

2024年12月期 第2四半期 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】
(2024年1月に株式会社プロジェクトカンパニーより商号変更)

2024年8月13日



エグゼクティブサマリー

〈 2024年度 第2四半期 業績 〉

売上高	営業利益	EBITDA※1	EBITDAマージン
1,249 百万円 (前年同期比 -23.6%)	-127 百万円 (前年同期比 -)	-63 百万円 (前年同期比 -)	-5.0% (前年同期比 -19.6pt)

- デジタルトランスフォーメーション事業において4月に37名の新卒社員が入社し、その受入れ・育成を優先するため案件獲得を抑制したこと、およびプロジェクトHRソリューションズ社の株式譲渡に伴い同社が連結範囲から外れたことなどを要因に、前四半期比で減収にて着地
- 従業員増加に伴うデジタルトランスフォーメーション事業の売上総利益率低下を主因として、前四半期比で減益（127百万円の営業赤字）
- 本四半期に入社した従業員の稼働が進む第3四半期以降、増収・増益基調への転換を見通し

〈 デジタルトランスフォーメーション事業の状況 〉

クライアント当たり売上高	期末従業員数※2
25.1 百万円/HY (前年同期比 +13.6%)	148 名 (前四半期比 +38.3%)

- 既存顧客の大口顧客化は概ね順調に進捗し、第2四半期累計のクライアント当たり売上高は前年同期比 +13.6% と伸長
- 離職率が低下傾向となった中で、4月新卒社員が入社したこと、及び中途採用が好調に推移したことを受け、期末従業員数が増加

〈 DX×テクノロジー事業の状況 〉

- 2024年4月にプロジェクトテクノロジーズ社とアルトワイズ社を統合し、本四半期にて組織環境の改善に目途
- エンジニア採用が好調に推移し、6月末時点で第3四半期も14名の入社を予定。継続してエンジニアの採用・アサインを進めていく方針

〈 2024年12月期の業績見通し(5月15日公表)に対する進捗 〉

- 連結売上高の半期進捗率は約45%、営業利益・経常利益段階では通期業績予想の赤字額の約8割を半期で計上
- 下期にデジタルトランスフォーメーション事業における収益改善を見通しており、通期では業績予想を達成できる見込み

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

*2 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. 2024年12月期 第2四半期の業績	… p. 11
3. デジタルトランスフォーメーション事業の状況	… p. 17
4. DX×テクノロジー事業の状況	… p. 21
5. 2024年12月期業績予想(5月15日公表)に対する進捗	… p. 23
Appendix ① デジタルトランスフォーメーション事業の概要	… p. 26
Appendix ② その他参考情報	… p. 32

