

# 2022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  
2022年11月14日



**ProjectCompany**

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

# 2022年12月期第3四半期業績ハイライト

## 前四半期比業績推移

単位：百万円	FY2022 Q2	FY2022 Q3	増減率 (%)
売上高	919	1,120	+21.8
営業利益	184	282	+53.2

QonQの  
利益成長率  
50%以上

## 前年同期比業績推移

単位：百万円	FY2021 Q3	FY2022 Q3	増減率 (%)
売上高	552	1,120	+102.9
営業利益	129	282	+117.7

前年同期比  
2倍以上の  
成長を実現

# 1. 会社概要

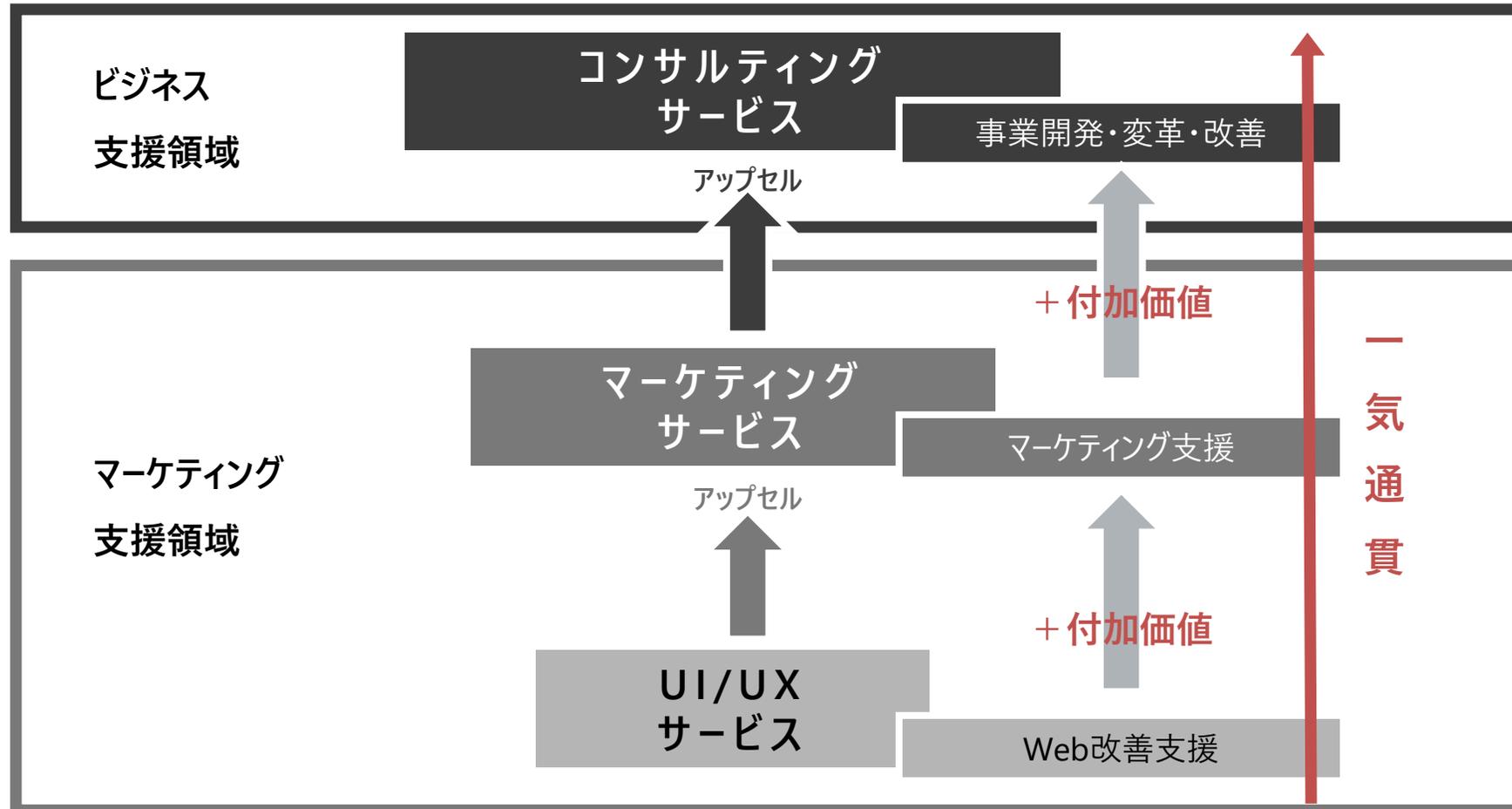
# 会社概要

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 グループCEO 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 グループCEO 取締役会長 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 伊藤 翔太 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） HRデジタルトランスフォーメーション事業（HRソリューションサービス）		
従業員数	114名（2022年9月末時点・連結）		

## 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

# ∞ 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）



The UIScope logo is displayed at the top. Below it is a screenshot of the UIScope website, which features a dark blue header with navigation links and a main content area with a teal background. The main text on the website reads 'ユーザーの本音を聞いてほしい' (We want to hear your true voice). Below this, there is a video player icon, a microphone icon, and a clipboard icon, each inside a blue circular icon. 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) is positioned above these icons.

