

2025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)

2025年2月14日

目次

- 01 2025年9月期第1四半期業績
- 02 2025年9月期 業績見通し
- 03 事業概況
- 04 最近のトピックス
- 05 ご参考資料
 - ・ 会社概要
 - ・ 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 2025年9月期 第1四半期業績

- 2025年9月期1Qの売上高は27.1%増収、営業利益は9.0%の増益

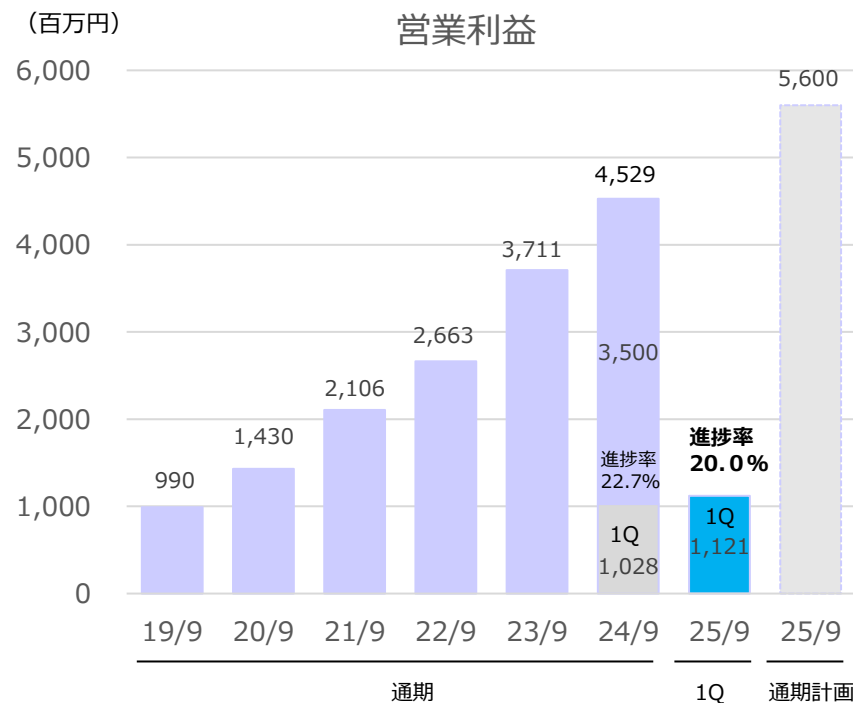
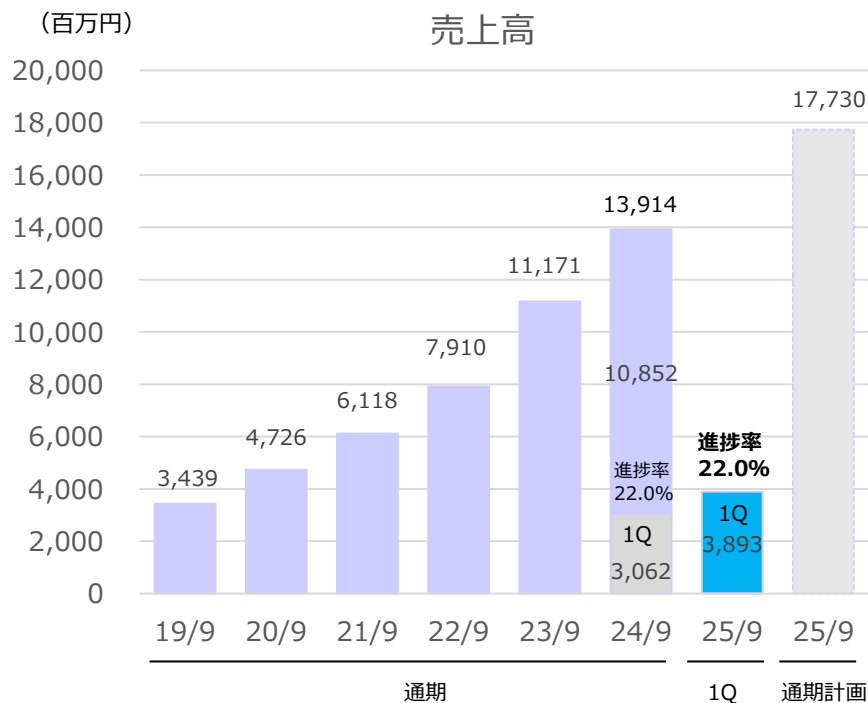
売上高	3,893	百万円	前年同期比	27.1	% 増
営業利益	1,121	百万円	前年同期比	9.0	% 増
営業利益率	28.8	%	前年同期比	4.8	point 低下
経常利益	1,118	百万円	前年同期比	8.5	% 増
当期純利益	755	百万円	前年同期比	7.6	% 増

- HRソリューションは好調を継続、売上高は33.0%増収、営業利益は18.2%増益
- MRRは32.9%成長、営業利益率は43.7%と高水準を維持

	24/9期 1Q		25/9期 1Q		前年同期比	
売上高 ¹	1,943	百万円	2,584	百万円	33.0	% 増
営業利益 ¹	956	百万円	1,130	百万円	18.2	% 増
営業利益率	49.2	%	43.7	%	5.5	point 低下
MRR ²	582	百万円	773	百万円	32.9	% 増
顧客数 ³	1,473	件	1,856	件	383	件 増
解約率 ⁴	0.30	%	0.35	%	0.05	point 上昇
ARPU ⁵	402	千円	417	千円	3.7	% 増

注1はタレントパレット(TP)・ヨリソル(YS)・Attack・D4DRの合算値。注2-5はTPとYSの合算値
注2：Monthly Recurring Revenue。2023年12月/2024年12月における継続課金ユーザーの月額料金額の合計額
注3：2023年12月末または2024年12月末における月額課金契約数
注4：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月または2024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5：Average Revenue Per User。2024年9月期または2025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

- 1Q業績の年間計画に対する進捗率は、売上高22.0%、営業利益20.0%で、ほぼ前年通りの水準



2024年9月期第1四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2024年9月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

- 25/9期 1Qは、売上高は27.1%増収、営業利益は9.0%増益、営業利益率は28.8%とやや低下

(百万円)	2025/9期 (10-12月)			2025/9期 (10- 9月)	
	1Q (10-12月)			通期 (10-9月)	
	前期実績	当期実績	前年同期比	計画	進捗率
売上高	3,062	3,893	27.1%	17,730	22.0%
売上原価	829	1,085	30.8%	-	-
売上総利益	2,232	2,808	25.8%	-	-
販管費	1,203	1,687	40.2%	-	-
営業利益	1,028	1,121	9.0%	5,600	20.0%
営業利益率	33.6%	28.8%	-	31.6%	-
経常利益	1,030	1,118	8.5%	5,600	20.0%
当期純利益	702	755	7.6%	3,900	19.4%

2025年9月期 第1四半期 ハイライト

■ 2025年9月期 1Q業績の概況

- 25/9期 1Qは、売上高**27.1%**増収、営業利益**9.0%**増益（利益率**28.8%**）
- 通期計画比の進捗は、売上高は**22.0%**、営業利益は**20.0%**。
- 1Qは売上高は順調に拡大したが、費用前倒しや子会社苦戦などがあり、1Qの利益率はやや低下

■ 事業の概況

- HRソリューション（HRS）は、売上高は順調に拡大も、マーケティング費用の前倒しや子会社の赤字拡大で利益成長は小幅。マーケティングソリューション（MS）は、売上高・利益ともに安定成長を継続
- HRSでは、タレントパレットの顧客数増加に加え、価格改定や有償オプション導入が進んだ結果、ARPU上昇し、リカーリング売上が大きく増加。ヨリソルは先行投資期間ではあるが順調な立ち上がりを継続。グローアップは受注が弱い状況が継続しており、売上拡大が難しい状況から赤字幅が拡大
- MSでは、見える化エンジンの解約が増加したものの、価格改定やアップセルの寄与で顧客単価が高水準で推移しており、売上高・利益の拡大に寄与

■ 2025年9月期 通期業績見通し（変更なし）

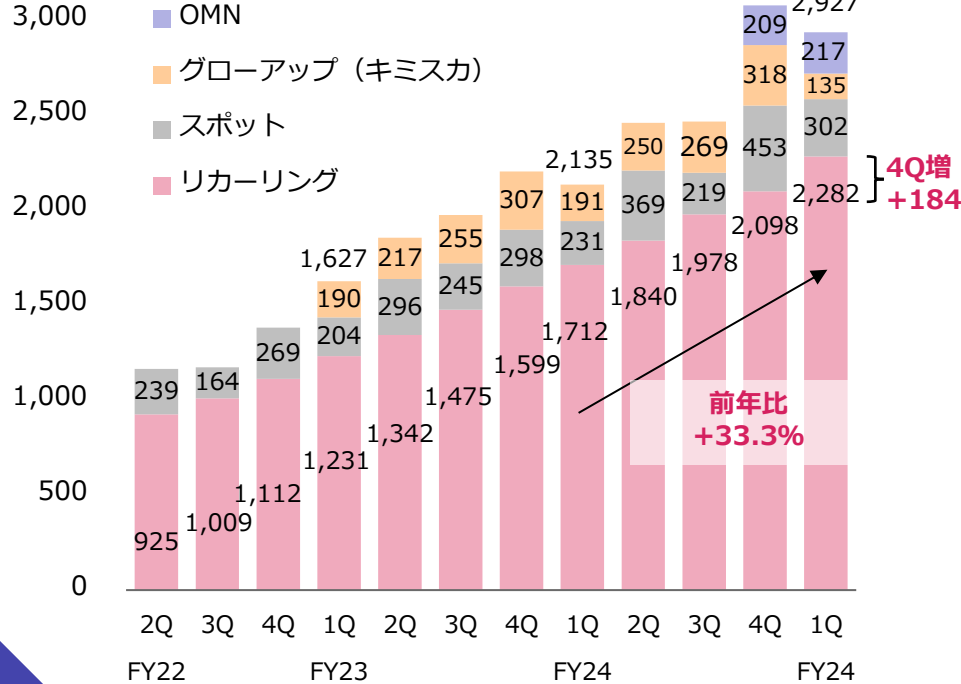
- 売上高 **17,730**百万円（前年比**27.4%**増）、営業利益**5,600**百万円（営業利益率**31.6%**）を見込む
- HRSとMSの顧客数の増加に加え、前期M&Aの子会社の通期寄与を見込む

売上高の推移（セグメント別）

- ・ HRSのリカーリング収入が大きく伸び、2,282百万円（前年比33.3%増）へ拡大
- ・ MSは、見える化エンジンおよびカスタマーリングスともに安定的な売上成長を維持

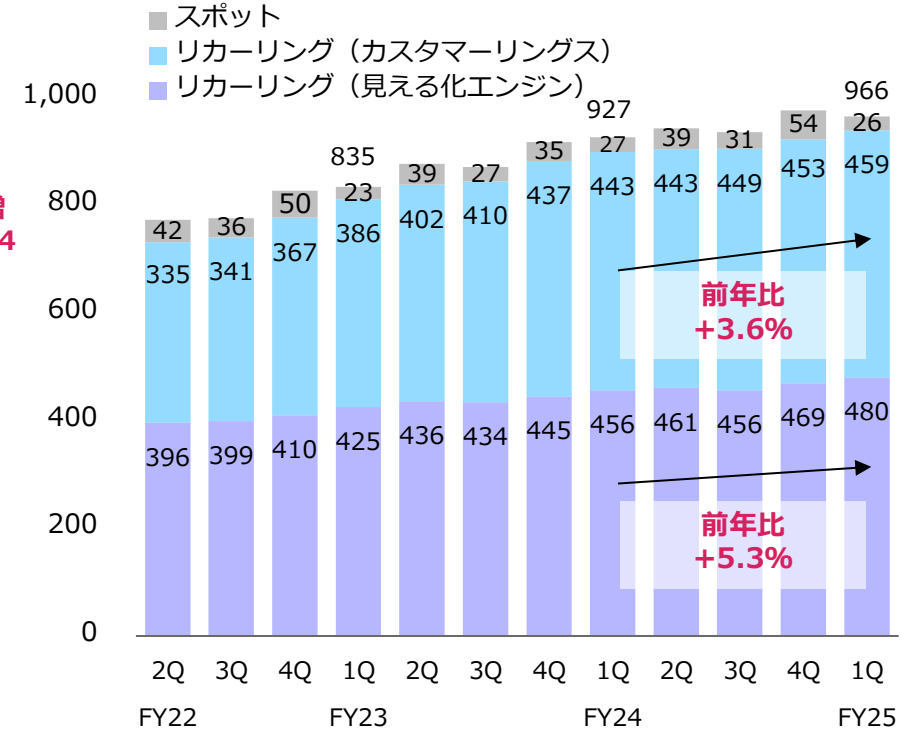
(百万円)

HRソリューション売上高¹



(百万円)

