

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

2026年8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. 2026年12月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー
2. 2026年12月期 第2四半期 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2四半期 エグゼクティブサマリー

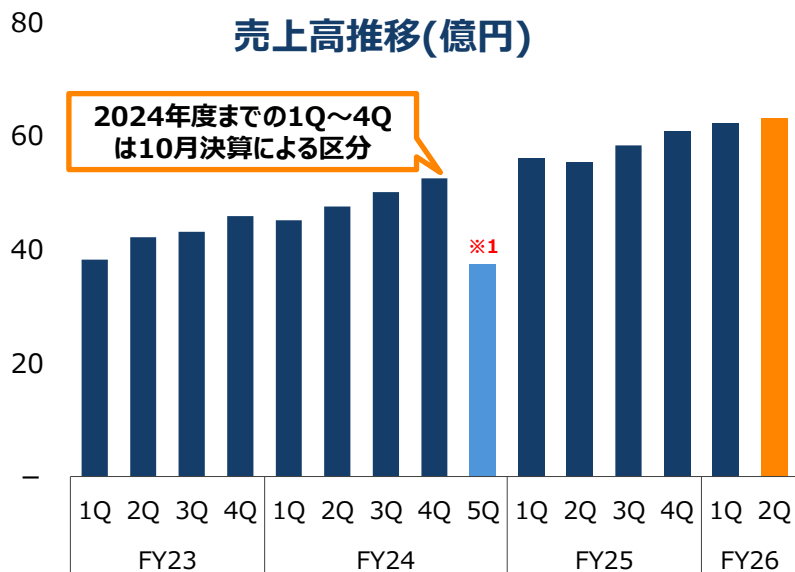
- PMOの需要は引き続き旺盛で、売上高は四半期ベースで過去最高を更新
- 営業利益は、新卒169名入社により人件費が増加するも、YoYでは倍増

売上高

63億円

(YoY +13.9%)
累計進捗率 48.2%

売上高推移(億円)

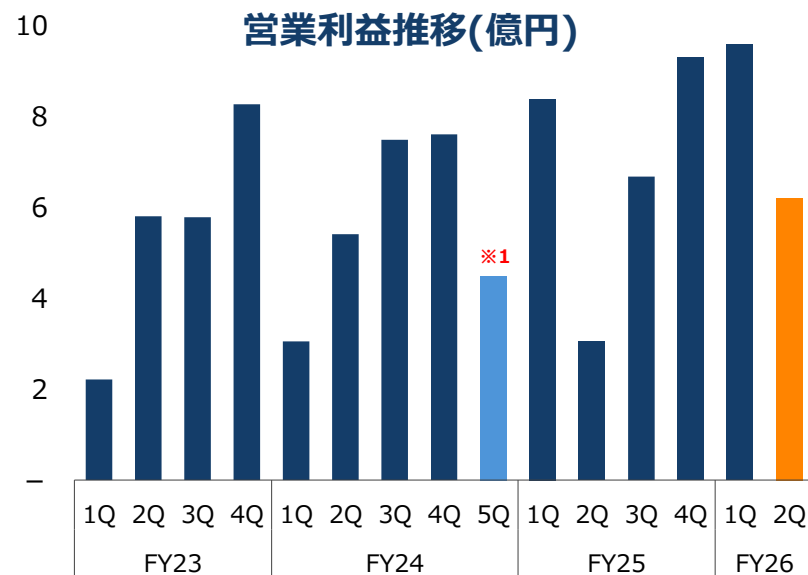


営業利益

6億円

(YoY +100.3%)
累計進捗率 52.2%

営業利益推移(億円)



採用状況

採用費
4.1億円
(YoY +16.0%)

中途採用コンサルタント数※2

91人

(YoY +9.6%)

連結従業員数

1,831人

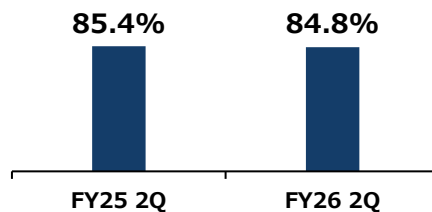
(前期末比 +14.7%)

■ 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

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

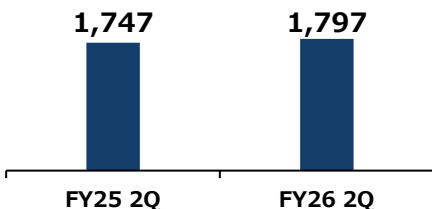


- ▶ 例年通り、下半期の成長に向けて、上半期採用を強化したため稼働率は一時的に低下
- ▶ 期初に部分工数売りのコンサルタントをPMO事業に統合したことによる影響 (▲0.5%)

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

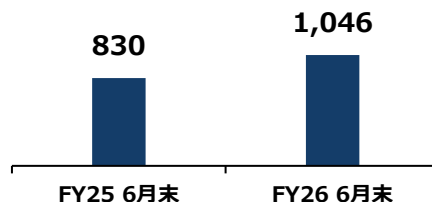
$$\frac{\text{PMOコンサルタント売上高(月額)}}{\text{契約稼働工数の合計(人月)※2}}$$



