



2025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】
2025年8月14日

エグゼクティブサマリー

〈 2025年度 第2四半期 業績 〉

売上高	営業利益	EBITDA※1	EBITDAマージン
1,279 百万円 (前年同期比 +2.4%)	▲64 百万円 (前年同期比 -)	▲22 百万円 (前年同期比 -)	▲1.7% (前年同期比 +3.3pt)
■ デジタルトランスフォーメーション事業において季節性による案件剥落の影響で前四半期対比で減収も、前年同期比では+2.4%の増収 ■ 上記の季節性要因による減収影響に加えて、デジタルトランスフォーメーション事業に新卒社員が入社したことによる人件費増の影響で前四半期比で減益も、127百万円の営業赤字となった前年同四半期対比では赤字幅縮小 ■ Q2に入社した従業員の稼働が進むQ3以降、増収基調への転換を見通す			

〈 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
1.22 百万円/月 (前年同期比 +1.7%)	187 名 (前四半期比 +26.4%)
■ コンサルタント単価の向上は概ね順調に進捗し、Q2のコンサルタント単価は前年同期比+1.7%と伸長 ■ 中途採用が好調に進捗したことに加え、4月に新卒社員が入社した影響で期末従業員数は前四半期比で+26.4%の増加	

〈 2025年12月期業績予想の修正 〉

売上高	営業利益
5,400 百万円 (前回予想 5,400百万円)	50 百万円 (前回予想 10百万円)
■ Q2までの進捗を踏まえ、2025年12月期の業績予想を上方修正(※p.16) ■ Q1の好調な進捗に加え、主にデジタルトランスフォーメーション事業において、新卒社員を始めとする新入社員の戦力化に伴い、Q3以降増収を見込んでいること、及びコストの見直しが主要因	

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

*2 コンサルタント単価は、従業員および協働パートナーの平均単価を算出

*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. (株)プロジェクトホールディングスの概要 … p. 4
2. 2025年12月期 第2四半期の業績 … p. 9
3. 事業の状況 … p. 17