マーケティングソリューション売上高¹



注1：グラフ内数値連結調整前のため合計値と一致しない

注2：Attack、D4DRの売上をスポットに含む（FY24 3Q以降）

増減要因

- 売上高については、MS、HRSともに順調に拡大。
- グローアップの売上不振とマーケティング費用拡大で利益増加幅はやや抑制

(百万円)	2024/9				2025/9	前年差	前年比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		
売上高							
マーケティングソリューション	927	943	936	976	966	+ 39	+ 4.2%
HRソリューション	2,135	2,459	2,466	3,068	2,927	+ 792	+ 37.1%
（タレントパレット）*1	1,923	2,181	2,167	2,476	2,488	+ 565	+ 29.4%
（ヨリソル）	19	27	29	65	86	+ 67	+ 343.0%
（グローアップ）	191	250	269	318	134	△ 57	△ 29.7%
（オーエムネットワーク）	-	-	-	208	217	+ 218	-
合計	3,062	3,403	3,403	4,044	3,893	+ 831	+ 27.1%
営業利益							
マーケティングソリューション	409	394	376	441	432	+ 22	+ 5.4%
HRソリューション	929	1,101	912	1,493	1,105	+ 176	+ 18.9%
（タレントパレット）*1	1,001	1,147	916	1,283	1,152	+ 150	+ 15.0%
（ヨリソル）	△ 44	△ 50	△ 57	△ 13	△ 21	+ 23	赤字縮小
（グローアップ）	△ 26	4	53	145	△ 99	△ 73	赤字拡大
（オーエムネットワーク）	-	-	-	76	74	+ 75	-
全社	△ 263	△ 285	△ 295	△ 321	△ 323	△ 59	費用拡大
連結調整等	△ 47	△ 72	△ 54	△ 190	△ 93	△ 46	費用拡大
合計	1,028	1,138	939	1,423	1,121	+ 93	+ 9.0%

◆マーケティングソリューション

- 売上高・利益ともに安定成長を継続
- 顧客数はやや減少も、顧客単価は上昇しており売上・利益ともに前年比で増加

◆HRソリューション

- タレントパレット
顧客数増と単価上昇で月額収入が増加
FY25 1Qは、前年比でマーケティング費用が増加し、利益増加幅はやや抑制

・ヨリソル

- 顧客数の増加に加え顧客単価も上昇。成長投資の継続だが、赤字幅はやや縮小

・グローアップ

- 受注が弱い状況が続いており、前年比で売上高が落ち込んだ影響で、赤字幅が拡大

・オーエムネットワーク

- 売上・利益ともにほぼ計画通りで好調に推移

バランスシートの状況

- 配当と自己株取得により、純資産は前期末比676百万円減少
- 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)	2024年9月末	2024年12月末	2024年9月末比
流動資産	12,077	11,037	▲ 1,039
（内、現金及び預金）	10,189	6,993	▲ 3,196
（内、売掛金 等）	1,599	1,549	▲ 49
固定資産	3,333	3,104	▲ 229
資産合計	15,410	14,142	▲ 1,268
流動負債	2,968	2,457	▲ 510
固定負債	342	261	▲ 81
純資産	12,099	11,423	▲ 676
自己資本比率	78.4%	80.6%	

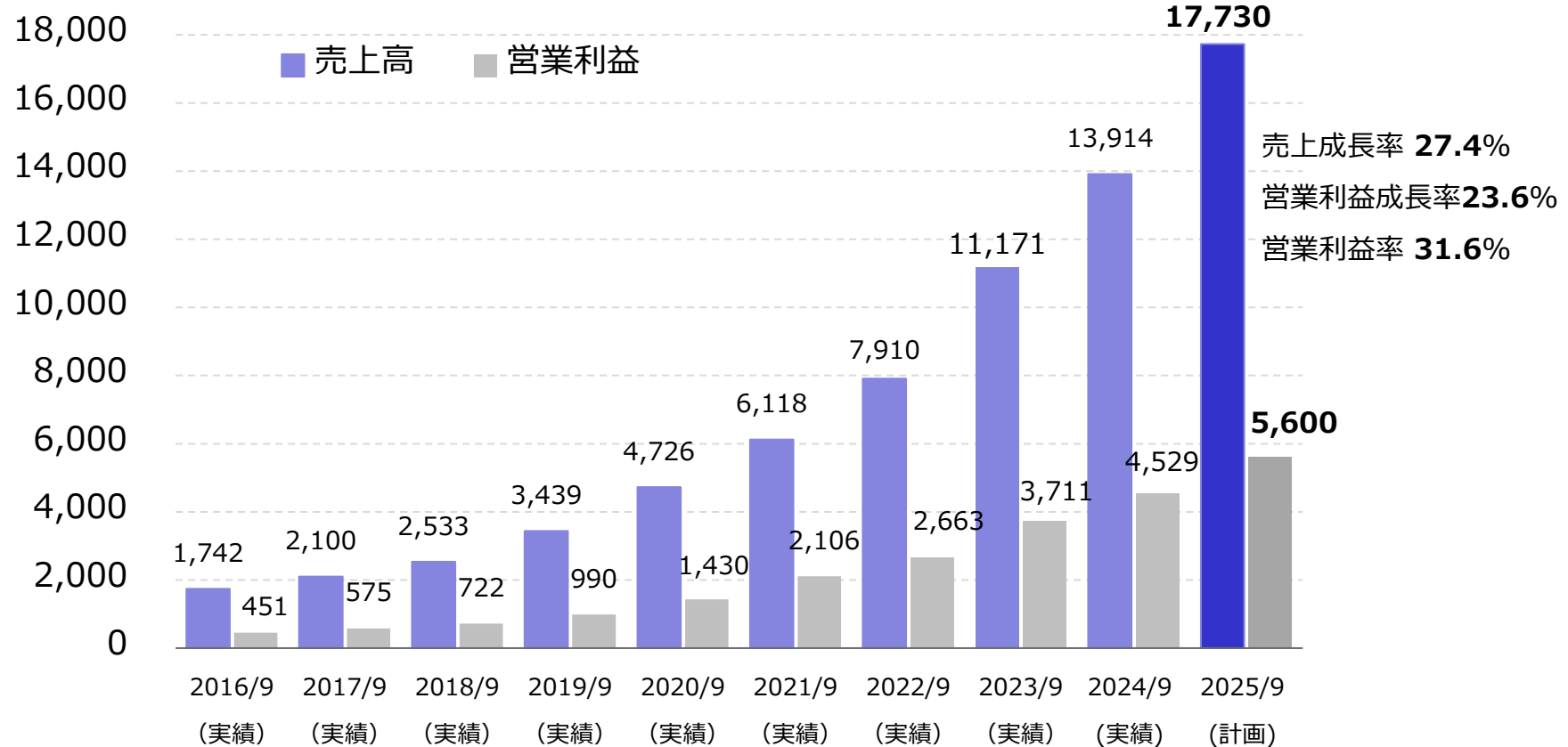
2024年9月期第1四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2024年9月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

02 2025年9月期見通し

2025年9月期の業績見通し

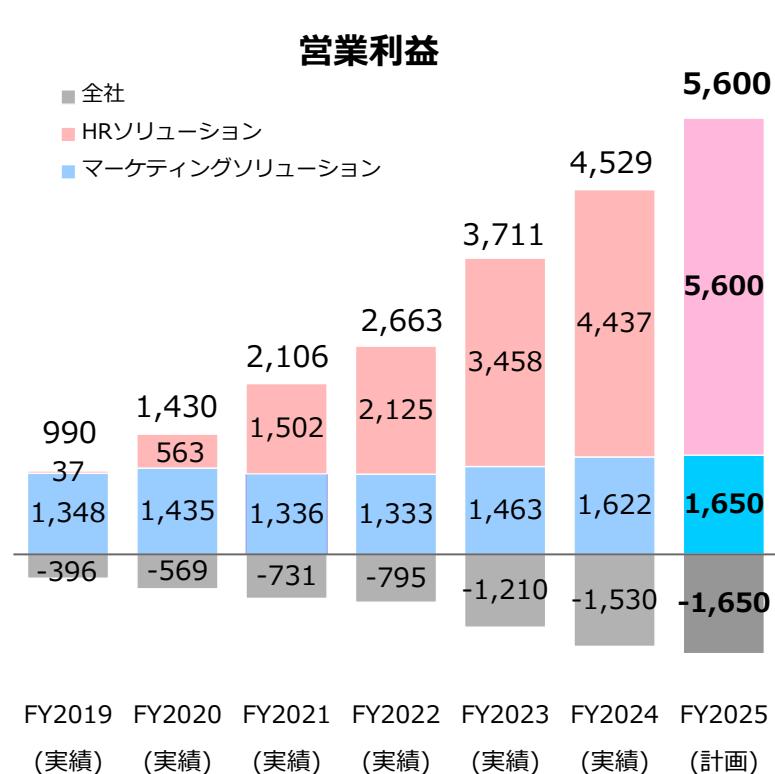
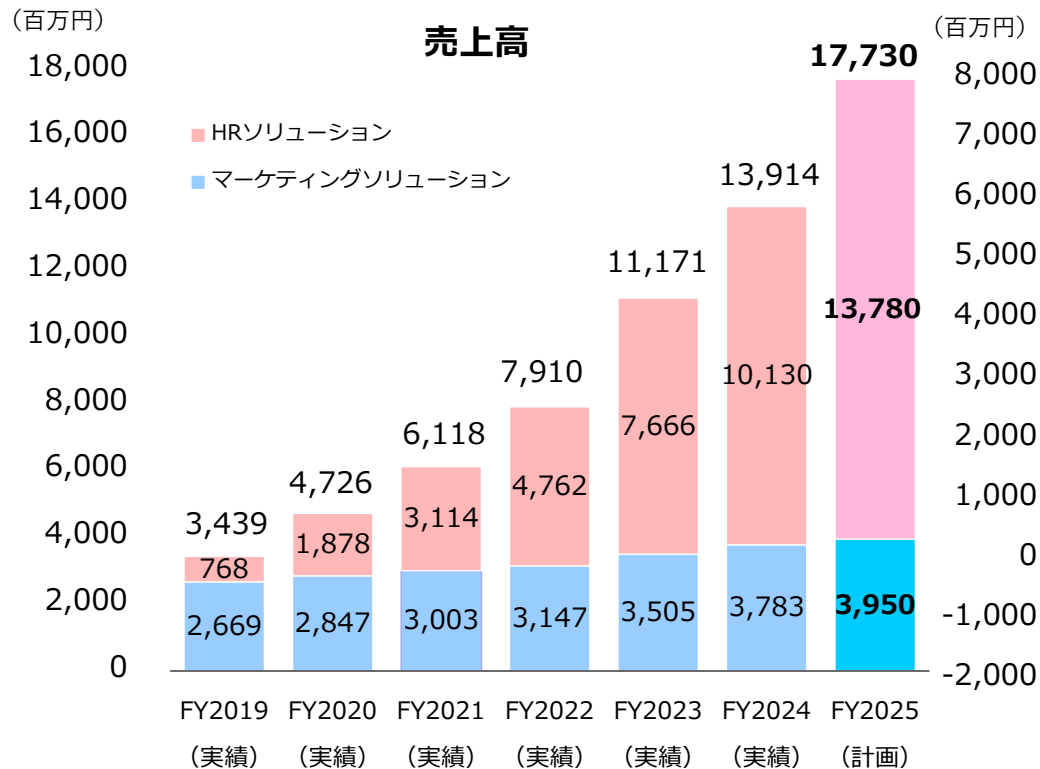
- 高水準の成長率、利益率の継続を目指す

(百万円)



