

# 2025年12月期 通期 決算説明資料

2026年2月16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. 2025年12月期 通期 エグゼクティブサマリー
2. 2025年12月期 通期 業績ハイライト
3. 2026年12月期 通期業績予想および株主還元策
4. データブック
5. Appendix

※当決算説明資料においては、金額はすべて切り捨てで表記しております  
※2024年12月期は決算期変更により14ヶ月の決算となっております  
そのため、YoY比較では前年同期となる期間の参考値を使用している場合があります

1

# 2025年12月期 通期 エグゼクティブサマリー

売上高

過去  
最高

**23,066**百万円  
(YoY +14.0%)<sup>※1</sup>

営業利益

過去  
最高

**2,742**百万円  
(YoY +7.1%)<sup>※1</sup>

採用コンサルタント数

中途採用 **268**名<sup>※2</sup>

新卒採用 **120**名<sup>※3</sup>

取引顧客数

**200**社以上

総括①

通期としては、過去最高の売上高、営業利益を更新

総括②

連結従業員数は**1,600名**を超え、新卒の定着率は**80%以上**をキープ

総括③

JPX日経400企業を中心に顧客を開拓中。**取引先顧客数は200社**を突破  
今後は盤石な顧客基盤を活かした重点顧客への選択と集中を推進予定

※1：2024年12月期は10月→12月への決算期変更により、通期は14ヶ月の変則決算のため、YoYに用いる前期数値は2024年1～12月の実績値としているため、参考値

※2：中途採用コンサルタント数には、当社、MSOL Digital、中国が含まれるが、テラコミュニケーションズは含まれない ※3：新卒採用者132名のうちコンサルタントとして配属された人数

売上高

過去  
最高

**6,084**百万円  
(YoY +10.5%)<sup>※1</sup>

営業利益

過去  
最高

**930**百万円  
(YoY +44.6%)<sup>※1</sup>

中途採用コンサルタント数

年間  
268名

**43**名<sup>※2</sup>

引合い件数 増加率

**+23.5%**

総括①

四半期ベースでも過去最高の売上高、営業利益を更新

総括②

人材不足、獲得競争が激化している中、43名採用。年間250名に対し268名の採用を達成

総括③

営業部門の行動管理、アカウント戦略を迅速に実行することで、既存顧客の深堀、新規顧客の開拓に成功

※1：2024年12月期は10月→12月への決算期変更により、通期は14ヶ月の変則決算のため、YoYに用いる前期数値は2024年1～12月の実績値としているため、参考値

※2：中途採用コンサルタント数には、当社、MSOL Digital、中国が含まれるが、テラコミュニケーションズは含まれない

## 持続的成長に向けた3つの転換点～プロジェクトマネジメントの民主化と市場開拓が加速

### PROEVER事業の進化

- **分社化の検討を開始**  
「AI EPMO」の具現化  
意思決定の迅速化・投資最適化を目指す
- **日本初・世界へ**  
「PMI Global Summit 2025」  
に**日本企業**として初出展
- **Microsoft AI Cloud  
Partner Programに参加**  
プラットフォームとしての利便性と  
信頼性を底上げ

AI活用とグローバル展開の加速

### 学生に選ばれる企業 としての地位確立

- **新卒就職ランキング95位**  
東洋経済オンラインによる  
「就職人気企業ランキング」(2027  
年卒、早期)**トップ100入り**
- **「PMO」の魅力向上**  
学生にとって、コンサル・金融・ITに  
並ぶ魅力的なキャリアパスとして  
**MSOLブランドが浸透**
- **人的資本への投資**  
採用競争力の向上により、中長期  
的なデリバリー能力の源泉を確保

採用ブランド力の向上

### 国家級プロジェクト への参画

- **防衛関係への参入開始**  
複雑かつ大規模な防衛領域の  
PMO支援を開始
- **社会的意義の拡大**  
民間セクターから官公庁・防衛まで、  
日本の重要インフラを支える  
マネジメントパートナーへ
- **事業領域の拡大**  
景気変動に強い事業ポートフォリオ  
を構築

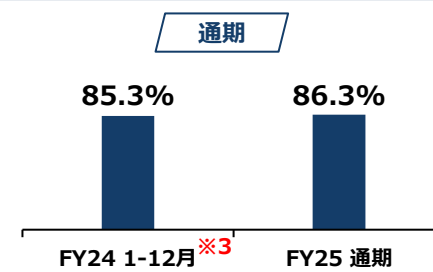
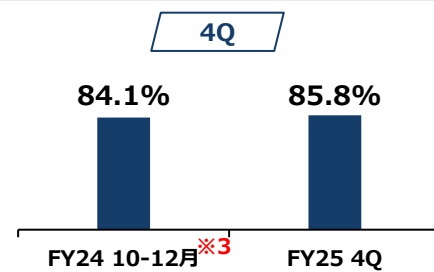
防衛産業への進出

- 稼働率・単価ともに安定的に推移し、コンサルタント数は増加
- 人財育成と品質維持の両立による安定的なPMO供給体制を確立し、持続的な成長基盤を強化

## 稼働率(%)

PMOコンサルタント1人当たりの  
契約工数

$$\frac{\text{契約稼働工数の合計(人月)}}{\text{PMOコンサルタント総工数=人数}} \times 1$$

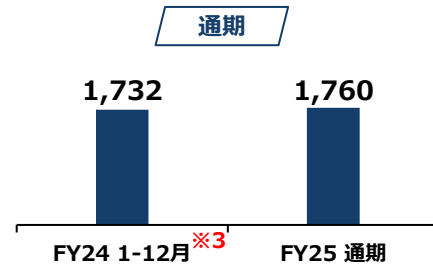
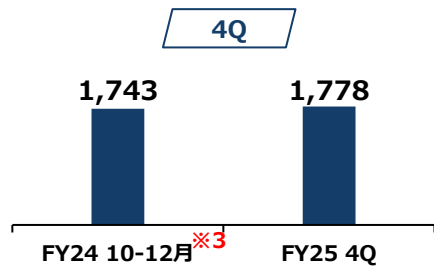


- ▶ 品質向上を目的とした社員教育が奏功
- ▶ 中途採用・新卒採用メンバーの早期アサインに向け、営業を強化

## 平均単価(千円)

PMOコンサルタント1人当たりの  
平均月額チャージ単価

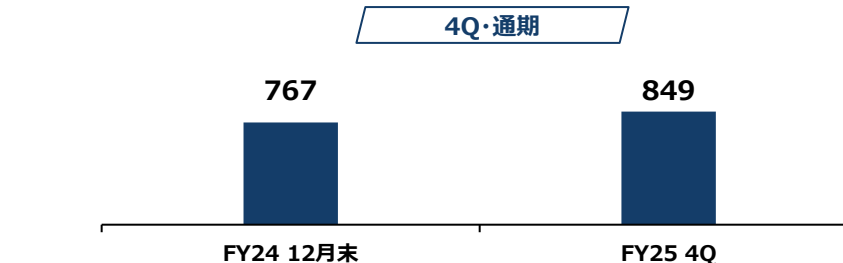
$$\frac{\text{PMOコンサルタント売上高(月額)}}{\text{契約稼働工数の合計(人月)}} \times 2$$



