

# 2024年12月期第3四半期 決算説明資料

2024年9月13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

2024年12月期は決算期変更により2023年11月1日から2024年12月31日までの14か月の変則決算となっております。従いまして、**第5四半期は11月、12月の2か月のみ**となります。

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年12月期第3四半期 業績ハイライト
3. 2024年12月期第3四半期 業績見込と株主還元策

1

2024年12月期第3四半期  
エグゼクティブサマリー

## 売上高

**14,275**百万円

進捗率 **63.2%** ※1

前年同期比 **+15.7%** ↑

## 営業利益

**1,595**百万円

進捗率 **59.1%** ※1

前年同期比 **+15.6%** ↑

## 採用状況

グループ社員数（累計）

**1,338名**

採用コスト累計

**7.9億円**

採用コンサルタント数（累計）

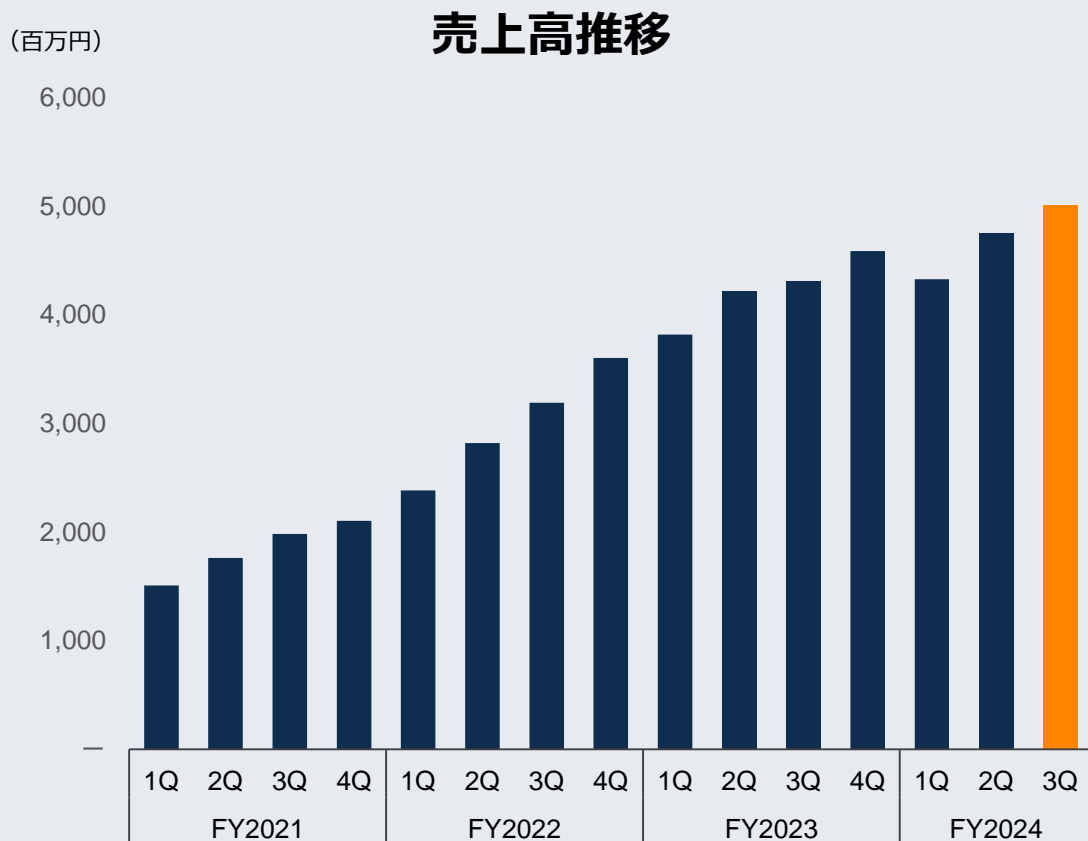
**239名** （新卒111名は含まない）

採用コスト（YoY）

