

2026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】
2026年5月15日



エグゼクティブサマリー | 2026年12月期 第1四半期

〈 第1四半期 業績 〉

売上高	EBITDA ^{※1}	EBITDAマージン	営業利益
1,635 百万円 (前年同期比 +19.3%)	128 百万円 (前年同期比 +16.4%)	7.8% (前年同期比 ▲0.2pt)	85 百万円 (前年同期比 +11.8%)

- 連結売上高は全セグメントで増収となり、前年同期比+19.3%と過去最高売上での着地
- EBITDAは増収に加えて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改善に伴い、前年同期比+16.4%の増益で着地
- Q1は計画比で好調に進捗も、Q2は前年度と同様に季節性要因の剥落や新入社員の戦力化に時間を要することから、計画通りQ1対比で減収減益となる見込み

〈 デジタルトランスフォーメーション事業の状況 〉

コンサルタント単価 ^{※2}	期末従業員数 ^{※3}
1.68 百万円/月 (前年同期比 +6.3%)	192 名 (前四半期比 +4.9%)

- コンサルタント単価は、前四半期に引き続き社内コンサルタントの育成が順調に進捗し、前年同期比+6.3%の168万円を着地
- 従業員数は、採用が好調に進捗した結果、前四半期比+4.9%の192名を着地

〈 トピックス 〉

【株主還元】

- 今期の利益予想や足元の株価水準を踏まえ、自己株式の取得を決定 (☞ p.18)
- 今後も成長投資と株主還元の最適なバランスを追求し、機動的な施策を実行していく予定

【販管費】

- オフィスの有効活用によるコスト削減で、下期以降地代家賃が削減される見込み (☞ p.10)

*1 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

*2 コンサルタント単価は、社内コンサルタントが創出した売上高を稼働人月で除して算出(☞ p.24)

*3 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

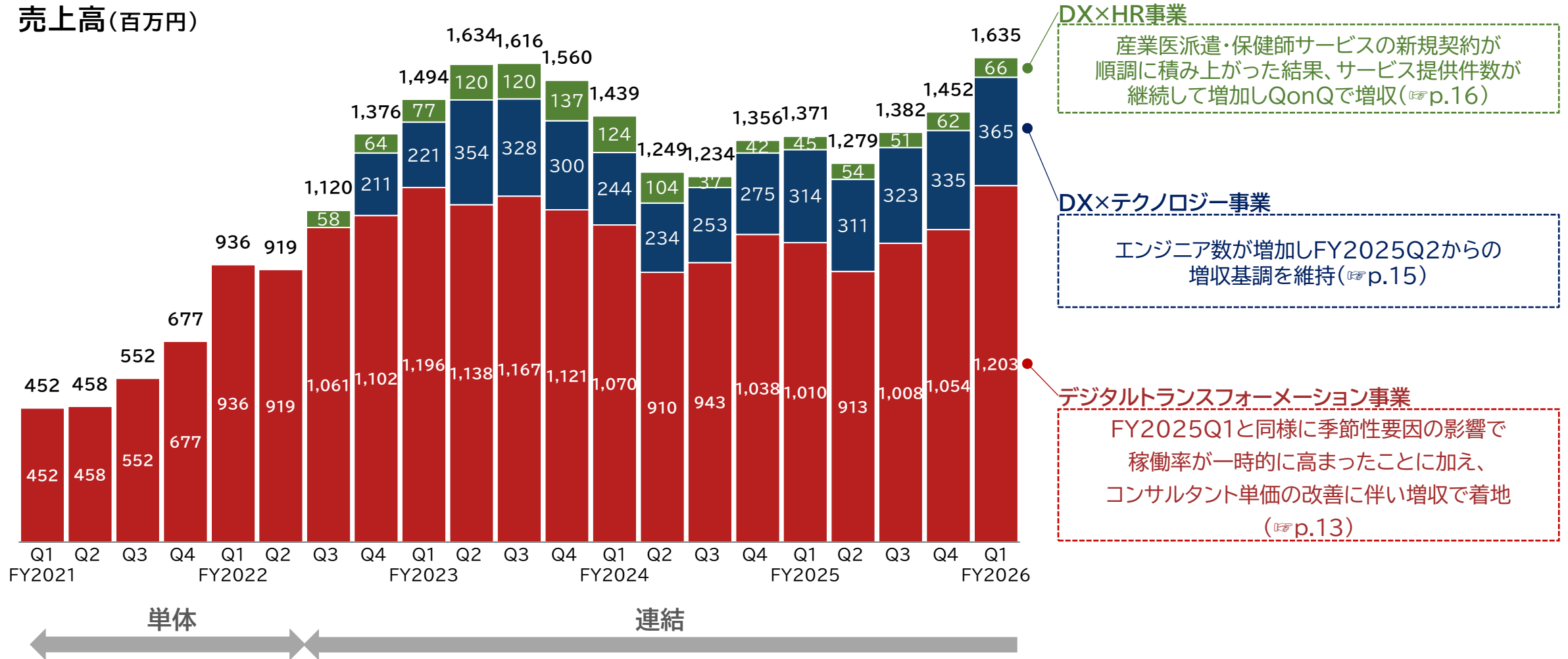
1. 2026年12月期 第1四半期の業績	… p. 4
2. 事業の状況	… p. 12
3. 株主還元	… p. 17
Appendix. 会社概要	… p. 19

1. 2026年12月期 第1四半期の業績

業績推移 - 売上高 -

- FY2026 Q1の売上高は、全セグメントで増収となり、QonQ +12.6%、YonY +19.3%となる1,635百万円と過去最高売上での着地
- デジタルトランスフォーメーション事業は、単価改善や季節性要因を含めた稼働率の高まりを主要因としてQonQ +14.1%と増収で着地

売上高(百万円)



DX×HR事業
 産業医派遣・保健師サービスの新規契約が順調に積み上がった結果、サービス提供件数が継続して増加しQonQで増収(※p.16)

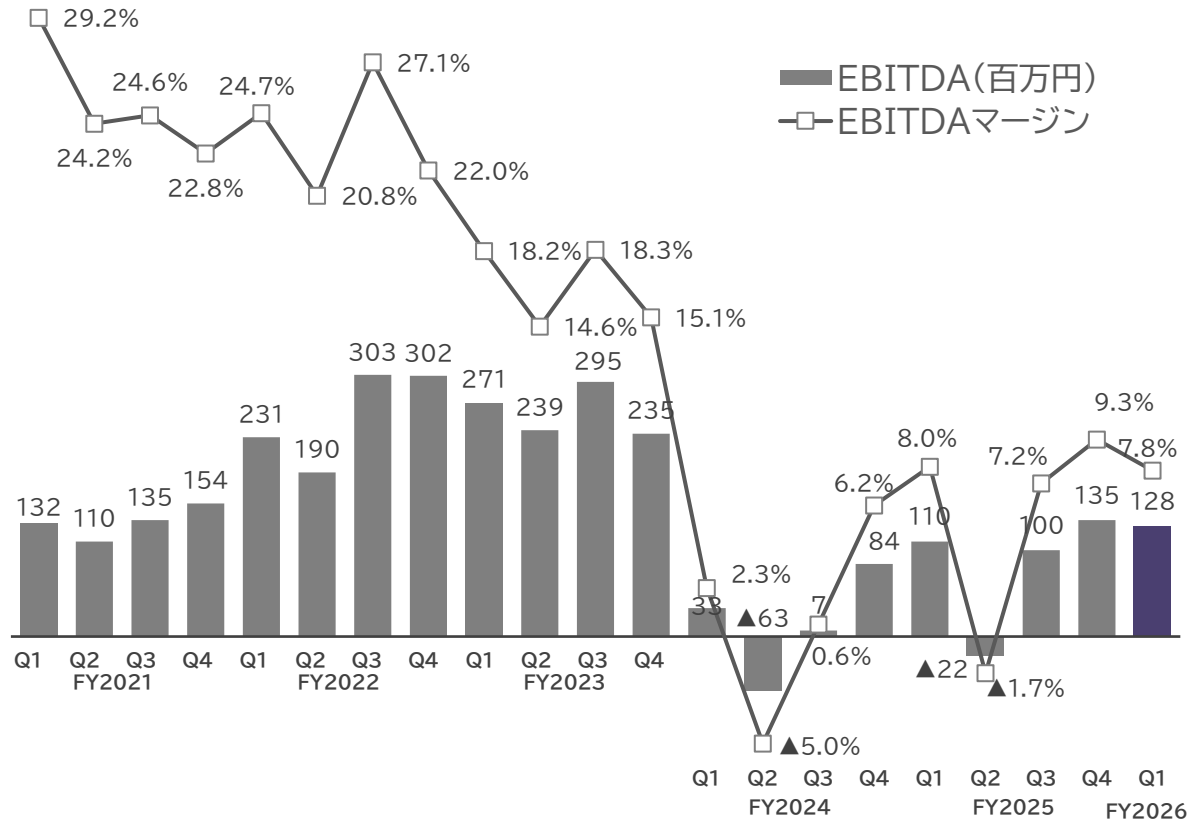
DX×テクノロジー事業
 エンジニア数が増加しFY2025Q2からの増収基調を維持(※p.15)

デジタルトランスフォーメーション事業
 FY2025Q1と同様に季節性要因の影響で稼働率が一時的に高まったことに加え、コンサルタント単価の改善に伴い増収で着地(※p.13)