- ▶ 近年の新卒採用数増加に伴い、若手CBの割合が増加しているものの、営業活動が奏功  
→ **FY2030：平均単価200万円に向けて、順調に推移**
- ▶ 主力コンサルタント(PMA/PMC)の単価は200万円を超える

## PMOコンサルタント数(人)

PMO事業におけるMSOL単体の  
期末在籍コンサルタント数※1

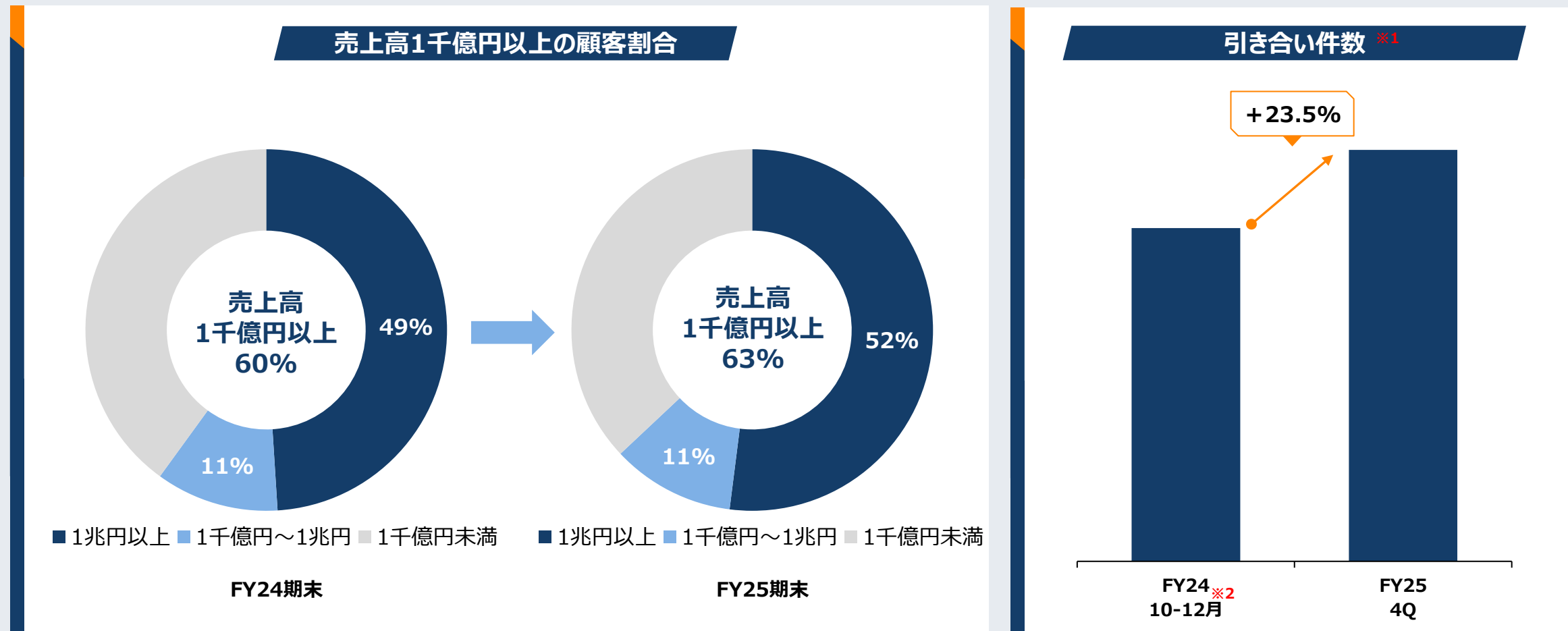


- ▶ 概ね計画通り採用でき、通期で353人のPMOコンサルタントを採用  
**(中途採用240人、新卒採用113人)**
- ▶ 計画的な採用活動により、質・量両面でコンサルタント供給体制を強化し、成長基盤をさらに強固に

※1：12月末時点の在籍人数。休職者、新卒、管理職、一般管理部門は除く(新卒は入社年6月～翌年4月まで) ※2：新卒、管理職、一般管理部門は除く(新卒は入社年6月～翌年4月まで)

※3：2024年12月期の決算期変更により、YoYに用いる前期数値は、4Qに対して2024年12月期10～12月、通期に対して2024年12月期1～12月の実績値のため参考

