

2022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  
(東証グロース 4071)

2022年11月14日

# 目次

- 01 会社概要
- 02 タレントパレット事業概要
- 03 成長戦略
- 04 2022年9月期 通期決算
- 05 2023年9月期 業績見通し
- 06 ご参考資料

# 01 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（東証グロース：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2-2-2 大阪中之島ビル13F
- 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
- 設立 2006年（平成18年）12月25日
- 資本金 88,221千円（2022年9月30日現在）
- 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 223名（2022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・ツイッター  
ソーシャルメディア

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

マーケティング領域

お客様の声（ニーズ）の見える化



CRM領域

顧客の情報と行動の見える化



HR・人事領域

人事情報・社員の見える化



新規事業

教育・営業領域



# 主要サービス ～複数領域で全て黒字のS a a S型事業を展開～

## マーケティング・ソリューション



テキストマイニングでコールロ  
グやツイッター等の顧客の声  
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ソリューション



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



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

## 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

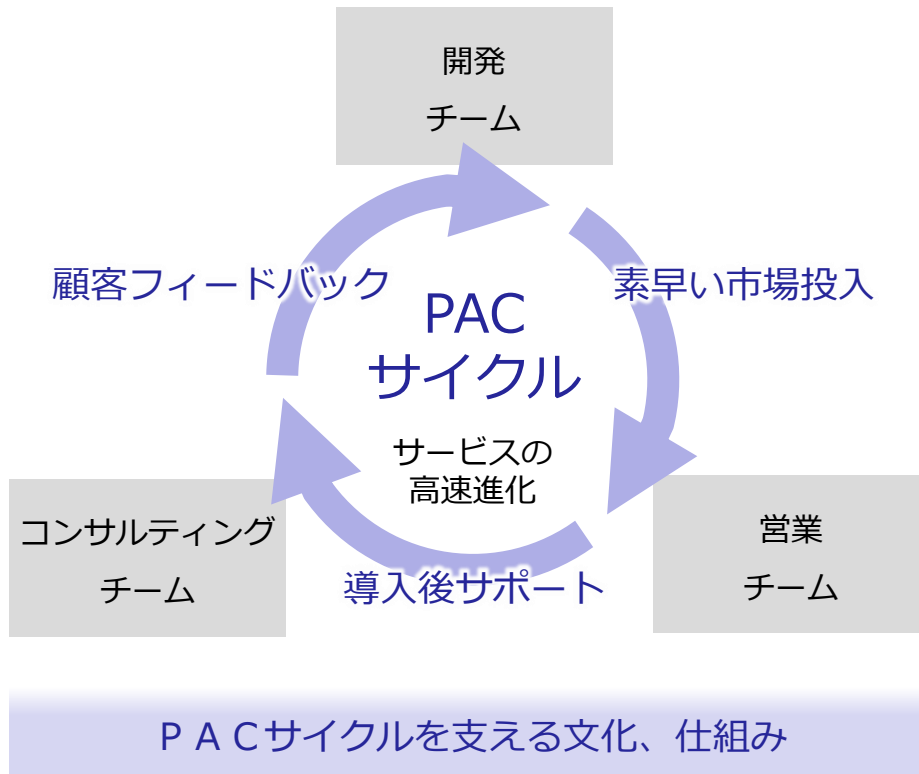
業界・業務知識

活用支援  
コンサルティング



# 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

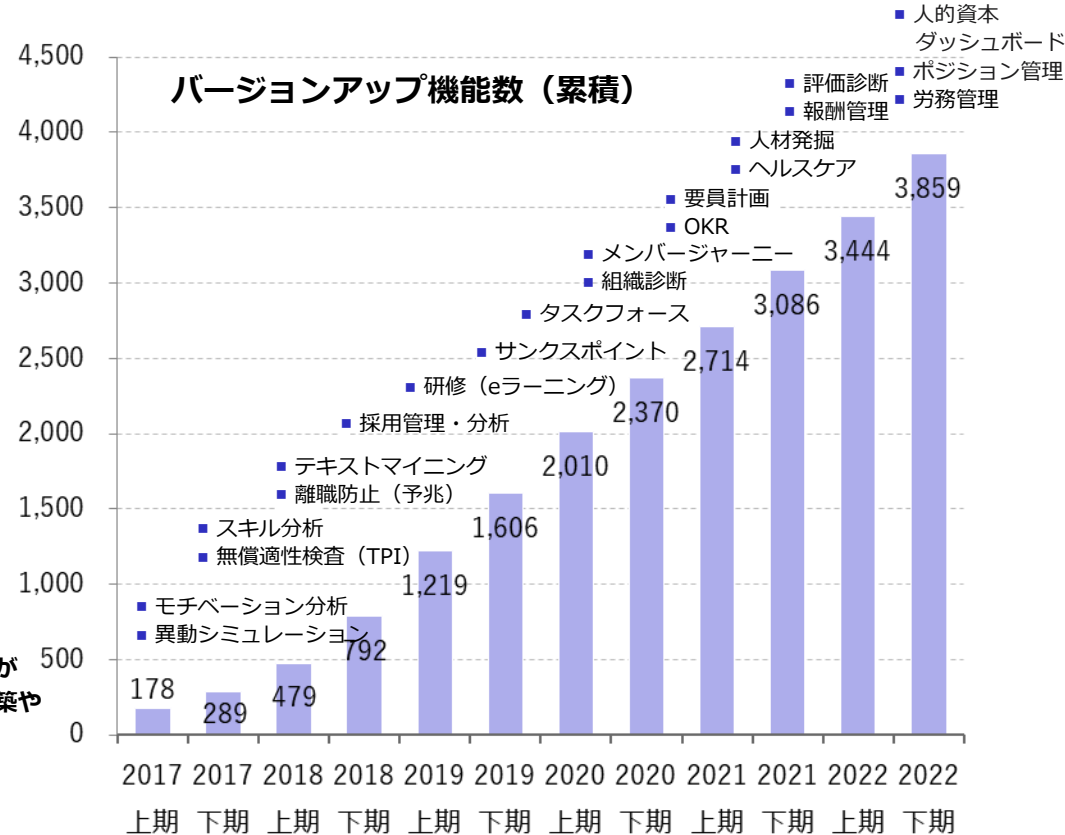
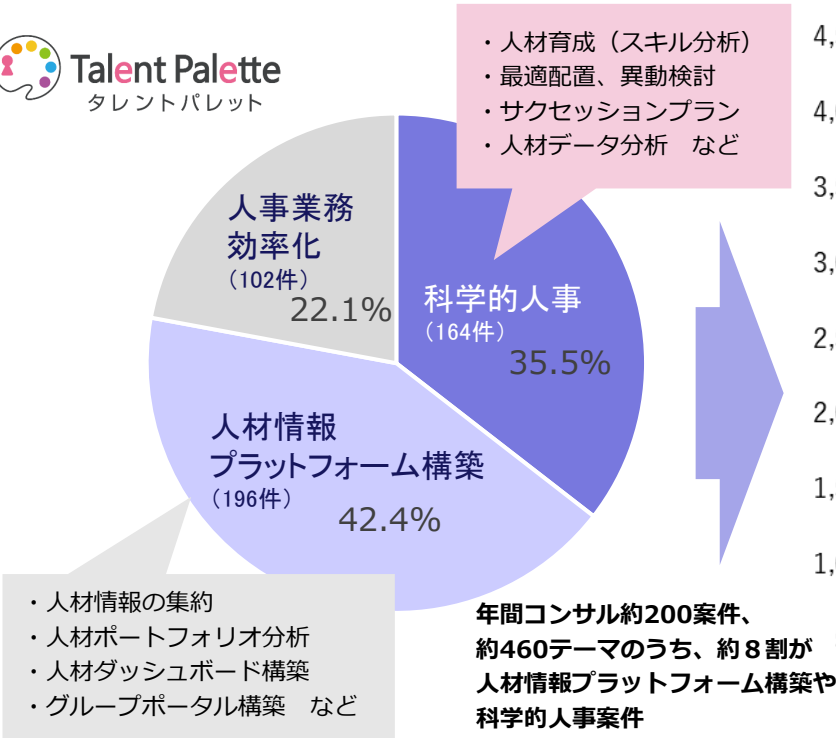
顧客との対等な パートナー関係

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6年で3,800以上の機能を標準搭載



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~

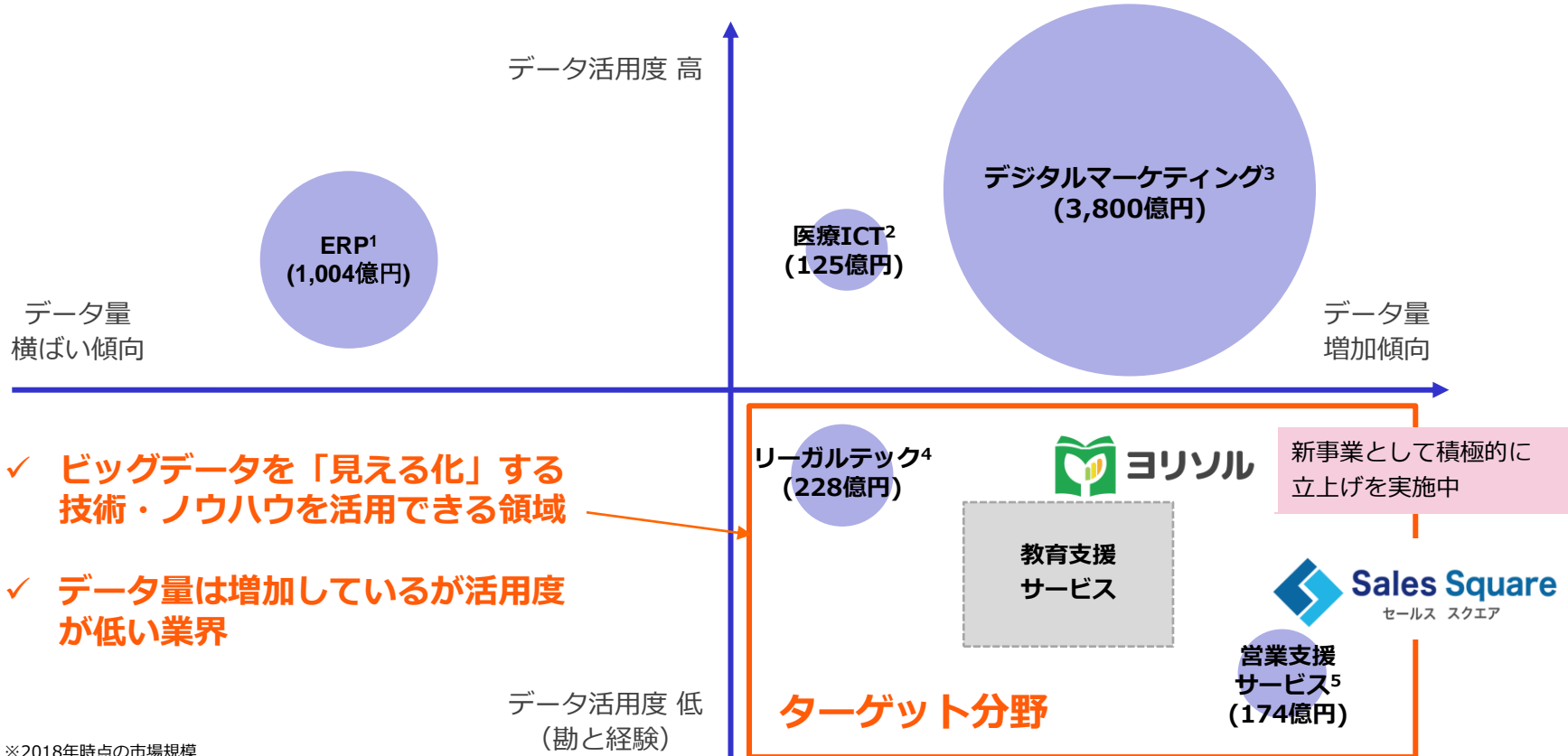
約16年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、  
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



