



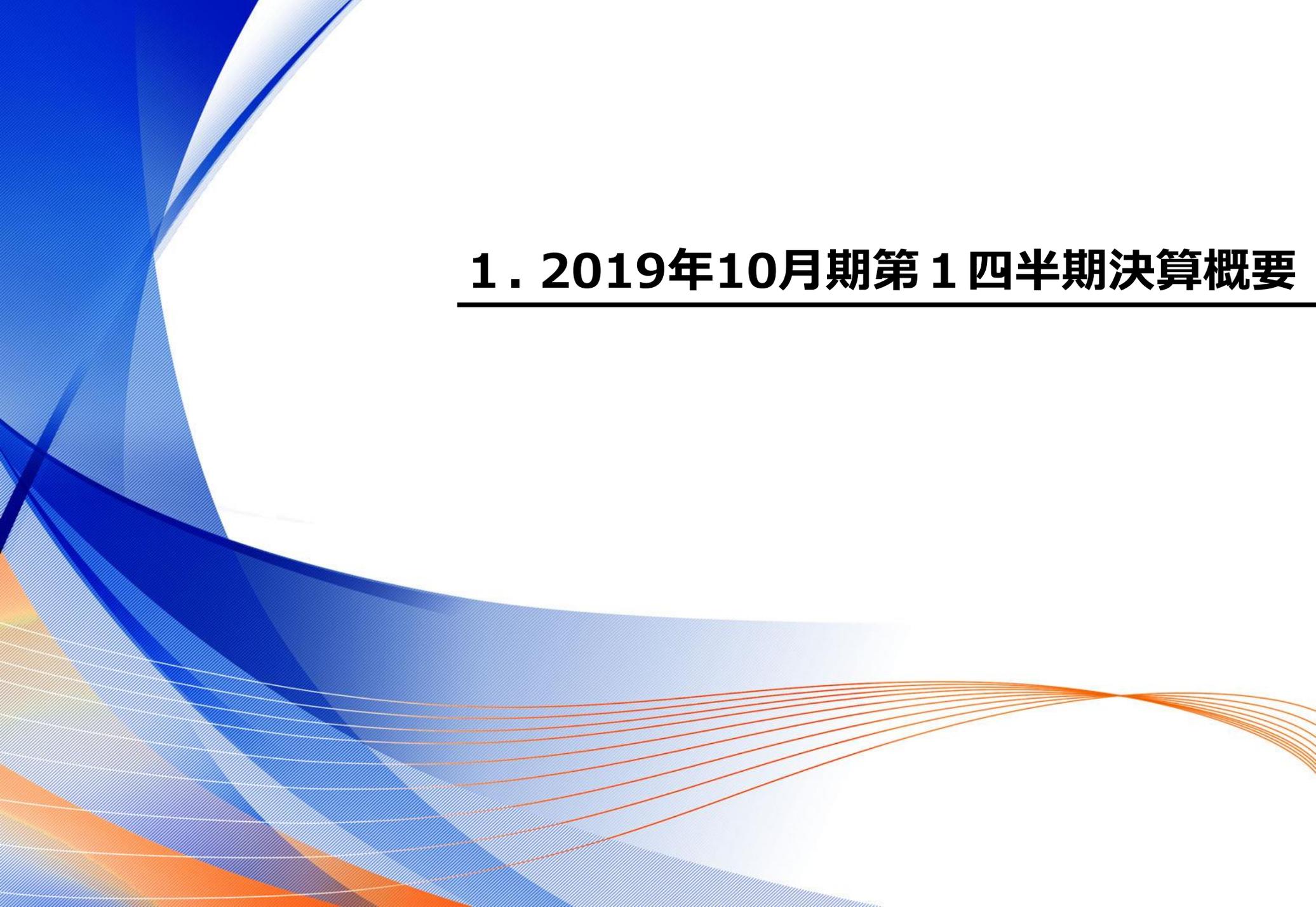
2019年10月期第1四半期決算説明資料

2019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. 2019年10月期第1四半期決算概要**
- 2. 事業紹介**



