



2022年10月期 第3四半期決算説明資料

2022年 9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. 2022年10月期第3四半期決算概要**
- 2. 長期ビジョンと利益還元について**
- 3. 各種指標**
- 4. Appendix**



1. 2022年10月期 第3四半期決算概要

上場後の振り返り

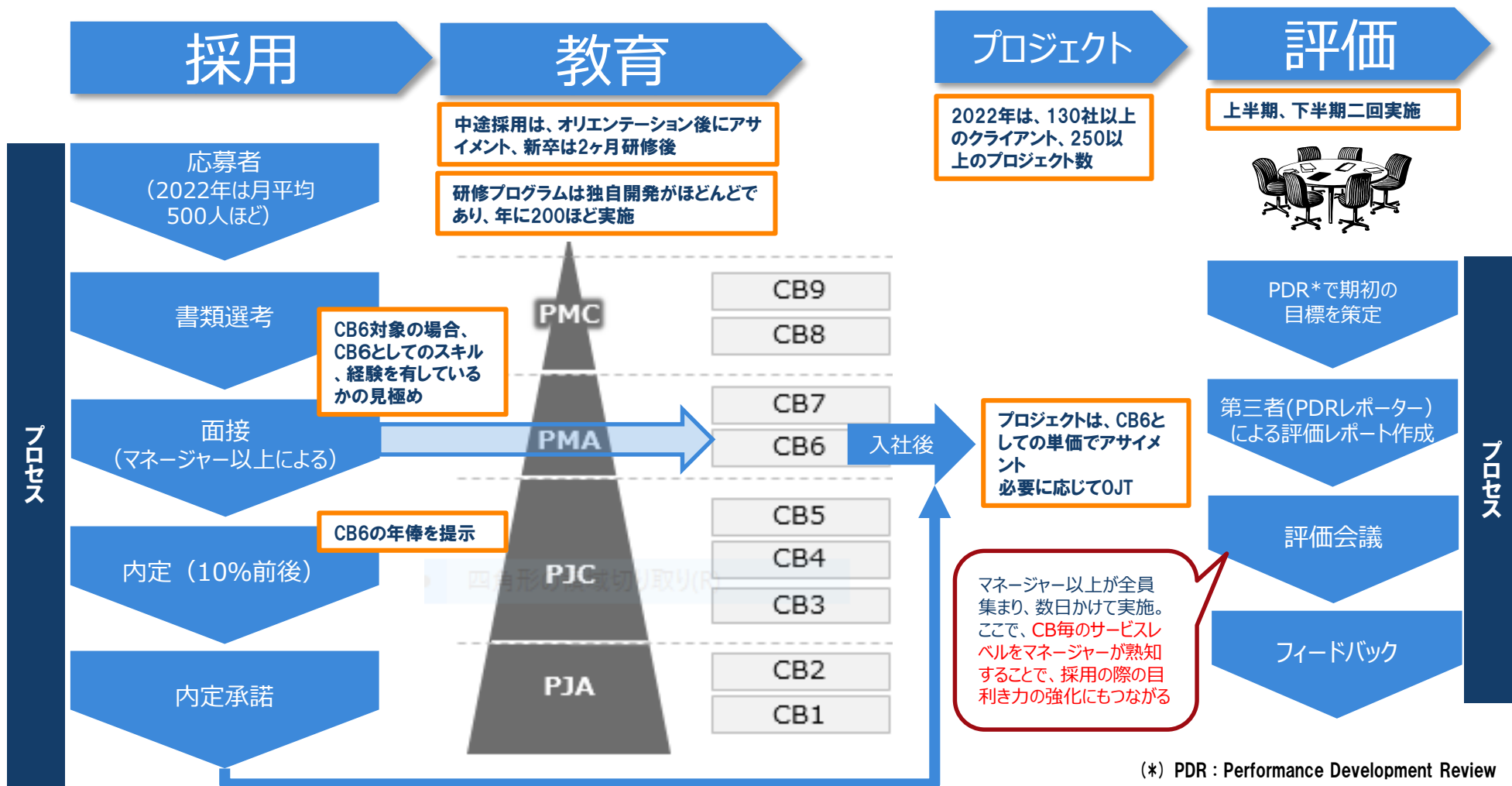
連結コンサルタント数の推移



採用人数が売上に直結するビジネスモデル

PMOビジネスモデル –人財づくりの仕組み–

- ✓ 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。



2022年10月期第3四半期決算エグゼクティブ・サマリー

1. 積極採用により売上高が前年比で大幅増

採用を過去最大に強化することで、対前年比約160%成長を達成
四半期単体で過去最高の売上高

2. 計画以上の採用は来期以降の業績に寄与

第3四半期までに計画を70名以上も上回る中途コンサルタントを採用
今期の売上増と来期以降の売上・利益の増加に大きく貢献

3. 取引先企業数

当期開始新規顧客先 46社（当3Q末取引先130社）

売上高

8,395 百万円

対前年比 **+59.7%**

営業利益

264 百万円

対前年比 **△51.5%**

採用人数

中途コンサルタント採用数※ **291名**

新卒コンサルタント採用数※ 43名

期末コンサルタント数※ 729名

グループ社員数 862名

採用コスト

1人当たり採用コスト 約300万

採用コスト（実績） **10.1億**

採用コスト（対計画比） **+3.6億**

採用コスト（YonY） **+6.5億**

※コンサルタント数は、テトラ・コミュニケーションズを除き、中国および台湾は含まれます。

2022年3月21日の日経新聞

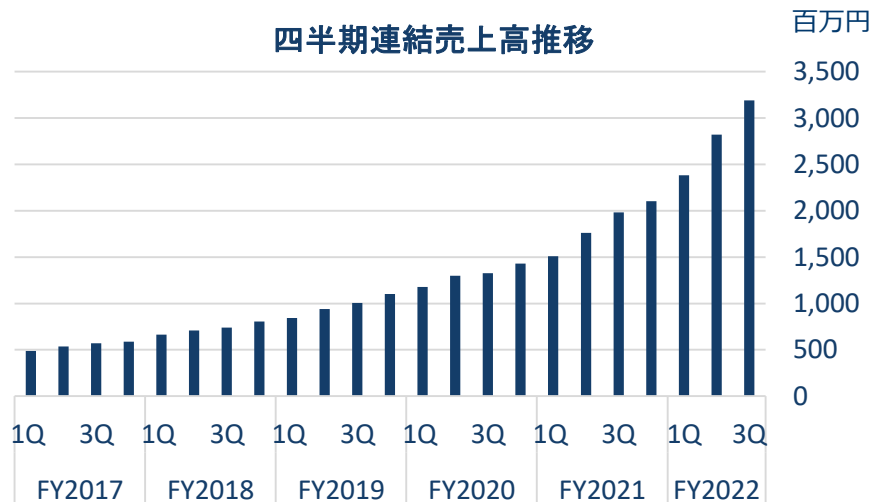
- ✓ 日本経済新聞社の売上高100億円以下の中堅上場企業「NEXT1000」を対象とした、2021年度に売り上げを伸ばす企業ランキングの1位を獲得

2021年度に売上高を伸ばす企業

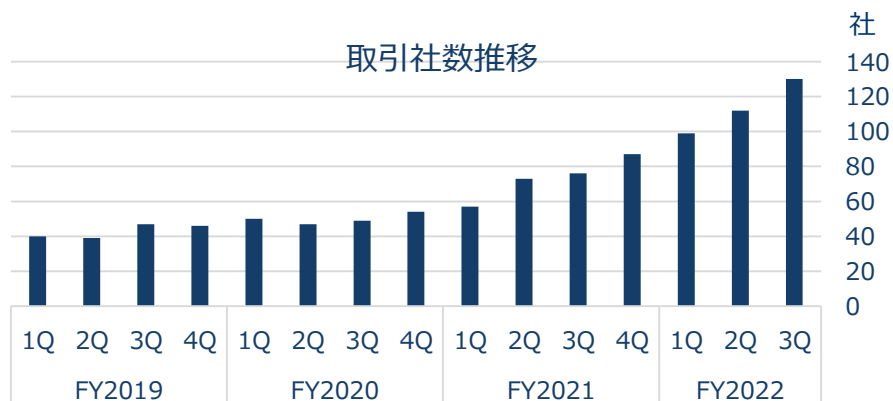
順位	社名	業容	増収額 見直し	直近期の 売上高
1	マネジメントソリューションズ	コンサルティング	41.4 億円	73.5 億円
2	アイ・アールンヤハンホールディングス	企業の株主対応支援	37.1	82.8
3	アドテックプラズマテクノロジー	高周波電源装置	34.9	80.0
4	寿屋	玩具の製造・販売	34.5	95.4
5	PKSHA Technology	人工知能開発	32.7	87.2
6	トレンダーズ	SNSマーケティング支援	30.6	33.3
7	栄電子	電子部品商社	30.6	56.2
8	メドピア	医師向けサービス	30.6	74.3
9	アジアゲートホールディングス	投資事業	29.0	68.9
10	Mipox	半導体研磨材料	26.3	73.6