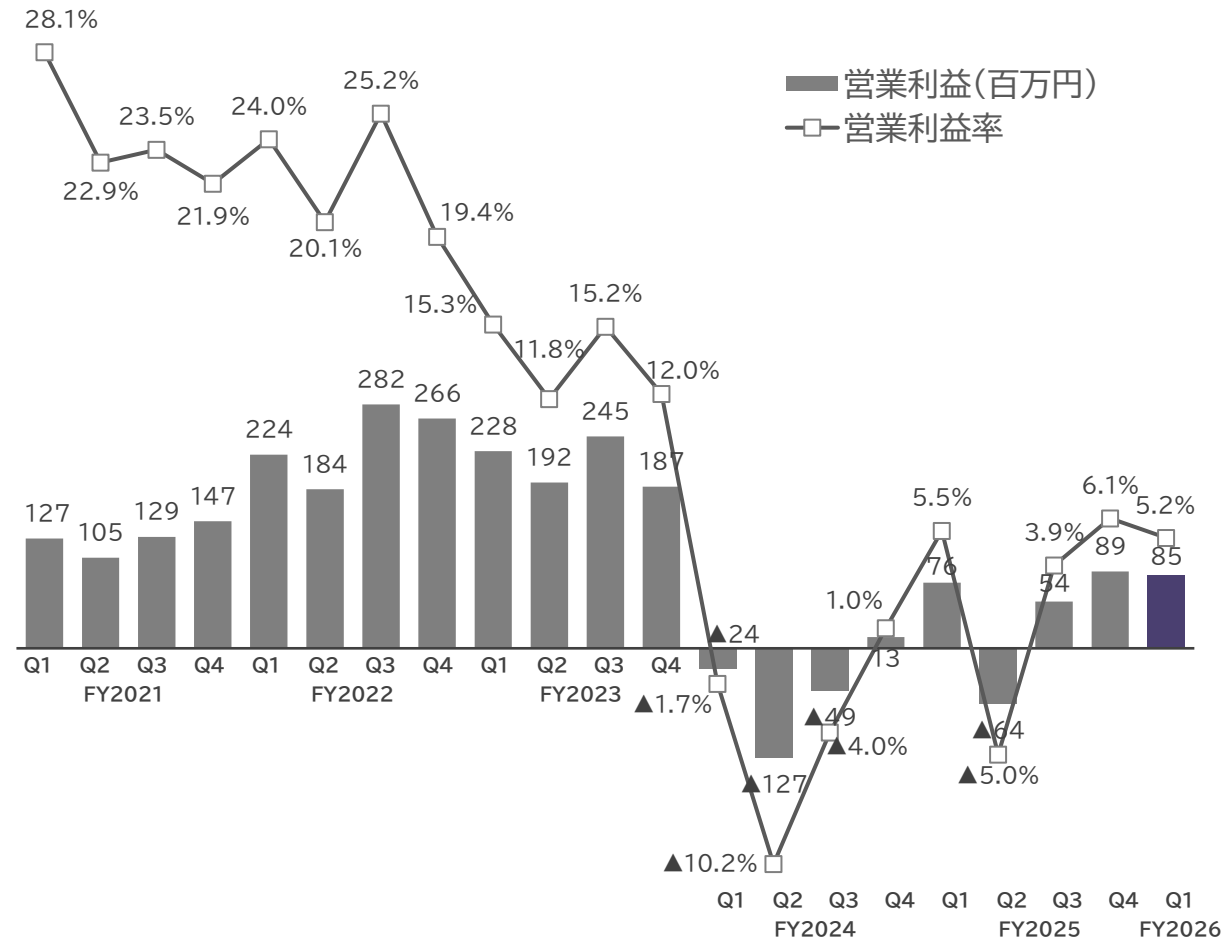
業績推移 – EBITDA・営業利益 –

- EBITDAは、増収の一方で採用費の増加を主要因(👉p.10)として、QonQ ▲5.2%、YonY +16.4%となる128百万円で着地
- 営業利益は、QonQ ▲4.5%、YonY +11.8%となる85百万円で着地
- Q1のEBITDAマージンは7.8%の着地だが、中長期業績見通しでは、FY2028にかけて15%程度までの回復を見通す

EBITDA



営業利益

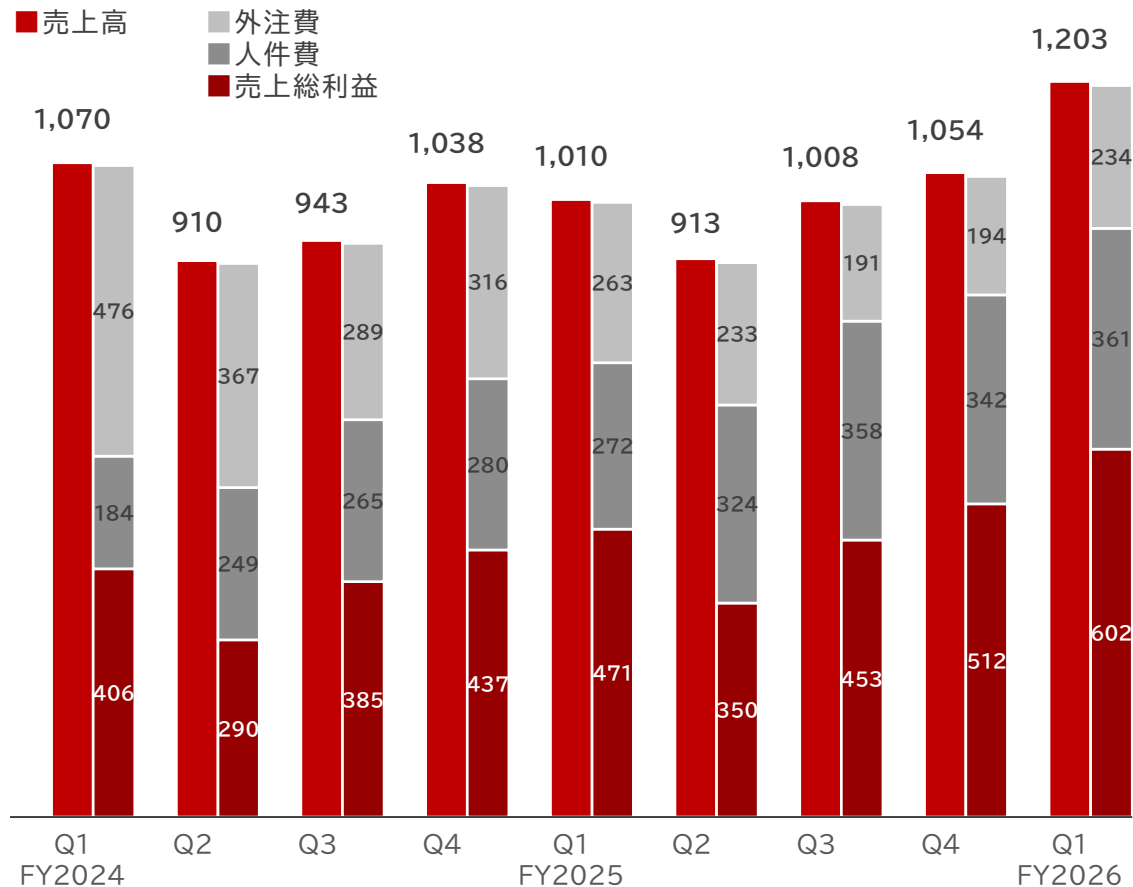


※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費(のれん償却含む) + 敷金償却 + 株式報酬費用 + 株式給付引当金繰入額

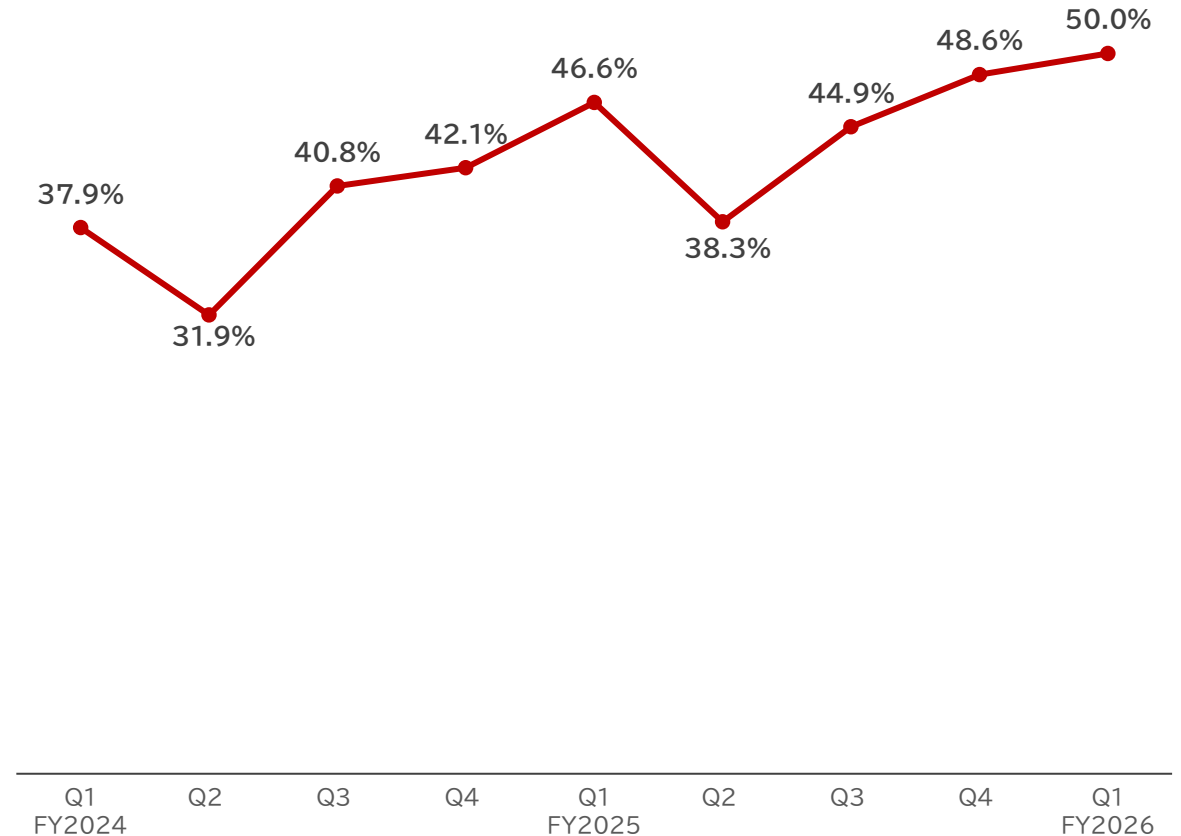
デジタルトランスフォーメーション事業 – 売上高・売上総利益 –

- 稼働率・単価の改善に伴い売上総利益率が改善し、売上総利益はQonQ +17.6%、YonY +27.8%となる602百万円で着地
- FY2024以降、協働パートナーへの外注が減少して内製比率が高まることで、売上総利益率が改善傾向

