

会社紹介

株式会社プロジェクトホールディングス【東証グロース：9246】

2026年7月1日

自己紹介



株式会社プロジェクトホールディングス
代表取締役CEO

土井 悠之介 (Yunosuke Doi)

1989年東京都生まれ。東京大学大学院農学生命科学研究科 修了

2014 - 2016:

大学院修了後、スカイライトコンサルティング株式会社にて、コンサルタントとして大手経済メディアのIT化推進プロジェクト、日本最大級のメディア企業の新規事業立ち上げプロジェクト等に従事

2016 - 現在:

“タスクをこなす”日本社会の働き方や、当時の日本企業のデジタル化(DX)に対する危機感などから、社会人2年目となる2016年1月に株式会社プロジェクトカンパニー(現・株式会社プロジェクトホールディングス)を創業し、代表取締役社長に就任

役員紹介



株式会社プロジェクトホールディングス

執行役員COO 北村 俊樹

大学卒業後、フューチャーアーキテクト株式会社、株式会社野村総合研究所を経て、株式会社ライズ・コンサルティング・グループに参画。金融機関や官公庁向けプロジェクトに加え、AI等の先端テクノロジーを活用した業務改革、新規事業開発および組織変革を推進。2021年3月に代表取締役社長に就任し、2023年9月の東証グロース市場上場を牽引。代表取締役CEOを経て、2026年5月に任期満了にともない退任。当社では執行役員COOとして既存事業の成長戦略、AI知能構想を含む新規事業開発および採用戦略を統括(現任)。ロンドン大学メディア学部卒業。

6月30日リリース
元ライズ・コンサルティング・グループ
代表取締役CEO 北村 俊樹が執行役員 COO に就任

AI
知能構想

新規
事業開発

採用
戦略

株式会社プロジェクトホールディングス

取締役CFO 松村 諒

大学院修了後、株式会社みずほ銀行にて投資案件のオリジネーションや中期経営計画策定支援等に従事。2021年に当社参画、取締役CFOとして財務戦略、資本政策および経営管理を統括(現任)。東京大学教養学部 卒業、同大学公共政策大学院修士課程修了。

資本
政策

経営
管理

株式会社プロジェクトカンパニー

取締役CBO 渡邊 裕介

大学卒業後、外資系SI企業を経て、国内大手コンサルティングファームにてディレクター、プリンシパルを歴任。コンサルタントとして独立後、2024年に株式会社プロジェクトカンパニー執行役員に就任。2026年7月、同取締役CBOに就任(現任)。慶應義塾大学理工学部 卒業。

コンサル
事業
統括

株式会社プロジェクトカンパニー

執行役員 日野 雅奈

大学卒業後、経営層向けサービスを展開するメガベンチャー企業にて営業企画等に従事した後、2020年に株式会社プロジェクトカンパニー入社、多数のコンサルティングプロジェクトに参画。2022年7月に同執行役員に就任(現任)。東京大学農学部 卒業。

新規
事業開発

1. 当社の事業概要	… p 5
2. 業績推移と現在地	… p 18
3. AI共創時代の成長戦略	… p 22
4. 株主還元とIR活動	… p 28
5. 本日のハイライト	… p 33
Appendix	… p 35



1. 当社の事業概要

グループ経営理念



ProjectHoldings

プロジェクトホールディングス グループ

Mission

プロジェクト型社会の創出

Vision

次世代を率いるプロフェッショナル人材を輩出し、
企業を変革する多様なソリューションを提供することで、
顧客1社1社を次世代を代表する企業へと導き、日本社会を復活させる

グループ概要



ProjectHoldings

(株)プロジェクトホールディングス

・設立	2016年1月
・株式市場	東証グロース (9246)
・資本金	50百万円
・連結従業員数	370名 (2026年3月末現在)
・主要株主(2025年12月末現在)	
(株)SBIホールディングス	29.9%
土井 悠之介	16.1%
DY投資事業有限責任組合1号※	15.8%

デジタルトランスフォーメーション事業 | 売上高構成比 72.7%



Project Company

(株)プロジェクトカンパニー

DXコンサルティング(新規事業開発、既存事業変革)

↳AIコンサルティング(AIをテーマとした戦略策定支援)

デジタルマーケティング(包括的な戦略策定や実行推進)

UI/UX評価ユーザーテストサービス “UIscope”

DX×テクノロジー事業 | 売上高構成比 23.4%



artwize

(株)アルトワイズ

エンジニア派遣(システム開発・システムテスト等)

DX×HR事業 | 売上高構成比 3.9%



健康経営

(株)Dr. 健康経営

産業医派遣、健康経営コンサルティング

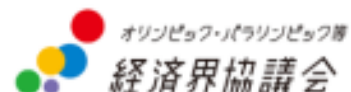
※ 当社代表取締役である土井悠之介が有限責任組合員である投資事業有限責任組合

企業変革の 「実行」を支援する

構想を描くだけではなく、
現場に深く入り込み、
成果創出まで伴走

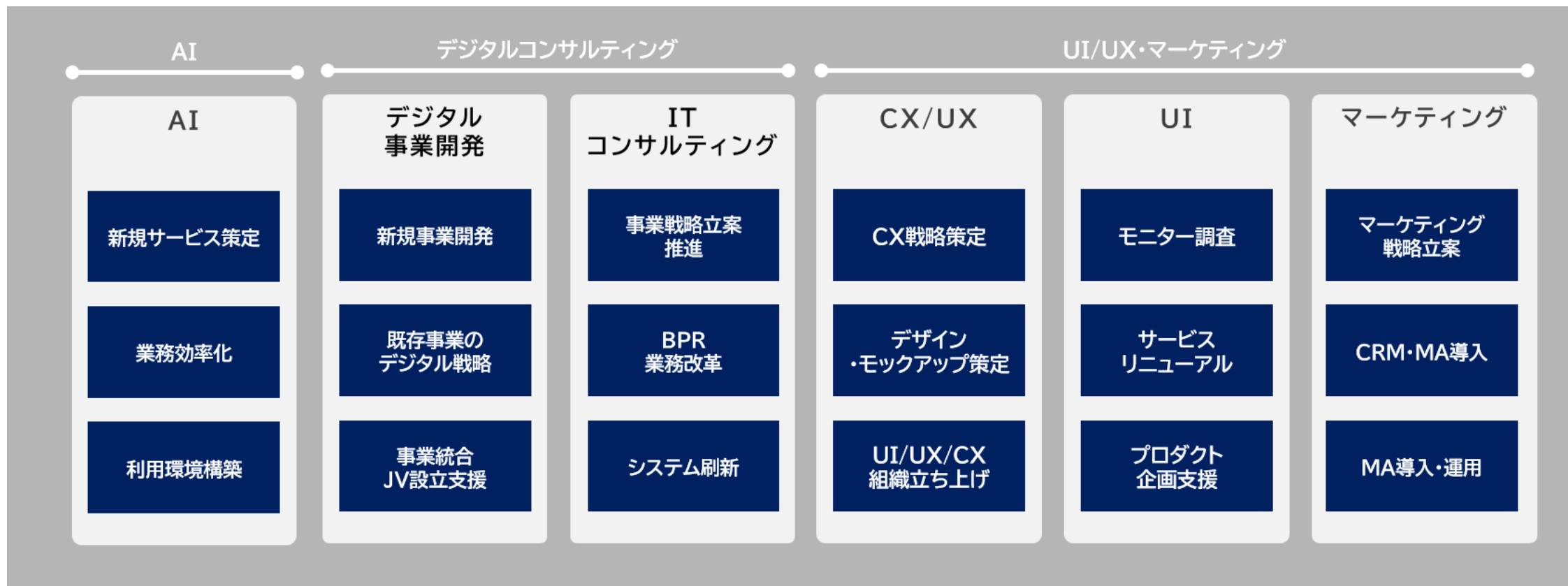
ご支援実績のある企業様(一例)

- 業界を代表するEnterprise企業様の重要な変革プロジェクトをご支援



ご支援しているテーマ(一例)

- 生成AI活用・DX・マーケティングなど、経営インパクトの大きいテーマをご支援



プロジェクト実績(一例)

- 企業変革の構想を描くだけでなく、成果創出まで現場で伴走

全社横断でのAX推進体制を構築 【大手メディア企業様】



- 経営直轄のAX推進組織の立ち上げ・運営を支援
- 部門ごとの合意形成と推進体制を構築し、全社的なAXを加速

営業現場での生成AI活用支援 【大手求人メディア企業様】



- 過去の求人原稿データと応募数実績を掛け合わせ、応募数予測AIを企画・導入
- 営業現場での提案～効果創出成果につなげる運用構築まで伴走

人手不足を見据えた業務改革とDXを推進 【大手マンション管理会社様】



- 入居者向けアプリや管理業務のデジタル化を推進し、業務効率化と顧客満足度向上を実現
- 現場業務に深く入り込み、実行可能な改革施策の定着まで支援

新たな収益基盤となる新規事業を構想から立ち上げ 【大手賃貸仲介事業者様】



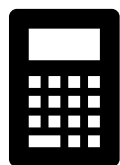
- ビジネスモデル設計から開発パートナー選定、サービス立ち上げまで一気通貫で支援
- 経営層や事業部門との合意形成を推進し、構想段階から約1年でサービスリリースを実現

企業変革市場を取り巻く環境

- 変革テーマは時代とともに変化するが、「企業が自力だけで変革を実行する」ことの構造的な難しさは変わらない

時代とともに、企業が求められる変革テーマは変化してきた

会計・制度対応



経営戦略



IT・システム導入



DX(デジタル変革)



AX(AI変革)



技術革新が起こるたびに、企業は“新しい変革”を求められる

技術変化のスピードが速く、難易度も高い

新しい技術が
次々と登場

対応すべき
テーマが増加

自社だけでは
追いつかない

企業は本業に集中したい

既存事業の
運営で多忙

専門人材の
育成は負担

変革の立上げ
まで待てない

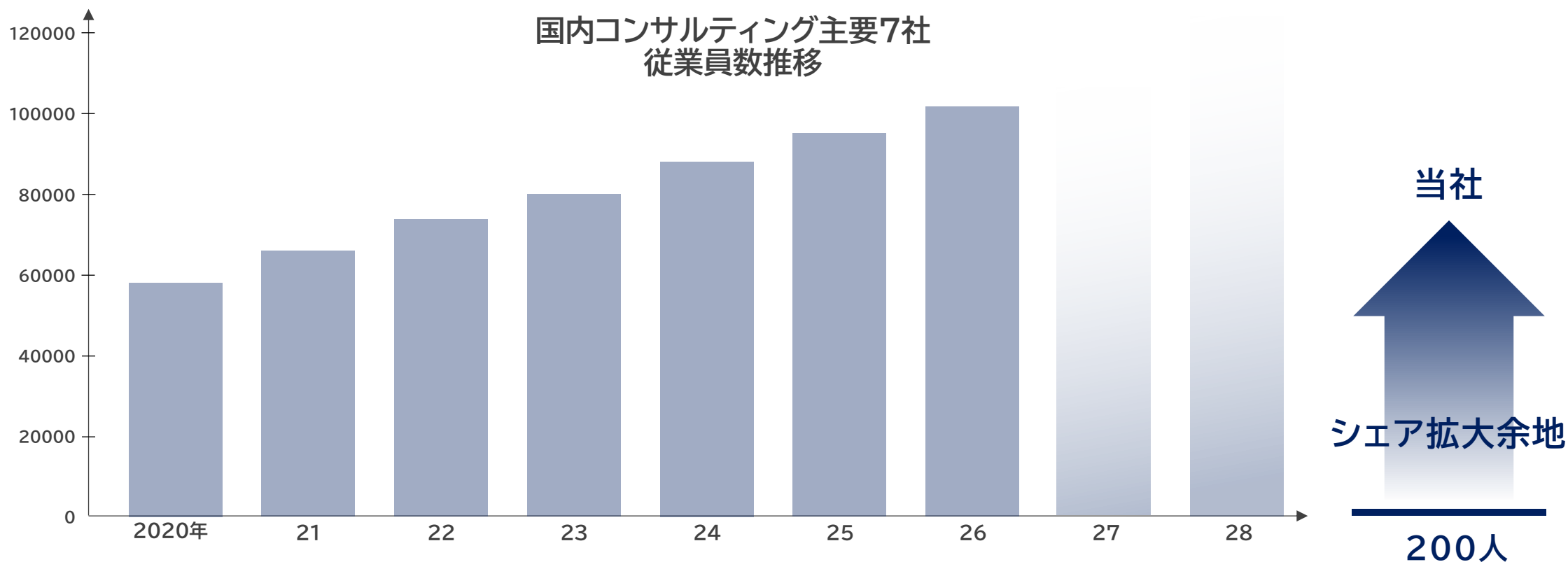


外部の専門家を活用することが合理的

技術革新が続く限り、企業変革支援への需要は継続すると考えている

国内コンサルティング市場と当社の成長余地

- 国内コンサルティング市場は拡大を続けており、当社は業界大手と比較してもまだ小規模
- 市場成長に加え、シェア拡大の両面で成長余地が大きい



Source: 日本経済新聞(2026年6月19日)掲載データをもとに当社作成

市場成長に加え、シェア拡大の余地も大きく、当社は成長余地の大きいポジションにある

企業変革における実行上の課題

- 多くの企業は変革の必要性を認識している一方で、実行段階に課題を抱えている

多くの企業の状況



課題は認識しているが、
何から着手すべきか決めきれない



部門間の利害対立で合意形成が難しい



推進はしたいが、
経験が浅くプロジェクトが前に進まない



実行リソースが足りず、現場が運用に忙しい



短期で結果を求められ、スピードが求められる

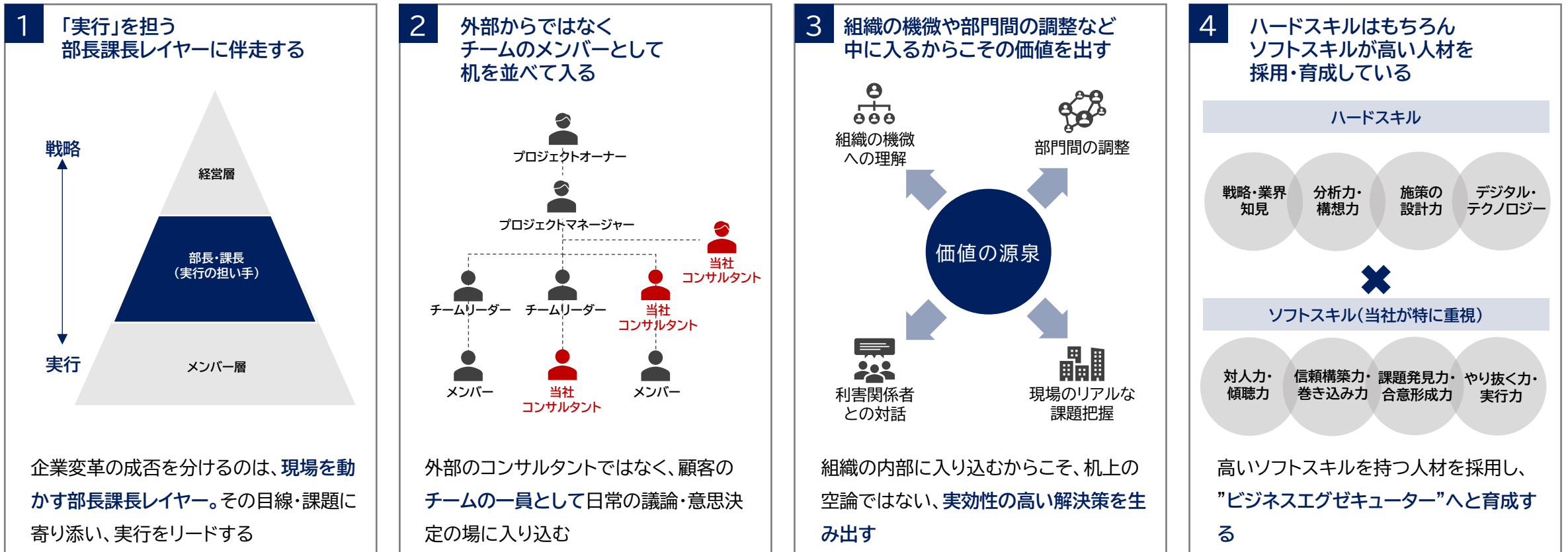


実行しても、成果が出るまでやり切れない

企業が求めているのは提言ではなく、変革をやり切る実行支援

当社の競争優位性 | 4つの強み

■ 成果創出の鍵となる部長課長レイヤーに伴走し、組織の内部から顧客の変革を推進



実行支援にこだわり成果創出まで伴走することが、当社最大の競争優位

Case1 | 誰も決めない会議を、決める会議に変えた

止まっている現実

新規事業の立ち上げプロジェクト

営業部は「早く出したい」、開発部は「まだ無理」、管理部は「リスクが心配」

会議は毎週行われるが、何も決まらず数か月経過

ビジネスエグゼキューターとしてのアクション

- 各部門と個別に話し、表に出ていない懸念点を洗い出す
- 論点を「是非」ではなく「どの条件ならOKか」に再設計
- 意思決定者と決定タイミングを明確にする

結果

「条件付きではあるが結論が出る」会議へと変わり、
プロジェクトが進みだし、半年後に無事リリース

“ 正解を言う、ではなく、
正解を決められる場を作る ”