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

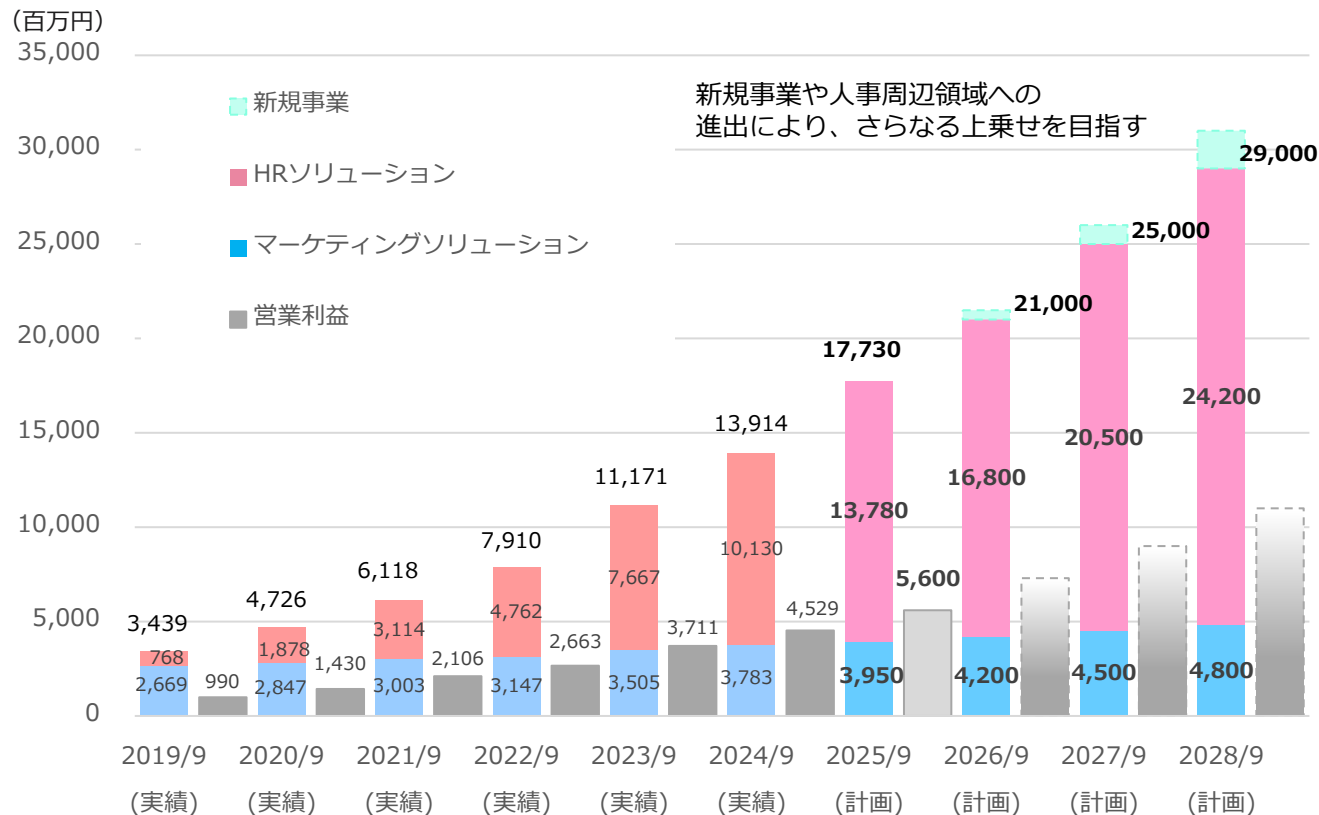


※FY2023以前は、新セグメントの区分により遡及記載しております。

※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



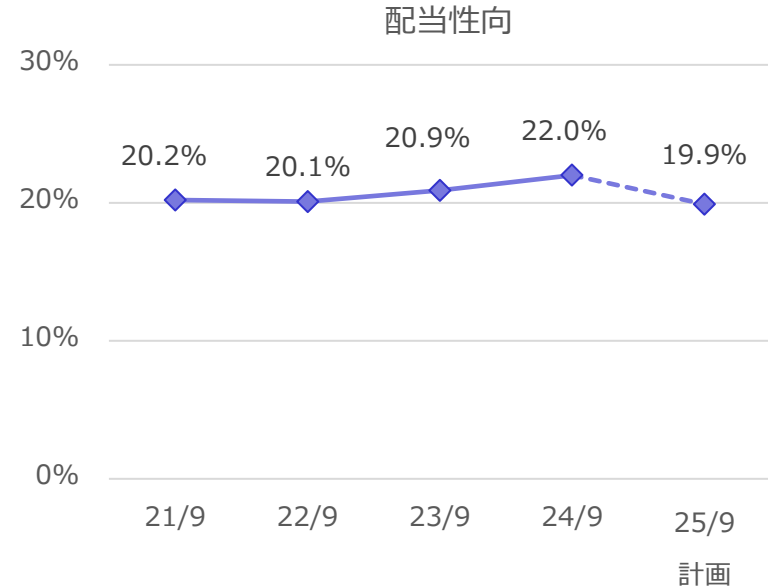
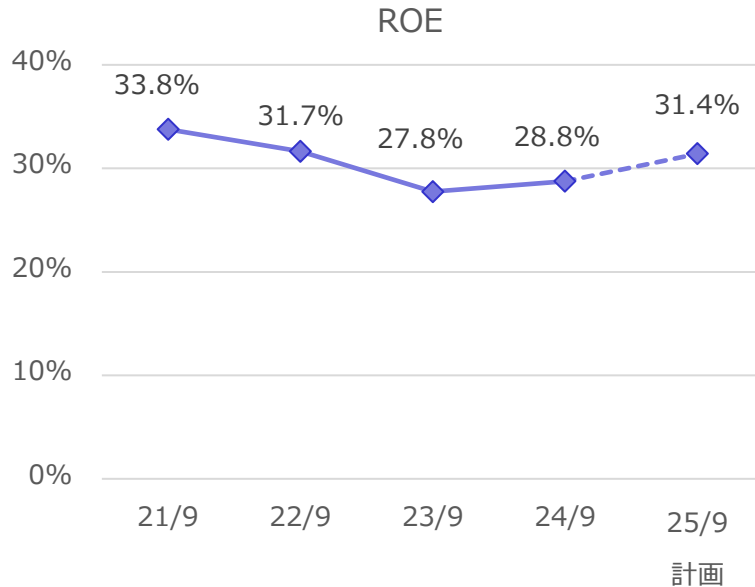
※FY2023以前は、新セグメントの区分により遡及記載しております。

※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。

株主還元方針

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

- 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（配当性向は20%を目途）
- 資本収益性：ROEを重要指標と認識し、20%以上の水準を目標



※25/9期のROEは2024年11月29日発表の自己株式の取得予定額（30億円）を考慮しております。

03 事業概況

主要KPI ~2025年9月期 第1四半期~

MRR¹

全社 **1,087**百万円

- マーケティングソリューション 314百万円
- HRソリューション 773百万円

MRR成長率²

全社 **22.8%**

- マーケティングソリューション 3.5%
- HRソリューション 32.9%

月次平均解約率³

全社 **0.61** %

- マーケティングソリューション 1.17%
- HRソリューション 0.35%

契約社数⁴

全社 **2,696**社

- マーケティングソリューション 840社
- HRソリューション 1,856社

リカーリング比率⁵

全社 **92.4%**

- マーケティングソリューション 97.3%
- HRソリューション 90.5%

ARPU⁶

全社 **402**千円

- マーケティングソリューション 370千円
- HRソリューション 417千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2024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： 2023年12月から2024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(2024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： 2024年12月末における月額課金契約数

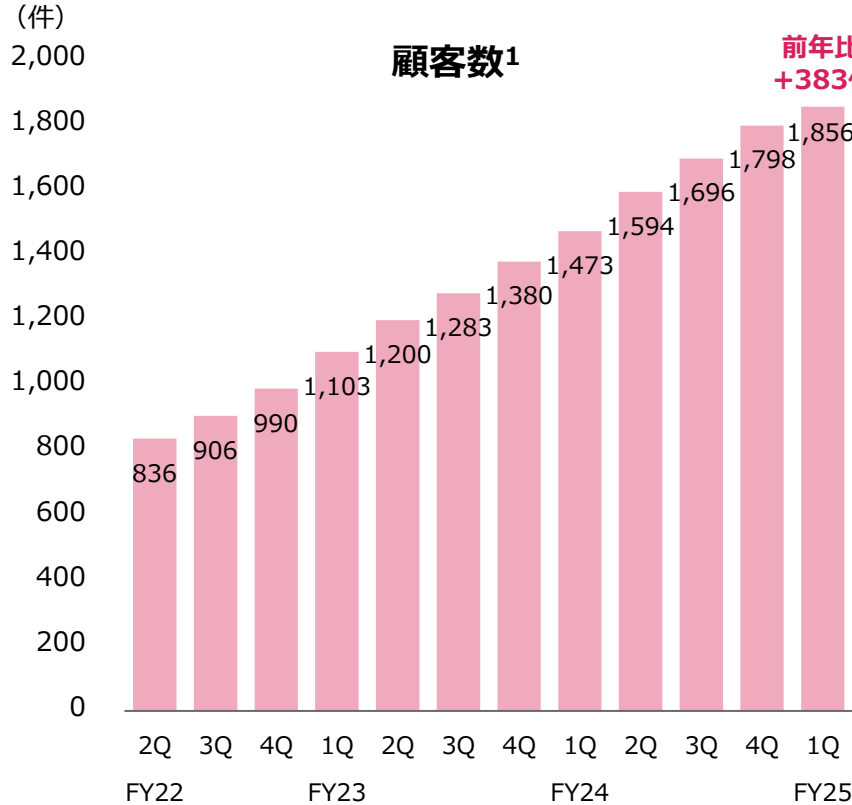
注5： 2025年9月期第1四半期の月額課金額の合計額を同期間の売上高で除した値

注6： Average Revenue Per User。2025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

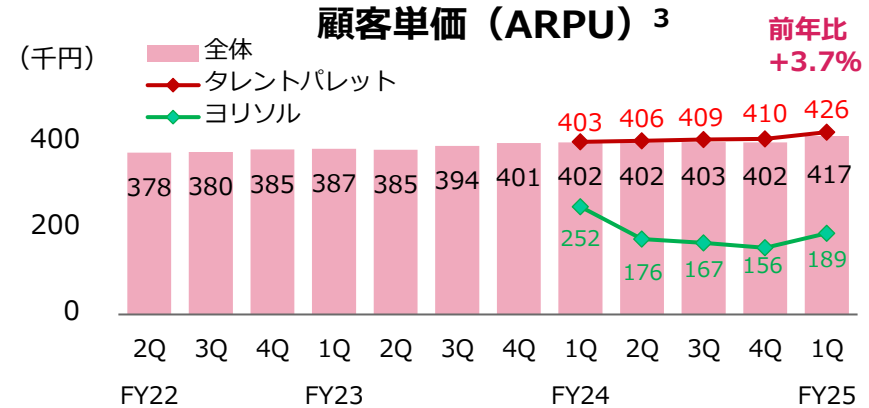
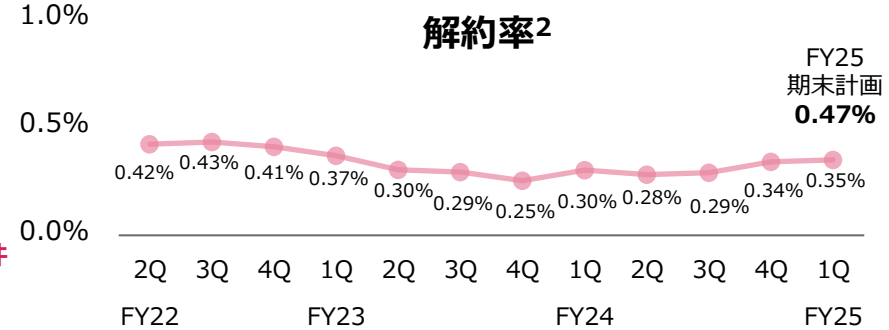
顧客数、解約率、ARPUの推移 (HRソリューション)

- ・ タレントパレットはエンタープライズ企業を中心に新規顧客を獲得
- ・ 値上げ効果と有償オプションのクロスセル浸透でタレントパレットの顧客単価が上昇



注1：月額課金契約数

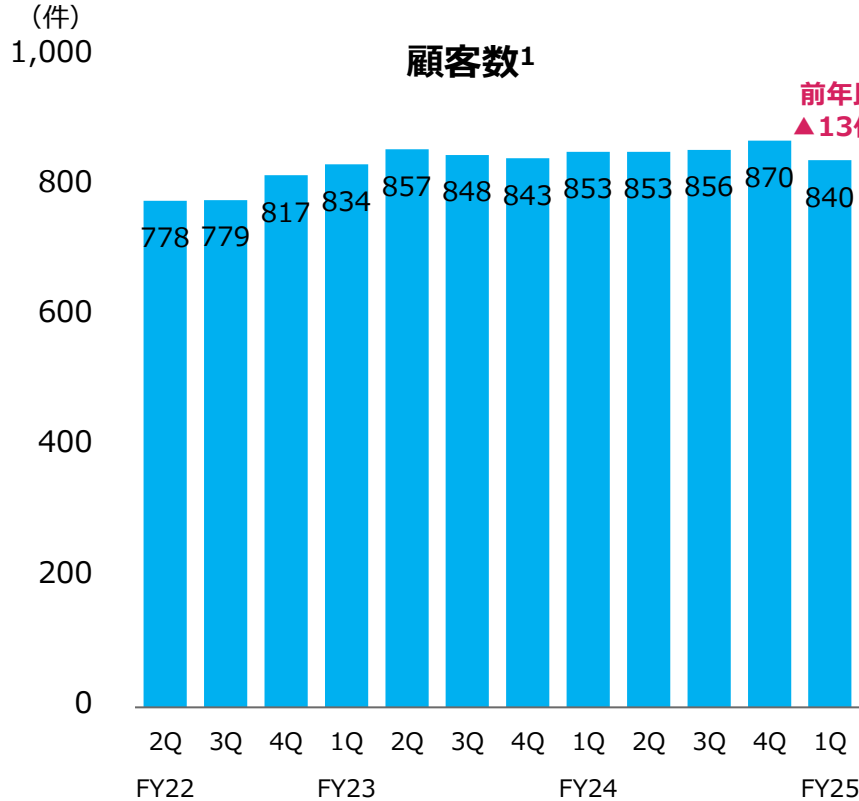
注2：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合
(各四半期末月における過去12か月の平均値)