- ▶ 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

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96%

※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

インフラ関連



情報通信関連



製造業関連



大手重工業企業A

大手総合電機企業B

金融関連

メガバンク
大手銀行 複数社

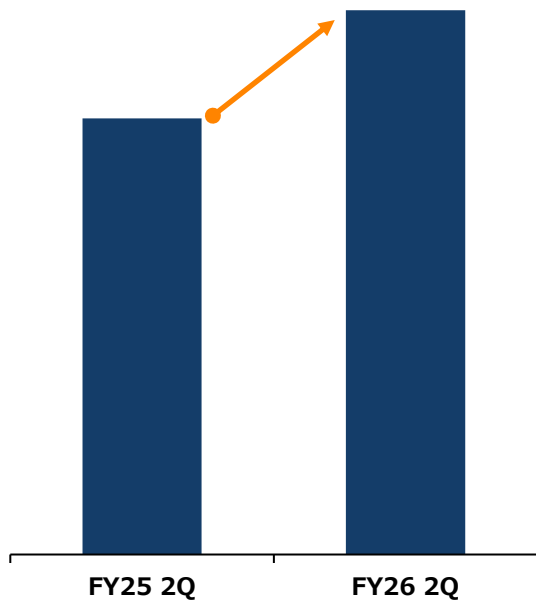
その他



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

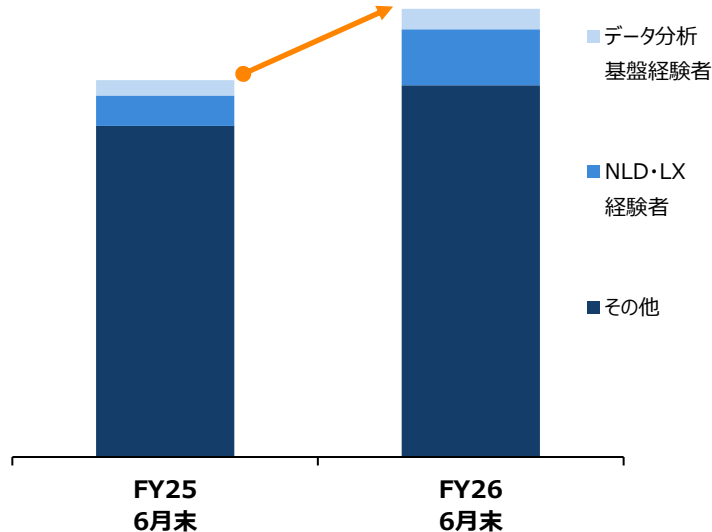
売上高

+24.7%



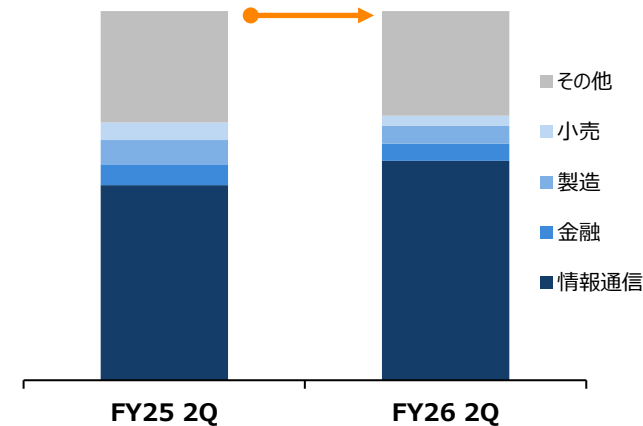
従業員数の推移

+18.9%



受注案件数

±0.0%



AIでコンサルはもう不要？(日経新聞の特集)

コンサル大手トップから市場縮小論 AIによる業務代替、4社が危機感

2026/8/9 5:00 | 日本経済新聞 電子版



コンサルティング業界が膨張している。国内大手の人員は2026年度中にも10万人を超える。「市場はバブルか」。大手6社トップに聞くと3社が認め、2社は市場縮小を予測した。生成AI（人工知能）による業務代替への危機感は4社が示した。

「コンサルタント数は過剰」

AI関連システムの導入支援などの旺盛な需要を受け、国内コンサル市場は拡大してきた。調査会社のIDCジャパンの推計によると25年の市場規模は前年比1割増の8880億円に伸びた。26年には1兆円に迫る。大手の業績も伸長する。

コンサル7社、日本人員10万人超え 企業のAI導入支援で膨張

2026/6/19 5:00 | 日本経済新聞 電子版



アクセンチュアの拠点「アクセンチュア・イノベーション・ハブ東京」の内部

国内コンサルティング大手の人員が初めて10万人を超える見通しだ。人工知能（AI）導入や活用の支援などで需要が高まる。コンサル各社は採用を拡大して「特需」を取り込む。

人員拡大、25%増も

2026年度の大手7社の人員数が合計で約10万2000人と前年度から6%増える見込みだ。25年度の約9万6000人も代表的な専門性の高い弁護士（約4万7000人）や大学教授（約7万2000人）を上回る。

