

個人投資家様向け説明会

2025年6月2日（月）

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. はじめに
2. MSOL創業ストーリー
3. PMOとは？ — プロジェクトを成功に導く伴走者
4. なぜ今、国内でPMOが求められているのか
5. Beyond1000 — 成長ストーリーと未来ビジョン
6. 株主還元の考え方
7. 質疑応答
8. おわりに

1

はじめに

2

MSOL創業ストーリー

1972年 福岡市博多区生まれ

1988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

ゼミで組織論、日本的経営の研究を行う
終身雇用、年功序列の源泉についての研究

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

C、C++のプログラミング、業務プロセスの設計、要件定義などシステム開発全般を経験

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

SAP導入支援や業績管理・業績評価のためのバランススコアカード導入のコンサルティング

2003年

(株)ソニーグローバルソリューションズ入社

Oracle EBS導入のためのシステム開発プロジェクトPMOリーダーインドでのオフショア開発

2005年

株式会社マネジメントソリューションズ (MSOL) 設立

代表取締役社長就任 (現任)

PMOビジネスの発見！

コンサルティング会社→事業会社への転職が、
発注側の立場でプロジェクトマネジメントを支援する発想が生まれた

大企業の構造的問題

1. 発注社側の人財不足。特にPM人財 → PMOの増加
2. コンサルティング会社への過度な依存 → 人的資本経営への脱却
3. PM教育の不足 → 意識の高まり

MSOLの戦略

1. コンサルティング会社との違い → PMOのみを支援
2. PMOの内製化と間接コストの増大 → フルタイム・オンサイトでの支援から、ソフトウェア（PROEVER）を使ったパートタイム・リモートでの支援

MSOLは今後10年で、サービス企業から、
AIを活用したソフトウェア企業へと脱皮

一般社団法人アジア経営研究機構 (AMRI)



