

2025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)

2025年11月14日

目次

01 2025年9月期第4四半期業績

02 事業概況

03 最近のトピックス

04 2026年9月期 業績見通し

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4四半期業績

- 2025年9月期（通期）は、売上高は**22.8%**増収、営業利益は**40.8%**増益となり、大幅な増収増益を継続しつつ、より収益性の高いビジネスを実現

売上高	17,084	百万円	前年同期比	22.8	% 増
営業利益	6,378	百万円	前年同期比	40.8	% 増
営業利益率	37.3	%	前年同期比	4.8	point 上昇
経常利益	6,320	百万円	前年同期比	39.5	% 増
当期純利益	3,258	百万円	前年同期比	5.4	% 増

当期純利益は、グローアップ社、Attack社ののれん等の減損による特別損失（1,154百万円）の影響が反映されております。

業績ハイライト（HRソリューション¹）

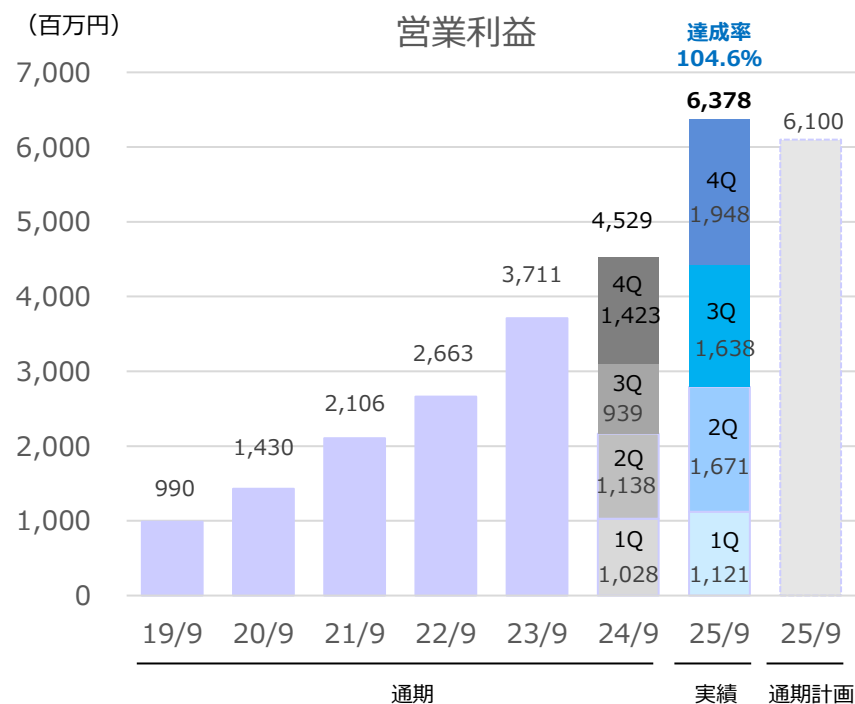
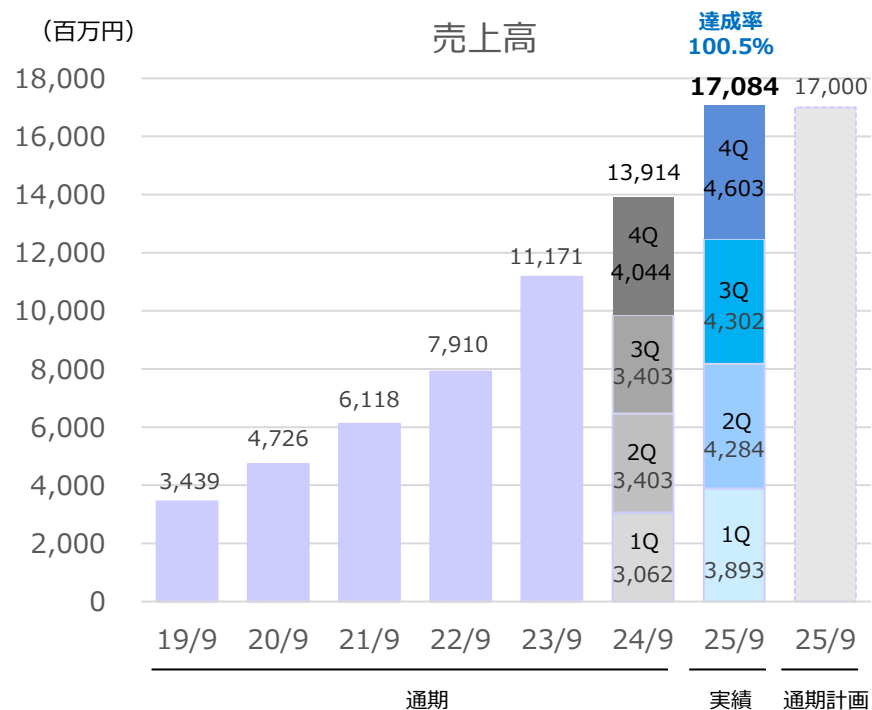
- タレントパレットを含むHRソリューション¹の売上高は**29.0%**増、営業利益は**41.8%**増と好調を継続
- ARPUは**14.2%**と大きな伸びでMRR²の**28.1%**増に寄与。営業利益率は**51.7%**となり前年比で上昇

	24/9期 4Q		25/9期 4Q		前年同期比	
売上高 ¹	8,892	百万円	11,468	百万円	29.0	% 増
営業利益 ¹	4,183	百万円	5,930	百万円	41.8	% 増
営業利益率	47.0	%	51.7	%	4.7	point 上昇
MRR ²	712	百万円	912	百万円	28.1	% 増
顧客数 ³	1,798	件	2,008	件	210	件 増
解約率 ⁴	0.34	%	0.37	%	0.03	point 上昇
ARPU ⁵	402	千円	459	千円	14.2	% 増

注1：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。2024年9月/2025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3：2024年9月末または2025年9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(2024年9月または2025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5：Average Revenue Per User。2024年9月期または2025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

業績推移

- ・ 通期計画（修正後）に対する達成率は、売上高**100.5%**、営業利益**104.6%**で修正後の計画を上回った。
- ・ 4Qは想定以上に好調な業績となり、特に利益が高水準で積み上がった。



2025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。

業績サマリー

- 25/9期 4Qは、売上高は**13.8%**増収、営業利益は**36.9%**増益、営業利益率は**42.3%**と高水準を継続

(百万円)	2025/9期 (7-9月)			2025/9期 (10-9月)			2025/9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	4,044	4,603	13.8%	13,914	17,084	22.8%	17,000	100.5%
売上原価	1,064	1,312	23.2%	3,765	4,756	26.3%	-	-
売上総利益	2,980	3,291	10.4%	10,148	12,327	21.5%	-	-
販管費	1,556	1,343	-13.7%	5,619	5,948	5.9%	-	-
営業利益	1,423	1,948	36.9%	4,529	6,378	40.8%	6,100	104.6%
営業利益率	35.2%	42.3%	-	32.6%	37.3%	-	35.9%	-
経常利益	1,420	1,946	37.1%	4,529	6,320	39.5%	6,050	104.5%
当期純利益	985	298	-69.7%	3,092	3,258	5.4%	4,100	79.5%

2025年9月期 4Q業績 ハイライト

■ 2025年9月期 通期業績の概況

- 25/9期（通期）は、売上高**22.8%**増収、営業利益**40.8%**増益（利益率37.3%）となった。
- 通期計画（3Q時に修正後）への達成率は、売上高は**100.5%**、営業利益は**104.6%**となった。
- 4Qは、HRソリューションのリカーリング収入が継続拡大するとともに、注力してきたコンサル案件も増加し、売上高拡大に寄与。戦略的なエンタープライズ・シフトでマーケティング費が抑制され、利益が積み上がった。

■ 事業の概況

- HRソリューションは、引き続き順調な売上拡大とともに、費用の抑制で、増益率、利益率ともに大幅に改善。
- タレントパレットの価格改定の定着や有償オプション導入が進み、既存顧客からの増収がリカーリング収入を増加させた。また、コンサルティング案件受注による寄与で4Qのスポット収入も堅調に推移。
- ヨリソルは先行投資期間ではあるが、大型案件の受注もあり、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いるものの、コスト圧縮を進め、通期ベースでは黒字に転換。
- OMNのシフト管理「R-Shift」は、エンプラ企業を中心に導入が進み、売上高・利益ともに計画を上回って着地。
- マーケティングソリューションは、見える化エンジンの解約が高止まり、稼働数減少によりMRRが減少。

■ 2026年9月期 通期業績見通し

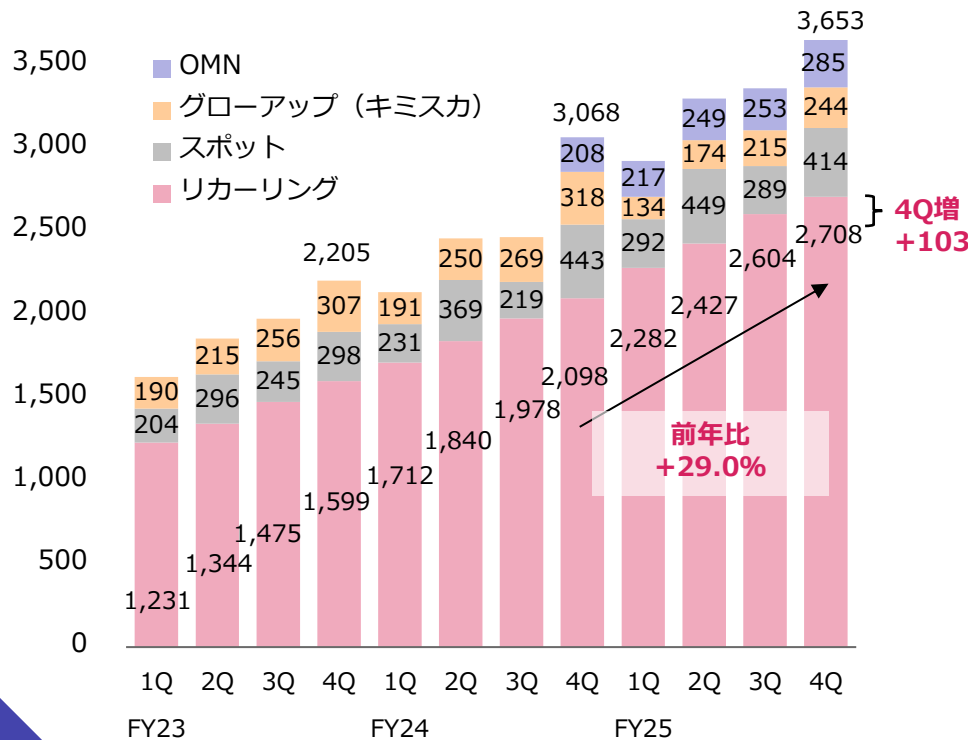
- 引き続き、エンタープライズ顧客獲得に注力するとともに、パートナー協業で幅広い層への拡販を目指す。継続して、マーケティング費を抑制しながら高い利益率を維持していく方針。
- 2026年9月期は、売上高 **19,500**百万円（前年比**14.1%**増）、営業利益 **7,500**百万円（前年比**17.6%**増、営業利益率**38.5%**）を見込む。

売上高の推移（セグメント別）

- HRSのリカーリング収入が前年比**29.0%**増に拡大。コンサルティングのスポット売上も堅調に推移
- MSは、見える化エンジンの解約数増加により、リカーリング収入が前年比で減少

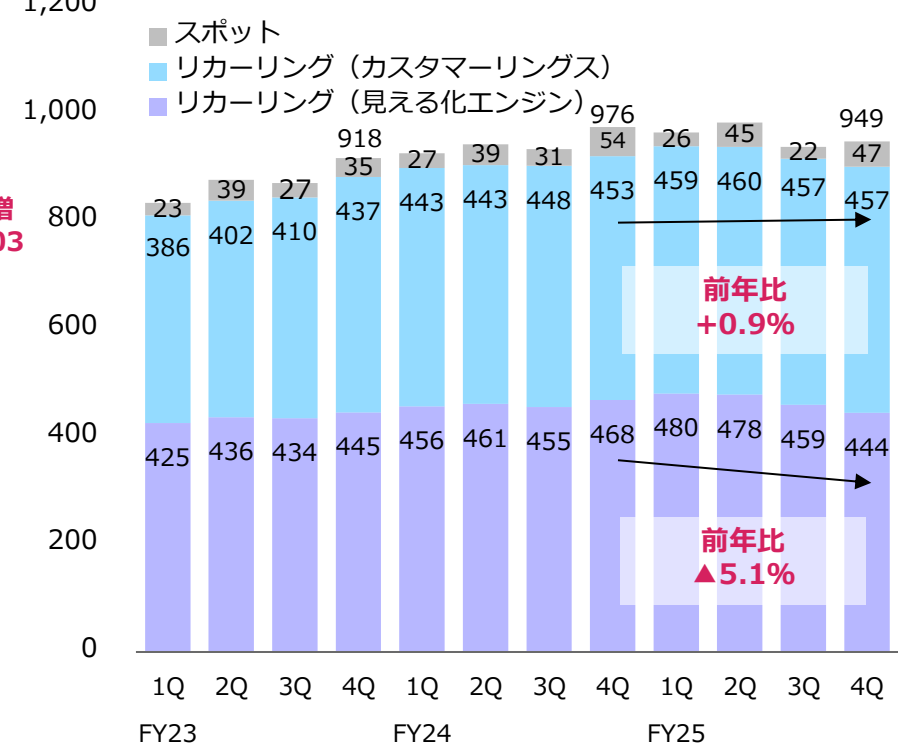
(百万円)

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



注1: Attack、D4DRの売上をスポットに含む (FY24 3Q以降)

修正計画との比較

- ・ タレントパレットは想定以上の伸長となり、売上・利益ともに計画を超過
- ・ マーケティングソリューションは、売上は計画線であったが、コスト圧縮の効果で、利益は計画を超過

(百万円)	2025/9 期初計画	2025/9 修正計画 *2	2025/9 実績	期初計画 との差異	修正計画 との差異
売上高					
マーケティングソリューション	3,950	3,850	3,839	△ 111	△ 11
HRソリューション	13,780	13,150	13,244	△ 536	+ 94
（タレントパレット）*1	11,280	10,970	11,097	△ 183	+ 127
（ヨリソル）	400	380	366	△ 34	△ 14
（グローアップ）	1,200	780	767	△ 433	△ 13
（オーエムネットワーク）	900	1,020	1,004	+ 104	△ 16
合計	17,730	17,000	17,084	△ 646	+ 84
営業利益					
マーケティングソリューション	1,650	1,650	1,709	+ 59	+ 59
HRソリューション	5,600	6,120	6,302	+ 702	+ 182
（タレントパレット）*1	5,725	5,830	6,022	+ 297	+ 192
（ヨリソル）	△ 150	△ 90	△ 91	+ 59	△ 1
（グローアップ）	175	30	50	△ 125	+ 20
（オーエムネットワーク）	250	350	319	+ 69	△ 31
（新規事業）	△ 100	-	-	+ 100	+ 0
（M&A費用）	△ 300	-	-	+ 300	+ 0
全社	△ 1,300	△ 1,280	△ 1,260	+ 40	+ 20
連結調整等	△ 350	△ 390	△ 371	△ 21	19
合計	5,600	6,100	6,378	+ 778	+ 278