Case2 | 現場が動けていないプロジェクトの立て直し

止まっている現実

メンバーは全員優秀

ただ、「誰の仕事なのか」が曖昧で互いに様子見をしてしまい、
一向にプロジェクトが進まない

ビジネスエグゼキューターとしてのアクション

- ゴールを「資料完成」ではなく「現場で使われる状態」に再定義
- 各メンバーの役割と判断権限を明確化
- 週次で「できたこと/つまっていること」を話す場を設計

結果

チームが自走しはじめ、当社がいなくてもまわる状態に



“ 組織を動かす仕事は、
「動ける構造をつくる」こと ”



2. 業績推移と現在地

連結 | 直近の業績推移とその要因

- FY2023からFY2024にかけて、急拡大による負荷の増加、不祥事、オフィス移転に伴う固定費増が重なり、収益が一時的に悪化
- FY2024からFY2025の経営改革の結果、FY2025は離職率低下や内製比率向上により収益性が改善、グループ離脱影響を吸収し、黒字転換
- FY2026は適正状態での再成長フェーズでYonY+20%の売上成長と大幅な利益拡大を見込む

FY2023-FY2024

- ・組織規模の急拡大、高稼働によりFY2023から離職率が増加
- ・加えて、2023下期に生じた不祥事が離職悪化を加速
- ・2024年1月の新オフィス移転で地代家賃が増加し、短期的に利益を圧迫

FY2025

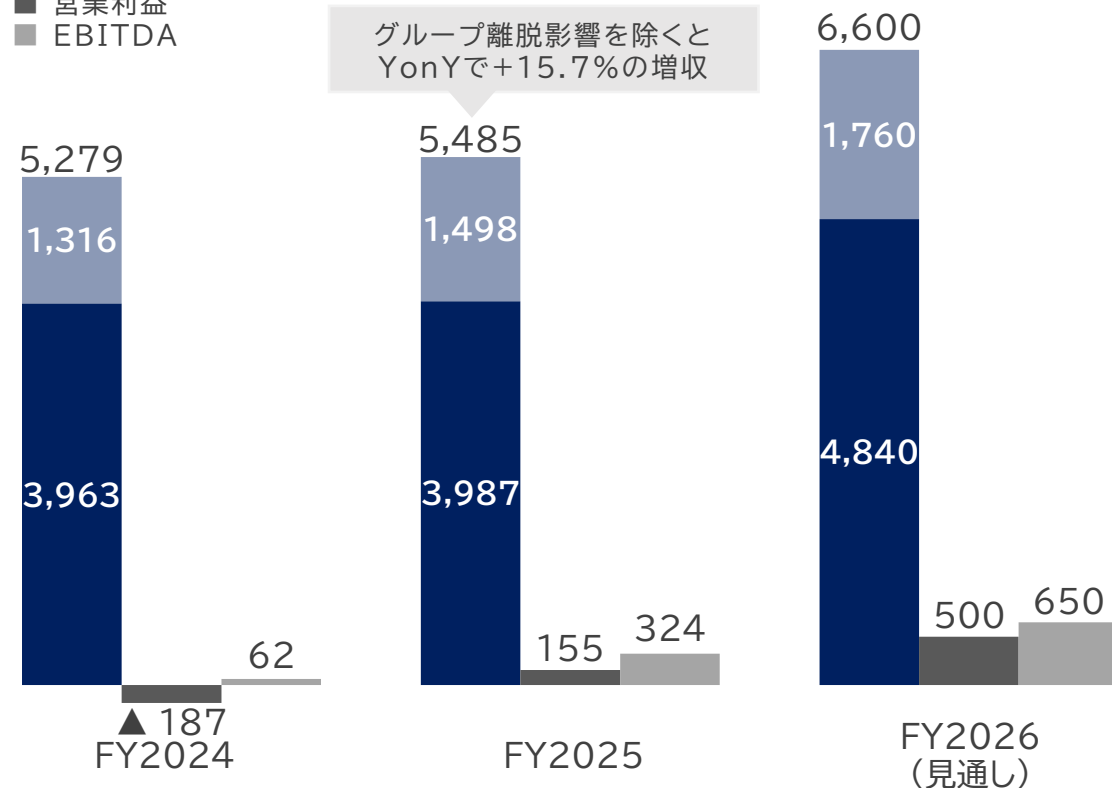
- ・ガバナンス強化と人事制度改革により従業員の定着・育成の基盤を再構築
- ・社内コンサルタントの育成・アサインで内製比率を向上させ、利益率を改善
- ・稼働を適正水準にコントロールし、提供価値向上+適正単価への是正を推進
- ・グループ離脱に伴う一時的な減収要因(FY2024実績 売上高537百万円、売上総利益255百万円)を、既存事業の成長と収益性改善で吸収し、黒字転換

FY2026

- ・適正稼働・適正単価を前提に、採用・育成など人的資本に資する投資で成長を加速させ、再成長軌道へ

単位:百万円

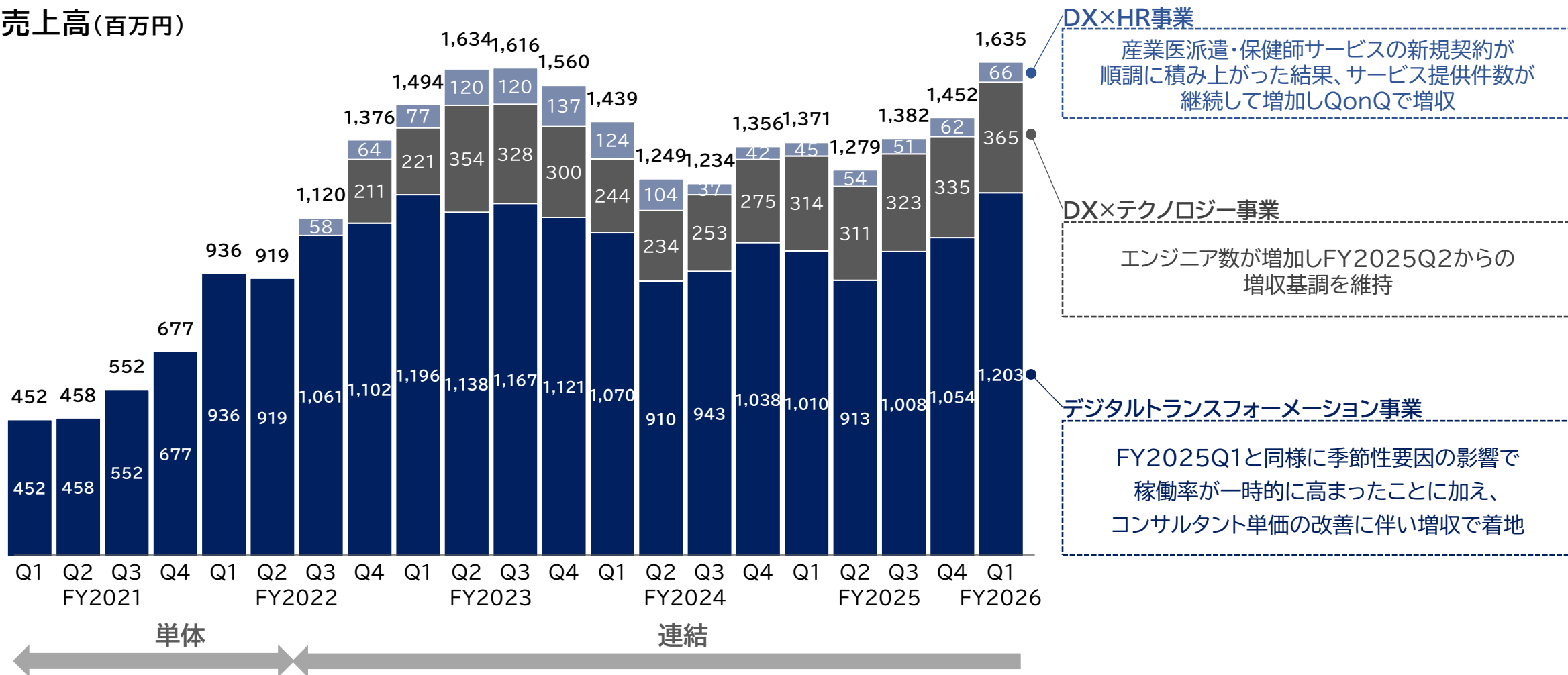
- デジタルトランスフォーメーション事業売上高
- DX×テクノロジー事業+DX×HR事業売上高
- 営業利益
- EBITDA



連結 | 売上高推移

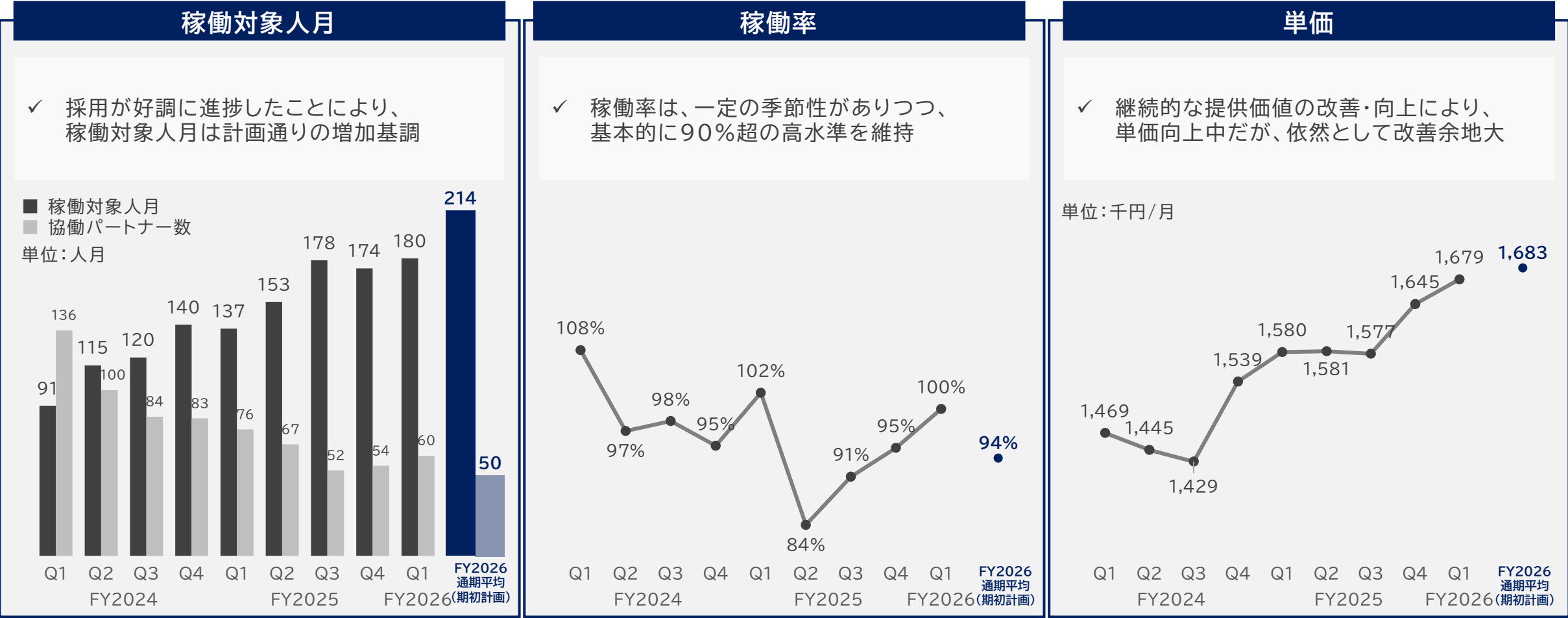
- FY2026 第一四半期の売上高は全セグメントで増収となり、QonQ +12.6%、YonY +19.3%となる1,635百万円と**過去最高売上高**
- デジタルトランスフォーメーション事業は、単価改善や季節性要因を含めた稼働率の高まりを主要因としてQonQ +14.1%と増収で着地

売上高(百万円)



デジタルトランスフォーメーション事業 | KPI推移(稼働対象人月・稼働率・単価)

- 好調な採用により、稼働対象人月は計画通りの増加基調を今後も継続見込
- 継続的な提供価値の改善・向上を企図した取組みにより、Q1単価はYonY+6.3%の改善を実現
- 更なる人員増加×単価改善により、売上成長・収益性改善の余地は十分に見込める状況



※ 四半期平均を表示

3. AI共創時代の成長戦略

成長戦略 | 市場拡大と事業構造進化

- AXニーズの拡大を取り込みながら、知能資産が蓄積される事業構造への転換を推進

① AX市場の拡大を取り込む



企業のAXニーズは拡大

特にMiddle市場に注力

市場拡大



事業構造進化

② AI共創時代に適した事業構造へ進化



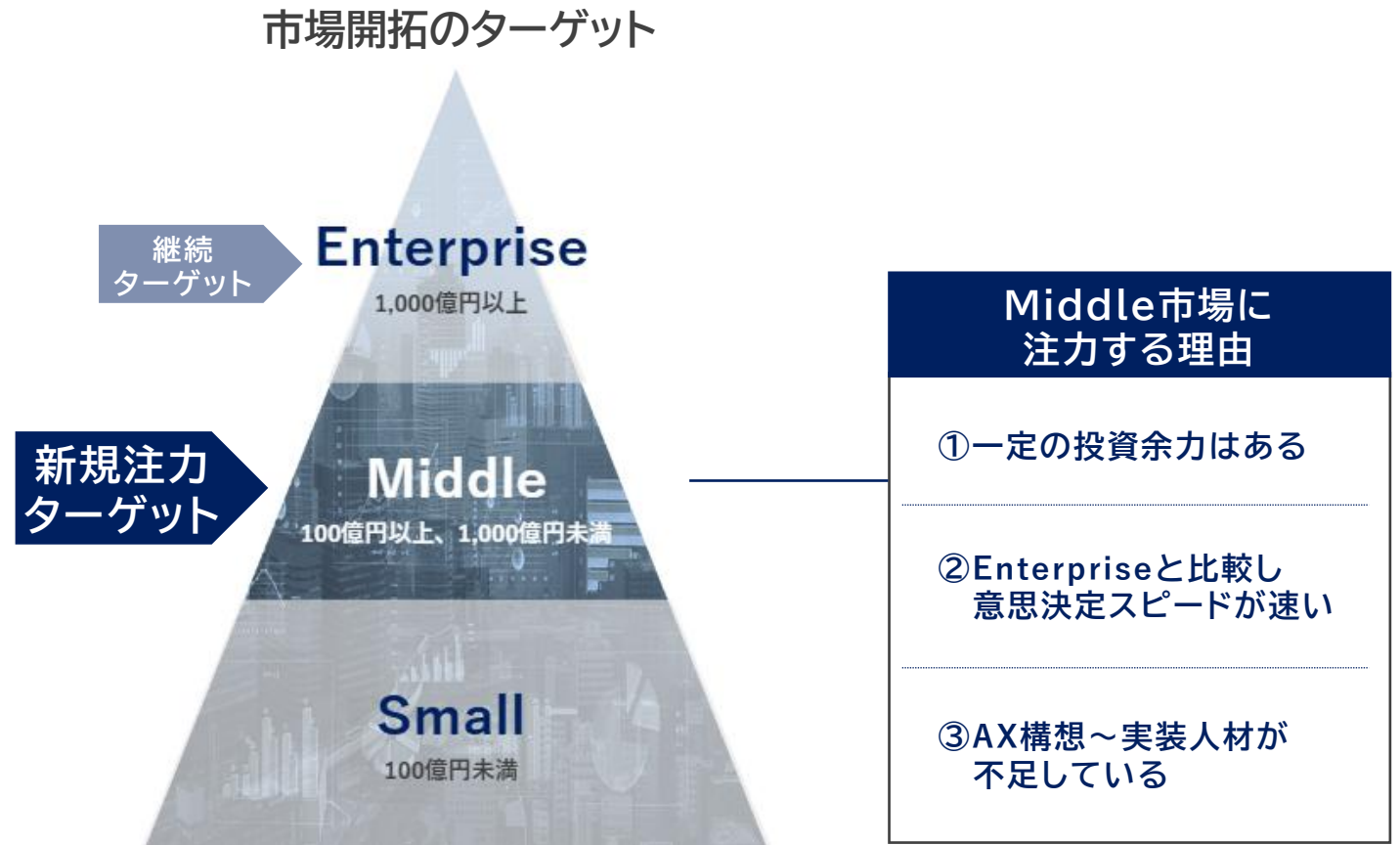
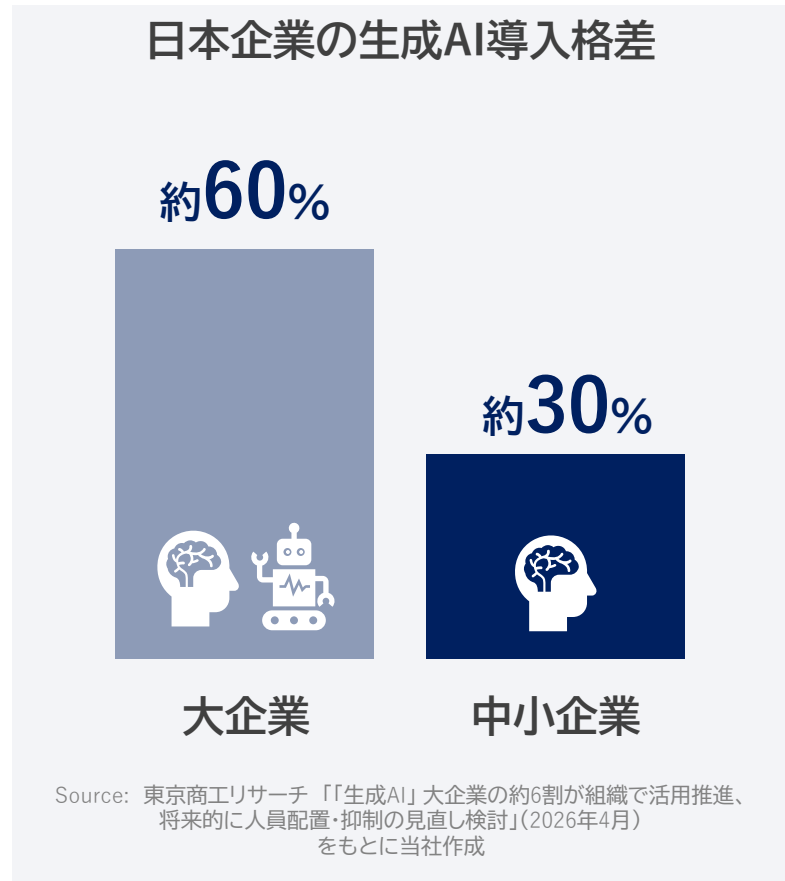
人月型ビジネスから

