



2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社プロジェクトホールディングス【東証グロース：9246】
(2024年1月に株式会社プロジェクトカンパニーより商号変更)

2024年11月14日



エグゼクティブサマリー

〈 2024年度 第3四半期 業績 〉

売上高	営業利益	EBITDA※1	EBITDAマージン
1,234 百万円 (前年同期比 -23.6%)	-49 百万円 (前年同期比 -)	7 百万円 (前年同期比 -97.6%)	0.6% (前年同期比 -17.7pt)
■ プロジェクトHRソリューションズ社の株式譲渡に伴い同社が連結範囲から外れたことなどを要因に、前四半期比で減収にて着地 ■ デジタルトランスフォーメーション事業において新卒社員の案件アサインが計画を上回る進捗となったことによる粗利率改善などを要因として、前四半期比で赤字幅縮小 (Q2:127百万円の営業赤字 ⇒ Q3:49百万円の営業赤字)			

〈 デジタルトランスフォーメーション事業の状況 〉

クライアント当たり売上高	期末従業員数※2
32.1 百万円/3Q (前年同期比 +5.6%)	147 名 (前四半期比 -0.1%)
■ 既存顧客の大口顧客化は概ね順調に進捗し、第3四半期累計のクライアント当たり売上高は前年同期比 +5.6% と伸長 ■ 離職率が低下基調となっている中で、第4四半期の期末従業員数は増加基調への転換を目指す	

〈 DX×テクノロジー事業の状況 〉

■ 2024年4月にプロジェクトテクノロジーズ社とアルトワイズ社を統合し、以降、エンジニアの離職はほぼ発生しない状況に ■ エンジニア採用が好調に推移したことにより今期採用目標を前倒しで達成し、来期採用に注力している状況
--

〈 2024年12月期の業績見通し(9月17日公表)に対する進捗 〉

■ 連結売上高の第3四半期進捗率は約68%、営業利益・経常利益段階では通期業績予想の赤字額の100%以上を計上も赤字幅は縮小傾向に転換 ■ 第4四半期に営業利益を黒字化させることで、通期の利益は業績予想の達成を目指す
--

*1 EBITDAは営業利益に減価償却費、敷金償却と株式報酬費用を加えたもの

*2 デジタルトランスフォーメーション事業に従事する者のみを集計。期末付の退職者を含む

1. (株)プロジェクトホールディングスの概要	… p. 4
2. 2024年12月期 第3四半期の業績	… p. 9
3. デジタルトランスフォーメーション事業の状況	… p. 15
4. その他の事業の状況	… p. 19
5. 2024年12月期予想(9月17日公表)に対する進捗	… p. 22
Appendix デジタルトランスフォーメーション事業の概要	… p. 24

1. (株)プロジェクトホールディングスの概要

グループ経営理念



ProjectHoldings

プロジェクトホールディングス グループ

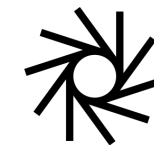
Mission

プロジェクト型社会の創出

Vision

次世代を率いるプロフェッショナル人材を輩出し、
企業を変革する多様なソリューションを提供することで、
顧客1社1社を次世代を代表する企業へと導き、日本社会を復活させる

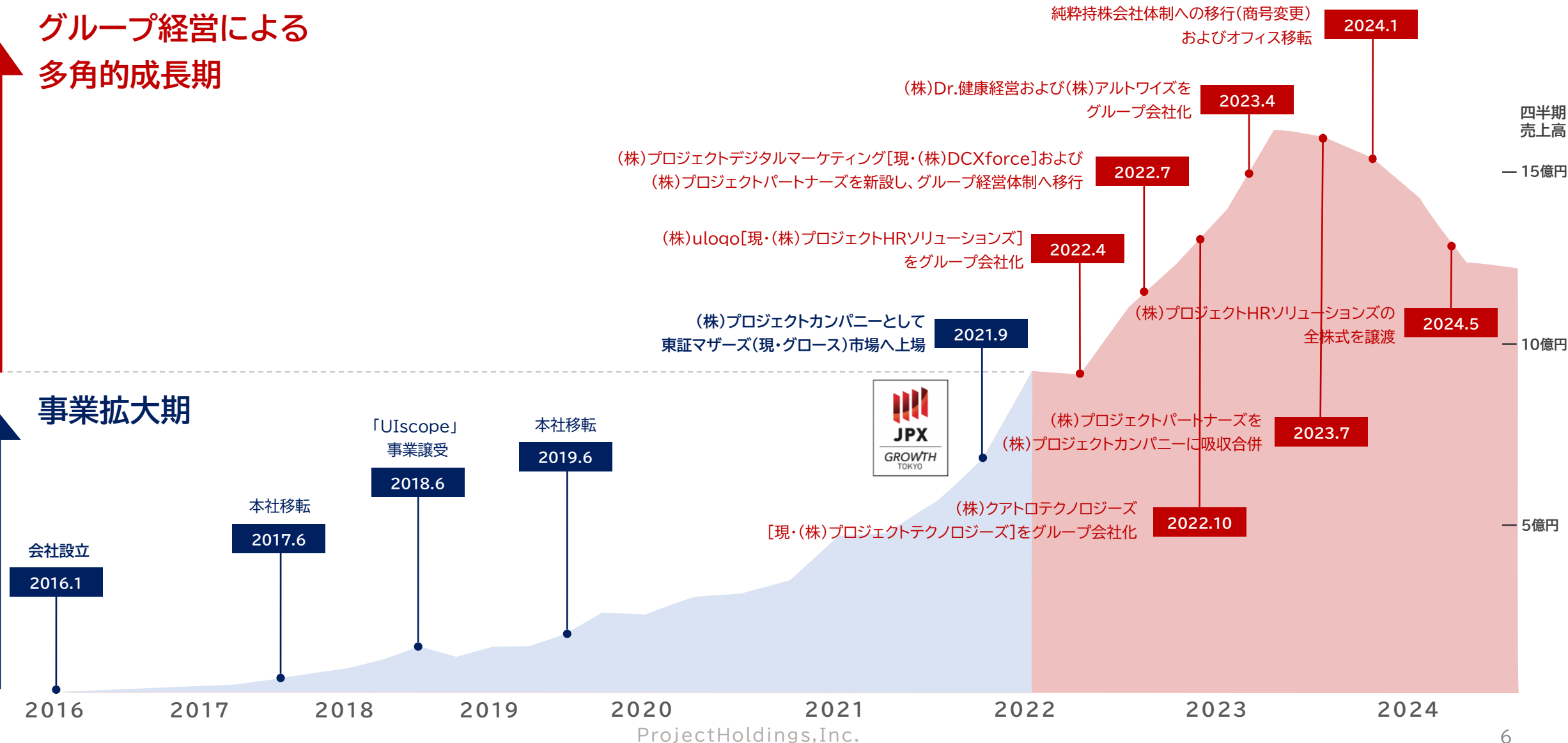
沿革



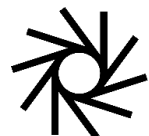
ProjectHoldings

グループ経営による 多角的成長期

事業拡大期



グループ概要



Project Holdings

(株)プロジェクトホールディングス

- ・ 設立 2016年1月
- ・ 株式市場 東証グロース (9246)
- ・ 資本金 50百万円
- ・ 連結従業員数 268名
(2024年9月末現在)
- ・ 役員構成
 - 代表取締役 土井 悠之介
 - 取締役 松村 諒
 - 社外取締役 松本 勇氣
 - 柳沢 和正
 - 社外取締役 結城 愛子
 - (監査等委員) 橋口 晶子
 - 桃崎 有治
 - 川添 丈

デジタルトランスフォーメーション事業



Project
Company

(株)プロジェクトカンパニー

DXコンサルティング(新規事業開発、既存事業変革)
UI/UX評価ユーザーテストサービス “UIscope”



DCXforce

(株)DCXforce

マーケティング戦略コンサルティング

DX×テクノロジー事業



artwize

(株)アルトワイズ

エンジニア派遣(システム開発・システムテスト等)

DX×HR事業



健康経営

(株)Dr. 健康経営

産業医派遣、健康経営コンサルティング



SBI Digital Hub

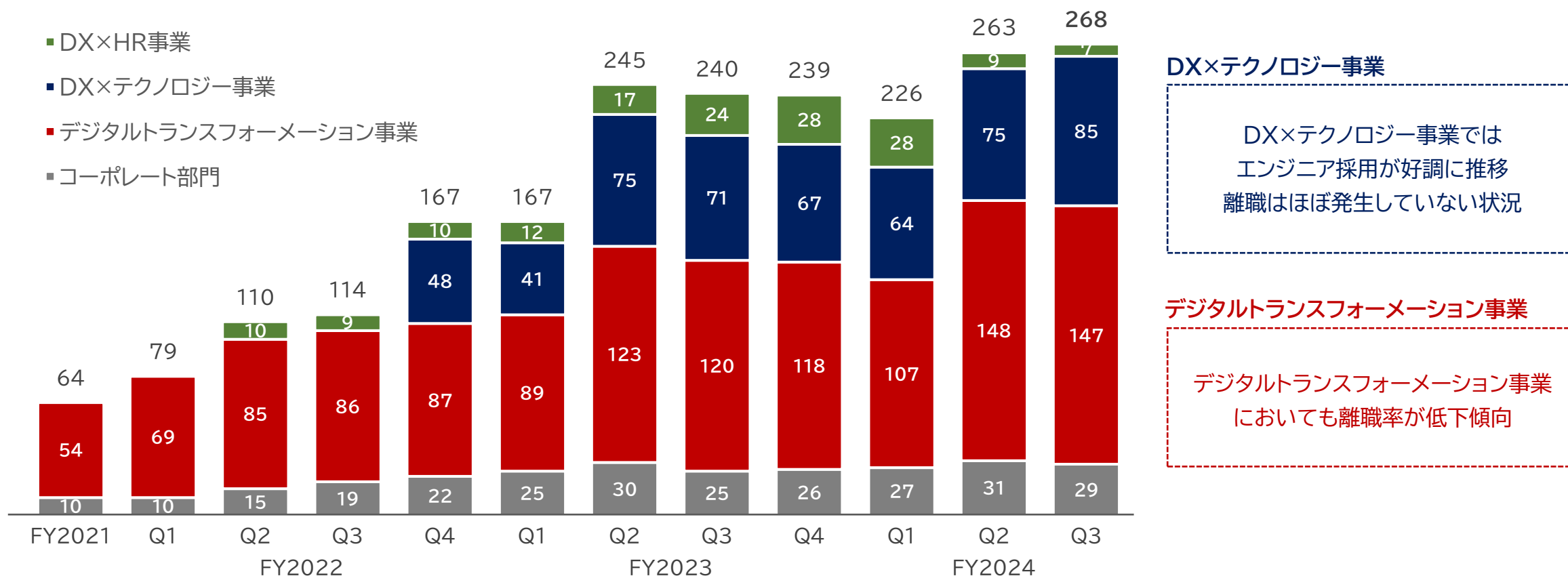
その他関連会社

(株)SBIデジタルハブ 1.43%出資

従業員の状況(2024年度第3四半期)