出所：日本経済新聞

四半期連結売上高推移



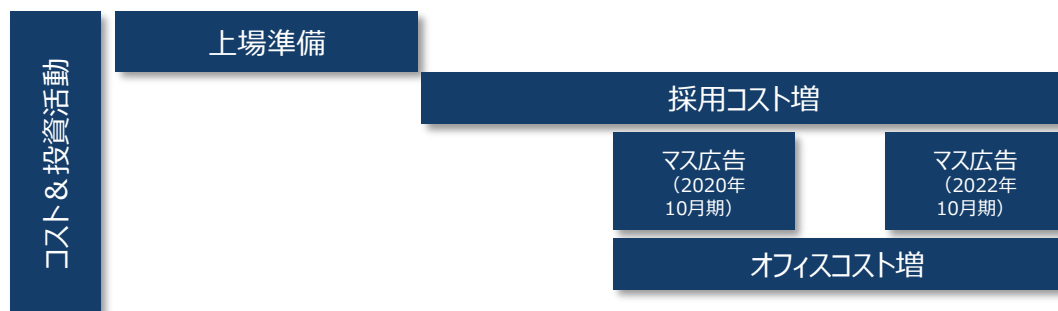
取引社数推移



連結損益計算書

(単位：百万円)	連結累計				
	21年10月期 3Q	21年10月期	22年10月期 3Q	対前年同期比 増減率 (%)	増減要因
売上高	5,255	7,359	8,395	59.7%	コンサルタント数増 (3Q期末比+278名)
売上原価	3,236	4,475	5,376	66.1%	計画以上の採用増により アサインのずれが生じたため、 売上比より増加
原価率	61.5%	60.8%	64.0%		
売上総利益	2,019	2,883	3,019	49.4%	
粗利率	38.4%	39.1%	35.9%		
販管費及び一般管理費	1,474	1,961	2,754	86.7%	前年同期比：採用費+ 6.5億、広告費+1.1億
販管比率	28.0%	26.6%	32.8%		
営業利益	544	922	264	△51.5%	
営業利益率	10.3%	12.5%	3.1%		
経常利益	552	932	275	△50.0%	
(親会社株主に帰属する) 純利益	376	678	156	△58.3%	

営業と人財の両輪を構築するための4年間



4年間の投資フェーズを終え、今後3年間はコストを下げ、回収フェーズとする

2025年に向け、収益力を強化していく

2.長期ビジョンと利益還元について

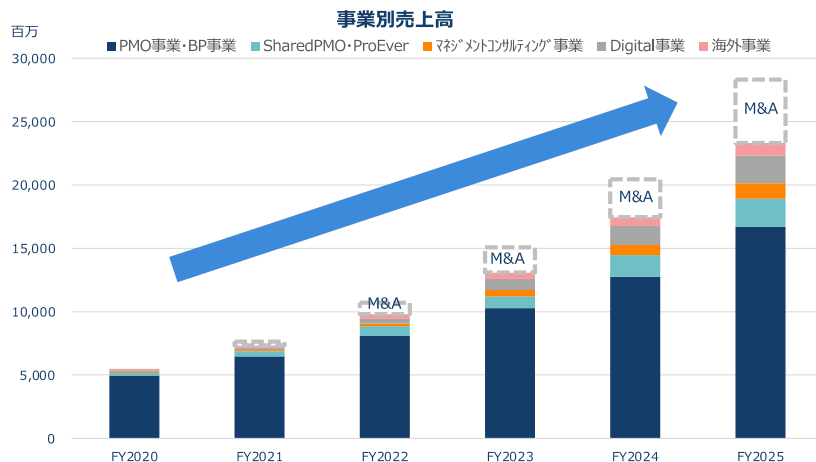
2025年へ向けて

- ✓ 1000名超の最強組織を構築するべく、来期以降は、成長性も維持しつつ、社内教育・品質面の改善を強化。

2019年12月発表資料

14. 事業別売上イメージ

□ 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

© Management Solutions co.,ltd.

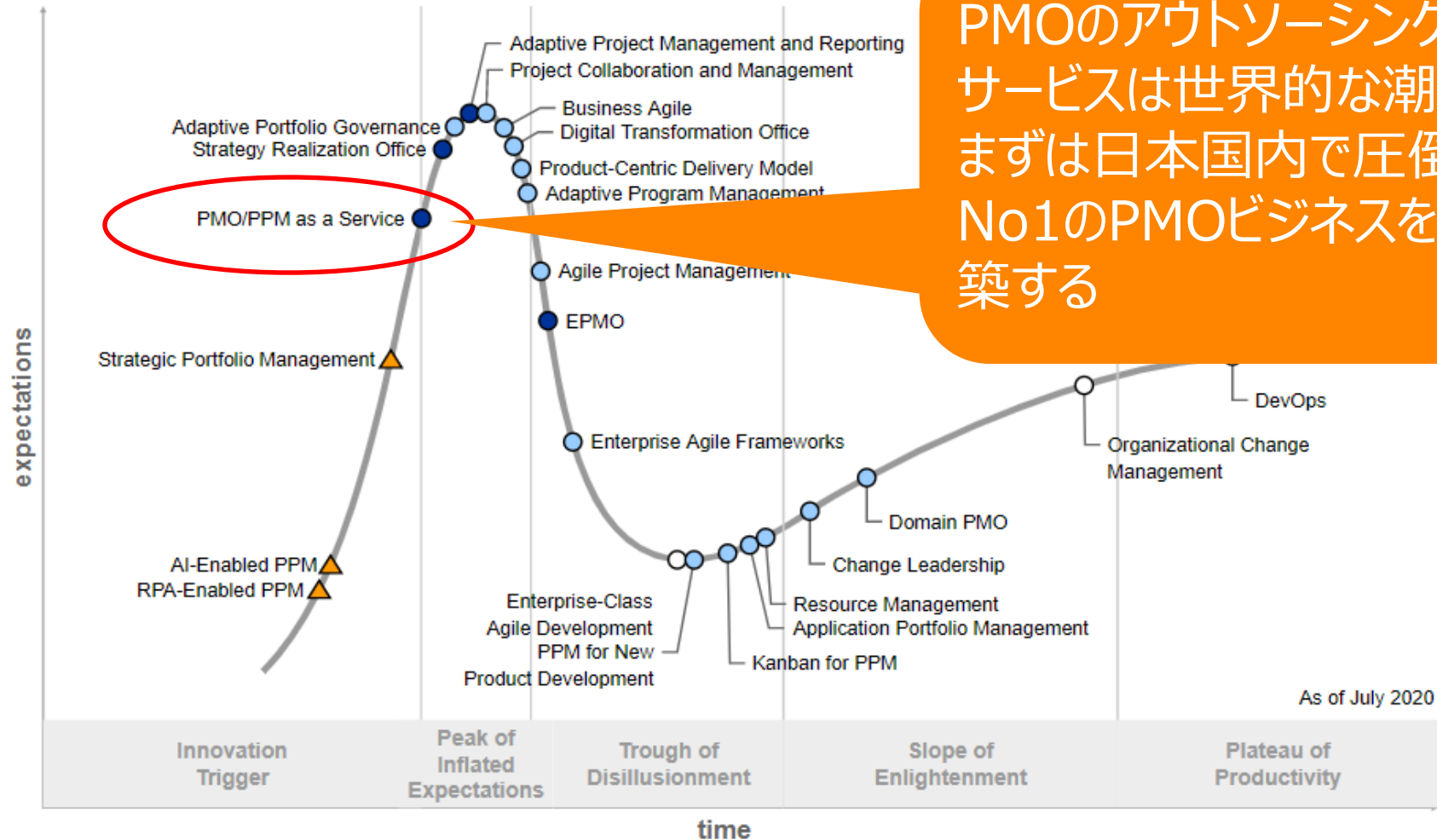
28

来期以降の経営方針 (詳細は12月の決算説明会)

PMOのリーディングカンパニーとして、盤石な組織体制を構築
(営業面、品質面)

Hype Cycle for Project and Portfolio Management, 2020 by Gartner

- ✓ External PMO service called as “PMO/PPM as a Service” is a new trend of project management market



PMOのアウトソーシングサービスは世界的な潮流
まずは日本国内で圧倒的
No1のPMOビジネスを構築する

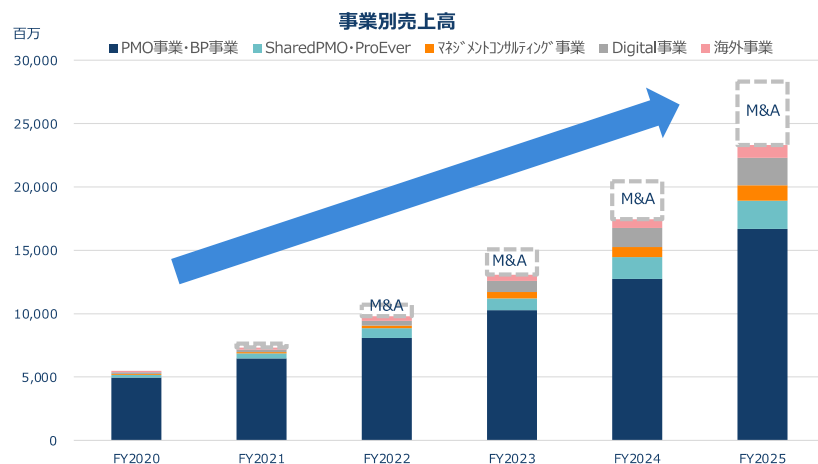
2025年へ向けて

- ✓ 1000名超の最強組織を構築するべく、来期以降は、成長性も維持しつつ、社内教育・品質面の改善を強化。

2019年12月発表資料

14. 事業別売上イメージ

□ オーガニックグロースを中心に毎期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

© Management Solutions co.,ltd.

