

2024年12月期 第1四半期 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5月15日



エグゼクティブサマリー

〈 2024年度 第1四半期 業績 〉

| 売上高 | 営業利益 | EBITDA※1 | EBITDAマージン |
|--|----------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1,439 百万円 (前年同期比 -3.7%) | -22 百万円 (前年同期比 -) | 33 百万円 (前年同期比 -87.8%) | 2.3% (前年同期比 -15.9 pt) |
| <ul style="list-style-type: none">■ デジタルトランスフォーメーション事業で2023年12月末に15名が退職したことを主因として前四半期比で減収も、中途採用が概ね順調に進捗し、売上高は期初計画対比で上振れとなる1,439百万円■ 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低下、人事制度改革・育成強化施策による人件費・外注費増大などにより前四半期比で減益。計画対比では、地代家賃の計上方法を予算策定時から変更したことの影響(▲44百万円)を除いて上振れにて着地 | | | |

〈 主要な数値情報※2 〉

| クライアント当たり売上高 | 従業員当たり売上高 |
|---|-------------------------------|
| 15.5 百万円/1Q (前年同期比 +26.0%) | 3.35 百万円/人・月 (前四半期比 +4.4%) |
| <ul style="list-style-type: none">■ 既存顧客の大口顧客化は概ね順調に進捗し、第1四半期のクライアント当たり売上高は前年同期比 +26.0% と伸長■ 案件獲得は引き続き好調に推移し、従業員1名当たり売上高は前四半期比で微増となる 3.35百万円/人・月 | |

〈 デジタルトランスフォーメーション事業の組織状況 〉

| |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">■ 2023年9月の前代表取締役副社長の辞任経緯も影響し、離職率が高止まり。退職者数は減少傾向にあるものの、引き続き抑制に注力■ 経験者を含む中途採用は概ね順調に進捗 |
|--|

〈 2024年12月期の業績見通しの修正 〉

| 売上高 | 営業利益 |
|--|----------|
| 5,750 百万円 | ▲190 百万円 |
| <ul style="list-style-type: none">■ 地代家賃の計上前倒し(☞ p.24)及び、直近の事業状況を踏まえたプロジェクトHRソリューションズ社の譲渡(☞ p. 25)を主な要因として、2024年12月期の業績見通しを下方修正■ 2025年12月期以降の見通しについては維持 | |

*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ついて集計

| | |
|----------------------------------|---------|
| 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1四半期の業績 | … p. 11 |
| 3. デジタルトランスフォーメーション事業の状況 | … p. 17 |
| 4. 業績予想の修正に関する補足説明 | … p. 22 |
| Appendix ① デジタルトランスフォーメーション事業の概要 | … p. 27 |
| Appendix ② その他参考情報 | … p. 33 |

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

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



純粋持株会社体制への移行(商号変更)
およびオフィス移転

2024.1

グループ経営による多角的成長期

(株)プロジェクトデジタルマーケティング[現・(株)DCXforce]および
(株)プロジェクトパートナーズを新設し、グループ経営体制へ移行

2022.7

(株)uloqo[現・(株)プロジェクトHRソリューションズ]を
グループ会社化

2022.4



東証マザーズ(現・グロース)市場へ上場

2021.9

(株)プロジェクトパートナーズを
(株)プロジェクトカンパニー
に吸収合併

2023.7

事業拡大期

本社移転

2019.6

「UIscope」事業譲受

2018.6

会社設立

2016.1

本社移転

2017.6

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

ProjectHoldings,Inc.

四半期
売上高

5億円

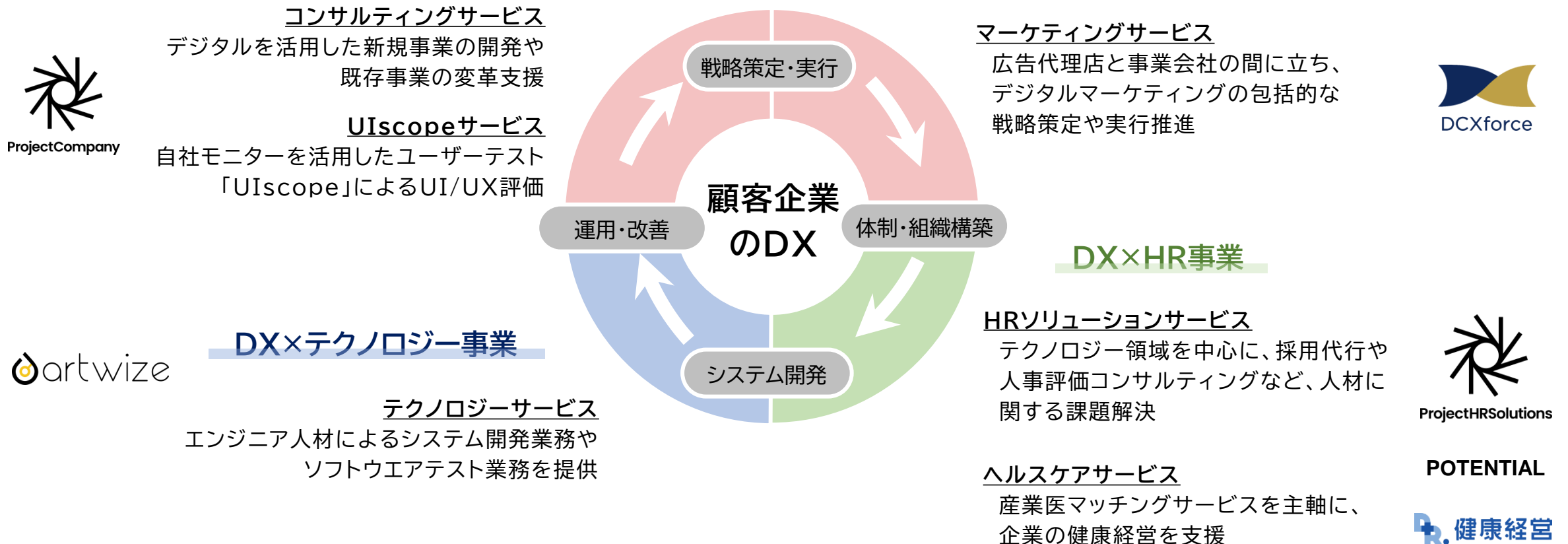
10億円

15億円

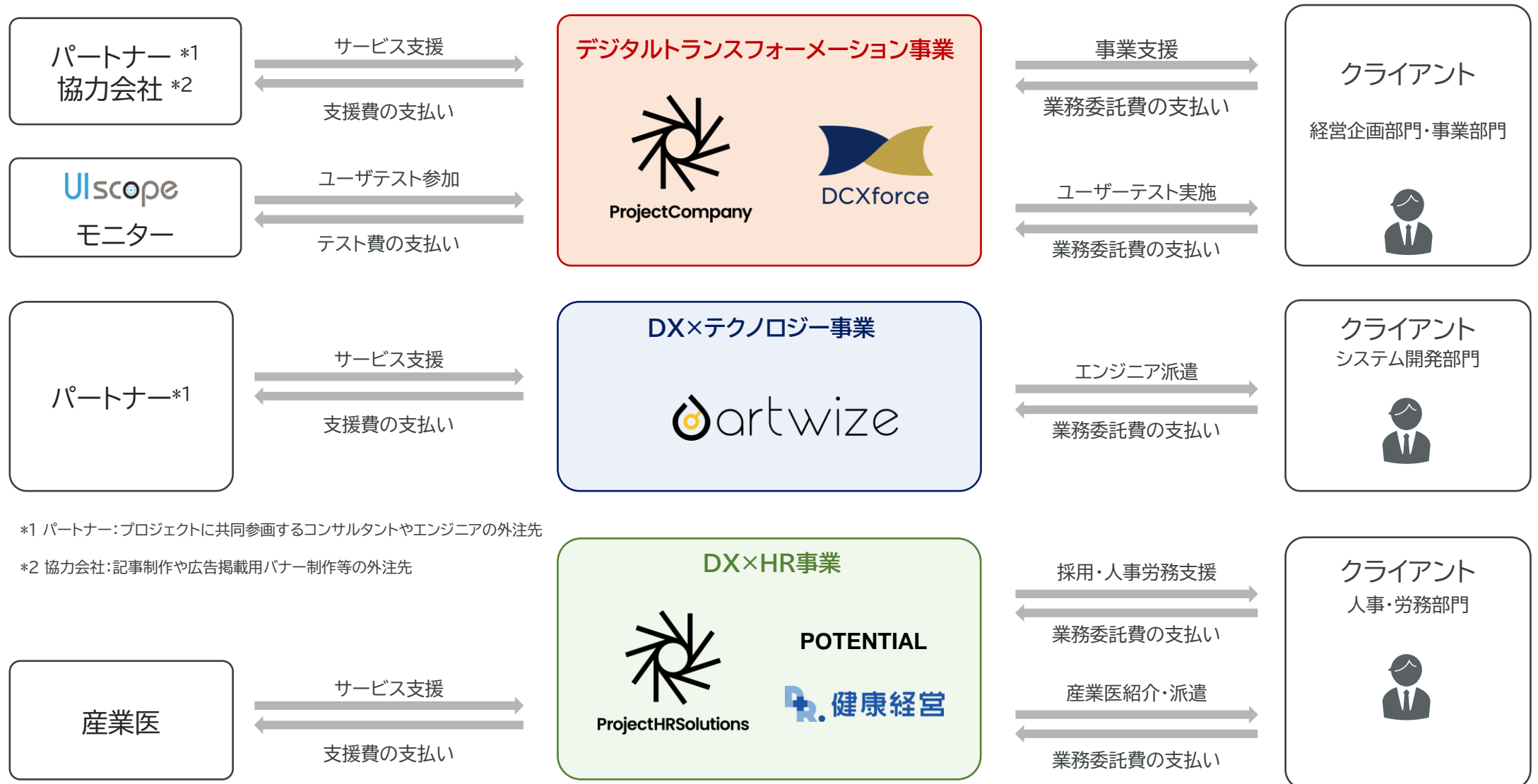
当社グループの事業領域

- 事業会社においてデジタルを活用した事業開発や運用改善によりビジネスを拡大することを「デジタルトランスフォーメーション」(DX)と捉え、顧客企業のDX戦略策定から実行・改善までを一気通貫で支援