UIScope

「高品質なユーザーテストを安く・早く・簡単に」

動画

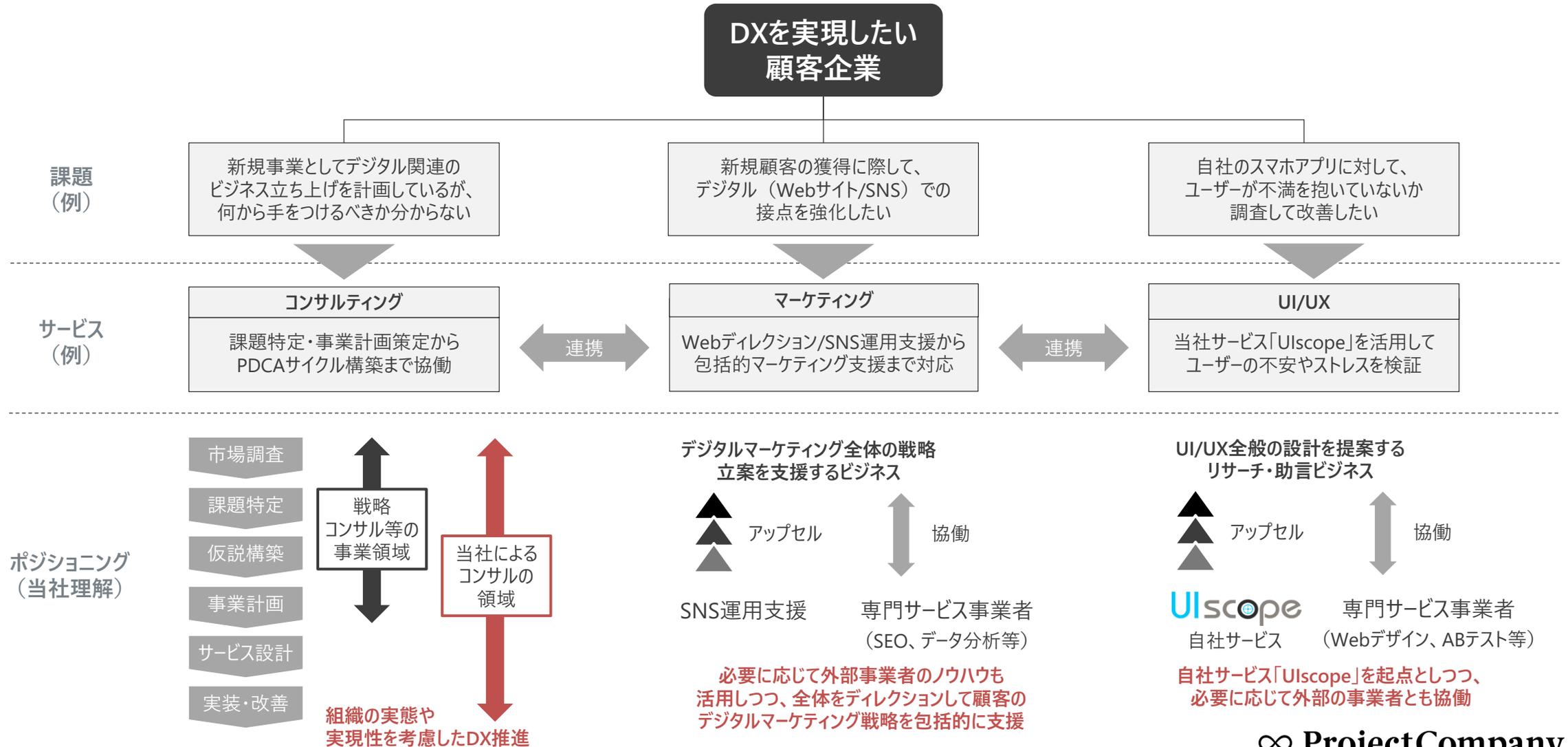
音声

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

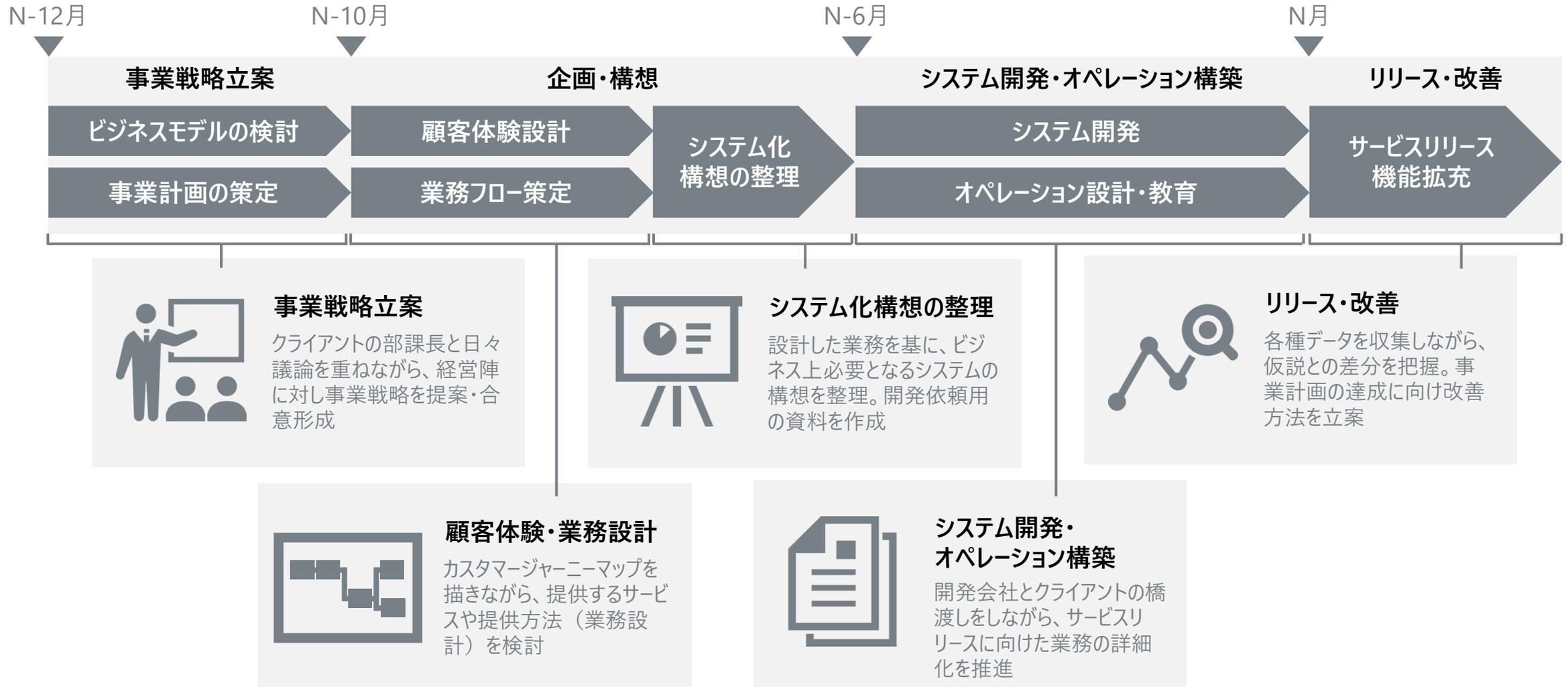
# DX支援における当社のポジショニング

- ▶ 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



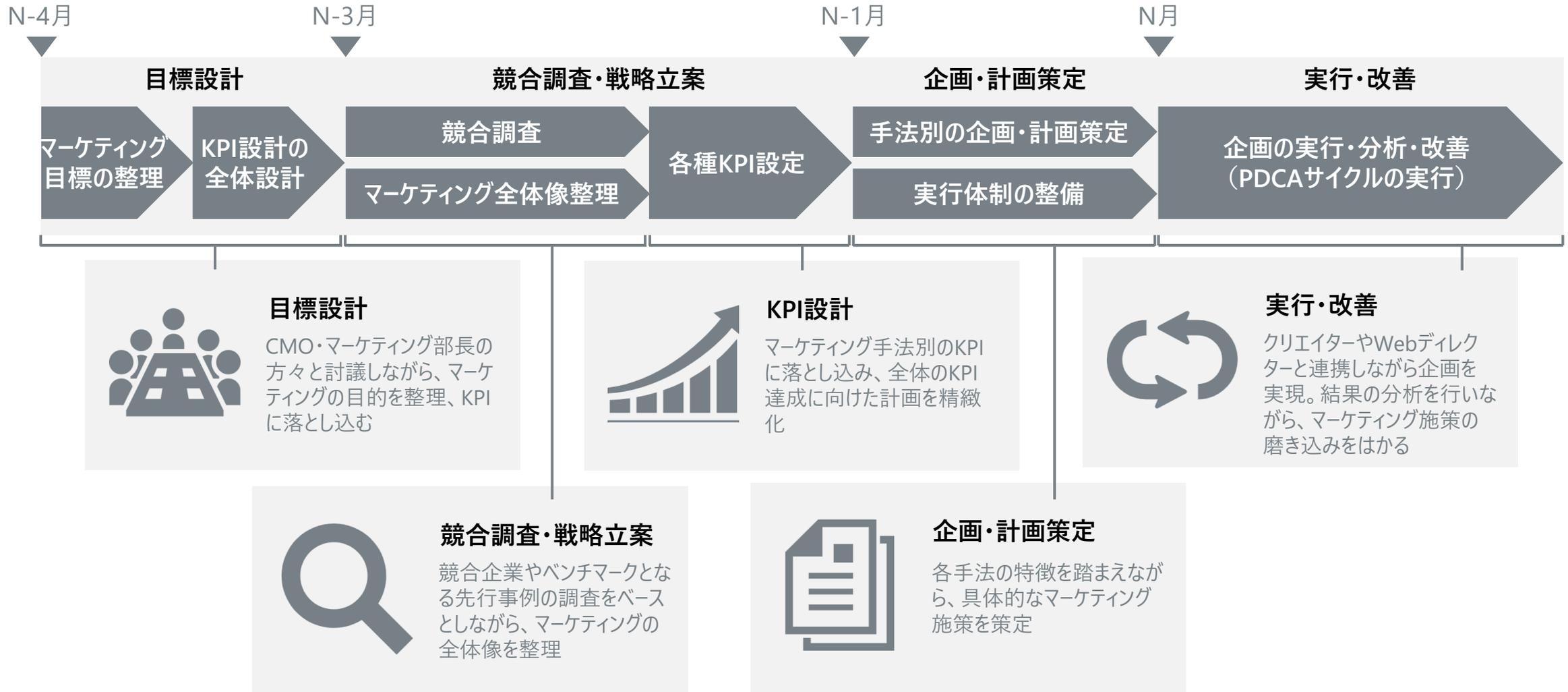
# コンサルティングサービス ケース紹介：新規事業開発

- ▶ 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



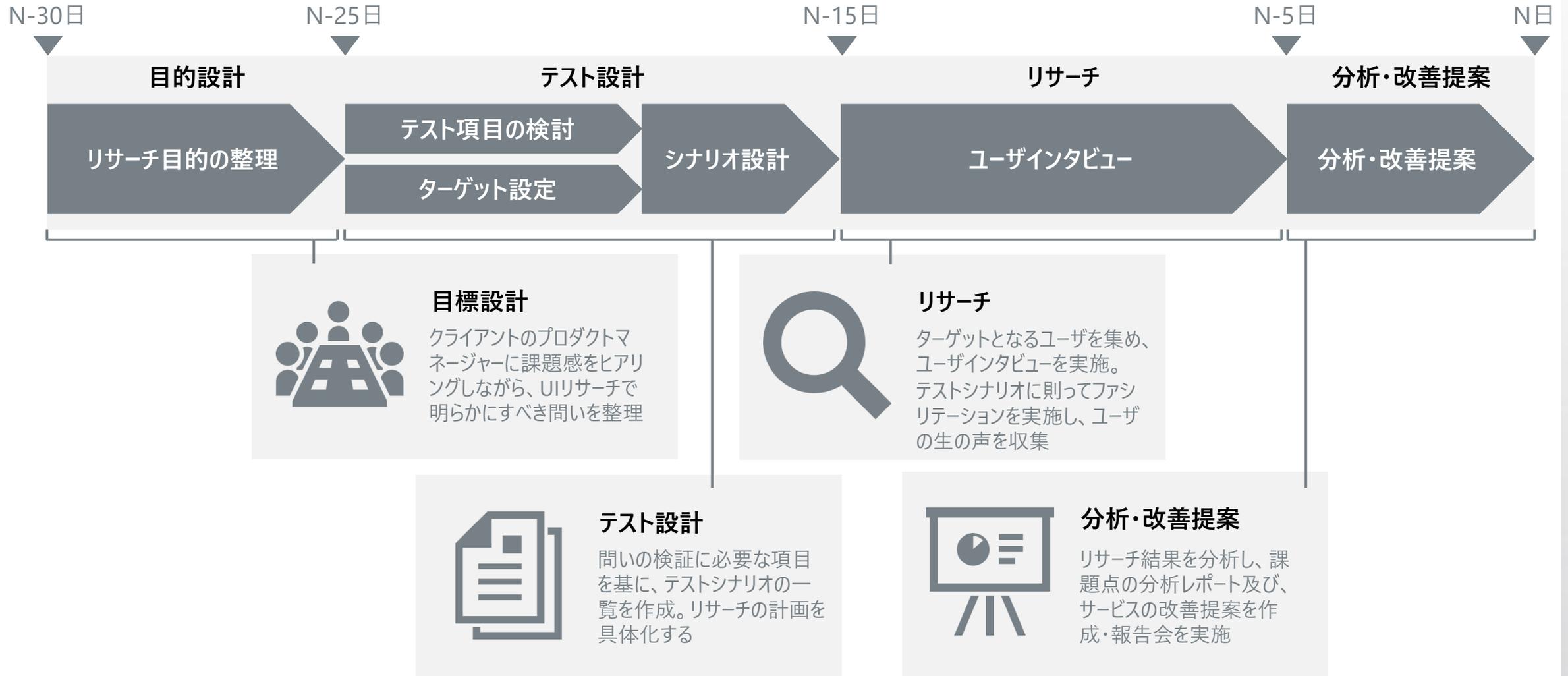
# マーケティングサービス ケース紹介：マーケティング戦略立案～実行支援

- ▶ 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



# UI/UXサービス ケース紹介：UIリサーチ

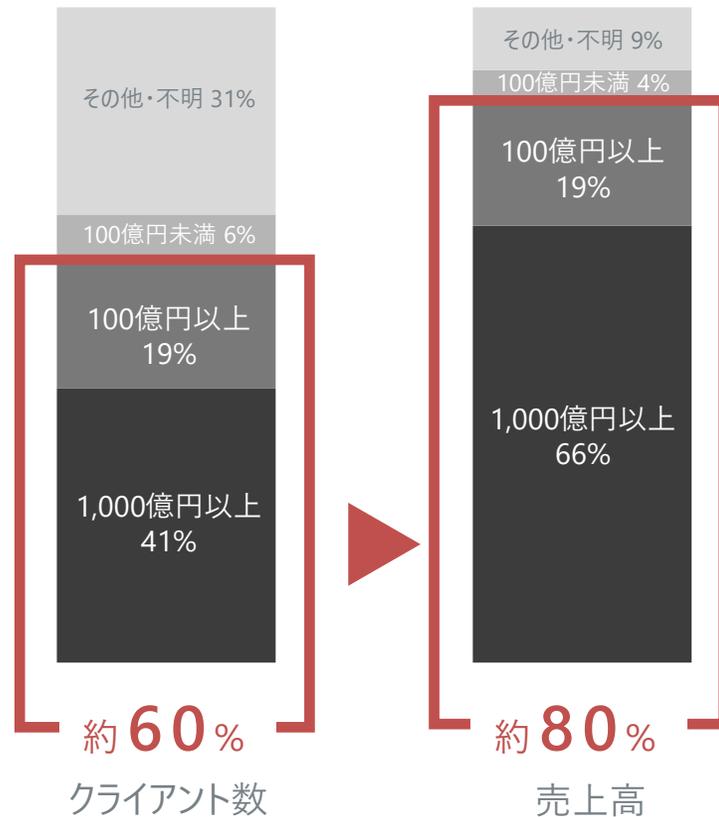
- ▶ UIリサーチにおいては、アプリケーションやWebサイトの利便性に関し、ターゲット層となるユーザから生の声を収集
- ▶ 定量データだけでは明らかにすることが出来ないボトルネックを発見することで、実効性のある改善提案を実施



# 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

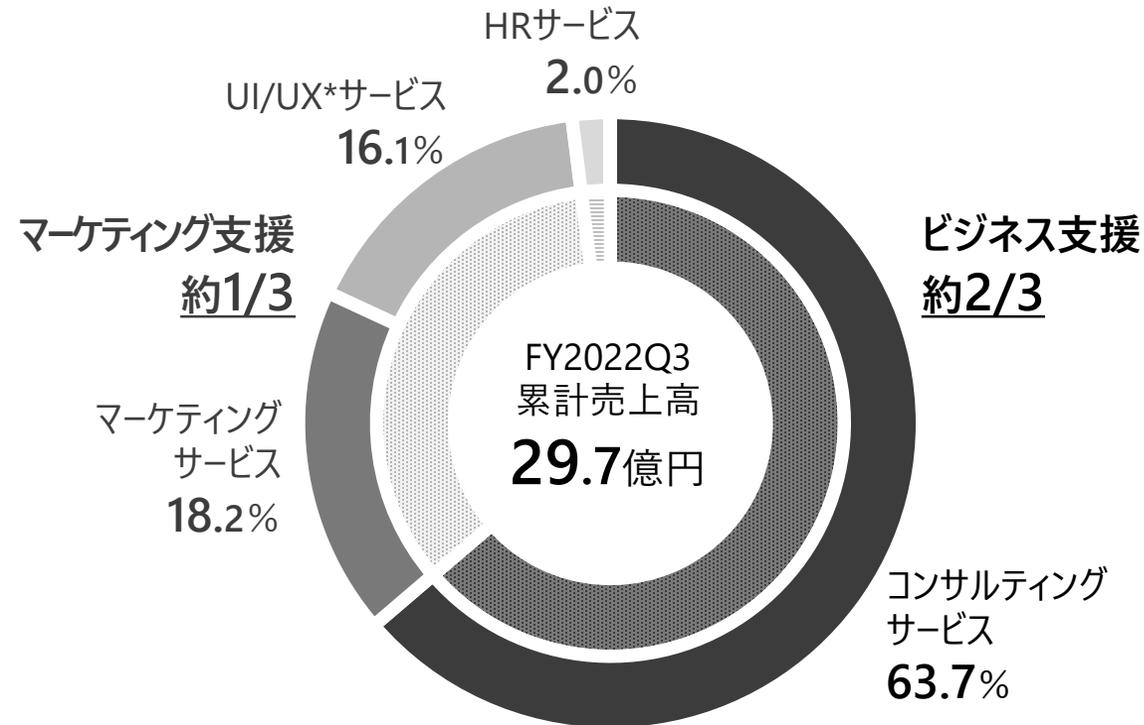


## 2. 2022年12月期第3四半期決算ハイライト

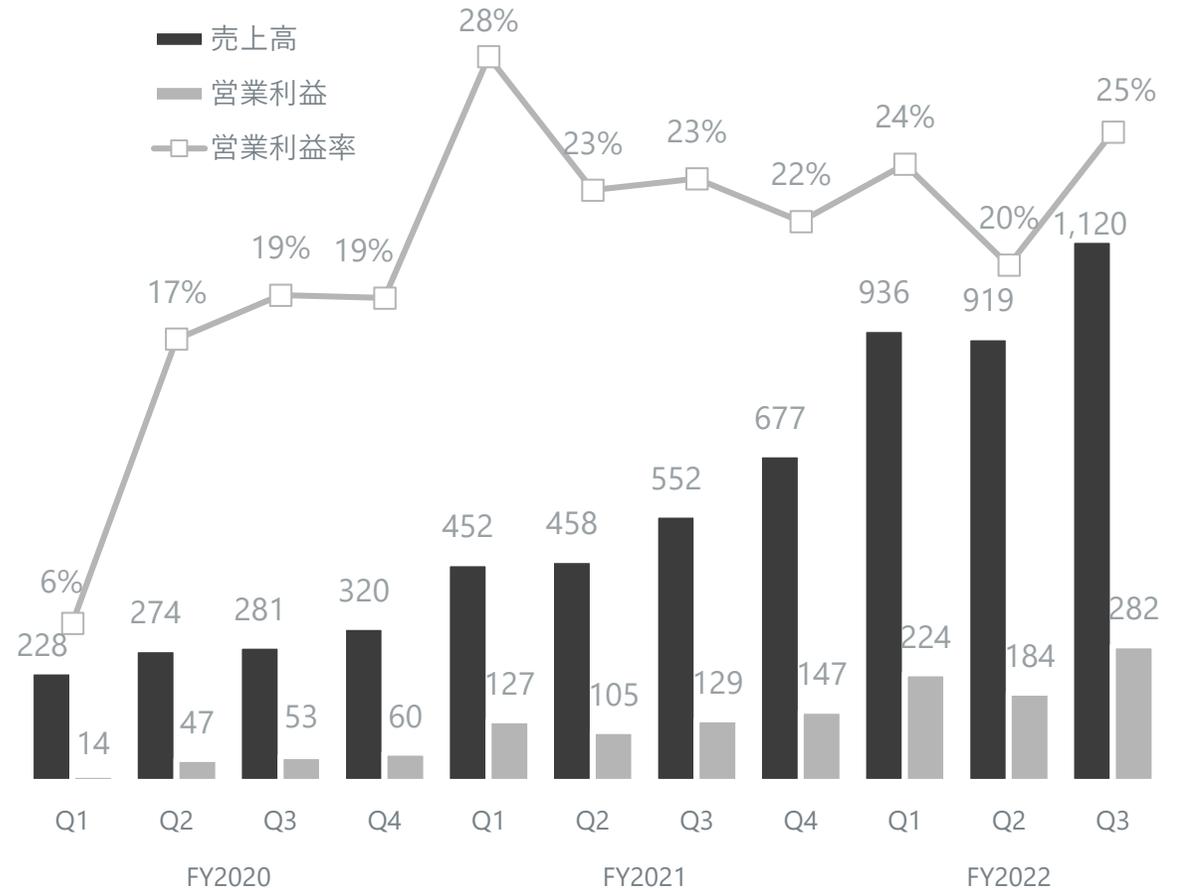
# 売上高構成・業績推移

- ▶ 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
- ▶ FY2022Q3は、売上高が前四半期比+22%/前年同期比+103%、営業利益が前四半期比+53%/前年同期比+118%にて着地

## 売上高構成



## 業績推移 (百万円)



\*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

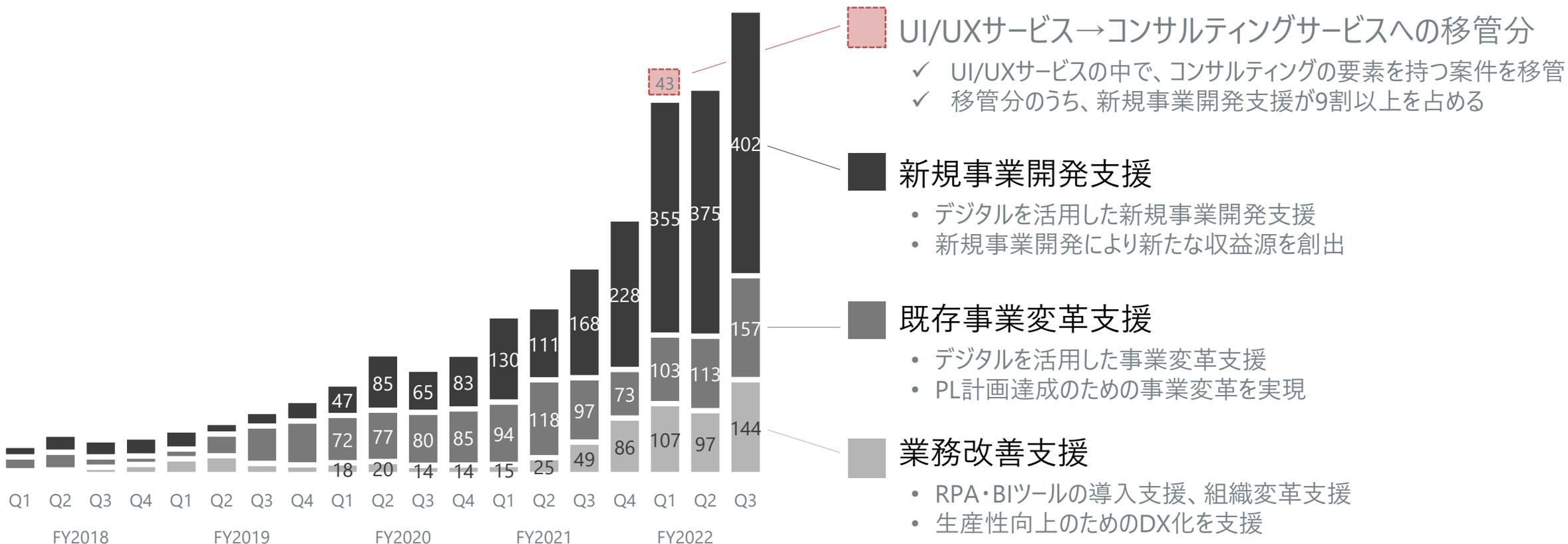
※ 株式会社uloqoの株式を取得し連結子会社化したことにより、第2四半期連結会計期間より同社の貸借対照表を連結の範囲に含めております。また、当第3四半期連結会計期間より同社の損益計算書を連結の範囲に含めております。