*1 タレントパレット関連サービスとしてAttack、D4DRを含む。

*2 2025年8月13日に業績予想修正を発表

バランスシートの状況

- 順調な利益拡大により、純資産は前期末比2,709 百万円増加
- 2025年11月28日に自己株式の全て（発行済株式数の1.10%）を消却することを決議

(百万円)	2024年9月末	2025年9月末	2024年9月末比
流動資産	12,077	16,865	+ 4,788
（内、現金及び預金）	10,189	14,664	+ 4,474
（内、売掛金 等）	1,601	1,796	+ 194
固定資産	3,333	1,763	▲ 1,570
資産合計	15,410	18,628	+ 3,218
流動負債	2,968	3,658	+ 689
固定負債	342	161	▲ 180
純資産	12,099	14,809	+ 2,709
自己資本比率	78.4%	79.4%	

2025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。

2025年9月期の特別損失（のれん等の減損）について

- グローアップおよびAttackに係るのれん等の減損損失により、1,154 百万円の特別損失を計上

グローアップ（△1,092 百万円）

事業内容：新卒採用サービスである企業と学生を結びつけるプラットフォーム「キミスカ」を提供

出資目的：タレントパレットの導入企業がキミスカ経由での新卒学生とのマッチングを図るための連携強化

足元状況：2024/9期前半までは好調に推移したものの、その後の新卒採用市場が急速に変化する状況で
受注が伸び悩んだほか、タレントパレットとの連携効果も想定を下回り、当初策定した計画を下回る

Attack（△61 百万円）

- 事業内容：「プロジェクトマネジメント」「候補者日程調整」「ダイレクトリクルーティング支援」「採用広報」など、幅広い採用業務をアウトソースで請負うサービス「TARGET」を提供
- 出資目的：採用領域でタレントパレットとの連携によりサービスを拡大し、付加価値向上を図る
- 足元状況：採用代行市場の競争が激化してきた状況下で、販売が伸び悩み、当初策定した計画を下回る状況

今後は、マイナビ社との協業による採用領域で関連サービスを立ち上げ、成長回帰を図る。

02 事業概況

主要KPI ～2025年9月期 第4四半期～

MRR¹

全社 **1,212**百万円

- マーケティングソリューション 300百万円
- HRソリューション 912百万円

MRR成長率²

全社 **19.2%**

- マーケティングソリューション▲1.6%
- HRソリューション 28.1%

月次平均解約率³

全社 **0.62 %**

- マーケティングソリューション 1.29%
- HRソリューション 0.37%

契約社数⁴

全社 **2,776**社

- マーケティングソリューション 768社
- HRソリューション 2,008社

リカーリング比率⁵

全社 **89.5%**

- マーケティングソリューション95.0%
- HRソリューション 87.9%

ARPU⁶

全社 **441**千円

- マーケティングソリューション394千円
- HRソリューション 459千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2025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： 2024年9月から2025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(2025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： 2025年9月末における月額課金契約数

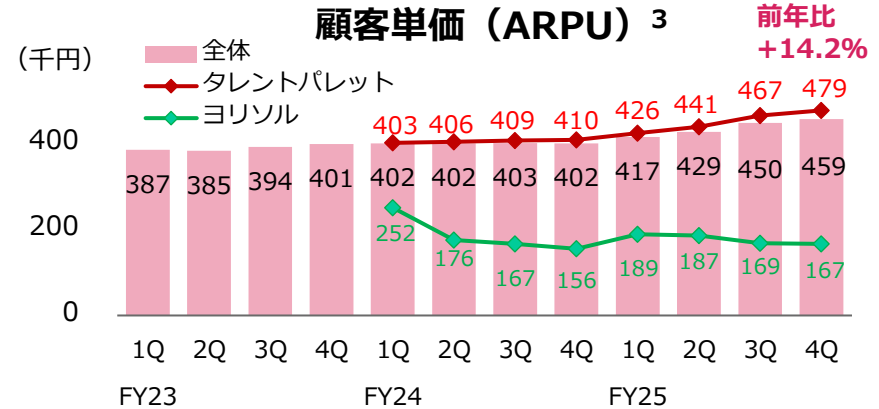
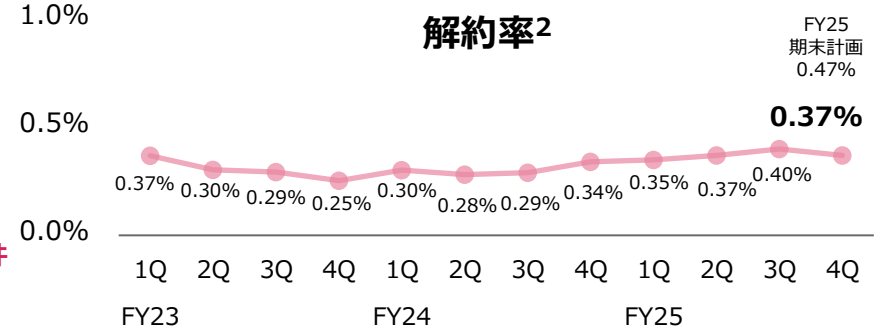
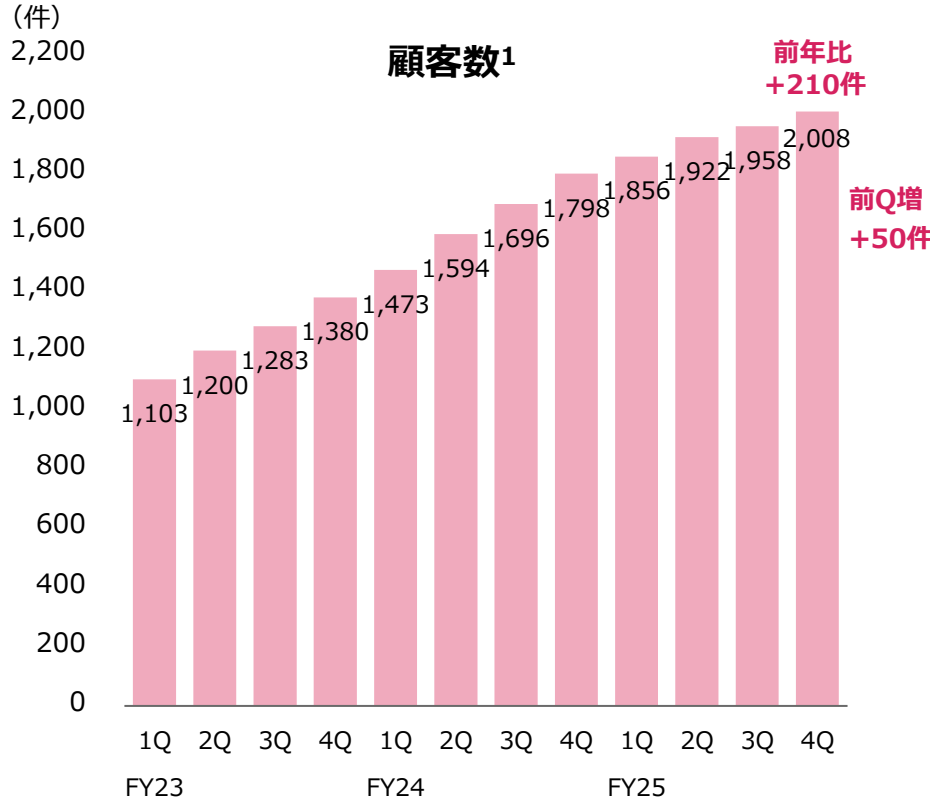
注5： 2025年9月期第4四半期の月額課金額の合計額を同期間の売上高で除した値

注6： Average Revenue Per User。2025年9月期第4四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

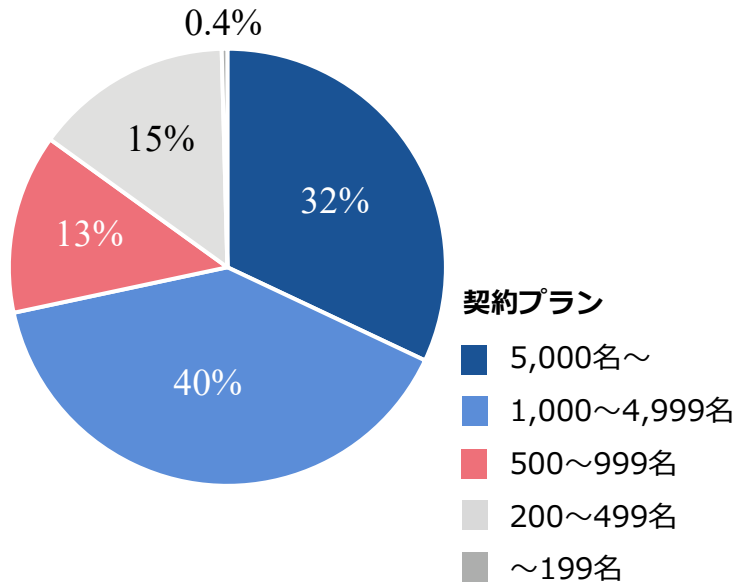
注2：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合
(各四半期末月における過去12か月の平均値)

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。

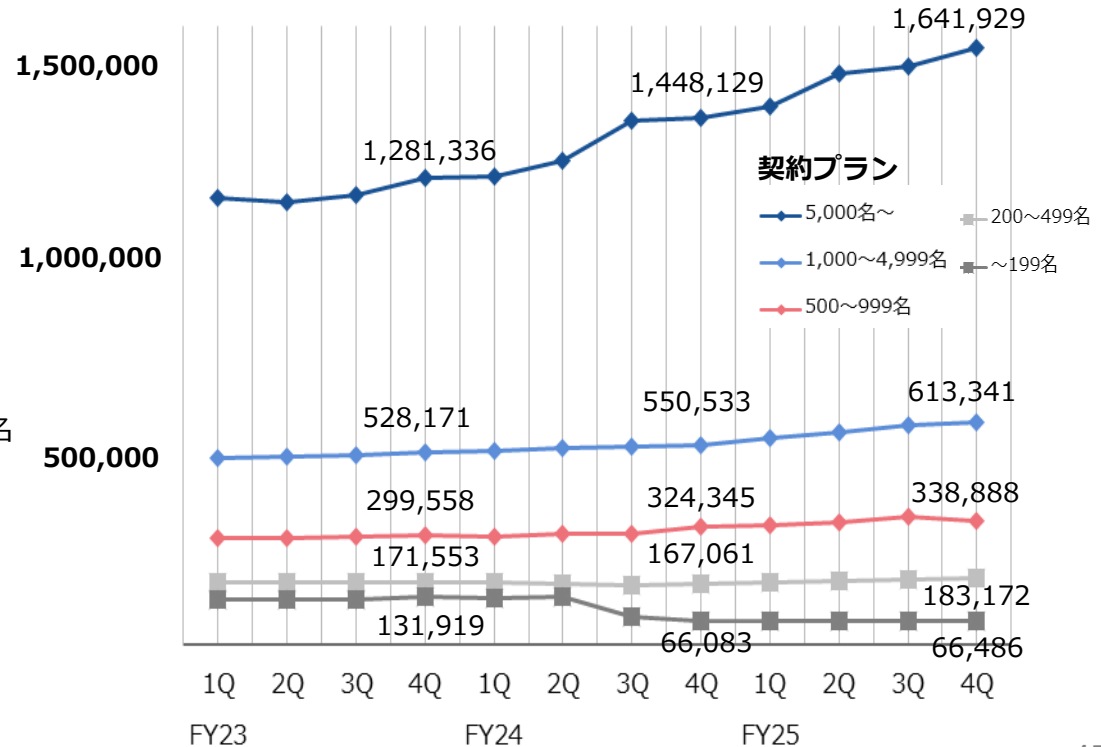
(参考) タレントパレット・顧客規模別の構成

- 月額利用料に占めるエンタープライズ企業の割合は7割超（うち、5,000名以上の超大手企業は3割超）
- 超大手企業のARPUの伸びが売上拡大を牽引。コンサルティング売上拡大とさらなるARPU上昇を目指す。

顧客規模別 リカーリング売上内訳
(2025/9/30時点)

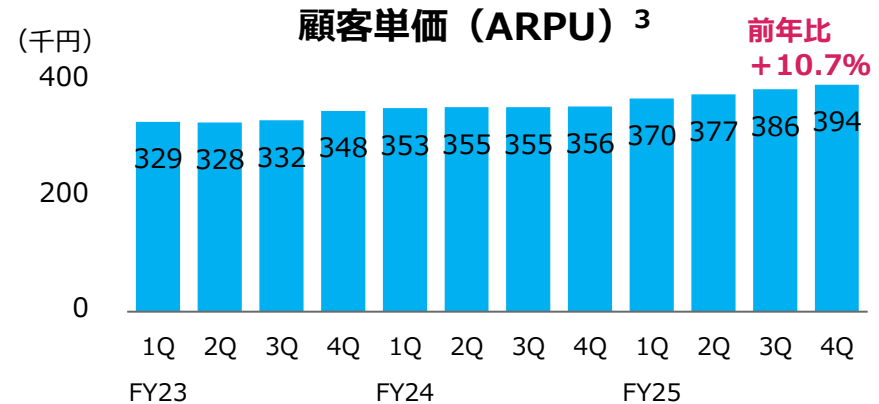
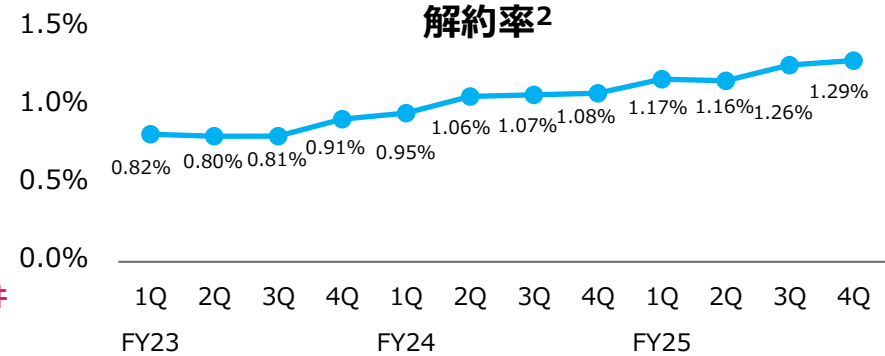
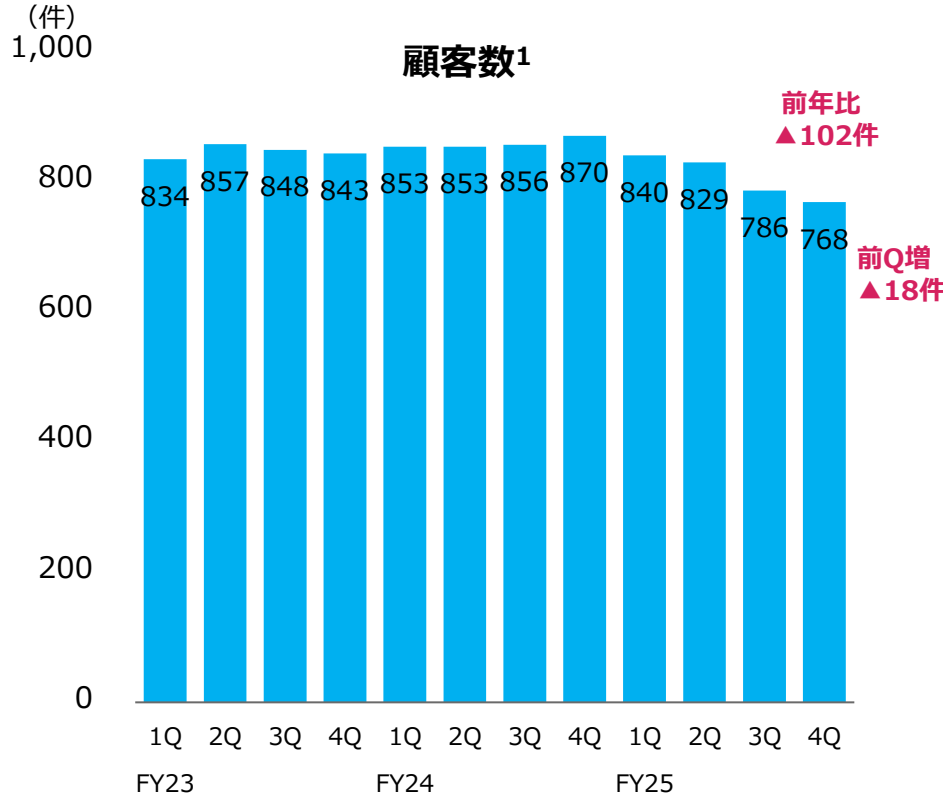


