

2024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)

2024年11月8日

目次



- 01 会社概要
- 02 2024年9月期 第4四半期決算
- 03 最近のトピックス
- 04 2025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、ディー・フォー・ディー・アール株式会社
オーエ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 495,352千円（2024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429名（2024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  医療介護領域 

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

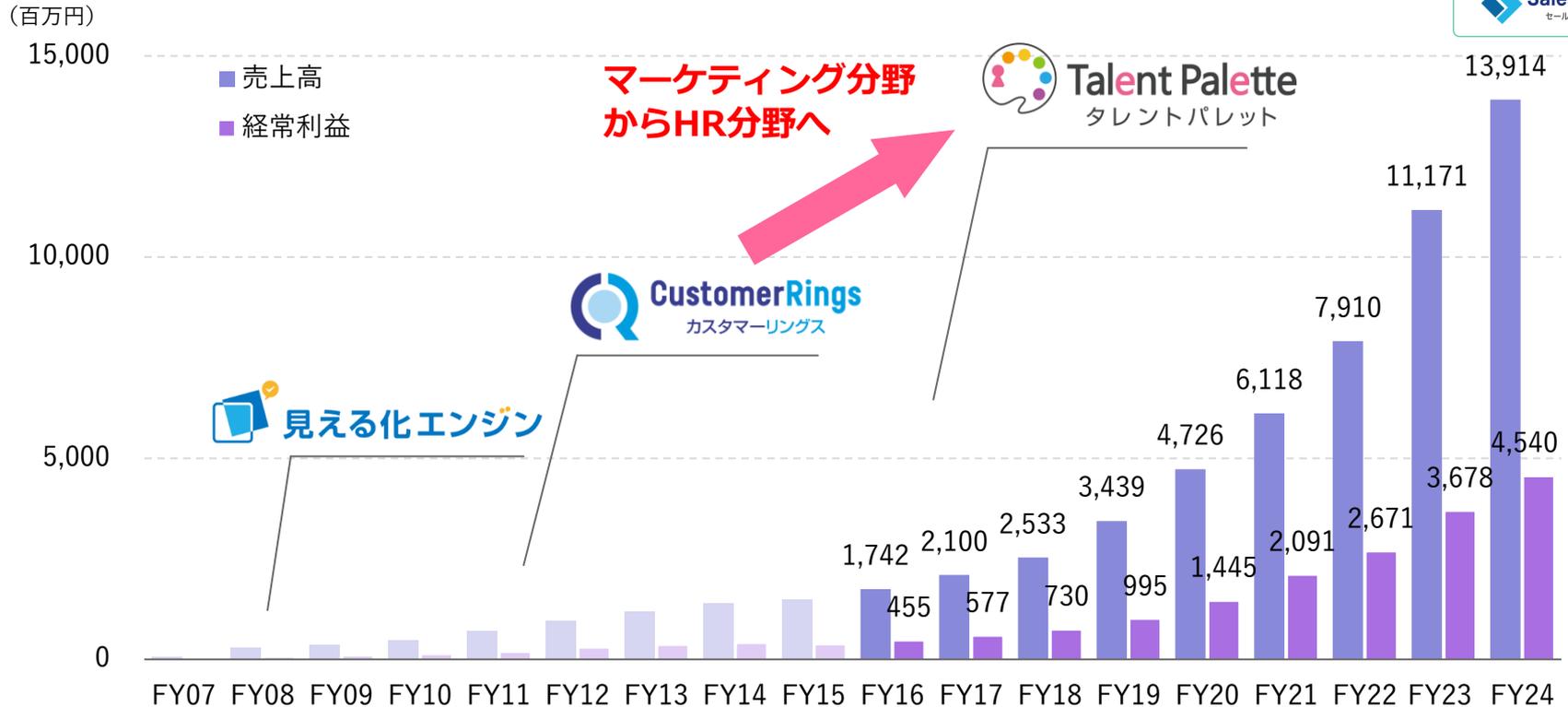
成長の軌跡

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

2024年 9月末時点



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

注1 人事・配置クラウド市場 2024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2023年度版」

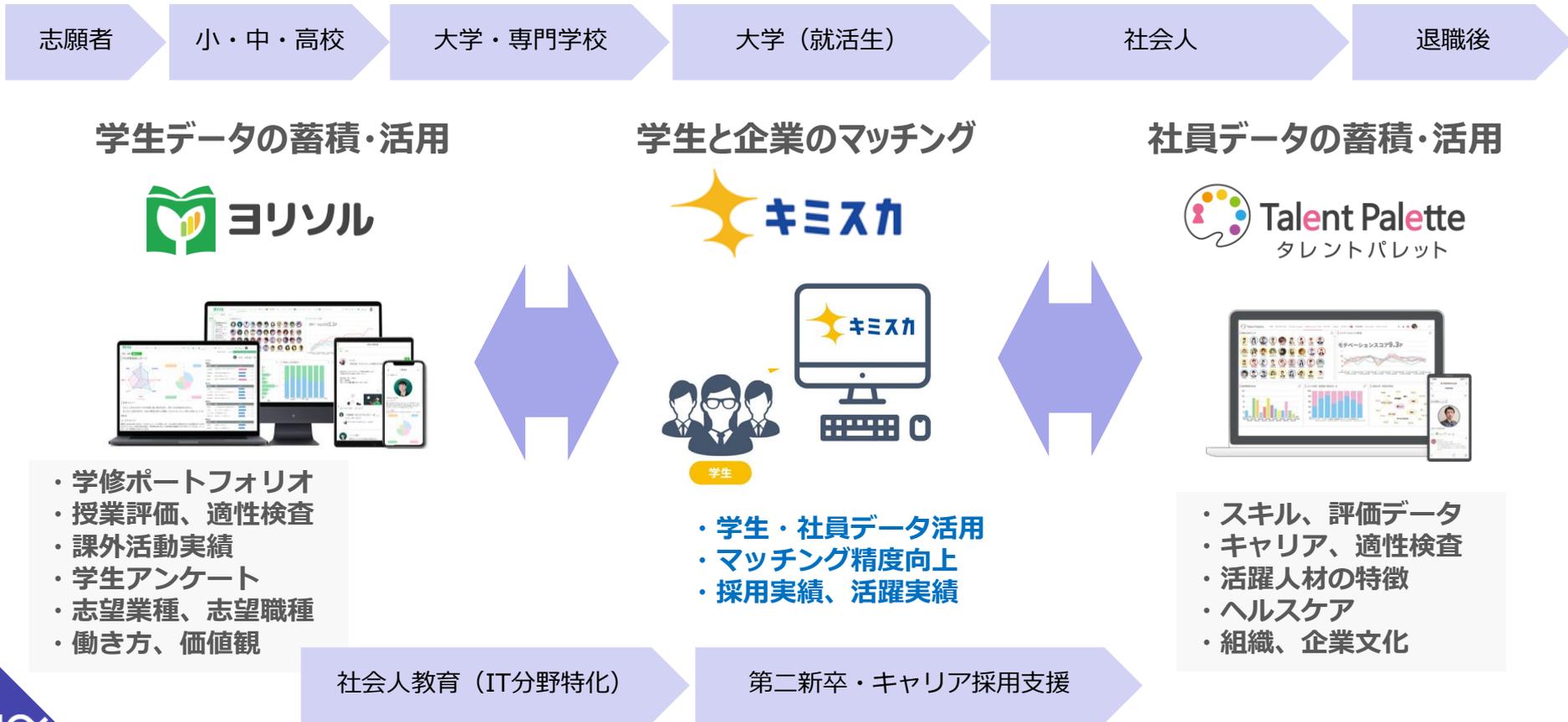
タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

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



エンタープライズ市場制覇のための高付加価値サービス強化

これまでのSaaSビジネス基盤を核にして、未来志向のシンクタンクや上流コンサルへの業界リードと、定着運用をトータルサポートするBPOまで拡大を目指す



02 2024年9月期 第4四半期決算

業績ハイライト

- 2024年9月期4Q累計の売上高は24.6%増収、営業利益は22.4%の増益
- 営業利益率は32.6%と高水準を維持しながら順調に進捗

<4Q累計>

売上高	13,914	百万円	前年同期比	24.6	% 増
営業利益	4,540	百万円	前年同期比	22.4	% 増
営業利益率	32.6	%	前年同期比	-0.6	point
経常利益	4,540	百万円	前年同期比	23.4	% 増
当期純利益	3,093	百万円	前年同期比	18.0	% 増

業績ハイライト (HRソリューション)

- HRソリューション(単体)は好調を継続、売上高は31.5%増収、営業利益は29.3%増益
- MRRは29.9%成長、営業利益率は47.4%と高水準を維持し、全てのKPIが順調に推移

	2023/9期 通期	2024/9期 通期	前年同期比
売上高 ¹	6,696 百万円	8,806 百万円	31.5 % 増
営業利益 ²	3,231 百万円	4,177 百万円	29.3 % 増
営業利益率	48.3 %	47.4 %	-0.9 point
MRR ³	548 百万円	712 百万円	29.9 % 増
顧客数 ⁴	1,380 件	1,798 件	418 件 増
解約率 ⁵	0.25 %	0.34 %	0.09 point 上昇
ARPU ⁶	401 千円	402 千円	0.4 % 増

※タレントパレットとヨリソルの合算値となります。

注1：2023年9月期通期または2024年9月期通期の実績

注2：2023年9月期第4四半期または2024年9月期通期実績

注3：Monthly Recurring Revenue。2023年9月/2024年9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9月末または2024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(2023年9月または2024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。2023年9月期または2024年9月期の第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

ハイライト

■ 概況

- HRソリューション（HRS）、マーケティングソリューション（MS）ともに順調に推移
- HRSは、タレントパレットで顧客数増と低解約率の維持、ARPU水準の維持により想定通りに推移したものの、グローバルの売上伸び悩みや、ヨリソル立ち上げ期の先行投資もあり、営業利益は計画比ではやや未達
- MSは、アップセルの寄与で顧客単価が高水準で推移し、期末にかけて見える化エンジンの生成AI機能搭載による新規顧客獲得も進み、売上高、営業利益ともに想定を上回った
- 全社の営業利益の未達の主な要因は、新規事業の立上げやM&Aへの成長投資であり、SaaS事業の領域拡大や、上流コンサルやBPOなどを通じたエンタープライズ市場浸透など、今後のビジネス拡大へ布石となった

■ 2024年9月期 通期業績

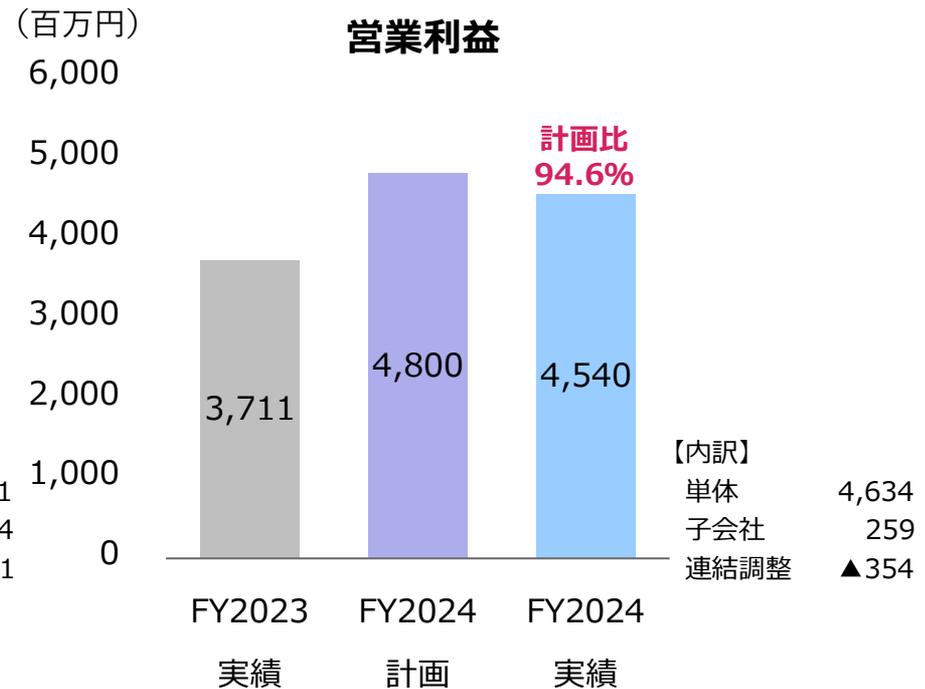
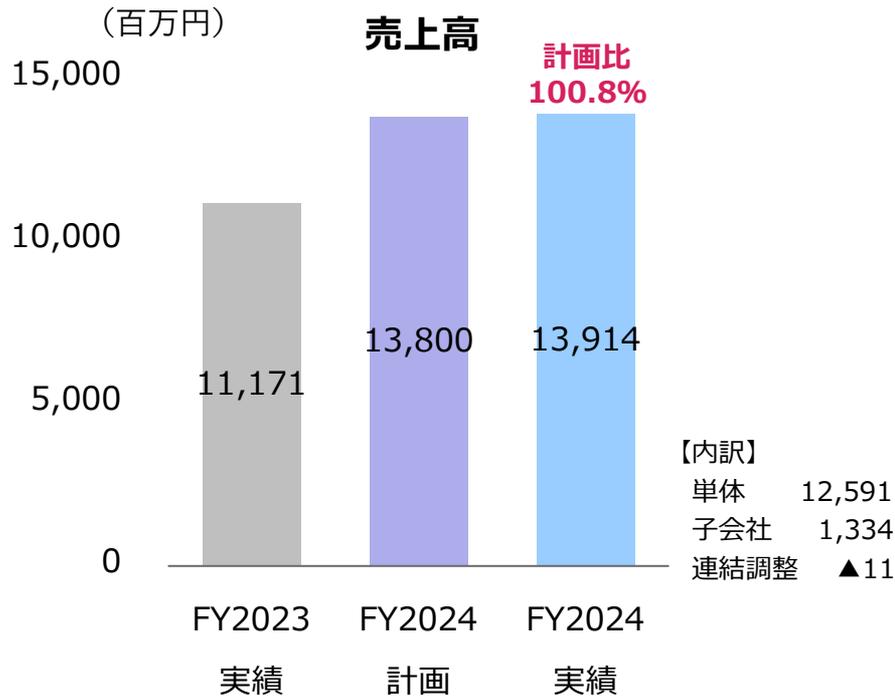
- 2024年9月期（連結、通期）は売上高**24.6%**増収、営業利益**22.4%**増益（利益率**32.6%**）
- 計画比では、売上高は100.8%とほぼ計画水準だが、営業利益は94.6%と計画を下回った。グローバルの業績が想定を下回ったほか、計画外で新規事業やM&A関連費用発生による影響
- HRS（単体）では、MRR**712**百万円（前年同期比**29.9%**増）となり、売上高**31.5%**増収、営業利益**29.3%**増益（利益率**47.4%**）と好調に推移