まずは、Youtubeで世界観を作り、講演活動、教育活動、研究活動を通じ、社会的影響力を持つ

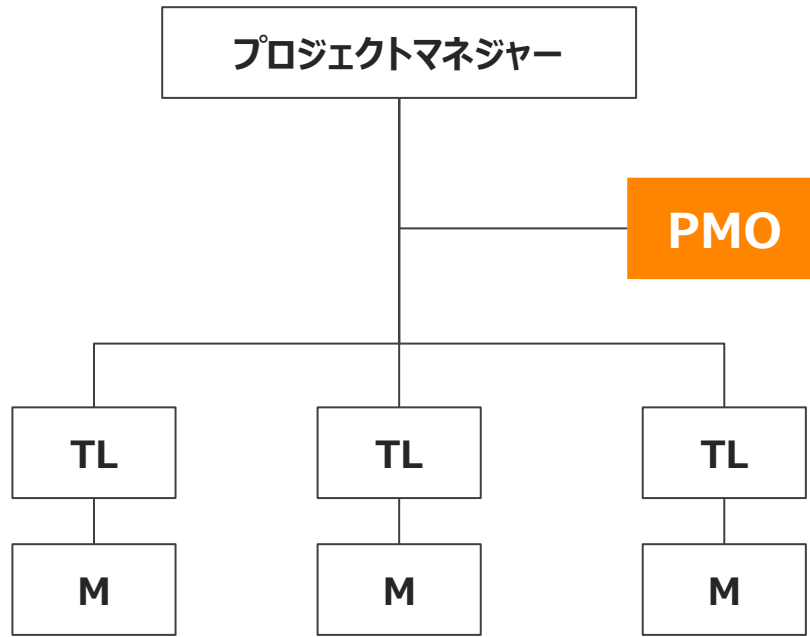
3

PMOとは？ — プロジェクトを成功に導く伴走者

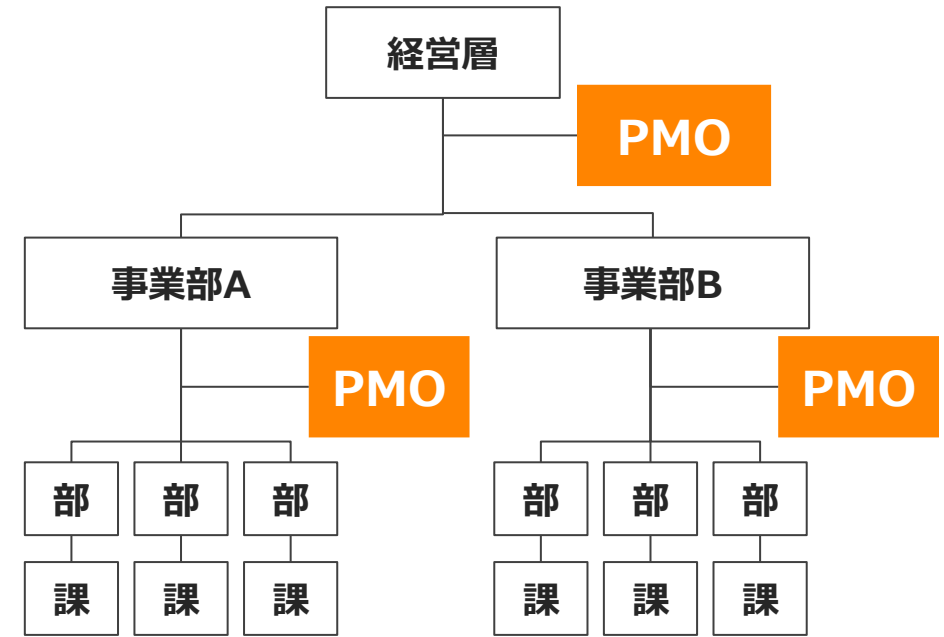
- プロジェクトを円滑に運営するために、プロジェクトマネジャーの意思決定支援を行う役割を担っています。

PMOの立ち位置

プロジェクトでの立ち位置

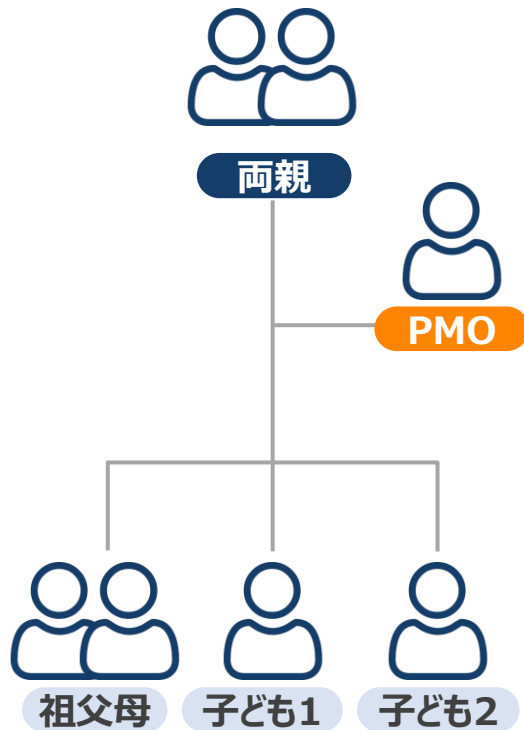


企業での立ち位置



- 両親が目的と予算を決めただけでは、家族旅行は成功しません。
- PMOが目的達成に向けての手配、情報共有、進捗管理を行う必要があります。

体制図



家族旅行実施までの流れ

役割	計画・目的共有	手配・可視化	実行・目的達成
PM 両親	- 目的の提示 - 予算の承認	旅程の承認	結果の確認
PMO 子ども or/and 旅行会社	- メンバーへの共有 - 予算策定	- 日程の調整 - アクティビティ希望の収集 - 宿や、交通手段の手配 - 旅程の作成	進捗の確認、共有
メンバー 祖父母 子ども1 子ども2	計画、目的の理解	- 旅行までの日程調整の実施 - アクティビティ希望の回答 等	アクティビティの実行

- PMOは「可視化」と「調整力」でプロジェクトを成功へ導く司令塔の役割を担っています。
- MSOLのPMOは、課題の分析にとどまらず、プロジェクトの成功に向けた具体的なアクションの実行までを一貫して支援し、共に成果を創出するクライアントの伴走者です。