28

来期以降の経営方針 (詳細は12月の決算説明会)

PMOのリーディングカンパニーとして、盤石な組織体制を構築
(営業面、品質面)

プロジェクトマネジメントの教育会社としてのブランディング強化

長期ビジョン –マネジメント教育機関として–

すべての人にマネジメントを。マネジメントの専門会社MSOLが、マネジメントプラットフォームの新サービス「Management Canvas」の提供を開始。

株式会社マネジメントソリューションズ

🕒 2021年4月9日 17時20分



「マネジメントを、世界を動かすエンジンに。」をブランドパーパスに、上場企業中心に多くのお客様のマネジメントをご支援している株式会社マネジメントソリューションズ（本社：東京都港区、代表取締役社長兼CEO 高橋信也、以下MSOL）は、企業や個人を問わず、多様な人財に向けてマネジメント教育を提供していく新サービス、「Management Canvas」（マネジメントキャンパス、略称：M'can(エムキャン)）の提供を開始しました。

■サービス開始の背景

MSOLは、「Managementの力で、社会のHappinessに貢献する」をミッションとしている会社です。現在は、家庭環境や就労環境などをはじめとする多くの要因により、社会には多くの格差が存在しています。Management Canvasは、すべての人がやりたいことを実現できるよう、マネジメント教育によりそれらの格差を無くし、人がそれぞれ自律的な人生を歩むことができるようにHappinessな社会を実現することを目指しています。

■ロゴ

マネジメントを志すすべての人がキャンパスという場を共有し、あらゆるマネジメントの形を自由に描いていってほしいという想いから、サービス名を「Management Canvas」としています。また、シンボルマークはさまざまな行動やプロジェクトを繋ぐ懸け橋となることを意味しており、カラフルな配色で多様性を表現しています。



4. 質の高い教育をみんなに
すべての人に包摂的(※)かつ公平で質の高い教育を提供し、生涯学習の機会を促進する

培ってきたプロジェクト
マネジメントのノウハウを、社会に還元

企業のみならず、学校や政府、地方自治体などにも展開

12月の決算説明会で詳細を説明

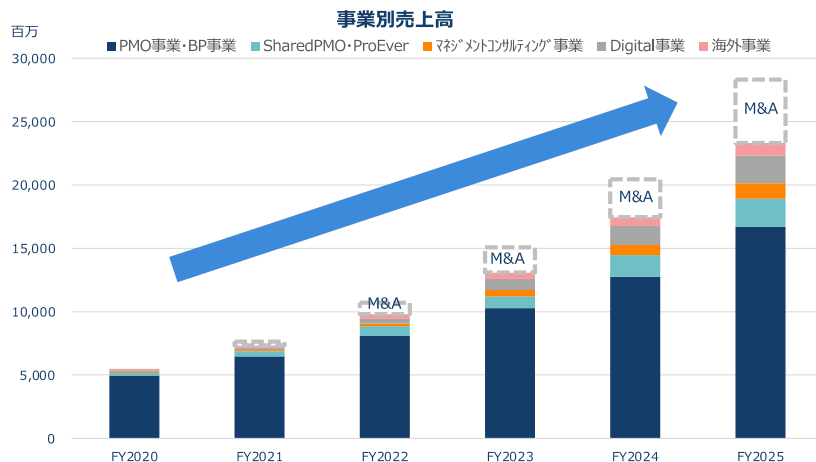
2025年へ向けて

- ✓ 1000名超の最強組織を構築するべく、来期以降は、成長性も維持しつつ、社内教育・品質面の改善を強化。

2019年12月発表資料

14. 事業別売上イメージ

□ オーガニックグロースを中心に毎期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

© Management Solutions co.,ltd.

28

来期以降の経営方針 (詳細は12月の決算説明会)

PMOのリーディングカンパニーとして、盤石な組織体制を構築
(営業面、品質面)

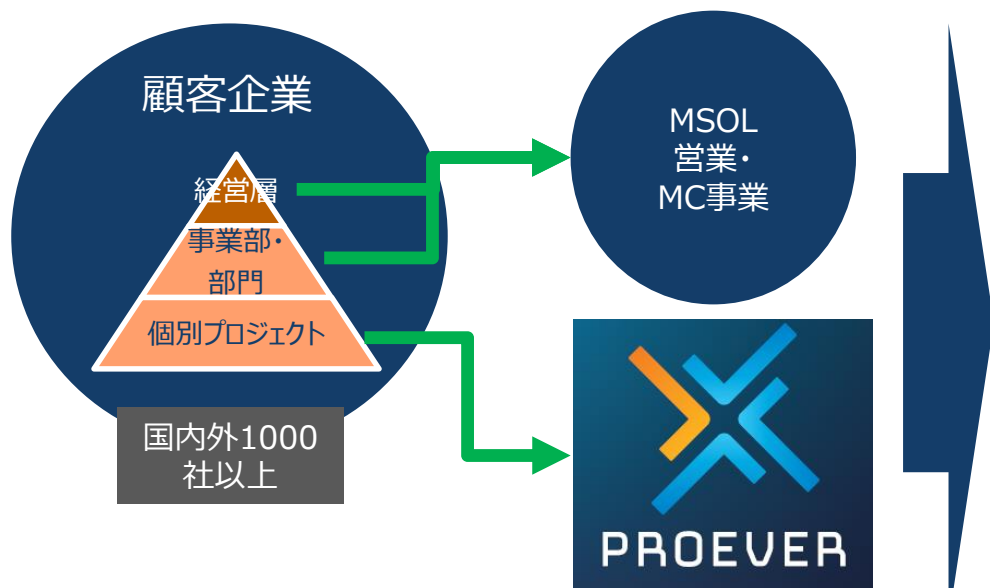
プロジェクトマネジメントの教育会社としてのブランディング強化

利益率を高め、M&Aへの布石を打つ。また、PMIのノウハウを体系化

2030年へ向けた事業 (ProEver、海外展開など) 拡大の仕込み

長期ビジョン

- ✓ 長期的には、顧客企業内において、自前のPMOを設置し、競合他社によるPMOサービスも提供されると想定しており、顧客企業が自走するための支援ツールとして、ProEverを位置付け、販売を拡大する



PMOサービスは、より一層アウトソーシングの方向へ向かい、顧客企業を支援

国内外の事業体と各社

PM事業

- MSOL Japan
- MSOL China/TW/US etc.
- X社 etc.

BP事業

- W社
- Y社 etc.

Digital事業

- MSOL Digital
- Z社 etc.

PMOセンター事業

- PMOセンター@JP
- PMOセンター@CN etc.

SW事業

- ProEver
- その他マネジメントツール

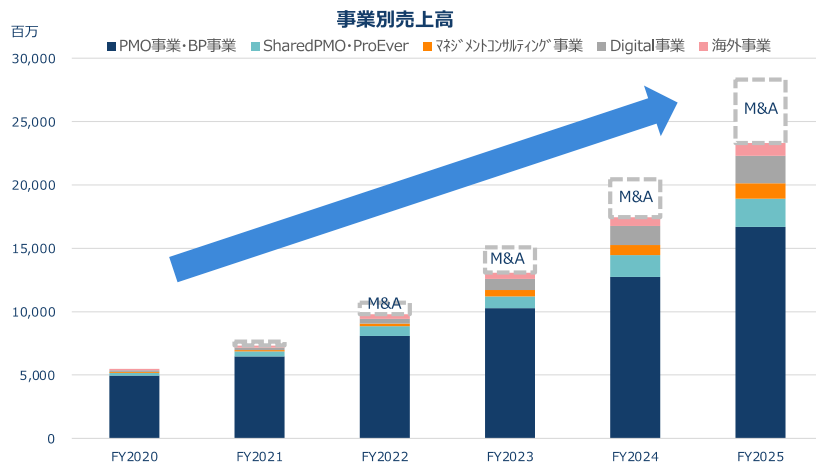
2025年へ向けて

- ✓ 1000名超の最強組織を構築するべく、来期以降は、成長性も維持しつつ、社内教育・品質面の改善を強化。

2019年12月発表資料

14. 事業別売上イメージ

□ 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

© Management Solutions co.,Ltd.

