

|| 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 >>>](#)

2026年3月19日(木)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 事業計画	01
■ 業績動向	02
1. 2025年12月期の業績概要	02
2. 事業セグメント別動向	03
3. 財務状況	04
■ 今後の見通し	06
● 2026年12月期の業績見通し	06
■ 中長期の成長戦略	07
1. 事業計画	07
2. AI推進への取り組み	08
3. コーポレート・ガバナンスの強化	08
■ 株主還元策	09

要約

2026年12月期は、人員増加や単価向上により大幅な増収増益を計画

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高5,485百万円（前期比3.9%増）、営業利益155百万円（前期は187百万円の損失）、経常利益144百万円（同229百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益126百万円（同393百万円の損失）であった。2024年12月期は子会社2社の連結除外による減収要因を大きく受けたが、グループ再編も終わり、各段階の利益は予想を大幅に超過して黒字化を実現した。セグメント利益では、主力のデジタルトランスフォーメーション事業では子会社譲渡の影響を受けたが、従業員の稼働率向上及び単価の改善に伴い、大幅増益であった。自己資本比率は48.6%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。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高6,600百万円（前期比20.3%増）、営業利益500百万円（同221.2%増）、経常利益490百万円（同238.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益340百万円（同168.5%増）の見通しだ。グループ会社離脱の影響がなくなり、再成長フェーズに入ることから大幅な増収増益を予想する。デジタルトランスフォーメーション事業において、人員増加による売上成長に加え、低位な外注比率の維持と単価向上により収益性向上を図ることで増収増益を達成する。前期決算は修正予想を超過して着地しており、引き続き保守的な予想と弊社では見ている。また、株主優待制度を継続し、株主還元にも配慮する計画である。

3. 事業計画

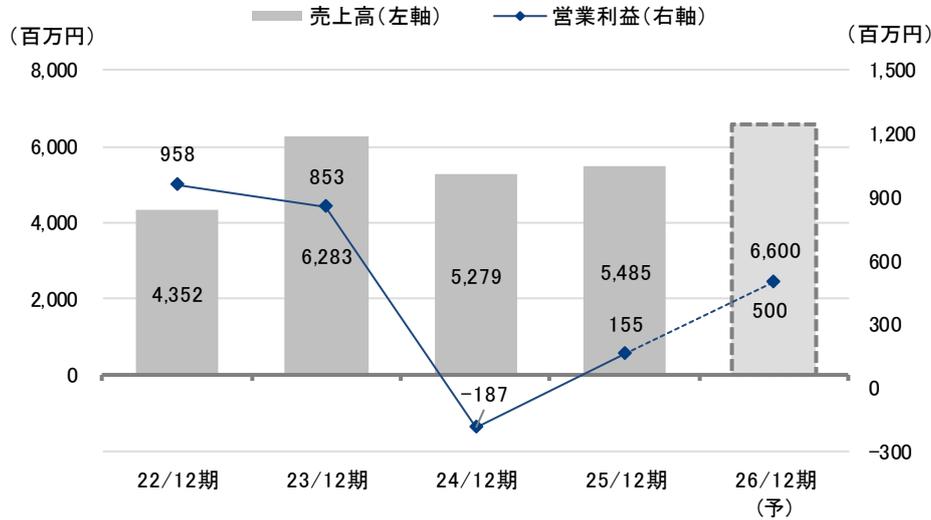
2025年12月期実績及び2026年12月期業績予想を踏まえ、新たに3ヶ年業績見通し（2026年12月期～2028年12月期）を公表した。人員増によるCAGR（年率成長）20%程度の売上高成長を維持しつつ、単価向上などにより利益率の改善を目指す計画である。最終年度の2028年12月期には売上高9,000～10,500百万円、営業利益1,050～1,650百万円、EBITDA1,200～1,800百万円の達成を目指す。2024年12月期までのグループ再編も一段落したことから、今後は増収増益基調が続く見通しだ。また、AIニーズへの対応力強化やガバナンス体制の強化にも取り組んでいる。弊社では、今後の進捗状況や成果を注視したい。

Key Points

- ・ 2025年12月期は予想を上回る増収増益決算。デジタルトランスフォーメーション事業を主因に営業利益は黒字化
- ・ 2026年12月期の業績予想は、人員拡大や利益率向上に伴い、営業利益の大幅増加を目指す
- ・ 新3ヶ年業績見通しでは、人員増により年率20%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図る計画