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

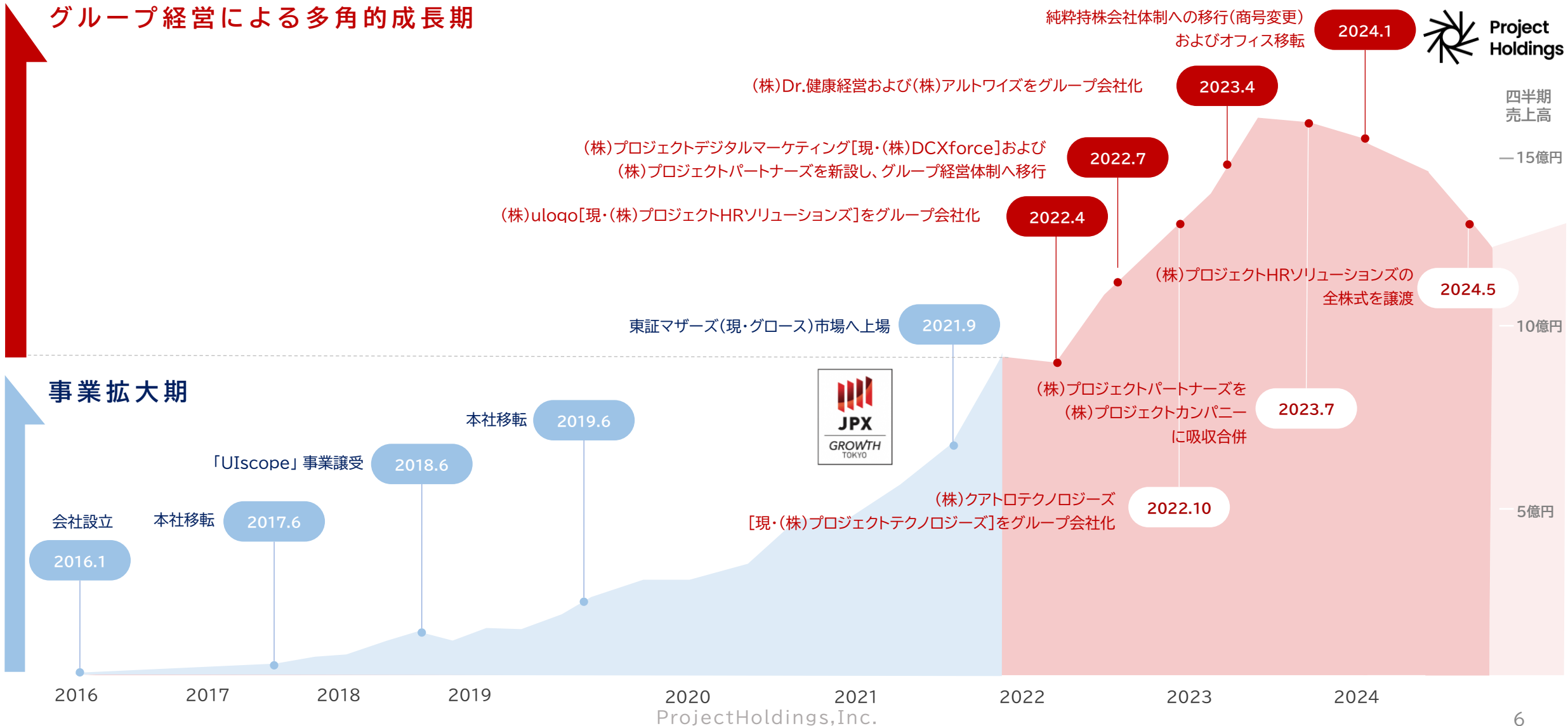
Mission

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

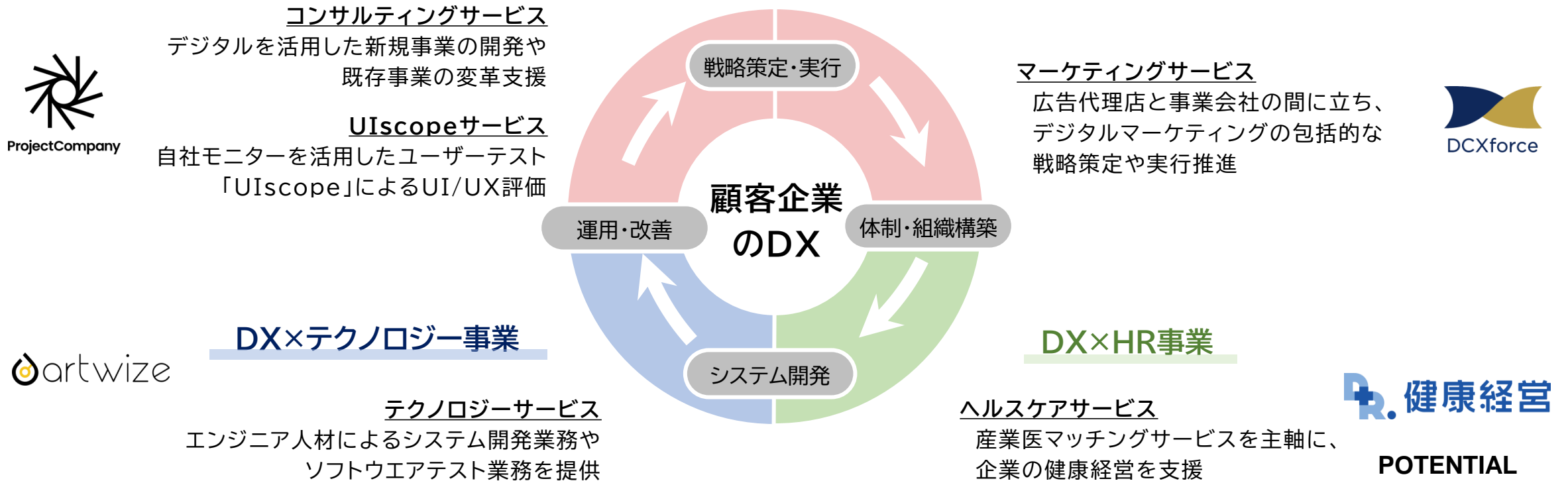
沿革



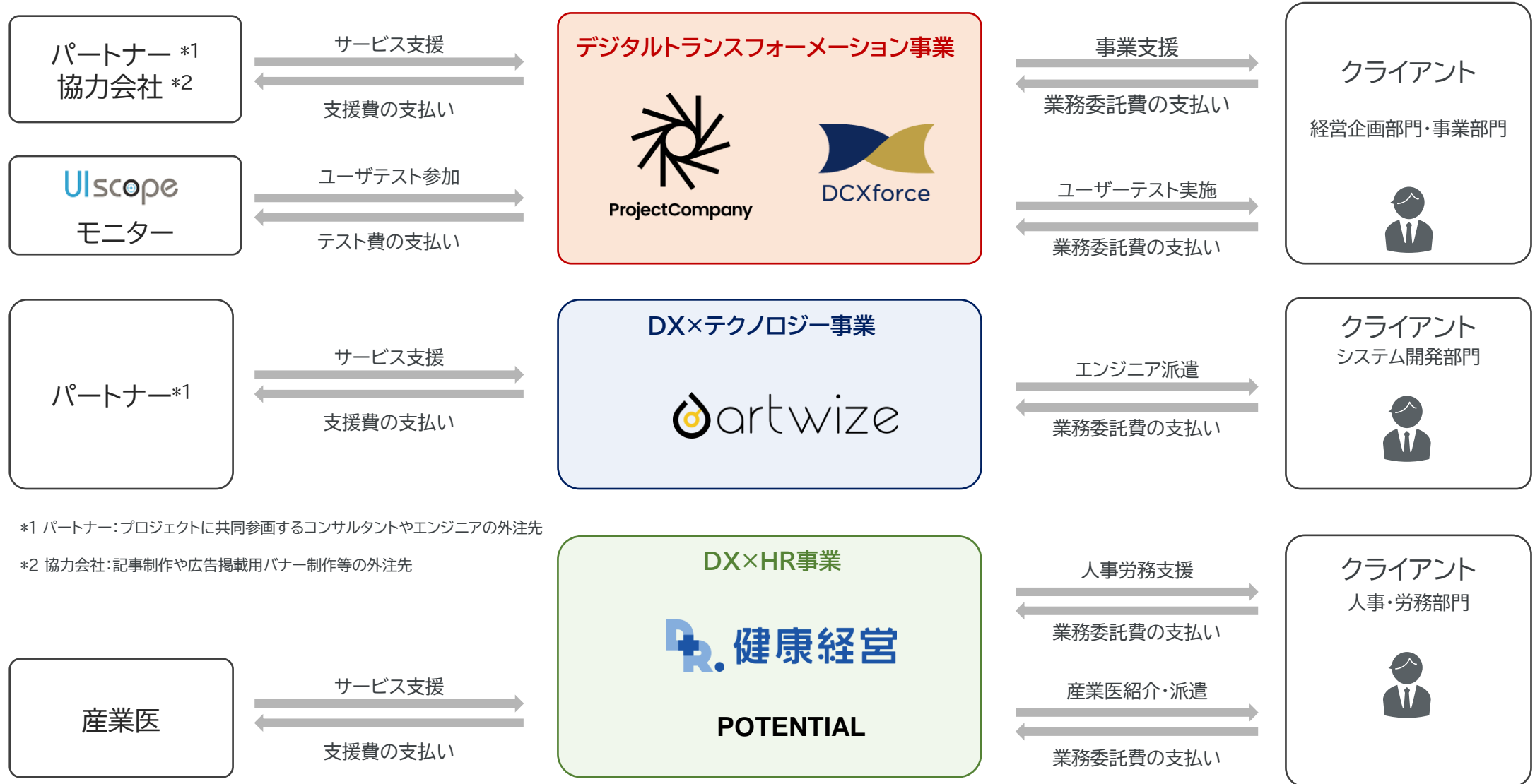
当社グループの事業領域

- 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「デジタルトランスフォーメーション」(DX)と捉え、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

デジタルトランスフォーメーション事業



事業系統図



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 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

トランスコスモス 様

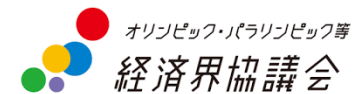


「両社のノウハウを結集した協業DX支援」

- ▶ 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」

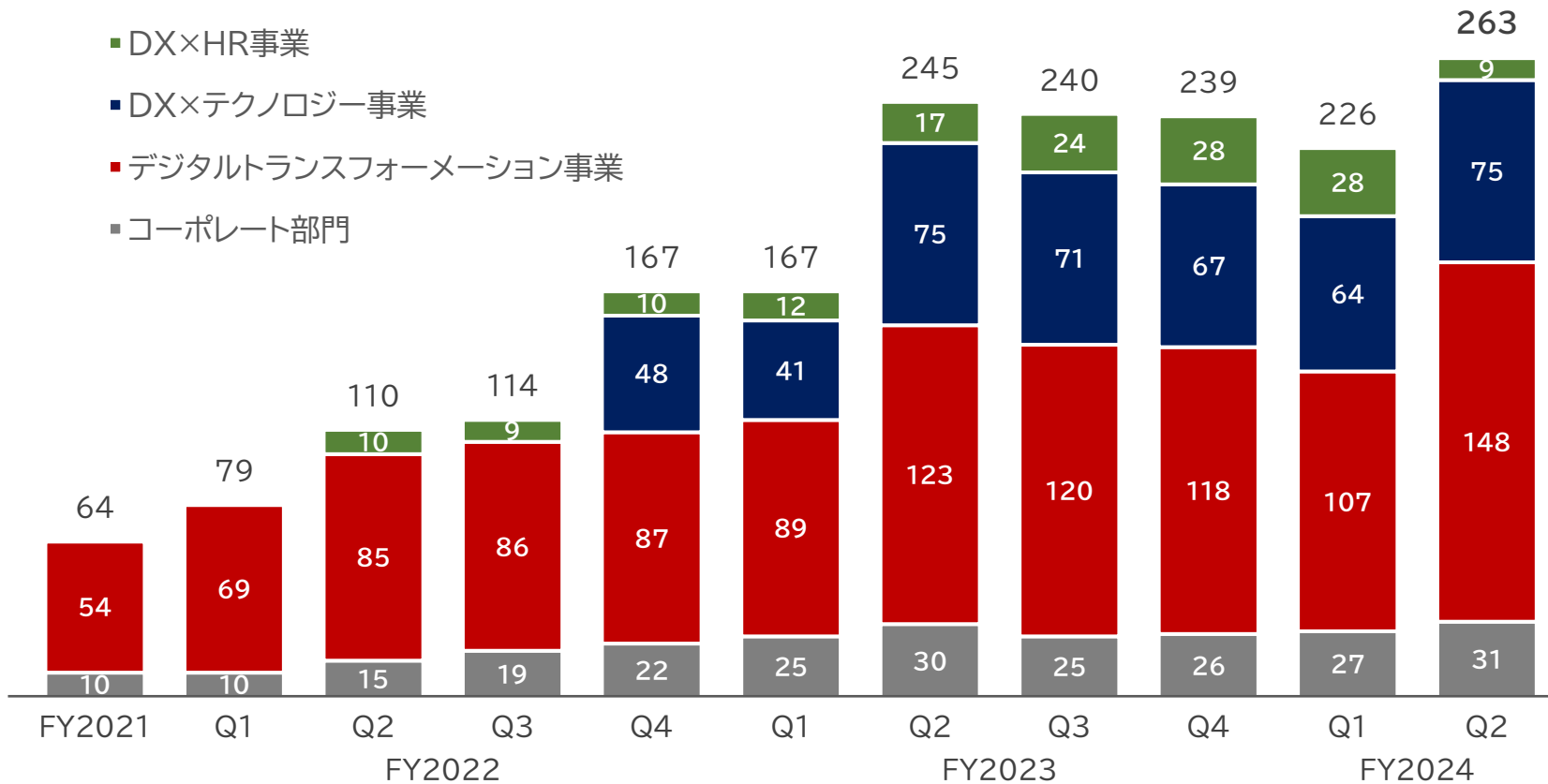
- ▶ IOC・政府・自治体と連携し、2020東京大会の機運醸成を経済界で支援するビッグプロジェクト
- ▶ 全国の企業アセットを活用し、地方での各種イベントを開催、2020年2月までに累計1,000以上の活動を展開。参加企業は650以上、連携自治体数は430に上る
- ▶ 当社はデジタルチャネルを活用したプロジェクトのブランディング、広報活動を幅広く支援

支援領域 マーケティング

従業員の状況

- プロジェクトHRソリューションズ社の株式譲渡によりDX×HR事業は約20名減少したものの、4月に新入社員を約50名迎えたこと、デジタルトランスフォーメーション事業における離職率が低下傾向にあることを受け、グループ全体ではYonY +18名となる263名に増加

従業員数の推移(人; 各期末日時点)



プロジェクトHRソリューションズ社の連結除外に伴いDX×HR事業は減少

DX×テクノロジー事業ではエンジニア採用が好調に推移

デジタルトランスフォーメーション事業においては離職率が低下傾向に

4月に新卒・中途社員を約50名迎え、グループでYonY +18名

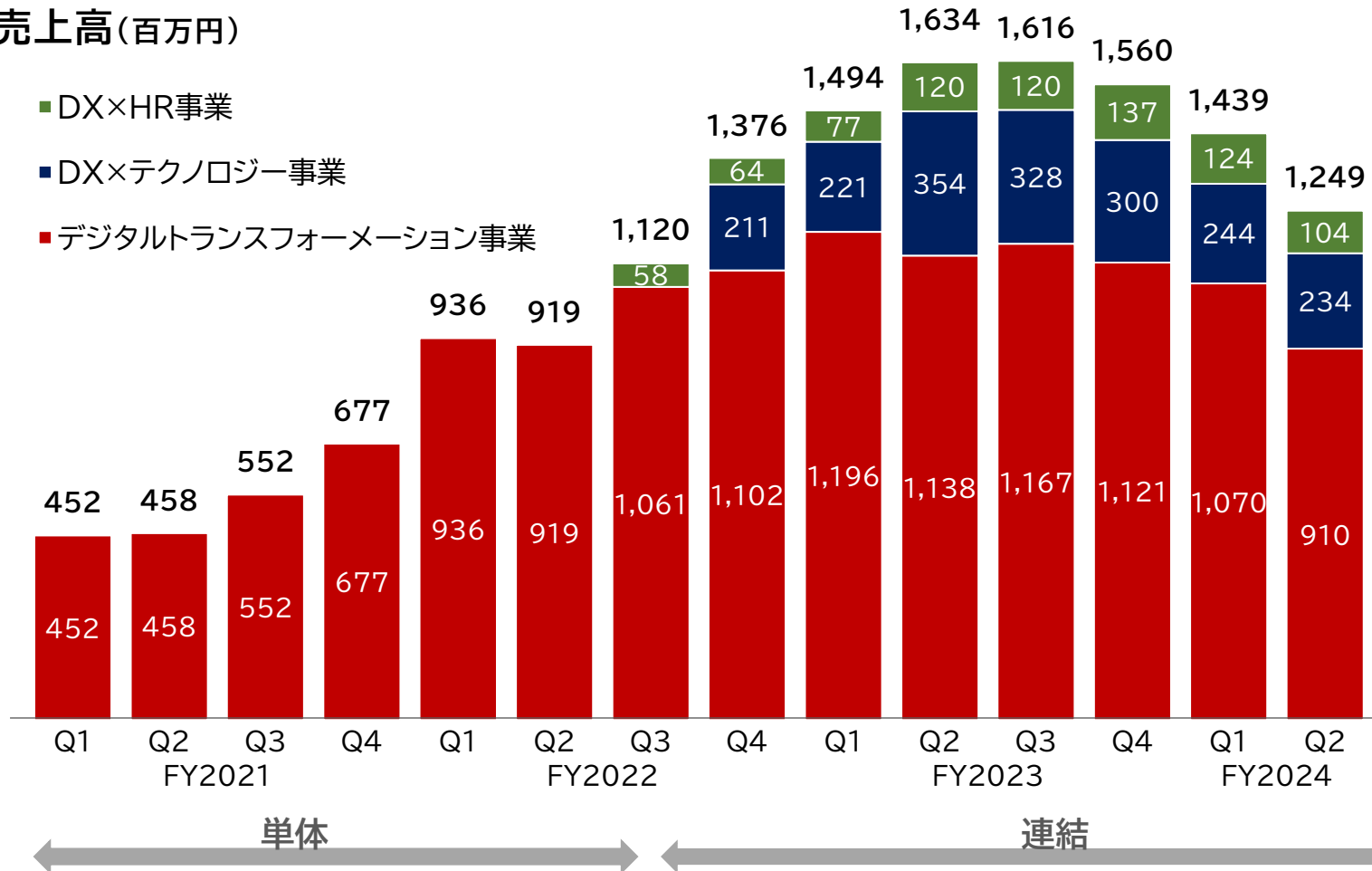
2. 2024年12月期 第2四半期の業績

業績推移 - 売上高 -

- FY2024 Q2の売上高は、QonQ -13.2%、YonY -23.6%となる1,249百万円
- デジタルトランスフォーメーション事業において、**新卒社員の受入れ・立ち上げと既存社員の育成を優先したことが主な減収要因** (5/15公表の業績予想に対しては概ね計画通り)

