

2024年9月期 第1四半期

# 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)

2024年2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 2024年9月期 第1四半期決算
- 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 451,428千円（2023年12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12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  
マーケティングソリューション

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ソリューション

HR・人事領域  
人事情報・社員の見える化  
 

教育領域  


# 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

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で、マーケティング領域、CRM領域で事業を展開

### マーケティング領域



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領域



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

マーケティング領域で培ったデータ活用のノウハウを軸に、HR・人事領域、教育領域へ事業を拡大

### HR・人事領域



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

### 教育領域



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

学生数・教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

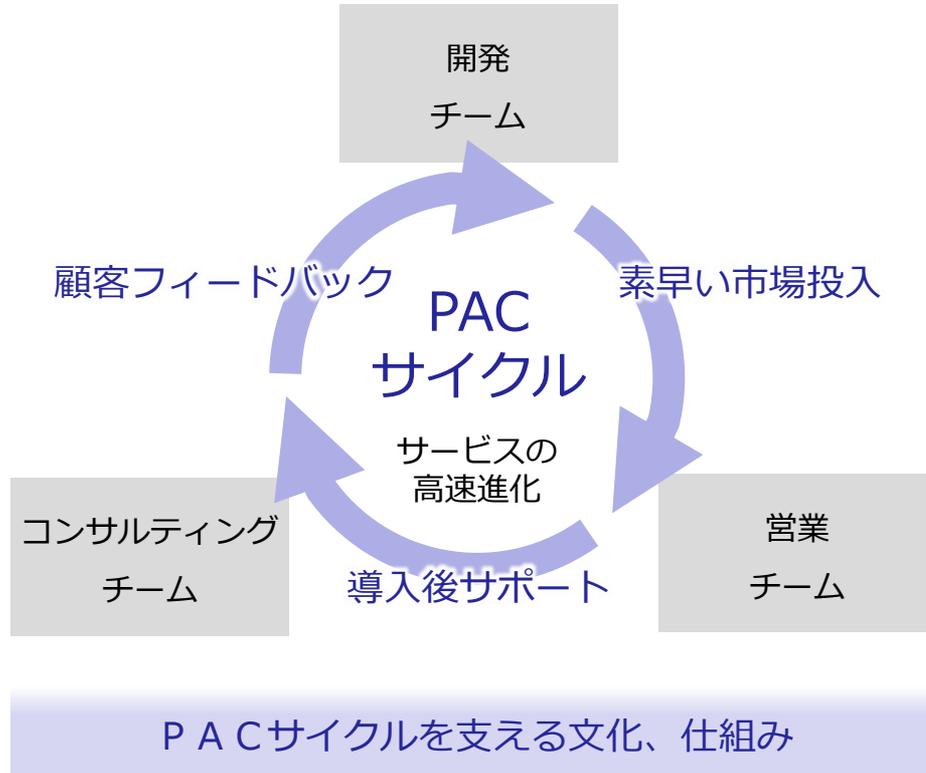
業界・業務知識

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

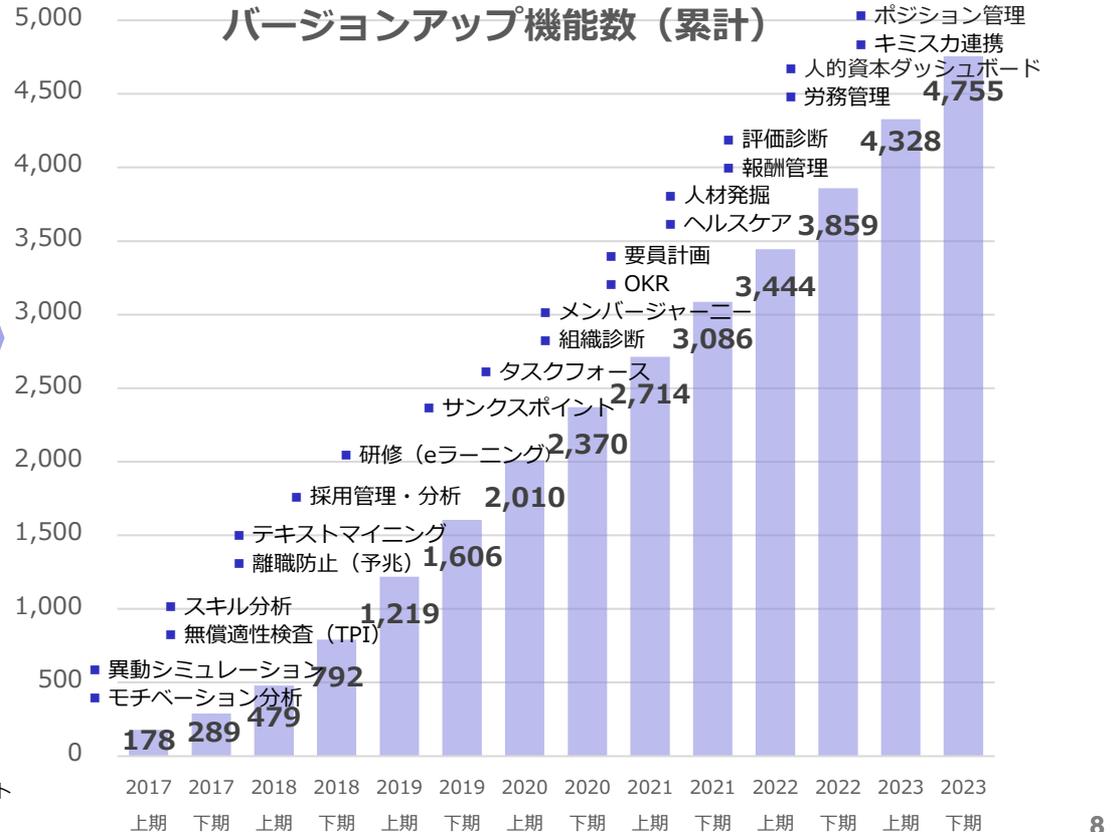
人事業務  
効率化  
(124件)  
20.9%

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~

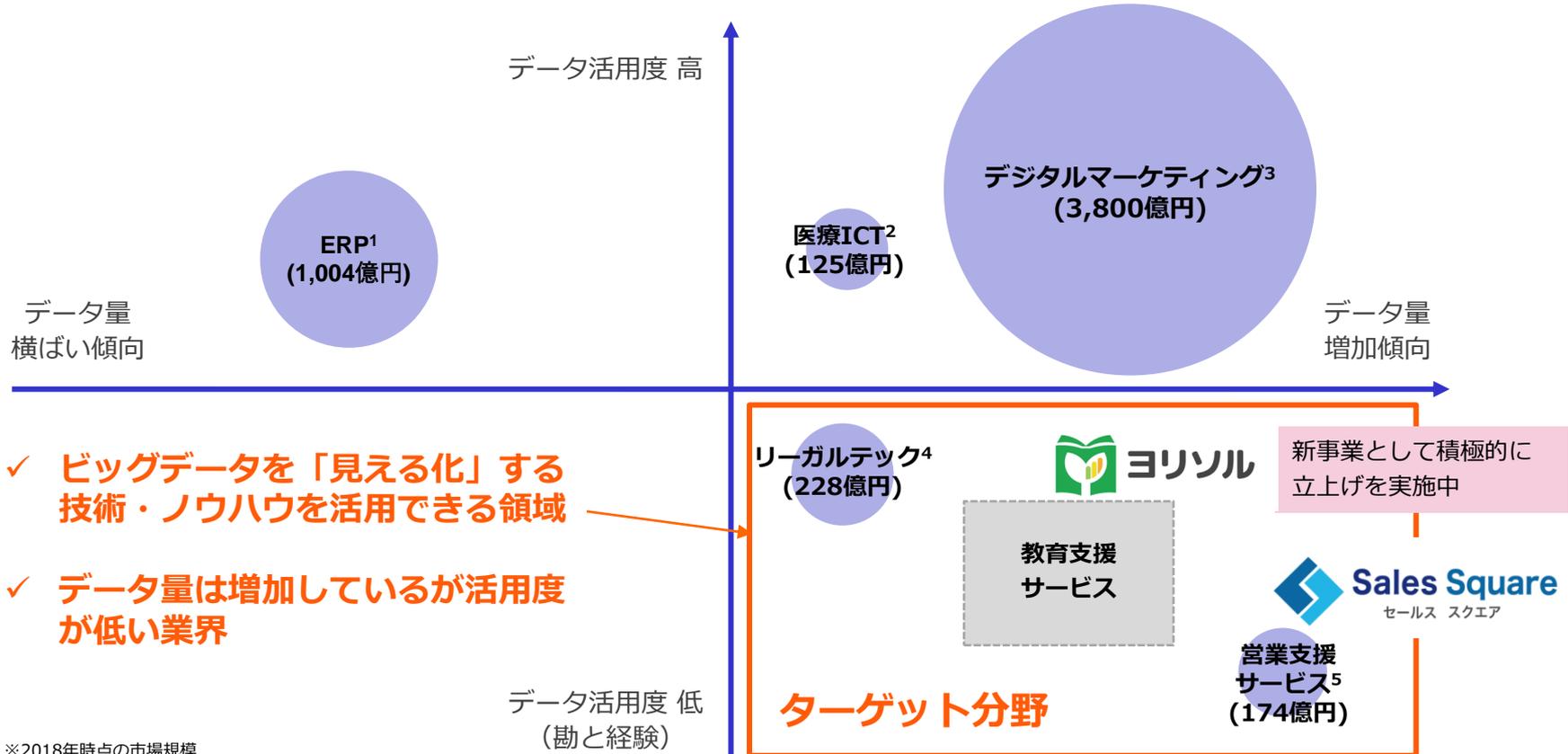
十数年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、  
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