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年12月期決算は、改革の成果により修正予想を超過

1. 2025年12月期の業績概要

同社の2025年12月期の連結業績は、売上高5,485百万円(前期比3.9%増)、営業利益155百万円(前期は187百万円の損失)、経常利益144百万円(同229百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益126百万円(同393百万円の損失)であった。売上高は2024年12月期における子会社2社の連結除外に伴う減収要因を大きく受けたが、このグループ離脱の影響を除くと前期比15.7%増であった。各事業の成長に伴い売上総利益が同12.6%増となった一方、グループ離脱の影響もあって販管費が同6.3%減となったことで、各段階の利益は黒字転換した。また、会計基準や税制、減価償却方法の違いに左右されずに、企業の収益力を比較できる指標として同社が重視するEBITDA[※]も、324百万円(同422.6%増)と大幅に増加した。

[※] 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。

プロジェクトホールディングス | 2026年3月19日 (木)
 9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

業績動向

2025年11月14日公表の修正予想との比較では、売上高は予想比1.6%増ながら、営業利益は同29.2%増、経常利益は同30.9%増、親会社株主に帰属する当期純利益は同80.0%増と予想を大幅に超過達成した。増収に加えて売上総利益率の改善により、営業利益及び経常利益は計画よりも上振れて着地した。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、繰越欠損金や賃上げ促進税制の活用によって税負担率が低下したことで、計画を大きく上回った。2025年12月期はグループ離脱に伴う一時的な影響を受けたものの、成長軌道への回帰に向けて様々な改革に取り組んでおり、改革の成果が確実に始まった好決算であったと弊社では評価している。

2025年12月期連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期			前期比		予想比	
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	5,279	100.0%	5,400	5,485	100.0%	205	3.9%	85	1.6%
売上総利益	1,756	33.3%	-	1,978	36.1%	221	12.6%	-	-
販管費	1,944	36.8%	-	1,822	33.2%	-122	-6.3%	-	-
営業利益	-187	-3.6%	120	155	2.8%	343	-	35	29.2%
経常利益	-229	-4.3%	110	144	2.6%	374	-	34	30.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-393	-7.5%	70	126	2.3%	520	-	56	80.0%
EBITDA	62	1.2%	-	324	5.9%	262	422.6%	-	-

注：予想は2025年11月14日発表の修正予想。

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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、事業会社における事業変革（業務変革・組織変革・オペレーション改革・データ利活用等）やAI活用等の新規施策の実行推進を支援する「コンサルティングサービス」、デジタルマーケティングの戦略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を譲渡した。

2025年12月期には、コンサルティングサービスにおいて既存クライアントにおける事業変革テーマの拡大に伴い同社グループによる支援需要は堅調に推移した中、収益性向上を目的に、プロジェクトごとのアサイン計画の精度向上、プロジェクトマネジメントの標準化、品質管理の徹底等を通じた社内コンサルタントの稼働適正化を重点施策として推進した。一方、外部のパートナーコンサルタントの活用については、案件特性に応じた最適な体制を構築し、外注比率の低減を進めたことが売上総利益率の改善に寄与した。

これらの結果、当年度の「デジタルトランスフォーメーション事業」におけるサービスごとの売上高は、コンサルティングサービスが3,883百万円（前期比11.7%増）、マーケティングサービスが87百万円（同80.9%減）、UIScopeサービスが15百万円（同37.4%減）の計3,987百万円（同0.6%増）となり、セグメント利益は651百万円（同75.3%増）となった。同事業では子会社譲渡の影響を受けたが、従業員の稼働率向上及び単価の改善に伴い、大幅増益であった。

業績動向

(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月には、プロジェクトテクノロジーズをアルトワイズに統合した。

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1,284百万円（前期比27.5%増）、セグメント利益は45百万円（前期は86百万円の損失）となった。

(3) DX×HR事業

同事業では、Dr.健康経営が産業医のマッチングサービスを主軸に、保健師サービスを等を通じて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213百万円（前期比30.9%減）、セグメント利益は1百万円（同94.7%減）となった。

