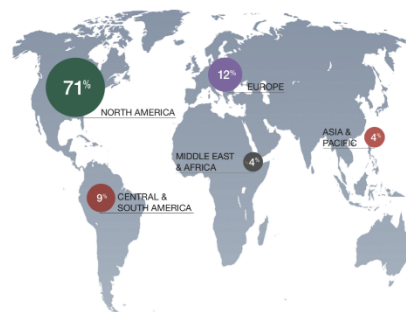
Large: Revenue >US\$1B



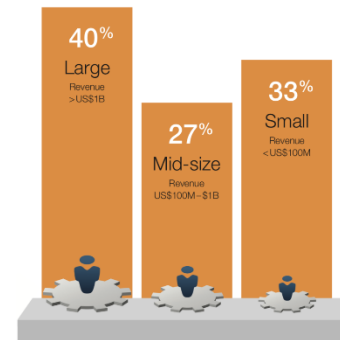
Respondents by Industry



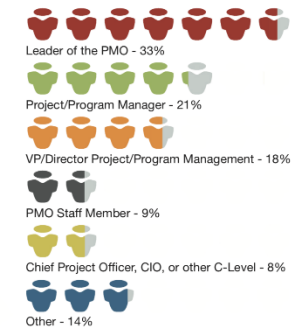
Respondents by Geography



Respondents by Size of Firm



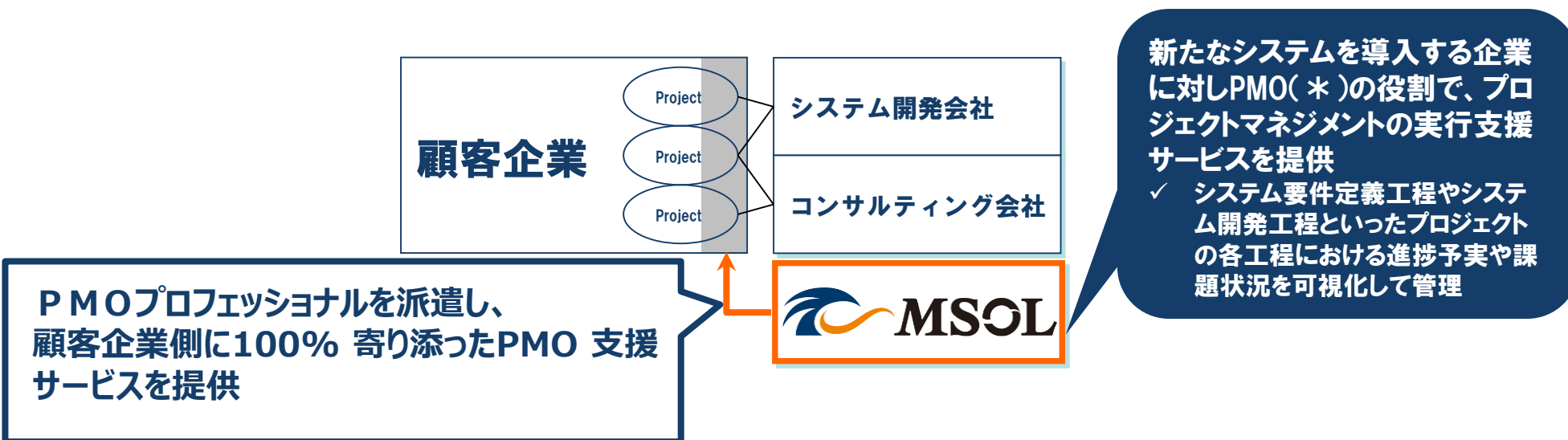
Respondents by Title



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



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

