

|| 企業調査レポート ||

プロジェクトホールディングス

9246 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月13日(木)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期第1四半期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業領域	06
2. デジタルトランスフォーメーション事業	07
3. DX×テクノロジー事業	08
4. DX×HR事業	08
■ 業績動向	09
1. 2024年12月期第1四半期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2024年12月期の業績見通し	13
2. 事業セグメント別見通し	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 中期経営計画	16
2. 成長戦略	17
■ 株主還元策	19

■ 要約

「DX時代の総合商社」として、「プロジェクト型社会の創出」を掲げる。 新中期経営計画に基づき、 2025年12月期から再成長軌道への回帰を目指す

プロジェクトホールディングス<9246>は、東京証券取引所（以下、東証）グロース市場に上場し、「プロジェクト型社会の創出」をグループ経営理念に掲げる。「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」「DX×HR事業」の3セグメントを通じて、DX（デジタルトランスフォーメーション）時代の総合商社として、顧客企業のDX戦略策定から実行・改善まで一気通貫で支援し、企業の高成長、高収益、高付加価値への変革プロセスを伴走するパートナーであり続けることを目指す。2022年から「グループ経営による多角的成長期」に入ったことで、成長戦略の推進により、3ヶ年業績見通し（2024年12月期～2026年12月期）の達成を目指している。

1. 2024年12月期第1四半期の業績概要

2024年12月期第1四半期の連結業績は、売上高で1,439百万円（前年同期比3.7%減）、営業損失で22百万円（前年同期は228百万円の利益）、経常損失で27百万円（同224百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失で24百万円（同136百万円の利益）と、減収減益となった。不祥事による前代表取締役副社長グループCOO（以下、前代表取締役副社長）の辞任後、組織への不信感を主因とする従業員の離職が一定数発生したことが業績に響いた。これにより組織立て直しのための人事制度改革・育成強化に伴い、人件費・外注費が増加した。また、地代家賃の前倒し計上も減益に大きく影響した。事業別では、売上高・売上総利益の75%程度を占める主力のデジタルトランスフォーメーション事業の減収減益が大きかった。ただ地代家賃の前倒し計上という特殊要因を除けば、おおむね期初計画に沿った決算となった。人事制度改革・育成強化やオフィス移転に伴う費用は、これから再成長軌道に乗せるための必要経費と言えるだろう。以上の結果、自己資本比率は44.6%（前期末比2.3ポイント減）に低下したが、東証プライム・スタンダード・グロースに上場する全産業平均を上回る安全性を確保している。

プロジェクトホールディングス | 2024年6月13日(木)
 9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

要約

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期通期の連結業績は、売上高で5,750百万円（前期比8.5%減）、営業損失で190百万円（前期は857百万円の利益）、経常損失で220百万円（同836百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失で120百万円（同587百万円の利益）と減収減益の見通しだ。2024年5月の同第1四半期決算発表時に、期初の業績予想から大幅に下方修正した。地代家賃の費用計上方法に関する前回業績予想策定時からの変更と連結子会社の（株）プロジェクトHRソリューションズの株式譲渡が主因である。オフィス移転に伴う地代家賃の費用計上方法を変更することにより、販管費が180百万円増加する。プロジェクトHRソリューションズについては、直近の事業状況やシナジー発揮状況、主要事業に経営リソースを集中させる観点などから売却を決めた。これにより売上高250百万円、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益でそれぞれ80百万円の予想引き下げ要因となった。一方、株式譲渡に伴う特別利益50百万円が親会社株主に帰属する当期純利益予想に加わった。修正予想は、足元までの業績動向を踏まえた実現可能性の高い見通しと言える。なお同社では配当を実施していないが、2024年12月期第1四半期より、保有株式数に応じて魅力的な商品と交換できるポイントを進呈しており、株主還元にも配慮している。

3. 中期経営計画

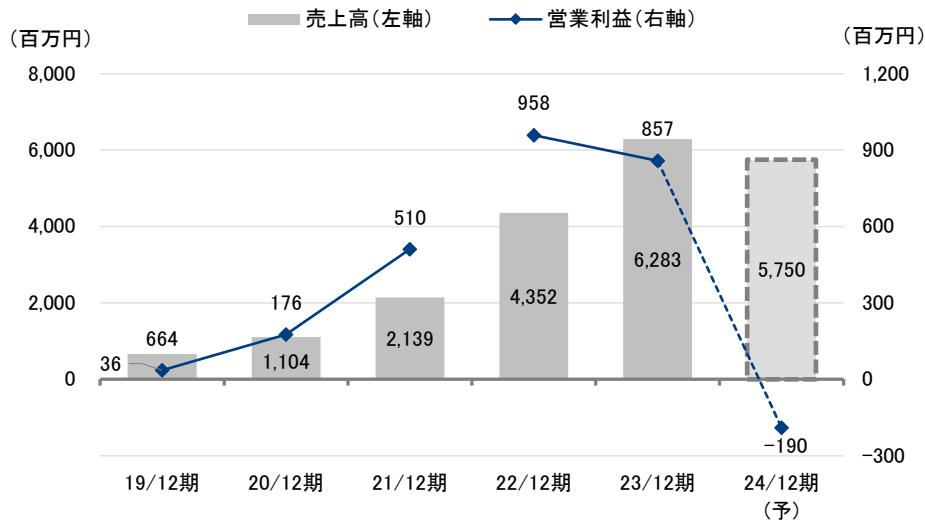
2024年3月に前中期経営計画を全面的に見直し、新たに3ヶ年業績見通し（2024年12月期～2026年12月期）を公表した。最終年度の2026年12月期に売上高9,000百万円～10,000百万円、営業利益900百万円～1,000百万円、EBITDA1,200百万円～1,300百万円の達成を目指す。2024年12月期の業績予想を下方修正したが、2025年12月期以降については当初の計画値を据え置いた。2024年12月期の実績を踏まえて、新たな3ヶ年業績見通しを公表する予定である。目標達成に向けて、成長戦略として「人材育成」及び「事業開発」に取り組む。既に2024年12月期第1四半期には、人材育成の実績を豊富に有するシニアクラスの人材を採用した。今後の3ヶ年業績見通しの進捗状況や成果を注視したい。