PMOに求められること

可視化と意思決定支援

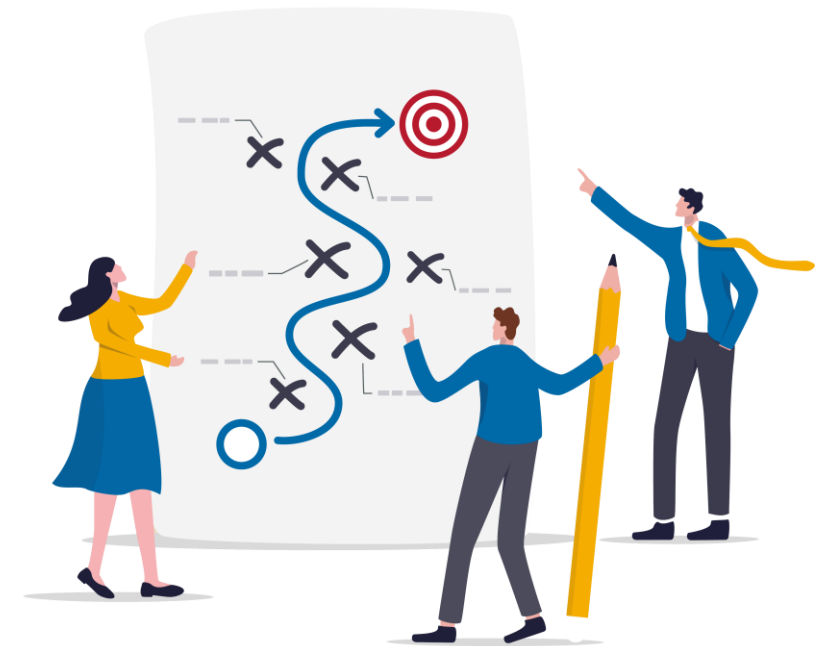
- 進捗、課題を数値で見える化し、経営の迅速かつ正確な判断を後押し

全体推進と管理基盤整備

- 人員、資金を調整し手続きと流れを標準化、複雑なプロジェクトを円滑に進行

目的共有と連携強化

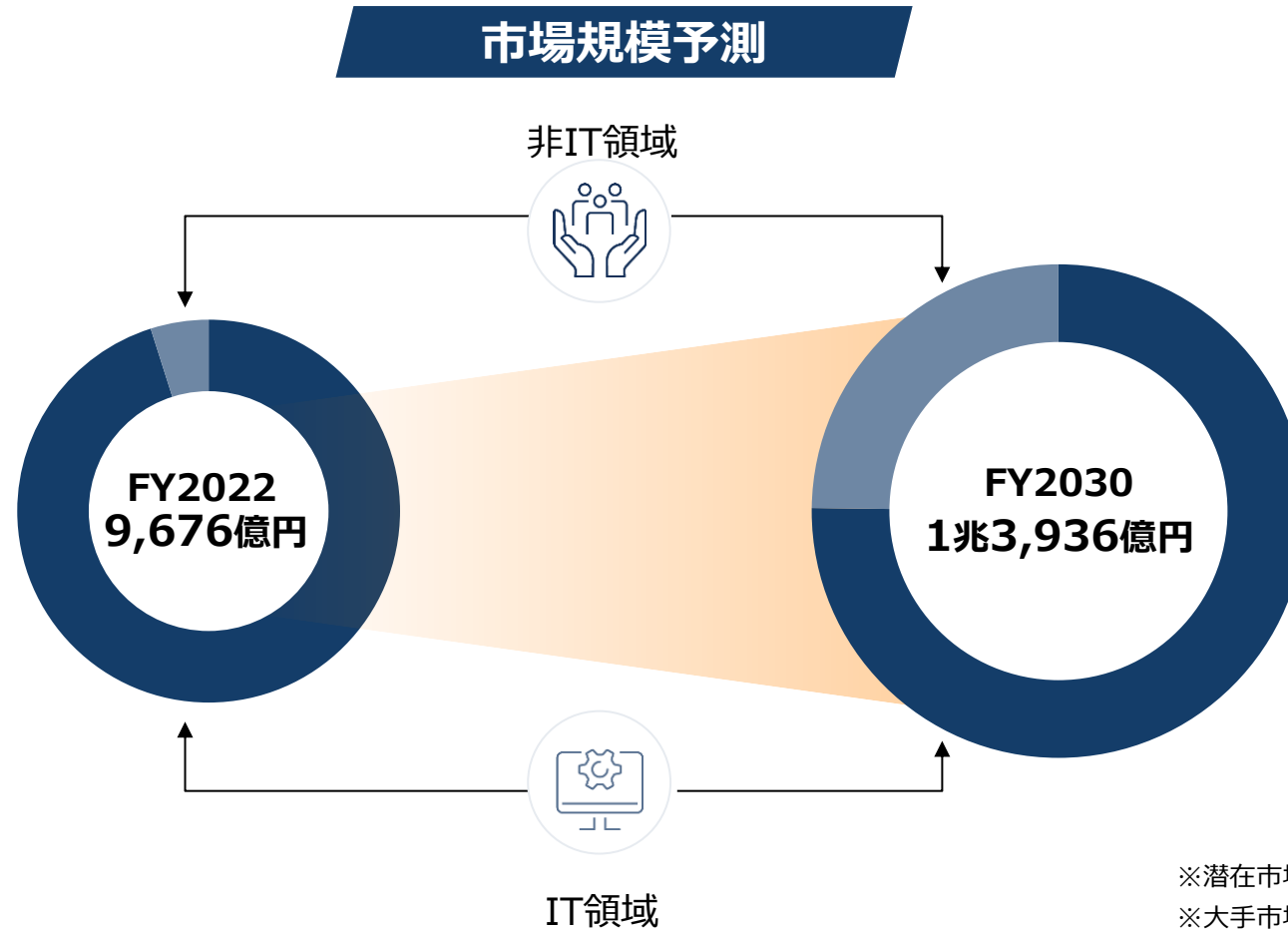
- 関係者の目的と価値認識を合わせ、信頼できる「場」をつくり協働を促進



4

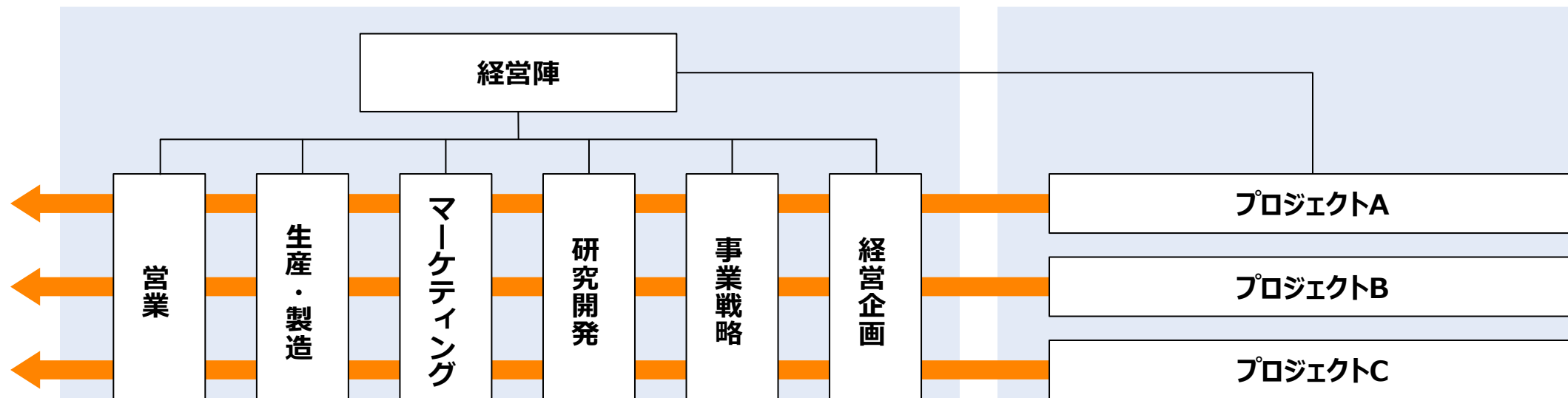
なぜ今、国内でPMOが求められているのか

- PMO市場は今後もさらに拡大し、非IT分野の割合も増加することが予想されている成長市場です。



- 縦割り組織は部分最適に陥りやすく、横との連携がうまく進まないことが多く、プロジェクトの進行を阻害する要因となります。

縦割り組織とプロジェクトの課題



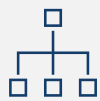
- 人手が足りないなか、部門毎の目標に注力するあまり、横断プロジェクトを後回しに
- 部門毎の利益や専門性から、自身のやりやすい形を主張しがちに

