

2023年12月期 第3四半期
決算説明資料

株式会社プロジェクトカンパニー【東証グロース：9246】
2023年11月14日

Project Company
Group

〈 2023年度 第3四半期 業績 〉

売上高	営業利益	EBITDA *1	EBITDAマージン
1,616 百万円 (前年同期比 +44.3%)	246 百万円 (前年同期比 ▲12.8%)	295 百万円 (前年同期比 ▲2.6%)	18.3%

- 前年同期比では増収も、仮オフィス活用に伴う地代家賃負担増の影響等により**営業減益**で着地
- 前四半期で売上は横ばい、'24卒の新卒採用が一服し採用費が減少するなど計画比で**費用が下振れた**ことを主因に、**営業増益**
- デジタルトランスフォーメーション事業においては、上期に既存社員の育成に注力したことによる採用の抑制や、組織規模の拡大に伴う離職率の上昇などを要因として**従業員数が減少**し、前四半期比で売上高は微増した一方で**売上総利益率が低下**

〈 主要な数値情報 〉

クライアント当たり売上高	パートナー比率
30.4 百万円/3Q	0.93 パートナー/従業員
<ul style="list-style-type: none"> □ 既存クライアントに入り込み大口顧客化を進めたことにより、第3四半期累計のクライアント当たり売上高は30.4百万円 □ 従業員数の減少や、グループ会社・バックオフィス人員による一時的な案件対応の終了等により、パートナー比率（従業員1名当たりパートナー数）は0.93と前四半期比で上昇 	

〈 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 〉

課題認識
<ul style="list-style-type: none"> □ 新卒入社社員を中心とするメンバー育成に工数を要し、業績の伸びが鈍化するとともに、工数逼迫等を背景に離職率が上昇
対策状況
<ul style="list-style-type: none"> □ 第2四半期以降の対策により、新卒入社社員の育成は概ね順調 □ マネージャー育成の高度化については、2024年以降の効果発揮を見据え、組織体制の変更や人事評価制度の刷新を推進中 □ 2023年9月の前代表取締役副社長の辞任経緯も踏まえ、外部専門家も交えたガバナンスの強化に取り組み中

*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。

特記事項

① 前代表取締役副社長の辞任に関する経過について

〈当社における対応状況〉

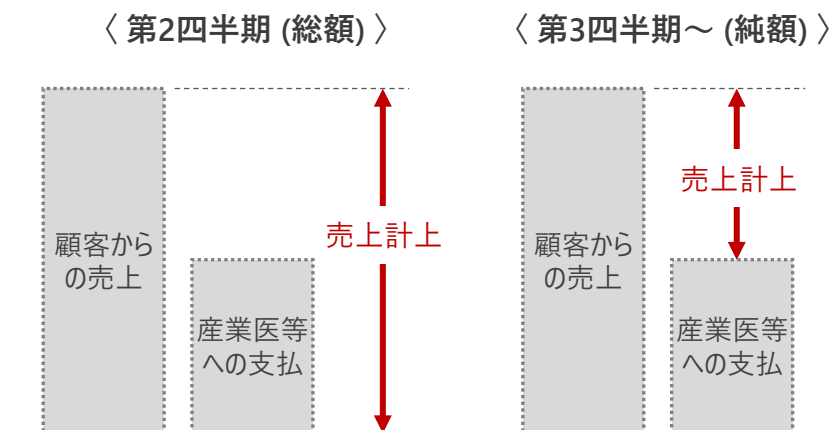
- 2023年9月13日付「代表取締役および取締役の異動（辞任）に関する経過報告」にてお知らせしました通り、再発防止に向けては外部の専門家も交えて事実調査と再発防止及びガバナンス強化に向けた対策の検討を進めております。
- 社内で暫定的な再発防止策の策定は完了しております。専門家による調査結果等の取り纏めは2023年11月下旬～12月上旬を予定しています。

〈前代表取締役副社長である伊藤氏が保有する当社株式の取り扱い〉

- 伊藤氏が保有する当社株式の処分方針については、会社法・金融商品取引法をはじめとする各種法令・規制に則り、市場に影響を与えない方法で処分する方向で、取り得る手法の中で取捨選択を進め、伊藤氏と協議・交渉を進めておりますが、本決算説明資料の公表日時点でお知らせできることはございません。
- 具体的な処分方法について伊藤氏との合意が得られ次第、速やかにお知らせいたします。

② (株)Dr.健康経営における売上計上基準の変更について

- 2023年12月期 第2四半期より連結を開始した(株)Dr.健康経営について、当第3四半期より、売上計上の基準を総額から純額へ変更することと致しました。
- 当該変更に伴う、当社の2023年12月期 業績予想への影響は軽微です。
- 本決算説明資料中では、同社の属するDX×HRセグメント・ヘルスケアサービスの2023年12月期 第2四半期の売上高（収益）について、参考値として当該変更に対応する部分を記載しております。



1. グループ概要	・・・ p. 5
2. 2023年12月期 第3四半期の業績	・・・ p. 12
3. デジタルトランスフォーメーション事業の課題認識と対策状況	・・・ p. 22
Appendix ① デジタルトランスフォーメーション事業の概要	・・・ p. 27
Appendix ② 今後の成長戦略	・・・ p. 35
Appendix ③ その他参考情報	・・・ p. 41

1. グループ概要

Project Company Group

グループ経営理念

プロジェクト型社会の創出

日本経済は停滞が続いており、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。私たちは、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、自らの力でプロジェクトを推進できる人材がミッションに基づいて有機的に結びつき、目的に向かってチームとして結集する「プロジェクト型」の体制に変革していくことこそが、日本経済、ひいては日本社会が活力を取り戻す唯一の道だと考えています。

この経営理念に基づき、私たちは「プロジェクト型社会の創出」に向け、一丸となってビジネスを展開して参ります。

沿革

グループ経営による多角的成長期



Project Company
Group

2024.1 純粋持株会社体制への移行およびオフィス移転 (予定)

2023.7 (株)プロジェクトパートナーズを(株)プロジェクトカンパニーに吸収合併

2023.4 (株)Dr.健康経営、(株)アルトワイズをグループ会社化

2022.10 (株)クアトロテクノロジーズ [現・(株)プロジェクトテクノロジーズ] をグループ会社化

2022.7 (株)プロジェクトデジタルマーケティング [現・(株)DCXforce]
および(株)プロジェクトパートナーズを新設し、グループ経営体制へ移行

2022.4 (株)uloqo [現・(株)プロジェクトHRソリューションズ] をグループ会社化

2021.9 東証マザーズ (現・グロース) 市場へ上場

2019.6 本社移転

2018.6 「Ulscope」事業譲受

2017.6 本社移転

2016.1
会社設立

2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

四半期
売上高

— 15億円

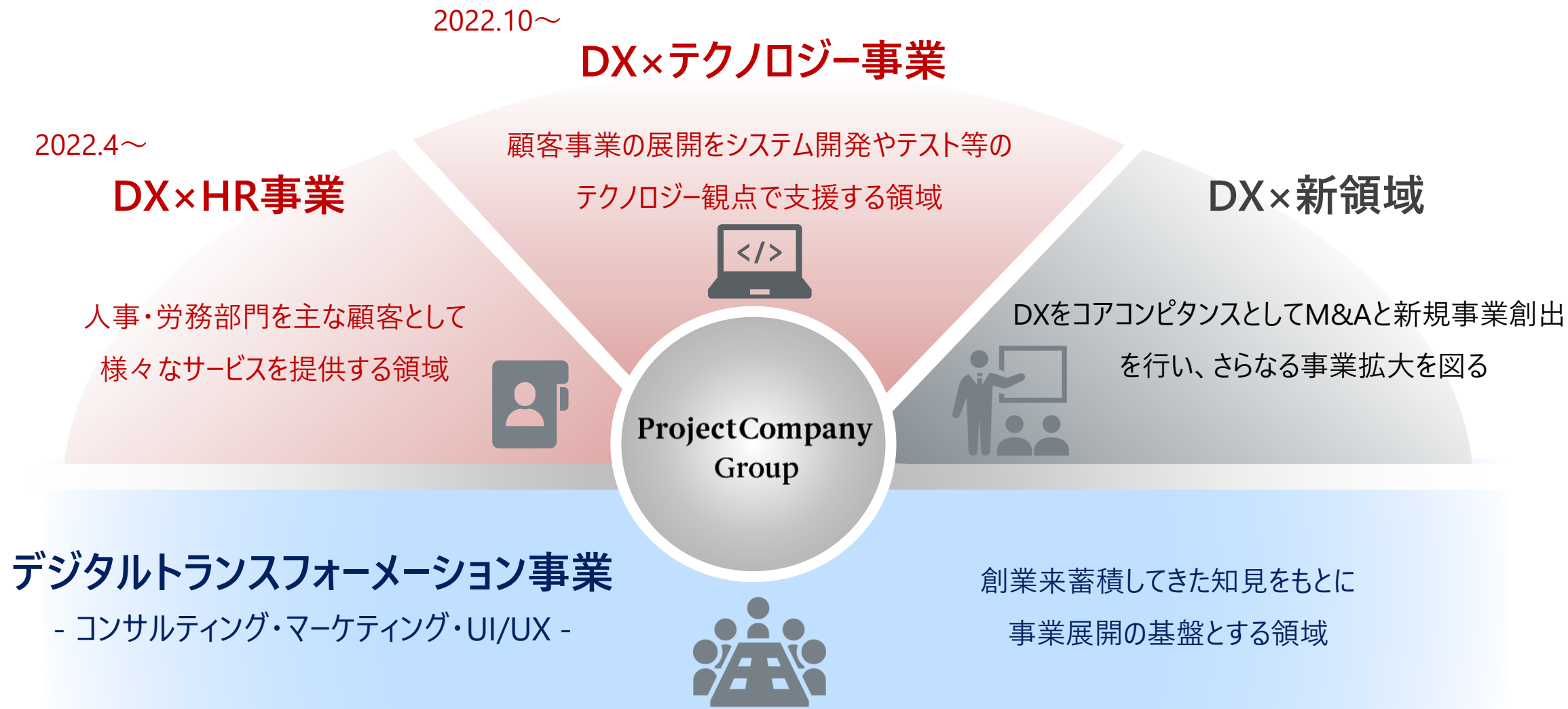
— 10億円

— 5億円



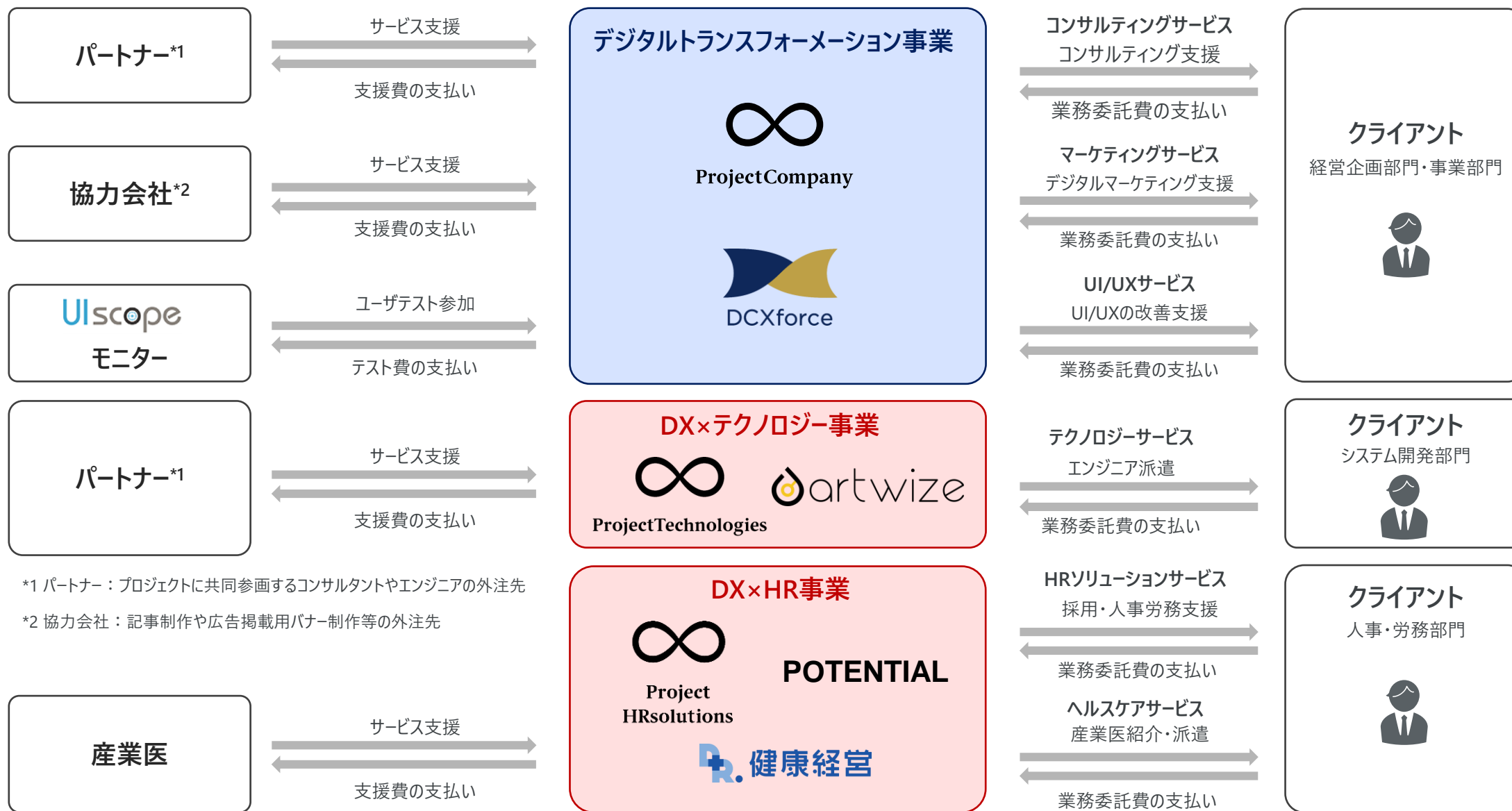
当社グループの事業領域

- 2022年度には、M&Aや分社化を通じてグループ経営体制を試行し、概ね好調に進捗したものと評価
- 中長期的には、DXをコアコンピタンスとした事業領域の拡大を見据え、グループ経営による多角的な成長を図る