■ 2025年9月期 通期業績見通し

- 売上高 **17,730**百万円（前年比**27.4%**増）、営業利益**5,600**百万円（営業利益率**31.6%**）を見込む
- HRSとMSの顧客数の増加に加え、前期M&Aの子会社の通期寄与を見込む

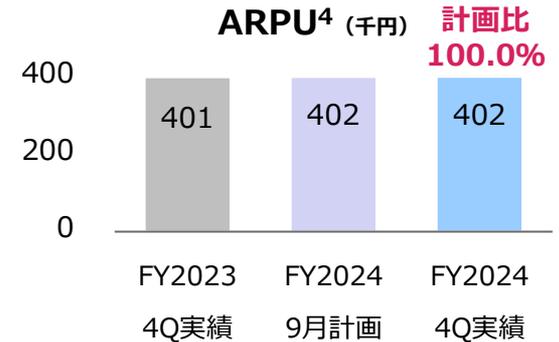
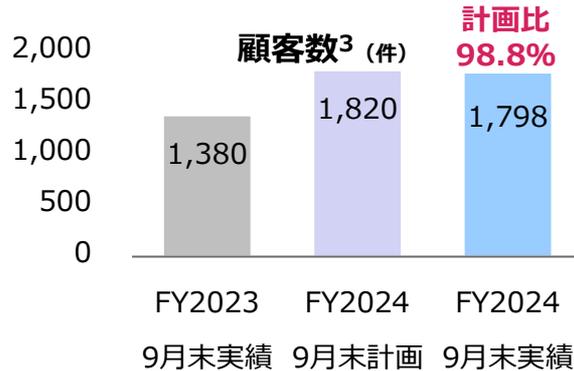
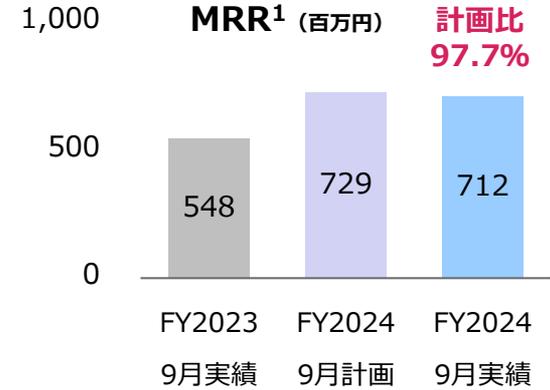
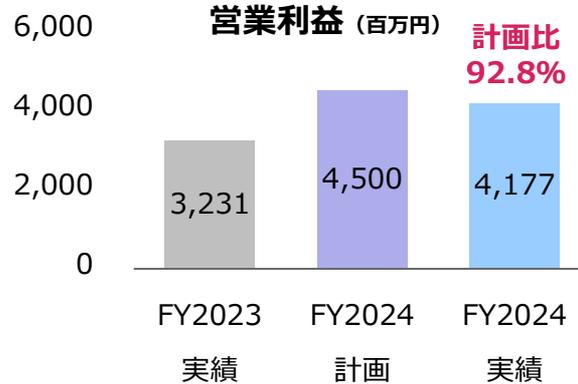
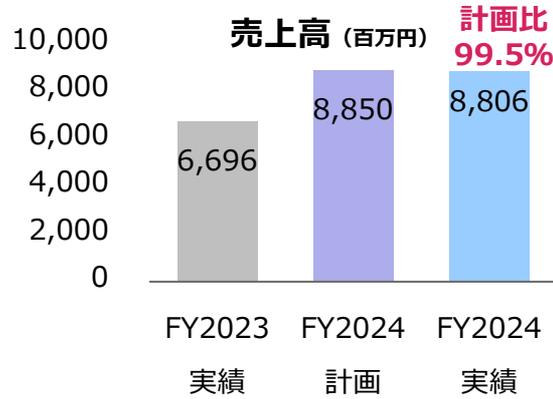
2024年9月期 第4四半期業績 業績進捗

- 売上高は100.8%とほぼ計画水準だが、営業利益は94.6%と計画を下回った。
- グローバル業績が想定を下回ったほか、計画外でM&A関連費用発生による影響



業績進捗 (HRソリューション)

- 主要KPIは若干計画を下回るものもあったが、ほぼ想定水準で推移



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

- 4Q累計は、売上高は24.6%増収、営業利益は22.4%増益、営業利益率は32.6%
- 年間計画に対する進捗は売上高100.8%、営業利益94.6%となった

単位：百万円	2024/9期（7-9月）			2024/9期（10-9月）			2024/9期（10-9月）	
	4Q（7-9月）			4Q累計（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	計画	進捗率
売上高	3,124	4,044	29.5%	11,171	13,914	24.6%	13,800	100.8%
売上原価	802	1,064	32.7%	2,958	3,765	27.3%		
売上総利益	2,321	2,980	28.4%	8,212	10,148	23.6%		
販管費	1,175	1,545	31.4%	4,501	5,608	24.6%		
営業利益	1,145	1,434	25.2%	3,711	4,540	22.4%	4,800	94.6%
営業利益率	36.7%	35.5%	-	33.2%	32.6%	-	34.8%	-
経常利益	1,110	1,431	28.9%	3,678	4,540	23.4%	4,800	94.6%
当期純利益	828	987	19.1%	2,620	3,093	18.0%	3,250	95.2%

2024年9月期 第4四半期業績（セグメント別）

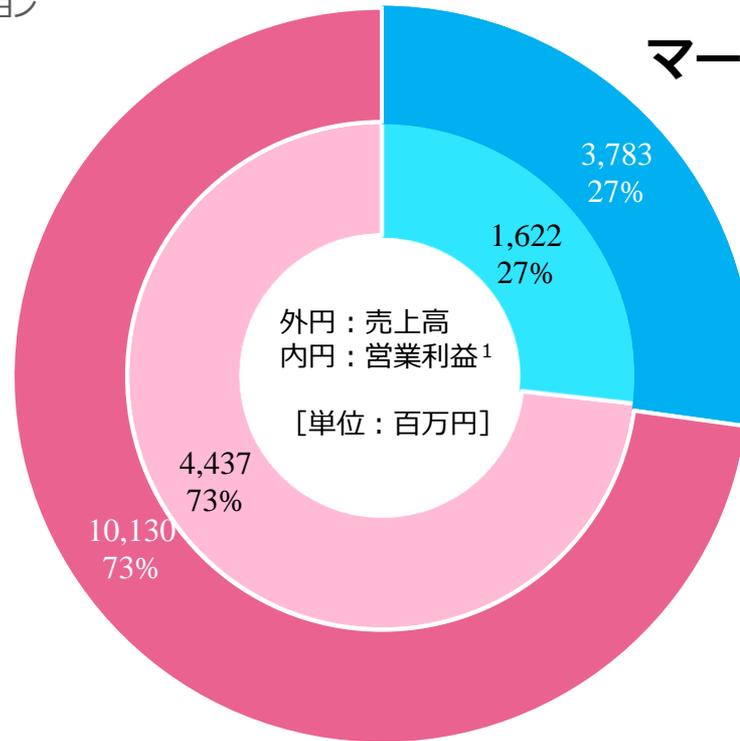
- HRソリューション事業の割合が売上の73%、利益の73%¹となり成長を牽引

- 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



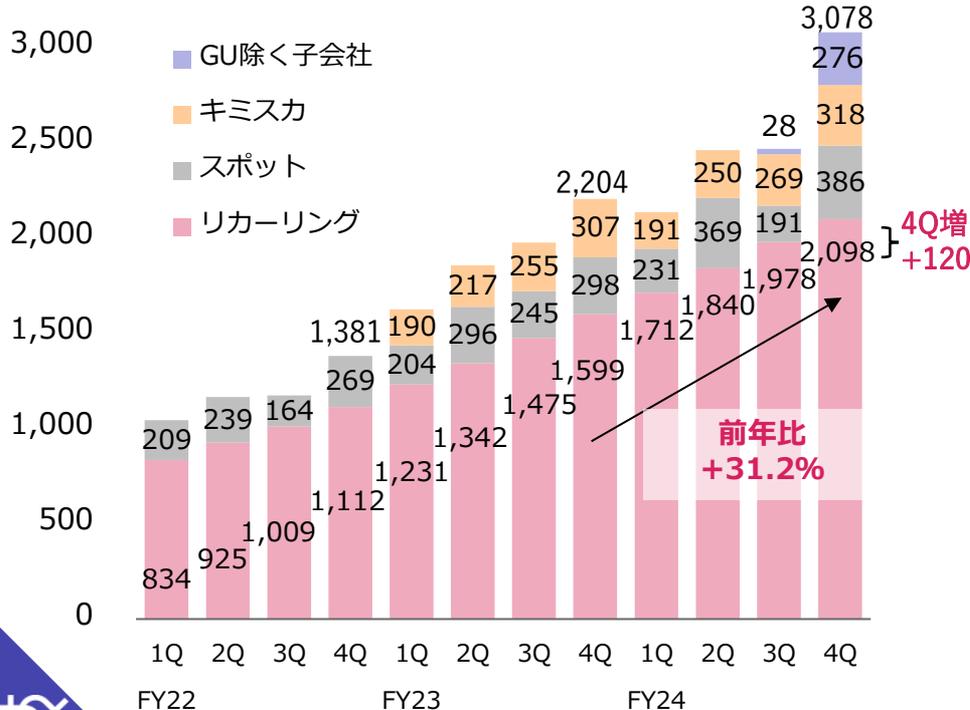
注1：2024年9月期 第4四半期累計における各セグメントの営業利益額（共通費控除前、のれん等償却前、M&Aに伴う一時費用除く）

売上高の推移（セグメント別）

- HRSのリカーリング収入が順調に伸び、2,098百万円（31.2%増）に拡大
- 4Qは、HRSのコンサルティング等によるスポット売上が大きく増加
- MSは、生成AI機能搭載による新規獲得と単価アップを中心に安定的な売上成長を維持

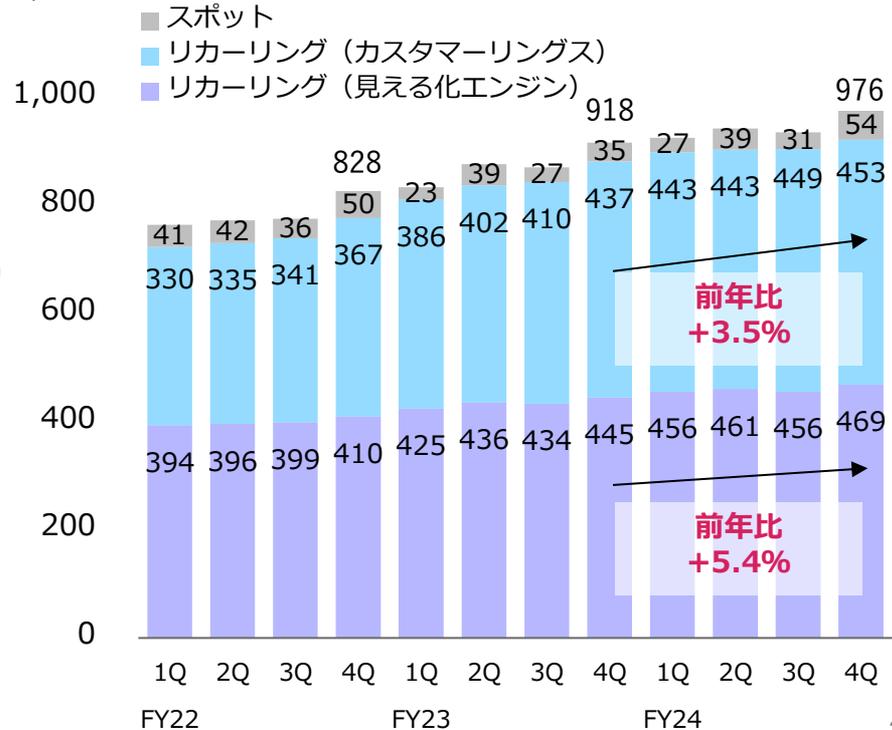
(百万円)
3,500

HRソリューション売上高¹



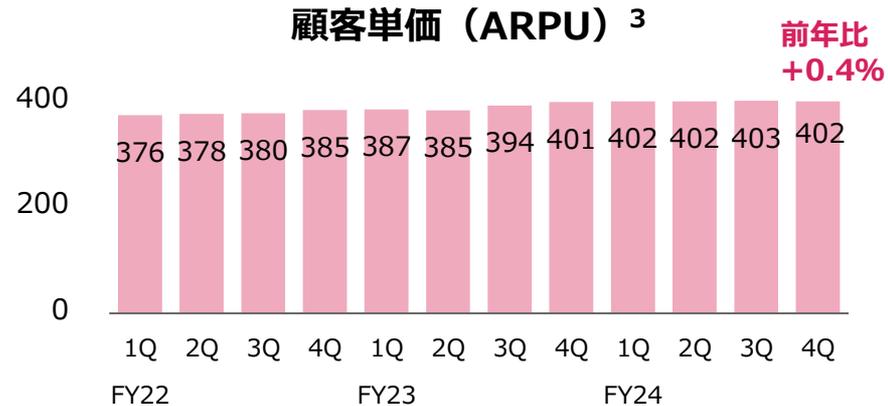
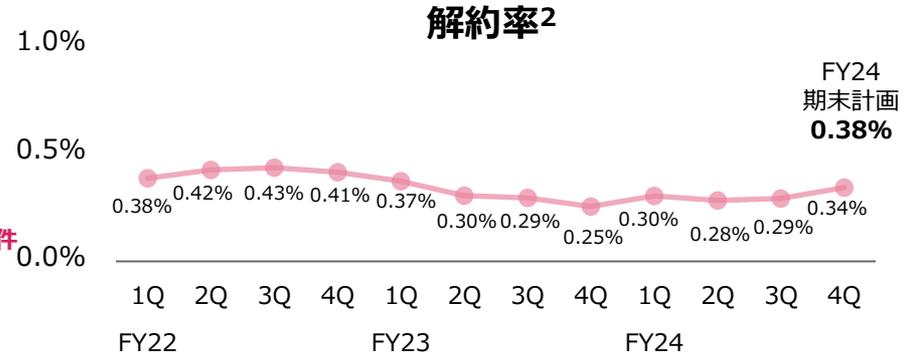
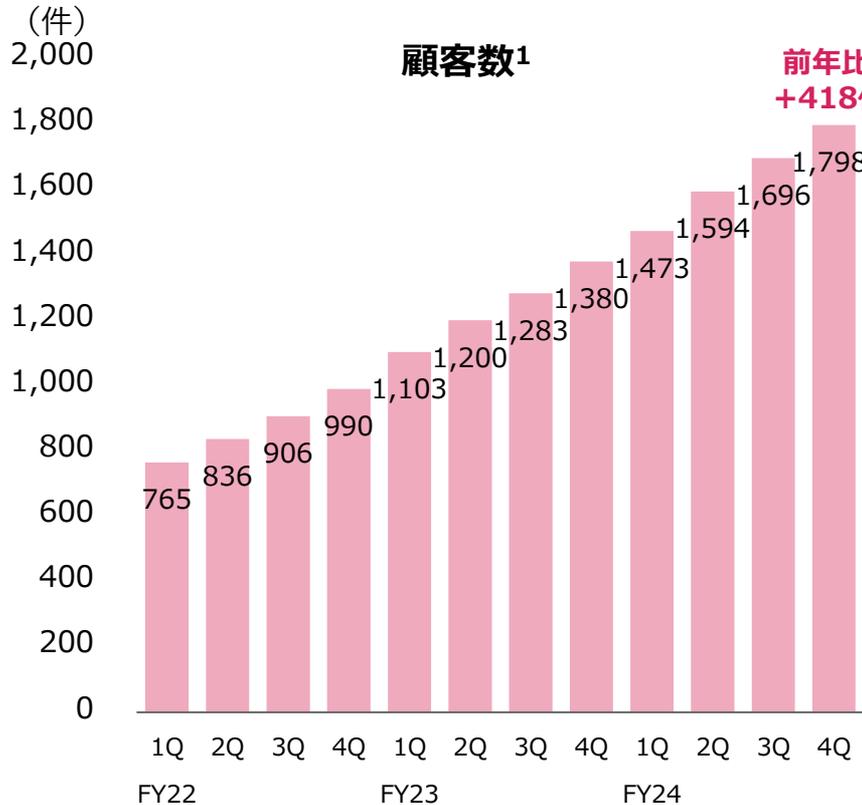
(百万円)
1,200