Key Points

- ・顧客企業のDX戦略策定から実行・改善まで一貫通貫で支援
- ・2024年12月期第1四半期決算は減収減益。人事制度改革・育成強化に伴い、人件費・外注費が増加
- ・2024年12月期の業績予想を下方修正。地代家賃の計上方法の変更及び子会社の売却が主な要因
- ・中期経営計画では成長戦略推進により、2025年12月期以降は業績回復を予想。2024年12月期実績を踏まえて、新たな3ヶ年業績見通しを公表予定

要約

業績推移



注：21/12期まで非連結、22/12期より連結のため、21/12期と22/12期との間に連続性はない
 出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

プロジェクト型社会の創出を経営理念に掲げる コンサルティング事業会社

1. 会社概要

同社は、東証グロース市場に上場し、クライアントのDXを戦略策定から実行・改善まで一気通貫で支援するコンサルティング事業会社である。2023年12月期の連結従業員数は239名(前期比72名増)で、業容の拡大に伴い増加している。同社設立時から、土井悠之介(どいゆうのすけ)氏が代表取締役を務め、2024年1月より代表取締役社長執行役員CEOに就任している。

グループ経営理念(Mission)として、「プロジェクト型社会の創出」を掲げている。日本経済はバブル崩壊以降停滞が続き、工業資本主義社会から情報資本主義社会への転換が進んでいる。これにより求められる人材の質は、言われたことをきちんとやるタスク型の人材から、自らの力でプロジェクトを推進できるプロジェクト型の人材へと変わってきている。同社グループでは、日本企業が縦割り型や上意下達のタスク型の組織構造から脱却し、自らの力でプロジェクトを推進できる人材がチームとなり目的に向かうプロジェクト型の体制に変革していくことこそが日本経済・日本社会が活力を取り戻す唯一の道だと考え、ビジネスを展開している。

会社概要

2. 沿革

同社は2016年1月に設立した。創業時より2021年に上場を果たすという中期目標を掲げ、以来右肩上がりでの事業拡大を続けたことで、2021年9月に東証マザーズ市場（当時）に上場を果たした。2022年4月にはHRソリューション事業の（株）uloqo（現（株）プロジェクトHRソリューションズ）や、2022年10月にテクノロジーサービスを提供する（株）クアトロテクノロジーズ（2023年1月にプロジェクトテクノロジーズに社名変更）及び2023年4月には（株）アルトワイズ、ヘルスケアサービスを提供する（株）Dr.健康経営がM&Aによりグループ入りするなど、グループ経営による多角的成長を目指してきた。2024年1月には、新たな株式取得や新規事業の立ち上げを通じて同社グループ全体の継続的な企業価値向上を図ることを目的に持株会社体制へと移行し、商号を現在の社名に改めた。続く動きとして、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するため、2024年4月にプロジェクトテクノロジーズをアルトワイズに吸収合併し、2024年5月にはプロジェクトHRソリューションズの売却を発表した。

設立時には東京都港区虎ノ門に本社を構えたが、事業拡大に伴って何度か移転を繰り返し、2024年1月より東京都港区麻布台に移転して現在に至る。また、2022年4月には東証の市場区分見直しに伴いグロース市場に移行した。足下では事業拡大に一服感が出ているものの、今後は成長戦略の推進とコーポレート・ガバナンスの強化など企業価値向上のための取り組みを行い、推進中の3ヶ年業績見通しに沿って2025年12月期以降から再び成長軌道に乗せることで、ステークホルダーに報いる計画である。

プロジェクトホールディングス | 2024年6月13日(木)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	概要
2016年 1月	新規事業に対するコンサルティング事業、インターネットを活用したメディアへのコンサルティング事業の運営を目的として、東京都港区虎ノ門に(株)プロジェクトカンパニーを設立
2016年10月	事業拡大に伴い、本社を東京都港区西新橋に移転
2017年 6月	事業拡大に伴い、本社を東京都港区西新橋内に移転
2018年 6月	(株)InnoBetaより、Web サイト・スマートフォンアプリ等のリモート型のユーザビリティテストサービス「Ulscope」に関する事業を譲受
2019年 6月	事業拡大に伴い、本社を東京都港区六本木に移転
2021年 9月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより、グロース市場に移行 HR ソリューション領域においてサービスを展開する(株)uloqo を子会社化
2022年 7月	子会社として、IT 領域のコンサルティング事業を行う(株)プロジェクトパートナーズ及び、デジタルマーケティング事業を行う(株)プロジェクトデジタルマーケティングを新設
2022年10月	(株)cuatro pistas から事業を譲受し、システム開発やソフトウェアテスト等を中心に SES 事業を展開する(株)クアトロテクノロジーズを子会社化
2022年11月	Web3.0 時代における事業開発支援を目的とし、SBI ホールディングス <8473> との合併会社となる SBI デジタルハブ(株)を設立
2023年 1月	プロジェクトデジタルマーケティングを DCXforce に商号変更 クアトロテクノロジーズをプロジェクトテクノロジーズに商号変更 uloqo をプロジェクト HR ソリューションズに商号変更 子会社として、地方学生と成長企業の結び付きに資することを旨とし、新卒採用コンサルティング事業を行う(株)ポテンシャルを新設
2023年 4月	法人顧客に対して産業医の紹介やストレスチェックなど従業員のメンタルヘルスに関わる事業を展開する(株)Dr. 健康経営を子会社化 システム開発領域を中心に SES 事業を展開する(株)アルトワイズを子会社化
2023年 5月	持株会社体制への移行を目的として、分割準備会社である(株)プロジェクトカンパニー準備会社を新設
2023年 7月	同社の完全子会社であるプロジェクトパートナーズを吸収合併
2024年 1月	プロジェクトカンパニー準備会社との間で吸収分割を行い、持株会社体制に移行 プロジェクトカンパニーを(株)プロジェクトホールディングスに商号変更 プロジェクトカンパニー準備会社をプロジェクトカンパニーに商号変更 事業拡大に伴い、本社を東京都港区麻布台に移転
2024年 4月	プロジェクトテクノロジーズをアルトワイズに吸収合併
2024年 5月	プロジェクト HR ソリューションズの全株式を譲渡

