

# 2022年12月期 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2月14日



**ProjectCompany**

1. 会社概要
2. 2022年12月期 第4四半期業績
3. 2022年12月期 通期業績
4. 2023年12月期 業績の見通し
5. 経営に関する方針
6. 参考資料① トピックス
7. 参考資料② 中期業績目標(2022年3月時点)
8. 参考資料③ 各種データ

# 1. 会社概要

〈 FY2022 通期業績 〉

売上高	営業利益	従業員数 <sup>*1</sup>	クライアント当たり売上 <sup>*2</sup>
4,352 百万円 (前年度対比 + 103%)	958 百万円 (前年度対比 + 88%)	167 名 (前年度対比 + 103 名)	30.2 百万円 (前年度対比 + 65%)

- 連結売上高・営業利益とも前年度比で約2倍となり、**創業以来7期連続の増収増益**を達成。
- 期を通じて**採用が順調に進捗**したほか、M&Aによる2社のグループ会社化により、**期末従業員数は大幅増加**。売上成長の基盤となる人材確保ができており、**今後の売上伸長に寄与していくもの**と評価。
- 幅広い業界の主要企業に対し領域横断的にサービス提供する戦略が奏功し、**新規顧客を開拓しながらも顧客単価を大幅伸長**。

〈 FY2023 業績見通し 〉

売上高	営業利益
7,470 百万円	1,270 百万円
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 連結売上高は YoY +71.6% の 7,470百万円、営業利益は YoY +32.6% の 1,270百万円 を計画。</li> <li>□ FY2023は<b>トップライン成長を最重視</b>し、一定の営業利益を確保した上で、<b>将来の成長に向けた投資</b>を積極的に実行。特に、採用費および地代家賃については大幅増加見込み。</li> </ul>	

〈 経営に関する方針 〉

中期業績目標の1年前倒し達成
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 中期業績目標“TARGET100” (2022年3月公表) に対し、FY2022実績に加えFY2023見通しも<b>大幅過達</b>の見込み。</li> <li>□ FY2025に<b>売上高100億円</b>の目標を<b>1年前倒し達成</b>することを目指し、取り組みを進める。</li> </ul>
グループ経営への本格転換
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ FY2022に試行したグループ経営体制が順調に進捗したことを踏まえ、<b>M&amp;Aや新規事業創出をさらに加速</b>。</li> </ul>

\*1 連結従業員数、但しアルバイト及び非正規雇用者を除く。 \*2 デジタルトランスフォーメーション事業のみの実績。

# ∞ 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。

# 当社の沿革

## グループ経営による多角的成長期



2022.4 (株)Dr.健康経営をグループ会社化（予定）

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 「UIscope」事業譲受

2017.6 本社移転

2016.1  
会社設立

2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

売上推移  
(四半期)

— 15億円

— 10億円

— 5億円



## 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。

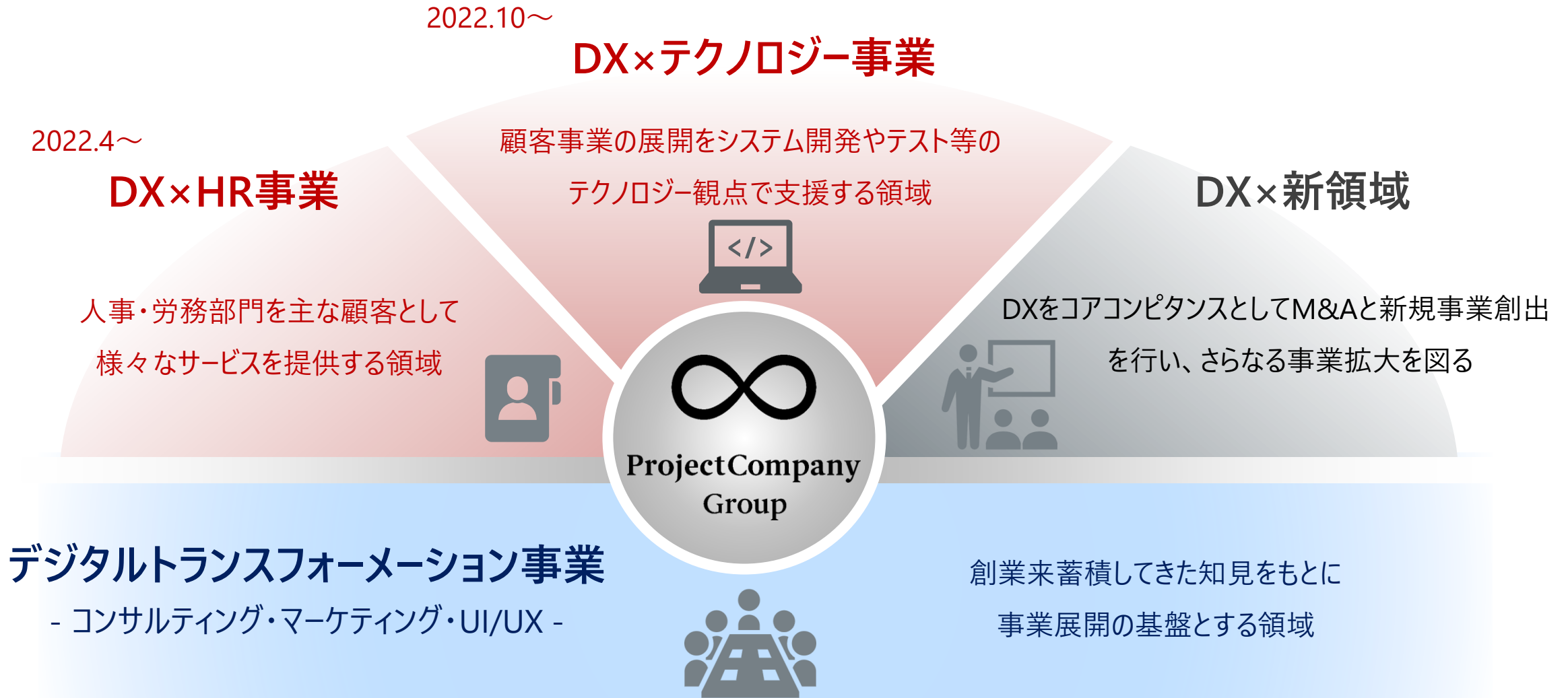
当社は上場企業でありますので、当然ですが売上や利益の成長といった定量的な結果を求められていることを認識しています。

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。

代表取締役社長 グループCEO 土井 悠之介

## 当社グループの事業領域

- ▶ 創業来、知見を蓄積してきたデジタルトランスフォーメーション (DX) 領域を基盤として、2022年度にDX×HR事業およびDX×テクノロジー事業に進出
- ▶ 今後もM&Aや新規事業創出を通じ、DXを軸とした事業領域の拡大を目指す

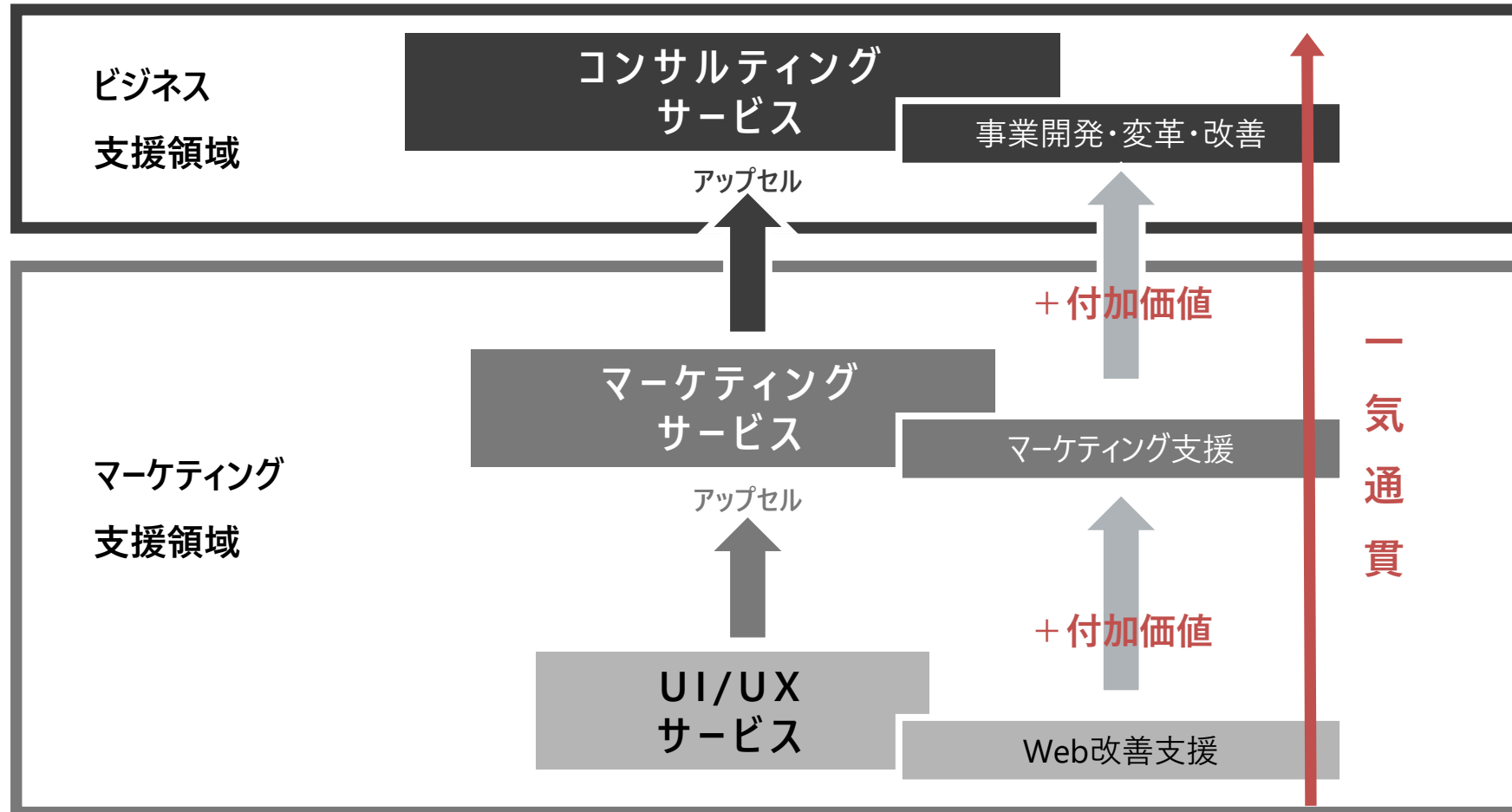




# デジタルトランスフォーメーション事業の強み・特徴 1 - DX化の一気通貫型アドバイザリーシステム -

- ▶ 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

## ∞ Project Company



## デジタルトランスフォーメーション事業の強み・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
- ▶ FY2022には、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のモニター数は3万人以上（2021年6月末時点）

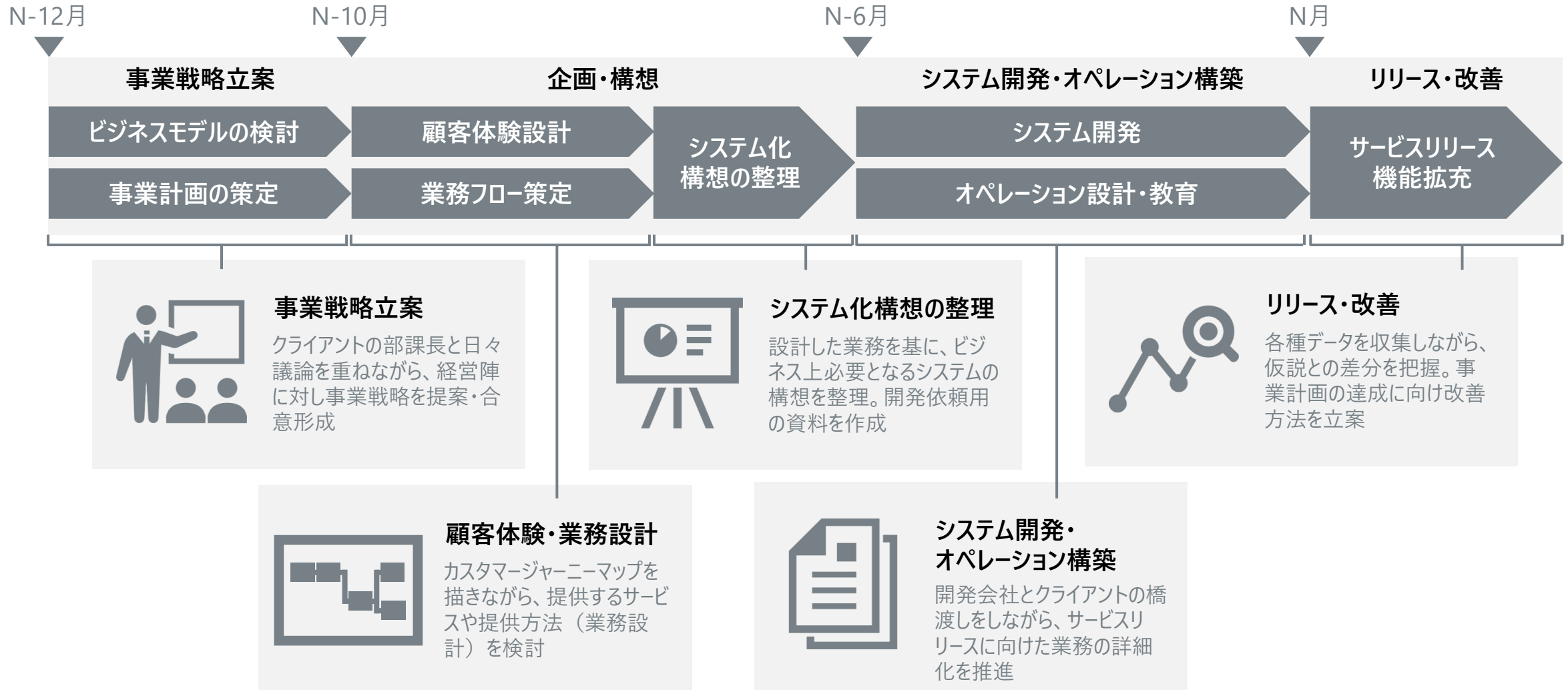


The UIScope logo is displayed above a screenshot of the website. The website interface features a header with navigation links, a main heading 'ユーザーの本音を聞いてほしい' (We want to hear your true feelings), and a testimonial from a user. A prominent yellow button says '無料で試してみる' (Try for free). To the right of the screenshot, three blue circular icons represent different testing methods: '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