マーケティングソリューション売上高¹



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を中心に、顧客数は安定的に増加
- 解約率は若干上昇したものの、想定以下の低水準を維持



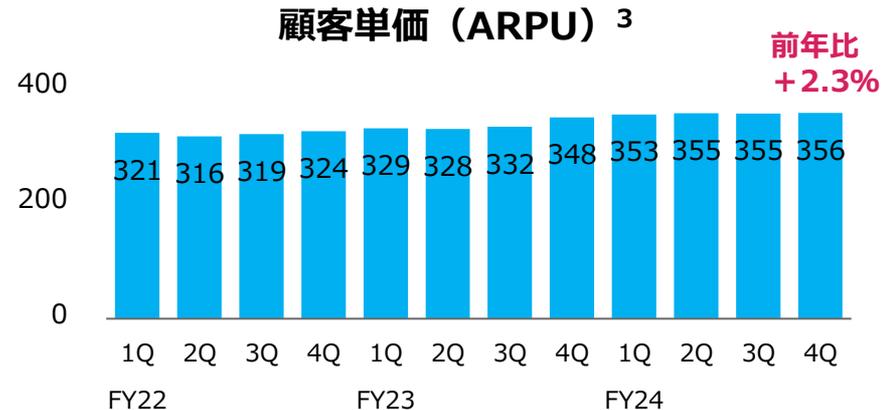
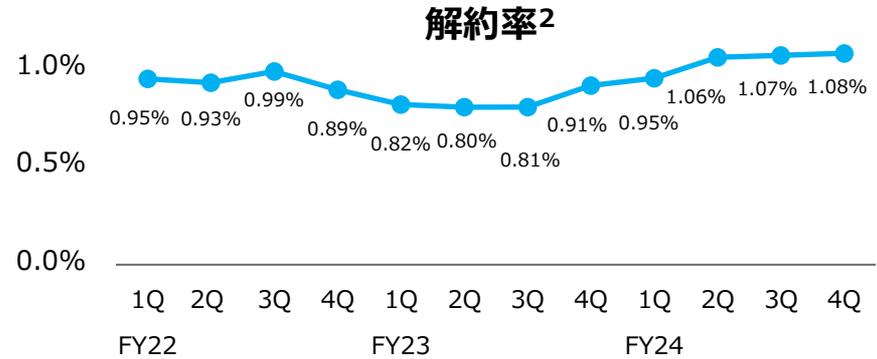
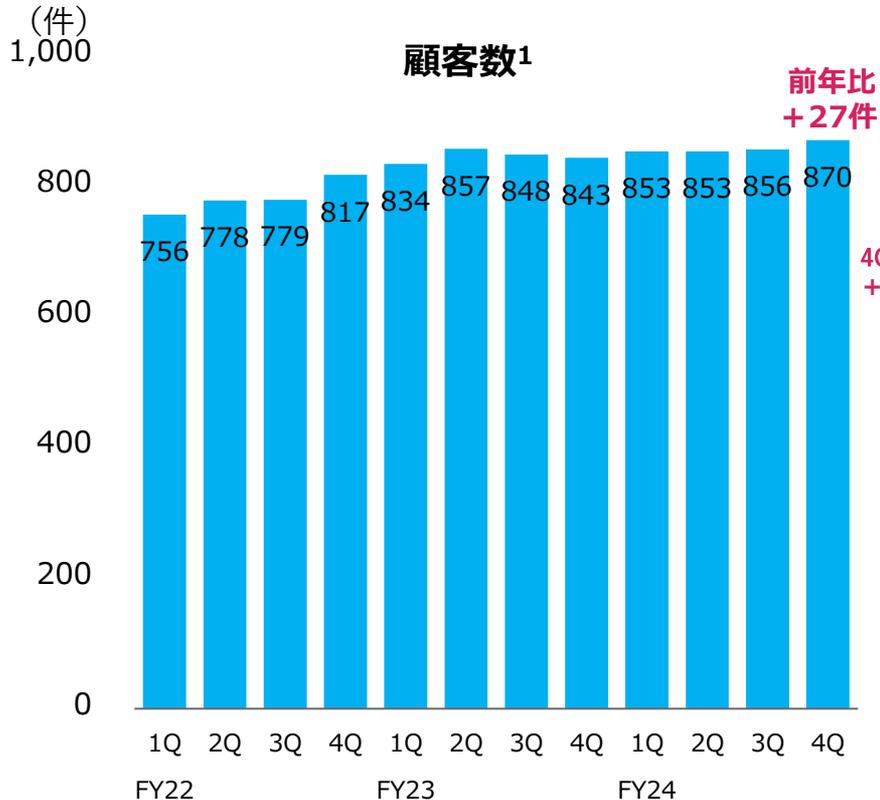
注1：月額課金契約数

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)

- MSでは、生成AI機能等の訴求からの引き合いが増えており、顧客数は徐々に増加
- 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4四半期~

MRR¹

全社 1,018百万円

- マーケティングソリューション 305百万円
- HRソリューション 712百万円

MRR成長率²

全社 20.4%

- マーケティングソリューション 2.9%
- HRソリューション 29.9%

月次平均解約率³

全社 0.58 %

- マーケティングソリューション 1.08%
- HRソリューション 0.34%

契約社数⁴

全社 2,668社

- マーケティングソリューション 870社
- HRソリューション 1,798社

リカーリング比率⁵

全社 87.3%

- マーケティングソリューション 94.5%
- HRソリューション 84.5%

ARPU⁶

全社 387千円

- マーケティングソリューション 356千円
- HRソリューション 402千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2024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： 2023年9月から2024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(2024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： 2024年9月末における月額課金契約数

注5： 2024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。2024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か月当たりの平均社数で除して算出

主要KPI ~前期比~

	2023/9期 4Q	2024/9期 4Q	前年同期比
売上高 ¹	11,171 百万円	13,914 百万円	24.6 % 増
営業利益 ²	3,711 百万円	4,540 百万円	22.4 % 増
営業利益率	33.2 %	32.6 %	-0.6 point
MRR ³	845 百万円	1,018 百万円	20.4 % 増
顧客数 ⁴	2,223 件	2,668 件	445 件 増
解約率 ⁵	0.50 %	0.58 %	0.08 point 上昇
ARPU ⁶	380 千円	387 千円	1.7 % 増

注1：2023年9月期第4四半期または2024年9月期第4四半期の実績

注2：2023年9月期第4四半期または2024年9月期第4四半期の実績

注3：Monthly Recurring Revenue。2023年9月/2024年9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9月末または2024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(2023年9月または2024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。2023年9月期または2024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

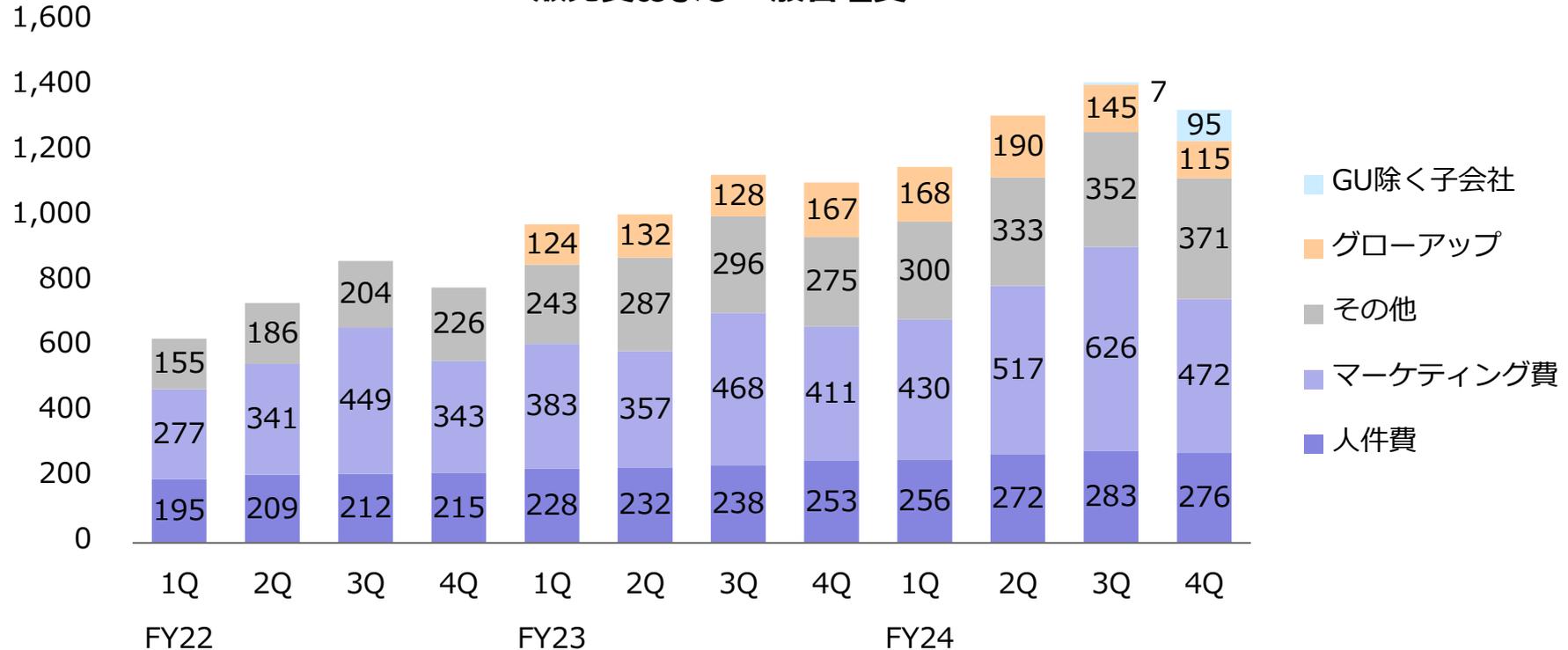
一カ月当たりの平均課金ユーザー企業数で除して算出

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
- 展示会等の集中でマーケティング費用が増加した3Qに対して4Qは通常ベースに回帰

(百万円)

販売費および一般管理費¹

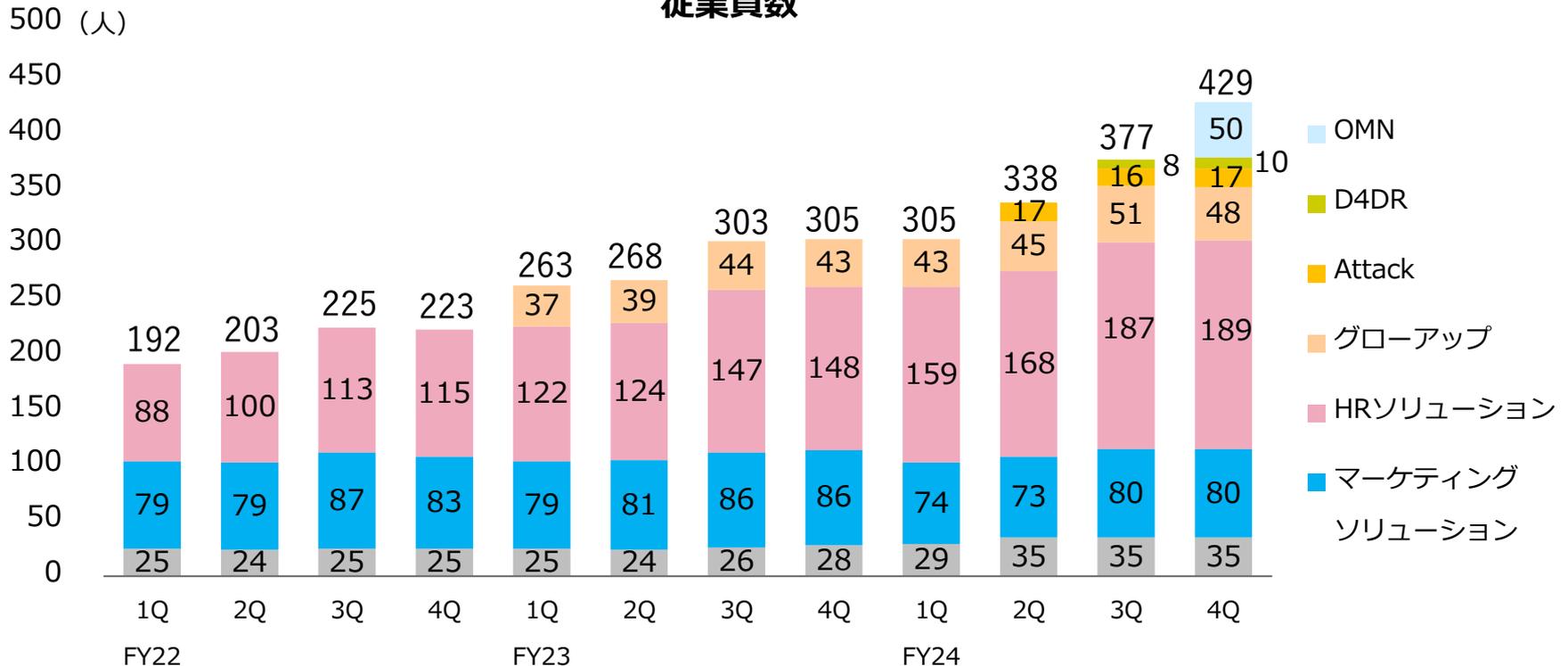


注1：のれん等償却費およびM&Aに伴う一時費用は上記には含んでおりません。

従業員数の推移

- エンジニアとコンサルタント、ともに採用は順調に計画通りに進捗している
- OMN社が新規連結となり、50名の人員増加

従業員数



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

バランスシートの状況

- 継続的な利益計上により純資産は前期末比2,655百万円増加
- スリムな財務体質を維持し、自己資本比率は 79.1%と高水準を維持

(百万円)	2023年9月末	2024年9月末	2023年9月末比
流動資産	9,702	12,077	+ 2,374
（内、現金及び預金）	8,278	10,189	+ 1,911
（内、売掛金 等）	1,219	1,599	+ 379
固定資産	2,313	3,190	+ 876
資産合計	12,016	15,267	+ 3,251
流動負債	2,464	2,968	+ 504
固定負債	106	197	+ 91
純資産	9,445	12,101	+ 2,655
自己資本比率	78.6%	79.1%	

