

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

プロジェクトホールディングス

9246 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 26 日 (金)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

プロジェクトホールディングス
9246 東証グロース市場

2025 年 9 月 26 日 (金)
<https://phd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 年 12 月期の業績見通し	02
3. 事業計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業領域	06
2. デジタルトランスフォーメーション事業	07
3. DX×テクノロジー事業	08
4. DX×HR 事業	08
■ 業績動向	09
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況とキャッシュ・フロー	11
■ 今後の見通し	13
● 2025 年 12 月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 事業計画	14
2. 成長戦略	15
■ 株主還元策	17

要約

プロジェクト型社会の創出を目指す、DX 時代の総合商社。 2025 年 12 月期は、利益成長軌道への回帰に向けて順調

プロジェクトホールディングス <9246> は、東京証券取引所（以下、東証）グロース市場に上場し、「プロジェクト型社会の創出」をグループ経営理念に掲げる。「デジタルトランスフォーメーション事業」「DX × テクノロジー事業」「DX × HR 事業」の 3 セグメントを通じて、DX（デジタルトランスフォーメーション）時代の総合商社として、顧客企業の DX 戦略策定から実行・改善まで一気通貫で支援し、企業の高成長、高収益、高付加価値への変革プロセスを伴走するパートナーであり続けることを目指す。3 ヶ年業績見通し（2025 年 12 月期～2027 年 12 月期）の達成を目指して、成長戦略を推進している。

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期第 2 四半期（中間期）の連結業績は、売上高 2,650 百万円（前年同期比 1.4% 減）、営業利益 11 百万円（前年同期は 151 百万円の損失）、経常利益 4 百万円（同 183 百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益 11 百万円（同 64 百万円の損失）であった。売上高及び各段階利益は、2024 年 12 月期の子会社 2 社の連結除外による減収減益要因を大きく受けた。しかし、売上高は期初予想を上回り、営業利益も赤字を見込んでいたが、特に第 1 四半期の好調により黒字で着地した。セグメント別業績では、主力のデジタルトランスフォーメーション事業において子会社譲渡の影響を受けたが、売上高は既存クライアントを中心に継続的な案件獲得に努めて微減にとどめた。ただし、セグメント利益は従業員数増加による人件費の増加から大幅な減益となった。DX × テクノロジー事業ではエンジニア数が大幅に増加しており、またデジタルトランスフォーメーション事業と連携した収益性の高い案件の獲得により、大幅な増収増益であった。DX × HR 事業では、子会社譲渡の影響を大きく受け、大幅な減収減益となった。以上の結果、自己資本比率は 43.0% に上昇し、東証プライム・スタンダード・グロースに上場する全産業平均を大きく上回る安全性を確保している。なお同社では配当を実施していないが、株主優待制度により 3 月末、9 月末の保有株式数に応じて魅力的な商品と交換できるポイントを進呈しており、株主還元にも配慮している。

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

要約

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、中間期の業績動向を踏まえて各段階の利益を上方修正し、売上高 5,400 百万円（前期比 2.3% 増）、営業利益 50 百万円（前期は 187 百万円の損失）、経常利益 40 百万円（前期は 229 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益 20 百万円（前期は 393 百万円の損失）の見通しだ。売上高・営業利益ともに、子会社 2 社の連結除外による減収・減益要因に対して、採用が好調に推移しているデジタルトランスフォーメーション事業及び DX × テクノロジー事業を中心にカバーして増収増益を達成する計画である。また、2025 年 4 月に入社した新卒社員の人件費や上期偏重で実施した中途入社社員の採用費が上期のコストとなり、これら新入社員の戦力化に伴い営業利益は下期に偏重する。人員拡大や利益率向上に伴い営業利益は増益の見通しである。従業員が順調に稼働すれば、業績は予想を上回る可能性もある。従来の売上高重視の目標から利益重視の目標へと移行し、組織の立て直しと今後に向けた再現性のある人材育成の仕組み化に注力する。デジタルトランスフォーメーション事業においては、品質・スキル向上による本質的な付加価値の向上を図るとともに、AI コンサルティングなどの新たな価値提供を進めていく。2024 年 1 月に持株会社体制に移行し、グループ再編も一段落したことから、今後は増収増益基調に転じると見られる。また、株主優待制度を継続する計画である。

3. 事業計画

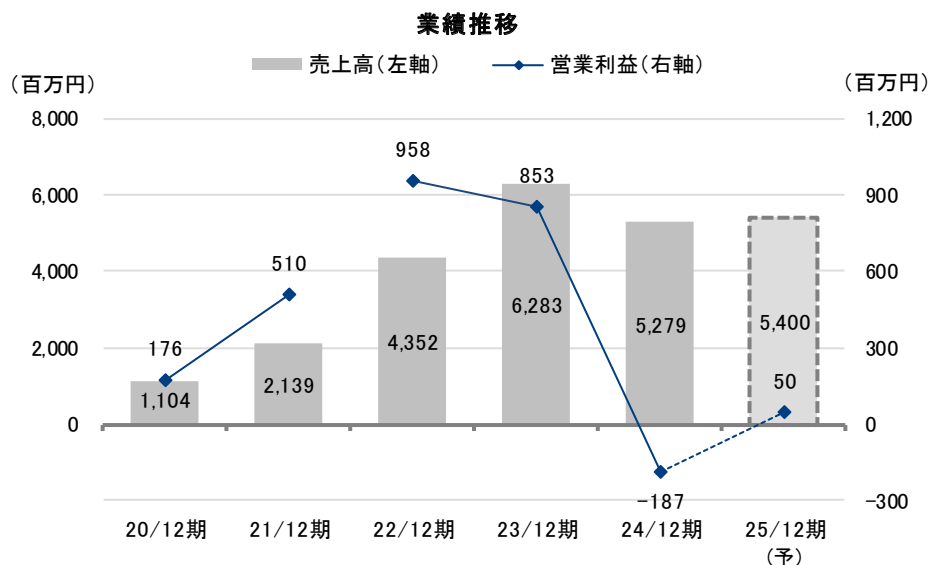
2024 年 12 月期実績及び 2025 年 12 月期業績予想を踏まえ、新たに 3 ヶ年業績見通し（2025 年 12 月期～2027 年 12 月期）を公表した。売上高重視の目標から、営業利益・EBITDA 重視の目標へと移行し、利益成長軌道に乗せる計画である。最終年度の 2027 年 12 月期に売上高 7,000 ～ 9,000 百万円、営業利益 500 ～ 1,000 百万円、EBITDA 650 ～ 1,150 百万円の達成を目指す。成長戦略としては、プロジェクト型人材の輩出による競争力の強化や、顧客ニーズを捉えた最適なソリューションの提供を計画する。2024 年 12 月期までの連結子会社の売却や吸収によって事業の整理が進み、さらにガバナンス体制の強化や人事制度の見直しを行い、本業に注力する体制が整った。既に、採用数の増加、離職率の低下、収益性の改善などの成果が表れ始めている。今後の 3 ヶ年業績見通しの進捗状況や成果を注視したい。