売上高・売上総利益 (百万円)



売上総利益率

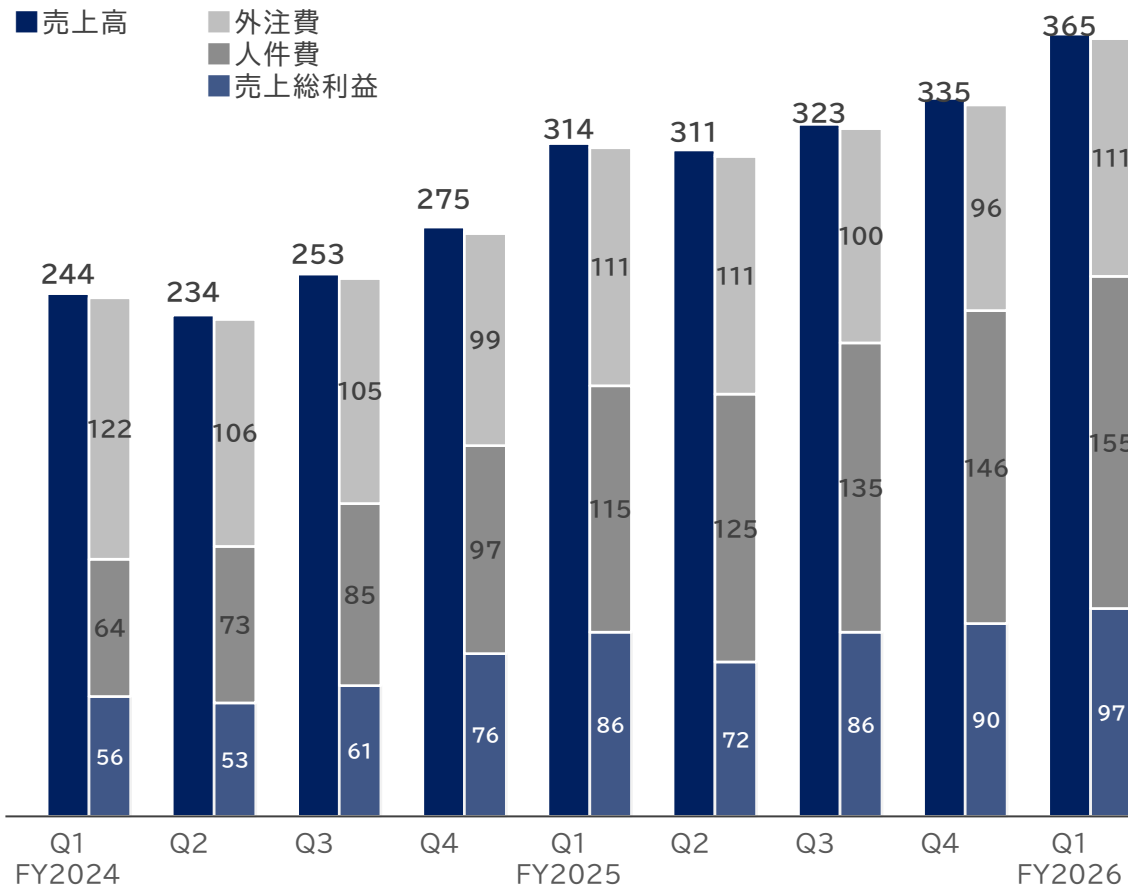


※ 地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であり、かつ前期は短信上の表示組替 (研修期間中人件費を売上原価→販管費へ)を未反映のため、決算短信記載の売上総利益とは一致しない ProjectHoldings, Inc.

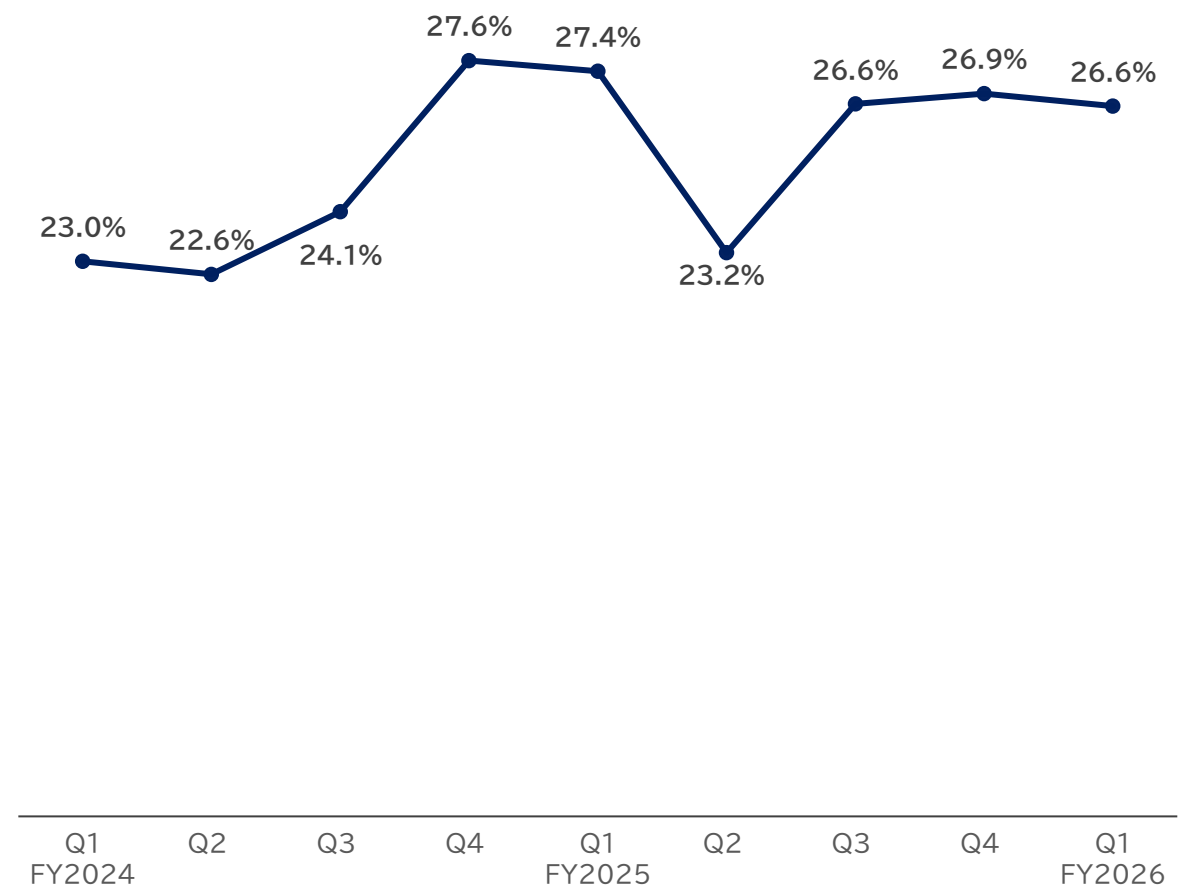
DX×テクノロジー事業 – 売上高・売上総利益 –

- エンジニア数の増加に伴い増収基調を維持し、売上高はQonQ +9.0%、YonY +16.2%となる365百万円で着地
- 売上総利益はQonQ +7.8%、YonY +12.8%となる97百万円で着地

売上高・売上総利益 (百万円)