デジタルトランスフォーメーション事業



事業系統図



*1 パートナー: プロジェクトに共同参画するコンサルタントやエンジニアの外注先

*2 協力会社: 記事制作や広告掲載用バナー制作等の外注先

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

トランスコスモス 様

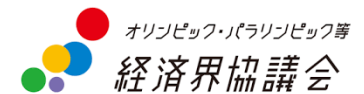


「両社のノウハウを結集した協業DX支援」

- ▶ 同社は年間600社以上のDXプロジェクトを支援、CX向上におけるチャネル横断型ワンストップサービスを提供、特にEC/コールセンターの構築に強みを持つ
- ▶ 両社の得意とする領域を掛け合わせ、顧客のデジタルマーケティングや事業変革について共同で幅広く支援
- ▶ グローバルCRMシステムの構想検討、1to1マーケティングの戦略検討・実行等、複数のプロジェクト支援実績あり

支援領域 コンサルティング(既存事業変革・業務改善)

オリンピック・パラリンピック等
経済界協議会 様



「2020東京大会機運醸成プロジェクト」

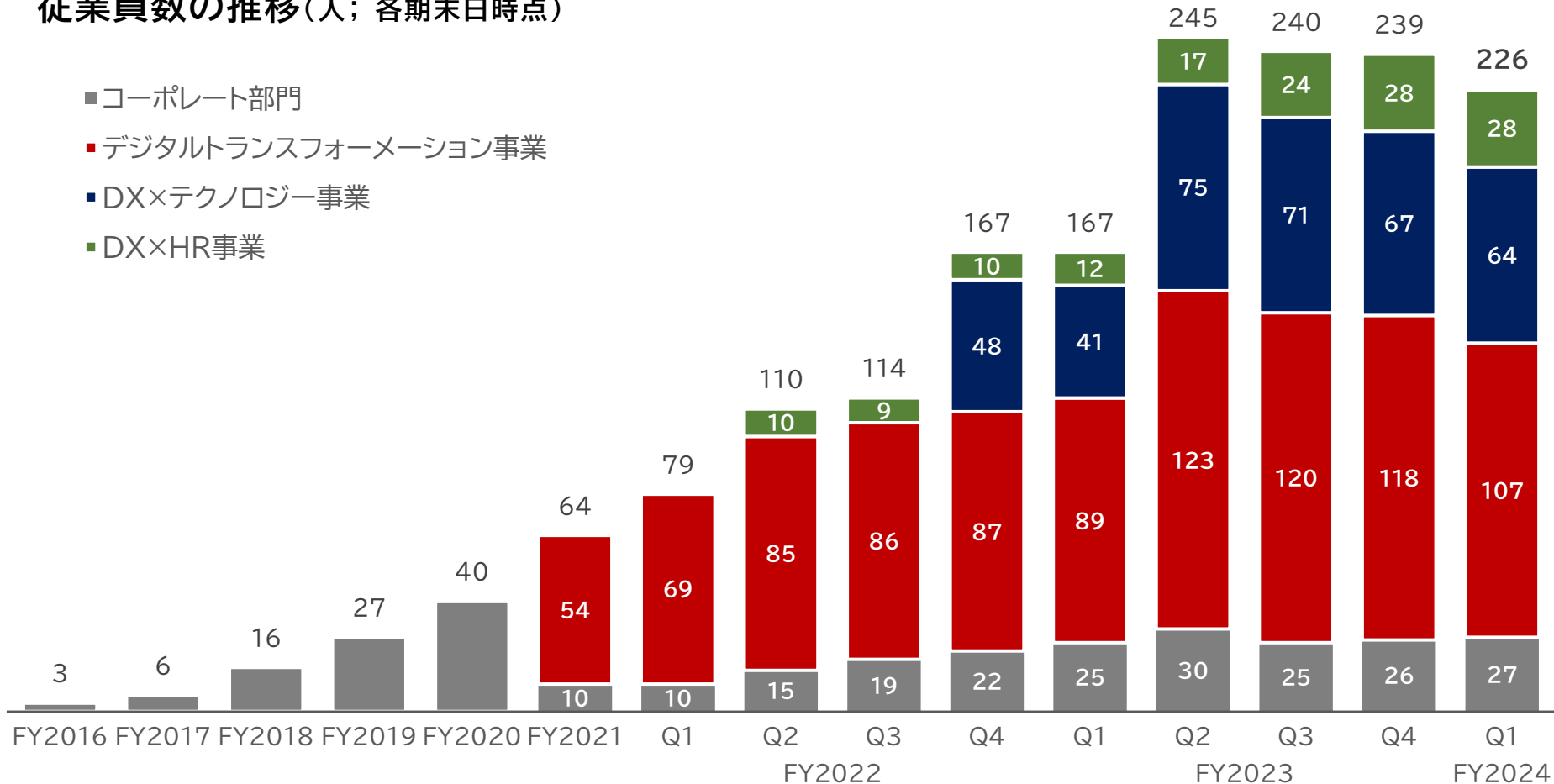
- ▶ IOC・政府・自治体と連携し、2020東京大会の機運醸成を経済界で支援するビッグプロジェクト
- ▶ 全国の企業アセットを活用し、地方での各種イベントを開催、2020年2月までに累計1,000以上の活動を展開。参加企業は650以上、連携自治体数は430に上る
- ▶ 当社はデジタルチャネルを活用したプロジェクトのブランディング、広報活動を幅広く支援

支援領域 マーケティング

従業員の状況

- デジタルトランスフォーメーション事業において前四半期末に15名が退職したことを主因に、2024年3月末の連結従業員数は226名と減少
- 2024年4月1日付で新卒社員40名・中途社員13名が入社しており、組織規模の拡大を図っていく

従業員数の推移(人; 各期末日時点)



2023年12月末の15名の退職を主因に、2024年3月末時点で前四半期から減少

2024年4月1日に新卒社員40名・中途社員13名が入社しており、今後の組織規模拡大を図っていく

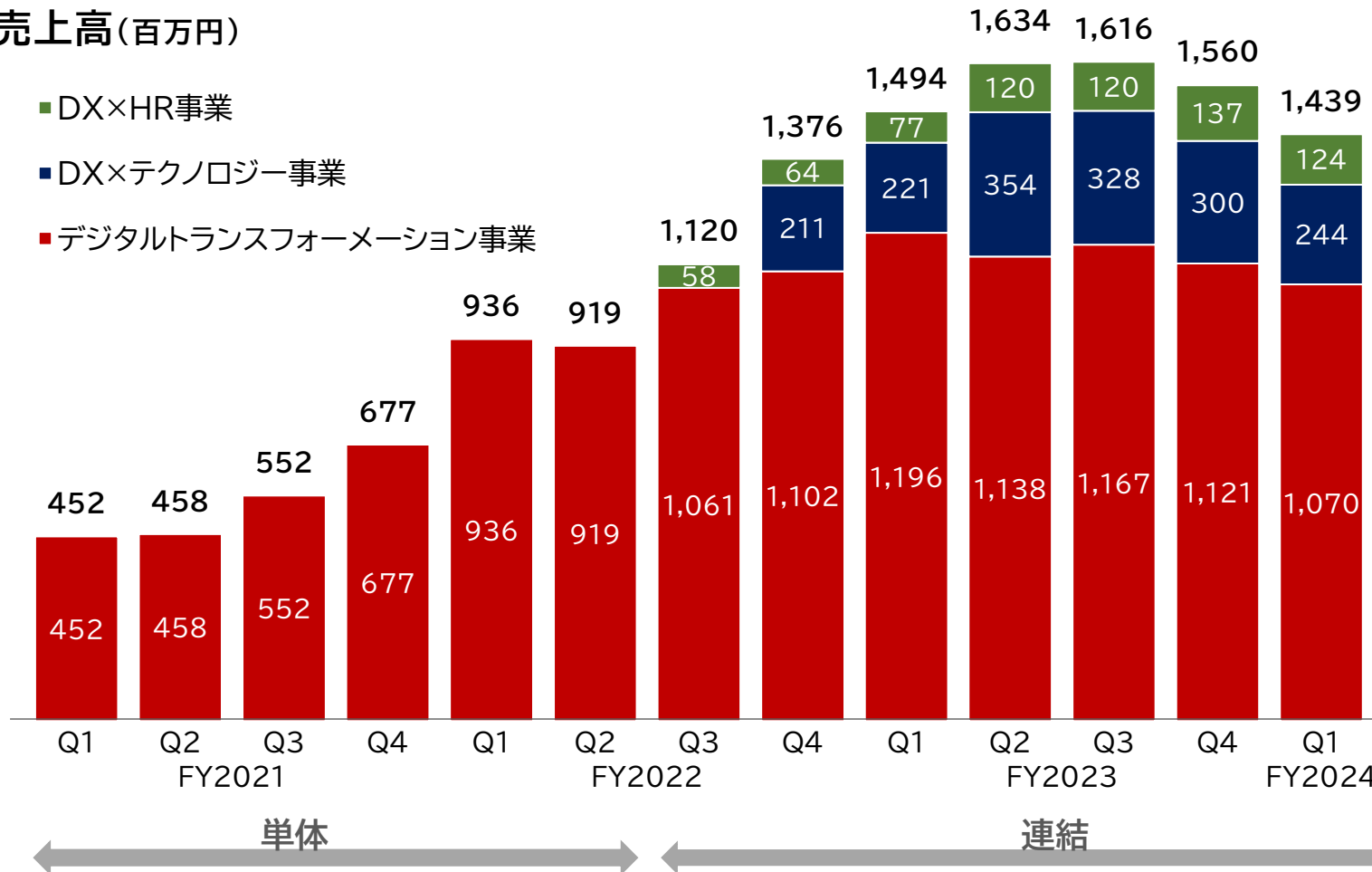
2. 2024年12月期 第1四半期の業績

業績推移 - 売上高 -

- FY2024 Q1の売上高は、QonQ -7.8%、YonY -3.7%となる1,439百万円
- デジタルトランスフォーメーション事業の売上高は、QonQ -4.5%、YonY -10.5%となる1,070百万円

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について、直近の事業状況やグループ内シナジーの発揮状況を踏まえ、売却(※p. 25)

DX×テクノロジー事業

プロジェクトテクノロジーズ社において営業担当の離職に伴い、売上が継続して減少
エンジニアの働きやすい環境づくりに強みを持つアルトワイズ社との合流を進め、足元では離職は落ち着いている状況
順調に進捗している採用に注力し、プロパーエンジニア数増による規模拡大を志向

