



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【東証グロース：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 業績 〉

売上高	営業利益	EBITDA※1	EBITDAマージン
1,382 百万円 (前年同期比 +12.0%)	54 百万円 (前年同期比 -)	100 百万円 (前年同期比 +1,328%)	7.2% (前年同期比 +6.6pt)
<ul style="list-style-type: none">■ デジタルトランスフォーメーション事業における新卒入社を始めとする新入社員の稼働開始を主要因として、前四半期比+8.1%、前年同期比+12.0%の増収■ 増収に加え、社内コンサルタントのアサインが好調に進捗したこと、外注比率が低減していることを主要因とした売上総利益率の改善に伴い、▲64百万円の営業赤字であったQ2から54百万円(QonQ +118百万円)の営業黒字で着地			

〈 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
1.41 百万円/月 (前年同期比 +2.9%)	187 名 (前四半期比 -)
<ul style="list-style-type: none">■ 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た影響で前年同期比+2.9%と伸長■ 従業員数は、離職率が低位に推移した影響で前四半期の187名を維持	

〈 2025年12月期業績予想の修正 〉

売上高	営業利益
5,400 百万円 (前回予想 5,400百万円)	120 百万円 (前回予想 50百万円)
<ul style="list-style-type: none">■ Q3までの進捗を踏まえ、2025年12月期業績予想を再度上方修正(※p.15)■ 社内コンサルタントの戦力化およびアサインが想定以上に順調な進捗となり、外注比率の低減による売上総利益率が改善した結果、営業利益を上方修正■ 外注パートナー数が計画より減少したため、売上高は前回発表予想を維持	

*1 EBITDAは営業利益に減価償却費、敷金償却と株式報酬費用等を加えたもの

*2 コンサルタント単価は、従業員および協働パートナーの平均単価を算出

*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. (株)プロジェクトホールディングスの概要 … p. 4
2. 2025年12月期 第3四半期の業績 … p. 9
3. 事業の状況 … p. 16

1. (株)プロジェクトホールディングスの概要

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

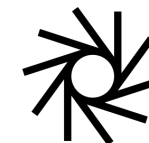
Mission

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

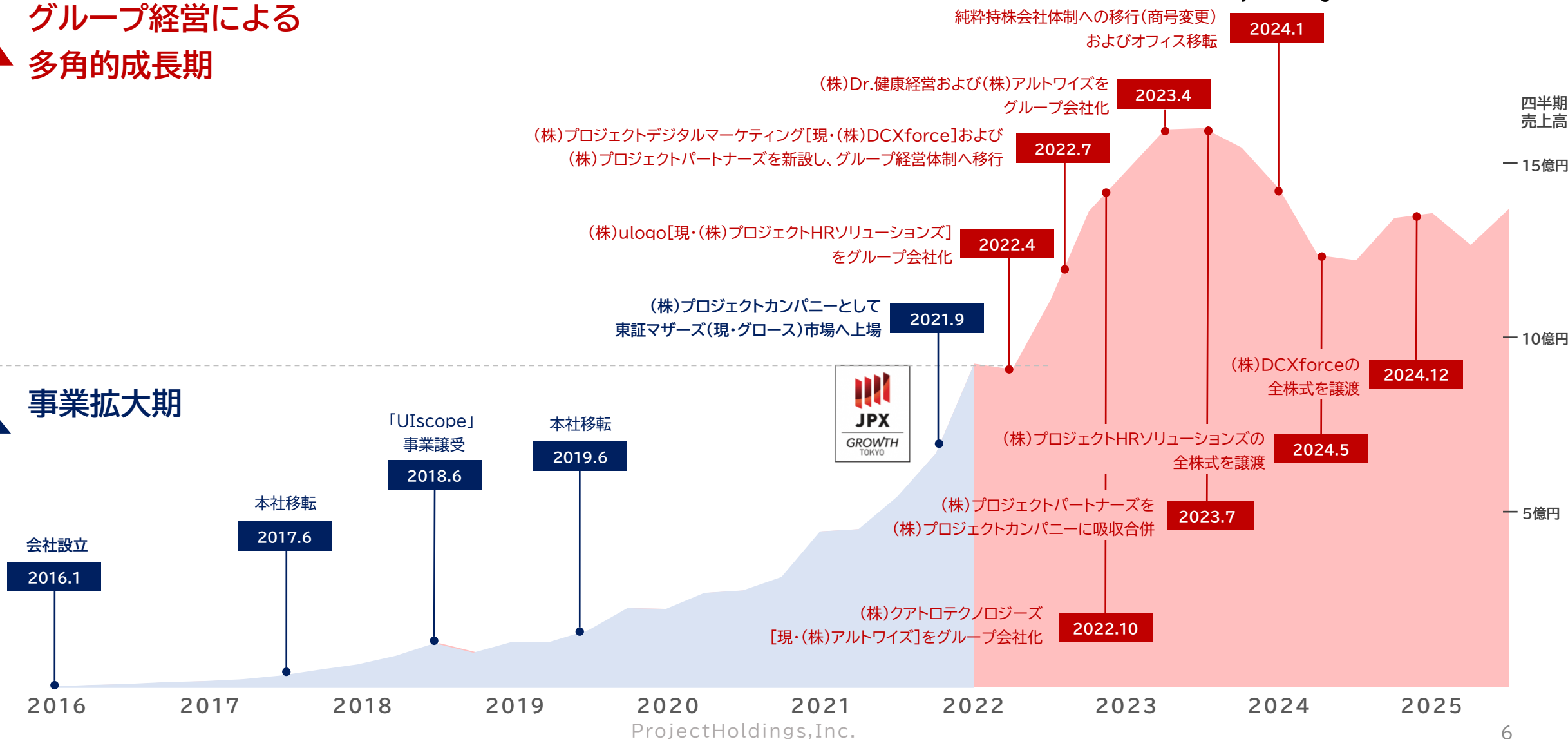
沿革



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 348名
(2025年9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



