



2018年10月期決算説明会資料

2018年12月20日

株式会社 マネジメントソリューションズ

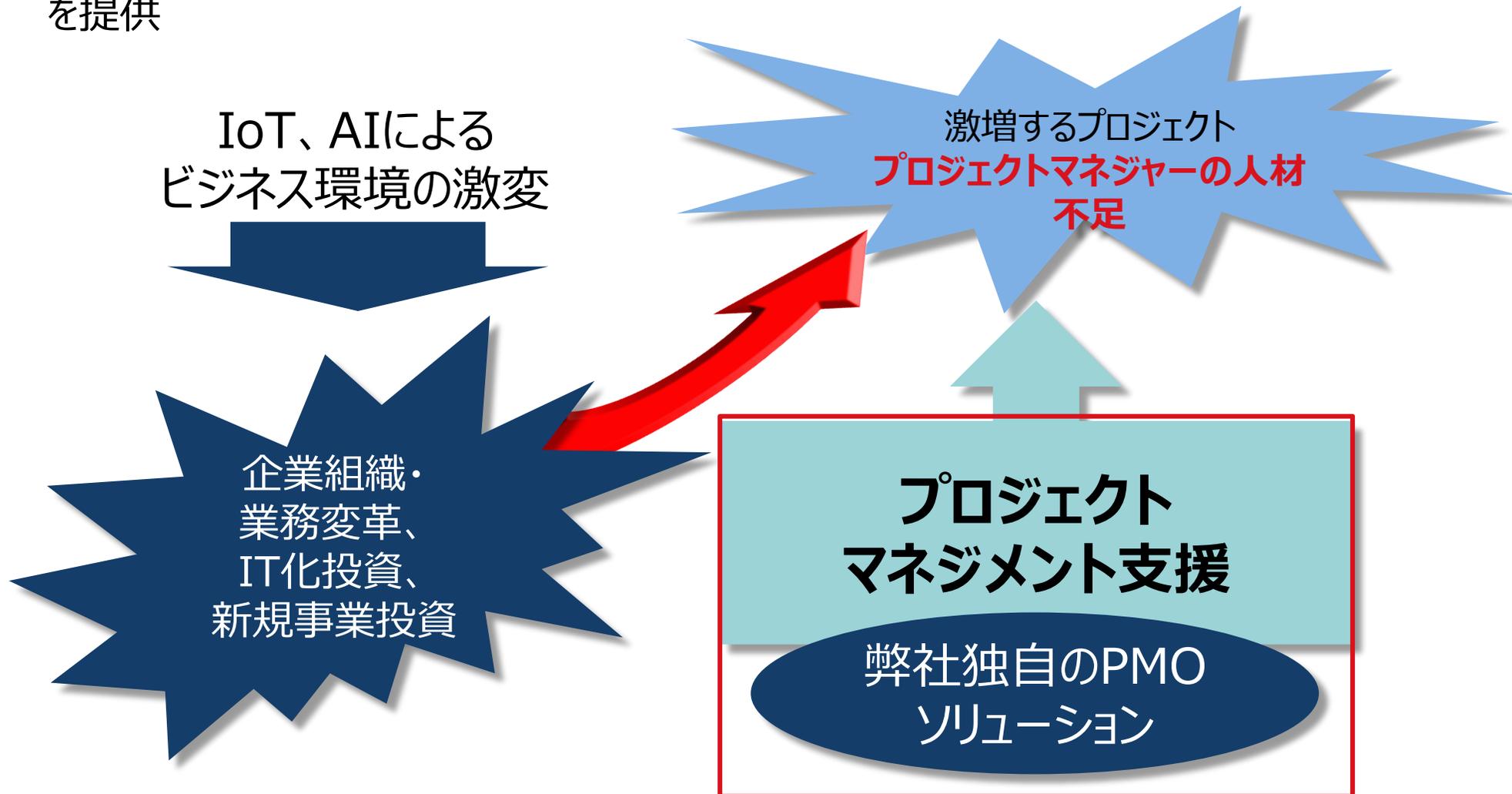
証券コード：7033

- 1. マネジメントソリューションズとは**
- 2. 2018年10月期決算概要**
- 3. 成長戦略**
- 4. 補足説明資料**

1. マネジメントソリューションズとは

1. 会社設立の経緯：事業の背景

- ✓ 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



2. ミッション&ビジョン：社長プロフィールと経営理念

Mission

Managementを通じ、
社会のHappinessに貢献する

マネジメントソリューションズは、グループ全体を通じて、
様々なManagementの“形”を創出し、社会全体の
幸福の実現に貢献します。

Vision

Managementにおける社会のPlatformとなり、
組織の変革及び自律的な個人の成長を促す

マネジメントソリューションズが目指す姿は、具体的な形として
のソリューションを企業組織のみならず個人レベルにおいて
も提供し、日本に限らずグローバルレベルでのPlatform企
業になることです。

代表取締役社長 CEO

高橋 信也

(Shinya Takahashi)

1996年 9月

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 9月

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 5月

(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 (現任)

2018年11月

麦嵩隆管理咨询(上海)有限公司 董事長就任 (現任)

3. MSOLのブランド

- ✓ 2005年創業以来、500件以上のPMO(Project Management Office)案件の実績とノウハウを持つリーディングカンパニー。プロジェクトマネジメントは米国を中心に普及しており、今後、日本国内をはじめ、アジア全体に普及すると見込まれている成長市場
- ✓ 日本におけるコンサルティング市場は約4000億円、ITサービス市場は5兆5千億円(世界73兆2千億円)(*)であり、その中における成長が見込まれる
- ✓ 市場における新たなポジションを築き、プロジェクトマネジメント力をベースに、多角化を行うことで市場を取りに行く

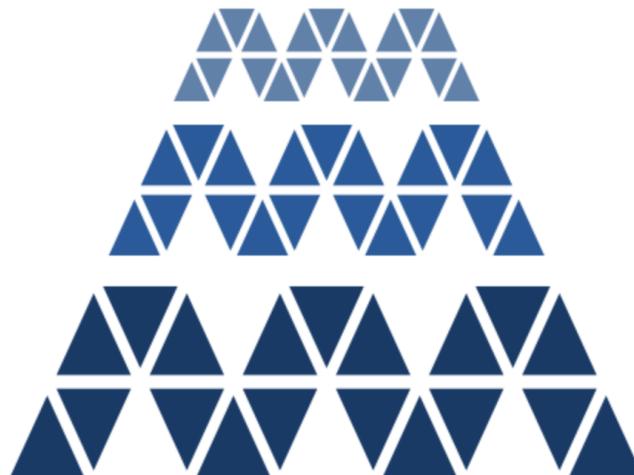
コンサルティング業界のサードウェーブ

1st waveとして経営戦略の専門家としての戦略コンサルティング事業が誕生し、1990年代以降は2nd waveとして、情報技術の革新「IT化」に伴いシステムインテグレーターや会計事務所がITコンサルティング事業を成長させました。そして、2010年代以降の3rd wave、戦略実行型マネジメントコンサルティングとは、企業組織の経営層から現場までを幅広く支援することで、様々な問題を解決するコンサルティングです。