28

来期以降の経営方針 (詳細は12月の決算説明会)

PMOのリーディングカンパニーとして、盤石な組織体制を構築
(営業面、品質面)

プロジェクトマネジメントの教育会社としてのブランディング強化

利益率を高め、M&Aへの布石を打つ。また、PMIのノウハウを体系化

2030年へ向けた事業 (ProEver、海外展開など) 拡大の仕込み

2030年へ向けた足腰を鍛え、さらなる飛躍の為の3年間とする

利益還元について

- ✓ **業績拡大に応じた利益配分を基本としながら安定的な配当を継続すべく、2022年10月期の期末配当より1株当たり2円の配当を行います。**

3. 各種指標

従業員数

- ✓ 積極採用により3Q累計でコンサルタント（中途）を**291名**採用
- ✓ 積極採用により、年間**300名超**のコンサルタント（中途）を採用予定
- ✓ 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」

非財務情報	単位：人	FY2021 4Q連結	FY2022 3Q連結	FY2022 3Q単体
従業員数		490	862	780
コンサルタント ※1		449	729	710
コーポレート		41	74	70
その他 ※2		—	59	—
中途採用コンサルタント人数		141	291	289
中途採用コーポレート人数		12	22	21

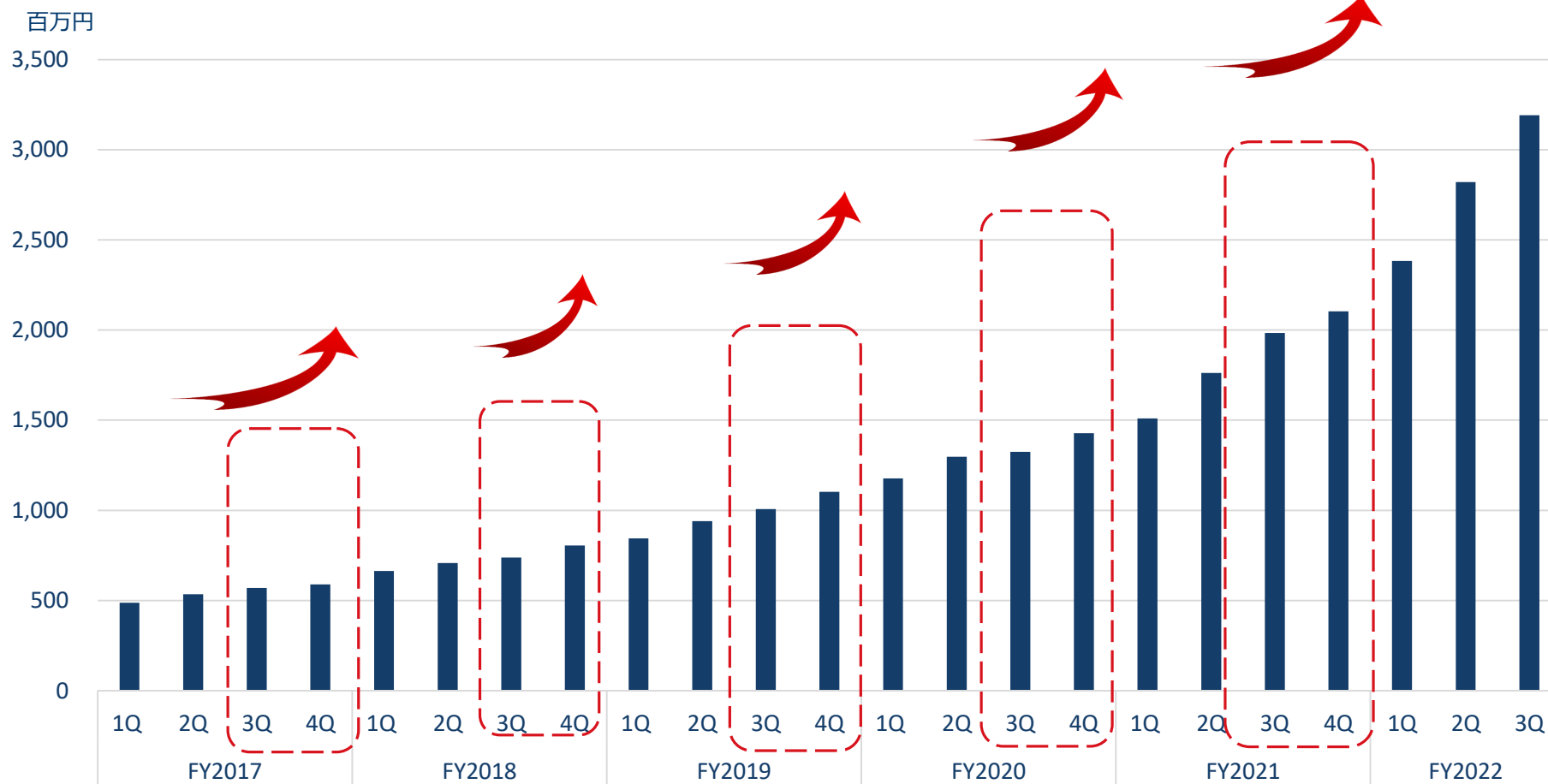
※1コンサルタント数は、テトラ・コミュニケーションズを除き、中国および台湾は含まれます。

※2その他はテトラ・コミュニケーションズの従業員数です。

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**

四半期連結売上高推移



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**
- ✓ 当3Qの売上総利益は単四半期としては過去最高、営業利益は積極採用を続け減少

