

2024年12月期 通期 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)

2025年2月14日



エグゼクティブサマリー

〈 2024年度 第4四半期 業績 〉

売上高	営業利益	EBITDA※1	EBITDAマージン
1,356 百万円 (前年同期比 -13.1%)	13 百万円 (前年同期比 -93.0%)	84 百万円 (前年同期比 -64.3%)	6.2% (前年同期比 -8.9pt)
<ul style="list-style-type: none">■ 前年同期比では減収も、離職率の低下や社員の稼働が順調に進捗したことを主な要因として、前四半期比で+9.9%と増収にて着地■ 特にデジタルトランスフォーメーション事業において、新卒社員をはじめとする社内人員の稼働率向上による粗利率改善などを要因として、黒字に転換(Q2:▲127百万円の営業赤字 ⇒ Q3:▲49百万円の営業赤字 ⇒ Q4:13百万円の営業黒字)			

〈 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
35.4 百万円/年 (前年同期比 +2.6%)	149 名 (前四半期比 +1.4%)
<ul style="list-style-type: none">■ 顧客単価の向上は概ね順調に進捗し、第4四半期累計のクライアント当たり売上高は前年同期比+2.6%と伸長■ 離職率が低下したことを要因に、第4四半期の期末従業員数は増加に転換し、2025年第1四半期以降の増加基調継続を目指す	

〈 2025年12月期の業績見通し 〉

売上高	営業利益
5,400 百万円	10 百万円
<ul style="list-style-type: none">■ 売上高重視の目標から利益重視の目標へと移行■ 2025年12月期は引き続き、組織の立て直しと今後に向けた再現性のある人材育成の仕組み化に注力■ デジタルトランスフォーメーション事業においては、品質・スキル向上による本質的な付加価値の向上を図るとともに、AIコンサルティングなどの新たな価値提供を進めていく	

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

*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4四半期・通期の業績 … 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. 19
4. その他の事業の状況 … p. 23
5. 2025年12月期の業績見通し … p. 26

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

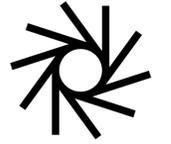
Mission

プロジェクト型社会の創出

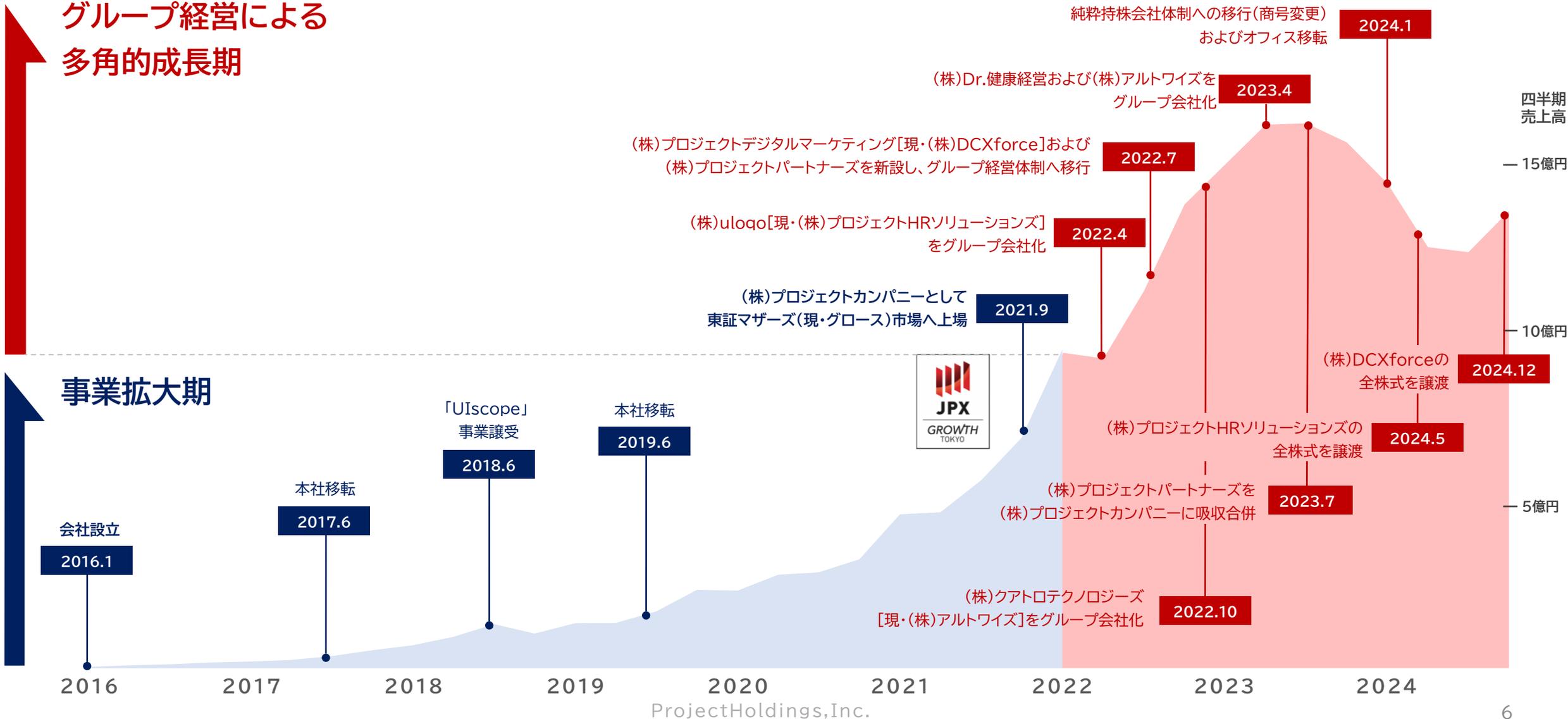
Vision

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 271名
(2024年12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
(監査等委員) | 結城 愛子 |
| | 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”

DX×テクノロジー事業



(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



(株)Dr. 健康経営

産業医派遣、健康経営コンサルティング



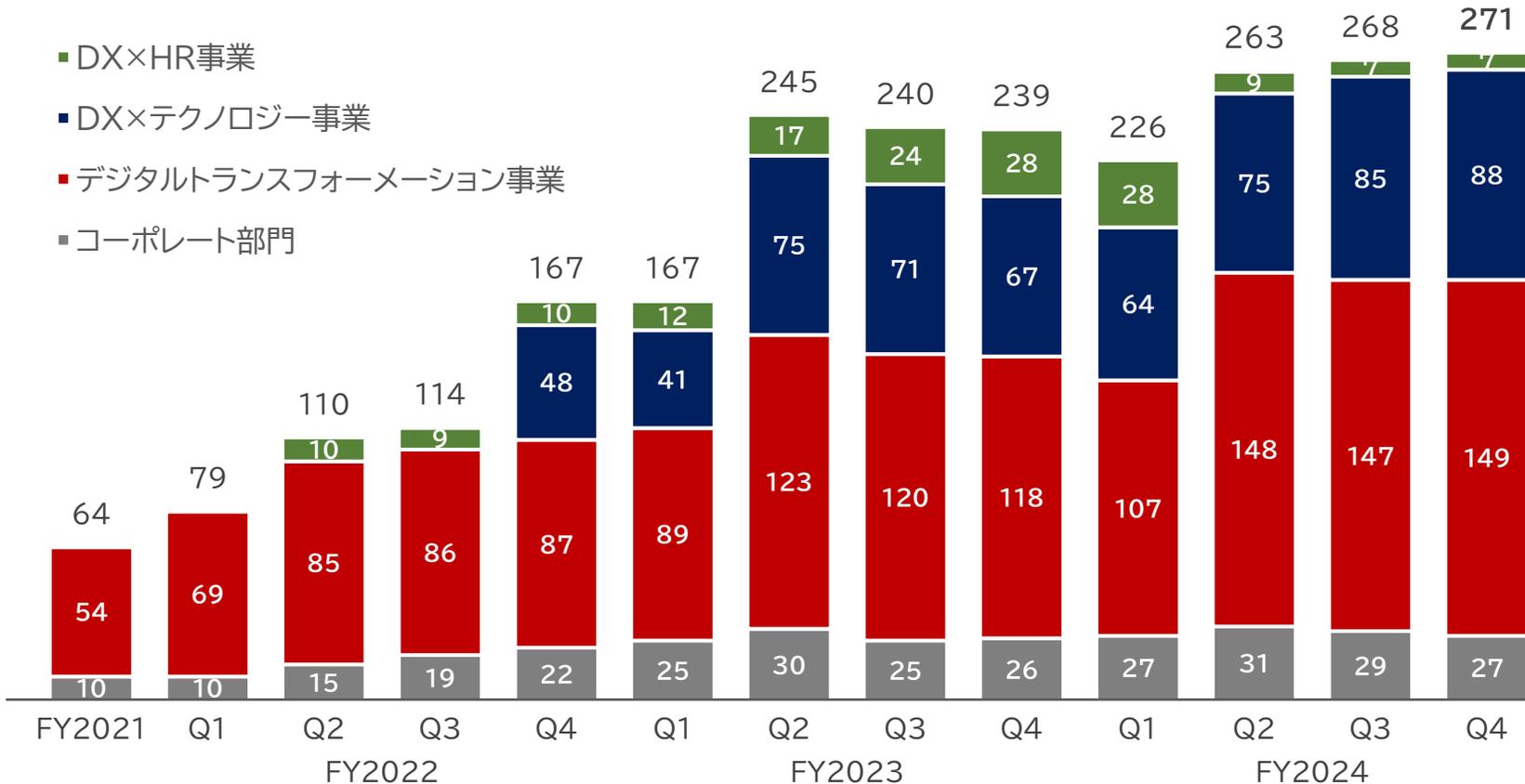
その他関連会社

(株)SBIデジタルハブ 1.43%出資

従業員の状況(2024年度第4四半期)