1. 2019年10月期第1四半期決算概要

1. 2019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、営業利益、経常利益及び純利益ともに計画を達成し、増収増益**
- ✓ **売上高は前年同期比27%増**
- ✓ **利益面では、営業利益は前年同期比76%増、経常利益は前年同期比73%増、当期純利益81%増**
- ✓ **新規顧客、及び引合い数は引き続き堅調に推移**

当社の業績は、期中で新たに採用したコンサルタントの売上高が在籍期間とともに積み上がるため、売上高、利益は下期に偏る傾向にあります。

2. 2019年10月期第1四半期決算概要（前期比）

前期との比較

- 2019年10月期第1四半期売上高は**前期比127%の増収**
- 営業利益は前期比176%、経常利益は前期比173%の増益

単位(百万円)	2018年10月第1四半期	2019年10月第1四半期	前期比
売上高	664	844	127%
営業利益	33	58	176%
経常利益	33	57	173%
純利益	21	38	181%

3. 2019年10月期第1四半期決算概要（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**計画を達成**

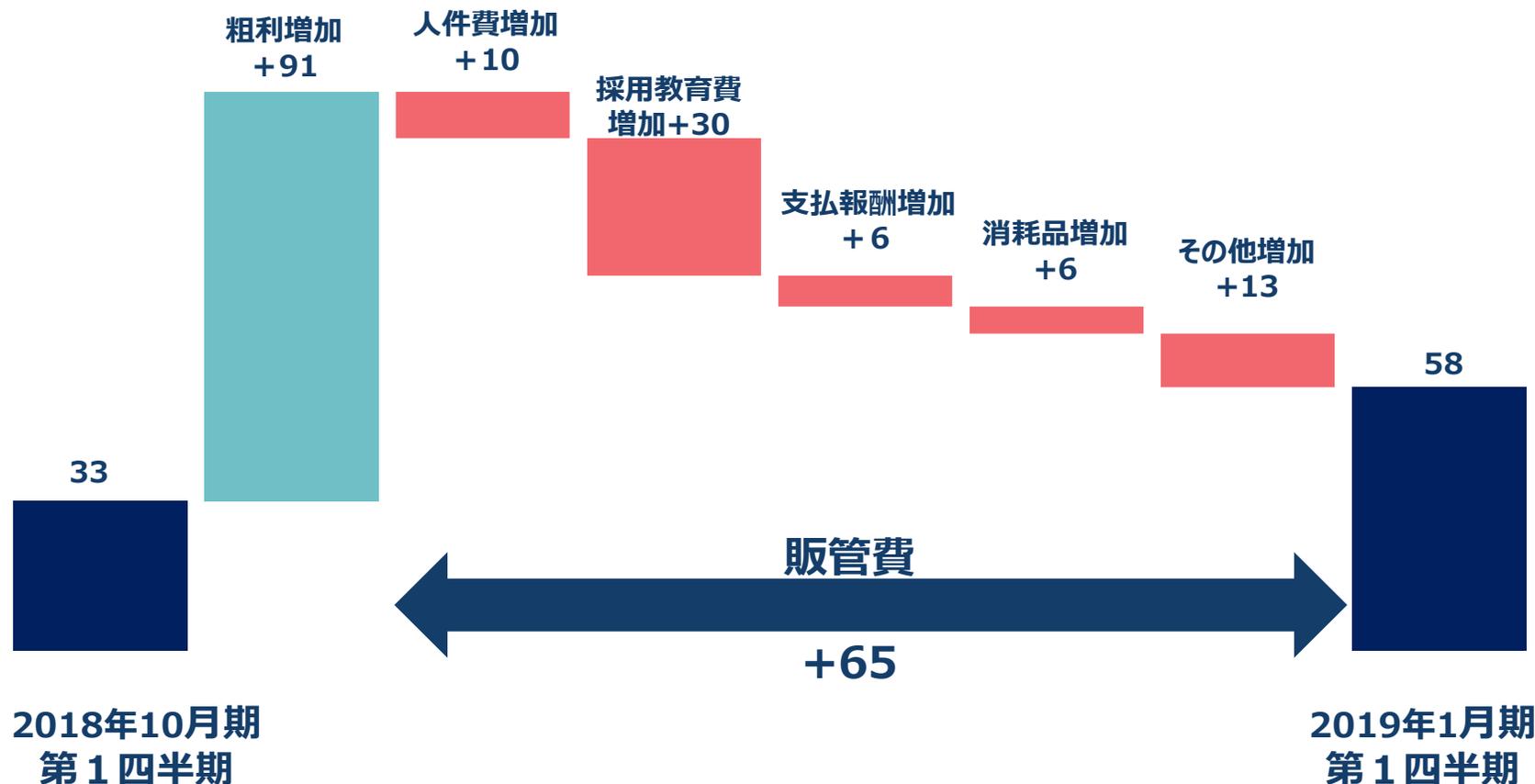
単位(百万円)	2019年10月期 第1四半期予算	2019年10月期 第1四半期実績	計画比
売上高	820	844	103%
営業利益	23	58	245%
経常利益	23	57	250%
純利益	15	38	244%