## 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約6割を占める主力業務。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
- ▶ FY2022Q3については、業務改善支援及び既存事業変革支援の売上も前四半期比で大きく伸長

## コンサルティングサービス売上高 (百万円)

## サービス内容

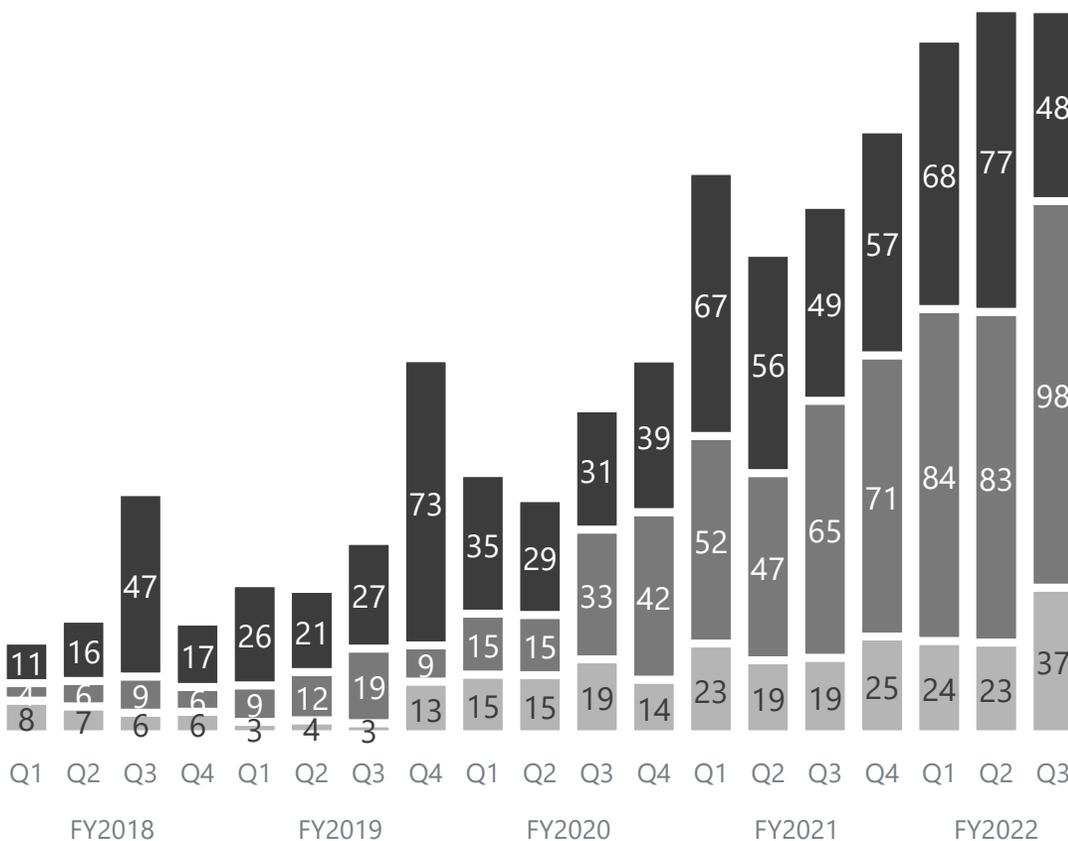


## サービス別推移 2 マーケティングサービス

- ▶ 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
- ▶ FY2022Q3は、マーケティングコンサル及びWebのサイト改善の売上が伸長

## マーケティングサービス売上高 (百万円)

## サービス内容

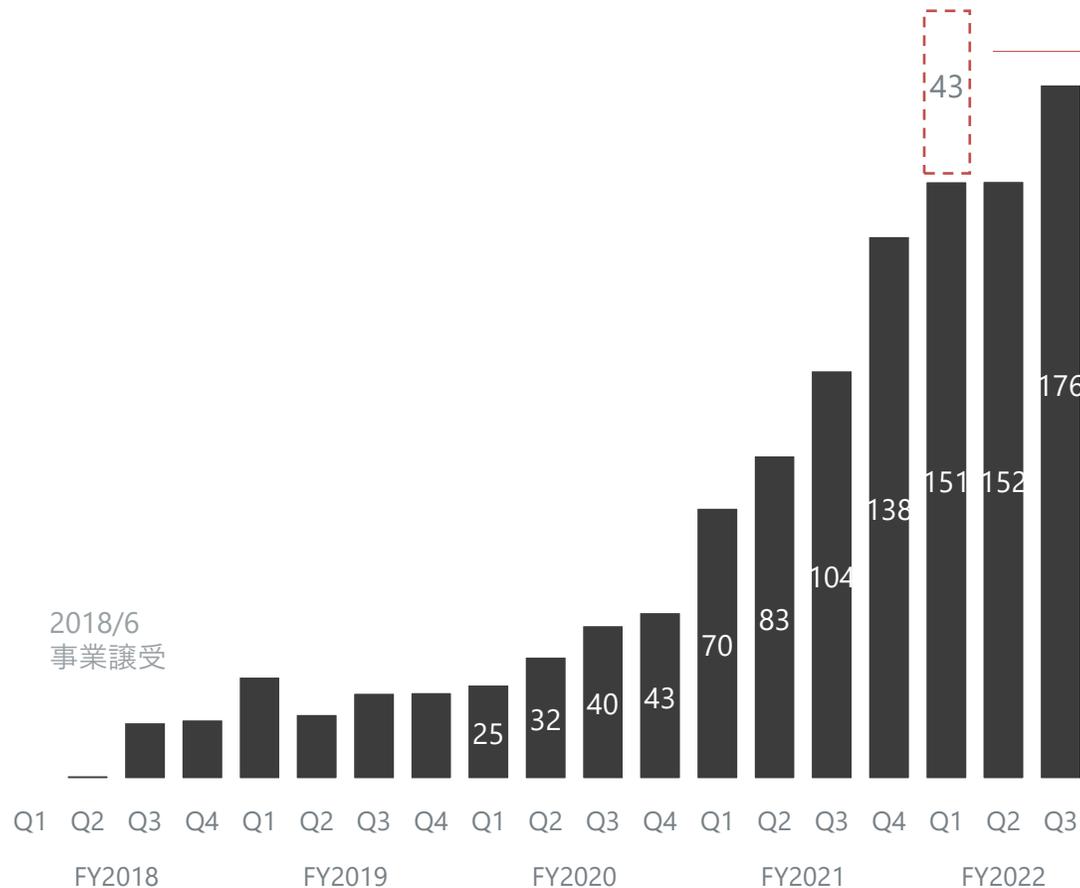


- SNS運用支援**
  - 顧客企業のSNSを通じたブランディング・集客の促進
  - 発信内容とその反応のデータ分析からPDCAを継続的に回し、長期的なファン層を形成
- マーケティングコンサル**
  - デジタルマーケティングの戦略検討～実行まで支援
  - カスタマージャーニーの整理や広告出稿媒体ごとの戦略、KPI設計、訴求内容の仮説検証等
- Webサイト改善**
  - 集客や販売促進につながるWebサイト・ランディングページの改善
  - 商品PRに最適なデザイン提案、コンテンツ拡充等

## 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、FY2022Q3は前四半期比で業績を拡大

## 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

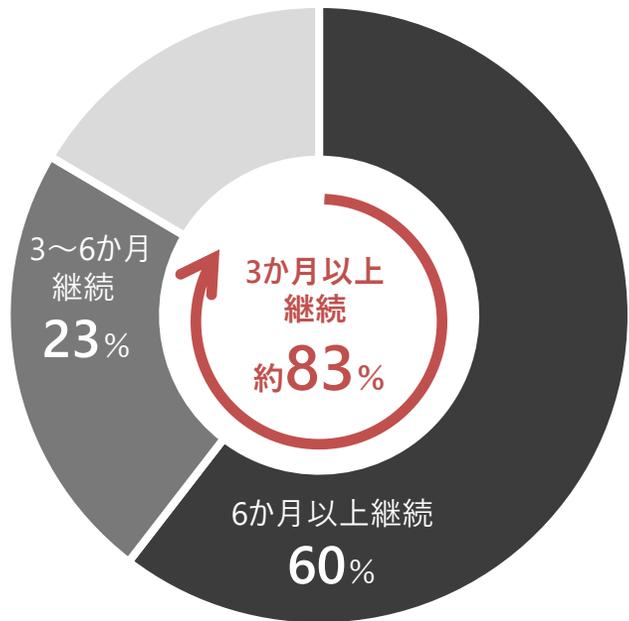


## ストック型ビジネスモデルの進捗

- ▶ 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
- ▶ FY2022Q3のストック売上比率は約87%

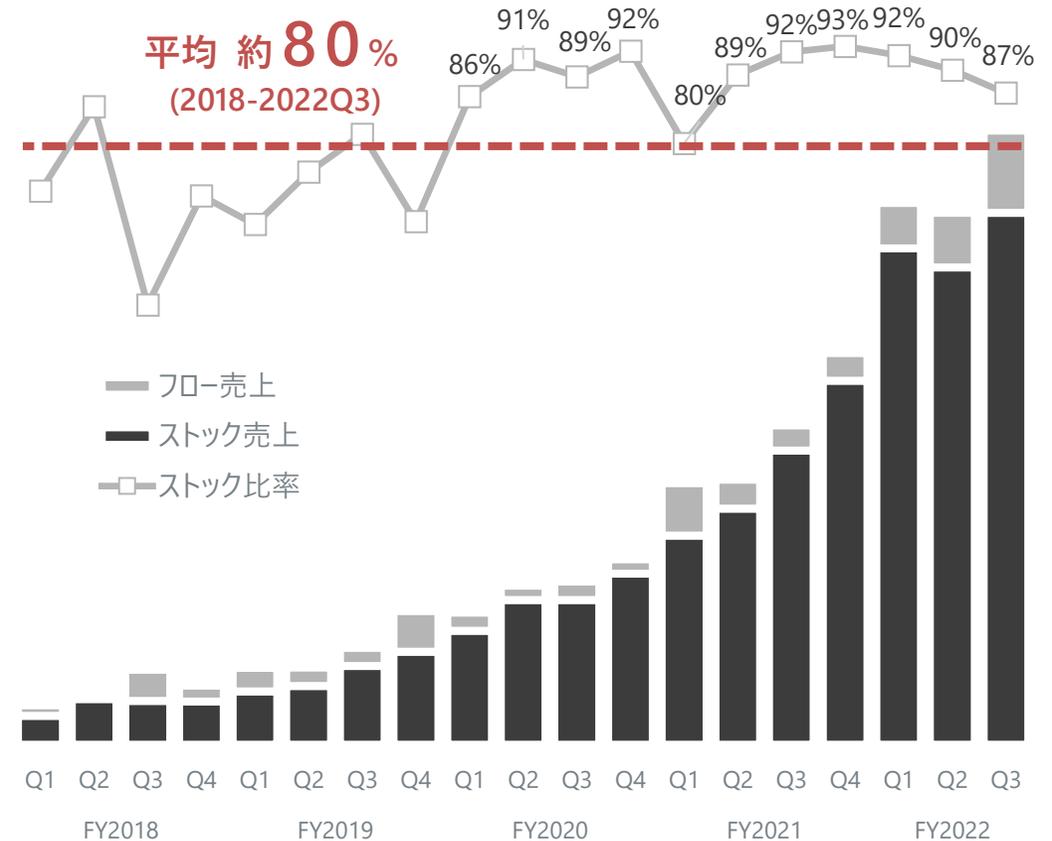
## 受注継続率\* (%)

\*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9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