- 売上高1千億円以上の顧客割合は63%へ上昇し、安定した顧客基盤を拡充
- 引き合い件数も順調に増加し、大手顧客を中心に、商談機会を創出



※1：問い合わせの中から商談のテーブルについて提案などが行える状態の見込顧客

※2：2024年12月期の決算期変更により、YoYに用いる前期数値は2024年12月期10～12月の実績値のため参考値



# JPX日経400企業を中心に構成された盤石な顧客基盤

※掲載許可企業のみ掲載

## 自動車関連



大手自動車メーカー  
複数社

## 金融関連

メガバンク  
大手銀行 複数社

## インフラ関連



## その他



## 情報通信関連



大手通信IT  
複数社



## 製造業関連

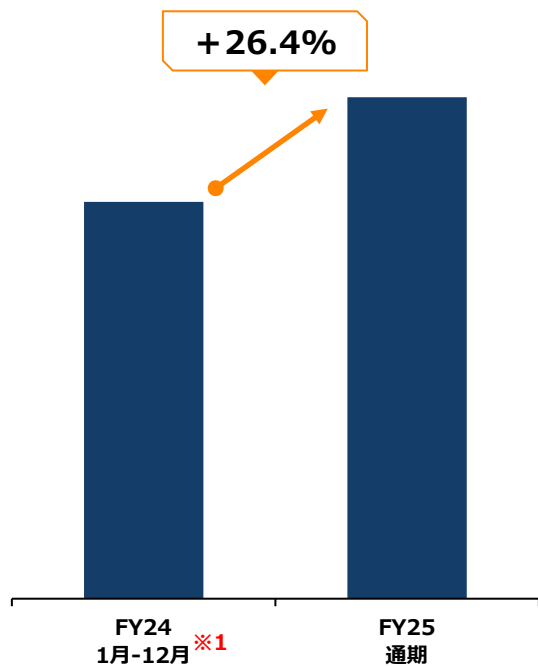


大手重工業企業A 大手総合電機企業B

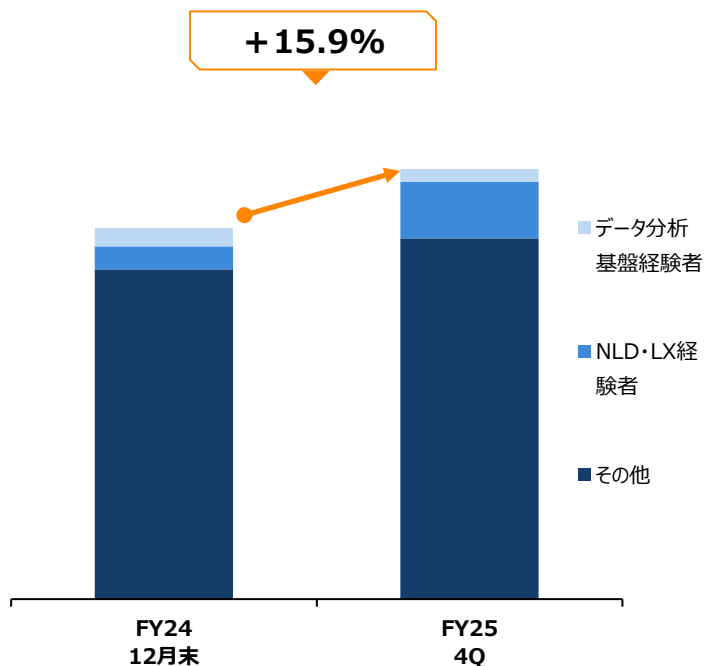


- 売上高成長率はYoYで +26.4%を達成
- FY26もAIを活かすデータ分析基盤構築を武器に、受注拡大を目指す

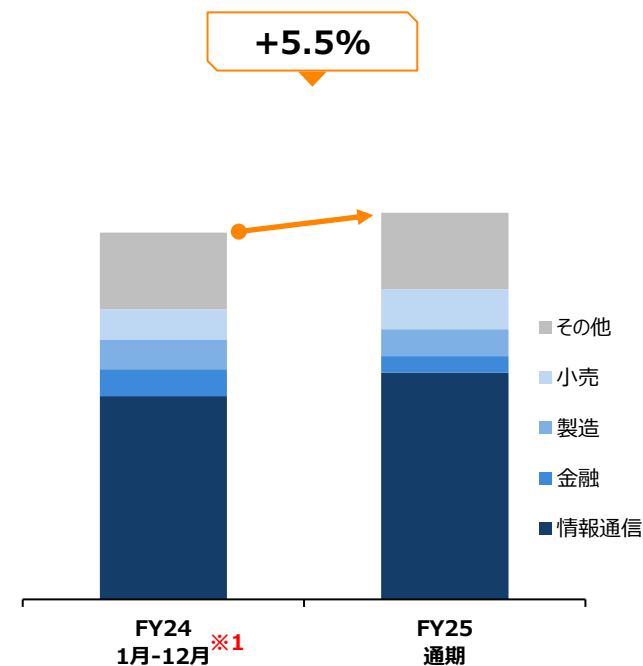
## 売上高



## 従業員数の推移



## 受注案件数



2

**2025年12月期 通期  
業績ハイライト**

- JPX日経400採用企業を中心とした既存顧客の大型化および、新規顧客の開拓により増収
- 採用強化や積極的な株主還元を実施も増益

(百万円)	FY25				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期(計)
売上高	5,604	5,545	5,832	6,084	23,066
売上総利益	2,374	2,263	2,412	2,530	9,581
(売上総利益率)	42.4%	40.8%	41.4%	41.6%	41.5%
販管費	1,535	1,958	1,745	1,599	6,839
(販管費率)	27.4%	35.3%	29.9%	26.3%	29.6%
営業利益	838	305	667	930	2,742
(営業利益率)	15.0%	5.5%	11.5%	15.3%	11.9%
四半期純利益	570	176	441	629	1,817

FY24		
1-12月累計 (2024.1-2024.12) ※1	増減額	増減率
20,240	2,826	14.0%
8,375	1,205	14.4%
41.4%	-	0.2P
5,814	1,024	17.6%
28.7%	-	0.9P
2,561	181	7.1%
12.7%	-	▲0.8P
1,854	▲36	▲2.0%

# 累計販管費明細



- 定常費用は、事業規模の拡大に伴う増加（人件費およびシステム関連費）
- 戦略的投資は、PMO採用を中心とした人的投資、PROEVER事業への成長投資
- 株主優待制度の開始により、株主還元費用を計上

(百万円)	FY24 2024.1-2024.12 <sup>※1</sup>	FY25 2025.1-2025.12	YoY	コメント
定常費用	4,157	4,855	16.8%	
	20.5%	21.1%		
人件費	2,194	2,532	15.4%	事業拡大に伴う、新卒社員 <sup>※2</sup> や営業人員等の増加による
地代家賃	501	532	6.4%	
その他	1,462	1,790	22.5%	社員増加、効率化、営業強化等によりシステム関連費
戦略的投資費用	1365	1,587	16.3%	
	6.7%	6.9%		
採用教育費	1,011	1,203	18.9%	
PROEVER関連( システム・開発関連費用 )	206	311	50.9%	2026年1月の新バージョン正式発売に向けた開発を加速化
広告宣伝費	146	73	▲50.1%	
株主還元費用	-	58	-	6月30日を基準日として株主優待を発行
	-	0.3%		
非現金支出費用	292	336	15.2%	償却費(減価償却・のれん償却)
	1.7%	1.5%		
販管費合計	5,814	6,839	17.6%	

※1：2024年12月期の決算期変更により、前期数値は2024年12月期1～12月の実績値のため参考値

※2：4～5月のみ販管費計上

# 連結損益計算書(第4四半期比較)

- 売上・各段階利益ともにYoYで堅調に推移
- PROEVERへの積極投資は継続も、4Qは販管費コントロールし営業利益はYoY で+44.6%

(百万円)	FY24 ※1 (2024.10-2024.12)	FY25 (2025.10-2025.12)	YoY
売上高	5,505	6,084	10.5%
売上総利益	2,222	2,530	13.9%
( 売上総利益率 )	40.4%	41.6%	
販管費	1,578	1,599	1.3%
( 販管费率 )	28.7%	26.3%	
営業利益	643	930	44.6%
( 営業利益率 )	11.7%	15.3%	
四半期純利益	589	629	6.7%

# ビジネス領域別 売上および粗利

- すべての領域において売上/売上総利益ともに成長
- 特にDigital領域では、売上高成長率+25.3%を達成

(百万円)		FY25				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期(計)
PMO領域	売上収益	4,791	4,692	4,939	5,163	19,586
	売上総利益	2,179	2,057	2,151	2,262	8,651
	(売上総利益率)	45.5%	43.9%	43.6%	43.8%	44.2%
Digital領域	売上収益	842	862	911	968	3,584
	売上総利益	187	203	242	247	880
	(売上総利益率)	22.2%	23.6%	26.6%	25.5%	24.6%
その他の領域	売上収益	32	40	47	36	157
	売上総利益	18	14	27	25	85
	(売上総利益率)	56.5%	36.0%	57.1%	68.2%	54.2%
連結消去	売上収益	▲61	▲50	▲65	▲84	▲261
	売上総利益	▲10	▲11	▲8	▲4	▲35
	(売上総利益率)	-	-	-	-	-
合計	売上収益	5,604	5,545	5,832	6,084	23,066
	売上総利益	2,374	2,263	2,412	2,530	9,581
	(売上総利益率)	42.4%	40.8%	41.4%	41.6%	41.5%