- 期中の離職率が低下傾向にあったこと、採用が好調に推移したことから、グループ全体の従業員数はYoY+32名となる271名に増加
- Q3と比較し採用数を抑制したものの、離職率が減少した影響で、新卒社員が入社するQ2以外でもグループ従業員数の増加基調を維持

従業員数の推移(人: 各期末日時点)



DX×テクノロジー事業

来期のエンジニア採用に注力した影響で採用数は減少するも
離職数も減少し従業員数は微増で着地
(☞ p. 24)

デジタルトランスフォーメーション事業

Q3と比較し採用数を抑制したものの
離職数が減少した影響で増加基調に転換
(☞ p. 21)

直近半年のプロジェクトカンパニーの
離職率は19.2%(業界平均19.4%※2)

※1 FY2024Q4のデジタルトランスフォーメーション事業の従業員数には、2024年12月27日付でグループを離脱したDCXforceの従業員数を含む

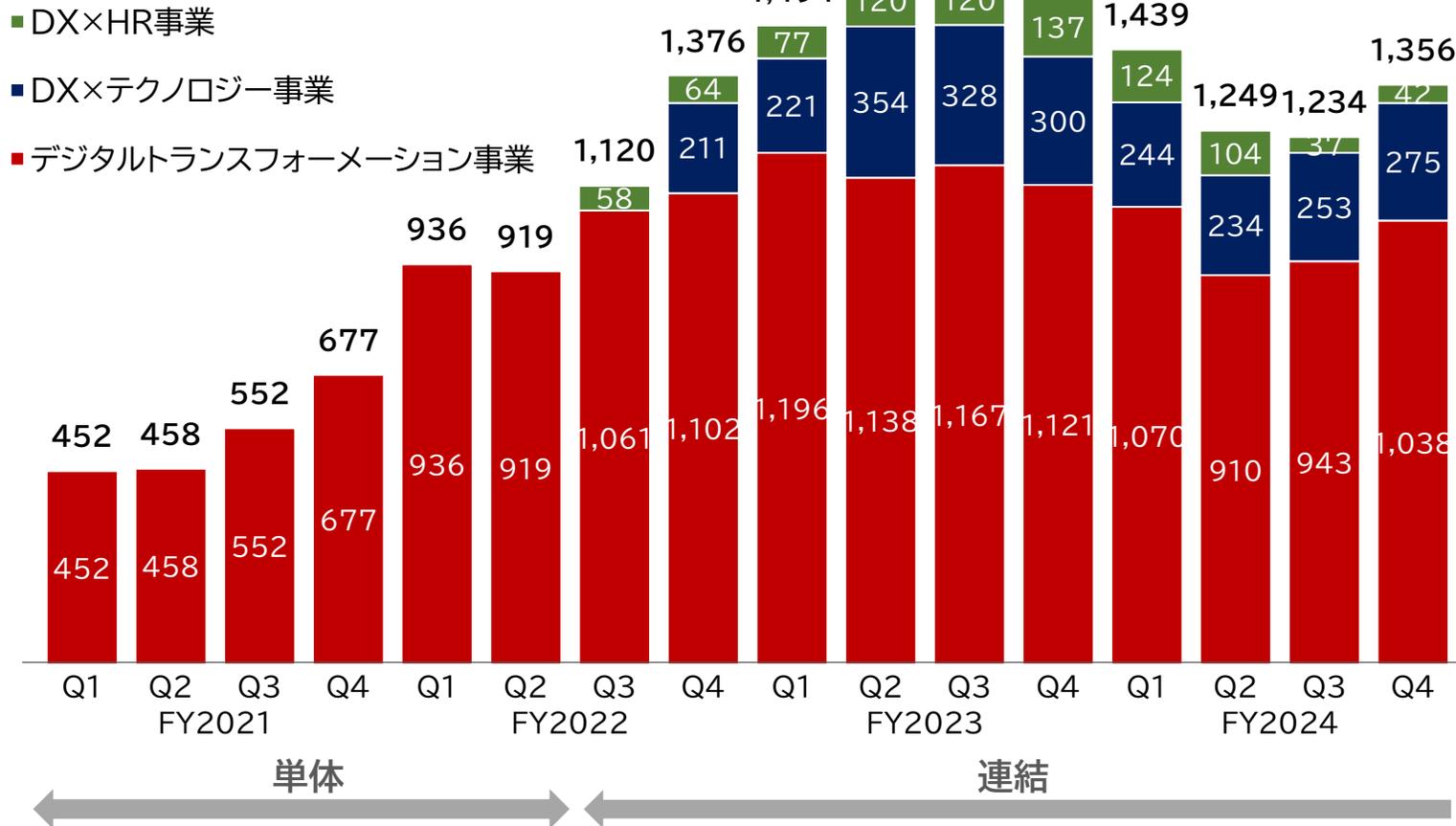
※2 令和4年 厚労省「雇用動向調査結果の概要(サービス業(ほかに分類されないもの))」の数値

2. 2024年12月期 第4四半期・通期の業績

業績推移 - 売上高 -

- FY2024 Q4の売上高は、QonQ +9.9%、YonY -13.1%となる1,356百万円
- 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は、Q3からのQonQでの増収基調を継続

売上高(百万円)



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Q3にセグメント全体で売上高が減少したものの、Q4で増収基調に転換