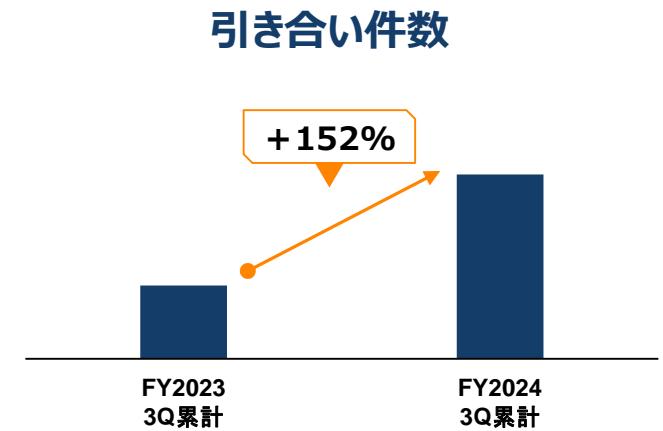
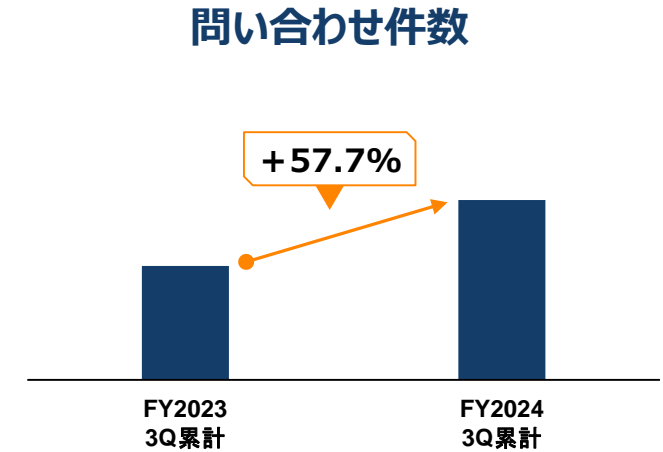
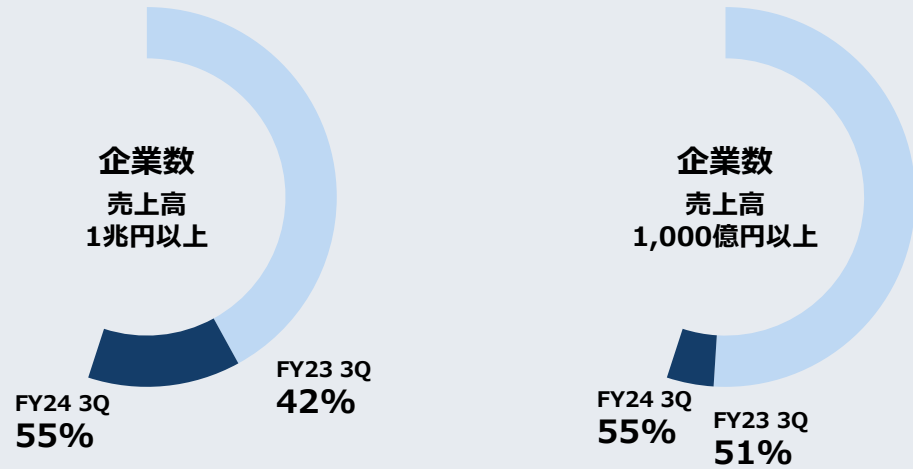
**+2.0億円**

※1：変則決算のため2023年11月1日から2024年12月31日の14か月間で進捗率を計算（現時点9か月経過）

- 売上高は、2～3 Qにかけて1 Qの前四半期割れを克服、堅調に推移
- 営業利益は、粗利率の向上と採用教育費のコントロールが奏功し、前期を上回る



## ■ 第3四半期も大企業を中心とした顧客基盤を盤石にしつつ、引き合い件数も順調に増加

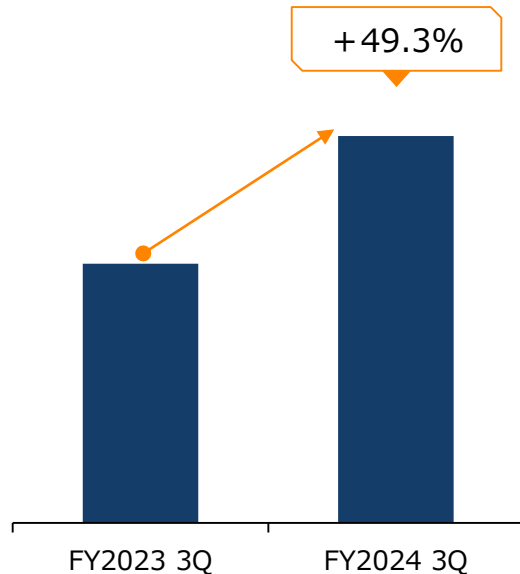


## ■「デジタル∞マネジメントの変革力で未来をつくる」ことを目指して2024年1月に子会社化

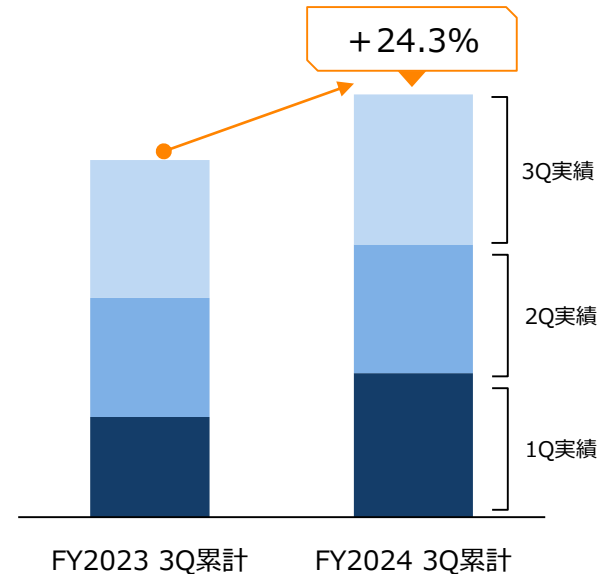
## ■ 大手企業のDX共創のベストパートナーとして、売上は+24%超の伸長へ

- 基幹刷新・DX推進の引き合いが増加。企画構想コンサルやDX技術支援案件も順調に増加
- テクニカル領域に強みを持つ人材の応募が増加し、採用は計画通り
- 人の稼働に依存したコンサル領域だけでなく、将来的には、ソリューションを中心としたビジネスの確立を目指す