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



健康経営

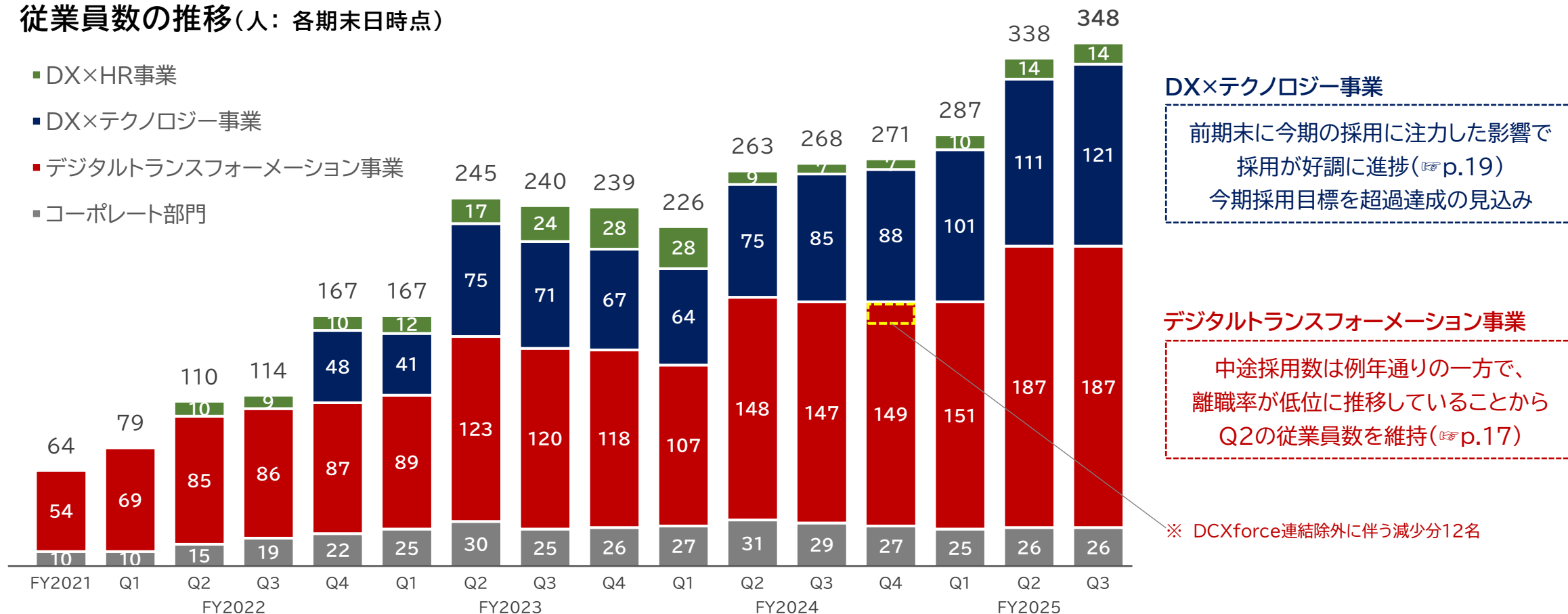
(株)Dr. 健康経営

産業医派遣、健康経営コンサルティング

従業員の状況(2025年度第3四半期)

- 離職率が低位に推移していること、DX×テクノロジー事業で採用が前期から継続して好調に進捗していることから、グループ全体の従業員数はYonY+80名となる348名に増加

従業員数の推移(人: 各期末日時点)



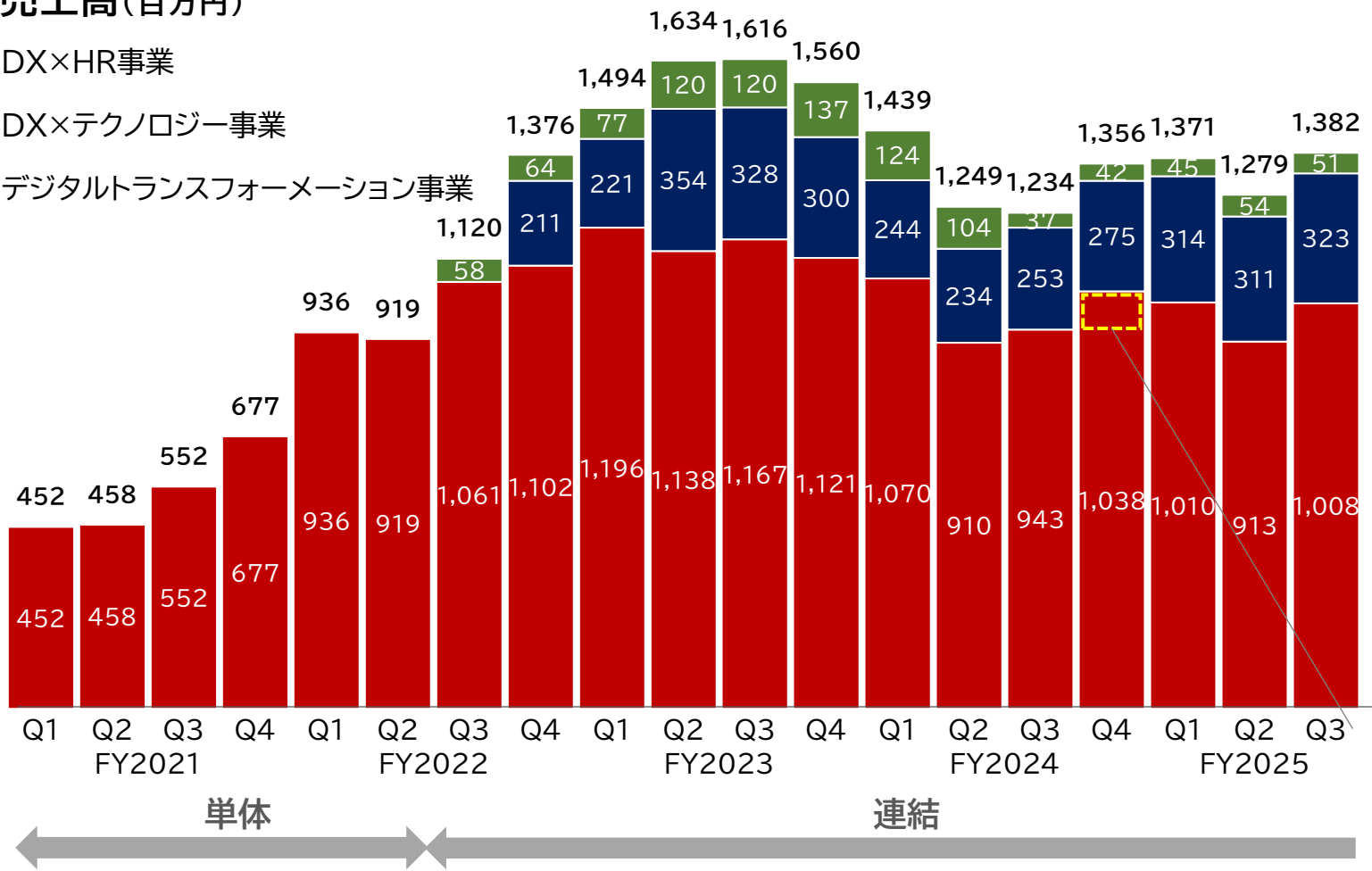
2. 2025年12月期 第3四半期の業績

業績推移 - 売上高 -

- FY2025 Q3の売上高は、QonQ +8.1%、YonY +12.0%となる1,382百万円と増収で着地
- デジタルトランスフォーメーション事業は、季節性要因剥落で減収したQ2からQ3は新入社員の稼働開始に伴いQonQ +10.4%と増収で着地

売上高(百万円)

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



DX×HR事業
Q3はQ2の特殊要因の反動でQonQでは減収
一方、産業医派遣・保健師サービスの提供件数は
順調に増加(※p.20)