- 横断プロジェクトの経験を持つ人材が少なく、進行、まとめることができない

- プロジェクトが失敗するのは、人手不足のみが主な要因ではありません。
- 横ぐしでのマネジメントや連携ができていないことに起因することが多く、PMOが支援・解決します。

主な課題とPMOの価値

課題



縦割り文化

部門別目標が優先され全社最適が後回し



情報断絶

目的・リスク共有が遅れ手戻りコスト増



専任不足

管理業務の専任者が少ない、兼務体制が常態



人口縮小

人口減少に伴う労働力の低下

MSOLのPMOの価値



横ぐし調整

部門間の目標を一本化し全社最適へ



可視化&意思決定支援

ダッシュボードでリスク共有、判断を迅速化



専門PMOを継続供給

確立された人財育成プログラム



標準メソッドの伴走定着

属人化を排し再現性を確保

- マネジメントのプロフェッショナルがプロジェクトの成功にコミットしていることが評価されています。
- 参画中のプロジェクト完了後に、別プロジェクトの依頼が発生することが多く、顧客リピート率は90%を超えています。



中立・独立・現場主義

- 「プロジェクトの成功」にコミットし、中立・独立の立場から、徹底した現場主義でプロジェクトの実行支援をしている



個別最適なマネジメント支援

- お客様の組織や社風、プロジェクト状況や背景を理解し、MSOLが培ってきたノウハウ・ナレッジを活用して、お客様に合った方法で支援している



明朗なサービス・価格体系

- PMOに求められる役割を分類し、それぞれに必要なナレッジ、スキル、価格を明確化
- 組織、プロジェクト特性に応じチームを編成して支援している

支援実績

- PMO市場シェア **第1位***1 • 年間プロジェクト支援数 **1,028件***2 • 顧客満足度 **92%***3 • 顧客リピート率 **90%超***4