- 離職率が低下傾向にあること、採用が好調に推移していることから、グループ全体の従業員数はYonY+28名となる268名に増加
- 新卒社員が入社するQ2以外でもグループ従業員数が増加基調に転換

従業員数の推移(人: 各期末日時点)





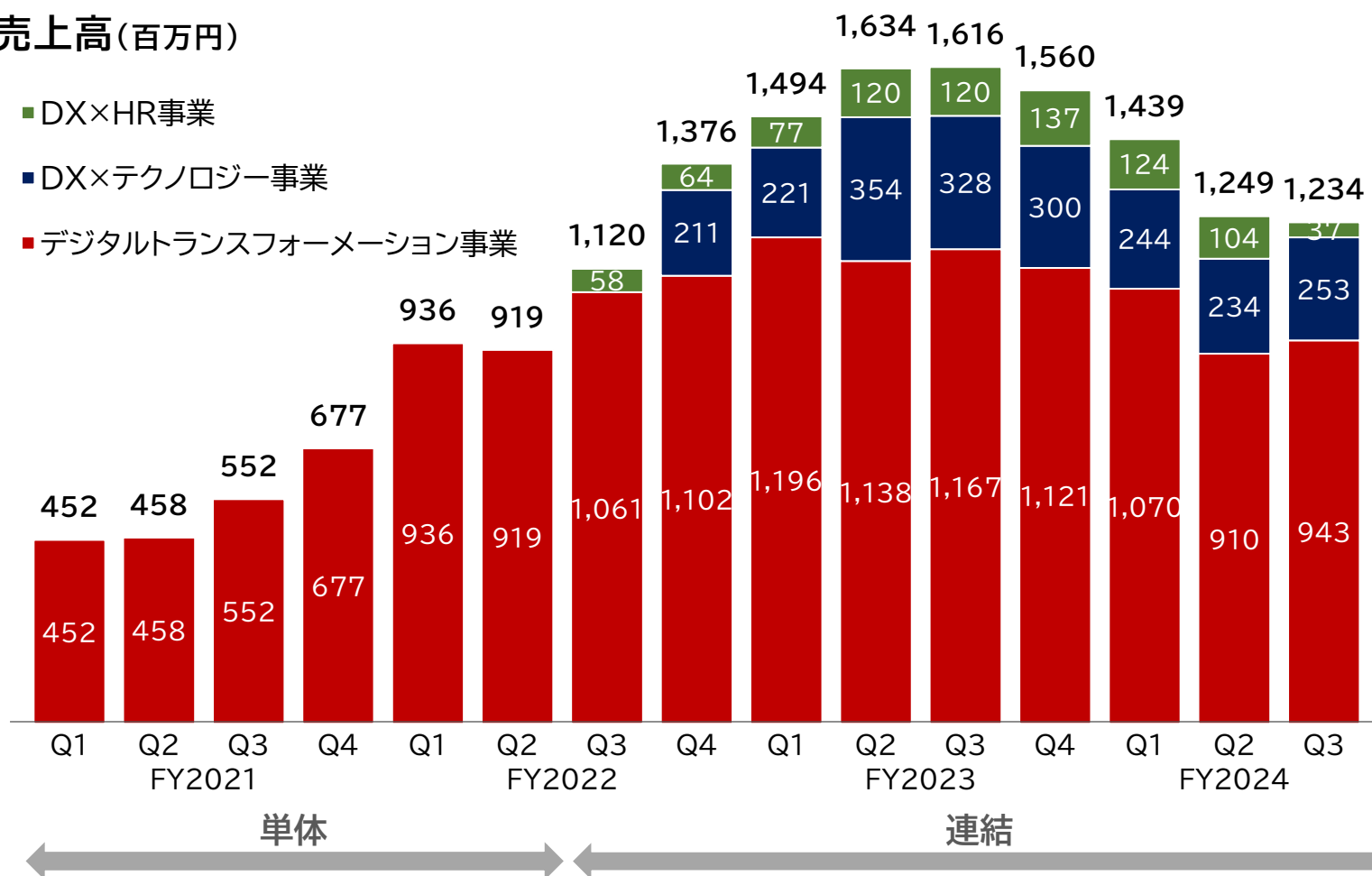
2. 2024年12月期 第3四半期の業績

業績推移 – 売上高 –

- FY2024 Q3の売上高は、QonQ -1.2%、YonY -23.6%となる1,234百万円
- デジタルトランスフォーメーション事業およびDX×テクノロジー事業の売上高がQonQで増収基調に転換

売上高(百万円)

- DX×HR事業
- DX×テクノロジー事業
- デジタルトランスフォーメーション事業



DX×HR事業

プロジェクトHRソリューションズ社の株式譲渡に伴う連結除外により、セグメント全体では減少

DX×テクノロジー事業

採用が順調に進捗していることに加え、プロジェクトテクノロジーズ社とアルトワイズ社の統合が奏功し離職率が低調に推移

QonQで増収基調へと転換し、引き続き組織規模拡大による業績伸長を志向

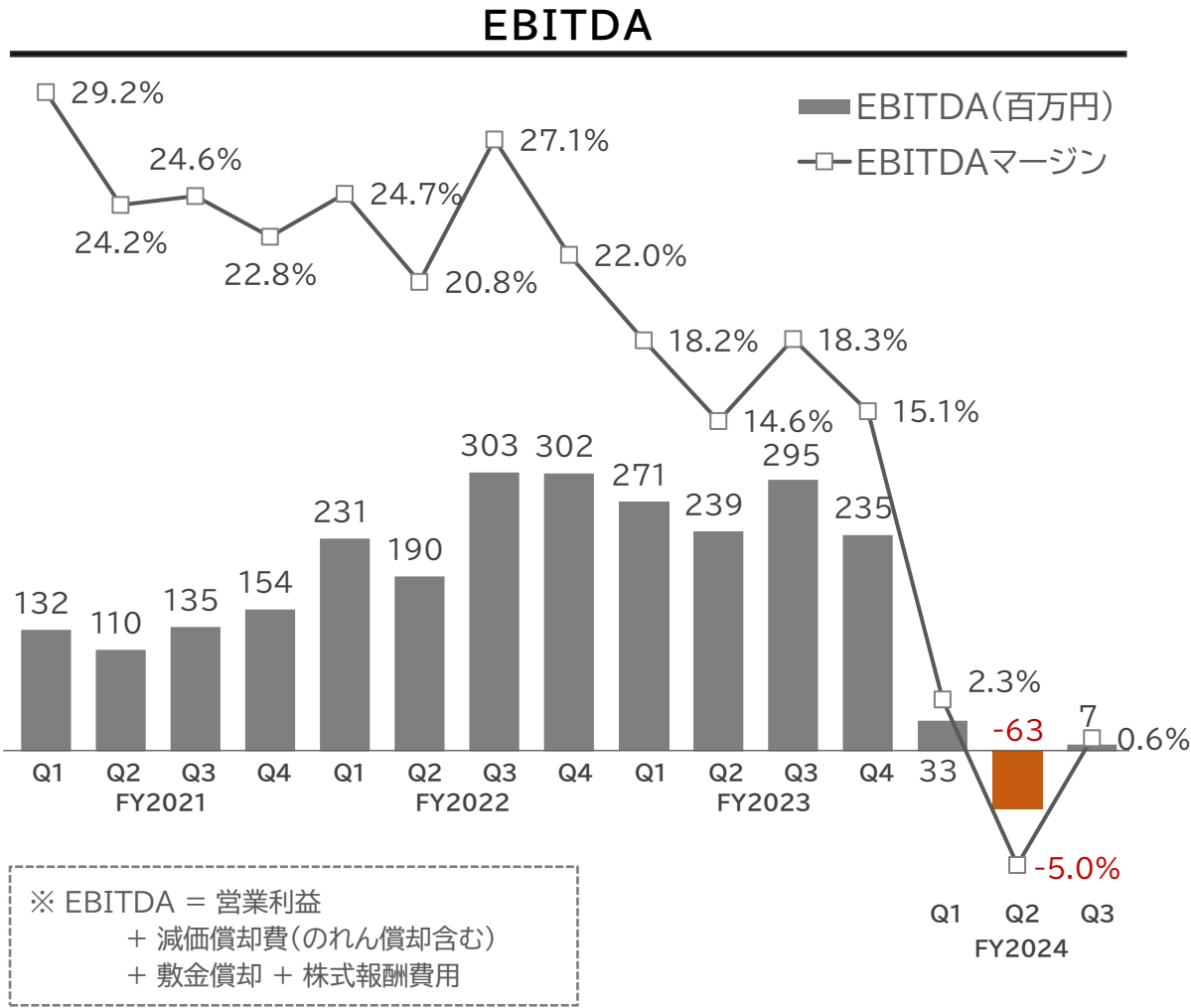
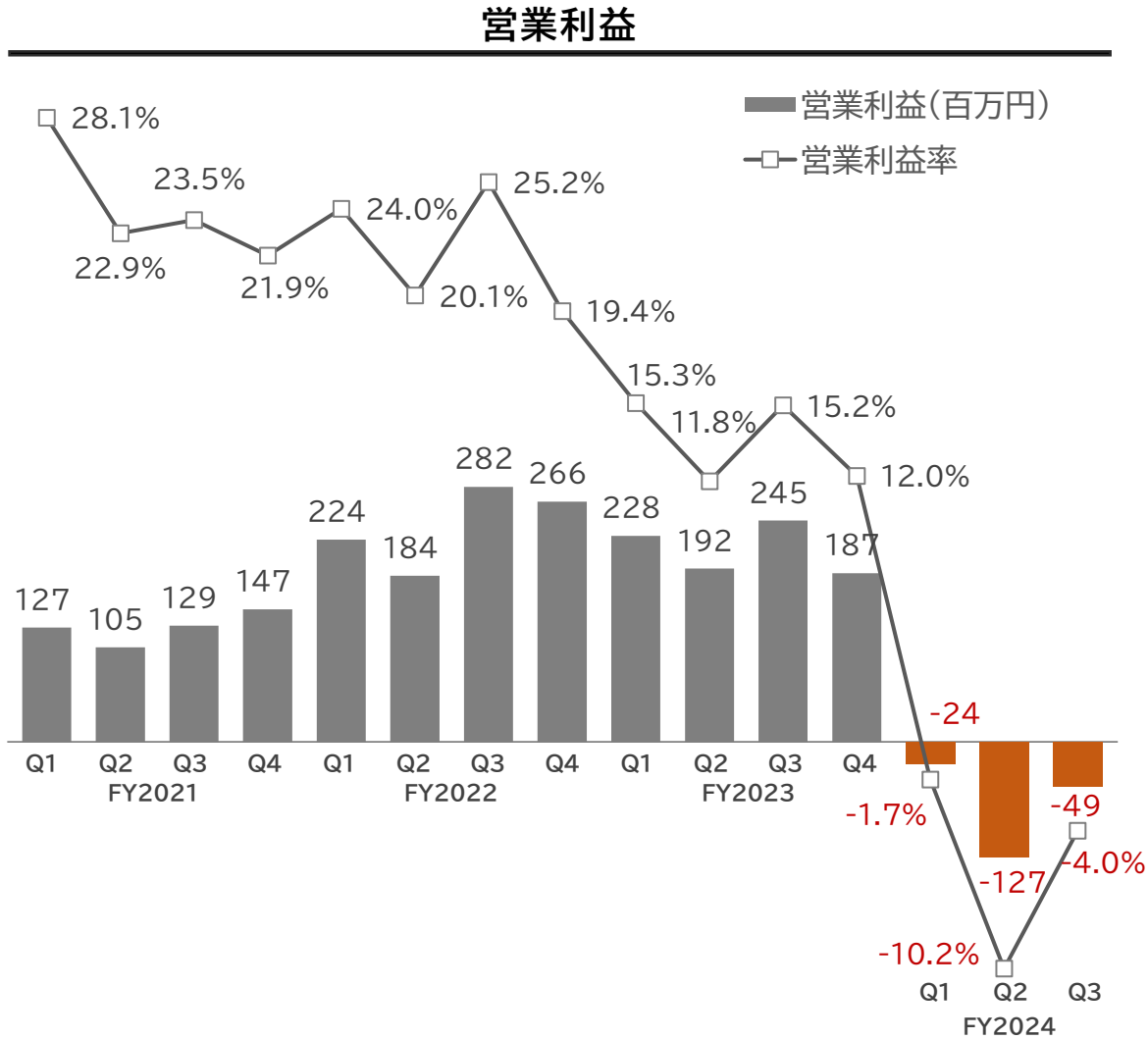
デジタルトランスフォーメーション事業

