

2023年9月期 第4四半期

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11月13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 通期決算
- 06 2024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 447,718千円（2023年9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305名（2023年9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
X (旧Twitter)

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
顧客の声の見える化



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X (旧Twitter) 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

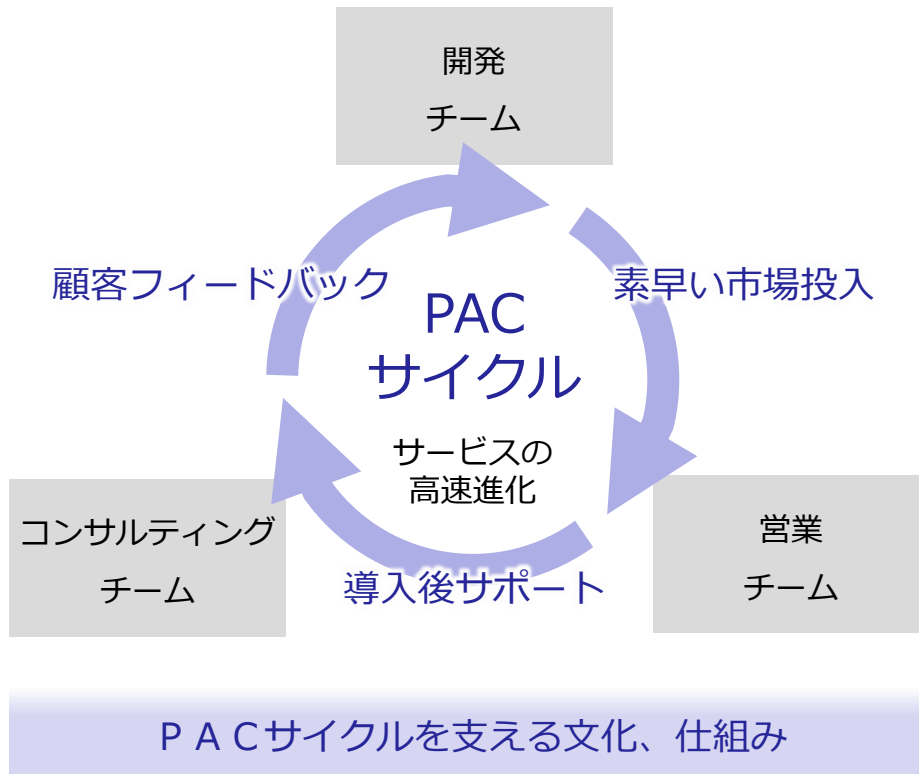
大量データ解析
ノウハウ

業界・業務知識

活用支援
コンサルティング

事業の強み ~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7年で4,700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
- ・ジョブ型人事制度
- ・人材データ分析 など

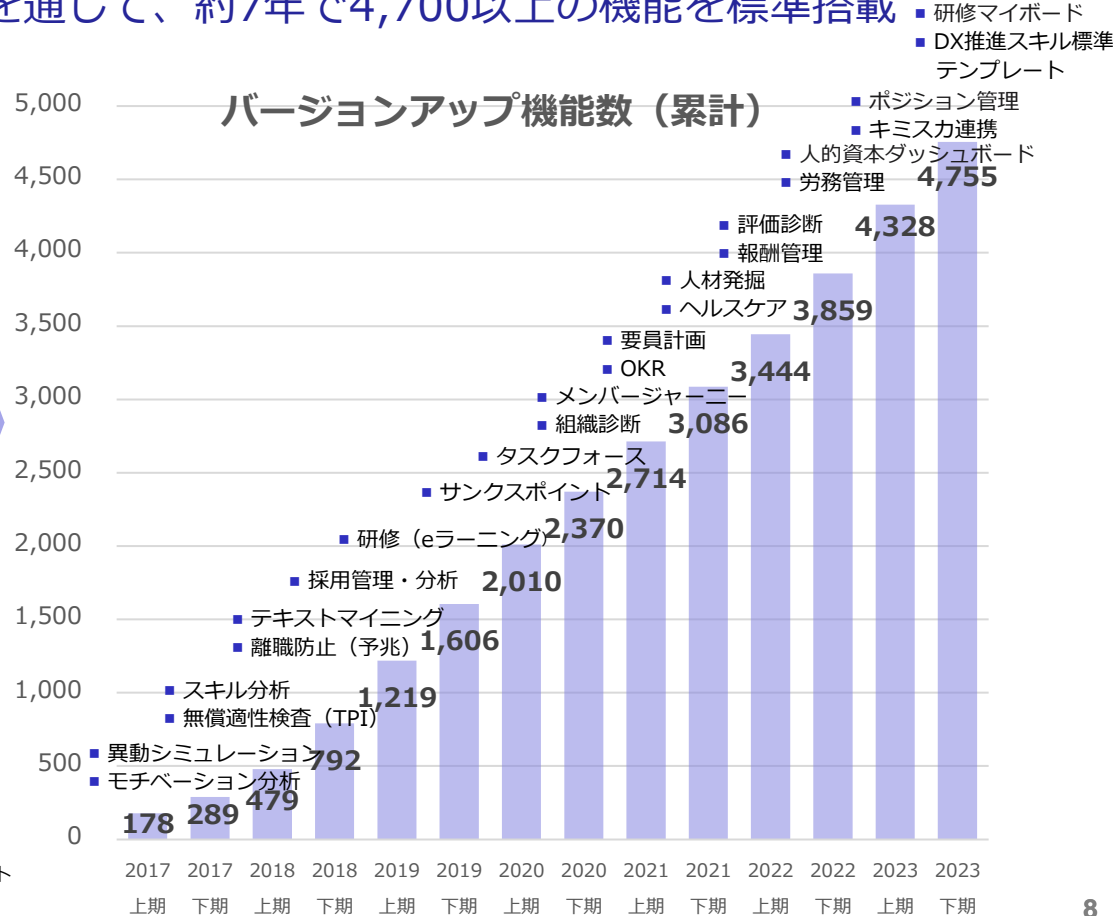
人事業務
効率化
(124件)
20.9%

科学的人事
(135件)
22.8%

人材情報
プラットフォーム構築
(334件)
56.3%

- ・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
- ・エンゲージメントサーベイ
- ・グループポータル構築 など

年間コンサル約400案件、
約600テーマのうち、約8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~

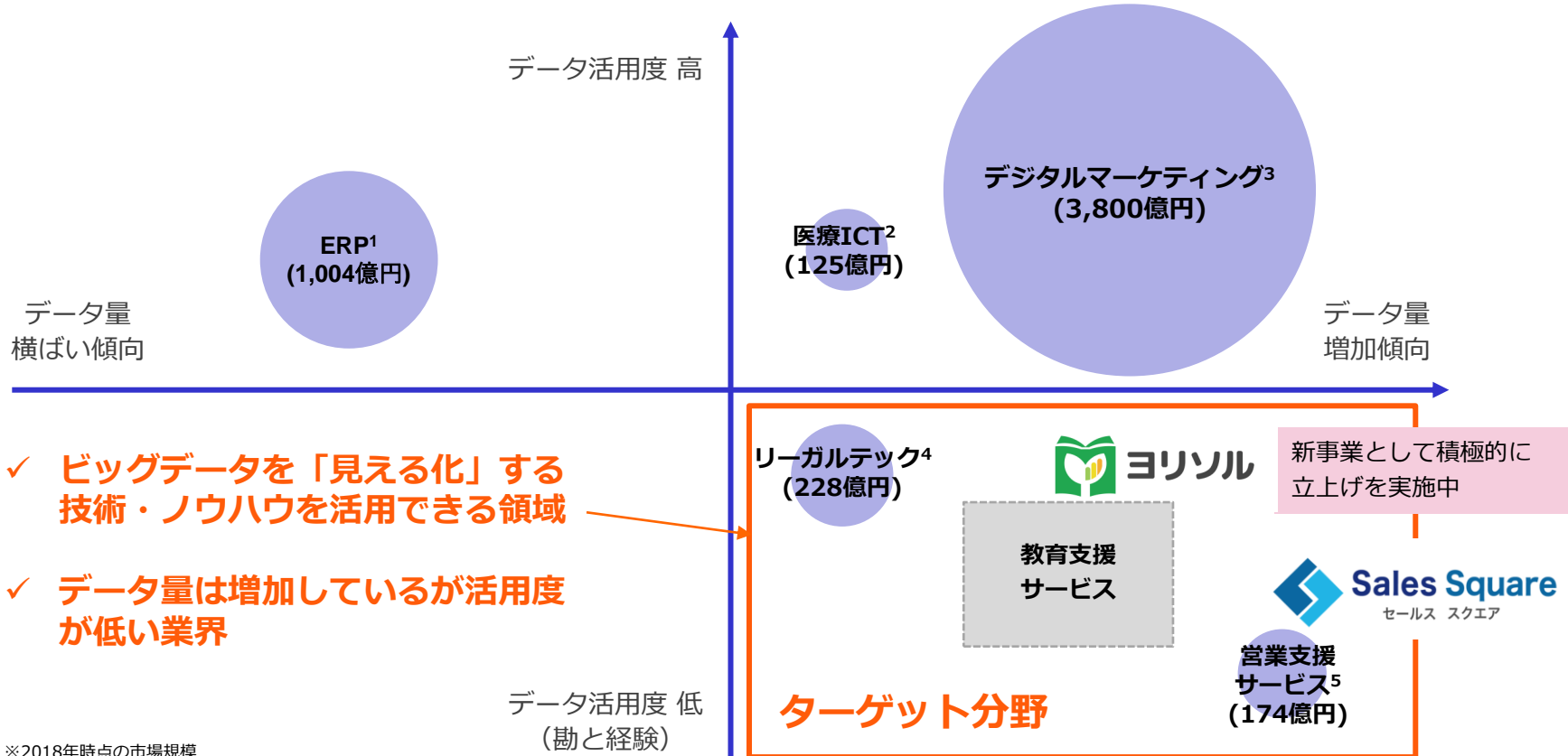
十数年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