FY24		
1-12月累計※1 (2024.1-2024.12)	増減額	増減率
17,399	2,187	12.6%
7,774	877	11.3%
44.7%	-	▲0.5P
2,861	723	25.3%
644	236	36.6%
22.5%	-	+2.0P
154	3	1.9%
▲19	105	-
-	-	-
▲174	▲87	-
▲23	▲12	-
-	-	-
20,240	2,826	14.0%
8,375	1,206	14.4%
41.4%	-	+0.2P

※1：2024年12月期の決算期変更により、前期数値は2024年12月期1～12月の実績値のため参考値

■ 積極的な株主還元(配当488百万円、自己株買付947百万円)実施も、  
自己資本比率67.7%と健全な財務体質を維持

(百万円)	FY24 2024.12.31	FY25 2025.12.31	YoY
総資産	7,817	8,742	+925
流動資産	5,975	6,946	+970
(うち、現金及び預金)	2,812	3,109	+296 (うち配当支払▲488)
固定資産	1,842	1,796	▲45
負債計	2,204	2,695	+490
流動負債	2,075	2,509	+434
固定負債	129	185	+56
純資産	5,612	6,047	+434
自己資本比率	70.4%	67.7%	▲2.7%



3

# 2026年12月期 通期業績予想および株主還元策

- PMOへの強い需要が継続し、**売上高260億円、営業利益30億円の12.7%成長**を見込む
- PROEVERに4億円投資(FY25比+28.4%)、新バージョンリリースでAI投資加速

## 売上高

**260億円**

(YoY +12.7%)

上期

下期

FY26予想

124～126億円

133～137億円

半期ごとの予想は、通期予想を中央値とし、レンジで記載しております

## 営業利益

**30億円**

(YoY +9.4%)

上期

下期

FY26予想

10～12億円

18～20億円

半期ごとの予想は、通期予想を中央値とし、レンジで記載しております

## 中途採用PMOコンサルタント数<sup>※1</sup>

**220～240人**

上期

下期

FY26予想

120～130人

100～110人

※1：PMO事業におけるMSOL単体の 期末在籍コンサルタント数(詳細な定義はデータブックを参照)

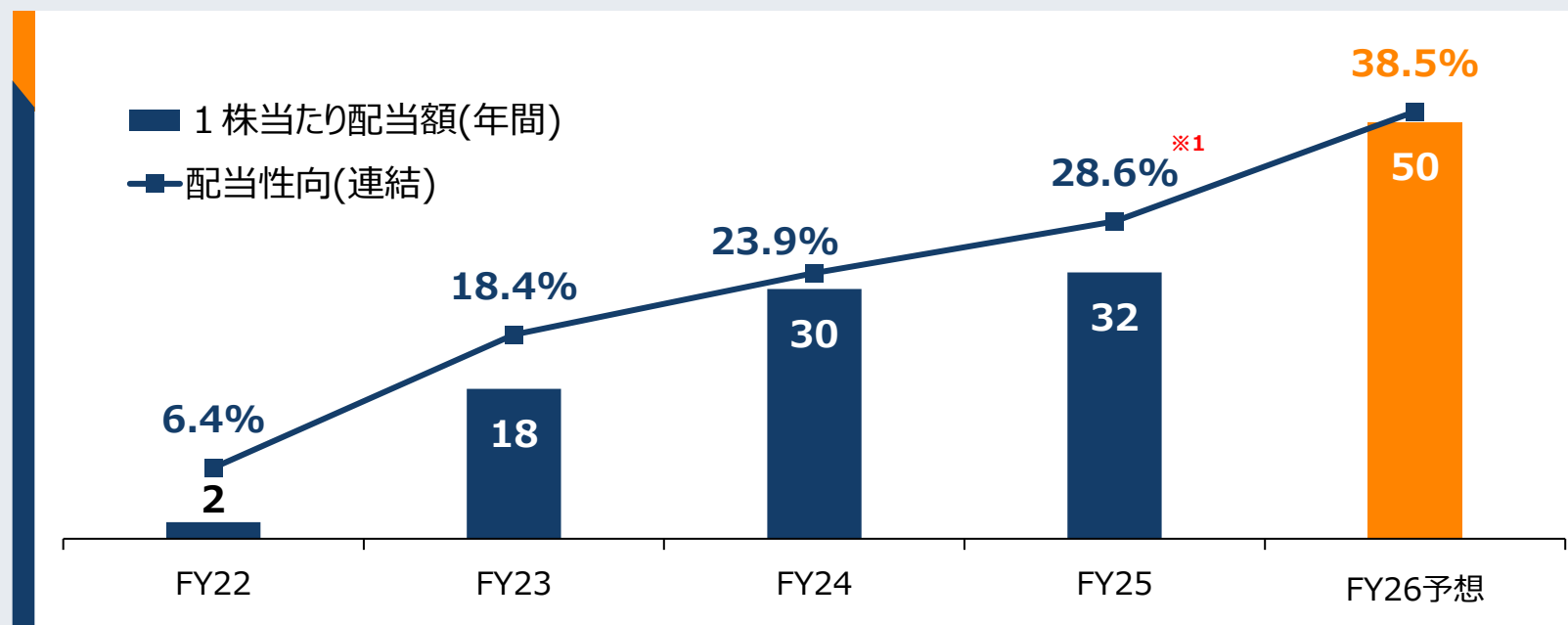
## ■ 自己株式取得

流動性、株価等を勘案し機動的に実施する方針 (参考)FY25実績 947百万円(600千株)

## ■ 配当

FY26の1株当たり配当額は32円から50円へ増配予定

→中期的に配当性向50%を目指す



※1：FY25の特別損失を除外して比較した場合、FY25の配当性向は27.7%

## ■ 株主優待 FY25に再開、FY26も継続予定(6月末日基準日)

株主優待利回りは **最大で2.5%**<sup>※1</sup>

### プレミアム優待倶楽部

保有株式数に応じた株主優待ポイントを進呈

保有株式数	進呈ポイント数
100 株 ～ 199 株	🌟 2,000 point
200 株 ～ 299 株	🌟 6,000 point
300 株 ～ 399 株	🌟 9,000 point
400 株 ～ 499 株	🌟 12,000 point
500 株 ～ 599 株	🌟 14,000 point
600 株 ～ 699 株	🌟 16,000 point
700 株 ～ 999 株	🌟 18,000 point
1,000 株 ～ 4,999 株	🌟 20,000 point
5,000 株 ～ 9,999 株	🌟 30,000 point
10,000 株 ～ 99,999 株	🌟 40,000 point
100,000 株以上	🌟 50,000 point