売上総利益率

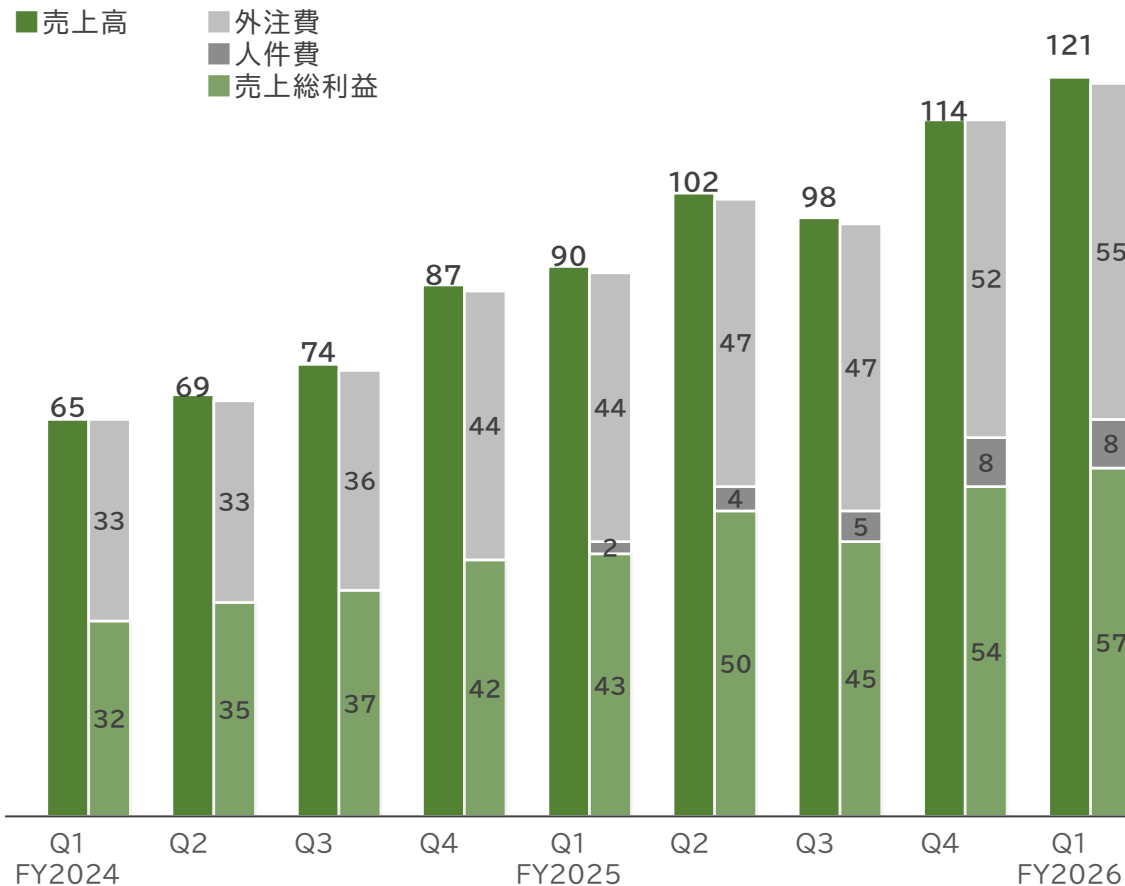


※ 地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であり、決算短信記載の売上総利益とは一致しない

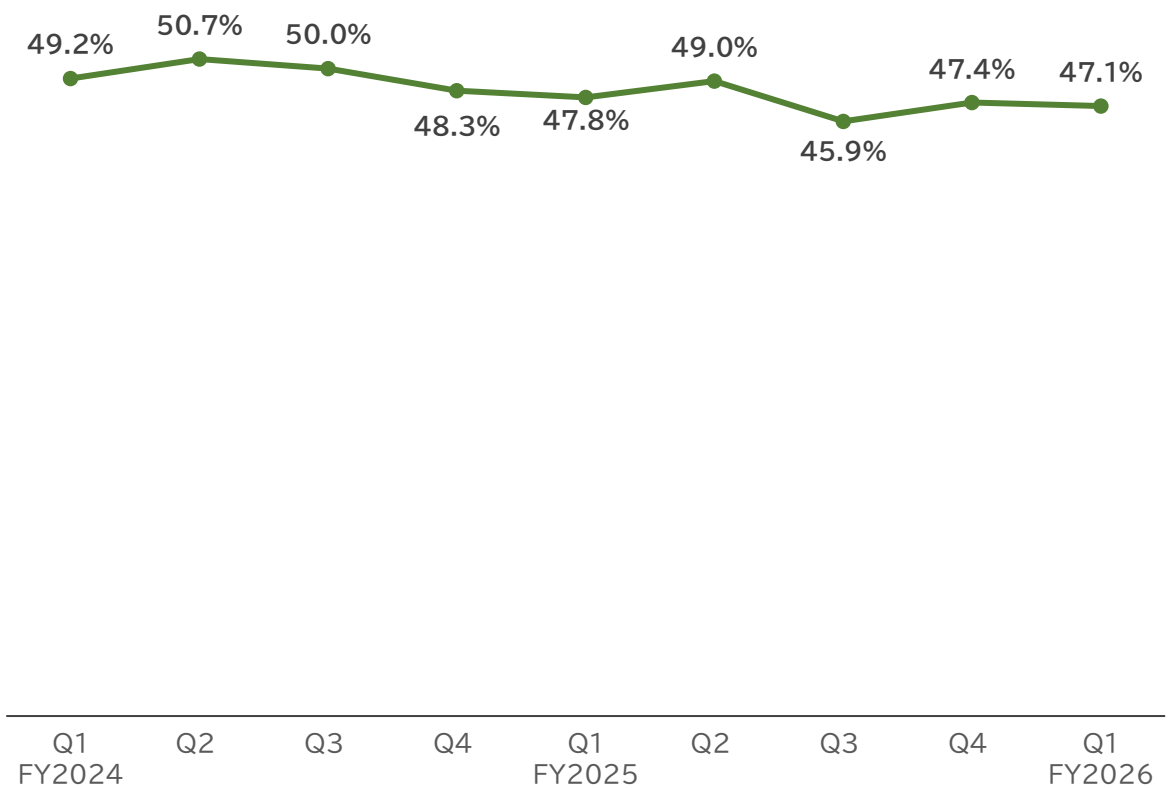
DX×HR事業 – 売上高・売上総利益 –

- サービス提供件数が堅調に積み上がり、売上高はQonQ +6.1%、YonY +34.4%となる121百万円で着地
- 売上総利益はQonQ +5.6%、YonY +32.6%となる57百万円で着地

売上高・売上総利益 (百万円)



売上総利益率



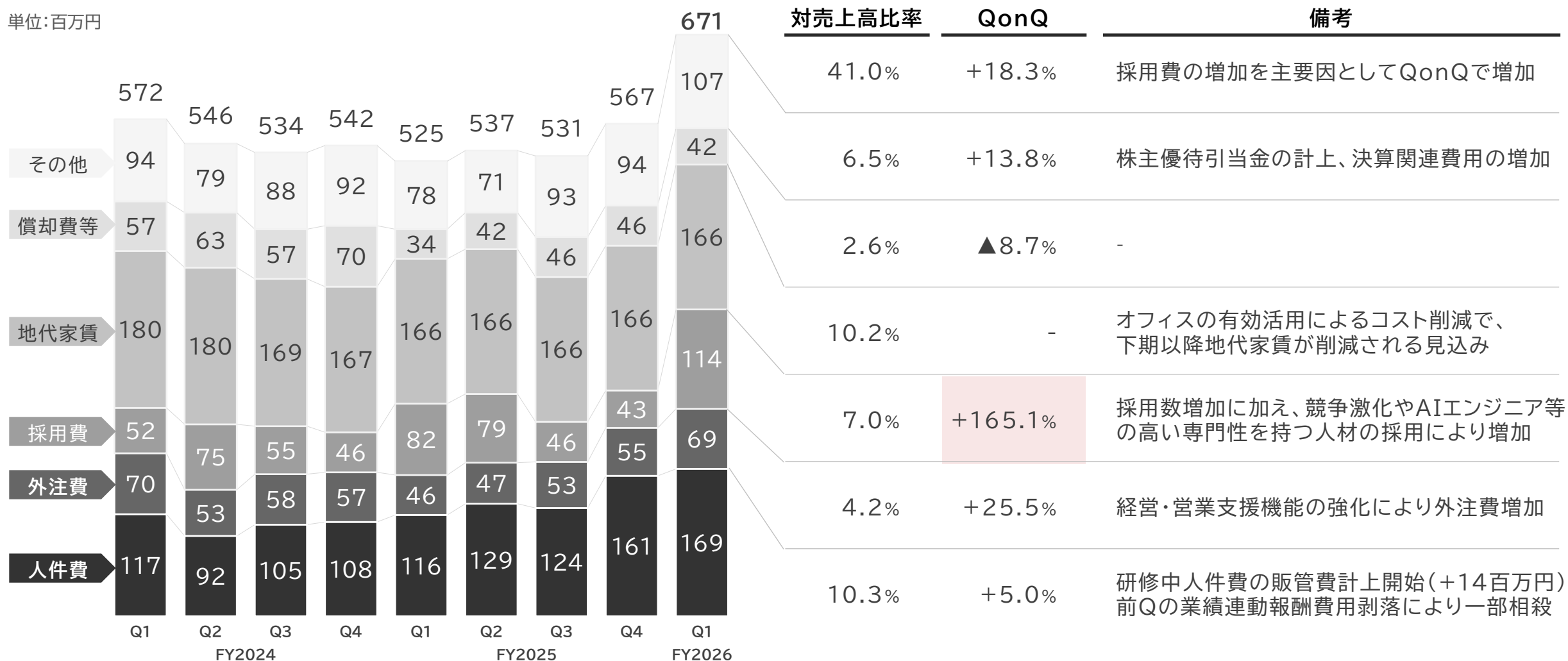
※ 地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であり、かつ前期は短信上の表示組替 (研修期間中人件費を売上原価→販管費へ)を未反映のため、決算短信記載の売上総利益とは一致しない

※ DX×HR事業の売上高は純額ではなく総額で表示しているため、連結財務諸表上の売上高とは一致しない

販管費内訳の推移

- 過去最多水準の中途採用を行ったことに加え、採用市場の競争激化や高い専門性を持つ人材の採用により採用費がQonQで大幅に増加
- オフィスの有効活用により地代家賃が下期以降削減される見通し

単位:百万円



業績予想に対する実績

- Q1の連結売上高は計画比で好調に進捗も、前年度と同様にQ2は季節性要因の剥落等によりQ1対比で減収となる見込み
- Q1の連結営業利益も計画比で好調に進捗、下期偏重の業績構造のため進捗率は計画通りの水準

単位:百万円	業績予想 (2/14公表)	第1四半期 実績(累計)	進捗率	要因分析
連結売上高	6,600	1,635	24.8%	✓ デジタルトランスフォーメーション事業は、稼働率・単価の改善に伴い計画比で好調に進捗 ✓ 一方で、前年度と同様に季節性要因の剥落等の影響でQ2は計画通りQ1対比で減収となる見込み ✓ DX×テクノロジー事業、DX×HR事業も好調に進捗
デジタルトランスフォーメーション事業	4,840	1,203	24.9%	
DX×テクノロジー事業 + DX×HR事業	1,760	431	24.5%	
連結営業利益 (営業利益率)	500 (7.6%)	85 (5.2%)	17.0%	✓ 売上高の上振れに加えて、売上総利益率改善により、採用費等の費用上振れによる押し下げ効果を上回り、営業利益・経常利益が計画よりも上振れで着地 ✓ 下期偏重の業績構造のため、現時点の進捗率は計画通りの水準
連結経常利益 (経常利益率)	490 (7.4%)	86 (5.3%)	17.6%	
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	340 (5.2%)	51 (3.1%)	15.0%	



2. 事業の状況

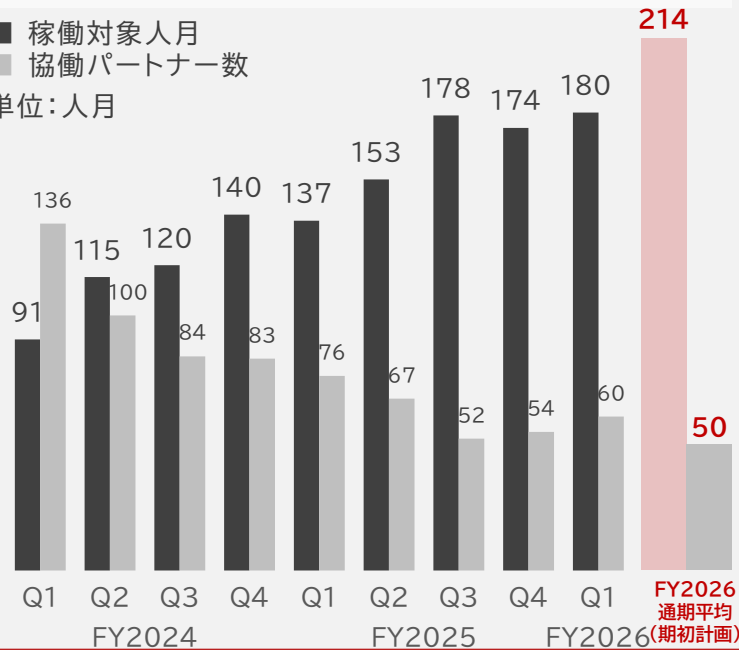
デジタルトランスフォーメーション事業 | KPI推移(稼働対象人月・単価・稼働率)

