

# 2022年12月期第1四半期決算説明資料

株式会社プロジェクトカンパニー  
2022年5月16日

1. 会社概要
2. 2022年12月期第1四半期決算ハイライト
3. 中期成長戦略と進捗状況
4. 参考資料

# 1. 会社概要

# 会社概要

社名 株式会社プロジェクトカンパニー（英語名 ProjectCompany, Inc.）

代表者 代表取締役社長 土井悠之介

設立 2016年1月

本社所在地 東京都港区六本木1-6-1泉ガーデンタワー39F

役員構成	代表取締役社長	土井 悠之介	常勤監査役	結城 愛子
	取締役会長	伊藤 翔太	監査役	桃崎 有治
	専務取締役	松村 諒	監査役	川添 丈
	社外取締役	松本 勇氣		
	社外取締役	柳沢 和正		

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、UI/UXサービス）

従業員数 79名（2022年3月末時点）

# VISION

## プロジェクト型社会の創出

硬直した日本社会を「プロジェクト型」に変革し、  
プロジェクト型人材を輩出することで、企業と個の成長を共に実現

# OUR SERVICE

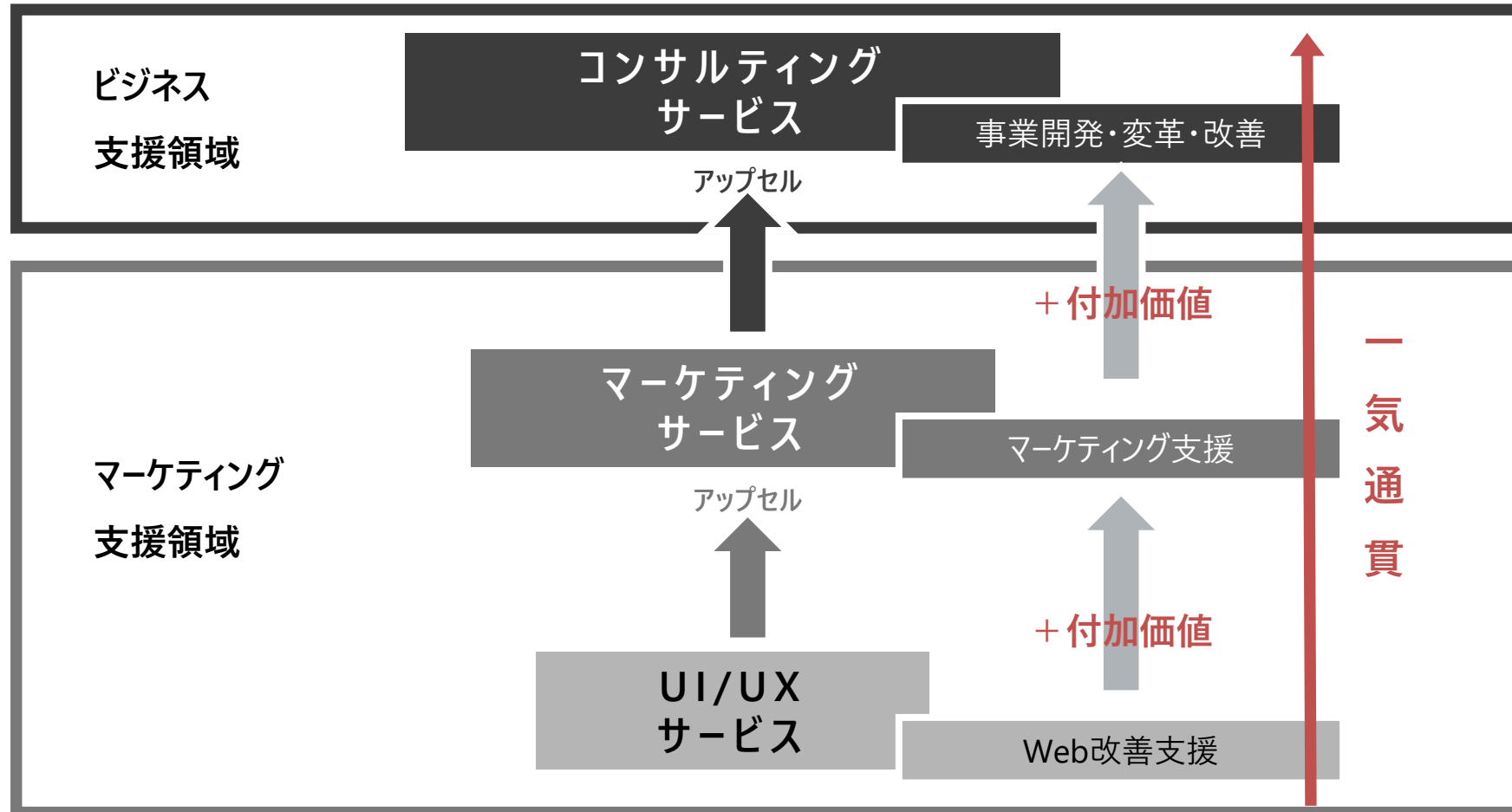
## デジタルマーケティング/DX推進の総合アドバイザリーファーム

あらゆる構造的課題を抱えた企業に対し、  
豊富なソリューションを用いてデジタルトランスフォーメーションの実現を支援

## 強み・特徴 1 DX化の一気通貫型アドバイザリーシステム

- ▶ ユーザーインターフェイスとなるWeb改善支援からマーケティング支援、さらには新規事業開発などのビジネス支援まで一気通貫でサービスを提供
- ▶ 顧客はワンストップで支援を受けられることから、効率的・効果的なDXの実現が可能に
- ▶ 当社提供の各サービスにおいては競合も少なくないが、一気通貫で対応できる企業は限定的と当社は認識

# ∞ ProjectCompany



## 強み・特徴 2 起点としてのUIScope

- ▶ 一気通貫モデルの起点は、ユーザビリティ検証・改善のUIScope。モニターを活用したUI/UX調査により、客観的かつ網羅的なアプリ/Webの改善支援を提供
- ▶ FY2021では、UI/UXサービス案件の73%をインバウンド\*で獲得するなど、UI/UX領域で高い認知度を誇る
- ▶ UIScopeのモニター数は3万人以上（2021年6月末時点）

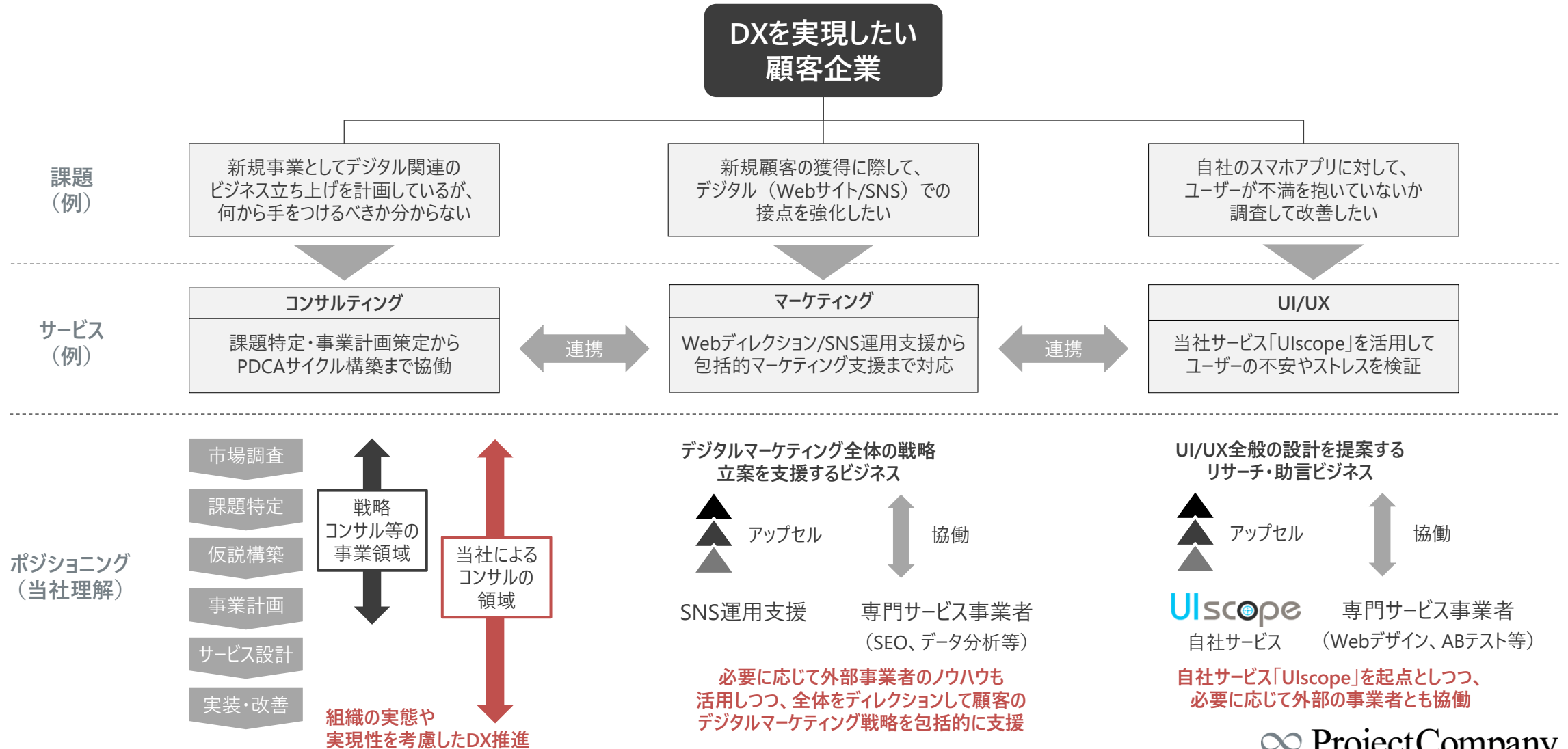


This section features the UIScope logo at the top. Below it is a screenshot of the UIScope website homepage, which includes a navigation bar, contact information, and a main message: 「ユーザーの本音を聞いてほしい」 (We want to hear your true voice). A hand holding a smartphone is shown in the foreground. To the right of the website screenshot is a large arrow pointing to three blue circular icons representing different service types: 「動画」 (Video), 「音声」 (Voice), and 「アンケート」 (Survey). Above these icons is the text 「高品質なユーザーテストを安く・早く・簡単に」 (High-quality user tests at low cost, fast, and simple).

\*インバウンド：企業への営業ではなく、顧客からの問い合わせにより受注へ結びつくこと

# DX支援における当社のポジショニング

- ▶ DXをアウトソーシングしたい顧客企業に対して、当社は一気通貫でのDX化支援サービスを提供
- ▶ ビジネス支援のコンサルティングでは、顧客組織に入り込み、組織の実態に合わせてDX事業推進などで顧客と協働する点が特徴的
- ▶ 広義のマーケティング支援（マーケティング、UI/UX）では、外部事業者の専門性も活用しつつ、顧客企業のデジタルマーケティング戦略推進を支援

