



2022年9月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2022年8月12日

上場会社名 株式会社プラスアルファ・コンサルティング 上場取引所 東
 コード番号 4071 URL <https://www.pa-consul.co.jp>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 三室 克哉
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役 コーポレート部門担当 (氏名) 野口 祥吾 (TEL) 03(6432)0427
 四半期報告書提出予定日 2022年8月12日 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2022年9月期第3四半期の業績 (2021年10月1日~2022年6月30日)

(1) 経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年9月期第3四半期	5,700	29.4	1,814	20.0	1,807	21.1	1,190	22.0
2021年9月期第3四半期	4,405	—	1,512	—	1,492	—	976	—
	1株当たり 四半期純利益		潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益					
	円 銭		円 銭					
2022年9月期第3四半期	29.67		27.90					
2021年9月期第3四半期	24.41		22.87					

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2022年9月期第3四半期	6,936	5,858	84.3
2021年9月期	6,135	4,907	79.8

(参考) 自己資本 2022年9月期第3四半期 5,847百万円 2021年9月期 4,896百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2021年9月期	—	0.00	—	7.20	7.20
2022年9月期	—	0.00	—	—	—
2022年9月期(予想)	—	—	—	8.00	8.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2022年9月期の業績予想 (2021年10月1日~2022年9月30日)

業績予想に関する序文

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	7,650	25.0	2,500	18.7	2,450	17.1	1,600	12.0	39.95

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）

2022年9月期3Q	40,189,200株	2021年9月期	40,500,000株
------------	-------------	----------	-------------

② 期末自己株式数

2022年9月期3Q	52株	2021年9月期	—株
------------	-----	----------	----

③ 期中平均株式数（四半期累計）

2022年9月期3Q	40,143,989株	2021年9月期3Q	40,000,366株
------------	-------------	------------	-------------

(注) 1. 当社は、2021年2月10日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っておりますが、2021年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、期末発行済株式数、期中平均株式数を算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付4ページ「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	3
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 四半期財務諸表及び主な注記	5
(1) 四半期貸借対照表	5
(2) 四半期損益計算書	6
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	7
(継続企業の前提に関する注記)	7
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	7
(会計方針の変更)	7
(セグメント情報)	8
(重要な後発事象)	9

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

あらゆる情報がデジタル化されビッグデータ化する中で、当社は「見える化プラットフォーム企業」のビジョンのもと、先進的なテクノロジー活用によるデータを可視化する技術を武器に、ビッグデータ活用による企業の業務効率化や意思決定を支援するサービスを展開しております。

当第3四半期累計期間においては、企業のデジタル化シフトによる働き方の見直しに伴う業務の自動化・効率化などへの取り組みが続いており、それらを支援するソフトウェアについては高い需要が維持されております。特に当社が手掛けるSaaS型クラウドサービスは、イニシャルコストを抑えて短期での導入が可能であることや、システム更新などの運用負荷を軽減できることから導入へのハードルが低く、企業規模や業種を問わず投資意欲が高く、市場成長をけん引しております。

当社では、2008年5月にスタートした見える化エンジンにより高収益を確立しながら、2011年7月に立ち上げたカスタマーリングスでは安定成長を継続し、2016年9月に参入したタレントパレットは高成長を続けております。いずれも継続収益が大部分を占めるSaaS型サービスであり、それぞれの事業による収益が上乘せされる形で成長を継続しております。全ての事業は黒字化しておりますが、高収益の安定事業、安定成長事業、高成長事業の組み合わせにより、全社ベースで高い成長率と利益率を同時に実現しております。

新規顧客を獲得するための活動としては、マス広告やWeb広告等によるオンラインマーケティング、展示会やWebセミナー等へのイベントへの参加により、当社サービスに関心をもつ顧客を集客し、導入を検討する企業にはサービス説明やデモを実施しながら受注を獲得してまいりました。またインサイドセールスやアウトバウンドなどの手法も活用し、潜在的な顧客に対して積極的に提案を行うことで、新たな顧客層の開拓を推進しております。

足元ではコロナ禍が収束に向かう中で、リアル会場での展示会やイベントなどの機会が増加してきており、参加者にデモや分析手法の紹介を行う機会を活用しながら顧客の導入意欲を高めております。