### 優待商品の一例をご紹介します

～株主優待ポイントに応じて、さまざまな商品と交換可能～

30,000 point ～	20,000 point ～	14,000 point ～	9,000 point ～	6,000 point ～
<p>5,000 株～ の対象優待商品例</p>  <p>&lt;日本のおいしいお料理&gt; 伊勢海老和洋割烹料理 5種</p>  <p>おもてなしのお惣菜 バラエティーセット 21食</p>	<p>1,000 株～4,999 株 の対象優待商品例</p>  <p>&lt;魚三棲&gt; うなぎ蒲焼 60g×6個と 明太セット 235g×2個</p>  <p>特選千屋牛すき焼・ しゃぶしゃぶ 700g</p>	<p>500 株～599 株 の対象優待商品例</p>  <p>銀ダラ西京漬・味醂漬詰合せ 700g</p>  <p>和牛もつ鍋・黒豚餃子セット 3～4人前</p>	<p>300 株～399 株 の対象優待商品例</p>  <p>&lt;東京・林フルーツ&gt; 国産はちみつジャム詰合せ</p>  <p>北海道のスープセット 3種計13個</p>	<p>200 株～299 株 の対象優待商品例</p>  <p>&lt;旨麺&gt; 九州ラーメンセット 18食</p>  <p>表参道「カフェ・ル・ボミエ」監修 喜界町黒糖入オレンジシヨコラ</p>

※1：1point=1円で換算し、2026年2月13日終値で算定

4

# データブック

# 非財務KPI

( 単位 : 人 )	FY22				FY23				FY24					FY25			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結従業員数 ( ※1 )	598	754	862	867	944	1,063	1,070	1,084	1,171	1,341	1,338	1,390	1,402	1,428	1,596	1,624	1,621
コンサルタント数 ( ※1・※2・※3 )	476	638	729	735	791	897	894	901	936	980	1,062	1,105	1,116	1,132	1,276	1,302	1,298
中途採用 コンサルタント数 ( ※4 )	62	186	291	305	85	157	189	214	108	197	239	315	344	72	155	225	268

※1 : 各四半期末の人員数(臨時雇用者数を含まない)

※2 : コンサルタント数には、当社以外に、MSOL Digital、MSOL Chinaが含まれるが、テトラコミュニケーションズは含まれない。なお、新卒は每期6月からコンサルタント数に含まれる。(2024年12月期以前は3Qから、2025年12月期は2Qから含まれる。)

※3 : 2024年1月に当社の営業部門(新設)および分社化により、当社およびMSOL Digitalの販管部門等に合計で40名異動している。

※4 : 2の定義のコンサルタントで、当年度に中途採用した累計数値を記載。

© Management Solutions Co., Ltd. 21

# 損益計算書(四半期)

( 百万円 )	FY22			FY23			FY24							FY25				
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	通期	参考 1-12月	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	5,204	6,795	12,000	8,033	8,897	16,931	4,513	4,753	5,008	5,251	3,745	23,273	20,240	5,604	5,545	5,832	6,084	23,066
売上総利益	1,970	2,259	4,229	2,938	3,398	6,337	1,791	1,934	2,140	2,226	1,489	9,582	8,375	2,374	2,263	2,412	2,530	9,581
( 売上総利益率 )	37.9%	33.2%	35.2%	36.6%	38.2%	37.4%	39.7%	40.7%	42.8%	42.4%	39.8%	41.2%	41.4%	42.5%	40.8%	41.4%	41.6%	41.5%
販管費	1,750	1,744	3,494	2,136	1,993	4,130	1,486	1,393	1,391	1,464	1,041	6,776	5,814	1,535	1,958	1,745	1,599	6,839
人件費	317	374	691	539	593	1,132	462	539	570	530	387	2,489	2,194	571	709	624	626	2,532
採用教育費	624	481	1,105	533	231	764	426	233	182	306	139	1,287	1,011	247	374	345	236	1,203
広告宣伝費	127	73	201	47	63	110	16	29	40	31	38	155	146	30	25	12	4	73
非現金支出費用	61	86	147	99	148	248	65	67	68	76	46	323	292	86	81	89	79	336
営業利益	219	514	734	801	1,405	2,207	304	541	749	761	449	2,805	2,561	838	305	667	930	2,742
( 営業利益率 )	4.2%	7.6%	6.1%	10.0%	15.8%	13.0%	6.7%	11.4%	15.0%	14.5%	12.0%	12.1%	12.7%	15.0%	5.5%	11.5%	15.3%	11.9%
四半期純利益	141	390	532	565	1,070	1,635	193	369	515	636	368	2,083	1,854	570	176	441	629	1,817

※ 上表の2024年12月期以前の1Q～4Qは10月決算による区分で表示しているため、2025年12月期とは四半期に含まれる月が異なる(例：2024年12月期の1Q：11月～1月、2025年12月期1Q：1～3月)

※ 2024年12月期第5四半期は変則決算のため11月、12月の2か月間のみ

# ビジネス領域別 損益(四半期)

(百万円)	FY23			FY24							FY25				
	上期	下期	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	通期	参考 1-12月	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	8,033	8,897	16,931	4,513	4,753	5,008	5,251	3,745	23,273	20,240	5,604	5,545	5,832	6,084	23,066
PMO領域	6,949	7,628	14,578	3,903	4,165	4,390	4,536	3,079	20,074	17,399	4,791	4,692	4,939	5,163	19,586
Digital領域	1,106	1,344	2,451	641	625	649	715	678	3,311	2,861	842	862	911	968	3,584
その他の領域	21	25	46	12	20	27	36	24	122	154	32	40	47	36	157
連結消去	▲43	▲100	▲144	▲43	▲58	▲59	▲37	▲36	▲235	▲174	▲61	▲50	▲65	▲84	▲261
売上総利益	2,938	3,398	6,337	1,791	1,934	2,140	2,226	1,489	9,582	8,375	2,374	2,263	2,412	2,530	9,581
PMO領域	2,747	3,115	5,862	1,680	1,822	1,984	2,019	1,326	8,833	7,774	2,179	2,057	2,151	2,262	8,651
Digital領域	204	302	507	118	139	152	178	155	743	644	187	203	242	247	880
その他の領域	▲9	7	▲2	0	2	7	11	13	35	▲19	18	14	27	25	85
連結消去	▲3	▲26	▲30	▲7	▲29	▲3	16	▲5	▲29	▲23	▲10	▲11	▲8	▲4	▲35

※上表の2024年12月期以前の1Q～4Qは10月決算による区分で表示しているため、2025年12月期とは四半期に含まれる月が異なる(例：2024年12月期の1Q：11月～1月、2025年12月期1Q：1～3月)

※2024年12月期第5四半期は変則決算のため11月、12月の2か月間のみ



## ■ 主要KPIに関して、以下の定義で算定

### 定義・算定方法



#### 稼働率

PMOコンサルタント  
1人当たりの契約工数

契約稼働工数の合計(人月)

PMOコンサルタント総工数=人数

※休職者を含まない  
※新卒、管理職、一般管理部門は除く  
(新卒は入社年6月～翌年4月まで)



