

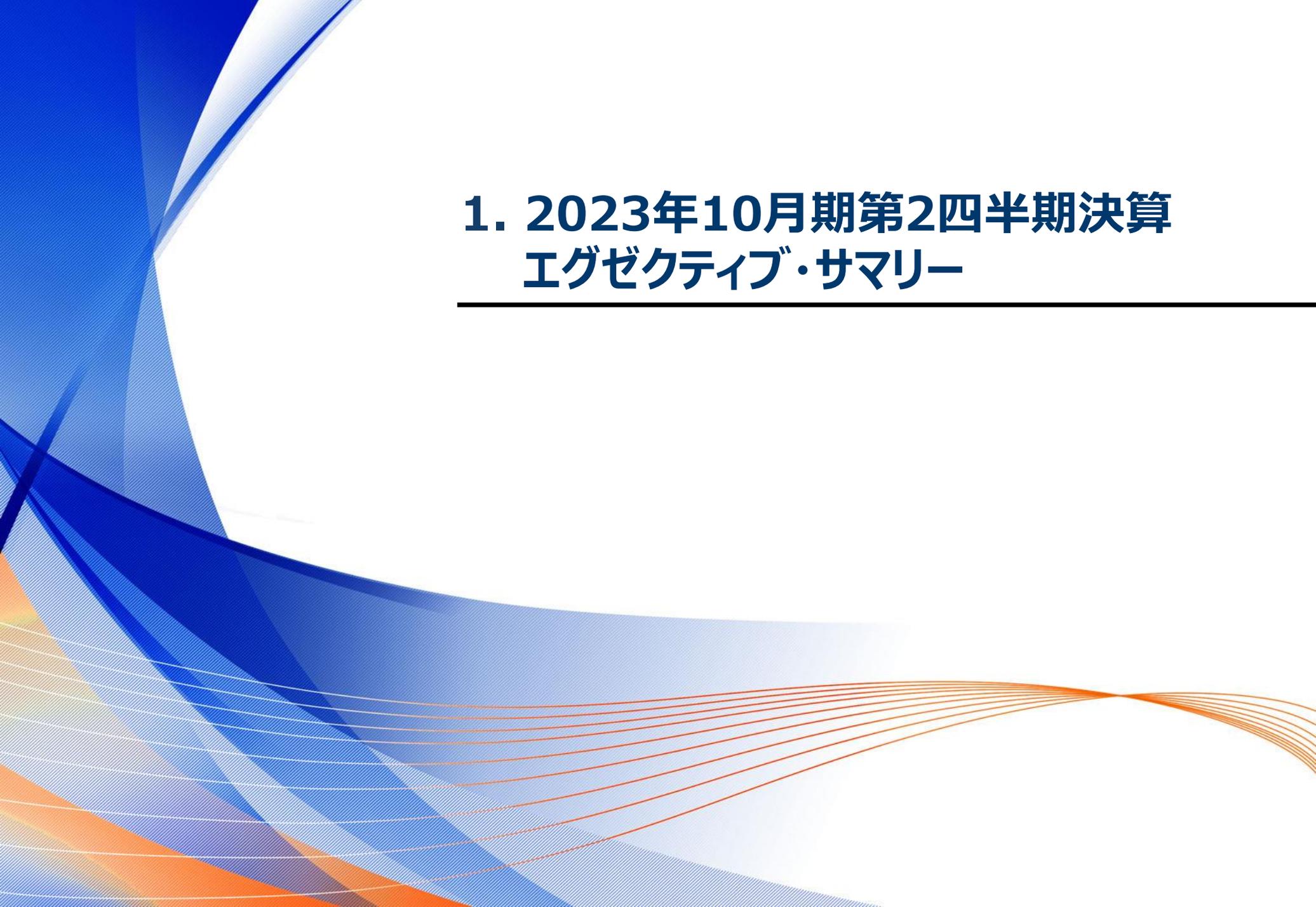
2023年10月期 第2四半期決算説明資料

2023年 6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. 2023年10月期第2四半期決算エグゼクティブ・サマリー
2. 財務情報
3. PROEVERのAI機能
4. 各種指標
5. Appendix
 - 会社概要
 - MSOL VISON 2025 (リバイズ版)
 - サステナビリティレポート



1. 2023年10月期第2四半期決算 エグゼクティブ・サマリー

留意点：弊社の利益に関する季節性

- ✓ 上期（11月から4月）に転職市場の動きが活発となるため、ほとんどの採用をこの期間に行う → 採用コスト増
- ✓ 下期（5月から10月）は上期に採用した社員が稼働し、利益を生み出す



2023年10月期第2四半期決算エグゼクティブ・サマリー

1. 前年度の積極採用により、売上高が前年比で大幅増

前年度の積極採用が奏功し、対前年比**+54%**成長を達成
四半期単体、通期ともに過去最高の売上高

2. 採用エージェント以外での採用強化（社員紹介等）により、採用費抑制に成功

予定通りの採用数確保も、1人あたり採用コストは対前年同期比で**43万円**の削減に成功

3. 営業強化による取引先企業数の増加

営業強化により対前年比で新規取引先**41社**（前年同期30社）

売上高

8,033 百万円

対前年比 **+54.3%**

営業利益

801 百万円

対前年比 **+264.8%**

採用状況

グループ社員数（累計） **1,063名**

採用コンサルタント数（累計）
新卒64名含む **221名**

採用コスト（累計） **4.2億円**

採用コスト（QoQ） **△1.3億円**

営業活動状況

クライアント数 **150社以上**

問い合わせ件数
（対前年比） **+49%**

※コンサルタント数は、テトラ・コミュニケーションズを除き、中国および台湾は含まれます。

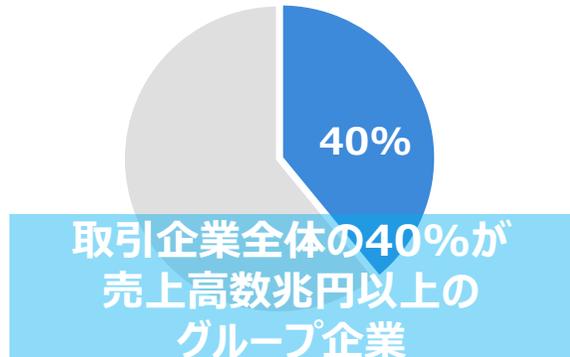
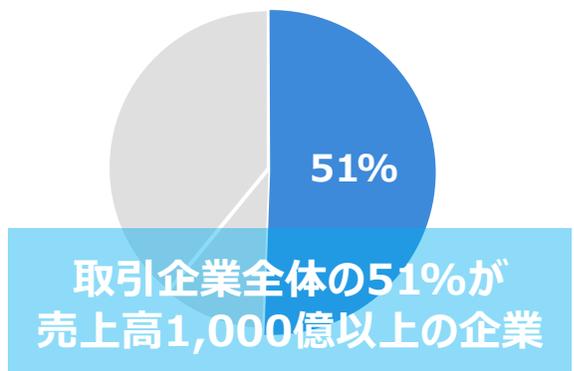
【営業】FY2023 2Q状況

✓ 既存顧客との取引が深耕、および新規顧客獲得により売上高・利益が共に拡大基調

主なクライアント

 三菱重工 三菱重工業株式会社	 TOKYO GAS 東京ガス株式会社	 RECRUIT 株式会社リクルート
 AJS AJS株式会社	 TIS TIS株式会社	 OMRON オムロン株式会社
 CTC 伊藤ハテナソリューションズ株式会社	 Nissei 日産マシナリクス株式会社	 ANA Systems ANAシステムズ株式会社
 NEC 日本電気株式会社	 YE DIGITAL 株式会社YEデジタル	 BANDAI NAMCO 株式会社バンダイナムコエンターテインメント
 KONICA MINOLTA コニカミノルタソリューションズ株式会社	 sofitz 株式会社ソフィツ	 MUFG 三菱UFJインフラソリューションテクノロジー株式会社
 DENSO 株式会社デンソー	 TOYOTA トヨタ自動車株式会社	 BIGLOBE ビッグLOBE株式会社
 MITSUBISHI MOTORS 三菱自動車工業株式会社	 アコム アコム株式会社	 中部電力 中部電力株式会社
 KS Solutions 日鉄ソリューションズ株式会社	 KDDI KDDI株式会社	 AGC AGC株式会社
 AIM 株式会社AIMメディカルサービス	 三菱マテリアル 三菱マテリアル株式会社	 UCS 株式会社UCS
 三菱食品 三菱食品株式会社	 woven planet カーボンプラスリソルトホールディングス株式会社	 transcosmos トランスコスモス株式会社
 TAIYO YUDEN 太陽誘電株式会社		

