

2023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
(東証グロース 4071)

2023年2月13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 最近のトピックス
- 05 2023年9月期 第1四半期決算
- 06 2023年9月期 業績見通し
- 07 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
- 連結子会社 株式会社グローアップ
- 設立 2006年（平成18年）12月25日
- 資本金 131,742千円（2022年12月31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 連結263名（2022年12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SaaS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

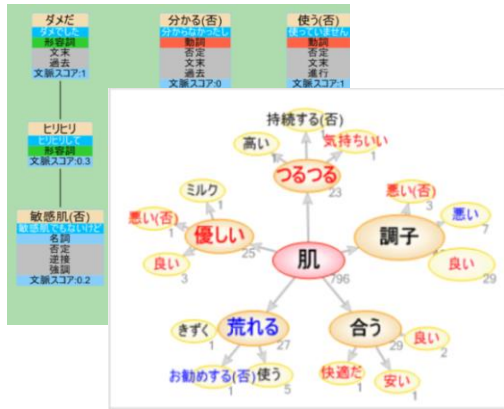
業界・業務知識

活用支援
コンサルティング

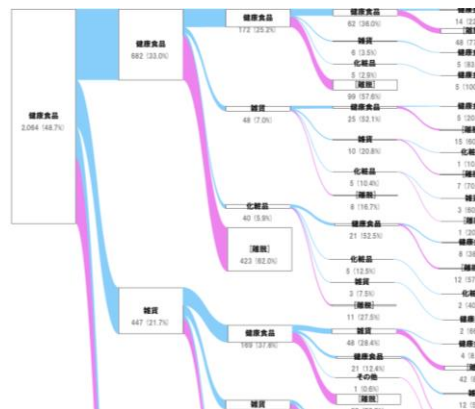
事業の強み ~ビッグデータを実務に役立つ形で可視化する高い技術力~



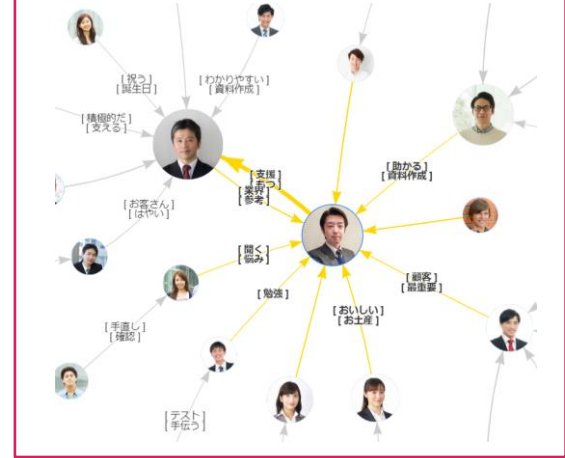
構文解析、単語マップ



購買パターン分析



社員間ネットワーク図



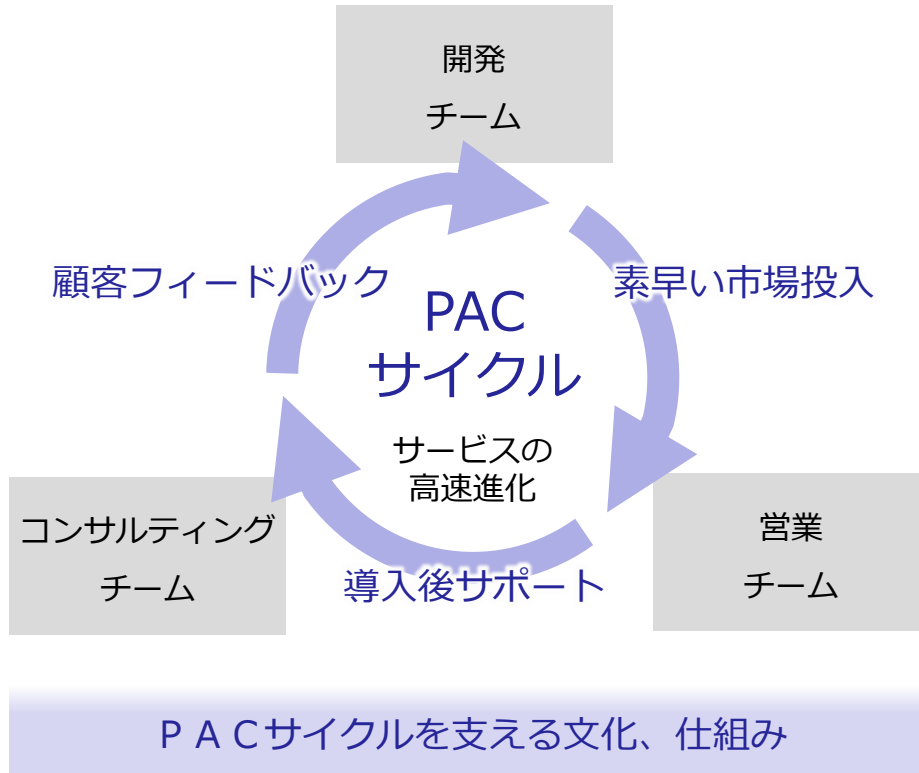
日本語の文章を解析し、主語述語やポジネガ反響などをマップで表現し顧客の声を一目で把握

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

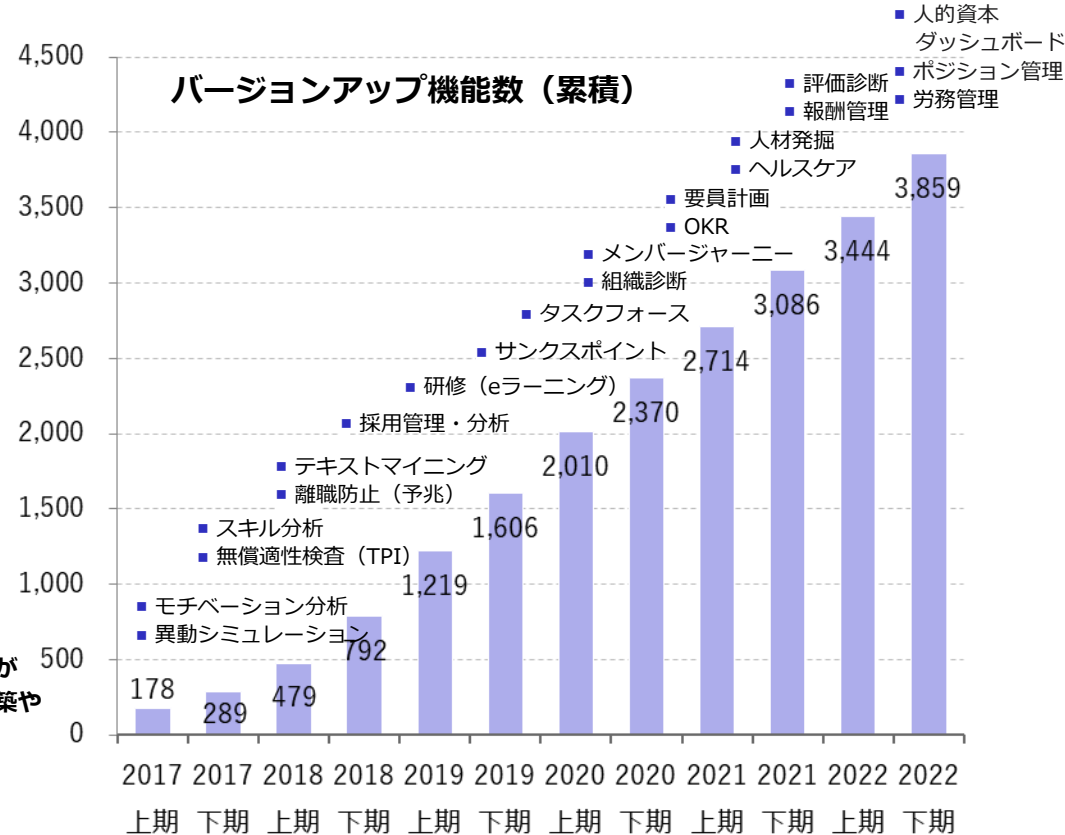
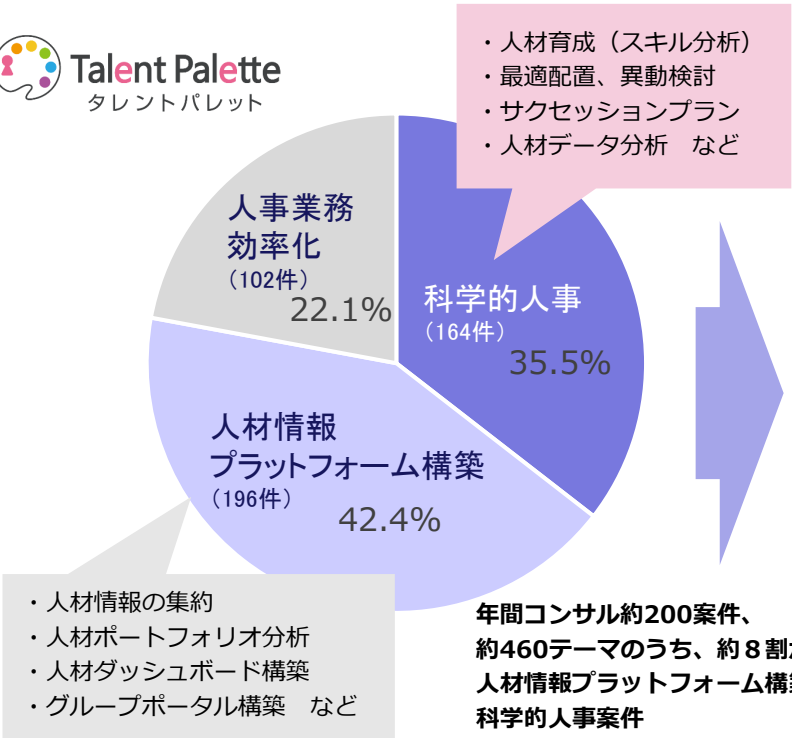
全チーム総力戦の 解約防止・LTV向上

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~

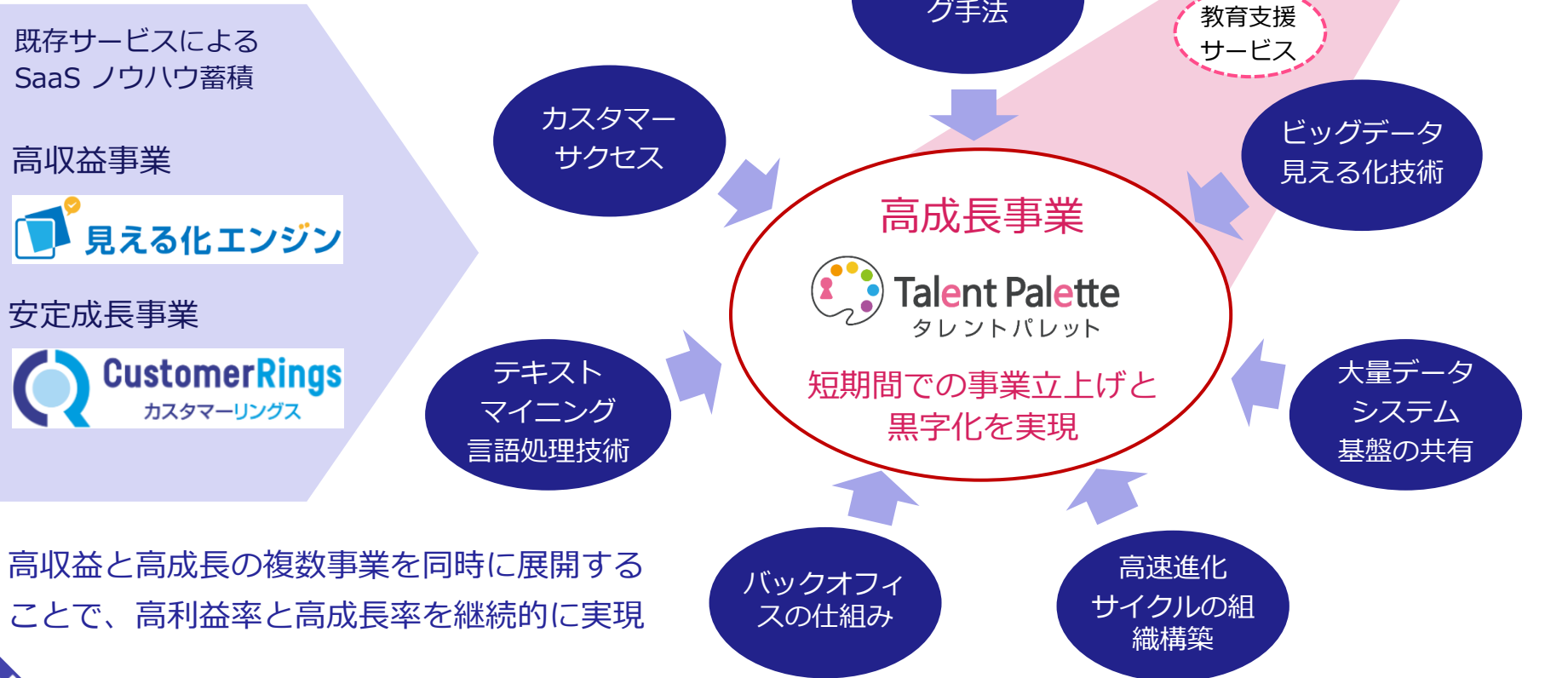
エンタープライズ向けのコンサルティング力を生かし、サービスの高付加価値化を実現
 様々な先進企業へのコンサルティングを通して、約6年で3,800以上の機能を標準搭載



