

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

2026年5月15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. 2026年12月期 第1四半期 エグゼクティブサマリー
2. 2026年12月期 第1四半期 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

1

2026年12月期 第1四半期
エグゼクティブサマリー

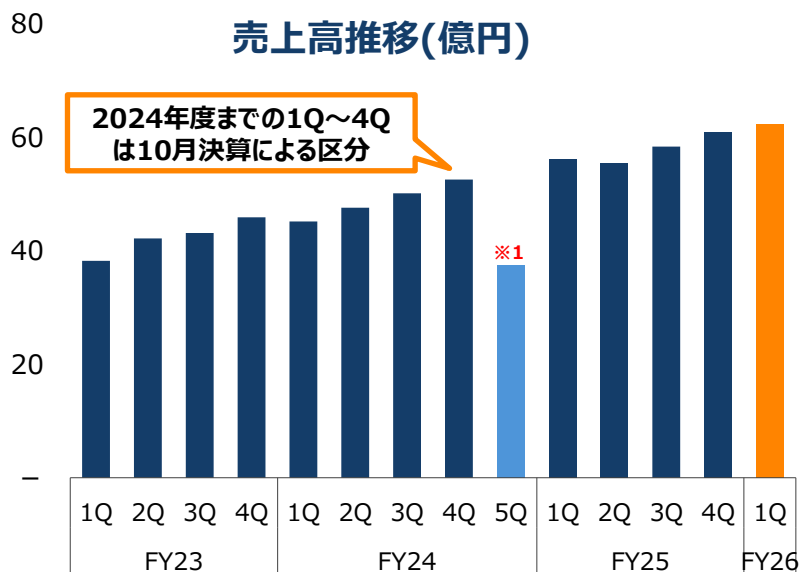
■ PMOの需要は引き続き旺盛で、売上高・営業利益ともに四半期ベースで過去最高

売上高

62億円

(YoY +11.1%)
累計進捗率 23.9%

売上高推移(億円)



営業利益

9億円

(YoY +13.9%)
累計進捗率 31.9%

営業利益推移(億円)



採用状況

採用費
3.6億円
(YoY +47.1%)

中途採用コンサルタント数※2

78人

(YoY +8.3%)

連結従業員数

1,642人

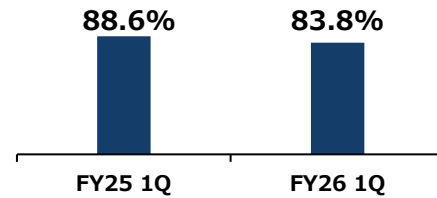
(前期末比 +15.0%)

PMOコンサルタント数増加と平均単価上昇により、一時的な稼働率低下をカバーし、売上高増加に寄与

稼働率(%)

PMOコンサルタント1人当たりの
契約工数

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

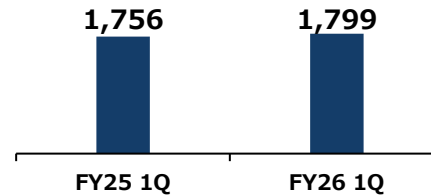


- ▶ 下半期の成長に向けて、今期は1Qに採用を強化したため稼働率は一時的に低下

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

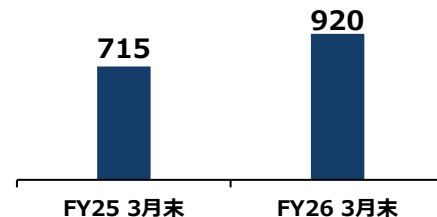
$$\frac{\text{PMOコンサルタント売上高(月額)}}{\text{契約稼働工数の合計(人月)}^{\ast 2}}$$



- ▶ 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平均単価は上昇

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}



- ▶ 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

※1：3月末時点の在籍人数。退職者、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)