【インタビュー連載「AIでコンサルもう不要？」】

- ①アクセンチュア浜岡社長「調査だけのコンサルは時代遅れ。いらない」
- ②デロイトトーマツの長川 CEO「30年ごろに必要な人員ピークアウト」
- ③EYストラテジー&コンサル社長「コンサル会社は多すぎ、再編起こる」
- ④PwCコンサル樋崎社長「AIで新たな仕事機会。代替される危機感ない」
- ⑤KPMG コンサル関代表「市場は縮小する。優勝劣敗が激しく」
- ⑥BCG服部支社長「顧客企業のクセ、AIでは読めない」

【関連記事】

- ・ コンサル7社、日本人員10万人超え 企業のAI導入支援で膨張
- ・ マッキンゼーやアクセンチュア、進む人員削減「AIが3割代替」
- ・ 米6月就業者数5.7万人増、増加ペースは鈍化 失業率4.2%に低下

コンサルタントという職業について(高橋信也の著書)



コンサルタントになれる人、なれない人

高橋 信也 (著), 上條 淳 (著) | 形式: 単行本

4.0 ★★★★★ (62)

自律的キャリア構築を考えて、いざ、コンサルタントへの道に!

企業の経営幹部に助言できる責任と醍醐味、プロジェクトでも成長していけるという特性、そして、できるビジネスパーソンが広まるにつれて、コンサルタントという職業の人気は高まるは

そして今、コンサルティング業界は、大きな変革の時を迎えている。右多く、本質的にプロフェッショナルとしての自覚と誇りを持ち、常に自らを求められているのです。

ただし、単なる憧れや希望だけでは、コンサルタントへの道を切り拓くことはできません。必要なことは、自分の将来を自ら考え、それに向かって進んでいこうとする「自律力」。そして、現状の自分に満足するのではなく、未来から逆算して目標とするキャリアを実現するために、今、どうするべきなのかを考えていこうとする「キャリアマネジメント力」です。

そもそも
コンサルって？

専門的なノウハウのないコンサルはコンサルか？
著書もないコンサルはコンサルか？
情報の非対称性だけに依存するコンサルの
実行責任は？

この仕事の魅力と難しさ、可能性を解説しながら、「キャリアマネジメント自己分析」の現在のキャリア観を解き明かし、充実感のある人生を切り拓くためのコンサルのノウハウを明

10年前

報告する

言語



日本語

出版社



プレジデント社

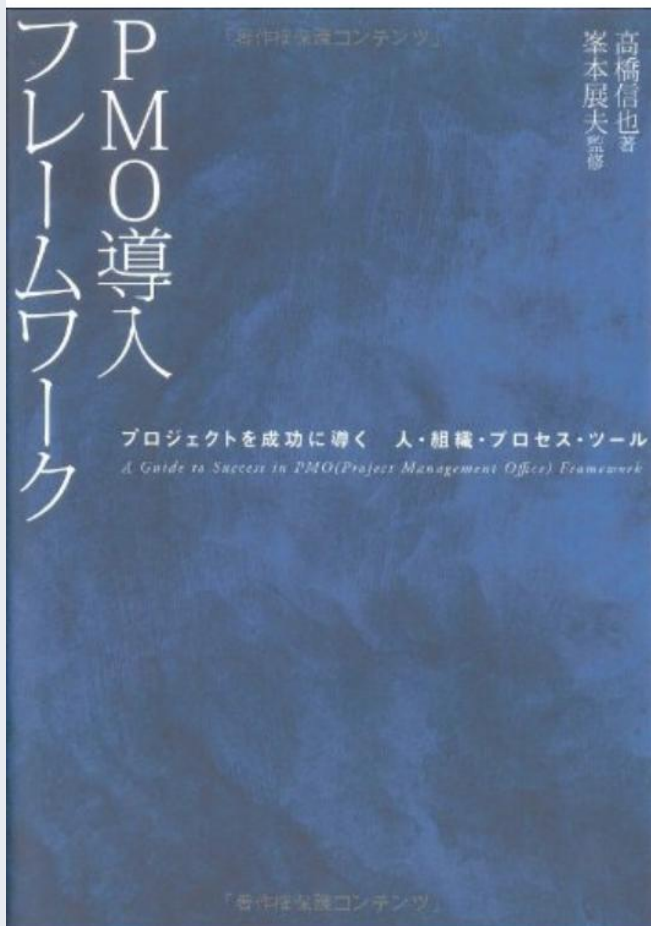
発売日



2016/11/12



196ページ



PMO導入フレームワーク ～プロジェクトを成功に導く、人・組織・プロセス・ツール～



英語版 | 高橋 信也 (著), 峯本 展夫 (監修) | 形式: 単行本 (ソフトカバー)

3.9 ★★★★★ (73)

プロジェクトを成功に導く司令塔、プロジェクトマネジメントオフィス (PMO) には何が必要か。PMOの必須知識を、人、組織、プロセス、ツールの4つに分けて解説しています。組織については、「参謀型」「管理実行型」「事務局型」に分類。人材については、コンサルタント、コントローラー、アドミニストレーターなどのスキルについて解説。プロセスについては、プロジェクトをコントロールする24の事例を紹介。ツールについては、選定基準とその例が示されています。必要な人材とスキルを確保し、最適な組織を定め、状況に応じて機敏に対処する、新しいPMOのあり方を示しています。