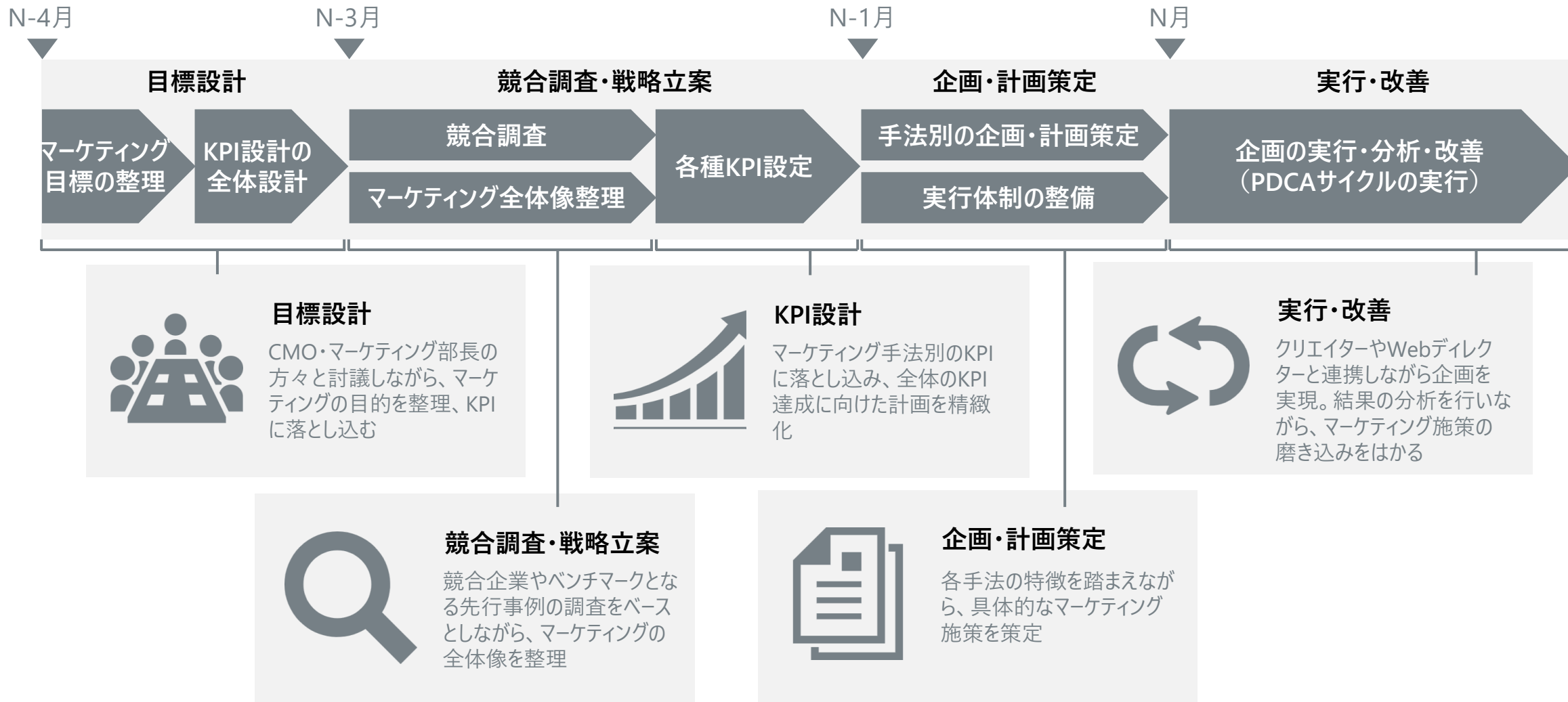
# コンサルティングサービス ケース紹介：新規事業開発

- ▶ 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



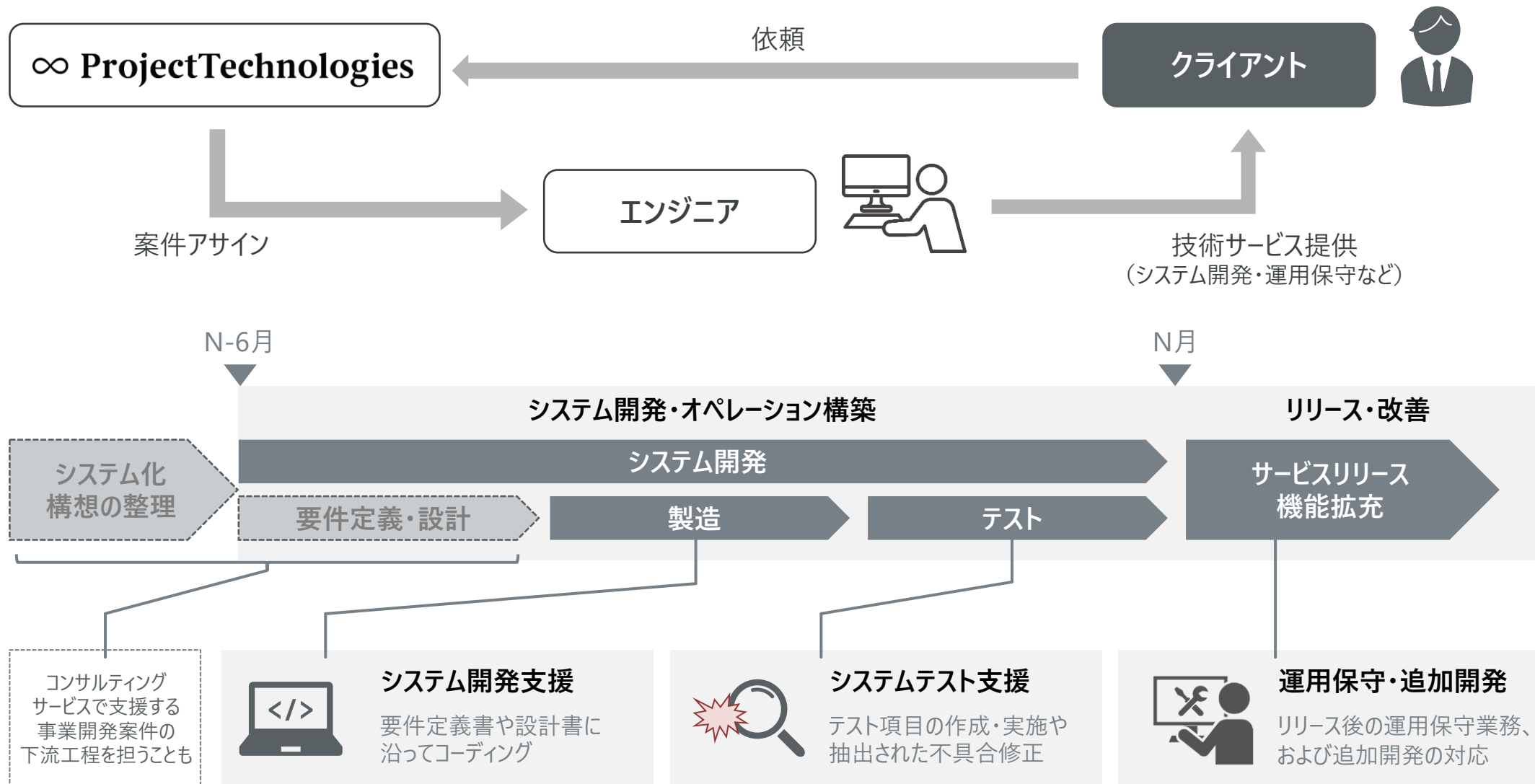
# UI/UXサービス ケース紹介：UIリサーチ

- ▶ 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



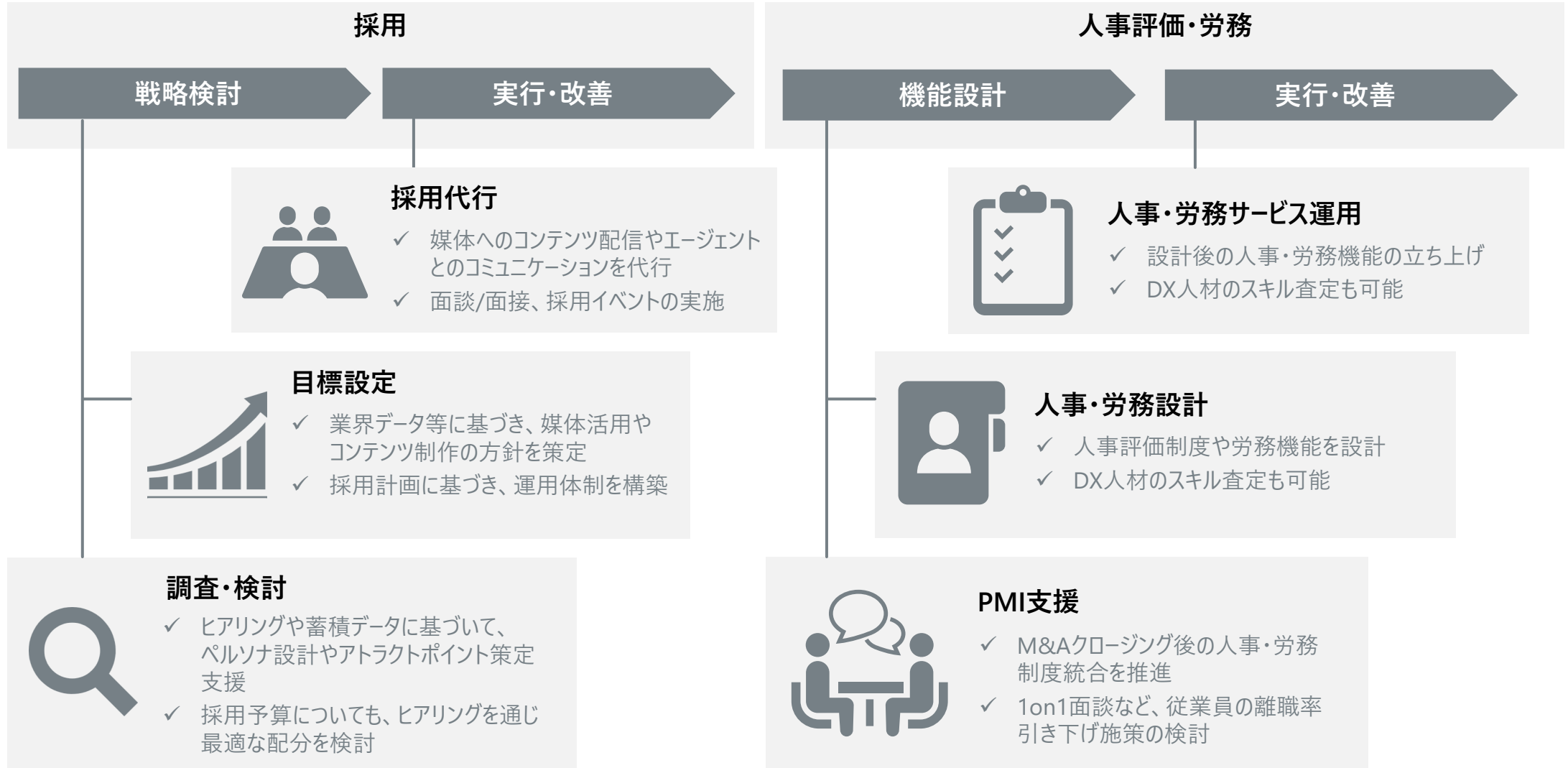
# DX×テクノロジー事業の概要

- ▶ テクノロジーサービスでは、主としてシステム開発または運用・保守案件をエンジニア派遣により支援
- ▶ コンサルティングサービスで支援した事業開発案件のシステム開発/運用保守を担う事例もあり



# DX×HR事業の概要

- ▶ HRソリューションサービスでは、採用から人事評価・労務までHR領域を全面的にバックアップするサービスをラインナップ
- ▶ 幅広い業界の人事・労務部門に対してサービスを提供



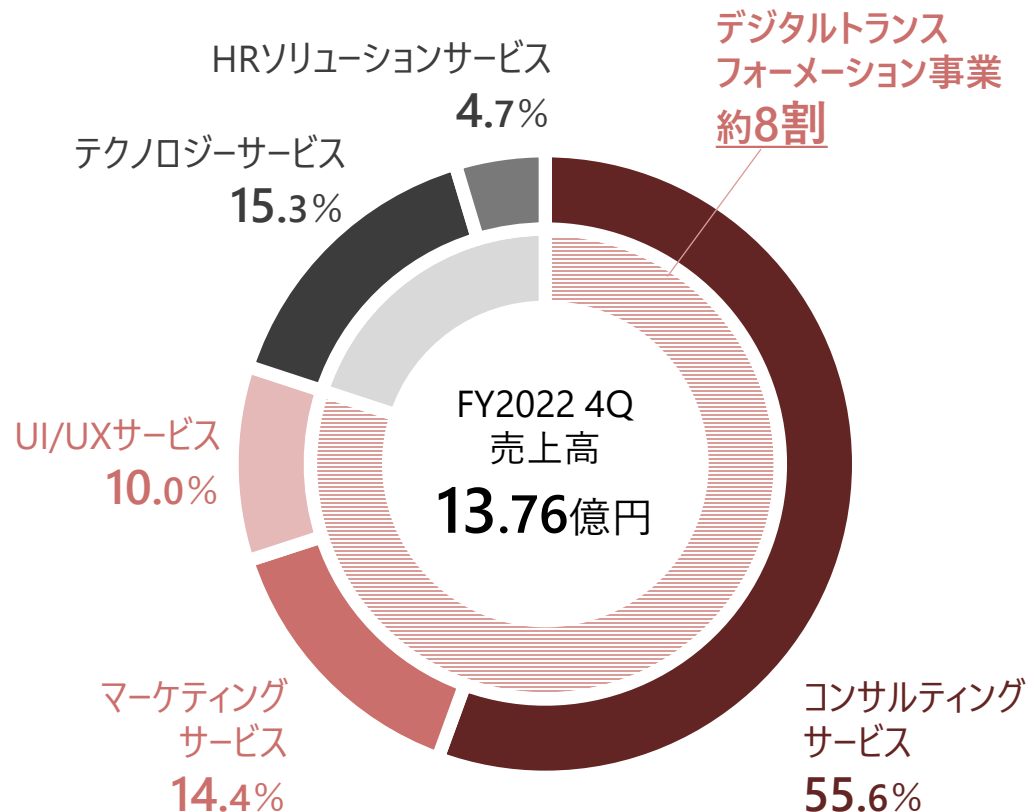
## 2. 2022年12月期 第4四半期業績



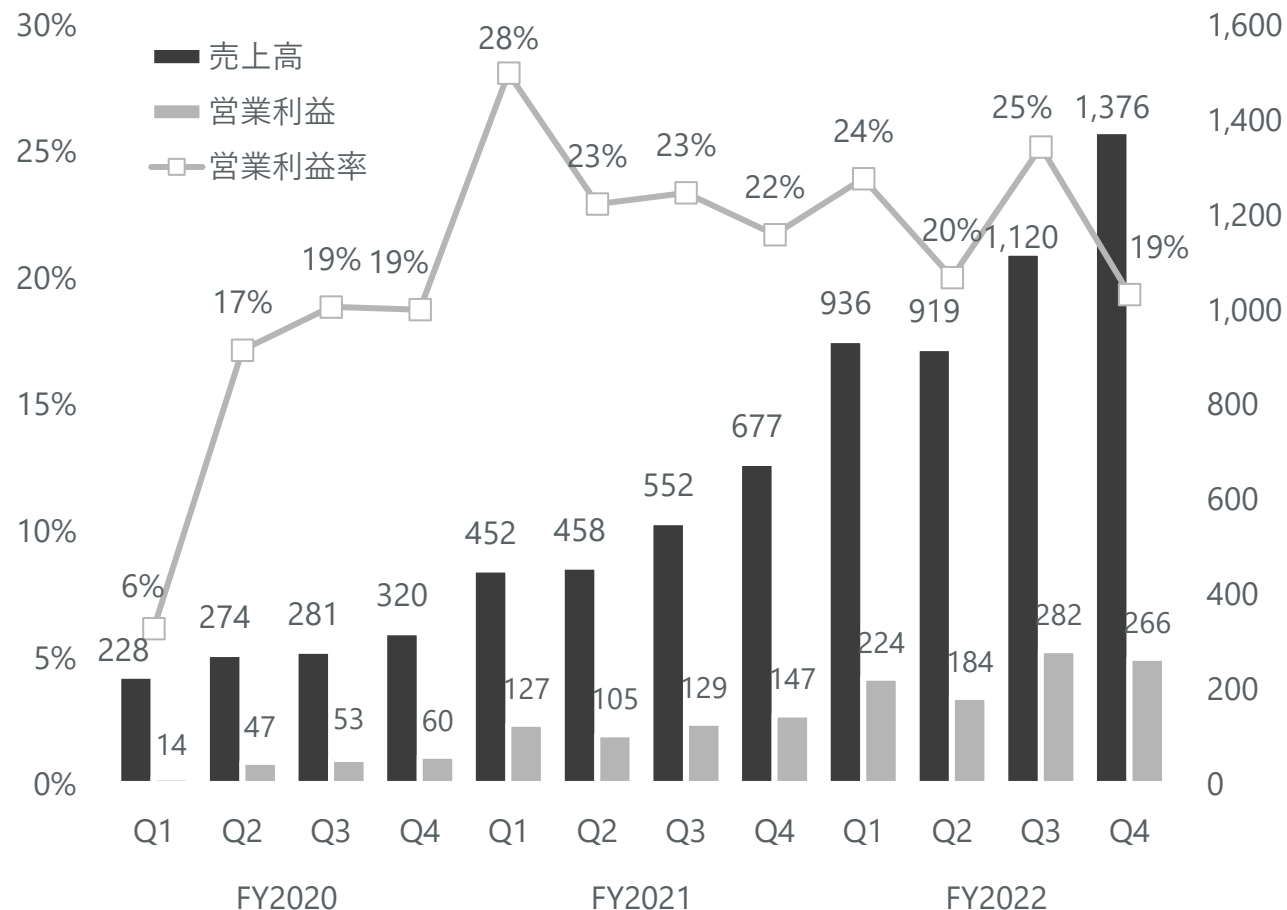
## FY2022 Q4の売上高構成・業績推移（全事業）

- ▶ 当社の売上高構成は、コンサルティング・マーケティング・UI/UXの3サービスが約8割を占める（FY2022 Q4実績）
- ▶ FY2022 Q4は、売上高が前年同期比+103%の1,376百万円、営業利益は前年同期比+81%の266百万円にて着地

### 売上高構成



### 業績推移\*（百万円）

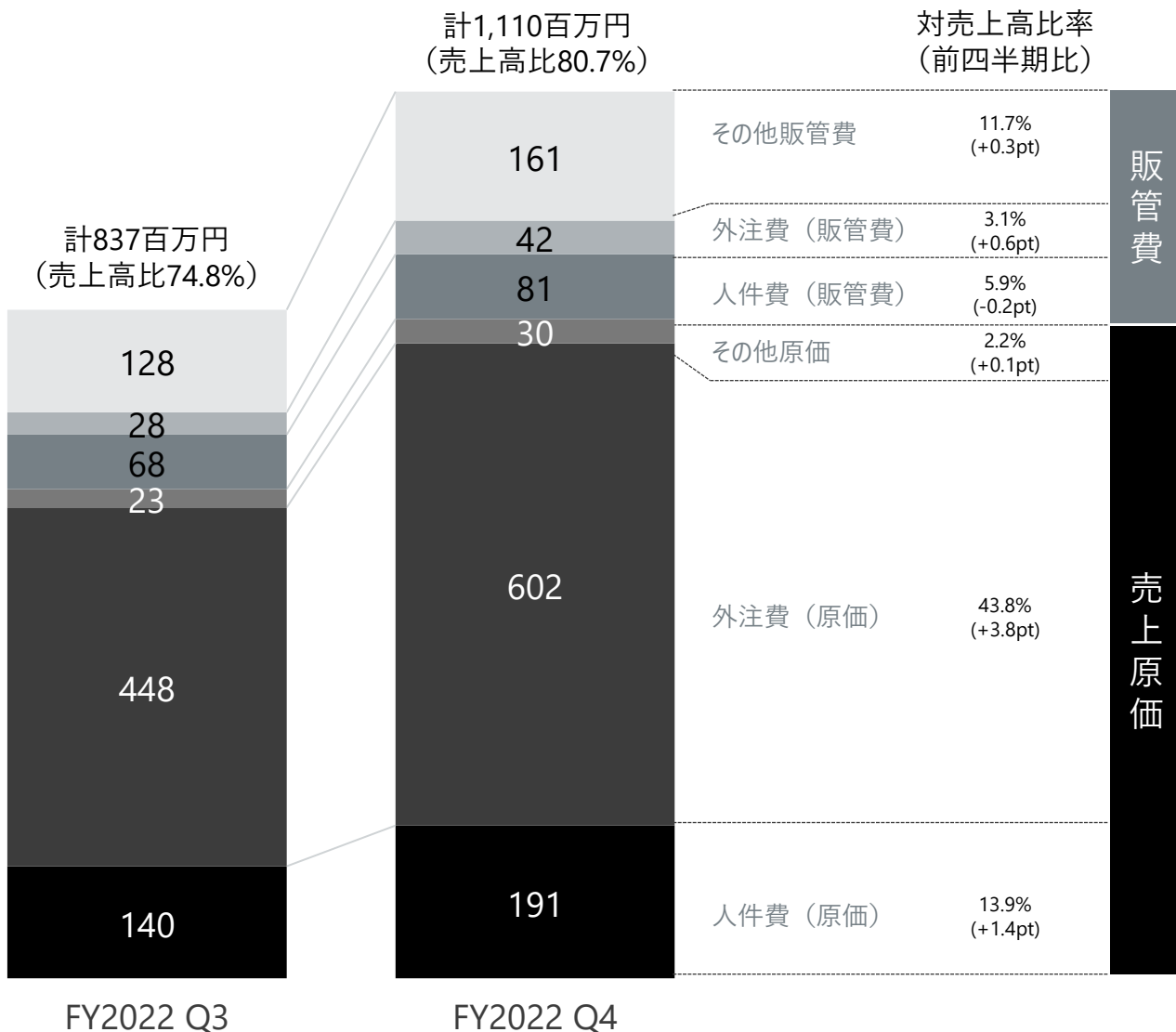


\*株式会社uloqoの株式を取得し連結子会社化したことにより、第3四半期連結会計期間より同社の損益計算書を連結の範囲に含めております。  
また、株式会社クアトロテクノロジーの株式を取得し連結子会社化したことにより、第4四半期連結会計期間より同社の損益計算書を連結の範囲に含めております。

## FY2022 Q4 営業費用の構造（全事業）

- ▶ 新規案件獲得に伴う共同参画パートナーの活用拡大、原価率が比較的高いDX×テクノロジー事業の連結を主因として原価が大きく増加し、営業費用は前四半期比+273百万円（対売上高比率+5.9pt）の1,110百万円で着地

### 営業費用の構造（前四半期比・百万円）



**対売上高比率：FY2022 Q3 20.1% → FY2022 Q4 20.7%**

- その他販管費は、のれん償却費や採用費の増加を背景に、前四半期比+33百万円増加
- 販管費の対売上高比率は前四半期比で上昇

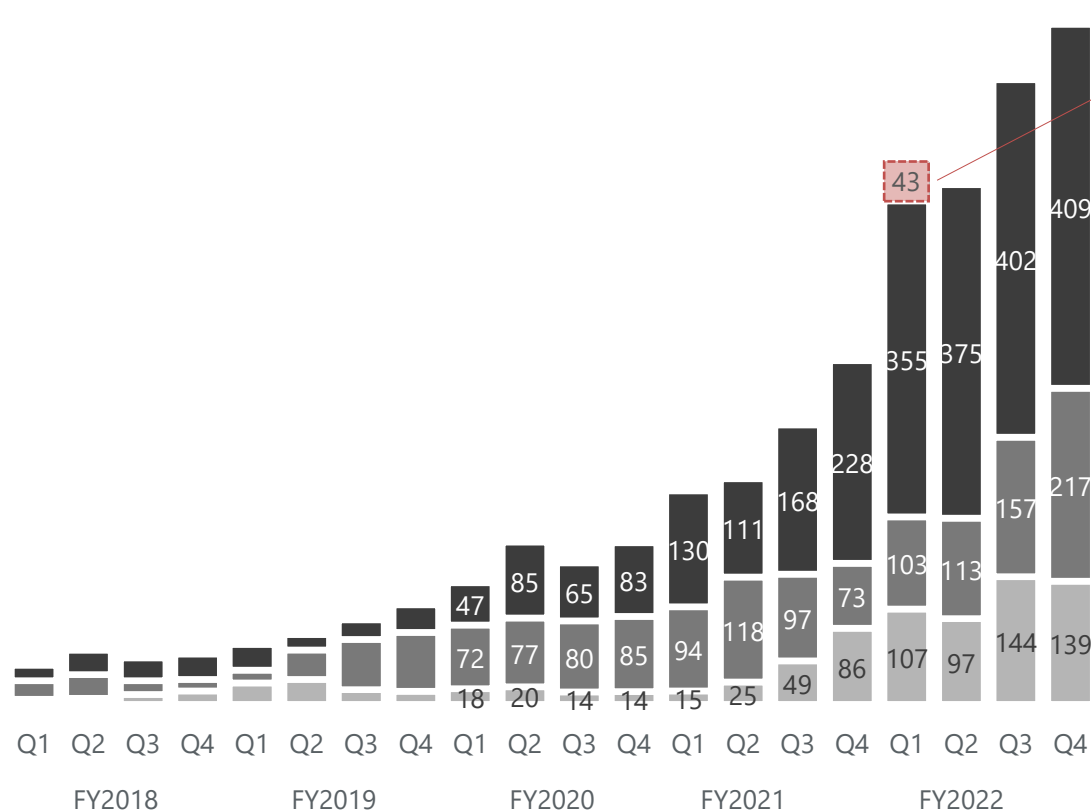
**対売上高比率：FY2022 Q3 54.7% → FY2022 Q4 59.9%**

