

FY2023
事業計画及び
成長可能性に関する事項

株式会社プロジェクトカンパニー【東証グロース：9246】
2023年3月28日



Project Company
Group

1.	グループ概要	・・・ p. 3
2.	事業環境	・・・ p. 13
3.	当社の強み	・・・ p. 18
4.	成長戦略	・・・ p. 26
5.	財務ハイライト	・・・ p. 39

1. グループ概要

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	970,984 千円（2022年12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 株式会社プロジェクトHRソリューションズ、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：110名 連結：167名（2022年12月末時点）		

沿革

グループ経営による多角的成長期



Project Company Group

2023.4 (株)Dr.健康経営、(株)アルトワイズをグループ会社化（予定）

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

2021.9 東証マザーズ（現・グロース）市場へ上場

2019.6 本社移転

2018.6 「Uiscope」事業譲受

2017.6 本社移転

2016.1
会社設立

2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

売上推移
(四半期)

— 15億円

— 10億円

— 5億円



∞ 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。

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

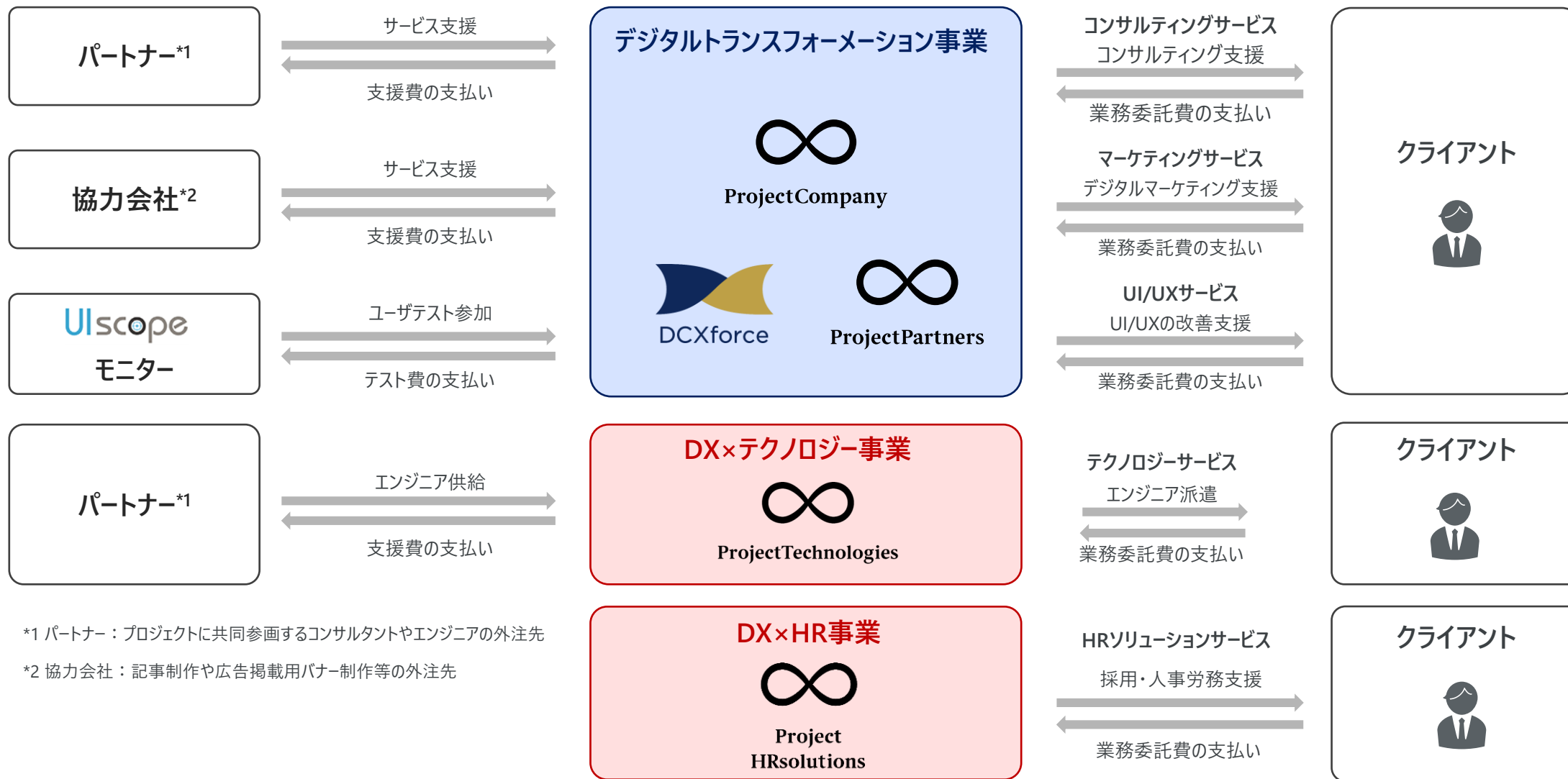
- コンサルティング・マーケティング・UI/UX -



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

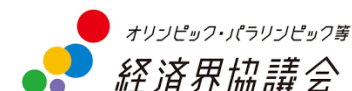


「両社のノウハウを結集した協業DX支援」

- ▶ 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）

役員体制



代表取締役社長 グループCEO 土井 悠之介 / Yunosuke DOI

スカイライトコンサルティング株式会社にて、日本最大級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年1月に当社創業、代表取締役社長として組織開発戦略や事業戦略の立案・遂行等を主に担当（現任）

東京大学大学院農学生命科学研究科修士課程修了

専務取締役 グループCFO 松村 諒 / Ryo MATSUMURA

株式会社みずほ銀行にてエネルギー業界の大企業法人営業、産業調査を担当
レポート執筆や事業戦略提案に加え、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
当社には2021年6月に参画、専務取締役として経営管理を担当（現任）

東京大学公共政策大学院修士課程修了

社外取締役 柳沢 和正 / Kazumasa YANAGISAWA

モルガン・スタンレー証券株式会社（現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社）にて投資銀行業務に従事、マッキンゼー・アンド・カンパニーではパートナーとして多数のPEファンドのビジネス・デューデリジェンスやバリューアップ活動を支援
合同会社ロゴス・パートナーズ代表社員（現任）、2022年3月より当社社外取締役（現任）
株式会社プロレド・パートナーズ社外取締役（現任）

東京大学大学院工学系研究科修士課程修了

社外監査役 公認会計士 桃崎有治 / Yuji MOMOSAKI

有限責任監査法人トーマツにおいて、代表パートナーとして監査Aグループ長、業務管理本部長、デロイトシンガポール駐在員、デロイトトーマツグループCIO（最高情報責任者）を歴任
2015年1月に桃崎有治公認会計士事務所開設、代表就任（現任）

慶應義塾大学大学院商学研究科修士課程修了

取締役会長 伊藤 翔太 / Shota ITO

東京大学在学中に起業、株式会社メディロムに事業売却、同社にて執行役員
当社には2016年1月の創業時より参画、取締役副社長として経営管理全般の統括を経て、取締役会長として主に投資・M&A戦略等を担当（現任）

東京大学教養学部中退

社外取締役 松本 勇氣 / Yuki MATSUMOTO

株式会社Gunosy 執行役員CTO、合同会社DMM.com 執行役員CTOを経て、株式会社LayerX 代表取締役CTO（現任）、2021年4月より当社社外取締役（現任）
複数のテックカンパニーにおいて経営や技術組織改革、事業のデジタル化等を牽引
一般社団法人日本CTO協会理事（現任）、dely株式会社 社外取締役（現任）

東京大学工学部卒業

常勤社外監査役 結城 愛子 / Aiko YUKI

株式会社エヌ・ティ・ティ・データにてテレコム、モバイル、ブロードバンド業界の法人営業を担当
新規サービス・システムの構築に向けた提案活動に加え、クライアントの新規事業立ち上げプロジェクト等に従事
2022年3月より当社常勤監査役（現任）

お茶の水女子大学グローバル文化学環卒業

社外監査役 弁護士 川添 丈 / Jo KAWAZOE

梶谷綜合法律事務所勤務、ブリッジ法律事務所開設、半蔵門綜合法律事務所開設を経て、2010年、表参道綜合法律事務所開設、代表就任（現任）
一般財団法人全日本大学サッカー連盟規律委員長（現任）

中央大学法学部卒業

役員のスキルマトリクス

※ 各役員が有するすべての知見を表すものではありません

	企業経営・ 経営戦略	IT・DX	コンサル ティング	営業・マーケ ティング	投資・ M&A	リスク管理・ 企業法務	財務・会計	人材開発・ 組織開発	ESG
取締役	土井 悠之介	●	●	●	●			●	
	伊藤 翔太	●	●			●	●	●	
	松村 諒	●				●	●		●
	松本 勇氣	●	●			●	●	●	
	柳沢 和正	●		●		●	●	●	
監査役	結城 愛子				●		●		
	桃崎 有治	●	●			●	●		●
	川添 丈	●				●	●		●

(各項目の説明)

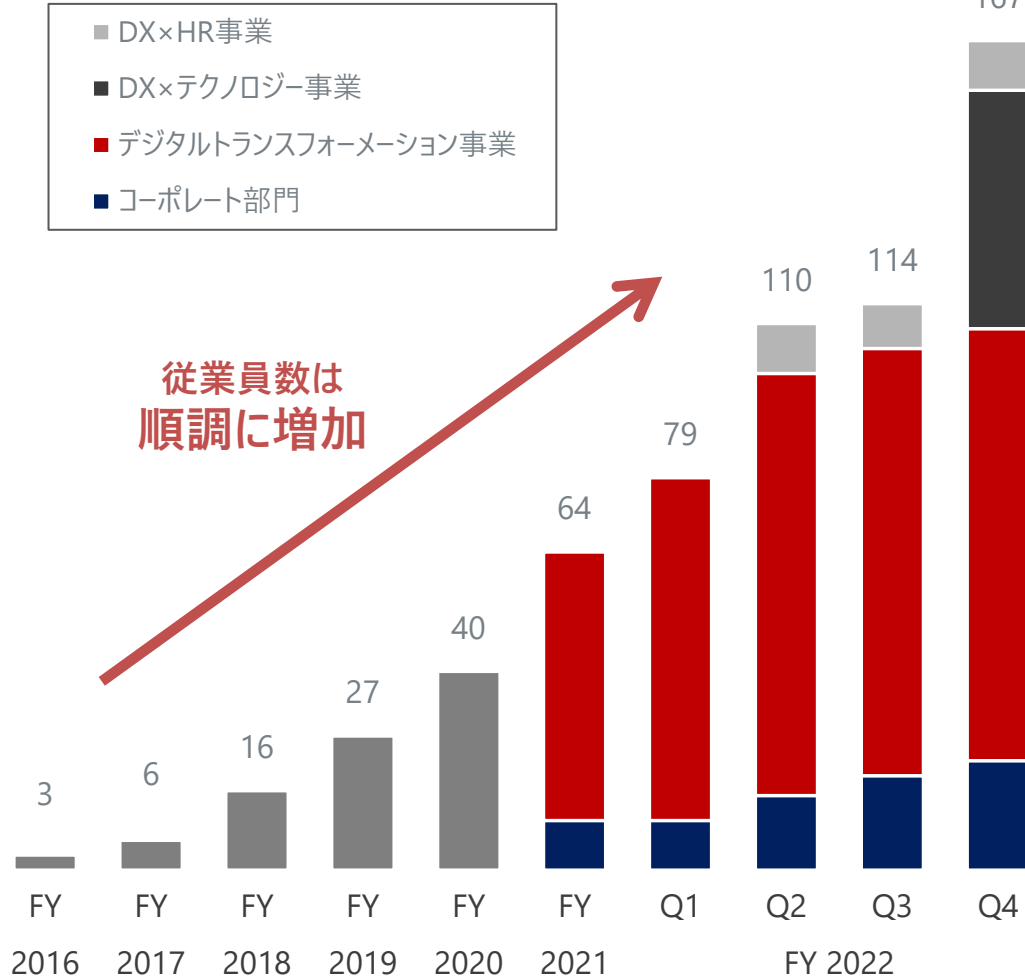
企業経営・経営戦略
IT・DX
コンサルティング
営業・マーケティング
投資・M&A
リスク管理・企業法務
財務・会計
人材開発・組織開発
ESG

企業経営経験の有無、又は社外取締役として企業経営の意思決定に携わった経験の有無
IT、DX領域に関する十分な知識又は経験
コンサルティングに関する十分な知識又は経験
事業展開・拡大のための営業・マーケティング戦略の策定・推進に関する知識又は経験
市場動向や市場分析、M&Aに関する知識又は経験
リスクマネジメントに関する知識・企業法務に関する知識又は経験
財務領域における業務経験、又は財務会計の専門家としての十分な知識又は経験
人材戦略の策定・推進に関する知識又は経験
サステナビリティ推進、社会課題解決、ガバナンスに関する知識又は経験