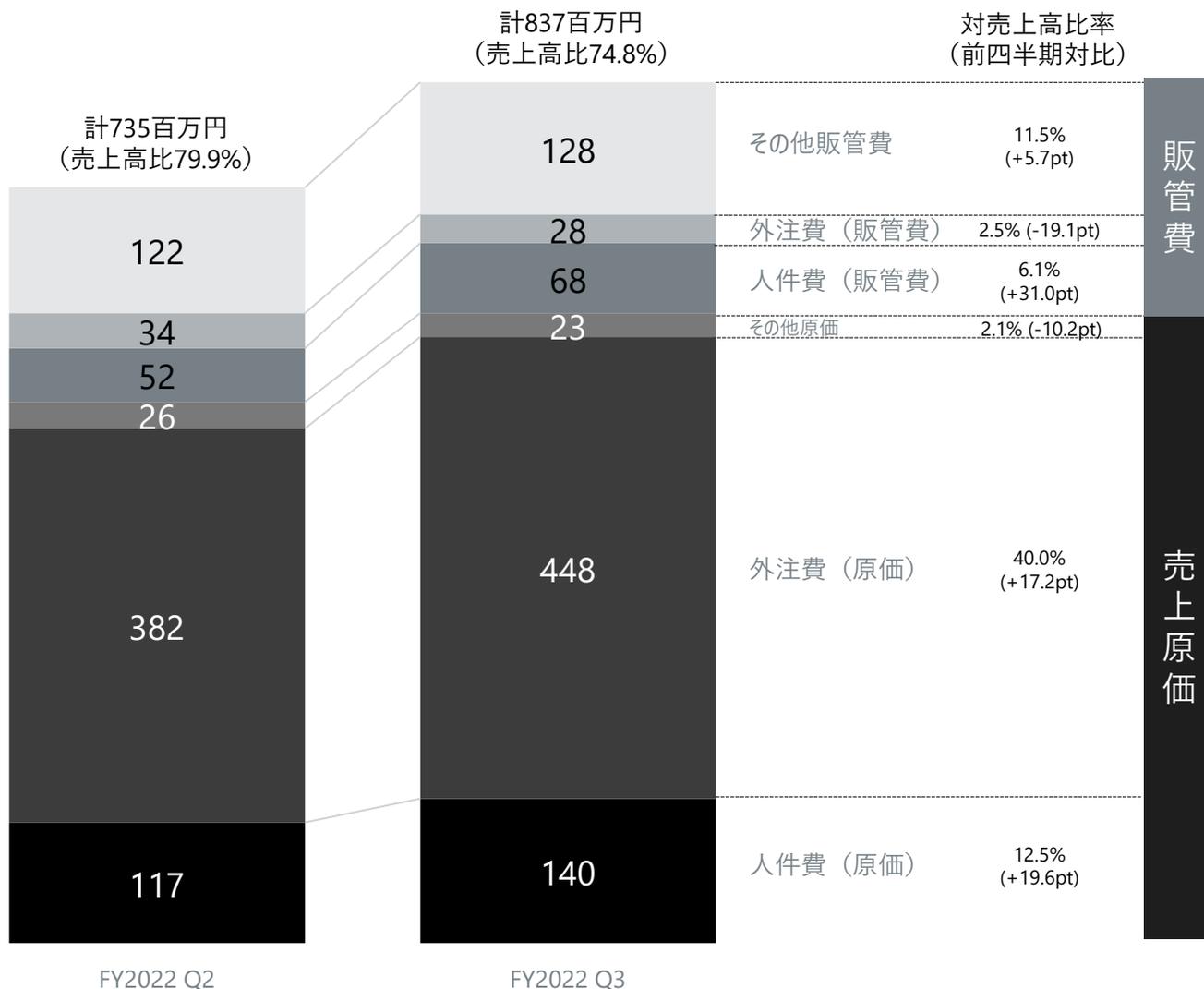


\*ストック売上：6か月以上の連続受注を獲得したクライアントからの売上のうち、スポットの性質が強いユーザーテスト等を除いたもの

## 営業費用の推移（前四半期比）

- ▶ 売上高の前四半期比増加額が、売上原価及び販管費の増加額を上回ったため、営業費用の対売上高比率が減少

## 営業費用の構造（前四半期比・百万円）



販管費の対売上高比率：22Q2 22.7% → 22Q3 20.1%

- 人件費（販管費）は、会社分割及びM&Aにより役員が増加したことに伴う役員報酬の増加などを主因として、前四半期比+31.0%の増加

売上原価の対売上高比率：22Q2 57.2% → 22Q3 54.7%

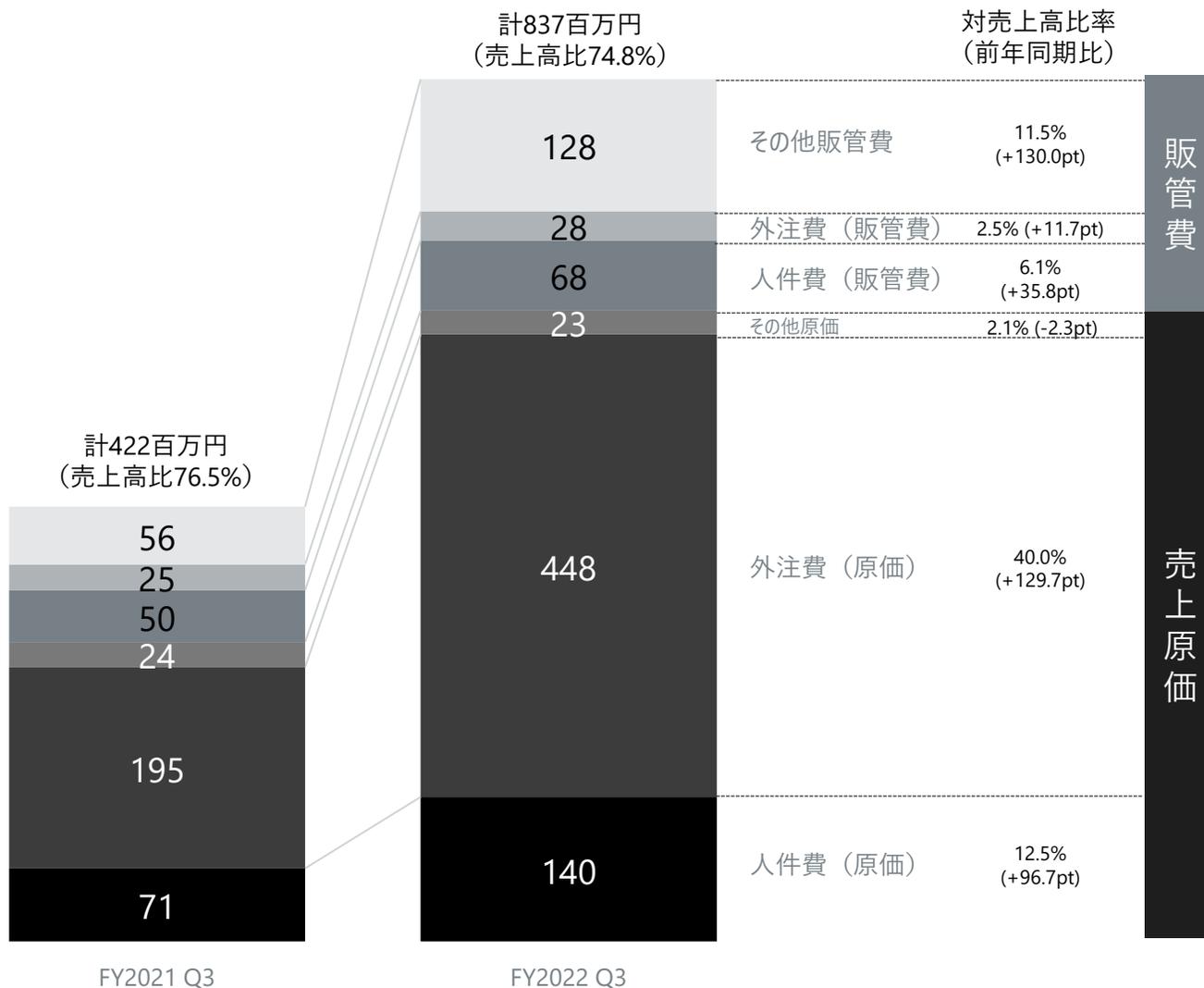
- 外注費（原価）は、売上高拡大にともない前四半期比+17.2%の増加
- 人件費（原価）は、順調な採用進捗に加え、株式会社uloqoを連結対象としたことによる人員増加で前四半期比+19.6%の増加

※当第3四半期連結会計期間より株式会社uloqoの営業費用を集計の範囲に含めております。

## 営業費用の推移（前年同期比）

- ▶ 前年同期比では、売上原価の対売上高比率が上昇した一方、販管費の対売上高比率は低下

## 営業費用の構造（前年同期比・百万円）



販管費の対売上高比率：21Q3 23.8% → 22Q3 20.1%

- その他販管費は、採用拡大による採用費+32百万円を主因として前年同期比+130.0%の増加

売上原価の対売上高比率：21Q3 52.7% → 22Q3 54.7%

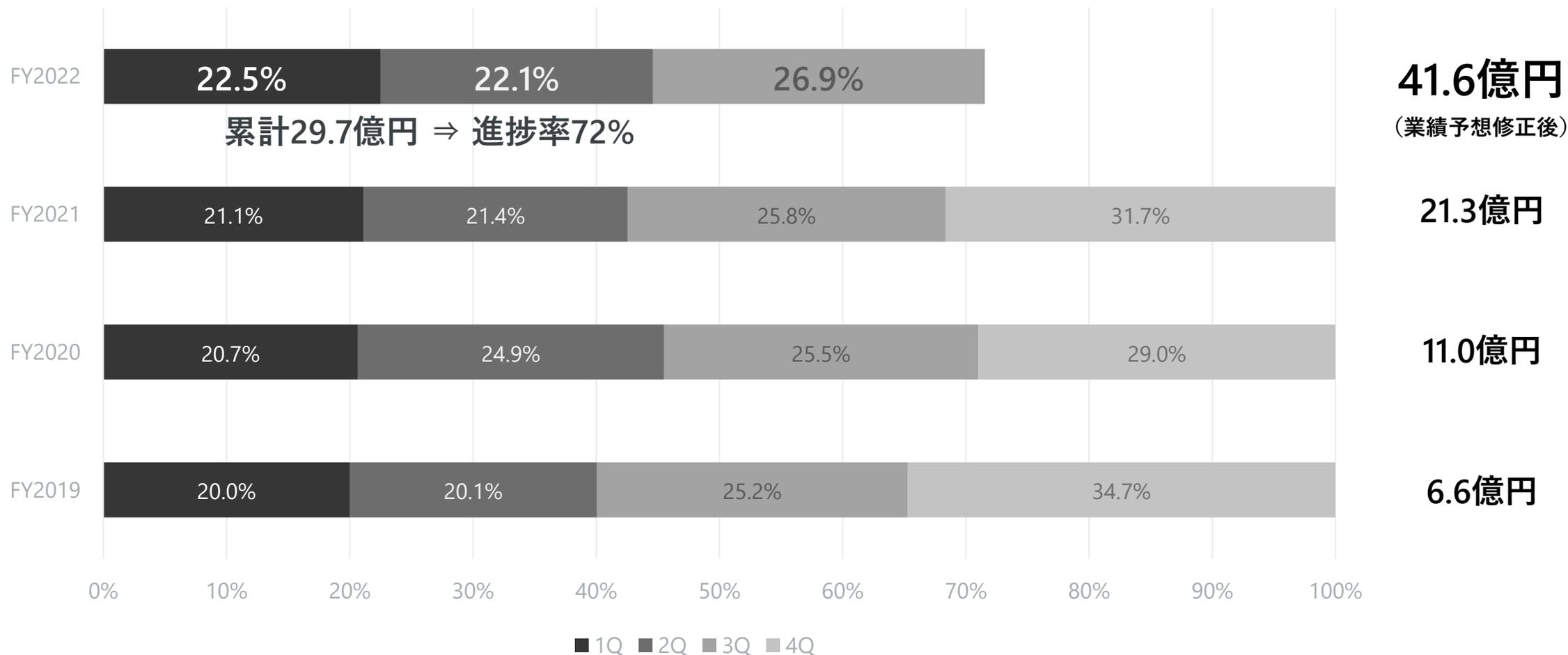
- 外注費（原価）は、共同参画パートナーの積極的な活用により前年同期比+129.7%の増加
- 人件費（原価）は、順調な採用進捗を主因とした組織拡大により、前年同期比+96.7%の増加

※当第3四半期連結会計期間より株式会社uloqoの営業費用を集計の範囲に含めております。

## 売上高の進捗率

- ▶ FY2022Q3累計期間の売上高は、業績予想修正後の通期の売上高目標に対しても順調に進捗

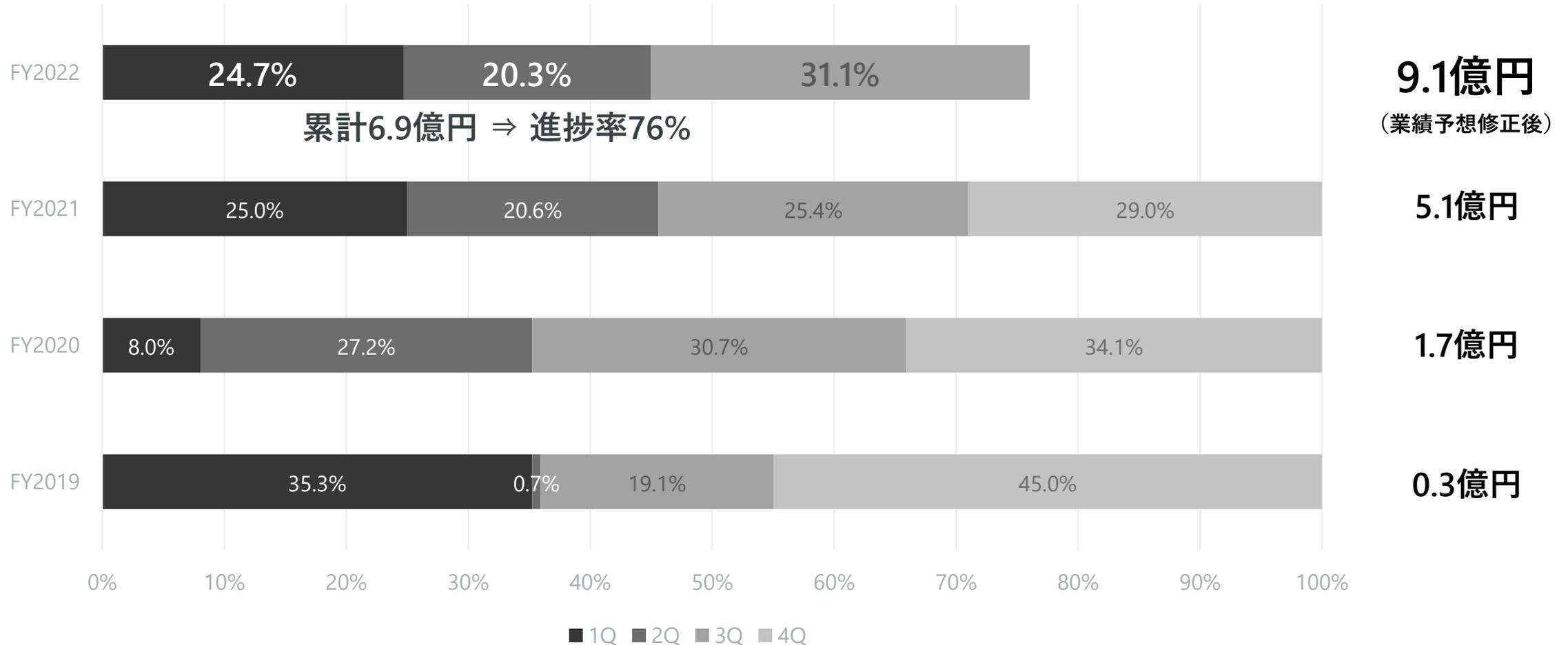
## 四半期ごとの売上高進捗率



## 営業利益の進捗率

- ▶ FY2022Q3累計期間の営業利益は、業績予想修正後の通期の営業利益目標に対して、過去3期と比較して最高の進捗

## 四半期ごとの営業利益進捗率



## 四半期業績サマリー（前四半期比）

	単位：百万円	FY2022 Q2	FY2022 Q3	増減額	増減率（%）
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 既存顧客のアップセル奏功及び新規顧客の獲得が順調に進捗したことから、FY2022Q3の売上高は前四半期対比+21.8%の1,120百万円にて着地</li> <li>▶ サービス別では、コンサルティングサービス及びUI/UXサービスの売上高が増加</li> </ul>	売上高	919	1,120	+200	+21.8
	うちコンサルティングサービス	584	702	+118	+20.2
	うちマーケティングサービス	183	183	0	-0.2
	うちUI/UXサービス	151	175	+24	+15.9
	うちHRサービス	-	58	-	-
▶ 売上高の前四半期比増加額が、売上原価の増加額を上回ったため粗利率が上昇	売上原価	526	612	+85	+16.3
▶ 粗利率の上昇及び販管費の対売上高比率低下に伴い、営業利益率も上昇	売上総利益 (売上総利益率)	393 (42.8%)	507 (45.3%)	+114	+29.1
	販売費及び一般管理費	208	225	+16	+7.9
▶ 四半期純利益は、前四半期比+42.9%の180百万円にて着地	営業利益 (営業利益率)	184 (20.1%)	282 (25.2%)	+98	+53.2
	経常利益	182	279	+97	+53.4
	四半期純利益 (四半期純利益率)	126 (13.7%)	180 (16.1%)	+54	+42.9

