

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 >>>](#)

2026 年 9 月 16 日 (水)

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. 2026 年 12 月期中間期の業績概要.....	01
2. 2026 年 12 月期の業績見通し.....	01
3. 成長戦略.....	01
■ 業績動向	03
1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要.....	03
2. 事業セグメント別動向.....	03
3. 財務状況.....	05
■ 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. 中長期の業績見通し.....	07
2. 成長戦略.....	08
■ 株主還元策	09

要約

2026年12月期も、下期偏重の業績構造により期初予想を達成見通し

プロジェクトホールディングス<9246>は、「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 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ている。東京証券取引所（以下、東証）グロース市場に上場しており、代表取締役 CEO の土井悠之介（どいゆうのすけ）氏、取締役 CFO の松村諒（まつむらりょう）氏の経営陣に、2026年7月より執行役員 COO として北村俊樹（きたむらとしき）氏が加わり、グループ経営体制の強化を図る。

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高 3,180 百万円（前年同期比 20.0%増）、営業利益 77 百万円（同 586.6%増）、経常利益 78 百万円（同 1,566.0%増）、親会社株主に帰属する中間純利益 22 百万円（同 89.9%増）と、大幅な増収増益決算であった。主力のデジタルトランスフォーメーション事業で、社内コンサルタントの稼働率及び単価の改善、プロジェクト品質・生産性の向上等により収益性を維持しつつ、採用活動の推進によるサービス提供体制の拡充を図ったことから大幅な増益となり、同社の好決算につながった。自己資本比率は 51.6%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。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 月末と 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、期初の予想を維持し、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）の見通しである。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。中間期の売上高は通期予想比 48.2%、営業利益は同 15.6%であるが、同社は下期偏重の業績構造であり、下期の稼働率上昇に伴う利益拡大により通期業績予想の達成を見込んでいる。前期決算は修正予想を超過して着地しており、2026年12月期も引き続き保守的な予想と弊社では見ている。また、株主還元として株主優待制度を継続する計画である。

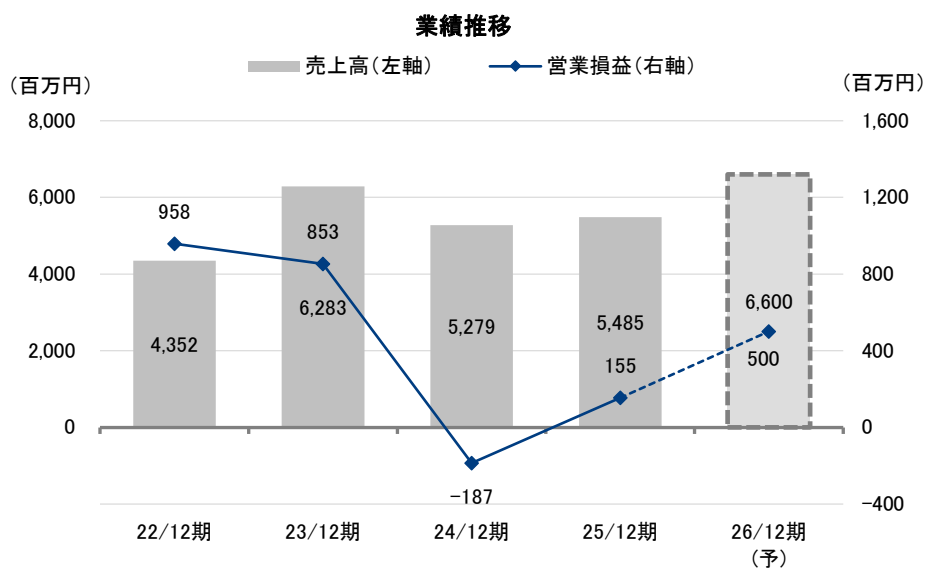
3. 成長戦略

2025年12月期実績及び2026年12月期業績予想を踏まえ、3ヶ年業績見通し（2026年12月期～2028年12月期）を公表している。人員増による CAGR（年平均成長率）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、EBITDA 1,200～1,800 百万円の達成を目指す。また、成長戦略として（1）Enterprise を成長基盤に、Middle 市場を重点成長領域へ、（2）知能資産の形成と価値創出、を推進し、3ヶ年業績見通しの達成を目指す。成長戦略は構想から実行段階に移行しており、今後の進捗状況や成果を注視したい。

プロジェクトホールディングス | 2026年9月16日(水)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期は大幅な増収増益決算。主力のデジタルトランスフォーメーション事業の増益が好決算の主因
- ・ 2026年12月期の業績予想は期初予想を維持。下期偏重の業績構造で、下期の稼働率上昇に伴う利益拡大により通期業績予想の達成を見込む
- ・ 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。計画達成のための成長戦略は、構想から実行段階に移行