離職率が低下傾向となっていることに加え、新卒社員の稼働率が計画を上回る進捗(※ p. 18)

QonQで増収基調へと転換

業績推移 – 営業利益・EBITDA –

■ デジタルトランスフォーメーション事業において新卒社員の案件アサインが計画を上回る進捗となったことなどを要因として、営業利益は赤字幅を縮小、EBITDAは黒字に転換



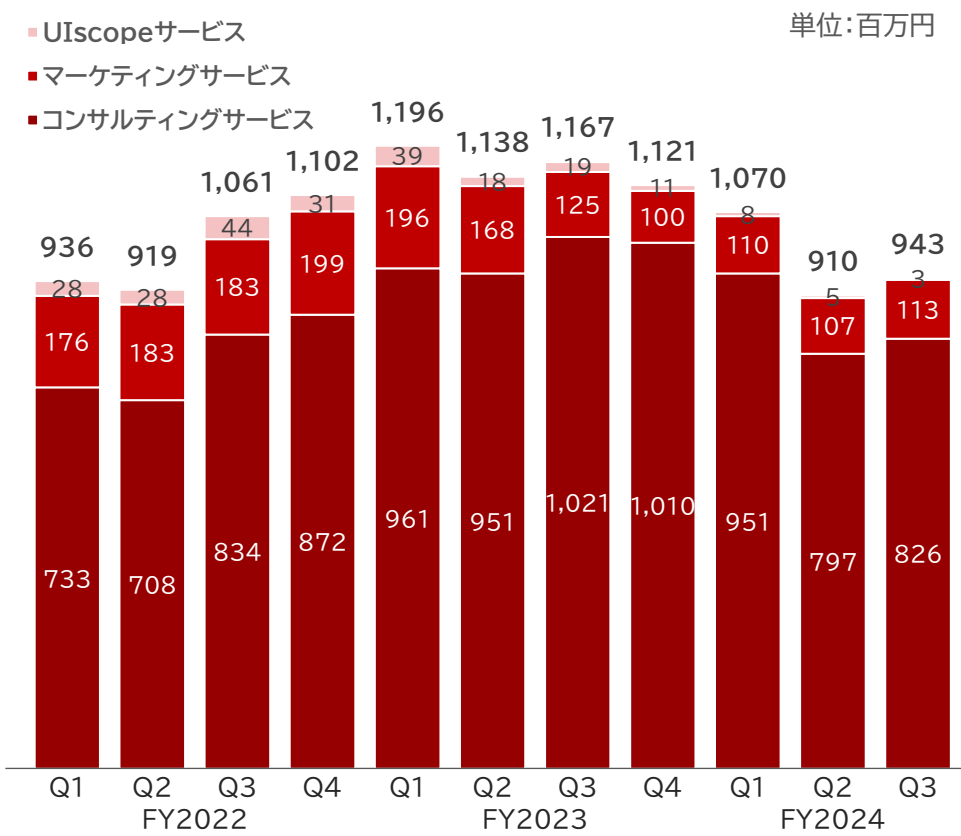
セグメント別の業績推移 – 売上高 –

■ セグメント別の売上高推移は以下の通り

デジタルトランスフォーメーション事業

※ 2023年12月期よりマーケティングサービスに係る集計基準を一部変更し、コンサルティング要素の強い案件はコンサルティングサービスへ移管。

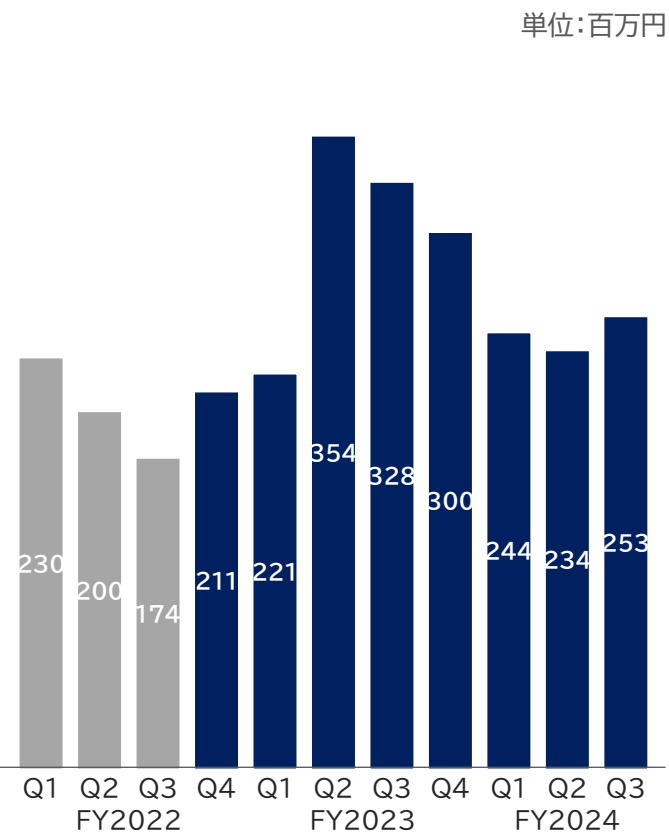
新卒社員の稼働率が計画を上回る進捗をしたことを要因として増収基調へと転換



DX×テクノロジー事業

※ 2022年度第4四半期より連結。以前の数値は、事業譲受先である(株)cuatro pistasの当該事業売上高を参考記載

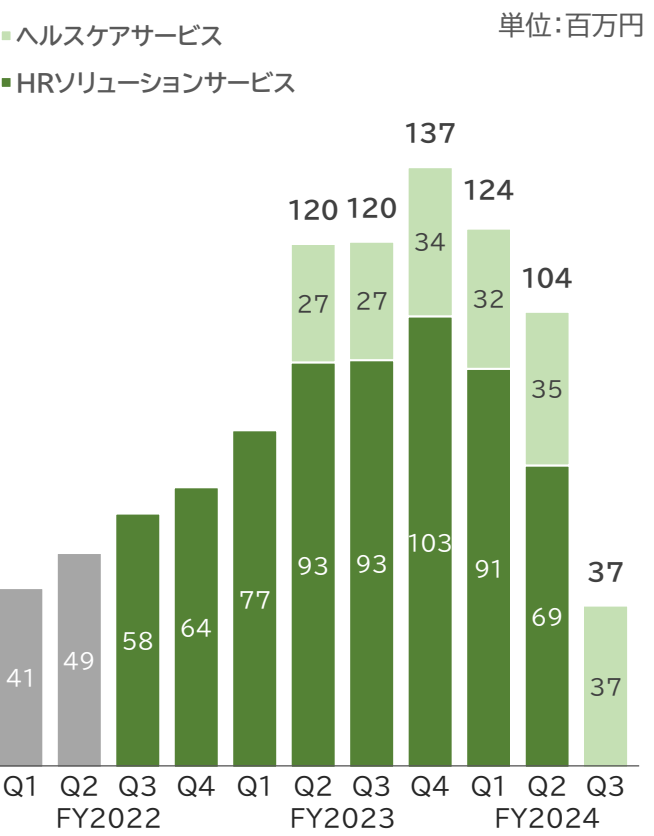
採用が好調に進捗していること、経営統合により離職率が低下したことを要因に増収基調へと転換