従業員の状況

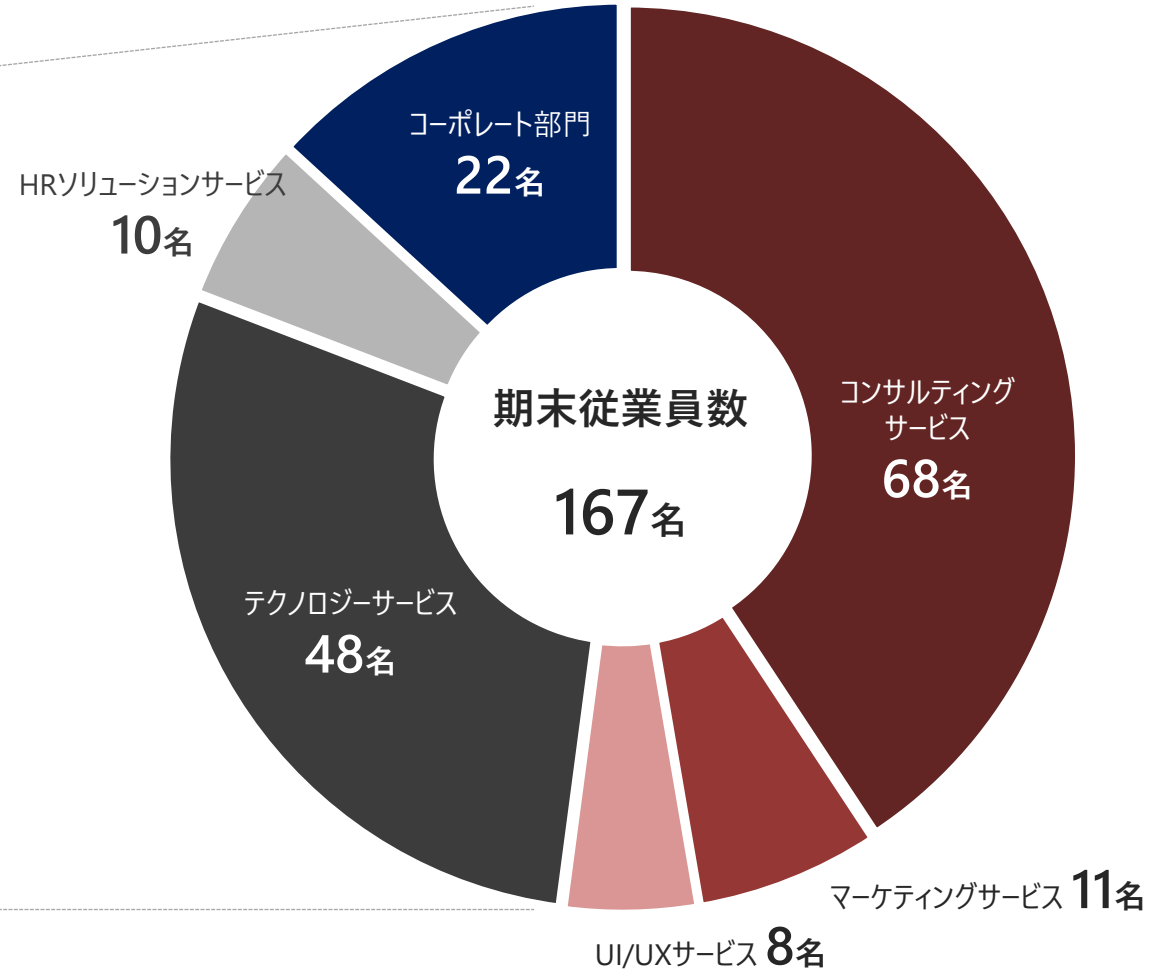
□ 従業員数は順調に増加し、好調な業績を牽引

従業員数の推移 (単位: 人)



従業員数は
順調に増加

従業員の構成 (FY2022.12月末時点・連結)



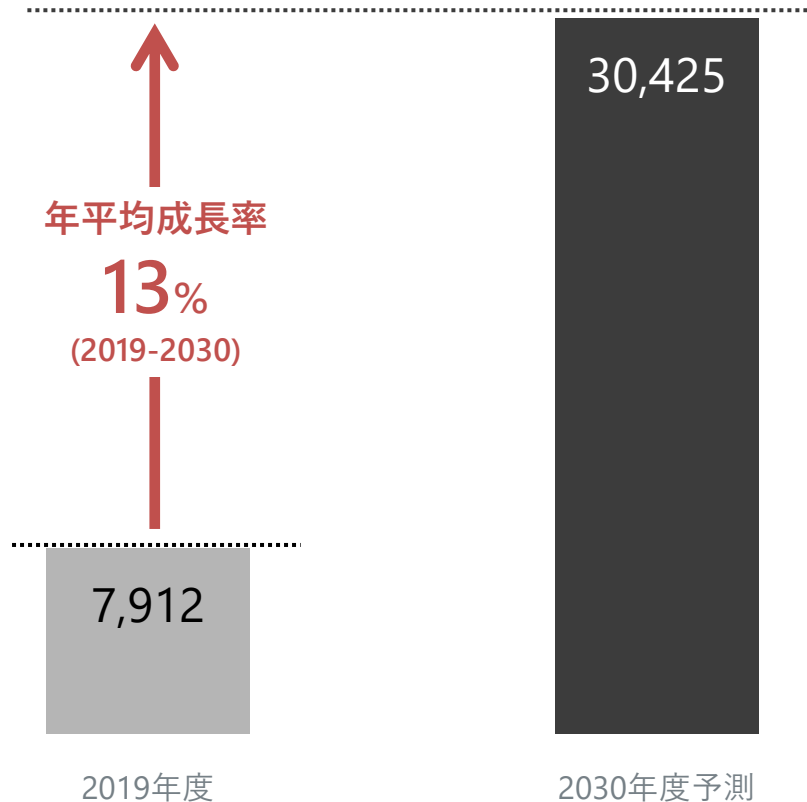
※ FY2020までは、全社の従業員数を記載

2. 事業環境

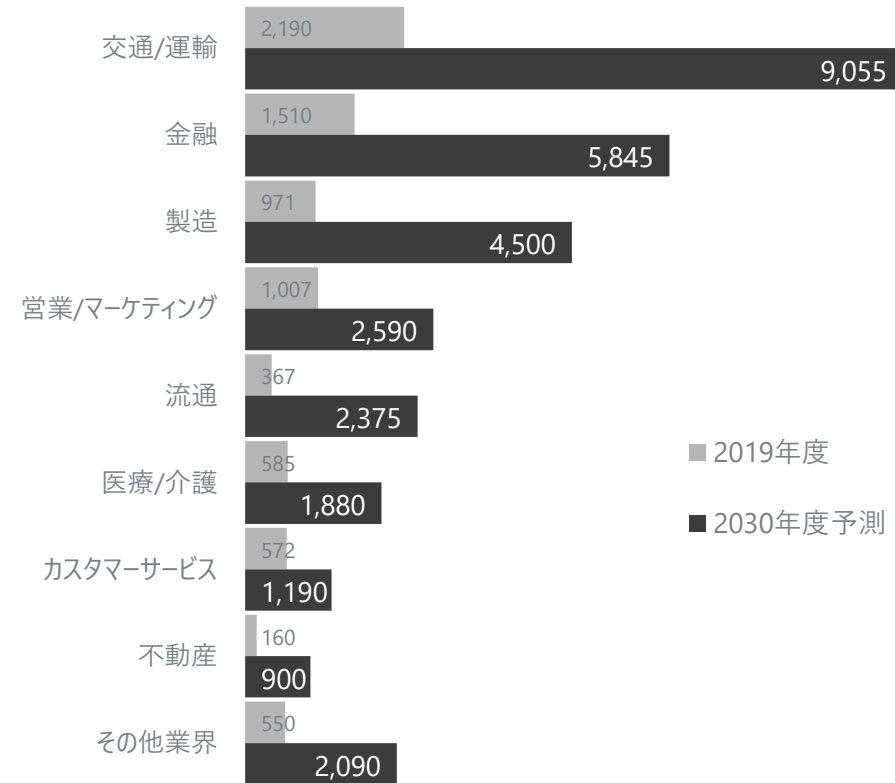
DX国内市場規模

- 国内のDX関連投資額は、2030年度まで平均成長率13%で増加していくとの観測
- DX関連投資の増加はほぼすべての業種に当てはまり、特定の事業・業界にかかわらず、市場が拡大する見通し

DX国内市場投資金額（億円）



国内業種別DX投資金額（億円）



※ 富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」をもとに当社作成

DX推進の現状 1 / 2

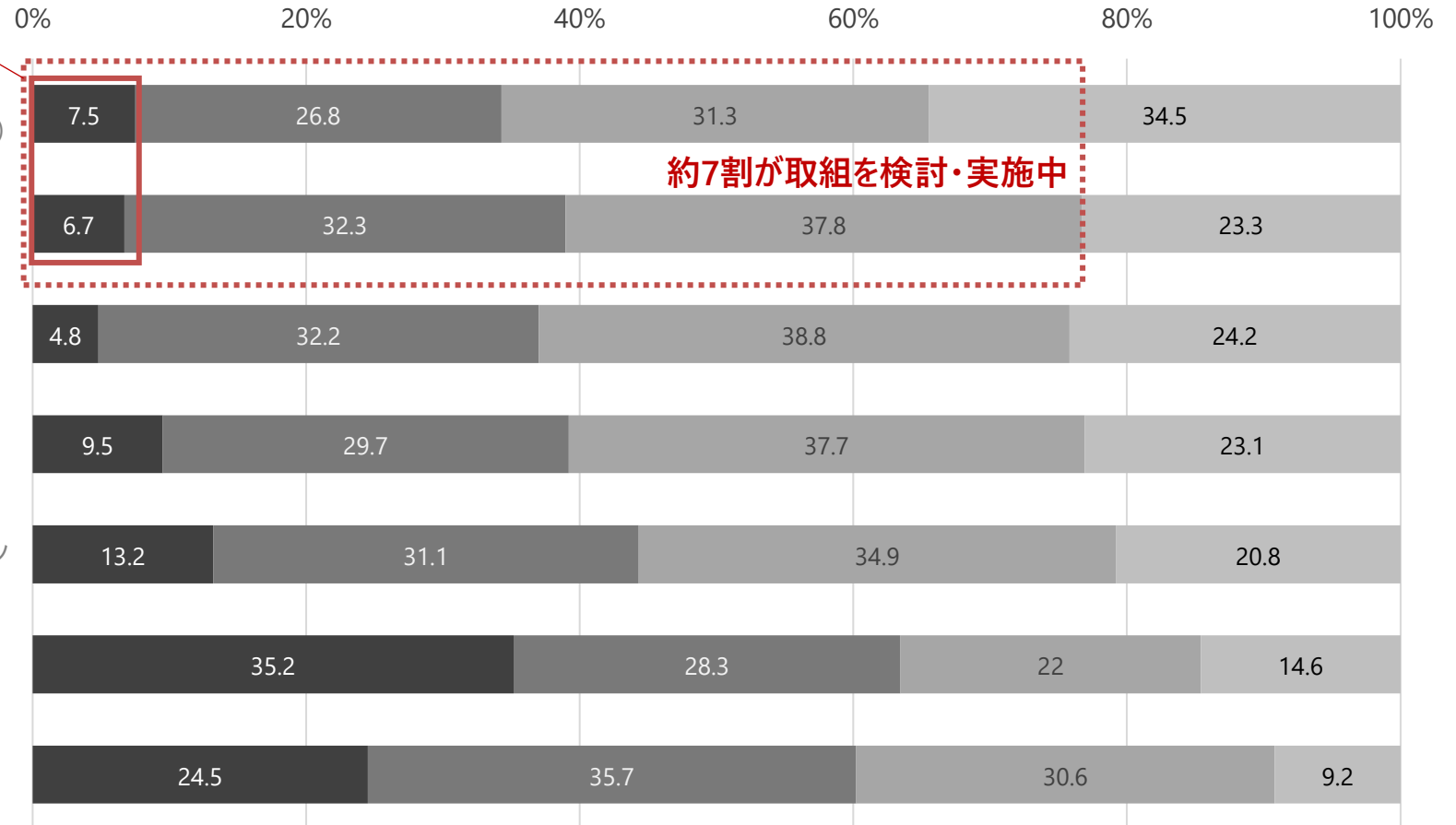
□ DXによるバリューアップの取り組みについて、大多数の企業が必要性を理解している一方、成果が出ていると評価する企業は少数

DX推進の取り組み状況 (n=1125)