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」

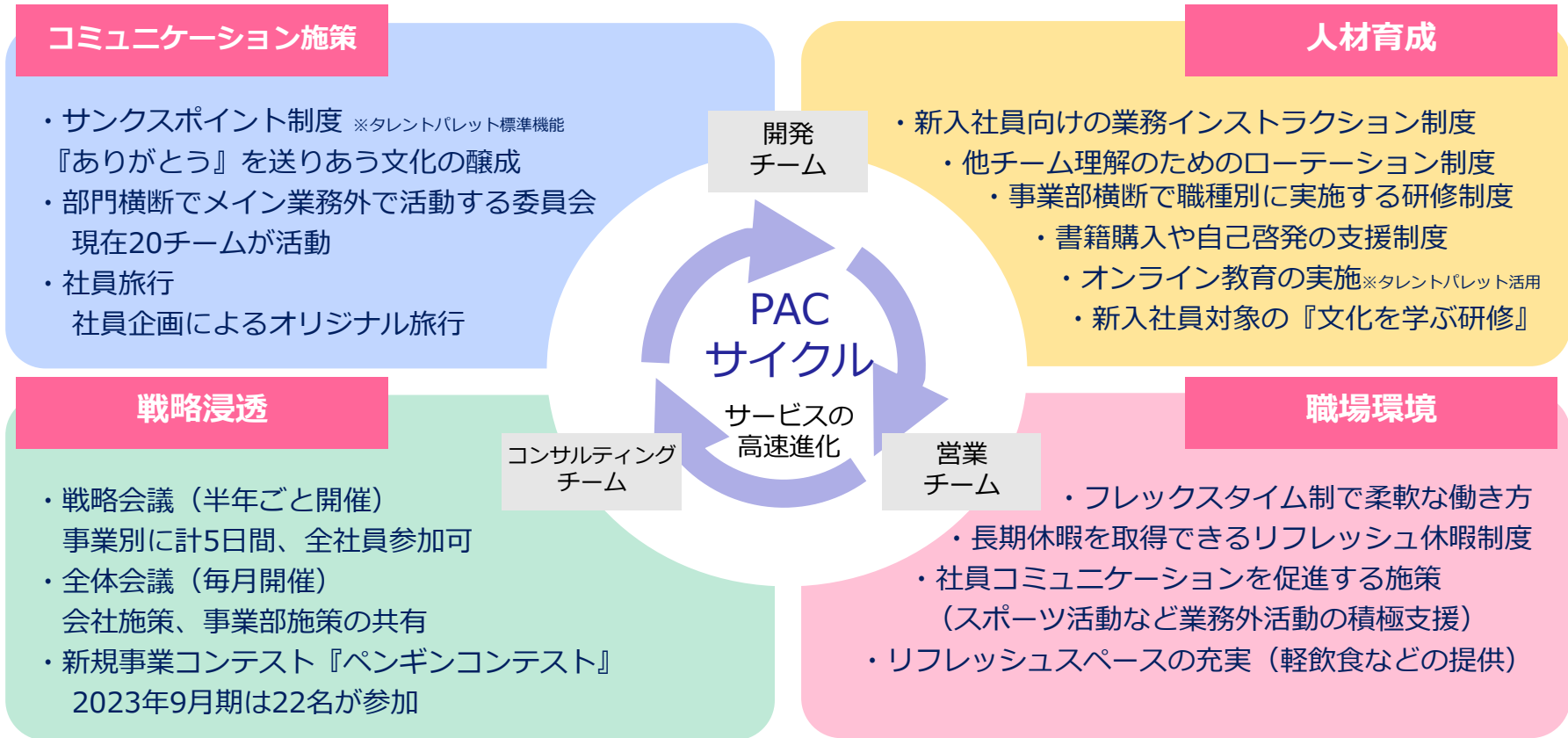
注2: 矢野経済研究所「2020年版 次世代医療ICT市場の現状と展望」

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5.7%

02 タレントパレット事業概要

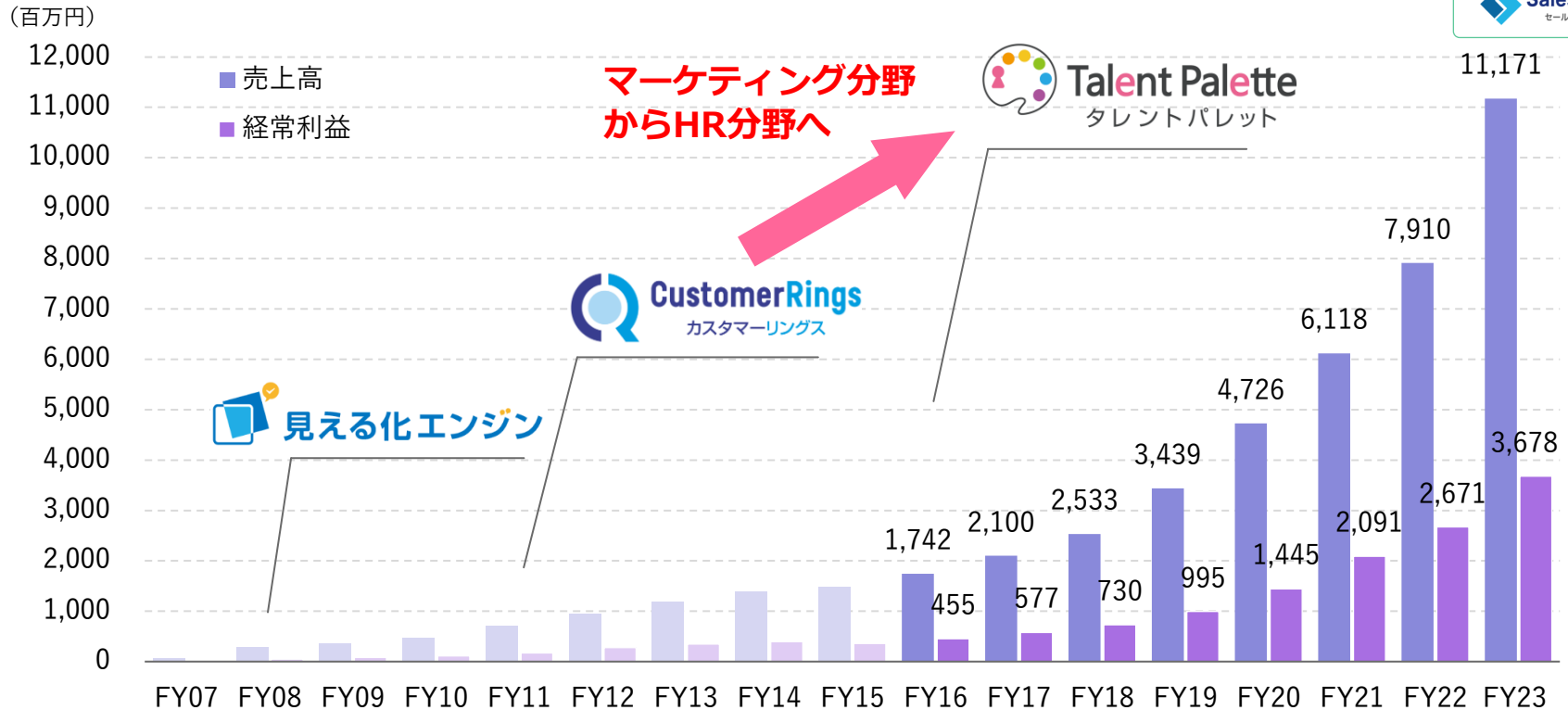
成長の軌跡

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

新規事業

ヨリソル

Sales Square
セールス スクエア



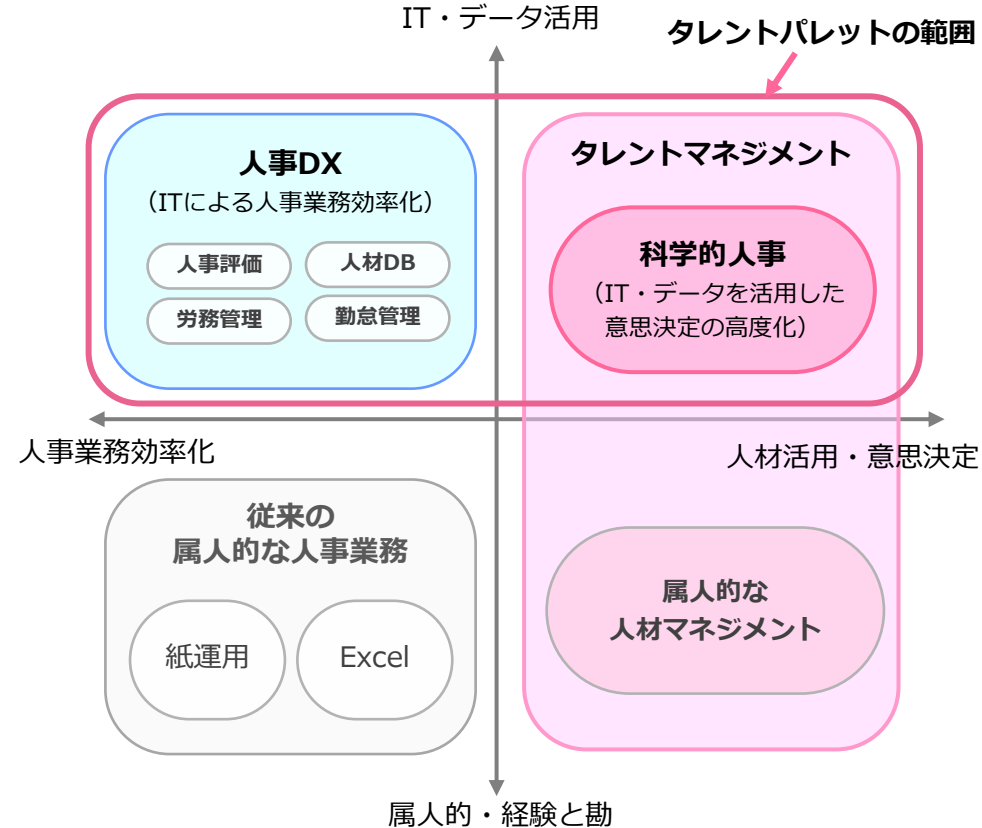
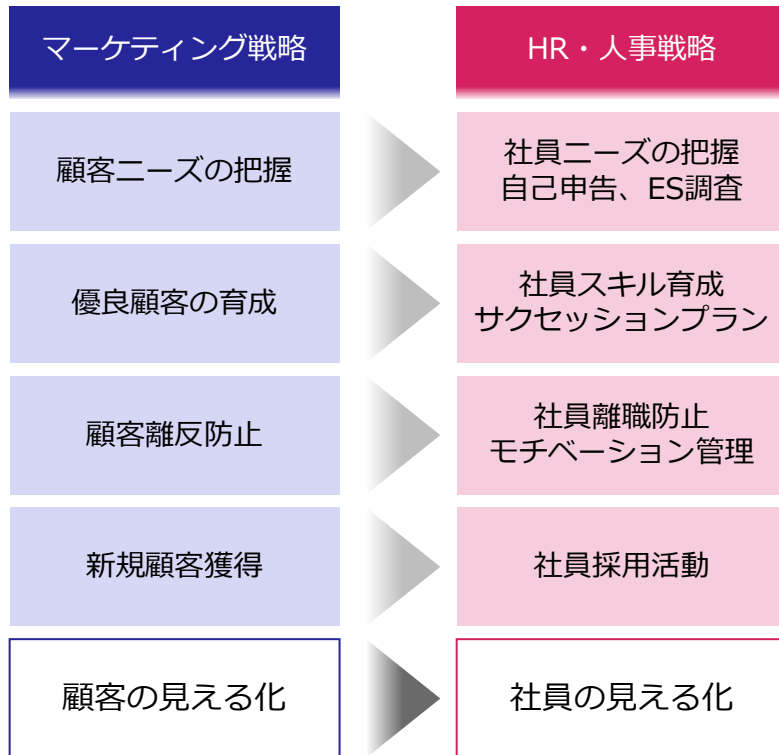
タレントパレット急成長の背景

- ・ 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

目標管理

MBO、OKR、評価者診断、
組織ミッション分析

スキル管理

スキルアップ分析、人材
ポートフォリオ管理

研修管理

スキル状況に合わせた、
最適研修レコメンド

採用管理

活躍社員と候補者の類似度
分析、マッチング精度向上

社員の見える化

人事の意思決定を
サポート

ポジション管理

人材要件管理とマッチ度状
況分析、サクセッション

異動シミュレーション

異動後組織状況分析による
最適配置・組織改正

人事DX

ITによる人事業務効率化

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

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

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

TPI 適性検査

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

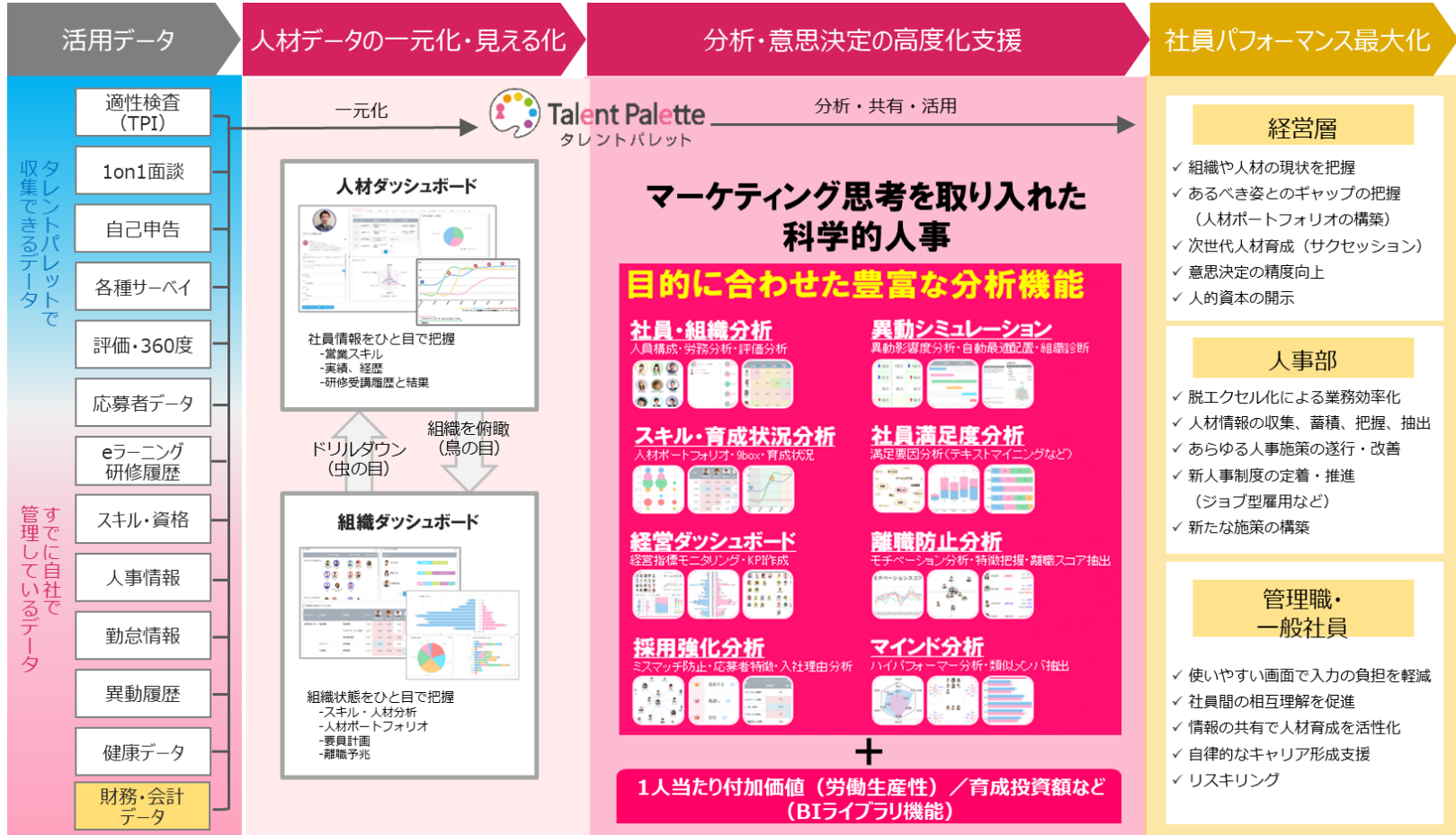
内定辞退 防止分析

パルスサーベイ

社内公募

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～

202310-2

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

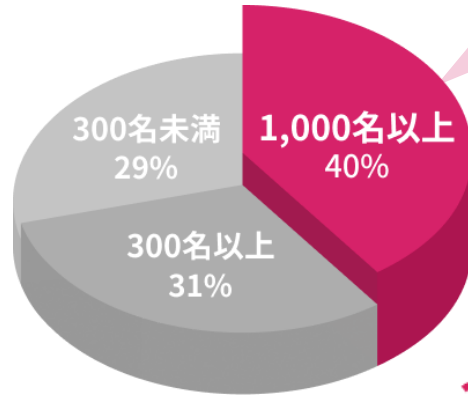
※許諾いただいた企業様のロゴを一部抜粋して掲載しております。(順不同)

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40%
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 9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
3,000社突破!

※契約社数：1,380社
2023年9月末時点

タレントパレット
リリース



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

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」

03 成長戦略

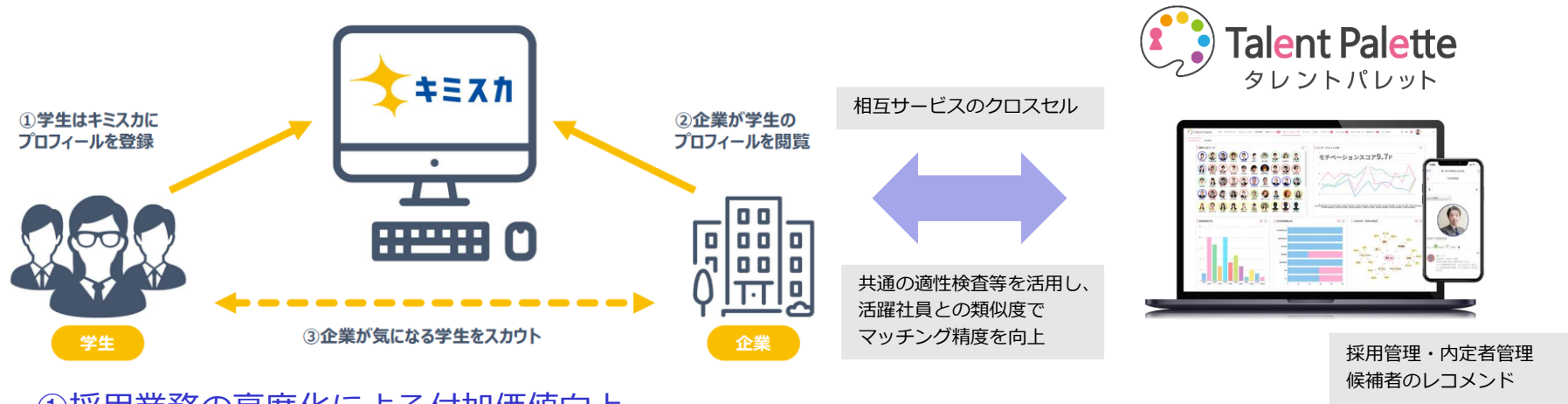
タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

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

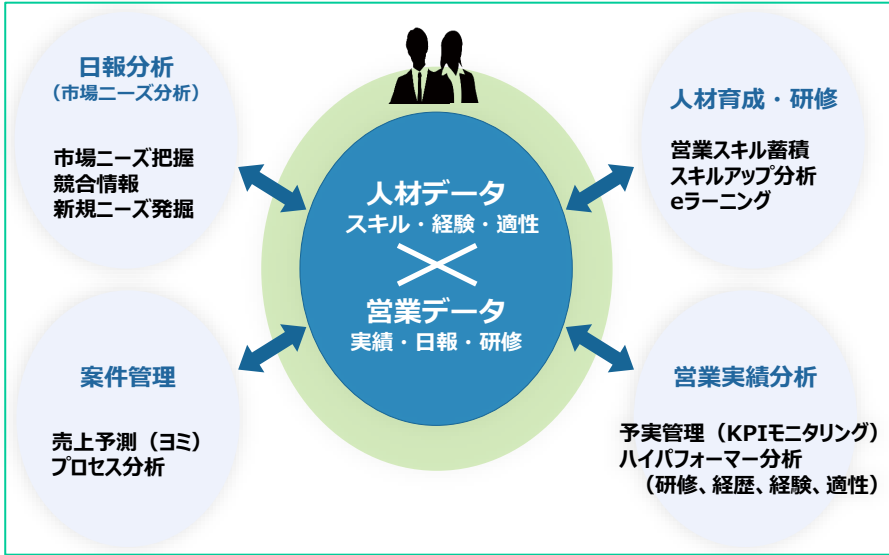
双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

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・データ分析など

04 最近のトピックス

最近のトピックス

- ①組織再編と開示セグメント変更
- ②教育市場向け新ソリューション「ヨリソル」事業の本格化
- ③エンタープライズ企業のタレントパレット導入事例（三菱重工業）
- ④TPスタッフ派遣サービスによる活用推進サービス
- ⑤株式会社インソースとの研修分野での包括業務提携

トピックス①：組織再編と開示セグメント変更

マーケティング分野とHR分野に分け、リソース相互活用とシナジー効果により新たな付加価値の創造を目的として本部制に移行

<事業部>



<本部> 2023年10月1日～

マーケティングソリューション



HRソリューション



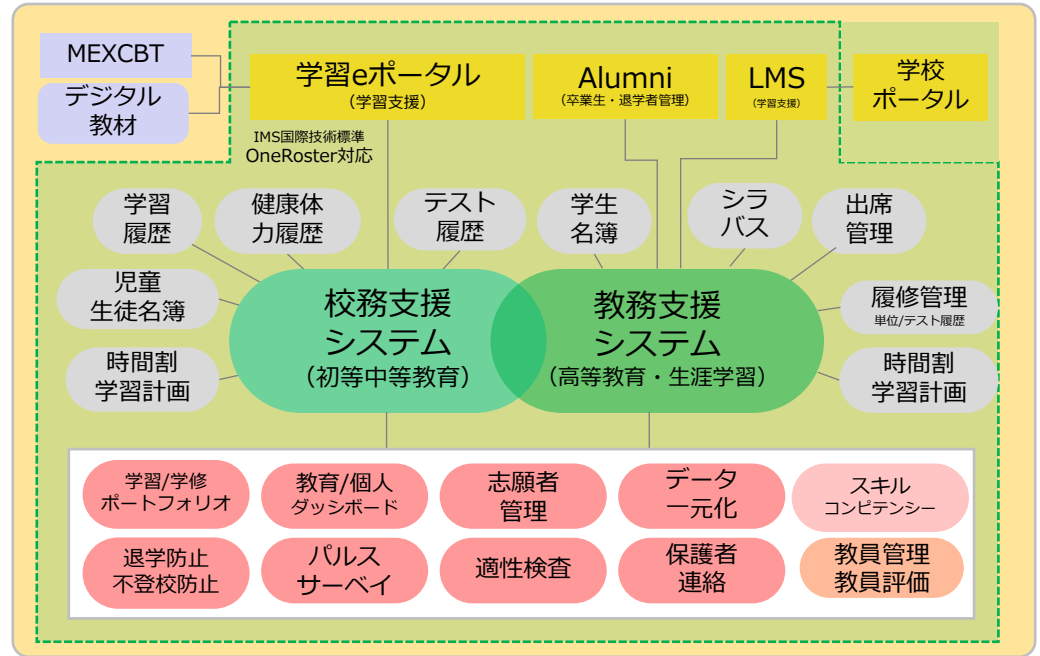
2024年9月期 第1四半期よりセグメント情報の開示を本部別へ変更予定です。

トピックス②：新ソリューション「ヨリソル」事業の本格化

教員・学生・保護者等の情報の一元管理により見える化し、教育データの利用・活用を推進
学習履歴や授業評価、教務や校務まで一貫で管理できるトータルソリューションを目指す



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



トピックス②：新ソリューション「ヨリソル」事業の本格化

大学、塾・専門学校、中学・高等学校など、先進的な教育機関で幅広く導入が進んでいる

大学



奈良女子大学
Nara Women's University



帝塚山学院大学



日本で唯一の生産工学部
日本大学生産工学部



導入目的

- ◎学修成果の可視化（学習者個人の分析）
- ◎大学IR（学校全体の分析）

中学・高等学校



花と歴史ある学び舎
学校法人 緑ヶ丘学院



学校法人 岩田学園
岩田中学校・高等学校



導入目的

- ◎学習ポートフォリオ（学習者個人の分析）
- ◎教育ダッシュボード（学校全体の分析）

塾・専門学校



学校法人 河原学園

活力ある社会をめざして

株式会社 類設計室

JFAEL



映像テクノアカデミア



sulliVan



導入目的

- ◎志願者～卒業生までのデータ一元化
- ◎LMS・学習支援

トピックス③：エンタープライズ企業の導入事例（三菱重工業 様）

三菱重工業株式会社様がグループ（国内グループ会社8社、約40,000人）を横断した人材の最適配置による人材活用に向け、「タレントパレット」の導入を決定



The screenshot shows the Talent Palette logo at the top, followed by the text: 三菱重工業株式会社が グループを横断した人材の最適配置による人材活用に向け タレントマネジメントシステム「タレントパレット」を導入. Below this are two boxes: the left one contains the Mitsubishi Heavy Industries logo and name, and the right one contains the Talent Palette logo and name. At the bottom of the screenshot is the Plus Alpha Consulting logo.

- ✓ グループ会社8社を含む約4万人のデータ活用基盤として当社タレントパレット環境を構築
- ✓ グループ全体の人材の検索・分析を可能とするほか、ライン長向けには、配下の社員情報を可視化できる配下組織ダッシュボードを提供
- ✓ 今後は、社内ポジションの公募や人材データを活用しグループを横断した人材の最適配置など活用の範囲拡大予定

トピックス④：TPスタッフ派遣サービスによる活用推進サービス

タレントパレットの設定や分析等を習得したスタッフを導入企業に派遣するサービスを展開
導入企業のツール活用の最大化と限られたリソースでの戦略タスクへの注力を支援

主なサービス内容

- ✓ タレントパレット導入時のサポート
- ✓ タレントパレットの保守・運用までサポート
- ✓ Excelを活用したバックオフィス業務サポート
- ✓ その他、庶務業務までサポート



COCOO



フル常駐
派遣

タレントパレットの専門スタッフを派遣し 単純作業からクリエイティブな業務へ

- ✓ 充実した研修制度によりツール活用のスキルを持ったスタッフを育成し、導入企業に常駐で派遣
- ✓ 運用リソースの不足を解消するとともに、その場で課題を解決できるなどスピード感のある運用が可能

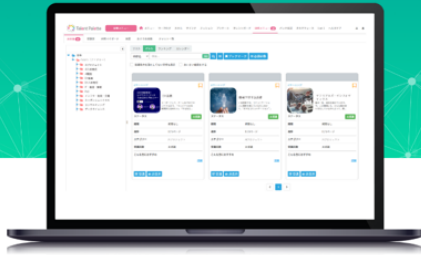
※本サービスは株式会社ココーとの提携により提供しております。

トピックス⑤：株式会社インソースとの研修分野での包括業務提携

「教育」と「IT」の力で組織の課題解決を支援する株式会社インソースが提供する、各種研修コンテンツを連携させ、タレントパレットの人材育成支援機能を強化

株式会社インソースとの包括的業務提携契約を締結


～システム連携による企業の人材育成支援強化、ならびに代理店契約による販売力強化～



 Talent Palette
タレントパレット



 inSource

 プラスアルファ・コンサルティング

- ✓ 業務のDX化やハードからソフトへの転換といった産業構造の変化を受けて、既存人材のリスキリングが必要となるなど、これまで以上に人材育成へのニーズが高まっている
- ✓ こうした人材育成のニーズの高まりに対応するため、企業向け人材育成サービスを20年提供してきたインソースの研修コンテンツとタレントパレットの研修管理機能との連携を開始
- ✓ 自社開発の研修やインソースの研修も含めた外部研修などをタレントパレット上で一括管理することで、利便性の向上、各種分析への活用が可能
- ✓ さらに、タレントパレットを始め、カスタマーリングス、見える化エンジンなど、インソースの2万社の既顧客を中心に提案・販売を実施予定

05 2023年9月期 通期決算

ハイライト

■ 概況

- 売上高・営業利益について、2023年7月7日に上方修正した計画を達成
- タレントパレットは好調を継続、導入数及びARPUの増加により売上高も想定を超えて着地
- 見える化エンジン、カスタマーリングス、キミスカも順調に売上計画を超えて着地

■ 2023年9月期 通期業績

- 2023年9月期（連結）は、売上高**41.2%**増収、営業利益**39.3%**増益（営業利益率**33.2%**）
- タレントパレットは、導入数増と低解約率の維持、顧客単価の安定上昇により、M R Rは**548**百万円（前年同期比**43.3%**増）と好調に推移
- グローアップも期初想定を超えて業績に寄与、のれん等償却費負担後の営業利益率も高水準を維持

■ 2024年9月期 通期業績見通し

- 売上高 **13,800**百万円（前年比**23.5%**増）、営業利益**4,800**百万円（営業利益率**34.8%**）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を見込む

業績ハイライト

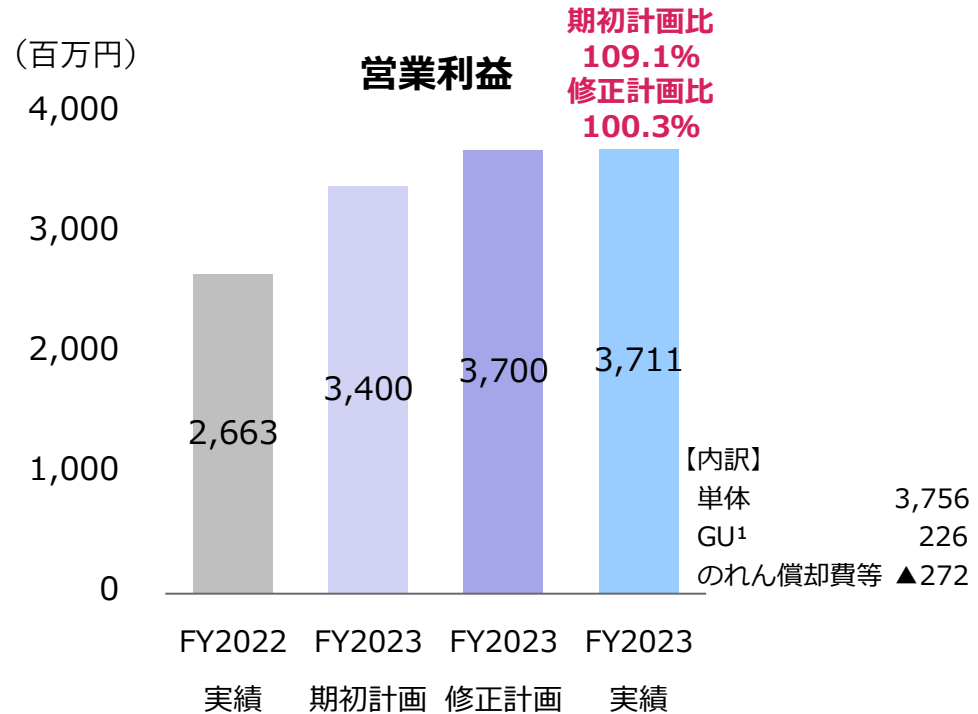
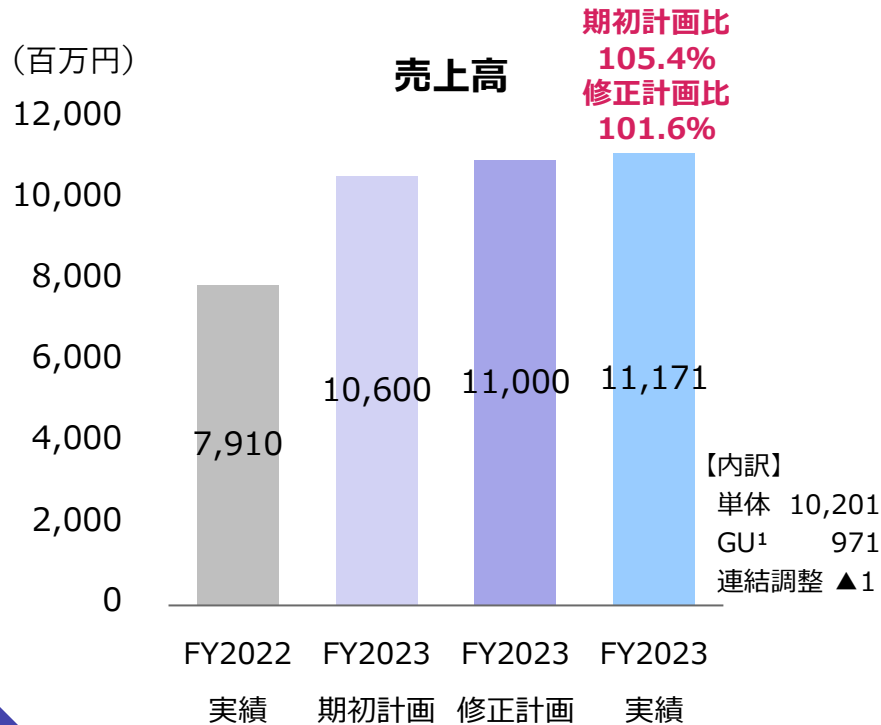
- 2023年9月期の売上高は41.2%増収、営業利益は39.3%の増益
- グロースアップ連結により、売上高拡大に寄与したほか利益も期初想定を上回り、のれん等償却後の営業利益率は33.2%と高水準を維持

<通期>

売上高	11,171	百万円	前年同期比	41.2	% 増
営業利益	3,711	百万円	前年同期比	39.3	% 増
営業利益率	33.2	%	前年同期比	0.5	point 低下
経常利益	3,678	百万円	前年同期比	37.7	% 増
当期純利益	2,620	百万円	前年同期比	45.9	% 増

2023年9月期 通期計画比

- 売上高、営業利益ともに順調に推移し、上方修正計画（2023年7月7日）も達成
- 売上高の期初計画比 105.4%、営業利益の期初計画比 109.1%
- 売上高の修正計画比 101.6%、営業利益の修正計画比 100.3%



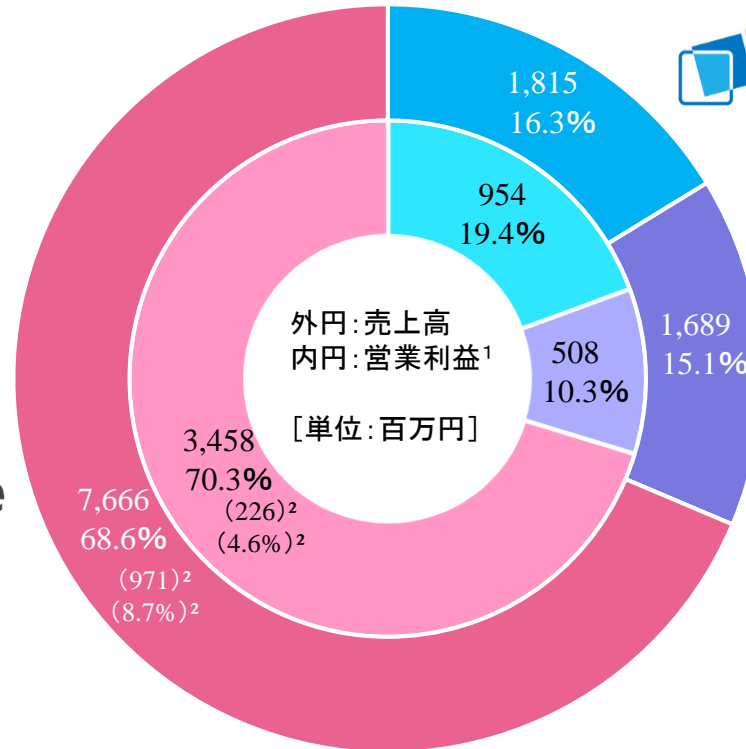
業績サマリー

- 通期では、売上高は41.2%増収、営業利益は39.3%増益、営業利益率は33.2%と順調
- 4Qでも、売上高は41.4%増収、営業利益は34.9%増益、営業利益率は36.7%と順調

単位：百万円	2023/9期（7-9月）			2023/9期（10-9月）			2023/9期（10-9月）	
	4Q（7-9月）			通期（10-9月）			通期（10-9月）	
	前期実績	当期実績	前年同期比	前期実績	当期実績	前年同期比	修正計画	達成率
売上高	2,210	3,124	41.4%	7,910	11,171	41.2%	11,000	101.6%
売上原価	574	802	39.7%	2,226	2,958	32.9%		
売上総利益	1,635	2,321	41.9%	5,683	8,212	44.5%		
販管費	786	1,175	49.5%	3,020	4,501	49.1%		
営業利益	849	1,145	34.9%	2,663	3,711	39.3%	3,700	100.3%
営業利益率	38.4%	36.7%	-	33.7%	33.2%	-	33.6%	-
経常利益	863	1,110	28.6%	2,671	3,678	37.7%	3,650	100.8%
当期純利益	605	828	36.9%	1,796	2,620	45.9%	2,650	98.9%

2023年9月期 通期業績 (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68.6%、利益の70.3%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4四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40.6%増収、営業利益は52.0%増益

	2022/9期 通期	2023/9期 通期	前年同期比
売上高 ¹	4,762 百万円	6,696 百万円	40.6 % 増
営業利益 ²	2,125 百万円	3,231 百万円	52.0 % 増
営業利益率	44.6 %	48.3 %	3.6 point 上昇
MRR ³	383 百万円	548 百万円	43.3 % 増
顧客数 ⁴	990 件	1,380 件	39.4 % 増
解約率 ⁵	0.41 %	0.25 %	0.16 point 低下
ARPU ⁶	385 千円	401 千円	4.0 % 増

注1：2022年9月期第4四半期または2023年9月期通期の実績

注2：2022年9月期第4四半期または2023年9月期通期における各セグメントの営業利益額（共通費控除前）

注3：Monthly Recurring Revenue。2022年9月または2023年9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9月末または2023年9月末における月額課金契約数

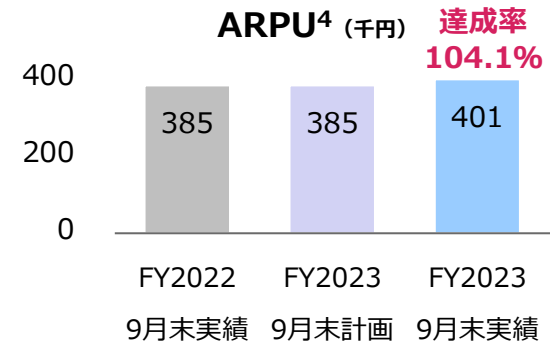
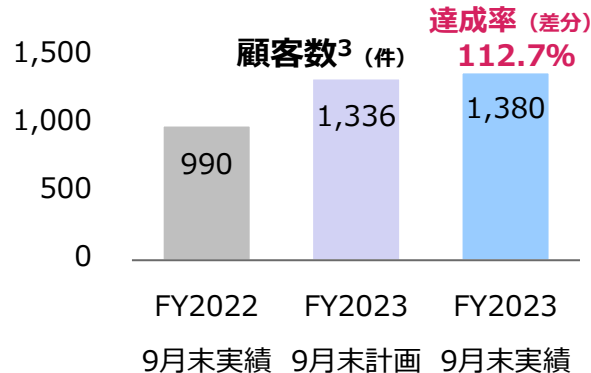
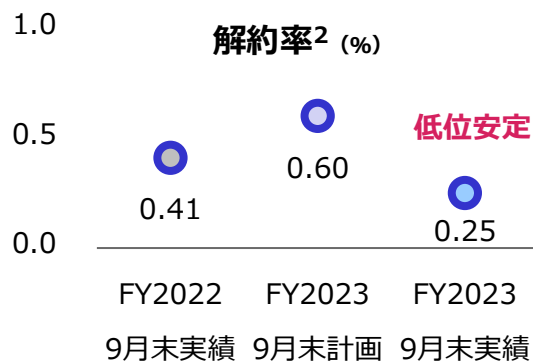
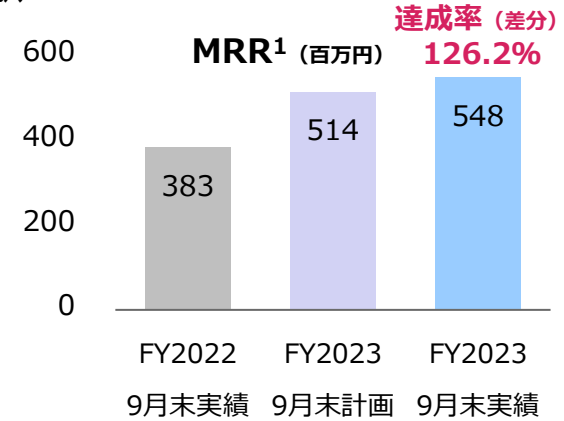
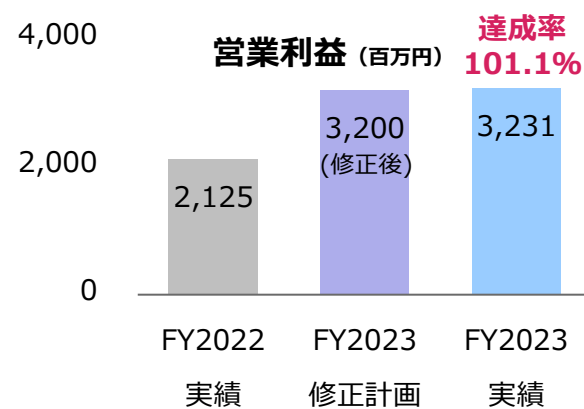
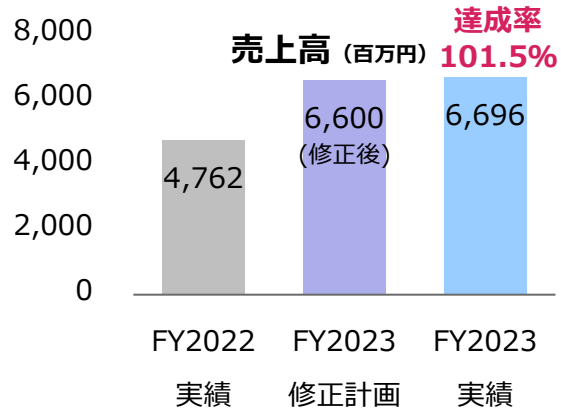
注5：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(2022年9月または2023年9月までの過去12か月の平均値)。

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4四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当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
- 顧客数の増加に加え、ARPU上昇が 売上高、MRRの増加に貢献