*1…大手市場調査機関による調査、*2…2024年度実績

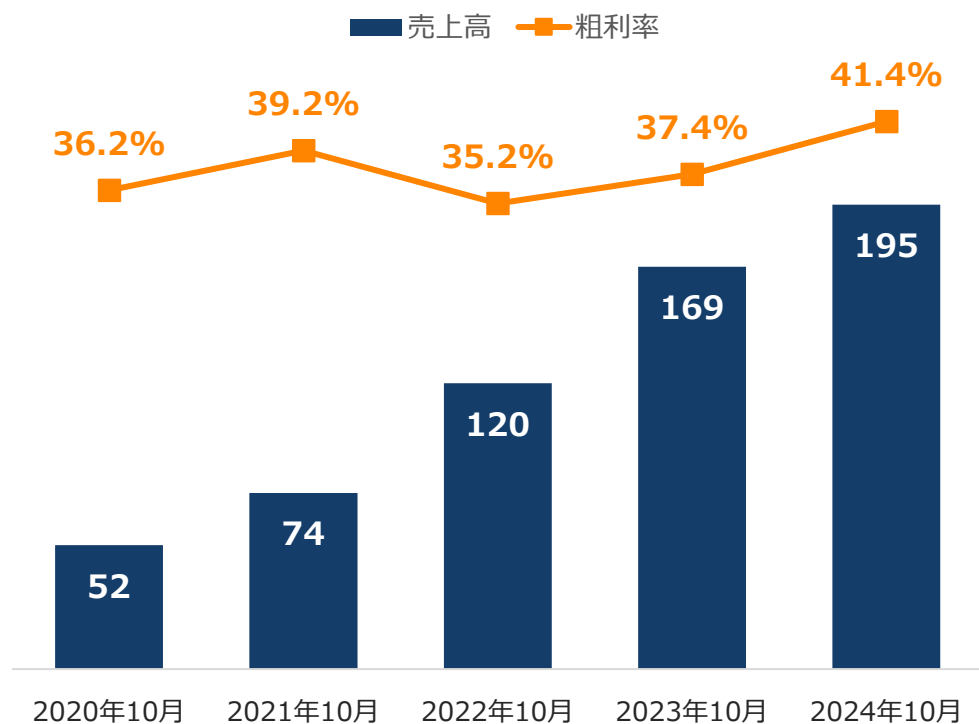
*3…2022年度CSアンケートの結果、*4…2024年度実績

5

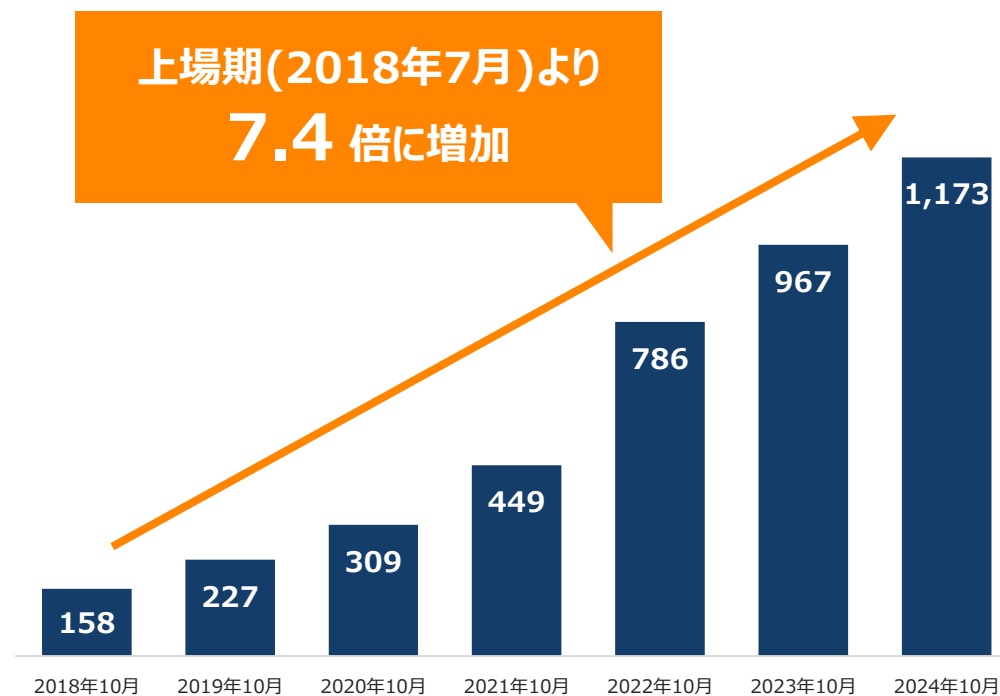
Beyond1000 — 成長ストーリーと未来ビジョン

- 売上、利益率も上場以降大幅に増加しています。
- 上場や広告の影響で採用が加速し、現時点では連結社員数は1,500人を超えました。

売上高推移(億円)