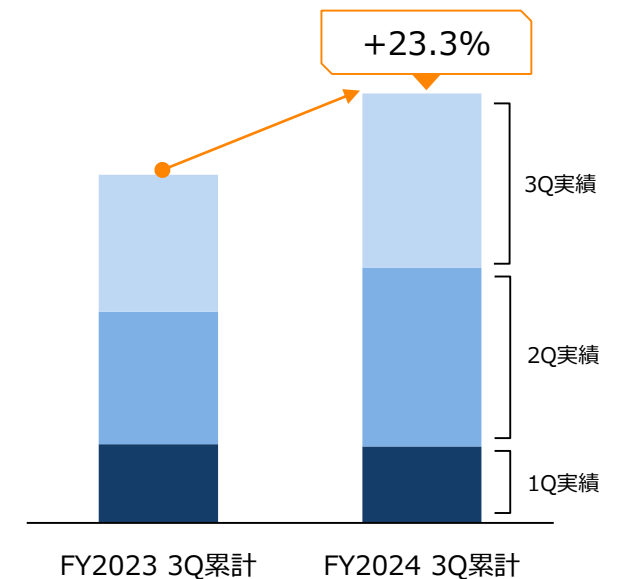
### 従業員数の推移



### 売上高の推移



### 受注案件数の推移



2

2024年12月期第3四半期  
業績ハイライト



# 連結損益計算書（第3四半期累計比較）

- 売上高は、受注増を受け前年同期比+15.7%、粗利率は4.5ポイントアップ
- 販管費の人件費増は、営業体制強化による原価部門からの振替および新卒採用増（111名）
- 一部出遅れた採用は後半戦も継続、採用費を管理しながら営業利益は前年同期比+15.6%へ

(百万円)	FY2023.3Q累計 2022.11-2023.7	FY2024.3Q累計 2023.11-2024.7	YoY
売上高	12,342	<b>14,275</b>	+15.7%
売上総利益	4,514	<b>5,866</b>	+30.0%
	36.6%	<b>41.1%</b>	
販管費	3,134	<b>4,271</b>	+36.3%
	25.4%	<b>29.9%</b>	
人件費	857	<b>1,572</b>	+83.4%
採用教育費	665	<b>842</b>	+26.6%
広告宣伝費	76	<b>85</b>	+11.7%
その他	1,534	<b>1,770</b>	+15.4%
営業利益	1,380	<b>1,595</b>	+15.6%
	11.2%	<b>11.2%</b>	
親会社株主に帰属する当期純利益	954	<b>1,074</b>	+12.6%
1株当たり当期純利益	57.59	<b>64.78</b>	+12.5%
1株当たり配当金	0.0	<b>0.0</b>	+0.0%

- 受注は堅調に推移、一部販管費への振替はあるものの粗利率は6.1ポイントアップ
- これに伴い営業利益は前年同期比で+29.6%

(百万円)	FY2023.3Q 2023.5-2023.7	FY2024.3Q 2024.5-2024.7	YoY
売上高	4,309	<b>5,008</b>	+16.2%
売上総利益	1,575 36.6%	<b>2,140</b> <b>42.7%</b>	+35.9%
販管費	997 23.1%	<b>1,391</b> <b>27.8%</b>	+39.6%
人件費	318	<b>570</b>	+79.4%
採用教育費	132	<b>182</b>	+38.1%
広告宣伝費	29	<b>40</b>	+38.9%
その他	518	<b>598</b>	+15.5%
営業利益	578 13.4%	<b>749</b> <b>15.0%</b>	+29.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	395	<b>512</b>	+29.4%
1株当たり当期純利益	23.87	<b>30.88</b>	+29.4%
1株当たり配当金	-	-	-%

- 増益効果により、売掛金及び現預金等の流動資産の割合がさらに増加（高い換金性を維持）
- 自己資本比率は5.5ポイントアップし65.3%へ

(百万円)	FY2023.4Q 2023.10.31	FY2024.3Q 2024.7.31	増減額
総資産	7,032	<b>7,666</b>	+634
流動資産	4,976	<b>5,800</b>	+824
固定資産	2,056	<b>1,866</b>	△189
負債計	2,730	<b>2,564</b>	△165
流動負債	2,061	<b>2,421</b>	+359
固定負債	668	<b>143</b>	△524
純資産	4,302	<b>5,101</b>	+799
自己資本比率	59.8%	<b>65.3%</b>	+5.5%