DX×テクノロジー事業

Q3と比較して採用数は抑制した一方で離職率は低調に推移した結果、QonQで増収基調を継続

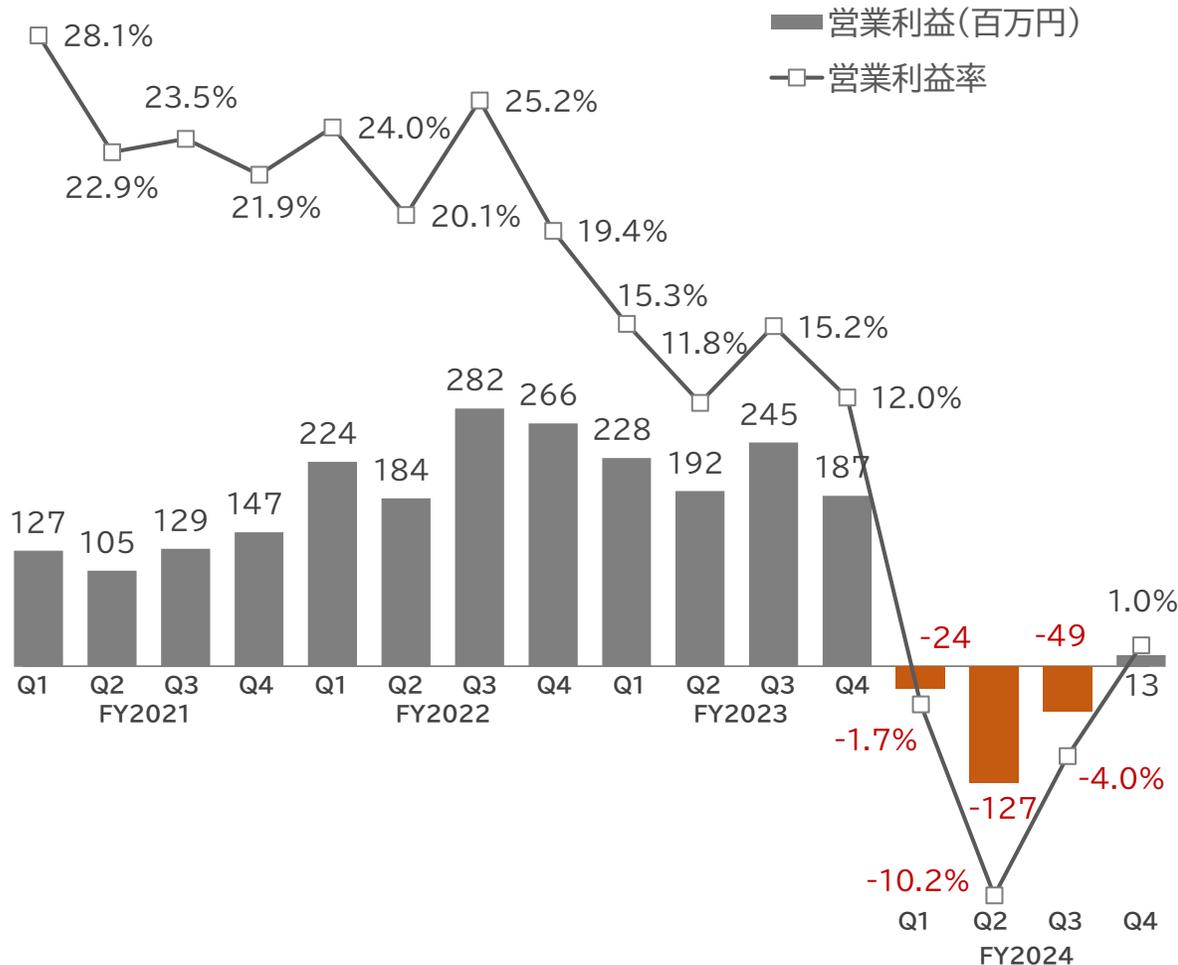
デジタルトランスフォーメーション事業

Q3に比べ採用数を抑制したものの、離職率が低下傾向となったことに加え、新卒・既存ともに社内人員の稼働率が順調に進捗してQonQで増収基調を維持

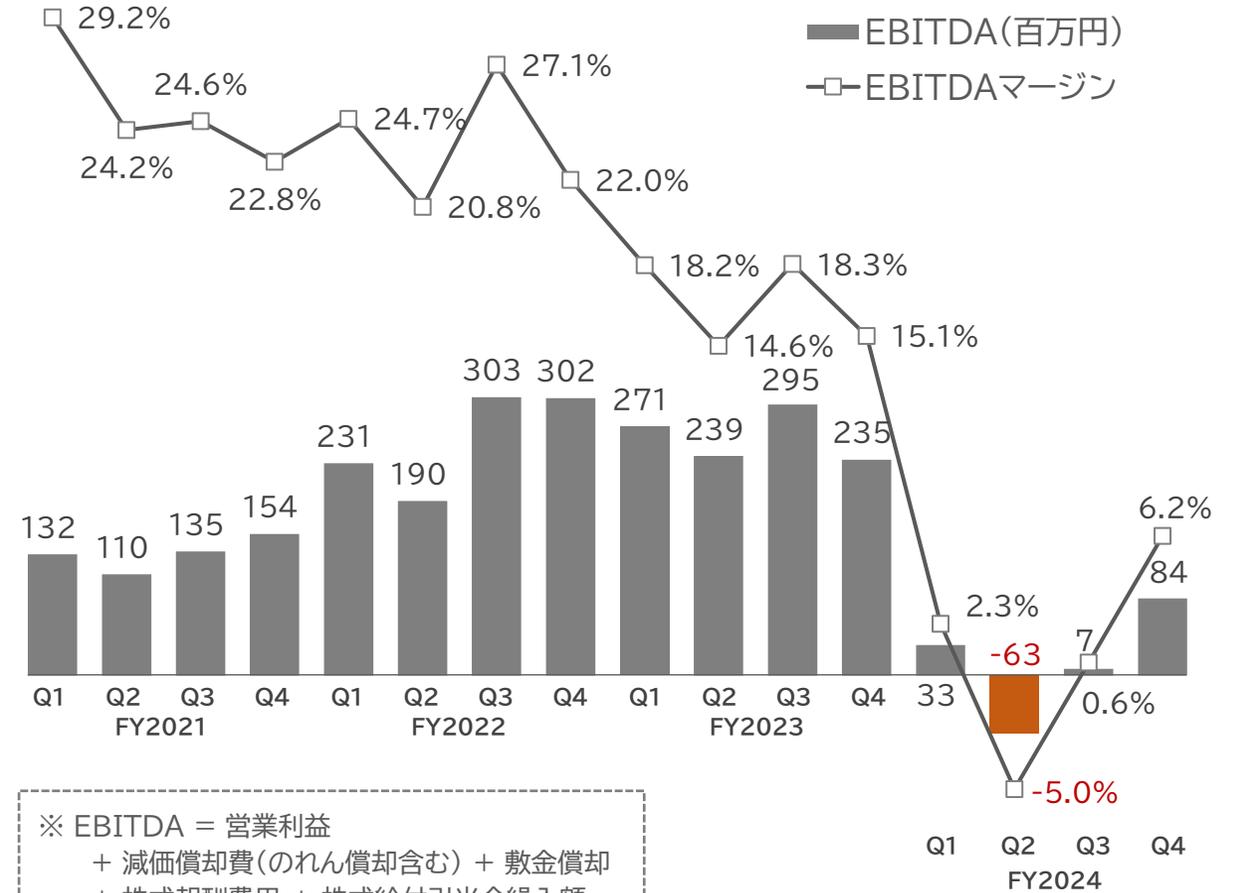
業績推移 – 営業利益・EBITDA –

- デジタルトランスフォーメーション事業において、新卒社員をはじめとする社内人員の稼働率向上による粗利率改善などを要因として、営業利益は黒字に転換、EBITDAは黒字幅を拡大