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~

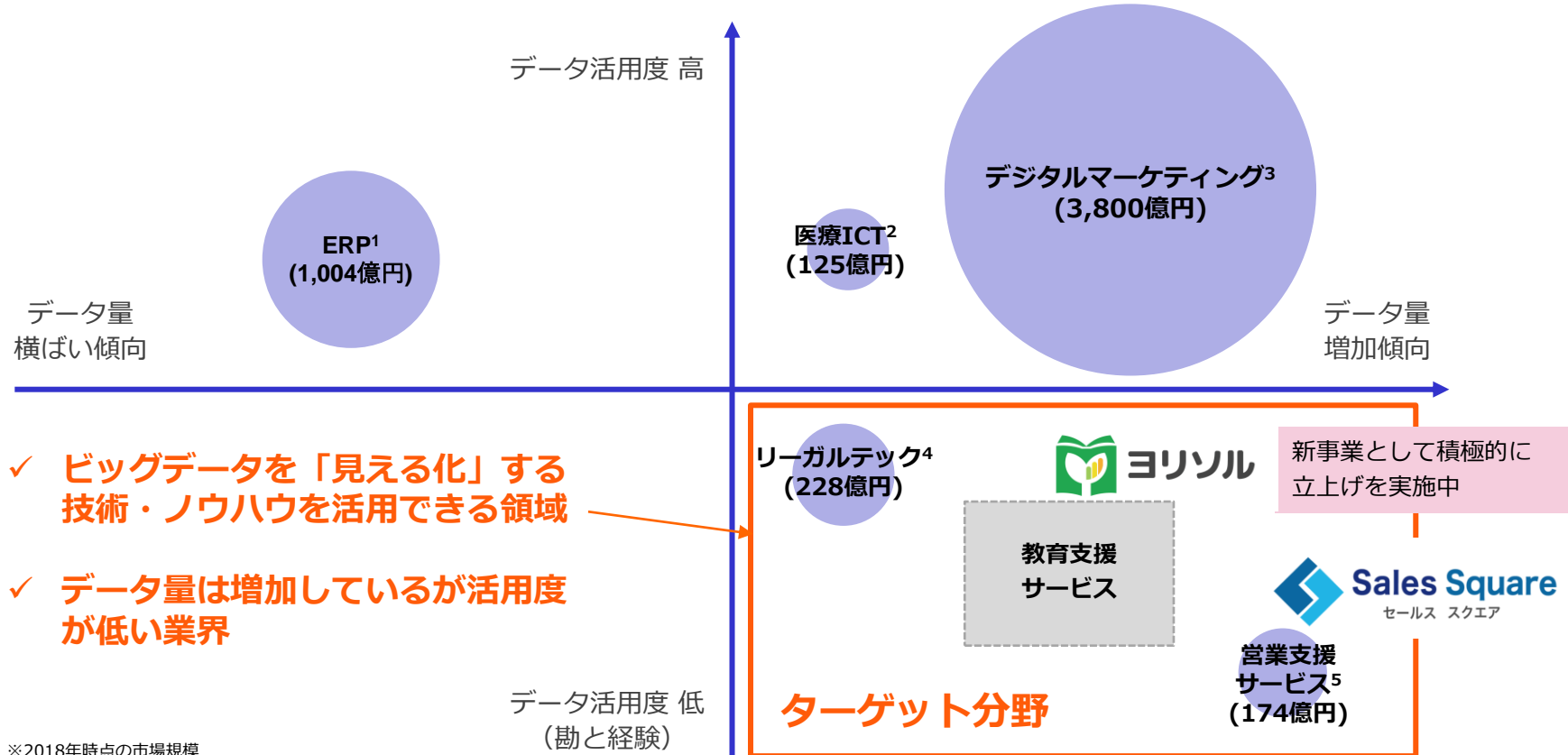
約16年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



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



※2018年時点の市場規模

注1: アイ・ティ・アール「ERP市場2020」

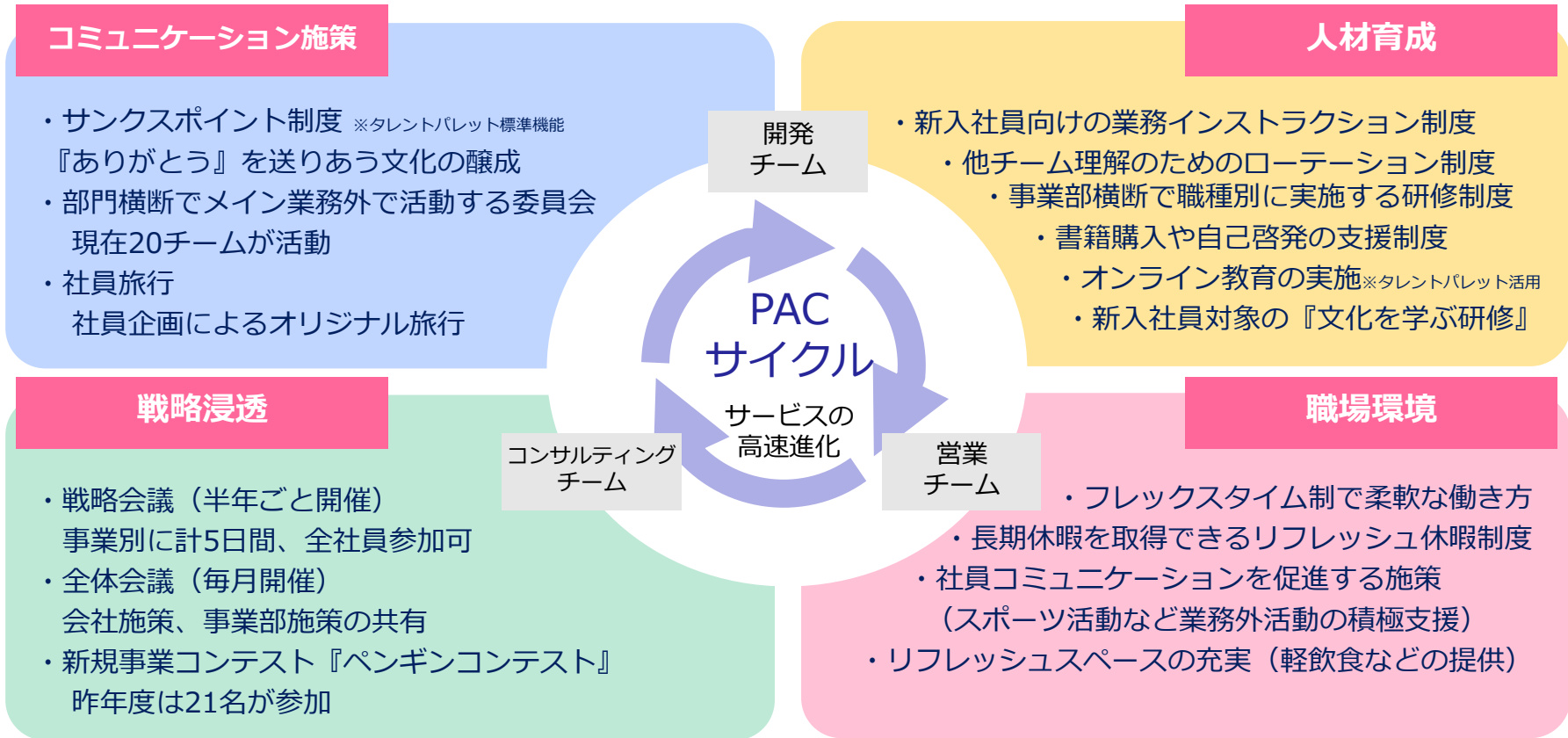
注2: 矢野経済研究所「2020年版 次世代医療ICT市場の現状と展望」

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

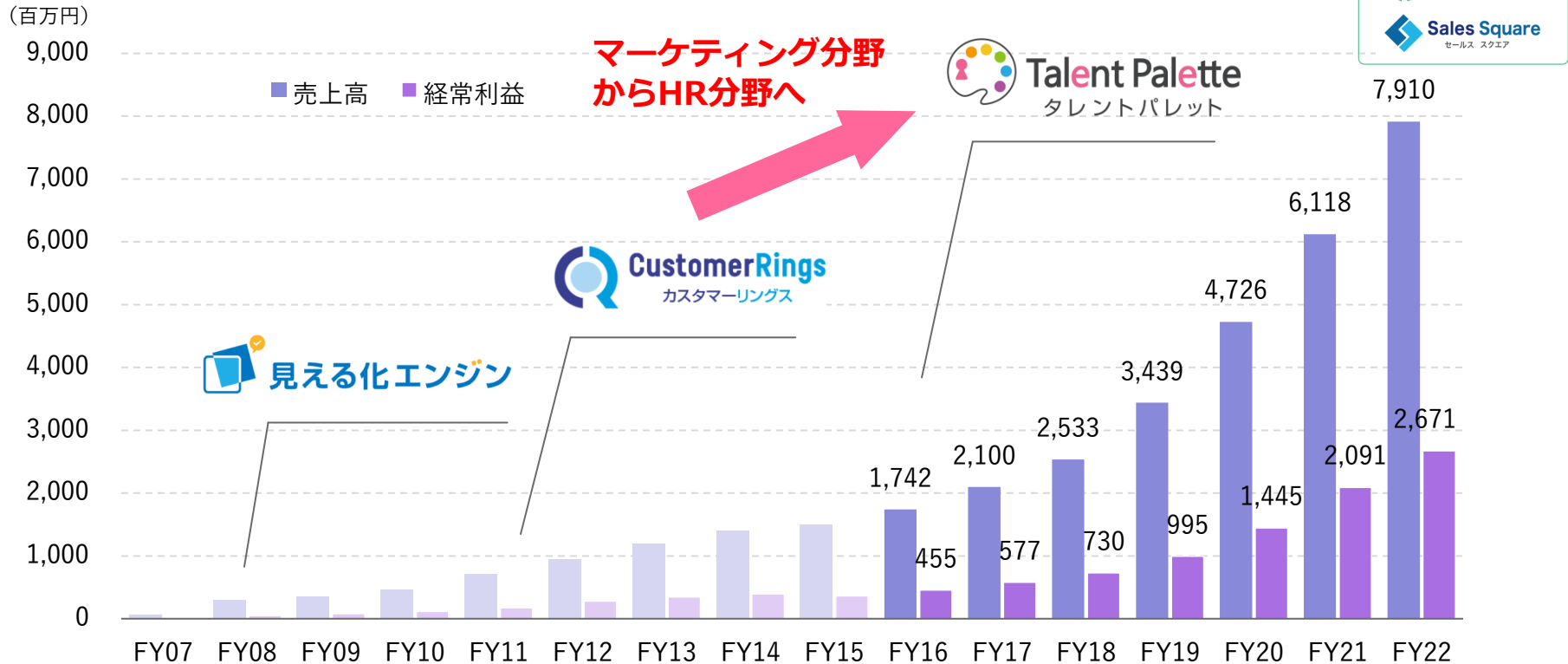


- ➡ ★社員意識調査のスコア (会社ビジョン4.4/5.0点、社内雰囲気4.1/5.0点、福利厚生4.2/5.0点)
- ★年間離職率7.3%

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



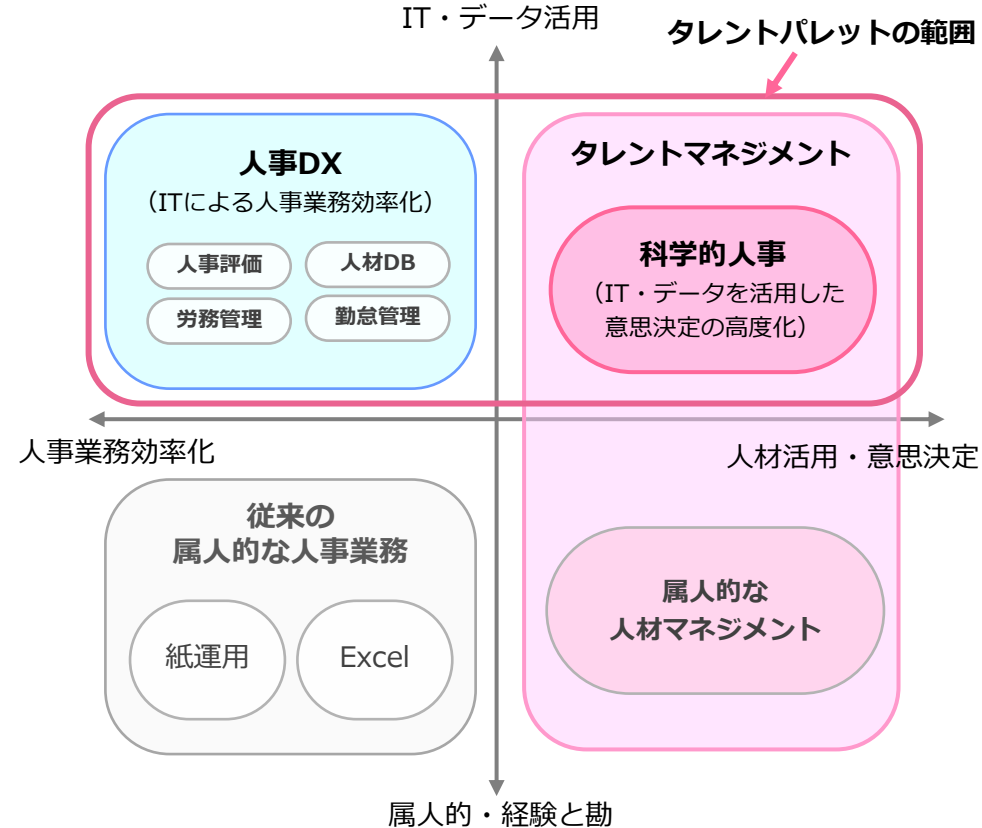
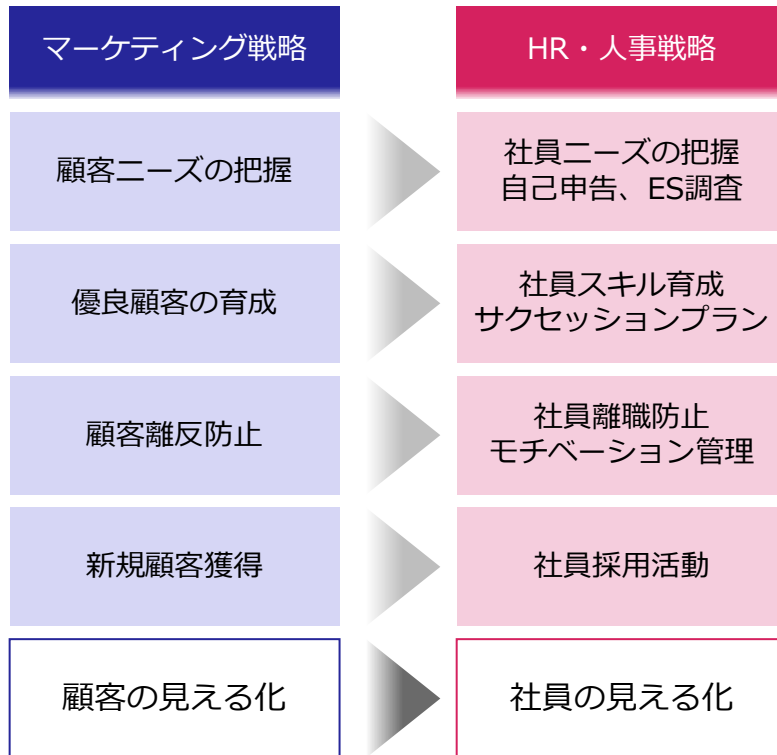
タレントパレット急成長の背景