顧客基盤は盤石、売上高1千億円以上の顧客売上割合は約95%

※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



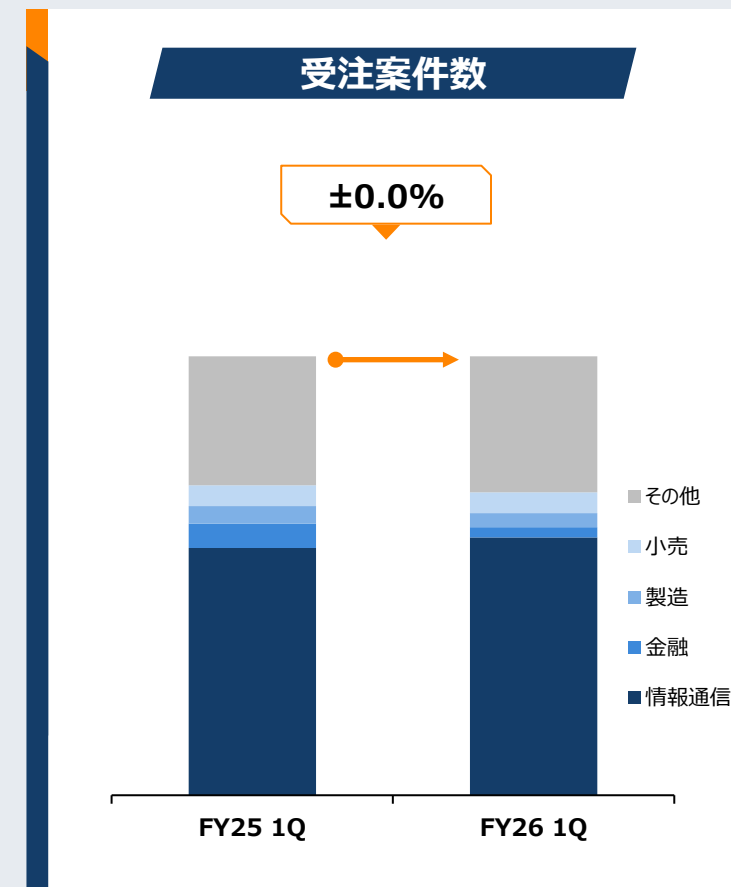