- 外注費（原価）は、共同参画パートナーの活用拡大および原価率が比較的高いDX×テクノロジー事業の連結を主な要因として、前四半期比+154百万円（対売上高比率+3.8pt）の大幅増加
- 期末従業員数が前四半期末対比53名増加した結果、人件費（原価）についても増加
- 売上原価の対売上高比率は前四半期比で上昇

## 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5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、安定して売上を確保
- ▶ FY2022 Q4については、既存事業変革支援の売上が前四半期比で大きく伸長し、売上拡大を牽引

## コンサルティングサービス売上高 (百万円)



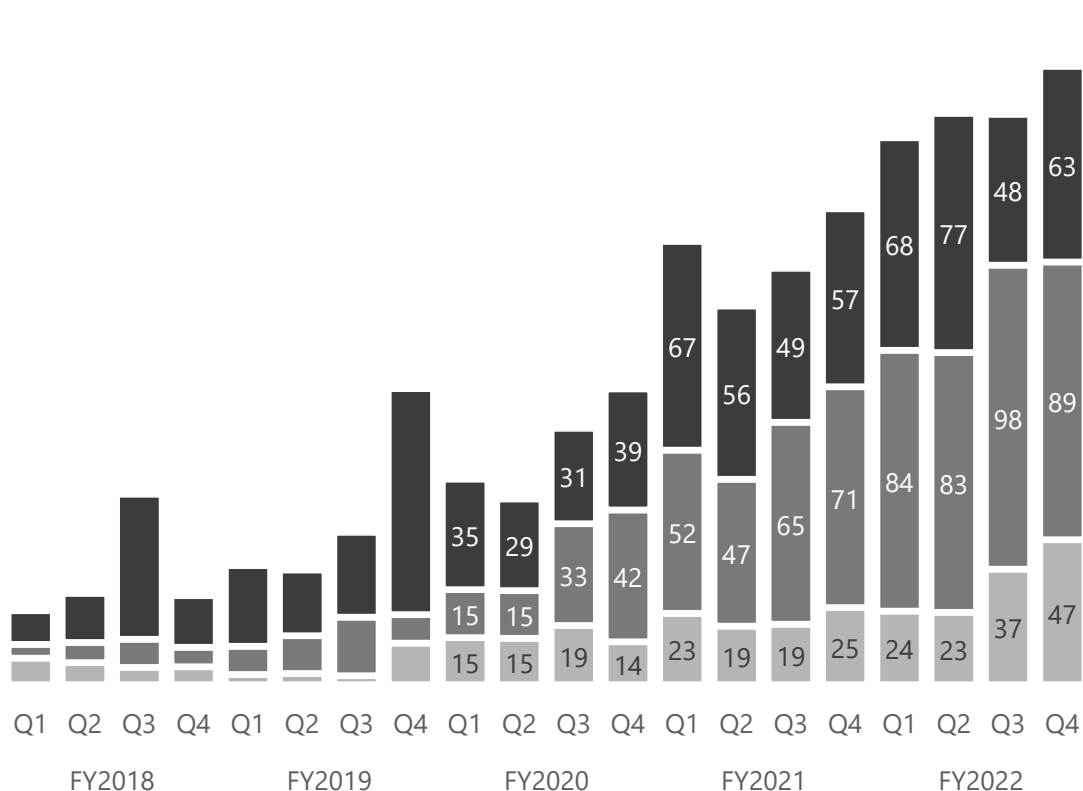
## サービス内容

- 43 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、コンサルティングの要素を持つ案件を移管
  - 移管分のうち、新規事業開発支援が9割以上を占める
- 新規事業開発支援
  - デジタルを活用した新規事業開発支援
  - 新規事業開発により新たな収益源を創出
- 既存事業変革支援
  - デジタルを活用した事業変革支援
  - PL計画達成のための事業変革を実現
- 業務改善支援
  - RPA・BIツールの導入支援、組織変革支援
  - 生産性向上のためのDX化を支援

## 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
- ▶ FY2022 Q4は、Webのサイト改善の売上高が伸長し、全体の売上を押し上げ

## マーケティングサービス売上高 (百万円)



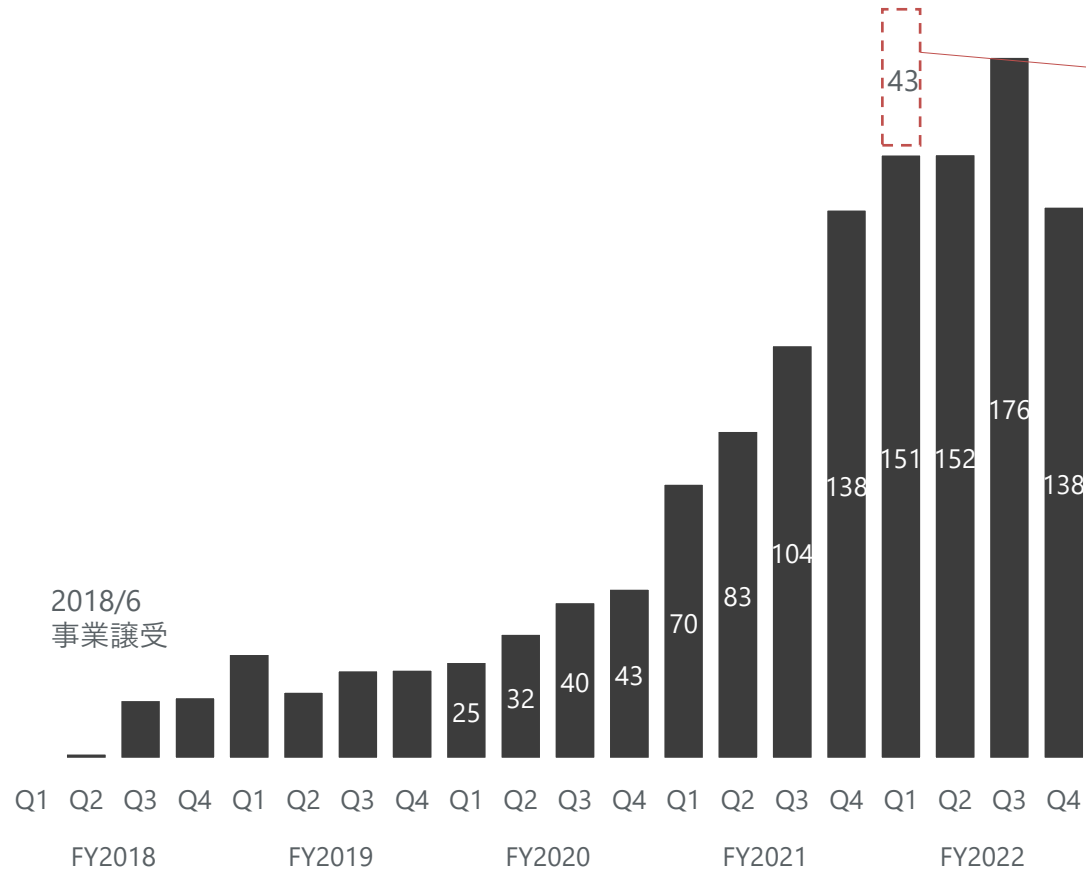
## サービス内容

- 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）
- ▶ 本サービス導入企業へのクロスセルにより、コンサルティングサービスの売上拡大に貢献

## 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ックインツール
  - 導入実績は累計178社（事業譲受～FY2022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



## サービス別推移 4 テクノロジーサービス

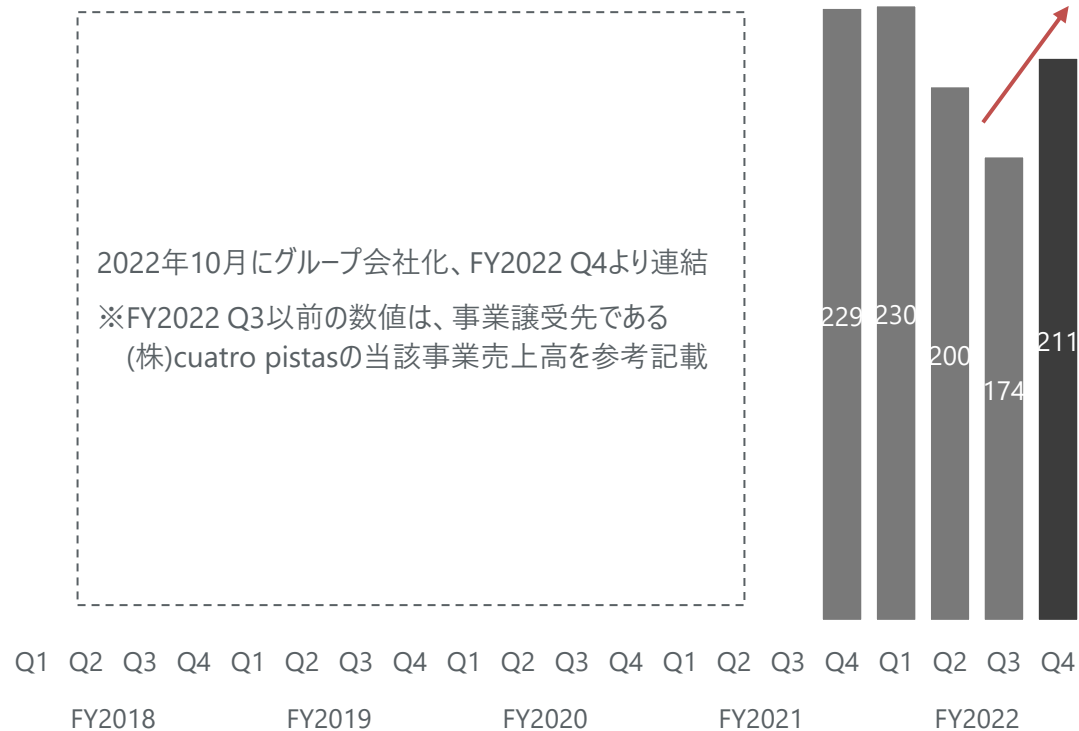
- ▶ テクノロジーサービスは、システム開発および運用・保守におけるエンジニア派遣を主力とする
- ▶ 2022年10月に(株)cuatro pistasより事業譲受、グループ参画直前のFY2022 Q3と比較して売上を大きく拡大

## テクノロジーサービス売上高 (百万円)

2022/10 グループ会社化

PMI中の前提ではあるものの、グループ参画後は  
既存顧客へのクロスセル等が奏功し、売上を大幅伸長

2022年10月にグループ会社化、FY2022 Q4より連結  
※FY2022 Q3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



## サービス内容

### テクノロジーサービス

- システム開発・運用保守案件へのエンジニア派遣
- コンサルティングサービスで支援する事業開発案件において下流となるシステム開発や運用保守を担う事例もあり、一気通貫型の支援領域拡大を実現

## サービス別推移 5 HRソリューションサービス

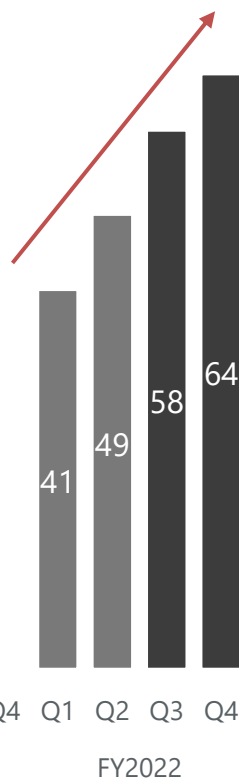
- ▶ HRソリューションサービスでは、採用等のHR領域のコンサルティングを主に提供し、企業の人事・労務部門を全面的に支援
- ▶ 組織構築をはじめとする当社ナレッジの注入や既存事業とのシナジー発揮により、グループ参画後も順調に売上を伸長

## HRソリューションサービス売上高 (百万円)

当社ナレッジの注入や既存顧客へのクロスセルにより、  
グループ参画後は順調に業容を拡大

2022年4月にグループ会社化、FY2022 Q3より連結

※ 連結対象の(株)プロジェクトHRソリューションズは、FY2022  
まで10月決算であるため、同社の第3四半期(5~7月期)  
を当社の第3四半期(7~9月期)に連結



## サービス内容

### HRソリューションサービス

- 幅広いデジタル媒体を活用した採用・人事評価・労務等のコンサルティングを通じて、HR部門を全面的に支援
- エンジニアやデータサイエンティスト等、DX領域における特定職種の採用・人事評価については、専門のコンサルタントが対応することで高い成果を実現

Q1 Q2 Q3 Q4 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1 Q2 Q3 Q4  
FY2018 FY2019 FY2020 FY2021 FY2022

## 四半期業績サマリー（前四半期比）

	単位：百万円	FY2022 Q3	FY2022 Q4	増減額	増減率（%）
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 既存事業の成長に加えて、新たにテクノロジーサービスが連結対象となったことから、FY2022 Q4の売上高は前四半期比+22.9%の1,376百万円にて着地</li> <li>▶ サービス別では、コンサルティングサービスおよびマーケティングサービスの売上高増が寄与</li> <li>▶ 売上総利益率が比較的低いテクノロジーサービスの連結、また共同参画パートナー活用の拡大に伴い、売上総利益率および営業利益率は低下、営業利益は前四半期比減益</li> <li>▶ 四半期純利益は、前四半期比+20.0%の216百万円にて着地</li> </ul>	売上高	1,120	1,376	+256	+22.9
	うちコンサルティングサービス	702	765	+63	+9.0
	うちマーケティングサービス	183	199	+16	+8.7
	うちUI/UXサービス	175	138	-37	-21.1
	うちテクノロジーサービス	-	211	-	-
	うちHRサービス	58	64	+6	+10.3
	売上原価	612	824	+212	+34.6
	売上総利益 (売上総利益率)	507 (45.3%)	551 (40.1%)	+44	+8.7
	販売費及び一般管理費	225	285	+60	+26.7
	営業利益 (営業利益率)	282 (25.2%)	266 (19.4%)	-16	-5.7
	経常利益	279	263	-16	-5.7
	四半期純利益 (四半期純利益率)	180 (16.1%)	216 (15.7%)	+36	+20.0

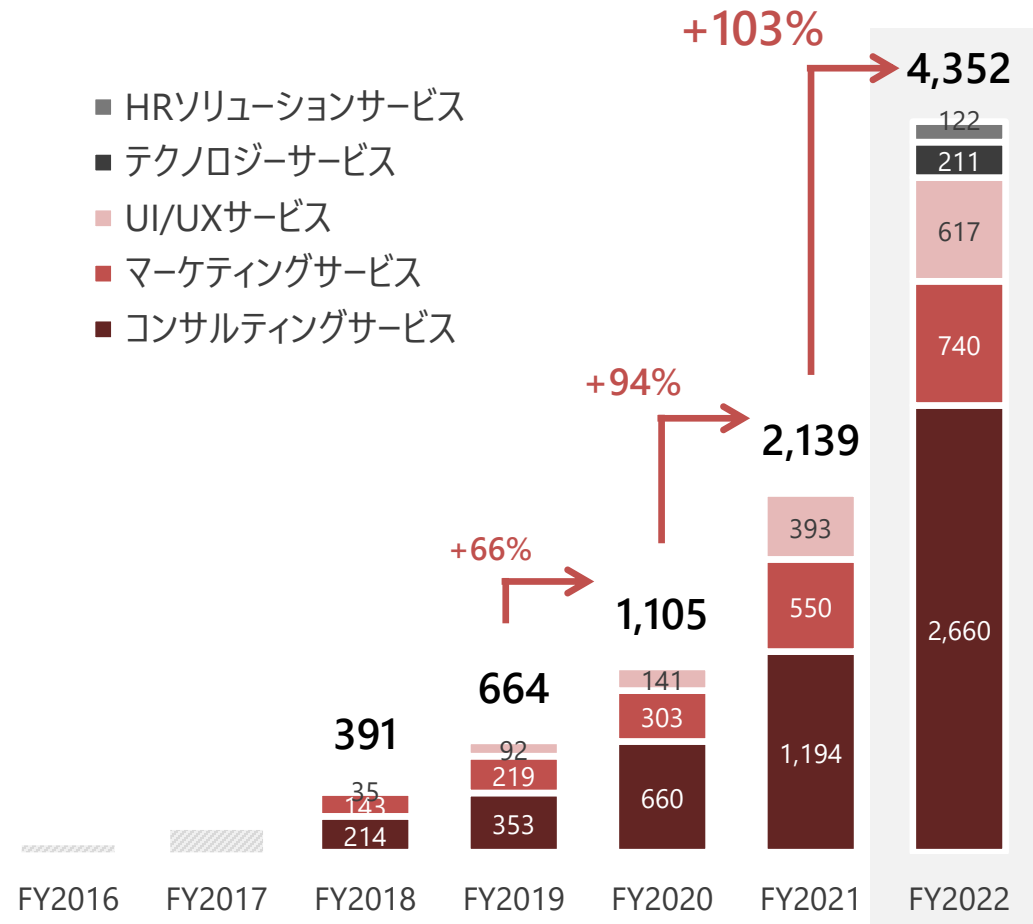


### 3. 2022年12月期 通期業績

# 決算ハイライト① 売上高および営業利益の推移

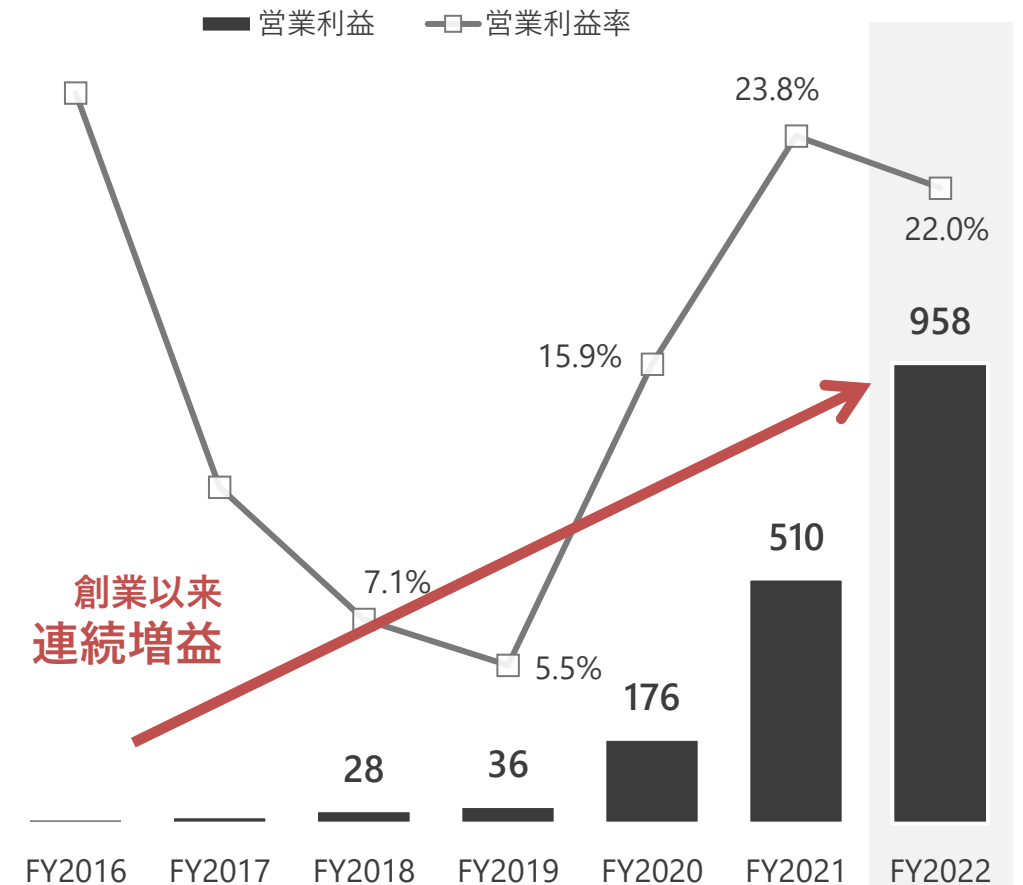
- ▶ FY2022通期決算は、売上高4,352百万円、営業利益958百万円にて着地
- ▶ M&A効果などを要因として、今期の売上高成長は過去実績と比較しても高い水準
- ▶ 営業利益についても創業以来の増益を継続して達成

