



2022年10月期 第1四半期決算説明資料

2022年 3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. 2022年10月期第1四半期決算概要**
- 2. 今期の見通し及び各種進捗報告**
- 3. 各種指標**
- 4. 補足説明資料**



1. 2022年10月期 第1四半期決算概要

2022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

2,383百万円

◆前年同期比

157.8%

◆対計画比

112.7%



営業利益

189百万円

◆前年同期比

176.2%

◆対計画比

292.1%

FY2021 4Q

従業員数 採用人数 コンサルタント数

490名 179名 449名

FY2021 1Q

従業員数 採用人数 コンサルタント数

388名 37名 343名

FY2022 1Q

従業員数

598名

採用人数

69名

コンサルタント数

531名

コンサルタント数は、前年同期188名増！
採用人数は、前年同期32名増！

※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」 3

連結損益計算書

当1Q売上高は前年同期比57.8%増と高い成長率を維持

	FY2021 1Q	FY2022 1Q	
	実績	実績	前期比
単位：百万円			
売上高	1,510	2,383	157.8%
内、BP売上高※	(354)	(469)	(132.3%)
売上総利益	550	932	169.5%
内、BP売上総利益※	(68)	(95)	(140.5%)
営業利益	107	189	176.2%
経常利益	107	193	179.8%
当期純利益	70	127	181.4%

※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

販売管理費明細

- ✓ 積極採用を進めた結果、採用教育費が前年同期比で増加
- ✓ TVCMとWEBCMを展開したことで、広告宣伝費が前年同期比で増加

単位：百万円	FY2021 1Q		FY2022 1Q		
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比
人件費	99	6.6%	142	6.0%	141.0%
採用教育費	97	6.5%	181	7.6%	186.0%
広告宣伝費	13	0.9%	72	3.0%	522.1%
のれん償却費	—	—	6	0.3%	—
その他	233	15.3%	342	14.3%	146.8%
合計	442	29.3%	743	31.2%	167.9%

連結貸借対照表

✓ 自己資本比率は51.5%と健全な財務体質を維持

	FY2021 4Q	FY2022 1Q	増減
単位：百万円			
総資産	3,807	4,689	882
流動資産	3,082	3,406	324
固定資産	725	1,283	559
負債	1,504	2,227	724
流動負債	1,199	1,363	164
固定負債	304	863	560
純資産	2,303	2,462	159
自己資本比率	60.0%	51.5%	—

従業員数

- ✓ 採用は順調に推移
- ✓ 2022年2月以降中途**180名**、新卒**48名**は既に入社確定
- ✓ 今後も積極的に採用活動を行いコンサルタントを増員する
- ✓ 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」

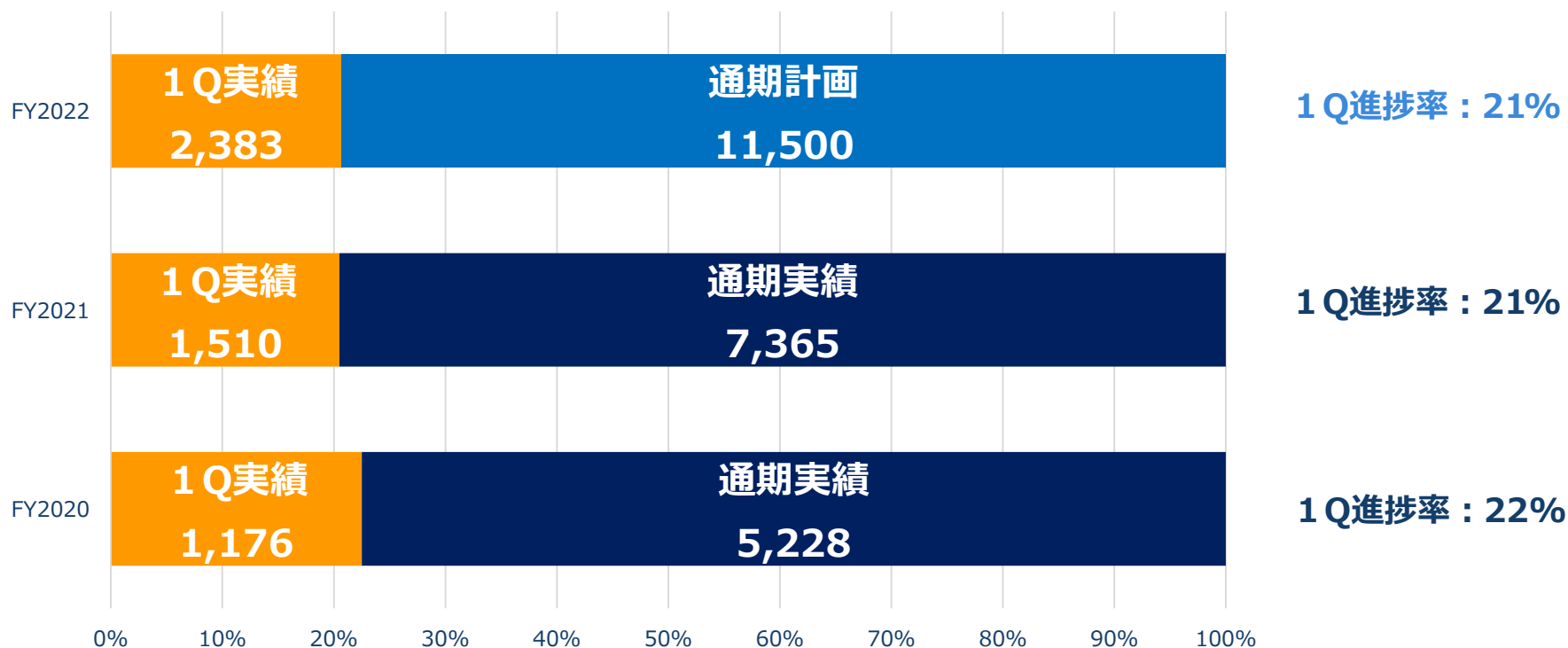
非財務情報 単位：人	FY2021 4Q	FY2022 1Q
連結従業員数	490	598
うち、男性人数	326	414
うち、女性人数	164	184
連結コンサルタント人数	449	531
連結コーポレート人数	41	67
連結中途採用人数	153	69

通期計画に対する進捗

- ✓ 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**

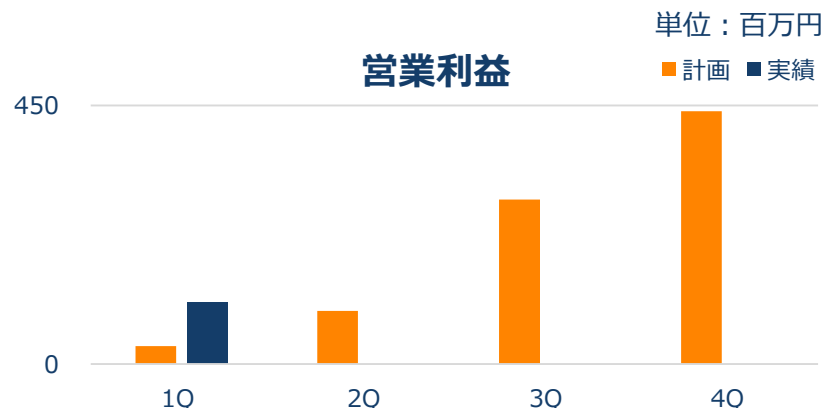
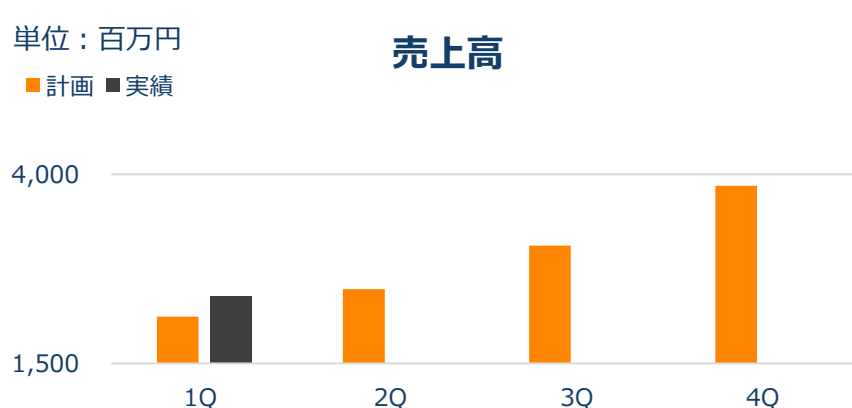
通期売上計画に対する1Q進捗率