知見が蓄積されるモデルへ

AI時代の成長機会を取り込みながら、次の成長基盤を構築する

成長戦略 I | Middle市場への展開

- AX導入余地の大きいMiddle市場を新たな成長領域と位置付け、顧客基盤を拡大

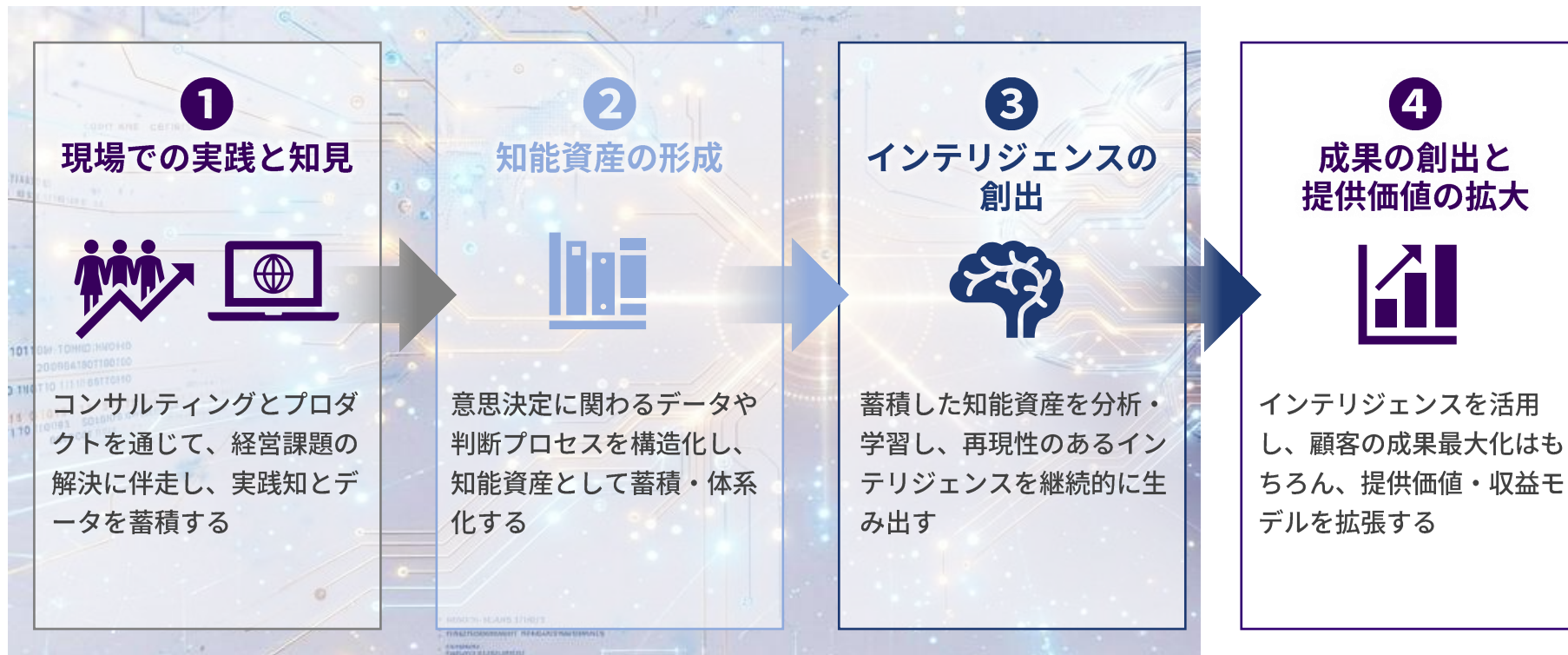


特にAX推進余地の大きいMiddle市場を中心に顧客基盤を拡大

成長戦略Ⅱ | 知能資産の形成

- 現場伴走型支援を通じて意思決定データを蓄積し、知能資産の形成を進める
- コンサルティングに加えAIプロダクトの提供により、業務・意思決定データの蓄積を加速
- 知能資産を活用した成果創出の再現性向上により、成果連動型収益への展開を目指す

知能資産形成と価値創出の流れ



AIプロダクトの活用

人によるコンサルティング
プロフェッショナルサービス

品質・生産性向上



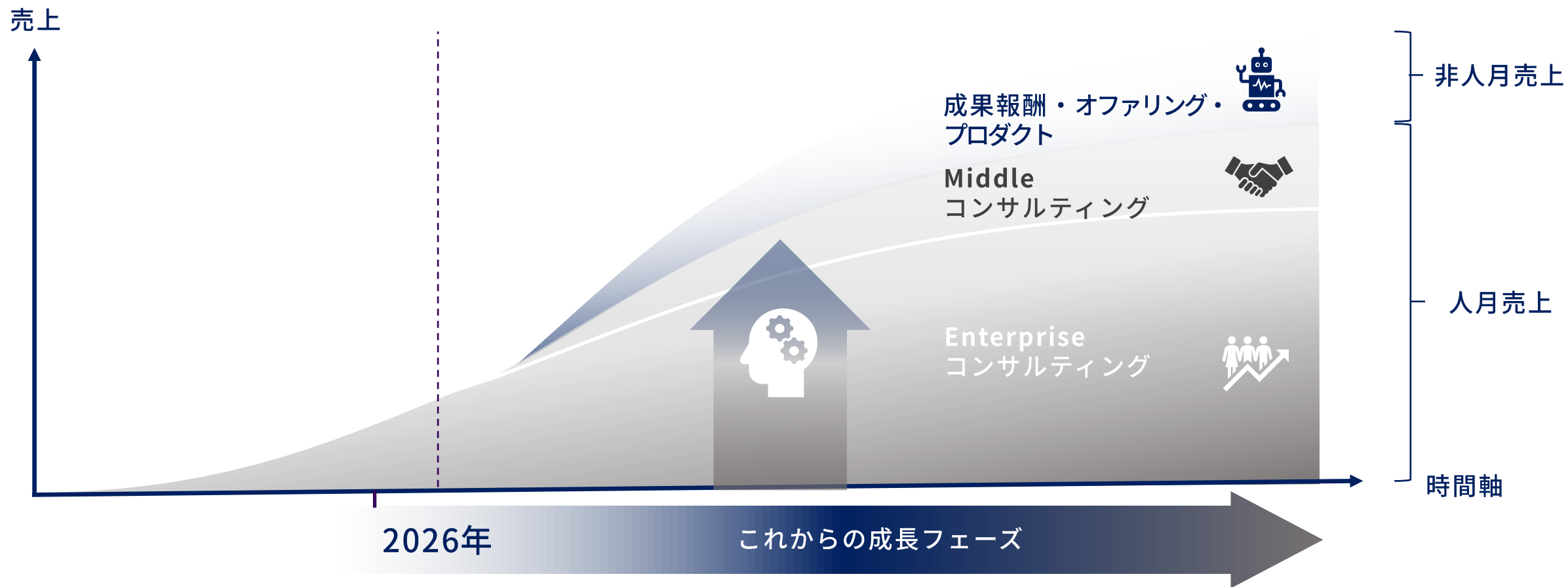
プロダクト高度化

AIによる業務支援
プロダクト・SaaS

知能資産を蓄積・高度化し、成果創出の再現性を高める

収益モデルの進化 | 成果創出の再現性を収益へ転換

- Enterprise現場で知見を蓄積し、それを再利用可能な知能資産へ転換することで、Middle市場展開と非人月収益の拡大を実現



成果創出の再現性を高めることで、顧客基盤の拡大と収益モデルの多様化を進める

成長戦略の進捗 | 既に実行フェーズへ

- 人材・組織・市場・プロダクトへの投資を通じて、成長戦略の実行基盤を強化

Enterpriseコンサルティング生産性向上

- AIや標準化されたオファリングを活用し、コンサルティングサービスの生産性向上と再現性向上を推進

現在検討中のサービス(仮称)

AI適用診断

間接コスト
削減ソリューション

AIガバナンス
パッケージ

VoC高度化サービス

Middle市場開拓

- 東海支社を開設し、首都圏以外エリアの顧客開拓体制を強化
- 地域金融機関等とのアライアンスを通じ、Middle企業市場への展開を推進

AI実装体制強化

- 知能資産形成の中核を担う「インテリジェンスセンター」を設立。国立情報科学研究所等で先端AI研究に従事した朴斌がセンター長に就任
- AI/Data領域における専門性やエンジニアリング知見をもつ「ベルコア・コンサルティング」に出資参画・資本業務提携

Velcore
Consulting

プロダクト開発

- Middle市場開拓×知能資産形成を推進するAIプロダクトについて、秋頃リリースを目指しMVP開発中
- 顧客企業の成果創出の再現性向上と、非人月型収益の拡大を目指す

成長戦略は構想段階から実行段階へ移行しつつある

4. 株主還元とIR活動

自己株式の取得について

- 今期の利益予想や足元の株価水準を踏まえ、自己株式の取得を決定
- 今後も2024年9月26日開示「株主還元の考え方」の通り、成長投資と株主還元の最適なバランスを追求し、機動的な施策を実行していく

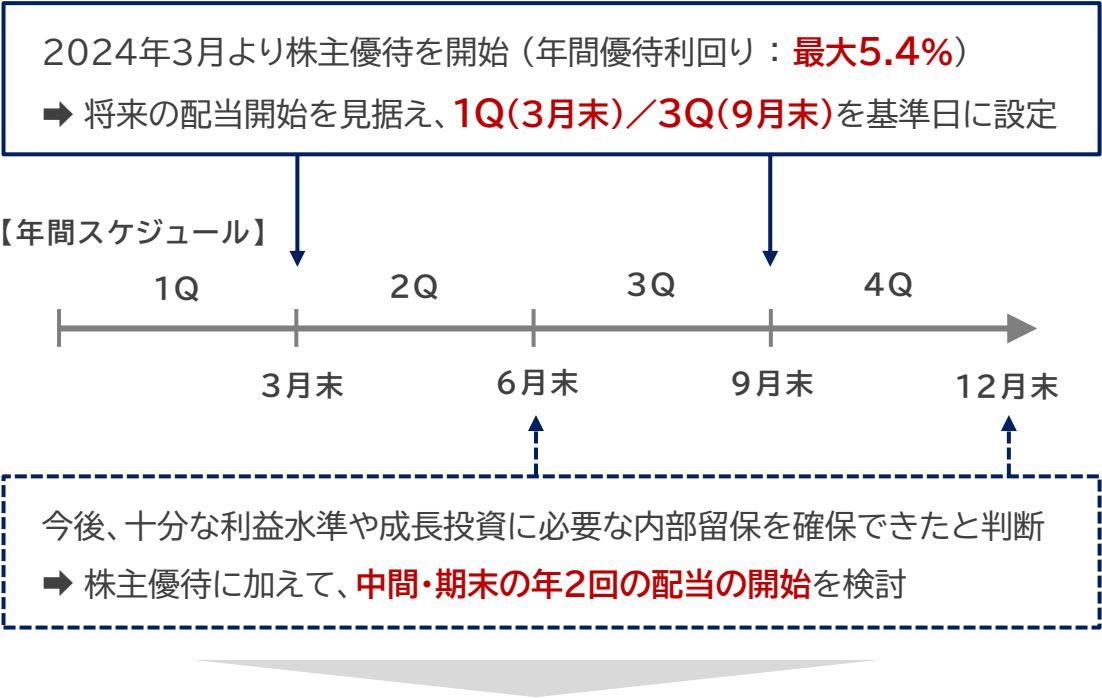
自己株式の取得

- ✓ 株主還元の充実及び資本効率の向上を目的として、自己株式の取得を決定
- ✓ 取得した株式は、株式報酬制度の交付原資としての活用を予定

自己株式取得の概要	
取得対象株式	当社普通株式
取得し得る株式の総数	30,000株(上限 発行済株式総数の0.5%)
株式の取得価額の総額	52,500,000円(上限)
取得期間	2026年5月18日～2026年8月12日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

※ 詳細は2026年5月15日付「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご参照

株主優待・配当



将来的には年4回の株主還元の権利確定日を設定することを企図

※ 年間優待利回りは、2026年5月1日の終値(992円)を基に1,500株保有の場合で算出

株主優待制度について

- 2024年3月に当社株式の投資魅力をより一層高め、より多くの方々に当社株式を保有いただくことを目的に、株主優待制度を新設
- 300株以上保有の株主様を対象に株主優待ポイントを進呈、ポイント数に応じて優待商品と交換可能(権利確定日は毎年3月末日、9月末日)

対象	権利確定日時点の株主名簿に記録された300株以上保有の株主様
権利確定日	毎年3月末日、9月末日
優待内容	株主優待ポイント表に基づき、株主優待ポイントを進呈 株主様専用WEBサイトにて5,000種類以上の商品からポイント数に応じて交換可能

【株主優待ポイント表】

保有株式数	3月末付与ポイント	9月末付与ポイント	年間優待利回り
300株～599株	5,000pt	5,000pt	3.4%
600株～899株	12,000pt	12,000pt	4.0%
900株～1,199株	20,000pt	20,000pt	4.5%
1,200株～1,499株	30,000pt	30,000pt	5.0%
1,500株以上	40,000pt	40,000pt	5.4%



【株主優待サイトURL】
<https://phd.premium-yutaiclub.jp/>



※年間優待利回りは、2026年5月1日の終値(992円)を基に、300株、600株、900株、1,200株、1,500株保有の場合を算出
ProjectHoldings,Inc.