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」

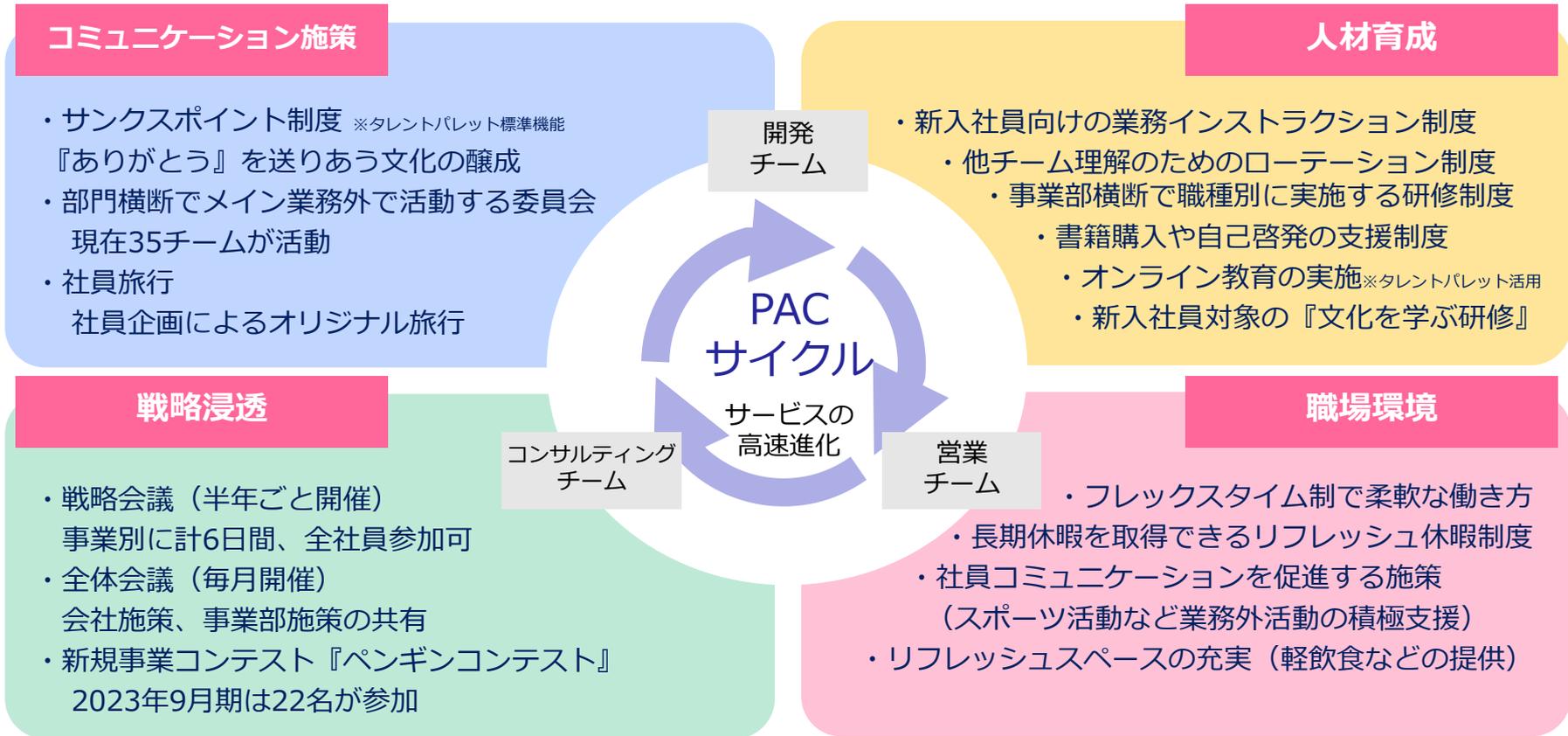
注2: 矢野経済研究所「2020年版 次世代医療ICT市場の現状と展望」

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

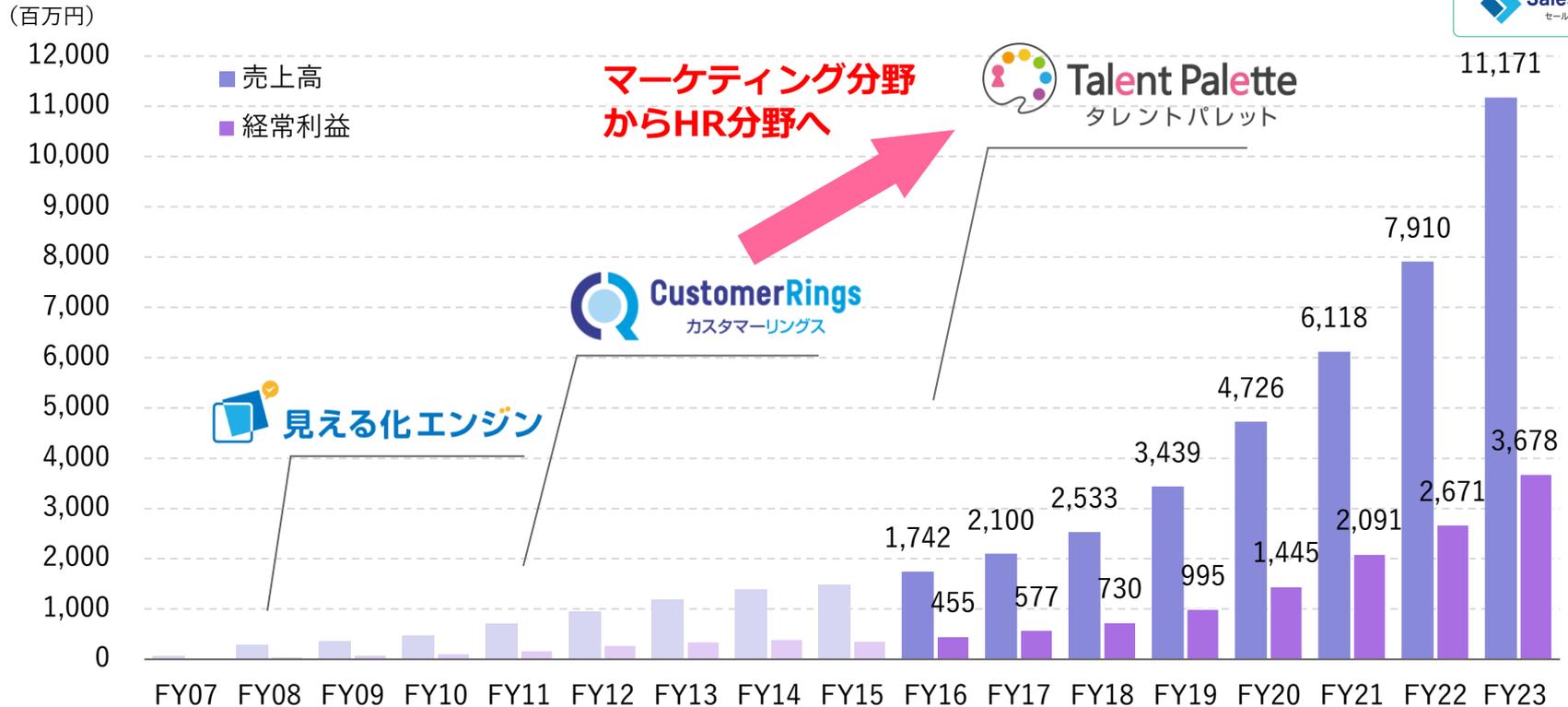
# 成長の軌跡

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



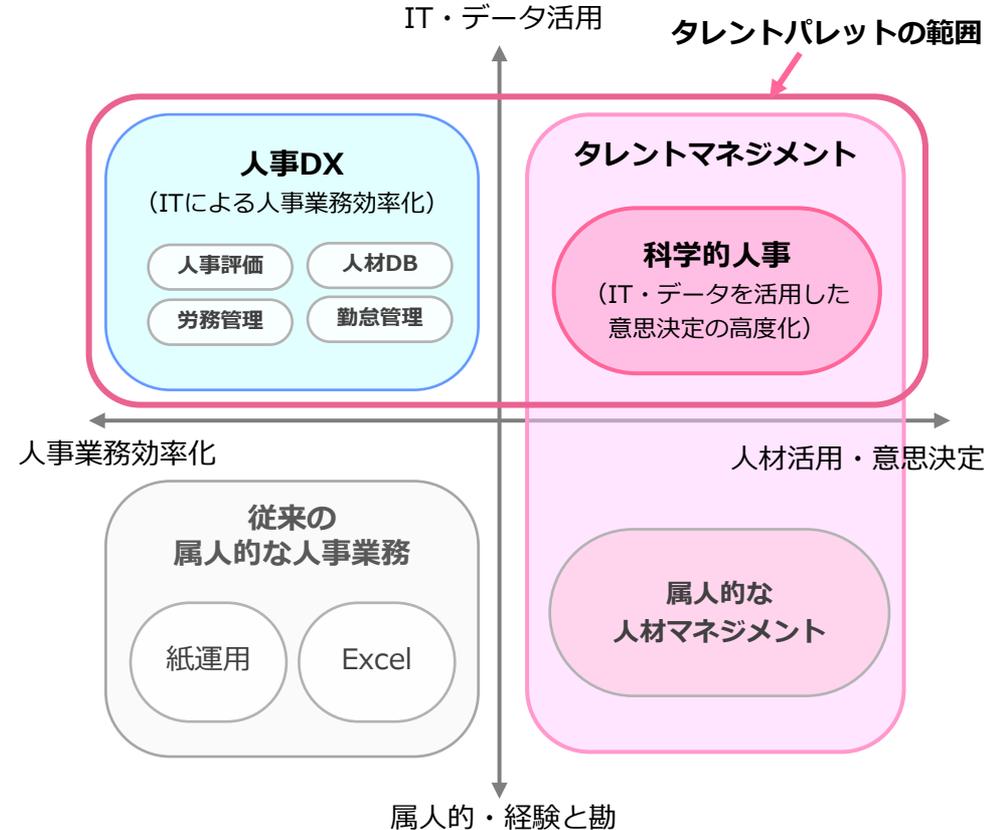
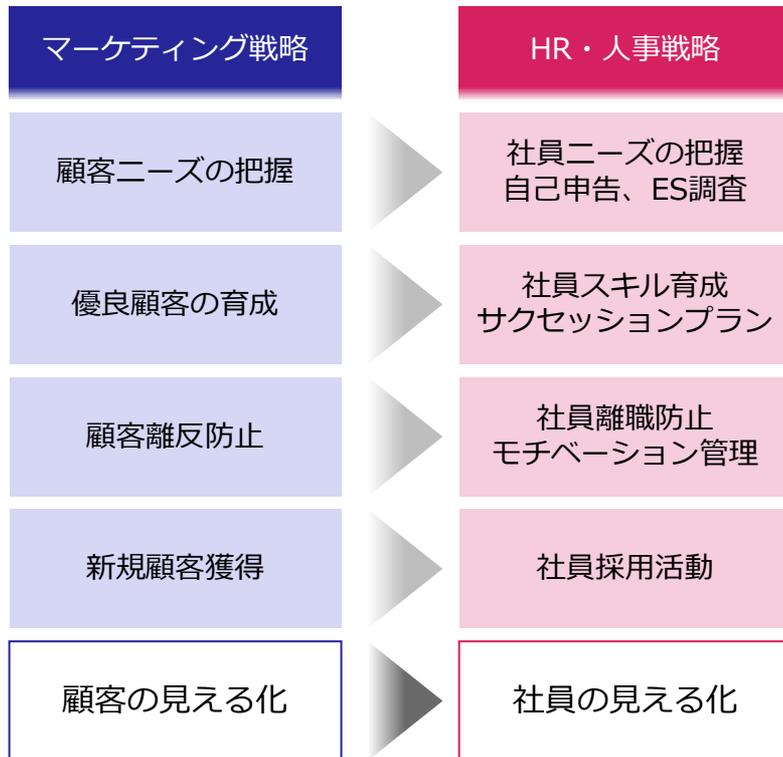
# タレントパレット急成長の背景

- ・ 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+35.6%**の成長となる見込み。(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