4. 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、採用教育費の増加を相殺

- 粗利は前年同期比91百万円増加
- 販管費は前年同期比65百万円増加

単位：百万円



5. 財務状況_連結貸借対照表

健全な財務体質を維持

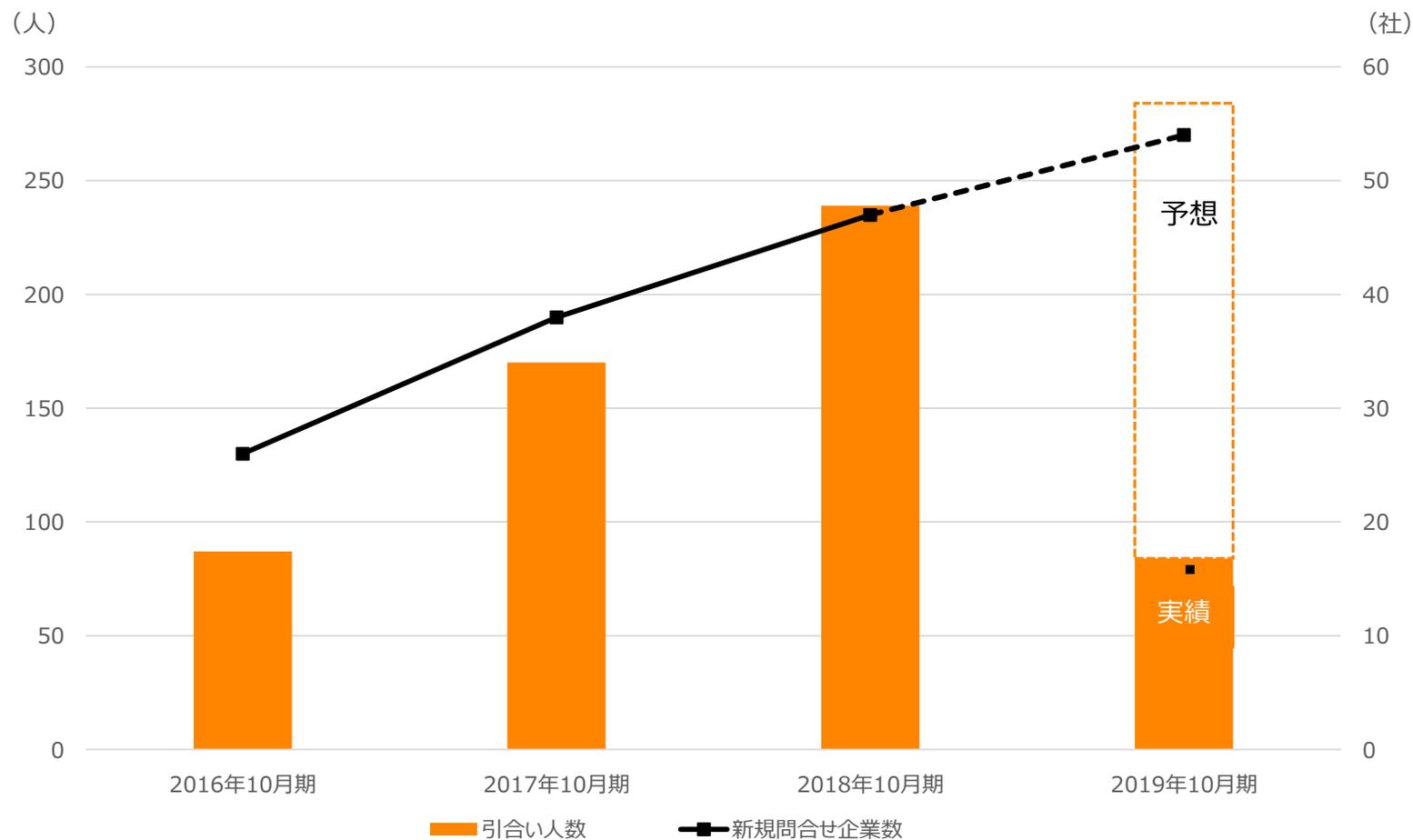
- 自己資本比率は71.1%と健全な財務体質を維持

(単位：百万円)	2018年10月期	2019年10月期 第1四半期	差額
総資産	2,037	1,991	△45
流動資産	1,785	1,655	△130
固定資産	251	335	84
負債	662	565	△97
純資産	1,374	1,425	51
自己資本比率	67.5%	71.1%	