Key Points

- ・顧客企業の DX 戦略策定から実行・改善まで一貫通貫で支援
- ・2025 年 12 月期中間期は減収増益。子会社の連結除外の影響を大きく受けたが、DX×テクノロジー事業の増益などを主因に営業利益を計上
- ・2025 年 12 月期の業績予想は、期初計画を上方修正。人員拡大や利益率向上に伴い、営業利益の黒字化を目指す
- ・新 3 ヶ年業績見通しでは、営業利益・EBITDA 重視の目標へと移行し、プロジェクト型人材の輩出や最適なソリューションの提供により利益成長軌道に乗せる計画

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

要約



注：21/12 期まで非連結、22/12 期より連結のため、21/12 期と 22/12 期との間に連続性はない
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

プロジェクト型社会の創出を経営理念に掲げる コンサルティング事業会社

1. 会社概要

同社は、東証グロース市場に上場し、クライアントの DX を戦略策定から実行・改善まで一気通貫で支援するコンサルティング事業会社である。2024 年 12 月期の連結従業員数は 271 名（前期比 32 名増）で、業容の拡大に伴い増加している。同社設立時から、土井悠之介（どいゆうのすけ）氏が代表取締役を務め、2024 年 1 月より代表取締役 社長執行役員 CEO に就任している。

グループ経営理念（Mission）として、「プロジェクト型社会の創出」を掲げている。日本経済はバブル崩壊以降停滞が続いてきた。これは工業資本主義社会から情報資本主義社会に世界が転換し、求められる人材の質が、言われたことを速く・正確にこなすタスク型の人材から、自らの力でプロジェクトを推進できるプロジェクト型の人材へと変わってきているにもかかわらず、その変革が十分に進んでこなかったことに起因していると考えている。同社グループでは、日本企業が縦割り型や上意下達のタスク型の組織構造から脱却し、自らの力でプロジェクトを推進できる人材がチームとなり目的に向かう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・日本社会が活力を取り戻す唯一の道だと考え、ビジネスを展開している。

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

会社概要

2. 沿革

同社は 2016 年 1 月に設立した。創業時より 2021 年に上場を果たすという中期目標を掲げ、以来右肩上がりでの事業拡大を続けたことで、2021 年 9 月に東証マザーズ市場（当時）に上場を果たした。2022 年 4 月には HR ソリューションサービスの（株）uloqo（2023 年 1 月に（株）プロジェクト HR ソリューションズに社名変更）や、2022 年 10 月にテクノロジーサービスを提供する（株）クアトロテクノロジーズ（2023 年 1 月に（株）プロジェクトテクノロジーズに社名変更、2024 年 4 月に（株）アルトワイズと吸収合併）及び 2023 年 4 月にはテクノロジーサービスを提供する（株）アルトワイズ、ヘルスケアサービスを提供する（株）Dr. 健康経営が M&A によりグループ入りするなど、グループ経営による多角的成長を目指してきた。2024 年 1 月には、新たな株式取得や新規事業の立ち上げを通じて同社グループ全体の継続的な企業価値向上を図ることを目的に持株会社体制へと移行し、商号を現在の社名に改めた。続く動きとして、事業状況やシナジーの発揮状況などを勘案し、主要事業に経営リソースを集中するため、2024 年 4 月にプロジェクトテクノロジーズをアルトワイズに吸収合併、2024 年 5 月にプロジェクト HR ソリューションズを売却、2024 年 10 月に（株）ポテンシャルを吸収合併、2024 年 12 月には（株）DCXforce を売却など、子会社の整理を進めた。

設立時には東京都港区虎ノ門に本社を構えたが、事業拡大に伴って何度か移転を繰り返し、2024 年 1 月より東京都港区麻布台に移転して現在に至る。また、2022 年 4 月には東証の市場区分見直しに伴いグロース市場に移行した。今後は成長戦略の推進とコーポレート・ガバナンスの強化など企業価値向上に取り組み、新 3 ヶ年業績見通しに沿って 2025 年 12 月期以降から再び成長軌道に乗せることで、ステークホルダーに報いる計画である。