事業系統図

□ 当社グループ各事業の系統図は以下の通り



*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（マーケコンサル） 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（マーケコンサル）

トランスコスモス 様

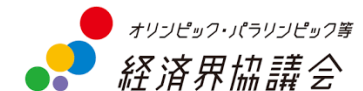


「両社のノウハウを結集した協業DX支援」

- ▶ 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

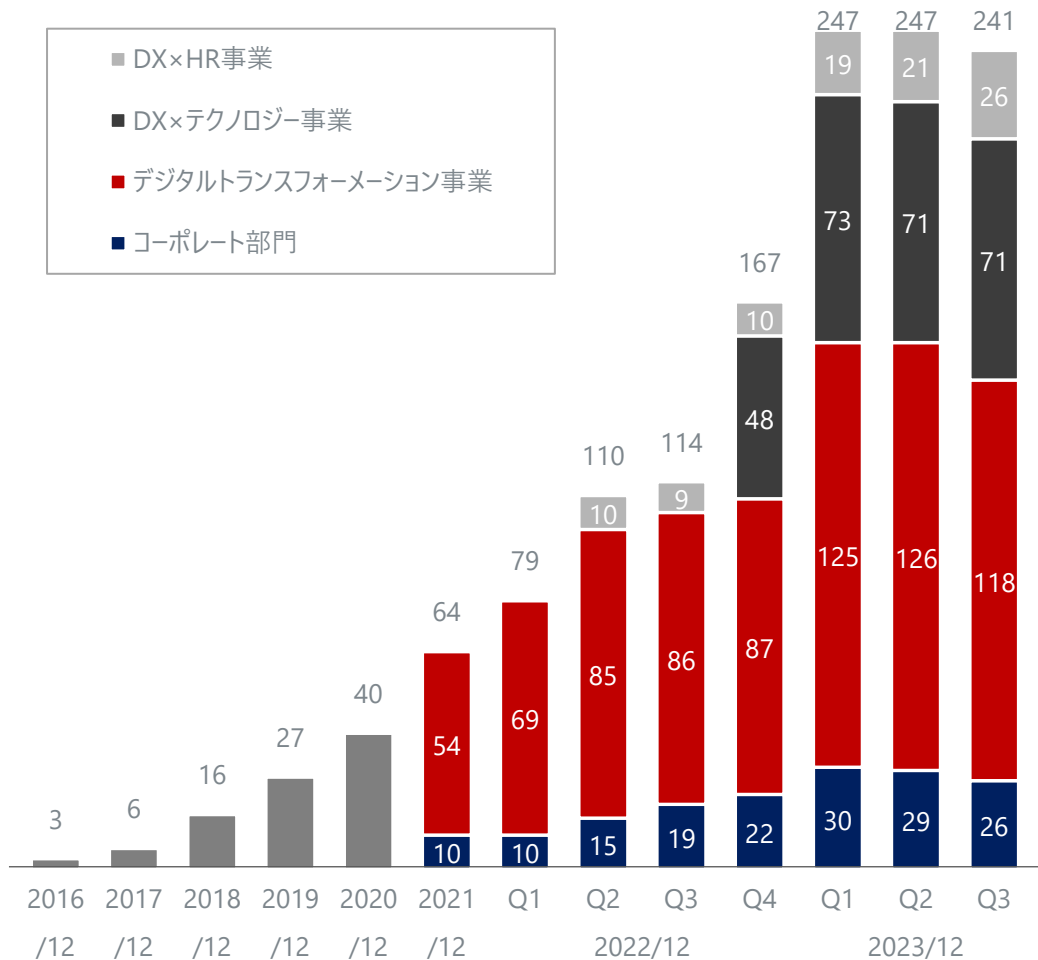
支援領域 マーケティング（SNS運用・マーケコンサル）

従業員の状況

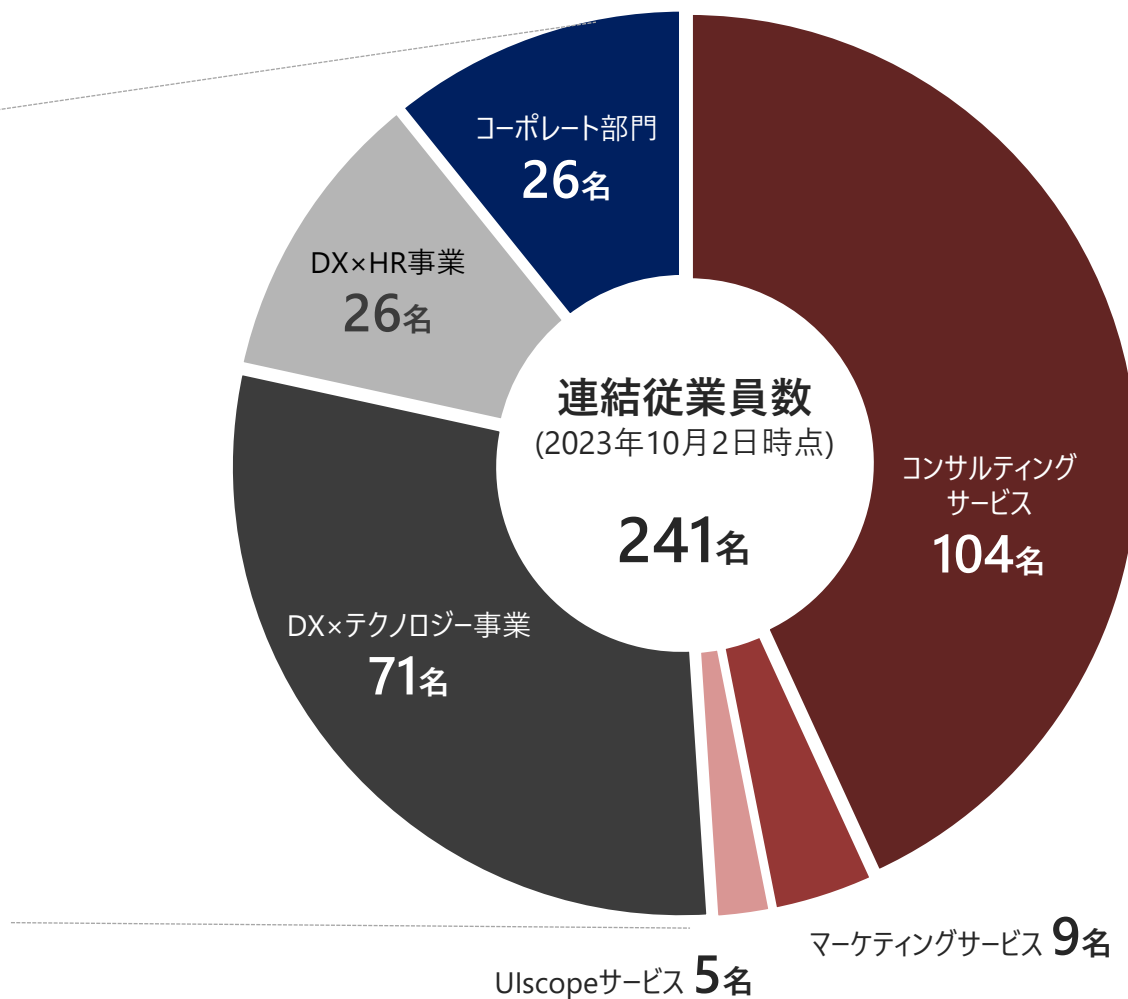
□ 2023年10月2日時点の従業員数は241名と前四半期から微減にて推移。今期は直近入社社員の育成に注力中

従業員数の推移 (人)