6. 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

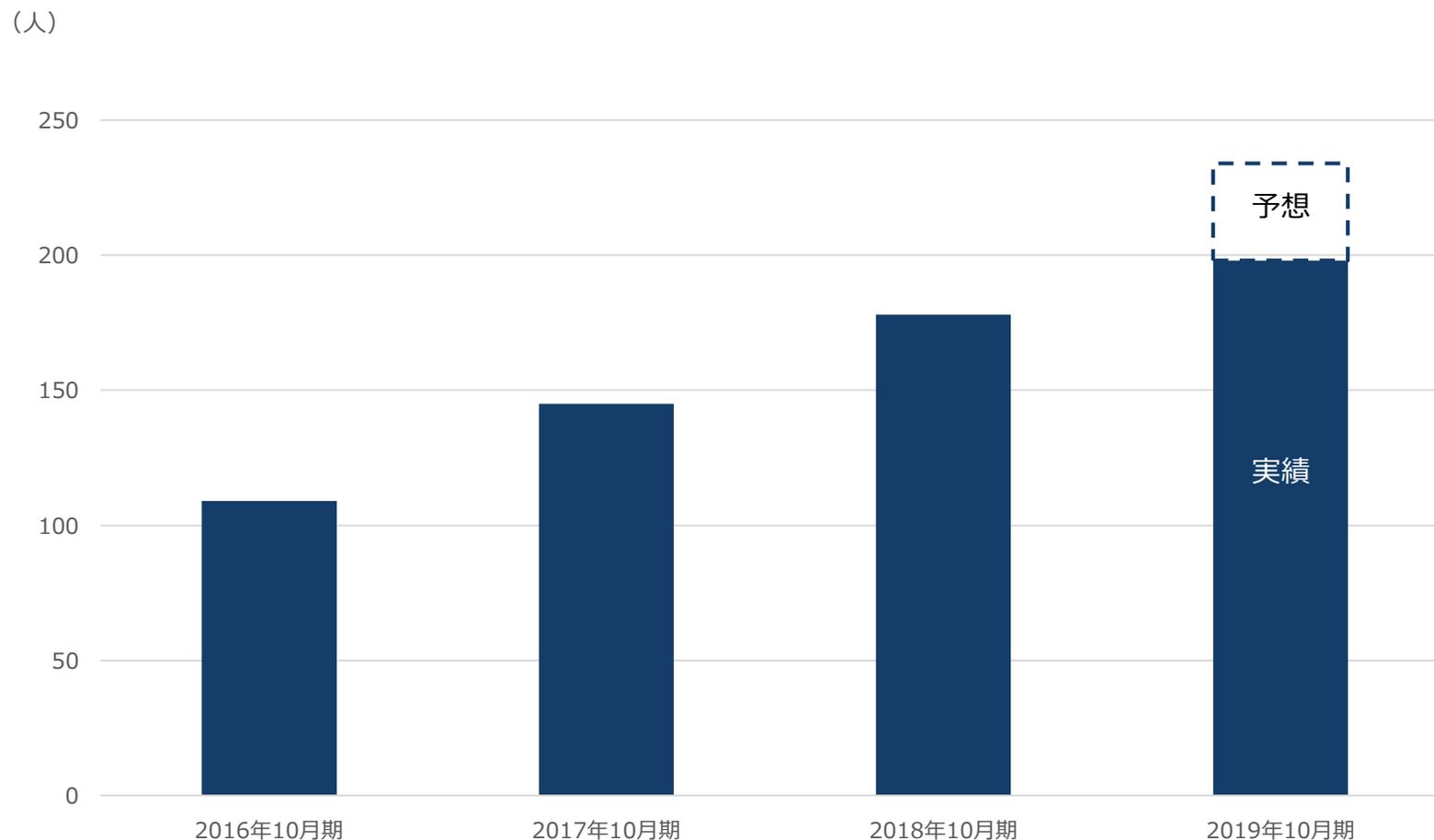
□ 前期に引き続き、新規問合せ企業数及び引合い人数とも堅調に推移



7. 従業員数

従業員数の推移

□ 2019年10月期第1四半期の採用人数は計画通りに推移