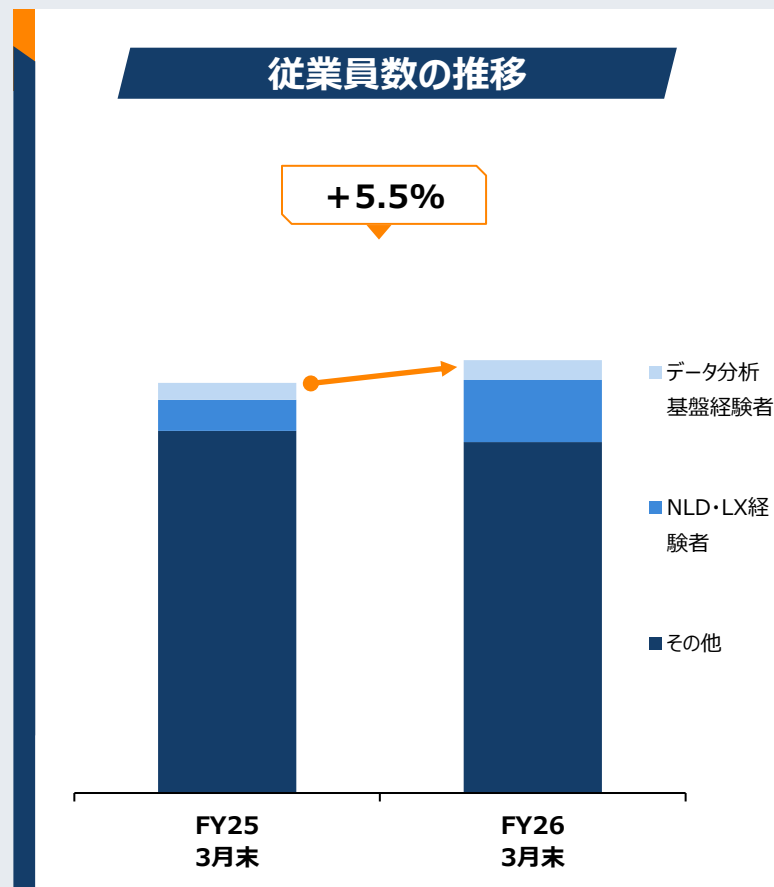
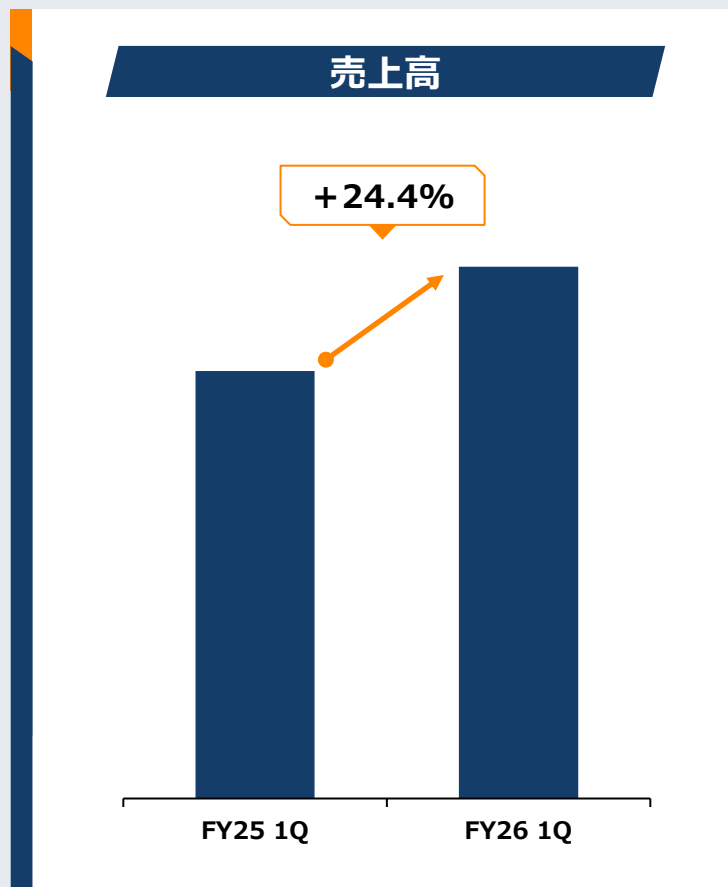
製造業関連



