



2026年12月期 第2四半期 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8月14日

エグゼクティブサマリー | 2026年12月期 第2四半期

〈 第2四半期 業績 〉

売上高	EBITDA※1	EBITDAマージン	営業利益
1,544 百万円 (前年同期比 +20.7%)	36 百万円 (前年同期比 -)	2.3% (前年同期比 +4.0pt)	▲7 百万円 (前年同期比 -)
■ 連結売上高は前年同期比+20.7%の1,544百万円。Q2は前年同様に季節性要因により前四半期比では減収も、3事業すべてが前年同期比で増収 ■ EBITDAは稼働率低下と人員増に伴う費用増により前四半期比では減益も、前年同期からは+58百万円改善し36百万円で着地と4四半期連続の黒字を確保 ■ 上期の営業利益の進捗率は下期偏重の業績構造を反映し低い水準にあるが、下期の稼働率回復により通期業績予想の達成は可能			

〈 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
1.66 百万円/月 (前年同期比 +4.8%)	216 名 (前四半期比 +12.5%)
■ コンサルタント単価は前四半期比で小幅に低下も、前年同期比では+4.8%と改善が継続 ■ 従業員数は、採用が好調に進捗した結果、前四半期比+12.5%の216名で着地	

〈 成長戦略について 〉

- AI共創時代を見据えた中長期の成長戦略を策定(※p.17)
- Enterprise事業を基盤に、「Middle市場の開拓」と「知能資産を活用した事業モデルへの進化」の両輪で成長
 - ① Enterprise顧客への支援実績・知見を活かし、Middle市場を開拓
 - ② 支援を通じて蓄積した現場知を知能資産化・再利用し、人月に依存しない事業モデルへ拡張
- AIプロダクト開発、インテリジェンスセンター設立・東海支社開設など、主要施策は既に実行フェーズ

※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.34)

※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2四半期の業績	… p. 4
2. 事業の状況	… p. 12
3. 成長戦略	… p. 17
4. 株主還元	… p. 27
Appendix. 会社概要	… p. 29

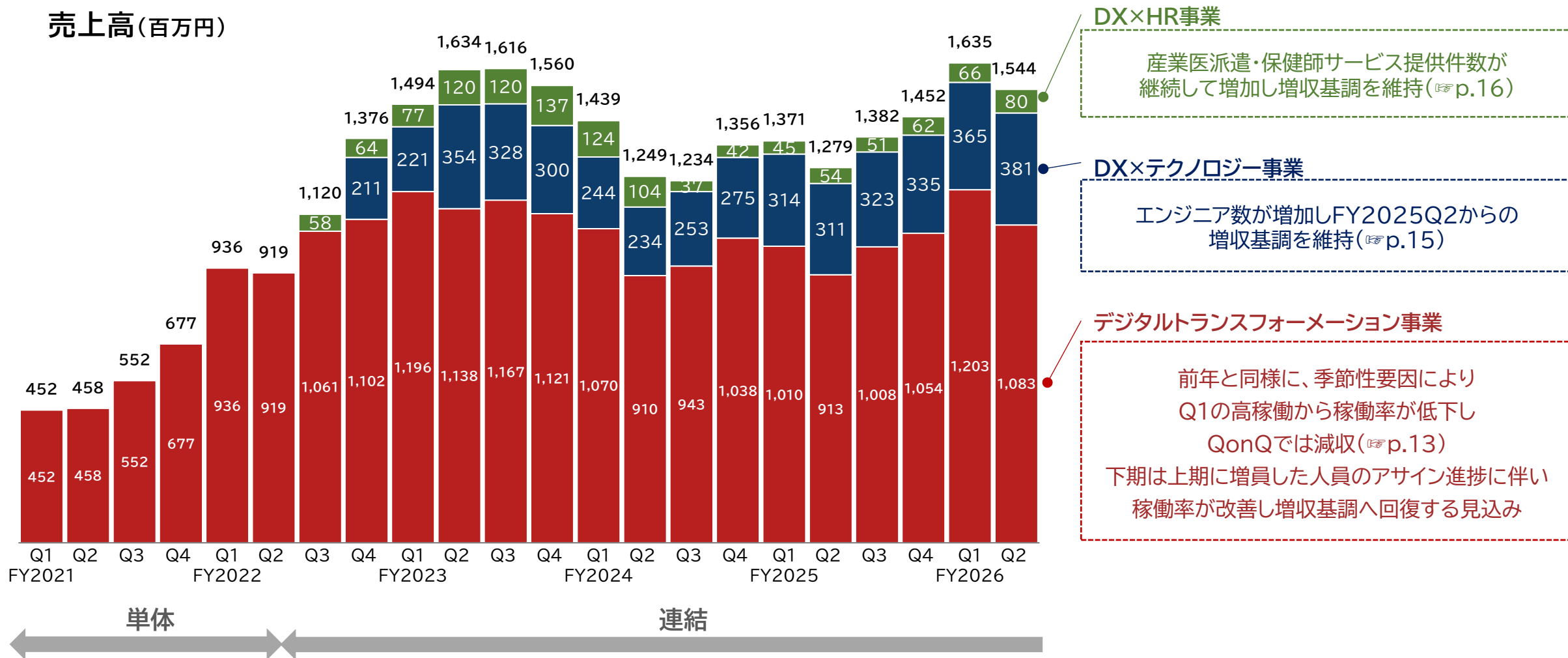


1. 2026年12月期 第2四半期の業績

業績推移 - 売上高 -

- FY2026 Q2の売上高は、3事業すべてが前年同期比で増収となり、QonQ ▲5.6%、YonY +20.7%となる1,544百万円での着地
- デジタルトランスフォーメーション事業は季節性要因によりQ2は稼働率が低下し減収、下期はアサインの進捗により増収基調へ回復する見込み

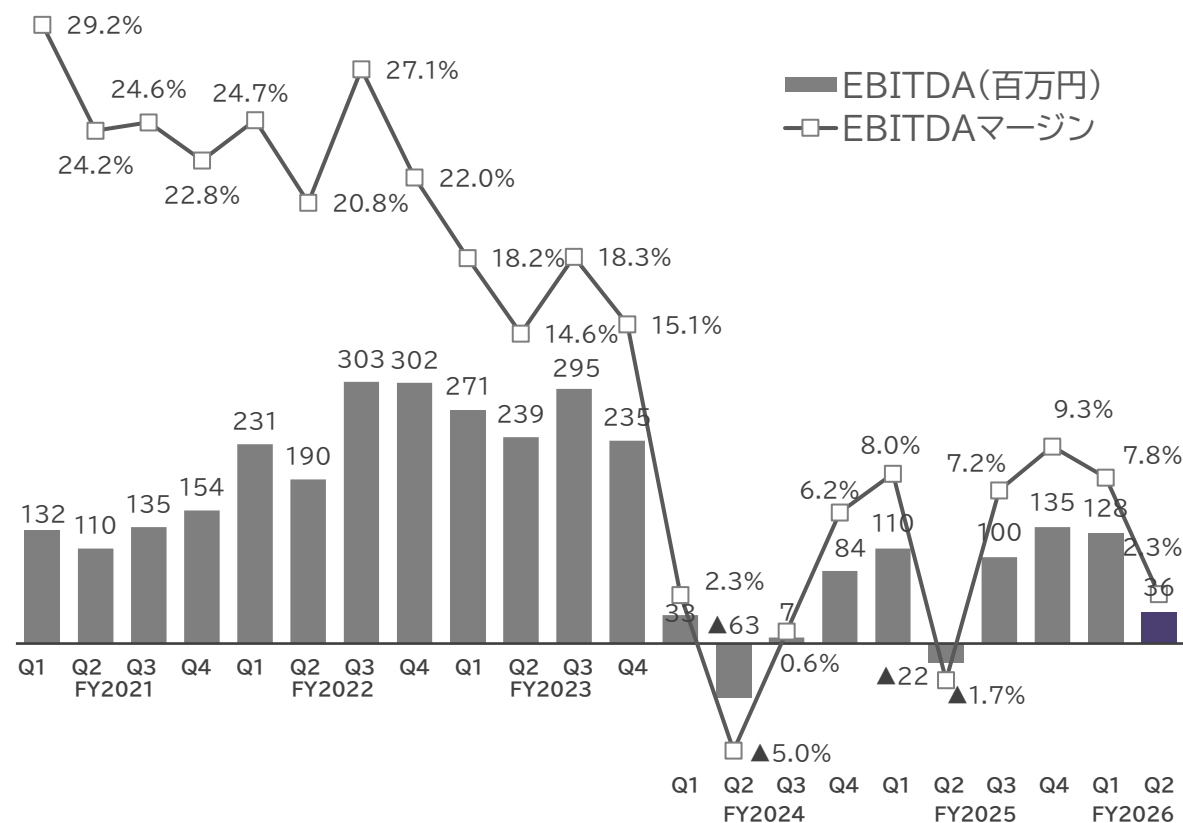
売上高(百万円)



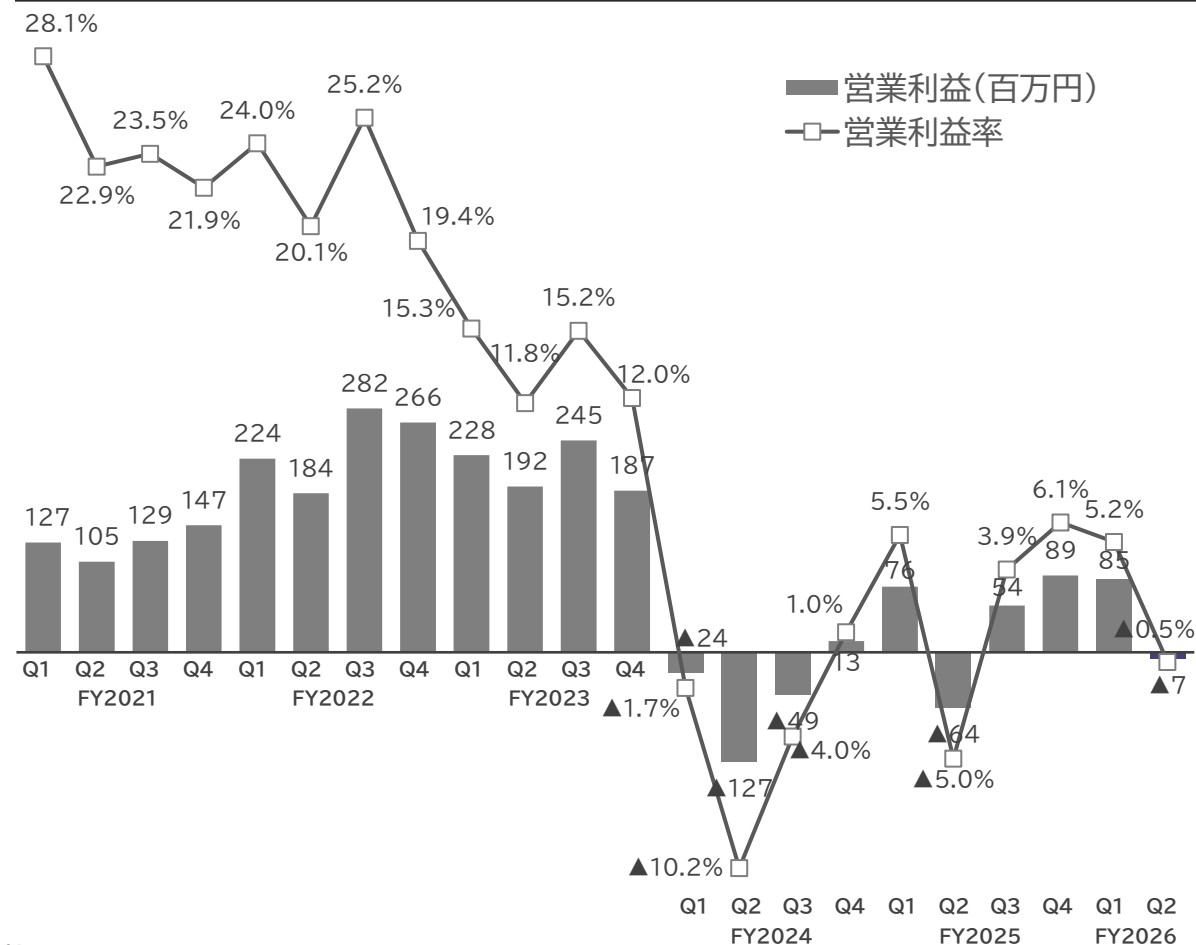
業績推移 – EBITDA・営業利益 –

- EBITDAは、稼働率低下によるデジタルトランスフォーメーション事業の売上総利益の減少と、人員増に伴う人件費・採用費の増加を主要因として、QonQ ▲71.9%となる36百万円での着地。前年同期の▲22百万円から+58百万円改善し、4四半期連続の黒字を確保
- 営業利益は、QonQ ▲92百万円、YonY +57百万円となる▲7百万円で着地