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	概要
2016年 1月	新規事業に対するコンサルティング事業、インターネットを活用したメディアへのコンサルティング事業の運営を目的として、東京都港区虎ノ門に（株）プロジェクトカンパニーを設立
2016年10月	事業拡大に伴い、本社を東京都港区西新橋に移転
2017年 6月	事業拡大に伴い、本社を東京都港区西新橋内に移転
2018年 6月	（株）InnoBeta より、Web サイト・スマートフォンアプリ等のリモート型のユーザビリティテストサービス「Ulscope」に関する事業を譲受
2019年 6月	事業拡大に伴い、本社を東京都港区六本木に移転
2021年 9月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより、グロース市場に移行 HR ソリューション領域においてサービスを展開する（株）uloqo を子会社化
2022年 7月	子会社として、IT 領域のコンサルティング事業を行う（株）プロジェクトパートナーズ及び、デジタルマーケティング事業を行う（株）プロジェクトデジタルマーケティングを新設
2022年10月	（株）cuatro pistas から事業を譲受し、システム開発やソフトウェアテスト等を中心に SES 事業を展開する（株）クアトロテクノロジーズを子会社化
2022年11月	Web3.0 時代における事業開発支援を目的とし、SBI ホールディングス <8473> との合併会社となる SBI デジタルハブ（株）を設立
2023年 1月	プロジェクトデジタルマーケティングを（株）DCXforce に商号変更 クアトロテクノロジーズを（株）プロジェクトテクノロジーズに商号変更 uloqo を（株）プロジェクト HR ソリューションズに商号変更 子会社として、地方学生と成長企業の結び付きに資することを目指し、新卒採用コンサルティング事業を行う（株）ポテンシャルを新設
2023年 4月	法人顧客に対して産業医の紹介やストレスチェックなど従業員のメンタルヘルスに関わる事業を展開する（株）Dr. 健康経営を子会社化 システム開発領域を中心に SES 事業を展開する（株）アルトワイズを子会社化
2023年 5月	持株会社体制への移行を目的として、分割準備会社である（株）プロジェクトカンパニー準備会社を新設
2023年 7月	同社の完全子会社であるプロジェクトパートナーズを吸収合併
2024年 1月	プロジェクトカンパニー準備会社との間で吸収分割を行い、持株会社体制に移行 プロジェクトカンパニーを（株）プロジェクトホールディングスに商号変更 プロジェクトカンパニー準備会社をプロジェクトカンパニーに商号変更 事業拡大に伴い、本社を東京都港区麻布台に移転
2024年 4月	プロジェクトテクノロジーズをアルトワイズに吸収合併
2024年 5月	プロジェクト HR ソリューションズの全株式を譲渡し、連結範囲から除外
2024年10月	同社の完全子会社であるポテンシャルを吸収合併
2024年12月	DCXforce の全株式を譲渡し、連結範囲から除外

出所：有価証券報告書、IR ニュースよりフィスコ作成

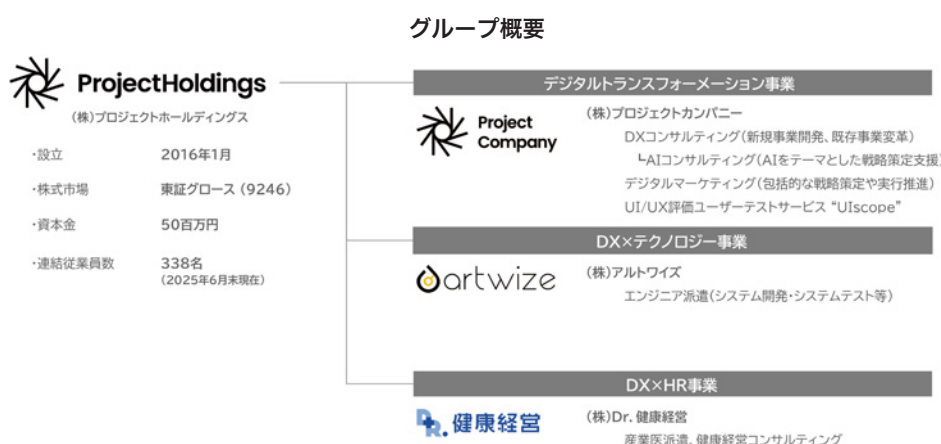
プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

事業概要

顧客企業の DX 戦略策定から実行・改善までを一気通貫で支援

1. 事業領域

同社グループは事業再編を進め、2025 年 12 月期中間期現在は、持株会社である同社及び連結子会社 3 社（（株）プロジェクトカンパニー、アルトワイズ、Dr. 健康経営）の体制としている。「デジタルトランスフォーメーション事業」はプロジェクトカンパニーが、「DX × テクノロジー事業」はアルトワイズが、「DX × HR 事業」は Dr. 健康経営が推進している。同社グループでは、事業会社においてデジタルを活用した事業開発や運用改善によりビジネスを拡大することを DX と捉え、3 セグメントを通じて、DX に関わる業務支援サービスを提供しており、顧客企業の DX 戦略策定から体制構築、システム開発、運用改善までを一気通貫で支援している。



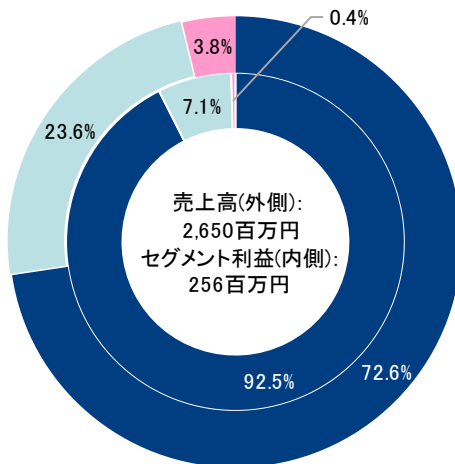
デジタルトランスフォーメーション事業では、新規事業開発や既存事業変革などのコンサルティングサービス、自社モニターを活用したユーザーテストにより Web サイトやアプリの UI（Web サイトのデザインやフォント等のユーザーの視覚に触れる情報）や UX（ユーザーが製品・サービスから得られる体験）を評価する UIScope サービスを手掛けている。2022 年 10 月から開始した DX × テクノロジー事業では、エンジニア派遣によるシステム開発やソフトウェアテストのサービスを提供している。2023 年 4 月より参入した DX × HR 事業のヘルスケアサービスでは、産業医マッチングサービスを主軸に企業の健康経営を支援している。