IR情報発信

- 四半期ごとの決算説明会に加え、SNSやイベント等で情報発信

機関投資家・個人投資家 向け決算説明会

機関投資家/アナリストに加え、個人投資家の皆さまも対象に決算説明会を実施しております。個人投資家は、株主優待サイトに登録済みの皆さま限定でご案内させていただいております。



エグゼクティブサマリー

（2025年度 第3四半期 実績）			
売上高	営業利益	EBITDA ⁽¹⁾	EBITDAマージン
1,382 億円 (前年同期比 +12.0%)	54 億円 (前年同期比 -)	100 億円 (前年同期比 +13.2%)	7.2% (前年同期比 +0.6pt)

（注）EBITDAは、営業利益に当分の間の減価償却費を加算した金額を示す。

（2025年12月期累計実績）	
売上高	営業利益
5,400 億円 (前年同期比 +2.9%)	187 億円 (前年同期比 -)

（注）2025年12月期累計実績は、2025年12月31日現在のものである。

note

四半期ごとの決算や適時開示について補足説明をさせていただくとともに、社員インタビューや社内イベント等もご紹介しています。

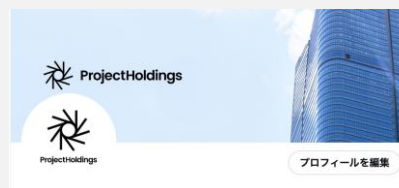


(株)プロジェクトホールディングス | note



X

プロジェクトホールディングスからの情報については、公式Xでも発信しています。ぜひフォローください。



QA Station

決算説明会やIRイベントでの質疑やよくある質問をまとめております。ぜひご覧ください。



プロジェクトホールディングス
QA Station

個人投資家様向けIR活動実績・予定(2026年)

- 毎月、個人投資家の皆さまとの接点を創出し、リアルイベント参加ふくめ対話を強化

	26年 1月	26年 2月	26年 3月	26年 4月	26年 5月	26年 6月	26年 7月	26年 8月
 決算					5月15日 第1四半期決算			8月14日 第2四半期決算
 メディア掲載 出演		2月6日 『ZUU online』 にインタビュー 掲載 		4月7日 ラジオNIKKEI「こ の企業に注目！相 場の福の神」にガス ト出演				
 オンライン 説明会			3月6日 SBI証券主催 個人投資家向けオン ライン説明会に参加 		5月16日 ログミーファイナ ンス主催 個人投資 家向けオンライン 説明会に参加 		7月1日 野村IR主催 個人投資家向けオン ライン説明会に参加	
 リアルイベント					 6月20日 ログミーファイナ ンス主催 「ログミー IR Meet 2026夏」 (@東 京・渋谷) に参加		8月23日 Kabu Berry Lab主催 「IRセミナー & 個人投 資家交流会」 (@東 京・品川) に参加予定	



5. 本日のハイライト

本日のハイライト

- FY2026より再成長フェーズへ
 - ー FY2024～FY2025に実施した経営改革には一定の目途がつき、成長投資と事業拡大を進める段階へ
- AI共創時代においても、企業変革の「実行」を支援する当社の強みは不変
 - ー AI導入そのものではなく、現場で活用・定着させ、成果につなげる支援へのニーズは今後も拡大
- Enterprise領域で培った知見を、AI・プロダクトを通じて再現性ある価値へ転換
 - ー 成果創出の再現性を高めることで、顧客基盤の拡大と収益モデルの多様化を進める
- 成長投資と株主還元の最適なバランスを追求
 - ー 自己株式取得を実施するとともに、成長投資との最適なバランスを図りながら、機動的な株主還元施策を検討



Appendix



2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社プロジェクトホールディングス【東証グロース：9246】
2026年5月15日

エグゼクティブサマリー | 2026年12月期 第1四半期

〈 第1四半期 業績 〉

売上高	EBITDA※1	EBITDAマージン	営業利益
1,635 百万円 (前年同期比 +19.3%)	128 百万円 (前年同期比 +16.4%)	7.8% (前年同期比 ▲0.2pt)	85 百万円 (前年同期比 +11.8%)
■ 連結売上高は全セグメントで増収となり、前年同期比+19.3%と過去最高売上での着地 ■ EBITDAは増収に加えてデジタルトランスフォーメーション事業における売上総利益率の改善に伴い、前年同期比+16.4%の増益で着地 ■ Q1は計画比で好調に進捗も、Q2は前年度と同様に季節性要因の剥落や新入社員の戦力化に時間を要することから、計画通りQ1対比で減収減益となる見込み			

〈 デジタルトランスフォーメーション事業の状況 〉

コンサルタント単価※2	期末従業員数※3
1.68 百万円/月 (前年同期比 +6.3%)	192 名 (前四半期比 +4.9%)
■ コンサルタント単価は、前四半期に引き続き社内コンサルタントの育成が順調に進捗し、前年同期比+6.3%の168万円で着地 ■ 従業員数は、採用が好調に進捗した結果、前四半期比+4.9%の192名で着地	

〈 トピックス 〉

【株主還元】

- 今期の利益予想や足元の株価水準を踏まえ、自己株式の取得を決定 (p.18)
- 今後も成長投資と株主還元の最適なバランスを追求し、機動的な施策を実行していく予定

【販管費】

- オフィスの有効活用によるコスト削減で、下期以降地代家賃が削減される見込み (p.10)

*1 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 + 株式給付引当金繰入額

*2 コンサルタント単価は、社内コンサルタントが創出した売上高を稼働人月で除して算出 (p.24)

*3 デジタルトランスフォーメーション事業に従事する者のみを集計、期末付の退職者を含む

1. 2026年12月期 第1四半期の業績	… p. 4
2. 事業の状況	… p. 12
3. 株主還元	… p. 17
Appendix. 会社概要	… p. 19

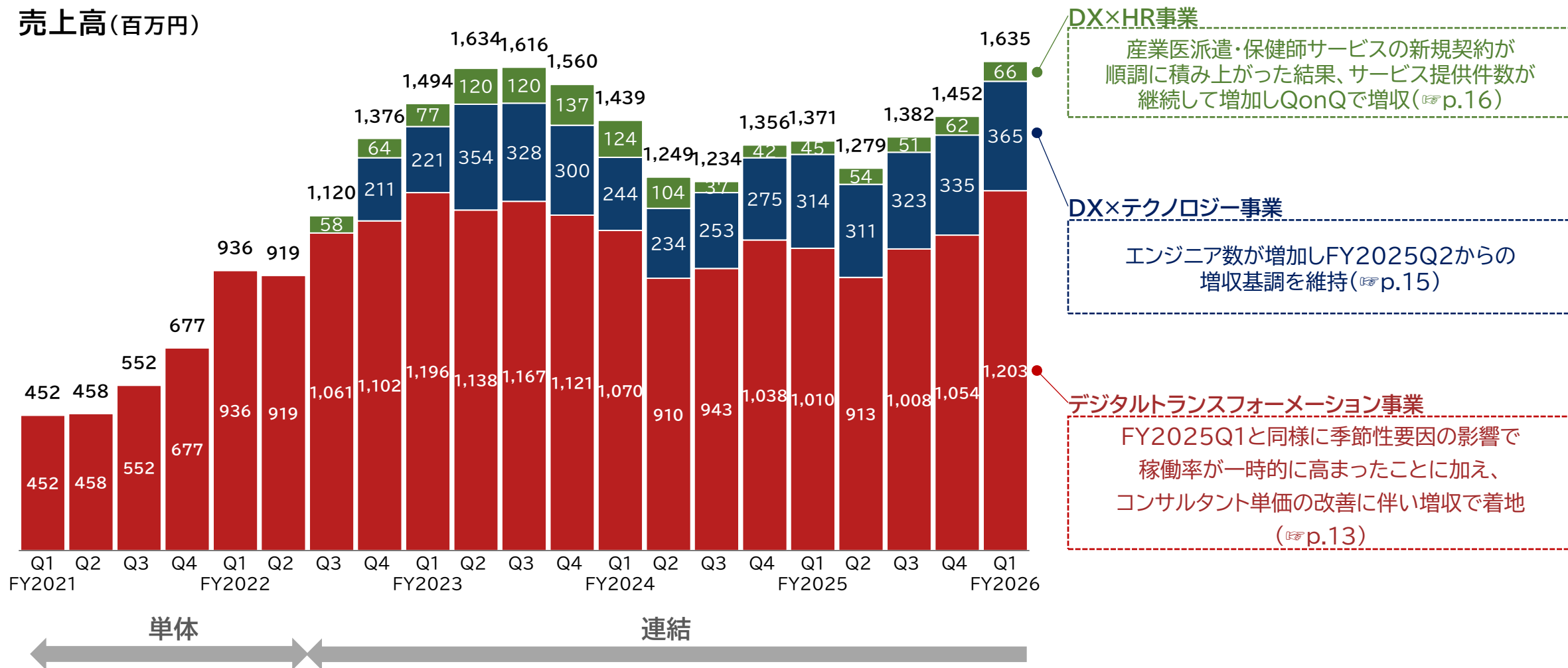


1. 2026年12月期 第1四半期の業績

業績推移 - 売上高 -

- FY2026 Q1の売上高は、全セグメントで増収となり、QonQ +12.6%、YonY +19.3%となる1,635百万円と過去最高売上での着地
- デジタルトランスフォーメーション事業は、単価改善や季節性要因を含めた稼働率の高まりを主要因としてQonQ +14.1%と増収で着地

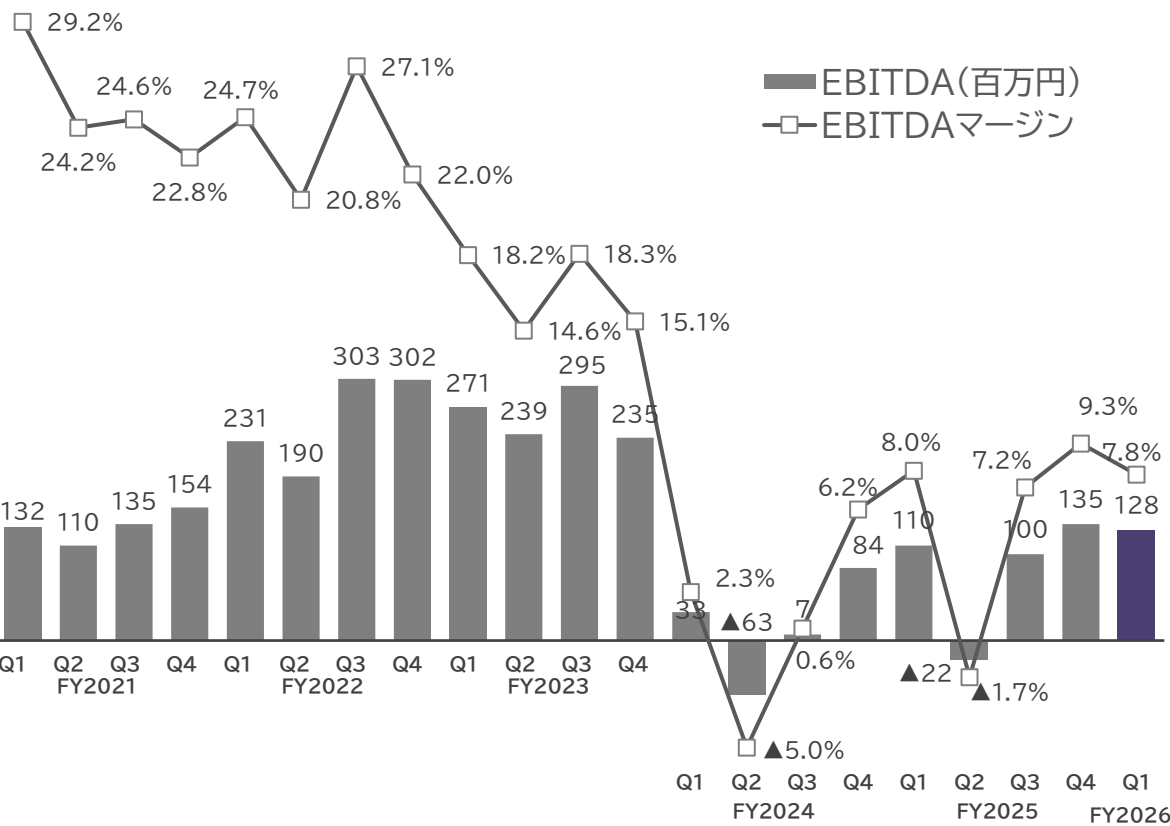
売上高(百万円)



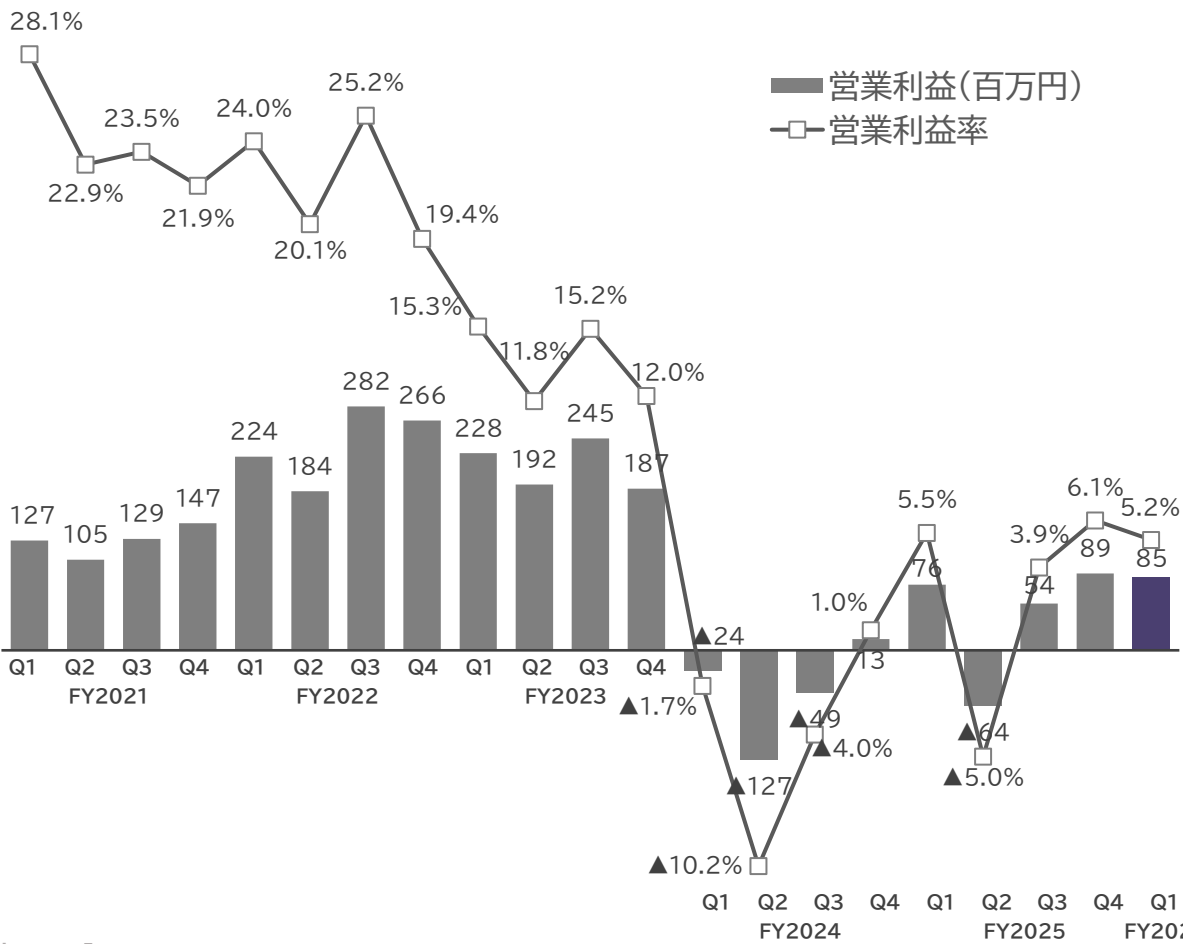
業績推移 – EBITDA・営業利益 –

- EBITDAは、増収の一方で採用費の増加を主要因(📄p.10)として、QonQ ▲5.2%、YonY +16.4%となる128百万円で着地
- 営業利益は、QonQ ▲4.5%、YonY +11.8%となる85百万円で着地
- Q1のEBITDAマージンは7.8%の着地だが、中長期業績見通しでは、FY2028にかけて15%程度までの回復を見通す

EBITDA



営業利益

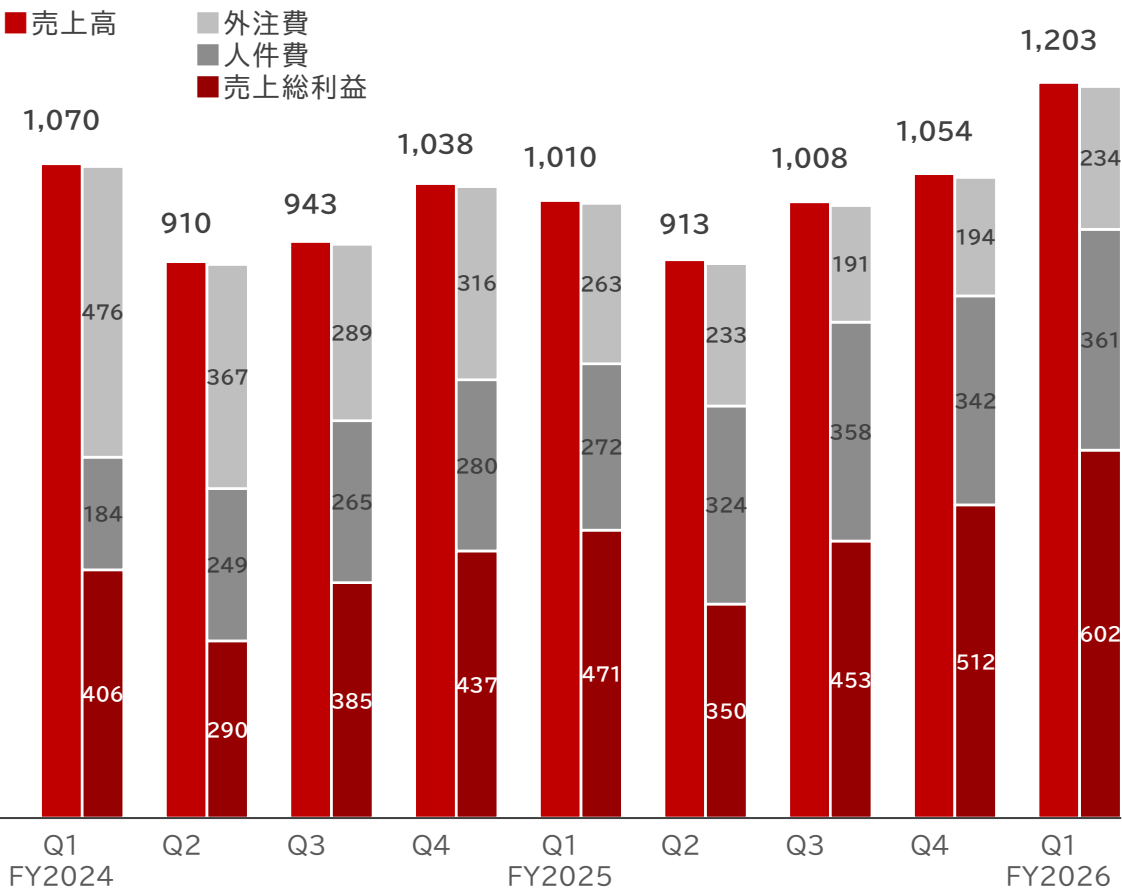


※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費(のれん償却含む) + 敷金償却 + 株式報酬費用 + 株式給付引当金繰入額