EBITDA



営業利益

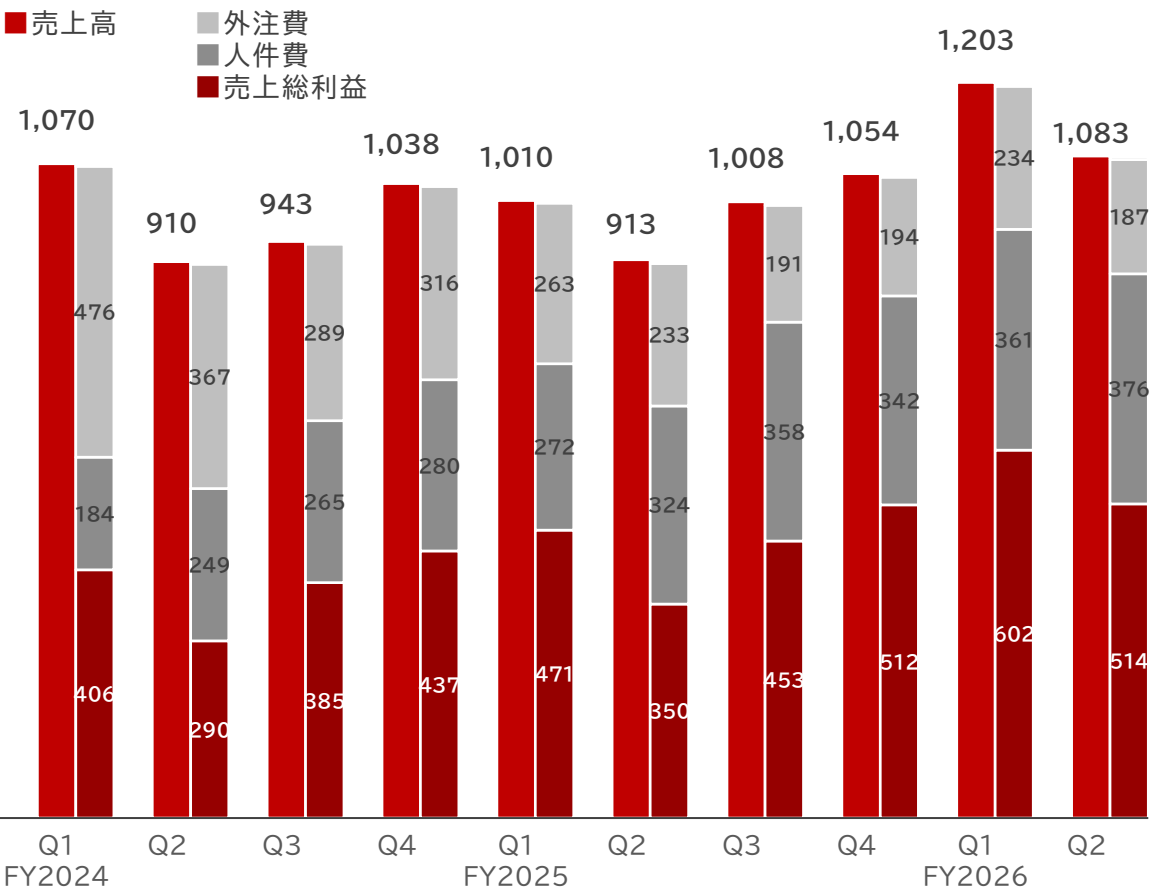


※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費(のれん償却含む) + 敷金償却 + 株式報酬費用 + 株式給付引当金繰入額

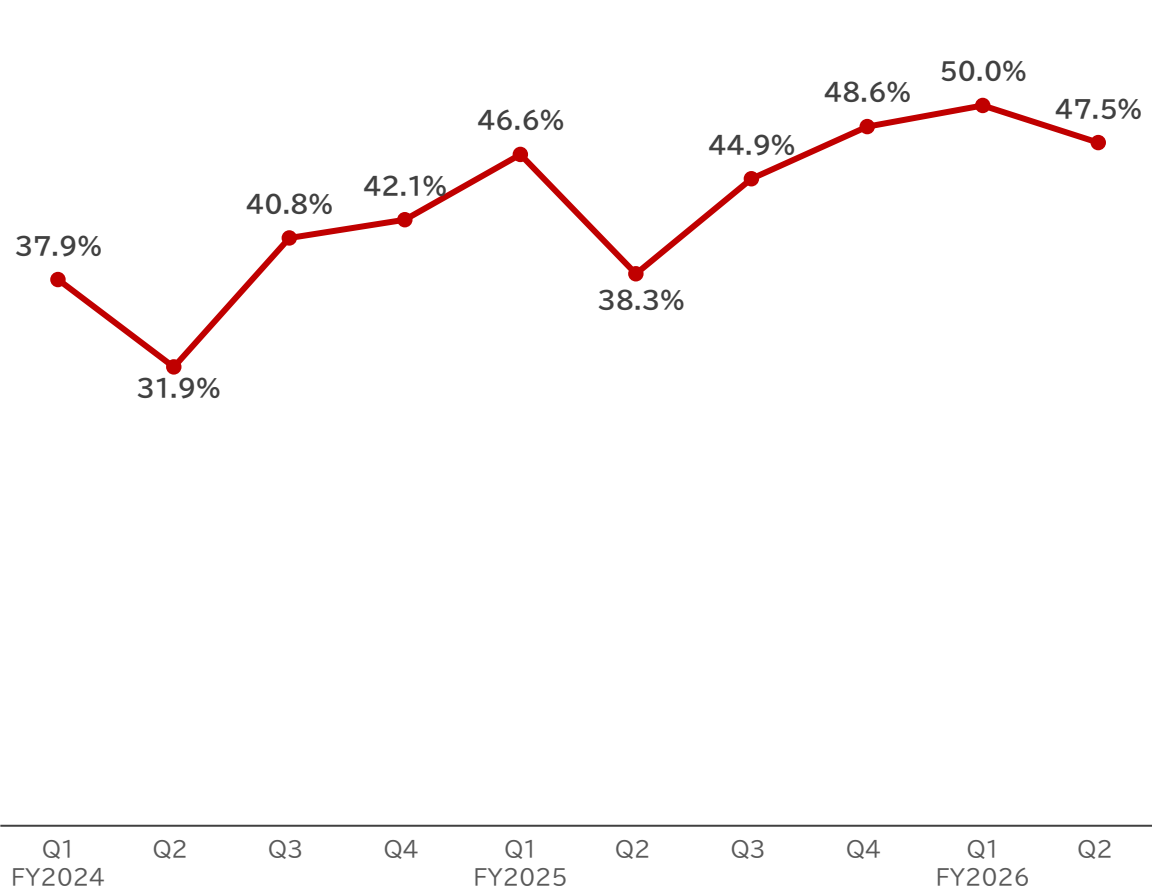
デジタルトランスフォーメーション事業 – 売上高・売上総利益 –

- 稼働率の低下により売上総利益率は50.0%から47.5%へ低下、売上総利益はQonQ ▲14.6%、YonY +46.9%となる514百万円で着地
- 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、売上高に対する外注費の比率は44.5%から17.3%へ低下

売上高・売上総利益 (百万円)



売上総利益率

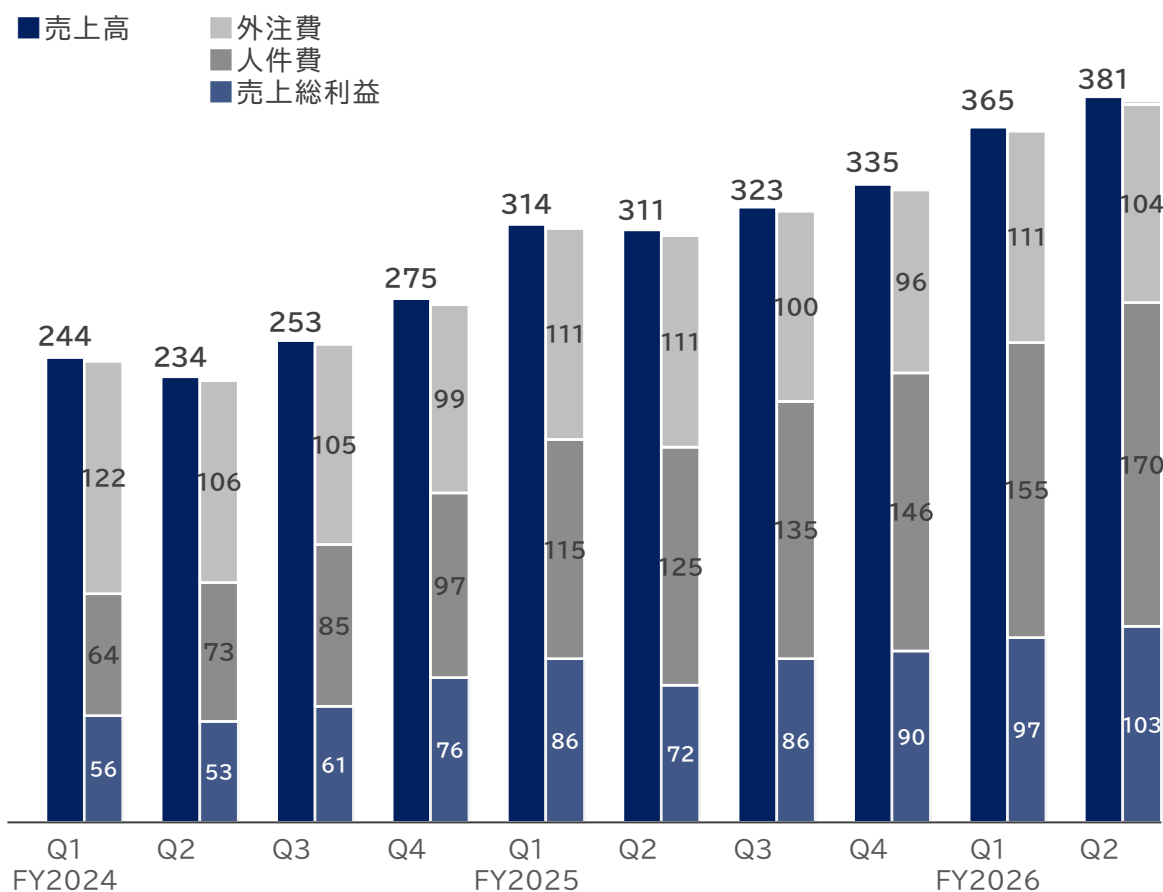


※ 地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であり、かつ前期は短信上の表示組替 (研修期間中人件費を売上原価→販管費へ)を未反映のため、決算短信記載の売上総利益とは一致しない

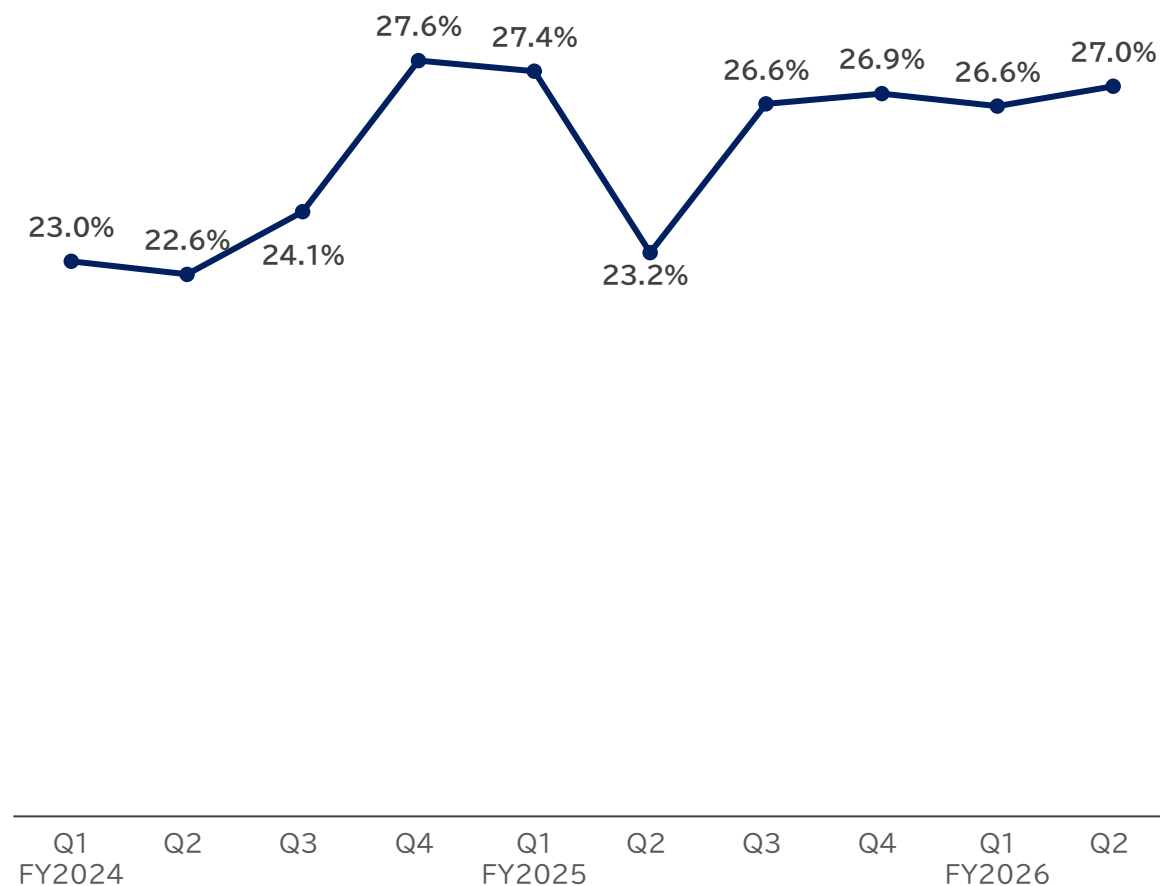
DX×テクノロジー事業 – 売上高・売上総利益 –

- 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 +4.4%、YonY +22.5%となる381百万円で着地
- 売上総利益はQonQ +6.2%、YonY +43.1%となる103百万円で着地、売上総利益率は26.6%から27.0%へ改善