- 採用が好調も退職者数の計画超過の影響により稼働対象人月は計画通りで進捗、稼働率は季節性要因により一時的な高水準
- 継続的な提供価値の改善・向上を企図した取組みにより、Q1単価は1,679千円とYoY+6.3%の改善を実現

稼働対象人月

- ✓ 採用が好調に進捗した一方、退職者数が計画より増加したこと(※p.14)で、稼働対象人月は計画通りの進捗

■ 稼働対象人月
■ 協働パートナー数
単位:人月



稼働率

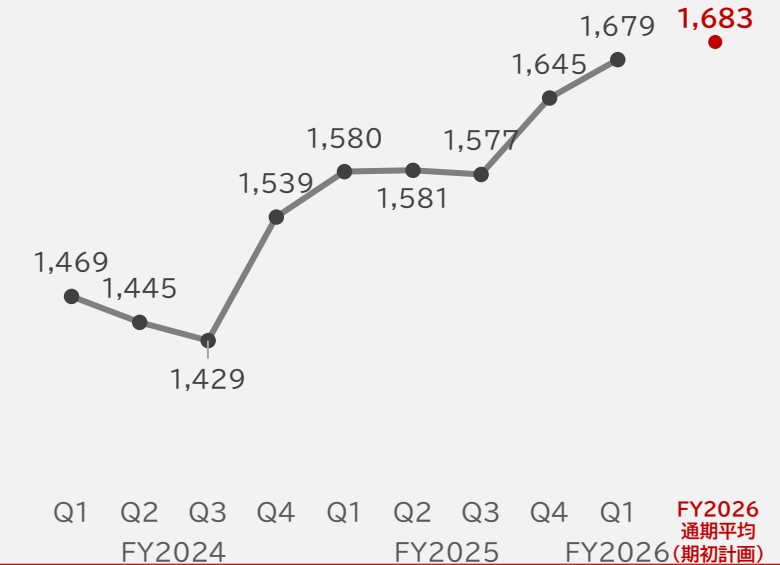
- ✓ 前年度と同様に季節性要因の影響で、稼働率は一時的な高水準



単価

- ✓ 継続して提供価値の改善・向上を企図
- ✓ 結果としてYoY +6.3%と改善

単位:千円/月

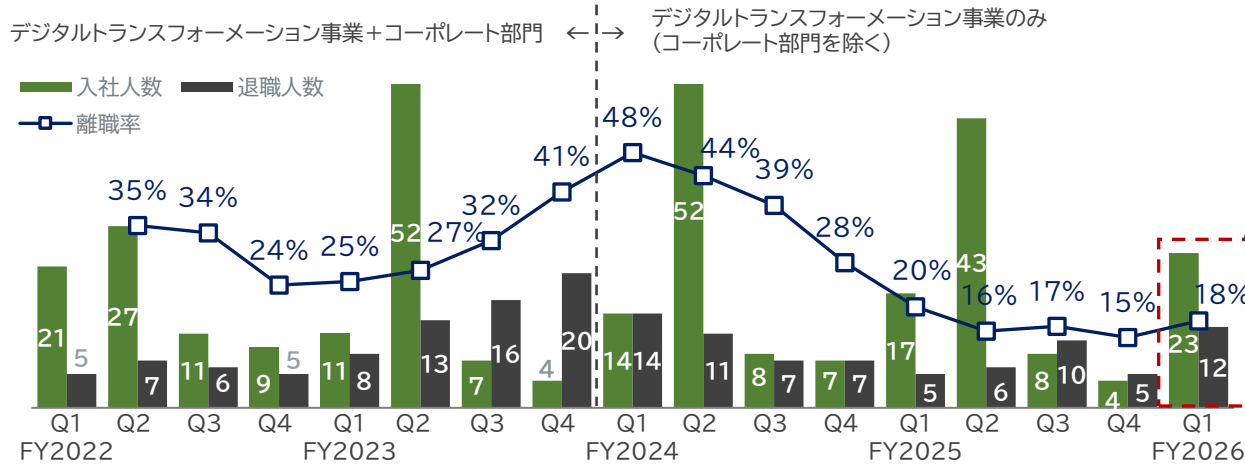


※ 四半期平均を表示
※ 定義詳細はp.24

デジタルトランスフォーメーション事業 | 人的資本の状況

- 採用は好調に進捗するも、一層の低下を見込んでいた離職率は下げ止まりとなり、退職者数が計画比で上振れ
- マネージャー数は、採用進捗の一方で一部離脱も発生し横ばい。加えて案件高度化に伴いマネジメント不足が離職率下げ止まりの一因となった
- 採用・育成の両面でマネージャー拡充を進め、マネジメント強化による離職率の低下、高度化する案件における提供価値の最大化を目指す

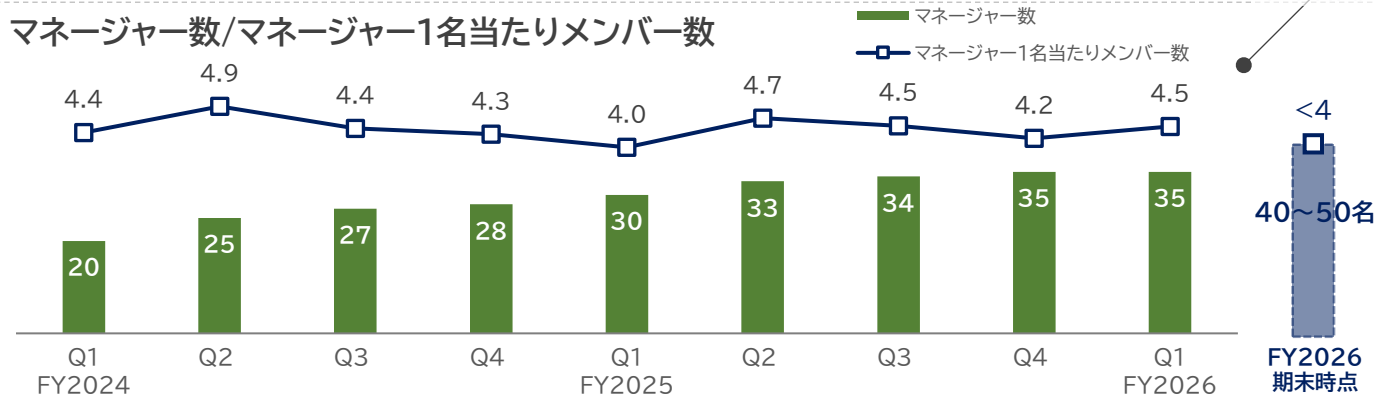
入社/退職人数・離職率



- 中途採用数は過去最多水準の23名で進捗
※ 例年Q2は新卒採用を含むため総採用数は増加
- 一層の低下を見込んでいた離職率は下げ止まり、FY2026Q1はQonQ +3ptとなる18%、退職者数は12名で計画比上振れ

- マネージャー数は、採用進捗の一方で一部離脱も発生し横ばい。期末目標に対してギャップが生じている状況
- 加えて、案件高度化に伴うマネジメント不足が離職率下げ止まりの一因となっている

マネージャー数/マネージャー1名当たりメンバー数



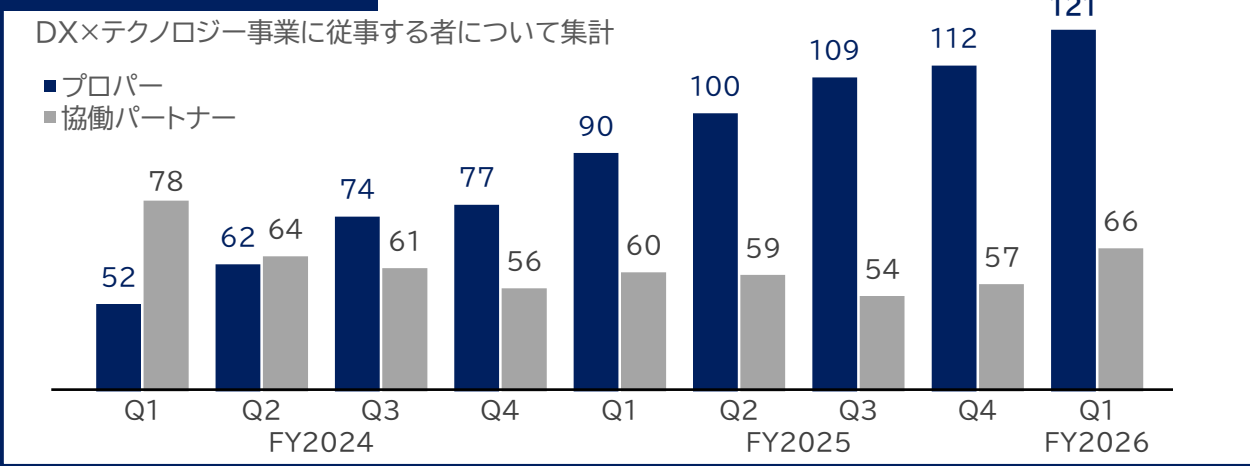
- 採用・育成の両面でマネージャー拡充を加速し、マネジメント強化による離職率の低下、および高度化する案件における提供価値の最大化を目指す

※ 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
 ※ マネージャー1名当たりメンバー数は、マネージャーを除く従業員数をマネージャー数で除して算出