出所：有価証券報告書、IR ニュースよりフィスコ作成

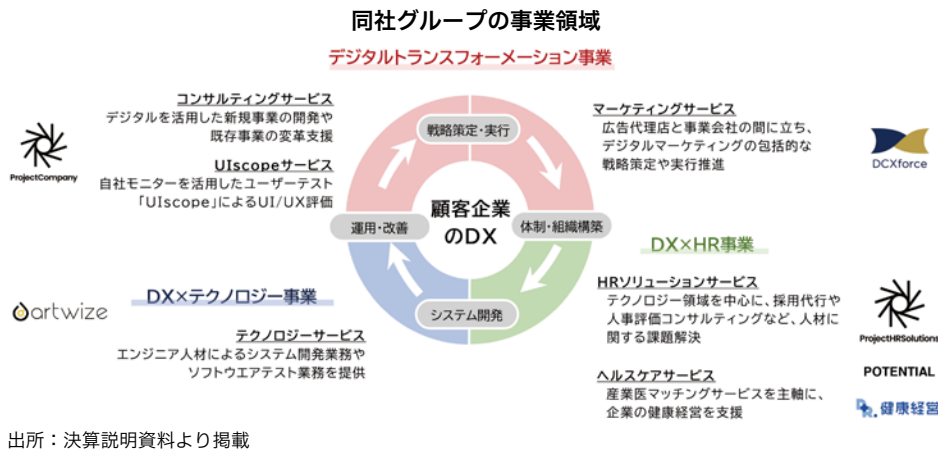
事業概要

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

1. 事業領域

同社グループは、2024年12月期第1四半期末には同社及び連結子会社7社（（株）プロジェクトカンパニー、（株）DCXforce、プロジェクトテクノロジーズ、アルトワイズ、プロジェクト HR ソリューションズ、（株）ポテンシャル、Dr. 健康経営）であったが、同第2四半期からはプロジェクトテクノロジーズのアルトワイズへの吸収合併、プロジェクト HR ソリューションズの売却を実施し、同社及び連結子会社5社の体制としている。

事業領域としては、「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」の3セグメントを通じて、DX に関わる業務支援サービスを提供している。同社グループでは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 DX と捉え、顧客企業の DX 戦略策定から体制構築、システム開発、運用改善までを一気通貫で支援している。



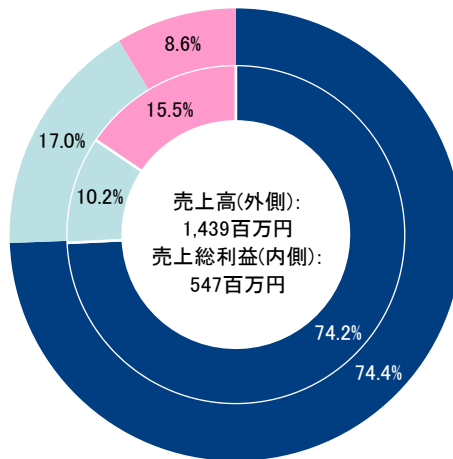
デジタルトランスフォーメーション事業では、新規事業開発や既存事業変革などのコンサルティングサービス、自社モニターを活用したユーザーテストにより Web サイトやアプリの UI（ユーザーとの間に現れるサービスやプロダクトの外観）や UX（ユーザーがプロダクトやサービスから得られる体験）を評価する UIscope サービス、広告代理店と事業会社の間でデジタルマーケティング領域の全体戦略の策定・実行を支援するマーケティングサービスを手掛けている。2022年4月より参入した DX × HR 事業では、テクノロジー業域を中心に採用代行などを行う HR ソリューションサービス、産業医マッチングサービスを主に企業の健康経営を支援するヘルスケアサービスを行う。2022年10月から開始した DX × テクノロジー事業では、エンジニア人材によるシステム開発やソフトウェアテストのサービスを提供している。

事業概要

2024年12月期第1四半期のセグメント別売上高及び売上総利益の内訳を見ると、デジタルトランスフォーメーション事業が売上高の74.4%、売上総利益の74.2%を占め、同社の主力事業であることを示している。DX×テクノロジー事業が売上高の17.0%、売上総利益の10.2%を、DX×HR事業が売上高の8.6%、売上総利益の15.5%を占めた。それぞれの売上総利益率は、デジタルトランスフォーメーション事業が37.9%、DX×テクノロジー事業が23.0%、DX×HR事業が68.5%となった。DX×テクノロジー事業はエンジニア派遣での2次請け・3次請けの受注もあって、利益率が低い。DX×HR事業は、顧客からの収入と医師への支出の差額を収益基準でネット計上しているため、利益率が高い。

2024年12月期第1四半期 セグメント別売上高・売上総利益

■ 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



注：売上総利益は地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であるため決算短信記載の売上総利益とは一致しない

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 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、Ulscopeの3サービスを提供しており、主な関係会社はプロジェクトカンパニーとDCXforceである。

コンサルティングサービスでは、DXを通じた新規事業開発や既存事業変革、業務改善の支援を行っている。新たな収益源の創出を求め新規事業開発を望む顧客に対し、同社は事業立ち上げのために検討すべき事項を洗い出し、DXの観点から事業スキームを検討・整理するなどの支援を行っている。顧客の既存事業についても、デジタルを活用した事業変革により業績計画の達成等を支援する。業務改善の観点からはRPA（定型化されたデスクワークをロボットが代行）・BI（事業上の意思決定のために情報分析して得られる知見）ツールの導入や、全社でのDX文化浸透のための組織変革など、生産性向上のための支援を行っている。企業におけるデジタル化ニーズを的確に捉えて案件を受注することで、コンサルティングサービスの売上高は創業以来拡大を継続している。

プロジェクトホールディングス | 2024年6月13日(木)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

事業概要

マーケティングサービスでは、X（旧 Twitter）や Instagram 等の SNS 運用支援、Web サイト改善、マーケティングコンサルティングのサービスを提供する。SNS 運用支援では顧客の SNS を通じたブランディング・集客促進を、Web サイト改善では集客や販売促進につながる Web サイト・LP（商品・サービスの問い合わせ受け付け、集客に特化した Web ページ）の改善をそれぞれ行う。マーケティングコンサルティングでは、デジタルマーケティングにおける戦略検討から実行まで支援し、カスタマージャーニーの整理や広告出稿媒体ごとの戦略、KPI 設計、訴求内容の仮説検証等を担っている。

