

2023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)

2024年2月14日



エグゼクティブサマリー

〈 2023年度 第4四半期 業績 〉

売上高	営業利益	EBITDA※1	EBITDAマージン
1,560 百万円 (前年同期比 +13.3%)	189 百万円 (前年同期比 ▲28.9%)	235 百万円 (前年同期比 ▲22.2%)	15.1% (前年同期比 ▲6.9pt)
<ul style="list-style-type: none">■ 前年同期比で増収も、デジタルトランスフォーメーション事業は既存社員の育成に注力したことにより、前年同期比+1.3%の増収に留まる■ オフィス移転に伴う地代家賃及び弁護士費用など販管費が増加したことを主因に、営業減益にて着地			

〈 主要な数値情報※2 〉

クライアント当たり売上高	従業員当たり売上高
34.5 百万円/年	2.77 百万円/人・月
<ul style="list-style-type: none">■ 既存顧客の大口顧客化が概ね順調に進捗し、2023年12月期のクライアント当たり売上高は前期比 +14.2% に伸長■ 2023年4月に約40名の新卒社員を採用(前年は6名)したことなどを要因に、従業員当たり売上高は前期比 ▲19.7% に減少	

〈 デジタルトランスフォーメーション事業の課題と対策状況 〉

<ul style="list-style-type: none">■ 2023年下期に注力した新卒社員を中心とする既存社員の育成は概ね順調に進捗した一方、期末のマネージャー数は目標未達。育成をミッションとする組織を新たに組成するなどの対策を実施■ 2023年9月の前代表取締役副社長の辞任経緯を主な理由とする離職が約15名発生し離職率が高止まり。人事機能の強化により対策中
--

〈 2024年12月期の業績見通し 〉

売上高 6,100 百万円	営業利益 250 百万円
<ul style="list-style-type: none">■ 2024年12月期は組織の立て直しと今後に向けた人材育成の仕組み化に注力し、翌期以降に YonY +30% の成長軌道に戻す計画	

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

*2 デジタルトランスフォーメーション事業について集計

1. (株)プロジェクトホールディングスの概要	… p. 4
2. 2023年12月期 第4四半期・通期の業績	… p. 11
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. 2024年12月期の業績見通し及び中期経営計画	… p. 24
Appendix ① デジタルトランスフォーメーション事業の概要	… p. 33
Appendix ② その他参考情報	… p. 39

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

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

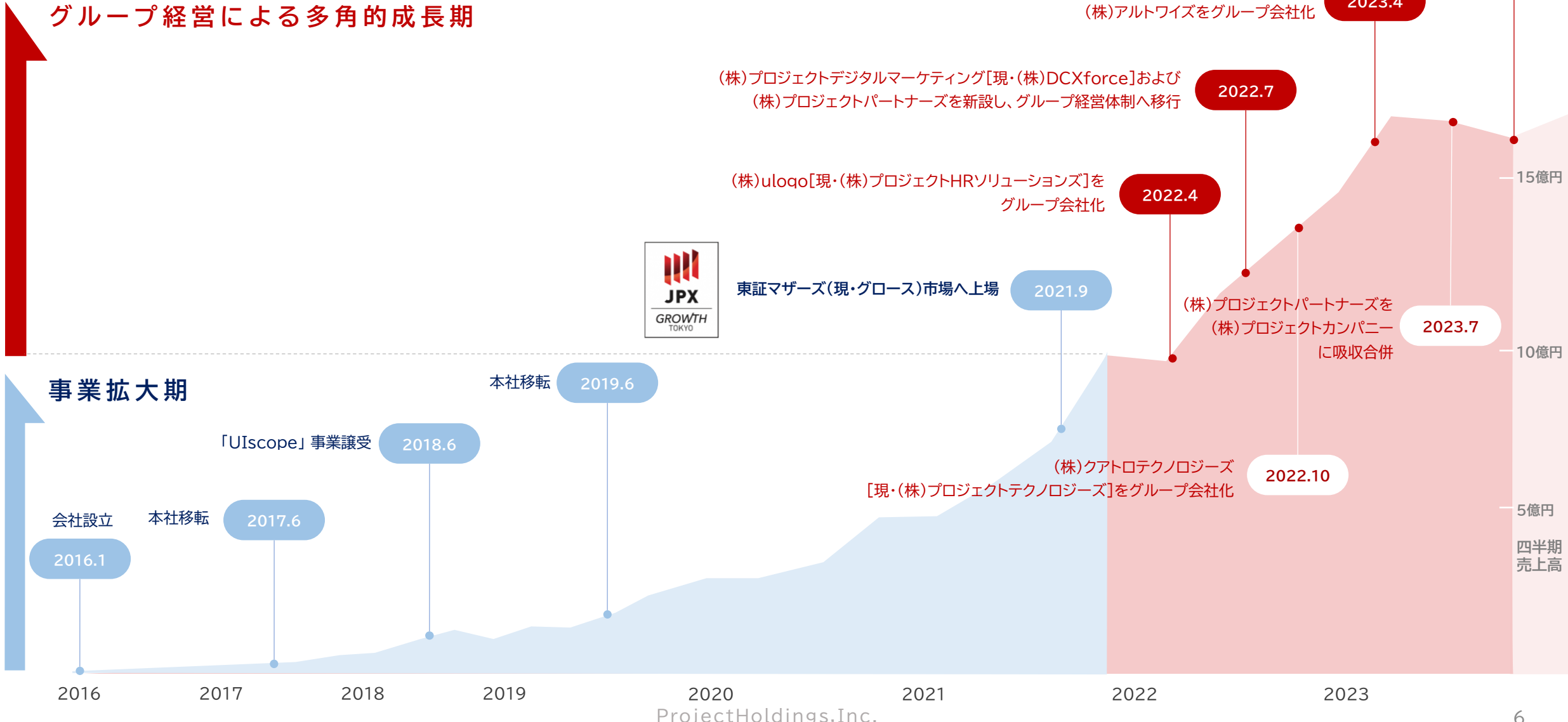
沿革



純粋持株会社体制への移行(商号変更)
およびオフィス移転

グループ経営による多角的成長期

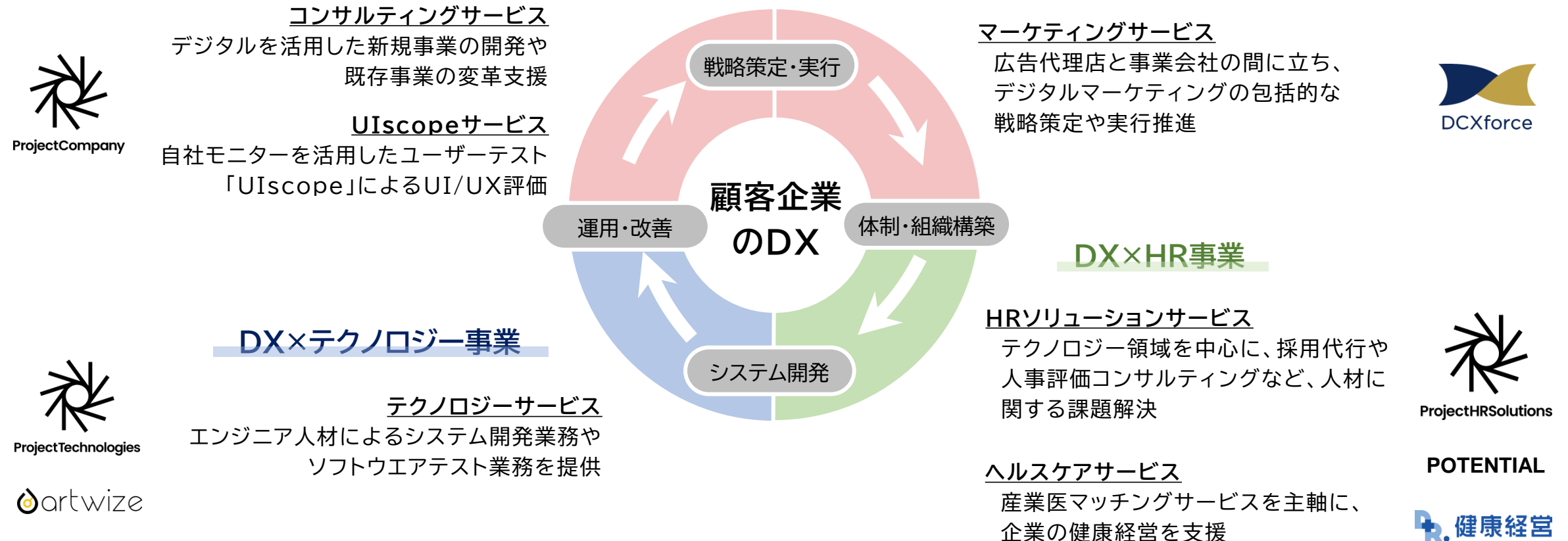
事業拡大期



当社グループの事業領域

- 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「デジタルトランスフォーメーション」(DX)と捉え、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しています

デジタルトランスフォーメーション事業



事業系統図



*1 パートナー: プロジェクトに共同参画するコンサルタントやエンジニアの外注先

*2 協力会社: 記事制作や広告掲載用バナー制作等の外注先

事例紹介

SBIネオモバイル証券 様



「Tポイントを使った株式購入サービスの立上げ支援」

- ▶ 若年層および投資初心者の獲得のため、スマートフォンで取引できる新規サービスを立ち上げるプロジェクトを支援、サービスリリースから1年間で約30万口座獲得に成功
- ▶ ジョイントベンチャーの立ち上げ、ロボアドバイザーやチャットボット等のテクノロジーを活用したサービス設計検討
- ▶ サービス訴求のためのデジタルマーケティング戦略の立案及び実行
- ▶ ユーザーテスト(UIScope)を活用したサービスLP制作

支援領域 コンサルティング(新規事業開発) マーケティング UI/UX

島根銀行 様



「スマートフォン支店立ち上げ支援」

- ▶ 通帳レス・キャッシュカードレス・印鑑レスのバーチャル店舗「スマートフォン支店」の新設プロジェクト
- ▶ スマホのみで申込・利用が完結する、同行のDXを象徴するサービスのリリースを支援し、リリース後4か月で50億円以上の預金獲得に成功
- ▶ リリースに向けた各種論点の洗い出し・施策実行のほか、外部事業者とも連携してサービスLPの制作やプロモーション戦略の策定など幅広く取り組み
- ▶ リリース後は、追加施策の検討や顧客管理の確立を支援

支援領域 コンサルティング(新規事業開発) マーケティング

トランスコスモス 様

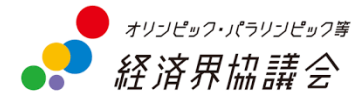


「両社のノウハウを結集した協業DX支援」

- ▶ 同社は年間600社以上のDXプロジェクトを支援、CX向上におけるチャネル横断型ワンストップサービスを提供、特にEC/コールセンターの構築に強みを持つ
- ▶ 両社の得意とする領域を掛け合わせ、顧客のデジタルマーケティングや事業変革について共同で幅広く支援
- ▶ グローバルCRMシステムの構想検討、1to1マーケティングの戦略検討・実行等、複数のプロジェクト支援実績あり

支援領域 コンサルティング(既存事業変革・業務改善)