1st wave
1950年代～
戦略コンサルティング

2nd wave
1990年代～
ITコンサルティング

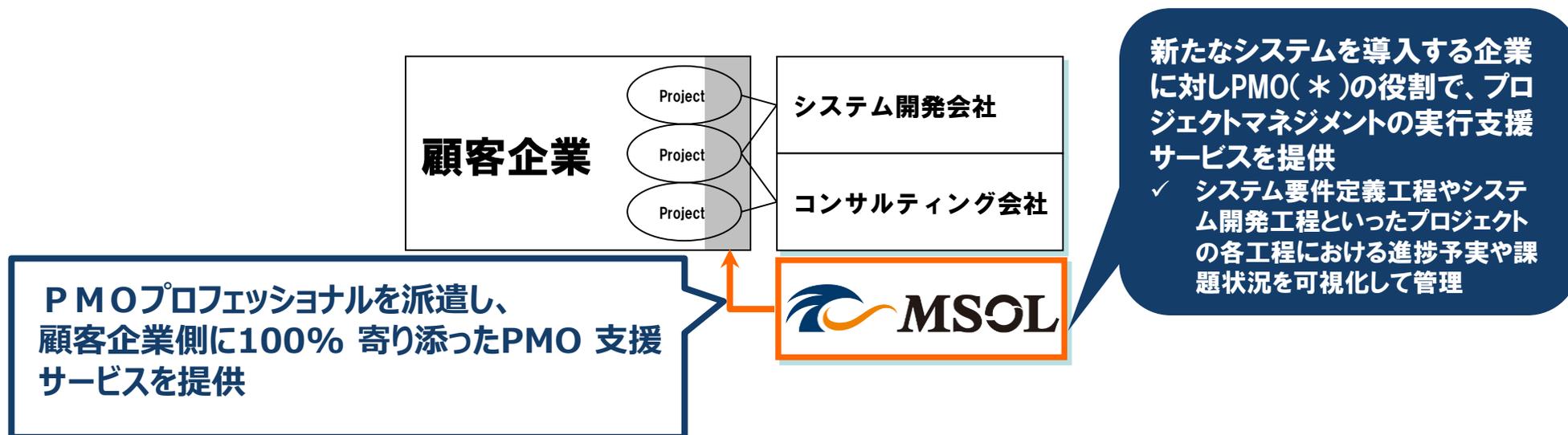
3rd wave
2010年代～
戦略実行型
マネジメント
コンサルティング



(*) 会社四季報 業界地図2019より

4. 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う立ち位置は、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