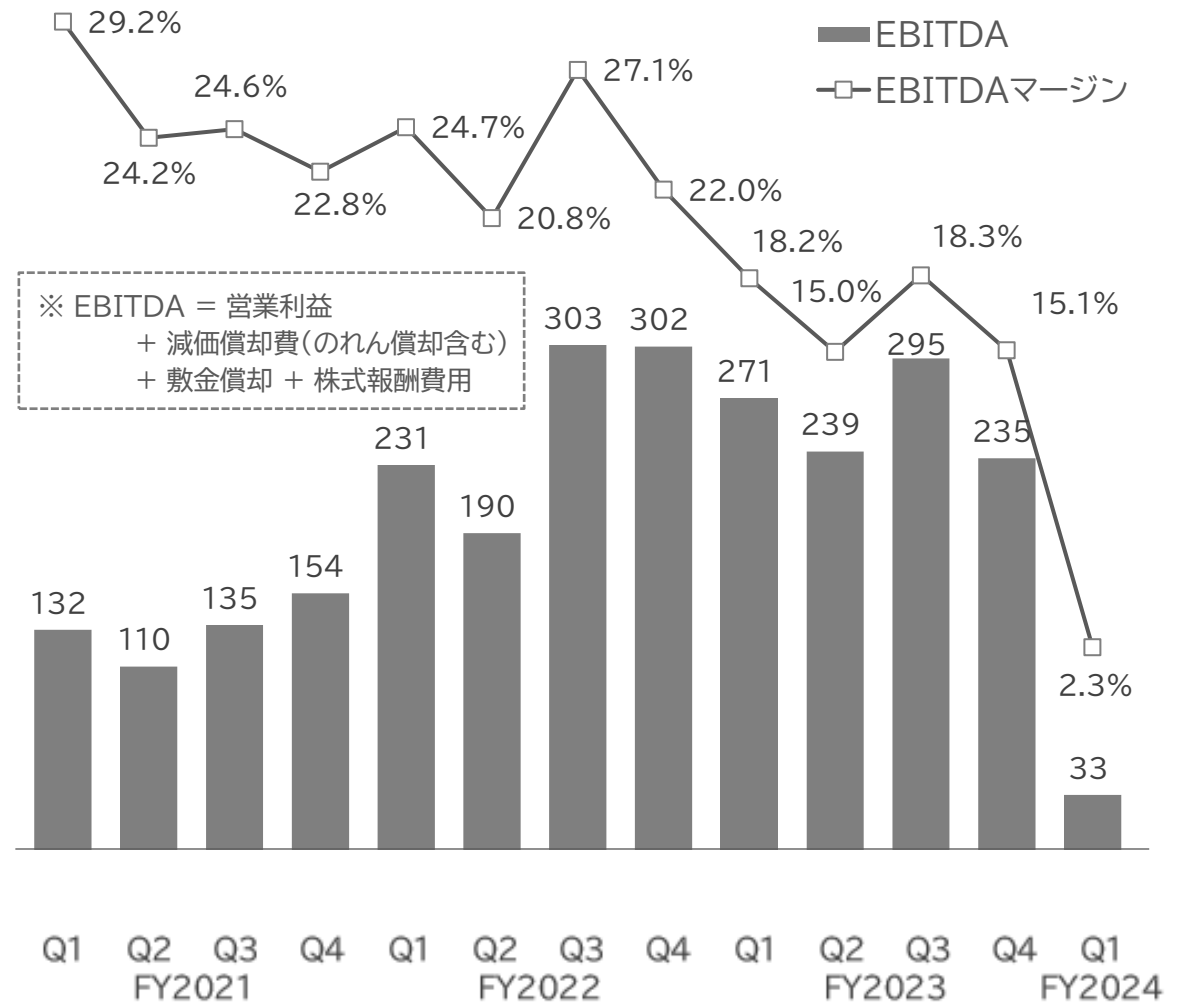
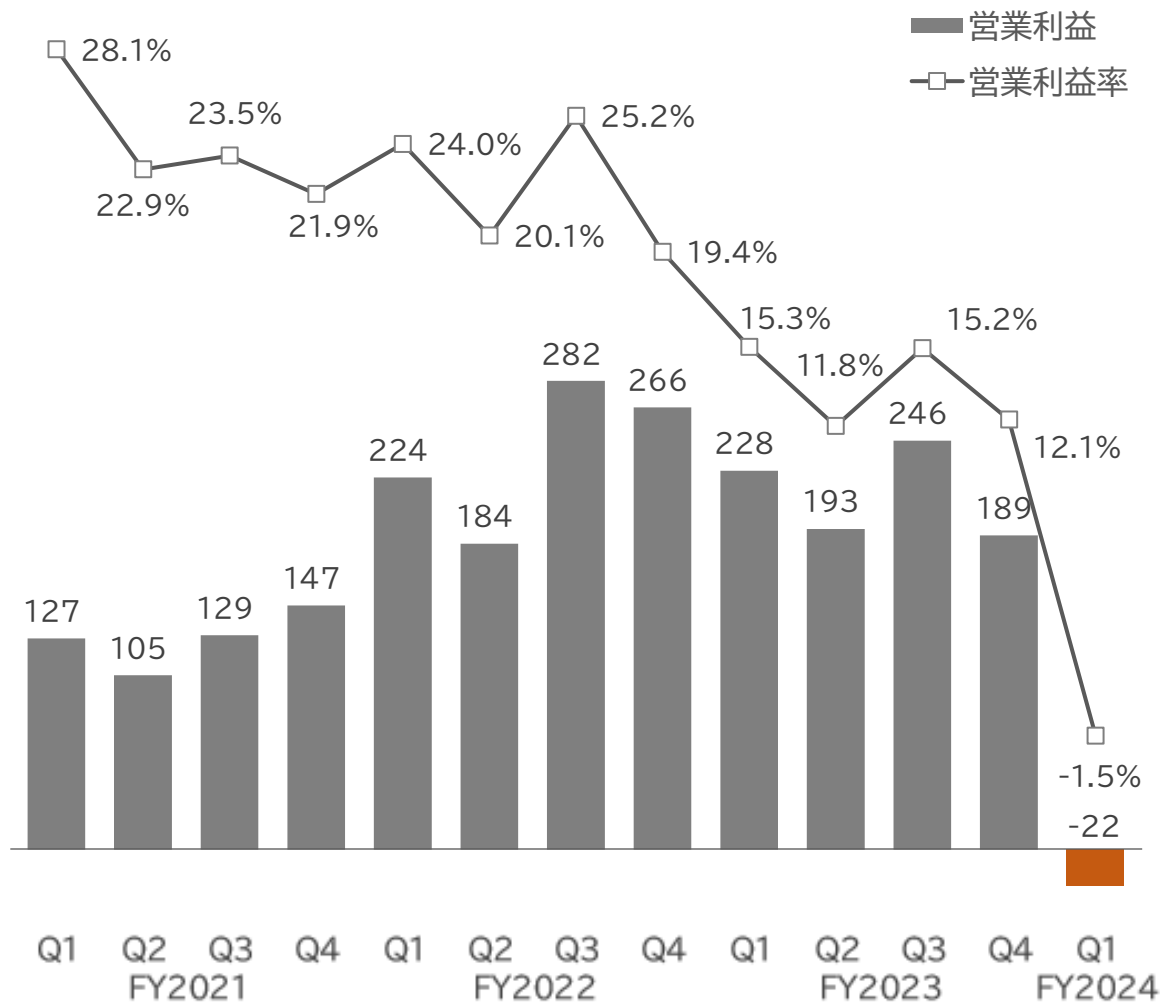
デジタルトランスフォーメーション事業

2023年12月末に15名が退職(前回開示通り)したことが影響し、減収

本四半期も離職率は高位となったものの低下傾向にあり、採用が好調に進捗したことで計画対比では上振れにて着地

業績推移 – 営業利益・EBITDA –

- 営業利益・EBITDAは、減収の中で人事制度改革・育成強化施策による人件費・外注費の増加、地代家賃の前倒し計上(☞ p. 24)を主因にQonQで減益にて着地

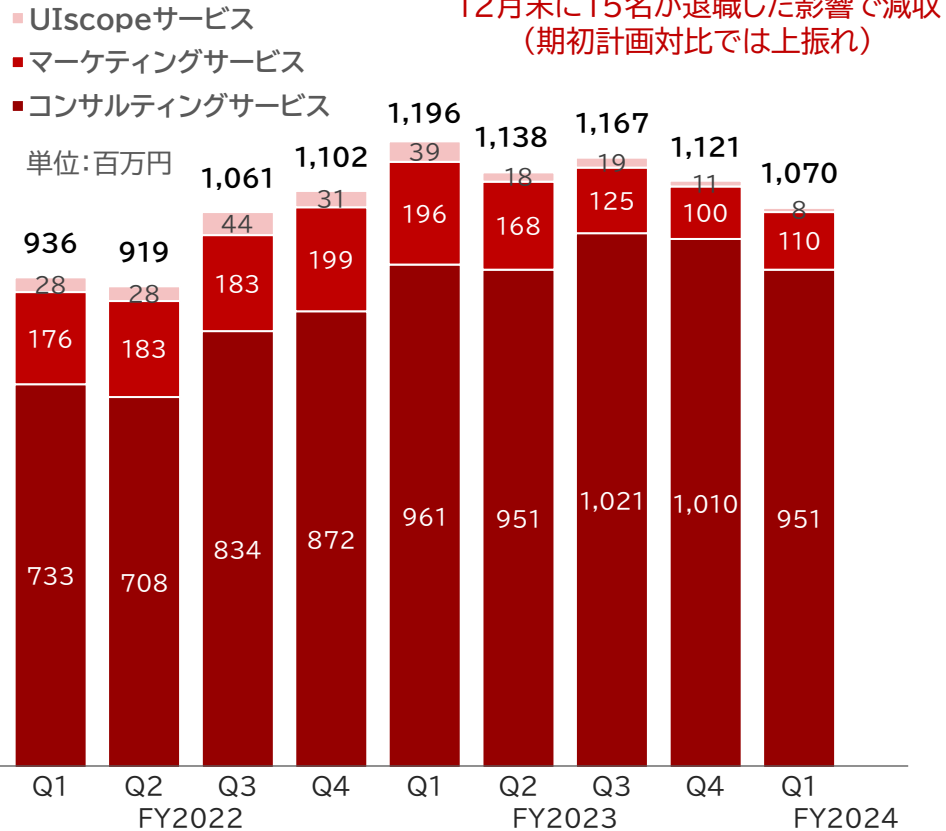


セグメント別の業績推移 – 売上高 –

■ 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。
 ※ 2023年12月期開示よりUIscope案件のみをUIscopeサービスとして集計。FY2021まで遡及して再集計している。