2

2024年12月期  
業績見込と株主還元策

■ 前回、通期の業績修正を発表

■ 前回発表の通り、12か月および14か月ベースでは増収増益を達成の予定

(百万円)	FY2023 2022.11-2023.10	12か月(参考) FY2024 2023.11-2024.10	14か月 FY2024 2023.11-2024.12
売上高	16,931	19,200	22,600
売上総利益	6,337 37.4%	7,800 40.6%	9,300 41.2%
販管費	4,130 24.4%	5,500 28.6%	6,600 29.2%
営業利益	2,207 13.0%	2,300 12.0%	2,700 11.9%
経常利益	2,246 13.3%	2,310 12.0%	2,710 12.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,620	1,650	1,940

## ■ 第4四半期（2024年8月～10月）および第5四半期（11月～12月）のレンジは以下の通り

	売上高	営業利益	補足説明
第4四半期	50.00億円 ～ 52.00億円	6.50億円 ～ 7.25億円	※なお、経費の使い方次第で5Qに影響
第5四半期	33.25億円 ～ 37.00億円	4.55億円 ～ 4.80億円	※今期のみ2か月（11月～12月）

### 考え方

#### ■ 営業利益のレンジを決定する要因

- ① コンサル単価および退職者増減に伴う粗利益率の変化（±1～3%）
- ② 来期に向けた投資として、採用費の使い方

## ■ 自己株式取得の概要

- ・ 取得株式総数： 上限 405,000株（発行済株式総数\*1に対する割合：2.4%）
- ・ 取得価額の総額： 上限 5億円
- ・ 取得期間： 2024年9月14日～2024年11月30日

\*1 自己株式を除く

再掲

## ■ 2024年12月期配当金

- ・ 期末配当30円を予定

# Appendix



# (参考情報) 非財務KPI

(単位: 人)	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
連結従業員数(*1)	381	453	493	490	598	754	862	867	944	1,063	1,070	1,084	1,171	1,341	1,338
コンサルタント数(*1,*2,*3)	343	419	451	449	476	638	729	735	791	897	894	901	936	980	1,062
中途採用者数(*2,*4)	—	—	—	141	62	186	291	305	85	157	189	214	108	197	239

\*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、中国が含まれるが、テトラコミュニケーションズは含まれない(Q2時点では新卒を含まず、Q3時点では新卒をカウント)

\*3: 期初に当社の営業部門（新設）及び分社化（2024年1月）により、当社及びMSOL Digitalの販管部門等に合計で40名異動している

\*4: 当該年度の累計数値を記載

# (参考情報) 四半期業績推移

(単位：百万円)	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,510	1,762	1,983	2,103	2,383	2,821	3,190	3,604	3,817	4,215	4,309	4,588	4,513	4,753	5,008
売上総利益	550	682	786	864	932	1,037	1,048	1,210	1,338	1,600	1,575	1,823	1,791	1,934	2,140
販管費	442	498	533	487	743	1,007	1,004	740	1,118	1,018	997	996	1,486	1,393	1,391
人件費	100	113	120	119	142	174	184	190	257	282	318	275	462	539	570
採用教育費	97	131	127	36	181	442	385	95	339	193	132	99	426	233	182
広告宣伝費	13	21	22	24	72	54	42	31	29	17	29	34	16	29	40
非現金支出費用	12	13	15	20	23	37	41	45	40	59	63	85	65	67	68
営業利益	107	184	252	377	189	30	44	470	220	581	578	827	304	541	749
四半期純利益	70	130	179	304	127	14	25	364	153	411	398	671	193	370	516

# (参考情報) 戦略別四半期業績推移

(単位：百万円)	FY2023				FY2024		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
<b>売上高</b>	3,817	4,215	4,309	4,588	4,513	4,753	5,008
PMO領域	3,322	3,626	3,714	3,914	3,903	4,165	4,390
Digital領域	508	598	628	716	641	625	649
その他の領域	9	11	12	12	12	20	27
連結消去	▲23	▲20	▲45	▲55	▲43	▲58	▲59
<b>売上総利益</b>	1,338	1,600	1,575	1,823	1,791	1,934	2,140
PMO領域	1,258	1,488	1,463	1,651	1,680	1,822	1,984
Digital領域	84	119	124	178	118	139	152
その他の領域	▲4	▲4	▲1	8	0	2	7
連結消去	0	▲3	▲10	▲15	▲7	▲29	▲3

連結売上高226億円、営業利益27億円に業績予想を修正

## 人材獲得競争の激化

- PM求人倍率3倍強\*
- ベースアップ等による人件費高騰

## 組織急拡大における影響

- 直近3ヶ年（2021年10月期～2023年10月期）の平均売上高成長率51.7%

## 営業体制構築における組織変革

- 2030、それ以降を見据えた攻めの営業の在り方
- 事業部門から営業部門への人員異動

## 修正項目

キャリア採用計画および稼働率の適正化

パートナー比率の適正化（粗利向上）

## プラス事項

新卒採用戦略の継続  
2024年度111名入社 2012年からの新卒定着86%

PM市場規模の拡大

サービス品質の強化

より強固な顧客とのリレーション構築（単価上昇など）

- 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** 1,338名（2024年7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