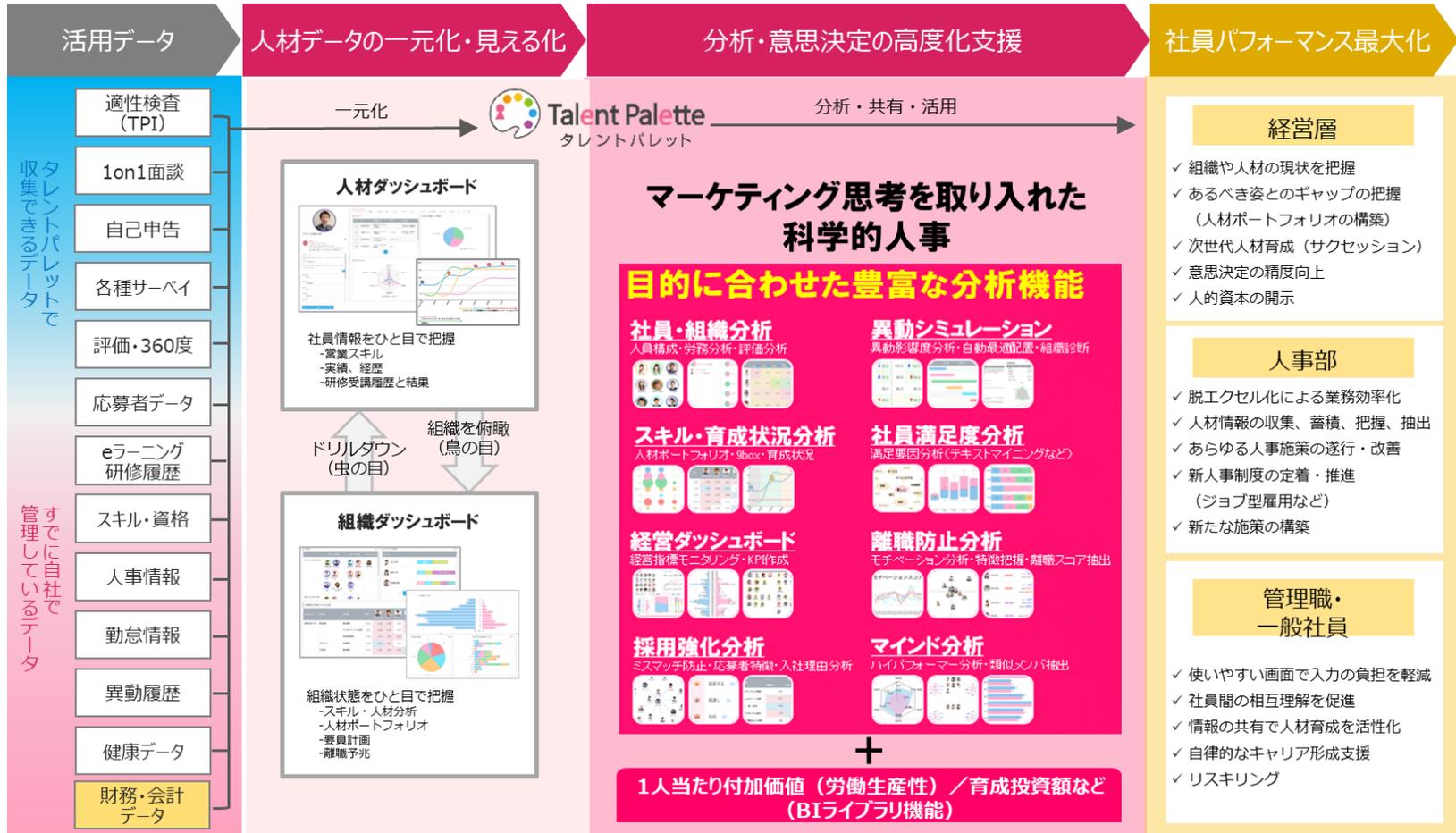
### 内定辞退 防止分析

### 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

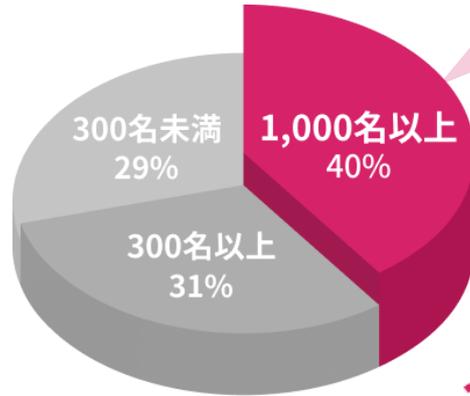
※許諾いただいた企業様のロゴを一部抜粋して掲載しております。（順不同）

# 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

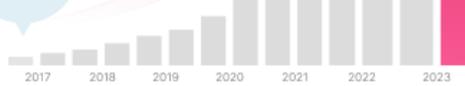


社員数1,000名以上の  
エンタープライズ企業からの  
評価が高く、導入が進んでいる

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

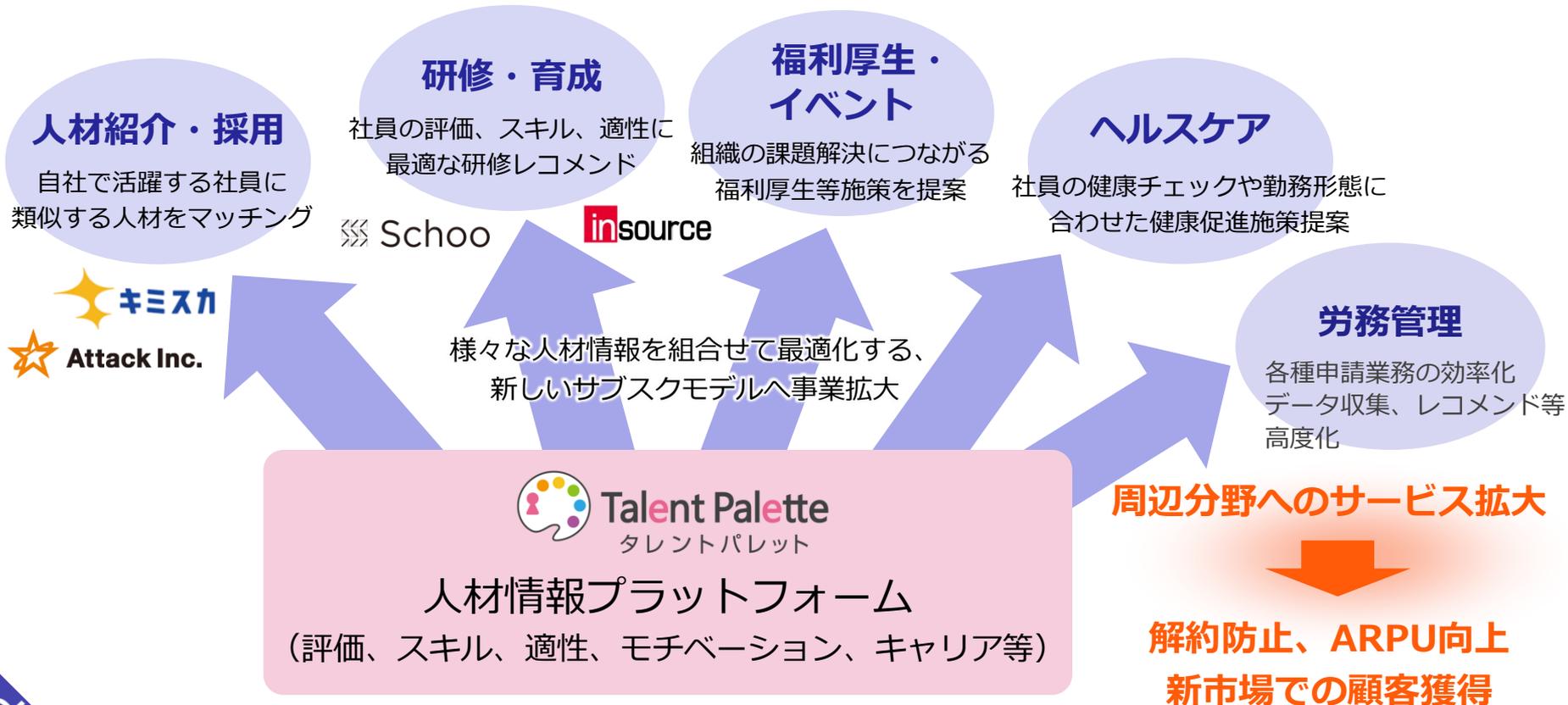
大手・中堅企業 売上高  
(社員数300人以上)  
**シェアNo.1** 注1

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

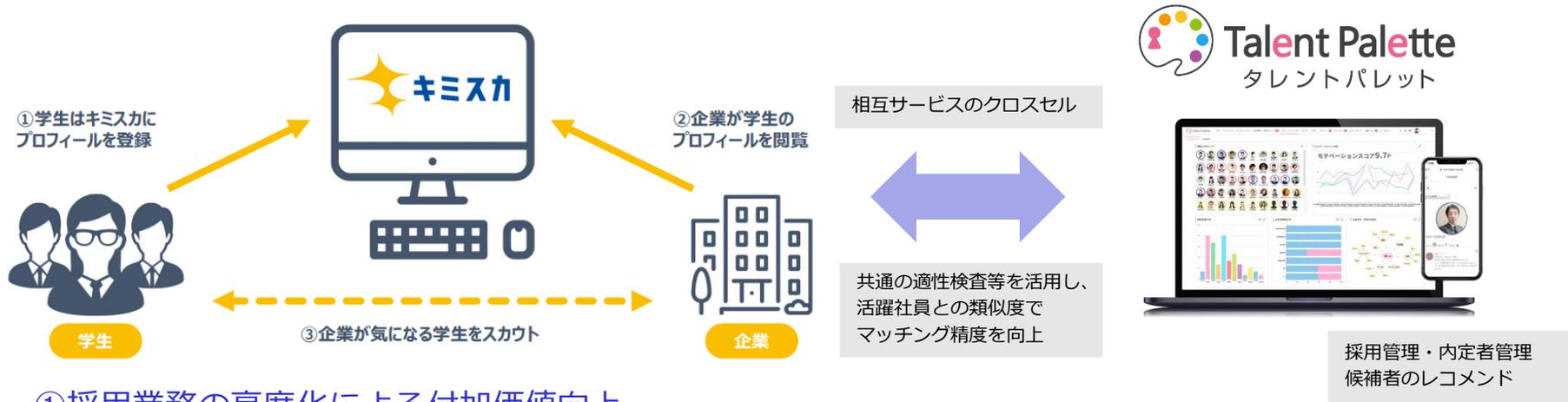
# タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

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～

グローバル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

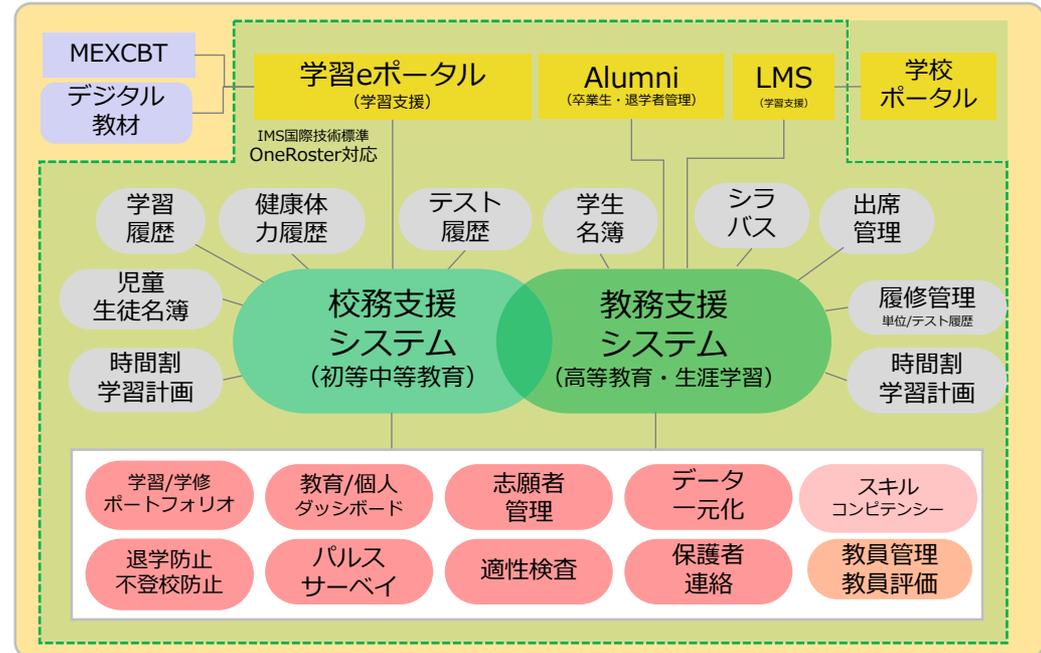
双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

# 新規事業の立上げ ～教育向け新サービス「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、LMS、教務・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



# 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

社会人教育（IT分野特化）

第二新卒・キャリア採用支援

## 04 最近のトピックス

# 最近のトピックス

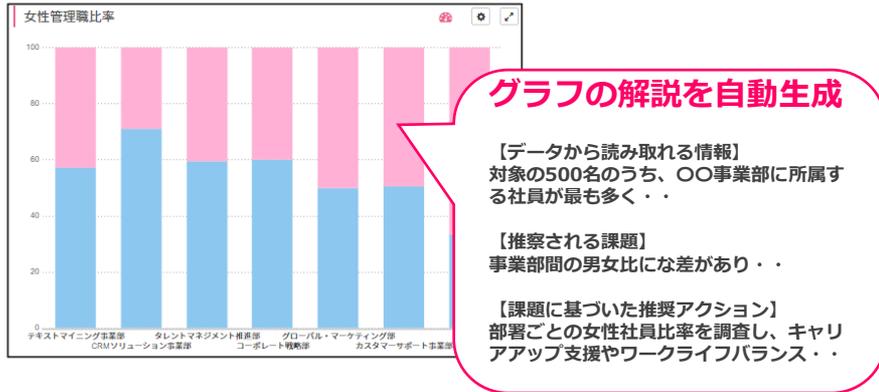
---

- ①生成AIを活用した様々な新機能の搭載
- ②キミス力連携浸透によるシナジー創出
- ③Attack社の子会社化による採用支援サービスの高度化
- ④エンタープライズ向け施策「科学的人事フォーラム」
- ⑤タレントパレットの新CM開始
- ⑥資本コストと株価を意識した経営方針

# トピックス①：生成AIを活用した様々な新機能の搭載

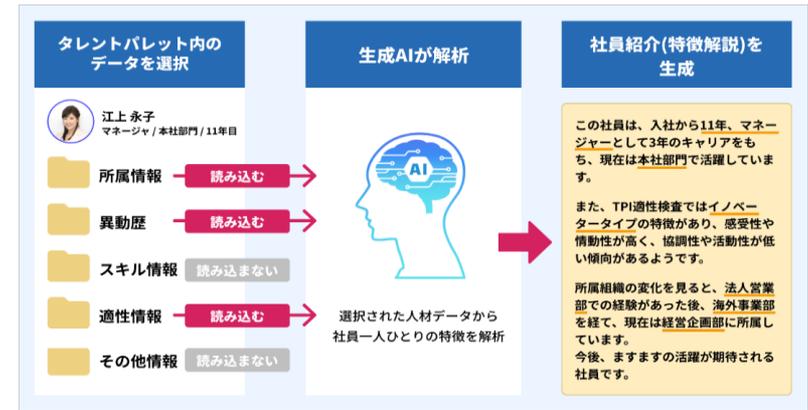
蓄積されたビッグデータと生成AIの技術を活用し、価値ある文章の自動生成で利便性を向上

## 生成系AIを活用し分析結果の解説文を自動生成する新機能



- 様々な分析のアウトプットに対して、生成AIに結果を読み取らせることで、分析結果の概要や注目点などの解説文を自動的に生成。
- 分析結果に解説文を添えることで、分析に慣れていない人でも、簡単にグラフを読み取ることが可能に。

## 生成AIを活用し社員の紹介文（特徴の解説文）を自動生成する新機能



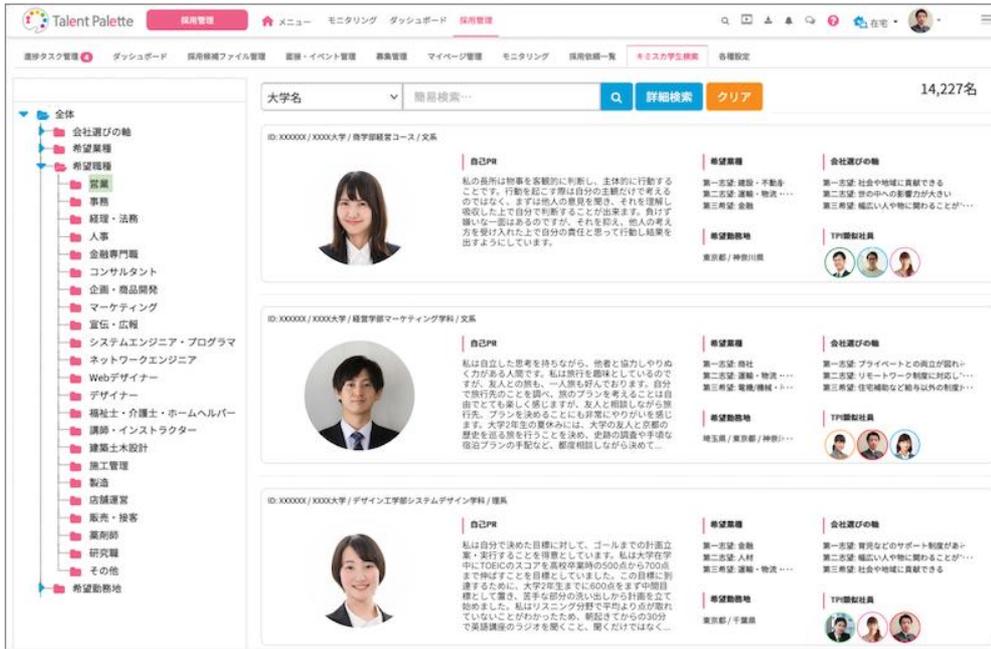
- タレントパレットに蓄積された様々な人材データを用いて社員のキャリアや特性などの概要を、紹介文として自動生成。
- 紹介文自動生成の効果的な利用シーン
  - ・ 新入社員の紹介
  - ・ 技術系スキル、キャリアの概要把握
  - ・ 昇格者や異動社員の紹介文作成
  - ・ 人事異動検討時の対象社員の人物把握 など

# トピックス②：キミスカ連携浸透によるシナジー創出

タレントパレット上で、キミスカ登録学生を検索・分析・スカウトする機能連携  
10月以降、100社を超える企業に新卒スカウトオプションとして導入、学生獲得による成果報酬へ