オリンピック・パラリンピック等
経済界協議会 様



「2020東京大会機運醸成プロジェクト」

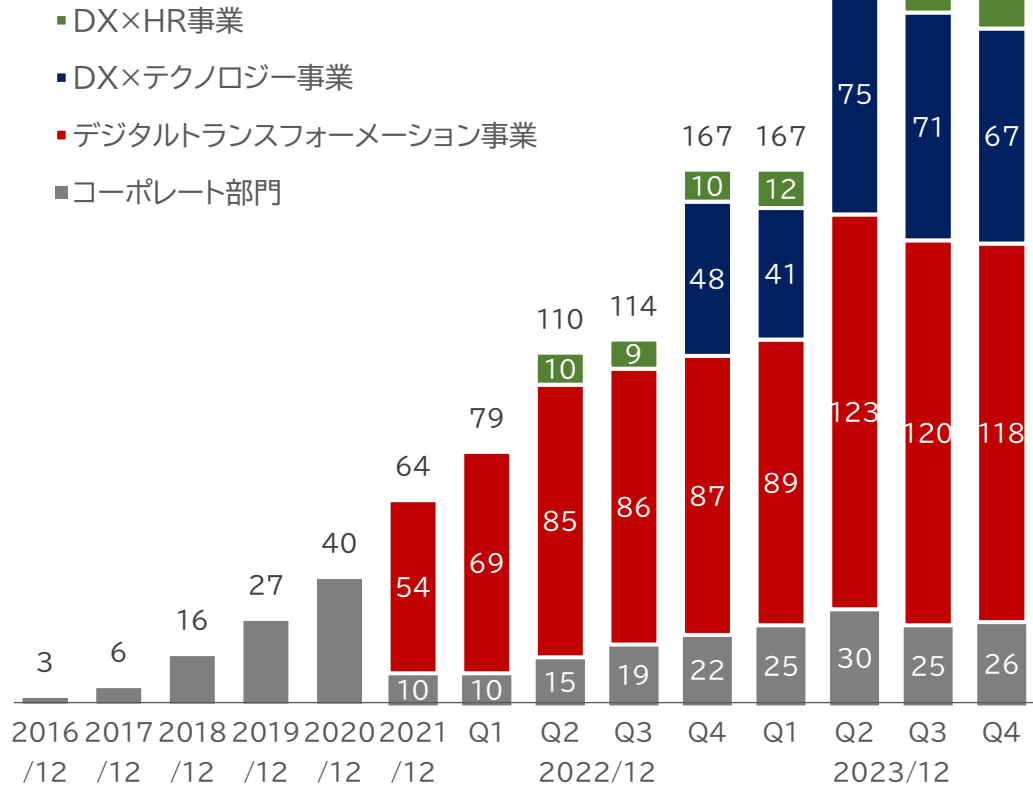
- ▶ IOC・政府・自治体と連携し、2020東京大会の機運醸成を経済界で支援するビッグプロジェクト
- ▶ 全国の企業アセットを活用し、地方での各種イベントを開催、2020年2月までに累計1,000以上の活動を展開。参加企業は650以上、連携自治体数は430に上る
- ▶ 当社はデジタルチャネルを活用したプロジェクトのブランディング、広報活動を幅広く支援

支援領域 マーケティング

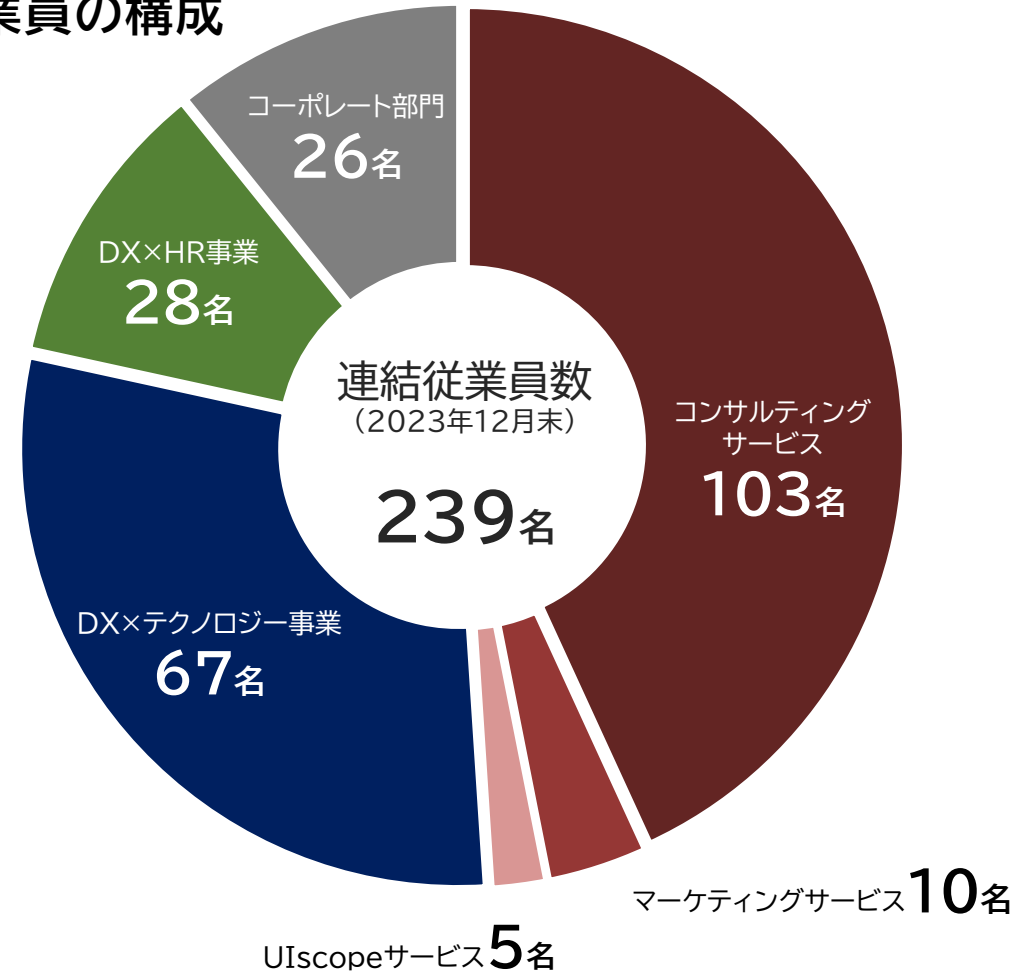
従業員の状況

- 2023年12月末の従業員数は239名と前四半期から微減
- デジタルトランスフォーメーション事業における中途採用の抑制と、離職率が高位に推移したこと(※ p. 23)が主因

従業員数の推移(人; 各期末日時点)



従業員の構成



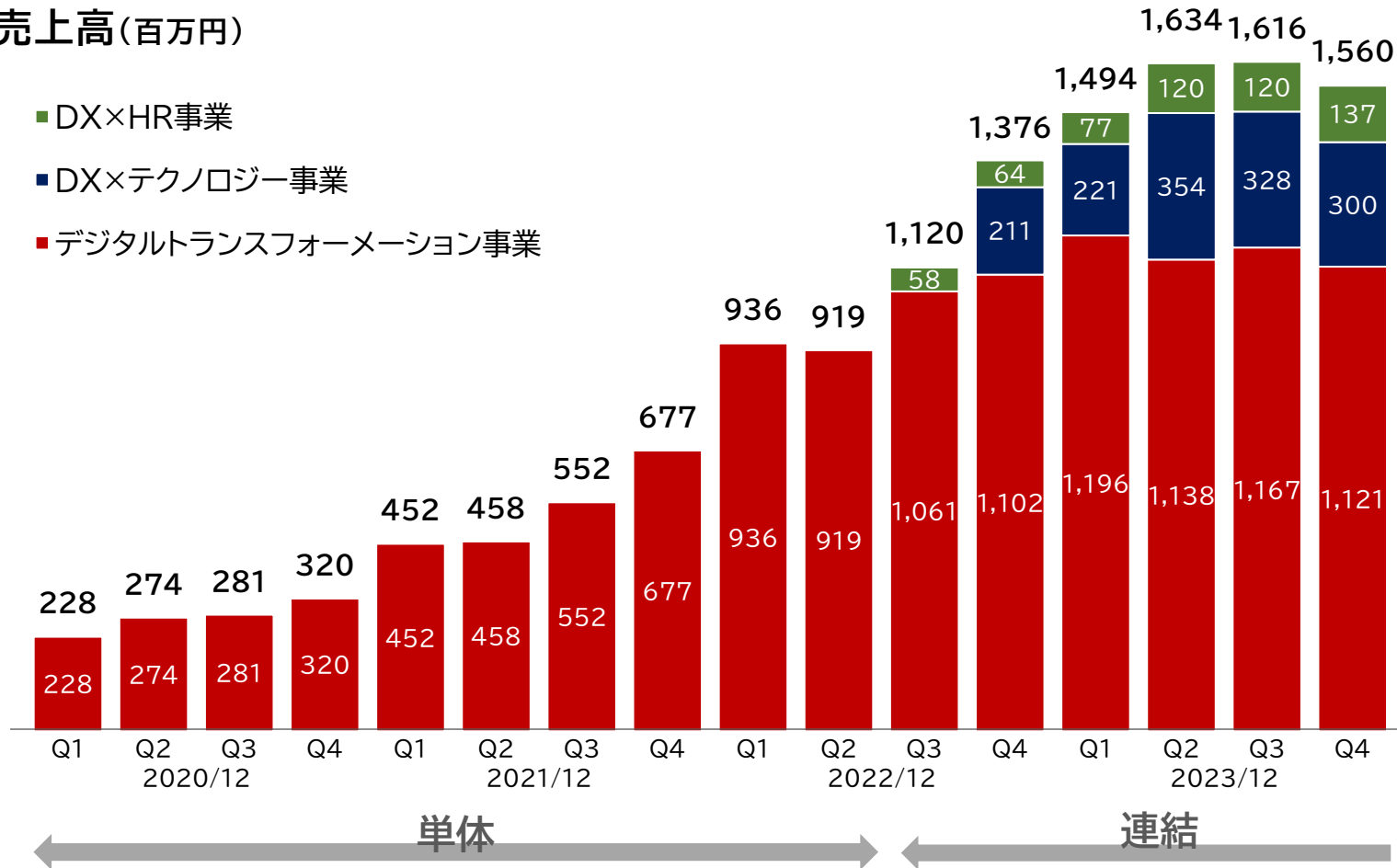
2. 2023年12月期 第4四半期・通期の業績

四半期 | 業績推移 - 売上高 -

- FY2023 Q4の売上高は、QonQ ▲3.5%、YonY +13.4%となる1,560百万円
- デジタルトランスフォーメーション事業の売上高は、QonQ ▲3.9%、YonY +1.7%となる1,121百万円

売上高(百万円)

- 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



DX×HR事業

前Qに組織構築に注力したことも奏功し
今Qは概ね順調に業績伸長

DX×テクノロジー事業

プロジェクトテクノロジーズ社において
営業担当の離脱等に伴い、売上が継続して減少
エンジニアの働きやすい環境づくりに強みを持つ
(株)アルトワイズとの合流を進め、足元では
退職は落ち着いている状況

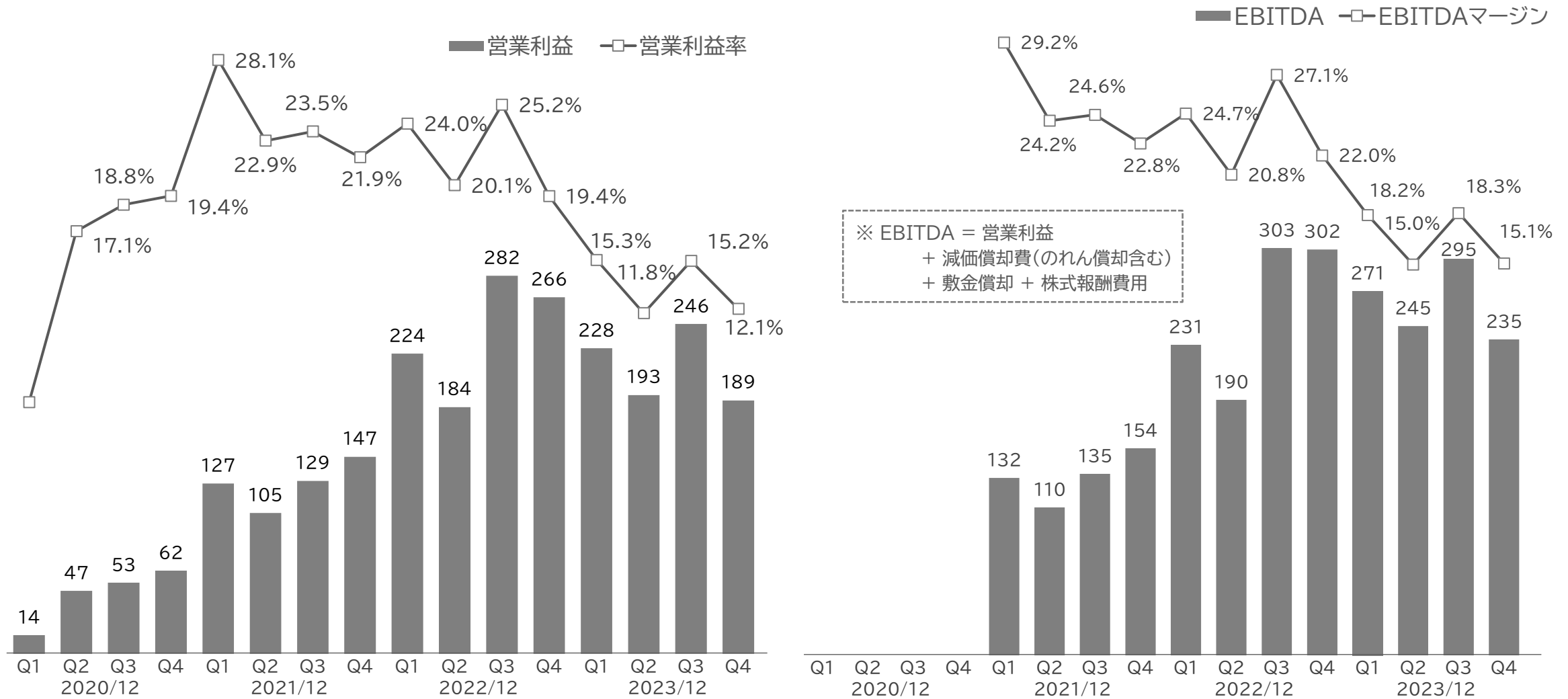
デジタルトランスフォーメーション事業

2023年度第2四半期以降、既存社員の育成に
注力していることから、YonY+1.7%の
売上伸長に留まる

2023年4月新卒入社社員の育成は
概ね順調に進捗したものと評価【[P.22](#)】

四半期 | 業績推移 – 営業利益・EBITDA –

■ 営業利益・EBITDAはオフィス移転に伴う地代家賃の増加を主因として、QonQで減益にて着地



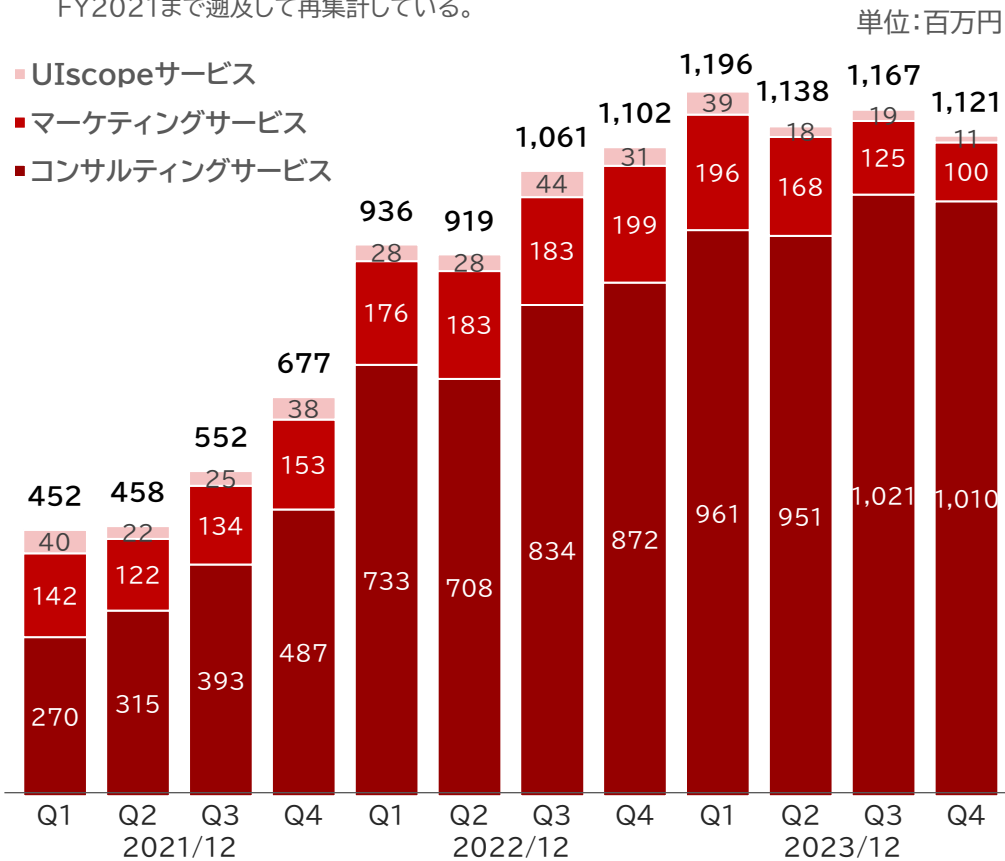
四半期 | セグメント別の業績推移 - 売上高 -

■ 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

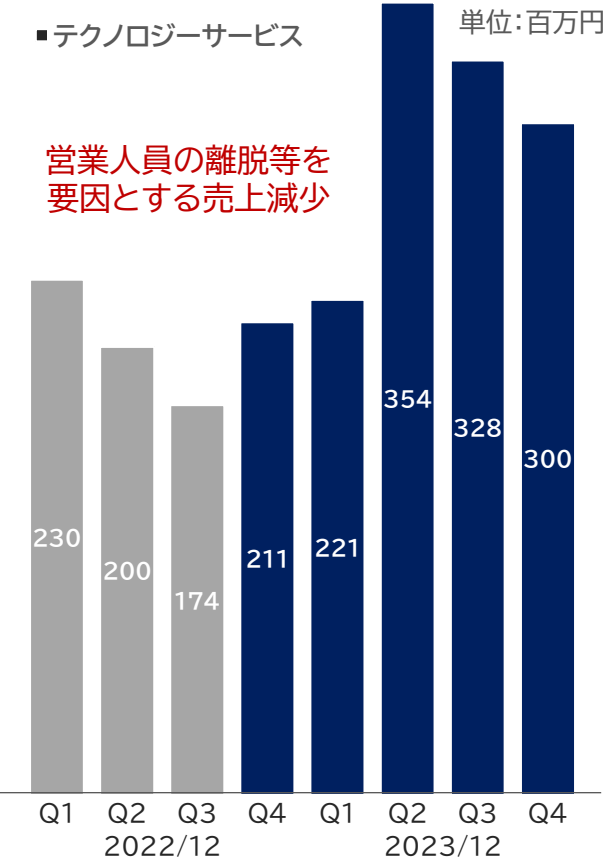
※ 2023年12月期よりマーケティングサービスに係る集計基準を一部変更し、コンサルティング要素の強い案件はコンサルティングサービスへ移管。

※ 2023年12月期開示よりUIscope案件のみをUIscopeサービスとして集計。FY2021まで遡及して再集計している。



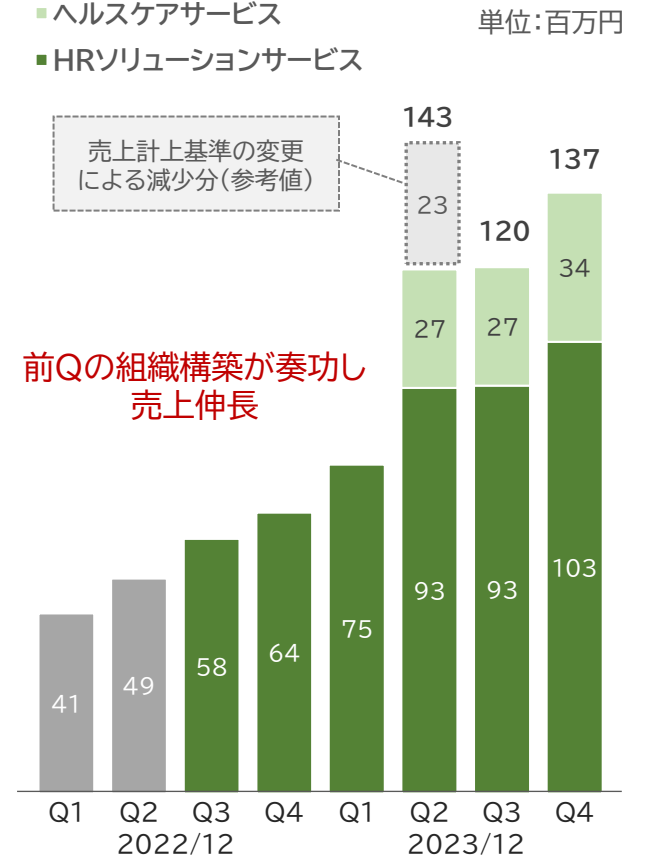
DX×テクノロジー事業

※ 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



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



四半期 | セグメント別の業績推移 – 原価・売上総利益 –



- デジタルトランスフォーメーション事業・DX×テクノロジー事業において、売上総利益率は向上した一方、売上高の減少に伴って売上総利益の額は減少して着地

	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	1,121	▲3.9%	300	▲8.5%	137	+14.2%
人件費(原価)	186	▲0.5%	68	▲2.9%	29	+45.0%
外注費(原価)	450	▲8.5%	154	▲13.5%	12	+50.0%
その他原価	2	▲33.3%	0	-	0	-
売上総利益※	481	▲0.6%	75	▲3.8%	94	+4.4%
同率	42.9%	+1.4 pt	25.0%	+1.2 pt	68.6%	▲6.4 pt
販管費			463			QonQ +13.8%
営業利益			189			QonQ ▲23.2%
同率			12.1%			QonQ ▲3.1 pt

※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

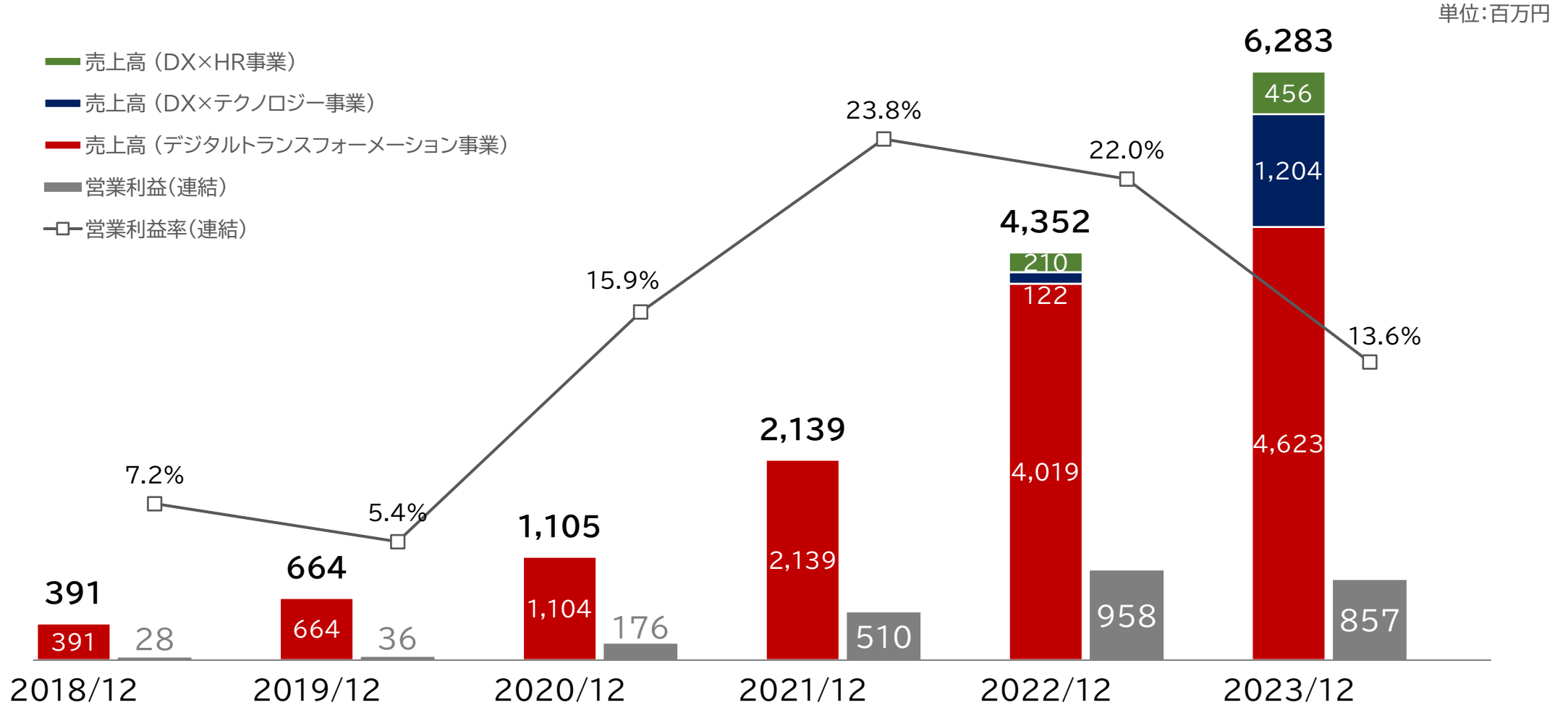
四半期 | 販管費の内訳

- 新オフィスへの移転に伴う地代家賃の増加、および弁護士費用や交際費等の増加により販売管理費はQonQで+13.8%にて着地
- 採用費を中心に一部費用を費消しなかったことを要因に、計画対比では下振れ

	実績 [百万円]	対売上高比率	QonQ	摘要
人件費 (販売管理費)	100	6.4%	▲8.3%	役員報酬、バックオフィス従業員給与 等
外注費 (販売管理費)	32	2.1%	▲11.1%	案件横断的に要する費用 等
採用費	47	3.0%	▲13.8%	エージェン報酬、イベント費用 等
地代家賃	85	8.4%	 +54.1%	オフィス賃料 等
償却費等 (のれん償却含む)	46	2.9%	▲6.1%	のれん及びその他固定資産の償却費、株式報酬費用 等
その他販管費	106	6.8%	 +45.2%	弁護士費用、交際費 等
販管費 計	463	29.7%	+13.8%	

通期 | 業績推移 - 売上高・営業利益 -

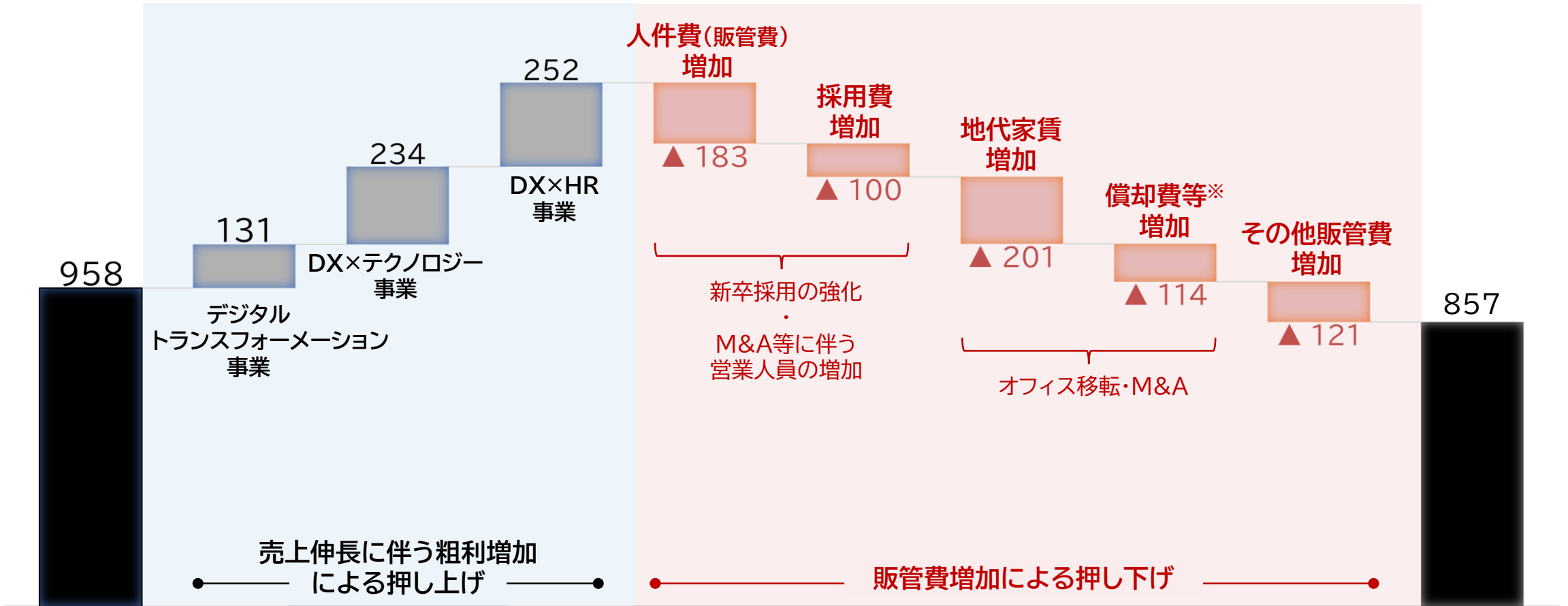
- 2023年12月期通期では、売上高はYoY +44.4%の6,283百万円に伸長した一方、デジタルトランスフォーメーション事業の成長鈍化および採用費・地代家賃等の費用増(次ページ参照)を主因として、営業利益は857百万円とYoY ▲10.5%にて着地



通期 | 業績推移 – 営業利益の増減要因(前年度比較) –

- 2023年12月期は、新卒採用強化等に伴う人件費(販管費)・採用費の増加、及びオフィス移転に伴う地代家賃等の上昇を主因に営業利益が減少

営業利益 [百万円]



※ 償却費等:減価償却費(のれん償却含む)+敷金償却+株式報酬費用

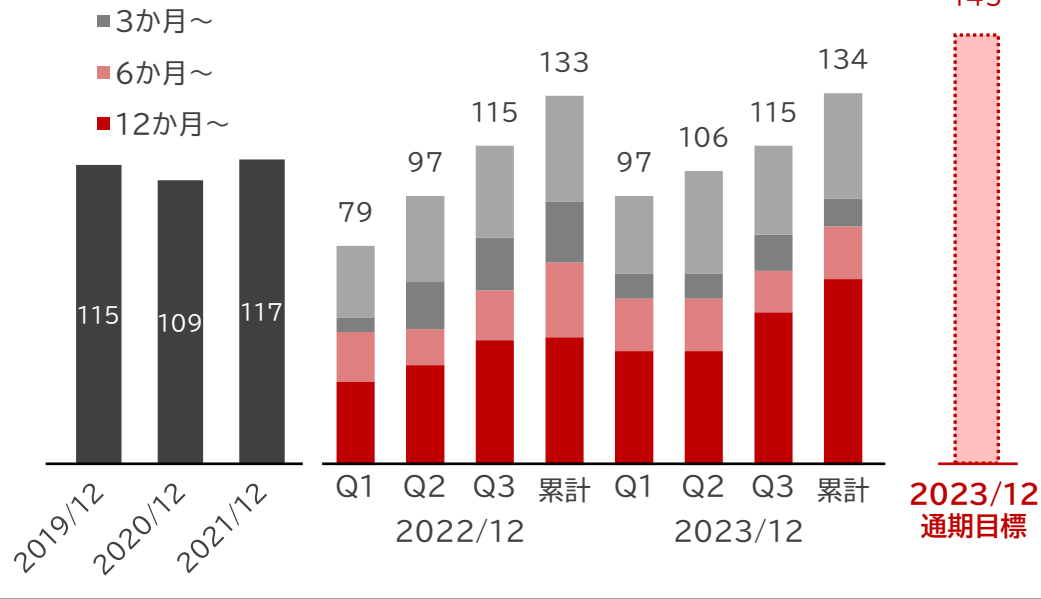
3. デジタルトランスフォーメーション事業の状況

事業KPI推移 | クライアント数・顧客単価

- 組織強化を優先したこと等によりクライアント数は目標に未達も、既存顧客の単価向上は概ね順調に進捗

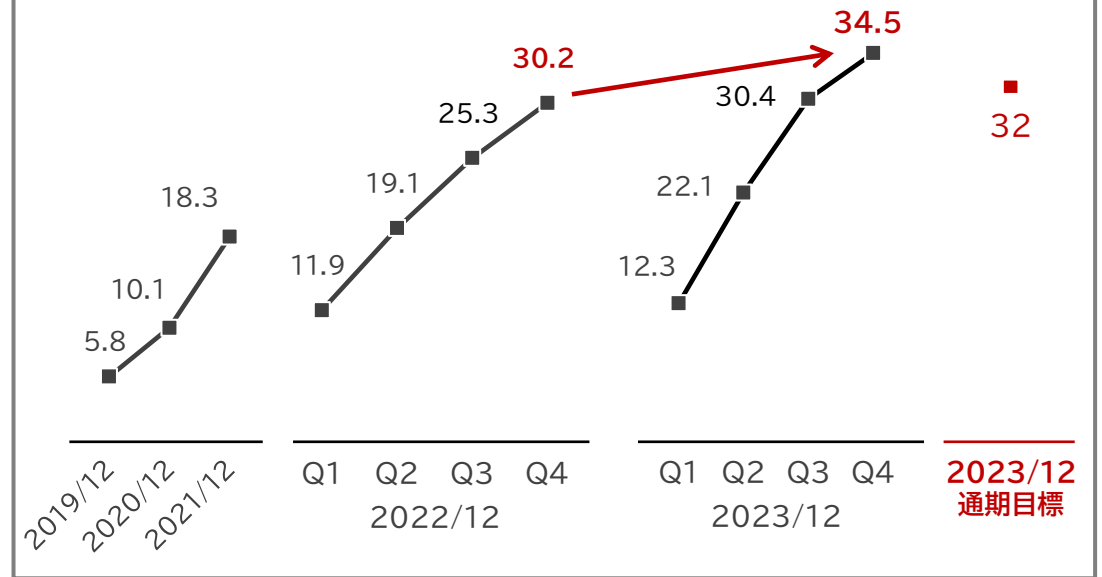
クライアント数(受注継続期間別)

※ 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



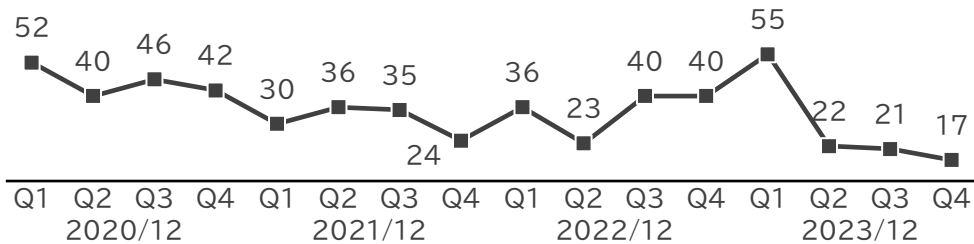
クライアント当たり売上高(百万円)

※ 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

UIScopeをフックに効率的に新規顧客を獲得



単価(年間)別クライアント数

既存顧客に入り込み、大口顧客化を推進

	~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

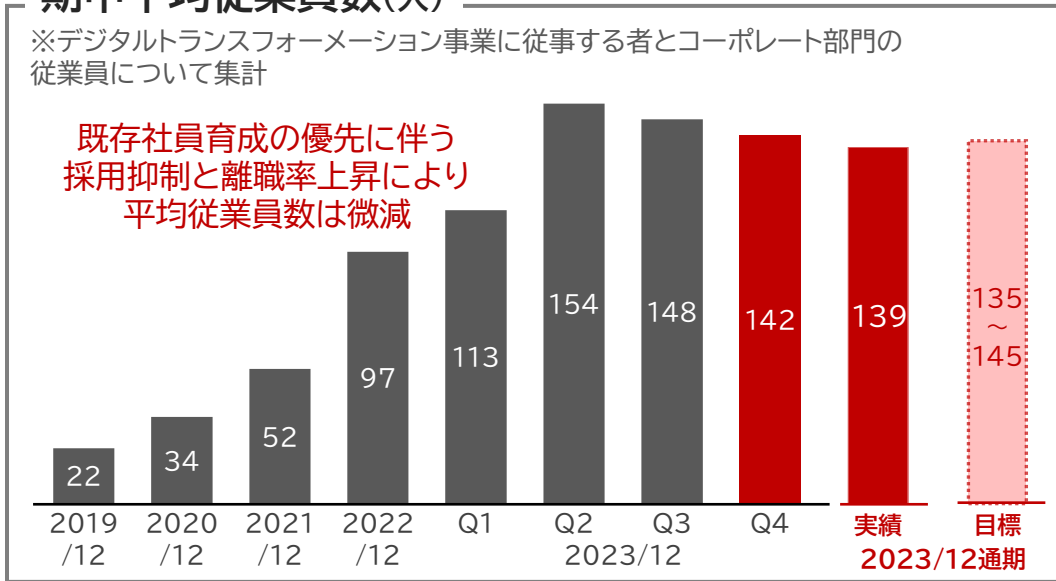
事業KPI推移 | 従業員数・1人当たり売上高

- 前代表取締役副社長の辞任も影響し、離職率は引き続き高位にて推移。人事機能強化などによる対策を実施済み (p. 23)

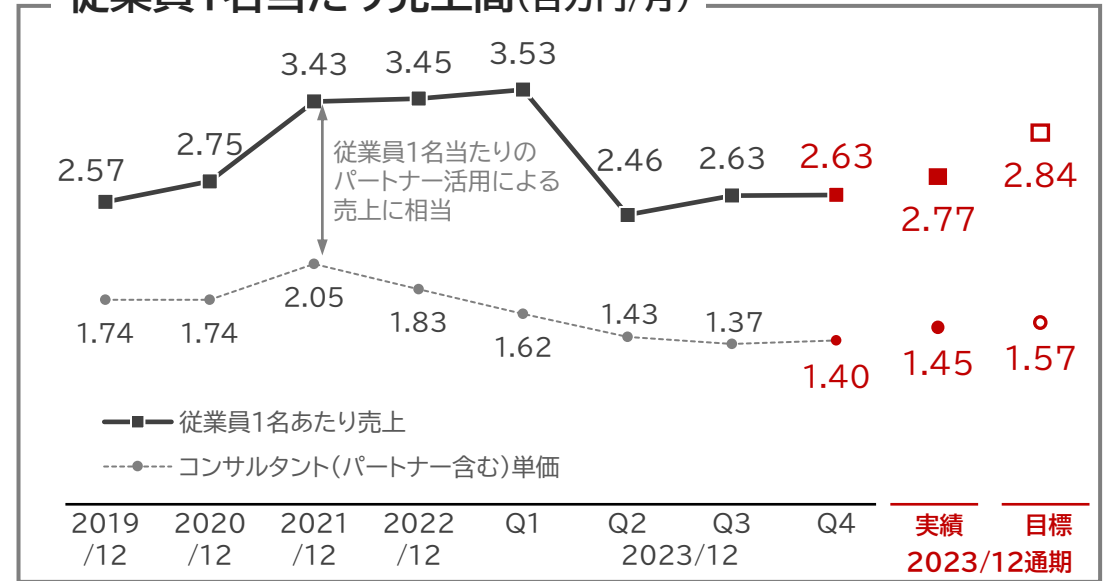
期中平均従業員数(人)

※デジタルトランスフォーメーション事業に従事する者とコーポレート部門の従業員について集計

既存社員育成の優先に伴う採用抑制と離職率上昇により平均従業員数は微減



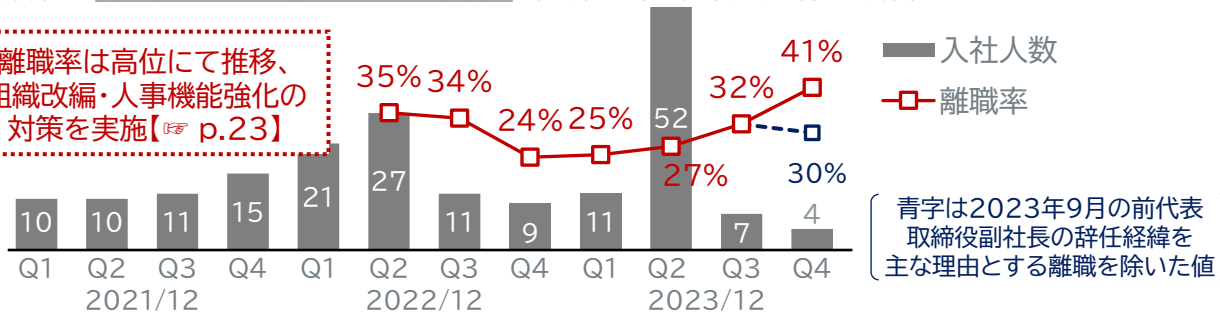
従業員1名当たり売上高(百万円/月)



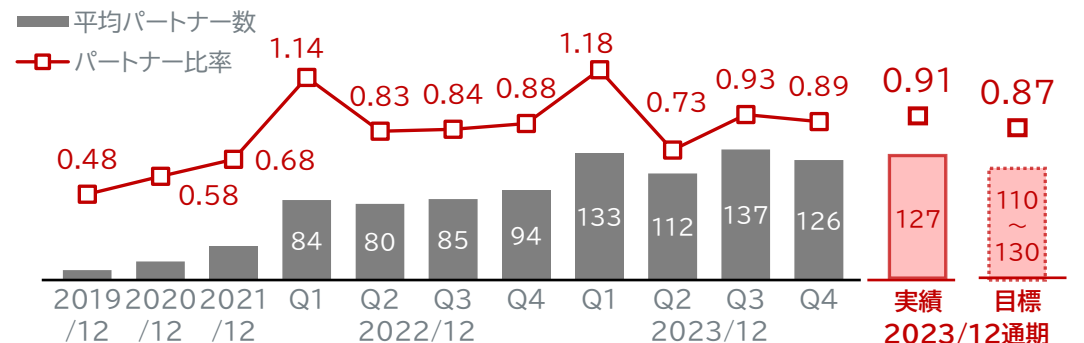
入社社員数・離職率(デジタルトランスフォーメーション事業のみ)

※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

離職率は高位にて推移、組織改編・人事機能強化の対策を実施 (p. 23)



期中平均パートナー数・パートナー比率

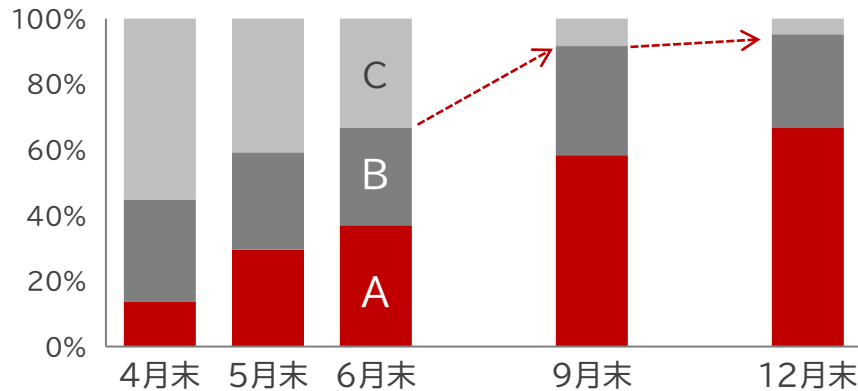


トピックス | 1 | 2023年4月新卒入社社員・マネージャー人材の育成状況

- 立ち上げに注力していた2023年4月の新卒入社社員について、ほぼ全員が標準的な既存社員の50%以上の貢献粗利ラインに到達
- マネージャー人材は、12月にマネージャーの一部が退職したことが影響し目標値には未達

新卒入社社員のチャージランク別割合

※デジタルトランスフォーメーション事業に配属となった2023年4月入社の新卒社員を集計対象とした



C: A、B以外の人材 (12月末時点:5%)

B: 標準的な社員の50%以上の粗利貢献を達成している人材 (12月末時点:29%)

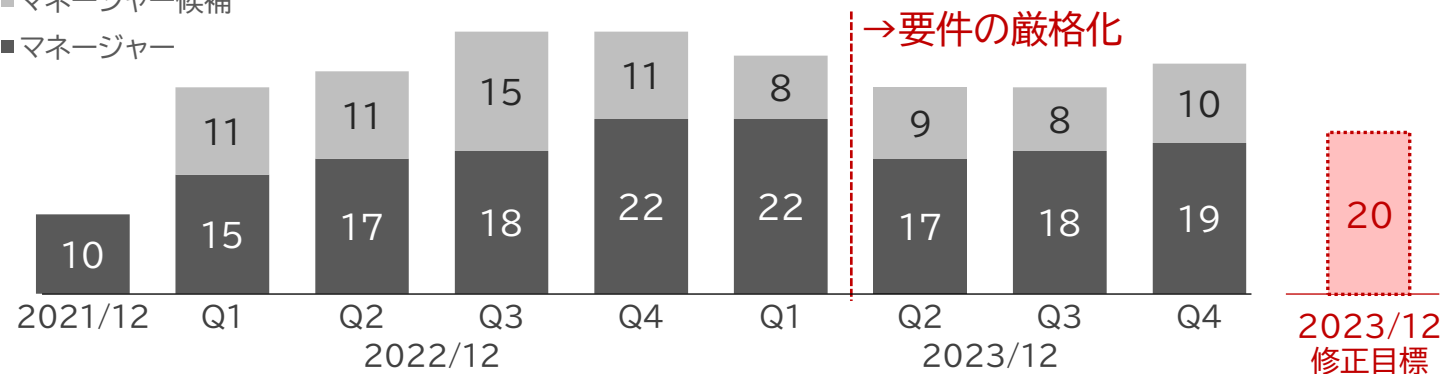
A: 標準的な社員と同等以上の粗利貢献を達成している人材 (12月末時点:67%)

2023年の下期、新卒入社社員を中心とする既存社員の育成に注力し、概ね順調に進捗したものと評価

新卒社員を中心とする未経験人材の立ち上げの更なる効率化とマネージャー人材育成の高度化を組織・社内制度に落とし込み【p.29】

マネージャー数

- マネージャー候補
- マネージャー



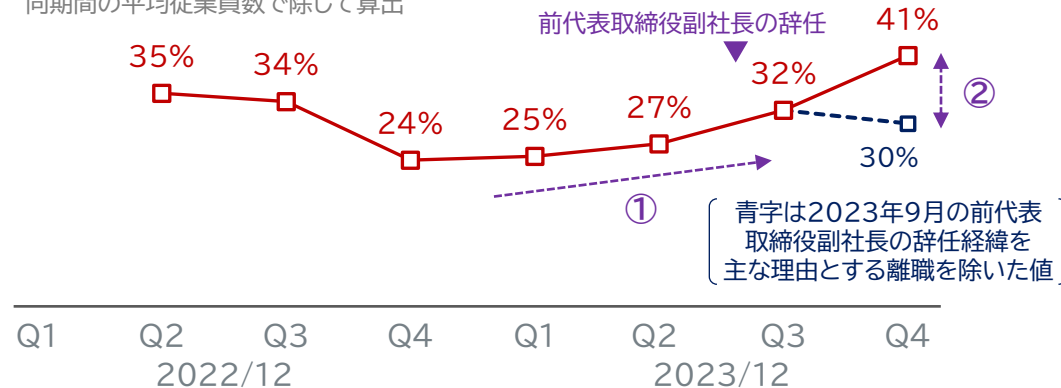
2023年9月の前代表取締役副社長の辞任に至る経緯を一因に、12月末に一部マネージャーが退職し、目標値に未達

トピックス | 2 | 従業員離職率の状況

- 2023年9月の前代表取締役副社長の辞任に至る経緯を主な理由とする離職が、2023年12月末までに約15名発生
- 当該経緯に関する第三者調査の結果(2023年12月22日適時開示)に基づく再発防止策の実施、および評価体系・給与テーブルの刷新や人事マネージャー経験者の採用による人事企画部門の新設を通じたHR機能強化により一次対策済

離職率(デジタルトランスフォーメーション事業のみ)

※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



要因① 2023年Q1頃からの上昇傾向

組織規模が急拡大する中、メンバー育成を中心とする負担が一部の人員に集中したことによる離職の漸増(従前より開示していた要因)

要因② 2023年Q3後半からの上昇

2023年9月に前代表取締役副社長が辞任するに至った経緯を主な理由とする離職が、12月末までに約15名発生したこと
※ 当該離職者を除いたみなし離職率(青字)は30%と前Q比で低下

ガバナンスの強化

- ・ 2023年12月22日付適時開示「[前代表取締役副社長の辞任に係る調査結果等に関するお知らせ](#)」に記載した再発防止策の実行

HR(Human Resource) 機能の強化

- ・ 数値目標の達成に加えて個人の能力成長や他者育成を評価体系に加え、賃金上昇を含め給与テーブル・社内制度等を全面的に改定
- ・ 事業会社での人事マネージャー経験者を新たに採用し、人事企画部門長に登用することで社員の成長・キャリア支援を強化

4. 2024年12月期の業績見通し及び中期経営計画

2024年12月期の業績見通し – 概要 –

	単位:百万円	2023/12 (実績)	2024/12 (業績予想)	増減額	増減率(%)
<ul style="list-style-type: none"> 2024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 セグメント別では、足下で一定の離職が発生しているデジタルトランスフォーメーション事業・DX×テクノロジー事業が減収となる一方、DX×HR事業は引き続き増収となる見込み 	売上高	6,283	6,100	▲183	-2.9
	デジタルトランスフォーメーション	4,623	4,390	▲233	-5.0
	DX×テクノロジー	1,204	1,140	▲64	-5.3
	DX×HR	456	570	+114	+25.0
<ul style="list-style-type: none"> オフィス移転にともなう地代家賃や償却費の増加等を主因として、2024年12月期の営業利益率は4.1%と大きく低下する予想 特に、4月の新卒入社による一時的な人件費増等を主因に、上期の営業利益率低下が顕著 	売上総利益 ※1 (売上総利益率)	2,558 (40.7%)	2,450 (40.2%)	▲108	-4.2
	デジタルトランスフォーメーション	1,945 (42.1%)	1,790 (40.8%)	▲155	-8.0
	DX×テクノロジー	278 (23.1%)	260 (22.8%)	▲18	-6.5
	DX×HR	335 (73.5%)	400 (70.2%)	+65	+19.4
	営業利益 (営業利益率)	857 (13.6%)	250 (4.1%)	▲607	-70.8
	EBITDA ※2 (EBITDAマージン)	1,047 (16.7%)	550 (9.0%)	▲497	-47.5

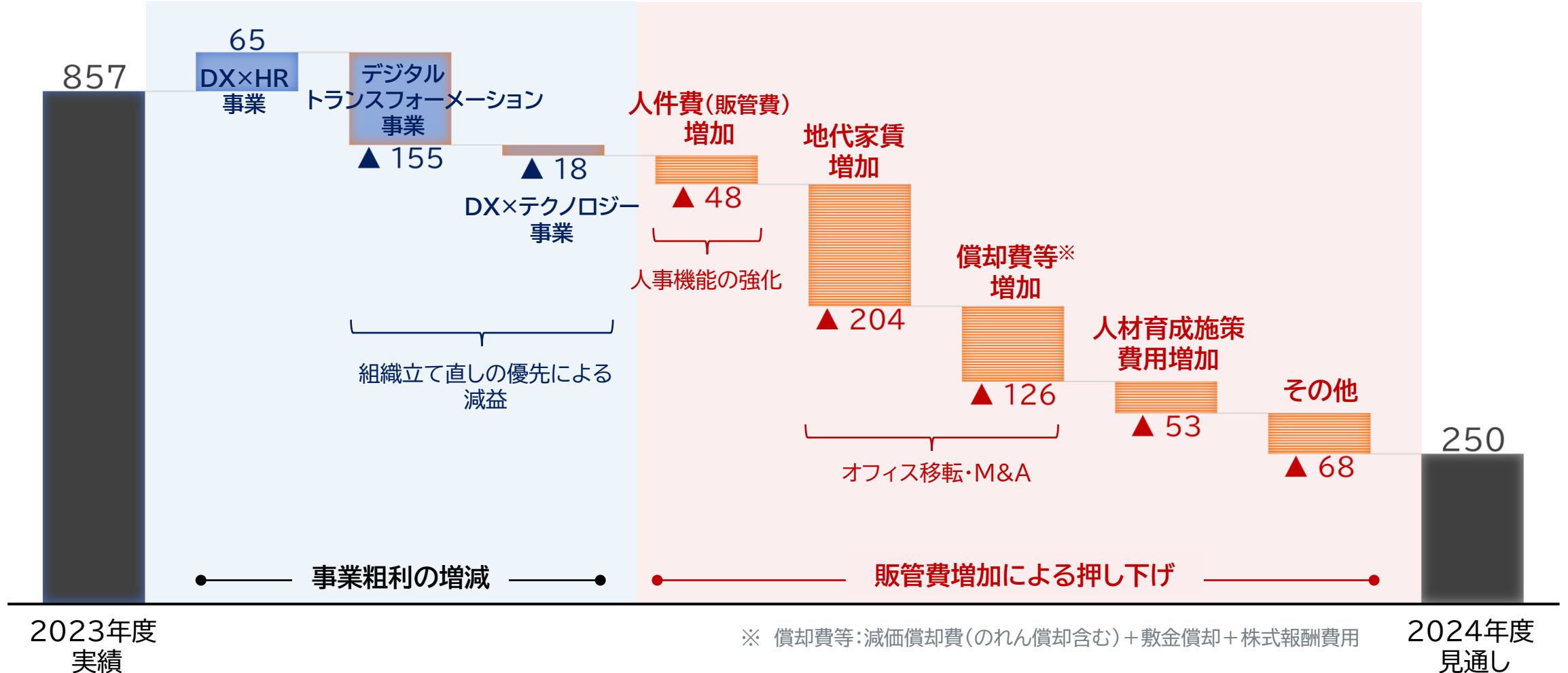
※1 売上総利益は販管費の原価への配賦前の数値であり、連結損益計算書の数値とは一致しない

※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

2024年12月期の業績見通し – 営業利益の増減要因 –

- 2024年12月期は、組織立て直しを優先することに伴う事業粗利の減少、及び地代家賃・償却費・人材育成施策費用の増加を主因に減益の見通し

営業利益 [百万円]

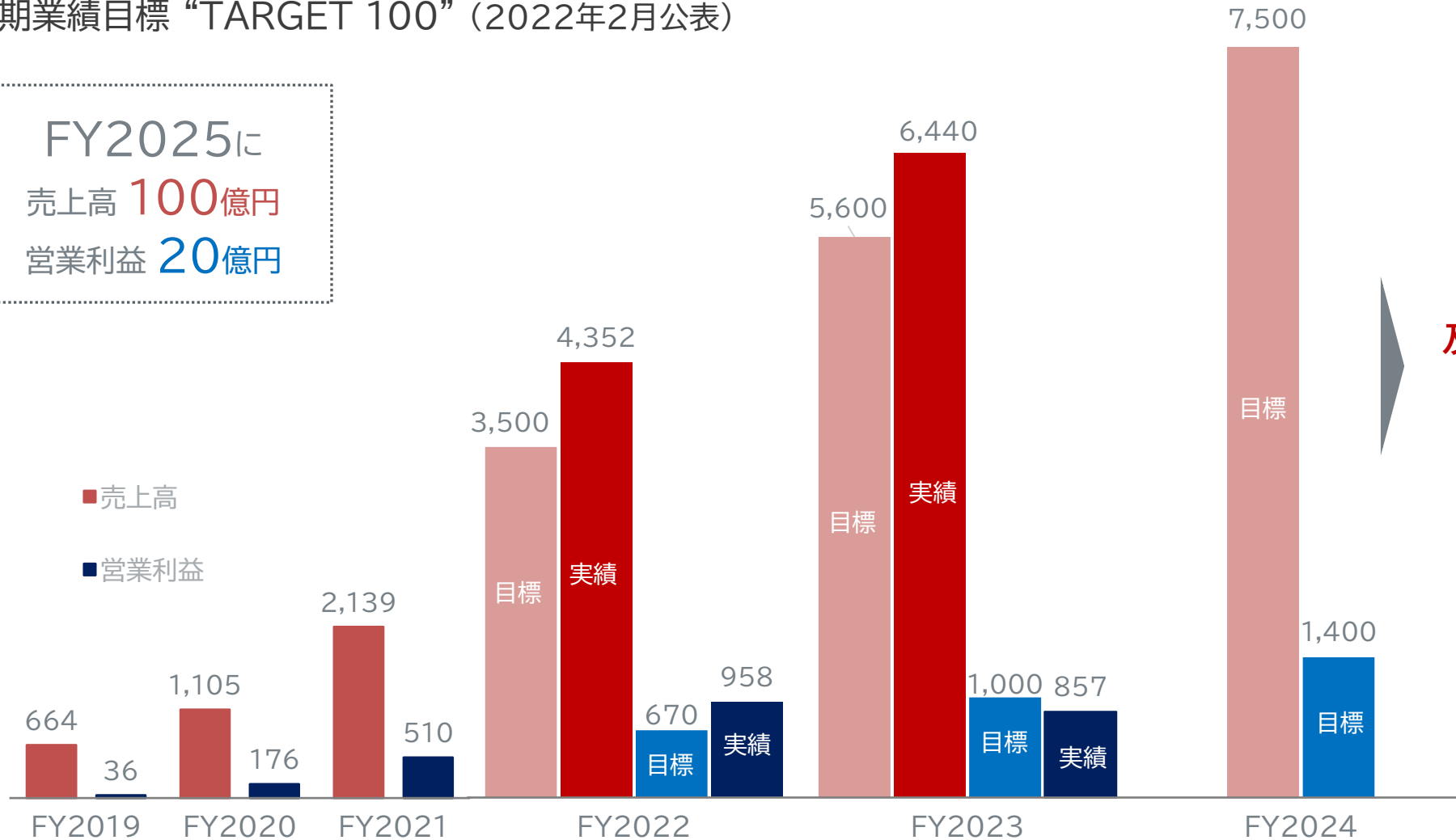


中期業績目標“TARGET100”の進捗

- 2022年2月に公表した中期業績目標“TARGET 100”については、達成ハードルが極めて高い状況を踏まえ全面的に見直し

中期業績目標 “TARGET 100” (2022年2月公表)

FY2025に
売上高 **100**億円
営業利益 **20**億円



2023年12月期の業績
及び足元の状況を踏まえ、
2024～2026年度の
中期計画を新たに策定

成長戦略 - 全体像 -

- Missionの実現に向けて、「人材育成」「事業開発」を基本戦略とする



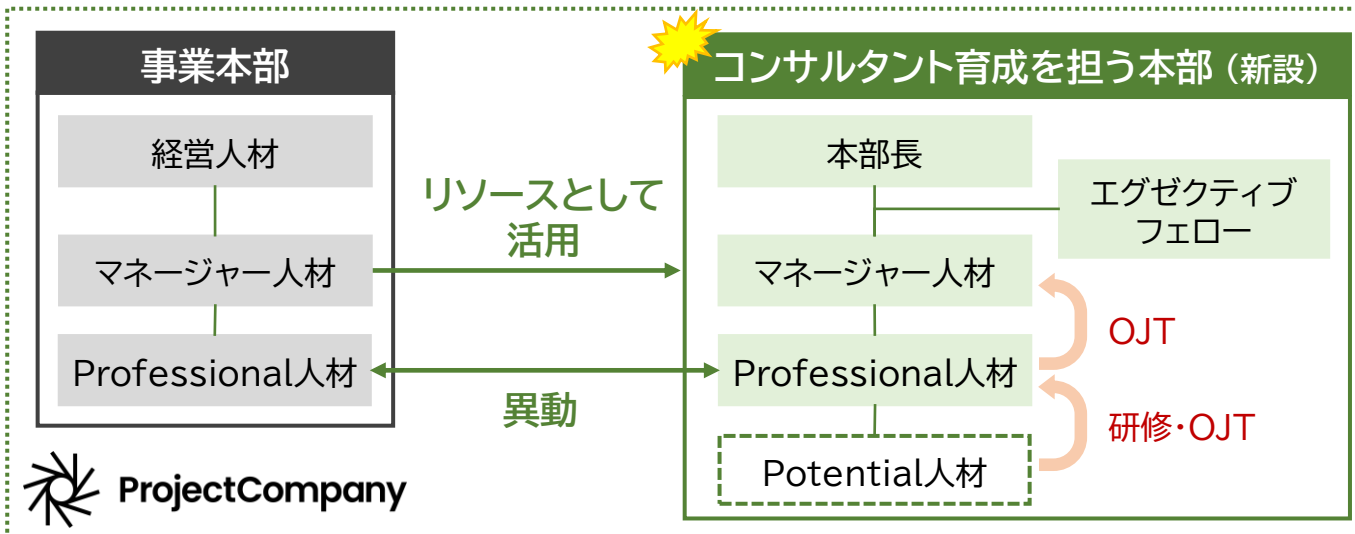
成長戦略 - ①人材育成 -

- 前頁の成長戦略に照らした新たな人材定義“PHD Professional”を策定し、新卒/第二新卒人材を中心とする「ポテンシャル人材」から「マネージャー人材」への育成をミッションとする組織を新たに組成
- 育成実績を豊富に有する人材を本部長・エグゼクティブフェローとして登用するなど、これまでの知見の組織・制度への落とし込みを進める

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	

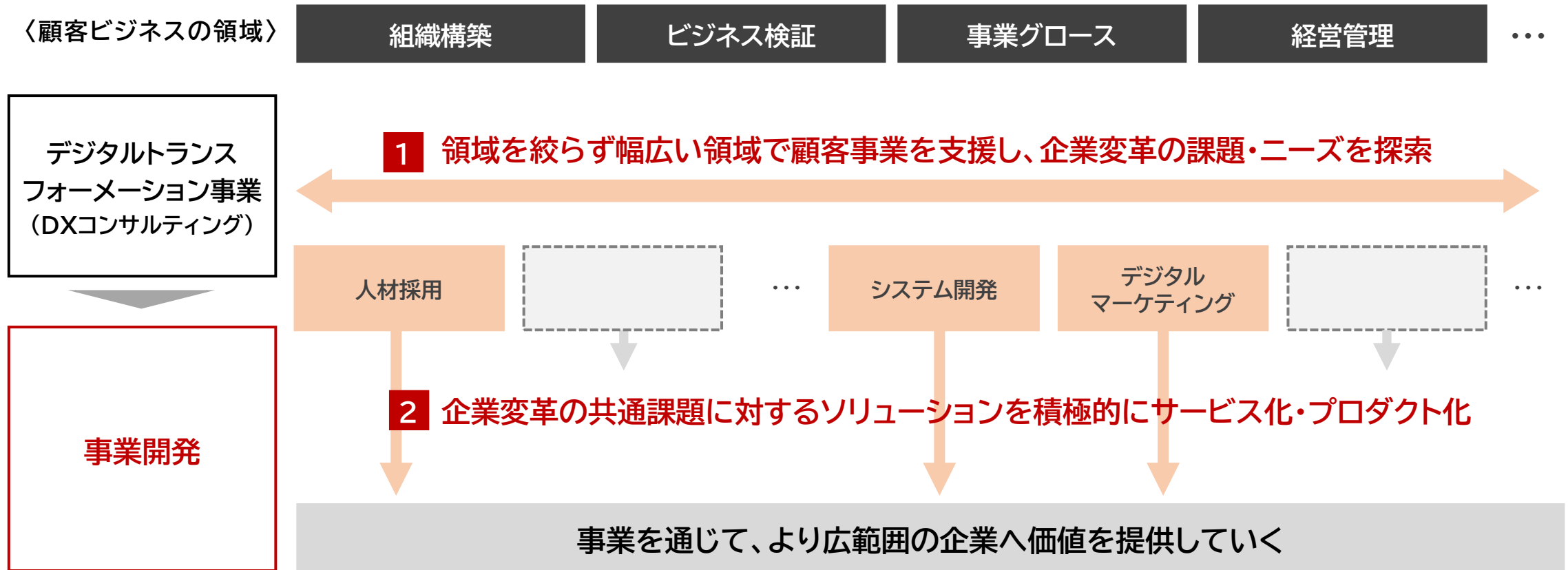
グループ共通の人材育成を担う組織をプロジェクトカンパニー社に新設



- 新設した人材育成を担う本部において、新卒/第二新卒の未経験人材を中心とする「Potential人材」の立ち上げと「マネージャー人材」の育成を担う
- 人材育成実績を豊富に有する人材を本部長・エグゼクティブフェローとして登用
- 人材育成組織のコンサルタントは、事業本部で事業リソースとして活用する仕組み

成長戦略 - ② 事業開発 -

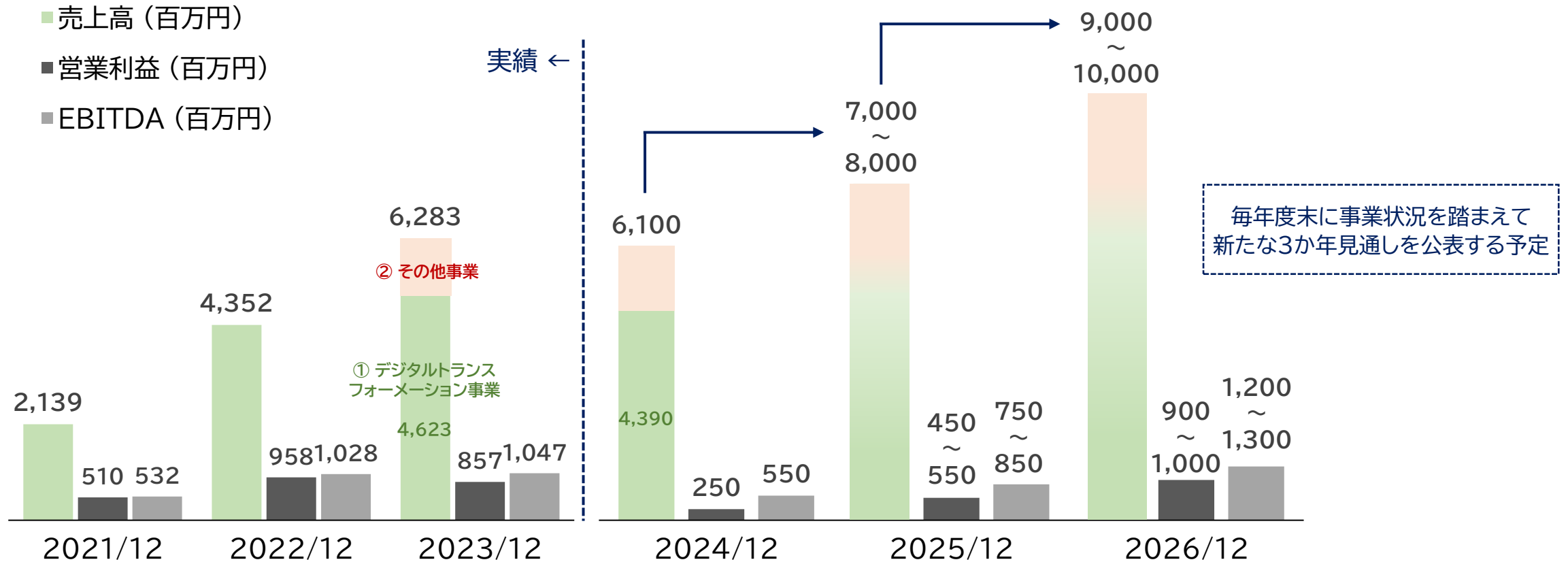
- DXコンサルティングサービスの間口を広く取り、顧客の事業支援を通じて企業変革の課題/ニーズを探索
- 共通項の多い課題/ニーズについては、積極的にサービス化・プロダクト化を検討していく



3か年業績見通し(FY2024-FY2026)

- 前頁までの成長戦略を踏まえ2026年12月期に100億円程度の売上高を目指し、以降、毎年度末に事業状況を踏まえて新たな3か年見通しを公表していくことを想定
- 2024年12月期は立て直しと仕込みに注力し、2025年12月期以降再び成長軌道に乗せていくことを計画

2024年12月期は立て直し・仕込みに注力し、
2025年12月期から再び成長軌道へ



投資家・株主の皆様へ



株主として当社株式を保有いただいている皆さま、また当社株式の保有をご検討中の皆さま、温かい応援にいつも感謝しております。

これまで、ベンチャーフェーズの企業として拡大・成長路線を追ってきた側面は否めず、経営者としての意識も、業績目標に対する比重が極めて高い状況でありました。

しかしながら、業績目標は経営において重要な視点である一方で、創業来掲げてきた「プロジェクト型社会の創出」というビジョンの実現に向けては、株主の皆さまや日々当社のサービスを利用いただいている顧客の皆さま、従業員、ビジネスパートナーの皆さまといった、多くのステークホルダーの方々にしっかりと価値提供をすることで、その結果が業績として得られることを改めて認識し、この認識に即した経営体制や社内風土に迅速に転換していくことが、極めて重要であるものと考えております。

また、企業グループとして継続的に発展し、日本社会をプロジェクト型に変革していくためには、次世代を率いる「プロフェッショナル人材」の育成・輩出が極めて重要であると考えており、新たなコーポレートロゴにその思いを込めるとともに、社内ではプロフェッショナルとしての行動指針を「PHD Professional Ism」としてまとめるなどの取り組みを進めています。

いま、企業グループとして長期的・持続的な成長を志向していくフェーズへの転換点と捉え、これまで培ってきたアセットは大切にしながらも、志を新たに経営に取り組んでまいります。

株主の皆さまには、企業価値の向上によるリターンという結果で恩返しできるよう精一杯、努力してまいりますので、引き続き応援のほど、何卒よろしくお願いいたします。

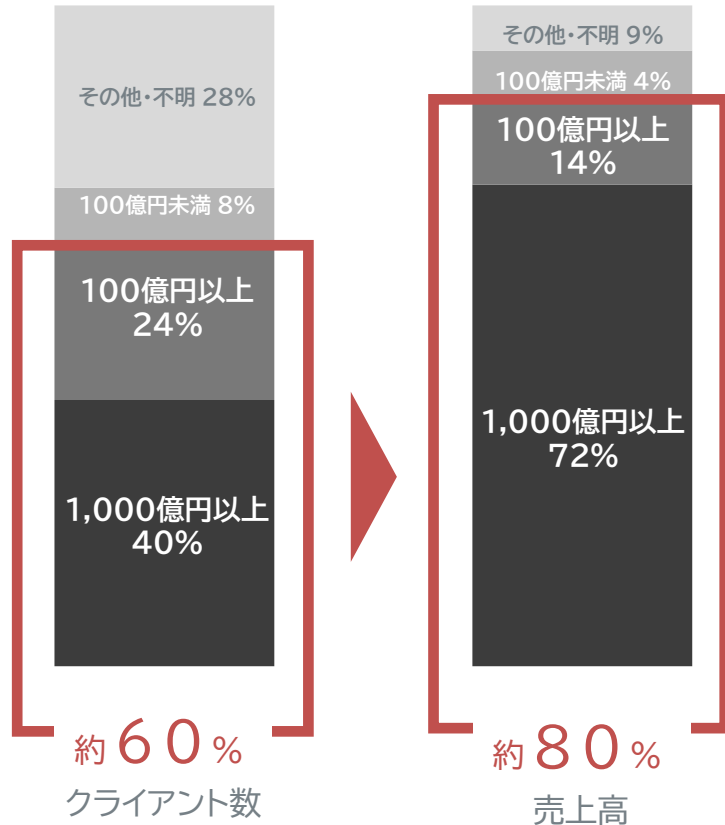
(株)プロジェクトホールディングス 代表取締役 社長執行役員CEO 土井 悠之介

Appendix① デジタルトランスフォーメーション事業の概要

特徴 | 1) 大手企業を中心とする強固な顧客基盤

- クライアント全体の約60%は売上規模1,000億円以上の大手企業。これらの企業群が、売上高全体の約80%を占める構成
- IT/通信/金融などをはじめ、特定の業界に偏らず幅広く主要企業と取引

顧客売上規模別割合(2023年12月期実績)



取引実績

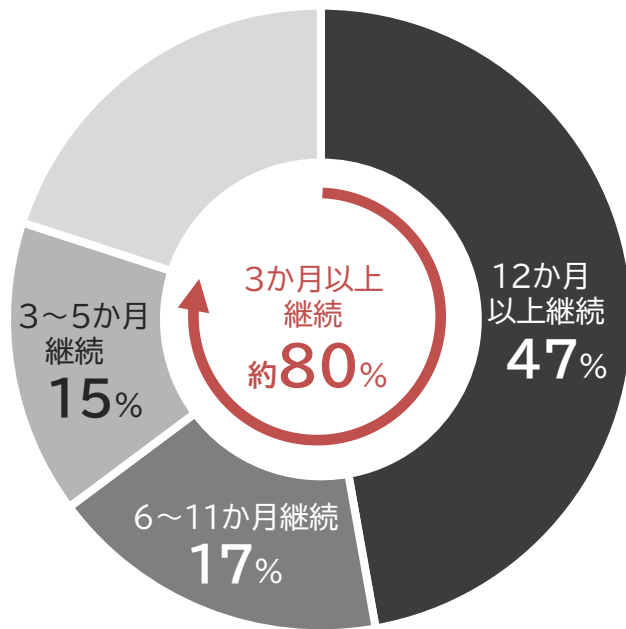


特徴 | 2)ストック型ビジネスモデルによる長期継続顧客の蓄積

- コンサルティング会社は、一般的にスポット/フロー案件偏重の売り上げ構成となっているケースが多いと当社は認識
- 一方で、当社は一気通貫サービスなどを背景とする継続支援を前提としたストック型ビジネスモデルを構築することで、売上高が積みあがって推移。2023年度第4四半期のストック売上比率は約94%(デジタルトランスフォーメーション事業について集計)

受注継続率*(%)

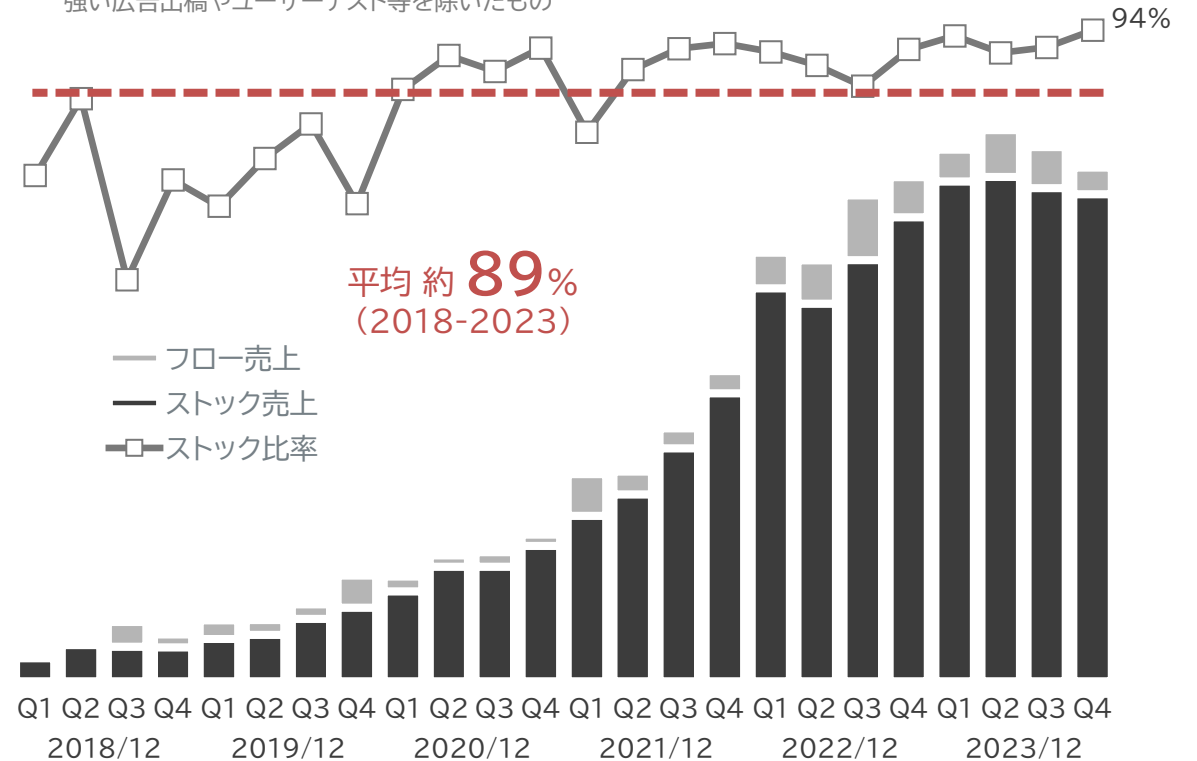
*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2023年12月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合



※ デジタルトランスフォーメーション事業のみ集計。
UIscopeのショット案件のクライアントを除く。

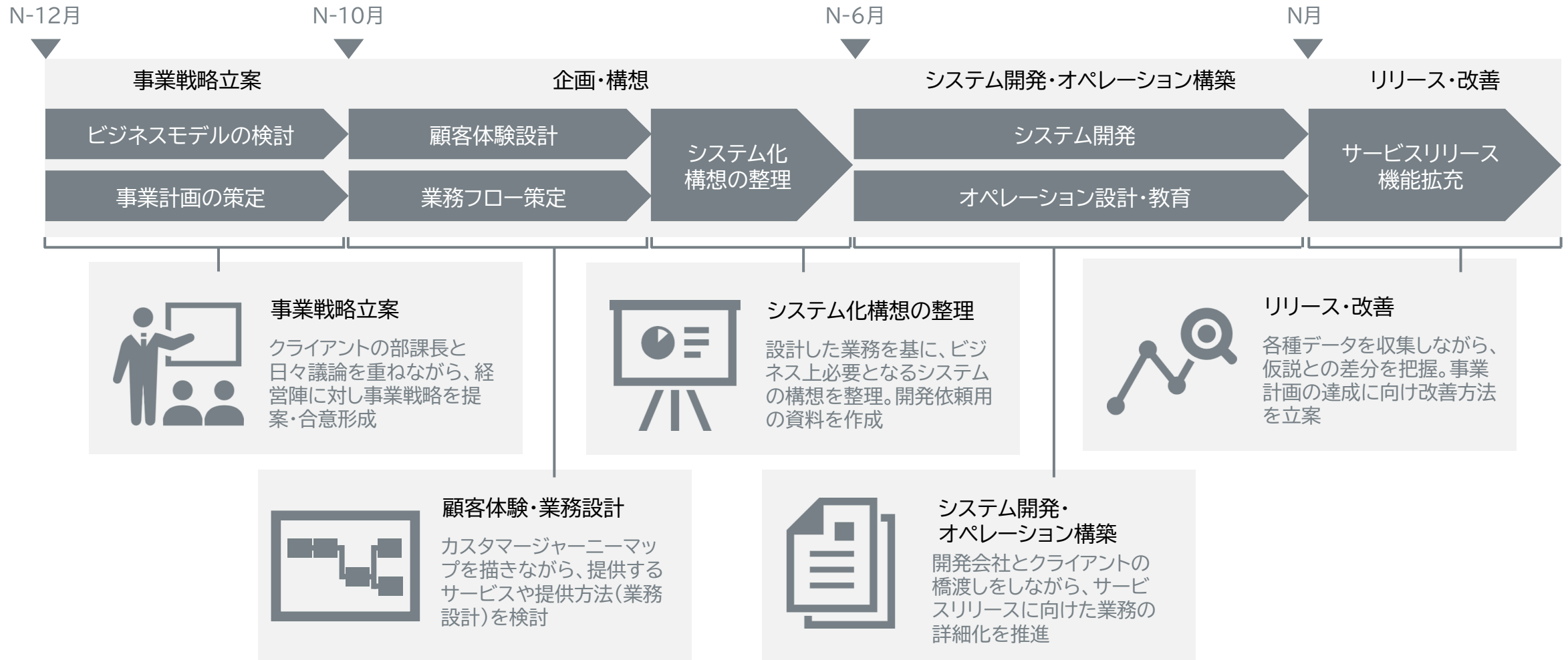
ストック売上*比率

*ストック売上: 6か月以上の連続受注を獲得したクライアントからの売上のうち、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



サービス紹介 | コンサルティングサービス

- 新規事業開発では、ビジネスモデルの検討や事業計画の策定といった、事業戦略立案から支援するケースも多数
- 事業開発のプロフェッショナルとして、サービスリリースまでの全体スケジュールの策定・管理、問題解決の主導や会議ファシリテーションを担う



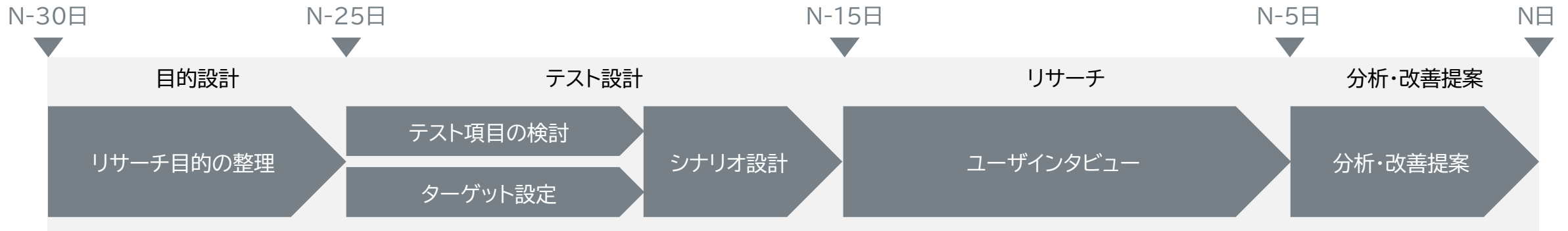
サービス紹介 | マーケティングサービス

- マーケティング戦略の立案においては、目標を整理することで、「何のためのマーケティングなのか？」を明らかにすることが重要
- 単なる戦略立案・企画に留まらず、PDCAを繰り返すことで目に見える成果を実現することが、当社のマーケティング支援の提供価値



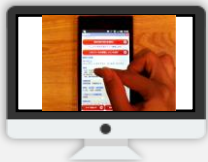
サービス紹介 | UIscopeサービス

- UIリサーチにおいては、アプリケーションやWebサイトの利便性に関し、ターゲット層となるユーザから生の声を収集
- 定量データだけでは明らかにすることが出来ないボトルネックを発見することで、実効性のある改善提案を実施



Uiscope

手の動き



自社モニターによるサービス利用開始からCVまでの画面遷移、指の動きを撮影



声(呟き)



ユーザテスト実施中に感じた不満や疑問を、ユーザーが得た体験を声(呟き)として録音

トラフィックなど定量的なデータのみでは気づくことの出来ない、ユーザの行動理由や離脱理由を定性的に把握することで、ユーザ目線に立った改善提案を実現

Appendix② その他の参考情報

会社概要

社名	株式会社プロジェクトホールディングス（英文表記 ProjectHoldings, Inc.）		
本社所在地	東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー24階		
設立	2016年1月		
資本金	1,029,016 千円（2023年12月末）		
役員構成	代表取締役 社長執行役員CEO 取締役 常務執行役員CFO 社外取締役 社外取締役	土井 悠之介 松村 諒 松本 勇氣 柳沢 和正	常勤監査役 監査役 監査役 結城 愛子 桃崎 有治 川添 丈
事業内容	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サービス） DX×テクノロジー事業（テクノロジーサービス） DX×HR事業（HRソリューションサービス、ヘルスケアサービス）		
関係会社	株式会社DCXforce 株式会社プロジェクトテクノロジーズ、株式会社アルトワイズ 株式会社プロジェクトHRソリューションズ、株式会社Dr. 健康経営、株式会社ポテンシャル		いずれも、当社100%出資
従業員数	単体：134名 連結：239名（2023年12月末）		

財務データ

回次 決算年月		第1期 2016年12月	第2期 2017年12月	第3期 2018年12月	第4期 2019年12月	第5期 2020年12月	第6期 2021年12月	第7期 2022年12月	第8期 2023年12月
売上高	(千円)	40,533	132,676	391,446	664,066	1,104,923	2,139,581	4,352,418	6,283,785
経常利益	(千円)	10,072	15,161	24,374	31,380	170,405	502,223	948,727	836,879
(親会社株主に帰属する)当期純利益	(千円)	7,495	10,299	16,224	19,645	113,998	359,744	676,809	587,853
資本金	(千円)	900	16,500	98,000	150,700	311,950	945,522	970,984	1,029,016
発行済株式総数	(株)	401,000	411,350	445,390	461,590	504,590	5,637,150	5,736,950	5,872,450
純資産額	(千円)	8,895	34,795	135,619	203,865	479,114	2,088,220	2,805,803	2,652,532
総資産額	(千円)	36,210	86,799	380,343	555,776	1,061,676	2,784,773	4,285,852	5,638,206
1株当たり純資産額(BPS)	(円)	22.18	84.59	304.63	44.19	94.99	370.44	489.08	489.21
1株当たり当期純利益(EPS)	(円)	18.73	25.33	38.07	4.35	23.96	69.58	119.17	102.15
自己資本比率	(%)	24.6	40.1	35.7	36.7	45.1	75.0	65.1	46.9
自己資本利益率(ROE)	(%)	161.3	47.1	19.0	11.6	33.4	28.0	27.8	21.6
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	17,231	155,620	428,698	782,657	452,530
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	△36,658	△83,170	△26,564	△1,218,189	△706,682
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	85,239	307,264	1,135,506	407,808	730,526
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	—	330,693	710,407	2,248,013	2,220,324	2,772,342
従業員数(連結)	(人)	3	6	16	27	40	64	167	239

環境・社会課題に関する取り組み



Environment

環境課題に関する取り組み

環境に配慮した新オフィスへの移転

- ✓ 約2.4haの緑化面積を誇る「麻布台ヒルズ」へオフィスを移転
- ✓ 「RE100 (Renewable Energy 100%)」に対応する再生可能エネルギーの電力を100%供給するほか、グリーンビルディングの認証プログラム”LEED”にてプラチナランクの予備認証を取得したオフィスビルへ入居

Social

社会課題に関する取り組み

地方創生① 株式会社島根銀行とのパートナーシップ

- ✓ 島根銀行が持つ山陰地域のネットワークを活用し、当社のDX関連知見を展開

地方創生② 大阪府・市の国際金融都市構想の一環として合併会社設立

- ✓ SBIホールディングス株式会社と共同でSBIデジタルハブ株式会社を大阪市に設立
- ✓ Web3関連事業を通じて、地域の経済活動を促進

Governance

企業統治に関する取り組み

社外取締役の選任

- ✓ 取締役4名中、社外取締役を2名選任(社外取締役比率 50%)
- ✓ 更なる社外取締役比率の向上を図る監査等委員会設置会社への移行を検討中

任意の指名報酬委員会の設置

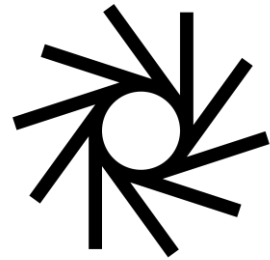
- ✓ 社外取締役が委員の過半数を占める任意の指名報酬委員会を設置

「女性活躍推進法」に基づく一般事業主行動計画の策定

- ✓ 労働意欲のある多くの女性が長く活躍できる環境を実現

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