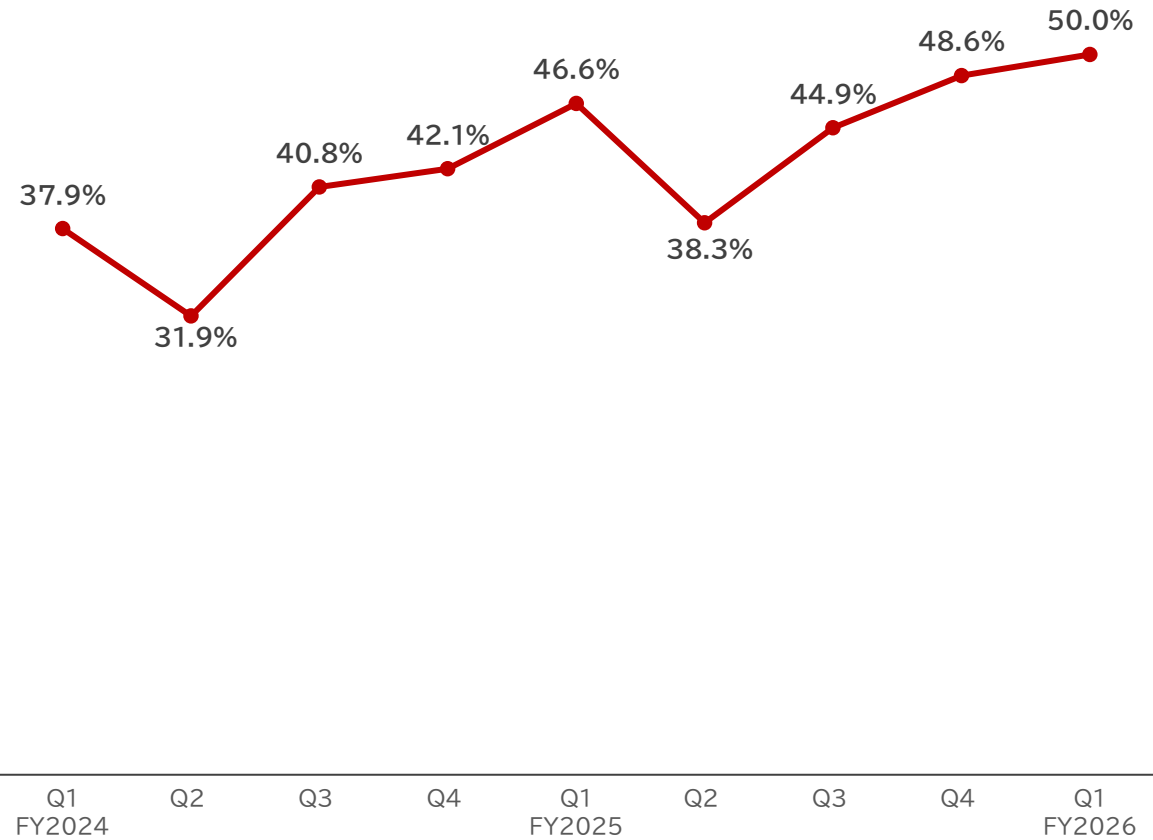
デジタルトランスフォーメーション事業 – 売上高・売上総利益 –

- 稼働率・単価の改善に伴い売上総利益率が改善し、売上総利益はQonQ +17.6%、YonY +27.8%となる602百万円で着地
- FY2024以降、協働パートナーへの外注が減少して内製比率が高まることで、売上総利益率が改善傾向

売上高・売上総利益 (百万円)



売上総利益率

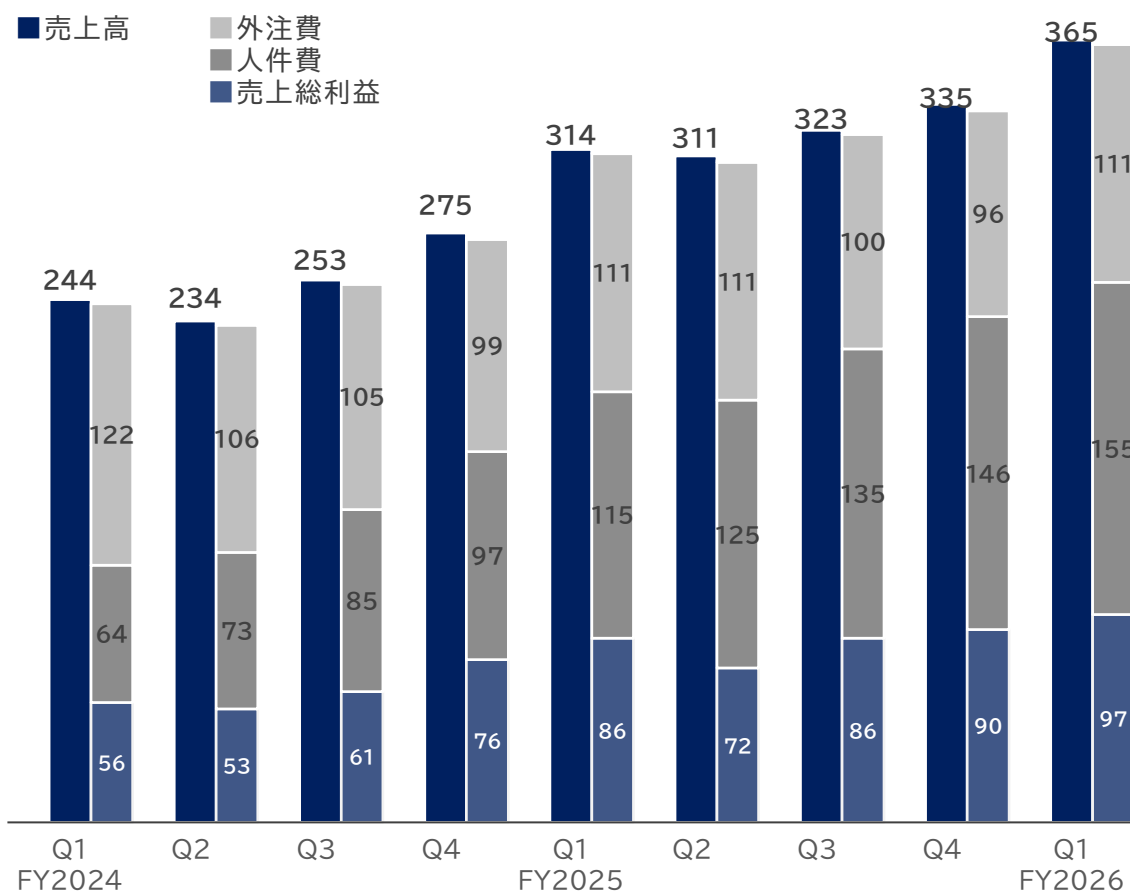


※ 地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であり、かつ前期は短信上の表示組替 (研修期間中人件費を売上原価→販管費へ)を未反映のため、決算短信記載の売上総利益とは一致しない

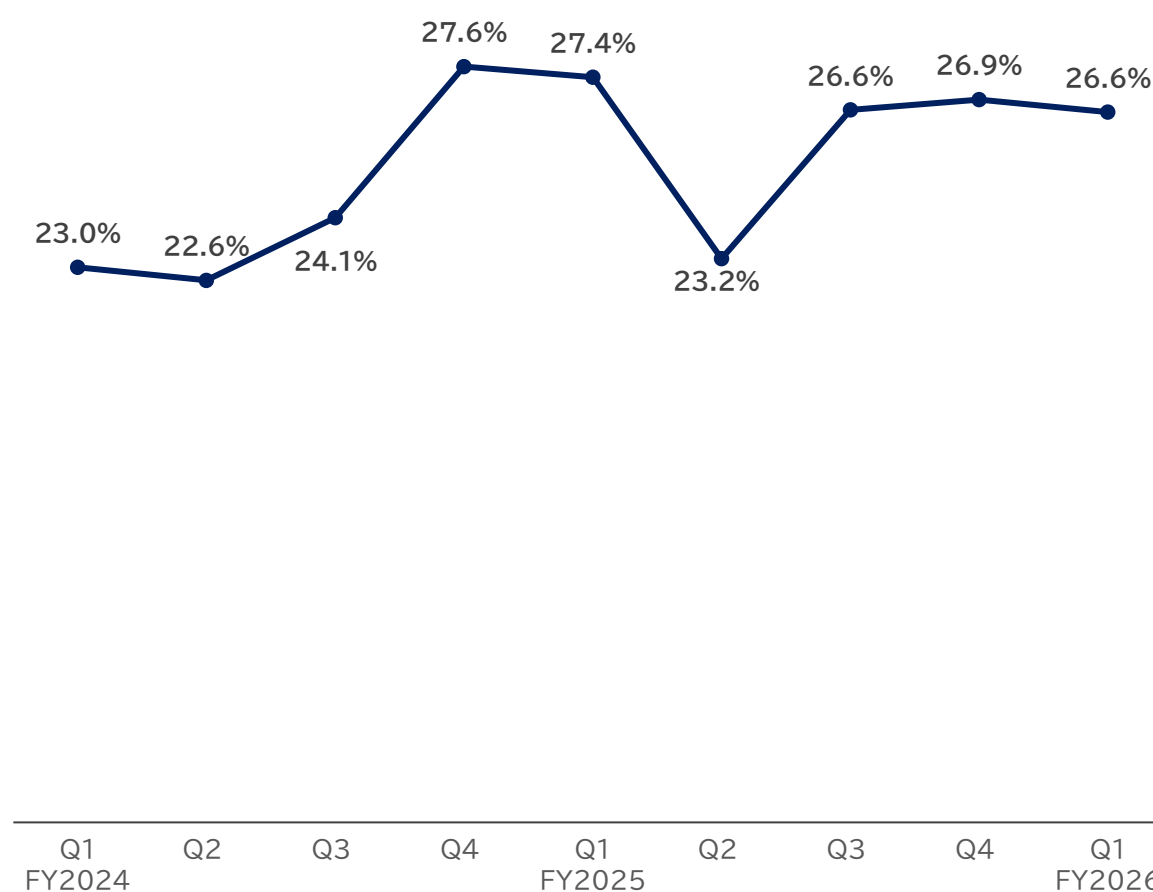
DX×テクノロジー事業 – 売上高・売上総利益 –

- エンジニア数の増加に伴い増収基調を維持し、売上高はQonQ +9.0%、YonY +16.2%となる365百万円で着地
- 売上総利益はQonQ +7.8%、YonY +12.8%となる97百万円で着地

売上高・売上総利益 (百万円)



売上総利益率

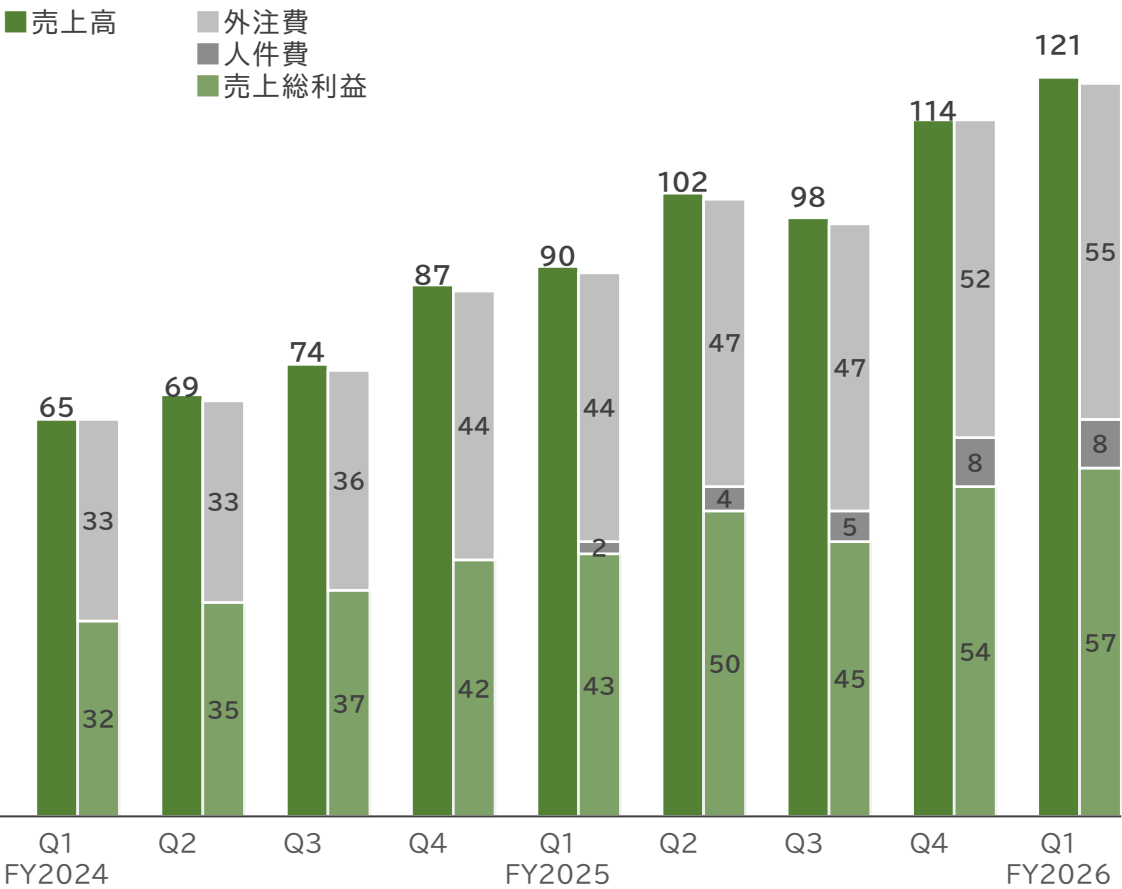


※ 地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であり、決算短信記載の売上総利益とは一致しない

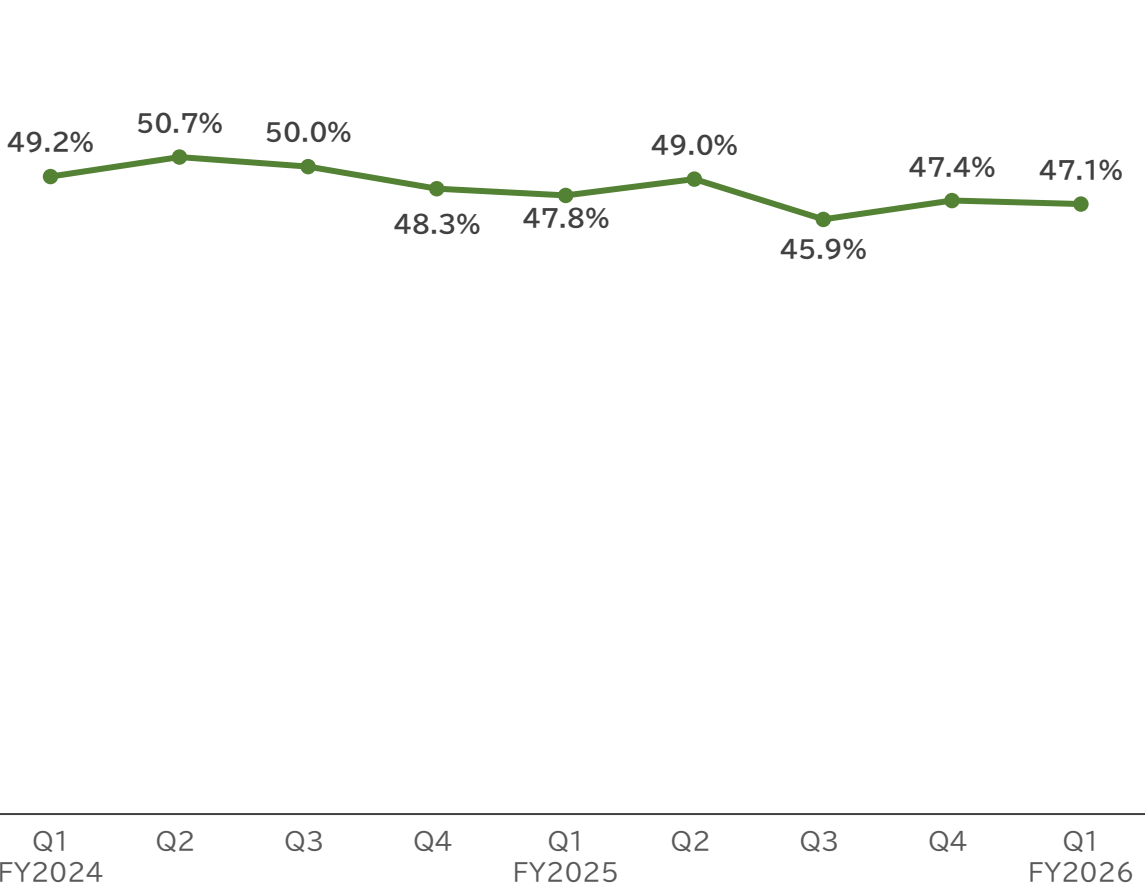
DX×HR事業 – 売上高・売上総利益 –

- サービス提供件数が堅調に積み上がり、売上高はQonQ +6.1%、YonY +34.4%となる121百万円で着地
- 売上総利益はQonQ +5.6%、YonY +32.6%となる57百万円で着地