5. 当社の強み：優良な顧客基盤

- ✓ 東証一部上場企業に対する直接契約での取引を行っており、5年から10年の長期に渡る継続的な取引を行なっている

主なクライアント



三菱重工業株式会社



東京ガス株式会社



株式会社リクルートテクノロジーズ



TIS株式会社



AJS株式会社



オムロン株式会社



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社



日商エレクトロニクス株式会社



ANAシステムズ株式会社



日本電気株式会社



安川情報システム株式会社

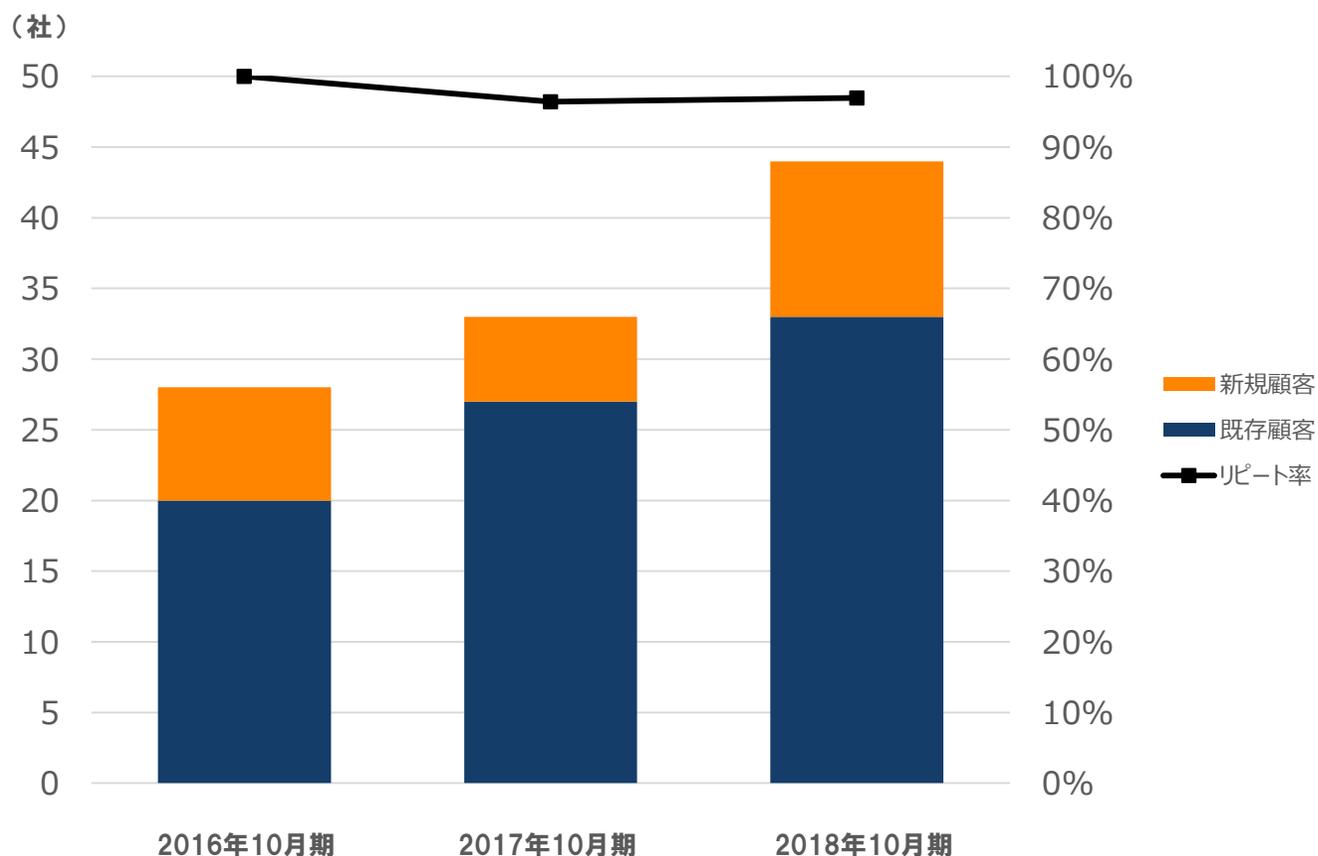


株式会社バンダイナムコエンターテインメント

5. 当社の強み：ストック型のビジネスモデル

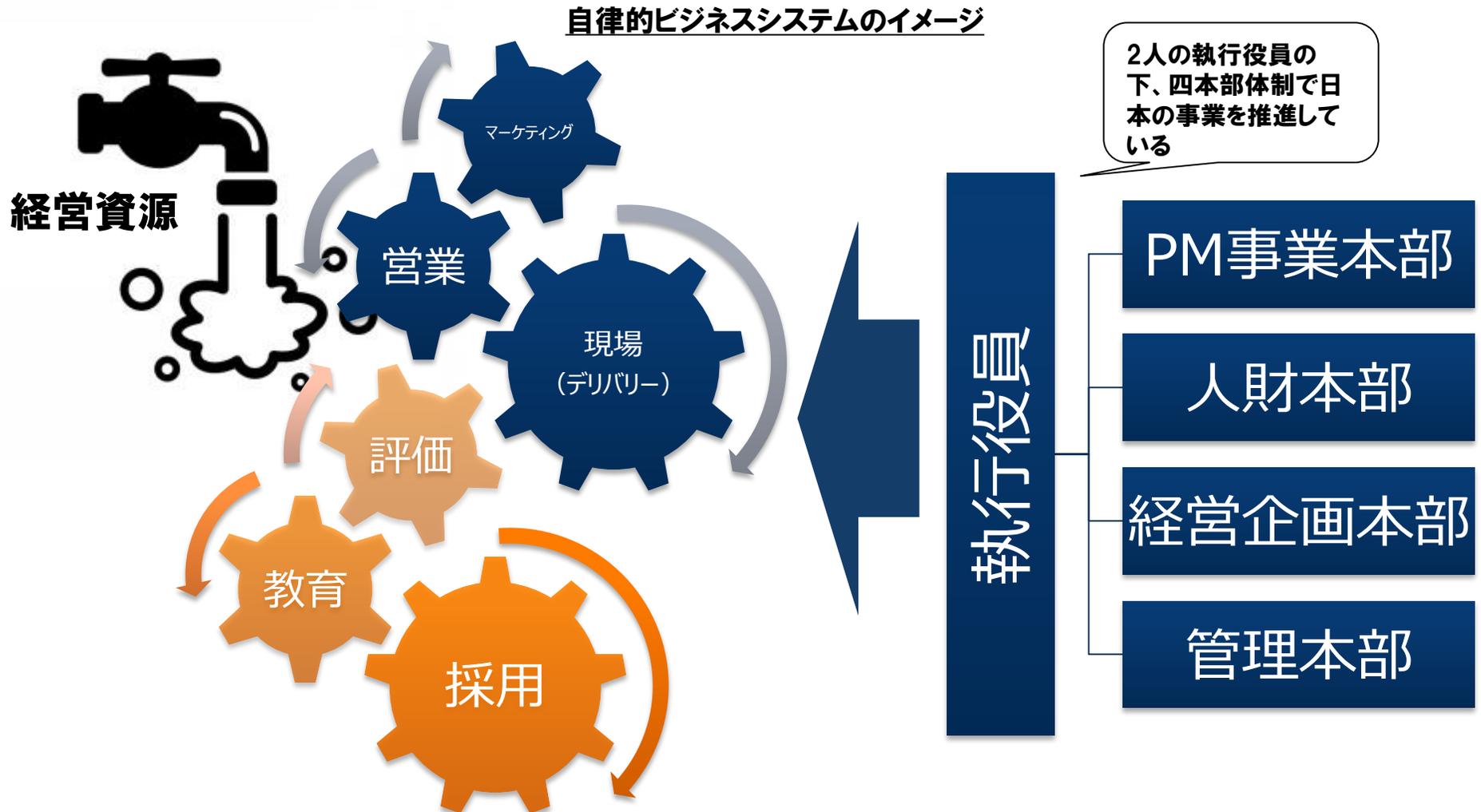
- ✓ 弊社のビジネスモデルは、「月単価 × コンサルタント数 × 稼働率」であるが、大企業との直接取引を行っており、リピート率は**95%**を超える。稼働率も昨年実績で**97%**であり、ストック型のビジネスモデルと言える。