## 四半期業績サマリー（前年同期比）

	単位：百万円	FY2021 Q3	FY2022 Q3	増減額	増減率（%）
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 既存顧客のアップセル奏功及び新規顧客の獲得が順調に進捗したことから、FY2022Q3の売上高は前年同期比約2倍の1,120百万円にて着地</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	552	1,120	+568	+102.9
	うちコンサルティングサービス	314	702	+388	+123.6
	うちマーケティングサービス	133	183	+49	+36.9
	うちUI/UXサービス	103	175	+71	+68.9
	うちHRサービス	-	58	-	-
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 共同参画パートナーの積極的な活用により粗利率は低下しているものの、販管費の対売上高比率低下に伴い営業利益率は上昇、営業利益は前年同期比+117.7%の282百万円にて着地</li> </ul>	売上原価	290	612	+321	+110.5
	売上総利益 (売上総利益率)	261 (47.3%)	507 (45.3%)	+246	+94.4
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 四半期純利益は、前年同期比+106.7%の180百万円</li> </ul>	販売費及び一般管理費	131	225	+93	+71.4
	営業利益 (営業利益率)	129 (23.5%)	282 (25.2%)	+152	+117.7
	経常利益	128	279	+151	+118.4
	四半期純利益 (四半期純利益率)	87 (15.8%)	180 (16.1%)	+93	+106.7

### 3. 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

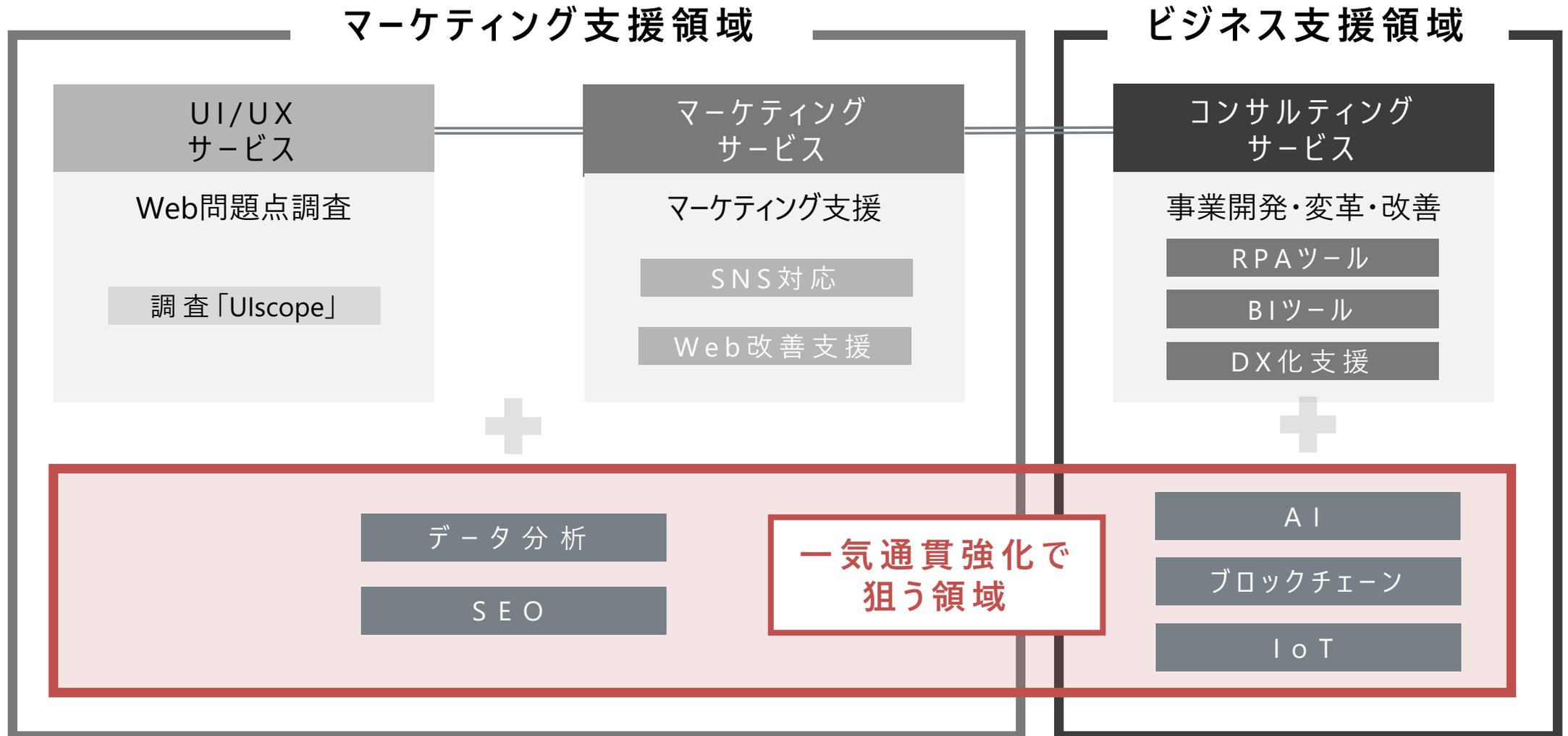
- ▶ 今後の顧客ターゲット層を、必要に応じて各プロセスに最先端サービスを導入する「専門サービス指向」ではなく、一気通貫でのDX化支援サービスを期待する「総合サービス指向」の顧客に明確化。当社のビジネススタイルと相性のよい顧客の発掘を推進

### 『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

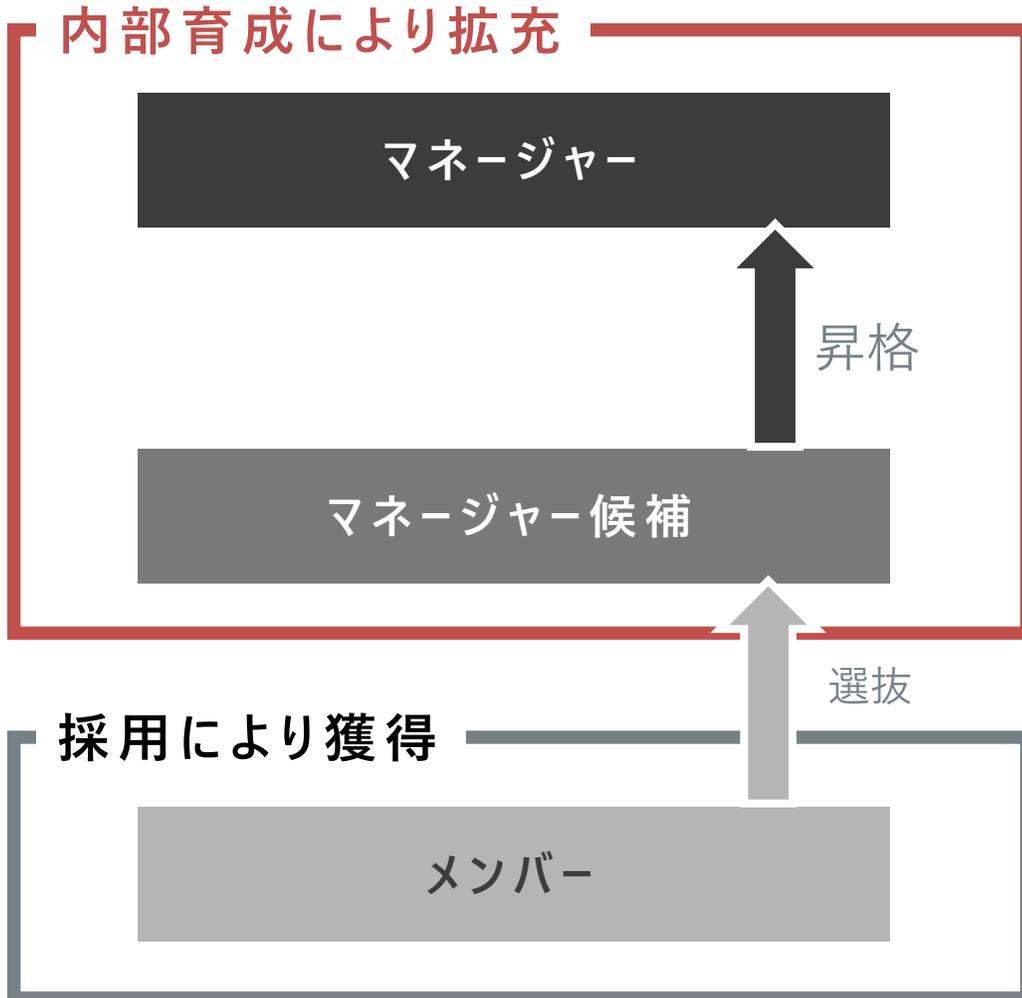
マネージャー候補の研修を強化し、マネジメントのマインドセットを磨く

アクション  
プラン

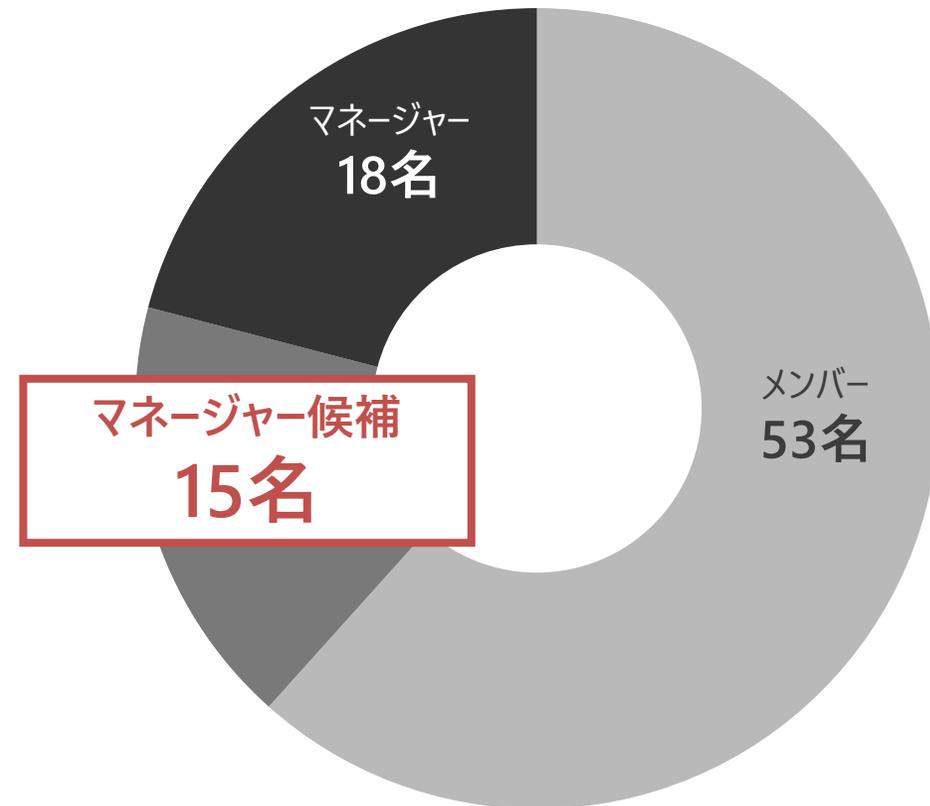
\*Project Management Office：プロジェクトが円滑に運営されることを目的に、プロジェクトマネジメントの支援を実施する組織または役割

## 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であり、マネージャー候補及びマネージャー人材は内部で育成し拡充
- ▶ FY2022.9月末時点のマネージャー数は18名、マネージャー候補者数は15名で、FY2022末の目標人数18名を3Q末時点で達成



## 従業員の役職内訳 (FY2022.9月末時点)



※集計対象はデジタルトランスフォーメーションセグメントの事業に従事する従業員のみ

## 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
- ▶ FY2022Q3累計の期中平均パートナー数は約83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

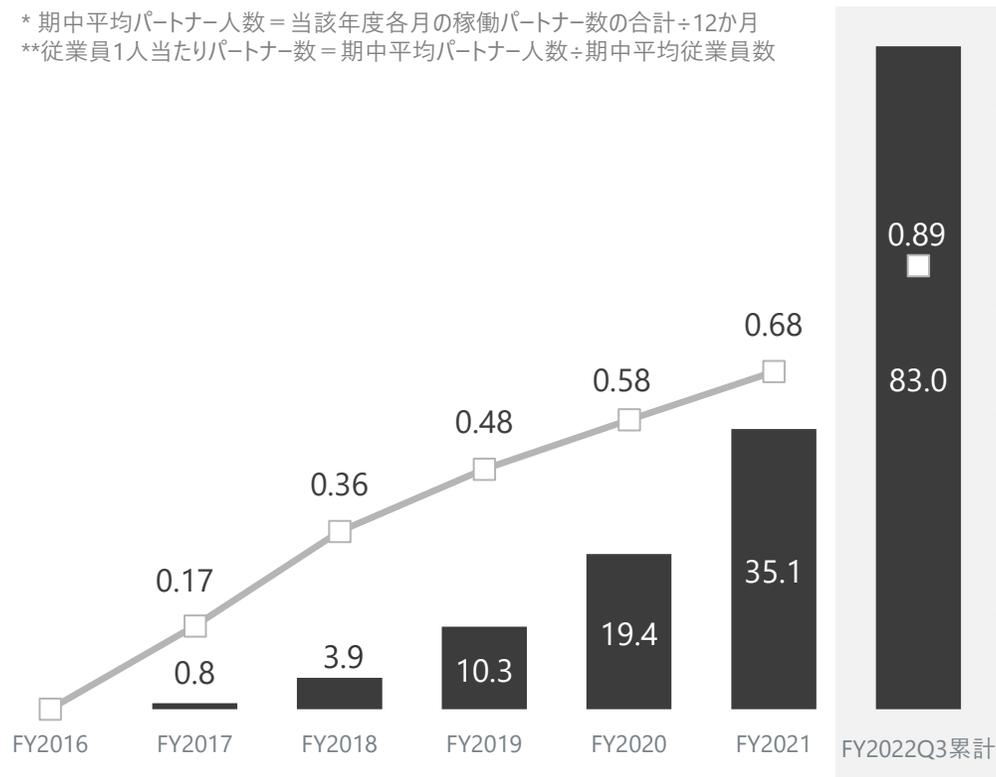
- ▶ 機動的な案件受注のため共同参画パートナーの活用を拡大したことで、従業員1人当たりのパートナー数が上昇
- ▶ 従業員数は急増しているものの、共同参画パートナーの活用や、属人的対応を回避するための社内ノウハウの共有知化などを背景として、従業員1人当たりの売上高は増加基調で推移

