



2026年9月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

2026年2月13日

上場会社名 株式会社プラスアルファ・コンサルティング 上場取引所 東
コード番号 4071 URL <https://www.pa-consul.co.jp>
代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 三室 克哉
問合せ先責任者 (役職名) 取締役コーポレートストラテジー (氏名) 野口 祥吾 (TEL) 03(6432)0427
本部本部長
配当支払開始予定日 —
決算補足説明資料作成の有無：有
決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2026年9月期第1四半期の連結業績（2025年10月1日～2025年12月31日）

(1) 連結経営成績（累計）

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年9月期第1四半期	4,439	14.0	1,676	49.5	1,674	49.7	1,145	51.6
2025年9月期第1四半期	3,893	27.1	1,121	9.0	1,118	8.5	755	7.6

(注) 包括利益 2026年9月期第1四半期 1,148百万円 (52.1%) 2025年9月期第1四半期 754百万円 (7.4%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2026年9月期第1四半期	27.03	26.89
2025年9月期第1四半期	17.81	17.61

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2026年9月期第1四半期	17,590	14,734	83.6
2025年9月期	18,628	14,809	79.4

(参考) 自己資本 2026年9月期第1四半期 14,712百万円 2025年9月期 14,789百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2025年9月期	—	0.00	—	29.00	29.00
2026年9月期	—				
2026年9月期（予想）		0.00	—	38.00	38.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2026年9月期の連結業績予想（2025年10月1日～2026年9月30日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	19,500	14.1	7,500	17.6	7,500	18.7	5,200	59.6	122.73

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

当社は年次での業務管理を行っておりますので、第2四半期（累計）の連結業績予想の記載を省略しております。

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における連結範囲の重要な変更：無

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：無
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(4) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2026年9月期1Q	42,387,550株	2025年9月期	42,842,600株
② 期末自己株式数	2026年9月期1Q	一株	2025年9月期	472,250株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2026年9月期1Q	42,378,411株	2025年9月期1Q	42,412,830株

※ 添付される四半期連結財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付5ページ「1. 経営成績等の概況（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	5
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期連結貸借対照表	6
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	7
四半期連結損益計算書	7
四半期連結包括利益計算書	8
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	9
(セグメント情報等の注記)	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	11
(継続企業の前提に関する注記)	11
(四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	11
(その他の事項)	12

1. 経営成績等の概況

（1）当四半期の経営成績の概況

あらゆる情報がデジタル化されビッグデータ化する中で、当社グループは「見える化プラットフォーム企業」のビジョンのもと、先進的なテクノロジー活用によるデータを可視化する技術を武器に、ビッグデータ活用による企業の業務効率化や意思決定を支援するサービスを展開しております。

当第1四半期連結累計期間の経営環境においては、企業のデジタル化シフトや働き方の見直しに伴う業務の自動化・効率化などへの取り組みが続いており、それらを支援するソフトウェアについては高い需要が維持されております。特に当社グループが手掛けるSaaS型クラウドサービスは、イニシャルコストを抑えて短期での導入が可能であることや、システム更新などの運用負荷を軽減できることから導入へのハードルが低く、企業規模や業種を問わず投資意欲が高く、市場成長をけん引しております。

当社では、2008年5月にスタートした見える化エンジンにより高収益を確立しながら、2011年7月に立ち上げたカスタマーリングスでは安定成長を継続し、2016年9月に参入したタレントパレットで高成長を続けながら、2023年10月には新規事業となるヨリソルを立ち上げております。いずれも継続収益が大部分を占めるSaaS型サービスであり、それぞれの事業による収益が上乗せされる形で成長を継続しております。立ち上げ期にあるヨリソルを除く全ての事業は黒字化しており、高収益の安定事業、安定成長事業、高成長事業の組み合わせにより、全社ベースで高い成長率と利益率を同時に実現しております。

新規顧客を獲得するための活動としては、マス広告やWeb広告等によるオンラインマーケティング、展示会やWebセミナー等へのイベント参加により、当社グループのサービスに関心をもつ顧客を集客し、導入を検討する企業にはサービス説明や分析手法の紹介などのデモを実施し、顧客の導入意欲を高めることにより受注を獲得しております。また、インサイドセールスやアウトバウンドなどの手法も活用し、潜在的な顧客に対して積極的に提案を行うことで、新たな顧客層の開拓を推進しております。