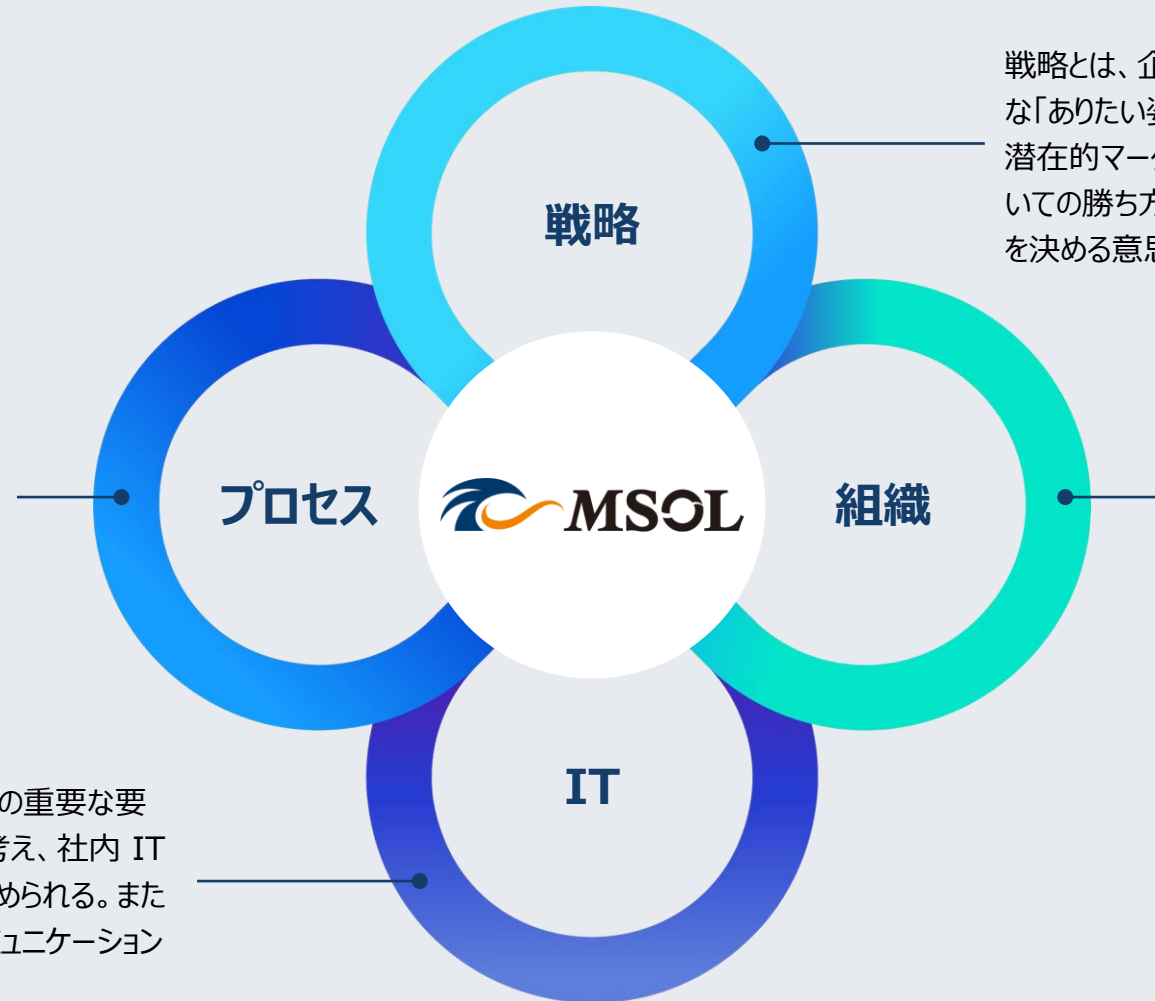
ビジョン

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

## 「戦略」「プロセス」「組織」「IT」が密接に相互機能することにより、企業組織は加速度的に成長する

戦略モニタリングプロセス（BSC、KPI）、営業および採用・教育・評価プロセスといった業績拡大のためのオペレーション実行とガバナンス強化のための管理プロセス・内部統制の実行を行う。また、IT化を進めることでプロセスの効率化、迅速化、省力化を実現する。