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

プロジェクトHRソリューションズ社の株式譲渡に伴う連結除外により、セグメント全体では減少

DX×テクノロジー事業

プロジェクトテクノロジーズ社とアルトワイズ社を4月に合併し、組織環境の改善に注力

採用が順調に進捗しており(※ p.22)、引き続き組織規模拡大による業績伸長を志向

デジタルトランスフォーメーション事業

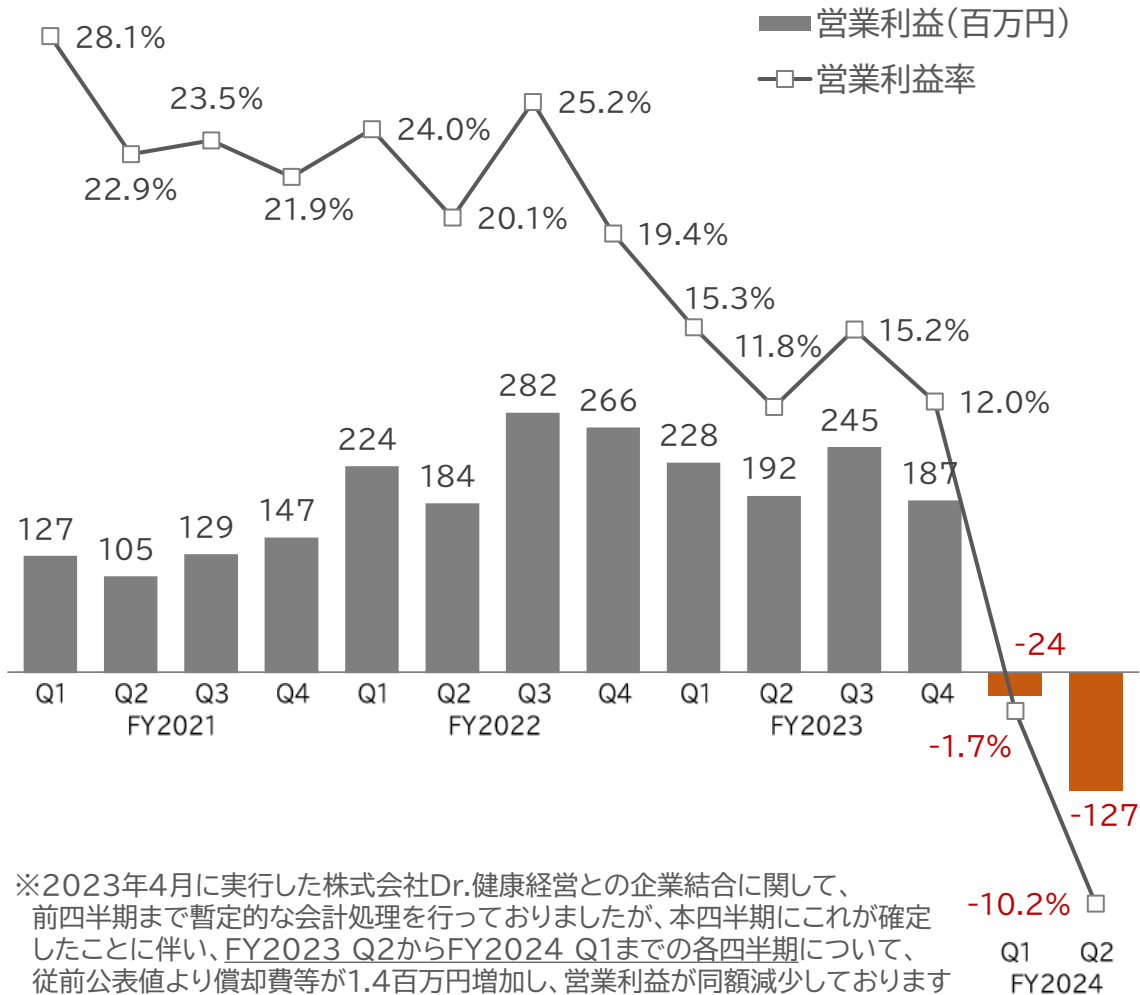
4月に入社した新卒社員の受入れ・立ち上げと既存社員の育成を優先したため、減収(業績予想に対しては概ね計画通り)

離職率は低下傾向にあり、新卒社員のアサインが本格化していく次Q以降の収益回復に目途

業績推移 – 営業利益・EBITDA –

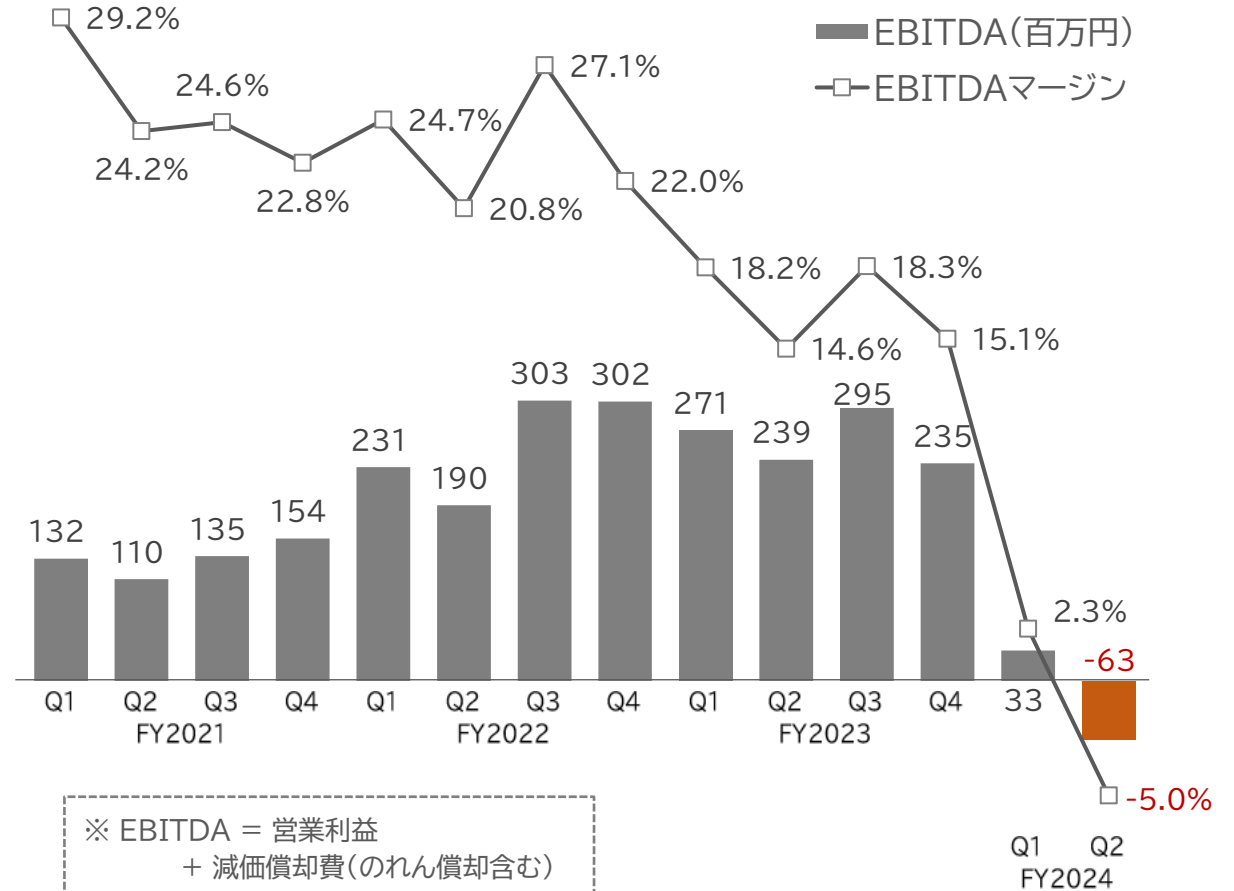
■ 営業利益・EBITDAは、デジタルトランスフォーメーション事業において人材育成を優先したことにより減収を主因として、減益にて着地

営業利益



※2023年4月に実行した株式会社Dr.健康経営との企業結合に関して、前四半期まで暫定的な会計処理を行っていましたが、本四半期にこれが確定したことに伴い、FY2023 Q2からFY2024 Q1までの各四半期について、従前公表値より償却費等が1.4百万円増加し、営業利益が同額減少しております

EBITDA



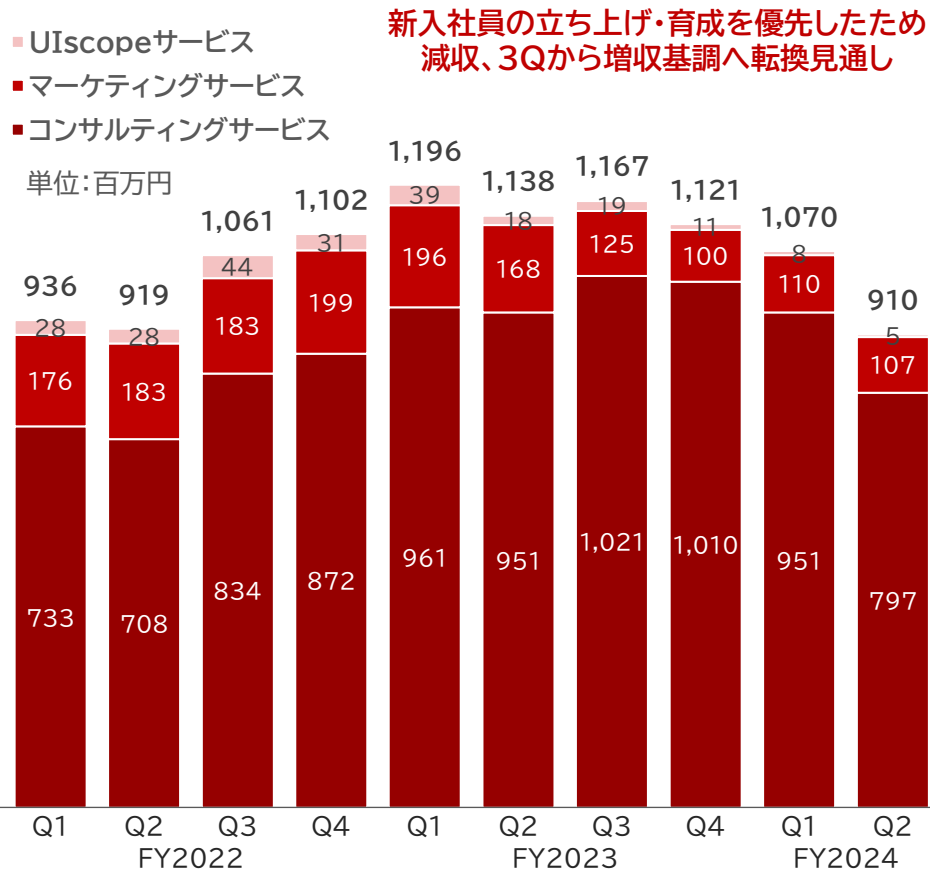
※ EBITDA = 営業利益
+ 減価償却費(のれん償却含む)
+ 敷金償却 + 株式報酬費用