DX×テクノロジー事業
好調な採用進捗に伴うエンジニア数増加により、
QonQで減収したQ2から再び増収基調へ転換

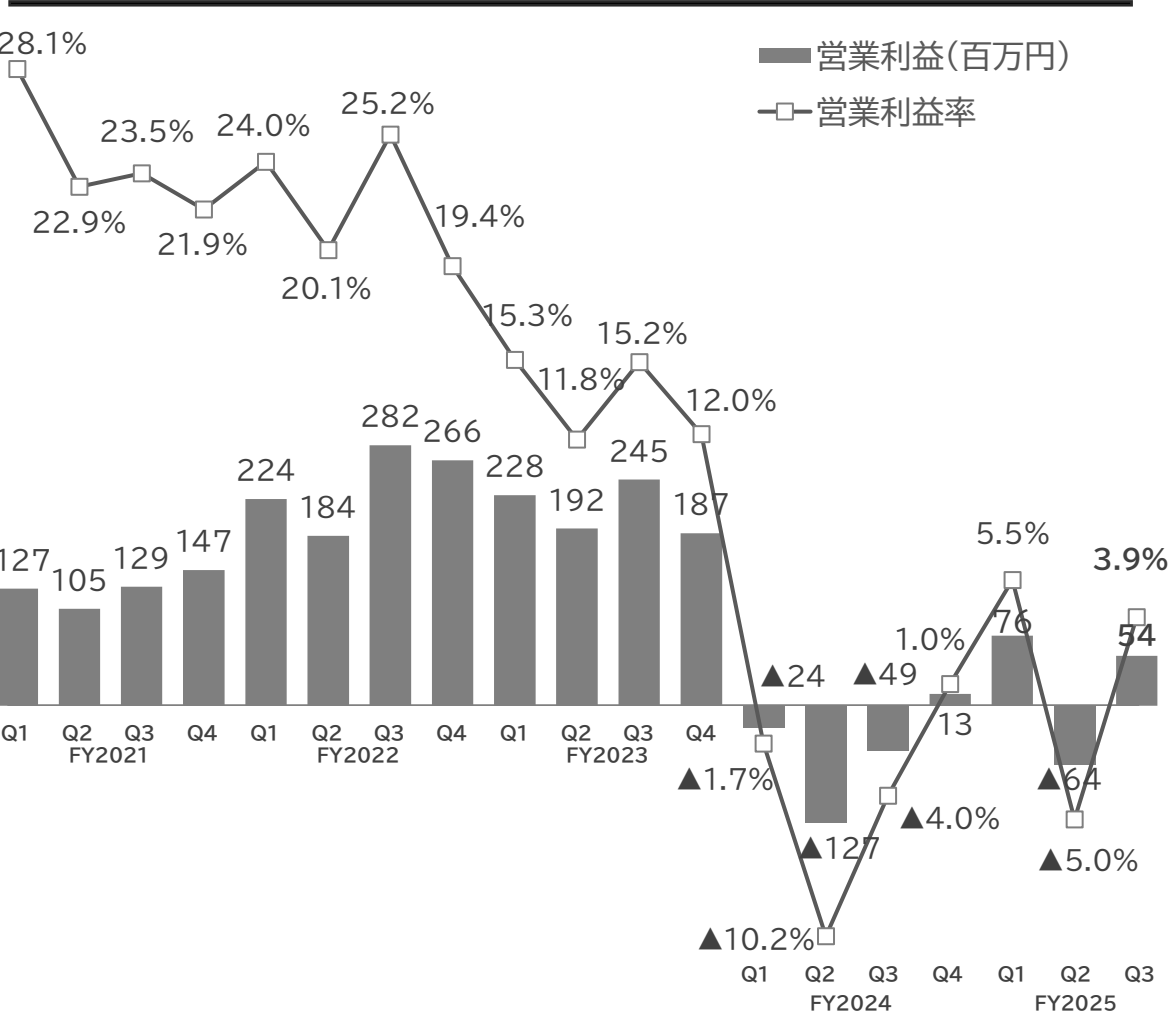
デジタルトランスフォーメーション事業
Q3はQ2の計画通り、新卒社員を中心とした
未稼働人材の稼働開始に伴い、QonQで増収

※ DCXforce連結除外に伴う減少分104百万円
連結除外に伴う年間の減収は379百万円
(DCXforceのFY2024 通期売上高と同額)