DX×HR事業

※ 2022年度第3四半期より連結。以前の数値は(株)uloqoの業績を参考記載

HRソリューションサービスが6月より連結の範囲外となり減収



セグメント別の業績推移 – 原価・売上総利益 –

■ 新卒社員の順調な案件アサインや外注パートナー比率の低下により、デジタルトランスフォーメーション事業の売上総利益率が改善

デジタルトランスフォーメーション事業			DX×テクノロジー事業		DX×HR事業	
	実績 [百万円]	QonQ	実績 [百万円]	QonQ	実績 [百万円]	QonQ
売上高	943	+3.6%	253	+8.1%	37	-64.4%
人件費(原価)	265	+6.4%	85	+16.4%	0	-
外注費(原価)	289	 -21.3%	105	-0.9%	0	-
その他原価	3	-	0	-	0	-
売上総利益※	385	+32.8%	61	+15.1%	37	-50.7%
同 率	40.8%	 +8.9 pt	24.1%	+1.5 pt	100.0%	+27.9 pt
販管費	534					QonQ -2.2%
営業利益	-49					
同 率	-4.0%					

※地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値を記載しているため、決算短信に記載の売上総利益とは一致しない
※DX×HR事業のDr. 健康経営は、顧客に対する収益から産業医等への支払いを除いた純額を売上として計上しており、また原価に計上すべき人員は在籍していない

販管費の内訳

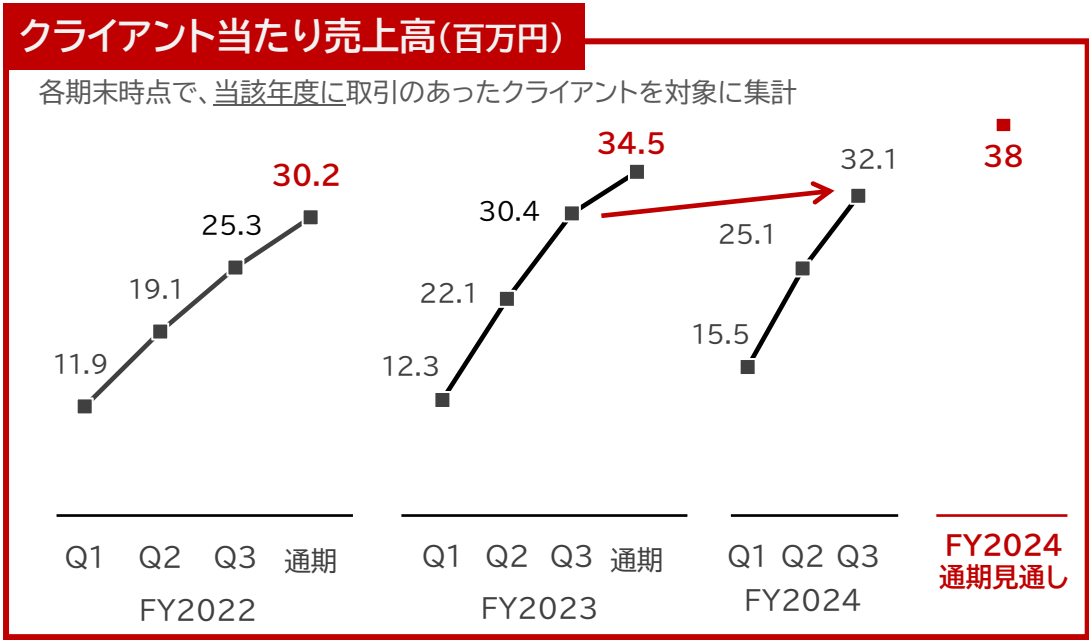
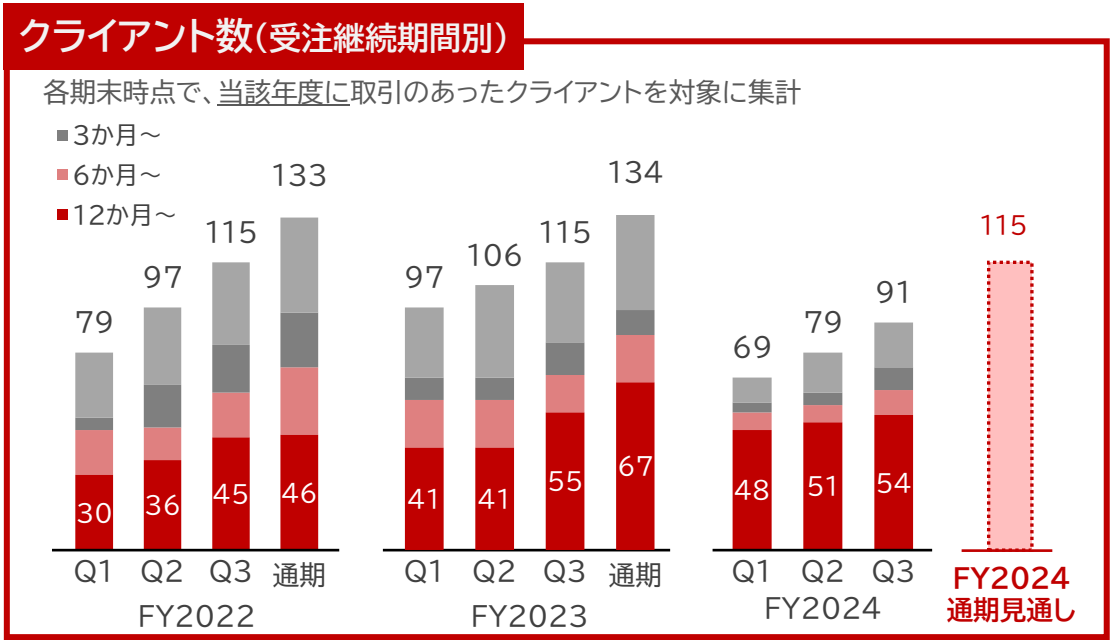
■ 前四半期が2025年4月入社の新卒採用者の内定タイミングであったことから増加した採用費について、いったん落ち着き

	実績 [百万円]	対売上高比率	QonQ	摘要
人件費 (販管費)	105	8.5%	+14.1%	バックオフィス従業員給与・役員報酬 等
外注費 (販管費)	58	4.7%	+9.4%	育成強化等に伴う外部人材活用・研修費用 等
採用費	55	4.5%	 -26.7%	エージェント報酬、イベント費用 等
地代家賃	169	13.7%	-6.1%	オフィス賃料
償却費等 (のれん償却含む)	57	4.6%	-9.5%	のれん及びその他固定資産の償却費 等
その他販管費	88	7.1%	+11.4%	
販管費 計	534	43.3%	-2.2%	

3. デジタルトランスフォーメーション事業の状況

事業KPI推移 | クライアント数・顧客単価

- 人材育成を優先し丁寧なアサインを進めたこと等により、UIscope案件数・クライアント数は軟調に推移
- クライアント当たり単価は順調に推移しており、既存顧客の大口化を推進する中で引き続き需要は旺盛な状況



単価(年間)別クライアント数

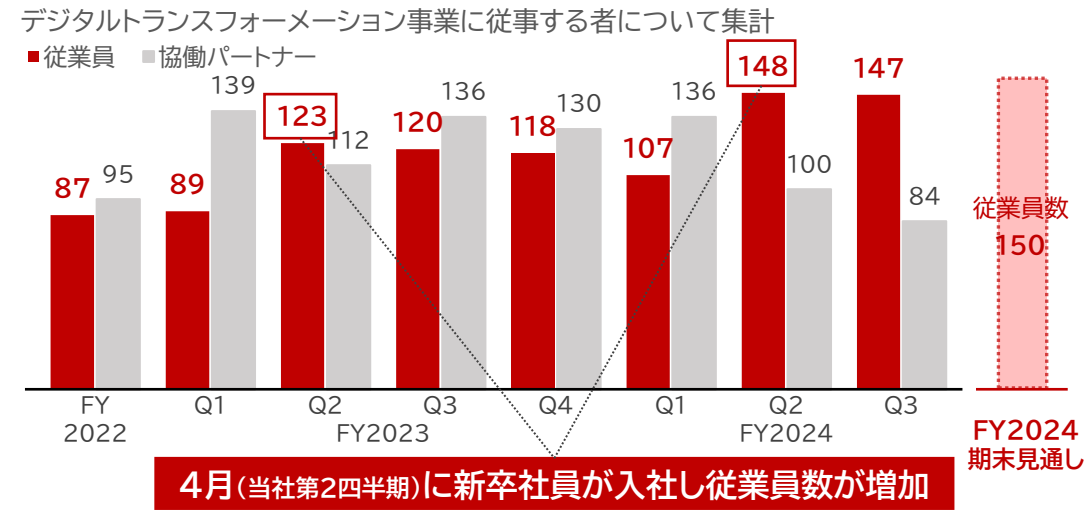
既存顧客に入り込み、大口顧客化を推進

	～0.3億円	～1.0億円	～3.0億円	3.0億円超
2020/12	98社	8社	2社	0社
2021/12	103社	11社	2社	1社
2022/12	103社	23社	5社	2社
2023/12	101社	22社	9社	2社