03 最近のトピックス

最近のトピックス

- ① 高度なタレントマネジメントでエンタープライズ企業へ浸透加速
- ② 退職者との関係を維持し、再雇用を支援する「アルムナイ」機能搭載
- ③ メンタル不調を早期にフォローする「カウンセリングサービス」
- ④ 生成AIによる人事業務の効率化・高度化を支援するコンサルティング組織新設
- ⑤ 人的資本経営の取り組み実態調査（シンクタンク情報発信）

トピックス①：高度なタレントマネジメントでエンタープライズ企業へ浸透加速

人材データやスキルに見える化から、評価業務の効率化・高度化、最適配置、LMSと連動した育成等、幅広い高度なタレントマネジメント機能とコンサルティングで、エンタープライズ企業への浸透が加速



株式会社日清製粉グループ
社員数：約9,500人

人材データの見える化

人材データ分析

人材育成の強化



青山商事株式会社
社員数：10,796名（連結）

スキルの可視化

研修管理

人事業務の効率化

キミスカ連携



ほけんの窓口グループ株式会社
社員数：約4,000名

異動配置業務の効率化・高度化

評価業務の効率化・高度化



株式会社ジオホールディングス
社員数：5,912名

人事評価

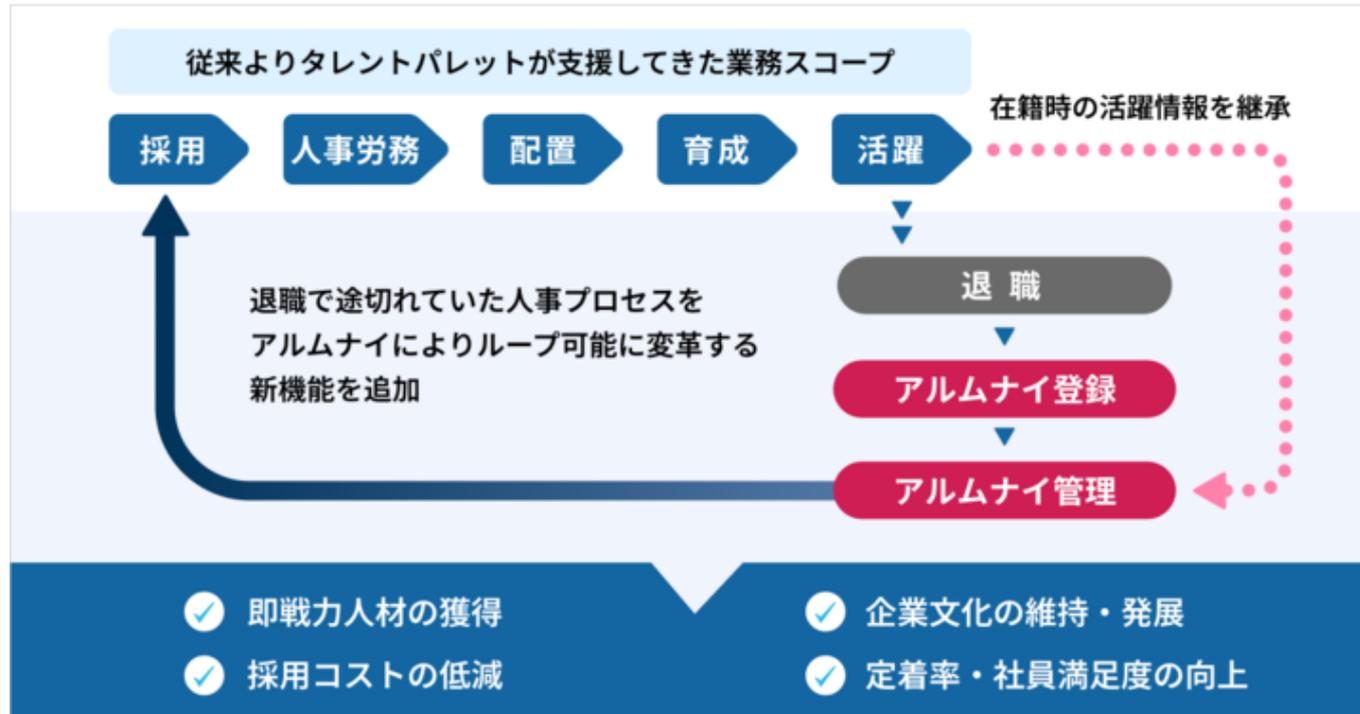
最適配置

人材データ分析

トピックス②：退職者との関係を維持し、再雇用を支援する「アルムナイ」機能搭載

アルムナイ（退職者）との継続的な関係を構築し、再雇用を支援する、新しい採用形態の実現

- ・退職者の在職時の所属や業務履歴・スキル・評価・退職理由などのデータを活用
- ・アルムナイの応募管理機能や企業とのコミュニケーション機能による採用支援



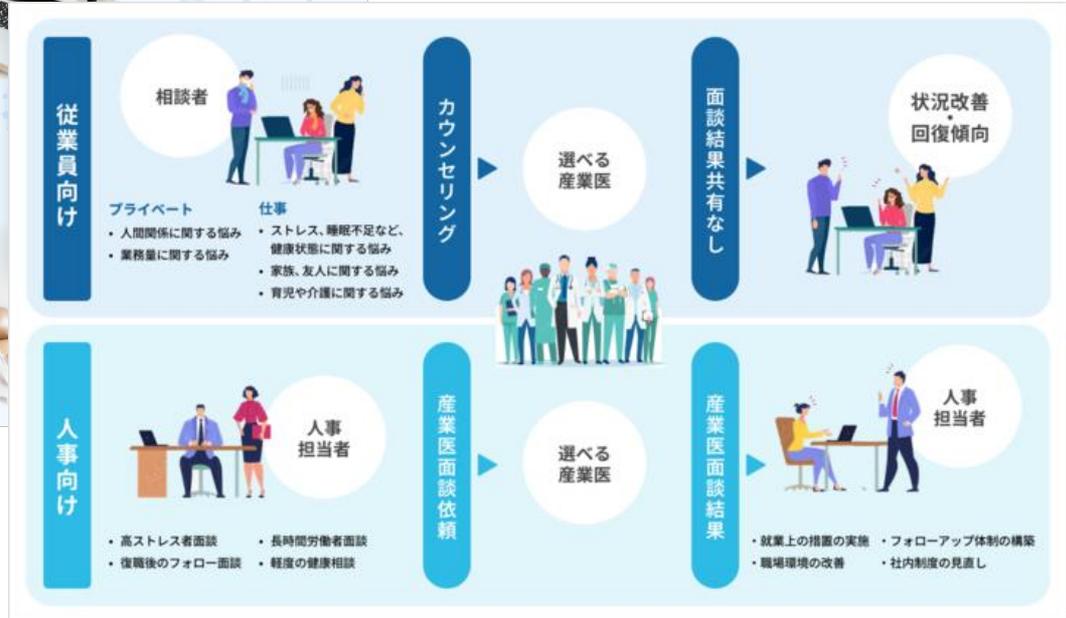
トピックス③：メンタル不調を早期にフォローする「カウンセリングサービス」

タレントパレット上から、人事部が高ストレス者や長時間労働者に対してオンラインで産業医面談の実施が可能。社員は精神科/心療内科の専門的な知識をもつ医者へ、会社へ共有せずに相談も可能



メンタル不調による休職、
退職リスクのある社員を早期にフォローする
「**カウンセリングサービス**」の提供を開始

従業員の心の健康維持による、
パフォーマンス向上を実現

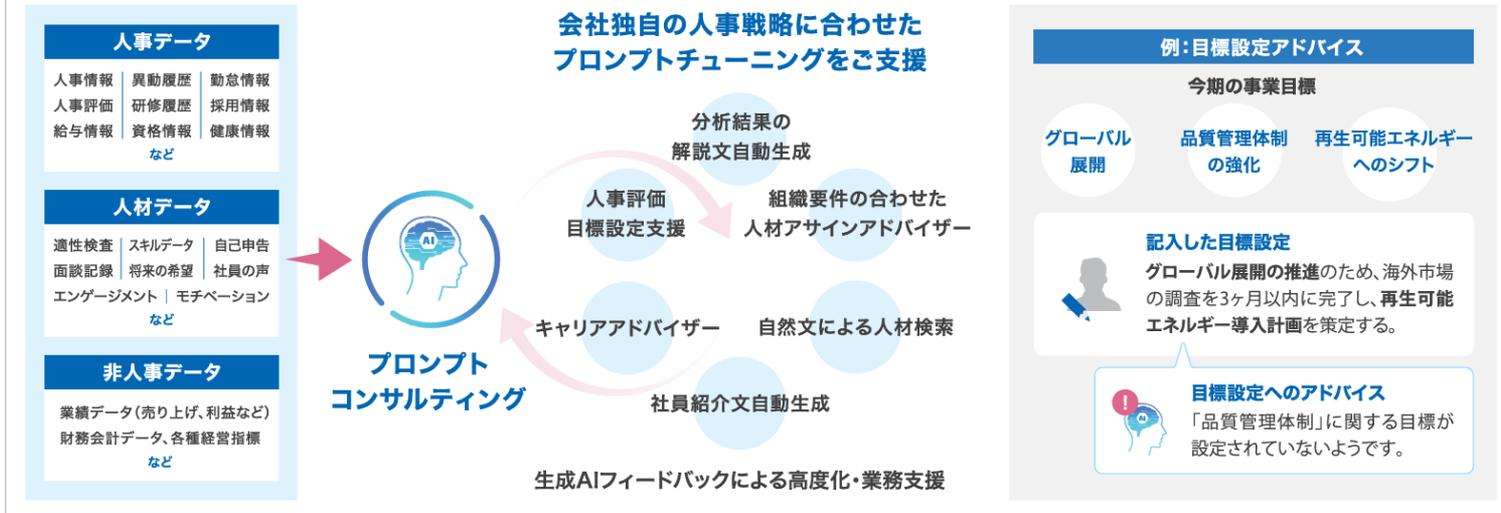


トピックス④：生成AIによる人事業務の効率化・高度化を支援するコンサルティング組織新設

- ・タレントパレットの生成AI機能を最大限活用するため、各企業に合わせたコンサルティングを実施
- ・人事評価目標設定のアドバイス、職種や組織要件に合わせた人材検索など、評価基準や材要件項目など、各社の人事戦略に合わせたプロンプトを作成、継続的にメンテナンスをサポート

生成AIコンサルティング NEW

貴社の人事戦略合わせた生成AIのプロンプト作成をサポートします。人事データや人材データ等、データを最大限に活用するため、貴社の事業戦略やビジョン、求める人物像に基づいた具体的なフィードバック実現に向けてご支援します。



トピックス⑤：人的資本経営の取り組み実態調査（シンクタンク情報発信）

タレントパレット導入企業の『人的資本経営』の取り組み実態を調査、シンクタンクとしての情報発信

- ・人的資本開示に『取り組んでいる企業』は全体で約4割、『これから取り組む予定』を含めると8割を超え、さらに非上場企業でも関心が高まっている。
- ・人的資本経営に取り組む理由については、『エンゲージメント向上』がトップ。
- ・人的資本経営の開示課題としては、『活用する指標が定まっていない』、『経営戦略と人事戦略が連動していない』