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。

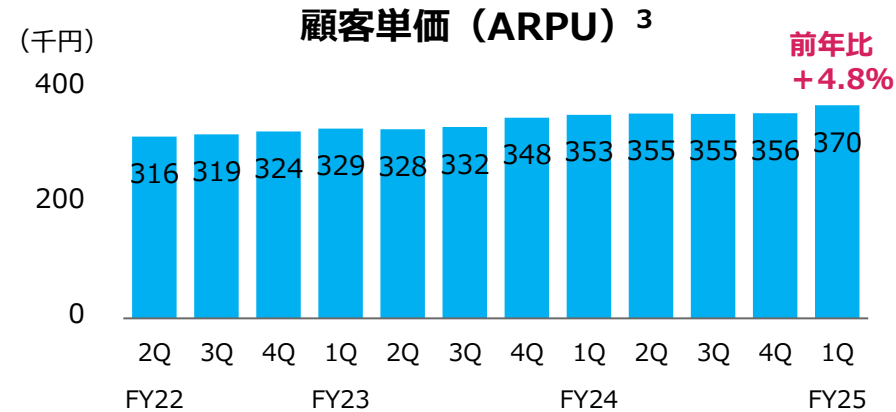
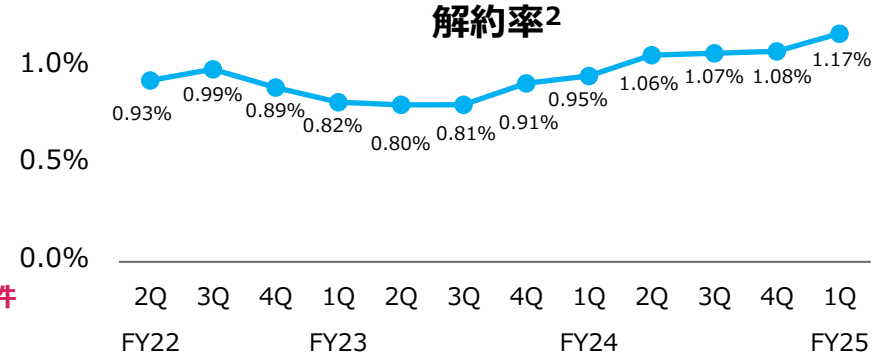
顧客数、解約率、ARPUの推移（マーケティングソリューション）

- 見える化エンジンの解約が増加傾向にあり顧客数は30件減少
- 既存顧客への活用促進とアップセル等によりARPU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)



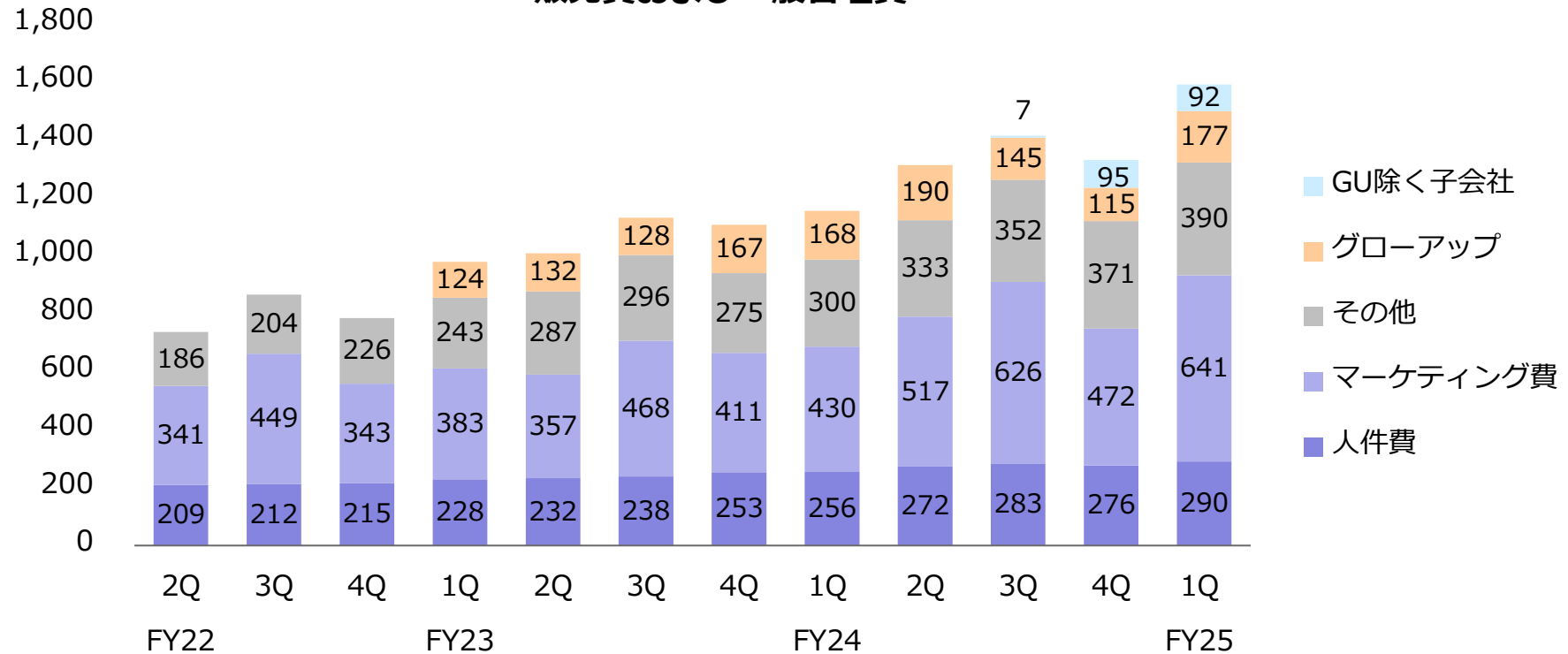
注3：Average Revenue Per User。1課金ユーザー企業当たり平均月額単価。各四半期における一か月あたりの課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計金額の月平均を、同期間における一か月あたりの平均有課金ユーザー企業数で除して算出。

販売管理費の推移

- HRSでのWebプロモーション強化により、マーケティング費が増加

(百万円)

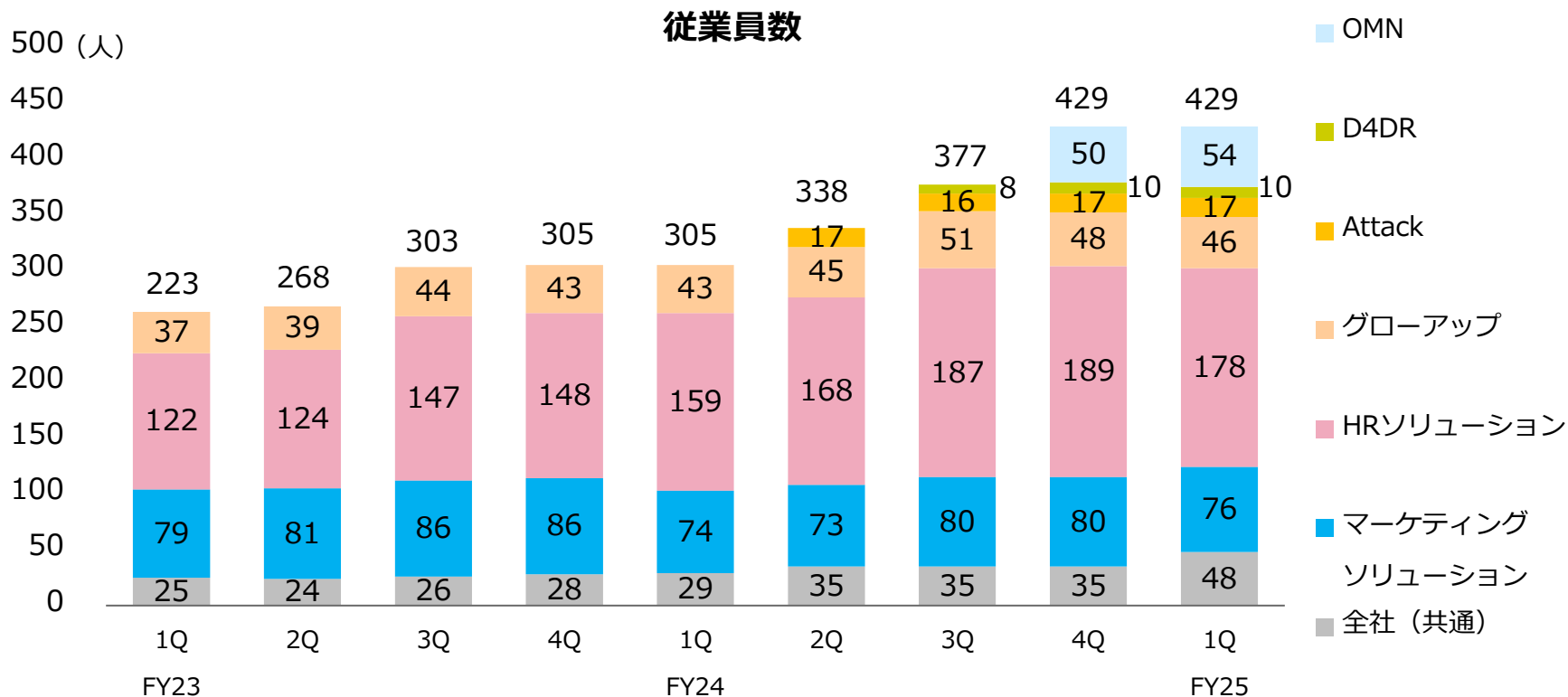
販売費および一般管理費¹



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

- 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
- 品質管理のエンジニアを共通部門に異動したため事業部門の人員がやや減少



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

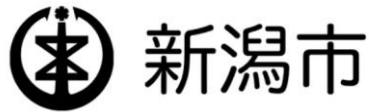
04 最近のトピックス

最新のトピックス

- ①タレントパレット、エンタープライズ企業導入事例
- ②エンタープライズ企業向け施策『科学的人事アワード』開催
- ③喬木村実証事業参画、「Leader」受賞（ヨリソル）
- ④生成AIを活用した機能強化と研修実施（見える化エンジン）
- ⑤生成AIを活用した対話分析機能「AIインサイト」（タレントパレット）
- ⑥人事の未来を考えるシンクタンク「HR未来創発研究所」開設

トピックス①：タレントパレット エンタープライズ企業導入事例

新潟市、ノジマ、ゲオホールディングス、上新電機がタレントパレットを導入



導入企業：新潟市様

- ・ 人事評価結果の分析による人事戦略への活用
- ・ アンケートの集計、分析によるエンゲージメント向上



導入企業：ノジマ様

- ・ PACグループの採用支援サービスとの併用により採用業務を一気通貫で実施
- ・ 拠点マップ機能を活用した新店舗出店時などの配置検討



導入企業：ゲオホールディングス様

- ・ 人材育成、社員の定着率向上
- ・ 人的資本情報の開示
- ・ 配転計画機能を活用した最適配置



導入企業：上新電機様

- ・ 人材情報の活用、人事評価のシステム化
- ・ 「R-Shift」との連携による最適な人材配置と業務効率化

トピックス②：エンタープライズ企業向け施策『科学的人事アワード』開催



科学的人事アワード受賞企業

『科学的人事アワード』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バレット導入企業を表彰。

青山商事株式会社様

大賞

適性検査、面談履歴、スキルなど多角的なデータに基づく分析から人材の育成計画を立案し、会社が求める人材への成長、定着率の向上を実現。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 様

大賞

社会課題の解決にテクノロジーで貢献できる人材の創出を目指し、最重要資本である「人材」育成に関する様々な取り組みを実践。

株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ

大賞

金融業界特有の複雑な異動配置条件を可視化し、異動配置の意思決定工数を大幅に改善。

ミサワホーム株式会社 様

大賞

人材を会社全体での「財」と考え従業員を可視化。
"事業・機能を横断したサクセッサ管理"、"D&I活動"など、経営戦略に連動した人事戦略を構築。

日本特殊陶業株式会社 様

大賞

事業ポートフォリオ転換を柱とした経営戦略の実現に向け、戦略的な人事施策に注力。社員のスキルを可視化するスキルマップを整備し、個人や組織がスキルを分析できる環境を構築