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



ProjectHoldings

プロジェクトホールディングス グループ

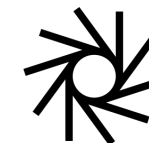
Mission

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

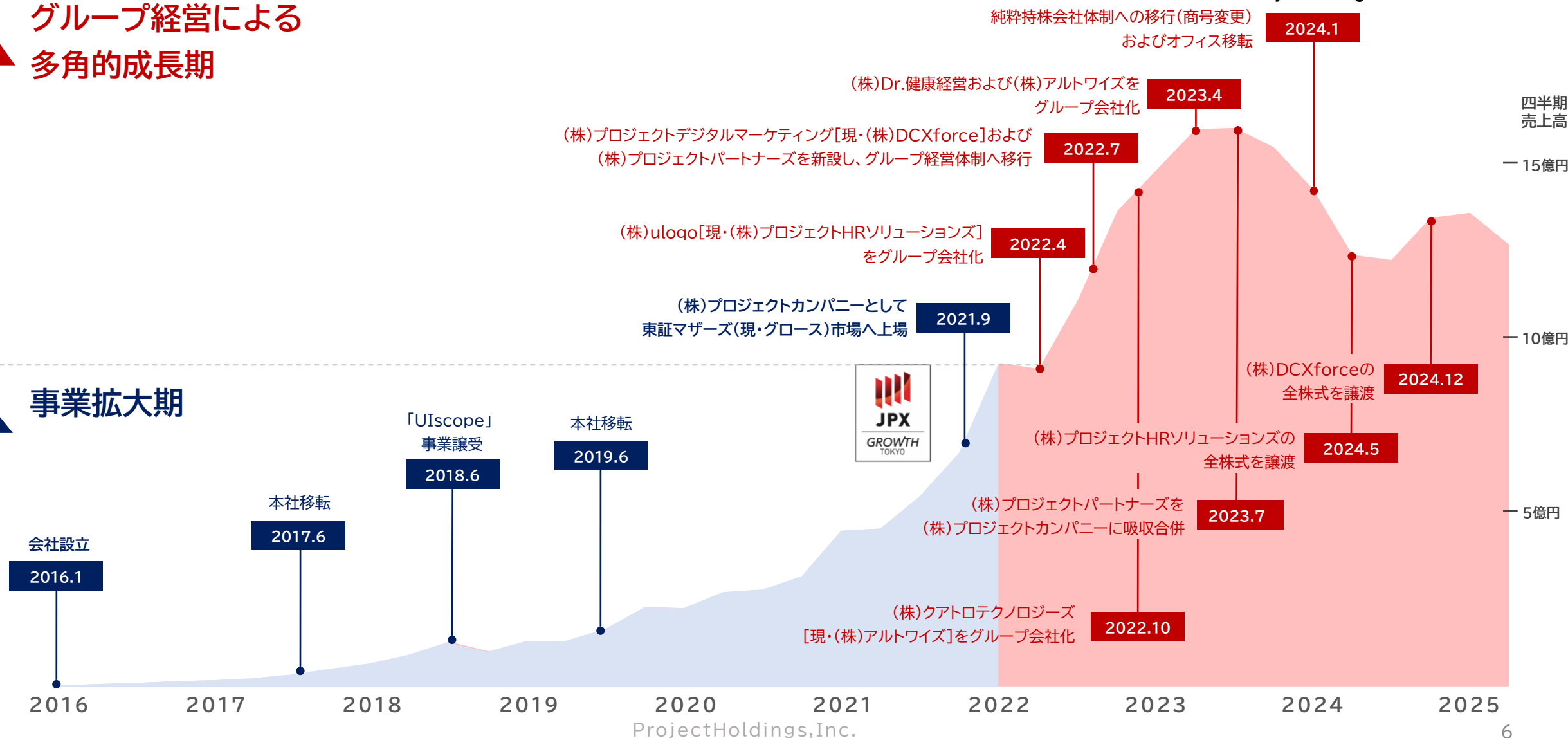
沿革



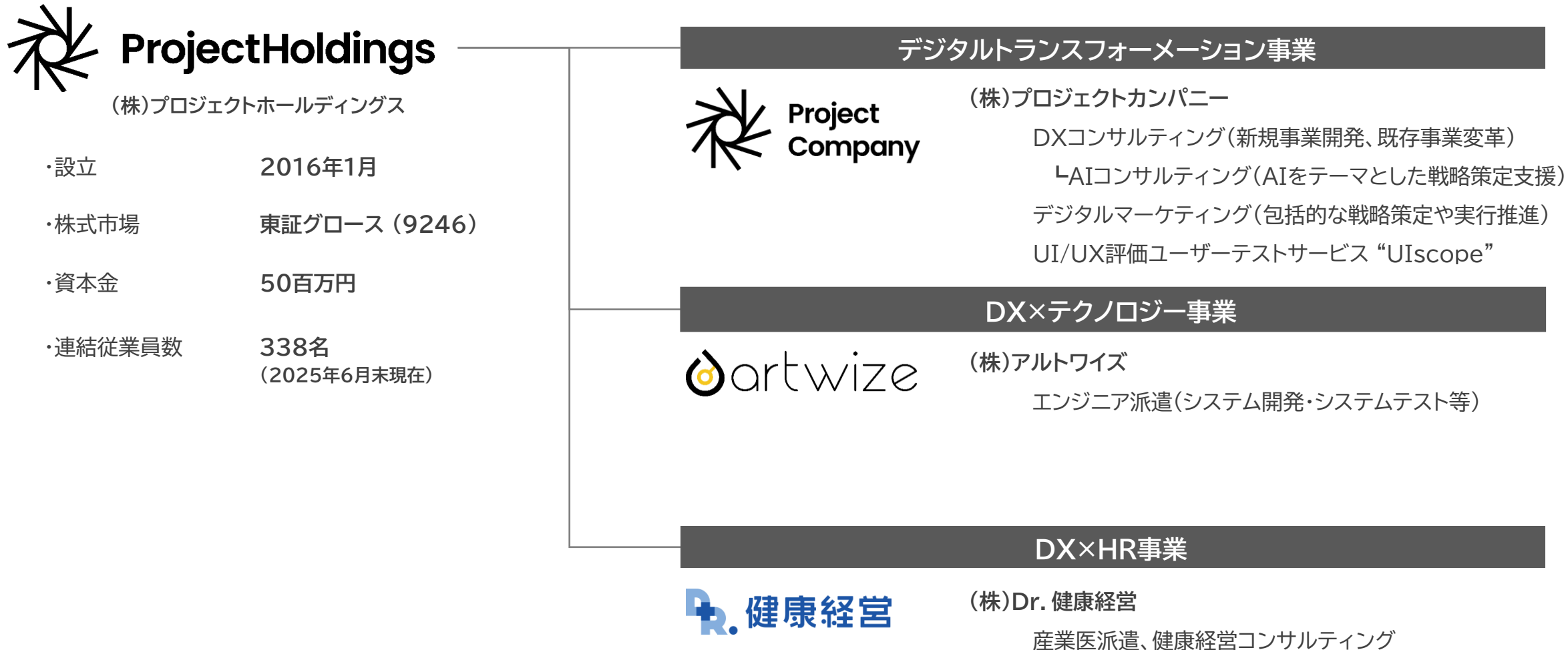
ProjectHoldings

グループ経営による 多角的成長期

事業拡大期



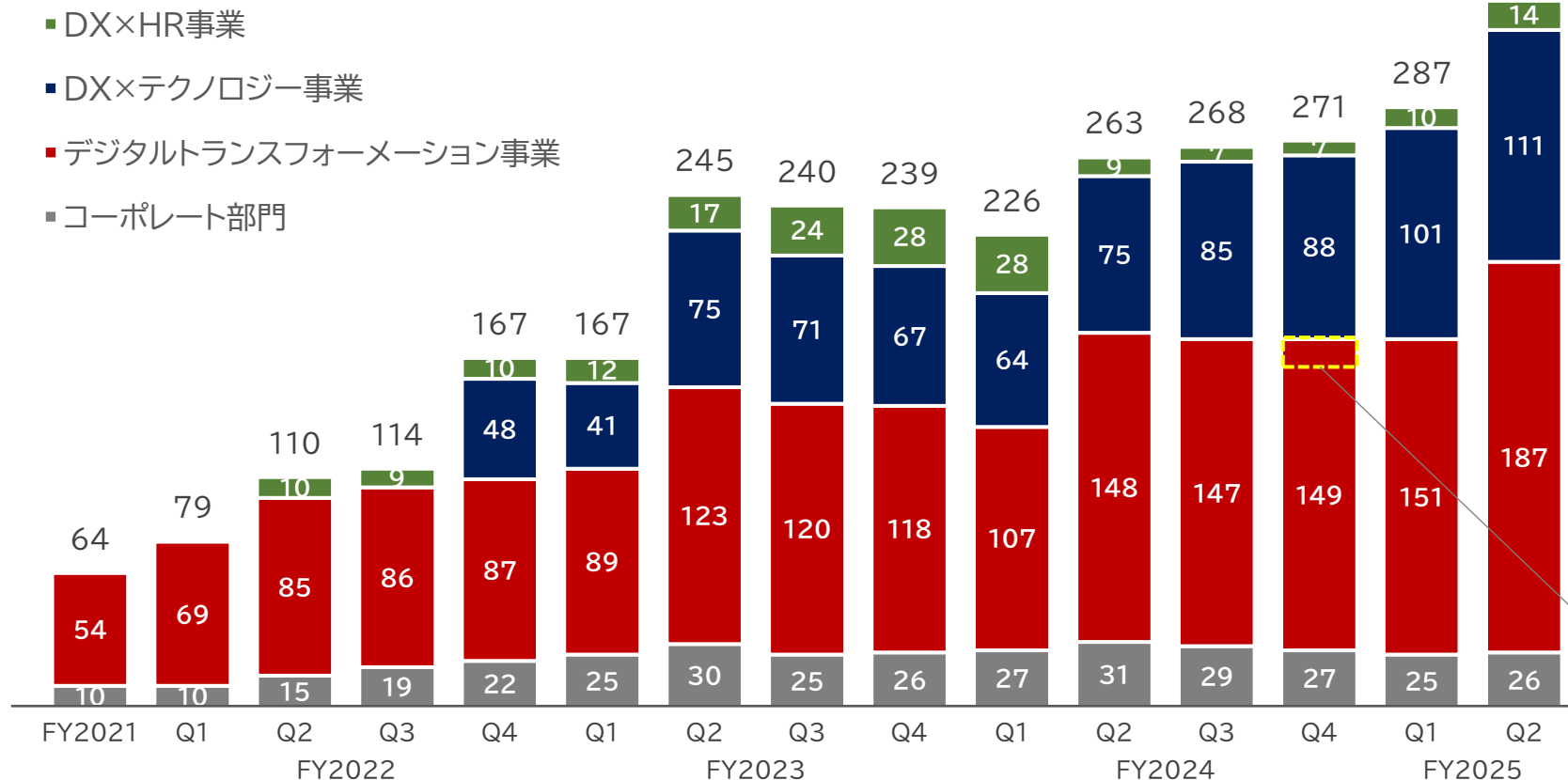
グループ概要



従業員の状況(2025年度第2四半期)

- 前期から継続して離職率が低下傾向にあり(※p.18)、デジタルトランスフォーメーション事業ではQ2に43名入社するなど採用が好調に進捗
- グループ全体の従業員数はYonY+75名となる338名に増加

従業員数の推移(人: 各期末日時点)



DX×テクノロジー事業

前期末に今期の採用に注力した影響で採用が好調に推移し従業員数が増加(※p.20)
今期の採用目標もすでに達成見込み

デジタルトランスフォーメーション事業

離職率の低下傾向維持に加え、中途採用の好調な進捗及び新卒社員の入社により従業員数が大幅に増加(※p.18)