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026年12月期中間期は、大幅な増収増益の好決算

1. 2026年12月期中間期の業績概要

同社の2026年12月期中間期の連結業績は、売上高3,180百万円（前年同期比20.0%増）、営業利益77百万円（同586.6%増）、経常利益78百万円（同1,566.0%増）、親会社株主に帰属する中間純利益22百万円（同89.9%増）と、大幅な増収増益決算であった。主力のデジタルトランスフォーメーション事業で、社内コンサルタントの稼働率及び単価の改善、プロジェクト品質・生産性の向上等により収益性を維持しつつ、採用活動の推進によるサービス提供体制の拡充を図ったことから大幅な増収増益となり、好決算につながった。

増収に伴い売上総利益が同34.1%増となった一方、販管費が同27.5%増にとどまったことから、各段階の利益は大幅な増益となった。親会社株主に帰属する中間純利益の増益率がやや低いのは、法人税等が増加したためである。また、会計基準や税制、減価償却方法の違いによる影響を受けずに、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※は、165百万円（同87.4%増）であった。

※ 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。

2026年12月期中間期 連結業績

（単位：百万円）

	25/12月中間期		26/12月中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,650	-	3,180	-	529	20.0%
売上総利益	950	35.9%	1,275	40.1%	324	34.1%
販管費	939	35.4%	1,197	37.7%	258	27.5%
営業利益	11	0.4%	77	2.4%	66	586.6%
経常利益	4	0.2%	78	2.5%	73	1,566.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	11	0.4%	22	0.7%	10	89.9%
EBITDA	88	3.3%	165	5.2%	76	87.4%

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、連結子会社の（株）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。

2026年12月期中間期には、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

プロジェクトホールディングス | 2026年9月16日(水)
9246 東証グロース市場 | <https://phd.co.jp/ir/>

に伴い同社グループによる支援需要は堅調に推移したなか、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、品質管理の徹底等の取り組みを継続し、社内コンサルタントの稼働率及び単価の改善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、当中間期の「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 2,222 百万円（前年同期比 18.3%増）、マーケティングサービスが 41 百万円（同 0.5%増）、UIscope サービスが 22 百万円（同 432.5%増）の計 2,286 百万円（同 18.8%増）となり、セグメント利益は 361 百万円（同 52.7%増）となった。デジタルトランスフォーメーション事業の同社全体に占める比率は、売上高で 71.9%、セグメント利益で 90.8%（親会社の一般管理費控除前。以下、同）であり、同社の業績を支える最重要事業である。

(2) DX×テクノロジー事業

同事業では、連結子会社の（株）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。

アルトワイズは、エンジニアの働きやすい環境に強みを持ち、離職率を低水準に維持できていることに加え、採用活動が順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。以上の結果、同事業の売上高は 746 百万円（前年同期比 19.4%増）、セグメント利益は 20 百万円（同 10.5%増）となった。同社全体に占める比率は、売上高で 23.5%、セグメント利益で 5.2%である。

(3) DX×HR 事業

同事業では、連結子会社の（株）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。

「ヘルスケアサービス」は、既存顧客に対するサービス提供の継続と新規顧客の拡大に加え、サービス提供体制の安定化を企図して組織拡大に取り組んでいる。また、2024 年 12 月期後半から始めた保健師サービスは、専門資格を有する保健師を顧客企業に派遣し健康経営に関する課題解決を支援することで顧客の人事労務部門の負担を軽減するものであり、伸長している。以上から、同事業の売上高は 146 百万円（前年同期比 44.5%増）、セグメント利益は 15 百万円（同 1,196.9%増）となった。ただ、同社全体に占める比率は、売上高で 4.6%、セグメント利益で 4.0%にとどまる。

自己資本比率は 51.6%に上昇し、引き続き高い安全性を確保

3. 財務状況

2026年12月期中間期末の財務状況については、資産合計は前期末比219百万円減少の4,413百万円となった。うち、流動資産は同238百万円減少した。これは主に、現金及び預金が336百万円減少したこと等による。固定資産は同19百万円増加した。これは主に、投資その他の資産に含まれる繰延税金資産が71百万円増加したこと等による。負債合計は同248百万円減少の2,123百万円となった。流動負債は同46百万円減少したが、これは主に、1年内返済予定の長期借入金が96百万円減少したこと等による。固定負債は同202百万円減少したが、これは主に長期借入金が172百万円減少したこと等による。この結果、借入金の合計である有利子負債は、同268百万円減少の961百万円となった。純資産合計は同29百万円増加の2,289百万円となった。これは主に、利益剰余金が22百万円増加したこと等による。

以上から、自己資本比率は51.6%（前期末比3.0ポイント増）に上昇し、2026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34.7%を大きく上回る高い安全性を確保していると評価できる。一方、2025年12月期における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)

	25/12期末	26/12期中間期末	増減
流動資産	2,914	2,675	-238
現金及び預金	2,095	1,759	-336
売掛金	647	704	56
固定資産	1,718	1,737	19
有形固定資産	533	513	-19
無形固定資産	395	369	-25
投資その他の資産	789	854	65
資産合計	4,632	4,413	-219
流動負債	1,495	1,449	-46
買掛金	161	171	9
未払金	380	385	4
1年内返済予定の長期借入金	494	398	-96
固定負債	876	674	-202
長期借入金	735	563	-172
負債合計	2,372	2,123	-248
(有利子負債)	1,230	961	-268
純資産合計	2,260	2,289	29
【安全性】			
自己資本比率	48.6%	51.6%	3.0pp
【収益性】			
ROA(総資産経常利益率)	2.8%	-	-
ROE(自己資本当期純利益率)	5.6%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