※ 経済産業省「DXレポート2.2」(2022年)をもとに当社作成



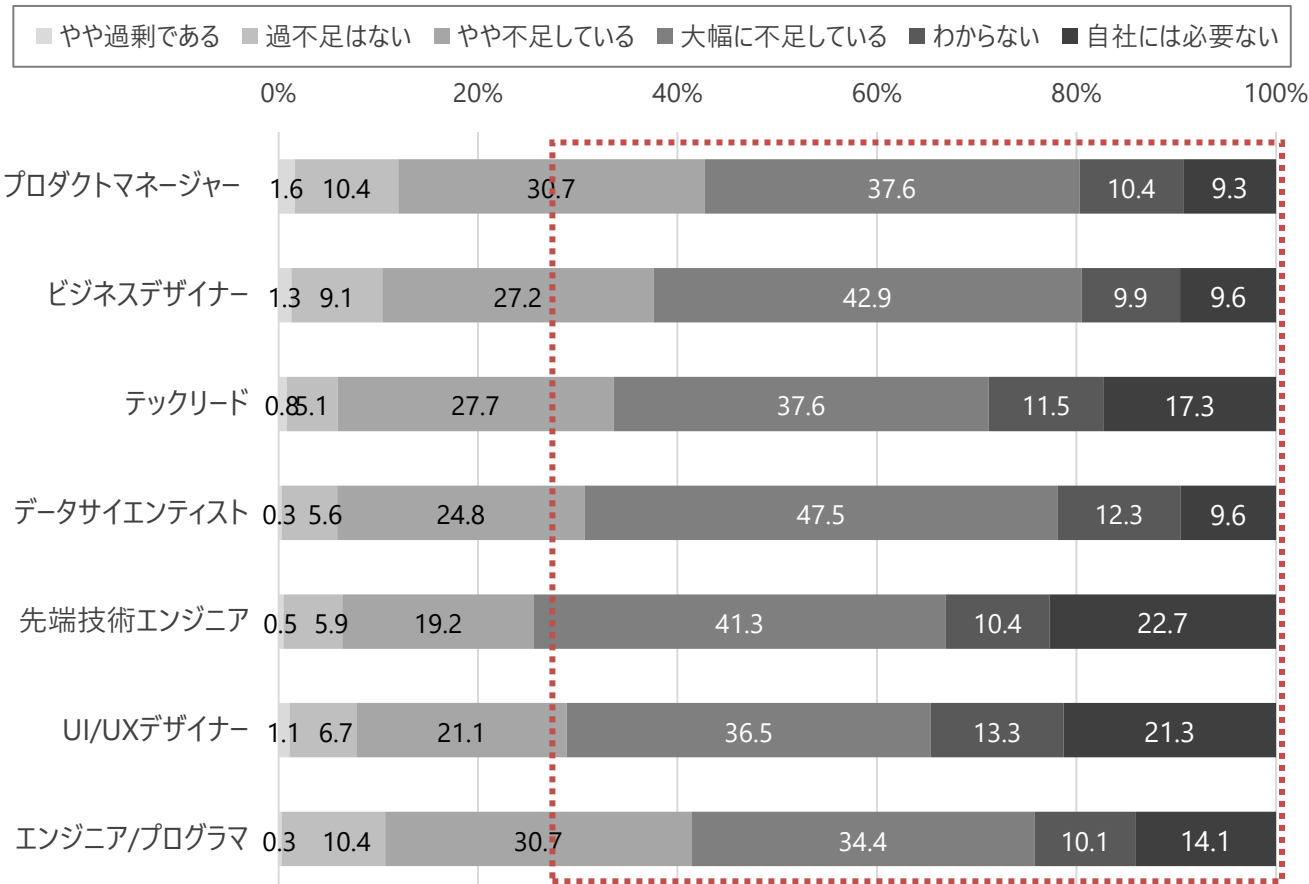
実際に成果が出ているのは1割未満



DX推進の現状 2 / 2

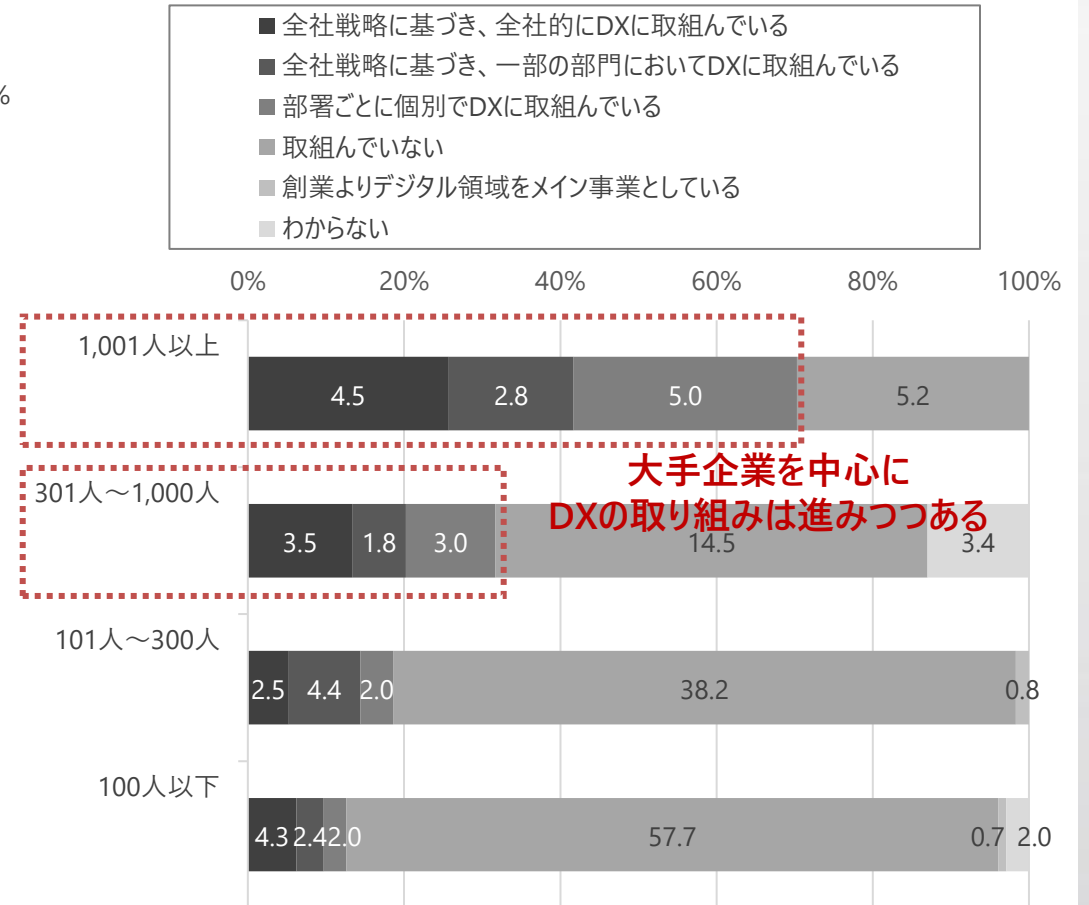
- DXによるバリューアップの必要性を理解しながら、特に我が国では人材が大幅に不足しており、DXの取り組みにより目指す姿やアクションを具体化が十分に行なえていないことが考えられる
- 特に大手企業では、DX取り組みを進めているとの回答が大半であるにもかかわらず、取り組み成果が出せていない状況と推察

デジタル事業に対応する人材の「量」の確保



デジタル人材は大きく不足

DXの取組状況(従業員規模別)



大手企業を中心にDXの取り組みは進みつつある

DX市場における当社のポジショニング

- 人的リソース不足に加え、日本のIT業界ではユーザー企業とベンダー企業間にDX推進を阻む構造的な課題が存在
- 現状の“低位安定”から、ユーザー企業とベンダー企業の“共創”への変革に向けて、当社は双方の立場から支援

ユーザー企業

ベンダー企業

既存産業の構造的課題

経営とITの分離

- 顧客企業はベンダー依存により、ITの理解度が低い
- 自社に合わせたスクラッチ開発を選好

〈考えられる要因〉

- テクノロジーの目利き、活用方法に関する理解が不足



デジタル競争の敗者へ...

多段階の下請け構造

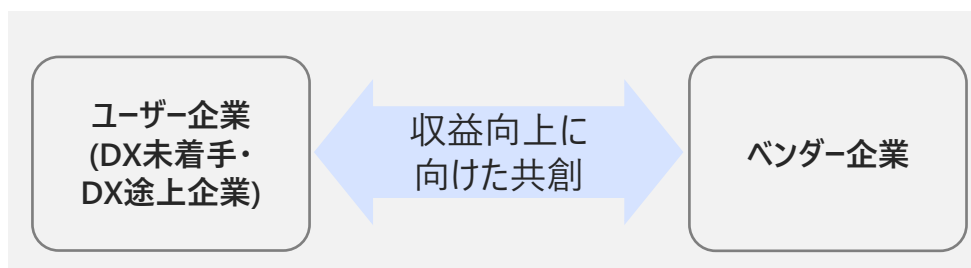
- 国内IT企業は工数の多いスクラッチ開発を遂行するため、下請構造を取り、付加価値が低い開発にIT人材が固定される

〈考えられる要因〉

- スクラッチ/カスタマイズでのシステム開発が主流で、コンサルティングによる事業変革力が不足
- 最先端のテクノロジーを導入することで既存事業を侵食するおそれがあるジレンマに直面

∞ ProjectCompany

社内のリソース・キャパシティが不足するユーザー企業に対し、組織の実態に沿ったDX推進を支援



∞ ProjectCompany

提案型のシステム開発力に課題のある国内大手IT企業を中心に、ユーザーとの共創に向けた事業変革を支援

構造的課題を抱える日本のIT業界に対し、当社はユーザー・ベンダー双方の立場からDXによる新たな価値の創造を支援

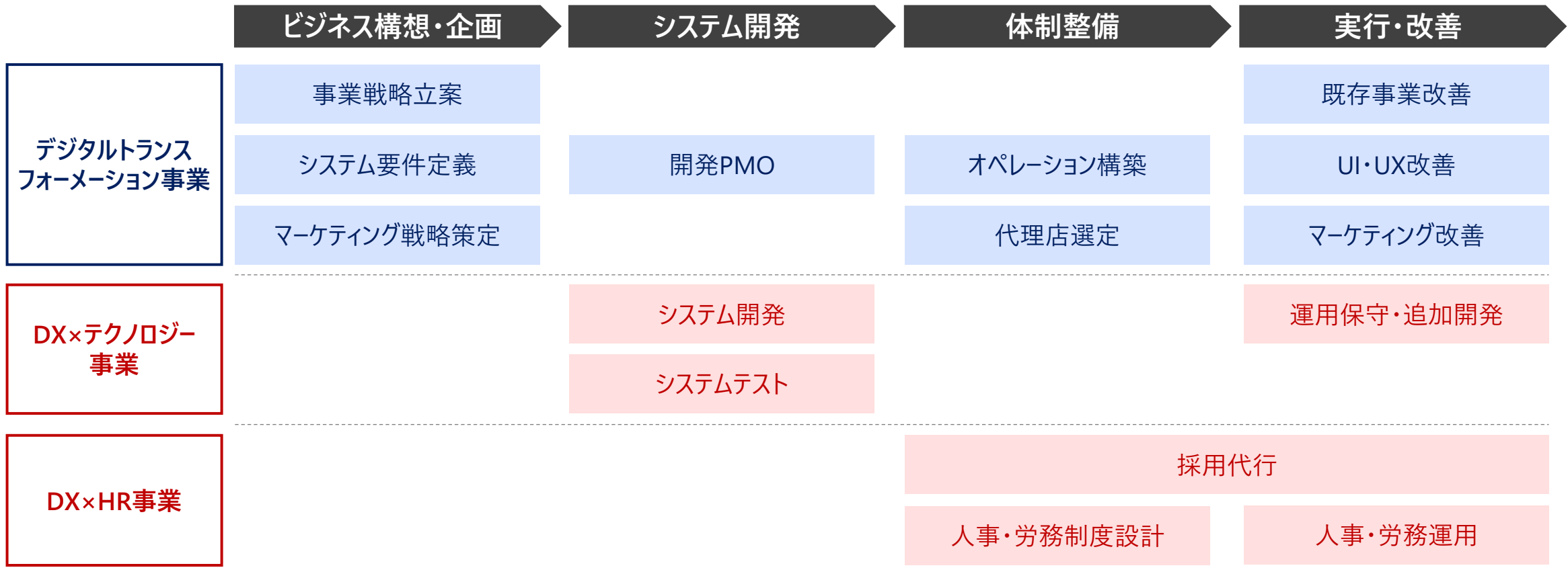
3. 当社の強み

適材適所に人材を投入し、
幅広い領域のDXニーズに柔軟に対応し、課題を解決

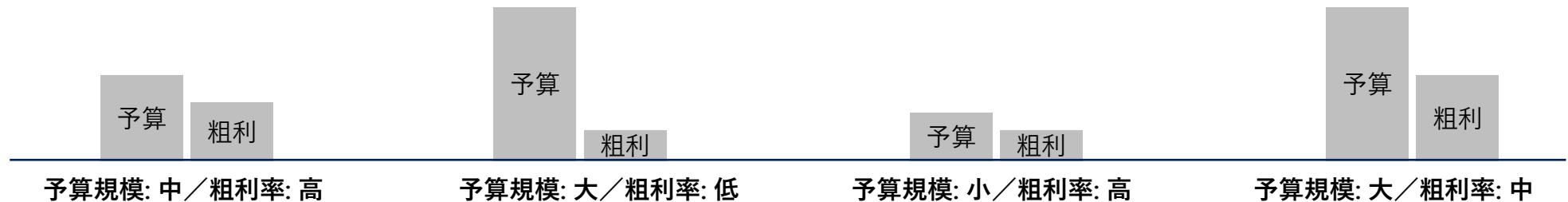
- 特徴1. DXの一気に通貫型アドバイザー**
- 領域横断的な支援ケイパビリティ
 - 起点としてのUlscope
- 特徴2. 強固な顧客基盤**
- 大手企業を中心とする構成
 - 長期継続顧客の蓄積
- 特徴3. 機動的な案件受注**
- アップセル・クロスセルによる顧客単価の拡大
 - 共同参画パートナーの活用

特徴① DXの一気通貫型アドバイザー – 領域横断的な支援ケイパビリティ–

□ 顧客ビジネスの構想から実行まで一気通貫で支援メニューを取り揃え、顧客ビジネスの様々なフェーズにワンストップで対応可能



(参考)
一般的な予算規模
と収益のイメージ



特徴① DXの一気通貫型アドバイザー – 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には、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



Uiscope

「高品質なユーザーテストを安く・早く・簡単に」

動画

音声

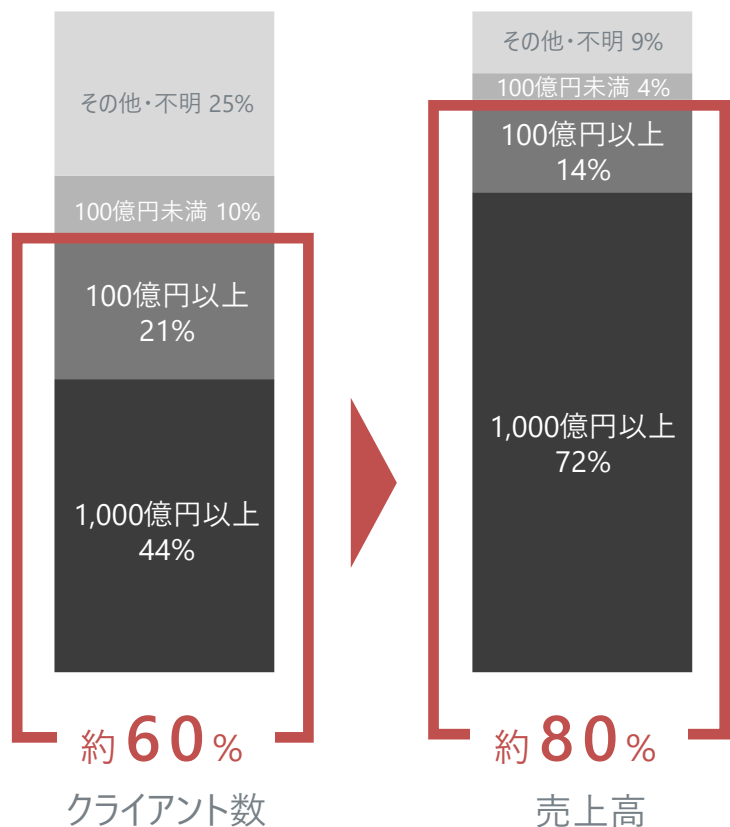
アンケート

*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② 強固な顧客基盤 – 大手企業を中心とする構成 –

- 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)