#### 平均単価

PMOコンサルタント  
1人当たりの平均月額チャージ単価

PMOコンサルタント売上高(月額)

契約稼働工数の合計(人月)

※新卒、管理職、一般管理部門は除く  
(新卒は入社年6月～翌年4月まで)



#### PMOコンサルタント数

PMO事業におけるMSOL単体の  
期末在籍コンサルタント数

※休職者を含まない  
※新卒、管理職、一般管理部門は除く  
(新卒は入社年6月～翌年4月まで)

## (参考情報) 資本コスト、株価を意識した経営指標

- ROEは、2025年12月期31.5%と資本コストを十分に上回る水準
- EPSは、特別損失88百万円計上も、自社株買いにより伸長

	FY2021 4Q累計	FY2022 4Q累計	FY2023 4Q累計	FY2024 <sup>※3</sup> 4Q累計	FY2025 4Q累計
各指標推移					
分割調整後期末BPS	137	156	254	315	376
PBR <sup>※1</sup>	24.7	18.8	10.2	6.1	3.7
EPS	40.9	31.1	97.7	103.0	111.9
PER <sup>※1</sup>	83.2	94.5	26.5	18.6	12.3
資本コスト(目安) <sup>※2</sup>	8~12%程度				
ROE	35.2%	21.3%	47.7%	36.5%	31.5%
期末株価(調整後)(円)	3,400	2,939	2,589	1,915	1,377
主要財務指標数値(百万円)					
売上高	7,359	12,000	16,931	19,527	23,066
親会社株主に帰属する当期純利益	678	517	1,620	1,705	1,798
期末純資産(非支配株主持分除く)	2,284	2,583	4,206	5,134	5,918
期末自己資本額	2,284	2,583	4,206	5,134	5,918
平均自己資本額	1,925	2,434	3,395	4,670	5,710

※1：期末株価に対する倍率で算定

※2：伊藤レポートや株主様からの期待値の目安として設定

※3：2024年12月期は14か月決算となるが、比較のため4Q累計値を記載



5

# Appendix

**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)

**設立** 2005年7月

**事業内容** 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** 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー29F

**支社** 中部支社：愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋15階  
関西支社：大阪府大阪市北区梅田3-2-2 JPタワー大阪18階

**グループ会社** 株式会社MSOL Digital  
株式会社テトラ・コミュニケーションズ  
MSOL Inc. (米国)  
麦嵩隆管理咨询有限公司(上海)

**グループ社員数** 1,621名(2025年12月末時点)

**所属団体** 日本経済団体連合会、PMI日本支部、日本情報システム・ユーザー協会(JUAS)

**会社URL** <https://www.msols.com>

## Company Profile



# Brand Purpose

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。

## Mission

ミッション

Managementの力で、  
社会のHappinessに貢献する

## Vision

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

ビジネスモデル、成長戦略等を含む基本的な情報をまとめた新規投資家向けの資料をIRサイトにて公開中

## 新規投資家向け資料 コンテンツ一覧

- |    |                        |
|----|------------------------|
| 01 | 会社概要                   |
| 02 | MSOLが提供するPMOの価値        |
| 03 | MSOLが提供するPMOサービスの体系と領域 |
| 04 | MSOLの人財育成              |
| 05 | PMO市場の拡大               |
| 06 | AIツール「PROEVER」について     |
| 07 | 中期経営計画 Beyond1000      |
| 08 | 株主状況および株主還元方針          |
| 09 | Appendix               |
| 10 | 事例紹介                   |

新規投資家向け資料



# 安心して出産・育児できる仕組み

- 当社従業員と家族が「安心して出産・育児ができる仕組み」を各種制度で支援
- 育児休暇の取得率、育休復帰率など各種指標はいずれも全国平均を上回る



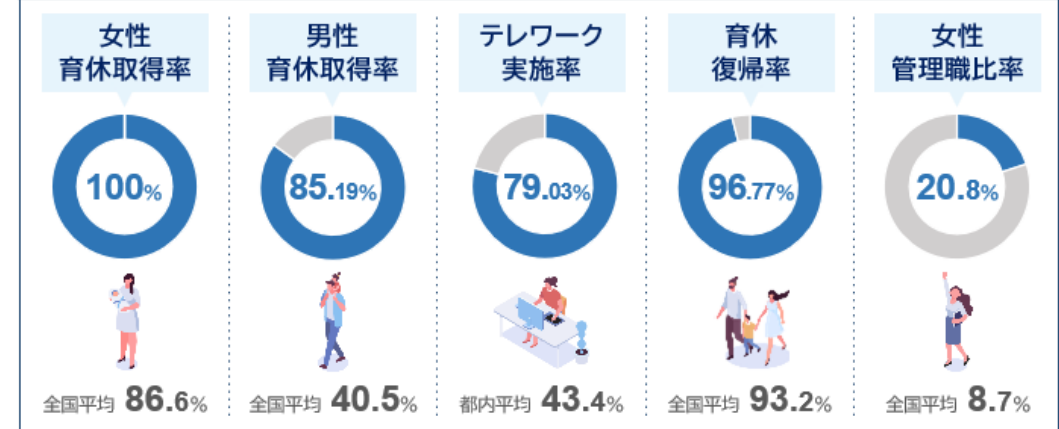
出産前からのサポート、及び職場復帰への支援を育児休業制度に加えることで従業員の働き方を強力にバックアップしていきます。

## ■ 出産から育児を支えるサポート制度

公的制度に加えて、MSOLでは出産前後に以下のサポート制度でご家族を支えます。

産休前調整期間	妊娠中は勤務時間・場所、休憩時間等を会社と相談、調整可能。
産前休暇期間	安心して出産に臨んでいただくために、法定よりも2週間多い産前8週間から休暇の取得が可能(MSOL産休)。
出産祝金	復職時に受け取り可能。
短時間勤務制度	労働時間に制約を設けた働き方ができる。(小学校就学までの子供を養育する男女の社員が対象)なお、同制度は親族の介護にも適用可能。
子ども手当	中学校を卒業するまで支給。
ベビーシッター制度	シッターサポートである全国保育サービス協会(ACSA)が実施している助成制度を適用可能。

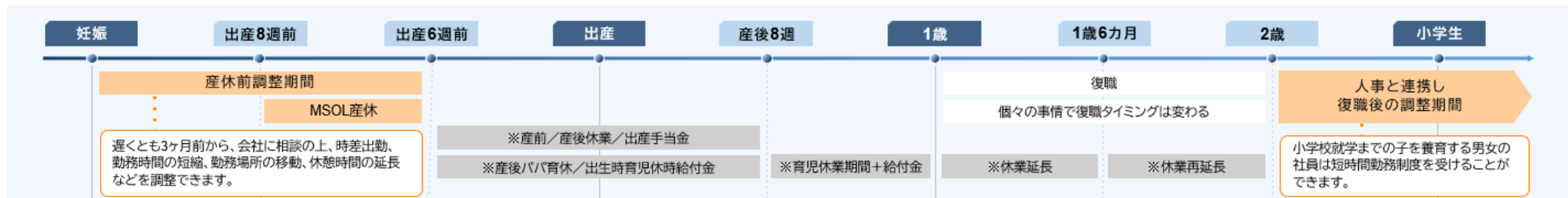
## 数字で見るMSOL



出典:厚生労働省「令和6年度雇用均等基本調査」、育休復帰率のみ記載がないため令和5年度、東京都産業労働局 2024年4月10日発表資料「テレワーク実施率調査結果 3月」、MSOL 2025年12月時点実績