※ FY2023 Q1以降、各期末日の翌営業日時点の従業員数を記載



従業員の構成



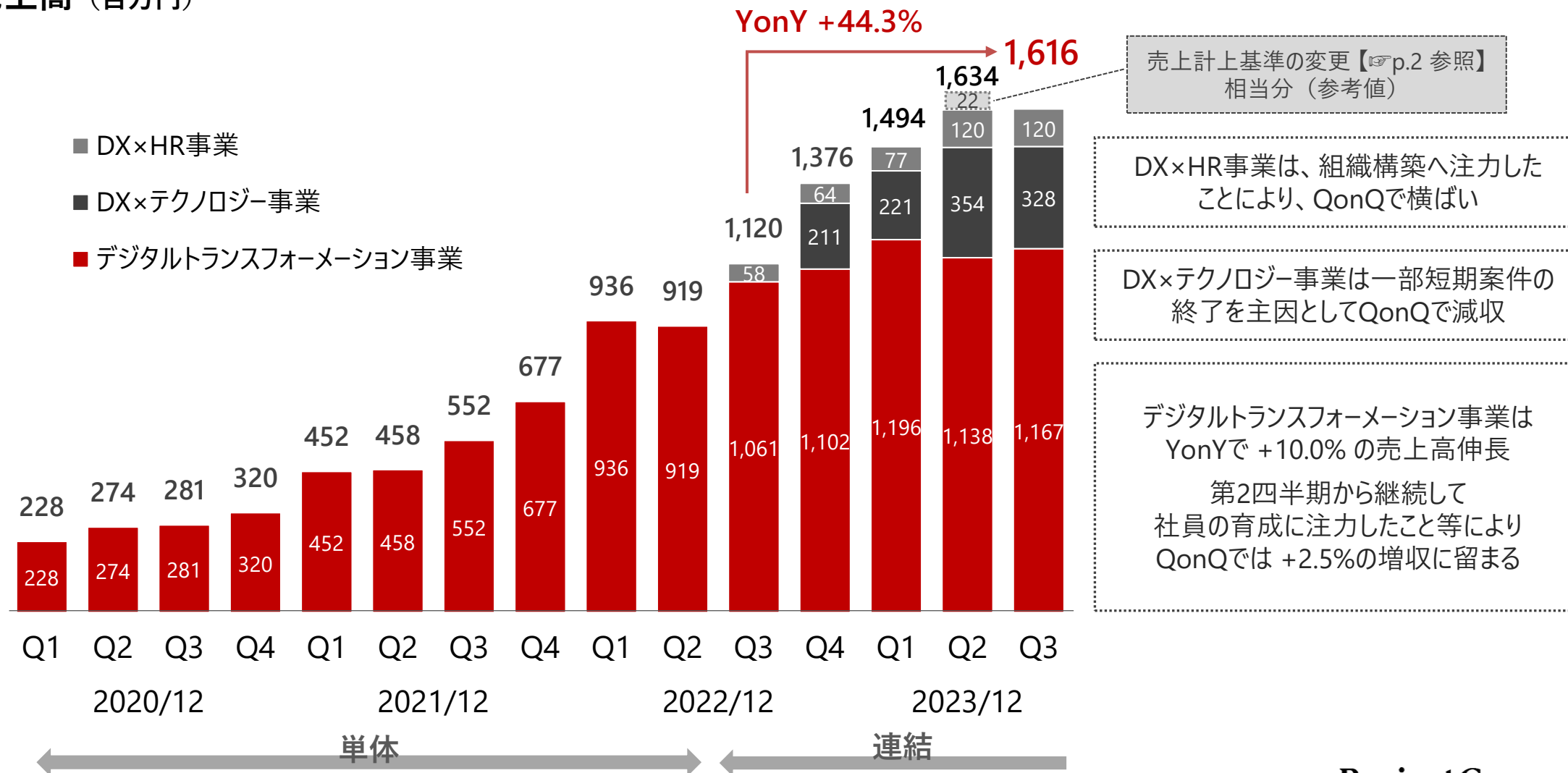
2. 2023年12月期 第3四半期の業績

四半期連結業績推移 - 売上高 -

□ FY2023 Q3の売上高は、QonQ ▲1.1%、YonY +44.3% となる1,616百万円

□ デジタルトランスフォーメーション事業の売上高は、QonQ +2.5%、YonY +10.0%となる1,167百万円

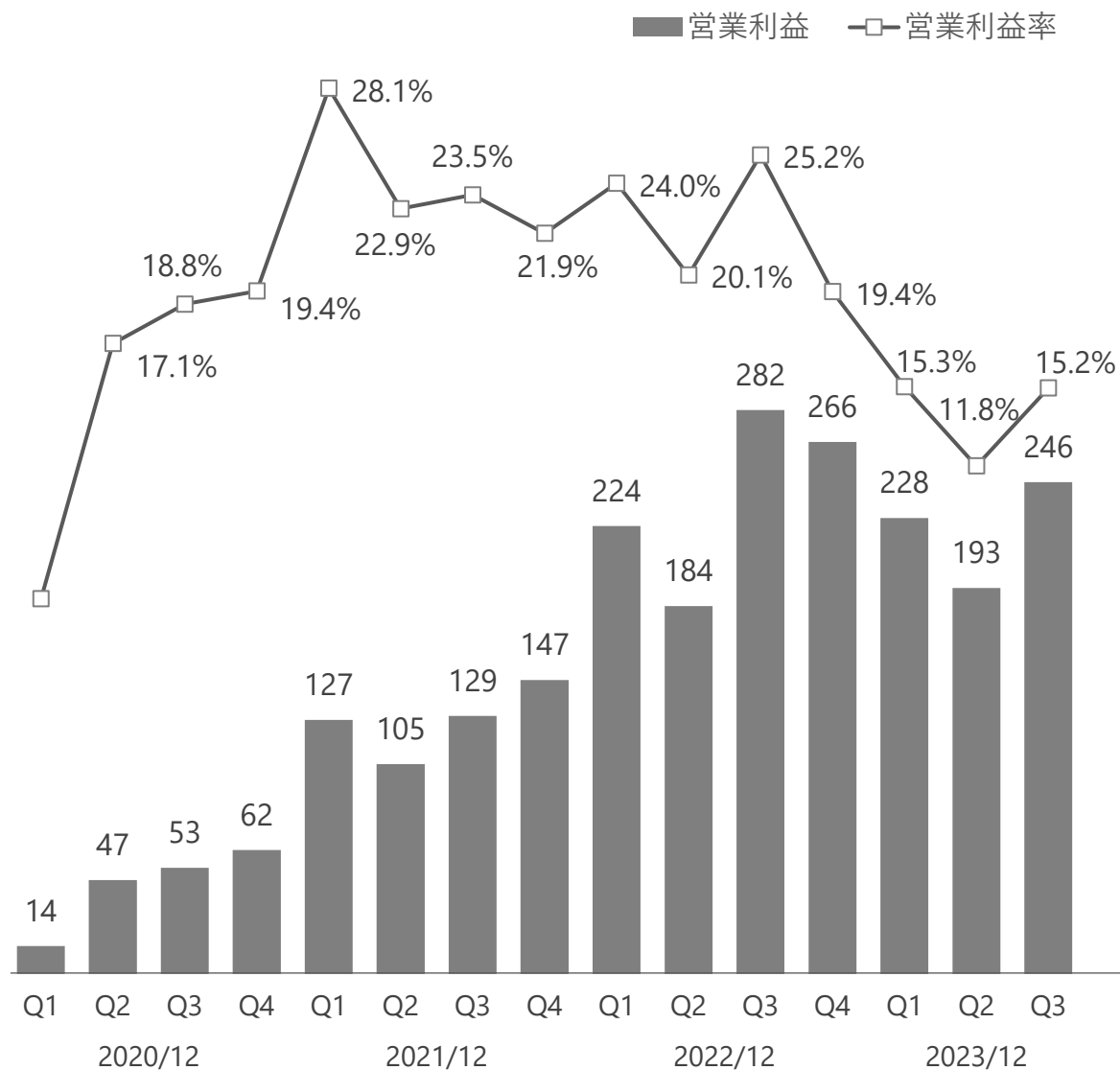
売上高 (百万円)



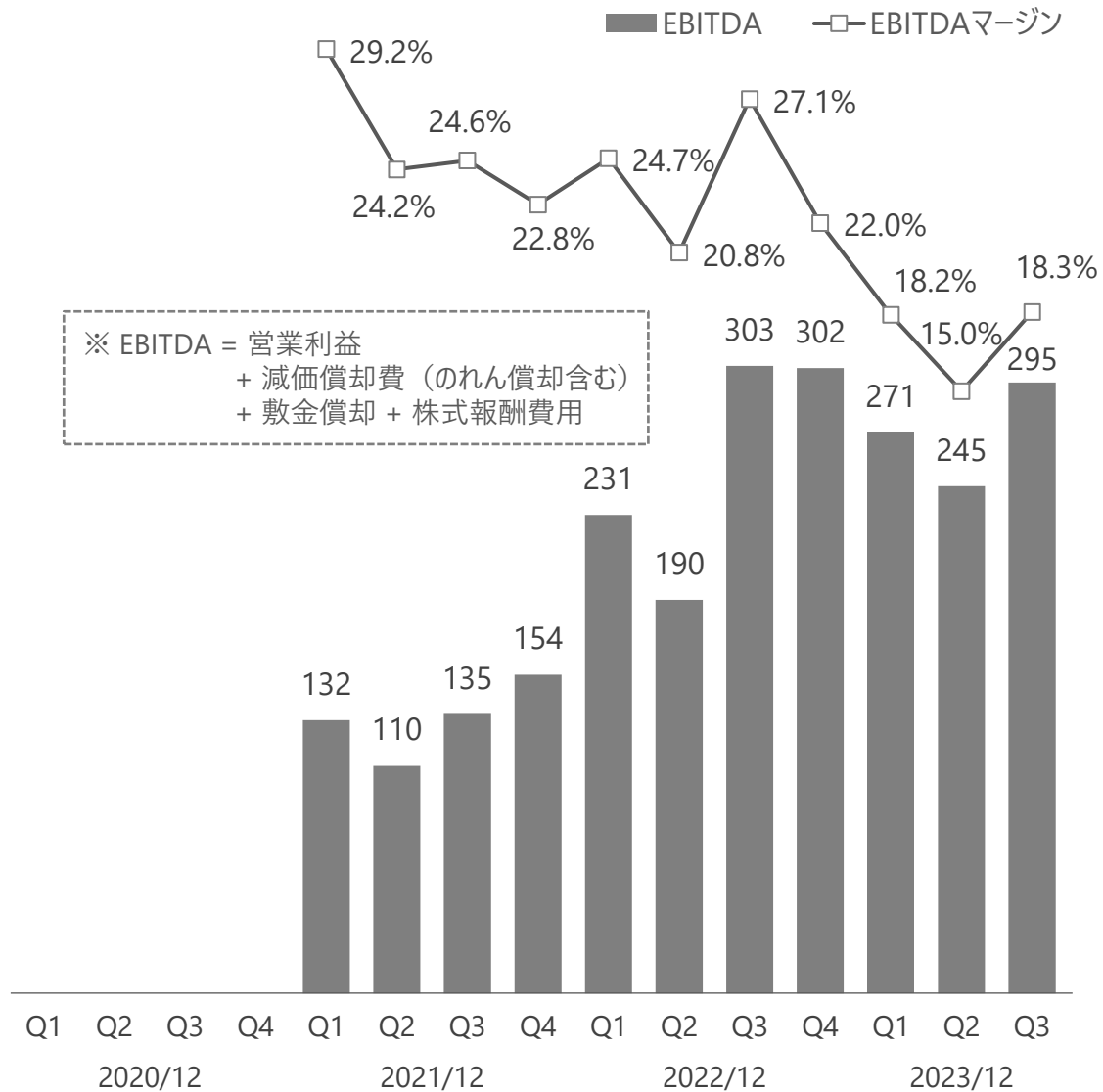
四半期連結業績推移 – 営業利益・EBITDA –

□ 営業利益・EBITDAは採用費を中心とする人材投資の一服を主因として、QonQで増益にて着地

営業利益 (百万円)



EBITDA※ (百万円)



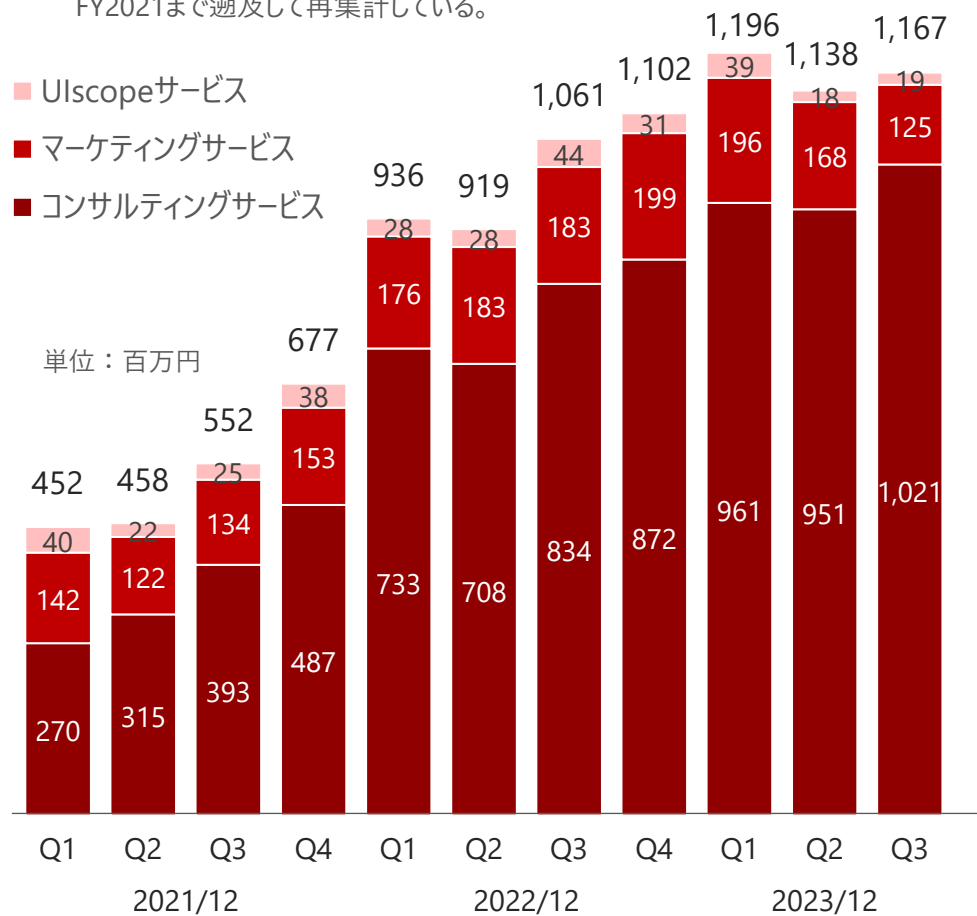
※ EBITDA = 営業利益
+ 減価償却費 (のれん償却含む)
+ 敷金償却 + 株式報酬費用

セグメント別業績 – 売上高 –

□ セグメント別の売上高推移は以下の通り

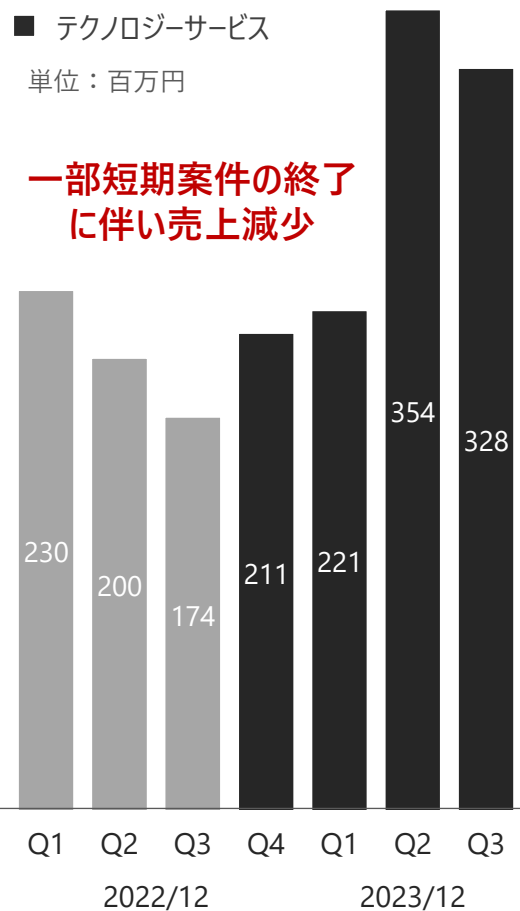
デジタルトランスフォーメーション事業

※ 2023年度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年度開示よりUlscope案件のみをUlscopeサービスとして集計。FY2021まで遡及して再集計している。



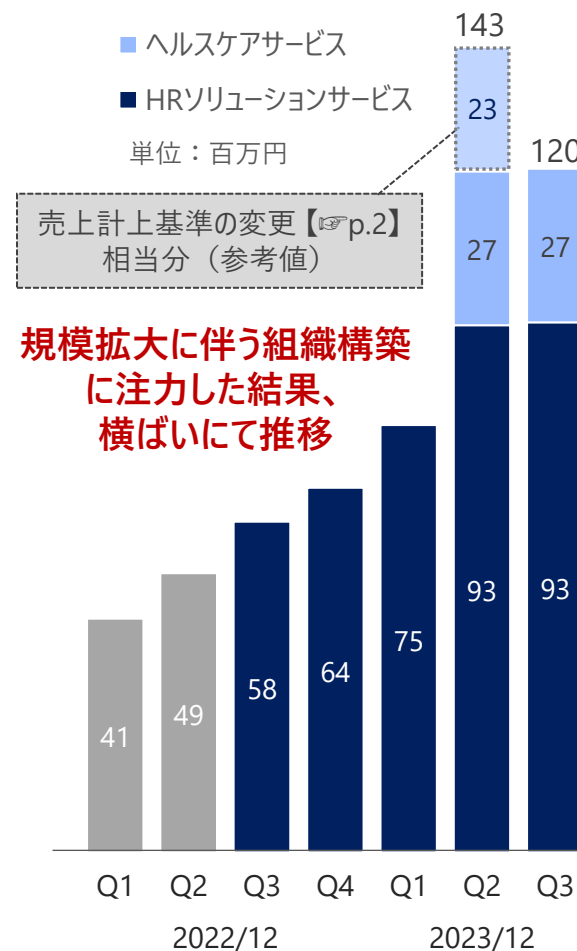
DX×テクノロジー事業

※ 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



セグメント別業績 – 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では、人件費・外注費の増加を主因として、売上総利益率はQonQで微減

□ DX×テクノロジー事業では、一部短期案件の終了に伴う減収により売上総利益が減少

	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	1,167	+2.5%	328	▲7.3%	120	+0.0%
人件費 (原価)	187	+11.3%	70	▲1.4%	20	+0.0%
外注費 (原価)	492	+3.6%	178	▲9.6%	8	+33.3%
その他原価	3	+0.0%	0	-	0	-
売上総利益※	484	▲1.4%	78	▲8.2%	90	▲3.2%
同率	41.5%	▲1.6pt	23.8%	▲0.2pt	75.0%	▲9.5pt
販管費			407			QonQ ▲14.3%
営業利益			246			QonQ +27.5%
同率			15.2%			QonQ +3.4pt