大手重工業企業A 大手総合電機企業B



- 売上高は四半期ベースで過去最高を更新中
- AIを活かすデータ分析基盤構築を武器に、受注拡大を継続中



プロジェクトマネジメントの普及に伴い、大きな成長機会が広がる

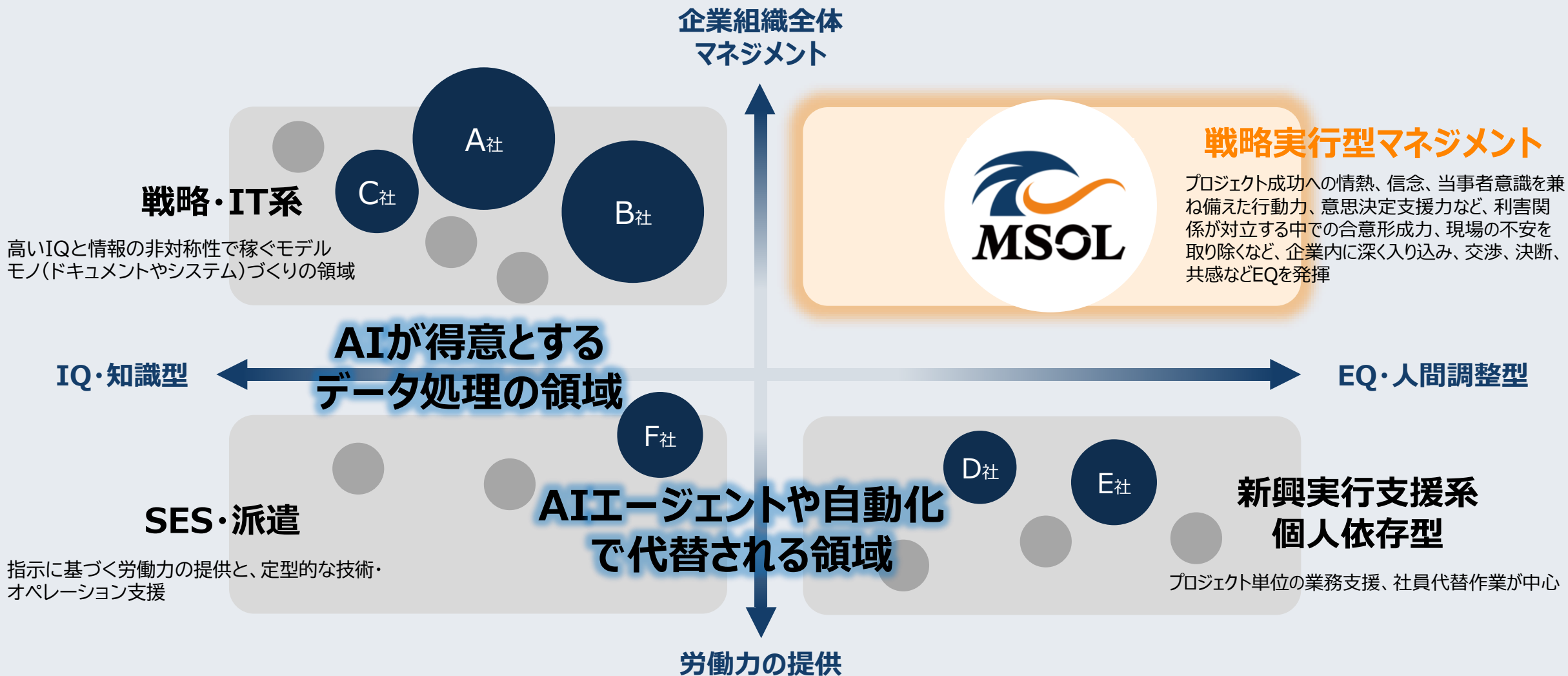


※生成AIによって作成されたコンセプトイメージです



※生成AIによって作成されたコンセプトイメージです

論理と自動化はAI、完遂は人間。プロジェクト成功への情熱と当事者意識が戦略実行のラストワンマイル



2

2026年12月期 第1四半期
業績ハイライト

- 売上高、営業利益ともに順調、四半期では過去最高を達成
- モビリティ、金融、リテール、宇宙・防衛を中心に、後半戦に向けた新規ニーズを開拓中

(百万円)	FY25					FY26 1Q	YoY	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期(計)		増減額	増減率
売上高	5,604	5,545	5,832	6,084	23,066	6,224	+619	11.1%
売上総利益	2,374	2,263	2,412	2,530	9,581	2,534	+159	6.7%
(売上総利益率)	42.4%	40.8%	41.4%	41.6%	41.5%	40.7%	-	▲1.7P
販管費	1,535	1,958	1,745	1,599	6,839	1,578	+42	2.8%
(販管费率)	27.4%	35.3%	29.9%	26.3%	29.6%	25.4%	-	▲2.0P
営業利益	838	305	667	930	2,742	955	+116	13.9%
(営業利益率)	15.0%	5.5%	11.5%	15.3%	11.9%	15.4%	-	0.4P
四半期純利益	570	176	441	629	1,817	603	+32	5.8%

- PMOコンサルタントの積極採用は継続
- PROEVERは事業フェーズ移行に伴い、一部を原価または資産化のため減少

(百万円)	FY25 1Q	FY26 1Q	YoY	
			増減額	増減率
定常費用	1,105	1,122	+17	1.5%
	19.7%	18.0%		
人件費	571	539	▲31	▲5.5%
地代家賃	131	134	+3	2.3%
その他	402	448	45	11.3%
戦略的投資費用	343	385	+42	12.2%
	6.1%	6.2%		
採用教育費	247	364	+116	47.1%
PROEVER関連(システム・開発関連費用)	65	16	▲48	▲74.2%
広告宣伝費	30	4	▲26	▲84.8%
株主還元費用	-	-	-	-
	-	-		
非現金支出費用	86	70	▲16	▲18.9%
	1.3%	1.1%		
販管費合計	1,535	1,578	+42	2.8%