営業利益



EBITDA



※ EBITDA = 営業利益
 + 減価償却費(のれん償却含む) + 敷金償却
 + 株式報酬費用 + 株式給付引当金繰入額

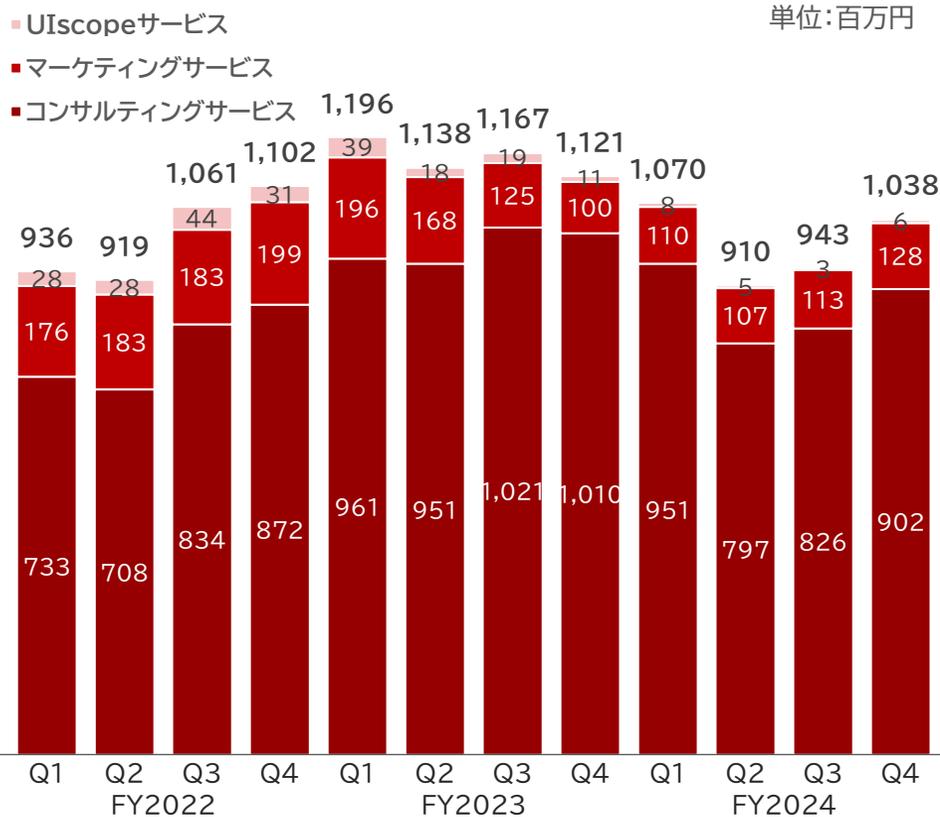
セグメント別の業績推移 – 売上高 –

■ 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。

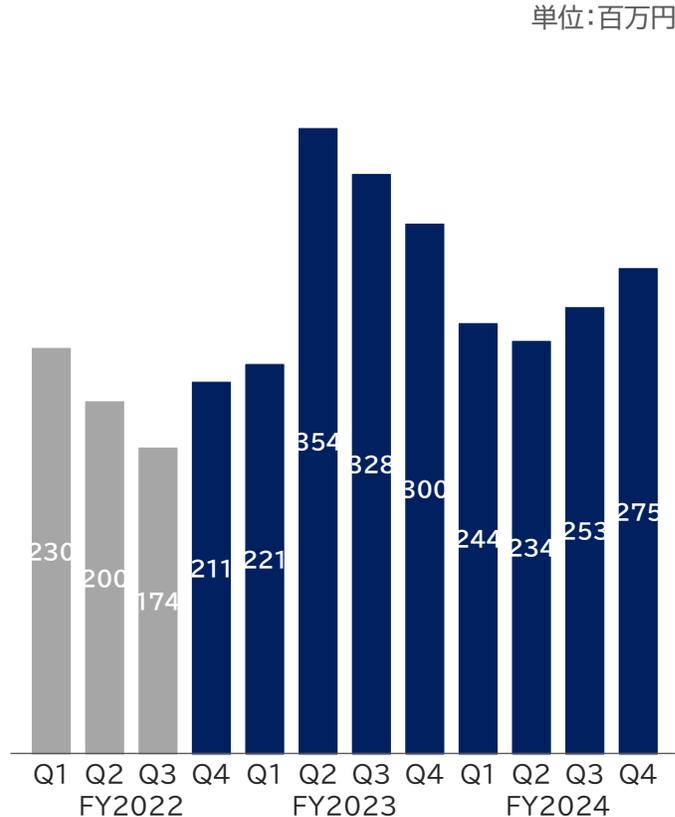
新卒社員を含む社内人員の稼働率が順調に進捗したことを要因として増収基調を継続



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

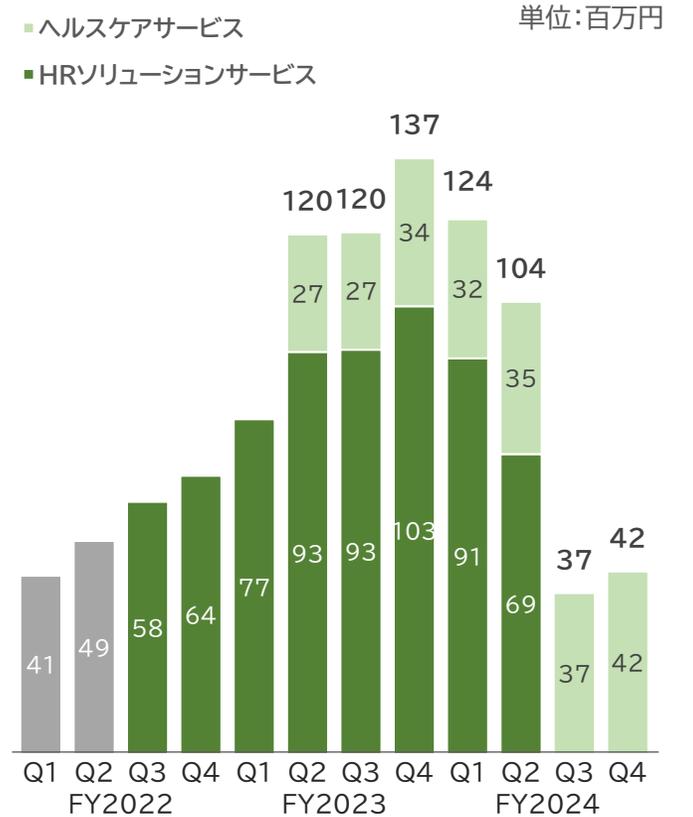
採用が好調に進捗していること、経営統合により離職率が低下したことを要因に増収基調を継続



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Q3に減収もQ4は増収基調へ転換



セグメント別の業績推移 – 原価・売上総利益 –

- 売上総利益率の改善傾向が継続。販管費がQonQで微増するも、営業利益は13百万円と黒字に転換

	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	1,038	+10.1%	275	+8.7%	42	+13.5%
人件費(原価)	280	+5.7%	97	+14.1%	0	-
外注費(原価)	316	+9.3%	99	-5.7%	0	-
その他原価	3	-	1	-	0	-
売上総利益※	437	+13.5%	76	+24.6%	42	+13.5%
同率	42.1%	+1.3 pt	27.6%	+3.5 pt	100.0%	-
販管費	542					QonQ +1.5%
営業利益	13					
同率	1.0%					

※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

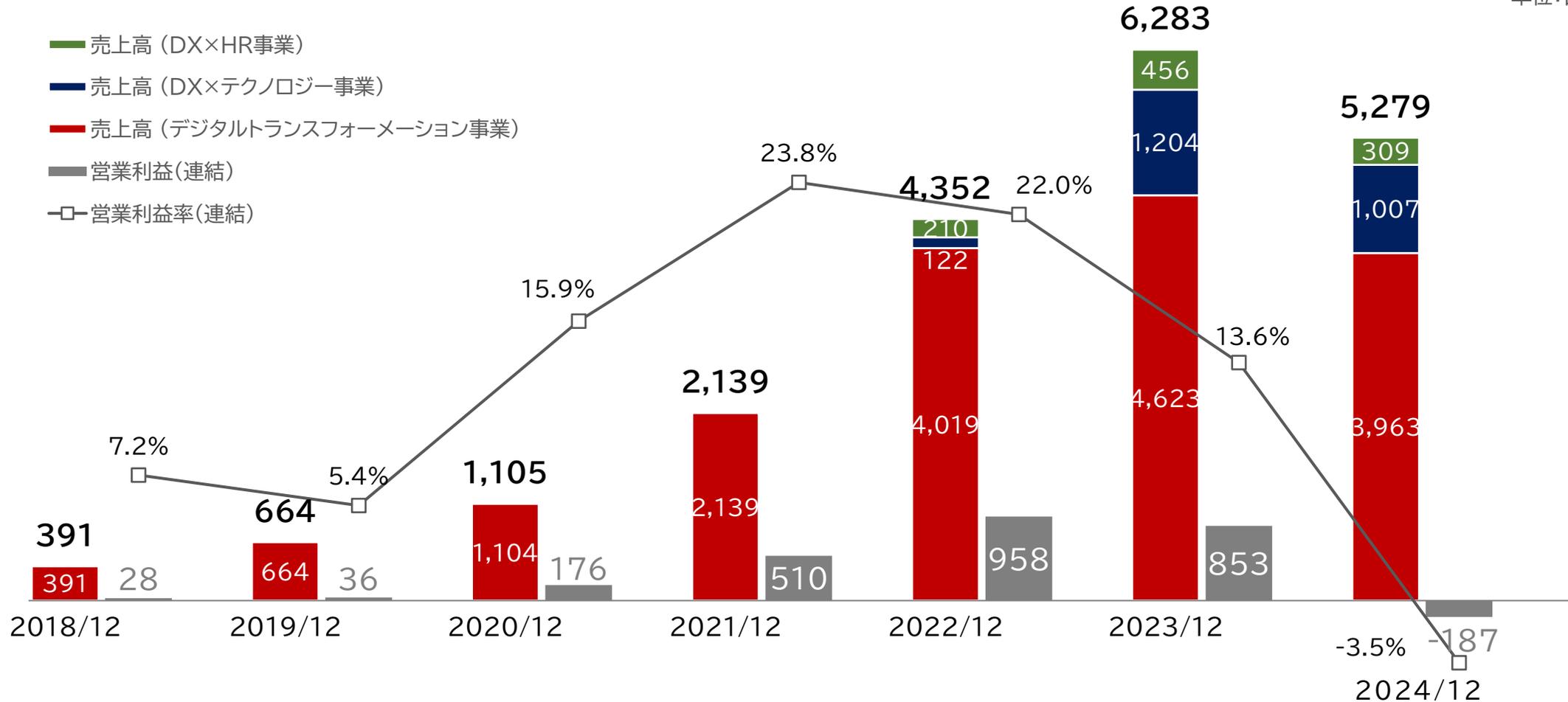
- Q4の採用数を一定水準に抑制し、FY2025以降の採用に注力したことに伴い採用費は減少
- Q3以降の業績の回復傾向を踏まえ、株式報酬費用が発生したことにより償却費等が増加