顧客規模別 ARPU推移



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高水準にあり、顧客数は18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)

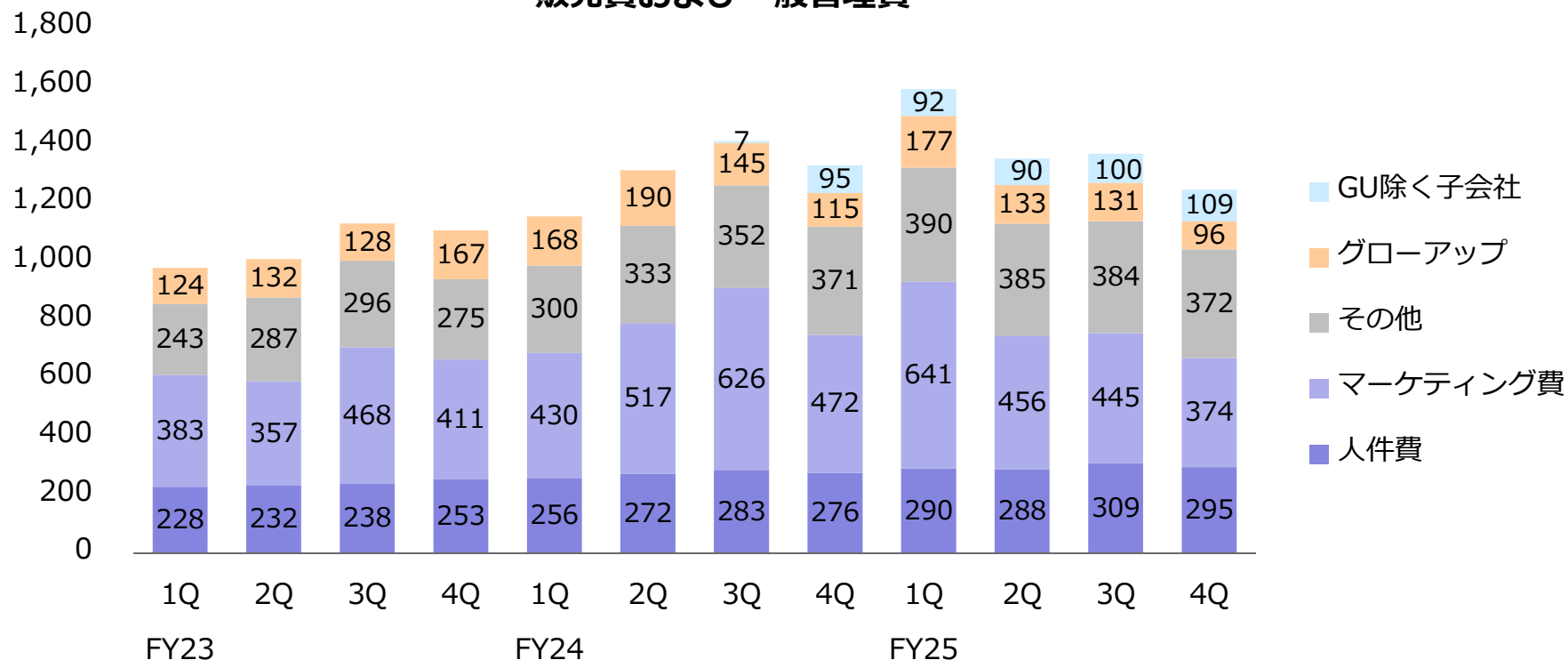
注3：Average Revenue Per User。1課金ユーザー企業当たり平均月額単価。各四半期における一か月あたりの課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計金額の月平均を、同期間における一か月あたりの平均有課金ユーザー企業数で除して算出。

販売管理費の推移

- ・ エンタープライズ・シフトに伴うマーケティング施策の見直しにより費用が圧縮
- ・ 引き続き、高度な案件の提案体制の強化やパートナー施策強化で、大型案件獲得を目指す。

(百万円)

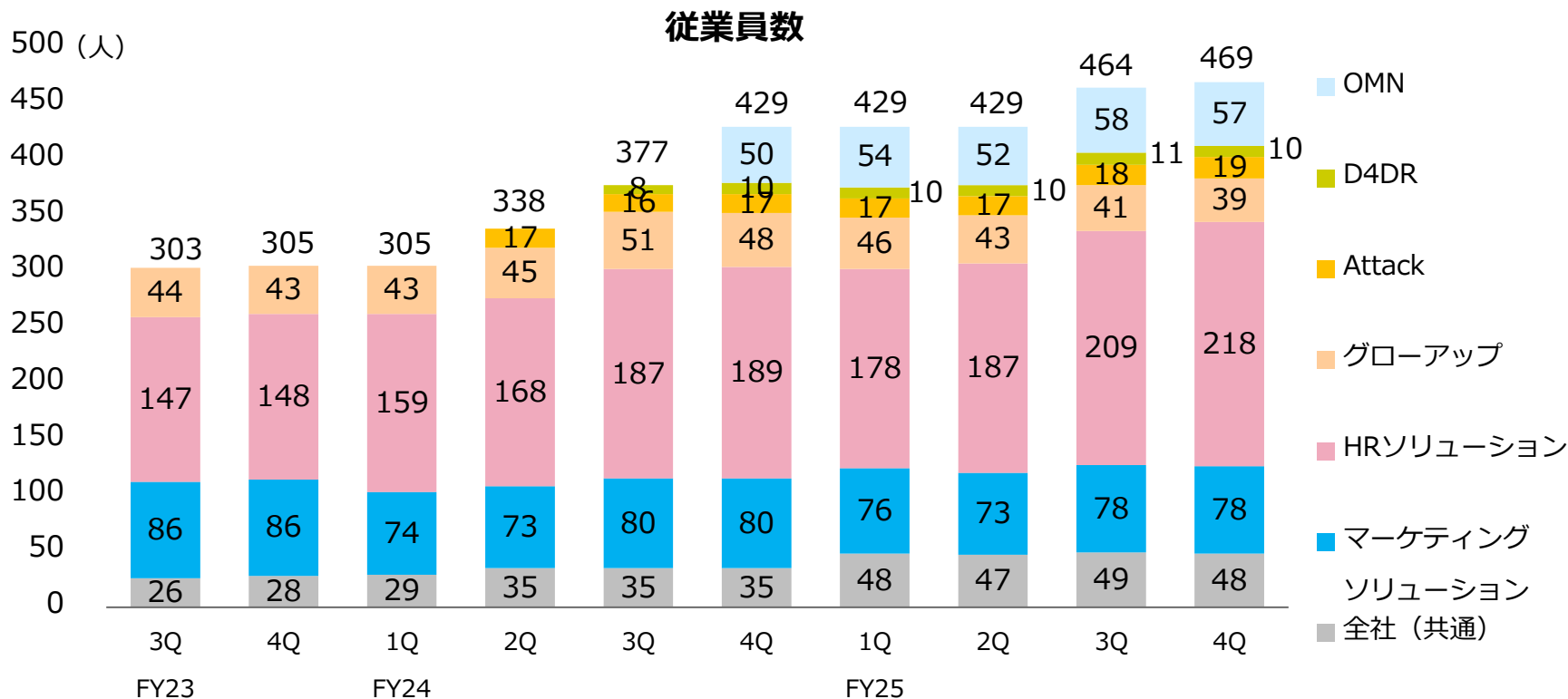
販売費および一般管理費¹



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
- 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



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

03 最近のトピックス

最新のトピックス

- ①マイナビ社向けOEM「マイナビTalentBase」の提供開始
- ②ラクス社との資本業務提携、OEM「楽楽人事労務」提供予定
- ③LinkedInと日本で初めてアライアンスパートナー契約を締結
- ④次世代型トレーニングソリューション「AIトークトレ」提供開始
- ⑤HRコンサルティングビジネスの本格展開
- ⑥タレントパレット・「ISMAP-LIU」に登録

① マイナビ社向けOEM「マイナビTalentBase」の提供開始

- ・タレントパレットのOEMサービスとして「マイナビTalentBase」を10月1日よりサービス開始
- ・就職・採用分野で豊富な実績を持つマイナビ社の独自サービスをタレントパレットに搭載
- ・マイナビ就職情報メディア等とのデータ連携により、採用から育成まで一気通貫で管理



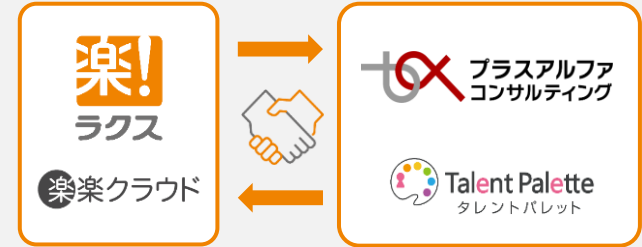
②ラクス社との資本業務提携、OEM「楽楽人事労務」提供予定

ラクス社と資本業務提携を正式に締結

タレントマネジメントシステム「タレントパレット」のOEMとして「楽楽人事労務」を開発、販売へ



※楽楽人事労務は仮名であり、ブランドカラーも含めて後日変更される可能性があります



想定販売先 : 従業員数300名以下の企業を主対象にラクス社が「楽楽人事労務」を販売
従業員数301名以上の企業を主対象にPACが「タレントパレット」を販売

販売開始時期 : 未定

ほか、営業活動、販売、顧客紹介、プロモーション活動など相互支援について協議を継続
相互の得意領域にフォーカスすることで、シナジーの最大化を目指します
本提携による2026年9月期業績への影響は軽微です

※当資本業務提携の詳細は2025年11月14日付の適時開示「株式会社ラクスとの資本業務提携の締結に関するお知らせ」をご参照ください

③LinkedInと日本で初めてアライアンスパートナー契約を締結

- ・タレントパレット研修管理機能と連携し、LinkedInラーニングをシームレスに利用。
- ・顧客企業の内製コンテンツと組み合わせて、タレントパレット内にオリジナルコースを構築可能。
- ・LinkedIn採用ソリューションとの連携も企画予定。



The graphic features the LinkedIn logo and Talent Palette logo at the top, separated by a large 'X' symbol. Below this, the main headline reads: **タレントパレット、タレントマネジメントシステムとして日本で初めてLinkedInとアライアンスパートナー契約を締結**. Underneath the headline is the sub-headline: **エンタープライズ企業向けプロフェッショナル人材ネットワークとの連携**. At the bottom, there is a screenshot of the Talent Palette interface showing three course cards: 'TOEIC LISTENING & READING TEST' (44分), 'Salesforce 基礎講座: Sales Cloud' (3時間15分), and '英語で学ぶビジネス英語: 交渉' (54分). Each card has a 'コース' (Course) label and a brief description.

LinkedIn × **Talent Palette**
タレントパレット

**タレントパレット、タレントマネジメントシステムとして
日本で初めてLinkedInとアライアンスパートナー契約を締結**

エンタープライズ企業向けプロフェッショナル人材ネットワークとの連携

TOEIC LISTENING & READING TEST
の準備をする
44分
コース
英語で学ぶビジネス英語: TOEIC Listening & Reading...

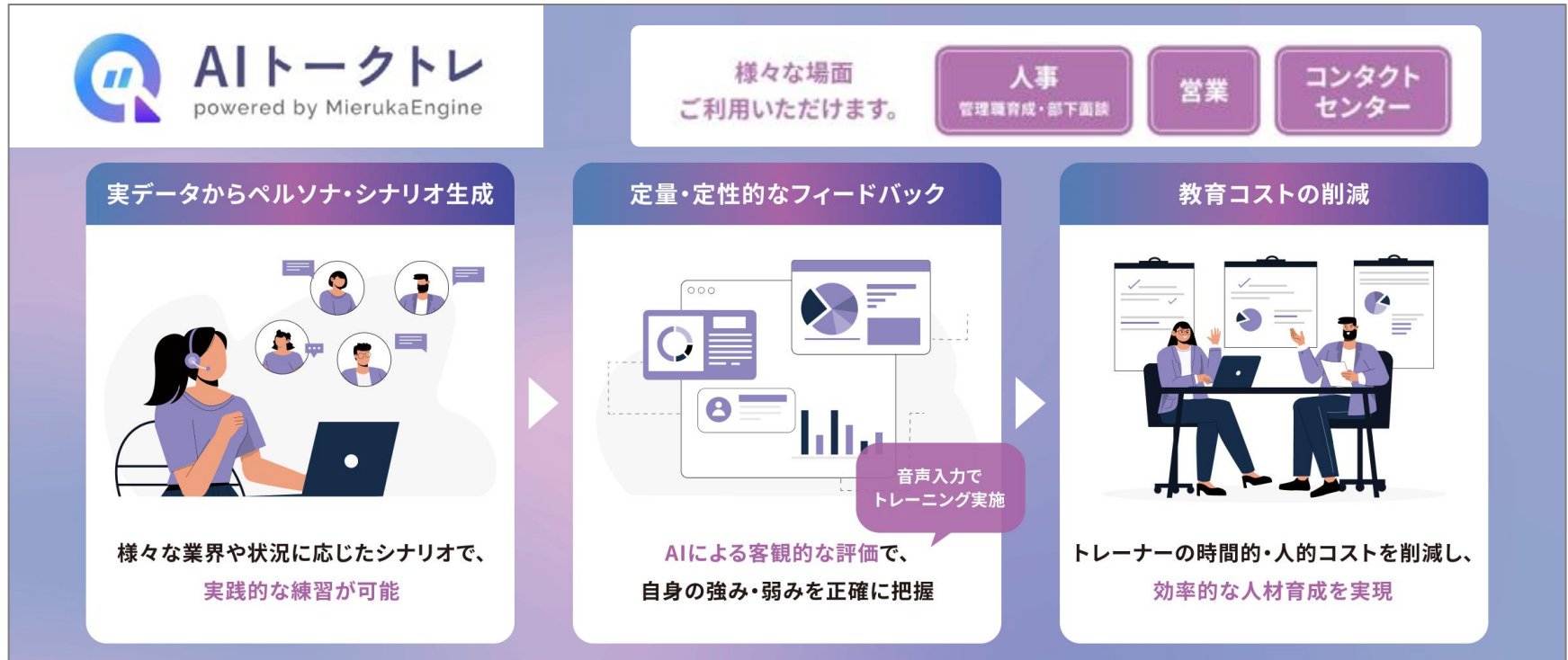
Salesforce 基礎講座: Sales Cloud
3時間15分
コース
Salesforce 基礎講座: Sales Cloud

