

2024年9月期 第2四半期

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5月15日

目次



- 01 会社概要
- 02 2024年9月期 第2四半期決算
- 03 最近のトピックス
- 04 2024年9月期 業績見通し
- 05 ご参考資料
 - ・ 事業の強み
 - ・ HRソリューション事業概要
 - ・ マーケティングソリューション事業概要

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3-2-4 中之島フェスティバルタワー・ウエスト7F
- 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、Attack株式会社
- 設立 2006年（平成18年）12月25日
- 資本金 456,958千円（2024年3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338名（2024年3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

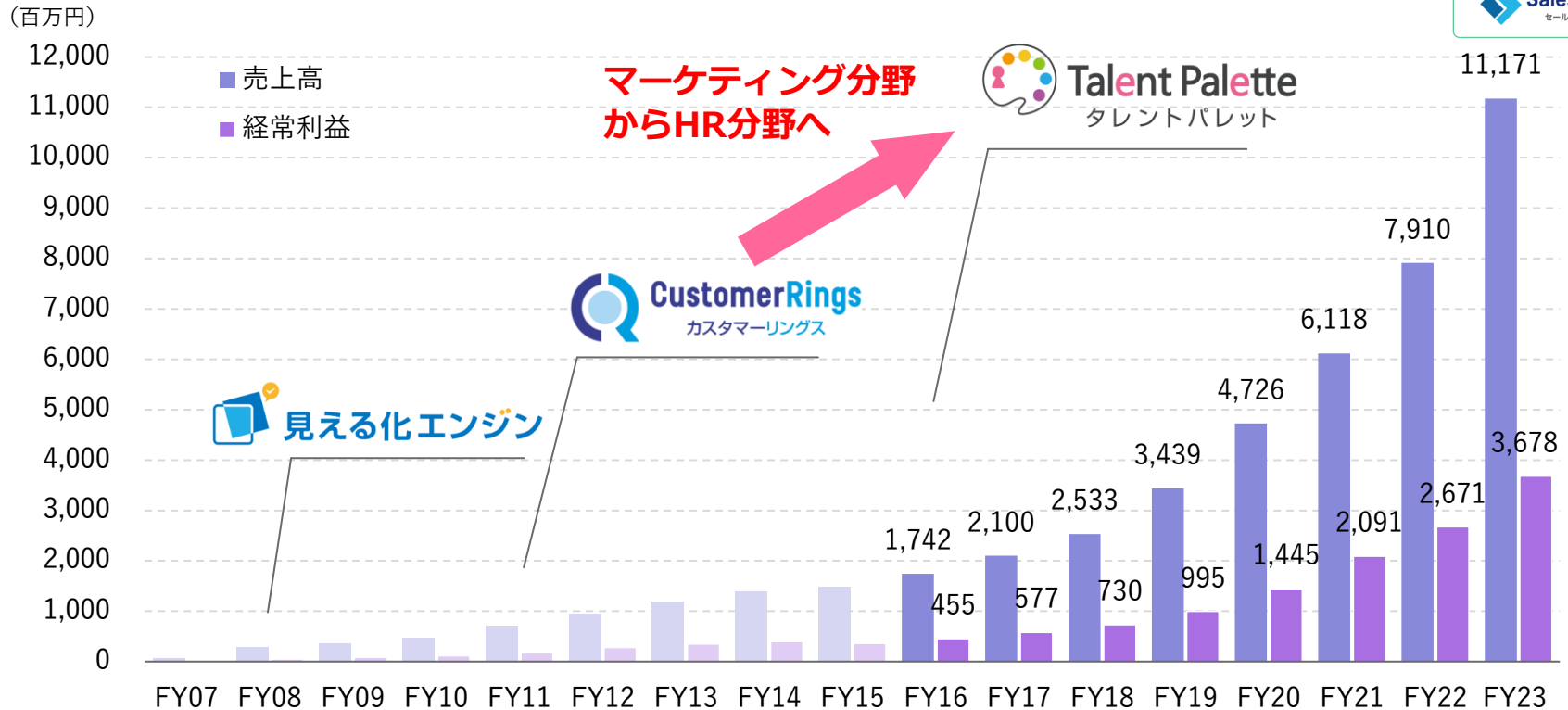
成長の軌跡

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

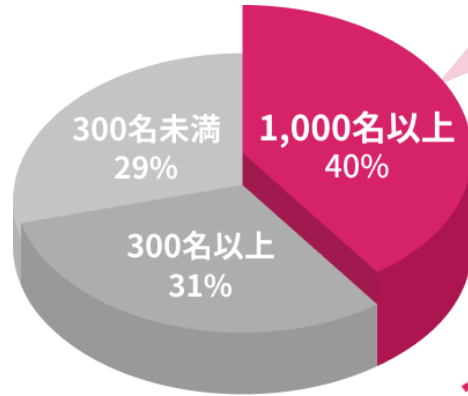
社内公募

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
- 生成AI搭載による人事ビッグデータ活用の高度化

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」

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～

202404-3

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



※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）

科学的人事

人的資本経営

人事DX

ジョブ型シフト

リスクリング

自律的キャリア形成

ホールディングス化

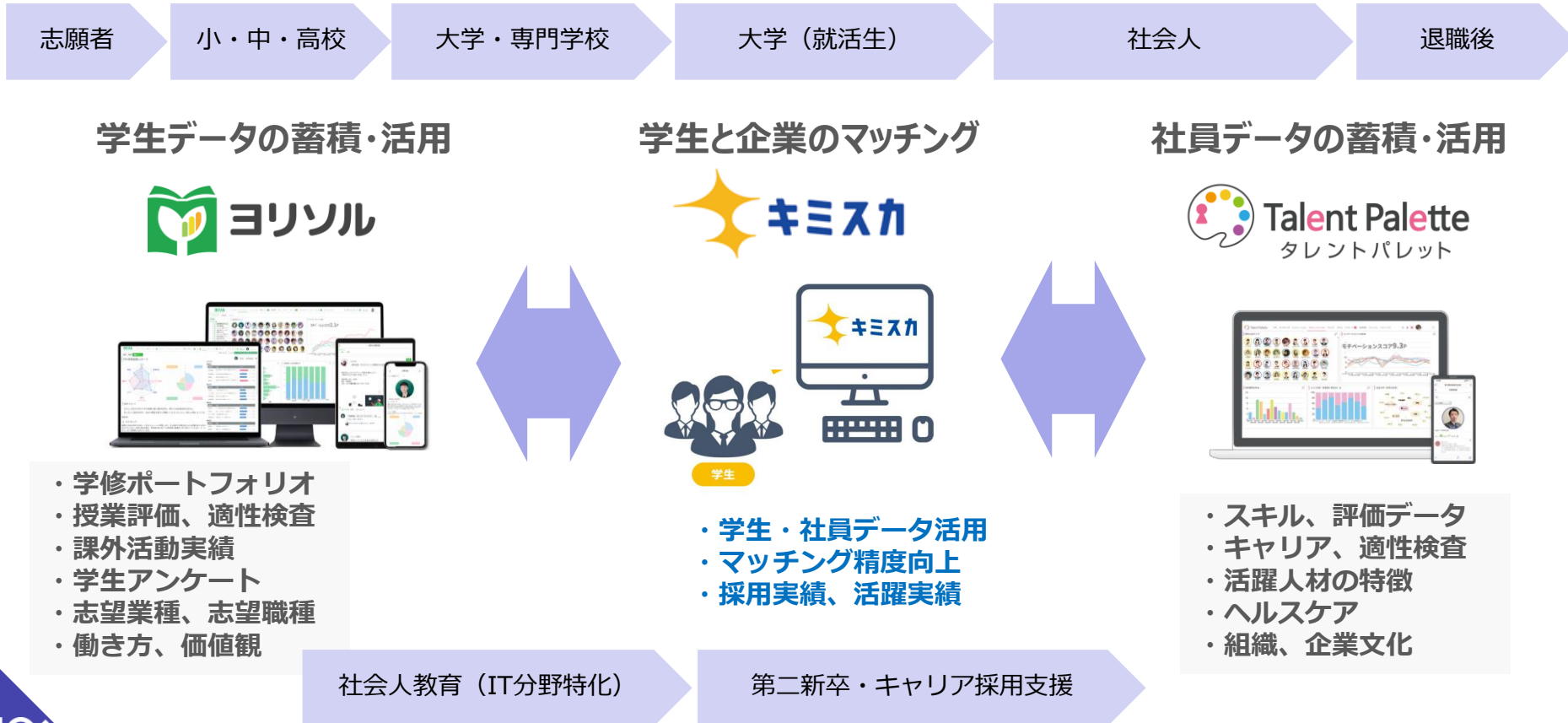
タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

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



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



02 2024年9月期 第2四半期決算

業績ハイライト

- 2024年9月期2Q累計の売上高は24.4%増収、営業利益は26.7%の増益
- 営業利益率は33.5%と高水準を維持し、前年同期比では0.6ポイント上昇

<2Q累計>

売上高	6,465	百万円	前年同期比	24.4	% 増
-----	--------------	-----	-------	-------------	-----

営業利益	2,166	百万円	前年同期比	26.7	% 増
------	--------------	-----	-------	-------------	-----

営業利益率	33.5	%	前年同期比	0.6	point 上昇
-------	-------------	---	-------	------------	----------

経常利益	2,168	百万円	前年同期比	26.7	% 増
------	--------------	-----	-------	-------------	-----

当期純利益	1,471	百万円	前年同期比	26.4	% 増
-------	--------------	-----	-------	-------------	-----

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35.0%増収、営業利益は39.5%増益
- ・ 営業利益率は49.4%と高水準を維持し、前年同期比では1.6ポイント上昇

	2023/9期 2Q	2024/9期 2Q	前年同期比
売上高 ¹	3,077 百万円	4,153 百万円	35.0 % 増
営業利益 ²	1,472 百万円	2,053 百万円	39.5 % 増
営業利益率	47.8 %	49.4 %	1.6 point 上昇
MRR ³	460 百万円	628 百万円	36.6 % 増
顧客数 ⁴	1,200 件	1,594 件	32.8 % 増
解約率 ⁵	0.30 %	0.28 %	0.02 point 低下
ARPU ⁶	385 千円	402 千円	4.4 % 増

注1：2023年9月期第2四半期または2024年9月期第2四半期の実績

注2：2023年9月期第2四半期または2024年9月期第2四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。2023年3月または2024年3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4：2023年3月末または2024年3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（2023年3月または2024年3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2四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。

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、ARPU増加により売上高、営業利益ともに計画通りに進捗
- 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
- キミスカは、新規契約獲得で苦戦。4月以降の学生決定による成果報酬売上に期待

■ 2024年9月期 第2四半期 業績

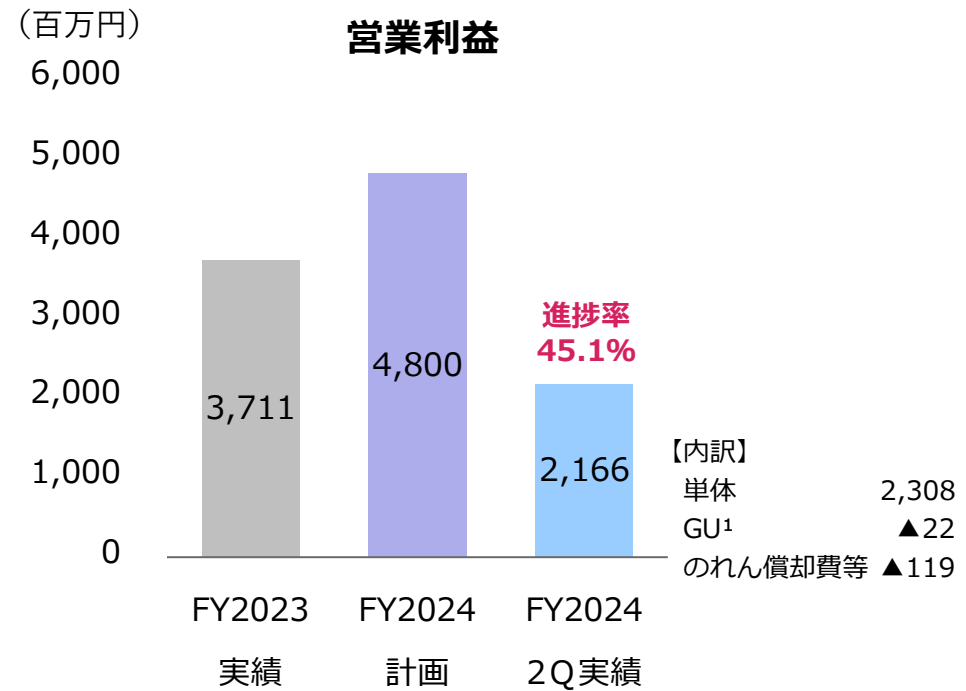
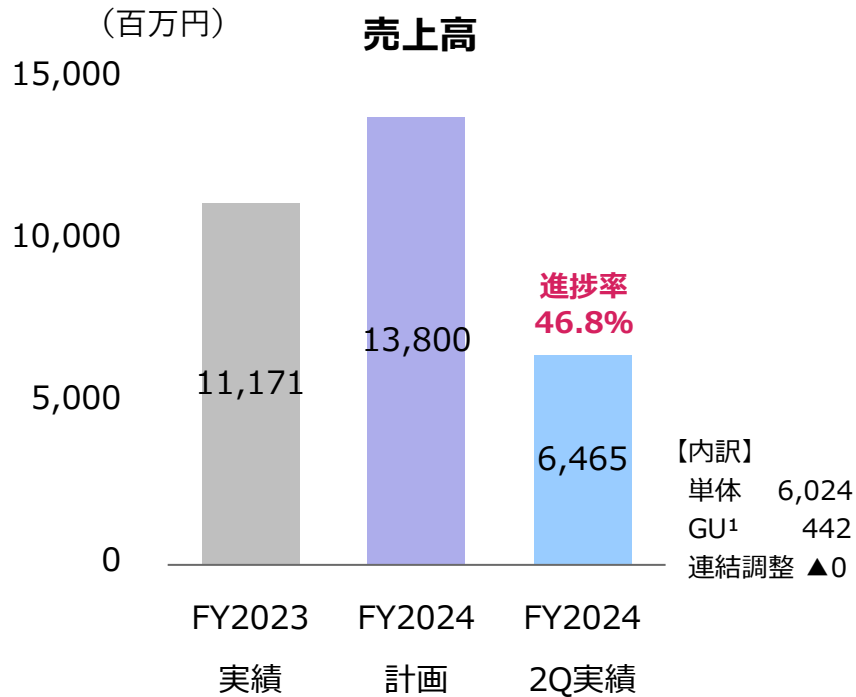
- 2024年9月期（連結、第2四半期）は売上高**24.4%**増収、営業利益**26.7%**増益（利益率**33.5%**）
- タレントパレット事業（ヨリソル含む）は、導入数増と低解約率の維持、ARPUの安定上昇により、MRR**628**百万円（前年同期比**36.6%**増）、売上高**35.0%**増収、営業利益**39.5%**増益（利益率**49.4%**）と好調に推移
- 第2四半期の売上高進捗率は通期計画比 **46.8%**、営業利益の進捗率は同**45.1%**と順調に推移

