

# 2023年度 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【東証グロース：9246】

2023年5月15日



**Project Company**  
Group

〈 FY2023 第1四半期業績 〉

売上高	営業利益	EBITDA *1	EBITDAマージン
1,494 百万円 (前年同期比 + 59.6%)	228 百万円 (前年同期比 + 1.8%)	271 百万円 (前年同期比 + 17.3%)	18.2%

- 前年同期比では**増収増益**、キャッシュアウトを伴わない費用項目の影響を除いたEBITDAも伸長し、**概ね期初計画通り**に進捗
- 前四半期比では、増収となったものの採用費等の投資強化の影響もあり減益にて着地
- デジタルトランスフォーメーション事業における粗利率の低下は、**案件獲得を優先したことによる外注費の増加が一因**であり、従業員の採用進捗による**パートナー比率の低減に伴って改善**見込み

〈 主要な数値情報 \*2 〉

クライアント当たり売上高	パートナー比率
12.3 百万円/q	1.03 パートナー/従業員
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 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1四半期末のクライアント当たり売上高は12.3百万円 (FY2024末時点の目標値：43百万円/年)</li> <li>□ 協働参画パートナーを活用して機動的に案件をこなし、第1四半期のパートナー比率 (従業員1名当たりパートナー数) は1.03 (FY2024末時点の目標値：0.69)</li> </ul>	

〈 トピックス 〉

M&A
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 当第1四半期中に公表した2件のM&amp;Aが2023年4月に成立</li> <li>□ 昨年度グループジョインしたプロジェクトテクノロジーズ社について、同業のアルトワイズ社ロールアップにより更なる成長を図る</li> </ul>
組織開発・経営体制
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 組織構築手法を型化し、マネージャー人材の育成を効率化</li> <li>□ 2024年1月を目途とする純粋持株会社体制への移行を見据え、グループ会社のプロジェクトパートナーズ社を吸収合併</li> </ul>

\*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。 \*2 デジタルトランスフォーメーション事業のみの実績。

1. グループ概要	・・・ p. 4
2. 2023年12月期 第1四半期の業績	・・・ p. 11
3. 主要な数値情報等に関する進捗・見通し	・・・ p. 17
4. トピックス	・・・ p. 24
Appendix ① デジタルトランスフォーメーション事業の概要	・・・ p. 30
Appendix ② 今後の成長戦略	・・・ p. 38
Appendix ③ その他参考情報	・・・ p. 45

# 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

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

2023.4 (株)Dr.健康経営、(株)アルトワイズをグループ会社化

## 事業拡大期



Project Company

2019.6 本社移転

2021.9 東証マザーズ (現・グロース) 市場へ上場

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
- 今後は、DXをコアコンピタンスとした事業領域の拡大をさらに加速させ、グループ経営による多角的な成長を図る

2022.10～

### DX×テクノロジー事業

顧客事業の展開をシステム開発やテスト等の  
テクノロジー観点で支援する領域



2022.4～

### DX×HR事業

人事・労務部門を主な顧客として  
様々なサービスを提供する領域



### DX×新領域

DXをコアコンピタンスとしてM&Aと新規事業創出  
を行い、さらなる事業拡大を図る



Project Company  
Group

### デジタルトランスフォーメーション事業

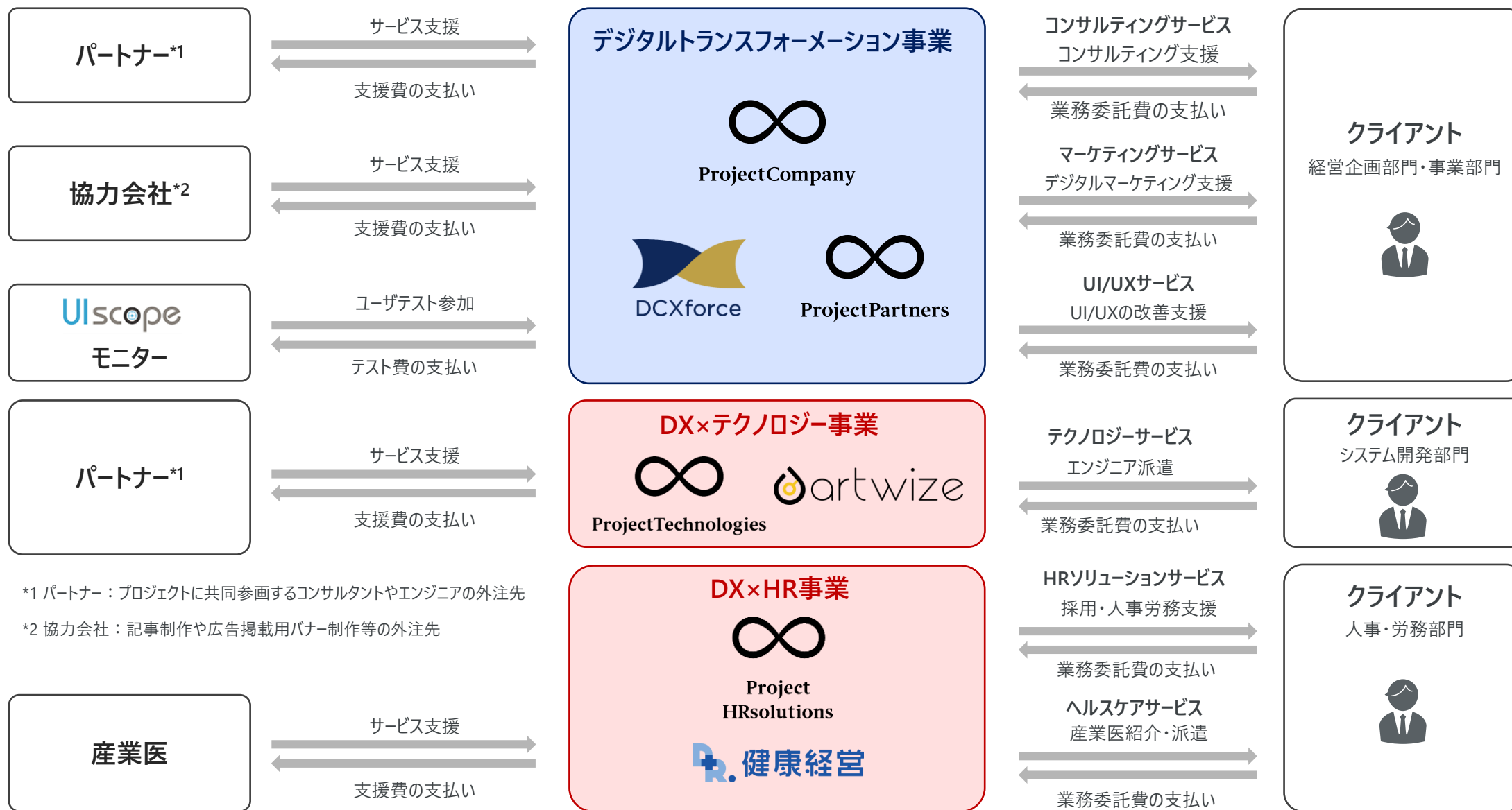
- コンサルティング・マーケティング・UI/UX -



創業来蓄積してきた知見をもとに  
事業展開の基盤とする領域

# 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

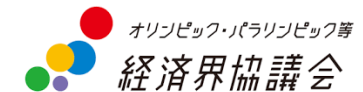


## 「両社のノウハウを結集した協業DX支援」

- ▶ 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

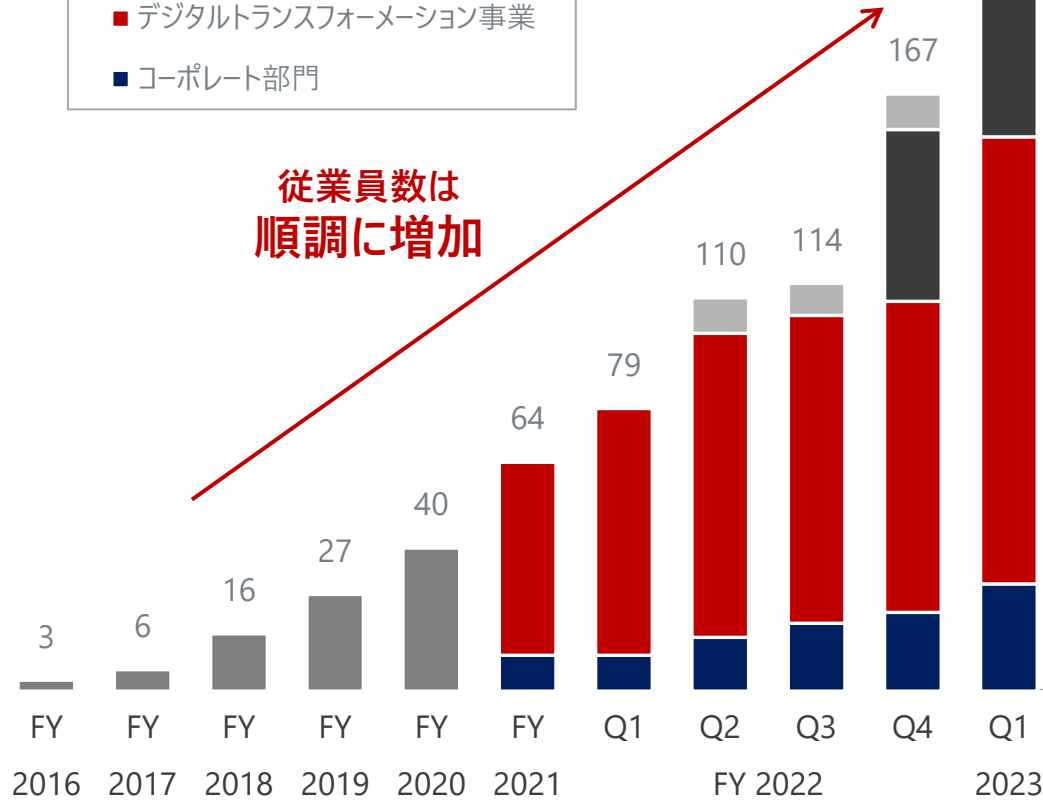
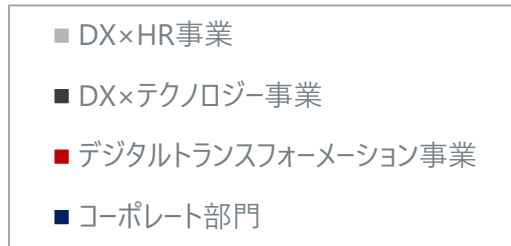
支援領域 マーケティング（SNS運用・マーケコンサル）

# 従業員の状況

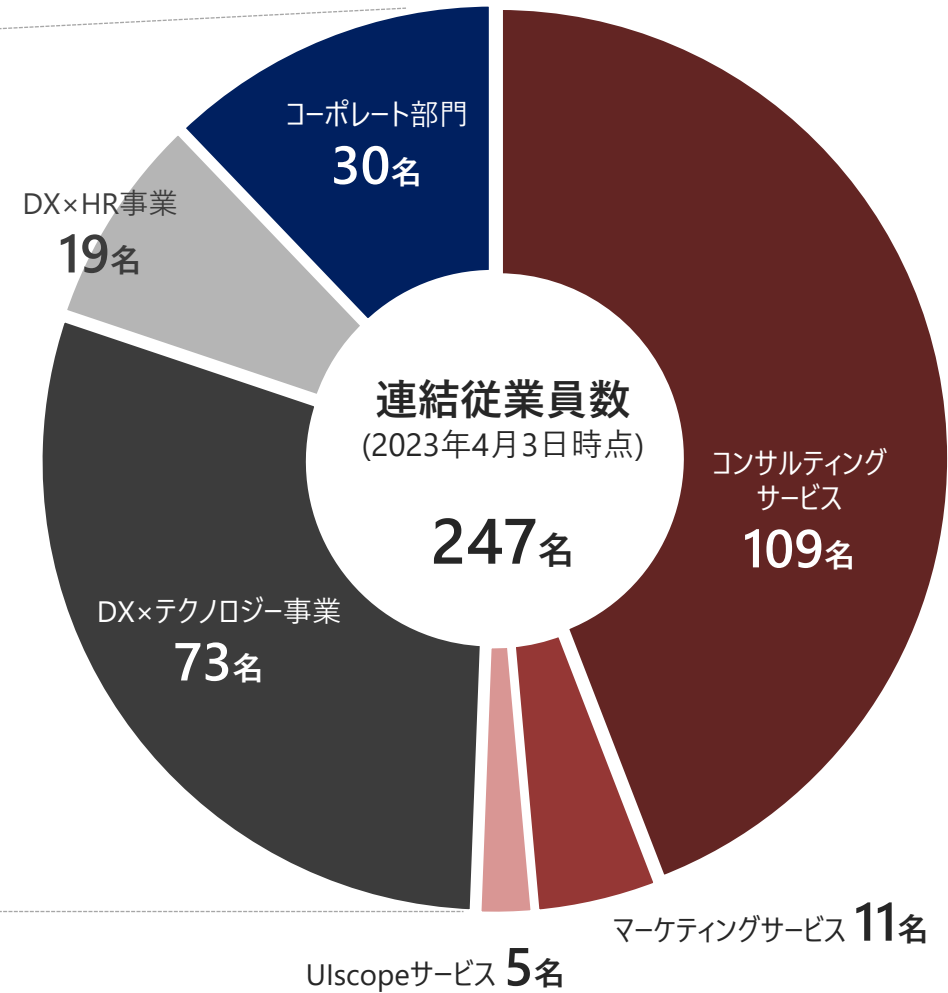
□ 2023年4月3日時点の従業員数は247名と順調に増加し、売上高の伸長を牽引