UIScope サービスでは、UI/UX（UI は Web サイトのデザインやフォント等のユーザーの視覚に触れる情報、UX はユーザーが製品・サービスを通して得られる体験を指す）のために UIScope を活用し、サービス体験の改善・設計を支援する。UIScope はスマートフォンアプリ・サイトに特化したもので、テストユーザーである UIScope モニターの操作を録画し、その行動を解析することで UI/UX を改善するサービスである。これまでの案件実績を蓄積した改善ノウハウをもとに、定性的なユーザビリティ評価が可能なサービスとして独自性を持っており、受注案件の約 8 割をインバウンド（顧客からの問い合わせによる受注）で獲得している。またスポットで UI/UX を調査・報告した顧客に向け、中長期的にサービス体験の改善支援をする提案を行うことで、UIScope から他サービスの継続的支援へのアップセルにも成功している。

3. DX × テクノロジー事業

IT 企業などを顧客として、プログラミングスキルを有するエンジニアが常駐し、システム開発・運用保守業務やソフトウェアテスト業務を支援するテクノロジーサービスを提供しており、主な関係会社はアルトワイズである。

事業会社の成長の過程では、システム開発工程において要件定義書や設計書に沿ったコーディング、システムテスト工程ではテスト項目作成・実施や抽出された不具合修正、またサービスリリース後には運用保守・機能追加開発の対応などシステムエンジニアの業務が多く発生するため、デジタルトランスフォーメーション事業で支援する新規事業開発案件の下流工程を担う形でのシナジーも顕在化している。

4. DX × HR 事業

企業の人事労務部門を顧客として HR ソリューションサービス及びヘルスケアサービスを提供しており、主な関係会社はプロジェクト HR ソリューションズ（2024 年 5 月に売却済）、ポテンシャル、Dr. 健康経営である。

HR ソリューションサービスでは、幅広い業界の企業に対して採用戦略の調査・検討から目標設定、実際の採用業務の代行といった採用支援や、エンジニアを中心とする DX 人材のスキル査定を含む人事評価制度の設計・運用や離職率引き下げ施策の検討・実行などの人事労務領域の支援を提供する。

ヘルスケアサービスでは、産業医紹介サービス「産業医コンシェルジュ」を主軸に顧客へ従業員の健康やメンタルヘルスを支援しており、ストレスチェック制度の義務化や働き方改革関連法の施行、テレワークの普及等を背景に事業を拡大している。

業績動向

2024年12月期第1四半期の減益決算は、成長軌道への回帰ための支出の増加が主因

1. 2024年12月期第1四半期の業績概要

2024年12月期第1四半期における我が国の経済情勢は、ウクライナ及びロシア情勢や原材料価格の上昇、円安の進行等により企業を取り巻く環境の先行きは不透明な状況が続いているが、各種政策の効果や個人消費の回復などにより、緩やかに持ち直していくことが期待されている。このような状況下、日本企業はさらなる付加価値の向上やビジネス機会の創出、生産性の向上、それらを実現するテクノロジーの活用などに積極的に取り組んでおり、デジタルを活用した事業戦略の策定や実行・改善といったDXのニーズは今後さらに高まっていくものと推察される。

そうしたなか、2024年12月期第1四半期の連結業績は、売上高で1,439百万円（前年同期比3.7%減）、営業損失で22百万円（前年同期は228百万円の利益）、経常損失で27百万円（同224百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失で24百万円（同136百万円の利益）、EBITDAで33百万円（前年同期比87.8%減）と、減収減益となった。四半期推移では、売上高は2023年12月期第2四半期の1,634百万円をピークに減少を続け、2024年12月期第1四半期は前四半期比7.8%減となった。営業利益も2022年12月期第3四半期の282百万円からおおむね減少傾向を続けており、2024年12月期第1四半期は、前四半期の189百万円の利益から減益となった。その結果、営業利益率も-1.6%と、前年同期の15.3%、前四半期の12.1%から大きく低下した。

2024年12月期第1四半期は前代表取締役副社長の不祥事による辞任後、組織への不信感を主因とする従業員の離職が一定数発生したことが業績に大きく影響した。特に主力事業のデジタルトランスフォーメーション事業の大幅減収が、売上高の減少につながった。また、デジタルトランスフォーメーション事業における人件費・外注費等の原価の増加による売上総利益率の低下、DX×テクノロジー事業においては営業人員の離職などに伴って売上高が減少し、それに連動して売上総利益も減少した。加えて、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う人件費（バックオフィス従業員給与など）・外注費（育成強化に伴う外部人材活用・研修費など）の増加や、オフィス移転に伴う地代家賃の前倒し計上等を主因に、販管費が大幅に増加した。

地代家賃の計上については、業績予想の策定時に賃料の実際の支払額をそのまま費用として計上する前提で予算組みをしていた。その後、専門家等との協議のうえ入居時点である2024年1月以降の費用をすべての契約期間にわたり按分して費用計上する方法に変更したことに伴い、2024年12月期の費用が増加したものである。そのため、業績動向とは異なる特殊要因と言える。以上の減益の要因となった人件費・外注費の増加や本社移転に伴う地代家賃の増加は、同社が中期経営計画に沿って再び成長軌道に回帰するための必要な支出であると弊社では考えている。

業績動向

2024年12月期第1四半期 連結業績

(単位：百万円)

	23/12期1Q		24/12期1Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,494	100.0%	1,439	100.0%	-55	-3.7%
売上総利益	564	37.8%	526	36.5%	-38	-6.8%
販管費	336	22.5%	548	38.1%	212	63.2%
営業損益	228	15.3%	-22	-1.6%	-250	-
経常損益	224	15.0%	-27	-1.9%	-252	-
親会社株主に帰属する 四半期純損益	136	9.1%	-24	-1.7%	-160	-
EBITDA	271	18.2%	33	2.3%	-238	-87.8%

注：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
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