	実績 [百万円]	対売上高比率	QonQ	摘要
人件費 (販管費)	108	8.0%	+2.9%	バックオフィス従業員給与・役員報酬 等
外注費 (販管費)	57	4.2%	-1.7%	育成強化等に伴う外部人材活用・研修費用 等
採用費	46	3.4%	 -16.4%	エージェント報酬、イベント費用 等
地代家賃	167	12.3%	-1.2%	オフィス賃料
償却費等 (のれん償却含む)	70	5.2%	 +22.8%	のれん等固定資産の償却費、株式報酬費用 等
その他販管費	92	6.8%	+4.5%	
販管費 計	542	40.0%	+1.5%	

通期 | 業績推移 - 売上高・営業利益 -

- FY2024通期では、売上高はYonY -16.0%の5,279百万円で着地、デジタルトランスフォーメーション事業の減収およびHRソリューションズ社の連結除外、地代家賃等の費用増を主因(※ p. 16)として、営業利益は-187百万円にて着地

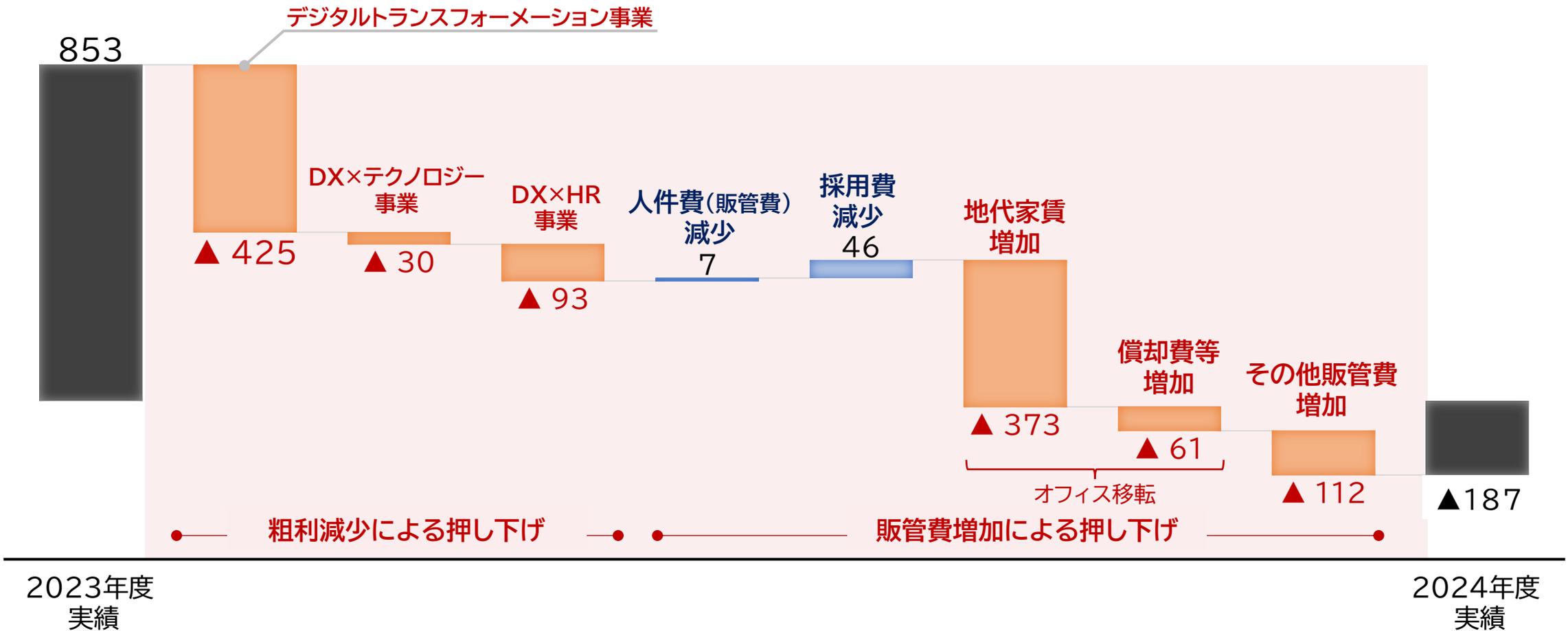
単位:百万円



通期 | 業績推移 – 営業利益の増減要因(前年度比較) –

- FY2024は、デジタルトランスフォーメーション事業において離職率が高まったこと、新卒社員の立ち上げを優先したことに伴う粗利の減少、プロジェクトHRソリューションズ社の連結除外による粗利の減少、およびオフィス移転に伴う地代家賃等の増加を主因に営業利益が赤字に

営業利益 [百万円]



業績予想に対する実績

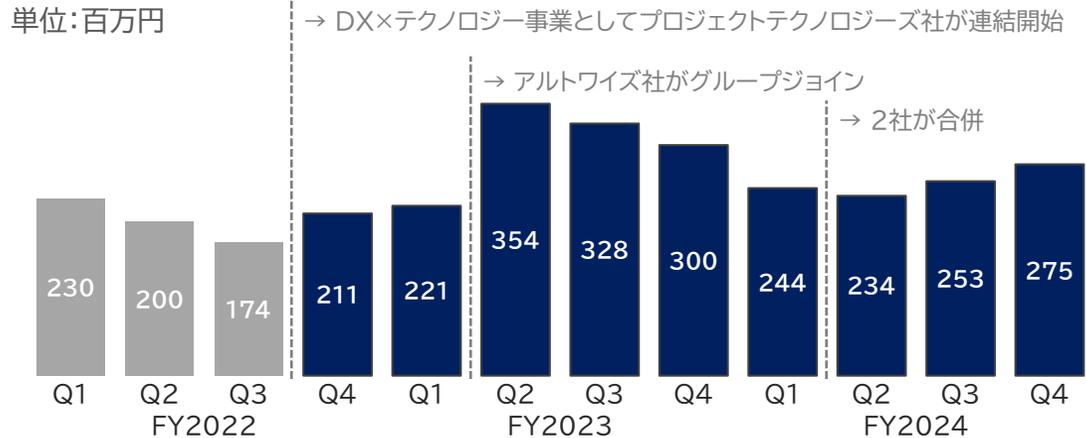
- デジタルトランスフォーメーション事業の達成率が90.3%に留まったことを主因として、連結売上高は91.8%達成で着地
- 営業利益・経常利益段階ではQ4に黒字化したことで概ね業績予想を達成。特別損失を計上したことに伴い、当期純利益は未達(☞p.18)

単位:百万円	業績予想 (9/17公表)	2024/12 実績(累計)	達成率	要因分析
連結売上高	5,750	5,279	91.8%	✓デジタルトランスフォーメーション事業において、社内人員の稼働率は期末にかけて順調に進捗した一方、外部の協働パートナーの稼働数減少に伴い、通期の売上高は90.3%と未達(☞p.21) ✓その他事業は概ね達成
デジタルトランスフォーメーション事業	4,390	3,963	90.3%	
その他事業	1,360	1,316	96.8%	
連結営業利益 (営業利益率)	▲190 (-%)	▲187 (-%)	101.6%	✓営業利益・経常利益段階ではQ4に黒字化したことで、概ね業績予想を達成
連結経常利益 (経常利益率)	▲220 (-%)	▲229 (-%)	96.1%	
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	20 (-%)	▲393 (-%)	-	✓特別損失の計上に伴い、当期純利益は大幅に未達

特別損失計上の概要

- FY2024に業績が悪化したことを受け、アルトワイズ社(DX×テクノロジー事業)の関連資産について減損損失423百万円を計上
- FY2024 Q2の経営統合を機に組織環境の改善に注力、低位な離職と好調な採用を維持し、増収基調へと転換

DX×テクノロジー事業売上高推移



背景・経緯

- ✓ FY2022 Q4からプロジェクトテクノロジーズ社が連結開始
- ✓ FY2023 Q2にアルトワイズ社の株式を取得して連結開始し、セグメント売上高が伸長
- ✓ 連結開始以降、主にプロジェクトテクノロジーズ社のエンジニアが多数離脱
- ✓ 更に、営業人員離脱に伴い外注の協働パートナー数が減少したことなども要因として、連結開始当初の事業計画との乖離が発生

特別損失の計上

FY2024上期までの減収傾向に加え、オフィス関連費用など本社費用の配賦により単体利益が赤字に転換したことを受け、アルトワイズ社ののれんを含む固定資産全額を減損処理、特別損失423百万円をFY2024に計上

(※ 2025年2月14日付適時開示)

