



2023年12月28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3四半期決算に関する質疑応答集

当社の2023年12月期第3四半期決算などに関して、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日付けの伊藤前副社長の辞任及びその経緯について

本件につきましては、株主・投資家の皆さまにご心配・ご懸念を抱かせる事態となり、大変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、当社よりお知らせできる経緯や対応状況については2023年12月22日に開示させていただきましたとおりとなります。今後、伊藤氏が引き続き保有する当社株式351,200株について、当社としての適切な処分方法の検討および伊藤氏との協議を継続のうえで、お知らせすべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

参考) [2023年12月22日付け「前代表取締役副社長の辞任に係る調査結果等に関するお知らせ」](#)

2. 2023年12月期 第3四半期業績・今後の見通しに関する質問

Q1. 2023年12月期の通期業績予想における営業利益は720百万円に対して、第3四半期累計の営業利益は668百万円と進捗率が90%を超えているが、第4四半期は営業利益が大きく落ち込むということか。

A. 第3四半期の営業利益が計画対比で上振れたため、営業利益の通期業績予想に対する進捗率が高位となりました。事業収益は概ね計画通りの着地であった一方、人材採用単価の引き下げやバックオフィス費用の圧縮などが奏功したことが主な要因です。

第4四半期については、12月より新オフィス（麻布台ヒルズ）の家賃が発生するため、2024年1月のオフィス移転に向けて、単月のみではありますが現オフィスと重複して家賃が発生することを主因に、販管費が第3四半期比で増加する見込みとなります。

Q2. クライアント数の伸びが軟調だが、案件需要が減少しているのか。(☞ [第3四半期決算説明資料](#) p.18)

A. 案件需要については現時点では引き続き旺盛と認識しています。第2四半期決算でもご説明のとおり新卒社員を中心とする人材育成に想定よりも時間・マネージャー工数を要している状況を踏まえ、新規顧客の獲得よりも人材育成や既存顧客の案件対応を優先した結果、顧客社数の拡大が軟調に推移したものと捉えています。

Q3. 業績予想の下方修正に至った背景の一つとして新卒入社社員の立ち上げ遅れが挙げられていたが、状況は改善したか。また、来期の新卒採用数の見込みを教えてください。

A. 6月末時点では新卒社員全体の3割程度であった、粗利貢献が既存社員の50%未満に留まる人材の割合は、9月末時点では1割を下回り、年度末を目途としていた立ち上げは概ね順調に進捗したものと捉えております。

2024年4月の新卒入社社員は40~50名程度を予定しており、今期の取り組み結果も踏まえて人材育成の高度化を図ってまいります。

Q4. 離職率が上昇している背景と今後の見通しを教えてください。(☞ 第3四半期決算説明資料 p.25)

A. 当社が公表している離職率は、過去1年間の退職者数を平均従業員数で除した数値であり、数か月~半年程度のタイムラグを経て顕在化するものと捉えております。

その前提で、直近の離職率上昇については2023年度上期に、組織規模の拡大に伴ってマネージャーに負担が集中した状況が主な要因と考えています。退職者は直近入社したメンバーに多い傾向にあります。離職率の上昇については重要な経営課題と捉えており、これまで売上を主とする業績目標の達成に重点を置いてきた人事制度について、各メンバー自身の能力成長や他者育成も含めた評価体系・給与テーブルへの移行を進めております。

第4四半期は従前より離職が多い季節性、及び前代表取締役副社長の辞任に至った経緯を受けた離職の発生を踏まえ、少なくとも第4四半期については離職率が比較的高位に留まる見込みですが、先述の評価制度の改定や、並行して進めている社内風土の刷新によって離職の抑制を図っていくことを計画しています。

Q5. SBIホールディングス社、Macbee Planet社との資本業務提携の経緯・背景を教えてください。

A. SBIホールディングス社およびそのグループ会社とは、これまでSBIネオモバイル証券社の新サービス立ち上げや大阪デジタルエクステンション社における株式PTS市場の立ち上げ等のプロジェクトにおいて、ビジネスならびにシステムの検討・推進等の業務支援を通じて協業しています。また2022年11月18日には、Web3領域における事業開発支援を目的に、合弁でSBIデジタルハブ社を設立しました。

一方、Macbee Planet社とは先述のSBIネオモバイル証券社のプロモーション施策において協業するなど、双方のノウハウ・リソースを活用してマーケティング領域で事業を営んできました。

今後、2024年1月からの新NISAの開始などを背景に、SBIホールディングス社およびそのグループ会社との業務連携をより密にすること、及びMacbee Planet社と当社がこれまで培ってきた経営資源・事業運営に係るノウハウ等を相互に提供すること等を通じマーケティング領域におけるサービス拡大を図ることを目的に、資本業務提携契約を締結する運びとなりました。

なお、資本業務提携に伴って当社はSBIホールディングス社の持分法適用会社となることを見込まれますが、現時点で役員の派遣等による当社の意思決定プロセスへの関与はなく、当社としては引き続き経営の独立性を維持しております。

Q6. 来期以降の業績見通しについて教えてください。

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しておりますが、今期の取り組み結果も踏まえて精査する予定です。第2四半期決算に併せて公表した今期業績予想の下方修正や前代表取締役副社長の辞任に至った経緯を踏まえ、まずは事業の拡大よりも既存社員の育成と社内の組織体制の改革を優先的に進めることが重要と認識しています。

以上