売上高・売上総利益 (百万円)



売上総利益率

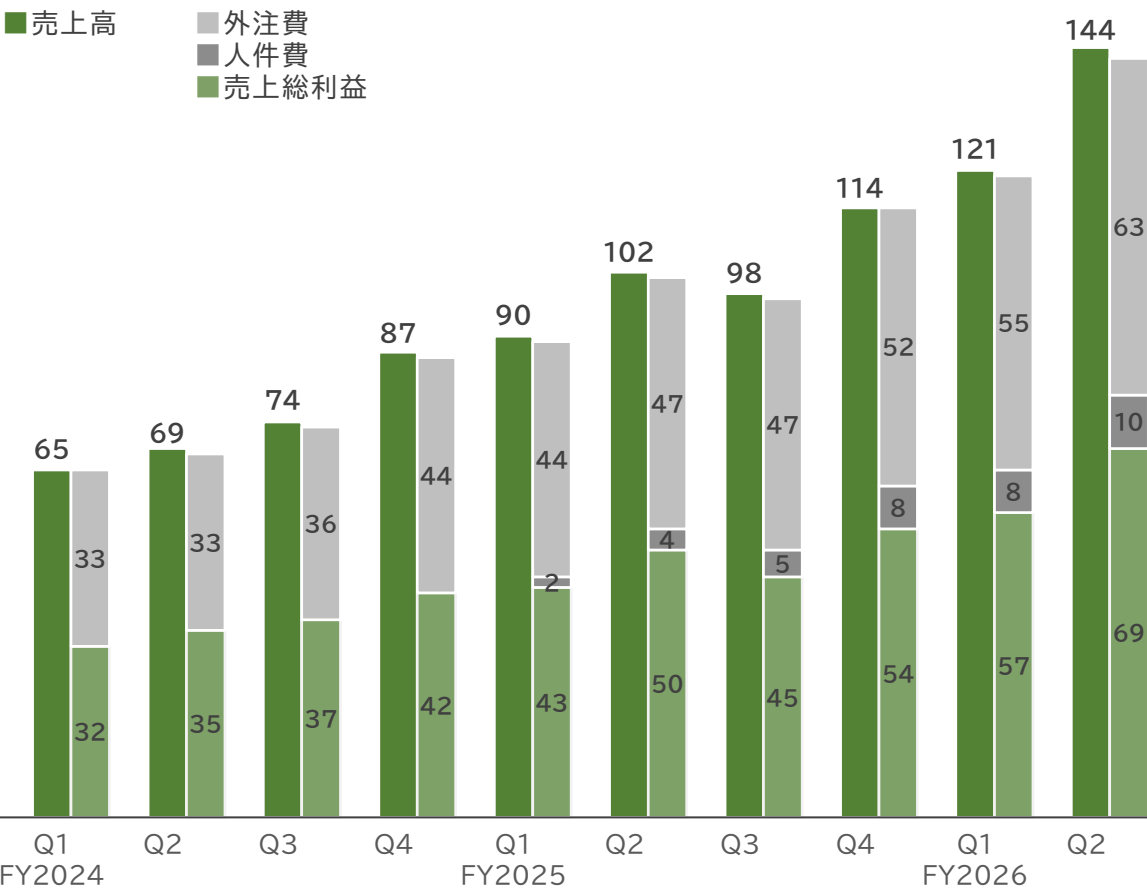


※ 地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であり、決算短信記載の売上総利益とは一致しない

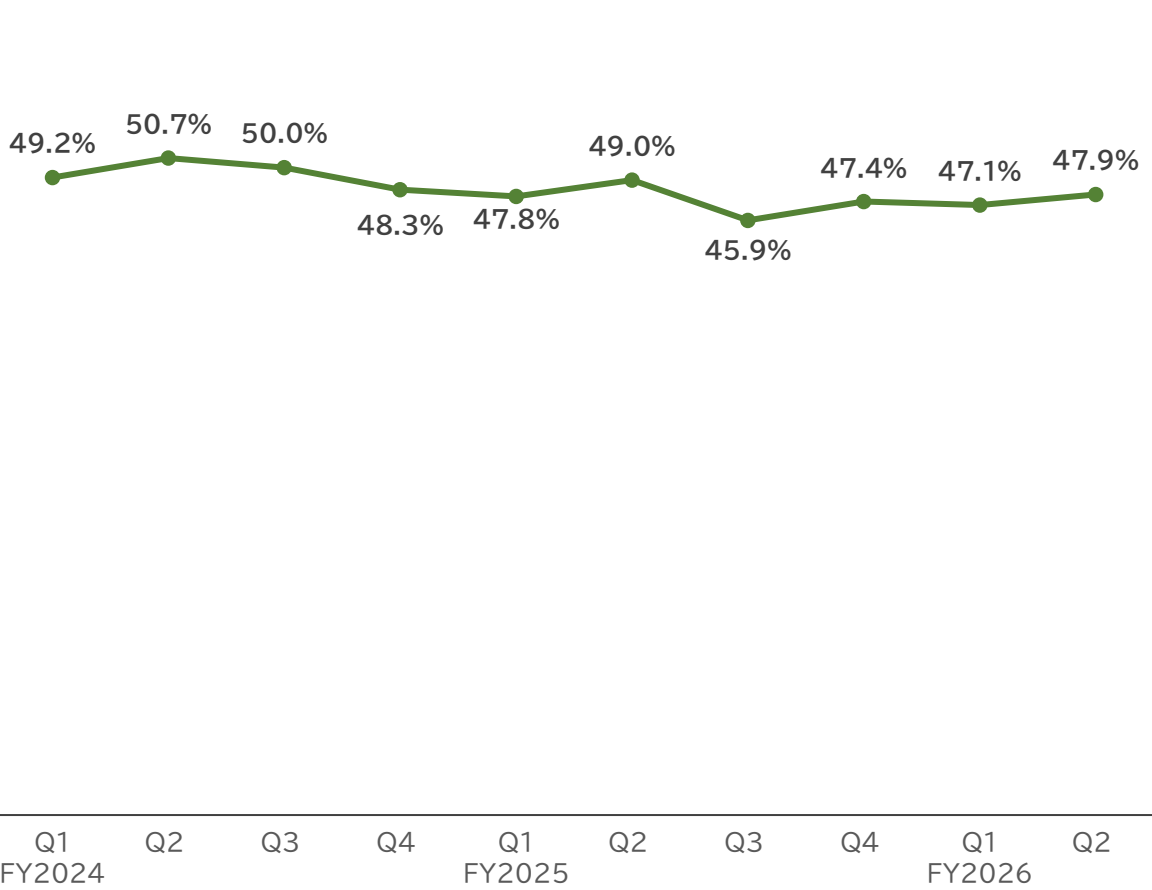
DX×HR事業 – 売上高・売上総利益 –

- サービス提供件数の積み上がりやエンタープライズ案件の獲得により、売上高はQonQ +19.0%、YonY +41.2%となる144百万円で着地
- 売上総利益はQonQ +21.1%、YonY +38.0%となる69百万円で着地、売上総利益率は47.1%から47.9%へ改善

売上高・売上総利益 (百万円)



売上総利益率

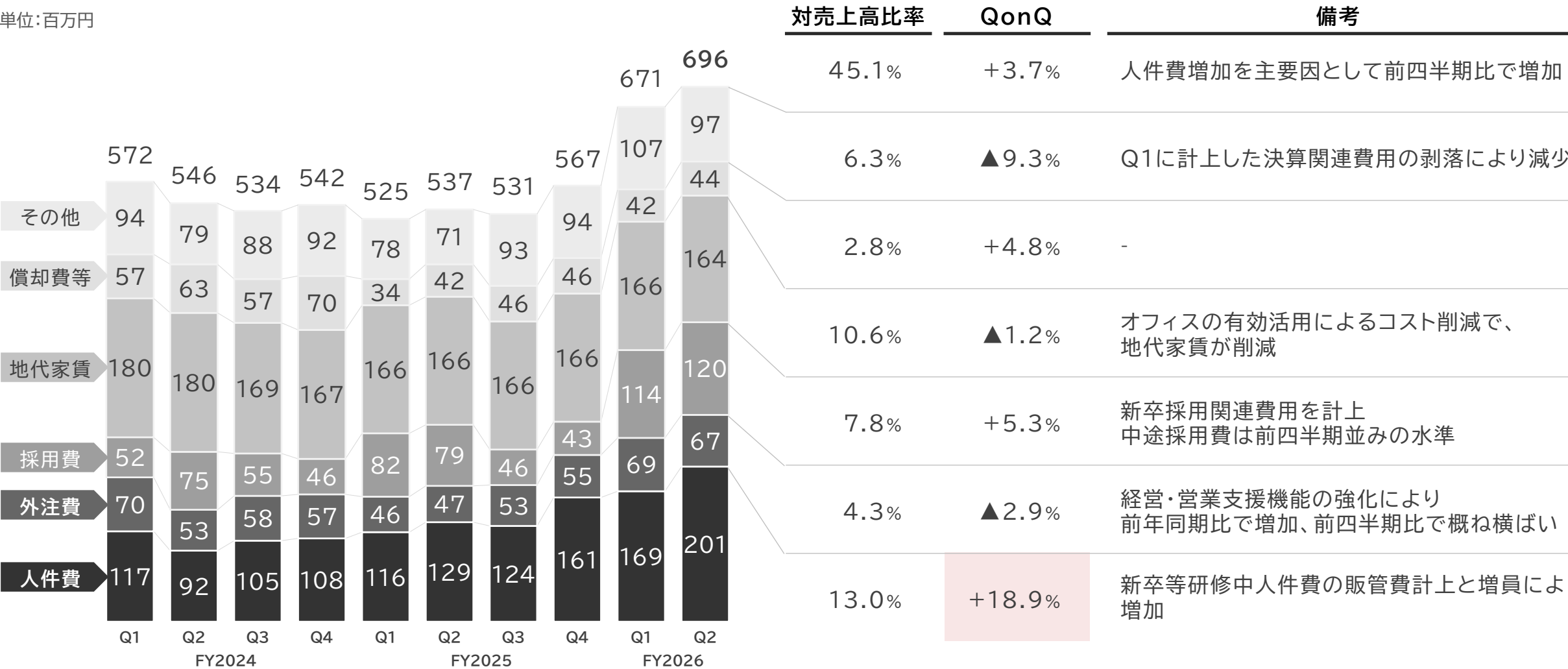


※ 地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であり、決算短信記載の売上総利益とは一致しない

販管費内訳の推移

- 研修中人件費の計上および事業拡大に向けた人員増により人件費は前四半期比で増加。研修終了後のアサインに伴い今後の売上貢献を見込む
- 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

- 連結売上高は上期累計で概ね計画線に沿って進捗。Q2は季節性要因により前四半期比で減収も下期はアサイン進捗により増収に転じる見込み
- 連結営業利益は下期偏重の業績構造から上期の進捗率は低位となるも、下期の稼働率上昇に伴う利益拡大により通期業績予想の達成を見込む

単位:百万円	業績予想 (2/14公表)	第2四半期 実績(累計)	進捗率	要因分析
連結売上高	6,600	3,180	48.2%	✓デジタルトランスフォーメーション事業は稼働率・単価の改善によりQ1は計画比で好調に進捗 ✓Q2は前年同様に季節性要因により一時的に稼働率が低下しQonQでは減収 ✓Q3以降はアサインの進捗に伴い、増収に転じる見込み ✓DX×テクノロジー・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	2,286	47.2%	
DX×テクノロジー事業 + DX×HR事業	1,760	893	50.7%	
連結営業利益 (営業利益率)	500 (7.6%)	77 (2.4%)	15.4%	✓新卒研修期間中の人件費計上やQ2の季節性要因による稼働率低下等により、利益は下期偏重の構造 ✓下期は上期に増員した人員のアサイン進捗に伴う稼働率上昇により、売上・利益ともに拡大する見込み ✓以上により通期業績予想の達成を見込む
連結経常利益 (経常利益率)	490 (7.4%)	78 (2.5%)	15.9%	
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	340 (5.2%)	22 (0.7%)	6.5%	