様々な条件で自社にあった学生の検索、スカウトメールの送信が可能

自社の活躍社員との類似度で学生を理解



学生プロフィールをテキストマイニング



学生への企業アピール(スカウト文)は、生成AIで作成支援

# トピックス③：Attack社の子会社化による採用支援サービスの高度化

Attack株式会社の子会社化により、採用支援コンサルティングサービスの高度化を実現  
タレントパレットとの連携による採用領域の売上拡大とシナジー創出を目指す

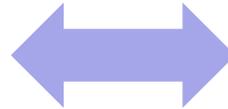
Attack株式会社



**即戦力キャリア採用特化  
RPO（採用支援）サービス**

- ・採用プロジェクトマネジメント
- ・採用候補者の調整
- ・ダイレクトリクルーティング支援
- ・採用広報 等

相互サービスのクロスセル



TP顧客への人材リソース提供  
TP採用関連機能の高度活用  
ノウハウ共有による新機軸サービス開発



## ①採用関連機能の高度活用推進

タレントパレット導入企業に対する人材リソース提供と採用関連機能の高度活用

## ②相互のサービスのクロスセル

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採用ノウハウの共有と新たな機能開発

Attack社の業務を通じて獲得した顧客ニーズを活かしたタレントパレットの新機軸サービスの開発

## トピックス④：エンタープライズ向け施策「科学的人事フォーラム」

科学的人事エグゼクティブフォーラム2023開催を開催し、人材データを活用した人事戦略を推進し、先進的な取り組みを行うタレントパレット導入企業を表彰



2023年11月17日発表



**<大賞>** 株式会社ユナイテッドアローズ  
東北電力株式会社  
ソフトバンク株式会社  
株式会社リコー・リコージャパン株式会社

**<特別賞>** アフラック生命保険株式会社  
株式会社マルハン

※敬称略

# トピックス④：エンタープライズ向け施策「科学的人事フォーラム」



## <大賞>

### 株式会社ユナイテッドアローズ

あらゆる人材データを活用・分析し、課題抽出、重点施策を実現。人的資本経営時代における改革への挑戦

### 東北電力株式会社

事業転換を支援する人事戦略を推進し、経営戦略実現に向けた科学的な人財ポートフォリオの構築を实践

### ソフトバンク株式会社

社員の自律的キャリア形成を実現するための機会の提供や文化を醸成、社員の成長とともに組織の進化を実現

### 株式会社リコー・リコージャパン株式会社

リコー：グループ全体での自律的な社員研修、育成制度の展開

リコージャパン：専門人財の認定制度、スキルポートフォリオの可視化を実現

## <特別賞>

### アフラック生命保険株式会社

科学的人事戦略のスピード実現に向けた計画と体制構築のもと、先進的な人事施策の推進実現

### 株式会社マルハン

「イズムの種まき」文化を定着させ、コミュニケーションを活性化

今まで以上に温かな人間関係と会社が大切にしている価値観を育み、定着率の向上を実現

※敬称略

# トピックス⑤：タレントパレットの新CM開始

社外取締役を演じる小池栄子さんが、急成長企業、老舗企業、ホールディングス企業といったエンタープライズを意識した“大きな組織”の人事課題をタレントパレットで解決



タレントパレットなら人事に必要な機能が **オールインワン** で。

人材の見える化	異動・配置	評価	人材育成・研修	リスクリング
人的資本経営	採用管理	離職防止	エンゲージメント	労務



急成長企業社長  
(野間口徹さん)



老舗企業社長  
(でんでんさん)

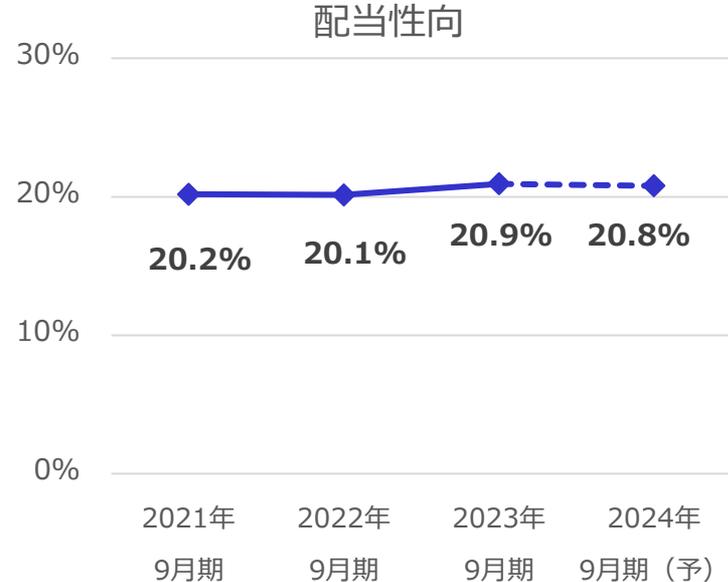
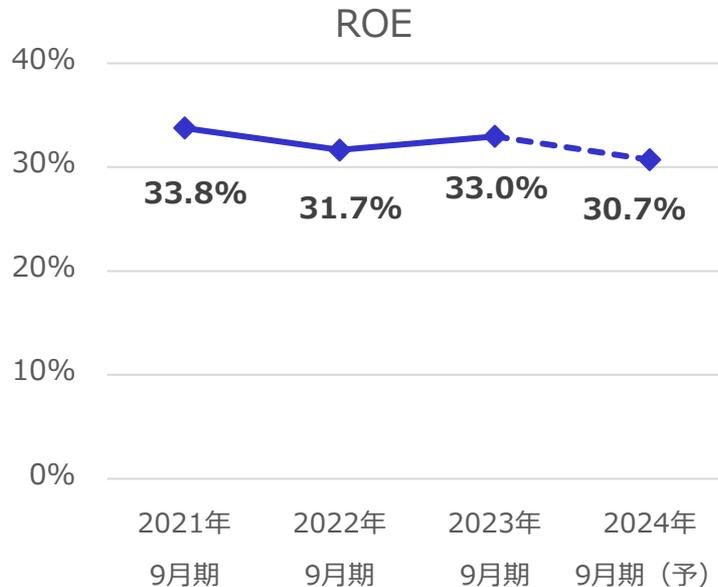


ホールディングス企業社長  
(マイケル富岡さん)

# トピックス⑥：資本コストと株価を意識した経営方針

資本の効率活用指標をROEとして設定し、収益性向上とともに株主還元の施策を通じて、中期的に高水準を維持していく方針

- 資本収益性：ROEを重要指標と認識し、30%以上の水準維持を目標
- 株主還元方針：必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続実施（配当性向の目標は20%）



# 05 2024年9月期 第1四半期決算

# ハイライト

## ■ 概況

- 全社業績において、マーケティングソリューション、HRソリューションとも計画通り進捗
- マーケティングソリューションは、見える化エンジンの顧客数増加及びカスタマーリングスのARPU上昇などにより、売上高、営業利益ともに計画通りに進捗
- HRソリューションは好調を継続、タレントパレットの顧客数及びARPUの増加により売上高、営業利益も計画通りに進捗

## ■ 2024年9月期 第1四半期 業績

- 2024年9月期（連結、第1四半期）は売上高**24.3%**増収、営業利益**35.0%**増益（利益率**33.6%**）
- タレントパレット事業（ヨリソル含む）は、導入数増と低解約率の維持、ARPUの安定上昇により、MRR**582**百万円（前年同期比**37.6%**増）、売上高**35.3%**増収、営業利益**50.3%**増益（利益率**49.2%**）と好調に推移
- 第1四半期の売上高進捗率は通期計画比 **22.2%**、営業利益の進捗率は同**21.4%**と順調に推移

## ■ 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

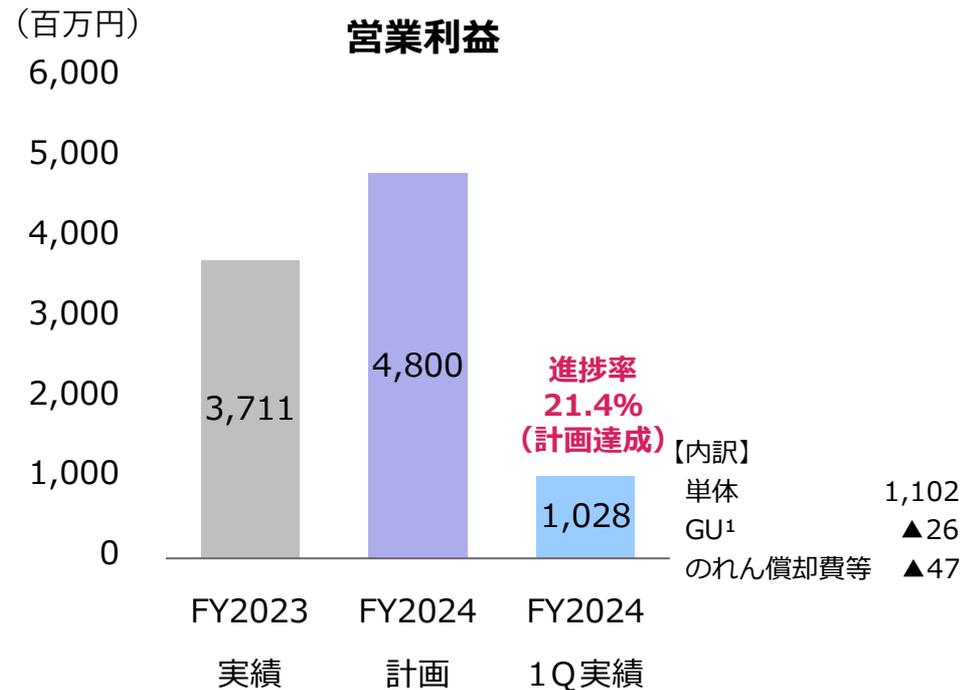
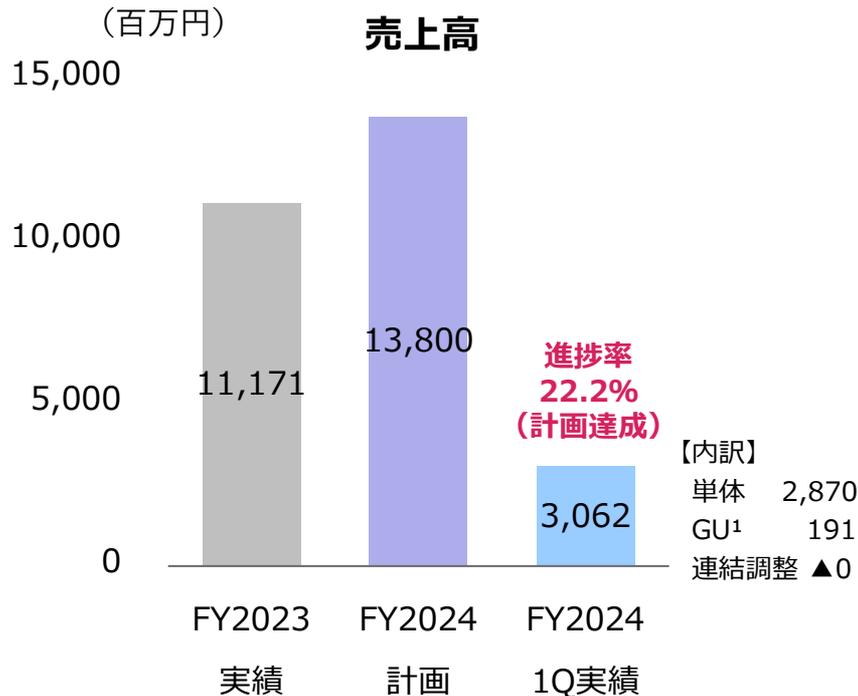
# 業績ハイライト

- 2024年9月期 1 Qの売上高は24.3%増収、営業利益は35.0%の増益
- 営業利益率は33.6%と高水準を維持し、前年同期比では2.7ポイント上昇  
<1Q>

売上高	<b>3,062</b>	百万円	前年同期比	<b>24.3</b>	% 増
営業利益	<b>1,028</b>	百万円	前年同期比	<b>35.0</b>	% 増
営業利益率	<b>33.6</b>	%	前年同期比	<b>2.7</b>	point 上昇
経常利益	<b>1,030</b>	百万円	前年同期比	<b>35.0</b>	% 増
当期純利益	<b>702</b>	百万円	前年同期比	<b>38.7</b>	% 増

# 2024年9月期 第1四半期業績 業績進捗

- 1 Qの売上高進捗率は通期計画比 22.2%、営業利益の進捗率は通期計画比 21.4%であり、売上高、営業利益ともに順調に推移



# 業績サマリー

- 1Qは、売上高は24.3%増収、営業利益は35.0%増益、営業利益率は33.6%と順調
- 年間計画に対する進捗も売上高22.2%、営業利益21.4%となり、ともに順調に推移