売上高・売上総利益 (百万円)



売上総利益率



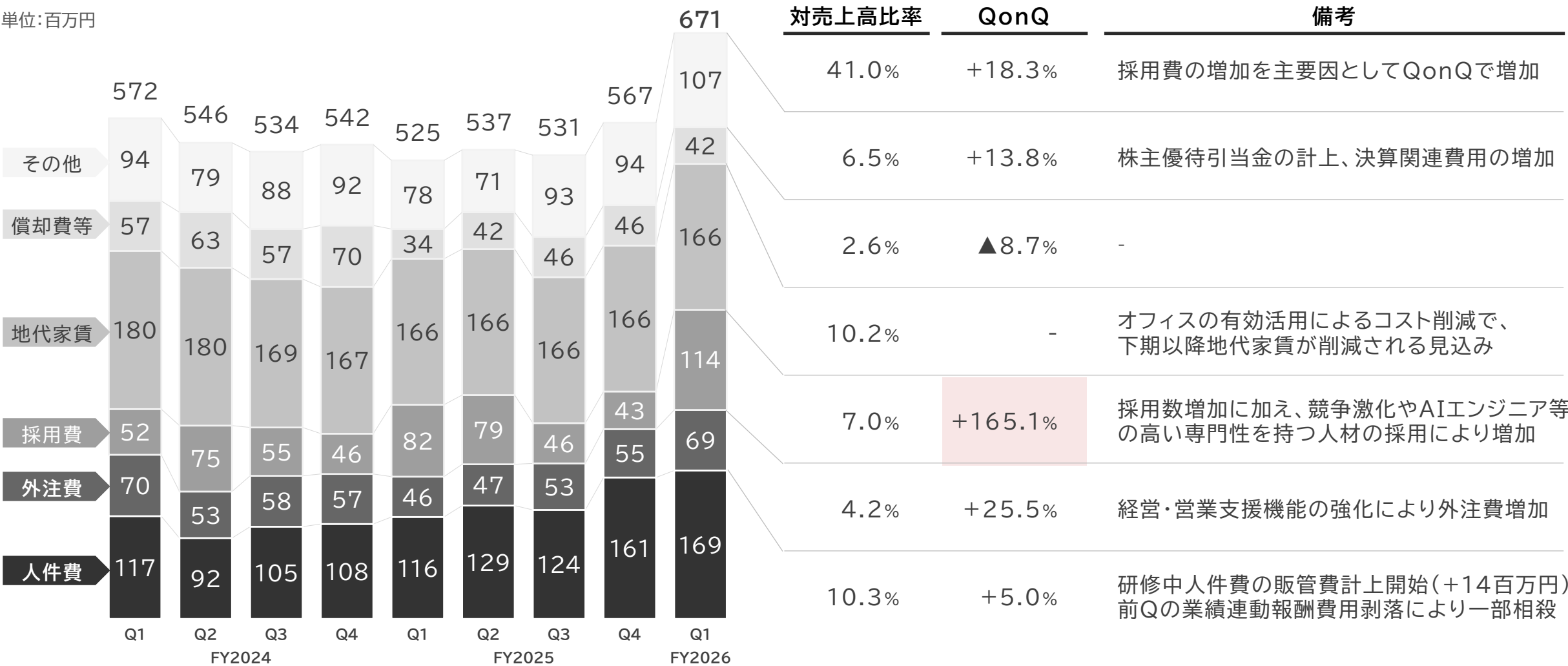
※ 地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値であり、かつ前期は短信上の表示組替 (研修期間中人件費を売上原価→販管費へ)を未反映のため、決算短信記載の売上総利益とは一致しない

※ DX×HR事業の売上高は純額ではなく総額で表示しているため、連結財務諸表上の売上高とは一致しない

販管費内訳の推移

- 過去最多水準の中途採用を行ったことに加え、採用市場の競争激化や高い専門性を持つ人材の採用により採用費がQonQで大幅に増加
- オフィスの有効活用により地代家賃が下期以降削減される見通し

単位:百万円



業績予想に対する実績

- Q1の連結売上高は計画比で好調に進捗も、前年度と同様にQ2は季節性要因の剥落等によりQ1対比で減収となる見込み
- Q1の連結営業利益も計画比で好調に進捗、下期偏重の業績構造のため進捗率は計画通りの水準

単位:百万円		業績予想 (2/14公表)	第1四半期 実績(累計)	進捗率	要因分析
連結売上高		6,600	1,635	24.8%	✓デジタルトランスフォーメーション事業は、稼働率・単価の改善に伴い計画比で好調に進捗 ✓一方で、前年度と同様に季節性要因の剥落等の影響でQ2は計画通りQ1対比で減収となる見込み ✓DX×テクノロジー事業、DX×HR事業も好調に進捗
デジタルトランスフォーメーション事業		4,840	1,203	24.9%	
DX×テクノロジー事業 + DX×HR事業		1,760	431	24.5%	
連結営業利益 (営業利益率)		500 (7.6%)	85 (5.2%)	17.0%	✓売上高の上振れに加えて、売上総利益率改善により、採用費等の費用上振れによる押し下げ効果を上回り、営業利益・経常利益が計画よりも上振れで着地 ✓ 下期偏重の業績構造のため、現時点の進捗率は計画通りの水準
連結経常利益 (経常利益率)		490 (7.4%)	86 (5.3%)	17.6%	
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)		340 (5.2%)	51 (3.1%)	15.0%	



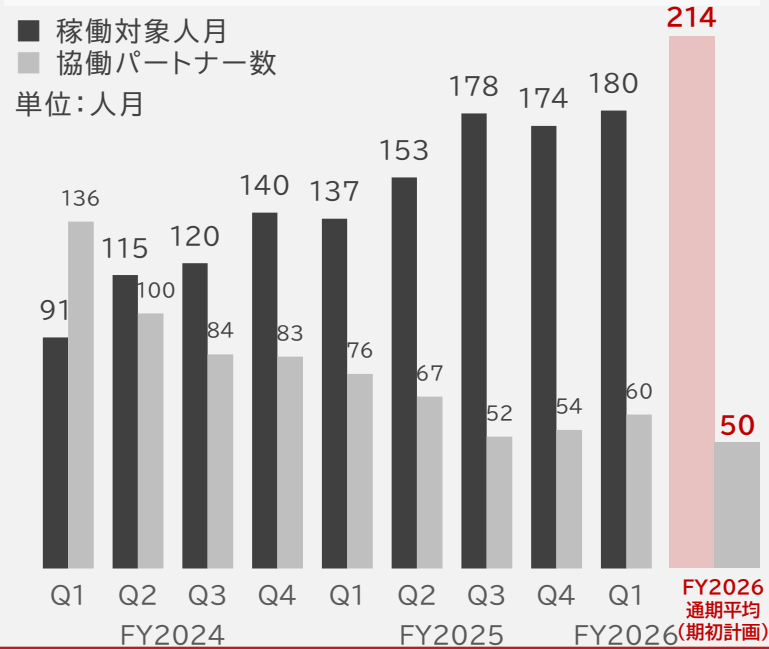
2. 事業の状況

デジタルトランスフォーメーション事業 | KPI推移(稼働対象人月・単価・稼働率)

- 採用が好調も退職者数の計画超過の影響により稼働対象人月は計画通りで進捗、稼働率は季節性要因により一時的な高水準
- 継続的な提供価値の改善・向上を企図した取組みにより、Q1単価は1,679千円とYonY+6.3%の改善を実現

稼働対象人月

- ✓ 採用が好調に進捗した一方、退職者数が計画より増加したこと(※p.14)で、稼働対象人月は計画通りの進捗



稼働率

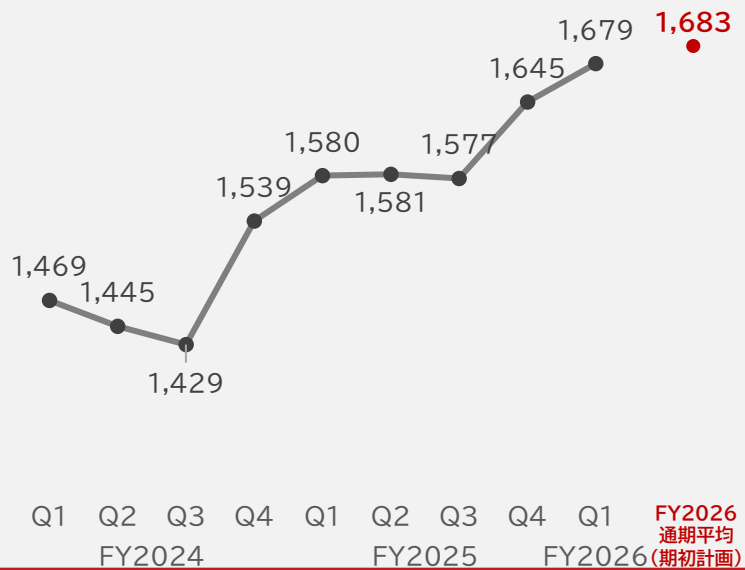
- ✓ 前年度と同様に季節性要因の影響で、稼働率は一時的な高水準



単価

- ✓ 継続して提供価値の改善・向上を企図
- ✓ 結果としてYonY +6.3%と改善

単位:千円/月

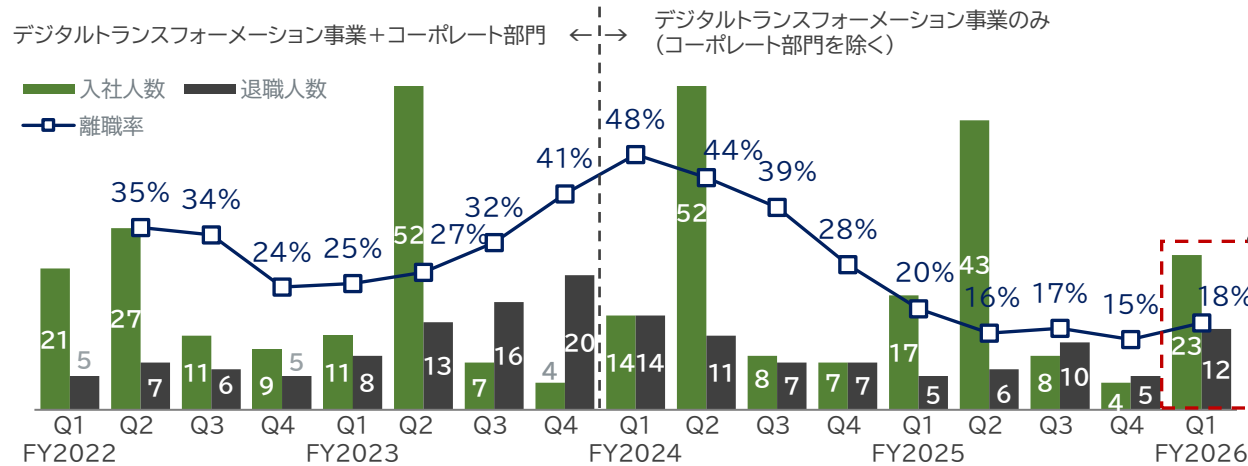


※ 四半期平均を表示
※ 定義詳細はp.24

デジタルトランスフォーメーション事業 | 人的資本の状況

- 採用は好調に進捗するも、一層の低下を見込んでいた離職率は下げ止まりとなり、退職者数が計画比で上振れ
- マネージャー数は、採用進捗の一方で一部離脱も発生し横ばい。加えて案件高度化に伴いマネジメント不足が離職率下げ止まりの一因となった
- 採用・育成の両面でマネージャー拡充を進め、マネジメント強化による離職率の低下、高度化する案件における提供価値の最大化を目指す

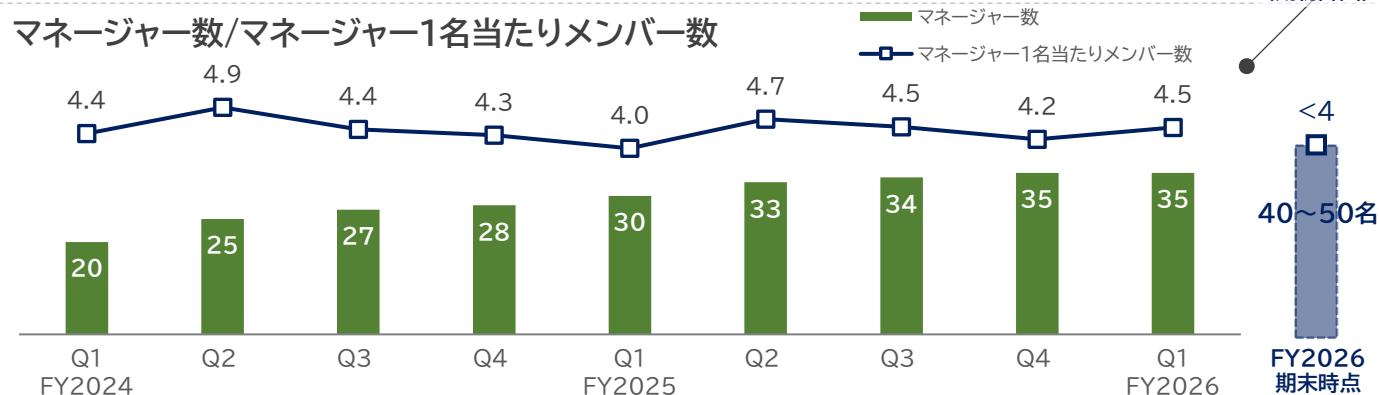
入社/退職人数・離職率



- 中途採用数は過去最多水準の23名で進捗
※ 例年Q2は新卒採用を含むため総採用数は増加
- 一層の低下を見込んでいた離職率は下げ止まり、FY2026Q1はQonQ +3ptとなる18%、退職者数は12名で計画比上振れ

- マネージャー数は、採用進捗の一方で一部離脱も発生し横ばい。期末目標に対してギャップが生じている状況
- 加えて、案件高度化に伴うマネジメント不足が離職率下げ止まりの一因となっている

マネージャー数/マネージャー1名当たりメンバー数



- 採用・育成の両面でマネージャー拡充を加速し、マネジメント強化による離職率の低下、および高度化する案件における提供価値の最大化を目指す

※ 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
 ※ マネージャー1名当たりメンバー数は、マネージャーを除く従業員数をマネージャー数で除して算出

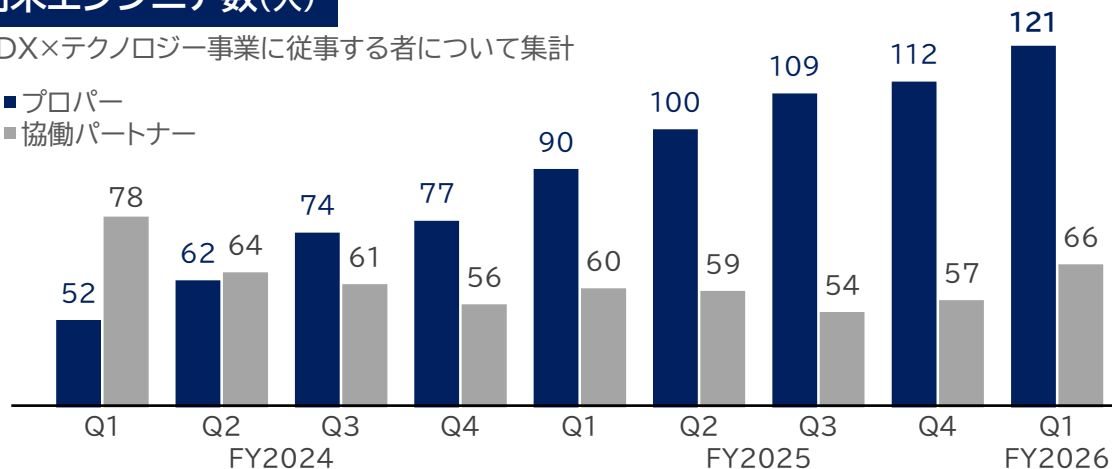
DX×テクノロジー事業 | artwize

- アルトワイズ社においてエンジニアによるシステム開発・ソフトウェアテストの支援サービスを展開
- エンジニアが働きやすい環境づくりに注力しており、日経ビジネスにてブランディング戦略が紹介されるなどの取り組みにより採用が好調