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)

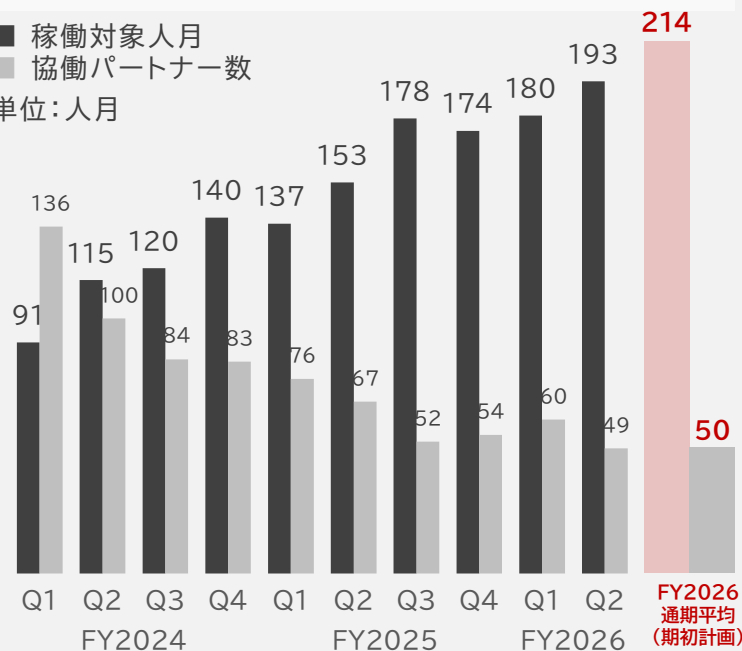
- 稼働対象人月は採用の進捗により193人月へ積み上がり、下期も積み上げが続く見込み(退職者数の計画超過が一部押し下げ・詳細はp.14)
- 稼働率は前年同様に季節性要因によりQ2は87%と一時的に低下も、上期平均では期初計画の通期平均94%と同水準
- 単価はQ2に1,657千円と前四半期比で低下も、上期平均 約1,668千円・YonY +約5.6%と改善が進捗

稼働対象人月

- ✓ 採用の進捗により稼働対象人月は積み上がり、下期も拡大が続く見込み
- ✓ 退職者数の計画超過が一部押し下げ (p.14)

■ 稼働対象人月
■ 協働パートナー数

単位: 人月



稼働率

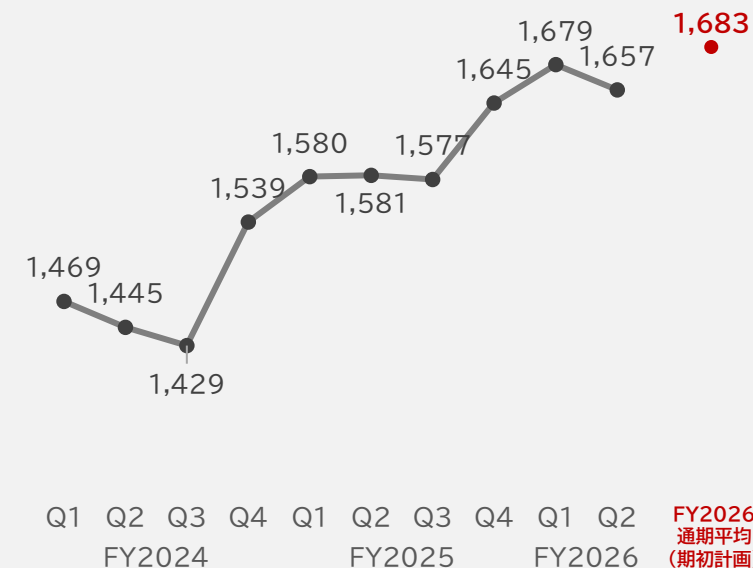
- ✓ 前年同様に季節性要因によりQ2は一時的に低下(前年より下げ幅は軽微)
- ✓ 上期平均は期初計画の通期平均と同水準、下期はアサイン進捗により回復見込み



単価

- ✓ 継続的な提供価値の改善・向上を企図した取組みが奏功し、適正単価方針のもと前年同期比で着実に改善
- ✓ Q2は前四半期比で小幅に低下も、上期平均・YonYでは改善

単位: 千円/月

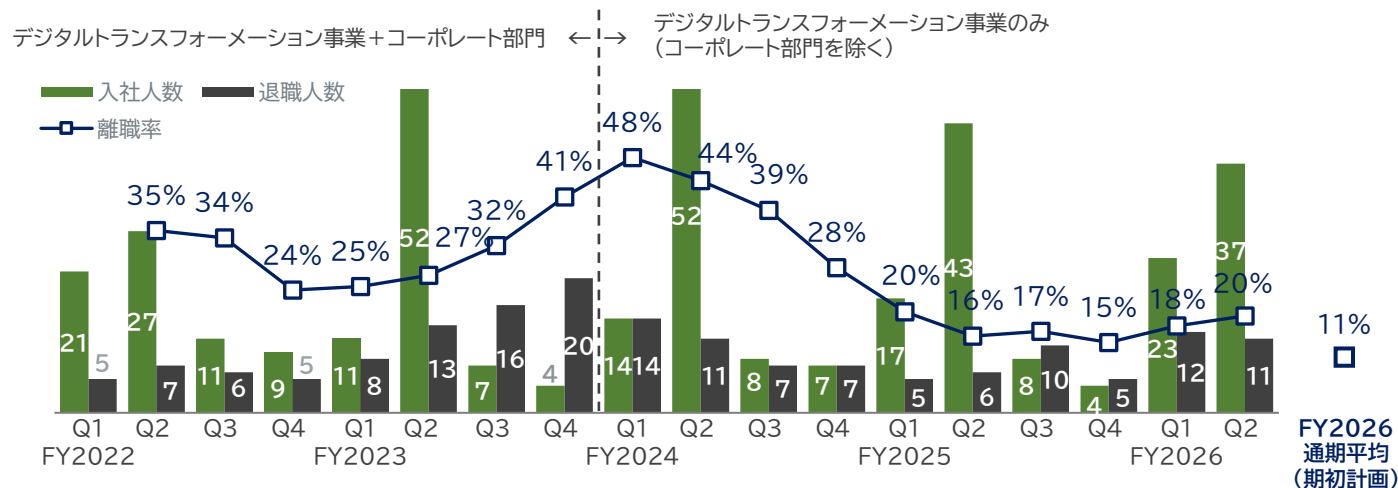


※ 四半期平均を表示
※ 定義詳細はp.34

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

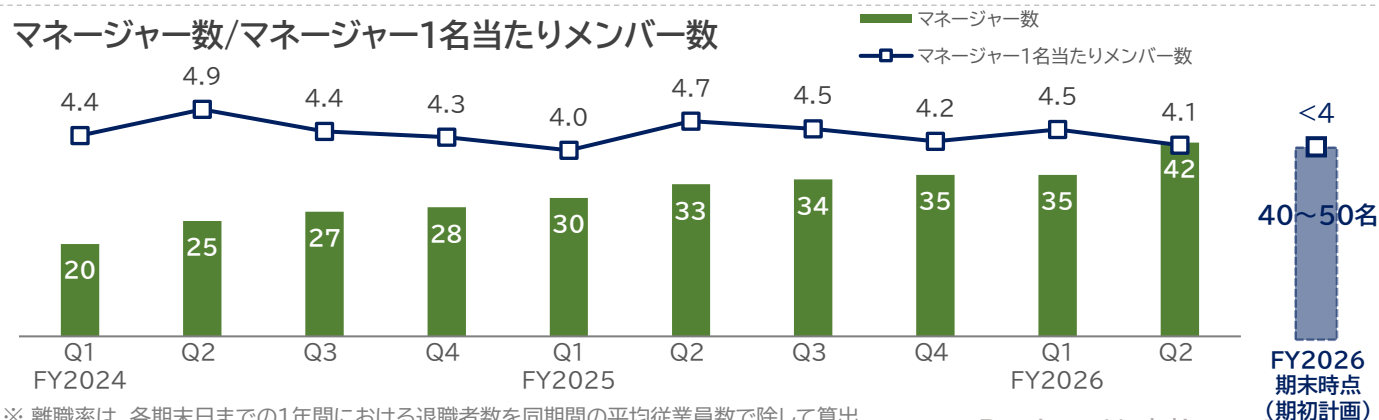
- 中途採用は好調に進捗。一方、人材要件との適合を踏まえた一定の新陳代謝もあり、退職者数は計画を上回って推移。FY2027より報酬制度を改定し、リテンション・採用力を強化
- マネージャーは登用・採用の両面で拡充し、Q1の35名からQ2は42名へ増加。人員拡大と案件の高度化に対応するマネジメント体制を強化

入社/退職人数・離職率



- ✓ 退職者数はQ2 11名と前四半期から横ばい。人材要件との適合を踏まえた一定の新陳代謝を含み、離職率は19.7%と計画を上回る水準
- ✓ リテンション強化は引き続き重要課題と認識。FY2027よりベースアップ・評価制度の見直し等を含む報酬制度改定を実施し、定着率・採用力の改善を図る

マネージャー数/マネージャー1名当たりメンバー数

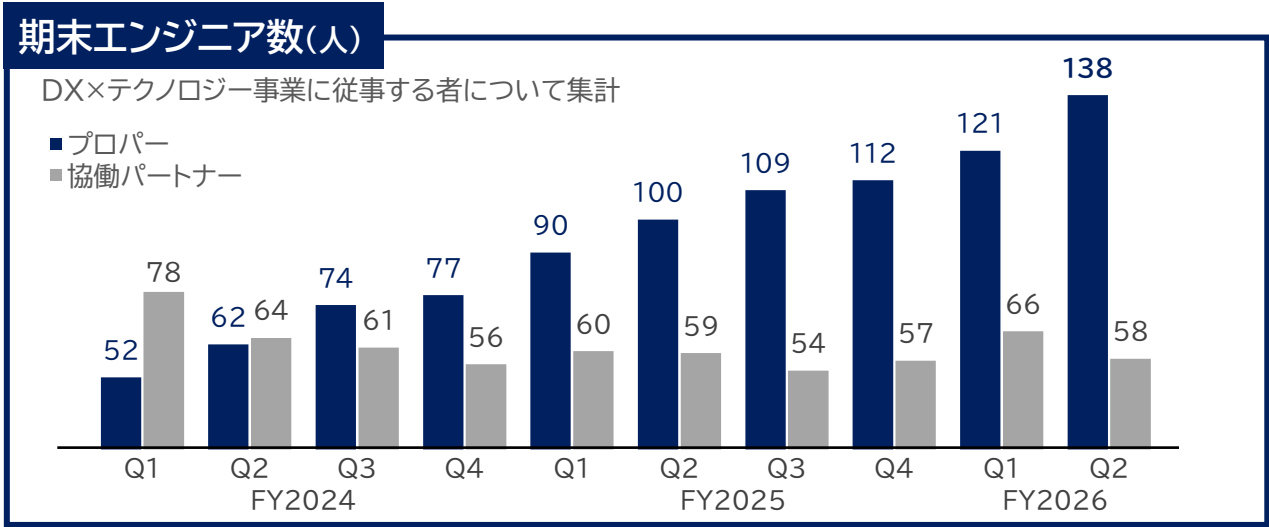


- ✓ 登用・採用の両面でマネージャーを拡充し35名→42名、FY2026期末目標40~50名の水準に到達
- ✓ マネージャー1名当たりメンバー数は4.5→4.1へ低下、マネジメント負荷の適正化が進展

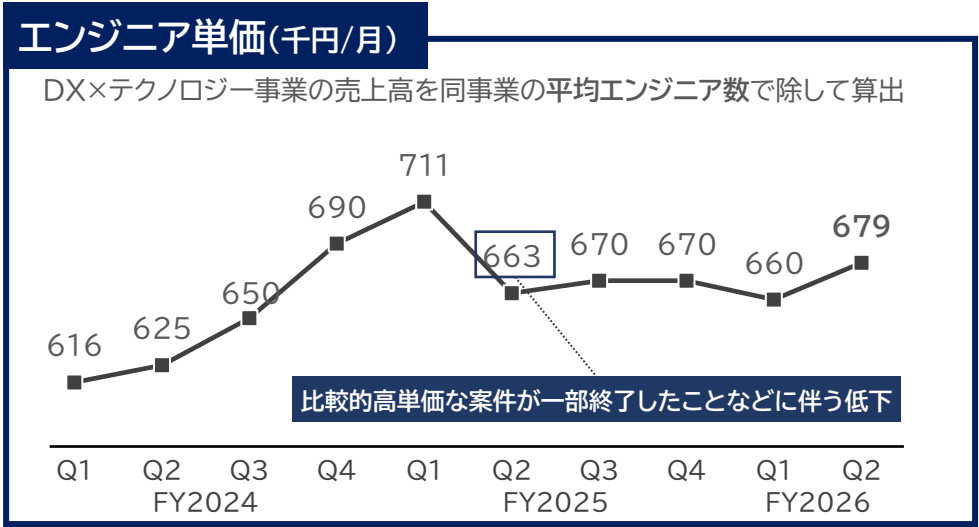
※ 離職率は、各期末日までの1年間における退職者数を同期間の平均従業員数で除して算出
 ※ マネージャー1名当たりメンバー数は、マネージャーを除く従業員数をマネージャー数で除して算出