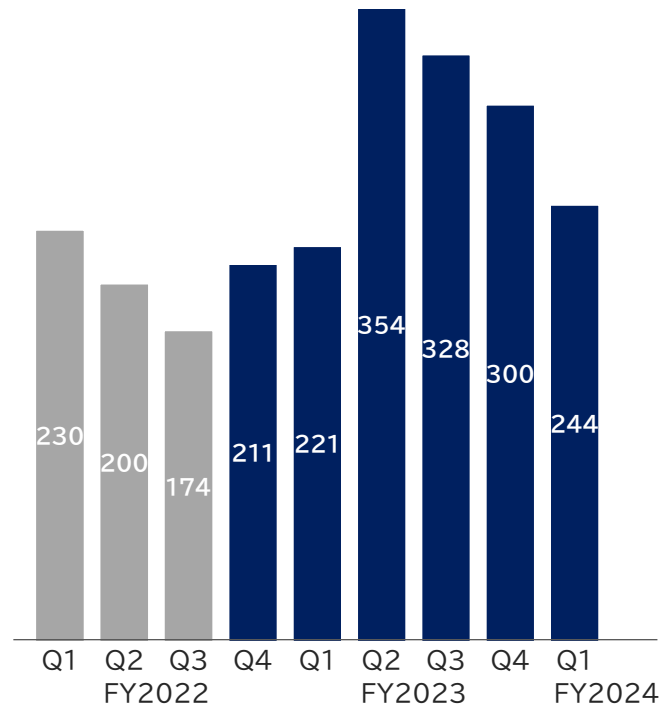
DX×テクノロジー事業

※ 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

■ テクノロジーサービス

営業人員の離脱等を
 要因として売上が減少

単位:百万円



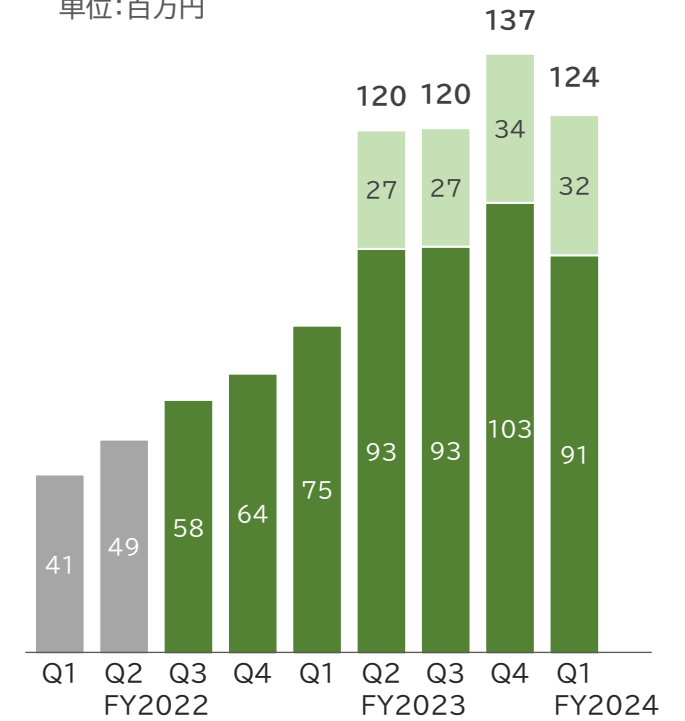
DX×HR事業

※ 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

■ ヘルスケアサービス
 ■ HRソリューションサービス

HRソリューションサービスは
 直近の事業状況等を
 踏まえ、売却(p. 25)

単位:百万円



セグメント別の業績推移 – 原価・売上総利益 –

- デジタルトランスフォーメーション事業における売上総利益率の低下(☞ p. 21)および、DX×テクノロジー事業における売上減少に伴う売上総利益額の減少、販管費の増加(☞ p.16)を主因として、第1四半期の営業利益は -22百万円で着地

| | 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 | 1,070 | -4.5% | 244 | -18.7% | 124 | -9.5% |
| 人件費(原価) | 184 | -1.1% | 64 | -5.9% | 28 | -3.4% |
| 外注費(原価) | 476 | +5.8% | 122 | -20.8% | 9 | -25.0% |
| その他原価 | 2 | -0% | 0 | - | 0 | - |
| 売上総利益※ | 406 | -15.6% | 56 | -25.3% | 85 | -9.6% |
| 同率 | 37.9% | -5.0 pt | 23.0% | -2.0 pt | 68.5% | -0.1 pt |
| 販管費 | | | 571 | | | QonQ +23.3% |
| 営業利益 | | | -22 | | | QonQ N.A. |
| 同率 | | | -1.5% | | | QonQ -13.6 pt |

※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

販管費の内訳

- 人事制度刷新や育成強化を目的とした外部人材の活用に伴い人件費・外注費が、オフィス移転に伴って地代家賃が、それぞれ増加
- 期初計画に対しては、地代家賃の前倒し計上(☞ p. 24)による地代家賃の上振れを除いて、概ね期初計画通り

| | 実績 [百万円] | 対売上高比率 | QonQ | 摘要 |
|-------------------|------------|--------------|---------------|---------------------------------|
| 人件費 (販管費) | 117 | 8.1% | +17.0% | バックオフィス従業員給与等 |
| 外注費 (販管費) | 70 | 4.9% | +118.8% | 育成強化に伴う外部人材活用・研修費用等 |
| 採用費 | 52 | 3.6% | +10.6% | エージェン트報酬、イベント費用等 |
| 地代家賃 | 180 | 12.5% | +37.4% | オフィス賃料等 (地代家賃の計上方法について ☞ p. 24) |
| 償却費等 (のれん償却含む) | 56 | 3.9% | +21.7% | のれん及びその他固定資産の償却費等 |
| その他販管費 | 94 | 6.5% | -11.3% | |
| 販管費計 | 571 | 39.7% | +23.3% | |

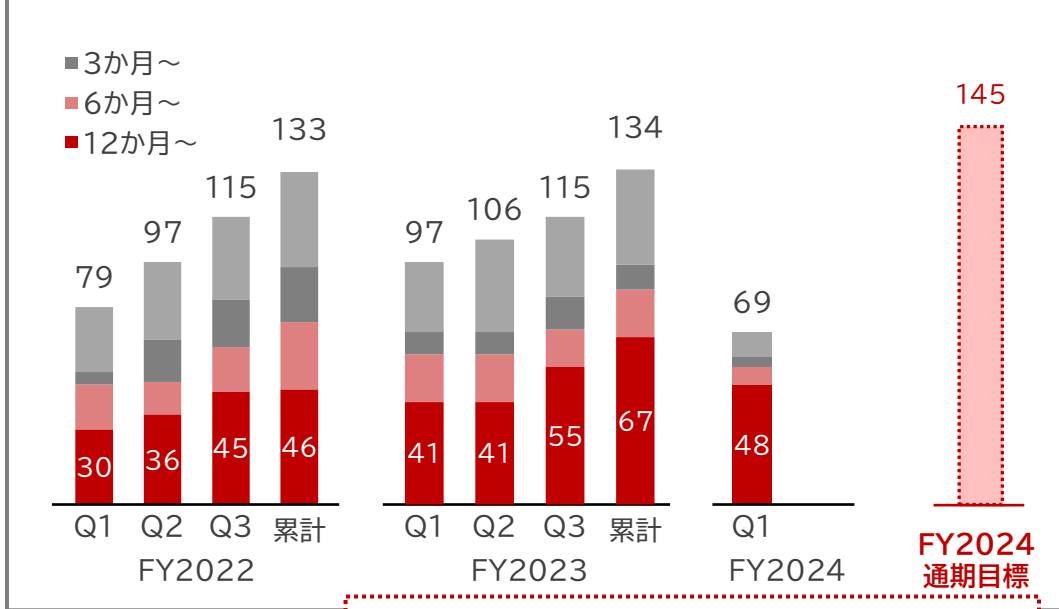
3. デジタルトランスフォーメーション事業の状況

事業KPI推移 | クライアント数・顧客単価

- 組織の立て直しを優先したこと等によりUiscope案件数・クライアント数は軟調に推移も、既存顧客の単価は引き続き順調

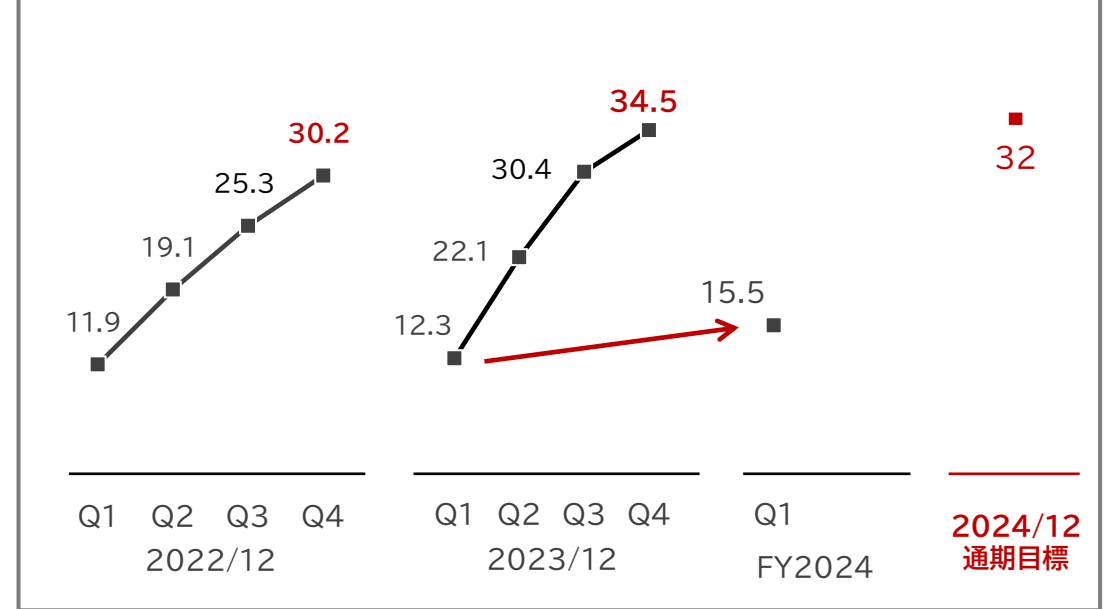
クライアント数(受注継続期間別)

各期末時点で、当該年度に取引のあったクライアントを対象に集計



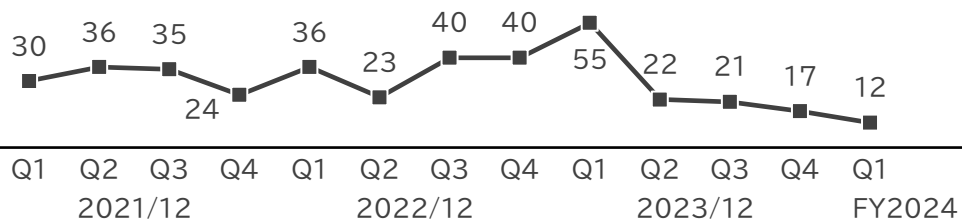
クライアント当たり売上高(百万円)