タレントパレット導入企業の

「人的資本経営」の

取り組み実態を調査

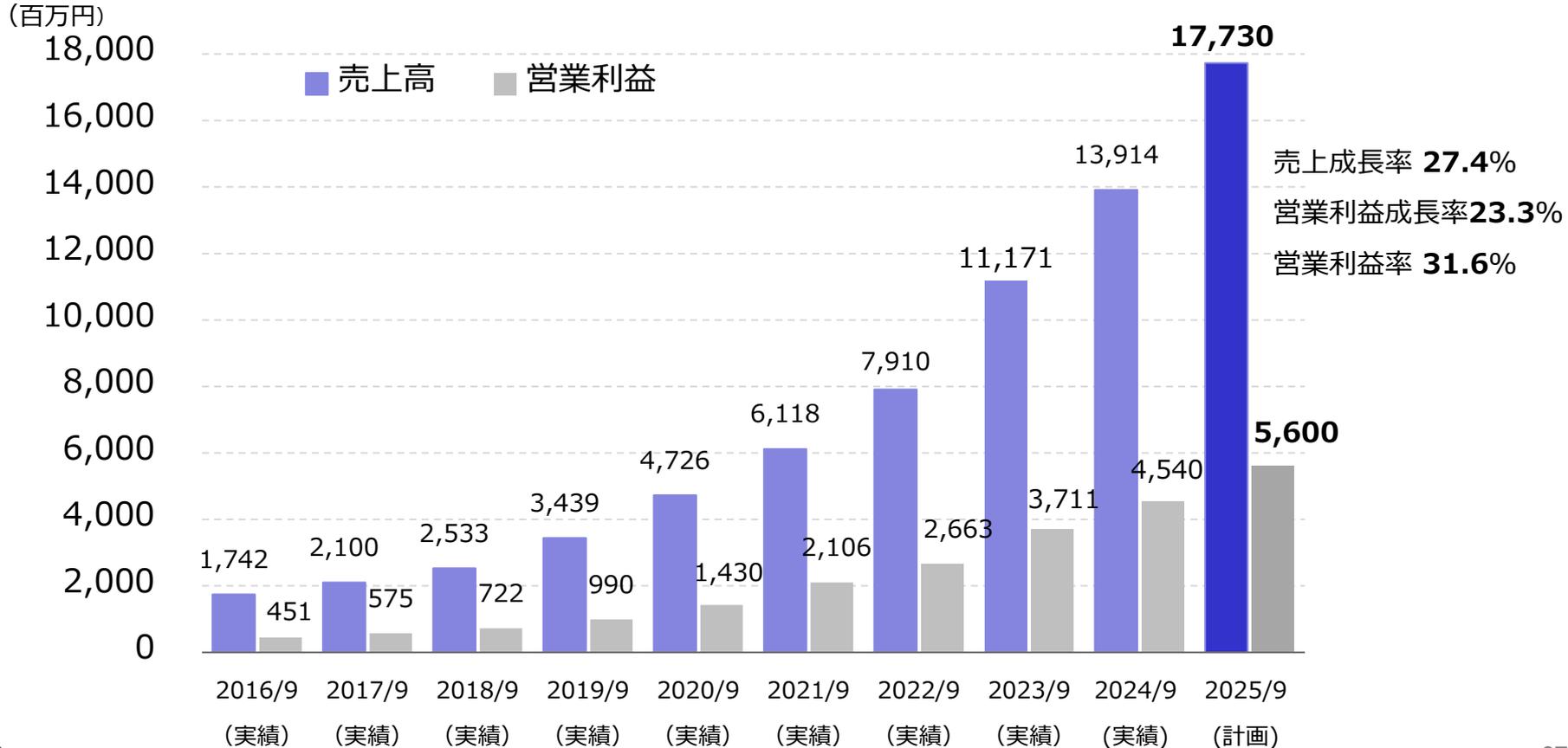
投資家視点でも注目が進む中、
非上場企業での関心高まる



04 2025年9月期見通し

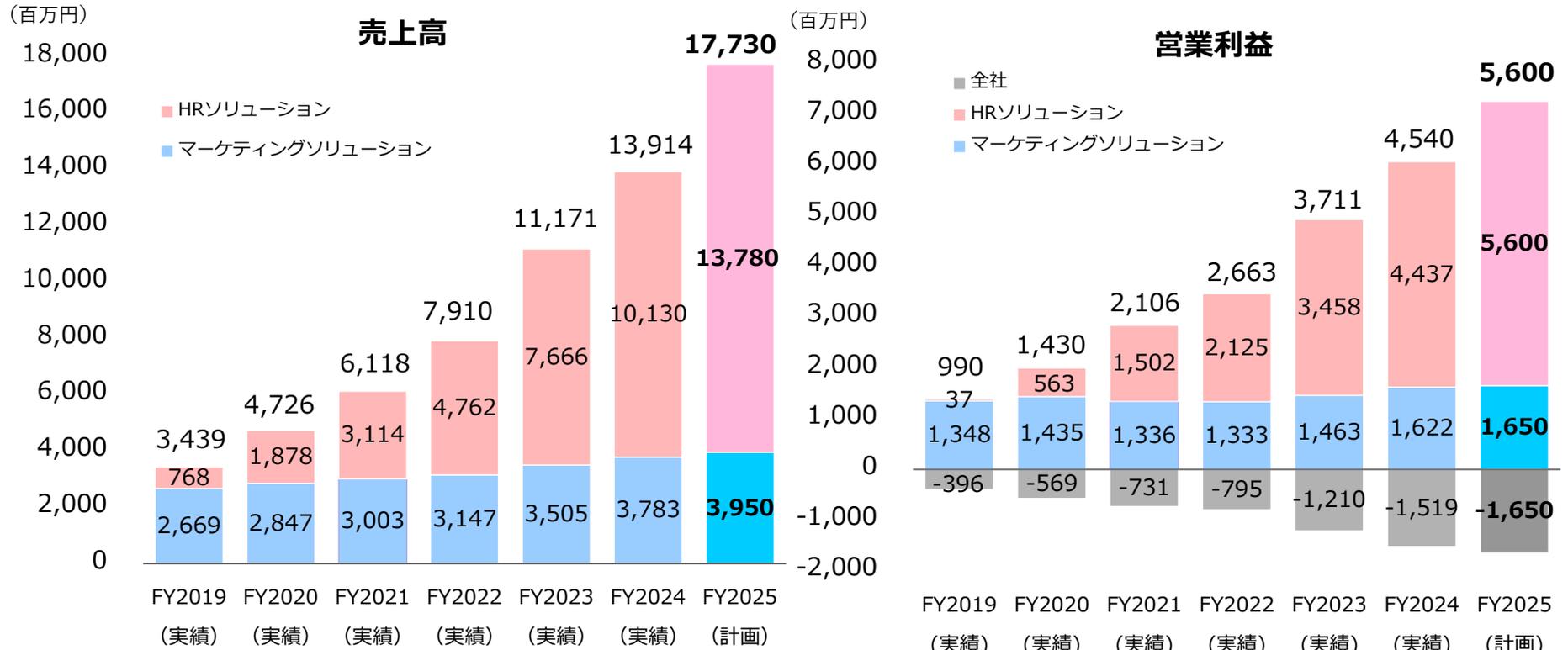
2025年9月期の業績見通し

- 高水準の成長率、利益率の継続を目指す



2025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

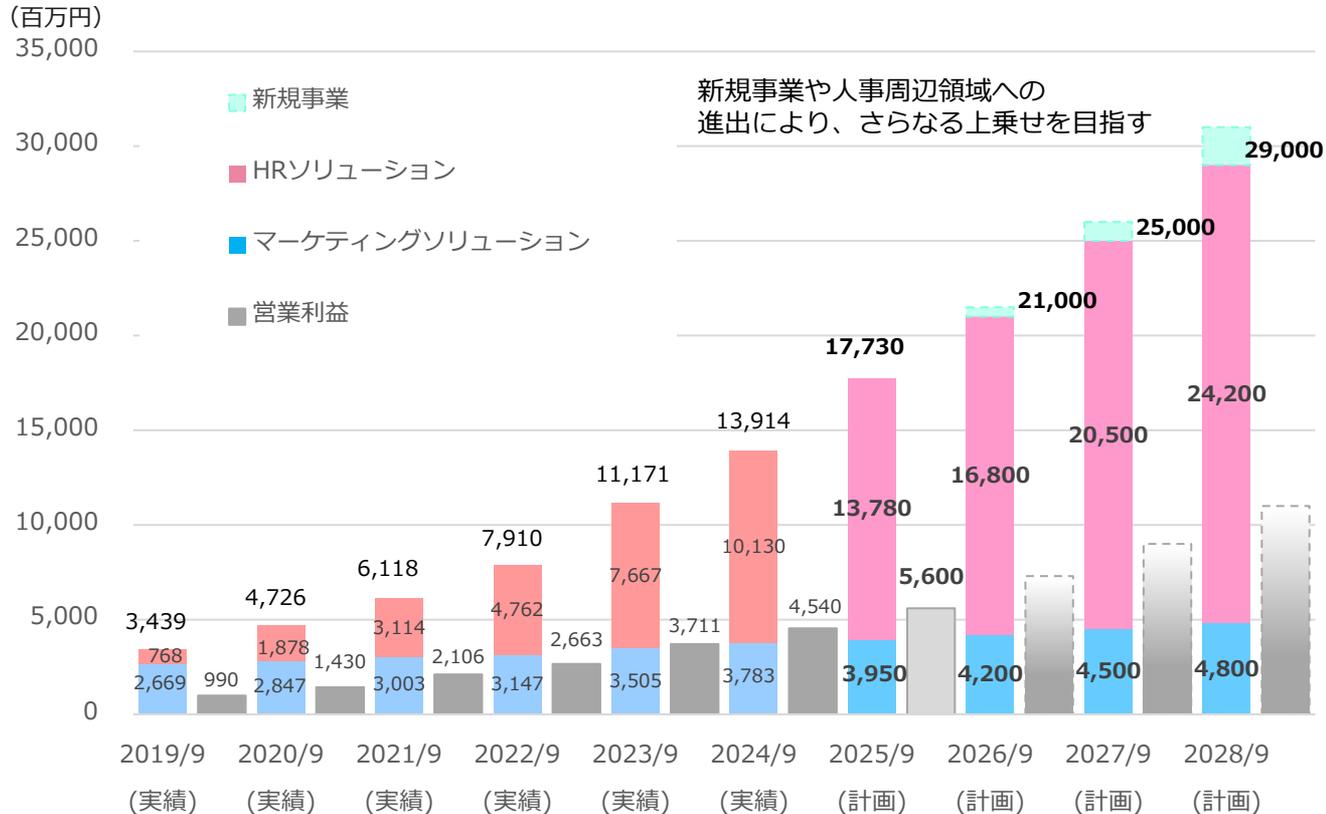


※FY2023以前は、新セグメントの区分により遡及記載しております。

※全社にはのれん等償却費を含む

中期成長イメージ

- HRソリューションの継続拡大とともに人事周辺領域や新規事業の展開を想定
- 中期的には、売上高300億円、営業利益100億円以上を目指す



※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。
※営業利益は、M&A等に関わる費用発生を考慮しております。

05 ご参考資料

事業の強み

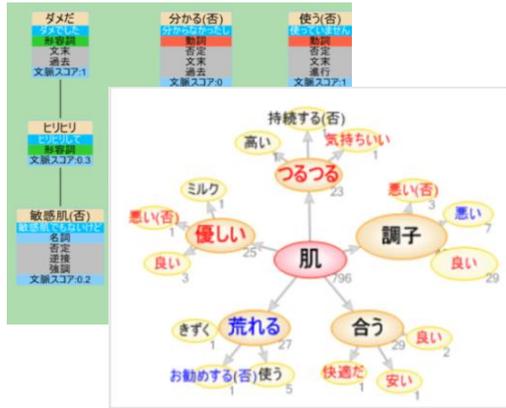
サービスの特徴

	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	 <p>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</p>	 <p>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</p>	 <p>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</p>
ユーザーと利用シーン	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
主な特徴	<p>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</p>	<p>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・チャンネルへの対応</p>	<p>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</p>
料金体系	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>

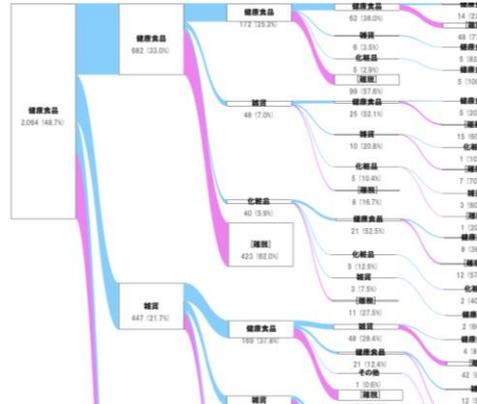
事業の強み ~ビッグデータを実務に役立つ形で可視化する高い技術力~



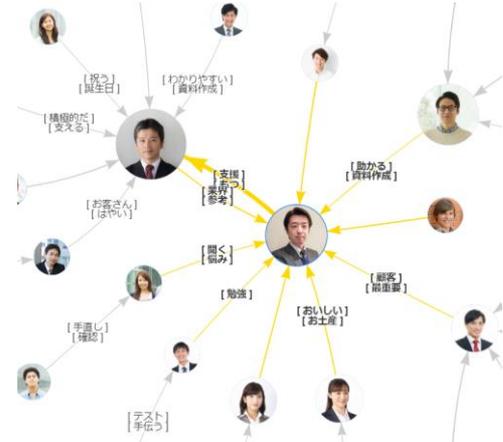
構文解析、単語マップ



購買パターン分析



社員間ネットワーク図



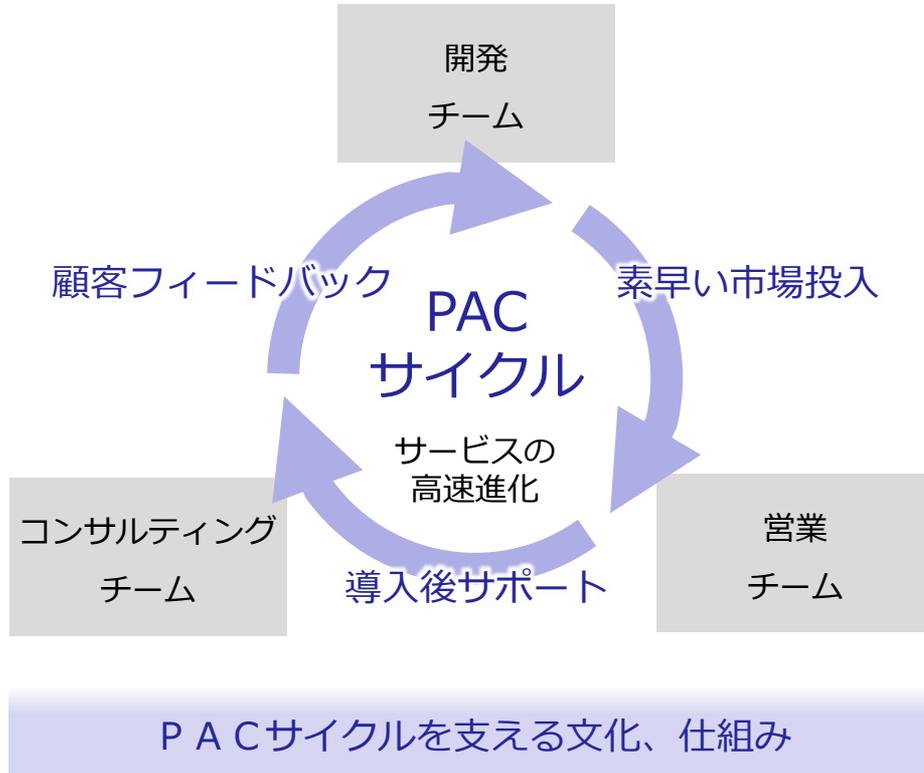
日本語の文章を解析し、主語述語や
ポジネガ反響などをマップで表現し
顧客の声を一目で把握