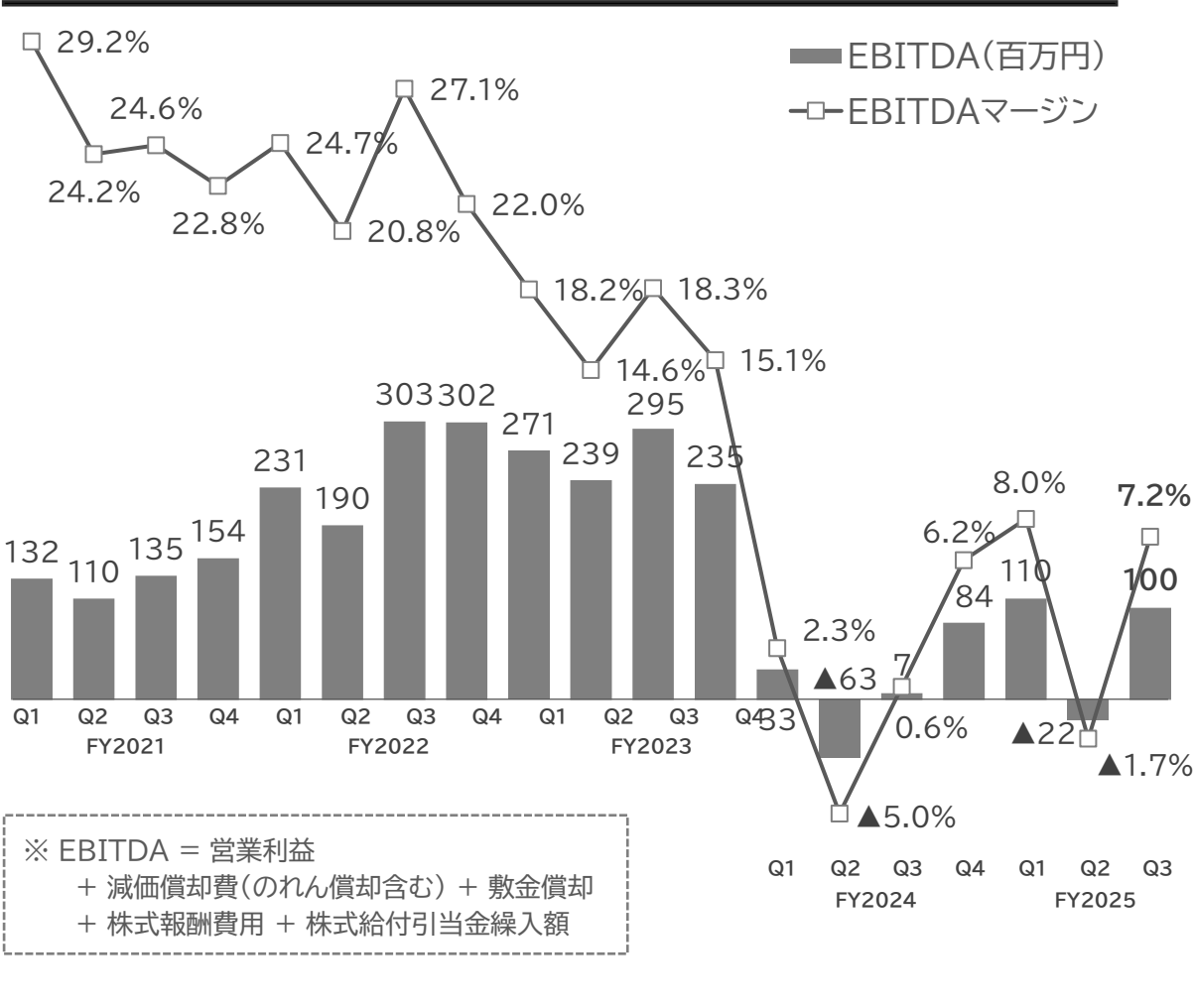
業績推移 – 営業利益・EBITDA –

■ デジタルトランスフォーメーション事業において、未稼働人材の稼働開始に伴う売上高増加に加え、社内コンサルタントのアサインが好調に進捗し稼働率が向上したことから売上総利益率が改善し、営業利益・EBITDAともに黒字へ転換