## 従業員数の推移 (人)

※ FY2023 Q1従業員数は4月3日時点



## 従業員の構成



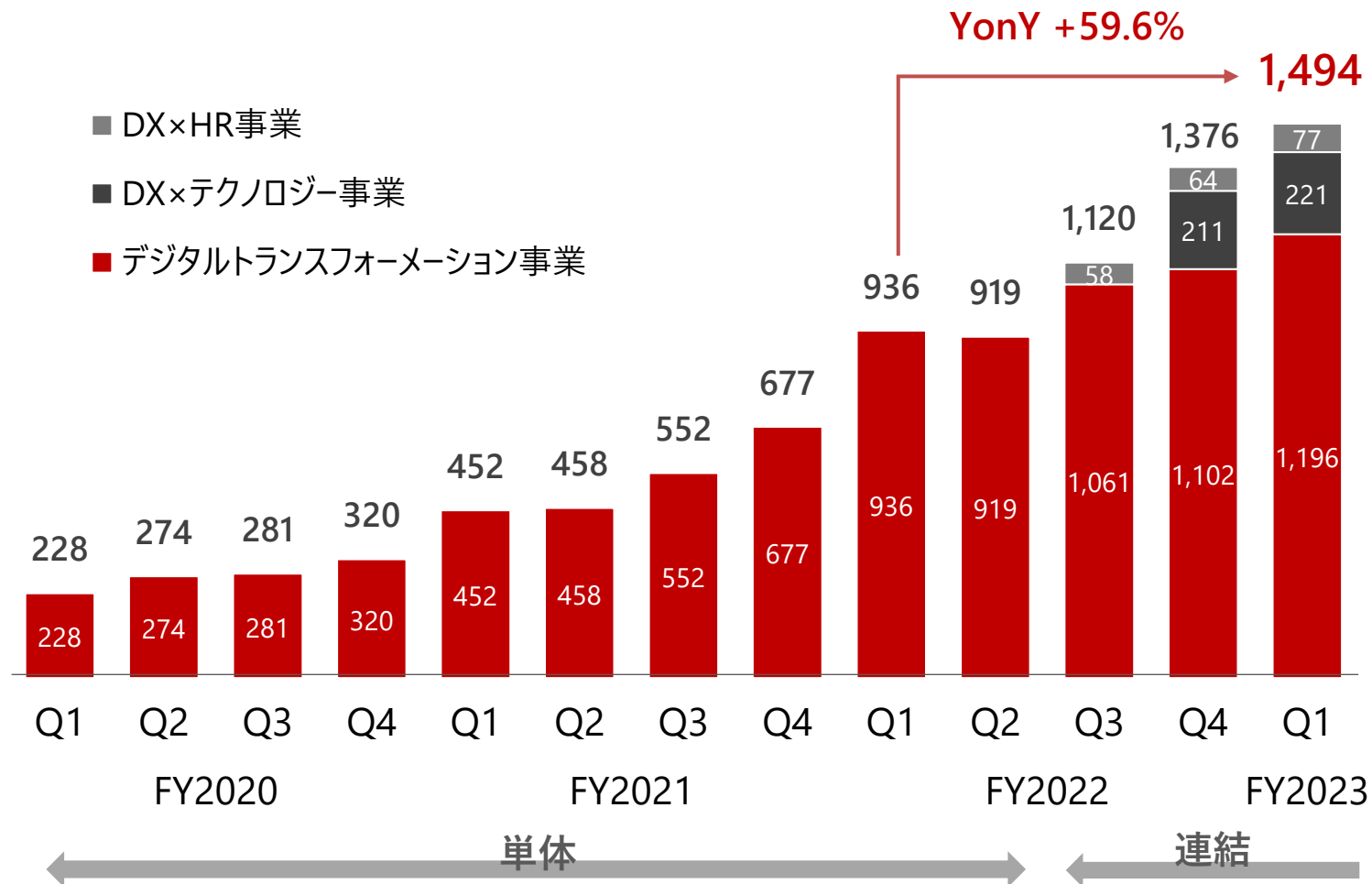
## 2. 2023年12月期 第1四半期の業績

## 四半期連結業績推移 - 売上高 -

□ FY2023 Q1の売上高は、QonQ +8.6%、YonY +59.6% となる1,494百万円を達成

□ デジタルトランスフォーメーション事業のみの売上高としては、QonQ +8.9%、YonY +27.8%となる1,196百万円

売上高 (百万円)



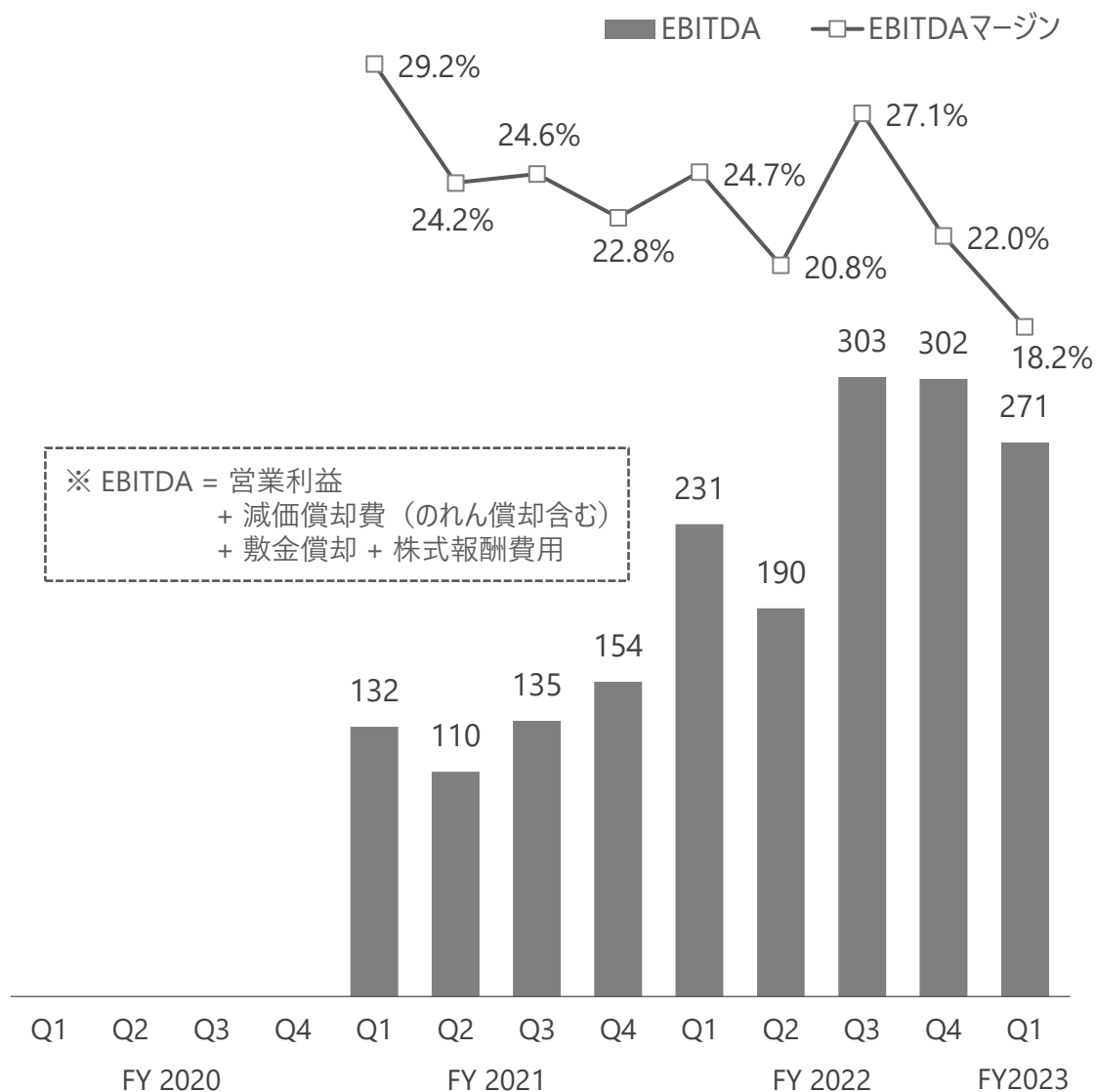
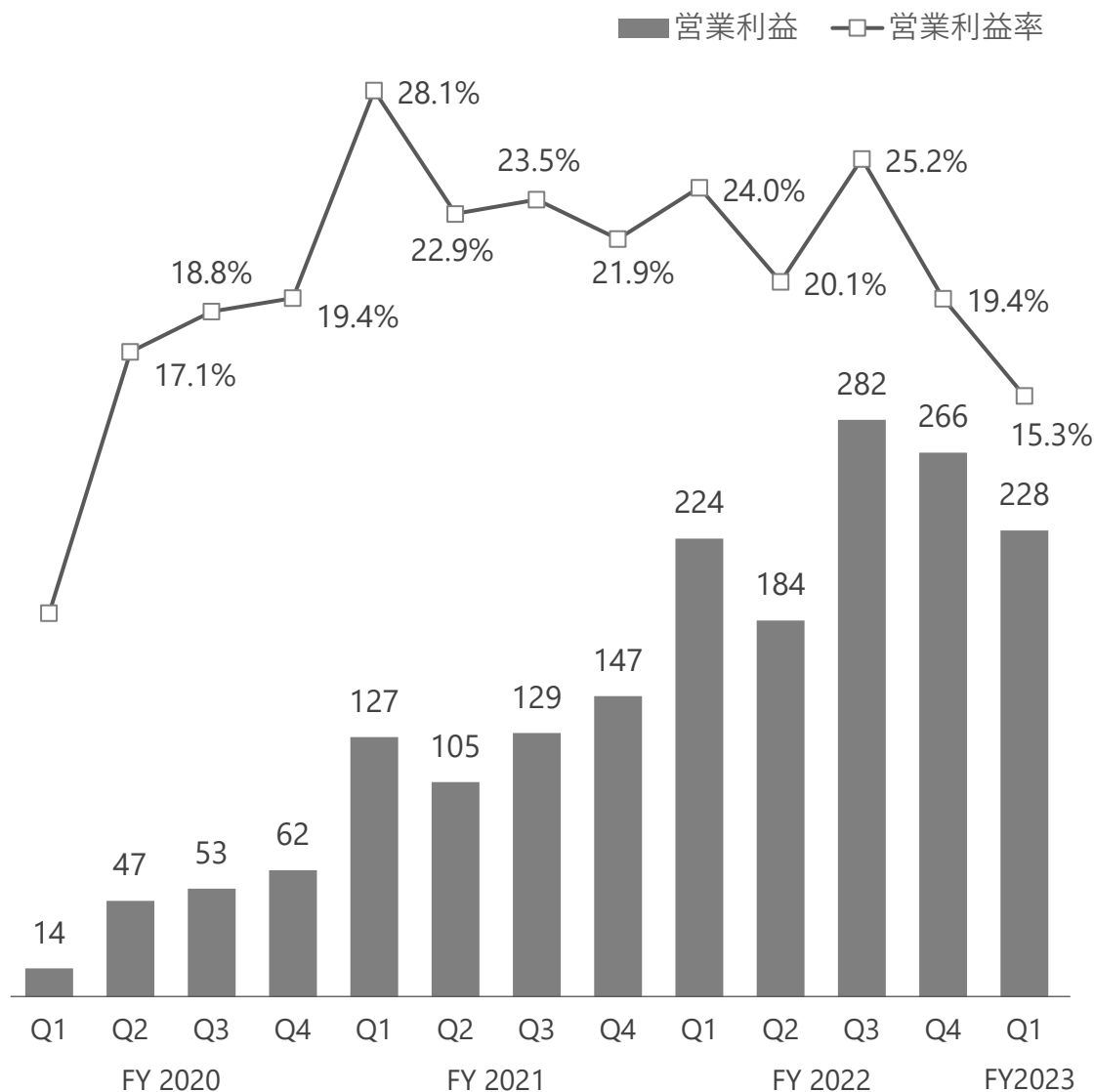
デジタルトランスフォーメーション事業は  
YonY +27.8% の売上高伸長。  
昨年度ほどの季節性は見られなかったものの  
協働参画パートナーも活用しつつ、需要の  
確実な刈り取りに成功したものと評価。