アルフレッサホールディングス株式会社 様

特別賞

中長期の人財戦略で掲げた「人財マネジメント力の強化」を目的とし、グループ全体の人的資本の可視化を目指し人的情報基盤の整備を実践。

株式会社ヒロテック 様

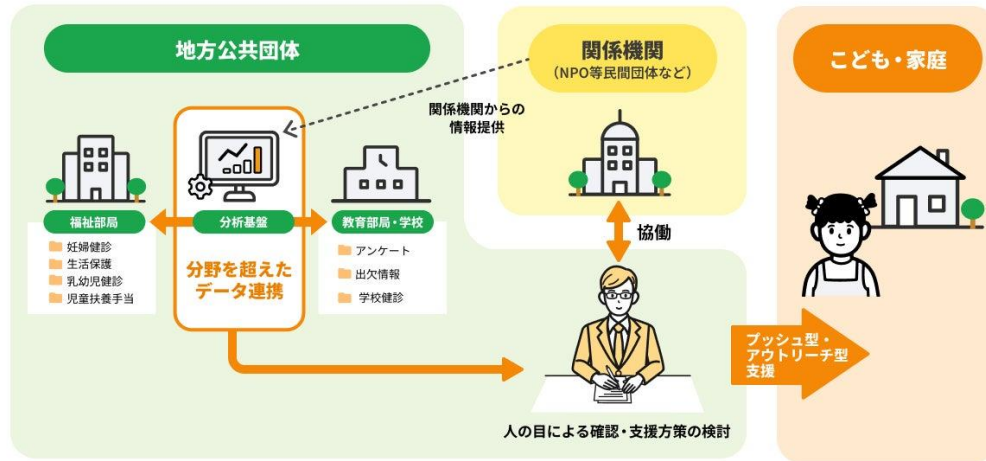
特別賞

「人事情報の民主化」を掲げ、全社員に情報を開示し、グローバル人材を目指したい社員が、自律的に挑戦できる仕組みを構築。

トピックス③： 喬木村実証事業参画、「Leader」受賞（ヨリソル）

長野県喬木村採択
「令和6年度 こどもデータ連携実証事業」へ参画

「保険データ」、「障がいデータ」など、喬木村が保有する様々なデータを「ヨリソル」上に統合・可視化・分析を行うことで、支援が必要な子どもや家庭を早期に発見する仕組みを構築



「ITreview Grid Award 2025 winter」にて
最高位の「Leader」を受賞

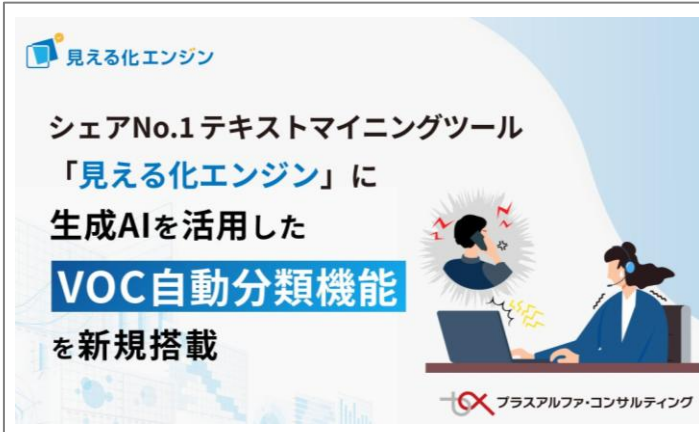
「ITreview Grid Award 2025 winter」にて、
校務支援システム部門、学習管理部門で
最高位の「Leader」受賞



※今回受賞しました「Leader」は、
ITreview Gridにおいて、ユーザー評価により、認知度、
満足度ともに平均以上の高い評価を受けた製品に対し
授与されます。

トピックス④：生成AIを活用した機能強化と研修実施（見える化エンジン）

- ・生成AIを活用したVOC自動分類機能を新規搭載
- ・積水化学工業の定性データ活用促進のためグループ横断での定性分析研修を実施



見える化エンジン

シェアNo.1 テキストマイニングツール
「見える化エンジン」に
生成AIを活用した
VOC自動分類機能
を新規搭載

プラスアルファ・コンサルティング

カスハラ対策に寄与！生成AIを活用した「自動分類機能」

- ・VOCを自動的にカテゴリー分類することで容易な分析が可能。
- ・声の種類を分類するだけでなく、お客様のお怒りの温度やオペレーターの対応をAIが客観的な視点で分析することで、顧客満足度の向上とオペレーターのカスハラ対応の負担軽減に寄与。



グローバル展開する大手化学メーカーがグループ横断で分析研修を実施し、定性データ活用の浸透を目指す

積水化学工業株式会社

コーポレート 生産基盤強化センター CS品質グループ長 飯塚 裕保 氏
CS品質グループ 田嶋 則子 氏/環境・ライフラインカンパニー 経営企画部 経営企画グループ 課長 松野 実範 氏

#リサーチ #経営戦略 #アンケート #音声認識
#マーケティング

積水化学工業へ「見える化エンジンを使った分析研修」実施

- ・グループ横断で定性分析研修を実施。
- ・今後は、生成AIを活用した研修も実施予定。

事例掲載ページ：<https://www.mieruka-engine.com/case/sekisui/>

トピックス⑤：生成AIを活用した対話分析機能「AIインサイト」



社員の特徴を瞬時に把握し意思決定を高度化「AIインサイト」

- ・ 自由文章の指示により、社員の特徴を瞬時に把握し、条件に対応した社員の抽出を対話型で行うことが可能。
- ・ 担当者はチャット感覚で組織課題や社員の特徴など、組織理解を深めることができ、施策の意思決定の高度化を実現。



2024/12/18

“自社開発”か“SaaS”か、生成AI実装の分岐点

自社開発かSaaSか、生成AI 実装の分岐点：NewsPicks掲載

副社長鈴木、執行役員五十嵐が、
『自社開発”か”SaaS”か、生成AI 実装の分岐点』をテーマに
「生成AI搭載SaaS」の特徴や活用シーンを解説

～タレントパレット生成AI機能～

AIによる人材検索

AI人材紹介文生成

AIインサイト

AIアドバイザー

～見える化エンジン生成AI機能～

AIインタビュー

ペルソナ生成

AIインサイト

ポジネガ推定

掲載ページ：<https://newspicks.com/news/10770322/body/>

トピックス⑥：人事の未来を考えるシンクタンク「HR未来創発研究所」開設

- ・人事領域の未来課題を抽出し、対応策を予測し、情報を発信することで、広く社会や人事業界に還元
- ・「HR未来共創研究所」公式Webサイトにて、今後30年の未来に予測される幅広い社会変化や人事に関連する変化要素を時系列に沿ってまとめた「未来年表」公開

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 を開設し公式ウェブサイトと HR未来年表 を公開

HR未来予測プロジェクト

HR未来年表

05 ご参考資料

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 499,342千円（2025年1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

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

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

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

(百万円)

15,000

■ 売上高
■ 経常利益

マーケティング分野
からHR分野へ

Talent Palette
タレントパレット

CustomerRings
カスタマーリングス

見える化エンジン

10,000

5,000

0

FY07 FY08 FY09 FY10 FY11 FY12 FY13 FY14 FY15 FY16 FY17 FY18 FY19 FY20 FY21 FY22 FY23 FY24

新規事業

ヨリソル

Sales Square
セールス スクエア

13,914

11,171

7,910

6,118

4,726

3,439

2,533

2,100

1,742

455

577

730

995

1,445

2,091

2,671

3,678

4,531

2025年9月期 第1四半期業績（セグメント別）

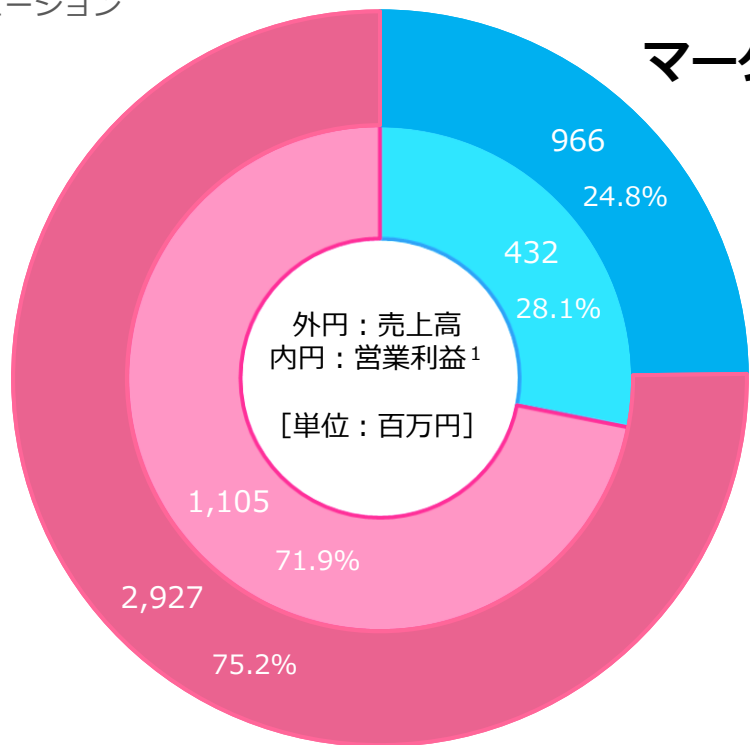
- HRソリューション事業の割合が売上の75.2%、利益の71.9%¹となり成長を牽引

■ 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



外円：売上高
内円：営業利益¹
[単位：百万円]