営業利益



EBITDA

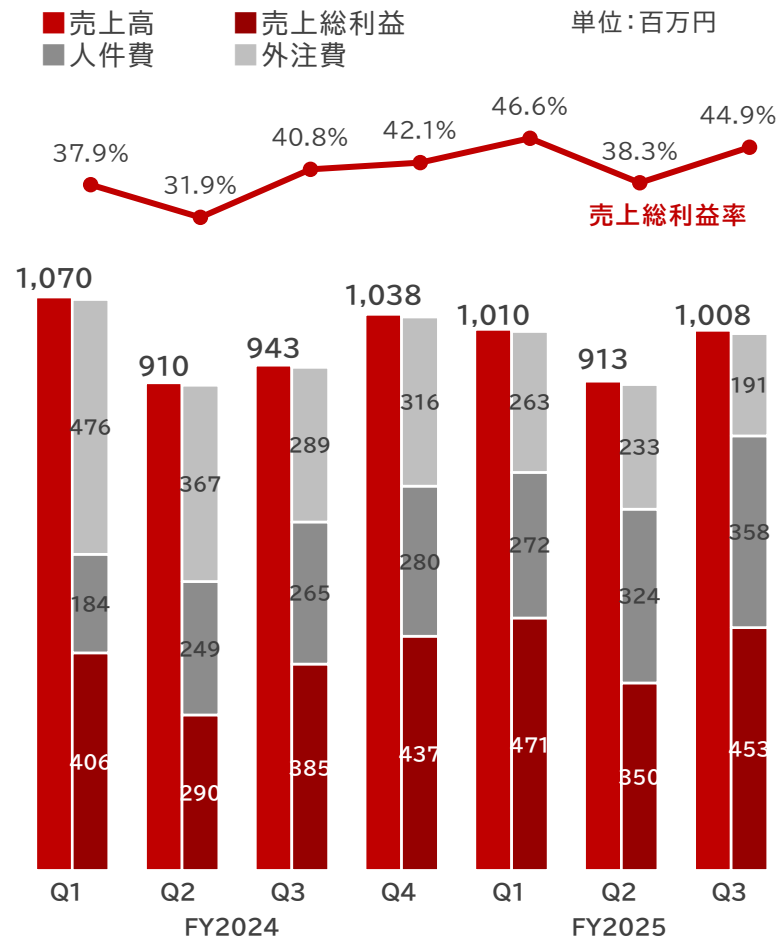


※ EBITDA = 営業利益
+ 減価償却費(のれん償却含む) + 敷金償却
+ 株式報酬費用 + 株式給付引当金繰入額

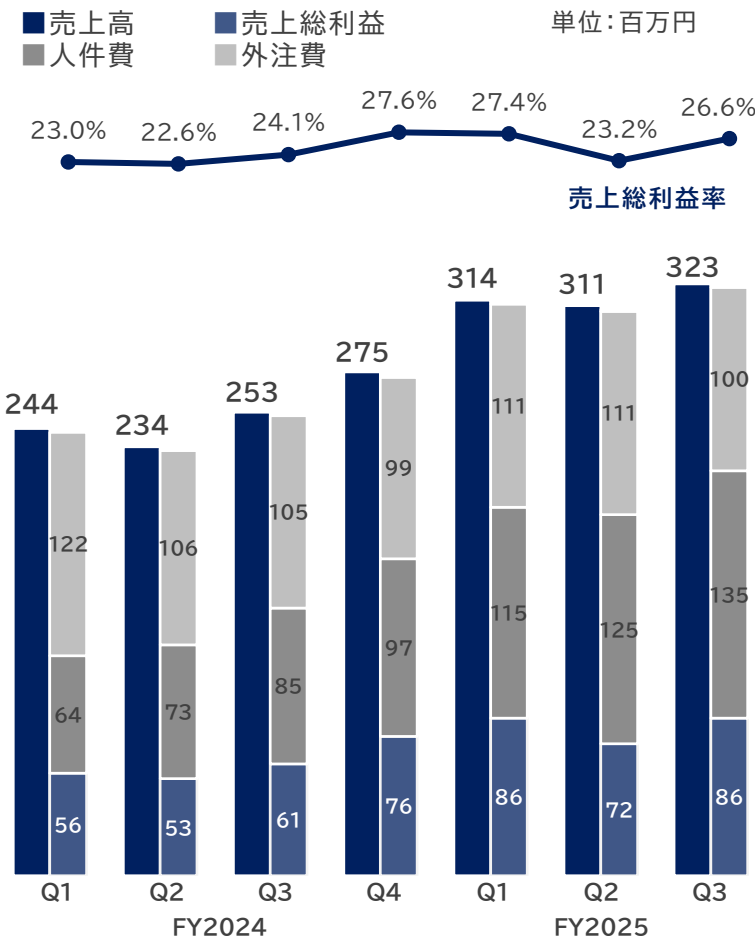
セグメント別の業績推移 – 売上高・売上総利益 –

■ デジタルトランスフォーメーション事業、DX×テクノロジー事業において、外注比率低減により売上総利益率が改善

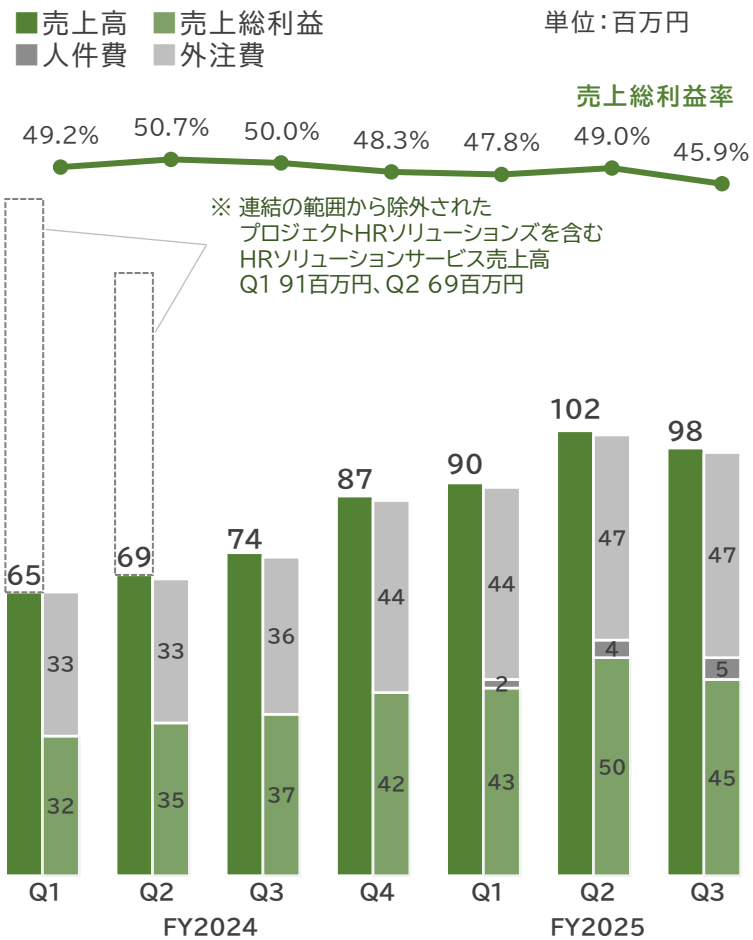
デジタルトランスフォーメーション事業



DX×テクノロジー事業



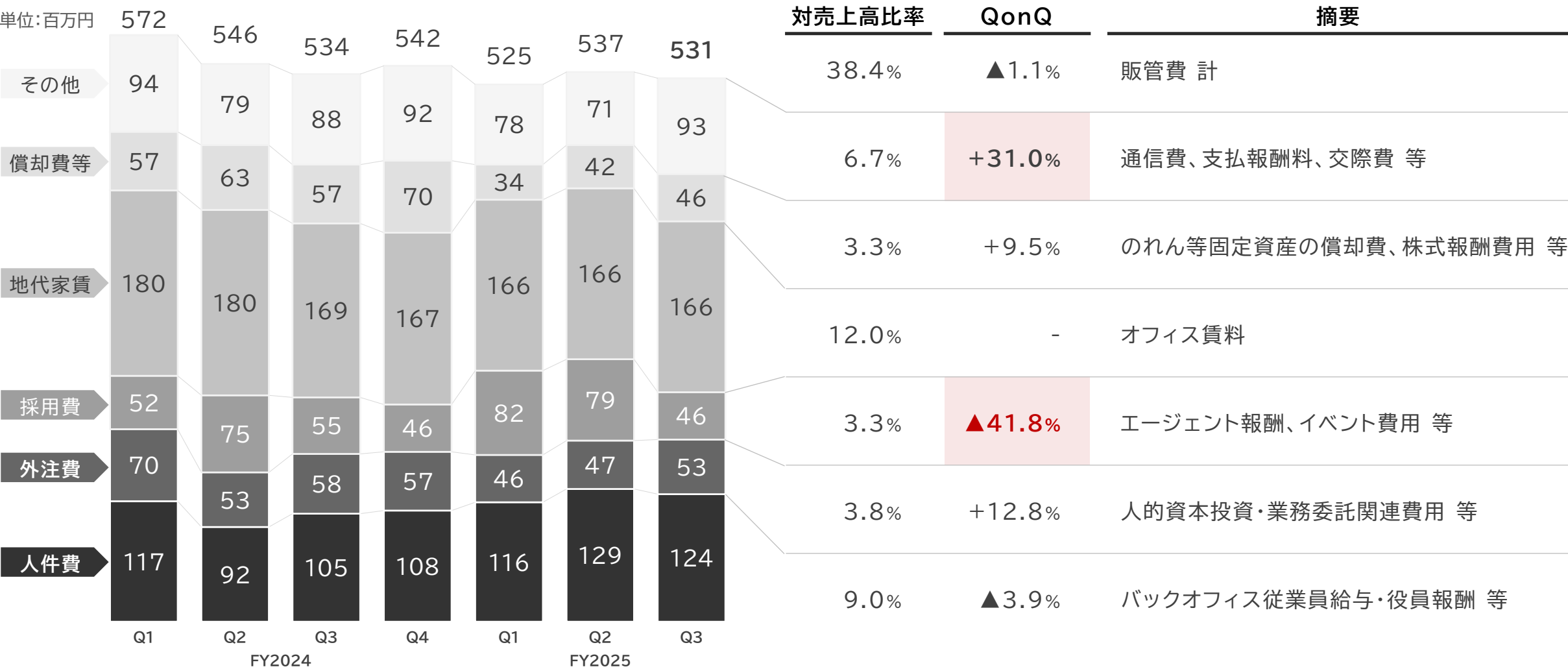
DX×HR事業



※ 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

- Q2は2026年4月入社新卒の内定タイミングであることに加え、中途採用が好調であったことからQonQで採用費が減少
- 社内ITシステム更新及び株主優待引当金の計上のため、一時的にその他販管費が増加



業績予想に対する進捗

- 8月14日公表の修正業績予想に対し、連結売上高は順調に進捗、連結営業利益はQ3時点で+16百万円の超過達成
- 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改善が営業利益上振れの主要因

単位:百万円		業績予想 (8/14公表)	第3四半期 実績(累計)	進捗率	要因分析
連結売上高		5,400	4,033	74.7%	✓デジタルトランスフォーメーション事業では、未稼働人材の稼働開始に伴いQonQで増収し、累計進捗率は74.6%で着地 ✓DX×テクノロジー事業、DX×HR事業は概ね計画通りに進捗し、累計進捗率74.8%で着地
デジタルトランスフォーメーション事業		3,930	2,932	74.6%	
その他事業		1,470	1,100	74.8%	
連結営業利益 (営業利益率)		50 (0.9%)	66 (1.6%)	132.0%	✓主にデジタルトランスフォーメーション事業において、社内コンサルタントの稼働率向上及び外注比率低減に伴う売上総利益率改善により、営業利益が想定よりも上振れ
連結経常利益 (経常利益率)		40 (0.7%)	59 (1.5%)	147.5%	
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)		20 (0.4%)	51 (1.3%)	255.0%	

業績予想の修正

- 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いて、社内コンサルタントの戦力化およびアサインが想定以上に順調な進捗となり、外注比率の低減による売上総利益率が改善した結果、営業利益を上方修正
- 外注のコンサルタントである協働パートナー数は計画より減少したため、売上高は前回発表予想を維持

