



2020年10月期 決算説明会

2020年12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. 2020年10月期決算概要**
- 2. 2021年10月期連結業績予想**
- 3. 中期経営計画 「MSOL Vision 2025」
進捗状況**
- 4. 各種指標**
- 5. 補足説明資料**



1. 2020年10月期 決算概要

2020年10月期第4四半期決算エグゼクティブ・サマリー



売上高

5,228 百万円

◆前期比

34.2%増

◆前期売上高

3,894百万円



採用人数

112 名

◆前期採用人数

95 名



営業利益

202 百万円

◆計画 279百万円

本社移転費用の一部を特別損失で計画していましたが、販管費で計上したため計画より下回る結果になりました。



純損失

△12 百万円

◆計画 165百万円

投資有価証券評価損160百万円を特別損失として計上したため、計画より下回る結果になりました。



リピート率

96 %

前期同様、お客様からのリピートオーダーを頂き、当期も高水準でリピート率を維持しております。

連結損益計算書

今期売上高は前期比34%増と高い成長率を維持

	FY2019 4Q	FY2020 4Q		FY2019 通期	FY2020 通期	
	実績	実績	前期比	実績	実績	前期比
売上高 (BP売上高※)	1,103 (237)	1,428 (318)	129.4% (133.9%)	3,894 (881)	5,228 (1,221)	134.2% (138.5%)
売上総利益 (BP売上総利益※)	436 (43)	536 (58)	123.0% (134.8%)	1,500 (160)	1,890 (230)	126.0% (143.8%)
営業利益	190	191	100.2%	449	202	45.0%
経常利益	172	189	110.2%	429	203	47.4%
当期純利益 (純損失)	120	△19	—	292	△12	—

※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

- ✓ 本社移転により、地代家賃、減価償却費が前期比で増加
- ✓ TVCM等積極的なマーケティング活動により広告宣伝費が前期比で増加
- ✓ 内部管理体制強化のため、管理部門の人員を増強したことにより人件費が前期比で増加

単位：百万円	FY2019 4Q		FY2020 4Q			FY2019 通期		FY2020 通期		
	実績	対売上高	実績	対売上高	前期比	実績	対売上高	実績	対売上高	前期比
人件費	57	5.2%	88	6.1%	152.3%	221	5.7%	340	6.5%	153.8%
採用教育費	21	1.9%	15	1.1%	72.9%	236	6.1%	245	4.7%	103.6%
広告宣伝費	28	2.5%	12	0.8%	44.9%	52	1.4%	175	3.3%	332.5%
地代家賃	18	1.7%	59	4.1%	314.9%	76	2.0%	262	5.0%	344.1%
減価償却費	6	0.5%	13	0.9%	214.1%	18	0.5%	77	1.4%	419.0%
その他	112	10.1%	154	10.8%	138.0%	444	11.4%	584	11.1%	131.5%
合計	245	22.2%	345	24.1%	140.7%	1,050	27.0%	1,688	32.2%	160.6%

連結貸借対照表

- ✓ 資産は本社移転による固定資産の取得により前期末から増加
- ✓ 自己資本比率は56.1%と健全な財務体質を維持

単位：百万円	FY2019 4Q	FY2020 4Q	増減
総資産	2,325	2,795	470
流動資産	1,796	2,040	243
固定資産	529	755	226
負債	645	1,218	572
流動負債	440	722	282
固定負債	205	496	290
純資産	1,679	1,577	△102
自己資本比率	71.8%	56.1%	—

現時点における影響はほぼ無く、急激に回復している

- ① 前期の新規クライアントは20社(PM事業、MC事業)。内、4月以降11社**
- ② PMOオンラインは10社、ProEverは13社にサービス提供**



大企業において予算削減の動きもある中、プロジェクトマネジメント強化の需要及び他社からの切替需要が高まっており、営業は7月以降、急回復。また、新規投資も再開の動きが出ており、特にDX関連の需要は大きい

広告宣伝の効果検証

前期において広告宣伝費に対する効果は十分得られた。今期の効果分析も継続的に行う。

- ① 採用に関しては、リファーマル(社員紹介による採用)率が、全体の25%となっており、費用削減効果は、5,000万円程度と考えられる。
- ② 営業に関する効果もあり、TVCMなどの広告を見て問い合わせされた件数が39件あり、内受注が2件
- ③ 社内ブランディングの効果もあり、社員の満足度も高く、MSOLブランドに対する自信につながった(社員アンケート結果「社員同士の明るい話題となった:85.7%」)



今期は広告効果の検証を継続して行う予定であり、大幅な広告宣伝費の予算は計上していない。効果検証を踏まえた上で、来期以降の広告宣伝予算を検討する予定

integratto

会社名 インテグラート株式会社

事業内容 事業投資マネジメント支援

本社 〒103-0024
東京都中央区日本橋小舟町3-2

設立 1993年1月

資本金 11,668万円

代表 小川 康



東京大学工学部都市工学科卒業、東京海上火災保険入社。米国ペンシルバニア大学ウォートンスクール修了(MBA、起業学・ファイナンス)。Wharton SBDC(米国)、ブーズ・アレン・ハミルトンを経て、インテグラート入社。2008年より現職。

- ① 経営層に対する訴求力を高め、弊社マネジメントコンサルティング事業とのシナジーを行うべく、戦略的投資として、2019年2月1日に資本提携(出資比率15.9%)を実施
- ② 事業投資業務の統合インフラシステム「DeRISK(デリスク)」の提供、不確実性の高い事業投資の意思決定とリスクマネジメントに関する各種コンサルティングを通し、経営レベルでの意思決定プロセスにおける課題を解決するソリューションを開発、展開している会社
- ③ 日本の大企業を中心に20年以上に及ぶ実績があり(累計231社)、特に製薬業界では多くの実績を持つ
- ④ 昨年から本格的に販売を行っている新ソフトウェアのDeRISKの売上は、コロナ禍で落ち込んだものの、全体としては順調に推移(前期売上2億3千万円)しており、弊社支援の下、コスト削減も行っている



今回の特損は、あくまで投資時点での事業性評価に対する評価損であり、インテグラート社の業績そのものは向上している



2. 2021年10月期 連結業績予想

2021年10月期 連結業績目標

✓ 売上は**前期比140%**、営業利益は**前期比420%**
と大幅な増加を見込む

単位：百万円	2020年10月期実績	2021年10月計画	前期比
売上高	5,228	7,320	140.0%
(うちパートナー事業売上高)	(1,221)	(1,692)	(138.5%)
営業利益	202	850	420.3%
経常利益	203	846	415.4%
純利益	△12	586	—

FY2021 四半期業績推移のイメージ



MSOLの経営について -サステナビリティ経営-

私たちは“3つのゼロ”で
健康経営を宣言します。

～まったく新しい生き方と働き方が始まる2020年代～

Overtime work

残業
ゼロ

Smoking rate

喫煙率
ゼロ

Health checkup

健康診断の未受診
ゼロ

人的資本の重要性
を更に高める

プロフェッショナルの務めに必要な健康の維持

あらゆるマネジメントの局面においてプロフェッショナルとして付加価値を提供し、お客様企業の経営課題や社会が抱える重要課題の解決に貢献していく。それが私たちMSOLの使命です。決して楽なミッションではありません。心身ともにタフな状況下に置かれながらハードワークに勤しまねばならない場面も伴います。昨今の政府提唱型「働き方改革」がスタートするはるか以前、2005年の創業時から、私たちは自らの健康を維持することもまた使命だと捉えて、無駄の多い過重労働は決してしない姿勢を貫いてきました。

日本のビジネスシーンでは「長時間一緒にいる」ことが社内・社外を問わず人間関係の結束をもたらすかのような迷信がはびこってききましたが、**私たちMSOLには"脳内生産性"によって付加価値創出にコミットする立場を担っている、という自覚があります。**自他の脳を最大限に活性化できれば労働時間をマネジメントすることは可能、という信念もあります。

私たちは個々に異なる価値観や夢や希望を抱えながら、家族と寄り添い、ともに幸福となるために生きているはずです。個別異なる幸せな生き方に相応しい働き方を体現しながら、他者を敬い信頼し団結していく.....そんなセルフマネジメントを達成できない者では、マネジメントのプロフェッショナルになど到底なれません。ですから、**どんなに忙しい局面にあっても健康を維持することがプロフェッショナルの務めなのだ、強く提唱してきました。**



3. 中期経営計画 MSOL Vision 2025 進捗状況

当社の強みと中長期的な追い風

多くのプロジェクト立上

企業マネジメント変革

アジア進出

当社の強み

大企業を中心の顧客基盤（累計売上規模140兆円）

マネジメント層への直接支援⇒多様なニーズの把握

平均的なIT予算2% =
3.8兆円の市場

人手不足と働き方改革

企業/業界再編

DX (AI, IoT)の波

拡大するアジア経済圏

当社の強み：優良な顧客基盤

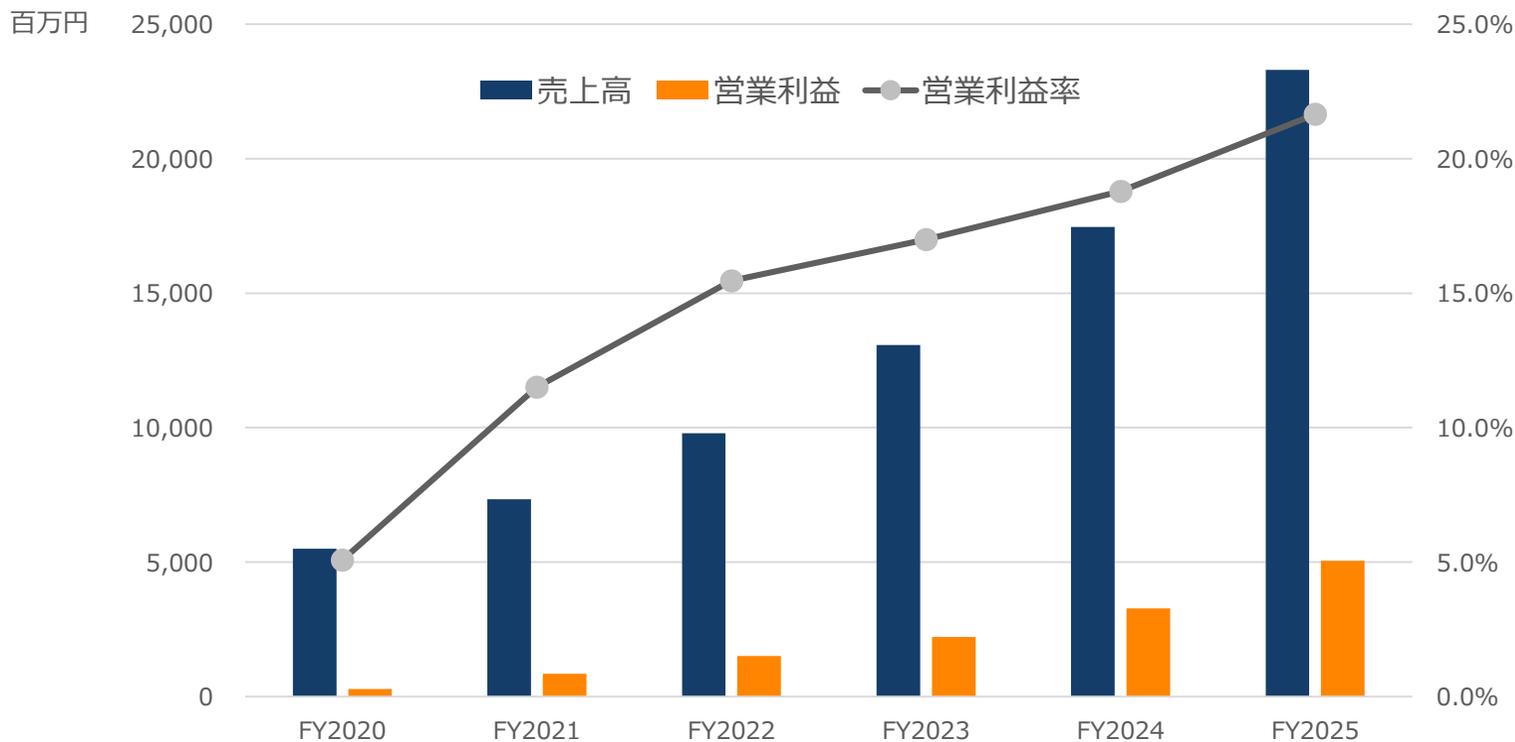
- ① 東証一部上場の大企業との直接取引
- ② 累計150社以上、現在54社との取引
- ③ 継続取引年数は10年以上も複数