新規/既存顧客数(左軸)及び顧客リピート率(右軸)の推移



5. 当社の強み：自律的ビジネスシステム

- ✓ 日本において、オペレーションレベルは執行役員以下が担っており、自律的組織運営の下、既存ビジネスの拡大を行なっている



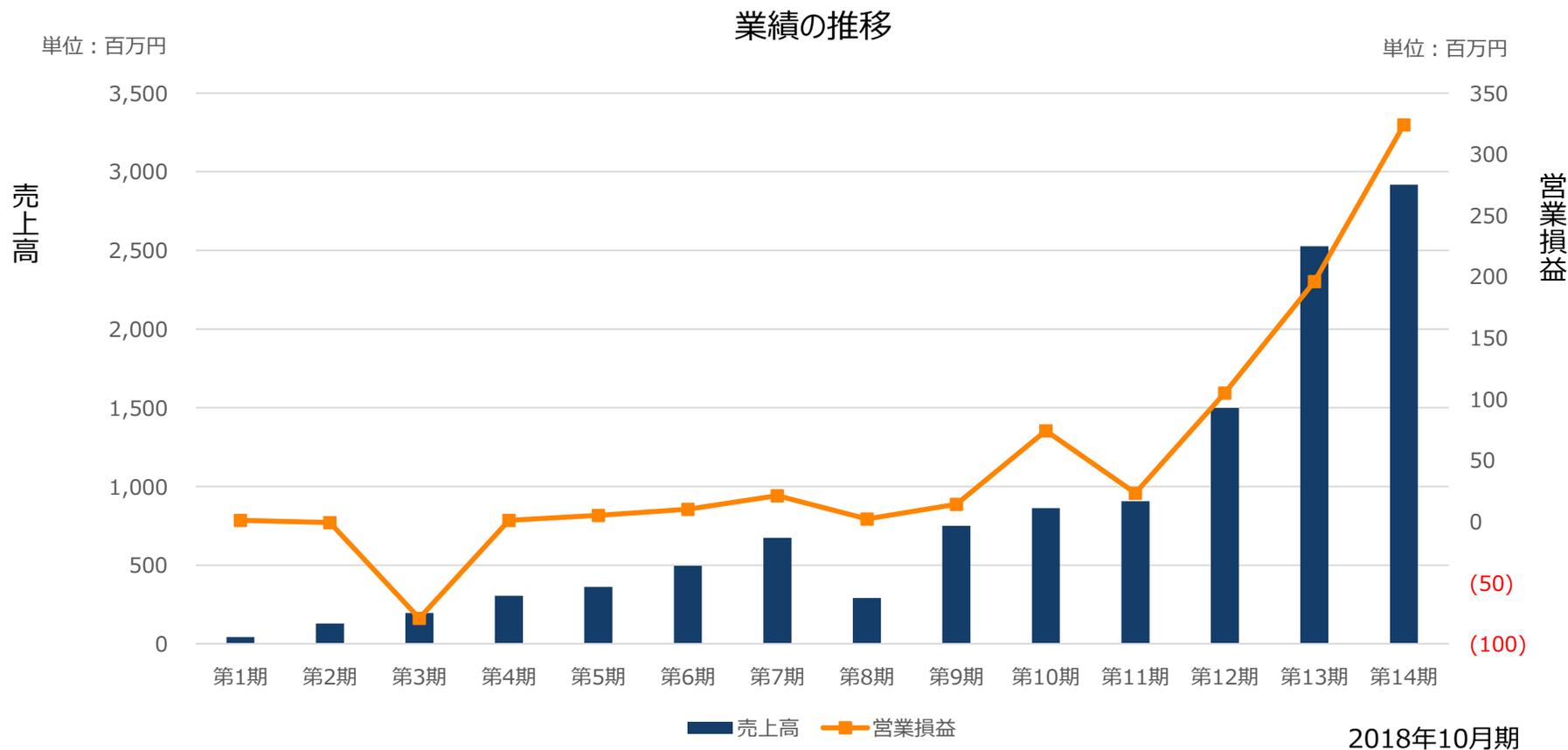
5. 当社の強み：プロフェッショナルサービス事業の参入障壁の高さ

✓ 戦略的ポジショニングが、参入障壁の高さを生み出している



6. 業績の推移

設立後、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



- ※ 1. 第8期は決算期変更のため5ヶ月決算となっております。
- 2. 第1期から第11期は単体業績、第12期以降は連結業績となります。



2. 2018年10月期決算概要

1. 2018年10月期決算エグゼクティブ・サマリー

- ✓ **売上高、営業利益、経常利益及び純利益ともに当期予算を達成し、増収増益**
- ✓ **売上高は前期比133%増 (※)**
- ✓ **利益面では、営業利益は前期比222%増、経常利益は前期比225%増、当期純利益は260%増**
- ✓ **新規顧客、及び引合い数は引き続き堅調に推移**

※ 連結範囲変更の影響額を除く

2. 2018年10月期決算概要（前期比）

前期との比較

- 2018年10月期売上高は**前期比133%の増収**
- 営業利益は前期比222%、経常利益は前期比225%の増益

単位(百万円)	2017年10月期（※）	2018年10月期	前期比
売上高	2,181	2,917	133%
営業利益	146	324	222%
経常利益	139	313	225%
純利益	84	218	260%

※ 連結範囲変更の影響額を除く

3. 2018年10月期決算概要（予算比）

当期予算との比較

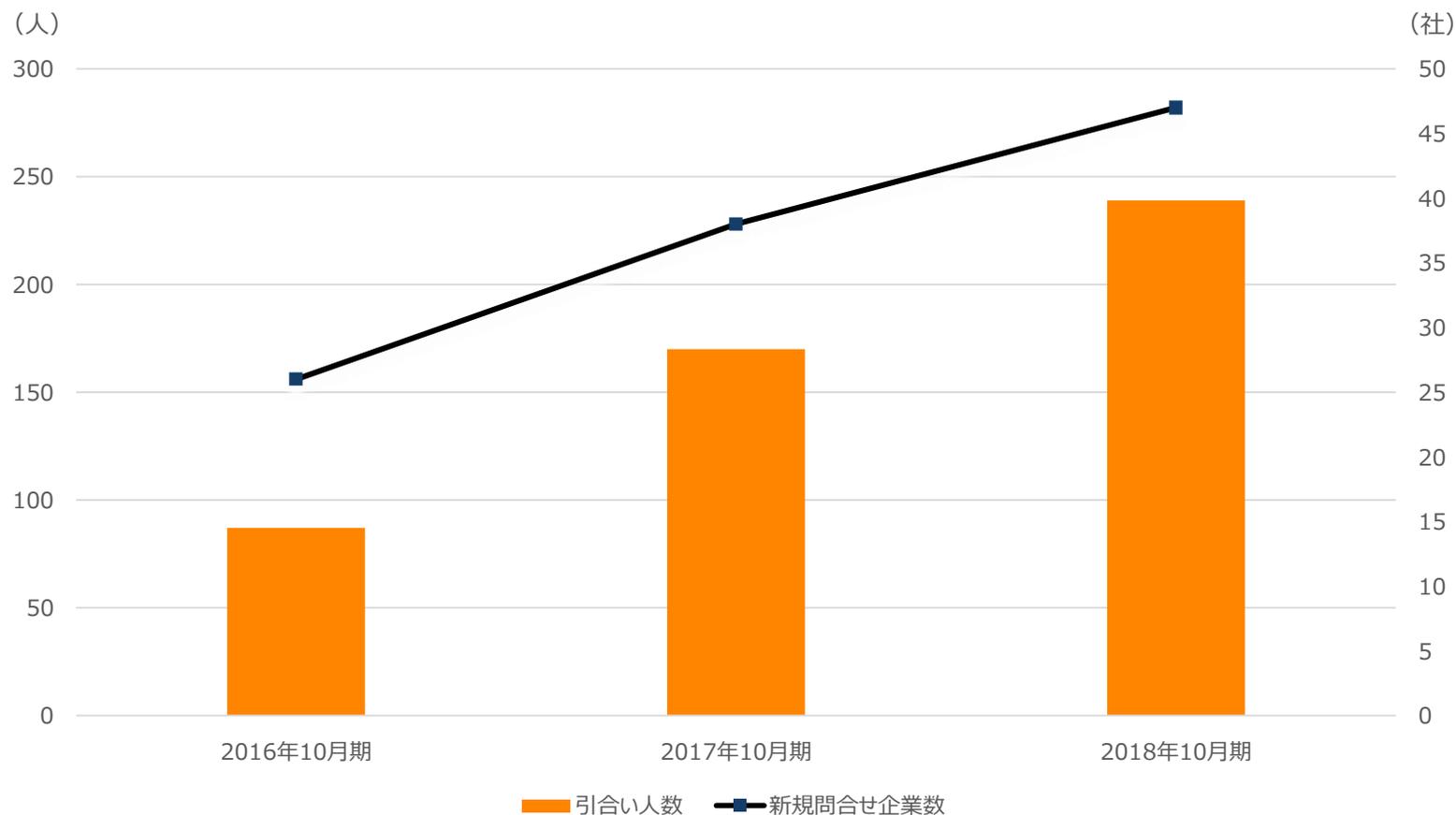
□ 売上高、営業利益、経常利益及び純利益ともに**予算を達成**

単位(百万円)	2018年10月期 予算	2018年10月期 実績	予算比
売上高	2,741	2,917	106%
営業利益	251	324	129%
経常利益	245	313	128%
当期純利益	158	218	138%