下期偏重の業績構造を踏まえ、2026年12月期は通期予想の達成を見込む

● 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、期初の予想を維持し、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）の見通しである。2026年12月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、2026年12月期中間期実績の通期予想に対する進捗率は売上高48.2%、営業利益15.6%にとどまるが、前期と同様に、上期には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月期以降は採用数の増加と離職率の低位安定が続いている。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考え、弊社では見ている。

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	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,485	—	6,600	—	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

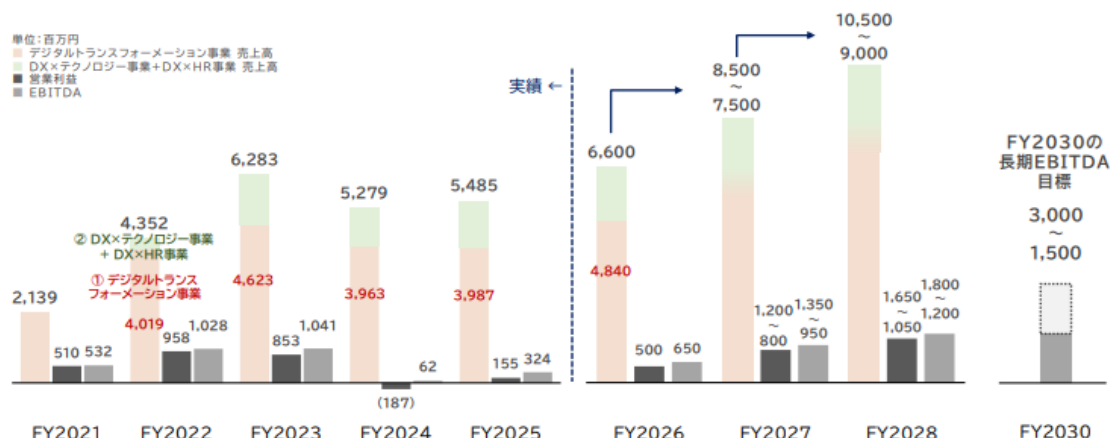
Middle 市場に注力し、知能資産が蓄積される事業構造へ進化する

1. 中長期の業績見通し

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。2026 年 12 月期～2028 年 12 月期の 3 ヶ年業績見通しについては、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、EBITDA 1,200～1,800 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 億円に近い水準をねらえるとの想定である。同社では、利益成長計画が想定どおりに進捗した場合、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）



出所：決算説明資料より掲載

2. 成長戦略

同社では、中長期業績見通しを達成するために、(1) Enterprise (大企業) に加え、新たに Middle (中堅) 市場へ顧客基盤を拡大、(2) 知能資産が蓄積される事業構造へ進化、を成長戦略の両輪に掲げる。

第1に、Enterprise 市場を成長基盤として継続強化するとともに、新たな重点成長領域である Middle 市場を早期に開拓する。日本企業では生成 AI 活用はまだ発展途上であり、活用を推進している割合は大企業で約 60%に対し、中小企業では約 30%に過ぎないとの調査データもある。そこで、同社では、Enterprise 市場への継続強化に加えて、投資余力があり、迅速な意思決定が可能で、人材が不足している Middle 市場を新たな重点成長領域として早期開拓を目指す計画である。

第2に、知能資産を蓄積・高度化し、成果創出の再現性を高めることで、顧客への提供価値と同社の事業価値を継続的に拡大する。現場伴走型コンサルティングと AI プロダクトの両輪で、業務・意思決定データを継続的に蓄積・構造化し、成果創出の再現性を高める知能資産へ転換する。すなわち、生成 AI の活用を拡大することで、コンサルタントを補完する計画である。

こうした成長戦略によって、コンサルティングと AI プロダクトを相互に接続し、顧客接点・知能資産・収益機会が循環する事業モデルを構築する計画である。すなわち、Enterprise・Middle それぞれの顧客特性に応じて、コンサルティングと AI プロダクトの役割を組み合わせ、顧客接点の拡大、知能資産の蓄積、収益機会の創出を循環させる。こうした事業戦略の推進に伴い、人月収益（人が働く時間を基に得る収益）を基盤として成長させながら、非人月収益（人の稼働時間に直接は連動しないプロダクトや成果報酬型などの収益）が積み上がる、複層的な収益構造への進化を目指す計画である。

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、成長戦略は構想段階から実行段階に移行している。すなわち、Enterprise コンサルティングの生産性向上、Middle 市場の開拓、AI 実装体制の強化、AI プロダクトの開発、を並行して進め、成長戦略を実行する基盤を構築している。今後の進捗状況や成果に期待を持って注視したい。

■ 株主還元策

企業価値の向上によるリターンでステークホルダーに報いる

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。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。また、株主還元の充実及び資本効率の向上を目的に自己株式の取得を実行しており、2026年8月7日に取得を完了した。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月末と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（ディスクレーマー）

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