以上の取り組みの結果、当第3四半期累計期間における売上高は5,700,618千円となり（前年同期比29.4%増）、前年の高成長を継続しております。また将来の大きな市場獲得を見据えてマーケティング投資などの積極的な成長投資を継続した結果、営業利益は1,814,623千円（前年同期比20.0%増）、経常利益は1,807,757千円（前年同期比21.1%増）、四半期純利益は1,190,972千円（前年同期比22.0%増）となっております。

セグメント別の経営成績は次のとおりであります。

<見える化エンジン事業>

見える化エンジン事業は、コールセンターやマーケティング部門に集まる顧客の声に加え、近年拡大してきたソーシャルメディア上での口コミを分析できるツールを提供しております。当事業では「顧客体験フィードバック」のコンセプトのもと、企業が顧客に提供したい顧客体験と、顧客の感じ方のギャップを分析する仕組みを提供しており、企業の商品・サービスの改善に対するソリューションとして事業展開を図っております。

コロナ禍の状況下で一部の観光・レジャーなどの業界において受注が弱含む状況はあったものの、顧客の声をマーケティングに活かす取り組みは着実に浸透してきていることから、全体としては当サービスへの引き合いは堅調に推移しております。またツール単体としての提供だけでなく、分析ノウハウや分析結果の活用方法などをコンサルティングとして提供しつつ、顧客内の幅広い部門での活用を促す取り組みを強化した結果、受注案件の大型化が進んでいるほか、既存顧客についても活用シーンの拡大とともに顧客単価は上昇傾向にあります。

足元では、ソーシャルメディアでの消費者ニーズの把握やコールセンターやコンタクトセンターなどでの顧客の声の分析や、社内のナレッジ蓄積と業務効率化等を目的としたサービス導入が好調に推移しております。

以上の結果、当第3四半期累計期間におけるセグメント売上高は1,265,304千円（前年同期比2.3%増）、セグメント利益は654,535千円（前年同期比12.9%減）となりました。

<カスタマーリングス事業>

カスタマーリングス事業は、主にEC事業者や通信販売事業者向けに、顧客の属性、購入履歴、メール配信への反応等の情報に基づき、最適なキャンペーンを実施できる統合マーケティング・ツールを提供しております。

当事業では「実感型デジタルマーケティング」のコンセプトのもと、データの効率的な活用にとどまらず、オンライン施策が顧客行動に与える影響を分析・見える化することで、次の施策決定を支援し、また分析した結果を直接マーケティング施策に活用できるソリューションとして事業展開を図っております。

電子商取引市場の拡大により、顧客とのデジタル接点から収集した情報をマーケティング施策に活かす取り組みが広がっておりますが、デジタル・マーケティング分野は成長市場であることから新規参入も多く、競争環境は厳しくなっております。そのような環境の中で、当社は、多様な条件設定によりリアルタイムに有望顧客を抽出・可視化することで顧客に合わせたきめ細かなマーケティング・シナリオ構築と最適アクション実施を実現できるツールとして差別化を図っております。

当サービスへの引き合いは堅調に推移しており、顧客数の増加に加え既存顧客の利用度拡大に伴うプランアップにより顧客単価は上昇傾向にあり、収益拡大に寄与しております。

以上の結果、当第3四半期累計期間におけるセグメント売上高は1,053,636千円（前年同期比7.0%増）、セグメント利益は274,150千円（前年同期比2.8%増）となりました。

<タレントパレット事業>

タレントパレット事業は、企業内に散在している社員スキル、適性検査結果、職務経歴、人事評価、従業員アンケート、採用情報などの人材情報を集約して分析・見える化できるプラットフォームを提供しております。働き方改革や労働人口減を背景とした人材活用プロセス（採用、教育、配置、評価）の質的向上や効率化を目指した人材管理のソフトウェア市場は急拡大しております。当社では、顧客基盤の拡大に向け、先行的に積極的な人員採用やマーケティング投資を実施しており、導入社数は急速に増加しております。

当事業では、人材情報をデータで見える化し、分析的視点での人事戦略を実現する「科学的人事」のコンセプトのもと、継続的にサービスの機能強化を図っているほか、導入企業へのコンサルティングを通じて蓄積された分析ノウハウや活用方法などをサービス強化に結び付けております。足元では「ジョブ型雇用機能」「健康経営機能」「人的資本管理機能」などのサービス強化を図るほか、Webセミナーの積極開催などの施策により、引き合いが増加しております。新規に導入する顧客については、従業員数が多い大手企業が増えていることと、オプション機能の導入やプランアップによるアップセルが進んでいることから、全体の顧客単価が上昇傾向にあり、収益拡大に寄与しております。

以上の結果、当第3四半期累計期間におけるセグメント売上高は3,381,677千円（前年同期比54.8%増）、セグメント利益は1,469,599千円（前年同期比41.6%増）となりました。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

当第3四半期会計期間末における流動資産は5,644,663千円となり、前事業年度末に比べ146,120千円増加いたしました。

これは主に現金及び預金が45,829千円、前払費用が82,359千円増加したことによるものであります。

固定資産は1,291,900千円となり、前事業年度末に比べ655,215千円増加いたしました。

これは主に有形固定資産が61,334千円、投資その他の資産に含まれる関係会社株式が538,093千円増加したことによるものです。

この結果、総資産は6,936,564千円となり、前事業年度末に比べ801,335千円増加しました。

(負債)

当第3四半期会計期間末における流動負債は1,077,937千円となり前事業年度末に比べ149,869千円減少しました。

これは主に未払法人税等が253,704千円減少したことによるものです。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産合計は5,858,626千円となり、前事業年度末に比べ951,205千円増加いたしました。

これは主に利益剰余金が902,612千円増加したことによるものであります。

この結果、自己資本比率は84.3%（前事業年度末は79.8%）となりました。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

当社の事業環境としては、企業活動においてデジタル化シフトが続いており、業務の自動化や効率化につながるクラウド型のサービスについて、引き続き高い需要が継続すると予想しております。このような環境の中で、各ソリューションにおいては差別化につながる独自機能の開発を継続的に行うだけでなく、2021年9月期において特にタレントパレット事業においては顧客数を大きく拡大させており、この状況を継続させるため認知度を高めるためマーケティング費用の投入や人員採用を積極的に行っていく予定です。

以上により、2022年9月期の業績予想につきましては、売上高は7,650百万円（前期比25.0%増）、営業利益は2,500百万円（前期比18.7%増）、経常利益は2,450百万円（前期比17.1%増）、当期純利益は1,600百万円（前期比12.0%増）を見込んでおります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年9月30日)	当第3四半期会計期間 (2022年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	4,614,738	4,660,568
受取手形	8,989	2,486
売掛金	751,959	771,914
仕掛品	1,279	6,811
貯蔵品	5,544	4,657
その他	116,221	198,455
貸倒引当金	△190	△230
流動資産合計	5,498,543	5,644,663
固定資産		
有形固定資産	114,221	175,555
無形固定資産	1,834	15,873
投資その他の資産		
関係会社株式	—	538,093
その他	520,629	562,378
投資その他の資産合計	520,629	1,100,471
固定資産合計	636,685	1,291,900
資産合計	6,135,228	6,936,564
負債の部		
流動負債		
買掛金	84,350	106,823
未払法人税等	481,353	227,648
賞与引当金	115,996	74,076
その他	546,106	669,389
流動負債合計	1,227,806	1,077,937
負債合計	1,227,806	1,077,937
純資産の部		
株主資本		
資本金	63,475	88,081
資本剰余金	53,475	78,081
利益剰余金	4,779,175	5,681,787
自己株式	—	△127
株主資本合計	4,896,125	5,847,822
新株予約権	11,295	10,803
純資産合計	4,907,421	5,858,626
負債純資産合計	6,135,228	6,936,564

(2) 四半期損益計算書

第3四半期累計期間

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2020年10月1日 至 2021年6月30日)	当第3四半期累計期間 (自 2021年10月1日 至 2022年6月30日)
売上高	4,405,524	5,700,618
売上原価	1,273,861	1,652,479
売上総利益	3,131,663	4,048,138
販売費及び一般管理費	1,619,168	2,233,515
営業利益	1,512,494	1,814,623
営業外収益		
受取利息	16	22
有価証券利息	3,140	3,140
助成金収入	5,309	—
その他	260	75
営業外収益合計	8,726	3,237
営業外費用		
株式交付費	16,835	—
固定資産除却損	1,679	2,460
上場関連費用	10,500	—
本社移転費用	—	7,643
その他	4	0
営業外費用合計	29,019	10,103
経常利益	1,492,200	1,807,757
特別利益		
資産除去債務戻入益	—	13,623
特別利益合計	—	13,623
税引前四半期純利益	1,492,200	1,821,380
法人税、住民税及び事業税	490,553	576,503
法人税等調整額	25,144	53,904
法人税等合計	515,697	630,407
四半期純利益	976,502	1,190,972

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

当社は、当第3四半期累計期間において、新株予約権の行使により、資本金が24,606千円、資本準備金が24,606千円増加し、当第3四半期会計期間末において資本金が88,081千円、資本剰余金が78,081千円となっております。

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することとしております。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っておりますが、利益剰余金の期首残高に与える影響はありません。

また、収益認識会計基準等の適用による当第3四半期累計期間の損益に与える影響はありません。なお、収益認識会計基準第89-2項に定める経過的な取扱いに従って、前事業年度について新たな表示方法により組替えを行っておりません。さらに、「四半期財務諸表に関する会計基準」(企業会計基準第12号 2020年3月31日)第28-15項に定める経過的な取扱いに従って、前第3四半期累計期間に係る顧客との契約から生じる収益を分解した情報を記載しておりません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 2019年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」

(企業会計基準第10号 2019年7月4日)第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することとしております。なお、時価をもって四半期貸借対照表価額とする金融商品を保有しておらず、四半期財務諸表に与える影響はありません。

(セグメント情報)

前第3四半期累計期間(自 2020年10月1日 至 2021年6月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 1	四半期損益計 算書計上額 (注) 2
	見える化 エンジン事業	カスタマーリ ングス事業	タレント パレット事業	計		
売上高						
外部顧客への売上高	1,236,763	984,790	2,183,970	4,405,524	—	4,405,524
セグメント間の内部売 上高又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	1,236,763	984,790	2,183,970	4,405,524	—	4,405,524
セグメント利益	751,445	266,582	1,037,507	2,055,535	△543,040	1,512,494

(注) 1. セグメント利益の調整額は、報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

2. セグメント利益は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

該当事項はありません。

当第3四半期累計期間(自 2021年10月1日 至 2022年6月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 1	四半期損益計 算書計上額 (注) 2
	見える化 エンジン事業	カスタマーリ ングス事業	タレント パレット事業	計		
売上高						
外部顧客への売上高	1,265,304	1,053,636	3,381,677	5,700,618	—	5,700,618
セグメント間の内部売 上高又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	1,265,304	1,053,636	3,381,677	5,700,618	—	5,700,618
セグメント利益	654,535	274,150	1,469,599	2,398,285	△583,662	1,814,623

(注) 1. セグメント利益の調整額は、報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

2. セグメント利益は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

該当事項はありません。

(重要な後発事象)

(株式取得による完全子会社化)

当社は、2022年8月5日開催の取締役会において、当社の関連会社である株式会社グローアップ（以下「GU社」）の株式を追加取得して、完全子会社とすることを決議いたしました。また、同日付で株式譲渡契約を締結し、2022年10月3日に株式を取得する予定です。

(1) 株式取得の目的

当社では、タレントパレット事業の成長をさらに加速させるため、人材情報プラットフォームの周辺領域への進出を進めており、その一環として、2022年4月1日にGU社株式の35%を取得し、人事の採用領域において付加価値の高い新機軸のサービスの創出することを目的として、同社との協業体制の整備を進めてまいりました。

このような中、GU社が当社にグループとして合流し、一体となってノウハウを共有しながらサービス開発や営業推進に取り組むことがシナジーを効果的に生み出すことに資すると考え、GU社の株式の65%を追加取得し、完全子会社にする予定です。本件株式取得により、上記シナジーによる収益向上が期待されるとともに、新卒領域を皮切りとした採用ビジネスへの本格進出を実現するものと考えております。

(2) 株式取得の相手会社名称

株式会社ナシエルホールディングス

(3) 買収する相手会社の名称、事業内容、規模

名 称 : 株式会社グローアップ

事業内容 : 新卒学生のダイレクト・リクルーティングサービス 他

資本金 : 1,000千円

(4) 取得株式数、取得価額及び取得後の持分比率

取得する株式の数 32,467株

株式取得価額 959,399千円

取得後の所有株式数 49,950株（議決権所有の割合 100%）

(5) 支払資金の調達方法

自己資金より充当

(6) 株式取得の時期

契約締結日 2022年8月5日

株式取得日 2022年10月3日（予定）