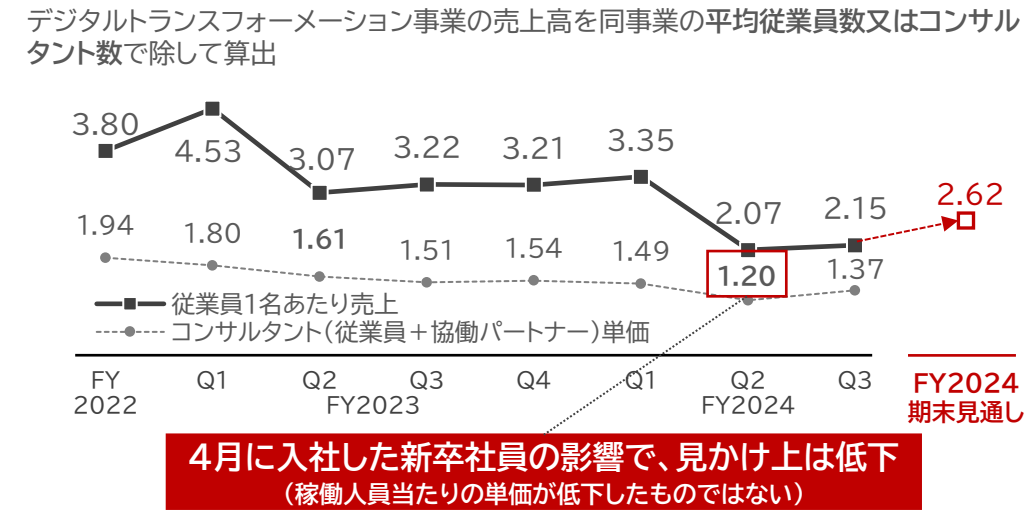
事業KPI推移 | 従業員数・1人当たり売上高

- FY2022以降、継続的な中途採用に加えて新卒採用の強化による組織拡大(≒売上・利益増)を企図してきた
- 新卒社員のアサインが計画を上回る進捗をするも、パートナー数の減少に起因して従業員1名あたり売上高は微増

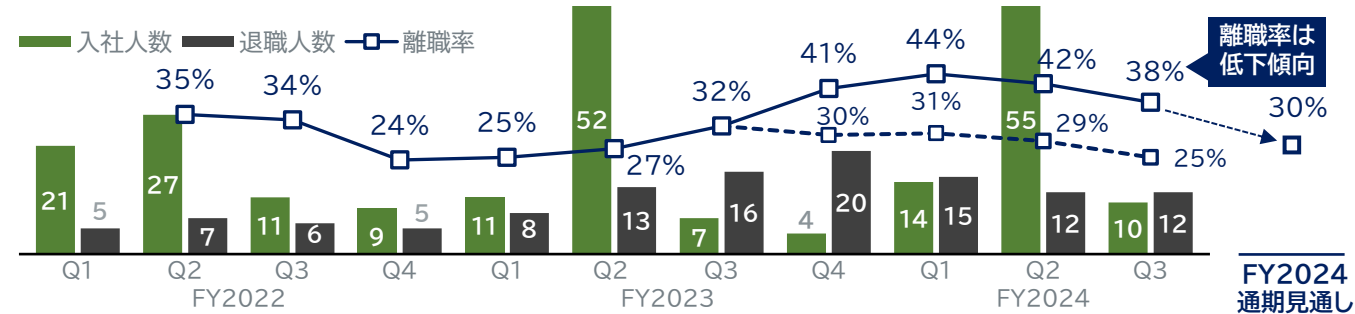
期末従業員数・協働パートナー数(人)



従業員1名あたり売上高(百万円/月)

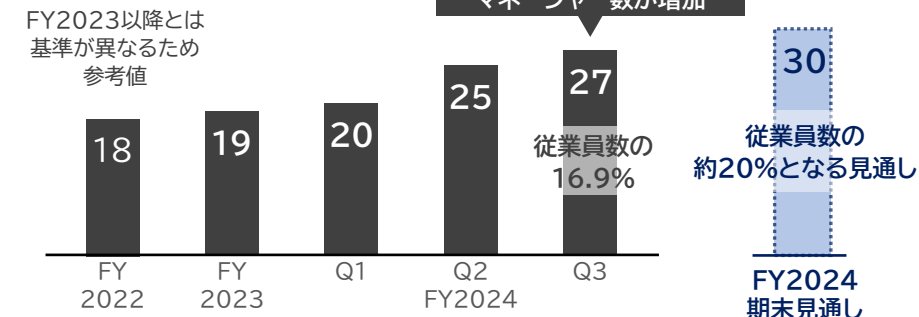


入社/退職人数・離職率
(デジタルトランスフォーメーション事業+コーポレート部門)



※ 離職率は、各期末日までの1年間における退職者数を同期間の平均従業員数で除して算出

期末マネージャー数(人)



トピックス | 新卒採用と育成の状況

- 上位学群層を含む新卒学生を採用し、ビジネス推進における基礎体力を重視した研修を主に実戦形式で実施
- 今年度の新卒社員について、9月時点で計画を上回る80%超の稼働を実現

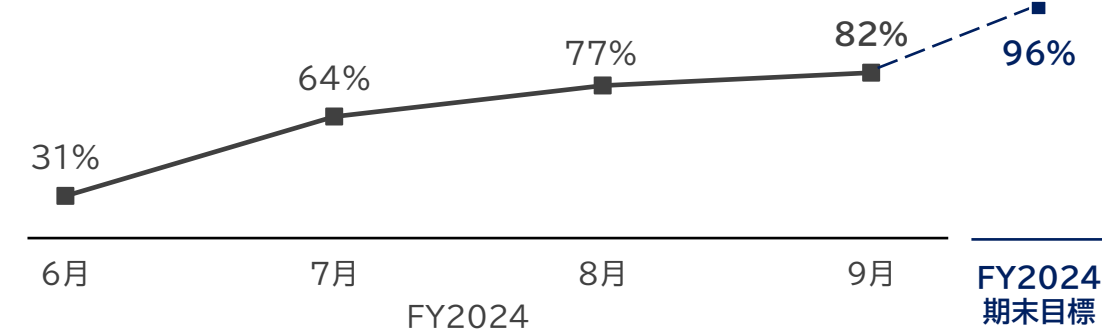
採用実績		2023卒 (実績)	2024卒 (実績)	2025卒 (内定者)
旧帝大 一橋・東工大		14	16	8
早慶上智		15	17	7
その他		4	4	9
合計		33	37	24
		組織規模を踏まえ、2025卒の採用数を縮小。2026卒以降、育成状況等を鑑みて再び採用数を増加させていく方針。		

新卒研修	
考え方	特定業界・職種に対する深い知見・経験を提供するのではなく、クライアント企業に入り込んで事業をグロースさせる推進力が当社の提供価値 ➡ まずは推進力・スピードという基礎体力が極めて重要
内容	まず「システム関連知識、ビジネス知識などの基礎スキル」「プロフェッショナルとしてのマインドセット」を習得 その後、疑似プロジェクトや先輩社員について実際のプロジェクトに参画し、実践

※デジタルトランスフォーメーション事業に従事する者

2024卒の育成状況 チャージ率※の推移

※ チャージ率: 2024卒新卒社員について、標準単価に対する実際の稼働売上額の割合



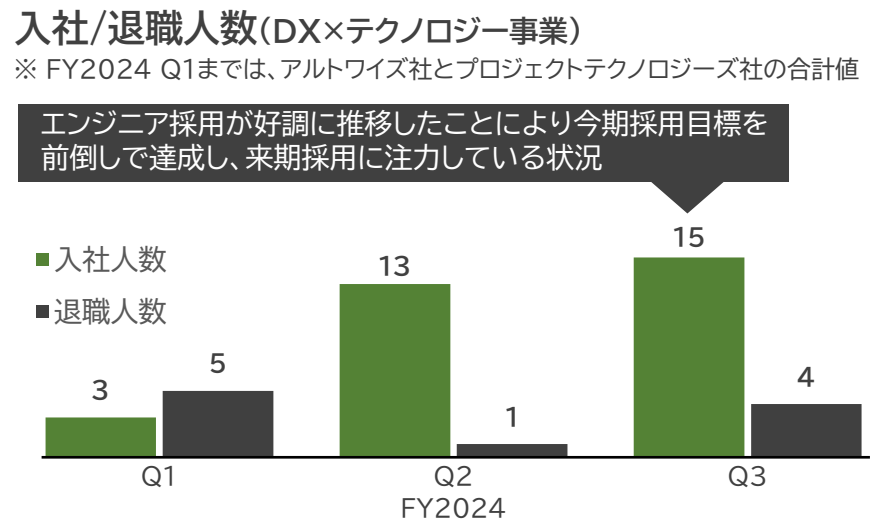
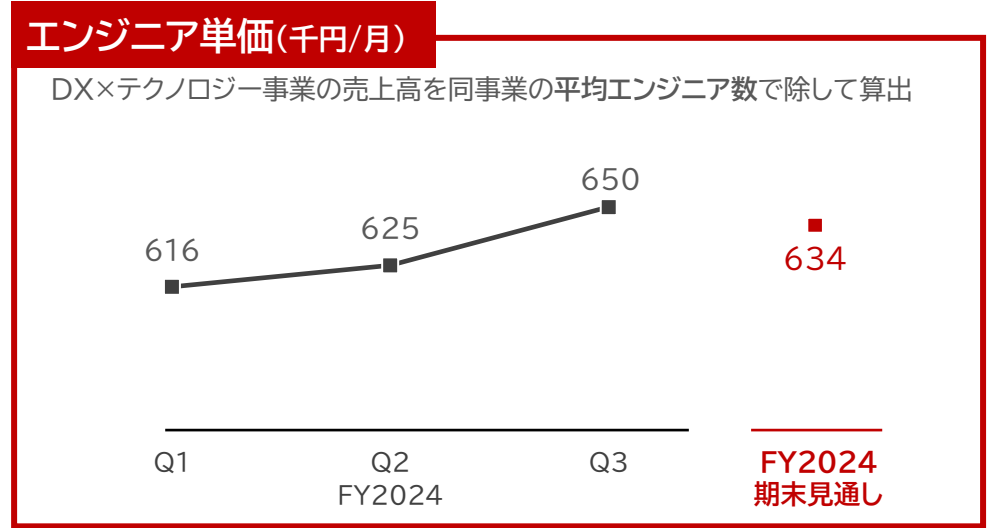
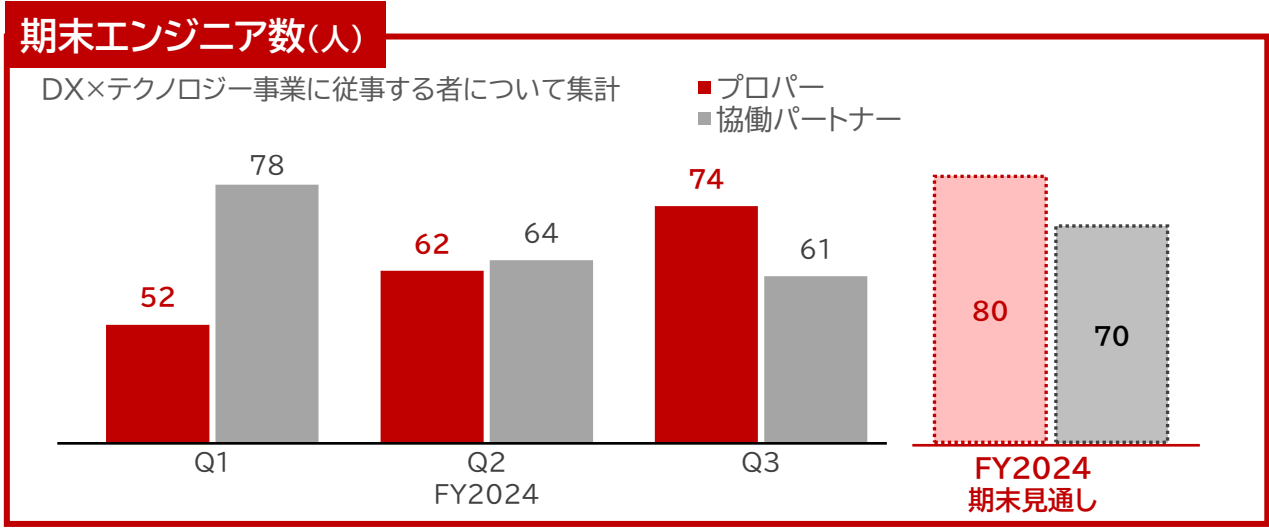
研修を通じて2024卒社員のアサインを進め、9月時点で80%超の稼働を実現