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

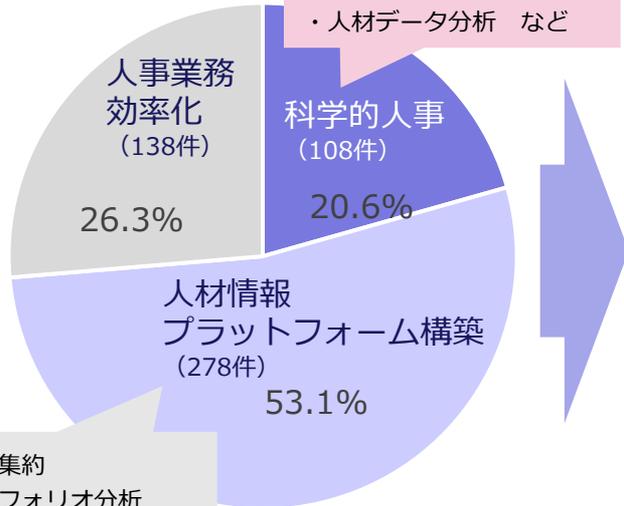
新機能、新事業の 早期市場投入

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8年で5,900以上の機能を標準搭載

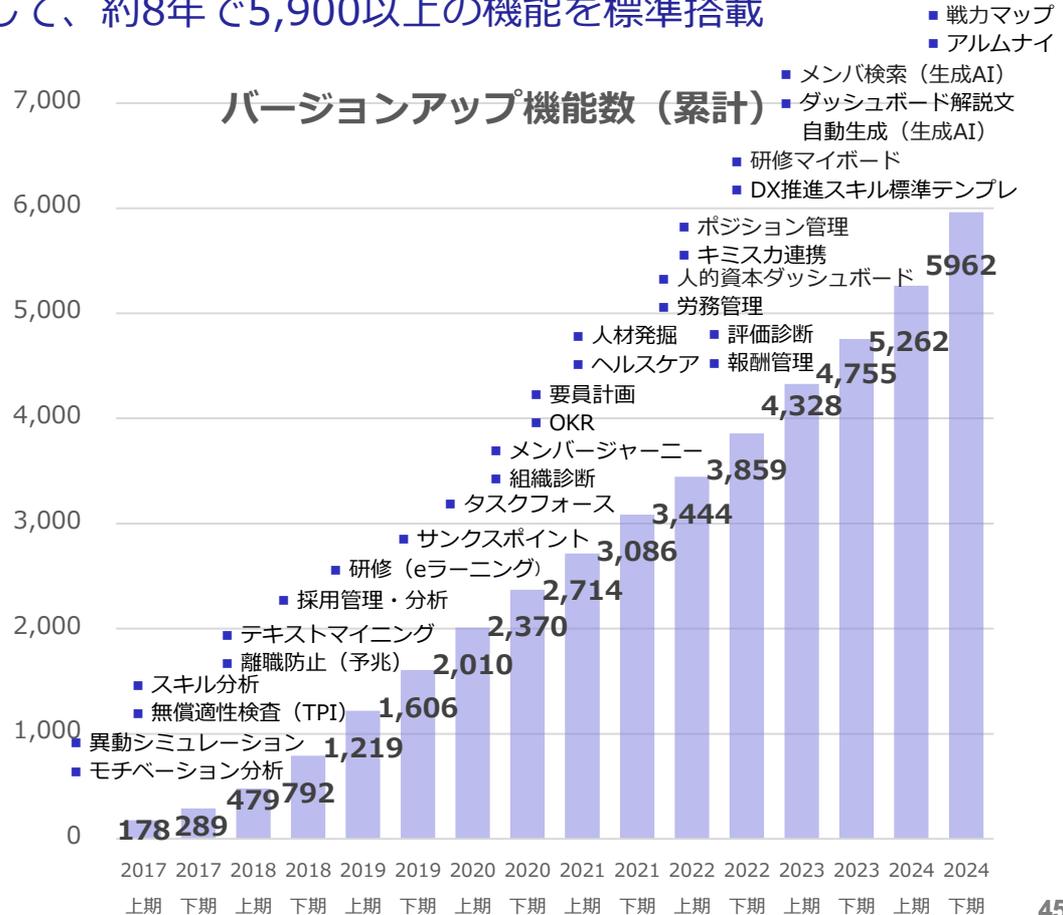


- ・人材育成（スキル分析）
- ・最適配置、異動検討
- ・サクセッションプラン
- ・ジョブ型人事制度
- ・人材データ分析 など



- ・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

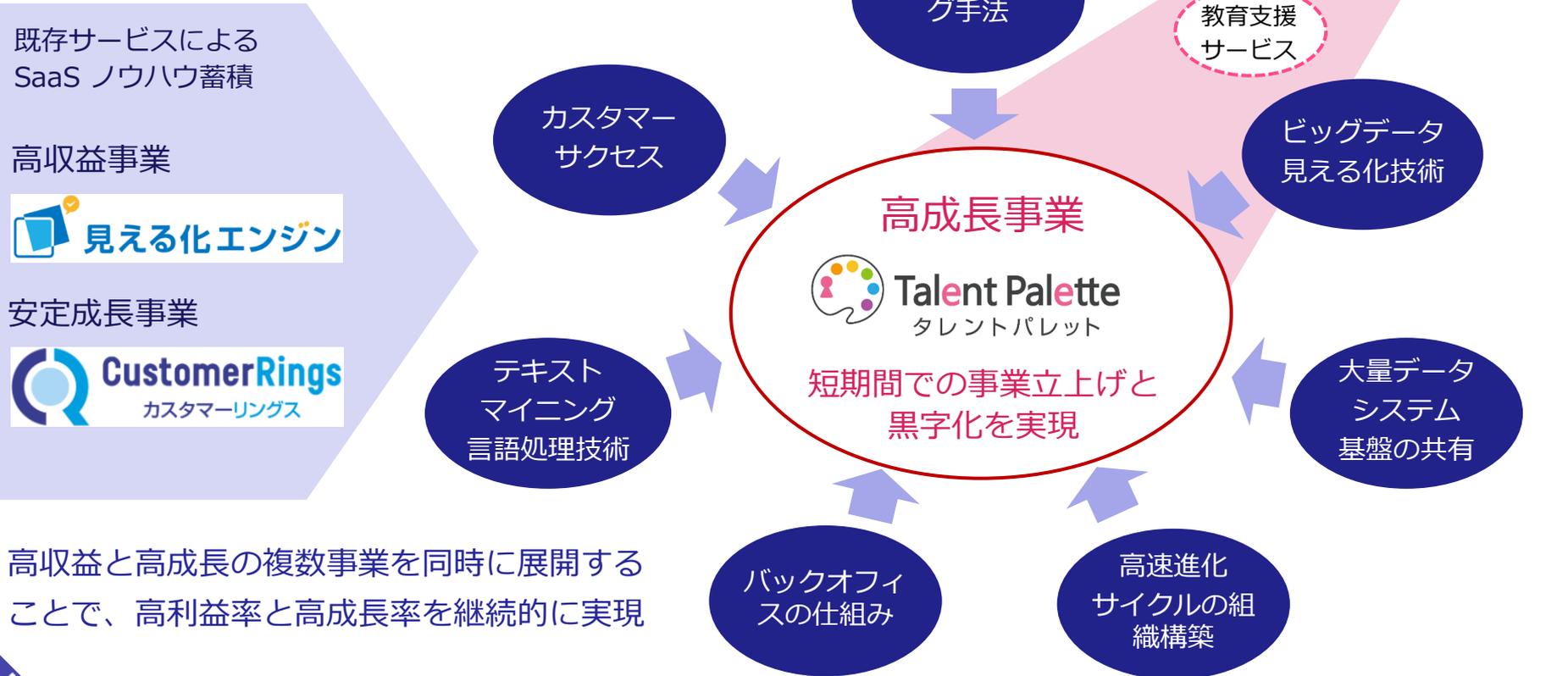
年間コンサル約400案件、
約500テーマのうち、約7割が
人材情報プラットフォーム構築や
科学的人事案件



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

事業の強み ~SaaS事業基盤による複数事業展開、新事業構築力~

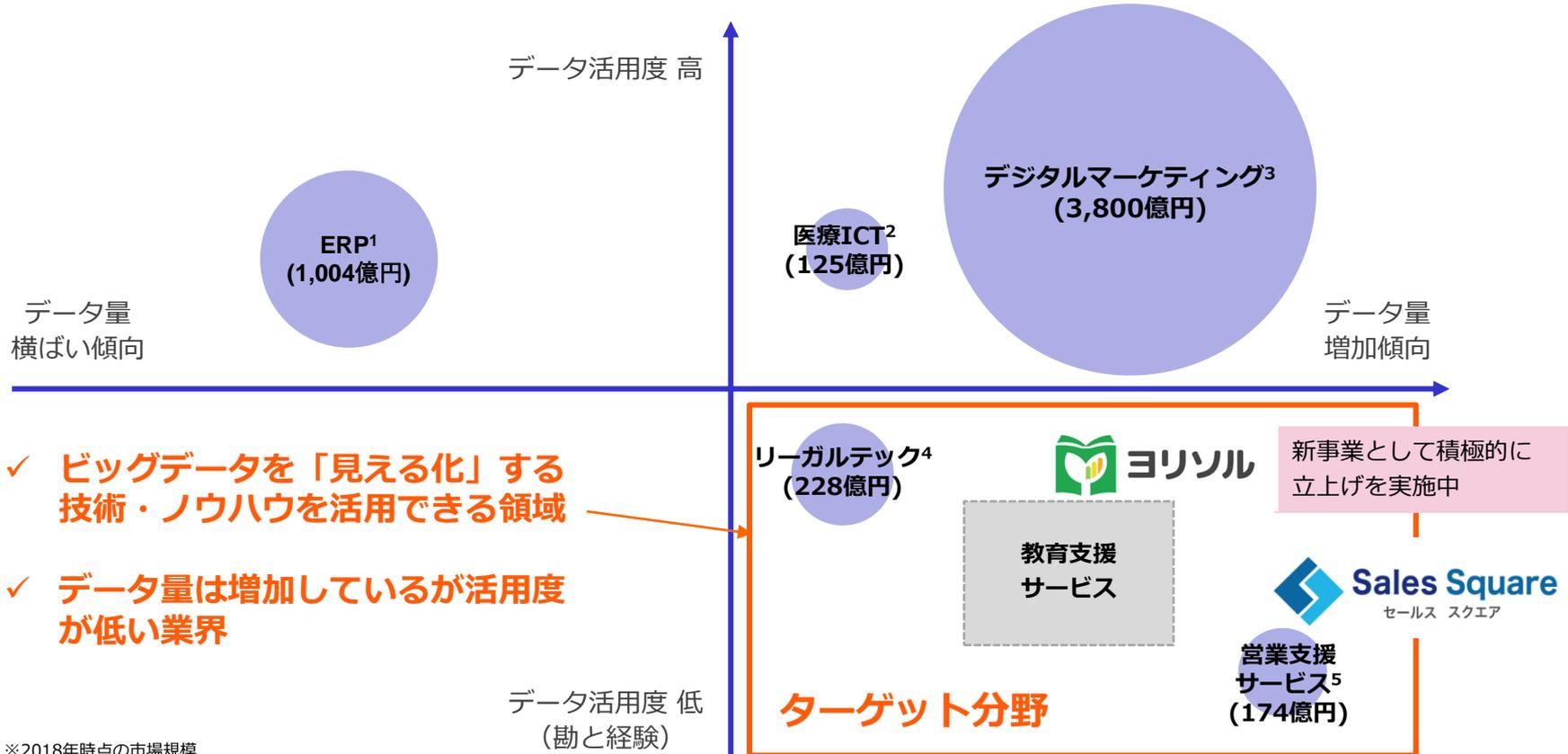
十数年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



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」

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。

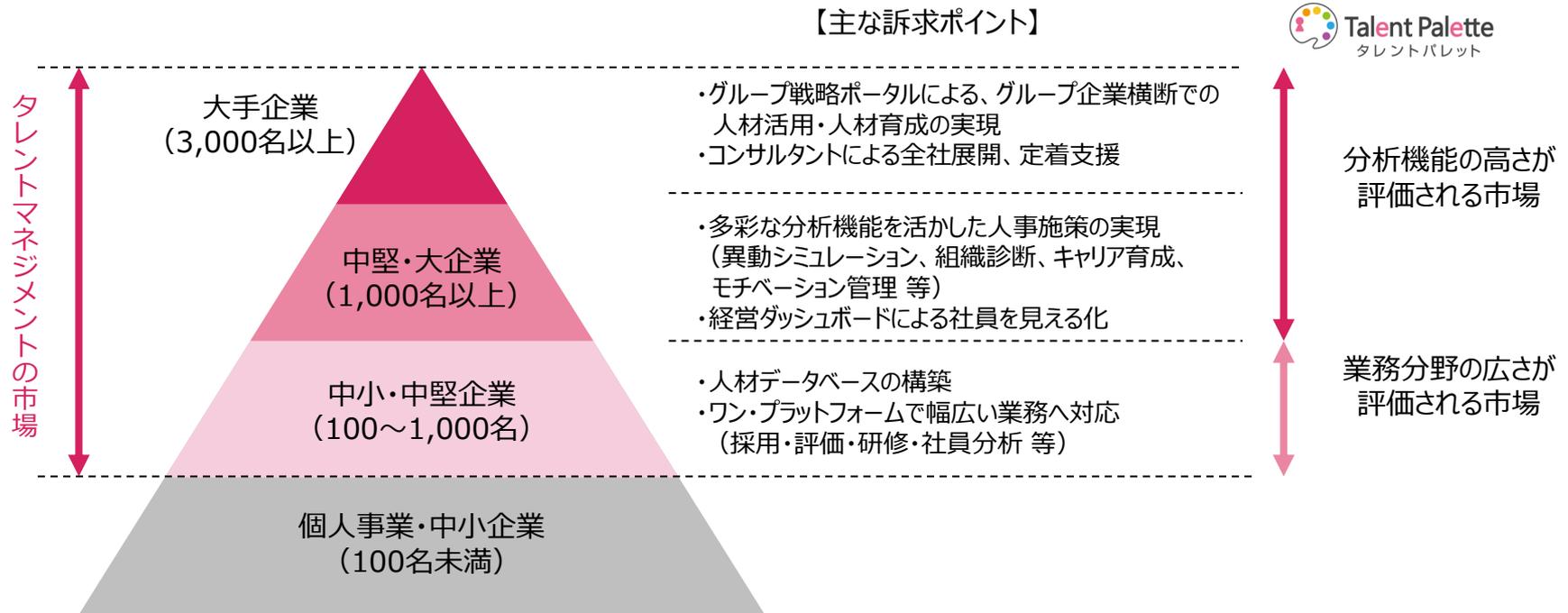
⇒このような流れを受け、2023年度のHRTechクラウド市場では、**前年比+37.7%**の成長となる見込み。(ミック経済研究所調べ)

タレントパレットのターゲット市場



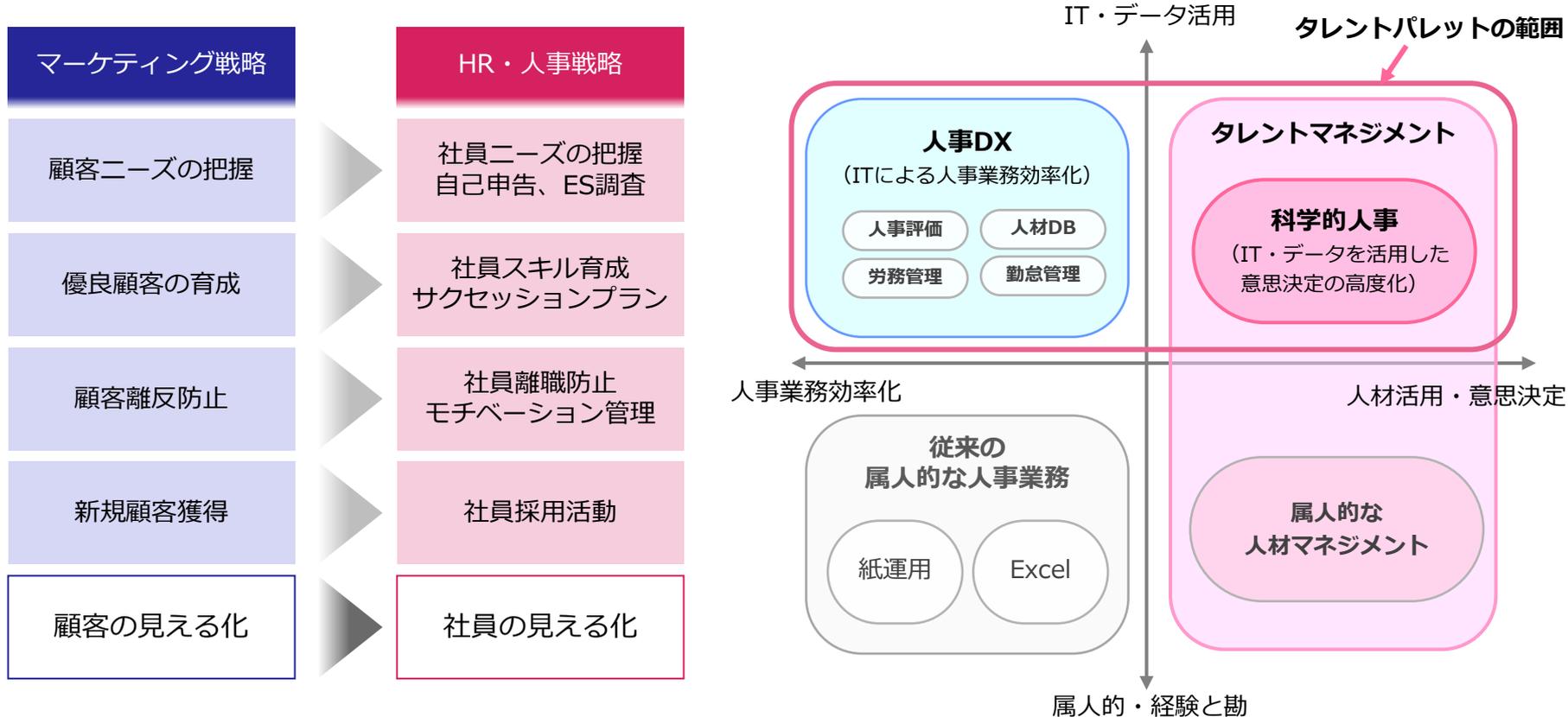
タレントマネジメントは従業員数100名以上の市場がターゲット。
従業員規模により市場特性が異なるため、市場に合わせた訴求ポイントによりアプローチ。