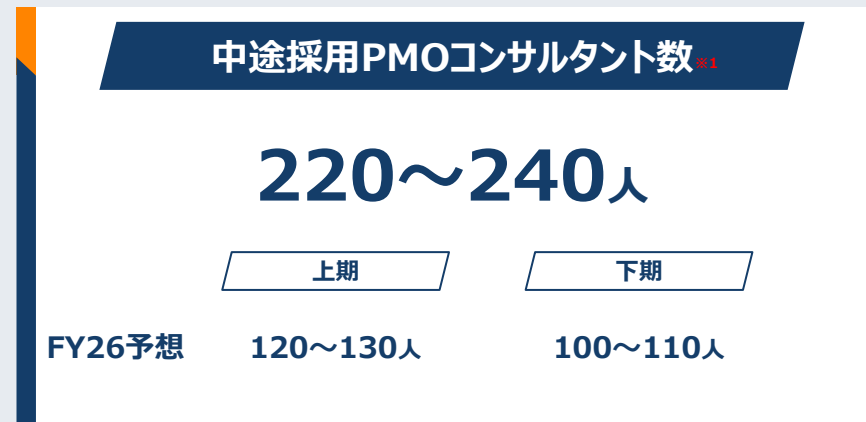
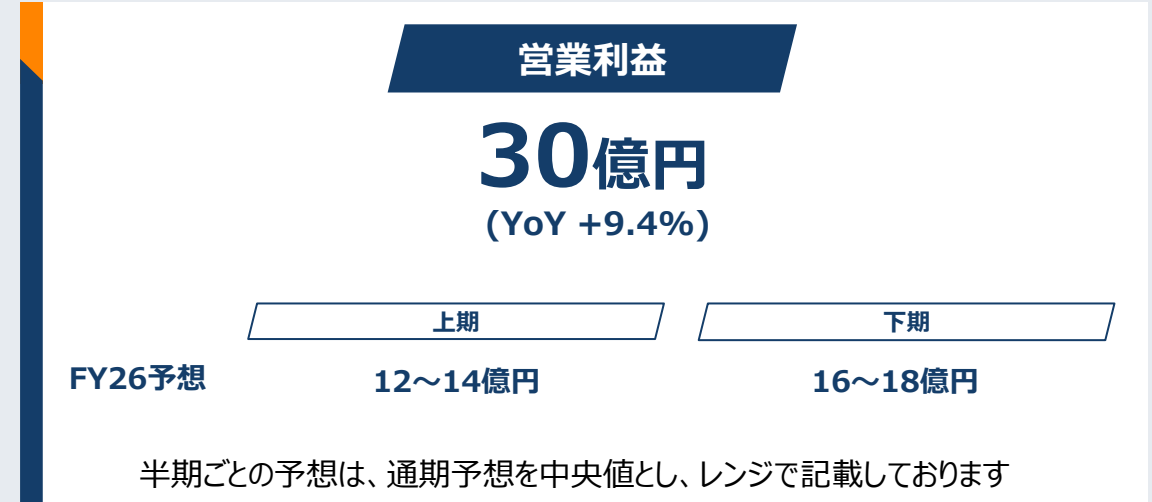
- 現状の自己資本比率は68.5%
- 今後は、最適資本構成(35~50%程度)を念頭に投資や株主還元を実施

(百万円)	FY25 2025.12.31	FY26 2026.3.31	YoY
総資産	8,742	8,787	+44
流動資産	6,946	7,014	+68
(うち、現金及び預金)	3,109	2,948	▲160 (うち配当支払▲470)
固定資産	1,796	1,772	▲23
負債計	2,695	2,632	▲63
流動負債	2,509	2,453	▲56
固定負債	185	178	▲6
純資産	6,047	6,155	+108
自己資本比率	67.7%	68.5%	0.8%

3

2026年12月期
通期業績予想および株主還元策

- 通期業績予想は2026年2月15日公表値から変更なし
- 第2四半期は新卒169名、フィアアップによる採用費の増加、優待費用発生により販管費の増加を見込む



※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)