セグメント別の業績推移 – 売上高 –

■ セグメント別の売上高推移は以下の通り

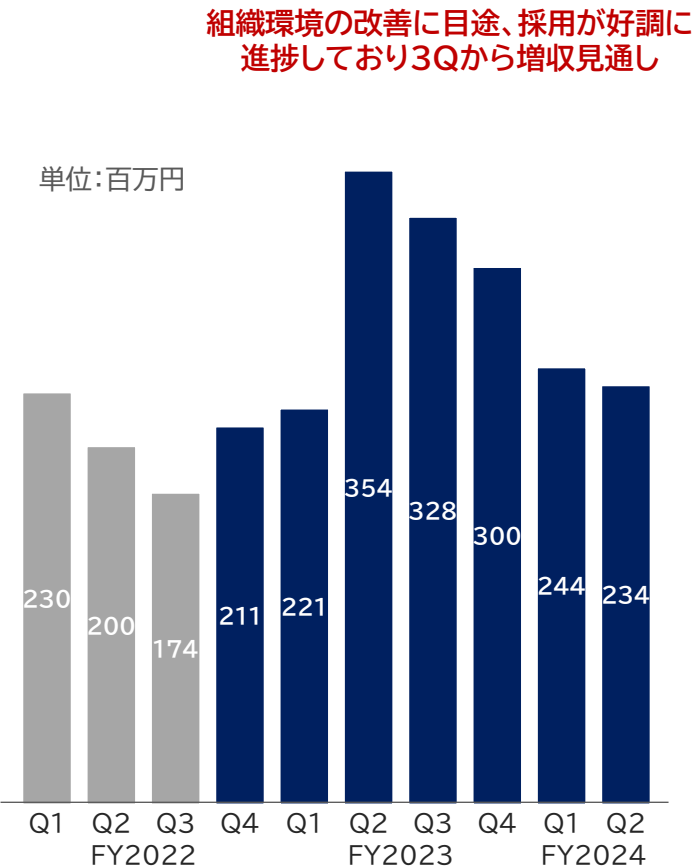
デジタルトランスフォーメーション事業

※ 2023年12月期よりマーケティングサービスに係る集計基準を一部変更し、コンサルティング要素の強い案件はコンサルティングサービスへ移管。



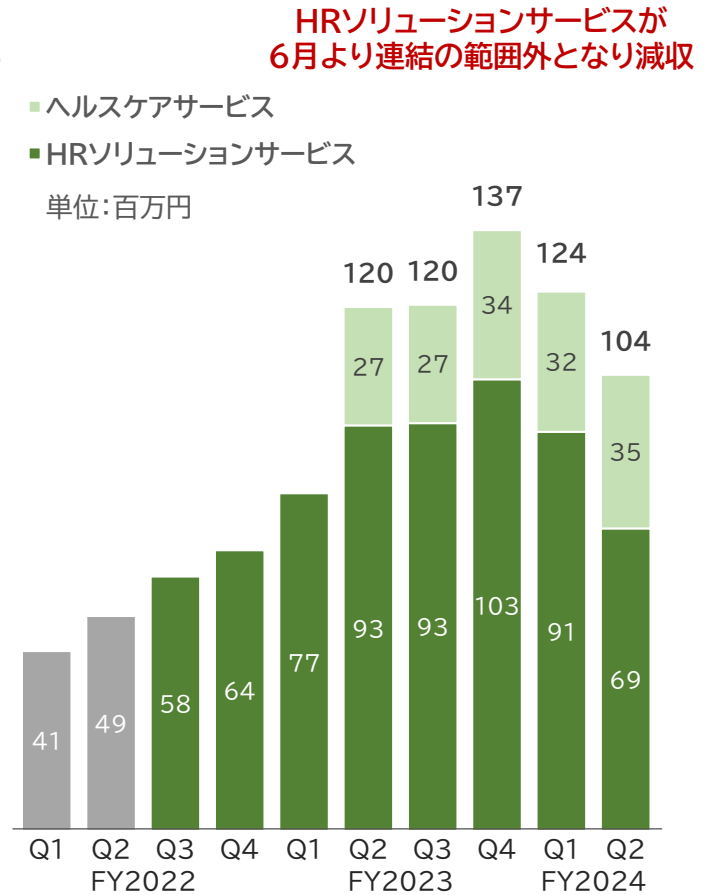
DX×テクノロジー事業

※ 2022年度第4四半期より連結。以前の数値は、事業譲受先である(株)cuatro pistasの当該事業売上高を参考記載





DX×HR事業

※ 2022年度第3四半期より連結。以前の数値は(株)uloqoの業績を参考記載



セグメント別の業績推移 – 原価・売上総利益 –

- デジタルトランスフォーメーション事業における売上高の減少と売上総利益率の低下(☞ p. 20)を主因に、第2四半期の営業損失は127百万円
- 5月15日に公表した2024年12月期業績予想に対しては概ね計画通り進捗

	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	
	実績 [百万円]	QonQ	実績 [百万円]	QonQ	実績 [百万円]	QonQ
売上高	910	 -15.0%	234	-4.1%	104	-16.1%
人件費(原価)	249	+35.3%	73	+14.1%	22	-21.4%
外注費(原価)	367	-22.9%	106	-13.1%	5	-44.4%
その他原価	3	+50.0%	1	-	0	-
売上総利益※	290	-28.6%	53	-5.4%	75	-11.8%
同率	31.9%	 -6.0 pt	22.6%	-0.4 pt	72.1%	+3.6 pt
販管費			546			QonQ -4.4%
営業利益			-127			
同率			-10.2%			

※地代家賃等の販管費から原価への配賦前の数値を記載しているため、決算短信に記載の売上総利益とは一致しない

販管費の内訳

- 中途採用が好調に進捗したこと、および'25新卒の内定タイミングであることから、エージェント報酬を中心に採用費が増加

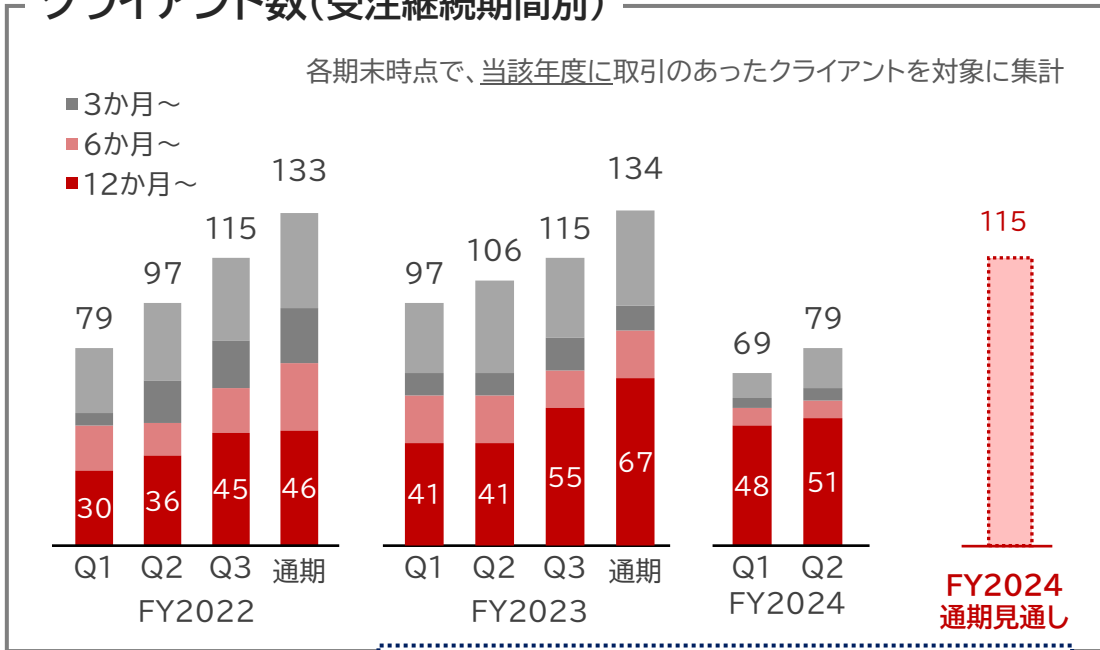
	実績 [百万円]	対売上高比率	QonQ	摘要
人件費 (販管費)	92	7.4%	-21.4%	バックオフィス従業員給与・役員報酬 等
外注費 (販管費)	53	4.2%	-24.3%	育成強化に伴う外部人材活用・研修費用 等
採用費	75	6.0%	+44.2%	エージェント報酬、イベント費用 等
地代家賃	180	14.4%	+0.0%	オフィス賃料 等
償却費等 (のれん償却含む)	63	5.0%	+10.5%	のれん及びその他固定資産の償却費 等
その他販管費	79	6.3%	-16.0%	
販管費 計	546	43.7%	-4.4%	