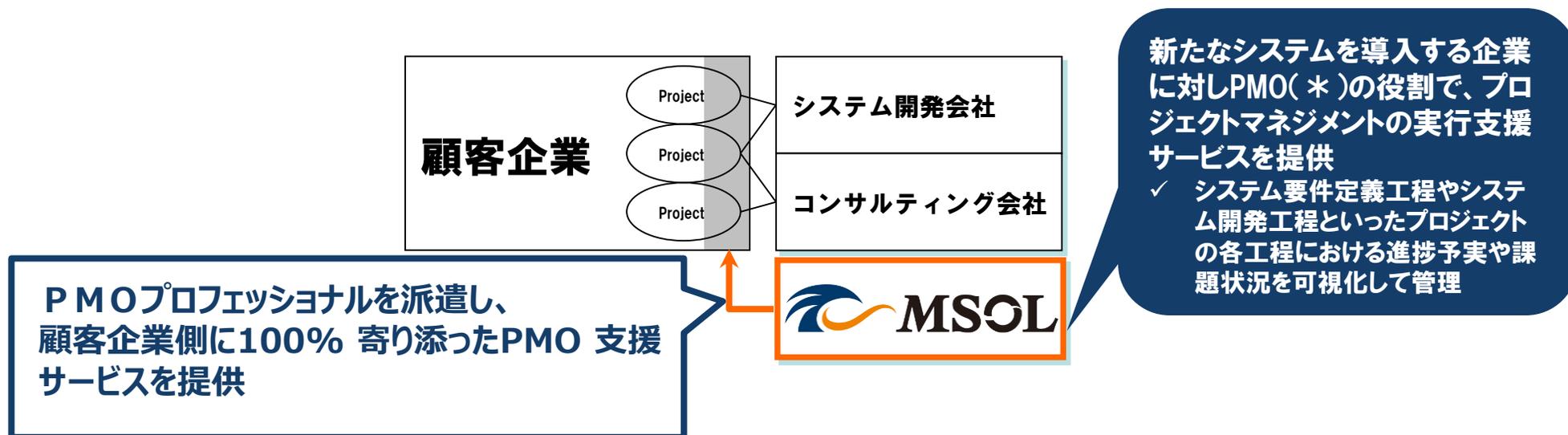
2. 事業内容

1. 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	61,185万円
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）