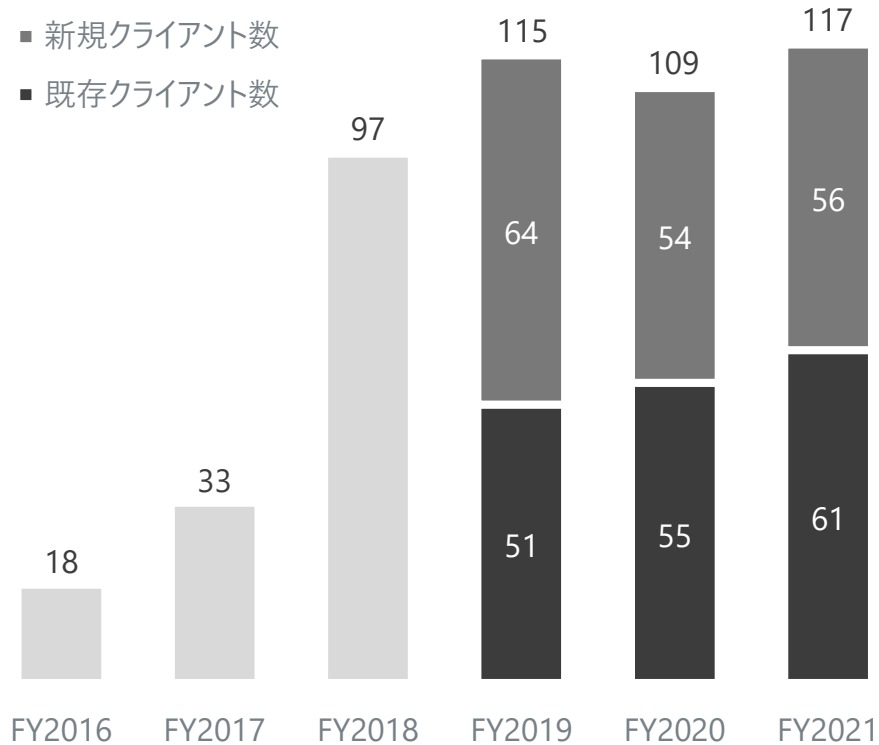




## クライアント数

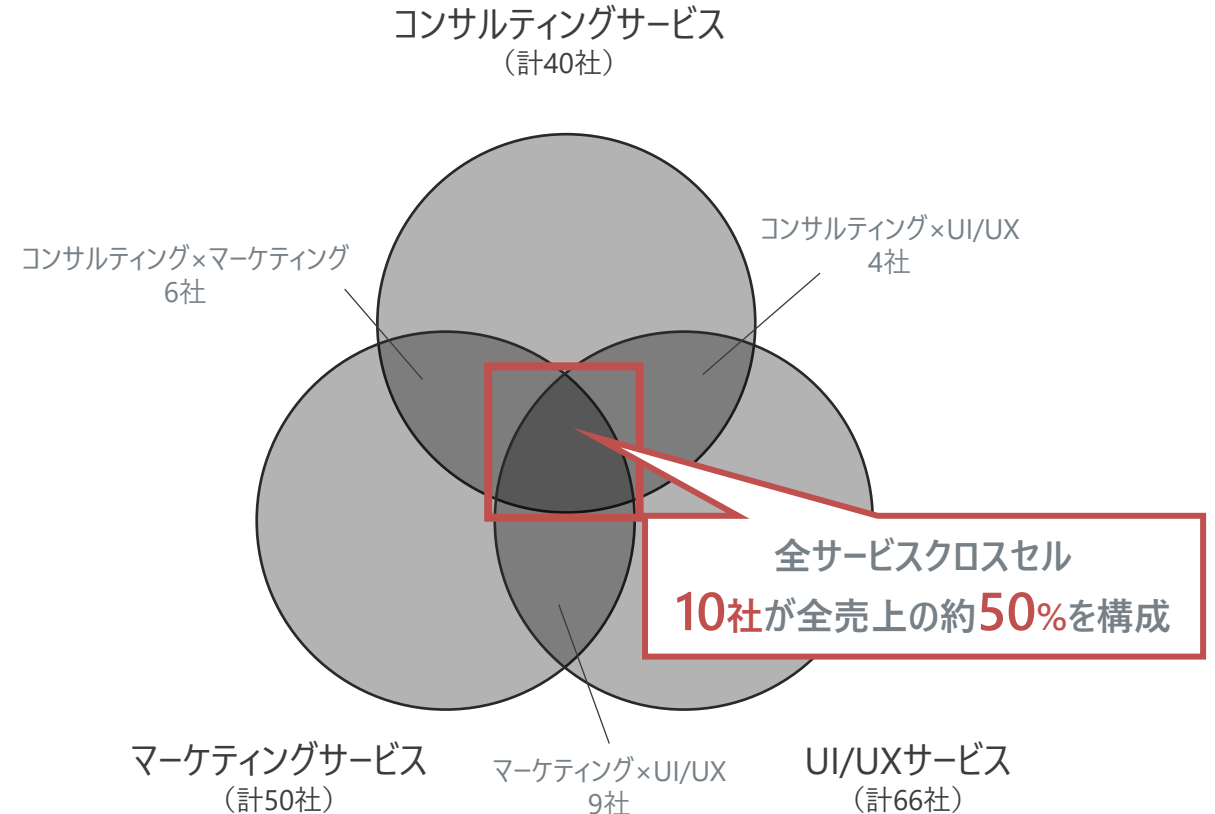
- ▶ FY2019からFY2020にかけては、当社のビジネススタイルと相性のよいクライアントに一部絞り込みをしたためクライアント数が微減となったものの、FY2021のクライアント数\*は117社と再び増加に転じた
- ▶ 各サービスが独自に顧客を抱えるものの、全サービス一気通貫で支援をしているクライアントからの売上高が全体の約50%を占める

## クライアント数推移



\*クライアント数：当社の3サービスのいずれかについて契約関係が存在し、実際にサービスの対価が該当事業年度中に支払われた顧客企業の数

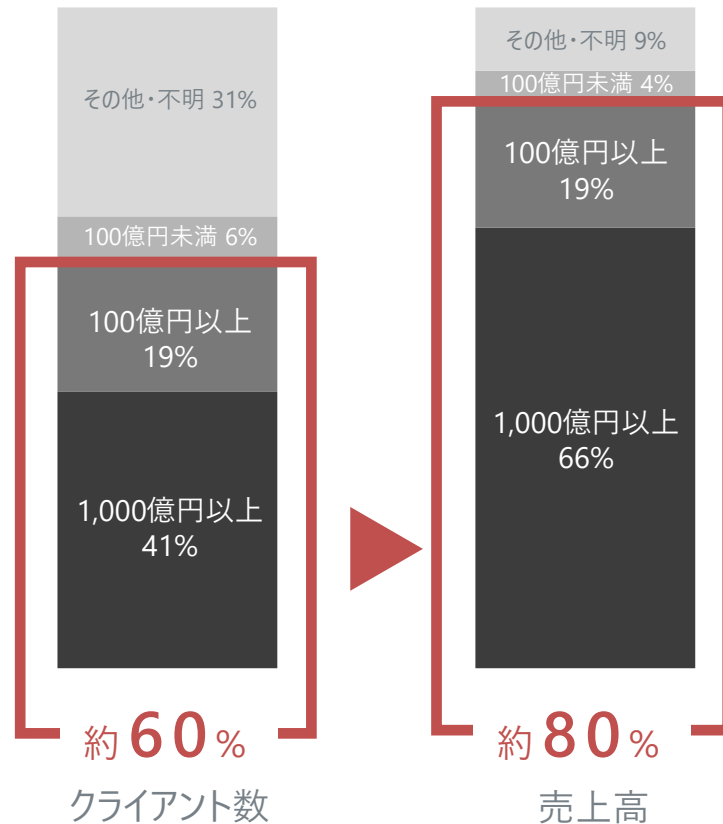
## サービス別クライアント数



# 大手企業中心のクライアント

- ▶ クライアント全体の約60%は売上規模100億円以上の大手企業。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業界主要企業と取引

## 顧客売上規模別割合 (FY2021)



## 取引実績

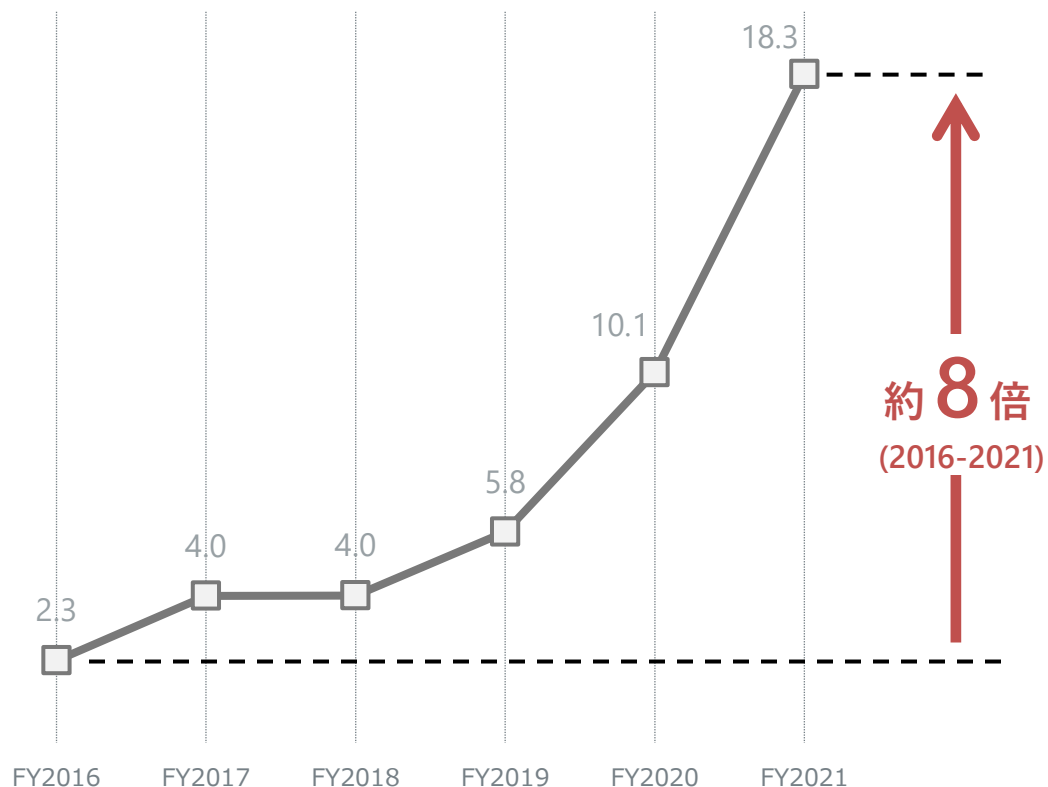


## クライアント当たり売上高

- ▶ 既存顧客へのアップセルが奏功した結果、クライアント当たり売上高は6年間で約8倍に上昇
- ▶ 1社当たりの売上高0.3億円以上の大口クライアントは14社。顧客の内部に入り込み、大口クライアント数を伸ばすことが売上拡大のために重要

## クライアント当たり売上高

(百万円/クライアント)



※FY2016-FY2017については、監査証明を受けていない実績値となります

## 単価別クライアント数

顧客単価

小

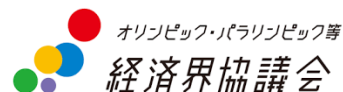
大

顧客単価	小	中	大	特大
1社当たり売上高	~0.1億円	~0.3億円	~1.0億円	1.0億円~
該当するクライアント数	74社	29社	11社	3社
売上高合計	1.8億円	5.5億円	6.5億円	7.6億円
全社売上に占める比率	8.4%	25.7%	30.6%	35.3%

大口クライアント数を伸ばすことが売上拡大のために重要

# 事例紹介

## 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：SNS運用・マーケコンサル

## 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：既存事業変革・業務改善

## 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：新規事業開発 マーケ：マーケコンサル UI/UX

## ソニービズネットワークス 様



### 「デジタルチャネルを活用した集客最適化の支援」

- ▶ 勤怠管理サービス「AKASHI」を展開する同社の集客を支援
- ▶ デジタルチャネルにおけるカスタマージャーニーを設計、バックオフィス人材向けオウンドメディアからの流入最大化に注力
- ▶ 当社参画後半年間でメディアのPVを約9倍に、サイト運用全体を担当後は1年で約40倍に伸長。「総務」「労務」「法務」等のキーワードで検索エンジンの表示順1位を獲得
- ▶ デジタルチャネルにおけるリード獲得からナーチャリング、コンバージョンまでの最適化を実現