■ 株主優待

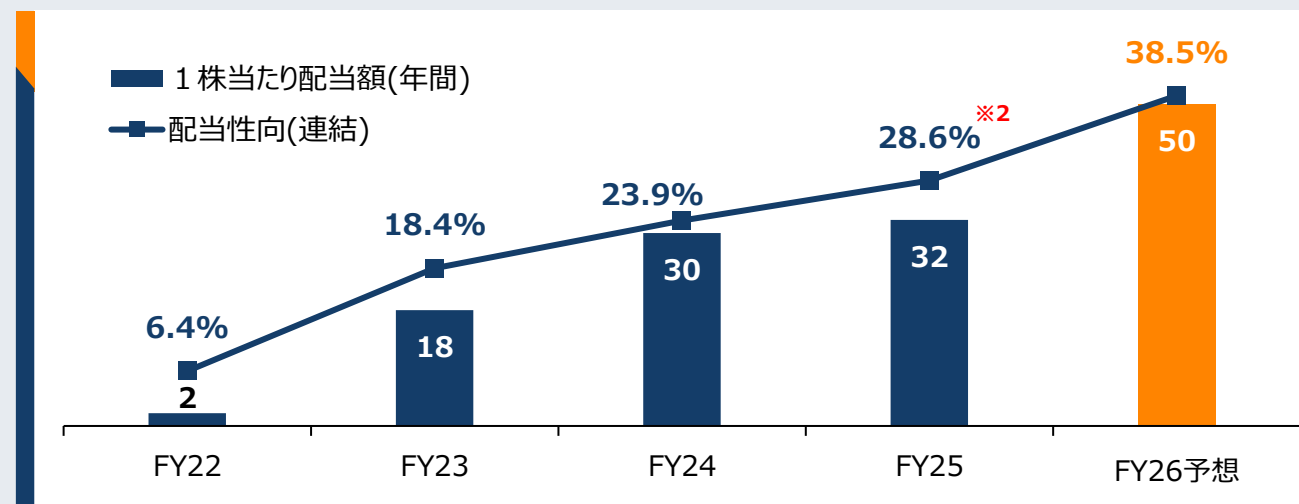
FY25に再開、FY26も継続予定(6月末日基準日)

株主優待利回りは 最大で2.4% ^{※1}

■ 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 : 1point = 1円で換算し、2026年5月14日終値で算定 ※2 : 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%

4

データブック

(単位:人)	FY23				FY24					FY25				FY26
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
連結従業員数 (※1)	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	1,642
コンサルタント数 (※1・※2・※3)	791	897	894	901	936	980	1,062	1,105	1,116	1,132	1,276	1,302	1,298	1,321
中途採用 コンサルタント数 (※4)	85	157	189	214	108	197	239	315	344	72	155	225	268	78

※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、新卒は毎期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月期以降は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。

(百万円)	FY23			FY24							FY25					FY26
	上期	下期	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	通期	参考 1-12月	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
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	6,224
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	2,534
(売上総利益率)	36.6%	38.2%	37.4%	39.7%	40.7%	42.8%	42.4%	39.8%	41.2%	41.4%	42.4%	40.8%	41.4%	41.6%	41.5%	40.7%
販管費	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	1,578
人件費	539	593	1,132	462	539	570	530	387	2,489	2,194	571	709	624	626	2,532	539
採用教育費	533	231	764	426	233	182	306	139	1,287	1,011	247	374	345	236	1,203	364
広告宣伝費	47	63	110	16	29	40	31	38	155	146	30	25	12	4	73	4
非現金支出費用	99	148	248	65	67	68	76	46	323	292	86	81	89	79	336	70
営業利益	801	1,405	2,207	304	541	749	761	449	2,805	2,561	838	305	667	930	2,742	955
(営業利益率)	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%	15.4%
四半期純利益	565	1,070	1,635	193	369	515	636	368	2,083	1,854	570	176	441	629	1,817	603

※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月期以降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

(百万円)	FY23			FY24							FY25					FY26
	上期	下期	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	通期	参考 1-12月	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
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	6,224
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	5,293
Digital領域	1,106	1,344	2,451	641	625	649	715	678	3,311	2,861	842	862	911	968	3584	1,021
その他の領域	21	25	46	12	20	27	36	24	122	154	32	40	47	36	157	22
連結消去	▲43	▲100	▲144	▲43	▲58	▲59	▲37	▲36	▲235	▲174	▲61	▲50	▲65	▲84	▲261	▲112
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	2,534
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	2,293
Digital領域	204	302	507	118	139	152	178	155	743	644	187	203	242	247	880	276
その他の領域	▲9	7	▲2	0	2	7	11	13	35	▲19	18	14	27	25	85	▲23
連結消去	▲3	▲26	▲30	▲7	▲29	▲3	16	▲5	▲29	▲23	▲10	▲11	▲8	▲4	▲35	▲11