各期末時点で、当該年度に取引のあったクライアントを対象に集計



Uiscope案件数

FY2023の下期以降、組織の立て直しを優先しUiscopeなどによる新規の顧客獲得は抑制



単価(年間)別クライアント数

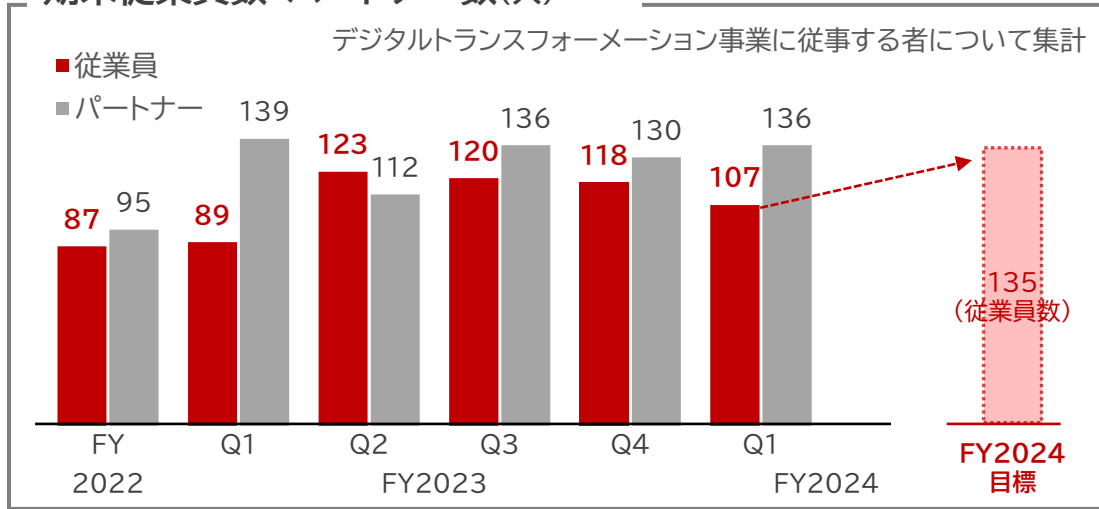
既存顧客に入り込み、大口顧客化を推進

| | ~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 |

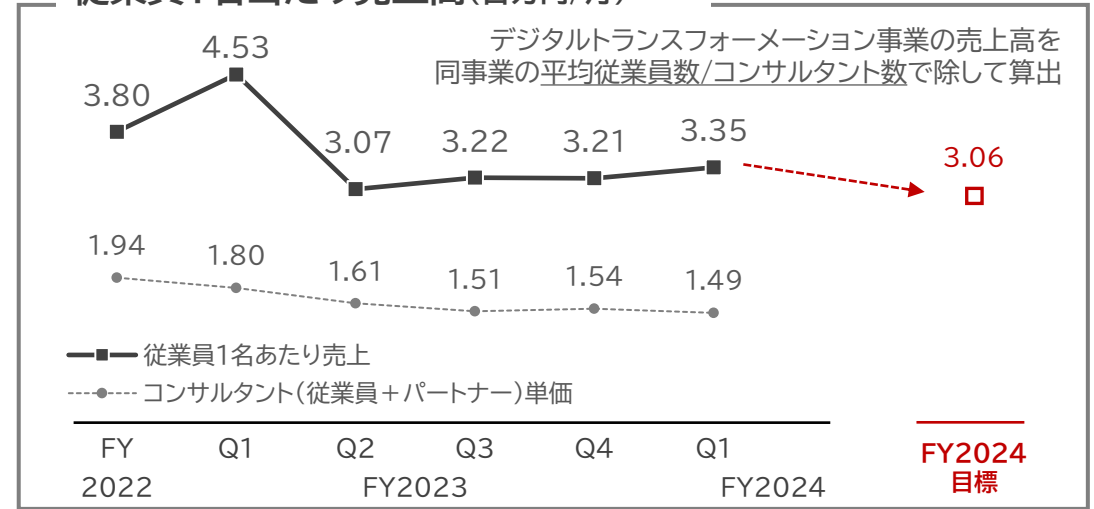
事業KPI推移 | 従業員数・1人当たり売上高

■ 離職率は引き続き高位にて推移も、1月からの人事機能強化などによる対策の効果により退職数は減少傾向 (p. 20)

期末従業員数・パートナー数(人)

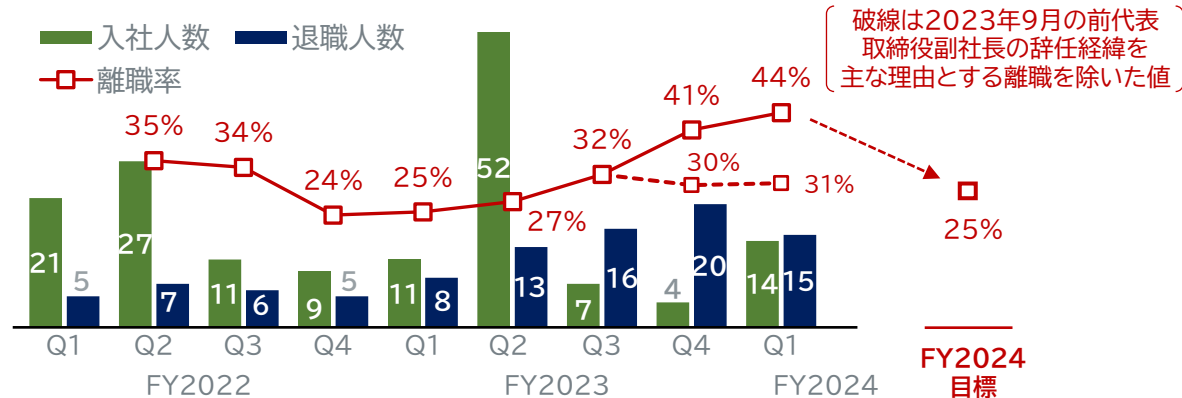


従業員1名当たり売上高(百万円/月)



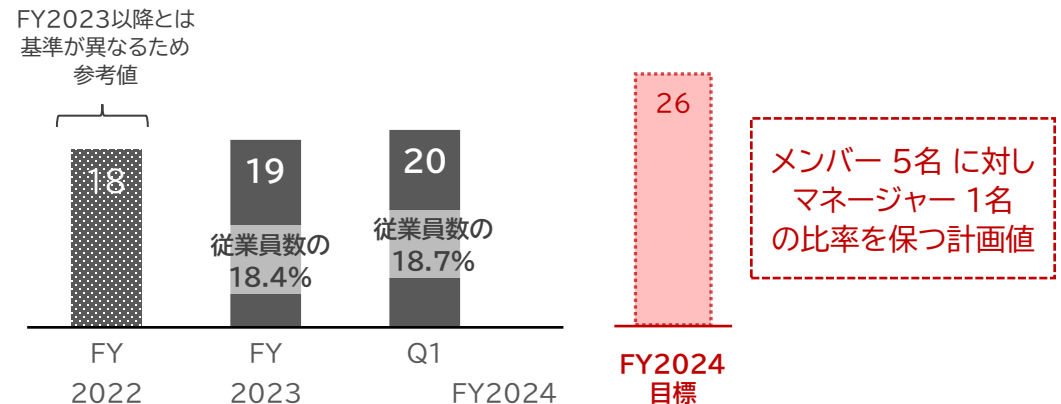
入社/退職人数・離職率(デジタルトランスフォーメーション事業のみ)

※ 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)

※ 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

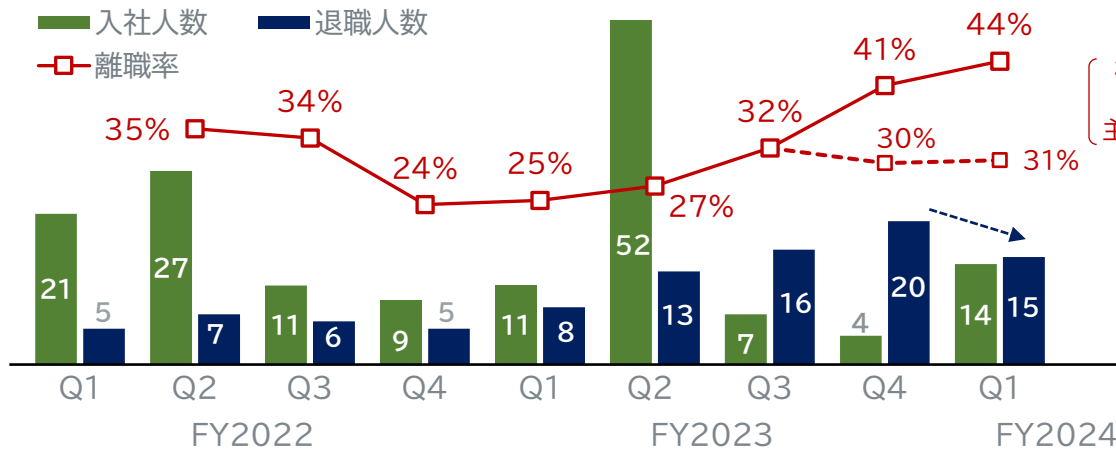


トピックス | 1 | 従業員離職率の状況

- 2023年9月の前代表取締役副社長の辞任に至る経緯を主な理由とする離職が、以降2024年3月末までに約20名発生
- 当該理由による離職は概ね一巡したものと捉えており、今後は1月から実施した人事制度の刷新やガバナンス強化策の効果をフォローしていく

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のみ)

※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



破線は2023年9月の前代表取締役副社長の辞任経緯を主な理由とする離職を除いた値

離職率は引き続き高位となったものの、退職者数は減少傾向にあり
2023年9月の前代表取締役副社長の辞任に至る経緯を
主な理由とする離職は、概ね一巡したものと認識
(Q1の退職15名の内訳は、1月10名・2月1名・3月4名)

《今後に向けた取組み状況》

2023年9月の前代表取締役副社長の辞任経緯への対策

- ・ 人事制度の刷新(評価体系・給与テーブル・社内制度などを全面的に見直し)や、ガバナンス強化策を実施
- ・ 上記施策の効果フォローおよび組織問題の早期検知を目的に、毎月の従業員サーベイを開始