※ 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・四半期報告書等に記載の売上総利益とは一致しない

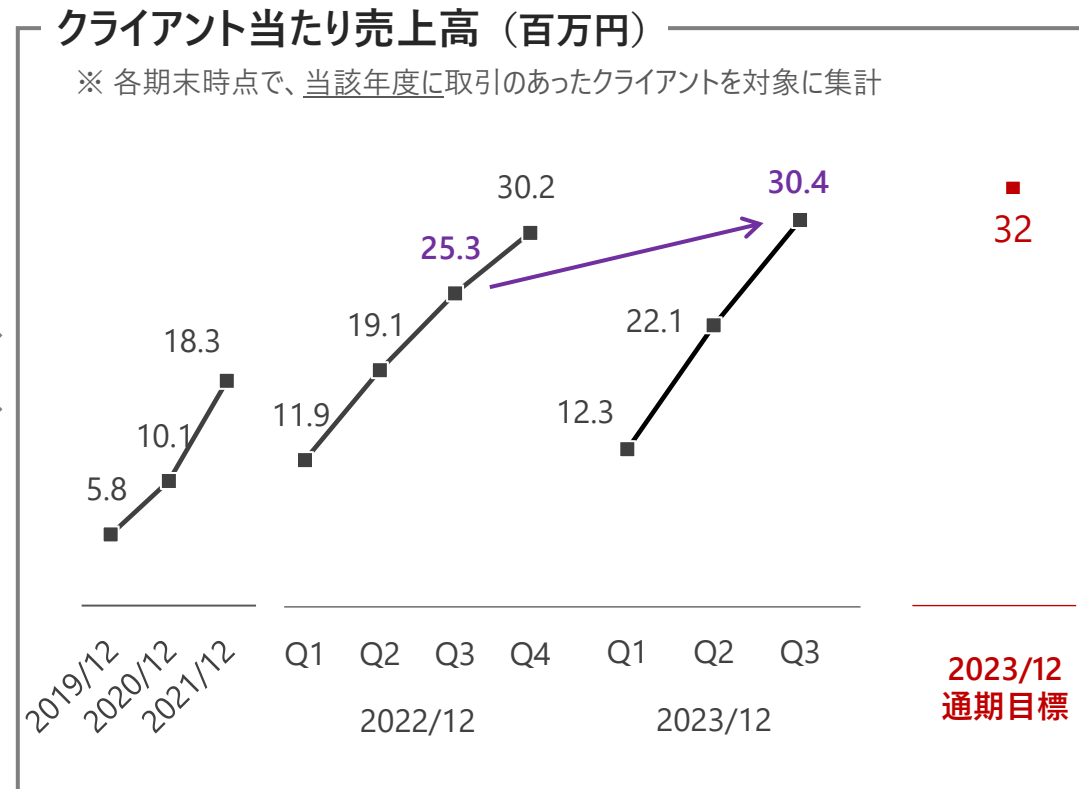
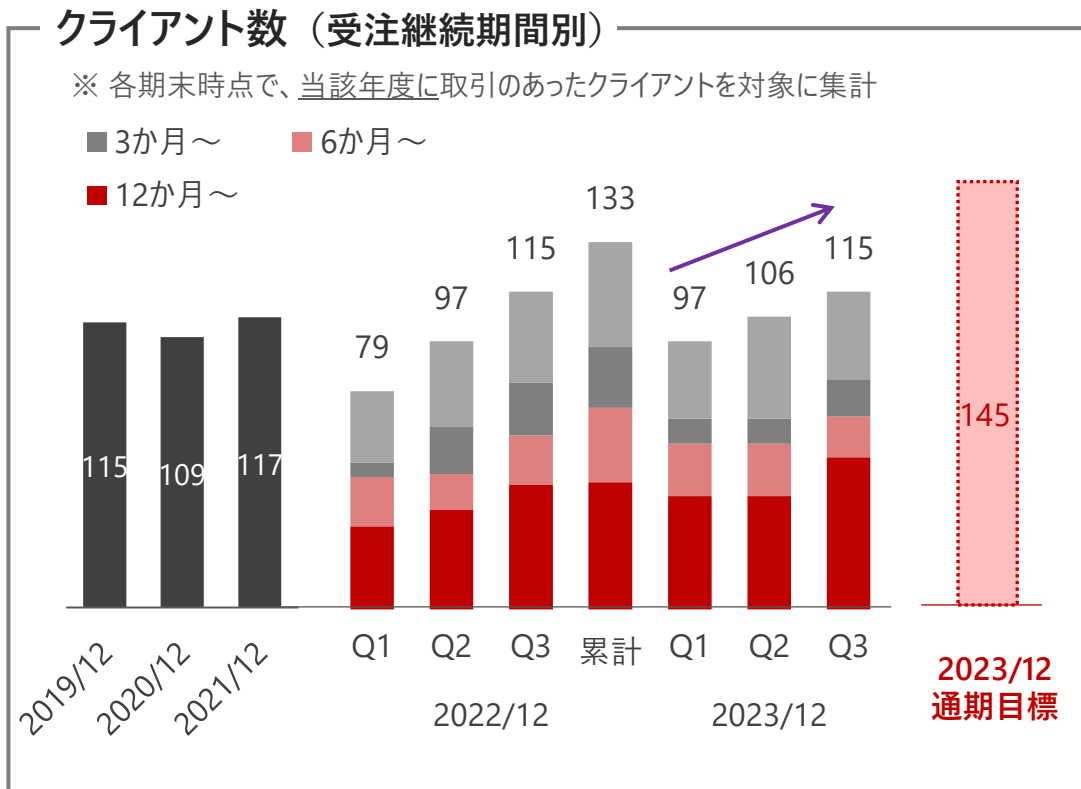
販管費の内訳

- '24卒学生の内定承諾ピークの一服に伴って採用費がQonQで大幅に減少した一方で、移転に向けた仮オフィス活用により地代家賃が増加
- 第3四半期はM&Aの実行がなく仲介手数料等を計上しなかったことを主因として、その他販管費もQonQで減少

	実績 [百万円]	対売上高比率	QonQ	摘要
人件費・外注費 (販売管理費)	145	9.0%	▲8.8%	役員報酬、バックオフィス従業員給与、外注費等
採用費	54	3.3%	▲46.5%	エージェント報酬、イベント費用等
地代家賃	85	5.3%	+11.8%	オフィス賃料等
償却費等 (のれん償却含む)	49	3.0%	+6.5%	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	73	4.5%	▲20.7%	支払報酬料等
販売管理費計	407	25.2%	▲14.3%	

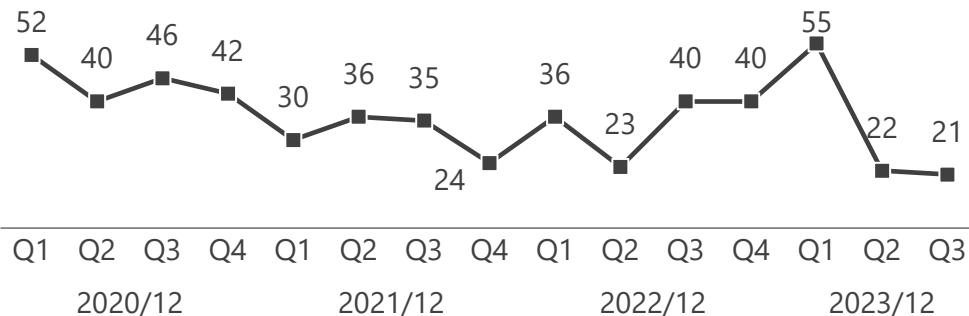
デジタルトランスフォーメーション事業 | クライアント数・顧客単価

□ 組織強化を優先したことによりクライアント数の拡大は軟調も、クライアント当たり売上高が順調に伸長



Ulscope 案件数

Ulscopeをフックに効率的に新規顧客を獲得



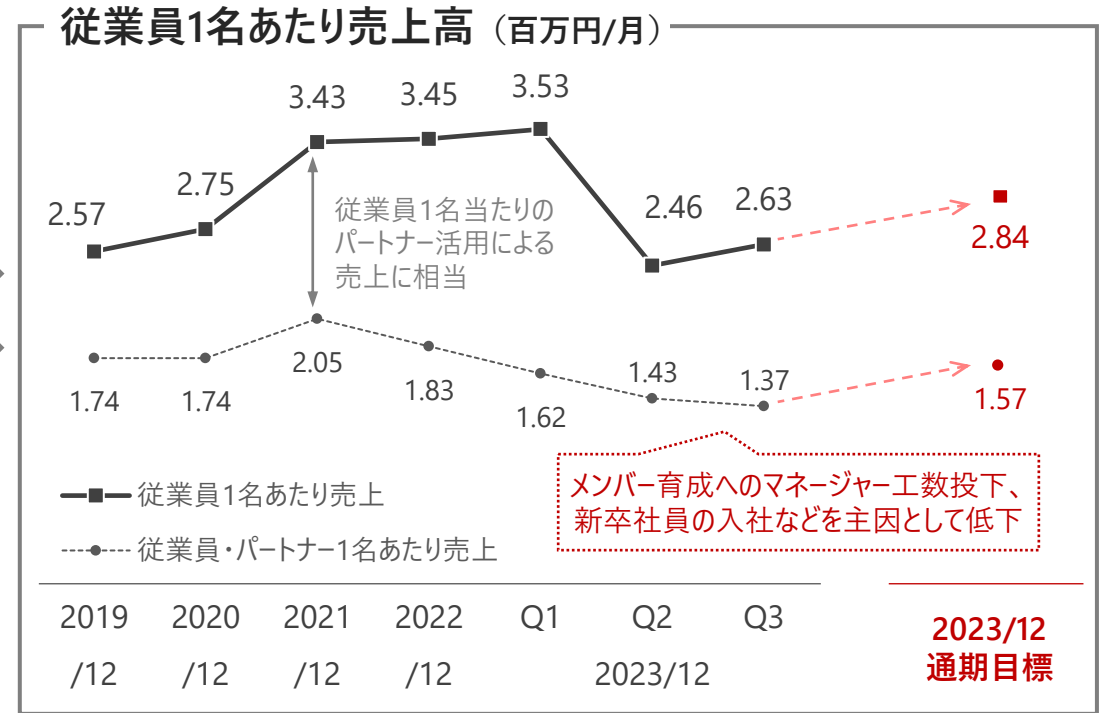
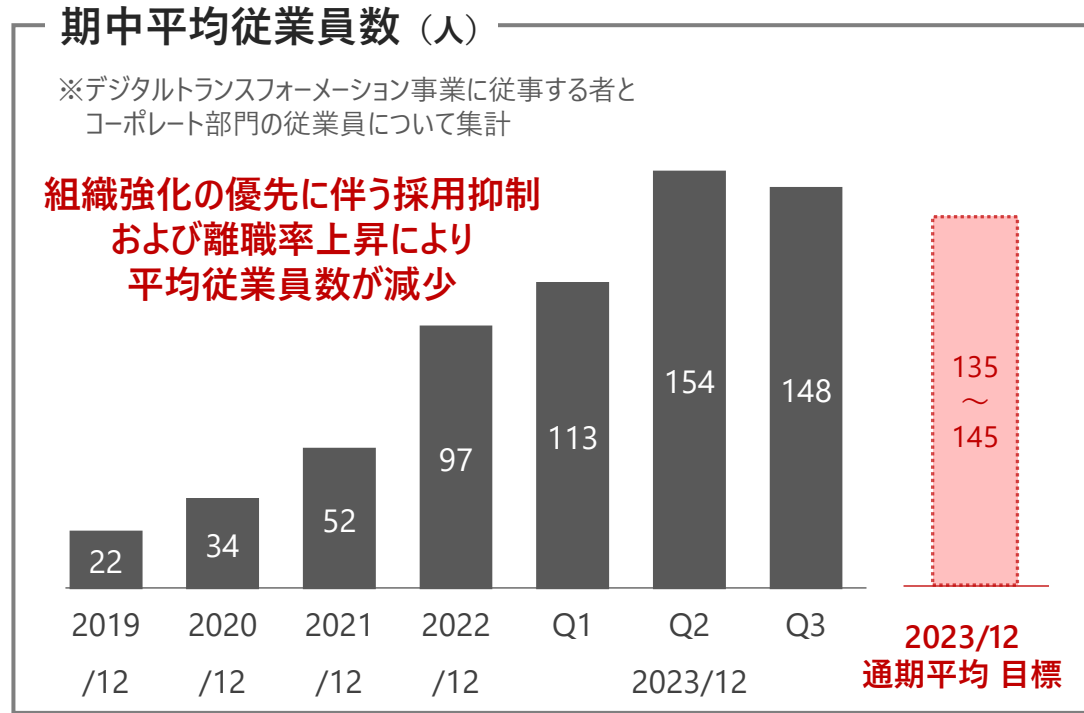
単価別クライアント数