主なクライアント

 <p>三菱重工 この星に、たしかな未来を</p> <p>三菱重工業株式会社</p>	 <p>エネルギー・フロンティア TOKYO GAS</p> <p>東京ガス株式会社</p>	 <p>RECRUIT</p> <p>株式会社リクルートテクノロジーズ</p>
 <p>AJS TIS INTEC Group</p> <p>AJS株式会社</p>	 <p>TIS TIS INTEC Group</p> <p>TIS株式会社</p>	 <p>OMRON Japan</p> <p>オムロン株式会社</p>
 <p>CTC Challenging Tomorrow's Changes</p> <p>伊藤忠テクノソリューションズ</p>	 <p>"Your Best Partner" NE NISSHO ELECTRONICS</p> <p>日商エレクトロニクス株式会社</p>	 <p>ANA Systems</p> <p>ANAシステムズ株式会社</p>
 <p>Orchestrating a brighter world NEC</p> <p>日本電気株式会社</p>	 <p>YE DIGITAL</p> <p>株式会社YE DIGITAL</p>	 <p>BANDAI NAMCO Entertainment</p> <p>株式会社バンダイナムコ エンターテインメント</p>

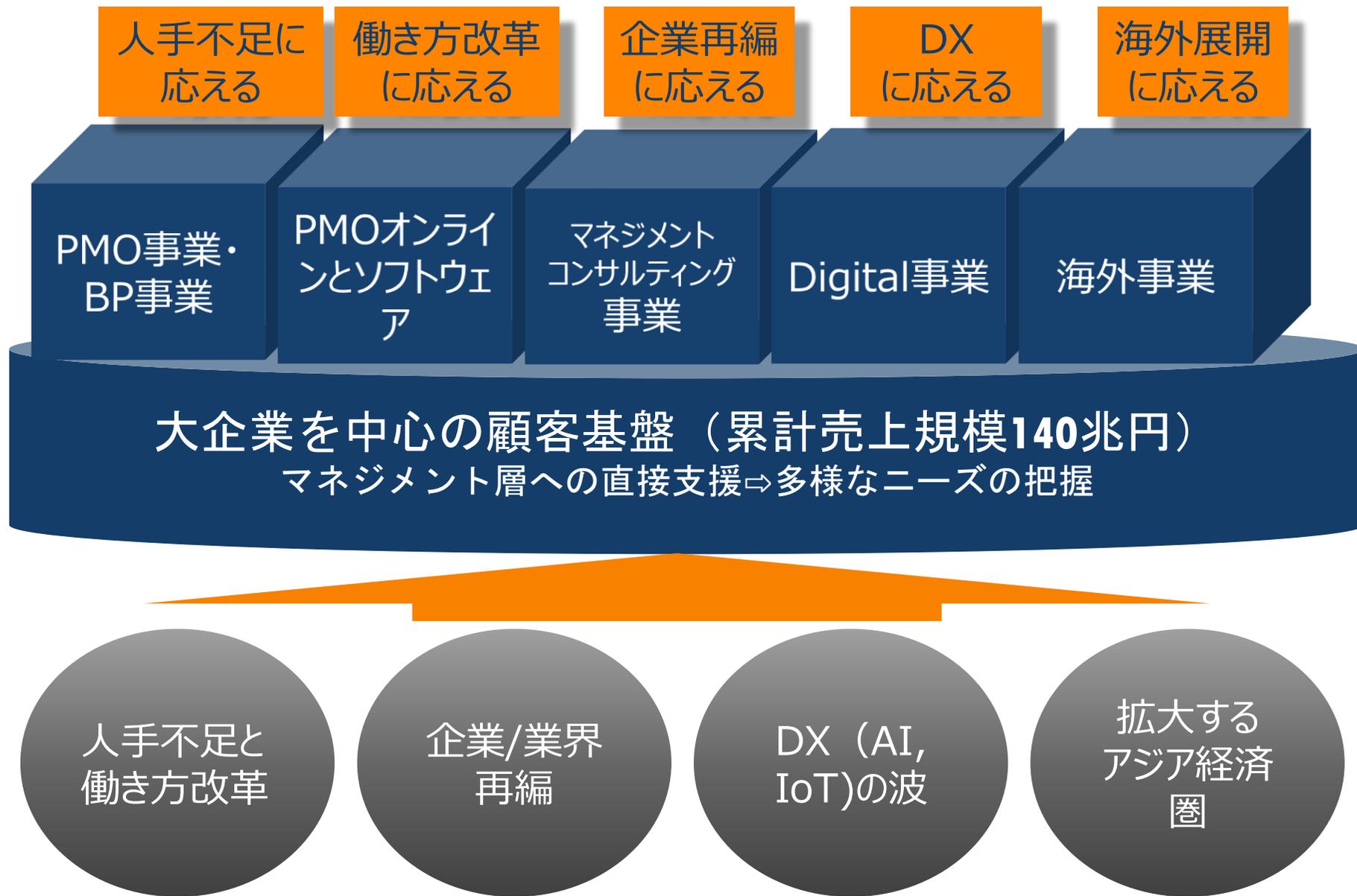
2025年までの財務計画