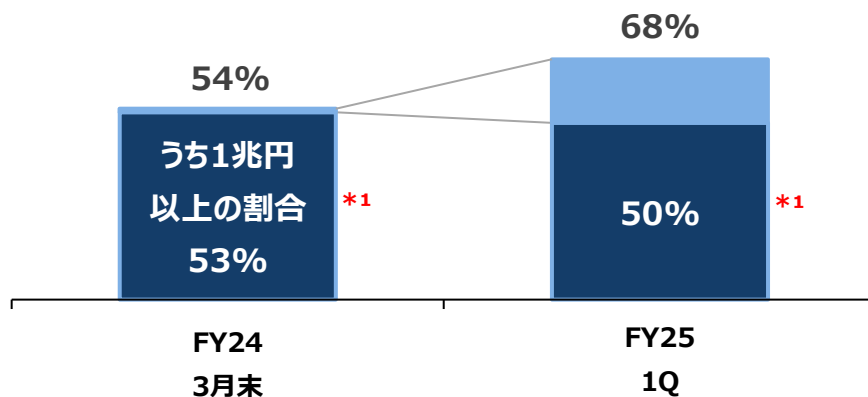


連結コンサル数推移



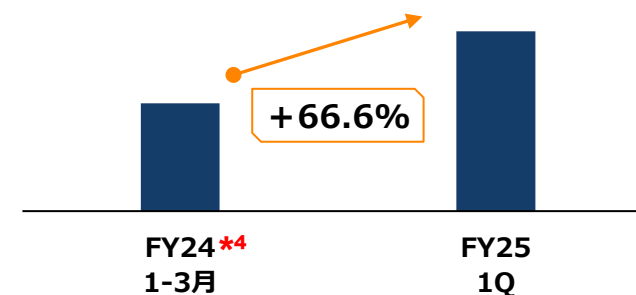
- **JPX日経400企業を中心としたクライアントと直接契約を結び、盤石な顧客基盤を確立しています。**
- **問い合わせ・引き合い件数は順調に増加傾向にあります。**

売上高1,000億円以上の顧客割合



*1: 2024年3月末時点と比較し、1,000億円以上1兆円未満のグループ企業との取引が増加したことに伴い、売上高1兆円以上のグループ企業数の割合が相対的に低下(▲3pts)

問い合わせ件数^{*2}



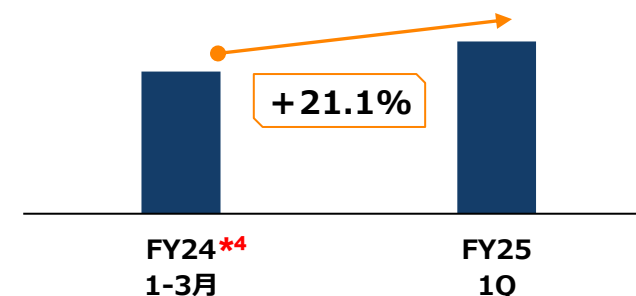
*2: HPからお問い合わせいただき、連絡先が既に判明している見込顧客

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

引き合い件数^{*3}



*3: 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

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

数値目標

売上高CAGR
(年成長率)

毎年
15~25%
成長

営業利益率

12~15%
を維持

- 2030に向けて「SG&A」を効率化し、最終年度には営業利益率20%を目指す

戦略



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



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



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

- 次世代プロジェクトマネジメントツール「PROEVER」を通じてプロジェクトマネジメントを普及させます。
- 効率化/型化/ローコストのニーズに対応したプロジェクトマネジメントのPMOCENTERを構築しています。