NEW 英語で学ぶビジネス英語: 交渉
54分
コース
英語で学ぶビジネス英語: 交渉

 プラスアルファ
コンサルティング

④次世代型トレーニングソリューション「AIトークトレ」提供開始

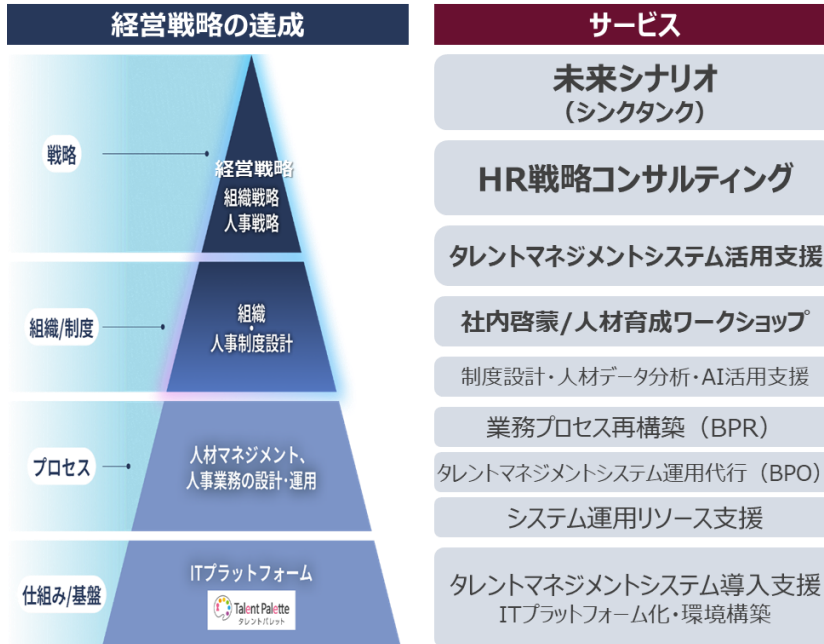
- ・生成AIが実際の顧客対応に近いリアルなペルソナを生成し、実践的な対応練習を可能に。
- ・顧客対応、営業商談、採用面談、人事面談、アウトバウンド活動など、目的に応じた幅広いビジネスコミュニケーションにおいて、組織全体の対話スキルと成果を底上げ。



⑤HRコンサルティングビジネスの本格展開

- ・コンサルティングチームの体制を大幅に強化、D4DRや外部パートナー企業と連携し、「戦略」「組織・制度」「プロセス」「仕組み・基盤」をトータルソリューションとして提供
- ・コンサルティング売上はFY23→FY25でCAGR 36%で成長、さらなる拡大を狙う

《HRソリューション コンサルティングサービス全体像》



コンサルティングサービスメニュー強化

- ・ 未来人材ポートフォリオ・人材像策定
- ・ 人的開示方針、人的資本KPI策定
- ・ ジョブ、ポジション、スキル定義支援
- ・ 人事評価制度・施策設計
- ・ サクセッションプラン、人材要件策定支援
- ・ エンゲージメントサーベイ、改善施策支援
- ・ 異動配置方針の検討、運用設計
- ・ 社内公募、FA制度運用設計
- ・ 人材育成施策検討、運用設計

D4DR inc.

外部パートナー企業連携

⑥タレントパレット・「ISMAP-LIU」に登録

- ・ 政府が求めるセキュリティ基準を満たしているクラウドサービスを評価・登録する「ISMAP-LIU」に登録。
- ・ 「ISMAP-LIU」への登録は、タレントパレットを含む2社のみ。
- ・ 本登録で、官公庁がクラウドサービスを導入する際のセキュリティ評価プロセスを大幅に削減。