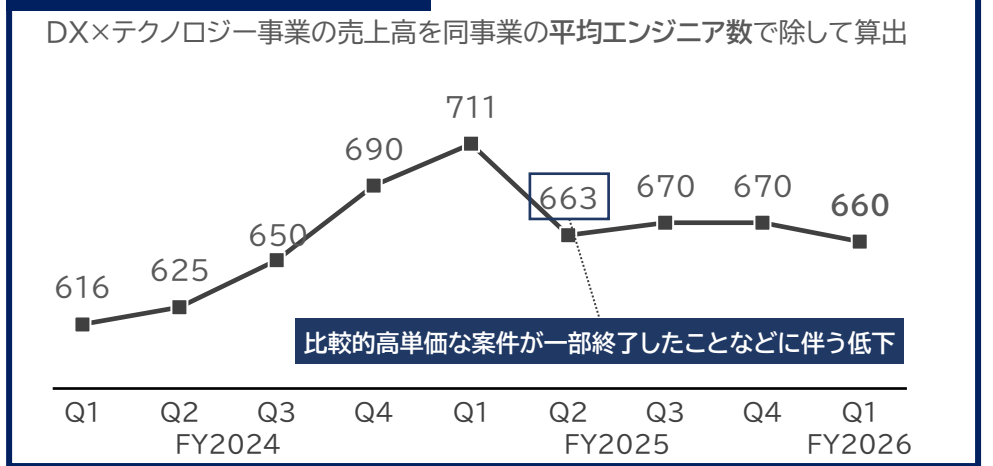
DX×テクノロジー事業 | artwize

- 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、日経ビジネスにてブランディング戦略が紹介され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)

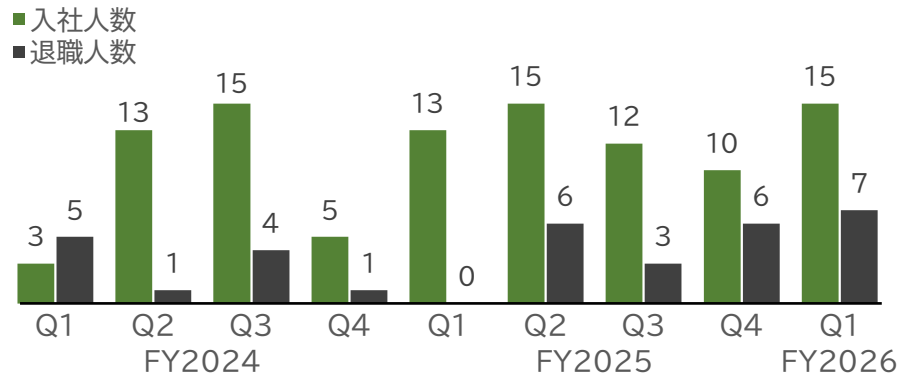


エンジニア単価(千円/月)



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



紹介

日経ビジネスにて、組織改革と事業成長を実現してきたプロセスについて紹介いただきました。
掲載先: <https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/26/mynavi0427/>

認定

経済産業省および日本健康会議が推進する「健康経営優良法人認定制度」において、「健康経営優良法人2026(中小規模法人部門)」に認定されました。
掲載先: [ACTION! 健康経営 | ポータルサイト](#)

発信

各種SNSにて、アルトワイズ社の魅力を発信しています。
Wantedly: <https://www.wantedly.com/companies/artwize>
Instagram: https://www.instagram.com/artwize_official/
YouTube: <https://www.youtube.com/@artwizeTV>

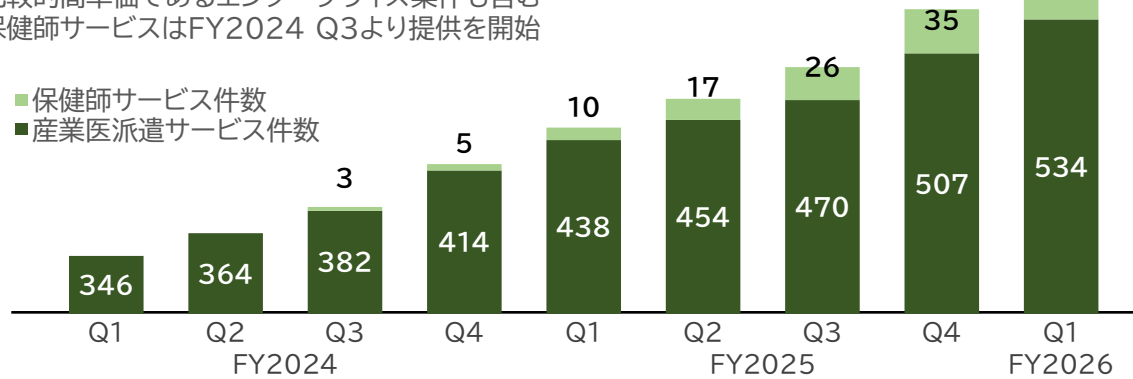
DX×HR事業 | Dr.健康経営

- Dr.健康経営社において、産業医派遣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
- 保健師サービスを起点とした新規リード獲得や大型案件の獲得を進めている

サービス提供件数(件/月)

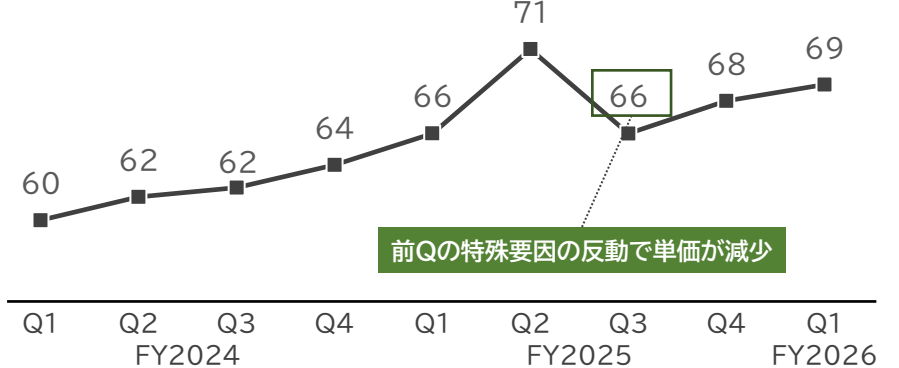
サービスを提供している事業所ごとに集計
比較的高単価であるエンタープライズ案件も含む
保健師サービスはFY2024 Q3より提供を開始

■ 保健師サービス件数
■ 産業医派遣サービス件数



取引単価(千円/月)

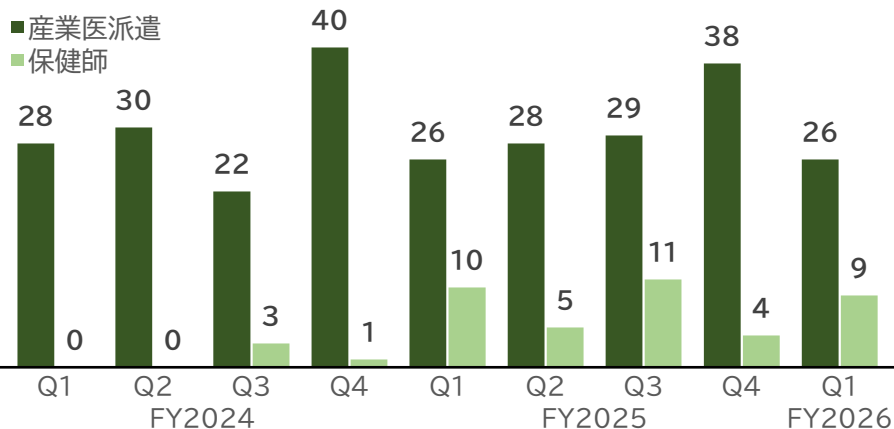
産業医サービスと保健師サービスの売上高合計を、両サービスの提供件数合計で除して算出。比較的高単価であるエンタープライズ案件も含む。



新規契約件数(件)

保健師サービスはFY2024 Q3より提供を開始

■ 産業医派遣
■ 保健師



- ✓ 産業医面談に至る一歩手前を保健師がすくい上げ、顧客企業の人事労務部門の負担を軽減し、産業医派遣サービスとの連携により健康経営を包括的に支援
- ✓ 保健師サービスを起点に顧客企業のニーズを検知し、クロスセル・アップセルの獲得を進めている



3. 株主還元

3. 株主還元

自己株式の取得について

- 今期の利益予想や足元の株価水準を踏まえ、自己株式の取得を決定
- 今後も2024年9月26日開示「株主還元の考え方」の通り、成長投資と株主還元の最適なバランスを追求し、機動的な施策を実行していく

自己株式の取得

- ✓ 株主還元の充実及び資本効率の向上を目的として、自己株式の取得を決定
- ✓ 取得した株式は、株式報酬制度の交付原資としての活用を予定

自己株式取得の概要	
取得対象株式	当社普通株式
取得し得る株式の総数	30,000株(上限 発行済株式総数の0.5%)
株式の取得価額の総額	52,500,000円(上限)
取得期間	2026年5月18日～2026年8月12日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

※ 詳細は2026年5月15日付「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご参照

株主優待・配当

2024年3月より株主優待を開始（年間優待利回り：最大5.4%）
→ 将来の配当開始を見据え、1Q(3月末)/3Q(9月末)を基準日に設定

【年間スケジュール】



今後、十分な利益水準や成長投資に必要な内部留保を確保できたと判断
→ 株主優待に加えて、中間・期末の年2回の配当の開始を検討

将来的には年4回の株主還元の権利確定日を設定することを企図

※ 年間優待利回りは、2026年5月1日の終値(992円)を基に1,500株保有の場合で算出(※p.26)



