



2026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

2026年2月13日

目次

01	2026年9月期第1四半期 決算概要	P.3
02	セグメント別概況	P.13
03	2026年9月期 業績見通し	P.24
04	株主還元方針	P.28
05	トピックス	P.32
06	中期経営方針	P.40
07	ご参考資料	P.49
	－ 会社概要	
	－ 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	

エグゼクティブサマリ



- 2026年9月期1Qは、売上高は14.0%の増収、営業利益は49.5%の増益となり、順調に推移
- 増収増益を継続しつつ利益率も上昇し、より収益性の高いビジネスを実現

2026年9月期 第1四半期業績

全社

売上高

4,439百万円
(前年同期比 +14.0%)

営業利益

1,676百万円
(前年同期比 +49.5%)

- 安定的な増収の継続とともに、大幅な増益を実現
- 増収とともに費用は抑制され、利益率も大きく上昇し、収益性が向上

HRソリューション

売上高

3,521百万円
(前年同期比 +20.3%)

営業利益

1,692百万円
(前年同期比 +53.1%)

- 顧客増加とARPU上昇でリカーリング収入の増加とともに注力してきたコンサル案件も増加傾向
- マーケティング費を抑制しながら高い利益率を維持
- パートナー協業による、幅広い層への拡販を推進中

マーケティングソリューション

売上高

918百万円
(前年同期比 ▲5.0%)

営業利益

359百万円
(前年同期比 ▲16.8%)

- 見える化エンジンの解約が高止まっており、稼働数減少により売上高が減少
- 既存顧客への活用促進とアップセル等により、ARPUは緩やかな上昇傾向

2026年9月期 通期見通し

全社

売上高

19,500百万円
(前年同期比 +14.1%)

営業利益

7,500百万円
(前年同期比 +17.6%)

- エンタープライズ顧客に注力する方針を継続し、継続的な増収・増益を計画
- HRソリューションの大幅増収と費用コントロールにより、増益とともに利益率上昇を想定

01

2026年9月期 第1四半期 決算概要

2026年9月期 第1四半期 サマリ



- 顧客数増とARPU上昇により、全社ARRは150億円を超過。HRソリューションのARRも初めて120億円を超過

売上高

4,439百万円

前年同期比 **+14.0%**
(FY25/9 1Q : 3,893百万円)

営業利益

1,676百万円

前年同期比 **+49.5%**
(FY25/9 1Q : 1,121百万円)

営業利益率

37.8%

前年同期比 **+9.0 pt**
(FY25/9 1Q : 28.8%)

顧客数 (FY26/9 1Q末)

2,915件

HR

2,171件

MS

744件

前年同期比 **+108件**

ARR (FY26/9 1Q末)

15,745百万円

HR

12,141百万円

MS

3,603百万円

前年同期比 **+14.9%**

ARPU (FY26/9 1Q)

451千円

HR

468千円

MS

401千円

前年同期比 **+11.2%**

全社業績



- 26/9期 1Qは、売上高は14.0%増収、営業利益は49.5%増益、営業利益率は37.8%と高水準を維持

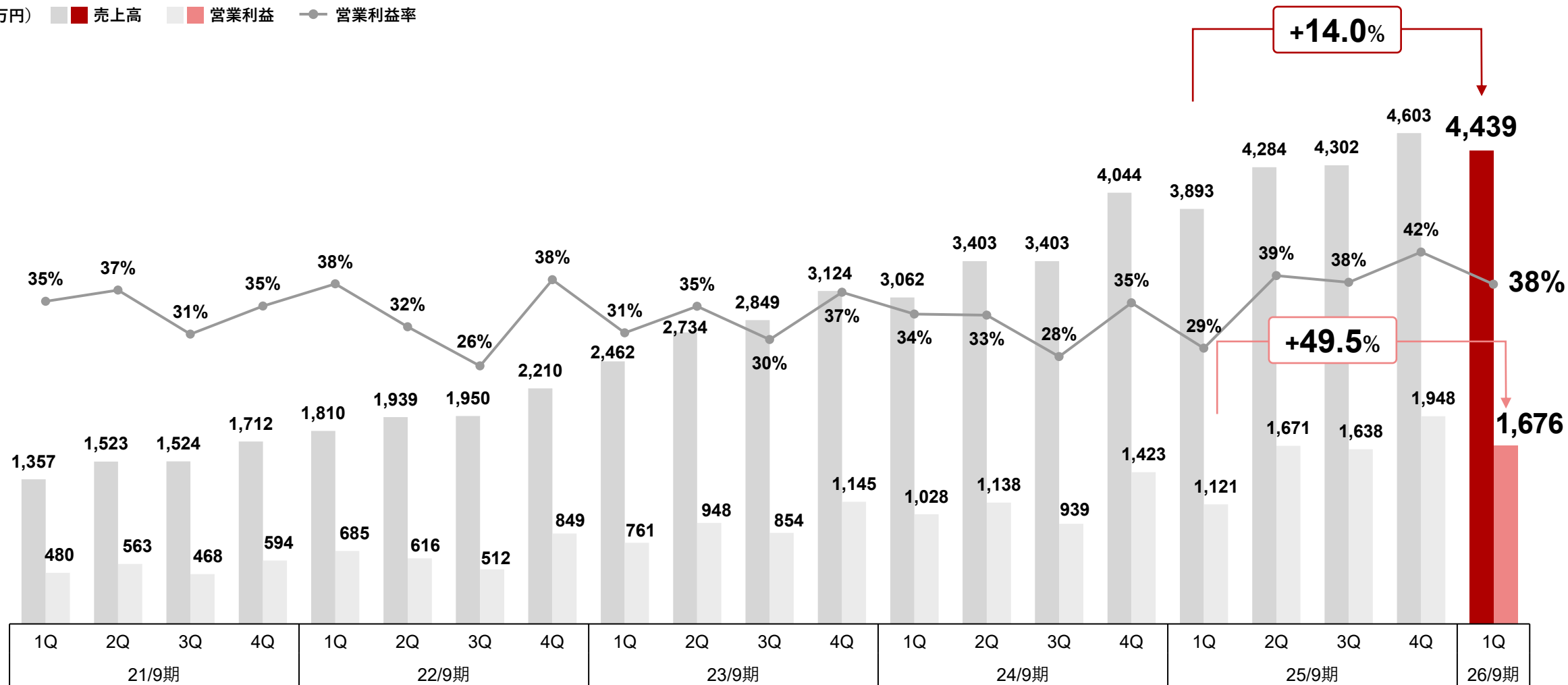
(百万円)	第1四半期			2026年9月期 通期計画	進捗率
	2025年9月期 実績	2026年9月期 実績	前年比		
売上高	3,893	4,439	+ 14.0%	19,500	22.8%
売上原価	1,085	1,343	+ 23.8%	—	—
売上総利益	2,808	3,096	+ 10.2%	—	—
販管費	1,687	1,419	▲ 15.9%	—	—
営業利益	1,121	1,676	+ 49.5%	7,500	22.4%
営業利益率	28.8%	37.8%	—	38.5%	—
経常利益	1,118	1,674	+ 49.7%	7,500	22.3%
当期純利益	755	1,145	+ 51.6%	5,200	22.0%

四半期売上高・営業利益の推移



- FY26の1Qの業績は、第1四半期としては、売上高、営業利益のいずれも過去最高を更新

(百万円) ■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



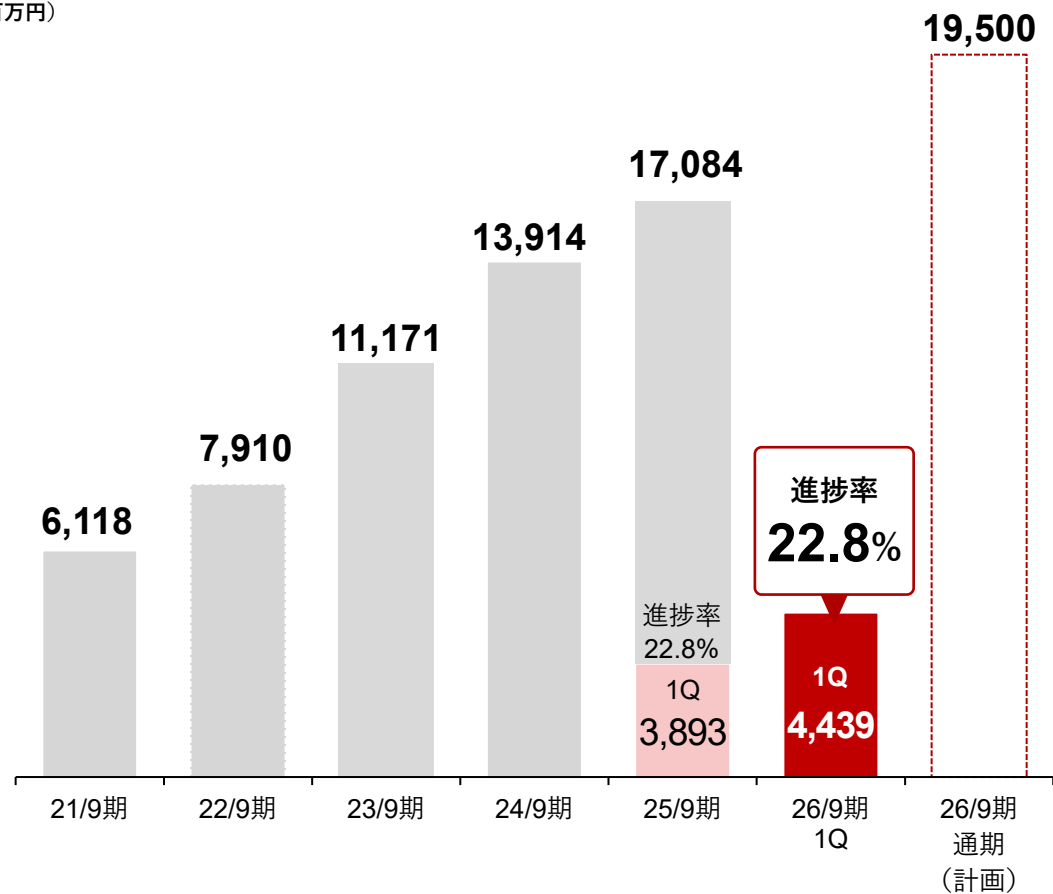
通期売上高・営業利益の推移



- FY26 1Q業績の年間計画に対する進捗率は、売上高は22.8%と前年並み、営業利益は22.4%で前年より高水準

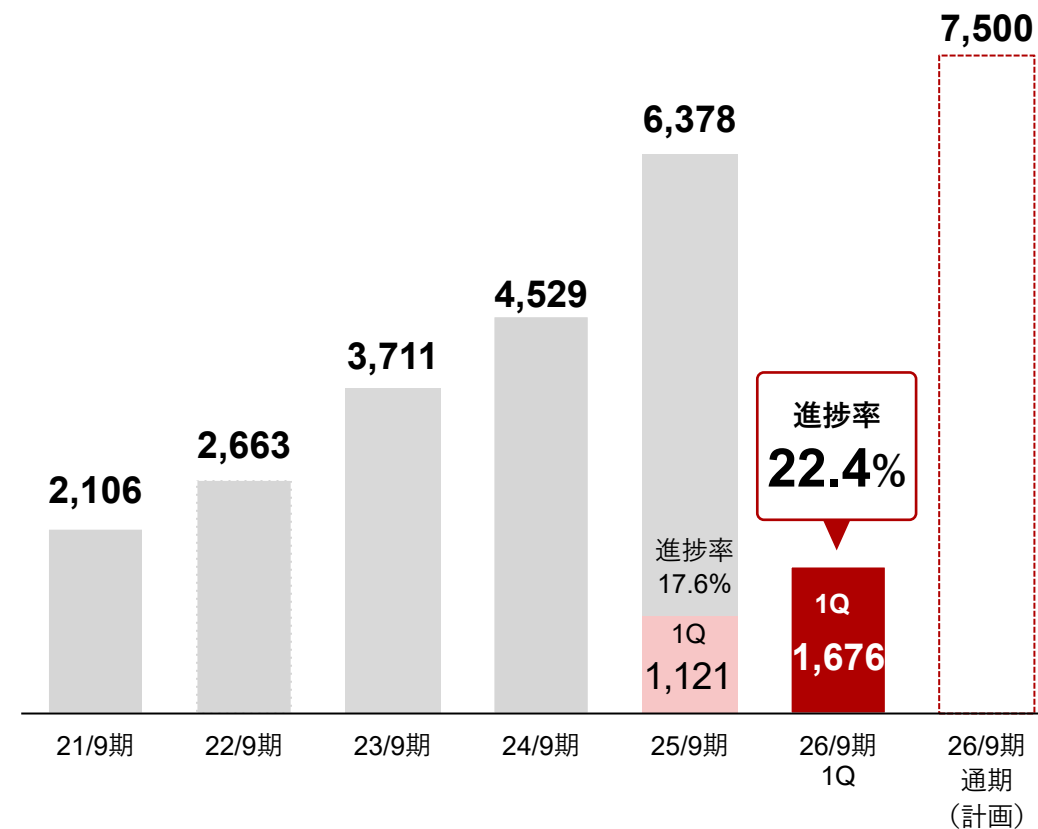
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



セグメント別業績



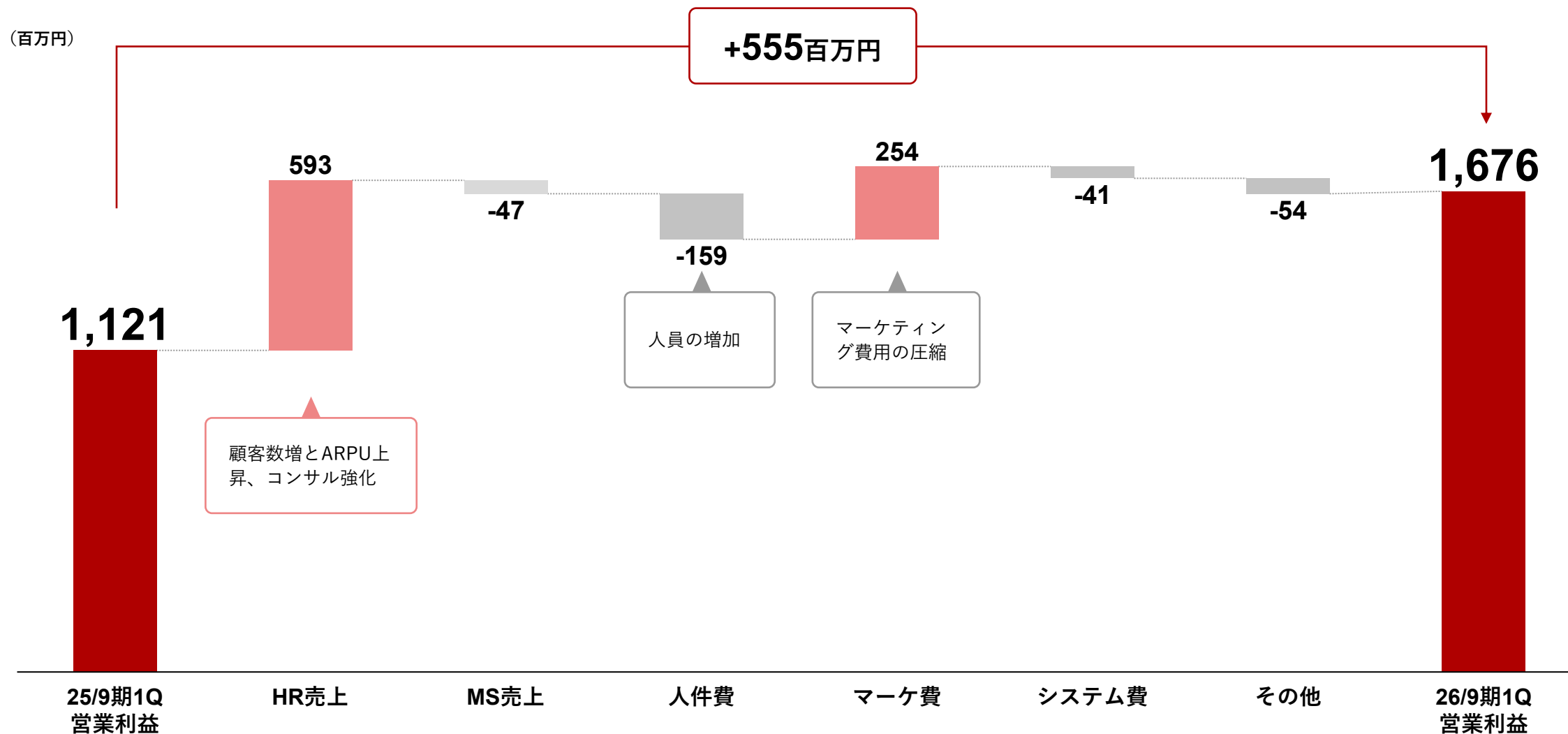
- HRソリューションの売上高拡大と利益率上昇が全社の営業利益の拡大に寄与

(百万円)		2025年9月期 第1四半期 実績	2026年9月期 第1四半期 実績	前年比
HRソリューション	売上高	2,927	3,521	+ 20.3%
	営業利益	1,105	1,692	+ 53.1%
	営業利益率	37.8%	48.1%	—
マーケティング ソリューション	売上高	966	918	▲5.0%
	営業利益	432	359	▲16.8%
	営業利益率	44.7%	39.1%	—

営業利益の増減要因（第1四半期 前年同期比）



- FY26 1Qの増益要因は、HRソリューションの増収に加え、戦略的なエンタープライズ・シフトに伴うマーケティング費圧縮

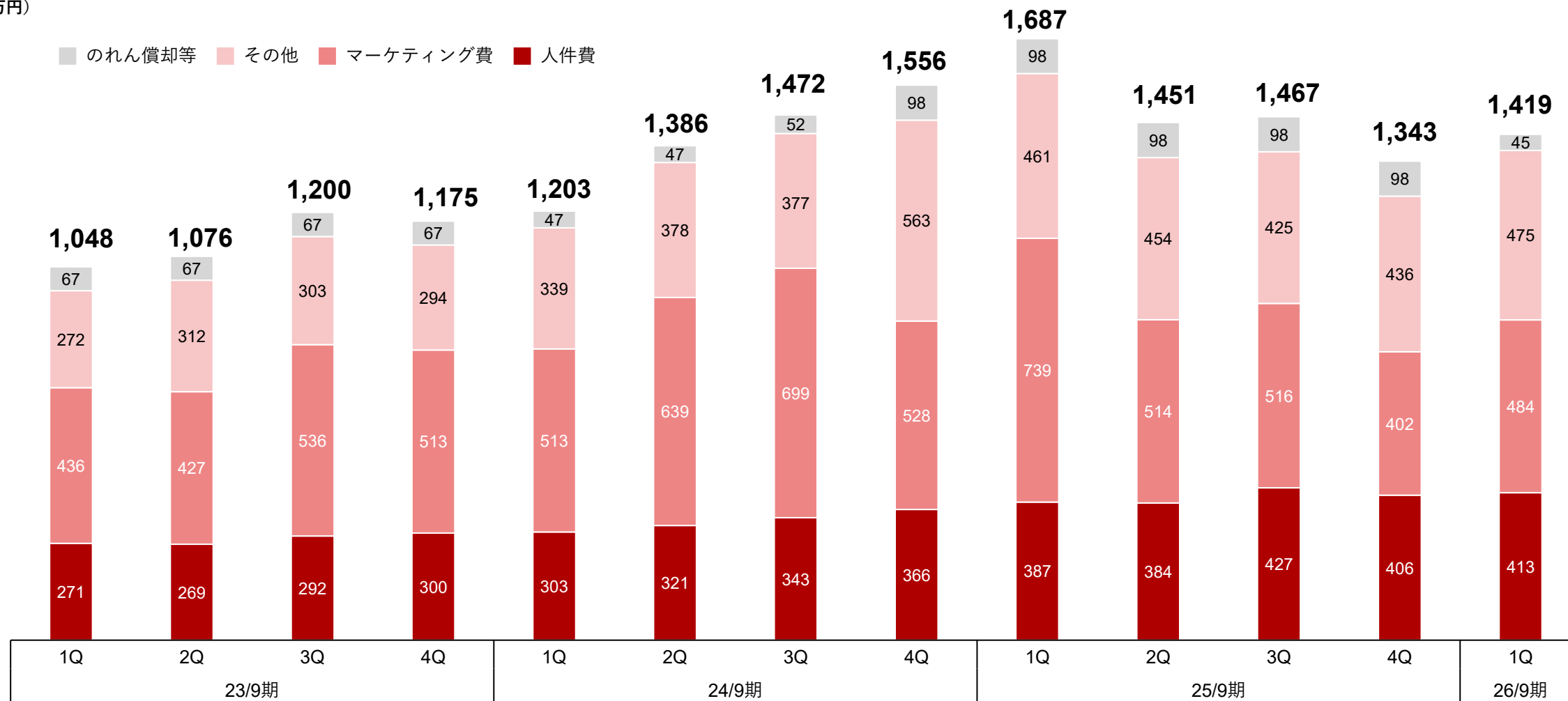


販売管理費の推移



- マーケティング施策の見直しにより、販管費全体が費用が圧縮傾向

(百万円)