取引実績

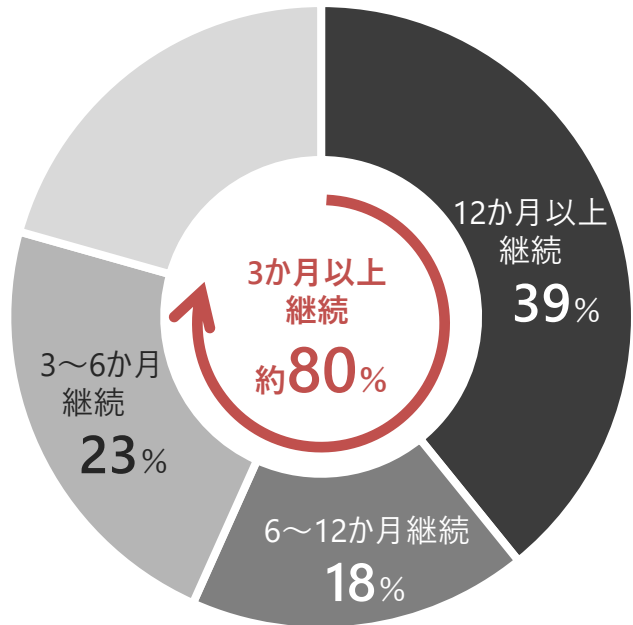


特徴② 強固な顧客基盤 – 長期継続顧客の蓄積 –

- 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ストック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。FY2022通期のストック売上比率は約89%（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*（%）

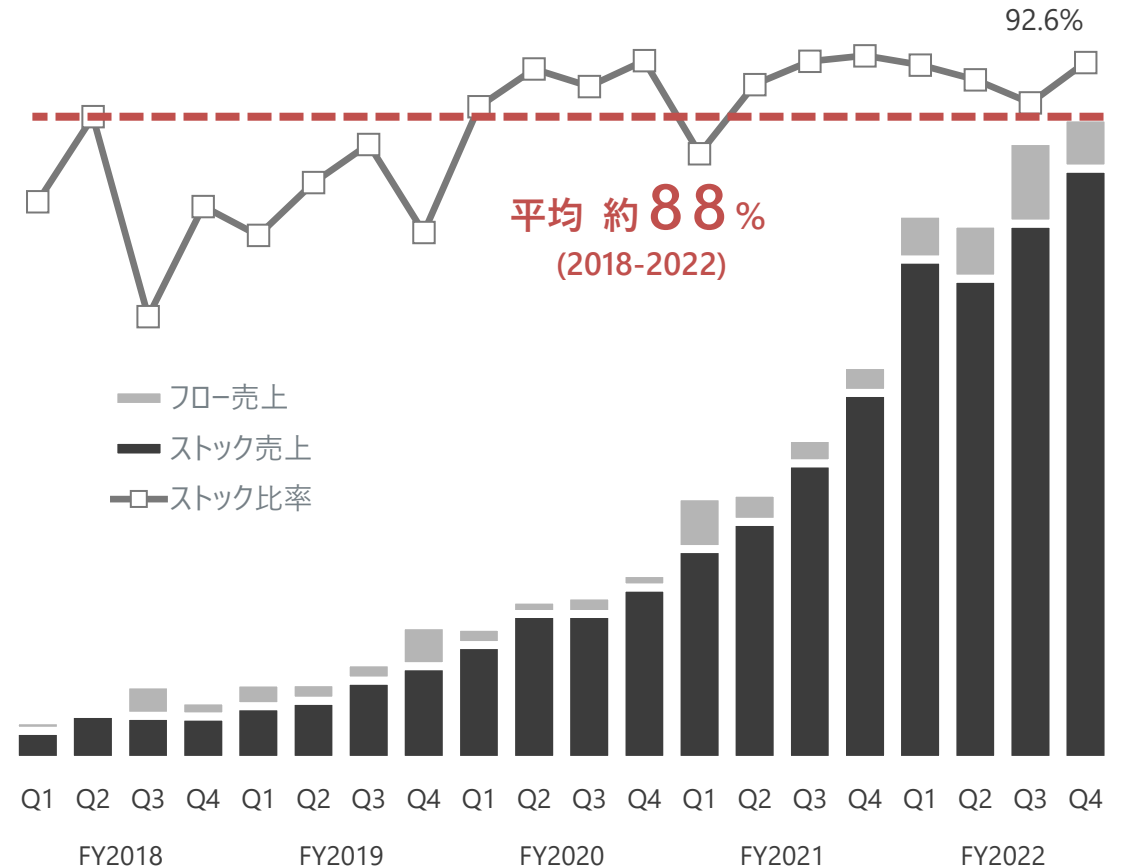
*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2022年12月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合



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

ストック売上*比率

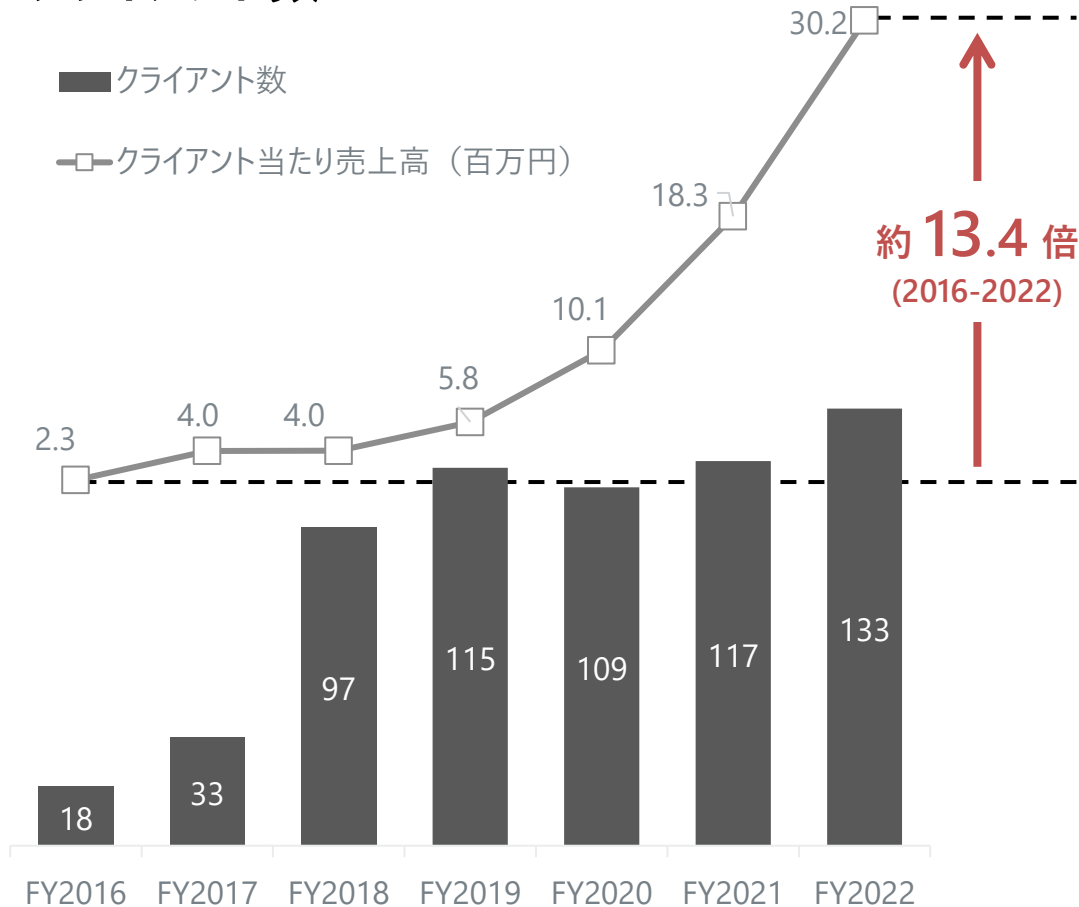
*ストック売上：6か月以上の連続受注を獲得したクライアントからの売上のうち、スポットの性質が強い広告出稿やユーザーテスト等を除いたもの



特徴③ 機動的な案件受注 – アップセル・クロスセルによる顧客単価の拡大 –

- 既存顧客へのアップセルが奏功した結果、クライアント当たり売上高は7年間で約13倍に上昇
- 1社当たりの売上高0.3億円以上の大口クライアントは30社。顧客の内部に入り込み、大口クライアント数を伸ばすことで売上を拡大

クライアント当たり売上高 クライアント数



単価別クライアント数

顧客単価	小	中	大
1社当たり売上高	~0.1億円	~0.3億円	1.0億円~
該当するクライアント数	79社	24社	7社
売上高合計	2.2億円	4.1億円	22.3億円
全社売上に占める比率	5.5%	10.3%	54.8%

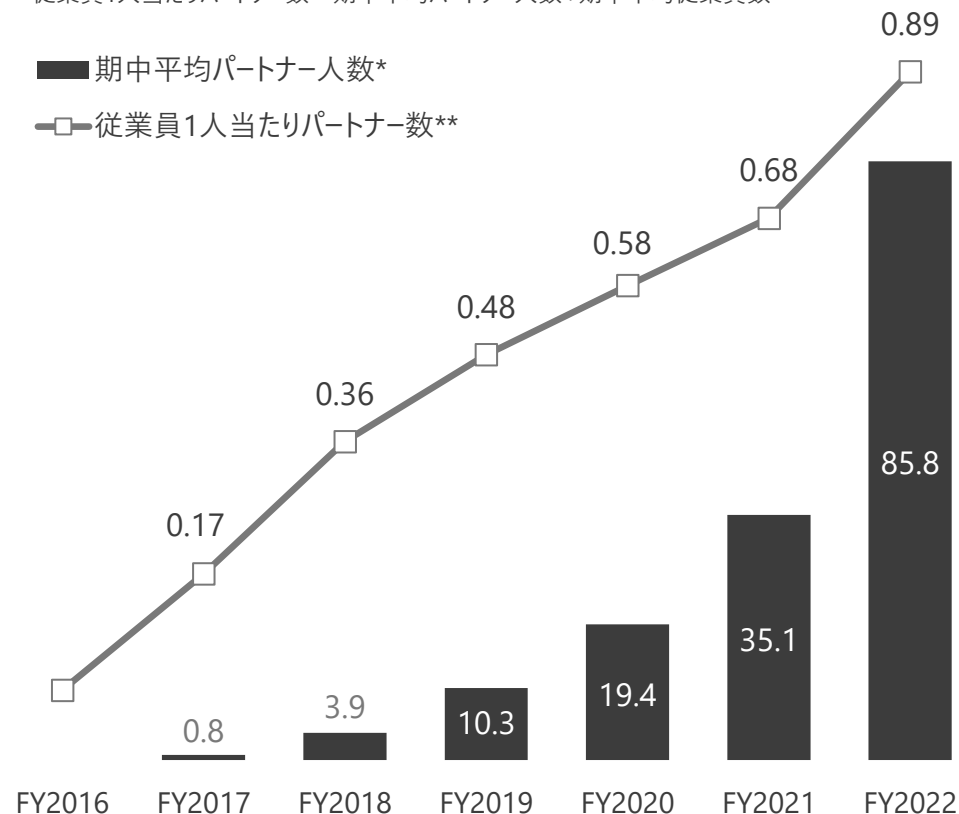
大口クライアント数を伸ばすことで売上を拡大

特徴③ 機動的な案件受注 – 共同参画パートナーの活用 –

- クライアントニーズに応じた機動的な案件受注のため共同参画パートナーの活用を拡大したことで、デジタルトランスフォーメーション事業における従業員1人当たりのパートナー数は継続して上昇
- 従業員数は急増している一方で、共同参画パートナーの活用や、属人的対応を回避するための社内ノウハウの共有知化などを背景として、従業員1人当たりの売上高は増加基調で推移

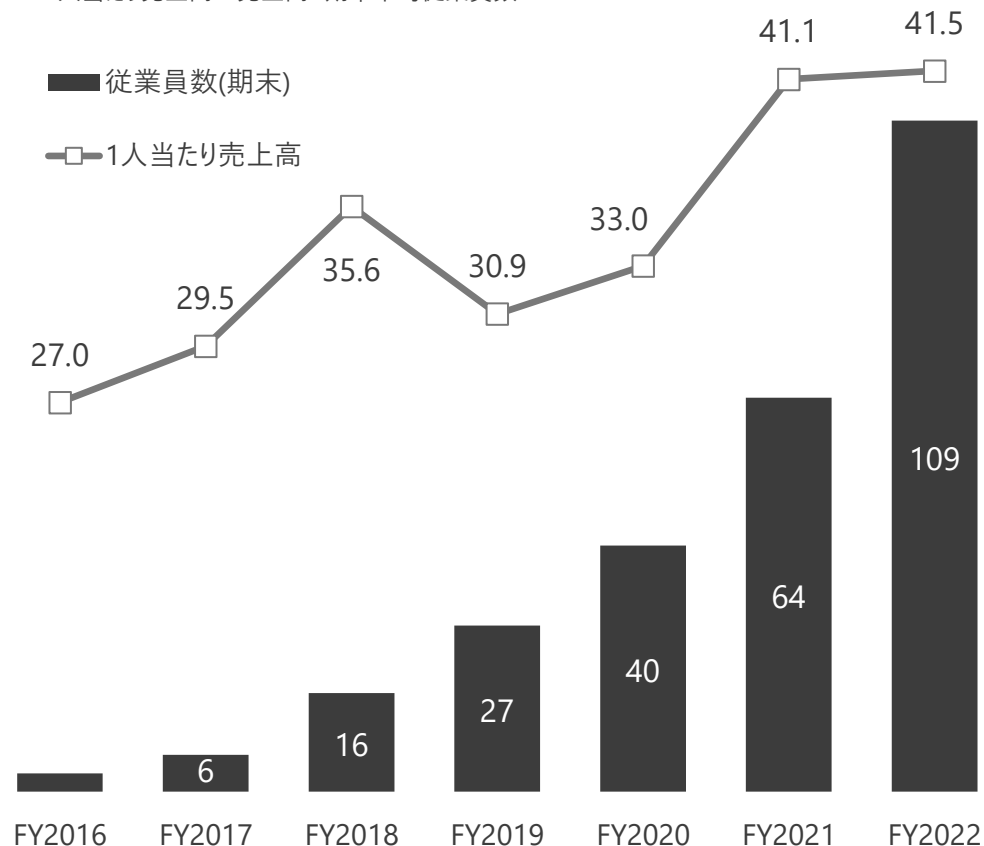
パートナー数 (人)