- ・ 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

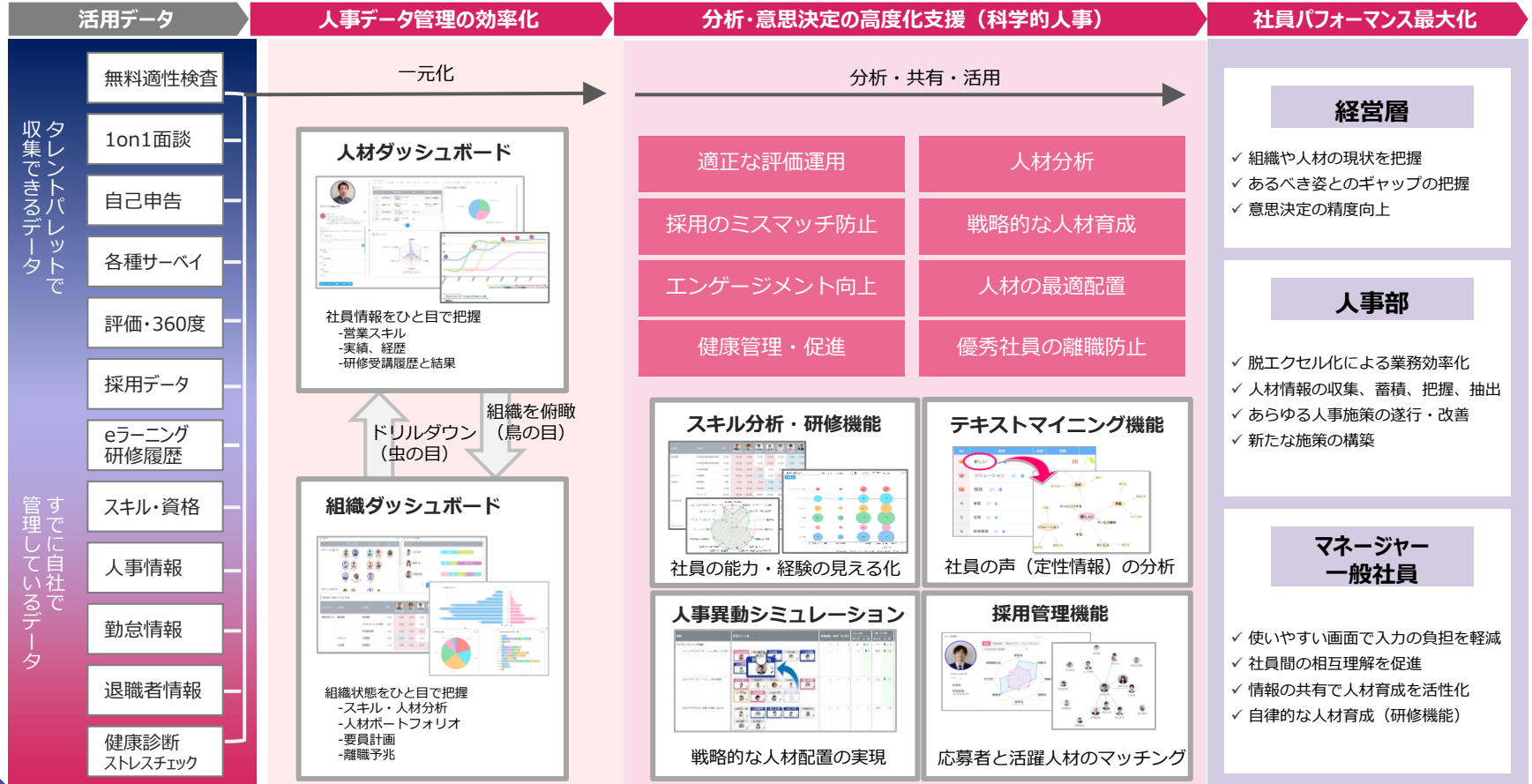
アンケート
自由な設問設定と
テキストマイニングで
社員の声を見える化

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



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～

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・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

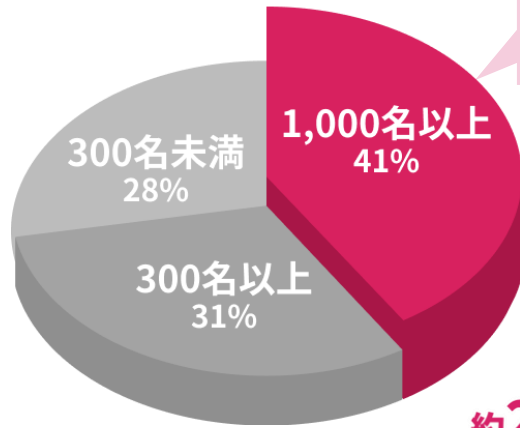
※許諾いただいた企業様のロゴを掲載を一部抜粋して掲載しております。(順不同)

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



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2,000社突破!

※契約社数：1103社
2022年12月末時点

大手・中堅企業 売上高
(社員数300人以上)
シェアNo.1 注1

2017 2018 2019 2020 2021 2022

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システム最多の
9部門で「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 2023 Winter タレントマネジメント部門、人事評価・OKR部門、採用管理（ATS）部門、モチベーション管理部門、eラーニング・LMS部門、健康管理部門、組織サーベイ部門、HCM部門、労務管理部門

03 成長戦略

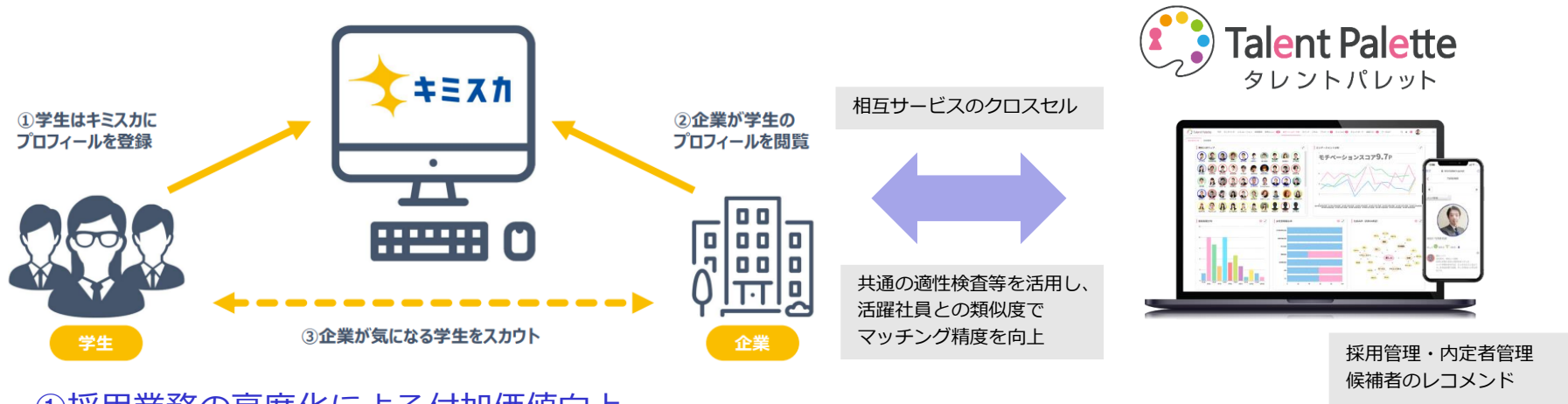
タレントパレット事業の展開 ~人事の周辺分野への進出~

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～

グローバル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

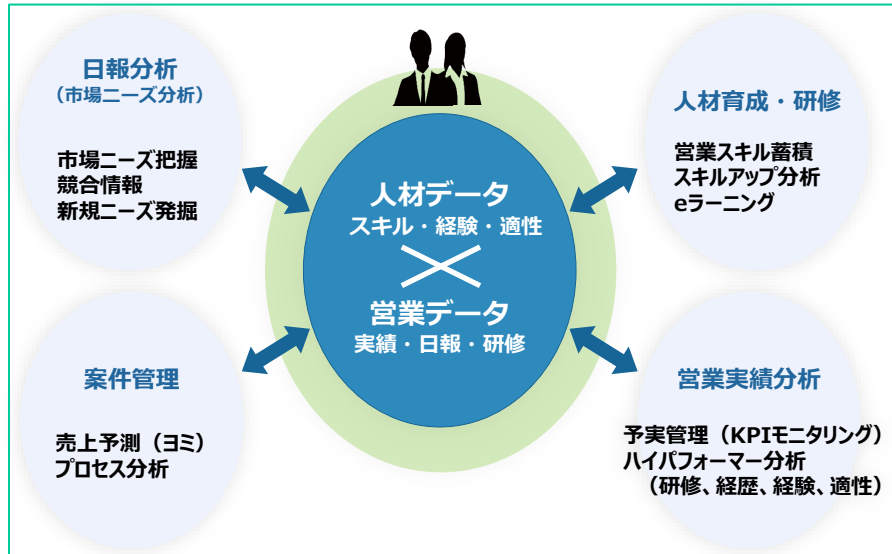
③機能開発と採用ビジネスのノウハウ共有

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

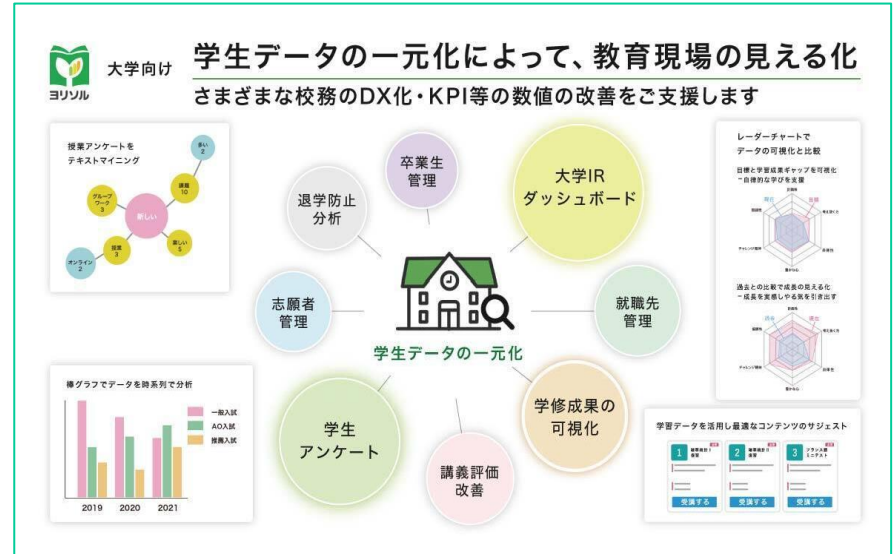


本格導入開始 (トライアル導入含む)

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 (数千名) LMS、学修ポートフォリオ、教職員ポートフォリオ
 国立大学 (数千名) 学修ポートフォリオ、大学IR
 一般財団法人 (数千名) LMS、ラーニングアナリティクス、卒業生管理

04 最近のトピックス

最近のトピックス

- 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 グローバルエンタープライズ企業の導入事例公開
- ⑤ 新書籍発刊「科学的人事の実践と進化」
- ⑥ 新規事業「ヨリソル」の導入事例公開

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

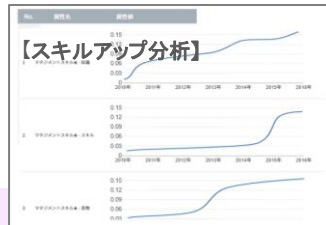
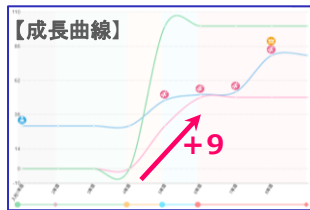
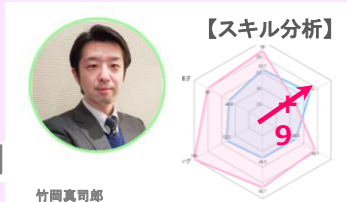
【経営・人事】
社員のスキル情報を分析し
人事戦略に活用

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		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		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		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：グローバルエンタープライズ企業の導入事例公開

花王様のグローバルを含めたグループ全社のOKR制度を支える、タレントパレット



ご導入背景

花王では、事業戦略であるK25に紐づく「社員活力の最大化」を実現するためには、グローバルを含めた全社員の人材データを一元化・適宜収集し、人事部だけでなく、マネジメント層や社員まで、それぞれの権限範囲内で情報を開示し活用していく必要があり、OKRの運用もその中の一つでした。

しかし、当時は人事情報を基幹システムのみで管理しており、権限設定や操作性が複雑なため人事部しか情報を確認できないことを大きな課題としており、タレントマネジメントシステムを検討することになりました。

タレントパレット採用の決め手

導入時の課題を解決するだけでなく、選定検討の軸として「独自のOKR運用に対応」「グローバルで活用するための多言語」「細かな権限設定」など複数の必須事項がありました。

今回、複数のタレントマネジメントシステムを検討する中で、それを全て網羅しているかつ、今後より一層の企業成長を見据えた際に、データを保管しておくのみならず、人材データを分析・活用して人事戦略を推進し実現していく必要があるとし、データ活用に対する思想や考え方が花王の方針とあっていると考え、日々の運用から将来的な人事戦略をも支援できるタレントパレットの導入に至りました。