※ DCXforce連結除外に伴う減少分12名



2. 2025年12月期 第2四半期の業績

業績推移 - 売上高 -

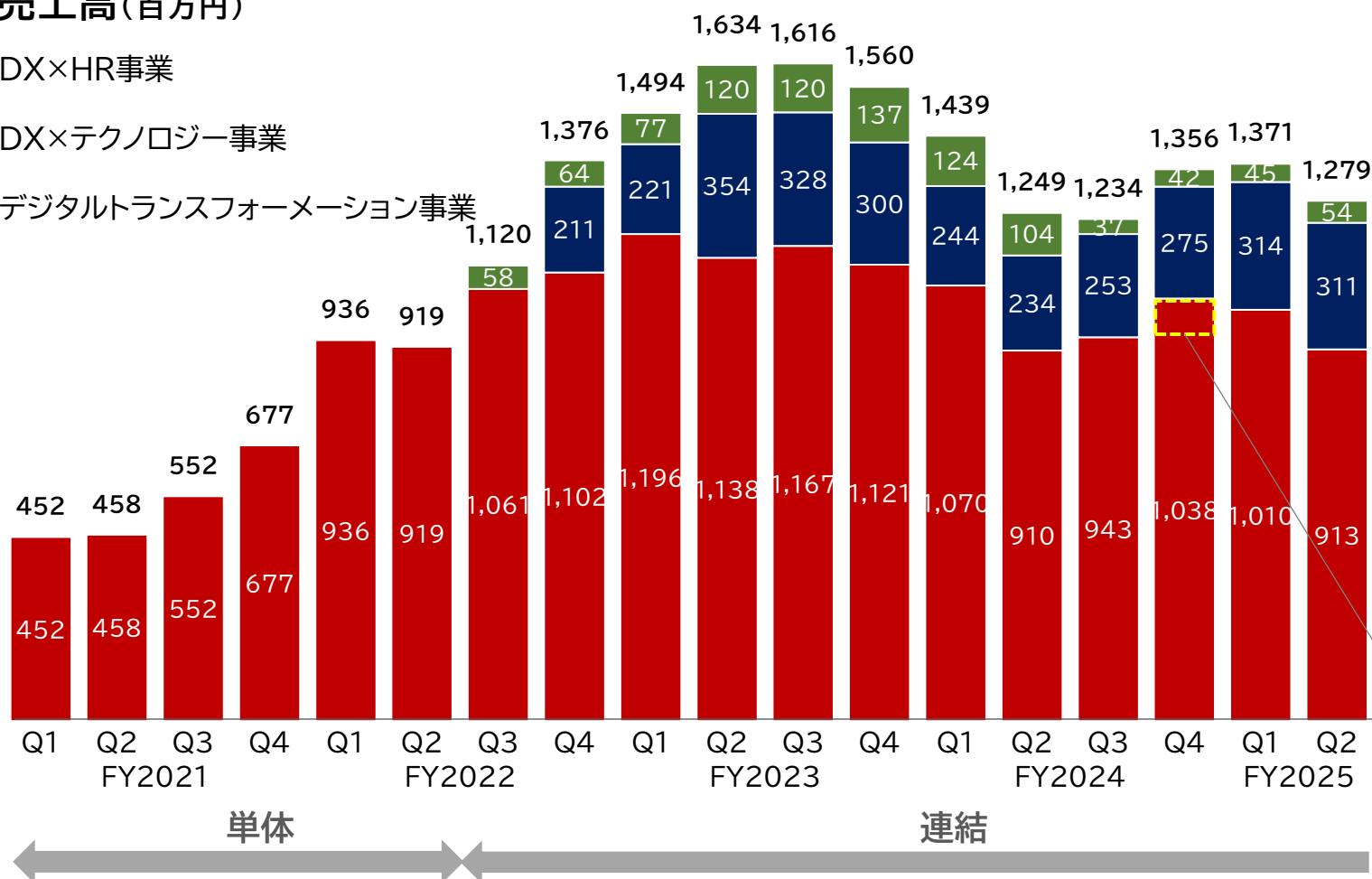
- FY2025 Q2の売上高は、QonQ ▲6.7%となる1,279百万円、YonYではグループ会社数減少の影響を跳ね返して+2.4%の増収
- デジタルトランスフォーメーション事業は、季節性要因の剥落によりQonQで減収も、新入社員の稼働開始に伴ってQ3以降に回復する見込み

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

プロジェクトHRソリューションズ社の株式譲渡に伴う連結除外によりFY24 Q3にセグメント全体で売上高が減少したもののQ4以降は増収基調を維持

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との連携案件が一部終了した影響で、QonQで減収

デジタルトランスフォーメーション事業

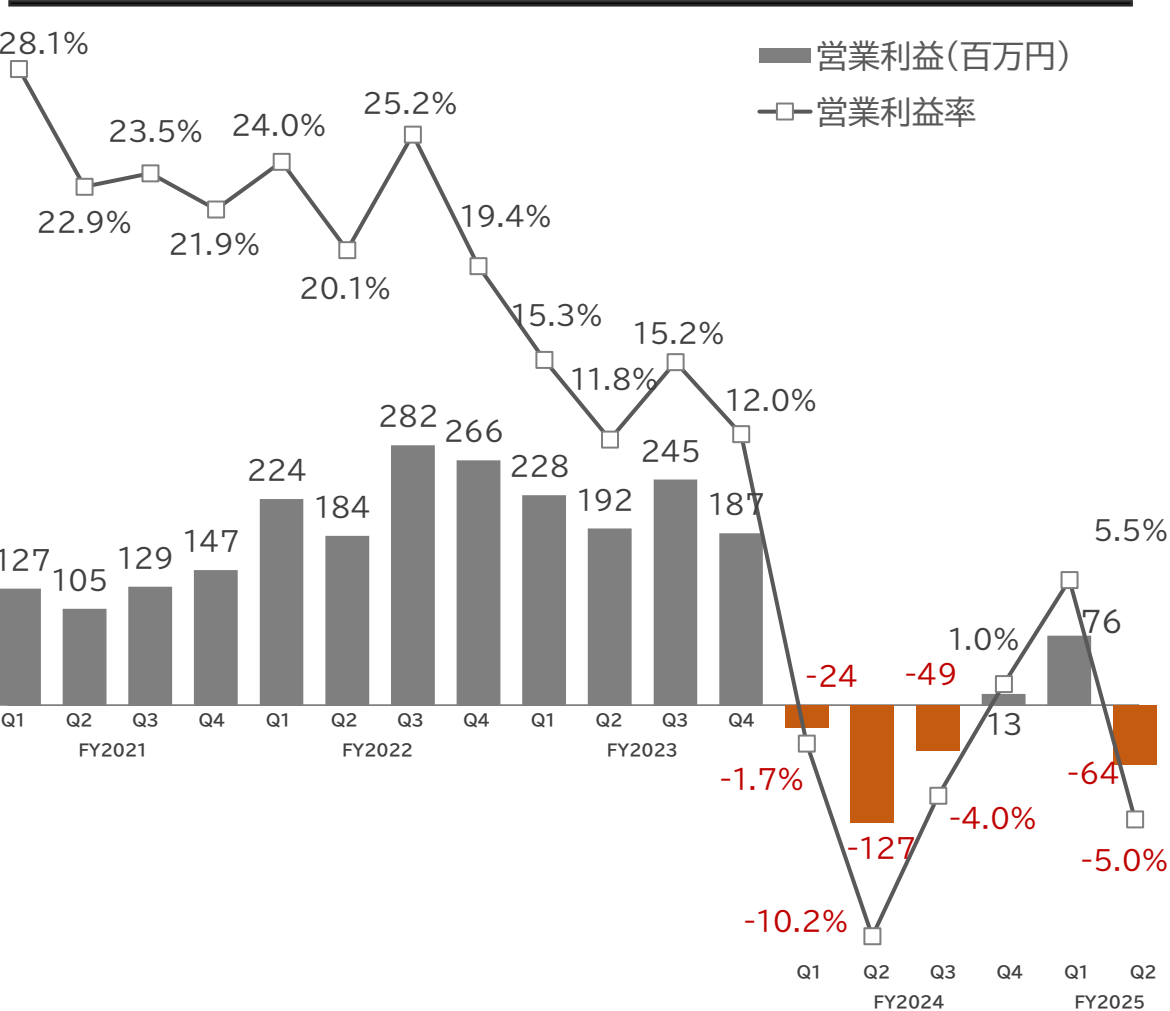
Q2は、季節性要因の影響により好調だったQ1から案件受注の状況が期初計画並みまで落ち着き、QonQでは減収
Q3以降は新卒社員を中心とした未稼働人材の稼働開始に伴って増収基調に回復していく見込み