■ 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、単価アップに伴う増収を見込む

2024年9月期 第2四半期業績 業績進捗

- 2Q累計の売上高進捗率は通期計画比 46.8%、営業利益の進捗率は通期計画比 45.1%であり、売上高、営業利益ともに順調に推移

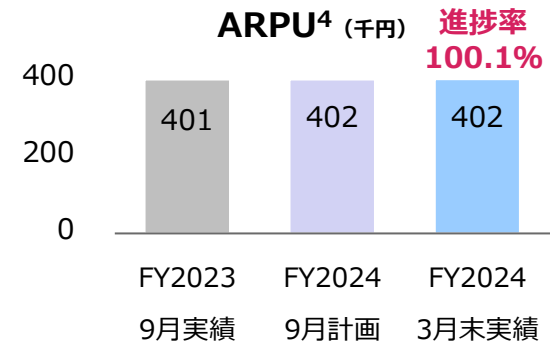
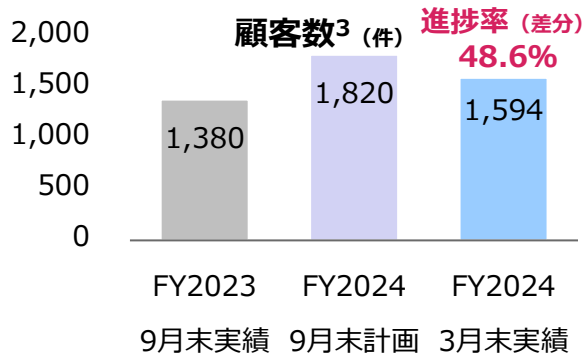
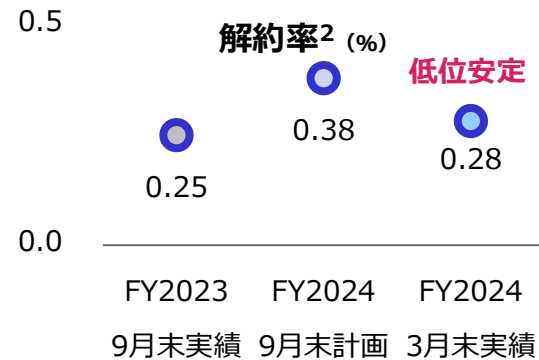
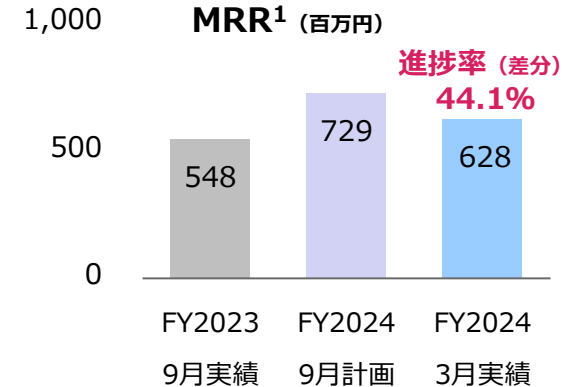
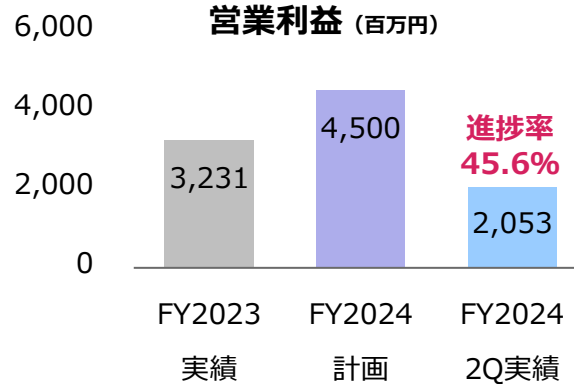
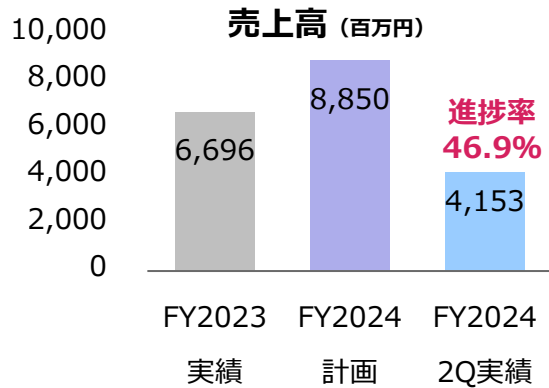


業績進捗 (タレントパレット事業：ヨリソル含む)

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た値を四半期ベースの平均値として算出。

業績サマリー

- 2Q累計は、売上高は24.4%増収、営業利益は26.7%増益、営業利益率は33.5%と順調
- 年間計画に対する進捗も売上高46.8%、営業利益45.1%となり、ともに順調に推移

単位：百万円	2024/9期（1-3月）			2024/9期（10-3月）			2024/9期（10-9月）	
	2Q（1-3月）			2Q累計（10-3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	計画	進捗率
売上高	2,734	3,403	24.5%	5,197	6,465	24.4%	13,800	46.8%
売上原価	709	878	23.9%	1,362	1,708	25.4%		
売上総利益	2,025	2,524	24.7%	3,835	4,757	24.0%		
販管費	1,076	1,386	28.7%	2,125	2,590	21.9%		
営業利益	948	1,138	20.0%	1,710	2,166	26.7%	4,800	45.1%
営業利益率	34.7%	33.4%	-	32.9%	33.5%	-	34.8%	-
経常利益	948	1,138	20.0%	1,711	2,168	26.7%	4,800	45.2%
当期純利益	657	768	16.9%	1,163	1,471	26.4%	3,250	45.3%

2024年9月期 第2四半期業績（セグメント別）

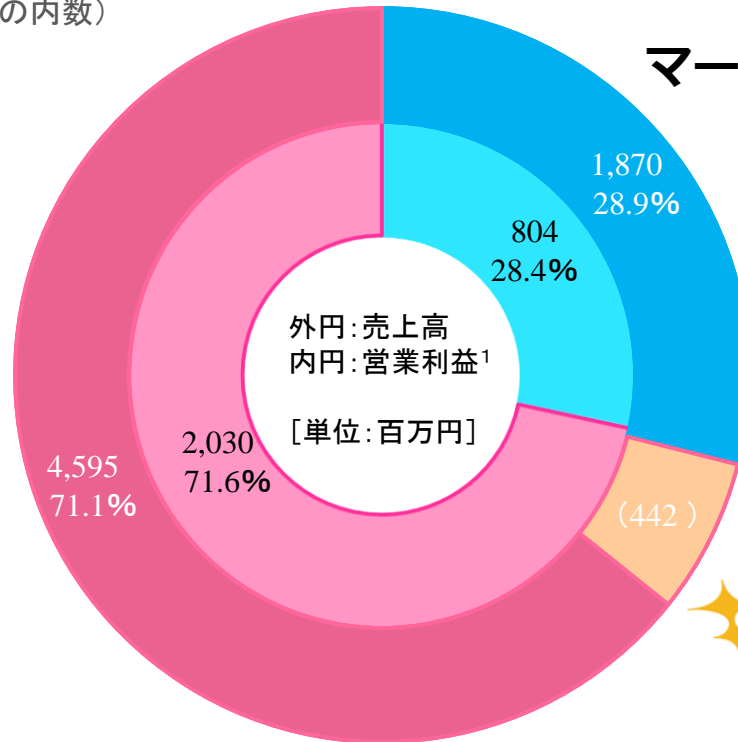
- HRソリューション事業の割合が売上の71.1%、利益の71.6%となり成長を牽引

- 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



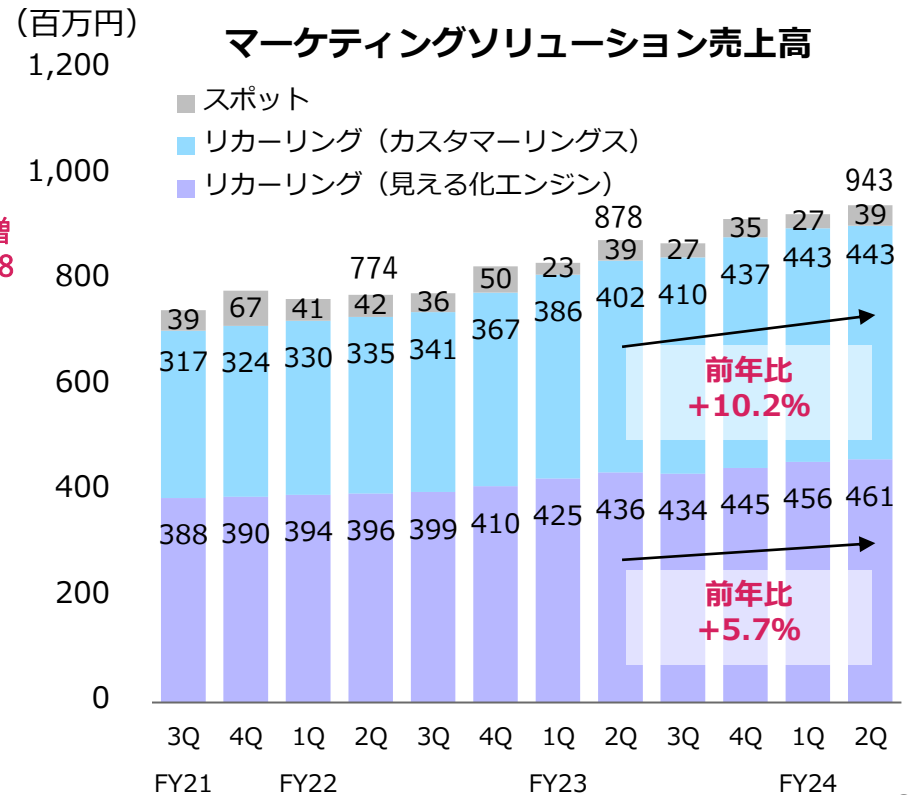
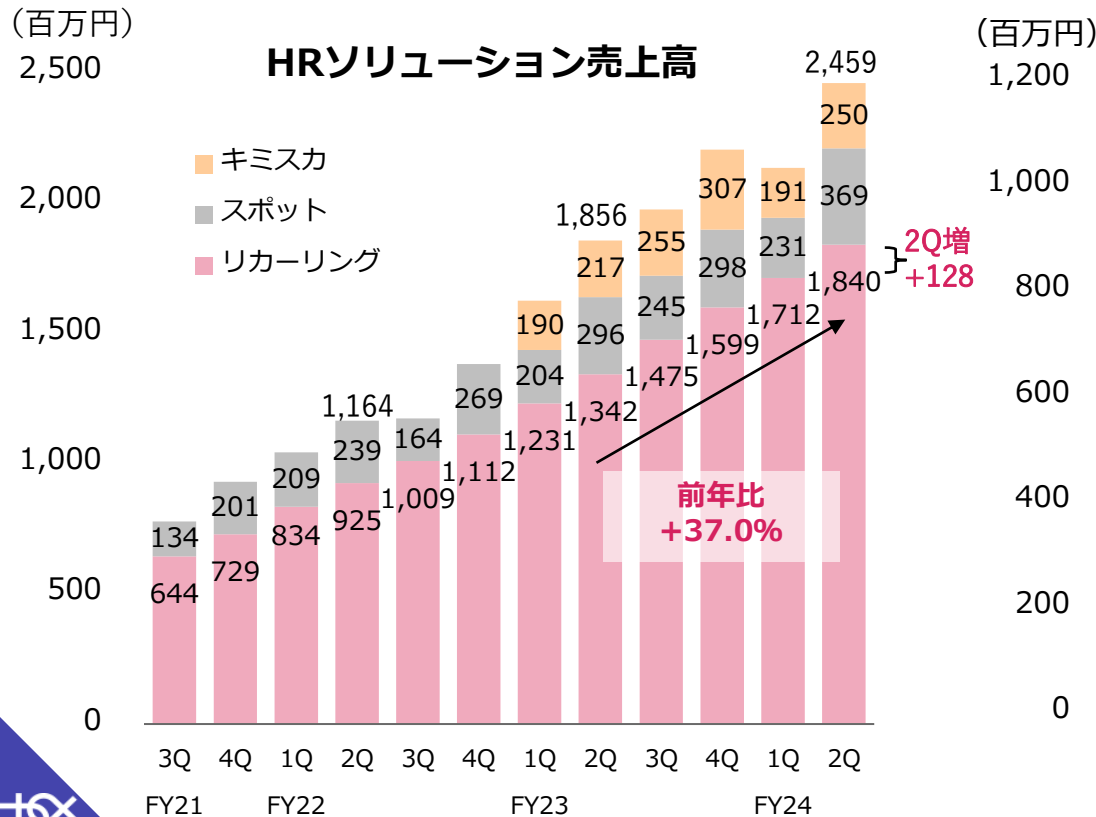
マーケティングソリューション