なお、2022年10月からは株式会社グローアップ、2024年3月からはAttack株式会社、2024年6月からはディー・フォー・ディー・アール株式会社、および2024年7月からはオーエムネットワーク株式会社が連結子会社となり、タレントパレットとの連携を図りながらグループの成長に寄与しております。

以上の取り組みの結果、当第1四半期連結累計期間における売上高は4,439,547千円（前年同期比14.0%増）となり、前年の高成長を継続しております。また、エンタープライズ企業の獲得に注力する方針のもと、マーケティング施策を見直したことで費用が圧縮した結果、営業利益は1,676,418千円（同49.5%増）、経常利益は1,674,190千円（同49.7%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は1,145,356千円（同51.6%増）となっております。

セグメント別の経営成績は次の通りであります。なお、当第1四半期連結会計期間より、セグメントの記載順序を変更しております。

<HRソリューション>

当セグメントは「タレントパレット」と「ヨリソル」に関わる事業、子会社の株式会社グローアップ、Attack株式会社、ディー・フォー・ディー・アール株式会社およびオーエムネットワーク株式会社により構成されております。

タレントパレットでは、企業内に散在する社員スキル、適性検査結果、職務経歴、人事評価、従業員アンケート、採用情報などの人材情報を集約して分析・見える化できるプラットフォームを提供しております。働き方改革や労働人口減を背景とした人材活用プロセス（採用、教育、配置、評価）の質的向上や効率化を目指した人材管理のソフトウェア市場は急拡大しております。当社グループでは、顧客基盤の拡大に向け、積極的な人員採用やマーケティング投資を実施しており、導入社数は増加を続けております。

タレントパレットは、分析的視点での人事戦略を実現する「科学的人事」のコンセプトのもと、継続的にサービスの機能強化を図っているほか、導入企業へのコンサルティングを通じて蓄積された分析ノウハウや活用方法などをサービス強化に結び付けております。また、生成AIの活用による機能強化を推進しており、これらの機能を顧客が最大限に活用できるよう専門の生成AIコンサルティングを提供し、サービスの高度化を推進しております。

従業員数が多い大手企業で多く採用されており、新規顧客の獲得は大手企業にフォーカスするとともに、既存顧客への値上げに加え、オプション機能提供やプランアップによるアップセルを推進していることから、全体の顧客単価は上昇傾向にあり、収益拡大に寄与しております。

ヨリソルでは、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を提供しております。志願者、在校生、卒業生、保護者、教職員など、散在している教育に関する情報を一元管理できるほか、収集したデータを豊富な分析機能により見える化することで、教育機関でのデータに基づく施策の企画から実行の支援を行っております。

2022年からトライアルの形で運営を開始し、事業化の可能性を検討してきましたが、2023年10月に新規事業としてスタートし、既に大学、中学・高等学校、塾・専門学校など、先進的な教育機関を中心に幅広く導入が進んでおります。

株式会社グローアップでは、企業と学生を結びつけるプラットフォーム「キミスカ」を提供しております。学生は無料でデータベースにプロフィールを登録し、利用企業は登録された学生プロフィールを閲覧しながら求人ニーズにマッチする候補者に直接アプローチする「逆求人」型のサービスを展開しております。

利用企業にとっては、就職ナビ等を経由して企業に応募する「エントリー型」の応募では出会えない学生へのアプローチが可能となるほか、学生にとっては、自分の強みやスキル、価値観、経験などを評価してくれる企業からのオファーを得られるサービスとなっております。タレントパレットの導入企業がキミスカを通じて効率的に新卒学生とのマッチングを図るための連携機能を強化しており、グループ連携を通じて利用企業の開拓を推進しております。

Attack株式会社では、企業向けに採用コンサルティング事業を展開しており、主に採用支援サービスである「TARGET」を運営しております。TARGETでは、顧客企業の採用活動に関して「プロジェクトマネジメント」「候補者日程調整」「ダイレトリクルーティング支援」「採用広報」など、幅広い業務をアウトソースで請け負うプロジェクトマネジメント型の採用支援サービスを提供しております。TARGETとタレントパレットの連携を通じて、人事の採用領域においてサービス範囲を拡大するとともに、相互サービスの連携による付加価値向上を図るほか、営業活動の連携等を推進し、更なる成長力の向上を図っております。

ディー・フォー・ディー・アール株式会社では、企業の戦略企画、事業創発、組織活性化、マーケティング支援およびリサーチ等、幅広い分野でのコンサルティング・サービスを提供しております。大手企業を中心に安定した顧客基盤を有しており、特に、技術変化やライフスタイル・価値観の変化といった軸で、10年、20年先の未来社会に向けた重要テーマを扱う「未来戦略コンサルティング」において、多くの経験とノウハウ蓄積を背景に、顧客企業のシンクタンク的な機能も果たしております。