※ DCXforce連結除外に伴う減少分104百万円
連結除外に伴う年間の減収は379百万円
(DCXforceのFY2024 通期売上高と同額)

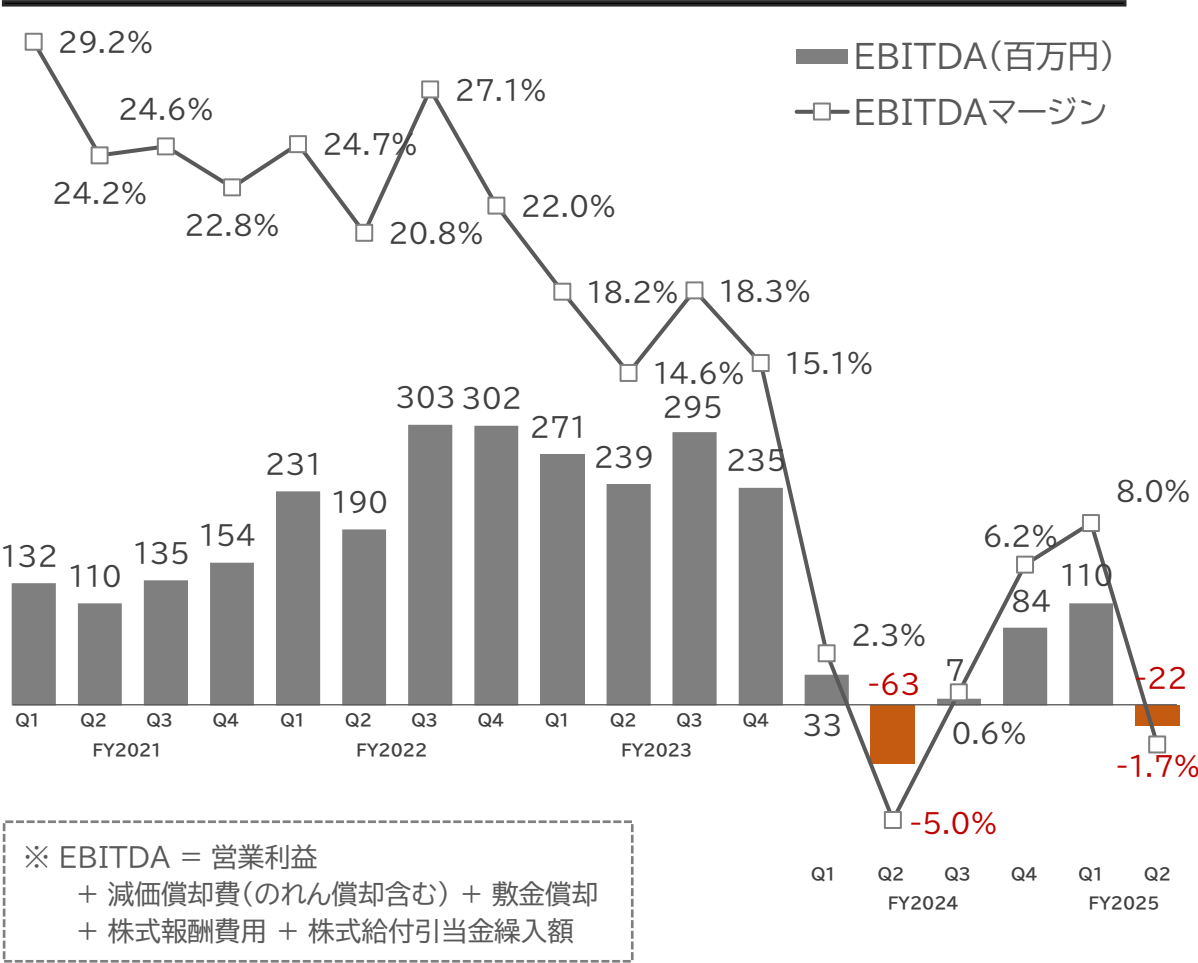
業績推移 – 営業利益・EBITDA –

■ デジタルトランスフォーメーション事業において、Q1の季節性要因の剥落による売上高減少とQ2の新卒社員を中心とする入社社員増による人件費増加を主因とした売上総利益の減少に伴い、営業利益・EBITDAともに赤字での着地