単位：百万円



通期計画に対する進捗

✓ 売上高(112.7%)、営業利益(292.1%)ともに計画以上の進捗



FY2021 1Q

FY2022 1Q

単位：百万円	FY2021 1Q		FY2022 1Q		
	実績	計画	実績	対前期比	対計画比
売上高	1,510	2,115	2,383	157.8%	112.7%
営業利益	107	65	189	176.2%	292.1%

対計画比で稼働人員が増加、コロナ影響で旅費交通費等が減少したことにより、売上高および売上総利益が上振れ、その結果、営業利益も計画比で大幅に上振れて着地



2. 今期の見通し及び各種進捗報告

1. 将来像

プロジェクトマネジメント実行支援のビジネスモデルを確立し、
上場後もオーガニックグロースを中心に成長する

「プロジェクトある所にMSOL有り」のブランドを確立
ブルーオーシャン市場を形成する

2021年に達成

2025年までに時価総額500億円を達成する

2. 成長の方向性

- ✓ 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、及び投資活動を今後も継続

既存拡大	ブランド名(仮)	100億～150億
<ul style="list-style-type: none"> ・ 圧倒的なブランド力の形成 ・ 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 	MSOL PMO MSOL Partners MSOL Training/University	100億～150億
既存多角化	Shared PMO MSOL Consulting MSOL Digital	5億～30億
海外展開 & ソフトウェア	MSOL Taiwan MSOL China ProEver	5億～20億

順調に推移

詳細については2019年12月の決算説明会で発表予定

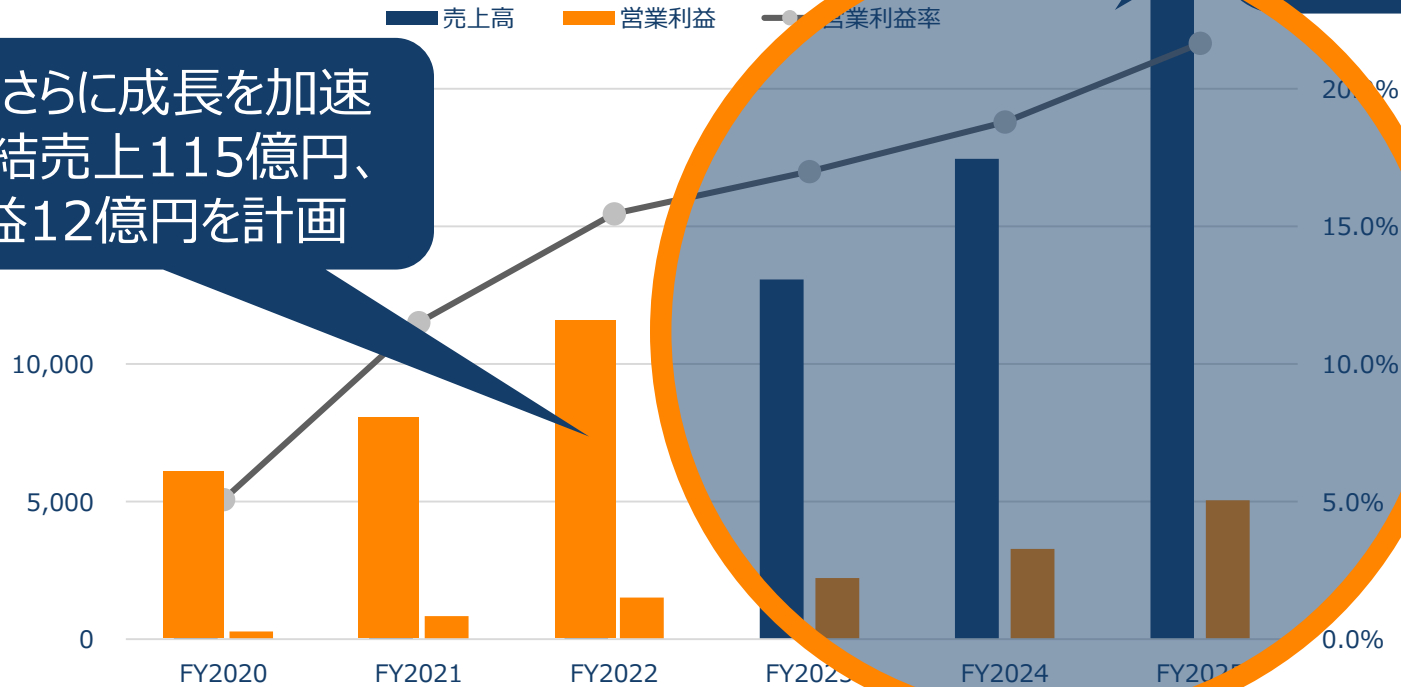
今期の見通しと2019年12月発表の計画について

- ✓ 2025年10月期には、売上高230億円、営業利益120億円、営業利益率20%、社員数1,000名超を目指す

見直し予定
(2022年12月の
決算説明会で
発表予定)

百万円 25,000

今期は、さらに成長を加速させ、連結売上115億円、営業利益12億円を計画



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

2022年10月期 連結業績目標

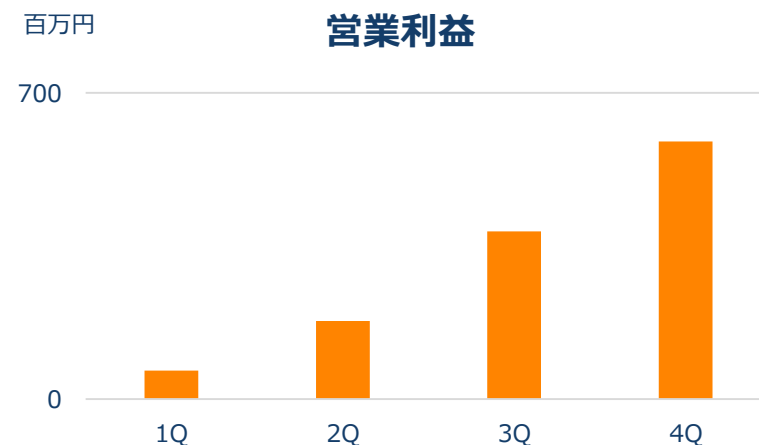
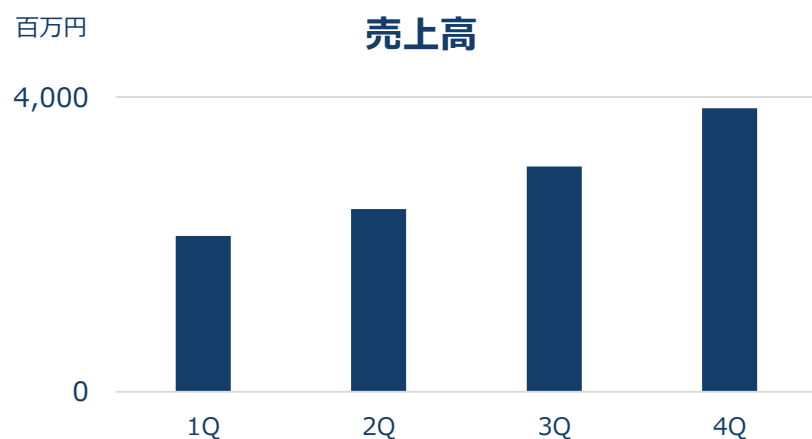
- ✓ 売上は**前期比156.3%**、営業利益は**前期比130.1%**を見込む
- ✓ 成長を加速するため採用体制の強化、広告宣伝に積極投資
- ✓ コンサルタント260名採用