DX×テクノロジー事業 | artwize

- エンジニアが働きやすく成長できる組織づくりを背景に、好調な採用と低い離職水準を維持
- エンジニア数はFY2024 Q1から9四半期連続で増加し、単価も前四半期比+2.9%と改善

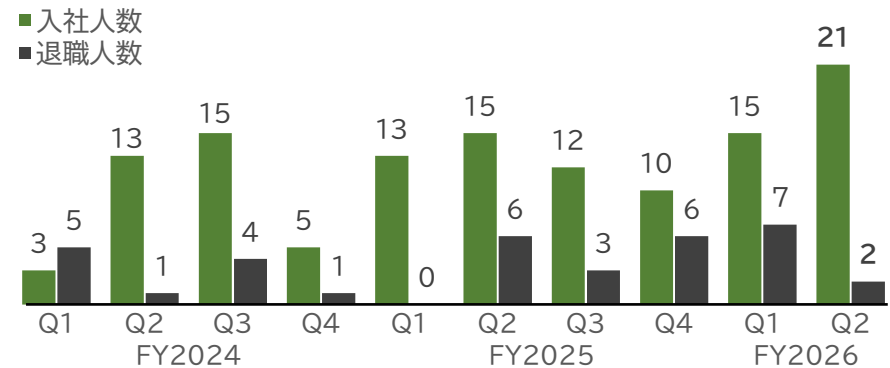


×



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いております。
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)」に認定されております。
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>

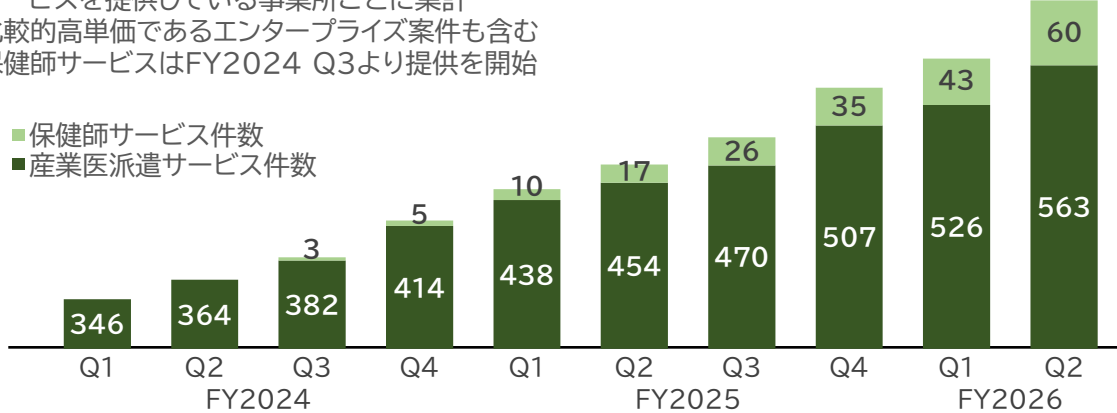
DX×HR事業 | Dr.健康経営

- 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
- 産業医派遣・保健師サービスともに過去最高の新規契約件数を獲得し、契約基盤が拡大。新規契約件数も過去最高を更新

サービス提供件数(件/月)

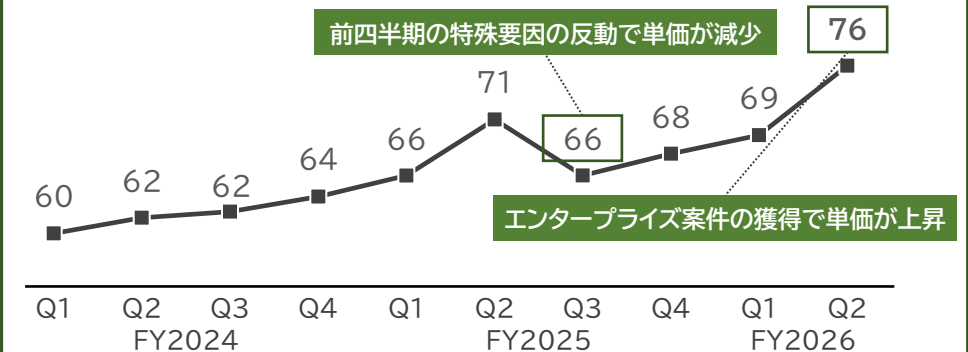
サービスを提供している事業所ごとに集計
比較的高単価であるエンタープライズ案件も含む
保健師サービスはFY2024 Q3より提供を開始

■ 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。

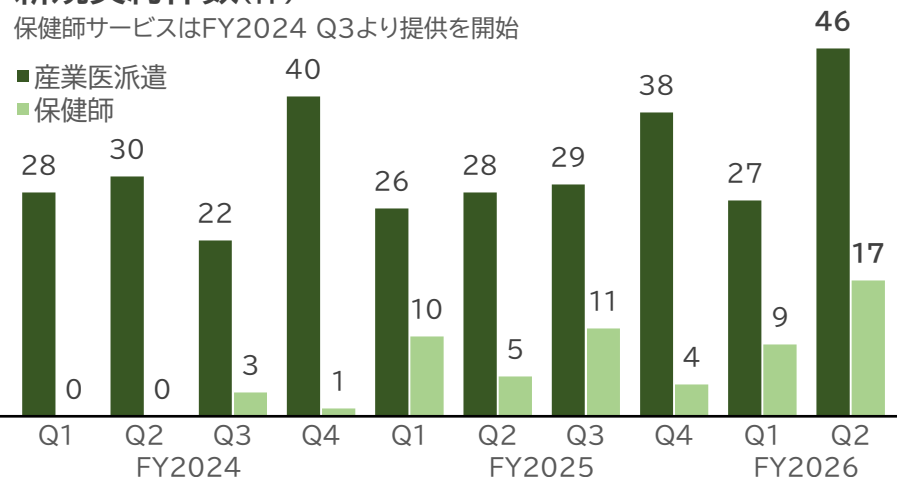


×

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步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

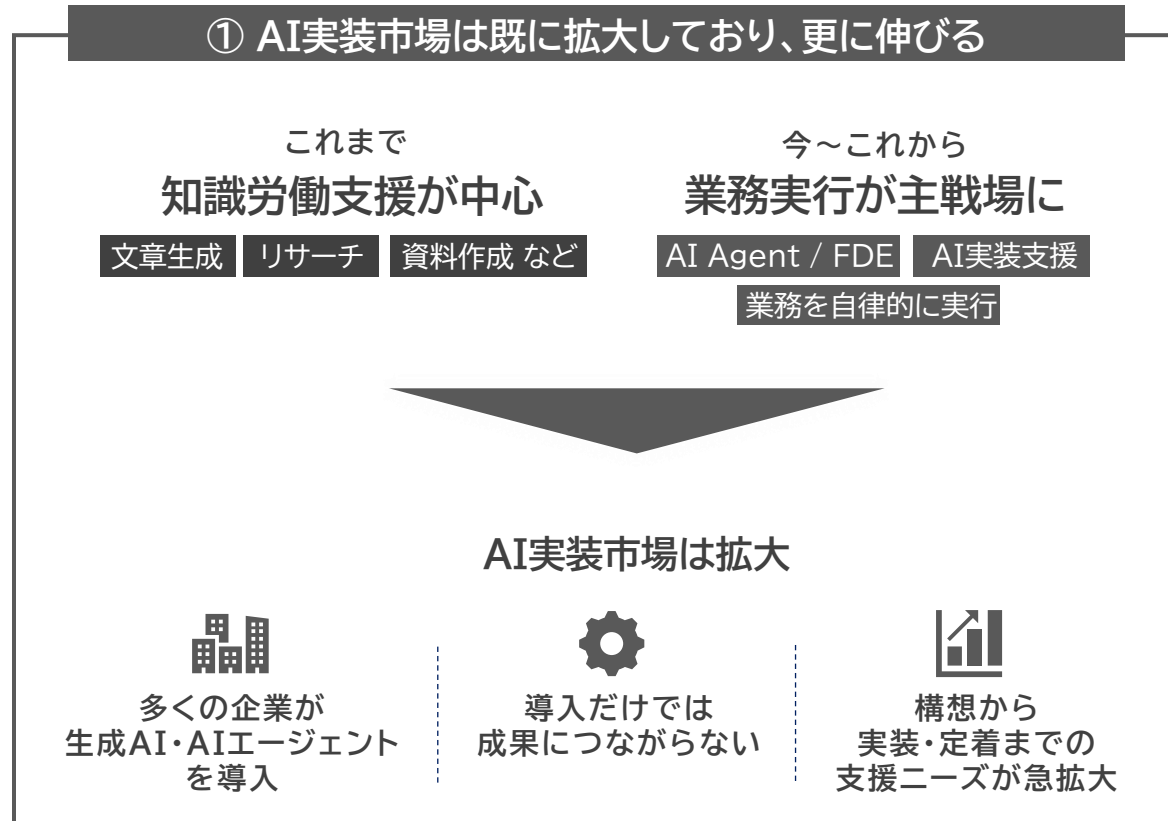


3. 成長戦略

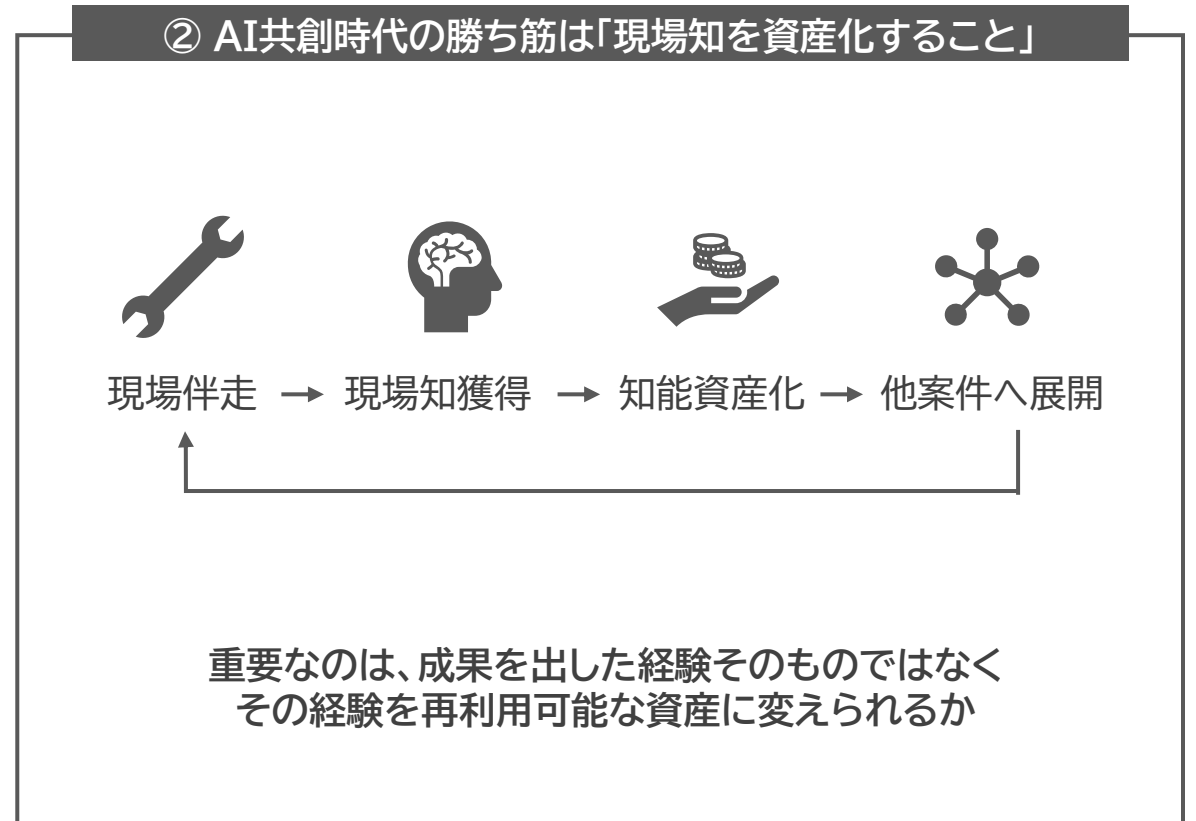
(前提) AI共創時代における企業変革市場の構造変化

- AIの進化により、企業の競争軸は「AIを導入すること」から、「AIを業務へ実装し成果につなげること」へ移行
- これに伴い、AI実装市場は今後更に拡大することが見込まれる