PROEVER概要

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



×

AI EPMO



- ・要約
- ・検索
- ・分析
- ・提案
- ・予測
- ・最適化

品質確保

成果物の
レビュー
自動化

予算遵守

人件費や
外注費の
最適化提案

納期遵守

スケジュール
自動生成・
調整

ステークホルダー 満足

コミュニケーションの
活性化
促進

ガバナンス 遵守

MSOLや企
業のPL標準
自動適用

ナレッジ 蓄積

ドキュメントの
集約・構造化

PM人材 育成

個人に合わせ
たスキル成長
の支援

戦略目標の達成

ガバナンスの強化

自律的人材の育成

テクノロジーで、PROEVERで世界中の経営課題を解決する

PMO CENTER概要

定型業務化

PROEVER[®]
POWERED BY MSOL

意思決定支援・
分析・診断

プロジェクト
データ

リスク・課題・品質
リスク等のプロジェクト
業務

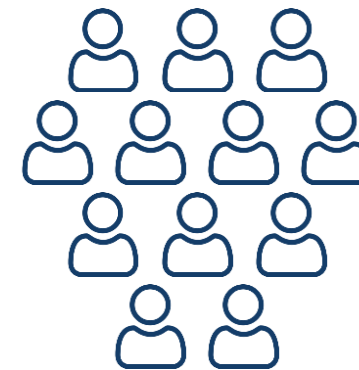
経験

業務メソッド

ナレッジ

育成メソッド

定型作業中心の アウトソースサービス



国内



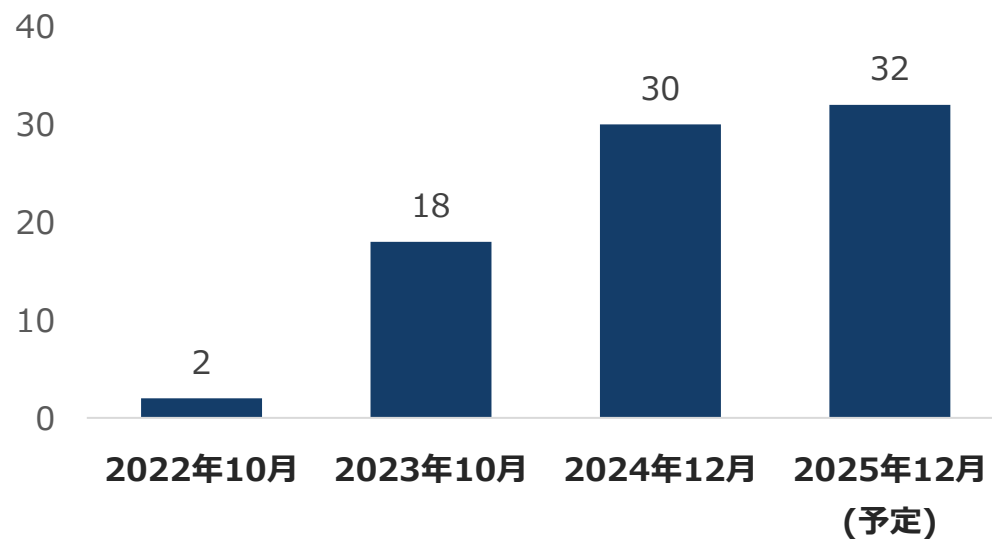
海外

6

株主還元の考え方

■ 配当性向20～30% を目標としています。

1株あたりの配当の推移(円)



- 2022年度より連続増配を継続中
- 配当性向：20～30% を目標

成長投資と配当を両立



- 本年度は成長投資と配当の両立を重視
- 昨年度の期末配当を継続的に提供する体制を実現予定

- 株式市場の動向を踏まえ、必要に応じて機動的な自己株式の取得を実施してまいります。
- 株主優待制度を再開しました。

自己株式の取得枠設定 (2025年5月15日発表)



- 取得し得る株式の総数：600千株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：3.7%）
- 株式の取得価額の総額：1,000百万円(上限)
- 自己株式取得期間：2025年5月16日～2026年5月15日
- 取得方法：東京証券取引所における市場買付

株主優待について



- マネジメントソリューションズ・プレミアム優待倶楽部を再開
- 2025年6月末を基準日として、100株以上保有の株主様が優待対象となる

※ 株主優待ポイントとポイントで買える商品例は次ページをご覧ください

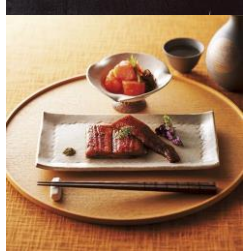
- 保有株式数に応じた株主優待ポイントを進呈します。
- 株主優待ポイントに応じて、さまざまな商品と交換することができます。

株主優待について

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

30,000 point ～	20,000 point ～	14,000 point ～	9,000 point ～	6,000 point ～
5,000 株～ の対象優待商品例  <日本のおいしいお料理> 伊勢海老和洋割烹料理 5種	1,000 株 ～ 4,999 株 の対象優待商品例  <魚三樓> うなぎ蒲焼 60g×6個と 明太セット 235g×2個	500 株 ～ 599 株 の対象優待商品例  銀ダラ西京漬・味醂漬詰合せ 700g	300 株 ～ 399 株 の対象優待商品例  <東京・林フルーツ> 国産はちみつジャム詰合せ	200 株 ～ 299 株 の対象優待商品例  <旨麺> 九州ラーメンセット 18食
 おもてなしのお惣菜 バラエティーセット 21食	 特選千屋牛すき焼・ しゃぶしゃぶ 700g	 和牛もつ鍋・黒豚餃子セット 3～4人前	 北海道のスープセット 3種計13個	 表参道「カフェ・ル・ボミエ」監修 喜界町黒糖入オレンジショコラ

7

質疑応答

8

おわりに



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。