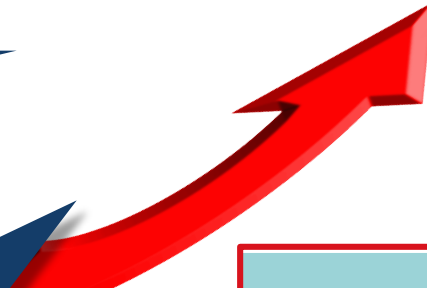
当社の強み：国内PMOソリューションにおける独占的な立場

- ✓ 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

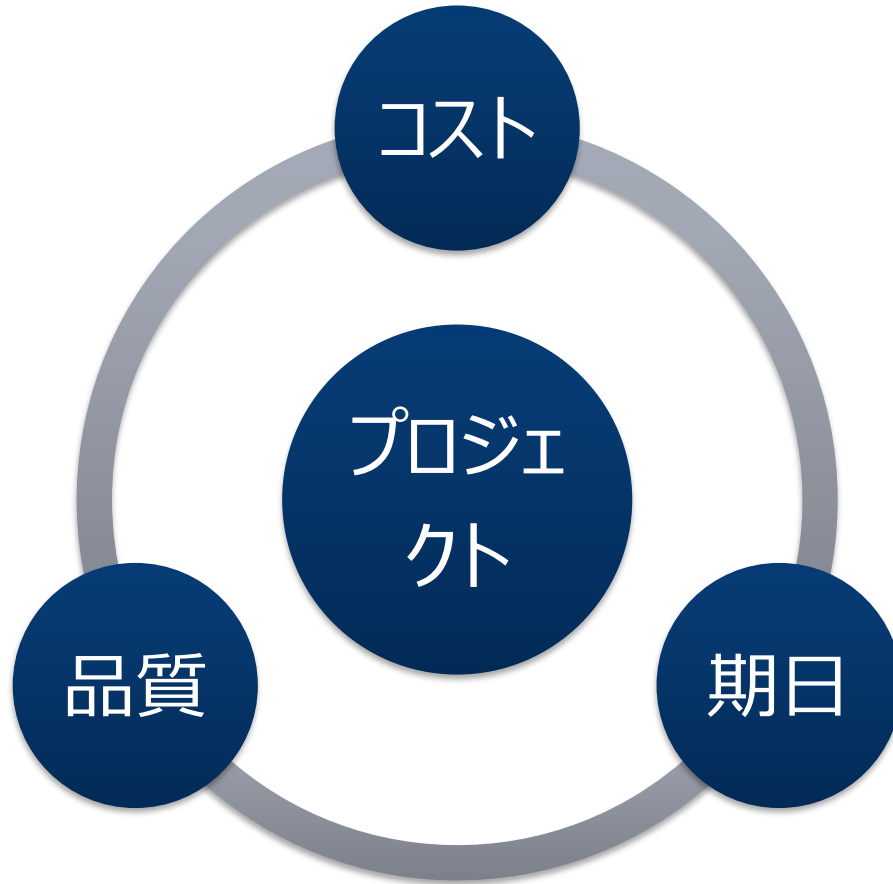


激増するプロジェクト
プロジェクトマネジャーの人材
不足



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	

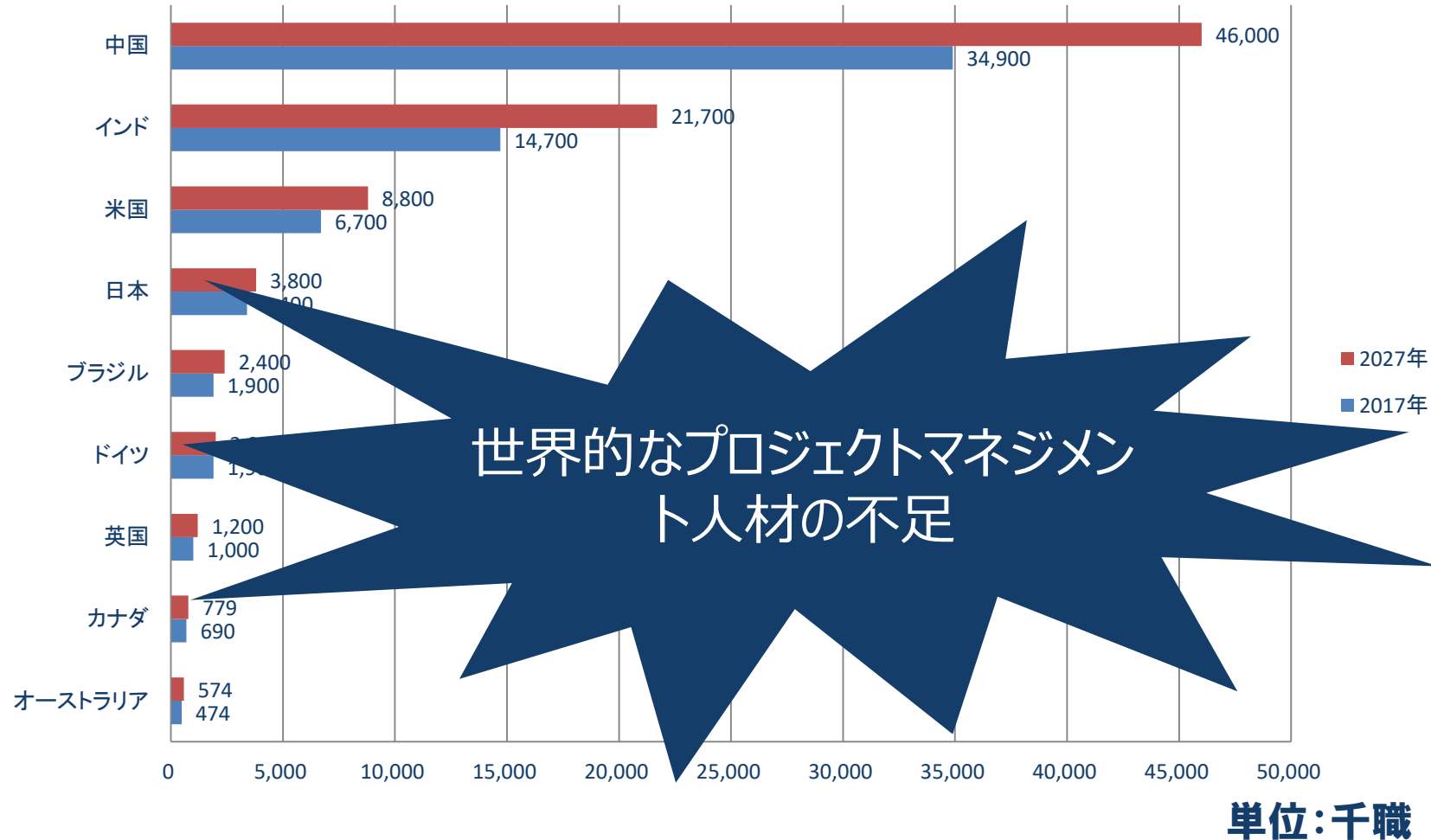
プロジェクトマネジメントの世界的組織

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

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。