※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月期以降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)

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** 1,642名(2026年3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





- 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

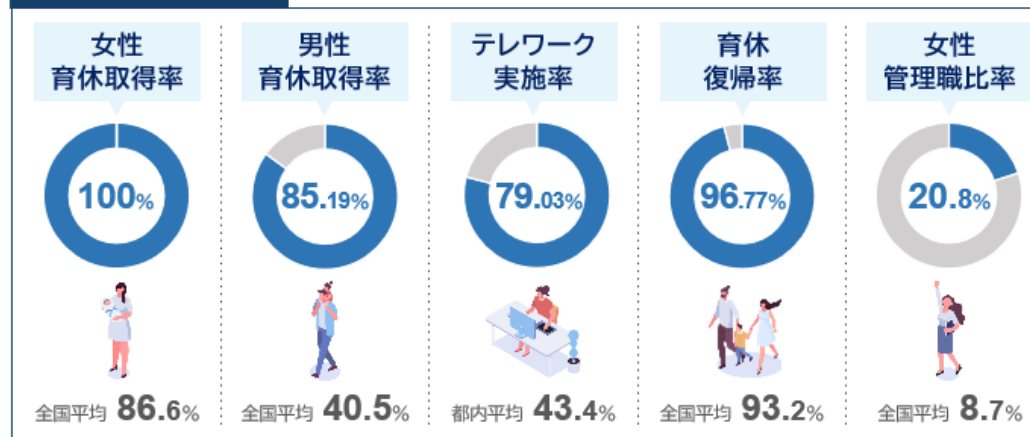
出産前からのサポート、及び職場復帰への支援を育児休業制度に加えることで従業員の働き方を強力にバックアップしていきます。