2025 年 12 月期中間期のセグメント別の売上高の内訳を見ると、デジタルトランスフォーメーション事業が 72.6% を占める同社の主力事業である。また、DX × テクノロジー事業が 23.6%、DX × HR 事業が 3.8% と続いている。一方、全社費用（親会社の一般管理費）控除前のセグメント利益では、デジタルトランスフォーメーション事業が 92.2% と大半を稼いでおり、DX × テクノロジー事業が 7.3%、DX × HR 事業が 0.5% であった。DX × テクノロジー事業では、エンジニアの働きやすい環境を打ち出すことで退職者数が減少し、加えて採用活動が好調に進捗したことと利益に転じた。また、DX × HR 事業は、プロジェクト HR ソリューションズを売却した影響により、売上高及びセグメント利益のシェアが大幅に低下している。

事業概要

2025年12月期中間期 売上高・セグメント利益

■ デジタルトランスフォーメーション事業 ■ DX × テクノロジー事業 ■ DX × HR事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 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、Ulscope サービスの3サービスを提供しており、主な関係会社はプロジェクトカンパニーである。

コンサルティングサービスでは、主に部課長といったミドル層に対して DX を通じた新規事業開発や既存事業変革、業務改善の支援を行っている。同社では、デジタル化の急速な進展等に伴って、ビジネス展開のスピードが求められるようになるなか、大企業を中心にミドル層のキャパシティ不足がボトルネック化していると考えている。このボトルネックを解消し、顧客の事業グロースを実現するため、ミドル層に対して実際の事業展開の実効支援を行っている。新規事業開発については、新たな収益源を創出したいという顧客に対し、同社は事業立ち上げのために検討すべき事項を洗い出し、DX の観点から事業スキームを検討・整理するなどの支援を行っている。顧客の既存事業についても、デジタルを活用した事業変革により業績計画の達成等を支援する。業務改善の観点からは RPA（定型化されたデスクワークをロボットが代行）・BI（事業上の意思決定のために情報分析して得られる知見）ツールの導入や、全社での DX 文化浸透のための組織変革による生産性向上を支援している。これらの支援に加え、同社では 2025 年 1 月に AI コンサルティング本部を新設するなど、AI の利活用推進の支援も行っている。同社の顧客企業において経営ビジョンや中期経営計画への AI 利活用推進の方針の組込などに対するニーズが高まっているものの、リソースや知見が足りておらず、進捗が芳しくないといった課題が見受けられる。このような状況下、同社の専門知見を持った AI コンサルタントが顧客企業内での AI 利活用推進の旗振り役となり、AI 利活用プロジェクトの推進を支援している。

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

事業概要

デジタルマーケティングサービスでは戦略検討から実行まで支援し、カスタマージャーニーの整理や広告出稿媒体ごとの戦略、KPI 設計、訴求内容の仮説検証等を担っている。

UIscope サービスでは、UI/UX※のために UIscope を活用し、サービス体験の改善・設計を支援する。UIscope はスマートフォンアプリ・サイトに特化したもので、テストユーザーである UIscope モニターの操作を録画し、その行動を解析することで UI/UX を改善するサービスである。これまでの案件実績を蓄積した改善ノウハウをもとに、定性的なユーザビリティ評価が可能なサービスとして独自性を有している。またスポットで UI/UX を調査・報告した顧客に向け、中長期的にサービス体験の改善支援をする提案を行うことで、UIscope から他サービスの継続的支援へのアップセルにも成功している。

※ UI は Web サイトのデザインやフォント等のユーザーの視覚に触れる情報、UX はユーザーが製品・サービスを通して得られる体験を指す。

3. DX × テクノロジー事業

IT 企業などを顧客として、プログラミングスキルを有するエンジニアが常駐し、システム開発・運用保守業務やソフトウェアテスト業務を支援するテクノロジーサービスを提供しており、主な関係会社はアルトワイズである。

事業会社の成長の過程では、システム開発工程において要件定義書や設計書に沿ったコーディング、システムテスト工程ではテスト項目作成・実施や抽出された不具合修正、またサービスリリース後には運用保守・機能追加開発の対応などシステムエンジニアの業務が多く発生するため、デジタルトランスフォーメーション事業で支援する新規事業開発案件の下流工程を担う形でのシナジーも顕在化している。

4. DX × HR 事業

企業の人事労務部門を顧客としてヘルスケアサービスを提供しており、主な関係会社は Dr. 健康経営である。

ヘルスケアサービスでは、委託先の産業医紹介サービス「産業医コンシェルジュ」を主軸に顧客へ従業員の健康やメンタルヘルスを支援しており、ストレスチェック制度の義務化や働き方改革関連法の施行、テレワークの普及等を背景に事業を拡大している。2024 年 12 月期第 3 四半期より、社員による保健師サービスを開始し、産業医面談に至る 1 歩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することで、業績拡大につなげる計画だ。

業績動向

2025 年 12 月期中間期の利益は、期初予想を上回る。 前期からの成長軌道への回帰に向けた取り組みが奏功

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期におけるわが国の経済情勢は、各種政策の効果や雇用・所得環境の改善、個人消費の回復などにより、緩やかに持ち直しているなか、日本企業はさらなる付加価値の向上やビジネス機会の創出、生産性の向上、それらを実現するテクノロジーの活用などに積極的に取り組んできた。デジタルを活用した事業戦略の策定や実行・改善といった DX のニーズは今後さらに高まっていくものと推察される。

こうした事業環境のなか、同社の 2025 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高 2,650 百万円（前年同期比 1.4% 減）、営業利益 11 百万円（前年同期は 151 百万円の損失）、経常利益 4 百万円（同 183 百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益 11 百万円（同 64 百万円の損失）であった。当中間期は、2024 年 12 月期の子会社 2 社（プロジェクト HR ソリューションズと DCXforce）の連結除外に伴う減収減益要因があったが、中間期の業績は上振れて、期初の通期業績予想に対する進捗率は売上高で 49.1% を確保し、営業利益は 110.0% に達した。