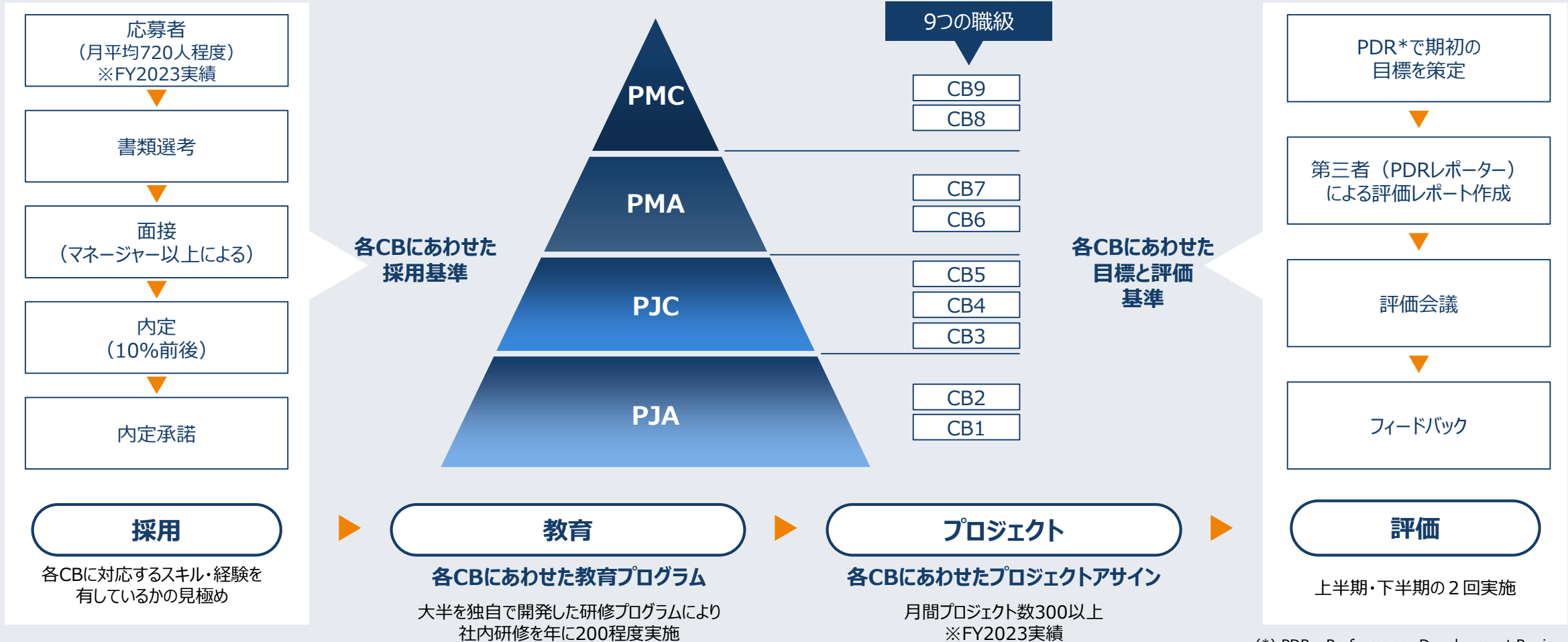
社内ITは戦略的手段である。戦略実行のための重要な要素（タイムリーな可視化、意思決定支援）と考え、社内IT組織の立上げ、経営主導によるIT導入が求められる。また、業績拡大に伴う、肥大化する管理コスト、コミュニケーションコストを低減させることも重要な要素。



戦略とは、企業組織の存在意義を示すミッション、中長期的な「ありたい姿」、「なりたい姿」を示すビジョンのもと、顕在的、潜在的マーケットに対してどのように事業を拡大していくかについての勝ち方、戦い方のこと。また、戦略とは、「やらないこと」を決める意思決定とも言える。

まずは、「組織は戦略に従う」という点からの組織設計を考え、採用・教育・評価プロセスを導入することで、組織の拡大を行う。また、「戦略は組織に従う」の観点から、戦略をスムーズに実行するための組織カルチャーを醸成するための取り組みを行う。

4つのサービスレベルを更に 9つの職級(CB:Career Band)に分解し、  
それぞれに対する必要なスキルを詳細に定義。評価の際にも、CB毎に評価を行う



(\*) PDR : Performance Development Review



課題

事業の伸び悩みにより、変革戦略を策定するも、具体性が低く推進できずにいた

提案と成果

EPMOによる戦略計画の作成、推進リーダーのオーナーシップ醸成、プロジェクトマネジメント強化により着実に改革が進行

課題

戦略計画作成

戦略が抽象的すぎて実行できない

- 戦略の抽象度が高く、実行できない状態
- 施策同士の依存関係や優先順位が不明確
- 担当者がバラバラに施策を推進

推進リーダーのオーナーシップ醸成

個人に依存した属人的アプローチ

- 定常業務と並行したプロジェクトワークの負担が大きい
- 人事評価にプロジェクトワークへの貢献は評価されない
- やらされ感が強く、自分事になっていない

プログラム・プロジェクトマネジメント強化

プロジェクトマネジメントの機能不全

- 全体感が共有出来ずに、各メンバーが各々に行動している
- プロジェクトマネジメントの概念自体が理解されておらず、非効率に推進

打ち手

実行実現性をもった戦略計画を策定

- 戦略をプログラム化して目的・ゴールを定義することで、役割を明確化
- プログラム間の依存関係を可視化
- 関係者とプログラムの優先順位を合意

主体的に取り組めるための仕組みづくり

- リソース状況の可視化を行い、負荷を調整
- 貢献度に応じた評価を取り入れた人事評価制度の改善
- グループワーク等を通した、主体性を醸成

プロジェクトマネジメントの成熟度向上

- 全体感を可視化するためのダッシュボードを作成
- プロジェクトマネジメント標準の導入
- PMOが参画し、プロジェクトの立ち上げを推進し、プロジェクトマネジメントプロセスの導入