単位：百万円

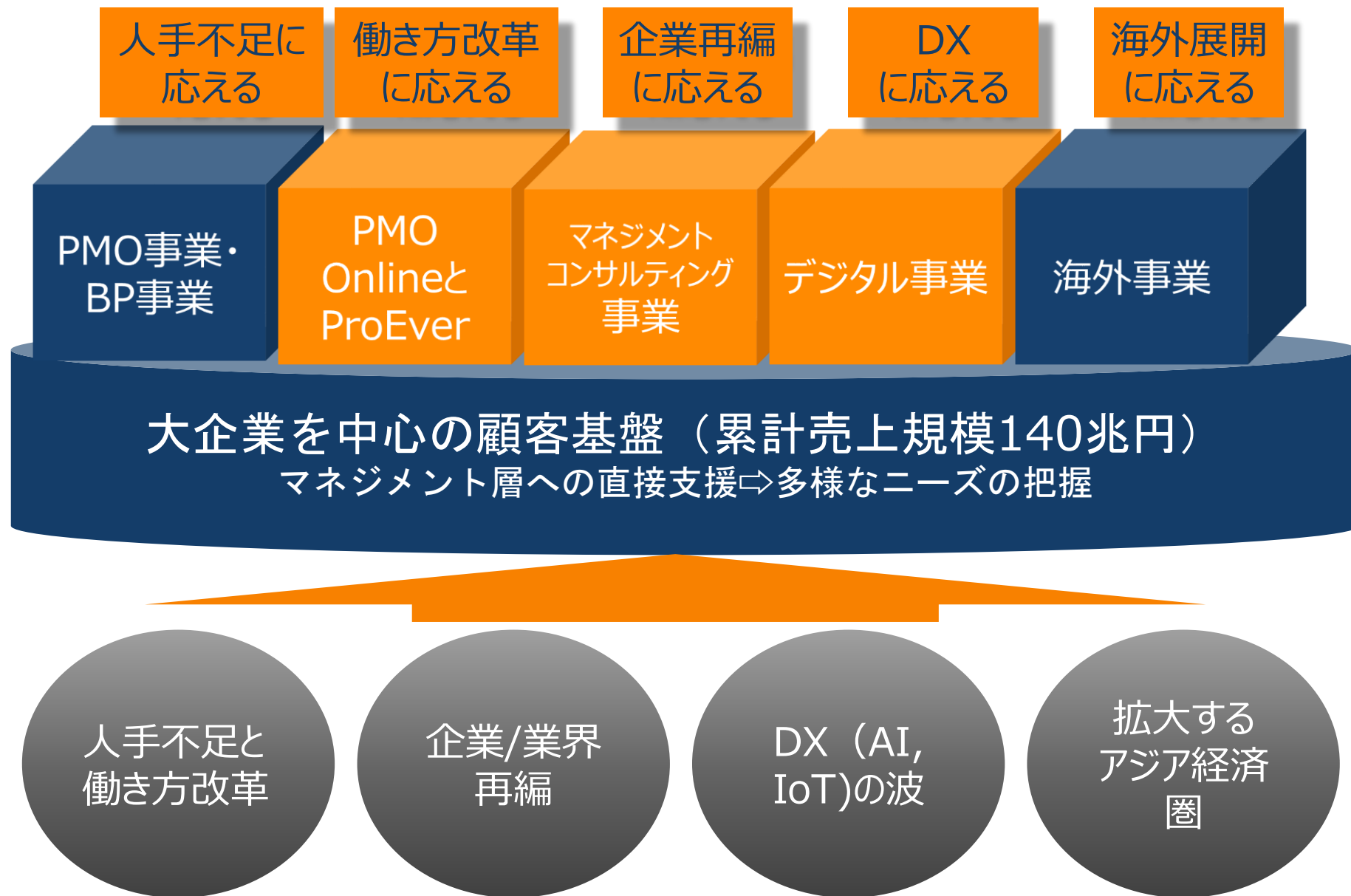
	2021年10月期実績	2022年10月計画	前期比
売上高	7,359	11,500	156.3%
営業利益	922	1,200	130.1%

※のれんを除いた場合、営業利益1,300百万円

FY2022 四半期業績推移のイメージ



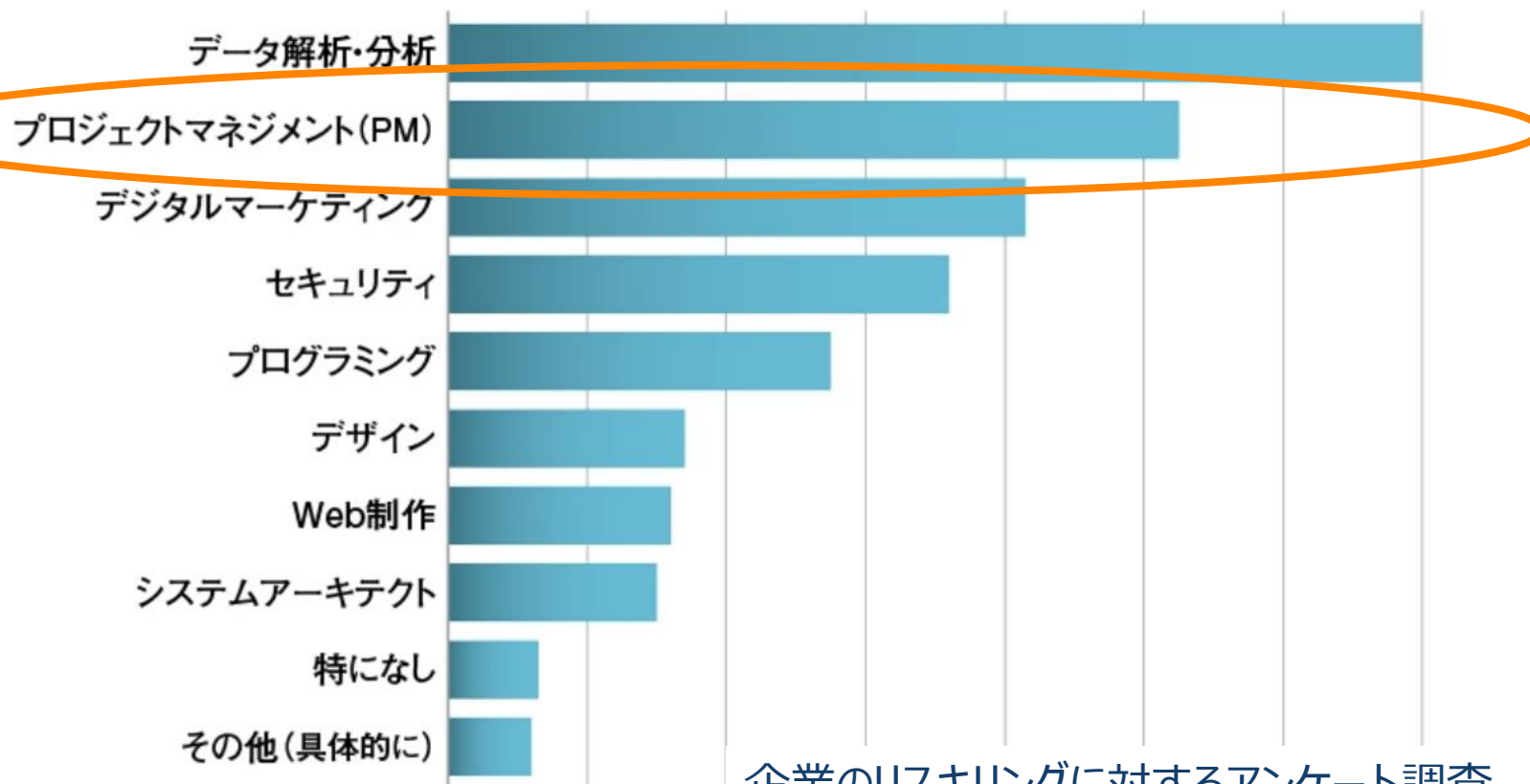
中期経営進捗概要



マーケット：求められるプロジェクトマネジメント力

Q5

社員に、積極的に身につけてほしい
ITスキルは？(3つまで選択可)



企業のリスキングに対するアンケート調査
(ビズリーチ、2021年10月から11月、245社)



プロジェクトの失敗を^{ゼロ}0に。

POWERED BY **MSOL**

導入企業
トヨタコネクティッド株式会社
テーマ
コネクティッドサービスのカイゼン
お客様の声

**変わる現場。サービスの課題を「見える化」でカイゼン！
リアルタイム分析で意思決定がスムーズに行えました。**

プロジェクトの課題を常に把握することは容易ではありません。

PROEVER を用いることによりリアルタイムでプロジェクトの課題が見える化されるため、早期の問題発見に繋げることが可能です。手動での集計や分析が必要な従来の管理ツールと異なり、PROEVER では専門的な観点での分析が自動で行われるため、経営層へのレポート作成やカイゼンに向けた意思決定をスピーディに行うことができます。

柳瀬智和様

 コネクティッド本部
 事業部 コネクティッドサービス運営室 室長

POINT

- プロジェクトマネジメント専門会社の観点から問題を見える化し、迅速な意思決定を支援
- 課題やリスク、仕様変更などの最新状況を、チーム/ フェーズ別にリアルタイムでグラフ化
- 同一フォーマットによる情報管理によって、複数チームからの情報を統合し正確かつ効率的なレポートングを実現



トヨタコネクティッド株式会社は創業以来、「限りなくカスタマーインへの挑戦」を掲げ、「最先端のIT×ものづくりのDNA」によってサービスの開発・提供を行っています。デジタルマーケティングやテレマティクスなどの多岐に渡る事業を、5カ国7つの海外事業体とシームレスに連携しながら、グローバルに提供しています。

導入企業

オムロン株式会社

プロジェクト

AI 搭載画像処理システムの新商品開発

お客様の声

**リスクマネジメントがプロジェクトを導いてくれました。
 リスクと前提条件を捉えることで問題を未然に防ぐことができます。**

リスクマネジメントを独力で行うことは容易にできることではありません。当社では PROEVER を用いることで、リスクマネジメントのPDCA サイクルを確立し、前提条件の変化、リスク発生、解決状況を見える化し、早期の問題発見、意思決定につながられました。また、過去教訓もPROEVER を用いて事前に評価、リスク策定することにより、過去の失敗を成長につなげてプロジェクトを成功させることができました。

高橋玲治様

 インダストリアルオートメーションビジネスカンパニー
 商品事業本部 センサ事業部 第2開発部 第3開発課

POINT

- リスクマネジメントのPDCA サイクルの体系化確立
- 専門会社の観点での可視化による、問題発見、意思決定迅速化
- 過去の教訓をテンプレート化し、同じ過ちの繰り返しを防止
- 現場リスクに関する意識の変化



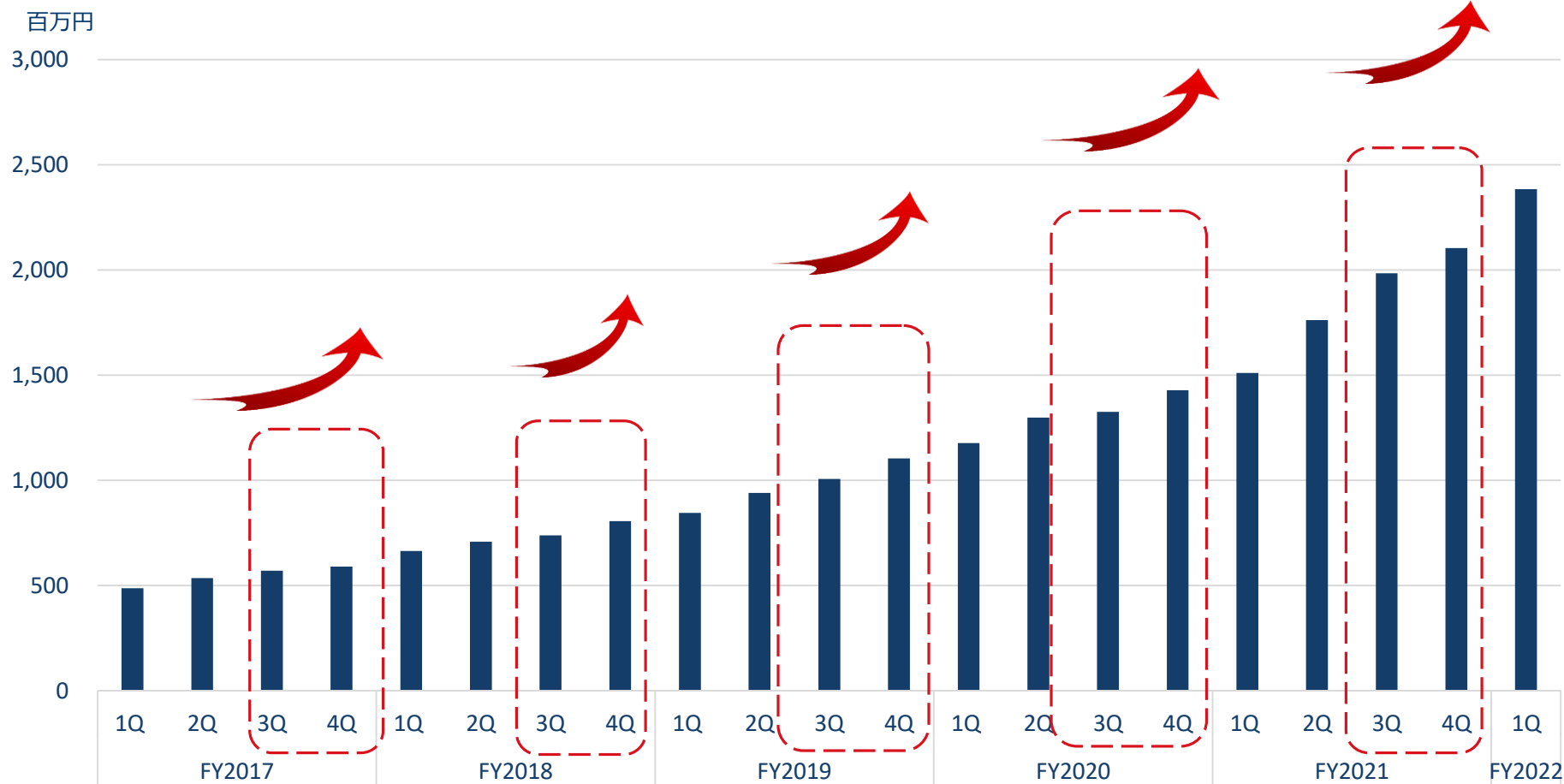
オムロン株式会社は、オートメーションのリーディングカンパニーとして、工場の自動化を中心とした制御機器、電子部品、駅の自動改札機や太陽光発電用パワーコンディショナーなどの社会システム、ヘルスケアなど多岐にわたる事業を展開し、約 120 の国と地域で商品・サービスを提供しています。

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**

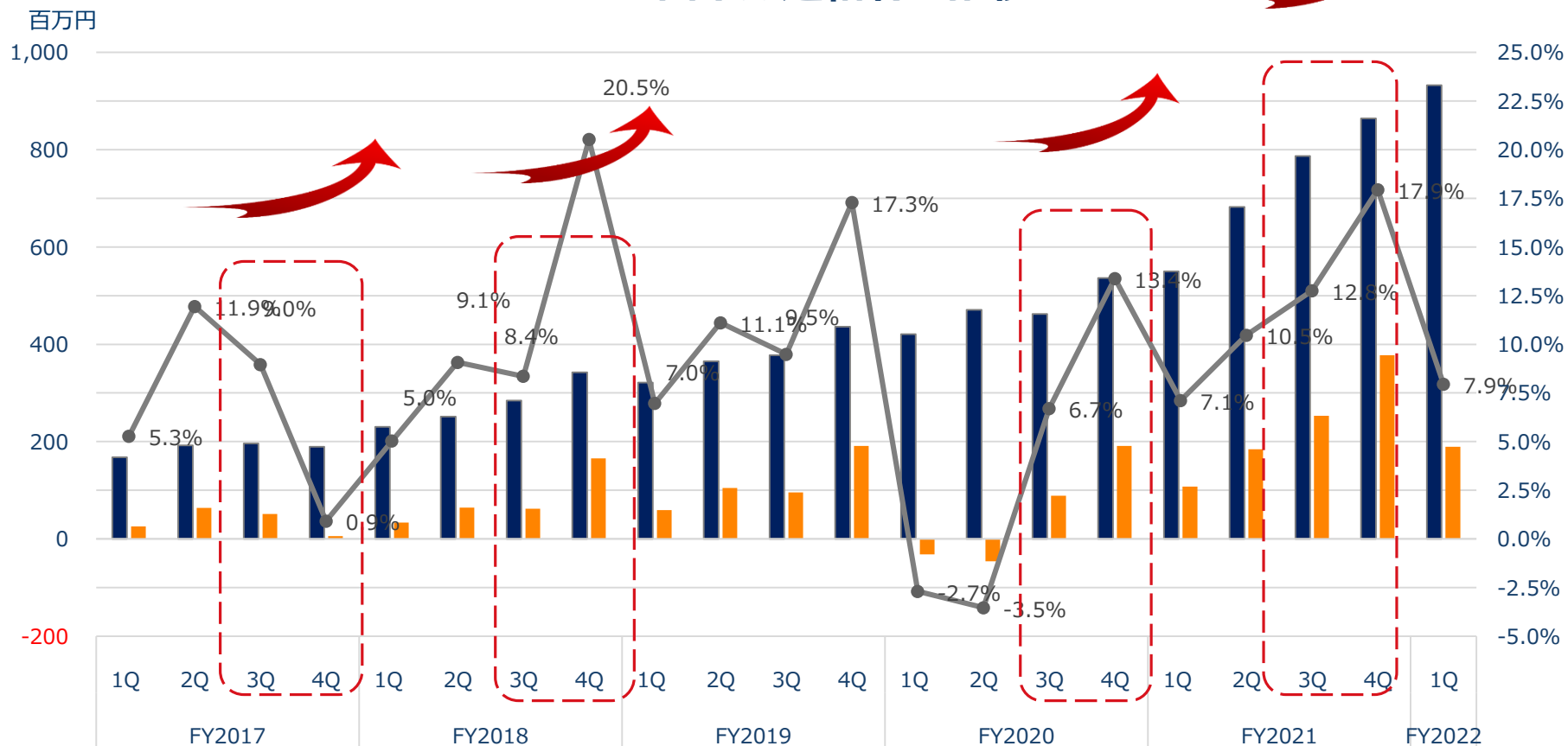
四半期連結売上高推移



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1Qの営業利益は1Qとしては過去最高

四半期連結利益推移



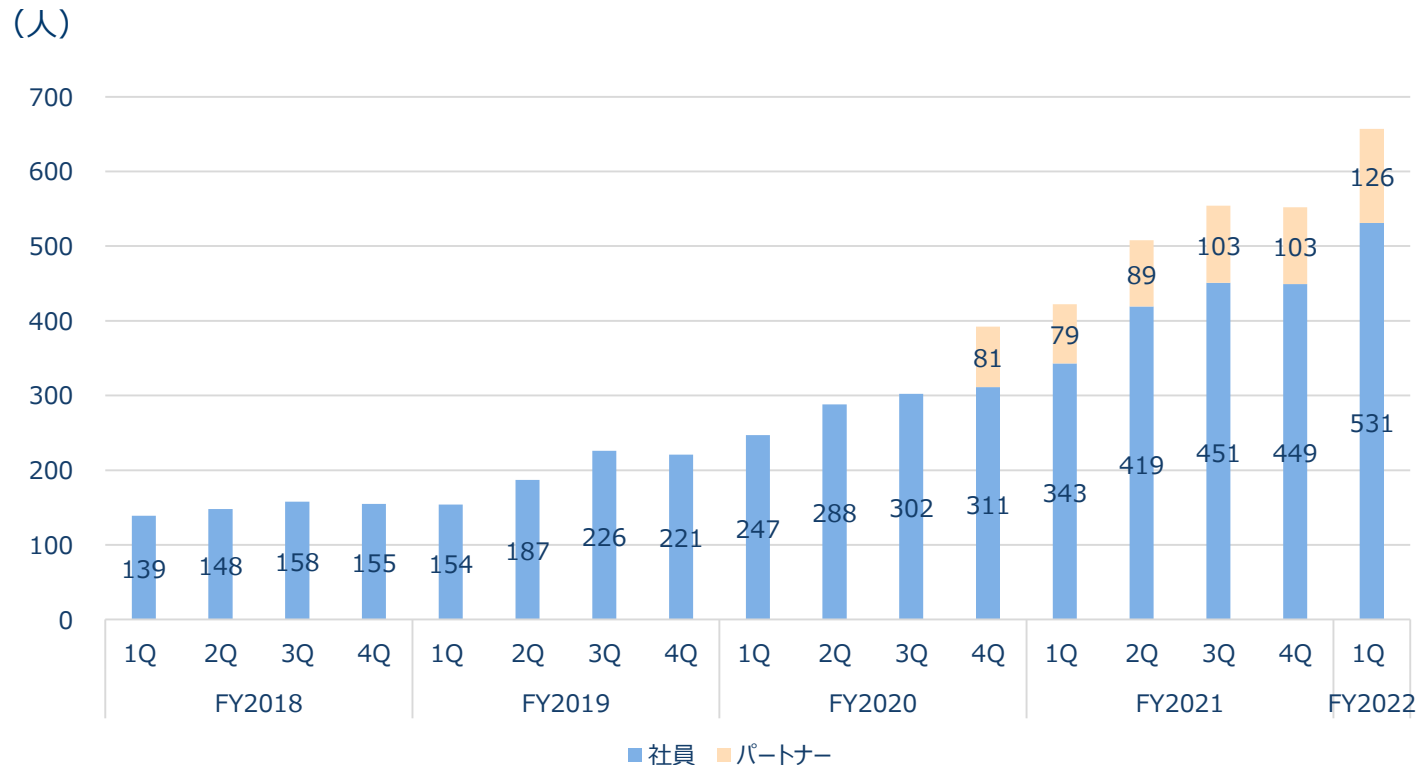
※FY2017は連結範囲変更の影響を除く

■ 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の**ストック型ビジネスモデル**

コンサルタント数の推移



FY2022
コンサルタント
採用人数

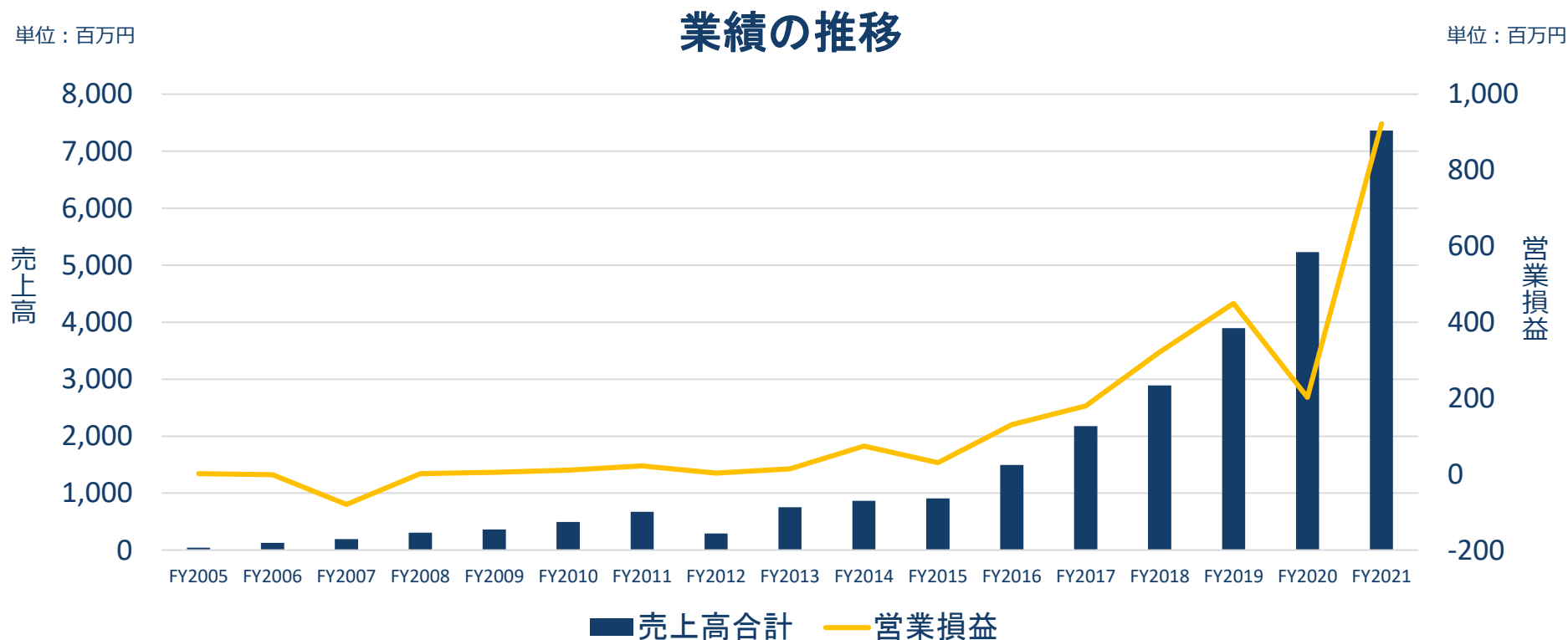
69名

コンサルタントの
稼働率

約90%

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月市場再編により、プライム市場へ



- ※ 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> 〒450-6315 愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋15階
設立	2005年7月
資本金	622百万円（2022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） 株式会社テトラコミュニケーションズ

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

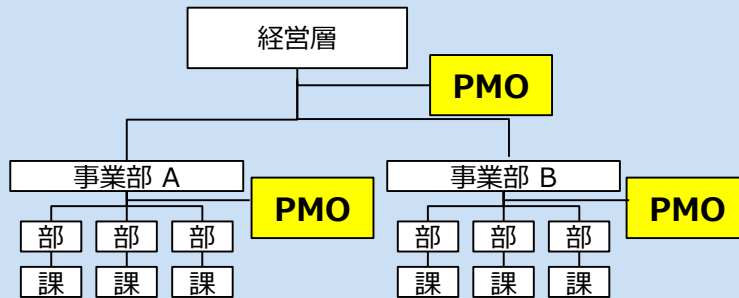
1996年
アンダーセンコンサルティング(株) (現アクセンチュア(株)) 入社
1999年
アーンスト&ヤングコンサルティング(株)(現(株)クニエ)入社
2003年
(株)ソニーグローバルソリューションズ入社

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)

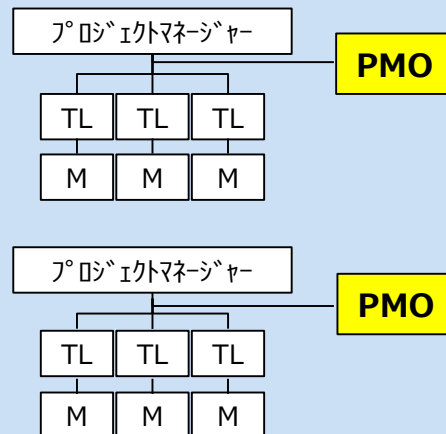
PMO (Project Management Office) とは

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

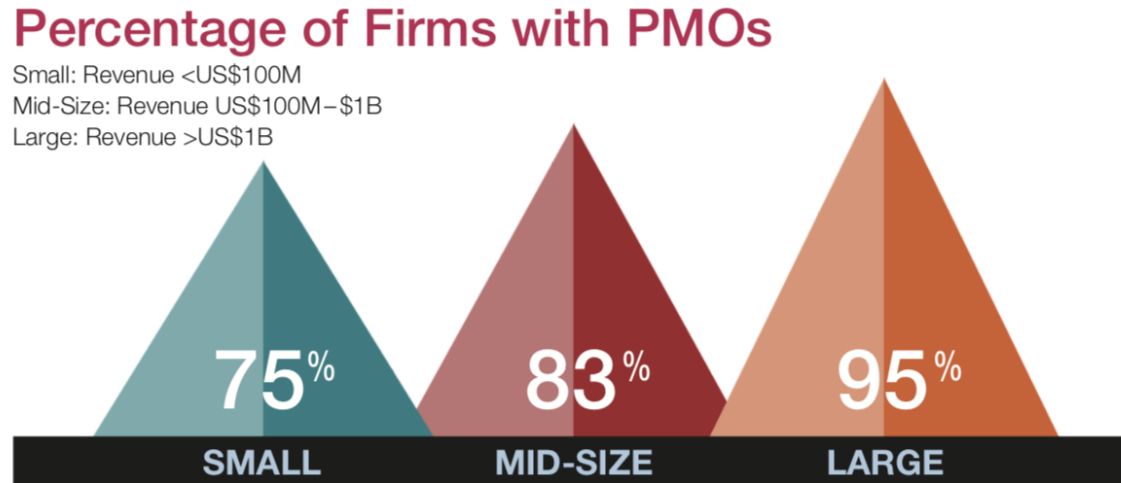


PMOとは・・・

- ✓ 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）

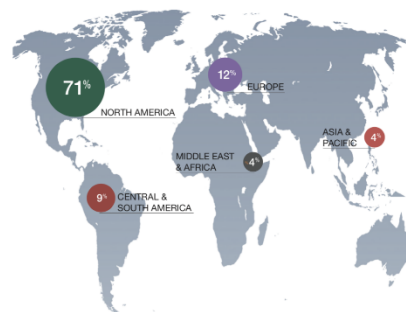
米国を中心に、PMOは普及しており、今後国内を含め、アジア全体に普及するものと考えています



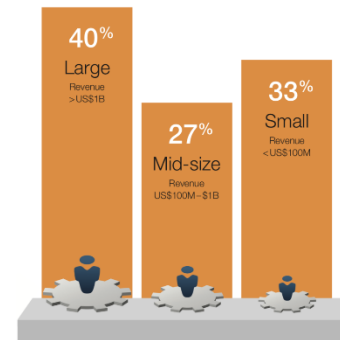
Respondents by Industry



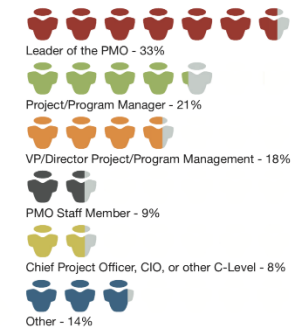
Respondents by Geography



Respondents by Size of Firm



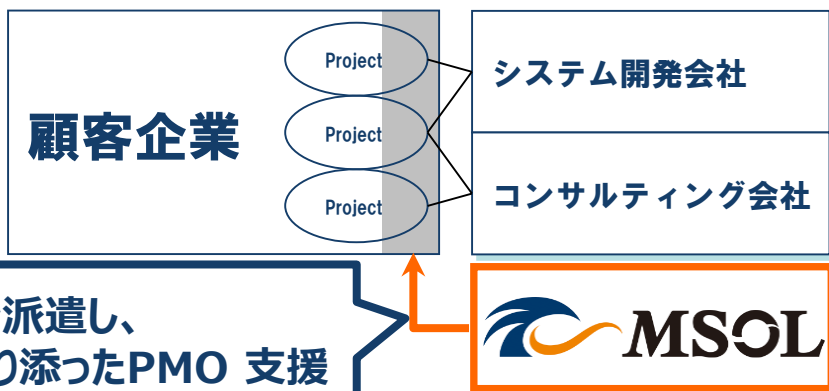
Respondents by Title



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

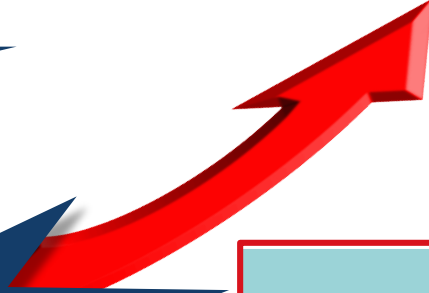
当社の強み：国内PMOソリューションにおける独占的な立場

- ✓ 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

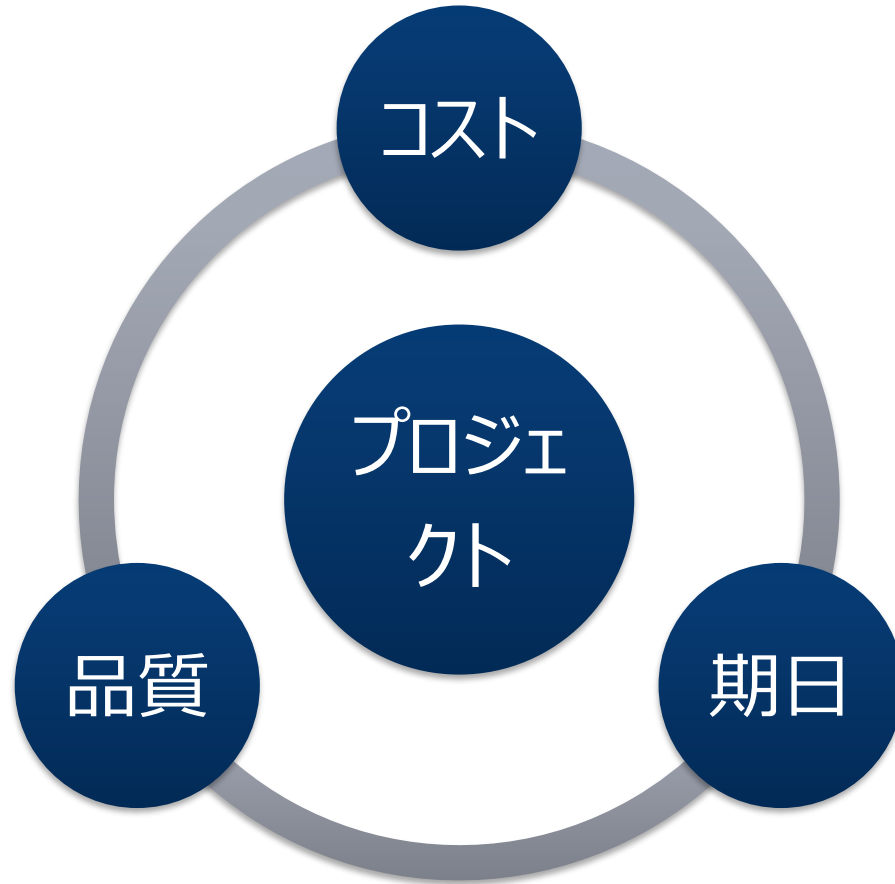


激増するプロジェクト
プロジェクトマネジャーの
人材不足



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

出力 ツールと実務技法		プロセス				
入力		Initiating (立ち上げ)	Planning (計画)	Executing (実行)	Controlling (監視・管理)	Closing (終結)
知識 エリア	Integration Management (総合管理)	・プロジェクト外 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 ・コントロール	

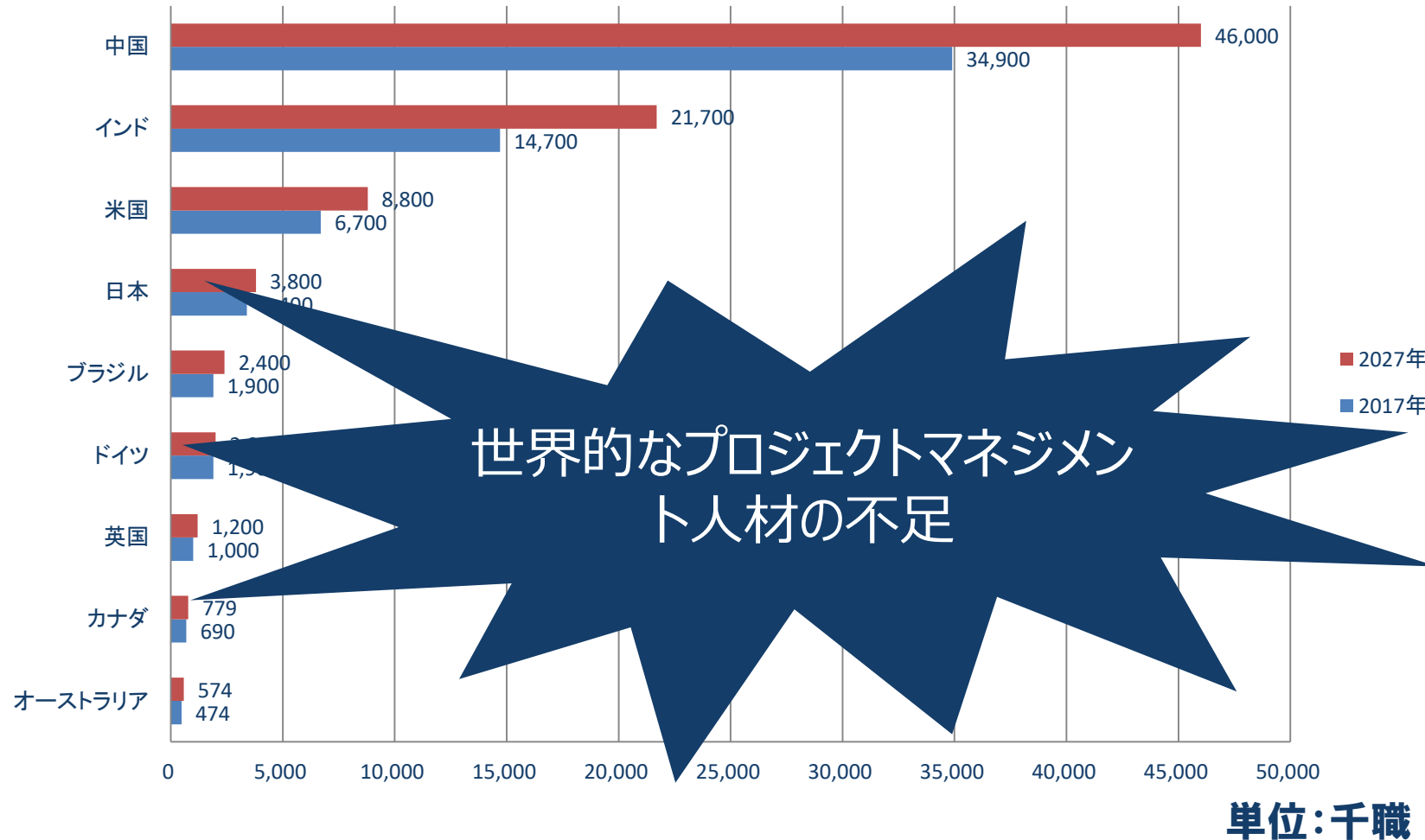
プロジェクトマネジメントの世界的組織

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

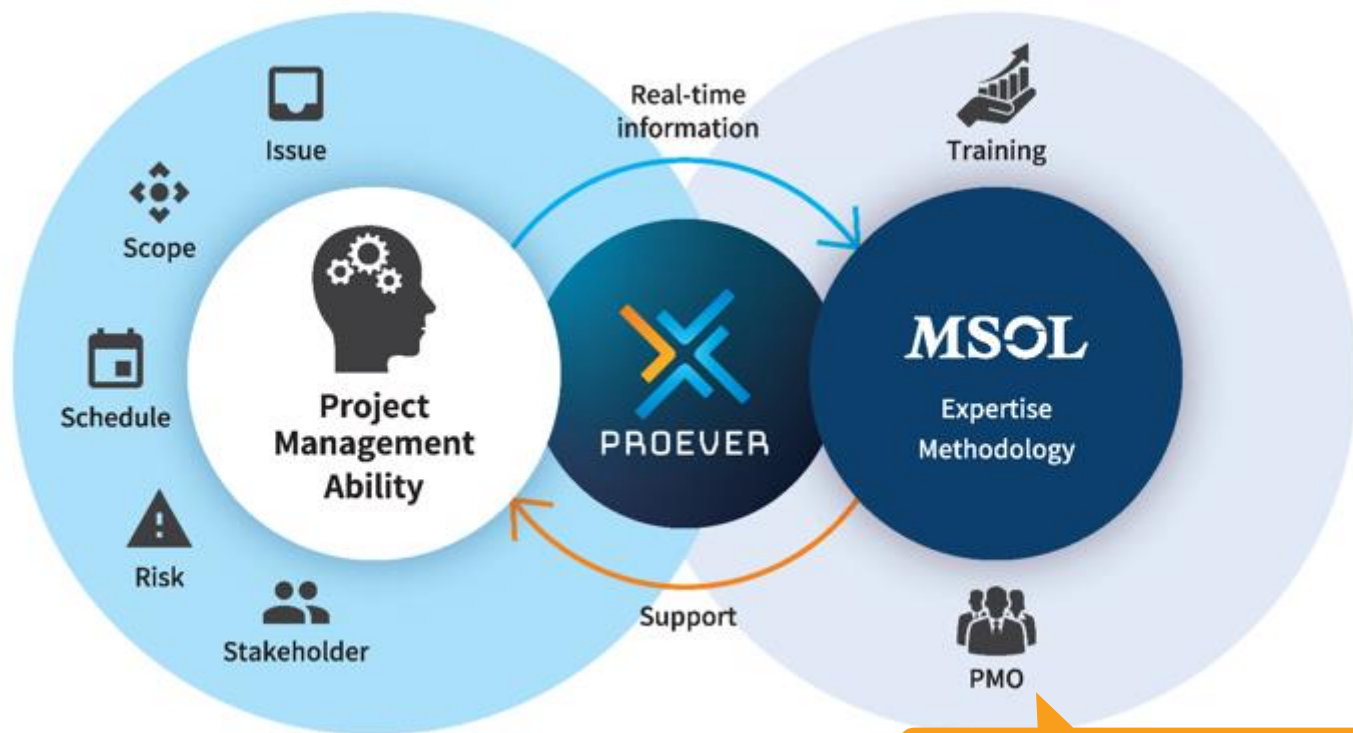
2017~2027年の世界のプロジェクトマネジメントに関連した雇用数予想



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

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。

実行支援の実績

東証一部上場企業 **100社**

エネルギー／自動車／製造／小売流通／製薬

バーンダウンチャート表示、
円・棒グラフの切替えに対応

PROEVER 革新的ロボットPJ

課題

チームを選ぶ

全体 完了以外 期限切れ

発生フェーズを選ぶ 期間 集計単位 週単位

総数 完了予定数 完了数 発生件数: 緊急度 高 中 低 未設定

総数 135

緊急度: 高 中 低 未設定

緊急度	高	中	低	未設定
開発チーム	18	8	4	0
出荷チーム	7	14	9	0
要件チーム	7	5	9	0
設計チーム	9	5	1	0
評価チーム	7	6	2	0
分析チーム	2	2	1	0
未設定	2	7	9	1

課題
ステータス

未対応 49 36%
対応中 25 19%
対応済み 24 18%
新規 23 17%
完了 14 10%

総数 135

緊急度

高 52 39%
中 47 35%
低 35 26%
未設定 1 1%

総数 135

緊急度

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件について 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の内部設計のワークスルー 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 28	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 10
--	--


次の変更 >

PROEVER 革新的ロボットPJ

革新的ロボットPJ

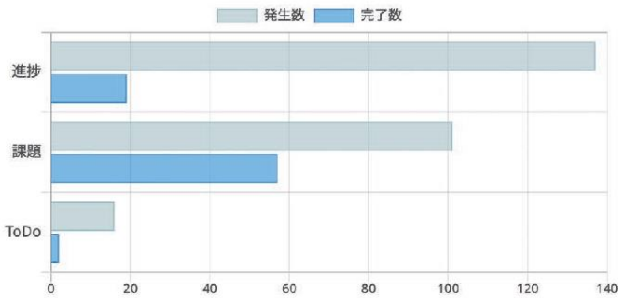
内部設計

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



+ 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

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

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

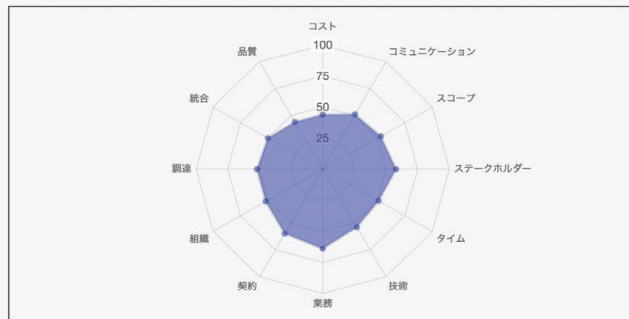
自動的に作成されたリスク分析サマリーを照会してください。

[リスク分析サマリー照会](#)

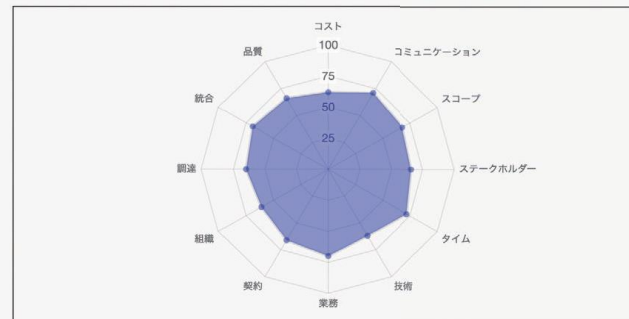
ナビゲーションに沿って
リスク分析を進めます

リスク分析リーダーチャート

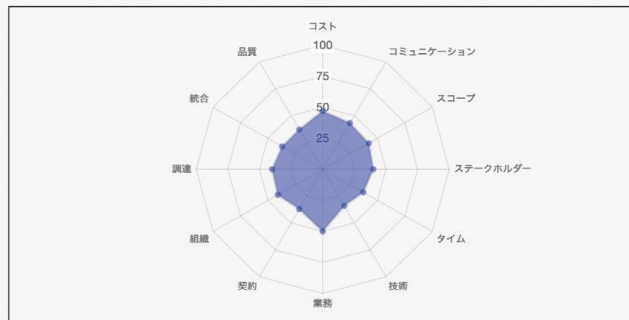
リスク分析評価者 プロジェクト総意



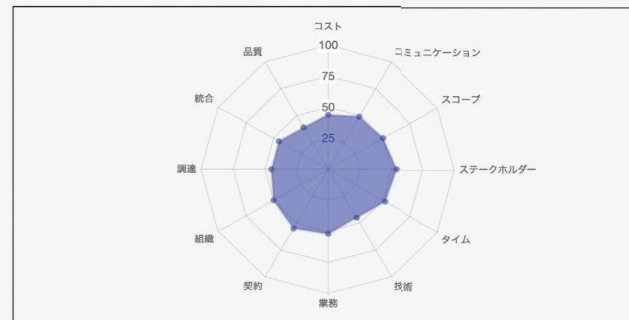
リスク分析評価者 高橋



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

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

3: 高	金子 (A社代表) A社代表 重点対象 <input checked="" type="checkbox"/>	内山 (B社社長)	金子 (A社代表)	内山 (B社社長)	
2: 中	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)	
1: 低		野村 (F社)	張 (E社)	野村 (F社)	
	1: 不認識	2: 抵抗	3: 中立	4: 支持	5: 指導

関心度

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

4

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...

2019/04/24 高橋

2

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

5

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

4

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)」という言葉を含ませた造語であり、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。

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>



プロジェクトマネジメントの成熟度を可視化



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。