[この商品に関する問題を報告する](#)

16年前

本の長さ

1

206ページ

言語



英語

出版社



生産性出版

発売日



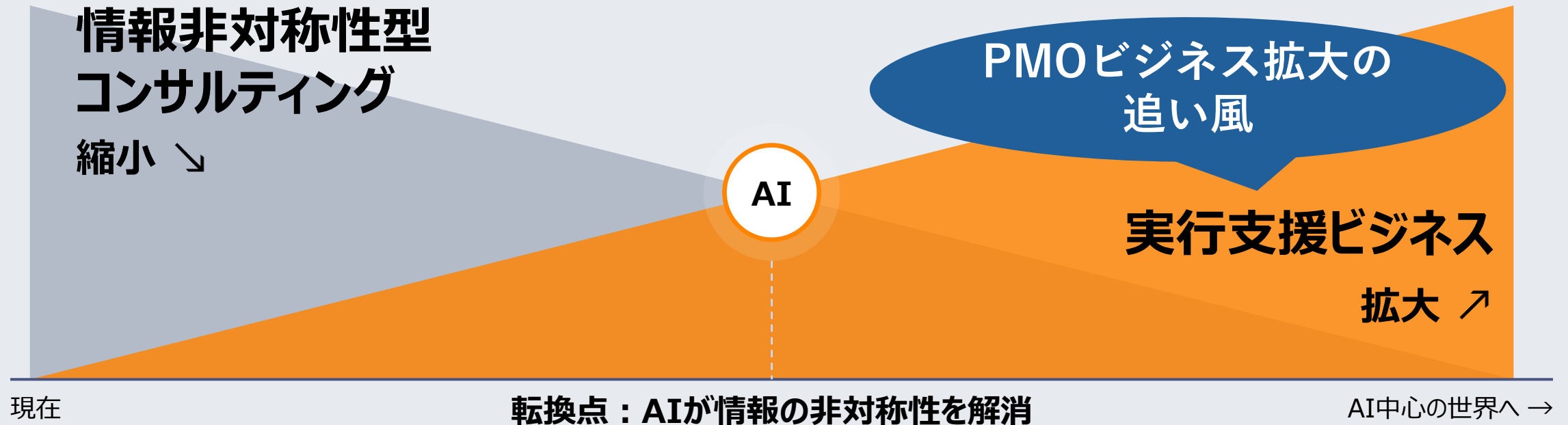
2010/7/27



コンサルティング業界の今後について

－「知っている」価値は消え、「やり切る」価値が残る

AIとコンサルティング



現在：情報優位の時代

移行期：知識の民主化

将来：実行力の時代



知識・情報の格差そのものが
コンサルティングの価値源泉



AIが専門知識を瞬時に提供
組織の74%がAI支援型を導入



変革を「やり切る」PMOが価値の
中心に。PMO設置率は79%へ

- 市場活性化を背景に支援顧客数は3年で**1.5倍**へ拡大
- 採用に関しては月間応募者数は**1000名以上**
- 内定承諾率は8割の月も

① PMO市場の活性化

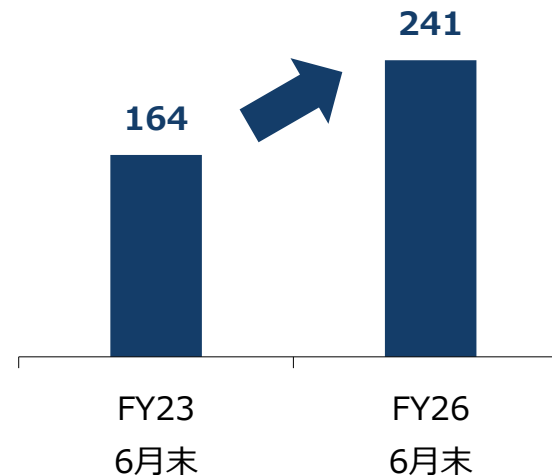
- PMOサービスを提供する複数プレイヤーが高成長を継続
- PMO人材に対する需要指数大幅に伸長