売上高は、デジタルトランスフォーメーション事業では、特に第 1 四半期はクライアントの期末で案件が多いことや、新規クライアントから好条件で受注したことから、期初予想比では上振れて進捗率は 47.0% であった。DX × テクノロジー事業及び DX × HR 事業でも、期初予想比で上振れて、両事業の進捗率は 55.4% に達した。加えて、コストの見直しにより販管費を大きく減らしたことから、期初には赤字を見込んでいた営業利益は黒字で着地し、早くも通期予想利益を上回った。また、企業価値を客観的に評価・比較するための指標として同社が重視する EBITDA ※も、88 百万円（前年同期は 30 百万円の損失）と大きく増加した。2025 年 12 月期からの成長軌道への回帰に向けて、必要な改革に取り組んでおり、その成果が確実に始めていると評価できる。

※ 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。

2025 年 12 月期中間期 連結業績

（単位：百万円）

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,689	100.0%	2,650	100.0%	-38	-1.4%
売上総利益	913	34.0%	904	34.1%	-8	-1.0%
販管費	1,064	39.6%	893	33.7%	-171	-16.1%
営業利益	-151	-5.6%	11	0.4%	162	-
経常利益	-183	-6.8%	4	0.2%	188	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	-64	-2.4%	11	0.4%	76	-
EBITDA	-30	-1.1%	88	3.3%	118	-

注：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

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

業績動向

2. 事業セグメント別動向

(1) デジタルトランスフォーメーション事業

同事業では、プロジェクトカンパニーによって、事業会社における新規事業開発や既存業務の変革などを支援する「コンサルティングサービス」、広告代理店と事業会社の間に立ち、デジタルマーケティングの全体戦略の策定や実行推進を支援する「マーケティングサービス」、自社モニターを活用したユーザーテストソリューション「UIScope」によるスマートフォンアプリや Web ページの UI/UX 評価を行う「UIScope サービス」を提供している。ただ、「マーケティングサービス」では、2024 年 12 月に子会社の DCXforce を譲渡している。

同事業では、過去の支援実績・業務品質を評価している既存クライアントを中心に、継続的な案件獲得に成功している。また、継続的に人材採用に取り組んでおり、当中間期には新卒採用で 17 名、中途採用で 43 名が入社し、採用活動は順調に進捗した。離職率も 2024 年 3 月をピークに低下傾向に転じており、前期に注力したガバナンス強化や人事評価制度の刷新、外部人材も活用した育成の強化などの施策が奏功している。他方、4 月に入社した新卒採用者を中心に従業員数が大きく増加したことから人件費が増加した。ただ、第 1 四半期はクライアントの期末に当たり案件が多いことから、中間期の業績は予想から上振れた。これらの結果、売上高は、コンサルティングサービスが 1,878 百万円（前年同期比 7.4% 増）、マーケティングサービスが 41 百万円（同 81.0% 減）、UIScope サービスが 4 百万円（同 70.7% 減）の合計 1,924 百万円（同 2.9% 減）となり、またセグメント利益は 236 百万円（同 36.0% 減）となった。マーケティングサービスの大幅減収は、DCXforce 売却の影響であった。

なお同事業では、2024 年 7 月より新たに開始した AI 活用の戦略・方針を検討する支援サービスへの需要が好調のため、2025 年 1 月より AI コンサルティング本部を立ち上げ、直近では、AI 事業戦略策定支援やデータ基盤構築・活用に強みのある企業との連携など、実績及び実行力を強化している。

(2) DX × テクノロジー事業

同事業では、アルトワイズによって、IT 企業などに対し、プログラミングスキルを有するエンジニア人材が顧客企業に常駐し、システム開発業務やソフトウェアテスト業務を行う「テクノロジーサービス」を提供する。2024 年 4 月にプロジェクトテクノロジーズをアルトワイズに統合している。

統合後は組織状況が改善し、アルトワイズが強みを持つエンジニアの働きやすい環境を打ち出すことで退職者数が減少し、加えて採用活動が好調に進捗したことでエンジニア数は大きく増加した。また、エンジニアを派遣するビジネスにおいて、デジタルトランスフォーメーション事業と連携した商流の上位化（要件定義や設計などの上流工程を担当すること）などにより収益性の高いコンサルティング案件が増加し、利益率が改善している。コンサルティング案件において、グループ外のパートナーからアルトワイズに切り替えていることも、収益性改善につながっている。以上の結果、同事業の売上高は 625 百万円（前年同期比 30.7% 増）、セグメント利益は 18 百万円（前年同期は 28 百万円の損失）となった。

なお、アルトワイズではエンジニアが働きやすい環境づくりに注力しており、転職情報サイトで「働きかた優良企業賞」を受賞するなどの取り組みにより採用が好調に推移している。