盤石な顧客基盤

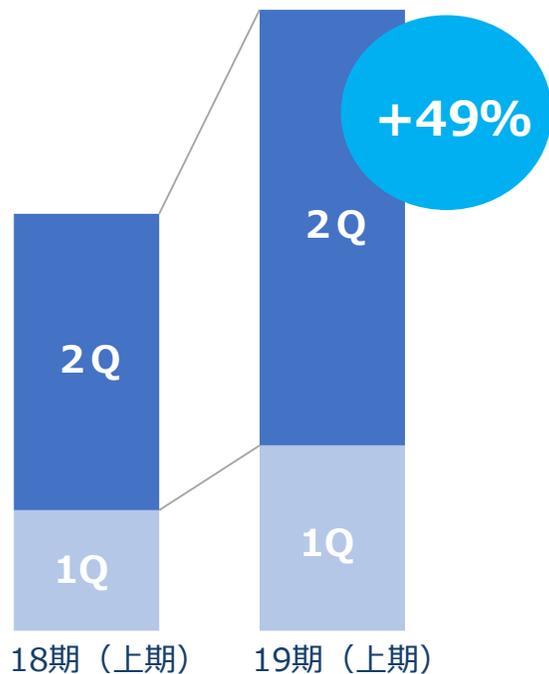


前四半期比で売上高1,000億以上および
売上高数兆円以上のグループ企業の比率が増加
盤石な顧客基盤を維持・拡大

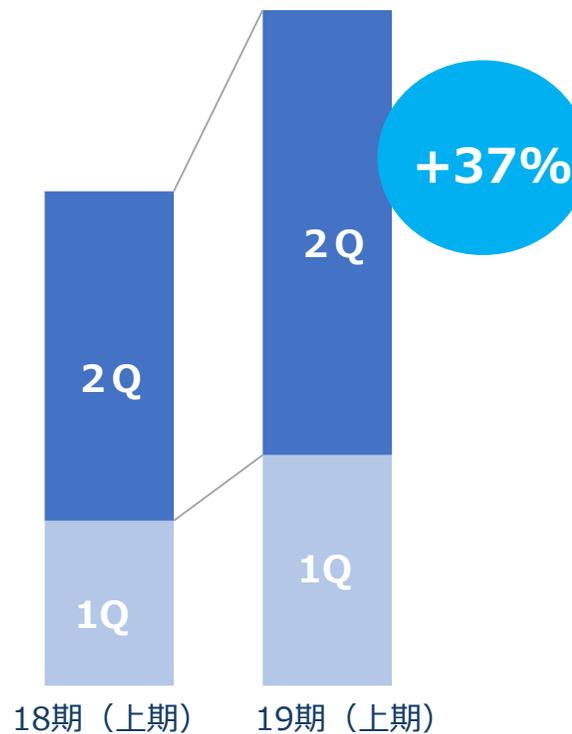
【営業】FY2023 2Q状況

- ✓ 既存顧客との取引が深耕、および新規顧客獲得により売上高・利益が共に拡大基調

新規問い合わせ件数※



新規顧客獲得数



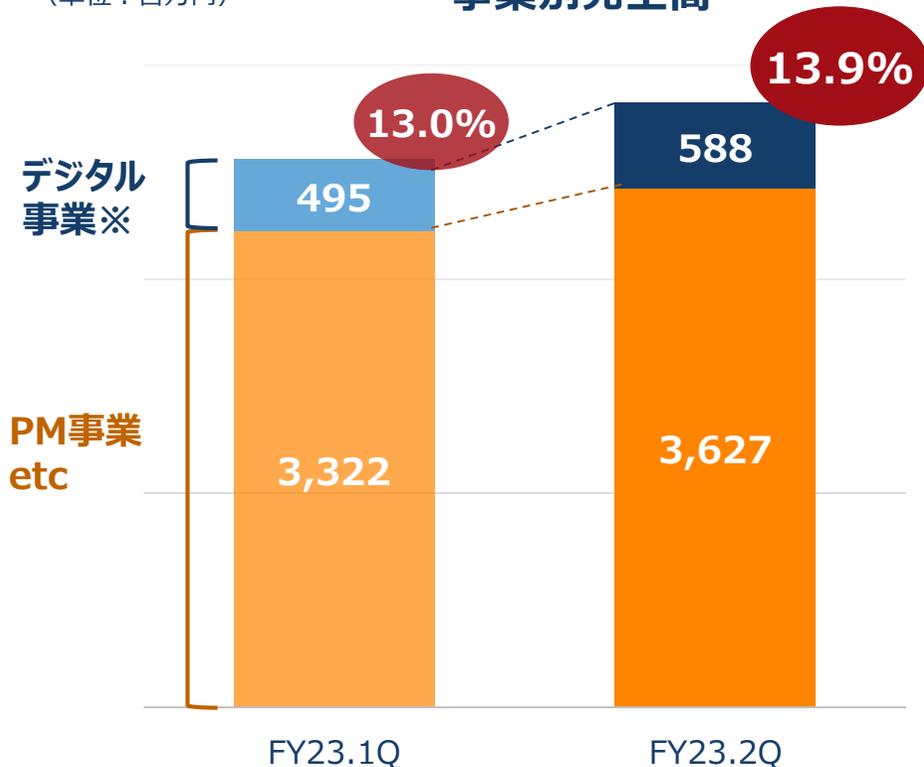
※ 新規問い合わせ件数：弊社ホームページへの直接問い合わせ件数。

デジタル事業の現状と今後の成長性

- ✓ デジタル事業の成長に伴い、グループ全体売上高・売上総利益に占めるデジタル事業比率が増加

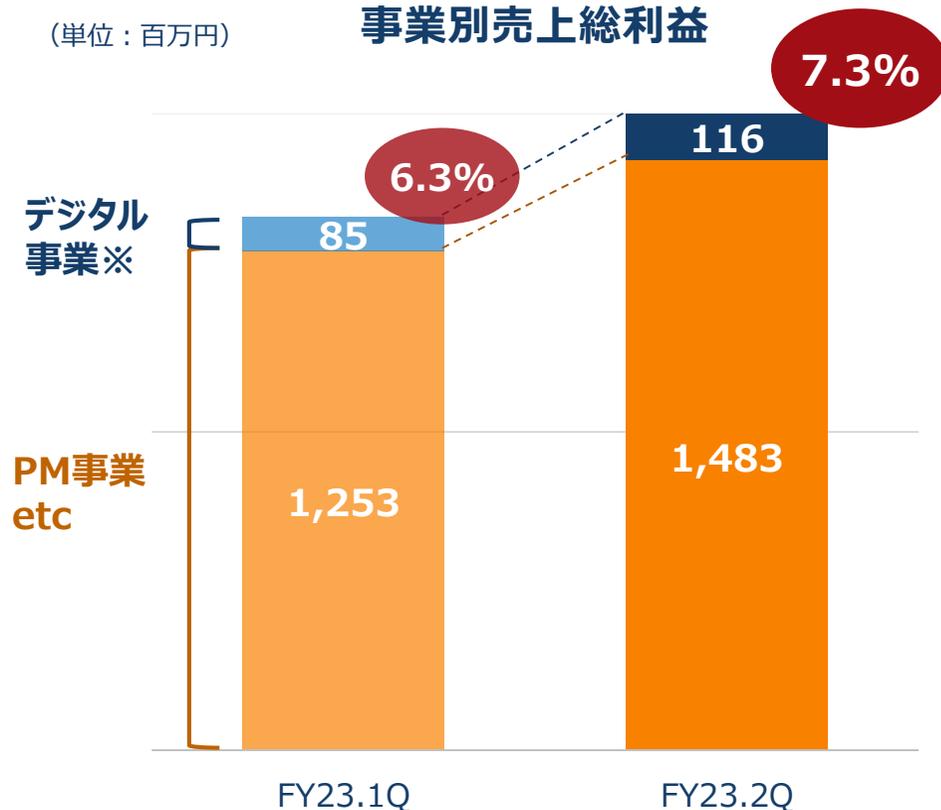
(単位：百万円)

事業別売上高



(単位：百万円)

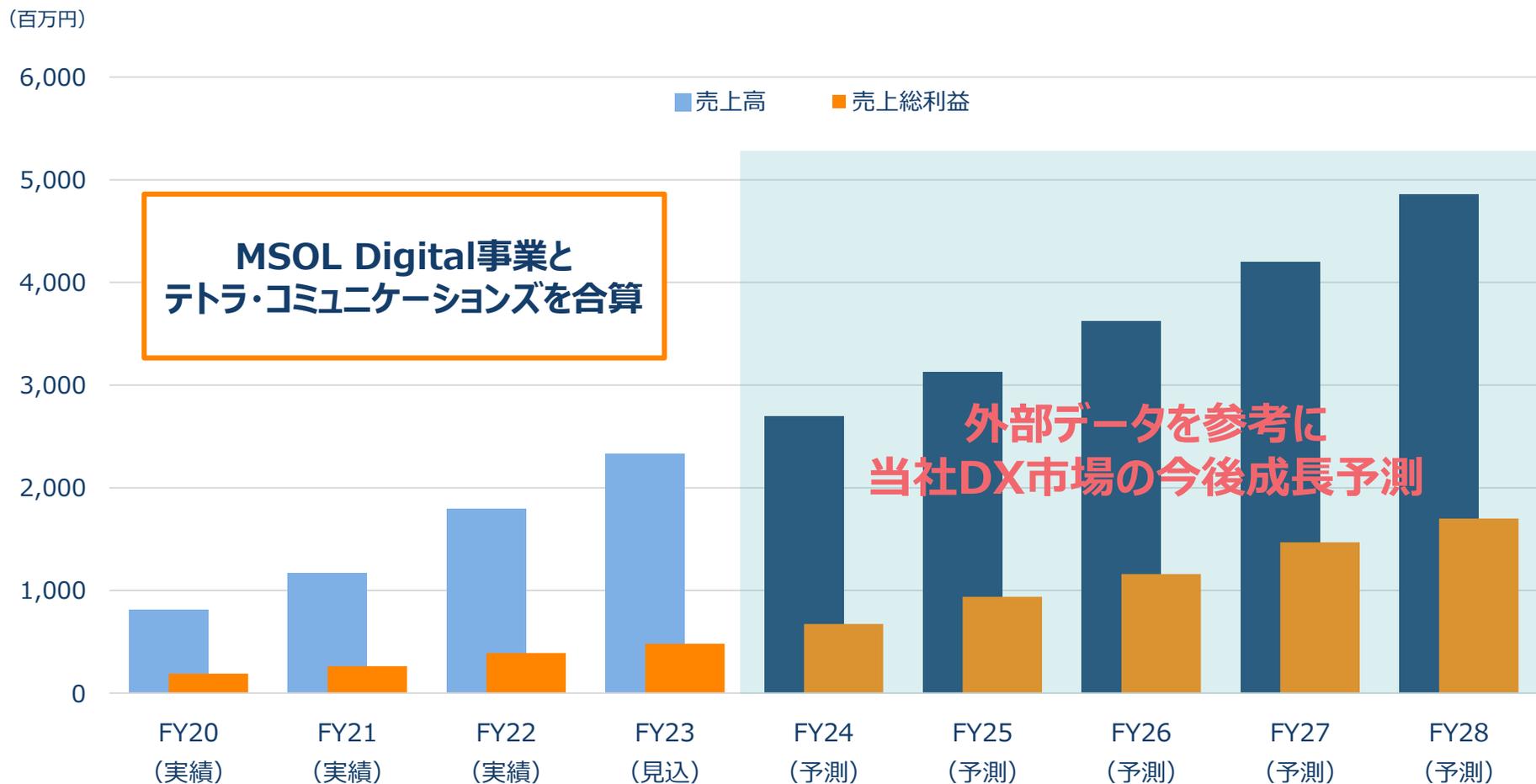
事業別売上総利益



※テトラ・コミュニケーションズを含みます。

デジタル事業の現状と今後の成長性

- ✓ デジタル事業開始後、年40～50%の成長スピードで拡大
今後、DX市場の拡大を後押しに更なる規模拡大を本格化



2. 財務情報

連結損益計算書

	連結累計			主な増減要因
	FY2022.2Q (2021.11.1-2022.4.30)	FY2023.2Q (2022.11.1-2023.4.30)	対前年同期比 (%)	
単位：百万円				
売上高	5,204	8,033	+54.3%	新規顧客及びコンサルタントの増加
売上原価	3,234	5,094	+57.5%	
原価率	62.1%	63.4%		
売上総利益	1,970	2,938	+49.2%	
粗利率	37.9%	36.6%		
販管費及び一般管理費	1,750	2,136	+22.1%	採用費及び広告宣伝費の抑制
販管比率	33.6%	26.6%		
営業利益	219	801	+264.8%	前期までの投資が寄与し、効率的な利益獲得を実現
営業利益率	4.2%	10.0%		
経常利益	228	833	+264.4%	
(親会社株主に帰属する) 純利益	138	558	+304.9%	

販売管理費明細

- ✓ 営業組織強化により、人件費が増加
- ✓ 社員紹介など採用エージェント以外での採用強化により、採用教育費を抑制
- ✓ ターゲットを絞った広告への切り替え及びセミナー内製化により、広告宣伝費を抑制

連結累計

	FY2022.2Q (2021.11.1-2022.4.30)		FY2023.2Q (2022.11.1-2023.4.30)		前年同期比
	実績	対売上高	実績	対売上高	
	単位：百万円				
人件費	317	6.1%	539	6.7%	+70.1%
採用教育費	624	12.0%	533	6.6%	△14.6%
広告宣伝費	127	2.4%	47	0.6%	△62.8%
その他	681	13.1%	1,016	12.7%	+49.1%
合計	1,750	33.6%	2,136	26.6%	+22.1%

連結貸借対照表

- ✓ 自己資本比率は45.9%、財務健全性を維持
- ✓ 最低保有現金水準は増加運転資金への積極投入として10億円程度
- ✓ 年間を通じてROE25%以上の水準を目指す

連結累計

	FY2022.4Q (2021.11.1-2022.10.31)	FY2023.2Q (2022.11.1-2023.4.30)	増減
単位：百万円			
総資産	6,057	6,806	749
流動資産	4,282	4,721	438
固定資産	1,774	2,084	310
負債	3,378	3,581	202
流動負債	1,666	2,023	356
固定負債	1,711	1,558	△153
純資産	2,678	3,225	546
自己資本比率	42.7%	45.9%	—

3. PROEVERのAI機能

PROEVER新機能リリース予定 『生成AIを活用したコンシェルジュ機能』

- ✓ 「生成AIを使ったコンシェルジュ機能」の提供予定（7/1予定）
- ✓ プロジェクトマネジメント業務の「効率化」や「高度化」を推進し、プロジェクト成功に向けた環境を構築
- ✓ マネジメントのPlatformを提供すべく、機能改善を継続

<生成AIを使ったコンシェルジュ機能>

- ・プロジェクトマネジメントにおける困りごとの相談
- ・PROEVERの活用方法に対する助言

The screenshot displays the PROEVER web application interface. On the left is a navigation menu with options like 'ホーム', 'プロジェクトメニュー', 'ダッシュボード', '課題', 'ToDo', 'スケジュール管理', 'リスク管理', '変更管理', '品質管理', and 'ステークホルダー管理'. The main area shows '課題管理' (Task Management) with a table of tasks. A modal window titled 'PROEVER コンシェルジュ' is open, showing a chat interface with a question about project management and buttons for 'PROEVERとは?', 'プロジェクトマネジメントとは?', 'お問い合わせ', and '自由に質問する'. To the right, a separate chat window shows a question about project charters and a list of items to include in a charter.

課題番号	件名	ステータス
254	実施計画の決定（QCDの優先順位・開発範囲・契約条件・教育訓練・検収方法・スケジュール）までに全関係者間で充分な合意形成がされない恐れ	期限切れ 新規
253	ユーザー側とシステム側で同じプロジェクトの目的を理解できていない恐れ	期限切れ 新規
252	適切なコスト差異管理プロセスがない、または、大幅なコスト超過がある（予測される）恐れ	新規
251	スケジュールや仕様変更に関する情報がユーザーから開発パートナー、他システムの担当まで素早く十分な情報伝達ができない恐れ	新規
250	WBSが成果物ベースで作成されない（されていない）恐れ	期限切れ 新規
249	品質評価が実施されない、品質評価が甘い（されていない）恐れ	期限切れ 新規

PROEVER コンシェルジュ

プロジェクトマネジメントの専門知識やPROEVERについて何でも質問してください。

PROEVERとは？

プロジェクトマネジメントとは？

お問い合わせ

自由に質問する

PROEVER コンシェルジュ

プロジェクト憲章の作り方を教えてください

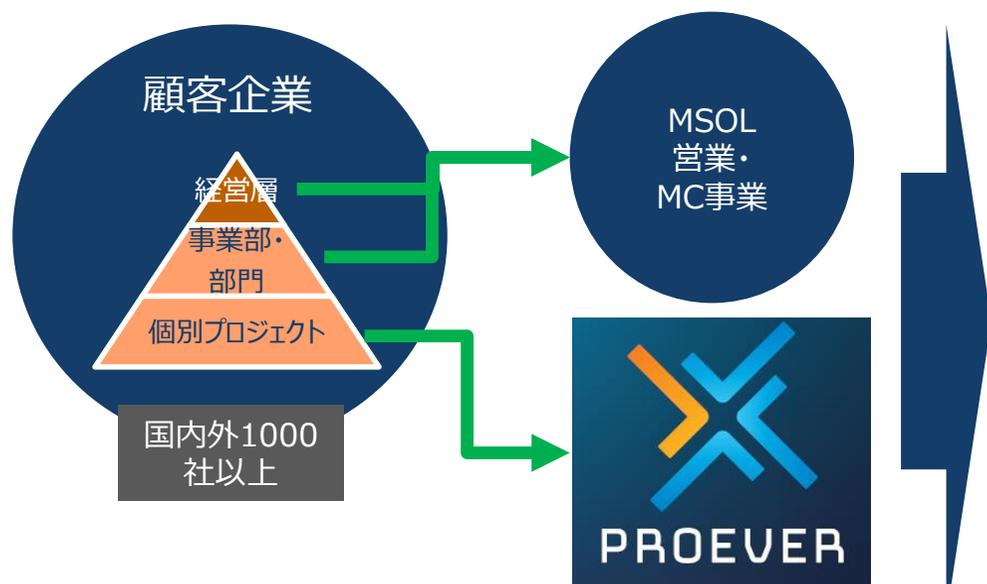
プロジェクト憲章とは、プロジェクトの開始に際しマネジメントトップやプロジェクト責任者が行う、プロジェクト実施の理由と目的の明確化を指します。プロジェクトのオーソライズ（承認）、プロジェクトゴール、プロマネの任命とプロジェクトへの支援の宣言、さらにプロジェクト目標（工程短縮、安全確保、技術移転など）を簡潔に述べた文書です。例えば、以下のような内容によって構成されています。

1. プロジェクト名
2. 背景、要求事項
3. 最終成果物
4. 終了条件
5. 予算、期限
6. 組織体制
7. 各メンバーの権限と責任

質問を入力してください

長期ビジョン

- ✓ 長期的には、顧客企業内において、自前のPMOを設置し、競合他社によるPMOサービスも提供されると想定しており、顧客企業が自走するための支援ツールとして、PROEVERを位置付け、販売を拡大する



PMOサービスは、より一層アウトソーシングの方向へ向かい、顧客企業を支援

国内外の事業体と各社

PM事業

- MSOL Japan
- MSOL China/TW/US etc.
- X社 etc.

BP事業

- W社
- Y社 etc.

Digital事業

- MSOL Digital
- Z社 etc.

PMOセンター事業

- PMOセンター@JP
- PMOセンター@CN etc.

SW事業

- ProEver
- その他マネジメントツール

4. 各種指標

業績の推移

✓ 中長期的な追い風を背景に当社への市場ニーズは引き続き旺盛

業績推移 (連結会計期間) 単位：百万円	2021				2022				2023			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,510	1,762	1,983	2,103	2,383	2,821	3,190	3,604	3,817	4,215	-	-
売上原価	960	1,079	1,196	1,238	1,451	1,783	2,141	2,394	2,478	2,615	-	-
売上総利益	550	682	786	864	932	1,037	1,048	1,210	1,338	1,600	-	-
販管費及び一般管理費	442	498	533	487	743	1,007	1,004	740	1,118	1,018	-	-
営業利益又は営業損失 (△)	107	184	252	377	189	30	44	470	220	581	-	-
四半期純利益及び 四半期純損失 (△)	70	130	179	304	127	14	25	364	153	411	-	-

従業員数の推移

- ✓ 積極採用により累計でコンサルタントを**+221名**採用（新卒64名を含む）
- ✓ 当社の主なビジネスモデルは、「月単価×コンサルタント数×稼働率」

非財務情報		2021				2022				2023			
(連結累計期間)	単位：人	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
全社員		381	453	493	490	598	754	862	867	944	1,063	–	–
コンサルタント数※		343	419	451	449	476	638	729	735	791	897	–	–
内、中途採用者数		–	–	–	141	62	186	291	305	85	157	–	–

※コンサルタント数は、テトラ・コミュニケーションズを除き、中国および台湾は含まれます。



5. Appendix

– 会社概要

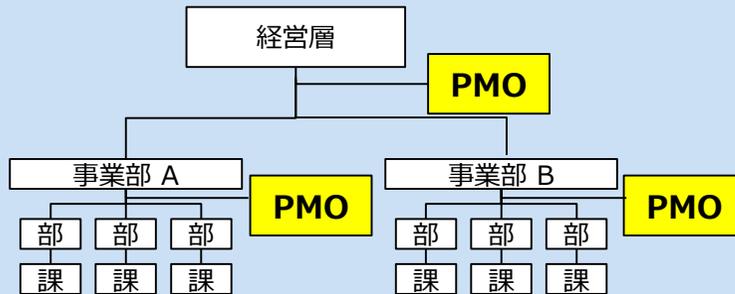
会社概要

会社名	株式会社マネジメントソリューションズ（東証プライム：7033）
略称	MSOL（エムソル）
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29階 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 TEL：052-446-6271 FAX：063-446-6272
設立	2005年7月
資本金	668百万円（2023年4月現在）
代表取締役	高橋 信也
URL	https://www.msols.com/
グループ会社	株式会社テトラ・コミュニケーションズ 麦嵩隆管理咨询（上海）有限公司（中国法人）、MSOL INC（米国法人） 元嵩管理顧問股份有限公司 MSOL-TW（台湾）MSOL TW（台湾法人）

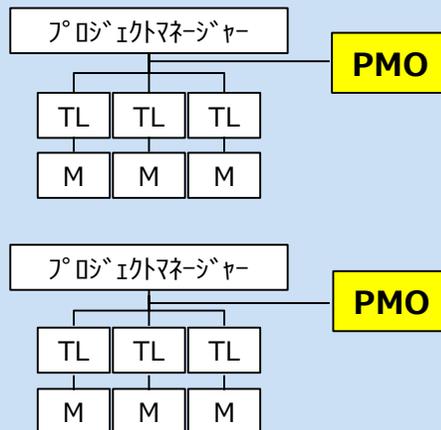
PMO (Project Management Office) とは

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）

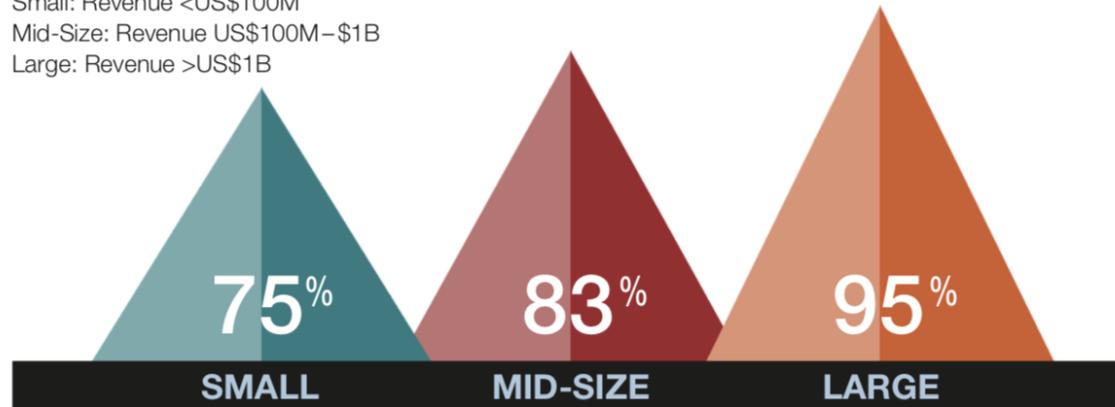
米国を中心に、PMOは普及しており、今後国内を含め、アジア全体に普及するものと考えています

Percentage of Firms with PMOs

Small: Revenue <US\$100M

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

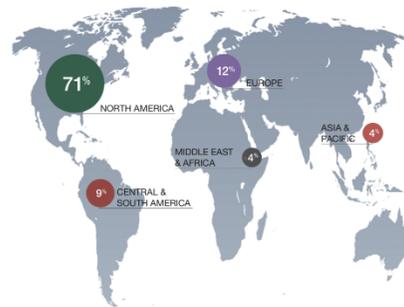
Large: Revenue >US\$1B



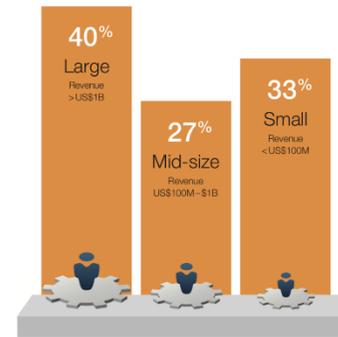
Respondents by Industry



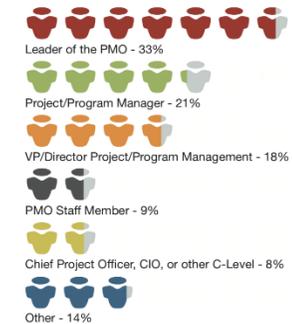
Respondents by Geography



Respondents by Size of Firm



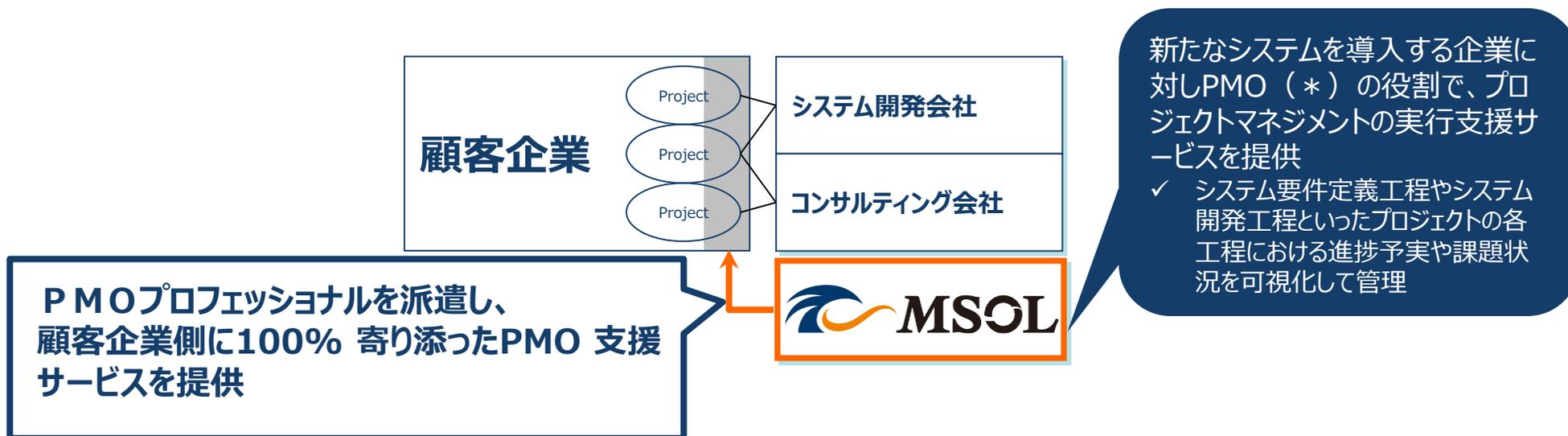
Respondents by Title



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

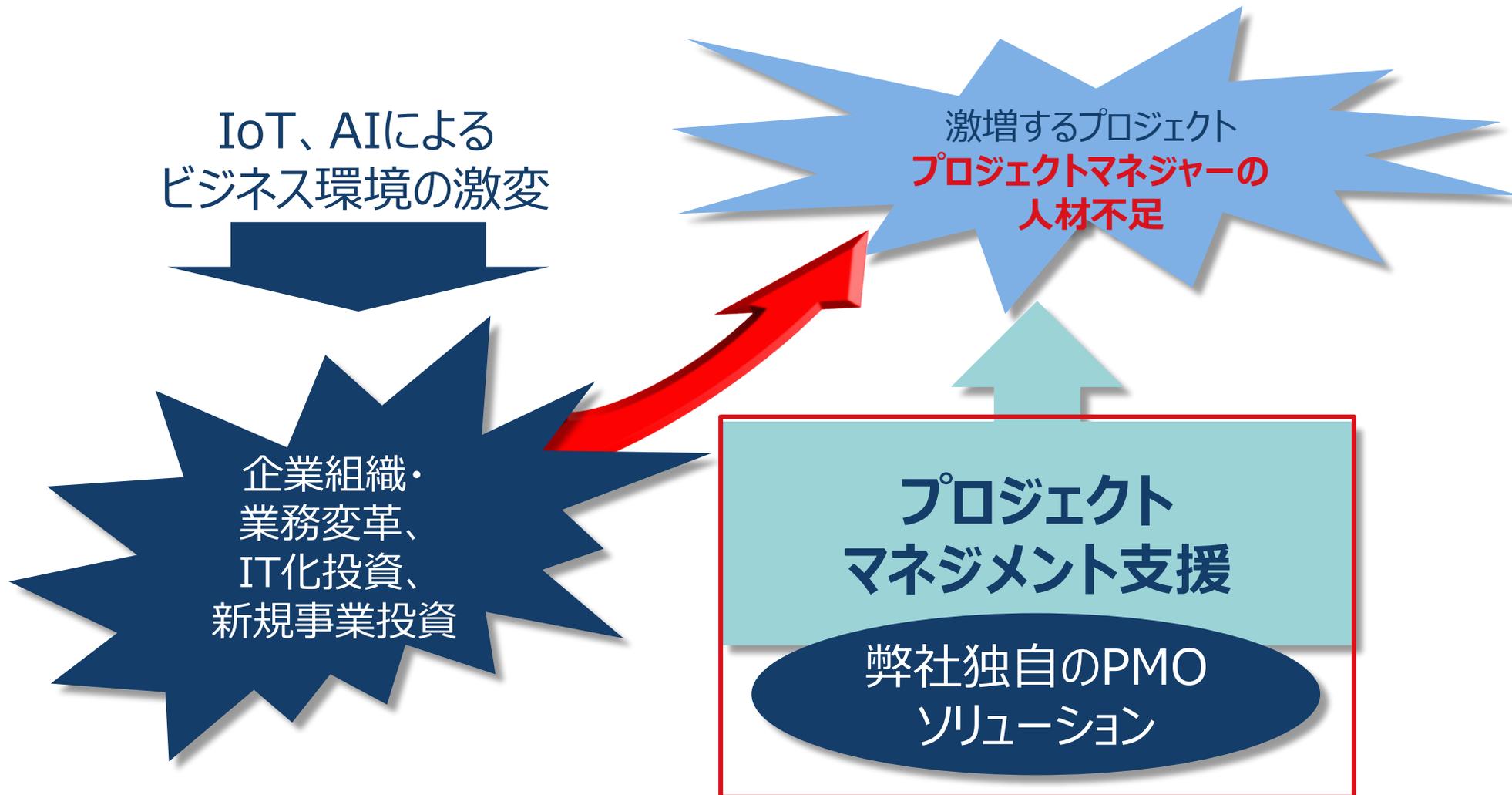


コンサルティング業界における第三の選択肢として、幅広い層からの支援依頼を受けている

(*) 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





5. Appendix
– VISION2025 中期経営計画
(リバイズ版)

営業と人財の両輪を構築するための4年間



2025年に向け、収益力を強化していく

3年前からの変化と今後の方向性

2019年12月発表資料



現状

DXの波は更に激しく、企業の競争力の源泉となっており、仮にマクロでの不況となったとしても本質的な企業改革を行うDXプロジェクトは減ることはない

競合他社が増えたとしても、PMOのリーディングカンパニーとしてのブランドは強固であり、デジタル、PROEVER、PMOセンターなどの新規事業を育てる環境は十分

多くの大企業の経営層に対しても直接訴求できる状況となっており、強い信頼関係に基づいた支援を行える状況

中長期的な追い風は更に加速
強みを更に活かして成長の核とするとともに次の事業の育成へ

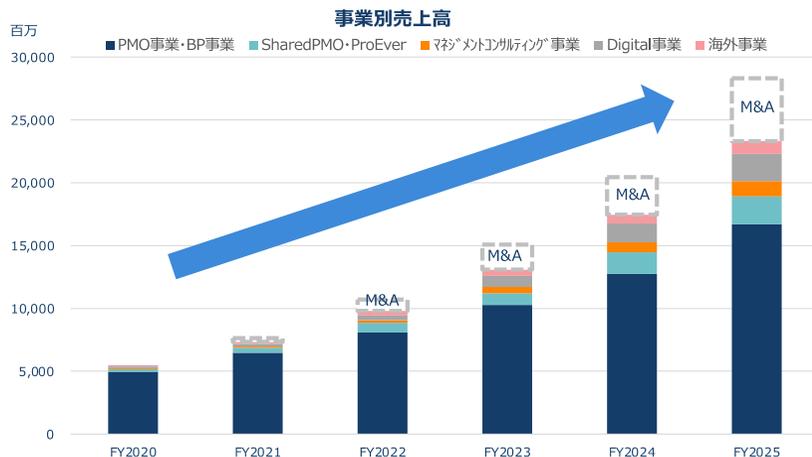
2025年へ向けて

- ✓ 1000名超の最強組織を構築するべく、今期以降は、成長性も維持しつつ、社内教育・品質面の改善を強化。

2019年12月発表資料

14. 事業別売上イメージ

□ 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

© Management Solutions co., Ltd.