FY2024期末に96%の目標に向けて、計画を上回って順調に進捗

4. その他の事業の状況

DX×テクノロジー事業 | artwize

- アルトワイズ社においてエンジニアによるシステム開発・ソフトウェアテストの支援サービスを展開
- 「エンジニアが働きやすい環境づくり」に注力しており、社員旅行の試みがメディアにも取り上げられるなど独自の取り組みにより採用が好調



アルトワイズ社が強みを持つエンジニアの働きやすい環境を打ち出すことでエンジニア採用が好調に進捗

協働パートナーに比べ収益性に優れるプロパーの採用とアサインを優先して進めていく方針

メディア掲載

アルトワイズ社の社員旅行が、(株)朝日新聞出版が運営する「AERA dot.」で紹介されました。
「社員旅行」はオワコンなのか？ 行きたくなかった若者も満足させた「令和の社員旅行」の最前線

DX×HR事業 | Dr.健康経営

- Dr.健康経営社において、産業医マッチングサービスを軸として企業の健康経営を支援するサービスを提供
- 同社は2023年4月のグループジョイン後、営業力強化やクロスセルにより大型案件の獲得を進めているほか、直近では保健師による人事部門サポートサービスをリリースするなど支援メニューの拡充を図っている

既存サービスの 拡販

当社グループのアセットを活かした営業力強化・クロスセルによる案件の大型化

〈 グループジョイン時の顧客構成 〉

法制度により産業医の設置が義務となる
従業員50名程度の企業を中心

〈 現在の状況 〉

引き続き従業員50名程度の企業を開拓しつつ、
複数の事業拠点を持つ大企業を中心に体制を組んだ
提案型営業による大規模案件を積み上げ

サービスメニュー の拡充

企業の人事・労務部門の課題に対する新たな支援メニューを展開

1. 保健師派遣サービス
保健師を顧客企業に派遣し、産業医面談に至る1歩手前をすくい上げることで人事労務部門の負担を軽減
2. 大手人材系企業との協業による従業員エンゲージメント向上サービス(実証試験中)

5. 2024年12月期予想(9月17日公表)に対する進捗

業績予想に対する進捗状況

- デジタルトランスフォーメーション事業の進捗率が66%に留まることを主因として連結売上高の半期進捗率は75%を下回っており、新卒社員のアサインが計画を上回る進捗である一方、パートナー案件の減少に伴い売上高の通期での達成はやや不透明な状況
- 営業利益・経常利益段階では業績予想以上の赤字額を既に計上も、Q4に黒字化させることで、通期の利益は業績予想の達成を目指す

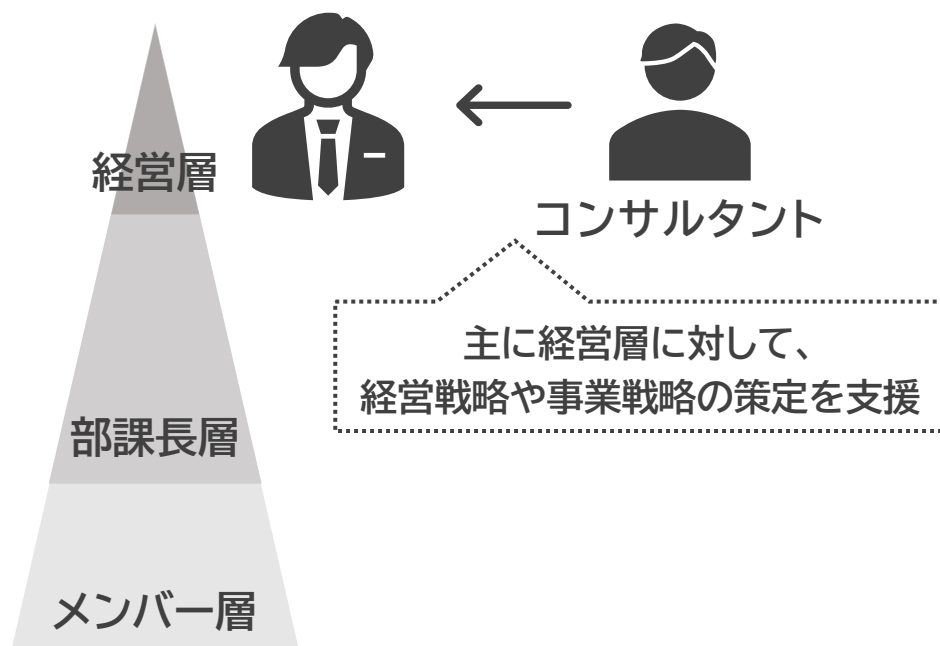
単位:百万円		業績予想 (9/17公表)	第3四半期 実績(累計)	進捗率	足元状況と今後の見通し
連結売上高		5,750	3,923	68.2%	✓デジタルトランスフォーメーション事業の進捗率が66%に留まっており、新卒社員のアサインが計画を上回る進捗である一方、パートナー案件の減少に伴い売上高の通期での達成はやや不透明な状況 ✓その他事業は概ね順調に進捗
デジタルトランスフォーメーション事業		4,390	2,924	66.6%	
その他事業		1,360	998	73.3%	
連結営業利益 (営業利益率)		▲190 (-%)	▲201 (-%)	105.8%	✓営業利益・経常利益段階では業績予想における赤字額の100%以上を既に計上
連結経常利益 (経常利益率)		▲220 (-%)	▲239 (-%)	108.6%	✓Q4に黒字化させることで、通期の利益は業績予想の達成を目指す
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)		20 (-%)	▲17 (-%)	-	✓第3四半期で17百万円の損失

Appendix デジタルトランスフォーメーション事業の概要

当事業が取り組む企業課題

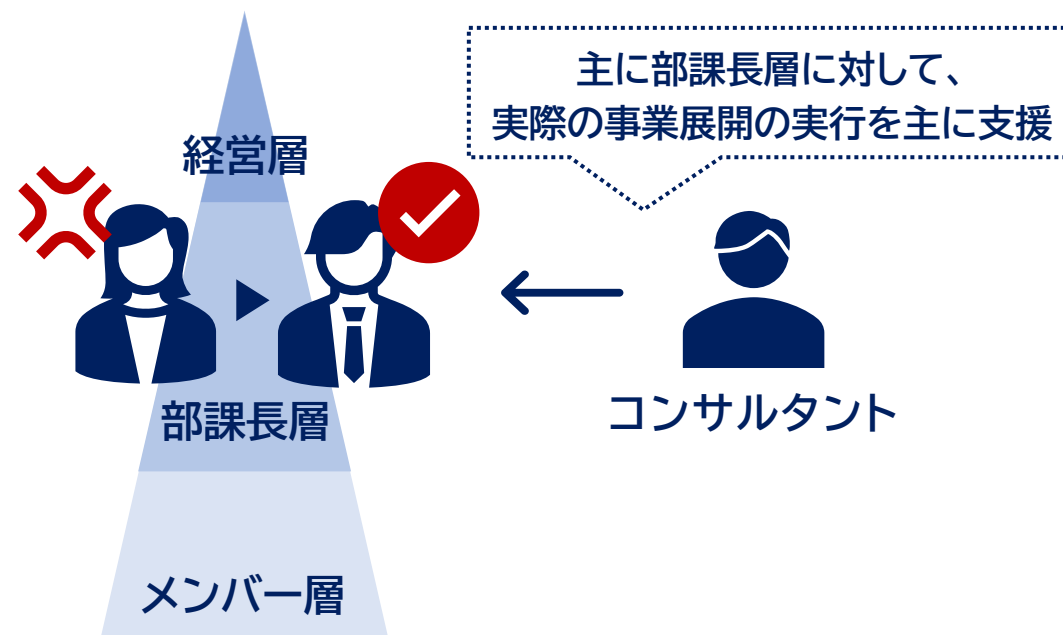
- 従来のコンサルティングは、主に経営層を対象に経営戦略・事業戦略の策定を支援するものであった一方、デジタル化の急速な進展等に伴ってビジネス展開のスピードが求められるようになる中、大企業を中心に部課長層のキャパシティ不足がボトルネックとなっている
- 当社デジタルトランスフォーメーション事業では、大企業ミドル層のボトルネック解消に向けて、事業の現場に近い領域での実行支援を提供