自己資本比率は上昇し、高い安全性を確保

3. 財務状況

2025年12月期末の財務状況について、資産合計は前期末比907百万円減少の4,632百万円となった。うち、流動資産は同768百万円減少した。これは主に、売掛金が62百万円増加した一方、現金及び預金が528百万円減少したこと等による。固定資産は同139百万円減少した。これは主に、繰延税金資産が42百万円増加した一方、敷金が65百万円減少したこと等による。負債合計は同926百万円減少の2,372百万円となった。流動負債は横ばい（同0.3百万円減少）であったが、これは主に、賞与引当金が74百万円増加した一方、1年内返済予定の長期借入金139百万円減少したこと等による。固定負債は同925百万円減少したが、これは主に長期借入金854百万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999百万円減少の1,230百万円となった。純資産合計は同18百万円増加の2,260百万円となった。これは主に、利益剰余金が126百万円増加したこと等による。

プロジェクトホールディングス | 2026年3月19日 (木)
 9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

業績動向

以上から、自己資本比率は48.6% (前期末比8.1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。一方、ROA及びROEの収益性指標は全産業平均を下回っているが、3ヶ年業績見通しの着実な進捗に伴い収益性指標も改善すると弊社では予想する。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期	増減額
流動資産	3,683	2,914	-768
現金及び預金	2,624	2,095	-528
売掛金	585	647	62
固定資産	1,857	1,718	-139
有形固定資産	579	533	-46
無形固定資産	447	395	-52
投資その他の資産	829	789	-40
資産合計	5,540	4,632	-907
流動負債	1,495	1,495	-0
買掛金	194	161	-33
未払金	286	380	94
1年内返済予定の長期借入金・社債	639	494	-144
固定負債	1,802	876	-925
長期借入金・社債	1,590	735	-854
負債合計	3,298	2,372	-926
(有利子負債)	2,230	1,230	-999
純資産合計	2,241	2,260	18
【安全性】			
自己資本比率	40.5%	48.6%	8.1pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	-4.1%	2.8%	6.9pp
ROE (自己資本当期純利益率)	-16.1%	5.6%	21.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

再成長フェーズに入り、2026年12月期は大幅な増収増益を予想

● 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高6,600百万円(前期比20.3%増)、営業利益500百万円(同221.2%増)、経常利益490百万円(同238.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益340百万円(同168.5%増)の見通しだ。当期はグループ会社離脱の影響がなくなり、再成長フェーズに入ることから大幅な増収増益を予想している。事業別売上高は、デジタルトランスフォーメーション事業で4,840百万円(同21.4%増)、DX×テクノロジー事業で1,520百万円(同18.3%増)、DX×HR事業で240百万円(同12.3%増)と、増収を見込む。また、売上総利益も、デジタルトランスフォーメーション事業で2,440百万円(同36.4%増)、DX×テクノロジー事業で400百万円(同19.1%増)、DX×HR事業で230百万円(同18.8%増)、全社合計で3,070百万円(同32.4%増)と、増益を見込んでいる。

主力のデジタルトランスフォーメーション事業では、人員増加による売上成長に加え、低位な外注比率の維持と単価向上により収益性向上を図ることで、売上総利益率は50%超を目指す。また、前期と同様に、上期に採用費や新卒社員の人件費などのコストが集中する一方、単価向上などの収益性向上効果が下期に強まるため、営業利益は下期に大きく偏重する見通しである。

2025年12月期には業績予想を上方修正しているように、期初予想は実現可能性の高い保守的な予想である。また、2025年12月期第2四半期以降は採用数の増加と離職率の低下が続いている。新たな従業員が順調に稼働すれば、2026年12月期決算も予想を上振れて着地する可能性があるという見通しである。

2026年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	25/12期		26/12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	5,485	100.0%	6,600	100.0%	1,114	20.3%
営業利益	155	2.8%	500	7.6%	344	221.2%
経常利益	144	2.6%	490	7.4%	345	238.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	126	2.3%	340	5.2%	213	168.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