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



- ✓ ビッグデータを「見える化」する技術・ノウハウを活用できる領域
- ✓ データ量は増加しているが活用度が低い業界

※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」

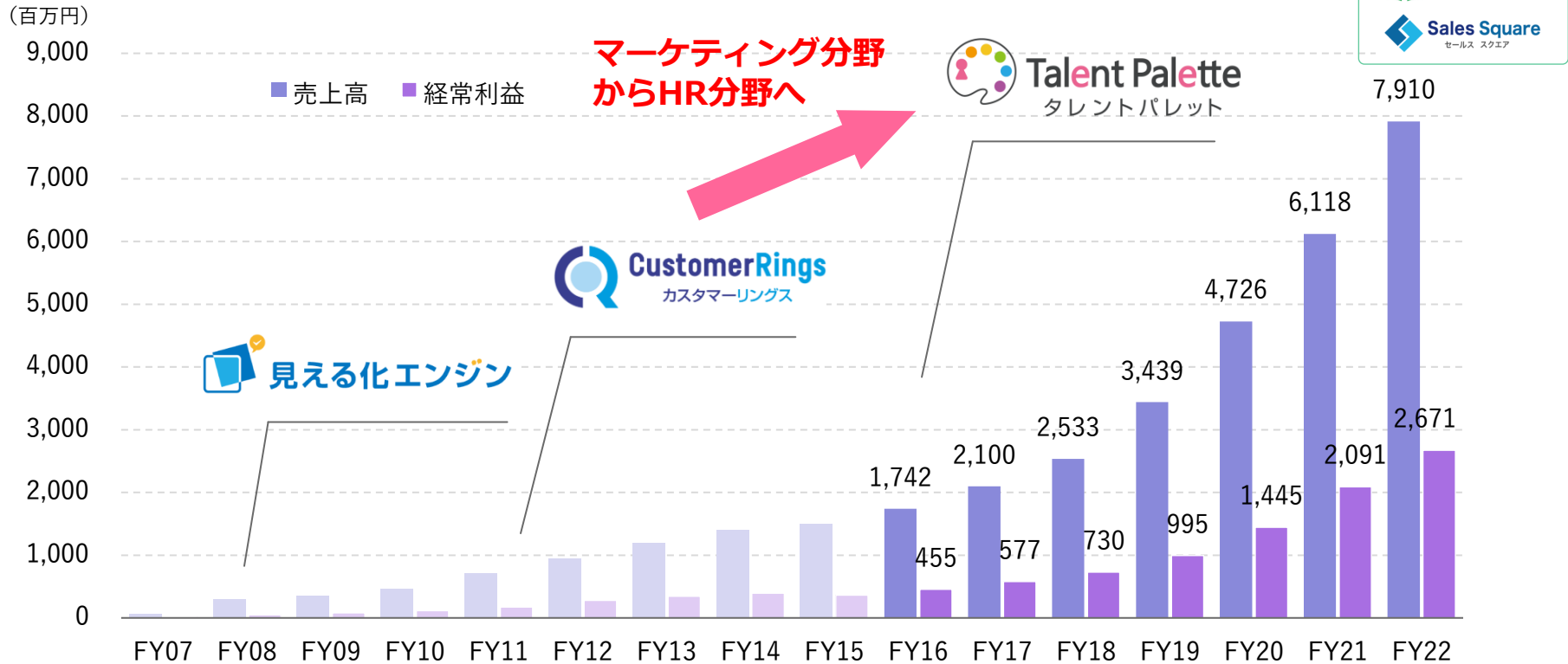
注4: 矢野経済研究所「2019 リーガルテックウォッチ」

注5: アイ・ティ・アール「統合型マーケティング支援市場2020」

## 02 タレントパレット事業概要

# 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



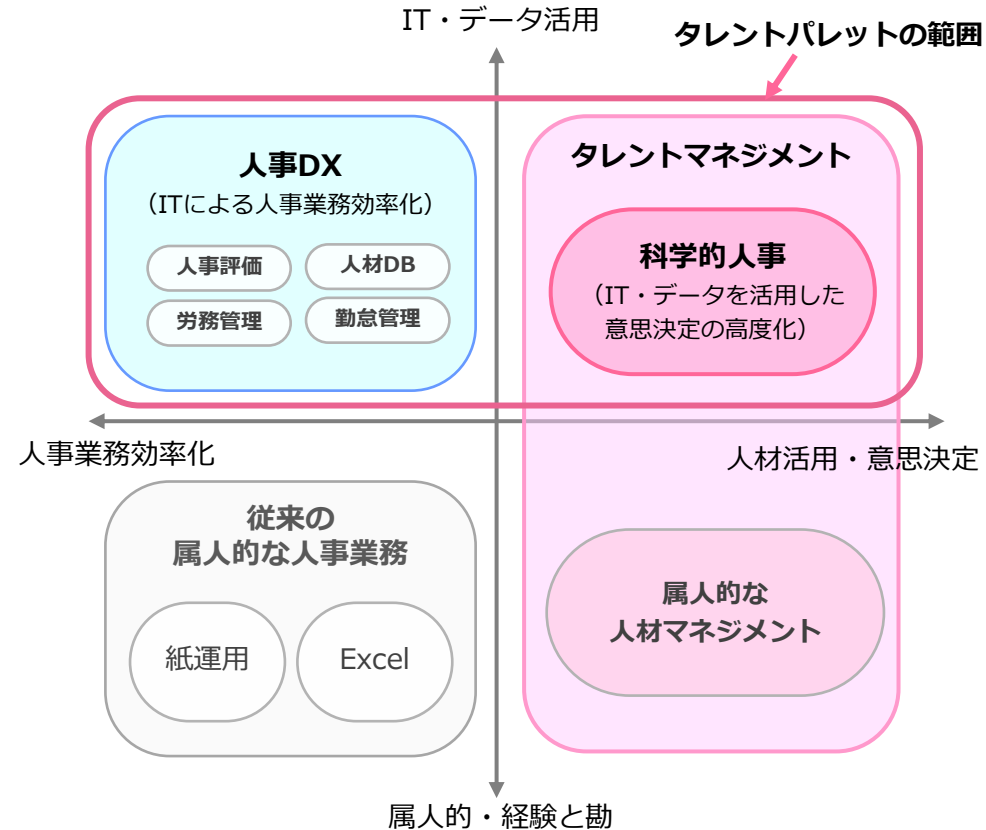
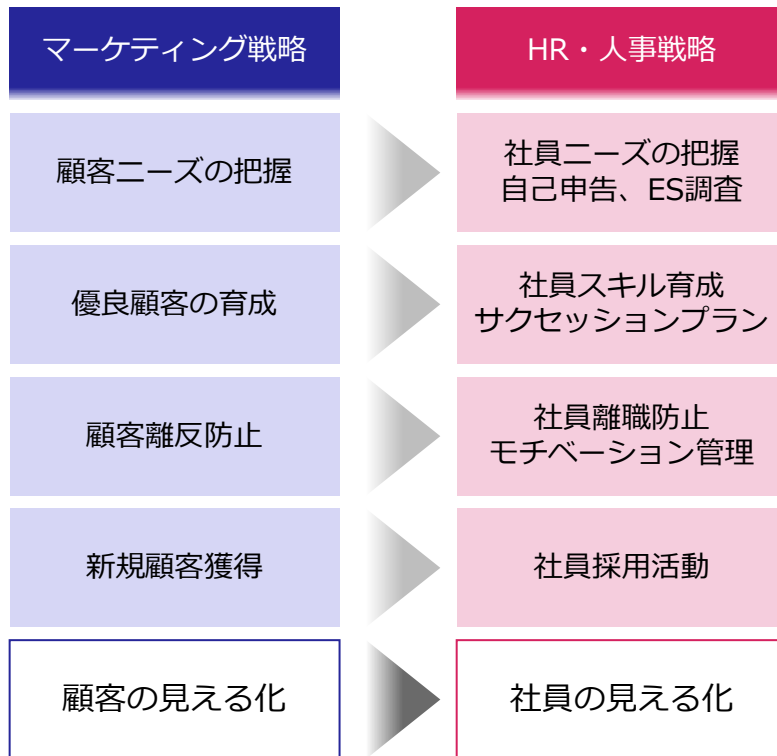
# タレントパレット急成長の背景

- ・ 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、2022年度のHRTechクラウド市場では、**前年比+32.2%**の成長と見込み。(ミック経済研究所調べ)

# 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

**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回の実施が  
義務化されている  
ストレスチェックに対応

社内公募

**労務管理**  
入退社などの各種手続きや  
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

**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

パルスサーベイ

**社員の見える化**  
人事の意思決定を  
サポート

**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

**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

**スキル管理**  
スキルアップ分析、人材  
ポートフォリオ管理

内定辞退  
防止分析

**人事FAQ**  
人事・総務部門の  
制度や手続きを  
ナレッジ化

## 人事DX

ITによる人事業務効率化

**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

**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

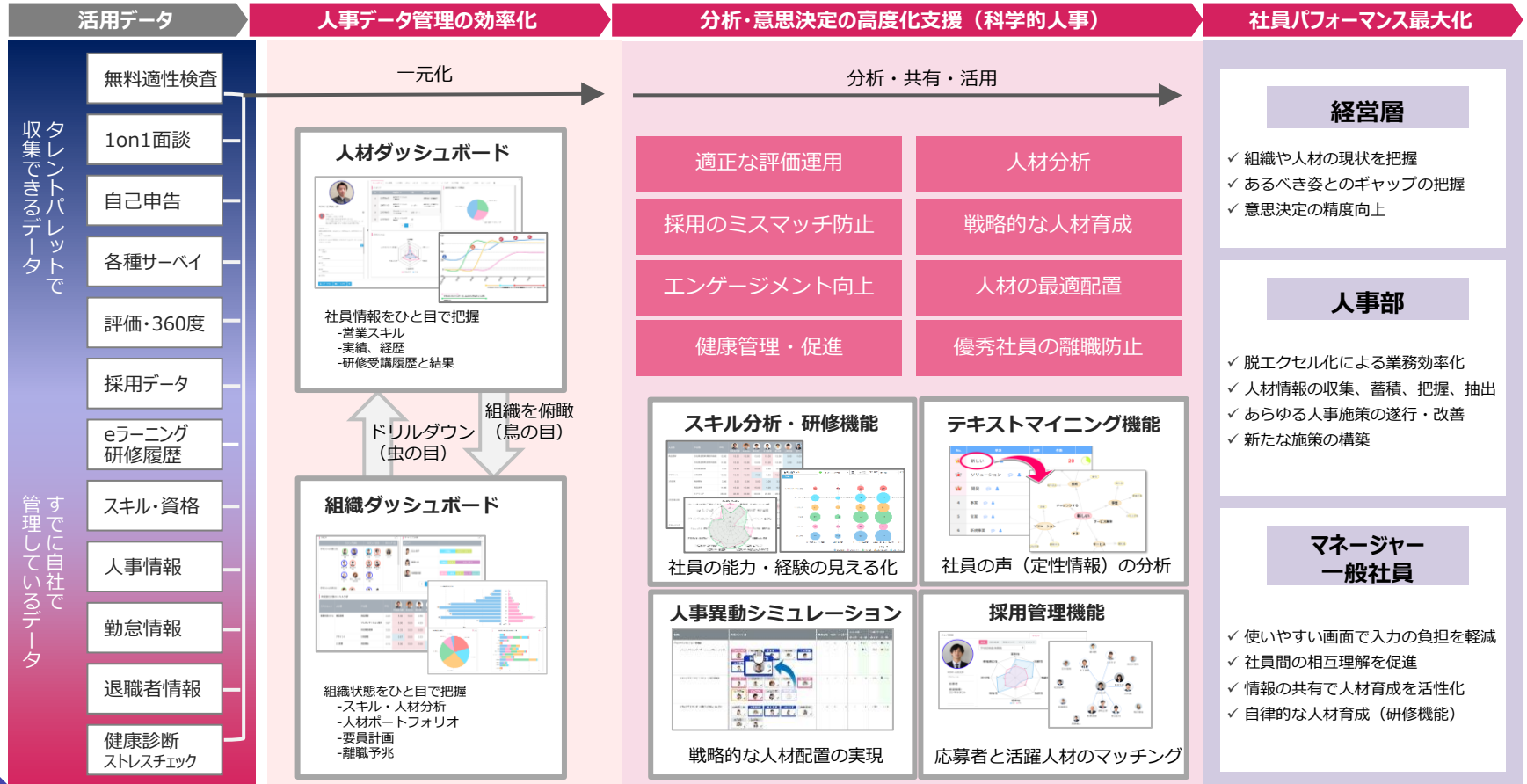
TPI  
適性検査

**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



# 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~

先進企業のニーズを高速に機能化し、様々な人事施策を実現するプラットフォームへ進化



# 先進企業が選んだタレントマネジメントシステム

科学的人事

人的資本経営

人事DX

ジョブ型シフト

自律的  
キャリア形成

ホールディングス  
化

メーカー(生活関連・部品・化学・医薬・建築・その他)



金融(銀行・生損保・カード・リース)



公共インフラ(電力・ガスなど)・通信・運輸・自治体・その他



流通・小売・外食・不動産・サービス・医療・介護・福祉



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・教育・専門サービス



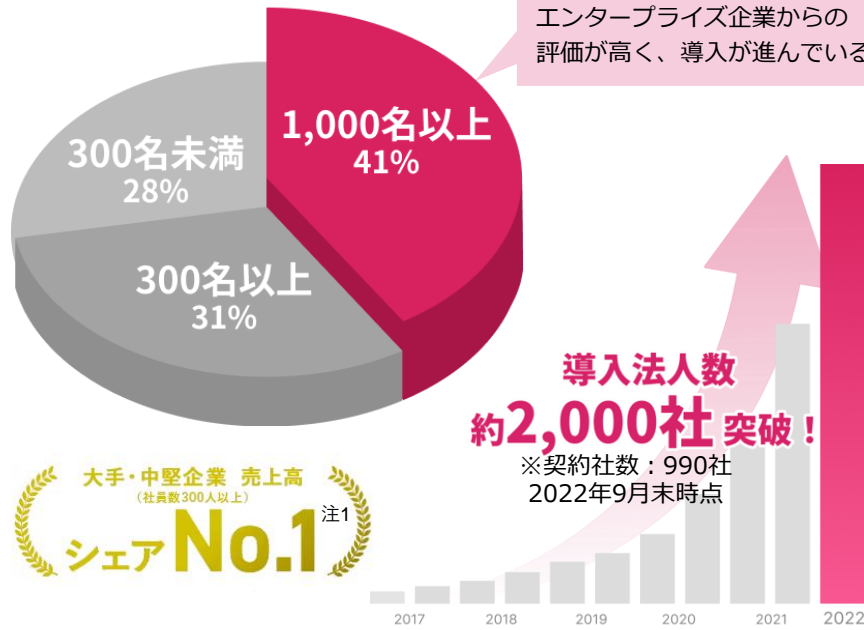
※許諾いただいた企業様のロゴを掲載を一部抜粋して掲載しております。(順不同)

# 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%以上  
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

2022年 9月末時点



注1 人事・配置クラウド市場 2022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2021年度版」

企業向けレビューサイト「ITreview」で  
タレントマネジメント部門「Leader」を受賞 注2



評価のポイント

- 多様な人事施策に特化した分析機能
- 社員アンケートなど様々なデータを収集する仕組み
- 各種の人事データに対する詳細な参照権限の設定
- 基幹システムとの柔軟なデータ連携機能
- 要望機能のスピード開発と高頻度のバージョンアップ
- 高度なコンサルティングと手厚いサポート体制

注2 ITreview Grid Award 2022 Spring タレントマネジメント部門、人事評価・OKR部門

# タレントパレット事業の最近の注カトピックス

---

多数のコンサルティングの中で、企業における人事戦略や環境の変化を素早く捉え、必要機能の搭載や支援サービスを迅速に実施

- ① 日本版ジョブ型雇用の支援機能
- ② 人的資本情報ダッシュボード構築支援
- ③ 研修管理・リスキリング対応機能
- ④ エンタープライズ企業向け施策強化  
(科学的人事エグゼクティブフォーラム開催)