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

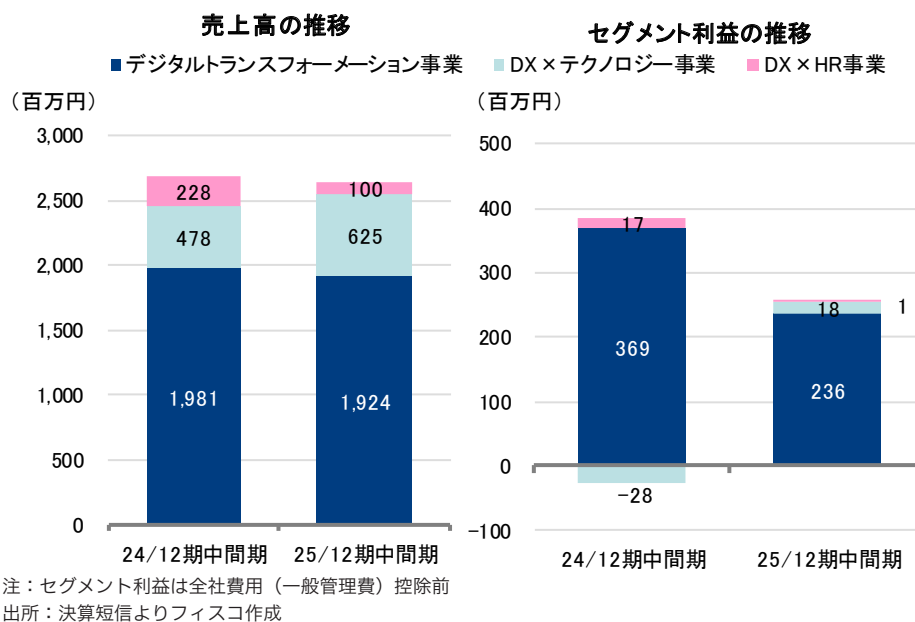
業績動向

(3) DX × HR 事業

同事業では、Dr. 健康経営がテクノロジー領域を中心として、産業医のマッチングサービスを主軸に企業の健康経営を支援する「ヘルスケアサービス」を提供している。

2024 年 5 月に「HR ソリューションサービス」を手掛けるプロジェクト HR ソリューションズを売却したことで、同事業の売上高及び利益は大きく減少した。ただ、「ヘルスケアサービス」は、従来の産業医サービスに加えて、前期後半から始めた保健師サービスにより、売上高は増収基調にある。以上から、同事業の売上高は 100 百万円（前年同期比 56.1% 減）、セグメント利益は 1 百万円（同 93.1% 減）となった。

産業医派遣サービス提供件数は、順調に増加し、2025 年 12 月期第 2 四半期には 454 件に達している。また、2024 年 12 月期第 3 四半期から始めた保健師サービスも、2025 年 12 月期第 2 四半期には 17 件に増加している。産業医面談に至る 1 歩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する取り組みが評価されている。



自己資本比率は上昇し、高い安全性を確保

3. 財務状況とキャッシュ・フロー

2025 年 12 月期中間期末の財務状況について、資産合計は前期末比 582 百万円減少の 4,957 百万円となった。また、流動資産は同 517 百万円減少の 3,165 百万円となった。これは主に、現金及び預金が 358 百万円減少したこと等による。固定資産は同 65 百万円減少の 1,791 百万円となった。これは主に、投資その他の資産に含まれる敷金が 55 百万円減少したこと等による。

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比 480 百万円減少の 2,817 百万円となった。流動負債は 174 百万円減少したが、これは主に 1 年以内に返済予定の長期借入金^a 100 百万円、未払法人税等^a 38 百万円減少したこと等による。固定負債は 306 百万円減少したが、これは主に長期借入金^a 268 百万円減少したこと等による。この結果、借入金と社債を合計した有利子負債は、同 373 百万円減少の 1,856 百万円となった。純資産合計は同 101 百万円減少の 2,140 百万円となった。これは主に、自己株式^a 104 百万円増加したこと等による。

以上から、自己資本比率は 43.0%（前期末比 2.5 ポイント増）に上昇し、2025 年 3 月期における東証プライム・スタンダード・グロースに上場する全産業平均の 34.1% を大きく上回る安全性を確保していると評価できる。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/12 期	25/12 期 中間期	増減
流動資産	3,683	3,165	-517
現金及び預金	2,624	2,265	-358
受取手形及び売掛金	585	597	11
固定資産	1,857	1,791	-65
有形固定資産	579	566	-13
無形固定資産	447	421	-26
投資その他の資産	829	803	-25
資産合計	5,540	4,957	-582
流動負債	1,495	1,321	-174
買掛金	194	177	-17
未払金	286	320	34
1 年内返済予定の長期借入金・社債	639	534	-105
固定負債	1,802	1,495	-306
長期借入金・社債	1,590	1,321	-268
負債合計	3,298	2,817	-480
(有利子負債)	2,230	1,856	-373
純資産合計	2,241	2,140	-101
【安全性】			
自己資本比率	40.5%	43.0%	2.5pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	-4.1%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	-16.1%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 12 月期中間期末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、前期末比 358 百万円減少し、2,265 百万円となった。各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動による資金の増加は 127 百万円となった。これは主に、法人税等の還付額 150 百万円、賞与引当金 34 百万円の増加要因と法人税等の支払額 68 百万円、未払消費税 60 百万円の減少要因による。投資活動による資金の増加は 21 百万円となった。これは主に、敷金の回収による収入 48 百万円の増加要因と有形固定資産の取得による支出 31 百万円の減少要因によるものである。財務活動による資金の減少は 507 百万円となった。これは主に、長期借入金の返済による支出 368 百万円、自己株式の取得による支出 141 百万円の減少要因によるものである。以上の結果、会社が自由に使える資金を意味するフリー・キャッシュ・フローは、149 百万円のプラスであった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/12 期中間期	25/12 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-108	127
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-299	21
財務活動によるキャッシュ・フロー	267	-507
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-407	149
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,632	2,265

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 12 月期は、中間決算実績と新入社員戦力化の見通しから 期初予想を上方修正し、各段階利益の黒字化を予想

● 2025 年 12 月期の業績見通し

同社グループの成長は、主力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けるコンサルタント数及び人月単価との連動性が高い。今後、順調な採用を維持するために人材採用への投資を継続するとともに、足元の離職率低下傾向を維持することに加え、コンサルタント人材の本質的な付加価値向上による単価改善を図るべく、引き続き人材育成に注力していく目標を設定している。また、業績面では売上高成長よりも収益性の改善を重視し、社内人材の育成・アサインによる案件推進を優先していく想定である。