### 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

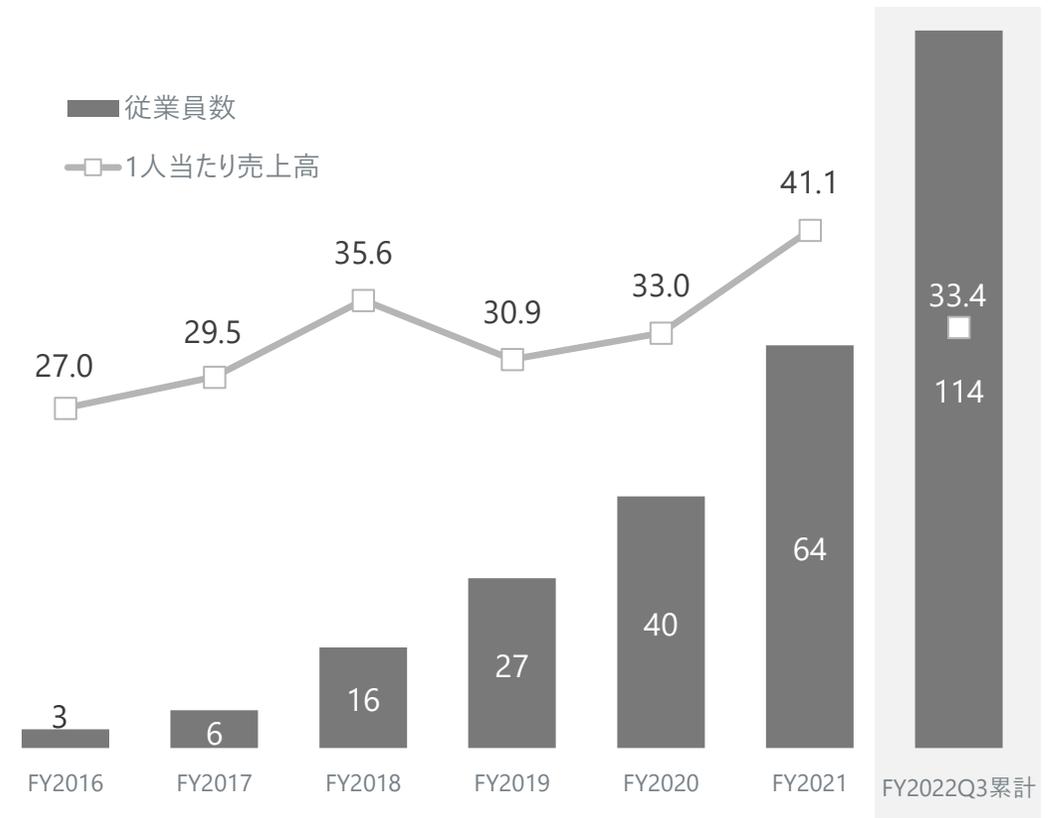


※FY2016-FY2017については、監査証明を受けていない実績値となります  
 ※当第3四半期連結会計期間より連結の従業員数を基に算出しております

### 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



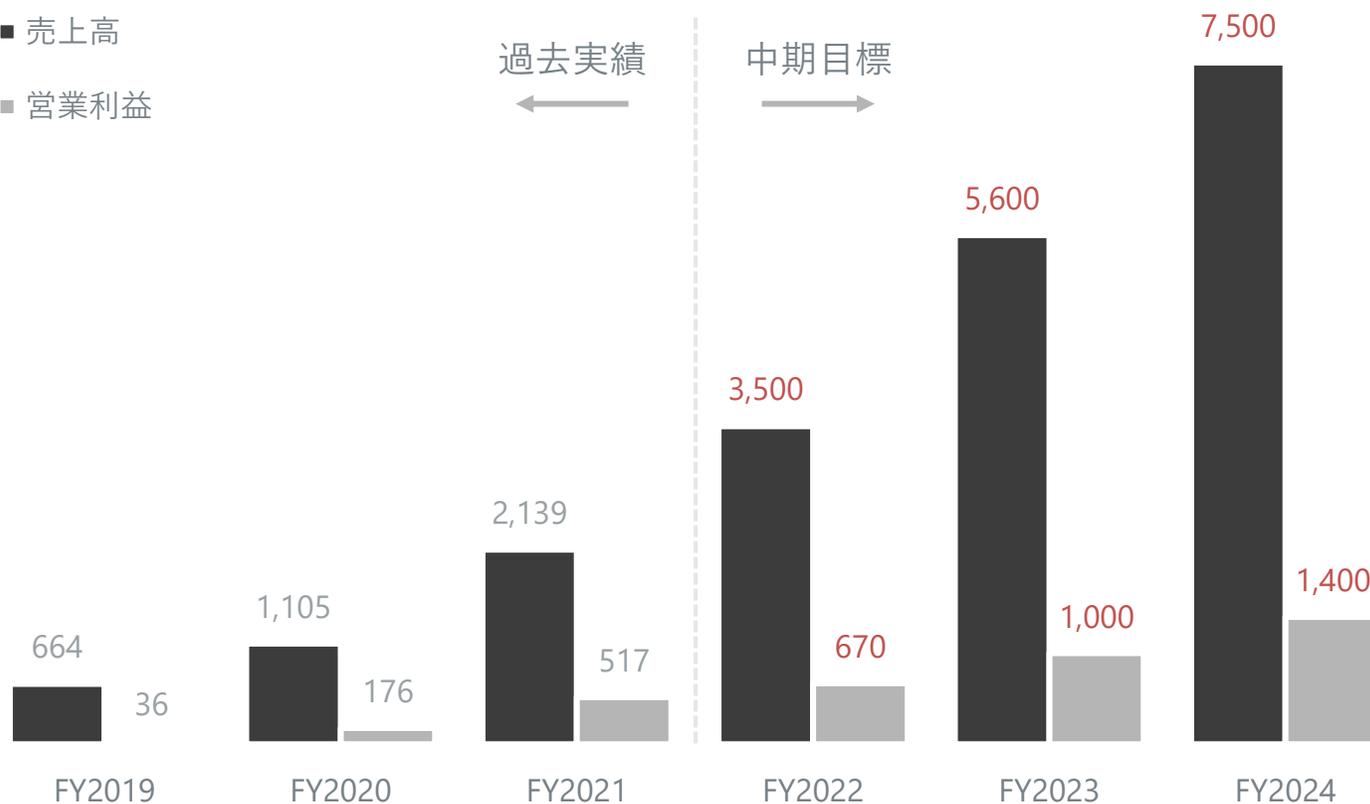
※当第3四半期連結会計期間より連結の従業員数を基に算出しております

## 中期業績目標 1 “TARGET100”（2022年2月公表）

- ▶ 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

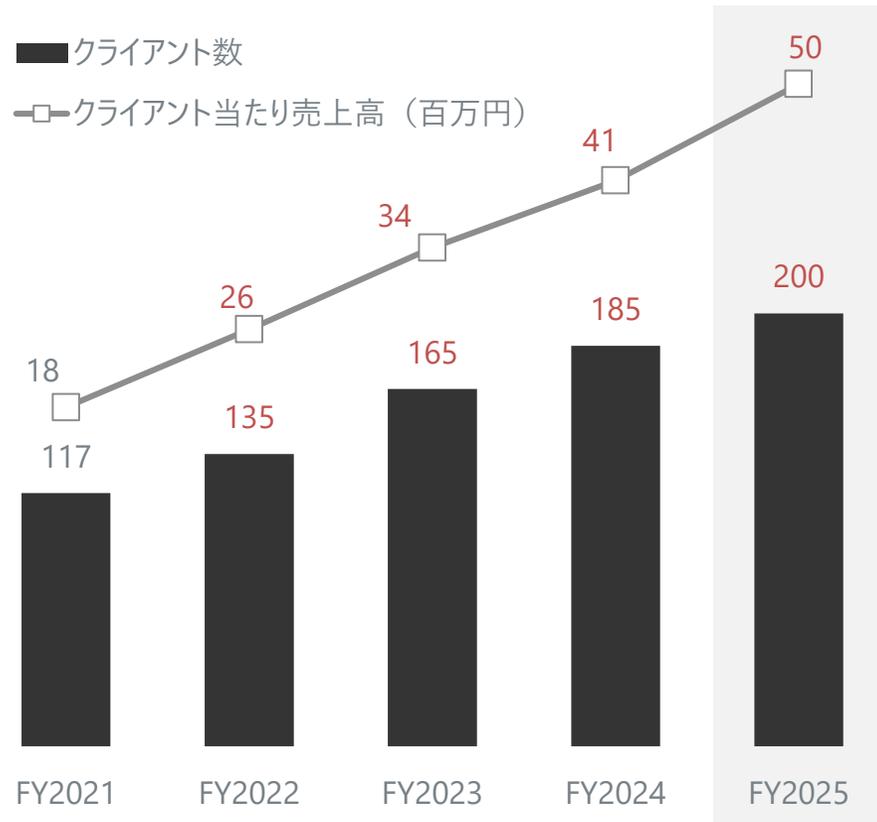


FY2025には  
売上高  
**100億円**  
営業利益  
**20億円**  
の実現を展望

## 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

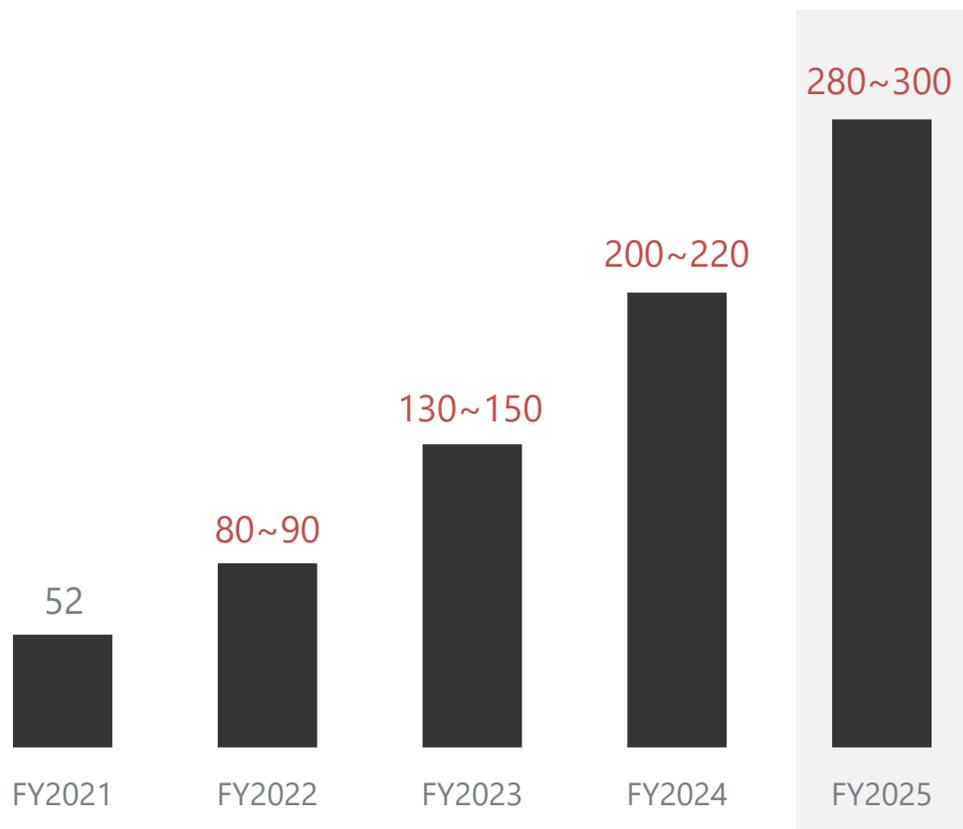
大

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%

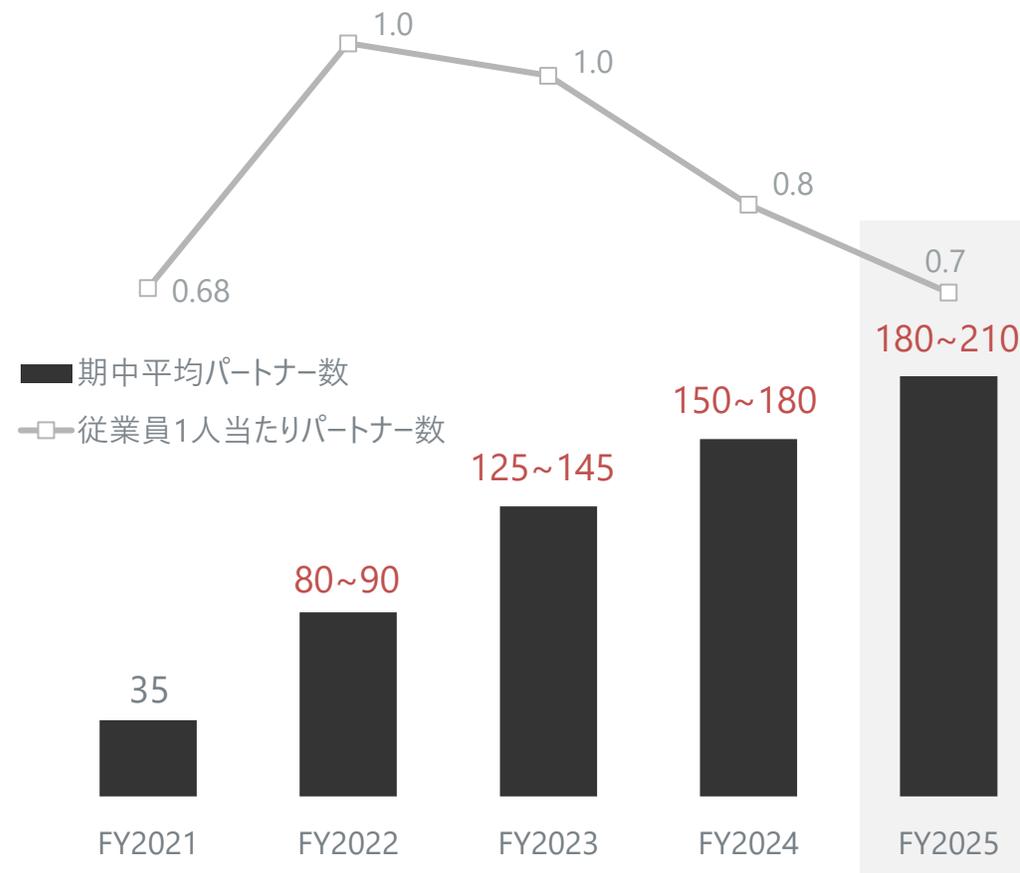
## 中期業績目標 3 “TARGET100”達成に向けた組織規模イメージ

- ▶ 目指す売上高成長を実現するため、従業員数及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



## 4. 経営に関する方針

# ∞ 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。

## 投資家の皆様へ



株主として当社の株式を保有している皆様、また当社株式への投資をご検討中の皆様、温かい応援にいつも大変感謝しております。

この場をお借りして、私が経営者として大切にしていることをお伝えさせていただければと思います。私が経営者として最も大切にしていること、それは「当たり前のことを、徹底的に行うこと」、即ち「凡事徹底」です。