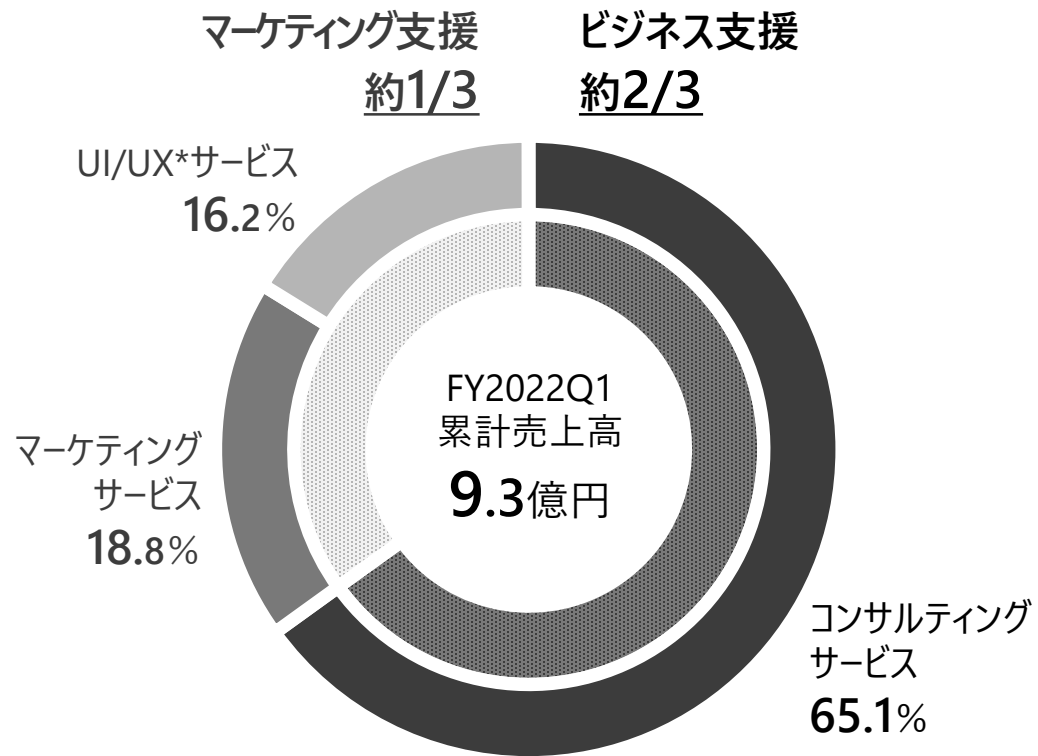
支援領域 マーケ：マーケコンサル・Webサイト改善

## 2. 2022年12月期第1四半期決算ハイライト

## 売上高構成・業績推移

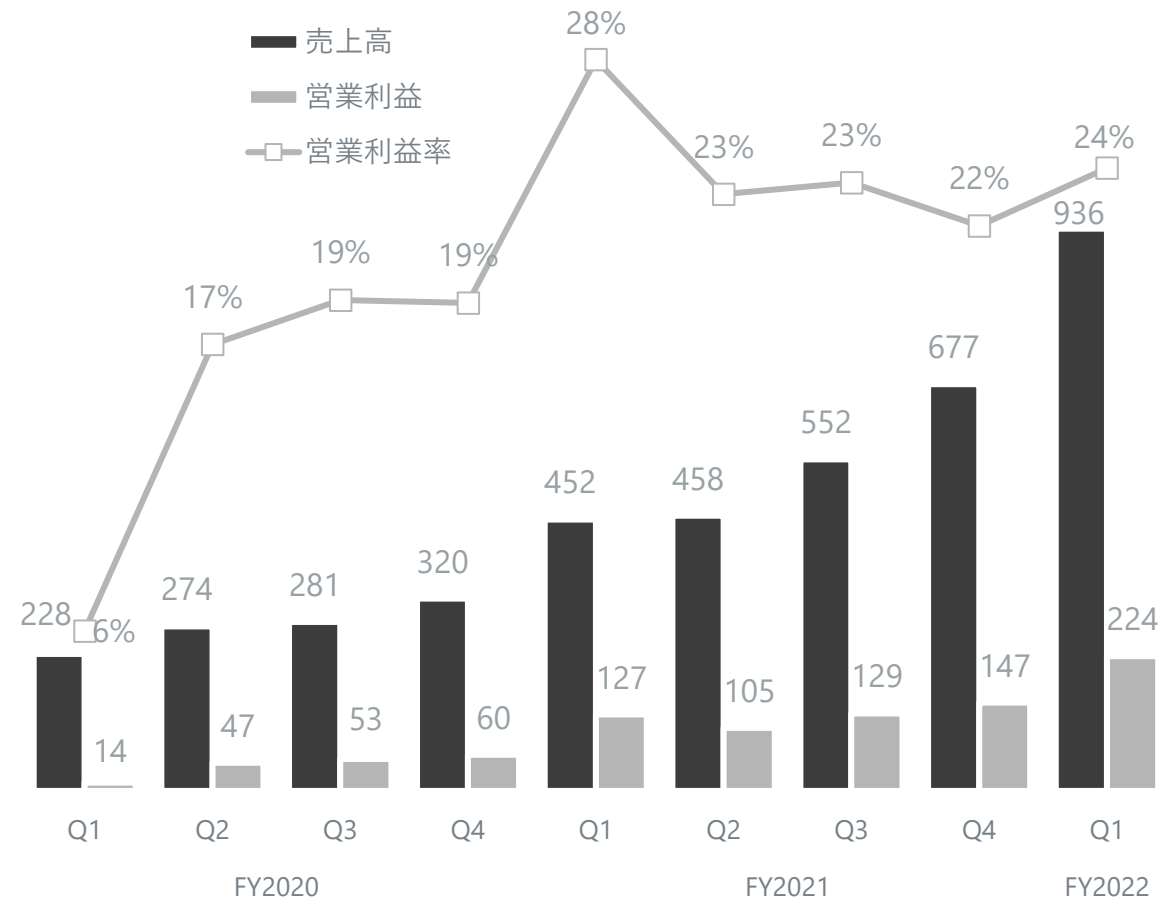
- ▶ 当社の売上高構成は、コンサルティングによるビジネス支援が約2/3、UI/UXを含む広義のマーケティング支援が約1/3を占める
- ▶ 業績は、売上高・営業利益ともに概ね前四半期対比での増加を継続しており、高い成長率と収益性確保を両立できている状況
- ▶ FY2022Q1は、売上高が前四半期対比+38.3%、営業利益が前四半期対比+51.9%にて着地

## 売上高構成



\*UI：ユーザーインターフェース、UX：ユーザーエクスペリエンス

## 業績推移 (百万円)

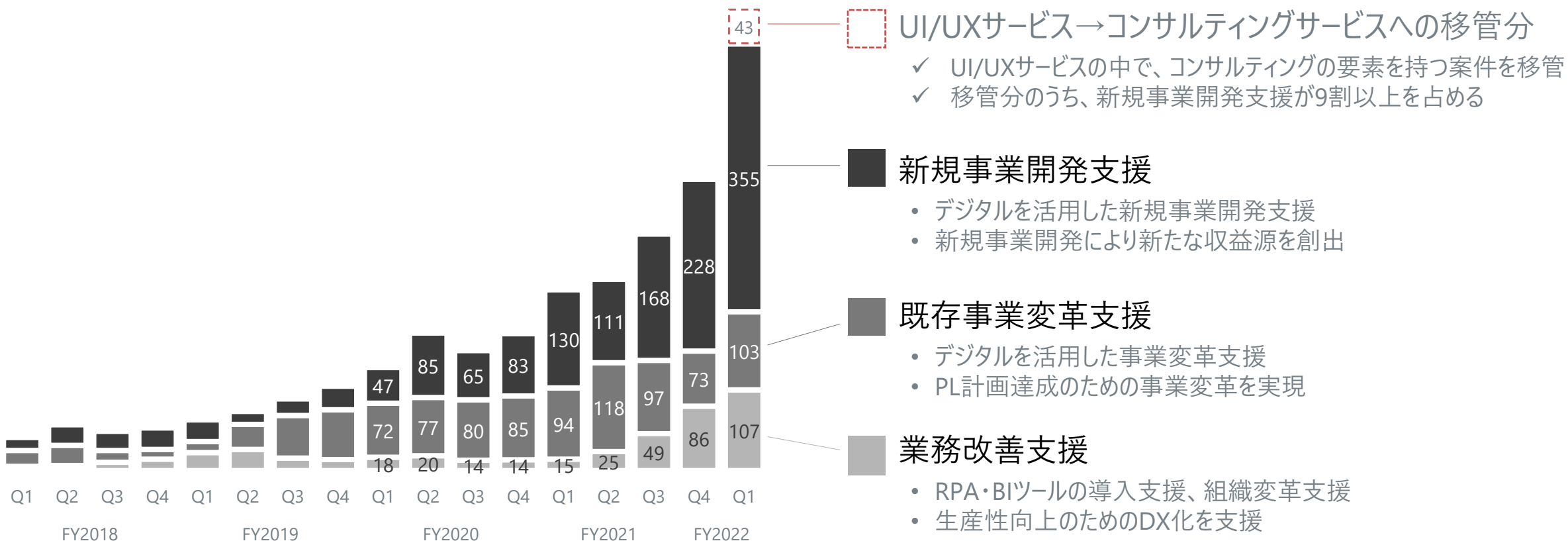


## サービス別推移 1 コンサルティングサービス

- ▶ コンサルティングサービスでは、デジタルを活用した新規事業開発支援が売上の6割強を占める主力業務。新たな収益源確保のための新規事業開発へのニーズが引き続き強く、売上拡大を牽引
- ▶ FY2022Q1については、全体に占める比率は小さいものの、既存事業変革支援、業務改善支援関連の売上も高い成長率を維持

## コンサルティングサービス売上高 (百万円)

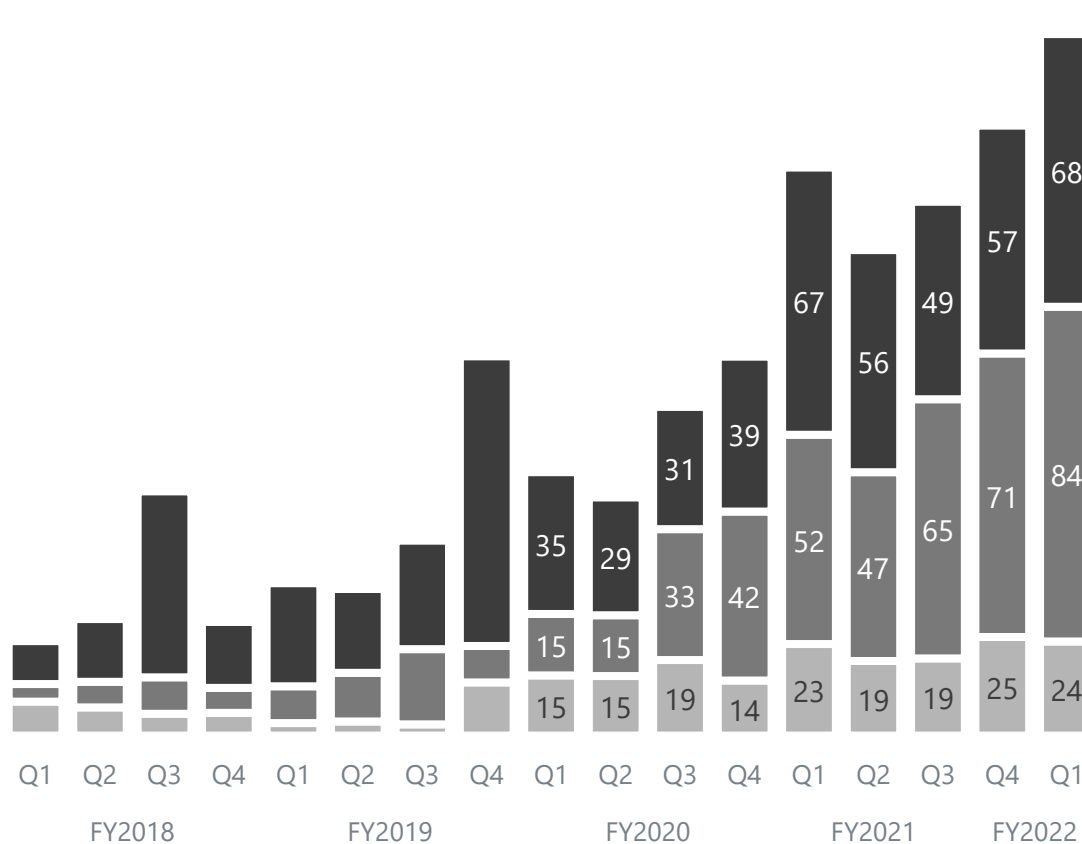
## サービス内容



## サービス別推移 2 マーケティングサービス

- ▶ SNS運用支援とマーケティングコンサルが売上の中心。SNS運用支援で成果を出し、より広範なデジタルマーケティング全体の戦略立案（マーケティングコンサル）の需要獲得に繋げる構造
- ▶ FY2022Q1は、SNS運用支援、マーケティングコンサルの売上が伸長

## マーケティングサービス売上高 (百万円)



## サービス内容

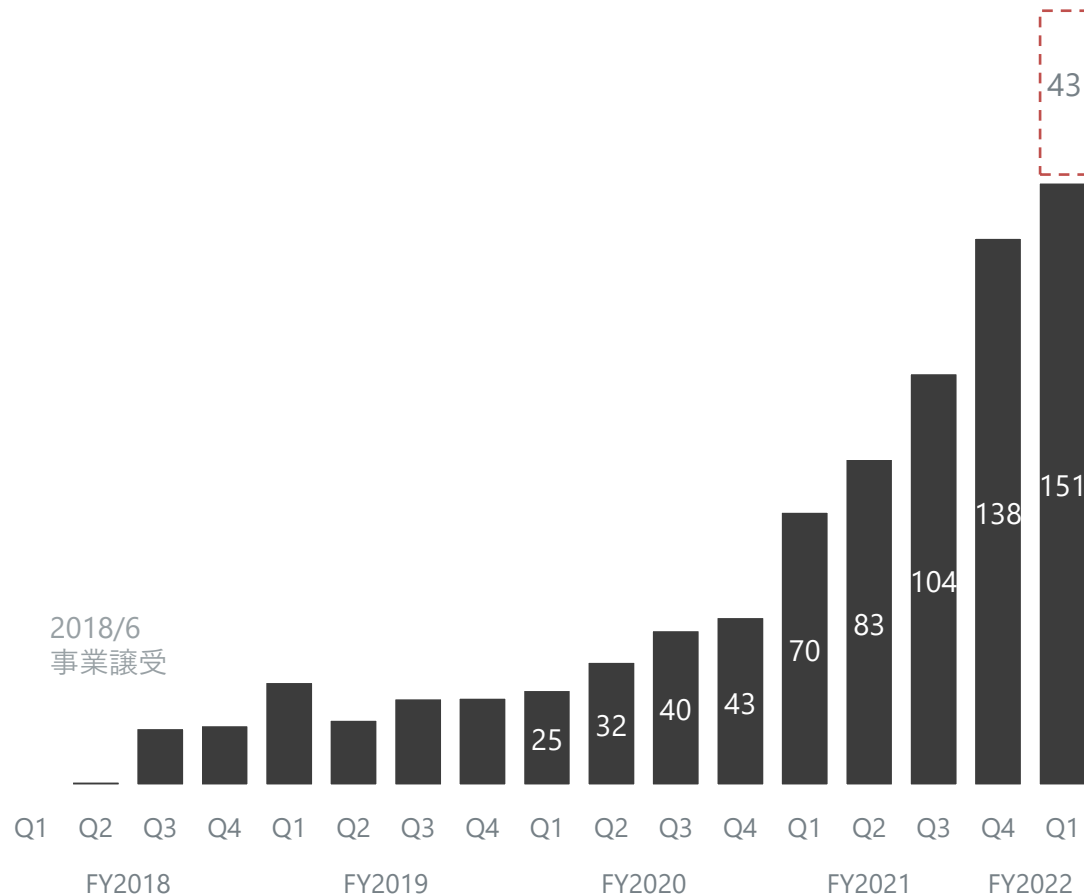
- SNS運用支援**
  - 顧客企業のSNSを通じたブランディング・集客の促進
  - 発信内容とその反応のデータ分析からPDCAを継続的に回し、長期的なファン層を形成
- マーケティングコンサル**
  - デジタルマーケティングの戦略検討～実行まで支援
  - カスタマージャーニーの整理や広告出稿媒体ごとの戦略、KPI設計、訴求内容の仮説検証等
- Webサイト改善**
  - 集客や販売促進につながるWebサイト・ランディングページの改善
  - 商品PRに最適なデザイン提案、コンテンツ拡充等