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



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

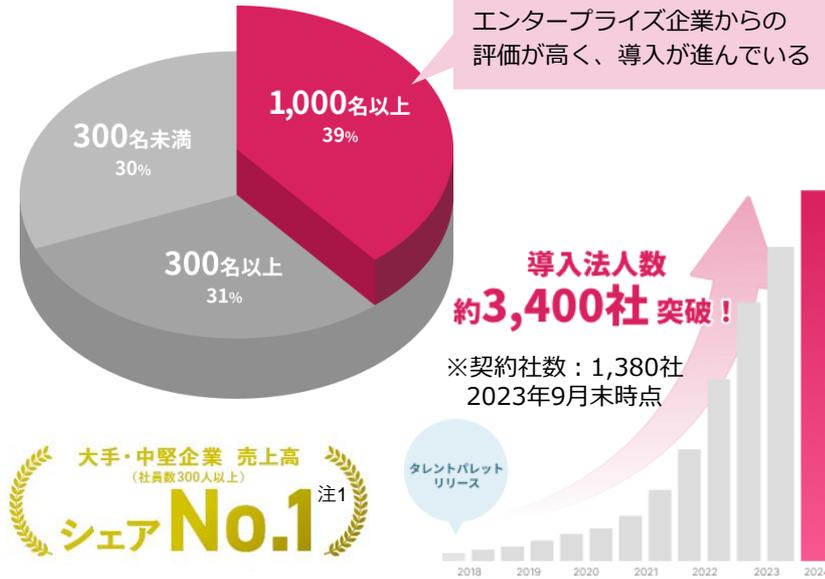


タレントパレットの強み ~エンタープライズ向け浸透と高評価~

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

2024年 9月末時点



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

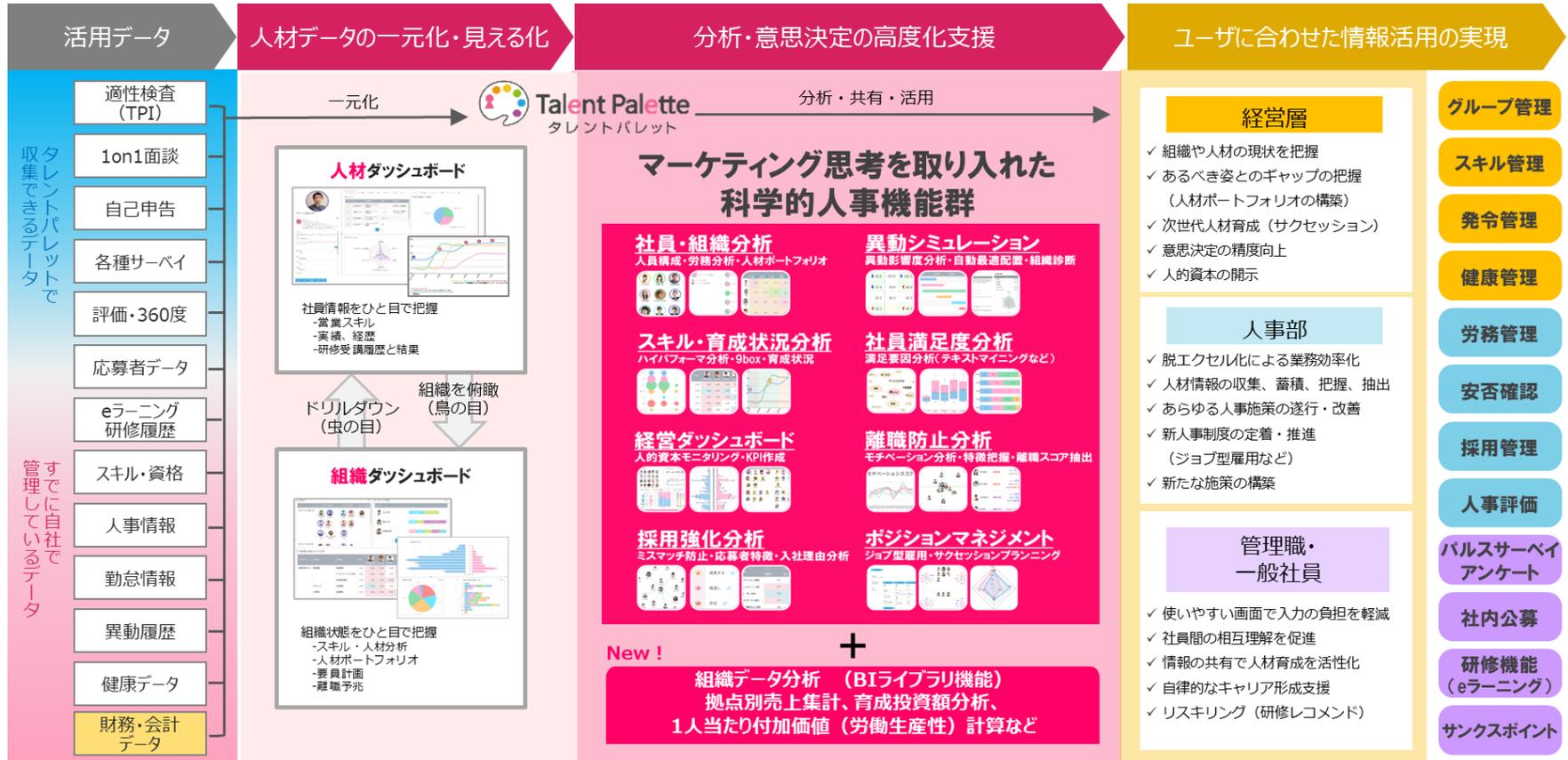
スピード開発
システム連携

コンサルティング
コンシェルジュ体制

注1 人事・配置クラウド市場 2024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2023年度版」

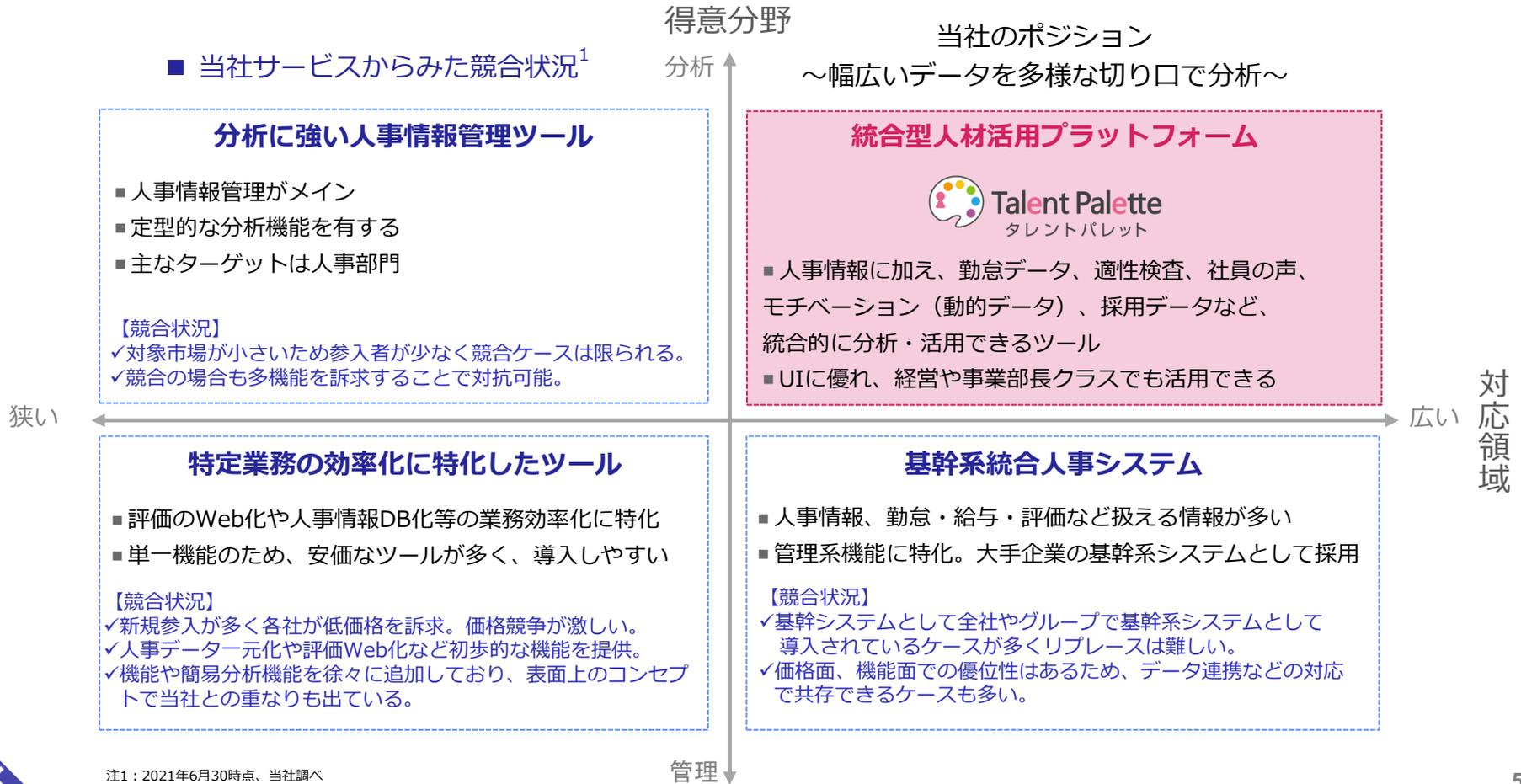
タレントパレットの進化 ~人材情報の総合プラットフォーム~

あらゆる人事データを蓄積・活用する、人材活用プラットフォームに



統合型人材プラットフォームとして独自のポジション

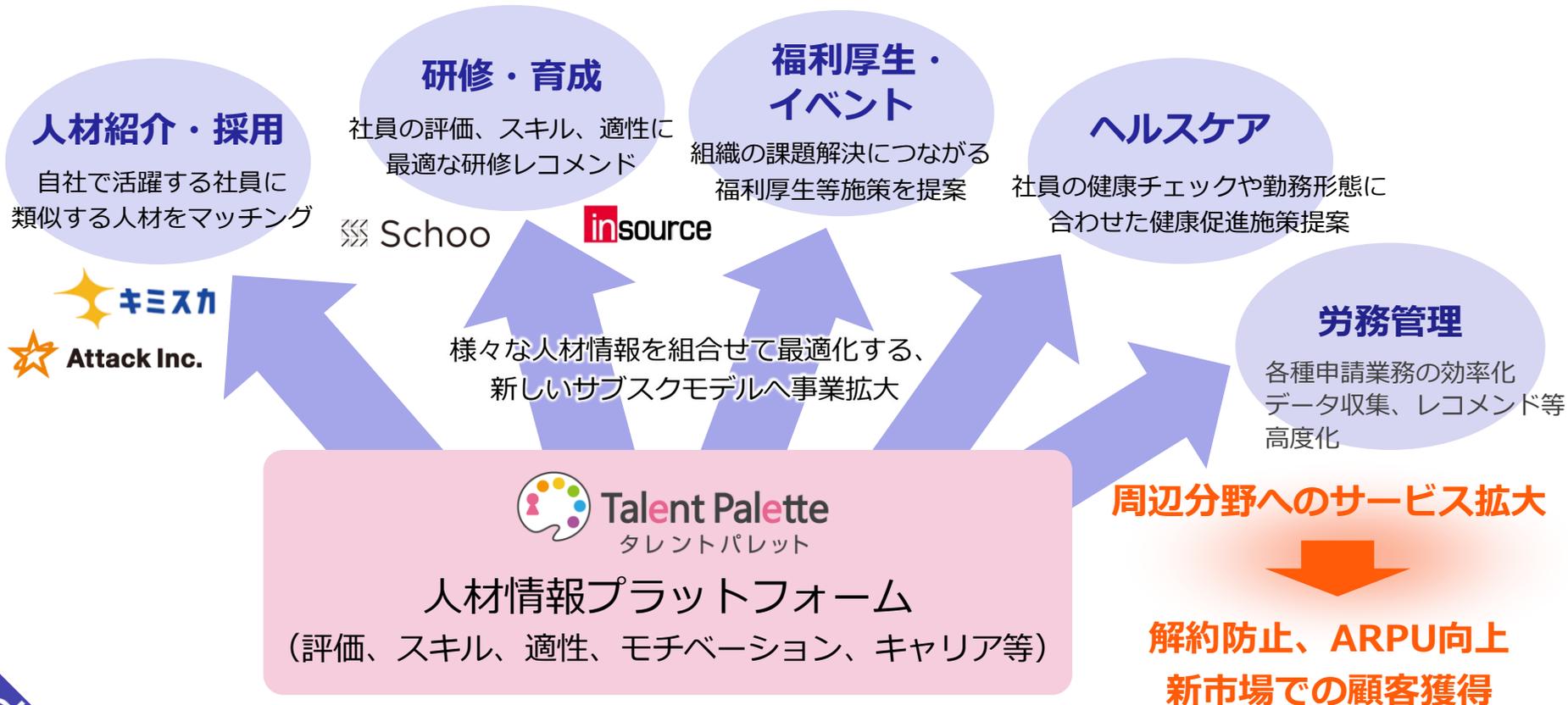
人事データの統合・蓄積による幅広い業務分野への対応と分析機能の充実により差別化



注1：2021年6月30時点、当社調べ

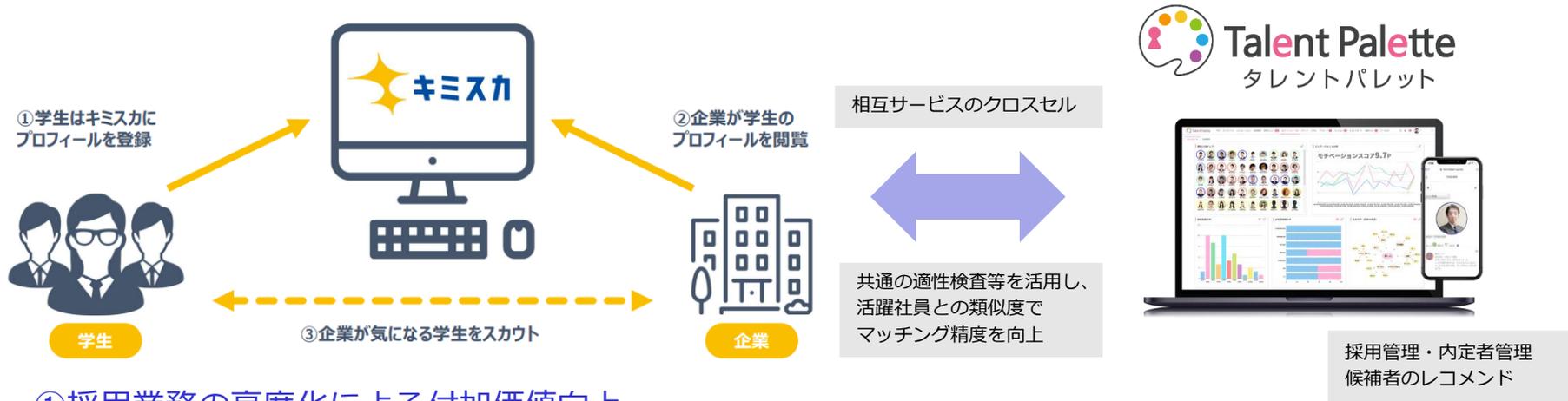
タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