## ■ 働き方の一例

凡例: MSOL 公的制度



※厚生労働省及び健康保険組合の制度における休業、育休、給付金、手当金、休業延長等については、詳細な適用条件がありますのでご注意ください。

事業部	業種	プロジェクト内容
エネルギー/ インフラ	電力・ガス	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手エネルギー会社に向けたプロジェクトマネジメント教育とPMO実行支援を通じたOJT支援</li> <li>大手エネルギー会社に向けたプロジェクトマネジメント標準ガイド策定支援</li> </ul>
製造	製造/ 製薬	<ul style="list-style-type: none"> <li>防衛・宇宙産業の中核を担う国家レベルの戦略プロジェクト支援</li> <li>大手製造業の業務変革と基幹システム刷新を両立する全社改革プロジェクト支援</li> </ul>
エンタープライズ/ Global	素材 (非鉄金属)	<ul style="list-style-type: none"> <li>全社DX戦略の全体統括マネジメント(戦略立案・社内変革支援/プログラムマネジメント)</li> <li>R&amp;D部門におけるプロジェクトマネジメントの自走化/定着支援</li> </ul>
	電気機器	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発部門における組織マネジメント強化(組織ロードマップ策定、プログラムマネジメント)</li> <li>SoEグローバル統合・刷新プログラムの推進(プロジェクト立上げ、プロジェクトマネジメント)</li> </ul>
自動車	部品メーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>大規模ソフトウェア開発における横ぐしPMO支援</li> <li>電気自動車向け充電インフラ構築</li> </ul>
リテール	リテール	<ul style="list-style-type: none"> <li>ECサイト再構築プロジェクト</li> <li>組織内ITマネジメント強化体制構築</li> </ul>
金融/通信	金融	<ul style="list-style-type: none"> <li>基幹システムの基盤更改案件PMO実行支援</li> </ul>
	通信	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人向けシステム開発部門におけるPMO組織化支援</li> <li>自社クラウド新規構築プロジェクトPMO支援</li> </ul>



エネルギー/インフラ

再掲

## 課題

マネジメントが育たず、経験の浅いPMがマネジメント基準を理解できずに統制力が低下。延期や破綻が多発した。

## 提案と成果

マネジメントの重要性と可視化意識を高め、実践的な勉強会でスキル定着を促進。

## 従来

企画構想段階での  
遅延や破綻が多発標準はあるが  
運用方法が不明で管理過多に社員のIT・マネジメントスキル  
不足で統制困難育成プログラムがなく、  
マネジメントが属人化

## 支援後

M'can + OJT + 実行支援を組み合わせ、マネジメント力を備えた人材育成を実施

M'can  
マネジメントの  
知識習得e-ラーニング、集合研修を経  
て、マネジメントの知識・実践  
方法を習得OJT  
知識のさらなる  
習得、実践M'canで学ぶのと並行し、  
勉強会・課題検討会など、  
の学ぶ場を創設実行支援  
現場作業への  
落とし込み当社員のマネジメントの実践  
を見て、自ら経験し、FBを受  
けるられる

製造

再掲

## 課題

経営層と現場の意識乖離、現場改革への抵抗などの根深い組織課題。

## 提案と成果

基幹システムの全面刷新と業務改革を一体で推進。戦略と実行力で、変革を“構想”から“定着”へ導く。

## 問題事象

経営層と現場で目的認識がズれる

部門間でまとまらず手戻りが頻発

全体が見えず混乱や遅延が発生

意思決定が遅く、現場は判断待ちの状態

変化を嫌い現場から抵抗が起こる

## 課題(原因)

戦略と業務オペレーションの接続がない

縦割り組織で部門内の調整しかされない

PMOが事務局型で統制が取れていない

責任範囲や決定プロセスが不明確

変革に対する疑念・不安がぬぐえない

## 支援内容

共通ビジョンの明確化と、  
ビジョンの橋渡し人材の配置横断的なガバナンス体制と  
課題会議の場を構築し運営意思決定の権限は除き、  
プロジェクトコントロールの権限をPMOに移譲意思決定構造を明確化し、  
迅速な判断体制とプロセスを構築対象の業務部門に向けた説明・  
対話と報告の場を設け、協力体制を構築