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）

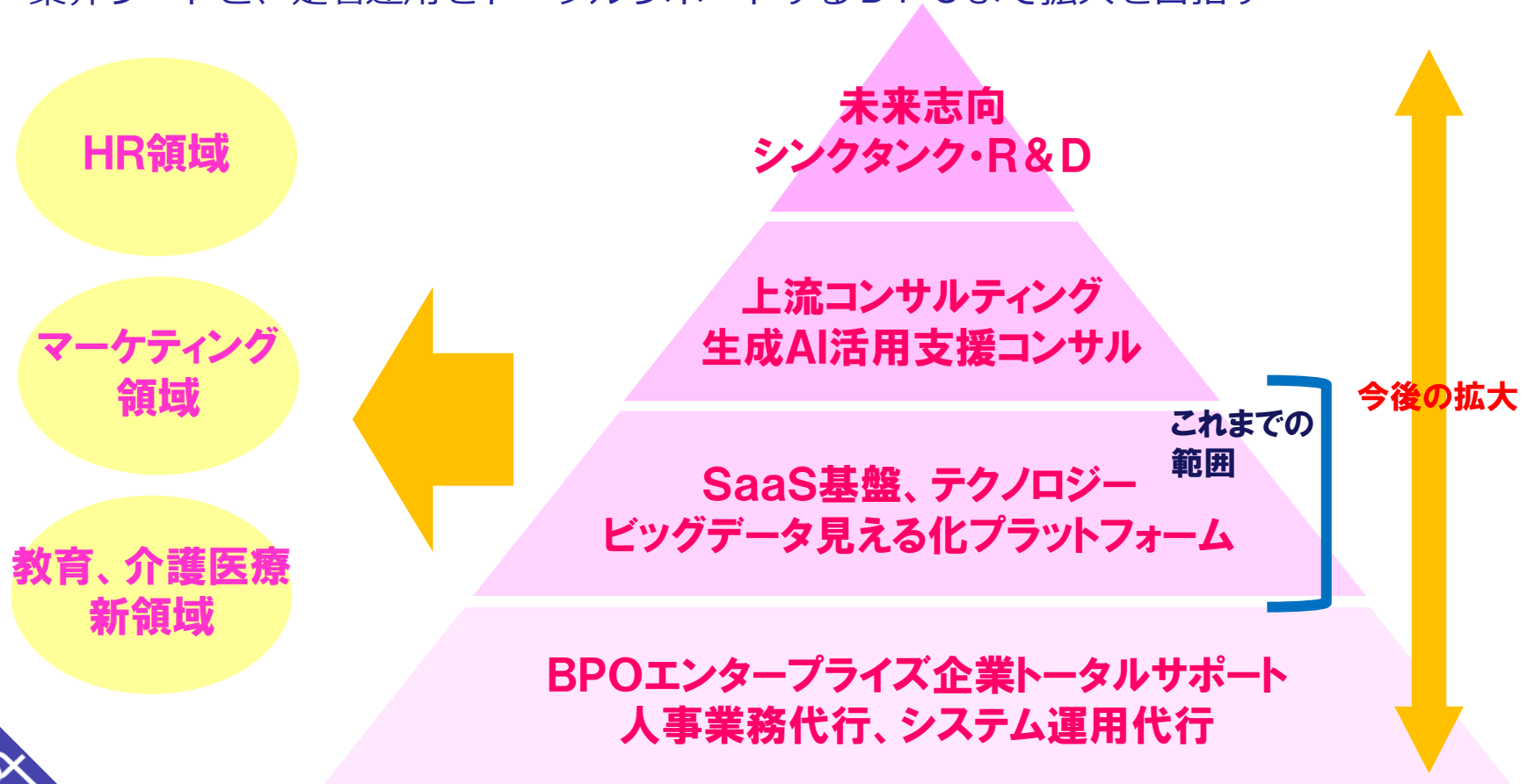
タレントパレット事業の展開 ～人事の周辺分野への進出～

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



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



事業の強み

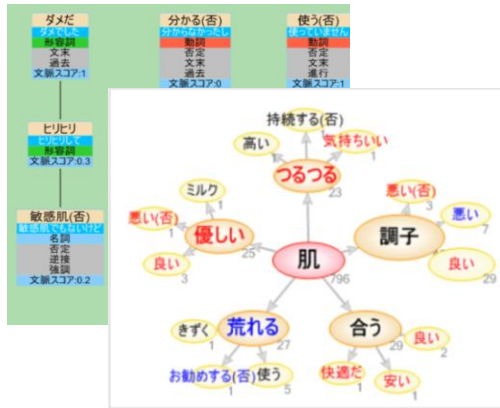
サービスの特徴

	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

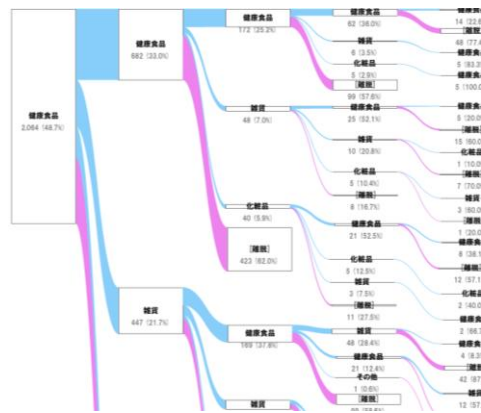
事業の強み ～ビッグデータを実務に役立つ形で可視化する高い技術力～



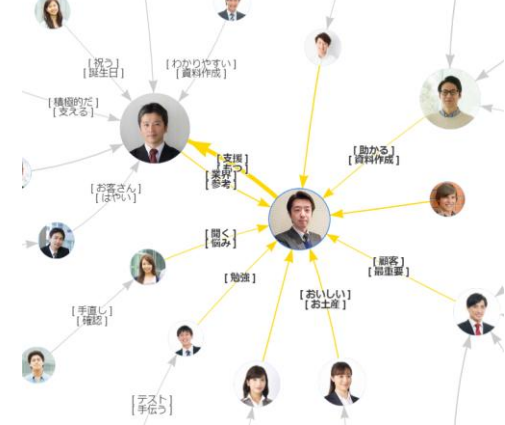
構文解析、単語マップ



購買パターン分析



社員間ネットワーク図



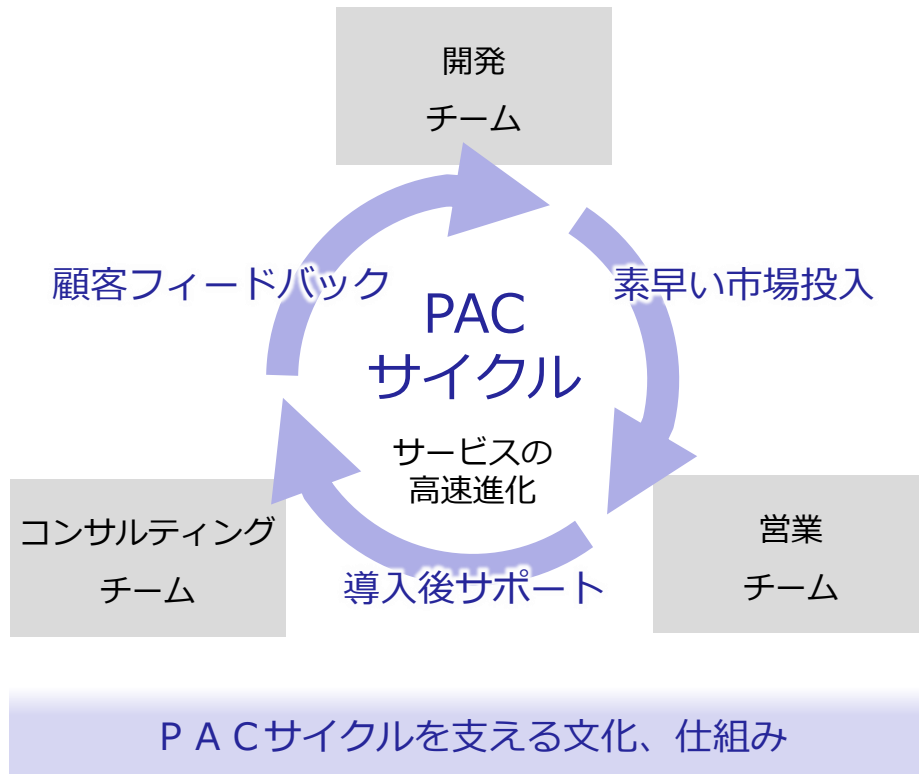
日本語の文章を解析し、主語述語や
ポジネガ反響などをマップで表現し
顧客の声を一目で把握

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

人事業務
効率化
(138件)

科学的人事
(108件)

26.3%

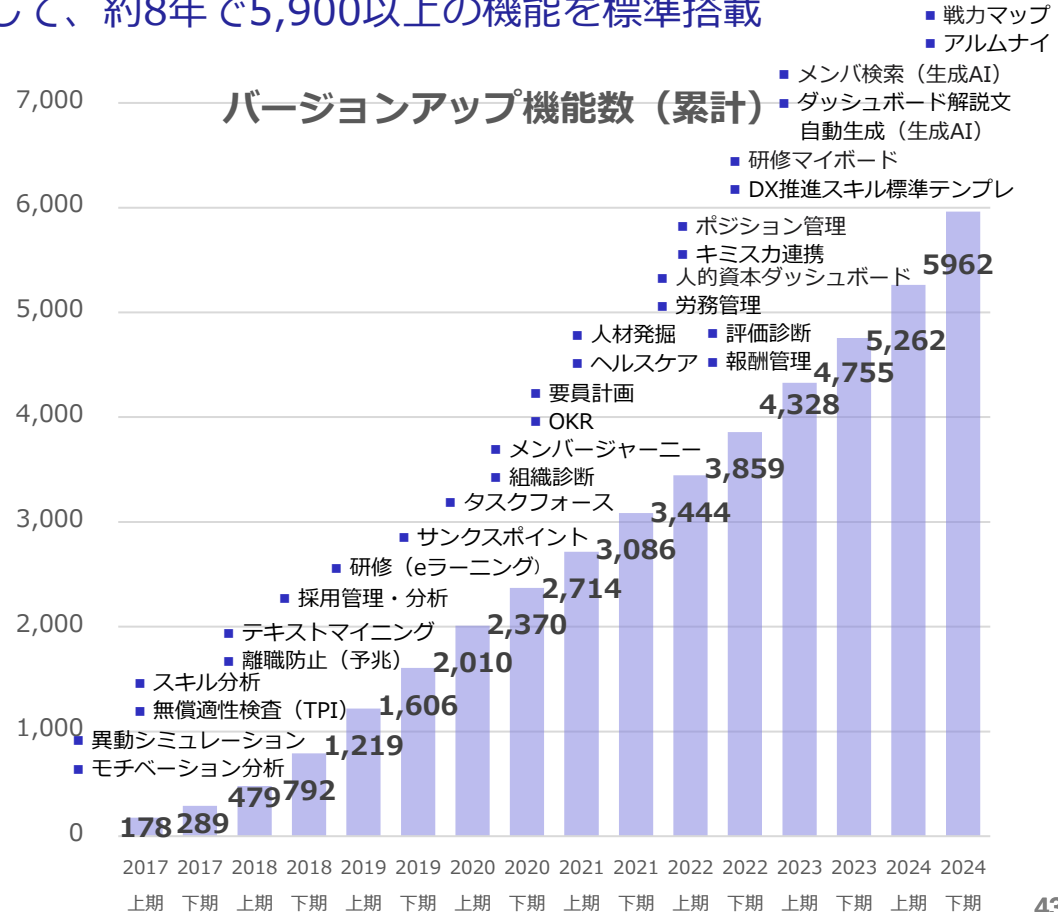
20.6%

人材情報
プラットフォーム構築
(278件)