# 四半期連結業績推移 – 営業利益・EBITDA –

□ 営業利益はQonQでは減益にて着地。キャッシュアウトを伴わない費用の影響を除いたEBITDAは271百万円

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

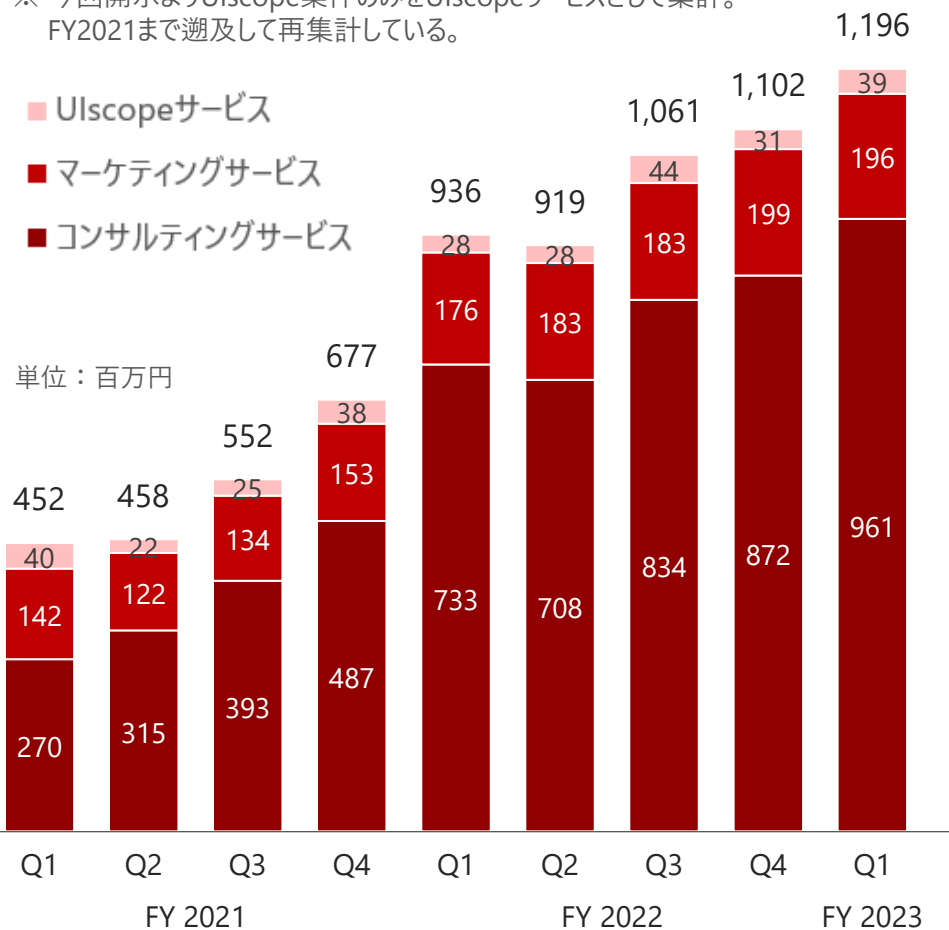
# セグメント別業績 – 売上高 –

□ セグメント別の売上高推移は以下の通り。いずれの事業も売上高はQonQで伸長

## デジタルトランスフォーメーション事業

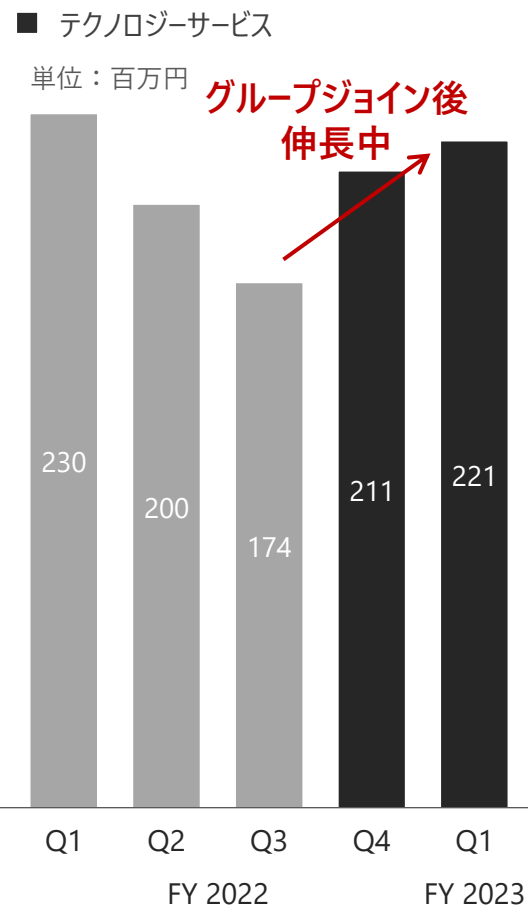
※ FY2023 Q1 よりマーケティングサービスに係る集計基準を一部変更し、コンサルティング要素の強い案件はコンサルティングサービスへ移管。

※ 今回開示より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。



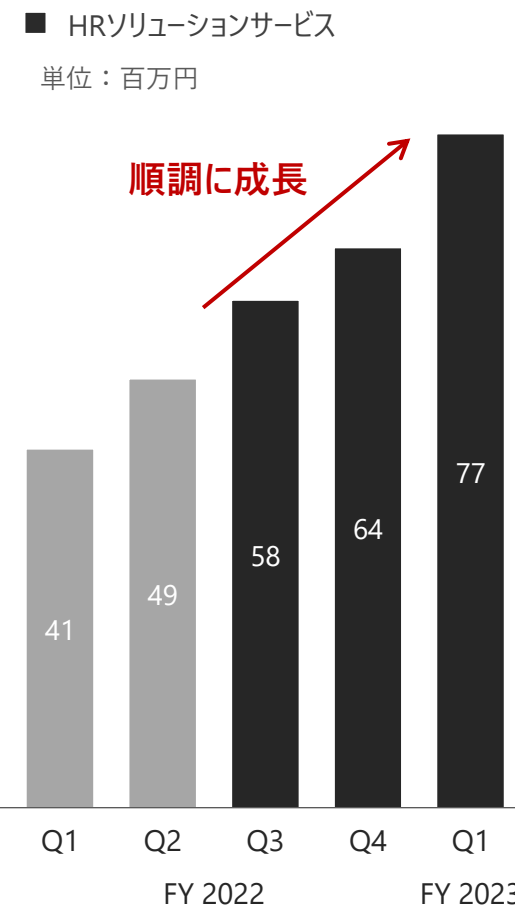
## DX×テクノロジー事業

※ FY2022 Q4 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

※ FY2022 Q3 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 –


- セグメント別の原価および売上総利益は以下の通り。デジタルトランスフォーメーション事業およびDX×テクノロジー事業において、売上高の伸びに比較して外注費の増加率が高く、粗利率を押し下げ

	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	1,196	+8.5%	221	+4.7%	77	+20.3%
人件費 (原価)	137	+0.8%	39	▲2.7%	15	+12.3%
外注費 (原価)	568	+20.5%	141	+12.2%	5	+12.5%
その他原価	2	+39.0%	0	▲11.5%	0	+184.9%
売上総利益※	488	▲0.9%	39	▲7.7%	55	+23.4%
同率	40.8%	-	18.0%	-	71.9%	-
販売管理費			353			QonQ +13.2%
営業利益			228			QonQ ▲14.3%
同率			15.3%			

※ 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

## 販売管理費の内訳

□ 販売費及び一般管理費（販売管理費）の内訳は以下の通り。QonQでは**採用費が大きく増加**

	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)	139	9.3%	+10.8%	役員報酬、バックオフィス従業員給与、外注費等
採用費	72	4.8%	 +41.9%	エージェント報酬、イベント費用等
地代家賃	33	2.2%	▲8.6%	オフィス賃料等
償却費等 (のれん償却含む)	43	2.9%	+15.9%	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	66	4.5%	+1.4%	
<b>販売管理費 計</b>	<b>353</b>	<b>23.7%</b>	<b>+13.2%</b>	

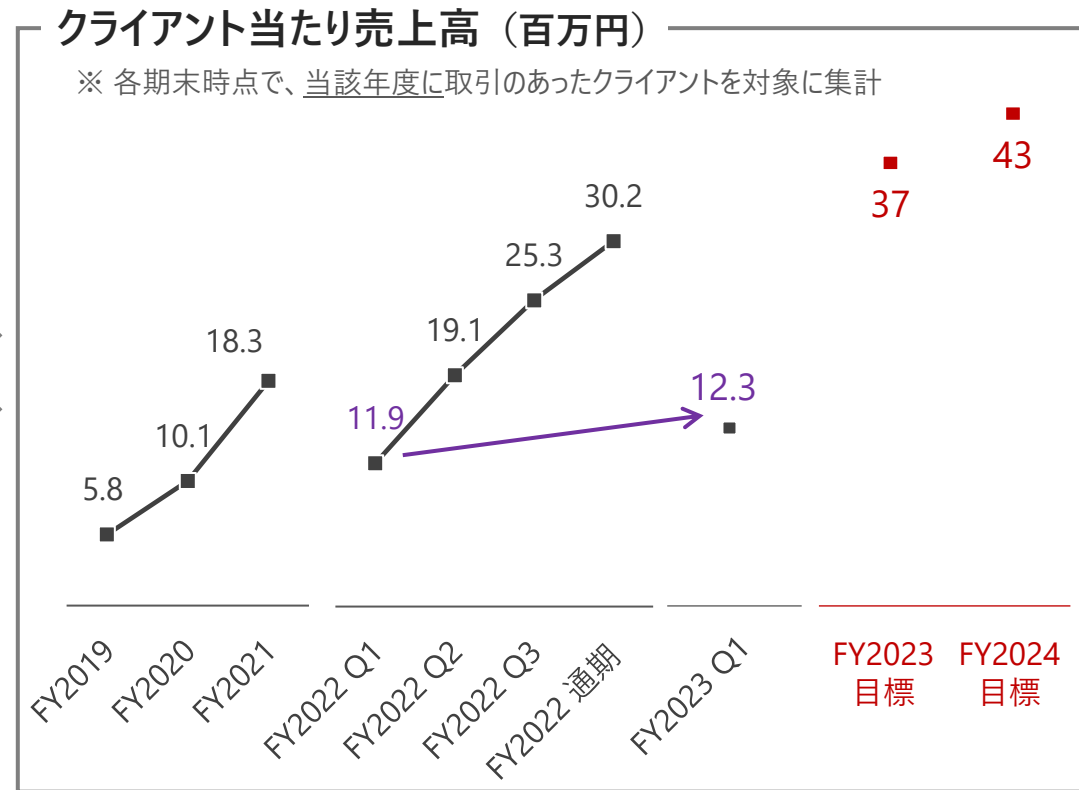
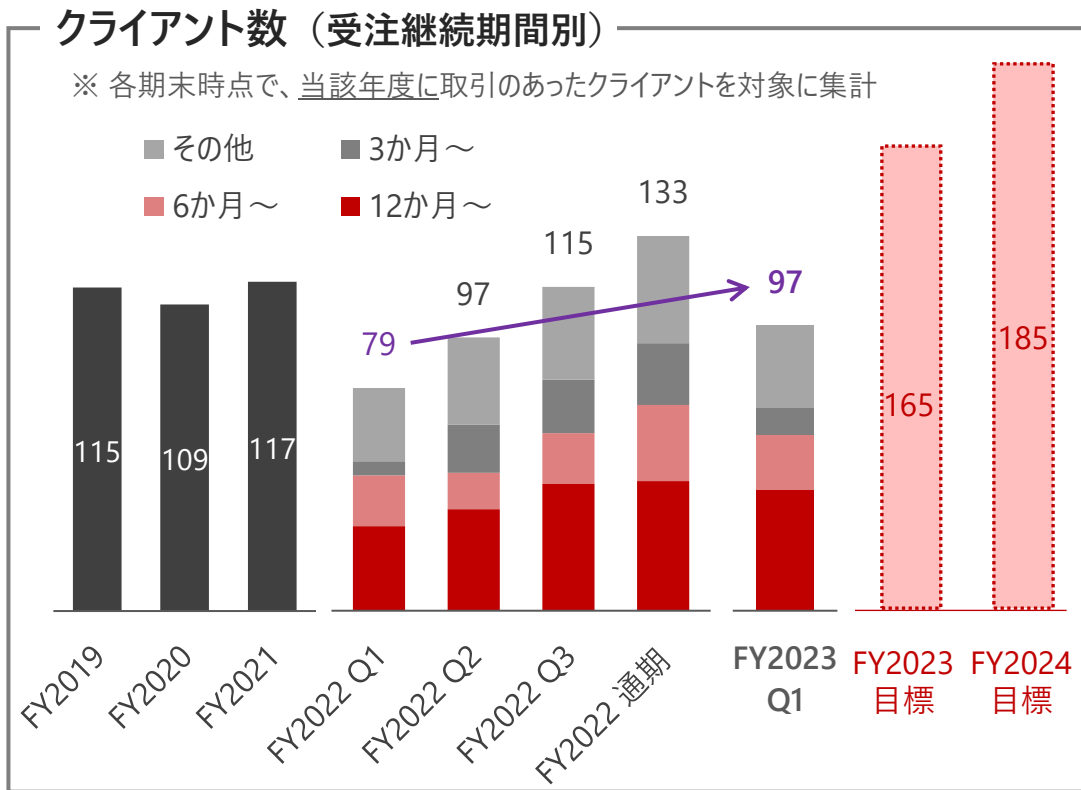
採用費が前期比+41.8%の21百万円増加したほか、償却費等の増加も寄与し  
販売管理費合計では前期比+13.2%となる353百万円となった



### 3. 主要な数値情報等に関する進捗・見通し

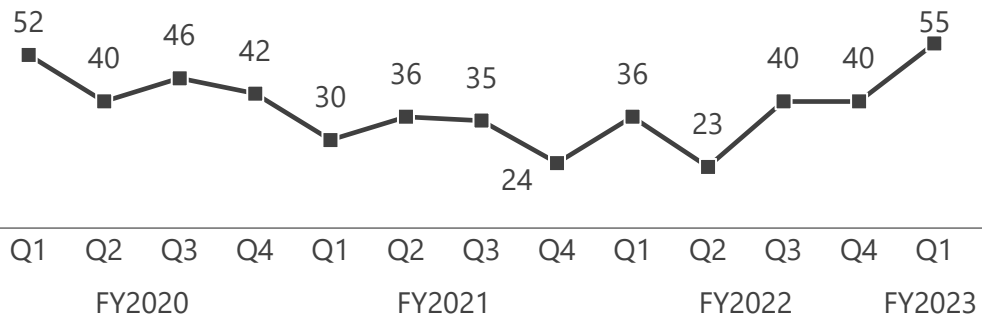
# デジタルトランスフォーメーション事業 | クライアント数・顧客単価

□ 2022年度第1四半期と比較して、クライアント数の拡大・クライアント当たり売上高が伸長



### Ulscope 案件数

Ulscopeをフックに効率的に新規顧客を獲得



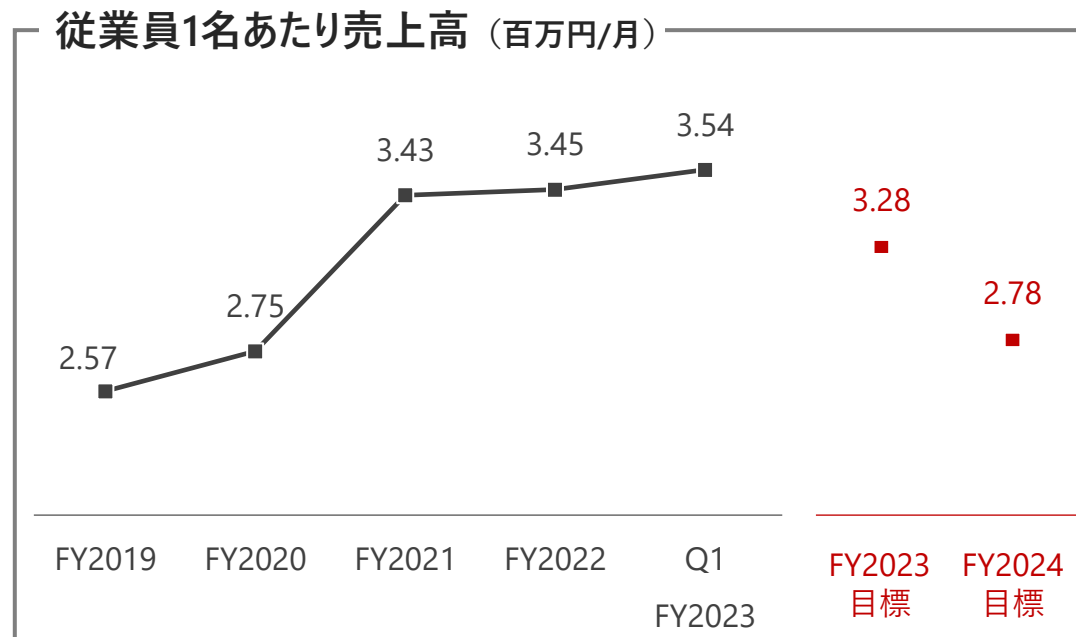
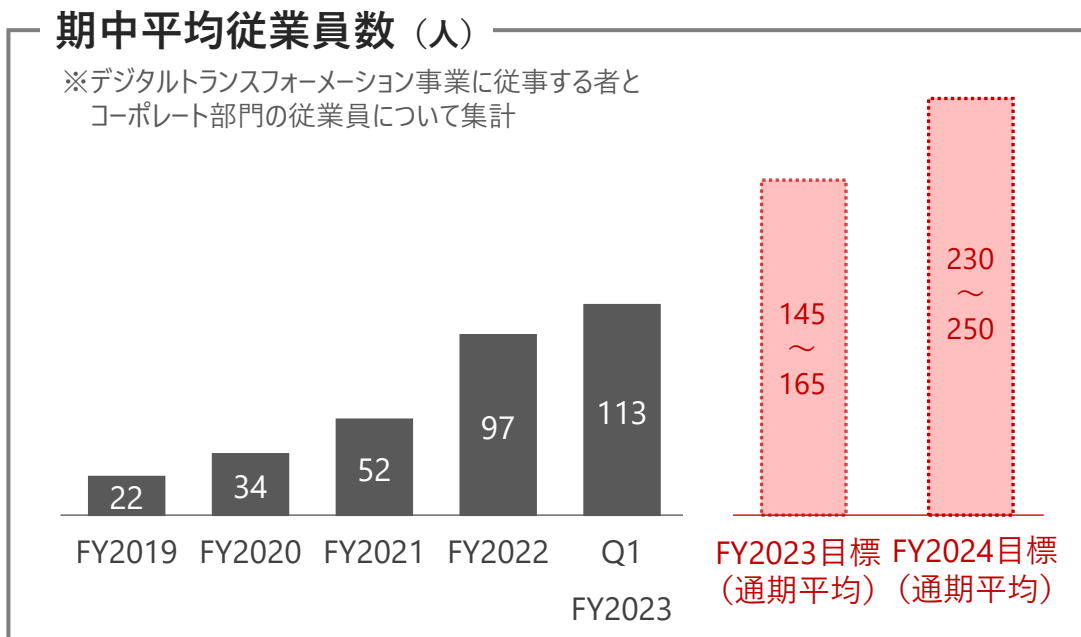
### 単価別クライアント数

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
FY2020	98社	8社	2社	0社
FY2021	103社	11社	2社	1社
FY2022	103社	23社	5社	2社

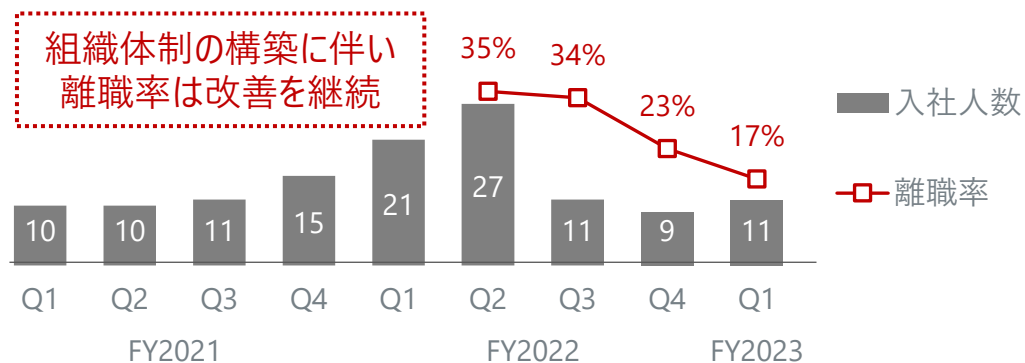
# デジタルトランスフォーメーション事業 | 従業員数・1人あたり売上高

□ 従業員数は順調に増加。従業員1名あたり売上高は、中長期的には採用の進捗に伴うパートナー比率低減により低下する想定



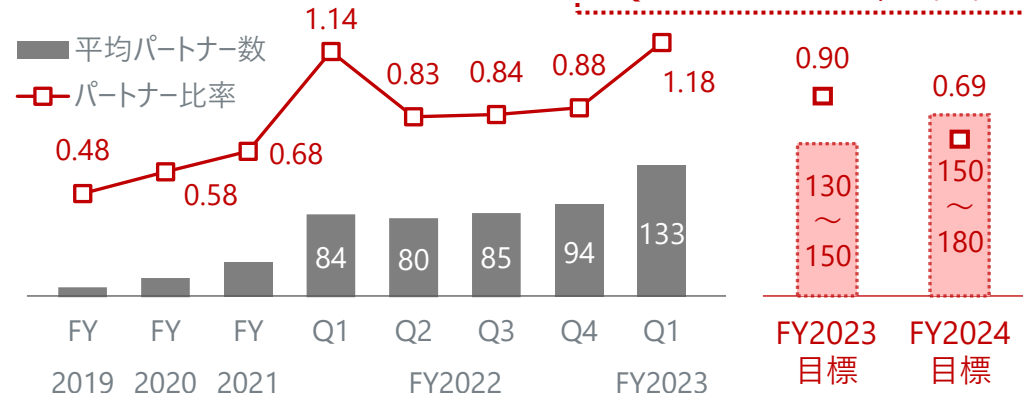
## 入社社員数・離職率 (デジタルトランスフォーメーション事業のみ)

※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

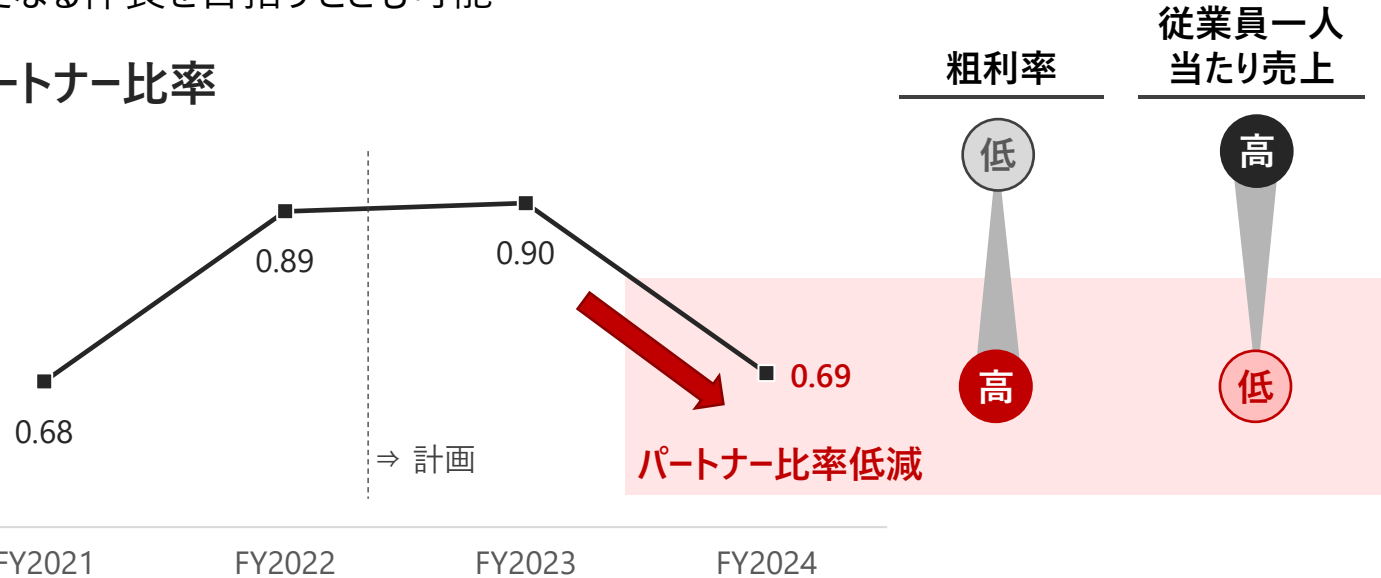
Q1はパートナー比率が高位



# デジタルトランスフォーメーション事業 | パートナー比率の考え方

- 足元は旺盛な案件需要をパートナーを活用して獲得することに注力し、今後 **中長期的にはパートナー比率を低減し、利益率の改善を図っていく**予定
- 一方で、採用状況や案件獲得状況を鑑み、利益の絶対額は計画通り確保する前提で、パートナー比率を上げることでトップラインの更なる伸長を目指すことも可能

## パートナー比率



パートナー比率が下がると、外注費が減少し粗利率は向上する一方で、従業員一人当たり売上は低下する構造

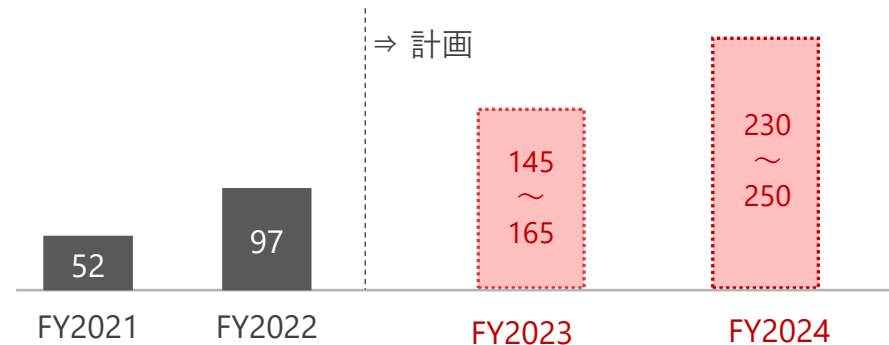
### デジタルトランスフォーメーション事業 FY2024の業績イメージ

売上高 約 80 億円  
粗利率 45% 程度\*

※パートナー比率が同程度のFY2021実績ベースで算出した目安

## 期中平均従業員数

※ 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とコーポレート部門従業員の合計数

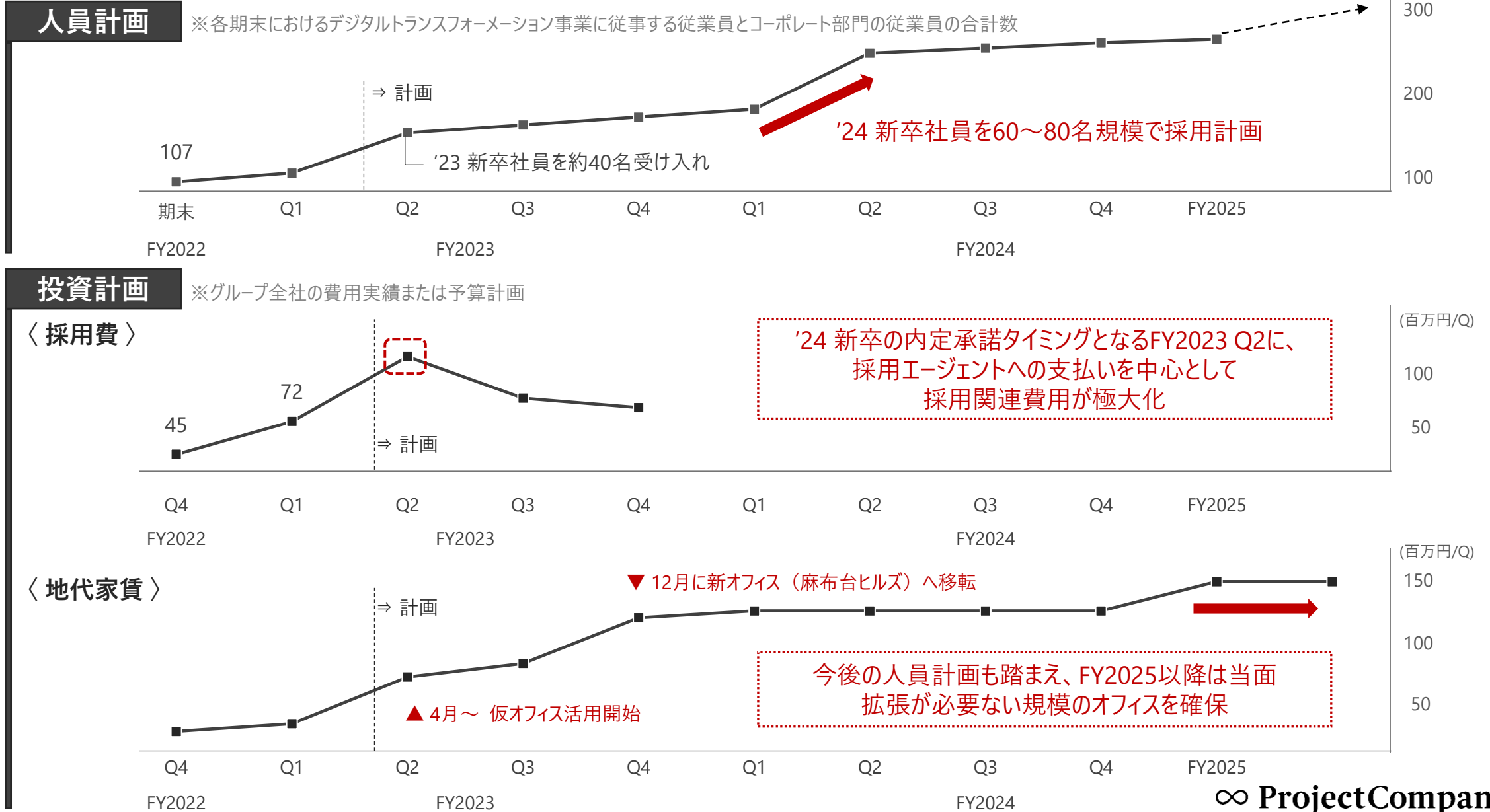


**FY2022からFY2023にかけては、旺盛な案件需要を、共同参画パートナーを活用しつつ獲得**

**中長期的には、採用の進捗とともにパートナー比率を低減し粗利率の向上を図っていく**

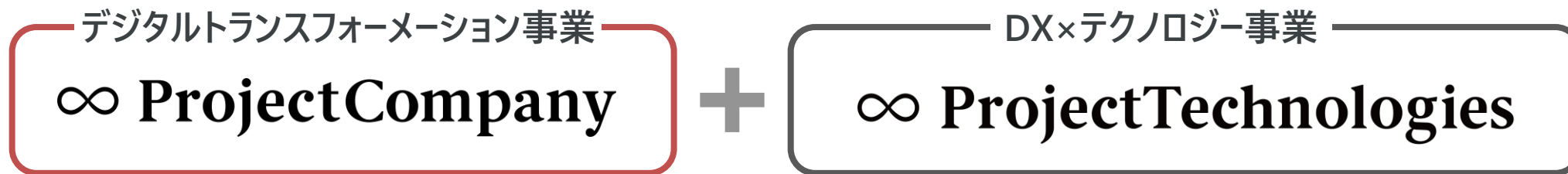
# デジタルトランスフォーメーション事業 | 今後の人員計画に基づく投資計画

□ 人材確保に向けた投資として、採用費および地代家賃に関しては以下の通り中長期的な費用計上を想定

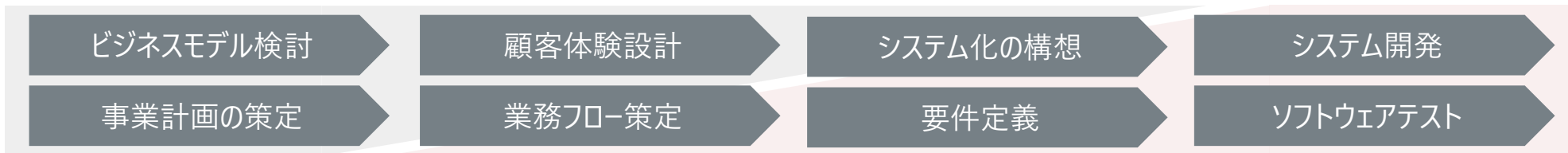


## DX×テクノロジー事業 | 事業概況

- 2022年10月に取得したエンジニア派遣事業により、当社グループ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活用し、IT業界の多重下請け構造において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図る



1  
支援領域  
の拡充

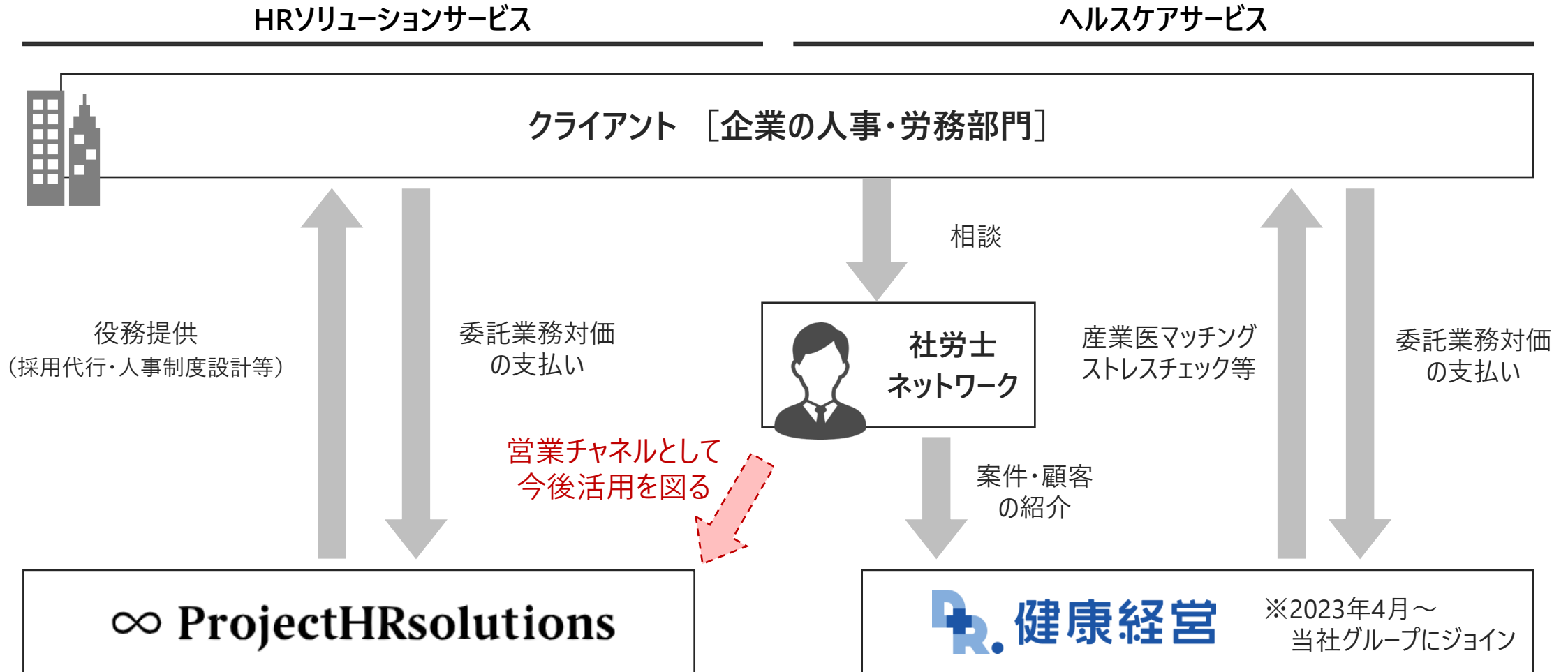


2  
収益性  
の向上

プロジェクトカンパニーの顧客基盤とコンサル知見を生かした上流工程からの案件参画によって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の向上を目指す

## 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、順調に業績を伸長
- 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



## 4. トピックス



□ 2023年4月、新たに2件のM&Aが成立

## 株式会社Dr.健康経営



## 株式会社アルトワイズ



### 会社概要

産業医紹介サービス「産業医コンシェルジュ」を中心として、法人顧客に対して従業員の健康やメンタルヘルスケアに係る事業を展開。  
 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等を追い風に、事業規模を拡大中。

株式会社プロジェクトテクノロジーズと同様、SES事業を主として展開。  
 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、直前期である2022年6月期は営業赤字も、進行期は営業黒字に転換見込みと業績は回復基調。

### M&Aの狙い

- HR領域の支援メニュー拡充による、当社グループ既存のクライアントへのクロスセル
- Dr.健康経営社が案件のソーシング元として社労士ネットワークを抱えていることから、プロジェクトHRソリューションズ社を中心として、当社グループ営業チャネルを拡大

- JavaやAWS等に専門性を持つ技術者が複数在籍するアルトワイズ社のリソース活用により、案件獲得を加速
- アルトワイズ社の組織構築ノウハウを注入し、エンジニアの働きやすい組織として採用マーケットでの競争力を強化

### 取得価額

5.0億円 (のれん償却期間 10年)

2.2億円 (のれん償却期間 7年)

### 連結開始日

2023年4月3日 (当社2023年第2四半期より連結)

## M&A | プロジェクトテクノロジーズ社のPMI状況

- 2022年10月よりグループ会社化した(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] は概ね順調な立ち上がりと評価
- PMIとしては組織構築・採用・バックオフィス業務を中心に取り組み中

### (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] の状況

- ✓ 2022年10月よりグループ参画、M&A前後で業績を伸長
- ✓ 2023年4月には、多様な専門性を持つ技術者が在籍し、エンジニアの働きやすい組織構築に強みを持つ(株)アルトワイズをグループ会社化。今後、両社のシナジー発揮を目指す

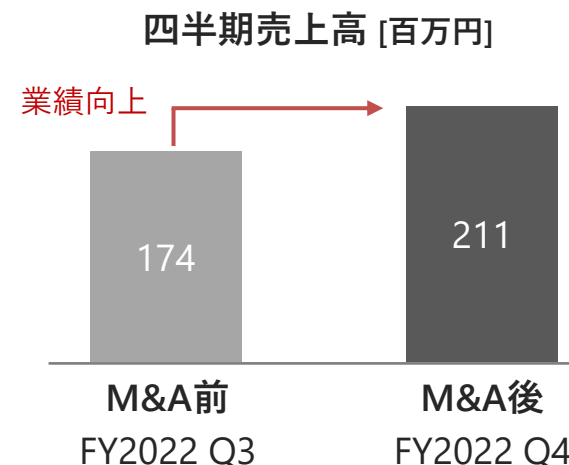
#### (株)アルトワイズのグループジョインによる今後の展望

プロジェクトカンパニーグループの  
クライアントからの案件獲得

多様な専門性を持つ人材、  
エンジニアの働きやすい組織構築ノウハウ



ProjectTechnologies



### 主なPMI実施項目

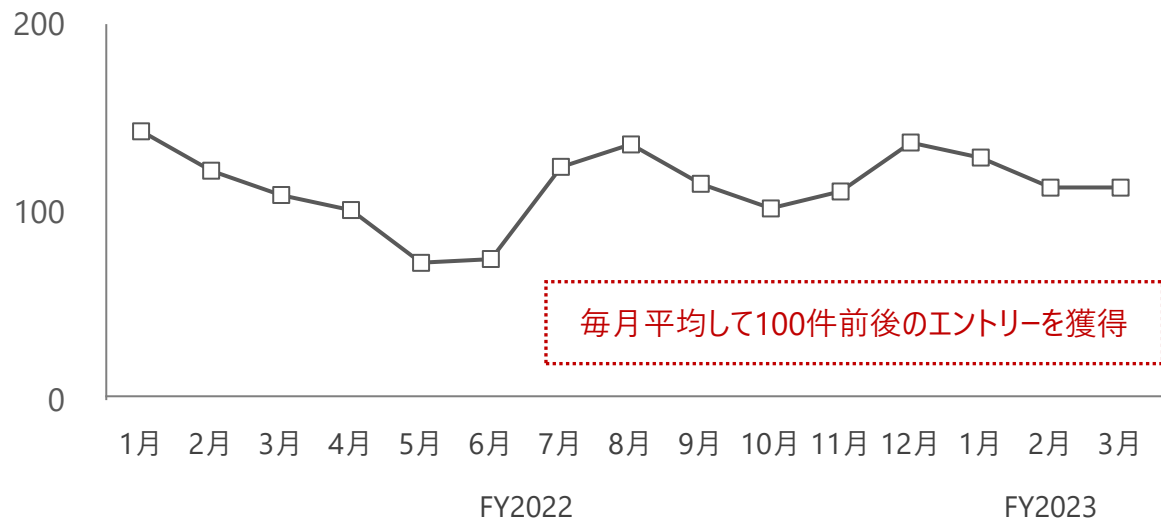
組織構築	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ プロジェクトカンパニーで成果を上げたプロフェッショナル人材を投入し、経営管理・営業を中心に取り組み</li><li>✓ 役員以下、部長/マネージャー/メンバーから構成される組織体制を取り入れ、マネジメントを強化</li></ul>
採用	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 当社グループの採用ノウハウ・上場企業集団としてのブランドを活用し、人材採用を強化</li></ul>
バックオフィス	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 経理・法務を中心とするバックオフィス業務を集約し、間接コストを削減</li></ul>

# 組織開発 | 人材採用状況

□ 当社への応募数の推移と採用数は以下の通り。一定の質は担保して採用できているものと認識

## 中途採用

〈エントリー※数〉 ※ 当社社員と1回以上の面談/面接実績のある候補者をエントリー者として計上



〈採用実績〉

2022年1月～12月累計 **64名**  
(2022年に初回の面談/面接を実施した者)

**2022年のエントリー総数 1,384件 に対し  
採用率 4.7% で見極めて採用**

## 新卒採用

〈2023新卒者実績〉

1次面接実施件数	824 件
採用数	42 名

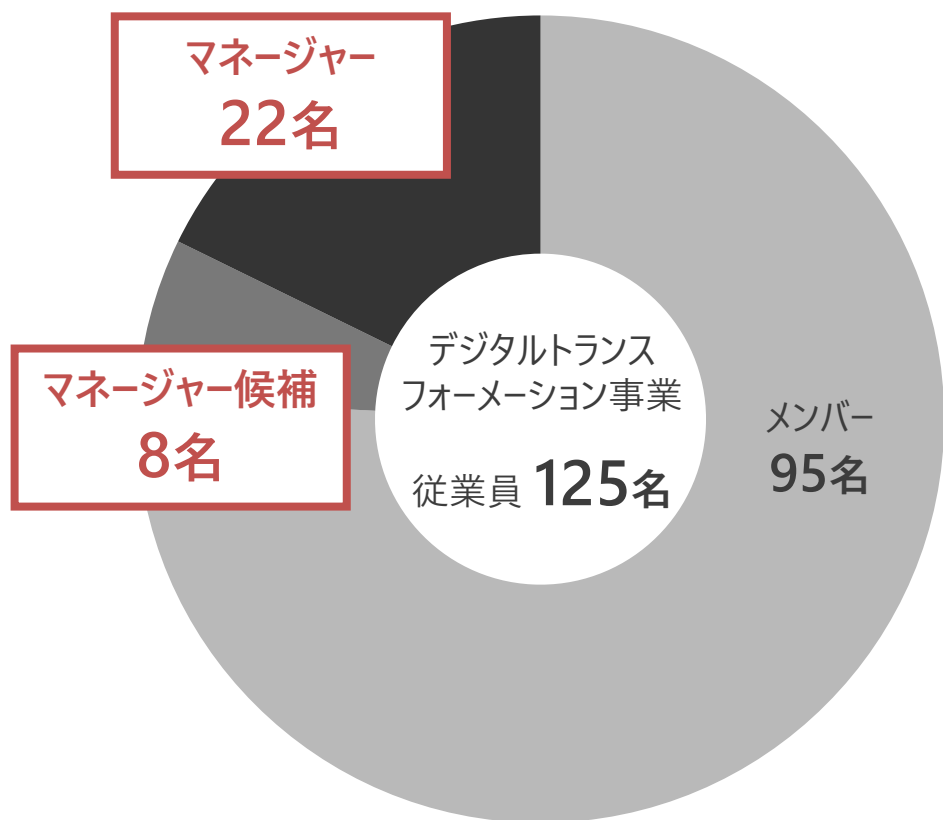
**新卒採用においても、選考突破率 5.1% と上位層を選抜して採用**

## 組織開発 | マネージャー人材の育成

- プロジェクトカンパニー流の組織構築においてポイントとなるマネージャー人材の育成は順調に進捗
- これまで蓄積してきたノウハウを指針として形式知化し、人材育成の型化を進めている

### 従業員の役職内訳

※ 2023年4月3日時点で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を集計



### プロジェクトカンパニー流の組織構築

#### □ 抜擢制度・チャレンジ文化

- ✓ 入社時は全員メンバーとして案件にアサインされ、ここで成果を上げた人材は入社月次に関わらず「マネージャー候補」に昇格
- ✓ 「マネージャー候補」はマネージャーと同じ職責を担い、成果が出れば正式にマネージャーへ就任
- ✓ 上手くいかなかった場合でも、再チャレンジを歓迎



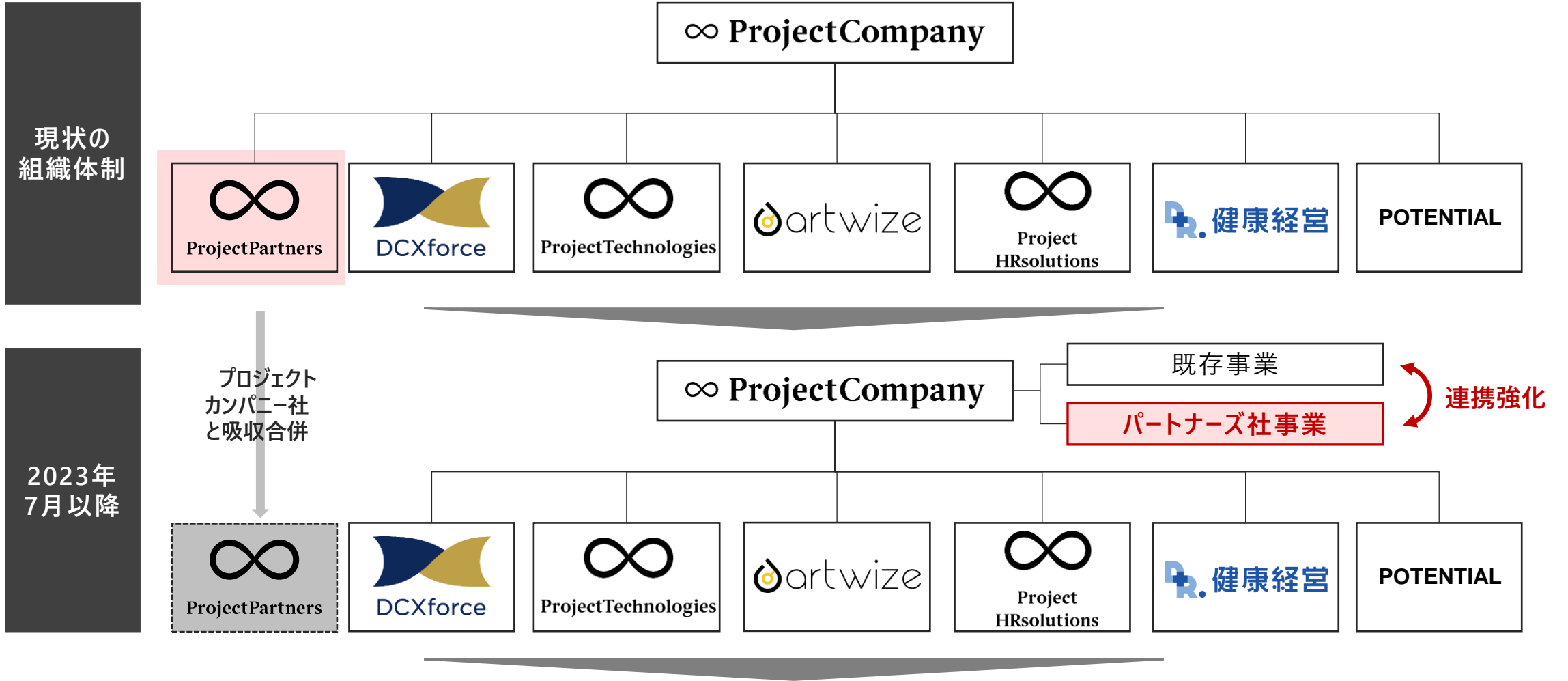
#### □ 人材育成指針の型化

- ✓ 蓄積してきた「プロジェクト型」の仕事に関するマインドセット・スキルセットのノウハウを言語化し、小冊子にまとめてグループ全社員へ配布
- ✓ 各社員の業務遂行のみならず、マネージャーからのフィードバックにおける指針としても活用



# 経営体制 | プロジェクトパートナーズ社の吸収合併

- 2024年1月の純粋持株会社体制化を見据え、2023年7月に(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が吸収合併しプロジェクトカンパニー社に移管し、グループ内のコンサルティング事業間で連携強化を図る（2023年5月15日公表）

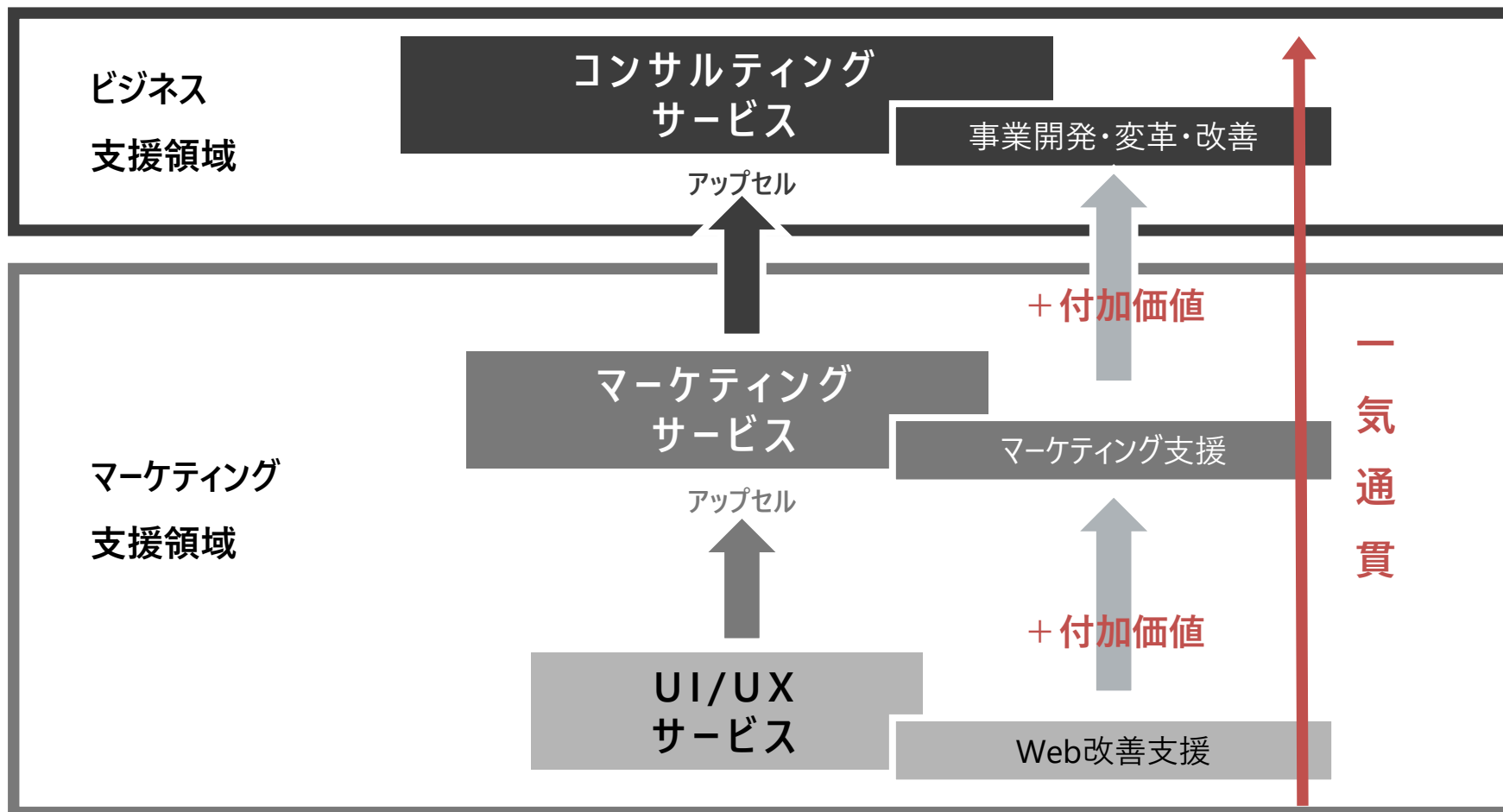


2024年1月を目途に、純粋持株会社体制化（2023年2月21日公表）

## 5. 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
- FY2022実績では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



Ulscope

「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

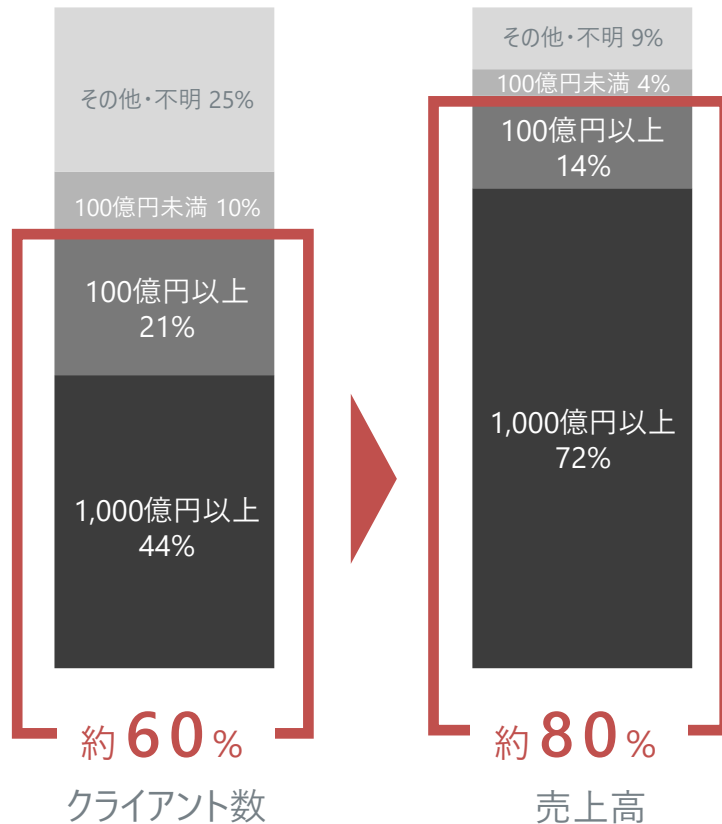
\*インバウンド：企業への営業ではなく、顧客からの問い合わせにより受注へ結びつくこと



## 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

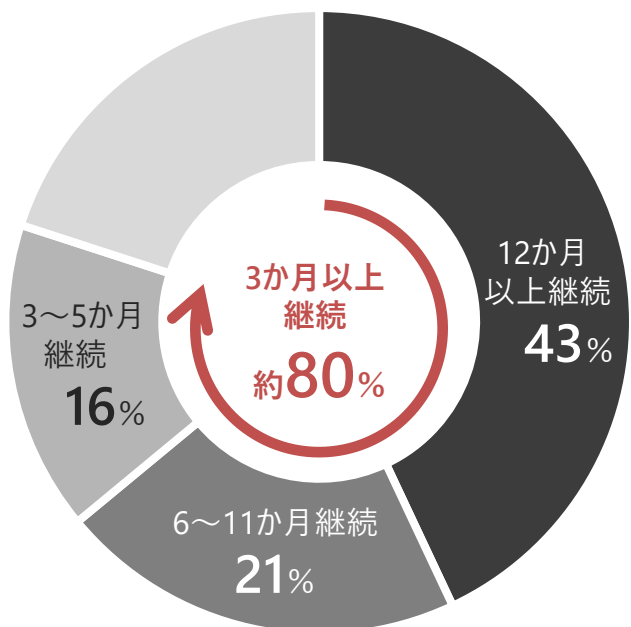


## 特徴④ | スtock型ビジネスモデルによる長期継続顧客の蓄積

- 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。FY2023 Q1のstock売上比率は約95%（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\* (%)