* 期中平均パートナー人数 = 当該年度各月の稼働パートナー数の合計 ÷ 12か月
 ** 従業員1人当たりパートナー数 = 期中平均パートナー人数 ÷ 期中平均従業員数



従業員1人当たり売上高* (百万円/人・人)

* 1人当たり売上高 = 売上高 ÷ 期中平均従業員数

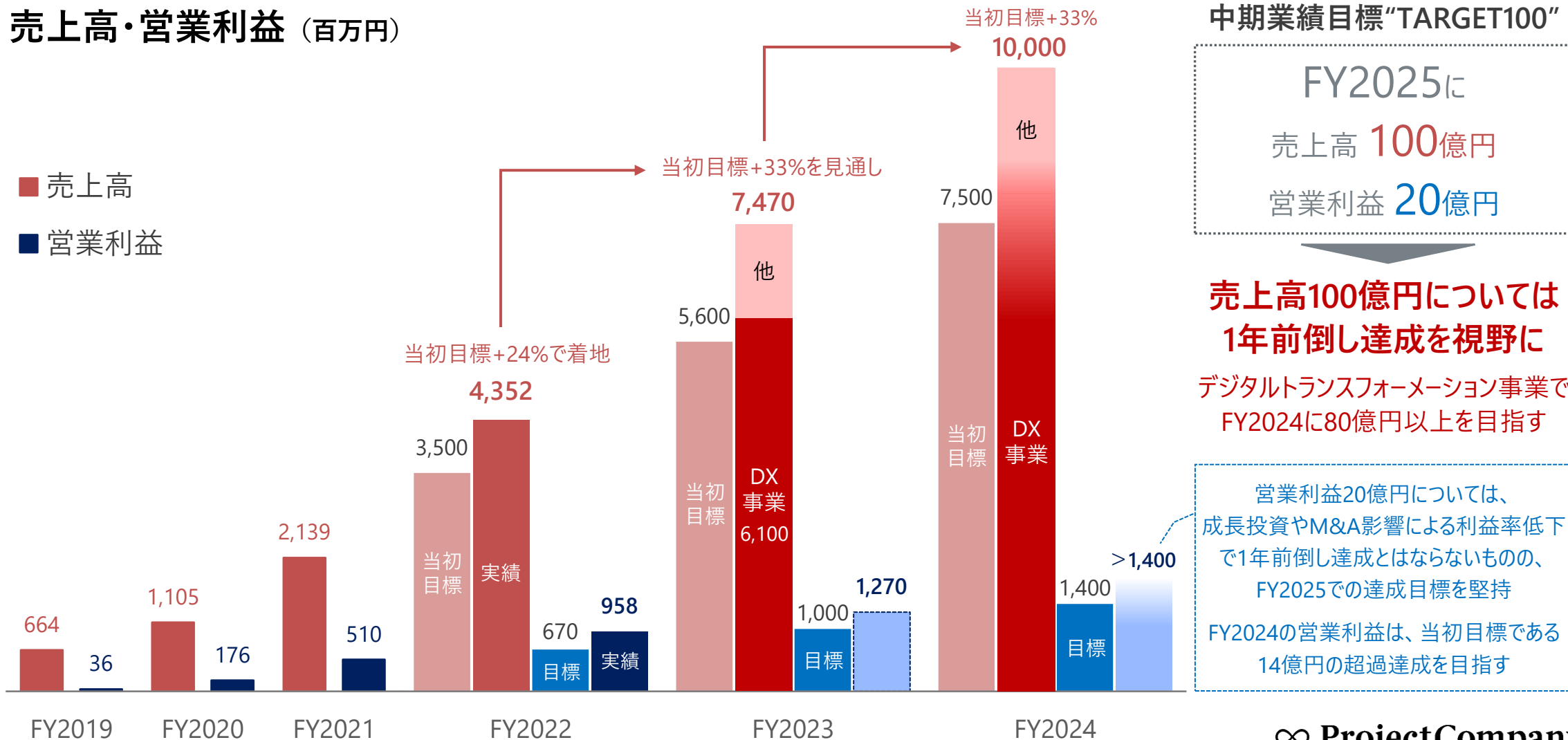


5. 事業計画

中期業績目標 1 “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
- 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）

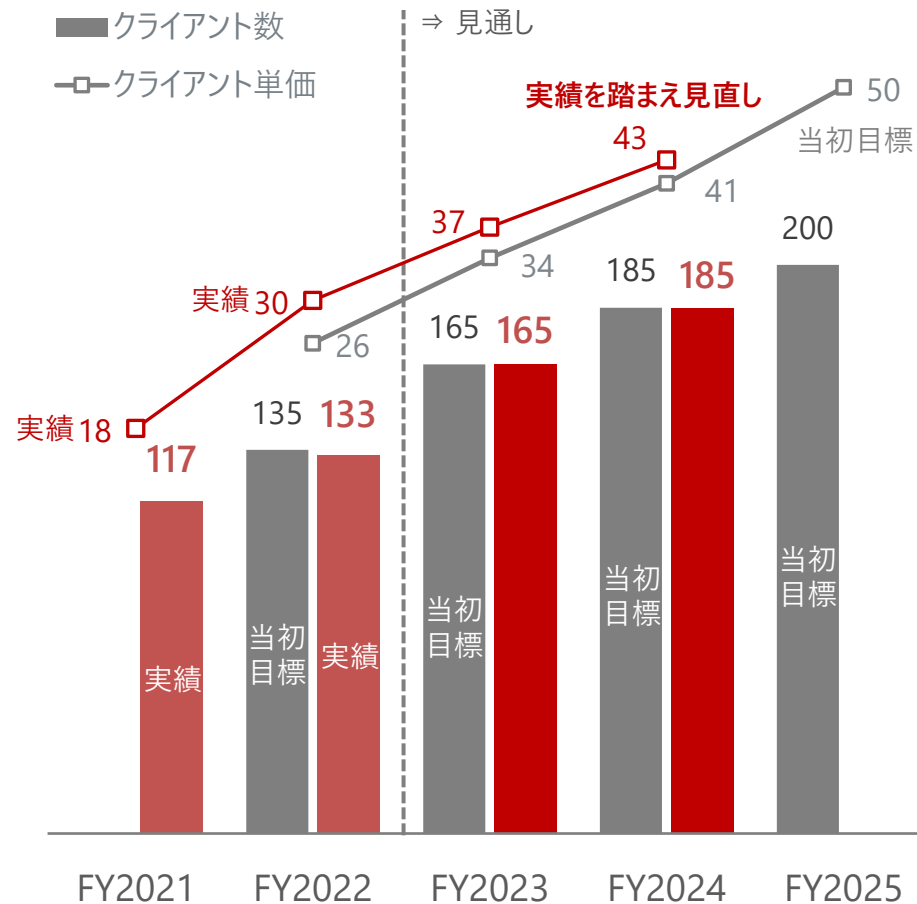


中期業績目標 2 “TARGET100”の売上高1年前倒し達成に向けたクライアント数・顧客単価イメージ

- “TARGET100”の売上高目標1年前倒し達成に向けて、デジタルトランスフォーメーション事業でFY2024に80億円の売上規模を想定
- 一気通貫支援により顧客内部に入り込むことで、FY2024には1社当たり売上高1億円以上の大口クライアント数13社程度を目指す

クライアント当たり売上高（百万円）、クライアント数（社）のイメージ

※ デジタルトランスフォーメーション事業のみ



単価別クライアント数（社）のイメージ（FY2024時点）

※ デジタルトランスフォーメーション事業のみ

顧客単価		小					大						
		1社当たり売上高	~0.1億円	~0.3億円	~1.0億円	~3.0億円	3.0億円~	1社当たり売上高	~0.1億円	~0.3億円	~1.0億円	~3.0億円	3.0億円~
該当顧客数	FY'22実績	79社	24社	23社	5社	2社	売上高合計	FY'22実績	3.9億円 (9.3%)	4.5億円 (10.6%)	11.8億円 (27.8%)	6.5億円 (15.4%)	15.8億円 (37.1%)
	FY'24イメージ	95社	34社	43社	10社	3社		FY'24イメージ	4.8億円 (5.9%)	6.4億円 (8.0%)	25.4億円 (31.8%)	16.6億円 (20.7%)	26.8億円 (33.5%)

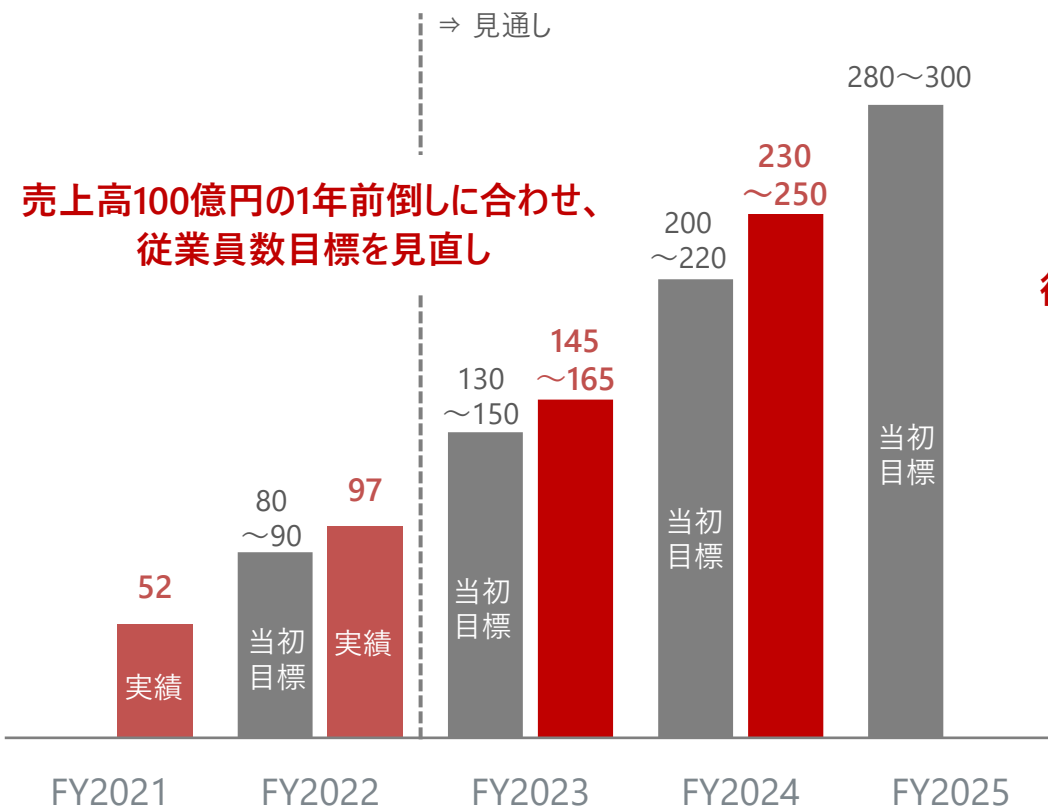
売上高100億円の1年前倒し達成に向けて、デジタルトランスフォーメーション事業ではFY2024に80億円以上の売上を見据え、大口クライアントの拡大を図る