① AI実装市場は既に拡大しており、更に伸びる



② AI共創時代の勝ち筋は「現場知を資産化すること」

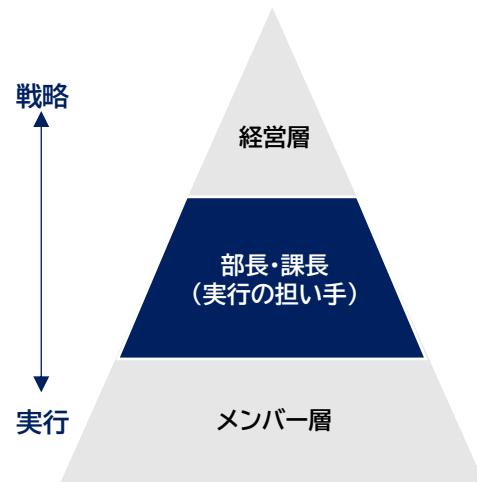


✓ AI実装市場は今後さらに拡大し、その市場における競争優位の源泉は「現場知を継続的に資産化する力」へ移行する

当社の競争優位性① | 顧客組織の内部に入り込む現場伴走力

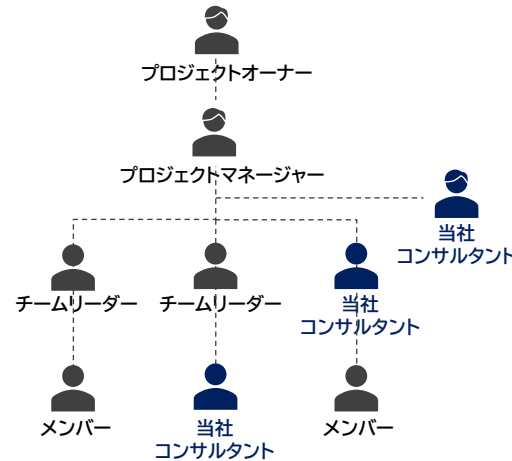
■ 変革実行の中核を担う部長・課長層に、顧客チームの一員として伴走し、組織内部から変革の実行・定着までを支援

1 「実行」を担う部長課長レイヤーに伴走する



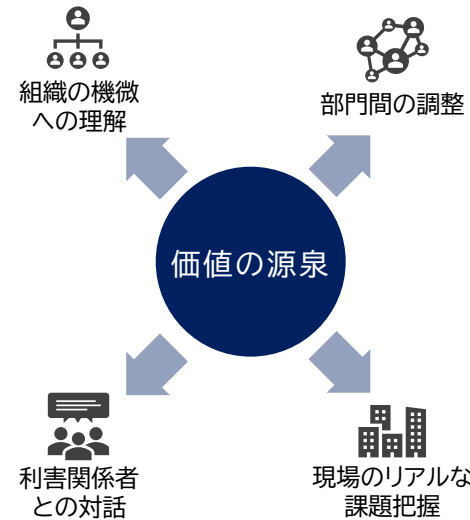
企業変革の成否を分けるのは、**現場を動かす部長課長レイヤー**。その目線・課題に寄り添い、実行をリードする

2 外部からではなく顧客のチームのメンバーとして机を並べて入る



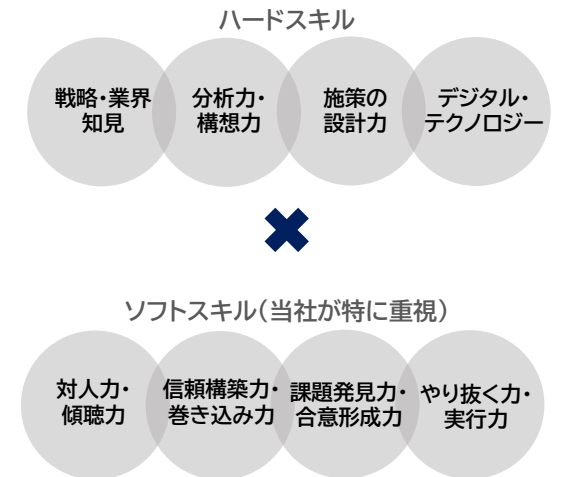
外部のコンサルタントではなく、顧客の**チームの一員として**日常の議論・意思決定の場に入り込む

3 組織の機微や部門間の調整など中に入るからこそその価値を出す



組織の内部に入り込むからこそ、机上の空論ではない、**実効性の高い解決策を生み出す**

4 ハードスキルはもちろんソフトスキルが高い人材を採用・育成している



高いソフトスキルを持つ人材を採用し、**“ビジネスエグゼク्यूター”へと育成する**

✓ 組織の内部に入り込むからこそ、組織の機微、意思決定の背景、現場で起きる例外まで把握し、実効性の高い変革を実現できる

当社の競争優位性② | Enterprise顧客との継続的な変革実績

■ Enterprise顧客との継続的な取引を通じ、AI変革(AX)、業務変革、新規事業開発など、高度かつ複雑な変革テーマの実行知を蓄積してきた

支援実績(抜粋)

	金融・公共	製造・流通	サービス・インフラ	メディア・その他
事業戦略	- FX・金融系システムDX推進部組織支援 - 金融機関市場戦略検討	- IT専門商社製薬企業向けSaaSプロダクト戦略・PdM支援 - 製造・小売企業全社DX企画立案・推進	- 通信会社新規ソリューション企画検討支援 - 不動産複合施設開業に向けた調査・事業機会検討	- ネット広告代理店オンライン採用事業開発 - 美容外科事業戦略検討支援
AI変革(AX)	- メガバンク生成AI活用PoC - 大手信販会社ワークフロー型AIエージェント構築支援 - 大手証券会社AI活用構想・AI Ready化支援	- 金属メーカーAI活用ビジョン・ロードマップ作成支援 - 製造事業者生成AI活用推進の企画・実行支援 - 百貨店生成AIを活用した外商営業業務改善支援	- 不動産ディベロッパー生成AIを活用したデータドリブン投資判断支援 - 通信会社生成AIによる意思決定支援LLM構築 - 技術商社生成AIを活用したプロダクトの企画・開発支援	- 印刷会社生成AIソリューション開発 - メディア企業全社横断CoE機能の構築・運営 - 求人メディア企業生成AIを活用した営業業務変革支援
業務改革・DX	- 金融会社マニュアル検索チャットボットの導入支援 - 官公庁宿泊業向けデジタル化支援 - 公共大規模国際EXPO実証PoC支援	- 大手メーカー顧客ID統合支援 - 化学・薬品メーカーノーコードDX推進支援 - 調剤薬局チェーン薬局システム第三者アセスメント	- マンション管理事業者工事部の収益改善支援 - 建設事業者スマートビルソリューション導入プロジェクト - 通信会社CRM・SFA開発および業務改善	- 航空・宇宙系開発機関バックオフィス業務BPO運用支援 - 電力会社次世代スマートメーター開発設計支援 - 求人メディア企業全社横断プライバシーデータ管理強化支援
営業・マーケティング・その他	- 地方公共団体電子契約システム案件化の営業支援 - 金融・サービス事業者AI活用人材育成支援	- 大手飲料メーカーグローバルマーケティングスキーム推進支援 - 医療系ベンチャー企業ソリューション マーケティング企画支援	- 情報コミュニケーション企業デジタルマーケティング支援 - 建設事業者DX/IT組織・人材要件定義支援	- エンタメ企業デジタル活用のエンゲージメント強化 - モビリティ事業者ドローン利用サービスの販促支援