4. 新規問合せ企業数及び引合い人数

引き合い人数 (左軸) 及び新規問合せ企業数(右軸)の推移

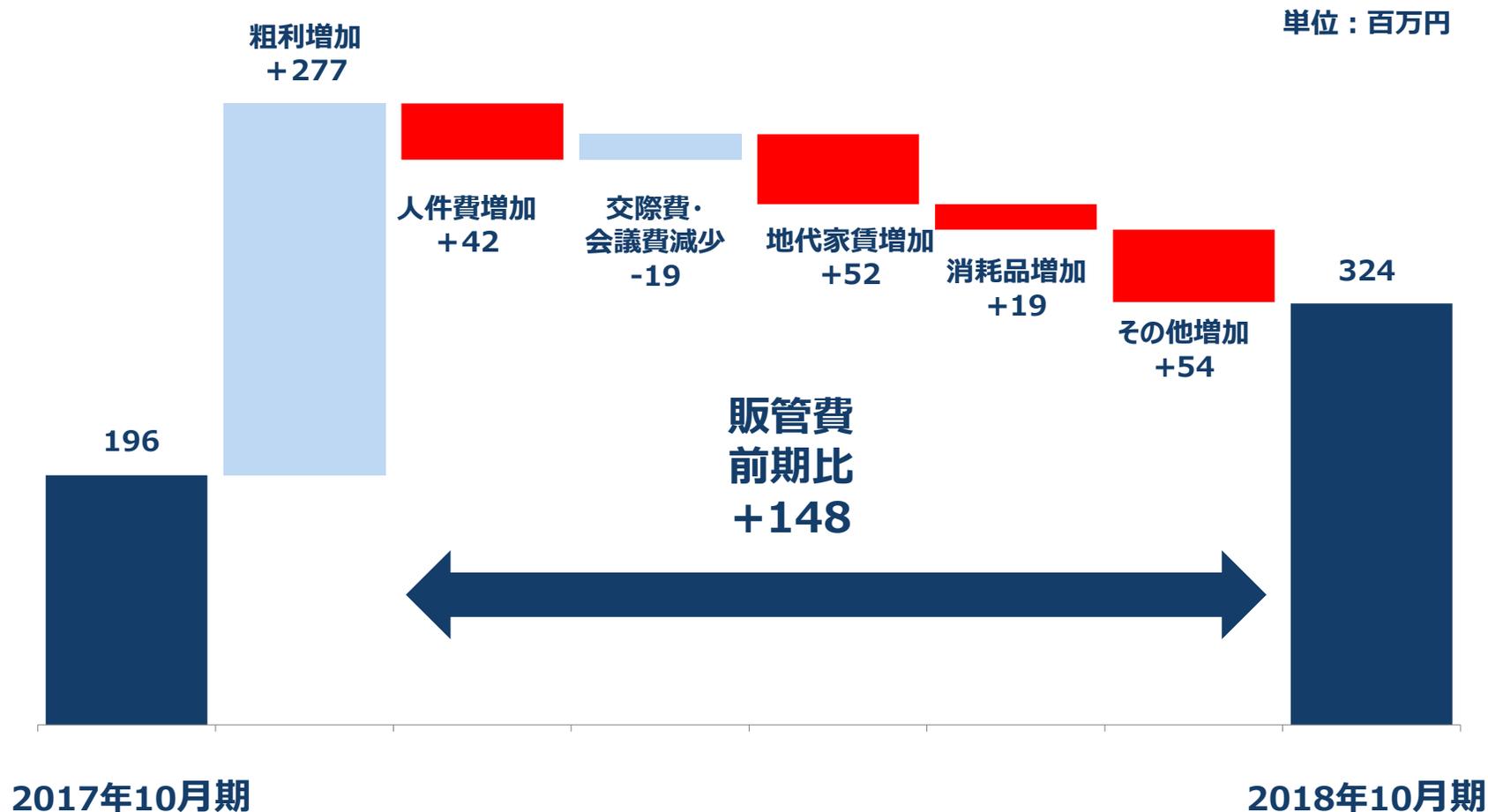
- 新規問合せ企業数、及び引合い人数とも堅調に推移
- 新規問合せ企業数が特に増加



5. 営業利益増減要因、販管費の内訳

売上増に伴う売上総利益の増加で、人件費、地代家賃の増加を相殺

- 粗利は前期比277百万円増加
- 販管費は前期比148百万円増加



6. 営業外・特別損益の状況

上場関連費用の発生により営業外費用が前期比増

- 株式交付費、株式公開費用の発生により営業外費用が増加
- 利益の計上により法人税等が増加

単位：百万円

段階利益	2017年10月期	2018年10月期	前期比増減	%
営業利益	196	324	128	65.4
営業外収益	1	2	0	20.8
営業外費用	8	13	4	53.4
経常利益	189	313	123	65.5
特別利益	—	—	—	—
特別損失	17	—	△17	—
税金等調整前当期純利益	172	313	141	82.0
法人税等	33	98	64	195.9
法人税等調整額	31	△3	△35	△110.6
法人税等合計	65	94	29	45.4
親会社に帰属する当期純利益	108	218	110	101.6

7. 財務状況、キャッシュフローの状況

健全な財務体質を維持(リード文例)

- 自己資本比率は67.5%と健全な財務体質を維持
- 利益の増加等により営業C Fは増加

財務状況

(単位：百万円)	2017年10月期	2018年10月期	差額
総資産	930	2,037	1,106
流動資産	778	1,795	1,016
固定資産	151	242	90
負債	679	662	△16
純資産	250	1,374	1,123
自己資本比率	26.9%	67.5%	

キャッシュフロー

(単位：百万円)	2017年10月期	2018年10月期	差額
営業CF	88	261	172
投資CF	△91	△114	△22
財務CF	201	799	597
現金及び現金同等物の期末残高	484	1,430	945
フリーCF	△3	147	150

注：フリーCF = 営業CF + 投資CF

8. 資金使途

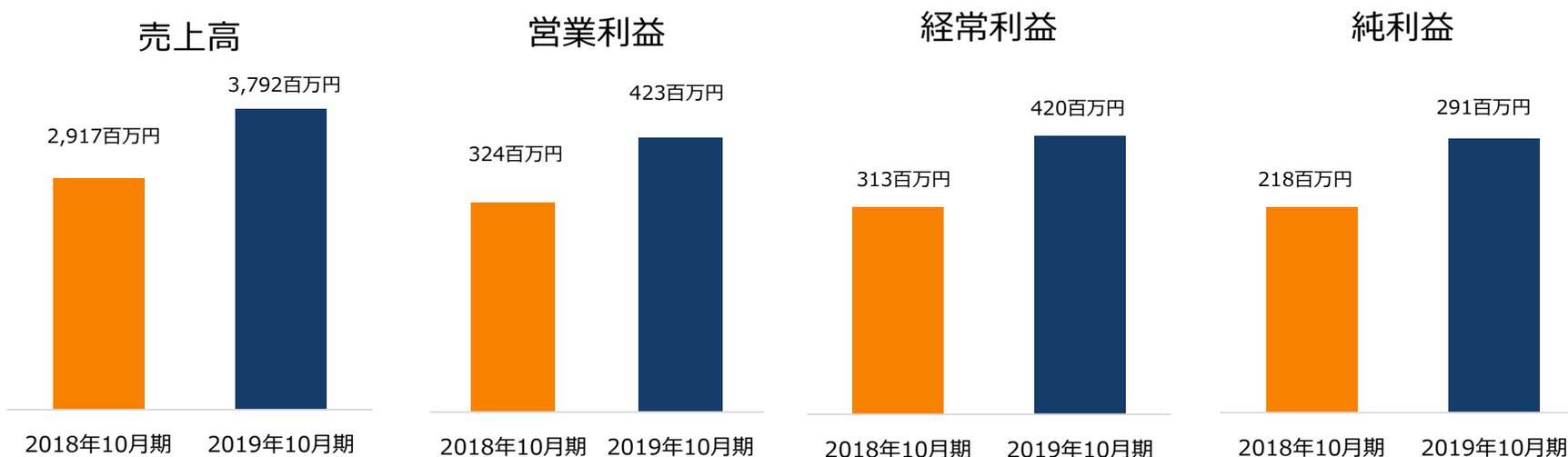
- ✓ 2018年10月期は、財務体質の強化を優先したため、配当は実施していません。
- ✓ 今後の配当政策の基本方針としましては、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案したうえで、株主への安定的かつ継続的な利益還元を検討していく方針であります。

- ✓ **主な資金使途**
 - ✓ 人材投資（人件費、採用費用、人材育成・研修）
 - ✓ 海外拠点の基盤整備
 - ✓ ソフトウェアの開発
 - ✓ 戦略的M&A

9. 2019年10月期連結業績見通し

引き続き増収・増益の見通し

□ 売上高30%増、営業利益30%増、経常利益34%増、当期純利益33%増の見通し



単位(百万円)	2018年10月期実績	2019年10月期予算	前期比
売上高	2,917	3,792	130%
営業利益	324	423	130%
経常利益	313	420	134%
当期純利益	218	291	133%

3. 成長戦略

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」のブランドを確立し、
ブルーオーシャン市場を形成する

プロジェクトは永遠に無く
ならない

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ており、国内外に積極的な営業及び投資活動を今後も継続

既存拡大	ブランド名(仮)	売上の目安
<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
<ul style="list-style-type: none"> ・ 台湾子会社の拡大 ・ 中国子会社の拡大 ・ プロジェクトマネジメントツールの自社開発及び販売 		

詳細については2019年12月の決算説明会で発表予定

3. 既存事業の拡大

PMO 支援事業の業容拡大が中核の戦略

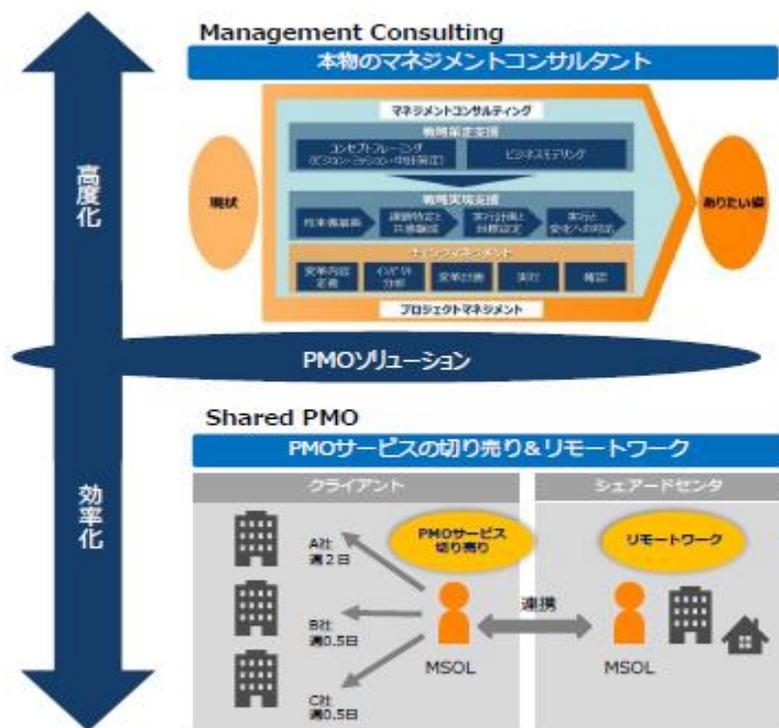
- 圧倒的なブランド力の形成
 - ① マスマーケティングの強化(オウンドメディア、出版、セミナーなど)
 - ② 社員教育の徹底
 - ③ サービスレベルの向上

- 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
 - ① 役員レベルでのネットワーキング
 - ② 中部支社の拡大
 - ③ 業界専門のナレッジ形成と社員教育

4. 既存事業の多角化

培ったノウハウをベースに、サービスの多角化を狙う

- MSOL Consulting、MSOL Digitalブランドの立ち上げ
- シェアードPMO事業立ち上げ
- M&Aによる多角化



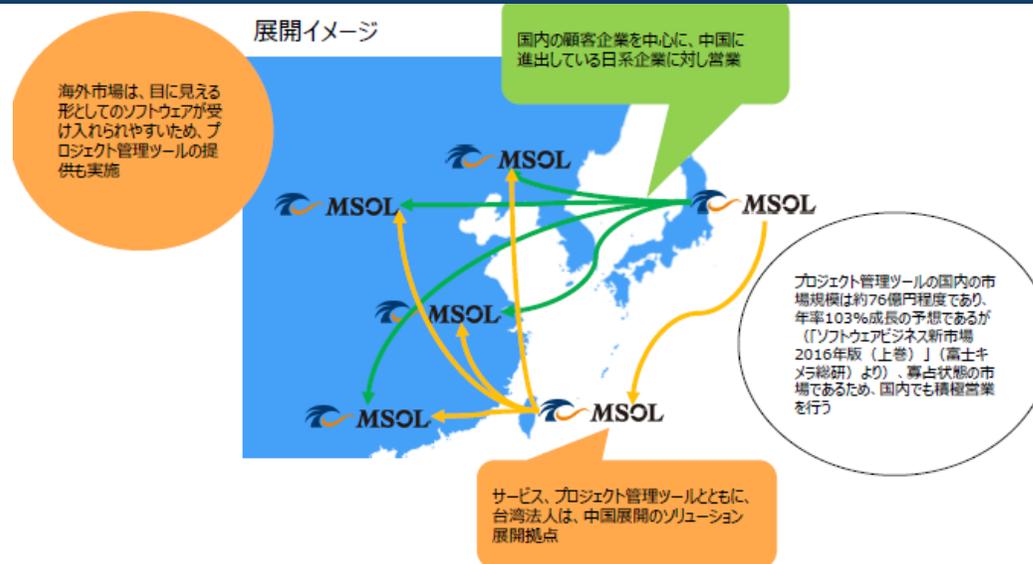
経営レベルのコンサルティング (MSOL Consulting) のみならず、AI、IoT、RPA領域におけるプロジェクトにおいて、アライアンスを活用したプロジェクトマネジメント実行支援 (MSOL Digital) もブランドとして立ち上げ、PMO領域の多角化に挑戦する

パートタイム且つリモートでのプロジェクトマネジメント実行支援を行うことで、これまで狙っていなかった中小・中堅企業にも裾野を広げるとともに、育児や介護中の社員にとっても働きやすい環境を整える

5. 海外展開&ソフトウェア

MSOL 台湾を中核拠点に、日本と連携しながら中国市場の攻略に挑む

- 台湾子会社の拡大
- 中国子会社の拡大



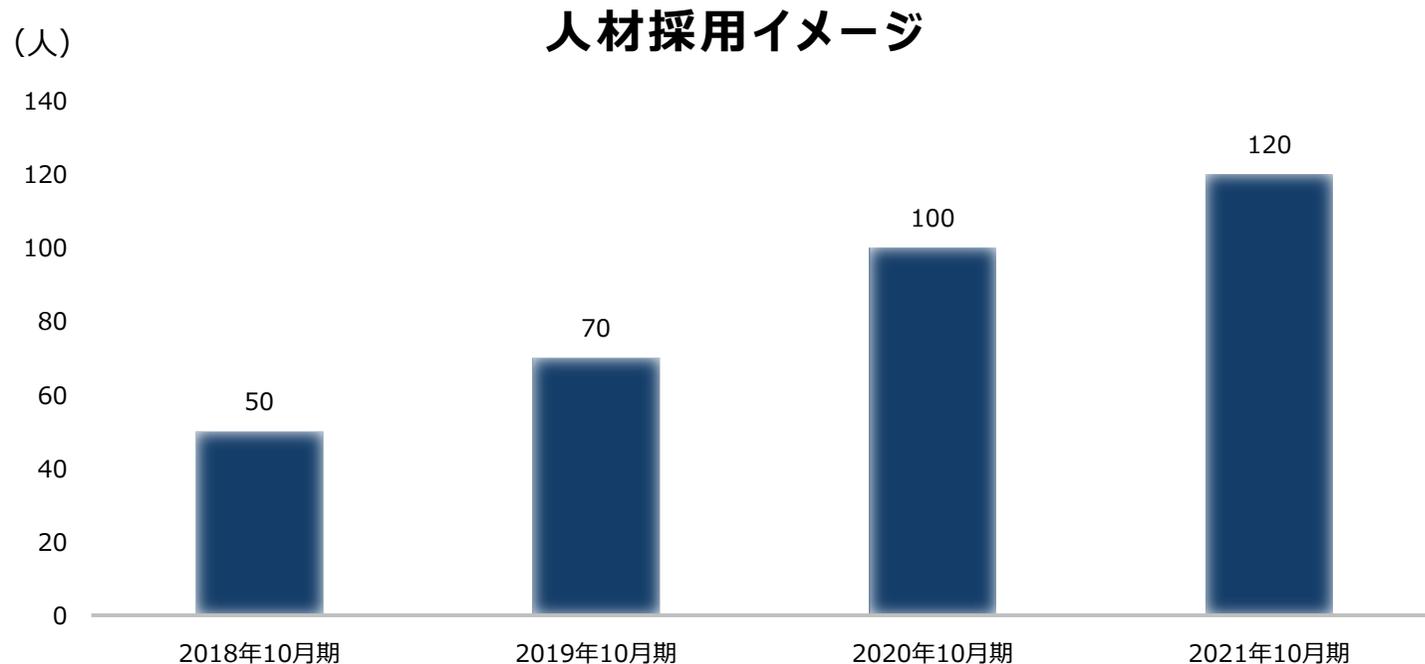
プロジェクトマネジメントツールの自社開発及び販売

- プロジェクトマネジメントツール『ProEver』の本格的拡販に取り組む
- これまでのノウハウを十分に注入した機能を売りとし、プロジェクトマネジメントの成熟度向上に寄与するツールとして販売