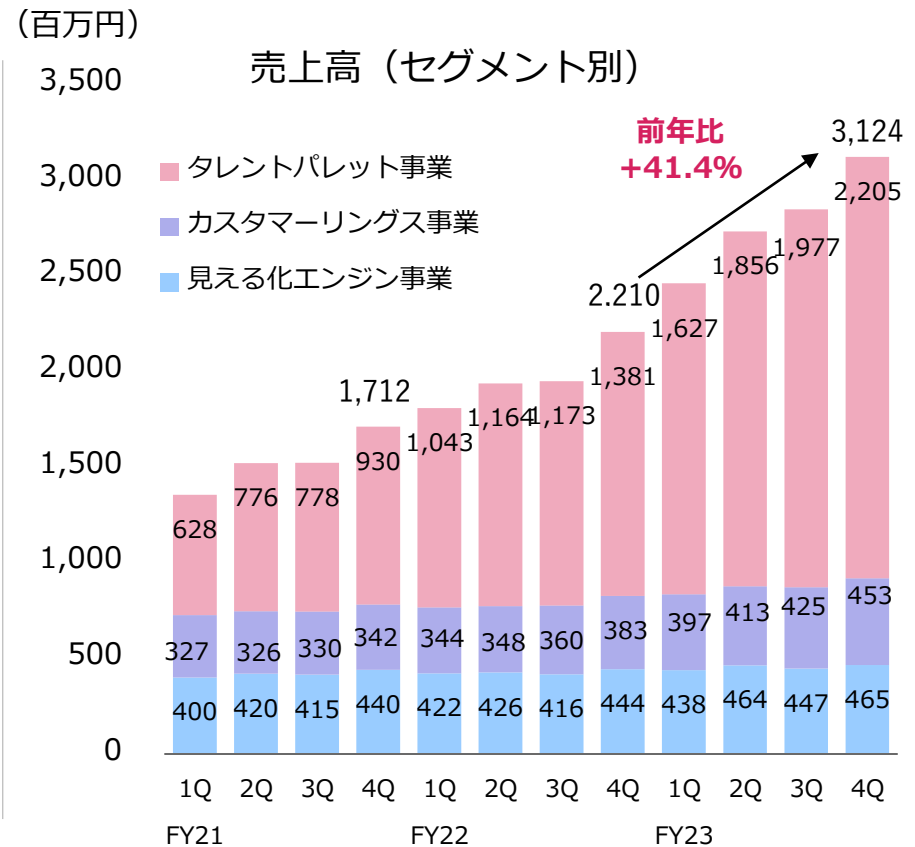
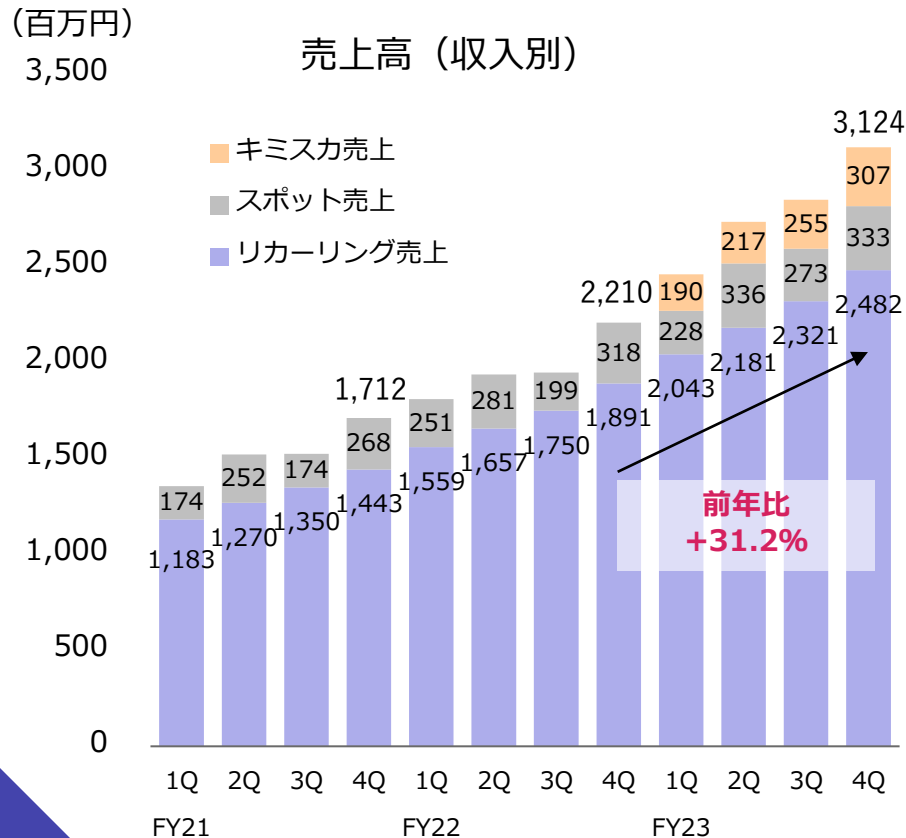


注1: Monthly Recurring Revenue。継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額
 注2: 既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(過去12か月の平均値)
 注3: 月額課金契約数

注4: 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）

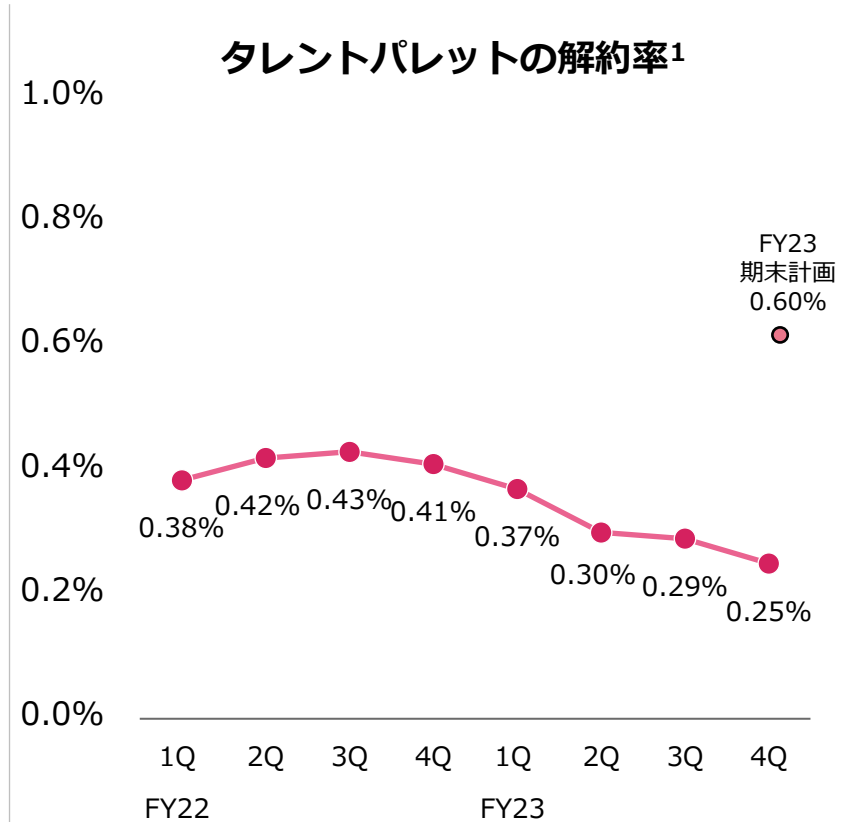
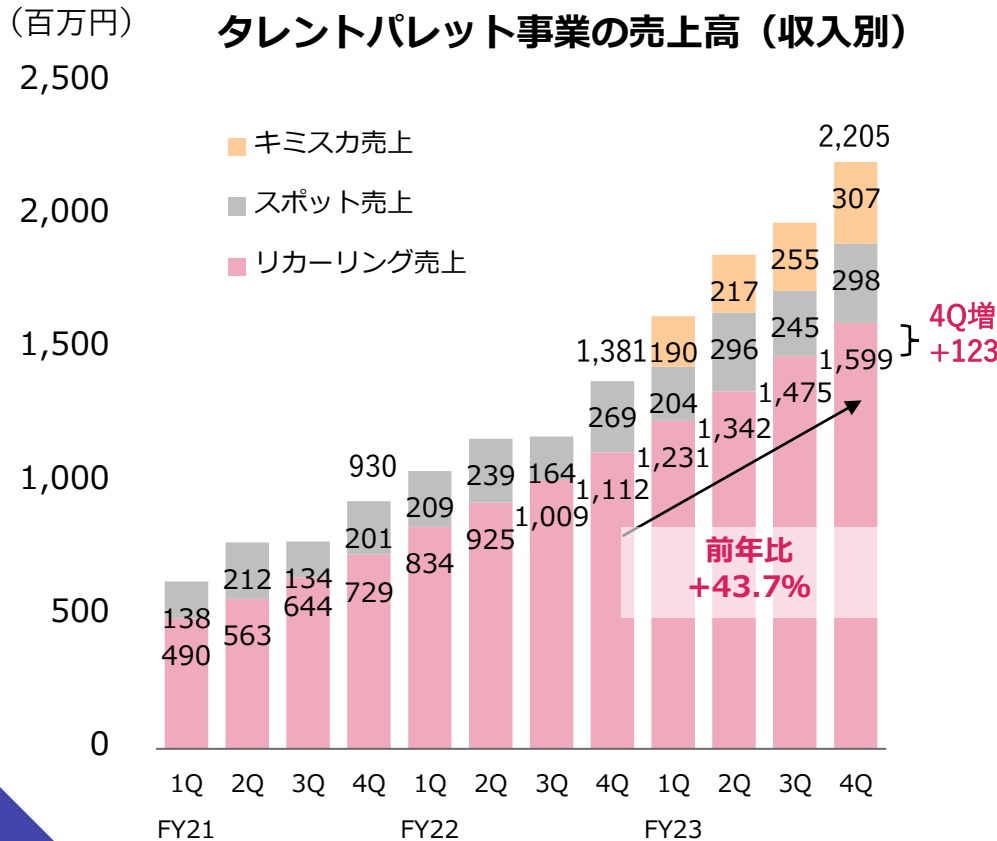
- リカーリング収入が順調に積み上がり、4Qは2,482百万円（前年比31.2%増）と拡大
- 全事業が前年を上回ると共にキミスカが加わり、4Qは3,124百万円（前年比41.4%増）と拡大



注1：タレントパレット事業にキミスカが含まれています

売上高の推移（タレントパレット事業）

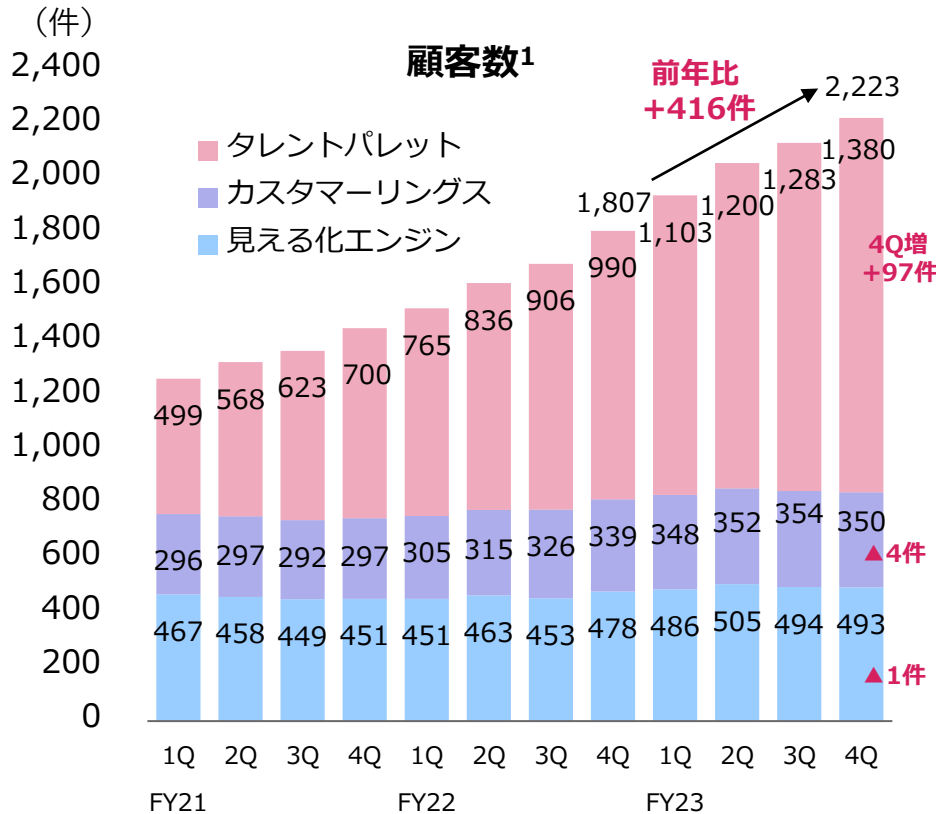
- リカーリング収入が順調に伸びて、4Qは1,599百万円（前年比43.7%増）に拡大
- 解約率もFY23期末計画0.60%に対して、0.25%と低位安定で推移



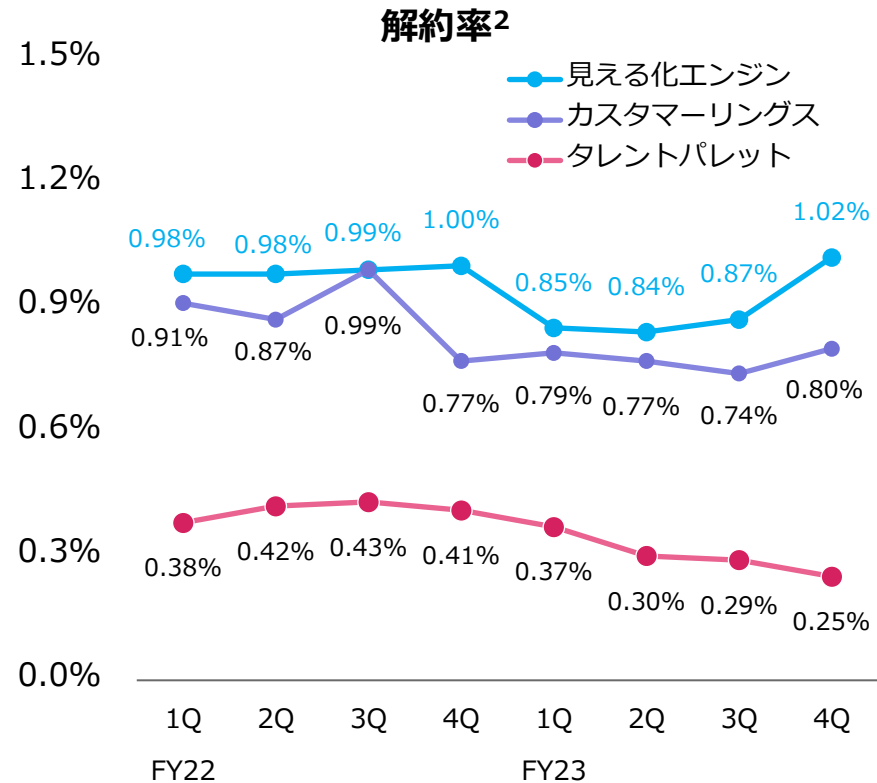
注1：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合（各四半期末月における過去12か月の平均値）、キミスカを除く。

顧客数、解約率の推移

- ・ タレントパレットでは、エンタープライズへの注力継続とともに顧客数が順調に増加
- ・ 見える化エンジンとカスタマーリングスは解約数を新規受注で補いきれず横ばい



注1：月額課金契約数

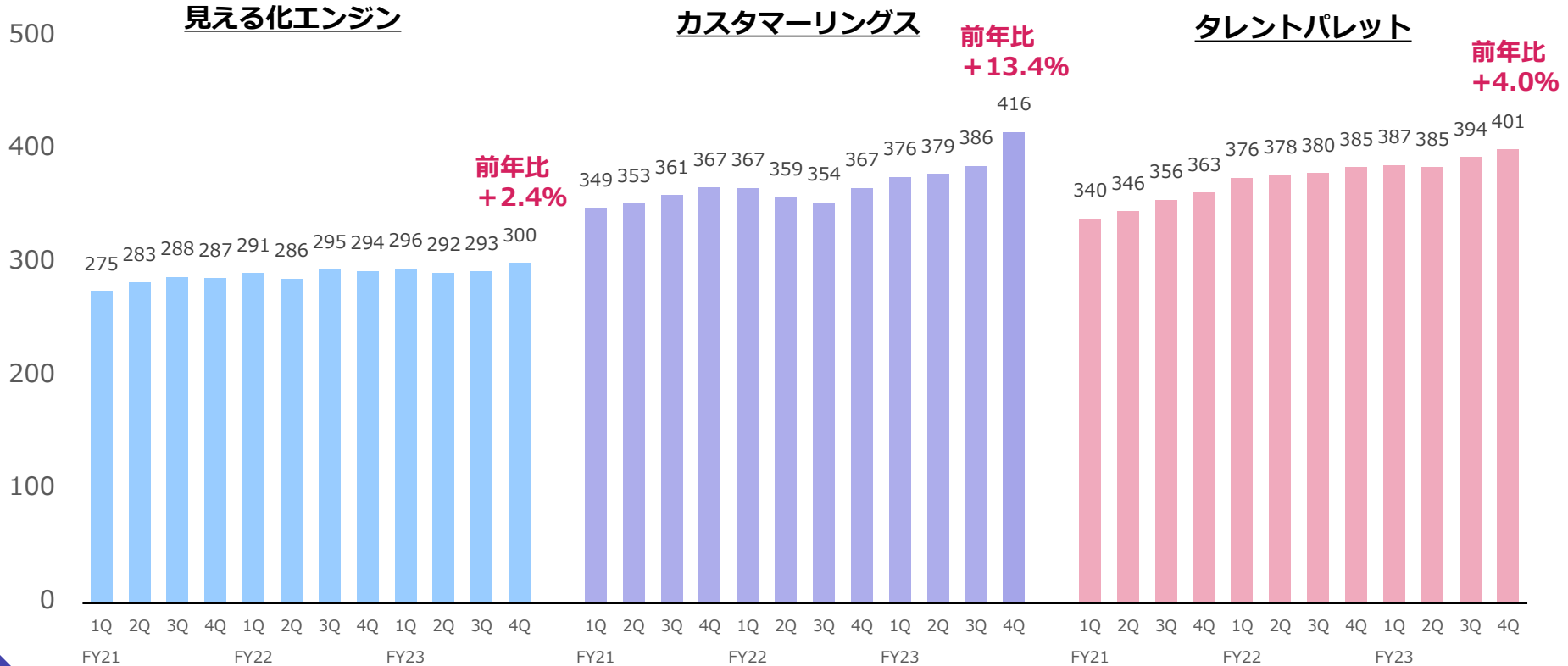


注2：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合 (各四半期末月における過去12か月の平均値)

顧客単価 (ARPU) の推移

- 各事業とも既存顧客のアップセル等によりARPU¹は緩やかに上昇傾向
- カスタマーリングスは顧客の活用度の高まりにより従量課金による売上が増加

(千円)



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4四半期~

単体ベース

MRR¹

全社 **845**百万円

- 見える化エンジン 150百万円
- カスタマーリングス 146百万円
- タレントパレット 548百万円

MRR成長率²

全社 **30.8%**

- 見える化エンジン 8.4%
- カスタマーリングス 17.4%
- タレントパレット 43.3%

月次平均解約率³

全社 **0.50%**

- 見える化エンジン 1.02%
- カスタマーリングス 0.80%
- タレントパレット 0.25%

契約社数⁴

全社 **2,223**社

- 見える化エンジン 493社
- カスタマーリングス 350社
- タレントパレット 1,380社

リカーリング比率⁵

全社 **88.1%**

- 見える化エンジン 95.6%
- カスタマーリングス 96.6%
- タレントパレット 84.3%

ARPU⁶

全社 **380**千円

- 見える化エンジン 300千円
- カスタマーリングス 416千円
- タレントパレット 401千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2023年9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9月から2023年9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9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9月末における月額課金契約数

注5： 2023年9月期第4四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4四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 通期>	2022/9期 通期	2023/9期 通期	前年同期比
売上高 ¹	7,910 百万円	11,171 百万円	41.2 % 増
営業利益 ²	2,663 百万円	3,711 百万円	39.3 % 増
営業利益率	33.7 %	33.2 %	0.5 point 低下
MRR ³	646 百万円	845 百万円	30.8 % 増
顧客数 ⁴	1,807 件	2,223 件	416 件 増
解約率 ⁵	0.62 %	0.50 %	0.12 point 低下
ARPU ⁶	358 千円	380 千円	6.4 % 増

注1：2022年9月期第4四半期または2023年9月期通期の実績

注2：2022年9月期第4四半期または2023年9月期通期の実績

注3：Monthly Recurring Revenue。2022年9月または2023年9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9月末または2023年9月末における月額課金契約数。キミス力除く。

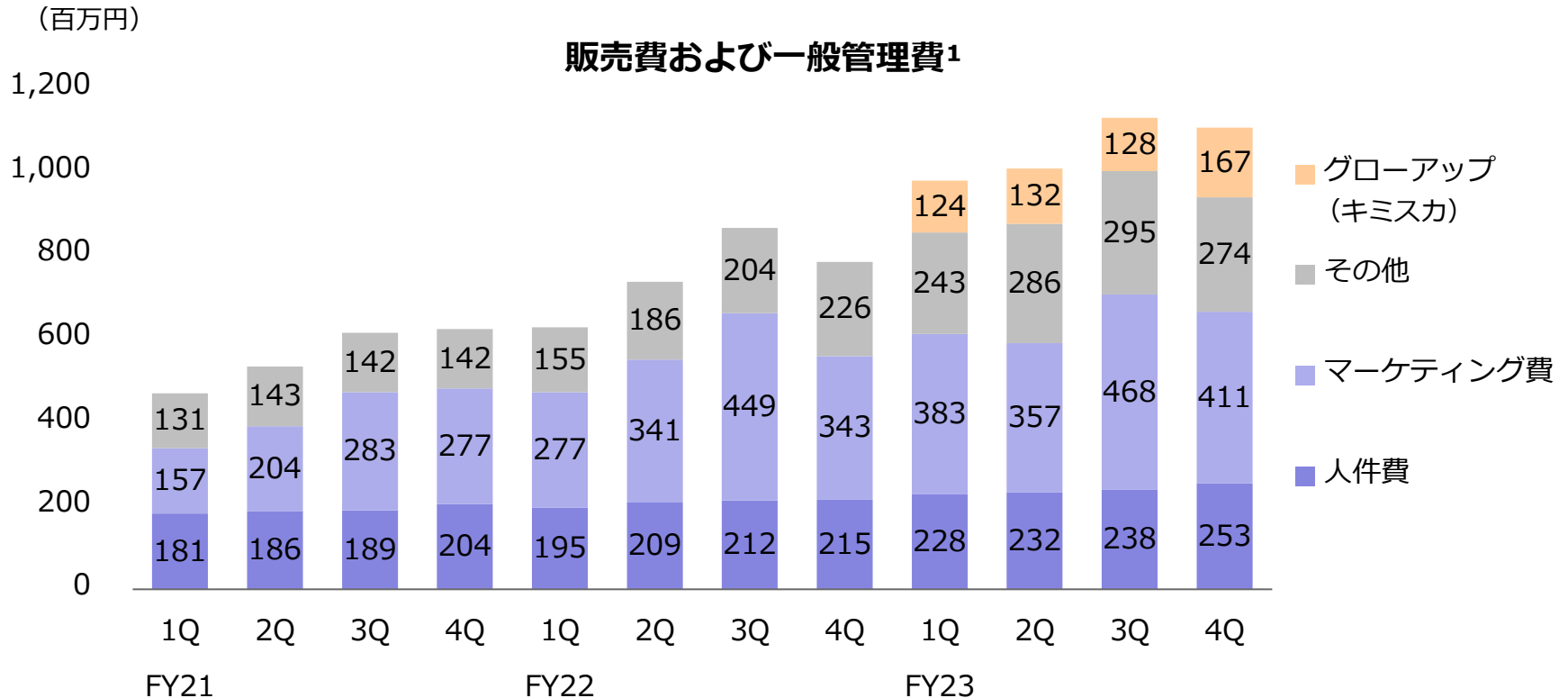
注5：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(2022年9月または2023年9月までの過去12か月の平均値)。

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4四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当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

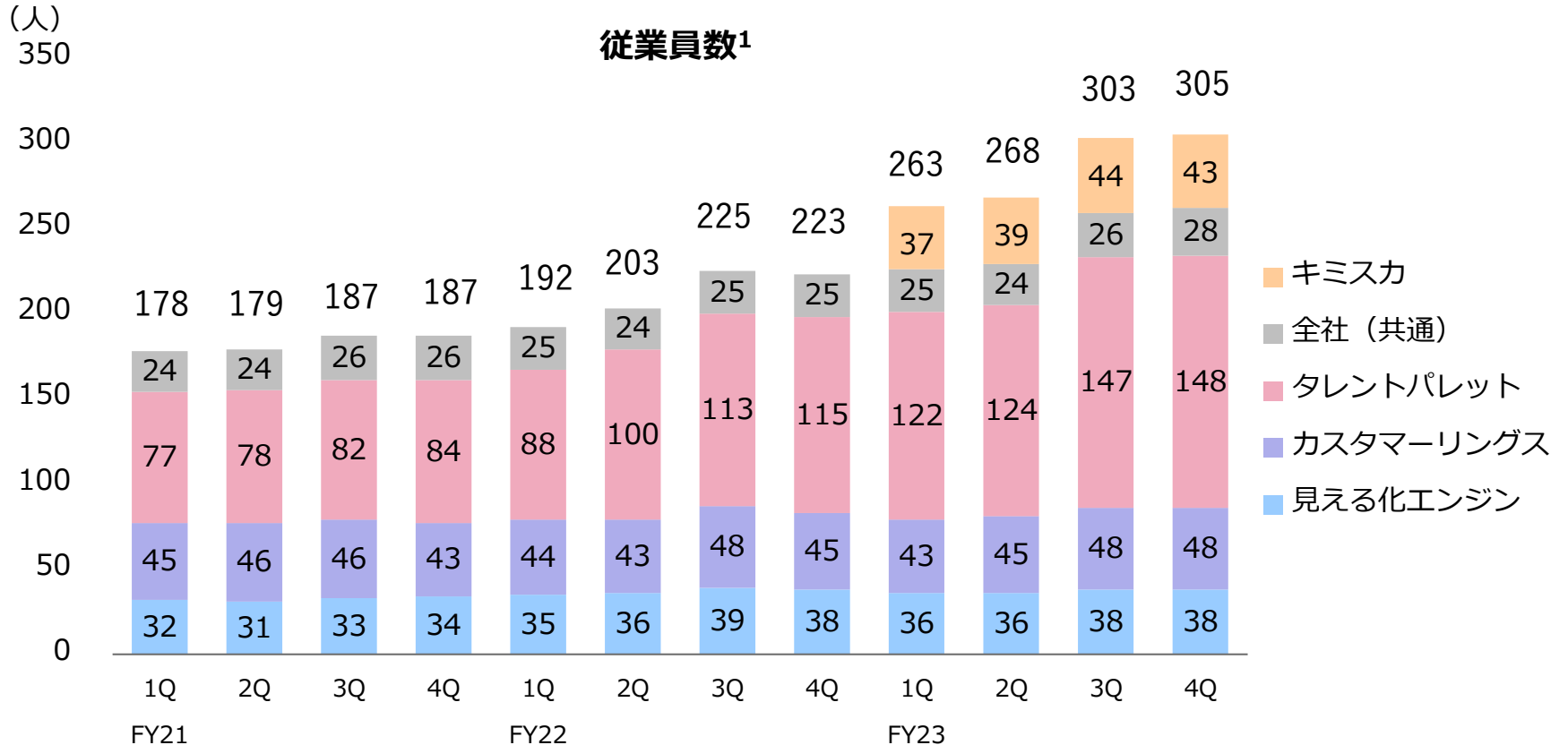
- マーケティング費用は、年間を通してほぼ計画通りで推移
- キミスカは企業の採用活動開始のタイミングに合わせマーケティング費用を積極投入



注1：のれん等償却費（67百万円/Q）は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に新卒社員22名を含め増加、毎年4Qはほぼ横ばいとなっている



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

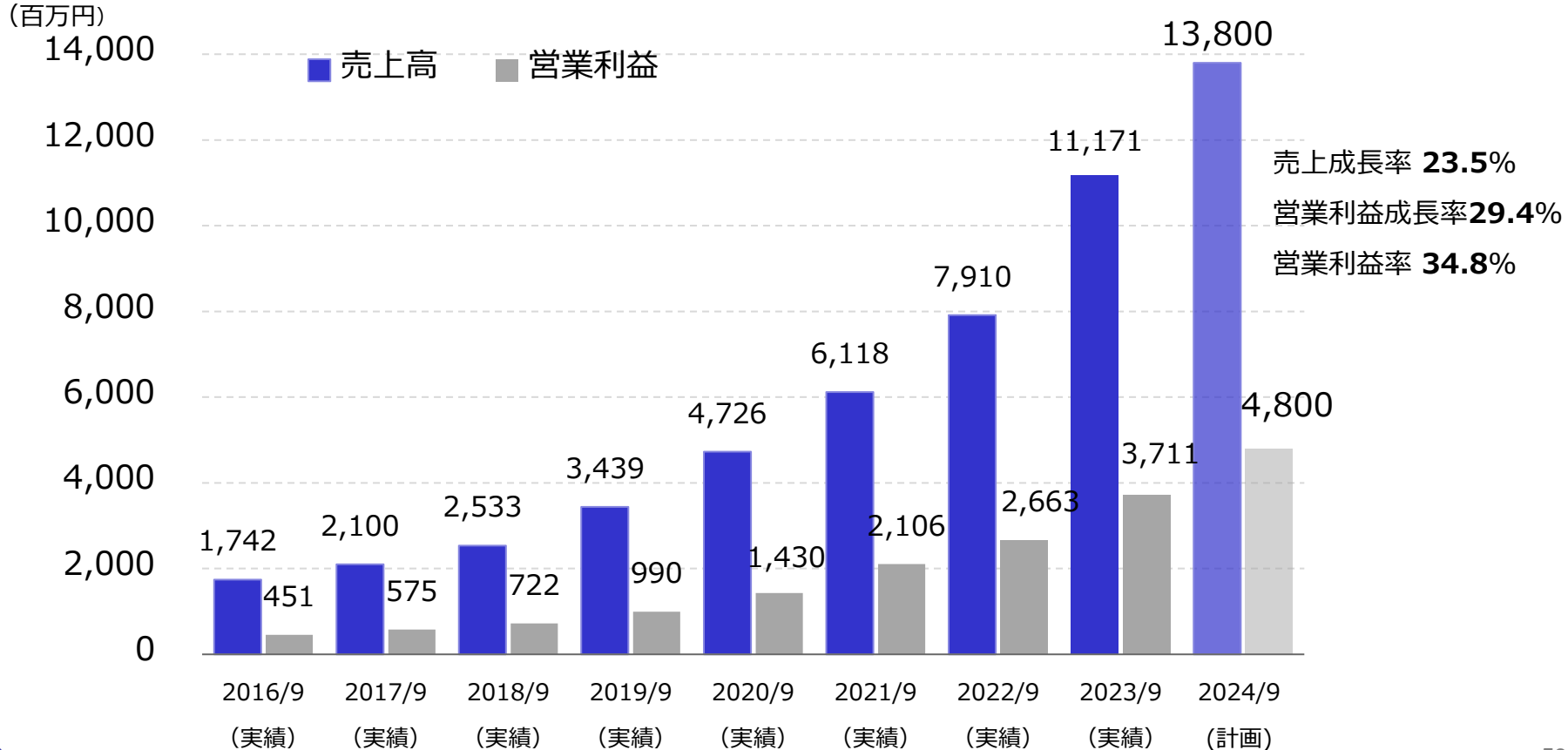
- 継続的な利益計上により純資産は前期末比2,981百万円増加
- スリムな財務体質を維持し、自己資本比率は 78.6%と高水準を維持

(百万円)	2022年9月末	2023年9月末	2022年9月末比
流動資産	6,598	9,702	+ 3,103
（内、現金及び預金）	5,478	8,278	+ 2,799
（内、売掛金）	941	1,219	+ 278
固定資産	1,345	2,313	+ 967
資産合計	7,944	12,016	+ 4,071
流動負債	1,480	2,464	+ 983
固定負債	0	106	+ 106
純資産	6,464	9,445	+ 2,981
自己資本比率	81.2%	78.6%	

06 2024年9月期見通し

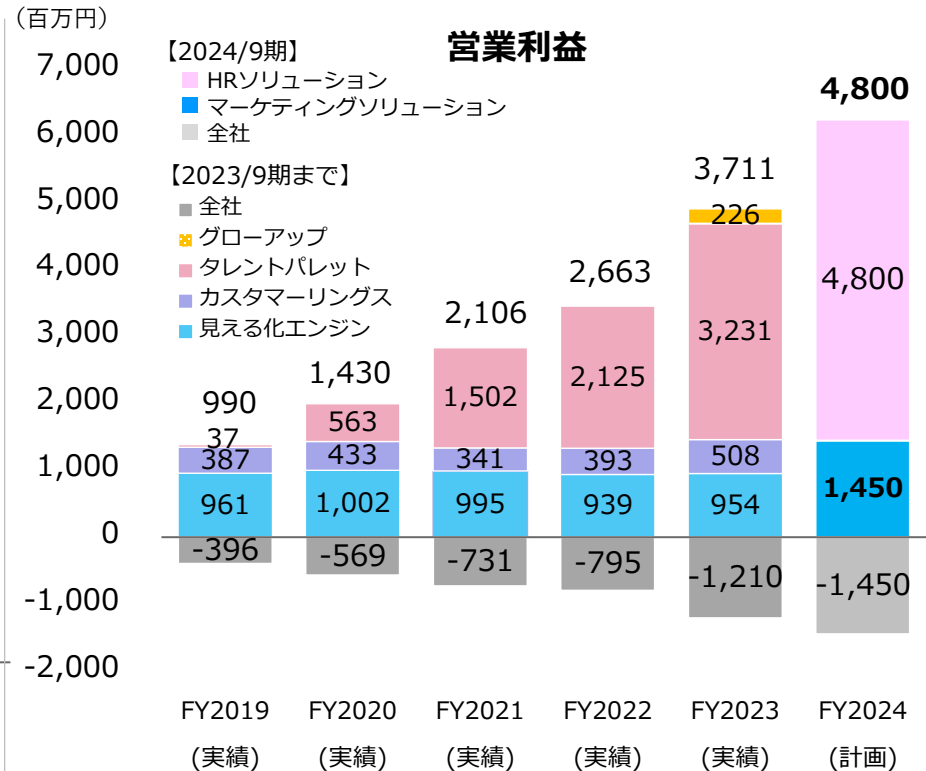
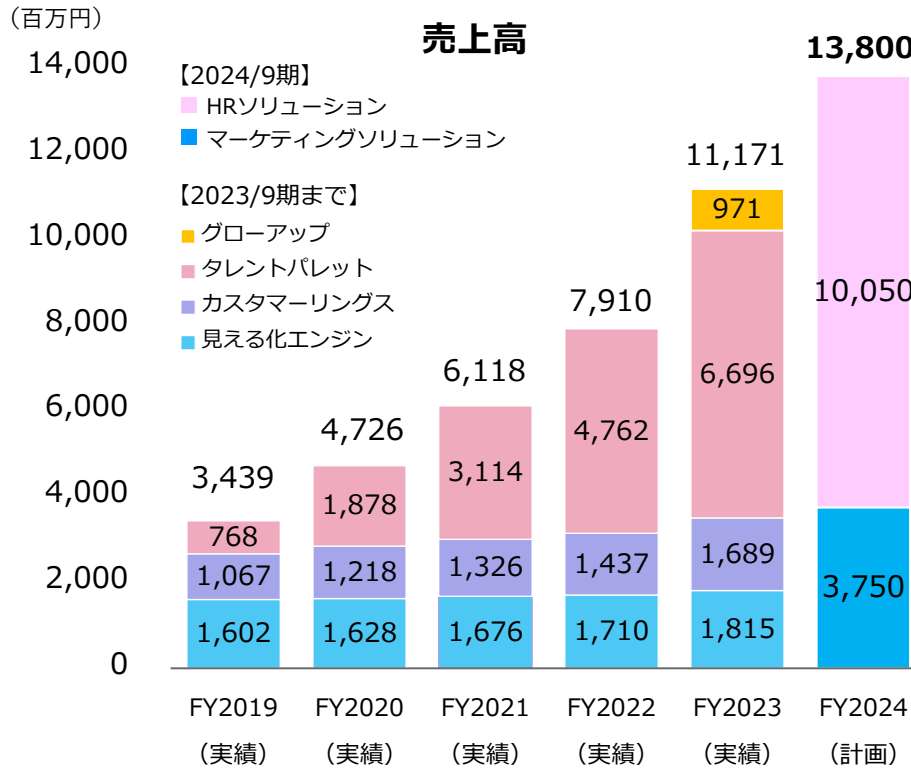
2024年9月期の業績見通し

- 売上成長率23.5%、営業利益成長率29.4%、営業利益率34.8%を目指す
- 前回の中期成長イメージの売上高130億円、営業利益46億円から計画を上方修正



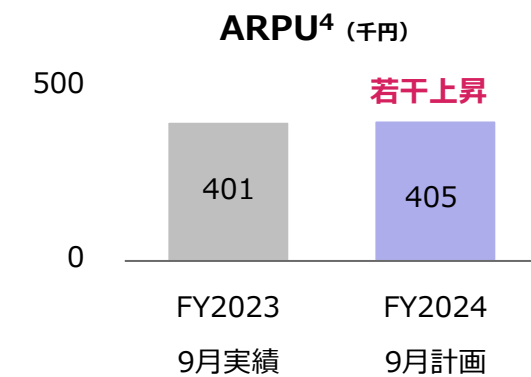
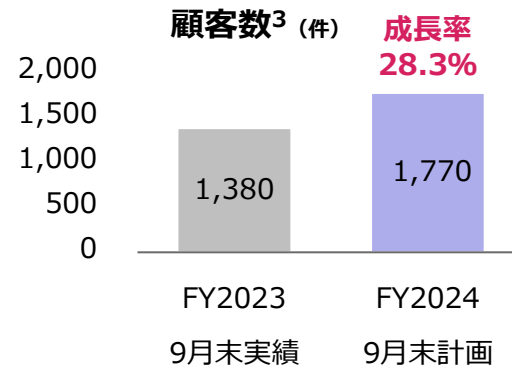
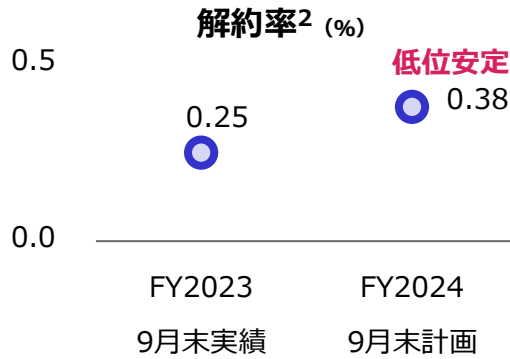
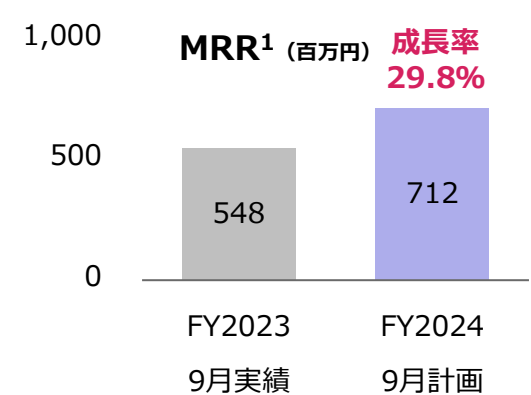
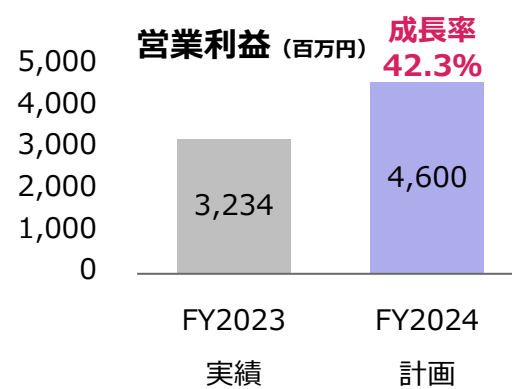
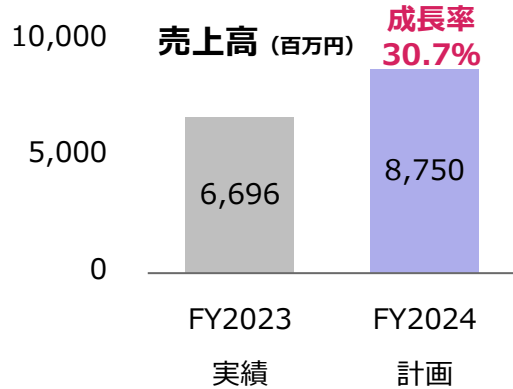
2024年9月期の業績見通し（セグメント別）

- HRソリューションの売上・利益の拡大により、全社の増収・増益を牽引する見込み



※全社にはのれん等償却費を含む

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

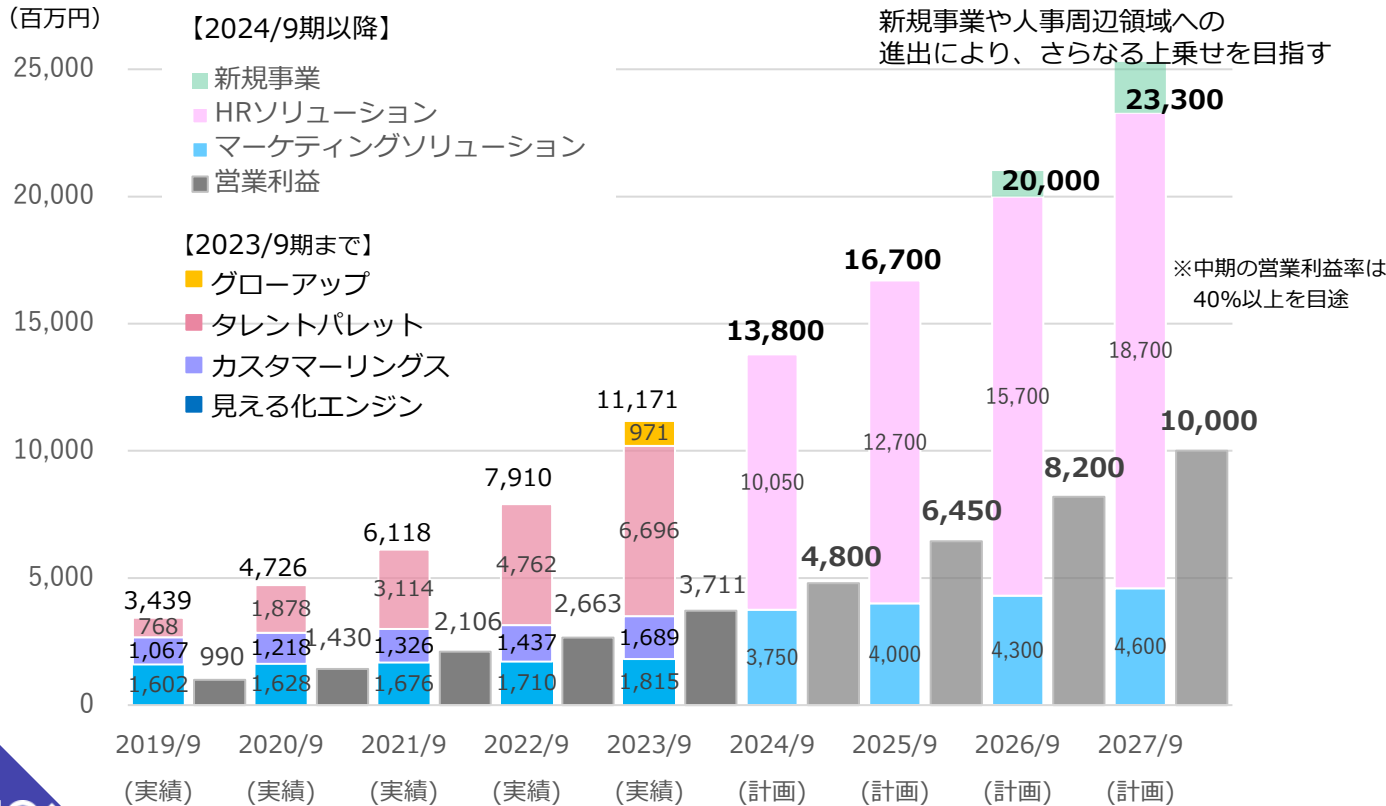
注2：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(過去12か月の平均値)

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。

中期成長イメージ

- 既存事業で2027/9期に売上高233億円、営業利益100億円、営業利益率40%以上を計画
- 前回中期成長イメージの2026/9期、売上高175億円、営業利益74億円から計画を上方修正
- 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)	2023/9 (実績)	2027/9 (見込)
マーケティングソリューション		
見える化エンジン	493	650
カスタマーリングス	350	470
HRソリューション		
タレントパレット	1,380	2,970
ヨリソル	-	200

平均単価 (千円)	2023/9 (実績)	2027/9 (見込)
マーケティングソリューション		
見える化エンジン	300	300
カスタマーリングス	416	400
HRソリューション		
タレントパレット	401	420
ヨリソル	-	360

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	 <p>見える化エンジン</p>	 <p>CustomerRings カスタマーリングス</p>	 <p>Talent Palette タレントパレット</p>
サービス概要	アンケート、コールログ、音声認識データ、SNS、X（旧Twitter）など、膨大かつ多様な顧客の声、会話データ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、DX・デジタルマーケティング部門にて導入 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む人事企画・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12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(493社) 継続収入率(95.6%)	契約件数(350社) 継続収入率(96.6%)	契約件数(1,380社) 継続収入率(84.3%)

(注1) 契約件数は2023年9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4四半期の平均）

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



- コールログ、音声認識データ、アンケート、X (旧Twitter) 等のSNS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

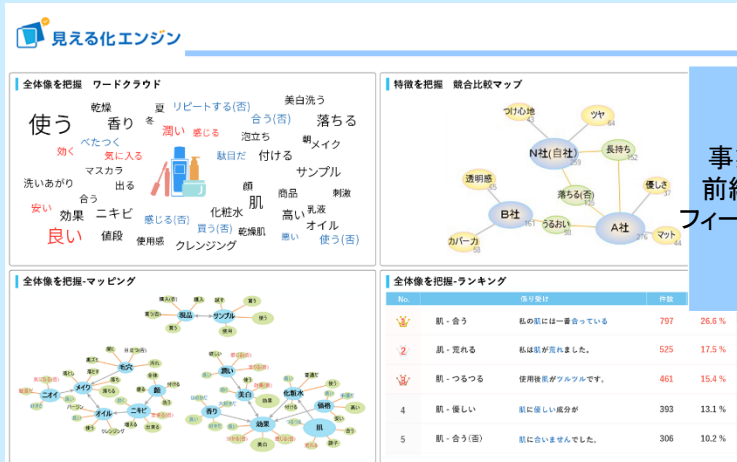
データの統合と見える化

組織横断的な顧客体験把握

顧客の声ダッシュボード

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	音声認識データ
営業日報	レビュー



事業部/
前線への
フィードバック



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～会話分析までを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…うんそれだ と…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…うん、そ れ…申し訳…本日は…ありがとうございました。



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：富士カメラ総研「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

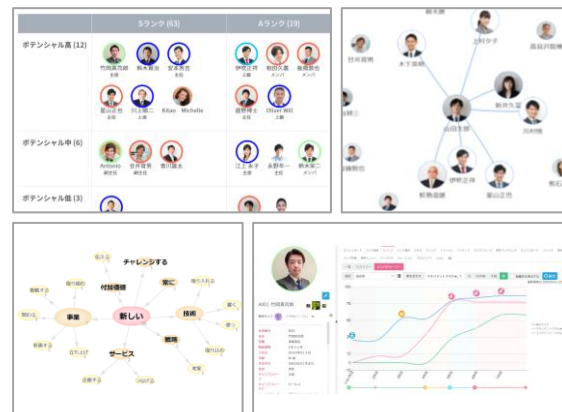


- 弊社が得意とする、膨大な量の情報を分析するマーケティング思考を業界で初めてHR分野に応用
- データに基づいた最適配置、適正な評価、有望人材の発掘・採用強化、離職防止などの「科学的人事戦略」を実現する人材活用のプラットフォーム
- テキストマイニング技術により、社員の将来の希望や会社への要望などを分析。活用できず眠っていた「社員の声」を経営に反映しやすく

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

=

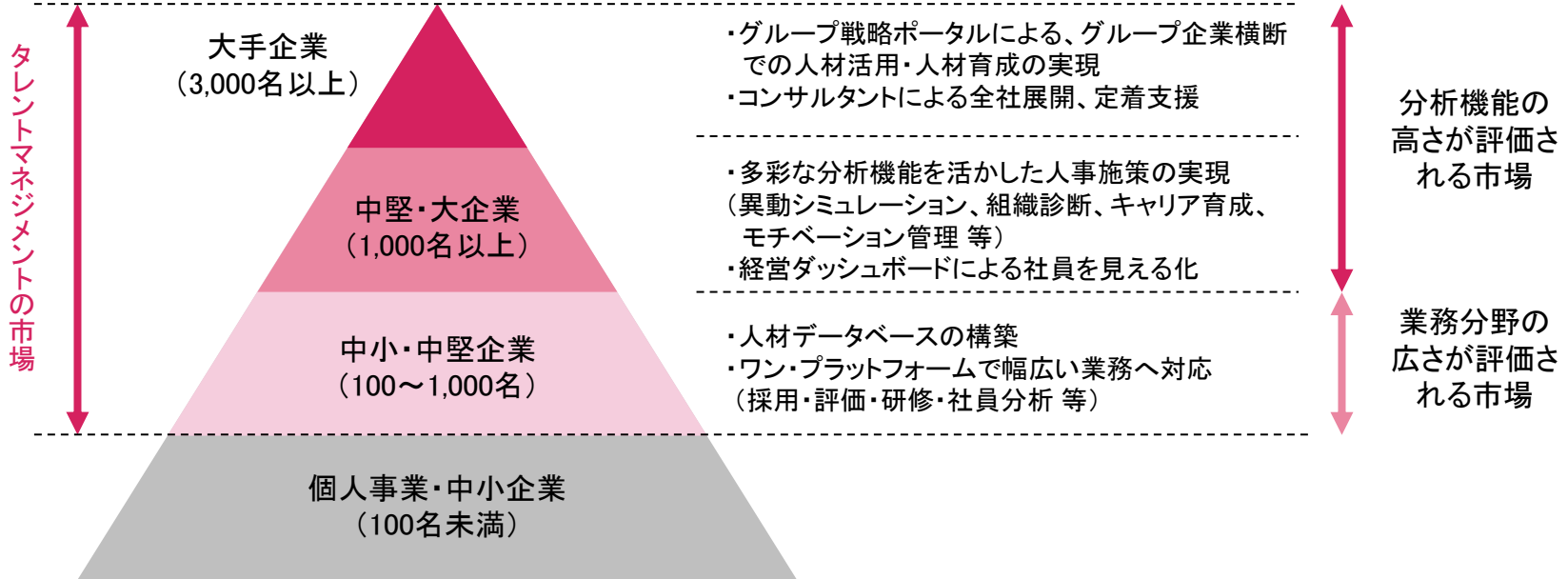
科学的人事戦略を実現
(データに基づいたクリエイティブな人事戦略)

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

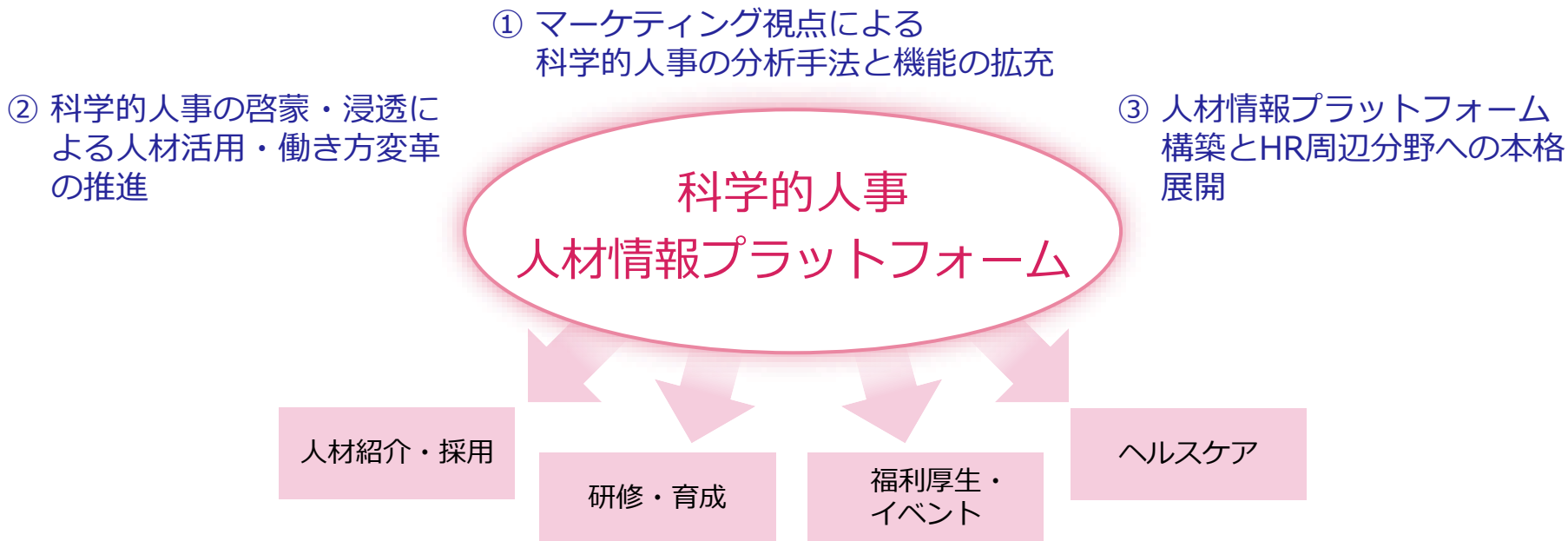
広い

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。