従来の経営コンサルティング



当社デジタルトランスフォーメーション事業

現在のビジネス環境では、大企業を中心に部課長層の実行キャパシティ不足が事業展開におけるボトルネックとなっている



当事業の提供価値

- 一般的な経営コンサルティングとは異なり、クライアント企業の社内に入り込み、その会社の事業をいかにグロースさせるかにコミットする

従来の経営コンサルティング

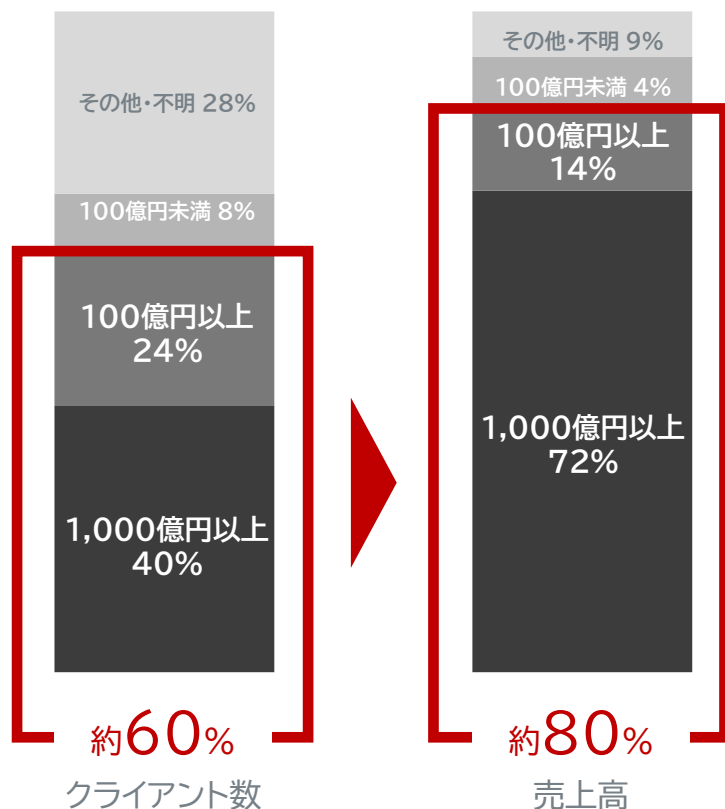
当社デジタルトランスフォーメーション事業

体制図	※当社理解	
	クライアント企業 プロジェクトオーナー プロジェクトマネージャー チームリーダー メンバー	コンサルティング会社 マネージャー コンサルタント
	クライアント企業 プロジェクトオーナー プロジェクトマネージャー チームリーダー メンバー	PMO 当社コンサルタント 当社コンサルタント 当社コンサルタント
ミッション	予め定めた支援スコープの達成	クライアント企業のビジネスグロース
提供価値	クライアント企業の課題(与件)に対して、専門的な見地から解決策を提案する、第三者視点でのアドバイザリー	クライアント企業を深く理解し、当事者意識を持って事業グロースを実現する、プロジェクト推進力

特徴 | 1) 大手企業を中心とする強固な顧客基盤

- クライアント全体の約60%は売上規模1,000億円以上の大手企業。これらの企業群が、売上高全体の約80%を占める構成
- IT/通信/金融などをはじめ、特定の業界に偏らず幅広く主要企業と取引

顧客売上規模別割合(2023年12月期実績)



取引実績

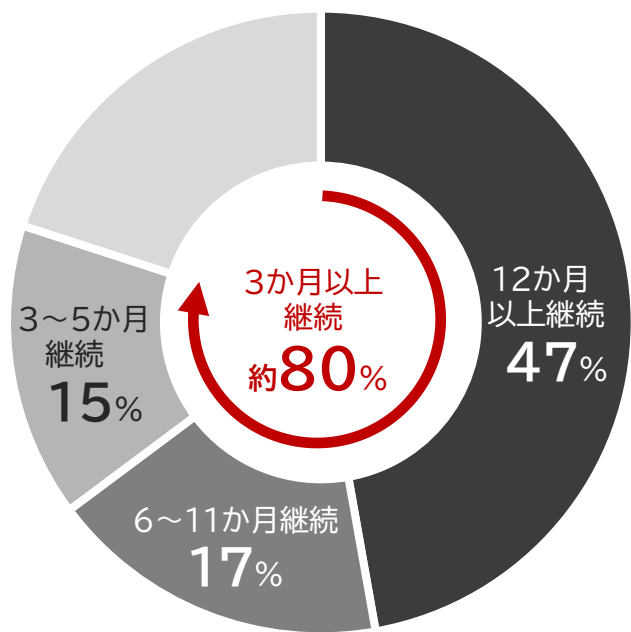


特徴 | 2)ストック型ビジネスモデルによる長期継続顧客の蓄積

- コンサルティング会社は、一般的にスポット/フロー案件偏重の売り上げ構成となっているケースが多いと当社は認識
- 一方で、当社は一気通貫サービスなどを背景とする継続支援を前提としたストック型ビジネスモデルを構築することで、売上高が積みあがって推移。2023年度第4四半期のストック売上比率は約94%(デジタルトランスフォーメーション事業について集計)

受注継続率*(%)

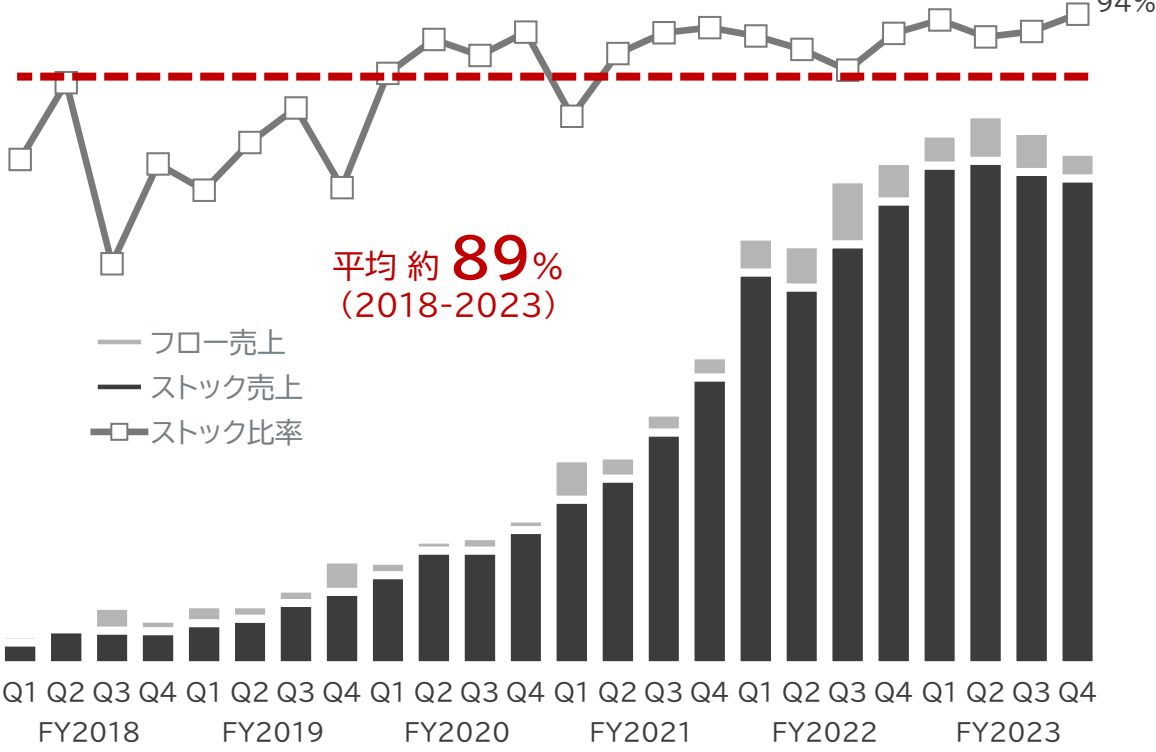
*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2023年12月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合