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

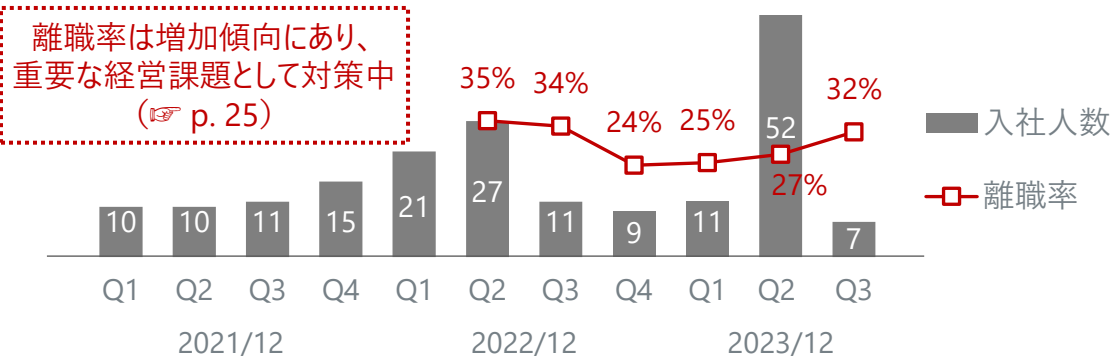
デジタルトランスフォーメーション事業 | 従業員数・1人あたり売上高

□ 既存社員の育成注力に伴う採用抑制などを受け期中平均従業員数は減少した一方、従業員1名あたり売上高は増加

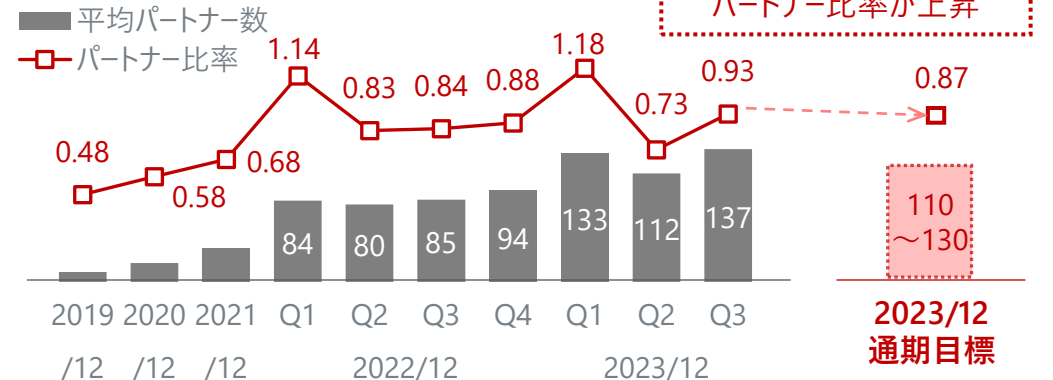


入社社員数・離職率 (デジタルトランスフォーメーション事業のみ)

※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



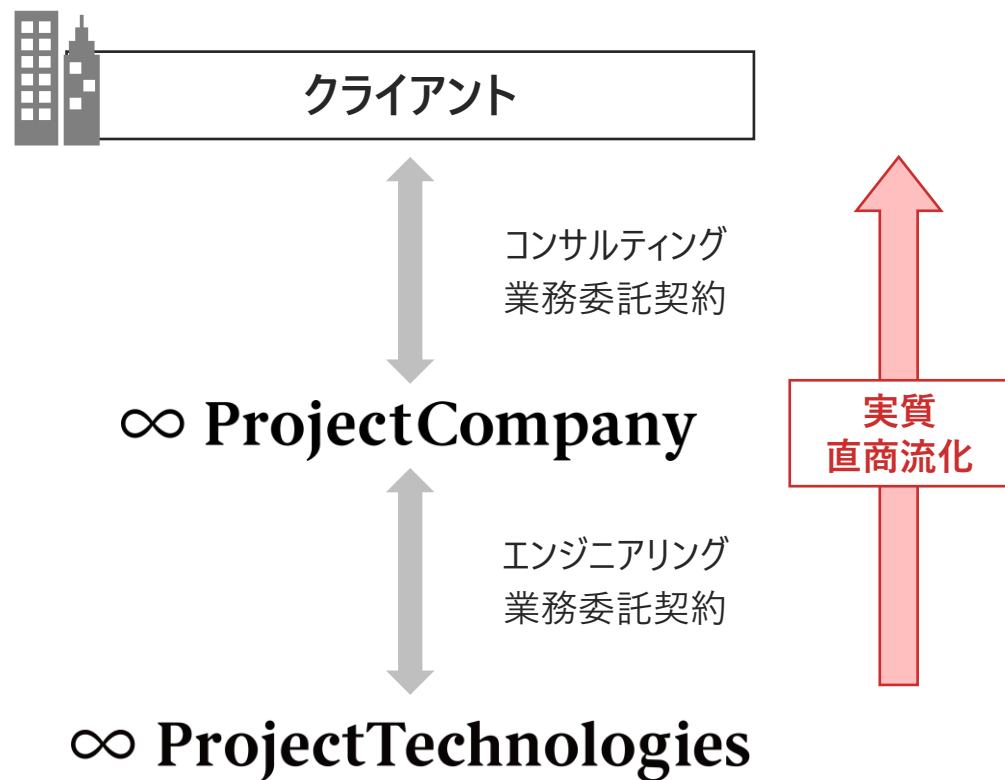
期中平均パートナー数・パートナー比率



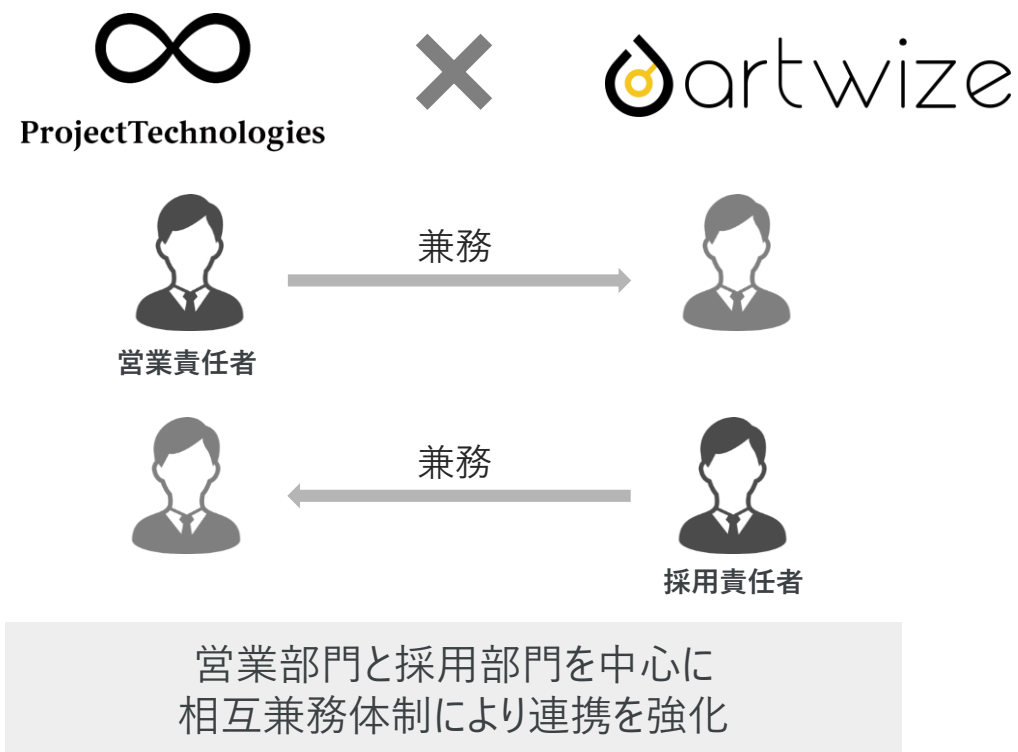
DX×テクノロジー事業 | 事業概況

- 2022年10月にグループジョインした(株)クアトロテクノロジーズ [現・(株)プロジェクトテクノロジーズ] は、(株)プロジェクトカンパニー経由での顧客獲得による実質直商流化などを背景に売上総利益率が向上
- 2023年4月にグループジョインした(株)アルトワイズは、営業・採用を中心に(株)プロジェクトテクノロジーズとのグループ内連携を強化

プロジェクトカンパニー経由の顧客獲得

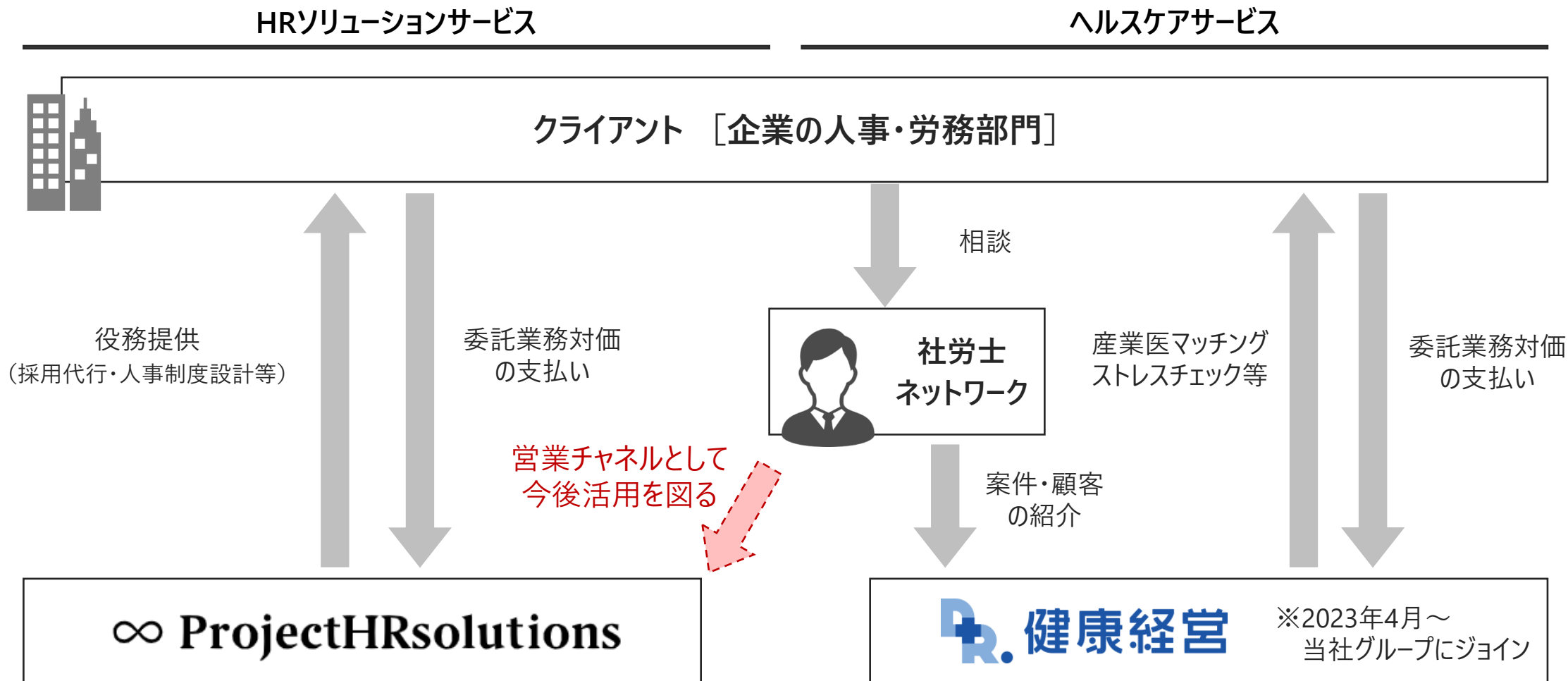


DX×テクノロジー事業内の連携強化



DX×HR事業 | 事業概況

- 2022年4月にグループジョインした(株)uloqo [現・(株)プロジェクトHRソリューションズ] は、組織構築を中心に当社グループのノウハウを注入し、順調に業績を伸ばしてきた
- 2023年4月には産業医紹介サービスを主として展開する(株)Dr.健康経営の株式を取得し、人事・労務領域への提供メニュー拡大および、同社の保有する社労士ネットワークを活用した営業チャネルの拡充を図っている



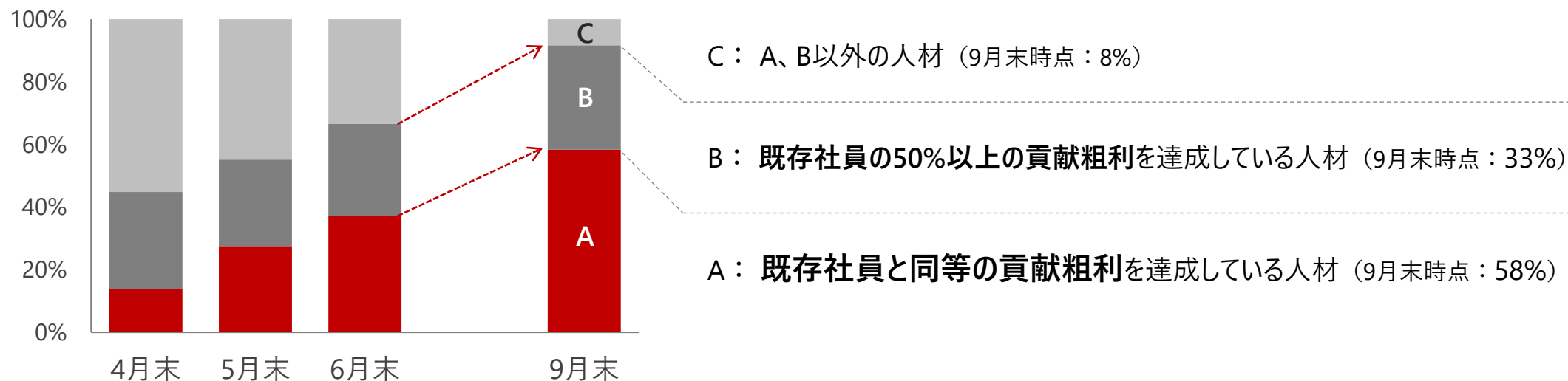
3. デジタルトランスフォーメーション事業の課題認識と対策状況

課題認識① | 新卒入社社員をはじめとするメンバー層の立ち上げ遅れ

- 前四半期より、'23新卒入社社員の立ち上げ・育成にマネージャーが当初想定以上の工数を割いてきた状況
- 年内の立ち上げ完了に向けて育成に注力し、9月末時点では約6割が既存社員同等の粗利貢献を達成

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



課題への対策

過去プロジェクトカンパニーでマネージャーを経験しバックオフィスやグループ会社等へ配置転換した社員がメンバー層の育成を一部代替

第3四半期の取り組み状況

9月末時点で、新卒入社社員の約6割が既存社員と同等まで立ち上がり（6月末時点では約4割）、年内目途の完了に向けて概ね順調に進捗

課題認識② | メンバー育成をこなすマネージャー人材の不足

- 前四半期にメンバー育成の観点でマネージャー要件の見直しを実施し、第3四半期には**新たなマネージャー要件を踏まえた組織体制の構築およびマネージャー要件の言語化・体系化**を進めてきた
- 足元のマネージャー育成状況を踏まえ、マネージャー数の今期目標値については見直し

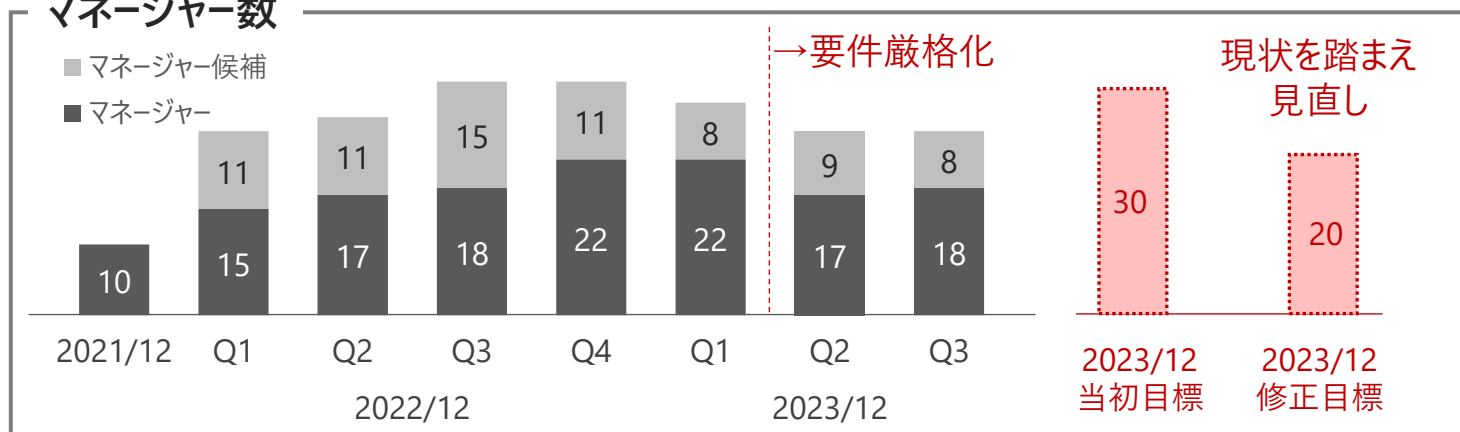
マネージャー要件

- 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



- **組織構築・メンバー育成**

マネージャー数



課題への対策

新たなマネージャー要件にて選抜したマネージャー人材に一定の裁量を持たせた小集団を単位として、役員陣と密に連携して予算進捗・組織運営両面で成果発揮を目指す仕組みにより、マネージャー育成を高度化

第3四半期の取り組み状況

ピラミッド型の一枚岩組織から、マネージャーに一定の裁量を持たせた小集団を単位とする組織体制に移行

マネージャーとしての「行動特性 (コンピテンシー)」の言語化・体系化を実施

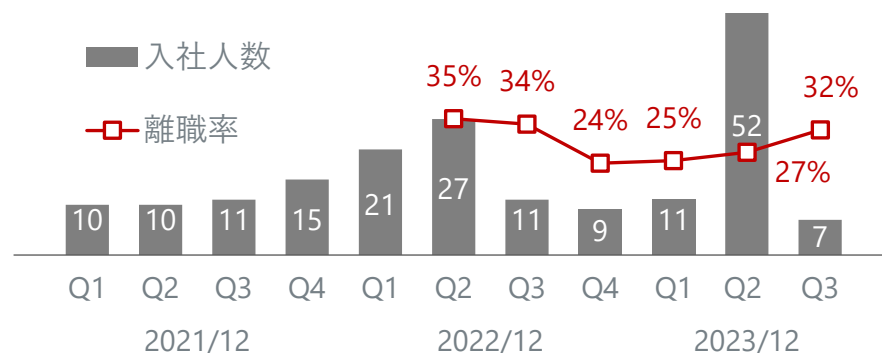
2024年以降の効果発揮を見込み、施策状況をフォロー中

課題認識③ | 従業員離職率の増加傾向

- 上期の組織規模拡大に伴うメンバー育成工数の逼迫を主因として、業績の伸びが鈍化するとともに離職率が上昇傾向
- 2023年9月の前代表取締役副社長の辞任についても今後の組織リスクとして注視が必要と捉えている中、外部専門家を交えたガバナンスの強化や、能力成長・メンバー育成を重視する人事制度への見直しを進めている

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；再掲）

※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



課題への対策

組織体制の拡大に合わせた適切なガバナンス体制を確立するとともに、これまで数値目標の達成に重点を置いてきた人事評価制度について、能力成長や他者育成も含めた体系に移行

2023年12月期の上期は、組織規模の急拡大に伴いメンバー育成工数を主として一部人員へ負担が集中

- 案件推進や営業に割く工数が限定され、業績の伸び率が鈍化
- 業績や工数逼迫を背景に、直近入社者を中心に離職率が上昇

※ 2023年9月の前代表取締役副社長の辞任経緯を直接の事由とする離職は多発している状況ではないものの、今後の組織リスクとして注視

第3四半期の取り組み状況

機関設計の変更検討を進めているほか、2023年9月の前代表取締役副社長の辞任に至った経緯を踏まえ、第三者による調査を実施中（12月上旬完了予定）

数値目標の達成 (MBO) に加え、個人の能力成長や他者育成を評価軸に加え、給与テーブルを改定



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。

先日9月8日に公表いたしました、この度は代表取締役副社長の辞任というご不安・ご心配をおかけする事態となりましたこと、深くお詫び申し上げます。

これまでは、ベンチャーフェーズの企業として兎にも角にも拡大・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。

これまで培ってきたアセットは大切にしながらも、より良い会社につくり替えていく覚悟を持ち、皆さまからの信頼を回復することで経営責任を果たしていく所存でございます。

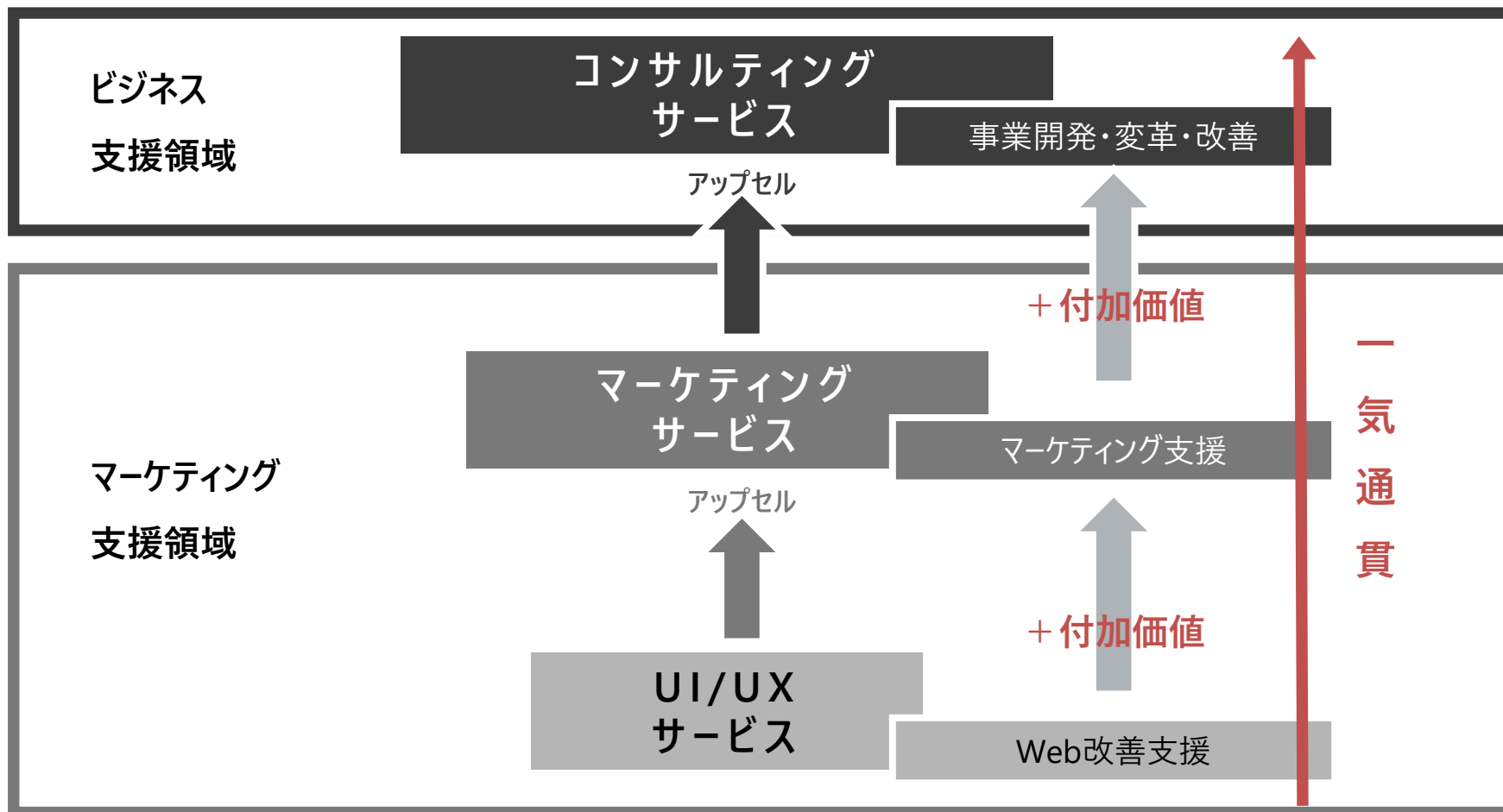
株主の皆さまには、企業価値の向上によるリターンという結果で恩返しできるよう精一杯、努力してまいりますので、引き続き応援のほど、何卒よろしくお願いいたします。

代表取締役社長 グループ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 | DX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



特徴② | 一気通貫型支援の起点としてのUiscope

- ユーザビリティ検証・改善のUiscopeは、登録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の改善を支援
- 2022年度実績でUI/UX サービス案件の 82% 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

「高品質なユーザーテストを安く・早く・簡単に」

動画

音声

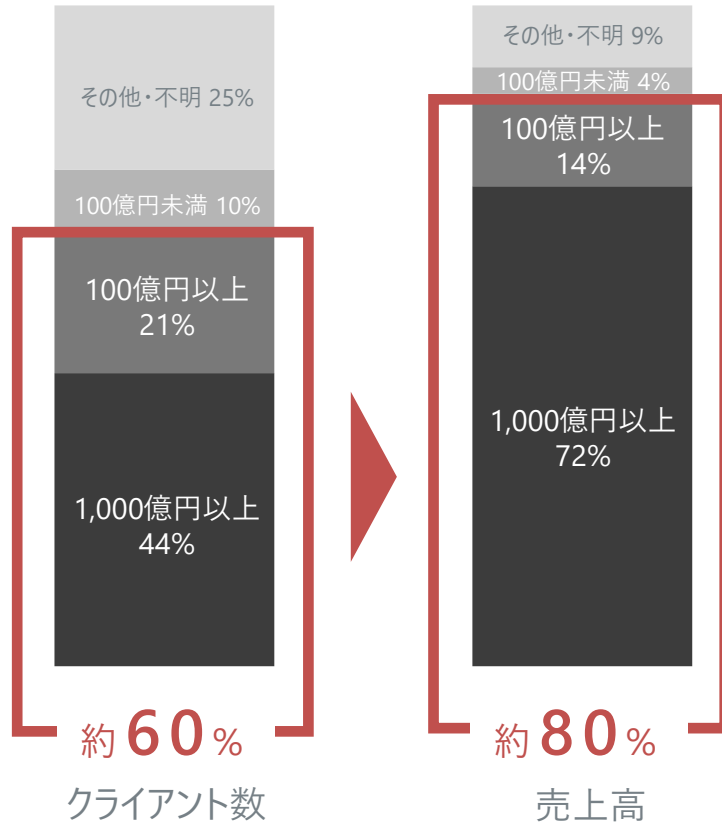
アンケート

*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

特徴③ | 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 (FY2022実績)



取引実績

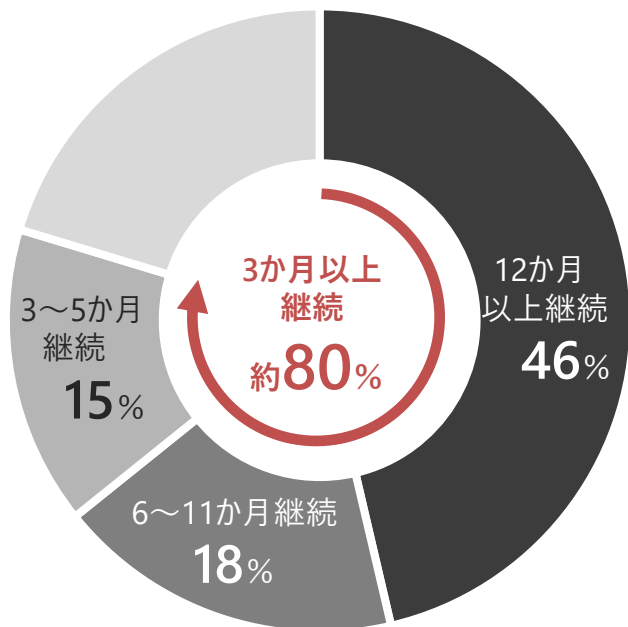


特徴④ | スtock型ビジネスモデルによる長期継続顧客の蓄積

- 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Stock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。2023年度第3四半期のStock売上比率は約92%（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* (%)