## 売上高 (百万円)



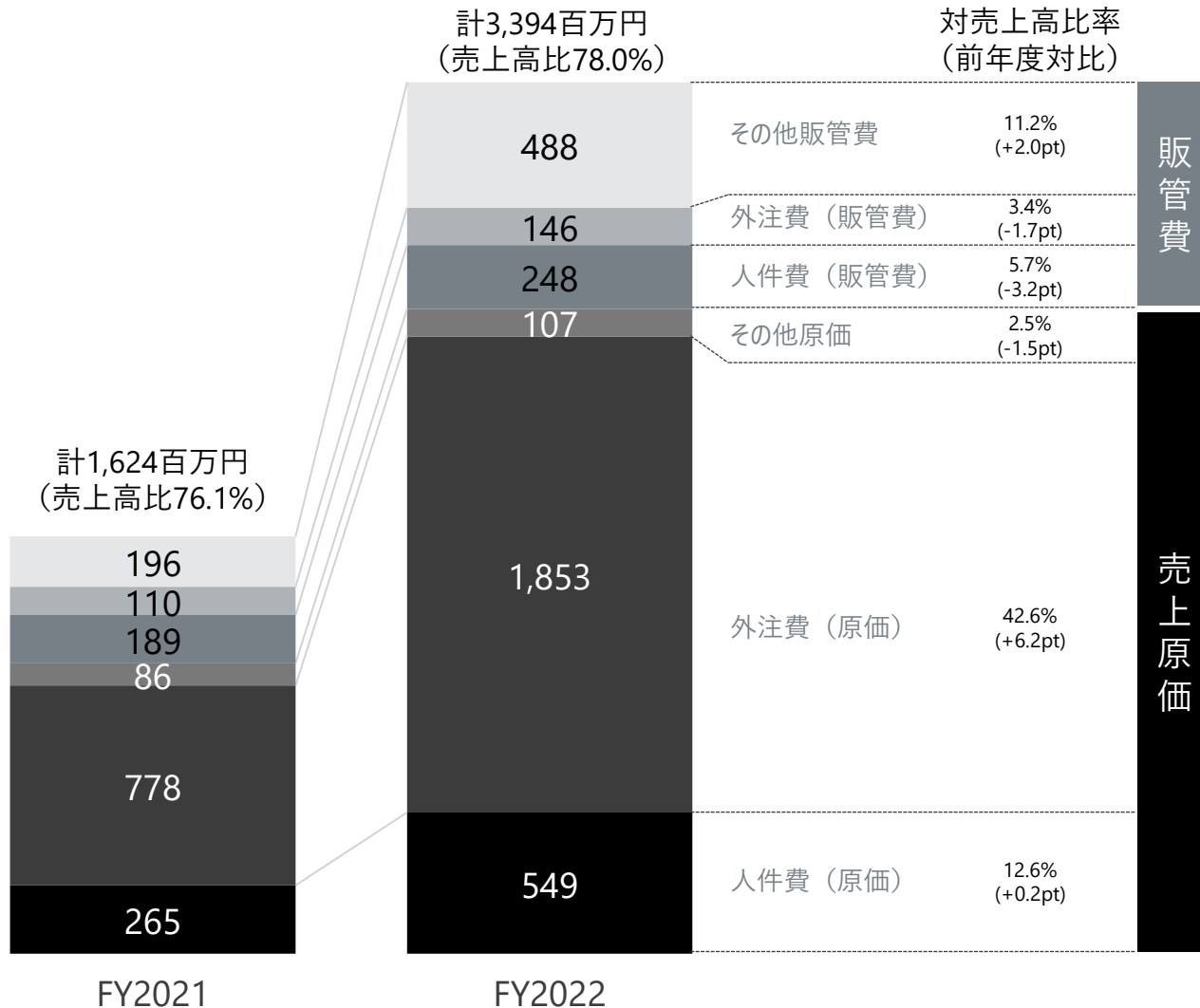
※FY2016～FY2017の売上高は各サービスの売上高の合計

## 営業利益 (百万円・%)



▶ 販管費の対売上高比率は低下も、共同参画パートナーの活用拡大などにより売上原価の対売上高比率が上昇

## 営業費用の構造 (前年度対比・百万円)



### 対売上高比率：FY2021 23.3% → FY2022 20.3%

- その他販管費は、採用が好調だったこと等を背景に、前年度対比+292百万円の増加
- 売上対比で緩やかな費用増加となったため、販管費の対売上高比率は前年度より低下

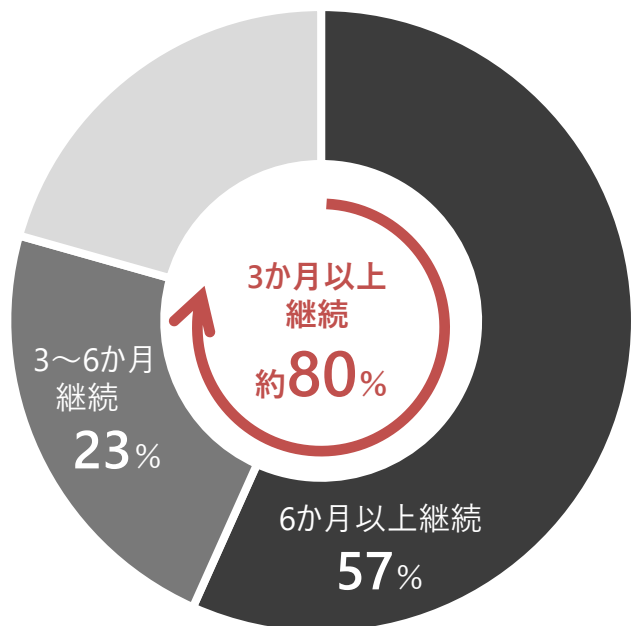
### 対売上高比率：FY2021 52.9% → FY2022 57.6%

- 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を主因として、前年度対比+1,075百万円 (対売上高比率+6.2pt) の大幅増加
- 新規採用により期末人員が前年度末比103名増加した結果、人件費 (原価) についても284百万円の増加

- ▶ 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
- ▶ FY2022 Q4のstock売上比率は約93%

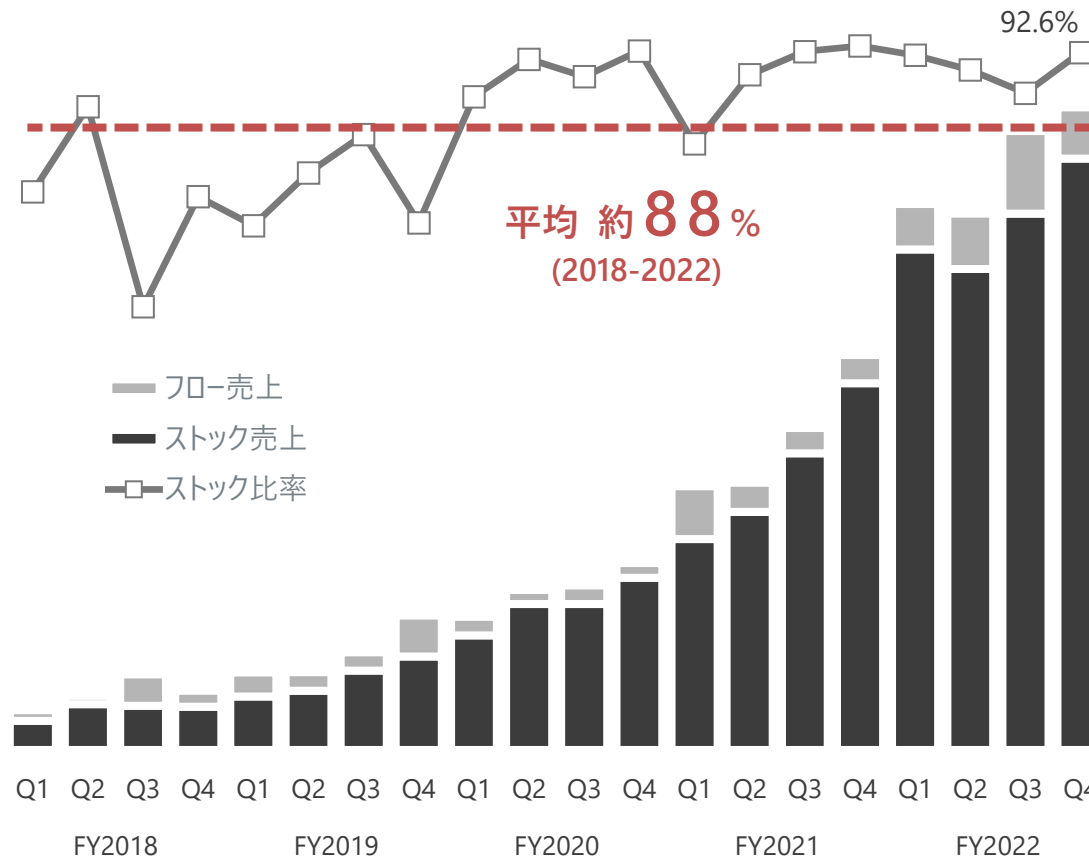
## 受注継続率\* (%)

\*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。  
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ユーザーテスト等を除いたもの

- ▶ 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により、従業員1人当たりのパートナー数が上昇
- ▶ 従業員は急増しているものの、共同参画パートナーの活用や社内ノウハウの共有知化などを通じて、従業員1人あたり売上高は増加基調で推移

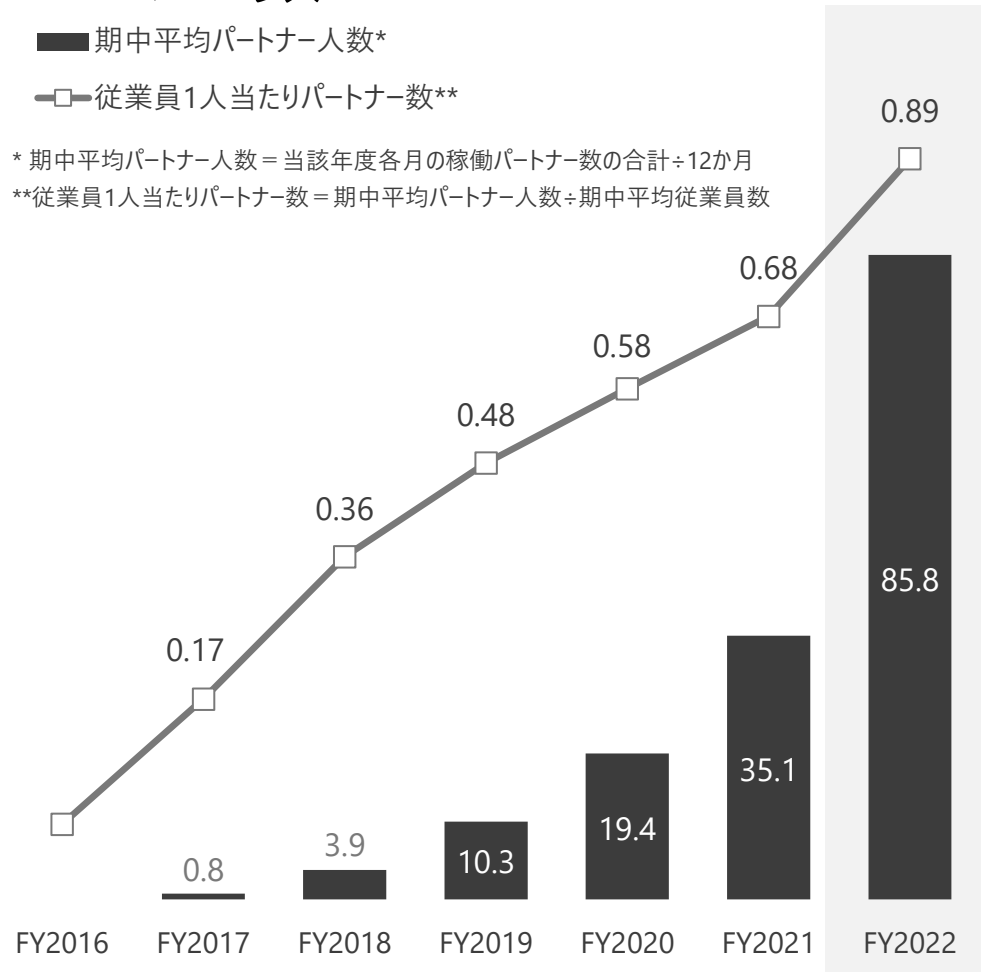
## パートナー数

■ 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

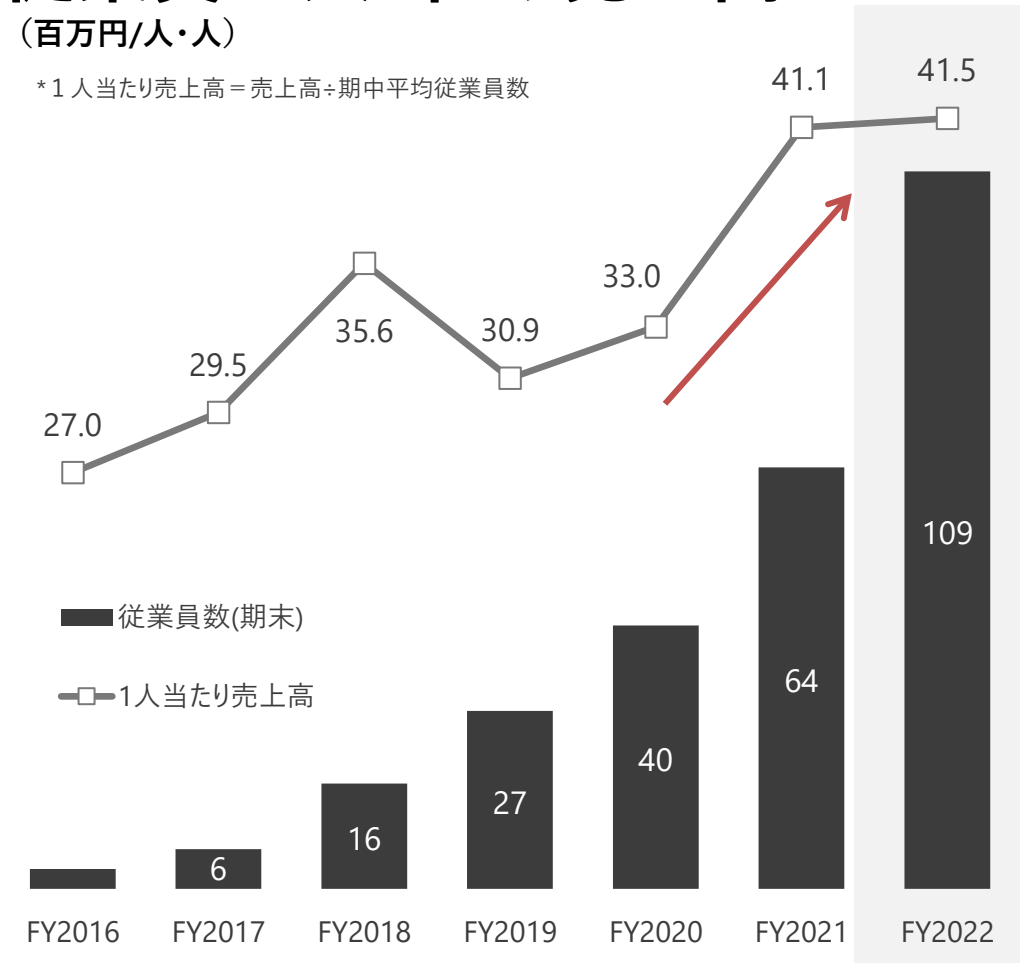
\*\* 従業員1人当たりパートナー数 = 期中平均パートナー人数 ÷ 期中平均従業員数



## 従業員1人あたり売上高\*

(百万円/人・人)

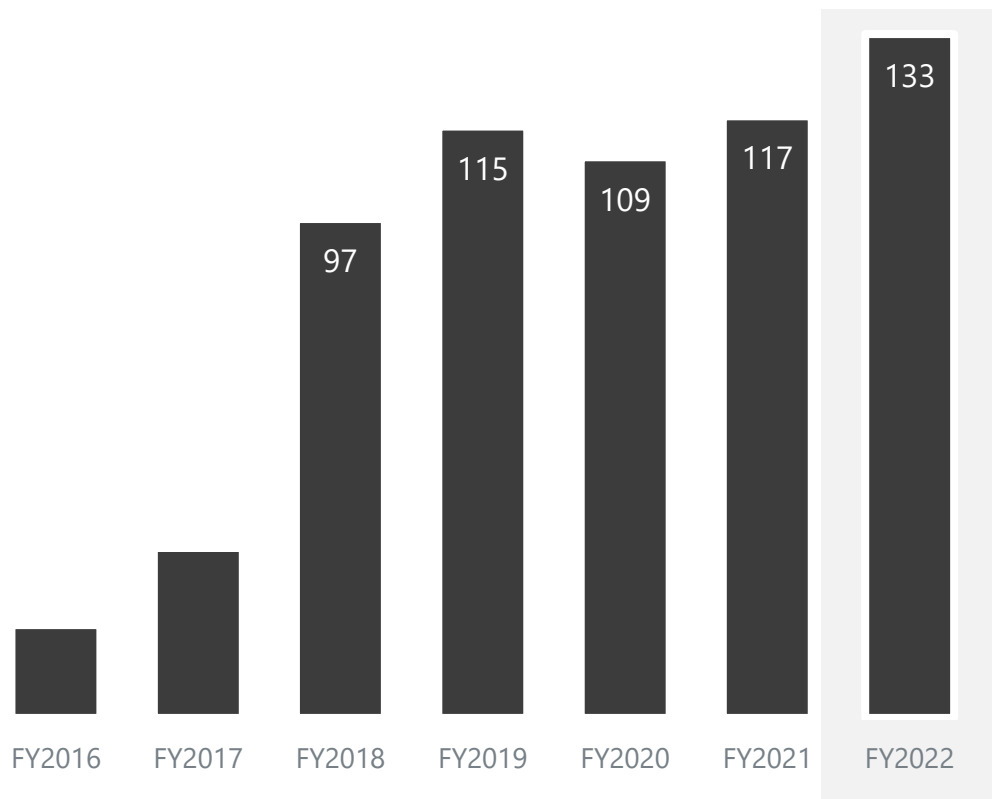
\* 1人あたり売上高 = 売上高 ÷ 期中平均従業員数



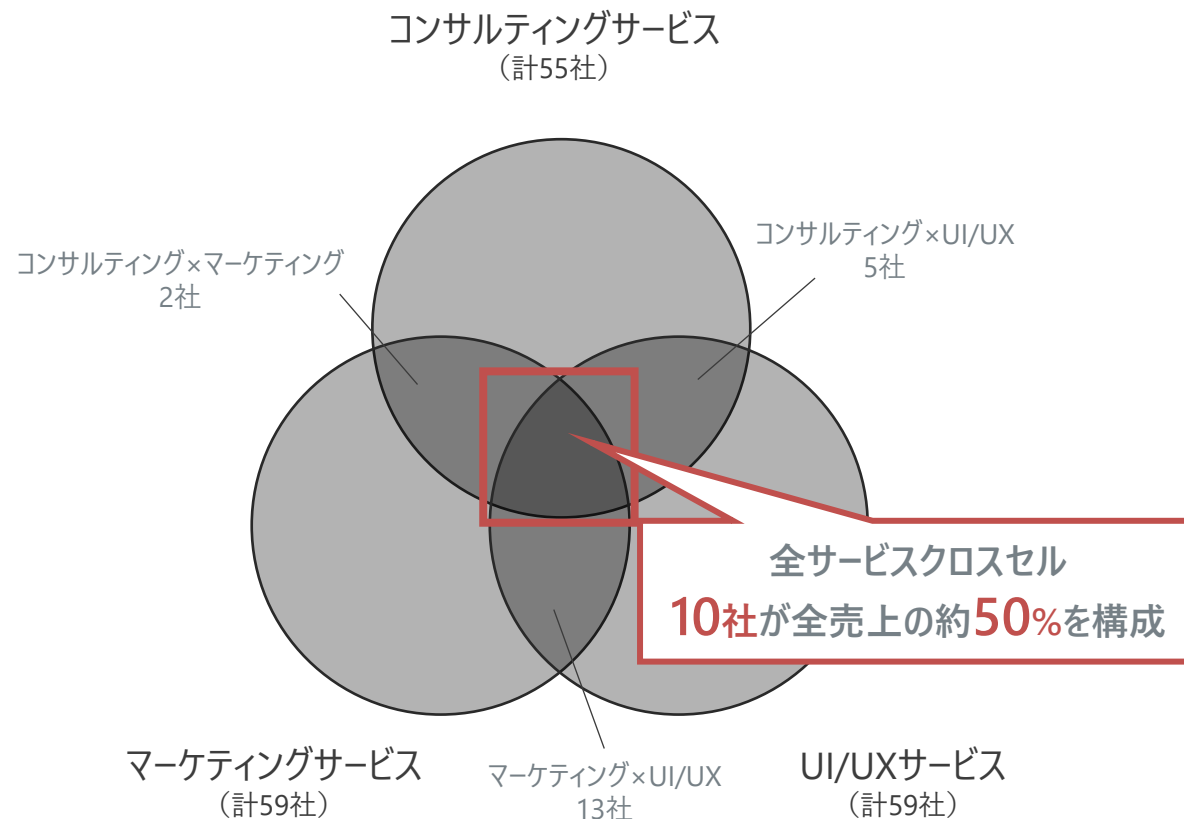
※ 従業員数については、FY2022 Q3決算までは連結従業員数を用いて算出しておりましたが、DX×テクノロジー事業およびDX×HR事業の影響を排除するため、本期末決算より算出方法を変更し、デジタルトランスフォーメーション事業に従事する従業員数とコーポレート部門の従業員数の合計値を使用しております。

- ▶ 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以降は全社横断的な新規開拓の取り組みが奏功し、FY2022クライアント数\*は133社に増加
- ▶ 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しているクライアントからの売上が全体の約50%を占める

## クライアント数推移



## サービス別クライアント数



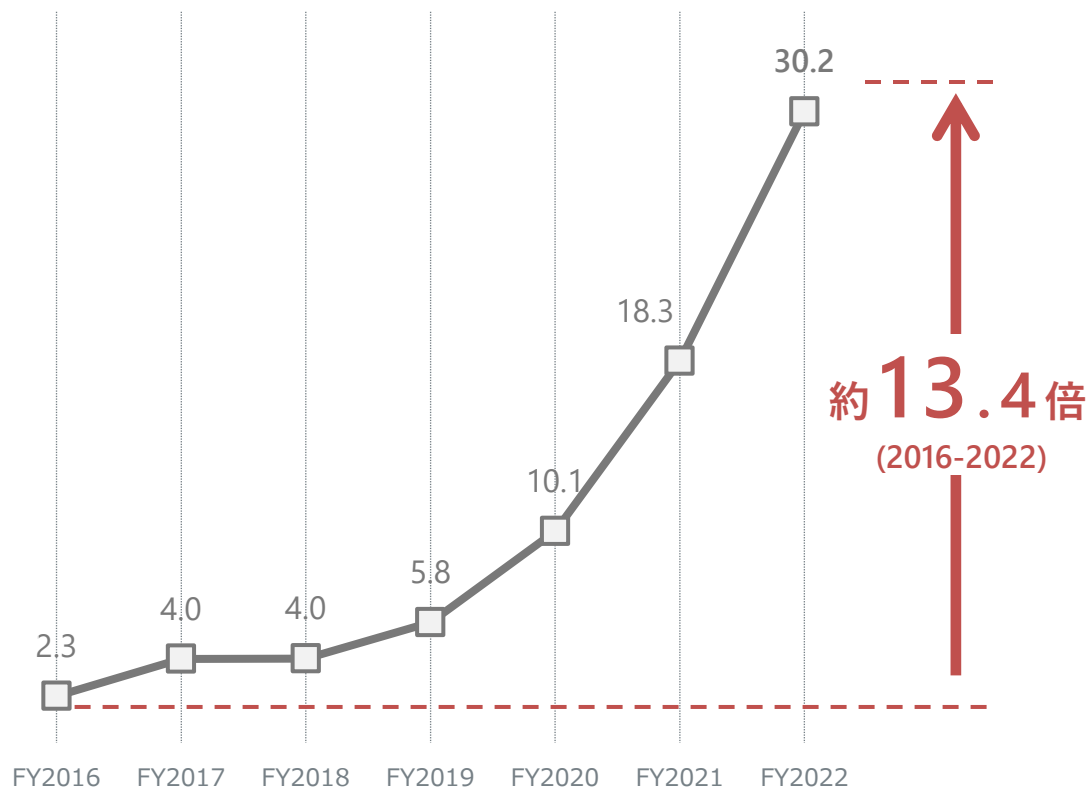
\*クライアント数：当社の3サービスのいずれかについて契約関係が存在し、実際にサービスの対価が該当事業年度中に支払われた顧客企業の数

## 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7年間で約13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30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	79社	24社	23社	7社
売上高合計	2.2億円	4.1億円	12.0億円	22.3億円
全社売上に占める比率	5.5%	10.3%	29.5%	54.8%

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

# 通期業績サマリー（前年度対比）

全事業

DX事業のみ

	単位：百万円	FY2021	FY2022	増減額	増減率（%）
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 既存顧客における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、FY2022の売上高は前年度対比 +103.5%の4,352百万円にて着地</li> <li>▶ 共同参画パートナーの活用拡大により、売上原価の増加率が売上高の増加率を上回ったことから、売上総利益率は低下</li> <li>▶ 売上増加に伴い、FY2022の営業利益は前年度対比+87.8%の958百万円、当期純利益は同+88.3%の676百万円にて着地</li> </ul>	売上高	2,139	4,352	+2,213	+103.5
	コンサルティングサービス	1,194	2,660	+1,466	+122.8
	マーケティングサービス	550	740	+190	+34.5
	UI/UXサービス	393	617	+224	+57.0
	テクノロジーサービス	-	211	-	-
	HRソリューションサービス	-	122	-	-
	売上原価	1,131	2,510	+1,379	+121.9
	売上総利益 (売上総利益率)	1,008 (47.1%)	1,841 (42.3%)	+833	+82.6
	販売費及び一般管理費	497	883	+386	+77.7
	営業利益 (営業利益率)	510 (23.9%)	958 (22.0%)	+448	+87.8
	経常利益	502	948	+446	+88.8
	親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	359 (16.8%)	676 (15.6%)	+318	+88.3



## 4. 2023年12月期 通期業績見通し

# 2023年通期業績見通しサマリー ～70%増収 / 30%増益の予想～

- ▶ FY2023の売上高成長率は+71.6%となる見通し
- ▶ M&Aの影響を除いたデジタルトランスフォーメーション事業の売上高成長率は+51.8%の予想
- ▶ 採用費およびオフィス賃料を主因として販管費が増加することにより、FY2023の営業利益率は17.0%に低下する見通し。特に上期の営業利益率低下が顕著
- ▶ 営業利益の絶対額は+32.5%の増益予想。のれん償却費などの影響を除いたEBITDA成長率は+44.6%となる見込み

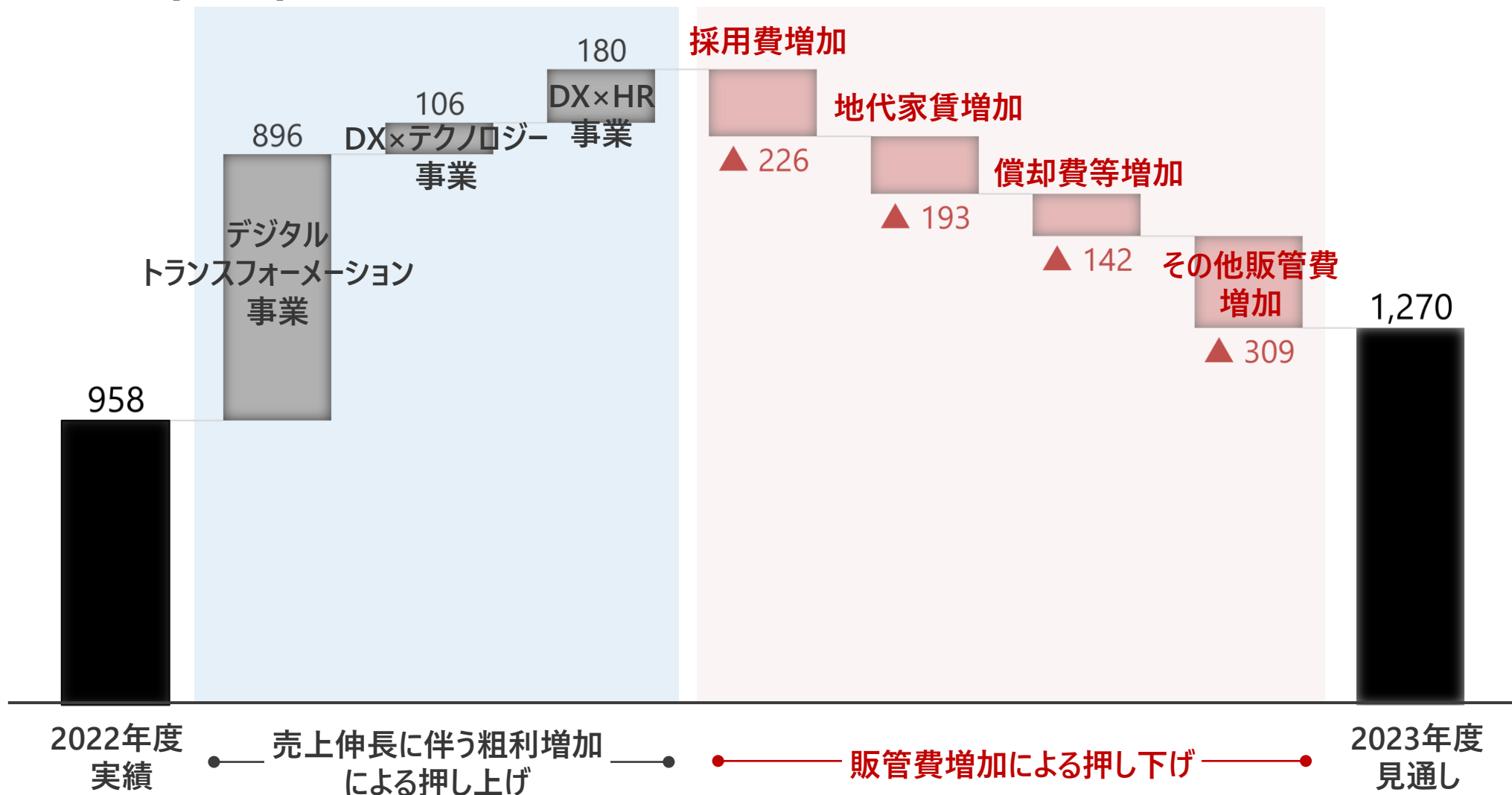
単位：百万円	FY2022 (実績)	FY2023 (業績予想)	増減額	増減率 (%)
売上高	4,352	7,470	+3,118	+71.6
デジタルトランスフォーメーション	4,019	6,100	+2,081	+51.8
DX×テクノロジー	210	890	+670	- ※3
DX×HR	122	480	+358	- ※3
売上総利益 ※1 (売上総利益率)	1,939 (44.6%)	3,110 (41.6%)	+1,171	+60.3
デジタルトランスフォーメーション	1,814 (45.1%)	2,710 (44.4%)	+896	+49.4
DX×テクノロジー	43 (20.5%)	140 (15.7%)	+106	- ※3
DX×HR	82 (67.2%)	260 (54.2%)	+180	- ※3
営業利益 (営業利益率)	958 (22.0%)	1,270 (17.0%)	+312	+32.5
EBITDA ※2 (EBITDAマージン)	1,016 (23.4%)	1,470 (19.7%)	+454	+44.6

※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  
 ※3 DX×テクノロジー事業、DX×HR事業はFY2022の期中に連結を開始しており、実績は通期の数値ではないため、増減率は非表示

# 営業利益の変動要因

- ▶ 2022年12月期と比較して売上伸長に伴う粗利増加を見込む一方で、積極採用に伴う採用費増加およびオフィス移転に伴う地代家賃増加を織り込み、2023年12月の営業利益は1,270百万円を想定

## 営業利益 [百万円]



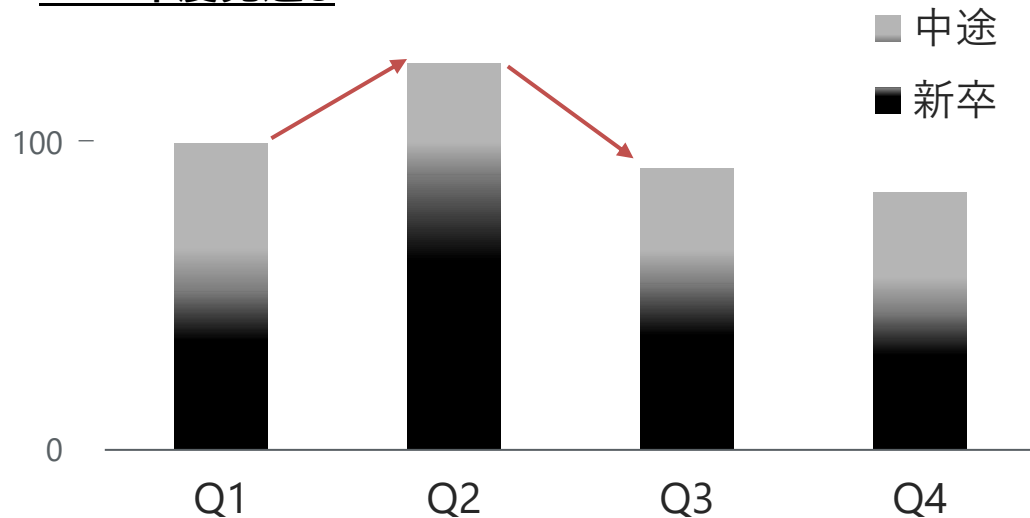
※ 償却費等：減価償却費（のれん償却含む）+ 敷金償却 + 株式報酬費用

# 販管費の期中変動見通し

- ▶ 営業利益の押し下げ要因となる採用費・地代家賃については、以下の通り期中で大きな変動を想定  
※但し採用費については、採用実績に応じて変動する可能性があります

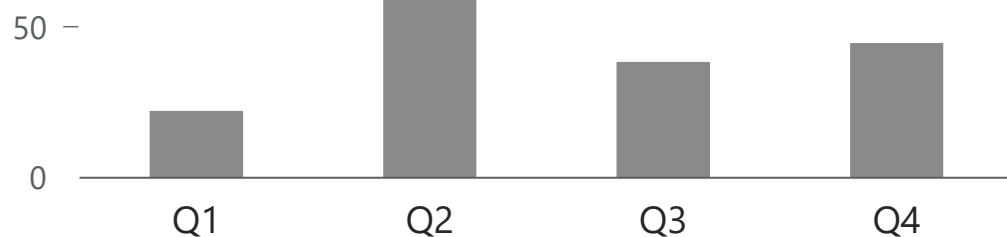
## 採用費 [百万円]

2023年度見通し

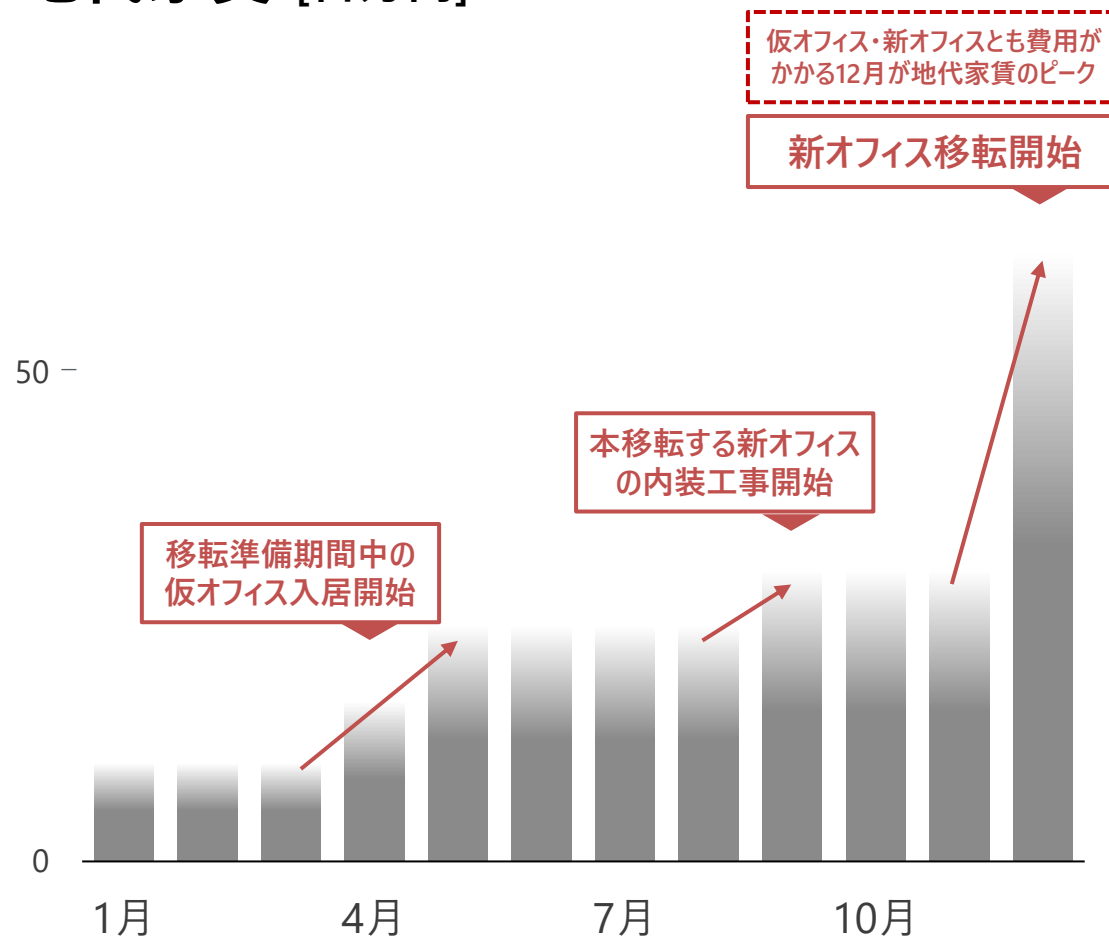


24卒新卒内定承諾タイミングでの費用計上に伴い極大化

参考)2022年度実績 (新卒採用数：42名)