## サービス別推移 3 UI/UXサービス

- ▶ UI/UX改善のためのユーザービリティテストサービス「Uiscope」。スマホアプリやWebサイトのユーザーテストを通じ、サービス体験の設計を提案するリサーチ・助言ビジネス（2018年6月に事業譲受）
- ▶ ユーザーテスト導入企業へのコンサルティング提案で取引を拡大し、一部案件をコンサルティングサービスに移管したものの、FY2022Q1も成長基調を継続

## UI/UXサービス売上高（百万円）



## サービス内容

- UI/UXサービス→コンサルティングサービスへの移管分
  - ✓ UI/UXサービスの中で、コンサルティング要素の強い案件を移管

- Uiscope（ユーアイスコフ）
  - 新規顧客開拓の起点となるログインツール
  - 導入実績は累計162社（事業譲受～FY2021迄）
  - ユーザーの操作を録画し、その動画・音声、及びアンケートで調査結果を把握してUI/UX改善を提案していくユーザービリティテストサービス

### ユーザーテストの様子

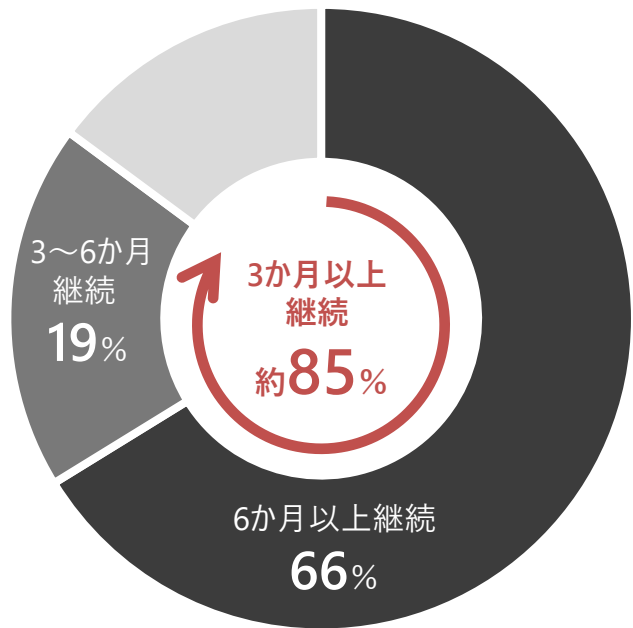


## ストック型ビジネスモデルの進捗

- ▶ 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上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、売上高が積み上がって推移
- ▶ FY2022Q1のストック売上比率は約92%

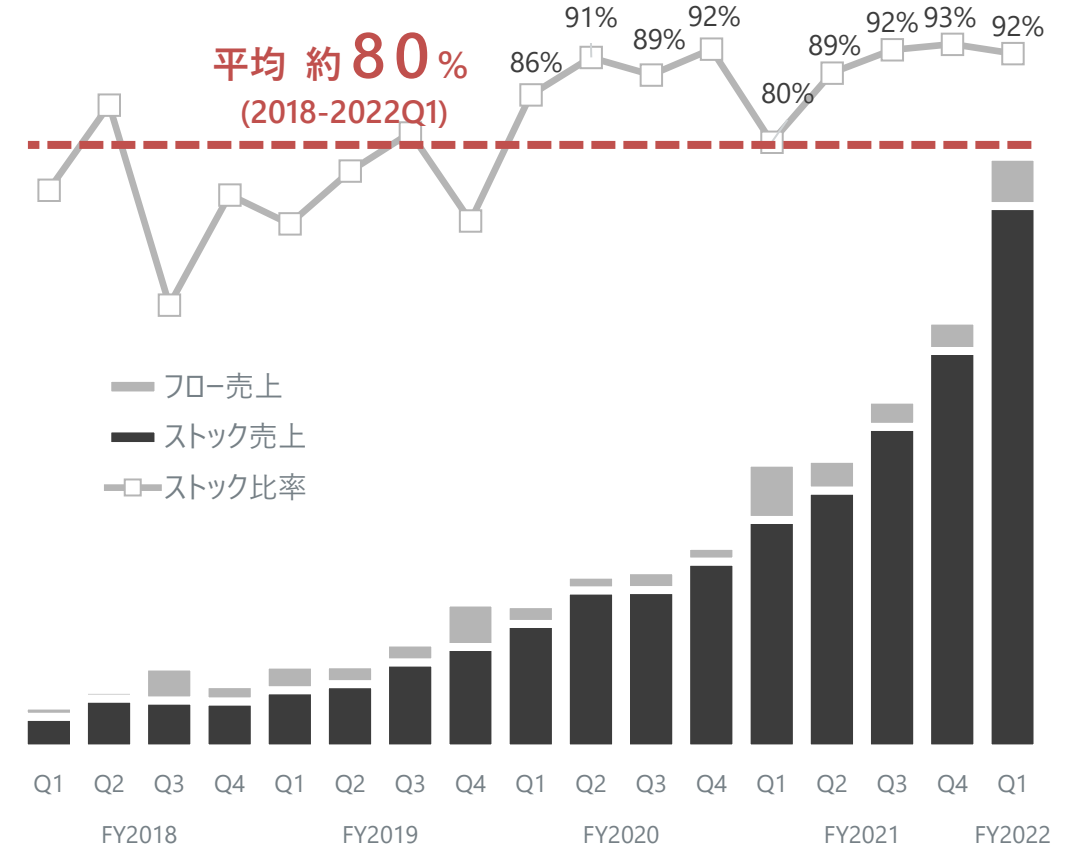
## 受注継続率\* (%)

\*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2022年3月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合



※Ulscope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

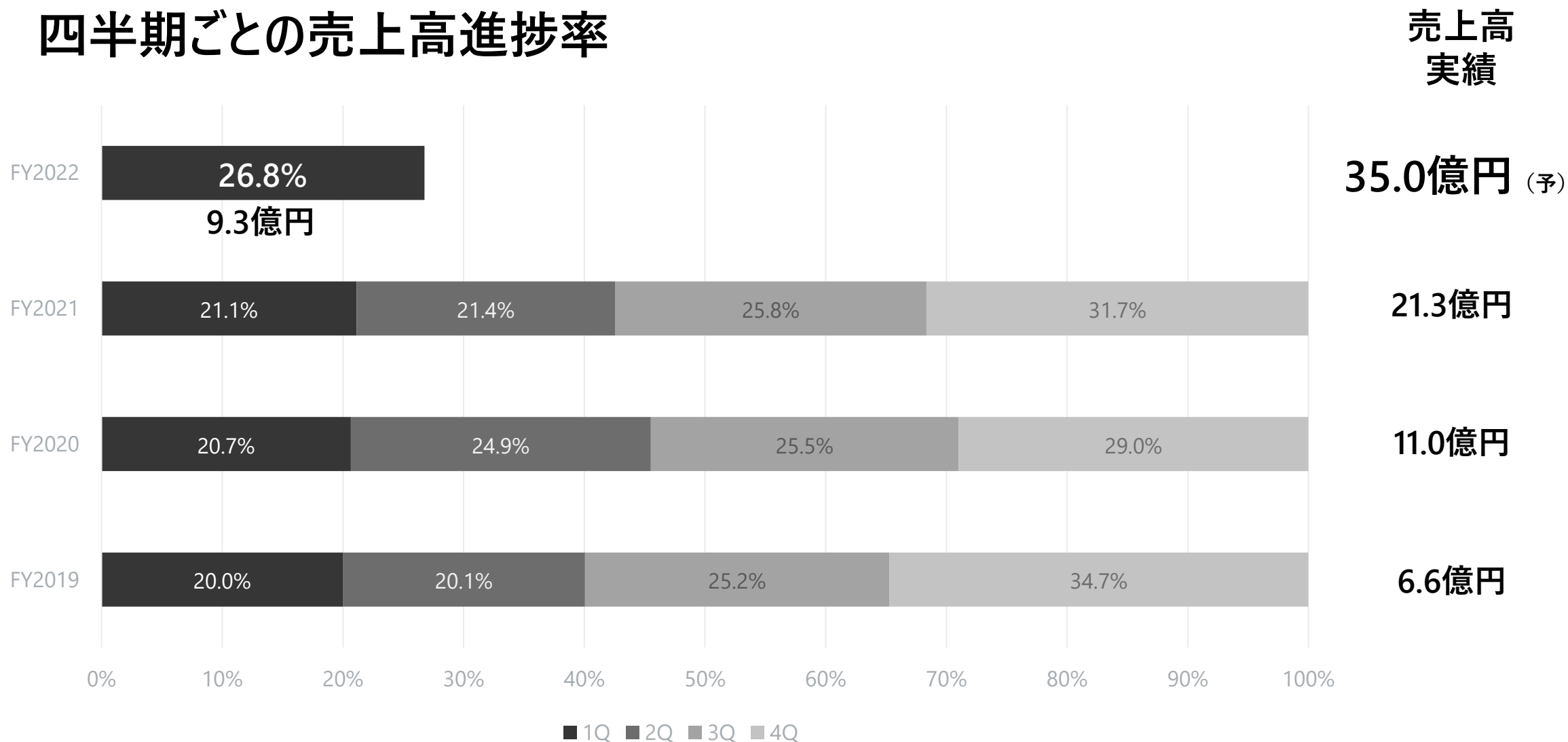


\*ストック売上：6か月以上の連続受注を獲得したクライアントからの売上のうち、スポットの性質が強いユーザーテスト等を除いたもの

## 売上高の進捗率

- ▶ FY2022Q1の売上高は、通期の売上高目標に対して、過去3期と比較して最高の進捗

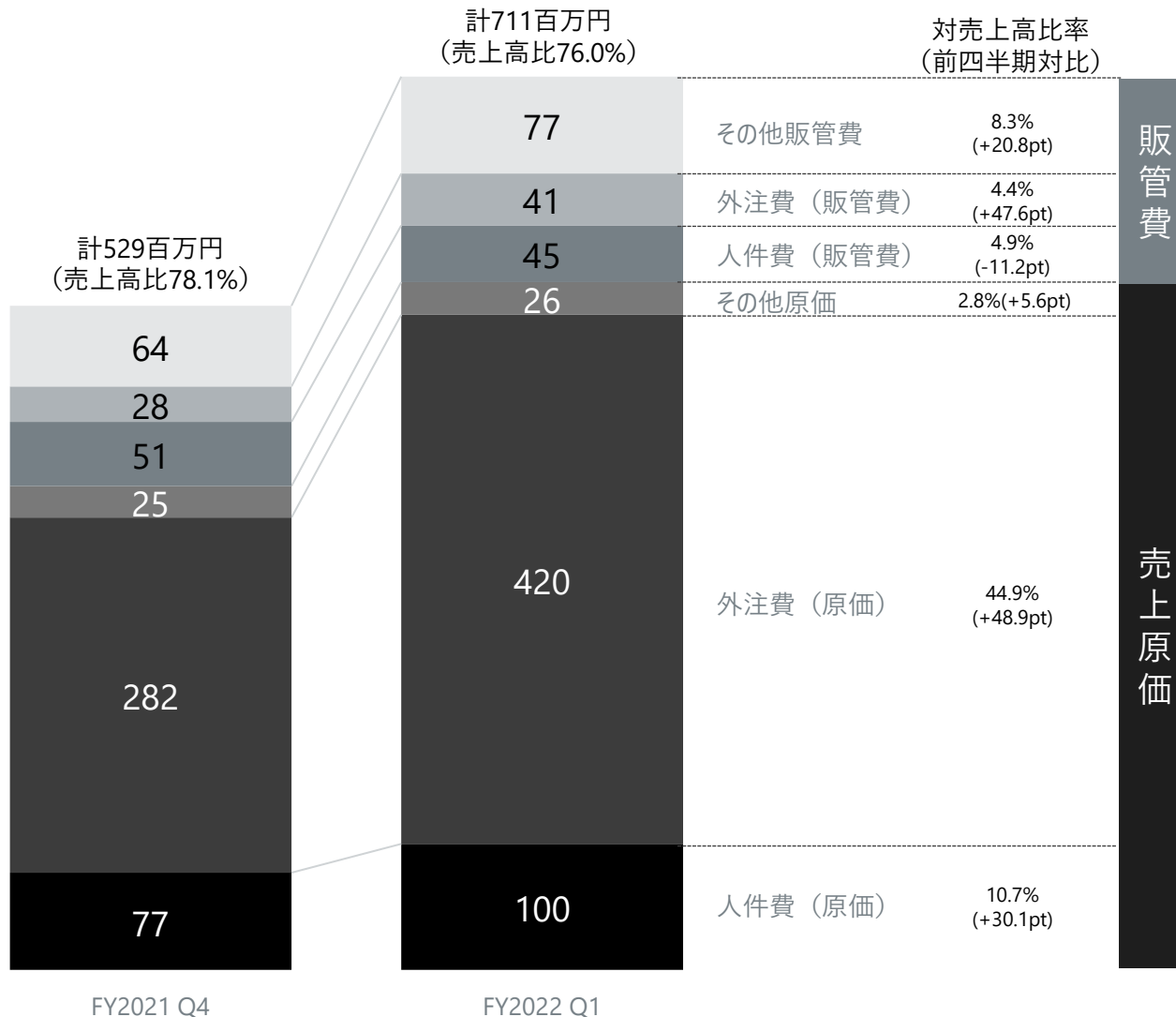
## 四半期ごとの売上高進捗率



# 営業費用の推移

- ▶ 複数の新規案件獲得成功により共同参画パートナーを積極的に活用したことを主因として、売上原価の外注費が前四半期対比+48.9%増加

## 営業費用の構造 (前四半期対比・百万円)



### 販管費の対売上高比率：2021Q4 21.3% → 2022Q1 17.5%

- その他販管費は、採用拡大による採用費+8.5百万円等により増加
- 人件費（販管費）は、一部取締役の執行役員への異動による役員報酬減少などにより前四半期対比-11.2%の減少