PMO市場は成長局面へ移行

② 顧客基盤の拡大

支援顧客数推移

1.5倍

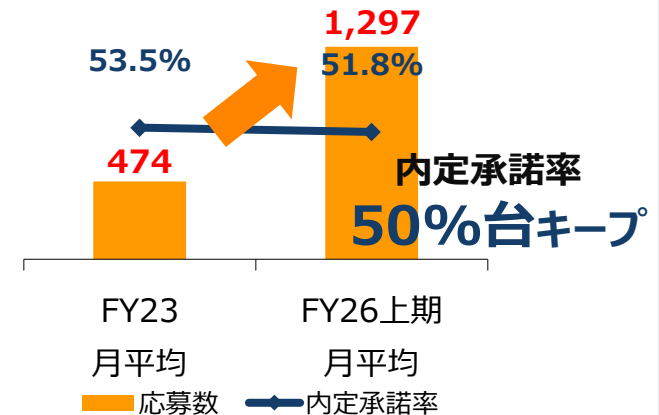


③ 人材供給力の強化

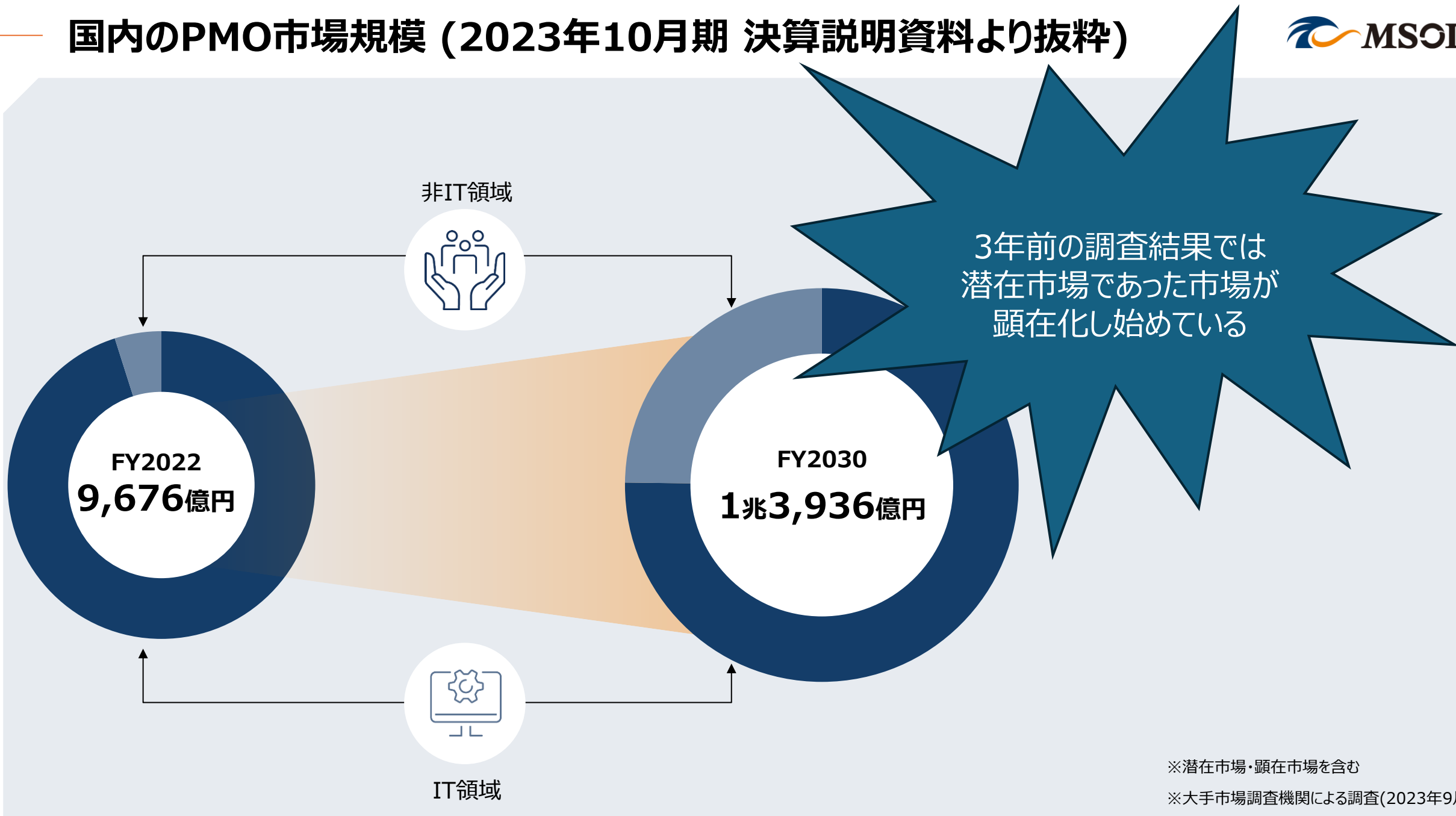
(中途採用)
月間応募者数および内定承諾率推移

月間応募者数

2.7倍



国内のPMO市場規模（2023年10月期 決算説明資料より抜粋）



※潜在市場・顕在市場を含む

※大手市場調査機関による調査(2023年9月)

MSOLの**実践知**を活かし、PM/PMO教育を**社会へ展開**

正式名称：一般社団法人プロジェクトマネジメント教育協会

和文略称：PM教育協会

英文名称：Project Management Education Association

英文略称：PMEA

MSOLで培った実践知

- ・ PMO認定の運用実績
- ・ PM/PMO人材育成ノウハウ
- ・ 教育・評価制度の設計経験
- ・ 認定制度運営の知見

一般社団法人を設立

一般社団法人
**プロジェクトマネジメント
教育協会**
PM教育協会 | PMEA

参画人材を通じて実践知を活用

社会に開かれた教育へ

- ・ 個人・企業・教育機関へ展開
- ・ 学習から検定まで一体提供
- ・ PM/PMO人材の裾野拡大
- ・ 市場形成に貢献

MSOLによる 立ち上げ支援

当社人材1名の出向(2026年12月予定)・理事就任
参画する人材を通じたMSOLの教育・評価制度の運用経験の活用 / 普及連携

※ 既存制度・教材等を移管せず、MSOLで培った経験を踏まえ、PMEAの責任で新たに設計・開発
当社のPMO認定制度は新規のお申込み受付を終了し、既存の認定取得者のPMEA資格体系への移行措置をPMEAと協議中