- ✓ 2025年10月期には、売上高230億円、営業利益50億円、営業利益率20%、社員数1,000名超を目指す

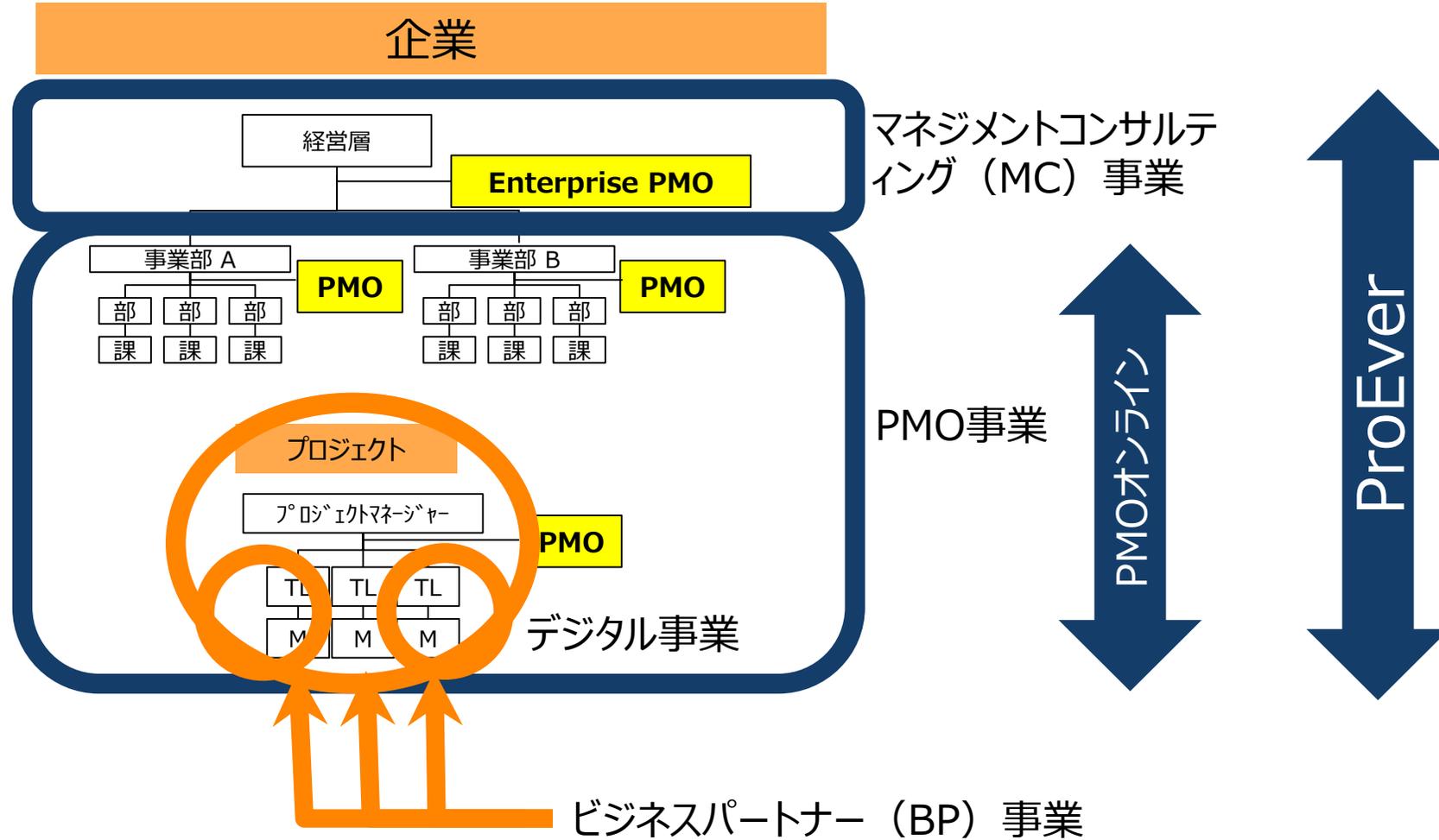


単価アップ^o、公募採用強化に伴う採用費抑制、SW売上アップ^oなどで利益率向上をはかる

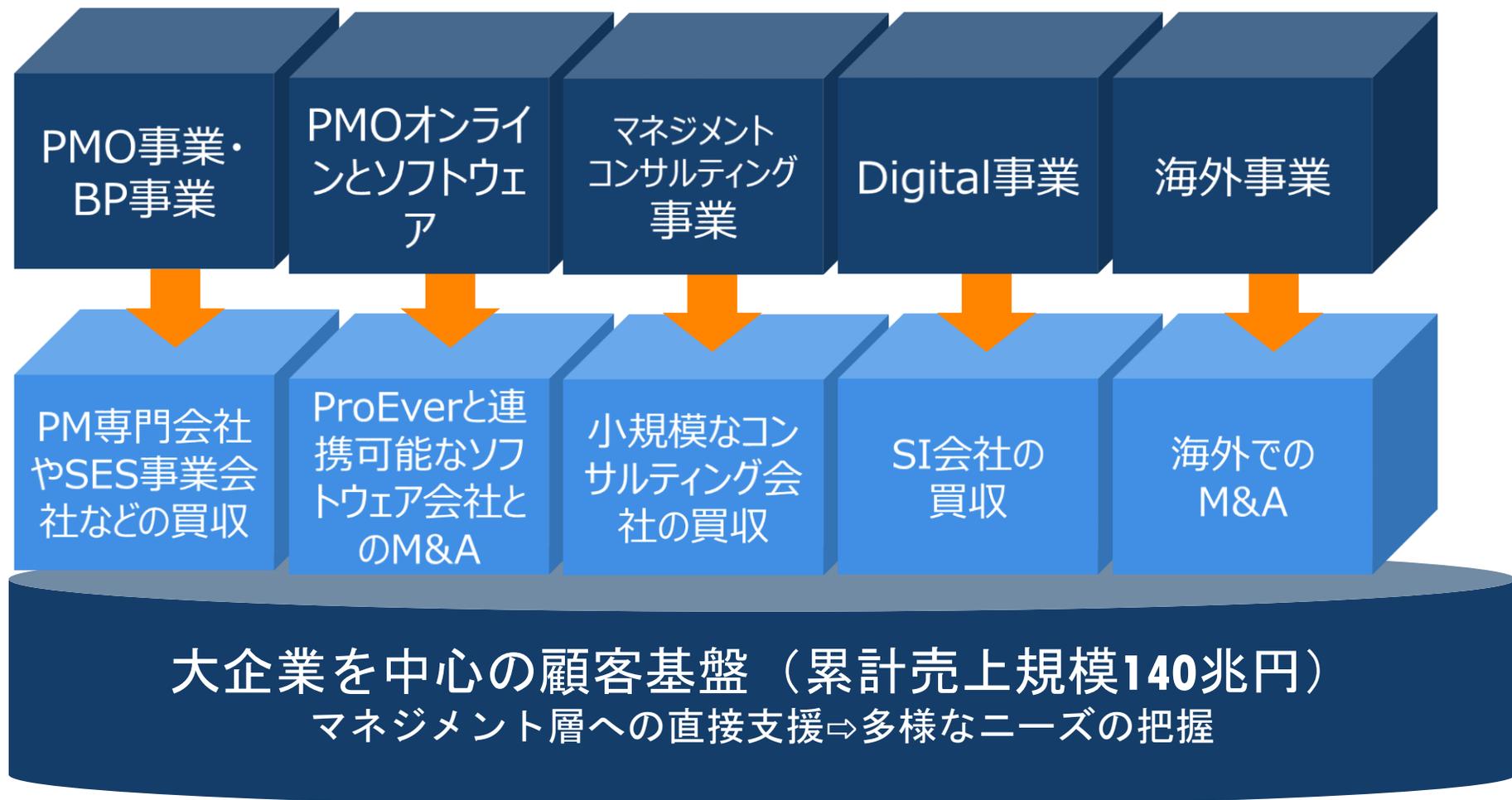
中期経営計画概要



各事業のポジショニング

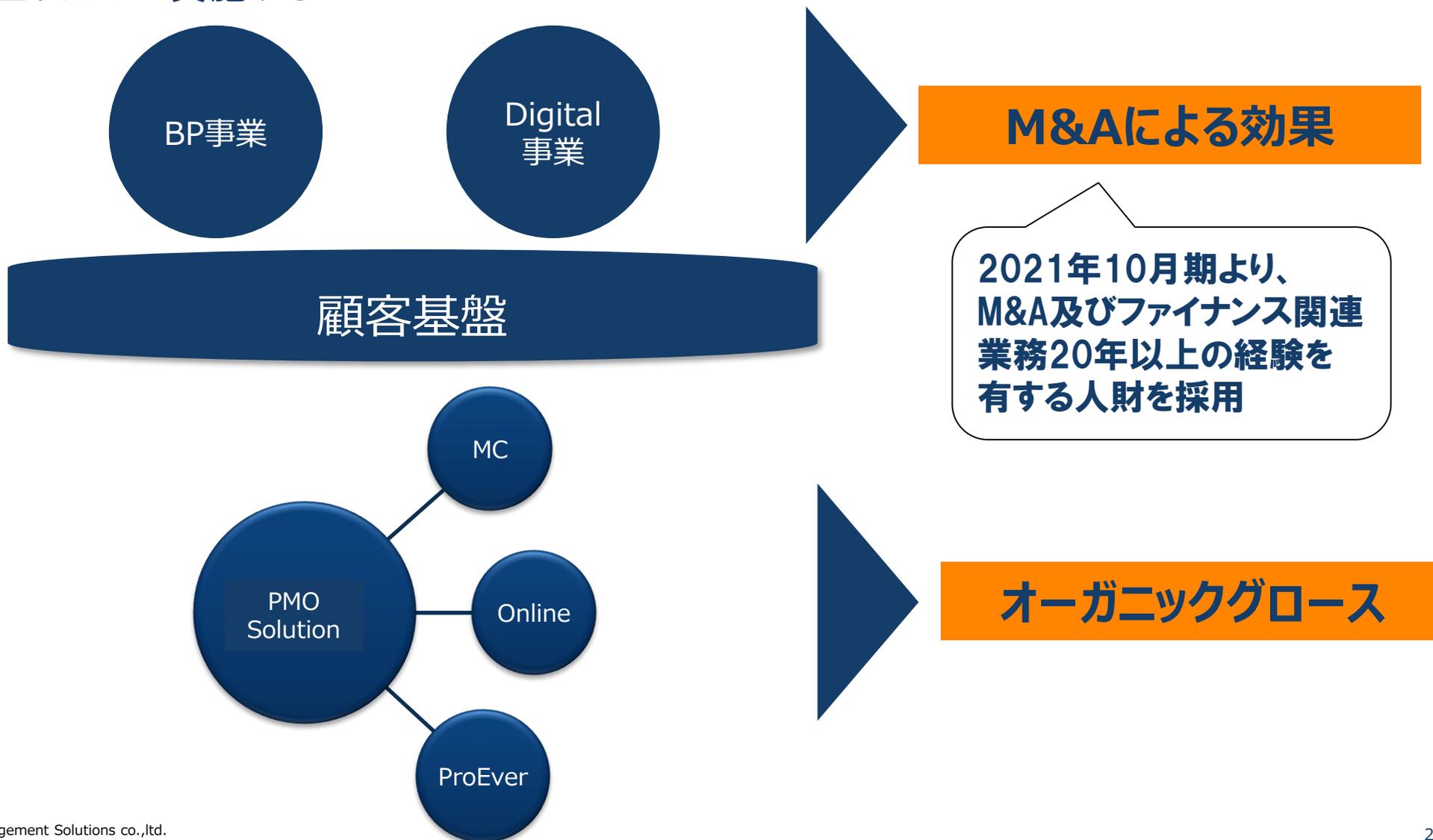


オーガニックグロースをコミットメントの前提とするものの、
全ての事業においてM&Aのチャンスは多い

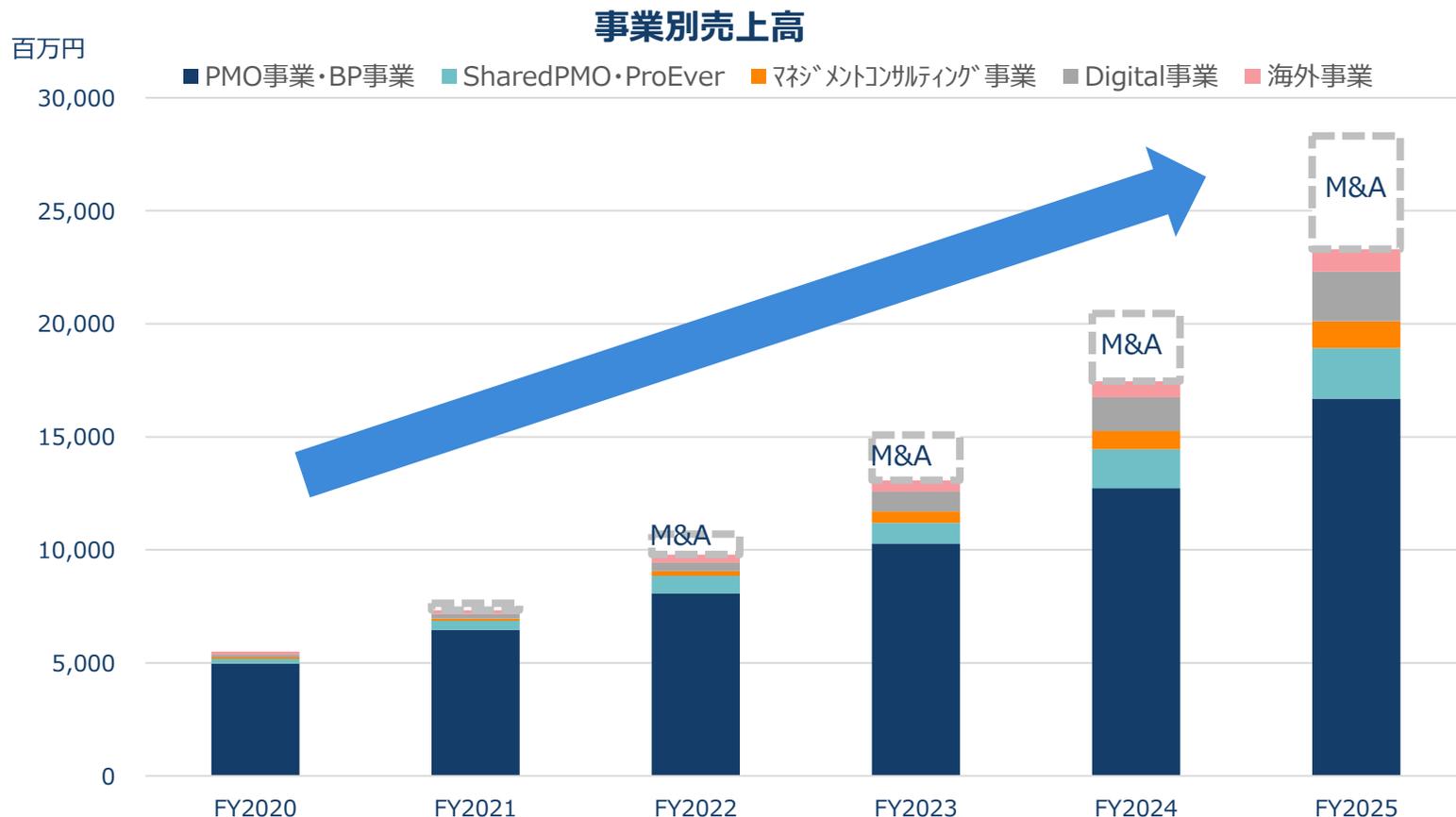


各事業の位置づけとM&A方針

2025年までのM&Aは、スケールを追い求めるのではなく、本業とのシナジー効果を狙うために実施する



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

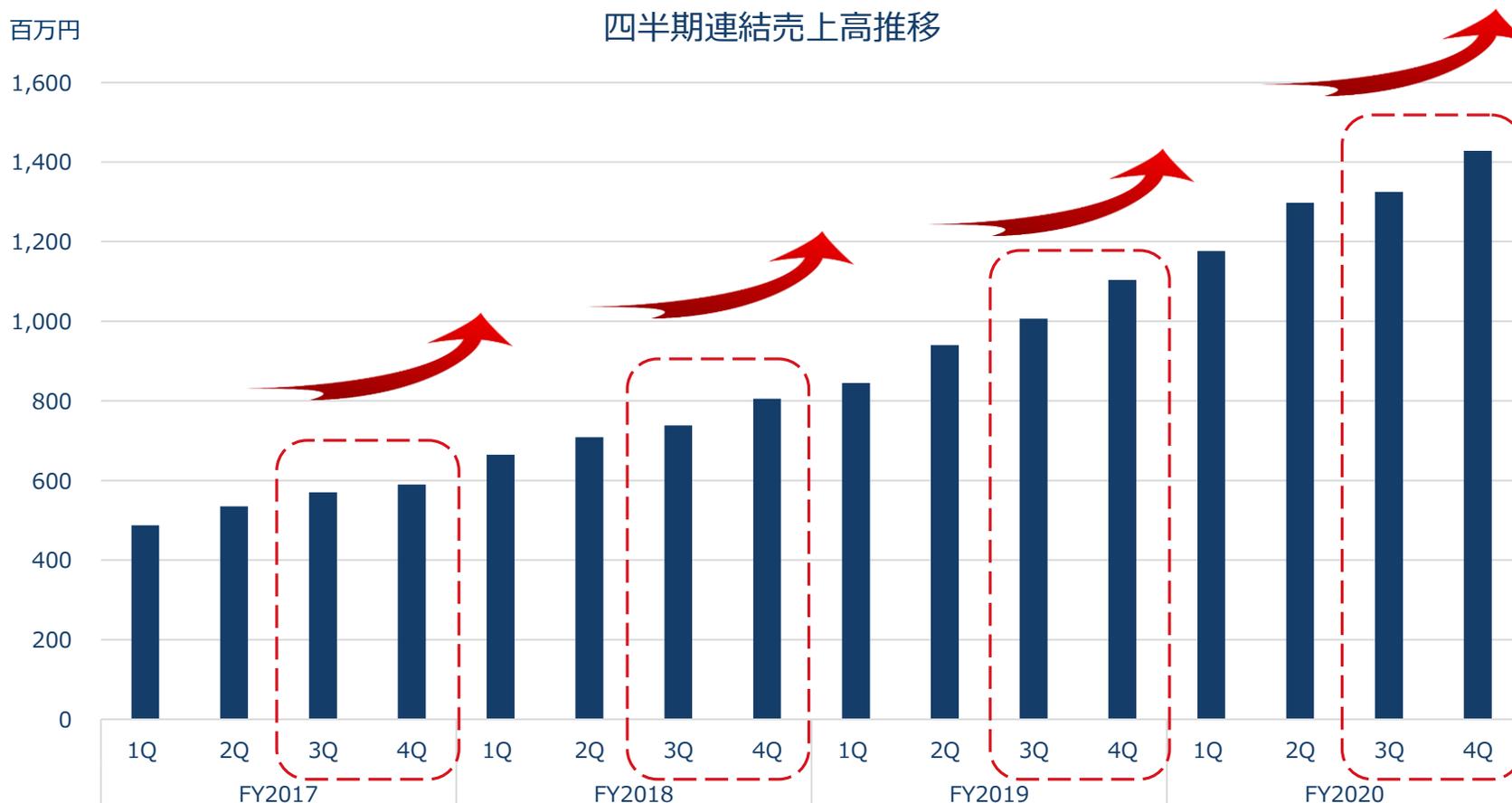


チャンスがあれば、M&Aにより更なる成長を加速させる

4. 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**
- ✓ FY2020上半期は集中投資のため営業損失となっていたが、第3四半期以降四半期会計期間及び四半期累計でも営業利益を計上