期末エンジニア数(人)

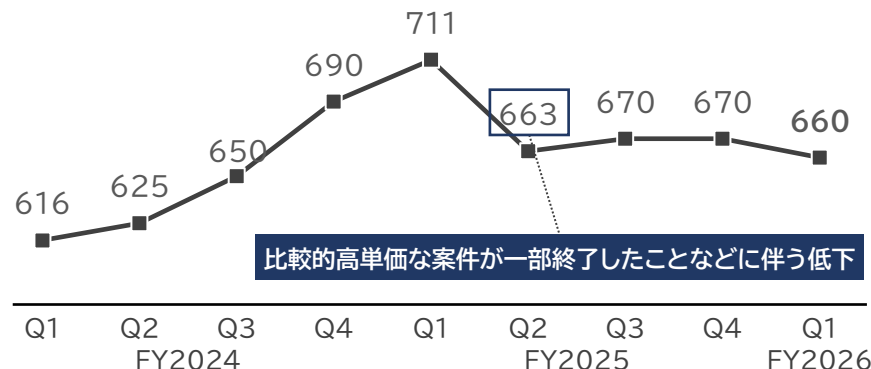
DX×テクノロジー事業に従事する者について集計

■ プロパー
■ 協働パートナー



エンジニア単価(千円/月)

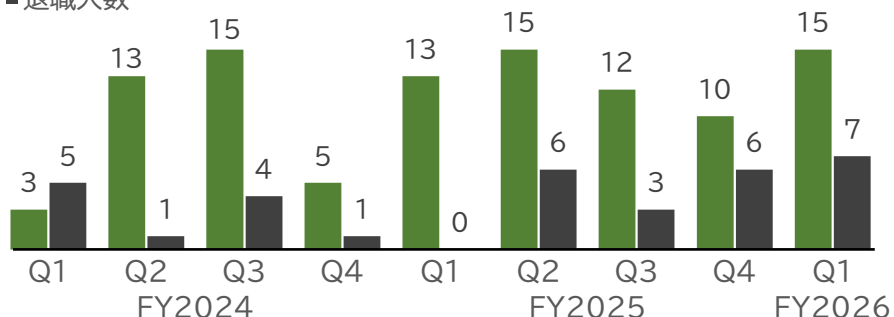
DX×テクノロジー事業の売上高を同事業の平均エンジニア数で除して算出



入社/退職人数(DX×テクノロジー事業)

※ FY2024 Q1までは、アルトワイズ社とプロジェクトテクノロジーズ社の合計値

■ 入社人数
■ 退職人数



紹介

日経ビジネスにて、組織改革と事業成長を実現してきたプロセスについて紹介いただきました。
掲載先: <https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/26/mynavi0427/>

認定

経済産業省および日本健康会議が推進する「健康経営優良法人認定制度」において、「健康経営優良法人2026(中小規模法人部門)」に認定されました。
掲載先: [ACTION! 健康経営 | ポータルサイト](#)

発信

各種SNSにて、アルトワイズ社の魅力を発信しています。
Wantedly: <https://www.wantedly.com/companies/artwize>
Instagram: https://www.instagram.com/artwize_official/
YouTube: <https://www.youtube.com/@artwizeTV>

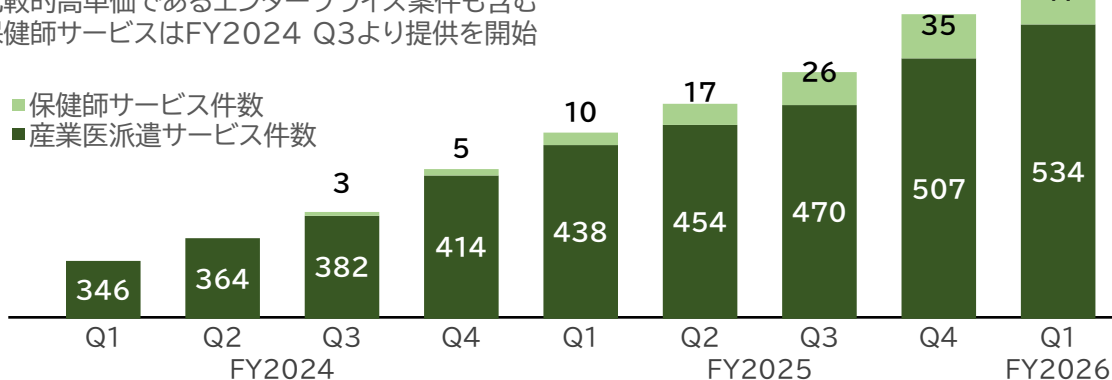
DX×HR事業 | Dr.健康経営

- Dr.健康経営社において、産業医派遣サービスを軸として企業の健康経営を支援するサービスを提供
- 保健師サービスを起点とした新規リード獲得や大型案件の獲得を進めている

サービス提供件数(件/月)

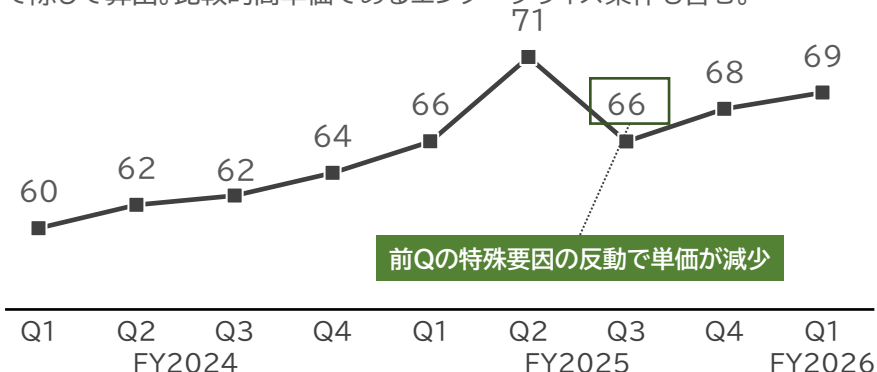
サービスを提供している事業所ごとに集計
比較的高単価であるエンタープライズ案件も含む
保健師サービスはFY2024 Q3より提供を開始

■ 保健師サービス件数
■ 産業医派遣サービス件数



取引単価(千円/月)

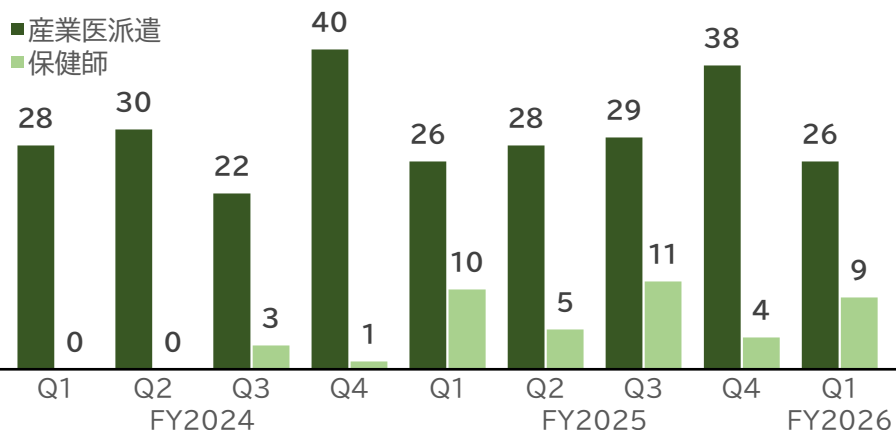
産業医サービスと保健師サービスの売上高合計を、両サービスの提供件数合計で除して算出。比較的高単価であるエンタープライズ案件も含む。



新規契約件数(件)

保健師サービスはFY2024 Q3より提供を開始

■ 産業医派遣
■ 保健師



- ✓ 産業医面談に至る一步手前を保健師がすくい上げ、顧客企業の人事労務部門の負担を軽減し、産業医派遣サービスとの連携により健康経営を包括的に支援
- ✓ 保健師サービスを起点に顧客企業のニーズを検知し、クロスセル・アップセルの獲得を進めている



3. 株主還元

自己株式の取得について

- 今期の利益予想や足元の株価水準を踏まえ、自己株式の取得を決定
- 今後も2024年9月26日開示「株主還元の考え方」の通り、成長投資と株主還元の最適なバランスを追求し、機動的な施策を実行していく

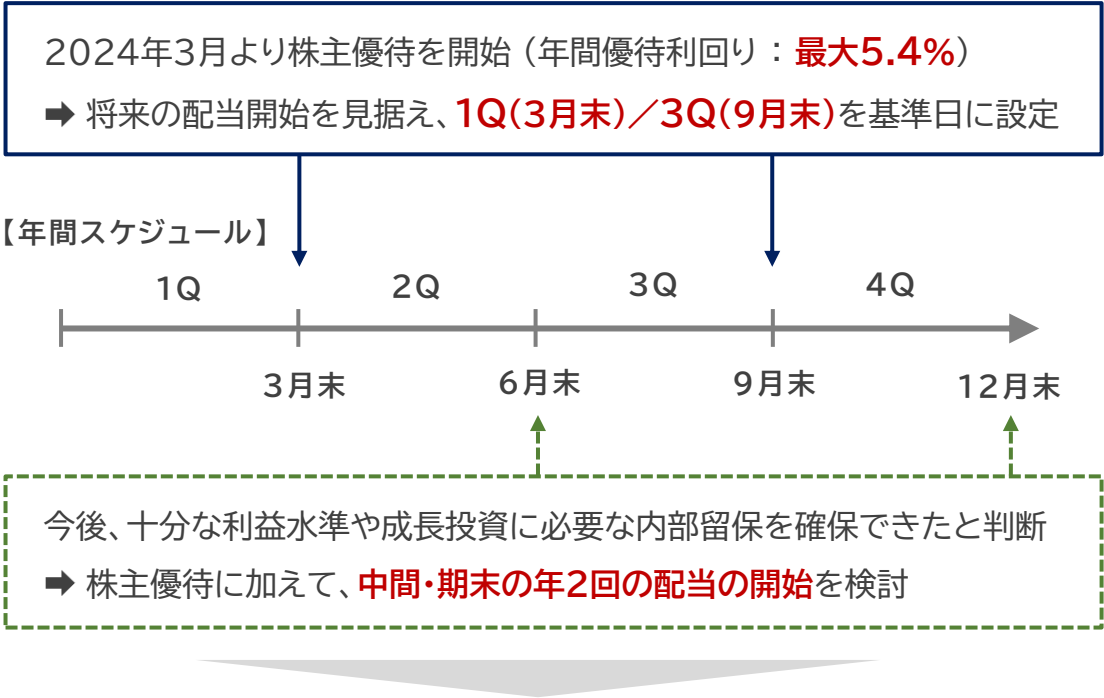
自己株式の取得

- ✓ 株主還元の充実及び資本効率の向上を目的として、自己株式の取得を決定
- ✓ 取得した株式は、株式報酬制度の交付原資としての活用を予定

自己株式取得の概要	
取得対象株式	当社普通株式
取得し得る株式の総数	30,000株(上限 発行済株式総数の0.5%)
株式の取得価額の総額	52,500,000円(上限)
取得期間	2026年5月18日～2026年8月12日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

※ 詳細は2026年5月15日付「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご参照

株主優待・配当



将来的には年4回の株主還元の権利確定日を設定することを企図

※ 年間優待利回りは、2026年5月1日の終値(992円)を基に1,500株保有の場合で算出(※p.26)



Appendix. 会社概要

グループ経営理念



ProjectHoldings

プロジェクトホールディングス グループ

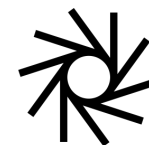
Mission

プロジェクト型社会の創出

Vision

次世代を率いるプロフェッショナル人材を輩出し、
企業を変革する多様なソリューションを提供することで、
顧客1社1社を次世代を代表する企業へと導き、日本社会を復活させる

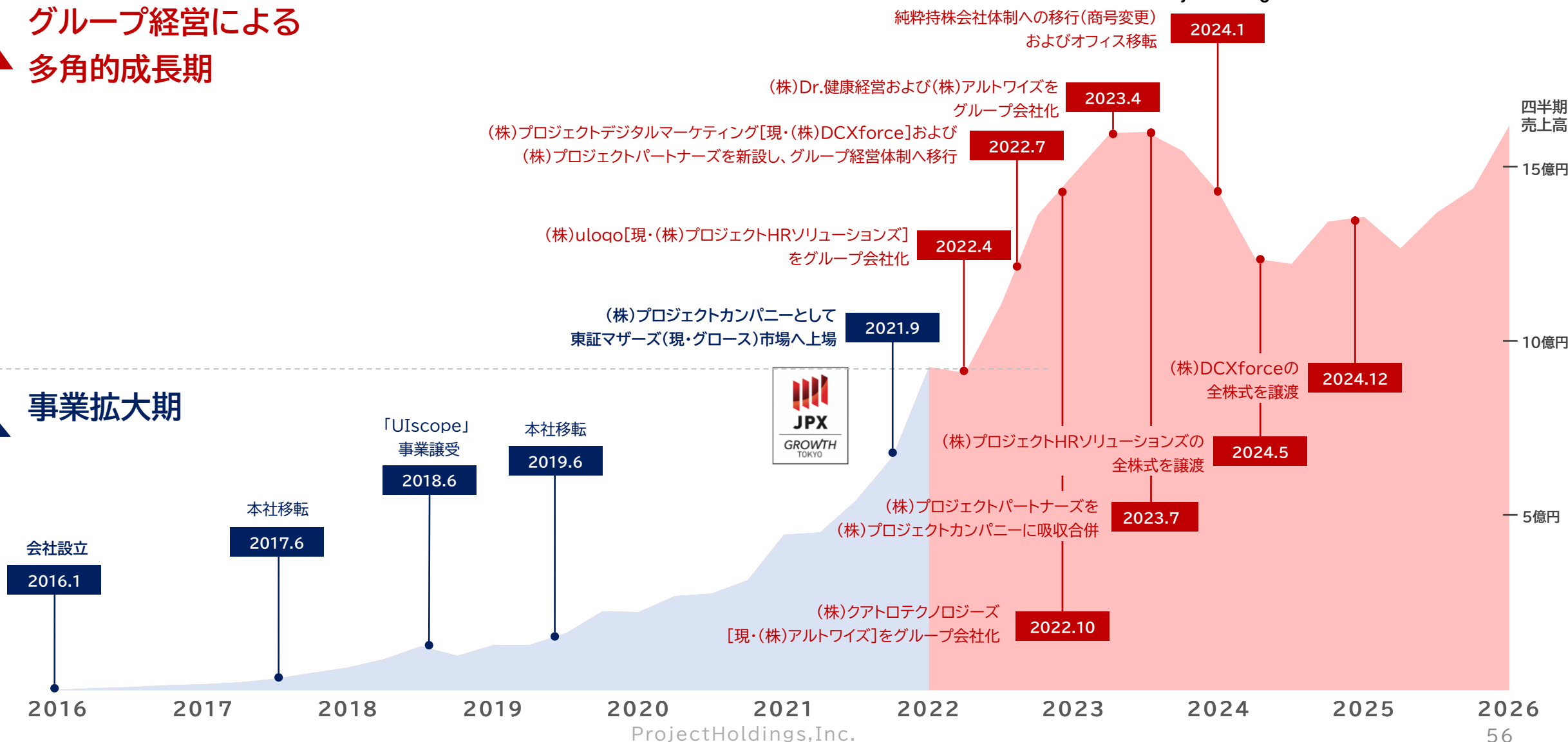
沿革



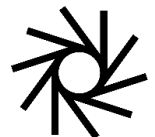
ProjectHoldings

グループ経営による 多角的成長期

事業拡大期



グループ概要



ProjectHoldings

(株)プロジェクトホールディングス

- ・設立 2016年1月
- ・株式市場 東証グロース (9246)
- ・資本金 50百万円
- ・連結従業員数 370名
(2026年3月末現在)

デジタルトランスフォーメーション事業



Project
Company

(株)プロジェクトカンパニー

- DXコンサルティング(新規事業開発、既存事業変革)
 - ↳AIコンサルティング(AIをテーマとした戦略策定支援)
- デジタルマーケティング(包括的な戦略策定や実行推進)
- UI/UX評価ユーザーテストサービス “UIscope”

DX×テクノロジー事業



(株)アルトワイズ

エンジニア派遣(システム開発・システムテスト等)