四半期連結利益推移



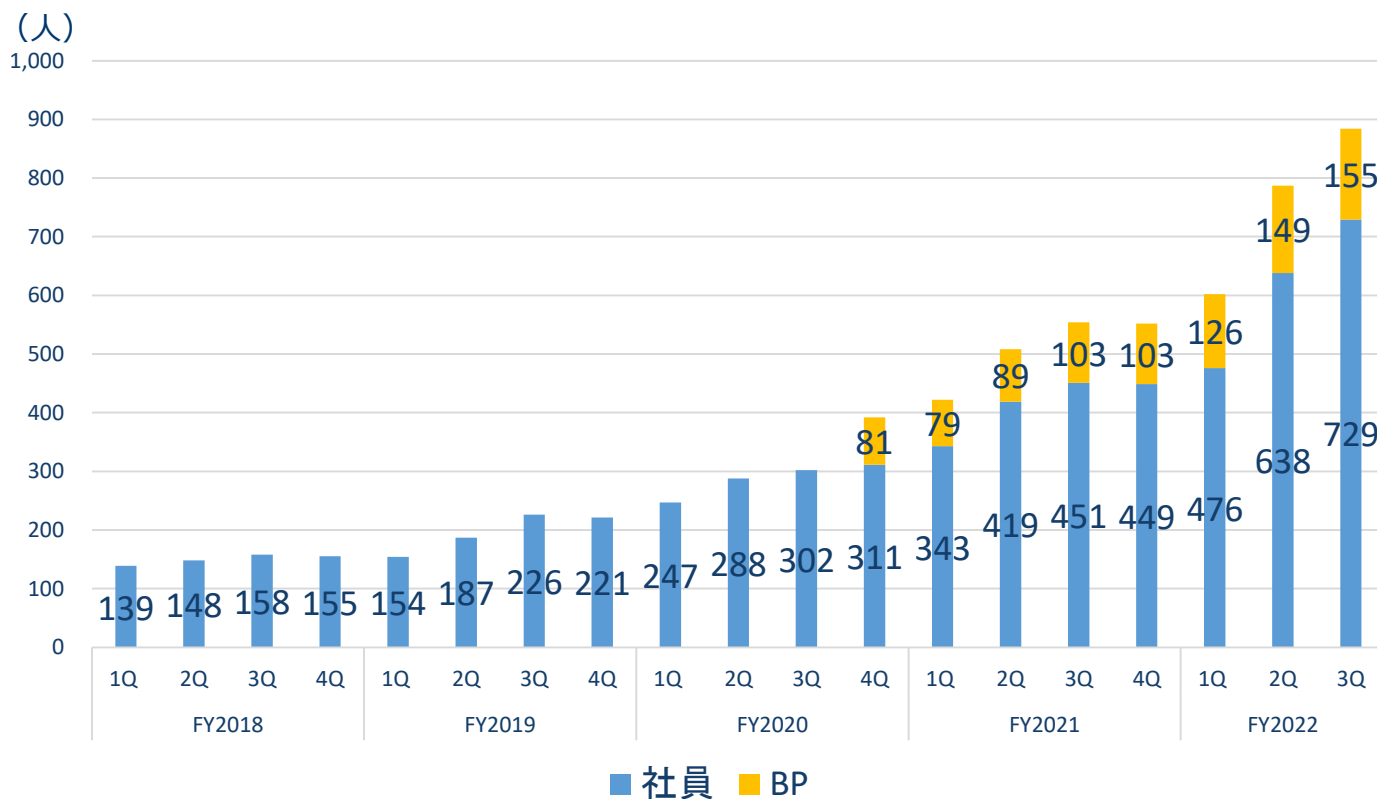
※FY2017は連結範囲変更の影響を除く

■ 売上総利益 ■ 営業利益 ● 営業利益率

連結コンサルタント数

- ✓ 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の**ストック型ビジネスモデル**

連結コンサルタント数の推移



FY2022
連結コンサルタント
採用人数

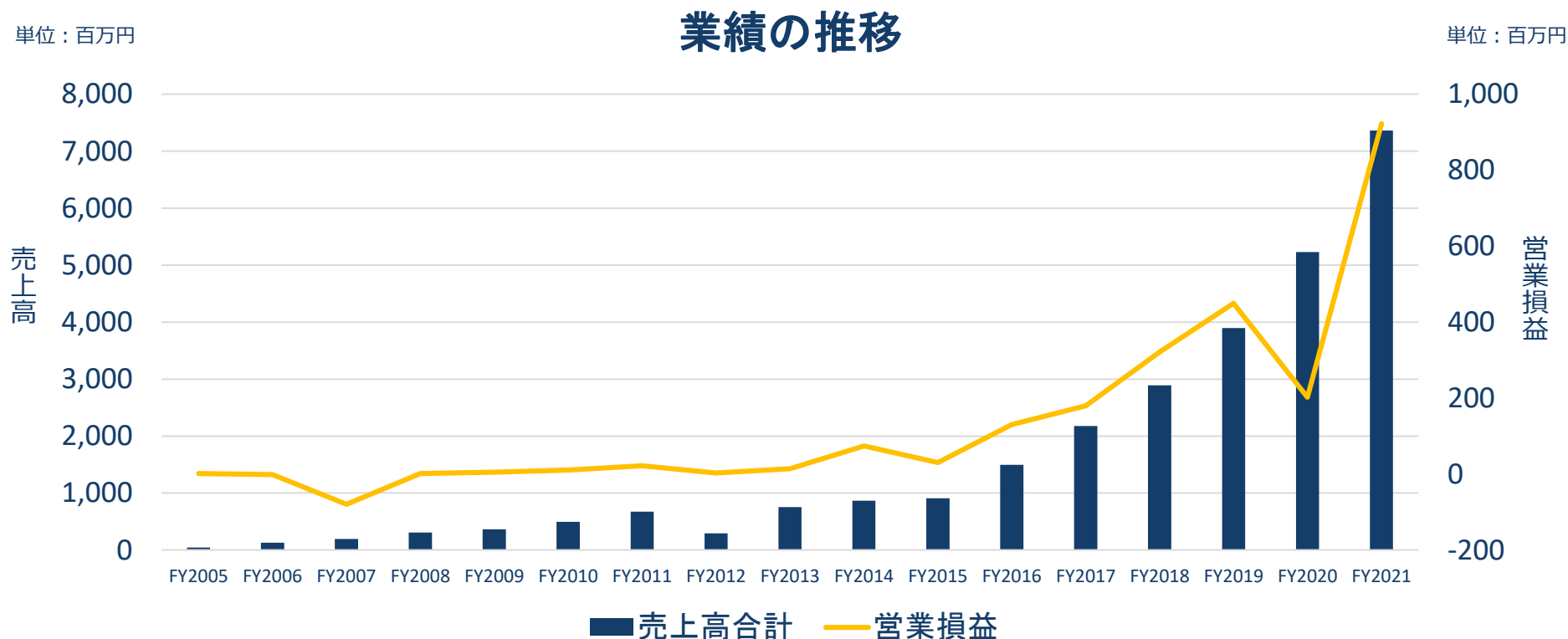
291名

連結コンサルタント
の稼働率

約90%

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
- ✓ 2022年4月市場再編により、プライム市場へ



- ※ 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。

推移まとめ

業績推移 (連結会計期間) 単位：百万円	2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,176	1,297	1,325	1,428	1,510	1,762	1,983	2,103	2,383	2,821	3,190	-
売上原価	755	827	862	892	960	1,079	1,196	1,238	1,451	1,783	2,141	-
売上総利益	420	470	462	536	550	682	786	864	932	1,037	1,048	-
販管費及び一般管理費	452	516	373	345	442	498	533	487	743	1,007	1,004	-
営業利益又は営業損失 (△)	△31	△45	88	191	107	184	252	377	189	30	44	-
四半期純利益及び 四半期純損失 (△)	△25	△27	60	△19	70	130	179	304	127	14	25	-
コンサルタント推移 (連結) ※ 単位：人	2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
社員	247	288	302	311	343	419	451	449	476	638	729	-
BP	未算出	未算出	未算出	81	79	89	103	103	126	149	155	-
合計	247	288	302	392	422	508	554	552	602	787	884	-

※コンサルタント数 (連結) は、テトラ・コミュニケーションズを除き、中国および台湾は含まれます。

サステナビリティへの取り組み

私達は、長期的に持続可能な社会を目指すため、以下の取り組みを行っております。



※詳細はAppendixをご覧ください

MSOLサステナビリティレポート



サステナビリティの実現に向けた具体的な取り組み

1	マネジメントの教育と浸透	4	12	17	
2	自律的キャリアの教育と浸透	4	8	10	
3	Well-beingの教育と浸透	3	4	8	10
4	3ゼロ宣言（残業・喫煙率・健康診断未受診のゼロ）	3			
5	マネジメントの社会への浸透	8	9	10	
6	共生社会の創造	4	8	10	
7	MSOL農園の運営	1	8	10	12



4. Appendix

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（東証プライム：7033）
略称	MSOL（エムソル）
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29階 TEL：03-5413-8808 FAX：03-5413-8809
支社	<中部支社> 〒450-6315 愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋15階 TEL：052-446-6271 FAX：063-446-6272
設立	2005年7月
資本金	651百万円（2022年7月現在）
代表取締役	高橋 信也
URL	https://www.msols.com/
グループ会社	株式会社テトラ・コミュニケーションズ、MSOL INC（米国法人） 麦嵩隆管理咨询（上海）有限公司（中国法人） 元嵩管理顧問股份有限公司 MSOL-TW（台湾）MSOL TW（台湾法人）

社長プロフィール

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)

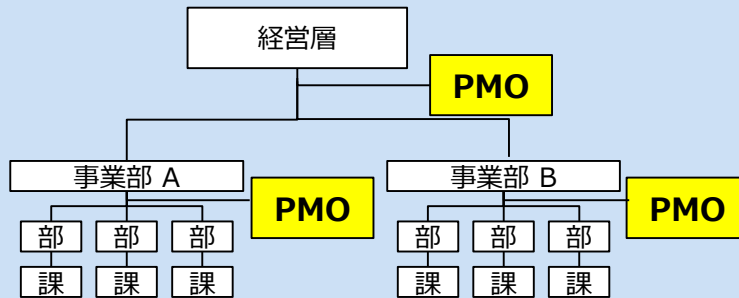
代表取締役社長 CEO
高橋 信也



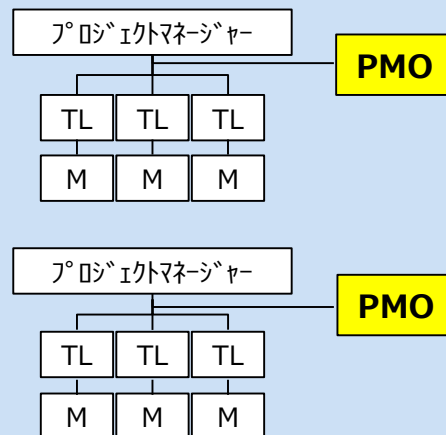
PMO (Project Management Office) とは

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）

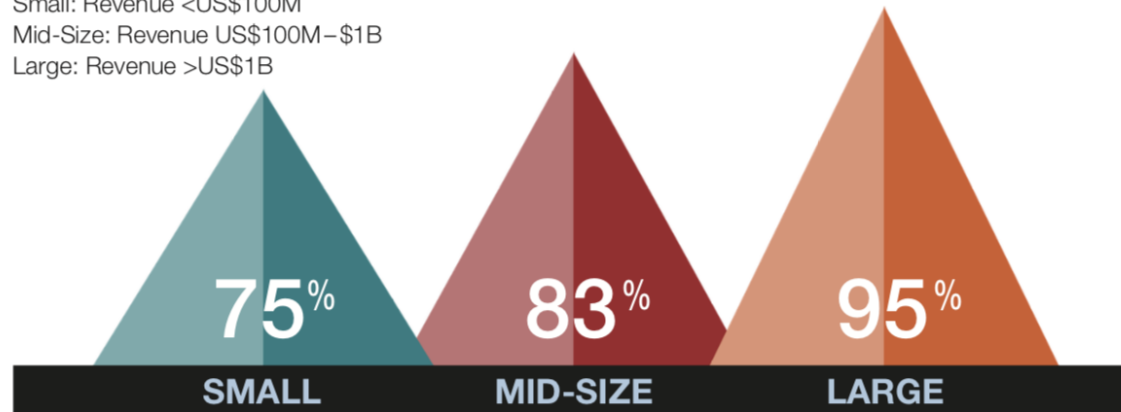
米国を中心に、PMOは普及しており、今後国内を含め、アジア全体に普及するものと考えています

Percentage of Firms with PMOs

Small: Revenue <US\$100M

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

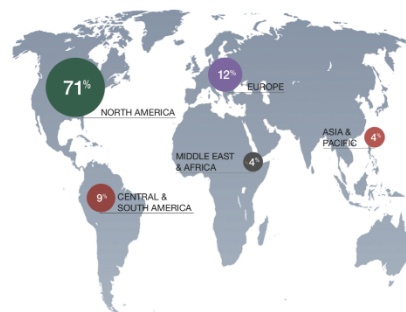
Large: Revenue >US\$1B



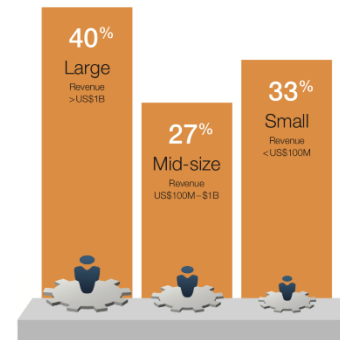
Respondents by Industry



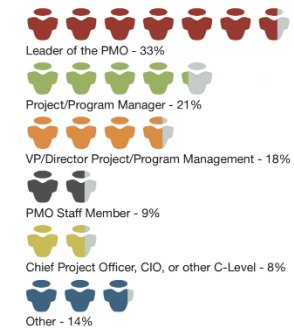
Respondents by Geography



Respondents by Size of Firm



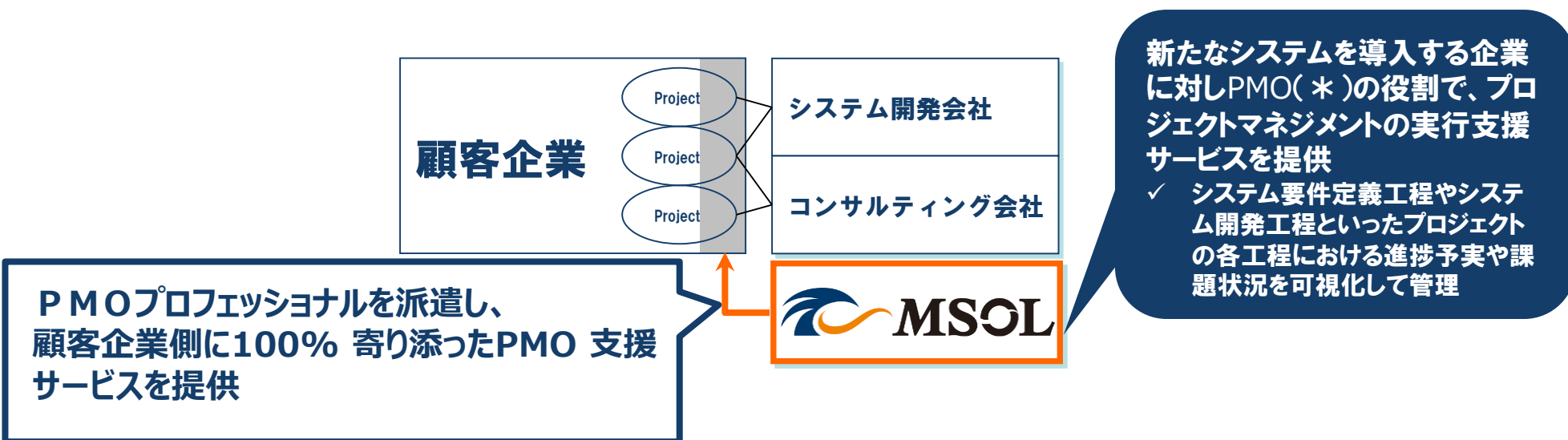
Respondents by Title



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

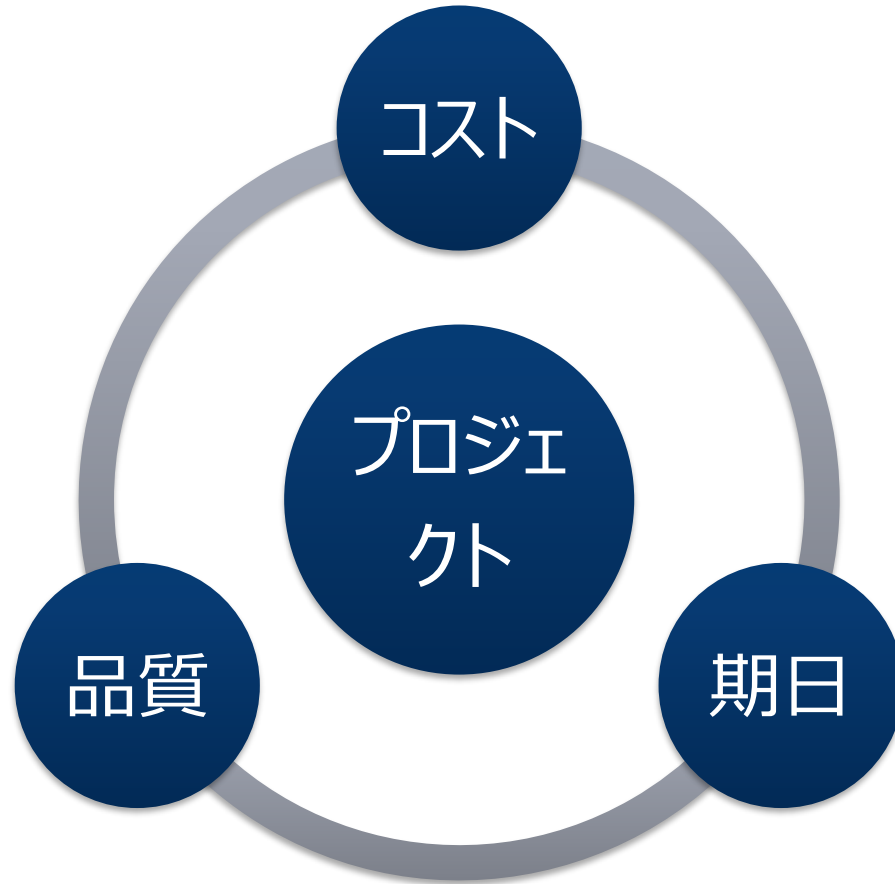


激増するプロジェクト
プロジェクトマネジャーの
人材不足



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	



株式会社マネジメントソリューションズ

サステナビリティレポート

2022年6月



1 マネジメントの教育と浸透 M'can

～すべての人にマネジメントを～

マネジメントを知らない人たちにMSOLの教育を提供して行きます



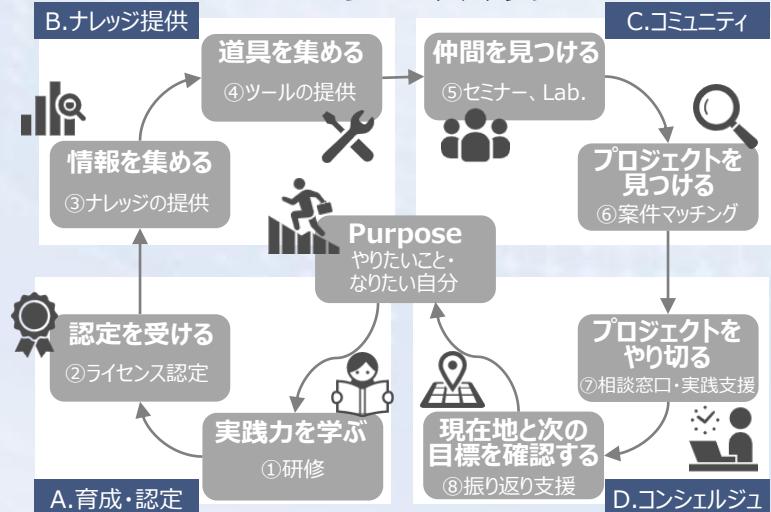
マネジメントを通じて
個人が在りたい自分を描けること
所属する組織・企業の未来を描けること
すべての人が望む社会を描けること

Management Canvas (M'can) は、MSOLが培ってきたマネジメントのノウハウ・経験を様々な人に提供する教育サービスです。

教育を通じて社会変革を担うマネジメントリーダーを育成します。

同時に、社会を構成する一人一人の考え方を、マネジメントの観点で支え、育成していくプラットフォームでもあります。

M'canサービスマップ



A. PM人材の育成・認定

自己実現のための考え方や価値観について、自分自身で考える実践力を育成し、実績ある評価基準をもって認定していきます。

B. PMナレッジの提供

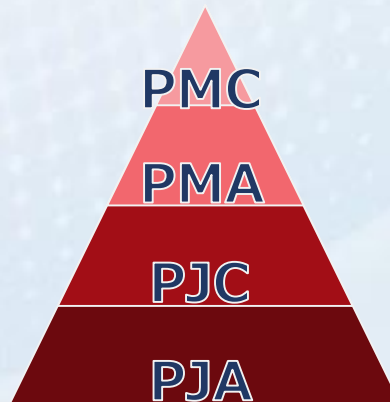
プロジェクト実行に必要なノウハウ、テンプレート、PROEVER等のツールをご提供することにより、後方支援を行う予定です。

C. PMコミュニティ

課題は、何よりも同じ立場の方々の情報交換で解決できます。志を一つにする人との交流の場やマッチングの機会を設ける予定です。

D. PMとしてのキャリア相談窓口

プロジェクトマネジメントのスキル学習の支援や、ご自身のキャリア相談などの窓口を用意していきます。



弊社の社員と同じ教育・認定制度を一般社会に広く提供することで社会にマネジメントリーダーを増やしていきます

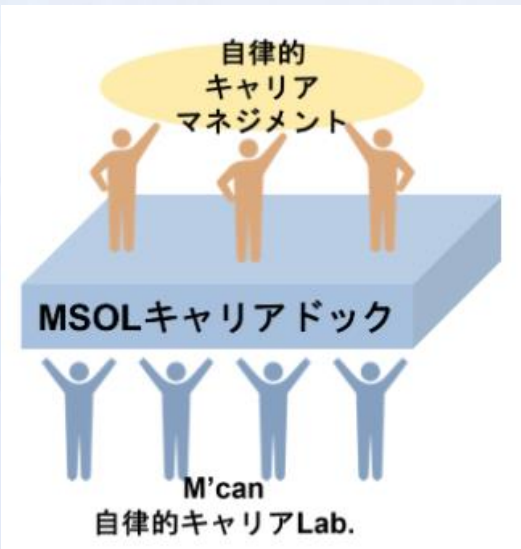
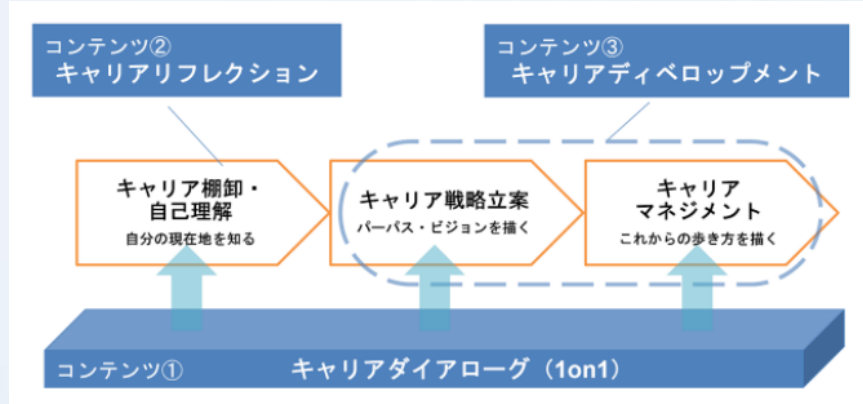
2 自律的キャリアの教育と浸透 M'can

キャリアの自律を促し、社会価値を創出できる人財をより多く輩出します

4 質の高い教育をみんなに	8 働きがいも経済成長も	10 人や国の不平等をなくそう
---------------	--------------	-----------------

自己理解・仕事理解を深める
安心してコミュニケーションができる
一歩踏み出す機会になる

MSOL社員ひとりひとりに対し、自身のありたい姿に目を向ける機会・内省する教育と機会を提供することで、MSOLの一員であることを通じた「自律的キャリア形成の実現」のサポートをしていきます。（現在、社内でのPoC（実証実験）実施中）



キャリアダイアログ (1on1)

キャリアコンサルタント・コーチング有資格者である相談員と、人生や仕事などの悩み、他のコンテンツにおける研修やワークの結果について対話し、自己理解を深めるための1on1。所属組織や人財本部とは独立した第三者機関として、社内の評価につながらない、気軽に話せる場として提供。

キャリアリフレクション

「キャリアについて知る」「内省する」ことをテーマにした研修・ワークと、キャリアダイアログを組み合わせたコンテンツ。それまでに得たスキルやその時点での興味・関心、今後の展望や不安等を棚卸・内省し、次の目標に目を向ける機会として提供。

キャリアディベロップメント

研修・診断ワークやセルフマネジメント、キャリアダイアログを通じて、「自分の現在地を知る→パーパス・ビジョンを描く→これからの歩き方を描く」を伴走支援するコンテンツ。アジャイルのマネジメント手法をベースにしたマネジメント体系で、キャリアのマネジメントができ、アジャイルのマネジメント手法の勘所も身につく。

3 Well-beingの教育と浸透 M'can

Well-being（幸福・健康）をマネジメント出来る人財を輩出し、
組織・社会へとHappinessを循環させます



Well-beingを推進することで
個人のHappinessがチームのHappinessにつながり
やがて組織や社会のHappinessにつながる

『Well-being』とは「幸福」と「健康」を意味しており、肉体的、心理的、社会的、すべてが満たされている状態を言います。
MSOLはWell-beingな状態であることを「価値」と捉え、必要な8要素の目標作成と実現するためのプロジェクトマネジメント手法の教育を社内外に対して行っています。

『Well-being』構成8要素の達成すべき目標

Purpose	Vision	Core Value
Career	Well-being	Finance
Physical	Mental	Relationship

Purpose

個人・組織ともにパーパスがあることを理解し、高いモチベーションで成果に繋げるための目標立案ができる

Vision

将来の展望を掲げ、それに向けて着実に歩を進めている充実感や夢が叶えられた際の達成感により、自己肯定感を高めることができる

Core Value

個人の価値観と組織の社訓・行動指針があることを知り、共有する部分を持ち、上手に活かすことができる

Career

「自分らしい生き方」とは何かを考え、「自分でキャリアを描いている」という満足感や納得感を得ることができる

Finance

人生にネガティブな作用を与えないため、有形資産である財務資産を上手にコントロールすることができる

Physical

身体的な健康状態をキープするため、運動習慣・食事・休息（睡眠）の目標を立て、モニタリングすることができる

Mental

いきいきと自分らしく生きるため、自身の感情の動きを観察し、早めにストレスに対処していくことができる

Relationship

家族、職場、友人、地域コミュニティ等と良い人間関係を保つことができる

4 3ゼロ宣言 ～プロフェッショナルは健康の維持から～

社員の健康の維持・増進を第一に捉え、社会により多くのマネジメントを届けます

残業ゼロ 喫煙率ゼロ 健康診断の未受診ゼロ

私たちは、プロフェッショナルの務めに必須である社員の健康を維持するため、3つのゼロにこだわることとしました。2020年のコロナ禍をきっかけに、“健康の維持”がこれまでになく世界中の課題となってきた中で、最も基本的な3つの活動を提唱し、すべてのゼロを目指して進めてまいります。



残業ゼロ



喫煙率ゼロ



健康診断未受診率ゼロ

残業ゼロに向けて

現在、急拡大する会社の状況に合わせ、特に新規採用者への対応等増えている現状で、残念ながらゼロにすることができていません。また、お客様あつてのサービスのため、完全にゼロにすることは一定の期間を要するとは考えています。しかし、残業状況のモニタリングを継続、必要な部分への態勢確立などの対応、時間数で決まるものではないお客様への価値提供の理解を進め、確実に減らしていきます。

喫煙率ゼロ

「単なる嗜好品であり個人の自由」とはとらえず、「確実に健康を害し、生命を脅かすものであり、周囲にも悪影響を及ぼすもの」として、引き続き排除していきます。既に、新規採用の条件に、喫煙習慣のないことを入れる等、具体的にゼロにする施策を進めております。

健康診断未受診ゼロ

既に100%の受診率を達成しております。今後もゼロを維持するため、継続して取り組んでいきます。

5 マネジメントの社会への浸透 PMO Online



PMO Onlineにより、マネジメント導入顧客の拡大、社会への定着化を目指しています。
柔軟な働き方の提供により人材を確保し、安定したサービス推進体制を構築していきます。

8 働きがいも 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくろう	10 人や国の不平等 をなくそう
------------------	-----------------------	---------------------

PMO Onlineとは

MSOLのPMO品質をそのままに、支援機能を細分化したPMOサービスです。

リモート支援が中心のため、コロナ禍以前（2018年）から在宅で業務を遂行しています。

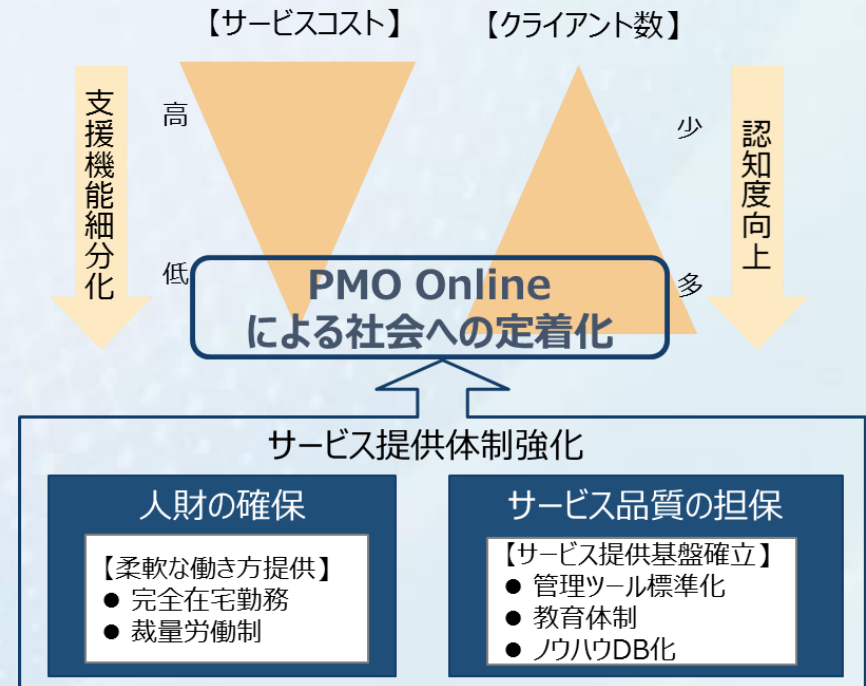
社会への定着化

従来のコンサル契約に比べ、必要なサービスや支援の回数を区切り、よりリーズナブルにマネジメント支援をご活用いただくことで、導入企業の拡大、リピートオーダーを積み重ね、マネジメントの社会への定着化を目指します。

サービス提供体制強化

在宅勤務や裁量労働といった柔軟な働き方を提供することで、育児・介護などの時間的制約を抱えている優秀な人材を確保します。

サービス品質確保に向けては、標準化の推進および教育体制の整備を進めております



6 共生社会の創造 ～JIFF×MSOLコラボレーション～



JIFF（一般社団法人 日本障がい者サッカー連盟）とのパートナーシップにより、インクルーシブ教育システムの開発支援を実施しています



インクルーシブ教育システムの
開発支援を通じて
一人ひとりの個性が尊重される
共生社会の創造に貢献しています

私たちは、JIFFの「広くサッカーを通じて、障がいの有無に関わらず、誰もがスポーツの価値を享受し、一人ひとりの個性が尊重される活力ある共生社会の創造に貢献する」という理念に深く共感し、パートナー契約を締結しています。企業としての社会的責任を果たすべく、オフィシャルパートナーとしてJIFFと共同で「インクルーシブ教育プログラム」の開発支援を行っています。

インクルーシブ教育プログラム開発支援

研修プログラム開発

体験型研修プログラム
「無言語コミュニケーション研修」の開発



開催クラスの獲得

全国の小中学校・行政・企業への
教育プログラムの紹介



プロジェクトマネジメントご支援

ファシリテーション、
議事録作成などのご支援



円滑な授業運営への協力

研修アシスタント



パートナー企業、協賛企業
募集活動の実施

スポンサーの獲得



研修プログラム開発

言語を使わないコミュニケーションでグループワークを行う体験型研修「無言語コミュニケーション研修」を開催しました。この研修プログラムは、JIFF加盟団体で国内におけるデフサッカーおよびフットサルを統括する一般社団法人日本ろう者サッカー協会にJIFFおよびマネジメント研修のノウハウを持つMSOLが協力することで開発されました。

開催クラスの獲得

開催クラス数を増やすため、全国の小中学校へのアプローチ、行政・企業への教育プログラムの紹介、MSOL社内への学校紹介依頼などを実施しました。結果、2022年度は104件の開催予定となります。

研修アシスタント

PMOとしての裏方だけでなく、実際に研修の現場に参加し、アシスタントとして円滑な研修運営への協力をいたしました。障がい者サッカー選手の講師に対して、教室の雰囲気をお伝えする、子供を指名することのお手伝い、研修風景の撮影といった、障がい者教育ならではのサポートをアシスタントとして支援しました。

スポンサーの獲得

JIFFの理念に共感いただける企業を、MSOLのクライアントから洗い出し、パートナー契約、協賛企業の打診を、MSOL社内あけて実施。2社とスポンサー契約締結を果たしました。

プロジェクトマネジメントご支援

JIFFの開催する教育システム開発プロジェクトのマネジメントを、PMOとして社員2名にて支援いたしました。会議調整、ファシリテーション、議事録作成等、MSOLのPMOとしてのスキルを余すところなく発揮し、インクルーシブ教育システムをよりよくしていきました。これにより、障がい者の方々の活躍の場を増やし、社会からの理解を促進することの一翼を担ったと言えます。

7 MSOL農園の運営 ～障がい者の雇用創出～

障がい者雇用と社内コミュニケーションの推進を体現しています



障がいのある方が
長期的に安心して働くことができる
環境づくりに貢献しています

私たちは、障がい者雇用支援を目的に「わーくはびねす農園 越谷ファーム（運営：株式会社エスプールプラス）の一角にMSOL農園を開園し、同農業で働く新たな障がい者雇用を開始しています。

実際に社員が見学したり農園を活かした社内コミュニケーションや農園で育てた野菜の社内活用に繋げていくことで、障がい者雇用との相互理解を推進しています。

就労と収穫

作業員6名、作業サポート役2名で、週一回程度収穫した野菜2～3種類を1包みにして、社員に配布しています。現在、13種類。キャベツ、レタス、水菜、小松菜、春菊、青梗菜、ベビーリーフ、ハツカダイコン、ラディッシュ、インゲンマメ、ブロッコリー、カリフラワー、葉ネギを栽培しており、今後は季節毎で新しい種類の野菜にもチャレンジしていきます。

社内コミュニケーション

本社に送られた野菜は、社員が自由に持ち帰り、食することで、同じ会社の社員として文字通り生産者の顔が見える野菜を楽しむことができます。

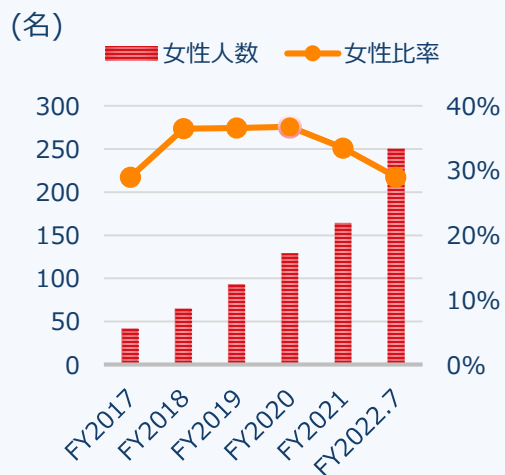
食した社員からの感想のやり取りを農園に送るなどで生産者側のモチベーションアップにつながり、生き甲斐となって新たな生産につながる好循環となっています。



女性にとって働きやすい環境

- ✓透明な評価制度をもとに、性別・年齢には関係のない給与体系
- ✓ライフイベントを考慮した職種制度*もあり、多様な働き方の選択が可能

連結女性人数と比率



■ FY2022. 3 Q時点の女性人数

250名

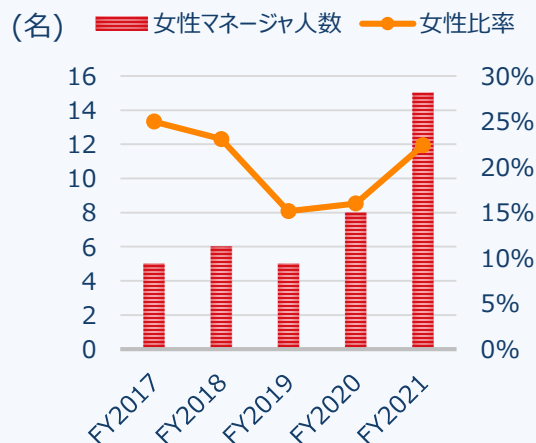
■ FY2022. 3 Q時点の女性比率

29.0%

■ FY2017→FY2022. 3 Q時点の女性人数の伸び

208名増

女性マネージャ人数と比率



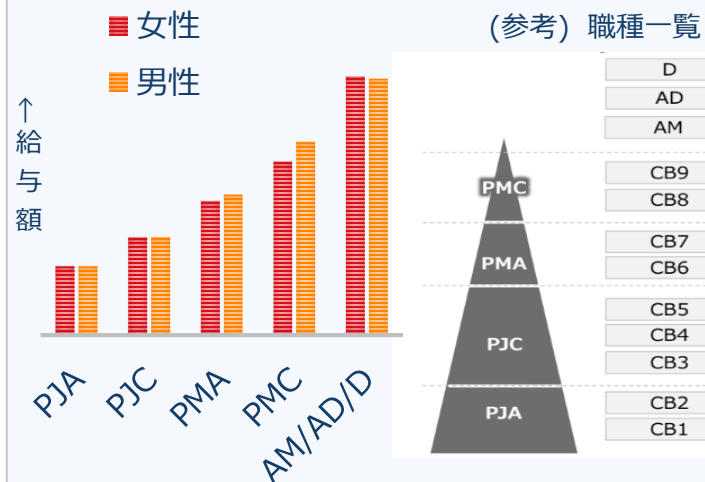
■ FY2021. 4 Q時点の女性マネージャ人数

15名

■ FY2021. 4 Q時点の女性マネージャ比率

22.4%

コンサルタントの 職種別・男女別平均給与



- 性別/年齢に関係なく、各個人の評価に基づく給与体系
- よって、**職種別・男女別平均給与の差は無い**

*育児、介護等の時間に制約のある社員に重視したキャリアバンド(職種)のこと。
FY2022.7現在、本制度の利用者数：女性8名、男性1名

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。