2025 年 12 月期の連結業績は、中間期の業績動向を踏まえて各段階利益を上方修正し、売上高 5,400 百万円（前期比 2.3% 増）、営業利益 50 百万円（前期は 187 百万円の損失）、経常利益 40 百万円（前期は 229 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益 20 百万円（前期は 393 百万円の損失）の見通しだ。前期決算発表時の期初予想比では、売上高は据え置いたが、各段階の利益は 40 百万円ずつ増額修正している。主力事業のデジタルトランスフォーメーション事業において、中間期売上高は通期予想の 47.0% にとどまったが、第 3 四半期以降は新入社員の戦力化に伴い増収基調への転換を見込んでいること、DX × テクノロジー事業、DX × HR 事業の売上高も好調に進捗していることから、通期の売上高は期初発表の業績予想を維持した。また、各事業の進捗及びコストの見直しにより本社費用が期初計画を下回ったことから、中間期の営業利益は期初時点での赤字見込みに反して黒字で着地したことを踏まえ、通期の各段階の利益予想を上方修正した。

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

今後の見通し

売上高・営業利益ともに、子会社 2 社の連結除外による減収・減益要因に対して、採用が好調に推移しているデジタルトランスフォーメーション事業及び DX ×テクノロジー事業を中心にカバーして増収増益を達成する計画である。また、2025 年 4 月に入社した新卒社員の人件費や、上期偏重で実施した中途入社社員の採用費が上期のコストとなり、これら新入社員の戦力化に伴い営業利益は下期に偏重する。販管費の抑制により、営業利益は増益の見通しである。これまでの売上高重視の目標から利益重視の目標へと移行し、組織の立て直しと今後に向けた再現性のある人材育成の仕組み化に注力する。デジタルトランスフォーメーション事業においては、品質・スキル向上による本質的な付加価値の向上を図るとともに、AI コンサルティングなどの新たな価値提供を進めていく。2024 年 1 月に持株会社体制に移行し、グループ再編も一段落したことから、今後は業績も安定して増収増益基調に転じると見られる。

以上の通り、修正予想は中間期までの事業別の業績動向や計画を踏まえた、実現可能性の高い保守的な業績予想である。中間期には採用数の増加と離職数の減少が続いており、新たな従業員が順調に稼働すれば、2025 年 12 月期決算は予想を上振れて着地する可能性があると考えられ、弊社では見ている。

2025 年 12 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		前期比	
	実績	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率
売上高	5,279	100.0%	5,400	100.0%	121	2.3%
営業利益	-187	-3.5%	50	0.9%	237	-
経常利益	-229	-4.3%	40	0.7%	269	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-393	-7.5%	20	0.4%	413	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

営業利益・EBITDA 重視の目標へと移行し、利益成長軌道に乗せていく計画

1. 事業計画

同社グループが属する DX 市場は拡大基調にある。同社が 2024 年 3 月に公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」によれば、国内の DX 関連投資額は 2019 年の 7,912 億円から 2030 年には約 3 兆円に達し、年平均成長率 13% で成長するうえ、DX 関連投資の増加はほぼすべての業種に当てはまるため、特定の事業・業界にかかわらず市場が拡大する見通しである。国内の DX 推進の状況は、約 7 割の企業が「具体的に取り組んでいる」「具体的な取組を検討している」と回答した一方で、「成果が出ている」とした企業は 1 割未満にとどまっている。DX によるバリューアップの必要性を理解していながらもわ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十分に具体化できていないと考えられる。ただ、大企業を中心とした取り組みの土壌は醸成されつつあると推察される。

プロジェクトホールディングス

2025 年 9 月 26 日 (金)

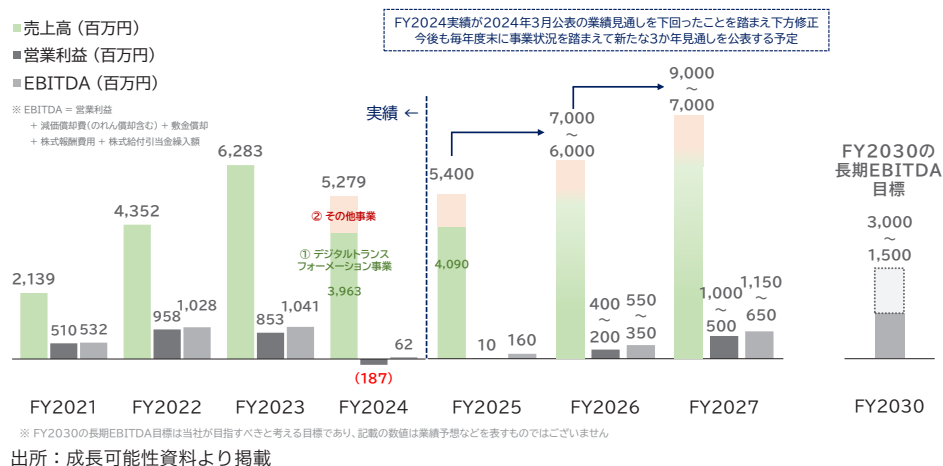
9246 東証グロース市場 <https://phd.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

こうした市場環境を踏まえ、毎期末に足元の事業環境変化や業績見通しを踏まえて見直す「ローリング方式」で3ヶ年業績見通しを公表している。今回発表した新3ヶ年業績見通し（2025年12月期～2027年12月期）の定量目標については、従来の売上高重視の目標から、営業利益・EBITDA重視の目標へと移行し、利益成長軌道に乗せる計画である。2025年12月期は売上高5,400百万円、営業利益10百万円、EBITDA160百万円を、2026年12月期には売上高6,000～7,000百万円、営業利益200～400百万円、EBITDA350～550百万円を、2027年12月期には売上高7,000～9,000百万円、営業利益500～1,000百万円、EBITDA650～1,150百万円を想定し、2030年12月期の長期EBITDA目標1,500～3,000百万円を目指している。

