



2026年2月13日

各 位

会 社 名 株式会社プラスアルファ・コンサルティング
代 表 者 名 代表取締役社長 三室 克哉
(コード番号: 4071 東証プライム)
問 合 せ 先 取締役 コーポレート部門担当 野口 祥吾
(TEL. 03-6432-0427)

2026年9月期 第1四半期決算について想定されるご質問に対する回答

2026年2月13日発表の2026年9月期の第1四半期決算において、関心が高いと予想される事項をとりまとめましたので、詳細は別紙をご参照ください。

Q1：2026年9月期 第1四半期の業績（実績）について

26/9期（第1四半期通）の売上高は44.3億円（前年比14.0%増）、営業利益は16.8億円（前年比49.5%増）となり、安定増収とともに大幅な増益となりました。

大幅増益の要因は、HRソリューションにおいて、売上高が順調に拡大していることに加え、新規顧客の獲得をエンタープライズにシフトする方針転換を継続しており、マーケティング施策の見直しから、費用が大きく抑制された影響となっております。

2025年11月14日に公表した通期見通しに対する進捗率は、売上高で22.8%、営業利益で22.4%となり、ほぼ売上高は前年並み、営業利益は前年より高水準となっております。

各事業の業績進捗は下記の通りとなります。

<HRソリューション>

・タレントパレット

売上の好調に加え、費用の圧縮が進んでおり、前年同期比で大幅な増収・増益となっております。顧客数の増加に加え、単価上昇が継続していることから、主要な売上となる月額収入が増加しております。また解約率も低位で落ち着いた水準にあり、顧客ベースは引き続き安定しております。

戦略的にエンタープライズにフォーカスする方針のなかで、FY25/9期からコンサルティング・ビジネスの拡大に注力しており、1Qのコンサルティング売上高は前年比で19.2%増となるなど、売上高の拡大に寄与しております。

費用面では、顧客ターゲットのエンタープライズ・フォーカスに伴い、マーケティング関連費用が抑制されており、収益性が高まっております。

・ヨリソル

顧客数の増加に伴い、売上高が順調に増加しております。現状は、顧客ベースを拡大するステージにあり、新規顧客は塾や専門学校などの小規模な教育機関が多くなっているものの、顧客数の増加により売上高が拡大しております。

ヨリソルは、まだ先行投資段階にあり、事業拡大に向けた成長投資を継続しております。赤字は継続しているものの、赤字幅は想定より抑えられており、効率的な事業運営を行っております。

・オーエムネットワーク

順調に顧客数が増加しているほか、大型案件も増えてきていることや、既存顧客へのアップセルなども積極的に行っており、顧客単価の上昇と合わせ、リカーリング収入は順調に拡大しております。

<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率が高い水準となっており、顧客数は減少傾向が続いております。顧客単価は上昇しておりますが、顧客数の減少による影響を補うには至たっておらず、売上高は前年比で減少となっております。費用面では、マーケティング費用を中心に費用圧縮を行っているこ

とから、ほぼ計画通りの利益水準となっております。

Q2：第1四半期の営業利益の伸びが大きかった理由について

26/9期 1Q（10-12月）については、売上高は44.3億円（前年比 14.0%増）、営業利益は16.7億円（前年比 49.5%増）となり、前年比で大幅な増益となりました。

売上高に比べて、営業利益の前年同期での伸びが大きくなっている要因としては、主にHRソリューションにおいて、売上高の拡大に加え、マーケティング施策の見直しで費用が抑制された影響となっております。

Q3：HRソリューションのKPIについて

FY26 1Qの顧客増は+38件となり、4Qの+50件から増加ペースはやや減速しております。

新規顧客の獲得において、エンタープライズにシフトする方針転換を行っており、最近1年間の顧客数の増加ベースは、やや少なくなっています。

またFY24/9期に拡販してきたタレントパレット Lite版の顧客を中心に、解約の絶対数が増えつづかったことから、ネットでの増加数が抑えられていた面もあります。

顧客数に関しては、数だけを追いかけるのではなく、高い単価による課金が期待できる当社サービスにマッチする顧客を着実に増加させていくことを方針としております。

<ARPU>

・タレントパレット

2024年5月に値上げを行い、それ以降、契約更新となる顧客に対して、順次、値上げ価格を適用し、その効果がFY25 3Q（2025年4月）までの価格改定がARPU上昇の一部として反映されております。また値上げと並行して、既存顧客への有償オプション拡販や上位プランへのアップセルなどを進めており、値上げ効果が一巡した後も、顧客単価（ARPU）の上昇につながっております。足元では、有償オプション等のクロスセルや上位プランへの移行にともなうアップセルが上昇要因となっており、値上げの影響を含む過去1年の上昇ペースとの比較では、やや緩やかな水準となり、年率数%程度のARPU上昇傾向を見込んでおります。

・ヨリソル

足元では顧客ベースを拡大するステージととらえ、顧客数を増やすことを優先していることから、新規の顧客としては塾や専門学校などの小規模な教育機関が多くなっております。その結果、ARPUは10万円台の低い水準となっております。

・OMネットワーク（R-Shift/R-kintai）

新規の大型案件の増加や、既存顧客へのアップセルなども積極的に行っており、上昇傾向となっております。

<解約率>

FY26 1Q の解約率は FY25 の 4Q からほぼ横ばいであり、顧客ベースは安定しております。

タレントパレットの解約については、小規模顧客による解約が多いことや、導入後、数年以上が経過するような顧客から予算上の見直しや導入時からの状況変化により、契約を見直すケースなどがあります。

時間経過とともに、上記のように契約見直しを検討する顧客の割合が高まっていきますが、その変化は僅かかつ緩やかであることから、解約率が急に上昇する状況は想定しておりません。

Q4 : マーケティングソリューションの KPI について

<顧客数>

FY26 1Q の顧客増は▲24 件となり、FY25 4Q に引き続き減少しました。

新規顧客の受注ペースに大きな変化はありませんが、解約が増えており、受注を上回る解約が発生しております。解約については、下記 <解約率> に記載しております。

<ARPU>

足元では緩やかな上昇が継続しております。2024 年 5 月以降、契約更新となる見える化エンジン顧客に対して、順次、値上価格を適用しており、その効果が表面化していることや、上記の解約に至る顧客は簡便な使い方をする単価が低い顧客が多く、そのような解約が全体の平均値を上昇させる効果も反映されております。

<解約率>

主に見える化エンジンの顧客から解約が発生しております。解約に至る顧客の属性としては、ライトユーザー (SNS などのソーシャル分析のみが使用目的) が多く、短期間の利用後に解約するケースが増えております。

足元では、上記ライトユーザーの解約一巡や、解約防止策の効果が出始めていることから、解約はやや下げ止まりの兆しが出てきております。

今後はエンタープライズ顧客での活用場面を広げていくことや、ライトユーザーに対しても更に幅広い用途でのサービス利用を促進するなどにより、定着率を高めていきたいと考えております。

Q5 : ラクス社との協業の現状について

2025 年 11 月 14 日に株式会社ラクスとの間で資本業務提携の契約を締結し、両社が提供するクラウドサービスに関する販売・マーケティング面での協業や、協業プロダクトの企画から開発、その際の営業・サポートなどの役割分担などを決定し、その実行に向けて準備を進めています。協業プロダクトとして、「楽楽人事労務」（仮称）を 2026 年 4 月の提供開始を目指して準備を進めています。

楽楽人事労務では、タレントパレットの多種多様な機能群から、ラクス社の顧客の「業務の痛み」の解消に必要な機能（人事管理、労務管理など）を抽出してパッケージ化するもので、各種労務手続き（雇用契約・年末調整・社会保険・雇用保険の申請に必要な書類作成・提出等）も楽楽人事労務上で完結できるものとなっております。

本サービスは、ラクス社の独自サービスとして同社からの提供・販売され、当社はラクス社へのOEM 提供となり、楽楽人事労務による獲得収益の一部を当社売上に計上する予定です。

Q5：マイナビ社との提携の進捗状況について

2025年8月13日のプレスリリース（「資本業務提携に伴う第三者割当による自己株式の処分に関するお知らせ」）の通り、当社とマイナビ社は、両社が提供するサービスや保有データの融合・連携を図りつつ、学生や社会人のデータを蓄積・活用できるプラットフォームを提供していくことで合意し、具体的な取り組みがスタートしております。

第1弾として、協業プロダクトである、新たなタレントマネジメントシステム「マイナビ TalentBase』の提供を2025年10月1日から開始しております。

本サービスは、マイナビ社が独自に提供するサービス機能を「タレントパレット」に搭載した、新しいタレントマネジメントシステムとなっております。

ポジション管理機能やダッシュボード、人事評価機能やスキル管理機能、研修管理機能など、タレントパレットに搭載されている様々な機能に加え、マイナビ商品である『マイナビ e-learning 研修コンテンツ』、『パーソナリティ診断』、『エンゲージメント診断』等が搭載されております。

本サービスは、マイナビ社の独自サービスとして同社からの提供・販売され、当社はマイナビ社へのOEM 提供となり、マイナビ TalentBase による獲得収益の一部を当社売上に計上しております。

Q7：26/9期の業績予想について（変更なし）

2026/9期の業績予想について、以下の通り增收・増益を計画しております。

2025/9期に続き、費用を抑制しながら効率的な事業運営を行っていく方針であり、売上高の成長とともに、利益率についても1ポイント程度、上昇することを見込んでおります。

	25/9期（実績）	26/9期（計画）
売上高	17,084 百万円	→ 19,500 百万円
営業利益	6,378 百万円	→ 7,500 百万円

<売上高について>

- ・HRソリューションにおいては、顧客増とARPU上昇による効果に加え、コンサルティング売上 が伸長することを見込んでおります。

- ・マーケティングソリューションにおいては、顧客数は減少トレンドからの持ち直しを見込むものの、落ち込んだリカーリング収入の回復に時間要することから、売上高はやや減少を見込んでおります。

<利益について>

前期に引き続き、HRソリューション事業においてエンタープライズ顧客獲得に注力しつつ、マーケティング関連費用を抑制した事業運営とする方針となっております。

Q8：株主還元の方針変更および2026/9期末配当について（変更なし）

2026/9期末の配当については、1株あたり38.0円を予定しております。
以下の通り、2026/9期の業績と、配当方針を踏まえたものとなります。

<配当方針>

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題と位置づけており、配当政策については、将来的な事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

配当性向については、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%を目安としております。

以上