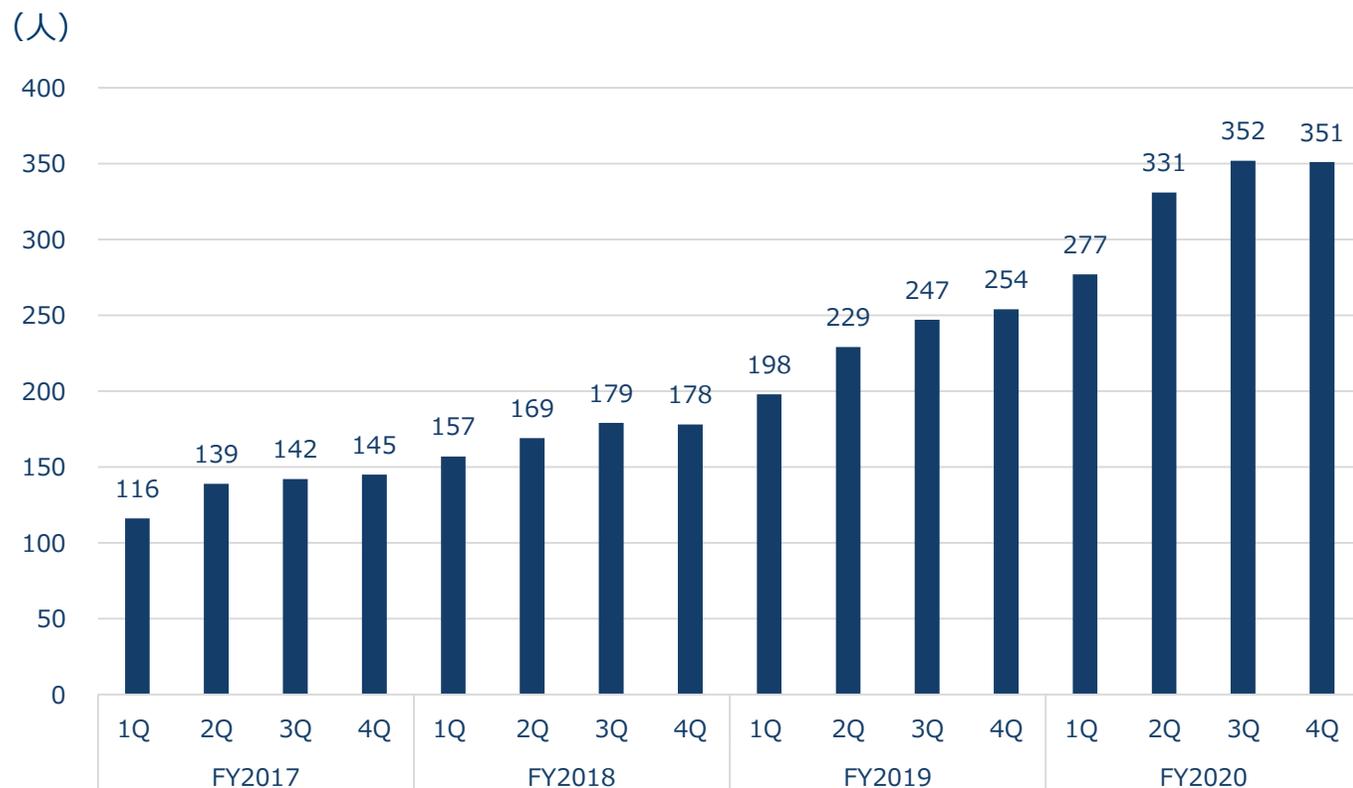


※FY2017は連結範囲変更の影響を除く

従業員数

- ✓ 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（96%超）のストック型
ビジネスモデル

従業員数の推移



FY2020
コンサルタント
採用人数

112名

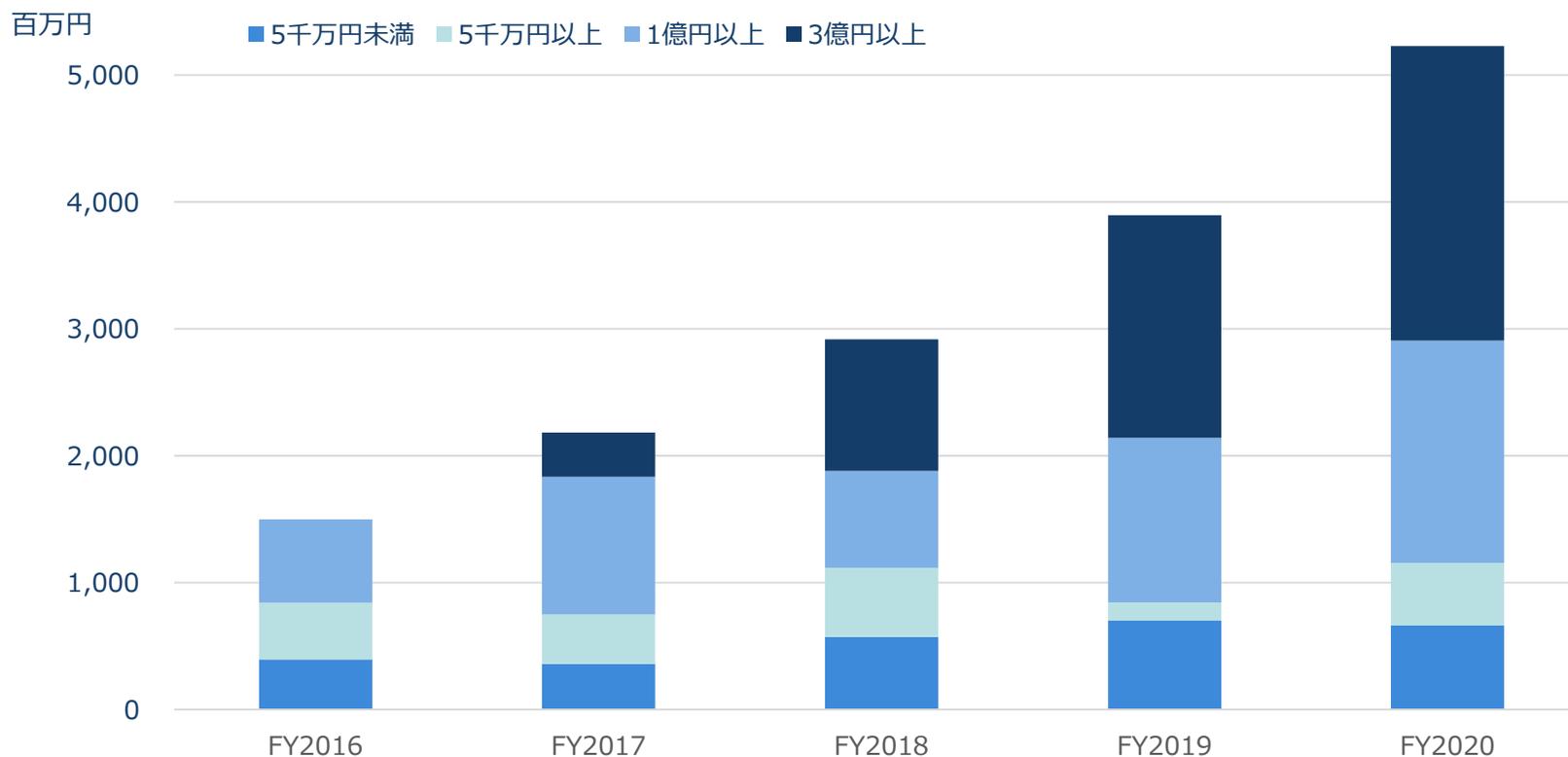
コンサルタントの
稼働率

90%超

顧客当たり売上規模別年間売上高

既存顧客を中心に、顧客当たり売上規模が拡大

顧客当たり売上規模別年間売上高推移



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

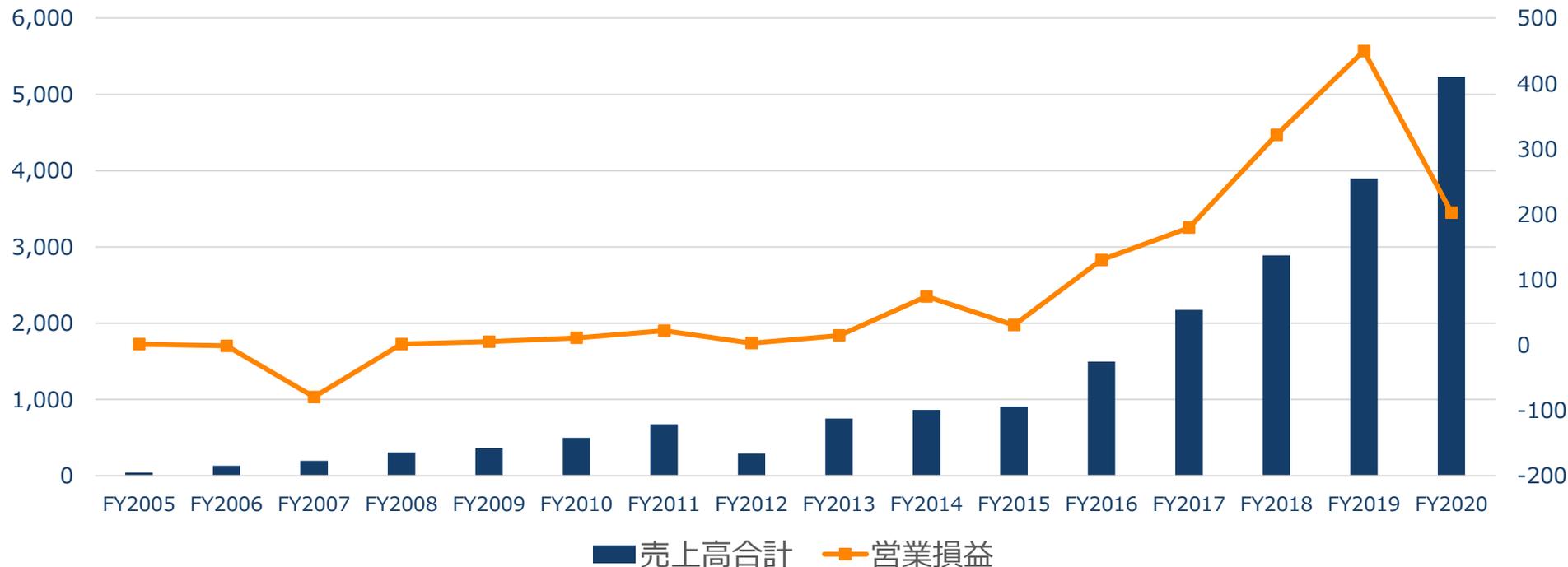
業績の推移

単位：百万円

単位：百万円

売上高

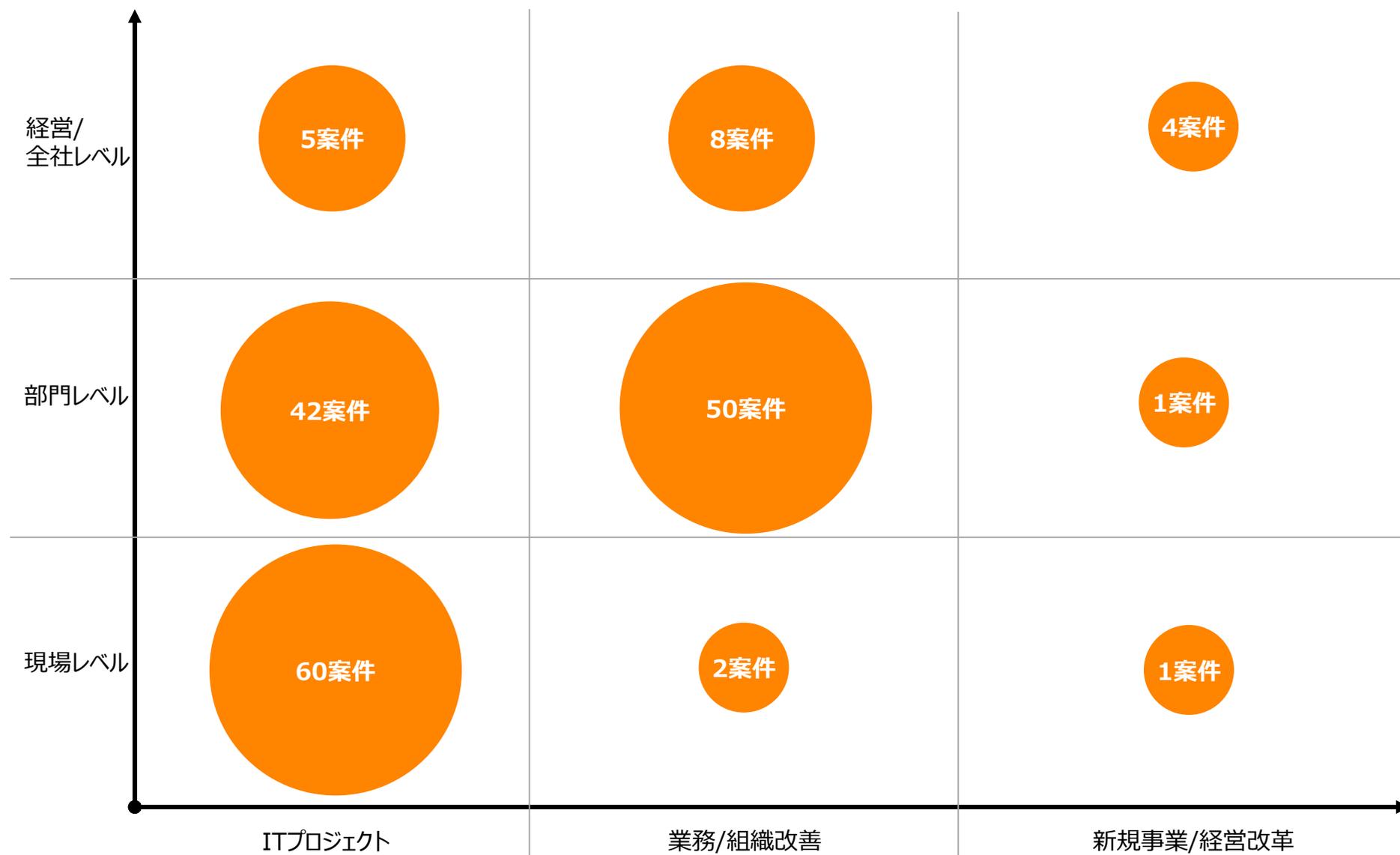
営業損益



- ※ 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。

案件数

2020年10月現在



5. 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> 〒450-0003 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	619百万円（2020年10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）

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

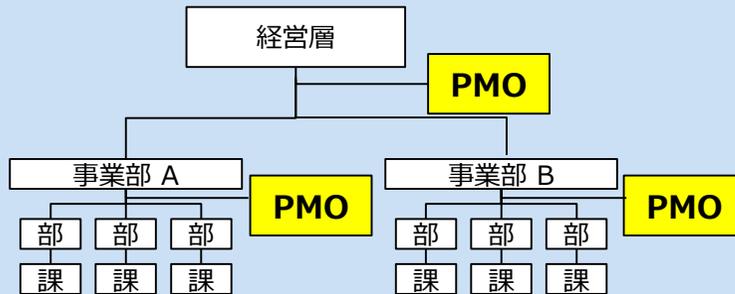
1996年
アンダーセンコンサルティング(株) (現アクセンチュア(株)) 入社
1999年
アーンスト&ヤングコンサルティング(株)(現(株)クニエ)入社
2003年
(株)ソニーグローバルソリューションズ入社

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)