- 中期経営計画の柱となる取り組みとして、OKR制度をグローバルを含め、全社的施策として運用開始
- 個々の目標や意見を全社に向けて公表・公開することで組織の枠を超えた社員同士の繋がりを仕組み化
- 縦割りになりがちな組織課題を解決しつつ、社員一人ひとりの成長や挑戦をキャリアプランと連動し育成支援

トピックス⑤：新書籍発刊「科学的人事の実践と進化」

科学的人事の推進と普及活動、ブランディングに有効な書籍「第2段」を1月発売開始



2023年 新刊発売！

「科学的」人事の実践と進化

三室 克哉/鈴木 賢治/中居 隆 著

- [第1章] コロナで変わった働き方
- [第2章] 人的資本という企業価値軸の変化
- [第3章] 科学的人事戦略とは何か？
HR業界のパスワードに惑わされない人材活用
- [第4章] ここまで進んだ科学的人事の取り組み
- [第5章] 人事施策別に見る科学的人事の実践
- [第6章] 科学的人事、成功の道筋
- 【特別インタビュー】 人的資本経営の時代における人事の役割
早稲田大学政治経済学術院 大湾英雄教授

こんな方におすすめです

- ・人的資本開示、ジョブ型雇用、リスクリングなど直近の人事課題について知りたい
- ・経営戦略と人事戦略を連動させる理論と実践を知りたい

既刊・好評発売中



2019年 発行

「科学的」人事の衝撃

三室 克哉/鈴木 賢治/中居 隆 著

こんな方におすすめです

- ・マーケティング思考とITを活用する科学的な人事戦略について知りたい
- ・「人材の見える化」で社員のパフォーマンスを最大限に向上させたい

トピックス⑥：新規事業「ヨリソル」の導入事例公開

授業や学生に関わる教育データの蓄積と分析を目的とした「ヨリソル」導入事例

統合型スクールマネジメントシステム「ヨリソル」、
学校法人河原学園で導入開始

ヨリソルのLMS機能上で、小テスト・出欠管理・課題管理等を実施。
蓄積される教育データをもとにした教職員ポートフォリオの構築を「ヨリソル」が支援。



学校法人
河原学園



教育データの見える化
ヨリソル

プラスアルファ・コンサルティング



1. LMS (学習管理システム)の運用

2023年4月～
学生へ展開

- 運用項目
 - ・ 小テスト
 - ・ アンケート
 - ・ 成績
 - ・ 課題
 - ・ 出欠
 - ・ 授業のQ&A など
- 運用のポイント
 - ✓ 授業コマごとにコンテンツの管理を可能に。
 - ✓ 設問バンク機能で小テスト作成の効率化・高度化。



2. 教職員ポートフォリオ構築

2023年4月以降
順次教職員へ展開

- 評価項目・コンテンツ
 - ・ 小テスト結果→理解度
 - ・ 課題提出率
 - ・ 出欠率
 - ・ 授業評価アンケート成績 など
- ✓ 教職員へ結果をフィードバックし指導改善サイクルを作る



05 2023年9月期 第1四半期決算

ハイライト

■ 概況

- タレントパレットは好調を継続。導入数の想定を超えて増加し、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の増加傾向は継続で、計画通りに進捗。
- 第1四半期からグローアップが新規連結となり、連結業績（タレントパレット事業で計上）に反映。

■ 2023年9月期 第1四半期 業績

- 2023年9月期（連結、第1四半期）は売上高**36.0%**増収、営業利益**11.2%**増益（利益率**30.9%**）
- 2023年9月期（単体、第1四半期）は売上高**25.5%**増収、営業利益**18.2%**増益（利益率**35.6%**）
- 単体では、タレントパレットの導入数増と低解約率の維持、顧客単価の安定上昇により、MRRは**700**百万円（前年同期比**30.9%**増）と好調に推移。
- グローアップが連結となり売上高、利益は業績に寄与するが、のれん等償却費負担が発生し、連結での営業利益率と増益率は一時的に低下。

■ 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**32.1%**）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。

業績ハイライト

- 2023年9月期 第1四半期決算より グローアップが連結となり、売上高は36.0%増収、営業利益は、のれん等償却費負担も影響して11.2%の増益
- 売上高、営業利益ともに計画を上回って推移

売上高	2,462	百万円	前年同期比	36.0	% 増
-----	--------------	-----	-------	-------------	-----

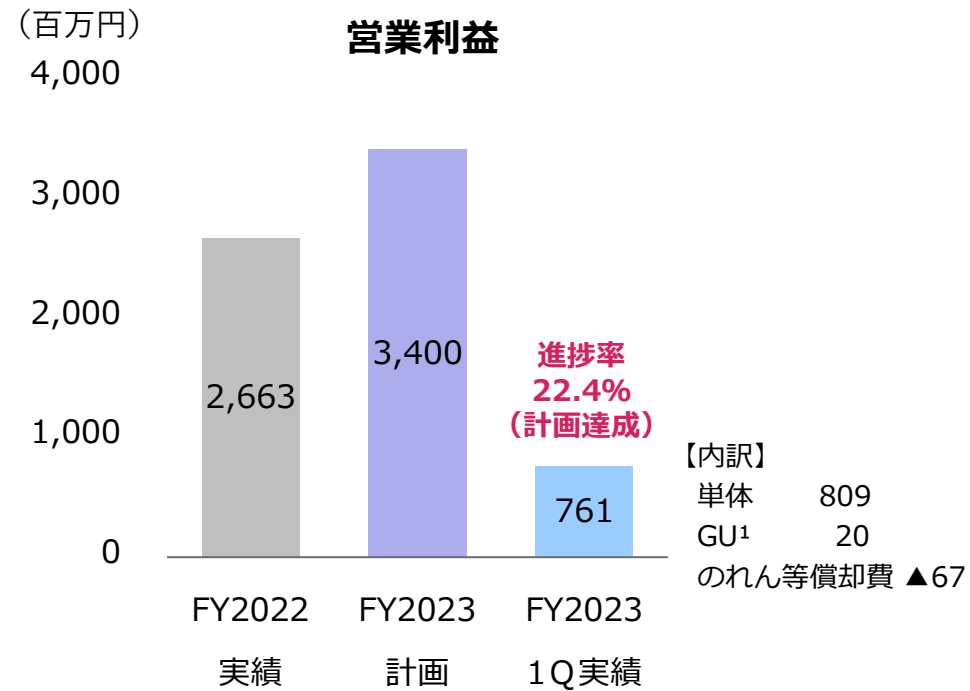
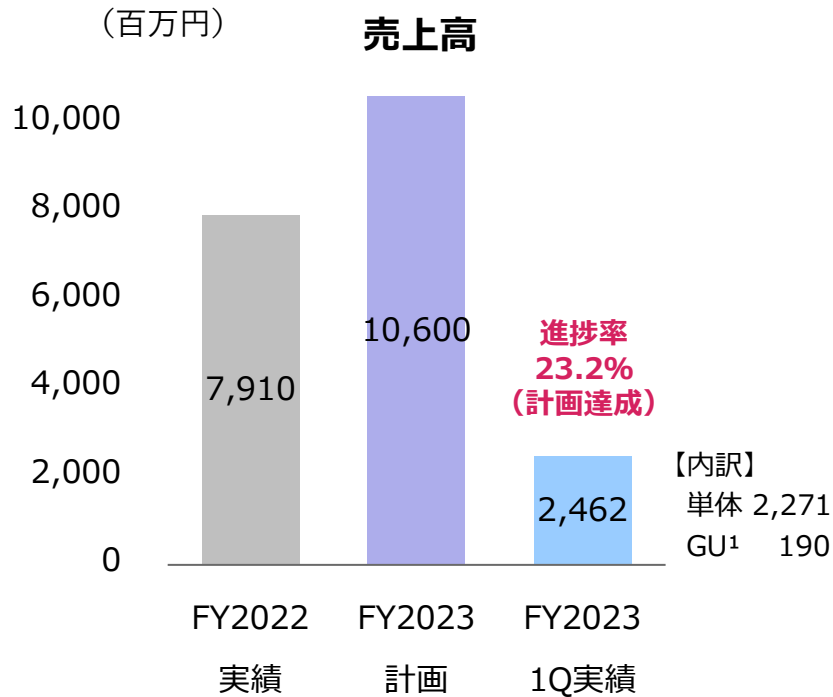
営業利益	761	百万円	前年同期比	11.2	% 増
------	------------	-----	-------	-------------	-----

経常利益	763	百万円	前年同期比	11.2	% 増
------	------------	-----	-------	-------------	-----

当期純利益	506	百万円	前年同期比	12.8	% 増
-------	------------	-----	-------	-------------	-----

2023年9月期 第1四半期業績 業績進捗

- 1 Qの売上高進捗率は通期計画比 23.2%、営業利益の進捗率は通期計画比 22.4%であり、売上高、営業利益ともに計画を上回って順調に推移している



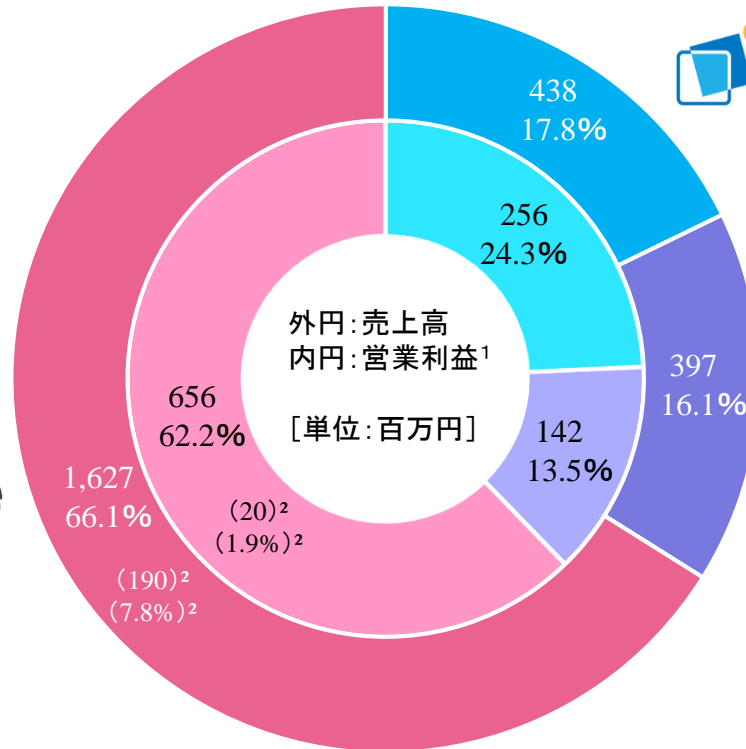
業績サマリー

- 1Qの業績は、売上高は前年比 36.0%増と順調
- 営業利益は、前年と比較してマーケティング費用の投下時期を通年で平準化した影響と、のれん償却費等の負担により、前年比11.2%増となった

単位：百万円	2023/9期（10-12月）			2023/9期（10-9月）	
	1Q	前年同期	前年増	年間計画 計画	進捗率
	実績	実績			
売上高	2,462	1,810	36.0%	10,600	23.2%
売上原価	652	496	31.5%		
売上総利益	1,810	1314	37.7%		
販管費	1048	629	66.5%		
営業利益	761	685	11.2%	3,400	22.4%
営業利益率	30.9%	37.8%	-	32.1%	-
経常利益	763	686	11.2%	3,350	22.8%
当期純利益	506	448	12.8%	2,600	19.5%

2023年9月期 第1四半期業績（セグメント別）

- キミスカを含むタレントパレット事業は、全社売上の66.1%、利益の62.2%で成長を牽引
- 利益率の高いタレントパレットが全社的な収益性の向上に寄与



注1: 2023年9月期 第1四半期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)

注2: カッコ内はキミスカの数値(内数)となります

業績ハイライト (タレントパレット)

- タレントパレット事業は好調を継続、売上高は37.7%増収、営業利益は16.7%増益

	2022/9期 1Q	2023/9期 1Q	前年比
売上高 ¹	1,043 百万円	1,436 百万円	37.7 % 増
営業利益 ²	545 百万円	636 百万円	16.7 % 増
営業利益率	52.3 %	44.3 %	8.0 point 低下
MRR ³	291 百万円	423 百万円	45.4 % 増
顧客数 ⁴	765 件	1,103 件	338 件 増
解約率 ⁵	0.38 %	0.37 %	0.01 point 低下
ARPU ⁶	376 千円	387 千円	3.0 % 増

注1：2022年9月期第1四半期または2023年9月期第1四半期の実績（累計）

注2：2022年9月期第1四半期または2023年9月期第1四半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12月または2022年12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12月期末または2022年12月期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12月または2022年12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。2022年9月期または2023年9月期の第1四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)