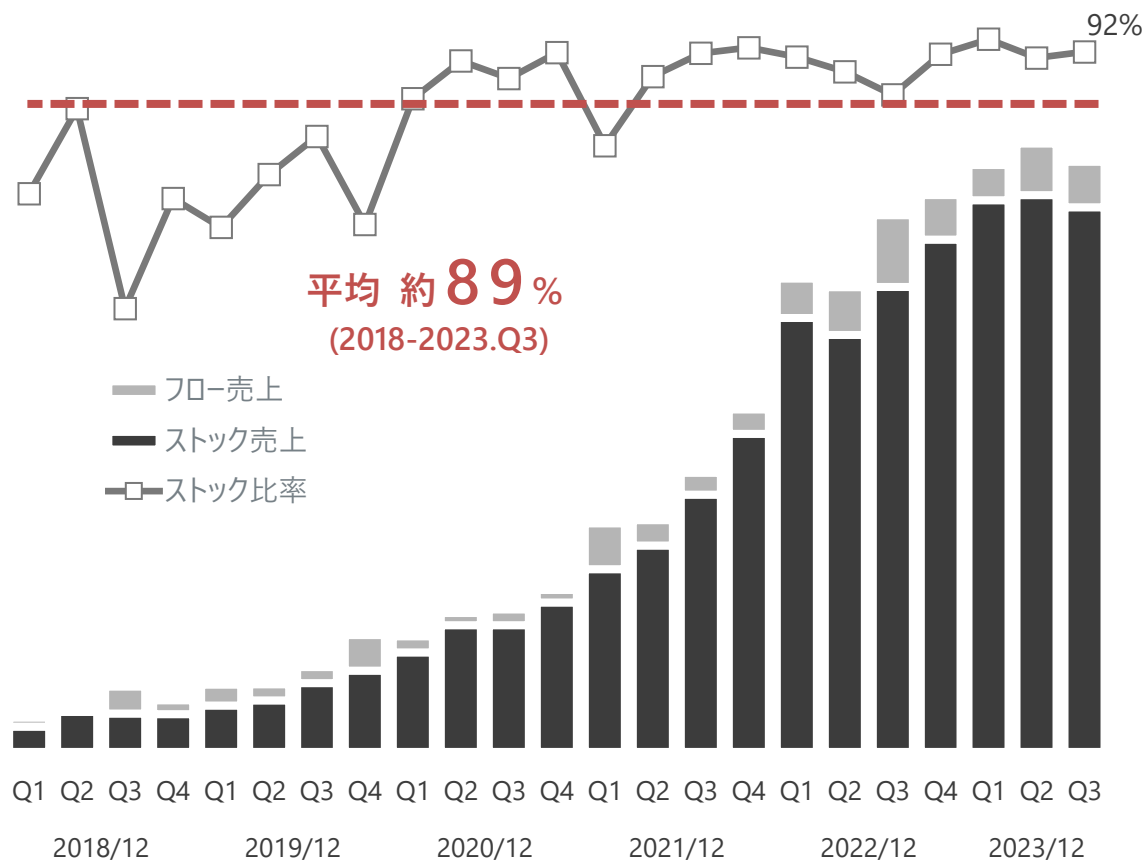
*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2023年9月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合



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

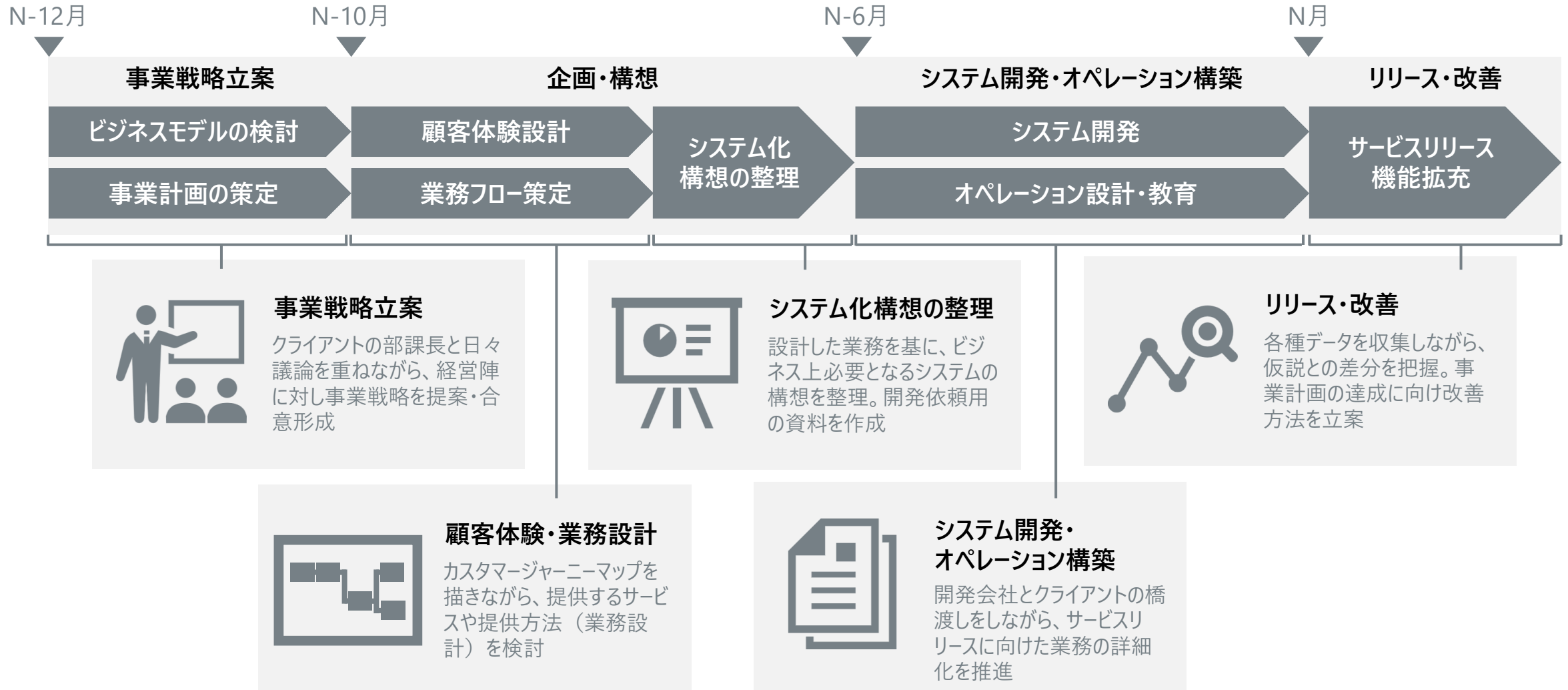
Stock売上*比率

*Stock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



ケース紹介 | コンサルティングサービス（新規事業開発）

- 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



ケース紹介 | マーケティングサービス (マーケティング戦略立案～実行支援)

- 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
- また、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



ケース紹介 | UI/UXサービス (UIリサーチ)

- 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

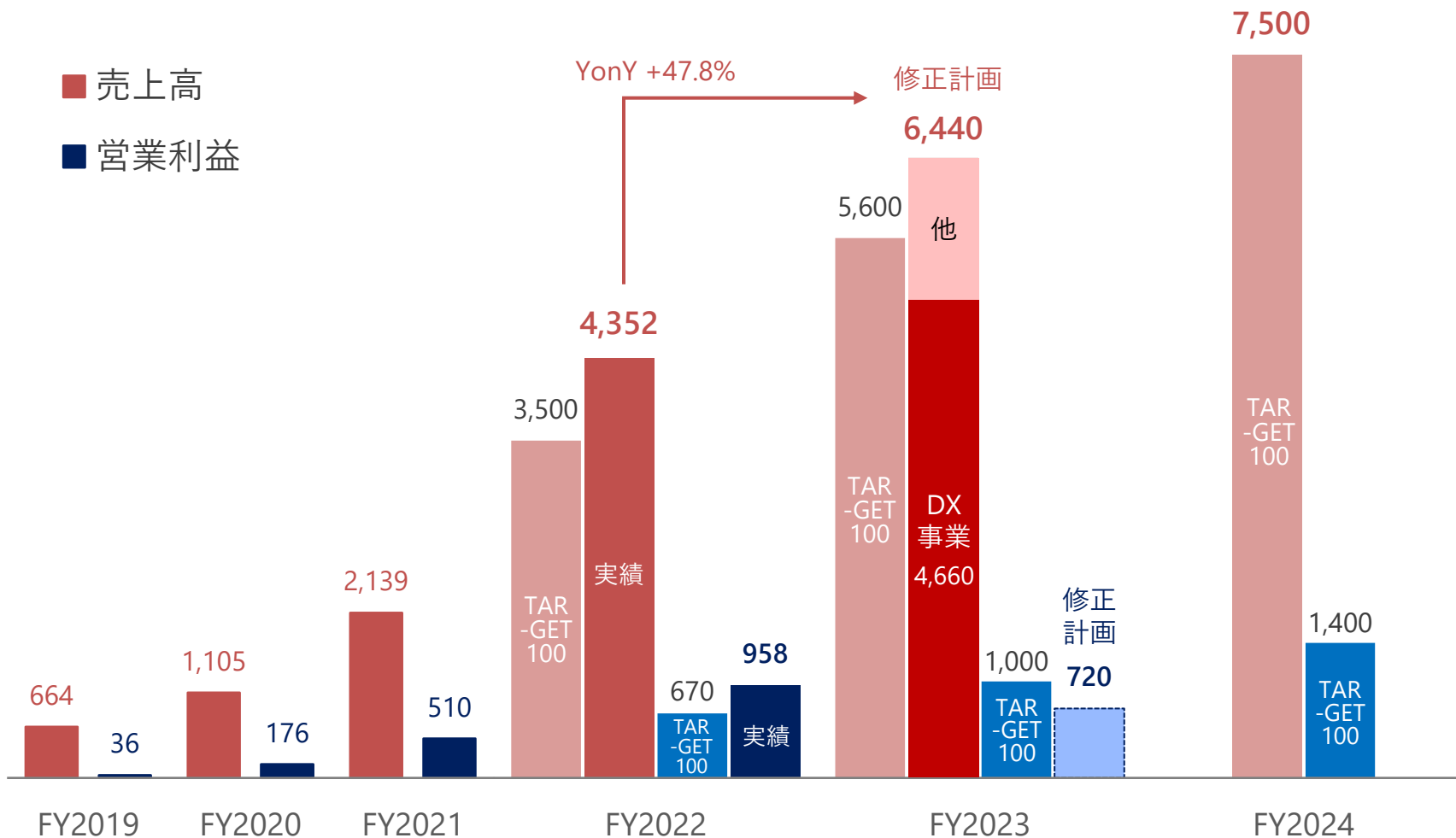


Appendix② 今後の成長戦略

中期業績目標“TARGET100”の進捗

- FY2025に売上高100億円、営業利益20億円の実現を目指す中期業績目標“TARGET100”（2022年2月公表）に対して、売上高100億円の1年前倒し到達も視野に今期取り組みを進めていたが、達成ハードルは高い状況
- 引き続き2025年度に売上高100億円の“TARGET100”達成を目指し注力するとともに、今期決算状況等を踏まえて精査していく

売上高・営業利益（百万円）



中期業績目標 “TARGET 100”

FY2025に
売上高 **100**億円
営業利益 **20**億円

売上高100億円については
1年前倒しの到達を視野に
取組を進めていたが、
達成ハードルは極めて高い状況

引き続き、“TARGET 100”の
達成に向けて注力するとともに
業績目標については、今期決算も
踏まえて精査していく予定

業績目標達成に向けた方針

- 2025年度売上高100億円 “TARGET 100” の達成に向けて、①既存事業の成長、②M&Aによる非連続的成長 の両面から取り組み

2025年度売上高100億円 “TARGET 100” の達成に向けて

方針

アクションプラン

①

デジタルトランスフォーメーション事業の
オーガニック成長の継続

- 一定程度の営業利益確保は前提としながらも、将来の成長に必要となる投資については積極的に実行する、“Profitable Hypergrowth” を志向
- 具体的には、採用費・オフィス費用について、売上・利益の源泉となる人材の獲得に向けた成長投資と捉え、2023年度は合計で前年度比約3億円の増額を計画

②

M&Aや新規事業開発等による
非連続的成長の加速

- 2022年度に試行したグループ経営体制が順調に進捗していることを踏まえ、M&Aや新規事業創出を通じて、企業グループとしての多角的な拡大を追求
- 既存事業とのシナジーの見込めるM&Aの積極的な検討・実行とともに、デジタルトランスフォーメーション事業で培った事業開発・グロース力を活かした“プロジェクトカンパニー流PMI”を推進

