



2023年9月29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2四半期決算に関する質疑応答集

当社の2023年12月期第2四半期決算に関して、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. 2023年9月8日付けの伊藤元副社長の辞任について

本件につきましては、株主・投資家の皆さまにご不安・ご懸念を抱かせる事態となり、申し訳ございませんでした。多くのお問い合わせをいただいている状況でございますが、当社の対応状況については2023年9月13日に開示させていただきましたとおりとなります。伊藤氏が保有する当社株式の処分方針を含め、詳細が決定し開示すべき事項が発生した際には、速やかにお知らせいたします。

参考) [2023年9月13日付け「代表取締役および取締役の異動\(辞任\)に関する経過報告」](#)

#### 2. 2023年12月期 第2四半期業績に関する質問

Q1. 従業員1名当たり売上が低下しているのは何故か。(☞ [第2四半期決算説明資料](#) p.19)

A. 組織規模拡大に伴い高単個人材の売上への貢献が希薄化したことや、4月に約40名が入社した新卒社員を中心とするメンバーの育成にマネージャー工数を投下したことにより、コンサルタント1名当たりの売上が低下しているものと捉えております。マネージャー数の増加・メンバーの立ち上がりに伴い回復基調となることを見込んでおります。

Q2. マネージャー数が減少しているが、退職によるものか。(☞ [第2四半期決算説明資料](#) p.24)

A. 前四半期期比でのマネージャー数減少については、第2四半期業績を踏まえマネージャー人材要件の引き締めを行った結果であり、マネージャーの離職を主因とするものではございません。決算説明資料p.26にも記載のとおり、新たなマネージャー人材要件を踏まえ、来期以降を見据えたマネージャー育成の高度化を進めているところでございます。

Q3. オフィス賃料が大幅に増加したとのことだが、オフィス移転の計画は見直さないのか。

A. オフィスの移転について、現時点で計画に変更はございません。新オフィスの選定においては、立地やグレードのような表面的なスペックだけではなく、個別条件に関する交渉を複数社と行い、総じて合理的であろうという判断のもと決定しております。

移転先は現在の従業員数を大きく上回る収容スペースとなり、当初は空きスペースが生じる見込みです。しかしながら、当社の業容拡大ペースを考慮した際、都度移転を行う、または複数の拠点を順次借りて拠点分散により社内のコミュニケーションが取りづらくなることのコストの方が負担が大きいと判断しております。したがって、今般の移転には相応の合理性があるものと考えております。

### 3. 今後の見通しに関する質問

Q4. 業績見通しの下方修正に至った背景と今後の方針を詳しく教えてください。

- A. 案件需要については現時点では引き続き旺盛ですが、決算説明資料にも記載のとおり、新卒社員を中心に人材育成に期初想定よりも時間・マネージャー工数を要していることを踏まえ、人員計画および従業員1名当たり売上高見直しを見直したことを主因として、2023年12月期の業績予想を下方修正いたしました。

まず今期中を目途とする短期では、4月に入社した新卒社員をはじめとするメンバーの育成に注力するとともに、来期以降を見据えた中長期施策として、マネージャー/マネージャー候補人材と役員陣の連携を密に取り、予算進捗・組織構築の両面から成果発揮を目指す仕組みを導入しています。これらの成果を継続的にフォローし、メンバー立ち上げ・マネージャー育成の取り組みを進めていく予定です。

Q5. DX×テクノロジー事業、DX×HR事業の見通しを教えてください。

- A. DX×テクノロジー事業については、当第2四半期より(株)アルトワイズを連結化しており、プロジェクトテクノロジーズ社との採用・営業面での連携強化により売上高伸長も図る一方で、デジタルトランスフォーメーション事業との連携による粗利率の向上を、まずは志向していく予定です。

DX×HR事業について、特にHRソリューションサービスは順調に伸長しており、今後は組織化のフェーズで着実な事業成長を図っていく予定です。

Q6. 2022年3月に開示した中期業績目標については取り下げということか。

- A. 2025年に売上高100億円の中期業績目標“TARGET 100”につきましては、引き続き達成に向けて注力するとともに、Q4の回答にも記載しました今期の取り組み成果を踏まえて精査する予定です。

### 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. 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おります。

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等)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