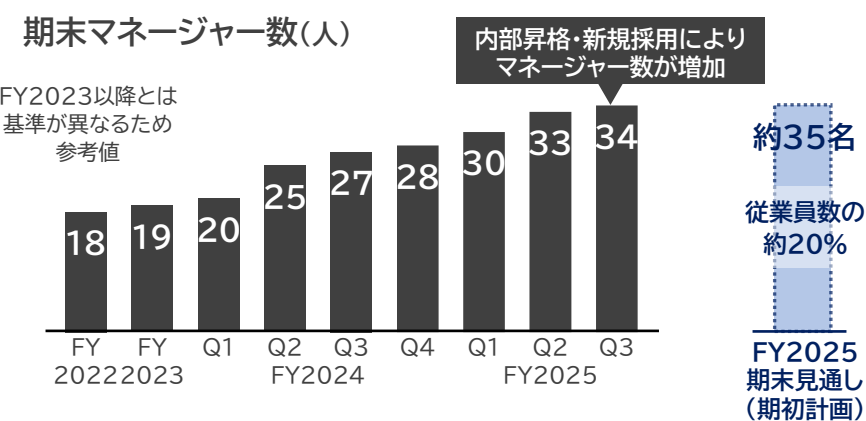
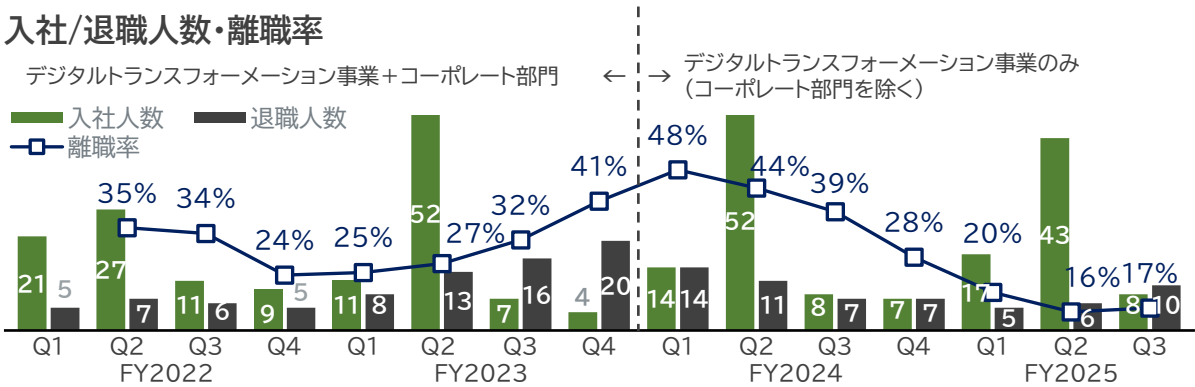
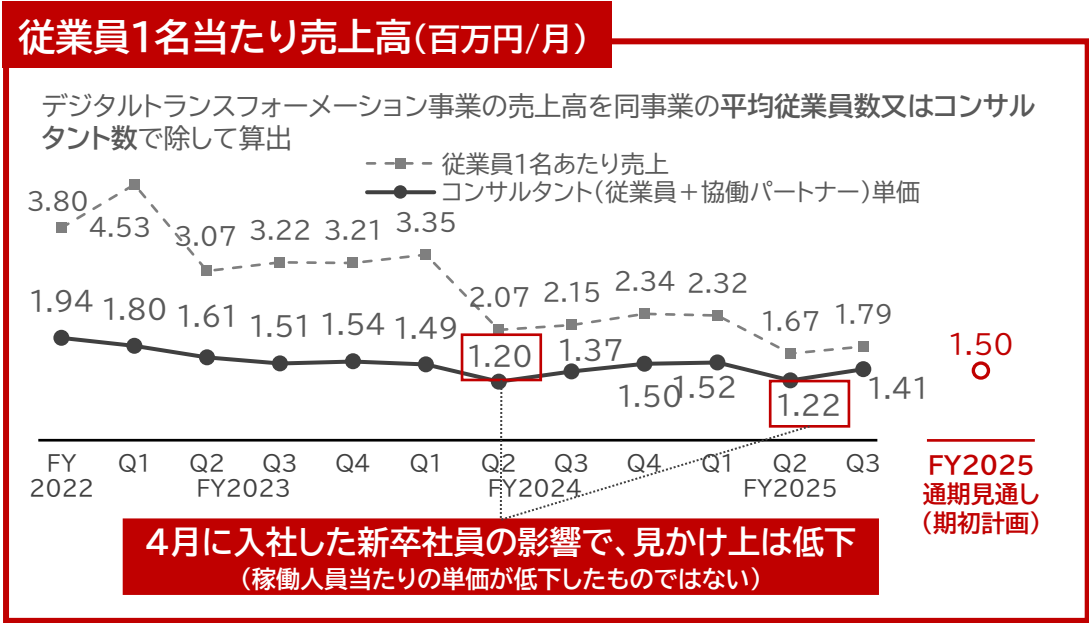
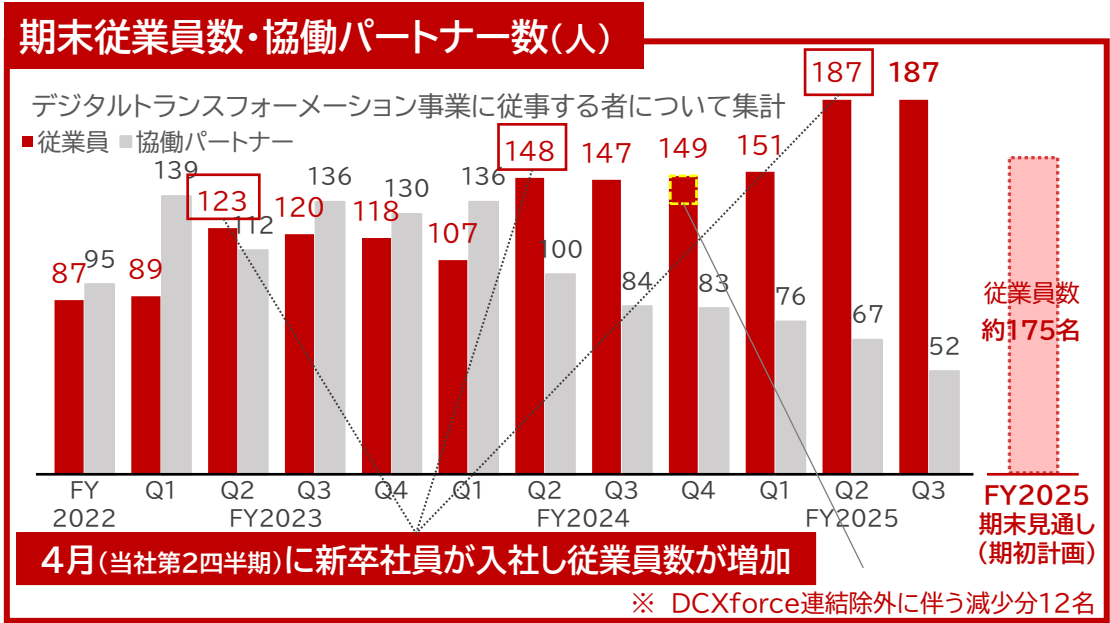
単位:百万円	期初業績予想 (2/14公表)	前回修正予想 (8/14公表)	修正予想 (11/14公表)	修正要因
連結売上高	5,400	5,400	5,400	✓デジタルトランスフォーメーション事業においては、社内コンサルタントの稼働率向上が想定以上に進捗した一方、協働パートナーの稼働数が計画より減少したため、売上高は前回修正予想を維持 ✓DX×テクノロジー事業、DX×HR事業においても、Q3までの進捗状況を踏まえ前回修正予想を維持
デジタルトランスフォーメーション事業	4,090	3,930	3,930	
その他事業	1,310	1,470	1,470	
連結営業利益 (営業利益率)	10 (0.2%)	50 (0.9%)	120 (2.2%)	✓デジタルトランスフォーメーション事業およびDX×テクノロジー事業において、外注比率低減により売上総利益率が改善 ✓Q4も利益率改善の寄与が見込まれることから、連結営業利益を上方修正 ✓連結経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も営業利益の上方修正に伴って修正
連結経常利益 (経常利益率)	0 (-%)	40 (0.7%)	110 (2.0%)	
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	▲20 (-%)	20 (0.4%)	70 (1.3%)	