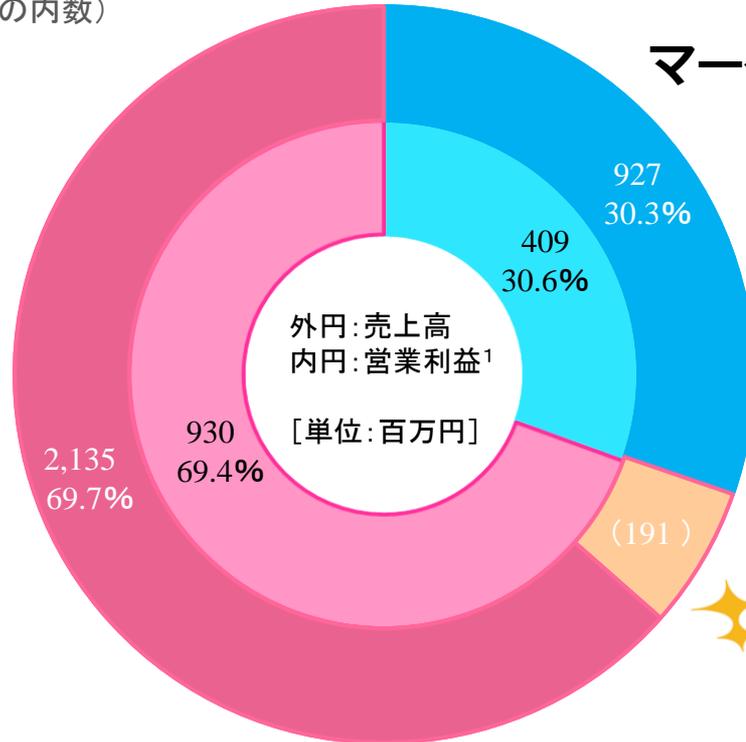
単位：百万円	2024/9期（10-12月）			2024/9期（10- 9月）	
	1Q 実績	前年同期 実績	前年増	年間計画 計画	進捗率
売上高	3,062	2,462	24.3%	13,800	22.2%
売上原価	829	652	27.1%		
売上総利益	2,232	1,810	23.3%		
販管費	1,203	1,048	14.8%		
営業利益	1,028	761	35.0%	4,800	21.4%
営業利益率	33.6%	30.9%	-	34.8%	-
経常利益	1,030	763	35.0%	4,800	21.5%
当期純利益	702	506	38.7%	3,250	21.6%

# 2024年9月期 第1四半期業績（セグメント別）

- HRソリューション事業の割合が売上の69.7%、利益の69.4%となり成長を牽引

- マーケティングソリューション
- キミスカ(HRソリューションの内数)
- HRソリューション

## HRソリューション



## マーケティングソリューション



注1: 2024年9月期 第1四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)

# 業績ハイライト（タレントパレット事業：ヨリソル含む）

- タレントパレット事業は好調を継続、売上高は35.3%増収、営業利益は50.3%増益
- 営業利益率は49.2%と高水準を維持し、前年同期比では4.9ポイント上昇

	2023/9期 1Q	2024/9期 1Q	前年同期比
売上高 <sup>1</sup>	<b>1,436</b> 百万円	<b>1,943</b> 百万円	<b>35.3</b> % 増
営業利益 <sup>2</sup>	<b>636</b> 百万円	<b>956</b> 百万円	<b>50.3</b> % 増
営業利益率	<b>44.3</b> %	<b>49.2</b> %	<b>4.9</b> point 上昇
MRR <sup>3</sup>	<b>423</b> 百万円	<b>582</b> 百万円	<b>37.6</b> % 増
顧客数 <sup>4</sup>	<b>1,103</b> 件	<b>1,473</b> 件	<b>33.5</b> % 増
解約率 <sup>5</sup>	<b>0.37</b> %	<b>0.30</b> %	<b>0.07</b> point 低下
ARPU <sup>6</sup>	<b>387</b> 千円	<b>402</b> 千円	<b>3.9</b> % 増

注1：2023年9月期第1四半期または2024年9月期第1四半期の実績

注2：2023年9月期第1四半期または2024年9月期第1四半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12月または2023年12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12月末または2023年12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12月または2023年12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

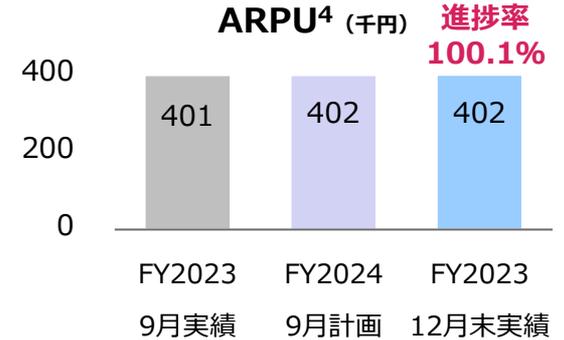
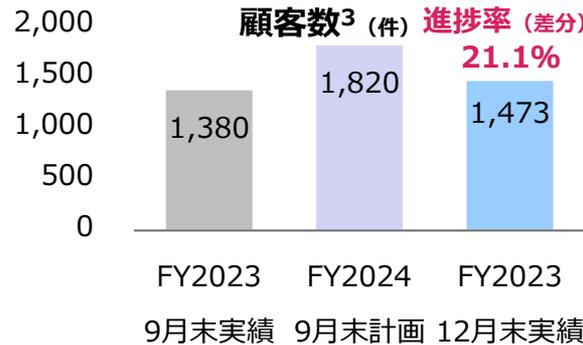
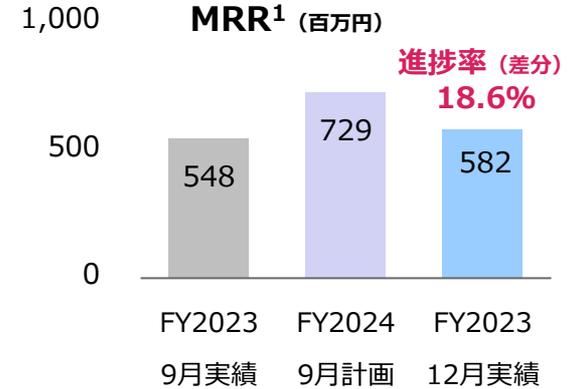
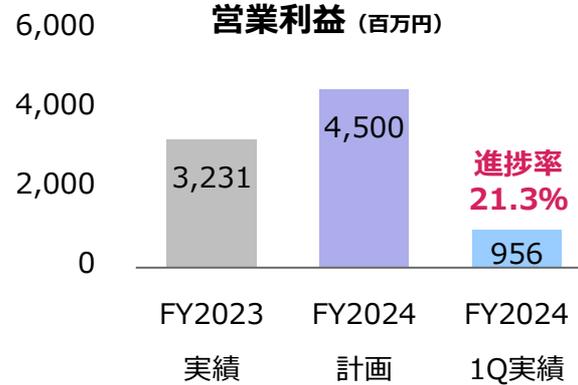
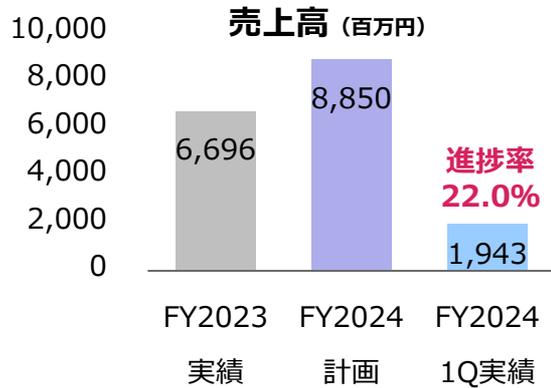
注6：Average Revenue Per User。2023年9月期または2024年9月期の第1四半期における一ヵ月あたりの平均MRRを同期間における一ヵ月あたりの平均課金ユーザー企業数で除して算出。

# 業績進捗 (タレントパレット事業：ヨリソル含む)

単体ベース

- 主要KPIは顧客数、ARPU共に概ね順調に進捗している

タレントパレットとヨリソルの合算値



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。

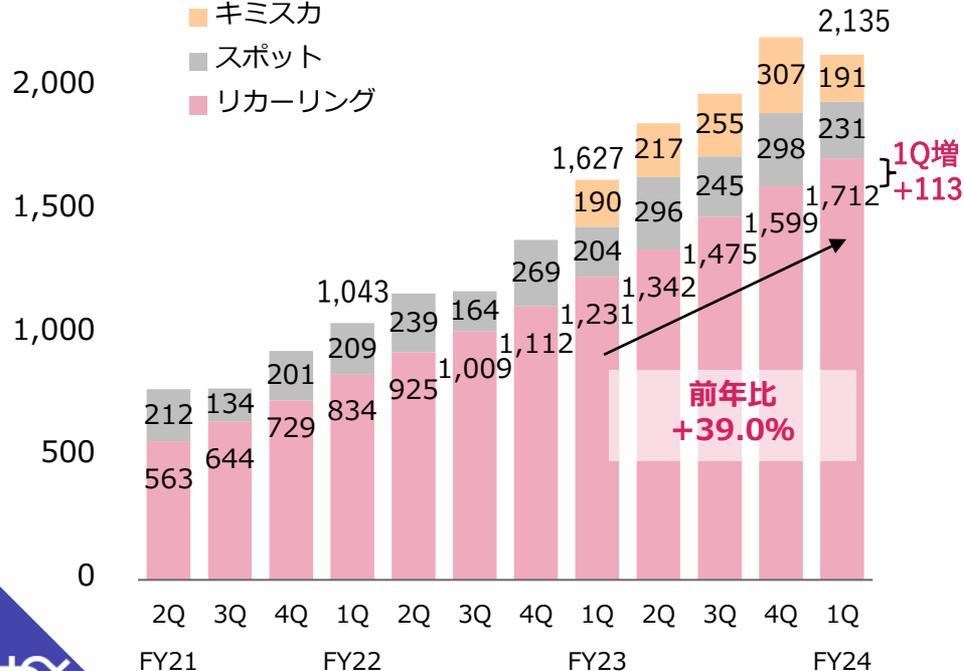
# 売上高の推移（セグメント別）

- HRソリューションのリカーリング収入が伸び、1Qは1,712百万円（前年比39.0%増）に拡大
- キミスカは売上が後半に偏る傾向があり、1Qは減少となった
- マーケティングソリューションのリカーリング収入は、2サービスが共に順調に拡大

(百万円)  
2,500

## HRソリューション売上高

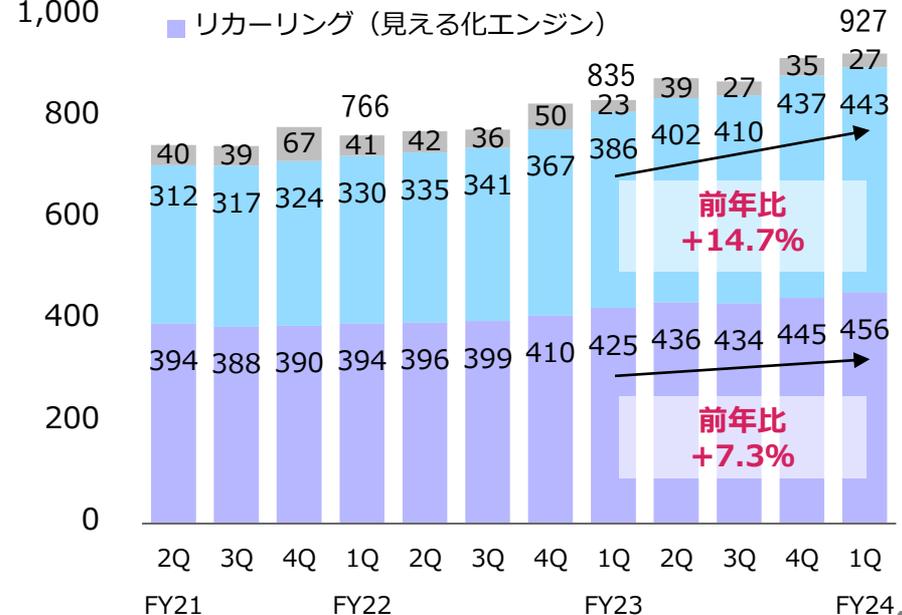
- キミスカ
- スポット
- リカーリング



(百万円)  
1,200

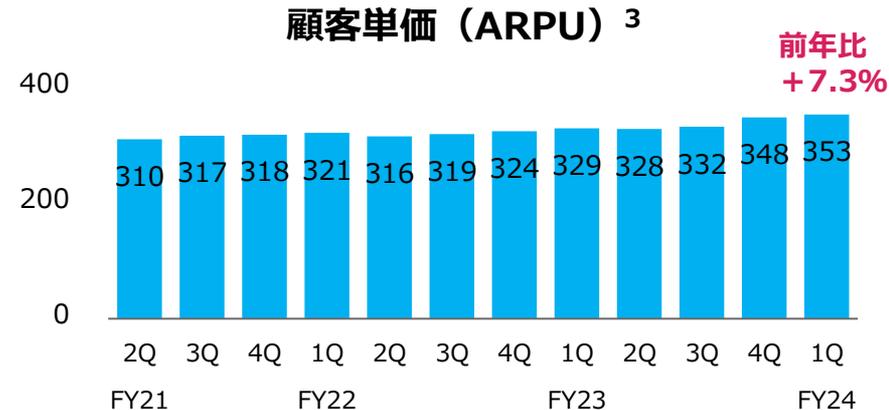
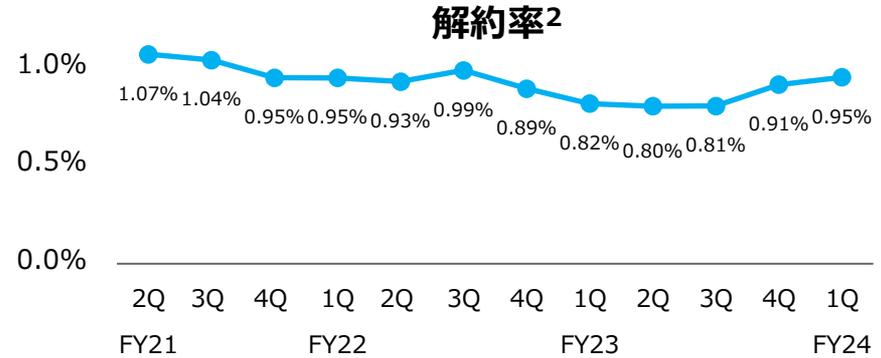
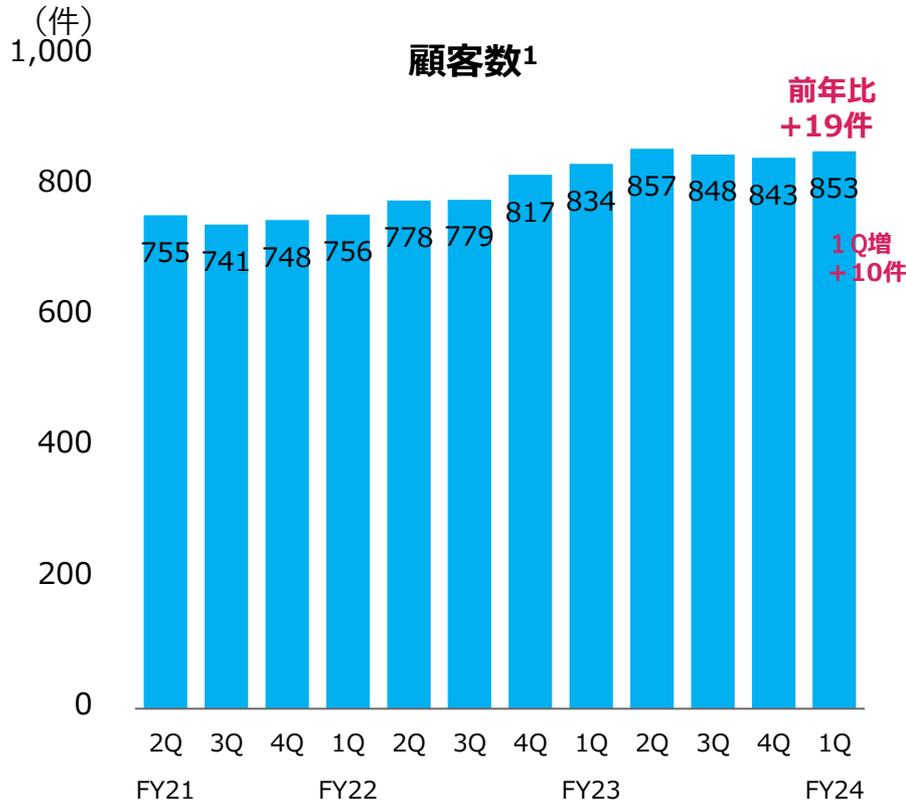
## マーケティングソリューション売上高

- スポット
- リカーリング (カスタマーリングス)
- リカーリング (見える化エンジン)



# 顧客数、解約率、ARPUの推移（マーケティングソリューション）

- マーケティングソリューションの顧客数は、見える化エンジンの顧客数増加が寄与
- 既存顧客のアップセル等によりARPU<sup>3</sup>は緩やかに上昇傾向



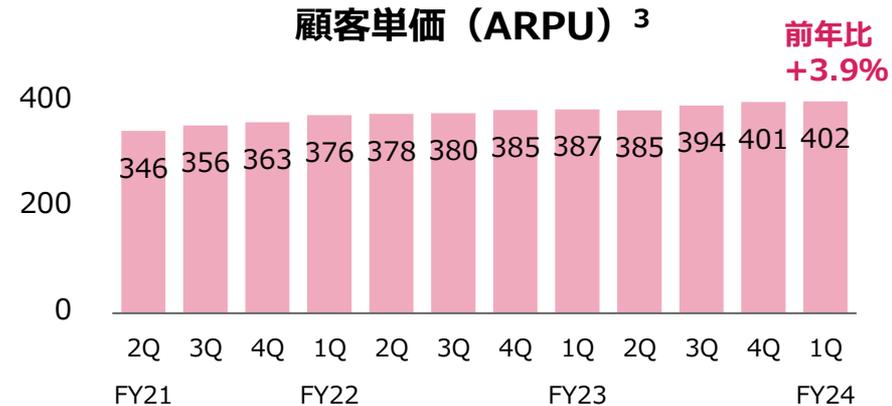
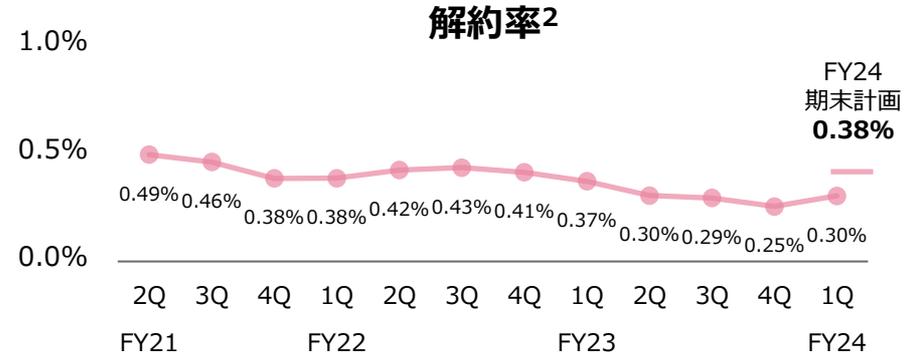
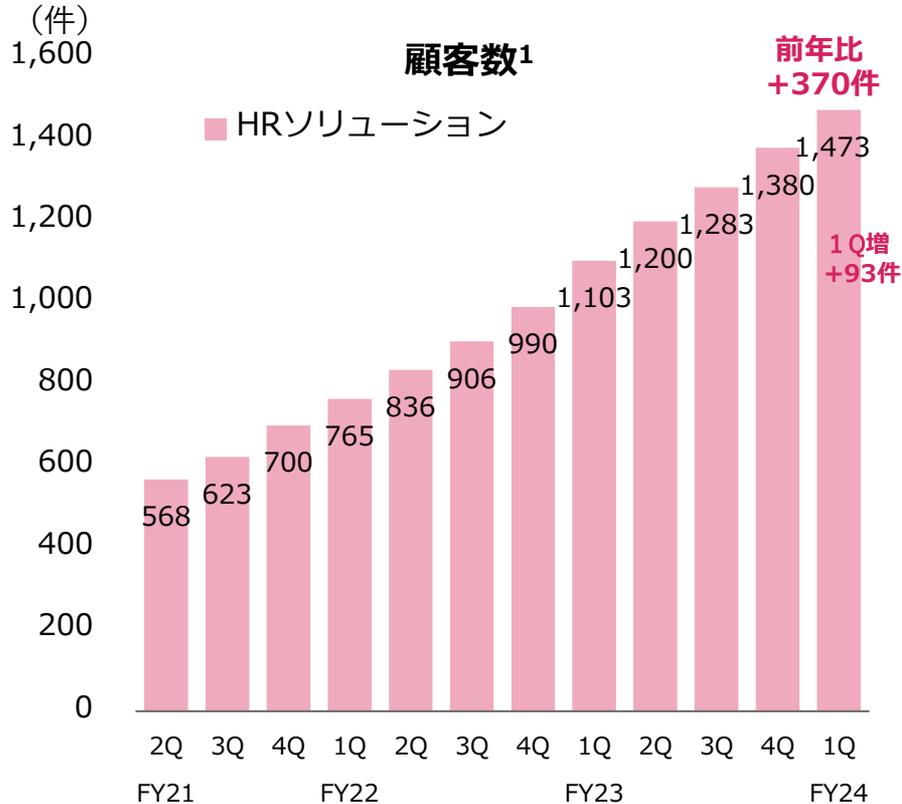
注1：月額課金契約数

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)

注3：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。

# 顧客数、解約率、ARPUの推移 (HRソリューション)

- タレントパレットの解約率低位安定もあり、顧客数が順調に増加
- 既存顧客のアップセル等によりARPU<sup>3</sup>は緩やかに上昇傾向



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)

注3：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 ~2024年9月期 第1四半期~

## MRR<sup>1</sup>

全社 **885**百万円

- マーケティングソリューション 303百万円
- HRソリューション 582百万円

## MRR成長率<sup>2</sup>

全社 **26.5%**

- マーケティングソリューション 9.7%
- HRソリューション 37.6%

## 月次平均解約率<sup>3</sup>

全社 **0.54** %

- マーケティングソリューション 0.95%
- HRソリューション 0.30%

## 契約社数<sup>4</sup>

全社 **2,326**社

- マーケティングソリューション 853社
- HRソリューション 1,473社

## リカーリング比率<sup>5</sup>

全社 **91.0%**

- マーケティングソリューション 97.1%
- HRソリューション 88.1%

## ARPU<sup>6</sup>

全社 **384**千円

- マーケティングソリューション 353千円
- HRソリューション 402千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2023年12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12月から2023年12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12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12月末における月額課金契約数

注5： 2024年9月期第1四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。2024年9月期第1四半期における一ヵ月あたりの平均MRRを同期間における一ヵ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ヵ月あたりの全事業部の平均合計MRRを全事業部合計顧客数の期間における一ヵ月当たりの平均社数で除して算出

# 主要KPI ~前期比~

	2023/9期 1Q	2024/9期 1Q	前年同期比
売上高 <sup>1</sup>	2,462 百万円	3,062 百万円	24.3 % 増
営業利益 <sup>2</sup>	761 百万円	1,028 百万円	35.0 % 増
営業利益率	30.9 %	33.6 %	2.7 point 上昇
MRR <sup>3</sup>	700 百万円	886 百万円	26.5 % 増
顧客数 <sup>4</sup>	1,937 件	2,326 件	389 件 増
解約率 <sup>5</sup>	0.56 %	0.54 %	0.02 point 低下
ARPU <sup>6</sup>	362 千円	384 千円	6.1 % 増

注1：2023年9月期第1四半期または2024年9月期第1四半期の実績

注2：2023年9月期第1四半期または2024年9月期第1四半期の実績

注3：Monthly Recurring Revenue。2022年12月または2023年12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。

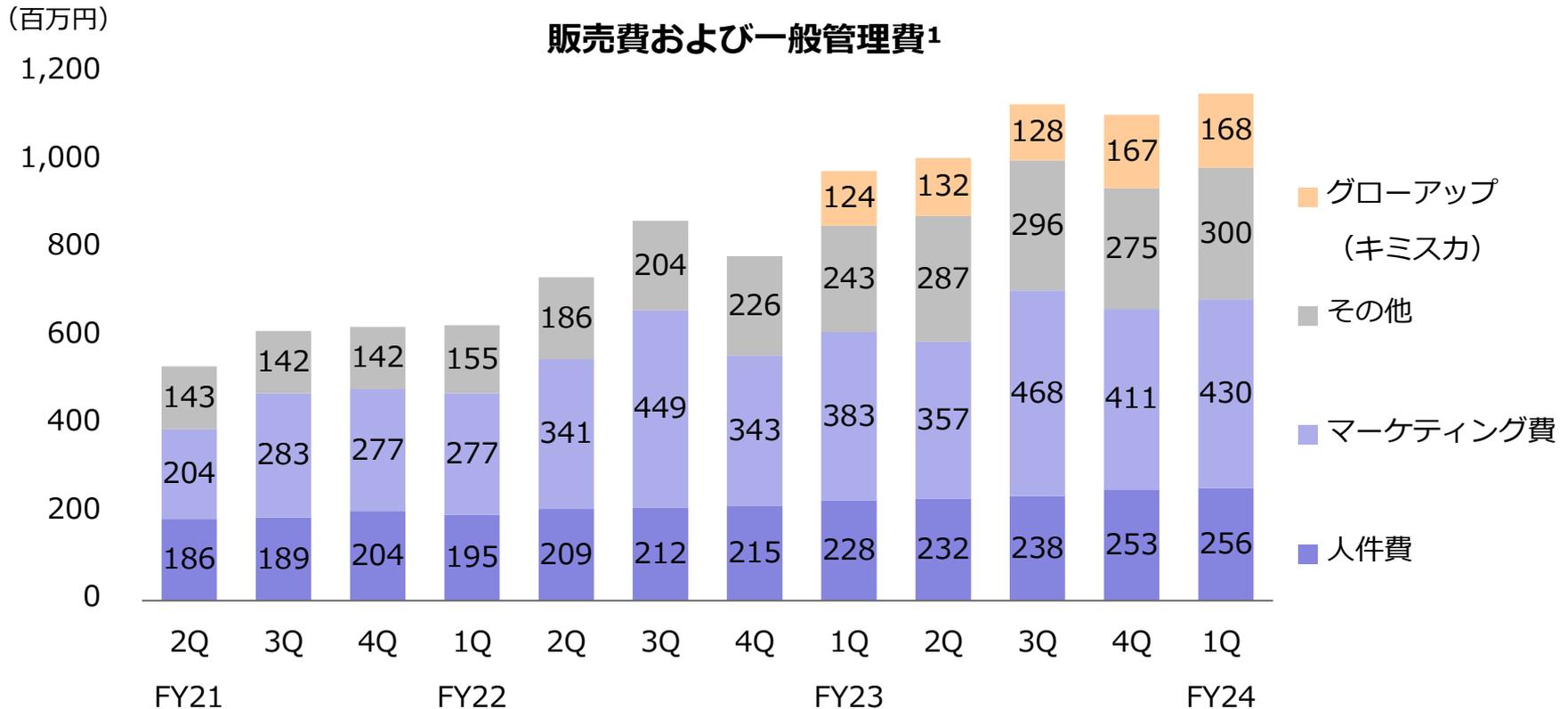
注4：2022年12月末または2023年12月末における月額課金契約数。キミス力除く。

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12月または2023年12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。2023年9月期または2024年9月期の第1四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。キミス力除く。

# 販売管理費の推移

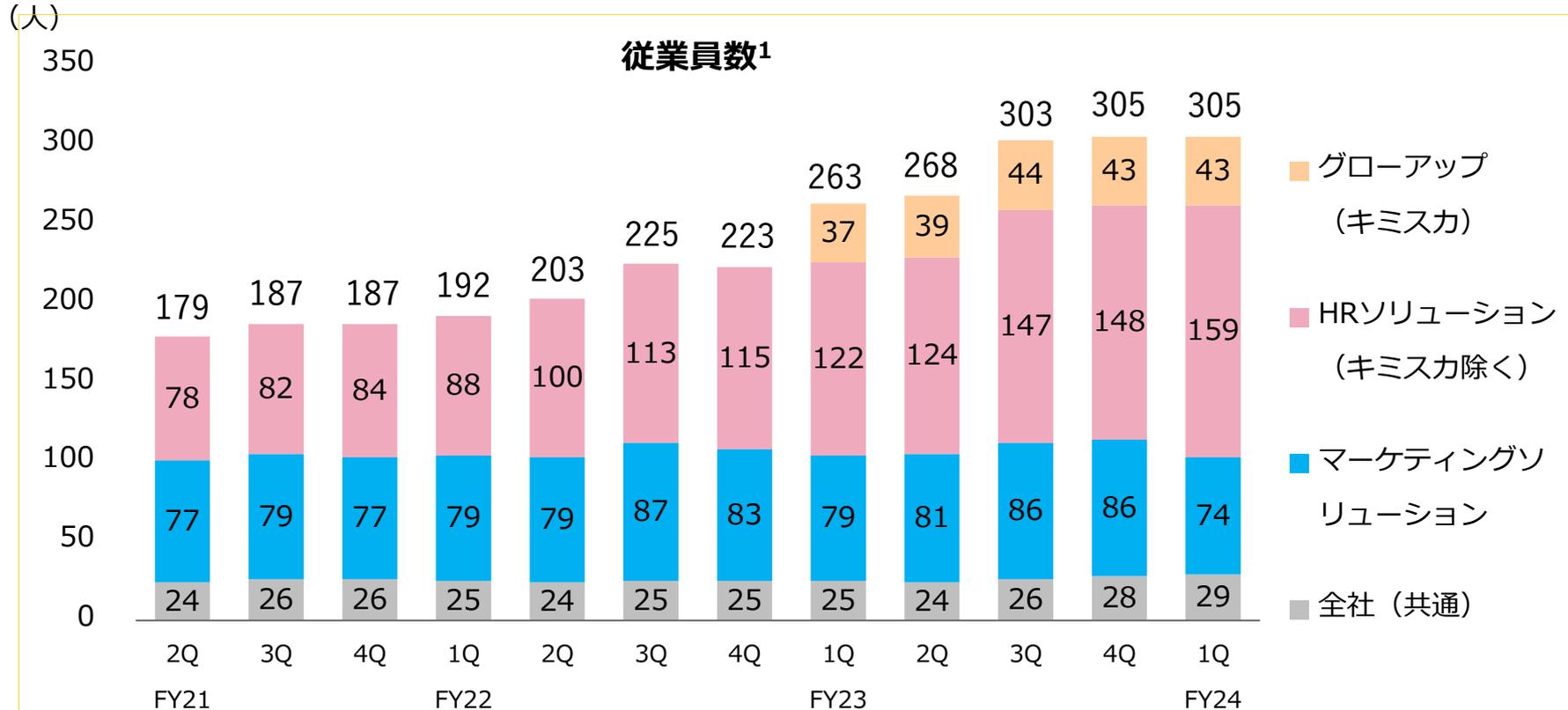
- 人件費およびマーケティング費は、ほぼ計画通りに推移



注1: のれん等償却費は上記には含んでおりません。

# 従業員数の推移

- ヨリソル事業の立ち上げに伴い、各事業からの異動によりチーム編成したため、マーケティングソリューションの人員が減少し、HRソリューションで増加



注1：各四半期末時点における正社員数

# バランスシートの状況

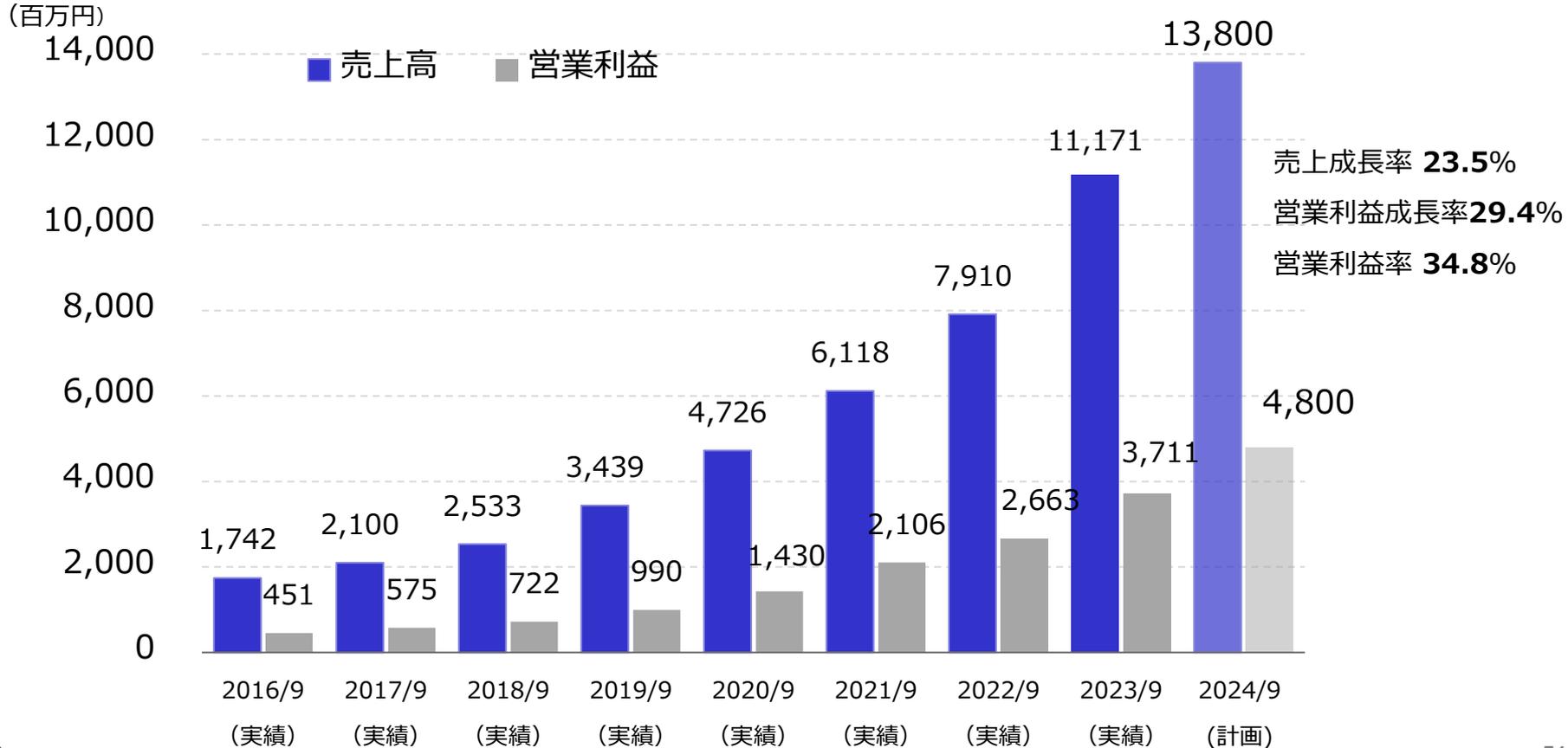
- 継続的な利益計上により純資産は前期末比161百万円増加
- スリムな財務体質を維持し、自己資本比率は 80.6%と高水準を維持

(百万円)	2023年9月末	2023年12月末	2023年9月末比
流動資産	9,702	9,554	▲ 147
（内、現金及び預金）	8,278	8,181	▲ 96
（内、売掛金）	1,219	1,210	▲ 9
固定資産	2,313	2,362	+ 48
資産合計	12,016	11,917	▲ 98
流動負債	2,464	2,209	▲ 254
固定負債	106	100	▲ 5
純資産	9,445	9,606	+ 161
自己資本比率	78.6%	80.6%	

## 06 2024年9月期見通し

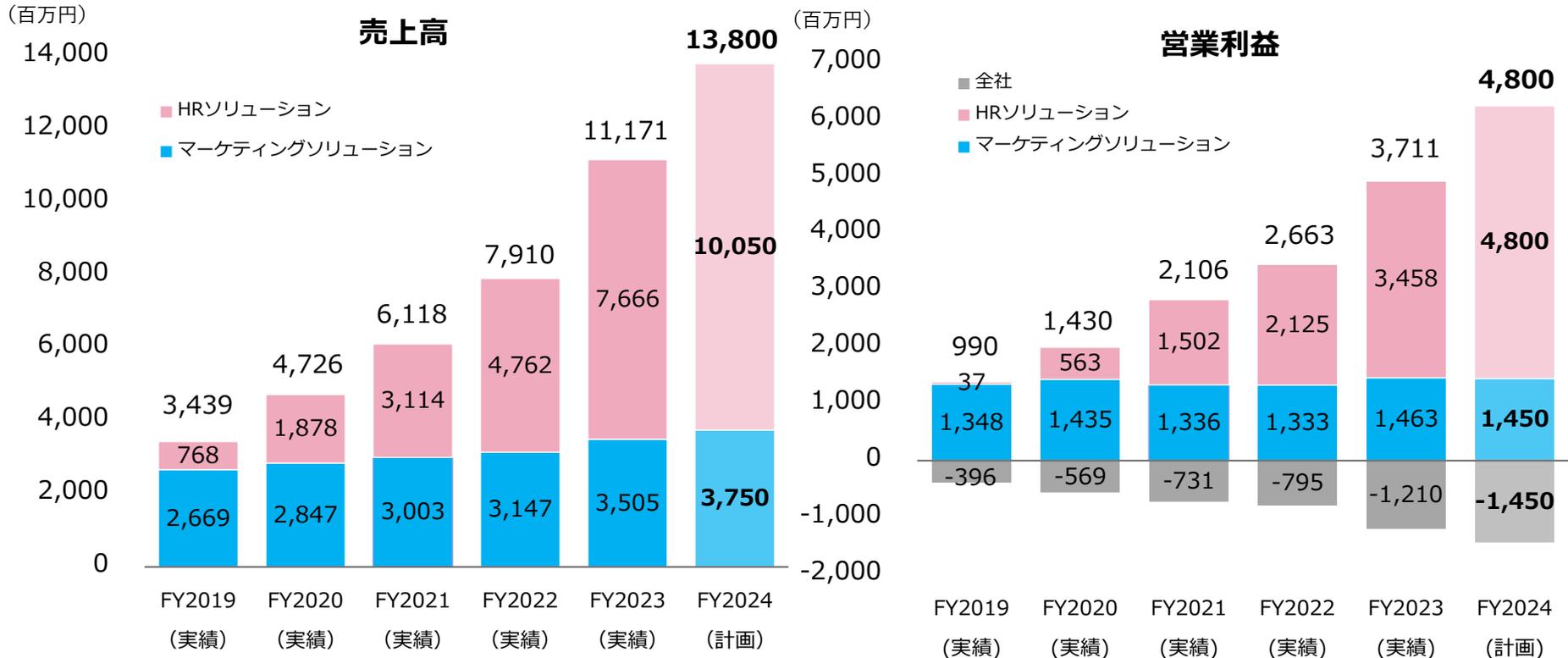
# 2024年9月期の業績見通し

- 当初予定通り、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



# 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

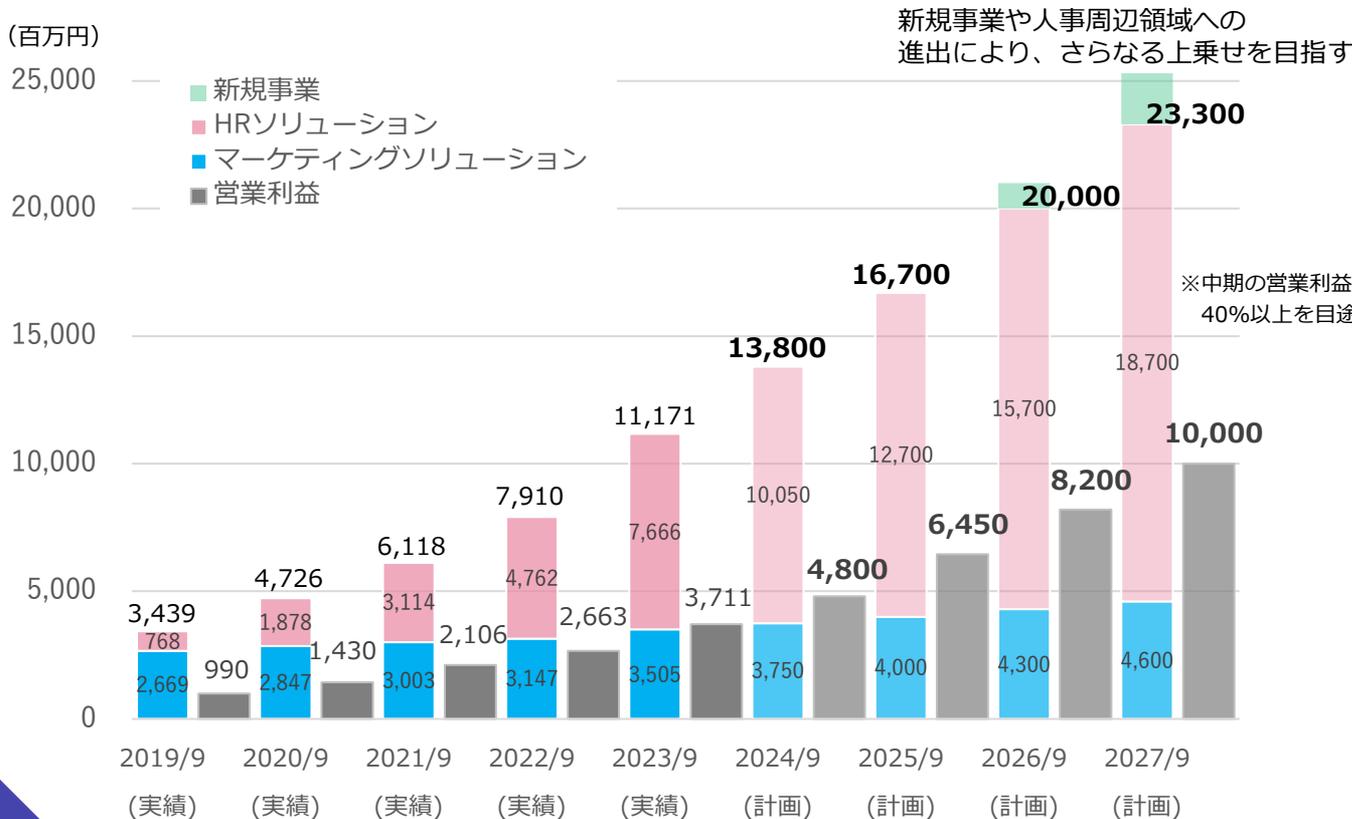


※FY2023以前は、新セグメントの区分により遡及記載しております。

※全社にはのれん等償却費を含む

# 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
- 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

	2023/9 (実績)	2027/9 (見込)
顧客数 (件)		
マーケティングソリューション	843	1,120
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	1,380	3,170
タレントパレット	1,380	2,970
ヨリソル	-	200
平均単価 (千円)		
マーケティングソリューション	348	342
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	401	416
タレントパレット	401	420
ヨリソル	-	360

※FY2023以前は、新セグメントの区分により遡及記載しております。

## 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			
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

# 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~インサイト分析、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

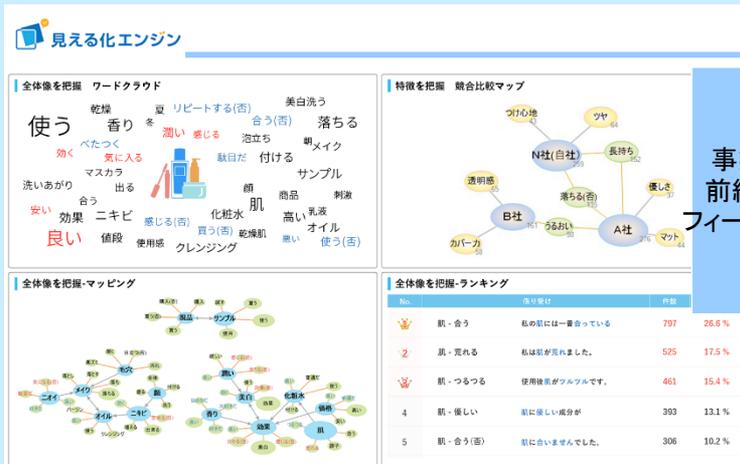
### データの統合と見える化

### 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

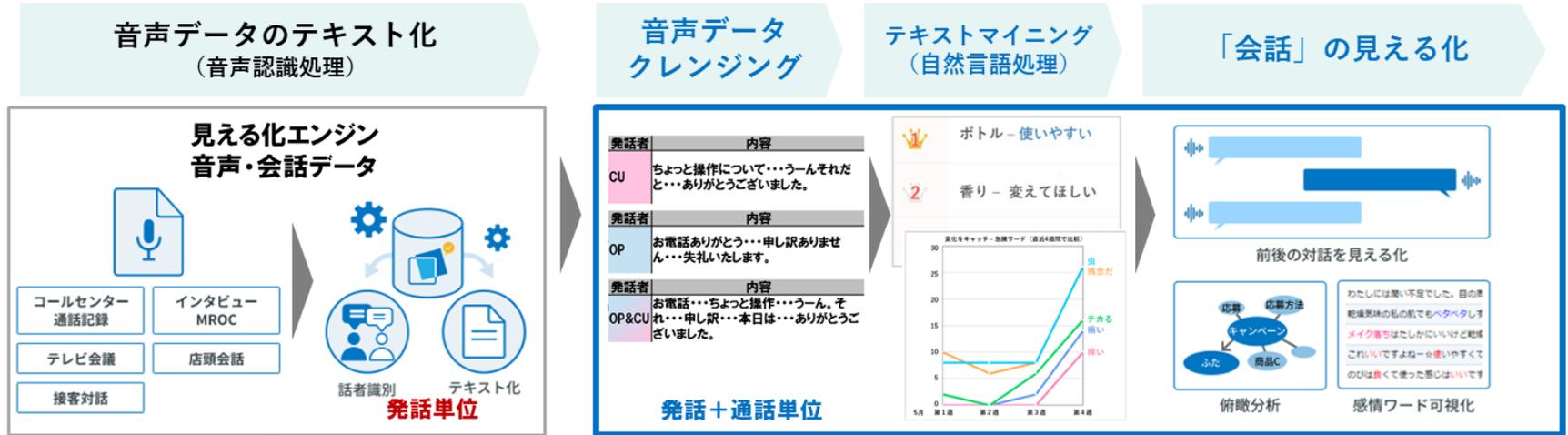


事業部/  
前線への  
フィードバック



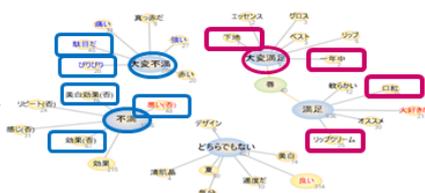
# 新たな顧客の声として音声データの採取～会話分析を一貫して支援

## 音声テキスト化～会話傾向分析までを一貫して支援



**カスタマーリングス  
CRMデータ**

- ・顧客属性
- ・購買履歴(LTV)
- ・サイコグラフィック(嗜好)



## 音声認識・会話データ活用

- ✓ 通話、発話、話者軸での分析
- ✓ VOCと同等のコールリズン把握
- ✓ 会話ならではのインサイト深堀
- ✓ 音声+CRMデータによる自社顧客分析
- ✓ LTV視点での顧客傾向、CRM施策改善

# 見える化エンジンの導入企業



12年間導入シェア1位<sup>1</sup>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・通信・金融


## 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、  
生成AI・マイニング技術で差別化

組織横断型の声活用  
顧客体験フィードバック  
プラットフォーム

部門利用  
テキストマイニング  
分析ツール

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  
エンタープライズ企業の  
DX戦略・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、1to1マーケティング施策の企画・実行を支援
- ECや金融、店舗ビジネスなどのCRM分析・施策強化、より1to1型のデジタルマーケティング戦略に対応
- CRMコンサルタントが伴走型でCRM戦略・分析を支援

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顧客実感型の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



「顧客実感型」のMAとして顧客ひとりひとりを可視化する約30種の顧客分析機能の拡充、分析コンサルの高付加価値化、メールやLINE、レコメンドによる顧客リーチの幅、精度の向上を支援するマーケティングプラットフォームへの進化を目指す。

生成AI・マイニング技術で分析機能、  
「顧客実感型」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

経営から店舗の第1線までが  
CRMデータを可視化できる  
プラットフォーム化



LINE連携  
アプリ連携



ECサイト連携  
Web接客



メール配信  
SMS配信



在庫管理  
各種基幹システム

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

## ここがポイント！

- 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

=

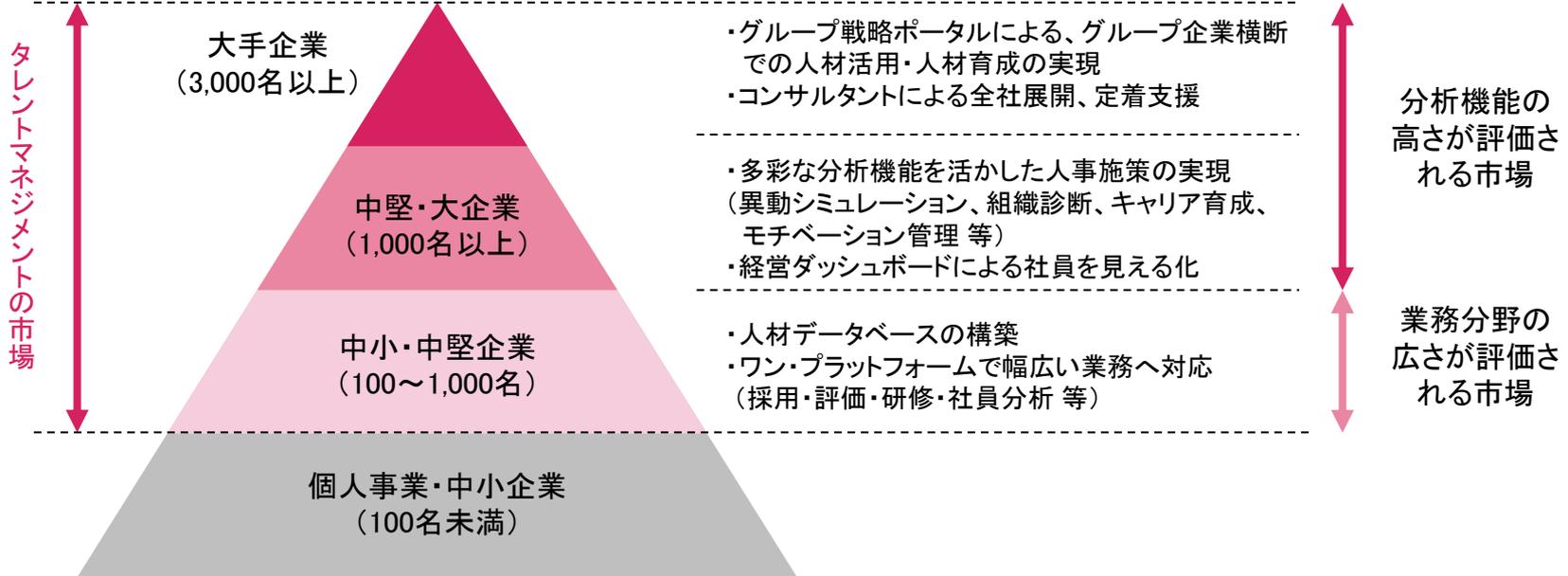
科学的人事戦略を実現  
(データに基づいたクリエイティブな人事戦略)

# 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<sup>1</sup>

### 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

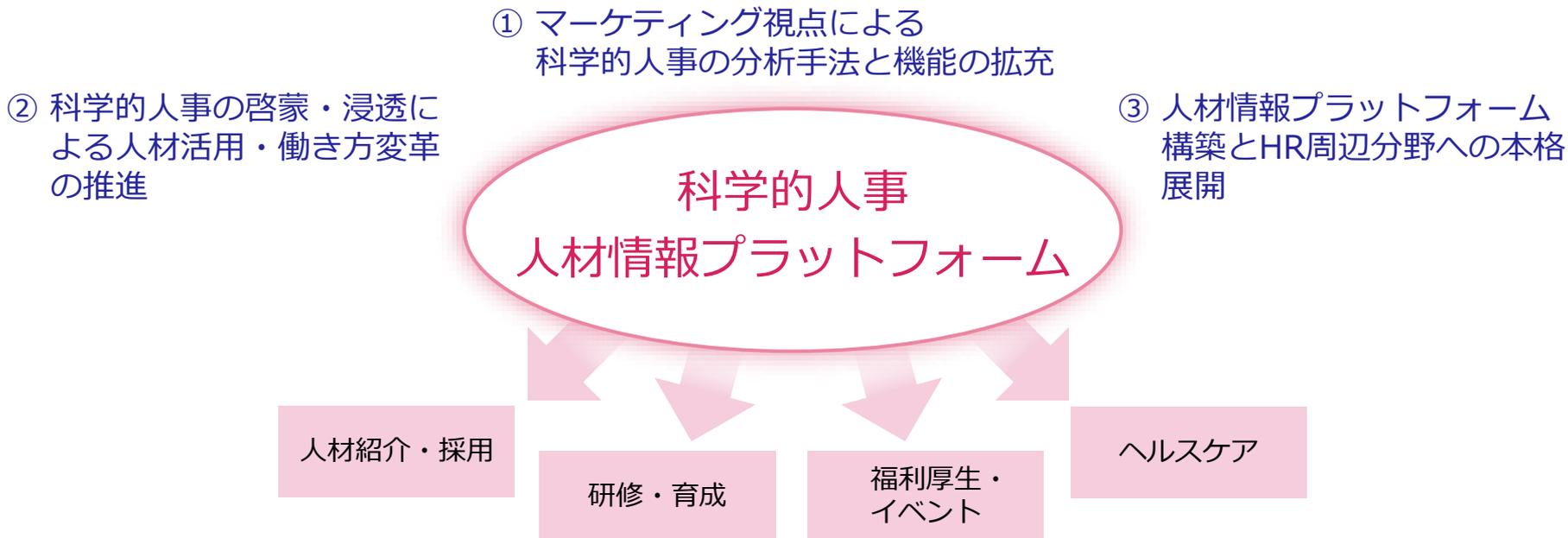
広い

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は負いません。