3. デジタルトランスフォーメーション事業の状況

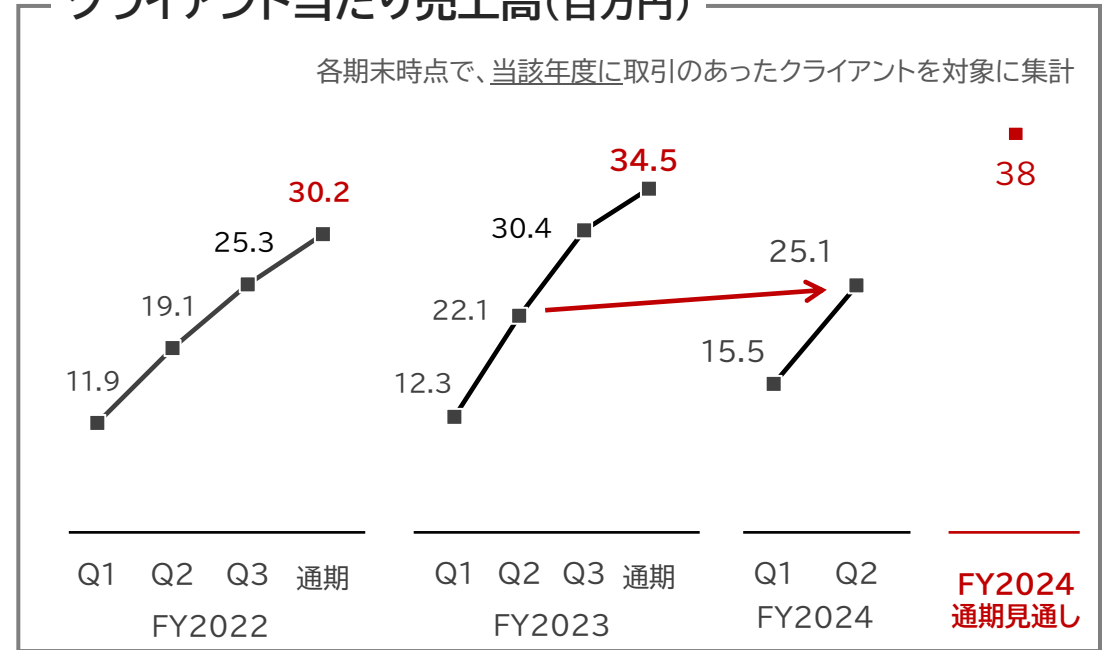
事業KPI推移 | クライアント数・顧客単価

- 人材育成を優先し丁寧なアサインを進めたこと等により、UIscope案件数・クライアント数は軟調に推移
- クライアント当たり単価は順調に推移しており、既存顧客の大口化を推進する中で引き続き需要は旺盛な状況

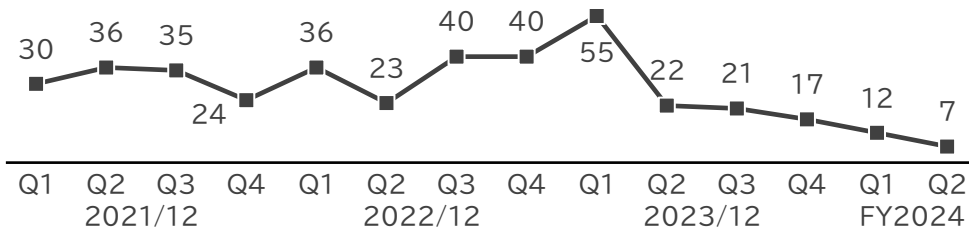
クライアント数(受注継続期間別)



クライアント当たり売上高(百万円)



UIscope案件数



FY2023の下期以降、人材育成を優先しUIscopeなどによる新規の顧客獲得は抑制

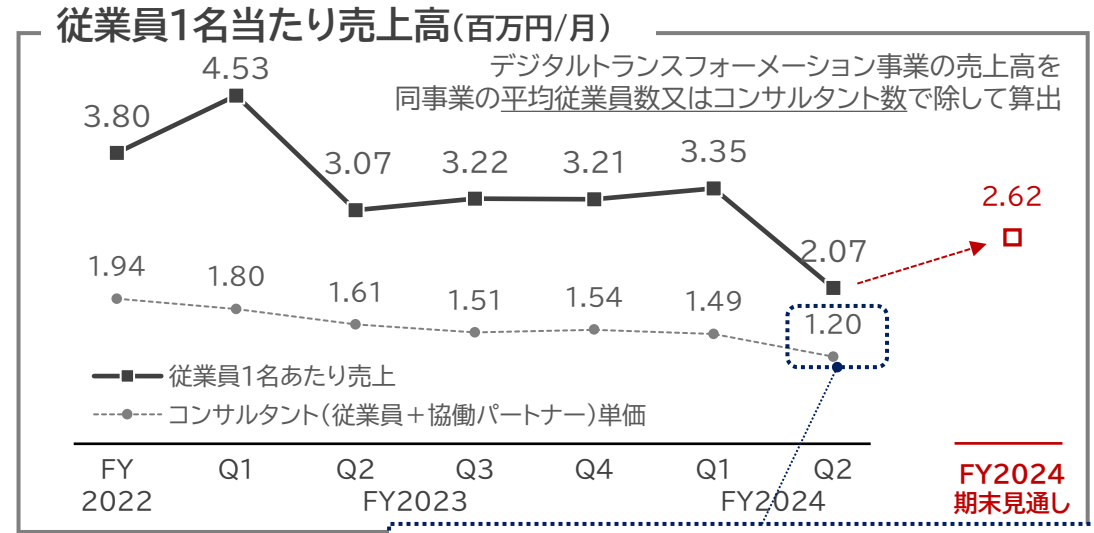
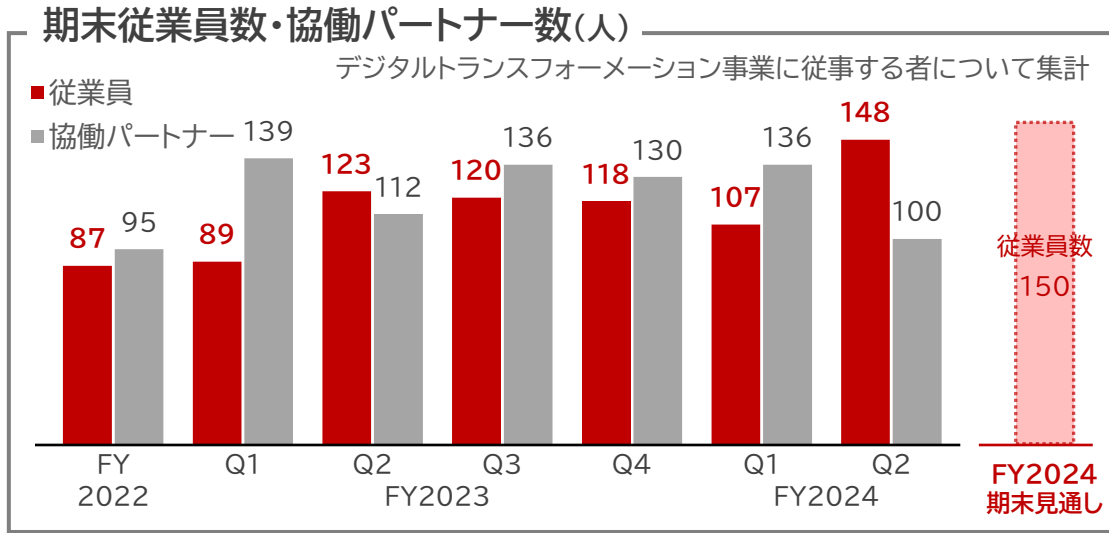
単価(年間)別クライアント数

既存顧客に入り込み、大口顧客化を推進

	~0.3億円	~1.0億円	~3.0億円	3.0億円超
2020/12	98社	8社	2社	0社
2021/12	103社	11社	2社	1社
2022/12	103社	23社	5社	2社
2023/12	101社	22社	9社	2社

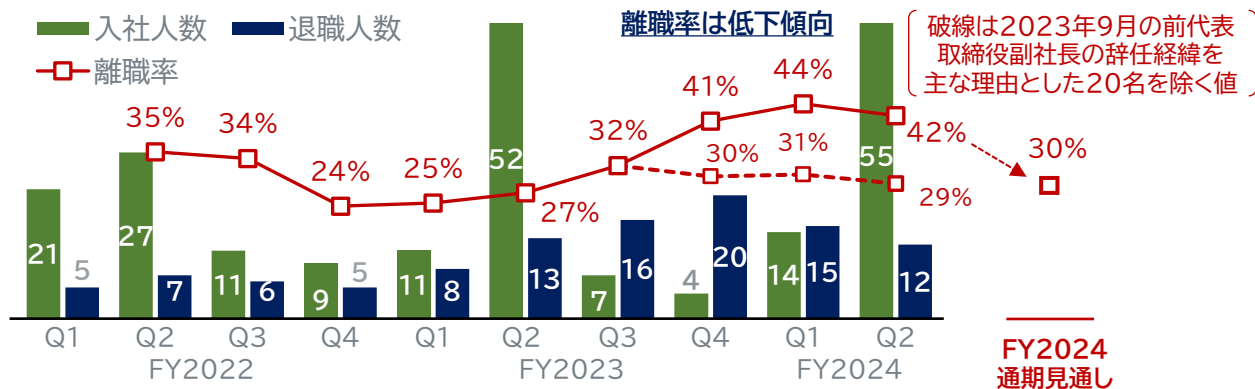
事業KPI推移 | 従業員数・1人あたり売上高

- 採用が順調に進捗したこと、および離職率が低下傾向にあることから期末従業員数は148名まで増加
- 従業員1名あたり売上高は、4月に入社した新卒社員の影響で見かけ上、大きく低下したが、稼働人員当たりの単価には大きな変化なし(※ p. 20)



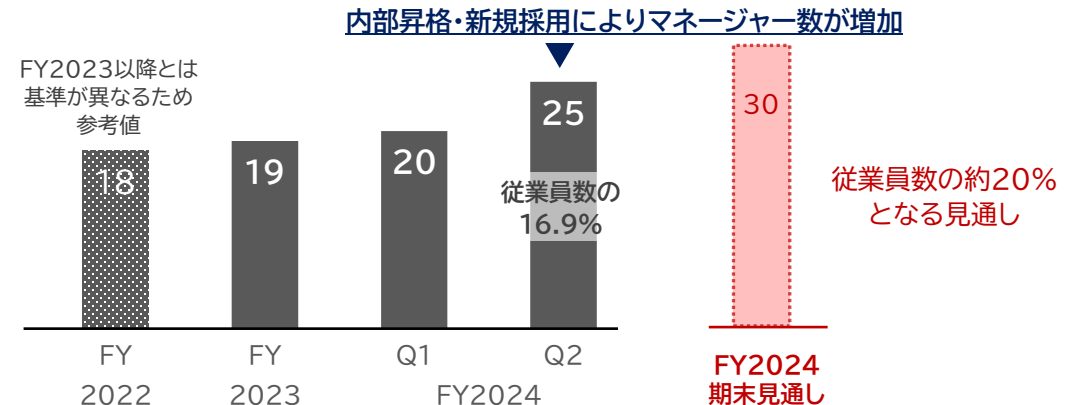
入社/退職人数・離職率(デジタルトランスフォーメーション事業+コーポレート部門)

※ 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



期末マネージャー数(人)

4月に入社した新卒社員の影響で大きく低下しているが稼働人員当たりの単価には大きな変化なし(※ p. 20)



トピックス | 売上総利益率の低下要因(QonQ)

- デジタルトランスフォーメーション事業の売上総利益率の低下は、短期案件の終了などによる売上高の減少および、新卒社員を中心とする入社社員増による人件費増加が主因であり、未稼働人材の稼働開始に伴って次Q以降に回復する見込み