## 地代家賃 [百万円]



仮オフィス・新オフィスとも費用がかかる12月が地代家賃のピーク

新オフィス移転開始

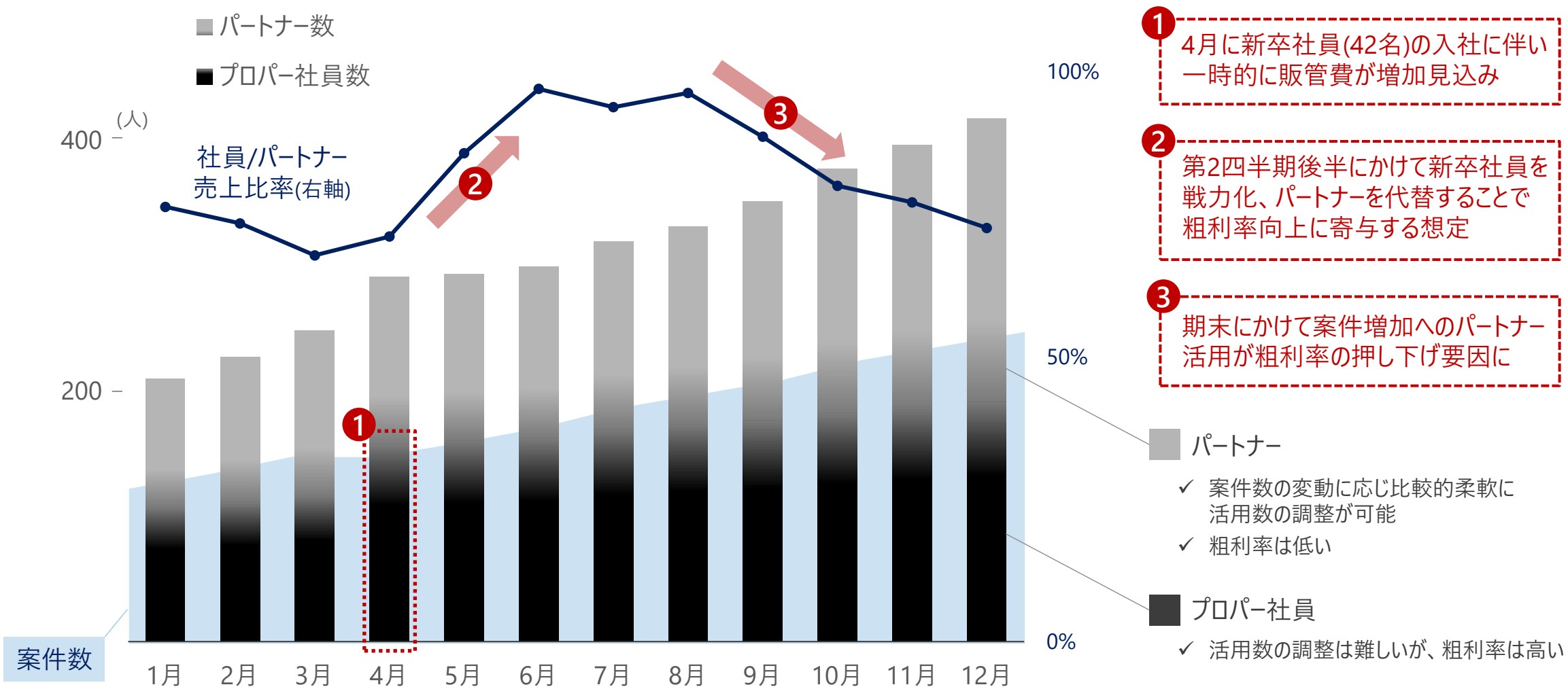
移転準備期間中の仮オフィス入居開始

本移転する新オフィスの内装工事開始

オフィス移転に伴い、下期にかけて段階的に増加

# 2023年12月期の人員計画

- ▶ 上位層をターゲットとした積極的な採用活動により、来年度42名の新卒社員が入社予定
- ▶ 一時的に販管費増の要因となるものの、2023年第2四半期後半にかけてパートナーを代替することにより、粗利率の改善に寄与
- ▶ 期末にかけては、案件増加ペースへの対応のためのパートナー活用拡大が粗利率の押し下げ要因となる見込み

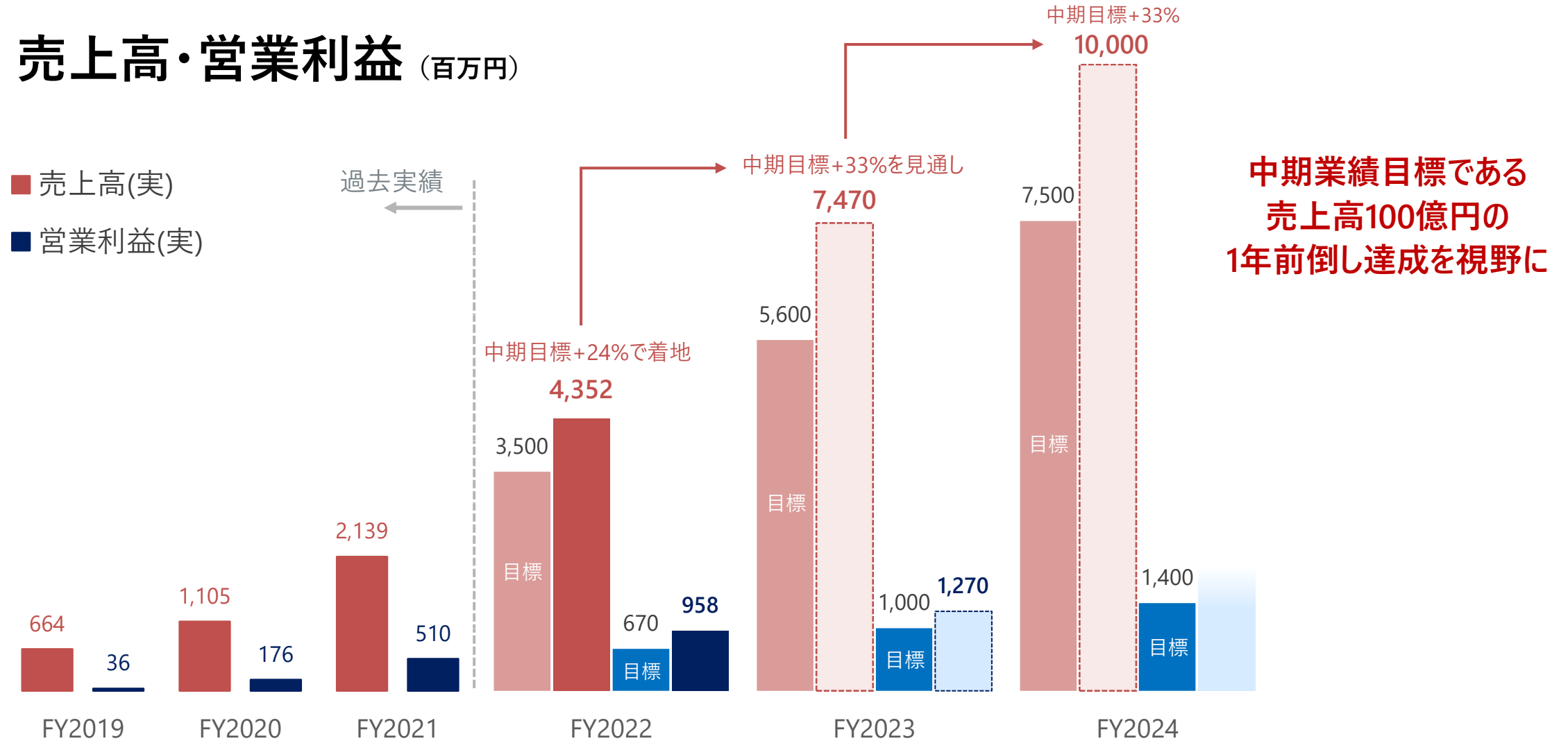


## 5. 2023年12月期 経営方針

## 中期業績目標“TARGET100”達成に向けた現状評価

- ▶ 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”に対しては売上高・営業利益とも順調に進捗
- ▶ 今後も高い成長率の実現に注力し、売上高100億円の1年前倒し達成を目指して取り組みを進める

### 売上高・営業利益 (百万円)



# 行動計画

- ▶ 売上高100億円の1年前倒し達成に向けて、以下の取り組みを計画

## ① “Profitable Hypergrowth” の志向

- 売上高100億円の1年前倒し達成を視野に、**トップライン伸長**を重視して取り組み
- 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は積極的に実行**する方針

売上伸長により営業利益を確保しつつ、採用費やオフィス賃料など将来の成長を見据えた費用を想定

## ② グループ経営への本格転換

〈 FY2022の事業状況評価 〉

- 2期連続で**前期比約2倍**の売上高成長を達成
- (株)uloqo [現・(株)プロジェクトHRソリューションズ]、(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] の株式取得や会社分割によるグループ会社新設（2社）を通じて**グループ経営体制を試行し、概ね順調に進捗**

企業グループとしていかに多角的に拡大するか？という観点から、M&Aや新規事業創出による成長を志向し

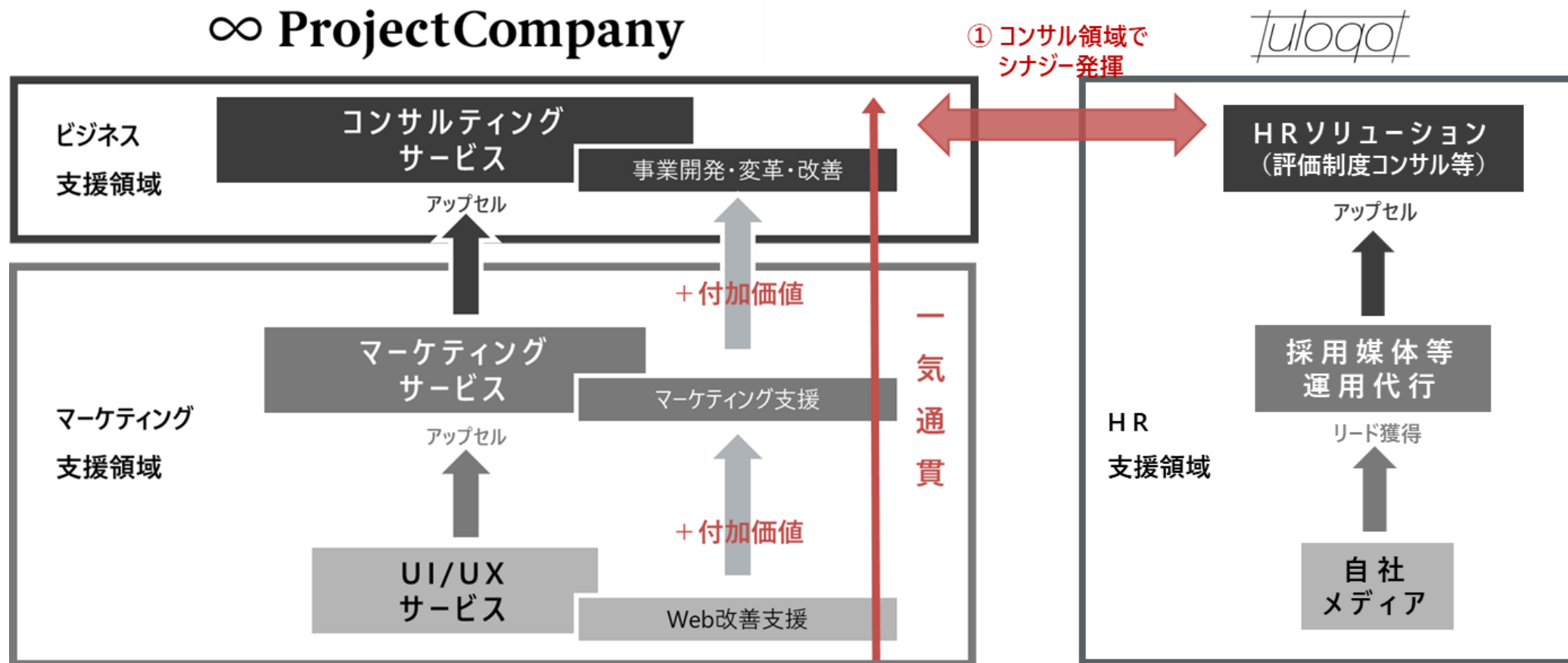
Dr.健康経営社の株式取得（2/14公表）をはじめ、グループ規模の拡大を加速



## 5. 参考資料① トピックス

# 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）

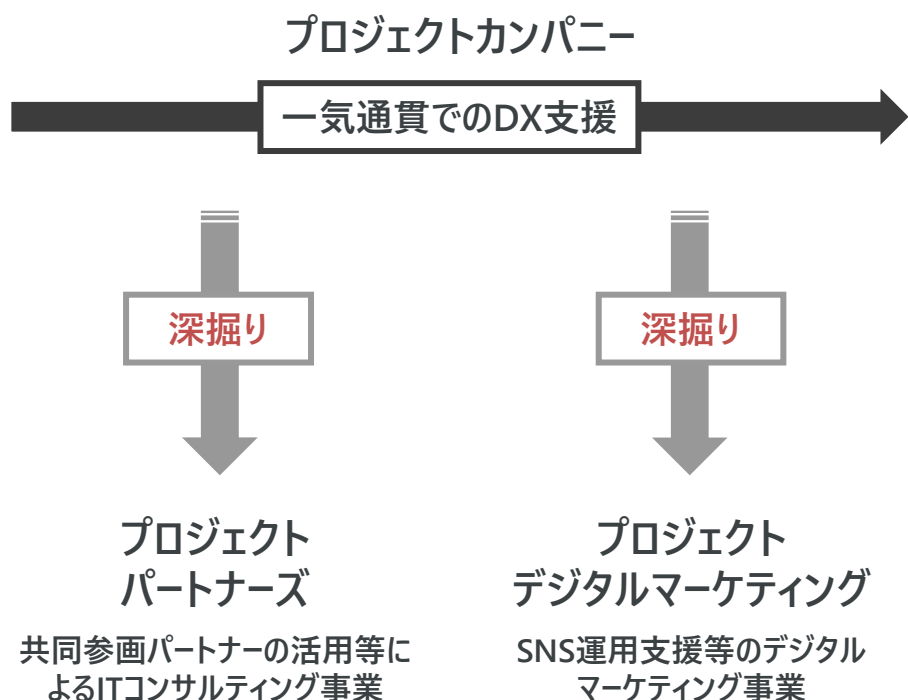
- ▶ HRソリューション事業を展開する株式会社uloqoの株式を100%取得して完全子会社化
- ▶ 当社グループに加わることで、採用加速やコンサル知見の共有により、uloqo社のHRソリューション事業が一層拡大することを期待
- ▶ uloqo社のサービスが加わることで、当社グループとして支援可能な領域をHR領域のDX化にまで拡充



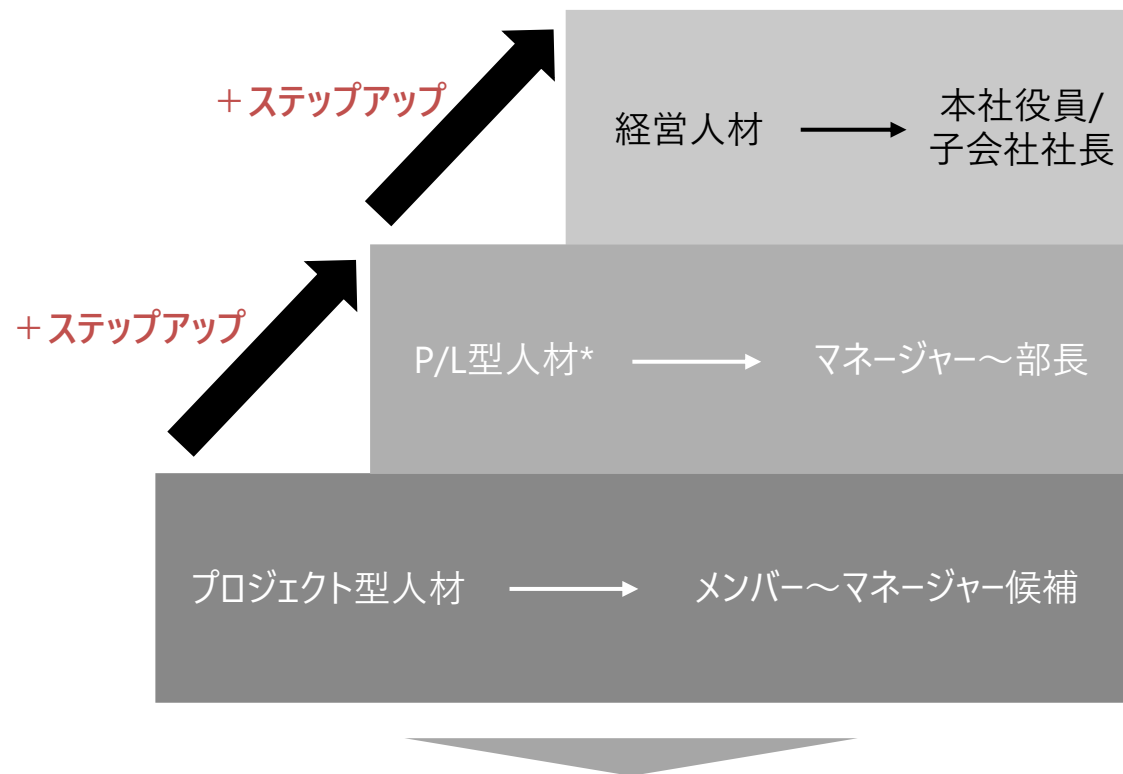
# 会社分割によるグループ会社設立（2022年6月15日公表）

- ▶ 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

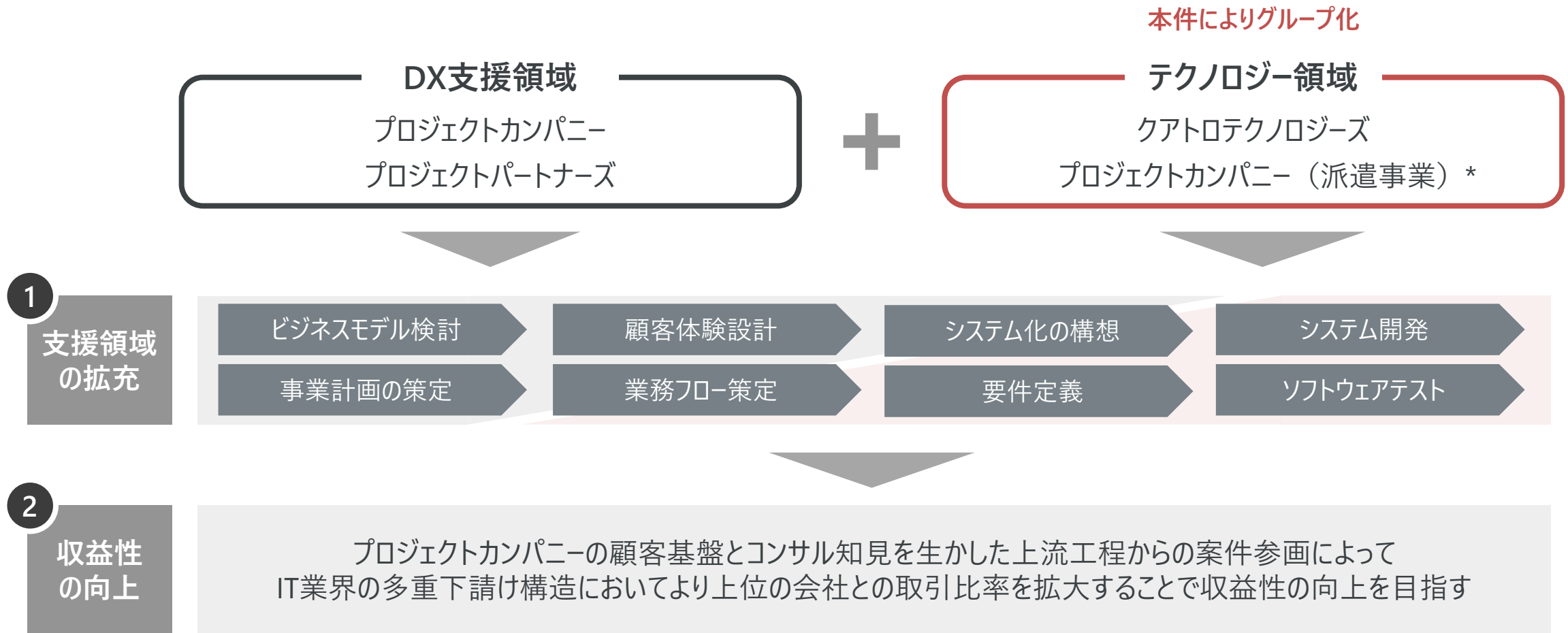


経営理念の実現に向けて経営人材を育成

\*P/L型人才：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。

# 株式会社Dr.健康経営の株式取得（2023年2月14日公表）

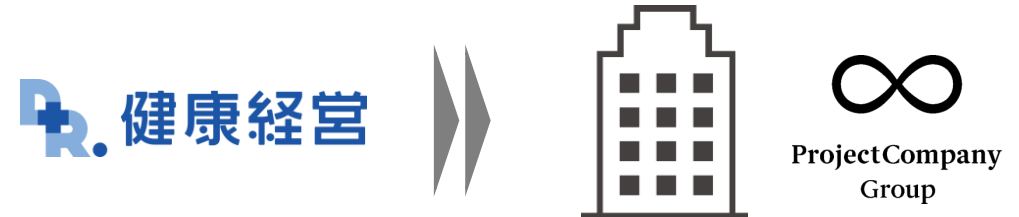
- ▶ 産業医紹介サービス「産業医コンシェルジュ」を中心に、企業向け健康メンタル事業を展開する株式会社Dr.健康経営を新たにグループ化予定
- ▶ 人事・労務部門を顧客とするDr.健康経営社のグループ化により、当社のHR×DX事業の強化・支援領域の拡充を図る