デジタルトランスフォーメーション事業では ベースアップや育成強化により売上総利益率が低下

2. 事業セグメント別動向

(1) デジタルトランスフォーメーション事業

同事業では、過去の支援実績や業務品質を評価する既存顧客からの追加発注並びに新規顧客の獲得にも成功している。また、新規顧客についても領域横断での提案を行うことによって、顧客単価向上により一層の売上高を拡大できる余地があると判断している。例えば入り口はUI/UXについての相談であっても、結果的に領域をまたがるDXの課題解決には本質的な提案を行う余地があるケースも多い。同事業は提供サービスの性質上、一度受注すれば中長期的に継続支援することが多く、2023年12月期の売上に占めるストック売上（6ヶ月以上の連続受注を獲得した顧客からの売上のうち、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）の比率は93.1%と高い。

中長期的な事業成長にはコンサルタント数の拡大が主要なドライバーとなる認識を踏まえ、継続的に人材採用に取り組んでおり、2024年12月期第1四半期には14名の中途入社社員が入社した（2024年4月1日付でさらに新卒35名、中途13名が入社）。採用は計画対比でも順調に進捗した一方で離職率が高位に推移しており、同事業に従事する従業員数は前四半期から減少し、付随して売上高も減少した。対策として、2024年1月に、給与テーブルを含む人事評価制度の刷新に基づきベースアップを実施した。併せて新入社員を中心に育成を強化する施策を2024年12月期第1四半期から開始し、外部パートナーの活用により案件をこなした。このためコンサルタントなどの人件費や外部パートナーなどへの外注費などの原価が増加したことを主因として、売上総利益率が前四半期比で低下した。

プロジェクトホールディングス | 2024年6月13日(木)
 9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

業績動向

以上から、同事業は売上高が1,070百万円（前年同期比10.5%減）、売上総利益が406百万円（同16.8%減）、売上総利益率は37.9%（同2.9ポイント減）となった。売上高の四半期推移では、2023年12月期第1四半期の1,196百万円から減少傾向が続いており、2024年12月期第1四半期には12月に15名が退職した影響から前四半期比4.5%減となったが、期初計画比では上振れた。

サービス別売上高では、コンサルティングサービスが951百万円（前四半期比5.8%減）、マーケティングサービスが110百万円（同10.0%増）、UIScopeサービスが8百万円（同27.3%減）となった。組織の立て直しを優先したことなどによりUIScope案件数・顧客数は軟調な推移となったが、既存顧客の単価は引き続き順調である。離職率は引き続き高位で推移しているものの、2024年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にある。同社は前代表取締役副社長の辞任に伴う離職はおおむね一巡したものと捉えており、今後は人事制度の刷新やガバナンス強化策の効果フォローをフォローするとしている。

(2) DX × テクノロジー事業

同事業では、顧客企業のエンジニア人材に対するニーズは引き続き強いと認識しているが、2023年12月期にプロジェクトテクノロジーにおいて営業担当の離職が発生し、主に外部パートナーを活用していた案件の取引が複数終了したことを主因に、同事業の売上高は減少して推移した。そこで、エンジニアの働きやすい環境づくりに強みを持ち、エンジニア採用が順調に推移しているアルトワイズへの吸収合併を2024年4月に行い、事業の立て直しを推進している。

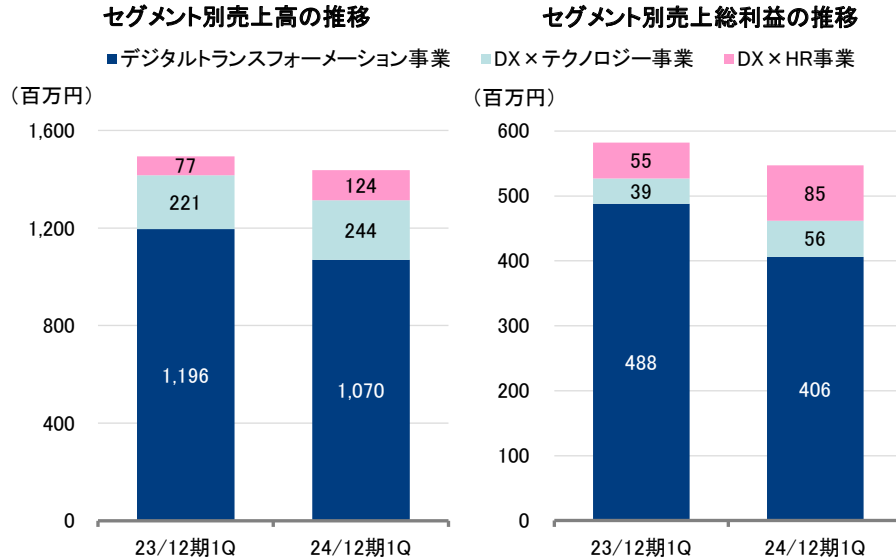
以上の結果、同事業の売上高は244百万円（前年同期比10.3%増）、売上総利益は56百万円（同43.6%増）、売上総利益率は23.0%（同5.0ポイント上昇）となった。四半期推移では、売上高は2023年12月期第2四半期の354百万円をピークに減少を続け、2024年12月期第1四半期には前四半期比18.7%減となった。営業人員の離脱等を要因として、売上の減少が続いている状況だ。

(3) DX × HR 事業

テクノロジー領域の企業の人材採用等の動きは引き続き活発で、ストレスチェック制度の義務化や働き方改革関連法の施行といった法整備などを受け、同社は需要環境は好調と捉えている。ただ中核事業となるデジタルトランスフォーメーション事業の立て直しに優先して取り組んだため、同事業の売上高は前四半期比で減少した。

以上から、売上高は124百万円（前年同期比61.4%増）、売上総利益は85百万円（同54.5%増）、売上総利益率は68.5%（同3.4ポイント減）となった。サービス別売上高では、HRソリューションサービスが91百万円（前年同期比19.2%増）、ヘルスケアサービスが32百万円（前年同期は連結開始前）となった。HRソリューションサービスでは、直近の事業状況等を踏まえプロジェクトHRソリューションズを代表取締役社長である関川氏に売却することを2024年5月の取締役会において決定し、株式譲渡契約を締結した。

業績動向



注：売上総利益は地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であるため決算短信記載の売上総利益とは一致しない

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2024年12月期1四半期末の財務状況について、資産合計は前期末比244百万円増加の5,882百万円となった。流動資産は、0百万円減少の3,595百万円となった。これは主に現金及び預金が64百万円減少した一方、受取手形及び売掛金が10百万円、未収消費税が51百万円増加したことによる。固定資産は、245百万円増加の2,284百万円となった。これは主に有形固定資産の建物が306百万円増加した一方、無形固定資産ののれんが58百万円減少したことによる。

負債合計は前期末比265百万円増加の3,251百万円となった。流動負債は387百万円増加したが、これは主に未払金が387百万円増加したことによる。固定負債は122百万円減少したが、これは主に長期借入金が117百万円減少したことによる。この結果、長期借入金と社債を合計した有利子負債は、同127百万円減少の2,110百万円となった。純資産合計は前期末比21百万円減少し、2,630百万円となった。これは主に利益剰余金が42百万円減少したことによるものである。以上から、自己資本比率は44.6%（前期末比2.3ポイント減）と低下したが、2023年3月期における東証プライム・スタンダード・グロースに上場する全産業平均の32.2%を大きく上回る安全性を確保している。また、2023年12月期のROA（総資産経常利益率）16.9%、ROE（自己資本当期純利益率）21.6%も、2023年3月期の東証プライム・スタンダード・グロースに上場する全産業平均の4.2%、9.1%を大きく上回り、収益性も高いと評価できる。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期 1Q 末	増減額
流動資産	3,596	3,595	-0
現金及び預金	2,772	2,707	-64
受取手形及び売掛金	697	707	10
固定資産	2,038	2,284	245
有形固定資産	57	387	330
無形固定資産	1,046	987	-58
投資その他の資産	935	910	-25
資産合計	5,638	5,882	244
流動負債	1,205	1,592	387
買掛金	299	307	8
未払金	208	596	387
1年内返済予定の長期借入金等	457	451	-5
固定負債	1,780	1,658	-122
長期借入金等	1,780	1,658	-122
負債合計	2,985	3,251	265
(有利子負債)	2,237	2,110	-127
純資産合計	2,652	2,630	-21
【安全性】			
自己資本比率	46.9%	44.6%	-2.3pt
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	16.9%	-	
ROE (自己資本当期純利益率)	21.6%	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年12月期は業績予想を下方修正。 再成長軌道に戻る取り組みに注力

1. 2024年12月期の業績見通し

今後の経済情勢は、ウクライナ及びロシア情勢の長期化や原材料価格の上昇、円安の進行等による事業環境への影響も懸念され、先行きは依然として不透明な状況にある。しかしながら、日本企業においてはビジネスモデルの変革や生産性向上を実現するためのデジタル技術活用のニーズが後退することは考えにくく、引き続き DX 市場は拡大を継続するものと予想され、同社グループの提供する各サービスに対する引き合いについては引き続き堅調に推移すると見られる。

プロジェクトホールディングス | 2024年6月13日(木)
 9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

今後の見通し

2024年12月期通期の連結業績は、連結子会社の異動（株式譲渡）並びに最近の業績動向を踏まえて、2024年5月の同第1四半期決算発表時に、期初の業績予想から売上高を350百万円、営業利益を440百万円、経常利益を520百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を320百万円と、それぞれ下方修正した。売上高で5,750百万円（前期比8.5%減）、営業損失で190百万円（前期は857百万円の利益）、経常損失で220百万円（同836百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失で120百万円（同587百万円の利益）と減収減益の見通しとしている。

下方修正の理由の主な要因は、地代家賃の費用計上方法の前回業績予想策定時からの変更、連結子会社のプロジェクトHRソリューションズの株式譲渡である。

オフィス移転に伴う地代家賃の費用計上方法については、専門家を交えた検討の結果として変更することに伴い2024年12月期の販管費が180百万円増加する。これにより、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益が180百万円ずつ減少することを予想する。

プロジェクトHRソリューションズについては、直近の事業状況やシナジー発揮状況、主要事業に経営リソースを集中させる観点から売却を決定したことで、売上高250百万円、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益でそれぞれ80百万円の減少要因となる。ただし、株式譲渡に伴う特別利益50百万円が親会社株主に帰属する当期純利益の引き上げ要因となる。

このほか、一部計上科目を前回予想時から修正したこと、デジタルトランスフォーメーション事業において新入社員を中心に従業員の育成を優先して取り組んでいることにより外部パートナーを活用する案件の割合が想定時よりも高まっており、コストアップなどの影響も合わせて織り込んだ。

このように下方修正の最大要因は、地代家賃の費用計上方法変更という特殊要因となった。また、中期経営計画に沿って組織を整え、再成長軌道に乗せるための取り組みに着手していることも影響した。以上から、修正予想は足元までの事業動向や業績動向を踏まえた、実現可能性の高い保守的な業績予想であると弊社では考えている。

2024年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	6,283	100.0%	5,750	100.0%	-533	-8.5%
営業利益	857	13.6%	-190	-3.3%	-1,047	-
経常利益	836	13.3%	-220	-3.8%	-1,056	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	587	9.4%	-120	-2.1%	-707	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

デジタルトランスフォーメーション事業では、 人材の育成・戦力化に注力

2. 事業セグメント別見通し

主力のデジタルトランスフォーメーション事業では、一定の離職が発生していることを踏まえて、売上高は期初予想どおり前期比 5.0% 減の 4,390 百万円を計画する。新卒入社社員の立ち上げとマネージャー人材の育成が課題として顕在化したことを受けて人事評価制度を刷新したほか、育成をミッションとする組織を新たに組成した。新たな体制によって、4 月入社の新卒社員を中心にポテンシャル人材の育成・戦力化を進めることで、中期的に事業を再び成長軌道に乗せる計画だ。

2024 年 12 月期第 1 四半期の顧客数は、前年同期比 28 社減の 69 社となった。短期の顧客が多く、同社の顧客構造のなかで顧客数に大きな影響を与える Uscope の案件数が減少していることが主因となった。通期では、前期比 11 社増の 145 社を目標とする。一方、受注が 12 ヶ月以上継続する長期顧客の数は、第 1 四半期には前年同期比で増加した。既存顧客の単価もおおむね順調に向上しており、足元では長期での継続かつ単価の大きい大口顧客にしっかり入り込むこと、または次の大口顧客を作ることに注力している。従業員数は従来からの課題である離職率は引き続き高い水準にて推移をしているものの、2024 年 1 月からの人事機能強化などによる対策の効果により、直近の退職者数は減少傾向にある。入社数は中途採用が計画対比で順調に推移しており、前四半期比でも大きく増えている。2024 年 12 月期第 1 四半期の従業員数は 107 人（パートナー数は 136 人）となったが、通期では 135 人を目標とする。従業員 1 人当たり売上高は、2024 年 12 月期第 1 四半期には 3.35 百万円 / 月に増加を続けており、通期目標の 3.06 百万円 / 月を上回った。ただし新たに入社した従業員の比率が上昇したことで、パートナーを合わせたコンサルタント 1 名当たりの単価は、減少傾向となった。

DX × テクノロジー事業と DX × HR 事業の売上高は、合計で期初予想の 1,710 百万円（前期比 3.0% 増）から 1,360 百万円（同 18.1% 減）に下方修正した。直近の事業状況を踏まえて、子会社のプロジェクト HR ソリューションズの株式譲渡を決定したこと主な要因としての修正であり、HR ソリューションサービスからほぼ撤退することとなった。これにより売上高は 250 百万円、営業利益は 80 百万円、それぞれ減少する。一方、株式売却益 200 百万円により特別利益 50 百万円を計上する見込みである。

■ 中長期の成長戦略

2026年12月期には売上高90億円～100億円、 営業利益9億円～10億円を目指す

1. 中期経営計画

同社グループが属するDX市場は拡大基調にある。同社が2024年3月に公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」によれば、国内のDX関連投資額は2019年の7,912億円から2030年には約3兆円に達し、年平均成長率13%で成長する。また、DX関連投資の増加はほぼすべての業種に当てはまり、特定の事業・業界にかかわらず市場が拡大する見通しである。国内のDX推進の状況は、約7割の企業が「具体的に取り組んでいる」「具体的に取組を検討している」と回答した一方で、「成果が出ている」とした企業は1割未満に留まっている。DXによるバリューアップの必要性を理解していながらも我が国では人材が大幅に不足しており、DXの取り組みにより目指す姿やアクションを十分に具体化できていないことが考えられる。ただ、大企業を中心に、取り組みの土壌は醸成されつつあると推察される。

こうした市場環境を踏まえ、同社では2022年2月に中期業績目標「TARGET100」を公表していたが、2023年12月期の業績及び足元の状況を踏まえると達成ハードルが極めて高い状況となったことから、新たに3ヶ年業績見通し（2024年12月期～2026年12月期）を公表した。成長戦略の全体像として、「プロジェクト型社会の創出」というミッションの達成に向けて、「人材育成」「事業開発」の2軸を基本戦略として取り組みを進める。すなわち、次世代で活躍するプロフェッショナル人材を輩出する人材育成の観点と、顧客企業を変革するための多様なソリューションを提供するという事業開発の両面からアプローチすることを基本戦略としている。

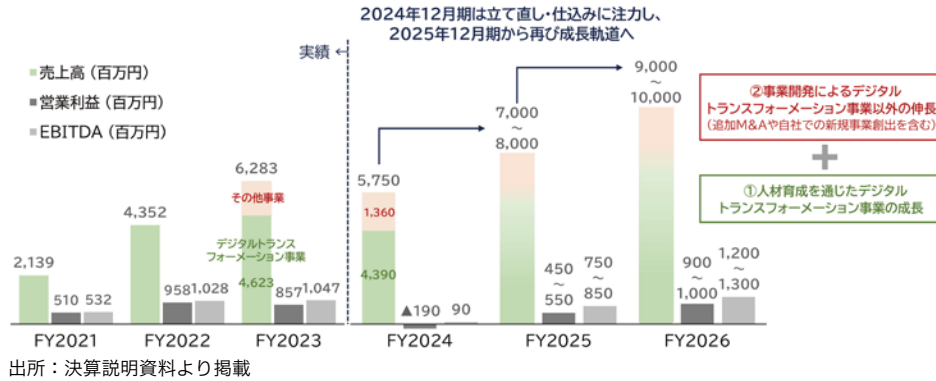
3ヶ年業績見通しの定量目標については、2024年12月期はそれまでの組織状況を踏まえ、その立て直しと仕込みに注力することで減収減益となる予想だ。その後の2025年12月期以降は再び成長軌道に乗せていくことを計画している。2025年12月期は売上高7,000百万円～8,000百万円、営業利益450百万円～550百万円、EBITDA750百万円～850百万円を、2026年12月期には売上高9,000百万円～10,000百万円、営業利益900百万円～1,000百万円、EBITDA1,200百万円～1,300百万円を想定している。

2024年12月期の業績予想は下方修正としたが、現段階では2025年12月期以降の見通しは維持している。2025年12月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ヶ年業績見通しを公表する予定である。

プロジェクトホールディングス | 2024年6月13日(木)
9246 東証グロース市場 | https://phd.co.jp/ir/

中長期の成長戦略

3ヶ年業績見通し (2024年12月期～2026年12月期)



2. 成長戦略

(1) 人材育成

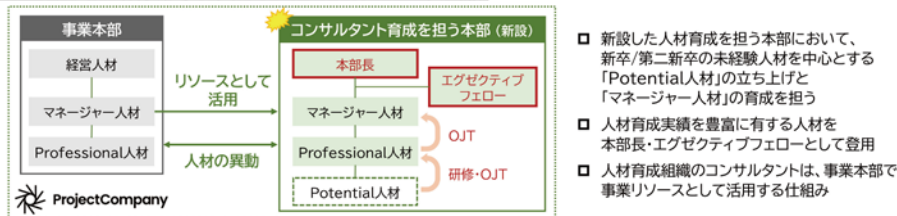
新たな人材定義を策定し評価体系に組み込むとともに、人材育成をミッションとする組織をプロジェクトカンパニーの社内に新設した。この組織が新卒や第2新卒の未経験人材を中心とするポテンシャル人材の立ち上げと、マネージャー人材の育成を担うこととした。人材育成はこれまで営業・案件推進・育成などを総括的に求めていたが、「経営人材」「マネージャー人材」「Professional人材」「Potential人材」と明確に育成ミッションを持つ組織として切り出した。また、育成観点で実績を有する人材を本部長やエグゼクティブフェローとして登用することにより、人材育成の強化を図る。2024年12月期第1四半期には既に人材育成の実績を豊富に有するシニアクラスの人材を採用するなど、計画に向け着実に進捗している。

人材育成

新たな人材定義 "PHD Professional" の概要

Level 3	経営人材	事業のボードメンバーを担うことができる人材	Level 0	Potential人材	新卒/第二新卒を中心とする新入社員
Level 2	マネージャー人材	プロジェクト単位のマネジメントや顧客折衝を担うことができる人材			
Level 1	Professional人材	ビジネスにおける "Professional" として基本動作を徹底できる人材			

グループ共通の人材育成を担う組織をプロジェクトカンパニー社に新設



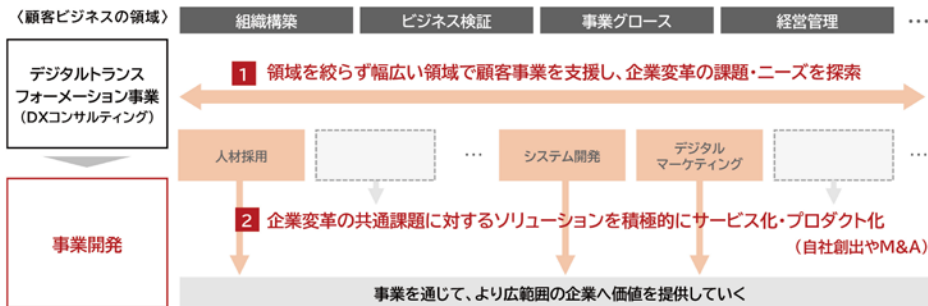
出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(2) 事業開発

中核事業であるデジタルトランスフォーメーション事業におけるコンサルティングを通じて、ビジネス領域を絞らずに幅広く顧客の事業を支援しながら、企業変革の課題ニーズの探索を行い、そのなかで共通項として見えてきた課題に対してソリューションのサービス化・プロダクト化を推進する計画である。

中長期の成長戦略

事業開発



〈事業開発の状況(2024年2月時点)〉

- 2022年10月にDX×テクノロジー事業(SES事業)に参入し約1年の中で、エンジニアの派遣に留まらず、顧客ビジネスに合わせたシステム開発や改修のニーズが強い状況を受け、中小規模のシステム開発(SI)事業を検討中
- プロジェクトカンパニーの手掛けるUIScopeサービスの延長として、UXコンサルティング事業についても需要が高くサービス拡充を検討中

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(3) 事業別取り組み

デジタルトランスフォーメーション事業においては、1) 2023年12月期水準の採用を継続しつつ、2) 採用した人材のマネージャーへの育成、3) 離職率の抑制等により、組織規模の拡大を図る計画である。すなわち、離職率を2023年12月期の41%を2026年12月期には15%に抑制することに重点的に取り組み、期末従業員数を同期間に134人を223人に増加させる。またマネージャーの育成により、期末マネージャー数を2023年12月期の19人(従業員数の18.4%)から、2026年12月期には43人(同約20%を維持)を計画する。従業員1人当たりの売上については、2023年12月期の3.41百万円/月から2026年12月期には3.16百万円/月を計画している。2023年12月期には組織に過度の負荷がかかったことへの反省から、本指標については抑制的に計画している。また、参考指標として各期の取引社数及び顧客単価を示している。2023年12月期の取引社数134社、顧客単価34.5百万円/年から、2026年12月期には165社、45.4百万円/年への拡大を目指す。2024年12月期は組織立て直しに注力することから横ばいであるが、以降は継続的に既存顧客に入り込み大口顧客化を推進する方針である。

DX×テクノロジー事業では、採用活動の強化及び離職率の抑制により組織規模の拡大を進める。施策効果の最大化を企図し、グループ内のSES(エンジニアのスキルや労働力を時間単位で提供するサービス)事業を2024年4月にアルトワイズへ集約(プロジェクトテクノロジーズを吸収合併)した。採用強化と離職率の抑制により、期末エンジニア数を2023年12月期の61人から2026年12月期には77人へ拡大する計画である。

(4) 財務戦略・投資戦略

ROEについては、2026年12月期に20%以上を目安に資本効率の向上を図る。中期経営計画では採用やオフィス等の人材投資が先行し利益額が減少するため、ROEは2023年12月期の21.6%から低下する見通しであり、2026年12月期には20%以上の水準回復を目指す。

投資(資金配分)戦略では、成長戦略に照らし採用費や人材育成関連費用、オフィス費用などの人材投資、及び事業開発に資するM&A等に優先的に費用を投下する計画である。

以上のとおり、同社の中期経営計画及びそれを実現するための取り組みは多岐にわたっている。まだスタートしたばかりであるが、シニアクラスの人材確保などの成果が現れている。今後の進捗状況を注視したい。

■ 株主還元策

ステークホルダーには企業価値の向上によるリターンで報いる。 配当実施は未定も、株主優待制度を開始

同社は株主還元策としての配当を実施していない。現在は成長戦略推進のための人材投資や事業開発投資に資金配分をしており、配当については将来成長に必要な投資に十分な内部留保を確保できたと判断後、資本効率等を踏まえて検討する予定である。

株主・顧客・従業員・ビジネスパートナー等のステークホルダーに対しては、企業価値の向上によるリターンという結果で報いることができるように、中期経営計画の推進に取り組む方針だ。また、コーポレート・ガバナンスの強化（監査等委員会設置会社への移行、社外取締役比率の向上、業績連動型報酬の導入など）、企業理念の再定義と社内制度への落とし込み（年4回の人事評価・フィードバック等により従業員のビジョンと会社の経営理念の連動化を図るなど）、成長戦略に基づく新たな人材の登用など、企業価値向上のための施策にも既に着手している。ただ、配当実施の可能性及びその実施時期等は現時点では未定である。

一方、株主への還元及び株主との対話の強化、株主管理のDX促進を目的に、2024年12月期第1四半期には株主優待制度を新設した。株主優待制度により、同社株式の投資魅力をより一層高めるとともに、株主のデータベースを活用したPR情報・決算情報等の配信など、より効果的な株主との対話を実現し、企業価値の向上・事業拡大に資する取り組みを検討している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp