

2023年6月30日

各位

会社名 株式会社プロジェクトカンパニー  
代表者名 代表取締役社長 土井 悠之介  
(コード：9246 東証グロース市場)  
問合せ先 専務取締役 松村 諒  
(TEL：03-6459-1025)

### 2023年12月期 第1四半期決算に関する質疑応答集

当社の2023年12月期第1四半期決算に関して、株主・投資家の皆さまよりいただいた主なご意見・ご質問と当社からの回答を下記の通りお知らせいたします。

なお、本開示は株主・投資家の皆さまへの情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に、当社が自主的に行うものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がございますが、直近の回答内容を最新の当社の方針として記載しております。

#### 記

#### 1. 第1四半期業績についての質問

Q1. 通期計画対比での第1四半期業績の進捗について、どのように捉えているか。

A. 通期計画に対する業績の進捗率は例年に比べて低くなっておりませんが、以下2点の影響を期初時点で織り込み済みのため、概ね期初計画通りの着地と捉えております。

まず、コア事業であるデジタルトランスフォーメーション事業において、昨年ほどの季節性が現れなかったことが挙げられます。例年、3月決算企業の期末予算消化の影響で当社第1四半期は受注が多くなる傾向にございますが、当社グループの売上規模拡大も背景に、今期は当該影響が相対的に小さくなったものと考えております。

2点目に、中途採用者数の減少がございます。採用担当者のリソースを新卒採用に注力したことも影響し、決算説明資料p.19にも記載のとおり、昨年度下期より中途採用実績が比較的低位にて推移しており、売上高伸長を制約し、あるいはパートナーへ支払う外注費を押し上げることで粗利の圧迫要因となっている状況です。

中途採用については昨年度期末から課題認識を持っており、中途採用部門の体制強化（人員増強）等の立て直しに取り組んでいるほか、本年4月に約40名が入社した新卒採用社員の戦力化を図っており、当該効果により、本年度下期に掛けての業績伸長を図っているところであります。

なお、本年4月にM&Aによりグループ会社化した(株)Dr.健康経営及び(株)アルトワイズを第2四半期より連結することを予定しており、主に売上高への寄与を見込んでおります。

Q2. デジタルトランスフォーメーション事業の外注費が増加した要因は何か。(☞ 決算説明資料 p.15)

A. 強い案件需要に対する確実な刈り取りを優先し、当社従業員に加えて共同参画パートナーの活用を拡大したことが主因となります。当社では、4月に新卒採用社員が多く入社することに加え、中途採用についても3～5名前後が毎月入社するため、従業員数が期末にかけて増加していくこととなります。従って、第1四半期は従業員数が少ない中で案件をこなす必要があり、相対的に共同参画パートナーの比率が高くなる傾向にございます。今期も引き続き、従業員数の増加ペースを上回る案件引き合いを頂いたため、共同参画パートナーを活用することで機動的に案件を受注している状況です。

今年度下期以降、従業員による代替の進捗に伴うパートナー比率\*を引き下げることで、粗利率の改善を図ってまいります。

\*パートナー比率：従業員1名あたりの共同参画パートナー人数 (Q4の回答もご参照ください)

## 2. 今後の見通しに関する質問

Q3. 中期業績目標を見据え、営業利益率が回復するのはいつ頃を見込んでいるか。

A. 来期以降に掛けて、回復基調となることを見込んでおります。

まず直近の営業利益率の低下要因ですが、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およびDX×テクノロジー事業の連結の大きく2点が挙げられます。前者については、Q1.の回答にも記載の通り、中途採用の立て直し及び新卒採用社員の戦力化によるパートナー比率の低減に伴い、本年度下期以降の改善を図っております。後者については、SES事業の特性上、他事業と比べ粗利率が比較的低くなるため、単価引き上げ等の利益率改善取り組みは実施しているものの、連結決算上では引き続き粗利率の押し下げ要因として影響する見込みです。

また、費用面では、決算説明資料 p.21「今後の人員計画に基づく投資計画」に記載の通り、第2四半期をピークとする採用費および、下期に掛けて段階的に増加する地代家賃を中心に、売上が十分に伸びきっていない中での間接費用の増加が利益率を押し下げる見込みです。これらについては、来年度以降に売上規模の拡大に伴って、費用割合としては低下していくことを計画しております。

Q4. デジタルトランスフォーメーション事業においてパートナー比率を下げることで粗利率が改善するとのことだが、その理由は何か。(☞ 決算説明資料 p.20)