〈 デジタルトランスフォーメーション事業 〉

		FY2024 Q1	FY2024 Q2	QonQ
売上高	コンサルティングサービス売上高 [百万円]	951	797	-16.2%
	プロパー社員による売上高 [百万円]	394	387	-1.8%
	期中平均 コンサルタント数 [人]	93.3	133.3	+42.9%
	期中平均 稼働人数 [人]	88.0	87.7	-0.3%
	稼働人数あたり売上 [百万円/人月]	1.50	1.47	-2.0%
	協働パートナーによる売上高 [百万円]	556	410	-26.3%
	マーケティングサービス・UIscopeサービス 売上高 [百万円]	118	112	-5.1%
原価	人件費(原価) [百万円]	184	249	+35.3%
	外注費(原価) [百万円]	476	367	-22.9%
	その他原価 [百万円]	2	3	+50.0%
売上総利益 [百万円]		406	290	-28.6%
(同 率)		(37.9%)	(31.9%)	(-6.0 pt)

※人件費(原価)は、給与・各種手当、賞与、法定福利費の合計

稼働人数あたりの
売上には大きな変化なし

例年1-3月に増加する
短期案件の終了などを
要因とする売上減少

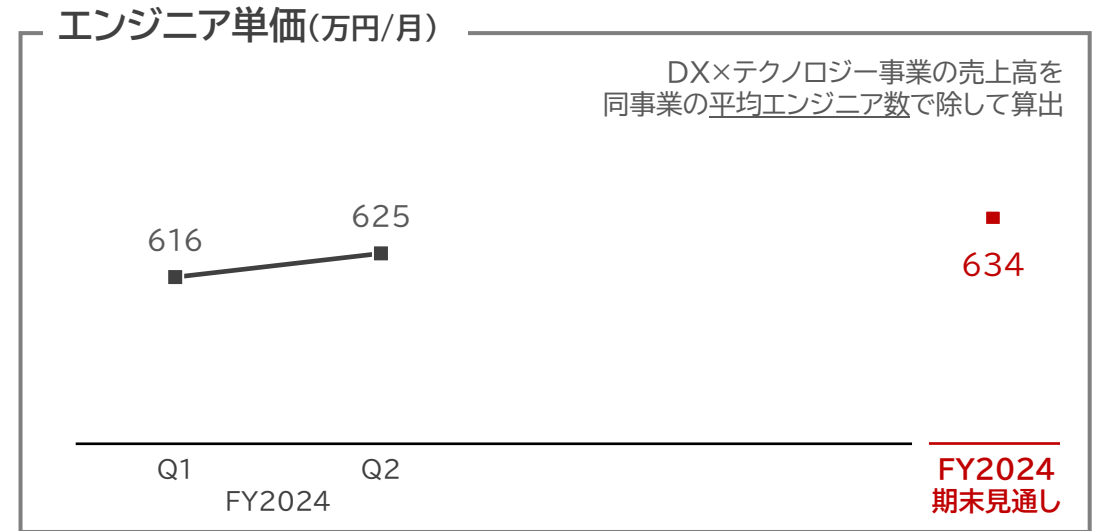
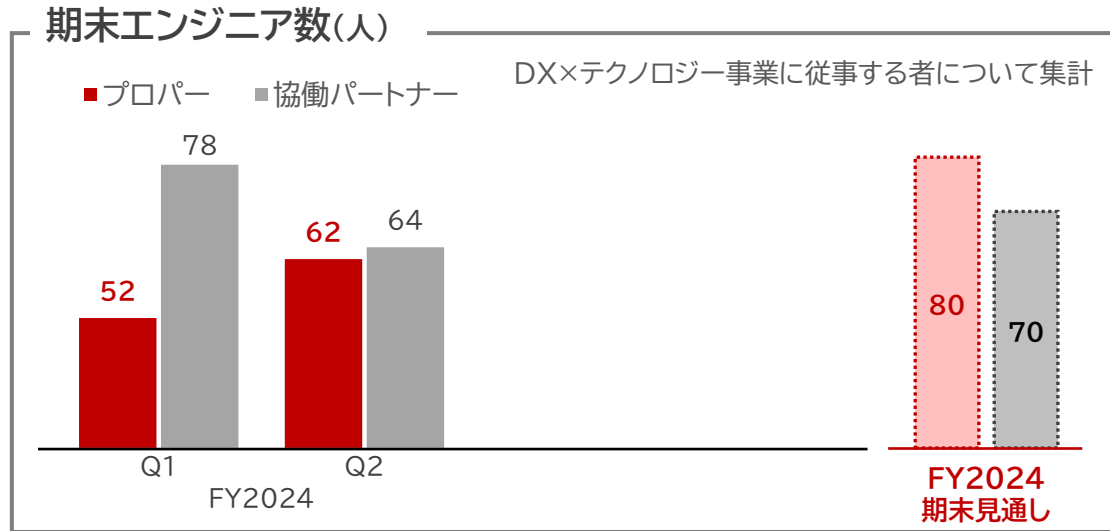
新卒社員37名を中心とする
人員増に伴う人件費増加

〔新卒社員など未稼働人材の
稼働開始により回復見込み〕

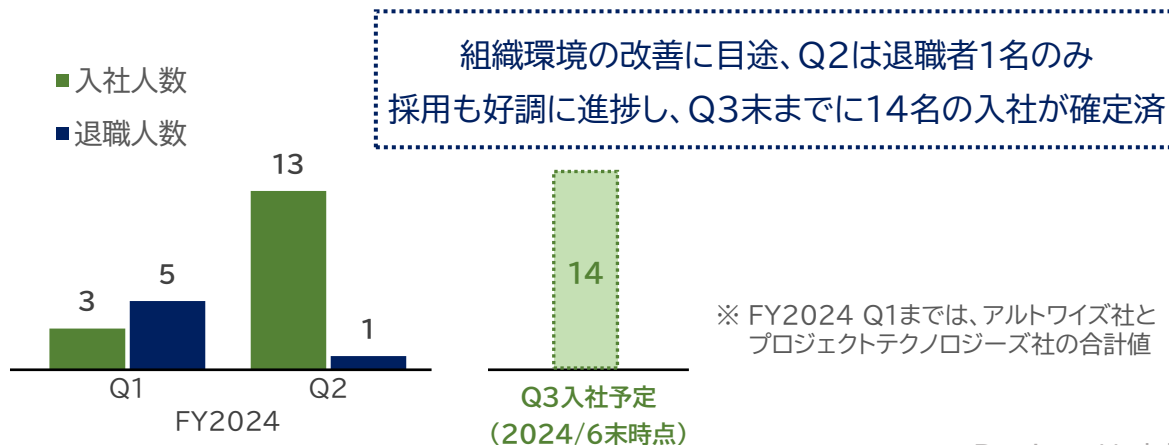
4. DX×テクノロジー事業の状況

事業KPI推移 | エンジニア数・1人当たり売上高

- 2024年4月にプロジェクトテクノロジーズ社とアルトワイズ社を統合して以降、エンジニア採用が好調に進捗
- プロパーエンジニアのアサインが協働パートナーの場合に比較して収益性に優れるため、プロパーの採用・アサインを優先して進める方針



入社/退職人数(DX×テクノロジー事業)



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
協働パートナーに比べ収益性に優れるプロパーの採用とアサインを優先して進めていく方針

5. 2024年12月期業績予想(5月15日公表)に対する進捗状況

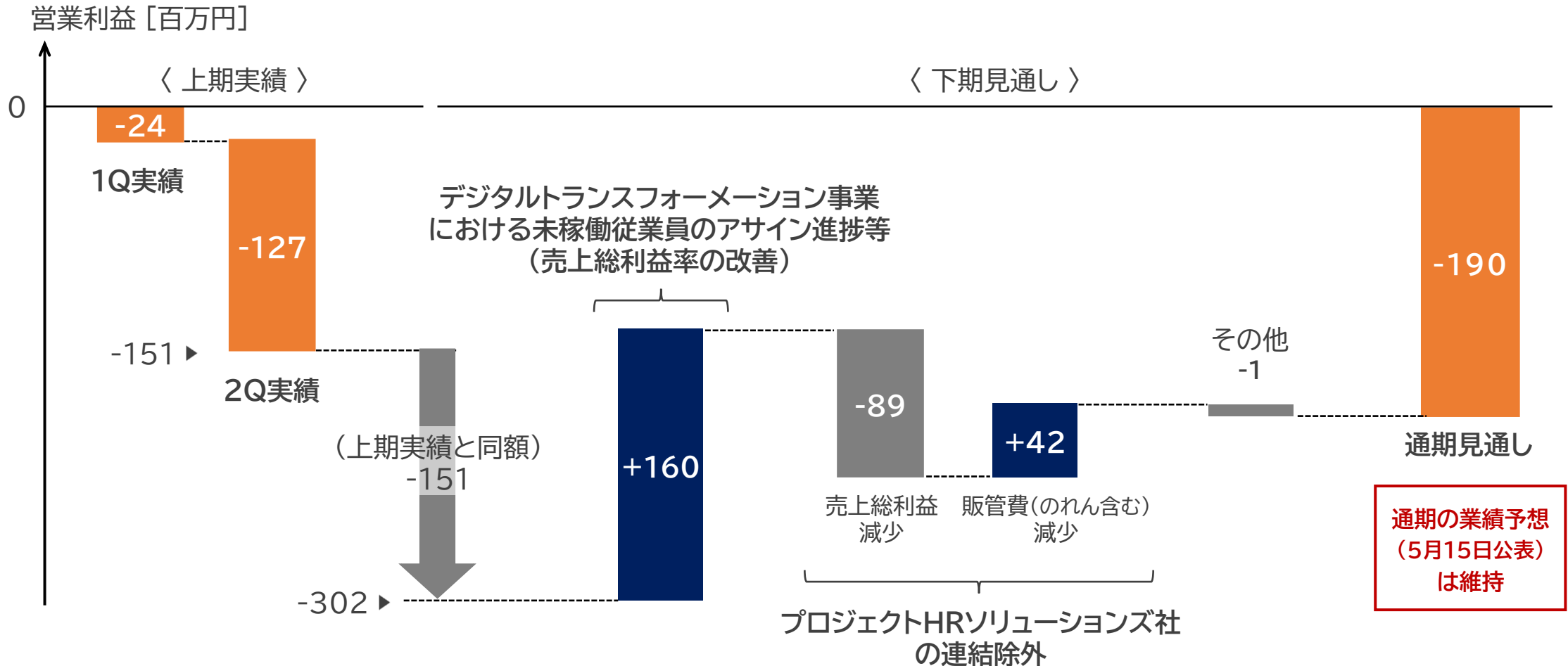
業績予想に対する進捗状況

- デジタルトランスフォーメーション事業の進捗率が45%に留まることを主因として連結売上高の半期進捗率は50%を下回るものの、第2四半期に入社した社員の収益化(案件へのアサイン)が下期に進捗することで通期では達成見込み
- 営業利益・経常利益段階では業績予想における赤字額の8割程度を既に計上も、上記収益改善により下期の赤字額は縮小を見通し