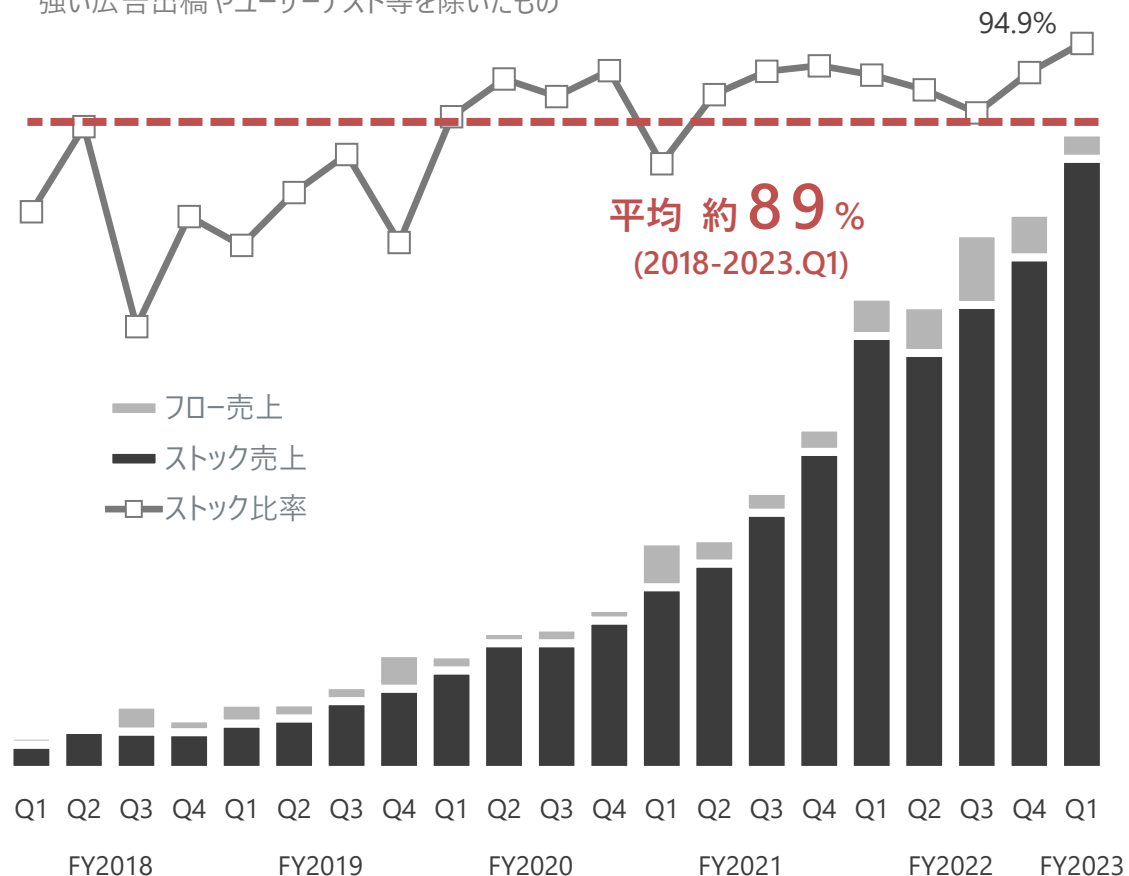
\*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2023年3月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合



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

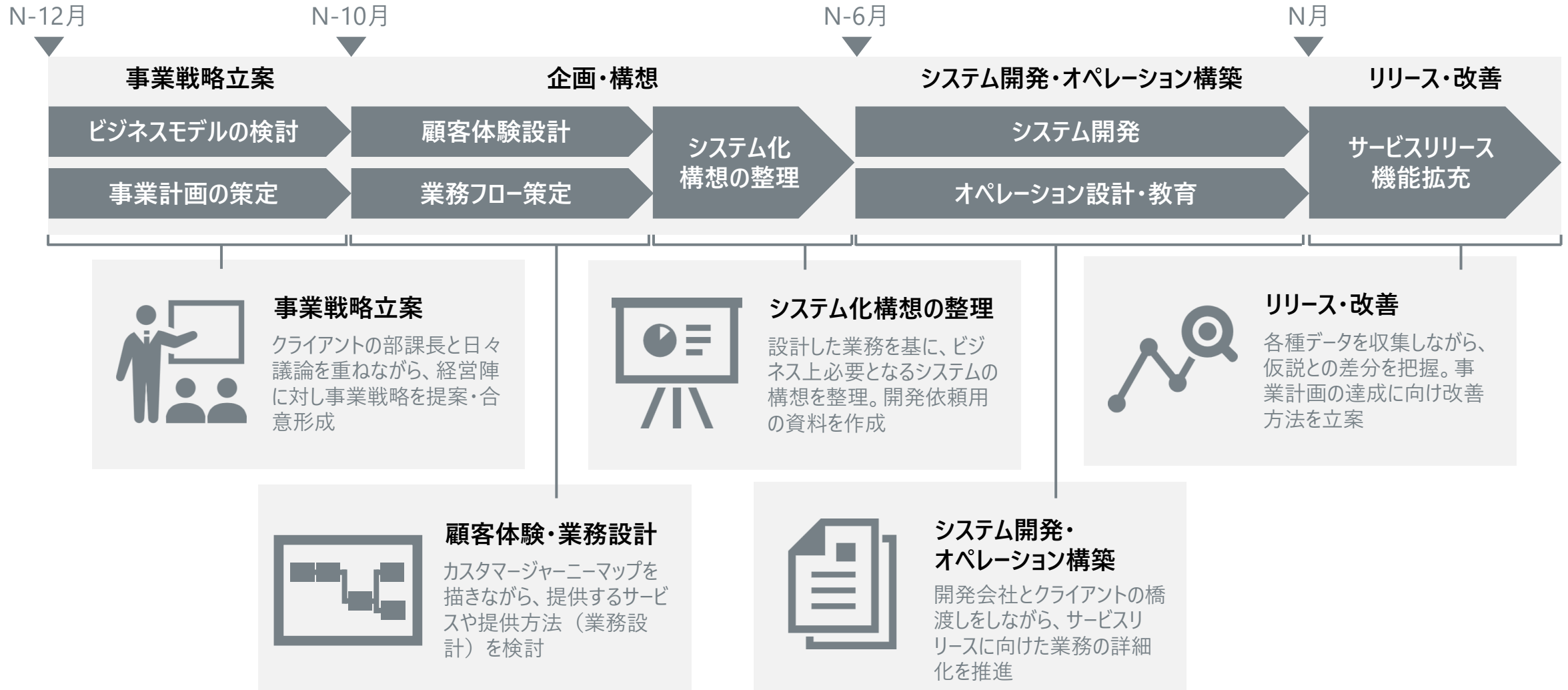
### stock売上\*比率

\*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



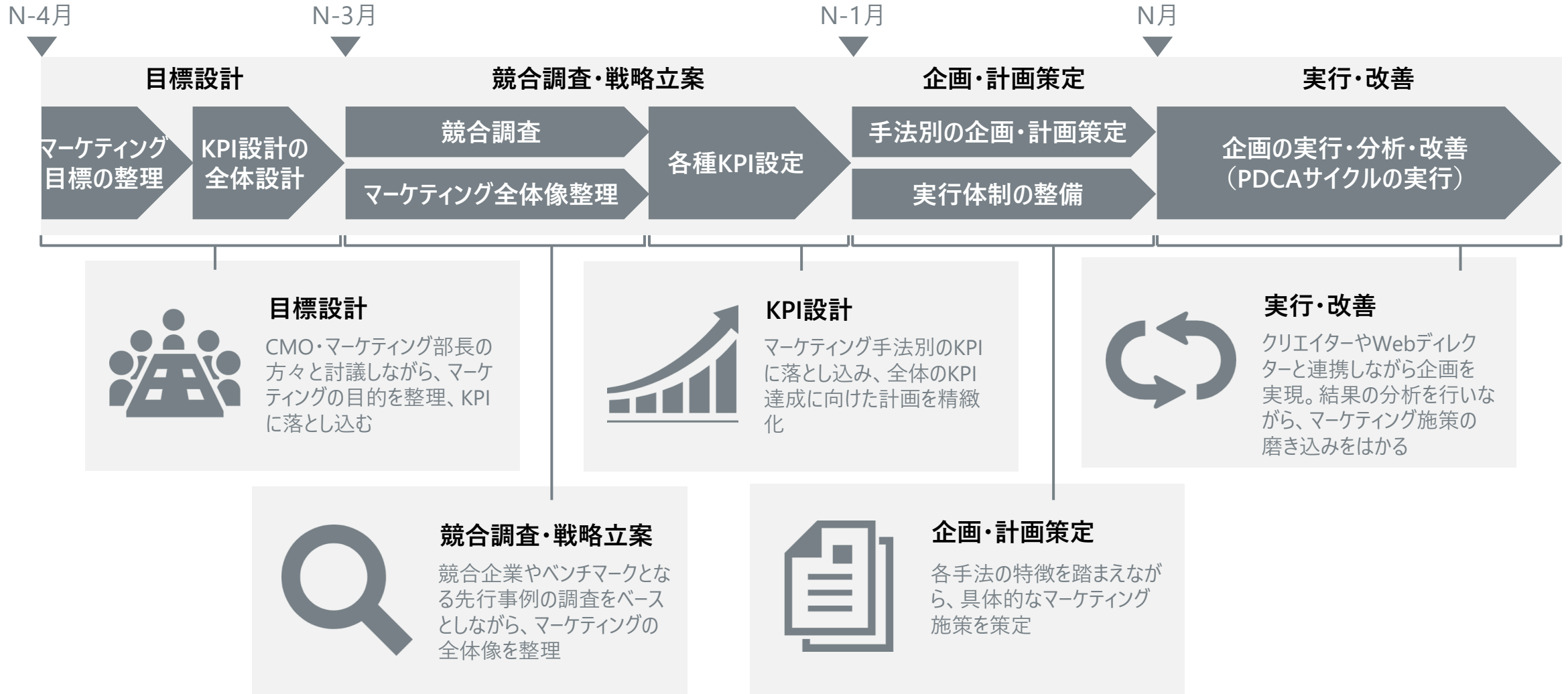
## ケース紹介 | コンサルティングサービス（新規事業開発）

- 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

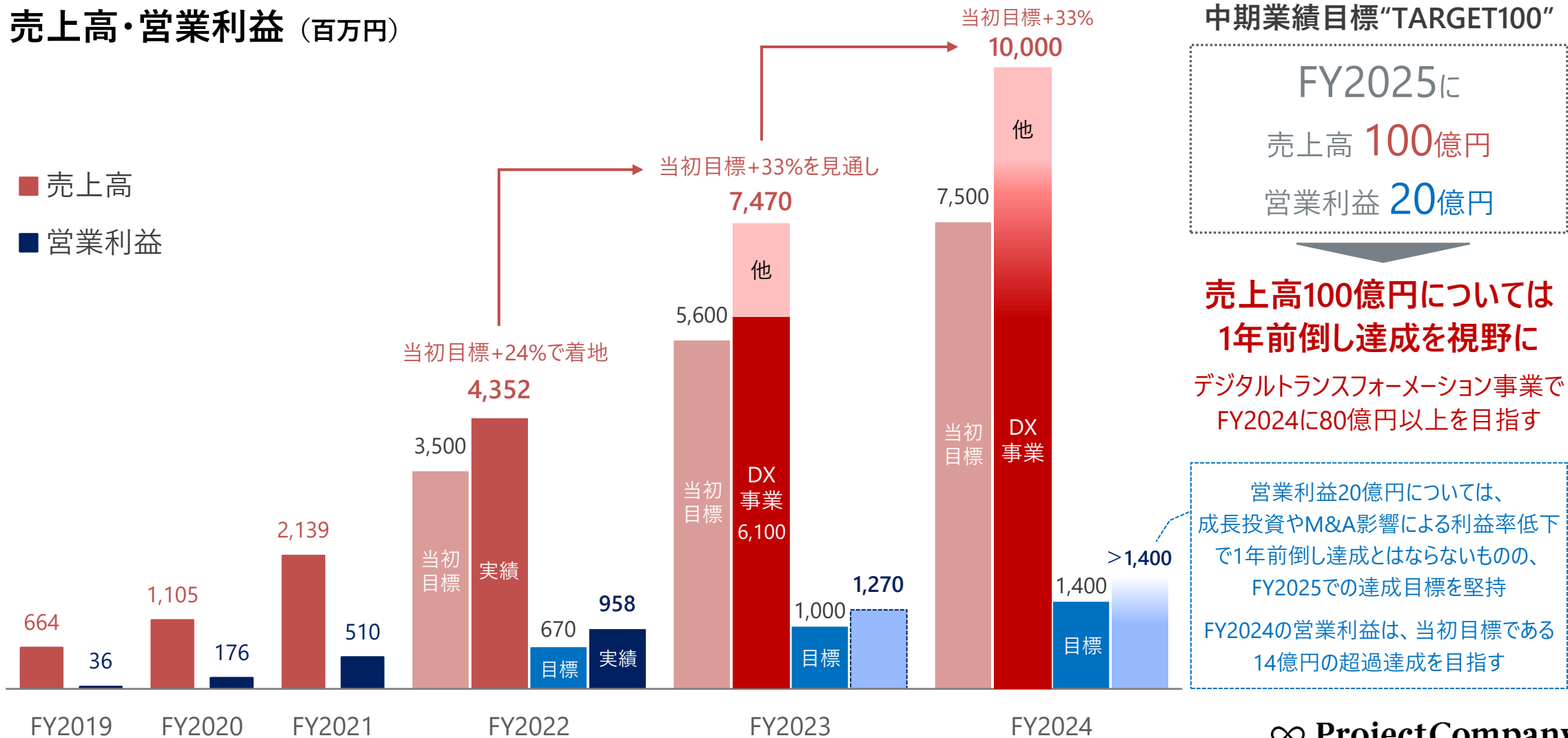


## 6. Appendix② 今後の成長戦略

## 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）に対しては売上高・営業利益とも順調に進捗中
- 今後も高い売上高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）