中途採用の継続注力

- ・ 1月以降、経験者を含む中途採用が比較的好調に推移していることを踏まえ、引き続き今期の採用・育成計画の達成に向けて注力

トピックス | 2 | 売上総利益率の低下要因

- 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の低下は、①人事制度改革による従業員当たり人件費の上昇、および②新入社員を中心に育成を強化したことに伴う外部パートナーの活用比率拡大が主因

| | FY2023 Q4 | FY2024 Q1 | QonQ |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高 [百万円] | 1,121 | 1,070 | -4.5% |
| 人件費(原価)* [百万円] | 186 | 184 | -1.1% |
| 平均従業員数 [人] | 116.7 | 106.7 | -8.6% |
| 従業員1人・月当たり 人件費(原価)[千円/人月] | 533 | 576 | +8.1% |
| 外注費(原価) [百万円] | 450 | 476 | +5.8% |
| 平均パートナー数 [人] | 126.0 | 133.0 | +5.6% |
| パートナー1人・月当たり 外注費(原価)[千円/人月] | 1,191 | 1,195 | +0.3% |
| その他原価 [百万円] | 2 | 2 | -0.0% |
| 売上総利益 [百万円] | 481 | 406 | -15.6% |
| (同 率) | (42.9%) | (37.9%) | (-5.0 pt) |

※人件費(原価)は、給与・各種手当、賞与、法定福利費の合計

2024年1月に実施した人事制度改革におけるベースアップにより、従業員1人・月当たり人件費(原価)が上昇

従業員数が減少した中、新入社員を中心に育成を優先したことにより、外部パートナーでこなす案件数が増加

4. 業績予想の修正についての補足説明

修正の概要

- FY2024の業績予想について、①地代家賃の費用計上方法を予算策定時の想定から変更したこと(☞ p.24)、②直近の事業状況を踏まえ子会社であるプロジェクトHRソリューションズ社の株式譲渡を決定したこと(☞ p.25)を主な要因として下方修正
- その他、一部計上科目を前回予想時から修正したこと、およびデジタルトランスフォーメーション事業における従業員育成の強化に伴って外部パートナー活用比率が拡大したこと(☞ p. 21)などの影響も併せて織り込み

| 単位:百万円 | 前回予想 (2/14公表) | 修正予想 (5/15公表) | 増減額計 | = | 要因① 地代家賃 | + | 要因② 株式譲渡 (連結除外) (譲渡益) | + | その他の要因 (計上科目修正) (事業状況等※) |
|---------------------------------|------------------|------------------|------|---|-------------|---|--------------------------------|---|--------------------------------|
| 売上高 | 6,100 | 5,750 | ▲350 | | | | ▲250 | | ▲100 |
| デジタルトランス フォーメーション事業 | 4,390 | 4,390 | 0 | | - | | - | | 0 |
| その他事業 | 1,710 | 1,360 | ▲350 | | | | ▲250 | - | ▲100 |
| 連結営業利益 (営業利益率) | 250 (4.1%) | ▲190 (-%) | ▲440 | | ▲180 | | ▲80 | | ▲180 |
| 連結経常利益 (経常利益率) | 300 (4.9%) | ▲220 (-%) | ▲520 | | ▲180 | | ▲80 | | ▲80 ▲180 |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 (当期純利益率) | 200 (3.3%) | ▲120 (-%) | ▲320 | | ▲180 | | ▲80 +50 | | - ▲110 |

※ その他の要因「事業状況等」には、株主優待費、株式報酬費用等を含む

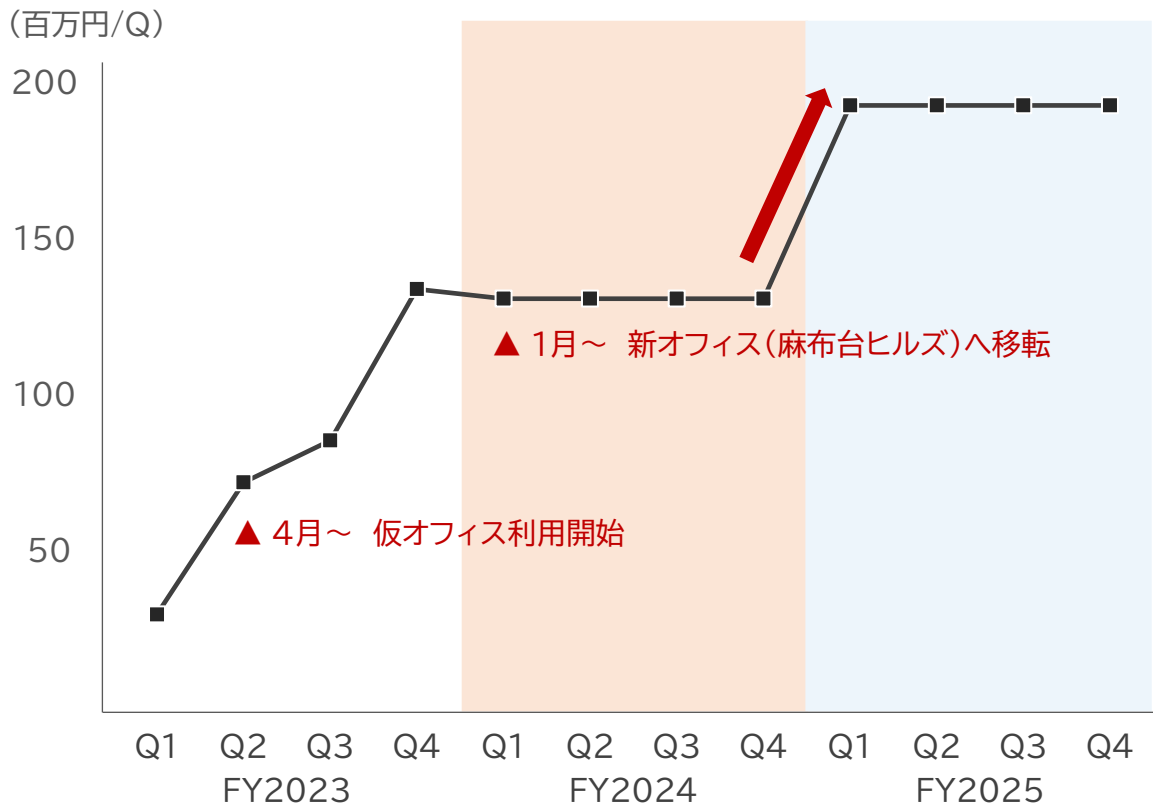
p.24

p.25

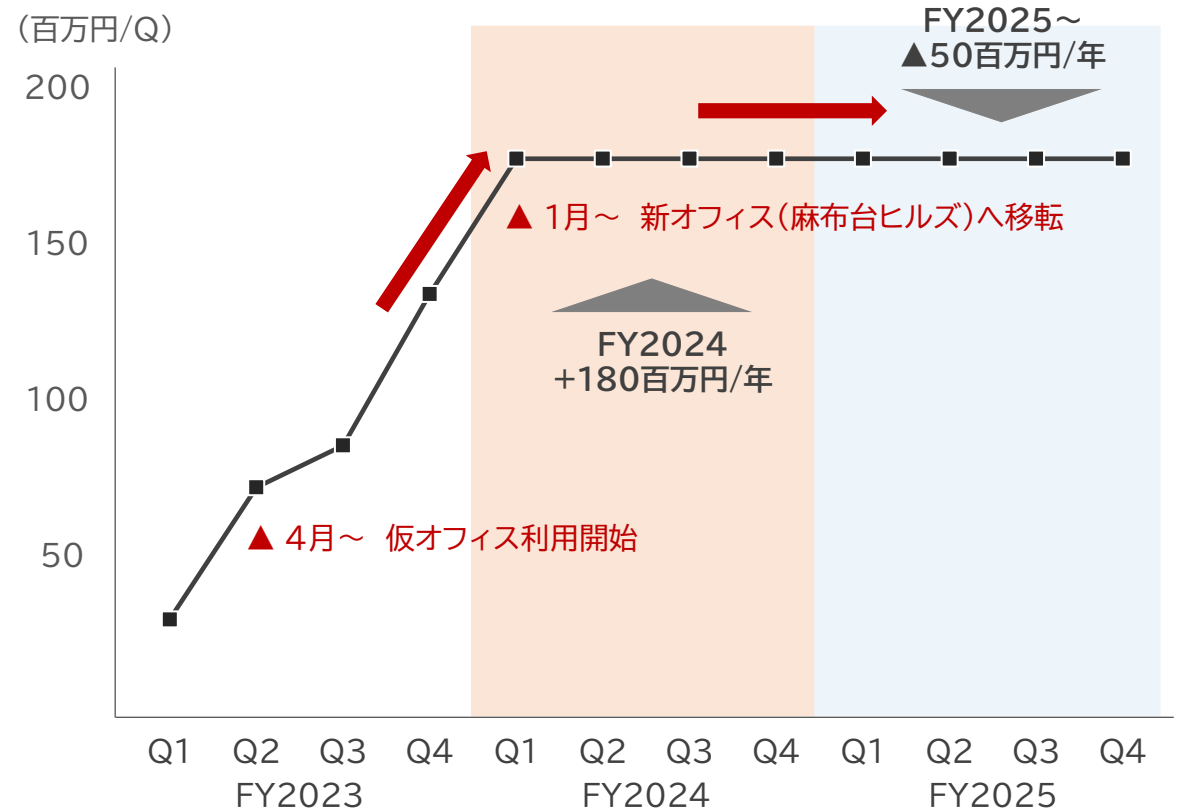
要因① | 地代家賃の費用計上方法

- 地代家賃の費用計上方法は、2024年1月以降の費用を契約期間に亘って按分して費用計上する方針
- 予算策定時の想定よりも費用増となることから、FY2024の業績予想の下方修正要因に
- 当該計上方法により、FY2025以降の地代家賃は当初想定よりも費用減

〈 予算策定時の想定 〉



〈 実際の計上方法 〉



要因② | プロジェクトHRソリューションズ社の株式譲渡

- 直近の事業状況やシナジー発揮状況、及び主要事業に経営リソースを集中させる観点から、当社が保有するプロジェクトHRソリューションズ社の全株式を譲渡しHRソリューションサービスから撤退
- 株式譲渡による非連結化が当期の売上高・営業利益の減少要因となる一方、株式売却益を特別利益として計上見込み

対象会社・株式譲渡取引の概要

| | |
|----------|------------------------|
| 会社名: | 株式会社プロジェクトHRソリューションズ |
| 代表者: | 関川 懸介 |
| 事業内容: | 採用代行・人事評価制度コンサルティング等 |
| 直近の経営成績: | 売上高 398百万円 (2023年12月期) |
| 譲渡額: | 2億円 |
| 決議日: | 2024年5月15日 |
| 契約締結日: | 2024年5月15日 |
| 実行日(予定): | 2024年5月31日 |