## エンタープライズ

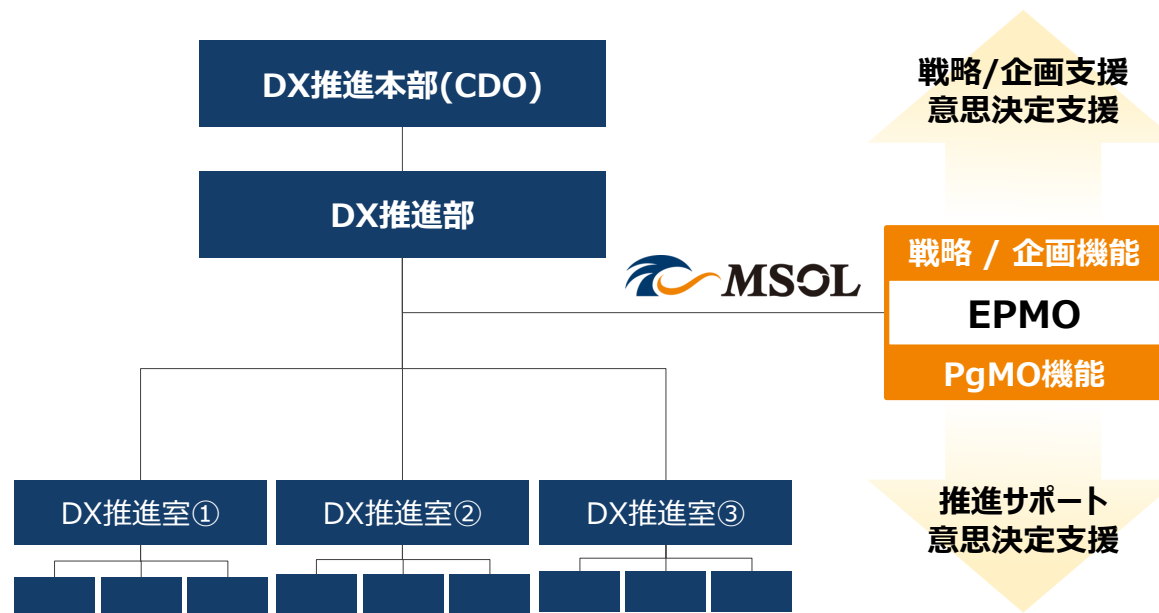
## 課題

全社DXに数百億円を投資するも、意思決定の不統一やPM体制未整備、人材流出などの課題が顕在化。

## 提案と成果

PJ管理の標準化でCDO主導の意思決定を実現。優先順位・リソースなどの見直しでエンゲージメント回復。

## 当社の役割



## ①戦略立案&amp;社内変革支援

DX戦略のアップデート

調査、新規テーマ創出

社内外ブランディング

社員エンゲージメント強化

## ②PgMO支援

PJ管理標準化

課題解決・サポート

可視化・分析

各種提言

レポーティング

## 自動車

## 課題

充電ステーションの新ネットワーク化PJで、PM・企画部門の知識と経験が不足。

## 提案と成果

PMOとしてマネジメントプロセス策定と定着化を図るとともにサービス企画立案を支援。

## 案件概要

既存ステーションを新ネットワークへ  
切り替えるプロジェクト

旧ネットワークとの差別化が課題

企画部門・PMの知識・経験不足

部署間の連携が弱く、  
情報が流通しない

## 支援内容

進捗管理、課題管理プロセスの  
構築と定着化

マスタスケジュールもない状態であったが、  
進捗、課題を明確にして  
関係者に共通認識させる。

## 予算・発注管理プロセスの構築

発注前の開発が行われないよう  
予算と発注を管理。

## サービス企画作成支援

企画業務支援を行い、  
遅延の巻き返しの一翼を担う。

当社がコミュニケーションハブとなり  
プロジェクトを活性化

部署間を跨いだハブとなり  
積極的に情報交換。  
関連部署の巻き込みに成功。

MSOL  
の支援

## リテール

## 課題

ベンダー依存の中、方針ぶれ・スコープ変更・人員不足が重なり、PJ推進に制約。

## 提案と成果

懸念を解消しスコープを確定。現実的な計画で要件定義を完了し、基本設計へ移行。リーダーの成長も促進。

## 案件概要

高額オンプレECを  
低コストパッケージへ刷新

現行ベンダーから  
新ベンダーへの切替が必要

ベンダーコントロールが重要

クラウド環境で  
インフラ構築・運用費を削減



## 支援内容

再構築プロジェクトの  
全体管理支援

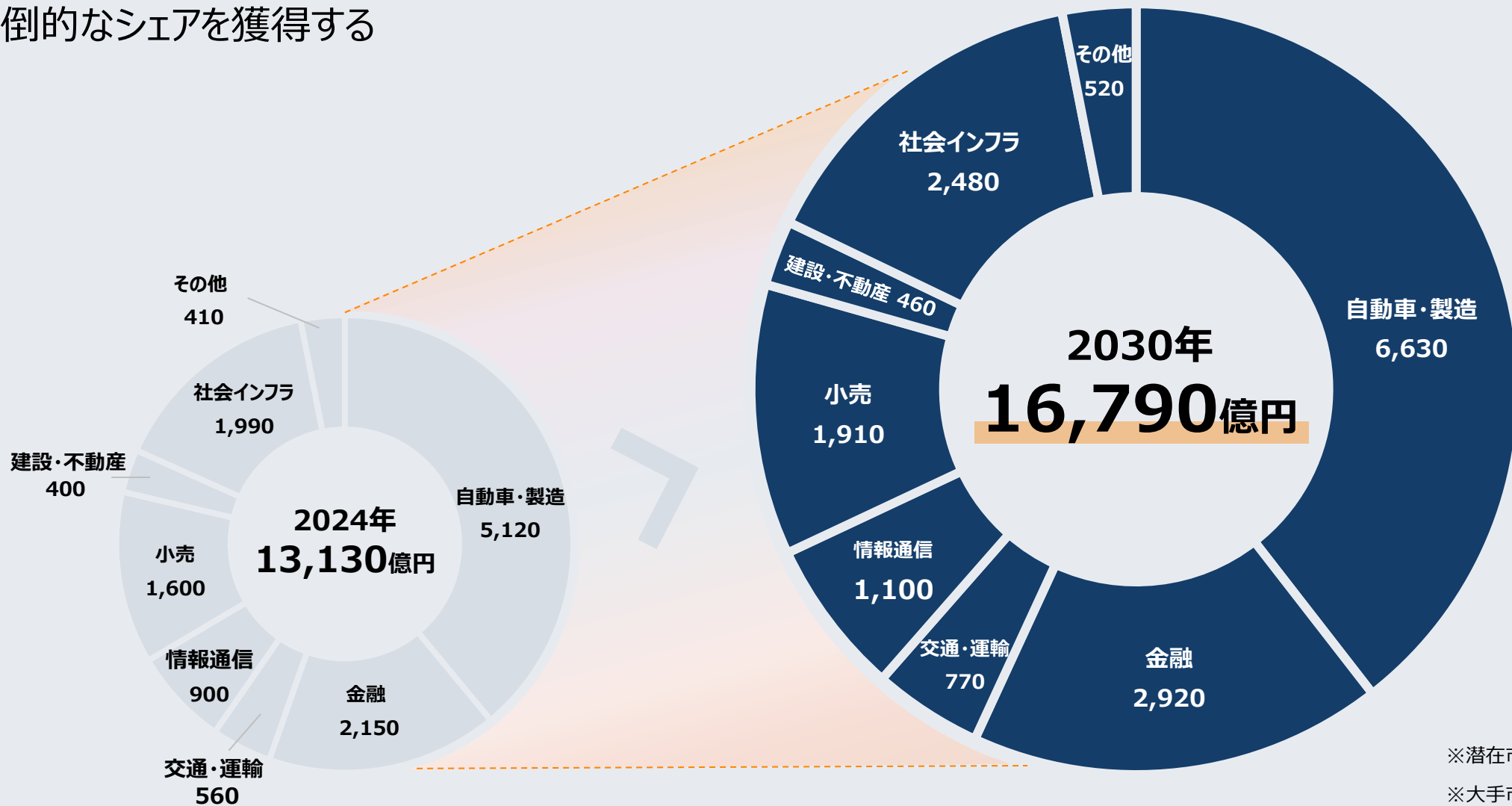
- 立ち上げフェーズからMSOLが参画
- PM・PLを支援し、各フェーズをリード
- PMOとして進捗・課題・変更管理を担当
- 作業状況をモニタリングしリスクを早期検知
- 解決方針の策定と合意形成を支援

アプリケーション検討メンバとして  
開発を支援

- 体制課題・要員不足により検討チームを兼務
- 仕様検討を中心に担当
- 各部門・ベンダー間のハブ役を担う
- 高品質な新サイト構築を支援

# 『Beyond1000』の裏付けとなる、1.6兆円の巨大なPMO市場

2030年、国内PMO市場は1.6兆円の巨大市場へ各産業のリーディングカンパニーに深く入り込み、圧倒的なシェアを獲得する





**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。