現在の状況

- ✓ FY2024 Q2にプロジェクトテクノロジーズ社とアルトワイズ社の経営統合を行い、組織環境の改善に注力した結果、離職率は低調に推移(※ p.24)
- ✓ エンジニア採用も好調に進捗しており、FY2024 Q3以降は増収基調へと転換、FY2025も増収見込み

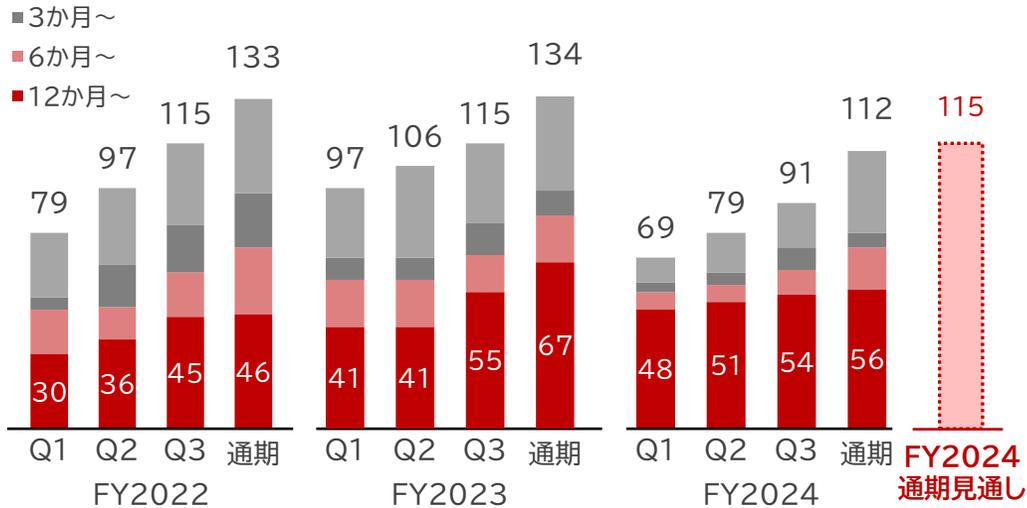
3. デジタルトランスフォーメーション事業の状況

事業KPI推移 | クライアント数・顧客単価

- UIscopeの案件数減少を主因としてクライアント数は軟調に推移
- 前期比で売上高が低下するも、顧客への入り込みを進め、クライアント当たり売上高は増加にて推移

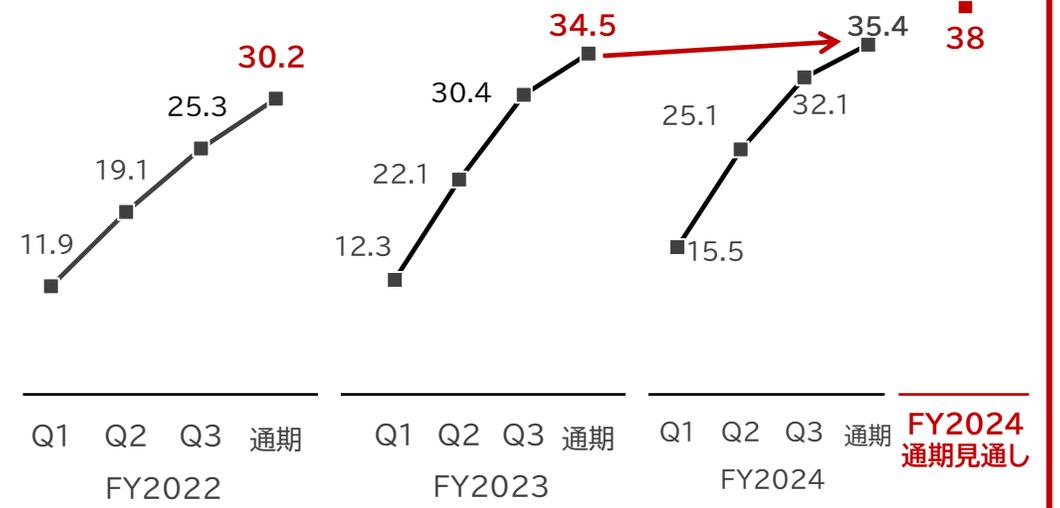
クライアント数(受注継続期間別)

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



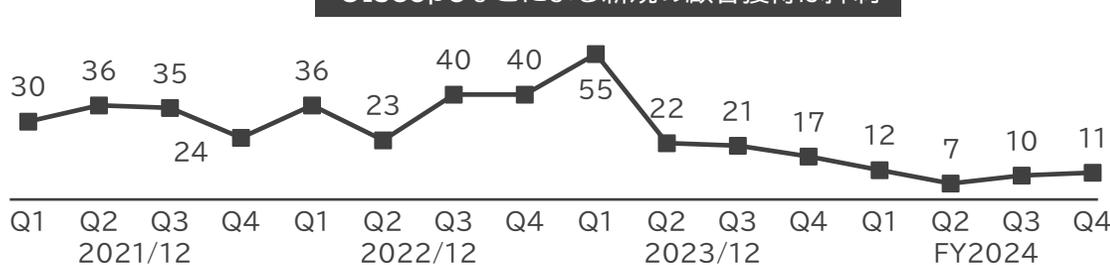
クライアント当たり売上高(百万円)

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、人材育成を優先し 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

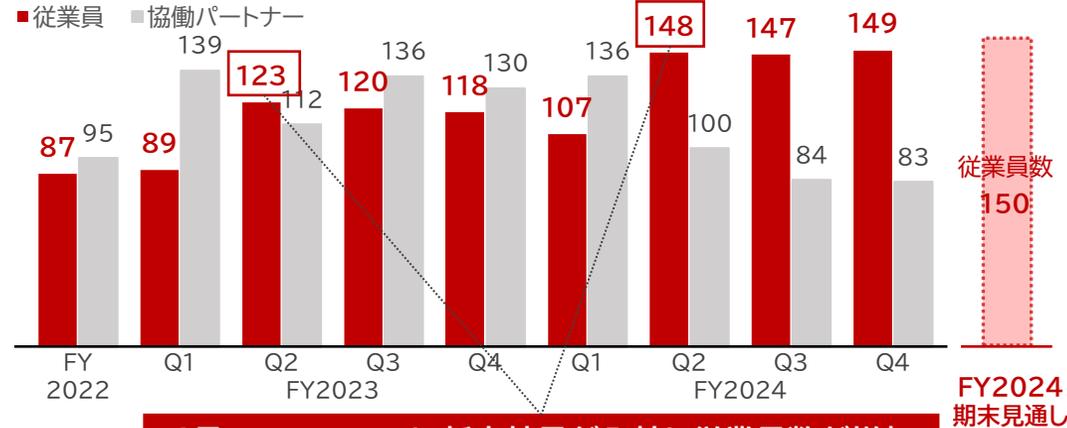
	~0.3億円	~1.0億円	~3.0億円	3.0億円超
2020/12	98社	8社	2社	0社
2021/12	103社	11社	2社	1社
2022/12	103社	23社	5社	2社
2023/12	101社	22社	9社	2社
2024/12	81社	22社	8社	1社

事業KPI推移 | 従業員数・1人あたり売上高

- 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、人材育成を優先した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

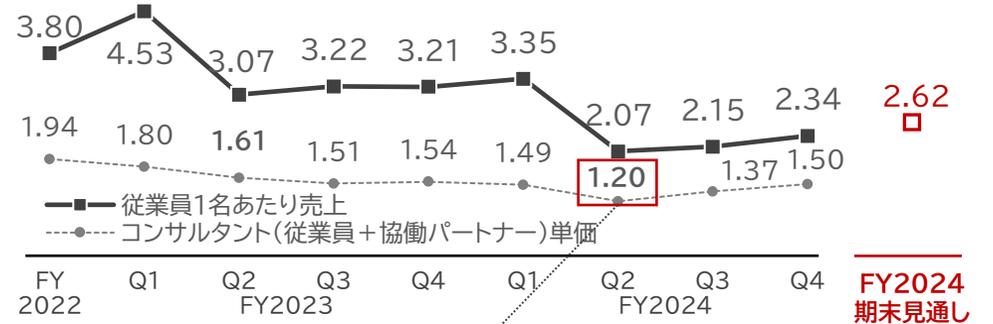
期末従業員数・協働パートナー数(人)

デジタルトランスフォーメーション事業に従事する者について集計



従業員1名あたり売上高(百万円/月)