Appendix. 会社概要

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

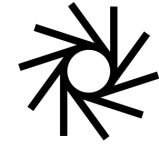
Mission

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

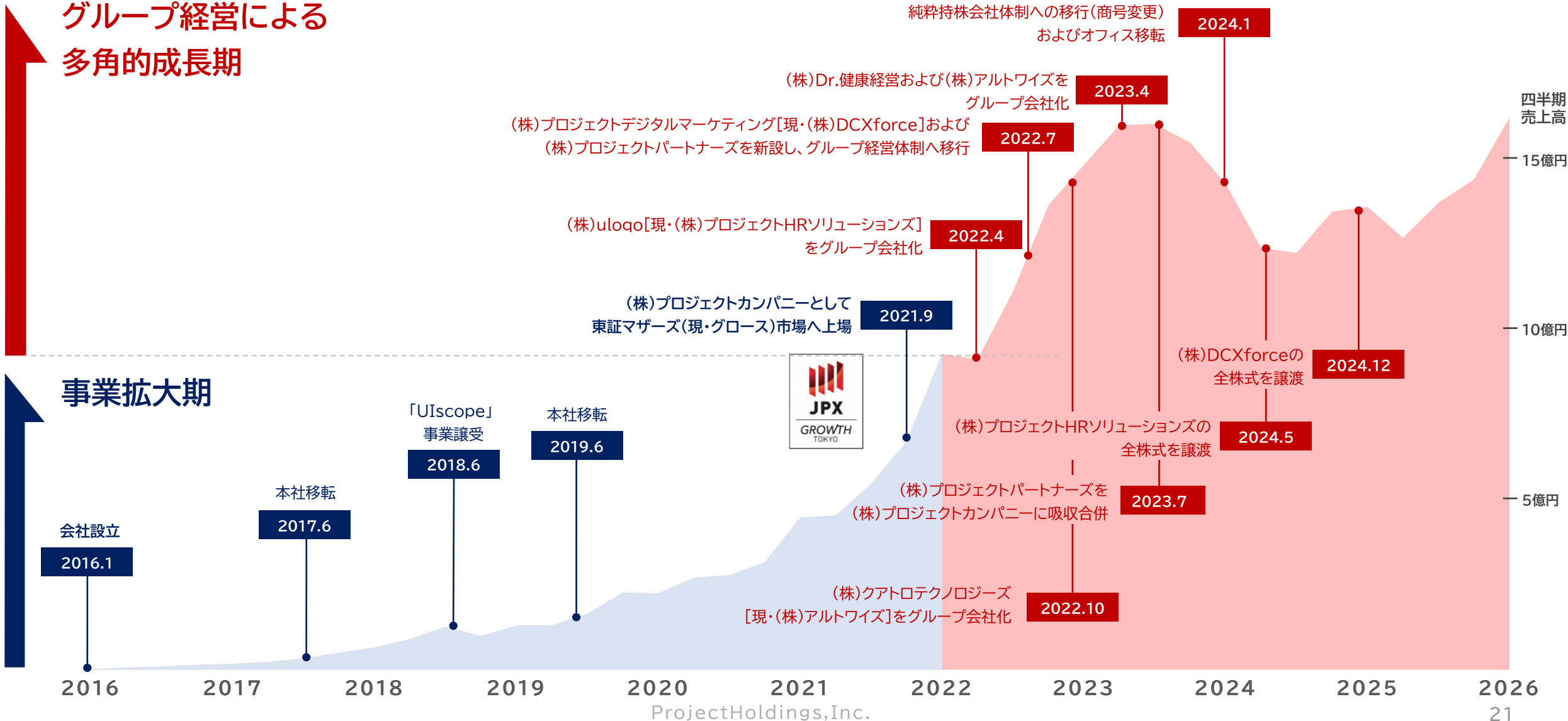
沿革



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



(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 370名
(2026年3月末現在)

デジタルトランスフォーメーション事業



(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)
 - ↳AIコンサルティング(AIをテーマとした戦略策定支援)
- デジタルマーケティング(包括的な戦略策定や実行推進)
- 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

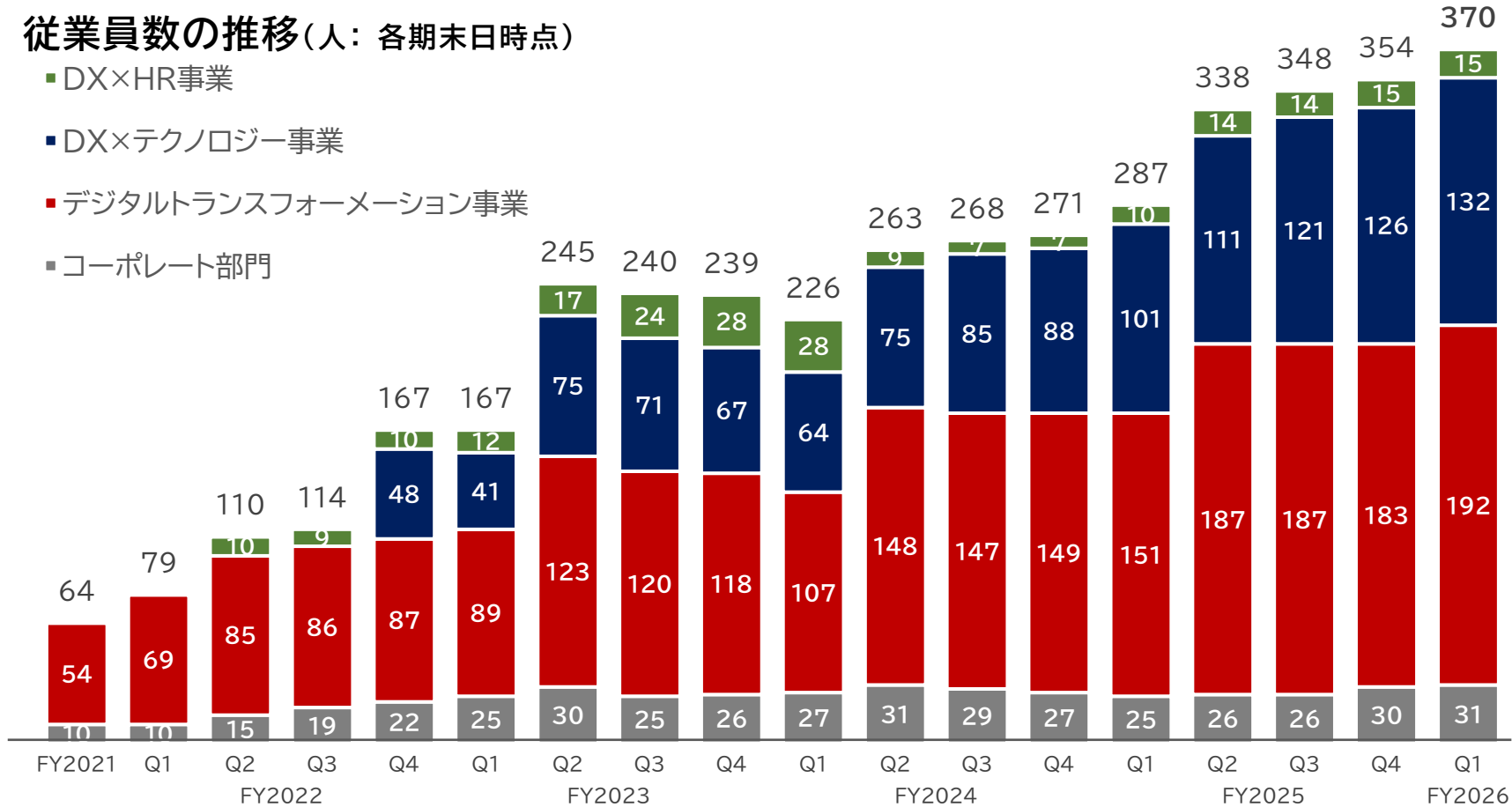
- 産業医派遣、健康経営コンサルティング

従業員の状況

- 採用の好調な進捗を主要因にグループ全体の従業員数はYoY +83名となる370名に増加

従業員数の推移(人: 各期末日時点)

- 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
- コーポレート部門



DX×テクノロジー事業

働きやすい環境づくりや各種メディアへの発信が奏功し、好調に採用が進捗

デジタルトランスフォーメーション事業

採用が計画比で好調に進捗も退職者数が計画を上回った結果、計画通りに進捗
(p.14)

デジタルトランスフォーメーション事業 | KPI定義詳細

- 実態をより適切に把握するため、デジタルトランスフォーメーション事業のKPIを「稼働対象人月」「稼働率」「単価」へアップデート

デジタルトランスフォーメーション事業売上高	デジタルトランスフォーメーション事業全体の売上高
=	
社内コンサルタント売上高	在籍する社内コンサルタント※1による売上高
=	
稼働対象人月	在籍社内コンサルタント数※1 - 稼働対象外人員※2 + 例外的に稼働した稼働対象外人員※2の稼働人月※3
×	
稼働率	社内コンサルタント※1の総稼働人月※3 / 延べ稼働対象人月※4 ※1名当たり1人月を稼働率100%として算出
×	
単価	在籍する社内コンサルタント※1による売上高 / 総稼働人月※3 ※1人月あたりの売上高
+	
協働パートナー・その他売上高	協働パートナーなど社内コンサルタント以外による売上高

<注釈>

※1) 在籍する社内コンサルタント数は、当月末時点でデジタルトランスフォーメーション事業に所属する正社員のうち、コンサルタント職の者を指す。

※2) 稼働対象外の人員は、休職・育休・研修等により当月の稼働が不能な者とし、稼働再開日が属する月の翌月から稼働対象としてカウントする。案件未アサインにより稼働していない者は稼働対象に含む。ただし、研修中等稼働対象外期間にもかかわらず、研修の好調な進捗等により早期にアサインができた場合は、当該人月を稼働対象人月に加えている。

※3) 人月は、当社就業規則に定める所定労働時間の1か月分を1人月として定義する。稼働人月は、当該期間に顧客に対する請求対象業務に充当した人月を指す。

※4) 延べ稼働対象人月は、計算期間における各月の稼働対象人月を月次で合計したものの(延べ人月)とする。

例)

- ・在籍100名
- ・稼働対象外8名(休職・育休・研修等)
- ・未アサイン10名(対象に含む)
- ・研修1名が早期アサインで+1.0人月
- ・アサイン者の平均稼働0.9人月
- ・売上114百万円