3. 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(従業員数・1人当たり売上高)

- 離職率が低位に推移していることを要因として、Q2の従業員数を維持し、引き続き期初計画時点の期末見通しを超過
- 新入社員の稼働が開始したことに加え、社内育成が順調に進捗していることからコンサルタント単価はYonY +2.9%で着地



※ 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

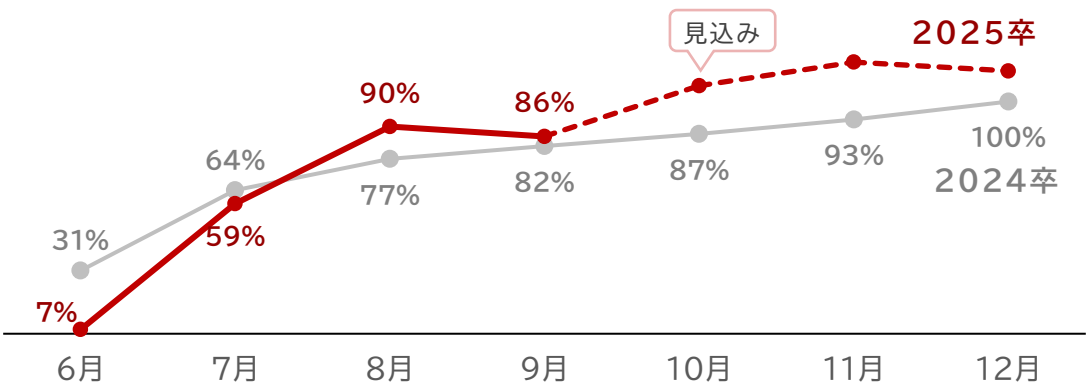
デジタルトランスフォーメーション事業 | トピックス | 新卒採用と育成の状況

- 育成・品管体制の強化に注力した結果、9月末時点で2025卒社員のチャージ率は前年同月比+4ptの86%と順調に進捗
- 採用市場の競争激化を主要因として2026卒入社予定数は前年比▲8名の12名で着地

新卒育成状況

チャージ率※の推移

※ チャージ率:標準単価に対する実際の稼働売上高の割合(標準単価を上回る場合は100%を超過)



- ✓ 2025卒は育成が順調に進捗し、9月末時点で前年同月を上回るチャージ率86%で着地
- ✓ 既に標準的な社員と同等の売上高貢献をしている人員も存在し、10月以降さらにチャージ率は増加していく見込み

新卒採用実績

学群別新卒採用数推移

※ 入社実績を集計(2026卒は内定者)

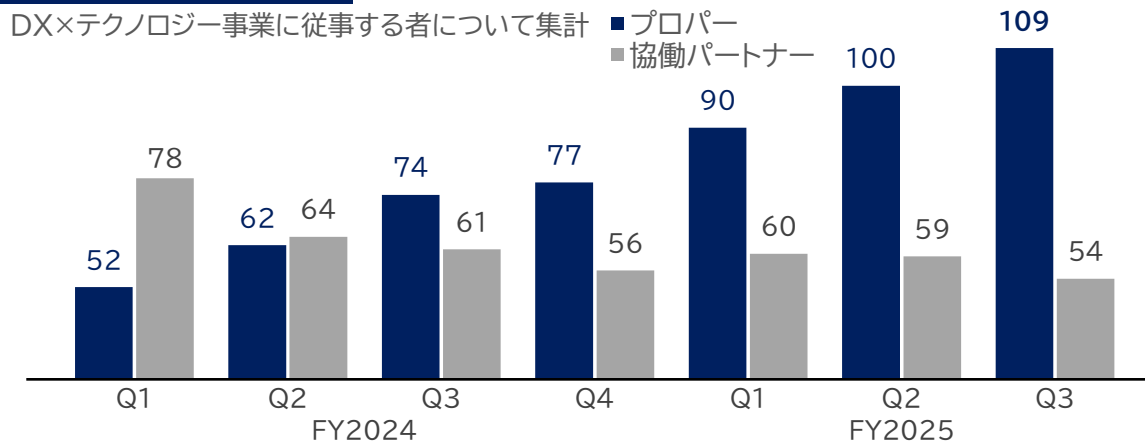
	2023卒	2024卒	2025卒	単位:人 2026卒
旧帝大 一橋・東工大	14	16	7	3
早慶上智	15	17	5	5
その他	4	4	8	4
合計	33	37	20	12

- ✓ 2025卒は、組織体制の強化を優先したことで採用数を抑制
- ✓ 2026卒は、採用市場における大手コンサルとの競争激化などを背景に応募数・承諾率が伸び悩み、採用数は前年比で減少

DX×テクノロジー事業 | artwize

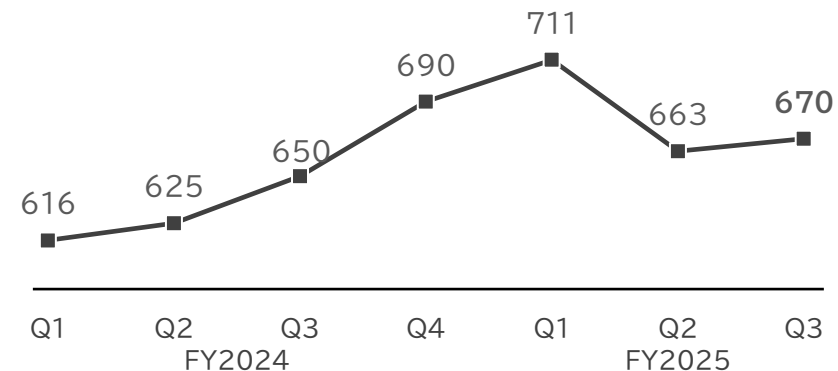
- アルトワイズ社においてエンジニアによるシステム開発・ソフトウェアテストの支援サービスを展開
- エンジニアが働きやすい環境づくりに注力しており、転職情報サイトで「働きかた優良企業賞」を受賞するなどの取り組みにより採用が好調