私は中学生までプロのピアニストを目指し、必死に練習を重ねていました。しかし、当時の恩師に「このまま必死に努力しても、日本で3番目くらいのピアニストにしかたれない」という言葉をもらい、先天的なセンスが必要となる芸術の領域ではなく、徹底的に努力をすれば結果に繋げることのできる領域で勝負をしようと思い、経営者を自分のキャリアと見定めて努力をして参りました。

当社の事業領域はDXという、ある意味では流行に乗った領域ではありますが、私は、まず組織のレベルを上げていくこと、社員一丸となって事業に当たること、クライアントにより深いレベルで価値を提供すること、そしてその結果として売上や利益といった数字にコミットするという当たり前のことを徹底的に行なっていくように努力しております。

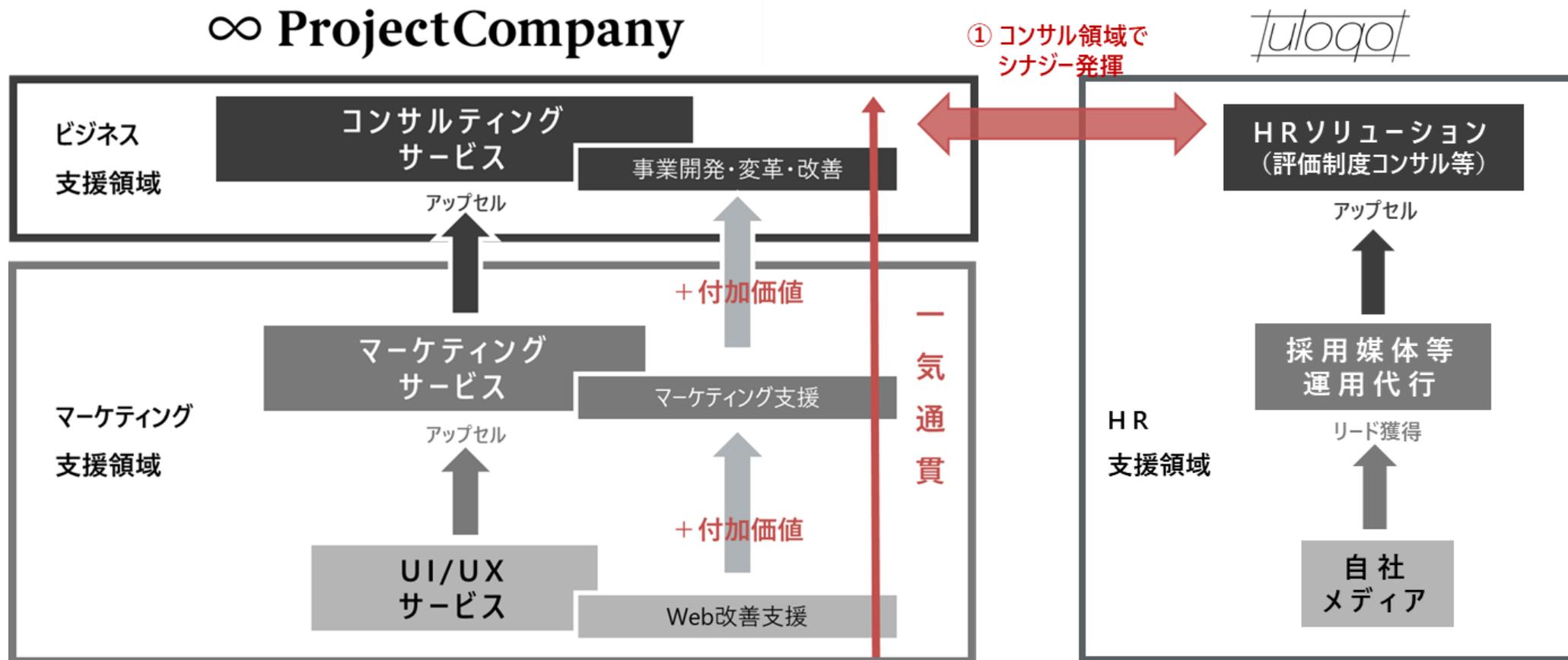
当社は上場企業でありますので、当然ですが売上や利益の成長といった定量的な結果を求められていることを認識しています。

ステークホルダーの皆様、株主の皆様には長期的に当社を応援していただき、企業価値向上によるリターンという結果で恩返しできるよう、精一杯努力して参りますので、引き続き応援のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役 グループCEO 土井 悠之介

# M&AによりHRソリューション事業をグループ化（2022年4月18日公表）

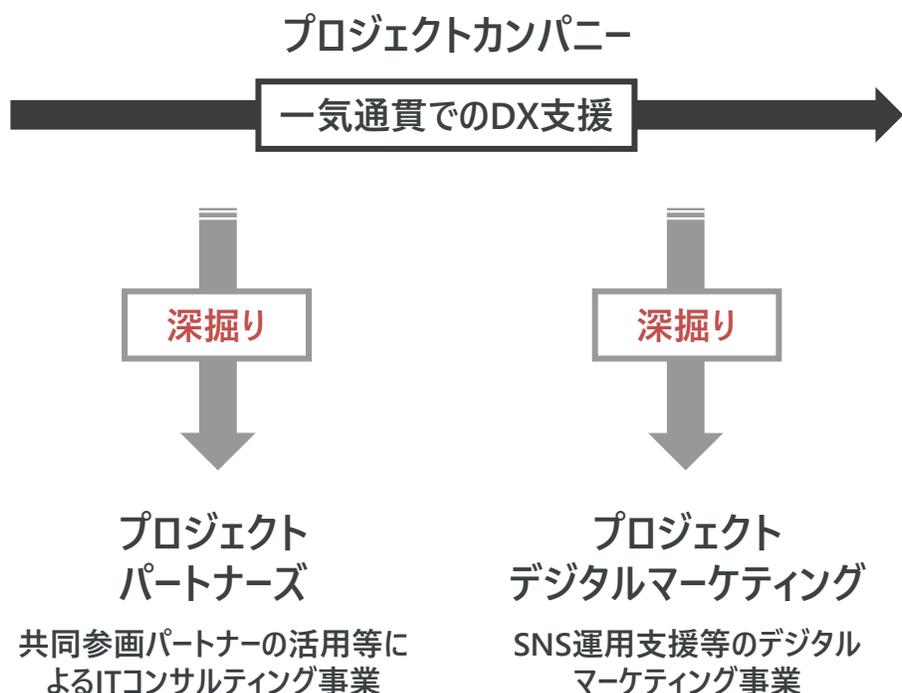
- ▶ HRソリューション事業を展開する株式会社uloqoの株式を100%取得して完全子会社化
- ▶ 当社グループに加わることで、採用加速やコンサル知見の共有により、uloqo社のHRソリューション事業が一層拡大することを期待
- ▶ uloqo社のサービスが加わることで、当社グループとして支援可能な領域をHR領域のDX化にまで拡充



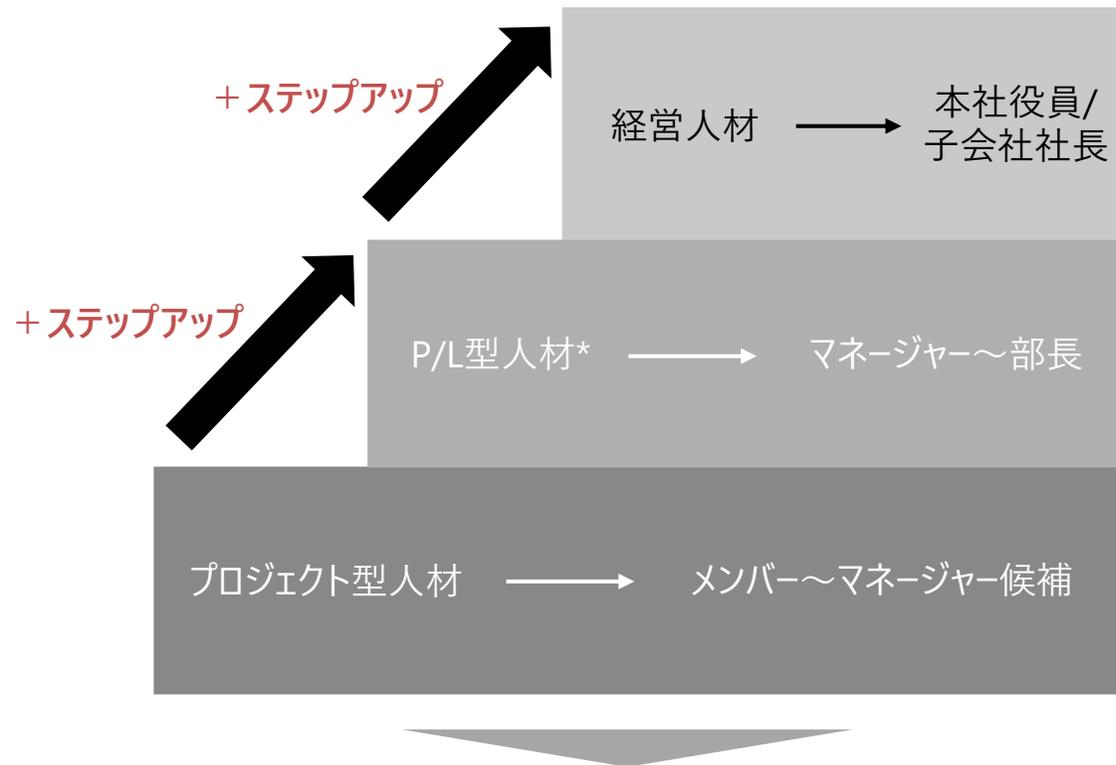
# 会社分割によるグループ会社設立（2022年6月15日公表）

- ▶ 会社分割により、株式会社プロジェクトパートナーズと株式会社プロジェクトデジタルマーケティングの2つのグループ会社を設立
- ▶ 設立の主な狙いは、①特定領域の深掘りという事業戦略、及び②経営人材育成という組織戦略の2つ

## 特定領域の深掘り



## 経営人材の育成

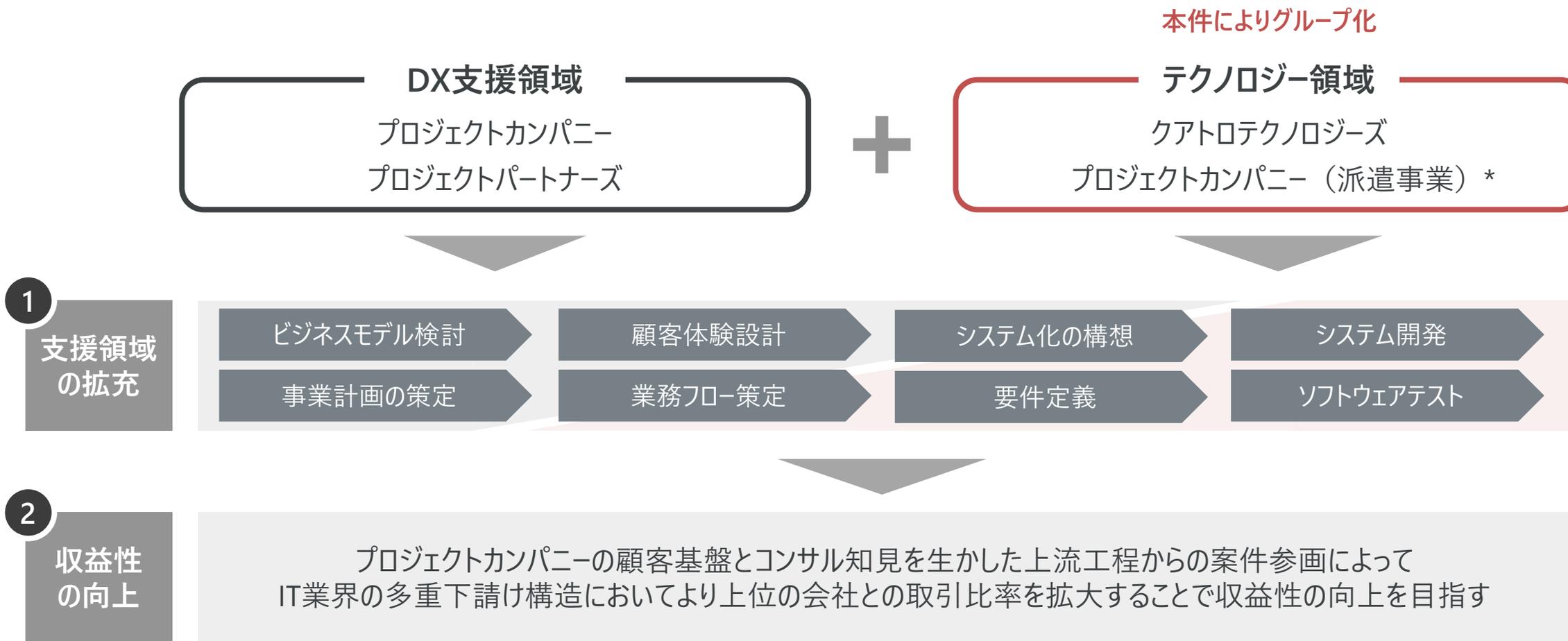


経営理念の実現に向けて経営人材を育成

\*P/L型人材：クライアントとの折衝やサービスの品質管理を担い、業績に貢献できる人材

# M&Aによりエンジニア派遣事業をグループ化（2022年9月16日公表）

- ▶ 株式譲渡及び事業譲渡により、株式会社cuatro pistasのエンジニア派遣事業を取得
- ▶ 本事業の取得により、当社の支援領域をシステム開発やソフトウェアテスト等のテクノロジー領域にまで拡充
- ▶ 当社の顧客基盤などを生かし、IT業界の多重下請け構造においてより上位の会社との取引比率を拡大することで収益性向上を目指す