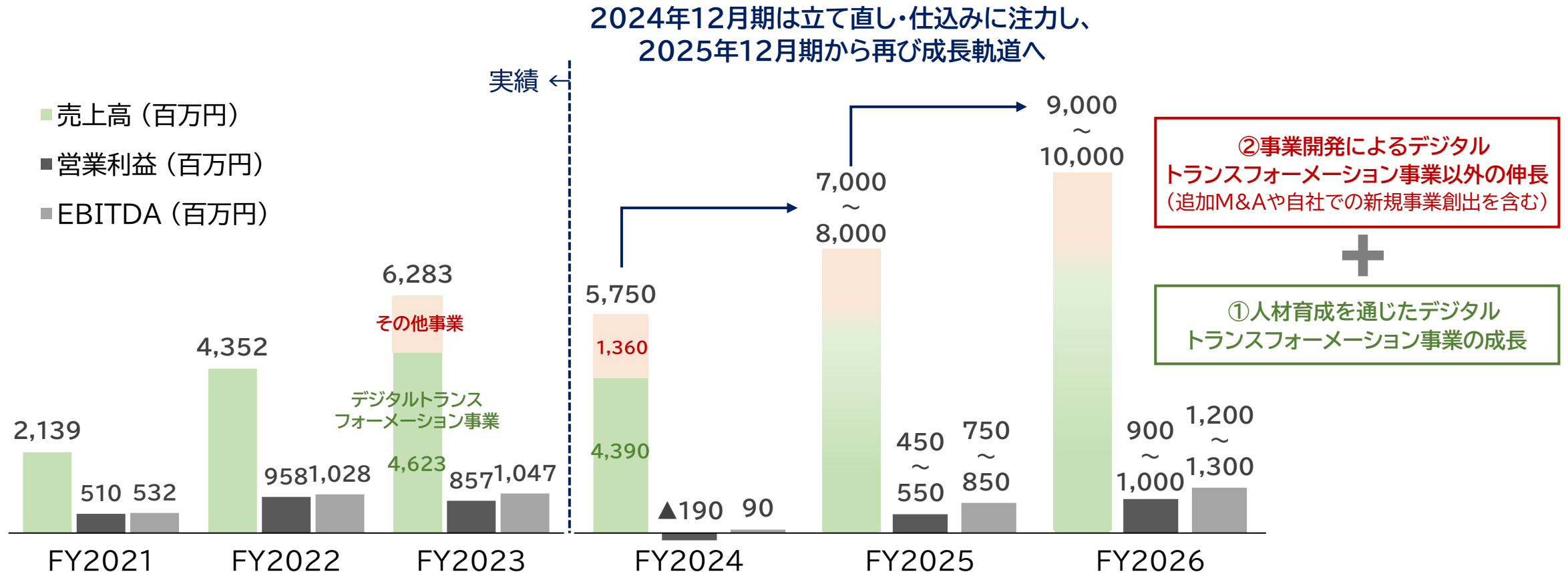
FY2024の連結P/Lへの影響額(概算)

| | | |
|-------------------|--------|-----------|
| 非連結化による 売上・利益減 | 売上高 | : ▲250百万円 |
| | ----- | |
| | 単体営業利益 | : ▲100百万円 |
| | のれん償却 | : + 20百万円 |
| | 営業利益計 | : ▲ 80百万円 |
| 株式売却による 利益計上 | 株式売却額 | : +200百万円 |
| | のれん残高 | : ▲100百万円 |
| | 利益剰余金 | : ▲ 30百万円 |
| | 資本金 | : ▲ 20百万円 |
| | 特別利益計 | : + 50百万円 |

※ FY2024は1月～5月を連結期間として試算

3か年業績見通し(FY2024-FY2026)

- FY2025以降の見通しについては、2024年3月に公表したものを維持
- 来期以降への影響は精査中であり、年度末に事業状況を踏まえて新たな3か年見通しを公表する予定

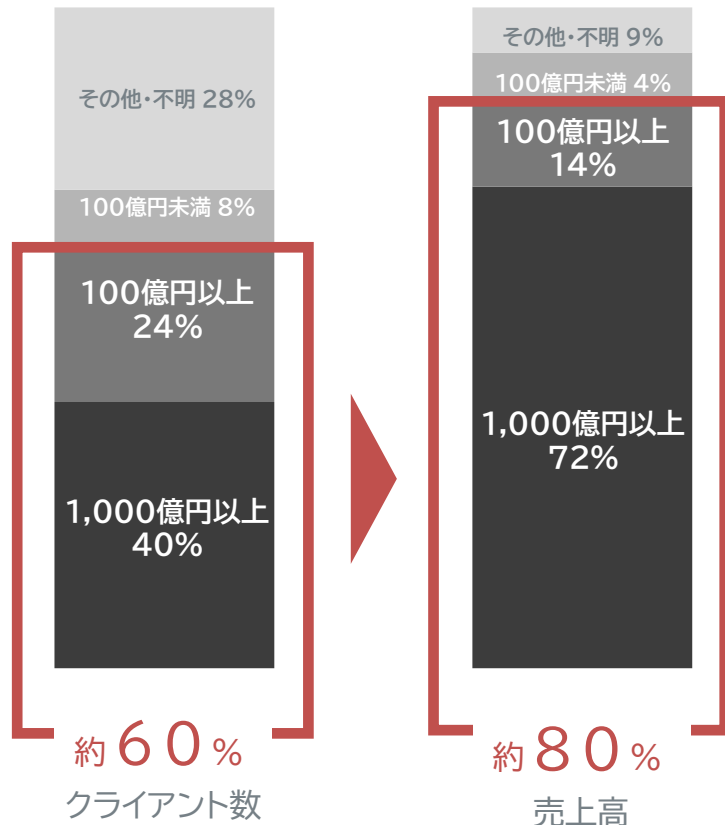


Appendix① デジタルトランスフォーメーション事業の概要

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

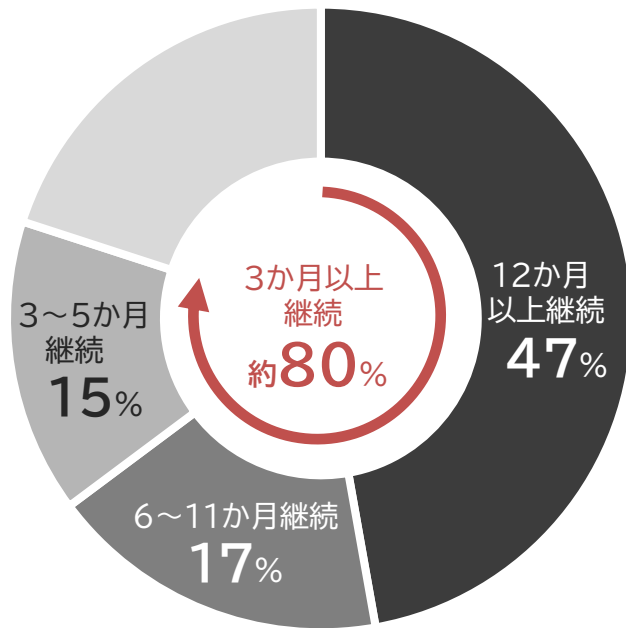


特徴 | 2)ストック型ビジネスモデルによる長期継続顧客の蓄積

- 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*(%)

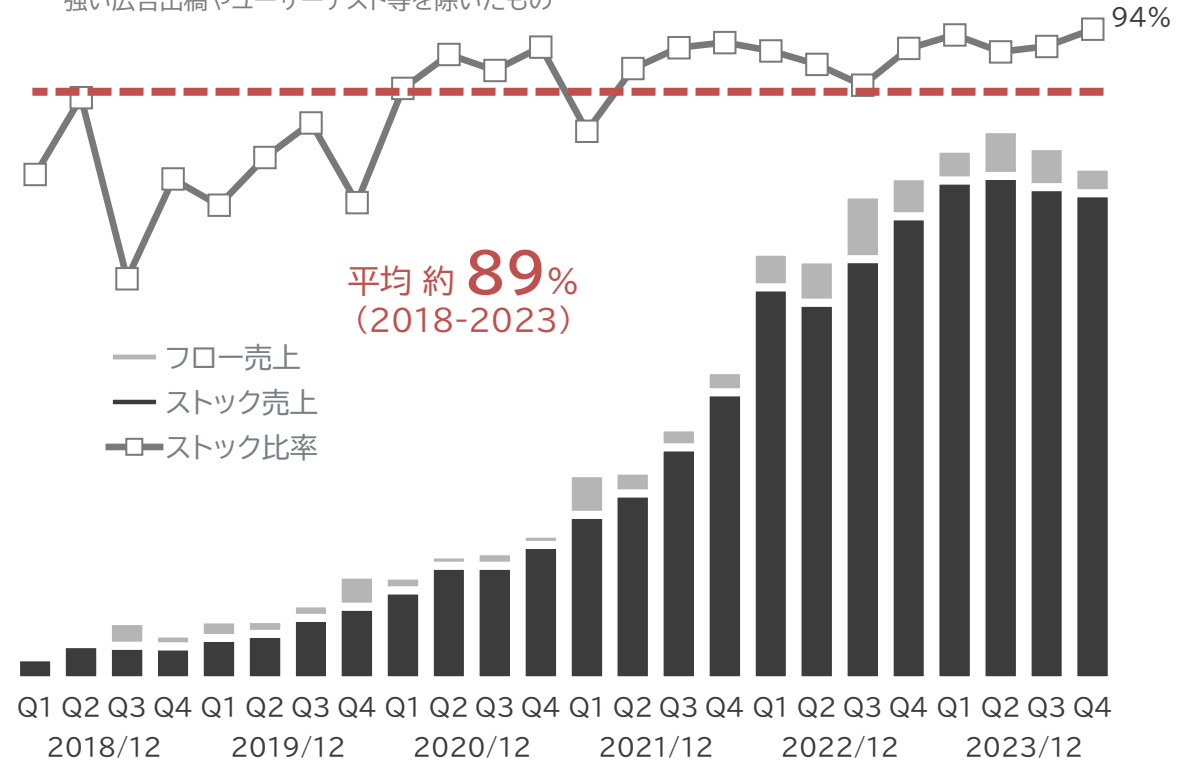
*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2023年12月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合