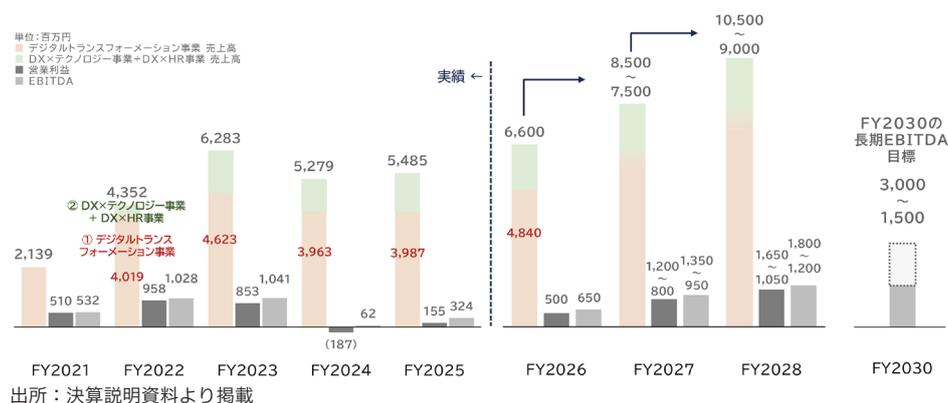
人員増による売上高成長を維持しつつ、 単価向上により利益率改善を目指す

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。

こうした市場環境を踏まえ、同社では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。2025年12月期からの3ヶ年業績見通しでは、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、利益を成長軌道に乗せる計画に方向転換した。今回発表した3ヶ年業績見通し(2026年12月期~2028年12月期)の定量目標については、2028年12月期には売上高9,000~10,500百万円、営業利益1,050~1,650百万円、EBITDA1,200~1,800百万円を想定し、前回の3ヶ年業績見通しを上方修正している。今後3年間は、人員増によるCAGR20%程度の売上高成長を維持しつつ、単価向上などによって利益率改善を目指す計画である。一方、2030年12月期の長期EBITDA目標1,500~3,000百万円は、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との想定である。同社では、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であると見込んでいる。

3ヶ年業績見通し (2026年12月期~2028年12月期)



プロジェクトホールディングス | 2026年3月19日 (木)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

2. AI推進への取り組み

同社では2025年に会社横断プロジェクトとして「AI推進プロジェクトチーム」を発足しているが、2026年にはAIに関する取り組みを強化する計画だ。すなわち、「社内AX (AI - Transformation) の推進」と「AIニーズへの対応力強化」の2つの取り組みにより、更なる加速を計画する。

社内AXの推進では、AI推進プロジェクトチームを中心に、提案件数の増加、生産性の向上、アサインメントの効率化を通じて、コンサルタントの稼ぐ力の向上に寄与する。すなわち、AI推進プロジェクトチームの主導により、社員のAI活用による生産性の向上やコンサルタントの稼ぐ力の強化を図る計画だ。社員が自発的にAIツールを実装する環境の整備や文化の醸成を図り、社員がさらにAIを活用することで生産性を向上し、1人当たりの売上高増加を目指す。

また、AIニーズへの対応力強化では、DXコンサル市場で急増・高難易度化している“顧客のAIニーズ”に対して柔軟に対応できる組織への進化を加速し、AI案件を獲得・デリバリーできる人材の早期育成を最優先事項と位置付けて取り組みを推進する。AIケイパビリティは市場で高く評価され、比較的高単価で取引される傾向にあることから、AI案件の獲得・デリバリーを高品質で実施できる人員の拡充を最優先事項と位置付けて、施策を実行中である。

この2つの取り組みによる相乗効果として、稼ぐ力の強化と高単価でのAI案件参画を実現し、コンサルタントの稼ぐ力を底上げする。また、今後強化していきたいケイパビリティは、外部パートナーとの連携により能力を身につけ、実行力の強化・成果の最大化を図る計画である。

3. コーポレート・ガバナンスの強化

同社では、2023年の元役員による不祥事をきっかけに、コーポレート・ガバナンスを強化した。各種施策を実施し、再成長フェーズにふさわしい実効性の高いコーポレート・ガバナンス体制の構築を図っている。すなわち、2024年3月には、監査等委員会設置会社への移行、役員への業績連動報酬制度の導入を実施した。2024年8～9月には、役員指名プロセスの改善、指名報酬委員会の議長を社外取締役へ変更、取締役会実効性評価の導入を行った。さらに、2025年2月からは、役職員向けのRS (譲渡制限付株式報酬)・有償SO (中長期業績連動型新株予約権)を導入し、取締役会実効性評価の結果を踏まえた取り組みの推進を実施した。これらのコーポレート・ガバナンス強化の取り組みをベースに、2026年からは再成長フェーズへの移行の実現を目指している。

以上のとおり、同社グループでは3ヶ年業績見通しの達成に向けて、AI関連の新たな取り組みにも着手し、コーポレート・ガバナンスの強化にも取り組んでいる。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

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月期より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・表示したのですが、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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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