

中期経営計画

Beyond1000

2024年12月13日

株式会社マネジメントソリューションズ

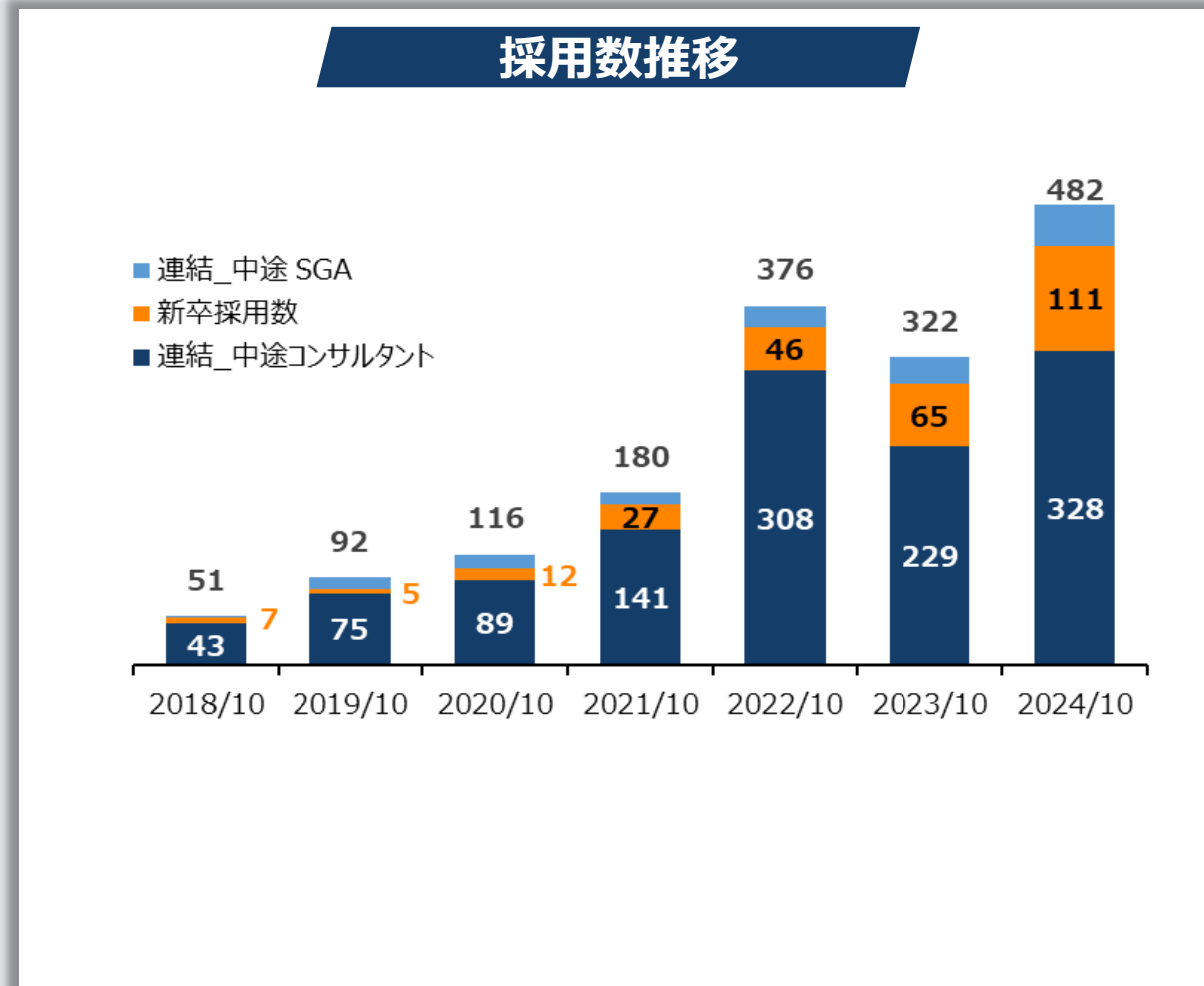
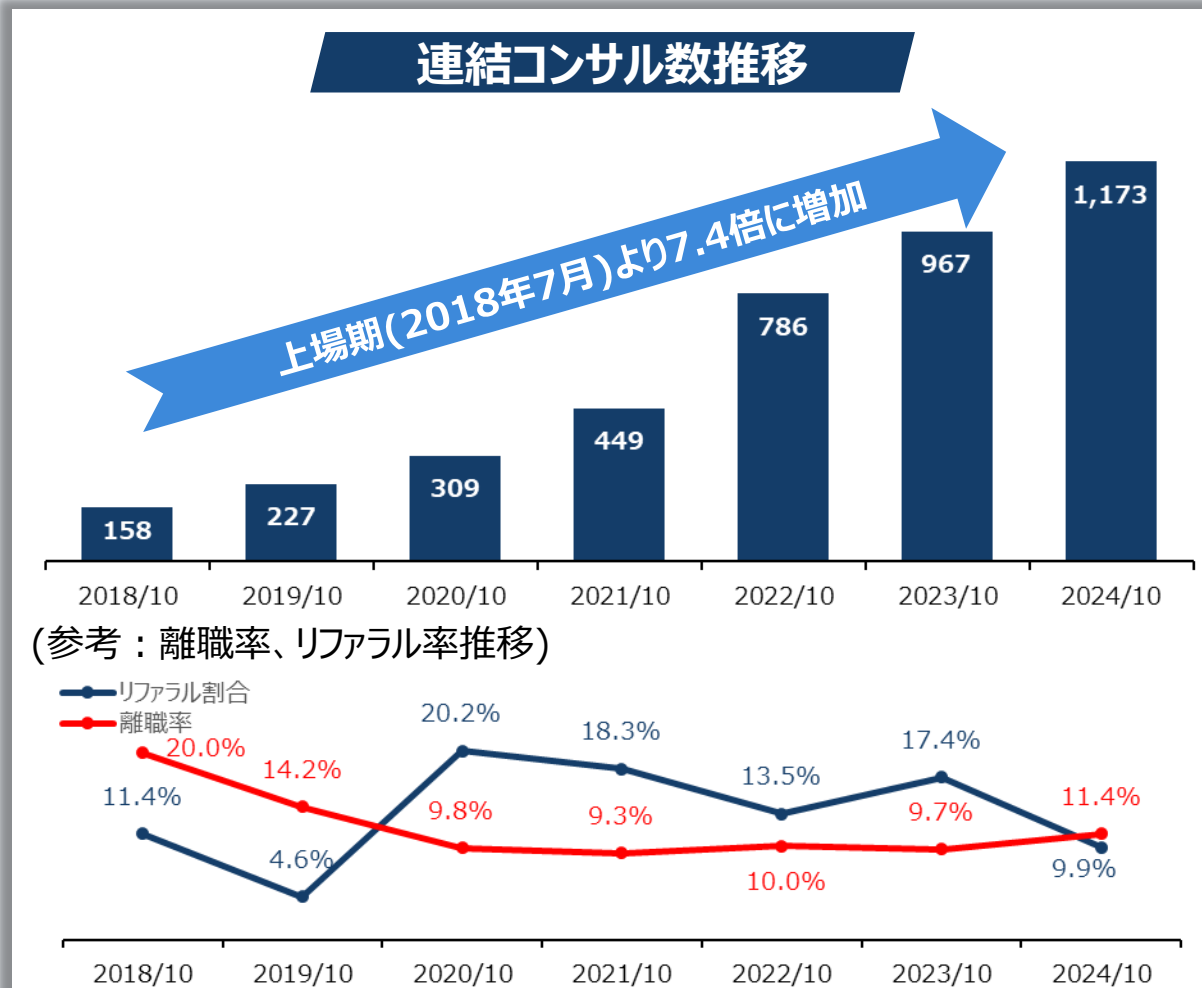
証券コード: 7033