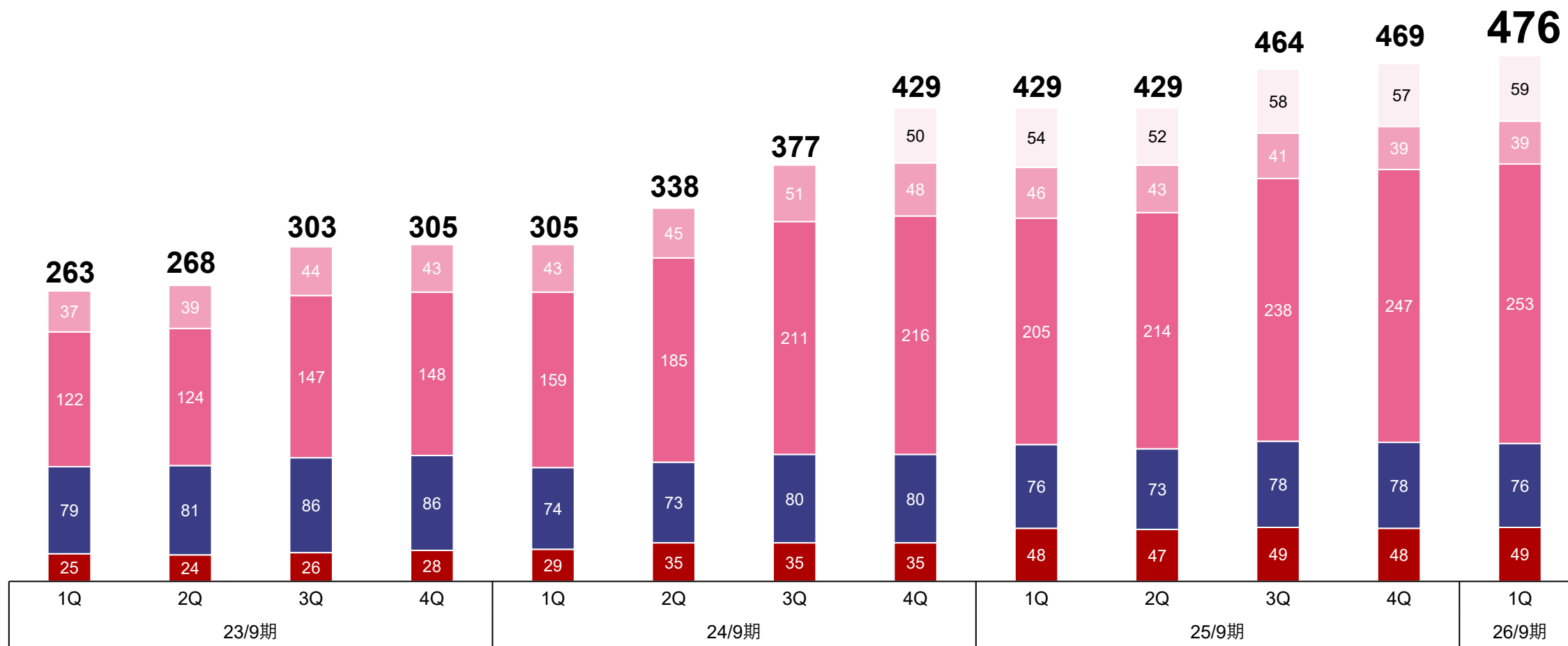


従業員数の推移



営業、エンジニア、コンサルタント、いずれも採用は順調に計画通りに進捗

(人) ■ 全社（共通） ■ マーケティングソリューション ■ HRソリューション ■ グローアップ ■ OMN



※各四半期末時点における正社員数。HRソリューションは単体の数値を記載
※Attack社、D4DR社はHRソリューションに含まれております。

バランスシートの状況



- 2025年12月に配当（1,228百万円）を実施したため、現金及び預金が減少

(百万円)		2025年9月末	2025年12月末	前期比
資産	流動資産	16,865	15,811	▲1,054
	内、現金及び預金	14,664	13,575	▲1,089
	内、売掛金等	1,796	1,824	+28
	固定資産	1,763	1,779	+16
	資産合計	18,628	17,590	▲1,038
負債	流動負債	3,658	2,692	▲966
	固定負債	161	163	+2
	負債合計	3,819	2,856	▲963
純資産		14,809	14,734	▲75
自己資本比率		79.4%	83.6%	—

02

セグメント別概況 －HRソリューション－

HRソリューション 業績サマリ



- ・ HRソリューションの売上高は20.3%増、営業利益は53.1%増と大幅な増益を実現
- ・ マーケティング費用の圧縮により、営業利益率は48.1%となり、前年同期比で10ポイント以上の上昇

売上高※1

3,521 百万円

前年同期比 **+20.3%**
(FY25/9 1Q : 2,927百万円)

営業利益※1

1,692 百万円

前年同期比 **+53.1%**
(FY25/9 1Q : 1,105百万円)

営業利益率

48.1 %

前年同期比 **+10.3 pt**
(FY 25/9 1Q : 37.8%)

顧客数※2

2,171 件

前年同期比 **+204件**
(FY25/9 1Q : 1,967件)

MRR※3

1,011 百万円

前年同期比 **+22.3%**
(FY25/9 1Q : 827百万円)

解約率※4

0.36 %

前年同期比 **+0.01pt**
(FY25/9 1Q : 0.35%)

ARPU※5

468 千円

前年同期比 **+11.3%**
(FY25/9 1Q : 417千円)

※1 HRソリューション・セグメント全体の数値。※2-5は、タレントパレット、ヨリソル、R-Shift、R-Kintaiの合計値

※2 2024年12月末または2025年12月末における月額課金契約数

※3 Monthly Recurring Revenue。2024年12月/2025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

※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12月または2025年12月までの過去12か月の平均値）

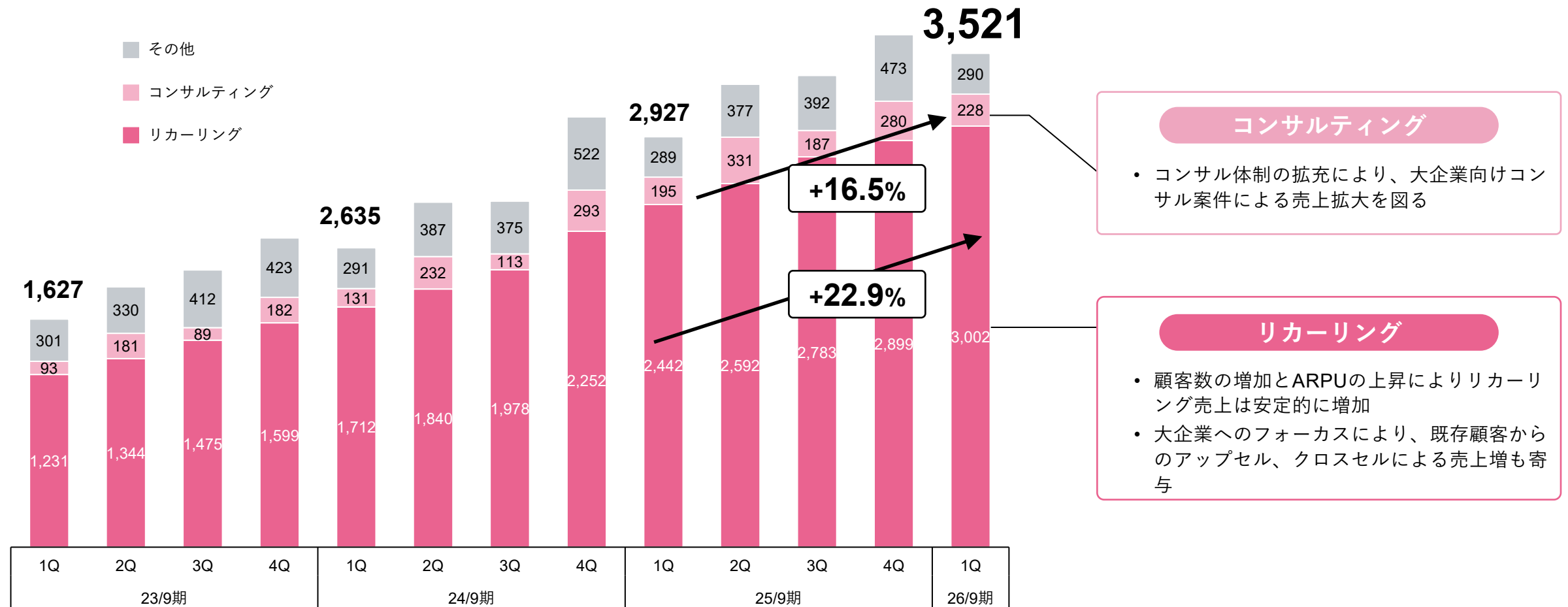
※5 Average Revenue Per User。2025年9月期または2026年9月期の第1四半期における1か月あたりの平均MRRを同期間における1か月あたりの平均課金ユーザー企業数で除して算出

HRソリューション 売上高



- 顧客数の増加とARPUの上昇によりリカーリング収入は安定的に拡大
- 注力してきたコンサルティング売上が増加傾向にあり、前年比16.5%の増加と堅調な推移

(百万円)



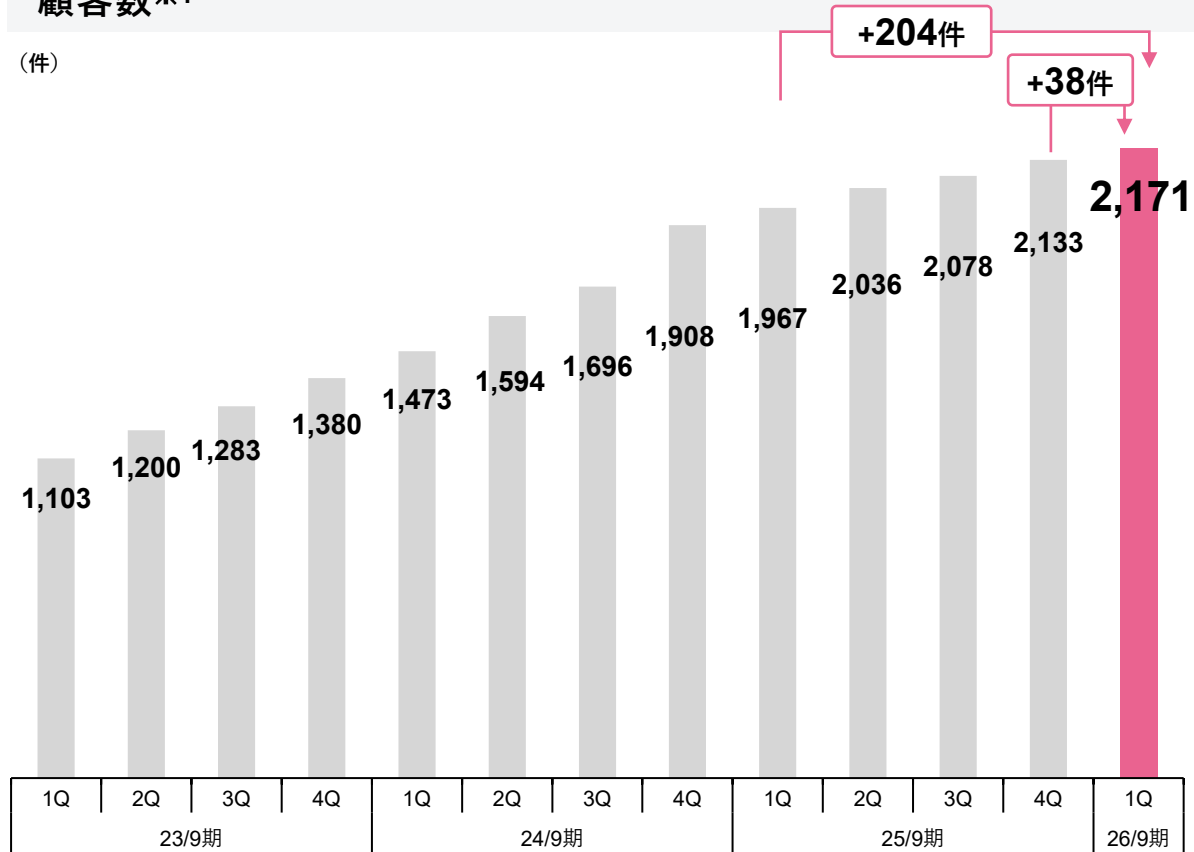
HRソリューション 顧客数、解約率、ARPU



- ・ 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
- ・ 既存顧客内での利用拡大に伴う上位プランへの移行と有償オプションの浸透により、タレントパレットの顧客単価が上昇傾向

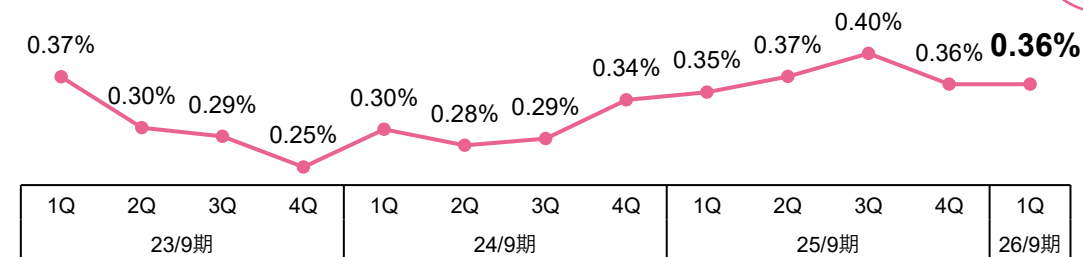
顧客数※1

(件)



解約率※2

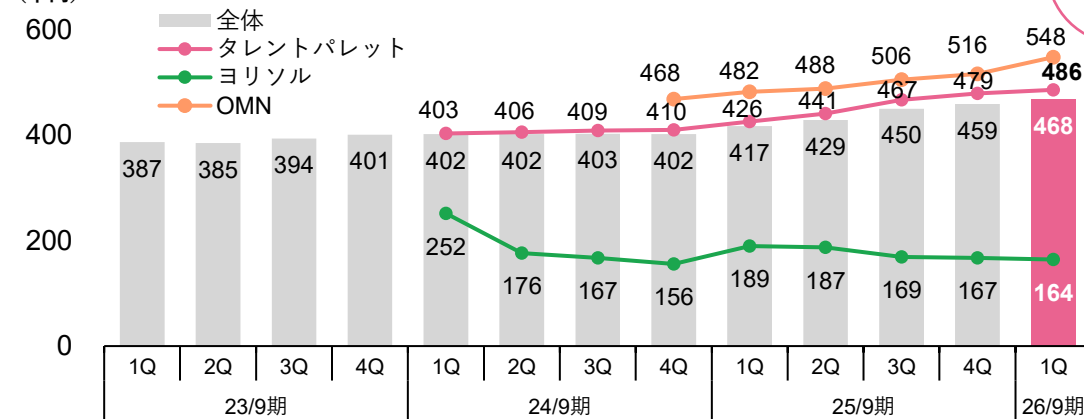
前年比
+0.01%



顧客単価 (ARPU) ※3

(千円)

前年比
+11.1%



※1 月額課金契約数 (タレントパレット、ヨリソル、R-shift、R-kintai)

※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)

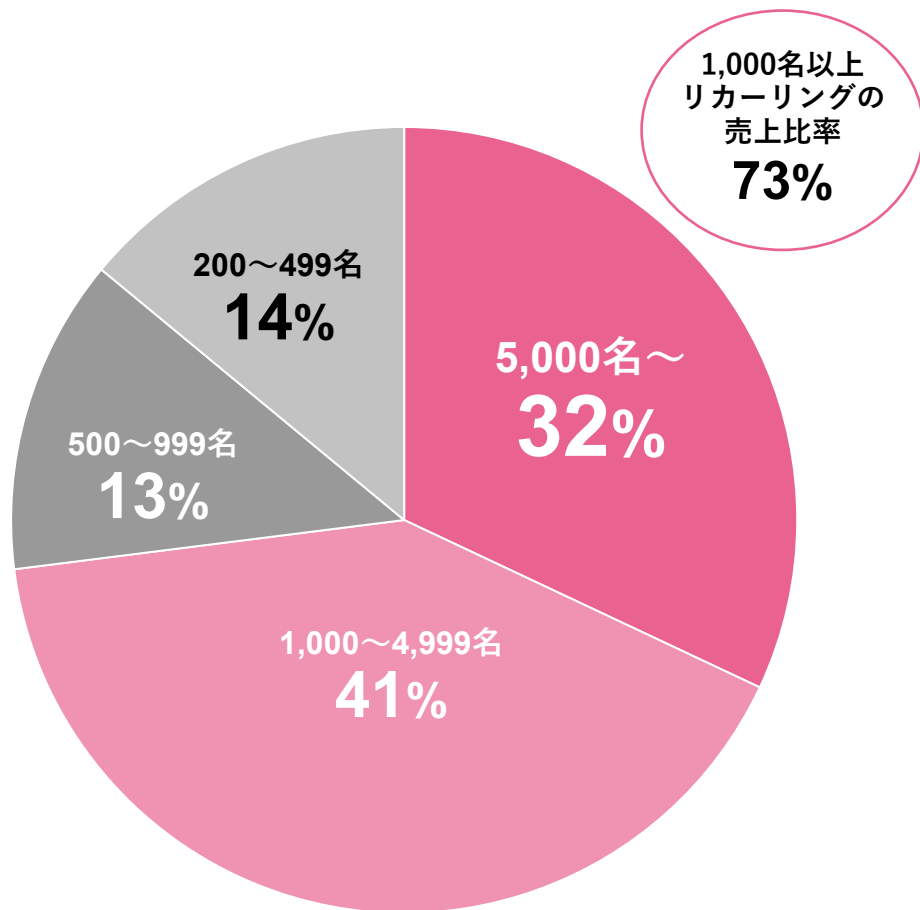
※3 Average Revenue Per User。1課金ユーザー企業あたり平均月額単価。各四半期における1か月あたりの課金ユーザー企業に係る月額料金の合計金額の月平均を同期間における1か月あたりの平均有課金ユーザー企業数で除して算出。

タレントパレット・顧客規模別の構成

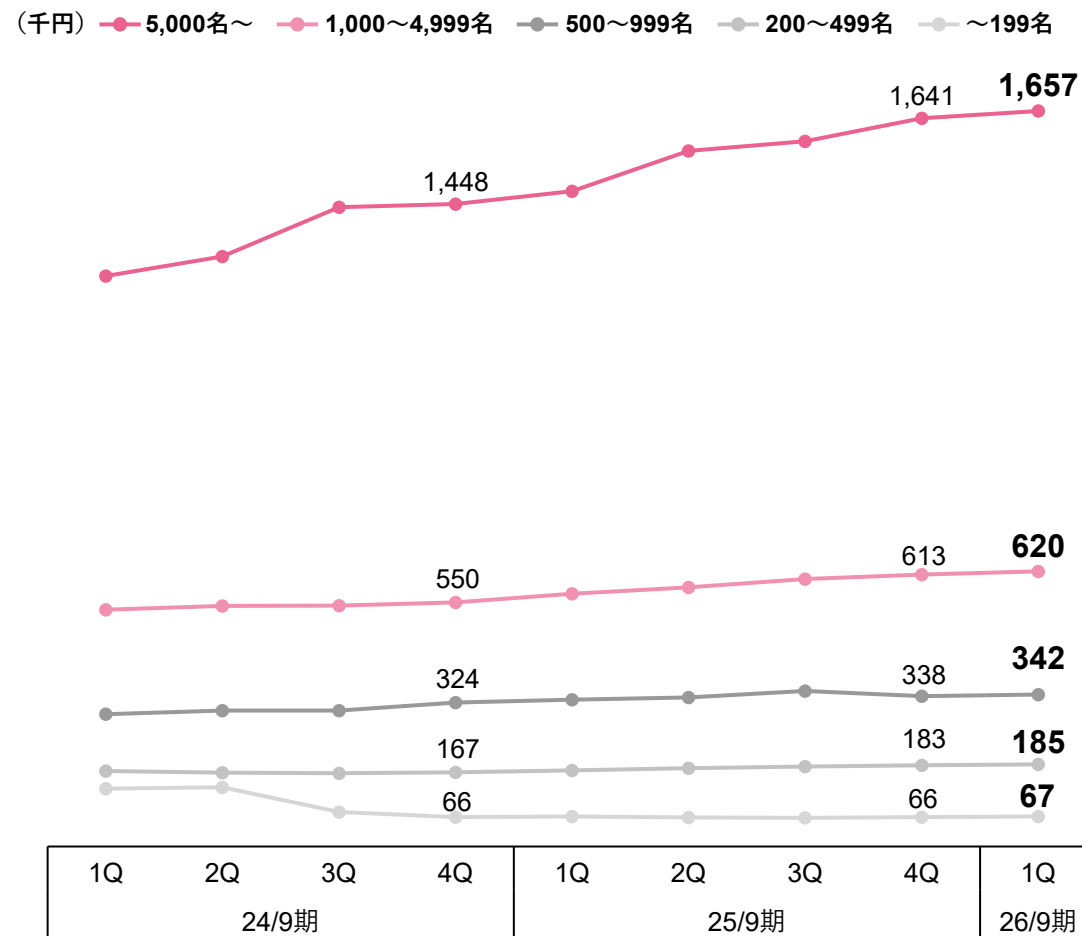


- 月額利用料に占めるエンタープライズ企業の割合は7割超（うち、5,000名以上の超大手企業は3割超）
- 超大手企業のARPUの伸びが売上拡大を牽引。コンサルティング売上拡大とさらなるARPU上昇を目指す