A. 当社は、案件の機動的な受注を目的に、従業員に加えて外部のコンサルタント(共同参画パートナー)を案件にアサインしています。共同参画パートナーが参画する場合、当該パートナーへの支払いを外注費として計上するため、従業員が参画する場合と比べて粗利率が低くなります。従って、従業員1名あたりの共同参画パートナー数であるパートナー比率が低下する、即ち従業員が参画する割合が増えるにつれて、粗利率が改善する構造となっております。

Q5. 新入社員はどのように育成しているか。また、入社後の立ち上がりまではどの程度の期間を要するか。

A. 新卒採用・中途採用を問わず、入社後約1ヶ月間の研修を経てマネージャーとともに案件現場に入り、主としてOJT<sup>\*</sup>により育成しています。立ち上がりまでの期間は、当初はマネージャーが工数を多く割っている中、早い場合は数か月程度でマネージャー工数をほぼ使わず、自律的に案件推進を担当できるようになる例がある一方、年単位の期間を要する場合もあり、人材や案件性質により大きく差が生じております。 \*OJT:「On-the-Job-Training」の略で、職場での実践を通じて業務知識を身につける育成手法。

## 3. その他事業状況についての質問

Q6. 今年4月にクローリングした2件のM&Aについて、背景・経緯を伺いたい。(☞ 決算説明資料 p.25)

A. DX×HRセグメントの(株)Dr.健康経営および、DX×テクノロジーセグメントの(株)アルトワイズが対象会社となります。まず(株)Dr.健康経営は、産業医派遣サービスを中心に、法人向けメンタルヘルス事業を主業としており、企業の人事労務部門を顧客とすること、また独自の社労士ネットワークを営業チャネルとして保有することから、当社のDX×HR事業のさらなる伸長に寄与すると考え、M&Aに至りました。過去のM&Aと同様、当社経営陣のネットワークによりソーシングした案件となります。一方、(株)アルトワイズについては、プロジェクトテクノロジーズ社同様にSES事業を手掛けている企業であり、エンジニアの働きやすい組織構築ノウハウに強みを持つことから、DX×テクノロジー事業のさらなる拡大を企図して当社グループ参画へ至りました。当社としては初めて、M&A仲介会社よりソーシングした案件となります。

Q7. 2022年度下期から離職率が低下している理由は何か。(☞ 決算説明資料 p.19)

A. 採用および組織構築の観点から、以下の2点が主に寄与したものと考えております。

まず採用に関しては、過去のスキル重視の採用からカルチャーマッチを重視した採用へ転換したことにより、当社の組織文化とのミスマッチによる短期間での離職が減少したことが挙げられます。

組織構築の観点では、規模の拡大に伴ってメンバー/マネージャー/部長/役員をはじめとする階層型の組織を作ることが可能となり、毎月の異動により人材の最適配置を試みていることがポジティブに働いたものと捉えています。

Q8. ChatGPT などの生成 AI 技術の登場は、サービス需要に影響を与えるか。

- A. 当社の支援スタイルの特徴として、クライアントニーズの抽象度が高い、ないし与件が明確でない中であっても、試行錯誤を通じて顧客企業のビジネス成果につなげていくことが挙げられます。こうした実行者としての役割は、今後も生成 AI をはじめとする技術による代替は無く、寧ろ情報技術を活用しつつビジネス成果の発揮を目指す中で、より一層需要が高まっていくものと考えております。

#### 4. 会社概要に関する質問

Q9. 一気通貫型の支援を特徴としているとのことだが、他に特徴や強みはあるか。

- A. Q8 の回答にも一部記載の通り、当社は単に知見や技術をアドバイザーとして提供するコンサルタントではなく、案件現場にしっかりと入り込み、あくまでも顧客企業のビジネス成果にコミットするスタンスで伴走支援することが特徴として挙げられます。日系大手事業会社を中心に、上述の支援スタイルを高く評価いただくことも多く、当社の強みとなっているものと認識しています。

Q10. 共同参画パートナーとはフリーランスのコンサルタントを指しているのか。

- A. フリーランスのコンサルタントも活用しておりますが、当社の案件へ参画いただいている割合としては法人（中小規模のコンサルティングファーム）が多くなっております。当該パートナー企業と長く取引を続けることにより、人材獲得コストを低減しつつ、品質の担保を図っております。

その他、一般的な FAQ につきましては当社 Web サイト (<https://projectcompany.co.jp/ir/faq/>) もご参照ください。

以 上