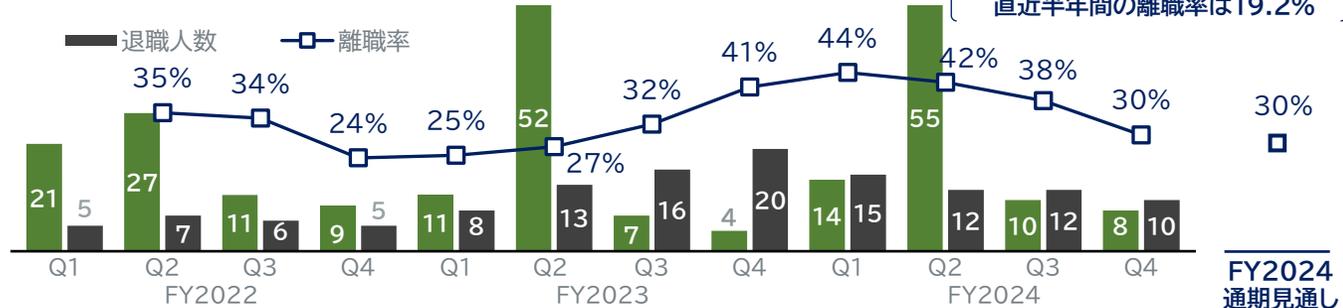
デジタルトランスフォーメーション事業の売上高を同事業の平均従業員数又はコンサルタント数で除して算出



4月に入社した新卒社員の影響で、見かけ上は低下
(稼働人員当たりの単価が低下したものではない)

入社/退職人数・離職率

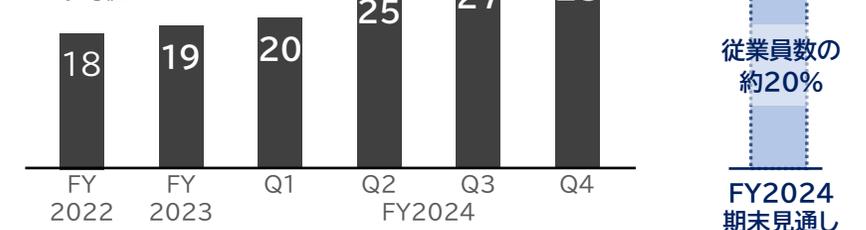
(デジタルトランスフォーメーション事業+コーポレート部門)



※ 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)

FY2023以降とは基準が異なるため参考値



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践形式で実施
- 今年度の新卒社員について、12月末時点で100%のチャージ率を実現し、期末目標を達成

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	7
早慶上智	15	17	6
その他	4	4	9
合計	33	37	22

▲
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

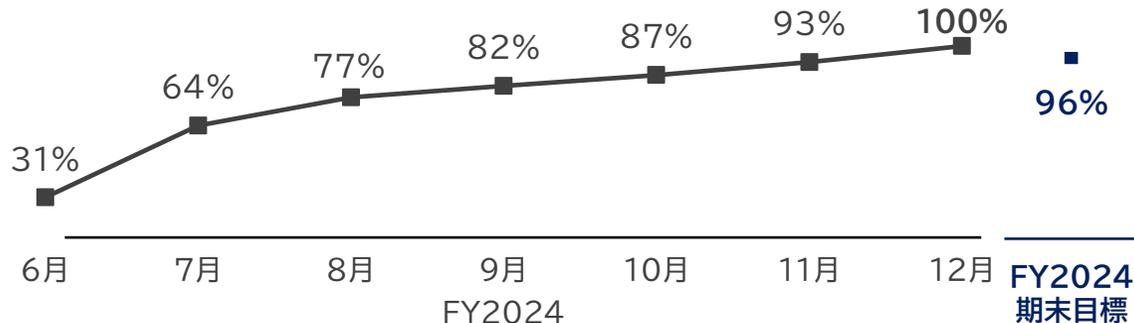
考え方 特定業界・職種に対する深い知見・経験を提供するのではなく、クライアント企業に入り込んで事業をグロースさせる推進力が当社の提供価値
 → まずは推進力・スピードという基礎体力が極めて重要

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



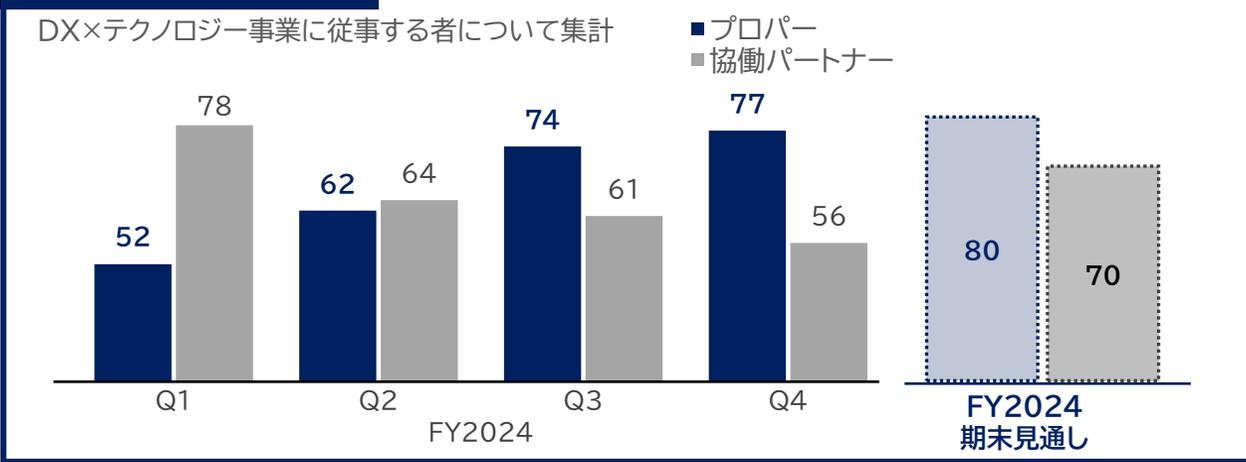
2024卒社員のアサインが順調に進捗するとともに、稼働単価が向上したことにより、12月末時点で100%のチャージ率を実現してFY2024期末目標を超過達成

4. その他の事業の状況

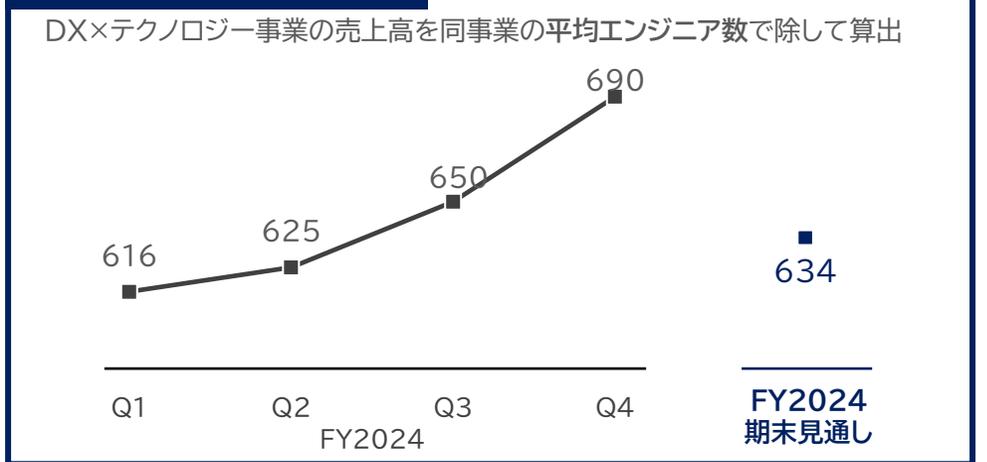
DX×テクノロジー事業 |

- 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、転職情報サイトで「働きかた優良企業賞」を受賞するなどの取り組みにより採用が好調

期末エンジニア数(人)



エンジニア単価(千円/月)



入社/退職人数(DX×テクノロジー事業)

※ FY2024 Q1までは、アルトワイズ社とプロジェクトテクノロジーズ社の合計値

エンジニア採用が好調に推移したことによりFY2024採用目標を前倒しで達成し、FY2025採用に注力



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

受賞

アルトワイズ社が、(株)マイナビが運営する総合転職情報サイト『マイナビ転職』主催の「マイナビ転職BEST VALUE AWARD」において「働きかた優良企業賞」を受賞しました。
[マイナビ転職 BEST VALUE AWARD](#)

DX×HR事業 | 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. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績見通し – 概要 –