稼働対象人月=(100-8)+1.0=93.0

総稼働人月=(100-8-10)×0.9+1.0=74.8

稼働率=74.8/93.0=80.4%

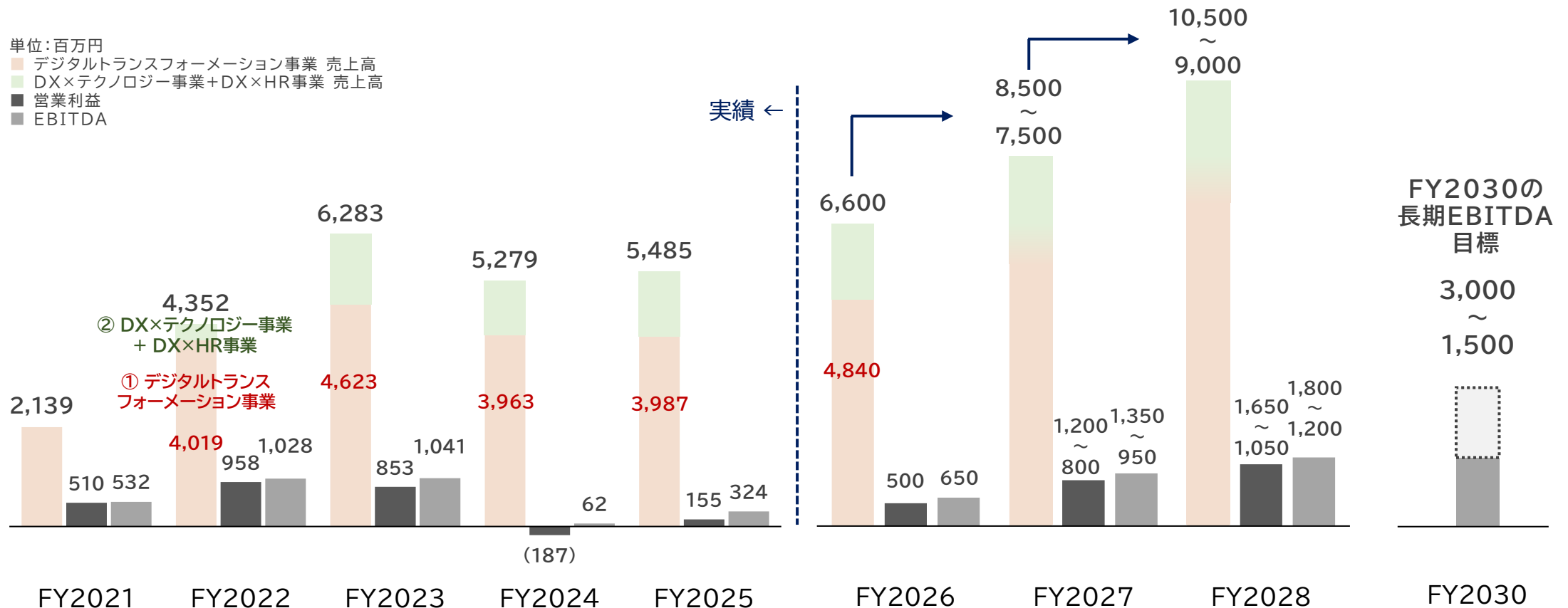
単価=114/74.8=約1.5百万円/人月

※未アサインは分母に残る

※研修等でも早期アサイン分は対象に加算

中長期の業績見通し(2026年2月14日公表)

- 足元の業績を踏まえ、2025年12月期通期決算発表時に、前年に公表した3か年業績見通しを上方修正
- FY2026からFY2028にかけて、人員増によるCAGR20%程度の売上高成長を維持しつつ、単価向上などによる利益率改善を目指す計画
- FY2030時点のEBITDA目標は前回公表時から据え置いたものの、足元の状況を踏まえると、レンジ内の30億円に近い水準を狙える想定
- 利益成長計画が想定通りに進捗した場合、グロース市場の新上場維持基準である時価総額100億円は十分に達成可能と見込む



※ FY2027~FY2030は当社が目指すべきと考える目標であり、記載の数値は業績予想などを表すものではありません
 ※ 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

株主優待制度について

- 2024年3月に当社株式の投資魅力をより一層高め、より多くの方々に当社株式を保有いただくことを目的に、株主優待制度を新設
- 300株以上保有の株主様を対象に株主優待ポイントを進呈、ポイント数に応じて優待商品と交換可能(権利確定日は毎年3月末日、9月末日)

対象	権利確定日時点の株主名簿に記録された300株以上保有の株主様
権利確定日	毎年3月末日、9月末日
優待内容	株主優待ポイント表に基づき、株主優待ポイントを進呈 株主様専用WEBサイトにて5,000種類以上の商品からポイント数に応じて交換可能

【株主優待ポイント表】

保有株式数	3月末付与ポイント	9月末付与ポイント	年間優待利回り
300株～599株	5,000pt	5,000pt	3.4%
600株～899株	12,000pt	12,000pt	4.0%
900株～1,199株	20,000pt	20,000pt	4.5%
1,200株～1,499株	30,000pt	30,000pt	5.0%
1,500株以上	40,000pt	40,000pt	5.4%



【株主優待サイトURL】
<https://phd.premium-yutaiclub.jp/>



※年間優待利回りは、2026年5月1日の終値(992円)を基に、300株、600株、900株、1,200株、1,500株保有の場合を算出しております。

IR情報発信

- 四半期ごとの決算説明会に加え、SNSやイベント等で情報発信しています。

機関投資家・個人投資家向け決算説明会

機関投資家/アナリストに加え、個人投資家の皆さまも対象に決算説明会を実施しております。個人投資家は、株主優待サイトに登録済みの皆さま限定でご案内させていただきます。



エグゼクティブサマリー

（2025年度 第3四半期 実績）		（2025年度 第2四半期 実績）	
売上高	EBITDA	売上高	EBITDA
1,382 億円 (前年同期比 +12.0%)	54 億円 (前年同期比 +1.32倍)	100 億円 (前年同期比 +1.32倍)	7.2 億円 (前年同期比 +6.6倍)

（注）売上高は、連結売上高を指し、EBITDAは連結EBITDAを指します。EBITDAは、営業利益に営業外収益を加え、営業外費用を控えた金額です。また、EBITDAは、営業利益に営業外収益を加え、営業外費用を控えた金額です。また、EBITDAは、営業利益に営業外収益を加え、営業外費用を控えた金額です。

（2025年12月期 決算予想値）		（2025年12月期 決算実績値）	
売上高	EBITDA	売上高	EBITDA
5,400 億円 (前年同期比 +2.9%)	187 億円 (前年同期比 +1.0倍)	5,400 億円 (前年同期比 +2.9%)	187 億円 (前年同期比 +1.0倍)

イベント参加/ラジオ出演など

定期的に、主に個人投資家の方を対象にしたイベントやラジオ等への参加・出演を予定しています。

Upcoming IR Event

決算開示翌日となる
5月16日(土)13時55分～

ログミーファイナンス主催個人投資家向けIRセミナーに出演予定！

上場企業4社のプレゼン+質疑応答
個人投資家向けIRセミナー

2026年5月16日(土)
11:00～15:00

出演者：原田 大介氏、渡辺 誠氏、大久保 洋氏、土井 悠之介氏

[こちらからご視聴ください](#)



四半期ごとの決算や適時開示について補足説明をさせていただくとともに、社員インタビューや社内イベント等もご紹介しています。



PrC note
採用・人事 #25

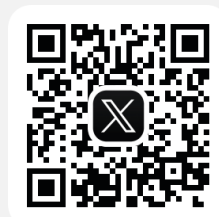
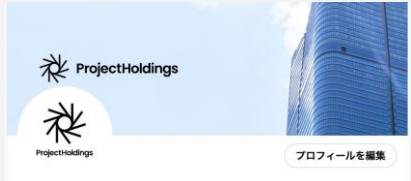
Most Valuable Consultant Award
メンバーの中で大きく活躍した社員を表彰

MVC
“当たり前”を極める
信頼を生む仕事の哲学

(株)プロジェクトホールディングス | note



プロジェクトホールディングスからの情報については、公式Xでも発信しています。ぜひフォローください。



QA Station

決算説明会やIRイベントでの質疑やよくある質問をまとめております。ぜひご覧ください。

個別に特化したQAプラットフォーム
QA Station
Powered by Mutual Inc.

プロジェクトホールディングス

QA一覧

開催日時	開催内容	開催形式
November 12, 2024	決算説明会後継者説明会について	ライブ
November 12, 2024	決算説明会後継者説明会について	ライブ
November 12, 2024	決算説明会後継者説明会について	ライブ
August 22, 2024	決算説明会後継者説明会について	ライブ
August 22, 2024	決算説明会後継者説明会について	ライブ
August 22, 2024	決算説明会後継者説明会について	ライブ
August 22, 2024	決算説明会後継者説明会について	ライブ

[プロジェクトホールディングス QA Station](#)

PR情報発信

- PR・メディア発信を通じ、当社の事業・アライアンス等に関する取り組みを継続的に発信しています。

社会・経済活動

当社代表土井が経済同友会に入会

当社代表の土井が、公益社団法人 経済同友会に入会いたしました。

当社がこれまで培ってきた知見を個社の枠を超えて社会に還元するとともに、それを社会全体で実装していく取り組みの一環です。



メディア掲載・出演

『ZUU online』『ラジオNIKKEI』等のメディアへ掲載・出演

当社代表土井のインタビューが、経済・金融・ビジネス領域に強みを持つオンラインメディア『ZUU online』に掲載されました。

<https://zuuonline.com/archives/300449>

当社代表の土井がラジオNIKKEI『この企業に注目！相場の福の神』にゲスト出演しました。

<https://www.radionikkei.jp/fukunokami/20260407.html>

アライアンス・協業

当社子会社プロジェクトカンパニー、IVRy社とのパートナーシップを締結

当社子会社プロジェクトカンパニーは、対話型音声AI SaaS「アイブリー」を展開する株式会社IVRyとパートナーシップを締結しました。

本提携は、当社がこれまで提供してきたコンサルティングやDX支援のメニューにIVRyの対話型音声AIを加え、顧客企業に対するソリューションポートフォリオを拡大することを目的としています。

グループ会社トピックス

当社子会社アルトワイズ、『ベストベンチャー100』選出、各種メディア掲載

▼『ベストベンチャー100』掲載サイト

<https://best100.v-tsushin.jp/company/artwize/>

▼『ベンチャー通信』掲載サイト

https://v-tsushin.jp/interview/vt94_artwize/

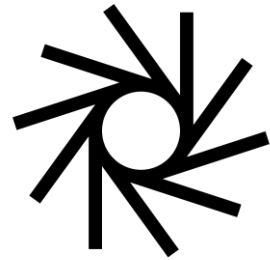
▼『日経トップリーダー』掲載サイト

<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/26/mynavi0427/>



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ございます。
- 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