顧客規模別 リカーリング売上内訳（2025/12/31時点）



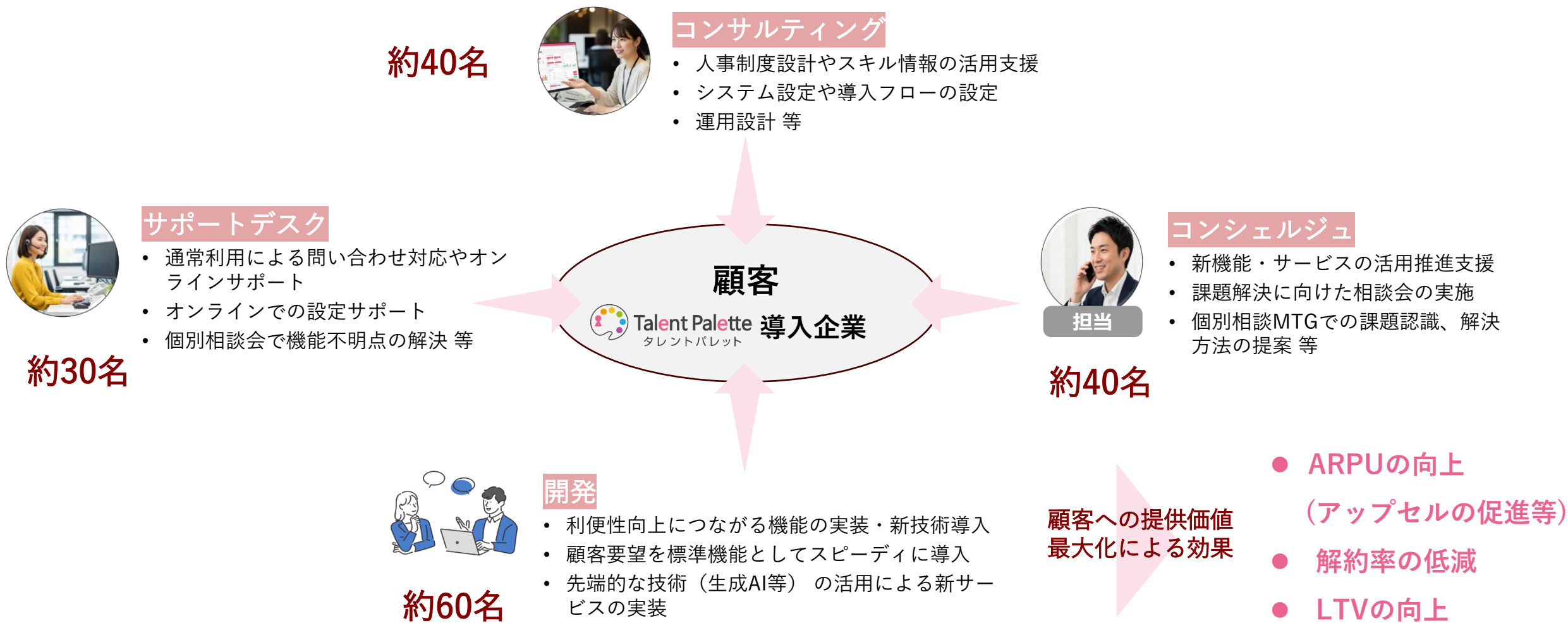
顧客規模別 ARPU推移



エンタープライズ顧客への付加価値を強化する体制

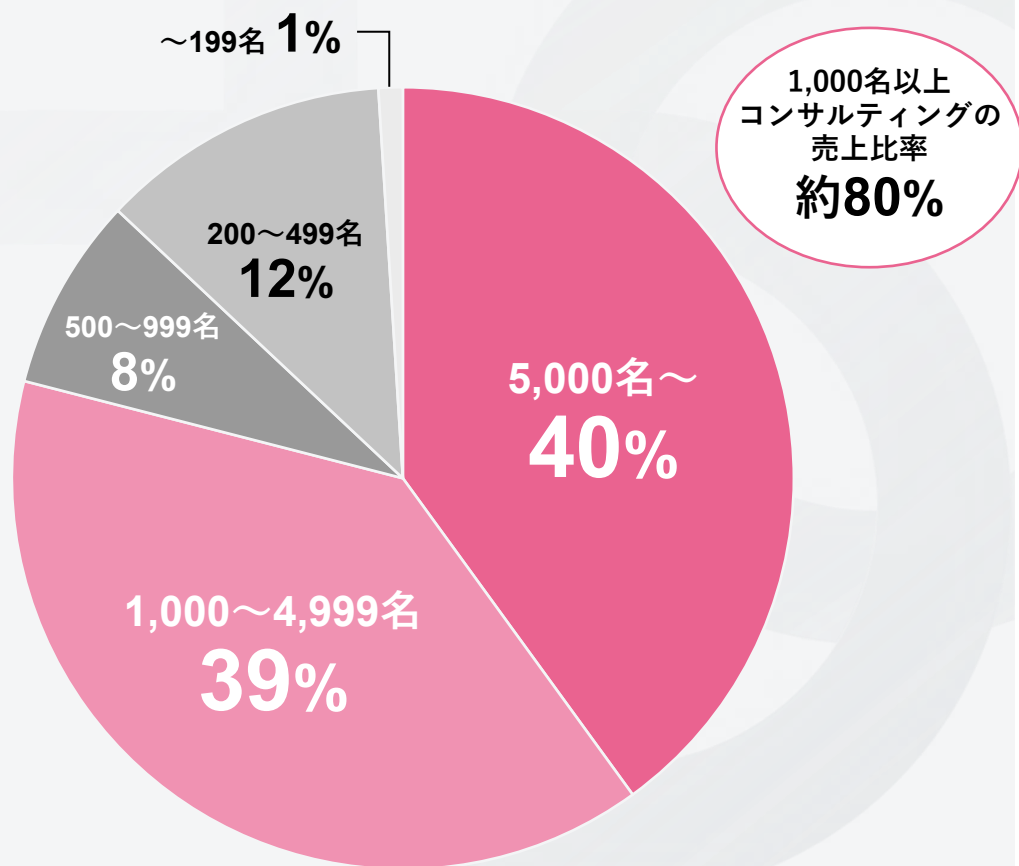


- ・ タレントパレットの導入顧客に対して、コンサルタント、コンシェルジュ、サポートデスク、開発の各チームが顧客要望に迅速に対応
- ・ 顧客への提供価値を最大化することで、ARPUの向上＋解約率の低減＝顧客価値の最大化（LTVの向上）を実現



- 26/9期1Q コンサルティング売上は前年同期比16.5%増、エンタープライズ企業からのニーズが約8割
- 人的資本経営の要諦である経営戦略と人事戦略の連動を、制度設計から運用まで支援

26/9期1Q 顧客規模別コンサルティング売上内訳



コンサルティングテーマの例

顧客業種	従業員数	テーマ
電力・ガス	約18,000名	
総合商社	約10,000名	エンゲージメントサーベイ、及び改善施策の実行支援 (経年分析を行うための組織別ダッシュボード構築含)
地方銀行	約3,000名	
陸運業	約160,000名	評価業務マニュアル等に沿い、評価者・被評価者の 記載内容にAIフィードバックする仕組みの構築
情報通信	約3,000名	
非鉄金属	約10,000名	AIを活用したジョブディスクリプション自動生成、 ポジション可視化
総合エレクトロニクス	約7,000名	ジョブ型への移行に伴うポジション管理実装支援 (幹部育成・サクセッション運用設計含む)
情報通信	約500名	CDP (キャリア・デベロップメント・プログラム) 要件定義、評価制度再構築支援
小売業	約5,000名	ジョブ型への移行に伴うスキル整備
卸売業	約20,000名	グループ横断での人材育成基盤の構築
流通業	約8,000名	サクセッションプラン高度化 (適正な人材活用/進捗管理/計画的育成の仕組み設計)

タレントパレットが生成AIに代替されない理由



- タレントパレットは、エンタープライズ企業が求める複雑な個別要件、セキュリティ対応、独自データの蓄積等により代替困難性を確立。
- SaaS、コンサルティング、生成AIを組み合わせたサービスにより、提供価値を高めております。

AIに代替されやすい領域

- 定型的な自動化 チャットボット、FAQ、メール作成など
- コンテンツ生成 汎用的な文書作成、議事録要約、画像作成
- 単純データ集計 数値の集計や可視化

VS

AIに代替されにくい領域 (タレントパレット)

- 企業個別の複雑要件 人事制度など企業固有の処理対応
- 高度なセキュリティ 機密情報、アクセスコントロール
- 独自データ蓄積・活用 様々な人事・組織の時系列データ



AIを活用した汎用的な
HRサービスの提供

一般的なAIによるサービスの弱み

- 個別企業の複雑な業務要件への適応
- ハルシネーションのリスク
- 情報漏洩の懸念



タレントパレットの強み

- 複雑な業務やセキュリティ要件をカバーする機能群
- 様々な人事施策実現を支援するコンサルティングの提供
- 膨大なデータの蓄積と活用を実現する科学的人事の推進

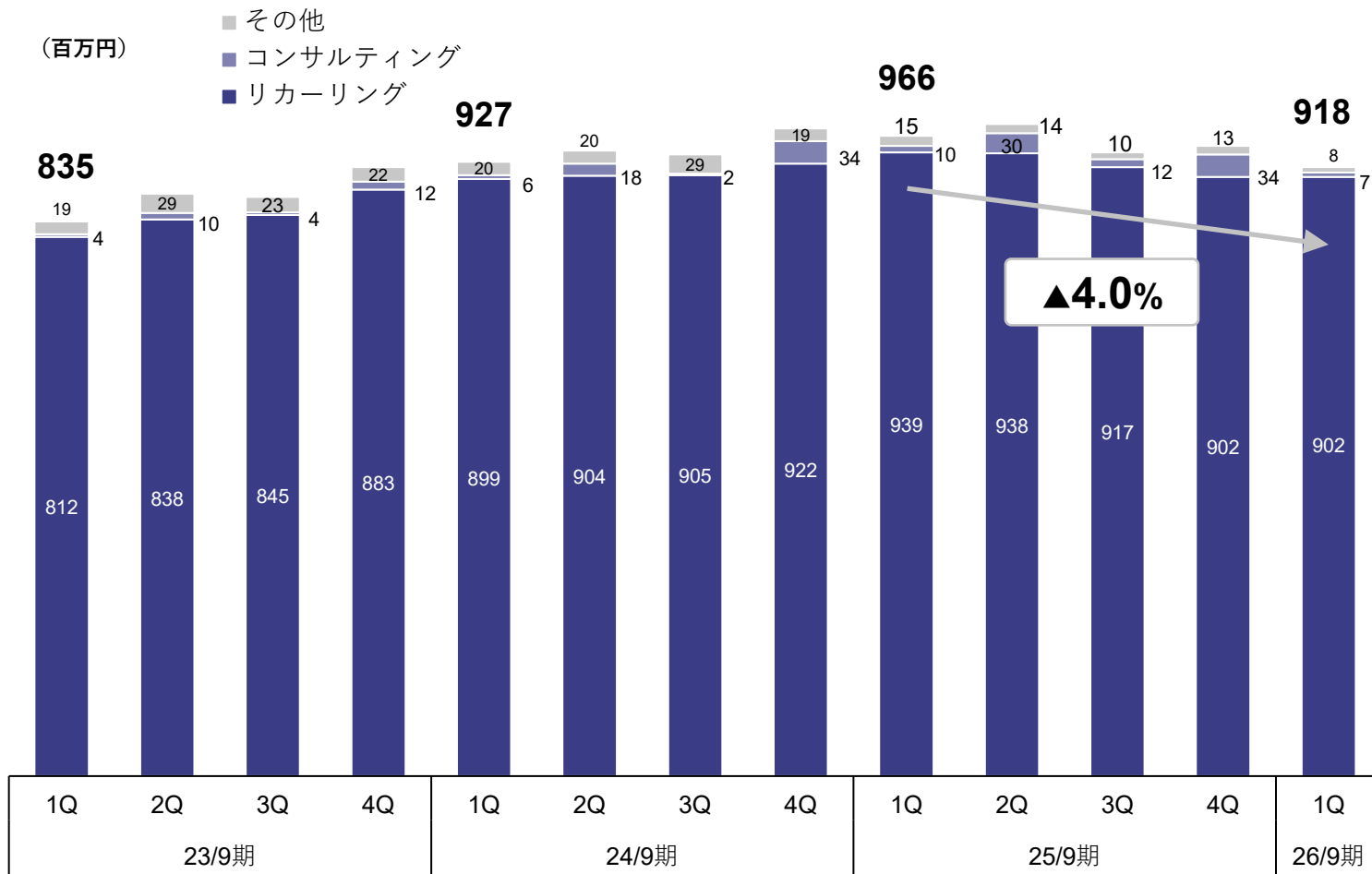
02

セグメント別概況 －マーケティングソリューション－

マーケティングソリューション 売上高



- 見える化エンジンの解約数減少により、リカーリング収入も前年比で減少



コンサルティング

- 顧客の課題に合わせたデータ整備、導入支援
- ビックデータの分析サポート
- 生成AIの活用支援

リカーリング

- 顧客数の減少による影響でリカーリング収入が前年比で減少

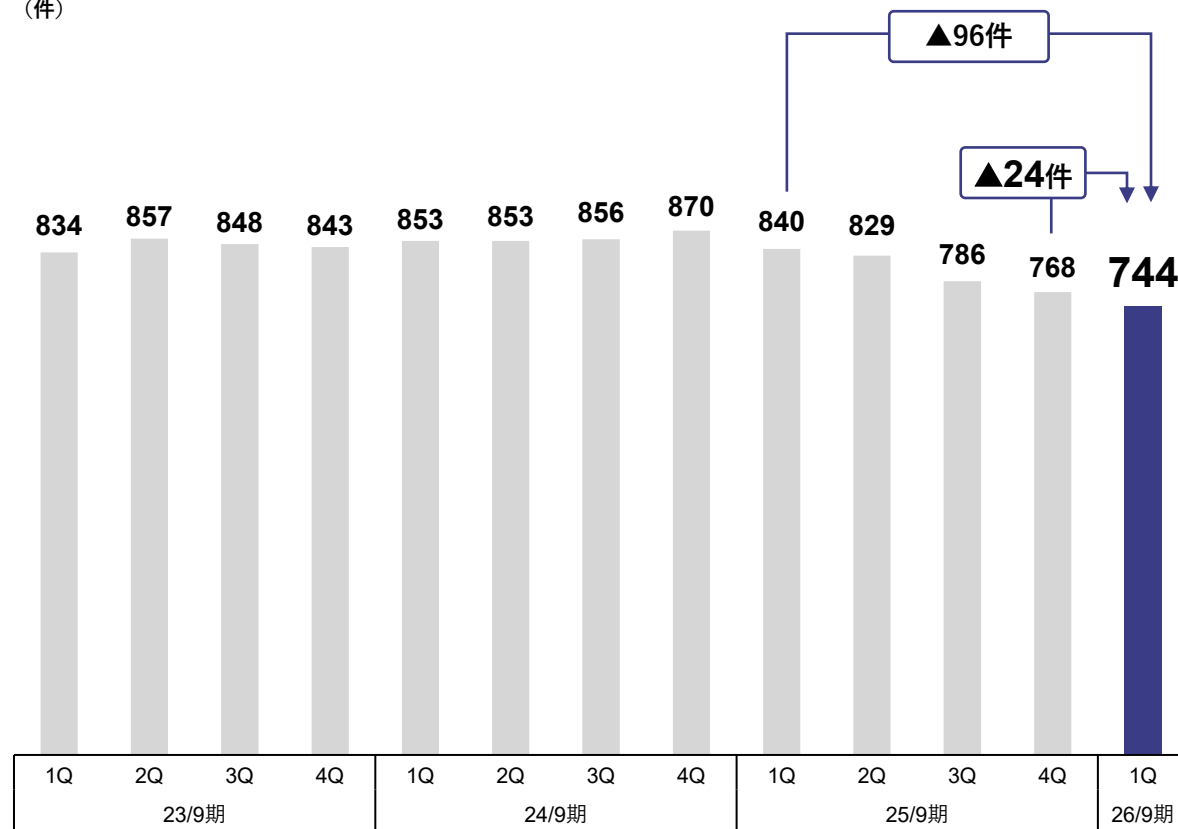
マーケティングソリューション 顧客数、解約率、ARPU（単体ベース）



- 見える化エンジンの解約が高水準にあり、顧客数は減少傾向
- 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

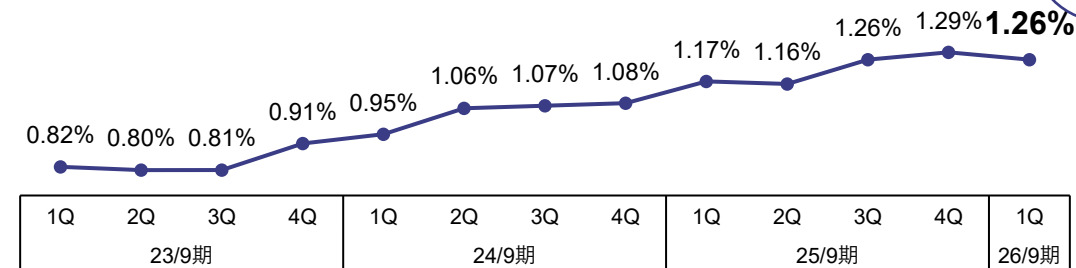
顧客数※1

(件)



解約率※2

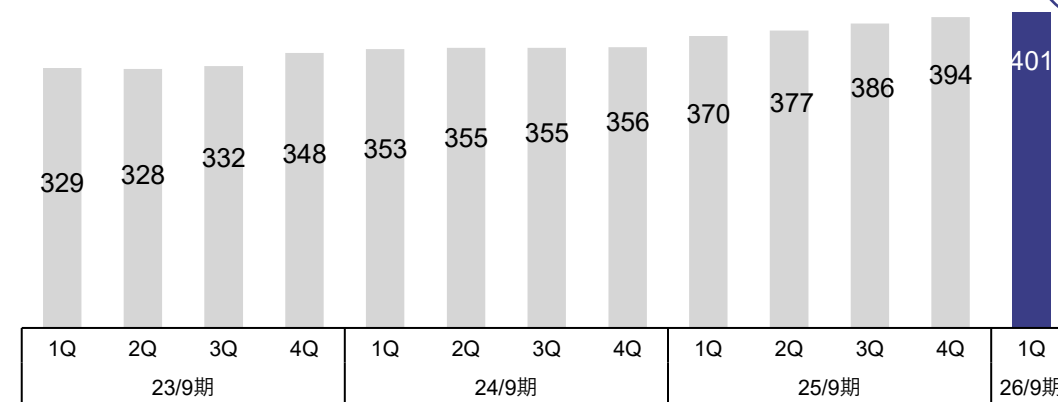
前年比
+0.09%



顧客単価 (ARPU) ※3

(千円)

前年比
+8.3%



※1 月額課金契約数（見える化エンジン、カスタマーリングス）

※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）

※3 Average Revenue Per User。1課金ユーザー企業あたり平均月額単価。各四半期における1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1か月あたりの平均有課金ユーザー企業数で除して算出。