期末エンジニア数(人)



エンジニア単価(千円/月)

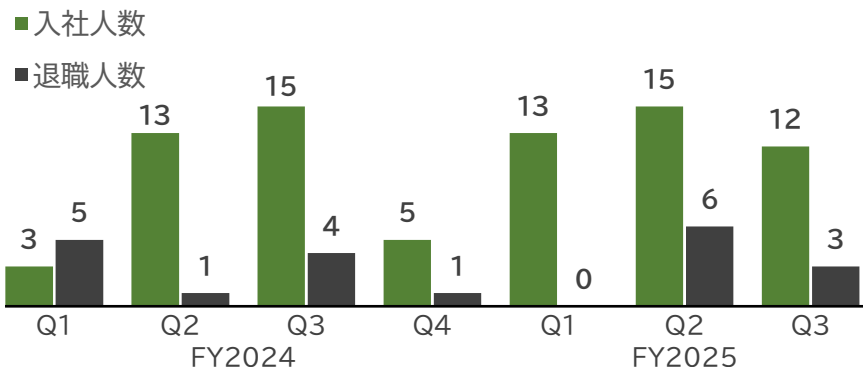
DX×テクノロジー事業の売上高を同事業の平均エンジニア数で除して算出



×

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



アルトワイズ社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
エンジニア採用が好調に進捗

FY2025Q3は、エンジニア数の増加に加え単価の向上により、増収にて着地

New!
認定

アルトワイズ社が、健康優良企業を目指して企業全体で健康づくりに取り組むことを宣言し、一定の成果を上げたことにより、健康優良企業「銀の認定」を取得しました。

健康企業宣言・健康優良企業認定制度: <https://www.kprt.jp/contents/health/>

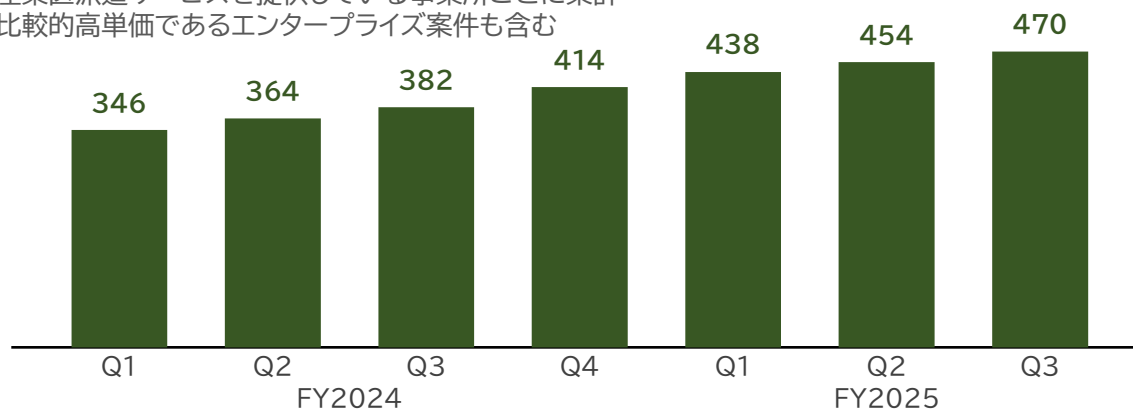
3. 事業の状況

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

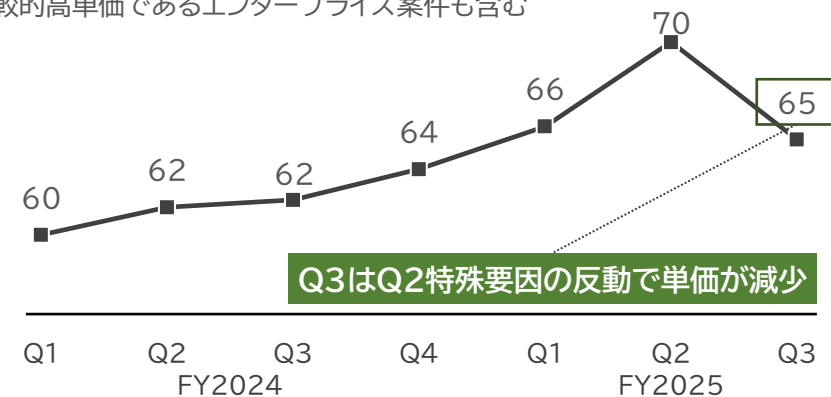
産業医派遣サービス提供件数(件)

産業医派遣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



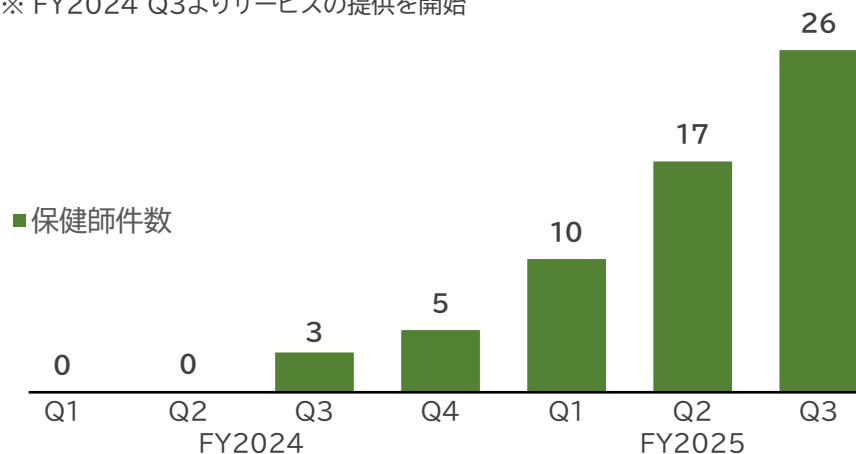
取引単価(千円/月)

産業医派遣サービスの売上高を同サービスの提供件数で除して算出
比較的高単価であるエンタープライズ案件も含む



保健師サービス件数(件)

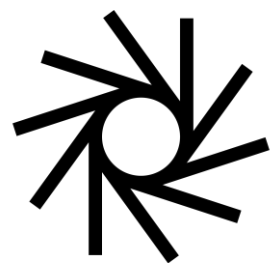
※ FY2024 Q3よりサービスの提供を開始



- ✓ 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
- ✓ 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ほか、HR領域での新規事業開発を進めている

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。



ProjectHoldings