- タレントパレットでは、主要KPIのすべてが計画を上回って進捗している
- 特に、顧客数の増加が売上高、MRRの増加に貢献している

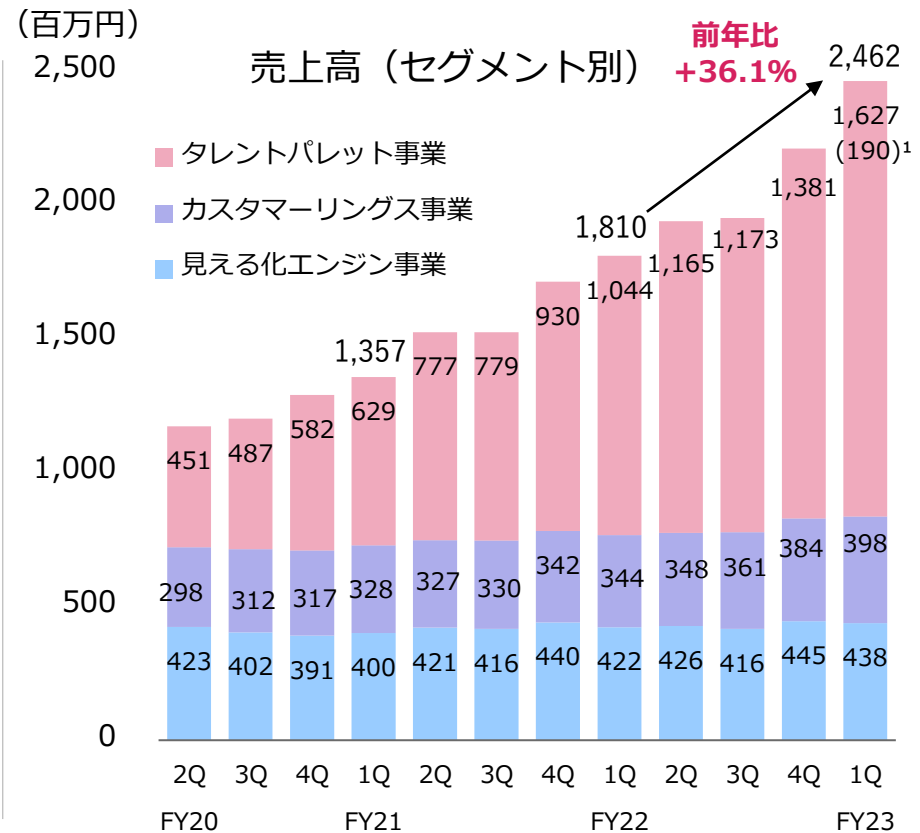
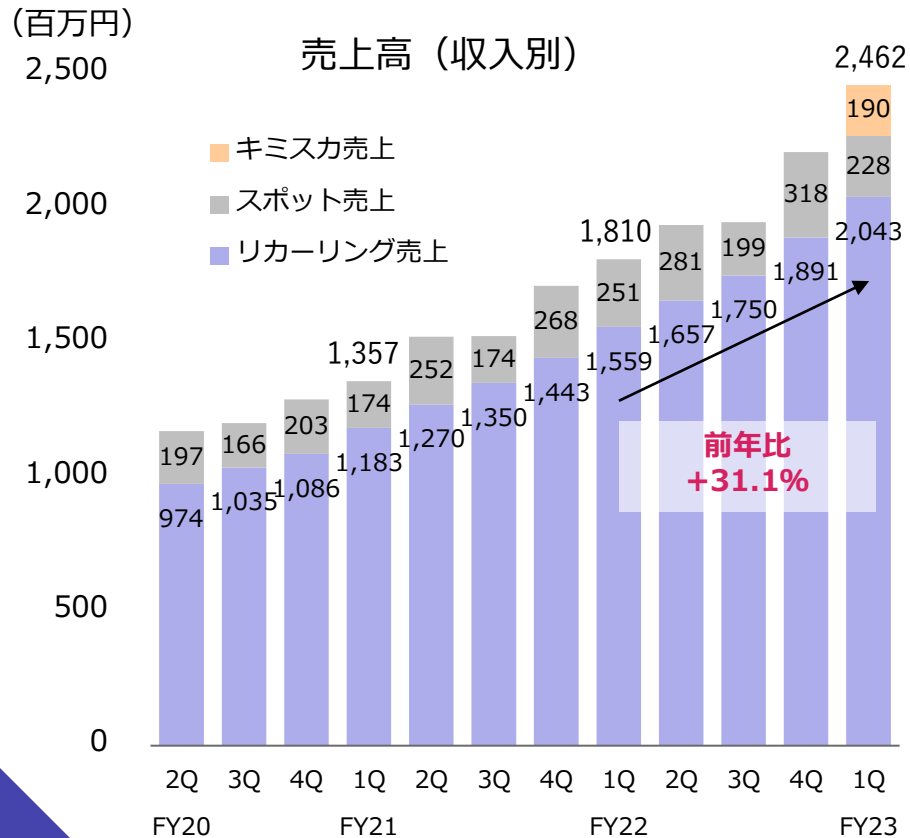


注1: Monthly Recurring Revenue. 継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額
 注2: 既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(過去12か月の平均値)

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）

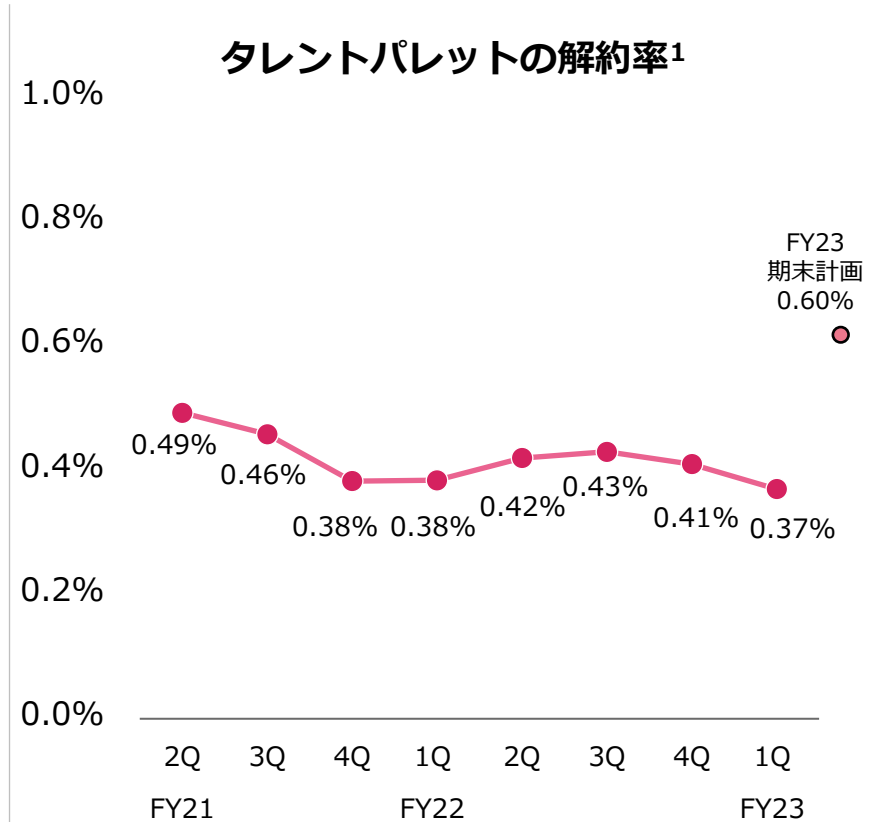
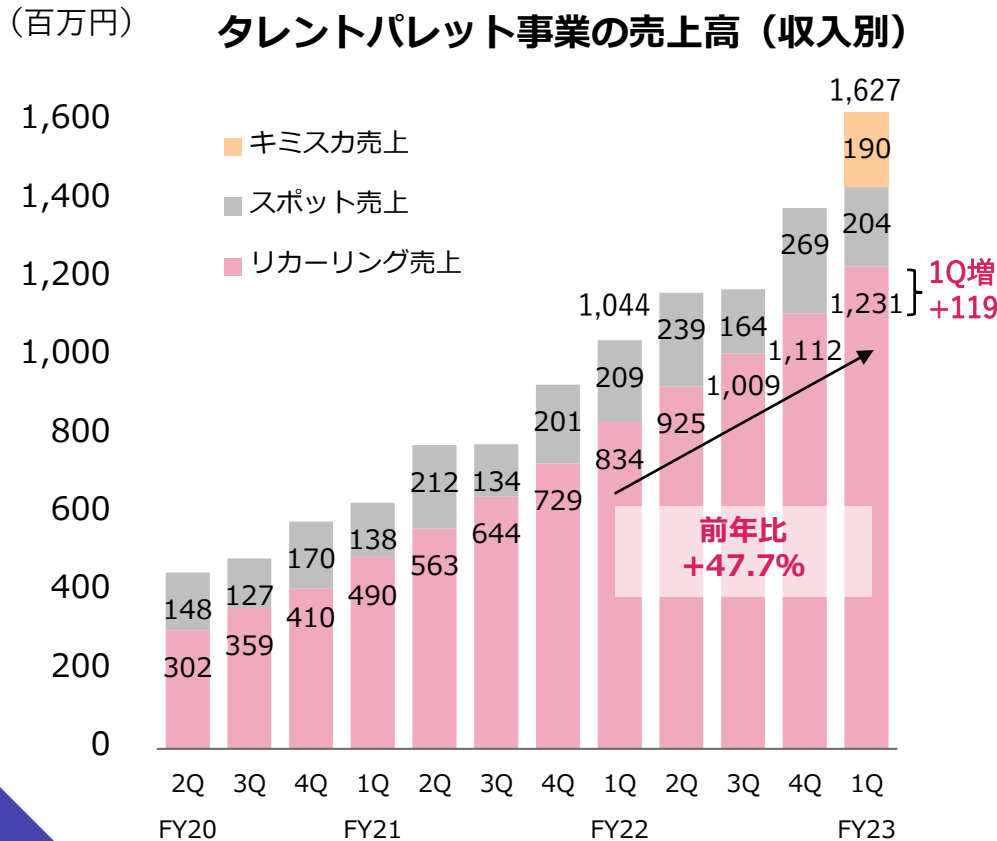
- リカーリング収入が順調に積み上がり、1Qは2,043百万円（前年比31.1%増）と拡大
- 全事業が前年を上回ると共にキミスカが加わり、1Qは2,462百万円（前年比36.1%増）と拡大



注1：カッコ内はキミスカの数値（内数）となります

売上高の推移（タレントパレット事業）

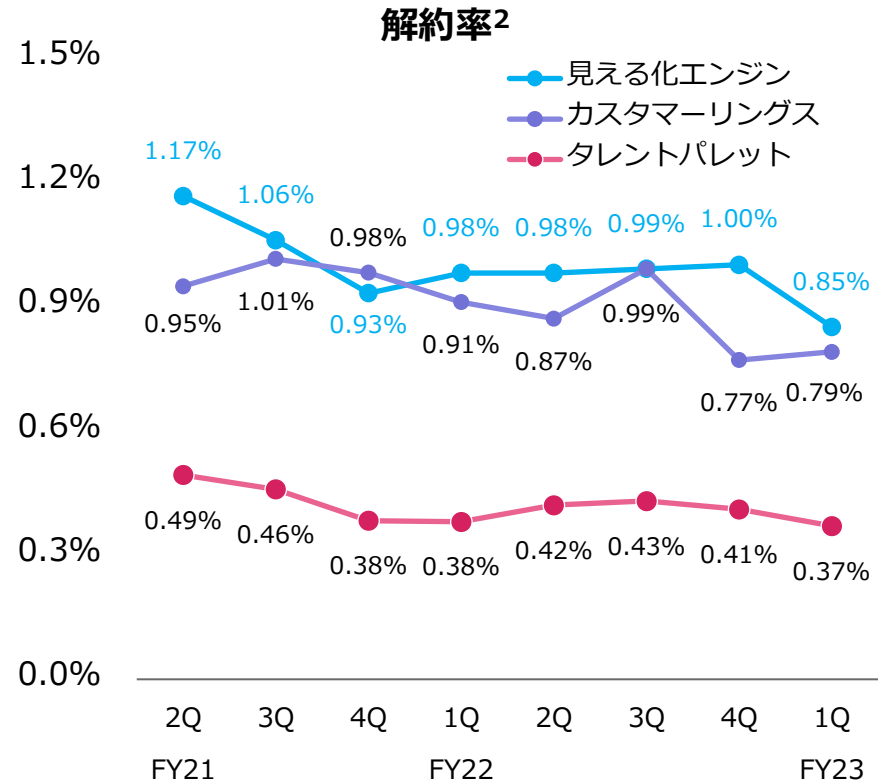
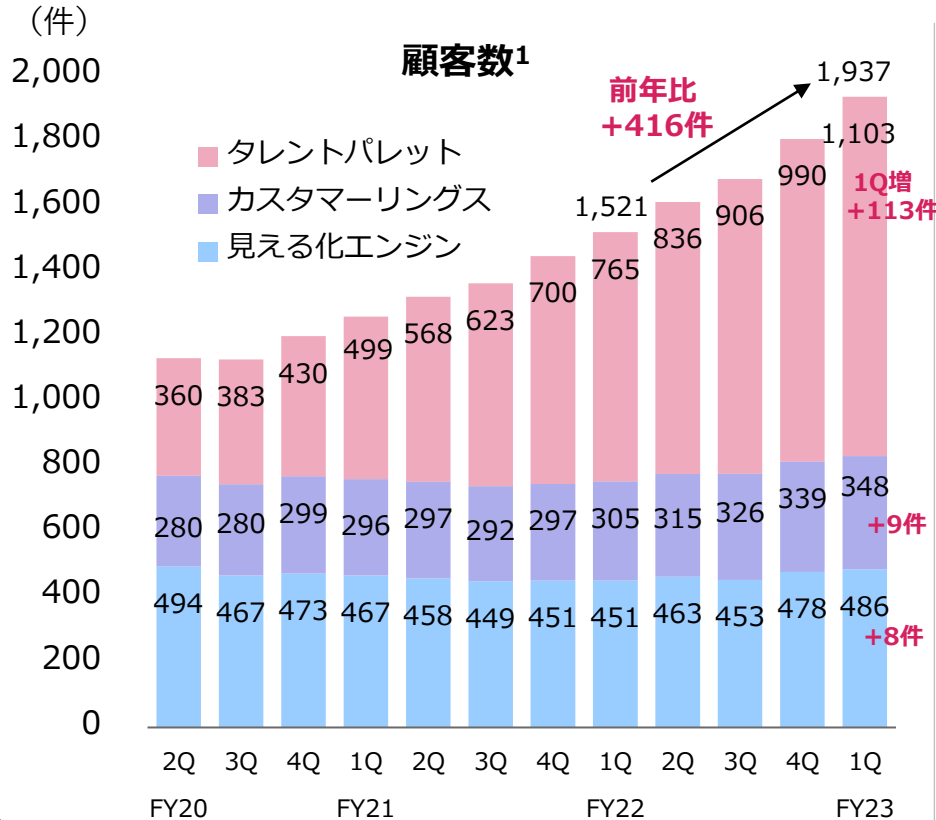
- リカーリング収入が順調に伸びて、1Qは1,231百万円（前年比47.7%増）に拡大
- 解約率もFY23期末計画0.60%に対して、0.37%と低位安定で推移



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）、キミスカを除く。

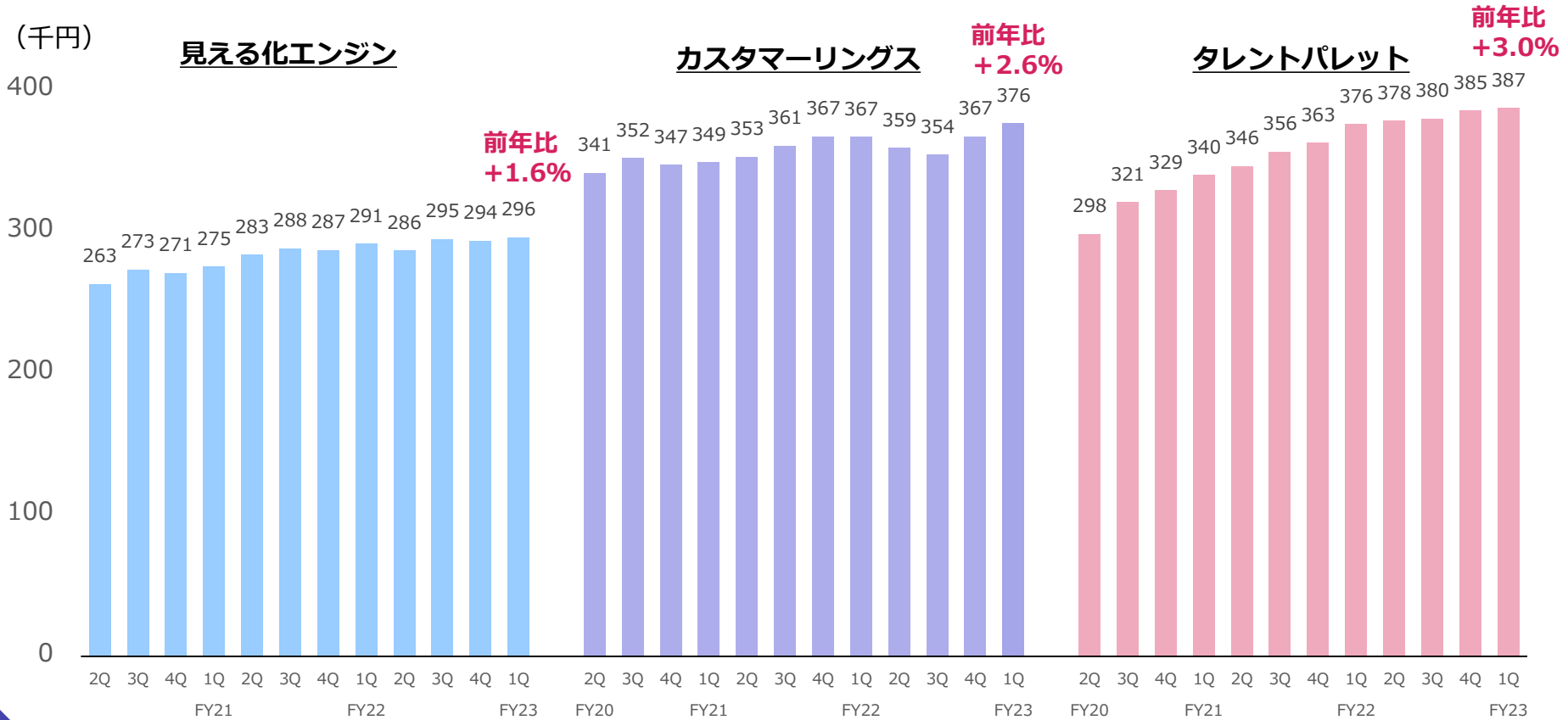
顧客数、解約率の推移

- ・ タレントパレットの四半期ごとの顧客数増が、初めて100件を超えた
- ・ 見える化エンジン、カスタマーリングスも、新規獲得増で顧客数の回復傾向を維持



顧客単価 (ARPU) の推移

- 各事業とも既存顧客のアップセルによりARPU¹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～2023年9月期 第1四半期～

MRR¹

全社 **700**百万円

- 見える化エンジン 144百万円
- カスタマーリングス 133百万円
- タレントパレット 423百万円

MRR成長率²

全社 **30.9%**

- 見える化エンジン 9.4%
- カスタマーリングス 18.7%
- タレントパレット 45.4%

月次平均解約率³

全社 **0.56%**

- 見える化エンジン 0.85%
- カスタマーリングス 0.79%
- タレントパレット 0.37%

契約社数⁴

全社 **1,937**社

- 見える化エンジン 486社
- カスタマーリングス 348社
- タレントパレット 1,103社

リカーリング比率⁵

全社 **89.9%**

- 見える化エンジン 97.1%
- カスタマーリングス 97.2%
- タレントパレット 85.7%

ARPU⁶

全社 **362**千円

- 見える化エンジン 296千円
- カスタマーリングス 376千円
- タレントパレット 387千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2022年12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12月から2022年12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12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12月末における月額課金契約数

注5： 2023年9月期第1四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。2023年9月期第1四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~

<連結 1Q>	2022/9期 1Q	2023/9期 1Q	前年比
売上高 ¹	1,810 百万円	2,462 百万円	36.0 % 増
営業利益 ²	685 百万円	761 百万円	11.2 % 増
営業利益率	37.8 %	30.9 %	6.9 point 低下
MRR ³	534 百万円	700 百万円	30.9 % 増
顧客数 ⁴	1,521 件	1,937 件	416 件 増
解約率 ⁵	0.68 %	0.56 %	0.12 point 低下
ARPU ⁶	348 千円	362 千円	3.9 % 増

注1：2022年9月期第1四半期または2023年9月期第1四半期の実績（累計）

注2：2022年9月期第1四半期または2023年9月期第1四半期の実績（累計）

注3：Monthly Recurring Revenue。2021年12月または2022年12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。キミス力除く。

注4：2021年12月期末または2022年12月期末における月額課金契約数。キミス力除く。

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12月または2022年12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。キミス力除く。

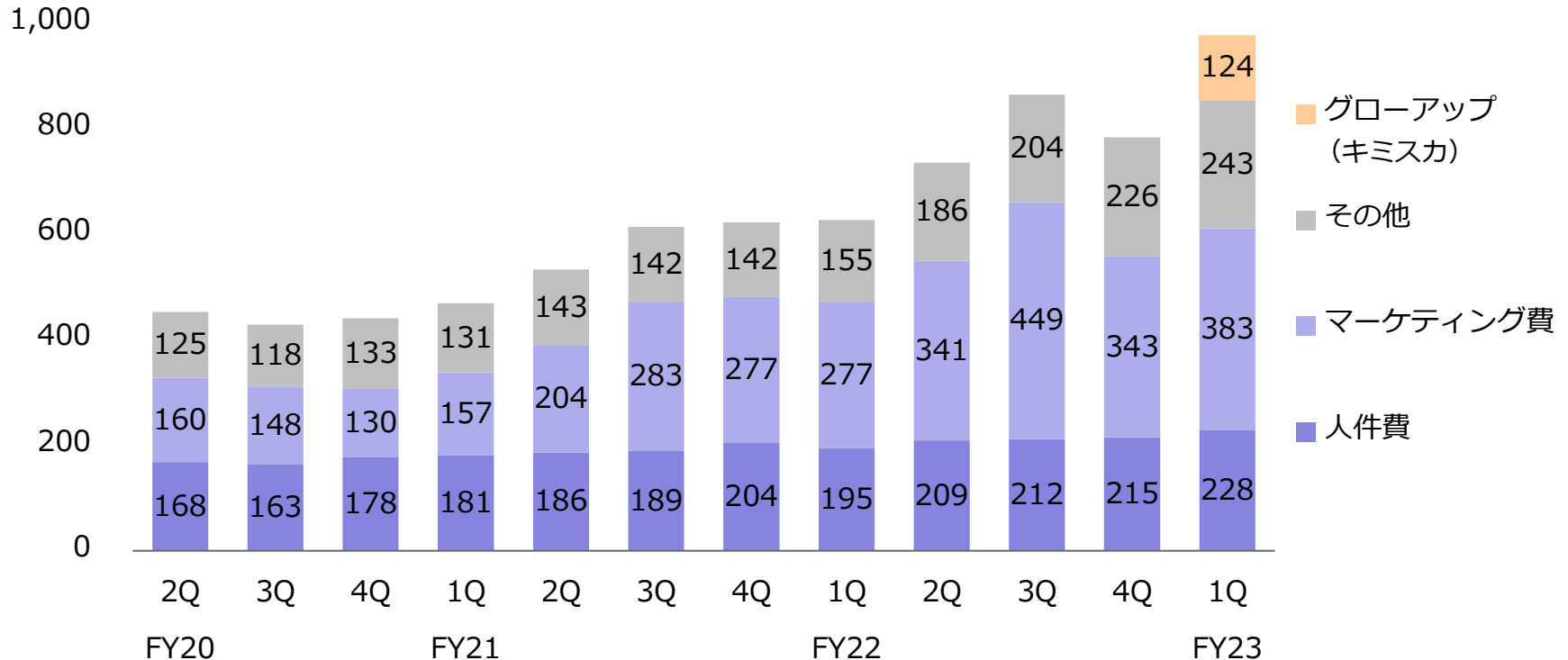
注6：Average Revenue Per User。2022年9月期または2023年9月期の第1四半期における一カ月あたりの平均MRRを同期間における一カ月当たりの平均課金ユーザー企業数で除して算出。キミス力除く。

販売管理費の推移

- マーケティング費用は、前年に比較して投入時期を通年で平準化し、概ね計画通り
- 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」も計画通り増加

(百万円)

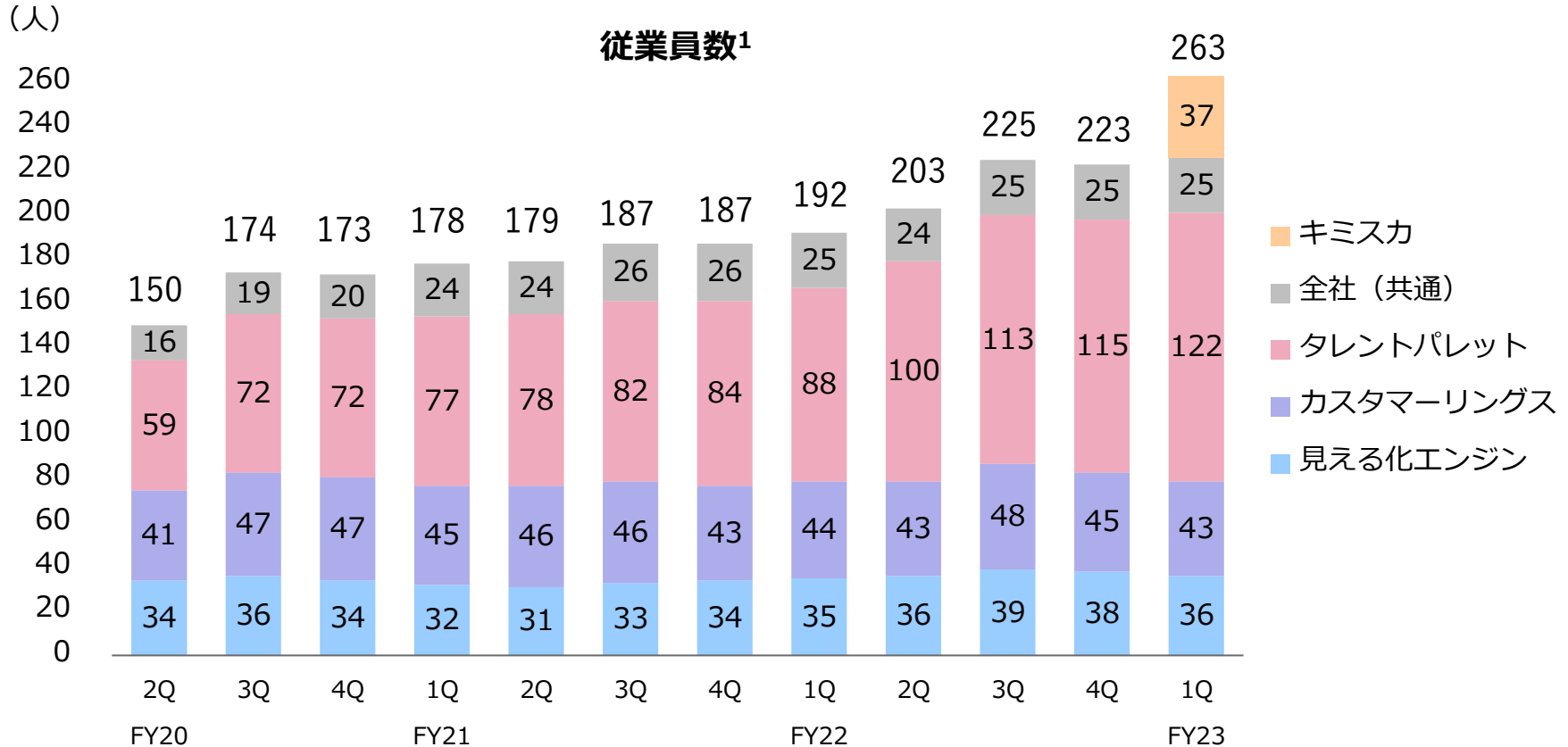
販売費および一般管理費¹



注1：FY23-1Qに、のれん等償却費（67百万円）は含んでおりません

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

バランスシートの状況

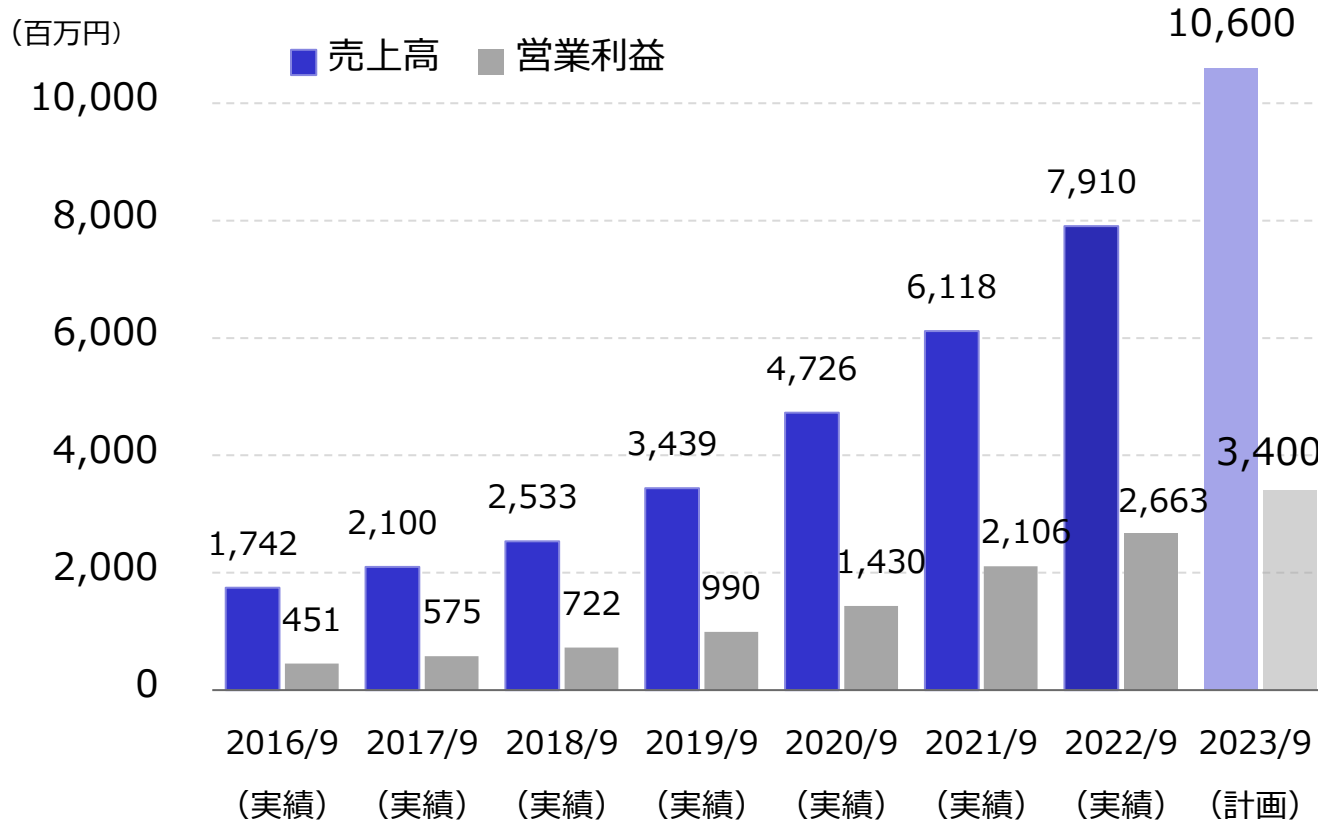
- 一部GU連結による影響あるが、継続的な利益計上で純資産は前四半期比243百万円増加
- スリムな財務体質を維持し、自己資本比率は 79.0%と高水準を維持

(百万円)	2022年9月末	2022年12月末	2022年9月末比
流動資産	6,598	5,983	▲ 615
（内、現金及び預金）	5,478	4,848	▲ 629
（内、売掛金）	941	967	+ 25
固定資産	1,345	2,499	+ 1,154
資産合計	7,944	8,483	+ 538
流動負債	1,480	1,632	+ 152
固定負債	-	-	-
純資産	6,464	6,707	+ 243
自己資本比率	81.2%	79.0%	

06 2023年9月期見通し

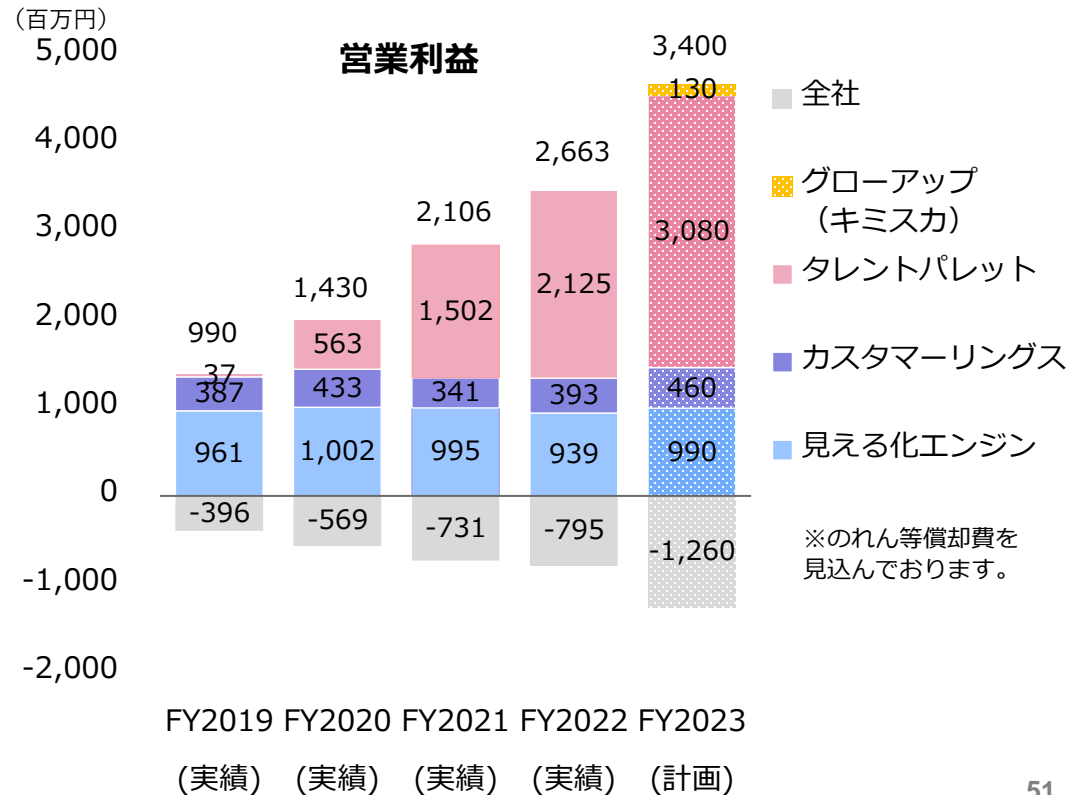
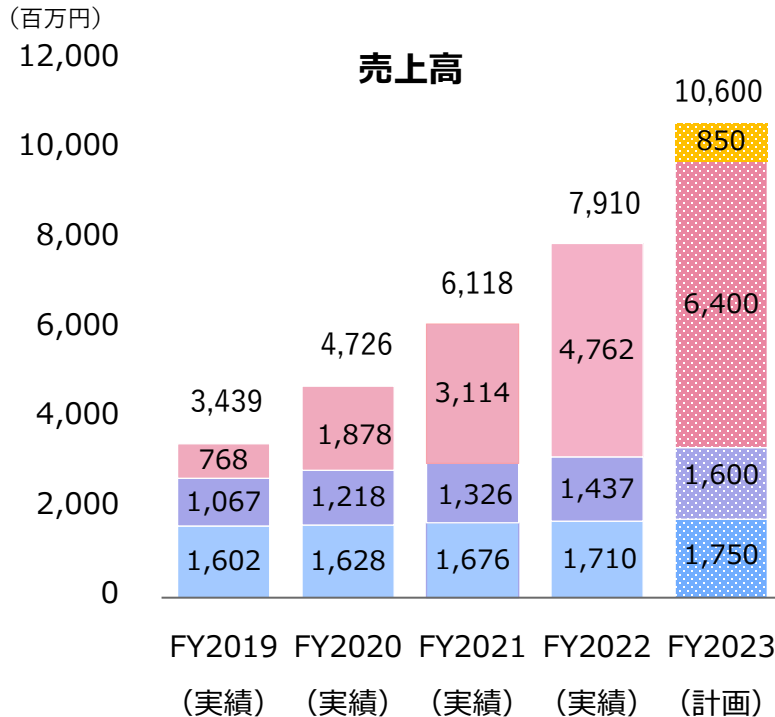
2023年9月期の業績見通し

- 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

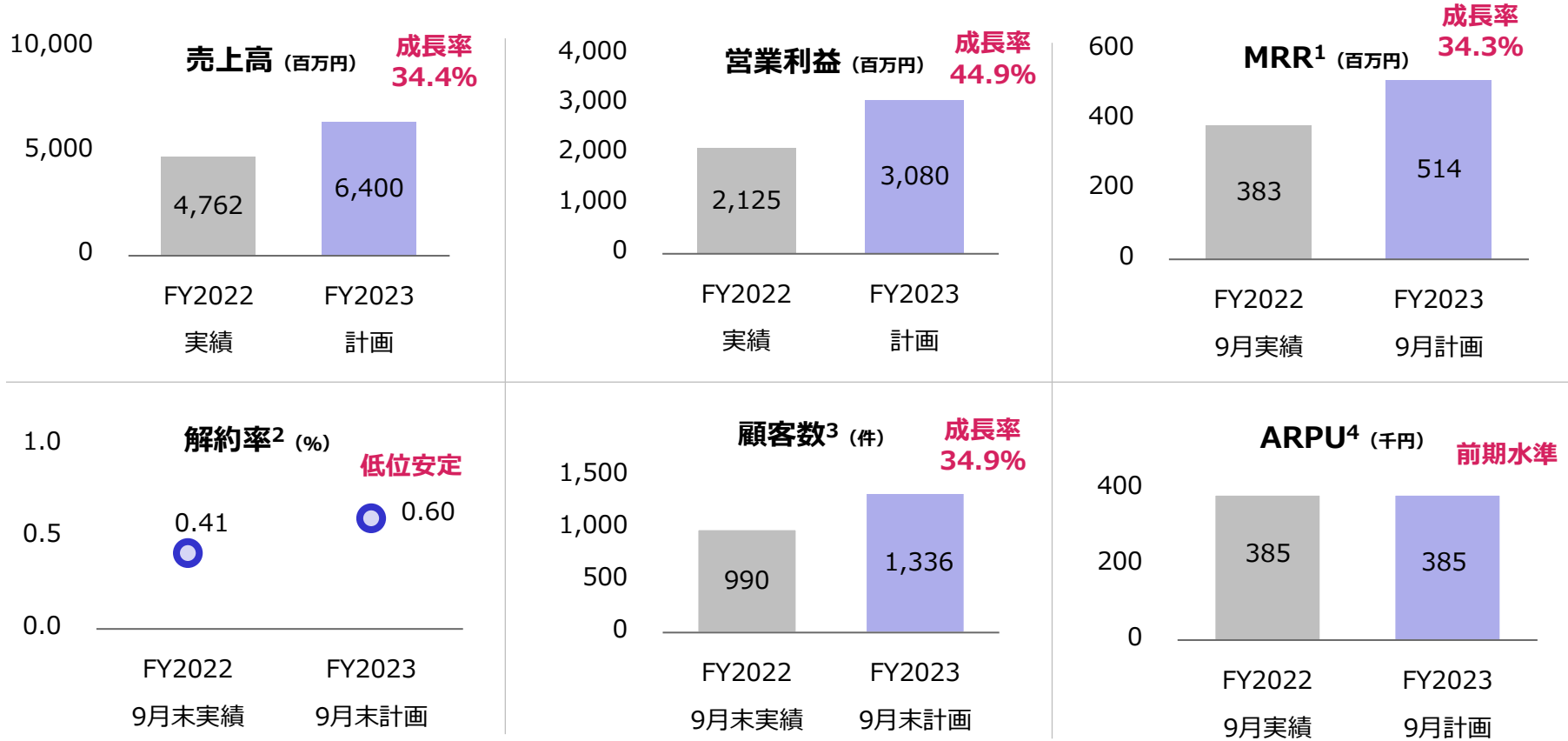


2023年9月期の業績見通し（セグメント別）

- ・ 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。のれん等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)

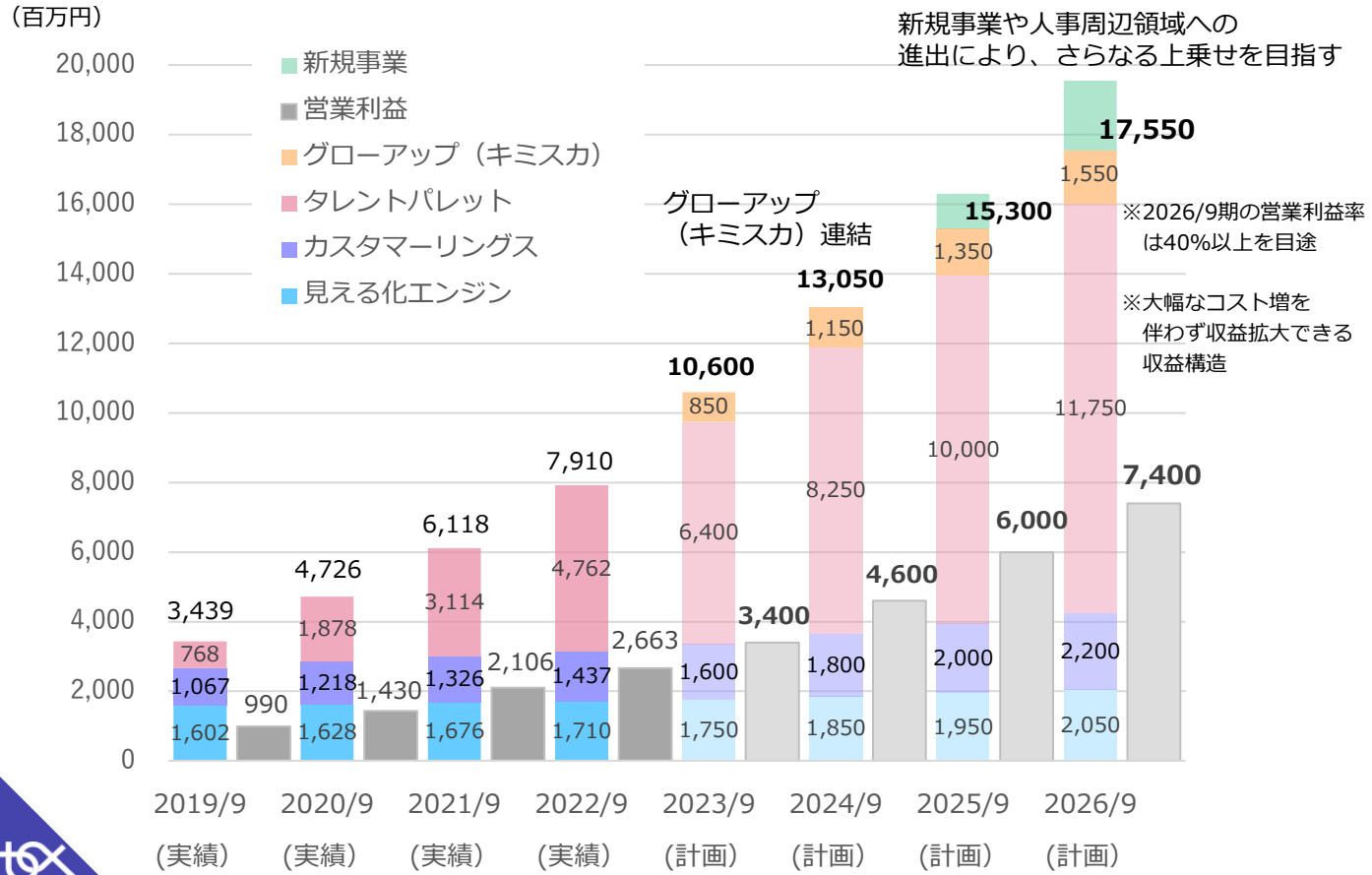


注1：Monthly Recurring Revenue。継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額
注2：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(過去12か月の平均値)