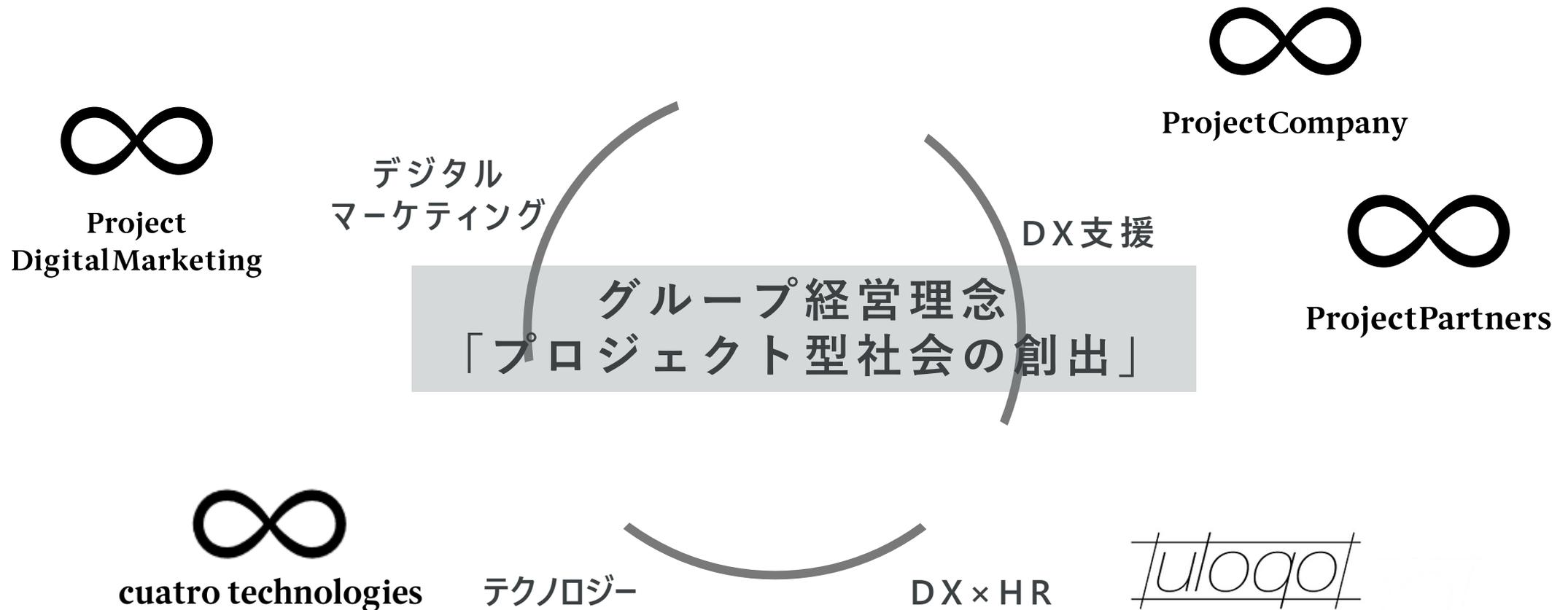


\*株式会社cuatro pistasより取得したエンジニア人材の労働者派遣事業。株式会社クアトロテクノロジーズにて労働者派遣事業の許可を取得後、同社に移管される見通し。

## グループ経営体制

- ▶ 現在のプロジェクトカンパニーグループの事業領域は、DX支援、デジタルマーケティング、テクノロジー、DX×HRの4領域
- ▶ 今後もM&Aや投資を積極的に進めることで事業領域を拡大し、2045年に売上高1兆円を目指す

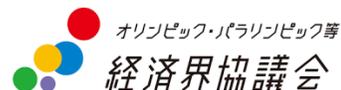
## グループ各社の事業領域



## 5. 参考資料

# 案件事例

## 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」

- ▶ 若年層及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」

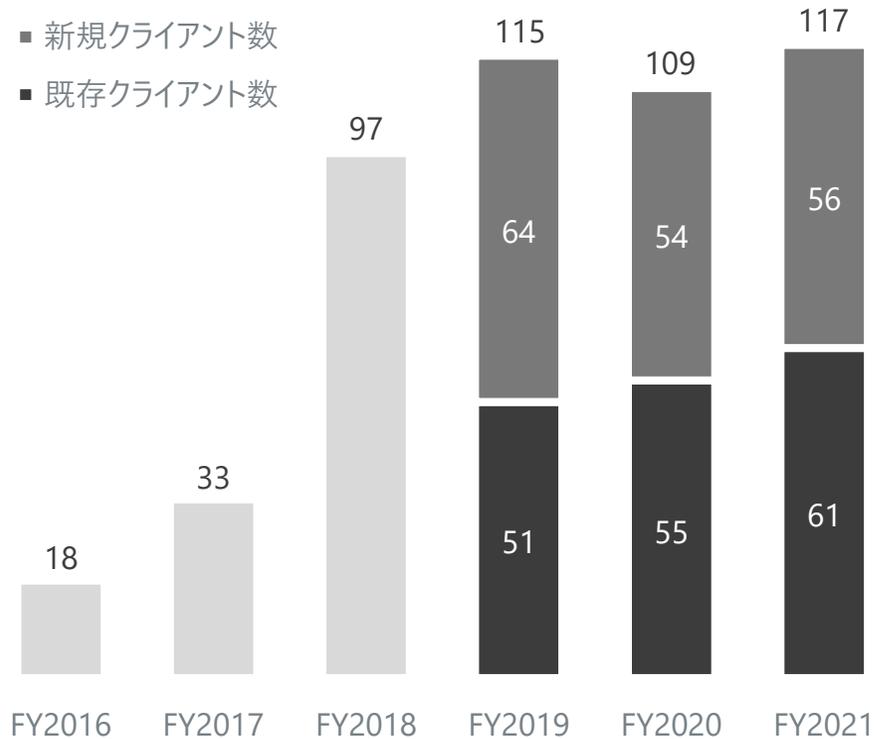
- ▶ 勤怠管理サービス「AKASHI」を展開する同社の集客を支援
- ▶ デジタルチャネルにおけるカスタマージャーニーを設計、バックオフィス人材向けオウンドメディアからの流入最大化に注力
- ▶ 当社参画後半年間でメディアのPVを約9倍に、サイト運用全体を担当後は1年で約40倍に伸長。「総務」「労務」「法務」等のキーワードで検索エンジンの表示順1位を獲得
- ▶ デジタルチャネルにおけるリード獲得からナーチャリング、コンバージョンまでの最適化を実現

支援領域 マーケ：マーケコンサル・Webサイト改善

## クライアント数

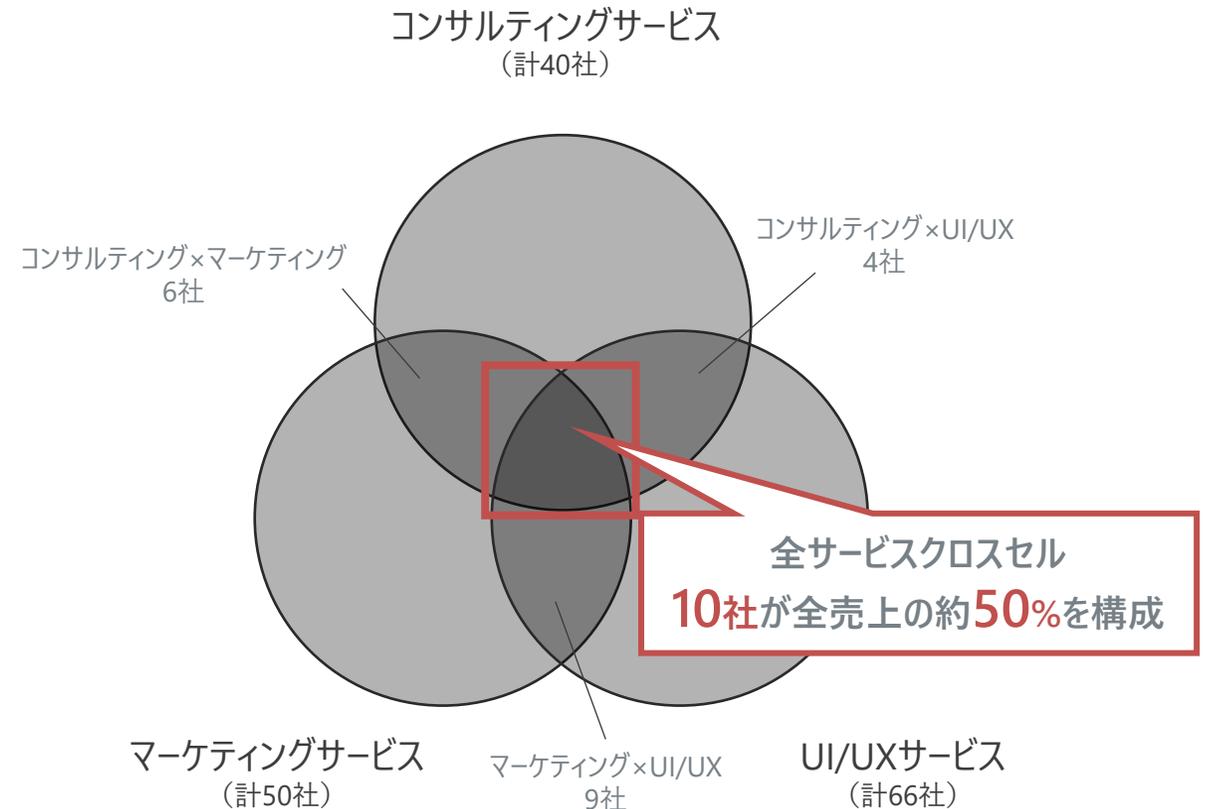
- ▶ FY2019からFY2020にかけては、当社のビジネススタイルと相性のよいクライアントに一部絞り込みをしたためクライアント数が微減となったものの、FY2021のクライアント数\*は117社と再び増加に転じた
- ▶ 各サービスが独自に顧客を抱えるものの、全サービス一気通貫で支援をしているクライアントからの売上高が全体の約50%を占める

## 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



## 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

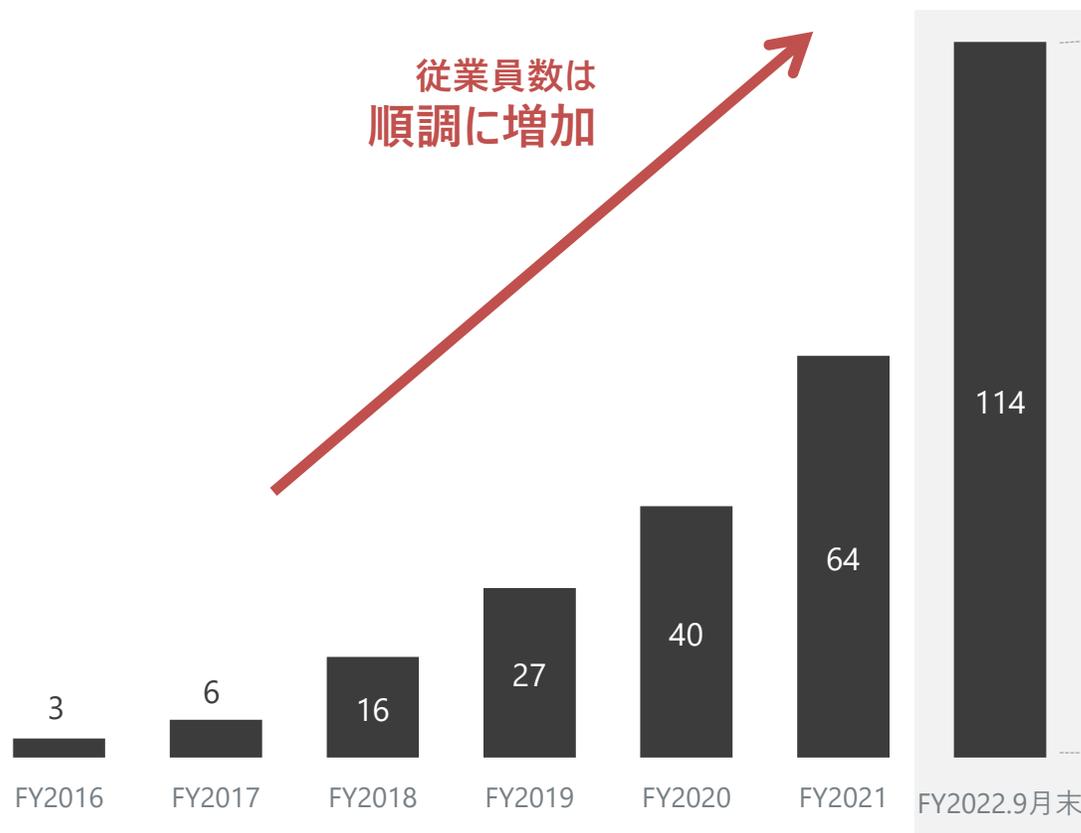
顧客単価	小	中	大	特大
1社当たり売上高	~0.1億円	~0.3億円	~1.0億円	1.0億円~
該当するクライアント数	74社	29社	11社	3社
売上高合計	1.8億円	5.5億円	6.5億円	7.6億円
全社売上に占める比率	8.4%	25.7%	30.6%	35.3%

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

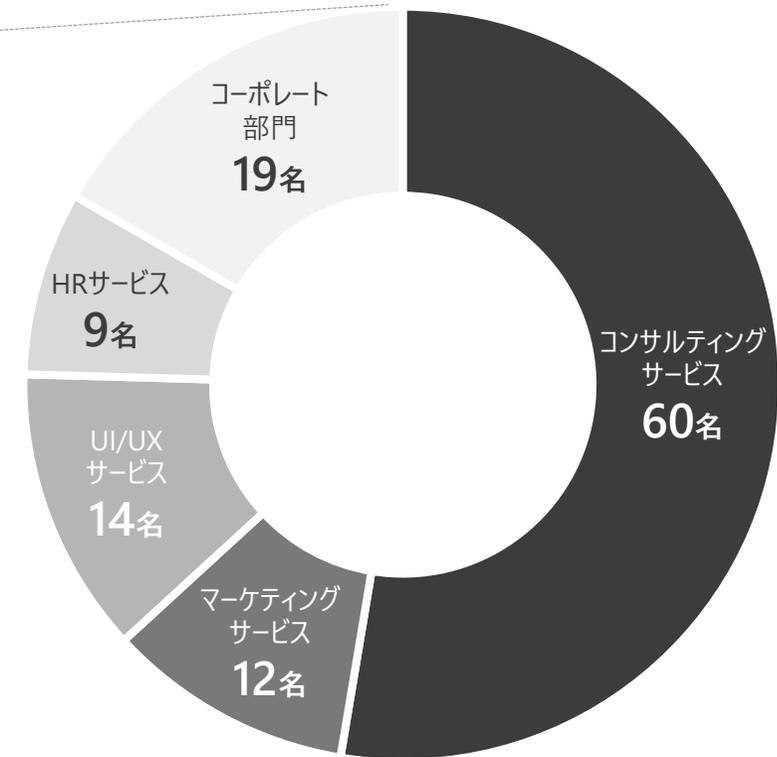
## 従業員の状況

- ▶ 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 (FY2022.9月末時点・連結)



## 従業員の構成 (FY2022.9月末時点・連結)



# 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Q3累計
売上高	(千円)	40,533	132,676	391,446	664,066	1,104,923	2,139,581	2,976,017
経常利益	(千円)	10,072	15,161	24,374	31,380	170,405	502,223	685,425
当期（四半期）純利益	(千円)	7,495	10,299	16,224	19,645	113,998	359,744	460,124
資本金	(千円)	900	16,500	98,000	150,700	311,950	945,522	968,884
発行済株式総数	(株)	401,000	411,350	445,390	461,590	504,590	5,637,150	5,729,950
純資産額	(千円)	8,895	34,795	135,619	203,865	479,114	2,088,220	2,582,226
総資産額	(千円)	36,210	86,799	380,343	555,776	1,061,676	2,784,773	3,899,197
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	81.26
自己資本比率	(%)	24.6	40.1	35.7	36.7	45.1	75.0	66.0
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	114

※1 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。

※2 株式会社uloqoの株式を取得し連結子会社化したことにより、第2四半期連結会計期間より同社の貸借対照表を連結の範囲に含めております。  
また、当第3四半期連結会計期間より同社の損益計算書を連結の範囲に含めております。

## 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。