2

**2026年12月期 第2四半期
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更新を継続
- 新規顧客を順調に獲得、今後も既存深耕と双方を軸に拡大を図る

(百万円)	FY25						FY26			YoY	
	1Q	2Q	2Q累計	3Q	4Q	通期(計)	1Q	2Q	2Q 累計	増減額	増減率
売上高	5,604	5,545	11,150	5,832	6,084	23,066	6,224	6,316	12,540	+1,390	12.5%
売上総利益	2,374	2,263	4,638	2,412	2,530	9,581	2,534	2,600	5,134	+496	10.7%
(売上総利益率)	42.4%	40.8%	41.6%	41.4%	41.6%	41.5%	40.7%	41.2%	40.9%	▲0.7P	-
販管費	1,535	1,958	3,494	1,745	1,599	6,839	1,578	1,989	3,568	+73	2.1%
(販管費率)	27.4%	35.3%	31.3%	29.9%	26.3%	29.6%	25.4%	31.5%	28.5%	▲2.9P	-
営業利益	838	305	1,143	667	930	2,742	955	611	1,566	+423	37.0%
(営業利益率)	15.0%	5.5%	10.3%	11.5%	15.3%	11.9%	15.4%	9.7%	12.5%	2.2P	-
四半期純利益	570	176	747	441	629	1,817	603	485	1,089	+341	45.8%

■ PMOコンサルタントの積極採用継続

■ 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 2Q	FY26 2Q	YoY	
			増減額	増減率
定常費用	2,450	2,498	+47	2.0%
	22.0%	19.9%		
人件費	1,281	1,268	▲12	▲1.0%
地代家賃	265	271	+5	2.1%
その他	903	958	+55	6.1%
戦略的投資費用	825	855	+30	3.7%
	7.4%	6.8%		
採用教育費	621	808	+186	30.1%
PROEVER関連(システム・開発関連費用)	146	32	▲114	▲77.9%
広告宣伝費	56	14	▲42	▲74.7%
株主還元費用	51	67	+15	30.6%
	0.5%	0.5%		
非現金支出費用	167	147	▲20	▲12.3%
	1.3%	1.2%		
販管費合計	3,494	3,568	+73	2.1%

- 現状の自己資本比率は70.0%
- 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 2026.6.30	YoY
総資産	8,742	9,358	+615
流動資産	6,946	7,385	+439
(うち、現金及び預金)	3,109	3,443	+334 (うち配当支払▲503)
固定資産	1,796	1,972	+176
負債計	2,695	2,658	▲37
流動負債	2,509	2,487	▲22
固定負債	185	170	▲14
純資産	6,047	6,700	+652
自己資本比率	67.7%	70.0%	2.3%

3

**2026年12月期
通期業績予想および株主還元策**

2026年12月期 業績予想

- 通期業績予想は2026年2月15日公表値から変更なし
- 下期は新卒169名分の人件費増、第3四半期まで積極採用継続、ブランディングの先行投資により、営業費用の増加を見込む

売上高

260億円
(YoY +12.7%)

上期

FY26予想

124～126億円

下期

133～137億円

FY26上期実績

125億円

営業利益

30億円
(YoY +9.4%)

上期

FY26予想

12～14億円

下期

15～18億円

FY26上期実績

15億円

中途採用PMOコンサルタント数※1

220～240人

上期

FY26予想

120～130人

下期

100～110人

FY26上期実績

127人

■ 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

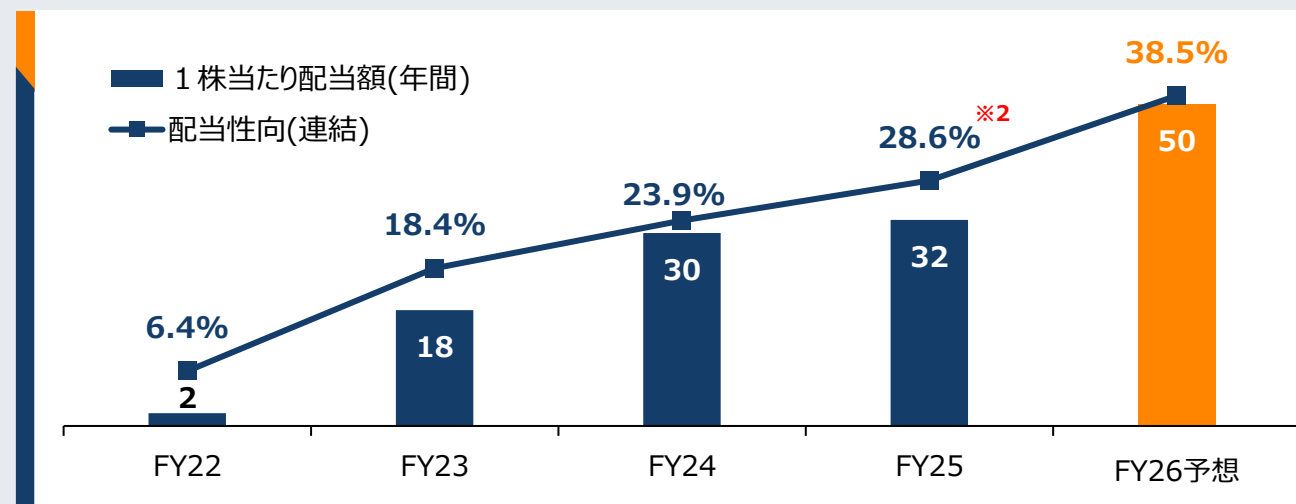
FY25に再開、FY26も継続予定(6月末日基準日)