※ デジタルトランスフォーメーション事業のみ集計。
UIScopeのショット案件のクライアントを除く。

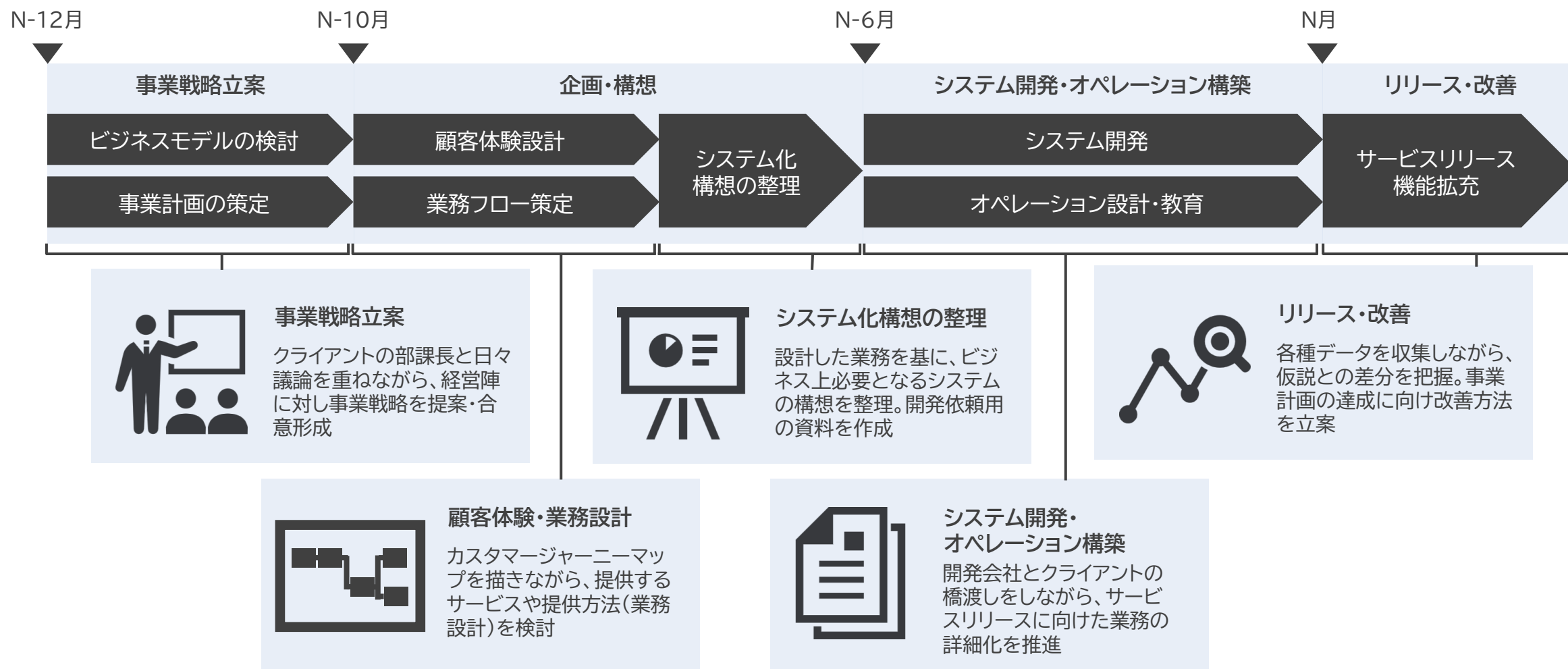
ストック売上*比率

*ストック売上: 6か月以上の連続受注を獲得したクライアントからの売上のうち、スポットの性質が強い広告出稿やユーザーテスト等を除いたもの



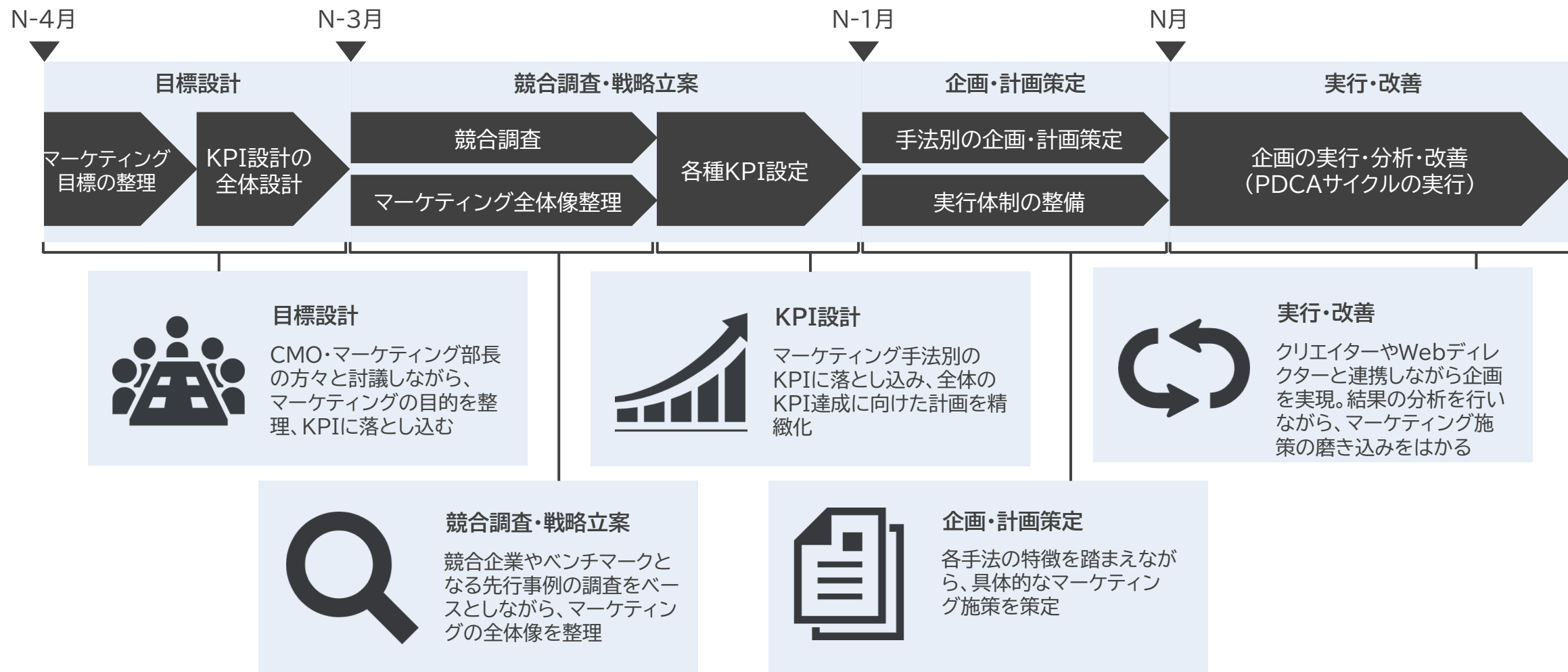
サービス紹介 | コンサルティングサービス

- 新規事業開発では、ビジネスモデルの検討や事業計画の策定といった、事業戦略立案から支援するケースも多数
- 事業開発のプロフェッショナルとして、サービスリリースまでの全体スケジュールの策定・管理、問題解決の主導や会議ファシリテーションを担う



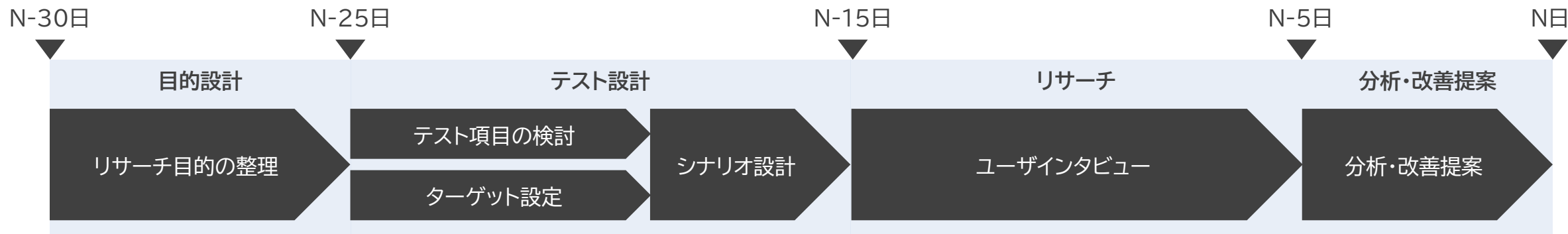
サービス紹介 | マーケティングサービス

- マーケティング戦略の立案においては、目標を整理することで、「何のためのマーケティングなのか？」を明らかにすることが重要
- 単なる戦略立案・企画に留まらず、PDCAを繰り返すことで目に見える成果を実現することが、当社のマーケティング支援の提供価値

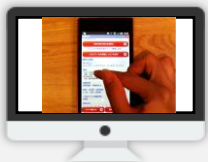


サービス紹介 | UIscopeサービス

- UIリサーチにおいては、アプリケーションやWebサイトの利便性に関し、ターゲット層となるユーザから生の声を収集
- 定量データだけでは明らかにすることが出来ないボトルネックを発見することで、実効性のある改善提案を実施



手の動き



自社モニターによる
サービス利用開始から
CVまでの画面遷移、
指の動きを撮影



声(呟き)



ユーザテスト実施中に
感じた不満や疑問を、
ユーザーが得た体験を
声(呟き)として録音



トラフィックなど定量的なデータのみでは
気づくことの出来ない、ユーザの行動理由
や離脱理由を定性的に把握することで、
ユーザ目線に立った改善提案を実現

案件事例紹介

SBIネオモバイル証券 様



「Tポイントを使った株式購入サービスの立上げ支援」

- ▶ 若年層および投資初心者の獲得のため、スマートフォンで取引できる新規サービスを立ち上げるプロジェクトを支援、**サービスリリースから1年間で約30万口座獲得に成功**
- ▶ ジョイントベンチャーの立ち上げ、ロボアドバイザーやチャットボット等のテクノロジーを活用したサービス設計検討
- ▶ サービス訴求のためのデジタルマーケティング戦略の立案及び実行
- ▶ ユーザーテスト(UIScope)を活用したサービスLP制作

支援領域 コンサルティング(新規事業開発) マーケティング UI/UX

島根銀行 様



「スマートフォン支店立ち上げ支援」

- ▶ 通帳レス・キャッシュカードレス・印鑑レスのバーチャル店舗「スマートフォン支店」の新設プロジェクト
- ▶ スマホのみで申込・利用が完結する、同行のDXを象徴するサービスのリリースを支援し、**リリース後4か月で50億円以上の預金獲得に成功**
- ▶ リリースに向けた各種論点の洗い出し・施策実行のほか、外部事業者とも連携してサービスLPの制作やプロモーション戦略の策定など幅広く取り組みリリース後は、追加施策の検討や顧客管理の確立を支援

支援領域 コンサルティング(新規事業開発) マーケティング

auコマース&ライフ 様



「総合ショッピングサイトのUIUX戦略策定支援」

- ▶ 同社の運営する総合ショッピングサイトの刷新にあたって、経営層・幹部層まで含めて改めてUIUX戦略を策定・実行する全社プロジェクト
- ▶ サービスのコアとなるターゲット層について、「当該ターゲット層にどのような体験価値を提供すると利用されるか？」という顧客体験(UX)を詳細に言語化したうえで、その体験価値に基づいて求められるTo-Be像を整理
- ▶ UX検討・言語化の過程では、経営層・幹部層を含めたワークショップを開催することで、多くの関係者を巻き込み、**プロジェクト内に閉じない取り組みも積極的に実施**

支援領域 コンサルティング(既存事業変革) UI/UX

トランスコスモス 様



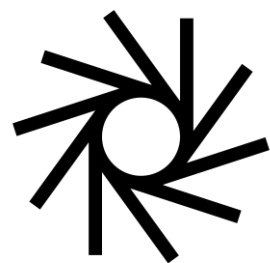
「両社のノウハウを結集した協業DX支援」

- ▶ 同社は年間600社以上のDXプロジェクトを支援、特にEC/コールセンターの領域に強みを持つ
- ▶ 両社の得意とする領域を掛け合わせ、協業で顧客のデジタルマーケティングや事業変革を幅広く支援
- ▶ 現場状況を深く理解したコンサルティングにより、顧客企業から高い評価を獲得し売上拡大に貢献したとして、**同社DI事業本部「DI Partner Award 2023」においてBronze Partnerとして表彰**

支援領域 コンサルティング(既存事業変革・業務改善)

ご留意事項

- 本資料に記載されている当社以外に関する情報については、一般に公開されている情報等から引用したものであり、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくははまだに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。



ProjectHoldings