03

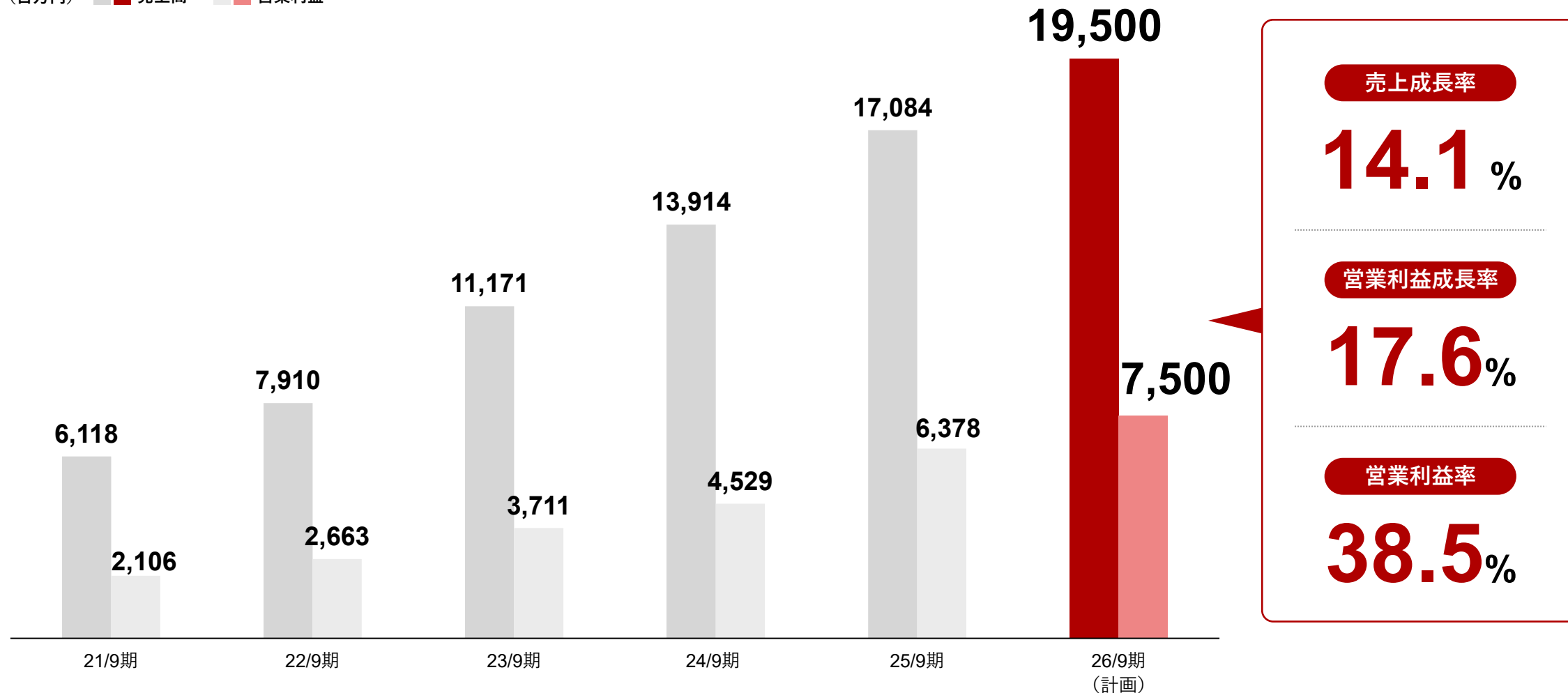
2026年9月期 業績見通し

2026年9月期 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・増益を計画

(百万円) ■ 売上高 ■ 営業利益



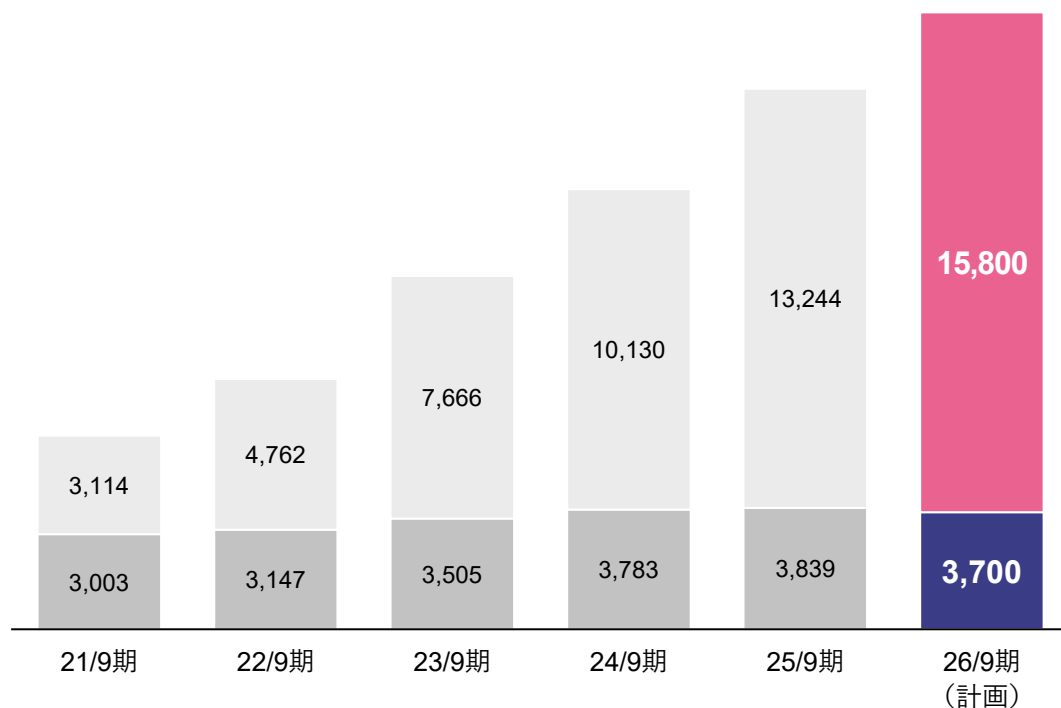
2026年9月期 セグメント別業績見通し



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

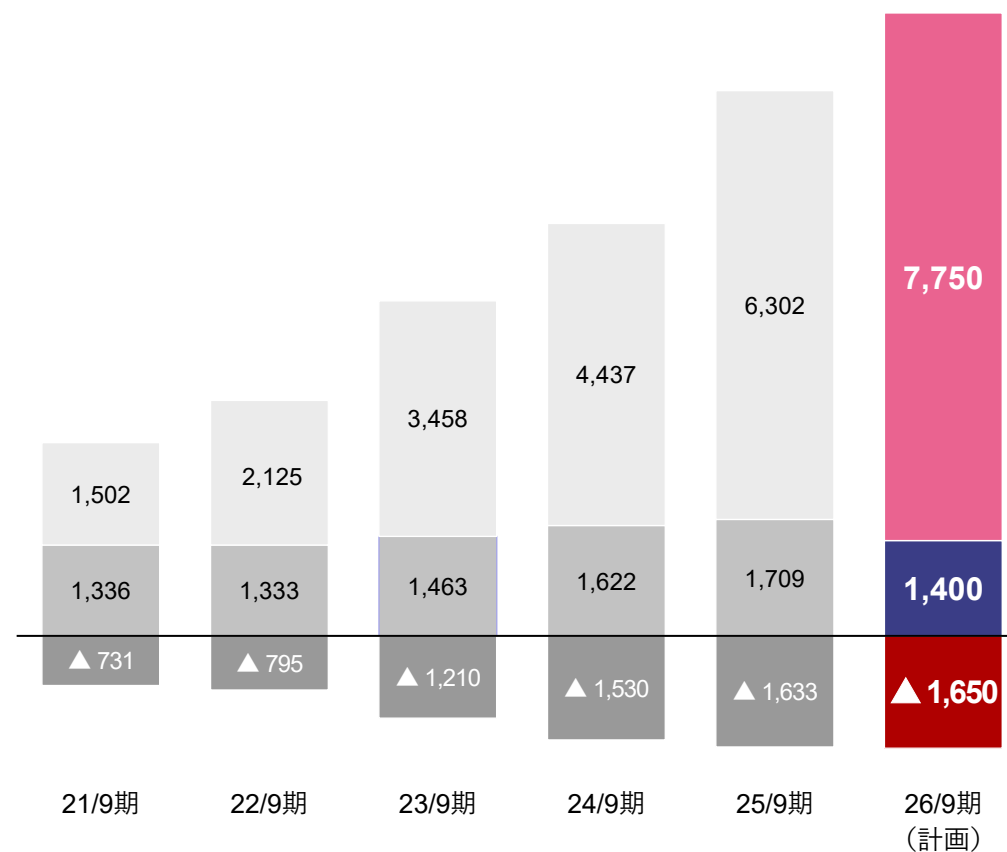
売上高※1

(百万円) ■ マーケティングソリューション ■ HRソリューション



営業利益※2

(百万円) ■ 全社 ■ マーケティングソリューション ■ HRソリューション



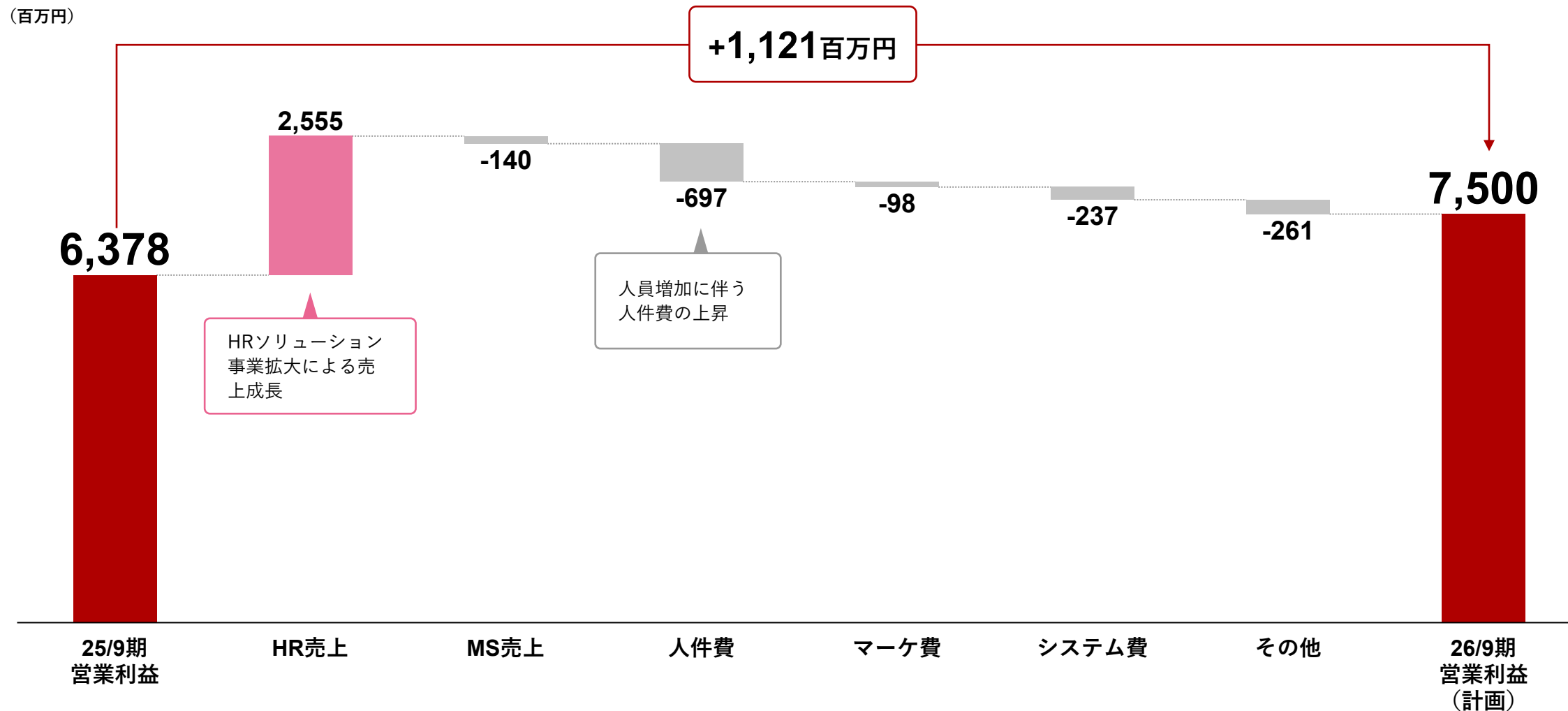
※1 月額課金契約数23/9期以前は新セグメントの区分により遡及記載

※2 全社にはのれん等償却費を含む

2026年9月期 営業利益の増減要因



- HR増収による売上拡大が人件費・システム費等の費用増を吸収し、増益に寄与



04

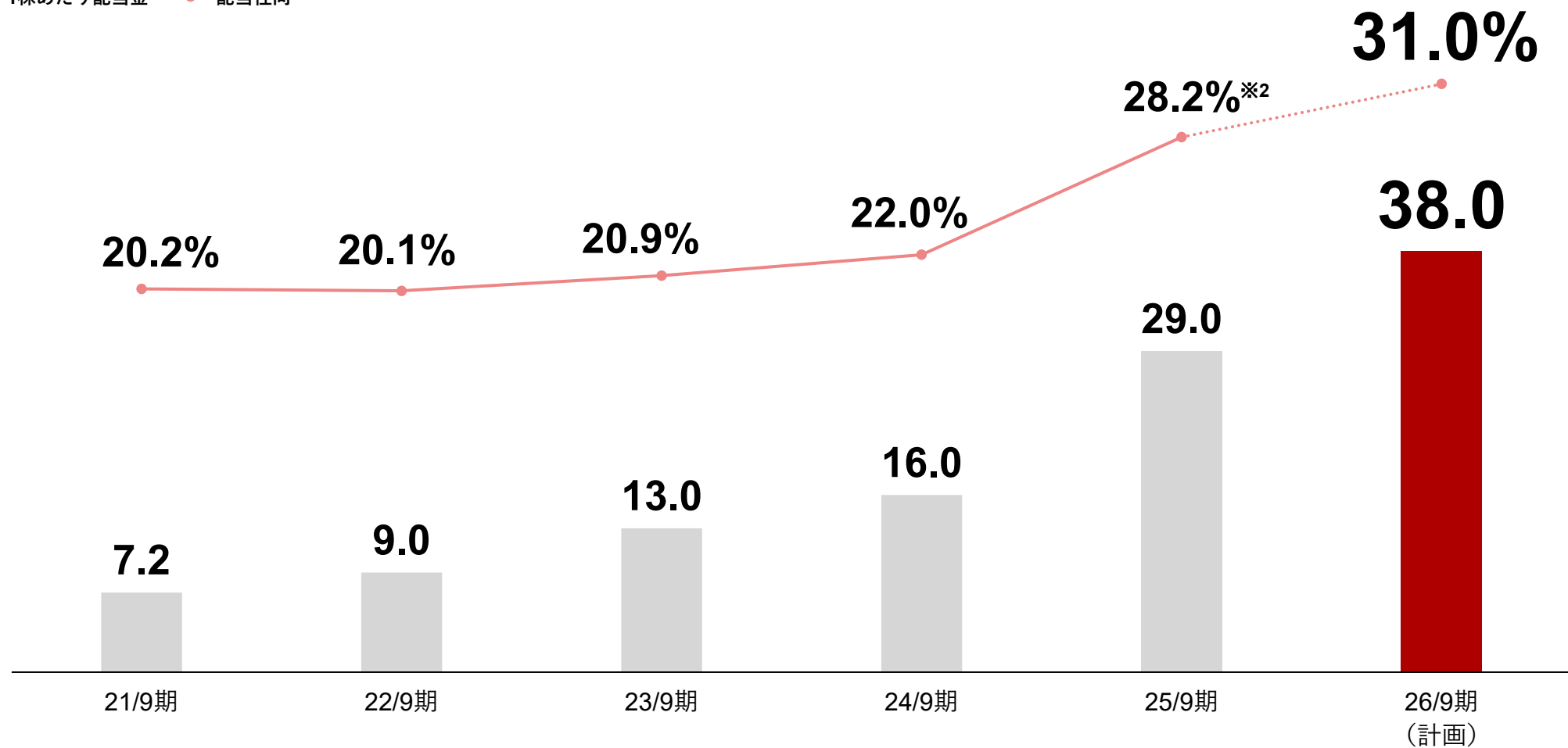
株主還元方針

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^{※1}を30%を目安とし、**1株当たり38円**とする

(円) ■ 1株あたり配当金 ● 配当性向



※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

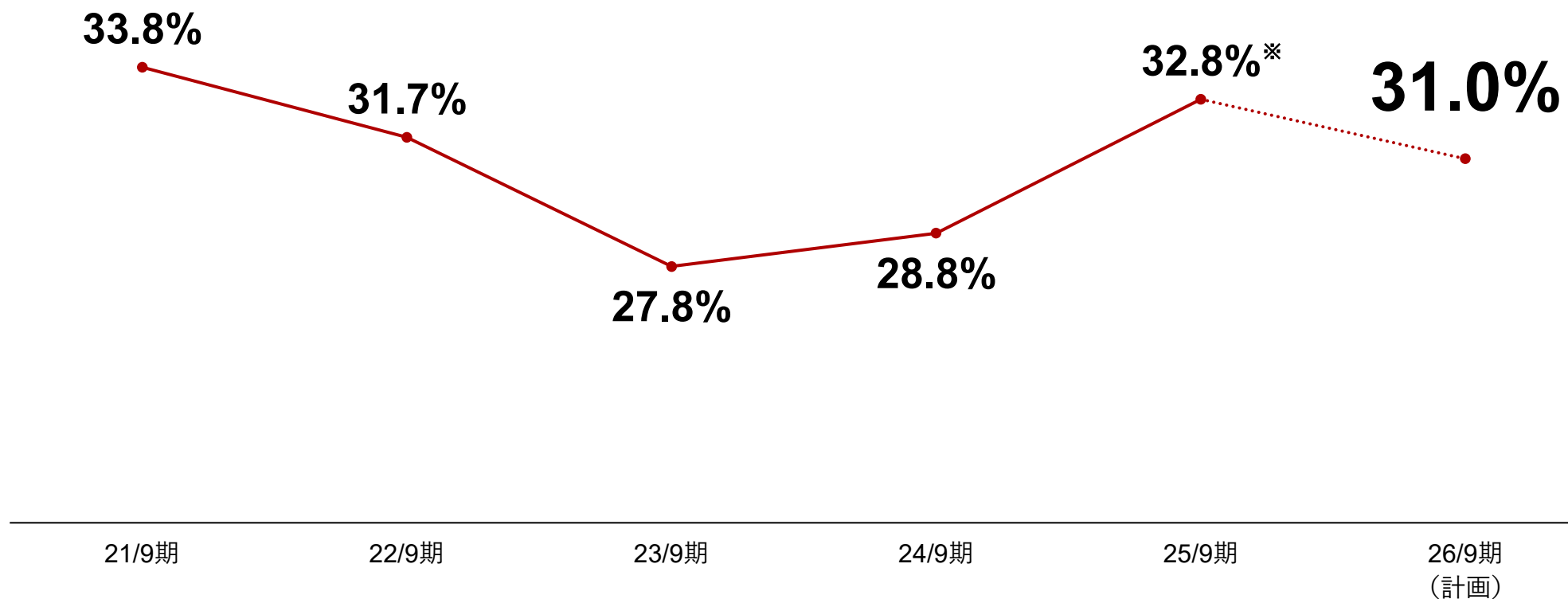
※2 2025/9期の配当性向は、減損による特別損失の影響を除き計算

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

ROE



※2025/9期のROEは、減損による特別損失の影響を除いて計算

キャピタルアロケーション



- ・ 積極的な成長投資やM&Aなど、事業成長につながる投資を継続的に実施していく方針
- ・ 十分な投資機会がない場合には、株主還元を優先配分するなど、株主価値の向上に向けた施策を実施する方針

キャッシュイン

キャッシュアウト

手元現預金 約 140 億円 (FY25/9末)	成長投資 (HR周辺領域)	・ コンサルティング ・ 採用・研修・ヘルスケア 等
	成長投資 (新規領域)	・ 教育領域 ・ 医療・介護領域 等
	M&A アライアンス	・ インオーガニック成長領域
今後3年間の 想定営業CF 約 180 億円	配当 約 50-60 億円	・ 配当性向 30%以上 （現状）



株主還元の強化を含む、
新たな中期キャピタルアロ
ケーション方針について
今後公表予定

05

トピックス

最新のトピックス

- 1 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
- 2 マイナビ社・ラクス社との協業の進捗
- 3 官公庁の人事戦略推進を支援する「Government Edition」提供開始
- 4 HR未来年表2026年版公開
- 5 AIトークトレ、株式会社NTTアド様の活用事例を公開
- 6 「FTSE JPX Blossom Japan Index」の構成銘柄に初選定

1 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



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パレット導入企業を『科学的人事アワード』にて表彰



第4回科学的人事アワード 大賞受賞企業

コスモエネルギーホールディングス株式会社 様

- ・ 社員の挑戦を可能にする風土改革と成長機会の創出
- ・ 変化に強い組織を支えるマネジメント変革
- ・ 経営と人材を戦略と連動させたグループ人事基盤を構築

三菱重工株式会社 様

- ・ ビジネス環境の変容を受け、規則・組織・システム構成を改革
- ・ グループ横断での自律・挑戦を促す環境を提供することで社員5万人のデータ活用を推進

プルデンシャル・ホールディング・オブ・ジャパン株式会社 様

- ・ グループ横断でポテンシャル人材の可視化を推進し、経営戦略と人事戦略の連動の土台を構築
- ・ 人材のダッシュボード化による戦略的な配置と育成を実現

株式会社オプテージ 様

- ・ 各施策で収集したデータを分析・可視化し、科学的人事を推進
- ・ 生成AIに独自のプロンプトを構築・反映させ、人事評価制度の高度化に挑戦

サッポロビール株式会社 様

- ・ 自律的なキャリア支援を通じて越境人材の創出を推進
- ・ ノーレーティング導入による育成型マネジメントへ転換し、公正性と透明性の向上に注力

セガサミーホールディングス株式会社 様

- ・ グループ全体の人事戦略を体系化し、グループ横断のHR変革を推進
- ・ 社員が主体的に挑戦可能な環境を整備し、マルチカルチャー人材の育成に注力

株式会社三越伊勢丹ホールディングス 様

- ・ HD主導で学びの場を戦略的に提供し人材育成の注力
- ・ 従業員に向けてキャリア構築・挑戦を促す仕組みを展開し、自律キャリア形成を支援

2 マイナビ・ラクスとの協業の進捗



マイナビとの協業

- ・ 2025年10月1日よりサービス・販売を開始した「マイナビTalentBase」、**順調な立ち上がり**
- ・ マイナビ採用サービスとの連携、応募者と企業ニーズのマッチングロジック開発を企画中



新卒・中途向け研修サービス
マイナビ研修サービス

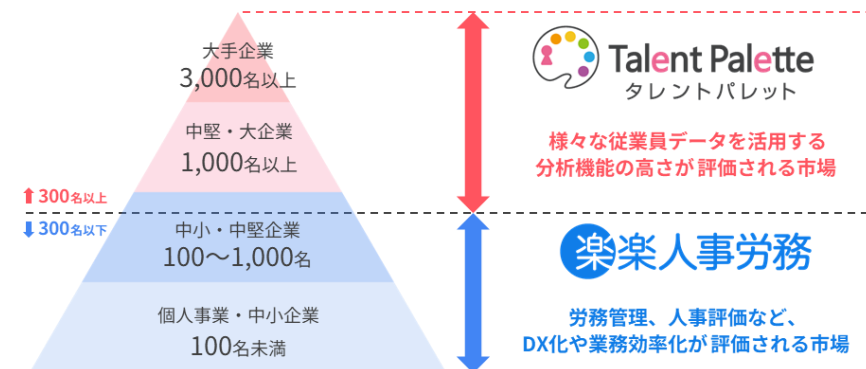
適性検査
SHL 社会人基礎力診断

エンゲージメント診断
マイナビ
エンゲージメントリサーチ

ラクスとの協業

- ・ 「楽楽人事労務」の開発を2026年3月に完了予定
4月サービス提供開始
- ・ ラクス提供の「楽楽勤怠」とも連携し、業務効率化を支援
ラクスのSMB顧客資産に対してクロスセルを実行

タレントマネジメントの対象市場と活用方法



2025年11月17日記者発表会資料より引用

3 官公庁の人事戦略推進を支援する「Government Edition」提供開始



- 業界初のISMAP-LIUへの登録により、従来のセキュリティ審査を大幅に簡略化
- 紙やExcelのアナログ管理から脱却し、LGWAN（総合行政ネットワーク）環境下でのデータ活用が可能に
- 官公庁の豊富な実績（秋田県、生駒市、新潟市、長崎市 等）で人事管理のデジタル変革を支援



タレントパレット、

官公庁の人事業務の効率化、人事戦略の推進に向け

Government Editionを提供開始

タレントマネジメントシステムで
初めてISMAP-LIU登録、
安心・安全な人材データ活用を実現




4 HR未来年表2026年版公開



- 2025年から2050年までの企業経営に影響を及ぼすテーマに関わる「未来予測」を集約
- マクロ動向、技術、社会・産業、価値観・ライフスタイルなどのテーマを網羅し、人事戦略への影響を可視化
- 人型ロボットの普及や能力増強など、将来の雇用・育成のヒントを掲載

人事の未来を考えるシンクタンク「HR未来共創研究所」
2050年までの人事・働き方の変化を予測した
「HR未来年表2026年版」を公開



HR未来予測プロジェクト

5 AIトークトレ、株式会社NTTアド様の活用事例を公開



- ・生成AIと顧客対応の練習ができる「AIトークトレ」の活用事例を公開。
- ・コールセンターや顧客対応から、採用面談や1 on 1 人事面談まで、様々なシーンで展開中。



株式会社NTTアド

従業員数：257名（2025年4月） / 活用部門：RP事業部

活用方法

運営しているコラボ事業者の販売スタッフから光回線の販売に関する相談・問い合わせを受けるコールセンターにおいて、光回線の潜在顧客となる消費者を想定してペルソナを作成し、ロールプレイングの相手役にすることで、販売スタッフの接客スキル向上を目指す。

効果

- ・ロープレの対応評価が自動化し、管理者の工数が大幅に削減
- ・実際の営業現場では難しい対応の練習を実現
- ・今後は他部署でも活用予定

「AIトークトレ」とは...

顧客対応履歴、対応マニュアル、アンケート、口コミなどの実データにもとづくペルソナ・シナリオでロープレと評価を行い、新人のトークスキルを効率的に強化するトレーニングシステム。

実データから
ペルソナ・シナリオ生成



様々な業態や状況に応じたシナリオで
実践的な練習が可能

定量・定性的なフィードバック



AIによる客観的な評価で
自身の強み・弱みを正確に把握

教育コストの削減



トレーナーの時間的・人的コストを削減し
効率的な人材育成を実現

6 「FTSE JPX Blossom Japan Index」の構成銘柄に初選定



グローバルインデックスプロバイダーであるFTSE Russellによる「FTSE Blossom Japan Index」および「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に初選定

FTSE Blossom Japan Index

全業種から環境、社会、ガバナンス（ESG）に関する基準を満たす企業を選定



FTSE Blossom
Japan Index

- ESG総合評価（スコア3.3以上）が高い企業のみを選定
- 国際的なESG基準に基づく多面的評価項目を満たした企業で構成
- GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）がESGパッシブ運用の
- ベンチマークとして採用

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

同業種から環境、社会、ガバナンス（ESG）に関する基準を満たす企業を選定



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

- 各セクター内で相対的にESG評価が高い企業を選定
- セクター・ニュートラル設計により市場の業種構成との乖離を抑制
- GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）がESGパッシブ運用の
- ベンチマークとして採用し、TPIスコアに基づく気候変動対応の評価も反映



06

中期經營方針

- 成長軸となる新事業創出と収益性向上を同時に推進し、更なる利益拡大を実現する

定量目標

営業利益 **100** 億円の達成
(2028年9月期)

1

エンタープライズ・フォーカス

- 高付加価値サービスによる差別化強化
- SaaSとコンサルの融合によるビジネス進化
- 市場リードする情報発信と顧客ネットワーク深化



2

パートナー戦略のドライブ

- HR領域に強みを持つパートナーとの協業推進
- パートナーの強みを礎とした新たな収益ドライバーの立ち上げ



3

新技術を活かした事業開発

- 生成AI活用による新サービスや新事業のスピード開発により、新機軸の成長サービスの開発
- M&Aや資本提携を通じた外部パートナー



成長戦略



- データ活用を促進する水平展開と顧客を囲い込む垂直展開を組み合わせることで、面的な事業拡大を目指す
- パートナー企業との連携や資本提携など、外部リソース活用も併用

垂直展開

エンブラ顧客を囲い込む付加価値サービス強化

シンクタンク

- 業界をリードする情報発信
- 中長期視点の未来像提示

コンサルティング

- 課題特定、制度設計、データ分析
- 生成AI活用支援

BPO

D4DR inc.

知的財産心を社会の進化に変える企業

- 人事業務代行
- システム運用代行



Talent Palette
タレントパレット

人材情報プラットフォーム



採用

- 求人モデルに
マッチする人材紹介

福利厚生

- 組織の活性化
- エンゲージメント向上



育成

- 個々の社員に合わせた
研修レコメンド

ヘルスケア

- 社員の健康状態の理解
- 健康促進施策



特化型サービス

- 特定領域特化の
サービス投入

人材データ
活用を促進
する周辺領域
への進出

水平展開

中期成長イメージ

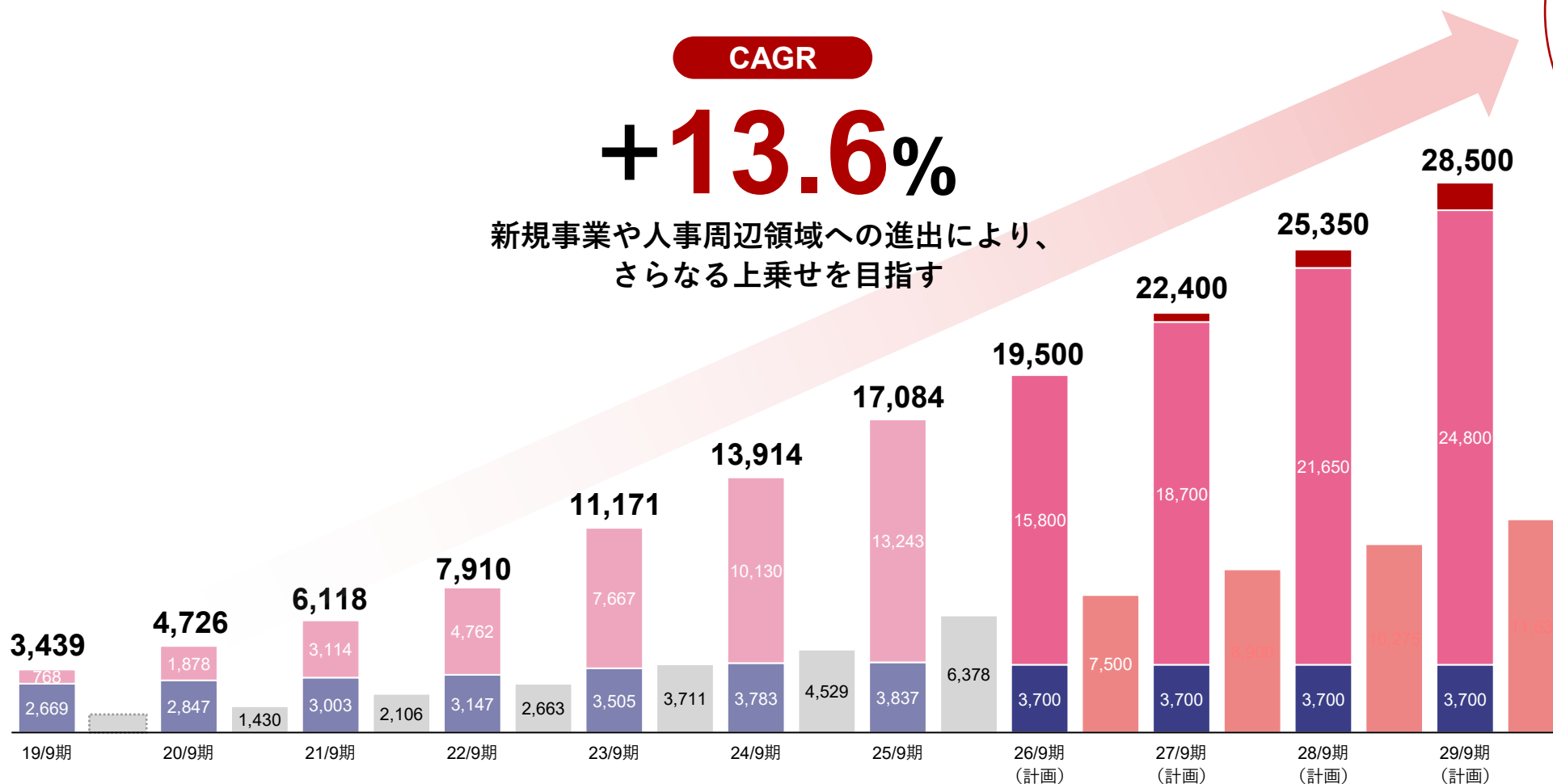


- ・ HRソリューションの継続拡大とともに人事周辺領域や新規事業の展開を想定
- ・ 中期的には、売上高300億円、営業利益100億円以上を目指す

(百万円) ■ 売上高（新規事業）※ ■ 売上高（HRソリューション） ■ 売上高（マーケティングソリューション） ■ 営業利益

CAGR
+13.6%

新規事業や人事周辺領域への進出により、
さらなる上乗せを目指す

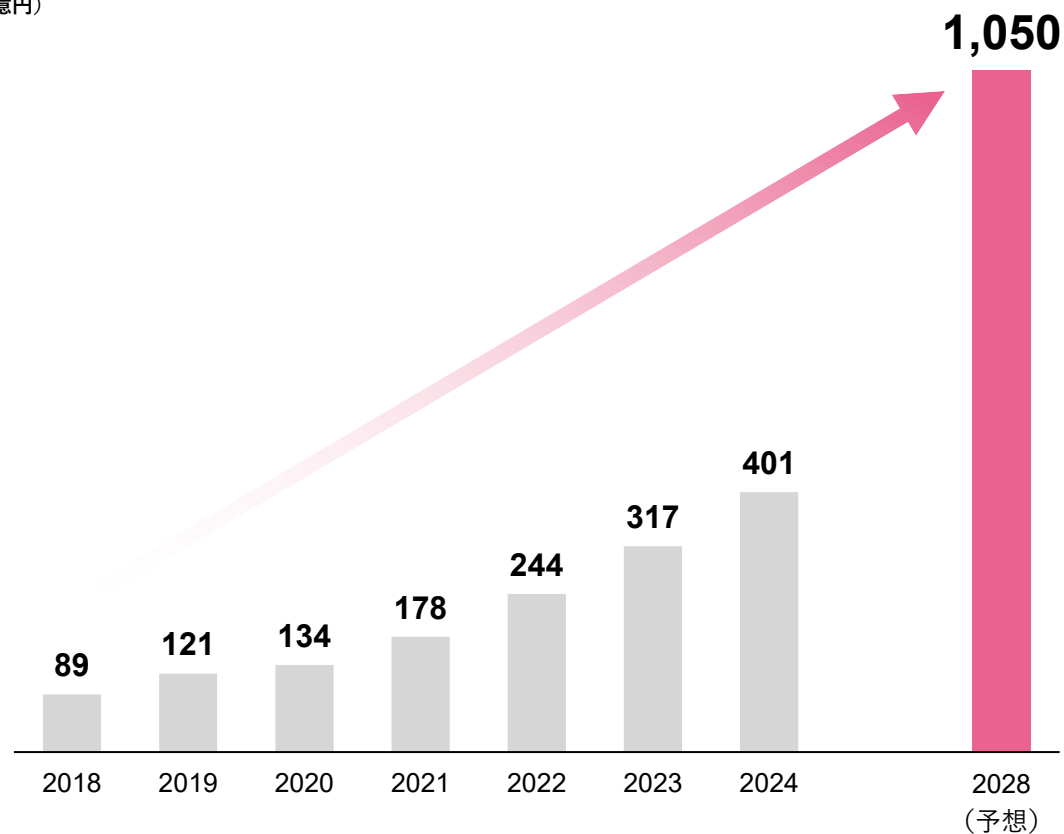


売上高
300億円
営業利益
100億円以上

人事・配置クラウド市場規模（全体）

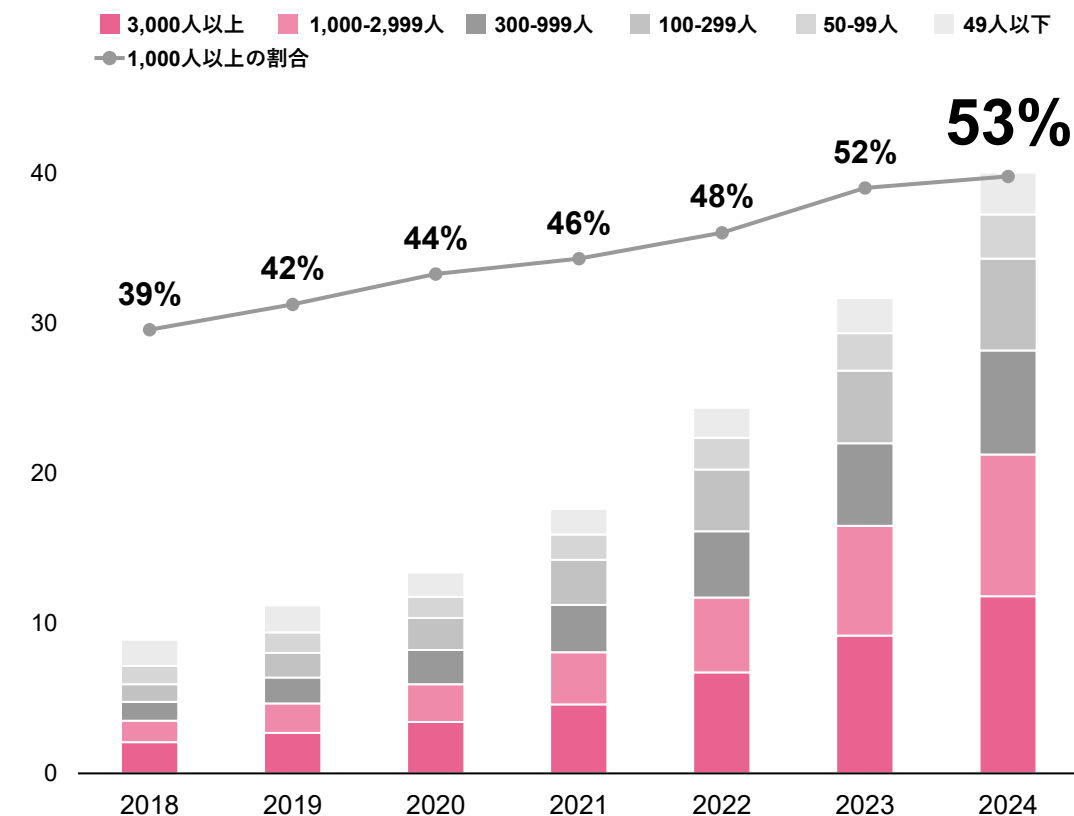
市場規模は、2028年度に1,000億円を越えると予想

（億円）

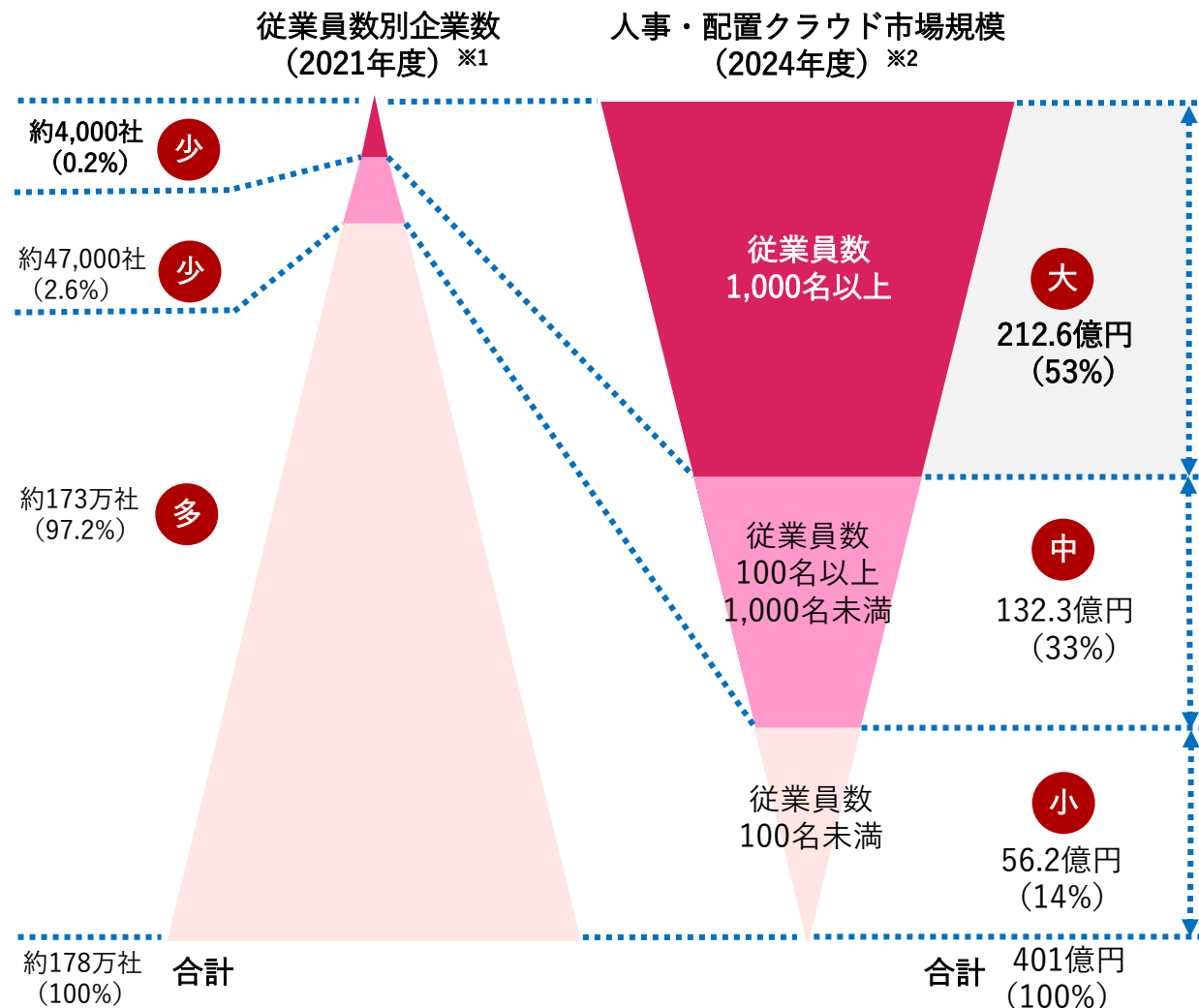


人事・配置クラウド市場規模（従業員数別）

市場の過半は従業員数1,000名以上の企業で構成されており、その割合は上昇傾向



人事・配置クラウド市場の市場構造

エンタープライズ市場（従業員数
1,000名以上の企業）の特長

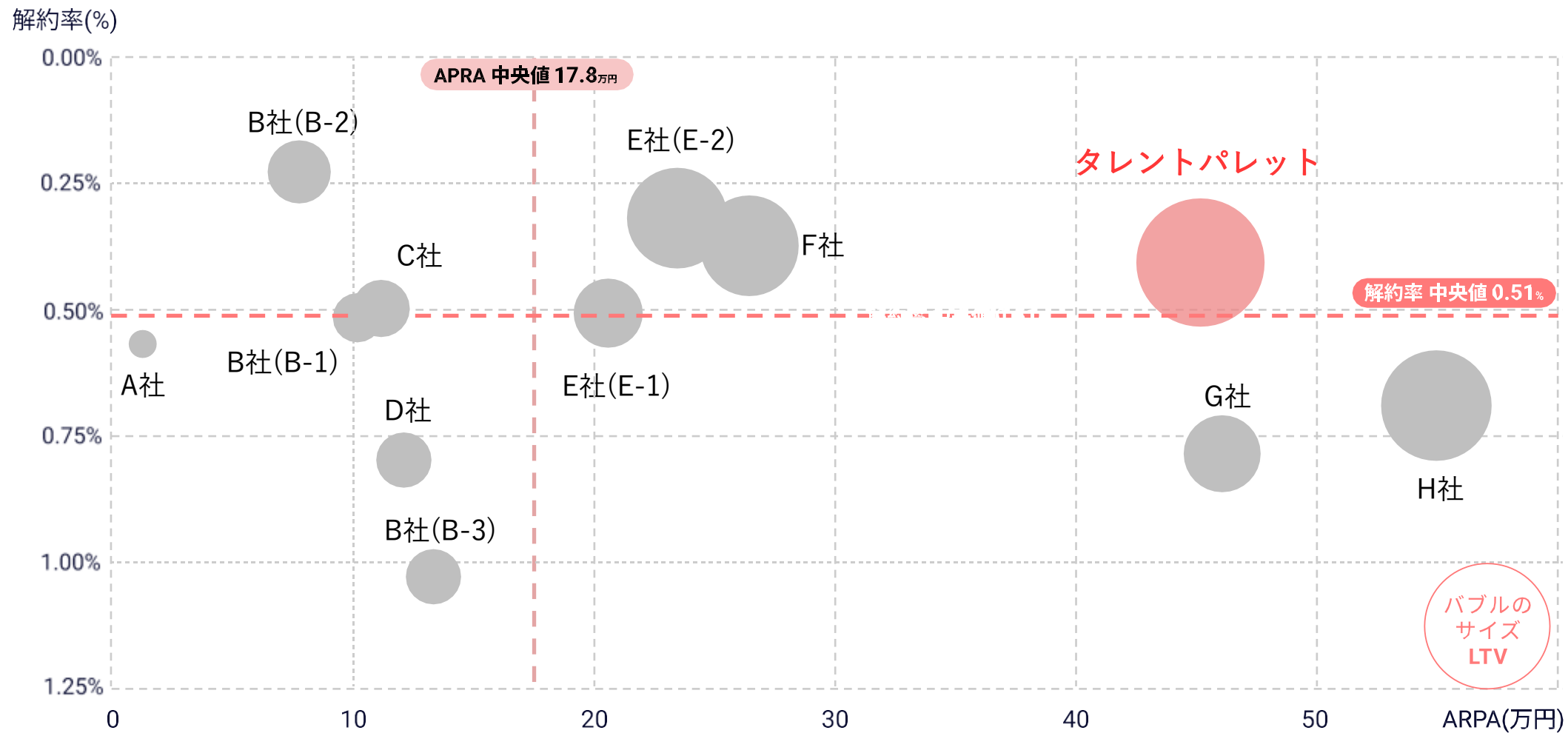
- 市場の50%超を占めており、市場規模が大きく、成長性も高い
- タレントパレットの強みを活かしやすく、当社製品がトップシェア
- 1案件当りの収益が大きく、採算性が高い

当社の強みを活かし、収益性の高い
成長市場にさらに注力・深耕

※1 出典「経済センサス」より当社作成

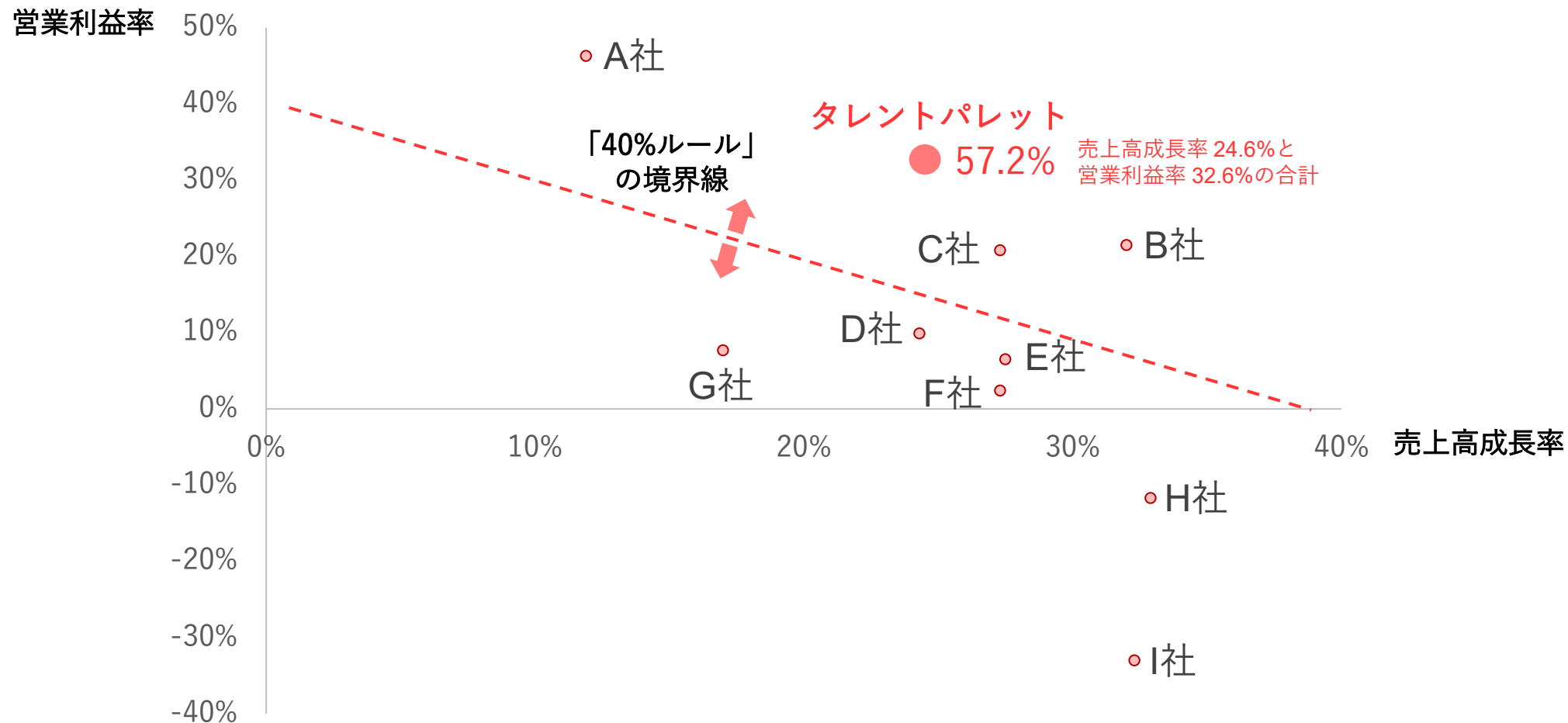
※2 出典「HRTechクラウド市場の実態と展望」より当社作成

人事・配置クラウド市場の市場構造



※出典：スマートキャンプ株式会社「SaaS業界レポート2025」から当社作成

売上高成長率と営業利益率の比較



※1 出所 「SaaS業界レポート2025」に記載の各社数値（売上高成長率、営業利益率）から当社がグラフ作成（売上高100億円以上の会社を採用）

※2 「40%ルール」とは、SaaS企業の年間売上成長率+営業利益率が40%を超えていれば健全とする考え方

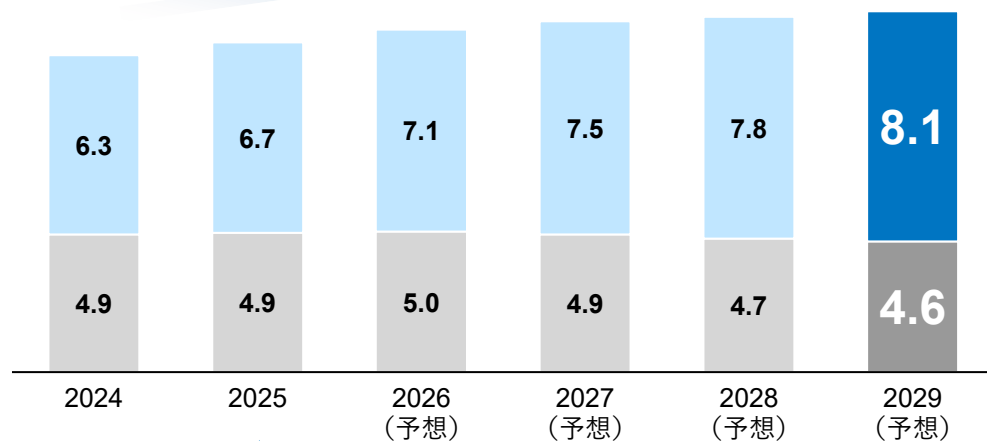
テキストマイニング市場規模

(十億円) ■ パッケージ ■ SaaS

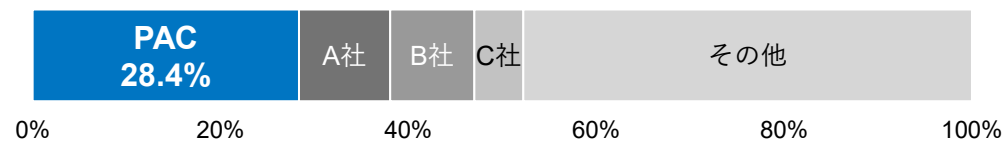


SaaS市場成長率

5.2%



当社シェア（2025年度）



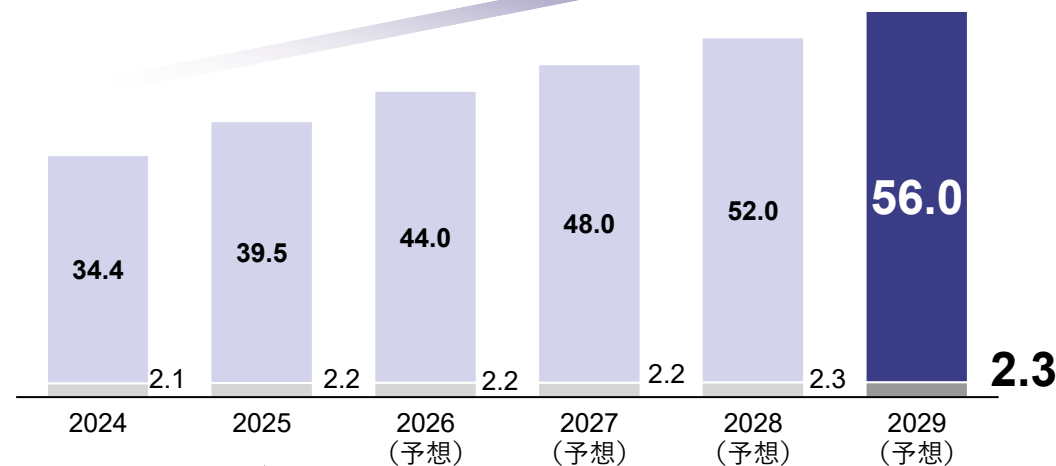
CX/マーケティングスイート市場規模

(十億円) ■ パッケージ ■ SaaS

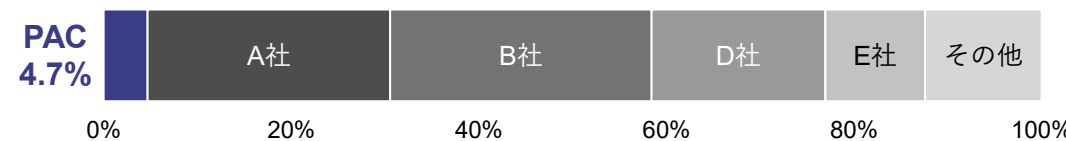


SaaS市場成長率

10.2%



当社シェア（2025年度）



07

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
所在地	本社：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	561,117千円（2026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476名（2025年12月末現在）
URL	https://www.pa-consul.co.jp/

ミッション・ビジョン

データを「見える化」し、プラスアルファの価値を生み出すことで、様々な業界の仕組みの変革を推進

MISSION

お客様のビジネスに  の価値を創造します。
プラスアルファ

世の中にあふれる膨大な文章、数値、画像、音声等の情報を「見える化」し、
お客様のビジネスに役立つ「気付き」を提供することで、
お客様に+α（プラスアルファ）の価値を創造します。

VISION

見える化プラットフォーム企業を目指します。

あらゆる分野でデジタル化が進み、情報量が爆発的な増加を続ける中、
人が持つ創造力や生産性を向上させるソリューションを提案し、
お客様、社員、パートナーと共に様々な業界の仕組みを変革する
プラットフォーム企業を目指します。

事業コンセプト



ビッグデータを可視化・プラットフォーム化することで、様々な業界のデータ活用を支援

顧客情報
お客様の声

商品情報
購買履歴

ECアクセスログ
IoT・ライフログ

あらゆるシーンにおける
デジタル化により
情報量が爆発的に増加
= **ビッグデータ化**

SNS

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」し
プラットフォームとして提供
コンサルティングにより、データ活用まで支援

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

活用支援
コンサルティング
業界・業務知識

様々な分野でサービス展開

HRソリューション



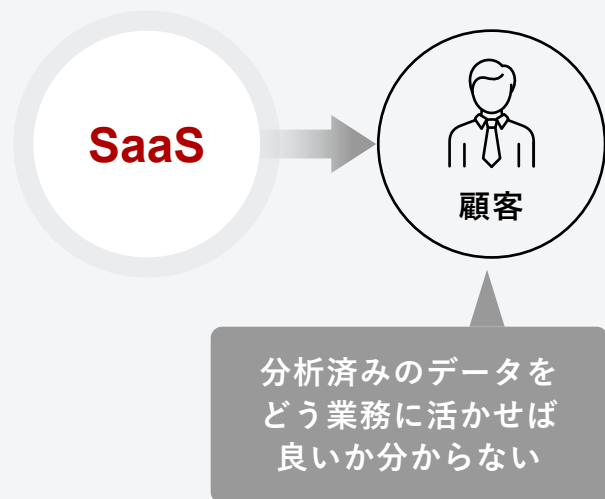
マーケティング
ソリューション



SaaSとコンサルティングのそれぞれの強みを組み合わせることで成果を最大化し、顧客に合わせた最適なソリューションを提供

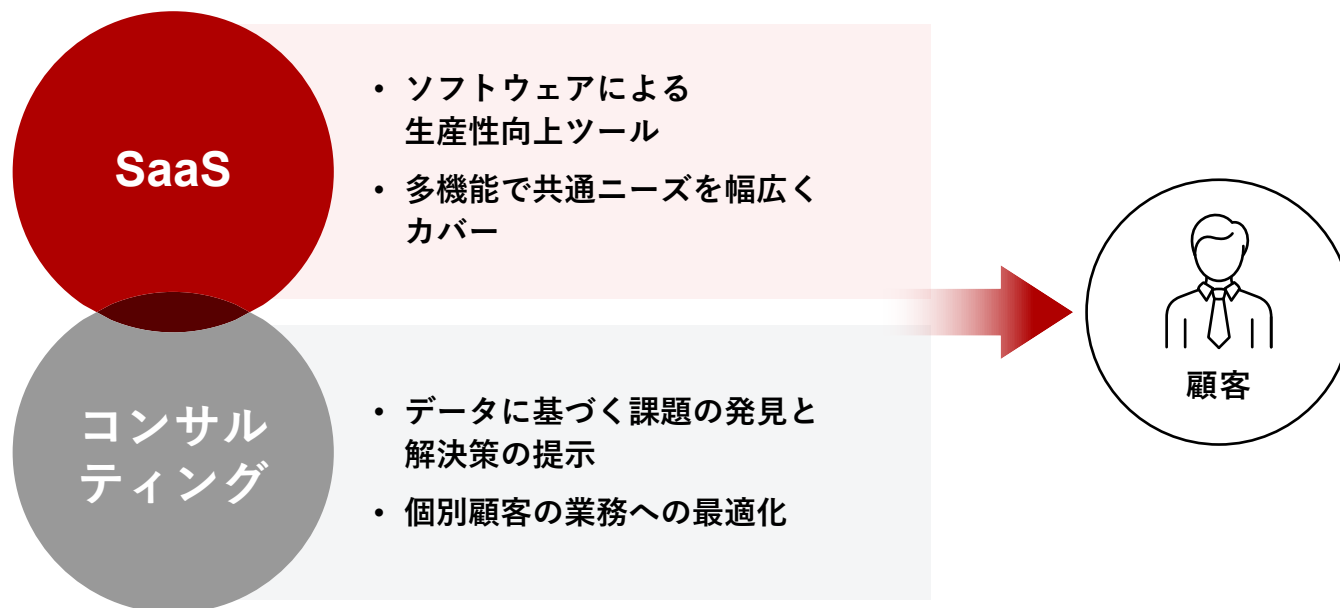
SaaSのみの提供の場合

ツールのみの提供だと
顧客側でデータの活用や
アウトプットに対応しきれず
十分な成果が出ない



当社のビジネスモデル

**SaaS提供に加え、
使いこなすためのコンサルティングも伴走し、成果を最大化**



主要サービス



データ分析・活用のノウハウを元にSaaSを開発し、HR・人事領域、マーケティング領域をはじめとする複数領域へ展開

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

おもなターゲット領域とサービス

HR・人事領域



- 社員情報を分析し、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・保護者等の情報を一元管理することで可視化し、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

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

おもなターゲット領域とサービス

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アクセスログ等を元に顧客を分析し、マーケティング施策を自動化
- 顧客数やメール配信数に応じた月額課金

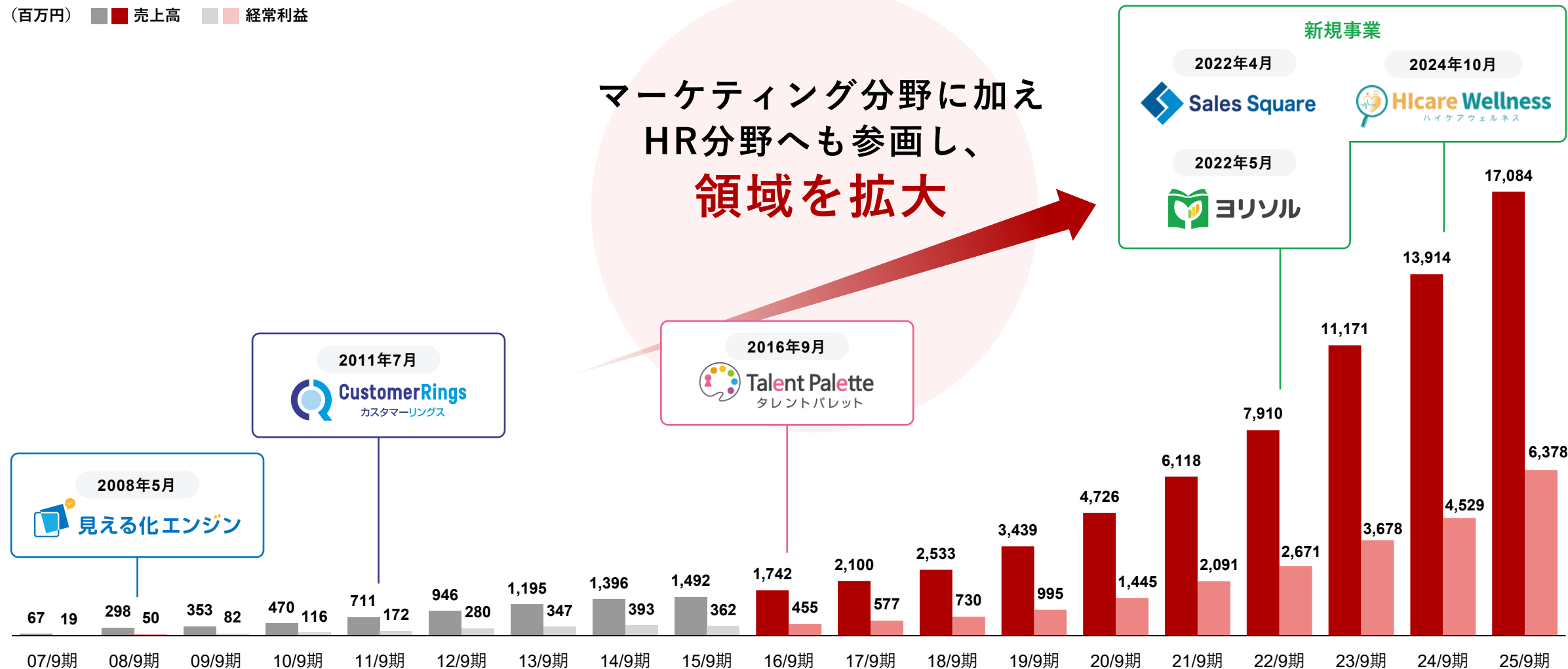
新サービス投入による成長



- 創業以来、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ノウハウを軸に、2016年から人事・HR分野へ事業を拡大し、近年は新規事業を多数リリース

(百万円) ■ 売上高 ■ 経常利益

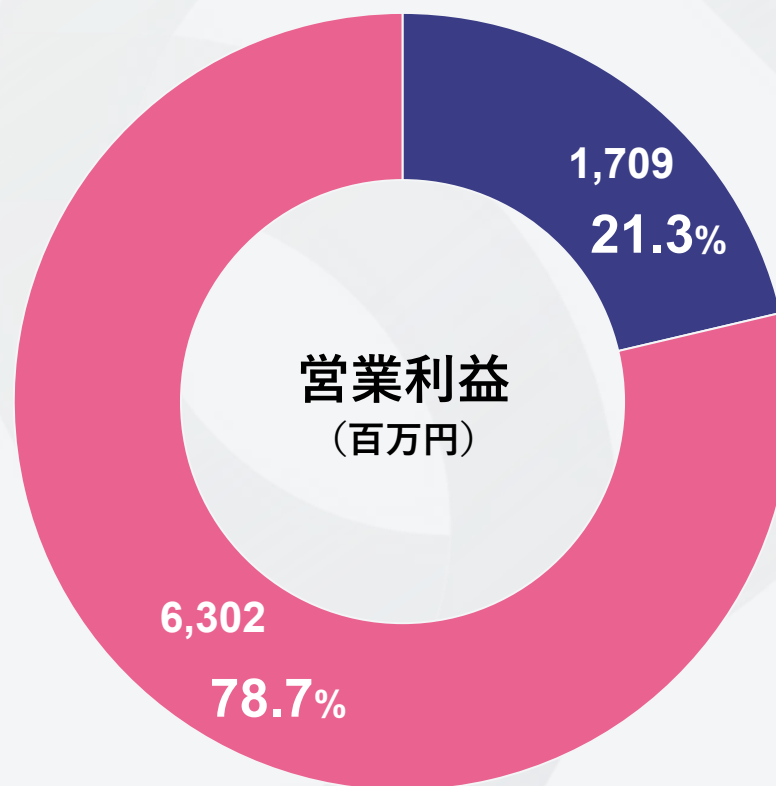
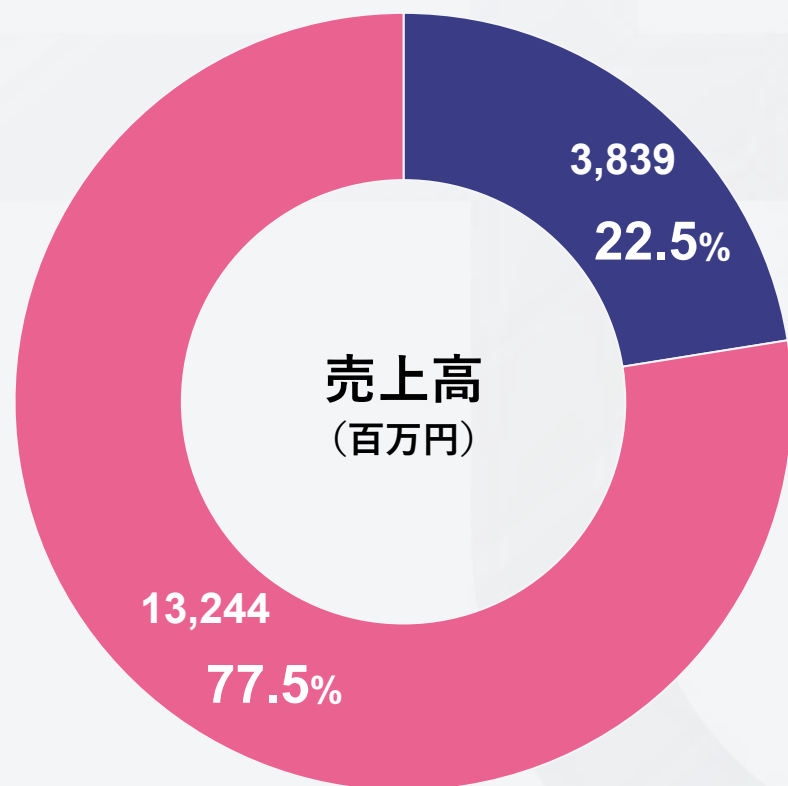
マーケティング分野に加え
HR分野へも参画し、
領域を拡大



事業構成



2025年9月期においてはHRソリューション事業の割合が売上の77.5%、利益の78.7%※を占め、成長を大きく牽引



HRソリューション



マーケティングソリューション



01

データを可視化する
高い技術力



顧客の実務に役立つ形で
ビッグデータを可視化する
技術・ノウハウを
豊富に保有

02

サービスの高速進化を
支える組織力



営業・開発・コンサルが
一体となって付加価値を
高める仕組みを構築

03

コンサルティングを
通じた知見活用



コンサルを通じて
把握したニーズを
SaaSの汎用機能へ実装

04

SaaS事業基盤に基づく
新事業構築力



既存のSaaS事業基盤の
横展開により、
収益を生み出す事業を
短期間で立ち上げ

競争優位性①データを可視化する高い技術力



ビックデータを解析するだけでなく、マップ形式などに可視化してアウトプットすることで「実務に役立つデータ」へと昇華

例1

構文解析・単語マップ

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

——— アウトプットの実例 ———



構文解析



単語マップ



例2

パターン分析

商品購買データ等を解析し、
行動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

——— アウトプットの実例 ———



購買パターン分析



例3

ネットワーク図

サンクスポイント等の各データ間の
連携データを用いて、
コミュニケーション量や質を把握

——— アウトプットの実例 ———



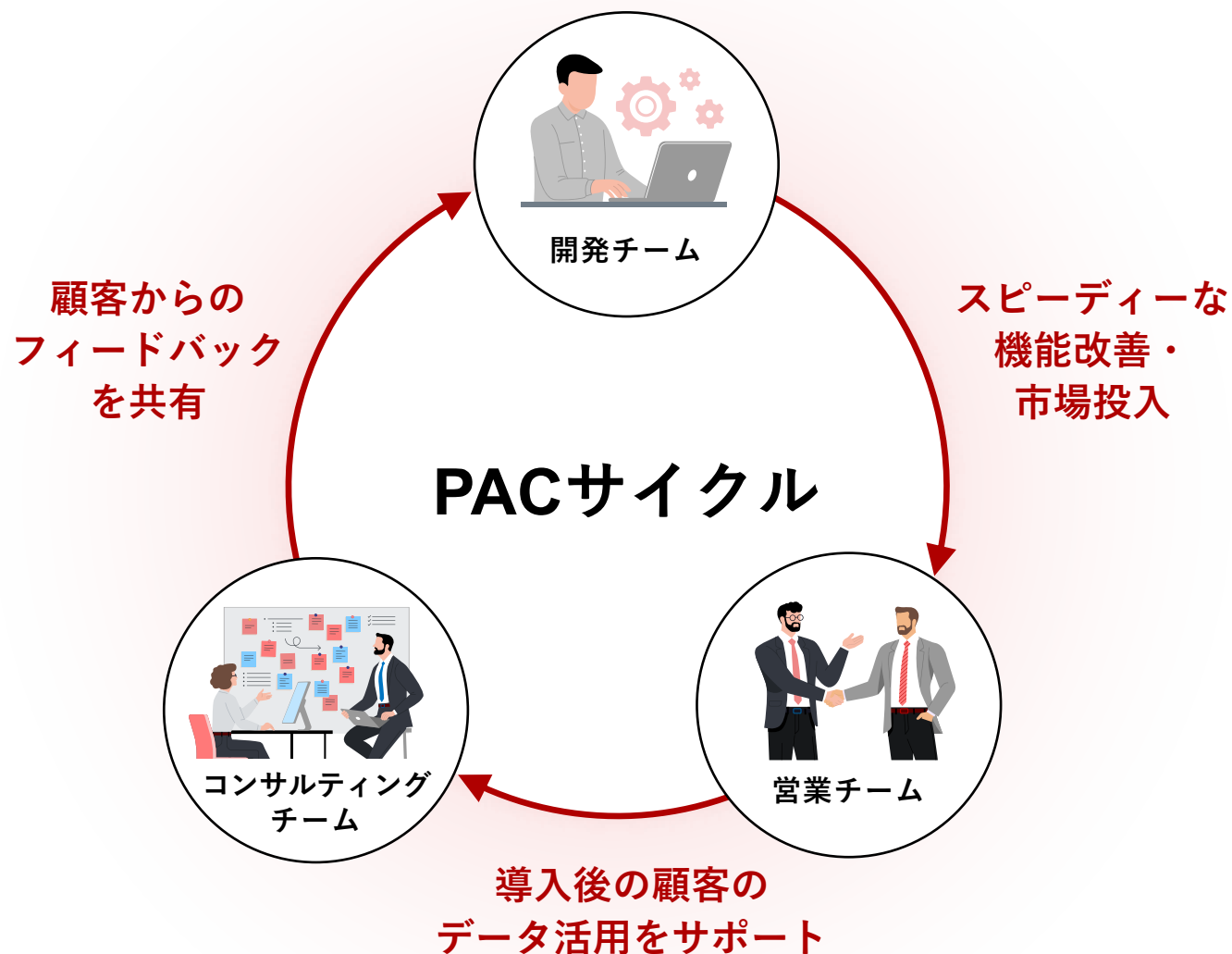
社員間ネットワーク図



競争優位性②サービスの高速進化を支える組織力



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する「PACサイクル」を構築



サービスの高速進化を実現

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の構築

新機能・新事業の早期市場投入

競争優位性③コンサルティングを通じた知見活用

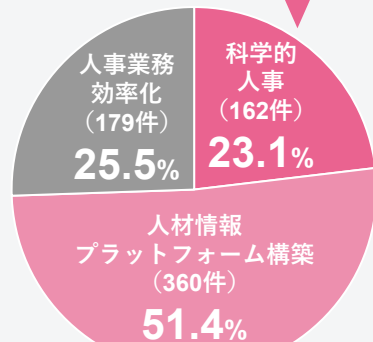


様々な先進企業へのコンサルティングの成果を元に、約9年で7,200以上の機能を標準搭載し、サービスの高付加価値化を実現

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
科学的的人事案件

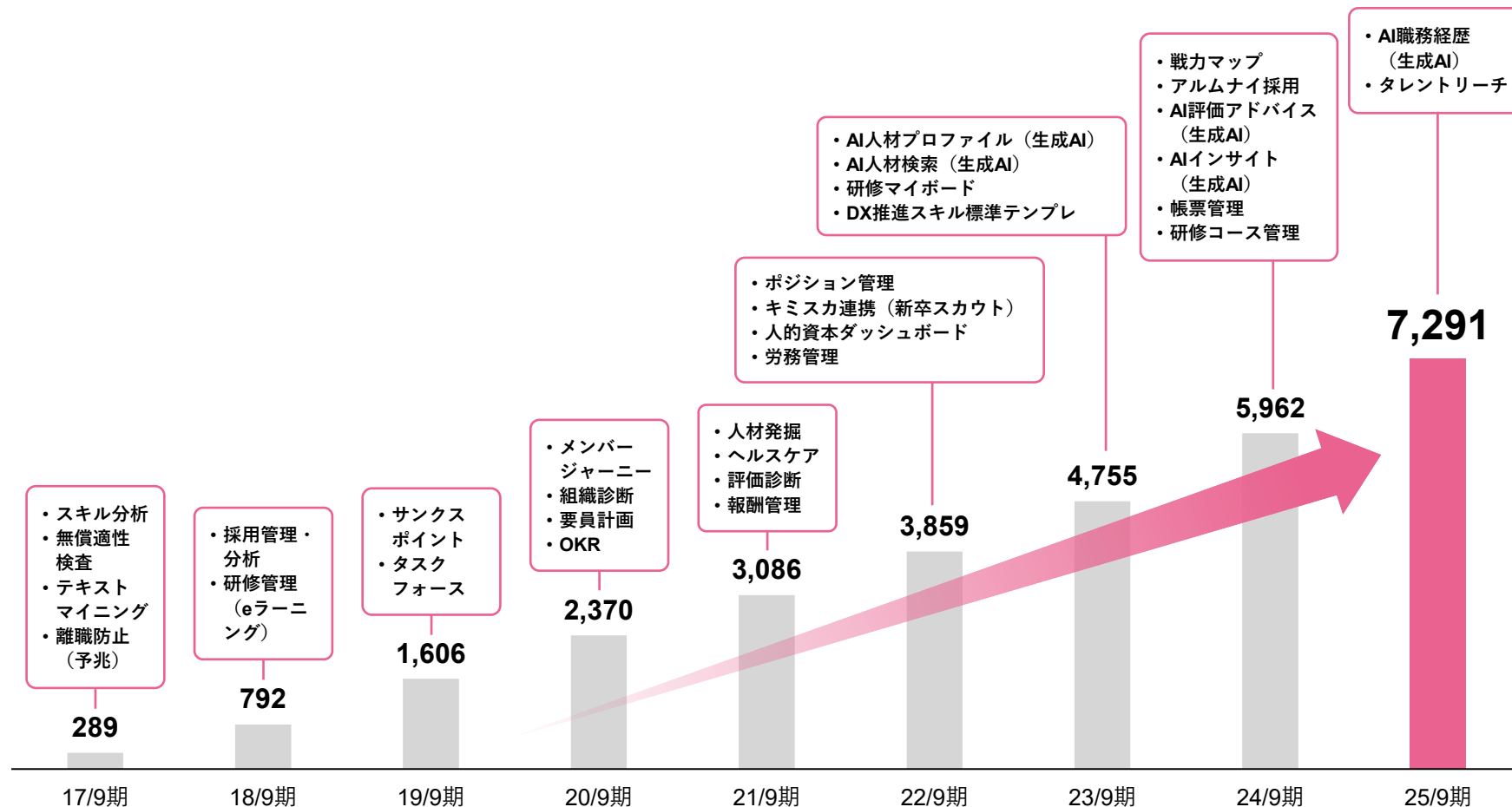


- ・人材育成（スキル分析）
- ・最適配置、異動検討
- ・サクセッションプラン
- ・ジョブ型人事制度
- ・人材データ分析 など



- ・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

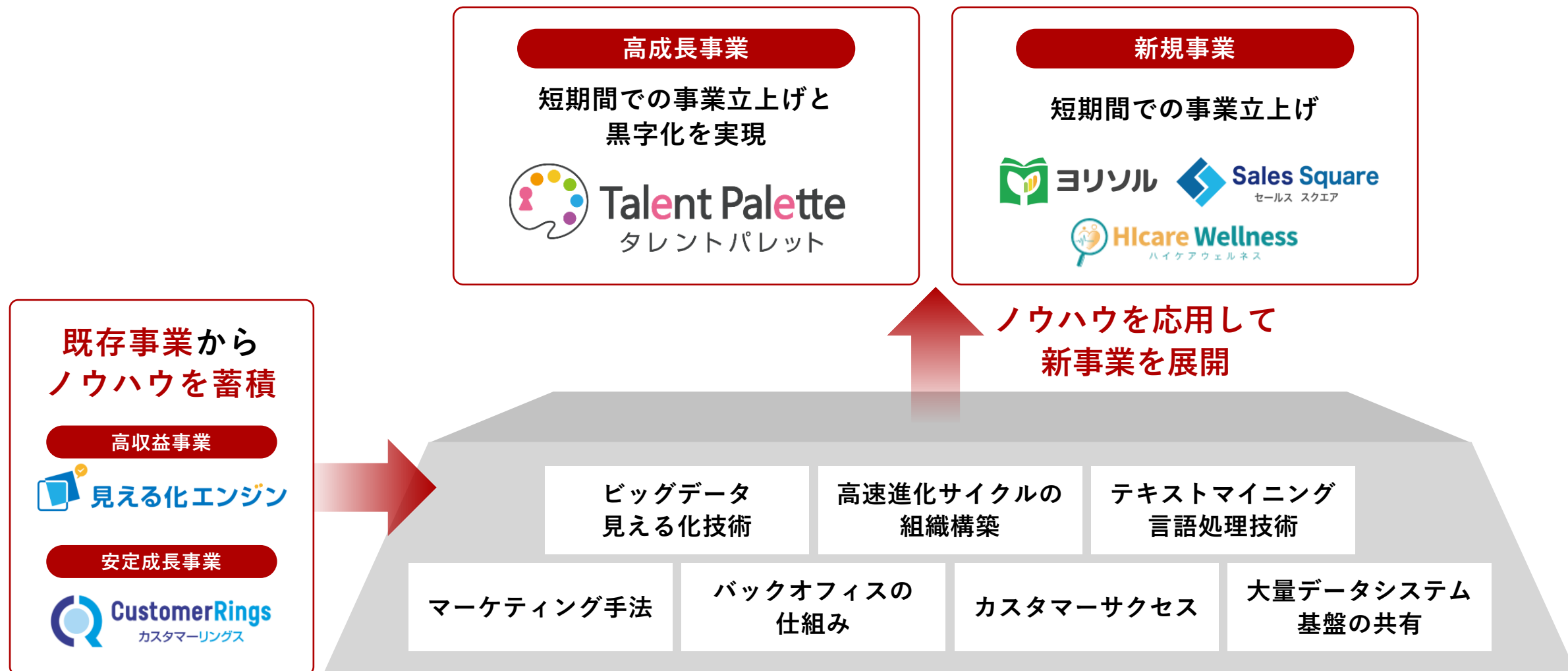
タレントパレット バージョンアップ機能数（累計）と主な追加機能



競争優位性④SaaS事業基盤に基づく新事業構築力



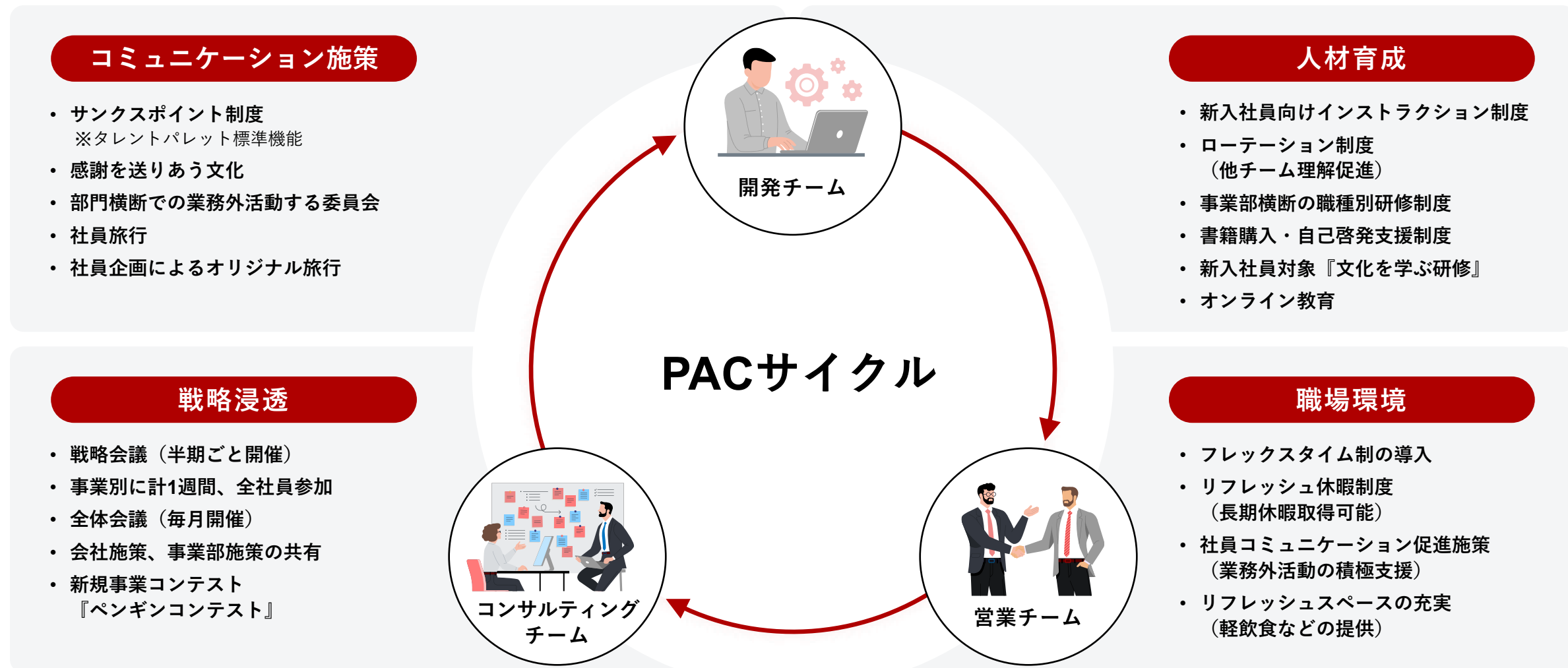
- 十数年間のSaaSビジネスのノウハウを基盤とし、技術を水平展開することで、最小限の投資・高速で新事業を構築
- 既存の高収益・安定事業と、新規の高成長事業の同時展開により、高利益率と高成長率を継続的に実現



PACの組織力を支えるHR施策



HR施策により人的資本を充実させ、組織力の維持向上を図る



HRソリューション事業概要

タレントパレット サービス概要



人材データの分析・活用により、人事業務のDXおよび科学的人事戦略を実現するプラットフォーム



マーケティング思考を取り入れた独自の分析機能を
HR分野に応用し、科学的人事戦略を実現

社員の最適配置や
人材抜擢に活用できる
社員の見える化機能

採用業務の効率化、
ミスマッチ防止、活躍度予測などの
採用機能

社員のパフォーマンス分析や
eラーニングなどの
学習促進機能

離職者の分析・予測、
モチベーション測定などの
離職防止機能

「社員の声」を経営に
反映しやすくする
テキストマイニング

人材・組織の状態を直感的に見える化

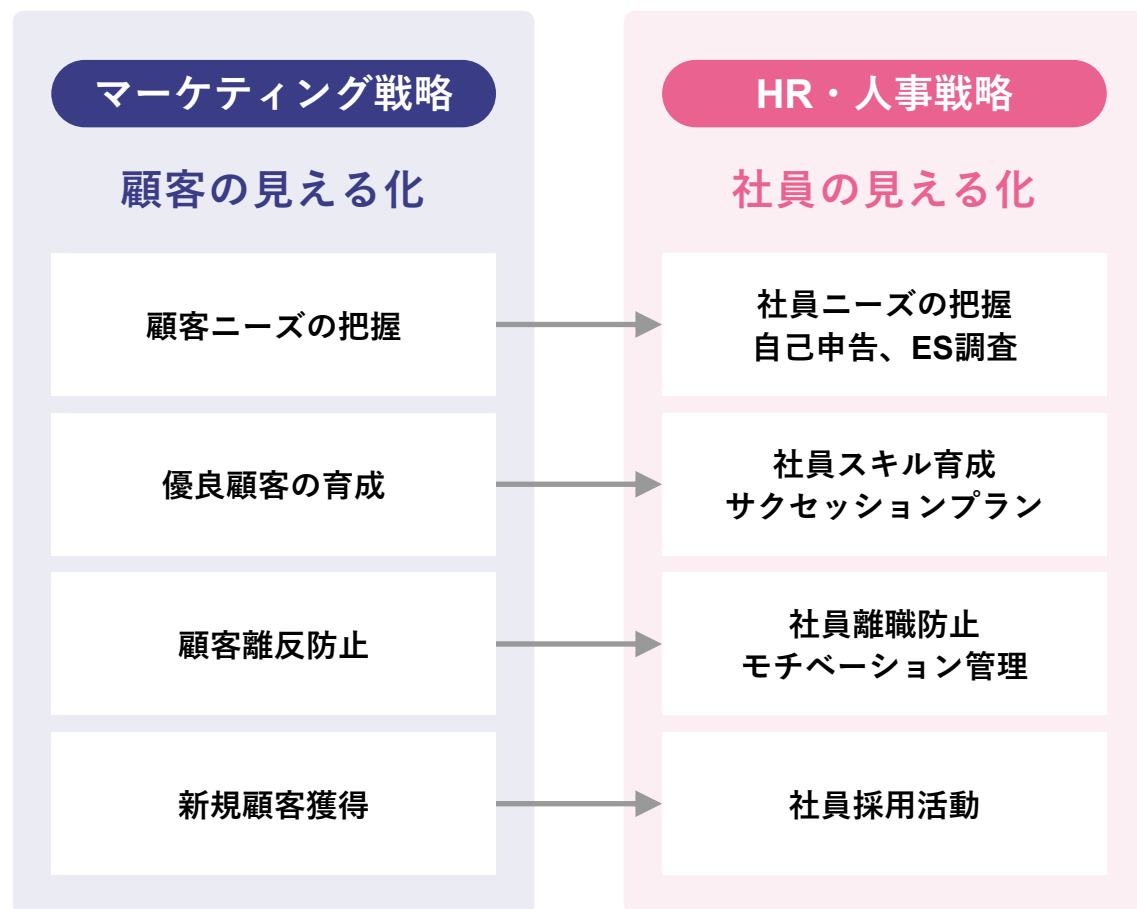


タレントパレットの特長①マーケティング手法のHR分野への応用

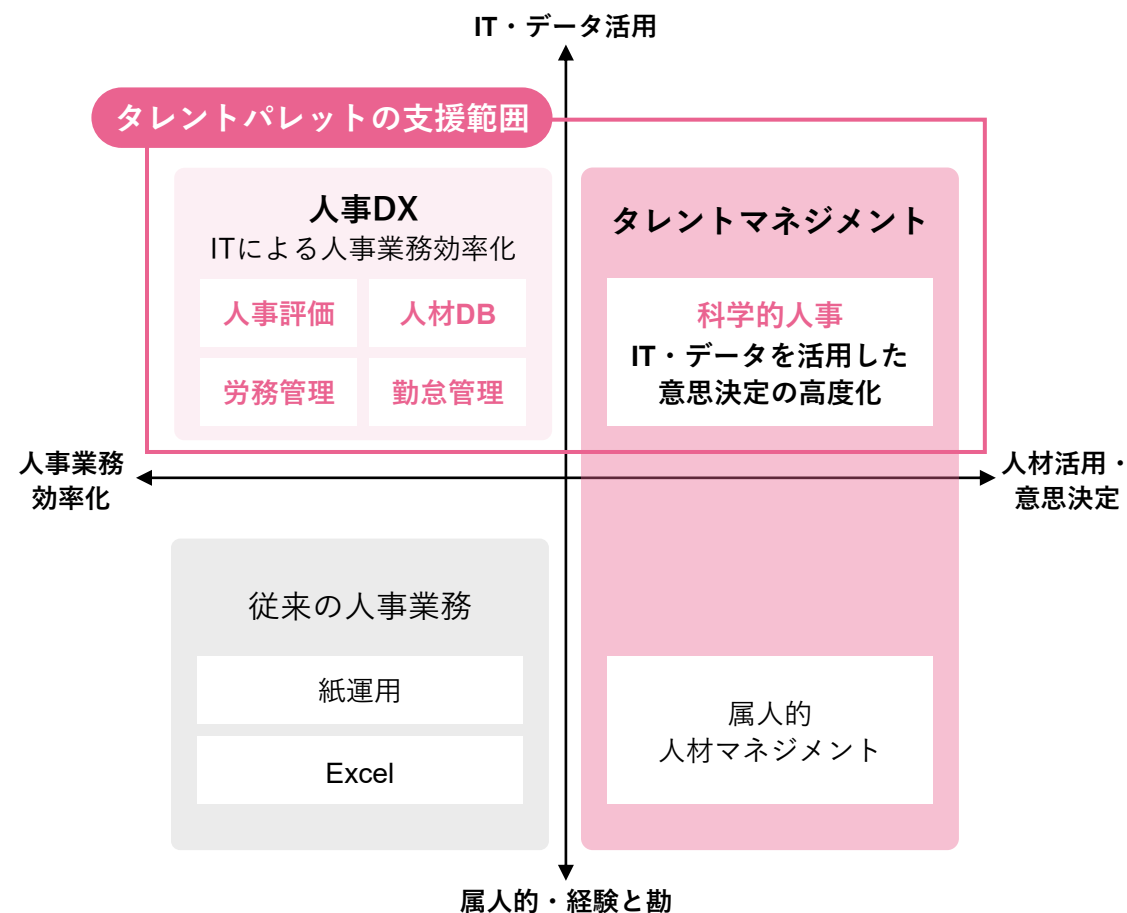


業界で初めてマーケティング手法を人事分野に適用し、人事業務の効率化だけでなく意思決定を支援

マーケティング手法の応用



人事業務におけるタレントパレットの支援範囲



タレントパレットの特長②オールインワンのサービス提供



- ・ 人事DXから科学的人事まで、顧客企業の規模に合わせてオールインワンでサービスを提供
- ・ エンタープライズ企業に対しては、データ活用による科学的人事の実現による付加価値を提供
- ・ 中小規模企業に対してはツールの統合・ITによる人事DXでの効率化をサポート

社員の見える化

人事の意思決定をサポート

科学的人事

IT・データを活用した
意思決定の高度化

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

研修管理

スキル状況に合わせた、
最適研修レコメンド

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

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

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

人事DX

ITによる
人事業務効率化

社内公募

パルスサーベイ

内定辞退防止分析

TPI適性検査

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

入退社等の
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

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

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

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

タレントパレットの特長③エンタープライズ企業からの高い評価



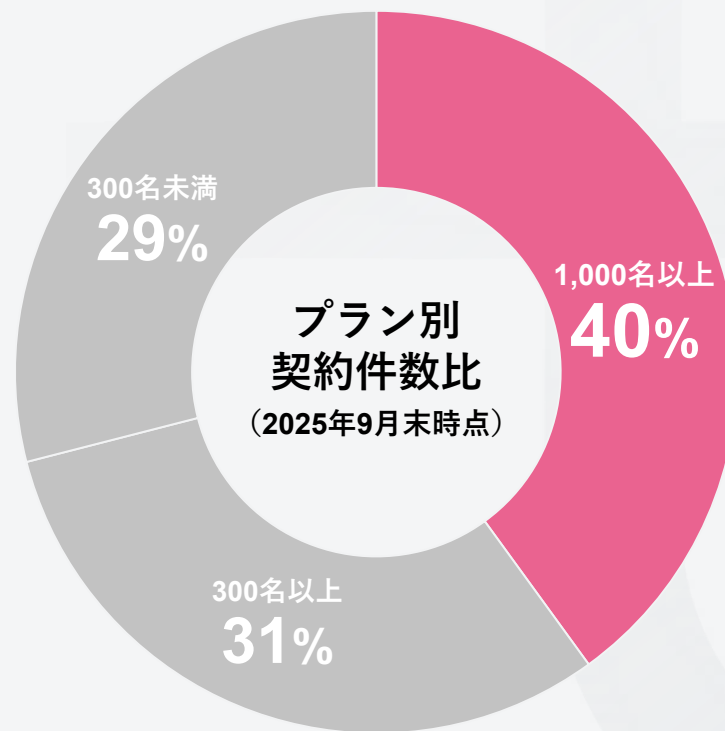
- 導入法人数は4,500社を突破。内、社員数1,000名以上のエンタープライズ企業への導入割合（契約件数ベース）は約40%
- エンタープライズ企業向けのきめ細かい機能や高度なコンサルティングが高評価を得ている



導入法人数

約**4,500**社

契約社数2,008社
2025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**きめ細かい設定**
- 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

タレントパレット 導入企業



多くの先進企業・エンタープライズから選ばれるタレントマネジメントシステムに成長

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



今後のタレントパレットの進化



人事領域においても生成AIを活用することでさらなるデータ活用を促進し、「科学的人事」をより身近な概念へと進化させる

様々な人事データ

人事データ

人事情報・評価、異動履歴、
勤怠情報、採用情報など

人材データ

適正検査、スキルデータ、
面談記録、社員の声など

非人事データ

業績データ、財務会計データ、
各種経営指標など

生成AI活用



AIによって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・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



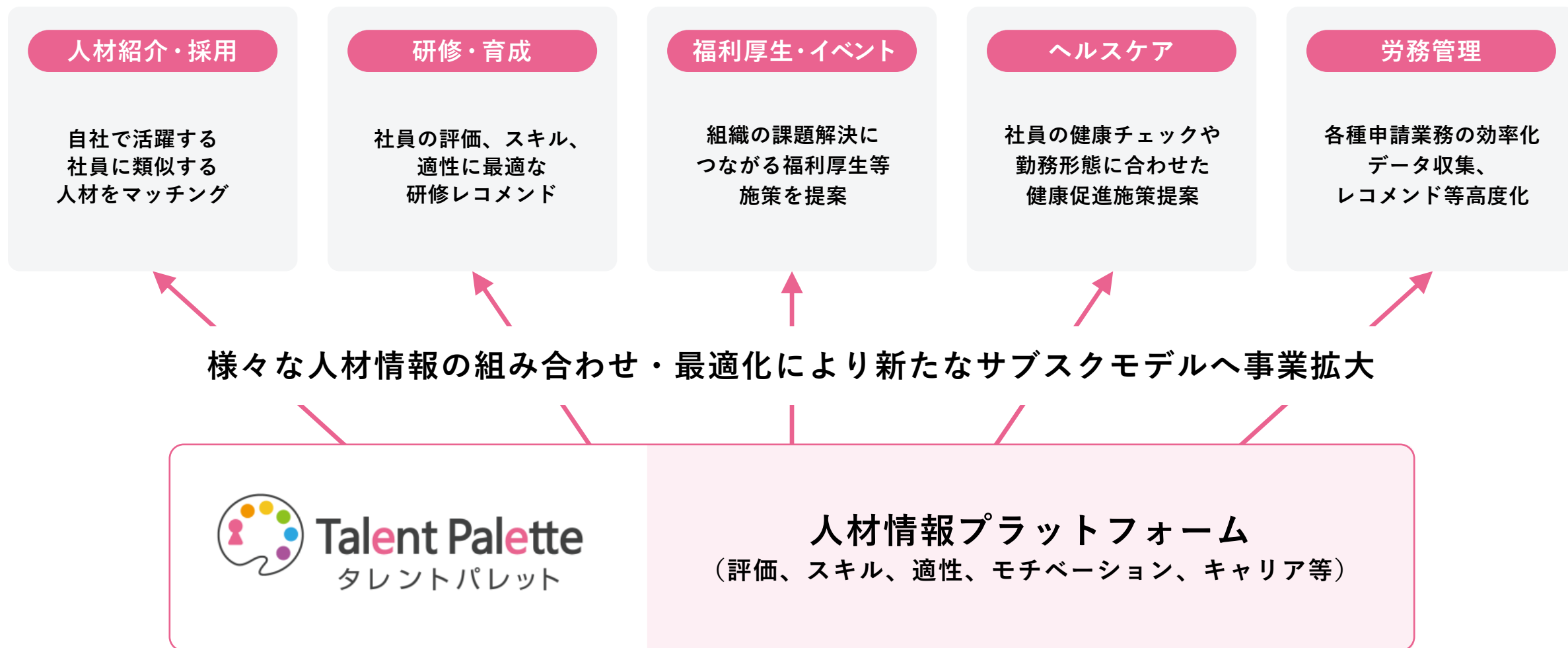
生成AI活用コンサルティング

業務に精通したコンサルタントが
プロンプトチューニングを支援

タレントパレット事業の展開

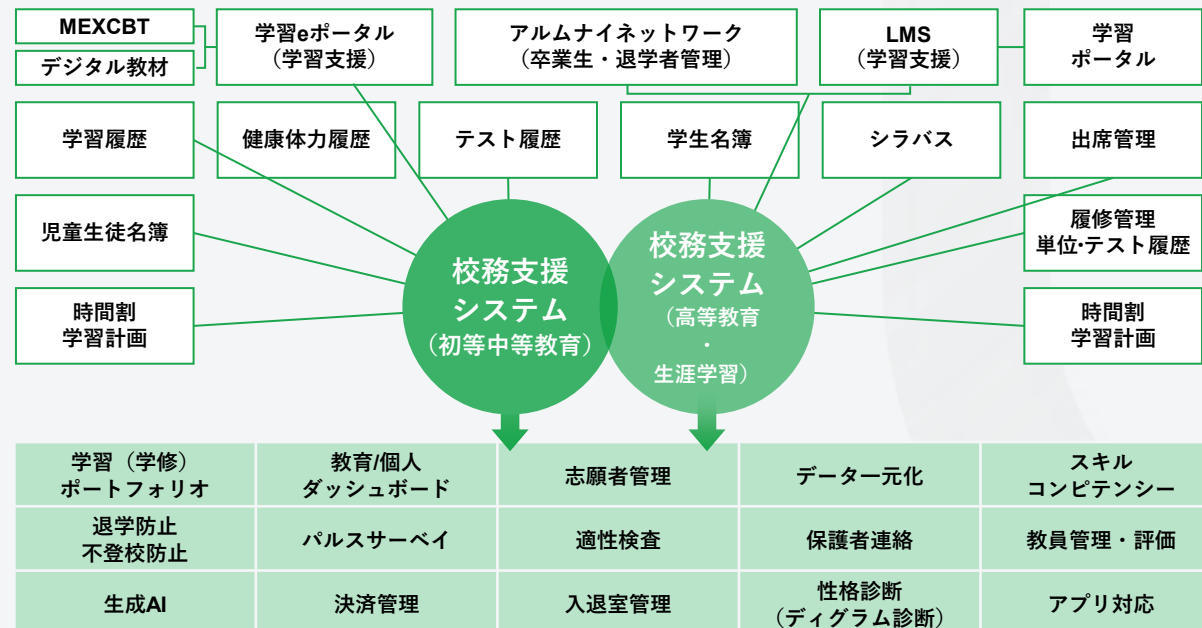


- ・蓄積された人材データを活用し、精度の高い人事周辺サービスを構築。解約防止やARPUの向上、新市場での顧客獲得を図る
- ・自社ノウハウのみならず、パートナー企業との連携や資本提携も活用し、事業拡大を推進





教員・学生・保護者等の情報を
一元管理して可視化

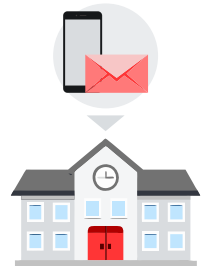


教育業界向けサービス「ヨリソル」サービス概要



志願者から卒業生までデータを一元化。個の学びをデータとして可視化・活用することで「教育の質」の向上を実現

志願者管理



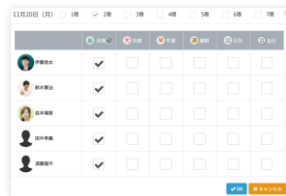
- Web出願
- 応募フォーム作成
- 入金管理

学籍管理



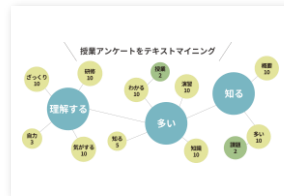
- 基本情報管理
- 出欠管理
- 証明書発行
- 学習ポートフォリオ

LMS



- 出欠・成績管理
- 課題管理
- 進捗管理
- 時間割管理

学習者理解



- 授業アンケート
- 適性検査
- ハイパフォーマー分析
- 退学予兆検知

コミュニケーション



- 保護者ページ
- 掲示板・チャット
- メール・LINE配信
- 安否確認

教職員管理



- 人事考課
- スキル管理
- 研修管理
- 異動シミュレーション

卒業生管理



- 求人票管理
- 就職・進学先管理
- 卒業生マイページ
- 寄付履歴管理



ヨリソル

1つの生徒IDに
すべての学習者情報が統合

教育業界向けサービス「ヨリソル」 導入企業



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む

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 開校学院
日々輝学園高等学校



明光義塾高等学院



花と歴史ある学び舎
学校法人 緑ヶ丘学院

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

自主創造
日本大学



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



学校法人仙都学園 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 十全育用学園
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 専門学校



明日香日本語学校
Asuka Japanese language school



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



学校法人 静岡医療学園
静岡医療学園専門学校
厚生労働大臣指定 静岡県認可の専門学校

介護と保育の



学校法人 大庭学園

初等教育（幼稚園・小学校）

サムエル幼稚園



さやか星
小学校
SAYAKABOSHI
Elementary School



株式会社 類設計室

Dr.
TRAINING

ディグラム・ラボ
produced by Kihara Seitaro

類学舎

JFAEL

塾・予備校・リカレント

自治体（教育委員会）

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

教育業界向けサービス「ヨリソル」 教育委員会への導入



- ・教育委員会での導入が進み、教育DXを実現することで校務の効率化を実現
- ・不登校予兆をはじめとする生徒情報の可視化による教育の質向上など、幅広いニーズに対応可能

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

医療介護分野向け新サービス「Hicare Wellness」



タレントパレットをベースに、介護・医療分野の従業員と患者・利用者のデータを一元管理する業界特化タレントマネジメントシステム



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

データ活用により
介護・医療現場を「見える化」

データ入力・
取り込み

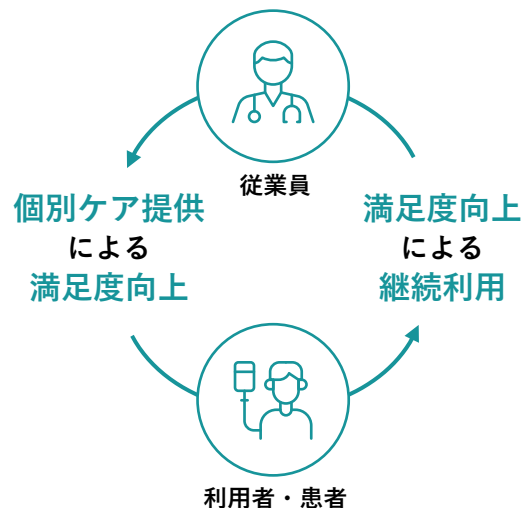


従業員データ



利用者・患者
データ

介護・医療現場でのデータ活用



業務を効率化し
本来注力すべき
ケアに集中

一人ひとりに
寄り添った
医療・介護の
実現



新卒ダイレクトリクルーティング・サービス「キミスカ」



- 新卒ダイレクトリクルーティングサービス「キミスカ」を運営するグローアップの子会社化により、新卒採用ビジネスへ参入
- キミスカとタレントパレットの連携により、自社に適した新卒学生の採用を可能にするとともに、クロスセルを推進



キミスカ×タレントパレット 連携のメリット

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

「学生から社会人まで」をカバーするプラットフォーム構想



学生から社会人、さらには退職後に至るまで、連続的なデータの蓄積・活用が可能なプラットフォーム構築を目指す



小・中・高校

大学・専門学校

大学（就活生）

社会人

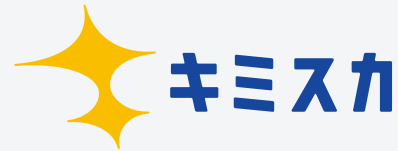
退職後

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

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 サービス概要



顧客の声や購買理由を瞬時に可視化。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



見える化エンジン

日本トップのテキストマイニング技術×生成AIで
顧客の声・感情を「見える化」し、CX向上を支援



情報収集



市場分析



企画～
仮説検証



施策実行・
検証

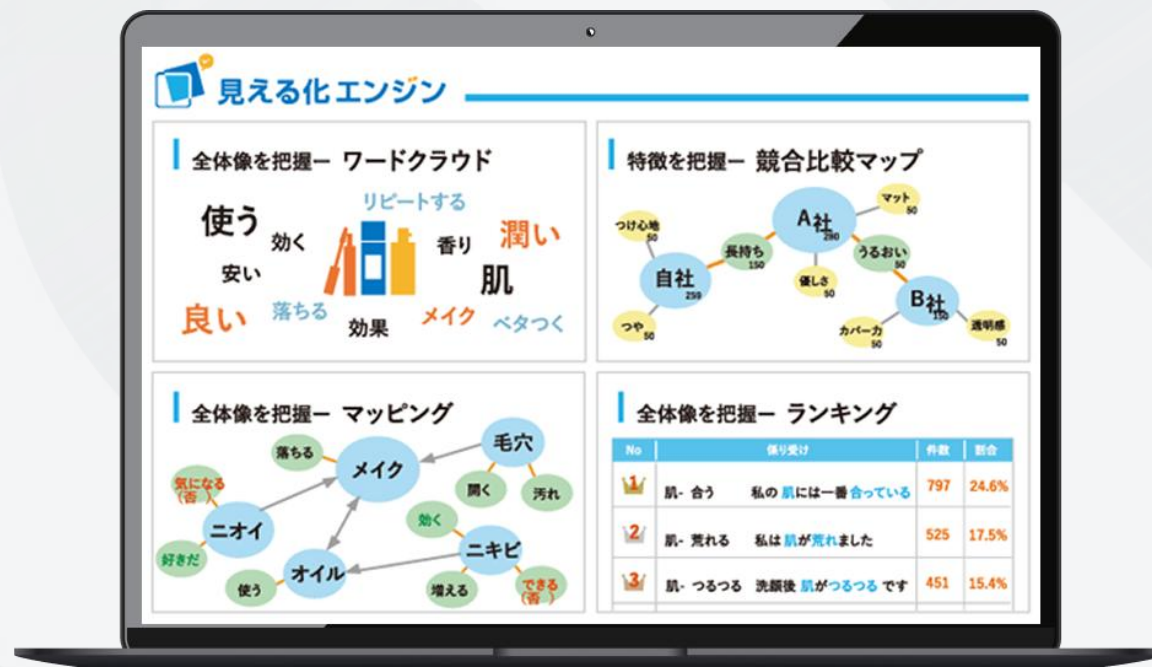
直感的にデータを
俯瞰・掘り下げできる最新のUI・UX

多様・膨大な顧客の声を
テキストマイニングで分析

SNS・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

ダッシュボード機能により
分析から仕組み化まで
ワンストップで支援

テキストマイニングによる「見える化」で
顧客の声をマーケティングに活用



見える化エンジン 導入企業※1



SaaSテキストマイニング14年導入シェア1位※2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



カスタマーリングス サービス概要



ビッグデータから顧客情報や行動履歴を統合・分析し、顧客とのコミュニケーションを自動化するCRM/MAツール



ビッグデータの分析により顧客を「感じられる」
顧客実感型マーケティングプラットフォーム



直感的な操作性で思考を妨げない
インターフェース

メール、SNS、Web接客など
最適なチャネル・タイミングでの
アプローチ

CRM分析・施策強化など
1to1型のマーケティング戦略に対応

CRMコンサル担当が伴走型で
戦略・分析を支援

顧客一人ひとりの行動・趣向を実感できる
多彩な分析機能・豊富なアウトプット



カスタマーリングス 導入企業



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
    	  	  	  	  

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、信頼できるとさ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。