前回の3ヶ年業績見通し（2024年12月期～2026年12月期）からは下方修正しているが、足元の各事業別の決算や業績見通しを踏まえて、より実現性の高い見通しに修正したものである。2024年12月期までの連結子会社の売却や吸収によって事業の整理が進み、さらにガバナンス体制の強化や人事制度の見直しを行い、本業に注力する体制が整ったと言えよう。既に、採用数の増加、離職率の低下、収益性の改善などの成果が表れ始めている。事実、2025年12月期中間期の業績は期初の予想を上回り、通期の予想を上方修正している。

3ヶ年業績見通し（2025年12月期～2027年12月期）



2. 成長戦略

同社グループ成長戦略の全体像として、「プロジェクト型社会の創出」というミッションの達成に向けて、「人材育成」「事業開発」の2軸、すなわち、次世代で活躍するプロフェッショナル人材を輩出する人材育成の観点と、顧客企業を変革するための多様なソリューションを提供する事業開発の観点の両面からアプローチすることを基本戦略としている。具体的な成長戦略は以下のとおりである。

プロジェクトホールディングス | 2025 年 9 月 26 日 (金)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

(1) HR 戦略

コンサルスキルと、当事者意識をもって顧客の事業成長を支援可能なソフトスキルの双方を高度に体現したプロジェクト型人材の輩出を目指す。コンサルスキルは、一般的な PMO コンサルに求められる基本スキルである。一方、ソフトスキルは、顧客ビジネスを創造・けん引可能なスキルやスタンスで、付加価値を生み出す行動規範である。この両スキルを高度に体現した「コンサル×事業開発」人材がプロジェクト型人材であり、プロジェクト型人材を輩出することで、競争力の源泉を強化する計画だ。

プロジェクト型人材は、ソフトスキルを有することで、従来の経営コンサルティングとは異なり、顧客を深く理解し当事者意識を持った支援が可能になる。また、顧客へ深く入り込むことで、顧客に共通する課題や潜在的な課題を検知し、スコープに捉われない事業成長への支援が可能である。そこで検知した課題について、新規事業開発や M&A を通じて支援体制を構築し、幅広い顧客への付加価値提供を目指すことで事業戦略につなげる計画である。

2025 年 3 月時点での人材育成状況を見ると、メンバー、チームマネジャーの上に位置する本部長人材以上（本部長人材、事業経営人材、グループ経営人材）をプロジェクト型人材と定義して、プロジェクト型人材は 14 名（本部長人材 6 名、事業経営人材 6 名、グループ経営人材 2 名）である。これを 2030 年 12 月期には本部長人材 80 名、事業経営人材 15 名、グループ経営人材 5 名の計 100 名の輩出を目指し、当面は人員数のギャップが大きい本部長人材の育成・採用に注力する。

(2) 事業戦略

プロジェクト型人材を中心に、顧客案件課題解消の伴走支援やけん引という提供価値で信頼関係を構築し、事業課題・組織課題まで捉える。顧客ニーズを捉えながら専門機能確立し、専門領域での顧客共通ニーズや専門的知見に基づく顧客潜在ニーズを捉え、コスト最適なソリューション開発・提供を行う計画である。

DX コンサルティングでは、顧客にとって重要な専門テーマについてはエキスパート機能を開発・提供する。これを受けて、事業開発では、専門テーマに対する高付加価値なコンサルティング（AI コンサル、UX コンサル、デジタルマーケティングコンサルなど）を行い、スケーラビリティ（拡張可能性）の高いソリューション（UIscope、エンジニア派遣（アルトワイズ）、産業医派遣（Dr. 健康経営）など）を提供する。

2025 年 3 月時点での事業開発状況を見ると、AI 分野での事業拡大を目的に 2025 年 1 月に AI コンサルティング本部を新設し、顧客企業の AI 利活用推進を支援している。プロジェクトカンパニーの手掛ける UIscope サービスの延長として、UX コンサルティング事業についても需要が高く、サービス拡充を検討中である。DX ×テクノロジー事業（SES 事業）において、エンジニアの派遣にとどまらず、顧客ビジネスに合わせたシステム開発や改修のニーズが強い状況を受け、中小規模のシステム開発（SI）事業を引き続き検討中である。

以上のとおり、同社グループでは新たな 3 ヶ年業績見通しの達成に向けて、成長戦略にも着手している。弊社では、今後の進捗状況や成果を注視したい。

■ 株主還元策

ステークホルダーには企業価値の向上によるリターンで報いる。 配当実施は未定も、株主優待制度を継続

同社は株主還元策としての配当を実施していない。現在は成長戦略推進のための人材投資や事業開発投資に資金配分をしており、配当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した後、資本効率等を踏まえて検討する予定である。

株主・顧客・従業員・ビジネスパートナー等のステークホルダーに対しては、企業価値の向上によるリターンという結果を出せるよう、成長戦略を推進している。また、コーポレート・ガバナンスの強化（監査等委員会設置会社への移行、社外取締役比率の向上、業績連動型報酬の導入など）、社内制度への企業理念の落とし込み（従業員の評価と企業理念の連動化を図るなど）、成長戦略に基づく新たな人材の登用など、企業価値向上のための施策にも既に着手している。

一方、株主への還元及び株主との対話の強化、株主管理の DX 促進を目的に、2024 年 12 月期には株主優待制度を新設した。毎年 3 月末、9 月末の株主名簿に基づき 300 株以上保有する株主を対象に、保有株数に応じてポイントを付与するもので、貯まったポイントは 5,000 種類以上の魅力的な優待商品と交換できる仕組みであり、株主還元にも配慮していると評価できる。株主優待制度により、同社株式の投資魅力をより一層高めるとともに、株主のデータベースを活用した PR 情報・決算情報等の配信など、より効果的な株主との対話を実現し、企業価値の向上・事業拡大に資する取り組みを検討している。将来的には十分な利益水準や内部留保を確保できたと判断した段階で、株主優待・配当・自社株買いを組み合わせる株主還元を強化する計画である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp