

2023年9月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社プラスアルファ・コンサルティング
(東証プライム 4071)

2023年8月14日

目次

- 01 会社概要
- 02 タレントパレット事業概要
- 03 成長戦略
- 04 最近のトピックス
- 05 2023年9月期 第3四半期決算
- 06 2023年9月期 業績見通し
- 07 ご参考資料

01 会社概要

会社概要

- 会社名 株式会社プラスアルファ・コンサルティング（東証プライム：4071）
- 代表者 代表取締役社長 三室 克哉
- 本社所在地 東京都港区東新橋一丁目9番2号 汐留住友ビル25階
- 大阪支社 大阪府大阪市北区中之島2-2-2 大阪中之島ビル13F
- 福岡支社 福岡県福岡市中央区薬院3-3-33 グランドキャビン天神南4F
- 連結子会社 株式会社グローアップ
- 設立 2006年（平成18年）12月25日
- 資本金 313,812千円（2023年6月末現在）
- 事業内容 データ分析プラットフォームのクラウドサービスの提供
- 従業員数 連結303名（2023年6月末現在）
- URL <https://www.pa-consul.co.jp/>

事業コンセプト ～ビッグデータを可視化するプラットフォーム～

情報量の爆発的な増加 = ビッグデータ化
あらゆるシーンでの情報のデジタル化

顧客情報
お客様の声

商品情報
購買履歴

SNS・ツイッター
ソーシャルメディア

ECアクセスログ
IoT・ライフログ

営業日報
知的資産・論文

人事・勤怠情報
面談記録

膨大な情報を
テクノロジーで
「見える化」

テキストマイニング
データマイニング
自然言語処理
AI・機械学習
+
コンサルティング
業務知識

様々な分野でサービス展開

マーケティング領域
お客様の声（ニーズ）の見える化



CRM領域
顧客の情報と行動の見える化



HR・人事領域
人事情報・社員の見える化



新規事業

教育・営業領域



主要サービス ～複数領域で全て黒字のSaaS型事業を展開～

マーケティング・ソリューション



テキストマイニングでコールログやツイッター等の顧客の声データを分析活用

分析対象データ量に応じた月額課金

CRMソリューション



購買履歴やWEBアクセスログ等で顧客を分析・マーケティング施策の自動化

顧客数やメール配信数に応じた月額課金

HRソリューション



社員情報を分析して、人材育成、最適配置など人事施策に活用

社員数に応じた月額課金

サブスク・プロダクト

サービスを支える技術やノウハウ

言語処理
技術

可視化マイニング
技術

大量データ解析
ノウハウ

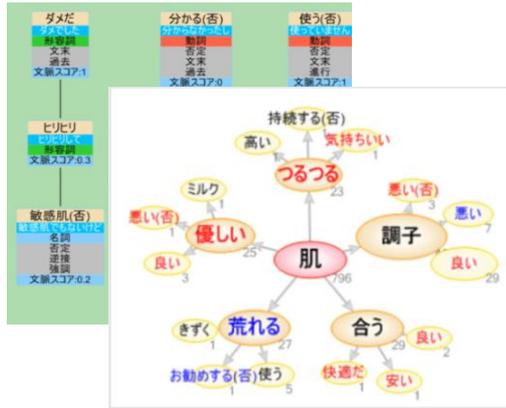
業界・業務知識

活用支援
コンサルティング

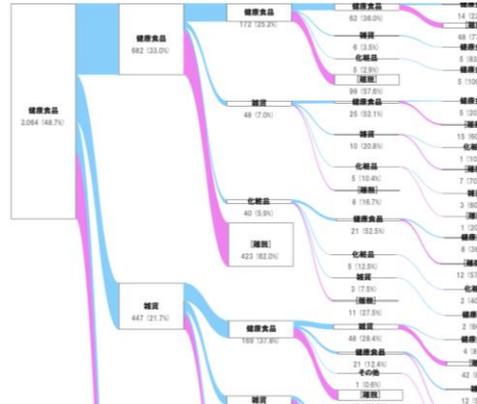
事業の強み ~ビッグデータを実務に役立つ形で可視化する高い技術力~



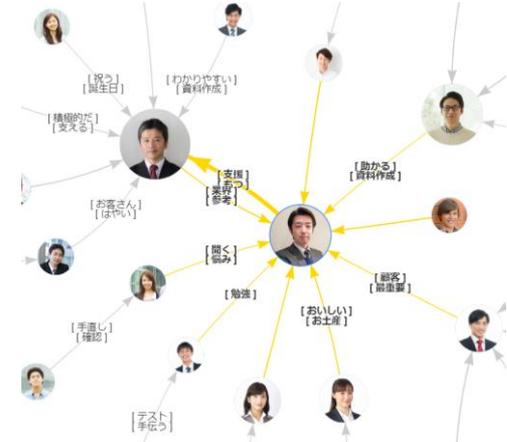
構文解析、単語マップ



購買パターン分析



社員間ネットワーク図



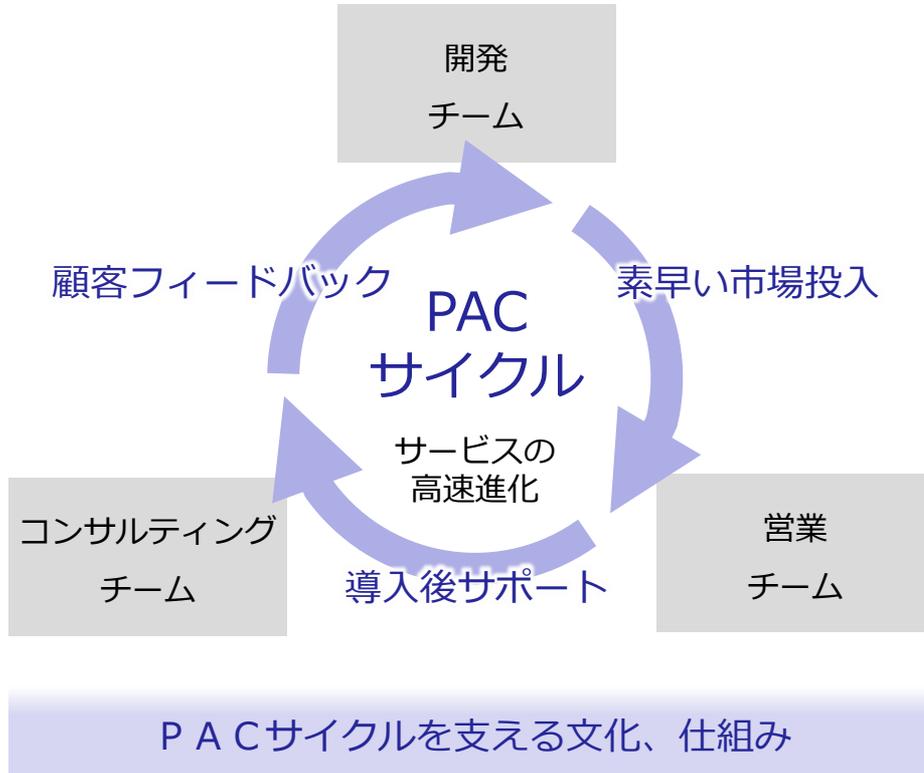
日本語の文章を解析し、主語述語やポジネガ反響などをマップで表現し顧客の声を一目で把握

商品購買データ等を解析し、購買パターンを可視化することで、優良顧客へ育った経路等を把握

サンクスポイント等の社員間の連携データを用いて、社員や部署間のコミュニケーション量や質を把握

事業の強み ~サービスの高速進化を実現する組織力~

先進企業へのコンサルティングを通してニーズを把握し、迅速に汎用機能として実装



PACサイクルによって実現

機能の高速進化による 差別化

高付加価値化による ARPU向上

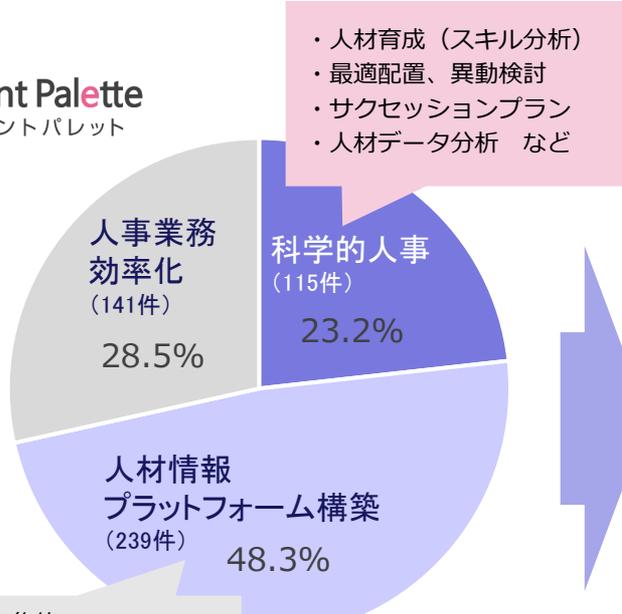
全チーム総力戦の 解約防止・LTV向上

顧客との対等な パートナー関係

新機能、新事業の 早期市場投入

事業の強み ~コンサルティングの成果を汎用機能として高速開発~

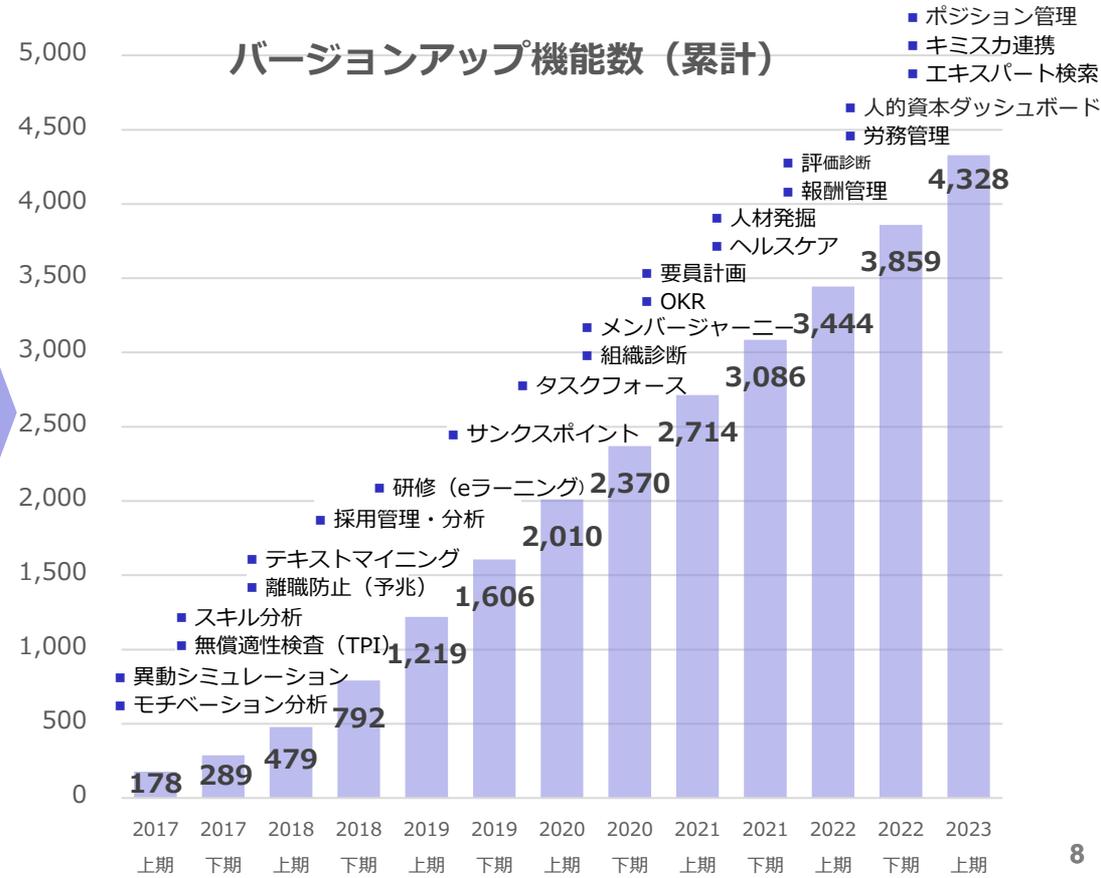
エンタープライズ向けのコンサルティング力を生かし、サービスの高付加価値化を実現
 様々な先進企業へのコンサルティングを通して、約6年半で4,300以上の機能を標準搭載



- ・人材育成（スキル分析）
- ・最適配置、異動検討
- ・サクセッションプラン
- ・人材データ分析 など

- ・人材情報の集約
- ・人材ポートフォリオ分析
- ・人材ダッシュボード構築
- ・グループポータル構築 など

年間コンサル約200案件、
約500テーマのうち、約7割が
人材情報プラットフォーム構築や
科学的人事案件



注) 年間納品ベース。1案件に2つ以上のテーマが含まれる場合には重複してカウント

事業の強み ~SaaS事業基盤による複数事業展開、新事業構築力~

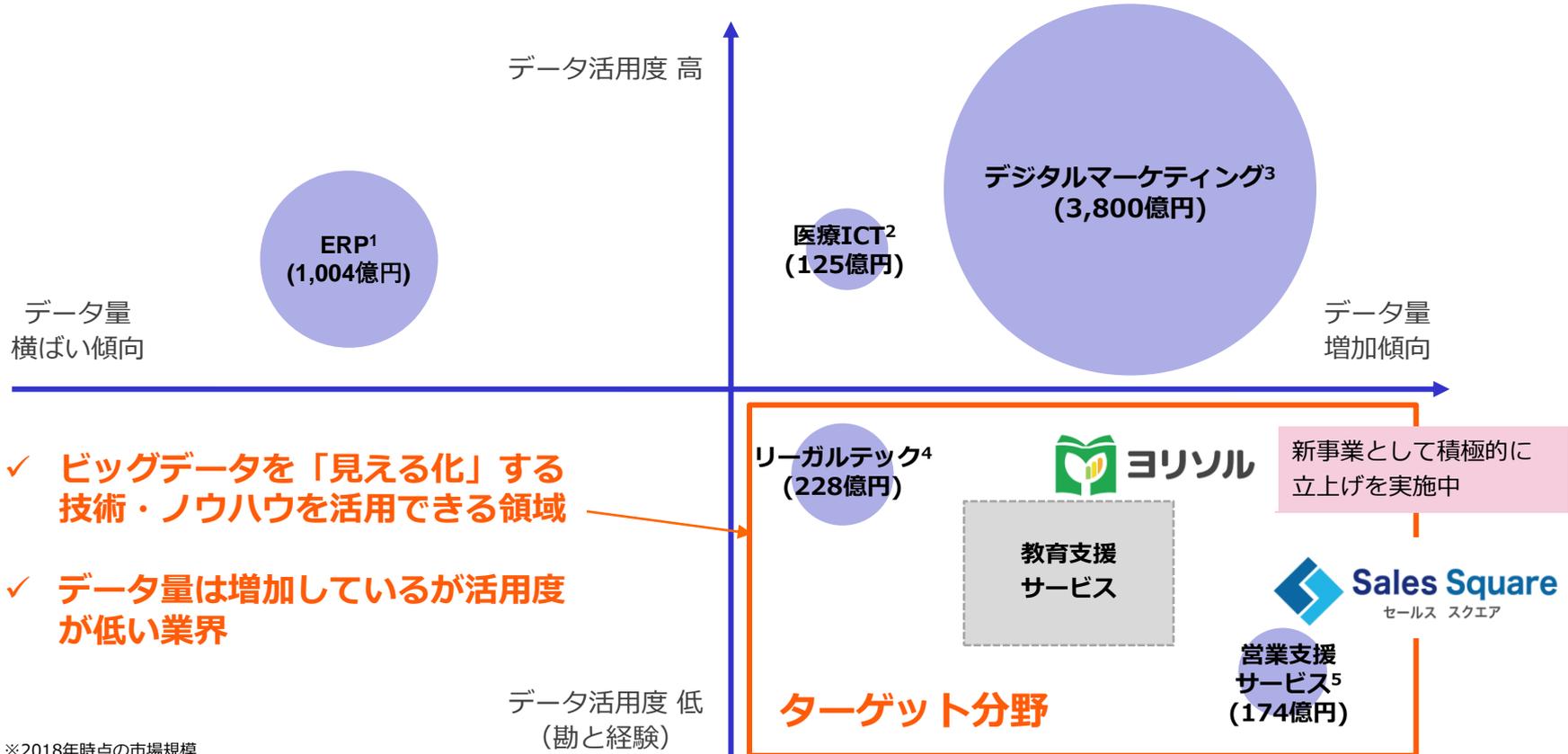
約16年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



高収益と高成長の複数事業を同時に展開する
ことで、高利益率と高成長率を継続的に実現

新事業創出へのアプローチ ～ビッグデータの「見える化」 新領域～

教育支援サービスや営業支援サービス、その他の新事業について継続的に推進中



- ✓ ビッグデータを「見える化」する技術・ノウハウを活用できる領域
- ✓ データ量は増加しているが活用度が低い業界

※2018年時点の市場規模

注1: アイ・ティ・アール「ERP市場2020」

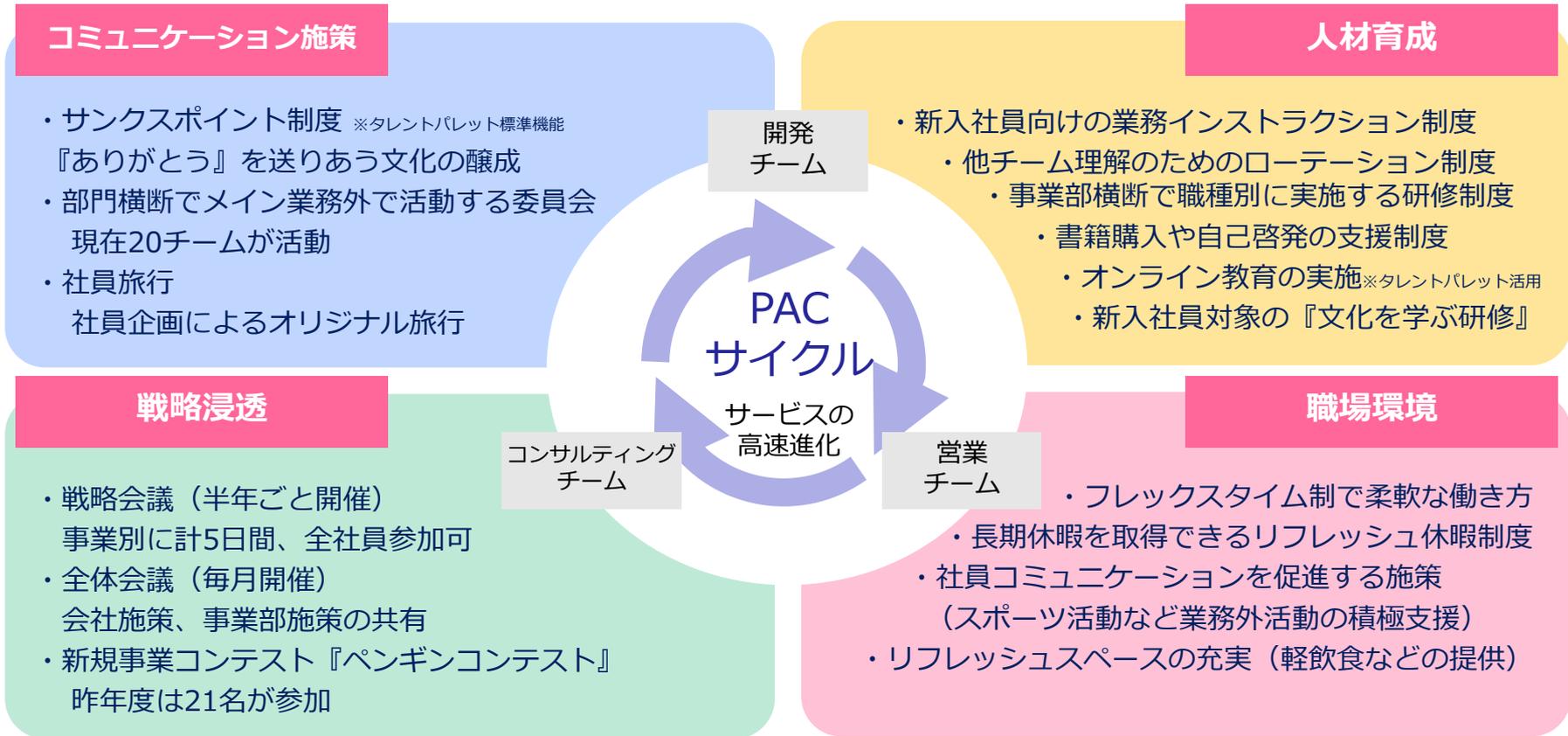
注2: 矢野経済研究所「2020年版 次世代医療ICT市場の現状と展望」

注3: IDC「国内デジタルマーケティング関連サービス市場 2020年～2024年」

注4: 矢野経済研究所「2019 リーガルテックウォッチ」

注5: アイ・ティ・アール「統合型マーケティング支援市場2020」

PACの人的資本充実への取り組み

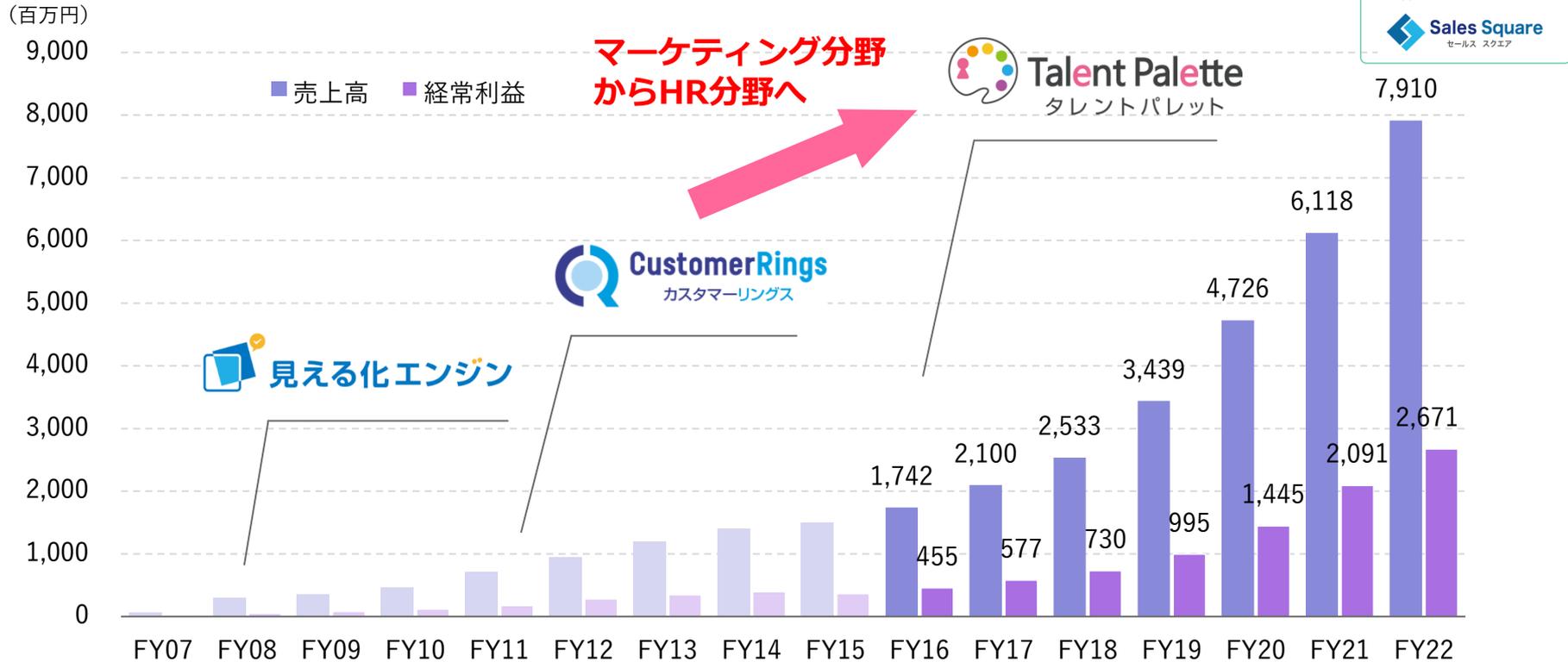


- ★社員意識調査のスコア(会社ビジョン4.4/5.0点、社内雰囲気4.1/5.0点、福利厚生4.2/5.0点)
- ★年間離職率7.3%

02 タレントパレット事業概要

成長の軌跡

業務特化型のプロダクトを数年間隔で投入することで業容を拡大
マーケティング分野で培ったデータ活用のノウハウを軸に、人事・HR分野へ事業を拡大



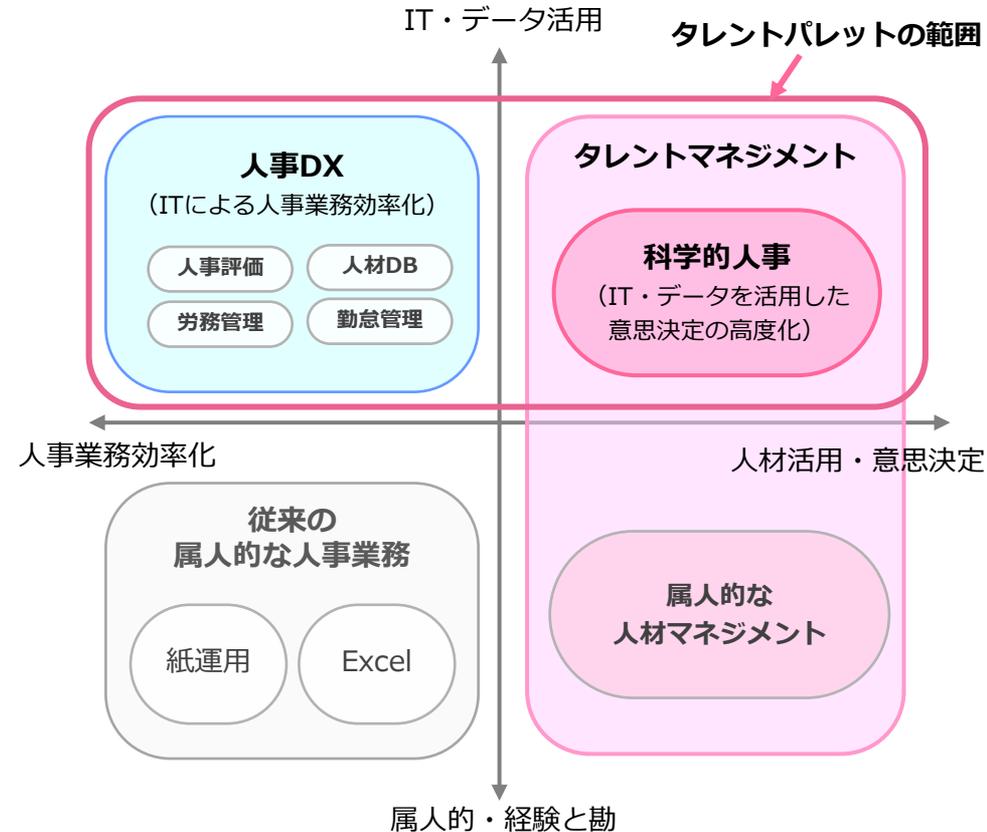
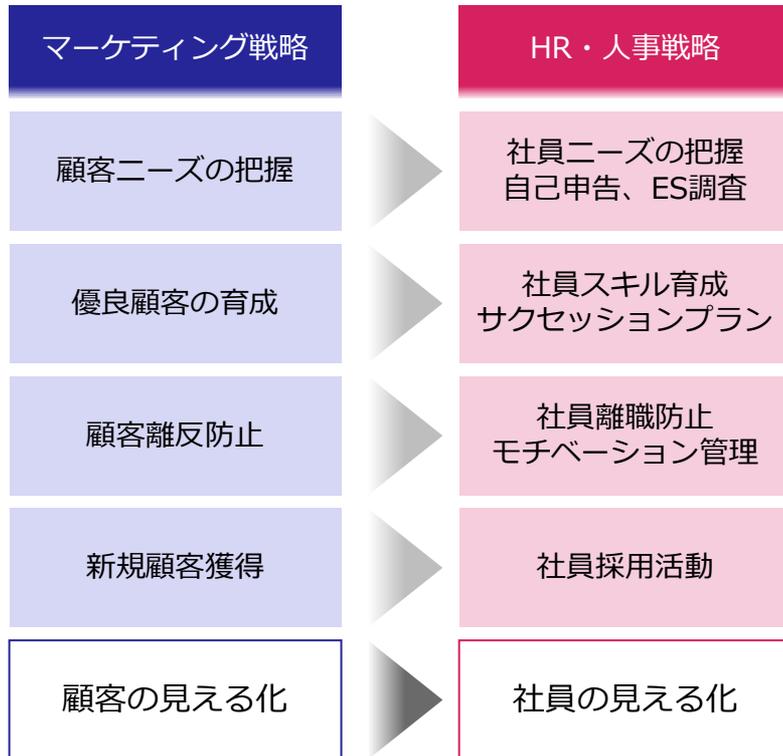
タレントパレット急成長の背景

- ・ 少子高齢化や働き方の多様化で労働力不足が深刻化している中で、いかに現社員の**人材活用を最大化**させられるか、**リスクリング**を実現できるか、といった、取り組みが必要になってきた。
- ・ コロナ禍になり、**優秀な人材の流出**や、**リモート勤務**による社員への理解度の低下が進み、これまでの人事制度では十分な精度を担保できなくなってきた。
- ・ 経済産業省は、企業に対し、人材を企業成長の源泉となる「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「**人的資本経営**」で中長期的な企業価値向上につなげるよう企業に提唱するなど、国を挙げた取り組みも始まっている。

⇒このような流れを受け、2022年度のHRTechクラウド市場では、**前年比+32.2%**の成長と見込み。(ミック経済研究所調べ)

タレントパレットの特徴 ～「科学的人事」を武器に人事領域へ参入～

マーケティング手法を人事分野に適用し、人事業務の効率化だけでなく意思決定を支援



タレントパレットの特徴 ~人事DXから科学的人事までオールインワン~

エンタープライズ向けには、データ活用による科学的人事機能で差別化し、
中小規模企業には、人事に必要なツールを統合、ITによる人事DXで効率化を実現

科学的人事

IT・データを活用した
意思決定の高度化

安否確認
災害発生時の安否確認を
迅速・スムーズに実施

ストレスチェック
年1回の実施が
義務化されている
ストレスチェックに対応

労務管理
入退社などの各種手続きや
マイナンバー管理、
年末調整など

健康管理
社員の健康状態、
生活習慣チェック、
健康診断データを一元管理

人事FAQ
人事・総務部門の
制度や手続きを
ナレッジ化

組織診断
アンケートから
組織特徴や課題点を抽出
改善施策をレコメンド

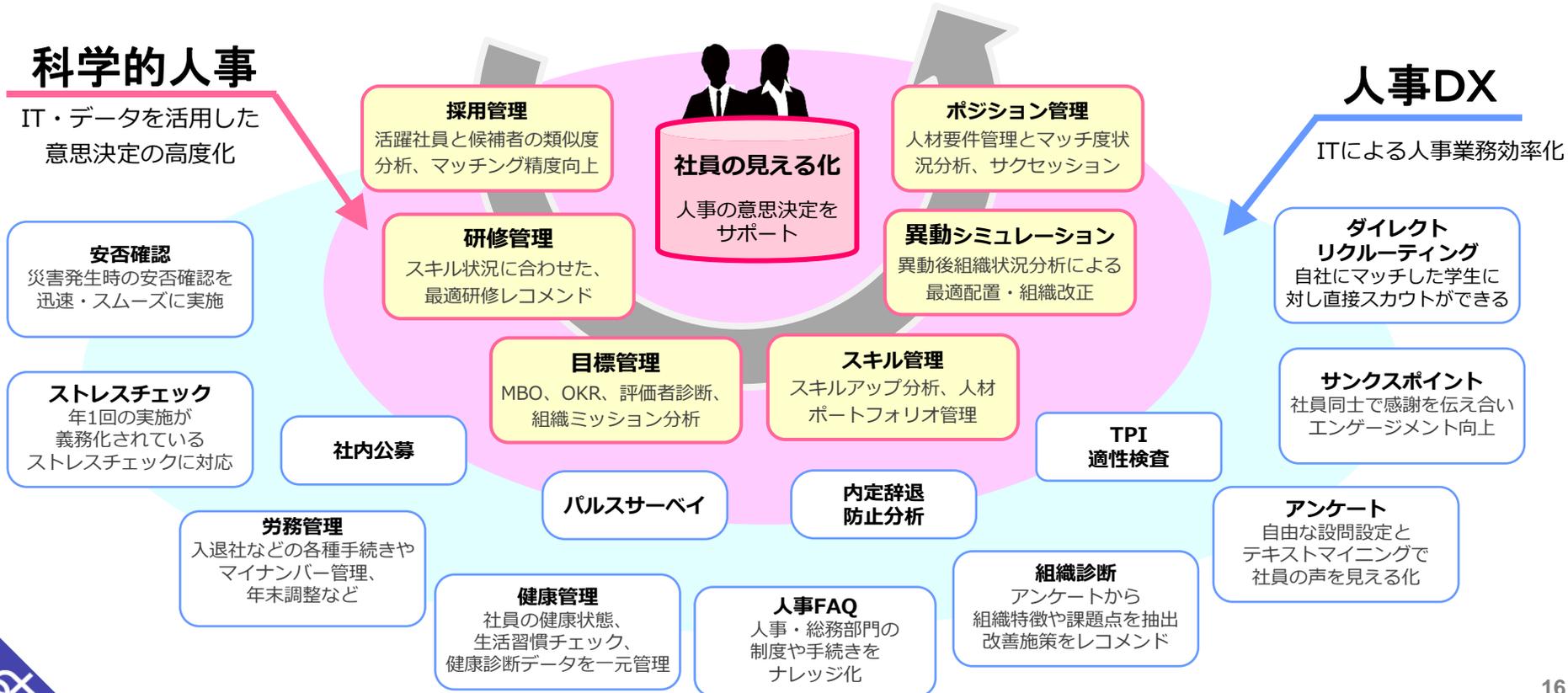
アンケート
自由な設問設定と
テキストマイニングで
社員の声を見える化

サンクスポイント
社員同士で感謝を伝え合い
エンゲージメント向上

**ダイレクト
リクルーティング**
自社にマッチした学生に
対し直接スカウトができる

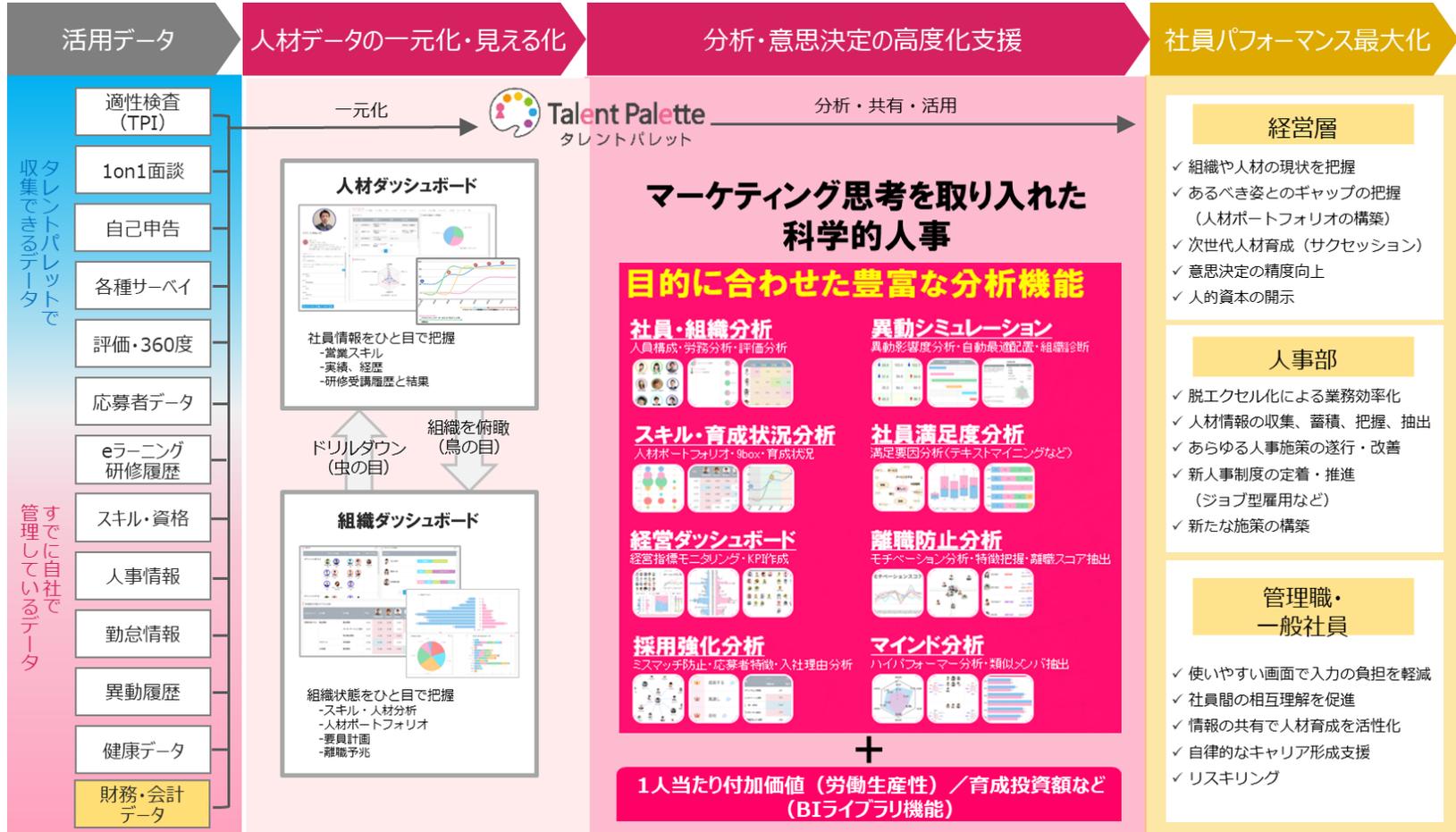
人事DX

ITによる人事業務効率化



タレントパレットの進化 ~人材情報の総合プラットフォーム~

先進企業のニーズを高速に機能化し、様々な人事施策を実現するプラットフォームへ進化



タレントパレットの導入企業



～先進企業が選んだタレントマネジメントシステム～

202308-1

メーカー（生活関連・部品・化学・医薬・建設・その他）



金融（銀行・生損保・カード・リース）



公共インフラ（電力・ガスなど）・通信・運輸・自治体・その他



流通・小売・サービス・外食・不動産・医療・介護・福祉・教育



IT・システム開発・コールセンター・エンタメ



人材・広告・マスコミ・専門サービス



科学的人事

人的資本経営

人事DX

ジョブ型シフト

リスキング 自律的キャリア形成

ホールディングス化

※許諾いただいた企業様のロゴを掲載を一部抜粋して掲載しております。（順不同）

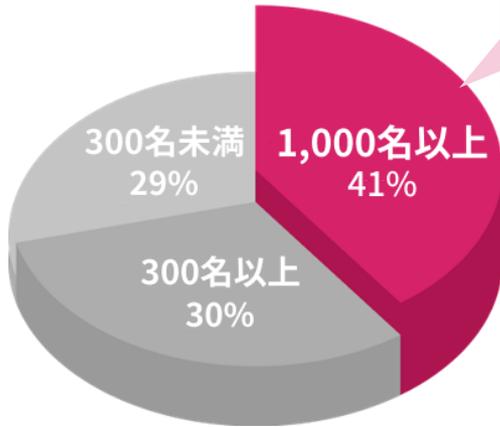
タレントパレットの強み ~エンタープライズ向け浸透と高評価~

社員数1,000名以上の大企業への導入割合（契約件数ベース）が約41%
エンタープライズ向けのきめ細かい機能や高度なコンサルティングへの高い評価

プラン別契約件数比率

2023年 6月末時点

社員数1,000名以上の
エンタープライズ企業からの
評価が高く、導入が進んでいる



導入法人数
約**2,800社**突破！

※契約社数：1283社
2023年6月末時点

タレントパレット
リリース

大手・中堅企業 売上高
(社員数300人以上)
シェアNo.1 注1

注1 人事・配置クラウド市場 2023年度見込み
デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「HRTechクラウド市場の実態と展望2022年度版」

エンタープライズ企業からの評価ポイント

- 多様な人事施策に特化した豊富な分析機能
- 複雑な人事業務プロセスに対応可能な詳細機能
- 社員数万名規模の集中アクセスにも耐えうる基盤
- 要望機能のスピード開発と高頻度のバージョンアップ
- 基幹システムとの柔軟なデータ連携機能と技術支援
- 高度なコンサルティングと手厚いコンシェルジュ体制

豊富な分析機能
きめ細かい設定

スピード開発
システム連携

コンサルティング
コンシェルジュ体制

03 成長戦略

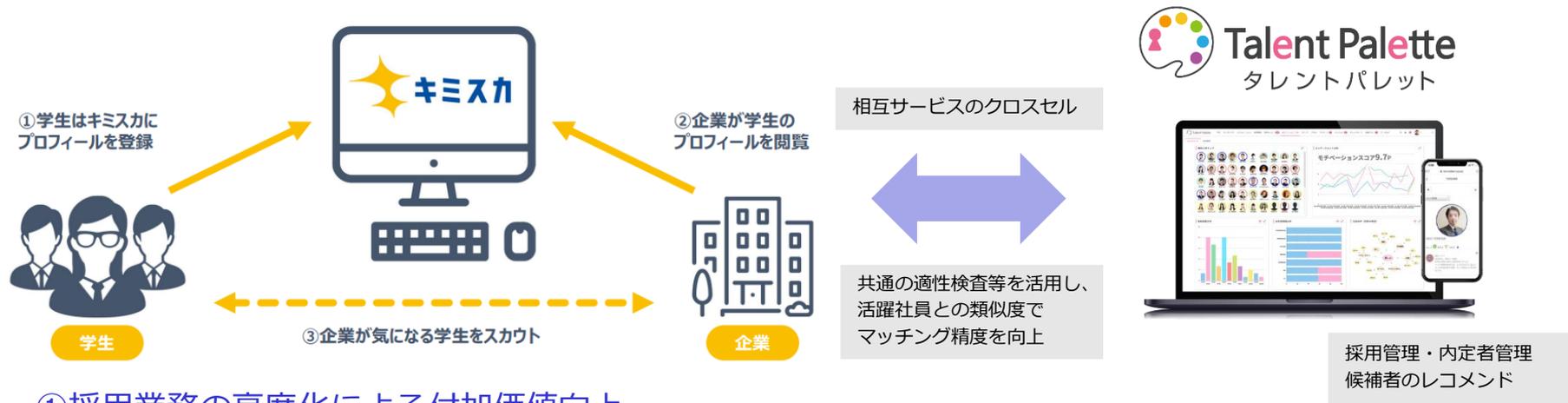
タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

タレントパレットに蓄積された人材データを活用し、精度の高い人事周辺サービスを実現
自社だけでなく、パートナー企業との連携や資本提携を活用し事業拡大を目指す



タレントパレット事業の展開 ～人材紹介・採用分野～

グローアップの子会社化により新卒領域を取り掛かりとした採用ビジネスへ参入



①採用業務の高度化による付加価値向上

タレントパレットの採用管理や分析機能をキミスカと連携。求人スペックにマッチする候補者を推奨

②相互のサービスのクロスセル推進

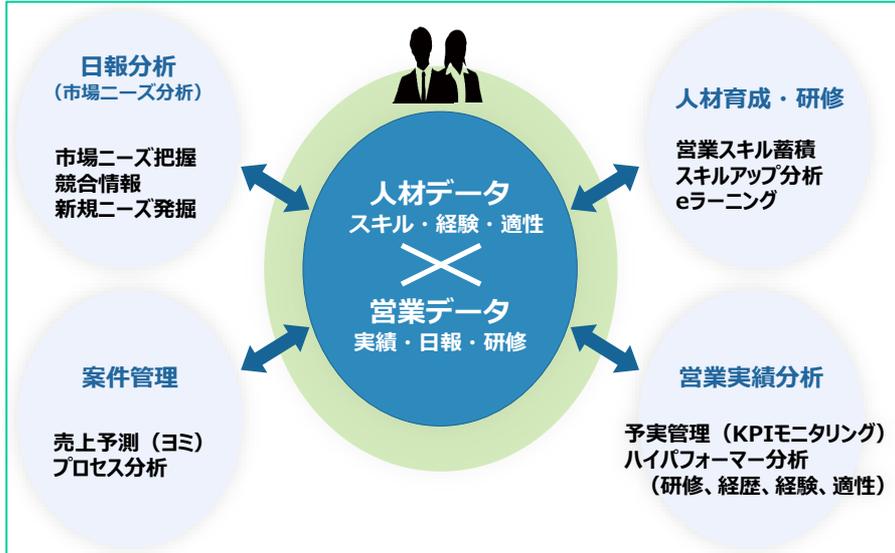
お互いの顧客基盤を活用した相互サービスのクロスセルによる売上拡大

③機能開発と採用ビジネスのノウハウ共有

双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

新規事業の展開 ～2つの新規事業でトライアル導入を開始～

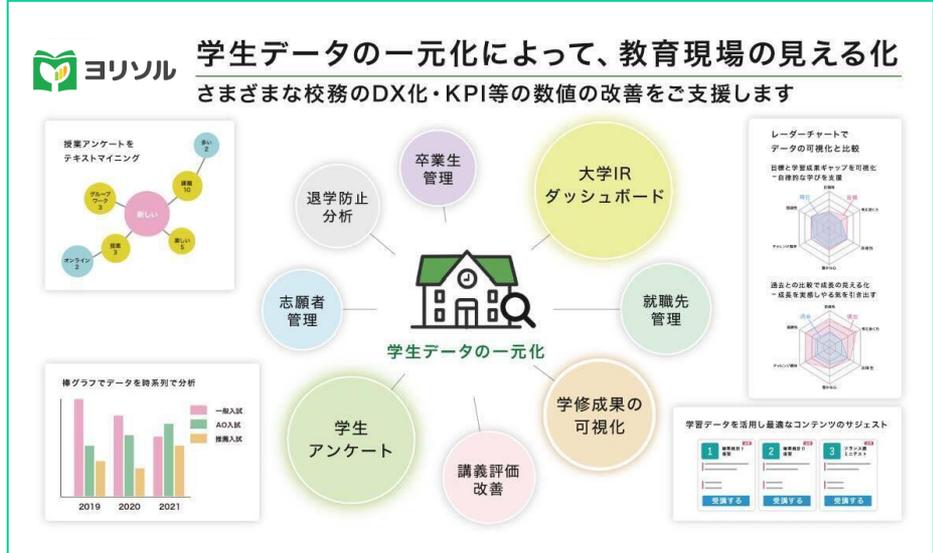
 **Sales Square** セールススクエア
営業成果の最大化と組織パフォーマンス向上を同時に実現する統合型営業戦略ソリューション



本格導入開始 (トライアル導入含む)

IT営業本部 (数十名) 人材育成、日報分析 (成約につながる要因、行動把握)
製造業マーケティング部 (数十名) 業務改革、案件管理、タスク管理
製造業営業部 (数百名) 日報分析、案件管理、スキル見える化

 **ヨリソル** ヨリソル
教育DXと教育データの見える化を実現する
統合型スクールマネジメントシステム



学校法人 (数千名) LMS、学修ポートフォリオ、教職員ポートフォリオ
国立大学 (数千名) 学修ポートフォリオ、大学IR
私立大学 (数千名) 各種アンケート分析・テキストマイニング
一般財団法人 (数千名) LMS、ラーニングアナリティクス、卒業生管理
専門学校 (数百名) 志願者の申込み管理、学生管理・データ分析
私立中高一貫校 (数百名) 生徒・教職員管理・ポートフォリオ・データ分析

04 最近のトピックス

最近のトピックス

- ①東京証券取引所プライム市場への市場区分の変更
- ②T P 人的資本クイックボード提供開始
- ③タレントパレットエンタープライズ向けサービス強化
 - ・グローバル企業向け多言語対応の機能強化
 - ・人的資本開示の国際規格ISO 30414の認定取得とコンサルティング提供
- ④ヨリソルを含めた「学生から社会人」プラットフォーム構想
- ⑤人材レンタル新サービス「タレンスファア」提供開始

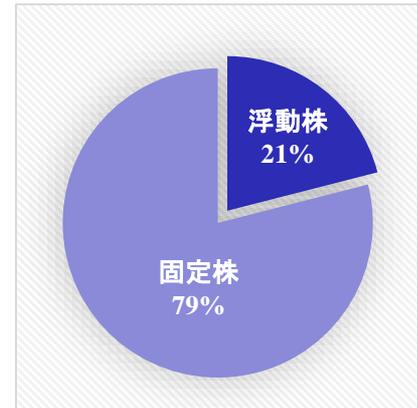
トピックス①：東京証券取引所プライム市場への市場区分の変更

2023年7月28日をもちまして、市場区分が東京証券取引所グロース市場からプライム市場へ変更となりました。

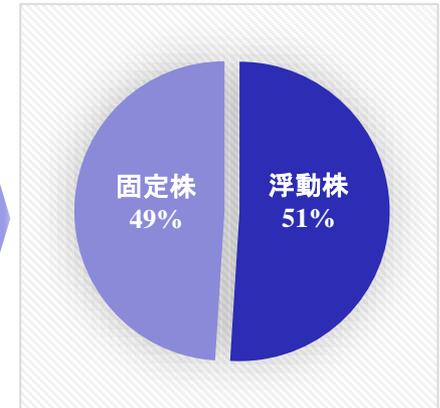


- ・ 高度なガバナンス体制の構築による成長基盤の強化
- ・ 知名度、信頼度の向上で、事業環境を改善・推進
- ・ 主要株主の売出により浮動株比率が大きく上昇

売出実施前



売出実施後



トピックス②：TP人的資本クイックボード提供開始

人的資本情報の見える化に特化した「TP人的資本クイックボード」の提供を開始
 本格版タレントパレットにアップグレードすることで、より詳細な指標設定が可能に



人的資本の開示をスピーディーに可視化し 経営の意思決定を支援する

- ISO30414準拠の人的資本指標が豊富なテンプレートとして搭載、簡単に指標の選択が可能
- 指定されたデータフォーマットに合わせて、必要なデータを準備、インポートのみで設定完了
- グラフや表など、指標に合わせたアウトプットが自動的にダッシュボードとして表示
- タレントパレットを導入することで、より詳細な指標設定とデータ自動連携が可能に

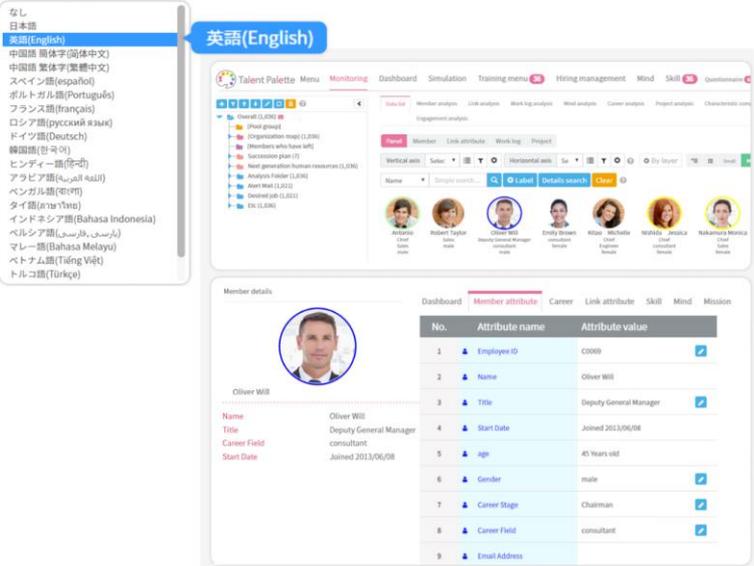


トピックス③：タレントパレットのエンタープライズ企業向け強化

海外拠点を持つグローバル企業に必要な多言語対応機能を強化、また、人的資本経営を実践するために「ISO 30414」に適応したコンサルティングメニューを強化

「グローバルインターフェース」を強化し、20種類を超える言語に自由に切り替えが可能、海外拠点でのスムーズな利用を可能に

各企業ごとに変換辞書を任意に設定でき、業界専門用語の登録も自由に可能
ユーザーごとに言語を選択し切替できるインターフェース



英語(English)

No.	Attribute name	Attribute value
1	Employee ID	C0000
2	Name	Oliver Will
3	Title	Deputy General Manager
4	Start Date	Joined 2013/06/08
5	Age	45 Years old
6	Gender	male
7	Career Stage	Chairman
8	Career Field	consultant
9	Email Address	



プラスアルファ・コンサルティング、
人的資本開示の国際規格「ISO 30414」の認証機関である
HCプロデュースの公式パートナー企業に認定




プラスアルファ・コンサルティング

- ・国内唯一の「ISO 30414」認証機関であるHCプロデュースの公式パートナー企業として認定
- ・「リードコンサルタント/アセッサー」による人的資本の開示や人的資本経営の実現、ISO 30414の認証の審査・取得を支援するコンサルティングサービスを開始

トピックス④：ヨリソルを含む「学生から社会人」プラットフォーム構想

学生から社会人、退職後まで、データの蓄積から活用までのプラットフォーム構築を目指す



学生データの蓄積・活用



- ・学修ポートフォリオ
- ・授業評価、適性検査
- ・課外活動実績
- ・学生アンケート
- ・志望業種、志望職種
- ・働き方、価値観

学生と企業のマッチング



- ・学生・社員データ活用
- ・マッチング精度向上
- ・採用実績、活躍実績

社員データの蓄積・活用



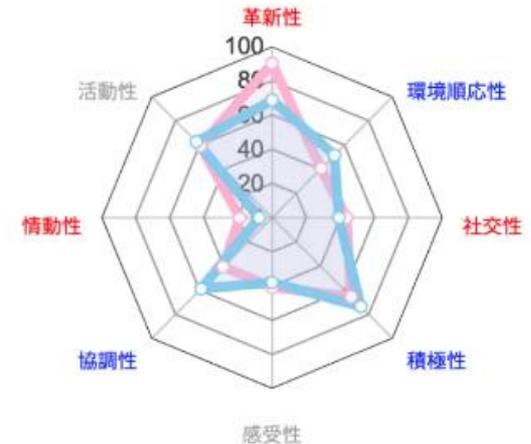
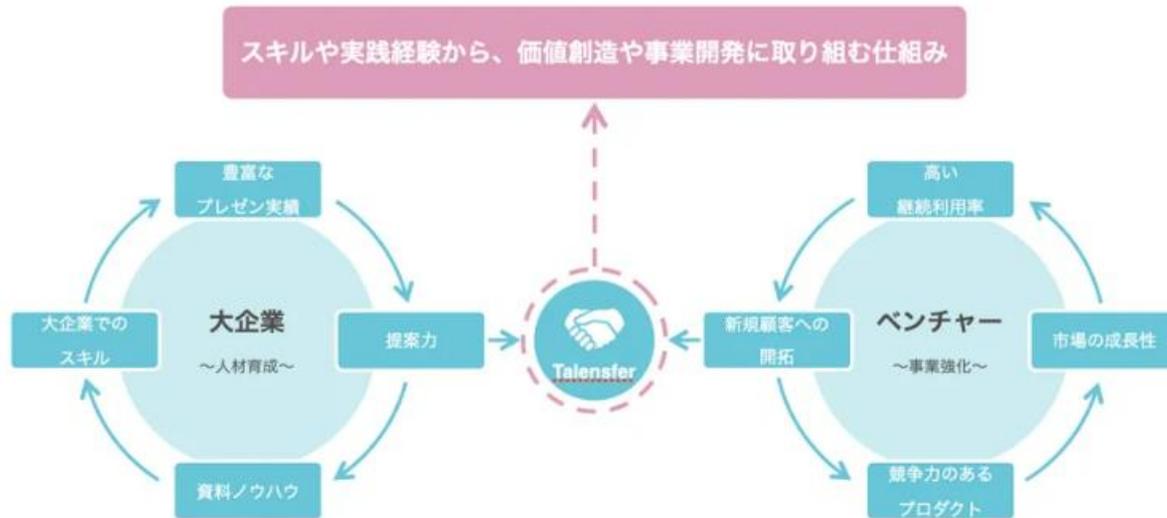
- ・スキル、評価データ
- ・キャリア、適性検査
- ・活躍人材の特徴
- ・ヘルスケア
- ・組織、企業文化

ヨリソルの導入が順調に進捗

- 国立大学、私立大学、専門学校、私立中高一貫校、社会人教育 等
- ・LMS、学生管理・データ分析、学修ポートフォリオ、教職員ポートフォリオ
- ・志願者の申込み管理、退学傾向分析、優秀生徒傾向分析
- ・面談管理、保護者へのデータ開示、成績推移を可視化し営業に活用

トピックス⑤：人材レンタル新サービス「タレンスファー」の提供開始

人材の「見える化」を活かした新事業「タレンスファー」のトライアルを開始
企業間での人材レンタルにより人材の流動性を高め、新しいキャリアの育成機会を提供



大手企業の人材をベンチャー企業に一定期間限定のレンタルを行うことで、新規事業立ち上げ人材の育成、人材不足などの双方の課題を同時に解決

マッチングにはタレントパレットの適性検査などを活用

05 2023年9月期 第3四半期決算

ハイライト

■ 概況

- タレントパレットは好調を継続。導入数の想定を超えて増加し、計画を超えて推移。
- 見える化エンジン、カスタマーリングスも売上高、営業利益とも、計画を超えて進捗。
- 第1四半期からグローアップが新規連結となり、連結業績（タレントパレット事業で計上）に反映。

■ 2023年9月期 第3四半期累計 業績

- 2023年9月期（連結、第3四半期累計）は売上高**41.2%**増収、営業利益**41.4%**増益（利益率**31.9%**）
第3四半期のみでは営業利益**66.7%**増益。
- 2023年9月期（単体、第3四半期累計）は売上高**29.5%**増収、営業利益**45.2%**増益（利益率**35.7%**）
- 単体では、タレントパレットの導入数増と低解約率の維持、顧客単価の安定上昇により、MRRは
788百万円（前年同期比**31.7%**増）と好調に推移。
- グローアップが連結となり売上高、利益は業績に寄与。のれん等償却費負担が発生しているが、
連結での営業利益率と増益率も高水準を達成。

■ 2023年9月期 通期業績見通し（2023年7月7日修正）

- 売上高 **11,000**百万円（前年比**39.1%**増）、営業利益**3,700**百万円（営業利益率**33.6%**）を見込む
- タレントパレットの収益拡大に加え、見える化エンジンやカスタマーリングスでも、顧客数増に伴う
増収増益を見込む。

業績ハイライト

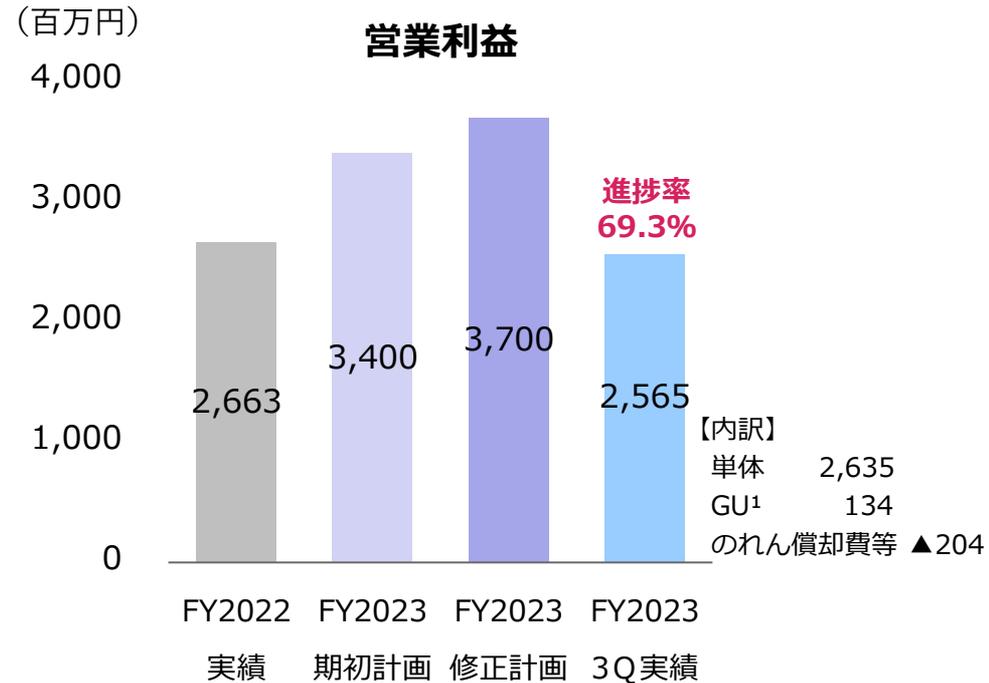
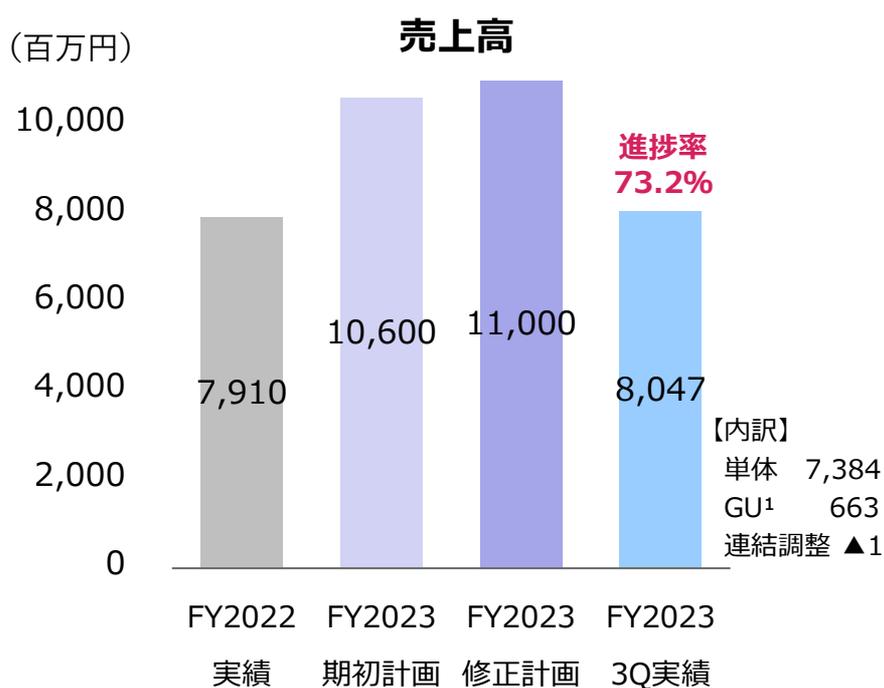
- 2023年9月期 第3四半期決算累計の売上高は41.2%増収、営業利益は41.4%の増益。
- グローアップが当期第1四半期より連結となり、売上高の伸びに貢献する一方、のれん等償却費負担が発生しているものの営業利益率は31.9%と好調に推移。

<3Q累計>

売上高	8,047	百万円	前年同期比	41.2	% 増
営業利益	2,565	百万円	前年同期比	41.4	% 増
営業利益率	31.9	%	前年同期比	0.0	point 上昇
経常利益	2,568	百万円	前年同期比	42.1	% 増
当期純利益	1,792	百万円	前年同期比	50.5	% 増

2023年9月期 第3四半期業績 業績進捗

- 3Qの売上高、営業利益ともに計画を上回って順調に推移し通期計画を上方修正（7月7日）
- 3Qの売上高進捗率は通期修正計画比 73.2%、営業利益の進捗率は通期修正計画比 69.3%



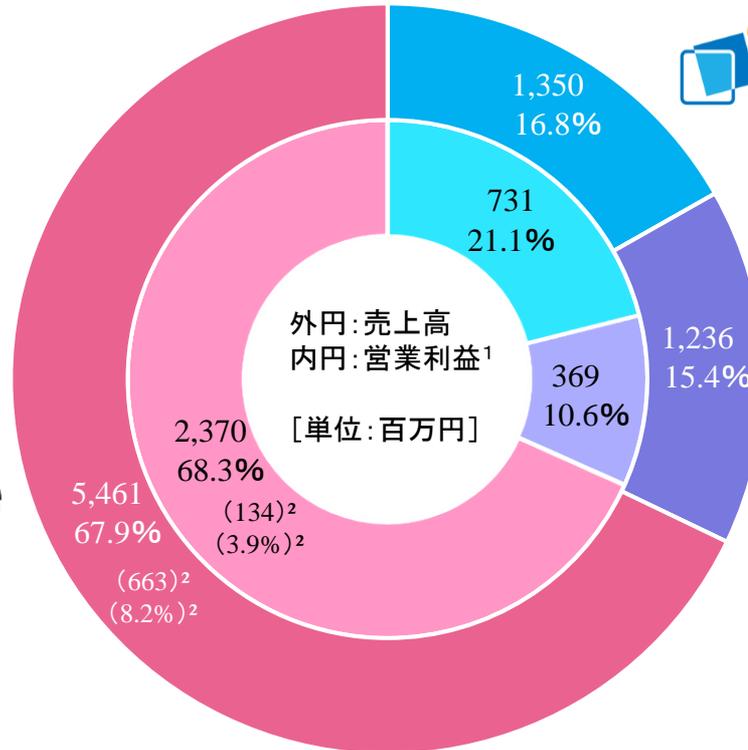
業績サマリー

- 3Qは、売上高は46.1%増収、営業利益は66.7%増益、営業利益率は30.0%と順調
- 3Q累計でも、売上高は41.2%増収、営業利益は41.4%増益、営業利益率は31.9%と順調

単位：百万円	2023/9期（4-6月）			2023/9期（10-6月）			2023/9期（10-9月）	
	3Q	前年同期	前年増	3Q累計	前年同期	前年増	年間計画	進捗率
	実績	実績		実績	実績		修正計画	
売上高	2,849	1,950	46.1%	8,047	5,700	41.2%	11,000	73.2%
売上原価	794	571	38.9%	2,156	1,652	30.5%		
売上総利益	2,055	1,378	49.1%	5,891	4,048	45.5%		
販管費	1,200	866	38.7%	3,326	2,233	48.9%		
営業利益	854	512	66.7%	2,565	1,814	41.4%	3,700	69.3%
営業利益率	30.0%	26.3%	-	31.9%	31.8%	-	33.6%	-
経常利益	856	513	66.6%	2,568	1,807	42.1%	3,650	70.4%
当期純利益	628	335	87.0%	1,792	1,190	50.5%	2,650	67.6%

2023年9月期 第3四半期業績（セグメント別）

- キミスカを含むタレントパレット事業は、全社売上の67.9%、利益の68.3%で成長を牽引
- 利益率の高いタレントパレットの成長が全社的な収益性の向上に寄与



注1: 2023年9月期 第3四半期累計における各セグメントの営業利益額(共通費控除前、のれん等償却前)
注2: カッコ内はキミスカの数値(内数)となります

業績ハイライト (タレントパレット)

- タレントパレット事業は好調を継続、売上高は41.9%増収、営業利益は52.2%増益

	2022/9期 3Q累計	2023/9期 3Q累計	前年比
売上高 ¹	3,381 百万円	4,798 百万円	41.9 % 増
営業利益 ²	1,469 百万円	2,236 百万円	52.2 % 増
営業利益率	43.5 %	46.6 %	3.2 point 上昇
MRR ³	347 百万円	503 百万円	45.2 % 増
顧客数 ⁴	906 件	1,283 件	41.6 % 増
解約率 ⁵	0.43 %	0.29 %	0.14 point 低下
ARPU ⁶	380 千円	394 千円	3.7 % 増

注1：2022年9月期第3四半期または2023年9月期第3四半期の実績（累計）

注2：2022年9月期第3四半期または2023年9月期第3四半期における各セグメントの営業利益額（累計：共通費控除前）

注3：Monthly Recurring Revenue。2022年6月または2023年6月における継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額

注4：2022年6月末または2023年6月末における月額課金契約数

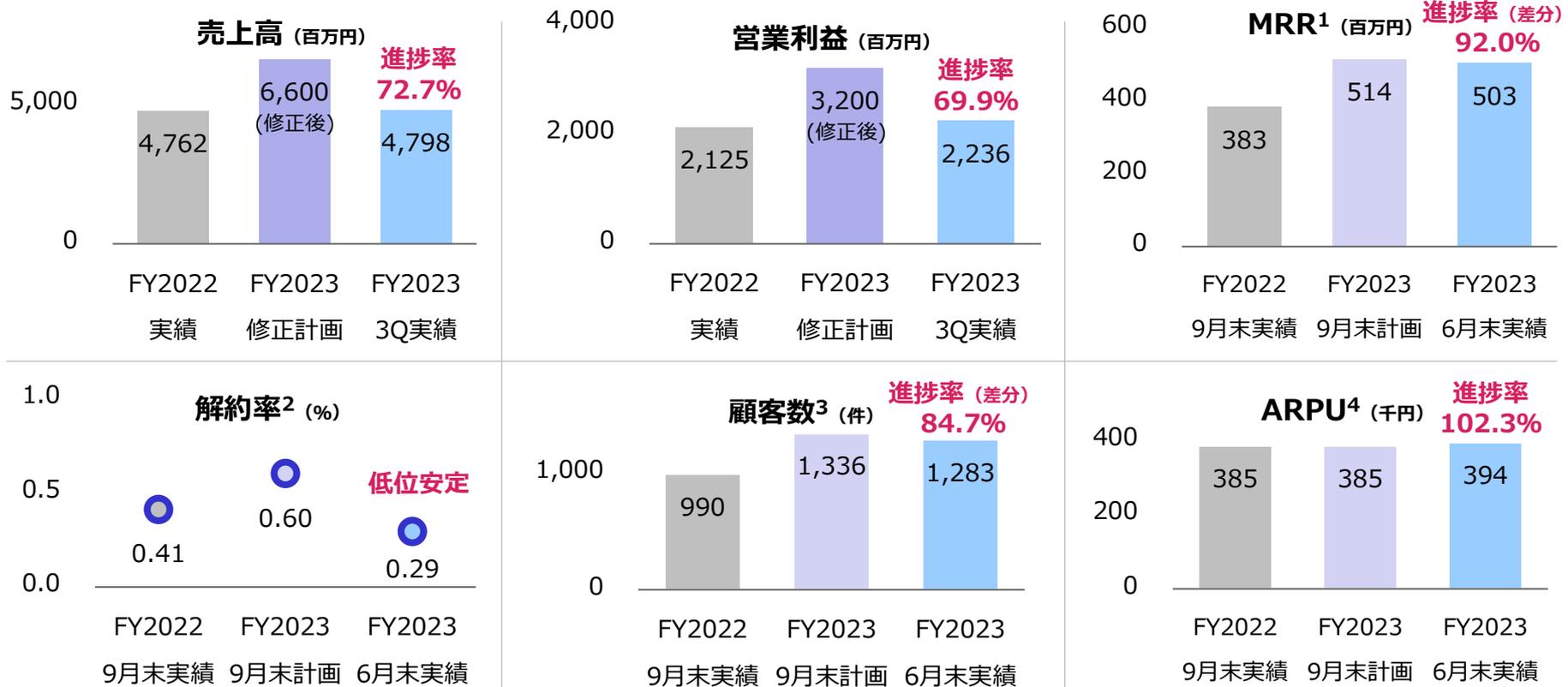
注5：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合（2022年6月または2023年6月までの過去12か月の平均値）。

当該割合は、各月について解約に伴い減少した月額課金額を前月の月額課金額の合計で除して算出

注6：Average Revenue Per User。2022年9月期または2023年9月期の第3四半期における一カ月あたりの平均MRRを同期間における一カ月あたりの平均課金ユーザー企業数で除して算出。

業績進捗 (タレントパレット)

- タレントパレットでは、主要KPIのすべてが計画を上回って進捗している
- 顧客数の増加に加えてARPU上昇が、売上高、MRRの増加に貢献している

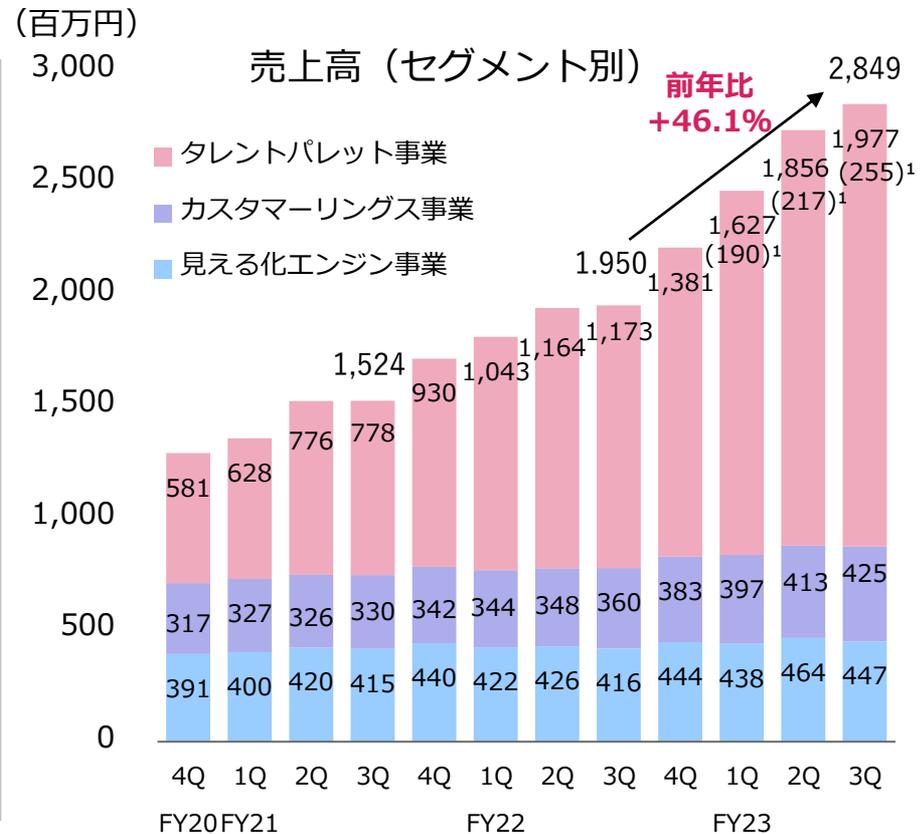
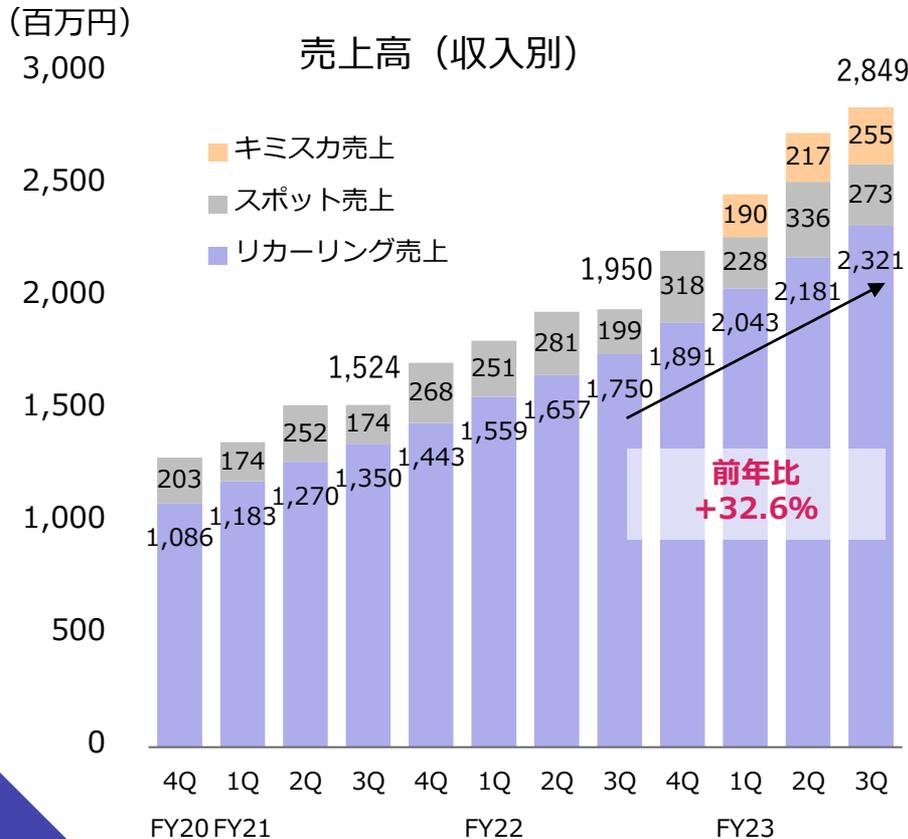


注1: Monthly Recurring Revenue。継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額
 注2: 既存契約の月額課金金額のうち解約に伴い減少した月額課金金額の割合(過去12か月の平均値)
 注3: 月額課金契約数

注4: Average Revenue Per User。MRRを同月末における顧客数で除して算出。
 注5: MRR、解約率、顧客数、ARPUの「9月末計画」は期初の想定を記載しております。

売上高の推移（全社）

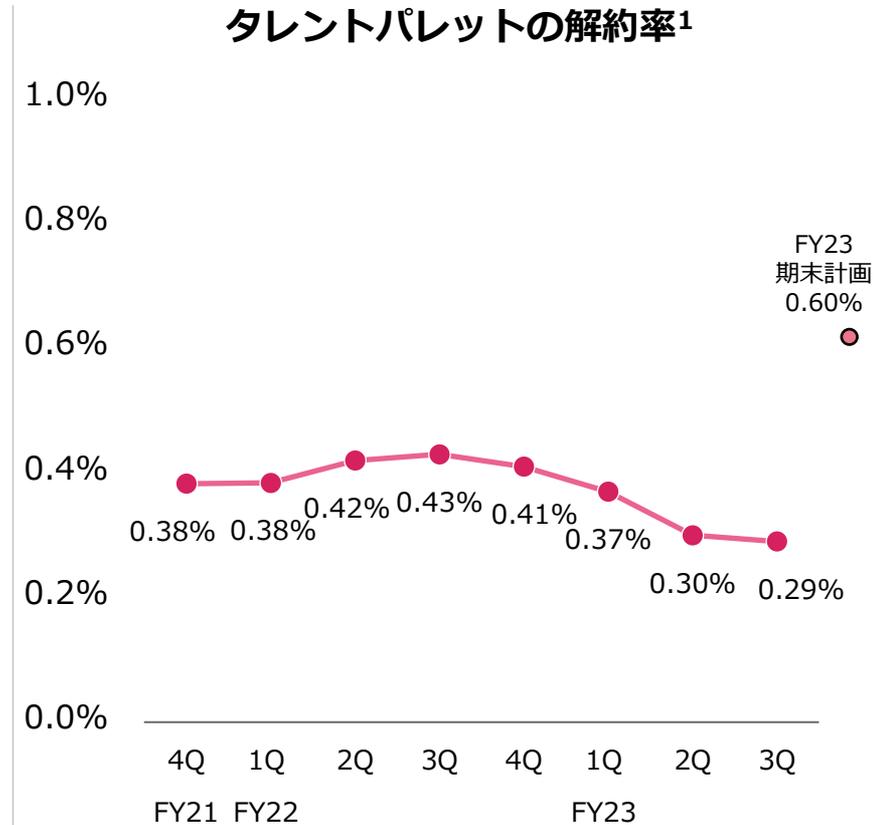
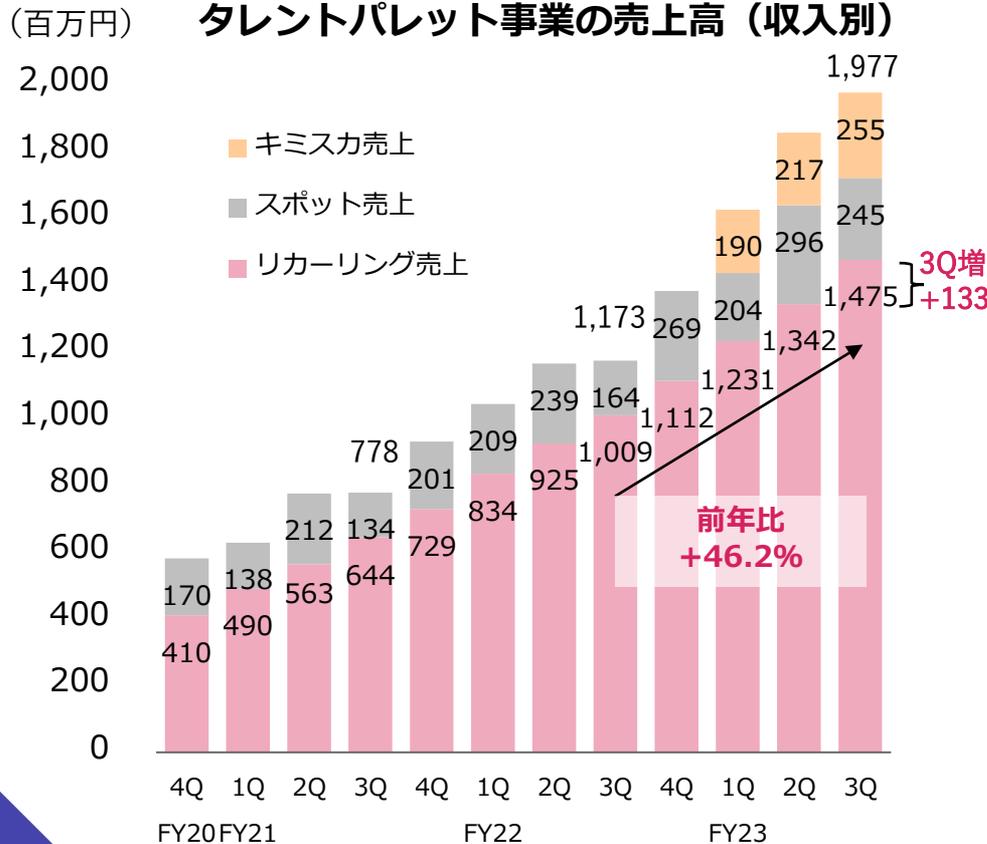
- リカーリング収入が順調に積み上がり、3Qは2,321百万円（前年比32.6%増）と拡大
- 全事業が前年を上回ると共にキミスカが加わり、3Qは2,849百万円（前年比46.1%増）と拡大



注1：カッコ内はキミスカの数値（内数）となります

売上高の推移（タレントパレット事業）

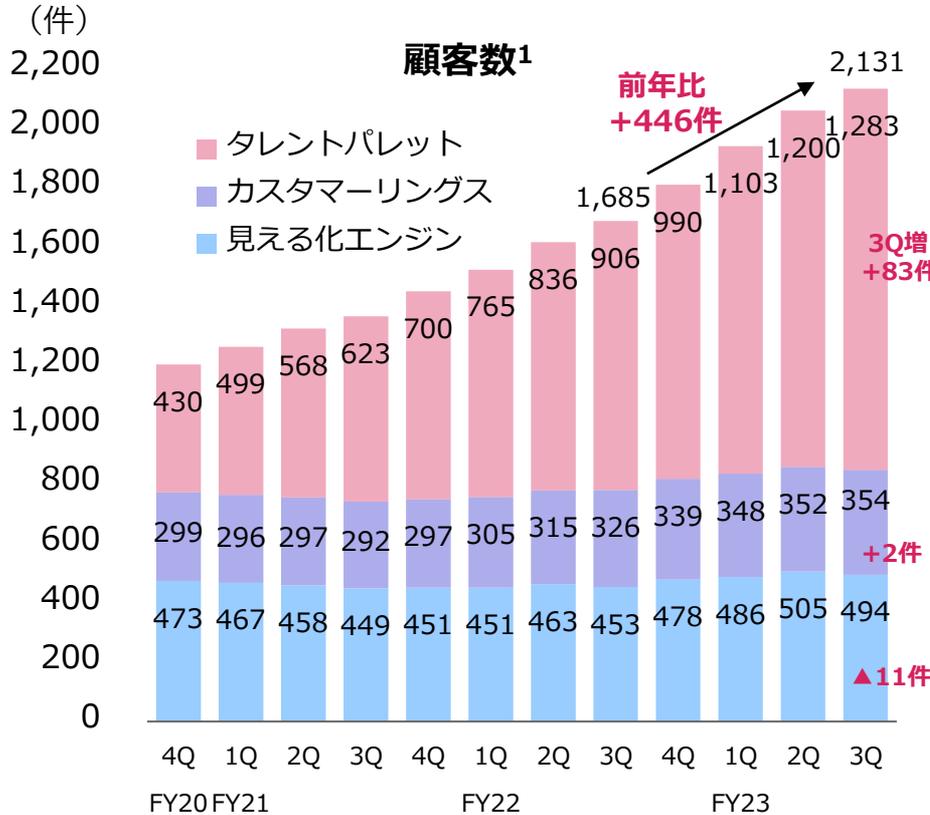
- リカーリング収入が順調に伸びて、3Qは1,475百万円（前年比46.2%増）に拡大
- 解約率もFY23期末計画0.60%に対して、0.29%と低位安定で推移



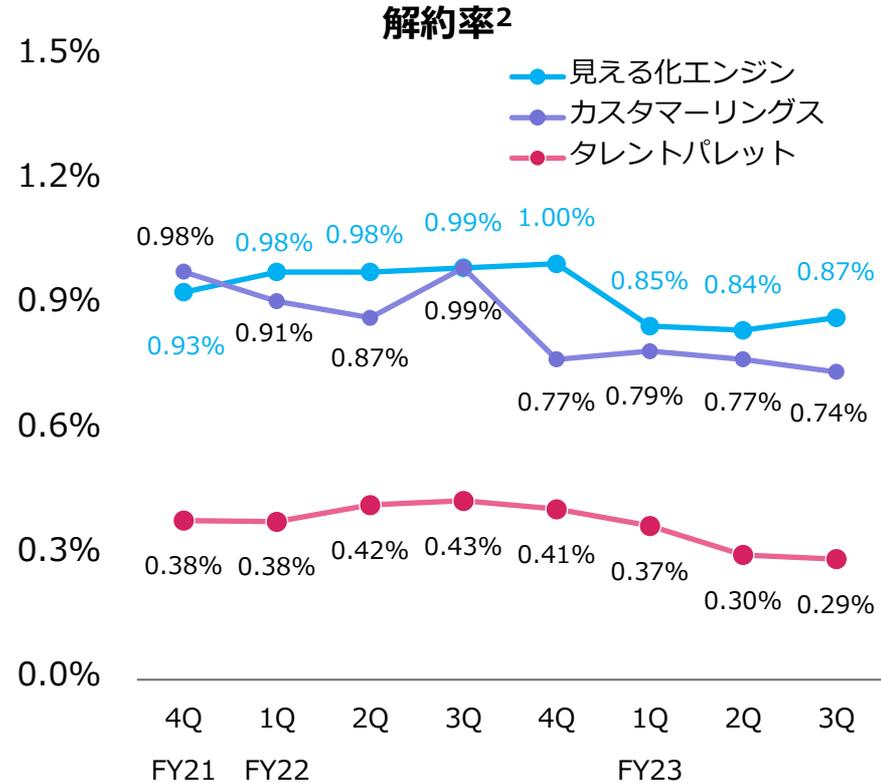
注1：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合（各四半期末月における過去12か月の平均値）、キミスカを除く。

顧客数、解約率の推移

- エンプラ強化の中でも、タレントパレットの四半期ごとの顧客数が順調に増加
- 3Qは弱い時期だが、見える化エンジン、カスタマーリングスも前年同期からは増加し、回復基調は継続



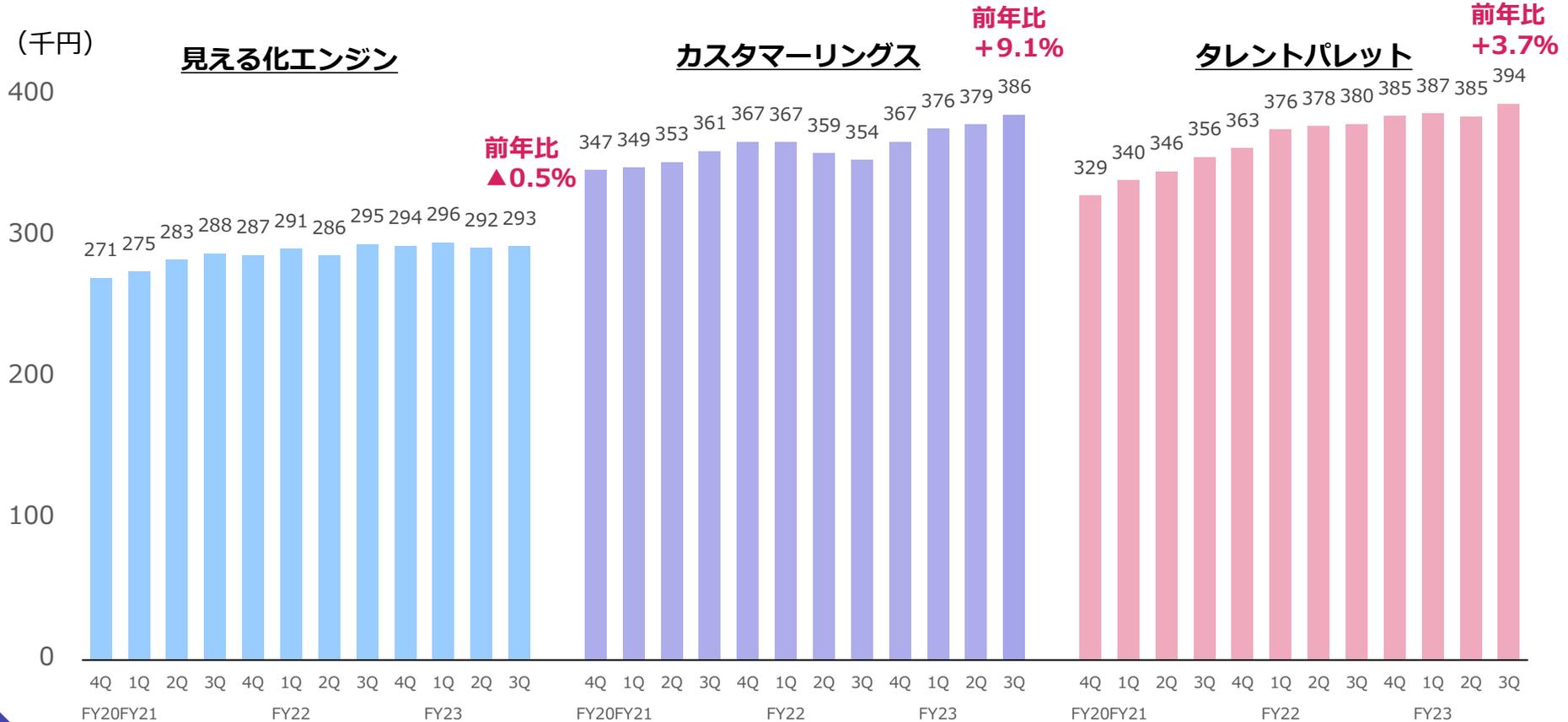
注1: 月額課金契約数



注2: 既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合 (各四半期末月における過去12か月の平均値)

顧客単価 (ARPU) の推移

- 各事業とも既存顧客のアップセルによりARPU¹は堅調に推移



注1: Average Revenue Per User。1課金ユーザー企業当たり平均月額単価。各四半期における一か月あたりの課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計金額の月平均を、同期間における一か月あたりの平均有課金ユーザー企業数で除して算出。

主要KPI～2023年9月期 第3四半期～

MRR¹

全社 **788**百万円

- 見える化エンジン 145百万円
- カスタマーリングス 139百万円
- タレントパレット 503百万円

MRR成長率²

全社 **31.7%**

- 見える化エンジン 8.4%
- カスタマーリングス 18.7%
- タレントパレット 45.2%

月次平均解約率³

全社 **0.49%**

- 見える化エンジン 0.87%
- カスタマーリングス 0.74%
- タレントパレット 0.29%

契約社数⁴

全社 **2,131**社

- 見える化エンジン 494社
- カスタマーリングス 354社
- タレントパレット 1,283社

リカーリング比率⁵

全社 **89.5%**

- 見える化エンジン 97.1%
- カスタマーリングス 96.5%
- タレントパレット 85.7%

ARPU⁶

全社 **369**千円

- 見える化エンジン 293千円
- カスタマーリングス 386千円
- タレントパレット 394千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2023年6月における継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額（一時収益を含まない）

注2： 2022年6月から2023年6月のMRRの増加率

注3： 既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(2023年6月までの過去12か月の平均値)
当該割合は、各月について解約に伴い減少した月額課金額を前月の月額課金額の合計で除して算出

注4： 2023年6月末における月額課金契約数

注5： 2023年9月期第3四半期の月額課金額の合計額を同期間の売上高で除した値

注6： Average Revenue Per User。2023年9月期第3四半期における一か月あたりの平均MRRを同期間における一か月当たりの平均課金ユーザー企業数で除して算出。
全社の値は同期間における一か月あたりの3事業部の平均合計MRRを全事業部合計顧客数の期間における一か月当たりの平均社数で除して算出

主要KPI ~前期比~

<連結 3Q累計>	2022/9期 3Q累計	2023/9期 3Q累計	前年比
売上高 ¹	5,700 百万円	8,047 百万円	41.2 % 増
営業利益 ²	1,814 百万円	2,565 百万円	41.4 % 増
営業利益率	31.8 %	31.9 %	0.0 point 上昇
MRR ³	598 百万円	788 百万円	31.8 % 増
顧客数 ⁴	1,685 件	2,131 件	446 件 増
解約率 ⁵	0.69 %	0.49 %	0.19 point 低下
ARPU ⁶	352 千円	369 千円	4.9 % 増

注1：2022年9月期第3四半期または2023年9月期第3四半期の実績（累計）

注2：2022年9月期第3四半期または2023年9月期第3四半期の実績（累計）

注3：Monthly Recurring Revenue。2022年6月または2023年6月における継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額。キミス力除く。

注4：2022年6月末または2023年6月末における月額課金契約数。キミス力除く。

注5：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(2022年6月または2023年6月までの過去12か月の平均値)。

当該割合は、各月について解約に伴い減少した月額課金額を前月の月額課金額の合計で除して算出。キミス力除く。

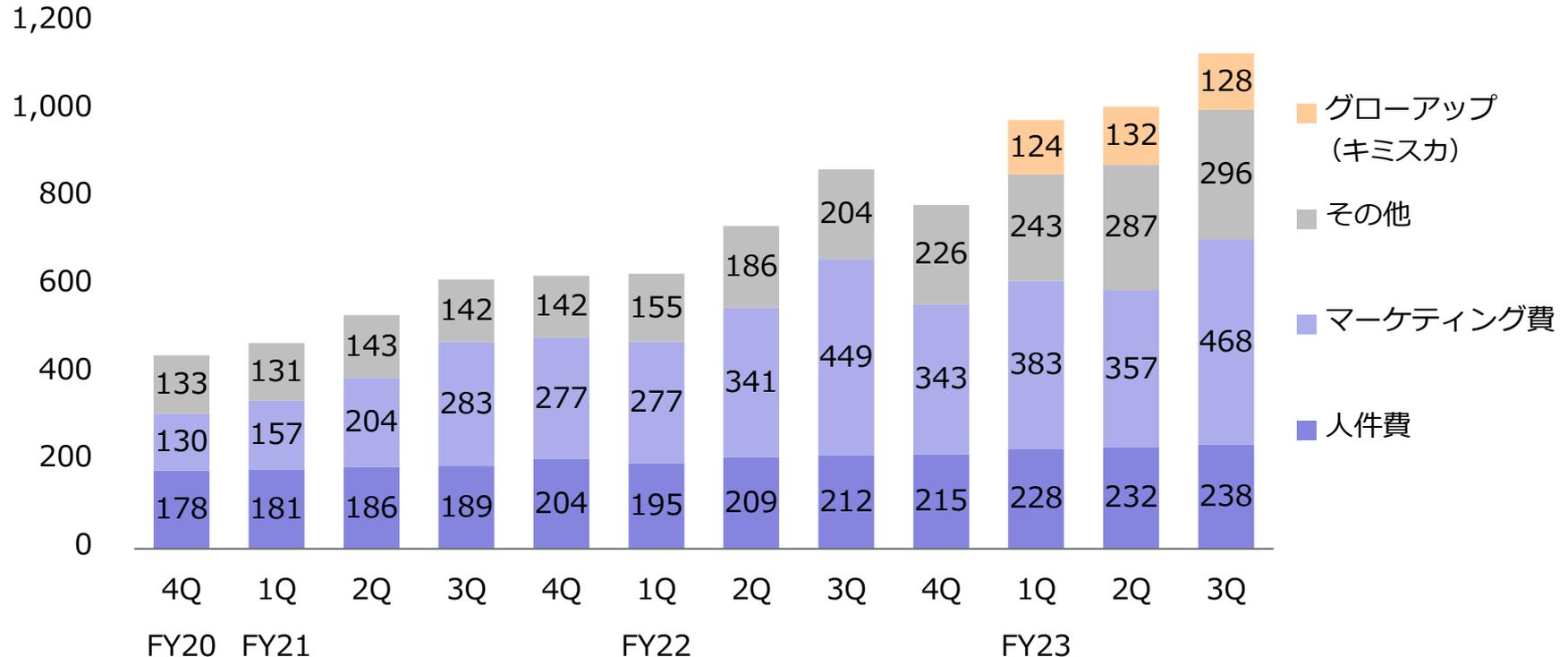
注6：Average Revenue Per User。2022年9月期または2023年9月期の第3四半期における一カ月あたりの平均MRRを同期間における一カ月あたりの平均課金ユーザー企業数で除して算出。キミス力除く。

販売管理費の推移

- マーケティング費用は、概ね年間計画通り推移（3Qは展示会が集中する時期）
- インサイド・セールス、アウトバウンド・セールスの強化で「その他」も計画通り増加

(百万円)

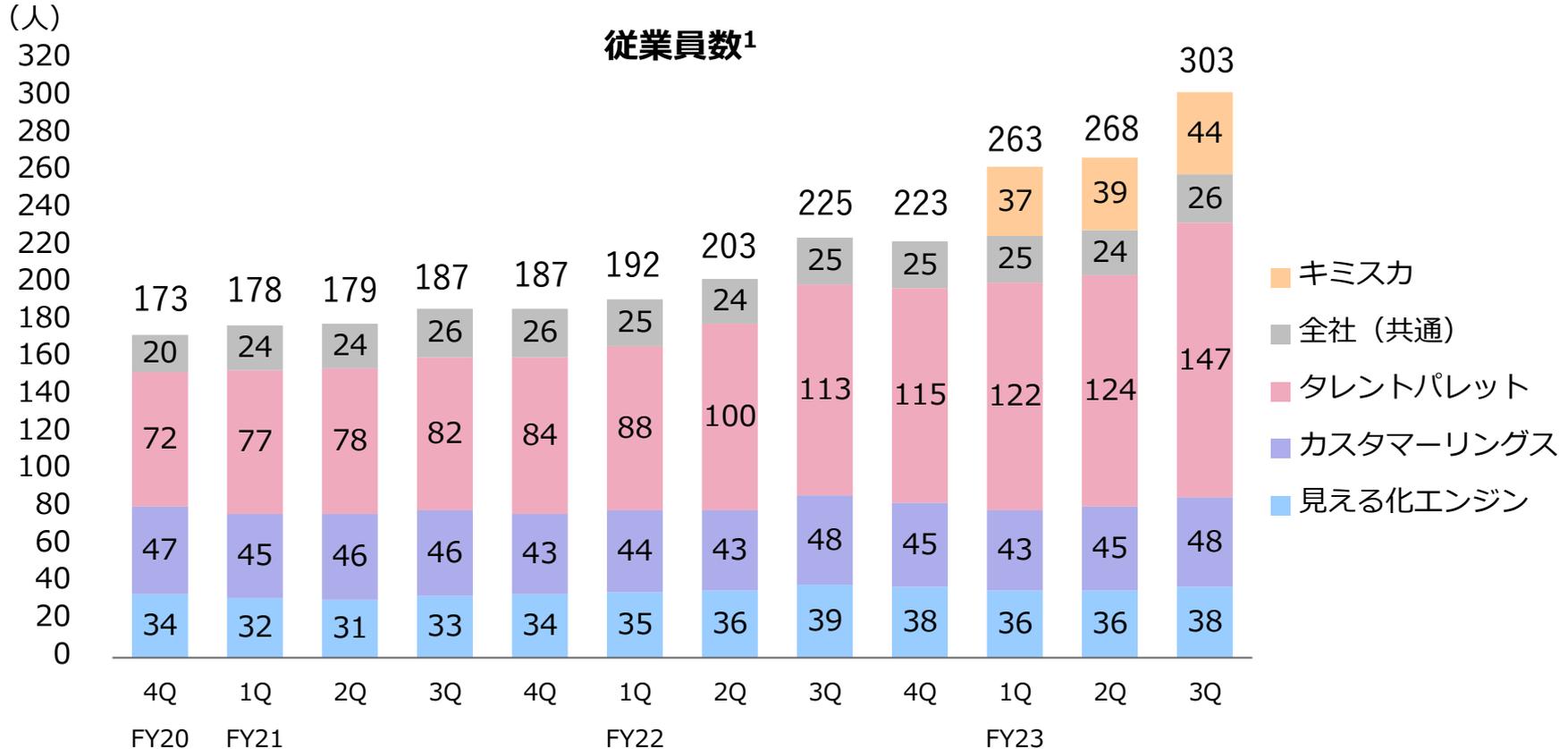
販売費および一般管理費¹



注1：FY23-1Q以降は、のれん等償却費（67百万円/Q）が発生いたしますが、上記には含んでおりません。

従業員数の推移

- タレントパレットの顧客数増に対応するコンサルタントを中心に人員を増加
- 3Qは新卒社員22名入社、新規獲得の営業、機能強化のエンジニアも継続的に採用



注1：各四半期末時点における正社員数

バランスシート状況

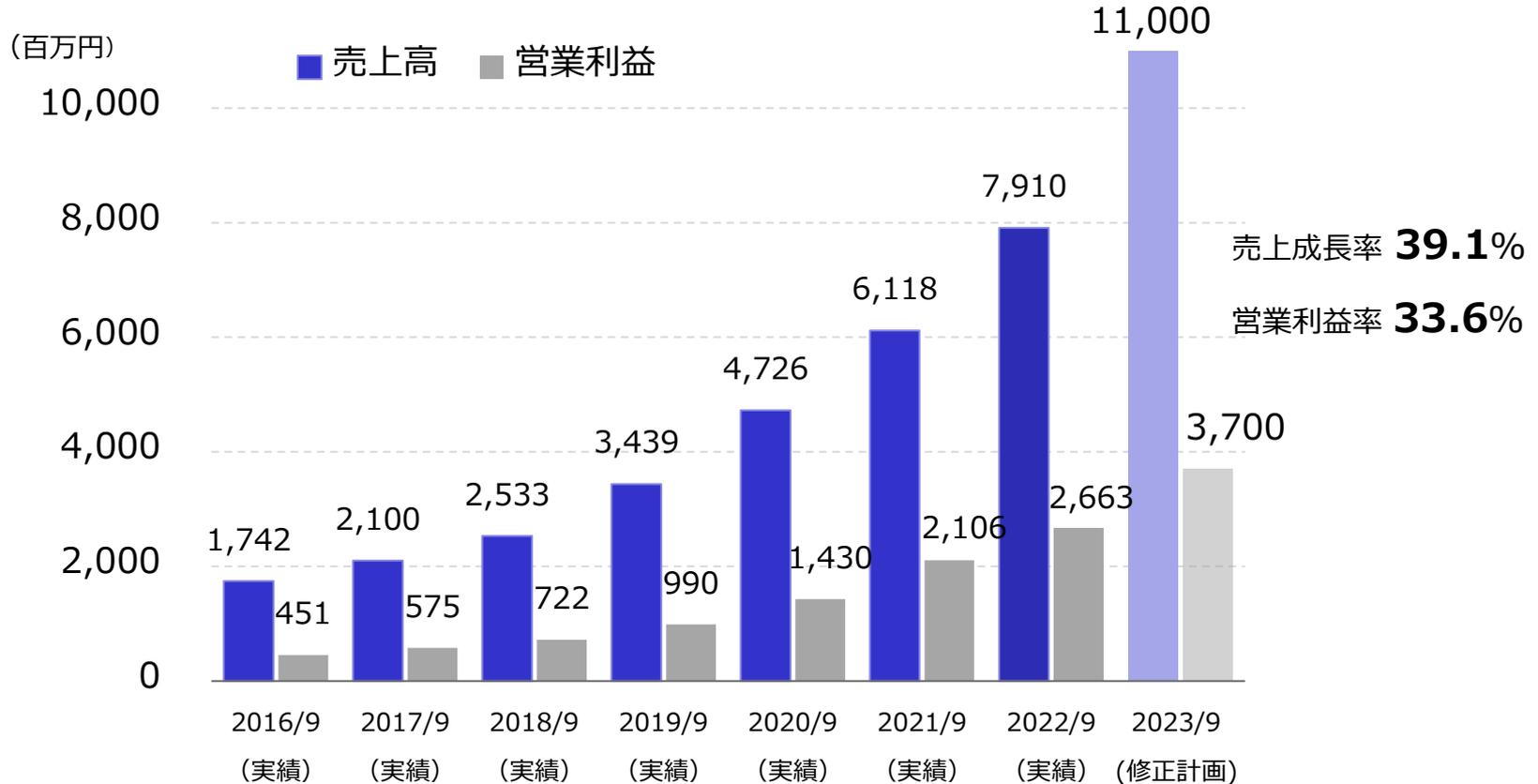
- 一部GU連結による影響あるが、継続的な利益計上で純資産は前期末比1,888百万円増加
- スリムな財務体質を維持し、自己資本比率は 79.7%と高水準を維持

(百万円)	2022年9月末	2023年6月末	2022年9月末比
流動資産	6,598	8,100	+ 1,501
（内、現金及び預金）	5,478	6,747	+ 1,268
（内、売掛金）	941	1,074	+ 132
固定資産	1,345	2,376	+ 1,030
資産合計	7,944	10,477	+ 2,532
流動負債	1,480	2,006	+ 526
固定負債	0	118	+ 118
純資産	6,464	8,352	+ 1,888
自己資本比率	81.2%	79.7%	

06 2023年9月期見通し

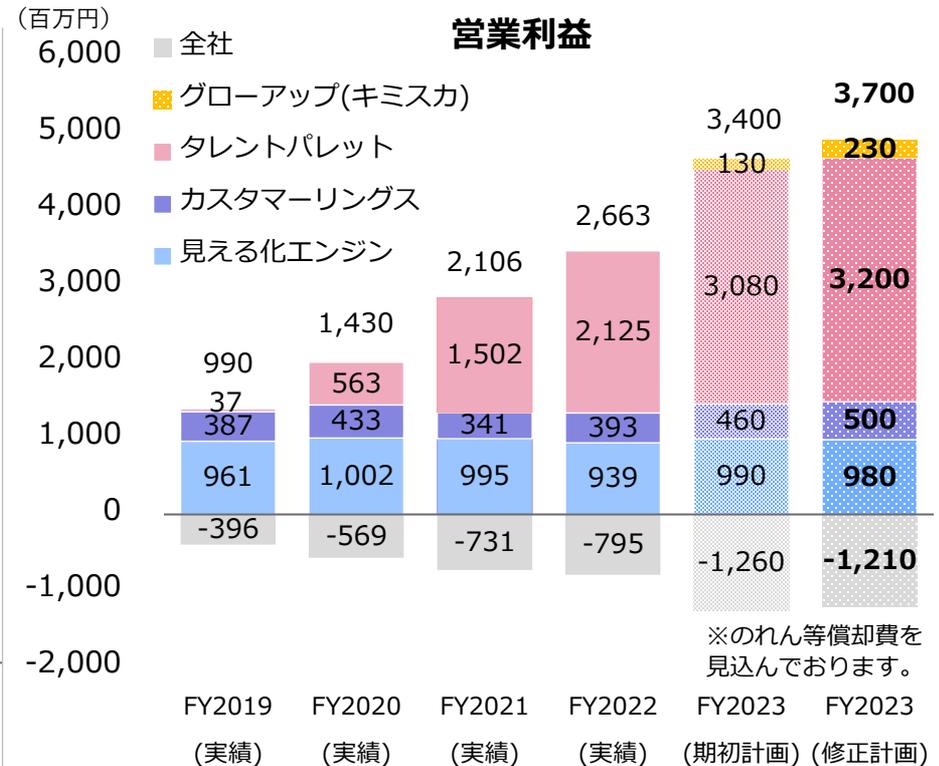
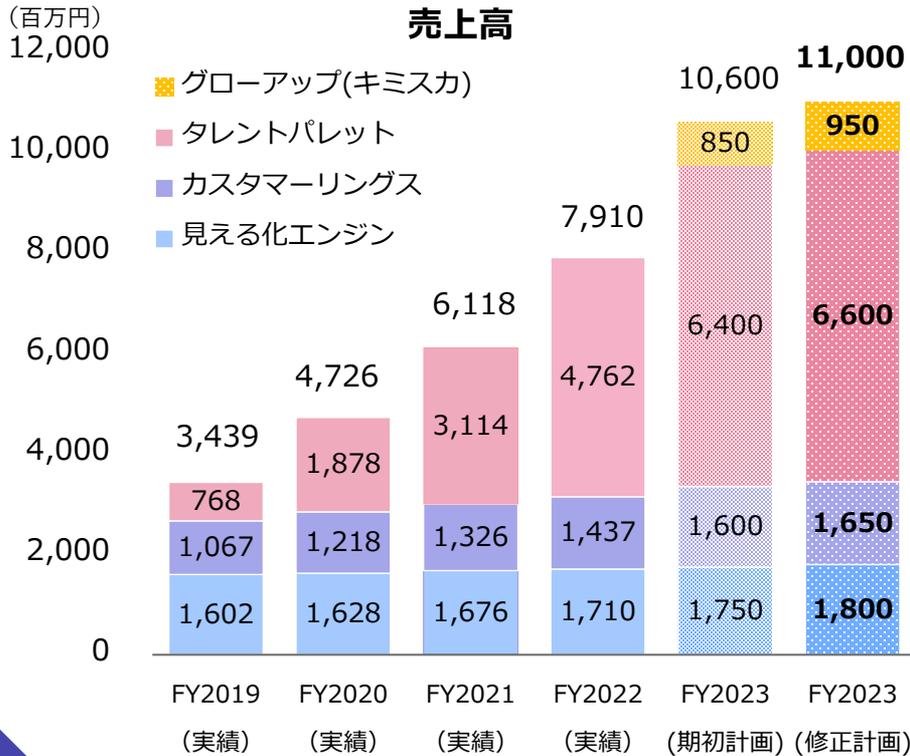
2023年9月期の業績見通し

- タレントパレット事業を中心に売上を拡大し、増収増益の見通しを更に上方修正
- 売上成長率39.1%、営業利益率33.6%を目指す

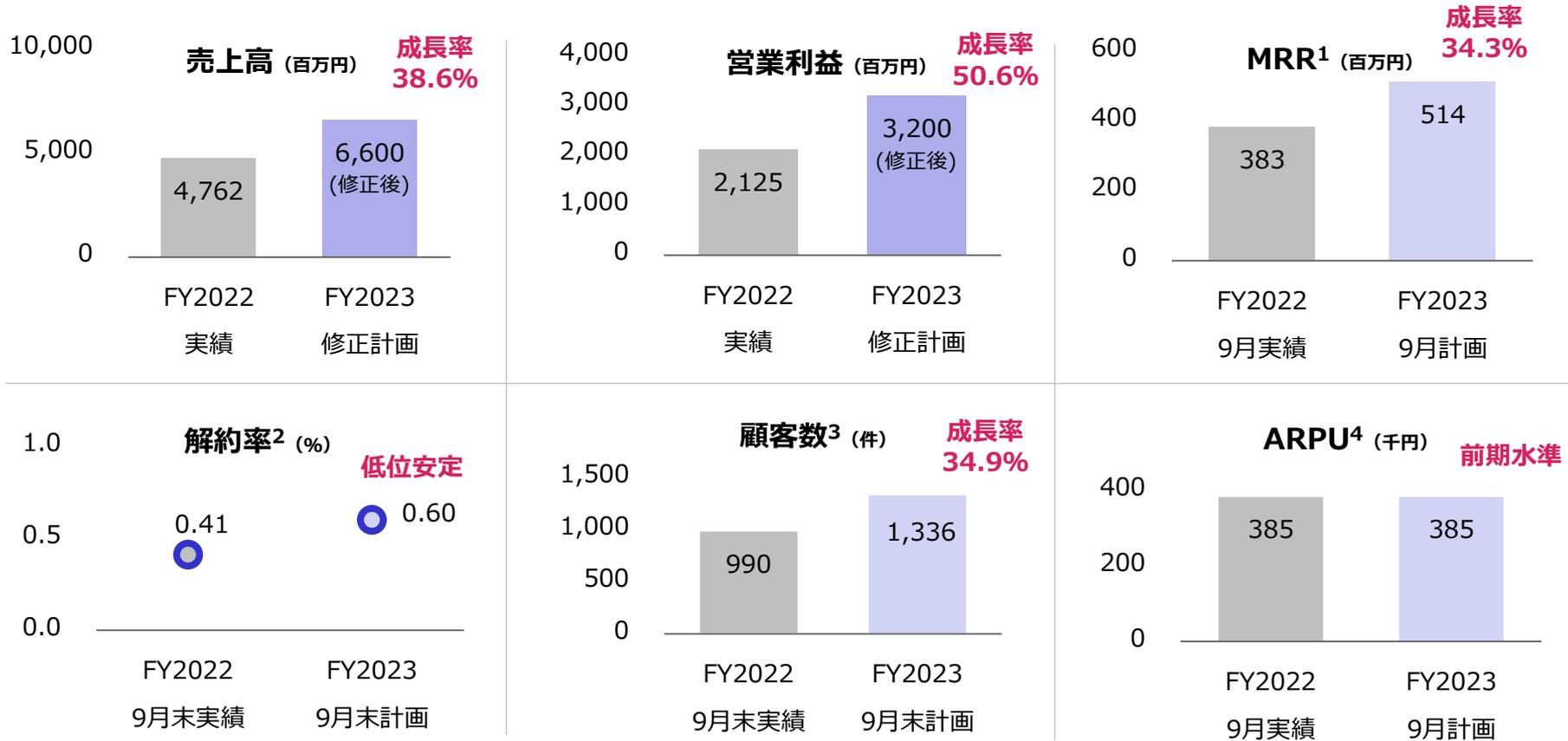


2023年9月期の業績見通し (セグメント別)

- ・ タレントパレットの売上・利益の拡大により、全社の増収・増益を牽引し更に上方修正
- ・ 見える化エンジン、カスタマーリングスも増収・増益を見込むほか、グローアップが連結となり収益寄与。のれん等償却費により全社コストが増加



業績見通しの前提 (タレントパレット)

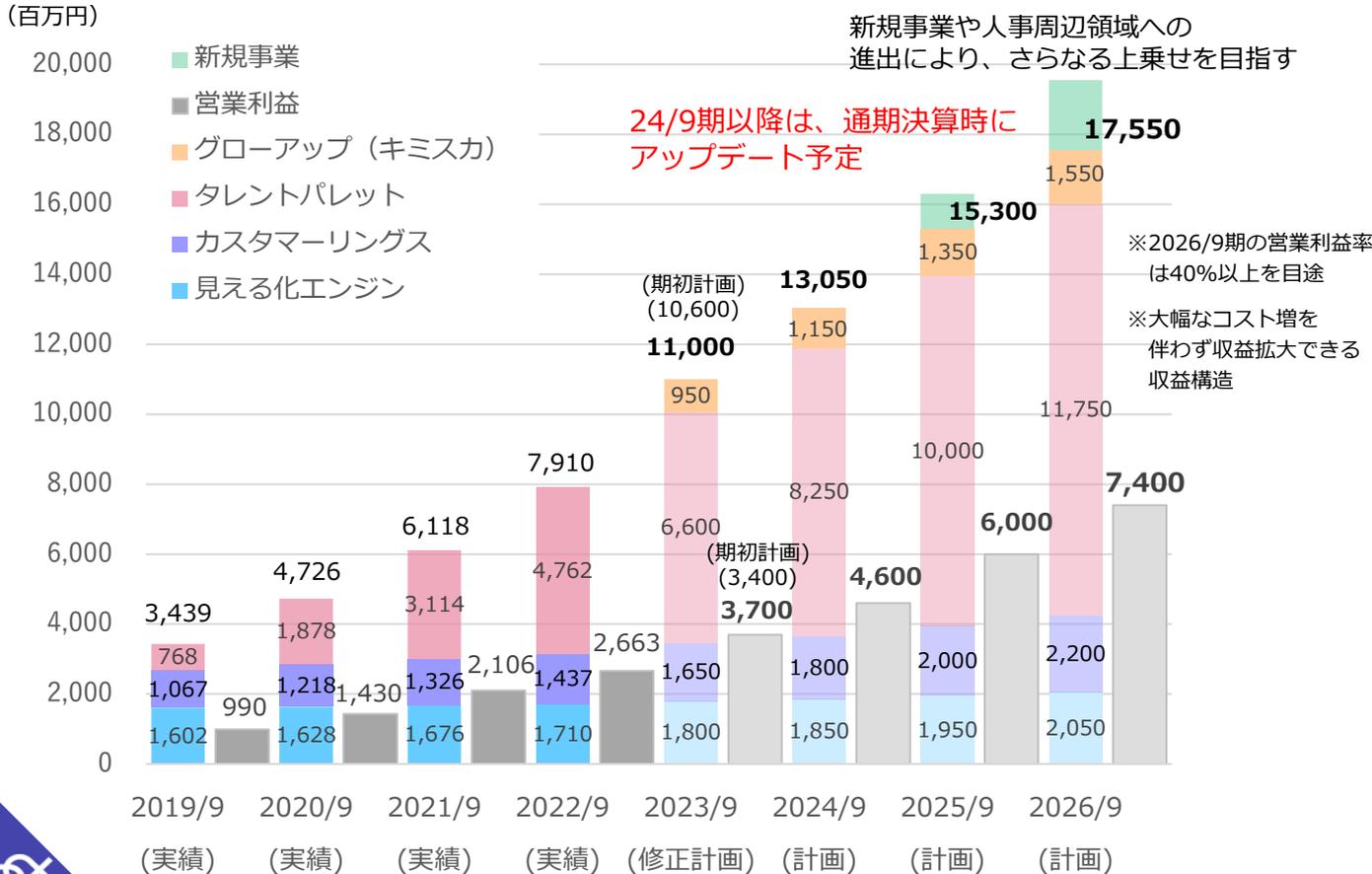


注1：Monthly Recurring Revenue。継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額
 注2：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(過去12か月の平均値)
 注3：月額課金契約数