## 課題

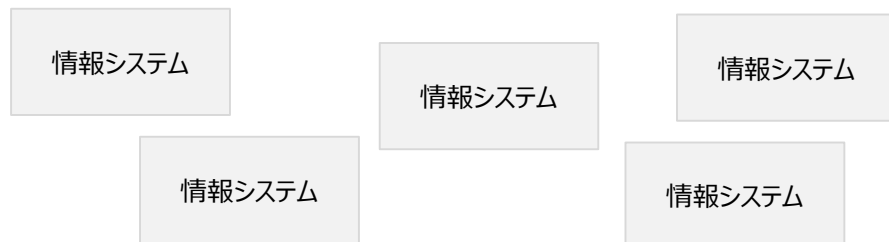
ビジネス拡大に向けたシステム統括部門を新設とITガバナンスの計画・実行

## 提案と成果

部門新設までの課題解決及び、プロジェクトマネジメントの計画立案から推進までを仕組化し、計画的なプロジェクト推進を実行支援

## 従来

## 各事業部で情報システムを導入・運用

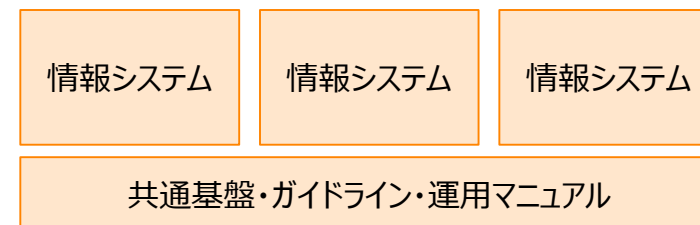


- BCP・セキュリティ対策等のリスク
- システム全容の把握ができない
- 業務プロセスのデータ不整合による悪循環
- 計画作成、プロジェクト推進できる人材が不足
- システム構築・運用の統制の混乱

経営判断によりシステム統括部門を新設へ

## 支援後

## 情報システム部門が情報システムを統制



## 支援プロジェクト

- BCP・セキュリティ対策等のリスクを可視化し対策の計画立案
- 業務／システムの課題を解決するための中長期計画の立案
- プロジェクトの実行支援による円滑な計画推進

課題

目的の異なる2つのプロジェクトマネジメント部門の統合

提案と成果

プロジェクトの可視化によるマネジメント層の意思決定を支援

従来

- 目的の異なる2つのプロジェクトマネジメント部門が存在しているので統合の必要がある
- 失敗プロジェクトの頻発により、各プロジェクト状況の可視化を目的として品質管理部を設立
- 組織的な意思決定による問題の早期解決を目的とし、プロジェクト推進室の設置
- 品質管理部は評論家集団となり、プロジェクト成功意欲が希薄
- マネジメント層への意思決定の情報不足