名称	株式会社Dr.健康経営
事業内容	企業における健康メンタル事業 (産業医サービス、ストレスチェック、健康経営サービス)
売上高	143百万円（2022年1月期）
営業利益	16百万円（2022年1月期）
業況	2019年の創業来、ストレスチェック制度の義務化や働き方改革関連法の施行、COVID-19感染拡大に伴うテレワークの普及等を追い風に、3期連続で増収増益。

※株式譲渡実行日：2023年4月3日（予定）

## 当社グループの既存顧客への展開



当社グループの既存顧客への支援メニューを拡充し、  
人事労務部門を中心に新規案件開拓

## Dr.健康経営社の顧客へのクロスセル



同社の持つ幅広い業界の人事労務部門顧客を起点に  
当社グループの既存サービスを拡販



# オフィス移転のお知らせ

- ▶ グループの業容拡大に伴い、2024年1月に「麻布台ヒルズ」へのオフィス移転を予定
- ▶ 自然と調和した職場環境で、地域社会と共に企業価値向上を目指す



## プロジェクトコンセプト

“緑に包まれ、人と人をつなぐ「広場」のような街 – Modern Urban Village”

## プロジェクト概要

- ✓ 2019年8月着工、2023年秋 完成（予定）
- ✓ 約8.1haの敷地に、オフィスのほか住宅やレストラン、医療機関、教育機関など多様な施設がシームレスにつながる新しい都市生活を実現



# 環境・社会課題に関する全社的な取り組み

- ▶ 環境・社会課題解決への積極的かつ能動的な取り組みを通じ、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

## 6. 参考資料② 中期業績目標 (2022年3月時点)



# 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

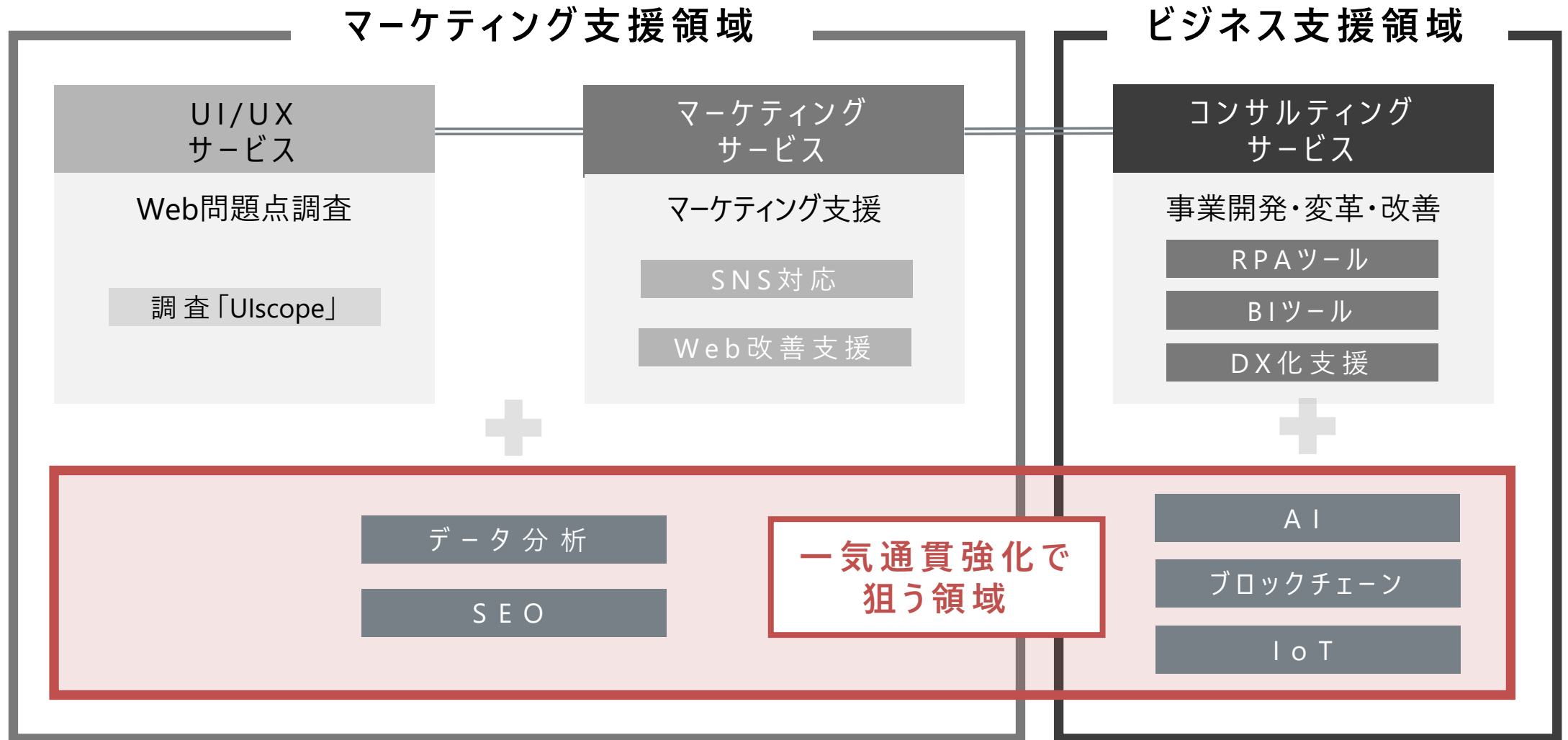
- ▶ 今後の顧客ターゲット層を、必要に応じて各プロセスに最先端サービスを導入する「専門サービス指向」ではなく、一気通貫でのDX化支援サービスを期待する「総合サービス指向」の顧客に明確化。当社のビジネススタイルと相性のよい顧客の発掘を推進

### 『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

- ▶ 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

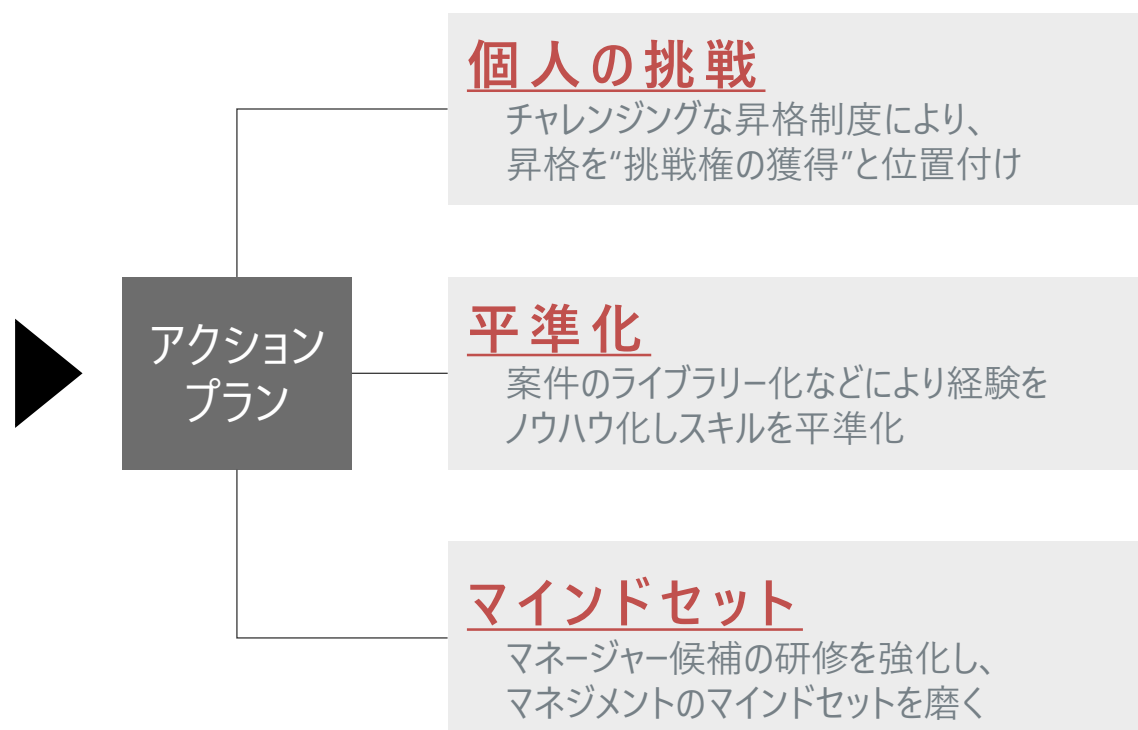
### 優秀なマネージャー層の充実/PMO\*機能の充実

#### 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



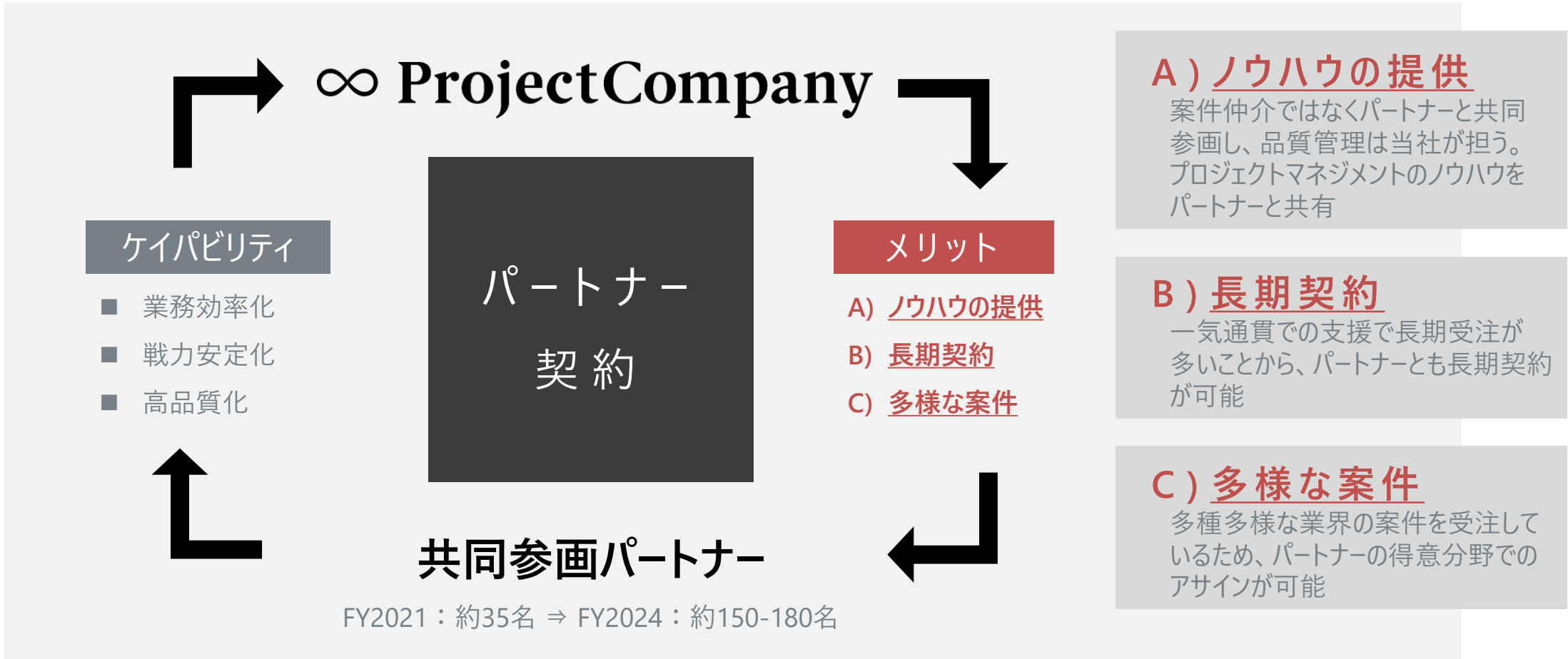
### ストック型ビジネスに適応した組織体制の構築



\*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3 共同参画パートナーの拡充

- ▶ 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
- ▶ 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

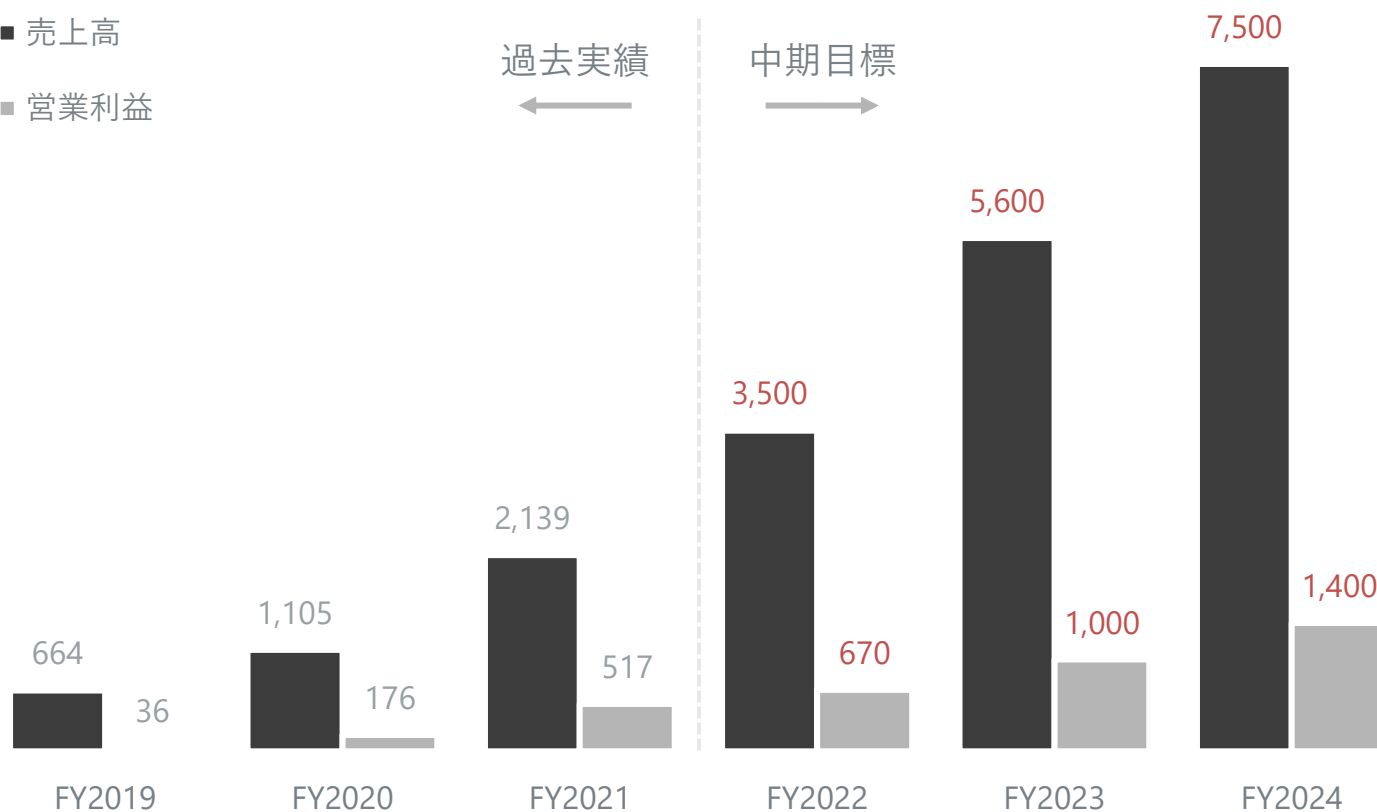


## 中期業績目標 1 “TARGET100”（2022年2月公表）

- ▶ 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

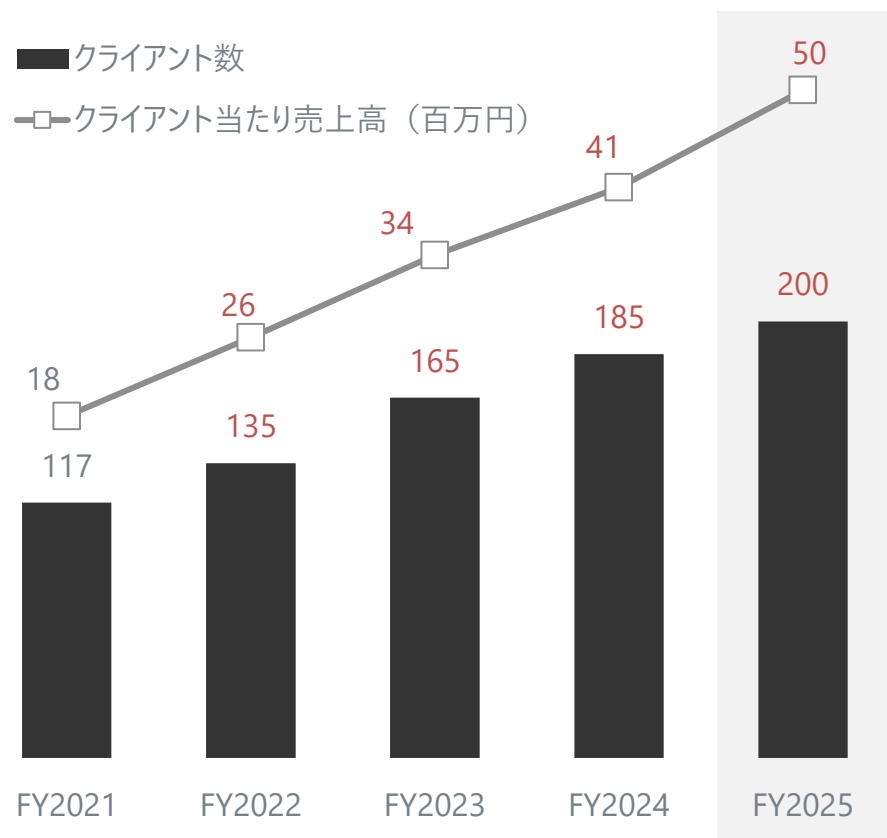


FY2025には  
売上高  
**100億円**  
営業利益  
**20億円**  
の実現を展望

## 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

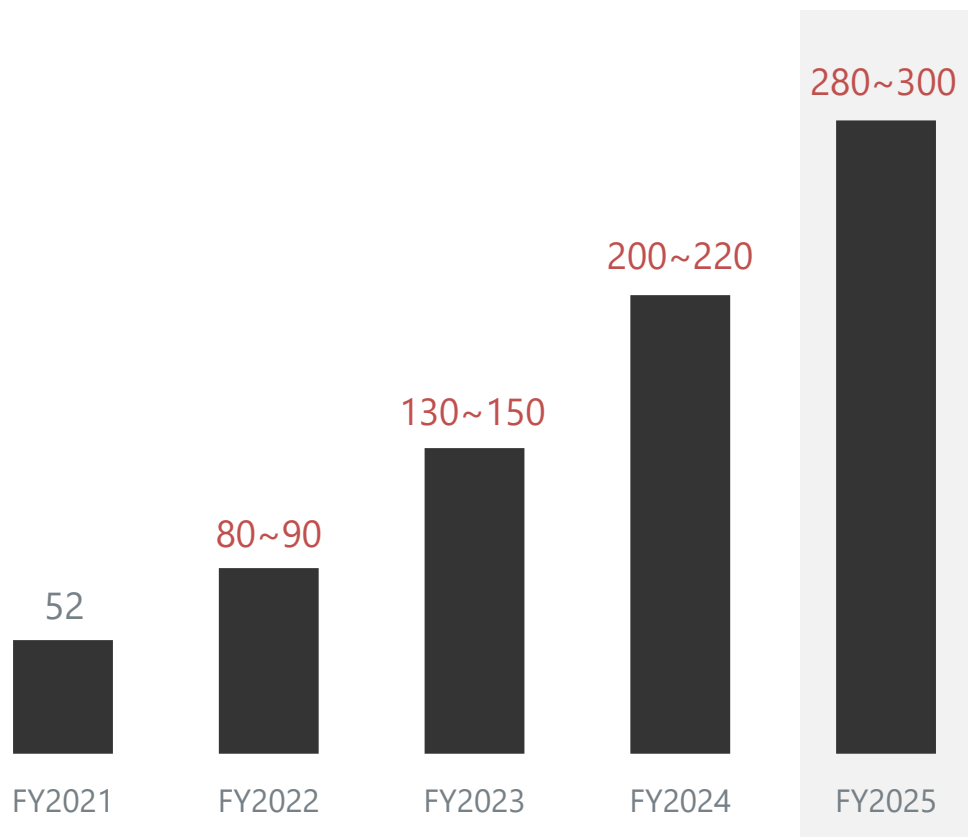
小  大

顧客単価	~0.1億円	~0.3億円	~1.0億円	~3.0億円	3.0億円~
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%