注1: 2024年9月期 第2四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、M&Aに伴う一時費用除く)

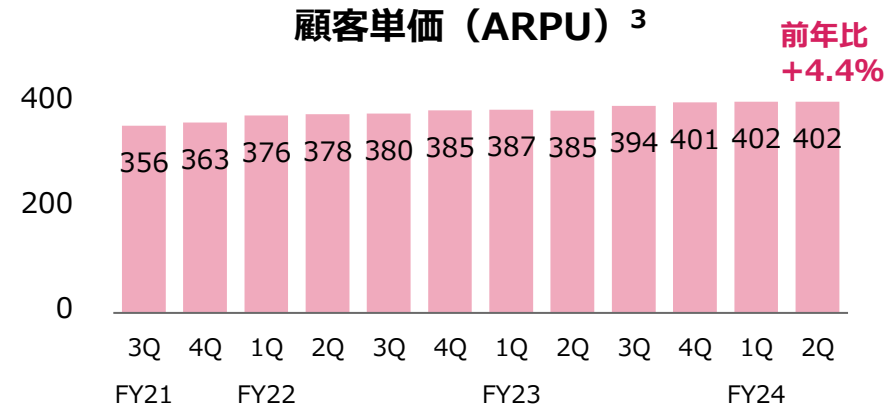
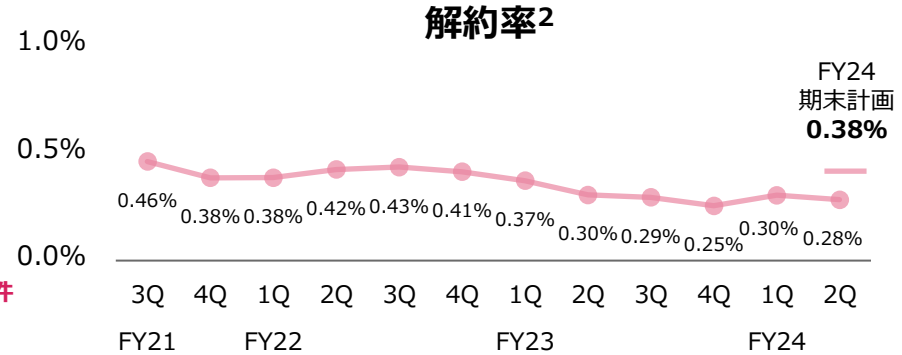
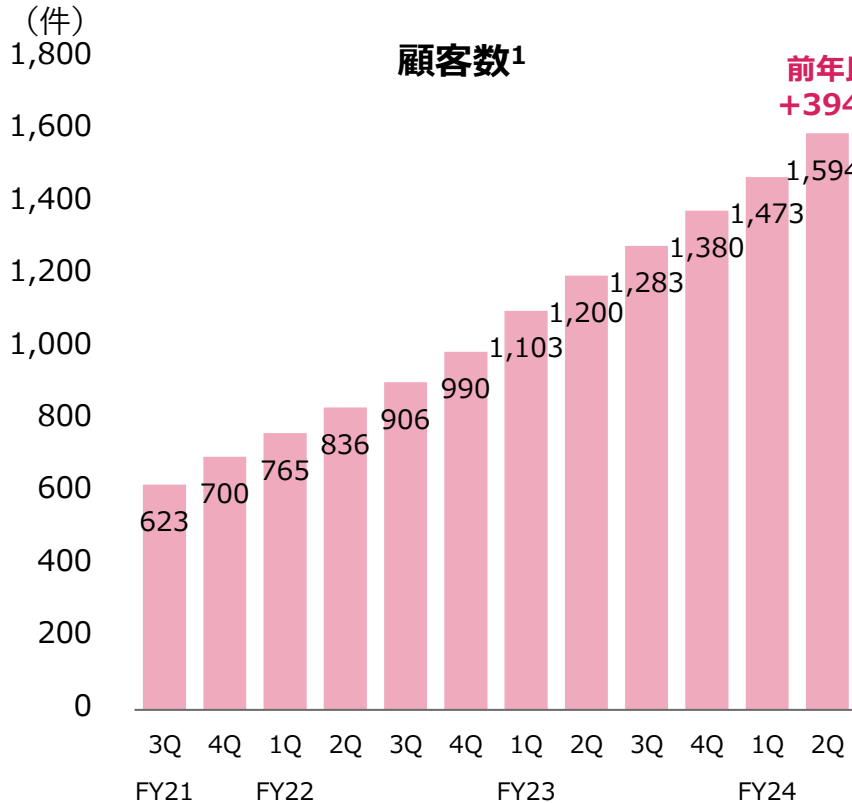
売上高の推移（セグメント別）

- HRソリューションのリカーリング収入が伸び、1,840百万円（前年比37.0%増）に拡大
- 季節性により、2Qは初期費やコンサルティング等のスポット売上が増加
- 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サービスが共に拡大傾向



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新規受注の増加により顧客数が順調に増加
- 既存顧客のアップセル等によりARPU³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)

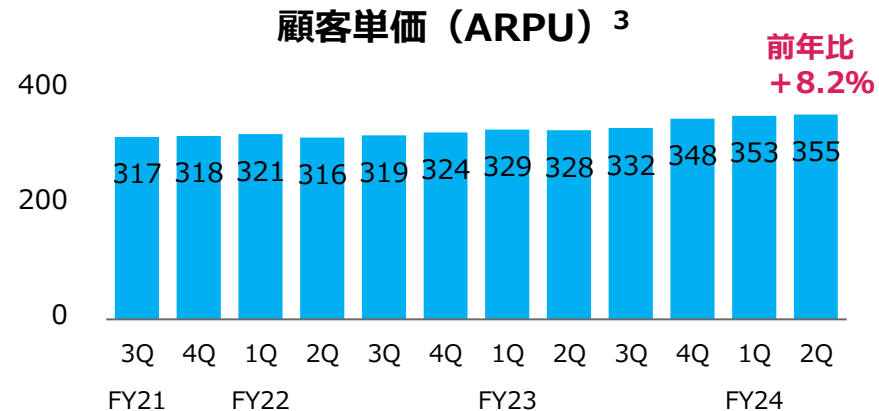
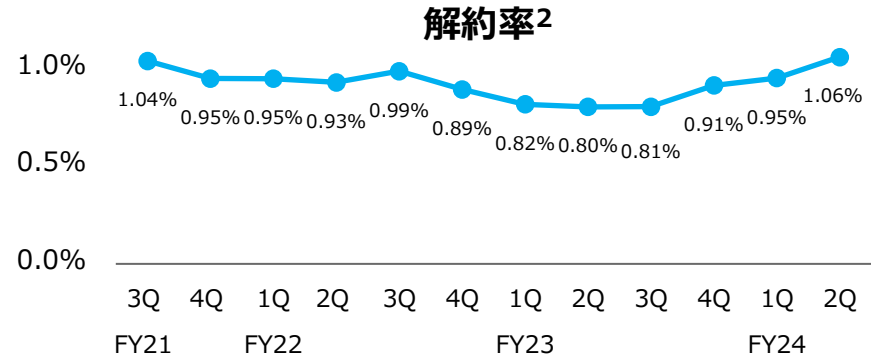
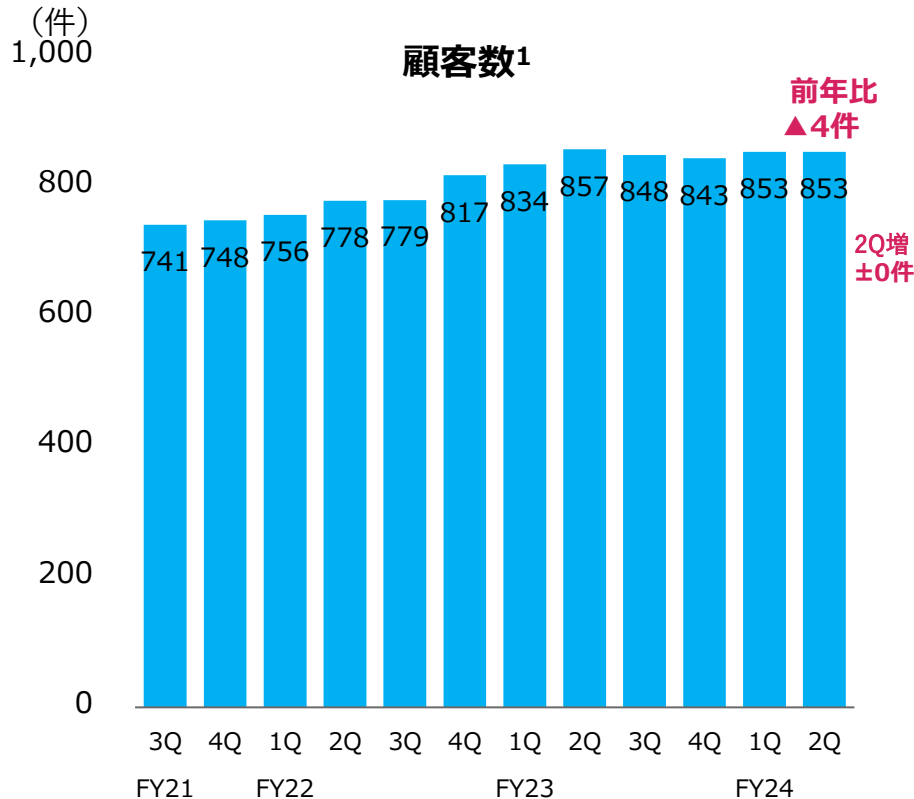
注3：Average Revenue Per User。1課金ユーザー企業当たり平均月額単価。各四半期における一か月あたりの課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計金額の月平均を、同期間における一か月あたりの平均有課金ユーザー企業数で除して算出。



顧客数、解約率、ARPUの推移（マーケティングソリューション）

単体ベース

- マーケティングソリューションの顧客数は横ばいで推移
- 既存顧客のアップセル等によりARPU³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2四半期~

MRR¹

全社 **931**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 628百万円

MRR成長率²

全社 **25.2%**

- マーケティングソリューション 6.7%
- HRソリューション 36.6%

月次平均解約率³

全社 **0.55%**

- マーケティングソリューション 1.06%
- HRソリューション 0.28%

契約社数⁴

全社 **2,447**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 1,594社

リカーリング比率⁵

全社 **87.0%**

- マーケティングソリューション 95.8%
- HRソリューション 83.3%

ARPU⁶

全社 **385**千円

- マーケティングソリューション 355千円
- HRソリューション 402千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2024年3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： 2023年3月から2024年3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(2024年3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： 2024年3月末における月額課金契約数

注5： 2024年9月期第2四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2四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 2Q	2024/9期 2Q	前年同期比
売上高 ¹	5,197 百万円	6,465 百万円	24.4 % 増
営業利益 ²	1,710 百万円	2,166 百万円	26.7 % 増
営業利益率	32.9 %	33.5 %	0.6 point 上昇
MRR ³	744 百万円	931 百万円	25.2 % 増
顧客数 ⁴	2,057 件	2,447 件	390 件 増
解約率 ⁵	0.51 %	0.55 %	0.05 point 上昇
ARPU ⁶	361 千円	385 千円	6.7 % 増

注1：2023年9月期第2四半期または2024年9月期第2四半期の実績

注2：2023年9月期第2四半期または2024年9月期第2四半期の実績

注3：Monthly Recurring Revenue。2023年3月または2024年3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4：2023年3月末または2024年3月末における月額課金契約数。キミス力除く。

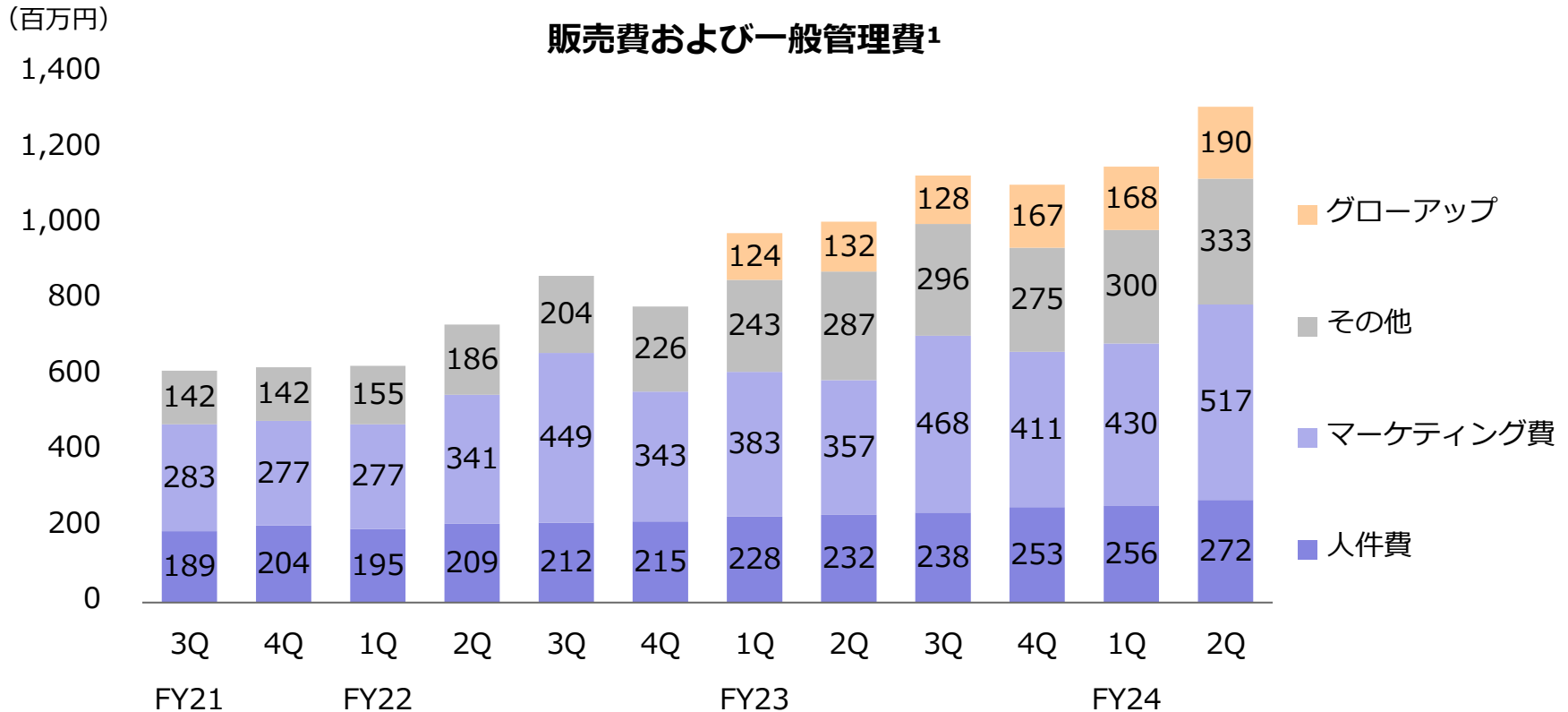
注5：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(2023年3月または2024年3月までの過去12か月の平均値)。

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2四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。キミス力除く。

販売管理費の推移

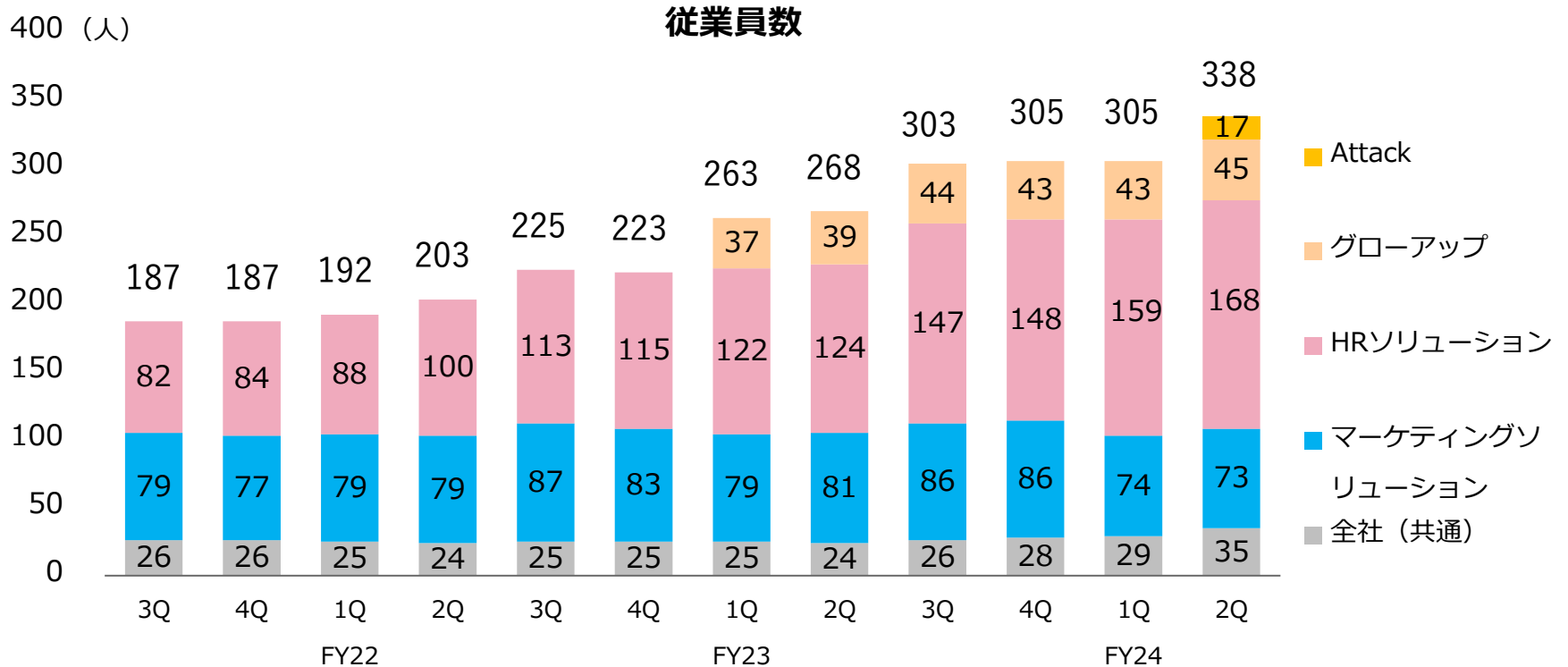
- 人件費およびマーケティング費は、ほぼ計画通りに推移



注1：のれん等償却費およびM&Aに伴う一時費用は上記には含んでおりません。

従業員数の推移

- タレントパレット事業の人員増強により、HRソリューションの人員増加
- コーポレート部門の体制強化により全社（共通）も人員増加
- Attack社が新規連結となり、17名の人員増加



注1：各四半期末時点における正社員数

注2：HRソリューションは単体の数値を記載

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941百万円増加
- スリムな財務体質を維持し、自己資本比率は 78.5%と高水準を維持

(百万円)	2023年9月末	2024年3月末	2023年9月末比
流動資産	9,702	10,758	+ 1,056
（内、現金及び預金）	8,278	9,044	+ 766
（内、売掛金）	1,219	1,411	+ 191
固定資産	2,313	2,463	+ 149
資産合計	12,016	13,221	+ 1,205
流動負債	2,464	2,739	+ 275
固定負債	106	95	▲ 10
純資産	9,445	10,386	+ 941
自己資本比率	78.6%	78.5%	

03 最近のトピックス

最近のトピックス

①生成AIを活用した機能強化の推進

- ・タレントパレット：目標設定/人事評価アドバイス機能、AI検索機能
- ・見える化エンジン：対話型分析AIインサイト

②SMB向け「タレントパレット人事労務DX Lite」

③ソリューション高付加価値化による価格の適正化

④シンクタンクの役割を担うHR未来予測プロジェクト

⑤サステナビリティ活動

トピックス①：生成AIを活用した機能強化の推進（タレントパレット）

生成AIを活用した目標設定/人事評価アドバイス機能、AI検索機能をタレントパレットに搭載

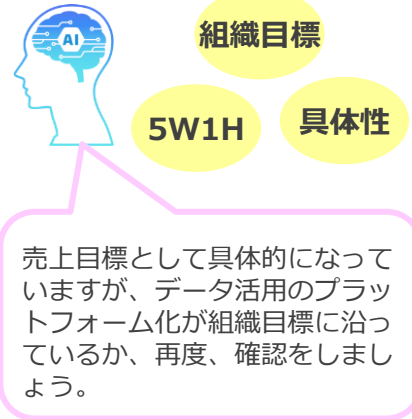
目標設定/人事評価アドバイス機能

■ 一般社員への支援

目標設定時の記載内容診断・アドバイス機能

タイトル *必須	BC領域の新テーマ創出
目標	例) 音声認識データ、知財分野などマーケティングプラットフォーム化に向けたアクションや満足、SNS領域（ロコミ/インスタなど）、グローバル、高齢者データを軸に展開していく。来期は10,000万円の売り上げを目標とする。
ウェイト	50

生成AIが様々な軸で
目標をチェック



■ 評価者への支援

評価面談時の確認ポイント・要約機能



- 目標要約による今期の注力テーマなど瞬時に把握
- 評価すべきポイントの抽出、属人的な評価からの脱却
- 前回目標達成度との差異等を抽出、成長度合いを確認

AI検索機能



AI Search

AI検索

探したい人の特徴を文章で入れてみよう

営業経験が3年以上あり、
英語が得意な革新性の高い中堅社員



生成AIが社員情報から
マッチする社員を抽出

該当社員とマッチした理由の表示



倉吉友枝

倉吉友枝さんは、弊社で10年以上も勤務している主幹社員です。セールスのキャリアフィールドで活躍しており、5ランクのスキルレベルを持っています。彼は常に技術/スキルの磨き方に熱心で、その姿勢は非常に素晴らしいです。

過去3年の評価の平均は87.5と非常に高く、常に優れた成績を収めています。さらに、マネージャー昇格スピードも驚くべきものであり、将来のリーダーとしての素質を秘めています。


トピックス①：生成AIを活用した機能強化の推進（見える化エンジン）

生成AIを活用した対話型分析機能「AIインサイト」を、見える化エンジンに搭載



生成AIがデータを読み解き、対話をしながら分析を深堀

- 注目すべき顧客ニーズの探索
- 重要なニーズに対し、インサイトや属性傾向の深堀
- 自社顧客ニーズに生成AIの知識を加え、施策のアイデアを提案

 AIインサイト

AI

どのような分析をしたいですか？
下記から選択または、テキストを送信してください

- 話題の概要について
- 直近1年での話題の変化について
- 直近1ヶ月での話題の変化について
- 直近1週間での話題の変化について
- 主な属性の特徴について
- ポジティブな意見の概要について
- ネガティブな意見の概要と、それに対する

数千件の化粧品クチコミデータでの対話分析（例）

読み込んだ「コメント」カラムからわかる①主な話題②話題の要点をサマリーして回答してください。



①主な話題：主な話題は、以下のような内容があります。

- 化粧品の効果について：肌が改善し、化粧品もできるようになった、乾燥肌やアトピーの人には効果がある、ニキビも少し引いた、日焼け防止や美白の効果がある、肌のトラブルが改善されたなど、化粧品の効果に関する話題があります。
- 商品の評価について：評価が低い、星が少ない、友達に勧められたなど、商品の評価に関する話題もあります。
- 商品の値段について：値段が高い、値段が安くなるキャンペーンがある、値段については高くないと感じる、安いときに購入する、5000円で一ヶ月半くらい持つなど、商品の値段に関する話題も見られます。

②話題の要点：

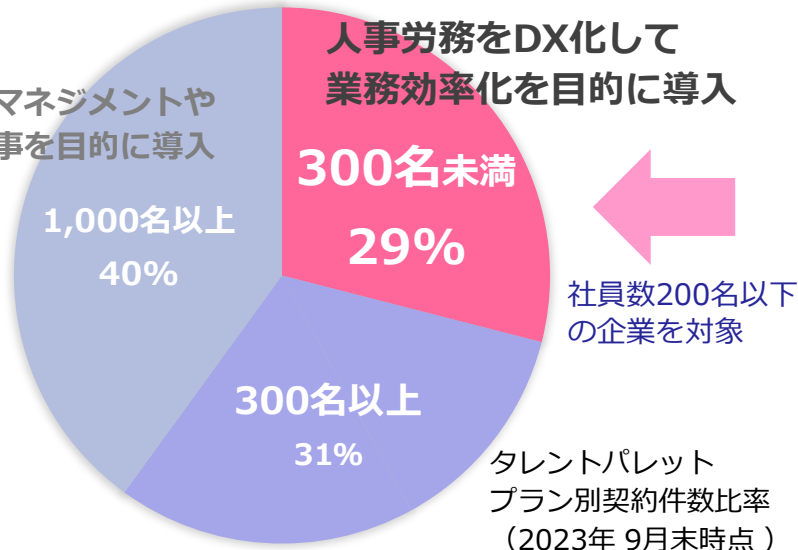
- 化粧品の効果：肌の改善、乾燥肌やアトピーの改善、ニキビの改善、日焼け防止や美白効果がある、肌のトラブルが改善される、化粧のノリが良くなるなど、化粧品の効果についての要点は、肌の改善や保湿効果、ニキビや日焼けの改善、化粧のノリの良さなどが挙げられます。
- 評価について：評価が低い、星が少ない、友達に勧められたなど、商品の評価に関する要点は、一部の人からの評価が低いことや、友人からの勧めに基づく使用などがあります。

トピックス②：SMB向け「タレントパレット 人事労務DX Lite」

機能が豊富なことでエンタープライズ企業からの評価が高いタレントパレットから、人事労務のDX化を優先する社員数200名以下の企業を対象に、機能制限版を安価に提供予定



タレントマネジメントや
科学的人事を目的に導入



人事労務DXに必要な機能に絞って搭載



トピックス③：ソリューション高付加価値化による価格の適正化

タレントパレット及び見える化エンジンで、ソリューションの付加価値向上をベースに、市場環境、様々なコスト増などの状況を踏まえ、価格の適正化を実施（4月以降順次）



タレントパレットの価格体系

月額料金

基本料金

（社員数に応じた月額課金）

⇒約10%の値上げ

オプション

スポット料金

初期

⇒約10%の値上げ

コンサルティング

- 基本料金及び初期費用の適正化を実施
- 新規顧客、既存顧客の契約改定時より新価格



見える化エンジンの価格体系

月額料金

基本料金

（分析対象データ量に応じた月額課金）

⇒約20%の値上げ

オプション

スポット料金

初期

⇒約20%の値上げ

コンサルティング

- 基本料金及び初期費用の適正化を実施
- 新規顧客、既存顧客の契約改定時より新価格

トピックス④：シンクタンクの役割を担うHR未来予測プロジェクト

今後30年の人事の未来を考えるシンクタンク「HR未来予測プロジェクト」を発足

- ・ 人事領域の各業務プロセスにおける未来課題を抽出し、対応の方向性を予測することを通じて、明るい未来をお客様とともに共創することを目指す活動のため発足
- ・ 活動の成果は、「HR未来予測セミナー」の中で提供し、広く社会・人事業界に還元




 プラスアルファ
コンサルティング

HR未来予測セミナー

HR未来予測 2050年に向けた シナリオ

採用・人材育成編

HR未来予測プロジェクト・リーダー
雨坂 将
(株) プラスアルファ・コンサルティング 執行役員

HR未来予測プロジェクト・フェロー
藤元 健太郎 氏
ディー・フォー・ディー・アール (株) 代表取締役社長

参加
無料

4.18 (木) 16:00-17:30

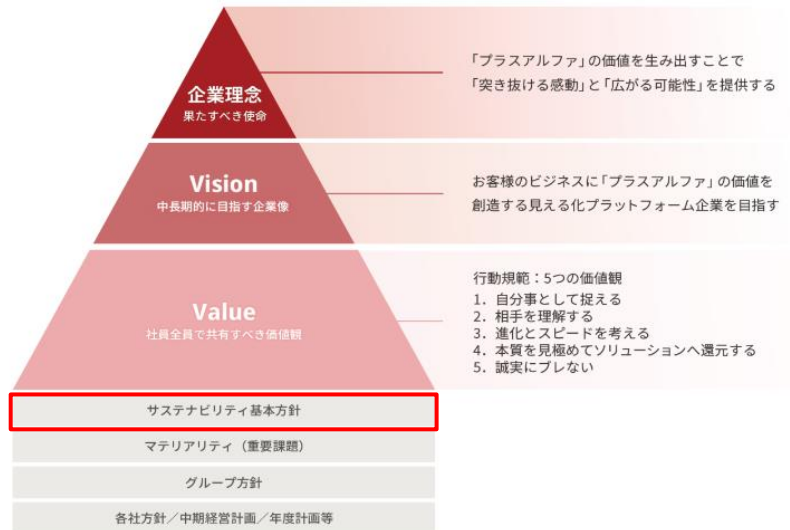
会場 プラスアルファ・コンサルティング本社 @東京・汐留
※申し込み多数の場合抽選になる可能性があります

会場参加特典 HR未来予測レポート(抜粋版)をご提供

トピックス⑤：サステナビリティ活動

当社のサステナビリティに関する事項について定め、当社が環境・社会課題の解決に向けた企業活動に取り組むことで持続可能な社会づくりに貢献しつつ、持続的な成長・中長期的な企業価値向上を実現する活動を推進するため、サステナビリティ委員会を設置

「サステナビリティ基本方針」の制定



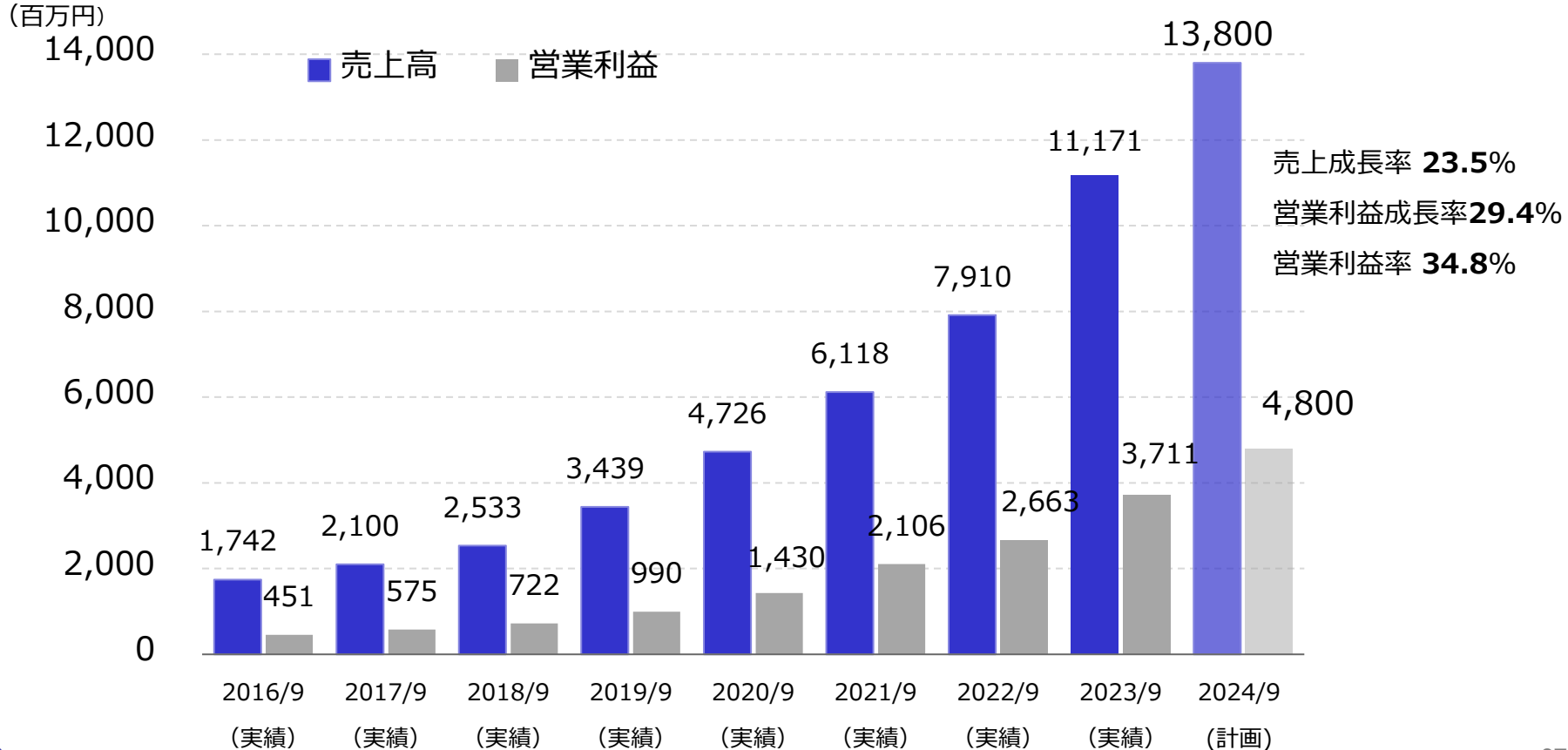
「サステナビリティ委員会」の設置



04 2024年9月期見通し

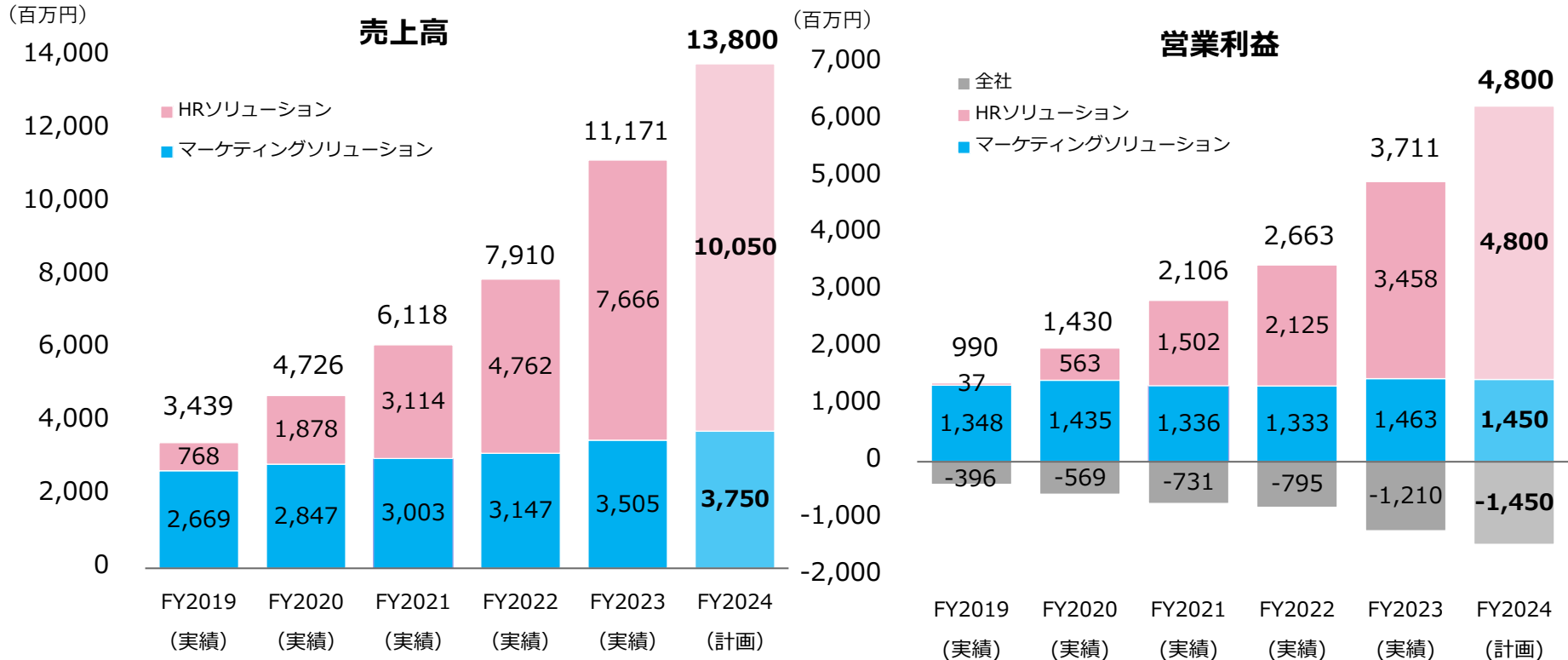
2024年9月期の業績見通し

- 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。

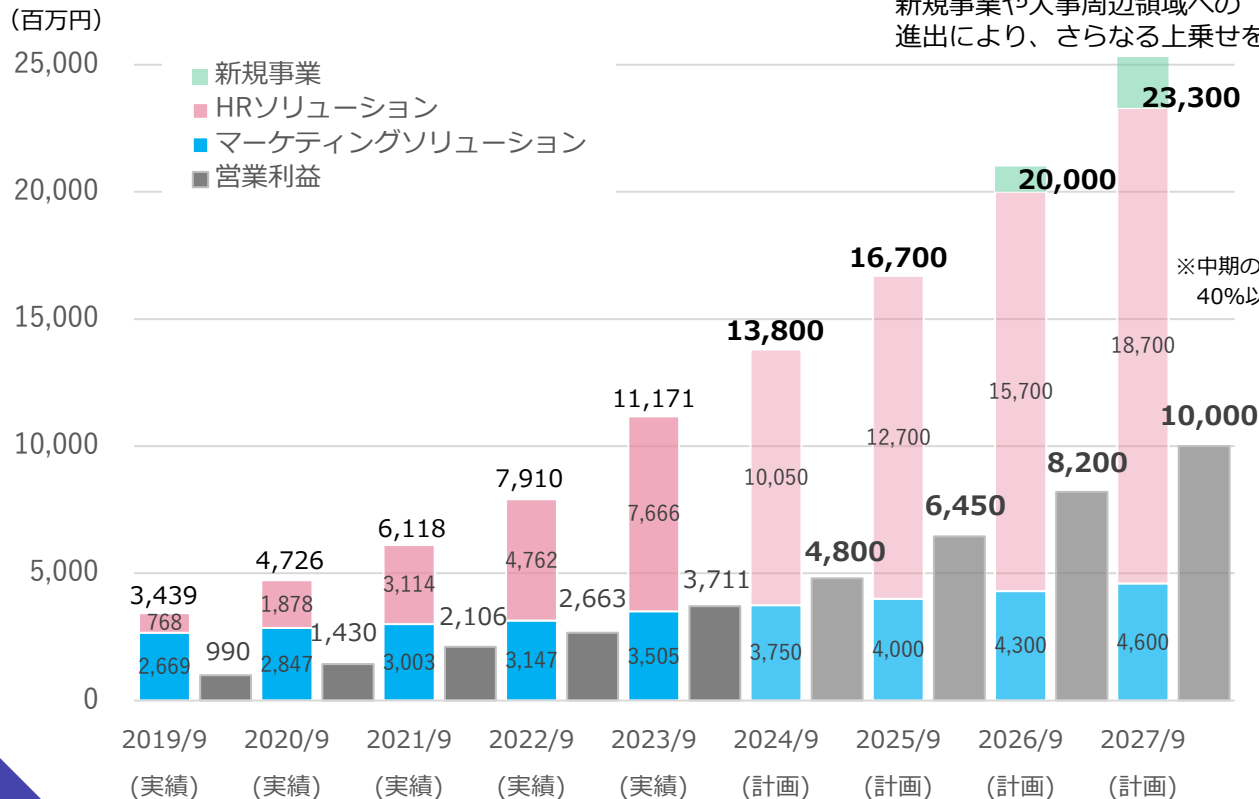
※全社にはのれん等償却費を含む

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

新規事業や人事周辺領域への
進出により、さらなる上乗せを目指す

前提となる主要KPI



※中期の営業利益率は
40%以上を目途

	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。

05 ご参考資料

事業の強み

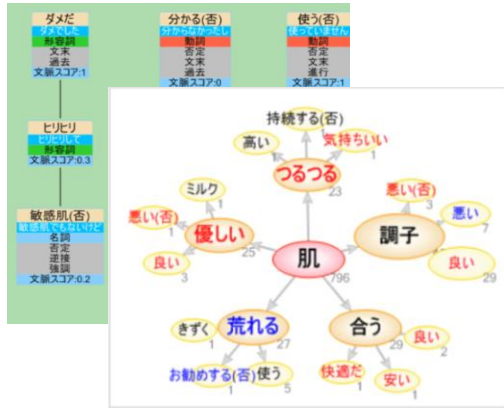
サービスの特徴

	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、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

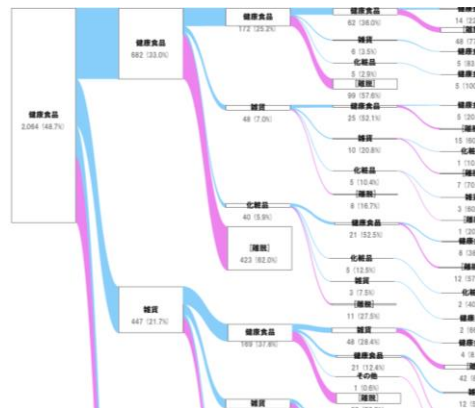
事業の強み ~ビッグデータを実務に役立つ形で可視化する高い技術力~



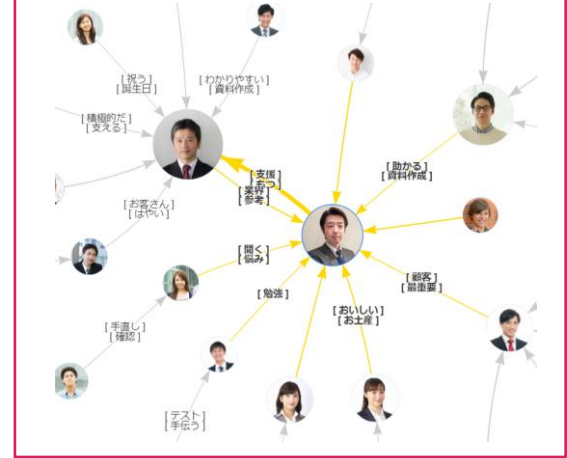
構文解析、単語マップ



購買パターン分析



社員間ネットワーク図



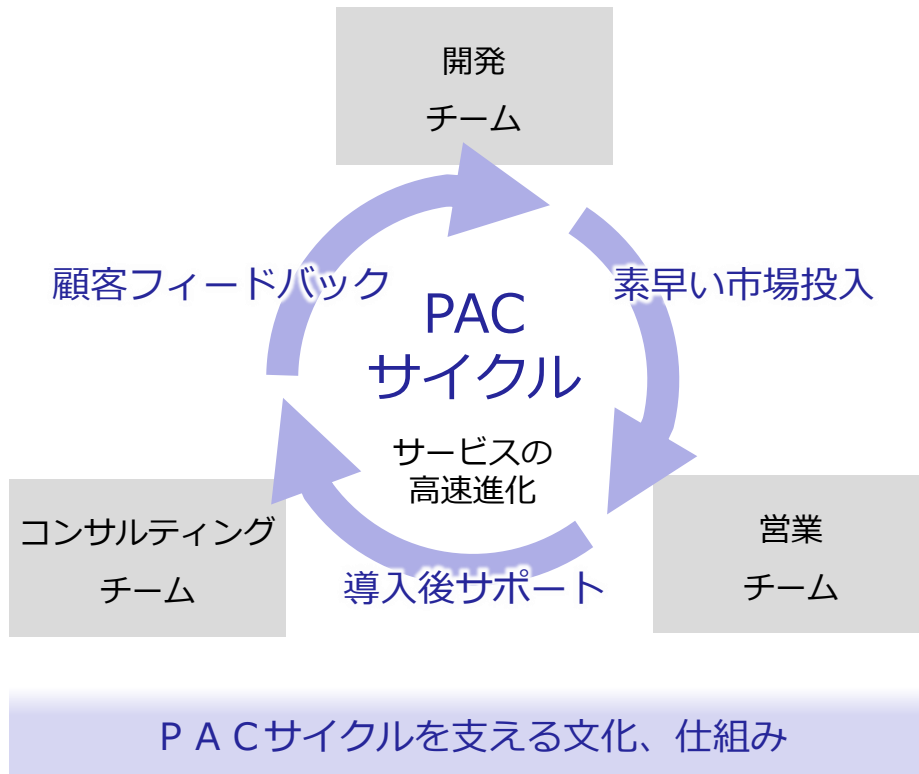
日本語の文章を解析し、主語述語やポジネガ反響などをマップで表現し顧客の声を一目で把握

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

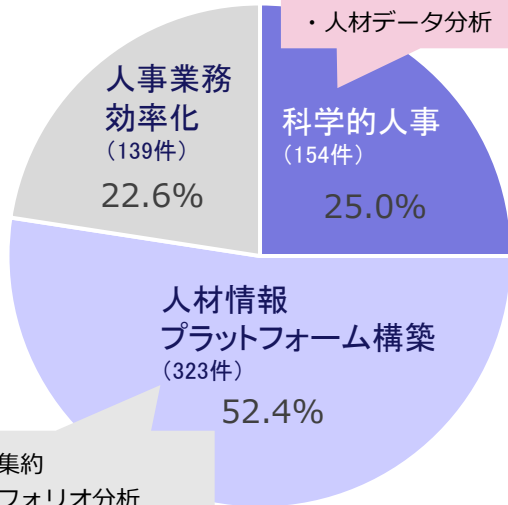
新機能、新事業の 早期市場投入

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7年半で5,200以上の機能を標準搭載

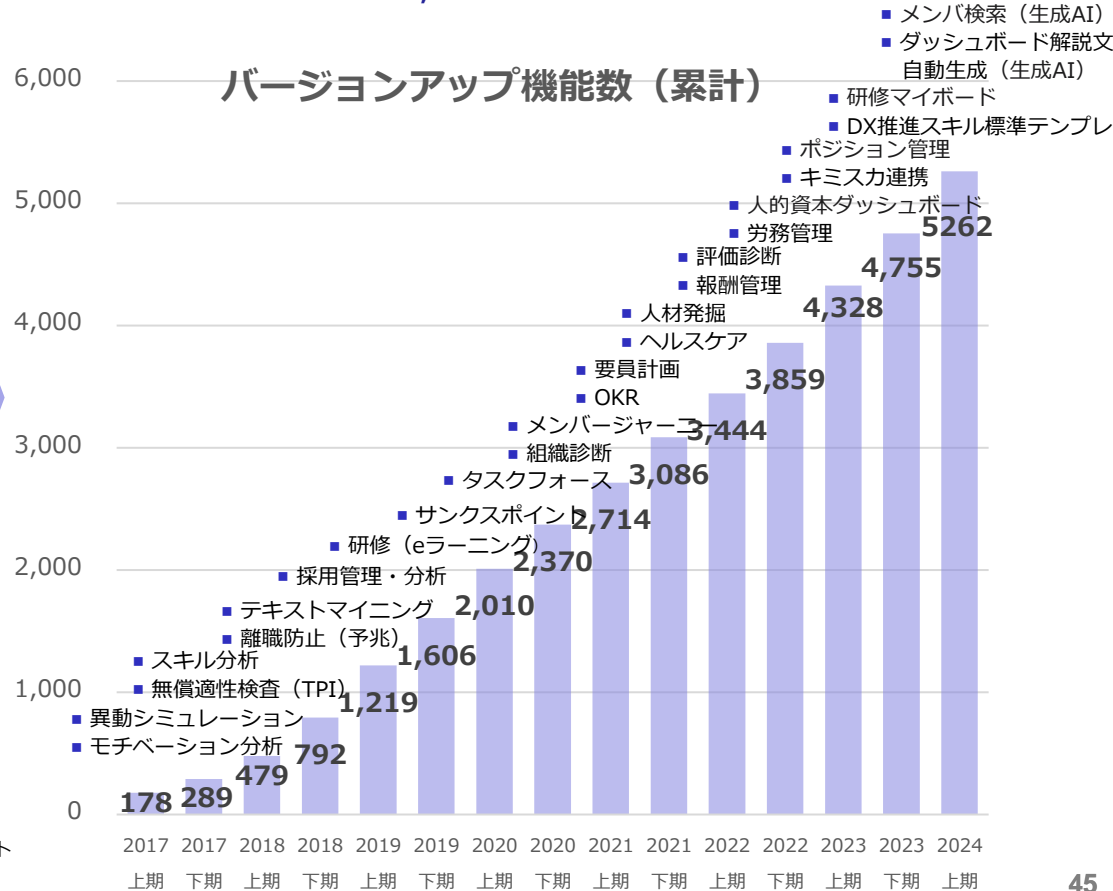


- ・人材育成（スキル分析）
- ・最適配置、異動検討
- ・サクセッションプラン
- ・ジョブ型人事制度
- ・人材データ分析 など



- ・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~

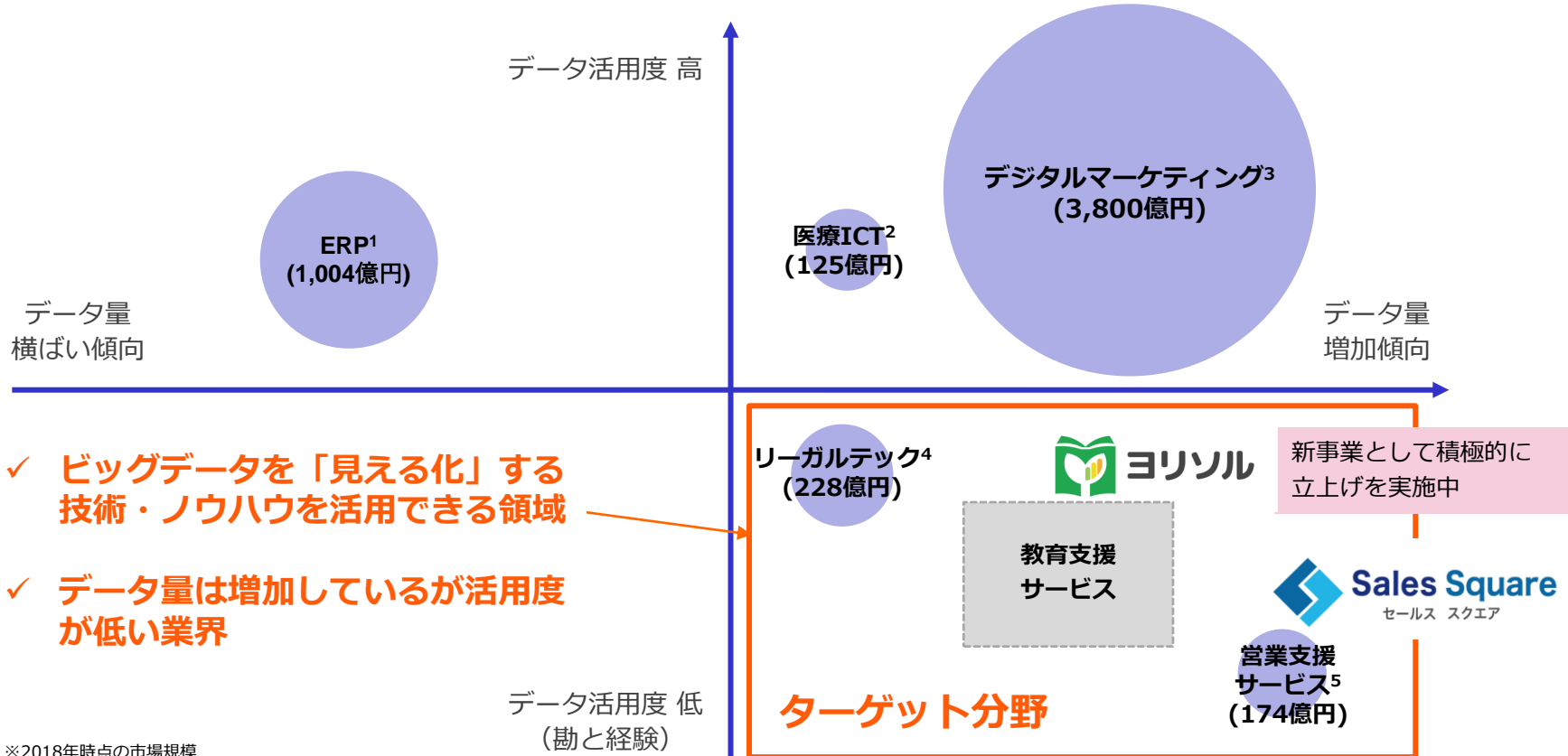
十数年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



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」

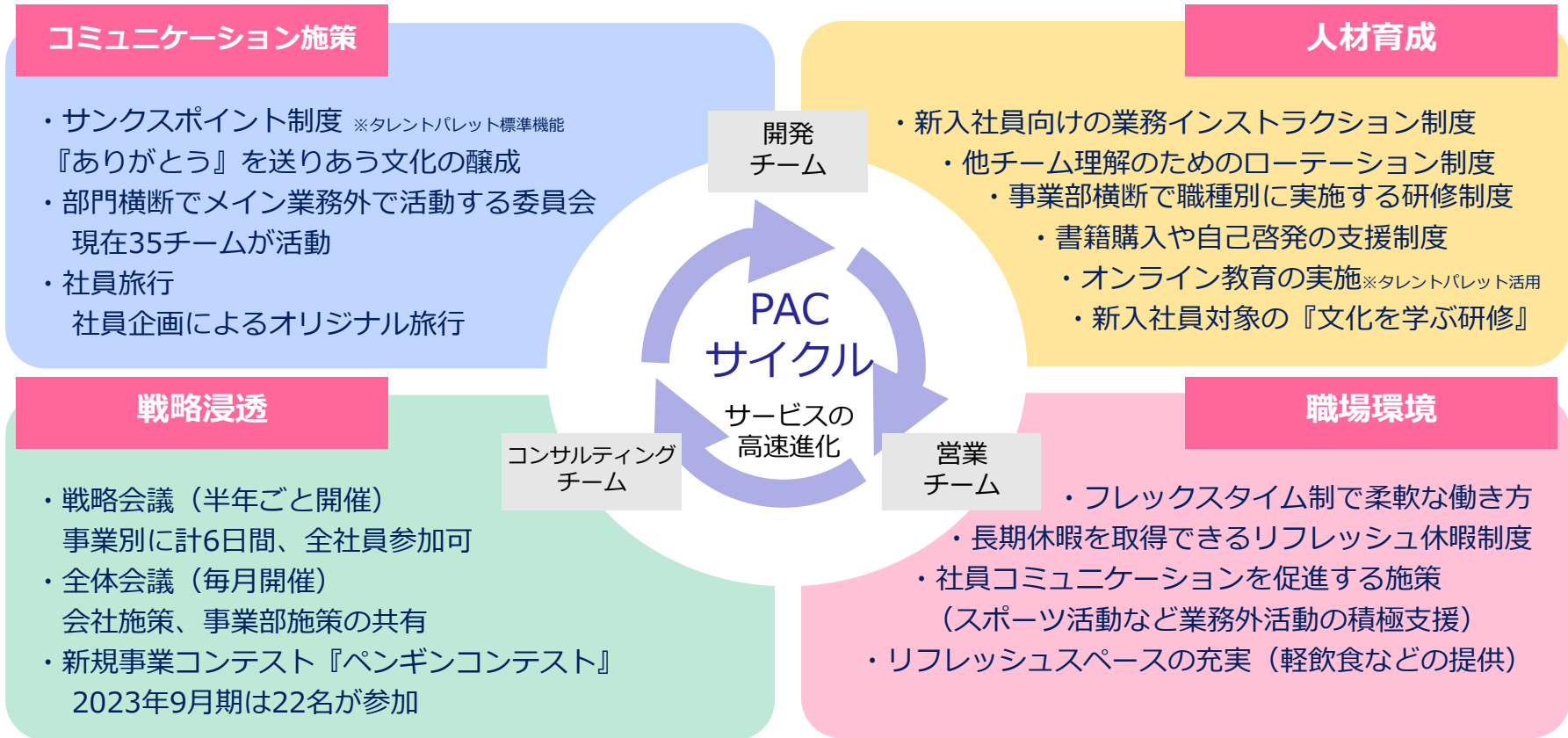
注2: 矢野経済研究所「2020年版 次世代医療ICT市場の現状と展望」

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4.3/5.0点)
- ★年間離職率5.7%

HRソリューション事業概要

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、**リスキリング**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、2023年度のHRTechクラウド市場では、**前年比+37.7%**の成長となる見込み。(ミック経済研究所調べ)

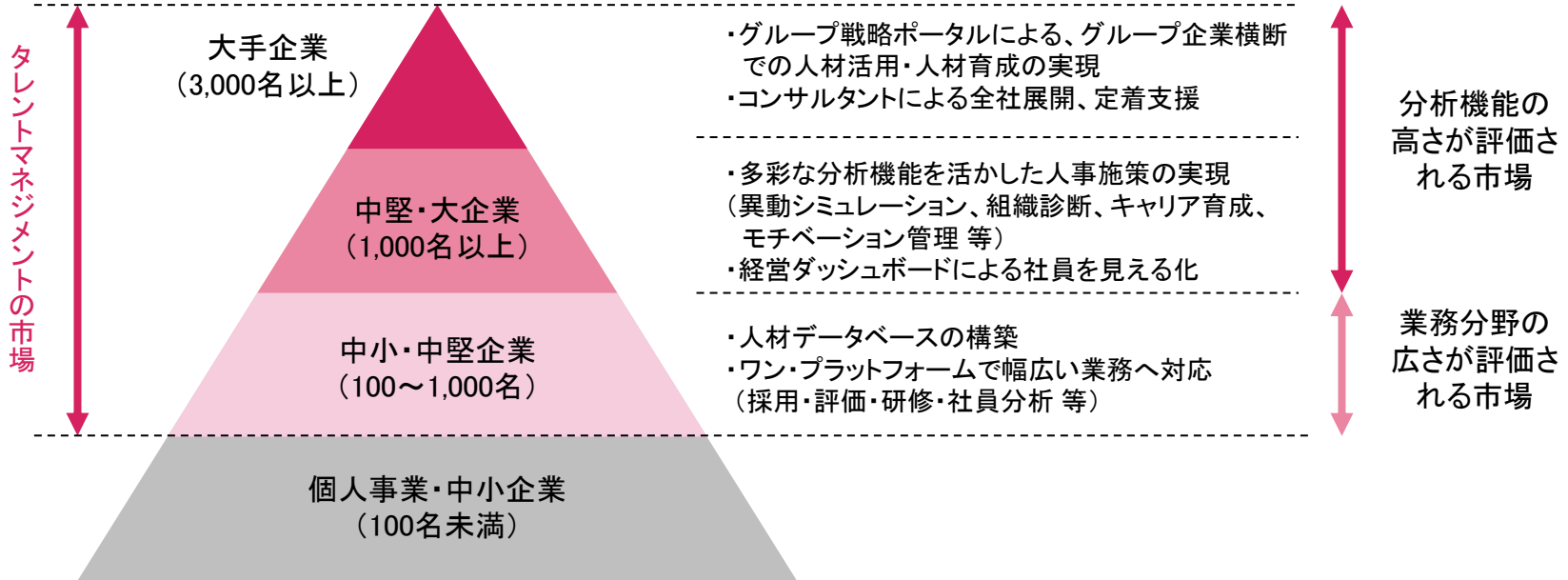
タレントパレットのターゲット市場



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。

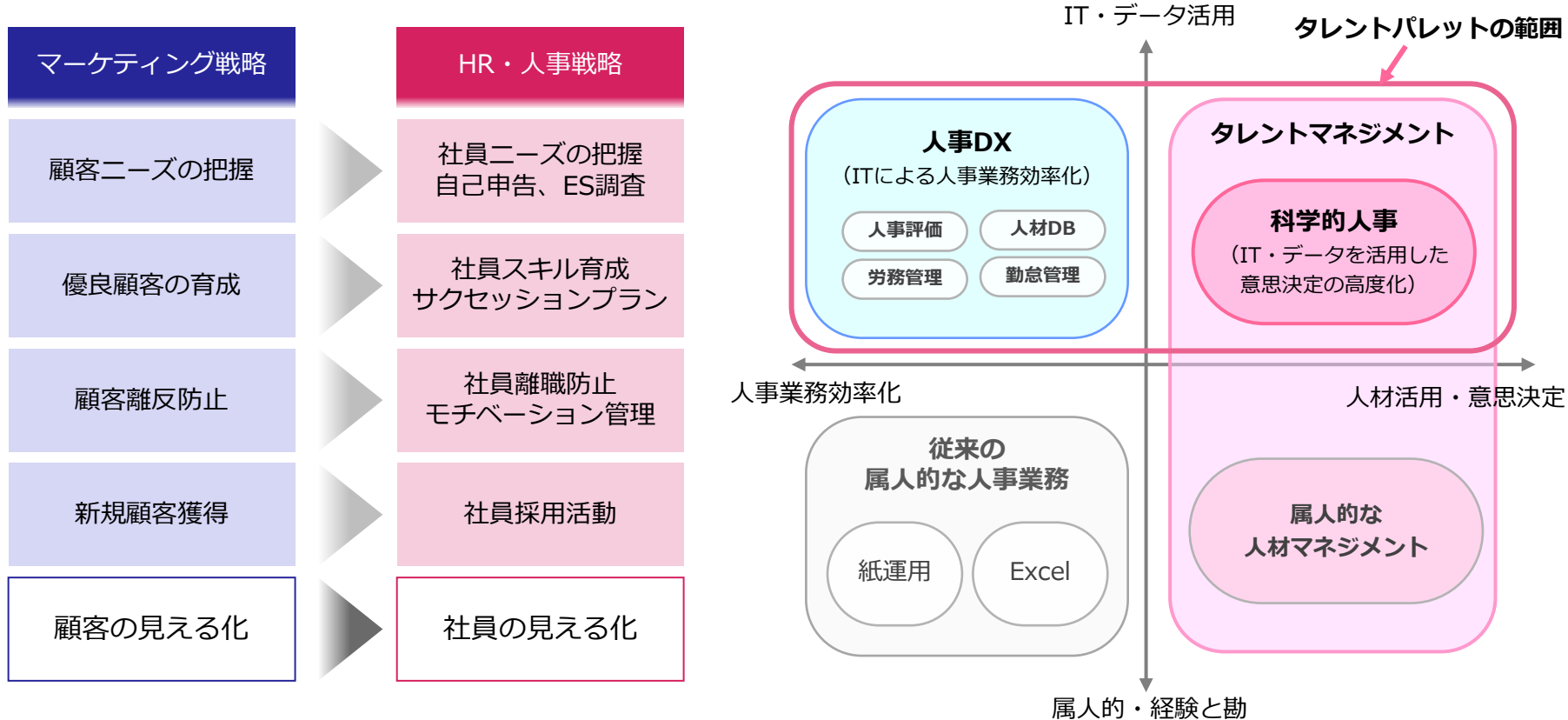
タレントマネジメントの対象市場と当社の訴求ポイント

【主な訴求ポイント】



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

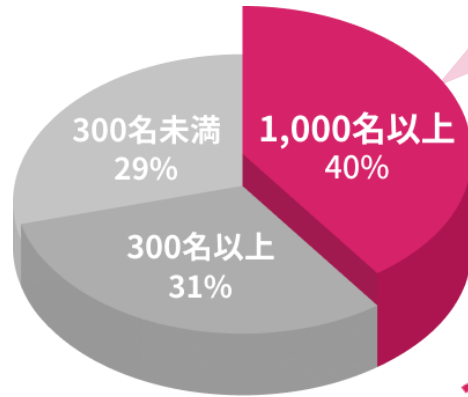


タレントパレットの強み ~エンタープライズ向け浸透と高評価~

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
- 生成AI搭載による人事ビッグデータ活用の高度化

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

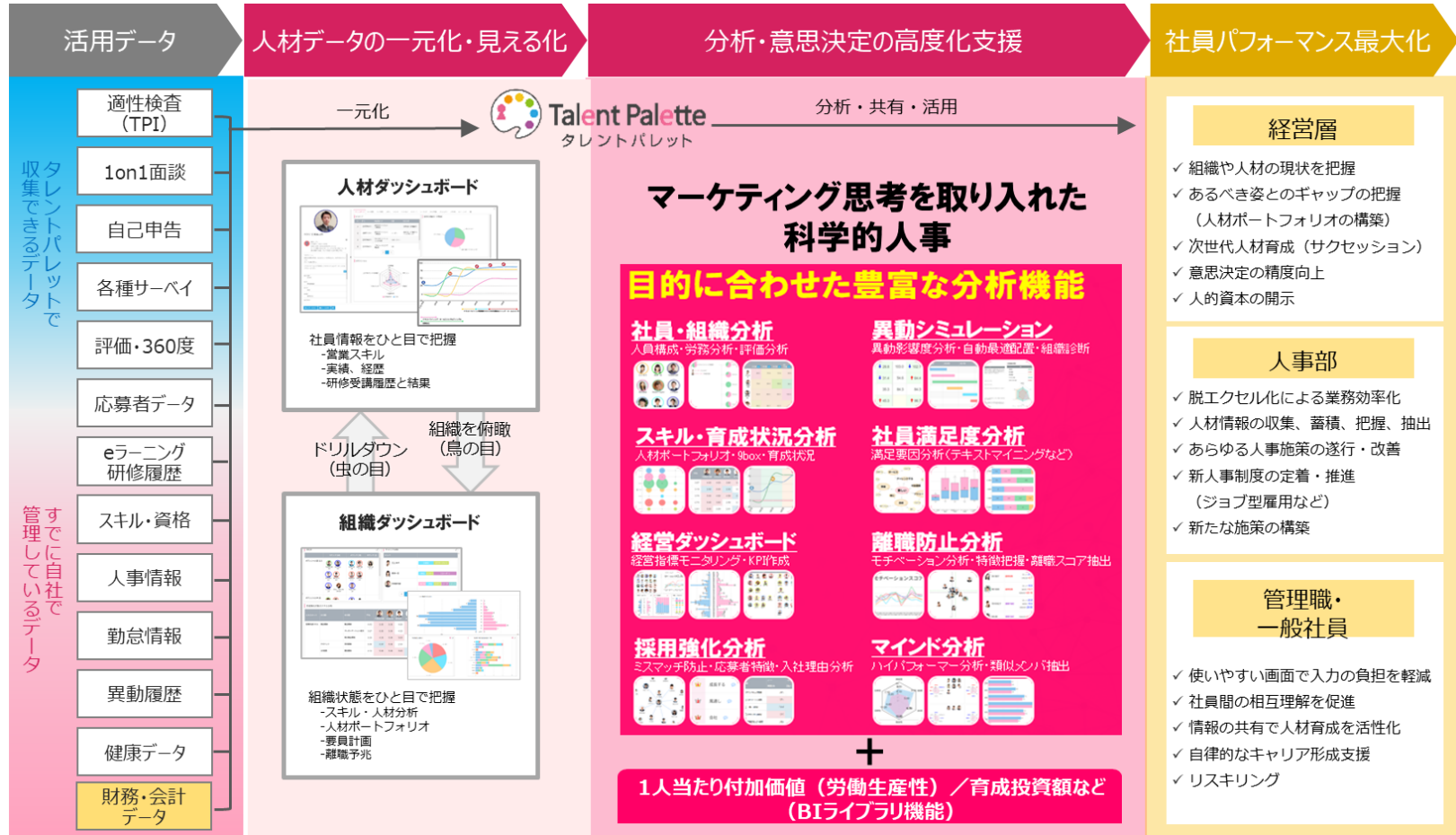
コンサルティング
コンシェルジュ体制

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」

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



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

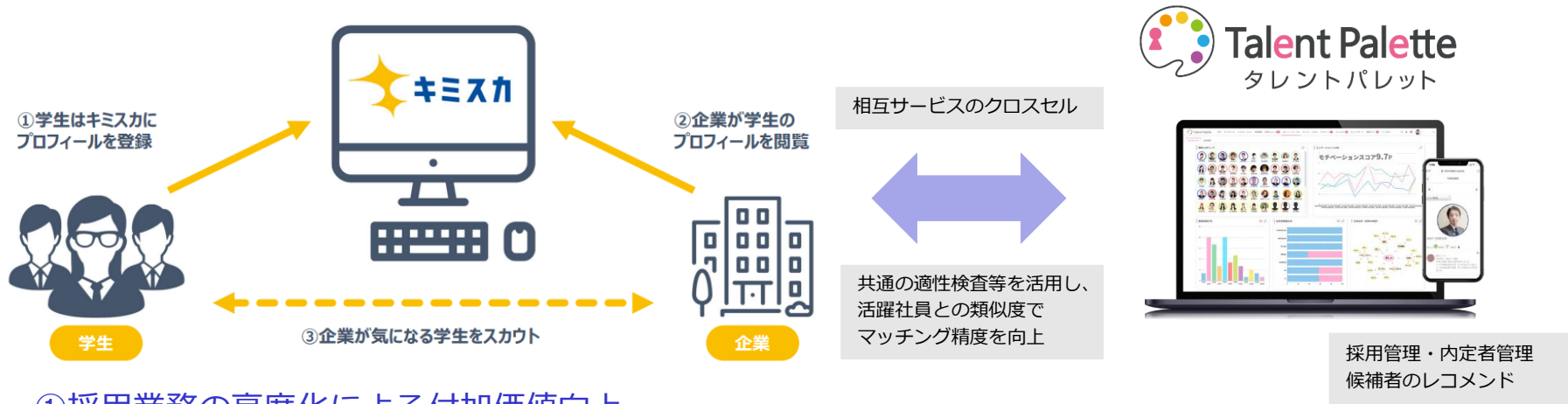
タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

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

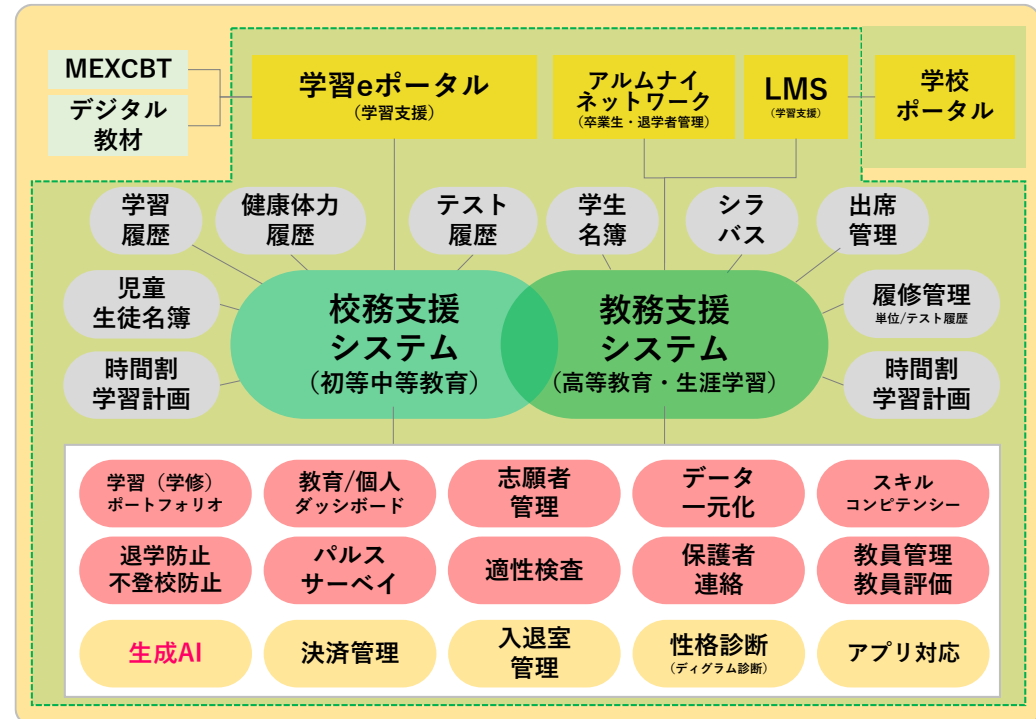
双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

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
 生成AI機能を搭載し、学習者へのアドバイスや指導案、教材の自動作成を支援する



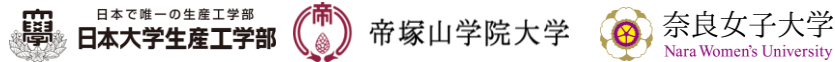
教育DXと教育データの見える化を実現する
 統合型スクールマネジメントシステム



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～

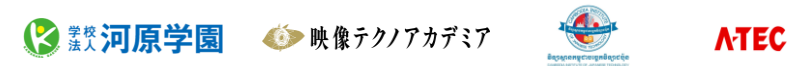
大学、専門学校、中学・高等学校、小学校、幼稚園などの学校機関に加え、塾・予備校、社会人（リカレント）教育など、先進的な教育機関で幅広く導入が進んでいる

大学



- 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）

専門学校



- 導入目的
- ◎志願者～卒業生までのデータ一元化
 - ◎LMS、学習支援

中学・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・予備校



- 導入目的
- ◎全校舎データの一元化
 - ◎ダッシュボード（校舎全体の分析）

小学校・幼稚園



- 導入目的
- ◎校務支援（時間割り、学習指導案）
 - ◎成長日誌、アンケート分析

社会人教育（リカレント）

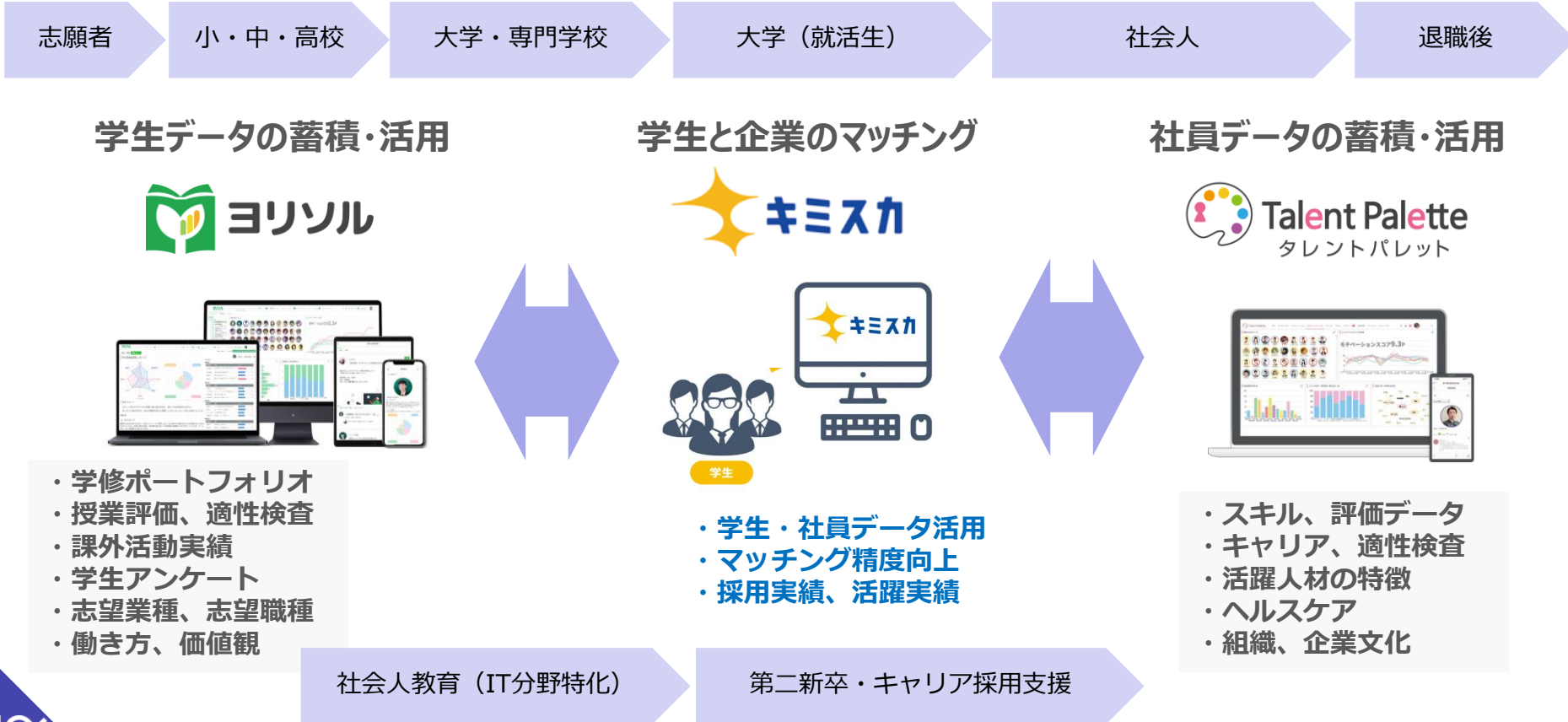


- 導入目的
- ◎志願者～卒業生までのデータ一元化
 - ◎学習状況のモニタリング

※許諾いただいた学校様のロゴを抜粋し掲載しております。（順不同）

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・社員データ活用
- ・マッチング精度向上
- ・採用実績、活躍実績

- ・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

マーケティングソリューション事業概要

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

- 👉 ここがポイント!**
- 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 |

顧客の声ダッシュボード

見える化エンジン

全体像を把握 ワードクラウド

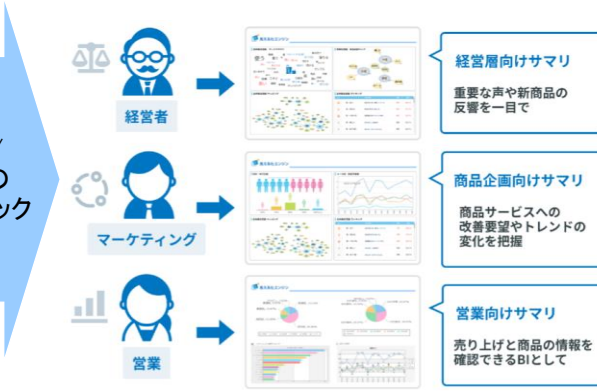
使う 香り 乾爽 リピートする(否) 美白洗う
 匂く 潤い 感じる 合う(否) 落ちる
 ベたつく 臭い 入る 肌 泡立ち 肌メイク
 マスカラ 出る 洗いがり 出る 顔 サンプル
 合う 効果 ニキビ 感じる(否) 化粧水 肌 高い 乳液
 良い 値段 使用感 クレンジング 臭い 使う(否)

特徴を把握 競合比較マップ

自分社(自社) 長持ち
 透明感 落ちる(否) 優しい
 B社 劣る(否) A社 マツコ

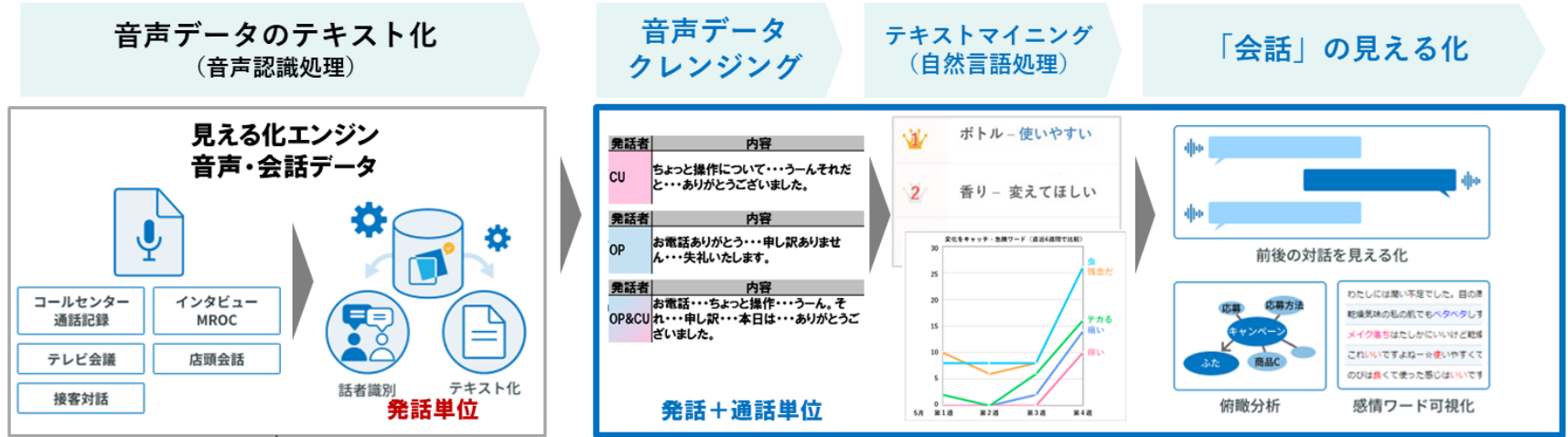
全体像を把握-ランキング

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	私は肌が売れました。	525	17.5%
3	肌-つるつる	使用後肌がツルツルです。	461	15.4%
4	肌-優しい	肌に優しい成分が	393	13.1%
5	肌-合う(否)	肌に合いませんでした。	306	10.2%



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と同等のコールリーゼン把握
- ✓ 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¹達成

製造業

飲食/サービス

小売流通

製薬・化学

生活インフラ・通信・金融

※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」

見える化エンジン事業の成長戦略



「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

ここがポイント！

- 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

データ統合 (GDP)



分析 (BI: 顧客を実感)



活用 (MA)



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



※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

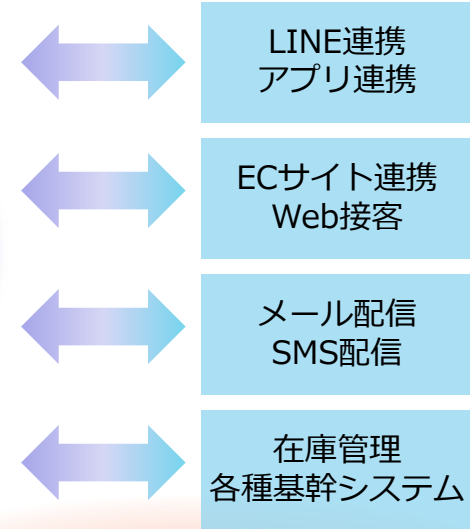


「顧客実感型」のMAとして顧客ひとりひとりを可視化する約30種の顧客分析機能の拡充、分析コンサルの高付加価値化、メールやLINE、レコメンドによる顧客リーチの幅、精度の向上を支援するマーケティングプラットフォームへの進化を目指す。

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



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

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。