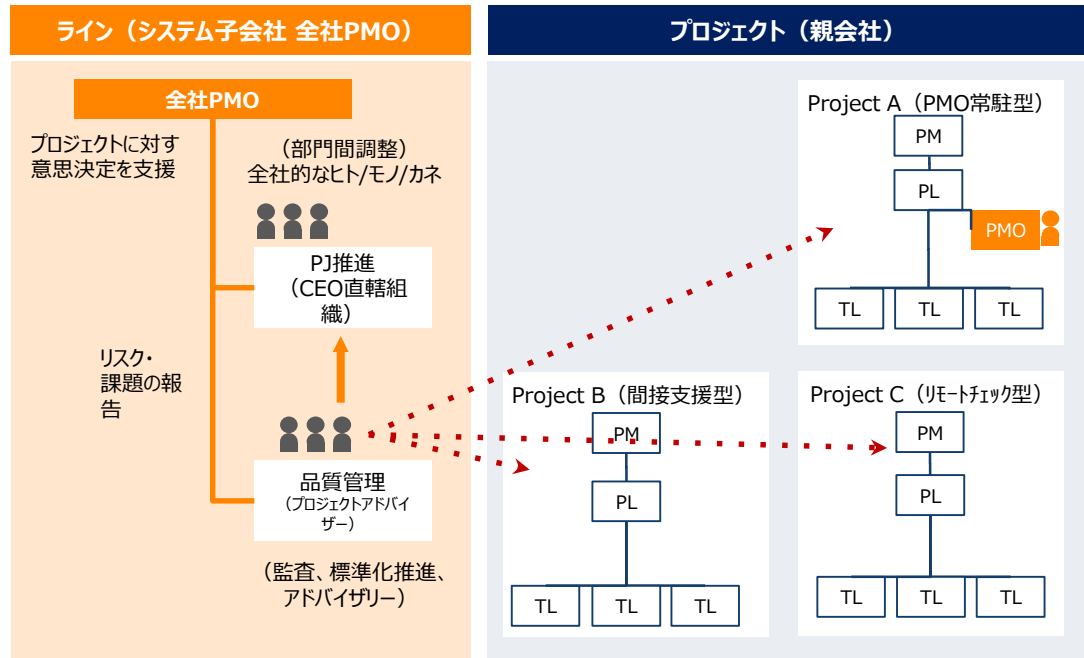


支援後

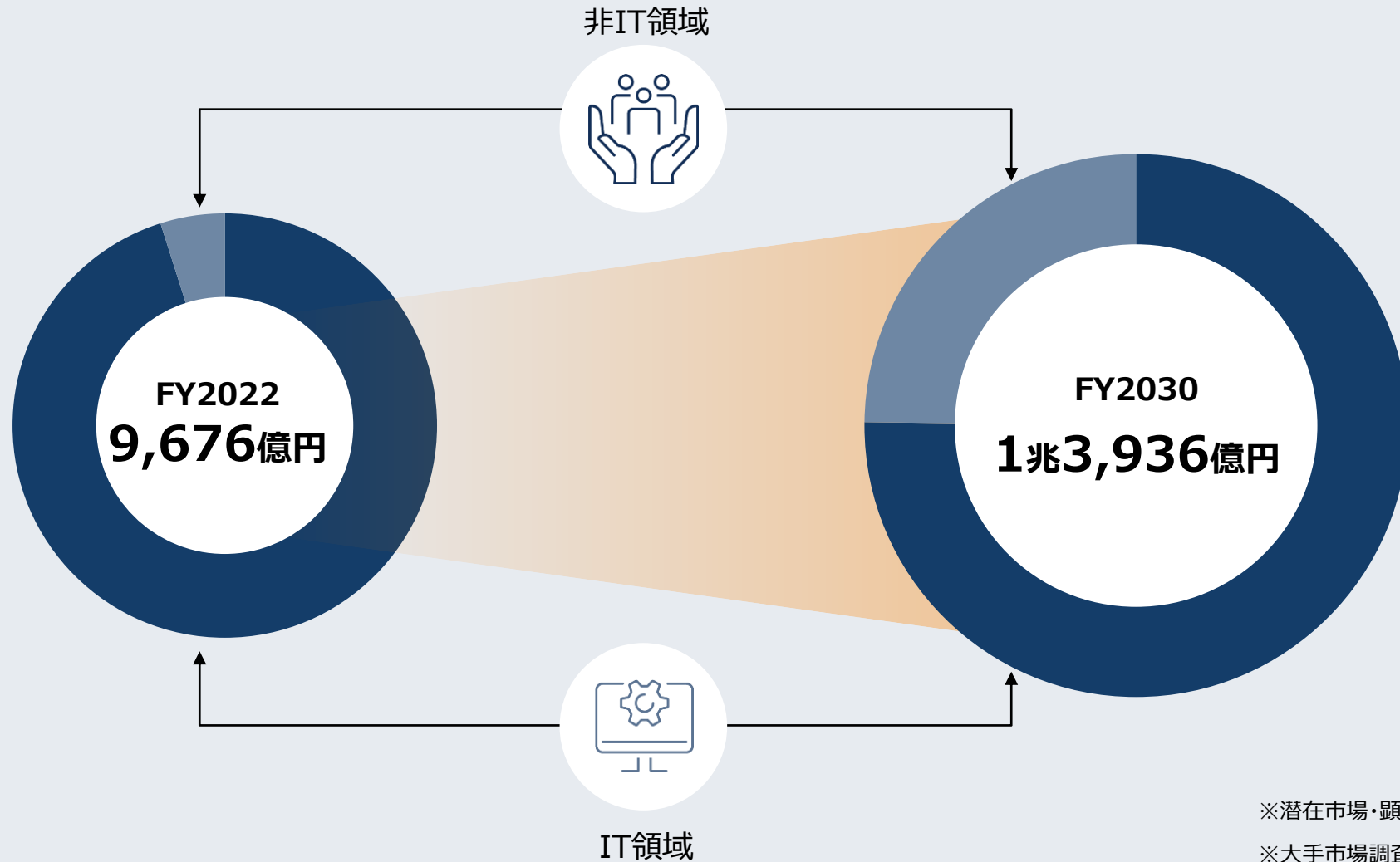
支援プロジェクト

- 横断的なプロジェクト管理
- 組織/部門間の調整
- 監査、プロジェクト標準化推進
- 各プロジェクトへのPMO常駐

支援・参画した組織/役割



PMO市場は今後も拡大し、非IT分野の割合が増加することが予想される



※潜在市場・顕在市場を含む  
※大手市場調査機関による調査



**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。