### 売上原価の対売上高比率：Q4 56.8% → Q1 58.4%

- 外注費（原価）は、複数の新規案件獲得成功による共同参画パートナー活用の拡大が+120百万となったことを主因として、前四半期対比+48.9%の増加
- 組織拡大および一部取締役の執行役員への異動による給与（原価）の増加により、人件費（原価）についても増加

## 四半期業績サマリー（前四半期対比）

	単位：百万円	FY2021 Q4	FY2022 Q1	増減額	増減率（%）
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 新規案件獲得が順調に進捗し、FY2022Q1の売上高は前四半期対比+38.3%の936百万円にて着地</li> <li>▶ サービス別では、コンサルティングサービスの売上高増加額及び増加率が大きい</li> </ul>	売上高	677	936	+259	+38.3
	うちコンサルティングサービス	386	609	+222	+57.6
	うちマーケティングサービス	152	175	+22	+15.0
	うちUI/UXサービス	137	151	+13	+11.0
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 共同参画パートナーの活用を拡大したことで粗利率は減少しているものの、販管費の対売上高比率が低下しているため、営業利益率は上昇</li> </ul>	売上原価	384	547	+162	+42.3
	売上総利益 (売上総利益率)	292 (43.2%)	389 (41.6%)	+96	+33.0
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 四半期純利益は前四半期対比+35.1%の153百万円にて着地</li> </ul>	販売費及び一般管理費	144	164	+19	+13.6
	営業利益 (営業利益率)	147 (21.9%)	224 (24.0%)	+76	+51.9
	経常利益	144	222	+78	+54.7
	四半期純利益 (四半期純利益率)	113 (16.8%)	153 (16.4%)	+39	+35.1

## 4. 中期成長戦略と進捗状況

# 中期展望

創業来の国内大企業のDX実現支援により蓄積されたノウハウの形式知化を加速させることで、サービス提供体制を質的・量的に拡大して企業価値向上を実現

戦略1. 「一気通貫サービスのさらなる強化」

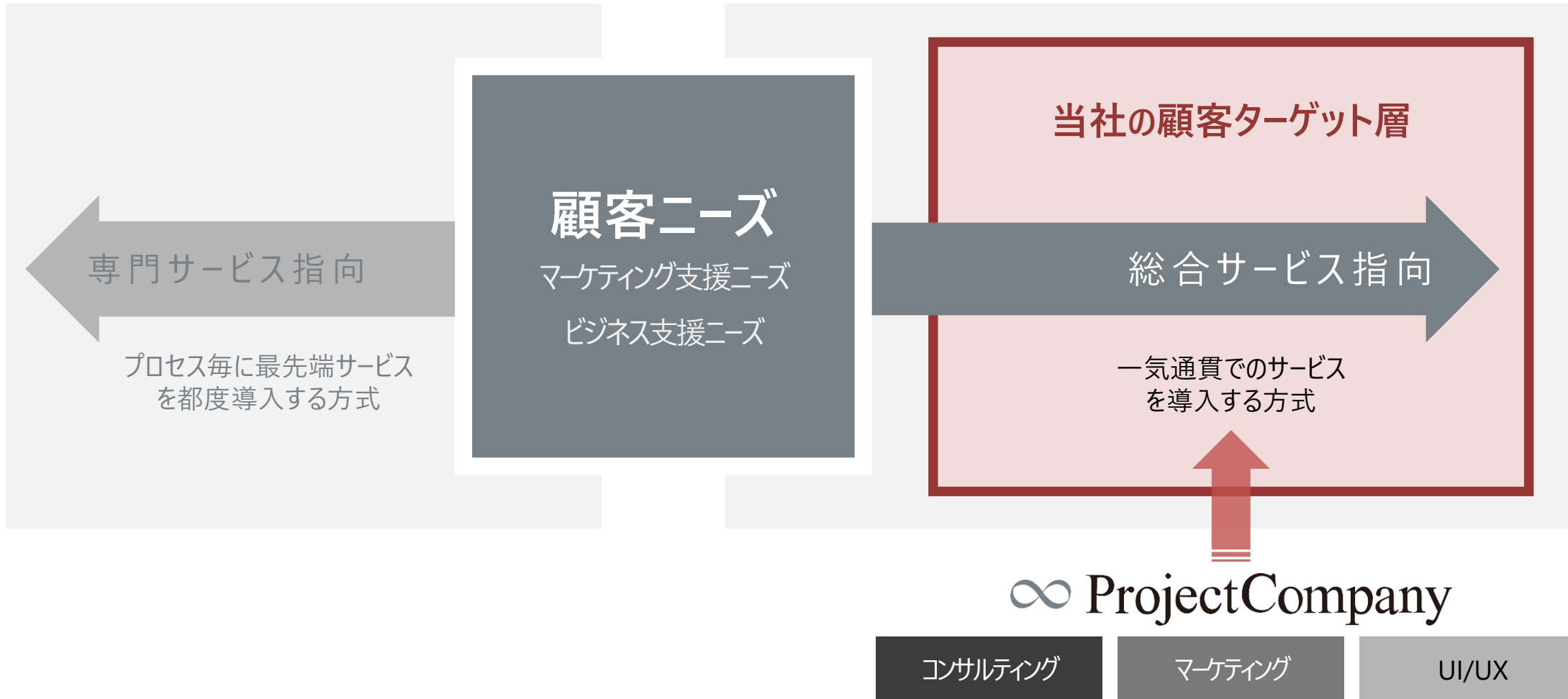
戦略2. 「マネージャー人材の育成」

戦略3. 「共同参画パートナーの拡充」

## 成長戦略 1 一気通貫サービスのさらなる強化①

- ▶ 今後の顧客ターゲット層を、必要に応じて各プロセスに最先端サービスを導入する「専門サービス指向」ではなく、一気通貫でのDX化支援サービスを期待する「総合サービス指向」の顧客に明確化。当社のビジネススタイルと相性のよい顧客の発掘を推進

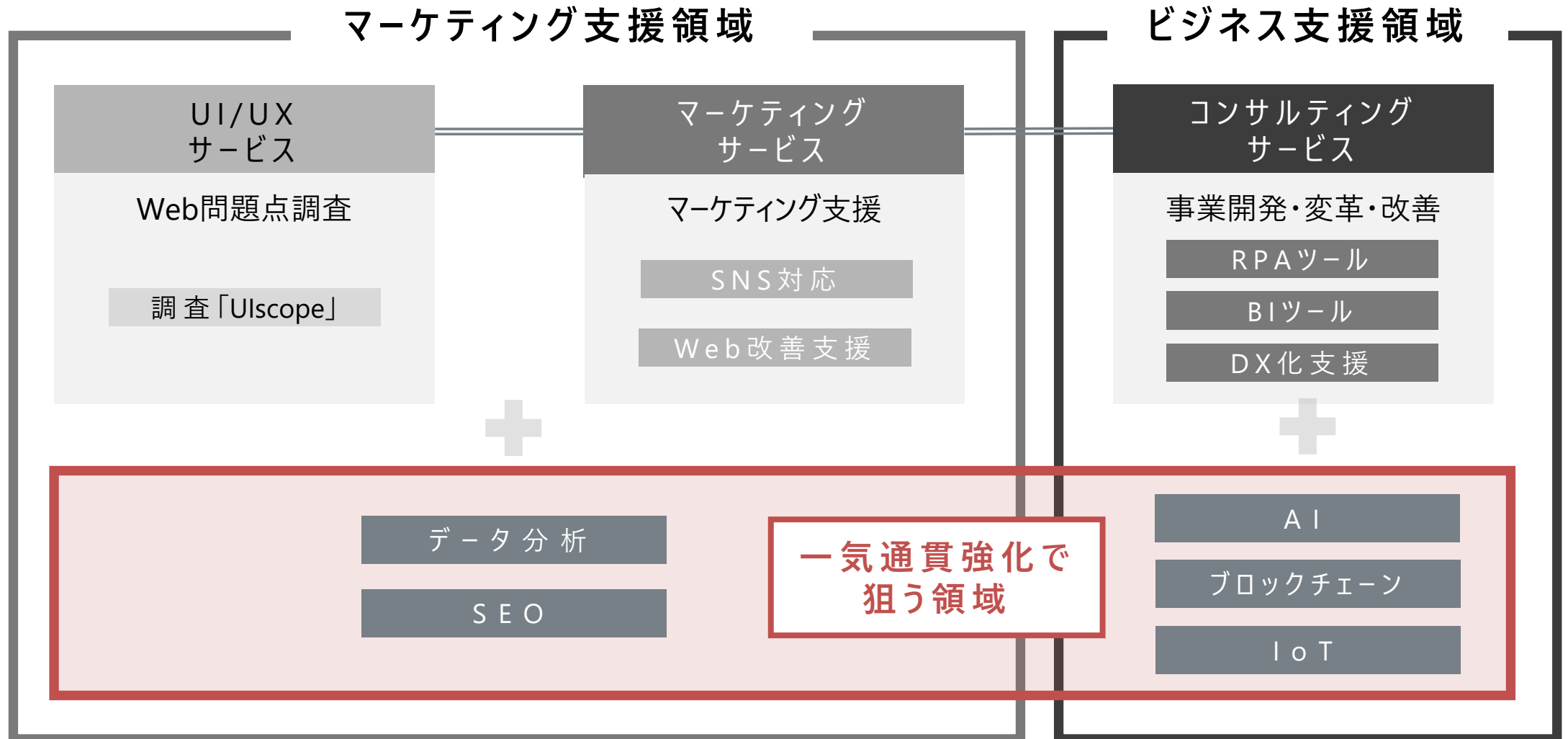
### 『顧客のニーズは今後二極化が鮮明に』





## 成長戦略 1 一気通貫サービスのさらなる強化②

- ▶ これまで効率性の観点から外注していたデータ分析・SEO領域について内製化を進め、一気通貫での支援をさらに強化
- ▶ ビジネス支援領域においては、AI等最新技術を活用したプロジェクトを積極的に支援していく



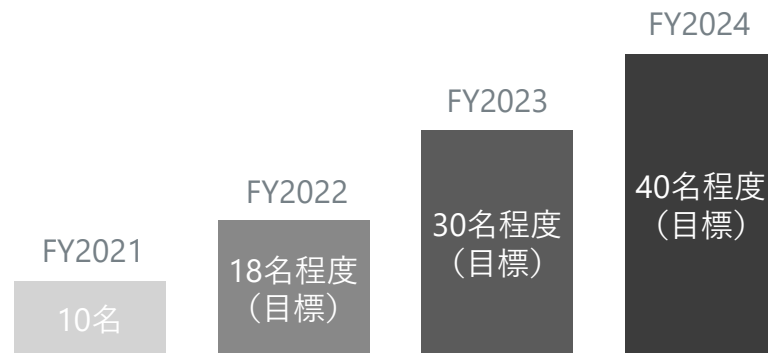
## 成長戦略 2 マネージャー人材の育成①

- ▶ 売上目標に合わせてマネジメント層の育成を図り、成長につなげる
- ▶ 人材採用強化によるメンバークラスの拡充に加え、研修強化により組織内部の人材を最大限活用できる体制を整備
- ▶ プロジェクトマネジメントスキルを「個人の挑戦」「平準化」「マインドセット」の3点から向上させる