# 業績目標達成に向けた方針

- 売上高100億円の達成1年前倒しに向けて、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

## 売上高100億円の1年前倒し達成を視野に

### 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、FY2023はそれぞれ前年度比約2億円の増額を計画

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

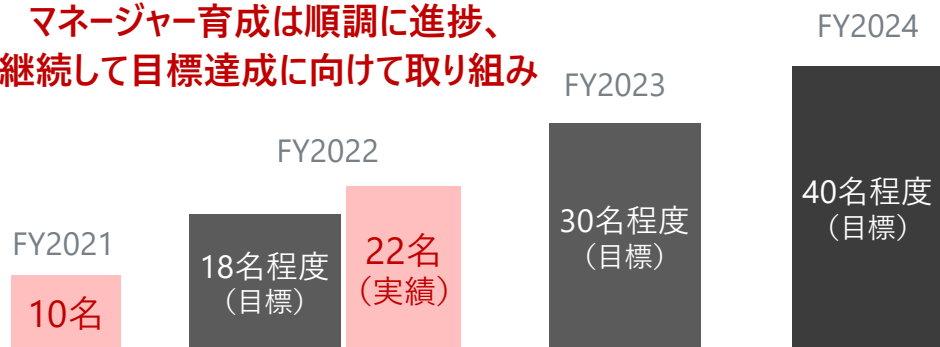
- 売上目標に合わせてマネジメント層の育成を図り、成長につなげる
- 人材採用強化によるメンバークラスの拡充に加え、研修強化により組織内部の人材を最大限活用できる体制を整備
- 「個人の挑戦」「平準化」「マインドセット」の3点からマネジメントスキルを向上させる取り組みを継続

### 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

アクションプランの実践により  
マネージャー育成は順調に進捗、  
継続して目標達成に向けて取り組み



### 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

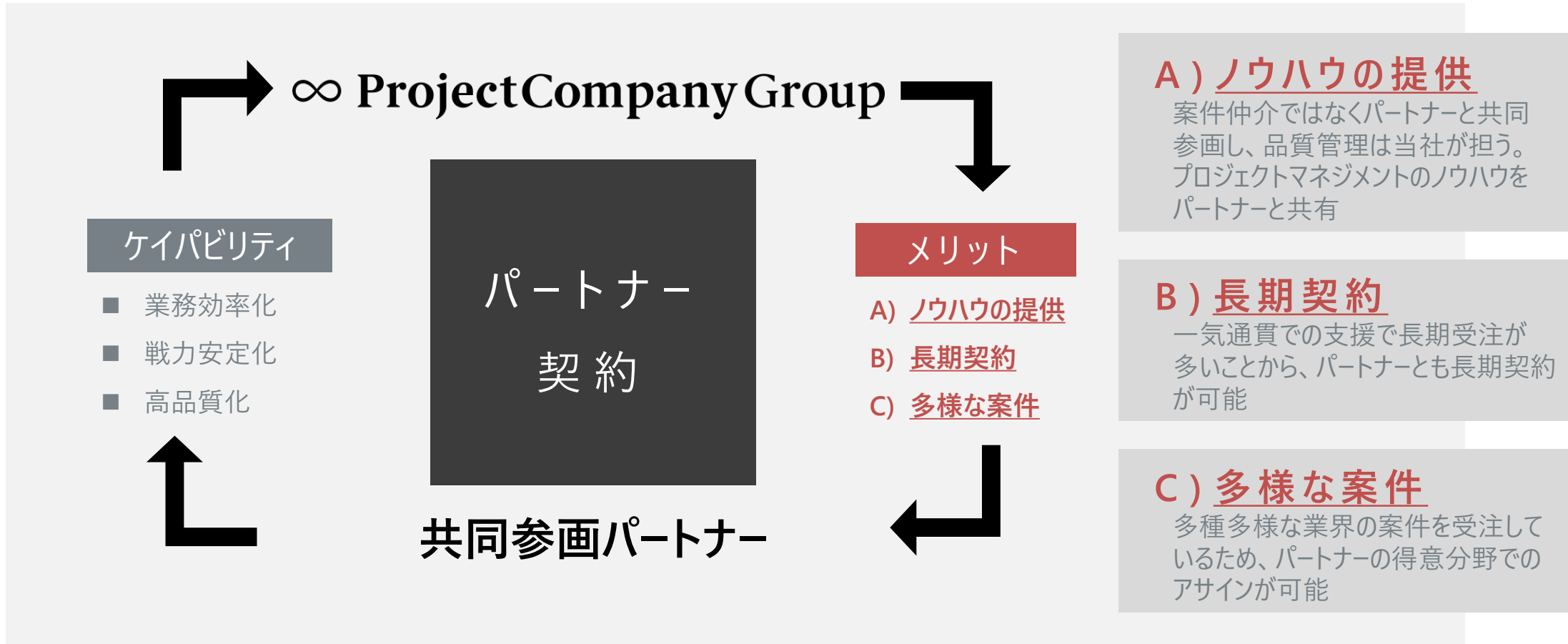
案件のライブラリー化などにより経験を  
ノウハウ化しスキルを平準化

#### 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

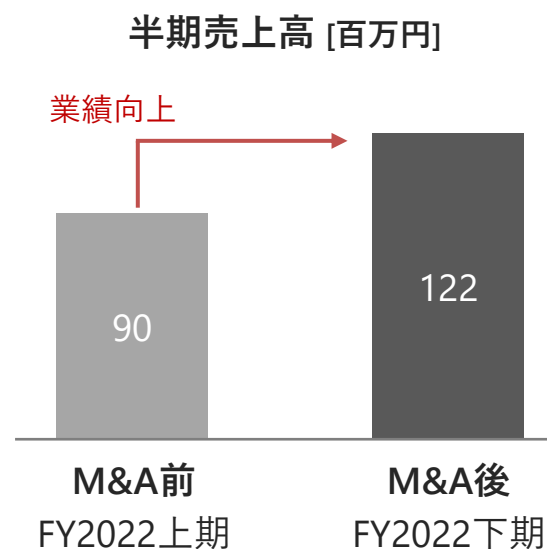
社内で定める投資原則に照らし、ガバナンスを担保した投資を実行

#### 〈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

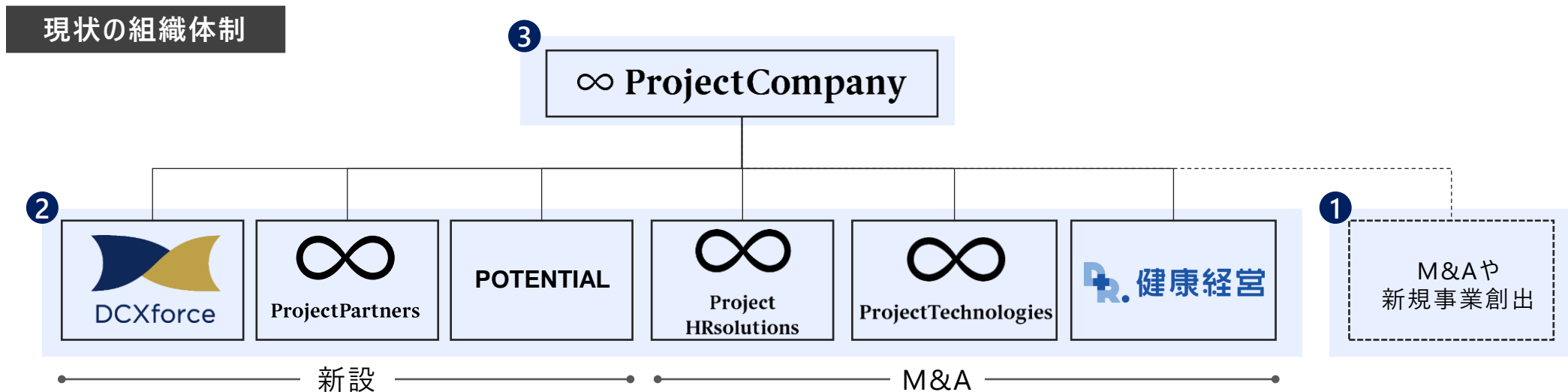
#### 主なPMI項目

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

## ②M&A戦略 | グループ経営の拡大加速に向けた持株会社化

- 2022年度に試行したグループ経営体制が概ね順調に進捗したことを踏まえ、M&Aや分社化による多角的な成長をさらに加速すべく、2024年1月を目処に現プロジェクトカンパニーを純粋持株会社に移行し、プロジェクトカンパニー事業を他事業と並列化する予定



2024年1月を目途に、現プロジェクトカンパニーを純粋持株会社プロジェクトホールディングスへ移行し、プロジェクトカンパニー事業を他のグループ会社と並列化

### 本施策の狙い

- ① 純粋持株会社プロジェクトホールディングスによる、M&Aや新規事業創出を通じた当社グループ全体の成長加速
- ② 各事業会社の社長への適切な権限委譲と業績責任の明確化による機動的な事業運営・経営人材の育成強化
- ③ 経営の管理監督機能を事業運営主体と分離・明確化することによる企業集団としてのガバナンス高度化

## 7. Appendix③ その他参考情報

# 会社概要

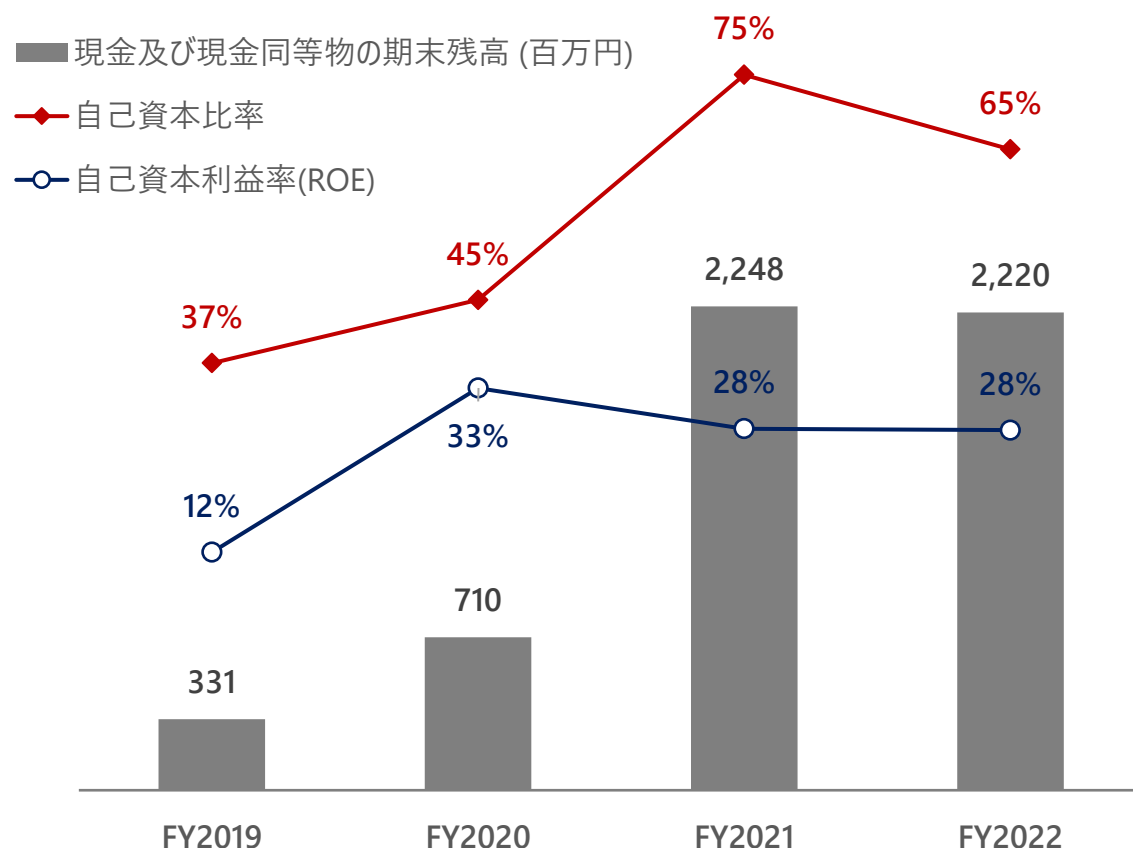
社名	株式会社プロジェクトカンパニー（英文表記 ProjectCompany, Inc.）		
本社所在地	東京都港区六本木1-6-1泉ガーデンタワー39F		
設立	2016年1月		
資本金	977,559 千円（2023年3月末）		
役員構成	代表取締役社長 グループCEO 取締役会長 専務取締役 グループCFO 社外取締役 社外取締役	土井 悠之介 伊藤 翔太 松村 諒 松本 勇氣 柳沢 和正	常勤監査役 監査役 監査役 結城 愛子 桃崎 有治 川添 丈
事業内容	デジタルトランスフォーメーション事業（コンサルティングサービス、マーケティングサービス、UI/UXサービス） DX×テクノロジー事業（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）		
関係会社	株式会社DCXforce、株式会社プロジェクトパートナーズ 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：133名 連結：247名（2023年4月3日時点）		

# 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

# 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 第1四半期 2023年3月
売上高	(千円)	40,533	132,676	391,446	664,066	1,104,923	2,139,581	4,352,418	1,494,792
経常利益	(千円)	10,072	15,161	24,374	31,380	170,405	502,223	948,727	224,928
(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	136,295
資本金	(千円)	900	16,500	98,000	150,700	311,950	945,522	970,984	977,559
発行済株式総数	(株)	401,000	411,350	445,390	461,590	504,590	5,637,150	5,736,950	5,763,200
純資産額	(千円)	8,895	34,795	135,619	203,865	479,114	2,088,220	2,805,803	2,972,675
総資産額	(千円)	36,210	86,799	380,343	555,776	1,061,676	2,784,773	4,285,852	4,266,633
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	23.69
自己資本比率	(%)	24.6	40.1	35.7	36.7	45.1	75.0	65.1	69.1
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または 四半期末残高	(千円)	—	—	—	330,693	710,407	2,248,013	2,220,324	2,118,762
従業員数	(人)	3	6	16	27	40	64	167	247

※ 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。



## 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

## 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ねない」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

## 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。