 Talent Palette
タレントパレット

タレントパレット、

政府情報システムのセキュリティ評価制度

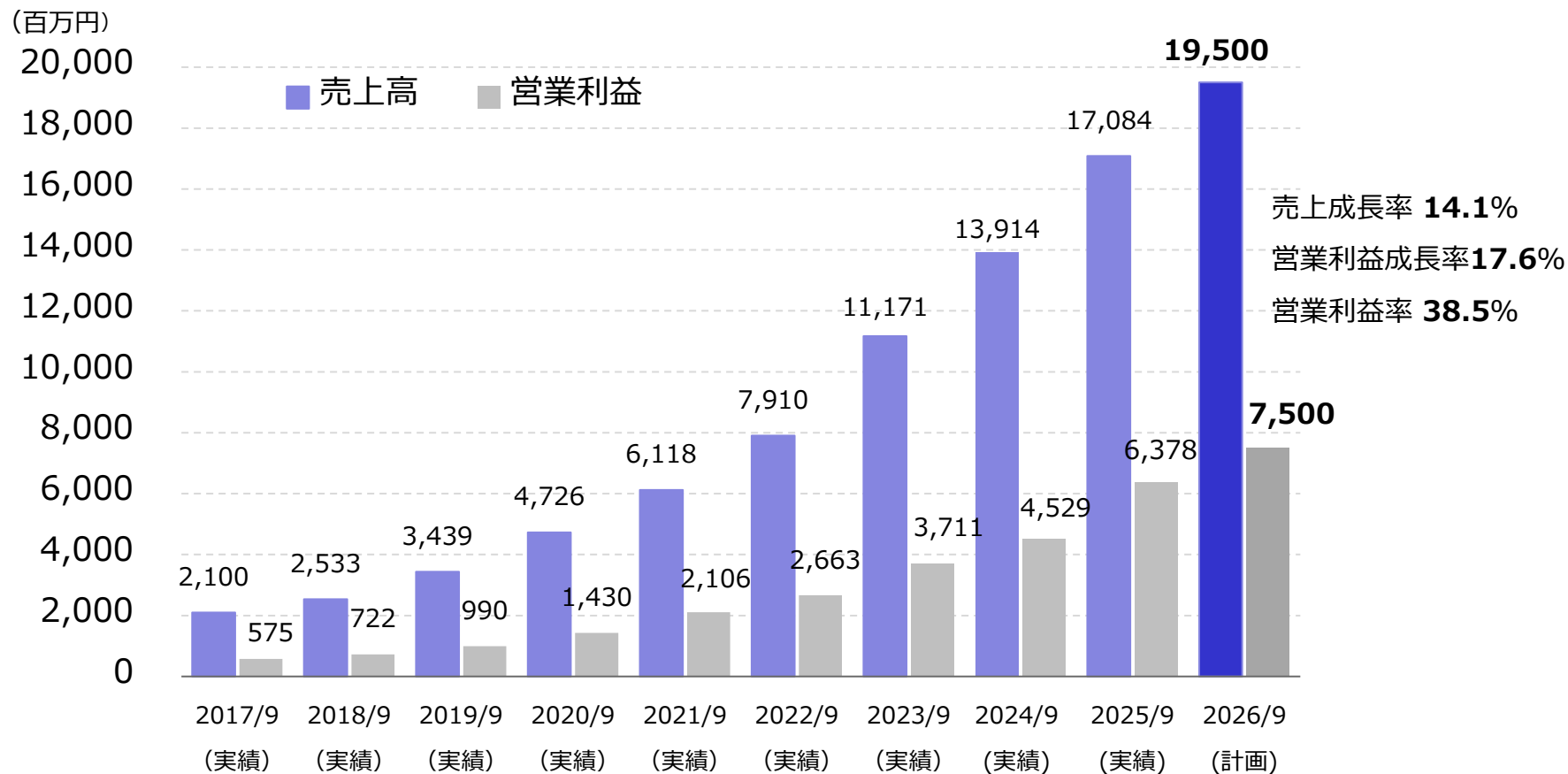
ISMAP-LIU 登録

政府が求めるセキュリティ水準を満たしたタレントマネジメントシステムとして、
官公庁をはじめとする組織の戦略的人材活用を支援

04 2026年9月期業績見通し

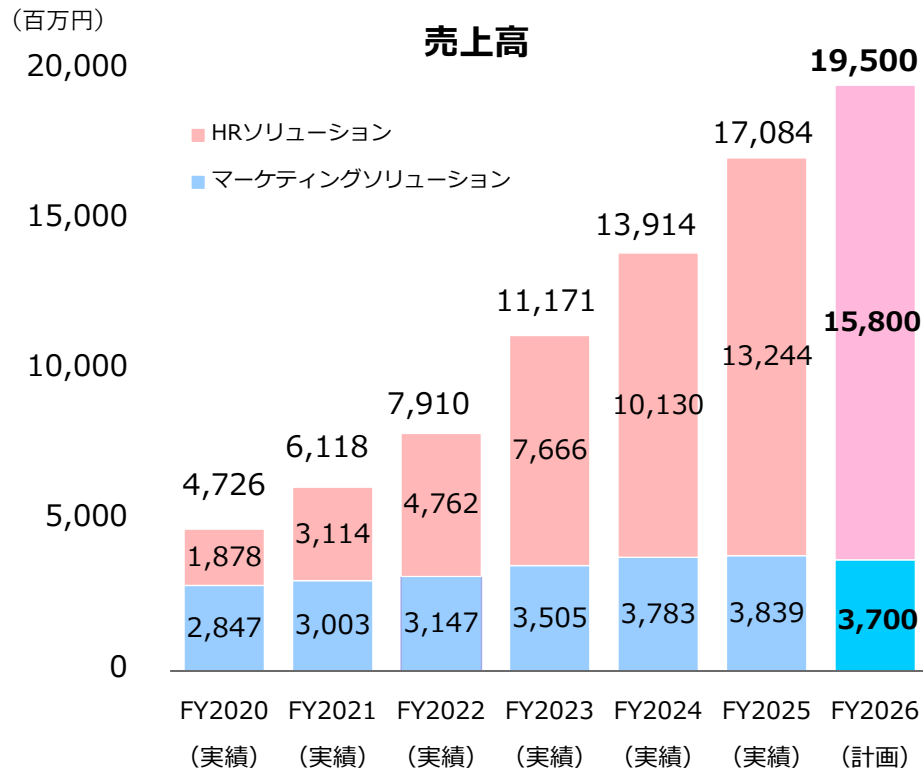
2026年9月期の業績見通し

- エンタープライズ顧客に注力する方針を継続し、売上増と費用の抑制により、継続的な増収・増益を想定

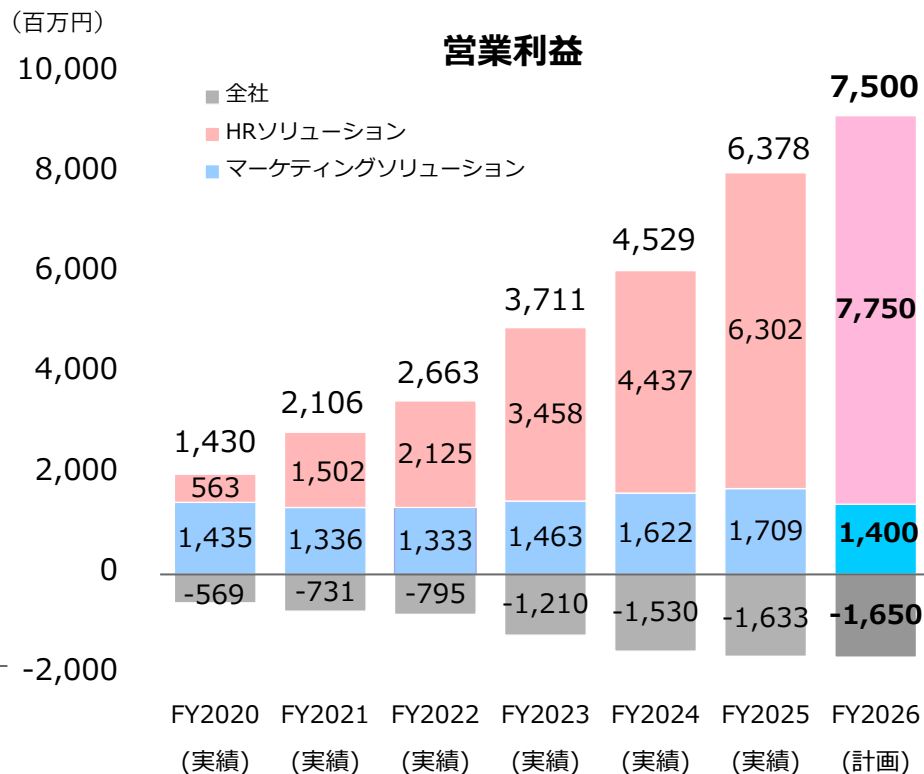


2026年9月期の業績見通し（セグメント別）

- HRソリューションの収益性が一段と高まり、全社の増収・増益を牽引する見込み



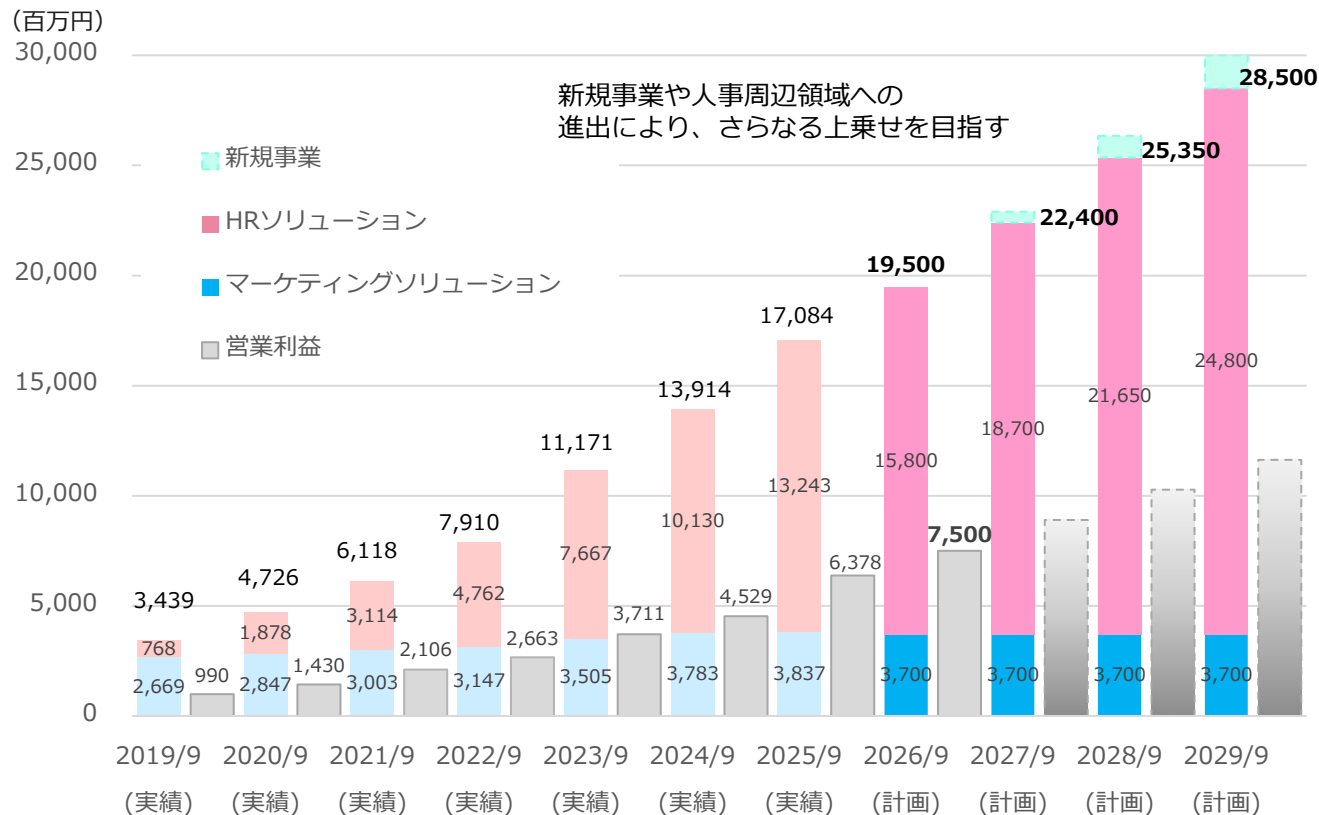
※FY2023以前は、新セグメントの区分により遡及記載しております。



※全社にはのれん等償却費を含む

中期成長イメージ

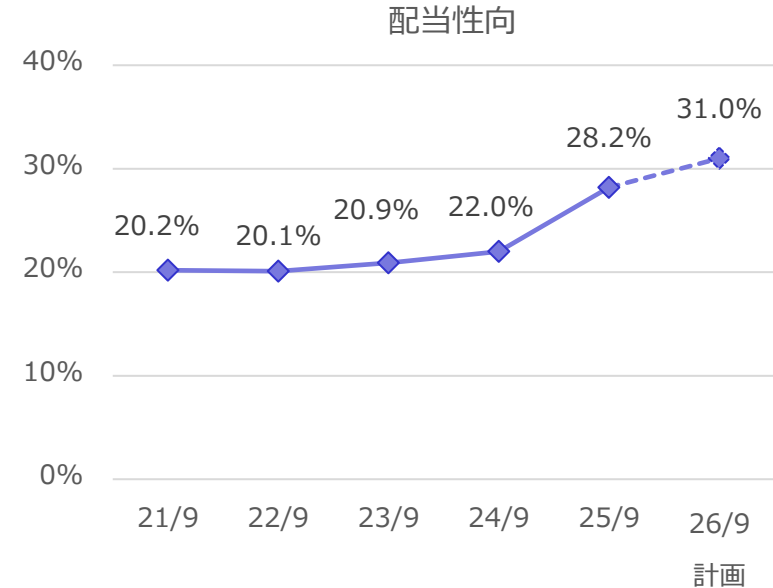
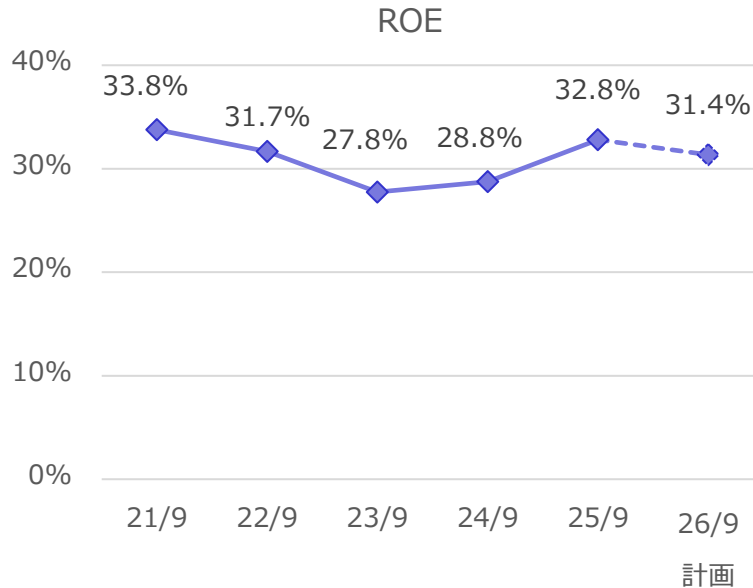
- HRソリューションの継続拡大とともに人事周辺領域や新規事業の展開を想定
- 中期的には、売上高300億円、営業利益100億円以上を目指す



※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。

株主還元方針

- 将来の事業展開と経営体質の強化に必要な内部留保を確保しつつ、安定配当を継続する方針
- 配当性向は、足元の資金状況および今後の想定キャッシュ・フロー見通しを踏まえ、30%を目安とする



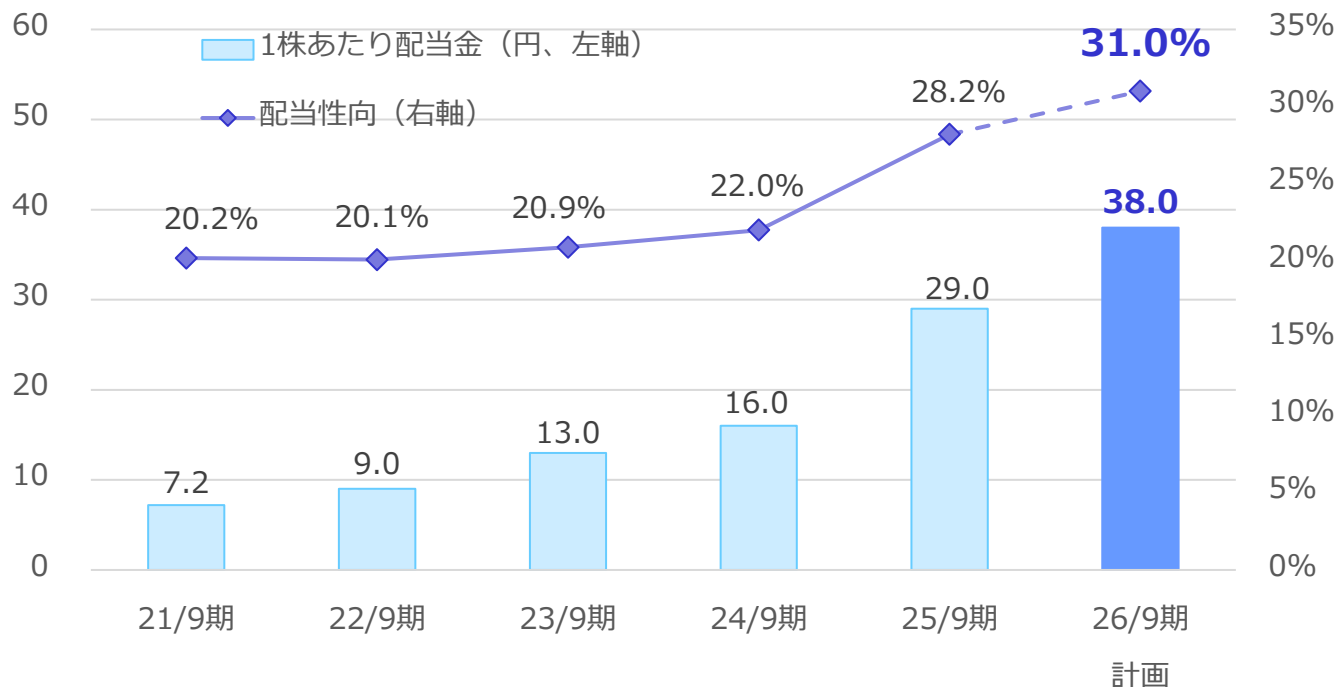
※1 2025/9期のROEは、減損による特別損失の影響を除いて計算

※1 配当性向は、期末発行済株式数 × 1株あたり配当金 ÷ 当期純利益により算出

※2 2025/9期の配当性向は、減損による特別損失の影響を除いて計算

2026年9月期末配当予想

- 2026年9月期の期末配当については、配当性向を30%を目安とし、1株当たり38円とする。



※1 配当性向は、期末発行済株式数 × 1株あたり配当金 ÷ 当期純利益により算出

※2 2025/9期の配当性向は、減損による特別損失の影響を除き計算

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 557,827千円（2025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469名（2025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

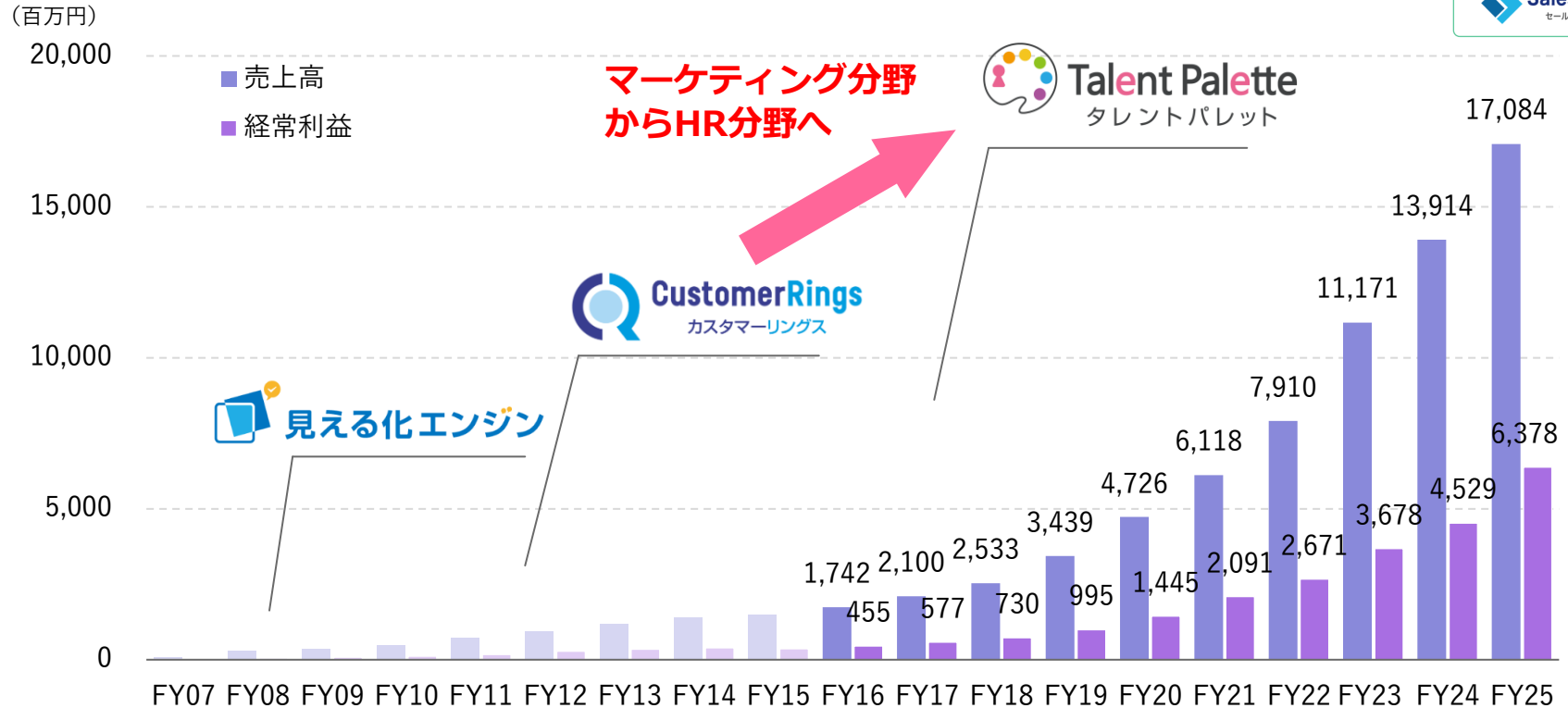
成長の軌跡

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



2025年9月期 通期業績（セグメント別）

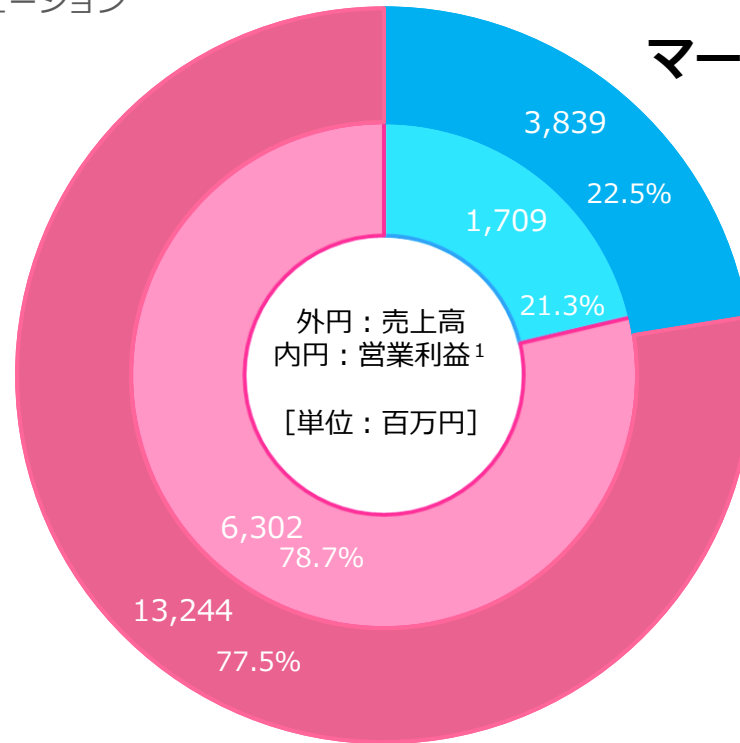
- HRソリューション事業の割合が売上の77.5%、利益の78.7%¹となり成長を牽引

■ 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1：2025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

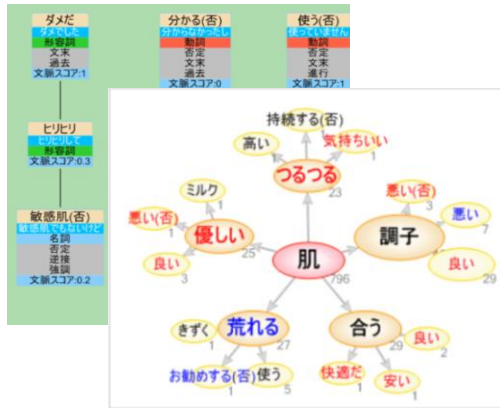
サービスの特徴

	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

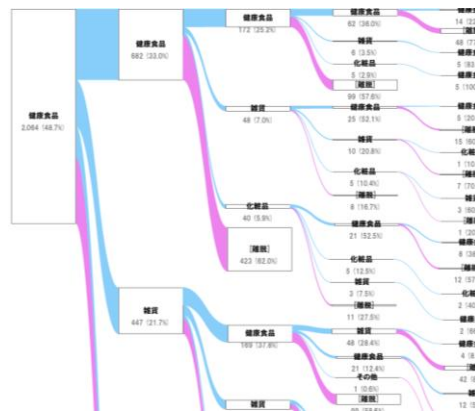
事業の強み ～ビッグデータを実務に役立つ形で可視化する高い技術力～



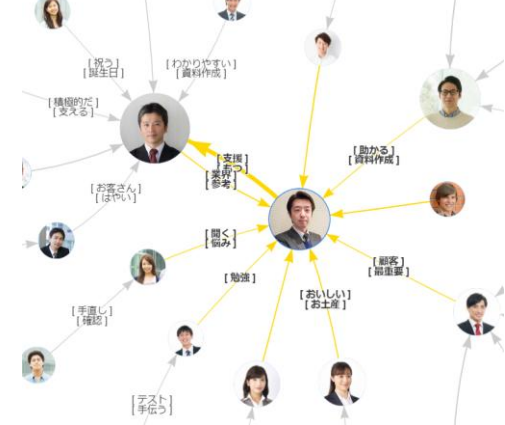
構文解析、単語マップ



購買パターン分析



社員間ネットワーク図



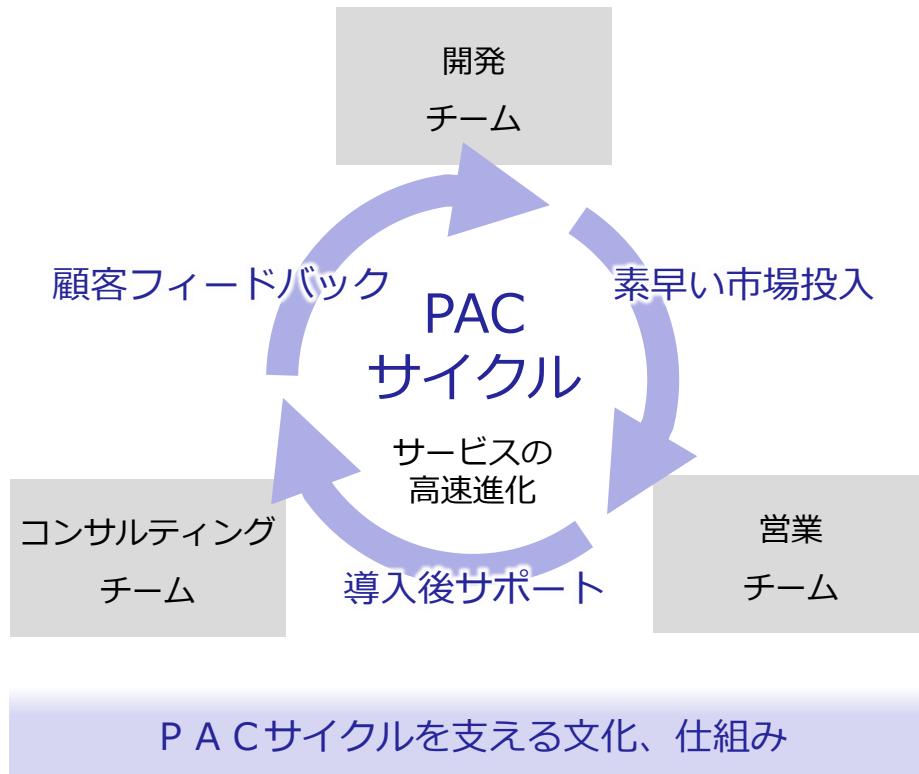
日本語の文章を解析し、主語述語や
ポジネガ反響などをマップで表現し
顧客の声を一目で把握