### 優秀なマネージャー層の充実/PMO\*機能の充実

#### マネージャー層/PMOに求められるスキル

- クライアントとの折衝
- パートナー・マネジメント
- リスク管理とサービスクオリティ管理



### ストック型ビジネスに適応した組織体制の構築

#### 個人の挑戦

チャレンジングな昇格制度により、昇格を“挑戦権の獲得”と位置付け

#### 平準化

案件のライブラリー化などにより経験をノウハウ化しスキルを平準化

#### マインドセット

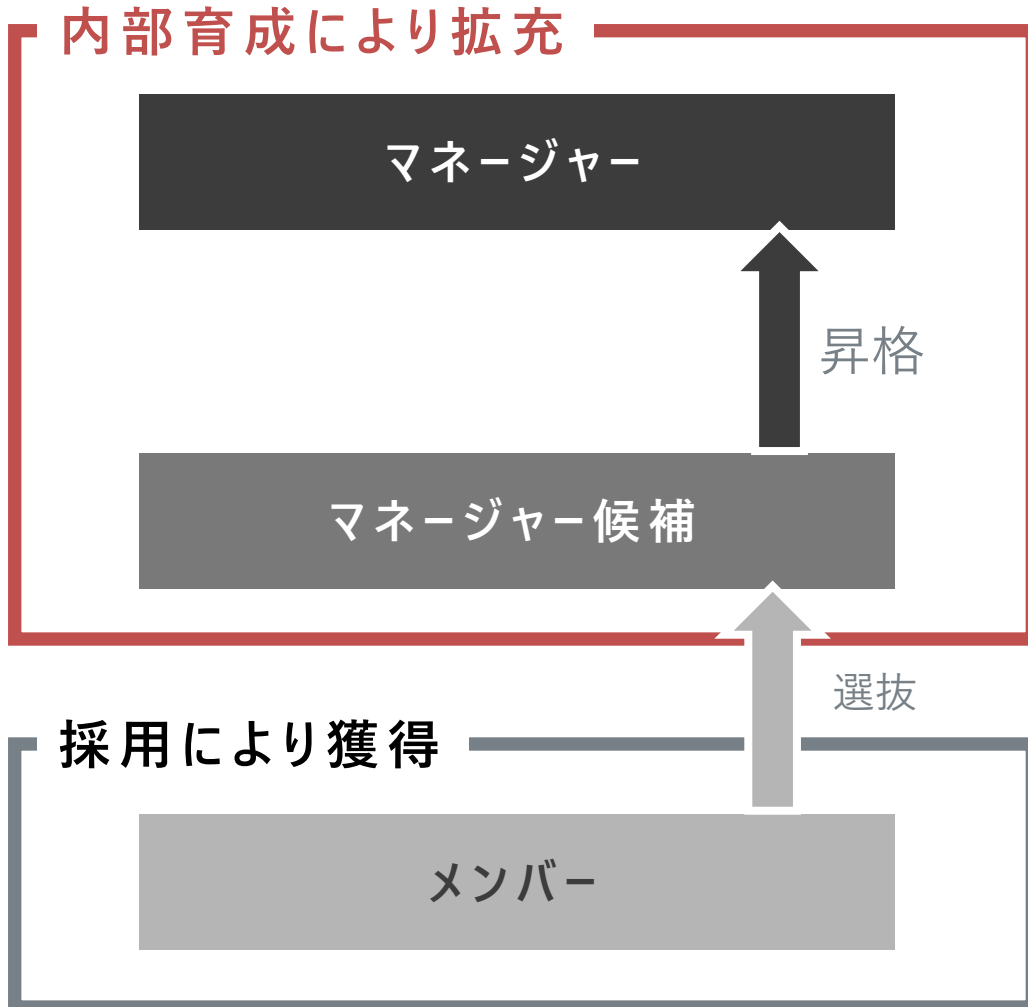
マネージャー候補の研修を強化し、マネジメントのマインドセットを磨く

アクション  
プラン

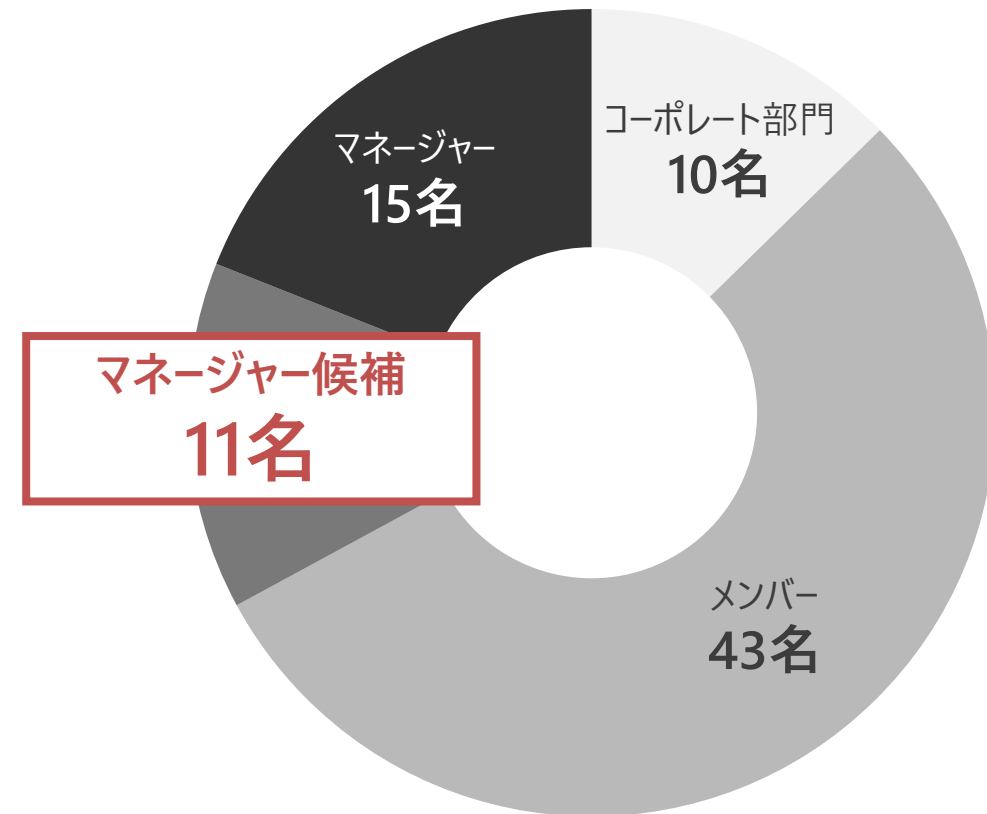
\*Project Management Office：プロジェクトが円滑に運営されることを目的に、プロジェクトマネジメントの支援を実施する組織または役割

## 成長戦略 2 マネージャー人材の育成②

- ▶ 採用活動により獲得する人材はメンバークラスが中心、マネージャー候補およびマネージャー人材は内部で育成し拡充
- ▶ FY2022.3月末時点のマネージャー数は15名、マネージャー候補者数は11名で、FY2022の目標人数18名に向けて順調に進捗



## 従業員の役職内訳 (FY2022.3月末時点)



## 成長戦略3 共同参画パートナーの拡充①

- ▶ コンサルティングファーム出身者や新規事業立上げ経験者など幅広いパートナーと連携し、機動的に人材を投入できる組織体制を構築
- ▶ 案件にパートナーと共同参画し、プロジェクトマネジメントのノウハウ提供などのメリットを供与することにより、パートナー数を拡充
- ▶ FY2022Q1の期中平均パートナー数は約84名。引き続きネットワークを拡充することで、FY2024には約150-180名の水準まで増やしていく方針



## 成長戦略3 共同参画パートナーの拡充②

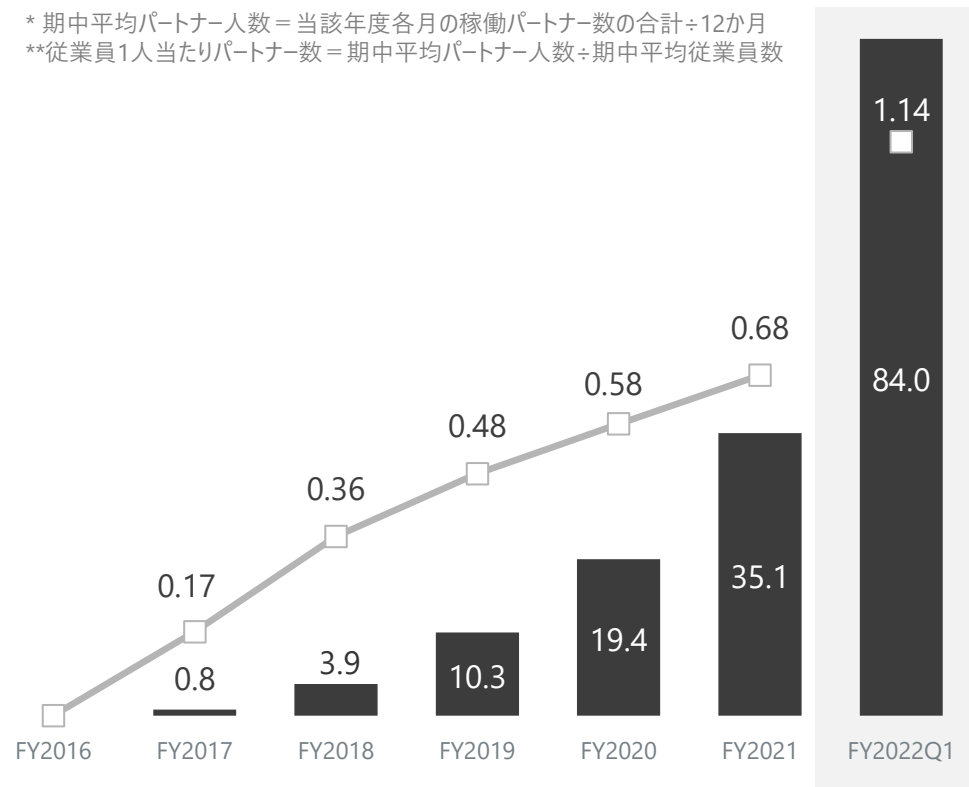
- ▶ 機動的な案件受注のため共同参画パートナーの活用を拡大したことで、従業員1人当たりのパートナー数が上昇
- ▶ 従業員数は急増しているものの、共同参画パートナーの活用や、属人的対応を回避するための社内ノウハウの共有知化などを背景として、従業員1人当たりの売上高は増加基調で推移

### パートナー数

■ 期中平均パートナー人数\*

□ 従業員1人当たりパートナー数\*\*

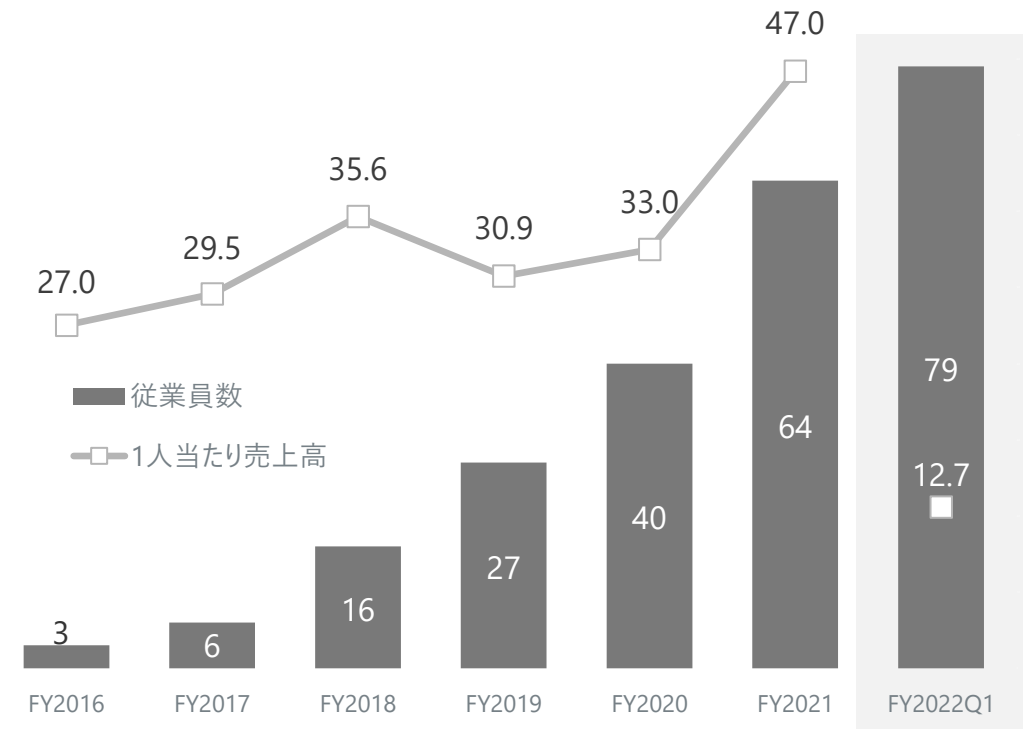
\* 期中平均パートナー人数 = 当該年度各月の稼働パートナー数の合計 ÷ 12か月  
 \*\* 従業員1人当たりパートナー数 = 期中平均パートナー人数 ÷ 期中平均従業員数



### 従業員1人当たり売上高\*

(百万円/人・人)

\* 1人当たり売上高 = 売上高 ÷ 期中平均従業員数



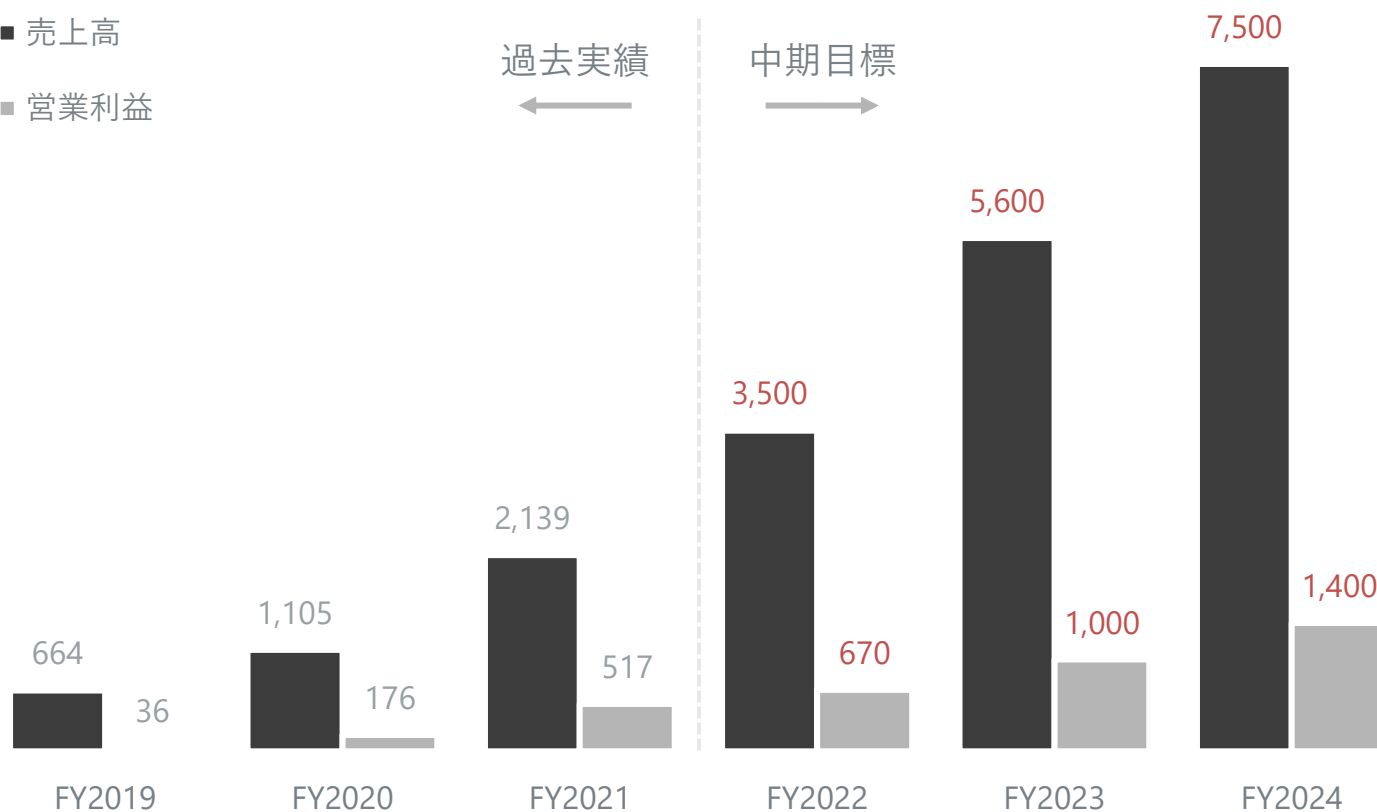
※FY2016-FY2017については、監査証明を受けていない実績値となります

## 中期業績目標 1 “TARGET100”

- ▶ FY2024までの今後3年間について、FY2025に売上高100億円、営業利益20億円の実現を目指すための準備期間と位置付け
- ▶ 当該期間の中期業績目標である“TARGET100”を設定。今後2年間について売上高成長率60%以上の成長スピードを維持し、その後も可能な限り高い成長率を実現することに注力

## 売上高・営業利益 (百万円)

- 売上高
- 営業利益

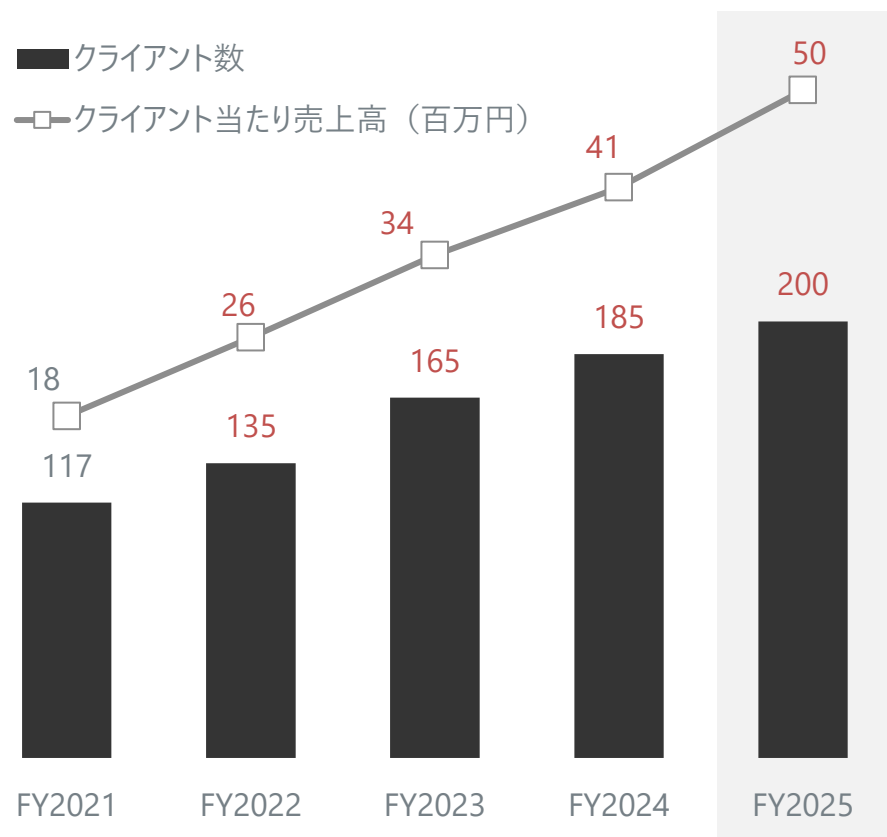


FY2025には  
売上高  
**100億円**  
営業利益  
**20億円**  
の実現を展望

## 中期業績目標 2 “TARGET100”達成に向けたクライアント数×単価イメージ

- ▶ “TARGET100”達成に向け、クライアント当たり売上高の伸長を重視
- ▶ 一気通貫支援を一層強化し顧客内部に入り込むことで、FY2025に1社当たりの売上高1億円以上のクライアントが20～30社となることを目指す

### クライアント当たり売上高、クライアント数イメージ



### 単価別クライアント数イメージ (FY2025時点)

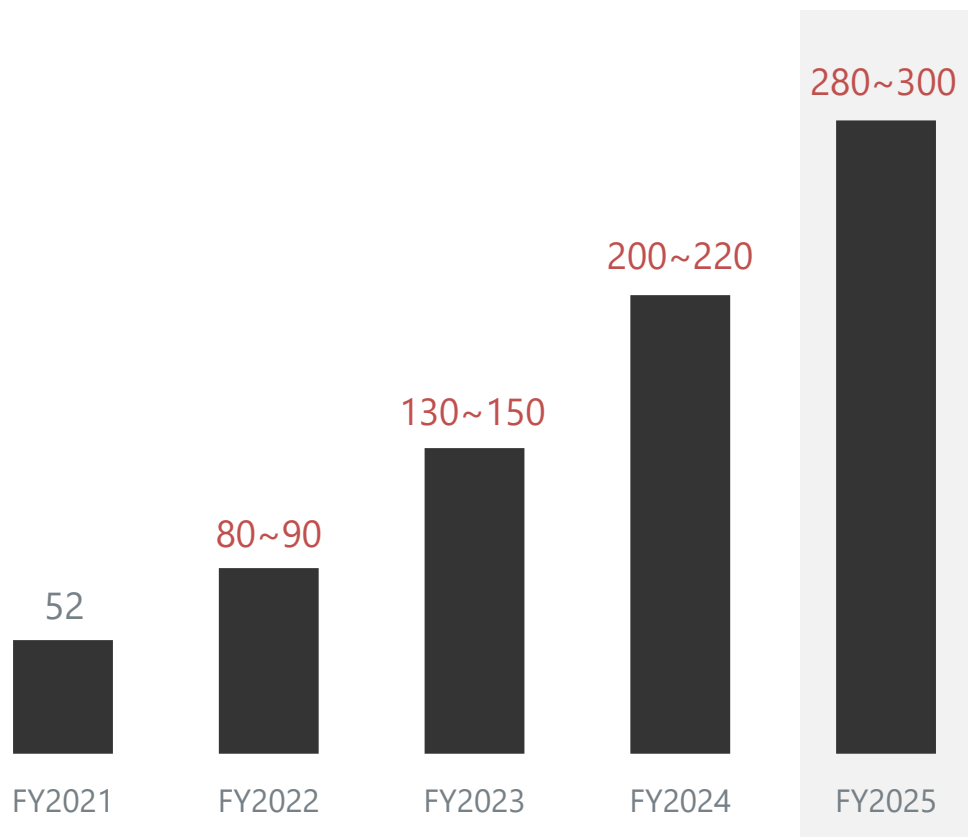
顧客単価 小 大

顧客単価	小	中	大	特大	最大
1社当たり売上高	～0.1億円	～0.3億円	～1.0億円	～3.0億円	3.0億円～
該当するクライアント数	82社	60社	32社	20社	6社
売上高合計	4.0億円	10.0億円	15.0億円	35.0億円	36.0億円
全社売上に占める比率	4.0%	10.0%	15.0%	35.0%	36.0%

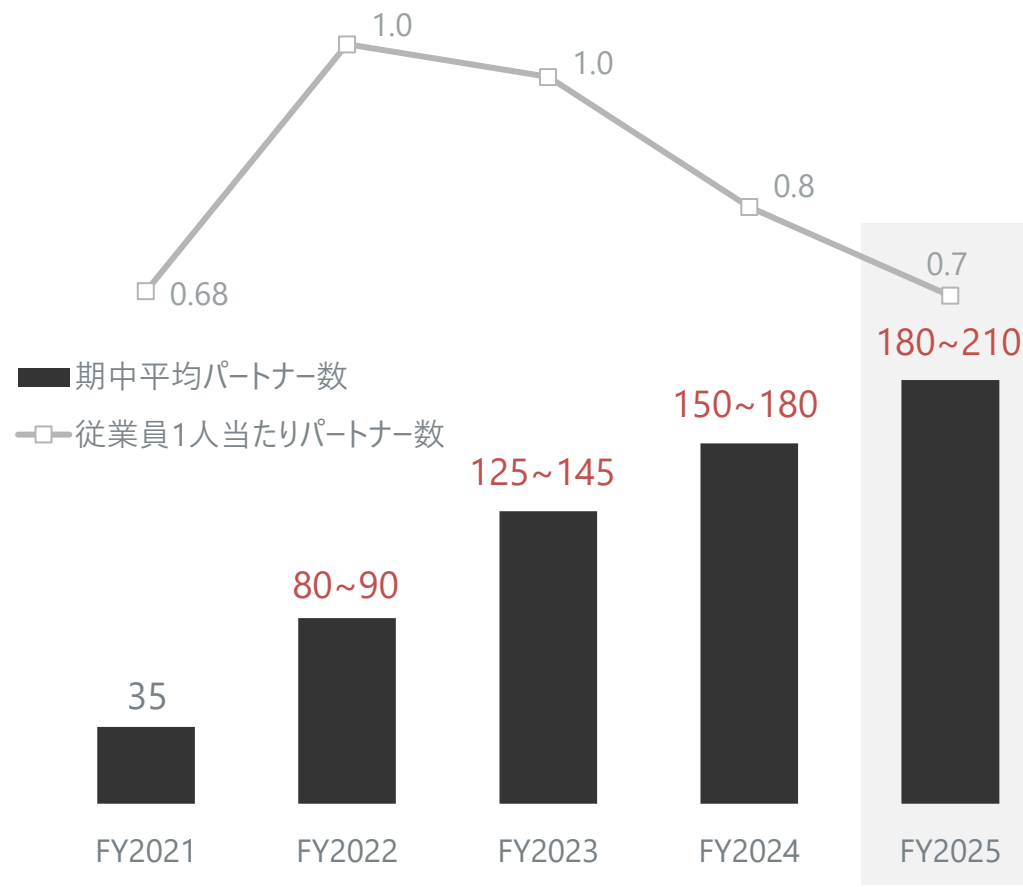
## 中期業績目標 3 “TARGET100”達成に向けた組織規模イメージ

- ▶ 目指す売上高成長を実現するため、従業員数およびパートナー数を拡充
- ▶ 短期的にはトップライン成長を重視して従業員1人当たりのパートナー数を引き上げ、その後は採用強化によりパートナー比率は減少していく可能性

### 期中平均従業員数



### 期中平均パートナー数





## 5. 参考資料

## 代表者挨拶



株式会社プロジェクトカンパニー  
代表取締役社長 土井 悠之介

当社は、「プロジェクト型社会の創出」を企業理念に掲げて2016年に創業し、以来、クライアント企業のデジタルトランスフォーメーション実現をサポートするビジネス支援／マーケティング支援サービスを提供してきました。

日本経済は、バブル期を頂点として長い下り坂に転じており、このままでは衰退の一途を辿ることが危惧されています。私は、日本企業が旧来型の縦割り・上意下達の「タスク型」の組織構造を脱却し、ミッションに基づいて個々人が有機的に結びつき、目的に向かってチームとして結集する「プロジェクト型」の体制に変革されることが、日本経済が活力を取り戻す唯一の道だと考えます。

「プロジェクト型社会の創出」という当社の企業理念には、このような思いが込められています。

理念の具体化として、まずは、新規事業の立ち上げや生産性向上、企業変革などのプロジェクトをともに推進して、日本企業のデジタルトランスフォーメーションを実現し、日本企業の競争力を再び世界に通じる水準まで向上させることを目指しています。