中期業績目標 3 “TARGET100”の売上高1年前倒し達成に向けた組織規模イメージ

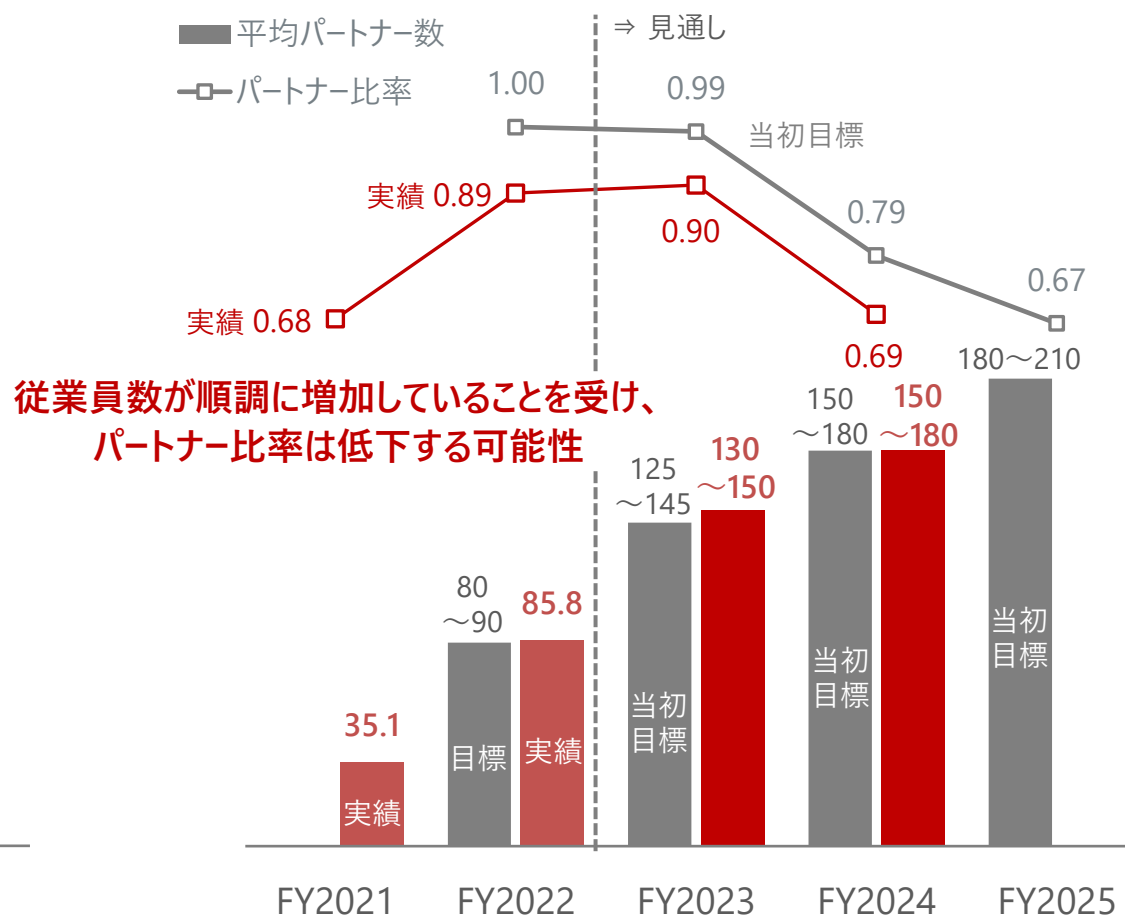
- 順調な採用進捗や売上高100億円の1年前倒しを目指すことを踏まえ、従業員数の目標についても当初目標を見直し
- 従業員数の増加を受けて、パートナー比率は低下していく可能性。利益率改善材料となるが、状況によっては本目標を超えたパートナー活用も検討することで更なるトップライン成長を志向する

期中平均従業員数 (人)

※ 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を集計



期中平均パートナー数



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 1 / 2 –

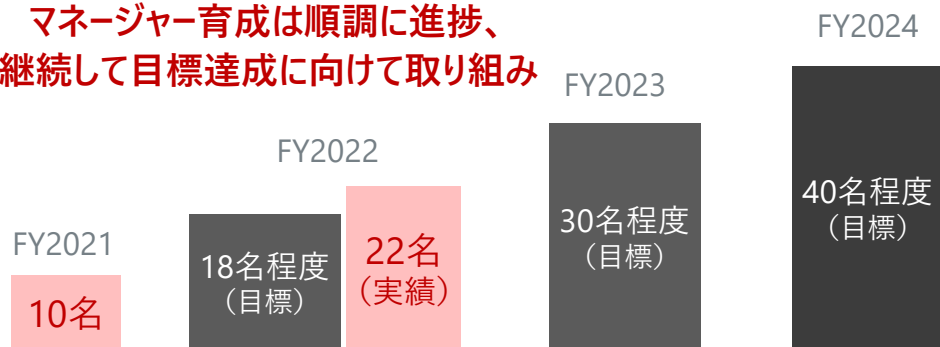
- 売上目標に合わせてマネジメント層の育成を図り、成長につなげる
- 人材採用強化によるメンバークラスの拡充に加え、研修強化により組織内部の人材を最大限活用できる体制を整備
- 「個人の挑戦」「平準化」「マインドセット」の3点からマネジメントスキルを向上させる取り組みを継続

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

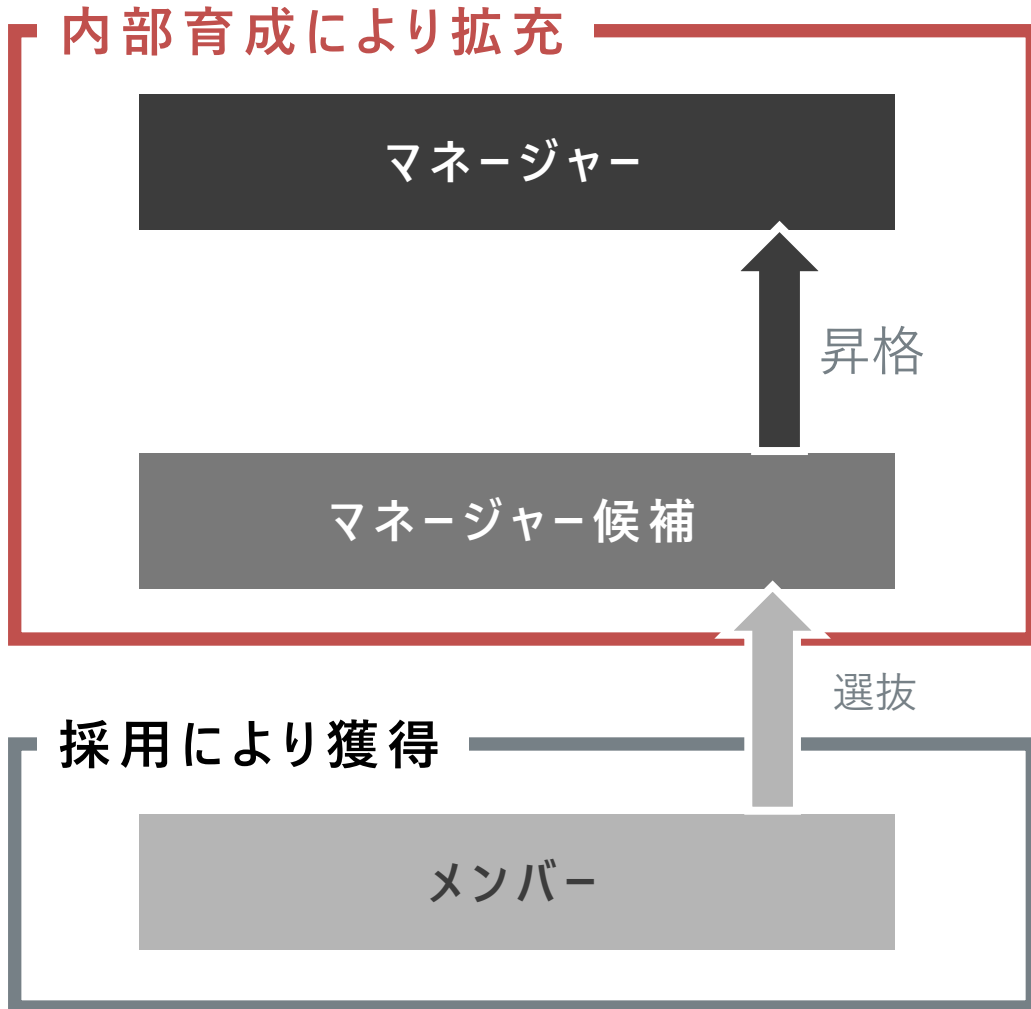
案件のライブラリー化などにより経験を
ノウハウ化しスキルを平準化

マインドセット

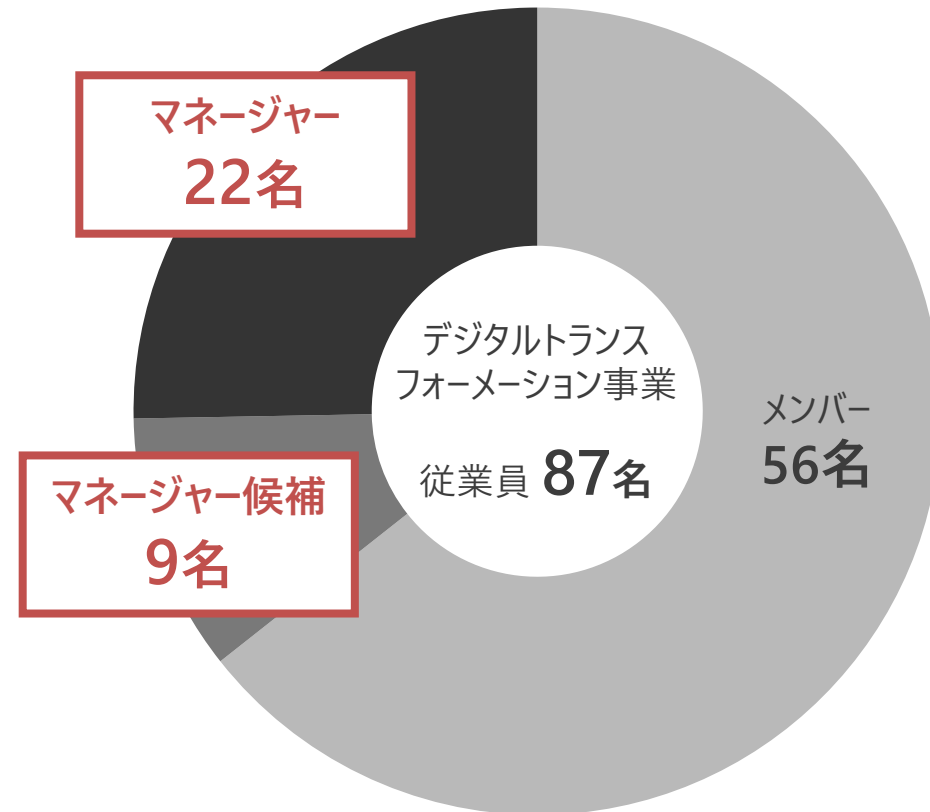
マネージャー候補の研修を強化し、
マネジメントのマインドセットを磨く

① オーガニック成長戦略 – マネージャー人材の育成 2 / 2 –

- 採用活動により獲得する人材はメンバークラスが中心であり、マネージャー候補およびマネージャー人材は内部で育成し拡充
- FY2022末時点のマネージャー数は22名、マネージャー候補者数は9名で、FY2022の目標人数18名以上を達成



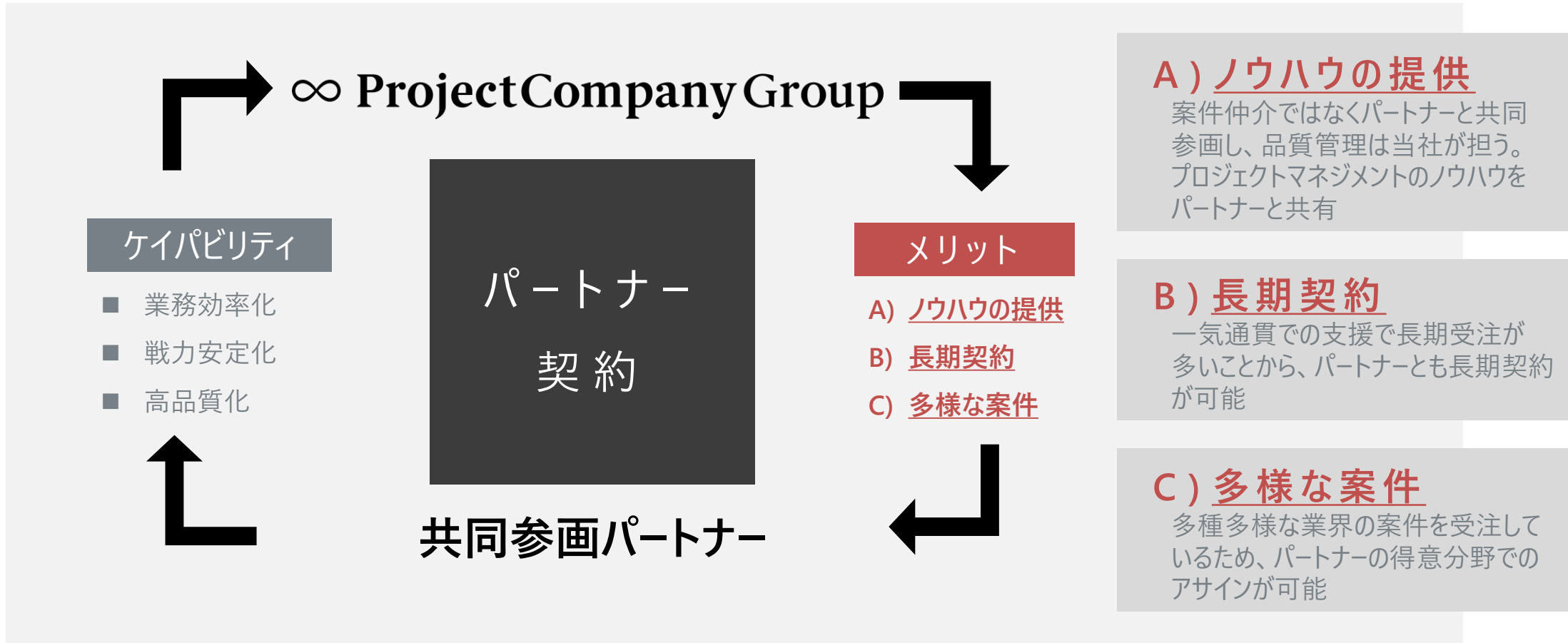
従業員の役職内訳 (FY2022.12月末時点)



※集計対象は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

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

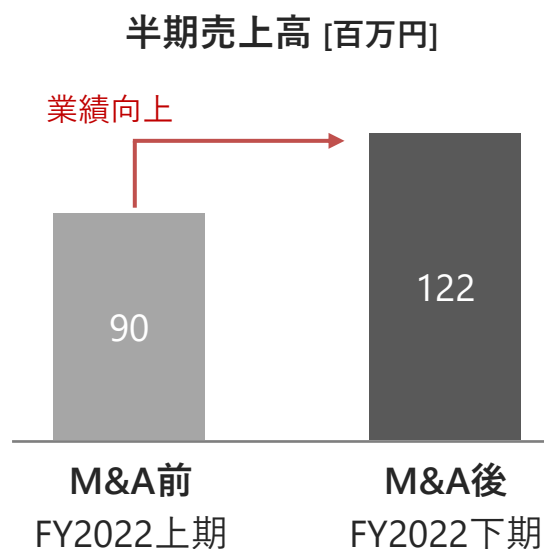
社内で定める投資原則に照らし、ガバナンスを担保した投資を実行

〈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）

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

※ (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

②M&A戦略 – DX×テクノロジー事業の強化 –

- 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
- 当該事業の更なる強化に向けて、(株)アルトワイズの株式取得による完全子会社化を決定（2023年3月28日公表）