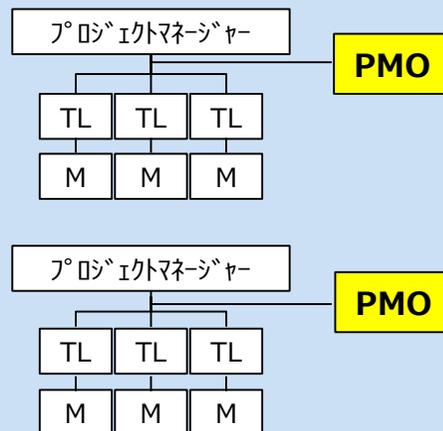
PMO (Project Management Office) とは

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）

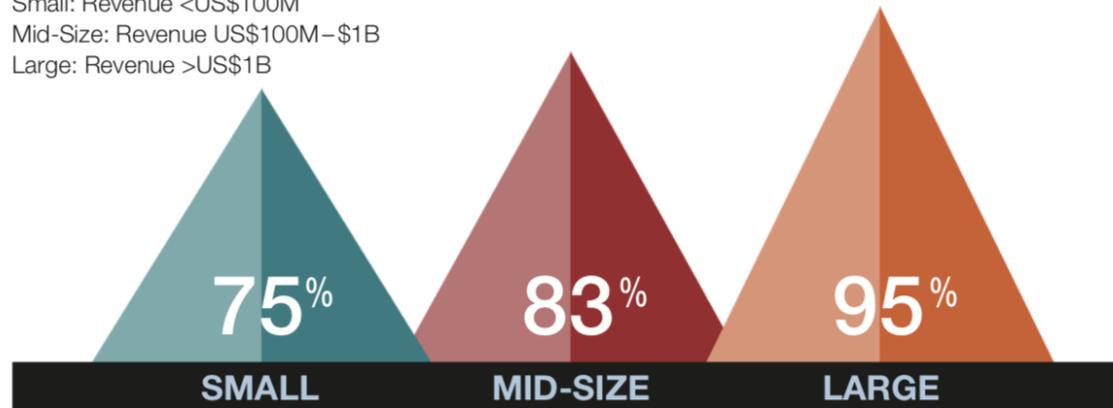
米国を中心に、PMOは普及しており、今後国内を含め、アジア全体に普及するものと考えています

Percentage of Firms with PMOs

Small: Revenue <US\$100M

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

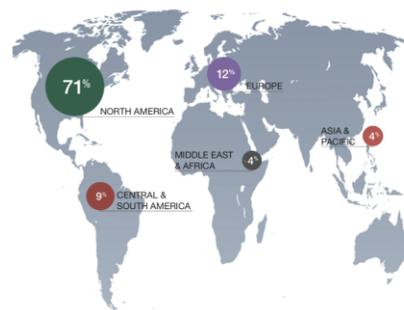
Large: Revenue >US\$1B



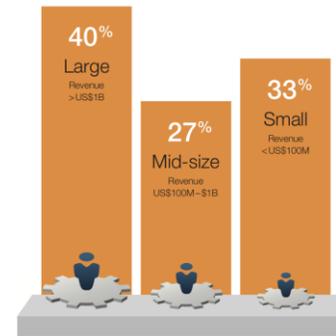
Respondents by Industry



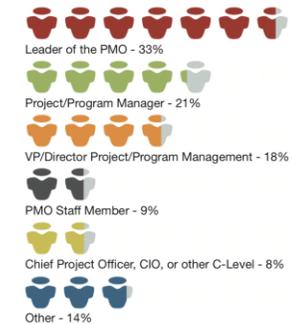
Respondents by Geography



Respondents by Size of Firm



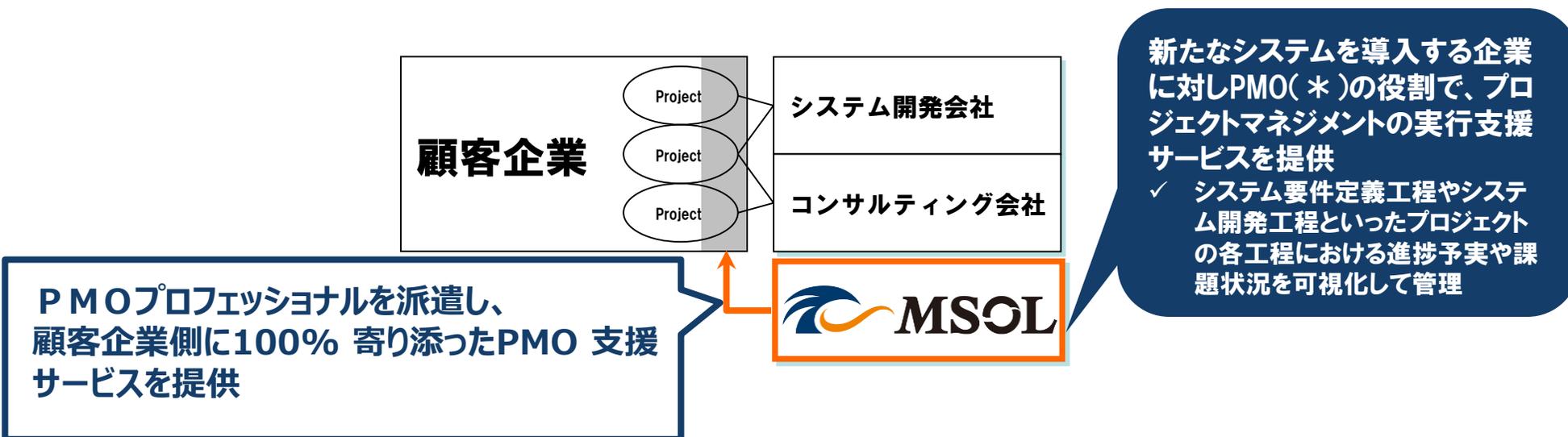
Respondents by Title



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

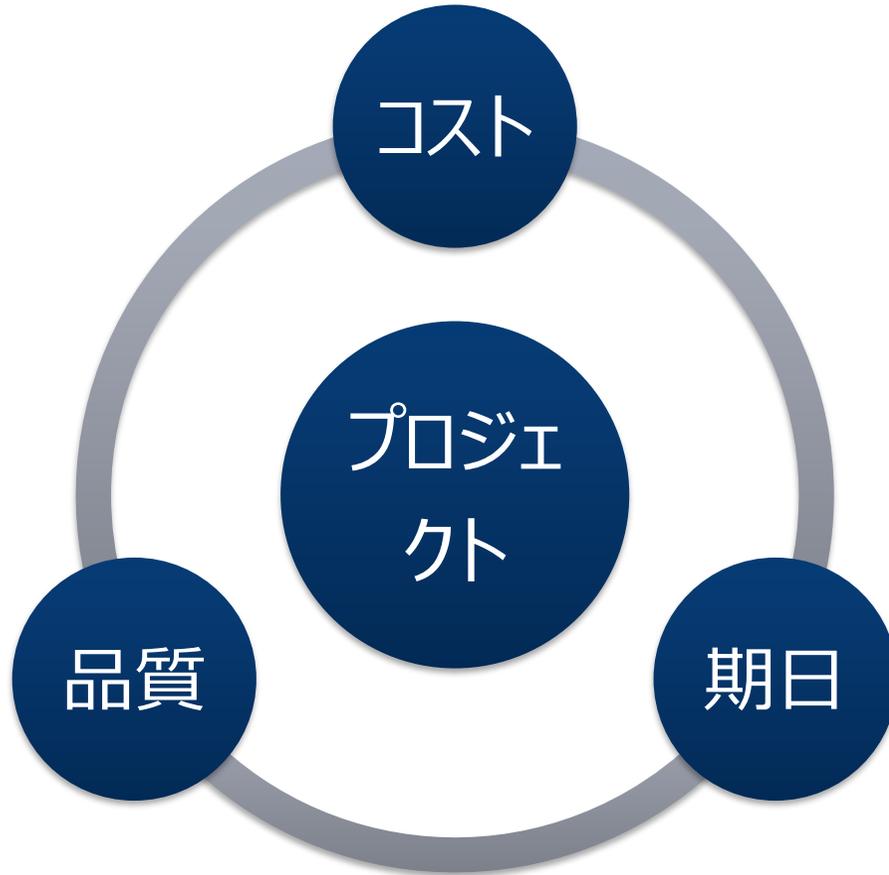


激増するプロジェクト
プロジェクトマネジャーの人材
不足



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

知識エリア	プロセス				
	Initiating (立ち上げ)	Planning (計画)	Executing (実行)	Controlling (監視・管理)	Closing (終結)
Integration Management (総合管理)	・プロジェクト外スコープ記述書暫定版作成	・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・エンゲージド管理 ・コントロール	

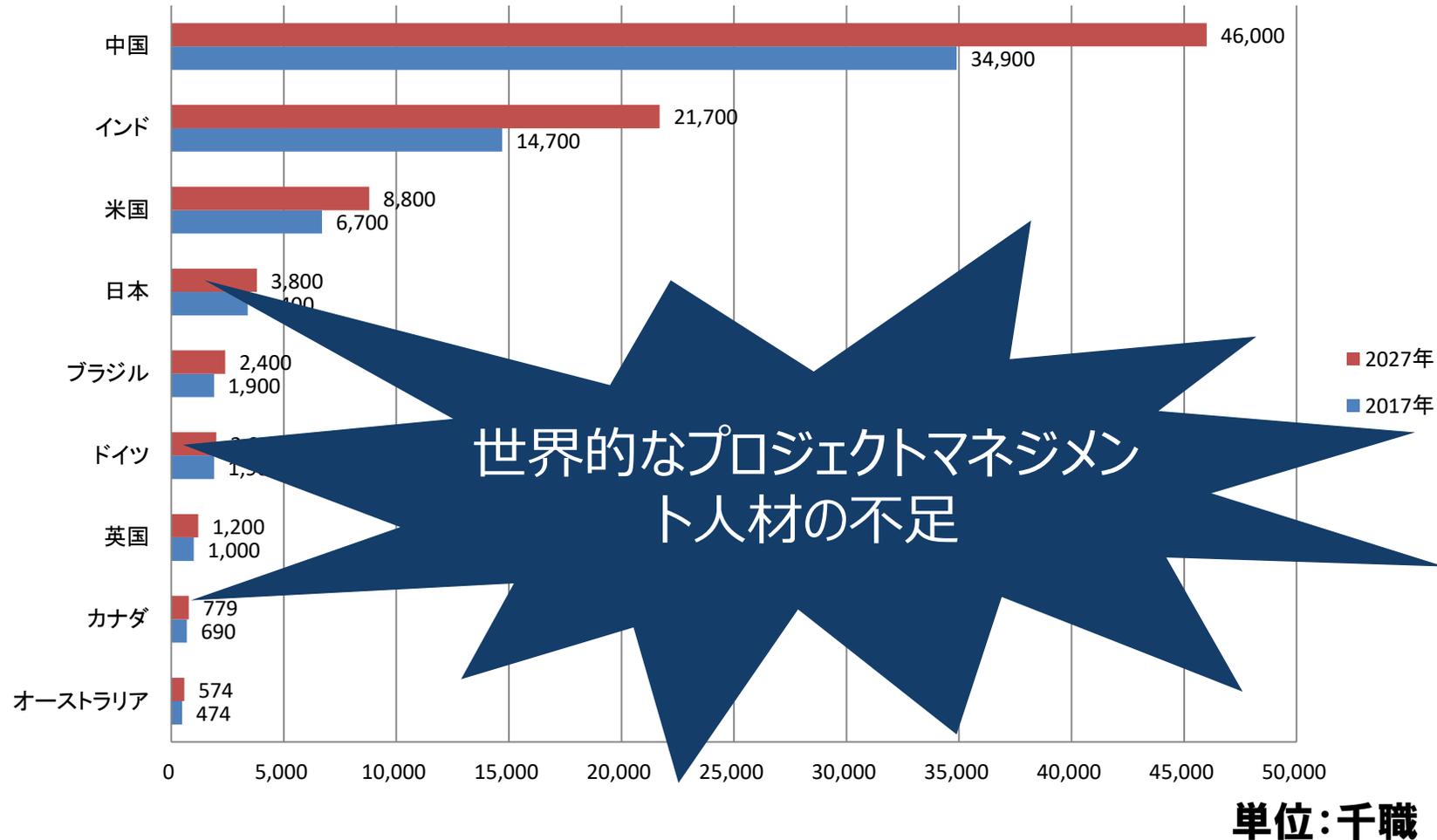
プロジェクトマネジメントの世界的組織

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

PMO ONLINE

ピーエムオー オンライン

テレワーク時代の、新しいマネジメントのカタチ。



「PMO ONLINE」とは

弊社のPMO実行支援サービスを、オンラインまたはパートタイムで提供します。また、プロジェクト可視化機能などを搭載したプロジェクトマネジメントツール「PROEVER」を組み合わせ、よりリーズナブルなプロジェクトマネジメント実行サービスを提供することが可能になりました。