オーエムネットワーク株式会社では、主力事業として、小売・サービス業向けの月額課金型クラウドサービス（店舗社員／パート社員等の業務シフトの自動作成・管理システム：「R-Shift」）を提供しております。

R-Shiftは、顧客企業での店舗や業務ごとの必要人員と、従業員の勤務可能日・時間、スキル・経験などを数理最適化エンジンによりマッチングするサービスであり、800を超える標準機能により店舗の実態や特性に合わせた運用が可能であることから、幅広い業種・業態で採用されております。特に大手のドラッグストア、スーパー、量販店などで採用されており、導入社数は約100社を超えて拡大し、従業員1,000名以上の小売・サービス業におけるシフト管理システムの導入実績でトップシェアとなっております。

また、勤怠管理システム（「R-Kintai」）も提供し、R-Shiftとの組み合わせにより、シフト計画のデータをR-Kintaiにリアルタイムに取り込むことで、予算管理や給与計算に反映できるなど、導入企業の業務効率化に貢献しております。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は3,521,136千円（前年同期比20.3%増）、セグメント利益は1,647,685千円（同62.8%増）となりました。

<マーケティングソリューション>

当セグメントは「見える化エンジン」および「カスタマーリングス」に関わる事業により構成されております。

見える化エンジンでは、コールセンターやマーケティング部門に集まる顧客の声に加え、近年拡大してきたソーシャルメディア上での口コミを分析できるツールを提供しております。当サービスでは「顧客体験フィードバック」のコンセプトのもと、企業が顧客に提供したい顧客体験と、顧客の感じ方のギャップを分析する仕組みを提供しており、企業の商品・サービスの企画および改善を支援するソリューションとして事業展開を図っております。

単独のツールとしての提供だけでなく、分析ノウハウや分析結果の活用方法などのコンサルティングを提供することや、従来のテキストマイニング技術をベースとしたサービスに生成AI技術による新たな機能・サービスを開発

するなどにより差別化を図っております。

主力顧客の製造業だけでなく、サービス業などでも顧客の声をマーケティングに活かす取り組みは着実に浸透しつつあり、見える化エンジンへの引き合いは底堅く推移しておりますが、ライトユーザーを中心に解約率がやや高い水準で推移しており、顧客数がやや減少傾向となっております。顧客内での幅広い部門でのサービス活用を促進するとともに、顧客の定着率を高める取り組みを強化することで、顧客基盤の安定・強化に取り組んでおります。

カスタマーリングスでは、主にEC事業者や通信販売事業者向けに、顧客の属性、購入履歴、メール配信への反応等の情報に基づき、最適なキャンペーンを実施できる統合マーケティング・ツールを提供しております。当サービスでは「実感型デジタルマーケティング」のコンセプトのもと、データの効率的な活用にとどまらず、オンライン施策が顧客行動に与える影響を分析・見える化することで、次の施策決定を支援し、また分析した結果を直接マーケティング施策に活用できるソリューションとして事業展開を図っております。

電子商取引市場の拡大により、顧客とのデジタル接点から収集した情報をマーケティング施策に活かす取り組みが広がってきている一方で、成長市場であるデジタルマーケティング分野は新規参入も多く、競争環境は厳しくなっております。そのような環境の中で、多様な条件設定によりリアルタイムに有望顧客を抽出・可視化することで顧客に合わせたきめ細かなマーケティング・シナリオ構築と最適アクション実施を実現できるツールとして差別化を図っております。

このような市場環境の中で、足元では生成AIを活用した機能強化を推進しており、既存顧客の利用度拡大に伴うプランアップや従量課金の増加により顧客単価は上昇傾向にあるものの、顧客数減少による影響もあり、売上高は微減となっております。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は918,789千円（前年同期比4.9%減）、セグメント利益は359,392千円（同16.8%減）となりました。

（2）当四半期の財政状態の概況

（資産）

当第1四半期連結会計期間末における流動資産は15,811,042千円となり、前連結会計年度末に比べて1,054,503千円減少しております。これは主に、現金及び預金が1,088,751千円減少したことによるものであります。

また、固定資産は1,779,512千円となり、前連結会計年度末に比べて16,134千円増加しております。これは主に、無形固定資産が47,674千円減少した一方、投資その他の資産が68,098千円増加したことによるものであります。

以上の結果、資産合計は17,590,555千円となり、前連結会計年度末に比べて1,038,368千円減少しております。

（負債）

当第1四半期連結会計期間末における流動負債は2,692,576千円となり、前連結会計年度末に比べて965,439千円減少しております。これは主に、未払法人税等が795,087千円、賞与引当金が131,504千円減少したことによるものであります。

また、固定負債は163,544千円となり、前連結会計年度末に比べて1,709千円増加しております。これは主に繰延税金負債が13,516千円減少した一方、退職給付に係る負債が15,225千円増加したことによるものであります。

以上の結果、負債合計は2,856,121千円となり、前連結会計年度末に比べて963,730千円減少しております。

（純資産）

当第1四半期連結会計期間末における純資産合計は14,734,434千円となり、前連結会計年度末に比べて74,638千円減少しております。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益1,145,356千円及び剰余金の配当1,228,740千円により、利益剰余金が83,383千円減少したことによるものであります。なお、自己株式の消却等により、資本剰余金が807,642千円、自己株式が810,652千円減少しております。

（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2026年9月期の連結業績予想に関しましては、2025年11月14日に公表いたしました通期の連結業績予想から変更はありません。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2025年9月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2025年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	14,664,506	13,575,755
受取手形、売掛金及び契約資産	1,796,717	1,824,737
商品	2,873	695
仕掛品	23,328	35,766
その他	380,806	377,130
貸倒引当金	△2,686	△3,042
流動資産合計	16,865,546	15,811,042
固定資産		
有形固定資産	284,002	279,712
無形固定資産		
のれん	347,413	329,615
その他	501,458	471,582
無形固定資産合計	848,872	801,198
投資その他の資産		
その他	630,998	698,602
貸倒引当金	△495	—
投資その他の資産合計	630,503	698,602
固定資産合計	1,763,378	1,779,512
資産合計	18,628,924	17,590,555
負債の部		
流動負債		
買掛金	261,746	261,790
未払法人税等	1,283,026	487,939
賞与引当金	295,386	163,881
その他	1,817,856	1,778,965
流動負債合計	3,658,016	2,692,576
固定負債		
繰延税金負債	155,731	142,214
退職給付に係る負債	6,104	21,329
固定負債合計	161,835	163,544
負債合計	3,819,851	2,856,121
純資産の部		
株主資本		
資本金	557,827	560,837
資本剰余金	1,367,306	559,664
利益剰余金	13,675,516	13,592,133
自己株式	△810,652	—
株主資本合計	14,789,999	14,712,635
非支配株主持分	19,073	21,798
純資産合計	14,809,072	14,734,434
負債純資産合計	18,628,924	17,590,555

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書
(四半期連結損益計算書)

(単位：千円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2024年10月1日 至 2024年12月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2025年10月1日 至 2025年12月31日)
売上高	3,893,550	4,439,547
売上原価	1,085,221	1,343,546
売上総利益	2,808,328	3,096,001
販売費及び一般管理費	1,687,208	1,419,582
営業利益	1,121,119	1,676,418
営業外収益		
未払配当金除斥益	1,073	1,372
その他	46	358
営業外収益合計	1,119	1,730
営業外費用		
支払手数料	3,775	3,600
その他	247	358
営業外費用合計	4,022	3,958
経常利益	1,118,217	1,674,190
税金等調整前四半期純利益	1,118,217	1,674,190
法人税、住民税及び事業税	329,739	460,158
法人税等調整額	33,747	65,950
法人税等合計	363,487	526,109
四半期純利益	754,730	1,148,081
非支配株主に帰属する四半期純利益又は非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	△814	2,724
親会社株主に帰属する四半期純利益	755,545	1,145,356

(四半期連結包括利益計算書)

(単位：千円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2024年10月1日 至 2024年12月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2025年10月1日 至 2025年12月31日)
四半期純利益	754,730	1,148,081
四半期包括利益	754,730	1,148,081
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	755,545	1,145,356
非支配株主に係る四半期包括利益	△814	2,724

（3）四半期連結財務諸表に関する注記事項

（セグメント情報等の注記）

【セグメント情報】

当第1四半期連結会計期間より、報告セグメントの記載順序を変更しております。これに伴い、前第1四半期連結累計期間の報告セグメントの記載順序を同様に変更しております。

I 前第1四半期連結累計期間（自 2024年10月1日 至 2024年12月31日）

報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

（単位：千円）

	報告セグメント			調整額 (注) 1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 2
	HRソリューション	マーケティング ソリューション	計		
売上高					
一時点で移転される 財又はサービス	278,704	26,125	304,829	—	304,829
一定の期間にわたり 移転される財又はサ ービス	2,648,529	940,191	3,588,720	—	3,588,720
顧客との契約から生 じる収益	2,927,234	966,316	3,893,550	—	3,893,550
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	2,927,234	966,316	3,893,550	—	3,893,550
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	315	315	△315	—
計	2,927,234	966,631	3,893,865	△315	3,893,550
セグメント利益	1,012,296	432,007	1,444,303	△323,183	1,121,119

（注） 1. セグメント利益の調整額は、報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

2. セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

Ⅱ 当第1四半期連結累計期間（自 2025年10月1日 至 2025年12月31日）

報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 2
	HRソリューション	マーケティング ソリューション	計		
売上高					
一時点で移転される 財又はサービス	335,557	16,397	351,954	—	351,954
一定の期間にわたり 移転される財又はサ ービス	3,185,578	902,014	4,087,593	—	4,087,593
顧客との契約から生 じる収益	3,521,136	918,411	4,439,547	—	4,439,547
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	3,521,136	918,411	4,439,547	—	4,439,547
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	378	378	△378	—
計	3,521,136	918,789	4,439,925	△378	4,439,547
セグメント利益	1,647,685	359,392	2,007,077	△330,659	1,676,418

(注) 1. セグメント利益の調整額は、報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

2. セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記）

当社は、2025年11月12日開催の取締役会決議に基づき、2025年11月28日付で、自己株式472,250株の消却を実施いたしました。この結果、当第1四半期連結累計期間において資本剰余金及び自己株式がそれぞれ810,652千円減少し、当第1四半期連結会計期間末において資本剰余金が559,664千円、自己株式が零となっております。

（継続企業の前提に関する注記）

該当事項はありません。

（四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記）

当第1四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第1四半期連結累計期間に係る減価償却費（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）及びのれんの償却額は、次のとおりであります。

	前第1四半期連結累計期間 （自 2024年10月1日 至 2024年12月31日）	当第1四半期連結累計期間 （自 2025年10月1日 至 2025年12月31日）
減価償却費	57,799千円	45,373千円
のれん償却費	54,654千円	17,797千円

（その他の事項）

（重要な後発事象の注記）

ストック・オプションの発行

当社は、2026年1月19日開催の当社取締役会において、会社法第236条、第238条及び第240条の規定に基づき、当社の取締役（社外取締役を除きます。）及び従業員に対して下記のとおりストック・オプションとして新株予約権（以下「本新株予約権」といいます。）を発行することを決議し、2026年2月3日に発行いたしました。

a. 株式会社プラスアルファ・コンサルティング 第3回新株予約権

1. スtock・オプションとして新株予約権を発行する理由

中長期的な当社の業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、より一層意欲及び士気を向上させ、当社の結束力をさらに高めることを目的として、当社の取締役（社外取締役を除きます。）及び従業員に対して無償にて本新株予約権を発行するものであります。

2. 発行する新株予約権の概要

（1）新株予約権の割当対象者

当社取締役4名

当社従業員17名

（2）新株予約権の総数

1,276個

（3）新株予約権の目的となる株式の種類及び数

当社普通株式127,600株

（4）新株予約権と引換えに払い込む金銭

本新株予約権と引換えに金銭を払い込むことを要しないものとする。

（5）新株予約権の割当日

2026年2月3日

b. 株式会社プラスアルファ・コンサルティング 第4回新株予約権

1. スtock・オプションとして新株予約権を発行する理由

中長期的な当社の業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、より一層意欲及び士気を向上させ、当社の結束力をさらに高めることを目的として、当社の取締役（社外取締役を除きます。）に対して有償にて本新株予約権を発行するものであります。

2. 発行する新株予約権の概要

（1）新株予約権の割当対象者

当社取締役2名

（2）新株予約権の総数

724個

（3）新株予約権の目的となる株式の種類及び数

当社普通株式72,400株

（4）新株予約権と引換えに払い込む金銭

新株予約権1個当たり2,500円（1株当たり25円）

なお、当該発行価額は、第三者評価機関である株式会社ブルータス・コンサルティングが、当社の株価情報等を考慮して、一般的なオプション価格算定モデルであるモンテカルロ・シミュレーションによって算出した結果を参考に決定したものであります。

（5）新株予約権の割当日

2026年2月3日