株主優待利回りは 最大で2.1% ※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



MSOLは、過去3年間で10～18億円超のフリーキャッシュフローを創出、稼ぐ力は着実に向上

- 本業をベースとする営業キャッシュフローは、PMOを主力に健全かつ安定的に成長
- ここで稼いだ資金は、財務規律をもってプロジェクト管理ソフトウェア(PROEVER)、社内システム、営業拠点拡大へ投資
- 財務キャッシュフロー(赤枠)は、主に、「自社株買い」や「配当政策」などの積極的な株主還元策へ充当

(百万円) 決算期	営業CF	投資CF	財務CF	フリーCF	期末現金残
FY22(22/10期)	+150	▲612	+807	▲461	+2,185
FY23(23/10期)	+2,334	▲444	▲1,435	+1,890	+2,640
FY24(24/12期)	+1,329	▲285	▲964	+1,043	+2,729
FY25(25/12期)	+2,257	▲395	▲1,613	+1,862	+2,983

FY24営業CFの前期比▲10億円は、急激な業績伸長による法人税等11億円発生によるもの(積極要因)

4

データブック

非財務KPI

(単位 : 人)	FY23				FY24					FY25				FY26	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
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	1,831
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	※5 1,327	1,505
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	※5 73	164

※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

※5 : 2026年12月期 第1四半期の数値に誤りがあったため、遡及して修正(コンサルタント数 : 1,321名 → 1,327名、中途採用コンサルタント数 : 78名 → 73名)。

損益計算書

(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	2Q
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	6,316
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	2,600
(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%	41.2%
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	1,989
人件費	539	593	1,132	462	539	570	530	387	2,489	2,194	571	709	624	626	2,532	539	728
採用教育費	533	231	764	426	233	182	306	139	1,287	1,011	247	374	345	236	1,203	364	444
広告宣伝費	47	63	110	16	29	40	31	38	155	146	30	25	12	4	73	4	9
非現金支出費用	99	148	248	65	67	68	76	46	323	292	86	81	89	79	336	70	76
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	611
(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%	9.7%
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	485

※ 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	2Q
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	6,316
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	5,379
Digital領域	1,106	1,344	2,451	641	625	649	715	678	3,311	2,861	842	862	911	968	3,584	1,021	1,016
その他の領域	21	25	46	12	20	27	36	24	122	154	32	40	47	36	157	22	23
連結消去	▲43	▲100	▲144	▲43	▲58	▲59	▲37	▲36	▲235	▲174	▲61	▲50	▲65	▲84	▲261	▲112	▲103
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	2,600
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	2,296	2,387
Digital領域	204	302	507	118	139	152	178	155	743	644	187	203	242	247	880	276	265
その他の領域	▲9	7	▲2	0	2	7	11	13	35	▲19	18	14	27	25	85	▲23	▲21
連結消去	▲3	▲26	▲30	▲7	▲29	▲3	16	▲5	▲29	▲23	▲10	▲11	▲8	▲4	▲35	▲14	▲30

※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 1,831名(2026年6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



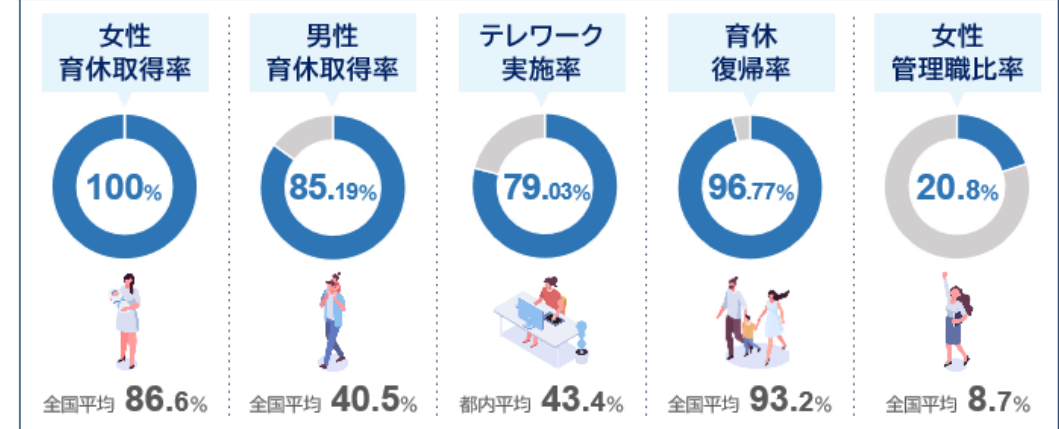
出産前からのサポート、及び職場復帰への支援を育児休業制度に加えることで従業員の働き方を強力にバックアップしていきます。