あらゆる構造的課題を抱えた企業に対し、競争力向上の支援を提供するためには、デジタルトランスフォーメーションにおける全領域をラインナップとして取り揃えることが重要と考えます。当社は、コンサルティングサービス、マーケティングサービス、UI/UXサービスの3本柱体制で、一気通貫型アドバイザリーシステムを構築して、クライアントに対するワンストップでの支援を提供しております。

私たちは、これからも、デジタルトランスフォーメーションの実現を通じた「プロジェクト型社会の創出」に向けて尽力します。

株主・投資家の皆さまにおかれましては、今後とも、より一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

# 経営メンバー紹介

## 共同創業者

### 代表取締役社長 土井 悠之介

スカイライトコンサルティング株式会社にて、大手経済メディアのIT化推進プロジェクト、日本最大級メディア企業の新規事業立ち上げプロジェクトに従事  
2016年1月に当社創業、代表取締役社長（現任）

東京大学大学院農学生命科学研究科修士課程修了  
東京大学農学部卒業

### 取締役会長 伊藤 翔太

東京大学在学中に起業、株式会社メディロムに事業売却、同社にて執行役員  
当社には2016年1月の創業時より参画、取締役副社長として経営管理全般の統括を経て、取締役会長として主に投資・M&A戦略等を担当（現任）

東京大学教養学部中退

## 取締役・執行役員



### 専務取締役 松村 諒

株式会社みずほ銀行にてエネルギー業界の大企業法人営業、産業調査を担当  
レポート執筆や事業戦略提案に加え、投資案件のオリジネーションや中期経営計画策定支援等に従事  
当社には2021年6月に参画、専務取締役として経営管理を担当（現任）

東京大学公共政策大学院修士課程修了  
東京大学教養学部卒業



### 常務執行役員 藤嶋 祐作

スカイライトコンサルティング株式会社にて、大手求人メディアの新規顧客獲得戦略の立案並びに実行支援、テスト運営会社の基幹システム刷新、商社の上場支援等、多岐に渡るプロジェクトを経験  
当社には2019年1月に参画、常務執行役員としてコンサルティング事業を担当（現任）

東京大学大学院新領域創成科学研究科修士課程修了  
大阪大学基礎工学部卒業



### 執行役員 鹿島 祐希

スカイライトコンサルティング株式会社にて、金融業界における事業戦略立案や通信会社の新規事業立案、その他複数の業界の業務改革、大規模システム刷新の計画立案等、多岐に渡るプロジェクトを経験  
当社には2018年1月に参画、執行役員として組織開発を担当（現任）

上智大学経済学部卒業



### 執行役員 埴岡 瞬

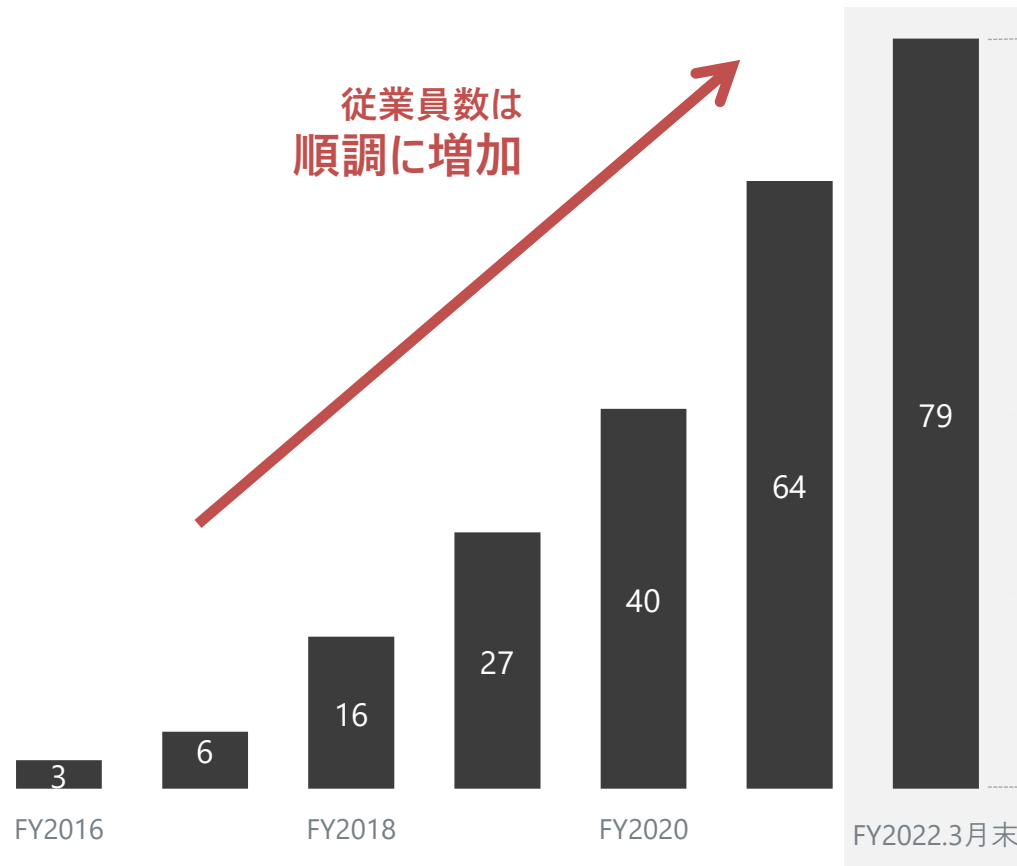
IT系ベンチャー企業において、複数のWebメディアの立ち上げや収益改善戦略の立案並びに実行推進を経験  
その後、小売業界向けのOMOサービスのスタートアップ企業にて事業・マーケティング戦略の企画/推進に従事  
当社には2020年2月に参画、執行役員としてコンサルティング事業を担当（現任）

神戸大学国際文化学部卒業

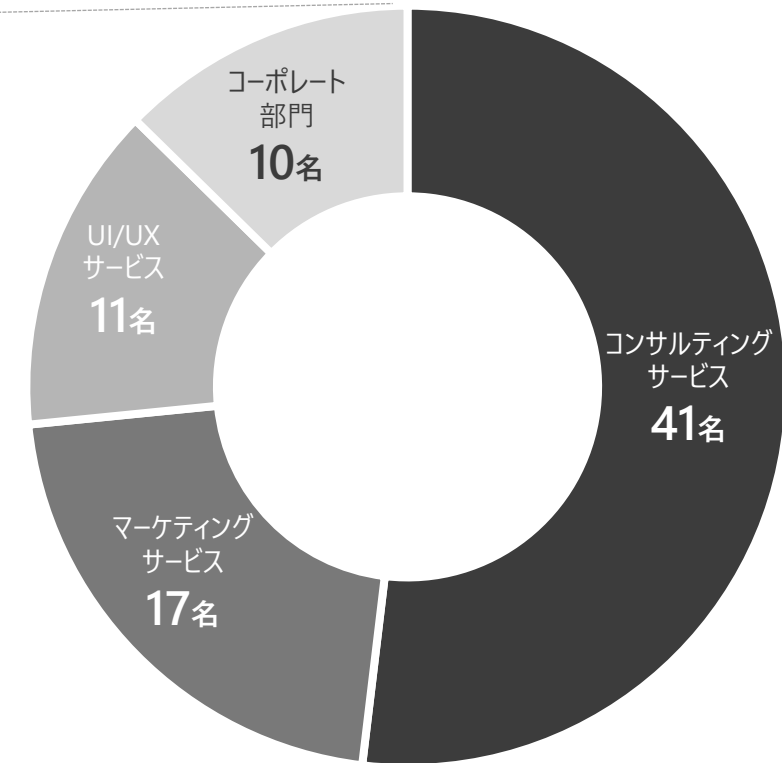
## 従業員の状況

- ▶ 事業の成長にともない、従業員数は創業以来順調に増加する傾向
- ▶ 部門別の従業員数構成では、コンサルティングサービスを担当する従業員が概ね半数程度という状況

## 従業員数の推移 (FY2022.3月末時点)

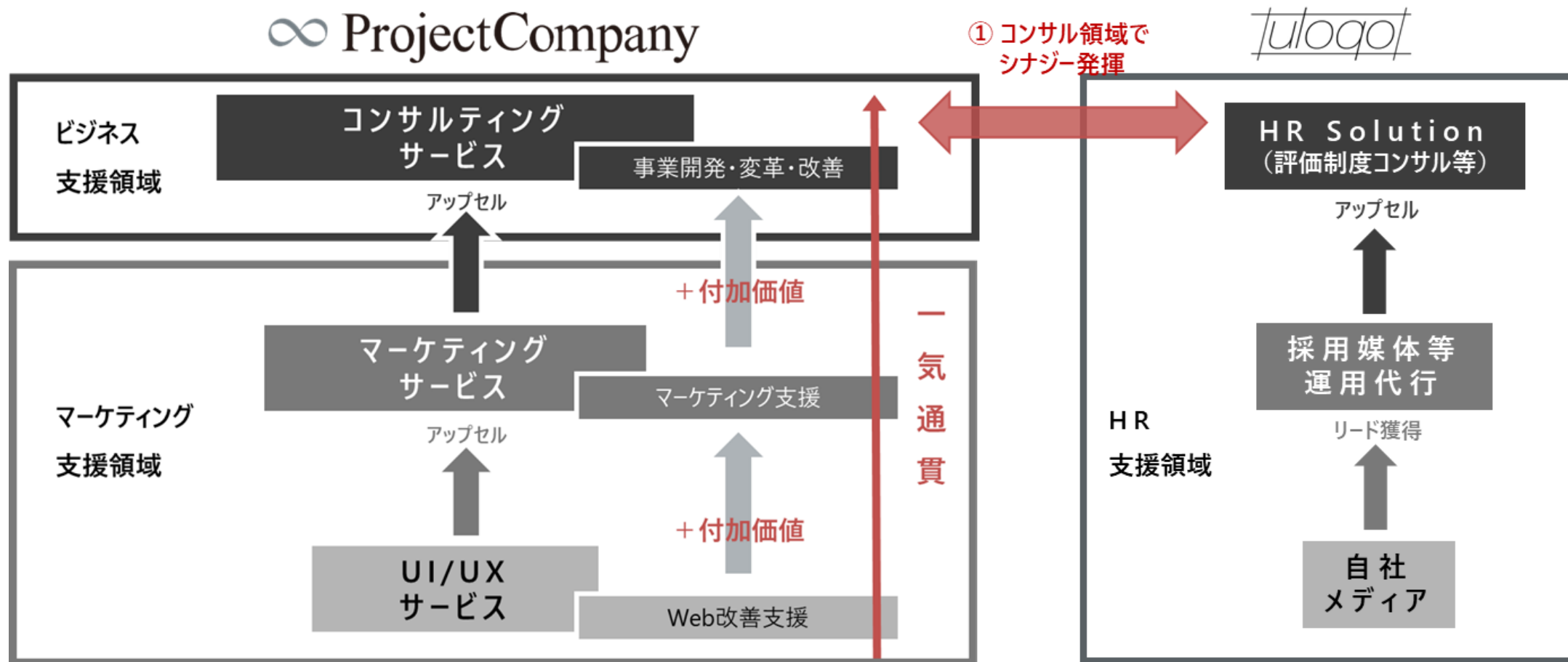


## 従業員の構成 (FY2022.3月末時点)



# M&A戦略 株式会社uloqoの完全子会社化（2022年4月18日公表）

- ▶ HR solution事業を展開する株式会社uloqoの株式を100%取得して完全子会社化
- ▶ 当社グループに加わることで、採用加速やコンサル知見の共有により、uloqo社のHR solution事業が一層拡大することを期待
- ▶ uloqo社のサービスが加わることで、当社グループとして支援可能な領域をHR領域のDX化にまで拡充



# 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Q1
売上高	(千円)	40,533	132,676	391,446	664,066	1,104,923	2,139,581	936,371
経常利益	(千円)	10,072	15,161	24,374	31,380	170,405	502,223	222,921
当期（四半期）純利益	(千円)	7,495	10,299	16,224	19,645	113,998	359,744	153,605
資本金	(千円)	900	16,500	98,000	150,700	311,950	945,522	945,522
発行済株式総数	(株)	401,000	411,350	445,390	461,590	504,590	5,637,150	5,637,150
純資産額	(千円)	8,895	34,795	135,619	203,865	479,114	2,088,220	2,241,770
総資産額	(千円)	36,210	86,799	380,343	555,776	1,061,676	2,784,773	2,941,758
1株当たり純資産額	(円)	22.18	84.59	304.63	44.19	94.99	370.44	—
1株当たり当期（四半期）純利益	(円)	18.73	25.33	38.07	4.35	23.96	69.58	27.25
自己資本比率	(%)	24.6	40.1	35.7	36.7	45.1	75.0	76.2
自己資本利益率	(%)	161.3	47.1	19.0	11.6	33.4	28.0	—
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	17,231	155,620	428,698	—
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	△36,658	△83,170	△26,564	—
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	85,239	307,264	1,135,506	—
現金及び現金同等物の期末（四半期末）残高	(千円)	—	—	—	330,693	710,407	2,248,013	—
従業員数	(人)	3	6	16	27	40	64	79

※当社は、2021年5月14日開催の取締役会決議により、2021年6月2日付で株式1株につき10株の分割を行っております。第4期の期首に分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期（四半期）純利益を算定しております。

## ご留意事項

- ▶ 本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としておりますが、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未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。