1. MSOL Vision 2025 振り返り
2. 長期成長戦略 Beyond1000
3. FY2030に向けて
4. Appendix

1

MSOL Vision 2025 振り返り

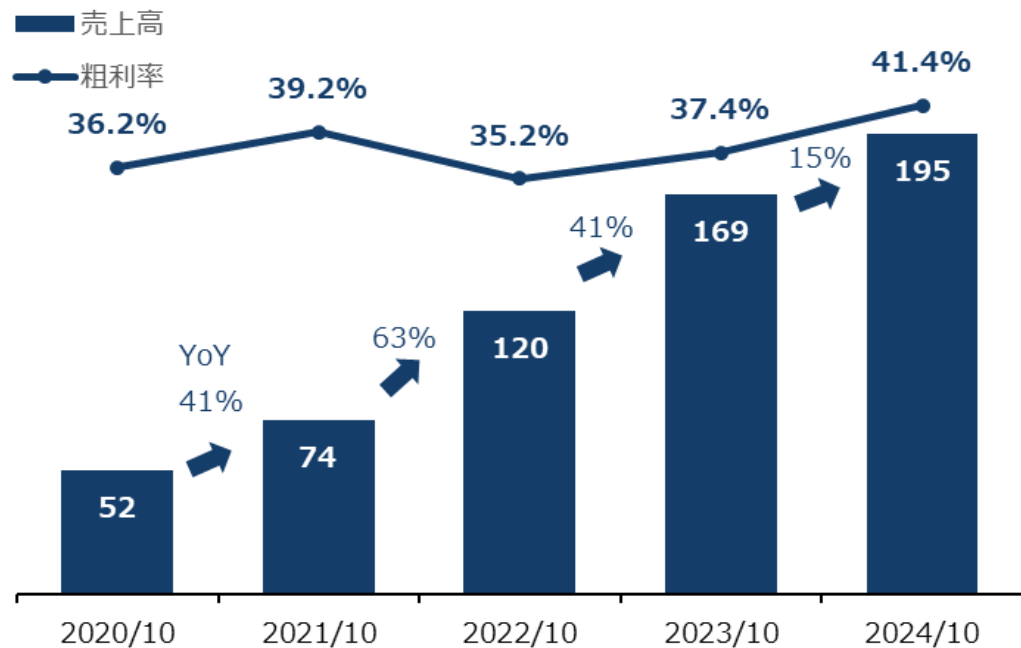
- 上場時は100名台だった社員も、現在では、1,300人を超え、コンサルタント数も飛躍的に増加
- 採用も、上場・広告などの効果が発揮され、急激に増加



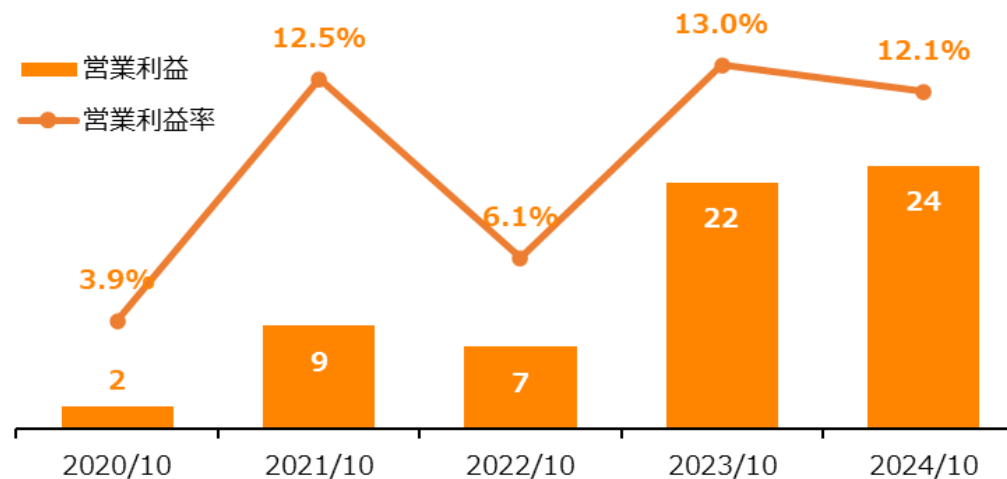
*連結コンサル数はPMO以外の全事業領域を含むコンサルタント数

- 上場時の売上は29億円だった。現在では、200億円を超える規模
- 売上に伴い、営業利益も大幅に増加

売上高推移(億円)



営業利益推移(億円)



- 攻めの営業体制、採用費用の効率化および社内教育・品質面の改善を強化した結果、過去最高の売上高、営業利益を達成

戦略1

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）

戦略2

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

戦略3

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

2030年へ向けた事業（PROEVER、海外展開など）拡大の仕込み

➤ 盤石な組織体制の構築

- ✓ 2020/10～2024/10：売上高CAGR39% 達成
- ✓ 営業体制構築により、粗利率・単価ともに向上（過去最高）粗利率41%達成、PMOコンサル単価も173万円/人月を達成

➤ 販管費の抑制による業績への寄与

- ✓ 採用費用の効率化などにより売上高販管費比率2.9point改善

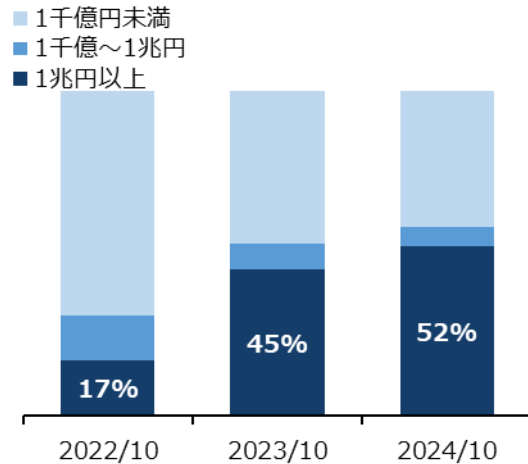
➤ 事業の多角化およびソフトウェア事業の台頭

- ✓ テトラの買収、MSOL DIGITALの分社化→ DX市場開拓
- ✓ PROEVER導入企業数の増加 →更なる投資

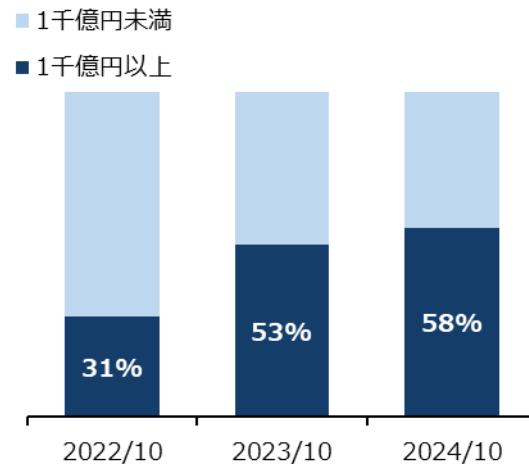
- 攻めの営業体制の仕上げとして、今期に営業部隊を独立させ、人財と営業の両輪を完成
⇒盤石な顧客基盤がより深耕され、新規の問い合わせも増加、PMOコンサル単価の上昇に寄与

盤石な顧客基盤～大企業顧客進行による割合増加

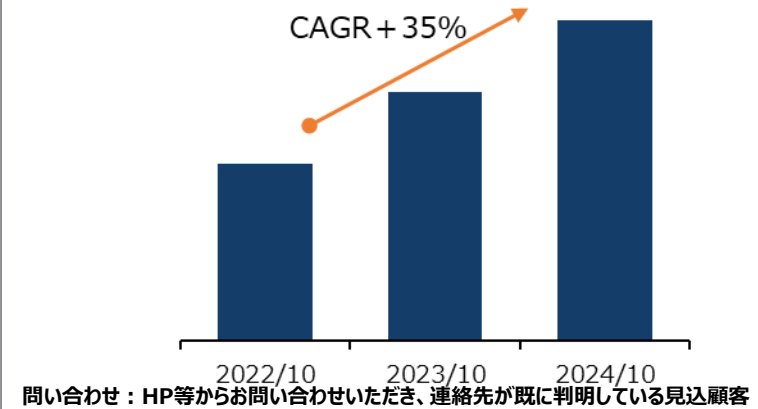
売上高1兆円以上の顧客数割合推移



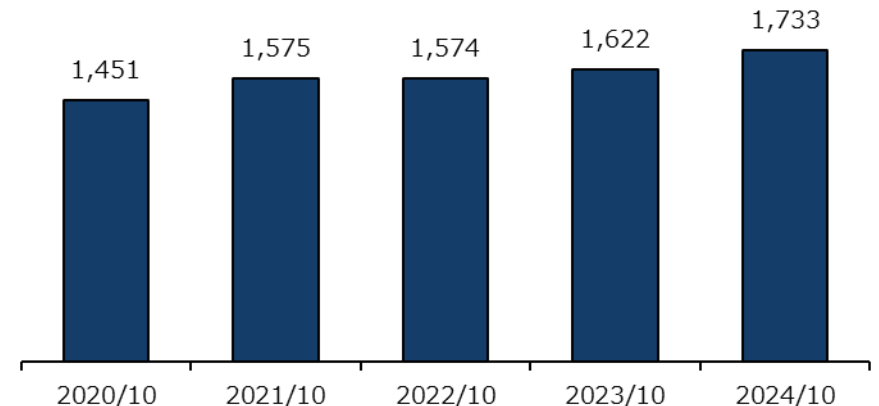
売上高1千億円以上の顧客数割合推移



問い合わせ件数

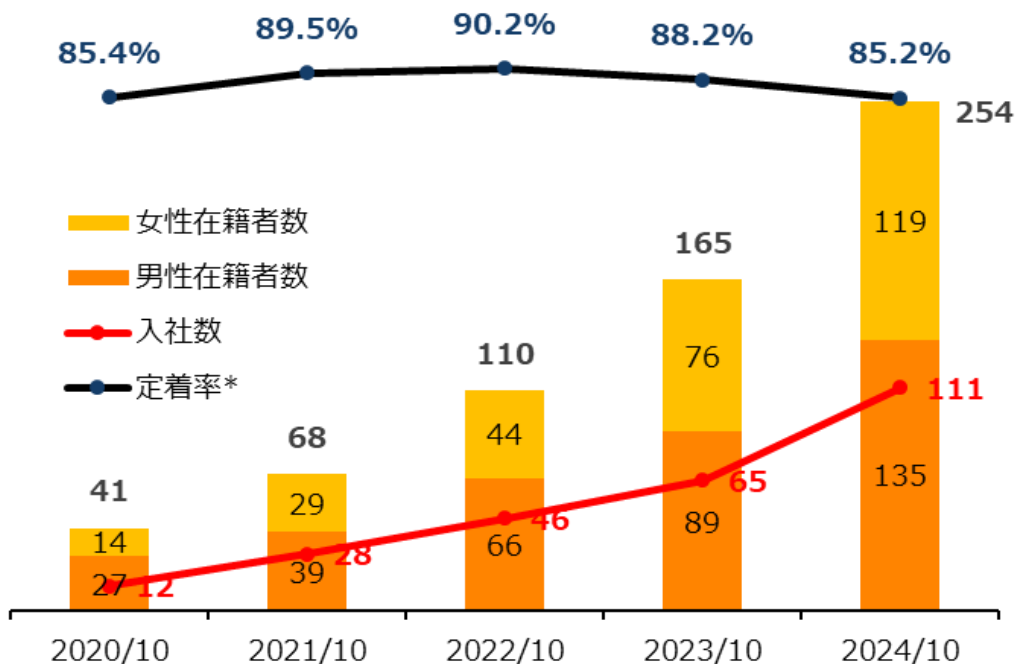


PMOコンサル単価推移(千円/人月)

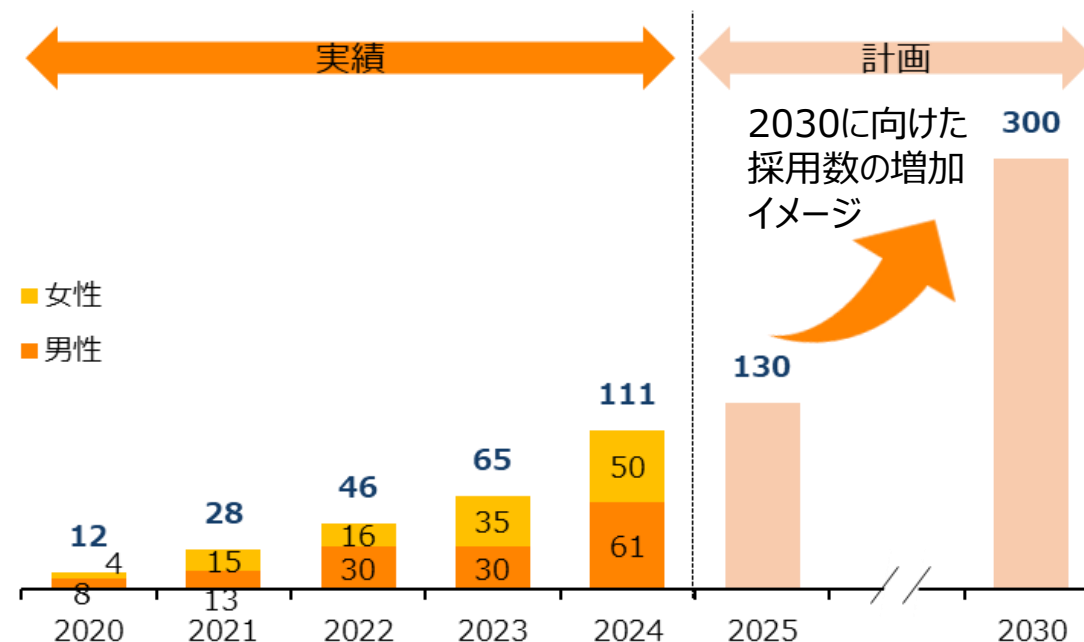


- 新卒採用者の**定着率***は**85%を超えており**、当社の売上成長に寄与
- 今後も2030年12月期に向けて、每期新卒採用を増やす計画

新卒在籍者数・定着率推移



新卒入社数推移



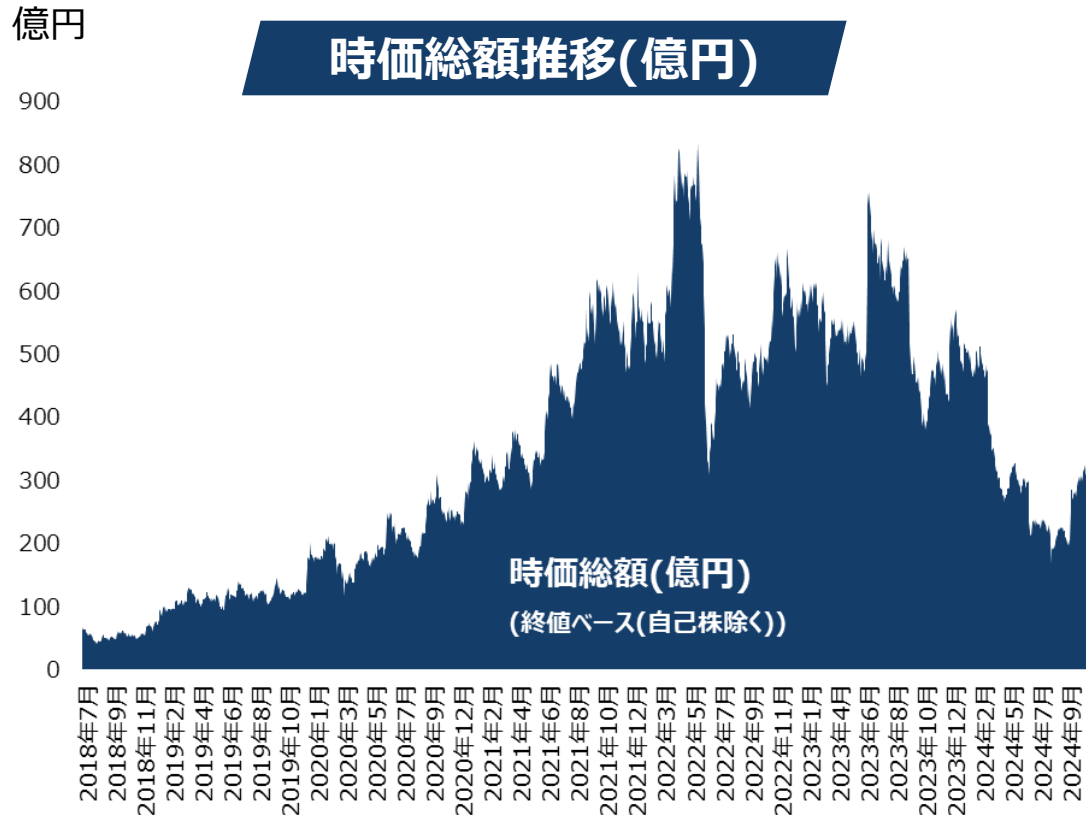
*定着率は期末の新卒在籍者数を期末までの新卒入社累積人数で除して算定

■ なぜこれほどの成長を遂げることができたか？

1. 広大なPMOマーケット
2. 強固なビジネスの仕組み
3. 新卒を中心とした組織づくり

**FY2030へ向けた
更なる成長への屈強な基盤**

- 短期的には市場動向や信用売買の影響を受けたものの、PMO拡大成長戦略の実行により、中長期的な成長実現を目指します



※時価総額は終値×自己株式を除く発行済株式総数で算定



株価は分割調整後の終値の推移

※TOPIXは2018/7/23の当社上場時株式を基準に補正、ITコンサルは日経のNEEDS分類

- 今期から取締役会長として、さまざまな取り組みを行なった
- 1. 海外展開およびM&Aの機会創出：各種ネットワーキング
- 2. MSOLのブランディング強化：日本取締役協会役員（未上場企業のガバナンスを考える委員会委員長）、MSOL経営システム書籍化（3月末出版）
- 3. 潜在市場の掘り起こし：一般社団法人アジア経営研究機構設立

今後とも引き続き、
MSOL拡大に寄与して参ります

2

長期成長戦略 Beyond1000

ミッション

Managementの力で、
社会のHappinessに貢献する

ビジョン

人とTechnologyを融合したManagement
における社会のPlatformとなり、組織の変革・
価値創造、および自律的な個人の成長を促す

ブランドパーパス

マネジメントを、世界を動かすエンジンに

MSOLグループが目指す姿

国内PMO市場1.4兆円の顕在化を加速させ、まずは売上高1,000億円を目指す

戦略A

PM事業の進化・深化

- ・PMOポートフォリオの創造・確立によりPMO領域を拡大
- ・オーガニック成長を継続

戦略B

Managementにおける社会のPlatformへ

- ・PMO共創プラットフォームの確立
- ・自社Tech開発、活用

戦略C

多角化・海外展開

- ・Digital領域の成長
- ・アジアにおけるプロジェクトマネジメントのリーディングカンパニーへ

戦略A

PM事業の進化・深化

・オーガニック成長を継続しPMOポートフォリオの創造・確立によりPMO領域を拡大

攻めの
営業体制

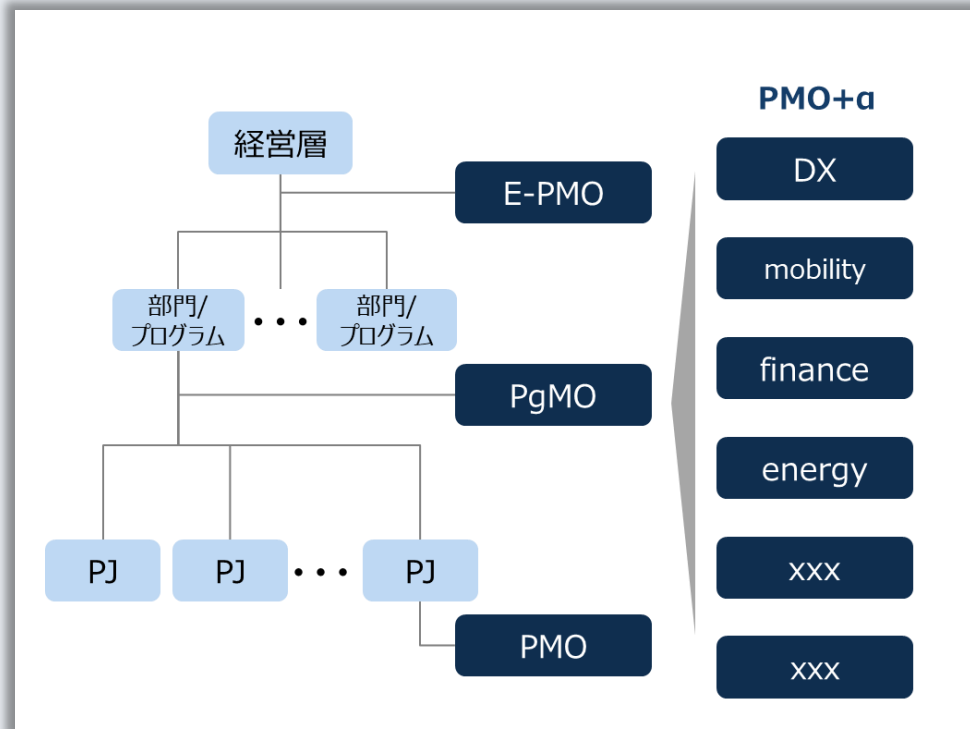
- ✓ 盤石な顧客への縦の神経網（経営層からプロジェクト現場まで）
- ✓ 新規顧客の開拓

PMOから
EPMOへ

- ✓ 企業の隅々まで入り込む
- ✓ レイヤーに合わせた様々なサービスを提供
- ✓ オーガニック成長を継続

専門領域
付加価値

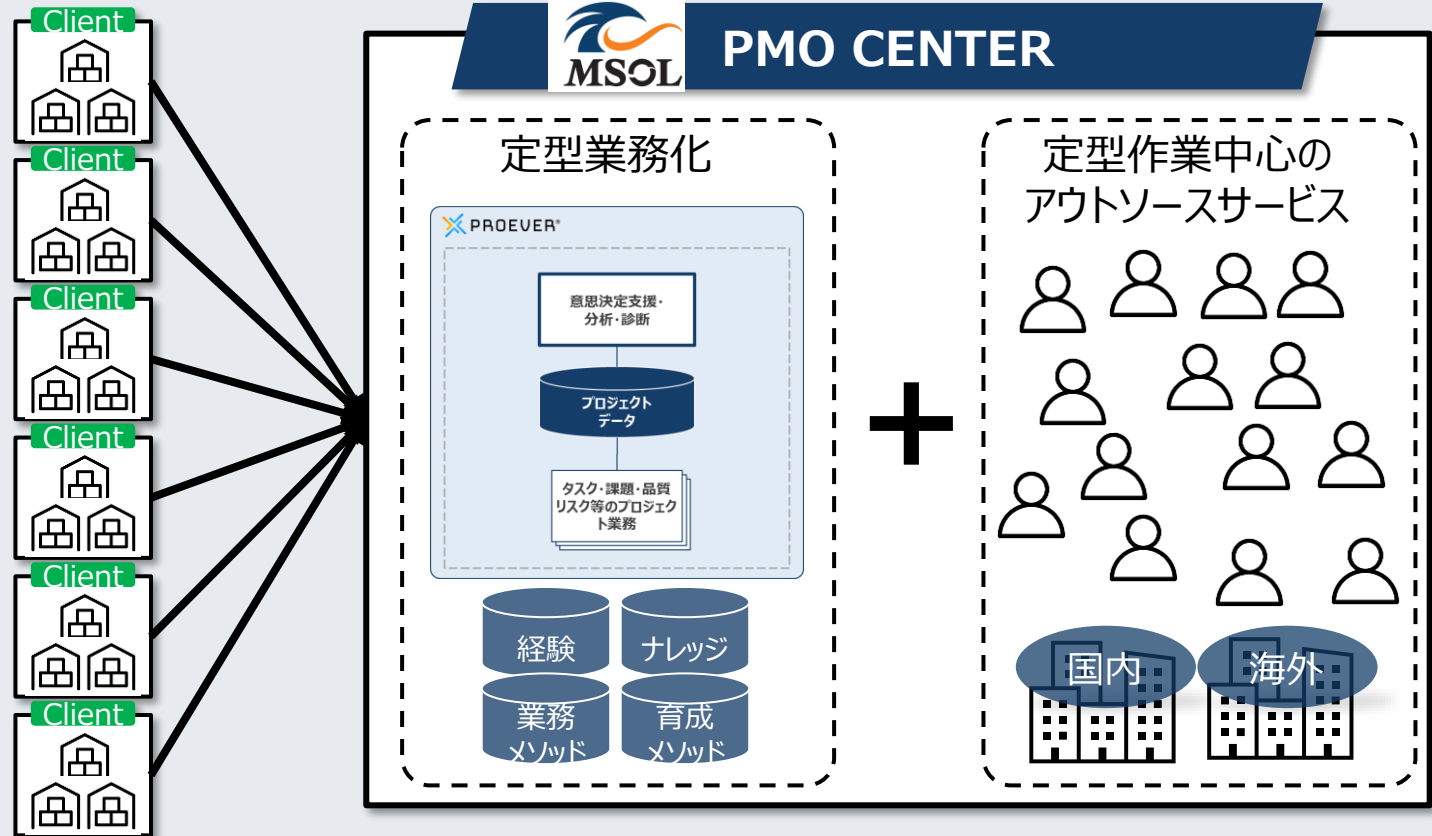
- ✓ PMOを主軸とした専門領域（+a）の価値提供



戦略A

PM事業の進化・深化

・PMO需要は益々高まり、企業のPMOアウトソースが加速する。AIを用いた効率化/型化/ローコストのニーズ増加が見込まれるため、プロジェクトマネジメントのPMOCENTERを構築する



戦略B

Managementにおける社会のPlatformへ

・プロジェクトマネジメントのノウハウ、方法論をAI化したPROEVERをプラットフォームとしてプロジェクトマネジメントを普及させる

世界中のプロジェクトを成功に導き、
組織や個人の自律的な成長を支援するプラットフォーム

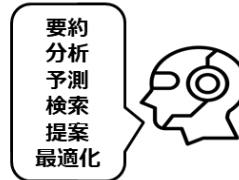
PLATFORM



データ
ナレッジ

×

AI EPMO

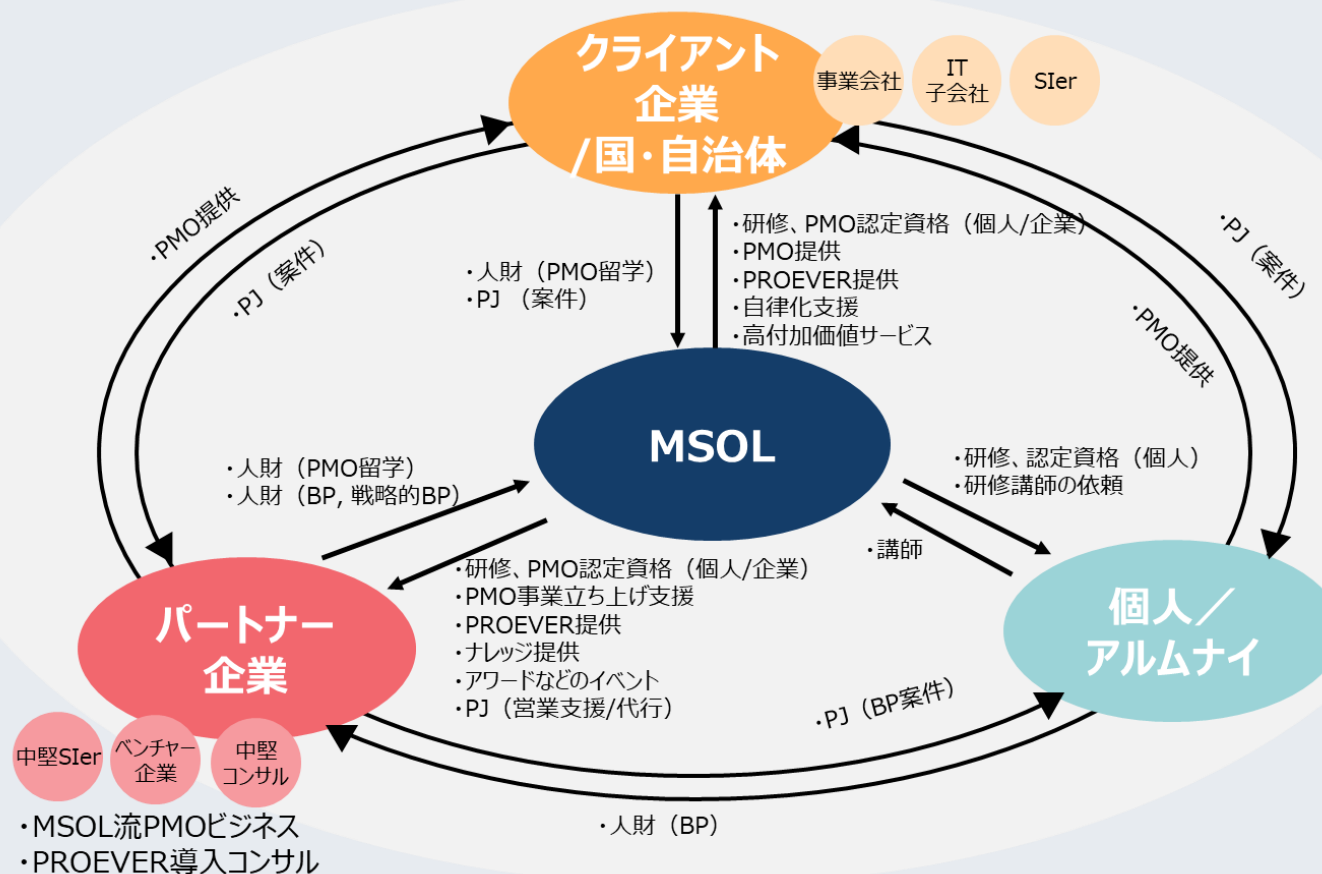


テクノロジーで、PROEVERで世界中の経営課題を解決する

戦略B

Managementにおける社会のPlatformへ

・PMO共創プラットフォームの確立 当社が中心となりパートナー企業、クライアント企業を巻き込み、PMO市場の活性化



戦略C

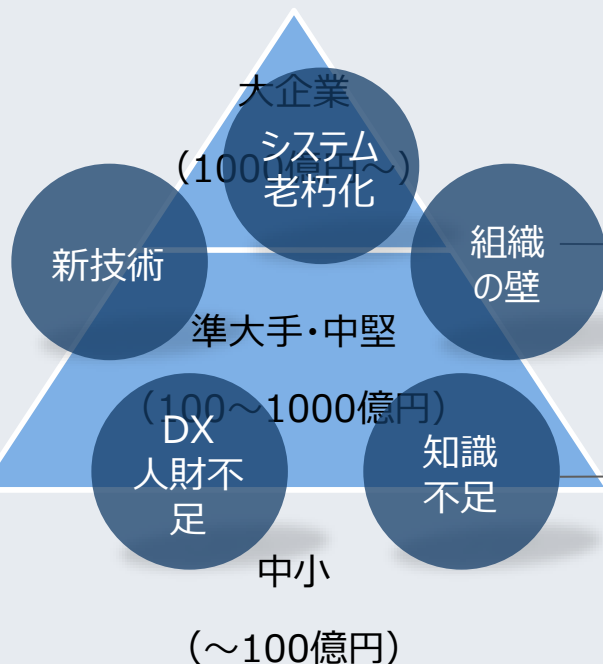
多角化

・盤石な顧客基盤の活用、強固な組織を作り、DX市場を開拓することで売上高CAGR25～30%を目指す

MSOL DIGITAL

デジタル∞マネジメントの変革力で未来をつくる

ターゲット企業



データ
マネジ
メント

アジャ
イルマ
ネジメ
ント

実装
支援等

CIT
ラボ

DX人財の確保

パートナー企業連携

ソリューション開発

盤石な組織構築

戦略C

海外展開

・東・東南アジアにおけるプロジェクトマネジメントのリーディングカンパニーとしての認知。北米地域での事業実績によりプロジェクトマネジメントにおけるグローバルでの立ち位置を確立し、真のグローバル企業に向けた土台を築く



3

FY2030に向けて

■ FY2030はBeyond1000達成に向けた重要なマイルストーンと位置づけプロジェクトマネジメントのリーディングカンパニーとして「変革を成功に導く伴走者」となり、すべてのプロジェクトを成功に導く社会のPlatformを目指す

■ 財務数値目標

- 売上高CAGR : 15~25%
- 営業利益率 : 12~15%を維持、2030に向けて「SG&A」を効率化し20%を目指す

■ 株主還元方針

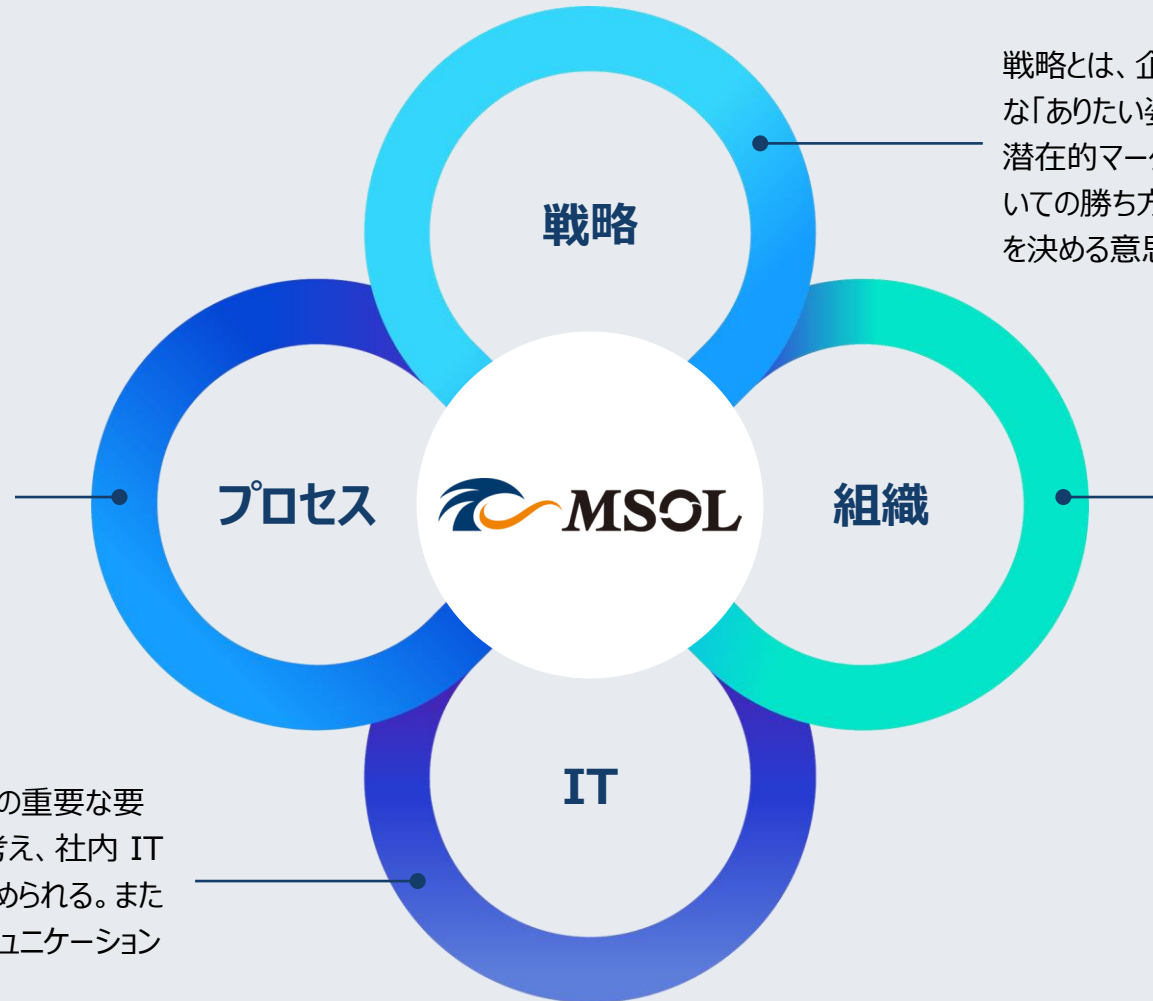
- 配当性向 : 20~30%を目標
- 自己株式の取得 : 流動性、業績等を勘案し機動的に対応
自己資本比率60%を基準に、今後の成長投資と機動的な自社株買いのバランスを検討

Appendix

「戦略」「プロセス」「組織」「IT」が密接に相互機能することにより、企業組織は加速度的に成長する

戦略モニタリングプロセス（BSC、KPI）、営業および採用・教育・評価プロセスといった業績拡大のためのオペレーション実行とガバナンス強化のための管理プロセス・内部統制の実行を行う。また、IT化を進めることでプロセスの効率化、迅速化、省力化を実現する。

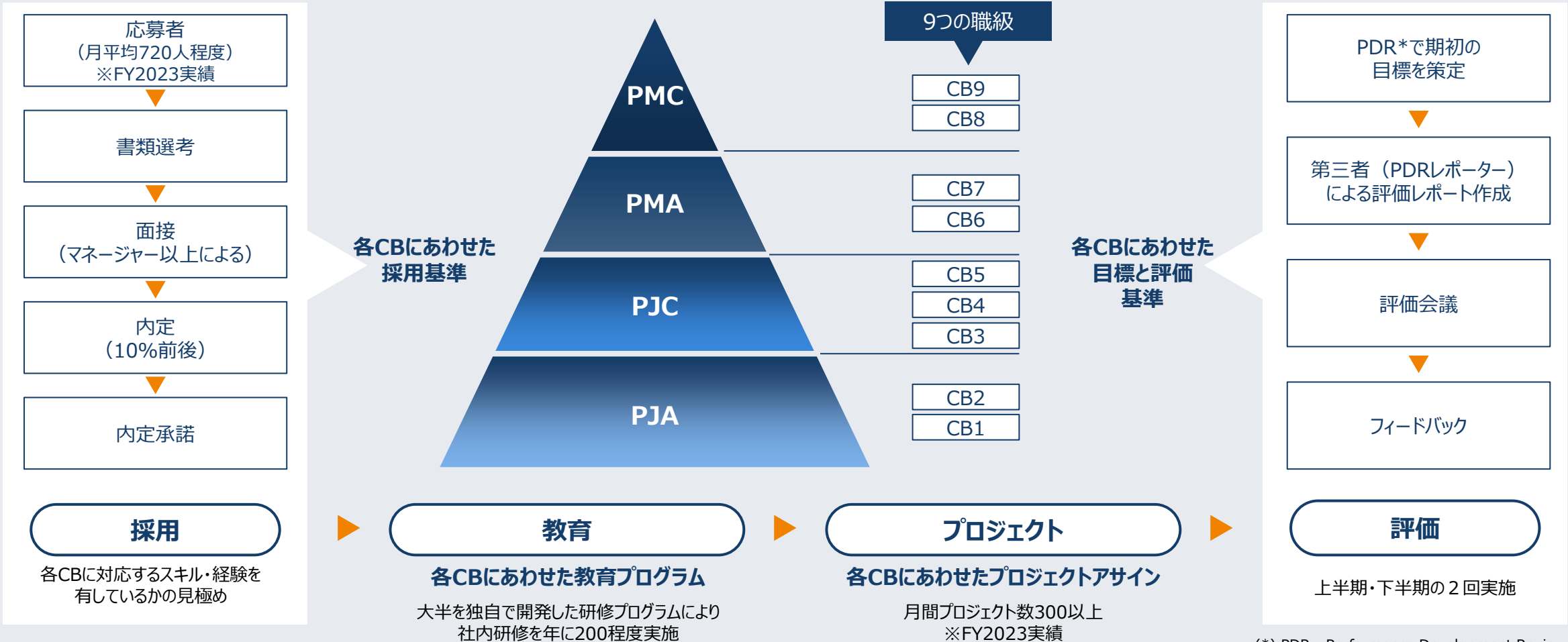
社内ITは戦略的手段である。戦略実行のための重要な要素（タイムリーな可視化、意思決定支援）と考え、社内IT組織の立上げ、経営主導によるIT導入が求められる。また、業績拡大に伴う、肥大化する管理コスト、コミュニケーションコストを低減させることも重要な要素。



戦略とは、企業組織の存在意義を示すミッション、中長期的な「ありたい姿」、「なりたい姿」を示すビジョンのもと、顕在的、潜在的マーケットに対してどのように事業を拡大していくかについての勝ち方、戦い方のこと。また、戦略とは、「やらないこと」を決める意思決定とも言える。

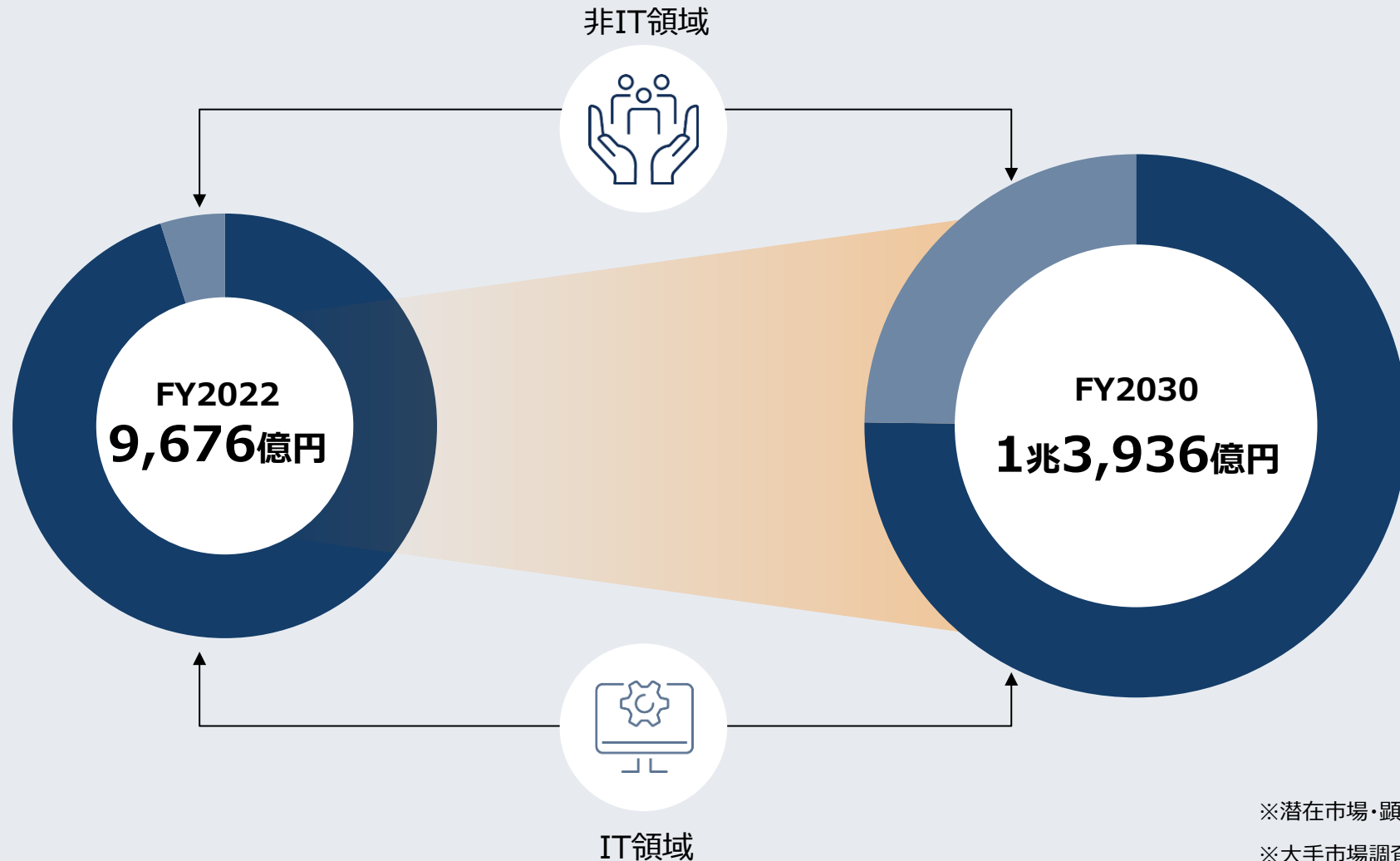
まずは、「組織は戦略に従う」という点からの組織設計を考え、採用・教育・評価プロセスを導入することで、組織の拡大を行う。また、「戦略は組織に従う」の観点から、戦略をスムーズに実行するための組織カルチャーを醸成するための取り組みを行う。

4つのサービスレベルを更に 9つの職級(CB:Career Band)に分解し、
それぞれに対する必要なスキルを詳細に定義。評価の際にも、CB毎に評価を行う



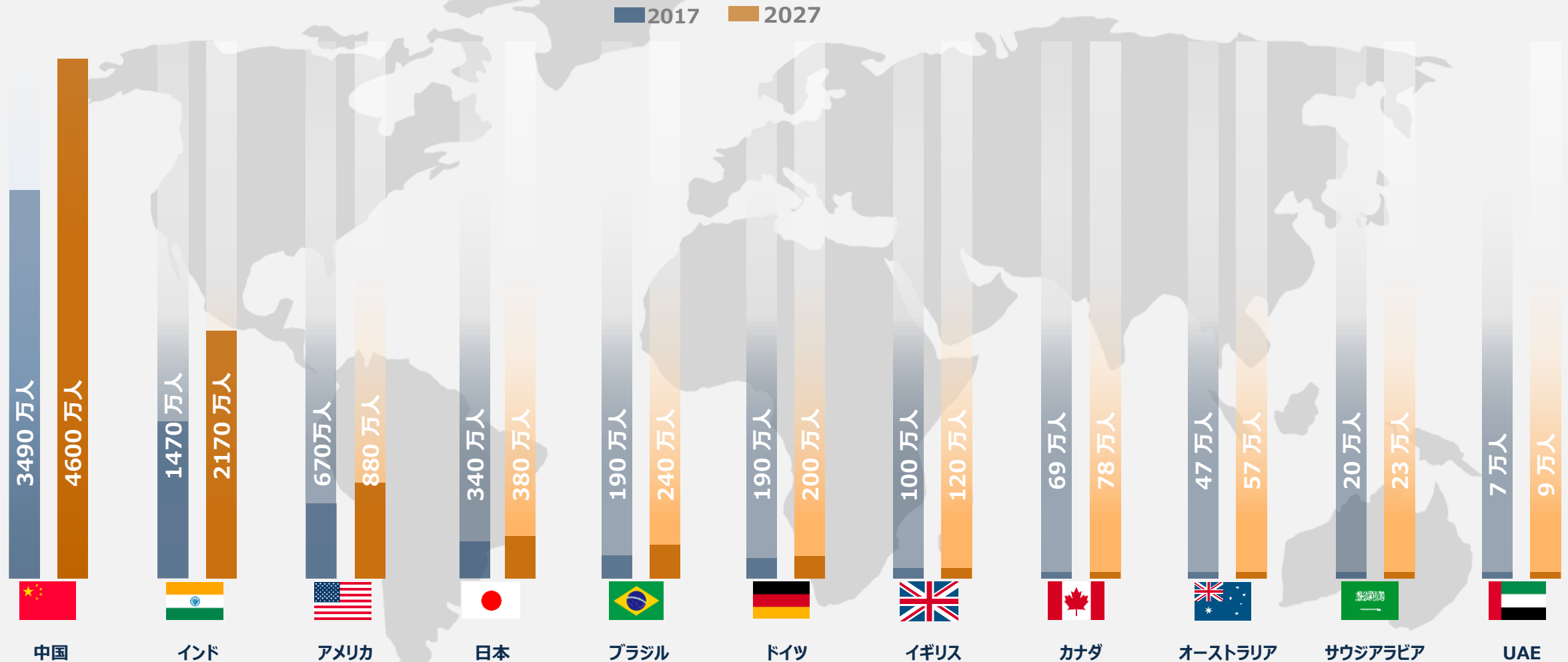
(*) PDR : Performance Development Review

PMO市場は今後も拡大し、非IT分野の割合が増加することが予想される



※潜在市場・顕在市場を含む
※大手市場調査機関による調査

2027年にプロジェクトマネジメント関連人材の需要が2017年比で合計33%増加すると予測し、
その中でも中国、インド、北米で大きな雇用機会が生まれる報告している





マネジメントを、世界を動かすエンジンに。

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。