✓ 顧客内部で複雑な変革に継続伴走してきた実績が、
一般化された情報だけでは得られない業務・意思決定・実行知へのアクセスを可能にする

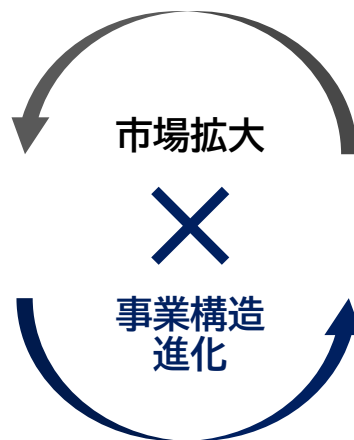
当社の成長戦略 | 市場拡大と事業構造進化の両輪

- Enterpriseに加え、新たにMiddle市場へ顧客基盤を拡大しながら、知能資産が蓄積される事業構造へ進化する



企業のAI実装ニーズは拡大

新たにMiddle市場に注力



2つの成長ドライバー



人月型ビジネスから

知能資産が蓄積されるモデルへ

✓ AI実装市場の拡大を取り込み、コンサルティングの成長と、人員拡大だけに依存しない成長基盤の構築を両立する

成長戦略 I | Enterpriseを成長基盤に、Middle市場を重点成長領域へ

- 日本企業では生成AI活用はまだ発展途上であり、導入から実装・定着までを支援する市場は今後も拡大すると考え、当社はこの市場拡大を新たな成長機会と捉える

日本企業全体で生成AI実装の余地が大きい

生成AI活用について、
「会社もしくは部門として活用を推進」と回答した割合

約60%



大企業

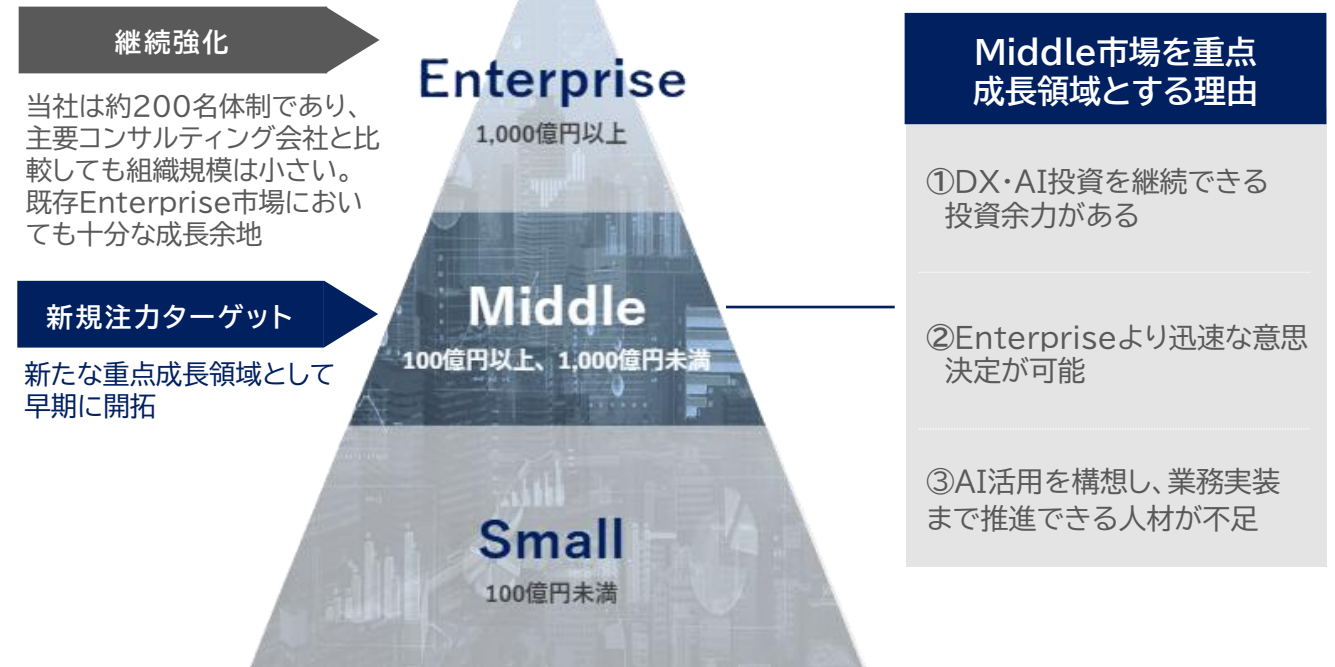
約30%



中小企業

Source: 東京商工リサーチ調べ(2026年4月)をもとに当社作成

当社の市場戦略： Enterpriseを成長基盤に、Middle市場を重点成長領域へ

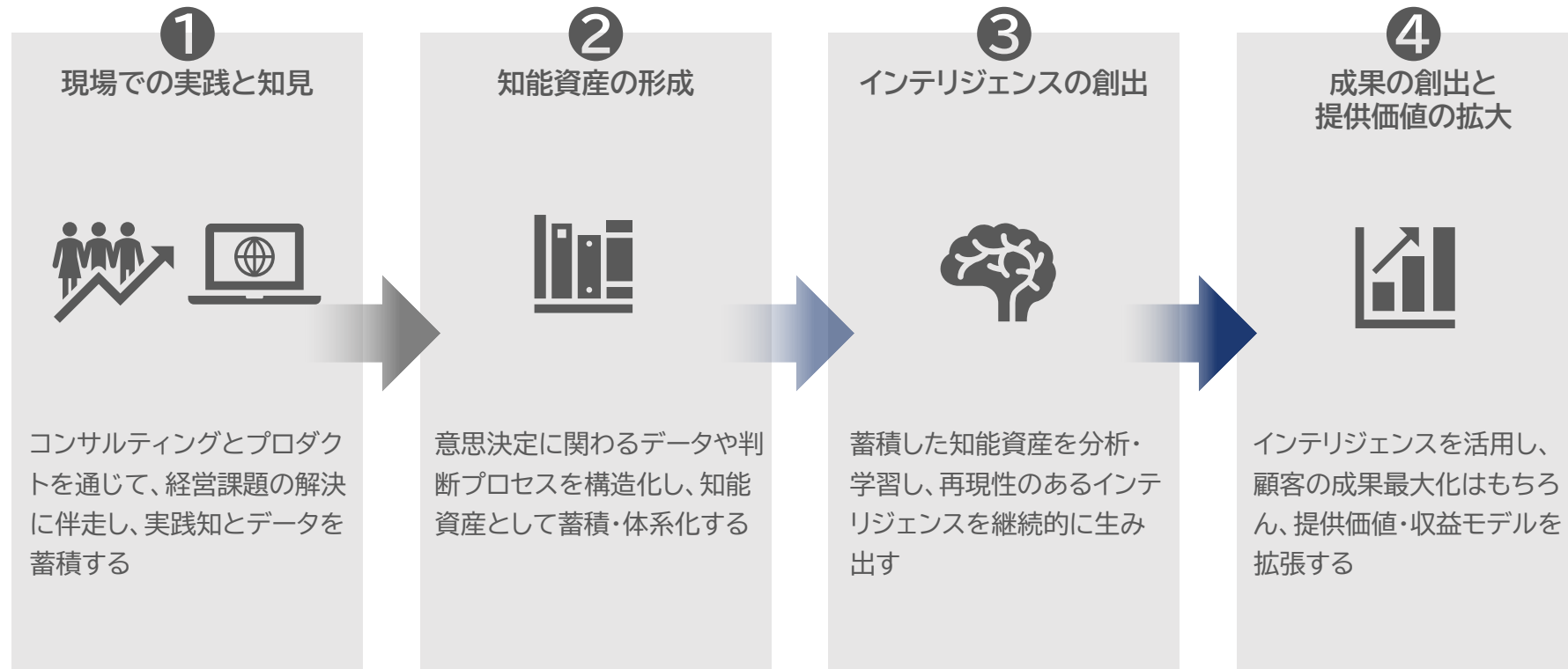


✓ Enterprise市場を成長基盤として継続強化するとともに、新たな重点成長領域であるMiddle市場を早期に開拓する

成長戦略Ⅱ | 知能資産の形成と価値創出

- 現場伴走型コンサルティングとAIプロダクトの両輪で業務・意思決定データを継続的に蓄積・構造化し、成果創出の再現性を高める知能資産へ転換する

知能資産形成と価値創出の流れ



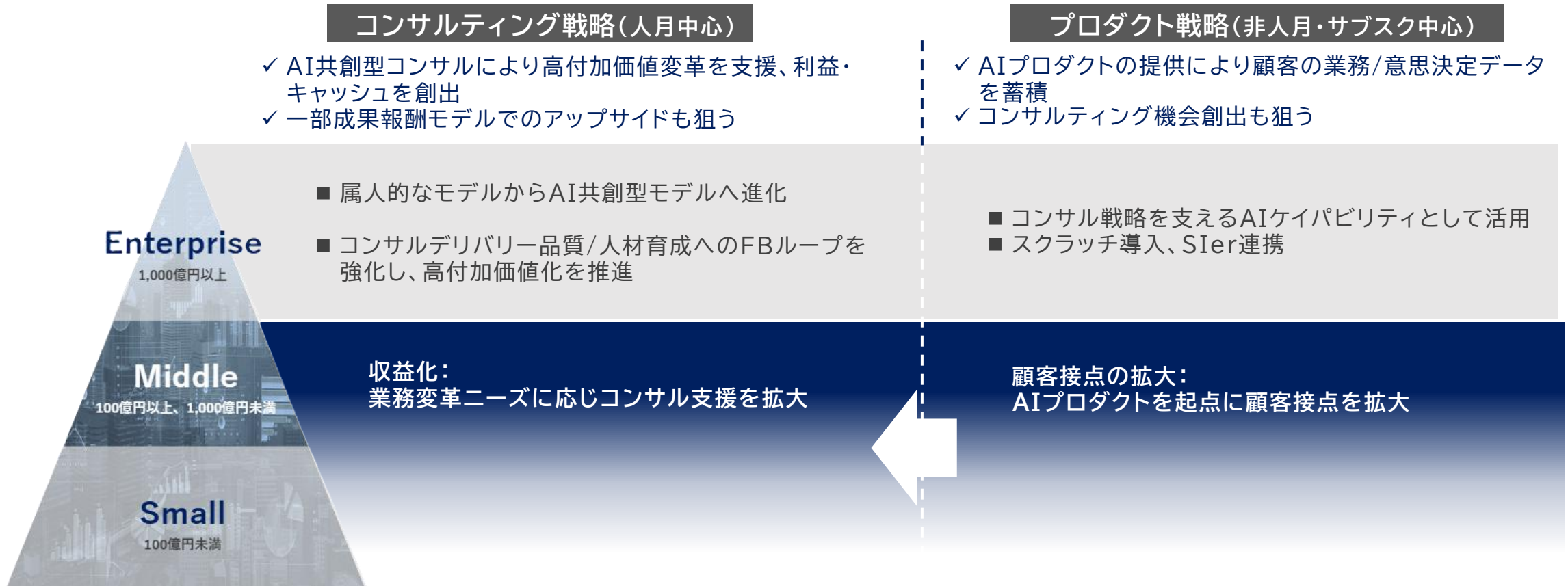
AIプロダクトの活用



✓ 知能資産を蓄積・高度化し、成果創出の再現性を高めることで、顧客への提供価値と当社の事業価値を継続的に拡大する

事業戦略の全体構造 | 知能資産を事業価値へ転換

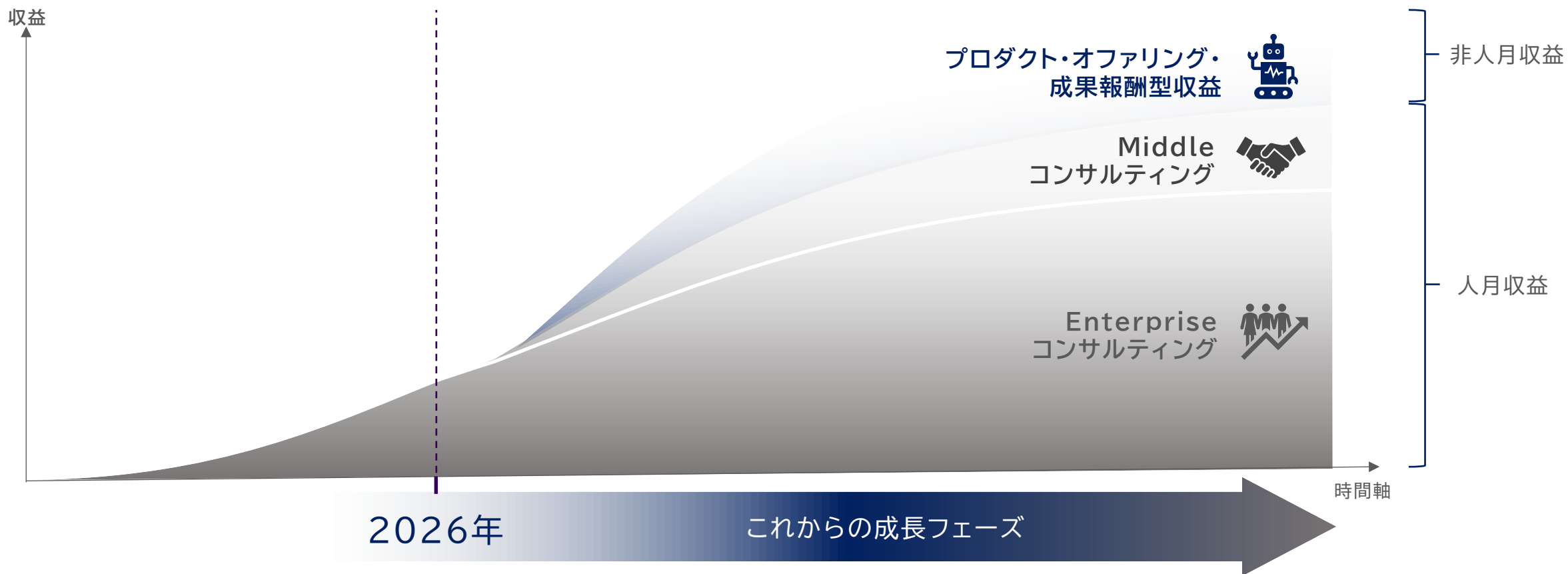
- Enterprise・Middleそれぞれの顧客特性に応じて、コンサルティングとAIプロダクトの役割を組み合わせ、顧客接点の拡大、知能資産の蓄積、収益機会の創出を循環させる



- ✓ コンサルティングとAIプロダクトを相互に接続し、顧客接点・知能資産・収益機会が循環する事業モデルを構築する

収益構造の進化 | 人月収益の成長と非人月収益の拡大

- Enterpriseコンサルティングを利益・キャッシュ創出基盤として成長させながら、Middle市場への展開とAIプロダクト・オファリングの拡大により、非人月収益を積み上げる



✓ 人月収益を基盤として成長させながら、非人月収益が積み上がる複層的な収益構造への進化を目指す

成長戦略の進捗 | 構想から実行フェーズへ

- Enterpriseの高度化、Middle市場開拓、AI実装体制の強化、AIプロダクト開発を並行して進め、成長戦略を実行する基盤を構築している

Enterpriseコンサルティング生産性向上

- ✓ AIや標準化されたオファリングを活用し、コンサルティングサービスの生産性向上と再現性向上を推進

現在検討中のサービス(仮称)

AI適用診断	間接コスト削減ソリューション
AIガバナンスパッケージ	VoC高度化サービス



Middle市場開拓

- ✓ 東海支社を開設し、首都圏以外エリアの顧客開拓体制を強化
- ✓ 地域金融機関等とのアライアンスを通じ、Middle市場への展開を推進



AI実装体制強化

- ✓ 知能資産形成の中核を担う「インテリジェンスセンター」を設立。国立情報科学研究所等で先端AI研究に従事したプロフェッショナル人材がセンター長に就任
- ✓ AI/Data領域における専門性やエンジニアリング知見をもつ「ベルコア・コンサルティング」に出資参画・資本業務提携



AIプロダクト開発

- ✓ Middle市場開拓×知能資産形成を推進するAIプロダクトについて、秋頃リリースを目指しMVP開発中
- ✓ 顧客企業の成果創出の再現性向上と、非人月型収益の拡大を目指す