■ 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。

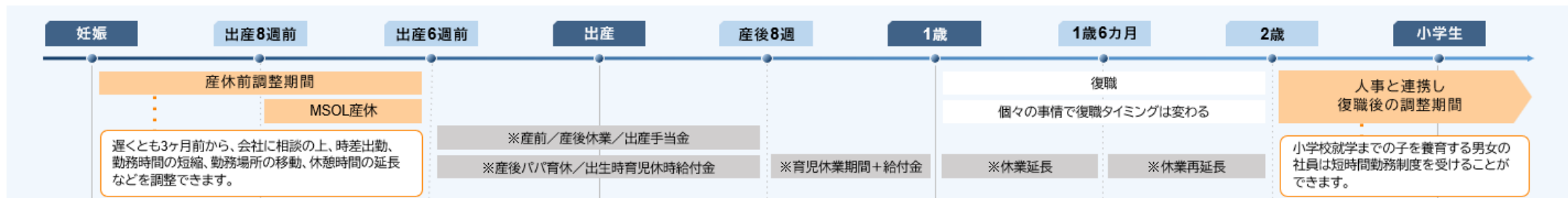
数字で見るMSOL



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

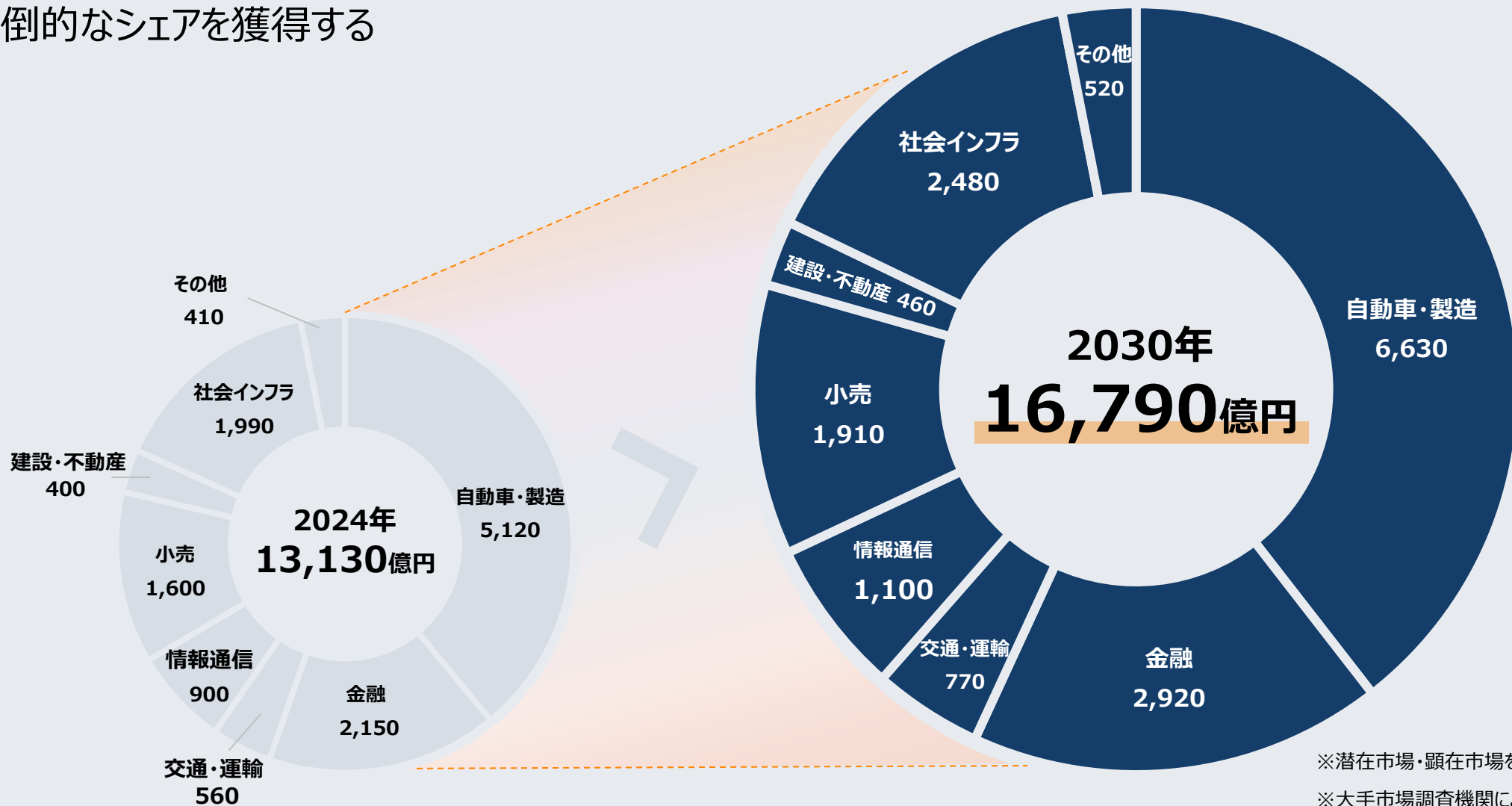
凡例: MSOL 公的制度



※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。

『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。