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

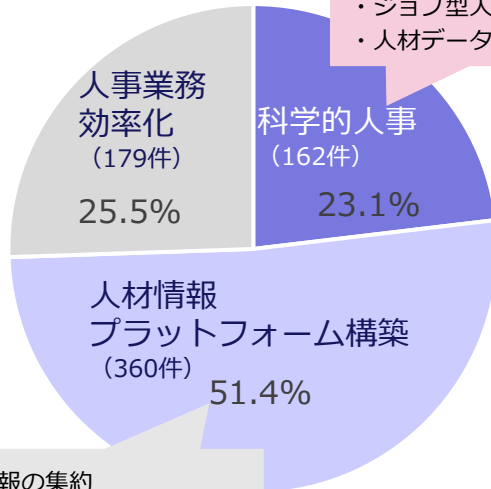
事業の強み ～コンサルティングの成果を汎用機能として高速開発～

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9年で7,200以上の機能を標準搭載



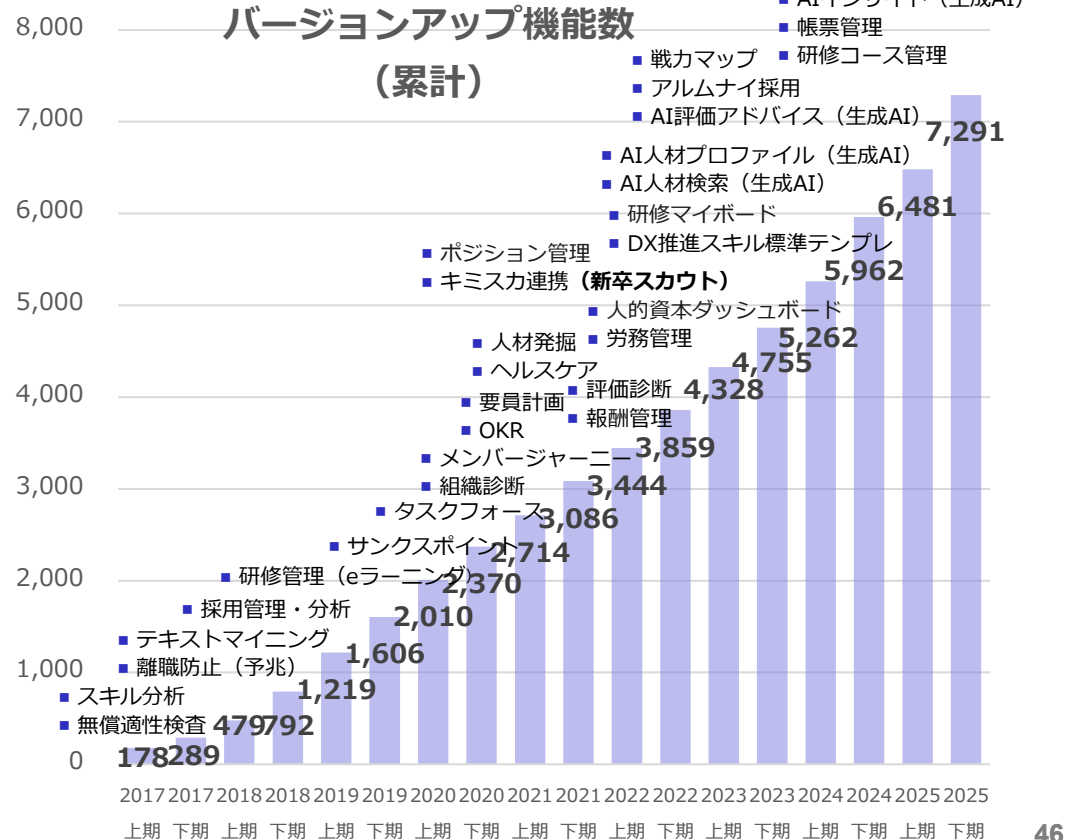
Talent Palette
タレントパレット

- ・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

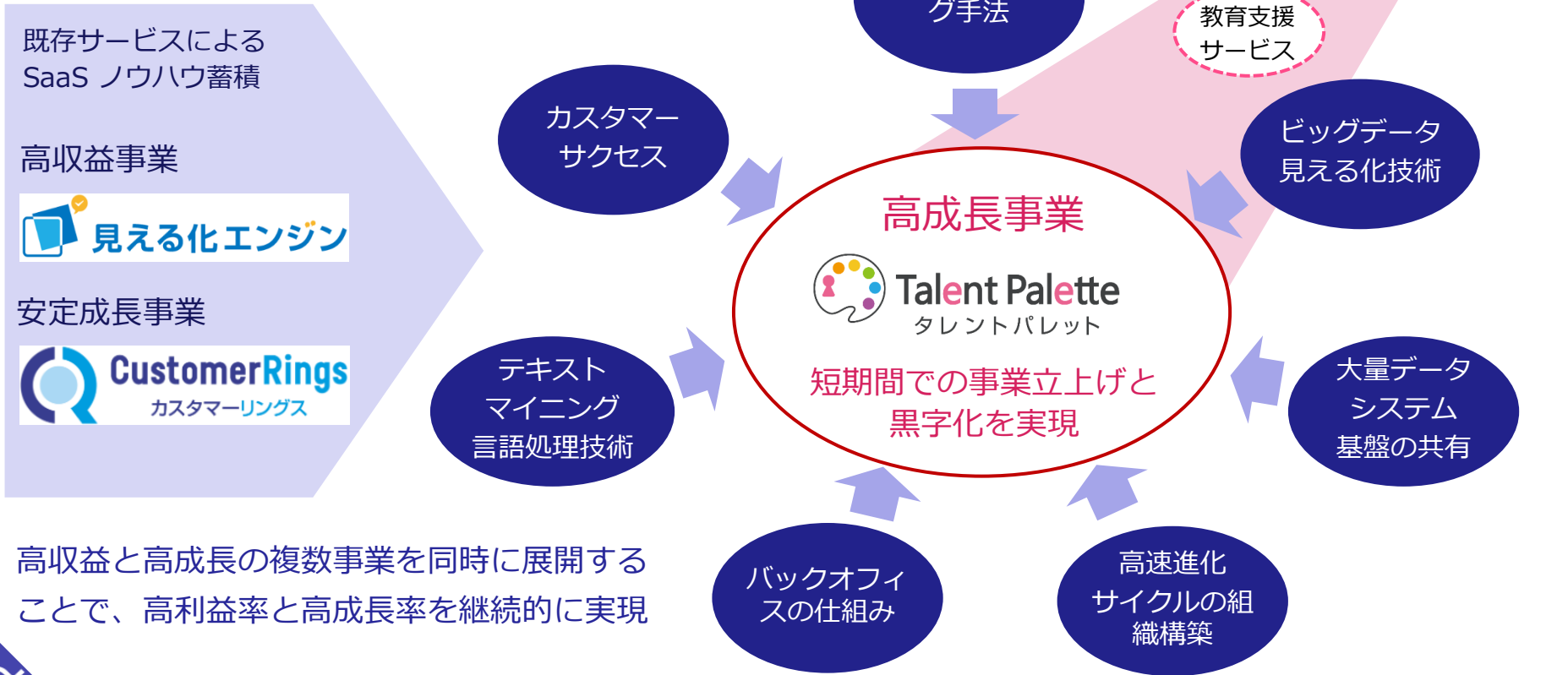
年間コンサル約400案件、
約500テーマのうち、約7割以上が
人材情報プラットフォーム構築や
科学的人事案件



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～

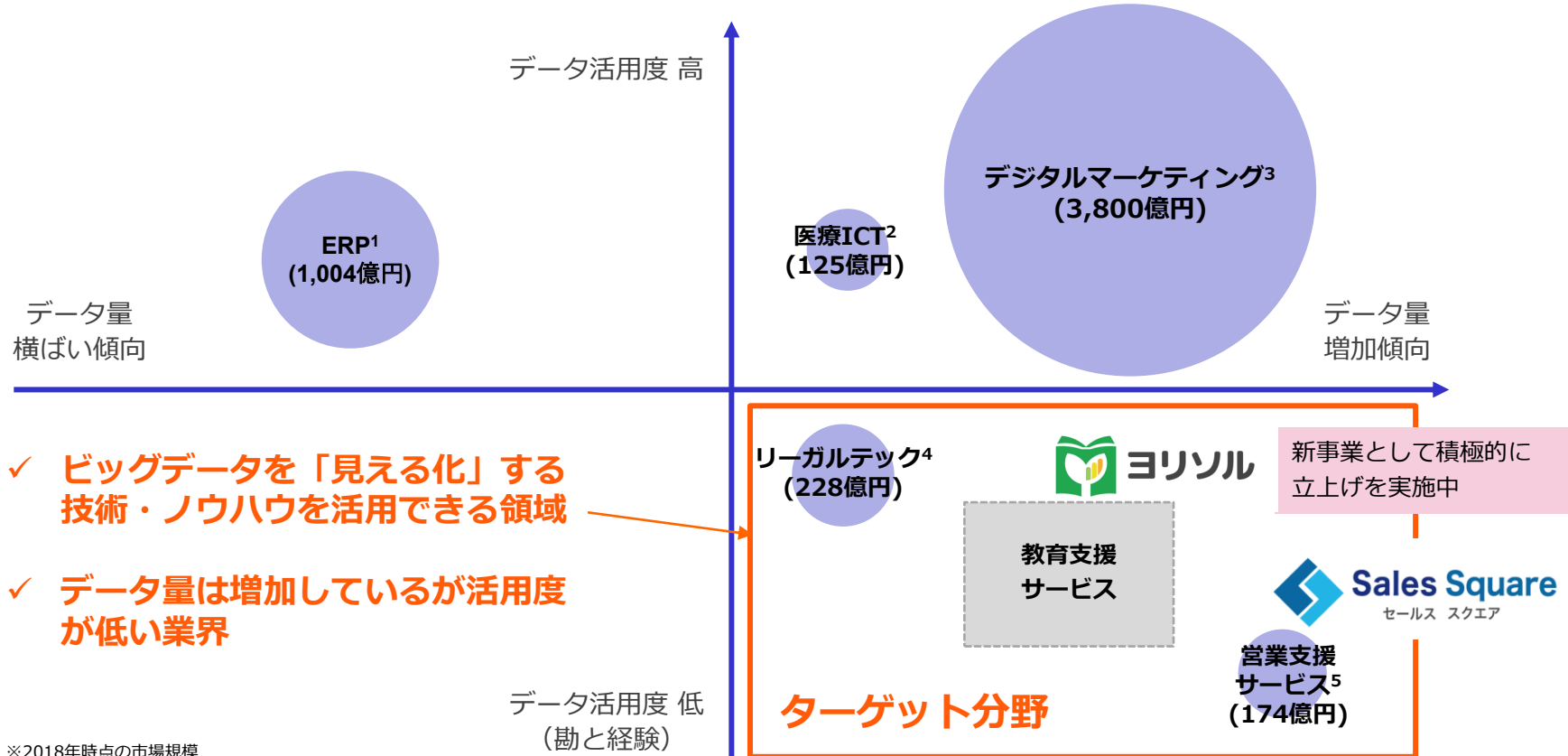
十数年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



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」

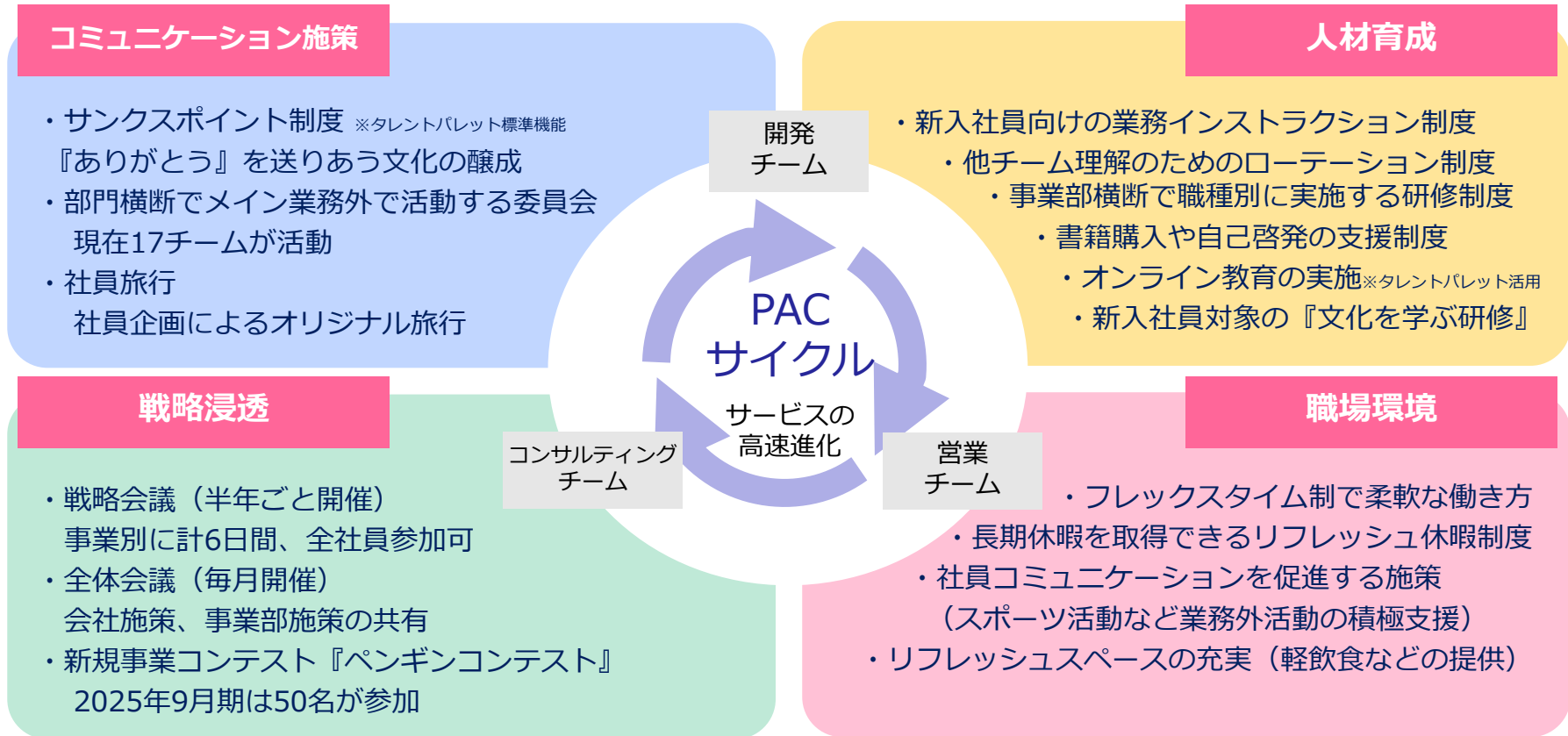
注2: 矢野経済研究所「2020年版 次世代医療ICT市場の現状と展望」

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4.3/5.0点、社内雰囲気4.1/5.0点、福利厚生4.3/5.0点)