営業利益



EBITDA



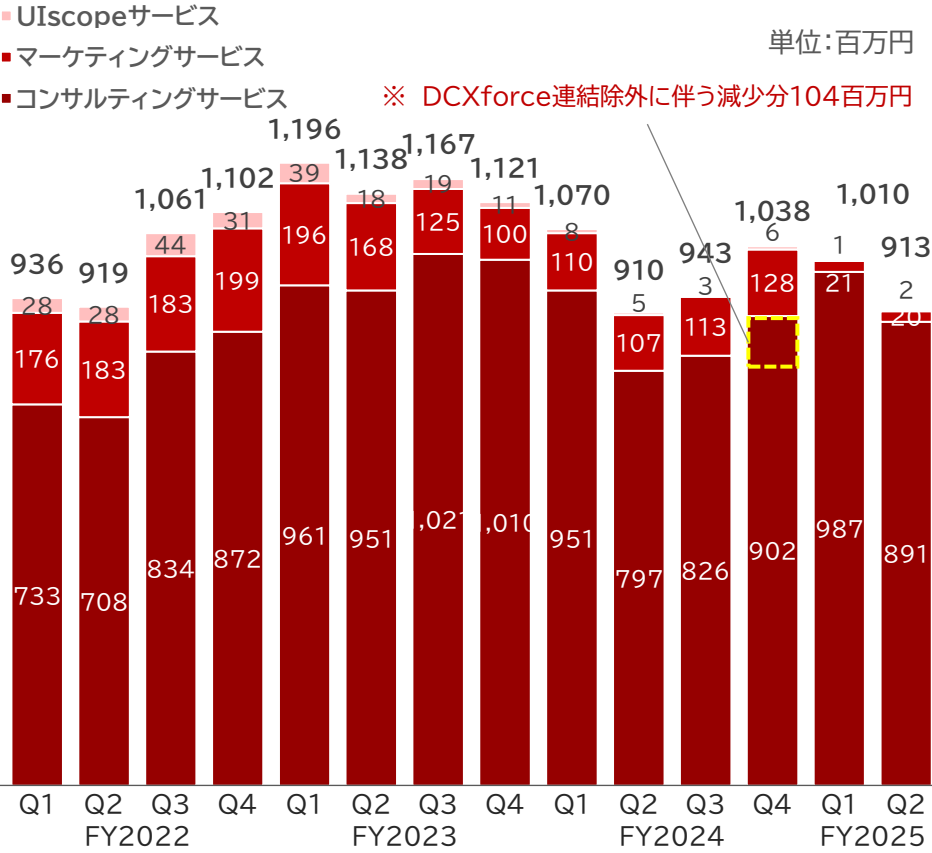
セグメント別の業績推移 – 売上高 –

■ 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。

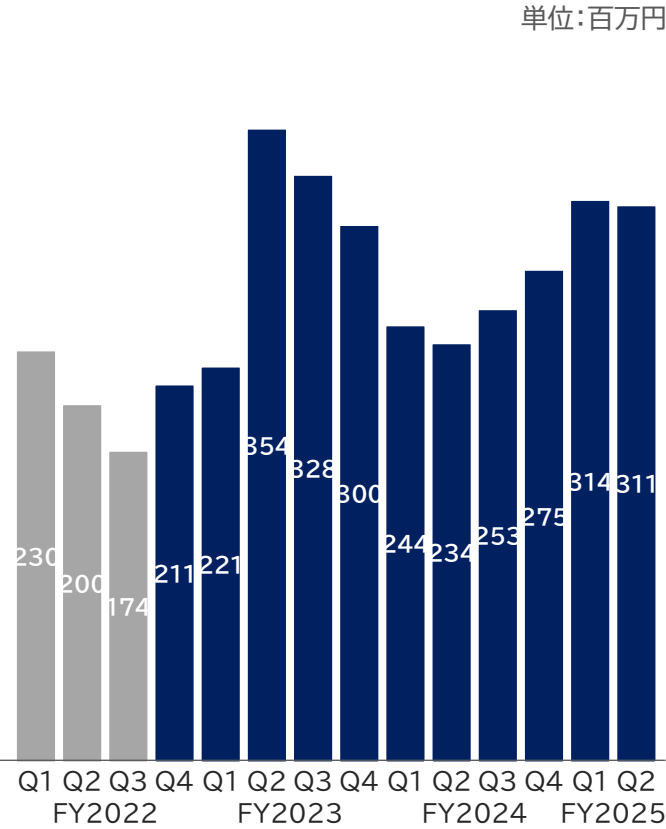
コンサルティングサービスは季節性要因の剥落により減収で着地、Q3以降は増収基調へ転換する見通し



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

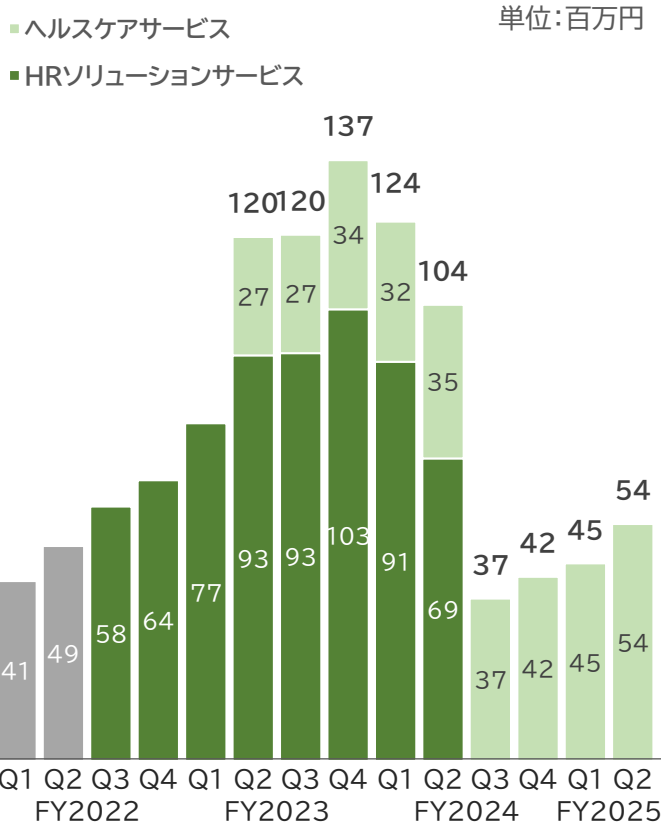
デジタルトランスフォーメーション事業との連携案件が一部終了したことによる単価の低下で、QonQで減収



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

ヘルスケアサービスはFY2024Q1以降増収基調を継続



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における売上総利益の減少を主因に、営業利益は▲64百万円で着地

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	913	▲9.6%	311	▲1.0%	54	+20.0%
人件費(原価)	324	+19.1%	125	+8.7%	4	+100.0%
外注費(原価)	233	▲11.4%	111	-	0	-
その他原価	4	+33.3%	1	-	0	-
売上総利益※	350	▲25.7%	72	▲16.3%	50	+16.3%
同 率	38.3%	▲8.3 pt	23.2%	▲4.2 pt	92.6%	▲3.0 pt
販管費	537					QonQ +2.3%
営業利益	▲64					
同 率	▲5.0%					

※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

販管費の内訳

- 前Qまでの特殊要因剥落およびストックオプション付与等による株式報酬費用の増加等に伴い、償却費等がQonQで増加
- Dr.健康経営における販管費人員増加などを要因として、人件費(販管費)が増加

	実績 [百万円]	対売上高比率	QonQ	摘要
人件費 (販管費)	129	10.1%	 +11.2%	バックオフィス従業員給与・役員報酬 等
外注費 (販管費)	47	3.7%	+2.2%	育成強化等に伴う外部人材活用・研修費用 等
採用費	79	6.2%	▲3.7%	エーエージェント報酬、イベント費用 等
地代家賃	166	13.0%	-	オフィス賃料
償却費等 (のれん償却含む)	42	3.3%	 +23.5%	のれん等固定資産の償却費、株式報酬費用 等
その他販管費	71	5.6%	▲9.0%	
販管費 計	537	42.0%	+2.3%	

業績予想に対する実績

- Q2累計の連結売上高は、デジタルトランスフォーメーション事業のQ1の案件受注が好調だったことなどを要因に期初予想対比で上振れ
- 営業利益はQ1を中心に期初予想対比で上振れたことから、期初時点での赤字見込みに反して、Q2累計で黒字にて着地