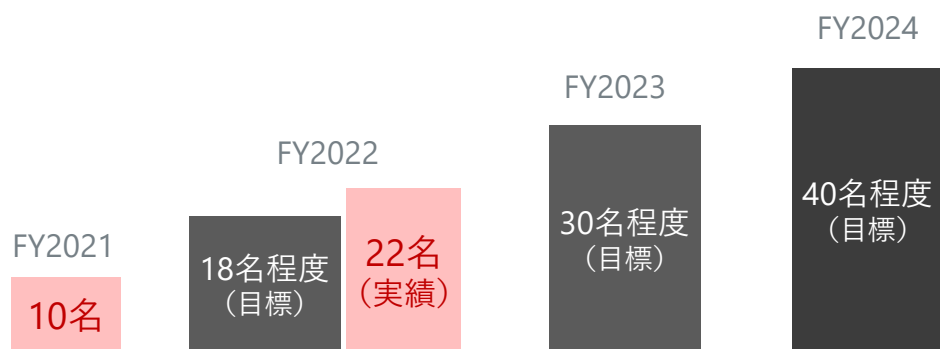
① オーガニック成長戦略 | マネージャー人材の育成

- 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
- 「個人の挑戦」「平準化」「マインドセット」の3点からマネジメントスキルを向上させる取り組みを継続

優秀なマネージャー層の充実

マネージャー層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
- 組織構築・メンバー育成



ストック型ビジネスに適応した組織体制の構築

アクションプラン

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

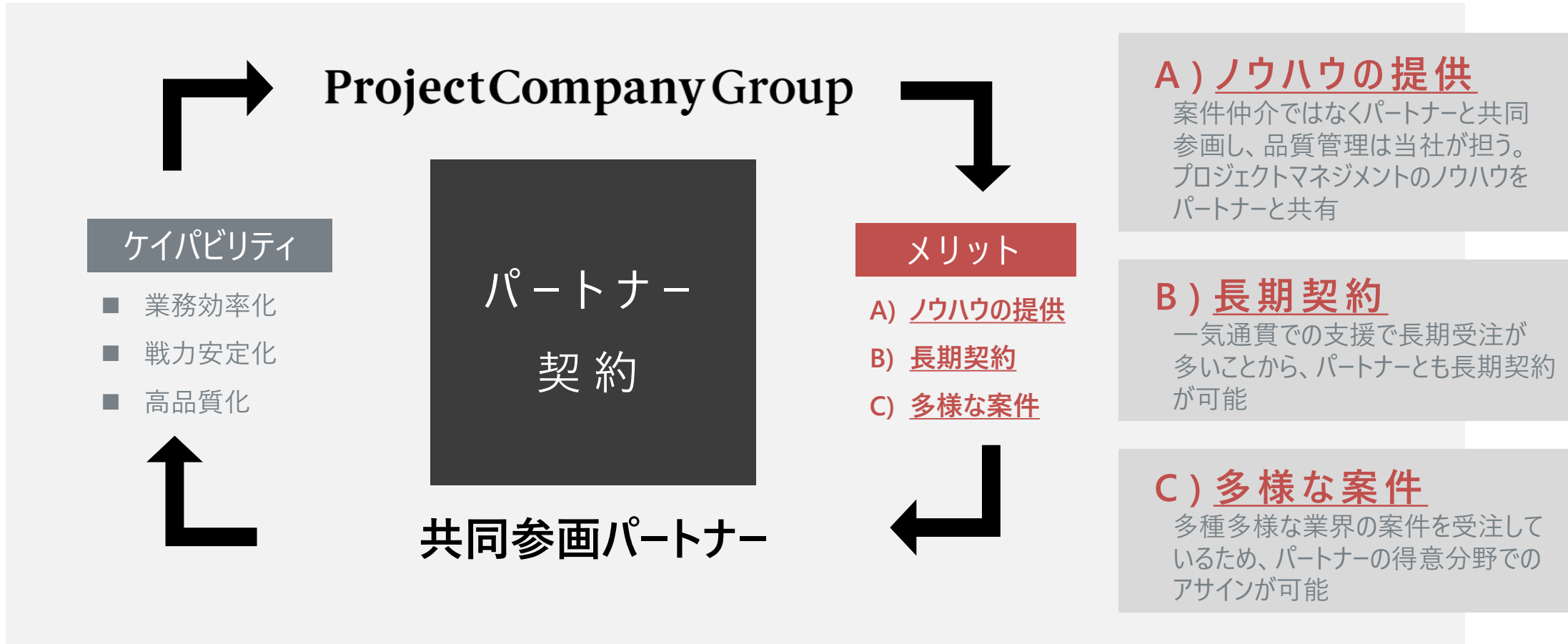
案件のライブラリー化などにより経験をノウハウ化しスキルを平準化

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

① オーガニック成長戦略 | 共同参画パートナーの拡充

- 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して機動的な案件受注を実現する体制を構築
- FY2022の期中平均パートナー数は85.8名。引き続きネットワークを拡充することでパートナー数を増やす方針



②M&A戦略 | 投資方針・PMI

- M&Aについては、継続的に案件をソーシングしつつ、EV/EBITDA倍率～5倍程度を目安に、シナジーの見込める案件を積極的に検討
- M&A実行後、ナレッジ注入やクロスセル等により、のれん償却負担を超えるPMI成果を実現

M&A投資

継続的な案件ソーシング

役員・従業員のネットワークやM&A仲介会社から継続的に案件情報を獲得し、企業概要書（インフォメーション・メモランダム）により比較検討

一定の投資基準に基づき、投資実行を判断

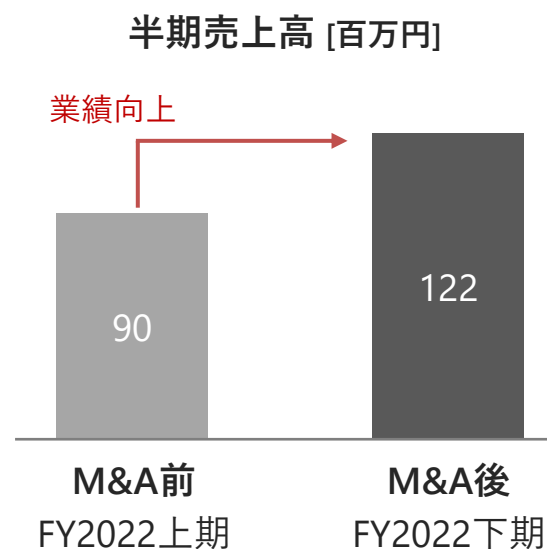
社内で定める投資原則に照らし、ガバナンスを担保した投資を実行

〈投資原則〉

- ・ EV/EBITDA倍率 ～5倍程度
- ・ のれん負けによる連結PL棄損の可能性が限定的
- ・ PMIによるシナジー創出・事業成長確度が高い *etc.*

M&A後のPMI

FY2022 Q3より連結化した(株)uloqo [現・(株)プロジェクトHRソリューションズ] はPMI実行によるシナジー創出を実現



案件概要

スキーム	株式の完全取得
実行日	2022年4月28日
取得対価	約 2億円
のれん計上額	約 1.4億円（5年償却）

※ (株)プロジェクトHRソリューションズはFY2022まで10月決算のため、2021.11月～2022.4月を上期、2022.5月～2022.10月を下期として集計

主なPMI項目

組織構築	マネージャー人材を派遣（出向扱い）し、獲得案件の消化に耐える組織体制を構築
採用	プロジェクトカンパニーで培った採用ノウハウを活用し人材採用を強化
バックオフィス	経理・法務を中心とするバックオフィス業務の集約による間接コストの削減・業務効率化

▶ “プロジェクトカンパニー流PMI” としてノウハウ蓄積を図る

Appendix③ その他参考情報

会社概要

社名	株式会社プロジェクトカンパニー（英文表記 ProjectCompany, Inc.）		
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		
設立	2016年1月		
資本金	1,016,366 千円（2023年9月末）		
役員構成	代表取締役社長 グループCEO 専務取締役 グループ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、UI/UX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D r. 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：137名 連結：241名（2023年9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Q3累計
売上高	(千円)	40,533	132,676	391,446	664,066	1,104,923	2,139,581	4,352,418	4,723,636
経常利益	(千円)	10,072	15,161	24,374	31,380	170,405	502,223	948,727	660,372
(親会社株主に帰属する) 当期または 四半期純利益	(千円)	7,495	10,299	16,224	19,645	113,998	359,744	676,809	402,276
資本金	(千円)	900	16,500	98,000	150,700	311,950	945,522	970,984	1,016,366
発行済株式総数	(株)	401,000	411,350	445,390	461,590	504,590	5,637,150	5,736,950	5,829,450
純資産額	(千円)	8,895	34,795	135,619	203,865	479,114	2,088,220	2,805,803	3,282,236
総資産額	(千円)	36,210	86,799	380,343	555,776	1,061,676	2,784,773	4,285,852	5,503,285
1株当たり純資産額	(円)	22.18	84.59	304.63	44.19	94.99	370.44	489.08	—
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	119.17	69.63
自己資本比率	(%)	24.6	40.1	35.7	36.7	45.1	75.0	65.1	59.5
自己資本利益率	(%)	161.3	47.1	19.0	11.6	33.4	28.0	27.8	—
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	17,231	155,620	428,698	782,657	—
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	△36,658	△83,170	△26,564	△1,218,189	—
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	85,239	307,264	1,135,506	407,808	—
現金及び現金同等物の期末または 四半期末残高	(千円)	—	—	—	330,693	710,407	2,248,013	2,220,324	2,577,770
従業員数	(人)	3	6	16	27	40	64	167	241

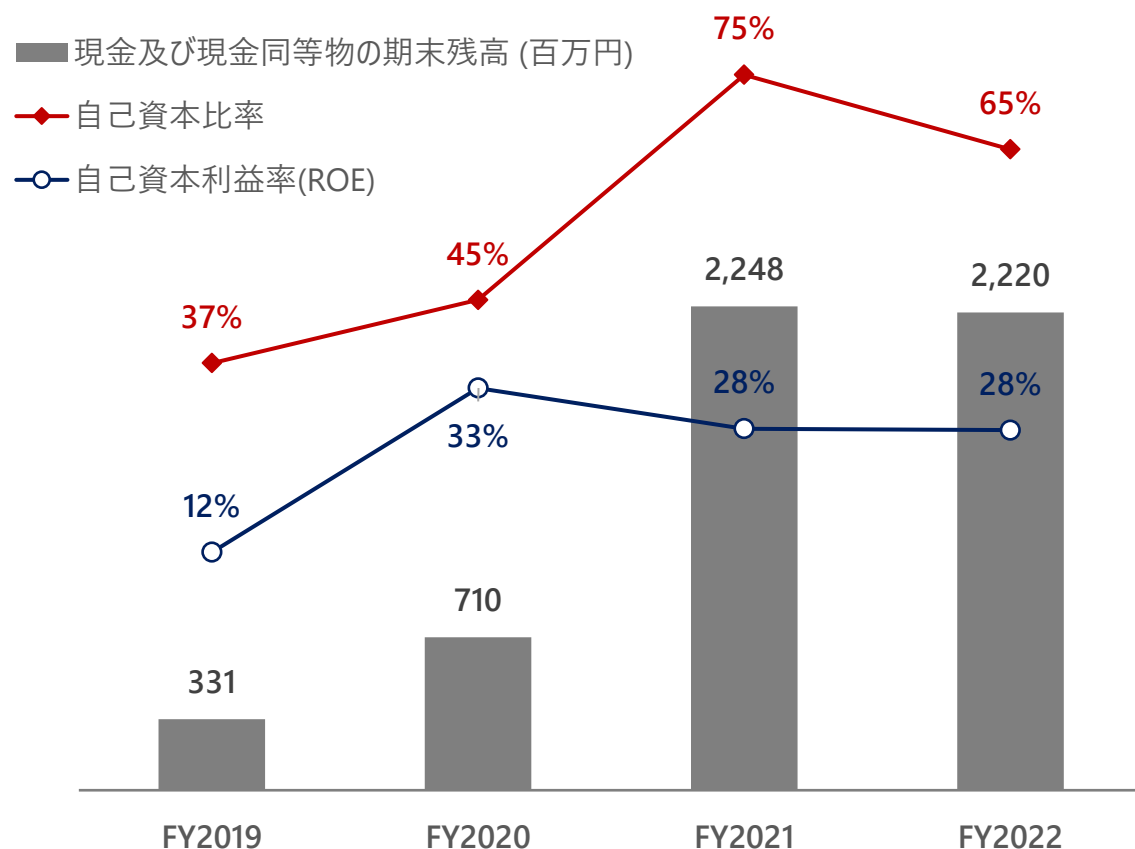
※ 当社は、2021年5月14日開催の取締役会決議により、2021年6月2日付で株式1株につき10株の分割を行っております。
第4期の期首に分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております。

財務戦略

- 既存事業を中心とした持続的なEBITDA成長と健全な財務基盤による資金調達力を確保し、成長のための事業投資・M&Aへの資金投下を積極的に行うことで、“Profitable Hypergrowth”を志向する

現状認識

自己資本比率は十分高く、安全な水準。
高い収益性を以てROEも28%と日本の平均を大きく上回る。



財務戦略基本方針

キャピタル・アロケーションの基本方針

現状ではオーガニック・インオーガニック（M&Aや新規事業等）への投資を優先することが、企業価値を最も高めるものと捉えている

将来に向けた成長投資と財務基盤の強化に努め、株主還元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、資本効率を踏まえて検討する予定

調達方針

安定したEBITDAと強固な財務基盤を活かし、有利子負債も積極的に活用する方針

※ 総額5億円のコミットメントラインを確保済み

利益剰余金・有利子負債をベースとしつつも、投資規模や市場環境に応じて、企業価値向上に最も寄与する手段を柔軟に検討

環境・社会課題に関する取り組み

- 環境・社会課題に対し積極的に取り組み、中長期的な企業価値向上を目指す

E nvironment

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」へのオフィス移転を予定
- ✓ 「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”におい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



S ocial

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

G overnance

企業統治に関する取り組み

社外取締役の選任

- ✓ 取締役5名中、社外取締役を2名選任（社外取締役比率 40%）
- ✓ 透明かつ公正な意思決定を行うための仕組みづくりを推進

「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。