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

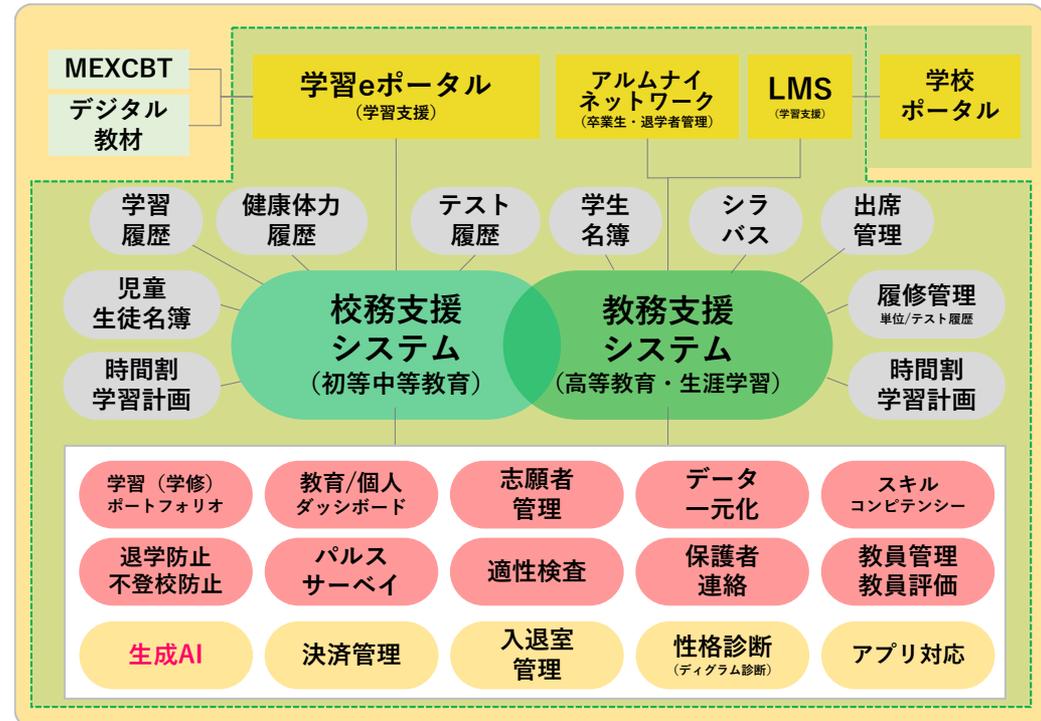
双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

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～

自治体、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、社会人教育、スポーツスクールなど、先進的な教育機関で幅広く導入が進んでいる

大学



日本で唯一の生産工学部
日本大学生産工学部



ノートルダム清心女子大学
NOTRE DAME SEISHIN UNIVERSITY



帝塚山学院大学



奈良女子大学
Nara Women's University

導入目的

- ◎学修成果の可視化（学習者個人の分析）
- ◎人事評価（教職員の働き方改革）

自治体

豊中市役所 喬木村役場

導入目的

- ◎教育ダッシュボード
- ◎子供のSOS検知

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

- ◎校務支援（出席、成績管理、帳票）
- ◎教育ダッシュボード（学校全体の分析）

専門学校



学校法人 河原学園



映像テクノアカデミア



ATEC



学校法人 今村学園
今村学園ライセンスアカデミー

導入目的

- ◎志願者～卒業生までのデータ一元化
- ◎LMS、学習支援

小学校・幼稚園

サムエル幼稚園



高取幼稚園



さやか星
小学校
SAYAKABOSHI
Elementary School

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

塾・社会人教育・スポーツスクール

株式
会社

類設計室



JFAEL

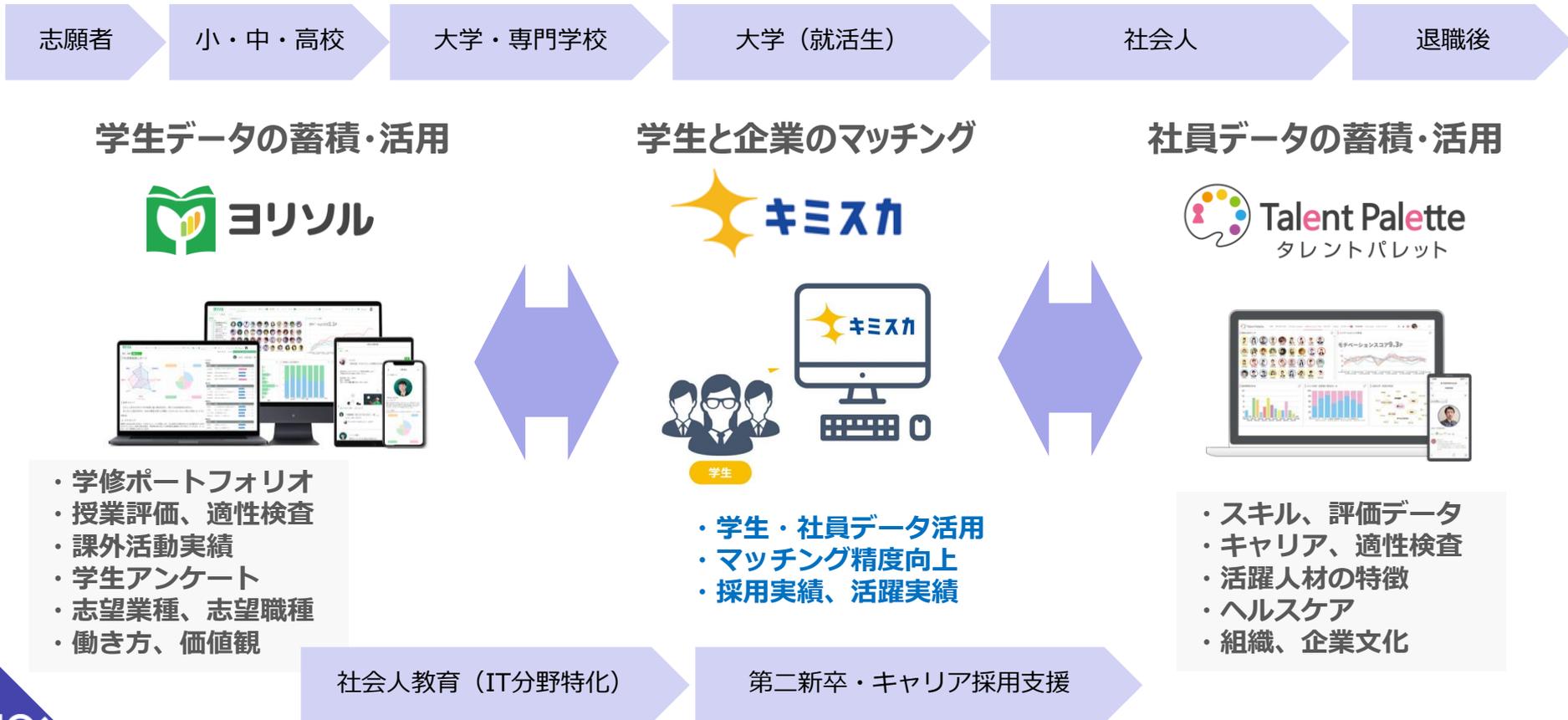
導入目的

- ◎全校舎データの一元化
- ◎保護者コミュニケーション

※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



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



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

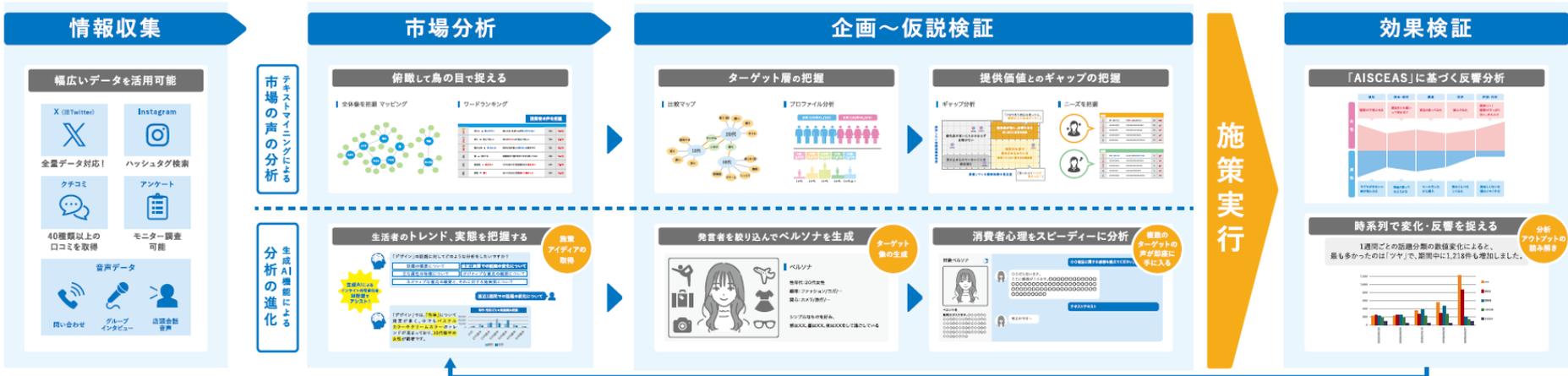
- ここがポイント!**
- コールログ、音声認識データ、アンケート、X（旧Twitter）等のSNSを始めとした多様かつ膨大な顧客の声をテキストマイニングで分析
 - 顧客のインサイト～要望、不満、満足などの感情まで「見える化」
 - ダッシュボード機能で顧客の声をエビデンスとした顧客体験の把握～インサイト分析、全社的な改善活動の仕組化までワンストップで支援

日本トップのテキストマイニング技術×生成AIでCX向上を支援

VOC、アンケート
SNS、音声まで対応

あらゆる分析目的に対応する40種以上の分析手法、アウトプットを標準搭載

上市後のモニタリング、反響分析
顧客体験ギャップを把握



顧客の声を最大限活用し、発想を支援する
生成AI機能の標準搭載 (+ 音声認識、要約機能、分析解説コメント生成など)

カスタマーセンターにおける音声データ活用として、音声認識～要約、会話分析までを一貫支援

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

多様な音声データのテキスト化
(音声認識処理)

クレンジング/要約

テキストマイニング
(自然言語処理)

会話の見える化

示唆の導出

音声データ
(通話録音)

音声のテキスト化

フィルター除去

成形

コールリズン
Intentの把握

VoC分析

会話分析

生成AI要素

長文の音声からIntentを確認

**新機能：
Intent
(顧客意図)
の自動分類**

前後の対話を見る化

俯瞰分析

感情ワード可視化

原文確認 (元の音声、ハイライト表示等)

会話情報
要約結果の保存

QAデータを
顧客対応に活用

新機能：生成AIによるQA生成

- ✓ 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

見える化エンジンの導入企業



SaaSテキストマイニング13年間導入シェア1位¹達成

製造/
メーカー



金融/
銀行



小売/
流通



IT/
通信/
EC



運輸/
不動産/
インフラ



製薬/
医薬



その他
サービス



※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」

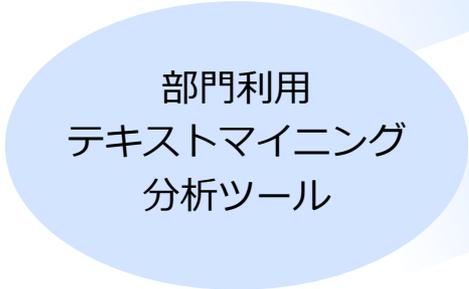
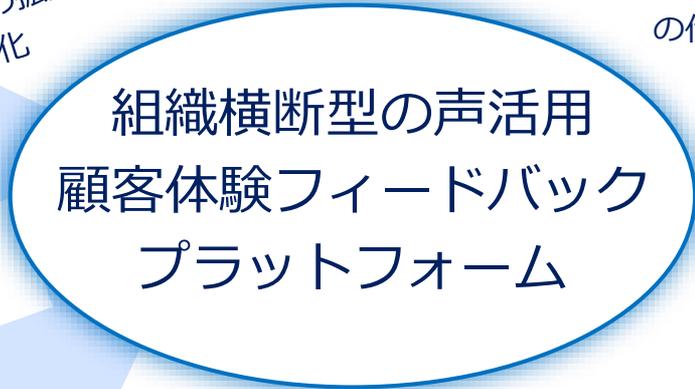
見える化エンジン事業の成長戦略



「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

データ統合 (CDP)



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



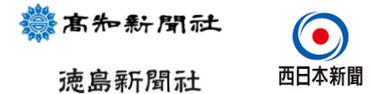
宿泊/観光



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

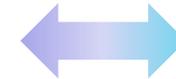


「顧客実感型」のMAとして顧客ひとりひとりを可視化する約30種の顧客分析機能の拡充、分析コンサルの高付加価値化、メールやLINE、レコメンドによる顧客リーチの幅、精度の向上を支援するマーケティングプラットフォームへの進化を目指す。

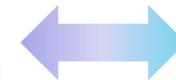
生成AI・マイニング技術で分析機能、
「顧客実感型」機能による差別化

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

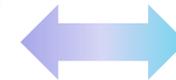
経営から店舗の第1線までが
CRMデータを可視化できる
プラットフォーム化



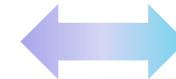
LINE連携
アプリ連携



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

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。