53.1%

- ・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

既存サービスによる
SaaS ノウハウ蓄積

高収益事業

 見える化エンジン

安定成長事業

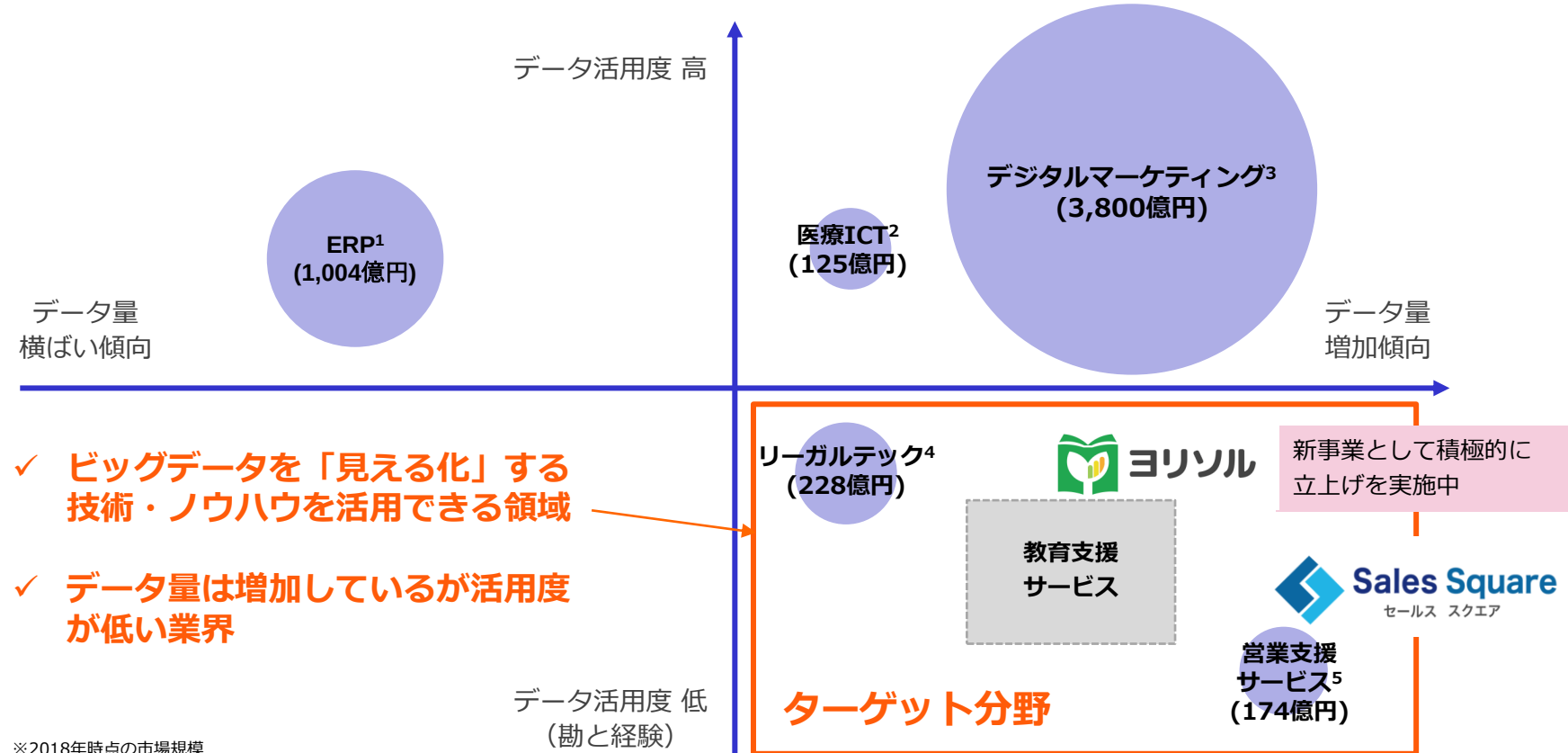
 CustomerRings
カスタマーリングス

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」

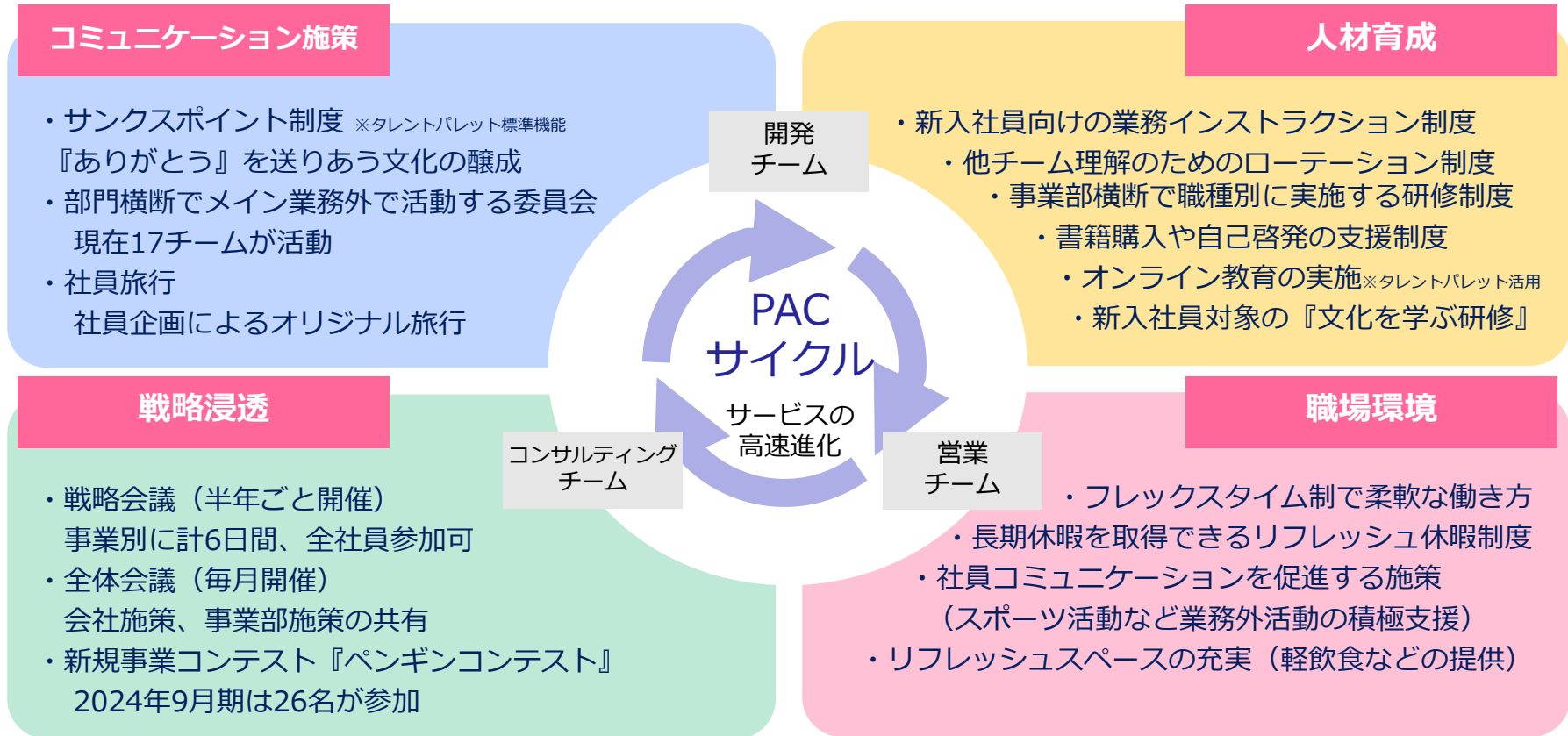
注2: 矢野経済研究所「2020年版 次世代医療ICT市場の現状と展望」

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7.5%

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～

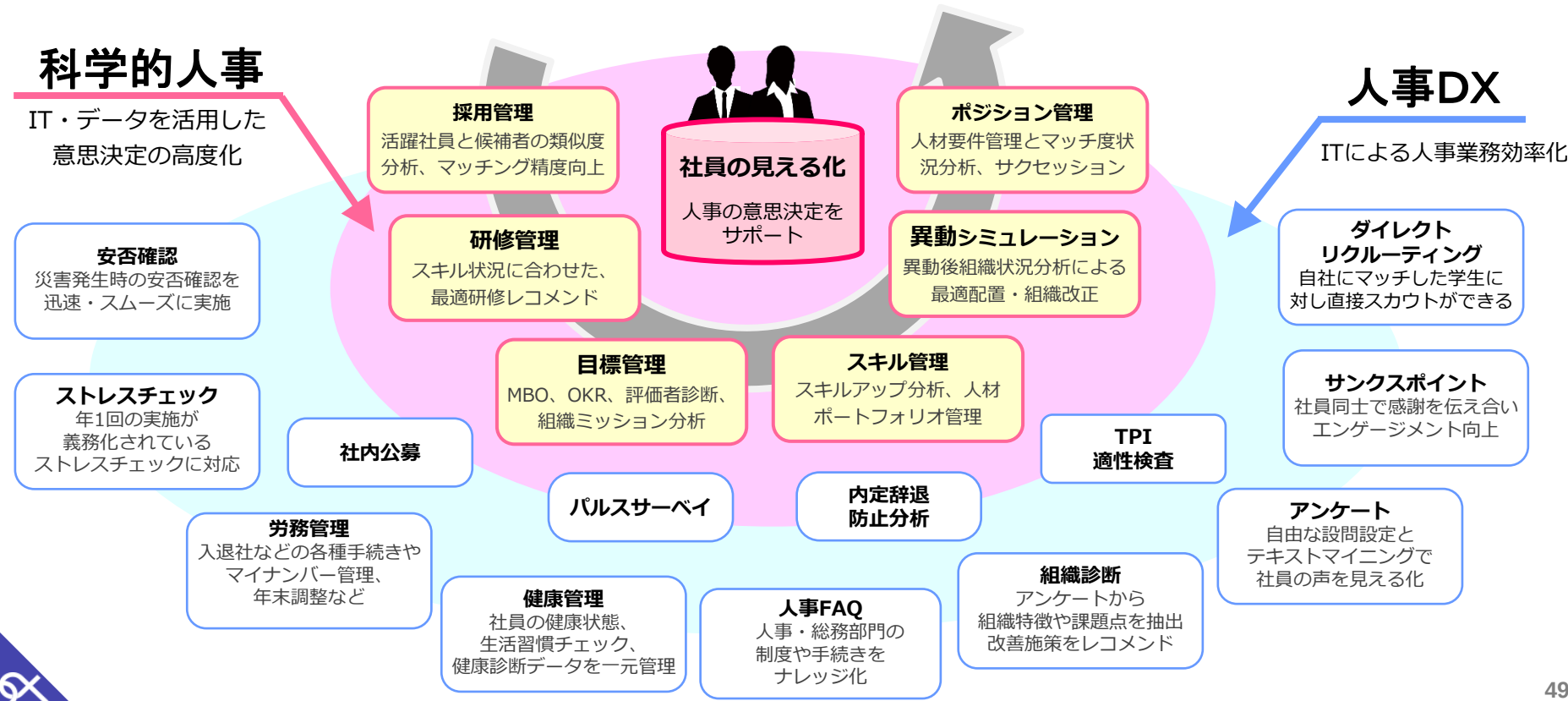
エンタープライズ向けには、データ活用による科学的人事機能で差別化し、
中小規模企業には、人事に必要なツールを統合、ITによる人事DXで効率化を実現

科学的人事

IT・データを活用した
意思決定の高度化

人事DX

ITによる人事業務効率化

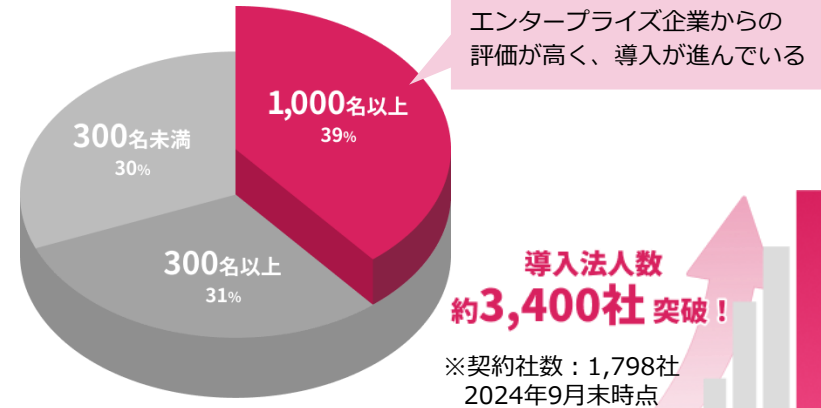


タレントパレットの強み ～エンタープライズ向け浸透と高評価～

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



大手・中堅企業 売上高
(社員数300人以上)
シェアNo.1 注1

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

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」

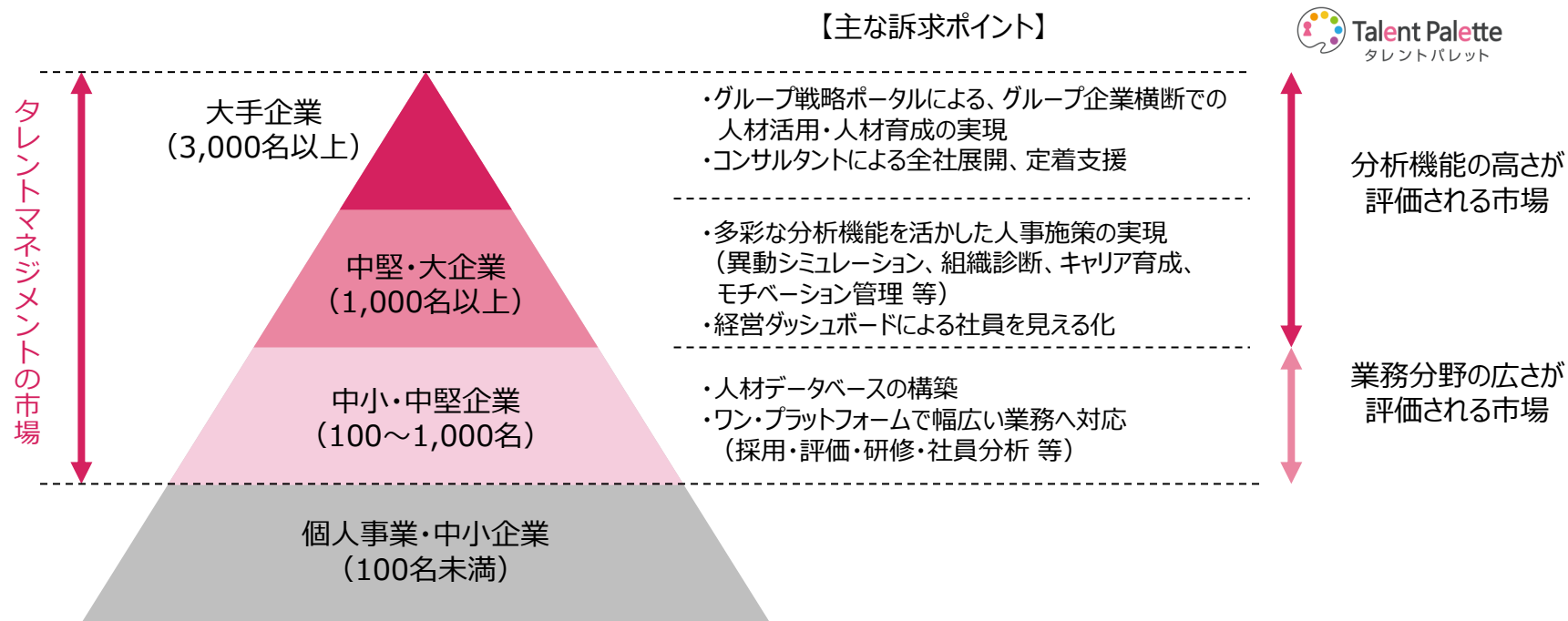
タレントパレットのターゲット市場



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～



2024-10

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

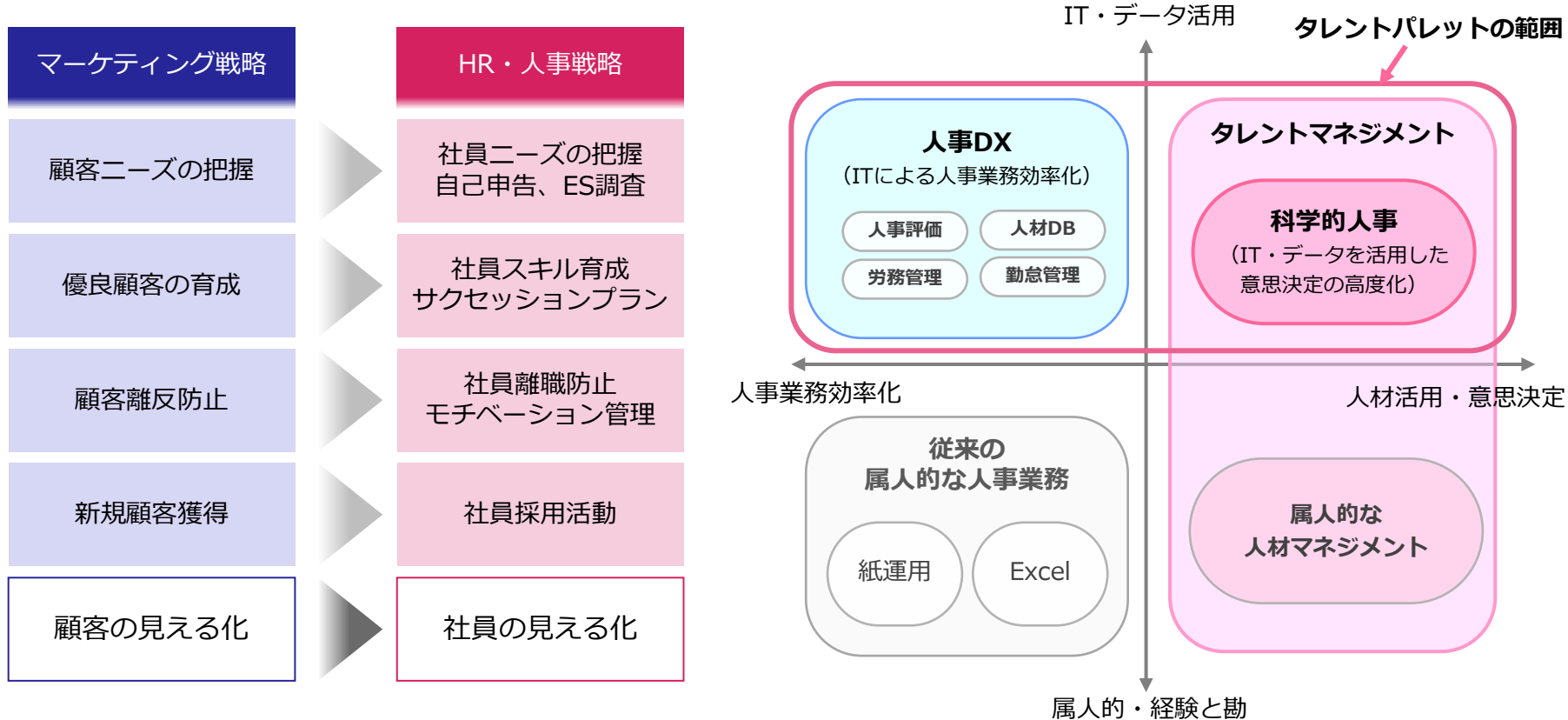
リスキング
自律的キャリア形成

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

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。
- ✓競合の場合也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