# トピックス①：日本版ジョブ型雇用の支援機能

経営戦略を支える人事施策として、ジョブ型雇用制度への移行を目指す企業が増加  
日本版ジョブ型制度を支援するエンタープライズ向け機能とコンサルティングの提供



## ジョブ型雇用の基本機能

必要なポジション（ジョブ）の人材要件の定義と最適配置

## 日本版ジョブ型雇用の適用機能

社員の自律的成長によるポジション獲得を支援

### ポジション管理

経営戦略を実現する  
必要ポジションの定義

### 人材要件定義

ジョブ（職務）に求められる  
経験やスキルの定義

### 配置シミュレーション

ポジションにマッチする  
ポテンシャル人材の抜擢・配置

### 社内公募レコメンド

自発的なチャレンジ意欲の  
促進

### 人材要件マッチ

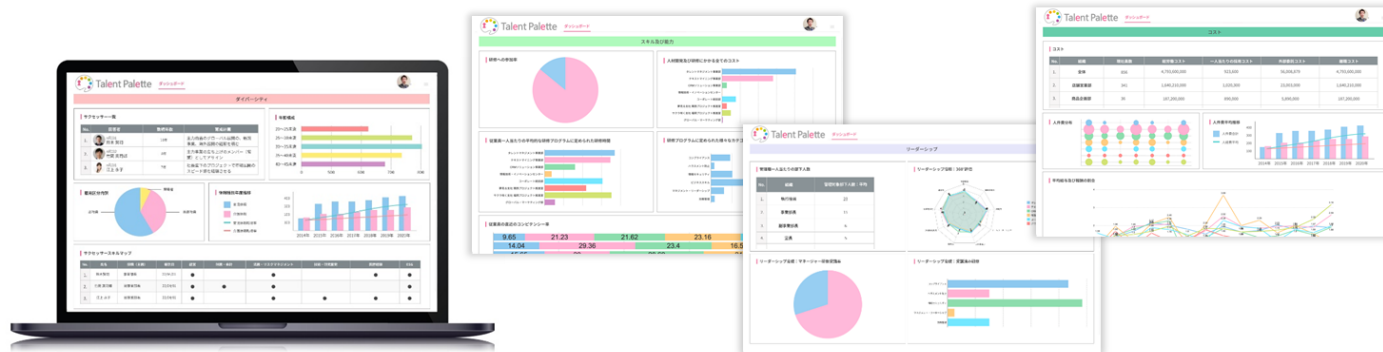
自ら目指すキャリアと  
スキルのギャップを把握

### 自律的キャリア形成

スキルギャップを埋める  
研修コンテンツの推奨

# トピックス②：人的資本情報ダッシュボード構築支援

人的資本経営を目指す企業に対して、人的資本指標の策定やダッシュボード構築等を支援



## 1.人材基本情報

- ダイバーシティ
- 総従業員数
- 年齢/性別/勤続年数/構成比率
- 雇用区分/職種/役職推移
- 生産性/人件費/要員計画 など

## 2.エンゲージメントや組織の健全性

- 組織文化
- 社員の声/従業員満足度推移
- エンゲージメント指数
- コミュニケーションスコア
- ウェルビーイング指数 など

## 3.採用力・離職状況・最適配置

- 採用/離職率
- 社員の声/従業員満足度推移
- 異動希望者一覧/理由
- 入社後活躍推移/入社理由
- 離職者傾向推移/理由 など

## 4.サクセッションプラン・自発的挑戦

- 主要ポジションの人材要件定義・充実度
- ポテンシャル人材の供給力/タレントプール
- サクセッサの充足度/準備率
- 次世代人材育成計画
- チャレンジ指数
- 社内公募/応募率 など

## 5.スキル及び能力

- 組織に必要なスキル定義
- スキルマップ/保有人材/習熟度
- 人材ポートフォリオ
- 学習状況/育成状況
- 各組織の研修受講割合 など

## 6.健康経営

- ヘルスケアスコア  
(メンタル/生活習慣/喫煙...)
- 健診受診率/所見あり人数
- 休職者推移/面談数
- 労務状況/残業時間推移
- 組織別ストレス状況 など

# トピックス③：研修管理・リスキリング対応機能

スキル見える化による人事施策実行、スキルに連動したレコメンドや自律的キャリア形成

## タレントマネジメント

【本人】 経験の蓄積と自己成長の確認

【受講履歴管理】

研修名	ステータス	完了日
★セキュリティ・テスト②(穴埋め問題) 期間 2017-12-22 ~ 2022-12-02 進捗 1/1ページ	受講済	2099-07-26
電話対応(学習ページ付) 期間なし 進捗 0/0ページ	受講済	2021-05-21
電子メールの基本マナー 期間なし 進捗 6/6ページ	受講済	2021-01-26

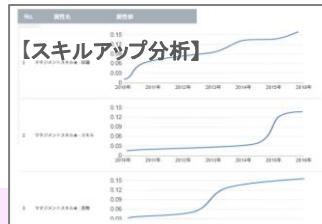
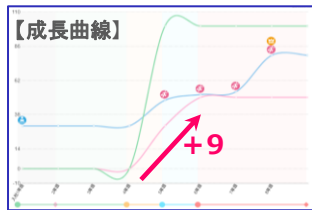
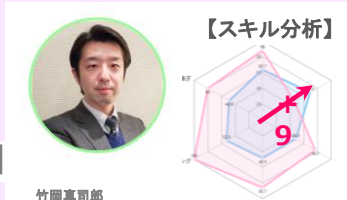
【経営・人事】  
社員のスキル情報を分析し  
人事戦略に活用

1on1面談

最適配置・抜擢

次世代人材育成

人材ポートフォリオ構築



研修  
連動

受講履歴  
+スキル  
更新

## 研修管理(自律的なキャリア形成)

【研修(eラーニング)機能】

e-ラーニングセット名	ステータス	対象スキル	おすすめ度	
★セキュリティ・テスト ②(穴埋め問題) 期間 2017-12-22 ~ 2022-12-02 進捗 1/1ページ	e-ラーニング	営業共通スキル	46.7%	<input checked="" type="checkbox"/> 受講
電話対応(学習ページ付) 期間なし 進捗 0/0ページ	e-ラーニング	営業共通スキル	31.0%	<input checked="" type="checkbox"/> 受講
電子メールの基本マナー 期間なし 進捗 6/6ページ	e-ラーニング	営業共通スキル	15.2%	<input checked="" type="checkbox"/> 受講

受講状況や学習効果  
を確認

習熟度に合わせて  
研修をレコメンド



研修 (e-ラーニング・講座研修)  
理解度テストの実施

# トピックス④：科学的人事エグゼクティブフォーラム開催

科学的人事エグゼクティブフォーラム2022開催、科学的人事を実践する先進企業の事例共有



## 株式会社ニチレイ 様

- ・グループ横断の人材活用・育成を見据えたキャリア申告、目標評価の運用をニチレイグループ全体で実施
- ・人的資本の観点からデータ分析・活用、女性活躍の推進状況や管理職候補人材をモニタリング
- ・昇格モデルや評価データからハイパフォーマーを抽出、サクセッサを俯瞰的に把握できるようダッシュボードを構築

## 株式会社千葉銀行 様

- ・個人スキルの定性・定量データを各部署単位で可視化、人事・マネジメント層、経営層が把握できる運用を実現
- ・スキルスコアと研修を紐づけ、5,000人規模の営業社員へアダプティブラーニングを展開、育成に活用
- ・社員がキャリアを考える場を提供、社内公募によりキャリア実現の仕組みを構築

## パナソニックホールディングス株式会社 様

- ・事業戦略に必要な技術リソース（スキル）を可視化し、スキルアップ支援、戦略的なリソースの配分及び技術力強化
- ・「技術リソース分析ダッシュボード」の実装による部門長・組織長への活用展開の推進
- ・技術者の自発的な成長や、技術者間の繋がりを促す新機能の導入への挑戦

## 株式会社デンソー 様

- ・経営課題に沿った人事戦略・活動を早期に実施、モビリティシフトの中で開発力強化のため人材育成に注力
- ・保有能力、行動特性、業務経歴に加え、キャリア志向、目標等のデータを登録・活用
- ・技術者のスキルを見える化、需要と供給のギャップ分析に使用、組織における最適配置判断・育成・強化に活用



## 03 成長戦略

# 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



# タレントパレット事業の展開 ～人材紹介・採用分野～

株式会社グローアップ（GU社）の完全子会社化（2022年10月3日付でGU社の全株式を取得）  
新卒領域を取り掛かりとした採用ビジネスへの本格参入



**Talent Palette**  
タレントパレット


採用管理・内定者管理  
候補者のレコメンド

## 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

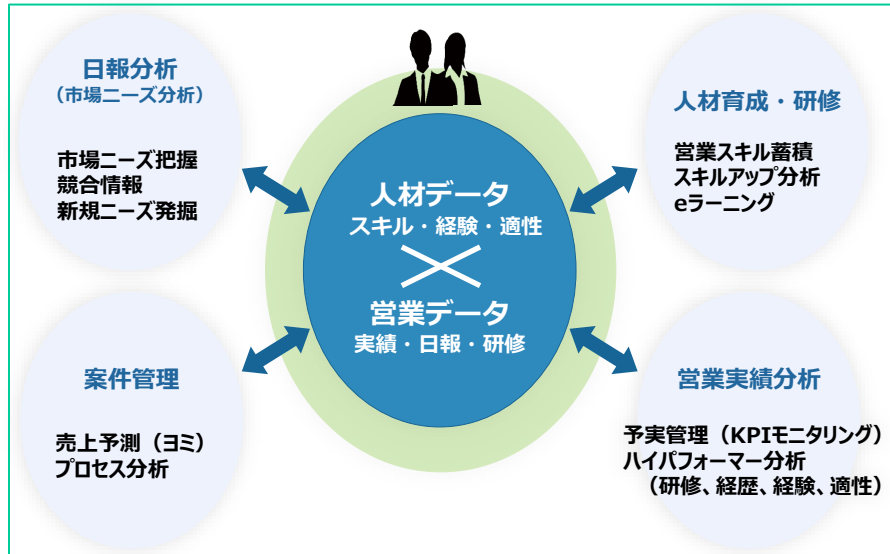
双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

**GU社の子会社化に伴い、2023年9月期より連結決算へ移行いたします。**

# 新規事業の展開 ～2つの新規事業でトライアル導入を開始～



営業成果の最大化と組織パフォーマンス向上を  
同時に実現する統合型営業戦略ソリューション

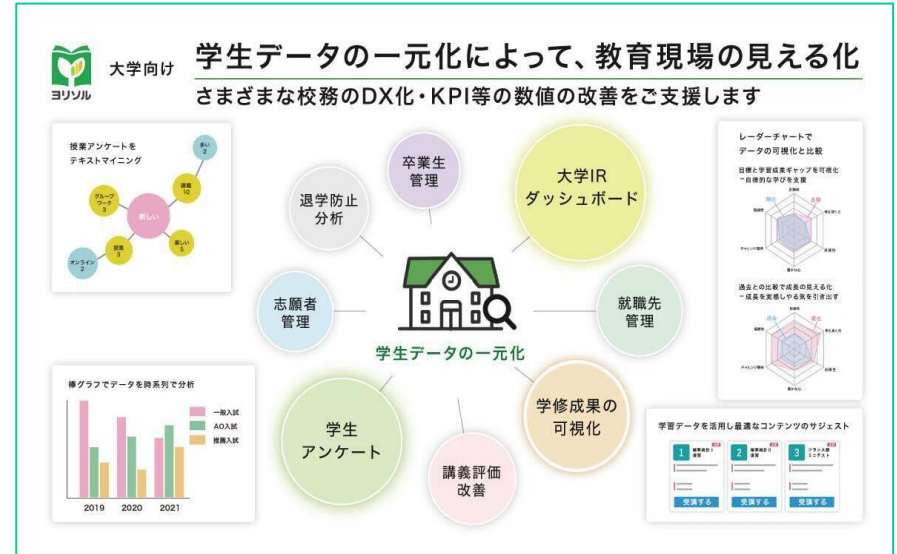


## トライアル導入実施 (有償を含む)

- IT営業本部 (数十名) 人材育成、日報分析 (成約につながる要因、行動把握)
- 製造業マーケ部 (数十名) 業務改革、案件管理、タスク管理
- 製造業営業部 (数百名) 日報分析、案件管理、スキル見える化



教育現場の見える化と大学IRを支援する  
スクールマネジメントシステム



- 学校法人 (1万名) LMS、学修ポートフォリオ、卒業生管理、退学防止
- 国立大学 (数千名) 学修ポートフォリオ、進路サジェスト
- 学習塾 (数百名) 学修ポートフォリオ、志願者管理、卒業生管理

# 04 2022年9月期 通期決算

# ハイライト

## ■ 概況

- タレントパレットが好調を継続。4Qも導入数が継続的に増加し、業績は計画を超えて推移
- 見える化エンジン、カスタマーリングスも導入数が増加傾向で、ほぼ計画通りに進捗

## ■ 2022年9月期 通期業績

- 2022年9月期 通期の売上高は**29.3%**増収、営業利益**26.4%**増益、営業利益率**33.7%**
- 全社のリカーリング収入 (MRR)は、**646**百万円 (前年同期比**32.1%**増) と順調に成長
- タレントパレットは、前年同期比で売上高は**52.9%**増収、営業利益は**41.5%**増益と好調を継続
- タレントパレットでは、導入数増と顧客単価の安定上昇により、リカーリング収入が着実に積みあがったほか、エンタープライズ案件の増加に伴うスポット収入の拡大も収益拡大に寄与

## ■ 2023年9月期 通期業績見通し

- 売上高 **10,600**百万円 (前年比**34.0%**増)、営業利益**3,400**百万円 (営業利益率**27.3%**) を見込む
- タレントパレットの収益拡大に加え、見える化エンジンやカスタマーリングスでも、顧客数増に伴う増収増益を見込む
- グローアップが連結対象となり業績に寄与するが、利益面ではのれん償却費の負担を見込む

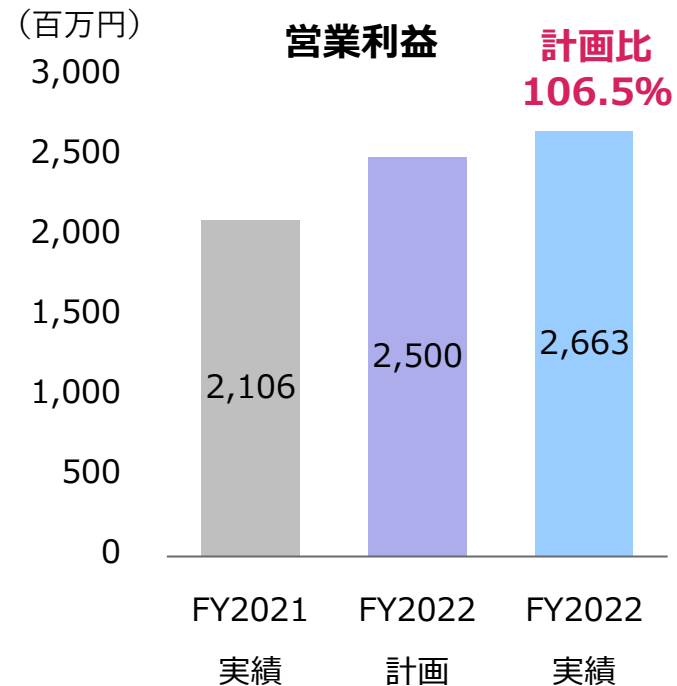
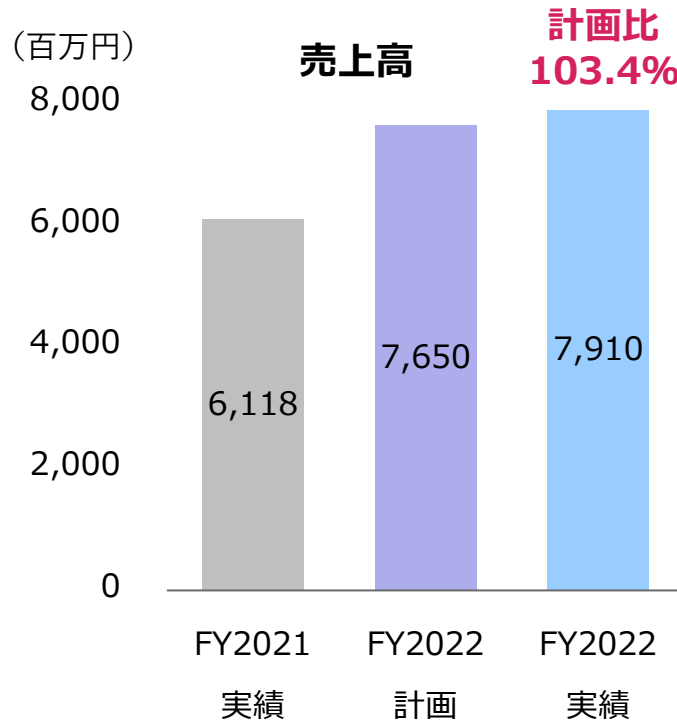
# 業績ハイライト

- 2022年9月期（通期）の売上高は29.3%増収、営業利益は26.4%増益

売上高	<b>7,910</b>	百万円	前年同期比	<b>29.3</b>	% 増
営業利益	<b>2,663</b>	百万円	前年同期比	<b>26.4</b>	% 増
経常利益	<b>2,671</b>	百万円	前年同期比	<b>27.7</b>	% 増
当期純利益	<b>1,796</b>	百万円	前年同期比	<b>25.7</b>	% 増

# 2022年9月期 通期計画比 (全社)

- 売上高は計画比 103.4%、営業利益は計画比 106.5%であり、計画を上回った。
- 人件費、マーケティング費などを計画内に抑えながら、想定以上の売上高を計上できた。





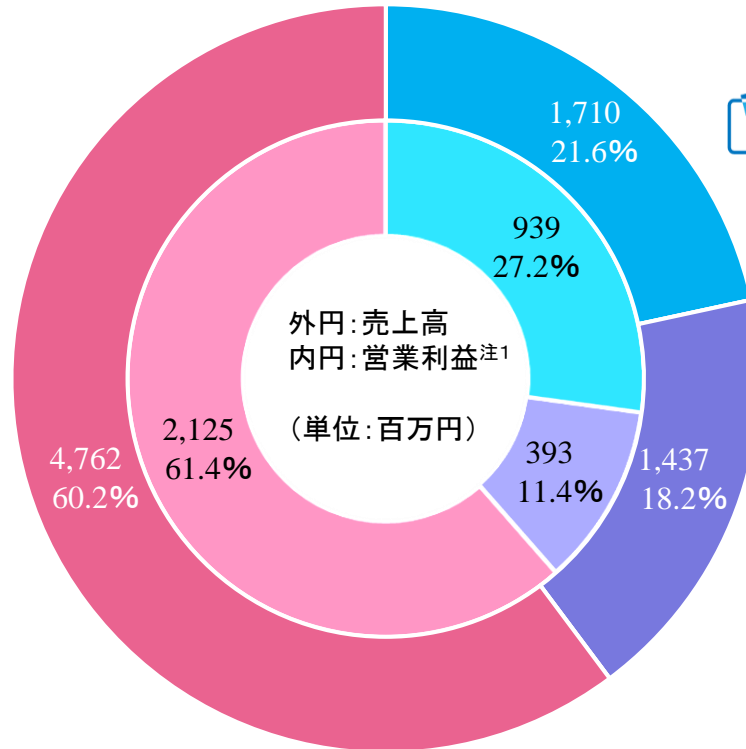
# 業績サマリー (全社)

- 売上高・営業利益は、4Qおよび通期ともに増収増益
- 4Qについても売上高は前年比 29.0%増、営業利益は 42.8%増と順調に推移

単位：百万円	2022/9期			2022/9期			2022/9期	
	4Q (7-9月)			通期 (10-9月)			通期 (10-9月)	
	前年実績	当期実績	前年増	前年実績	当期実績	前年増	計画	達成率
売上高	1,712	<b>2,210</b>	29.0%	6,118	<b>7,910</b>	29.3%	7,650	103.4%
売上原価	493	<b>574</b>	16.3%	1,767	<b>2,226</b>	26.0%		
売上総利益	1218	<b>1,635</b>	34.2%	4,350	<b>5,683</b>	30.7%		
販管費	624	<b>786</b>	26.0%	2,243	<b>3,020</b>	34.6%		
営業利益	594	<b>849</b>	42.8%	2,106	<b>2,663</b>	26.4%	2,500	106.5%
営業利益率	34.7%	<b>38.4%</b>	-	34.4%	<b>33.7%</b>	-	32.7%	-
経常利益	599	<b>863</b>	44.2%	2,091	<b>2,671</b>	27.7%	2,450	109.0%
当期純利益	452	<b>605</b>	33.8%	1,428	<b>1,796</b>	25.7%	1,600	112.3%

# 2022年9月期 通期業績 (セグメント別)

- 全社売上の60.2%、利益の61.4%がタレントパレット事業となり、全社成長を牽引
- 利益率の高いタレントパレット事業が全社的な収益性の向上に寄与



注1: 2022年9月期通期における各セグメントの営業利益額(共通費控除前)

# 業績ハイライト (タレントパレット事業)

- タレントパレット事業は好調を継続。売上高は52.9%増収、営業利益は41.5%増益

	2021/9期 通期	2022/9期 通期	前年比
売上高 <sup>1</sup>	<b>3,114</b> 百万円	<b>4,762</b> 百万円	<b>52.9</b> % 増
営業利益 <sup>2</sup>	<b>1,502</b> 百万円	<b>2,125</b> 百万円	<b>41.5</b> % 増
営業利益率	<b>48.2</b> %	<b>44.6</b> %	<b>3.6</b> point 低下
MRR <sup>3</sup>	<b>252</b> 百万円	<b>383</b> 百万円	<b>51.7</b> % 増
顧客数 <sup>4</sup>	<b>700</b> 件	<b>990</b> 件	<b>41.4</b> % 増
解約率 <sup>5</sup>	<b>0.38</b> %	<b>0.41</b> %	<b>0.03</b> point 低下
ARPU <sup>6</sup>	<b>363</b> 千円	<b>385</b> 千円	<b>6.2</b> % 増

注1：2021年9月期通期または2022年9月期通期の実績

注2：2021年9月期通期または2022年9月期通期における各セグメントの営業利益額（共通費控除前）

注3：Monthly Recurring Revenue。2021年9月または2022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

注4：2021年9月末または2022年9月末における月額課金契約数

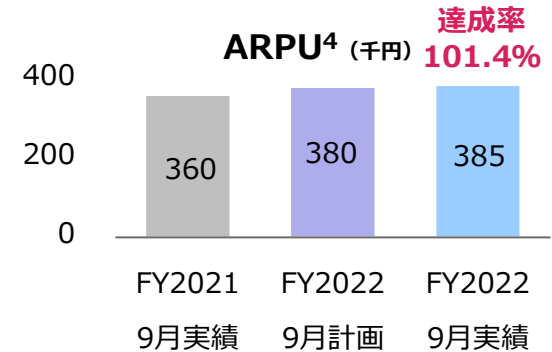
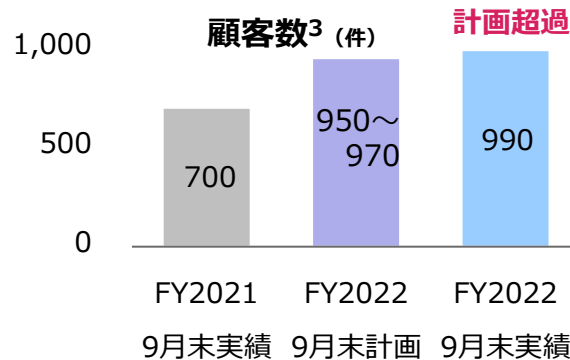
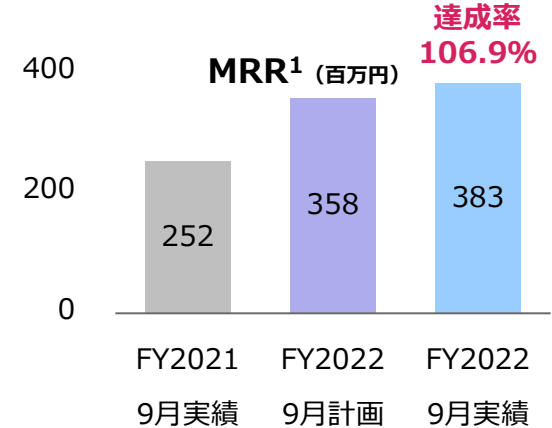
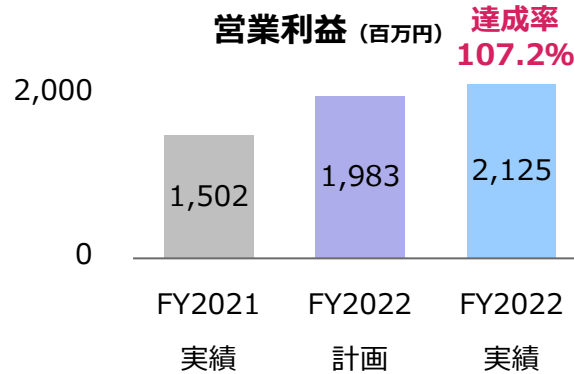
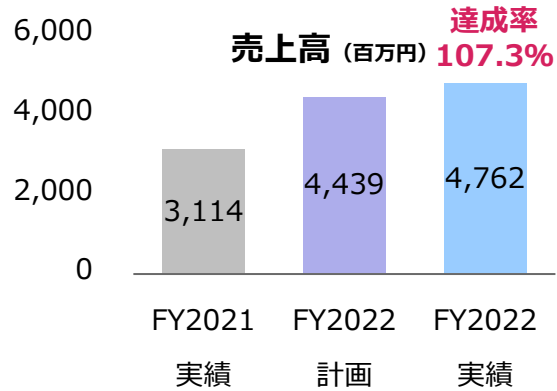
注5：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合（2021年9月または2022年9月までの過去12か月の平均値）。

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6：Average Revenue Per User。2021年9月期または2022年9月期の第4四半期における一カ月あたりの平均MRRを同期間における一カ月当たりの平均課金ユーザー企業数で除して算出。

# 業績進捗 (タレントパレット事業)

- ・ タレントパレット事業では、主要KPIのすべてが計画を上回った。
- ・ 受注好調と解約率の低位安定が継続し、顧客数が順調に増加した。

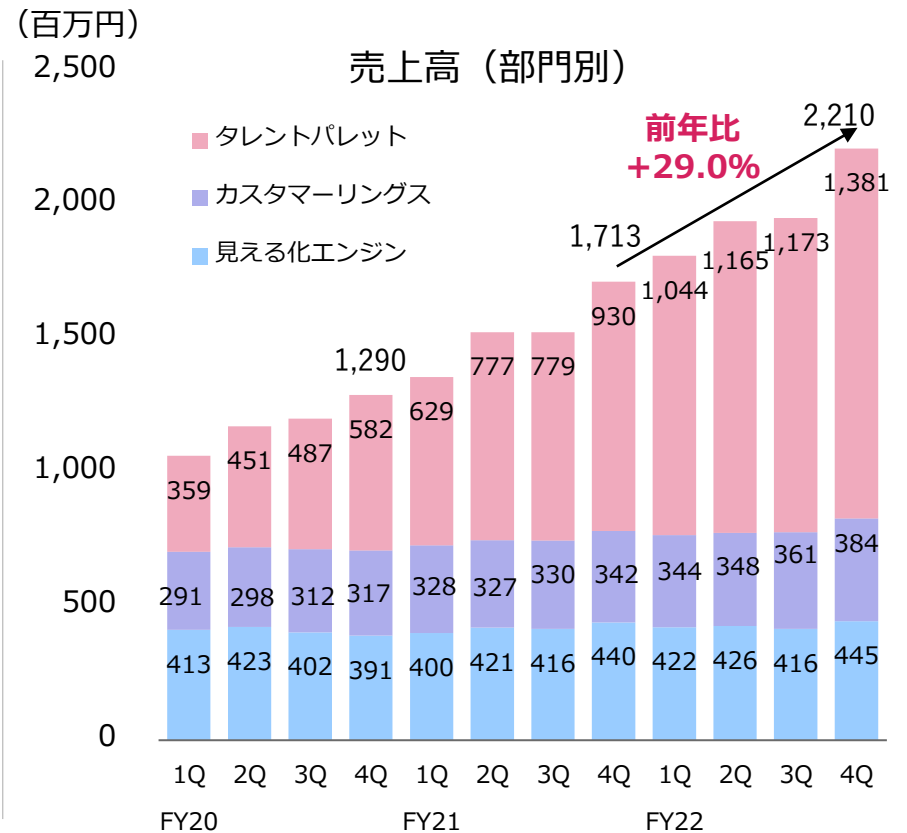
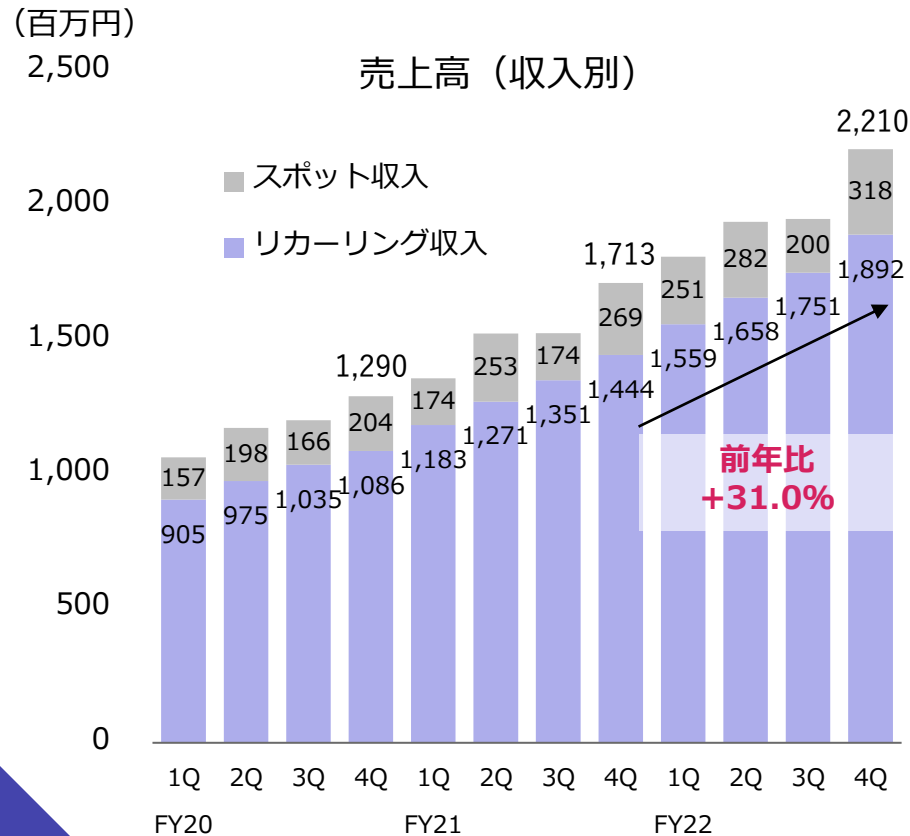


注1: Monthly Recurring Revenue. 継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額  
 注2: 既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(過去12か月の平均値)

注3: 月額課金契約数  
 注4: Average Revenue Per User. MRRを同月末における顧客数で除して算出。

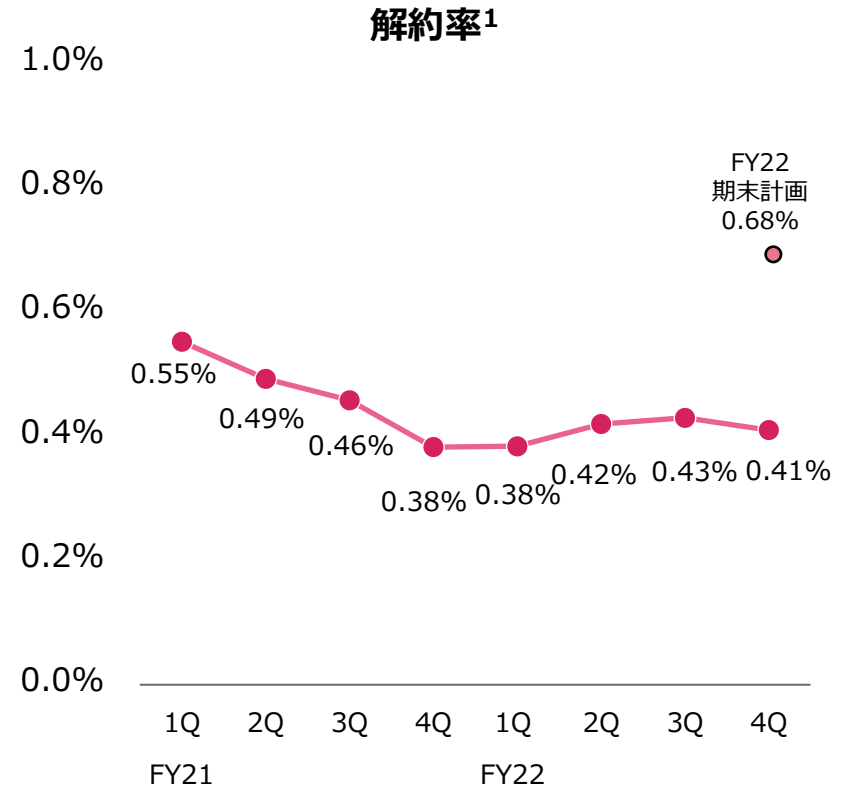
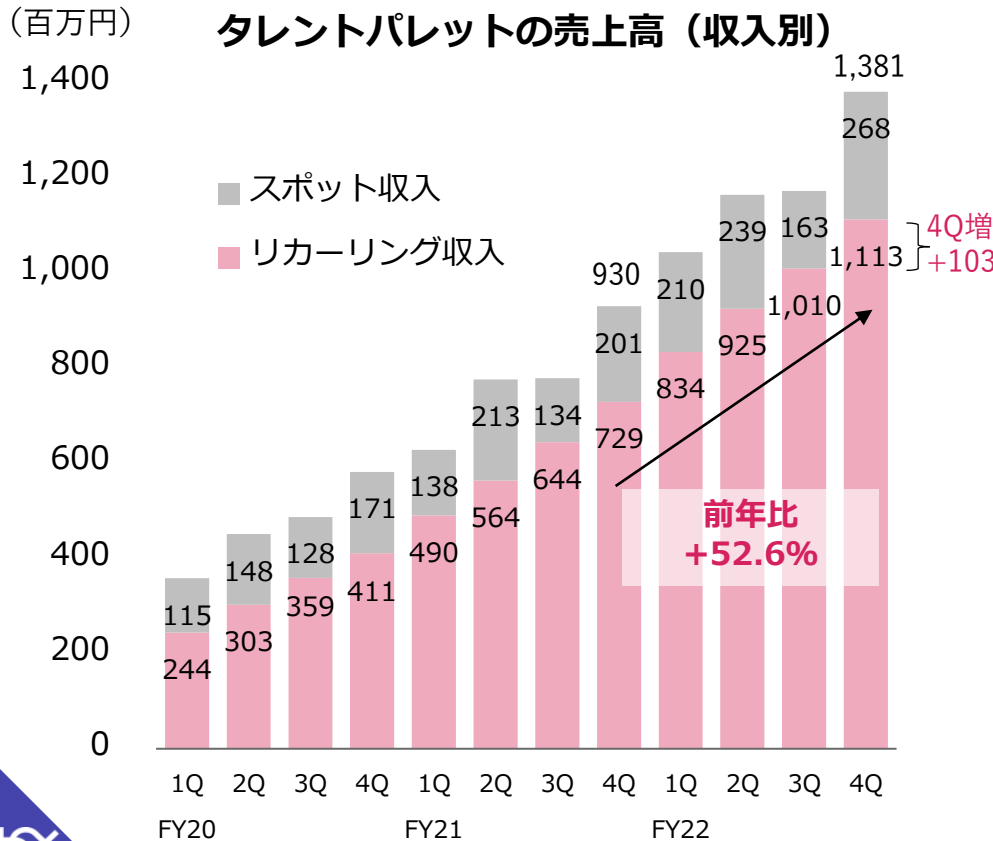
# 売上高の推移（全社）

- リカーリング収入が順調に積み上がり、4Qは1,892百万円（前年比31.0%増）と拡大
- 各事業とも売上が前年同期を上回り、4Qは2,210百万円（前年比29.0%増）と拡大



# 売上高の推移（タレントパレット）

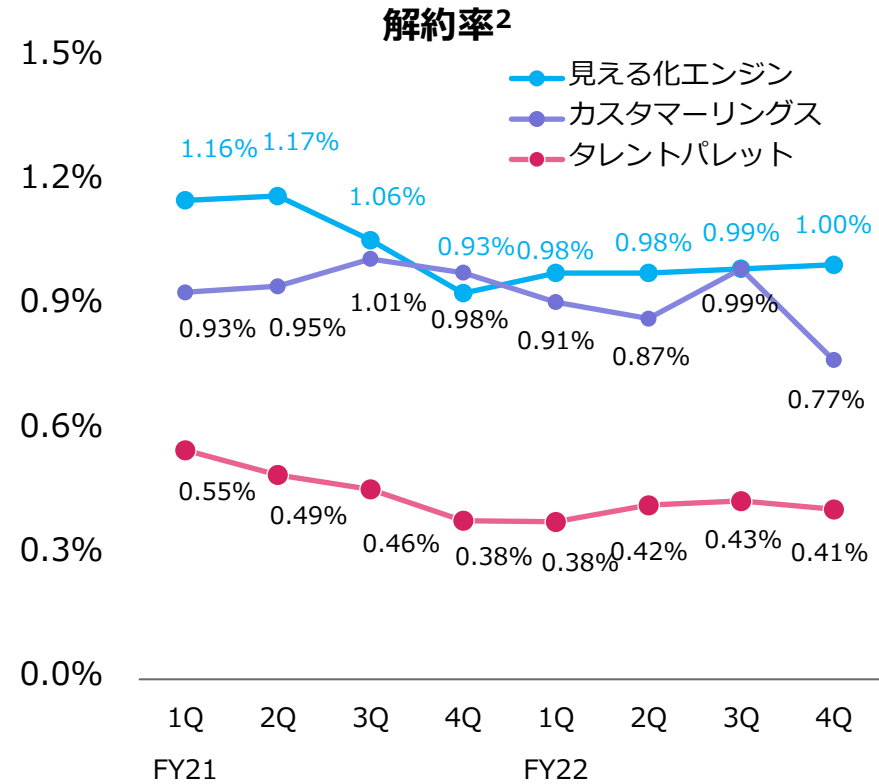
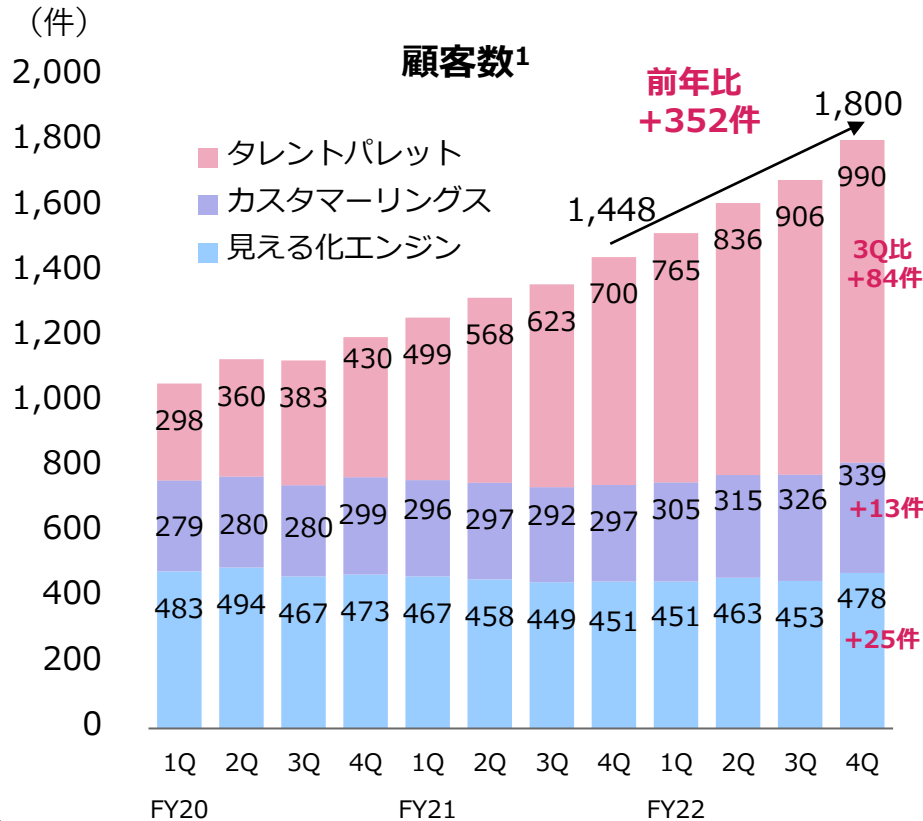
- リカーリングに加えてスポット収入もあり、4Qは1,113百万円（前年比52.6%増）に拡大
- 解約率もFY22期末計画0.68%に対して、0.41%と低位安定で推移



注1：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)

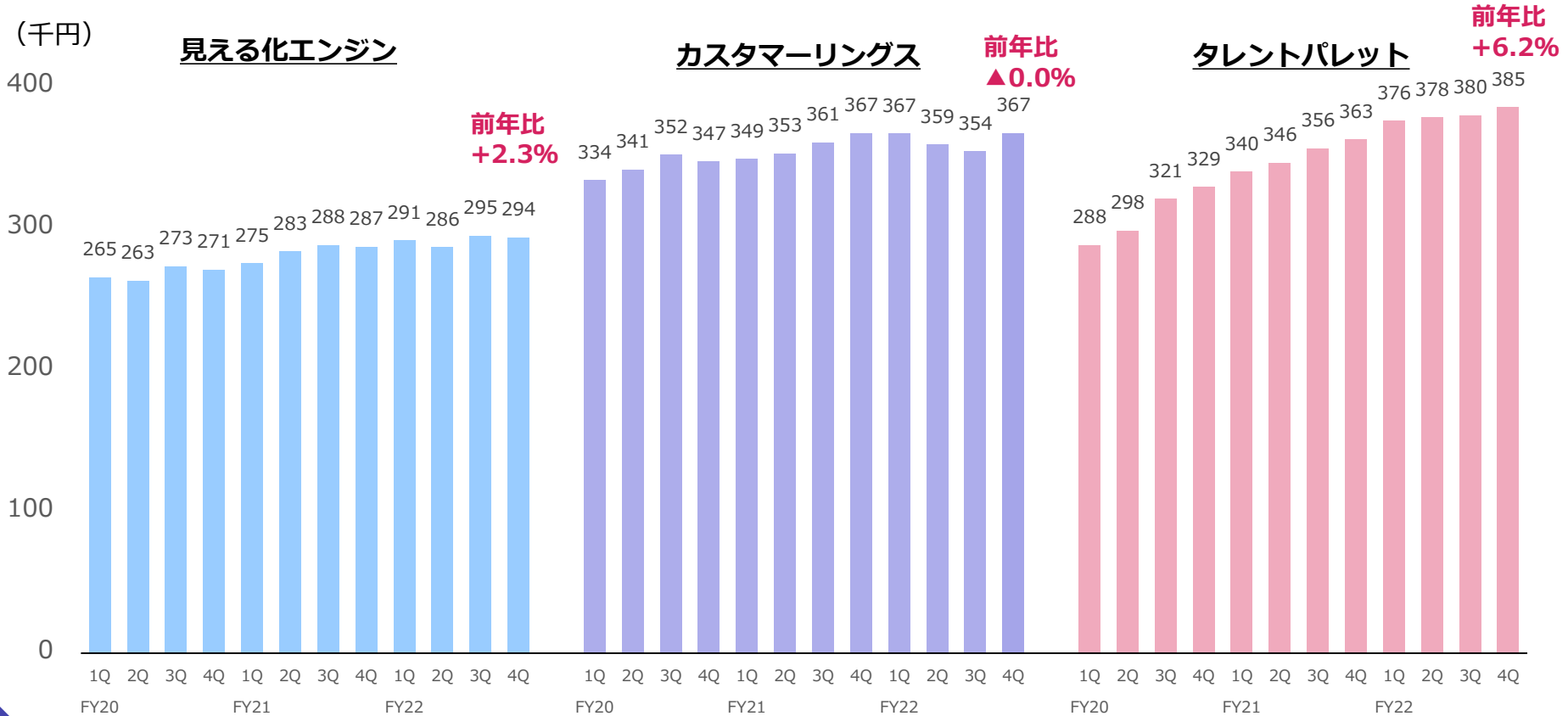
# 顧客数、解約率の推移

- ・ タレントパレットの導入数増と解約率の低位安定により、顧客数は継続的に拡大
- ・ 見える化エンジン、カスタマーリングスも新規獲得増で回復基調に



# 顧客単価 (ARPU) の推移

- タレントパレットは既存顧客のアップセルによりARPU<sup>1</sup>は安定的に上昇
- 見える化エンジン、カスタマーリングスも既存顧客との安定取引でARPUは堅調に推移



注1: 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



# 主要KPI ~2022年9月期 第4四半期~

## MRR<sup>1</sup>

全社 **646**百万円

- 見える化エンジン 139百万円
- カスタマーリングス 125百万円
- タレントパレット 383百万円

## MRR成長率<sup>2</sup>

全社 **32.1%**

- 見える化エンジン 6.5%
- カスタマーリングス 16.9%
- タレントパレット 51.7%

## 月次平均解約率<sup>3</sup>

全社 **0.62%**

- 見える化エンジン 1.00%
- カスタマーリングス 0.77%
- タレントパレット 0.41%

## 契約社数<sup>4</sup>

全社 **1,807**社

- 見える化エンジン 478社
- カスタマーリングス 339社
- タレントパレット 990社

## リカーリング比率<sup>5</sup>

全社 **85.6%**

- 見える化エンジン 92.4%
- カスタマーリングス 95.8%
- タレントパレット 80.6%

## ARPU<sup>6</sup>

全社 **358**千円

- 見える化エンジン 294千円
- カスタマーリングス 367千円
- タレントパレット 385千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2022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： 2021年9月から2022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(2022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： 2022年9月期末における月額課金契約数

注5： 2022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。2022年9月期第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。  
全社の値は同期間における一か月あたりの3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か月当たりの平均社数で除して算出

# 主要KPI ~前期比~

<全社 通期>	2021/9期 通期	2022/9期 通期	前年比
売上高 <sup>1</sup>	6,118 百万円	7,910 百万円	29.3 % 増
営業利益 <sup>2</sup>	2,106 百万円	2,663 百万円	26.4 % 増
営業利益率	34.4 %	33.7 %	0.8 point 低下
MRR <sup>3</sup>	489 百万円	646 百万円	32.1 % 増
顧客数 <sup>4</sup>	1,448 件	1,807 件	24.8 % 増
解約率 <sup>5</sup>	0.70 %	0.62 %	0.07 point 低下
ARPU <sup>6</sup>	339 千円	358 千円	5.5 % 増

注1：2021年9月期通期または2022年9月期通期の実績

注2：2021年9月期通期または2022年9月期通期の実績

注3：Monthly Recurring Revenue。2021年9月または2022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

注4：2021年9月末または2022年9月末における月額課金契約数

注5：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(2021年9月または2022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

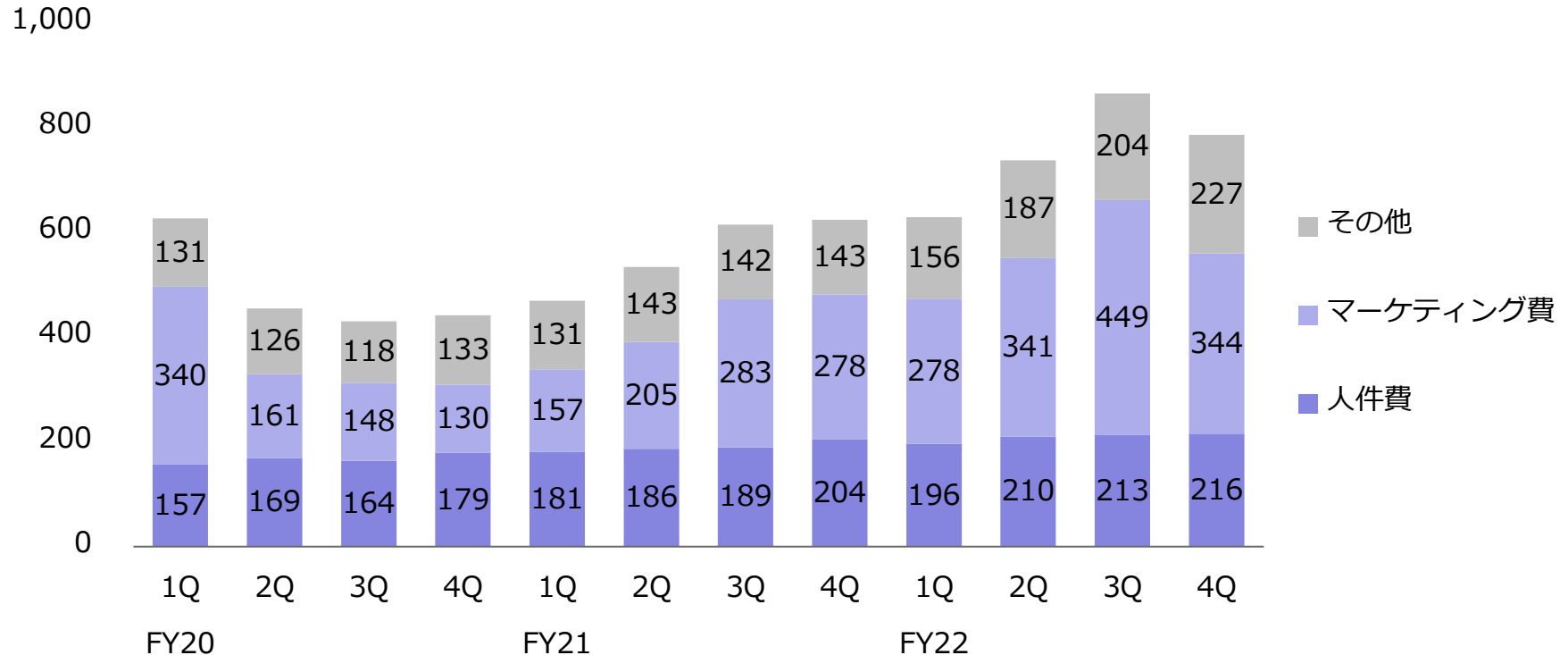
注6：Average Revenue Per User。2021年9月期または2022年9月期の第4四半期における一か月あたりの平均MRRを同期間における一か月当たりの平均課金ユーザー企業数で除して算出。

# 販売管理費の推移

- TVCMや展示会により3Qに増加したマーケティング費用は4Qにやや圧縮
- インサイド・セールス、アウトバウンド・セールスの強化で「その他」がやや増加

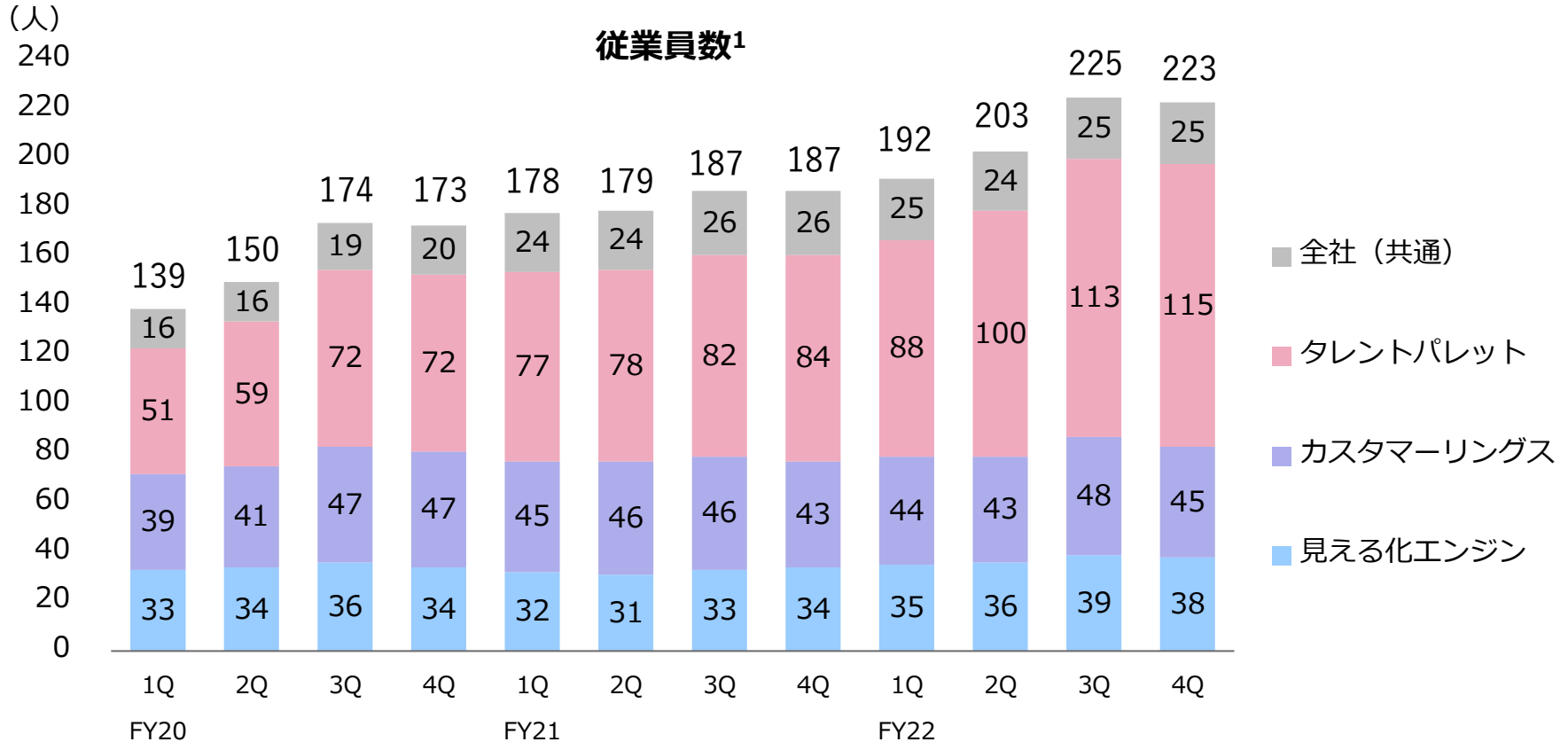
(百万円)

## 販売費および一般管理費



# 従業員数の推移

- タレントパレットの顧客数増に対応するコンサルタントを中心に人員を増加
- 新規獲得の営業、機能強化のエンジニアも継続的に採用して体制を強化



注1：各四半期末時点における正社員数

# バランスシート of 状況

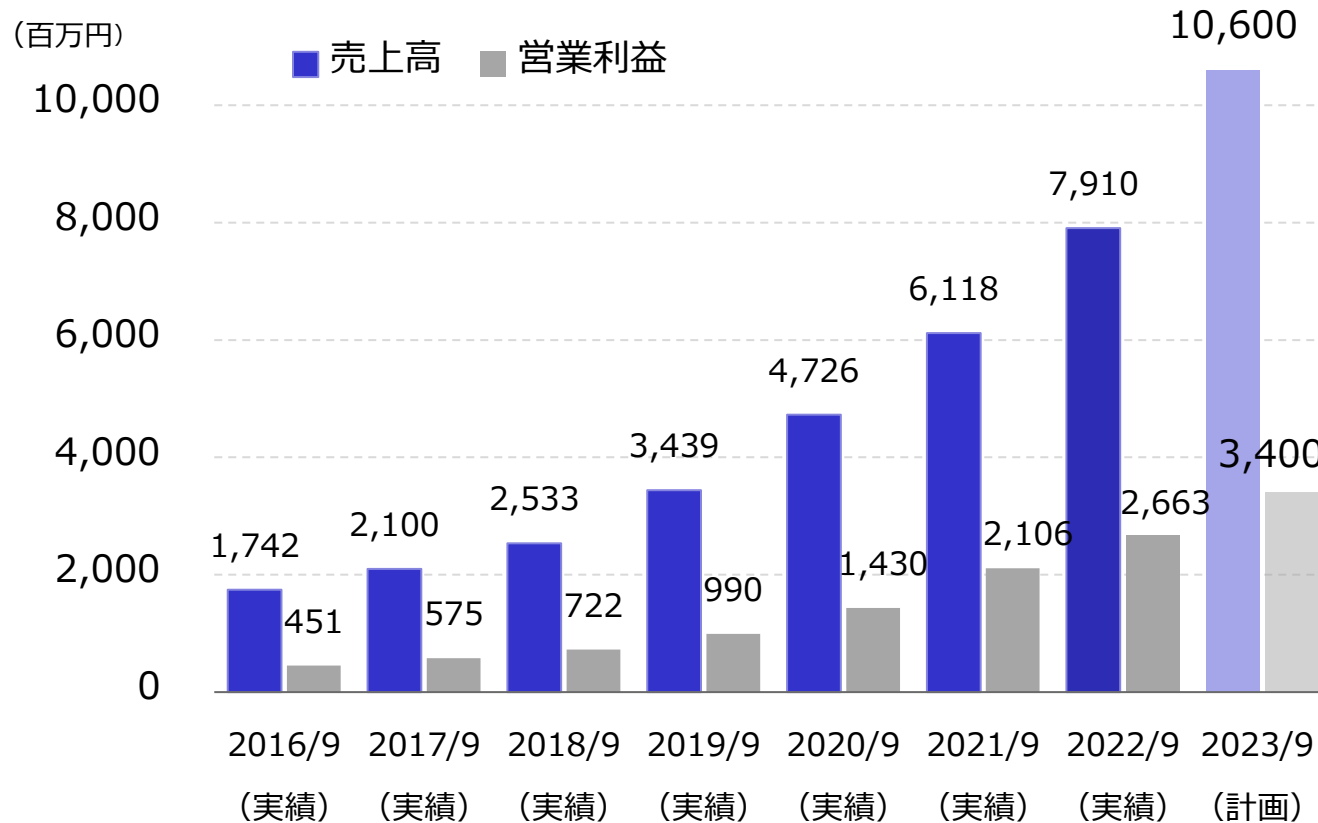
- 継続的な利益計上により、純資産は2021年9月末比 1,557百万円増加
- スリムな財務体質を維持し、自己資本比率 81.2%へ上昇

(百万円)	2021年9月末	2022年9月末	2021年9月末比
流動資産	5,498	<b>6,598</b>	+ 1,100
（内、現金及び預金）	4,614	<b>5,478</b>	+ 864
（内、売掛金）	751	<b>941</b>	+ 190
固定資産	636	<b>1,345</b>	+ 709
資産合計	6,135	<b>7,944</b>	+ 1,809
流動負債	1,227	<b>1,480</b>	+ 253
固定負債	-	-	-
純資産	4,907	<b>6,464</b>	+ 1,557
自己資本比率	79.8%	<b>81.2%</b>	

# 05 2023年9月期見通し

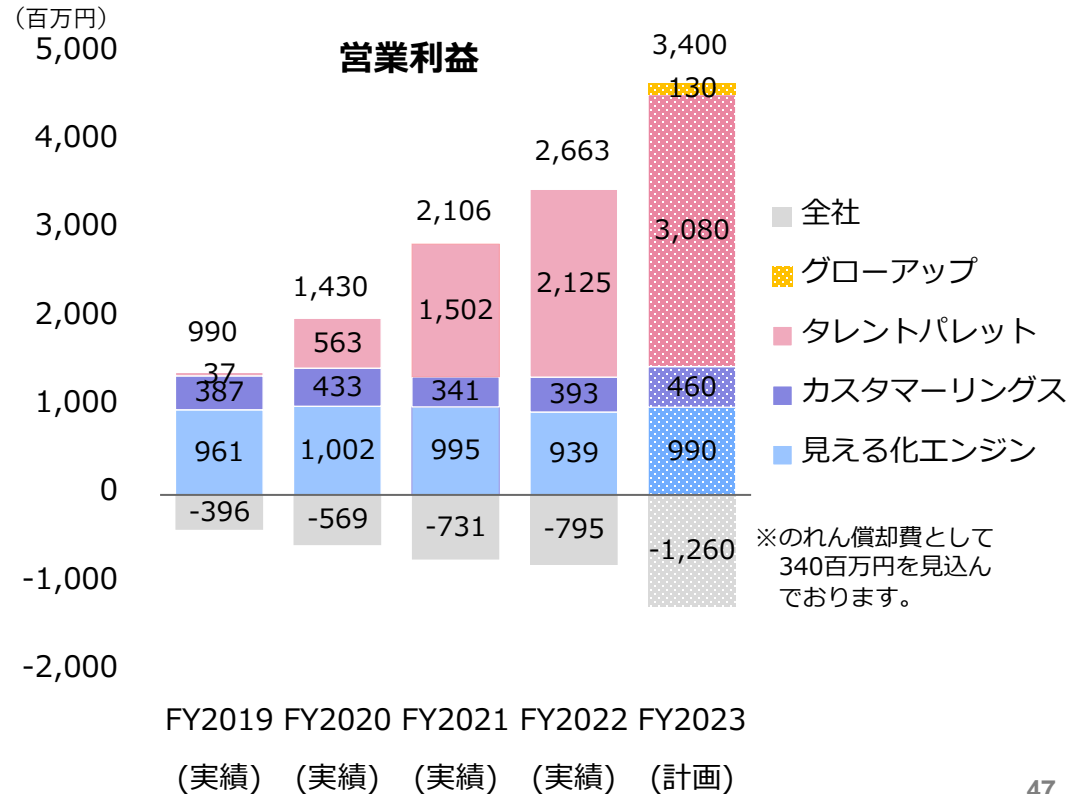
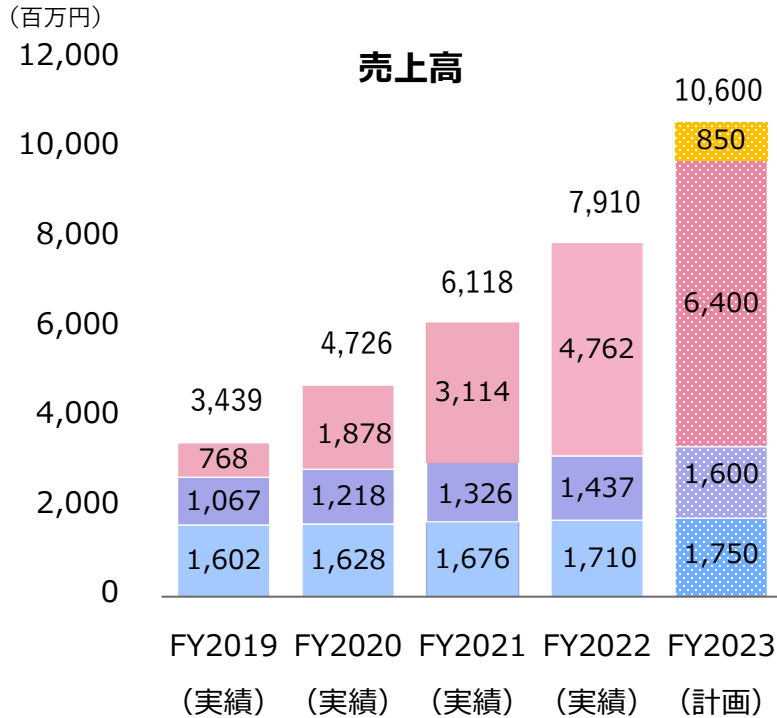
# 2023年9月期の業績見通し

- タレントパレット事業を中心に売上を拡大し、増収増益の見通し
- 売上成長率34.0%、営業利益率32.1%を目指す



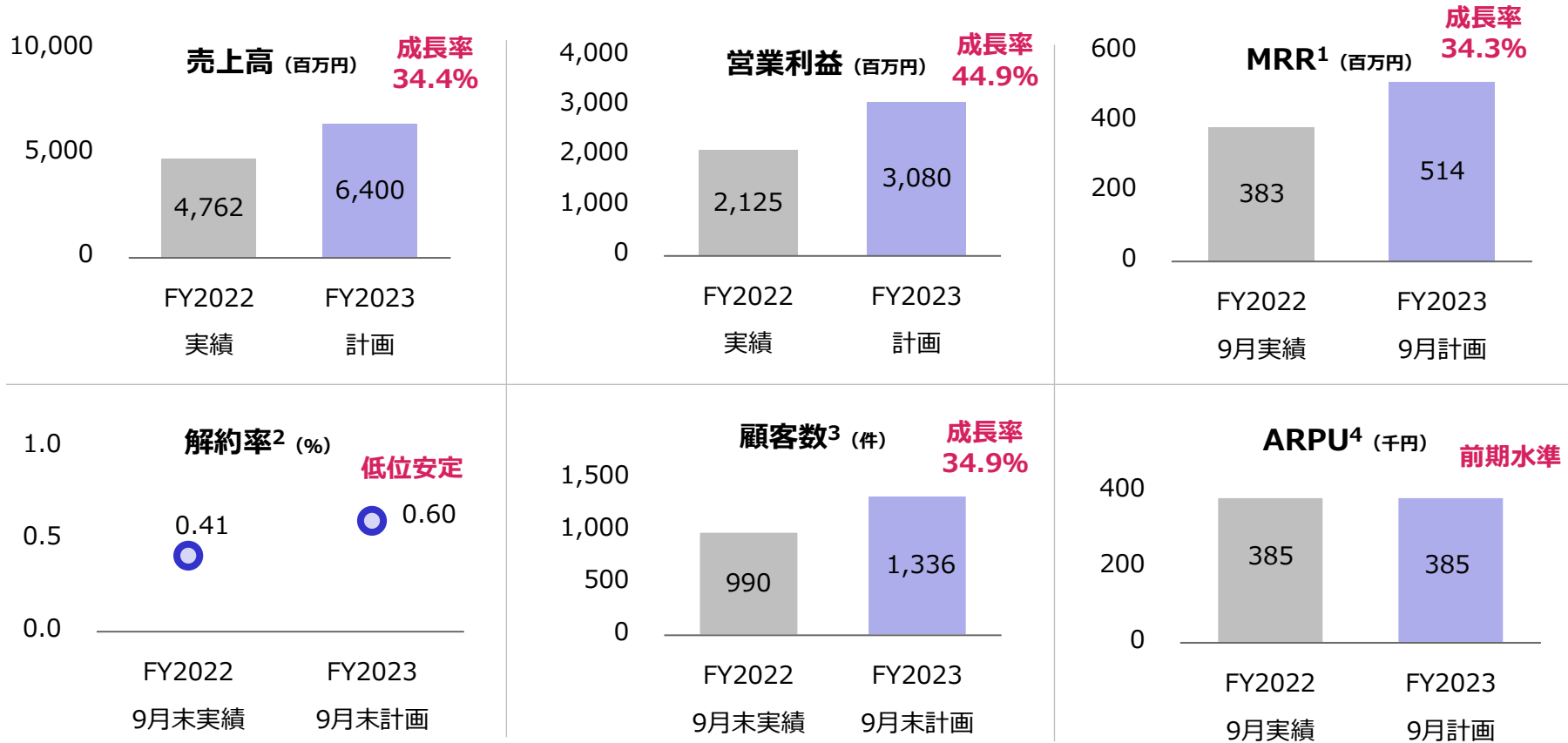
# 2023年9月期の業績見通し（セグメント別）

- ・ タレントパレットの売上・利益の拡大により、全社の増収・増益を牽引
- ・ 見える化エンジン、カスタマーリングスも増収・増益を見込むほか、グローアップが連結となり収益寄与。のれん償却費により全社コストが増加





# 業績見通しの前提 (タレントパレット事業)

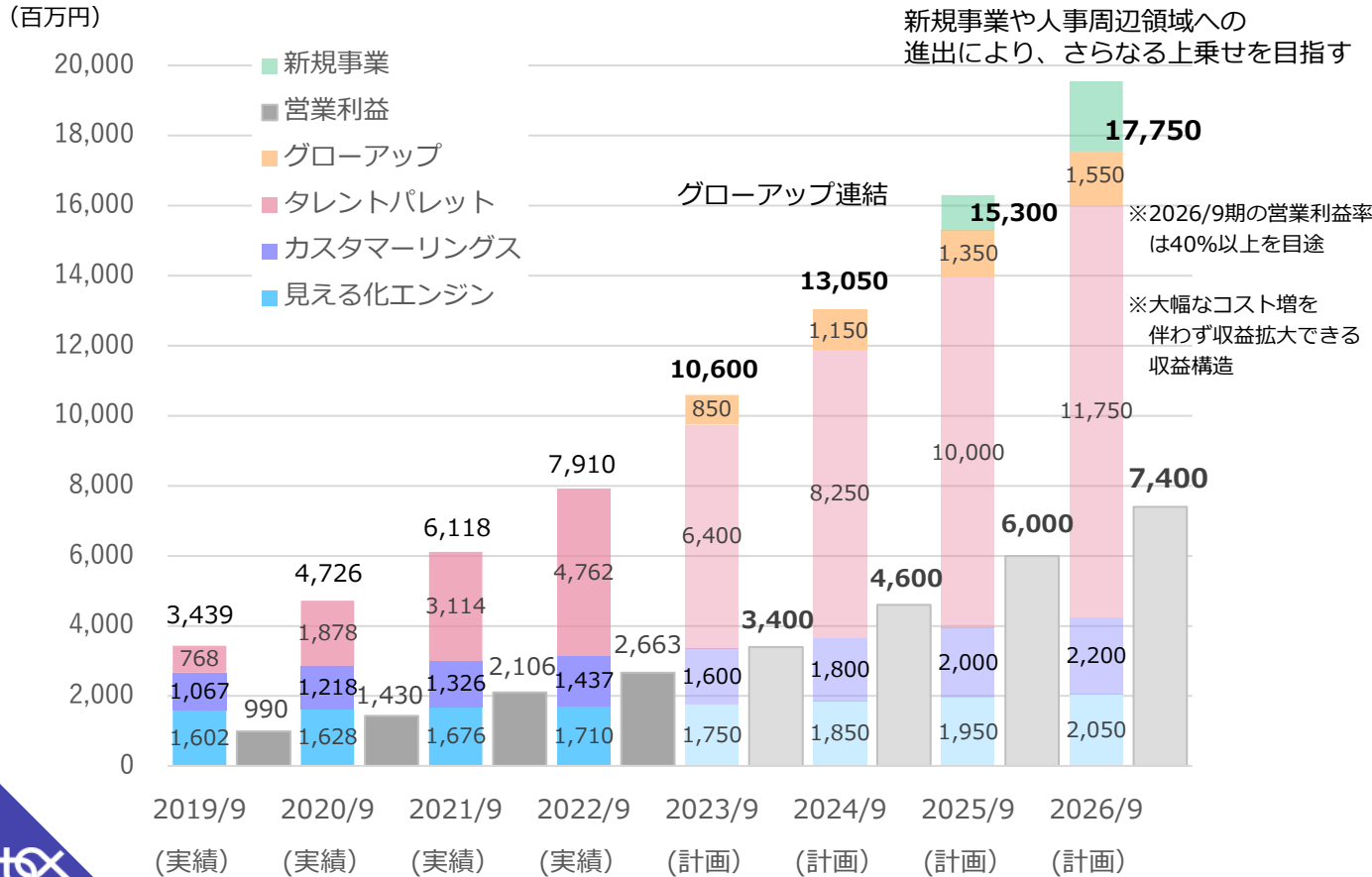


注1：Monthly Recurring Revenue。継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額  
 注2：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(過去12か月の平均値)

注3：月額課金契約数  
 注4：Average Revenue Per User。MRRを同月末における顧客数で除して算出。

# 中期成長イメージ

- 既存事業で2026/9期に売上高177億円、営業利益74億円、営業利益率40%以上を計画
- 新規事業や人事周辺領域への本格参入を進め、更なる売上の上乗せを目指す



## 前提となる主要KPI

顧客数 (件)	2022/9	2026/9
	(実績)	(増数見込)
見える化エンジン	478	+140
カスタマーリングス	339	+170
タレントパレット	990	+1,430

契約単価/ARPU (千円)	2022/9	2026/9
	(実績)	(見込)
見える化エンジン	294	295
カスタマーリングス	367	370
タレントパレット	385	400

## 06 ご参考資料

# 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、SNSなど、大量の顧客の声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部門において導入 顧客のサービス改善や新商品の開発などで活用	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	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・チャット・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
契約件数 <sup>1</sup> 継続収入率 <sup>2</sup>	契約件数(478社) 継続収入率(92.4%)	契約件数(339社) 継続収入率(95.8%)	契約件数(990社) 継続収入率(80.6%)

(注1) 契約件数は2022年9月末時点  
(注2) 売上高に占める月額料金の比率 (2022年9月期第4四半期の平均)

# 見える化エンジンの特徴



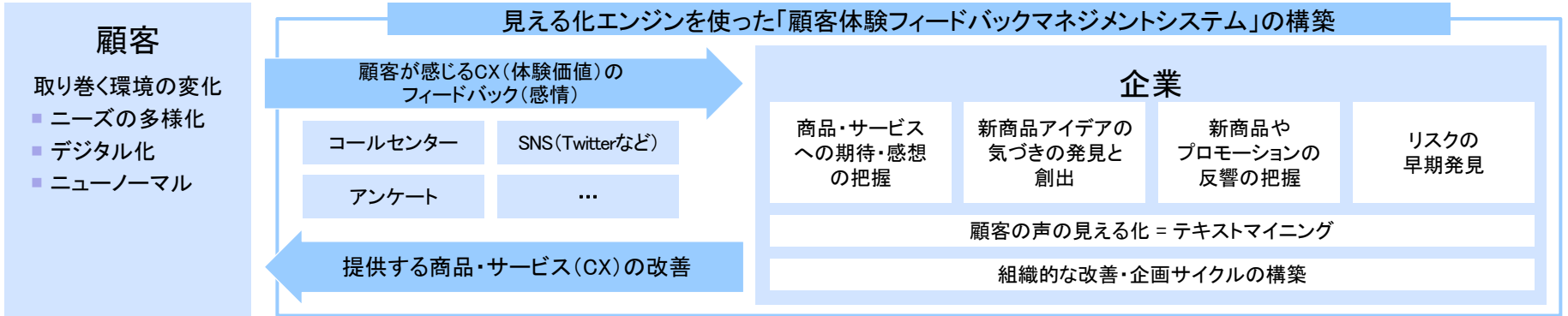
## サービスの特徴

- デジタル時代のビッグデータ(顧客の声や行動)を瞬時に可視化
- 1,500社以上の活用実績がある導入シェアNo.1のツール
- 直感的に操作できる画面、操作のわかりやすさ
- 自由な発言、書き込みにも対応した高い精度の自然言語解技術

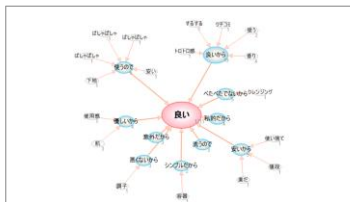


- TwitterなどのSNS、コールログ、アンケートまで膨大な量の顧客の声をテキストマイニングで分析
- 要望、不満、満足などの感情まで「見える化」
- ダッシュボード機能で顧客の声を起点とした全社的な改善活動までワンストップで支援

消費者の声をくみ取り、自社の体験価値(CX)を最大化できる「顧客体験フィードバックマネジメントシステム」



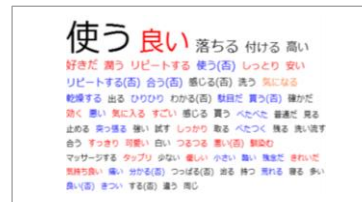
顧客の想い・期待を見える化アウトプット(独自のテキストマイニング技術)



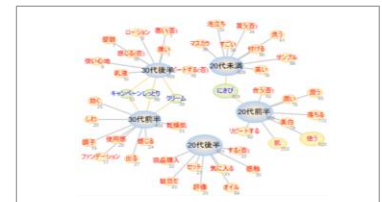
理由マップ(中心単語につながる要因を把握)



ニーズ抽出(感情が一目で分かる)



ワードクラウド(単語の出現頻度を把握)



特徴マップ(年代別の特徴を比較)

# 見える化エンジンの導入企業 見える化エンジン

大量の顧客の声を可視化できるツールとして多数の企業へ導入。10年連続シェア1位<sup>1</sup>

## 製造業



## 小売流通

## 飲食/サービス

	
--	---

## 製薬・化学

## 生活インフラ・IT

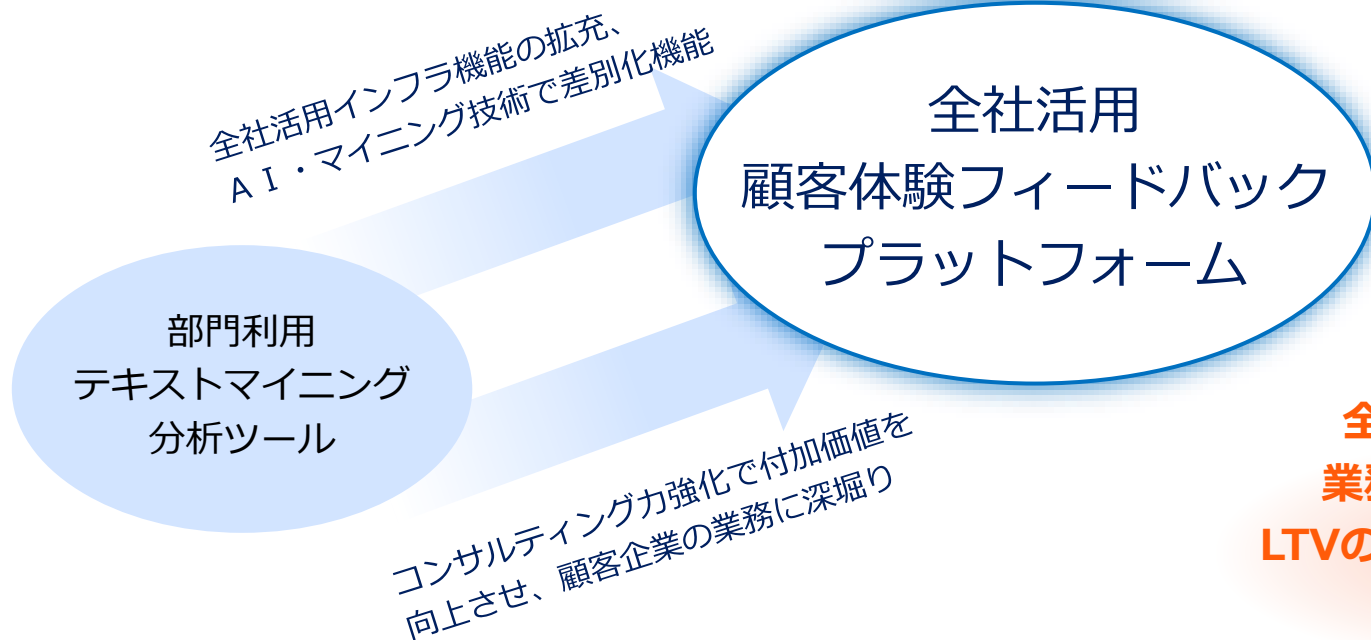
## BtoB/BPO

		
--	--	---

※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」

「顧客体験フィードバック」を実現するインフラ機能を拡充し、対象データの範囲を広げ、高付加価値コンサルティングで顧客に深く入り込み、LTV上昇の実現を目指す。



分析データ拡大と改善業務まで、「顧客体験フィードバック」の仕組み構築

**全社活用で顧客の  
業務に深く入り込み  
LTVの上昇の実現を目指す**

# 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ーフェース
- 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、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、あらゆる業界・業種におけるデジタルマーケティング戦略に対応
- コンサルタントが戦略・分析を支援しサポート充実

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マーケティングオートメーションシステム



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



累計で成長企業700社以上のデジタルマーケティング/CRM強化を支援

コスメ/ヘアケア	健康食品	アパレル	
旅行/観光	食品	金融	メディア・出版
BtoB通販	総合通販・その他通販	人材	会員サービス

※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)



「顧客実感」の差別化機能の拡充、分析コンサルの高付加価値化、様々なマーケティングアクションと連携可能なマーケティングプラットフォームへの進化を目指す。

AI・マイニング技術で分析機能、  
「顧客実感系」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

様々なマーケティングアクションま  
で実施可能な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

## サービスの特徴

- 人材難時代を勝ち抜くデータに基づいた科学的人事戦略を実現
- 社員の最適配置や人材抜擢などで利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離職防止機能

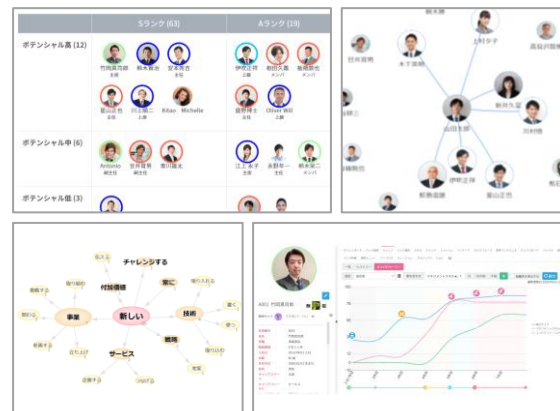


- 弊社が得意とする、膨大な量の情報を分析するマーケティング思考を業界で初めてHR分野に応用
- データに基づいた最適配置、適正な評価、有望人材の発掘・採用強化、離職防止などの「科学的人事戦略」を実現する人材活用のプラットフォーム
- テキストマイニング技術により、社員の将来の希望や会社への要望などを分析。活用できず眠っていた「社員の声」を経営に反映しやすく

## マーケティング思考を取り入れた独自の科学的人事を実現



## 直感的に人材や組織の状態が見える化



経験と勘

×

社員情報の見える化

=

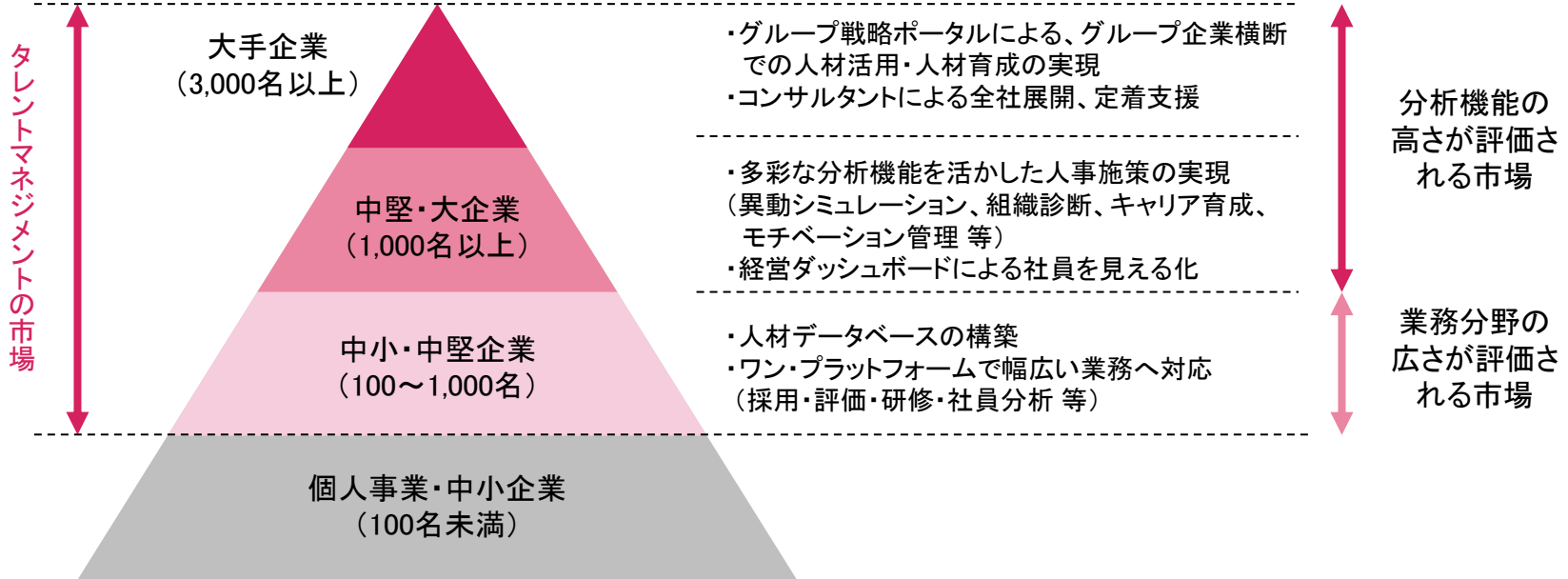
科学的人事戦略を実現  
(データに基づいたクリエイティブな人事戦略)

# 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】



# 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<sup>1</sup>

### 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。
- ✓ 競合の場合も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

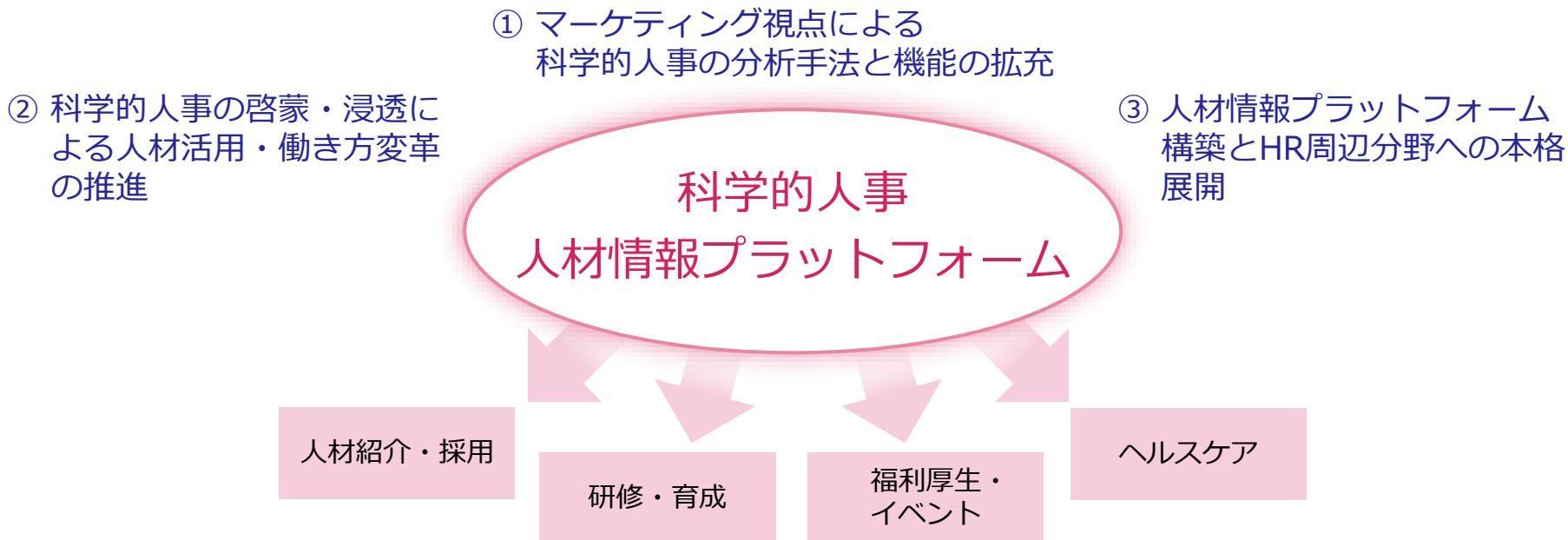
広い

対応領域

管理

# タレントパレット事業の成長戦略

「科学的人事」の方法論と機能を拡充し、HR周辺分野へのサービス拡大を進め、新しい人材活用や働き方改革を推進する「人材情報プラットフォーム」の実現を目指す。



人事の情報系基盤を抑え、HR分野での圧倒的なシェアの獲得を目指す

# 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を負いません。