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		5,400	2,650	49.1%	✓デジタルトランスフォーメーション事業では、Q1の案件受注が好調に進捗したものの、Q2はQonQ減収となり累計の進捗率は47%にて着地 ✓DX×テクノロジー事業、DX×HR事業は期初予想対比で上振れしたことから、進捗率が50%超に
デジタルトランスフォーメーション事業		4,090	1,924	47.0%	
その他事業		1,310	726	55.4%	
連結営業利益 (営業利益率)		10 (0.2%)	11 (0.4%)	110.0%	✓期初時点での赤字見込みに反して、Q2累計で黒字にて着地 ✓Q3以降は新卒社員を含む未稼働人材の稼働開始に伴い回復していく見込み ✓Q2までの進捗とQ3以降の見込みを踏まえて業績予想を上方修正(※p.16)
連結経常利益 (経常利益率)		0 (-%)	4 (0.1%)	-	
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)		▲20 (-%)	11 (0.4%)	-	

業績予想の修正

■ Q2までの進捗と、新卒社員を含む新入社員の戦力化を見据えたQ3以降の見込みを踏まえ、2025年12月期業績予想を上方修正

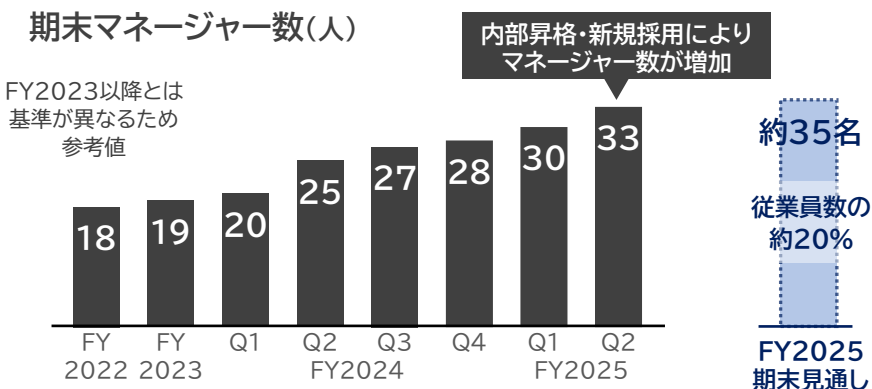
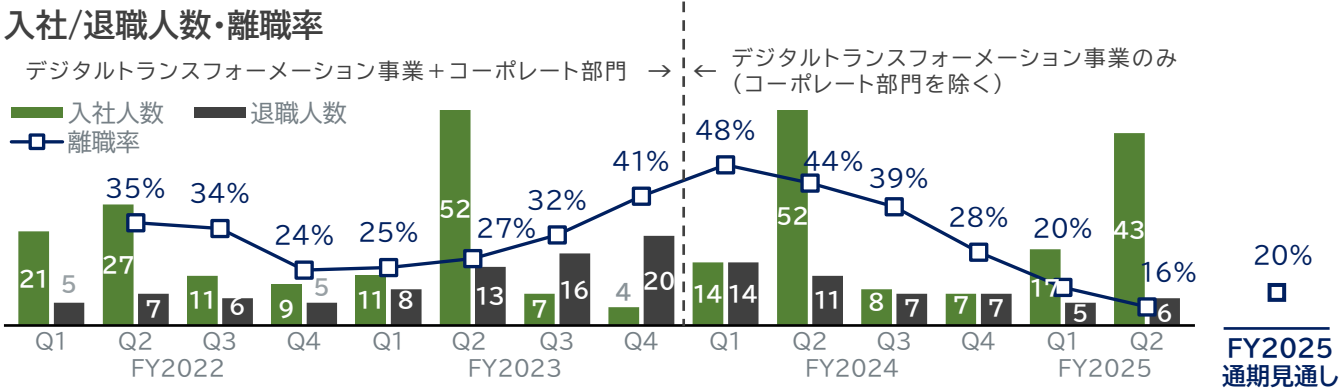
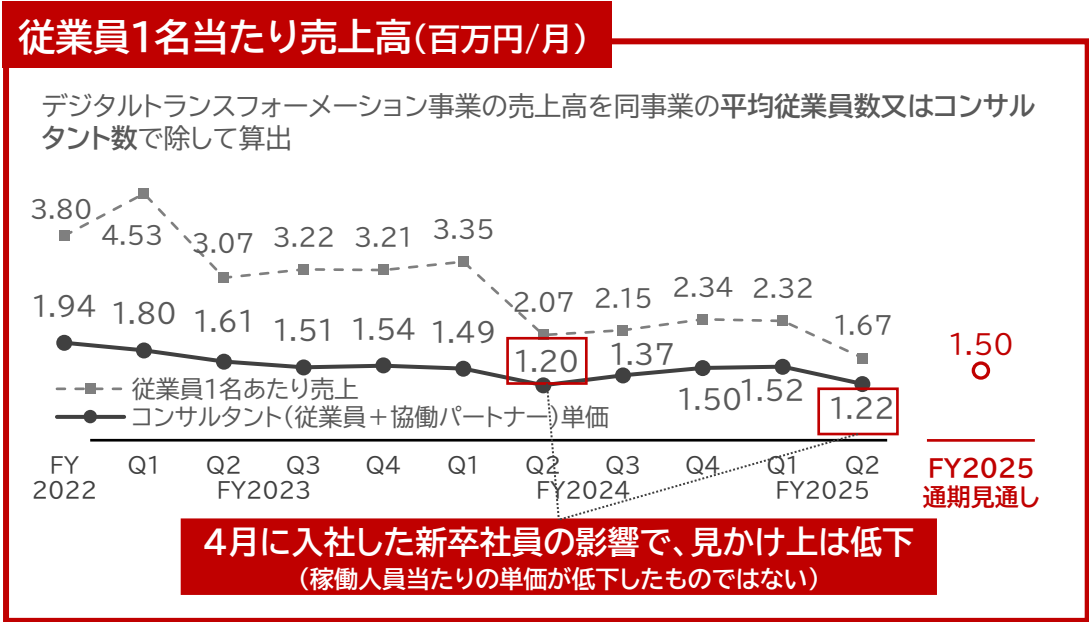
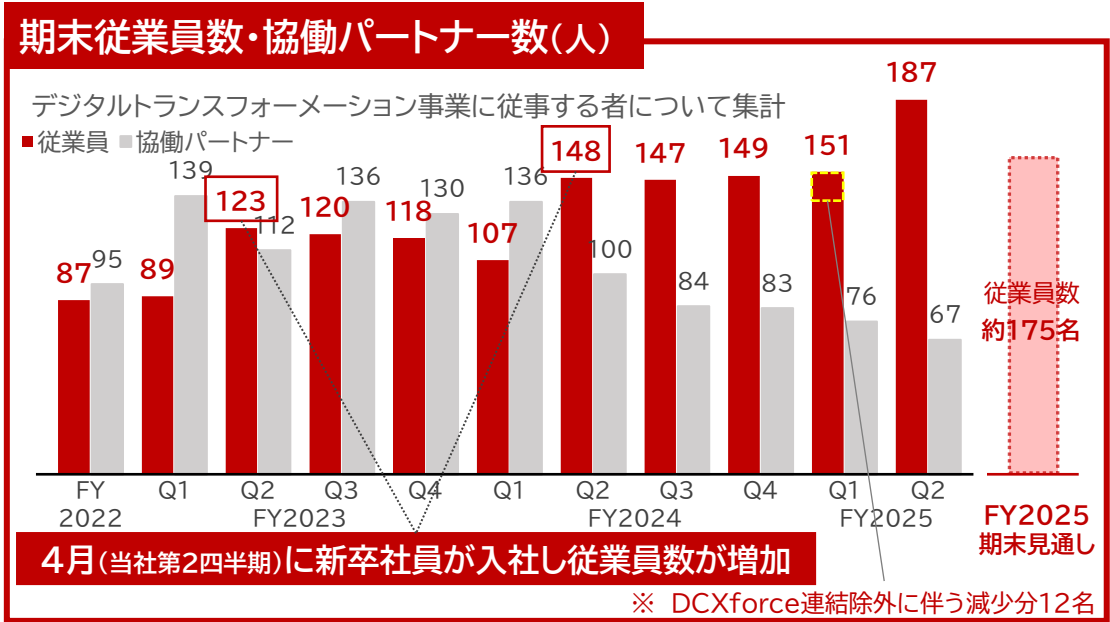
単位:百万円	業績予想 (2/14公表)	修正予想 (8/14公表)	修正予想に対する 上期までの進捗率	修正要因
連結売上高	5,400	5,400	49.1%	✓ Q1が好調に進捗し、Q2は季節性要因の剥落により QonQで減収もQ2累計では期初計画を上回る進捗 ✓ 主にデジタルトランスフォーメーション事業において、 新卒社員を始めとする新入社員の戦力化に伴い、Q3 以降増収を見込む ✓ これに加え、コストの見直しにより営業利益段階で +40百万円の50百万円で着地を見込む
デジタルトランスフォーメーション事業	4,090	3,930	49.0%	
その他事業	1,310	1,470	49.4%	
連結営業利益 (営業利益率)	10 (0.2%)	50 (0.9%)	22.7%	✓ 営業利益の上振れに伴い、経常利益・当期純利益も上 振れる見込み
連結経常利益 (経常利益率)	0 (-%)	40 (0.7%)	11.8%	
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	▲20 (-%)	20 (0.4%)	58.6%	