※ 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。

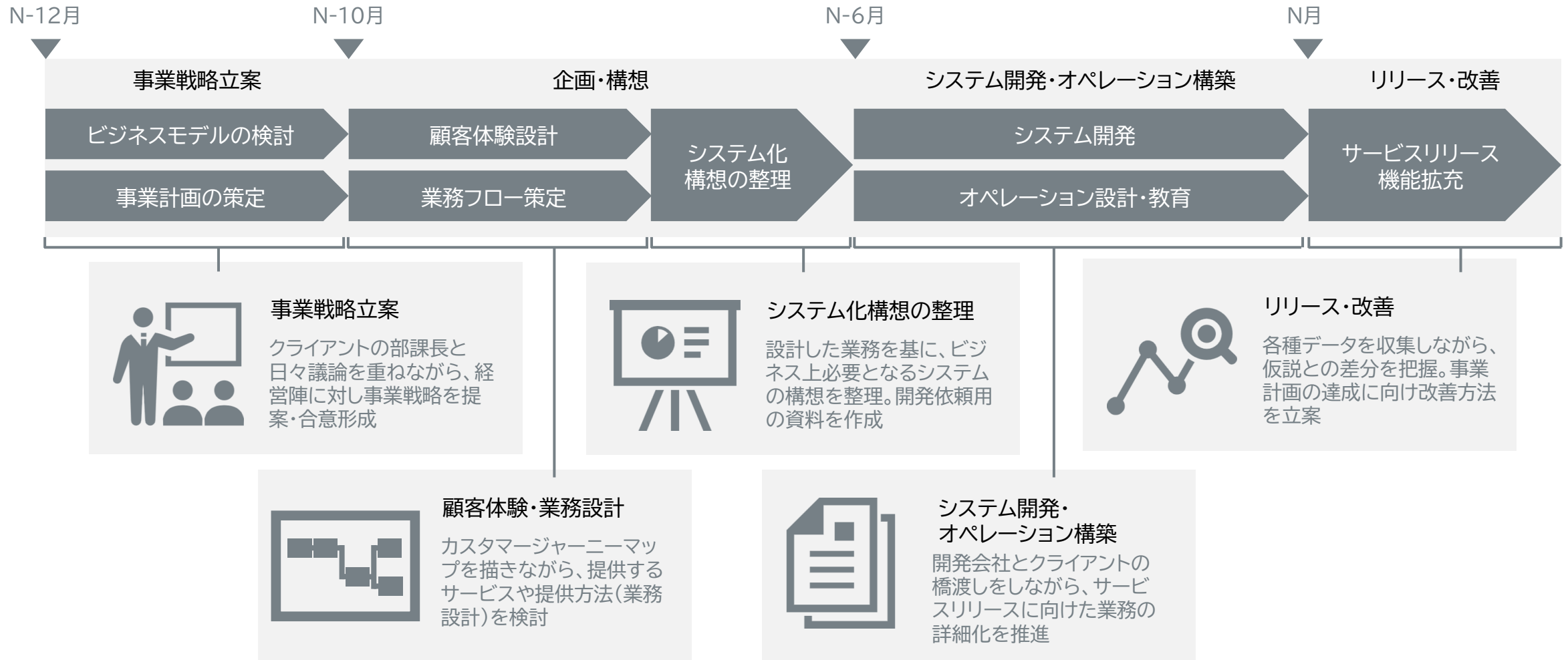
ストック売上*比率

*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



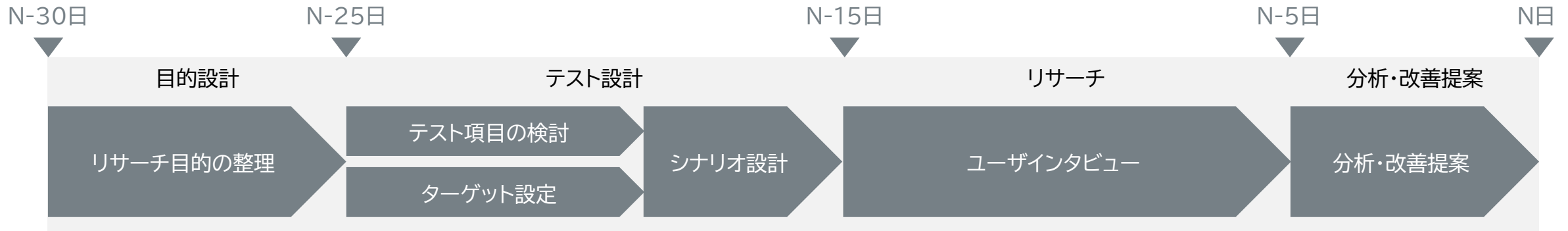
サービス紹介 | マーケティングサービス

- 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



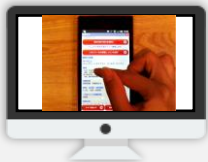
サービス紹介 | UIscopeサービス

- 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



Uiscope

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

Appendix② その他の参考情報

会社概要

| | | | |
|-------|---|----------------------------------|---|
| 社名 | 株式会社プロジェクトホールディングス（英文表記 ProjectHoldings, Inc.） | | |
| 本社所在地 | 東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー24階 | | |
| 設立 | 2016年1月 | | |
| 資本金 | 1,029,016 千円（2024年3月末） | | |
| 役員構成 | 代表取締役 社長執行役員CEO 取締役 常務執行役員CFO 社外取締役 社外取締役 | 土井 悠之介 松村 諒 松本 勇氣 柳沢 和正 | 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員) 結城 愛子 橋口 晶子 桃崎 有治 川添 丈 |
| 事業内容 | デジタルトランスフォーメーション事業（コンサルティングサービス、マーケティングサービス、UIscopeサービス） DX×テクノロジー事業（テクノロジーサービス） DX×HR事業（HRソリューションサービス、ヘルスケアサービス） | | |
| 関係会社 | 株式会社DCXforce、株式会社アルトワイズ 株式会社プロジェクトHRソリューションズ、株式会社Dr. 健康経営、株式会社ポテンシャル | | いずれも、当社100%出資 |
| 従業員数 | 単体：28名 連結：226名（2024年3月末） | | |

財務データ

| 回次 決算年月 | | 第1期 2016年12月 | 第2期 2017年12月 | 第3期 2018年12月 | 第4期 2019年12月 | 第5期 2020年12月 | 第6期 2021年12月 | 第7期 2022年12月 | 第8期 2023年12月 | 第9期 2024年第1四半期 |
|-------------------|------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| 売上高 | (千円) | 40,533 | 132,676 | 391,446 | 664,066 | 1,104,923 | 2,139,581 | 4,352,418 | 6,283,785 | 1,439,296 |
| 経常利益 | (千円) | 10,072 | 15,161 | 24,374 | 31,380 | 170,405 | 502,223 | 948,727 | 836,879 | -27,783 |
| (親会社株主に帰属する)当期純利益 | (千円) | 7,495 | 10,299 | 16,224 | 19,645 | 113,998 | 359,744 | 676,809 | 587,853 | -24,277 |
| 資本金 | (千円) | 900 | 16,500 | 98,000 | 150,700 | 311,950 | 945,522 | 970,984 | 1,029,016 | 1,029,016 |
| 発行済株式総数 | (株) | 401,000 | 411,350 | 445,390 | 461,590 | 504,590 | 5,637,150 | 5,736,950 | 5,872,450 | 5,872,450 |
| 純資産額 | (千円) | 8,895 | 34,795 | 135,619 | 203,865 | 479,114 | 2,088,220 | 2,805,803 | 2,652,532 | 2,630,821 |
| 総資産額 | (千円) | 36,210 | 86,799 | 380,343 | 555,776 | 1,061,676 | 2,784,773 | 4,285,852 | 5,638,206 | 5,882,242 |
| 1株当たり純資産額(BPS) | (円) | 22.18 | 84.59 | 304.63 | 44.19 | 94.99 | 370.44 | 489.08 | 489.21 | — |
| 1株当たり当期純利益(EPS) | (円) | 18.73 | 25.33 | 38.07 | 4.35 | 23.96 | 69.58 | 119.17 | 102.15 | -4.48 |
| 自己資本比率 | (%) | 24.6 | 40.1 | 35.7 | 36.7 | 45.1 | 75.0 | 65.1 | 46.9 | 44.6 |
| 自己資本利益率(ROE) | (%) | 161.3 | 47.1 | 19.0 | 11.6 | 33.4 | 28.0 | 27.8 | 21.6 | — |
| 営業キャッシュ・フロー | (千円) | — | — | — | 17,231 | 155,620 | 428,698 | 782,657 | 452,530 | — |
| 投資キャッシュ・フロー | (千円) | — | — | — | △36,658 | △83,170 | △26,564 | △1,218,189 | △706,682 | — |
| 財務キャッシュ・フロー | (千円) | — | — | — | 85,239 | 307,264 | 1,135,506 | 407,808 | 730,526 | — |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | (千円) | — | — | — | 330,693 | 710,407 | 2,248,013 | 2,220,324 | 2,772,342 | 2,707,375 |
| 従業員数(連結) | (人) | 3 | 6 | 16 | 27 | 40 | 64 | 167 | 239 | 226 |

環境・社会課題に関する取り組み



E nvironment

環境課題に関する取り組み

環境に配慮した新オフィスへの移転

- ✓ 約2.4haの緑化面積を誇る「麻布台ヒルズ」へオフィスを移転
- ✓ 「RE100 (Renewable Energy 100%)」に対応する再生可能エネルギーの電力を100%供給するほか、グリーンビルディングの認証プログラム”LEED”にてプラチナランクの予備認証を取得したオフィスビルへ入居

S ocial

社会課題に関する取り組み

地方創生① 株式会社島根銀行とのパートナーシップ

- ✓ 島根銀行が持つ山陰地域のネットワークを活用し、当社のDX関連知見を展開

地方創生② 大阪府・市の国際金融都市構想の一環として合併会社設立

- ✓ SBIホールディングス株式会社と共同でSBIデジタルハブ株式会社を大阪市に設立
- ✓ Web3関連事業を通じて、地域の経済活動を促進

G overnance

企業統治に関する取り組み

社外取締役の選任・機関設計

- ✓ 取締役8名(うち女性2名)中、社外取締役を6名選任(社外取締役比率 75%)
- ✓ 議決権を有する監査等委員が監査・監督機能を担う監査等委員会設置会社へ移行

任意の指名報酬委員会の設置

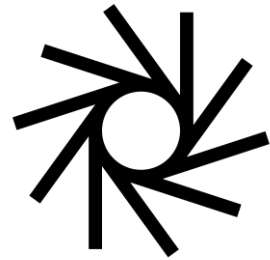
- ✓ 社外取締役が委員の過半数を占める任意の指名報酬委員会を設置

業績連動型役員報酬の導入

- ✓ 経営陣が得る報酬と、当社の業績及び株式価値との連動性を明確化

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