(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、PMI中の前提ではあるものの、M&A前後で業績を伸長
- ✓ DX×テクノロジー事業のさらなる強化のため、追加施策を検討

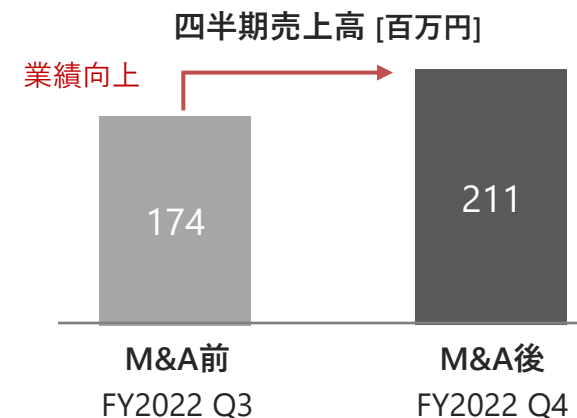
(株)アルトワイズの株式取得によるDX×テクノロジー事業の強化

- ✓ 「エンジニアの働きやすい環境」に強み・ノウハウを持つ(株)アルトワイズのグループ化を予定



名称	株式会社アルトワイズ
事業内容	システムインテグレーション事業 エンジニア派遣事業
売上高	480百万円（2022年6月期）
営業利益	▲1百万円（2022年6月期）
業況	JavaやAWS等に専門性を持つ技術者が複数 在籍。新型コロナウイルス感染症拡大の影響 により直前期は赤字決算も、現在は回復傾向 にあり、進行期は営業黒字に転換予定。

※株式譲渡実行日：2023年4月3日（予定）



本件株式取得による今後の展望

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



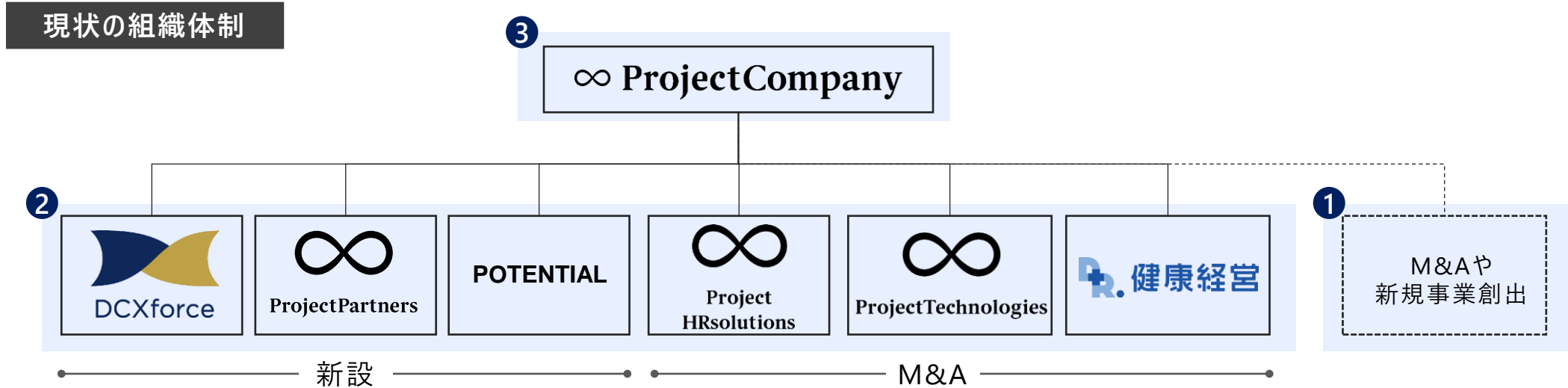
ProjectTechnologies



当社グループの案件獲得力と、アルトワイズ社の技術力および
組織構築ノウハウを掛け合わせ、DX×テクノロジー事業の強化を図る

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

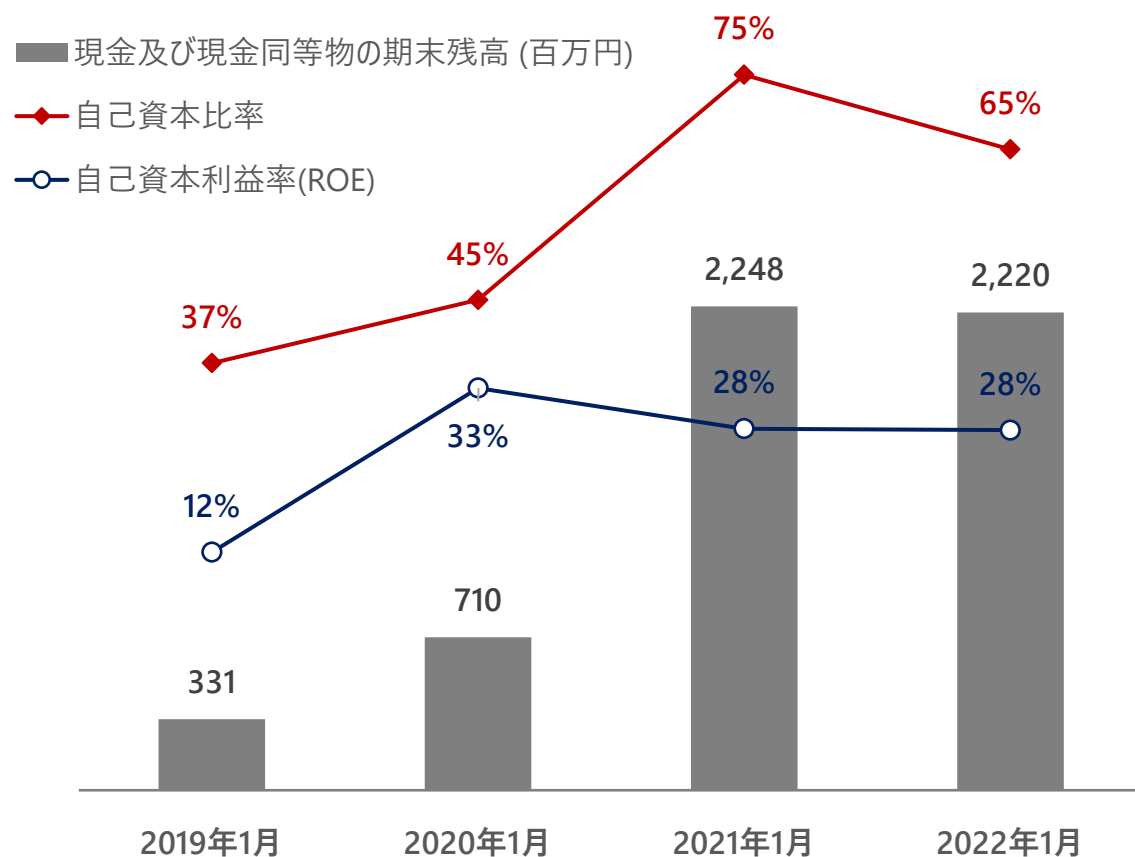
3 経営の管理監督機能を事業運営主体と分離・明確化することによる企業集団としてのガバナンス高度化

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

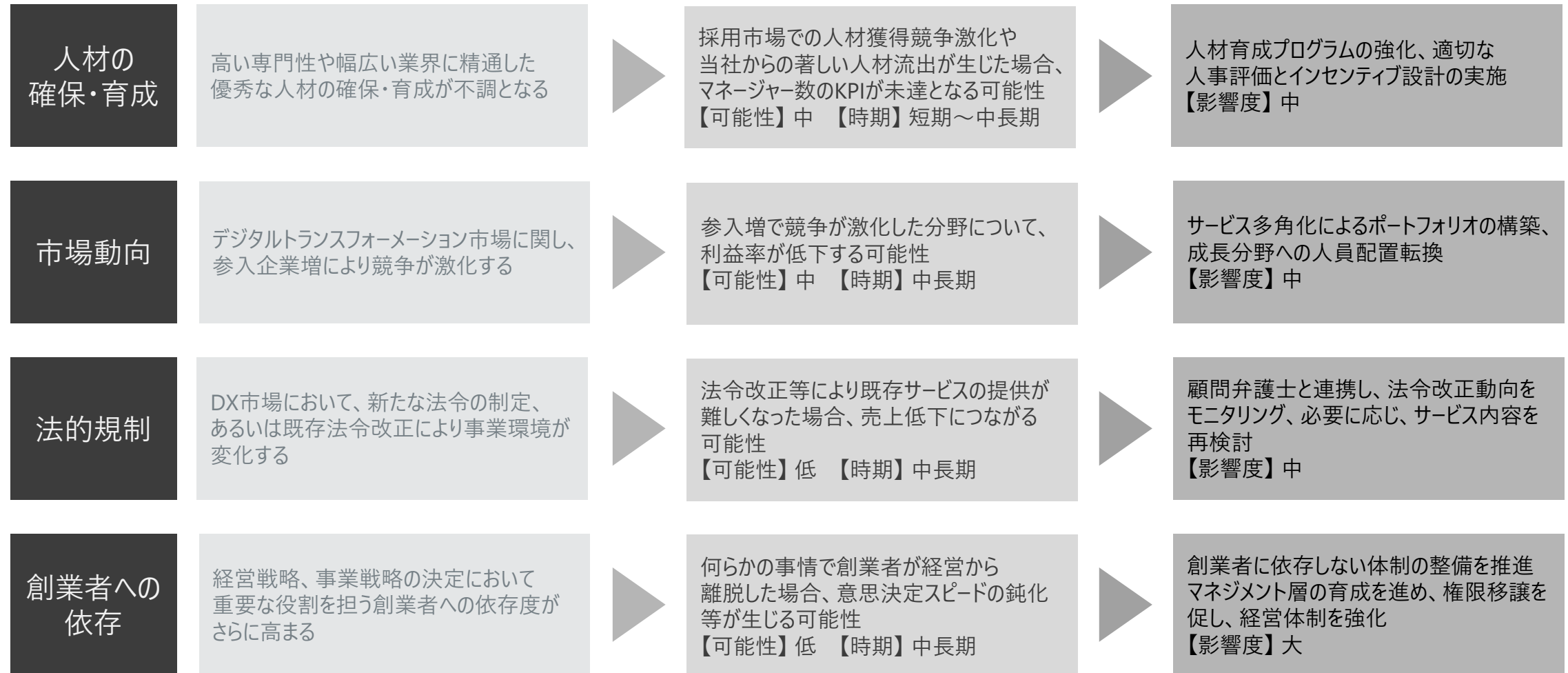
※ 総額5億円のコミットメントラインを確保済み

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

事業等のリスク

- 当社の事業遂行上のリスクおよび対応を以下の通り想定
- その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください

事業展開上のリスク

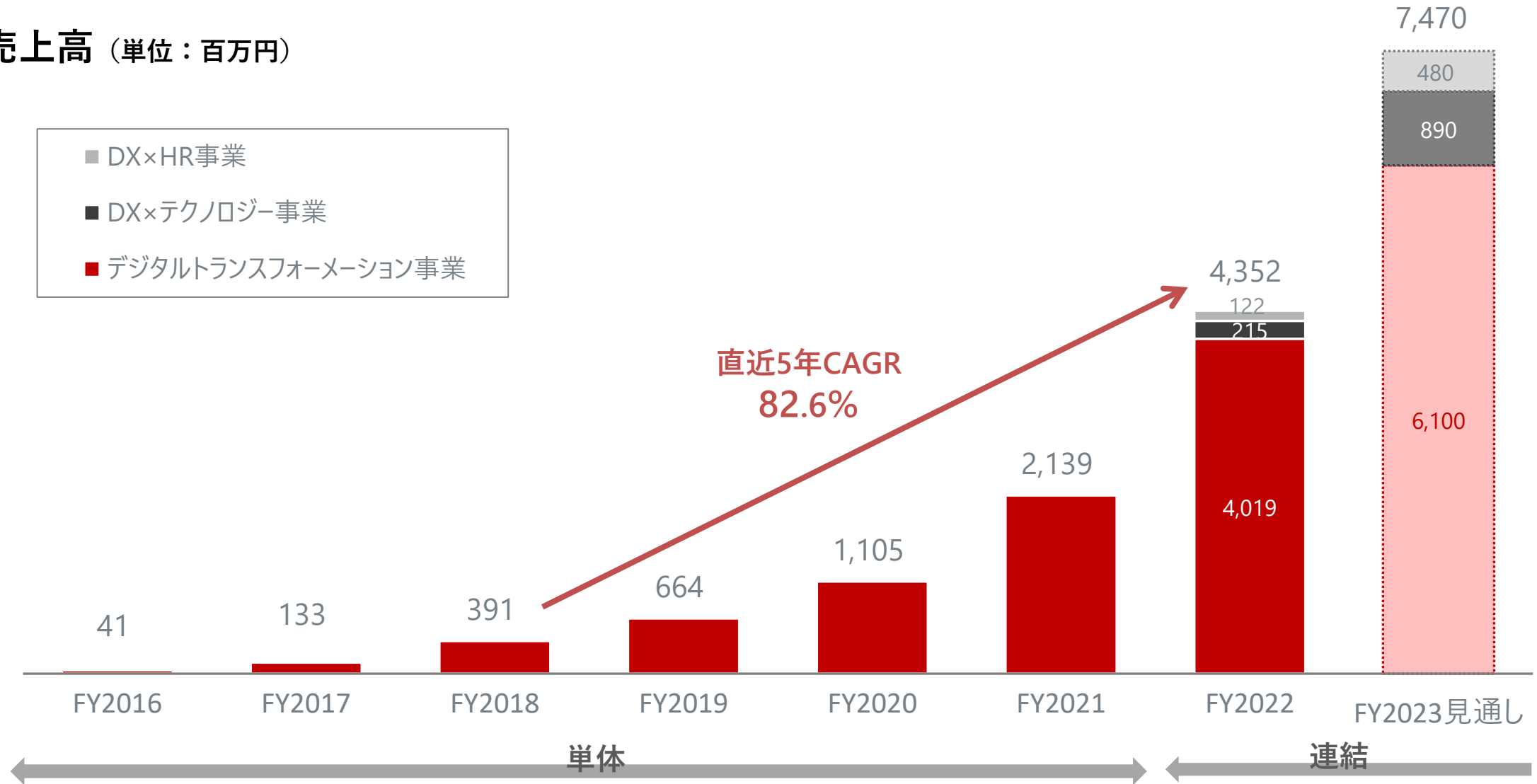


6. 財務ハイライト

売上高の推移

□ 創業来7期連続で大幅増収を継続し、直近5年（FY2018～FY2022）のCAGRは82.6%

売上高（単位：百万円）



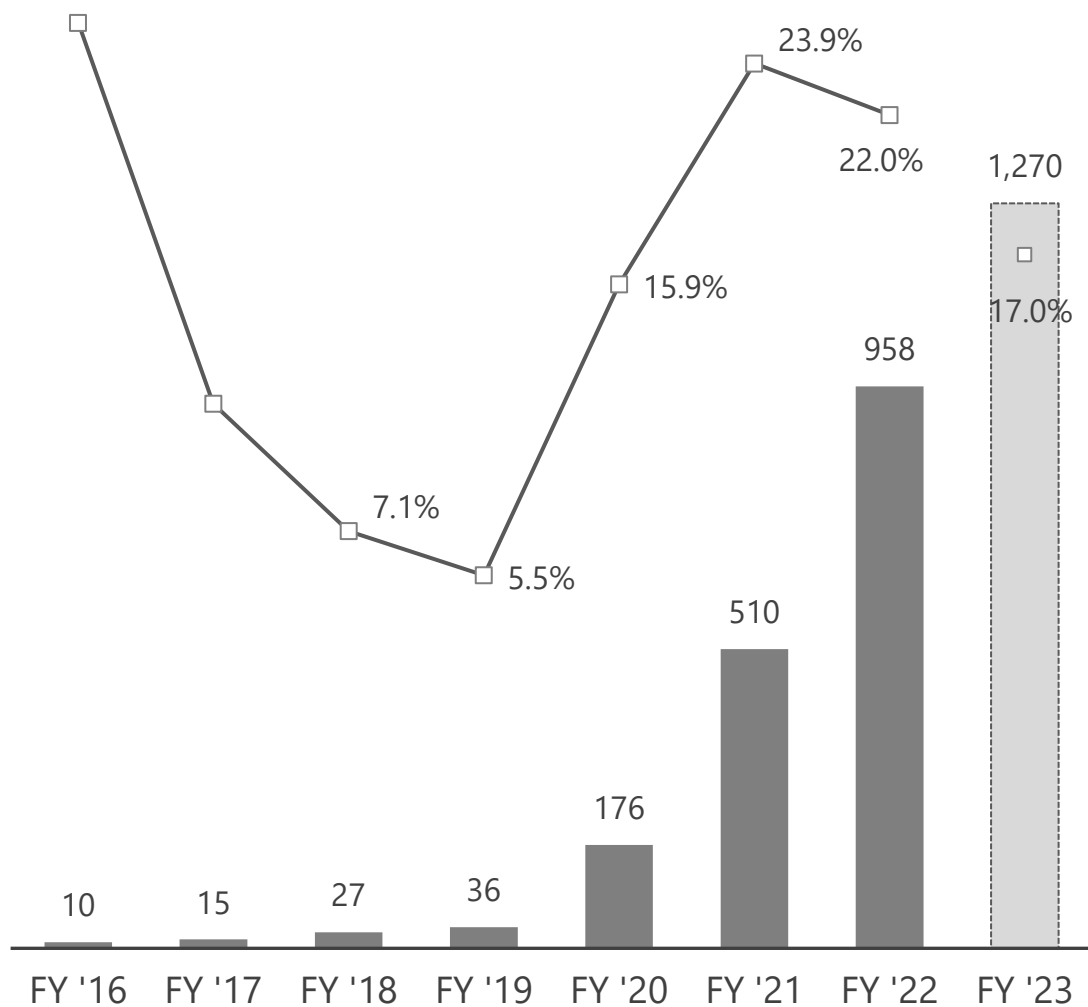
※ DX×HR事業は FY2022 Q3 より、DX×テクノロジー事業は FY2022 Q4 より連結

営業利益・EBITDAの推移

□ 創業来7期連続で増益、キャッシュアウトを伴わない費用の影響を除いたEBITAについても高水準で推移

営業利益 (単位：百万円)

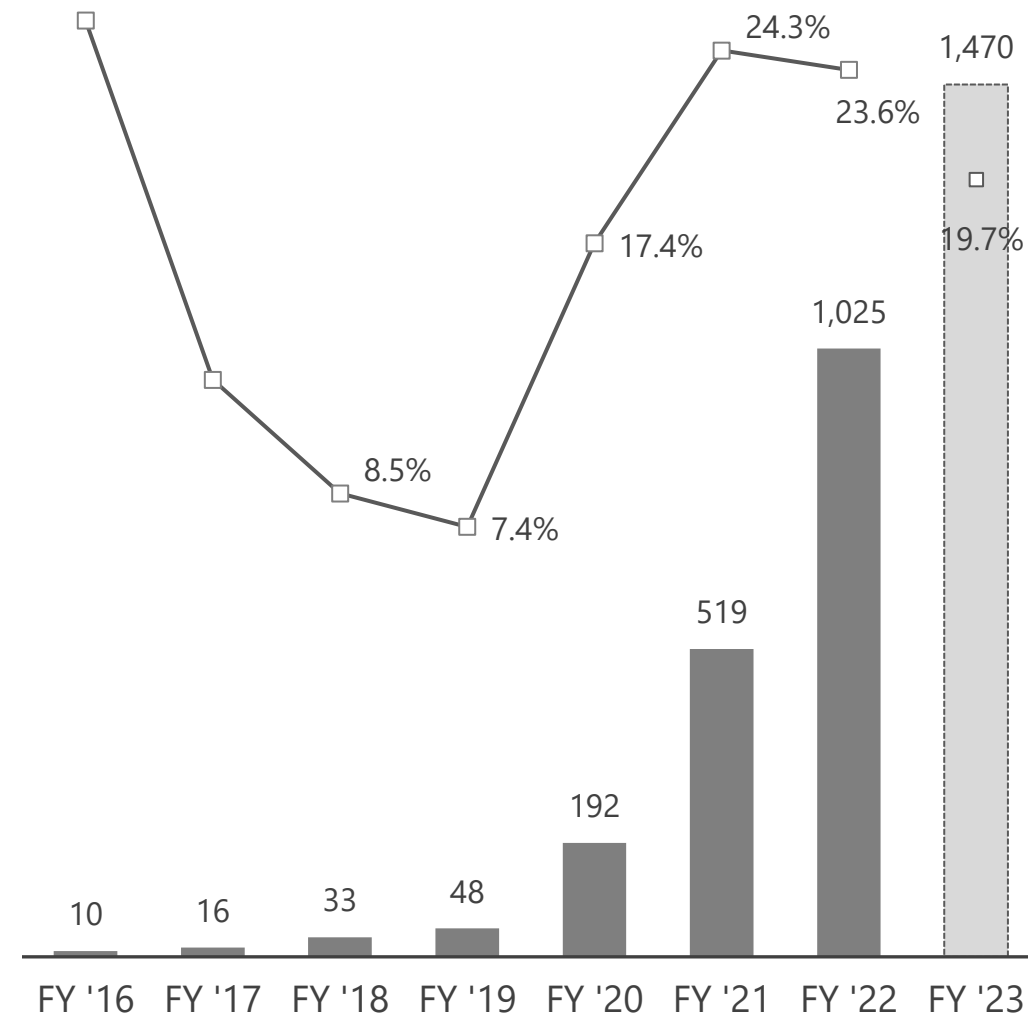
■ 営業利益 □ 営業利益率



EBITDA (単位：百万円)

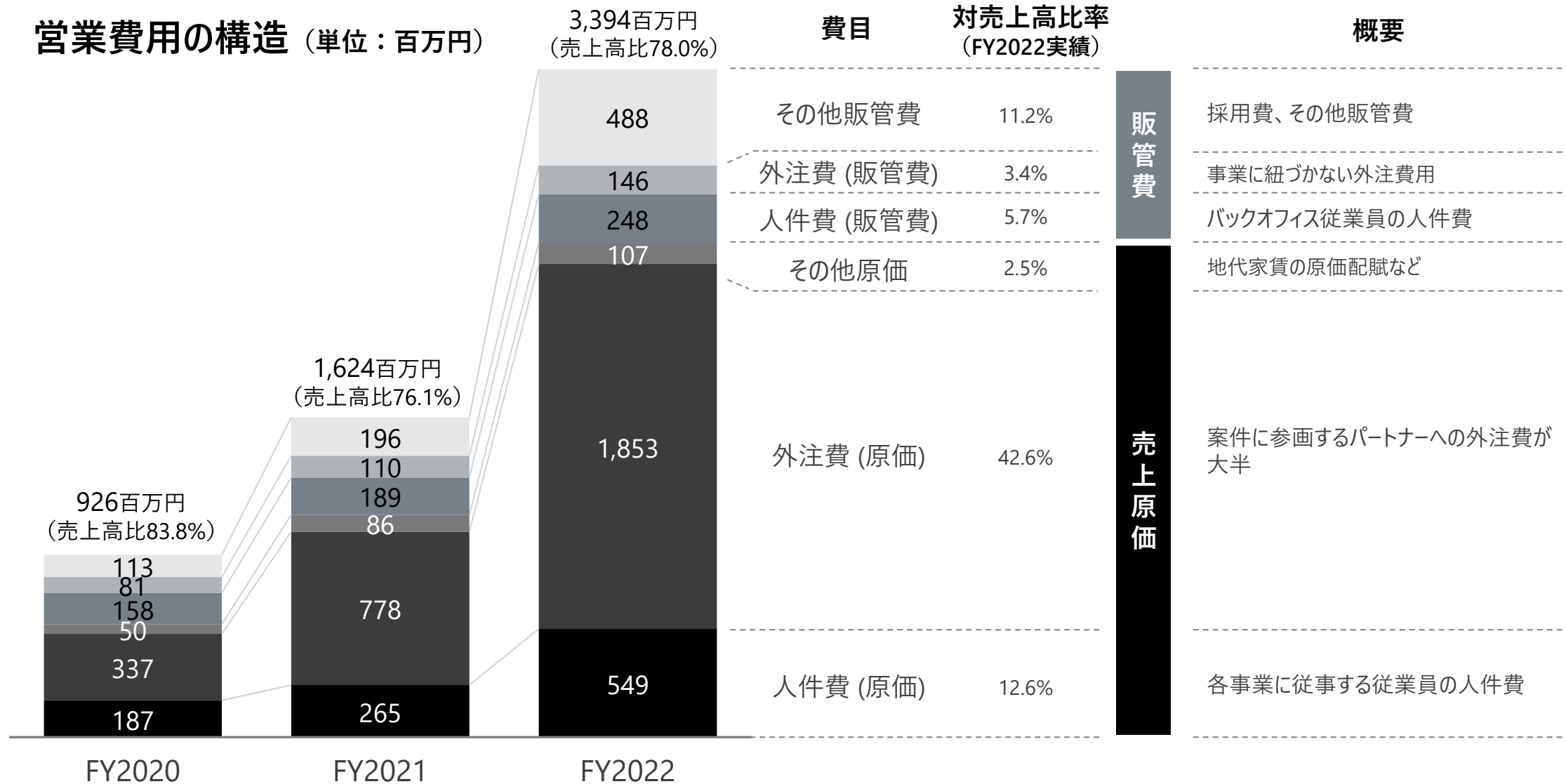
■ EBITDA □ EBITDAマージン

※ 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



営業費用の内訳

□ 従業員の人件費およびパートナーへの外注費が営業費用の過半を占める構造



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
売上高 (千円)	40,533	132,676	391,446	664,066	1,104,923	2,139,581	4,352,418
経常利益 (千円)	10,072	15,161	24,374	31,380	170,405	502,223	948,727
(親会社株主に帰属する) 当期純利益 (千円)	7,495	10,299	16,224	19,645	113,998	359,744	676,809
資本金 (千円)	900	16,500	98,000	150,700	311,950	945,522	970,984
発行済株式総数 (株)	401,000	411,350	445,390	461,590	504,590	5,637,150	5,736,950
純資産額 (千円)	8,895	34,795	135,619	203,865	479,114	2,088,220	2,805,803
総資産額 (千円)	36,210	86,799	380,343	555,776	1,061,676	2,784,773	4,285,852
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株当たり当期純利益 (円)	18.73	25.33	38.07	4.35	23.96	69.58	119.17
自己資本比率 (%)	24.6	40.1	35.7	36.7	45.1	75.0	65.1
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残高 (千円)	—	—	—	330,693	710,407	2,248,013	2,220,324
従業員数 (人)	3	6	16	27	40	64	167

※ 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。

ご留意事項

免責事項

- ▶ 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ございます。
- ▶ 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。

今後の開示

- ▶ 本資料のアップデートについては、期末決算後の2024年3月に開示することを予定しております。
なお、本資料記載の事業計画の内容やその進捗状況に変更が生じた場合には、改めてお知らせいたします。