2. 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

3. 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



株式会社YE DIGITAL

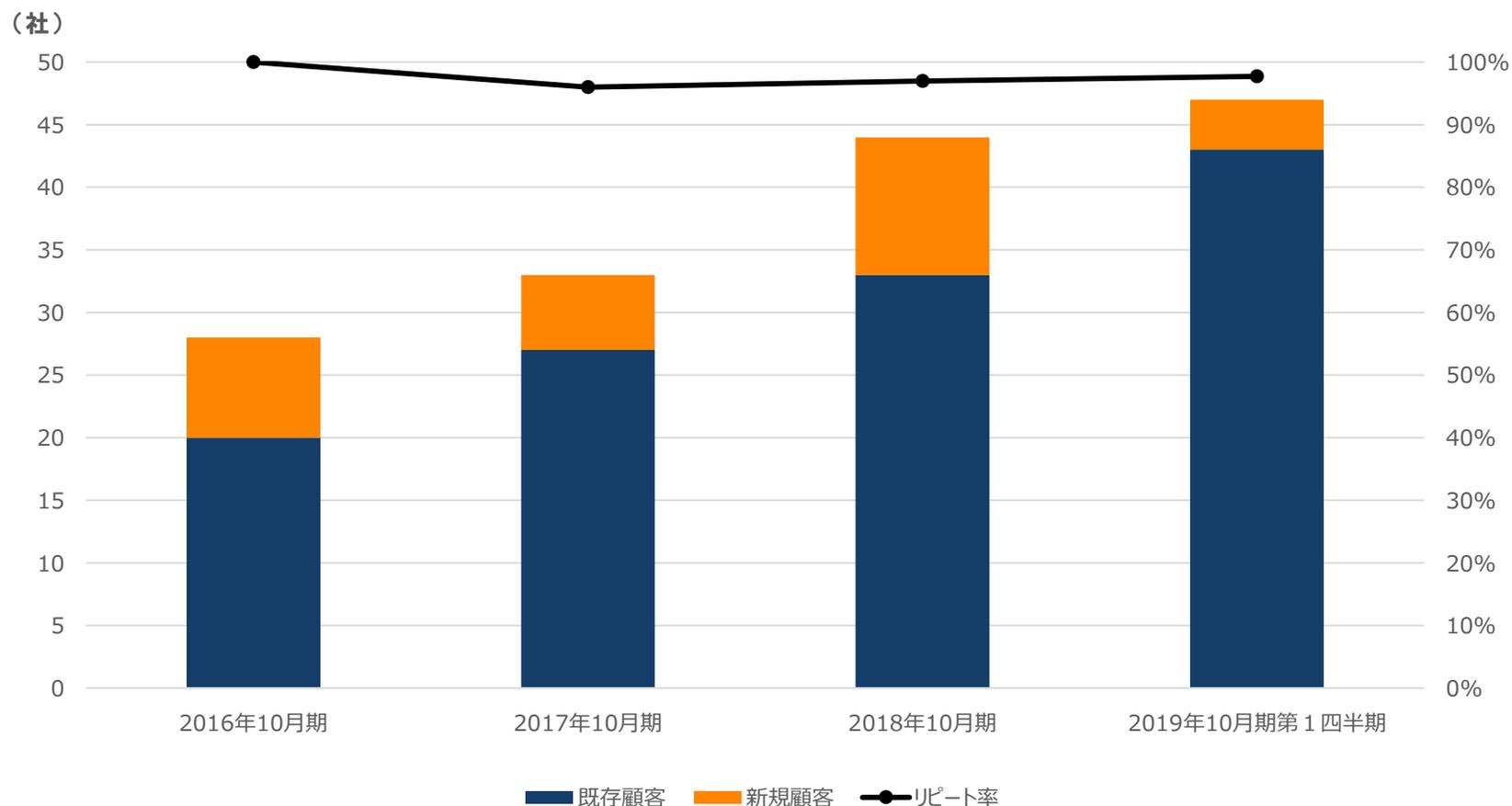


株式会社バンダイナムコエンターテインメント

4. 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。稼働率も今第1四半期実績で**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



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。