	単位:百万円	業績予想 (5/15公表)	第2四半期 実績(累計)	進捗率	足元状況と今後の見通し
連結売上高		5,750	2,689	46.8%	✓ デジタルトランスフォーメーション事業の進捗率が45%に留まるものの、第2四半期に入社した社員の収益化が下期に進捗することで達成見込み ✓ その他事業は概ね順調に進捗
デジタルトランスフォーメーション事業		4,390	1,981	45.1%	
その他事業		1,360	707	52.0%	
連結営業利益 (営業利益率)		▲190 (-%)	▲151 (-%)	79.5%	✓ 営業利益・経常利益段階では業績予想における赤字額の8割程度を既に計上
連結経常利益 (経常利益率)		▲220 (-%)	▲183 (-%)	83.2%	✓ デジタルトランスフォーメーション事業の収益向上等に伴って、下期は赤字額が縮小する見込み (p.25)
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)		▲120 (-%)	▲64 (-%)	53.3%	✓ 半期で約50%の進捗

営業利益の進捗・見通し

- 営業利益段階では通期業績予想における赤字額の8割程度を既に計上したものの、第2四半期はデジタルトランスフォーメーション事業において新卒入社社員を中心に未稼働人員が発生した影響が大きい
- 本四半期の未稼働人員は、第3四半期以降に順次収益化(プロジェクトへのアサイン)が進むため、下期は赤字額が縮小する計画

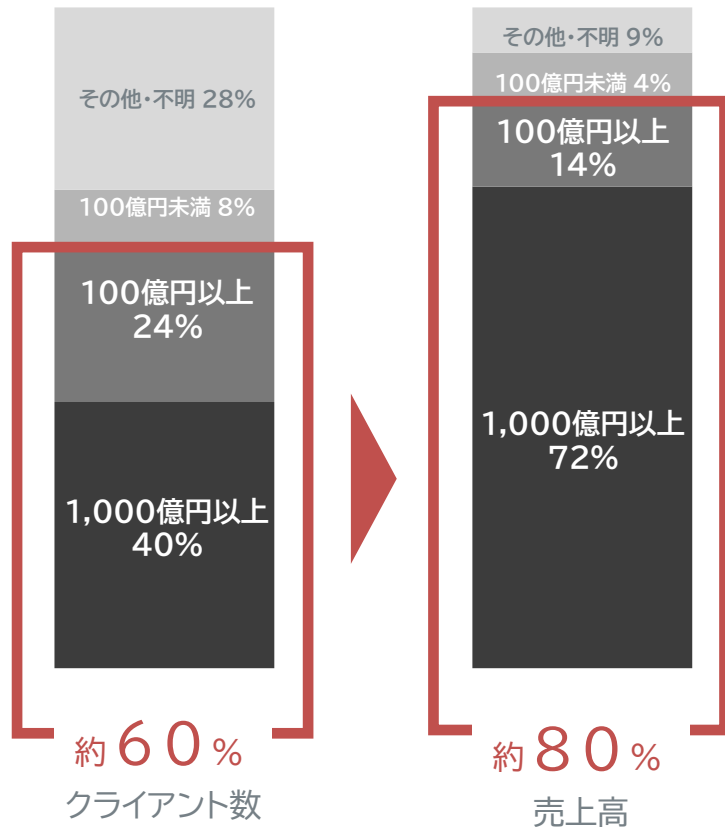


Appendix① デジタルトランスフォーメーション事業の概要

特徴 | 1) 大手企業を中心とする強固な顧客基盤

- 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(2023年12月期実績)



取引実績

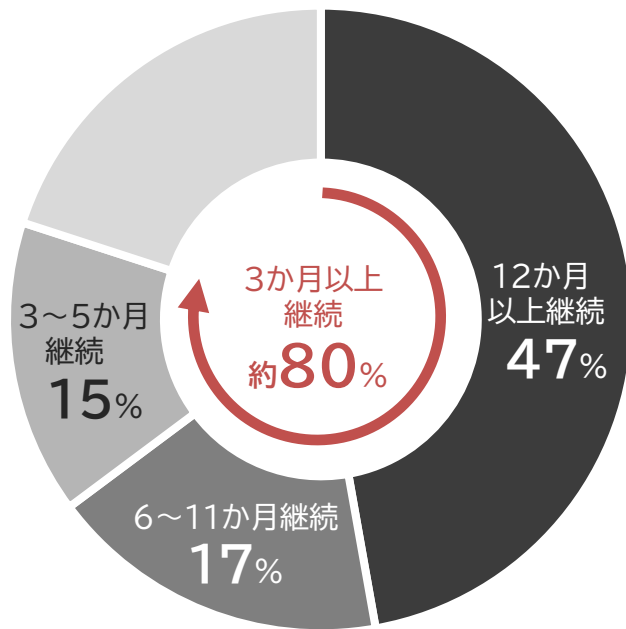


特徴 | 2)ストック型ビジネスモデルによる長期継続顧客の蓄積

- 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り上げ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、売上高が積みあがって推移。2023年度第4四半期のストック売上比率は約94%(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*(%)

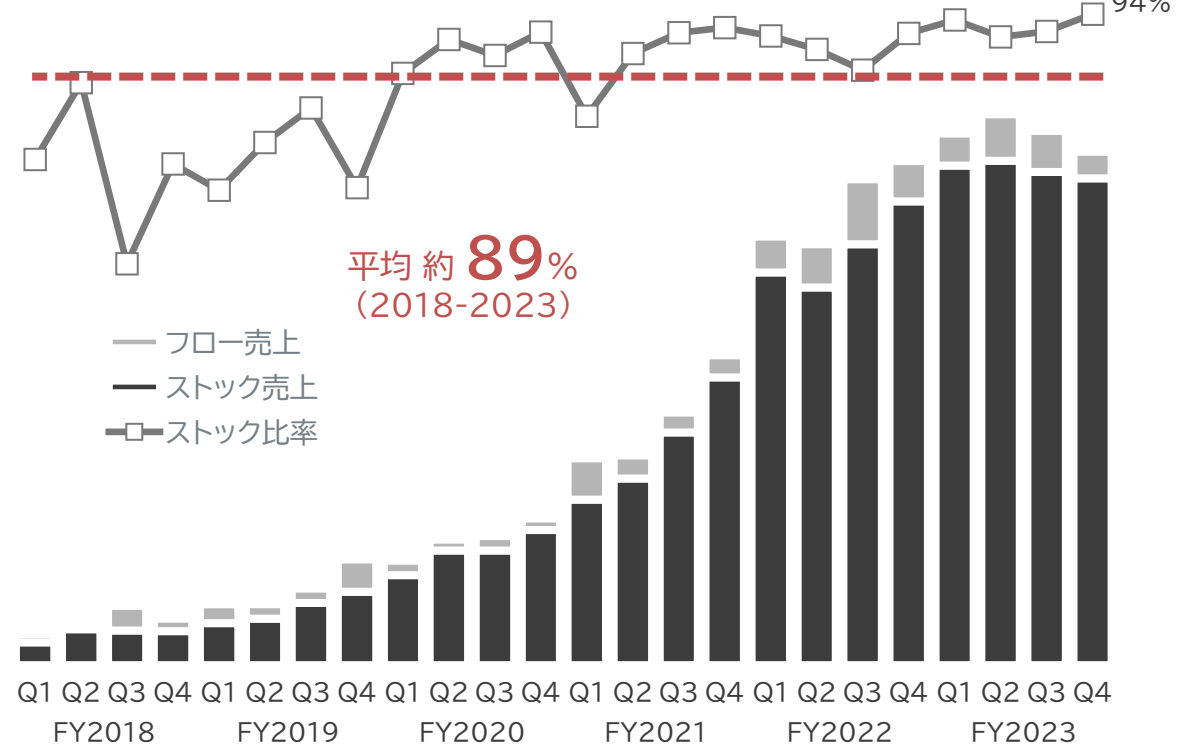
*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2023年12月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合



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

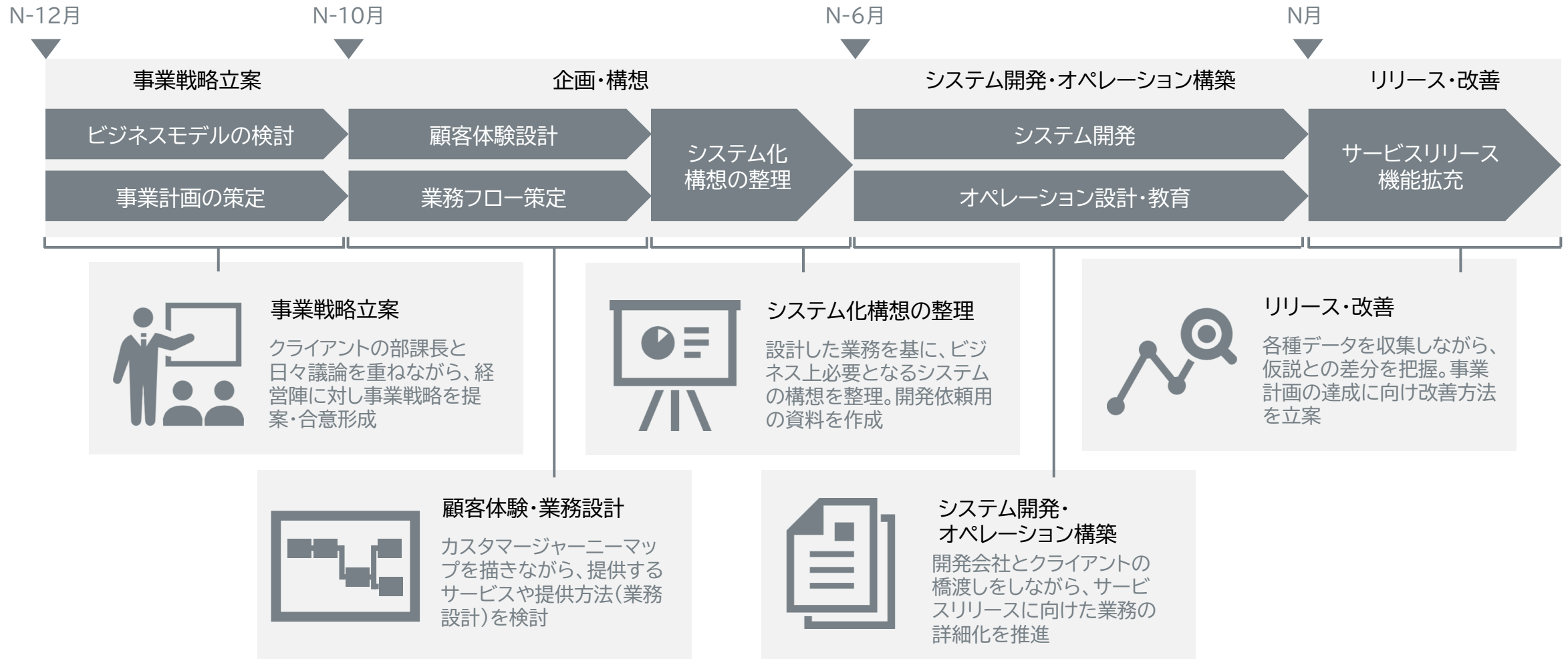
ストック売上*比率

*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



サービス紹介 | コンサルティングサービス

- 新規事業開発では、ビジネスモデルの検討や事業計画の策定といった、事業戦略立案から支援するケースも多数
- 事業開発のプロフェッショナルとして、サービスリリースまでの全体スケジュールの策定・管理、問題解決の主導や会議ファシリテーションを担う



