

|| 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 >>>](#)

2025年3月31日(月)

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月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	02
3. 事業計画	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	08
3. DX×テクノロジー事業	09
4. DX×HR事業	09
■ 業績動向	09
1. 2024年12月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
● 2025年12月期の業績見通し	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 事業計画	16
2. 成長戦略	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

プロジェクト型社会の創出を目指す、DX時代の総合商社。 新3ヶ年業績見通しに基づき、利益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。成長戦略の推進により、新3ヶ年業績見通し（2025年12月期～2027年12月期）の達成を目指している。

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で5,279百万円（前期比16.0%減）、営業損失で187百万円（前期は853百万円の利益）、経常損失で229百万円（同832百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失で393百万円（同588百万円の利益）と、大幅な減収減益決算であった。9月17日公表の業績予想に比べて、売上高は8.2%下回り、営業損失及び経常損失はおおむね予想通り、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅な未達となり損失を計上した。売上高は、主力の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（業務委託先）の稼働数減少に伴い、計画比9.7%減と未達に終わったことが響いた。営業利益は、デジタルトランスフォーメーション事業において上期の離職率が高かったこと、新卒社員の育成強化を優先したことに伴う粗利の減少、(株)プロジェクトHRソリューションズの連結除外による粗利の減少、及びオフィス移転に伴う地代家賃等の増加を主因に損失を計上したが、第4四半期には黒字に転じておおむね業績予想を達成した。親会社株主に帰属する当期純利益が黒字予想から損失での着地となったのは、特別損失を計上したためだ。以上の結果、自己資本比率は40.5%（前期末比5.9ポイント減）に低下したが、引き続き東証プライム・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と評価できる。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、株主優待制度を新設し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。

プロジェクトホールディングス | 2025年3月31日(月)
 9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

要約

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高5,400百万円（前期比2.3%増）、営業利益10百万円（前期は187百万円の損失）、経常利益0百万円（前期は229百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失20百万円（前期は393百万円の損失）の見通しだ。売上高は微増となる予想であるが、売上高・営業利益ともに、(株)プロジェクトHRソリューションズ及び(株)DCXforceの連結除外による減収・減益に対して、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及びDX×テクノロジー事業を中心にカバーして増収増益となる計画である。また、2025年4月に入社する新卒社員の人件費や2026年4月に入社する新卒社員及び上期偏重を予定している中途入社社員の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だ。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営業利益は増益の見通しで、通期黒字化を目指している。これまでの売上高重視の目標から利益重視の目標へと移行し、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する。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。2024年1月に持株会社体制に移行し、グループ再編も一段落したことから、今後は業績も安定し増収増益基調に転じると見られる。また、株主優待は継続する計画である。

3. 事業計画

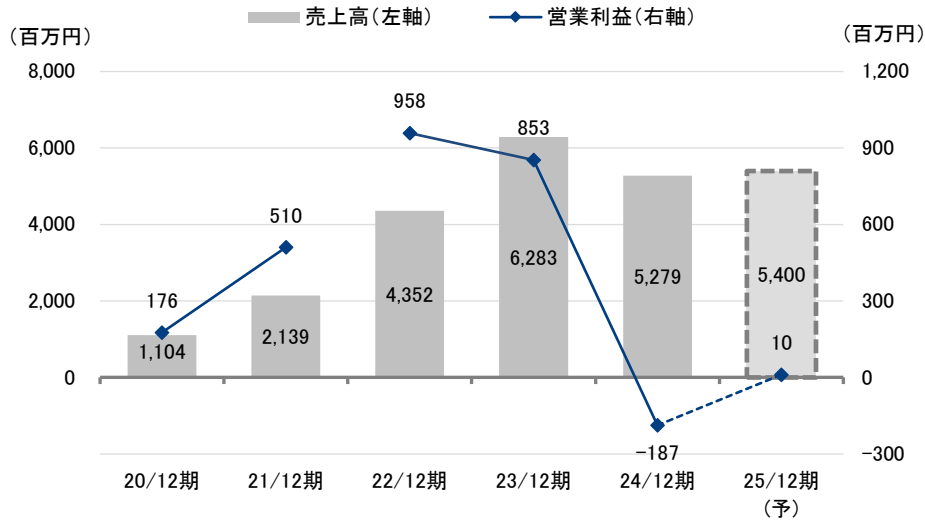
2024年12月期実績及び2025年12月期業績予想を踏まえ、新たに3ヶ年業績見通し（2025年12月期～2027年12月期）を公表した。売上高重視の目標から、営業利益・EBITDA重視の目標へと移行し、利益成長軌道に乗せる計画である。最終年度の2027年12月期に売上高7,000～9,000百万円、営業利益500～1,000百万円、EBITDA650～1,150百万円の達成を目指す。この業績見通しを達成するための成長戦略としては、プロジェクト型人材の輩出による競争力の強化や、顧客ニーズを捉えた最適なソリューションの提供を計画する。2024年12月期までの連結子会社の売却や吸収によって事業の整理が進み、さらにガバナンス体制の強化や人事制度の見直しを行い、本業に注力する体制が整ったと言えよう。既に、採用数の増加、離職率の低下、収益性の改善などの成果が表れ始めている。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・改善まで一気通貫で支援
- ・2024年12月期は減収減益。デジタルトランスフォーメーション事業の減収、子会社の連結除外、地代家賃等の増加などを主因に営業損失を計上
- ・2025年12月期の業績予想は、人員拡大や利益率向上に伴う各事業の増益を見込み、通期営業利益黒字化を目指す
- ・新3ヶ年業績見通しでは、営業利益・EBITDA重視の目標へと移行し、プロジェクト型人材の輩出や最適なソリューションの提供により利益成長軌道に乗せる計画