PMO ONLINE：商標出願中

PROEVER：ビジネスモデル特許出願中

PCT/JP2019/018308 特願：2020-040573

PLAN 例

第一線で活躍する弊社コンサルタントのPMO実行支援サービスを、プロジェクトの状況に応じて選べる3つのプラン。

リモート型



ご支援例

複数回の打ち合わせ後（必要に応じて対面も可）、担当コンサルタントが週1-2回WBSの入力催促および集計を実施。結果レポートを所感入りで配信、必要に応じてオンラインによる進捗会議のファシリテーションも推進。

部分訪問型



ご支援例

専任のコンサルタントが週1-2回程度現場訪問。PMへのノウハウ提供、会議ファシリテーションなどを実施。訪問日以外はオンラインでのチャットやメールでコミュニケーションが可能。

ハイブリッド型



ご支援例

PM標準導入支援（各種プロセス、ルール、テンプレート）の作成支援と適用プロジェクトへの運用推進支援など。

ご予算内で、最適な支援を。

PMO ONLINEは、以下のような問題を解決します。

Situation

1

経験の浅いプロジェクトマネジャーの支援が必要

- ・大規模ではないが油断はできないプロジェクト。
- ・PMは経験が浅いが、社内でフォローできる体制も少ない。
- ・フォローをつけたいが、コストも限られている。



Solution

1

PMO ONLINE (部分訪問型)

- ・経験豊富なコンサルタントがPMをフォロー。
- ・担当コンサルタントが週1回～3回程度訪問し、必要な助言やドキュメンテーション、ファシリテーションを実施。
- ・訪問日以外もチャットやメールを使いフォロー可能。



いま必要なサービスを、ピンポイントで。

PMO ONLINEは、以下のような問題を解決します。

Situation

2

現場からの情報がうまく上がってこない

- ・遅延しているようだが現場からは「なんとかします」しか来ない。
- ・定量的な情報が無く、各自都合の良い情報しか上げてこない。
- ・現場メンバーは説明のための情報収集に時間をとられている。



Solution

2

PMO ONLINE (リモート型)

- ・弊社内に蓄積されたノウハウにて、状況を徹底的に可視化。
- ・リモートにてPJ状況を定量/定性的にレポートニング。
- ・PJメンバーへは必要に応じ直接リマインドや入力催促も実施。
- ・チャットやビデオ会議を使い、詳細解説やファシリテーションも可能。



PMO 専門会社ならではの豊富なノウハウ。

PMO ONLINEは、以下のような問題を解決します。

Situation

3

組織的なプロマネの仕組みがない

- ・プロジェクトの進め方が属人化しておりバラバラ。
- ・同じような問題や失敗がどのプロジェクトでも起きている。
- ・組織横断的な支援や監査の仕組みが無い。



Solution

3

PMO ONLINE (ハイブリッド型)

- ・担当のコンサルタント、リモート担当がチームで支援。
- ・弊社の「PgMOソリューション」をリーズナブルに提供。
- ・プロジェクト管理標準の策定や組織的なリスク管理などを導入。
- ・各プロジェクトへの支援と監査を継続してフォロー。



テレワークでも、プロジェクト運営は可能です。

PMO ONLINEは、以下のような問題を解決します。

Situation

4

メンバーのほとんどが、テレワークや在宅勤務

- ・昨今のウィルス蔓延状況からほとんどの社員がテレワークとなった。
- ・プロジェクトは継続するも、メンバー間コミュニケーションが難航。
- ・これまでの管理方法ではうまく状況把握できないことが露呈。



Solution

4

PMO ONLINE (リモート型)

- ・テレワークやリモートでのPMO経験者が多数在籍。
- ・テレビ会議システムやチャットツールなどのノウハウを提供。
- ・テレワークにおける会議ファシリテーションやコミュニケーション管理の導入/運用を推進。
- ・テレワークでも対面とほぼ変わらないプロジェクト管理の仕組みを実現。



サービス例（全社・部門単位のPMO支援）

全社/部門PMO ソリューション	事業計画書策定支援
	プロジェクトマネジメント標準策定支援
	全社PMO・部門PMO組織構築支援、施策実行支援
	プロジェクトマネジメント診断
	プロジェクト監査、品質評価
	PMトレーニング
	ナレッジマネジメント導入、運用支援

サービス例（個別プロジェクトの支援）

 統合管理	プロジェクト計画書の作成支援/レビュー	 コミュニケーション管理	コミュニケーションルール（会議設計、議事録ルール、フォルダ構成、など）策定、運用
	フェーズ計画書の作成支援/レビュー		会議ファシリテーション、議事録作成
	成果物一覧とりまとめ、ドキュメント管理		コミュニケーションツール導入、運用
	各ドキュメントサンプル、テンプレ提供	 リスク管理	リスク管理ルール、プロセス策定
	エグゼ層へのレポート支援		リスク検討会議ファシリテーション
 進捗管理	進捗管理ルール、プロセス策定	 リスク管理	リスク管理表メンテナンス、棚卸
	マスタスケジュール策定支援		コンティンジェンシープラン策定支援
	WBS作成支援		 障害/品質管理
	進捗管理ツール導入、運用支援	障害管理ツール導入支援	
	進捗状況可視化、モニタリング、分析	障害状況可視化、モニタリング、分析	
予実乖離時の原因調査、是正支援	発生/解決乖離時の原因調査、是正支援		
 課題管理	課題管理ルール、プロセス策定	 障害/品質管理	品質分析、障害傾向レポート
	課題管理ツール導入、運用支援		 アドミニストレーション
	課題状況可視化、モニタリング、分析	入退館管理、勤怠管理	
	発生/解決乖離時の原因調査、是正支援	その他プロジェクト雑務	

プロジェクトマネジメント専門会社の ノウハウ・方法論を集約!

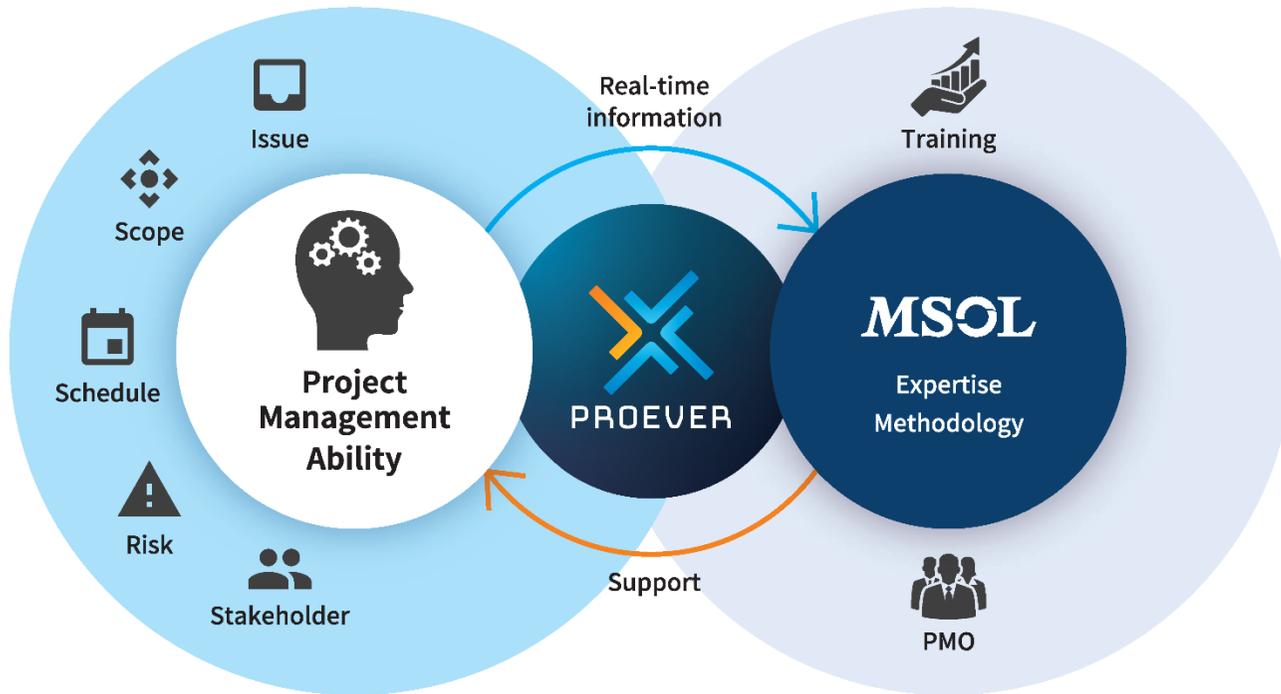
プロジェクトを成功に導くソフトウェア。



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。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、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、プロジェクトマネージャーや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。



SUPPORT

PMO 実行支援

(プロジェクト・マネジメント・オフィス)
オンラインやパートタイムによりPMO 実行支援を、リーズナブルな価格から提供。

トレーニング

プロジェクトマネジメントの理論・方法論をベースとした、実践的なプログラムを提供。

新機能『プロジェクト診断』をリリースしました！

 ビジネスモデル特許出願中：PCT/JP2019/018308
 特願：2020-040573 特願 2020-121838

大好評いただいている無償 WEB サービス「PROEVER マネジメントスコア プロジェクト診断」(<https://score-top.proever.com>)が、ついに PROEVER 版として**診断観点・分析機能を拡充**しリリースいたしました。

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。

プロジェクトマネジメントの成熟度を可視化



The screenshot displays the 'プロジェクト診断' (Project Diagnosis) interface. It features a table of diagnosis results and two radar charts for comparison.