DX×HR事業



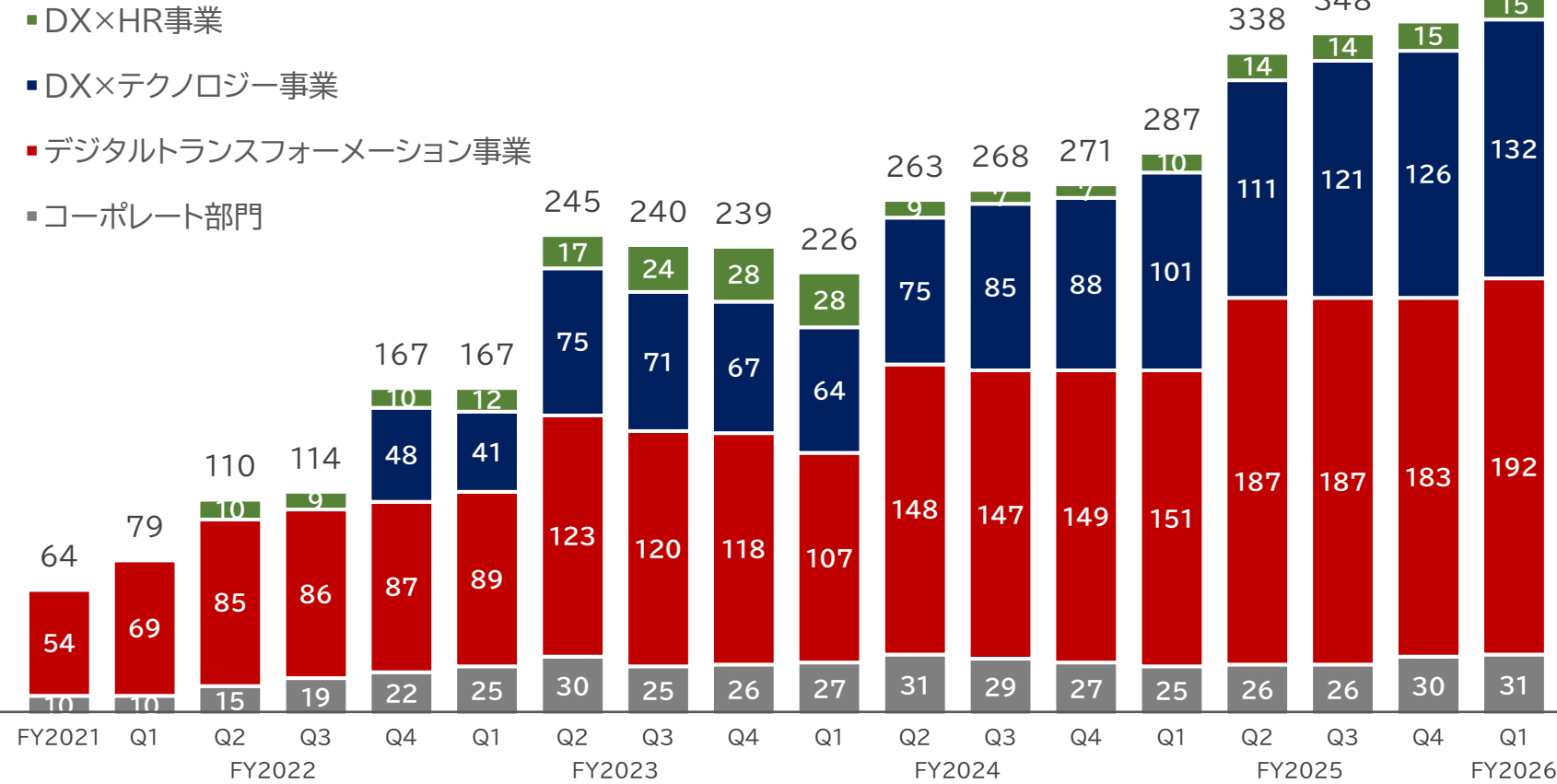
(株)Dr. 健康経営

産業医派遣、健康経営コンサルティング

従業員の状況

■ 採用の好調な進捗を主要因にグループ全体の従業員数はYonY +83名となる370名に増加

従業員数の推移(人: 各期末日時点)



DX×テクノロジー事業
働きやすい環境づくりや各種メディアへの発信が奏功し、好調に採用が進捗

デジタルトランスフォーメーション事業
採用が計画比で好調に進捗も退職者数が計画を上回った結果、計画通りに進捗 (p.14)

デジタルトランスフォーメーション事業 | KPI定義詳細

■ 実態をより適切に把握するため、デジタルトランスフォーメーション事業のKPIを「稼働対象人月」「稼働率」「単価」へアップデート

< 注釈 >

※1) 在籍する社内コンサルタント数は、当月末時点でデジタルトランスフォーメーション事業に所属する正社員のうち、コンサルタント職の者を指す。

※2) 稼働対象外の人員は、休職・育休・研修等により当月の稼働が不能な者とし、稼働再開日が属する月の翌月から稼働対象としてカウントする。案件未アサインにより稼働していない者は稼働対象に含む。ただし、研修中等稼働対象外期間にもかかわらず、研修の好調な進捗等により早期にアサインができた場合は、当該人月を稼働対象人月に加えている。

※3) 人月は、当社就業規則に定める所定労働時間の1か月分を1人月として定義する。稼働人月は、当該期間に顧客に対する請求対象業務に充当した人月を指す。

※4) 延べ稼働対象人月は、計算期間における各月の稼働対象人月を月次で合計したものの(延べ人月)とする。

例)

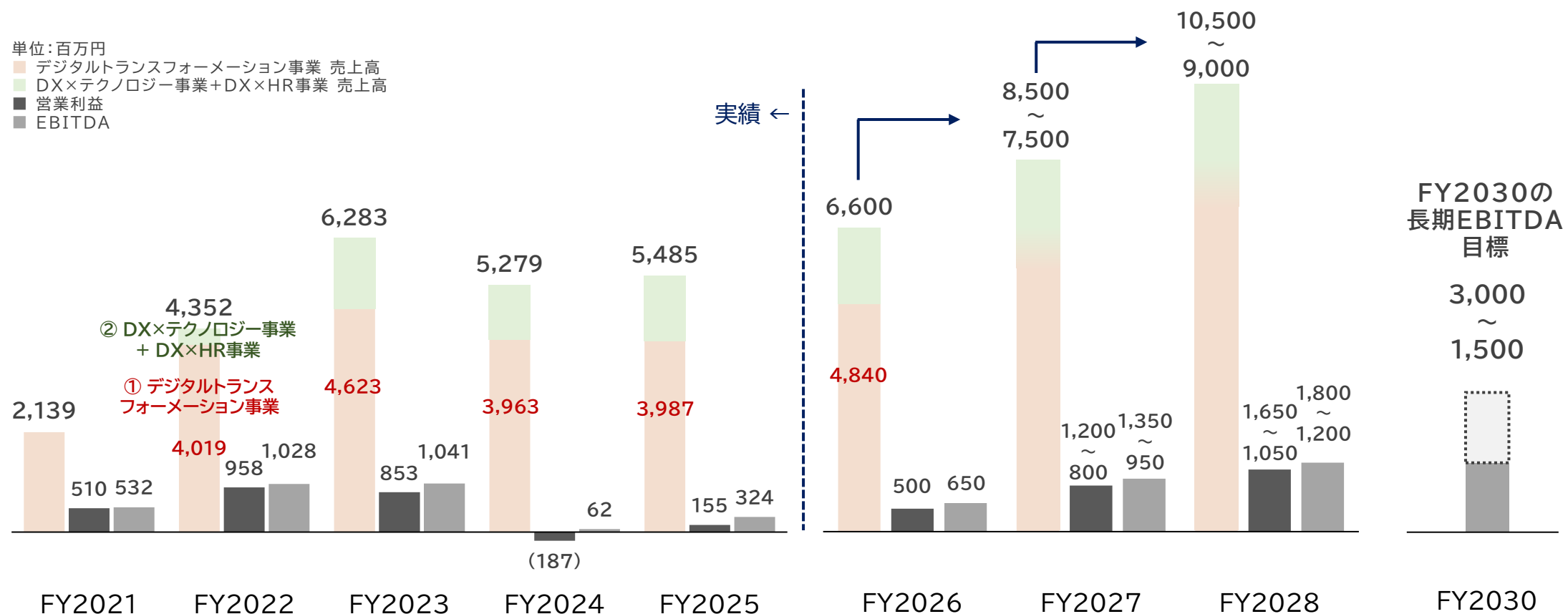
- 在籍100名
- 稼働対象外8名(休職・育休・研修等)
- 未アサイン10名(対象に含む)
- 研修1名が早期アサインで+1.0人月
- アサイン者の平均稼働0.9人月
- 売上114百万円

稼働対象人月 = (100 - 8) + 1.0 = 93.0
総稼働人月 = (100 - 8 - 10) × 0.9 + 1.0 = 74.8
稼働率 = 74.8 / 93.0 = 80.4%
単価 = 114 / 74.8 = 約1.5百万円/人月
※未アサインは分母に残る
※研修等でも早期アサイン分は対象に加算

デジタルトランスフォーメーション事業売上高	デジタルトランスフォーメーション事業全体の売上高
=	
社内コンサルタント売上高	在籍する社内コンサルタント※1による売上高
=	
稼働対象人月	在籍社内コンサルタント数※1 - 稼働対象外人員※2 + 例外的に稼働した稼働対象外人員※2の稼働人月※3
×	
稼働率	社内コンサルタント※1の総稼働人月※3 / 延べ稼働対象人月※4 ※1名当たり1人月を稼働率100%として算出
×	
単価	在籍する社内コンサルタント※1による売上高 / 総稼働人月※3 ※1人月あたりの売上高
+	
協働パートナー・その他売上高	協働パートナーなど社内コンサルタント以外による売上高

中長期の業績見通し(2026年2月14日公表)

- 足元の業績を踏まえ、2025年12月期通期決算発表時に、前年に公表した3か年業績見通しを上方修正
- FY2026からFY2028にかけて、人員増によるCAGR20%程度の売上高成長を維持しつつ、単価向上などによる利益率改善を目指す計画
- FY2030時点のEBITDA目標は前回公表時から据え置いたものの、足元の状況を踏まえると、レンジ内の30億円に近い水準を狙える想定
- 利益成長計画が想定通りに進捗した場合、グロース市場の新上場維持基準である時価総額100億円は十分に達成可能と見込む



※ FY2027～FY2030は当社が目指すべきと考える目標であり、記載の数値は業績予想などを表すものではありません
※ 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 + 株式給付引当金繰入額

株主優待制度について

- 2024年3月に当社株式の投資魅力をより一層高め、より多くの方々に当社株式を保有いただくことを目的に、株主優待制度を新設
- 300株以上保有の株主様を対象に株主優待ポイントを進呈、ポイント数に応じて優待商品と交換可能(権利確定日は毎年3月末日、9月末日)

対象	権利確定日時点の株主名簿に記録された300株以上保有の株主様
権利確定日	毎年3月末日、9月末日
優待内容	株主優待ポイント表に基づき、株主優待ポイントを進呈 株主様専用WEBサイトにて5,000種類以上の商品からポイント数に応じて交換可能

【株主優待ポイント表】

保有株式数	3月末付与ポイント	9月末付与ポイント	年間優待利回り
300株～599株	5,000pt	5,000pt	3.4%
600株～899株	12,000pt	12,000pt	4.0%
900株～1,199株	20,000pt	20,000pt	4.5%
1,200株～1,499株	30,000pt	30,000pt	5.0%
1,500株以上	40,000pt	40,000pt	5.4%



【株主優待サイトURL】
<https://phd.premium-yutaiclub.jp/>



※年間優待利回りは、2026年5月1日の終値(992円)を基に、300株、600株、900株、1,200株、1,500株保有の場合を算出しております。
ProjectHoldings,Inc.

IR情報発信

■ 四半期ごとの決算説明会に加え、SNSやイベント等で情報発信しています。

機関投資家・個人投資家 向け決算説明会

機関投資家/アナリストに加え、個人投資家の皆さまも対象に決算説明会を実施しております。個人投資家は、株主優待サイトに登録済みの皆さま限定でご案内させていただきます。

2025年12月期 第3四半期
決算説明資料

株式会社プロジェクトホールディングス【東証グロス：9246】
2025年11月14日



エグゼクティブサマリー

（2025年度 第3四半期 実績）		（2025年12月期 決算予想）	
売上高	営業利益	売上高	営業利益
1,382 億円 (前年同期比 +12.0%)	54 億円 (前年同期比 +1.32倍)	100 億円 (前年同期比 +1.32倍)	7.2 億円 (前年同期比 +1.64倍)

（注）売上高は、連結売上高（連結売上高）を指します。営業利益は、連結営業利益（連結営業利益）を指します。決算予想は、連結売上高（連結売上高）を指します。営業利益は、連結営業利益（連結営業利益）を指します。

（2025年度 第3四半期 実績）		（2025年12月期 決算予想）	
売上高	営業利益	売上高	営業利益
1,413 億円 (前年同期比 +2.9%)	187 万円 (前年同期比 +2.9%)	5,400 億円 (前年同期比 +5.40倍)	120 万円 (前年同期比 +5.00倍)

（注）売上高は、連結売上高（連結売上高）を指します。営業利益は、連結営業利益（連結営業利益）を指します。決算予想は、連結売上高（連結売上高）を指します。営業利益は、連結営業利益（連結営業利益）を指します。

イベント参加/ ラジオ出演など

定期的に、主に個人投資家の方を対象にしたイベントやラジオ等への参加・出演を予定しています。

Upcoming IR Event

決算開示翌日となる
5月16日(土)13時55分～

ログミーファイナンス主催個人投資家向けIRセミナーに出演予定！

上場企業 4社のプレゼン+質疑応答
**個人投資家向け
IRセミナー**

2026年5月16日(土)
11:00～15:00



こちらからご視聴ください



代表取締役社長
松田 健二 氏



代表取締役副社長
松田 隆一 氏



代表取締役副社長
松田 隆一 氏



代表取締役副社長
松田 隆一 氏

note

四半期ごとの決算や適時開示について補足説明をさせていただくとともに、社員インタビューや社内イベント等もご紹介しています。

プロジェクトホールディングス
IR情報

最新プロダクト情報（注）プロジェクトホールディングス、2024年1月にプロジェクトホールディングス（注）のIR情報をご紹介します。IRサイト：https://ir.phd.co.jp/

更新しているタリタリー
注：プロジェクトホールディングス

PrC note

採用・人事 #25

Must Valuable Consultant Award

MVC

メンバーの力で
大きく活躍した社員を表彰

“当たり前”を極める
信頼を生む仕事の哲学

(株)プロジェクトホールディングス | note



X

プロジェクトホールディングスからの情報については、公式Xでも発信しています。ぜひフォローください。

ProjectHoldings

プロフィールを編集



QA Station

決算説明会やIRイベントでの質疑やよくある質問をまとめております。ぜひご覧ください。

IRに特化したQAプラットフォーム

QA Station

Powered by Mutual Inc.

プロジェクトホールディングス

IR情報

QAの質問に答えています。ご不明な点は、こちらからお問い合わせください。

QA一覧

質問	回答	更新日時
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15
プロジェクトホールディングスのIR情報について	回答済み	2025/12/15

PR情報発信

- PR・メディア発信を通じ、当社の事業・アライアンス等に関する取り組みを継続的に発信しています。

社会・経済活動

当社代表土井が経済同友会に入会

当社代表の土井が、公益社団法人 経済同友会に入会いたしました。

当社がこれまで培ってきた知見を個社の枠を超えて社会に還元するとともに、それを社会全体で実装していく取り組みの一環です。



メディア掲載・出演

『ZUU online』『ラジオNIKKEI』等のメディアへ掲載・出演

当社代表土井のインタビューが、経済・金融・ビジネス領域に強みを持つオンラインメディア『ZUU online』に掲載されました。

<https://zuuonline.com/archives/300449>

当社代表の土井がラジオNIKKEI『この企業に注目！相場の福の神』にゲスト出演しました。

<https://www.radionikkei.jp/fukunokami/20260407.html>

アライアンス・協業

当社子会社プロジェクトカンパニー、IVRy社とのパートナーシップを締結

当社子会社プロジェクトカンパニーは、対話型音声AI SaaS「アイブリー」を展開する株式会社IVRyとパートナーシップを締結しました。

本提携は、当社がこれまで提供してきたコンサルティングやDX支援のメニューにIVRyの対話型音声AIを加え、顧客企業に対するソリューションポートフォリオを拡大することを目的としています。

グループ会社トピックス

当社子会社アルトワイズ、『ベストベンチャー100』選出、各種メディア掲載

▼『ベストベンチャー100』掲載サイト

<https://best100.v-tsushin.jp/company/artwize/>

▼『ベンチャー通信』掲載サイト

https://v-tsushin.jp/interview/vt94_artwize/

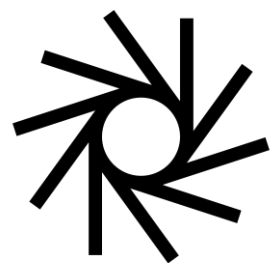
▼『日経トップリーダー』掲載サイト

<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/26/mynavi0427/>



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はま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。



ProjectHoldings