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～

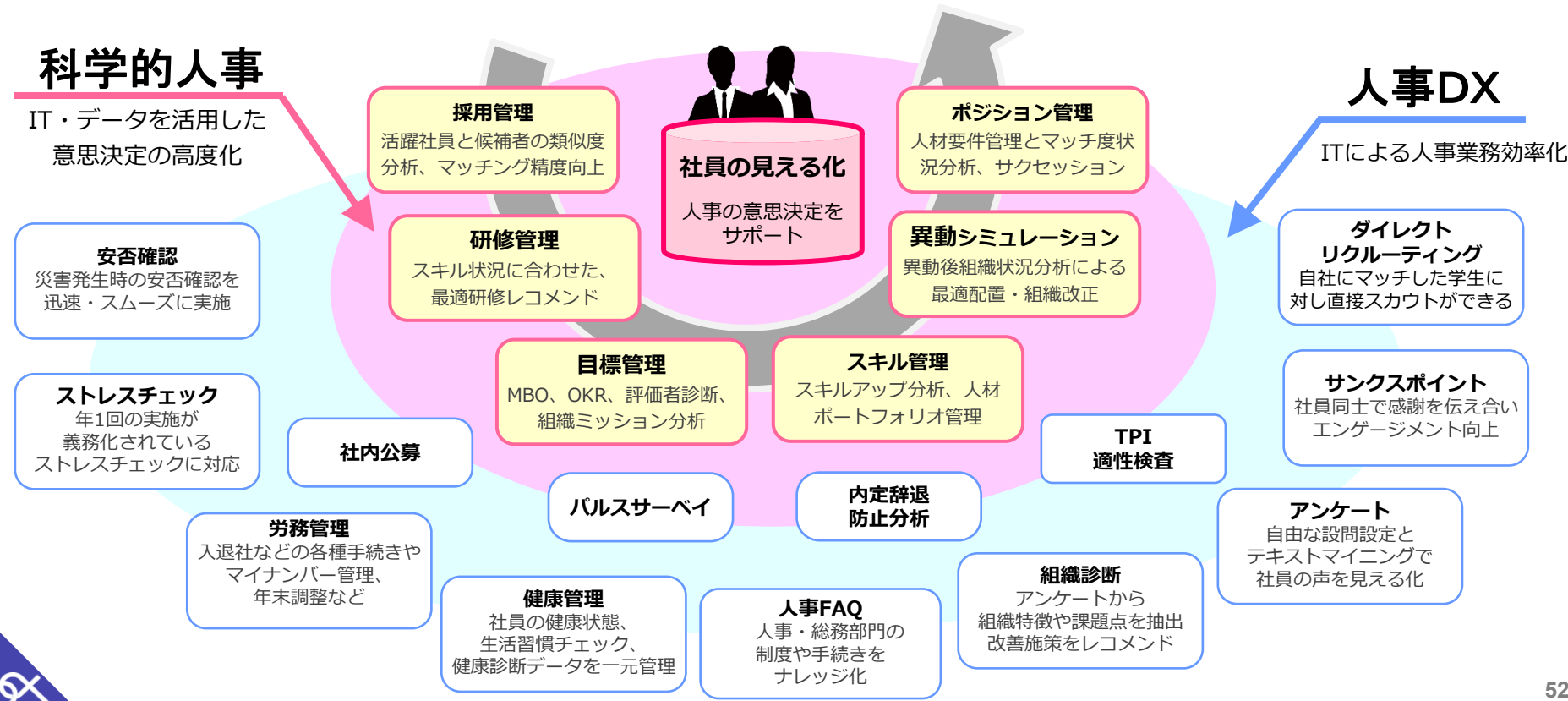
エンタープライズ向けには、データ活用による科学的人事機能で差別化し、
中小規模企業には、人事に必要なツールを統合、ITによる人事DXで効率化を実現

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



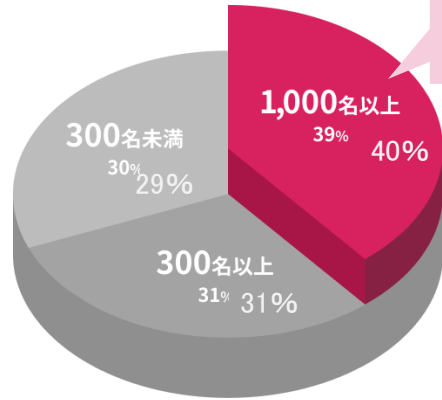
タレントパレットの強み ～エンタープライズ向け浸透と高評価～

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

2025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
約**4,500社** 突破！

※契約社数：2,008社
2025年9月末時点

タレントパレット
リリース

2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025



注1 ITR「ITR Market View：人材管理市場2025」
人材管理市場 バンダー別売上金額シェア（2023～2024年度予測）

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的高度化

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

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】



タレントマネジメントの市場

大手企業
(3,000名以上)

中堅・大企業
(1,000名以上)

中小・中堅企業
(100～1,000名)

個人事業・中小企業
(100名未満)

- ・グループ戦略ポータルによる、グループ企業横断での人材活用・人材育成の実現
- ・コンサルタントによる全社展開、定着支援

- ・多彩な分析機能を活かした人事施策の実現
(異動シミュレーション、組織診断、キャリア育成、モチベーション管理 等)
- ・経営ダッシュボードによる社員を見える化

- ・人材データベースの構築
- ・ワン・プラットフォームで幅広い業務へ対応
(採用・評価・研修・社員分析 等)

分析機能の高さが
評価される市場

業務分野の広さが
評価される市場

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～



2025-9

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

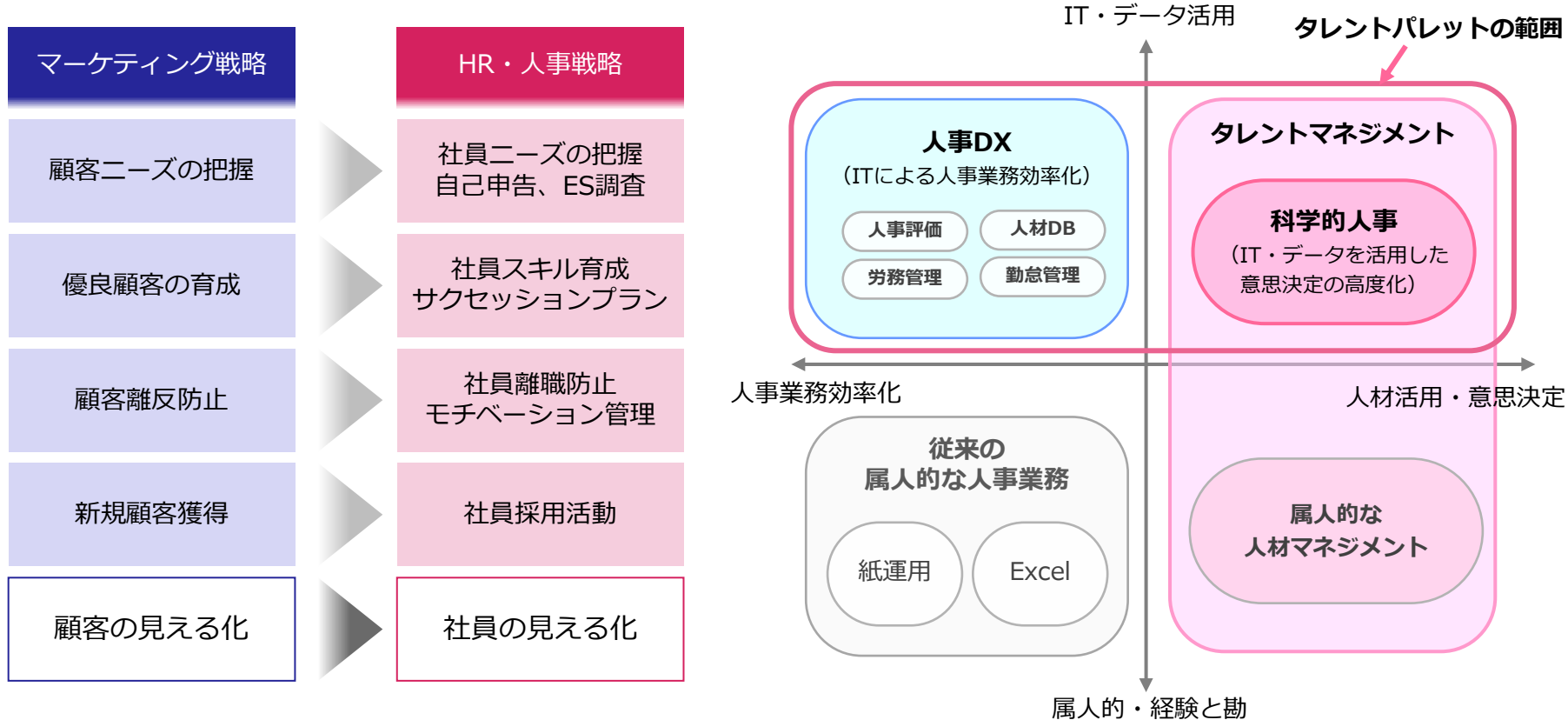
リスキリング
自律的キャリア形成

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 ～人事領域でも生成AIを活用～

様々な人事データ

人事データ

人事情報 異動履歴 勤怠情報
人事評価 研修履歴 採用情報
給与情報 資格情報 健康情報 など

人材データ

適性検査 スキルデータ 自己申告
面談記録 将来の希望 社員の声
エンゲージメント モチベーション など

非人事データ

業績データ(売上、利益など)
財務会計データ、各種経営指標 など



「科学的人事」をより身近に
「管理」発想から「活用」発想を加速

AIで広がる人事の可能性

- ・ 人材プロフィール自動生成
- ・ AI検索(人材発掘と推薦理由)
- ・ 最適配置シミュレーション
- ・ AIインサイト(課題分析、改善案立案)
- ・ 評価・目標設定支援、FBコーチング
- ・ 採用マッチング・面接官育成支援
- ・ キャリアアドバイザー

+

生成AI活用コンサルティング

業務に精通したコンサルタントが、
貴社に合わせたプロンプトチューニングを支援

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

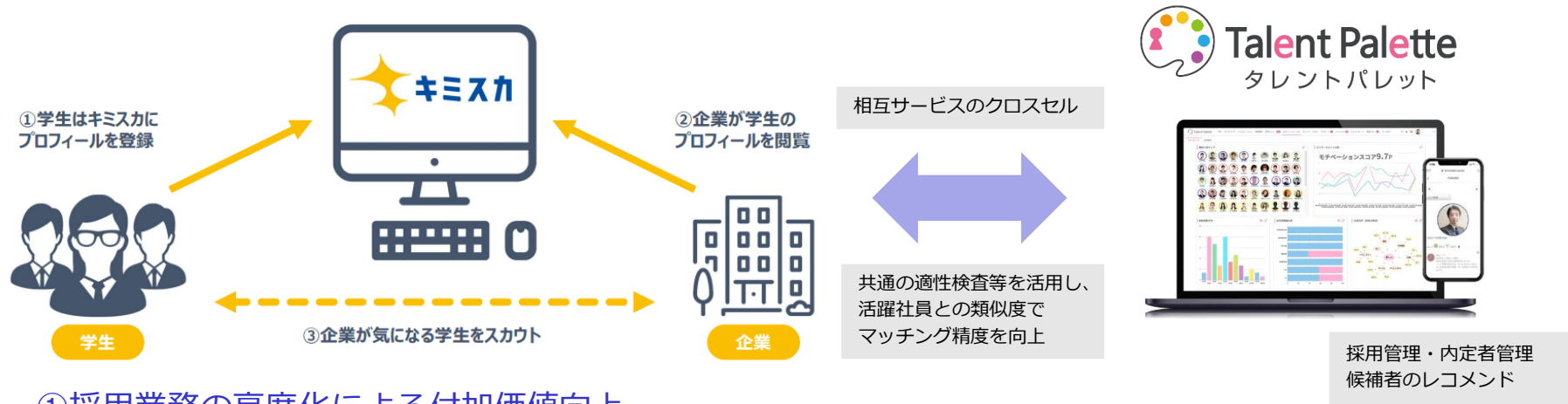
広い

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

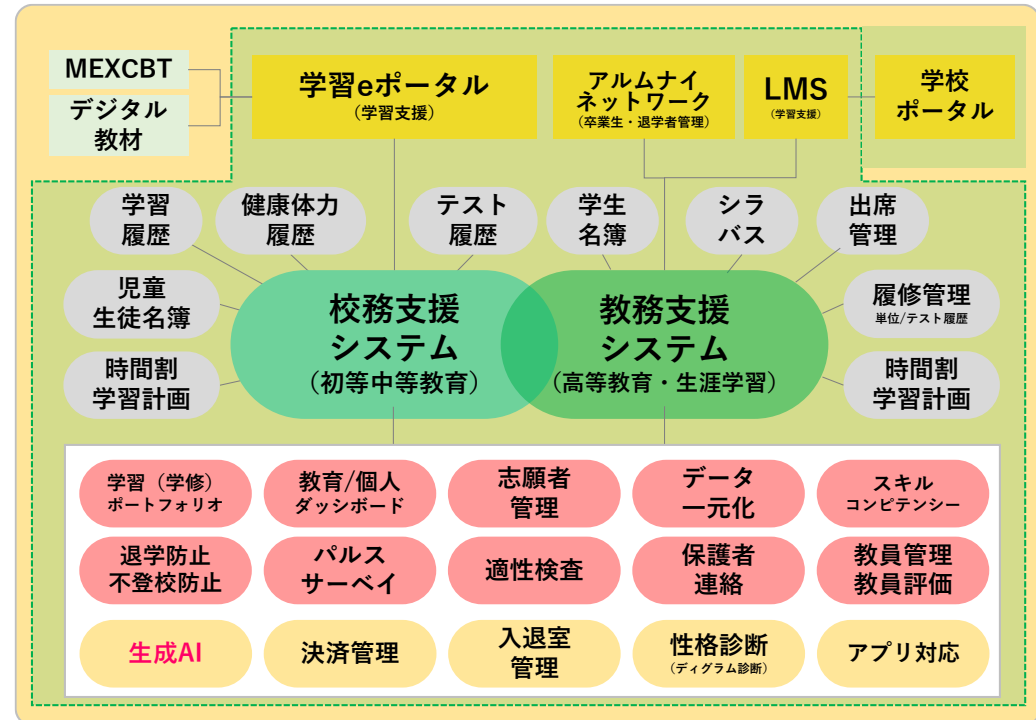
双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

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

中等教育（中学校・高等学校）



ドルトン東京学園
中等部・高等部



学校法人 岩田学園
岩田中学校・高等学校



Hakodate La Salle 函館ラ・サール学園



学校法人 日々輝学園高等学校
| 広域通信制 | 単位制 | 普通科 |



星槎名古屋中学校
SEISA みんなで歩こう！ みんなで笑おう！



花と歴史ある学び舎
学校法人 緑ヶ丘学院

初等教育（幼稚園・小学校）

サムエル幼稚園



学校法人
高取幼稚園



さやか星
小学校
SAYAKABOSHI
Elementary School

高等教育（大学）



帝塚山学院大学



奈良女子大学
Nara Women's University



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



いのち・こころ・環境の未来を創造する大学
人間環境大学
UNIVERSITY OF HUMAN ENVIRONMENTS



学校法人 鶴鳴学園
長崎女子短期大学

自主創造
日本大学



塾・予備校

株式会社 類設計室



類学舎

ディグラム・ラボ
produced by Kihara Seitaro

高等教育（専門学校）・日本語学校



学校法人 鈴木学園



学校法人 河原学園



学校法人 岩崎学園



学校法人山部学園
専門学校 東北動物看護学院



学校法人 今村学園
今村学園ライセンスアカデミー



学校法人 十金理学院
静岡医療科学専門学校



日生日本語学園名古屋
NAGOYA NISSEI JAPANESE LANGUAGE SCHOOL



フォーラム情報アカデミー 専門



独立行政法人 国立病院機構
金沢医療センター 附属金沢看護学校
Kanazawa Medical Center Kanazawa School of Nursing



介護と保育の



学校法人 大庭学園

自治体（教育委員会）・リカレント

京都府教育委員会
奈良県教育委員会
豊中市教育委員会
喬木村教育委員会



Dr. TRAINING

※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）

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～

教育委員会で続々ヨリソルを導入。教育DXの実現により校務の効率化や不登校予兆や生徒情報の可視化による教育の質向上など、様々なニーズに対応

京都府教育委員会

- 導入目的：京都府立学校教職員における校務支援・サービス管理
- 対象人数：約 3.5万名
- 対象校数：約 50校

奈良県教育委員会

- 導入目的：奈良県立教職員における人事評価システム
- 対象人数：約 1.2万名（教職員）
- 対象校数：約 100校

大阪府 豊中市教育委員会

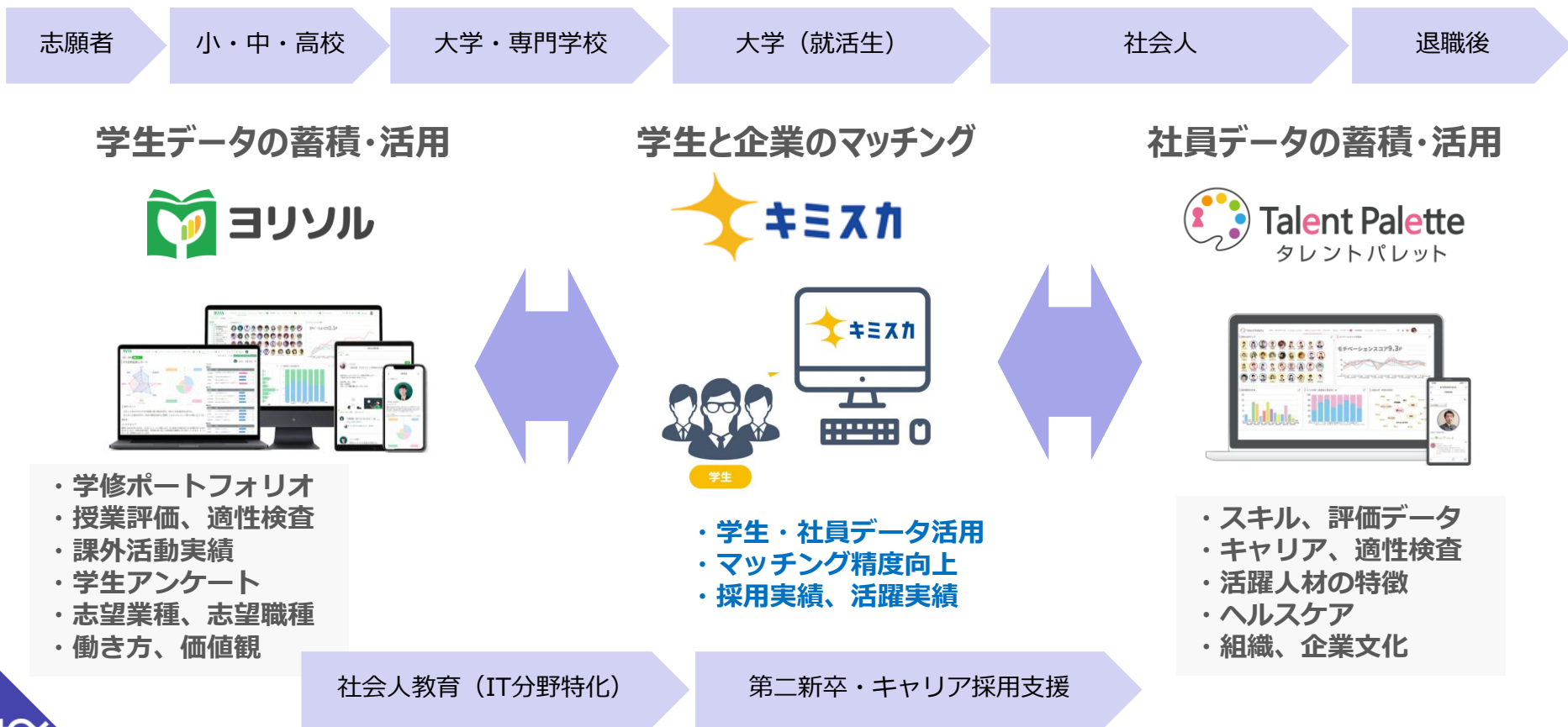
- 導入目的：豊中市立における教育ダッシュボード・退学予兆検知
- 対象人数：約 3.5万名
- 対象校数：約 55校

喬木村教育委員会

- 導入目的：長野県喬木村における教育ダッシュボード・退学予兆検知
- 対象人数：約 1.5万名
- 対象校数：約 30校

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

- DX/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
- 1,800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



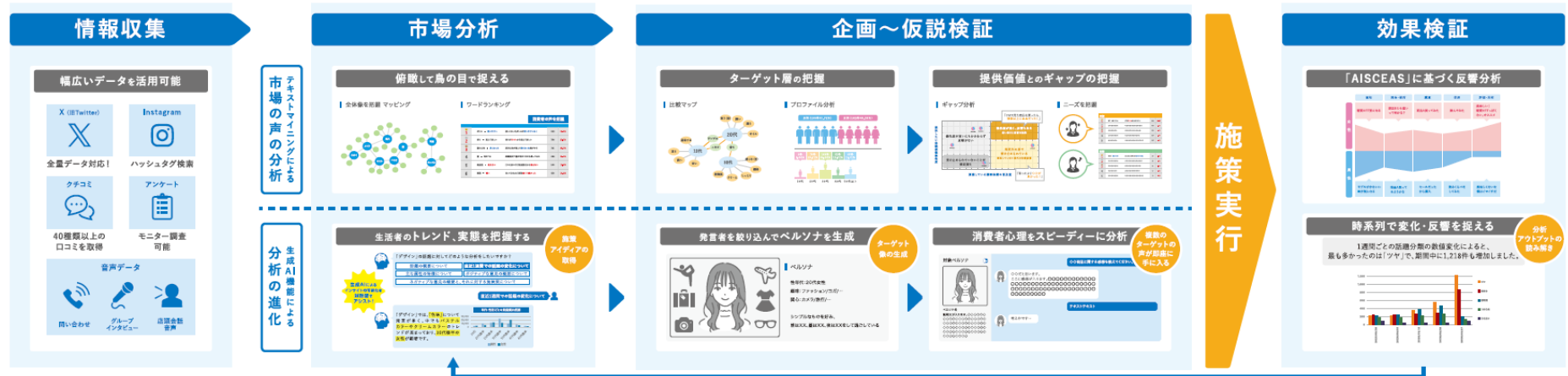
- コールログ、音声データ、アンケート、X（旧Twitter）等のSNSを始めとした多様かつ膨大な顧客の声をテキストマイニングで分析
- 顧客のインサイト～要望、不満、満足などの感情まで「見える化」
- ダッシュボード機能で顧客の声をエビデンスとした社内全体での顧客体験の把握～インサイト分析、改善活動の仕組化までワンストップで支援

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）

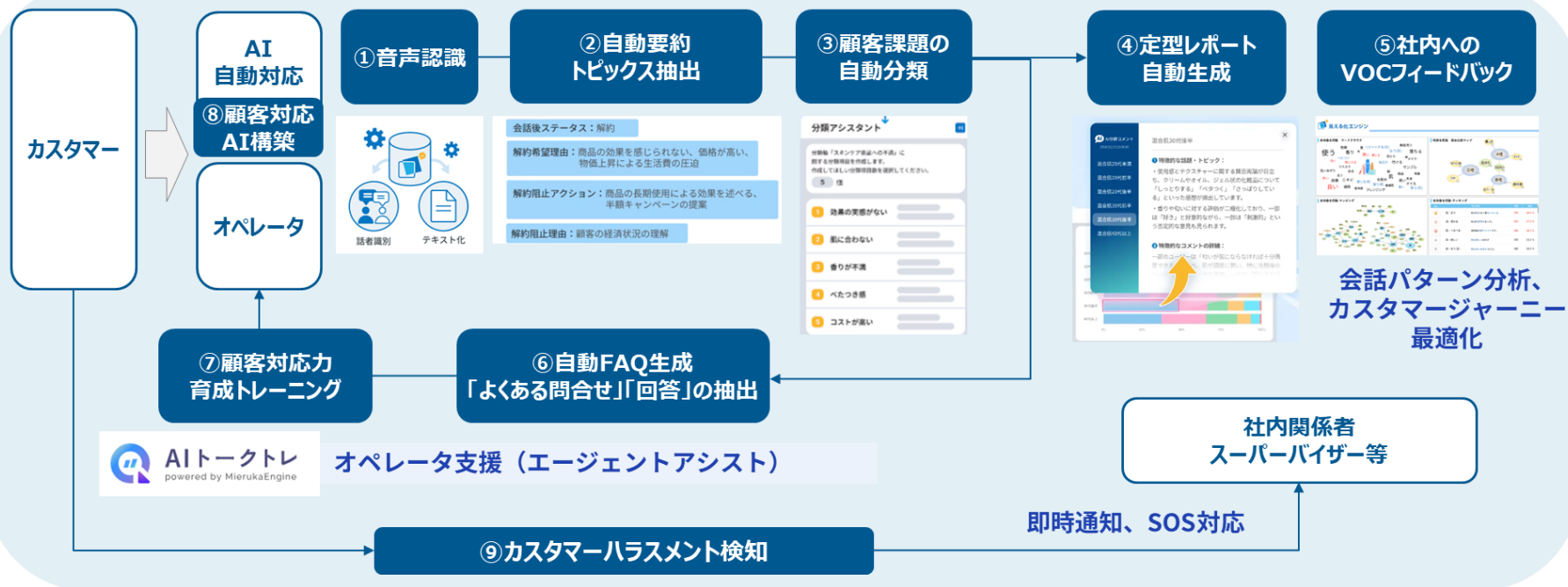
SaaS×ビッグデータ×生成AIによるコールセンター業務支援

コールセンター業務支援ソリューション

個別タスク自動化



改善活動の意思決定支援



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

社内全体での顧客の声活用
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)



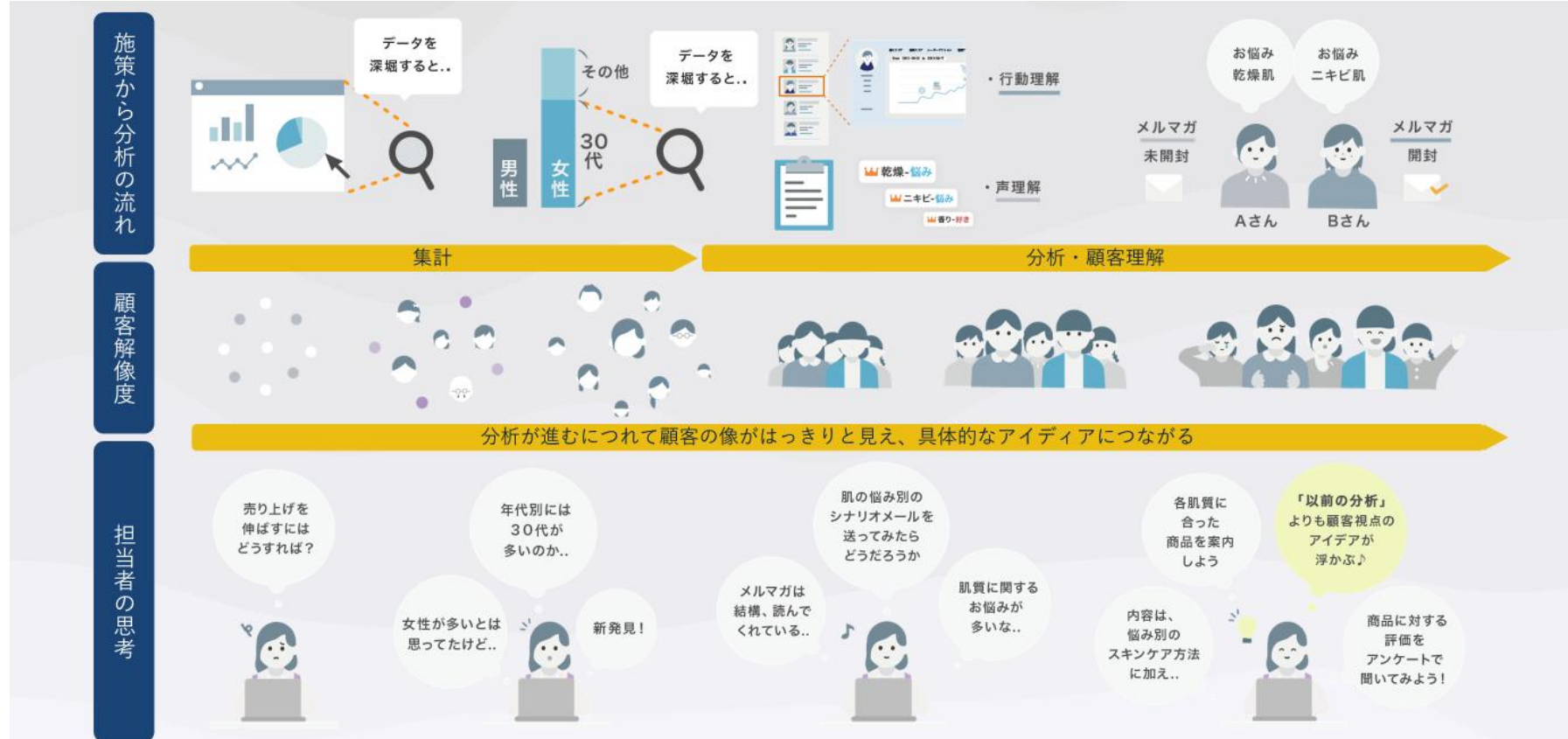
活用 (MA)



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提供価値

自社顧客の解像度を高め、ひとりひとりの行動や嗜好に合わせたマーケティング施策を支援



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800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



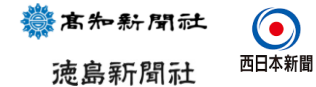
宿泊/観光



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下さい。

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。