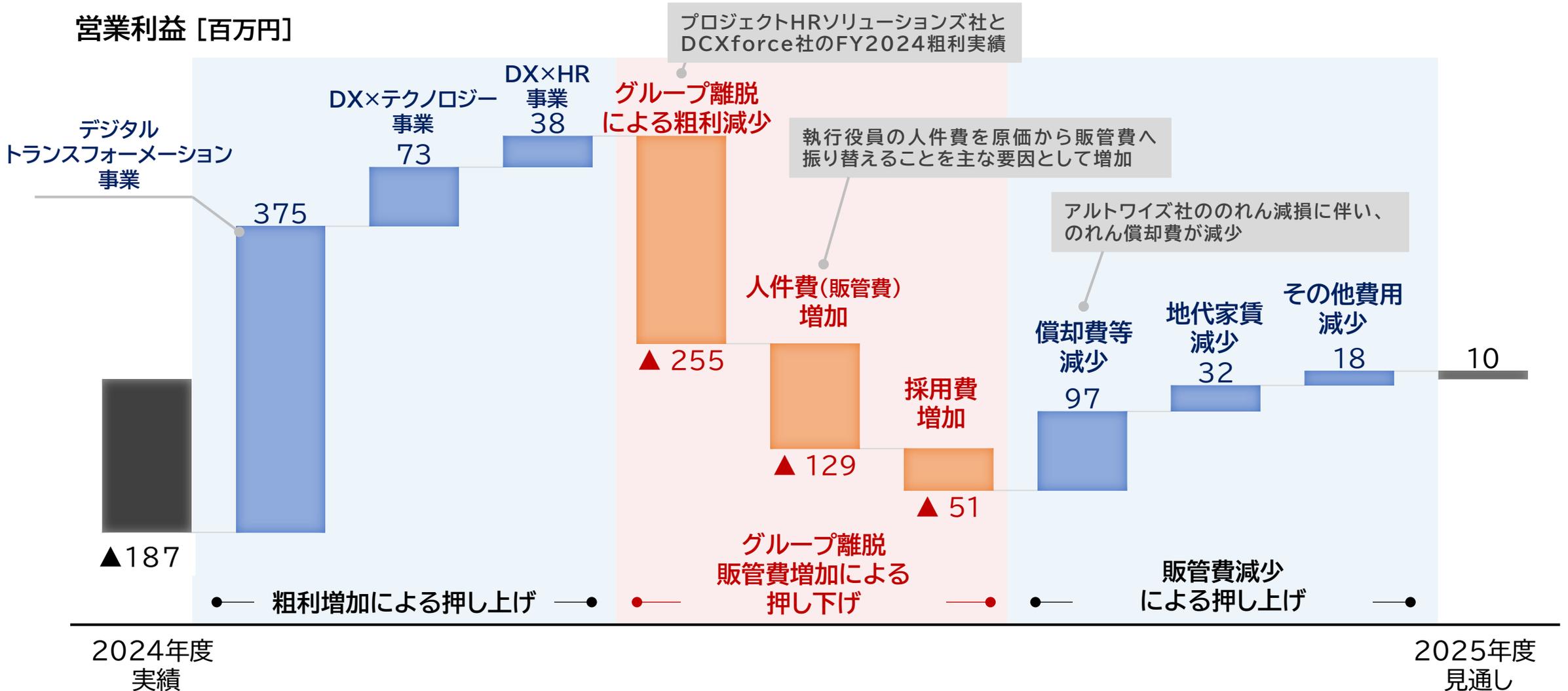
	単位:百万円	2024/12 (実績)	2025/12 (業績予想)	増減額	増減率(%)
<ul style="list-style-type: none"> 2025年12月期の売上高は前年対比で概ね横ばいとなる見通し 売上・営業利益ともに、プロジェクトHRソリューションズ社・DCXforce社の連結除外が前年対比で減収・減益要因となる 	売上高	5,279	5,400	+121	+2.3
	デジタルトランスフォーメーション	3,963	4,090	+127	+3.2
	DX×テクノロジー	1,007	1,120	+113	+11.2
	DX×HR	309	190	▲119	▲38.5
<ul style="list-style-type: none"> 一方、離職率が低下傾向にあり、採用が好調に推移しているデジタルトランスフォーメーション事業・DX×テクノロジー事業を中心に増収・増益となる見込み 	売上総利益 ※1 (売上総利益率)	2,008 (38.0%)	2,240 (41.5%)	+232	+11.6
	デジタルトランスフォーメーション	1,520 (38.4%)	1,730 (42.3%)	+210	+13.8
	DX×テクノロジー	247 (24.5%)	320 (28.6%)	+73	+29.6
	DX×HR	241 (78.0%)	190 (100%)	▲51	▲21.2
<ul style="list-style-type: none"> 4月入社の新卒社員の人件費や採用費が上期のコストとなるため、営業利益は下期に偏重する見通し 	営業利益 (営業利益率)	▲187 (▲3.5%)	10 (0.2%)	+197	-
	EBITDA ※2 (EBITDAマージン)	62 (1.2%)	160 (3.0%)	+98	+158.1

※1 売上総利益は販管費の原価への配賦前の数値であり、連結損益計算書の数値とは一致しない

※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費(のれん償却含む) + 敷金償却 + 株式報酬費用 + 株式給付引当金繰入額

2025年12月期の業績見通し – 営業利益の増減要因 –

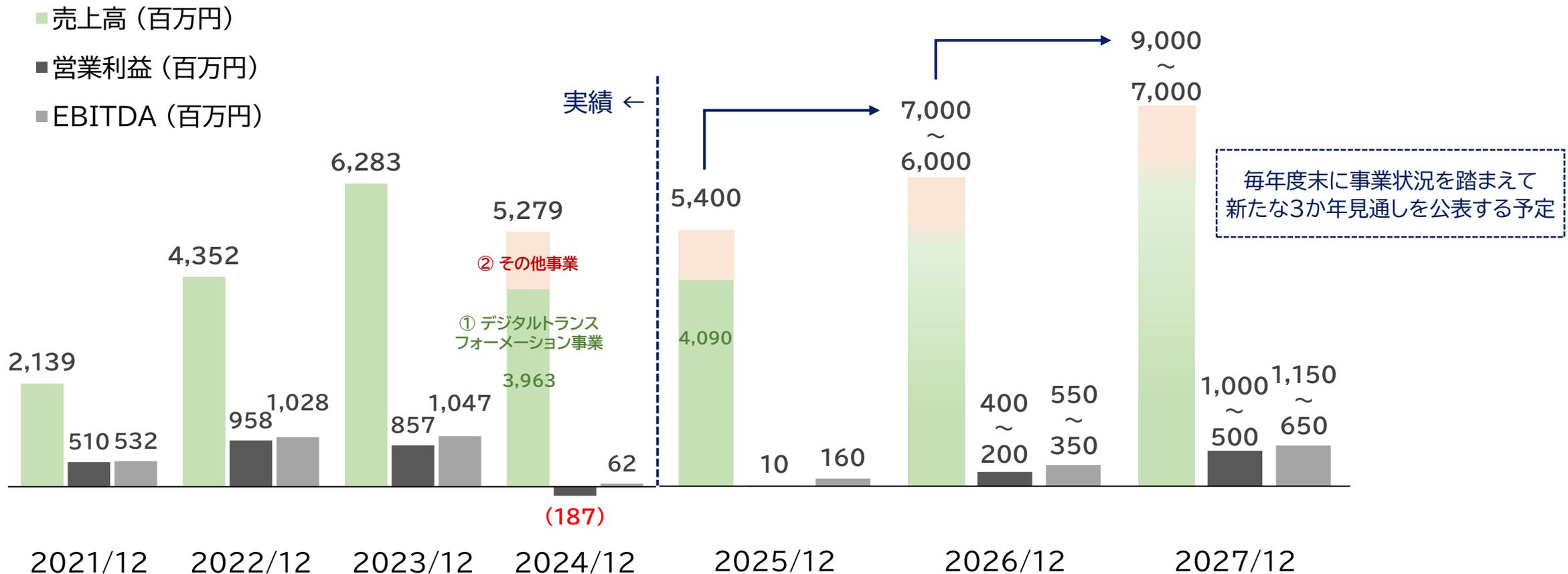
- FY2025は、人員拡大や利益率向上に伴う各事業の粗利増加を主な要因として増益の見通し、通期営業利益黒字化を目指す



3か年業績見通し(FY2025-FY2027)

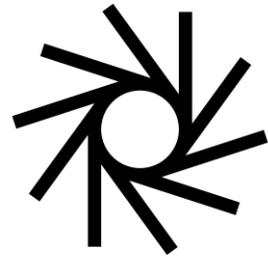
- FY2024実績およびFY2025業績予想を踏まえ、新たな3か年業績見通しを策定
- 売上高重視の目標から、営業利益・EBITDA重視の目標へと移行し、利益成長軌道に乗せていくことを計画

2025年12月期は引き続き組織体制の強化に注力し、
再び利益成長軌道へ



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