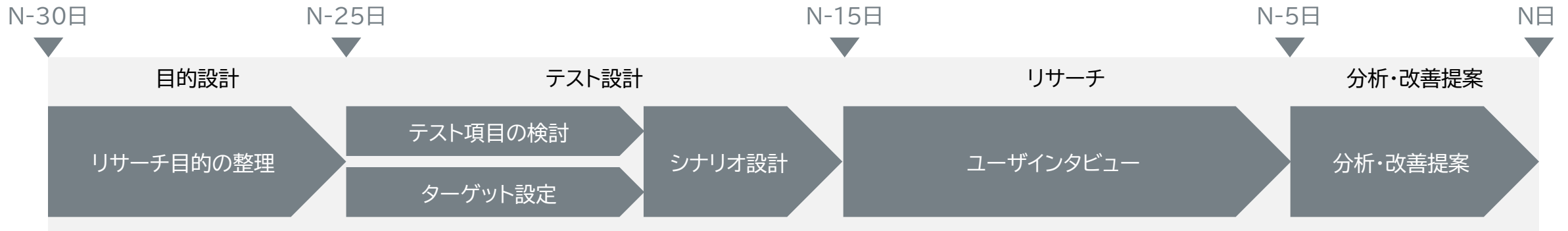
サービス紹介 | マーケティングサービス

- マーケティング戦略の立案においては、目標を整理することで、「何のためのマーケティングなのか？」を明らかにすることが重要
- 単なる戦略立案・企画に留まらず、PDCAを繰り返すことで目に見える成果を実現することが、当社のマーケティング支援の提供価値



サービス紹介 | UIscopeサービス

- UIリサーチにおいては、アプリケーションやWebサイトの利便性に関し、ターゲット層となるユーザから生の声を収集
- 定量データだけでは明らかにすることが出来ないボトルネックを発見することで、実効性のある改善提案を実施



Uiscope

手の動き



自社モニターによるサービス利用開始からCVまでの画面遷移、指の動きを撮影



声(呟き)



ユーザテスト実施中に感じた不満や疑問を、ユーザーが得た体験を声(呟き)として録音

トラフィックなど定量的なデータのみでは気づくことの出来ない、ユーザの行動理由や離脱理由を定性的に把握することで、ユーザ目線に立った改善提案を実現

Appendix② その他の参考情報

会社概要

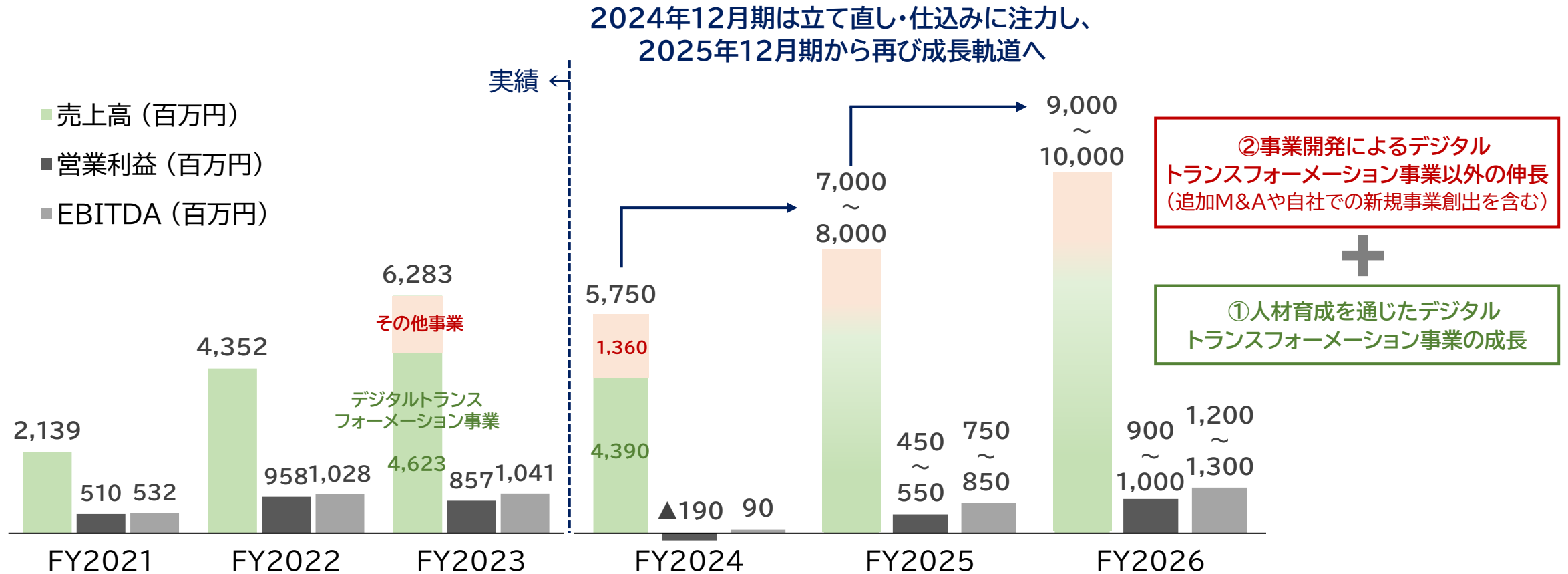
社名	株式会社プロジェクトホールディングス（英文表記 ProjectHoldings, Inc.）		
本社所在地	東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー24階		
設立	2016年1月		
資本金	50,000 千円（2024年6月末）		
役員構成	代表取締役 社長執行役員CEO 取締役 常務執行役員CFO 社外取締役 社外取締役	土井 悠之介 松村 諒 松本 勇氣 柳沢 和正	社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員)
			結城 愛子 橋口 晶子 桃崎 有治 川添 丈
事業内容	デジタルトランスフォーメーション事業（コンサルティングサービス、マーケティングサービス、UIscope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（ヘルスケアサービス）		
関係会社	株式会社プロジェクトカンパニー、株式会社DCXforce 株式会社アルトワイズ 株式会社Dr. 健康経営、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：31名 連結：263名（2024年6月末）		

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	第8期 2023年12月	第9期 FY2024 Q2 累計
売上高	(千円)	40,533	132,676	391,446	664,066	1,104,923	2,139,581	4,352,418	6,283,785	2,689,061
経常利益	(千円)	10,072	15,161	24,374	31,380	170,405	502,223	948,727	832,522	-183,898
(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	588,869	-64,546
資本金	(千円)	900	16,500	98,000	150,700	311,950	945,522	970,984	1,029,016	50,000
発行済株式総数	(株)	401,000	411,350	445,390	461,590	504,590	5,637,150	5,736,950	5,872,450	5,872,450
純資産額	(千円)	8,895	34,795	135,619	203,865	479,114	2,088,220	2,805,803	2,653,548	2,591,568
総資産額	(千円)	36,210	86,799	380,343	555,776	1,061,676	2,784,773	4,285,852	5,712,648	6,016,780
1株当たり純資産額(BPS)	(円)	22.18	84.59	304.63	44.19	94.99	370.44	489.08	489.39	—
1株当たり当期純利益(EPS)	(円)	18.73	25.33	38.07	4.35	23.96	69.58	119.17	102.32	-11.92
自己資本比率	(%)	24.6	40.1	35.7	36.7	45.1	75.0	65.1	46.4	43.0
自己資本利益率(ROE)	(%)	161.3	47.1	19.0	11.6	33.4	28.0	27.8	21.7	—
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	17,231	155,620	428,698	782,657	452,530	-108,073
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	-36,658	-83,170	-26,564	-1,218,189	-706,682	-299,242
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	85,239	307,264	1,135,506	407,808	730,526	267,452
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	2,772,342	2,632,478
従業員数(連結)	(人)	3	6	16	27	40	64	167	239	263

3か年業績見通し(FY2024-FY2026)

- FY2025以降の見通しについては、2024年3月に公表したものを維持
- 来期以降への影響は精査中であり、年度末に事業状況を踏まえて新たな3か年見通しを公表する予定



環境・社会課題に関する取り組み



Environment

環境課題に関する取り組み

環境に配慮した新オフィスへの移転

- ✓ 約2.4haの緑化面積を誇る「麻布台ヒルズ」へオフィスを移転
- ✓ 「RE100 (Renewable Energy 100%)」に対応する再生可能エネルギーの電力を100%供給するほか、グリーンビルディングの認証プログラム”LEED”にてプラチナランクの予備認証を取得したオフィスビルへ入居

Social

社会課題に関する取り組み

地方創生① 株式会社島根銀行とのパートナーシップ

- ✓ 島根銀行が持つ山陰地域のネットワークを活用し、当社のDX関連知見を展開

地方創生② 大阪府・市の国際金融都市構想の一環として合併会社設立

- ✓ SBIホールディングス株式会社と共同でSBIデジタルハブ株式会社を大阪市に設立
- ✓ Web3関連事業を通じて、地域の経済活動を促進

Governance

企業統治に関する取り組み

社外取締役の選任・機関設計

- ✓ 取締役8名(うち女性2名)中、社外取締役を6名選任(社外取締役比率 75%)
- ✓ 議決権を有する監査等委員が監査・監督機能を担う監査等委員会設置会社へ移行

任意の指名報酬委員会の設置

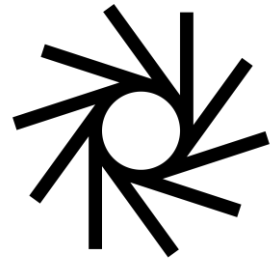
- ✓ 社外取締役が委員の過半数を占める任意の指名報酬委員会を設置

業績連動型役員報酬の導入

- ✓ 経営陣が得る報酬と、当社の業績及び株式価値との連動性を明確化

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