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。2024 年 12 月期の連結従業員数は 271 名（前期比 32 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いてきた。これは工業資本主義社会から情報資本主義社会に世界が転換し、求められる人材の質が、言われたことを速く・正確にこなす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にもかかわらず、その変革が十分に進んでこなかったことに起因していると考えている。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ソリューションサービスの（株）uloqo（2023年1月にプロジェクトHRソリューションズに社名変更）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（株）プロジェクトテクノロジーズに社名変更、2024年4月にアルトワイズと吸収合併）及び2023年4月にはテクノロジーサービスを提供する（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の発揮状況などを勘案し、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、2024年5月にプロジェクトHRソリューションズを売却、2024年10月に（株）ポテンシャルを吸収合併、2024年12月にはDCXforceを売却など、子会社の整理を進めた。

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。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に取り組み、新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 | 2025年3月31日(月)
 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で移転
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する事業を展開する(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 5月	プロジェクト HR ソリューションズの全株式を譲渡し、連結範囲から除外
2024年10月	同社の完全子会社であるポテンシャルを吸収合併
2024年12月	DCXforce の全株式を譲渡し、連結範囲から除外

出所：有価証券報告書、IR ニュースよりフィスコ作成

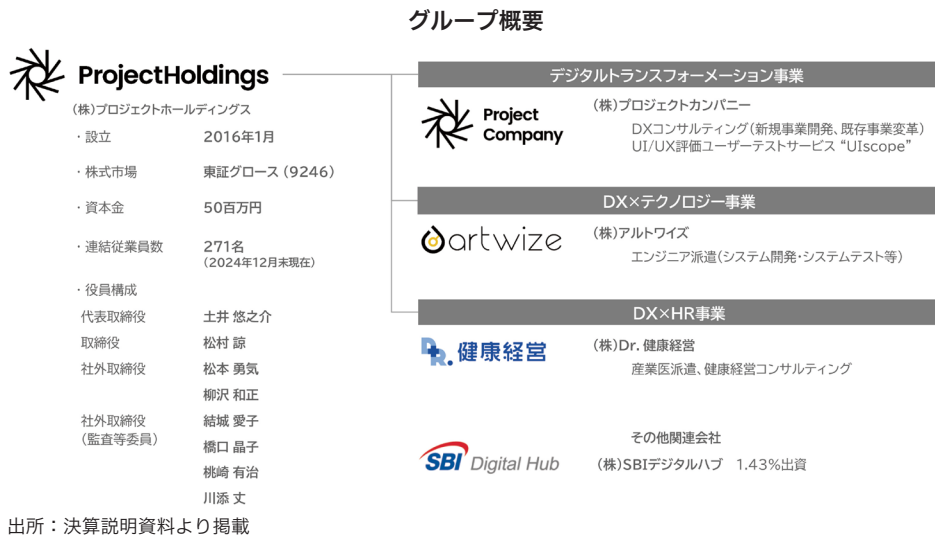
事業概要

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

同社グループは事業再編を進め、2024年12月期末現在は、持株会社である同社及び連結子会社3社（(株)プロジェクトカンパニー、アルトワイズ、Dr.健康経営）の体制としている。

その結果、同社の下で、「デジタルトランスフォーメーション事業」はプロジェクトカンパニー、「DX×テクノロジー事業」はアルトワイズ、「DX×HR事業」はDr.健康経営が推進している。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、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おり、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。



プロジェクトホールディングス | 2025年3月31日(月)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

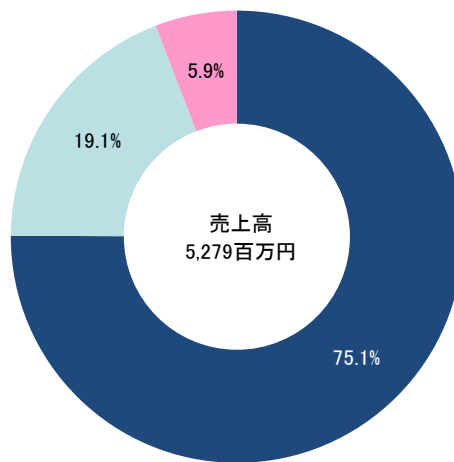
事業概要

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 (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) や UX (ユーザーが製品・サービスから得られる体験) を評価する UIscope サービスを手掛けている。2022年10月から開始した DX ×テクノロジー事業では、エンジニア派遣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。2023年4月より参入した DX × HR 事業のヘルスケアサービスでは、産業医マッチングサービスを主軸に企業の健康経営を支援している。

2024年12月期のセグメント別の売上高の内訳を見ると、デジタルトランスフォーメーション事業が75.1%を占める同社の主力事業である。また、DX ×テクノロジー事業が19.1%、DX × HR 事業が5.9%と続いている。一方、全社費用(親会社の一般管理費)控除前のセグメント利益では、デジタルトランスフォーメーション事業が大半を稼いでおり、DX × HR 事業も小幅の利益を計上した。一方、DX ×テクノロジー事業では損失を計上したが、プロジェクトテクノロジーズをアルトワイズに統合後、エンジニアの働きやすい環境を打ち出すことで退職者数が減少し、加えて採用活動が好調に進捗したことでエンジニア数は増加傾向にあり、今後は利益に転じると期待される。

2024年12月期 セグメント別売上高

■ 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



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

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、UIscope 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である。

コンサルティングサービスでは、主に部長といったミドル層に対して 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。同社では、デジタル化の急速な進展等に伴って、ビジネス展開のスピードが求められるようになる中、大企業を中心にミドル層のキャパシティ不足がボトルネック化していると考えている。このボトルネックを解消し、顧客の事業グロースを実現するため、ミドル層に対して実際の事業展開の実効支援を行っている。新規事業開発については、新たな収益源を創出したいという顧客に対し、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による生産性向上を支援している。これらの支援に加え、同社では 2025 年 1 月に AI コンサルティング本部を新設するなど、AI の利活用推進の支援も行っている。同社の顧客企業において経営ビジョンや中期経営計画への AI 利活用推進の方針の組込などに対するニーズが高まっているものの、リソースや知見が足りておらず、進捗が芳しくないといった課題が見受けられる。このような状況下、同社の専門知見を持った AI コンサルタントが顧客企業内での AI 利活用推進の旗振り役となり、AI 利活用プロジェクトの推進を支援している。

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※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有している。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。

※ 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

プロジェクトホールディングス | 2025年3月31日(月)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

事業概要

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ヘルスケアサービスを提供しており、主な関係会社はDr.健康経営である。

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月期は、従業員の離職などの影響から大幅減益。成長軌道への回帰のために必要な改革に取り組む

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期における我が国の経済情勢として、各種政策の効果や雇用・所得環境の改善、個人消費の回復などにより、緩やかな持ち直しが期待されるなか、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きた。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。

同社の2024年12月期の連結業績は、売上高で5,279百万円（前期比16.0%減）、営業損失で187百万円（前期は853百万円の利益）、経常損失で229百万円（同832百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失で393百万円（同588百万円の利益）と、大幅な減収減益決算であった。9月17日公表の業績予想に比べて、売上高は8.2%下回り、営業損失及び経常損失はおおむね予想通り、親会社株主に帰属する当期純利益では大幅な未達となり損失を計上した。また、企業価値を客観的に評価・比較するための指標として同社が重視するEBITDA*も、62百万円（同94.1%減）と大きく減少した。

* 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

プロジェクトホールディングス | 2025年3月31日(月)
 9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

業績動向

主力のデジタルトランスフォーメーション事業では、社内人員の稼働率は期末にかけて順調に進捗した一方、外部委託先の協働パートナーの稼働数減少に伴い、売上高が計画比 427 百万円減、9.7% 減と未達に終わったことが響いた。また、売上総利益は、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や新卒社員の育成強化を優先したことに伴う 425 百万円減、DX × HR 事業でプロジェクト HR ソリューションズの連結除外による 93 百万円減、DX × テクノロジー事業の 30 百万円減などにより、合計で前期比 657 百万円減となった。一方、販管費は、人件費 7 百万円減、採用費 46 百万円減の一方、オフィス移転に伴う地代家賃の 373 百万円増、償却費 61 百万円増などによって、同 383 百万円増となった。以上の結果、営業損失に転じたが、第 4 四半期には黒字化を果たしおおむね業績予想を達成している。親会社株主に帰属する当期純利益が黒字予想から損失での着地となったのは、アルトワイズ（DX × テクノロジー事業）の関連資産について減損損失 423 百万円を特別損失として計上したためである。特別損失計上の要因は、2024 年 12 月期上期までの離職率の高まりによる減収傾向に加え、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である。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統合しており、組織環境の改善に注力した結果、現在では離職率が低調に推移し、採用活動も好調に進捗している。

なお、前期中に発生した不祥事を契機に生じた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、短期的に業績の押し下げ要因として影響した。こうした状況を受け、第三者調査の結果に基づく再発防止策の実行をはじめとするガバナンス強化及び、給与テーブルの改定を含む人事評価制度の刷新や大手事業会社における人事マネージャー経験者の人事企画部門長への登用などを通じた人事機能強化を図ったうえで、組織風土の改革と従業員の育成に取り組んでいる。

これらの取り組みの結果、離職率は低下に転じており、採用が好調に推移したことから、期末のグループ全体の従業員数は前期末比 32 名増となる 271 名になった。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、第 4 四半期には営業利益は黒字に転換し、EBITDA は黒字幅を拡大し始めた。2025 年 12 月期からの成長軌道への回帰に向けて、必要な改革に取り組んでおり、その成果が徐々に始めていると評価できる。

2024 年 12 月期 連結業績

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比		予想比		
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	6,283	100.0%	5,750	5,279	100.0%	-1,003	-16.0%	-470	-8.2%
売上総利益	2,414	38.4%	-	1,756	33.3%	-657	-27.2%	-	-
販管費	1,560	24.8%	-	1,944	36.8%	383	24.6%	-	-
営業利益	853	13.6%	-190	-187	-	-1,040	-	2	-
経常利益	832	13.2%	-220	-229	-	-1,061	-	-9	-
親会社に帰属する 当期純利益	588	9.4%	20	-393	-	-982	-	-413	-
EBITDA	1,047	16.7%	-	62	1.2%	-985	-94.1%	-	-

注：2024 年 9 月 17 日発表の修正予想

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

中核事業のデジタルトランスフォーメーション事業では、従業員の離職率は低下傾向に転じ、採用活動も順調に推移

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、プロジェクトカンパニーによって、事業会社における新規事業開発や既存業務の変革などを支援する「コンサルティングサービス」、広告代理店と事業会社の間に立ち、デジタルマーケティングの全体戦略の策定や実行推進を支援する「マーケティングサービス」、自社モニターを活用したユーザーテストソリューション「UIScope」によるスマートフォンアプリやWebページのUI/UX評価を行う「UIScope サービス」を提供している。

2024年12月期は、人材育成を優先したことからUIScopeの案件数減少を主因としてクライアント数は112社（前期比22社減）と軟調に推移した。売上高は前期比で低下したものの、顧客への入り込みを進め、1社当たり売上高は35.4百万円（同0.9百万円増）と増加傾向で推移した。また、2022年12月期以降、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・利益増を推進してきたが、2024年12月期は新卒社員のアサインが計画を上回る進捗をしたものの、人材育成を優先したパートナー（業務委託先）稼働数の減少に起因して従業員1名当たり売上高は微増に留まった。ただ、旧帝大や一橋・東工大など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した結果、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、期末目標を超過達成している。

※ 標準単価に対する実際の稼働売上額の割合

同事業では、既存クライアントから過去の支援実績・業務品質の評価を得ている一方、前期中に発生した不祥事も影響して2023年10月から2024年3月にかけて従業員の離職が多く発生したことにより、受注機会の逸失が発生している状況であった。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、収益機会を確実に獲得していくために継続的に人材採用に取り組んでおり、2024年12月期には新卒採用で37名、中途採用で44名が新たに入社し、採用活動は順調に進捗した。また、離職率は第1四半期をピークに低下傾向に転じており、2024年7月から2024年12月にかけてのプロジェクトカンパニーにおける離職率は19.2%と業界平均※を下回る結果となるなど、期中に注力したガバナンス強化や人事評価制度の刷新、外部人材も活用した育成の強化などの施策が一定程度、奏功したものと評価している。他方、4月に入社した新卒採用者を中心に、従業員数が大きく増加したことから人件費が増加した。

※ 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）」より

以上の結果、同事業のサービス別売上高は、コンサルティングサービスが3,478百万円（前期比11.8%減）、マーケティングサービスが459百万円（同22.2%減）、UIScopeサービスが24百万円（同71.6%減）の計3,963百万円（同14.3%減）となり、セグメント利益は371百万円（同76.8%減）となった。25年12月期以降、DCXforceの連結除外の影響を受けるが、引き続き同社グループの中核事業としての位置付けに変わりはない。

プロジェクトホールディングス | 2025年3月31日(月)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

業績動向

(2) DX × テクノロジー事業

同事業では、アルトワイズによって、IT企業などに対し、プログラミングスキルを有するエンジニア人材が顧客企業に常駐し、システム開発業務やソフトウェアテスト業務を行う「テクノロジーサービス」を提供している。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統合している。

統合後は組織状況が改善し、アルトワイズ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退職者数が減少し、加えて採用活動が好調に進捗したことでエンジニア数は大きく増加した。また、デジタルトランスフォーメーション事業と連携した商流の上位化などによる収益性の高い案件が増加しており、利益率が改善している。他方、統合前に発生したプロジェクトテクノロジーズにおける営業担当の離職に伴い、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の影響が残った。

以上の結果、同事業の売上高は1,007百万円（前期比16.3%減）、セグメント損失は86百万円（前期は42百万円の利益）となった。ただ、エンジニアが働きやすい環境づくりに注力したことで、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がメディアにも取り上げられ、足元では採用が好調に推移しているようだ。

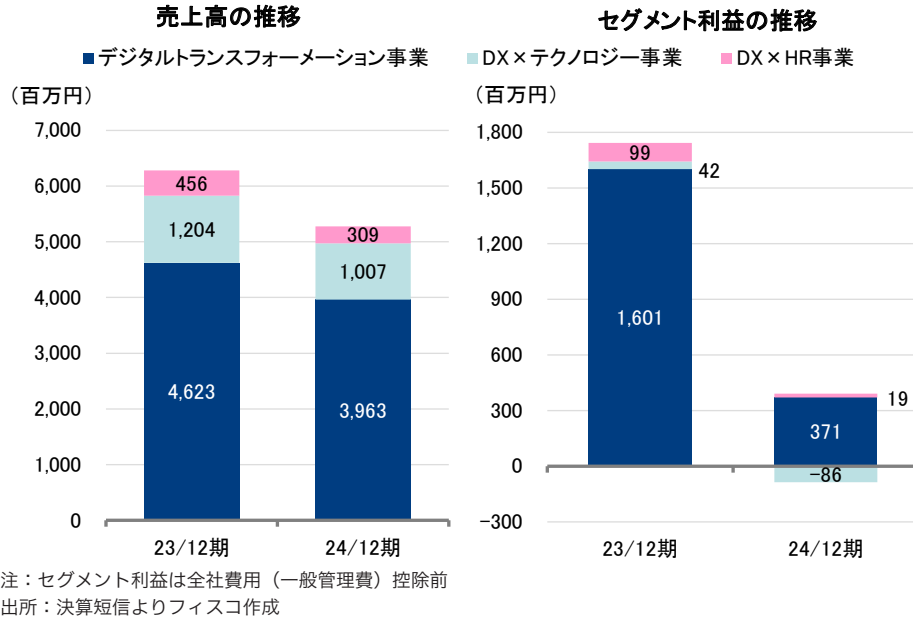
(3) DX × HR事業

同事業では、プロジェクトHRソリューションズがDrクライアントのニーズに応じた採用代行や人事評価制度コンサルティングなどの「HRソリューションサービス」を、Dr健康経営がテクノロジー領域を中心として、産業医のマッチングサービスを主軸に企業の健康経営を支援する「ヘルスケアサービス」を提供している。「HRソリューションサービス」を手掛けるプロジェクトHRソリューションズの売却に伴い、同事業の売上高は第3四半期に減少したが、第4四半期には増収基調に転じている。

以上から、サービス別の売上高は、HRソリューションサービスが161百万円（前期比56.1%減）、ヘルスケアサービスが148百万円（同64.9%増）の計309百万円（同32.3%減）となり、セグメント利益は19百万円（同80.0%減）となった。同事業では、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。また、ヘルスケアサービスの売上高は順調に拡大しており、今後も既存サービスの拡販に加え、サービスメニューの拡充によって安定的な業績を計上すると期待される。

プロジェクトホールディングス | 2025年3月31日(月)
 9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

業績動向



3. 財務状況と経営指標

2024年12月期末の財務状況について、資産合計は前期末比172百万円減少の5,540百万円となった。また、流動資産は同86百万円増加の3,683百万円となった。これは主に未収消費税等が171百万円、未収法人税等が150百万円増加した一方、現金及び預金が147百万円、受取手形及び売掛金が111百万円減少したことによる。固定資産は同256百万円減少の1,857百万円となった。これは主に無形固定資産ののれんが651百万円減少した一方、有形固定資産の建物が435百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比239百万円増加の3,298百万円となった。流動負債は290百万円増加したが、これは主に1年以内に返済予定の長期借入金が197百万円、賞与引当金が110百万円増加したことによる。固定負債は51百万円減少したが、これは主に長期借入金が184百万円減少した一方、長期未払金が143百万円増加したことによる。この結果、長期借入金と社債を合計した有利子負債は、同7百万円減少の2,230百万円となった。純資産合計は同411百万円減少の2,241百万円となった。これは主に親会社株主に帰属する当期純損失を393百万円計上したことによる。

以上から、自己資本比率は40.5%(前期末比5.9ポイント減)に低下したが、2024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33.7%を大きく上回る安全性を確保していると評価できる。

プロジェクトホールディングス | 2025年3月31日(月)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

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	24/12期	増減
流動資産	3,596	3,683	86
現金及び預金	2,772	2,624	-147
受取手形及び売掛金	697	585	-111
固定資産	2,113	1,857	-256
有形固定資産	57	579	522
無形固定資産	1,120	447	-672
投資その他の資産	935	829	-106
資産合計	5,712	5,540	-172
流動負債	1,205	1,495	290
買掛金	299	194	-104
未払金	208	286	77
1年内返済予定の長期借入金・社債	457	639	182
固定負債	1,854	1,802	-51
長期借入金・社債	1,780	1,590	-189
負債合計	3,059	3,298	239
(有利子負債)	2,237	2,230	-7
純資産合計	2,653	2,241	-411
【安全性】			
自己資本比率	46.4%	40.5%	-5.9pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	16.7%	-4.1%	-
ROE (自己資本当期純益率)	21.7%	-16.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年12月期末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、前期末比147百万円減少し、2,624百万円となった。各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動による資金の減少は131百万円となった。これは主に、減損損失423百万円の増加要因と投資有価証券売却損益298百万円と税金等調整前当期純損失の計上による286百万円の減少要因による。投資活動による資金の増加は6百万円となった。これは主に、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入246百万円、投資有価証券の売却による収入335百万円、敷金の回収による収入41百万円の増加要因と有形固定資産の取得による支出600百万円の減少要因によるものである。財務活動による資金の減少は21百万円となった。これは主に、長期借入れによる収入500百万円の増加要因と長期借入金の返済による支出487百万円、自己株式の取得による支出23百万円の減少要因によるものである。以上の結果、会社が自由に使える資金を意味するフリー・キャッシュ・フローは、125百万円のマイナスであった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12期	24/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	452	-131
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-706	6
財務活動によるキャッシュ・フロー	730	-21
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-254	-125
現金及び現金同等物の期末残高	2,772	2,624

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期は人員拡大や利益率向上で各事業の増益を見込み、 通期営業利益黒字化を目指す

● 2025年12月期の業績見通し

同社グループの成長は、主力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タント数及び人月単価との連動性が高い状況である。今後、順調な採用を維持するために人材採用への投資を継続するとともに、足元の離職率低下傾向を維持することに加え、コンサルタント人材の本質的な付加価値向上による単価改善を図るべく、引き続き人材育成に注力していく目標を設定している。また、業績面では売上高成長よりも収益性の改善を重視し、社内人材の育成・アサインによる案件推進を優先していく想定である。

以上から、2025年12月期の連結業績は、売上高は5,400百万円（前期比2.3%増）、営業利益で10百万円（前期は187百万円の損失）、経常利益は0百万円（前期は229百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失は20百万円（前期は393百万円の損失）、EBITDAは160百万円（同158.1%増）を予想している。

売上高は、プロジェクトHRソリューションズとDCXforceの連結除外が減収の要因であるが、それを打ち返して121百万円増となる予想である。事業別には、デジタルトランスフォーメーション事業とDX×テクノロジー事業の増収を、DX×HR事業では連結除外の影響から減収を見込む。売上総利益※についても、デジタルトランスフォーメーション事業とDX×テクノロジー事業の増益を、DX×HR事業では減益を見込み、232百万円増を計画する。

※ 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

営業利益では、デジタルトランスフォーメーション事業で375百万円増、DX×テクノロジー事業で73百万円増、DX×HR事業で38百万円増を計画する。また、プロジェクトHRソリューションズとDCXforceのグループ離脱に伴い255百万円減を、販管費において執行役員の人件費を原価から販管費へ振り替えることを主な要因として人件費が129百万円増、採用費が51百万円増などによる増加を見込んでいる。他方、前期実施した減損によりアルトワイズののれん償却費がなくなることで償却費等が97百万円減、地代家賃が32百万円減などの販管費減少要因も織り込んでいる。これらの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、営業利益は通期の黒字転換を目指している。2025年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だ。

以上の通り、期初予想は足元までの事業別の業績動向や計画を踏まえた、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。

今後の見通し

2025年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,279	100.0%	5,400	100.0%	121	2.3%
営業利益	-187	-3.5%	10	0.2%	197	-
経常利益	-229	-4.3%	0	0.0%	229	-
親会社に帰属する 当期純利益	-393	-7.5%	-20	-0.4%	373	-
EBITDA	62	1.2%	160	3.0%	98	158.1%

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 + 株式給付引当金繰入額
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

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計画

1. 事業計画

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% で成長するうえ、DX 関連投資の増加はほぼすべての業種に当てはまるため、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と考えられる。ただ、大企業を中心とした取り組みの土壌は醸成されつつあると推察される。

同社グループ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、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事業開発の観点の両面からアプローチすることを基本戦略としている。

プロジェクトホールディングス | 2025年3月31日(月)
9246 東証グロース市場 | https://phd.co.jp/ir/

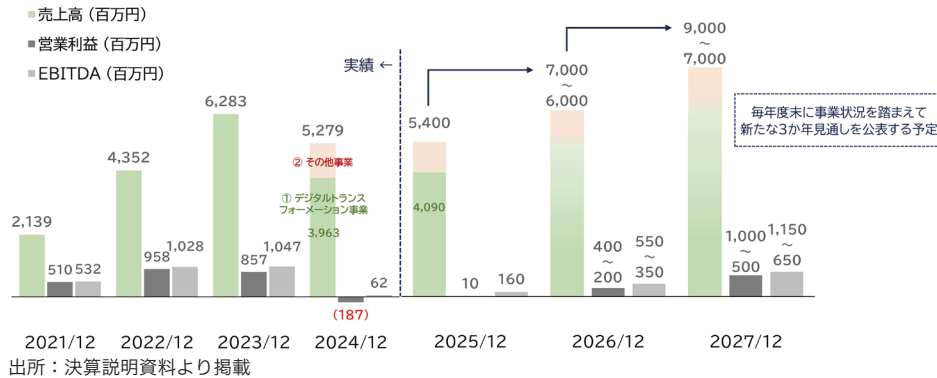
中長期の成長戦略

こうした市場環境を踏まえ、毎期末に足元の事業環境変化や業績見通しを踏まえて見直す「ローリング方式」で3ヶ年業績見通しを公表している。今回発表した新3ヶ年業績見通し（2025年12月期～2027年12月期）の定量目標については、従来の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る計画である。2025年12月期は売上高5,400百万円、営業利益10百万円、EBITDA160百万円を、2026年12月期には売上高6,000～7,000百万円、営業利益200～400百万円、EBITDA350～550百万円を、2027年12月期には売上高7,000～9,000百万円、営業利益500～1,000百万円、EBITDA650～1,150百万円を想定し、2030年12月期の長期EBITDA目標1,500～3,000百万円を目指している。

前回の3ヶ年業績見通し（2024年12月期～2026年12月期）からは下方修正しているが、足元の各事業別の決算や業績見通しを踏まえて、より実現性の高い見通しに修正したものである。2024年12月期までの連結子会社の売却や吸収によって事業の整理が進み、さらにガバナンス体制の強化や人事制度の見直しを行い、本業に注力する体制が整ったと言えよう。既に、採用数の増加、離職率の低下、収益性の改善などの成果が表れ始めている。

3ヶ年業績見通し（2025年12月期～2027年12月期）

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



2. 成長戦略

(1) HR 戦略

コンサルスキルと、当事者意識をもって顧客の事業成長を支援可能なソフトスキルの双方を高度に体現したプロジェクト型人材の輩出を目指す。コンサルスキルは、一般的な PMO コンサルに求められる基本スキルである。一方、ソフトスキルは、顧客ビジネスを創造・けん引可能なスキルやスタンスで、付加価値を生み出す行動規範である。この両スキルを高度に体現した「コンサル×事業開発」人材がプロジェクト型人材であり、プロジェクト型人材を輩出することで、競争力の源泉を強化する計画だ。

プロジェクト型人材は、ソフトスキルを有することで、従来の経営コンサルティングとは異なり、顧客を深く理解し当事者意識を持った支援が可能になる。また、顧客へ深く入り込むことで、顧客に共通する課題や潜在的な課題を検知し、スコープに捉われない事業成長への支援が可能である。そこで検知した課題について、新規事業開発や M&A を通じて支援体制を構築し、幅広い顧客への付加価値提供を目指すことで事業戦略につなげる計画である。

2025年3月時点での人材育成状況を見ると、メンバー、チームマネージャーの上に位置する本部長人材以上(本部長人材、事業経営人材、グループ経営人材)をプロジェクト型人材と定義して、プロジェクト型人材は14名(本部長人材6名、事業経営人材6名、グループ経営人材2名)である。これを2030年12月期には本部長人材80名、事業経営人材15名、グループ経営人材5名の計100名の輩出を目指し、当面は人員数のギャップが大きい本部長人材の育成・採用に注力する。

(2) 事業戦略

プロジェクト型人材を中心に、顧客案件課題解消の伴走支援やけん引という提供価値で信頼関係を構築し、事業課題・組織課題まで捉える。顧客ニーズを捉えながら専門機能を確認し、専門領域での顧客共通ニーズや専門的知見に基づく顧客潜在ニーズを捉え、コスト最適なソリューション開発・提供を行う計画である。

DX コンサルティングでは、顧客にとって重要な専門テーマについてはエキスパート機能を開発・提供する。これを受けて、事業開発では、専門テーマに対する高付加価値なコンサルティング (AI コンサル、UX コンサル、デジタルマーケティングコンサル、システム企画コンサルなど) を行い、スケーラビリティ (拡張可能性) の高いソリューション (UIscope、エンジニア派遣 (アルトワイズ)、産業医派遣 (Dr.健康経営)、広告運用、SI など) を提供する。

2025年3月時点での事業開発状況を見ると、AI 分野での事業拡大を目的に2025年1月にAI コンサルティング本部を新設し、顧客企業のAI 利活用推進を支援している。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である。DX ×テクノロジー事業 (SES 事業) において、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) 事業を引き続き検討中である。

以上のとおり、同社グループでは新たな3ヶ年業績見通しの達成に向けて、成長戦略にも着手している。弊社では、今後の進捗状況や成果を注視したい。

■ 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、株主優待制度を継続

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した後、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を出せるよう、成長戦略を推進している。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）、社内制度への企業理念の落とし込み（従業員の評価と企業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。

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月期には株主優待制度を新設した。毎年3月末、9月末の株主名簿に基づき300株以上保有する株主を対象に、保有株数に応じてポイントを付与するもので、貯まったポイントは5,000種類以上の魅力的な優待商品と交換できる仕組みであり、株主還元にも配慮していると評価できる。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。将来的には十分な利益水準や内部留保を確保できたと判断した段階で、株主優待・配当・自社株買いを組み合わせる株主還元を強化する計画である。

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