3. 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(従業員数・1人当たり売上高)

- 順調な採用進捗と離職率の低下を要因として、Q2末時点の従業員数が期初時点での期末見通しを超過する着地に
- 例年同様4月に入社した新卒社員の影響でコンサルタント単価は見かけ上低下しているものの、YonY+1.7%で着地



トピックス | デジタルトランスフォーメーション事業AIコンサルティング本部の状況

- 2024年7月より新たに開始したAI活用の戦略・方針を検討する支援サービスへの需要が好調のため、2025年1月より本部組織を立ち上げ
- 直近では、AI事業戦略策定支援やデータ基盤構築・活用に強みのある企業との連携など、実績および実行力を強化している

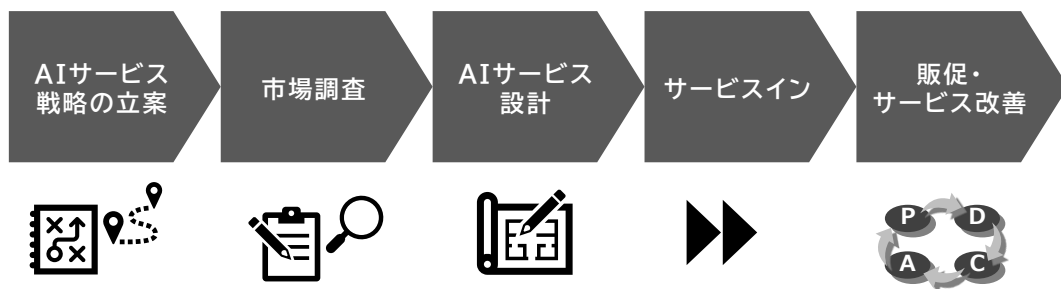
TOPPAN 様

TOPPAN

「TOPPANのAI PoweredサービスにおけるAI活用支援」

- ▶ マーケティングDX領域のAIサービス戦略の策定からAIプロダクトの開発・販促まで、上流から下流まで一気通貫でAI推進を伴走支援。
- ▶ AIサービス戦略の策定・推進の強みを発揮し、AI領域におけるサービスポートフォリオを構築、ビジネス拡大に向けたロードマップを策定。
- ▶ マーケティングDX領域における「**生成AI管理基盤**」の開発および**それを活用した「AI Powered化支援サービス」、「デジタル分身サービス」**の提供を支援。

▼実施ワークフロー



支援領域 AI コンサルティング(新規事業開発) 営業支援

AlpacaTech 様

AlpacaTech

「幅広い顧客のAI・データ活用を中心としたDX推進支援」

- ▶ AIを駆使した革新的なソリューション開発に強みのあるSBIグループのAlpacaTech株式会社と業務提携契約を締結し、幅広い顧客のAI・データ活用を中心としたDX推進を支援。
- ▶ AIソリューション開発力とDX・AI領域におけるコンサルティングサービスを組み合わせ、AIとデータで企業が新たな付加価値を生み出すビジネスを構築。
- ▶ AI・データ活用を中心としたDX推進を目指し、**生成AIの活用方針策定からシステム統合・連携、導入・運用までを担う。**

日販テクシード 様

NIPPAN Techceed

「AI×データ基盤の一体型サービス」

- ▶ システム開発に強みのある日販テクシード株式会社と連携し、「AIによる業務改革」と「AI活用を支えるデータ基盤構築」を支援。
- ▶ 「データ整備が不十分でAIが活用できていない」といった企業課題解決のため、データ基盤構築からAI導入・定着まで一気通貫で支援し、実践的かつ持続可能なDXの実現を目指す。
- ▶ **AIアセスメントと戦略立案から始まり、業務実装と生成AI活用支援、データ基盤構築、そして成果定着・社内展開支援までの一連のステップで提供。**

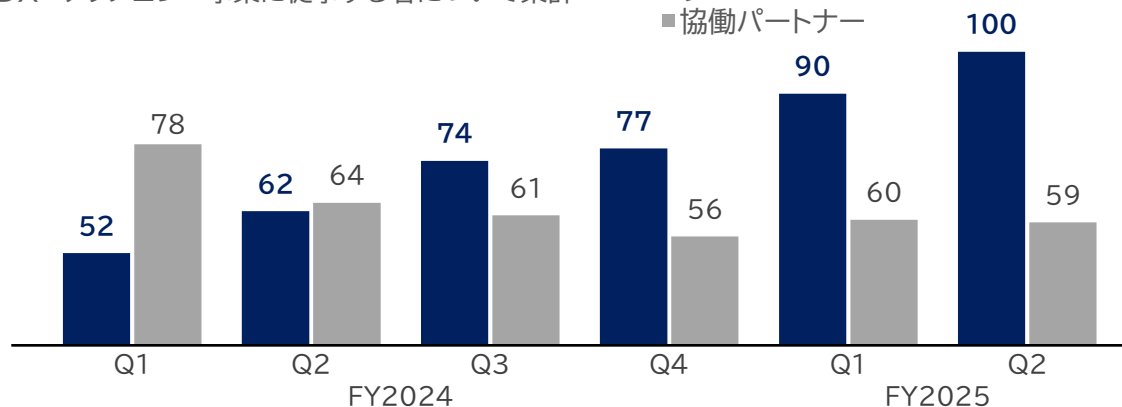
DX×テクノロジー事業 | artwize

- 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、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により採用が好調

期末エンジニア数(人)

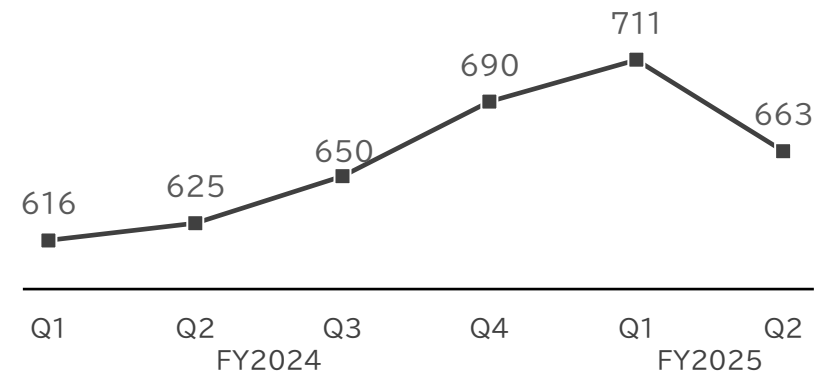
DX×テクノロジー事業に従事する者について集計

■ プロパー
■ 協働パートナー



エンジニア単価(千円/月)

DX×テクノロジー事業の売上高を同事業の平均エンジニア数で除して算出



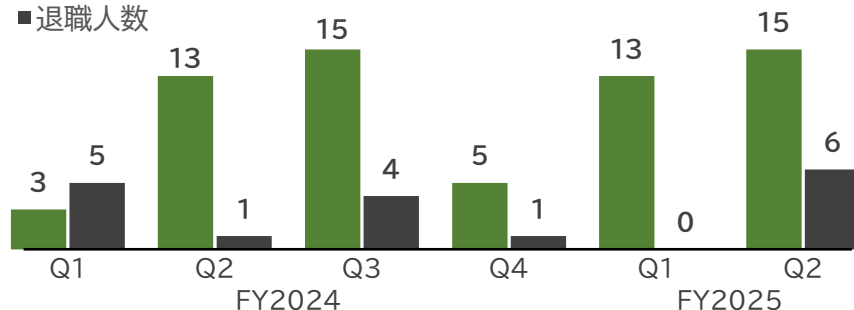
×

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

■ 入社人数

■ 退職人数



アルトワイズ社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エンジニア採用が好調に進捗

FY2025Q2は、デジタルトランスフォーメーション事業との連携案件が一部終了したことなどに伴いエンジニア単価が低下

受賞

アルトワイズ社が、(株)マイナビが運営する総合転職情報サイト『マイナビ転職』主催の「マイナビ転職BEST VALUE AWARD」において「働きかた優良企業賞」を受賞しました。
[マイナビ転職 BEST VALUE AWARD](#)

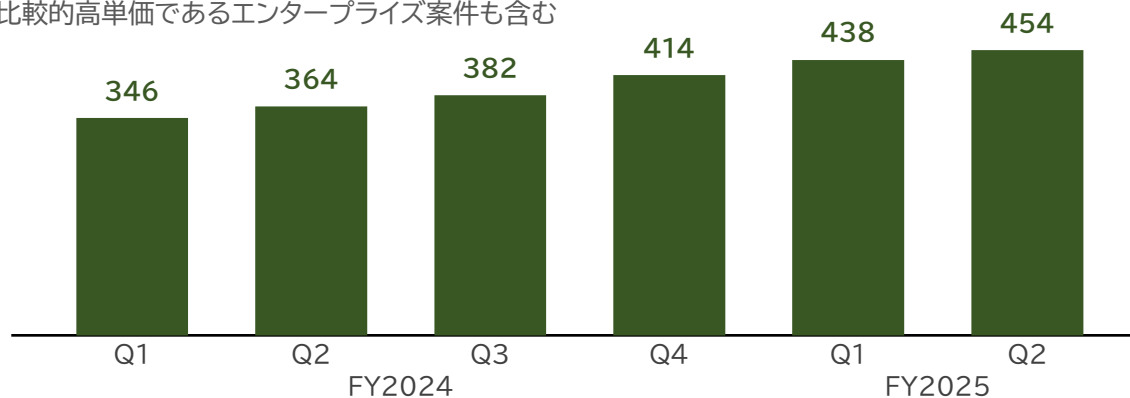
3. 事業の状況

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

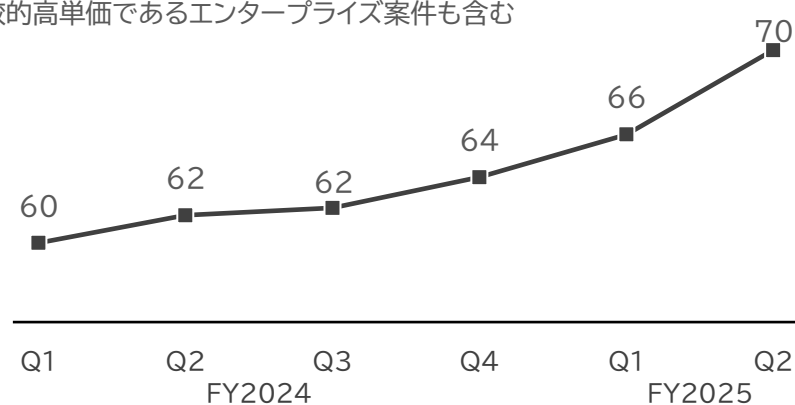
産業医派遣サービス提供件数(件)

産業医派遣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



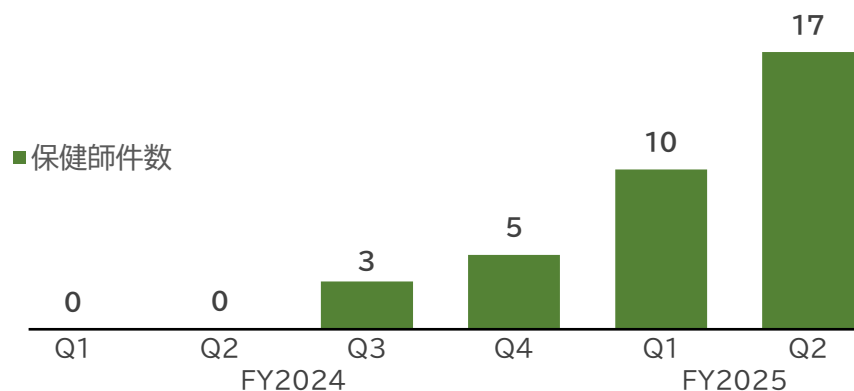
取引単価(千円/月)

産業医派遣サービスの売上高を同サービスの提供件数で除して算出
比較的高単価であるエンタープライズ案件も含む



保健師サービス件数(件)

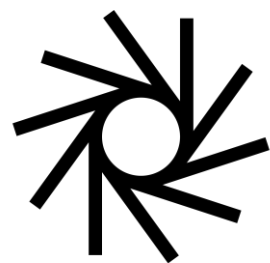
※ FY2024 Q3よりサービスの提供を開始



- ✓ 産業医面談に至る1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ほか、HR領域での新規事業開発を進めている

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