■ 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。

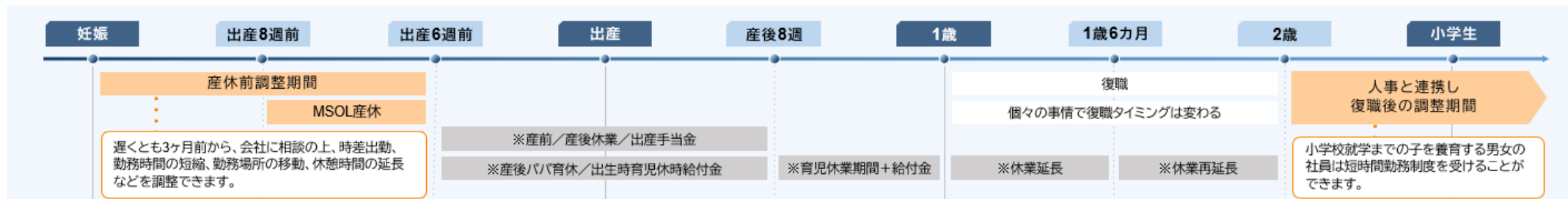
数字で見るMSOL



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

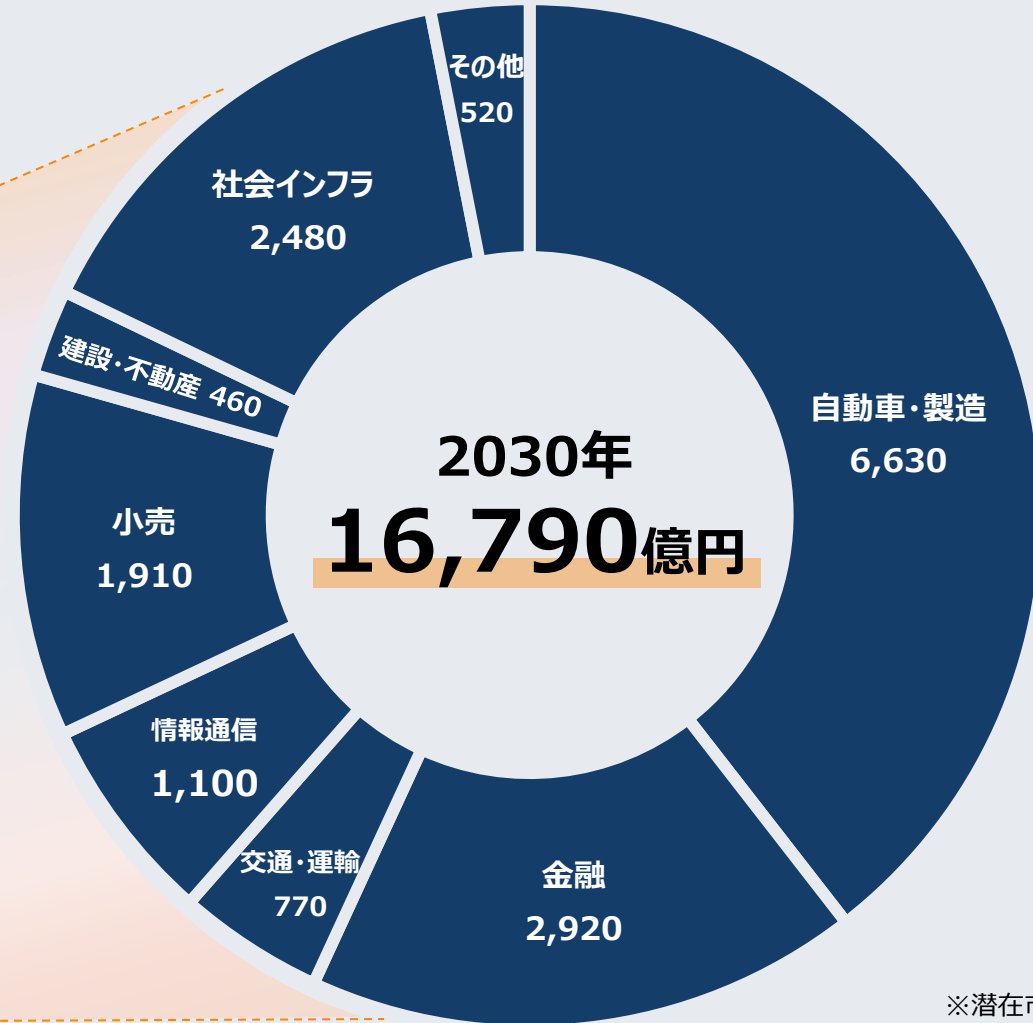
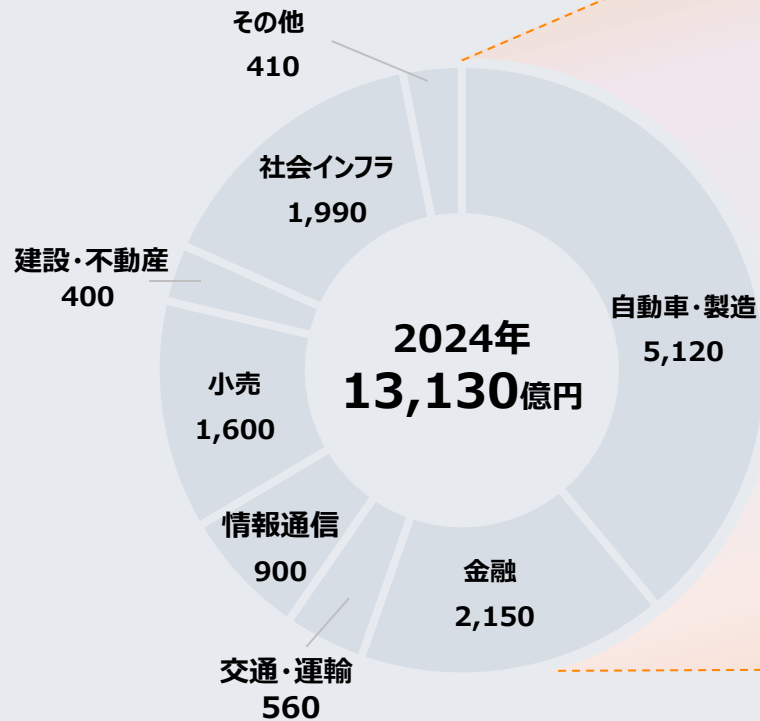
凡例: MSOL 公的制度



※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。

『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



※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。