

2024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)

2024年8月14日

目次



- 01 会社概要
- 02 2024年9月期 第3四半期決算
- 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、デイ・フォー・デイ・アル株式会社
オームネットワーク株式会社
- 設立 2006年（平成18年）12月25日
- 資本金 464,658千円（2024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377名（2024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
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

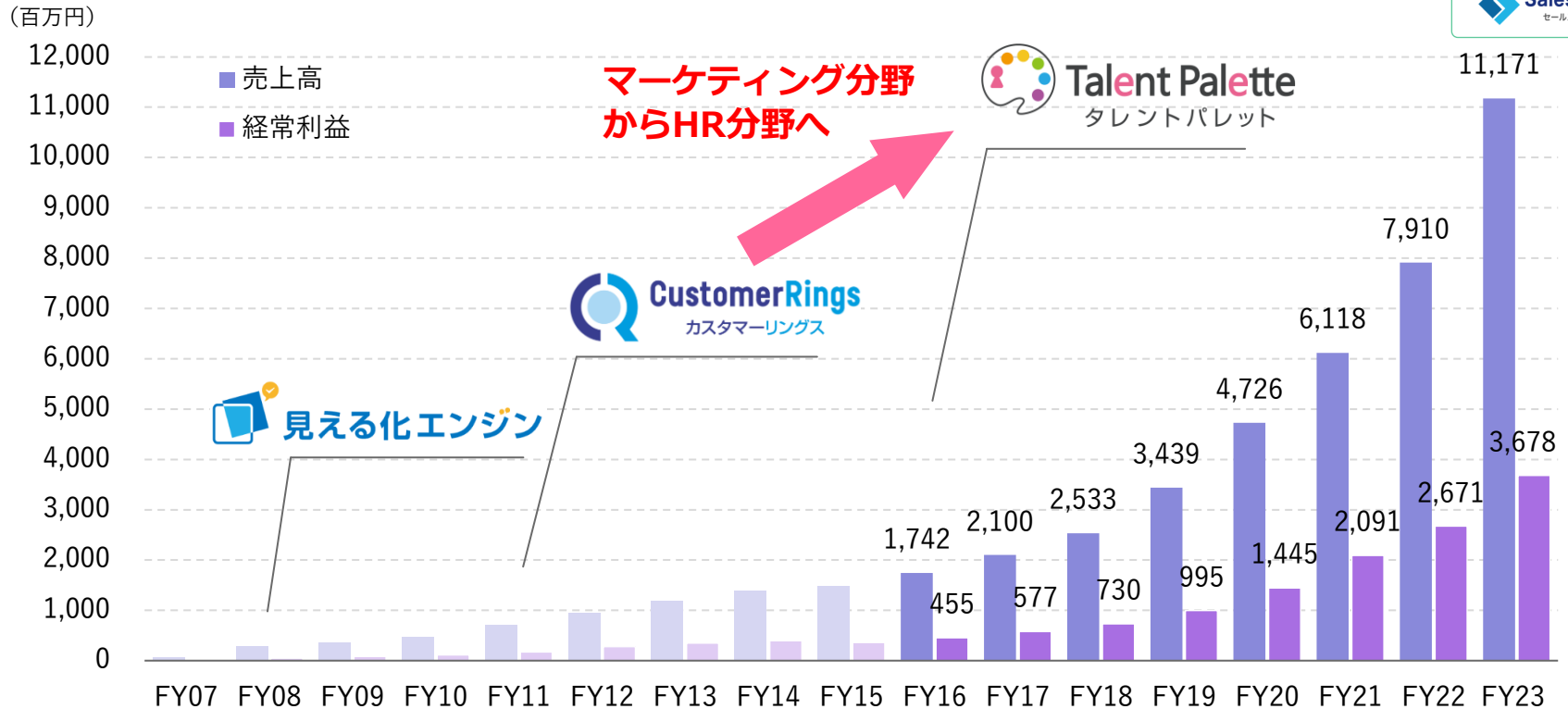
成長の軌跡

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

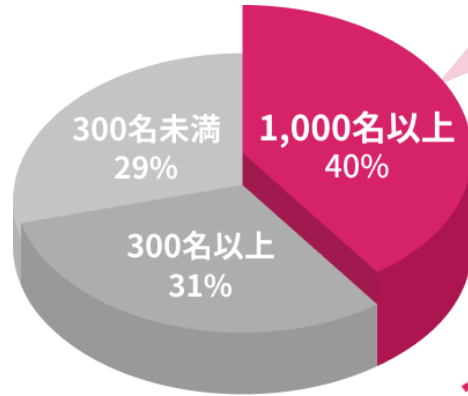
社内公募

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～

202407-1

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・エネルギーなど)・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)

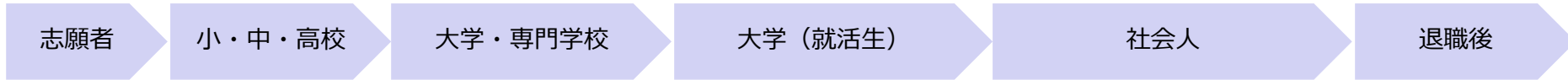
タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

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



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

02 2024年9月期 第3四半期決算

業績ハイライト

- 2024年9月期3Q累計の売上高は22.6%増収、営業利益は21.1%の増益
- 営業利益率は31.5%と高水準を維持しながら順調に進捗

<3Q累計>

売上高	9,869	百万円	前年同期比	22.6	% 増
営業利益	3,106	百万円	前年同期比	21.1	% 増
営業利益率	31.5	%	前年同期比	-0.4	point
経常利益	3,109	百万円	前年同期比	21.1	% 増
当期純利益	2,106	百万円	前年同期比	17.5	% 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31.8%増収、営業利益は31.9%増益
- ・ MRRは33.1%成長、営業利益率は46.7%と高水準を維持し、全てのKPIが順調に推移

	2023/9期 3Q	2024/9期 3Q	前年同期比
売上高 ¹	4,798 百万円	6,322 百万円	31.8 % 増
営業利益 ²	2,236 百万円	2,949 百万円	31.9 % 増
営業利益率	46.6 %	46.7 %	0.1 point 上昇
MRR ³	503 百万円	670 百万円	33.1 % 増
顧客数 ⁴	1,283 件	1,696 件	413 件 増
解約率 ⁵	0.29 %	0.29 %	0.00 point 増減なし
ARPU ⁶	394 千円	403 千円	2.4 % 増

注1：2023年9月期第3四半期または2024年9月期第3四半期の実績

注2：2023年9月期第3四半期または2024年9月期第3四半期の実績

注3：Monthly Recurring Revenue。2023年6月/2024年6月における継続課金ユーザーの月額料金額の合計額

注4：2023年6月末または2024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（2023年6月または2024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。2023年9月期または2024年9月期の第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

ハイライト

■ 概況

- 全社業績において、HRソリューション、マーケティングソリューションとともに順調に進捗
- タレントパレットの顧客数増、値上げやアップセルでのARPU上昇により、売上高、営業利益ともに好調
- 新規事業の立上げやM&Aなどへの成長投資も順調に進み、今後のビジネス拡大を見込める状況
- キミスカは4-6月の成果報酬売上の伸び悩みもあり、若干の苦戦中

■ 2024年9月期 第3四半期 業績

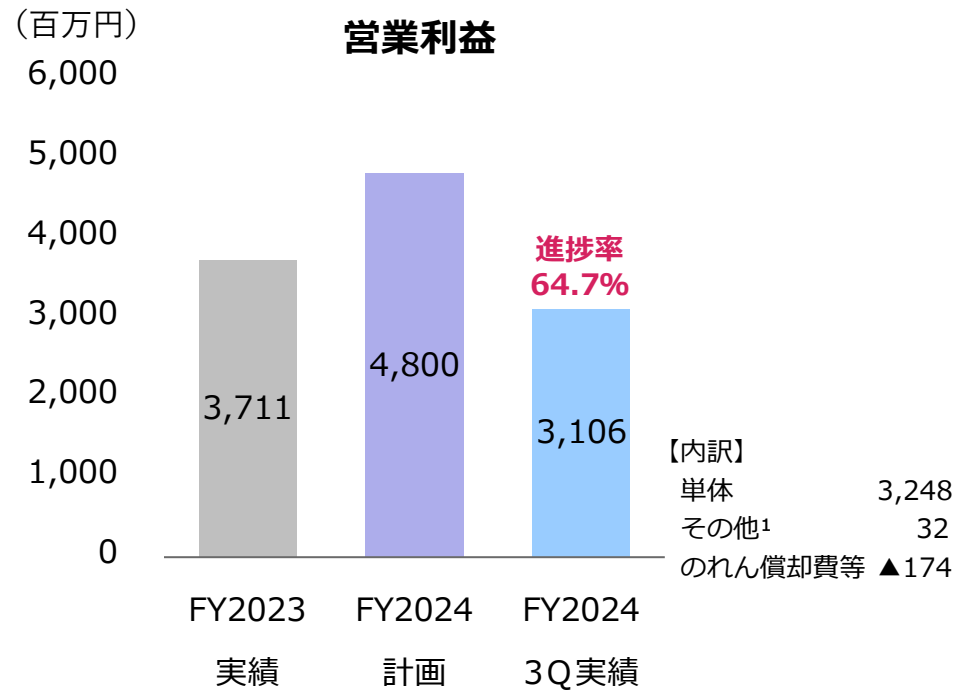
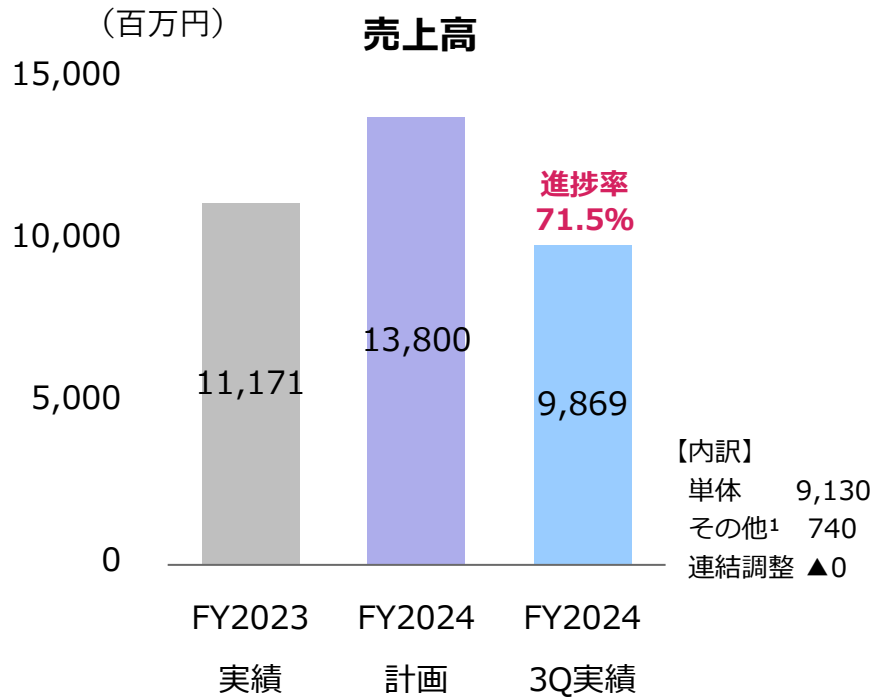
- 2024年9月期（連結、第3四半期）は売上高**22.6%**増収、営業利益**21.1%**増益（利益率**31.5%**）
- タレントパレット事業（ヨリソル含む）は、導入数増と低解約率の維持、ARPUの安定上昇により、MRR**670**百万円（前年同期比**33.1%**増）となり、売上高**31.8%**増収、営業利益**31.9%**増益（利益率**46.7%**）と好調に推移
- 第3四半期の売上高進捗率は通期計画比 **71.5%**、営業利益の進捗率は同**64.7%**と順調に推移

■ 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
- タレントパレットと見える化エンジンの顧客数増に加え、値上げによる単価アップに伴う増収を見込む

2024年9月期 第3四半期業績 業績進捗

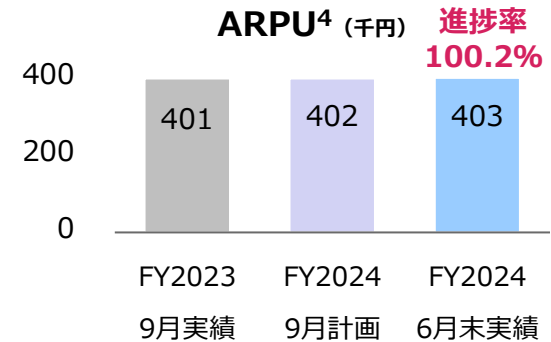
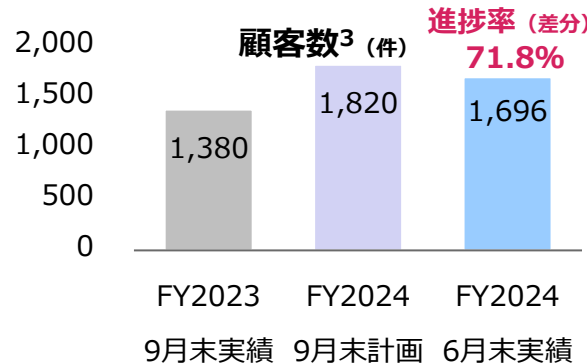
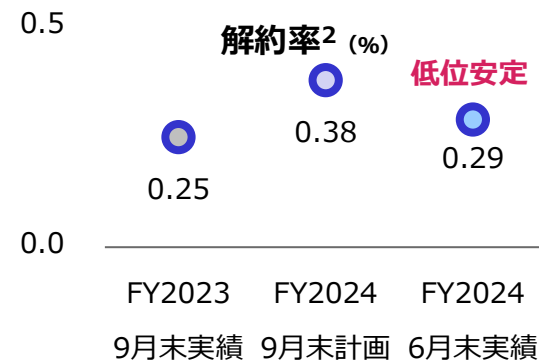
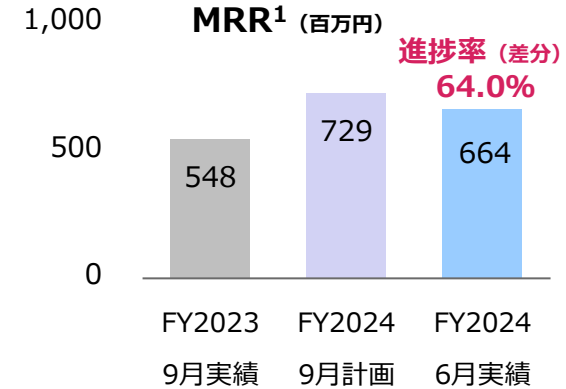
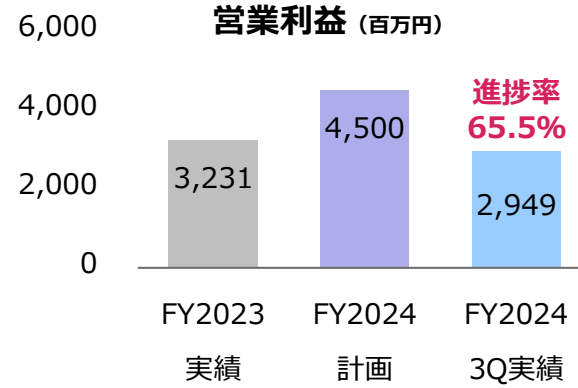
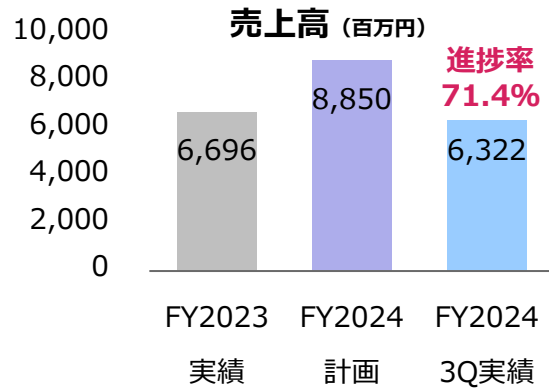
- 3Qは季節性によるスポット売上低調の中、売上高進捗率は通期計画比 71.5%、営業利益の進捗率は通期計画比 64.7%であり、売上高、営業利益ともに順調に推移



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の顧客数とARPUは共に順調に進捗し、解約率は計画より低水準を実現



全て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

- 3Q累計は、売上高は22.6%増収、営業利益は21.1%増益、営業利益率は31.5%と順調
- 年間計画に対する進捗も売上高71.5%、営業利益64.8%となり、ともに順調に推移

単位：百万円	2024/9期（4-6月）			2024/9期（10-6月）			2024/9期（10-9月）	
	3Q（4-6月）			3Q累計（10-6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	2,849	3,403	19.4%	8,047	9,869	22.6%	13,800	71.5%
売上原価	794	992	24.9%	2,156	2,700	25.2%		
売上総利益	2,055	2,411	17.3%	5,891	7,168	21.7%		
販管費	1,200	1,472	22.6%	3,326	4,062	22.1%		
営業利益	854	939	9.9%	2,565	3,106	21.1%	4,800	64.7%
営業利益率	30.0%	27.6%	-	31.9%	31.5%	-	34.8%	-
経常利益	856	940	9.9%	2,568	3,109	21.1%	4,800	64.8%
当期純利益	628	635	1.1%	1,792	2,106	17.5%	3,250	64.8%

2024年9月期 第3四半期業績（セグメント別）

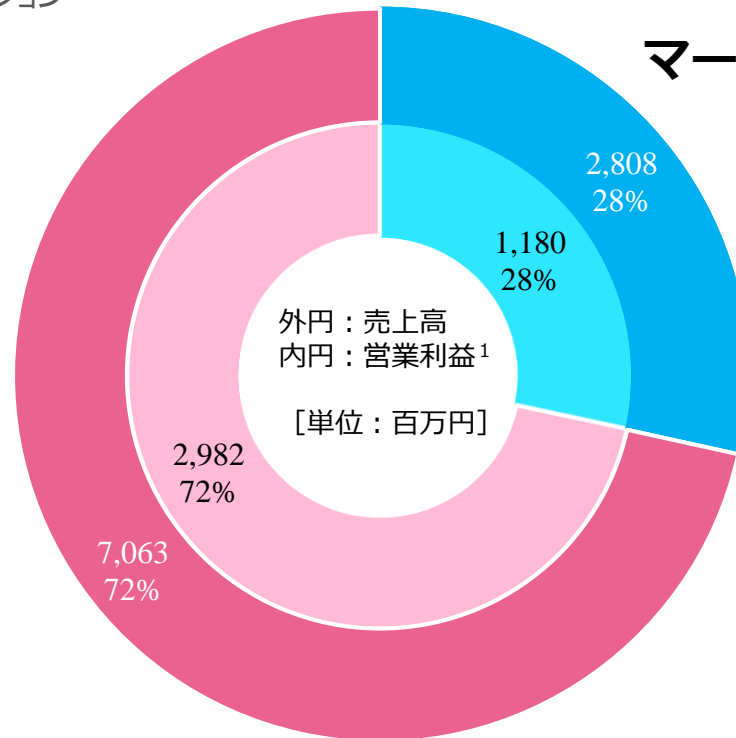
- HRソリューション事業の割合が売上の72%、利益の72%となり成長を牽引

■ マーケティングソリューション
■ HRソリューション

HRソリューション



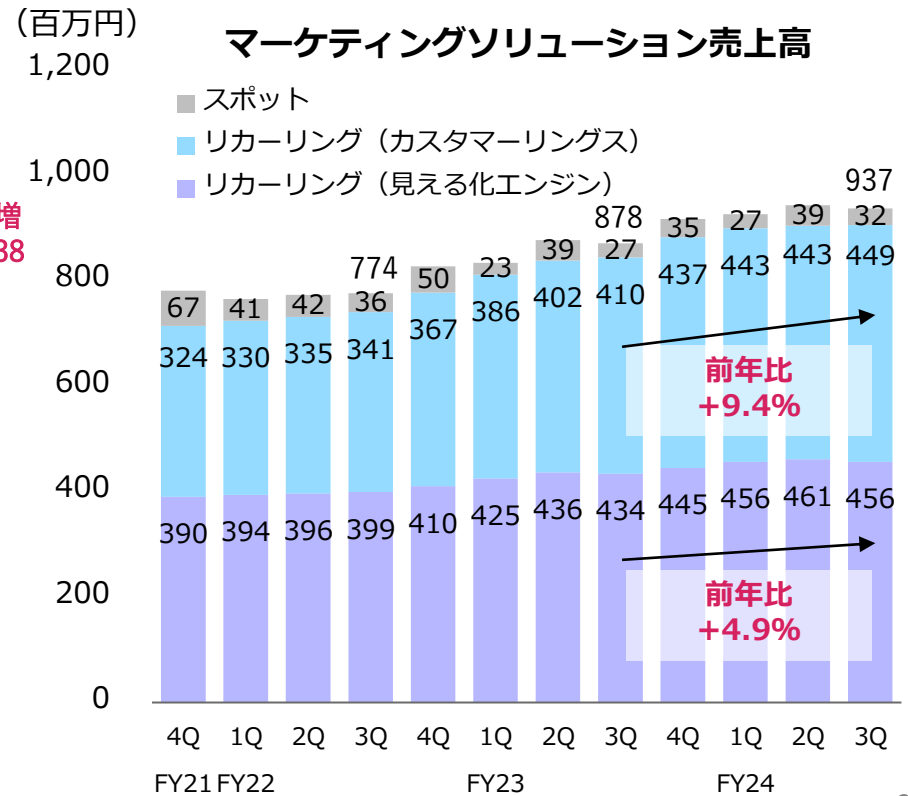
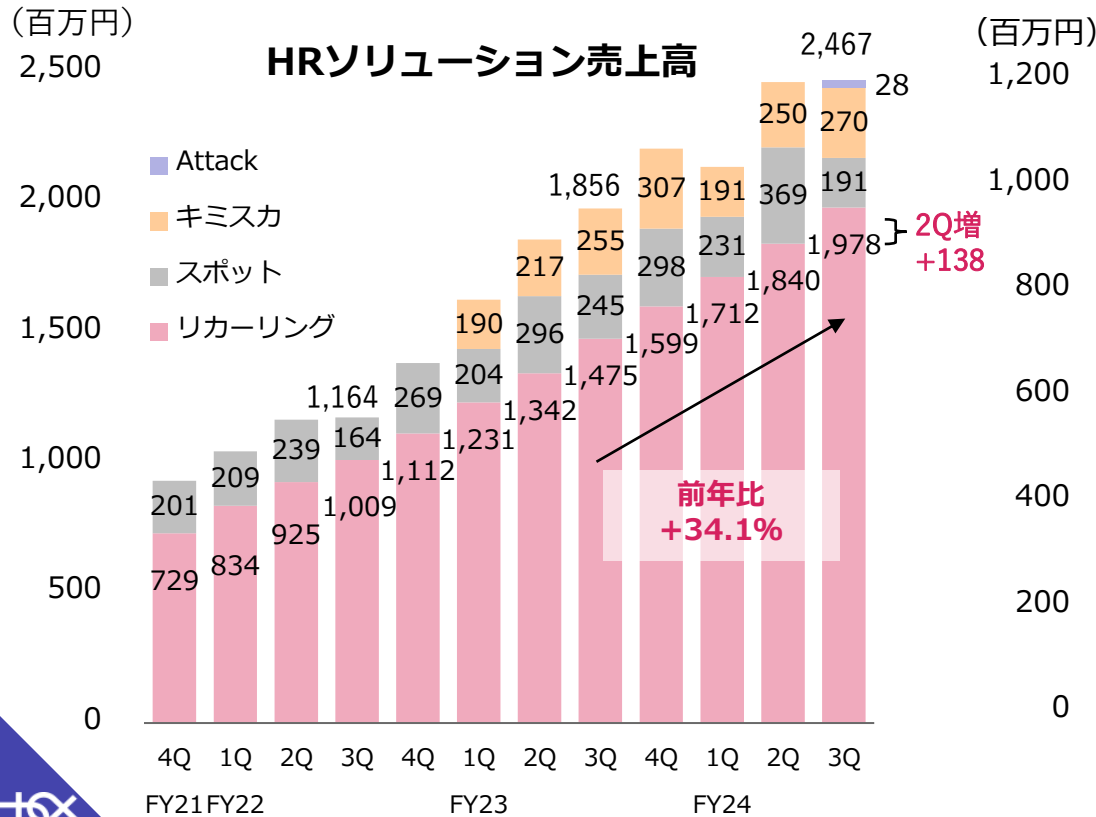
マーケティングソリューション



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、M&Aに伴う一時費用除く）

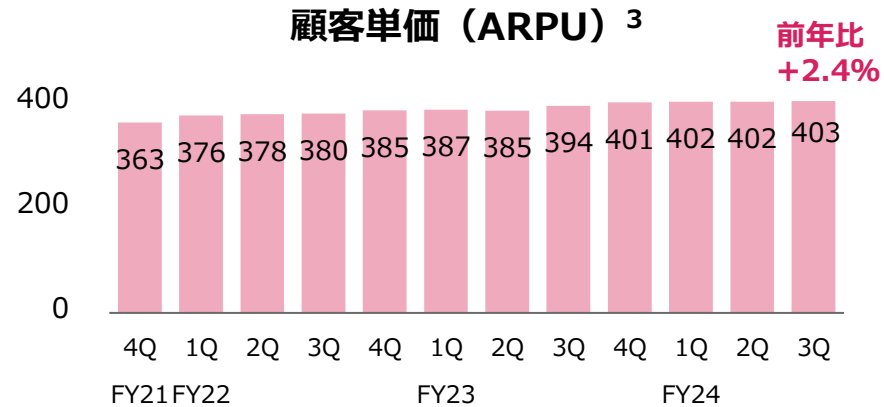
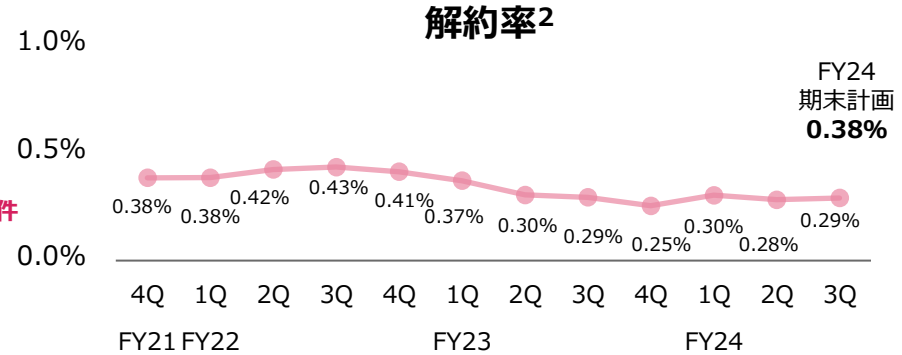
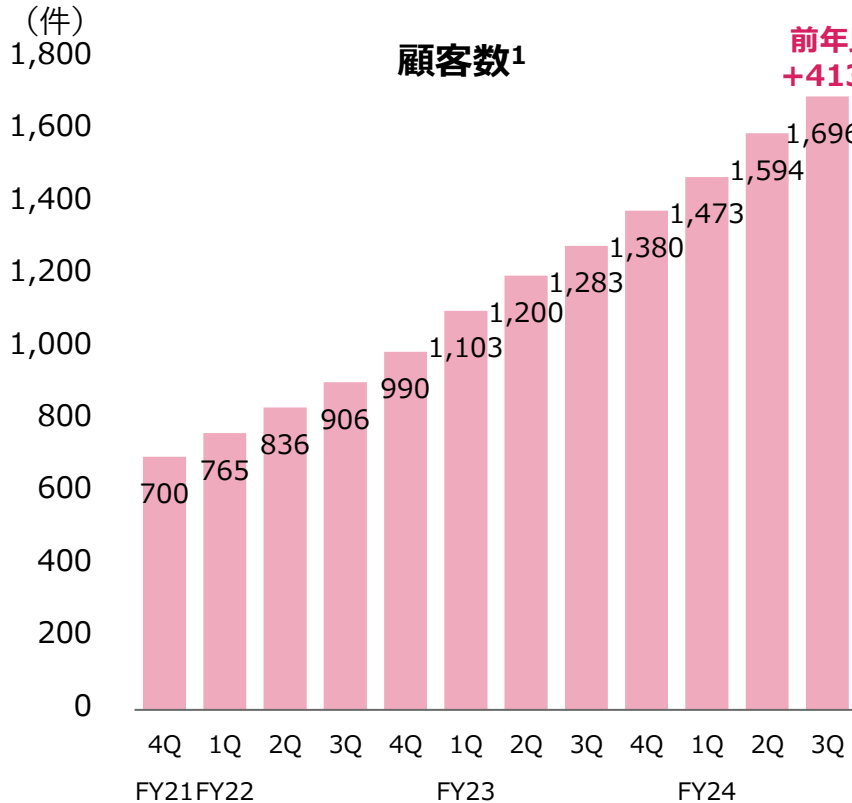
売上高の推移（セグメント別）

- HRソリューションのリカーリング収入が順調に伸び、1,978百万円（34.1%増）に拡大
- 3Qは季節性により、コンサルティングなどのスポット売上が低調だが4Qには増加傾向
- マーケティングソリューションは、単価アップを中心に成長を維持



顧客数、解約率、ARPUの推移 (HRソリューション)

- エンタープライズ企業に加えて中堅企業への浸透も加速し、顧客数が順調に増加
- 解約率は想定以下の低水準、既存顧客への価格改定が順調に進みARPU³は緩やかに上昇傾向



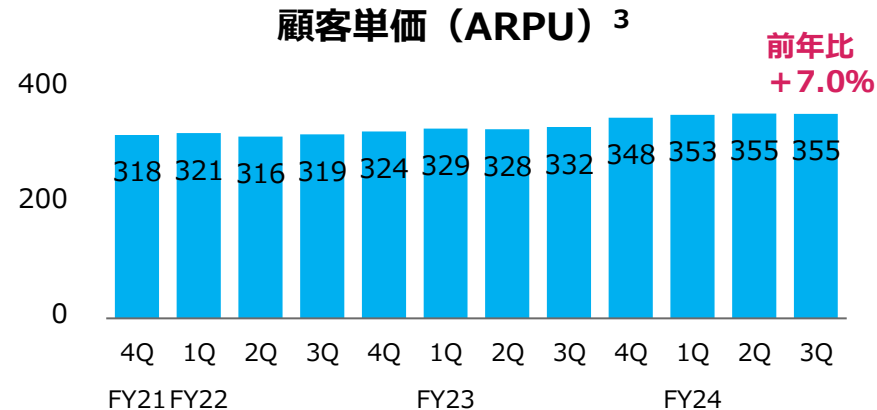
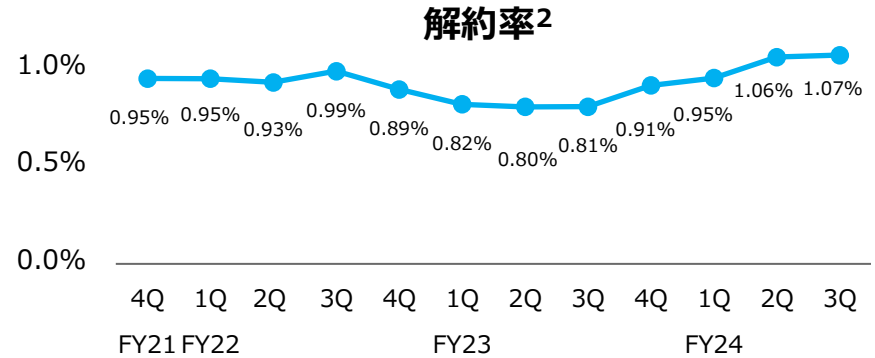
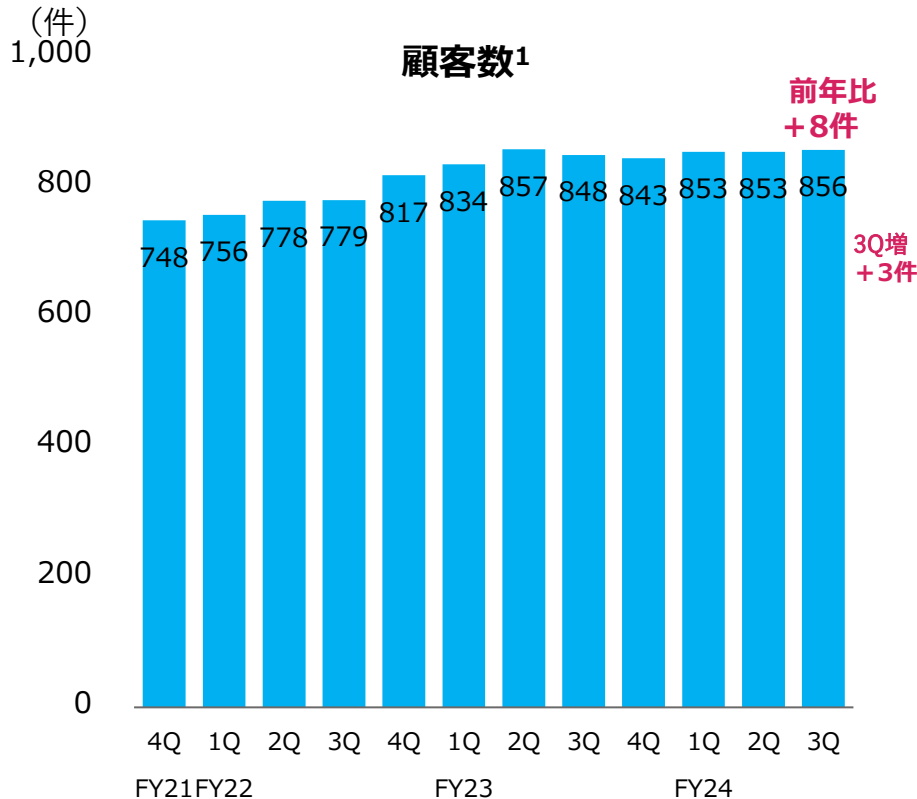
注1：月額課金契約数

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)

- マーケティングソリューションの顧客数は、生成AI機能で徐々に増加傾向
- 既存顧客への活用促進と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3四半期~

MRR¹

全社 **973**百万円

- マーケティングソリューション 302百万円
- HRソリューション 670百万円

MRR成長率²

全社 **27.5%**

- マーケティングソリューション 6.5%
- HRソリューション 33.1%

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 1.07%
- HRソリューション 0.29%

契約社数⁴

全社 **2,552**社

- マーケティングソリューション 856社
- HRソリューション 1,696社

リカーリング比率⁵

全社 **92.8%**

- マーケティングソリューション 96.6%
- HRソリューション 91.2%

ARPU⁶

全社 **387**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 403千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2024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： 2023年6月から2024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(2024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： 2024年6月末における月額課金契約数

注5： 2024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。2024年9月期第3四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 3Q	2024/9期 3Q	前年同期比
売上高 ¹	8,047 百万円	9,869 百万円	22.6 % 増
営業利益 ²	2,565 百万円	3,106 百万円	21.1 % 増
営業利益率	31.9 %	31.5 %	-0.4 point
MRR ³	788 百万円	973 百万円	23.5 % 増
顧客数 ⁴	2,131 件	2,552 件	421 件 増
解約率 ⁵	0.49 %	0.55 %	0.06 point 上昇
ARPU ⁶	369 千円	387 千円	4.9 % 増

注1：2023年9月期第3四半期または2024年9月期第3四半期の実績

注2：2023年9月期第3四半期または2024年9月期第3四半期の実績

注3：Monthly Recurring Revenue。2023年6月/2024年6月における継続課金ユーザーの月額料金額の合計額

注4：2023年6月末または2024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(2023年6月または2024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

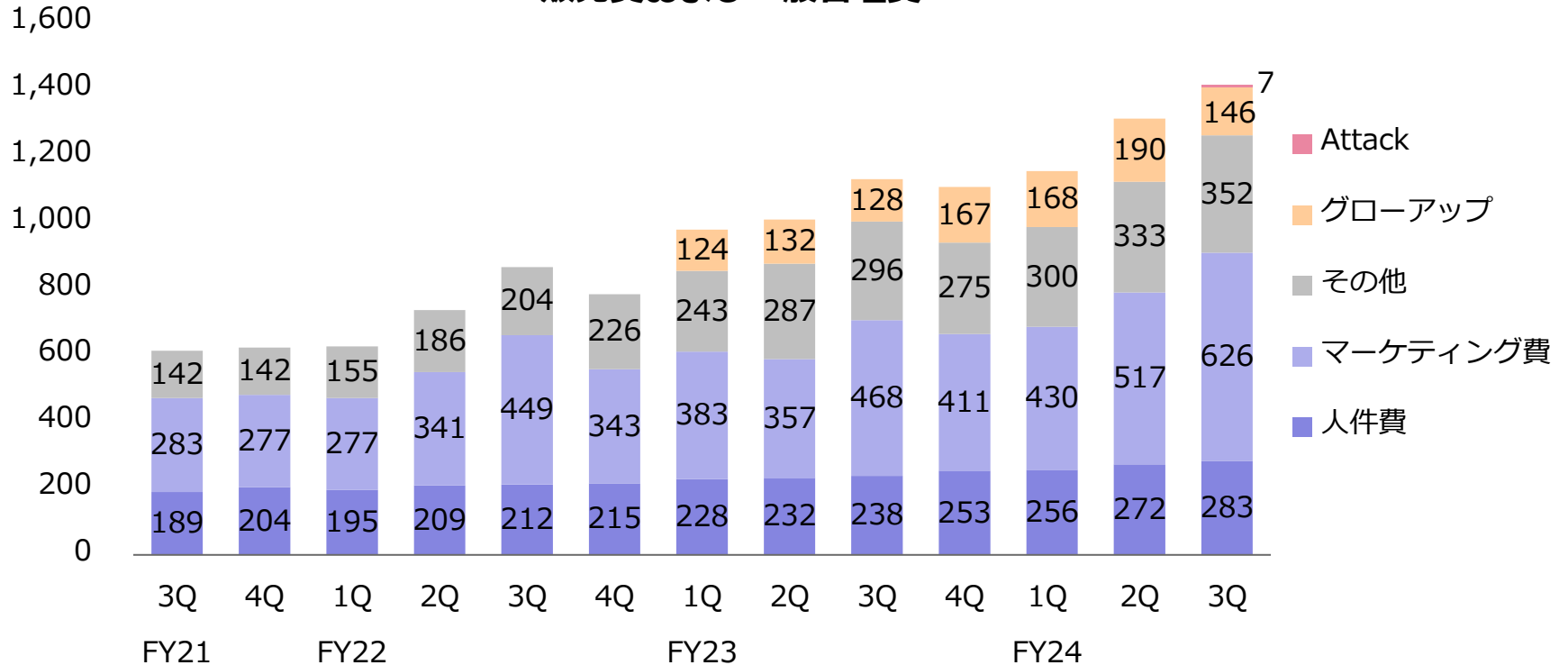
注6：Average Revenue Per User。2023年9月期または2024年9月期の第3四半期における一か月あたりの平均MRRを同期間における一か月当たりの平均課金ユーザー企業数で除して算出

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
- 3Qは、展示会の集中する時期のためマーケティング費は例年増加

(百万円)

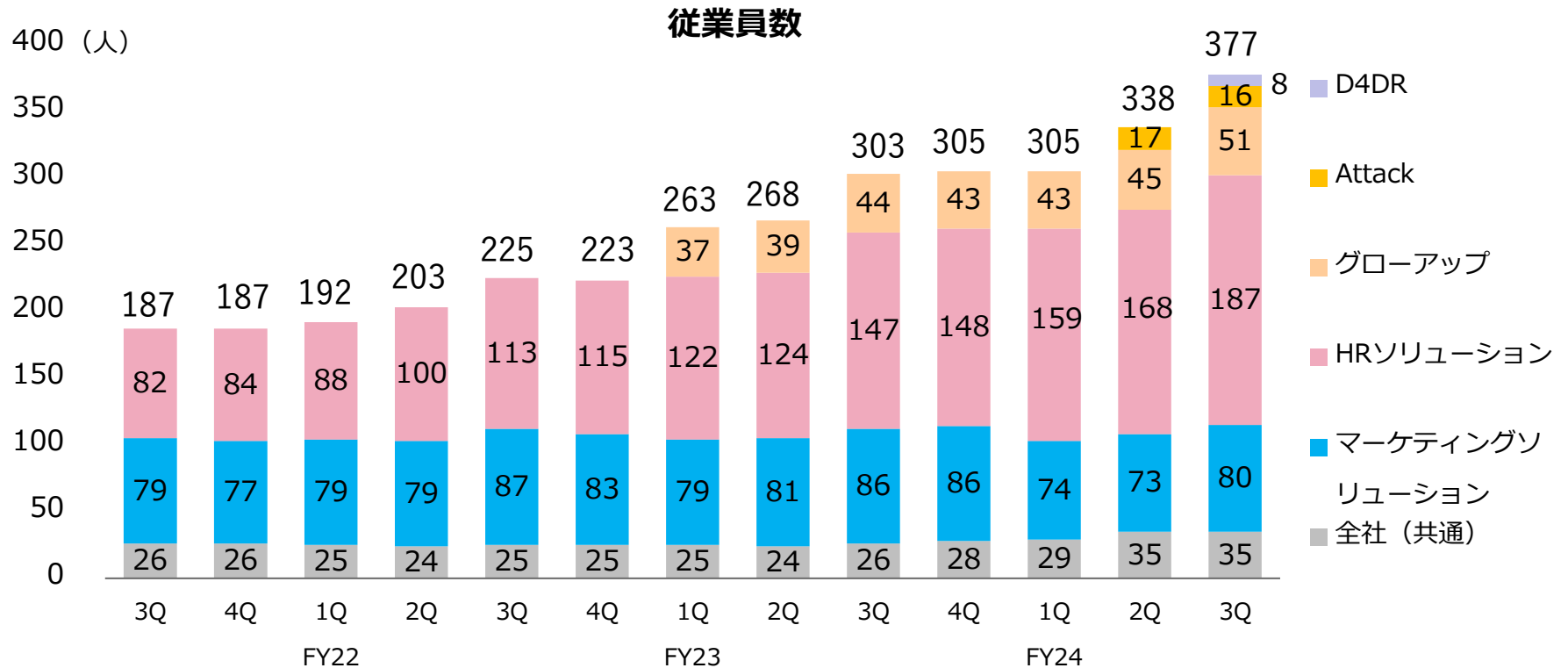
販売費および一般管理費¹



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と新卒社員入社により、全社的に人員増加
- D4DR社が新規連結となり、8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1,611百万円増加
- スリムな財務体質を維持し、自己資本比率は 80.9%と高水準を維持

(百万円)	2023年9月末	2024年6月末	2023年9月末比
流動資産	9,702	11,346	+ 1,643
（内、現金及び預金）	8,278	9,739	+ 1,461
（内、売掛金 等）	1,219	1,317	+ 98
固定資産	2,313	2,287	▲ 26
資産合計	12,016	13,633	+ 1,617
流動負債	2,464	2,486	+ 22
固定負債	106	90	▲ 15
純資産	9,445	11,057	+ 1,611
自己資本比率	78.6%	80.9%	

03 最近のトピックス





最近のトピックス

- ① 「ITreview Best Software in Japan 2024」で1位を獲得
- ② 生成AIを活用した機能強化推進（AIインタビュー）
- ③ 他社の人的資本情報と比較可能な『人的資本開示ラボ』
- ④ AIを活用した不登校予兆検知機能の提供開始（ヨリソル）
- ⑤ 医療・介護分野向け新サービス「HIcare Wellness」の立上げ
- ⑥ D4DR株式会社の株式取得による子会社化
- ⑦ オーエムネットワーク社の株式取得による子会社化

トピックス①：「ITreview Best Software in Japan 2024」で1位を獲得

ITreviewユーザーが支持した日本のSaaS・ソフトウェアを選出する
「ITreview Best Software in Japan 2024」※1で1位を獲得



TOP 2		ロボパット DX ★★★★★ 4.8 株式会社FCEプロセス&テクノロジー RPAツール
TOP 3		おりこうブログ ★★★★★ 4.3 株式会社ディーエスブランド ホームページ作成ソフト
TOP 4		ChatGPT ★★★★★ 4.1 Open AI, Inc. 文章生成AI
TOP 5		free会計 ★★★★★ 4.0 フリー株式会社 会計ソフト

※1 ビジネス向けIT製品の口コミサイト「ITreview（アイティレビュー）」が法人向けSaaSとソフトウェアを対象に、この1年間（2023年04月～2024年03月）で企業ユーザーからの評価が高かったIT製品Top50を発表。

トピックス②：生成AIを活用した機能強化推進（AIインタビュー）

見える化エンジンに、生成AIを活用した「AIインタビュー機能」を搭載

SNSや顧客アンケートの情報をもとに、仮想的な顧客となるペルソナをAIで生成し、インタビューを生成AIに回答してもらうことで、新商品開発などのアイデア発想を支援

今月のインタビュー利用回数：21/10000

履歴保存

履歴クリア

終了

クライアント企業の
商品企画担当者が
質問を実施



我々は、夏に向けた新しいお酒の楽しみ方を提供する新商品を考えています。

「自宅で色々な混ぜ方をして楽しめるカクテルの素」というアイデアがあるのですが、ご自身の経験と趣味嗜好を加味して良いと思う点と悪いと思う点をそれぞれ具体的に教えてください。

生成AIが生み出した、
4人の仮想顧客（ペルソナ）が質問に回答



鈴木一郎

プラモデルとサッカーが趣味の30歳男性

トークA

いろいろなフレーバーを試すことができるので、飽きることなく楽しめる点は良いと思います。ボトルを集める楽しみもありますし、プラモデルと同じように自分の手で作る喜びがあります。

気になる点は、アルコールの摂取量です。特に初心者には適切な量がわからず、過剰摂取に繋がる懸念があります。また、忙しい中で手軽に飲みたい人には向かないかもしれません。



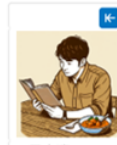
山田由紀

海外旅行が趣味の27歳女性

トークB

私自身、料理が好きで新しい味を試すことが楽しいと思っているので、自分好みのカスタマイズで食事との組み合わせも楽しめそうです。また、友人とカクテルパーティーを開くといった楽しいイベントも簡単に開けそうです。

ただ、作り方に慣れていないと、うまく作れないかもしれません。外でお酒を飲む際にもバランスが難しいと感じることがあるので、その部分はハードルが高いです。



田中遼

カレーの食べ歩きが趣味の35歳男性

トークC

夏場は外出を控えて涼しい室内で過ごすことが多くなるので、自宅でも手軽にカクテルを作れるのは魅力的です。ただ、本格的な味わいを再現することが難しいかもしれないという点は気になります。

個人的には、基本的なカクテルの素と一緒に、おすすめのレシピやアレンジ方法を提供することで、初心者から上級者まで幅広く楽しめる商品にすることが大切だと思います。



宮下薫

資格取得が趣味の32歳女性

トークD

外で飲むことが多い私にとって、自宅でも手軽にカクテルを楽しめるというのは新しい楽しみ方を発見できて面白いと思います。

ただ、私の場合、普段自宅でお酒を飲む習慣がないため、実際に購入するかどうかは疑問です。お酒を作る手間や材料を揃えるのが面倒くさいと感じることもあります。そのため、手軽さや初心者でも簡単に作れる方法が重要だと思います。

トピックス③：他社の人的資本情報と比較可能な『人的資本開示ラボ』

上場企業の人的資本情報（女性管理職比率、研修時間など）を自社と比較できる分析機能搭載

- ・有価証券報告書を開示する国内上場企業4,000社超の情報を独自にデータ化
- ・人的資本経営に取り組む際に、同業他社や競合の取組状況を参考にするなどの活用が可能



Talent Palette
タレントパレット

国内上場企業の人的資本開示情報を ベンチマーク可能となる「人的資本開示ラボ」を新設

タレントパレット内の自社データと組み合わせて様々な分析が可能に

平均年間給与

サマリー

平均値 641.28
中央値 612.61

給与帯	件数
200万円未満	0
200万円	120
400万円	367
600万円	1,070
800万円	815
100万円	504
120万円	290
140万円	111
1,000万円以上	144

データ一覧

企業名	平均年間給与	中央値	企業規模	業種	開示日
企業A	650.00	620.00	200人	製造業	2024年11月31日
企業B	630.00	600.00	150人	サービス業	2024年10月31日

トピックス④：AIを活用した不登校予兆検知機能の提供開始（ヨリソル）

教育市場向け新サービス「ヨリソル」に、AIを活用した不登校予兆検知機能を搭載

- ・従来の教育データの管理・分析といった教育ダッシュボードに加え、新たにAIを活用した不登校予兆検知機能を搭載
- ・不登校予兆のある児童生徒の自動抽出、アラート機能、不登校予兆発見後の学校側の対応状況をモニタリング

統合型スクールマネジメントシステム「ヨリソル」

AIを活用した不登校予兆検知機能の提供開始

深刻化する不登校問題解決と教職員の業務負担軽減を目的とした
機能とコンサルティングを提供



No	メンバー	不登校スコア	使用したワード	文章
1	 伊藤 悠太	164.7	オンライン授業、多い、コミュニケーション	オンライン授業が多く、コミュニケーションが取りづらい。まだ入学したばかりなので、相談できるお友達がいなくて、ゼミが始まり先生に相談が気軽にできるような状況で解決できる気がする。
2	 合田 康次	156.2	オンライン授業、課題、多い、終わる（否定）	オンライン授業・課題が多い、終わる（否定）
3	 江上 希子	100.8	オンライン授業、わかる（否定）	オンライン授業ではわからないことを聞きづらい、 字面内容に満足していますが、進捗授業でも対応を促してほしい。
4		69.1	オンライン授業、年次行けん	オンライン授業、年次行けん 年次行けん、学年毎に課題をこなす必要がある、毎日の学習が



トピックス⑤：医療介護分野への新サービス「Hicare Wellness」の立上げ

介護・医療分野のスタッフと利用者のデータ活用を支援する新サービス「Hicare Wellness」

- ・タレントパレットをベースに、介護・医療分野の従業員スタッフと患者となる利用者のデータを一元管理
- ・従業員の育成からシフト管理、モチベーション向上により業務の効率化とケアの質向上を実現



トピックス⑥：D4DR社の株式取得による子会社化

- ・ D4DR株式会社の子会社化で、シンクタンク組織の構築とコンサルティング事業へ本格参入
- ・ 情報発信によるブランディング強化から上流コンサルティングへのビジネス拡大を目指す

D4DR inc.

知的な好奇心を社会の進化に変える企業

コンサルティング・サービスの提供

- ・ 未来戦略コンサルティング
- ・ 人材育成・組織開発
- ・ マーケティング・コンサルティング
- ・ リサーチ・分析

HR未来予測
プロジェクト



未来志向のサービス開発

シンクタンク的機能によるブランディング
高付加価値な上流コンサルティングの提供



プラスアルファ
コンサルティング

①未来志向のサービス開発と情報発信

中長期的な人事の将来の姿を見据えた新たなサービス開発
シンクタンク的機能の提供による顧客啓蒙とブランディング強化

②実践的な上流コンサルティング・サービスの提供

当社グループの顧客に対する人材育成や組織構築を企画から実行支援まで行う上流工程サービスの提供

③高付加価値のサービス開発

当社サービスを組み合わせた付加価値の高いパッケージ・サービスの提供

トピックス⑦：オーエムネットワーク社の株式取得による子会社化

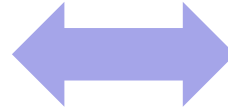
- ・オーエムネットワーク株式会社の子会社化で、高精度なシフト管理サービスに事業拡大
- ・タレントパレットのスキル等の社員情報と連携し、人材活用のさらなる高度化を目指す

業務シフトの自動作成・管理システム



- ・エンタープライズに強い月額課金型クラウドサービス
- ・社員の勤務条件から最適化シフトを生成
- ・多数の標準機能で幅広い業種・業態へ対応

エンタープライズ企業への提案・クロスセル
AI活用の高度なシフト管理機能で差別化
HiCare Wellness等の新領域サービスでの活用



シフト管理と連携する 勤怠管理システム



- ・時間も手間もかからない勤怠管理ツール
- ・R-Shiftとの連携で正確な予実管理が可能

月間シフト自動作成



勤務時間や公休日数、従業員同士の
組合せまで考慮し、最適なシフトを
最短1分で自動作成。

作業自動割当

<日別シフト自動作成>



従業員の作業スキルや、過去の割当
をもとに、平等な作業割当が可能。

希望収集



希望シフトの収集も、完成シフトの
配布も、専用アプリ1つで完結。

ヘルプ機能

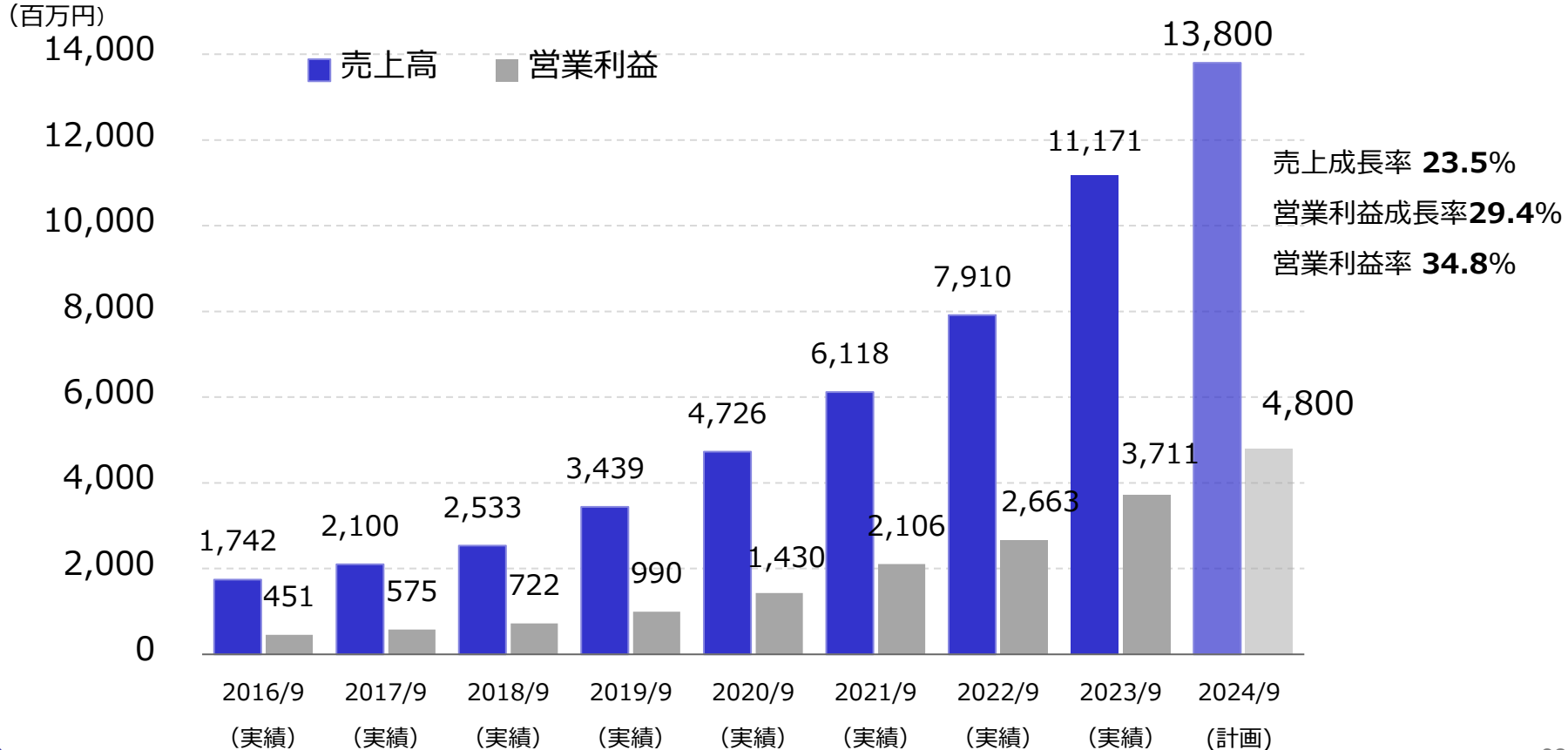


自店舗の人員不足を他店舗から補うシ
フトが作成可能。

04 2024年9月期見通し

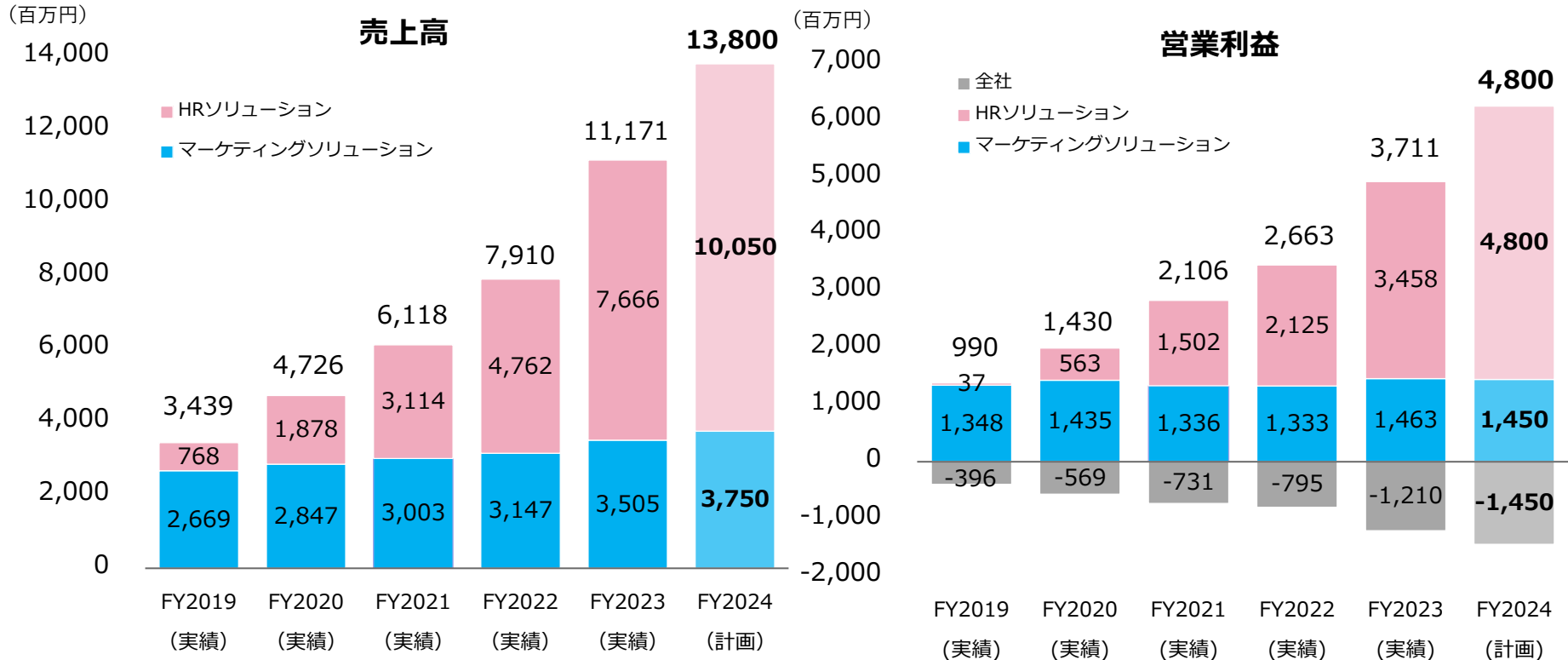
2024年9月期の業績見通し

- 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

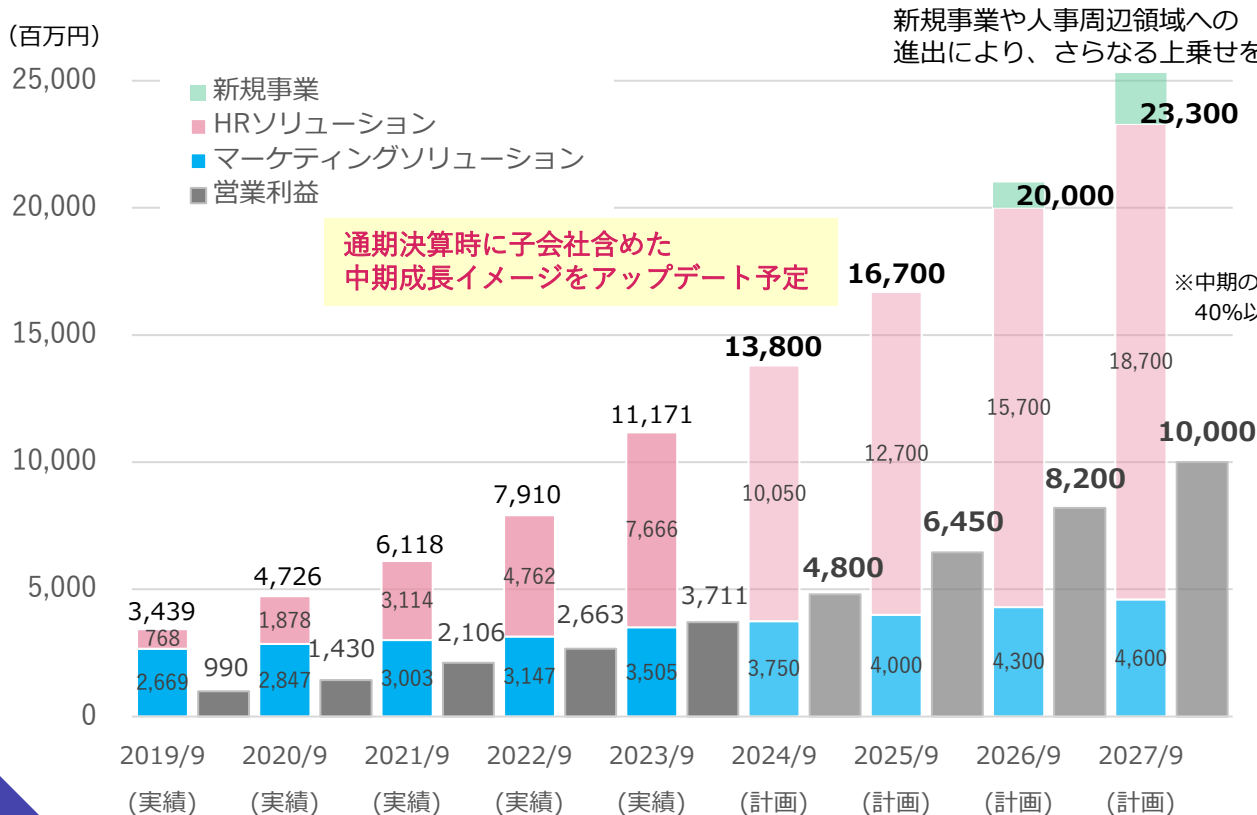


※FY2023以前は、新セグメントの区分により遡及記載しております。

※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



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。

05 ご参考資料

事業の強み

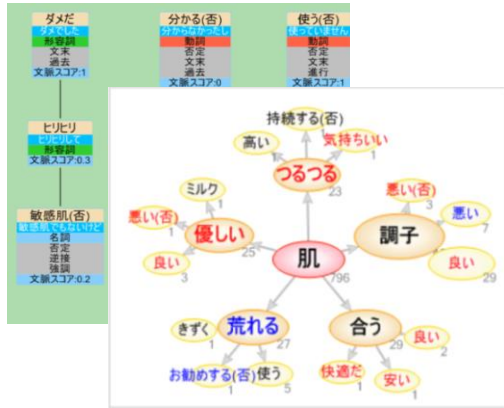
サービスの特徴

	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

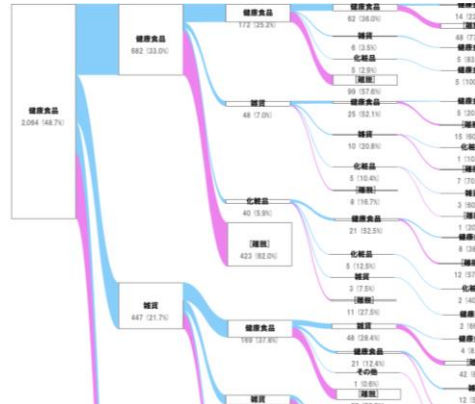
事業の強み ~ビッグデータを実務に役立つ形で可視化する高い技術力~



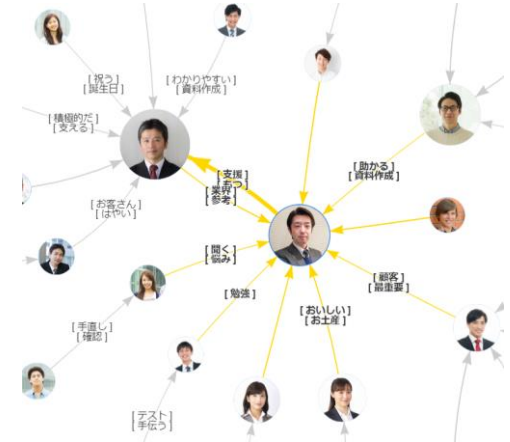
構文解析、単語マップ



購買パターン分析



社員間ネットワーク図



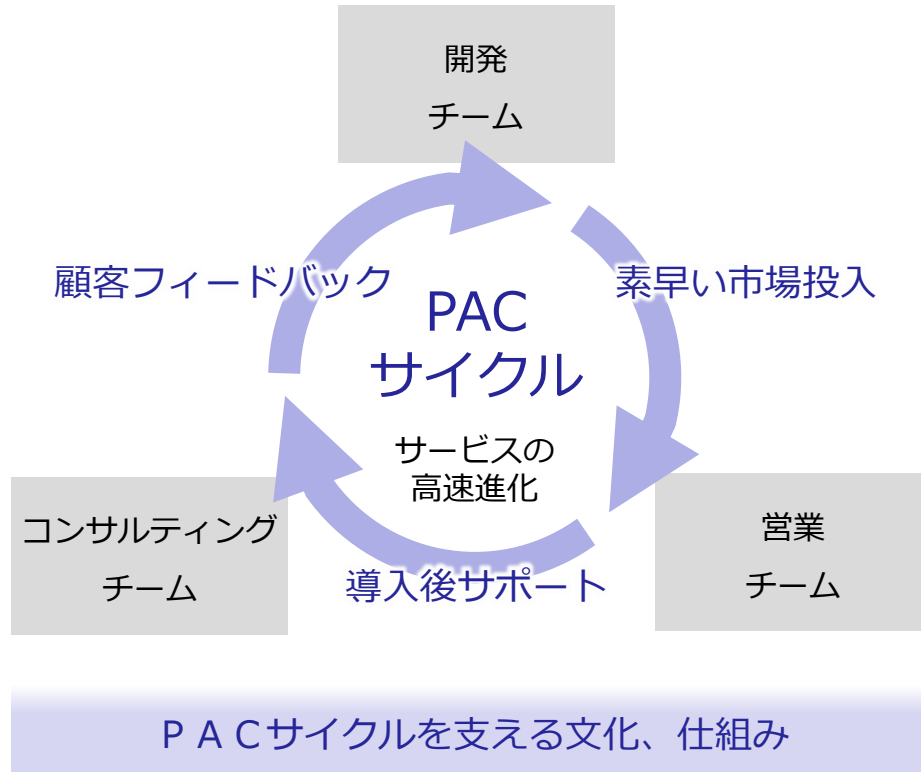
日本語の文章を解析し、主語述語やポジネガ反響などをマップで表現し顧客の声を一目で把握

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

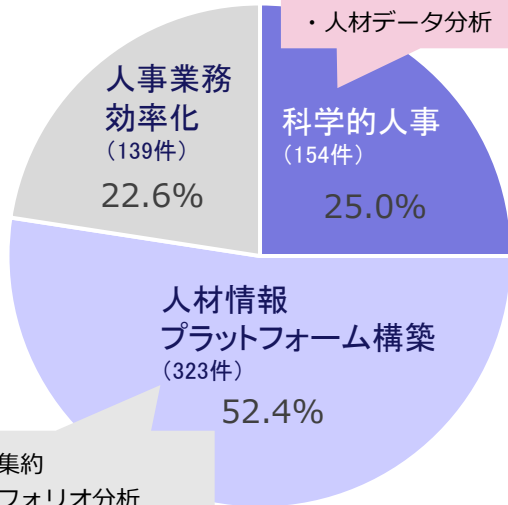
新機能、新事業の 早期市場投入

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

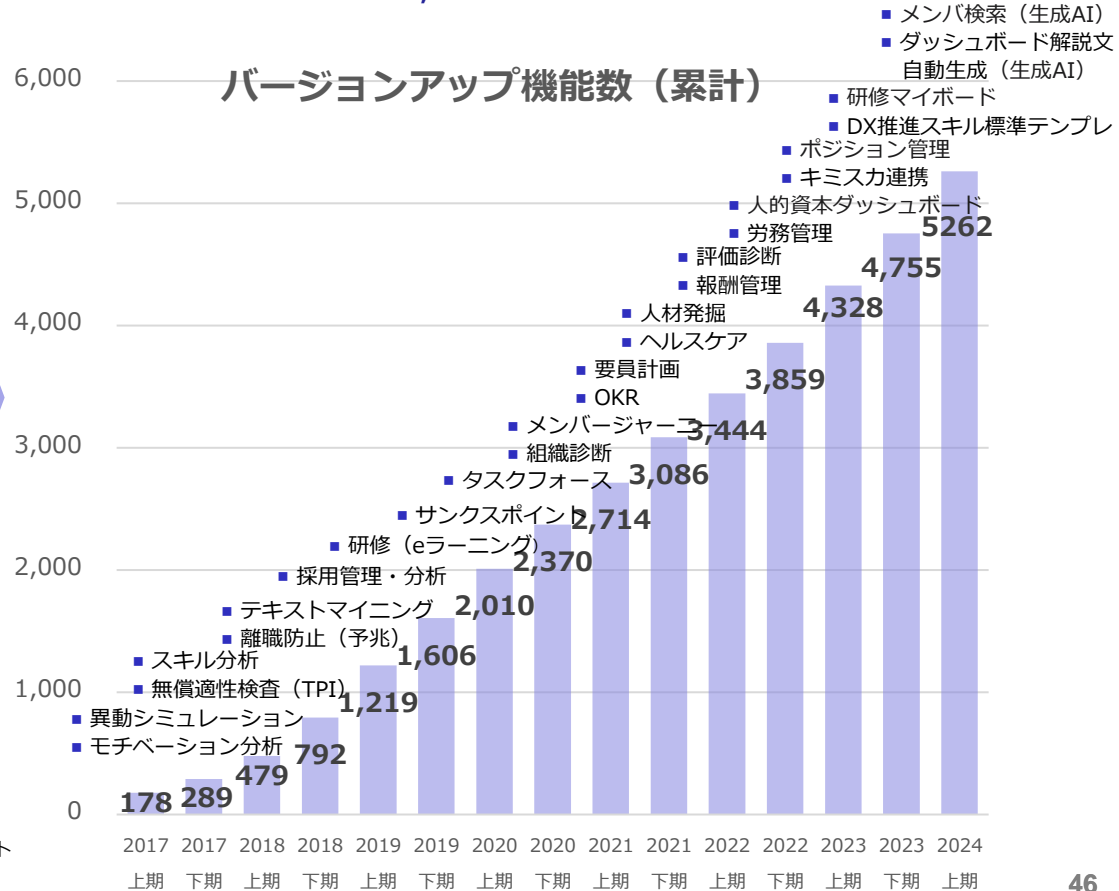


- ・人材育成（スキル分析）
- ・最適配置、異動検討
- ・サクセッションプラン
- ・ジョブ型人事制度
- ・人材データ分析 など



- ・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~

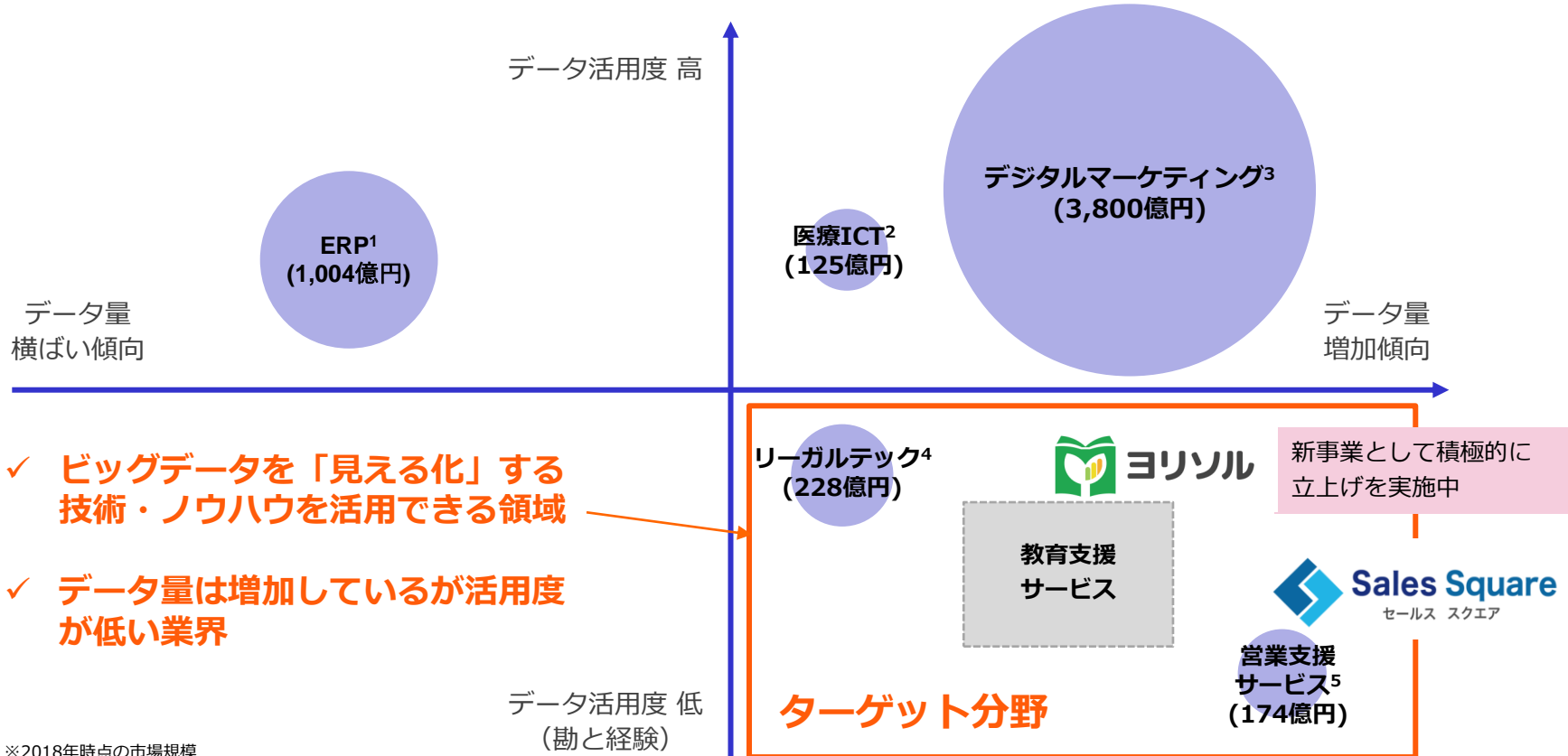
十数年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



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



※2018年時点の市場規模

注1: アイ・ティ・アール「ERP市場2020」

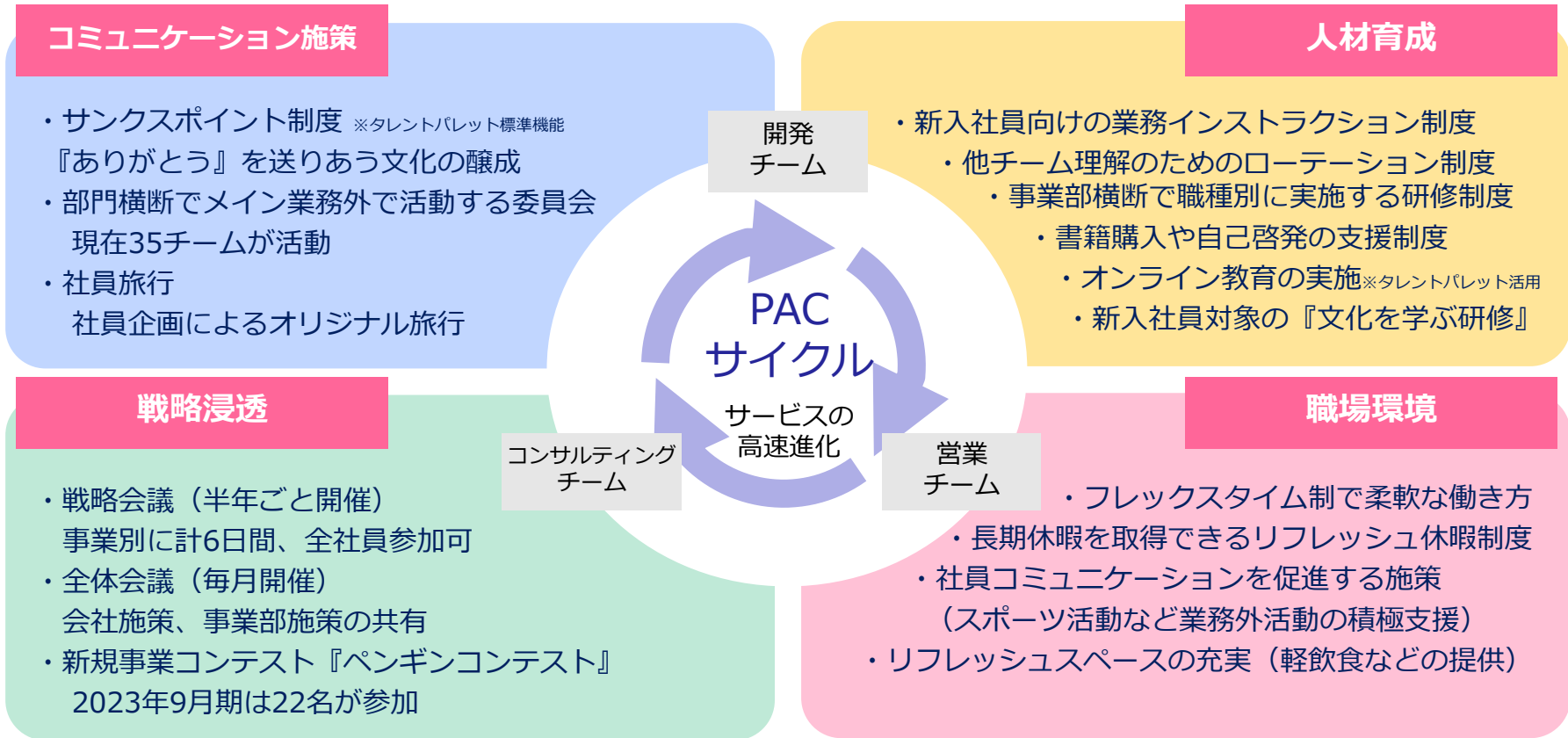
注2: 矢野経済研究所「2020年版 次世代医療ICT市場の現状と展望」

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、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)

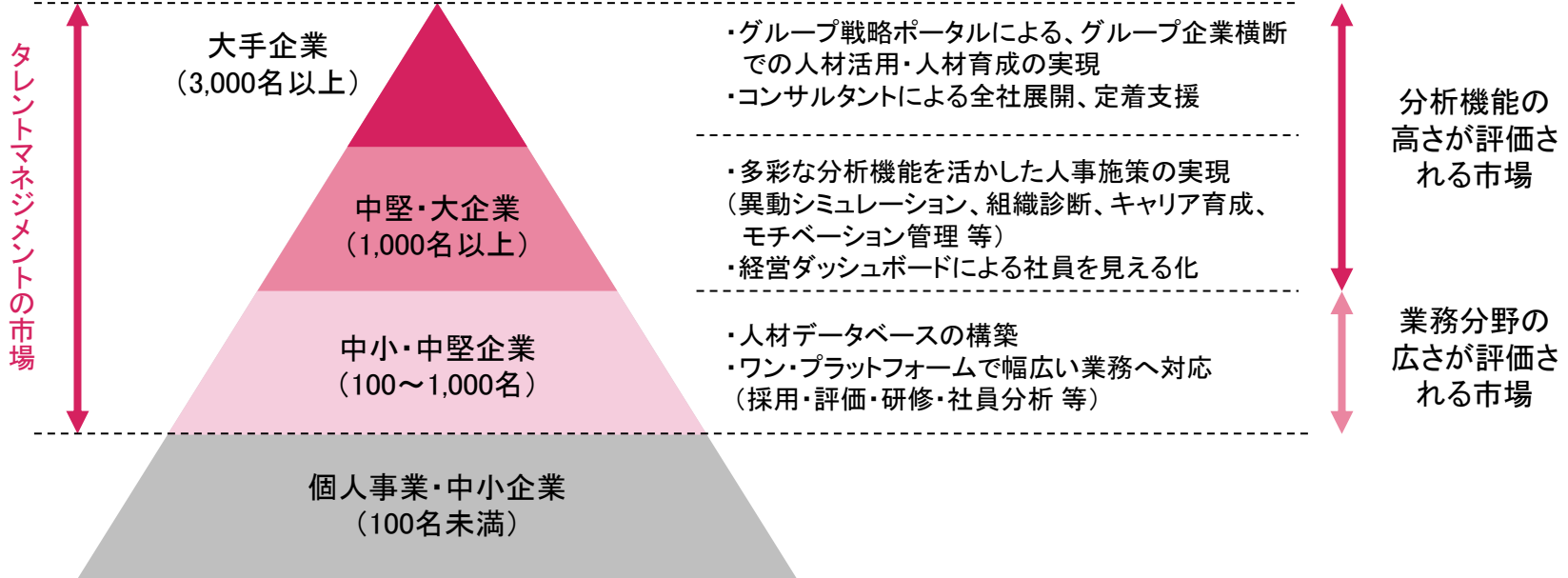
タレントパレットのターゲット市場



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。

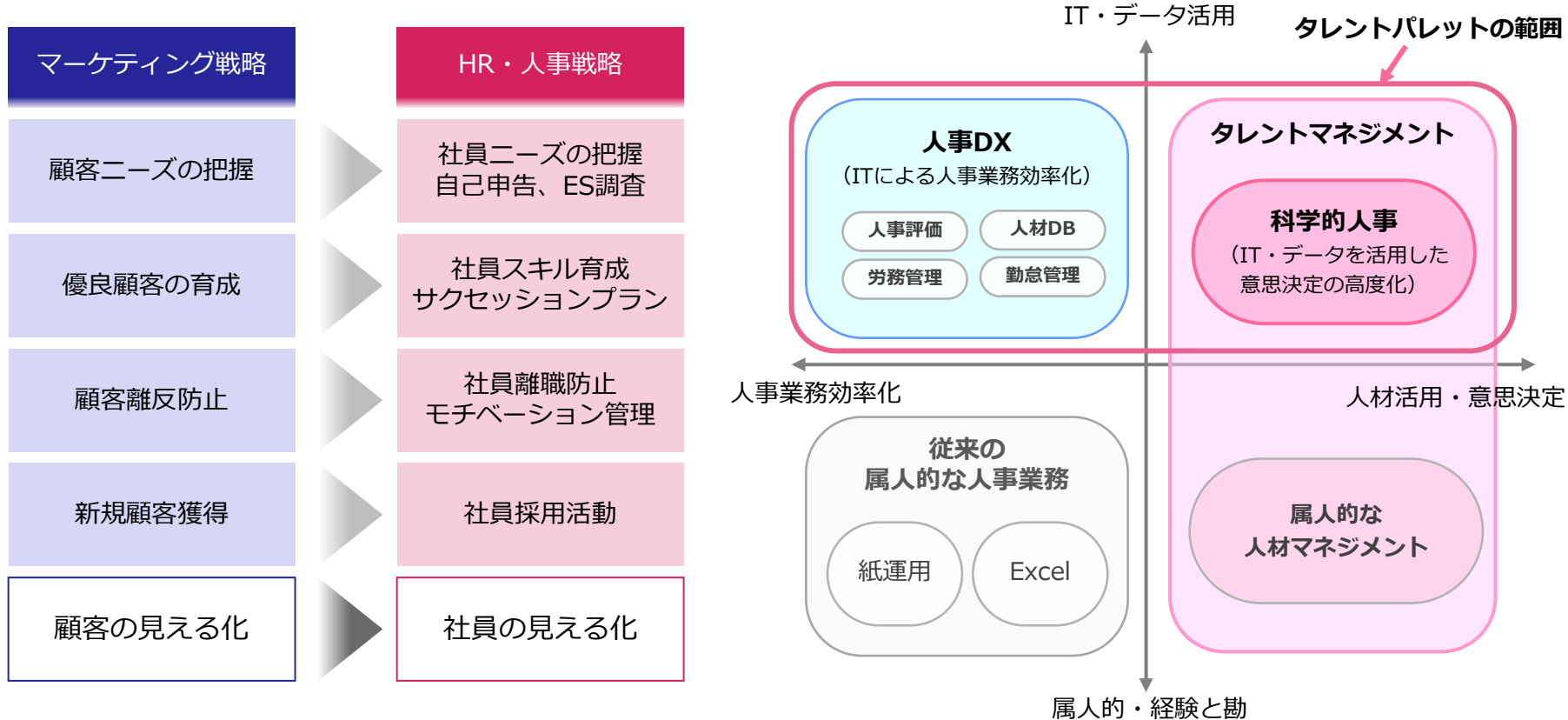
タレントマネジメントの対象市場と当社の訴求ポイント

【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

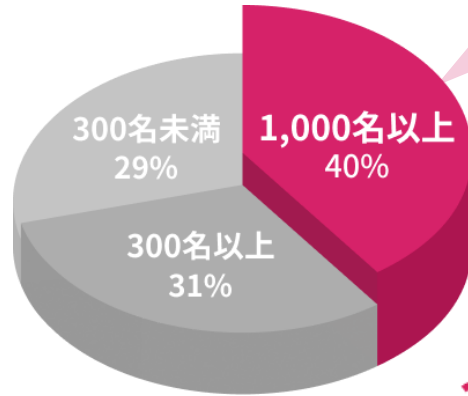


タレントパレットの強み ~エンタープライズ向け浸透と高評価~

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

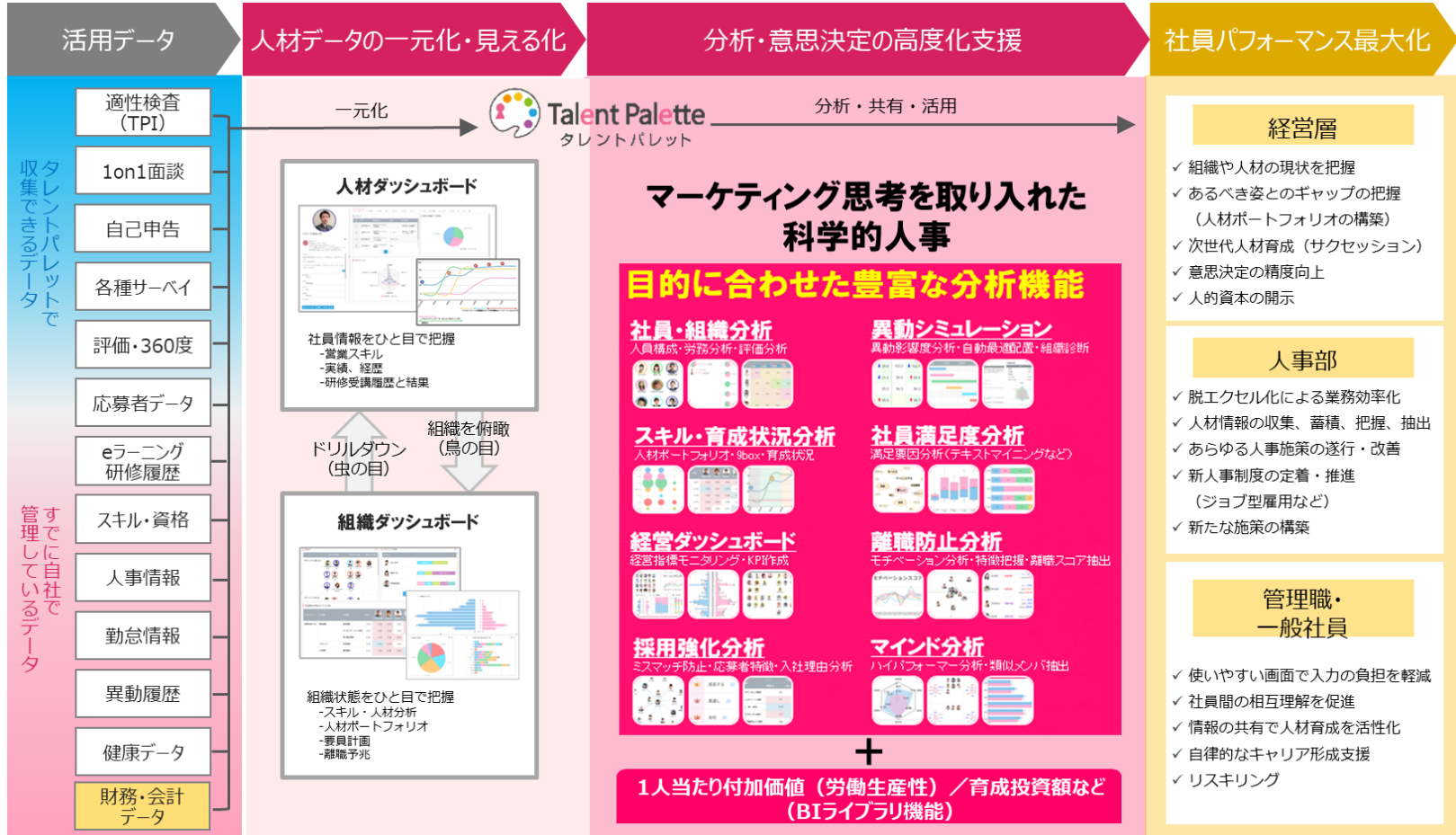
コンサルティング
コンシェルジュ体制

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」

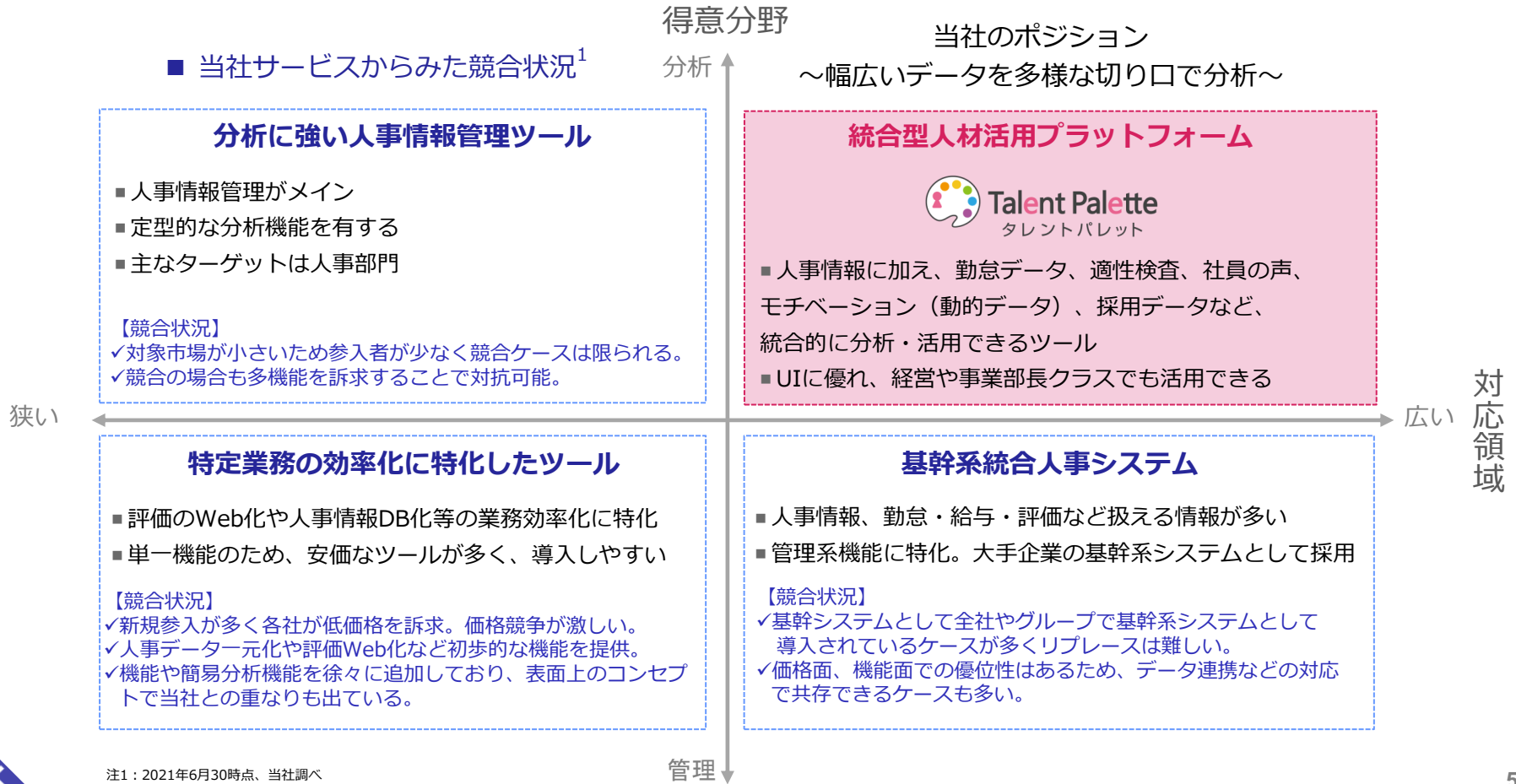
タレントパレットの進化 ~人材情報の総合プラットフォーム~

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



注1：2021年6月30時点、当社調べ

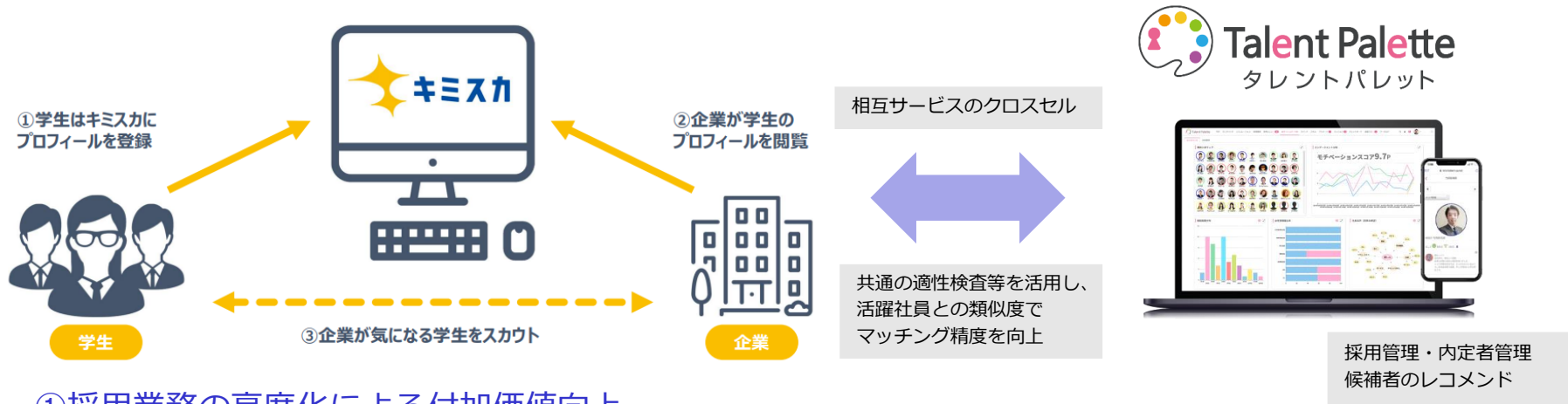
タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

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

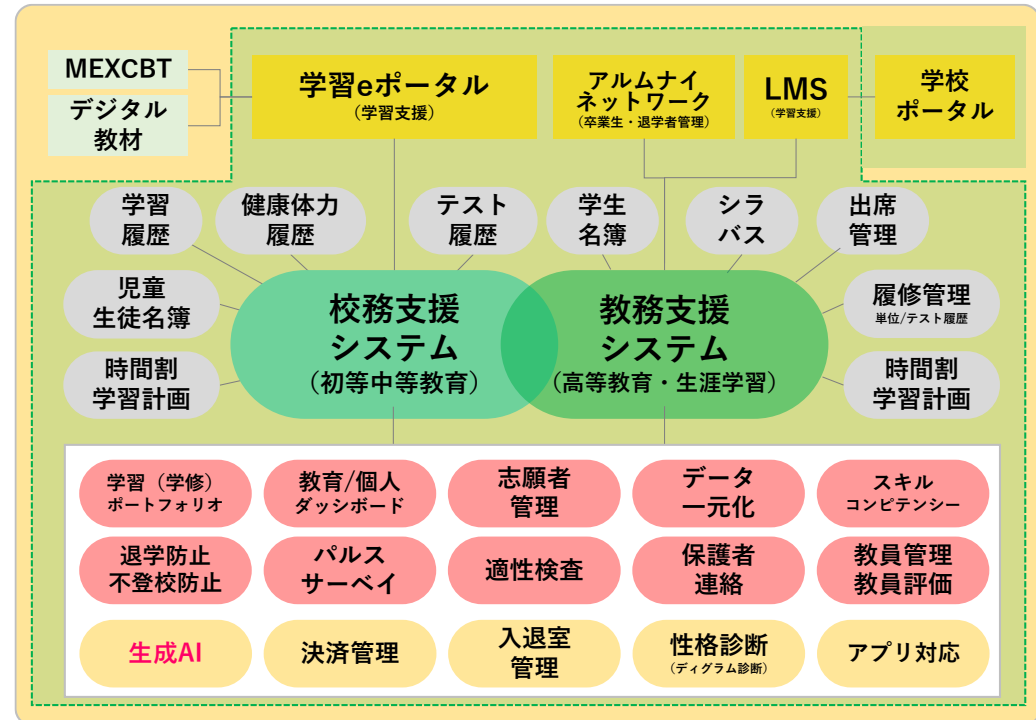
双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

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

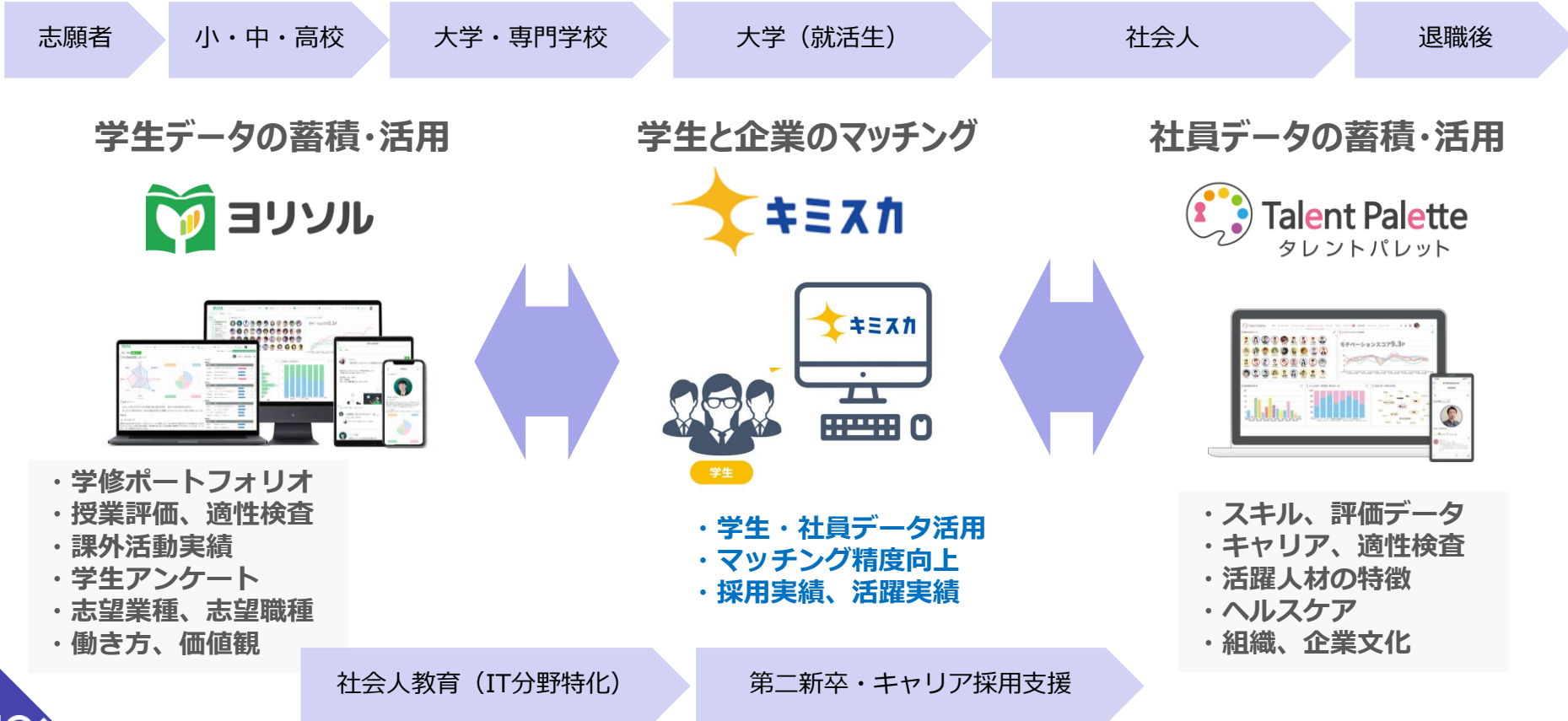


教育DXと教育データの見える化を実現する
 統合型スクールマネジメントシステム



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



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世代の書き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

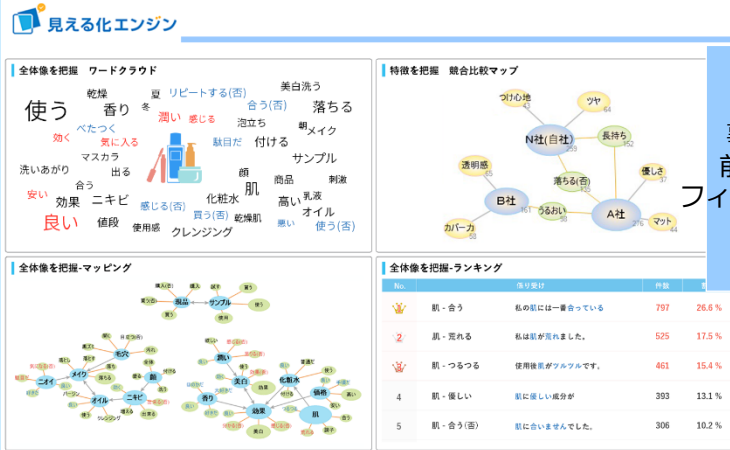
データの統合と見える化

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

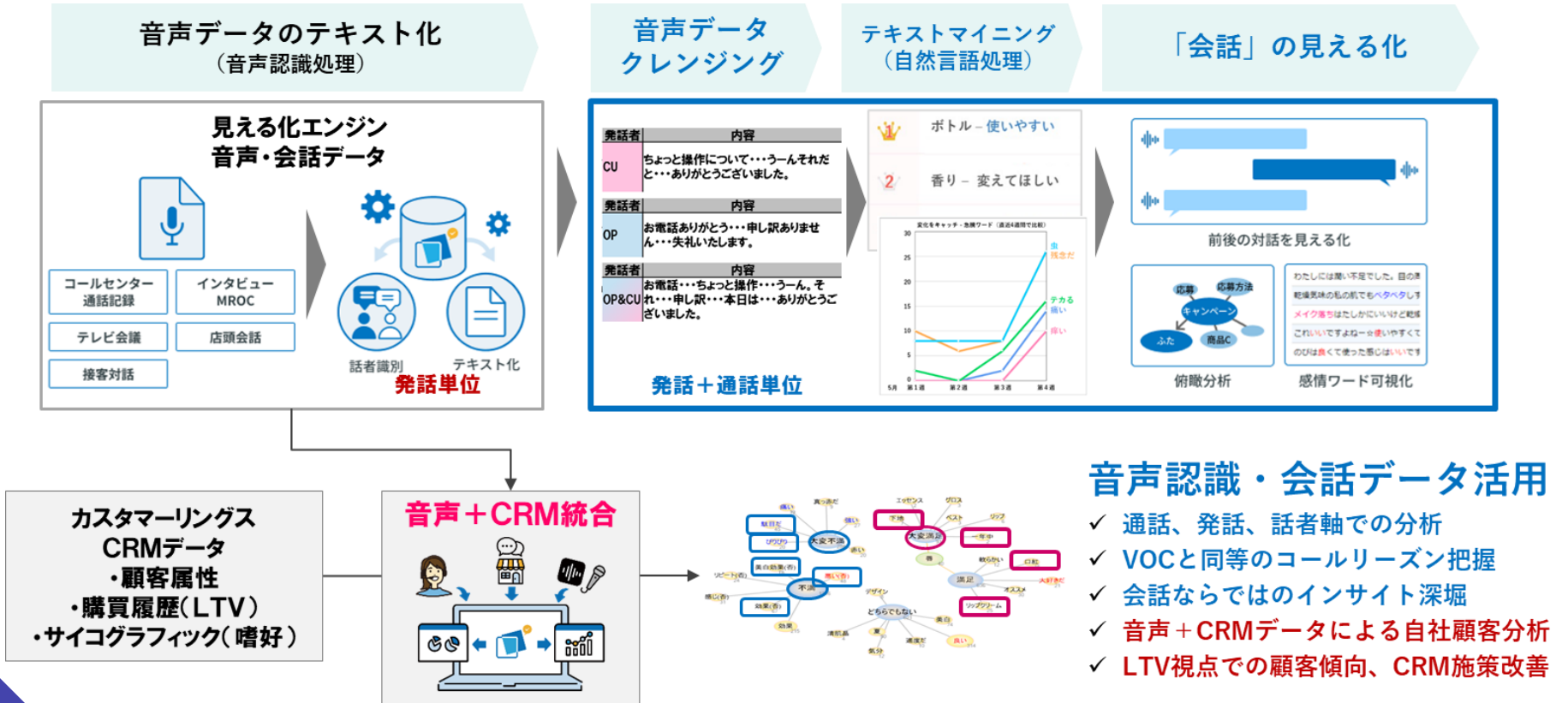


事業部/
前線への
フィードバック



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

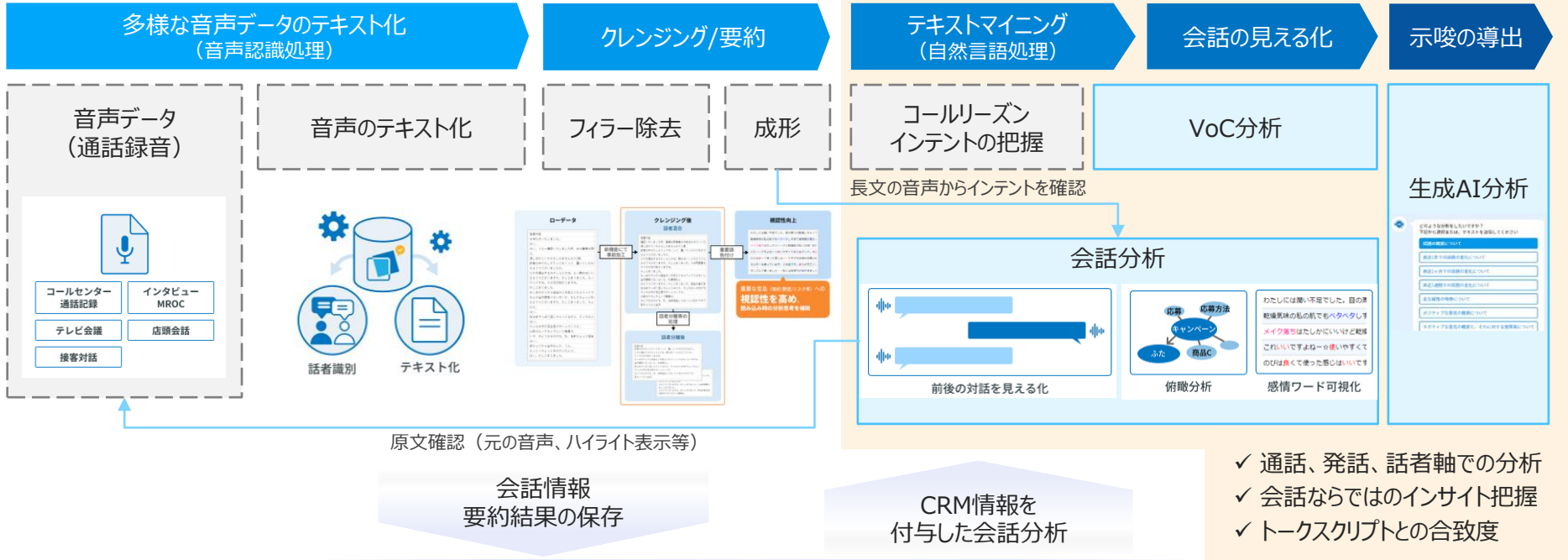
音声テキスト化～会話傾向分析までを一貫して支援



音声データの会話分析によるVOC活用

音声データ活用は、テキスト化、クレンジング、要約、V o C/会話分析までの一貫が重要

音声認識、要約を含む一体型の音声データ活用ソリューション



- ✓ 通話、発話、話者軸での分析
- ✓ 会話ならではのインサイト把握
- ✓ トークスクリプトとの合致度

CRM 連携

お困りごと・関心事等に対応した、1 to 1 での情報提供 (メルマガなど)

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」

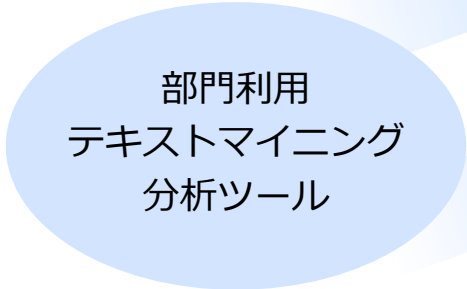
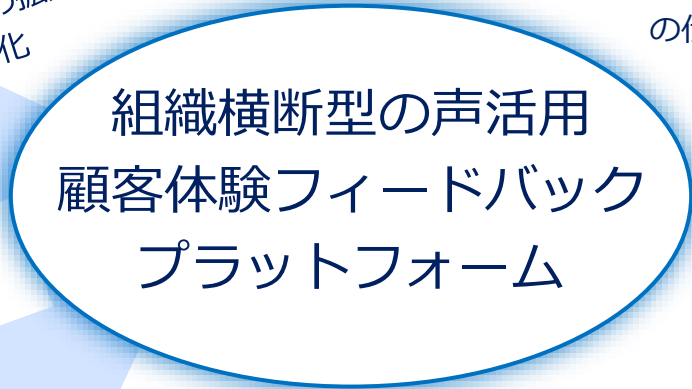
見える化エンジン事業の成長戦略



「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



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



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



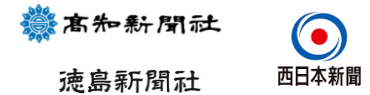
宿泊/観光



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

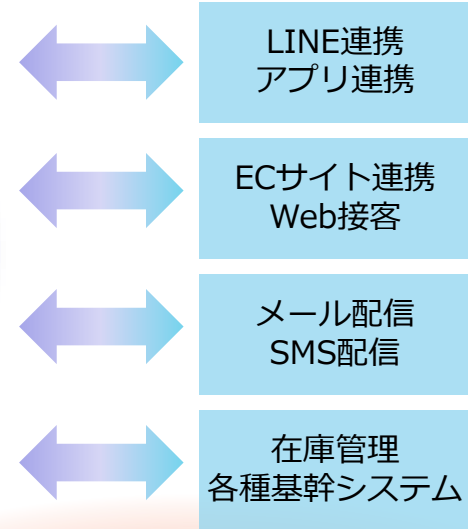


「顧客実感型」のMAとして顧客ひとりひとりを可視化する約30種の顧客分析機能の拡充、分析コンサルの高付加価値化、メールやLINE、レコメンドによる顧客リーチの幅、精度の向上を支援するマーケティングプラットフォームへの進化を目指す。

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。