28

今期以降の経営方針

PMOのリーディングカンパニーとして、盤石な組織体制を構築（営業面、品質面）

プロジェクトマネジメントの教育会社としてのブランディング強化

利益率を高め、M&Aへの布石を打つ。また、PMIのノウハウを体系化

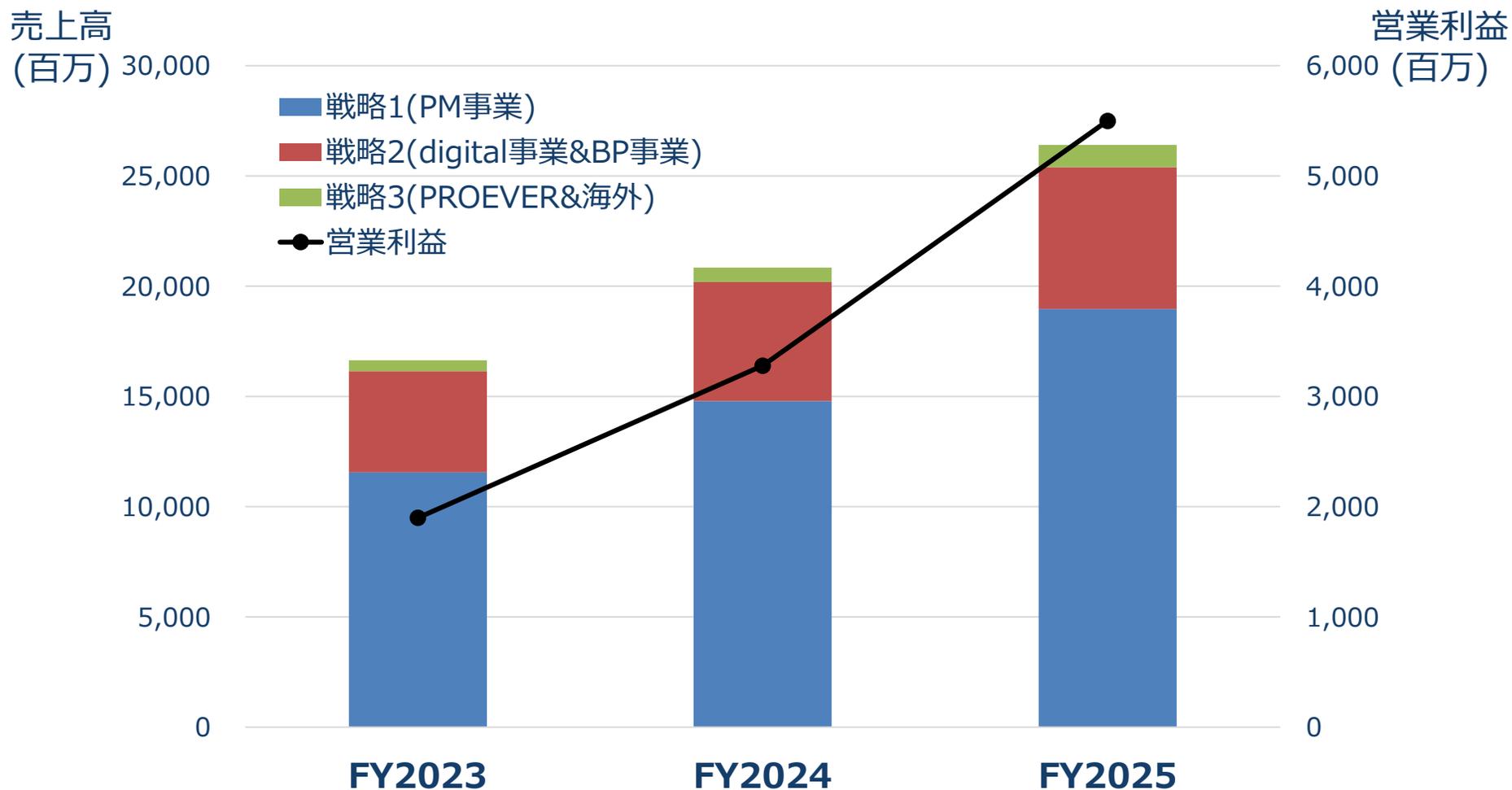
2030年へ向けた事業（PROEVER、海外展開など）拡大の仕込み

2030年へ向けた足腰を鍛え、さらなる飛躍の為の3年間とする

3つの成長戦略 + α

戦略 1	既存ビジネスの 拡大 (PM事業)	営業組織の拡充、育成を強化することによるサービス品質を向上させた組織構築により 更なる人員増加に対応 。 大企業の経営層へ直接訴求できるブランドを活用したEPMOサービスによる 高付加価値化を志向し、これまで以上の利益貢献事業 として位置付ける。
戦略 2	事業の多角化 (digital事業、 BP事業)	着実に成長してきたdigital事業はPM事業に続く 次の事業の柱として定着化 。 パートナーが中々確保できない昨今でも 高い調達力を保持するBP事業との連携 を深め、事業多角化に貢献する。
戦略 3	海外展開 & ソフトウェア (海外事業、 PROEVER事業)	コロナ禍により、足止め状態が続いていたものの、着実な成長は見られ、今後の市場拡大に期待。2025年までは、 過度な投資を控えつつ事業拡大を行なっていく
MSOL University		培ってきたプロジェクトマネジメントのノウハウを、 社会に還元すべく、明示的に教育ビジネスを拡大する 。企業のみならず、学校や政府、地方自治体などにも展開し、 プロジェクトマネジメント教育におけるブランド強化も行なっていく 。

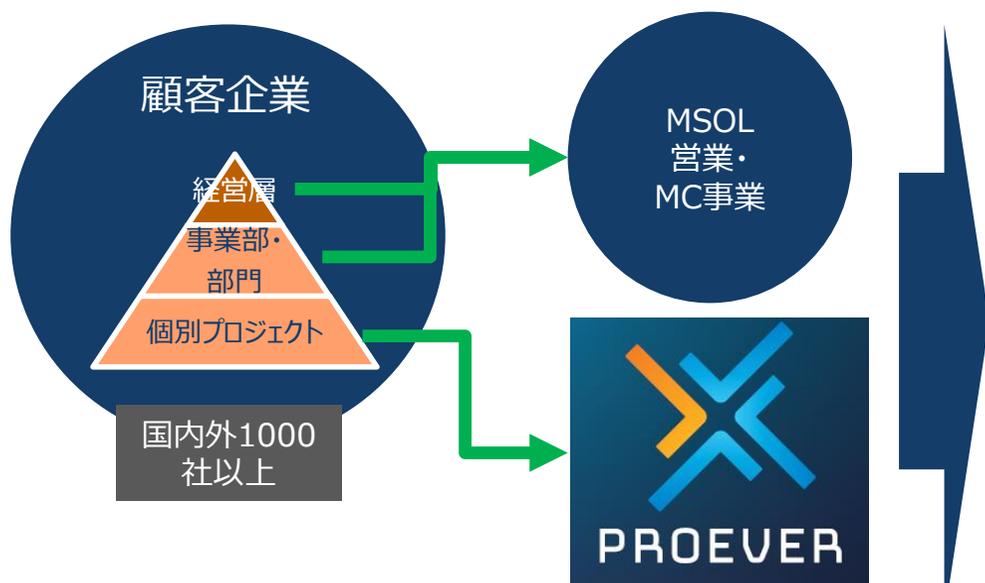
グループ売上/営業利益イメージ



**FY2025(2025年10月期)には、グループ連結で
売上高264億円、営業利益55億円を目指す**

長期ビジョン

- ✓ 長期的には、顧客企業内において、自前のPMOを設置し、競合他社によるPMOサービスも提供されると想定しており、顧客企業が自走するための支援ツールとして、PROEVERを位置付け、販売を拡大する



PMOサービスは、より一層アウトソーシングの方向へ向かい、顧客企業を支援

国内外の事業体と各社

PM事業

- MSOL Japan
- MSOL China/TW/US etc.
- X社 etc.

BP事業

- W社
- Y社 etc.

Digital事業

- MSOL Digital
- Z社 etc.

PMOセンター事業

- PMOセンター@JP
- PMOセンター@CN etc.

SW事業

- ProEver
- その他マネジメントツール

女性にとって働きやすい環境

✓ 活躍している女性へ当社の環境についてヒアリングを実施



M.Mさん

【所属】 PM事業本部
【勤続年数】 5年1カ月
【働きやすさを感じる場所・環境】

部署内に育児中の社員が多く、育児の悩みを相談したり、大変さを共有する機会が日常的にあるため、両立に関するモヤモヤをひとりで抱えることはありません。また、子どもがいても活躍している社員がたくさんいるので、仕事も育児も頑張ろう！という気持ちに自然となれる職場です。

【所属】 PM事業本部
【勤続年数】 8年2カ月
【働きやすさを感じる場所・環境】

仕事をするうえで性別を意識したことは全くありません。性別、キャリア、入社年次を問わずチャレンジできる環境ですし、成果に基づく評価となっており公平性が担保されていると感じます。また、PJの単位でチーム編成となるため、女性にとって、長期的に働きやすい環境だと思っています。



S.Iさん

【所属】 PM事業本部
【勤続年数】 7年1カ月
【働きやすさを感じる場所・環境】

期待される役割や評価が公平で、良い意味で「性別」という観点を全く意識しないで仕事ができます。

また、周囲の方が家事・育児の事情を理解してくれるため、現場にアサインされていた時も、マネージャを務める現在も柔軟に働けると感じています。



R.Aさん



T.Tさん

【所属】 管理本部
【勤続年数】 4年6カ月
【働きやすさを感じる場所・環境】

子どもが1歳になるタイミングでフルタイムにて復職し、不安でいっぱいでしたが、業務のことだけでなく、家庭の状況も気にかけてくれる方が多いため、社員ひとりひとりの働き方に寄り添ってくれる職場です。そのため、ひとりで抱え込むことなく、前向きな気持ちで安心して働いています。

また、フレックス制度や半日休暇を利用して、子どもの送り迎えや定期検診等も調整しやすく、育児と仕事を両立できています。



Y.Sさん

【所属】 管理本部
【勤続年数】 4年7カ月
【働きやすさを感じる場所・環境】

とても風通しが良く、物腰が柔らかい方が多いです。業務をよりよくしようとすることに全員が協力的だと感じます。また性別よっての違いも全く感じません。頑張れば頑張った分、きちんと評価して頂けるので安心して従事できます。

また、将来ステージが変わったとしてもそのステージに合わせた働き方を選択できるという安心感もあります。

【所属】 PM事業本部
【勤続年数】 5年2カ月
【働きやすさを感じる場所・環境】

性別に限らず、バックグラウンドによって評価や仕事内容に差を感じることはない会社です。その分若手のうちからチャレンジングなこともあります。やりがいにもつながっています。

女性に限らず、全社員が働きやすい環境を作るという課題に取り組んでいる途中であるため、今後マネジメント層にも多様な人材が増えていくのではと感じています。



W.Iさん

5. Appendix

サステナビリティレポート

2023年6月



MSOLが取り組むマテリアリティと事業の関係性



MSOLは、社会における当事者として、様々な社会課題の中から、その課題の重要度・MSOLを取り巻く環境・MSOLが強みとして保持するアセットを踏まえ、以下のマテリアリティ（重要課題）に取り組んでいきます。

MSOLを取り巻く環境認識

【経済】

- ・ DXの進展、第4次産業革命、Society 5.0時代の到来
- ・ 既存製品・サービスの価値からの大転換

【社会】

- ・ 少子高齢化
- ・ 人生100年時代
- ・ 終身雇用の限界
- ・ コロナ/リモートワーク定着
- ・ 働き方の多様化
- ・ 多様性の受け入れと変革
- ・ 健康経営の浸透

【環境】

- ・ 気候変動による影響の甚大化
- ・ 脱炭素化へのコミット

社会課題の内 MSOLが取り組む マテリアリティ

社会のマネジメント人財
不足

気候変動

変化が激しく複雑な環境下での
自律的なキャリア形成

持続的な心身の健康と幸福

柔軟な働き方の提供

共創共生社会の形成

経済・社会・環境に貢献 できるMSOLのアセット

マネジメント人財

マネジメントのナレッジ
(原理・原則/モデル・成果物)

マネジメント教育プログラム

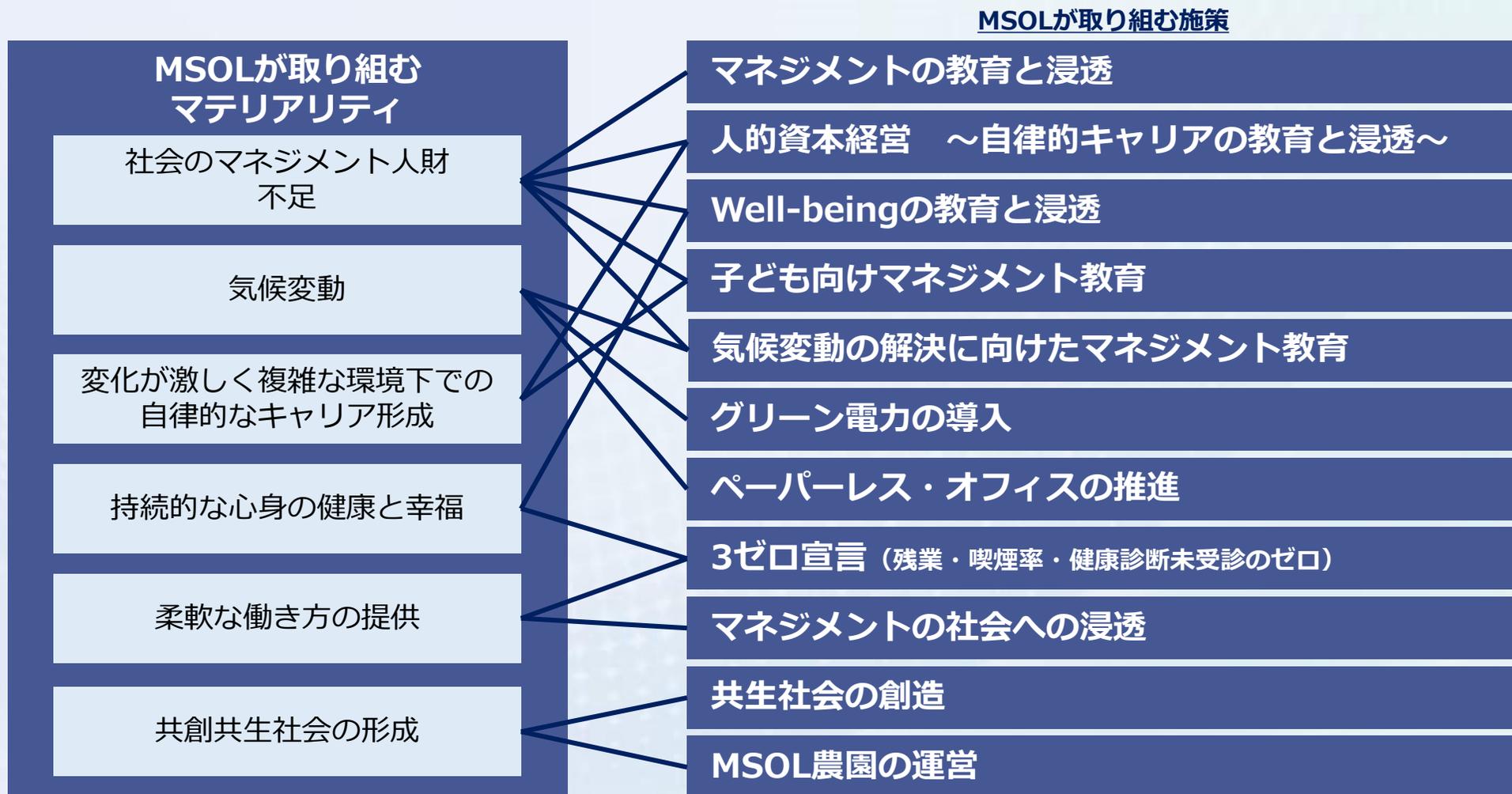
リモートを活かした
プロジェクトワーク環境

ロケーション
研修環境・イベント環境

MSOLが取り組むマテリアリティと具体的な施策



MSOLは、社会における当事者として、様々な社会課題の中から、その課題の重要度・MSOLを取り巻く環境・MSOLが強みとして保持するアセットを踏まえ、以下のマテリアリティ（重要課題）に取り組んでいきます。



MSOLサステナビリティレポート目次



サステナビリティの実現に向けた具体的な取り組み

1	マネジメントの教育と浸透
2	人的資本経営 ～自律的キャリアの教育と浸透～
3	Well-beingの教育と浸透
4	子ども向けマネジメント教育
5	気候変動の解決に向けたマネジメント教育
6	グリーン電力の導入
7	ペーパーレス・オフィスの推進
8	3ゼロ宣言（残業・喫煙率・健康診断未受診のゼロ）
9	マネジメントの社会への浸透
10	共生社会の創造
11	MSOL農園の運営



1 マネジメントの教育と浸透 MSOL University

～すべての人にマネジメントを～

マネジメントを知らない人たちにMSOLの教育を提供します。

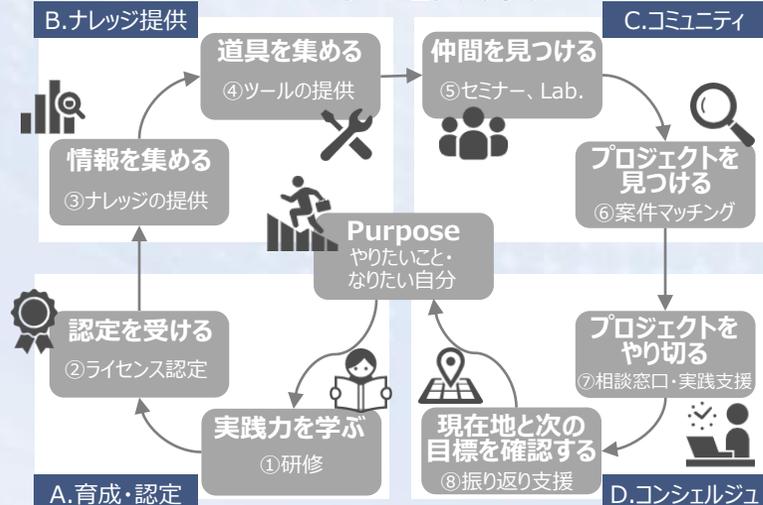


マネジメントを通じて
個人が在りたい自分を描けること
所属する組織・企業の未来を描けること
すべての人が望む社会を描けること

Management Canvas (M'can) は、MSOLが培ってきたマネジメントのノウハウ・経験を様々な人に提供する教育サービスです。

教育を通じて社会変革を担うマネジメントリーダーを育成します。
同時に、社会を構成する一人一人の考え方を、マネジメントの観点で支え、育成していくプラットフォームでもあります。

M'canサービスマップ



A. PM人材の育成・認定

自己実現のための考え方や価値観について、自分自身で考える実践力を育成し、実績ある評価基準をもって認定していきます。PJA認定は約200名、PJC®認定は150名以上の合格者を輩出しています。

B. PMナレッジの提供

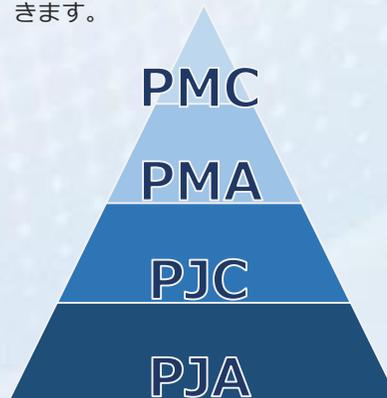
プロジェクト実行に必要なノウハウ、テンプレート、PROEVER等のツールをご提供することにより、後方支援を行う予定です。

C. PMコミュニティ

課題は、何よりも同じ立場の方々の情報交換で解決できます。志を一つにする人との交流の場やマッチングの機会を設ける予定です。

D. PMとしてのキャリア相談窓口

プロジェクトマネジメントのスキル学習の支援や、ご自身のキャリア相談などの窓口を用意していきます。



弊社の社員と同じ教育・認定制度を一般社会に広く提供することで社会にマネジメントリーダーを増やしていきます

2 人的資本経営 ～自律的キャリアの教育と浸透～ MSOL University

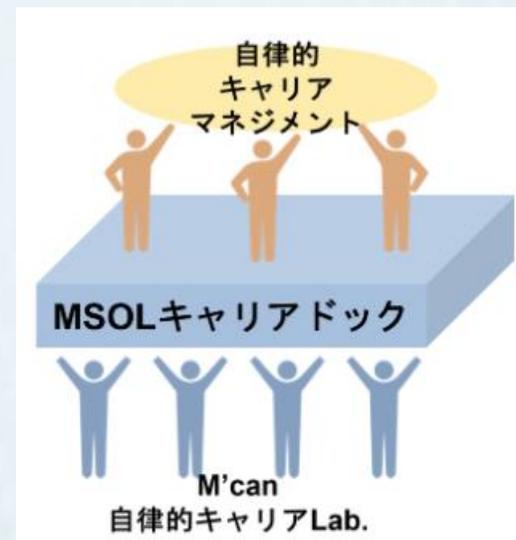
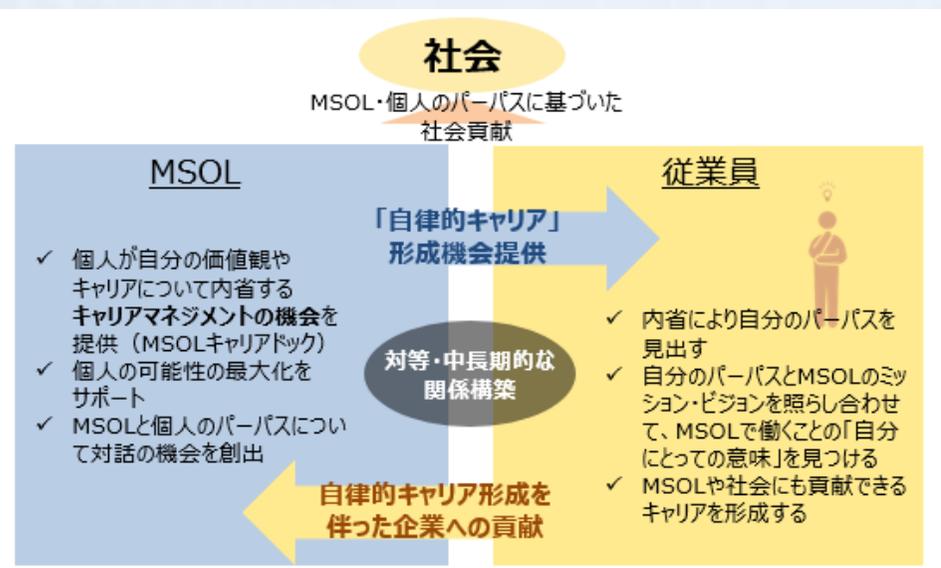


キャリアの自律を促し、社会価値を創出できる人財をより多く輩出します。



従業員の自律的キャリア形成と MSOLの企業価値向上の両立を目指す

MSOL社員ひとりひとりに対し、自身のありたい姿に目を向け内省する機会・自身や自社の置かれた外部環境に目を向ける機会・自身のありたい姿と外部環境を「つなぐ」機会を提供することで、MSOLの一員であることを通じた「自律的キャリア形成の実現」のサポートをしていきます。



キャリアダイアログ (1on1)

キャリアコンサルタント・コーチング有資格者である相談員と、人生や仕事などの悩み、他のコンテンツにおける研修やワークの結果について対話し、自己理解を深めるための1on1。所属組織や人財本部とは独立した第三者機関として、社内の評価につながらない、気軽に話せる場として提供。

キャリアリフレクション／キャリアディベロップメント

キャリアダイアログ面談に加え、「キャリアについて知る」「内省する」ことをテーマにした研修・ワークや、「自身・自社が置かれた外部環境に目を向ける」「未来を洞察する」ことをテーマにしたワークを通じて、MSOLのミッション・ビジョン・バリューと自身のキャリアを「つなぐ」コンテンツ（現在新卒社員を対象とした研修コンテンツを開発中）。

3 Well-beingの教育と浸透 MSOL University

Well-being（幸福・健康）をマネジメントする人財を輩出し、
組織・社会へとHappinessを循環させます。



Well-beingを推進することで 個人のHappinessがチームのHappinessにつながり やがて組織や社会のHappinessにつながる

『Well-being』とは「幸福」と「健康」を意味しており、肉体的、心理的、社会的、すべてが満たされている状態を言います。

MSOLはWell-beingな状態であることを「価値」と捉え、必要な8要素の目標作成と実現するためのプロジェクトマネジメント手法の教育を社内外に対して行っています。

『Well-being』 構成8要素の達成すべき目標

Purpose	Vision	Core Value
Career	Well-being	Finance
Physical	Mental	Relationship

Purpose

個人・組織ともにパーパスがあることを理解し、高いモチベーションで成果に繋げるための目標立案ができる

Vision

将来の展望を掲げ、それに向けて着実に歩を進めている充実感や夢が叶えられた際の達成感により、自己肯定感を高めることができる

Core Value

個人の価値観と組織の社訓・行動指針があることを知り、共有する部分を持ち、上手に活かすことができる

Career

「自分らしい生き方」とは何かを考え、「自分でキャリアを描いている」という満足感や納得感を得ることができる

Finance

人生にネガティブな作用を与えないため、有形資産である財務資産を上手にコントロールすることができる

Physical

身体的な健康状態をキープするため、運動習慣・食事・休息（睡眠）の目標を立て、モニタリングすることができる

Mental

いきいきと自分らしく生きるため、自身の感情の動きを観察し、早めにストレスに対処していくことができる

Relationship

家族、職場、友人、地域コミュニティ等と良い人間関係を保つことができる

4 子ども向けマネジメント教育 MSOL University

学生向けにプロジェクトマネジメント教育を提供することで、
未来により多くの価値創造人財を輩出して行きます。



子どもたちにマネジメント教育を届けることで ありたい自分やありたい未来をマネジメントの力で描く人財を輩出します

おおぞら高校は、「なりたい大人になるための学校®」をテーマに、生徒が様々な大人と接する機会を創出しています。

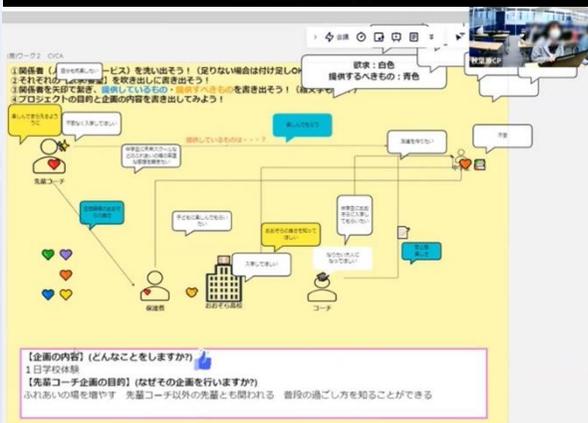
これまでも様々な企業とコラボレーションし、生徒がなりたい大人を見つけるための環境を多く提供しているおおぞら高校の理念に共感し、オンライン授業という形で応援させていただくこととなりました。

■ 授業内容

授業は、「プロジェクトとは何か?」「プロジェクトマネジメントとは何か?」「プロジェクトを企画してみよう!」という内容で、オンラインホワイトボードを用い、どんなステークホルダーにどんな価値を届けるのかについてグループワーク形式で協創する授業を開催させて頂きました。

また、目の前の課題や宿題に追われてしまいがちな学生生活を、より未来志向で捉えられるよう「時間管理マトリクス」を用いながら、身近な例を用い、優先度と重要度のご説明をさせて頂きました。

おおぞら高校への授業風景



なりたい大人になるための学校。 おおぞら高校

学校法人KTC学園 久八島おおぞら高等学校 学校法人KTC学園 おおぞら高等学院

おおぞら高校には、自分の「好き」を増やし、
つなげ、カタチにすることで、
一人ひとりのベースでなりたい大人を思い描き、
そのみらいへ向かっていくことができるステップがあります。
他の誰でもない、自分の「好き」からはじまるみらいを、
おおぞら高校と一緒に描きませんか。

あなたへのメッセージ

サヘル・ローズさん

茂木健一郎先生

夜木校長の「おもしろい大人」
白熱授業 『あなたに贈る言葉の花束』～母の言葉と明日への思い～
11月26日 土 15:00-16:00

5 気候変動の解決に向けたマネジメント教育 MSOL University

気候変動の解決に向けた一助として、MSOLの企画構想のマネジメント教育は「気候変動」をテーマとし、グループワークを通じてその解決策を検討します。



4 質の高い教育を みんなに	12 つくる責任 つかう責任	13 気候変動に 具体的な対策を

研修で扱うプロジェクトのテーマや背景を「気候変動」に関わる内容としました

調査・分析フェーズにおける演習において、「気候変動」関連テーマを設定し、与件に関連情報を整備することで、を社内外に周知します。

各ステークホルダーの目標

政府 企業 団体 個人

気候変動に関わるビジネス与件

気候変動に絡むビジネスアセット

EV 社会インフラ 工場設備 製品・サービス



企画構想ファシリテーターとしてのマネジメント人財の育成

VUCAの時代、これまで解決したことのない課題の解決に向け、新たな価値を創造し構築するために、探索的な企画構想の活動が必要です。企画構想ファシリテーターは、気候変動の解決に向けた企画の立案を支援する人財であると考えています。

育成する人財スキル

教育を通じて、以下のスキルを有する人財を育成します。

- ①企画構想の考え方・方法を知り、ファシリテーターとして企業の価値創造を支援する
- ②PMOの様々なスキルを活かし、企画構想をより強く推進する

提供するメソドロジー

企画構想プロジェクトをファシリテートできるよう、目的・調査・分析・統合・構築の各プロセスの実施内容や成果物、および各プロセスで利用するフレームワークを準備しています。



Politics (政治的変遷) 選挙、法制定、内閣・自治体・自治体の組織編成、予算配分、税制変更等 Society (社会的変遷) 人口動態、高齢化、少子・高齢化、マイスタイル、目的意識等	Econom (経済的変遷) 産業・労働市場、金融・市場、買手市場、法規制等 Technology (技術的変遷) 人工知能、IoT、ビッグデータ、クラウド等									
Substitute 何かを 代用 できないか Combine 何かを 組み合わせ られないか Adapt 何かを似たものに 適用 できないか Modify 何かを 修正 できないか Put to other uses 何か 他の使い道 がないか Eliminate 何かを 省略・排除 できないか Reverse rearrange 何かを 再編成 できないか	<table border="1"> <tr> <td>主要活動</td> <td>顧客との関係</td> <td>競争セグメント</td> </tr> <tr> <td>パートナー</td> <td>7 リソース</td> <td>4 チャネル</td> </tr> <tr> <td>8 コスト構造</td> <td>6 価格設定</td> <td>3 収益の流れ</td> </tr> </table>	主要活動	顧客との関係	競争セグメント	パートナー	7 リソース	4 チャネル	8 コスト構造	6 価格設定	3 収益の流れ
主要活動	顧客との関係	競争セグメント								
パートナー	7 リソース	4 チャネル								
8 コスト構造	6 価格設定	3 収益の流れ								

フレームワーク

6 グリーン電力の導入

脱炭素社会に向けてサステナブルな取り組みを推進します。



エネルギーの選択肢は沢山あります。
私たちマネジメントソリューションズは、
全体を捉え、未来思考で、適切なものを選択することが
「正しいマネジメント」だと考えています

グリーン電力※の導入

私たちは、本社が入居する東京ミッドタウンで使用する電力を対象とし、ミッドタウンの賃借人である三井不動産株式会社と「非FIT非化石証書付電力の適用に関する要望書」を提出しました。

この要望により2023年4月からグリーン電力への切り替えが実現し、現在テナント専有部において、固定価格買取制度（FIT）による電力の買取期間を終えた（卒FIT）住宅用太陽光発電等の環境価値が付いた再エネ適用サービスを利用しております。

年間約36.75tのCO2排出削減効果を見込んでおり、杉の木約2,625本分の削減効果に相当します。

脱炭素社会に向けて、サステナブルな取組を推進してまいります。

※グリーン電力とはCO2を排出しない、太陽光など自然を利用した「再生可能エネルギー」で発電された電力です。



7 ペーパーレス・オフィスの推進

ペーパーレス化を通して紙資源を削減し、CO2排出を抑制します。



社内での取り組み

社内会議のペーパーレス化

社内会議における紙での配布資料をなくし、基本的には電子ファイルの投影・共有をしています。

電子稟議100%

社内の紙での稟議を廃止し、電子稟議システムなどを使った申請へとシフトしました。

社内外連携の取り組み

人事労務システム導入

採用時の提出書類や年末調整関連書類などで、年間平均5000枚以上の印刷が発生していました。システム導入により、これらを削減できました。

電子契約システムの稼働

電子文書（PDFファイル）に電子署名をする電子契約システムを導入しました。取引先様のご協力で年間約2,000件超の契約を電子契約に移行し、年間でA4用紙約10,000枚超を削減しました。

社外へ向けた取り組み

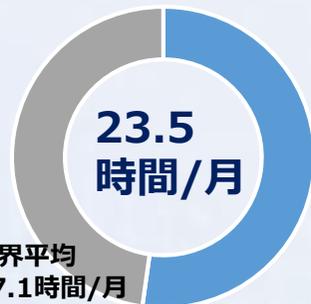
オンライン名刺

全社員に対し従来の名刺に加えて、オンライン名刺も発行しました。ネット会議でも、QRコードを表示してお客様に会社情報をお伝えするなどして、紙の名刺の削減に取り組んでいます。