注4：Per User。MRRを同月末における顧客数で除して算出。
 注5：MRR、解約率、顧客数、ARPUの「9月末計画」は期初の想定を記載しております。

中期成長イメージ（通期決算時にアップデート予定）

- 既存事業で2026/9期に売上高175億円、営業利益74億円、営業利益率40%以上を計画
- 新規事業や人事周辺領域への本格参入を進め、更なる売上の上乗せを目指す



前提となる主要KPI

	顧客数（件）	
	2022/9 (実績)	2026/9 (増数見込)
見える化エンジン	478	+140
カスタマーリングス	339	+170
タレントパレット	990	+1,430

	契約単価/ARPU（千円）	
	2022/9 (実績)	2026/9 (見込)
見える化エンジン	294	295
カスタマーリングス	367	370
タレントパレット	385	400

07 ご参考資料

サービスの特徴

	見える化プラットフォーム	マーケティング・オートメーションツール	人材活用プラットフォーム
			
サービス概要	アンケート、コールログ、音声認識データ、SNSなど、大量の顧客の声をテキストマイニングにより分析	顧客の属性や行動履歴のデータを統合し、その分析結果をもとにした顧客との最適コミュニケーションを支援	社員のスキル、適性、評価、アンケート、採用などの人事情報を見える化し、社員活用に活用
ユーザーと利用シーン	主に企業のコンタクトセンターやマーケティング、デジタル部門にて導入 CS強化、サービス改善や新商品の企画開発などで活用	主にEC事業者（アパレル／健康食品／化粧品／雑貨など）や小売業など企業で導入 オンライン・マーケティング施策の企画やその運用	主に人事部門で利用 人材活用による社員パフォーマンス向上に取り組み人事企画・戦略に活用
主な特徴	定性データを中心とした幅広いデータソースに対応するほか、自然言語解析技術による高い分析精度、直感的に操作できるインターフェースなどが評価され、テキストマイニング・ツールの分野で11年連続国内トップシェア	直感的に操作できるインターフェース、顧客1人ひとりの行動を分析・可視化できる多様な機能、メール・SMS・アプリなどマルチ・チャネルへの対応	社員情報、評価、スキルなどのデータベース化に加え、社員の最適配置や人材抜擢、離職者の分析・予測、採用マッチング効率向上などを支援する機能
料金体系	月額料金：データ量等による月額料金プラン 初期料金：導入時環境構築等 スポット料金：有償コンサル等	月額料金：会員数・配信数等による月額料金プラン 初期料金：導入時環境構築等 スポット料金：有償コンサル等	月額料金：従業員数等による月額料金プラン 初期料金：導入時環境構築等 スポット料金：有償コンサル等
契約件数 ¹ 継続収入率 ²	契約件数(494社) 継続収入率(97.1%)	契約件数(354社) 継続収入率(96.5%)	契約件数(1,283社) 継続収入率(85.7%)

(注1) 契約件数は2023年6月末時点

(注2) 売上高に占める月額料金の比率（2023年9月期第3四半期の平均）

見える化エンジンの特徴



サービスの特徴

- デジタル時代のビッグデータ(顧客の声や購買理由等)を瞬時に可視化
- 1,600社超の活用実績がある導入シェアNo.1の顧客の声活用プラットフォーム
- 直感的に顧客の声を俯瞰・掘り下げできるユーザビリティ、最新のUI/UX
- SNS等で顕著な発言、Z世代の書込みにも対応した独自の自然言語解析技術



- TwitterなどのSNS、コールログ、音声認識データ、アンケートを始めとした多様かつ膨大な顧客の声をテキストマイニングで分析
- 顧客のインサイト~要望、不満、満足などの感情まで「見える化」
- ダッシュボード機能で顧客の声をエビデンスとした顧客体験の把握~全社的な改善活動の仕組化までワンストップで支援

消費者の声をくみ取り、自社の体験価値(CX)を最大化できる「顧客体験フィードバックプラットフォーム」

見える化エンジンを使った「顧客体験フィードバックプラットフォーム」の構築

データの統合と見える化

組織的な企画改善サイクルの構築

顧客

商品・サービスを通じた
体験価値(CX)の提供

顧客が感じるCX(体験価値)
のフィードバック

コールログ

SNS

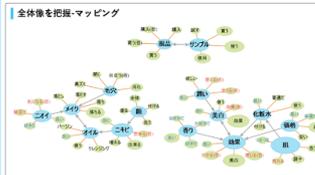
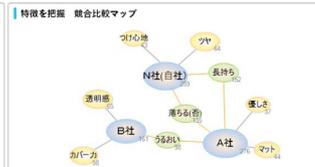
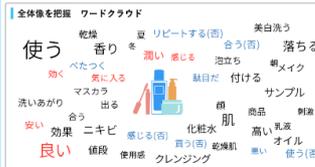
アンケート

音声認識

営業日報

レビュー

顧客の声データのポータル化



全体像を把握 ランキング

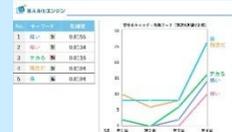
順位	項目	内容	件数	割合
1	肌・合う	私の肌には一番合っている	797	26.6%
2	肌・売れる	私はずっと使っています	525	17.5%
3	肌・つるつる	使用感がゴツクです	461	15.4%
4	肌・優しい	肌に優しい成分が	393	13.1%
5	肌・合う(高)	肌に合いませんでした	306	10.2%

事業部/
前線への
フィード
バック

新商品やプロモーションの 反響把握



商品・サービス への期待・感想



新たな顧客の声として音声データの採取～会話分析を一貫して支援

音声取込～会話分析まで見える化エンジンで一括支援

音声データ取込

多様な
音声データ

音声データの
テキスト化
(音声認識処理)

音声ファイル化
(オーディオ
データ)

コールセンター
通話記録

インタビュー
MROC

テレビ会議

店頭会話

接客対話



音声認識データ活用

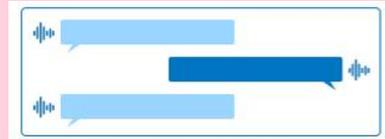
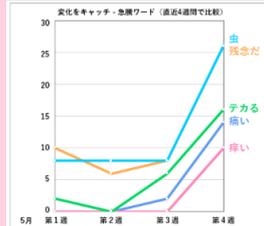
音声データ活用
に特化した処理
(クレンジング/話者分離)

テキストマイニング
(自然言語処理)

会話の流れの見える化
～対応の見直し等、
具体的なアクション

発話者	内容
CU	ちょっと操作について…うーんそれだど…ありがとうございました。
OP	お電話ありがとうございます…申し訳ありません…失礼いたします。
OP&CU	お電話…ちょっと操作…うーん、それ…申し訳…本日は…ありがとうございました。

- 👑 ボトル-使いやすい
- 2 香り-変えてほしい
- 👑 着け心地-良くなった



前後の対話を見る化



テキスト化した情報を
通話軸、発話軸、話者軸等の
分析に必要なまとまりに

声活用の基礎となる
コールシーズン定量化
リスク検知、重要な声分析

音声ならではの活用
会話遷移、対話傾向、
トークギャップの可視化

見える化エンジンの導入企業 12年間導入シェア1位達成

製造業

※許諾いただいた企業様のロゴを掲載を一部抜粋して掲載しております。（順不同）
注1：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場」

飲食/サービス

小売流通

製薬・化学

生活インフラ・IT

BtoB/BPO

「顧客体験フィードバック」を実現するプラットフォーム機能を拡充し、対象データを拡大、導入後の高付加価値コンサルティングで、顧客の声活用の仕組化を支援する。

分析データ拡大と改善業務まで、「顧客の声活用プラットフォーム」の仕組みを構築

全社活用のプラットフォーム機能の拡充、
AI・マイニング技術で差別化

部門利用
テキストマイニング
分析ツール

全社活用
顧客体験フィードバック
プラットフォーム

コンサルティング力強化で高付加価値化
顧客企業の定性データ活用に深く支援

**顧客の声の全社活用で
導入企業のデータ活用に深く入り込み
体験価値（CX）の向上を支援**

カスタマーリングスの特徴



サービスの特徴

- 膨大な量の顧客情報や行動履歴を統合・分析し、顧客との最適なコミュニケーションを実現するCRM/MAツール
- 直感的な操作性で思考を妨げないインターフェース
- メール、LINE、SMS、Web接客、アプリ通知、郵送DMなど、顧客に最適なチャネルとタイミングでのアプローチを実現



- 顧客1人1人の行動や趣向をリアルに実感できる、多彩な分析機能やビジュアル化された豊富なアウトプットにより、マーケティング施策の企画・実行を支援
- ECや金融、店舗ビジネスなど、あらゆる業界・業種におけるデジタルマーケティング戦略に対応
- コンサルタントが戦略・分析を支援しサポート充実

ビッグデータから顧客を実感し、顧客と最適なコミュニケーションを自動化

デジタルマーケティング時代に必須となるマーケティングオートメーションシステム



自動化(ユーザの業務を、より考えるというクリエイティブな業務にシフト)

カスタマーリングスの導入企業



導入実績：累計で成長企業750社以上のデジタルマーケティング／CRM強化を支援

健康食品



コスメ/サロン



アパレル



食品



宿泊/観光



保険/金融



新聞/出版



総合・専門通販



BtoB通販



会員サービス



人材/キャリア



コンタクト



不動産



※許諾いただいた企業様のロゴを掲載を一部抜粋して掲載しております。(順不同)



カスタマーリングス事業の成長戦略



「顧客実感」の差別化機能の拡充、分析コンサルの高付加価値化、様々なマーケティングアクションと連携可能なマーケティングプラットフォームへの進化を目指す。

AI・マイニング技術で分析機能、
「顧客実感系」機能による差別化

高付加価値コンサルティングによる
サービス拡充で活用業界を拡大

様々なマーケティングアクションま
で実施可能なプラットフォーム化



EC中心から活用業界を拡大し、
MRRとARPUの上昇の実現を目指す

タレントパレットの特徴

サービスの特徴

- 人材難時代を勝ち抜くデータに基づいた科学的人事戦略を実現
- 社員の最適配置や人材抜擢などで利用できる社員の見える化機能
- 採用業務の効率化、ミスマッチ防止、活躍度予測などの採用機能
- 社員のパフォーマンス分析やeラーニングなどの学習促進機能
- 離職者の分析・予測、モチベーション測定など離職防止機能



- 弊社が得意とする、膨大な量の情報を分析するマーケティング思考を業界で初めてHR分野に応用
- データに基づいた最適配置、適正な評価、有望人材の発掘・採用強化、離職防止などの「科学的人事戦略」を実現する人材活用のプラットフォーム
- テキストマイニング技術により、社員の将来の希望や会社への要望などを分析。活用できず眠っていた「社員の声」を経営に反映しやすく

マーケティング思考を取り入れた独自の科学的人事を実現



直感的に人材や組織の状態が見える化



経験と勘

×

社員情報の見える化

=

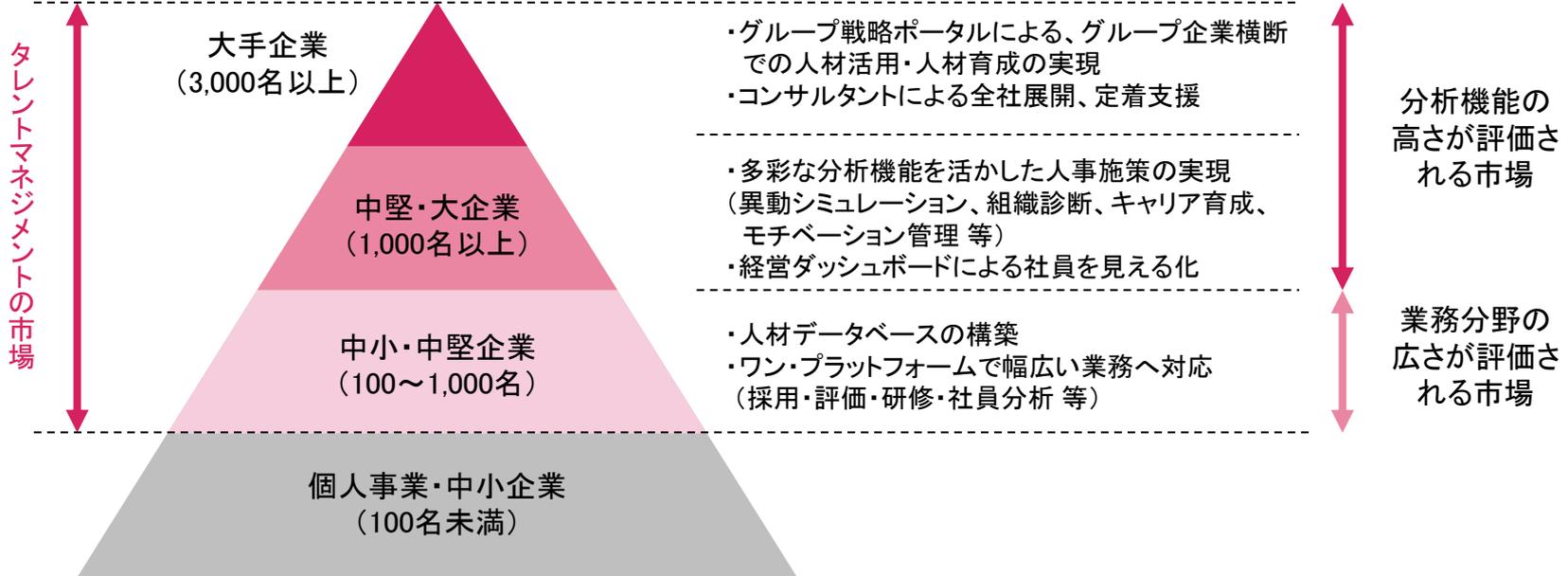
科学的人事戦略を実現
(データに基づいたクリエイティブな人事戦略)

タレントパレットのターゲット市場

タレントマネジメントは従業員数100名以上の市場がターゲット。
従業員規模により市場特性が異なるため、市場に合わせた訴求ポイントによりアプローチ。

タレントマネジメントの対象市場と当社の訴求ポイント

【主な訴求ポイント】



統合型人材プラットフォームとして独自のポジション

人事データの統合・蓄積による幅広い業務分野への対応と分析機能の充実により差別化

得意分野

当社のポジション

～幅広いデータを多様な切り口で分析～

■ 当社サービスからみた競合状況¹

分析に強い人事情報管理ツール

- 人事情報管理がメイン
- 定型的な分析機能を有する
- 主なターゲットは人事部門

【競合状況】

- ✓ 対象市場が小さいため参入者が少なく競合ケースは限られる。
- ✓ 競合の場合も多機能を訴求することで対抗可能。

統合型人材活用プラットフォーム



- 人事情報に加え、勤怠データ、適性検査、社員の声、モチベーション（動的データ）、採用データなど、統合的に分析・活用できるツール
- UIに優れ、経営や事業部長クラスでも活用できる

特定業務の効率化に特化したツール

- 評価のWeb化や人事情報DB化等の業務効率化に特化
- 単一機能のため、安価なツールが多く、導入しやすい

【競合状況】

- ✓ 新規参入が多く各社が低価格を訴求。価格競争が激しい。
- ✓ 人事データ一元化や評価Web化など初歩的な機能を提供。
- ✓ 機能や簡易分析機能を徐々に追加しており、表面上のコンセプトで当社との重なりも出ている。

基幹系統合人事システム

- 人事情報、勤怠・給与・評価など扱える情報が多い
- 管理系機能に特化。大手企業の基幹系システムとして採用

【競合状況】

- ✓ 基幹システムとして全社やグループで基幹系システムとして導入されているケースが多くリプレースは難しい。
- ✓ 価格面、機能面での優位性はあるため、データ連携などの対応で共存できるケースも多い。

狭い

広い

対応領域

管理

タレントパレット事業の成長戦略

「科学的人事」の方法論と機能を拡充し、HR周辺分野へのサービス拡大を進め、新しい人材活用や働き方改革を推進する「人材情報プラットフォーム」の実現を目指す。



人事の情報系基盤を抑え、HR分野での圧倒的なシェアの獲得を目指す

本資料の取り扱いについて

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を確認された上でご利用ください。

当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させて頂くものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。