6. 組織体制

需要の増大に対応させるため、人材獲得ペースを加速

- 100人規模の採用体制実現を目指す
- 即戦力となる業務経験者の中途採用を中心
- 今後は新卒者の採用も増やす方針

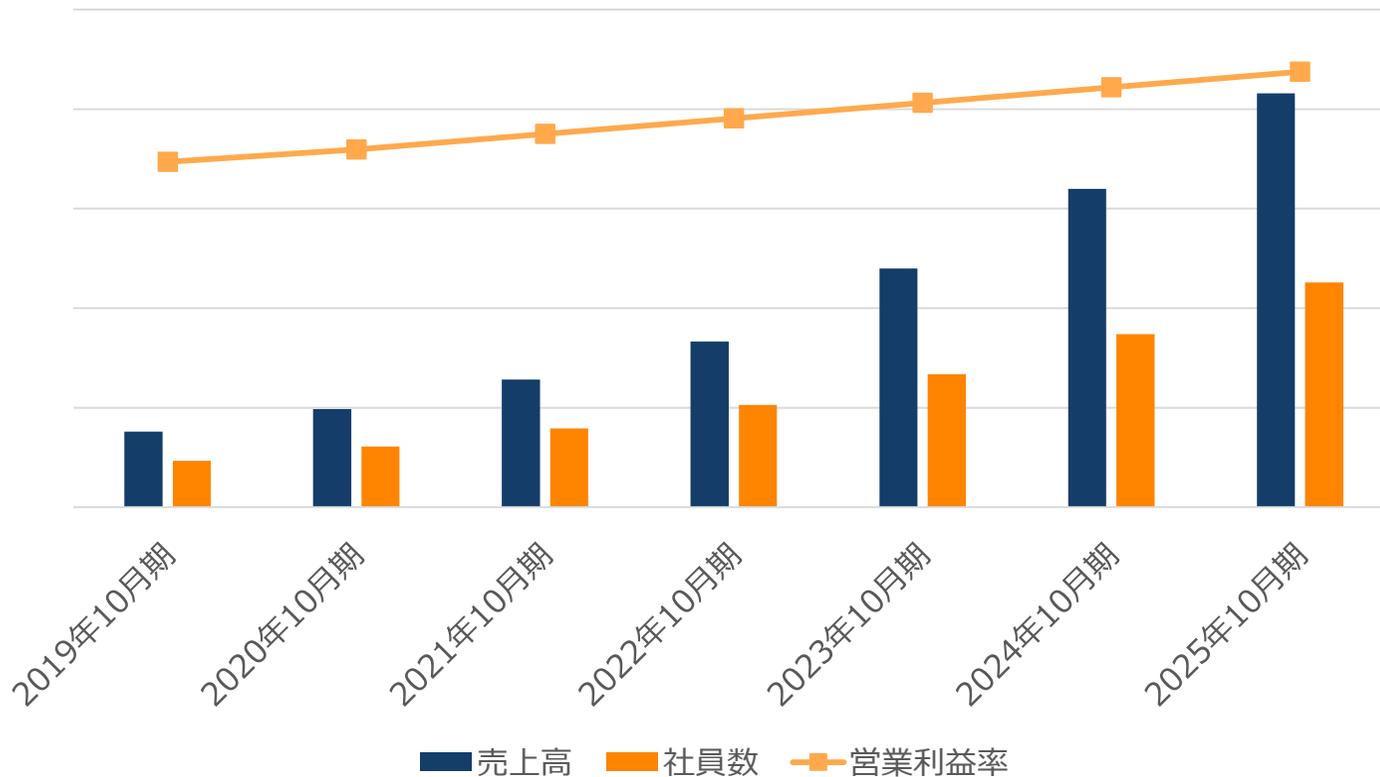


7. 中長期の成長イメージ

2025年10月期には売上高200億円規模の成長を視野に

- 2025年10月期には、売上高200億円、社員数1,000名超を目指す
- 営業利益率も毎年上昇を見込む

成長イメージ

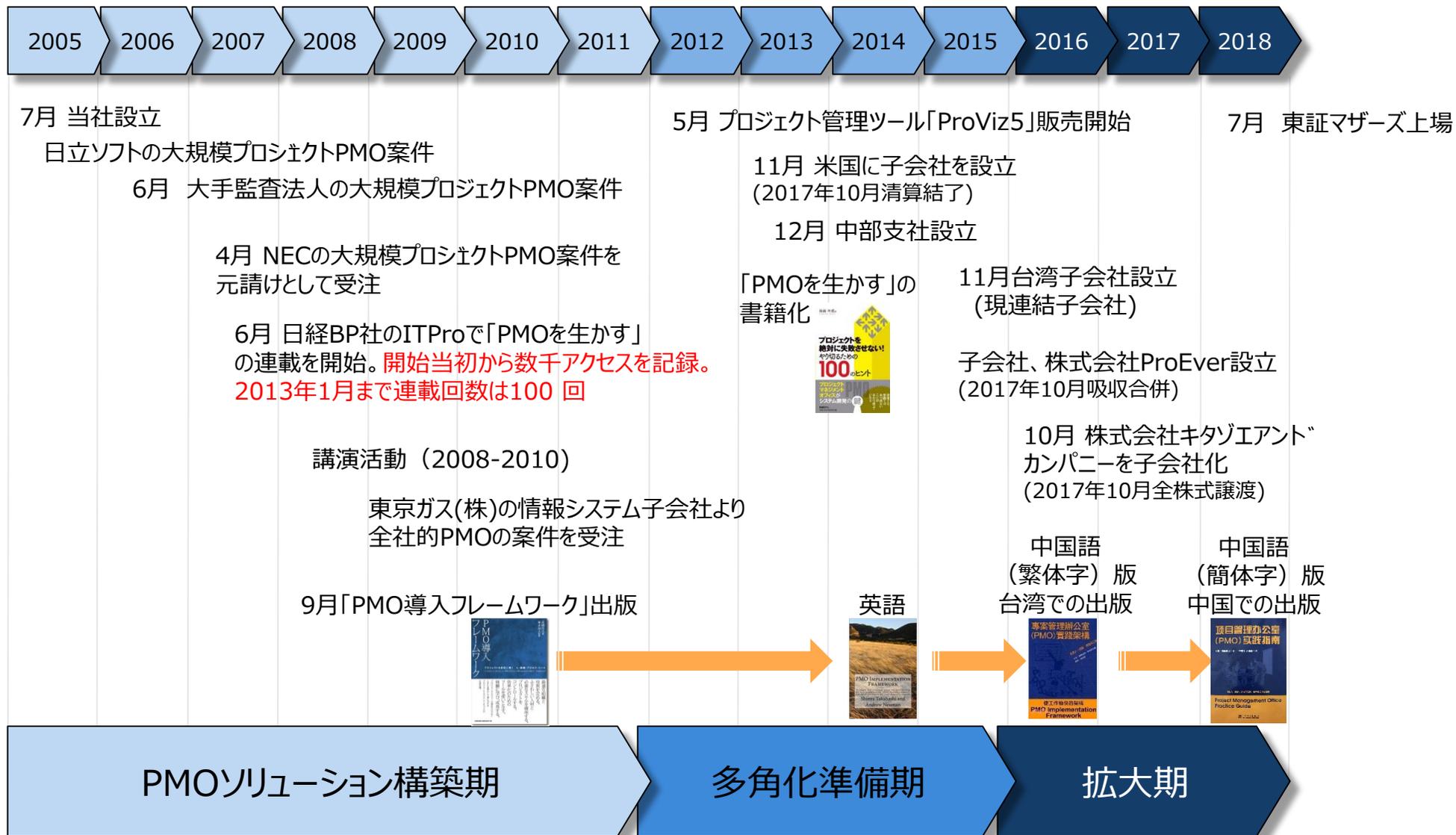


4. 補足説明資料

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	〒107-6223 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー23F 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	60,901万円
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）

沿革



役員構成

代表取締役社長 CEO

高橋 信也

(Shinya Takahashi)

平成8年9月 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
平成11年9月 アーンスト&ヤングコンサルティング(株) (現(株)クニエ)入社
平成15年5月 (株)ソニーグローバルソリューションズ入社
平成17年7月 当社設立 代表取締役就任
平成24年11月 当社代表取締役社長就任 (現任)
平成27年11月 元嵩管理顧問股份有限公司 董事就任 (現任)

取締役

後藤 年成

(Toshinari Goto)

平成9年4月 (株)ニッセイコンピュータ入社
平成14年4月 (株)野村総合研究所入社
平成19年10月 当社入社
平成22年12月 当社取締役就任
平成27年11月 元嵩管理顧問股份有限公司 董事就任 (現任)
平成30年1月 当社取締役就任 (現任)

専務取締役 CFO

福島 潤一

(Junichi Fukushima)

平成11年4月 日立造船(株) 入社
平成14年1月 (株)プログレスインタラクティブ入社
平成15年8月 ザインエレクトロニクス(株)入社
平成19年7月 当社入社
平成19年10月 当社取締役就任
平成24年11月 当社専務取締役就任 (現任)

社外取締役

赤羽 具永

(Kane Akabane)

昭和45年4月 (株)三菱銀行 (現(株)三菱UFJ銀行) 入行
平成15年6月 東京三菱インフォメーションテクノロジー(株) (現三菱UFJインフォメーションテクノロジー(株)) 常務取締役就任
平成16年6月 ダイヤモンドコンピューターサービス(株) (現三菱総研DCS(株)) 常務取締役就任
平成18年8月 同社専務取締役就任
平成19年10月 三菱総研DCS(株)取締役副社長就任
平成21年10月 同社代表取締役副社長就任
平成28年9月 当社取締役就任 (現任)

常勤監査役

内田 潤

(Jun Uchida)

昭和47年4月 日商岩井(株) (現双日(株)) 入社
平成12年10月 アイ・ティ・エックス(株)入社
平成18年1月 ニスコム(株)入社
平成22年10月 (株)ダンネット入社
平成26年4月 (株)東京リーガルマインド入社
平成27年1月 当社監査役就任 (現任)

監査役

木村 稔

(Minoru Kimura)

平成15年10月 監査法人トーマツ入所 (現 有限責任監査法人トーマツ)
平成19年5月 公認会計士登録
平成22年10月 中小企業診断士登録
平成24年1月 木村稔会計事務所設立 代表就任 (現任)
平成24年2月 税理士登録
平成27年1月 当社監査役就任 (現任)

監査役

岡 義崇

(Yoshitaka Oka)

昭和42年4月 兼松江商(株) (現兼松(株)) 入社
平成10年4月 同社 財務本部長就任
平成12年3月 日本オフィス・システム(株) 常勤監査役就任
平成16年10月 国際自動車(株) 常勤監査役就任
平成29年1月 当社監査役就任 (現任)

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。