8 3ゼロ宣言 ～プロフェッショナルは健康の維持から～

社員の健康の維持・増進を第一に捉え、社会により多くのマネジメントを届けます。

残業ゼロ



現在のところ、残業ゼロにはできていません。近年の社員数や会社規模の急拡大や、お客さまからの要請といった問題が残っていることから、残業をゼロにするには一定の期間とステップが必要だと考えています。今後も、社員の残業状況をモニタリングし続けます。社内の人員体制を早期に確立するとともに、お客様へのご理解をいただけるよう説明を続け、残業ゼロに近づけていきます。

出典：パーソル「転職サービスduda」2022年4～6月調査
MSOL2023年度1Q時点

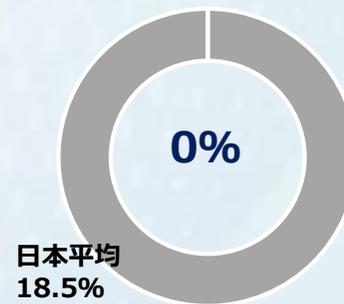
喫煙率ゼロ



喫煙は、がんや脳卒中、虚血性心疾患、呼吸器疾患、2型糖尿病、歯周病などの病気と関係していると言われてしています。また、受動喫煙が原因で亡くなる方は年間約1.5万人と推定されています（厚生労働省「e-ヘルスネット」より）。これらを鑑みて当社では、オフィス内外を禁煙としています。さらに採用時に喫煙習慣がないことを条件に入れるなど、喫煙率ゼロを目指す施策を進めています。

出典：国立がん研究センター「がん情報サービス」2019年
MSOL2021年時点

健診未受診ゼロ



社員の健康を守るためには、心身の不調をいち早く見つけて治療する「早期発見・早期治療」が重要です。そのために当社では、年に1度の健康診断の未受診率0%（受診率100%）を目指しています。社内衛生委員会による広報活動等により、すでに6年連続で未受診率0%を達成しています。今後も「健診未受診ゼロ」を維持するため、継続して取り組みます。

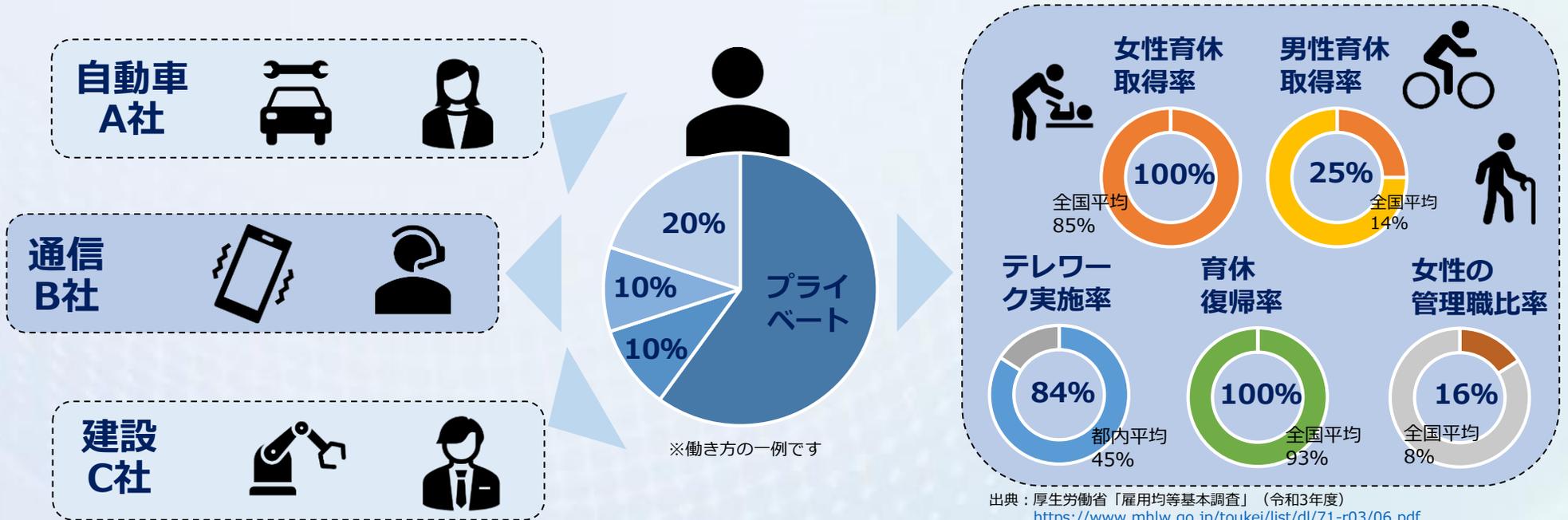
出典：厚労省「労働安全衛生法に基づく定期健康診断」
<https://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-11201000-Roudoukijunkyoku-Soumuka/0000136750.pdf>
MSOL2022年時点

9 マネジメントの社会への浸透 PMO ONLINE

リーズナブルなPMOサービスを開始したのは、マネジメントの考え方が社会に浸透してほしいとの願いからです。同サービスは「仕事も家庭も大切にできる仕組みづくり」も目指しています。

8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	10 人や国の不平等をなくそう
--------------	-------------------	-----------------

リモートで企業を支援する「PMO ONLINE」でマネジメントの普及へ貢献 在宅勤務+裁量労働でライフスタイルに合わせた働き方を推進



出典：厚生労働省「雇用均等基本調査」（令和3年度）
<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/dl/71-r03/06.pdf>
東京都産業労働局 2023年2月14日発表資料 テレワーク実施率調査結果 1月 MSOL2022年時点

PMO ONLINEを通じたマネジメントの普及

「PMO ONLINE」とは、当社のPMOメニューの内容や支援工数を区切って、オンラインで利用できるサービスです。コンサルタントが常駐する従来のPMOメニューに比べて、お客様はリーズナブルにサービスを利用できる点が特徴です。これを通じて、マネジメントの考え方が社会に浸透することを願っています。

ワークライフバランスの実現

「PMO ONLINE」サービスは、コンサルタントが在宅勤務ができる体制をお客様にお願いしています。裁量労働制などコンサルタントの柔軟な働き方を進めることで、育児・介護などで時間的制約を抱えている優れた人財を確保。ワークライフバランスの実現を目指しています。

10 共生社会の創造 ～JIFF×MSOLコラボレーション～



JIFF（一般社団法人 日本障がい者サッカー連盟）とのパートナーシップにより、インクルーシブ教育システムの開発支援を実施しています。



インクルーシブ教育プログラムの 開発支援を通じて 一人ひとりの個性が尊重される 共生社会の創造に貢献しています

私たちは、JIFFの「広くサッカーを通じて、障がいの有無に関わらず、誰もがスポーツの価値を享受し、一人ひとりの個性が尊重される活力ある共生社会の創造に貢献する」という理念に深く共感し、パートナー契約を締結しています。企業としての社会的責任を果たすべく、オフィシャルパートナーとしてJIFFと共同で「インクルーシブ教育プログラム」の開発支援を行っています。



2023年2月22日に開催された「企業ボランティアの祭典2023」にて、第8回「企業ボランティア・アワード インクルーシブ社会奨励賞」の表彰を受けました。

授業コンテンツの開発

小中学生向けに実施しているインクルーシブ授業のコンテンツ開発を行いました。これまでのデフ、ロービジョンサッカーに加え、新たにソーシャルサッカー（精神障がいを抱える方が行うサッカー）とCPサッカー（脳性麻痺の方が行うサッカー）の授業コンテンツの開発に貢献しました。

開催クラスの獲得

開催クラス数を増やすため、全国の小中学校へのアプローチ、行政・企業への教育プログラムの紹介、MSOL社内への学校紹介依頼などを実施しました。結果、**2023年度は200件（前年比217%）の開催予定**となります。

研修アシスタント

PMOとしての裏方だけでなく、実際に研修の現場に参加し、アシスタントとして円滑な研修運営への協力をいたしました。障がい者サッカー選手の講師に対して、教室の雰囲気をお伝えする、子供を指名することのお手伝い、研修風景の撮影といった、障がい者教育ならではのサポートをアシスタントとして支援しました。

スポンサーの獲得

JIFFの理念に共感いただける企業を、MSOLのクライアントから洗い出し、パートナー契約、協賛企業の打診を、MSOL社内あげて実施。これまで**3社とスポンサー契約締結**を果たしました。

プロジェクトマネジメントご支援

JIFFの開催する教育プログラム開発プロジェクトのマネジメントを、PMOとしてこれまで社員8名と内定者インターン4名にて支援いたしました。会議調整、ファシリテーション、議事録作成等、MSOLのPMOとしてのスキルを余すところなく発揮し、インクルーシブ教育システムをよりよくしていきました。これにより、障がい者の方々の活躍の場を増やし、社会からの理解を促進することの一翼を担ったと言えます。

11 MSOL農園の運営 ～障がい者の雇用創出～



障がい者雇用と社内コミュニケーションの推進を体現しています。



第2農園オープン

作業員6名→11名・作業サポート役2名→4名と仲間が増えました。

MSOLでは、作業員3名に対してサポーター1名だけでなく、月に1.2回程度本社メンバーも訪れるように心がけています。特性を持った方が、より安心して働ける環境作りを目指して日々邁進しております。

障がいのある方が
長期的に安心して働くことができる
環境づくりに貢献しています



障がい者雇用支援を目的に「わーくはびねす農園 越谷ファーム（運営：株式会社エスプールプラス）の一角にMSOL農園を開園し、同農園で働く新たな障がい者を雇用しています。

自律的キャリアを推進するMSOLでは、農園においても「成果物＝野菜」だけに着目するのではなく、「働く」にフォーカスし、仕事のリズムを作り出し、社員同士が協働し、継続して働ける意識・環境づくりを行っています。

収穫

週一回程度収穫した野菜2～3種類を1包みにして、社員に配布しています。

現在、13種類の野菜を栽培しており、今後は栽培が難しいメロンの栽培を目標にチャレンジしていきます。

社内コミュニケーション

本社・支社に送られた野菜は、社員が自由に持ち帰り、食することで、同じ会社の社員として文字通り生産者の顔が見える野菜を楽しむことができます。

社員が持ち帰った野菜を楽しんだ様子や感想は、社内コミュニケーションツール上で全社員に共有され、作業員のモチベーションアップにつながり、生き甲斐となって新たな生産につながる好循環となっています。

先日、念願の農園野菜が中部支社にも届きました～😊🌟
ほうれん草はおひたしに、水菜は塩昆布和えとお味噌汁に、スイスチャードはバター醤油炒めにしていただきました！
どれも美味しく「おいしいおいしい」とつぶやきながらあつという間になくなってしまいました！笑
美味しいお野菜ありがとうございます😊



🌱 MSOL農園から中部支社にお野菜が届きました🌱
今は旬の白菜が届きましたのでぜひお持ち帰りください！
本日は大寒波到来ということで体の芯から温まる白菜たっぷりのお鍋はいかがでしょうか😊😊 お持ち帰りいただいた方は #農園野菜の感想 にお写真や感想の投稿をお願いします！



カリフラワーはサラダと離乳食（茹でてそのまま、ポタージュ）、ネギは餃子スープへ。娘も完食してくれました～😊



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。