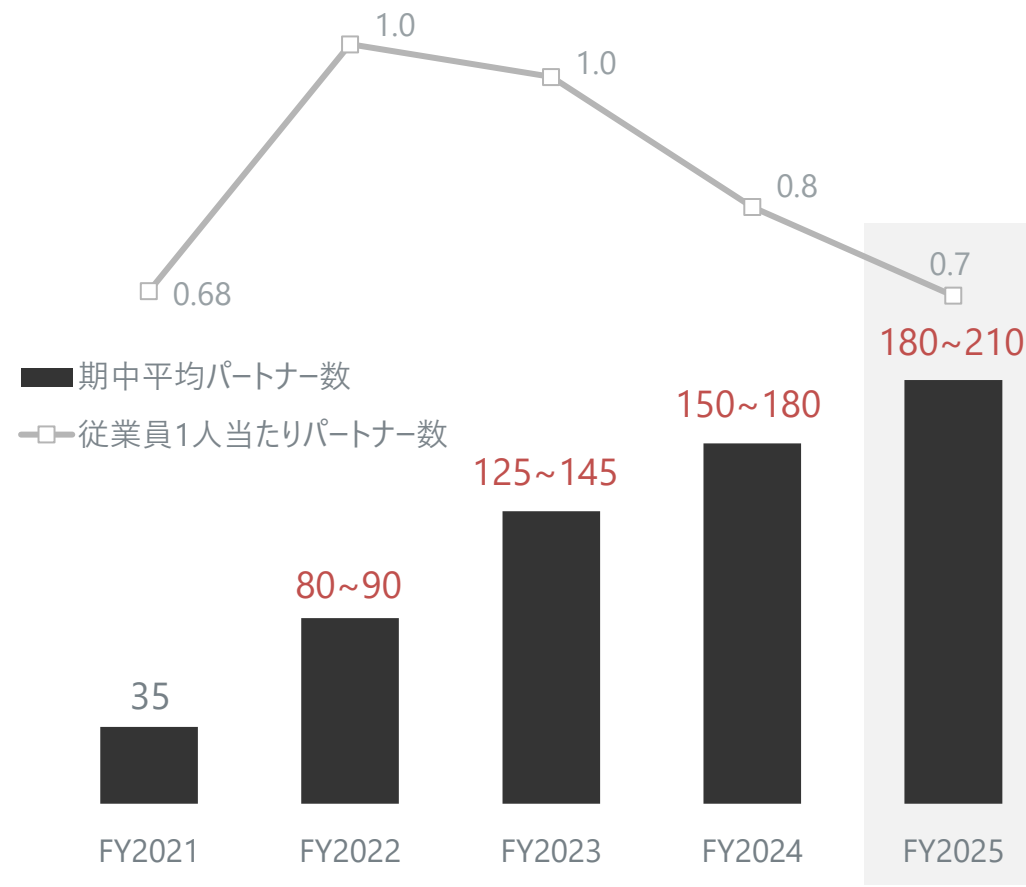
## 中期業績目標 3 “TARGET100”達成に向けた組織規模イメージ

- ▶ 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





## 7. 参考資料③ 各種データ

# 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） 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）		
従業員数	167名（2022年12月末時点・連結）		

# グループ各社の事業領域

- ▶ 創業来、知見を蓄積してきたデジタルトランスフォーメーション (DX) 領域に加え、2022年度にDX×HR事業およびDX×テクノロジー事業に進出
- ▶ 今後もM&Aや新規事業創出を通じ、2045年に売上高1兆円を目指す

## DX×HR事業

〈HRソリューションサービス〉



Project  
HRsolutions

〈就活支援サービス〉

**POTENTIAL**

〈ヘルスケアサービス〉



**健康経営** (※)

## DX×テクノロジー事業

〈テクノロジーサービス〉



ProjectTechnologies



Project Company  
Group

## DX×新領域

M&Aや新規事業創出を通じて  
今後拡大していく領域

## 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・マーケティング・UI/UX -



ProjectCompany



ProjectPartners

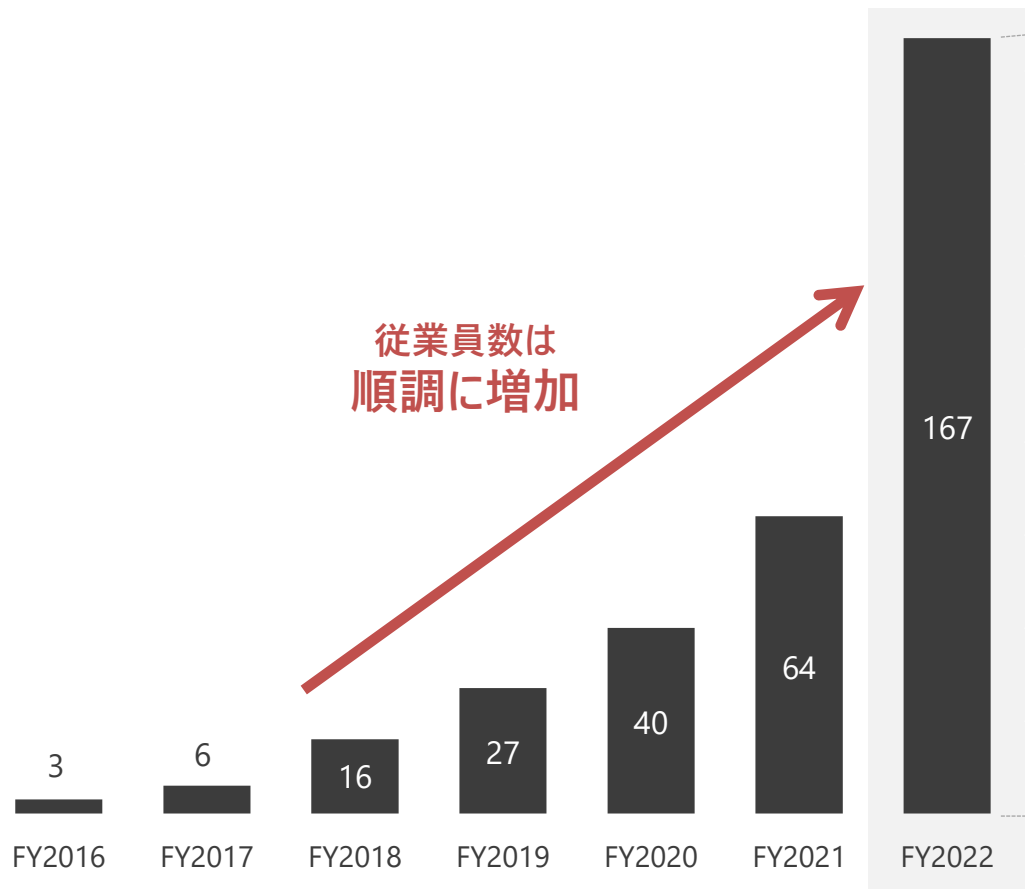


DCXforce

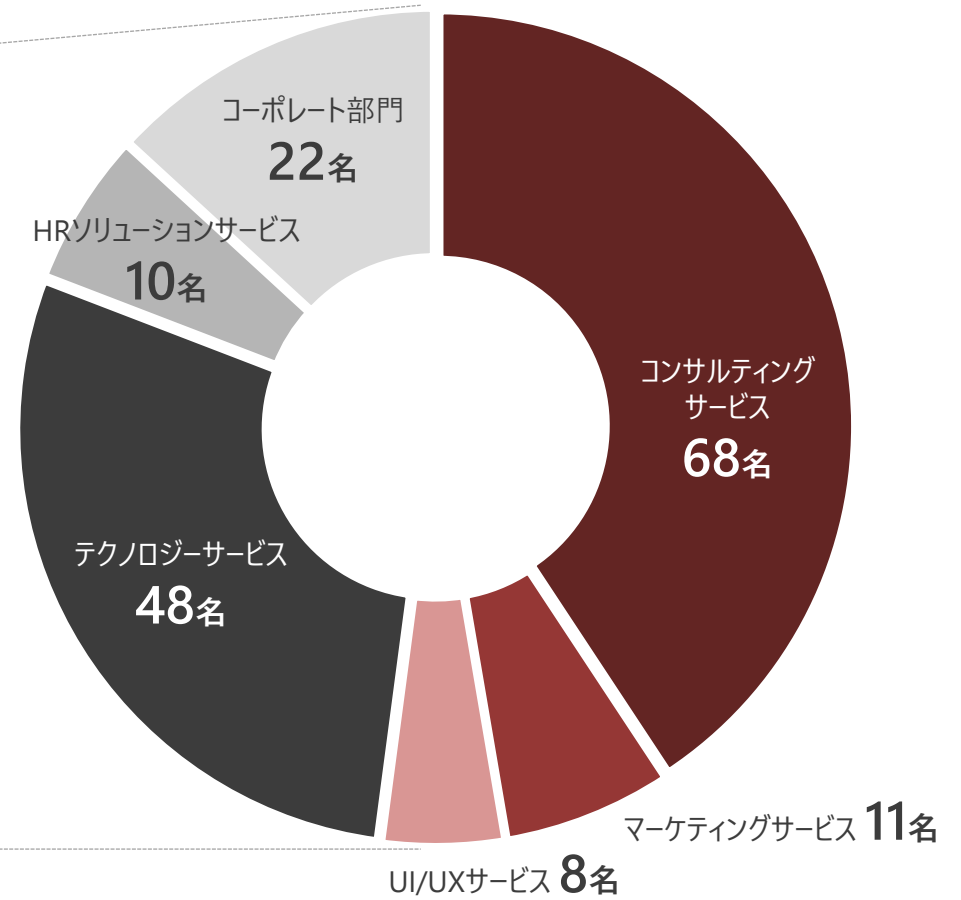
(※) Dr.健康経営社は2023年4月3日にグループ参画予定

- ▶ 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
- ▶ 従業員数構成では、デジタルトランスフォーメーション事業を担当する従業員が概ね半数程度という状況

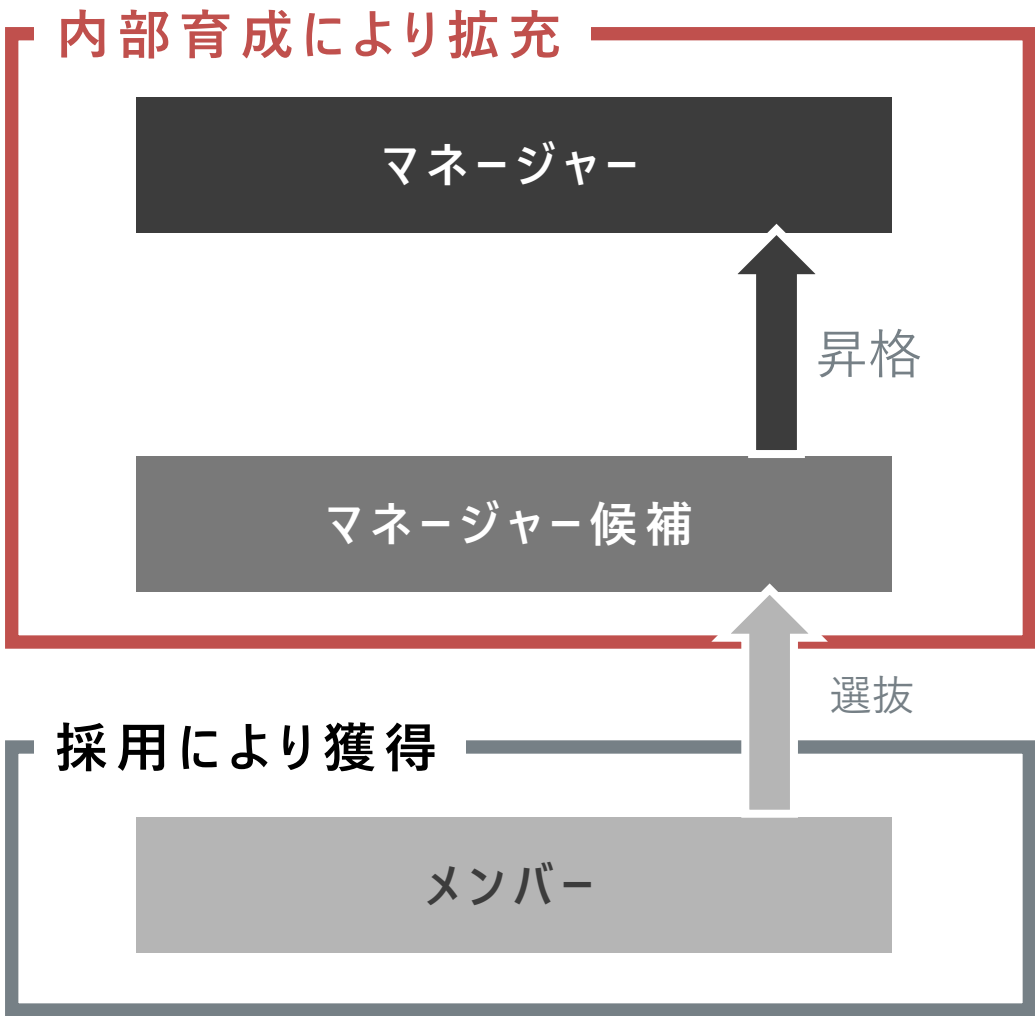
## 従業員数の推移 (FY2022.12月末時点・連結)



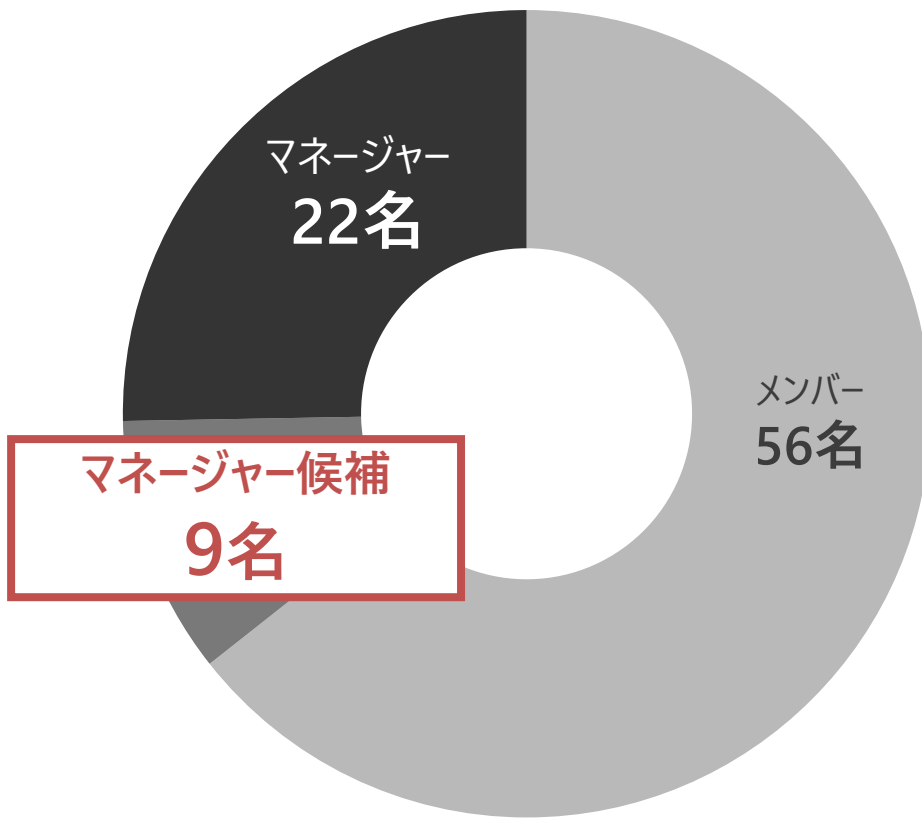
## 従業員の構成 (FY2022.12月末時点・連結)



- ▶ 当社が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
- ▶ 2022.12月末時点のマネージャー数は22名、マネージャー候補者数は9名となり、FY2022末目標としていたマネージャー18名以上を達成

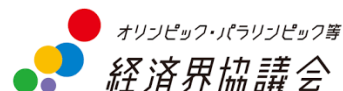


## 従業員の役職内訳 (FY2022.12月末時点)



※集計対象はデジタルトランスフォーメーション事業に従事する従業員のみ

## 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

# 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
売上高	(千円)	40,533	132,676	391,446	664,066	1,104,923	2,139,581	4,352,418
経常利益	(千円)	10,072	15,161	24,374	31,380	170,405	502,223	948,727
(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
資本金	(千円)	900	16,500	98,000	150,700	311,950	945,522	970,984
発行済株式総数	(株)	401,000	411,350	445,390	461,590	504,590	5,637,150	5,736,950
純資産額	(千円)	8,895	34,795	135,619	203,865	479,114	2,088,220	2,805,803
総資産額	(千円)	36,210	86,799	380,343	555,776	1,061,676	2,784,773	4,285,852
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株当たり当期純利益	(円)	18.73	25.33	38.07	4.35	23.96	69.58	119.17
自己資本比率	(%)	24.6	40.1	35.7	36.7	45.1	75.0	65.1
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残高	(千円)	—	—	—	330,693	710,407	2,248,013	2,220,324
従業員数	(人)	3	6	16	27	40	64	167

※ 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。

## 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。