- ✓ Enterpriseの成長と、Middle・AIプロダクトを通じた新たな成長基盤の構築に向け、主要施策は既に実行段階へ移行している

4. 株主還元

自己株式の取得について

- ## 自己株式の取得

- 株主優待・配当

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

28



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

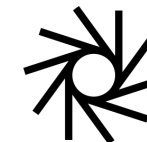
Mission

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

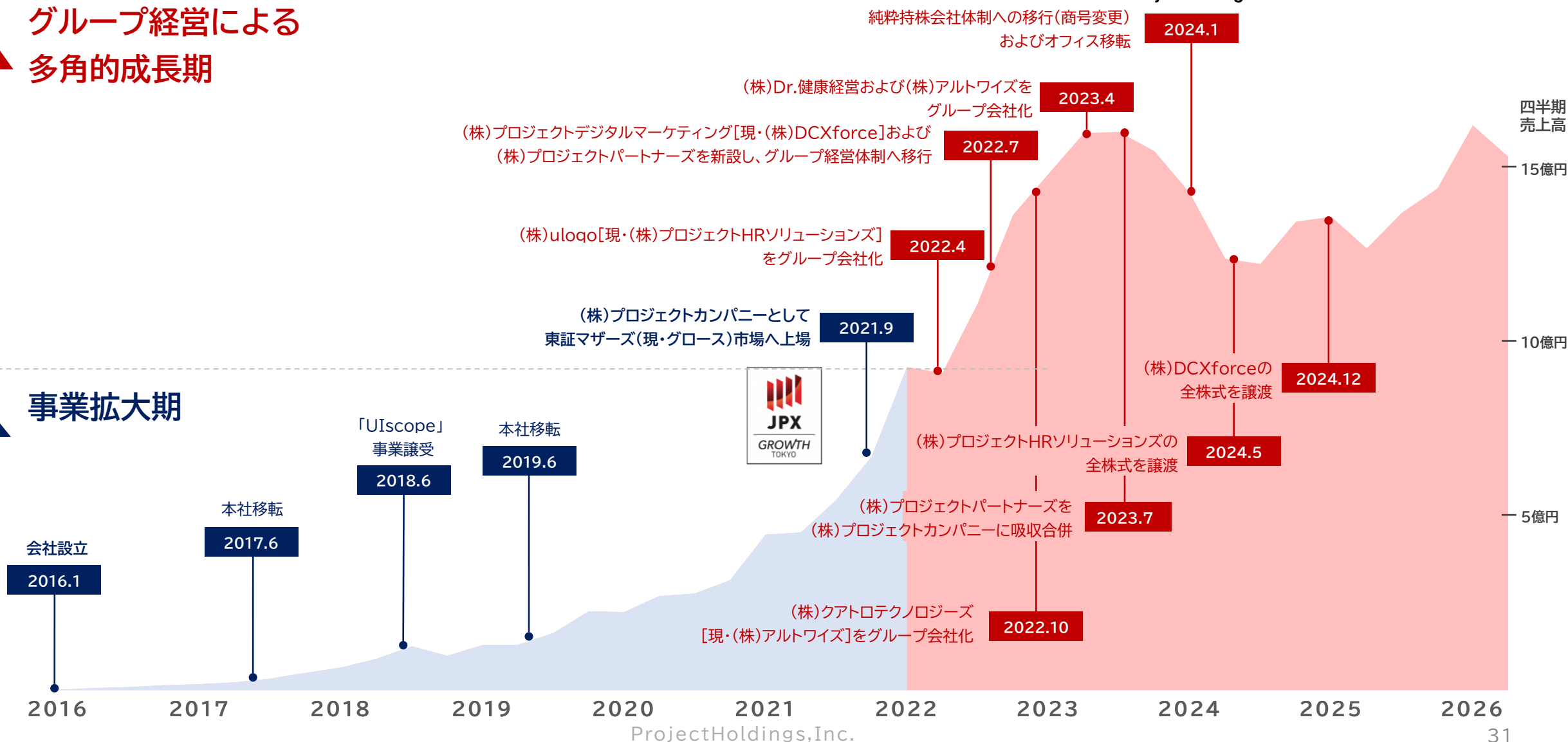
沿革



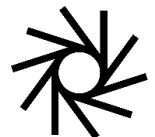
ProjectHoldings

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



ProjectHoldings

(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 415名
(2026年6月末現在)

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)
 - ↳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



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

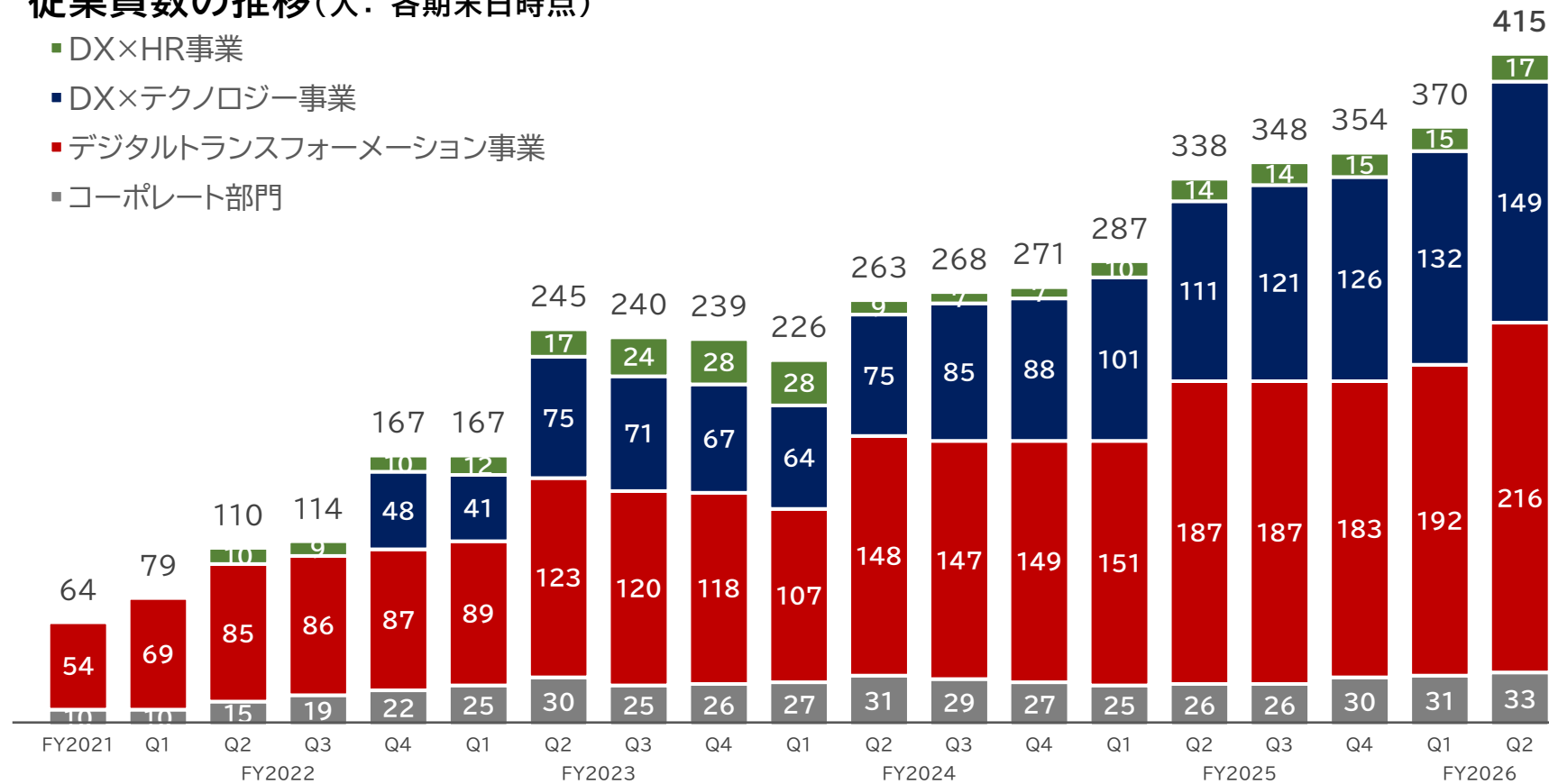
- 産業医派遣、健康経営コンサルティング

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YonY +77名となる415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・退職とも計画を上回った結果、ネットの従業員数は計画通りに進捗 (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

<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。

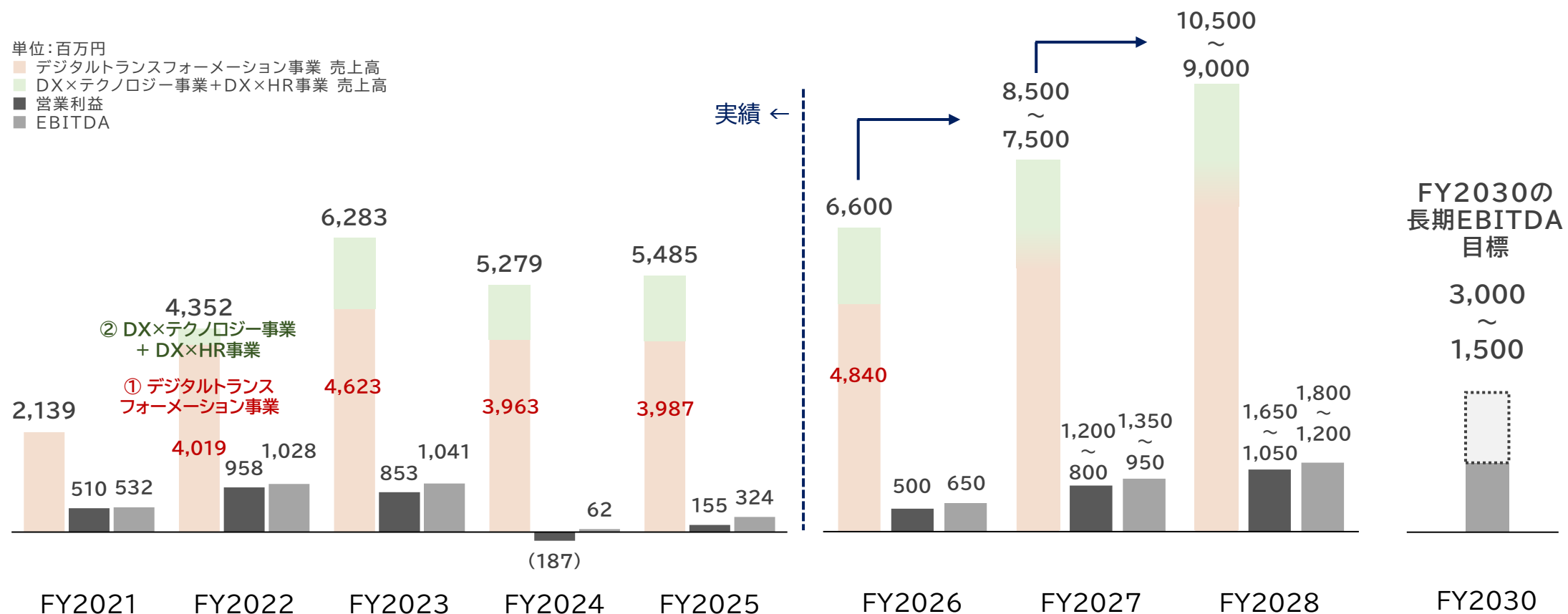
例)
・在籍100名
・稼働対象外8名(休職・育休・研修等)
・未アサイン10名(対象に含む)
・研修1名が早期アサインで+1.0人月
・アサイン者の平均稼働0.9人月
・売上114百万円

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

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

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	3.2%
600株～899株	12,000pt	12,000pt	3.8%
900株～1,199株	20,000pt	20,000pt	4.2%
1,200株～1,499株	30,000pt	30,000pt	4.8%
1,500株以上	40,000pt	40,000pt	5.1%



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



※年間優待利回りは、2026年7月31日の終値(1,052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。
ProjectHoldings,Inc.

- 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いております。



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
ジオ等に参加・出演していま
す。

4月7日 ラジオNIKKEI

「この企業に注目！相場の福の神」にゲスト出演

こちらからご視聴ください



5月16日 ログミーファイナンス主催

個人投資家向けオンライン説明会に参加

こちらからご視聴ください



6月20日 ログミーファイナンス主催

「ログミーIR Meet
2026夏」(@東京・
渋谷)に参加



note

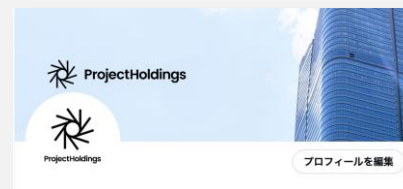
四半期ごとの決算や適時開示について補足説明をさせていただくとともに、社員インタビューや社内イベント等もご紹介しています。



(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。



プロジェクトホールディングス
QA Station

事業・PRトピックス

- 当社の事業・組織・PR活動に関する主な取り組みを紹介します。

経営体制

北村俊樹 COO就任・グループ経営体制を強化

元ライズ・コンサルティング・グループ代表取締役CEOの北村俊樹が執行役員COOに就任しました。既存事業の成長戦略に加え、AI知能構想を含む新規事業開発および採用戦略を統括します。



AI実装体制強化

ベルコア・コンサルティングへ出資参画・資本業務提携

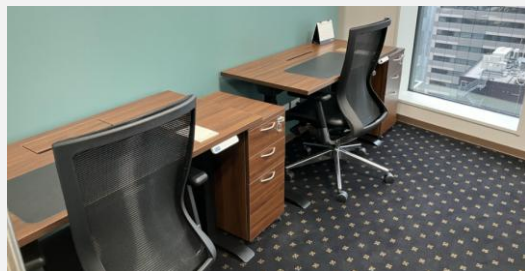


AI/Data領域に専門性を有するベルコア・コンサルティングへ出資参画し、資本業務提携を締結。両社の強みを掛け合わせ、AI戦略やPoCにとどまらず、実装・定着まで伴走する支援体制を強化します。

事業展開

東海支社を開設、東海エリアの支援体制を強化

東海支社を開設し、東海エリアにおける顧客支援体制を強化しました。今後も全国の企業に対するDX・AI変革支援の提供体制を拡充してまいります。



人的資本

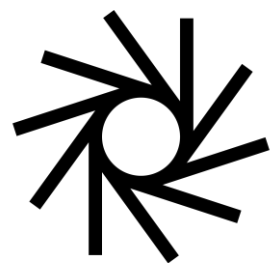
人的資本への投資として給与水準を改定

昨今の物価上昇への対応に加え、競争が激化するコンサルティング市場における採用競争力の強化を目的として、FY2027よりベースアップを含む報酬制度を改定。魅力的な人材の採用・育成を加速し、中長期的な成長基盤の強化を図ります。



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