No	分類	平均値	理想値	スコア
1	観念	80.4	68.1	
2	スコープ	91.7	90.0	
3	スケジュール	81.2	88.6	
4	コスト	72.2	52.8	
5	品質	84.0	75.0	
6	プロジェクト資源	89.3	86.2	
7	コミュニケーション	91.7	86.7	
8	リスク	80.0	68.3	
9	調達	90.0	85.0	95.0
10	ステークホルダー	81.4	67.1	95.7
	平均値	84.2	74.8	93.5

The interface also includes a '診断結果照会' (Diagnosis Results Inquiry) section with filters for '未回答のみ' (Only unanswered) and '診断者: テストC'. A '1 統合: プロジェクト計画' (1 Integration: Project Plan) section provides a checklist for project planning, with options to '完全にできている' (Fully completed), 'かなりできている' (Quite completed), '部分的にできている' (Partially completed), or 'できていない' (Not completed). Below this, there are two radar charts labeled 'レーダーチャート' (Radar Chart) for '平均値' (Average) and '理想値' (Ideal), comparing the current project's performance against the ideal across various categories.

診断結果は、フェーズ、プロジェクトを並べて比較できます。

無料診断サービス『プロジェクト成功率予測』公開!

ビジネスモデル特許出願中：特願 2020-183165

大好評いただいている無償 WEB サービス「PROEVER マネジメントスコア」(<https://score-top.proever.com>)で、プロジェクト成功率予測サービスを開始しました。

プロジェクトの成功率は、プロジェクト開始時点の状況で「予測」できます。また、成功率は開始後の状況で「常に変化」します。質問に対する回答と、あなたが目標とする成功率に基づいて、統計手法を用いた AI によって、プロジェクトの成功率を予測します。

サービスの特長

1. 無料で誰でもすぐに利用可能 (約 10 分)
2. システム開発の成功率を AI 予測
3. 目標成功率を上回る確率を予測

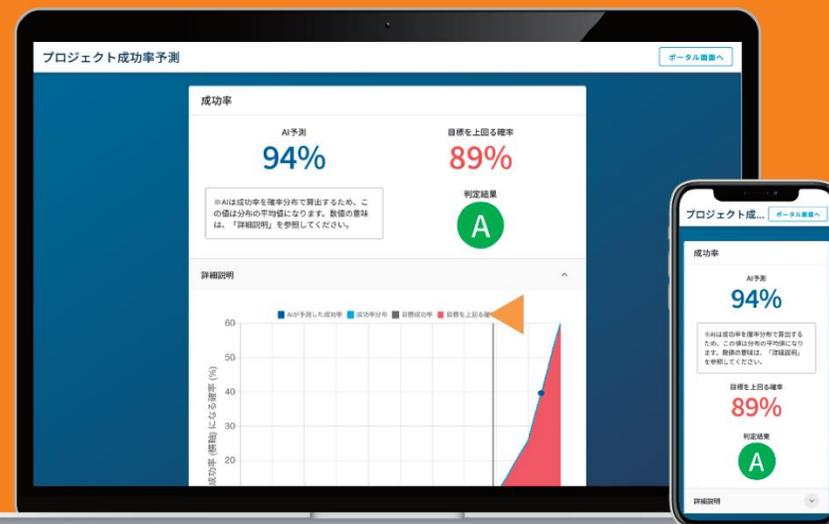
今すぐ
無料診断!



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



事業計画予測管理クラウドとは

予測シナリオを示し、リスク対応力を高める、不確実な時代の経営管理SaaSです

1

予測シナリオを可視化し、リスク対応力を高める業務ノウハウを提供する大手企業向け(エンタープライズ)経営管理SaaS

2

当社の既存パッケージソフトは、既に大企業中心に231社が導入し、これまでの累積売上高は14億円

3

15年に施行されたコーポレートガバナンス・コードは全上場企業に適用され、リスク管理に対して、株主の厳しい視線(Regulation Technology **レグテックソリューション**)

4

グローバルには、Anaplan (NYSE, \$9.8bn)、Adaptive Insights (2018/6月にWorkdayが\$1.6bnで買収)、Planful (\$92mn調達)等、経営管理SaaS市場が急成長

予測管理クラウドDeRISK(デリスク)は、企業のリスク対応力を高める最先端の業務プロセスを、経営理論とITを組み合わせ提供する”ノウハウSaaS※”です

経営理論

×

IT

=

予測管理クラウド DeRISK

Discovery-Driven Planning

- ① ペンシルバニア大学ウォートンスクールのイアン・マクミラン名誉教授とコロンビア大学ビジネススクールのリタ・マグラス教授によって開発された
- ② リアルオプション理論と、管理会計（マネジメントコントロール）の両面で注目されている経営理論
- ③ インテグラート社長の小川は、イアン・マクミラン教授の研究センターで2年間勤務して指導を受け、まさに直伝の経営理論

インテグラートの独自技術

- ① 事業リスクの見える化に関するソフトウェア技術の蓄積
- ② 顧客のフィードバックに基づく改善を重ねて、既にバージョン16に到達
- ③ 単なる分析ツールではなく、組織として継続的に利用する業務プロセスをIT化
- ④ 数値と定性テキストの両面を扱うノウハウを持ち、「誰が、いつ見ても、数値の根拠がわかる」仕組みを構築
- ⑤ 特許2件取得済み

予測シナリオを可視化する

- ① 業務ノウハウをシステム導入によって獲得する（専門人材獲得に相当する効果）
- ② リスクがわかる（失敗を減らし、達成度を高める）
- ③ 投資採算がわかる（減損を減らし、企業価値を高める）
- ④ 状況がわかる（悪いサプライズを減らし、追加投資を促す）
- ⑤ 組織をつなぐ（言い出しにくい、隠す、知らなかった、を防止）
- ⑥ 学びを蓄積する（同じ失敗を繰り返さず、強みを構築する）

※ ノウハウSaaSとは、導入によって、業務ノウハウを獲得できるSaaSのことです。DXの目的の一つである業務の高度化を強力に支援します。

インテグラートの事業内容：事業計画予測管理システムの開発・販売 パッケージ販売から、SaaSサブスクリプションに転換中

これまで(パッケージ販売)

- 機能別にパッケージソフトとして提供し大企業中心に231社が導入し、合計14億円の販売実績
- 前バージョンRadMap平均顧客単価は3,000万円

事業計画予測管理システムの旧バージョン

	<ul style="list-style-type: none">■ 経営陣向け■ 中長期の事業ポートフォリオの管理■ まだニーズが弱い
	<ul style="list-style-type: none">■ 本社スタッフ向け■ 不確実性・オプションをシミュレーションして可視化し、成功と失敗のデータを一元管理・蓄積■ 難しくて使いこなせない
	<ul style="list-style-type: none">■ 新規事業、設備投資、研究開発 M&A■ Excelで動く簡易版■ 安価過ぎて売りにくい

これから(SaaS)

- 当社の最大の資産である顧客ネットワークにサブスクリプションモデルを提供予定
- 平均顧客単価は、年1,000万円前後

弊社が蓄積した経験を活かし、従来システムをすべて作り直して機能をall in oneで提供し、さらにAIを活用した早期変調察知、及び学習とサジェスト機能を強化



事業計画予測管理クラウド
DeRISK(デリスク):リスク低減

事業計画予測管理システムの最新版(バージョン16)

企業向け経営管理SaaSは、現在アメリカ市場で熱く盛り上がっている分野

DeRISKは、事業計画のリスクに注目して、予測シナリオを示す不確実な時代の経営管理SaaS

サービス名	DeRISK	Adaptive Insights	AnaPlan
現在の状況	2019年1月に提供開始	2018年6月にWorkdayが約1,800億円で買収（Workdayの時価総額は約5.2兆円、2020年11月）	時価総額 約1兆円（2020年11月）
目的	事業計画の高いリターンの達成	予実管理の精緻化	計画立案・管理業務の効率化
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 事業計画のリスクを評価し、予測シナリオを示す 前提条件の外れに対して、タイムリーに軌道修正を促し精度を向上 自然言語処理AIが、成功と失敗から学ぶ機能と、計画の外れに早く気付く機能を提供 	<ul style="list-style-type: none"> 年度予算計画の立案と、予実管理の精緻な実行 結果の管理 	<ul style="list-style-type: none"> Excelを介さずに、企業内の各システムと連携した効率的な計画の立案と予実管理を実行 結果の管理
予測シナリオの可視化（前提条件の明確化）	◎	△	△
リスクマネジメント（損失防止、計画修正）	◎	なし	なし
時間軸	中長期計画・年度計画	年度計画	年度計画
システムの柔軟性	汎用性高い	予実管理に特化	汎用性高い
Excelとの関係	Excelを前提とした設計	脱Excel	脱Excel

医薬品業界での実績を生かし、事業計画予測管理システムを、大企業全般、中堅、海外へと段階的に展開して成長を目指す

市場の展開	成功度合い	売上高	SaaS導入社数	成功の条件
医薬品業界での圧倒的な実績	実証済、売上高500億以上の26社中16社受注	1億～2億	10社～20社	実務に関する顧客からのフィードバック、理論の理解、理論と実務のIT化、IT・コンサルティング・人材育成研修の3本柱の確立
医薬品業界以外での大企業への展開	実証中、33業種中22業種で受注達成済み	2億～10億	20社～120社	業界汎用性の達成、知名度・信用度向上、業種別事例実績の公表、提携(コンサルティングパートナー)の拡大・エコシステムの確立
大企業向けサブスクリプションの成功	(小成功)	10億～50億	120社～800社	ブランドの確立、パートナー企業のM&A、基幹システムとの業務連携、AI活用の高度化、ユーザー間の知見共有
中堅への展開に成功	(中成功)	50億～100億	800社～2,000社	人材育成とサポートの無料化、機能の簡素化・自動化、中堅企業に強いパートナー(コンサルティング会社・IT企業)との提携・M&A
大企業向け海外展開に成功	(大成功)	100億～500億	2,000社～10,000社	海外市場への修正、グローバルプレイヤーとの提携
中堅向け海外展開に成功	(大々成功)	500億～1,000億	10,000社～25,000社	海外ローカルプレイヤーのM&A、各市場への個別対応

業務の展開	
事業投資	中長期で関係者少、研究開発・新規事業から、設備投資・M&Aへ
中期計画	中長期で関係者多、事業予測のローリング、個別案件で受注実績あり
単年度計画	短期で関係者多、予算管理(予実乖離の防止)、子会社管理

経営理論×ITの更なる展開

People Analytics、無形資産評価等のノウハウSaaS展開

マネジメントソリューションズとの提携効果(2019年2月投資実行) 両社で協力してシナジーを生み出す取り組みを推進中

integratto



- PMOのリーディングカンパニー マネジメントソリューションズ(MSOL、東証マザーズ7033)と2019年2月に資本業務提携
- 「企業が失敗したくないプロジェクト」を支援する、という共通点
- 顧客の重複が少なく、両社にとって容易に新たなコンタクト先が得られる状況に
- マネジメントソリューションズとの定例営業会議をはじめとする営業面・内部管理改善など、幅広く協業を実行し、インテグラートの成長達成の強力な推進力となっている

integratto

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。