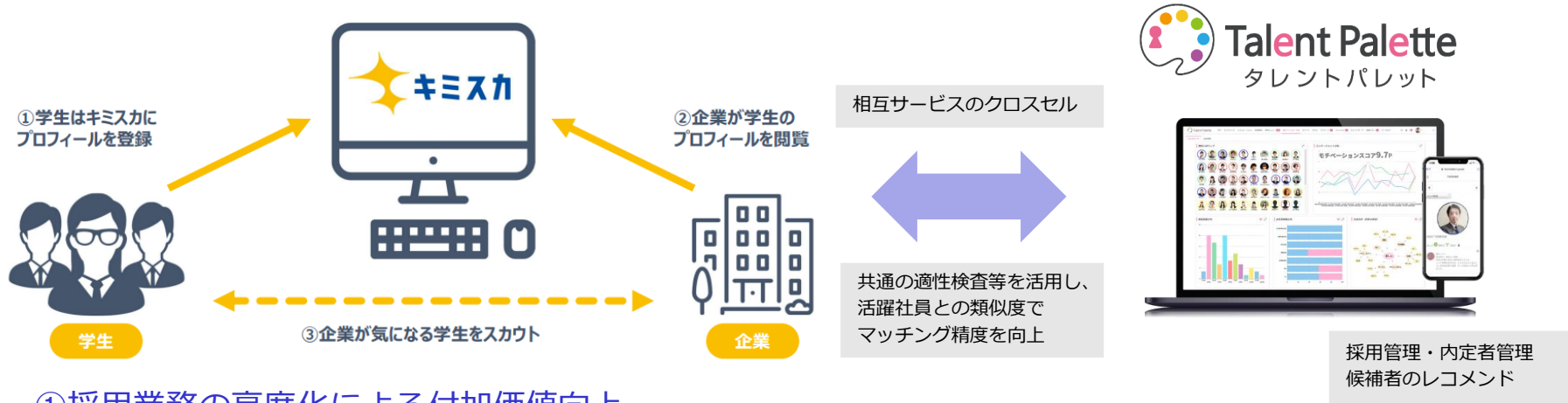
広い

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

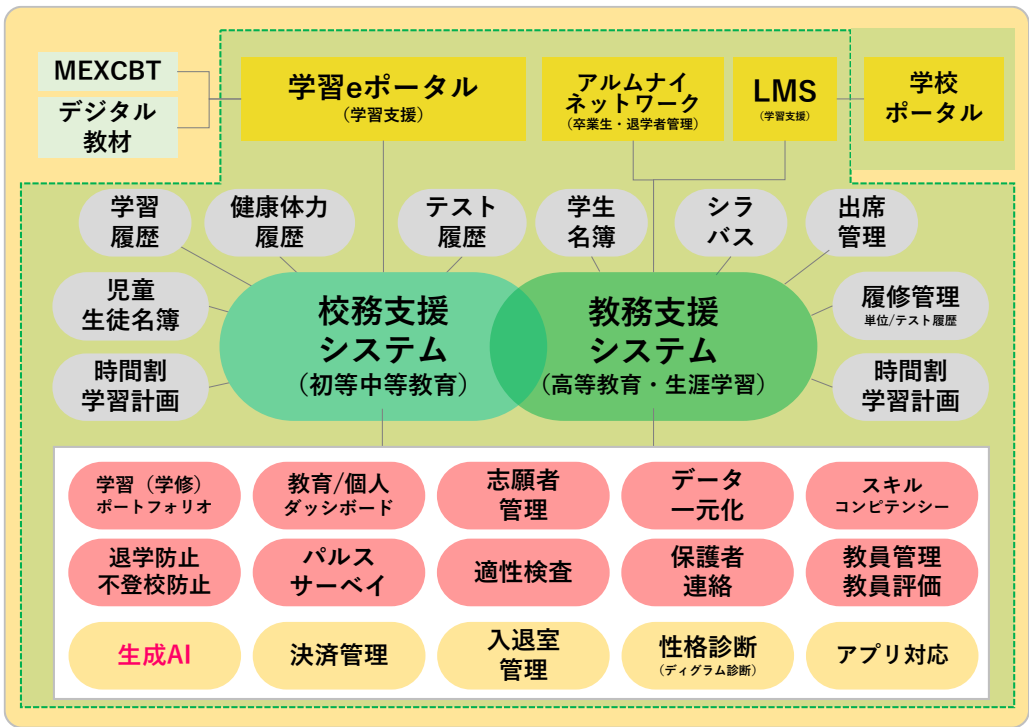
双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

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



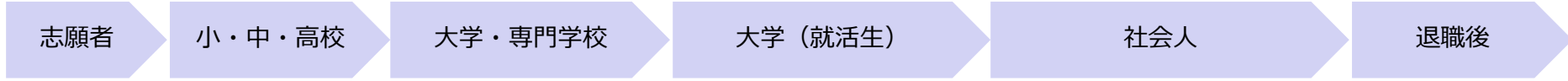
導入目的

- ◎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



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

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



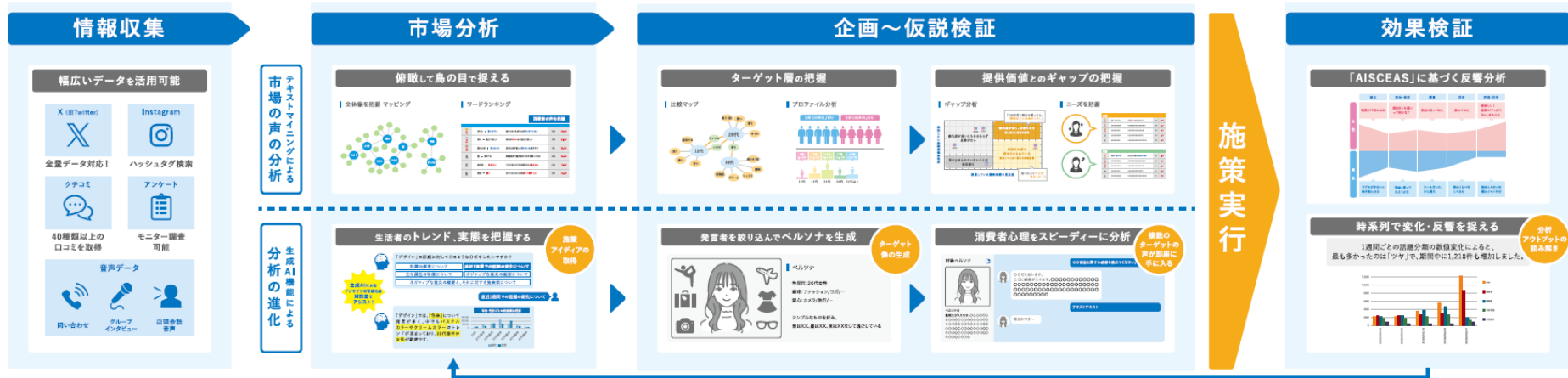
- コールログ、音声認識データ、アンケート、X（旧Twitter）等のSNSを始めとした多様かつ膨大な顧客の声をテキストマイニングで分析
- 顧客のインサイト～要望、不満、満足などの感情まで「見える化」
- ダッシュボード機能で顧客の声をエビデンスとした顧客体験の把握～インサイト分析、全社的な改善活動の仕組化までワンストップで支援

日本トップのテキストマイニング技術×生成AIでC X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

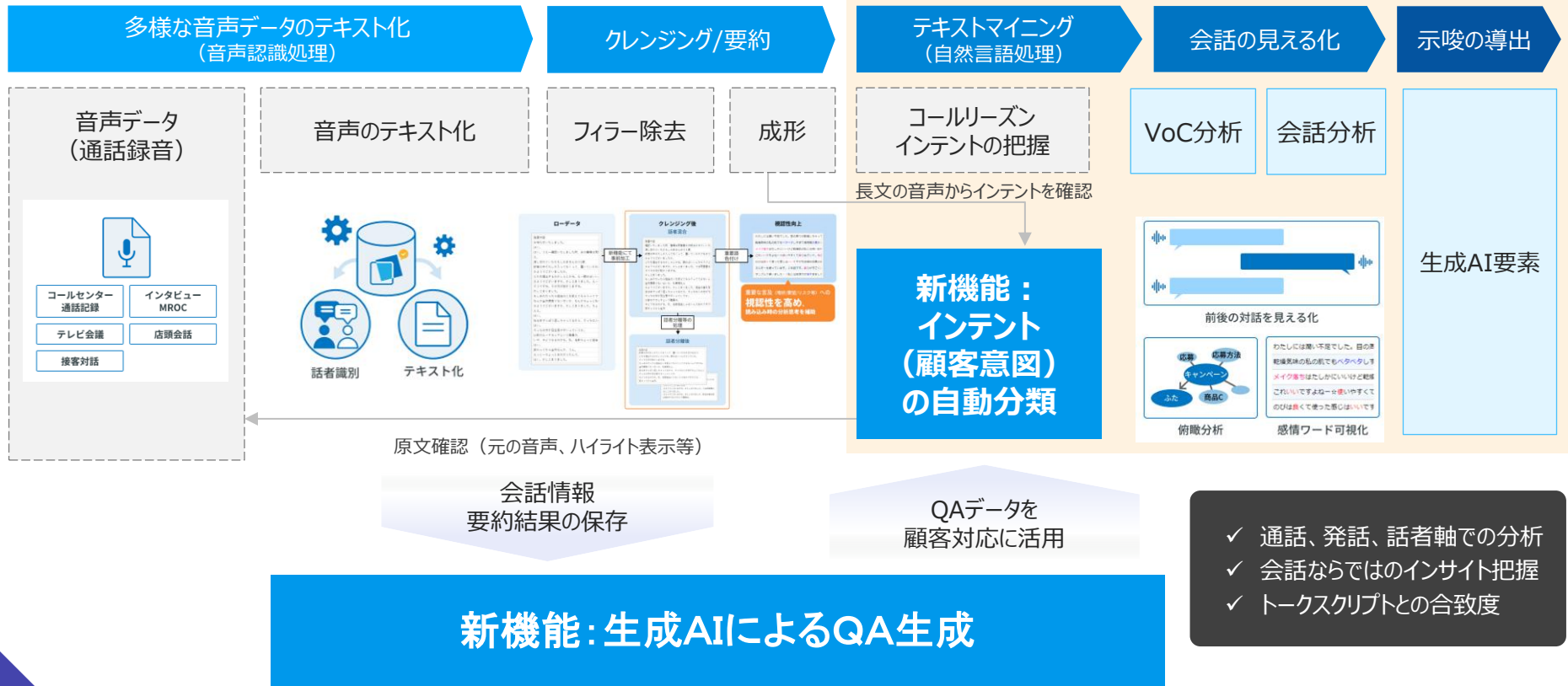
上市後のモニタリング、反響分析
顧客体験ギャップを把握



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



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

部門利用
テキストマイニング
分析ツール

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

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



- 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



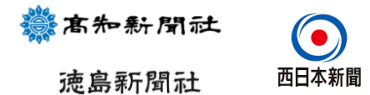
宿泊/観光



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M A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A I・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

顧客実感
デジタルマーケティング
プラットフォーム



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は負いません。