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175億円、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

	2022/9 (実績)	2026/9 (増数見込)
	顧客数 (件)	
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)		
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

07 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 ¹ 継続収入率 ²	契約件数(486社) 継続収入率(97.1%)	契約件数(348社) 継続収入率(97.2%)	契約件数(1,103社) 継続収入率(85.7%)

(注1) 契約件数は2022年12月末時点

(注2) 売上高に占める月額料金の比率 (2023年9月期第1四半期の平均)

見える化エンジンの特徴



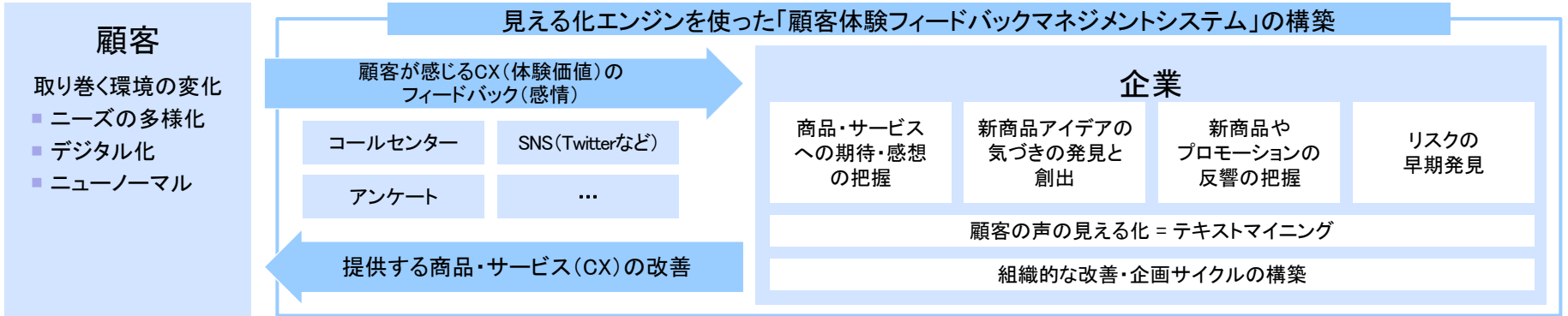
サービスの特徴

- 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

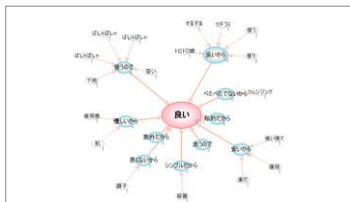


- TwitterなどのSNS、コールログ、アンケートまで膨大な量の顧客の声をテキストマイニングで分析
- 要望、不満、満足などの感情まで「見える化」
- ダッシュボード機能で顧客の声を起点とした全社的な改善活動までワンストップで支援

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」



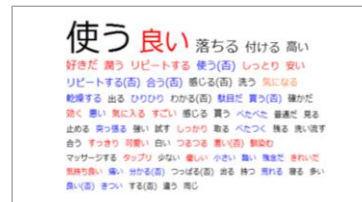
顧客の想い・期待を見える化アウトプット(独自のテキストマイニング技術)



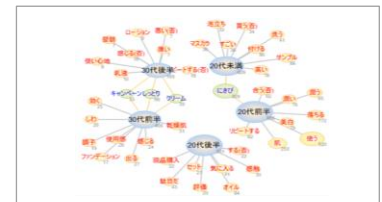
理由マップ(中心単語につながる要因を把握)



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



～顧客の声を可視化できるツールとして、大手から中小企業まで導入～

11年連続シェア1位¹

製造業



Good Product
VOC(顧客の声)
大規模部門受賞

小売流通

飲食/サービス

--	--

製薬・化学

生活インフラ・IT

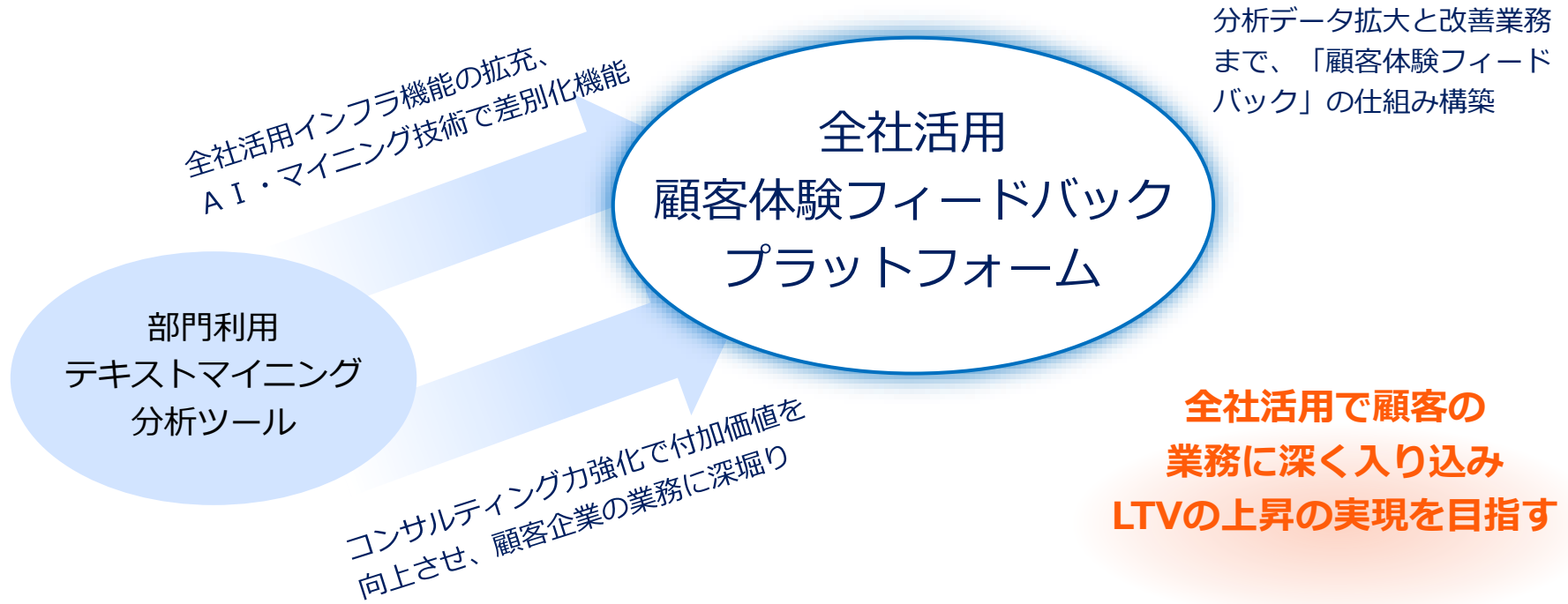
BtoB/BPO

--	--	--

※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: 富士ケメラ総研「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)



カスタマーリングス事業の成長戦略

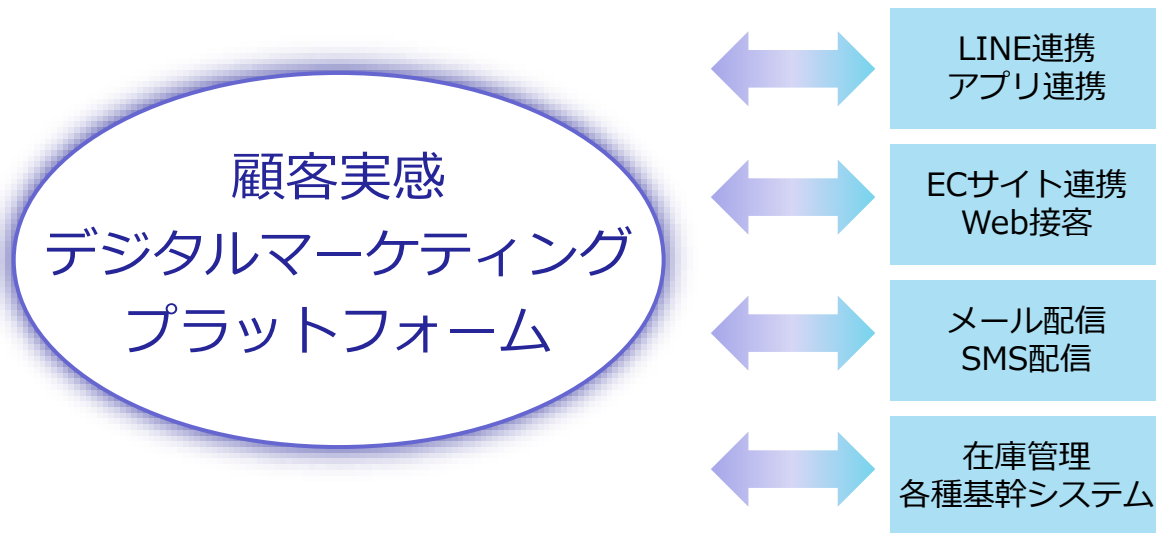


「顧客実感」の差別化機能の拡充、分析コンサルの高付加価値化、様々なマーケティングアクションと連携可能なマーケティングプラットフォームへの進化を目指す。

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



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

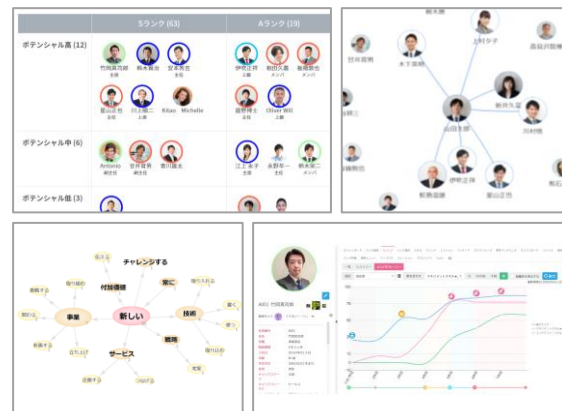
ここがポイント！

- 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

=

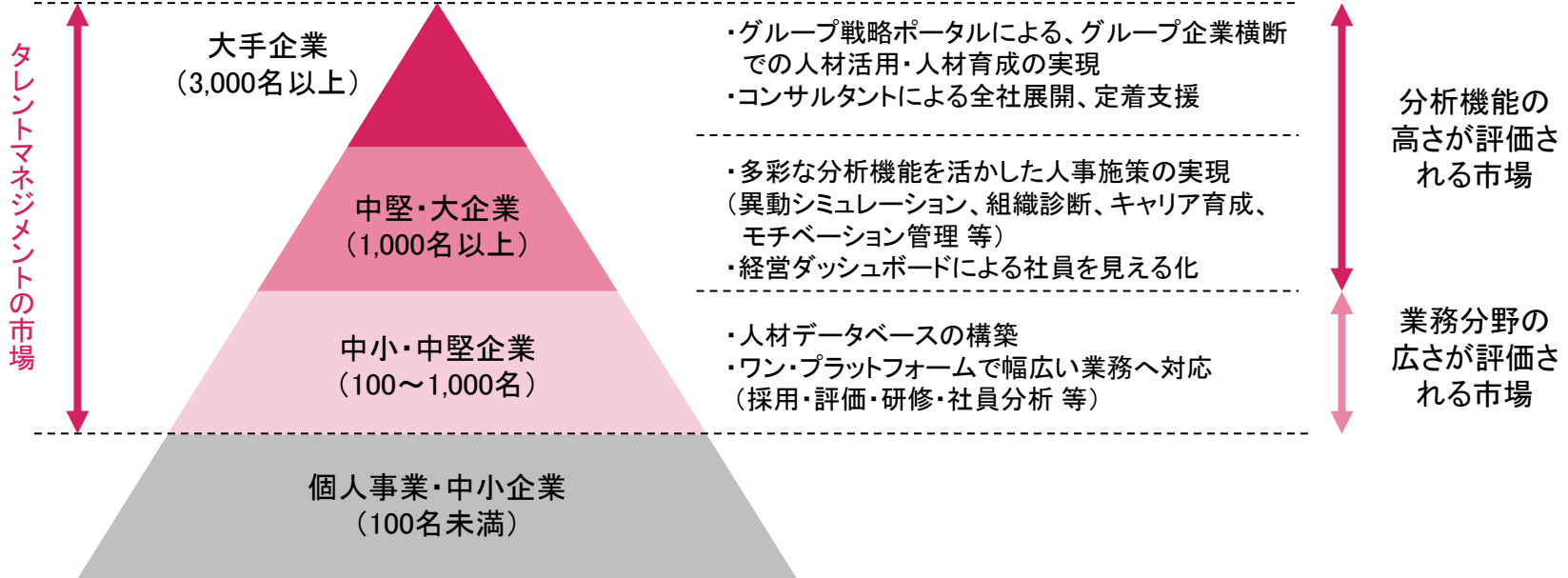
科学的人事戦略を実現
(データに基づいたクリエイティブな人事戦略)

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

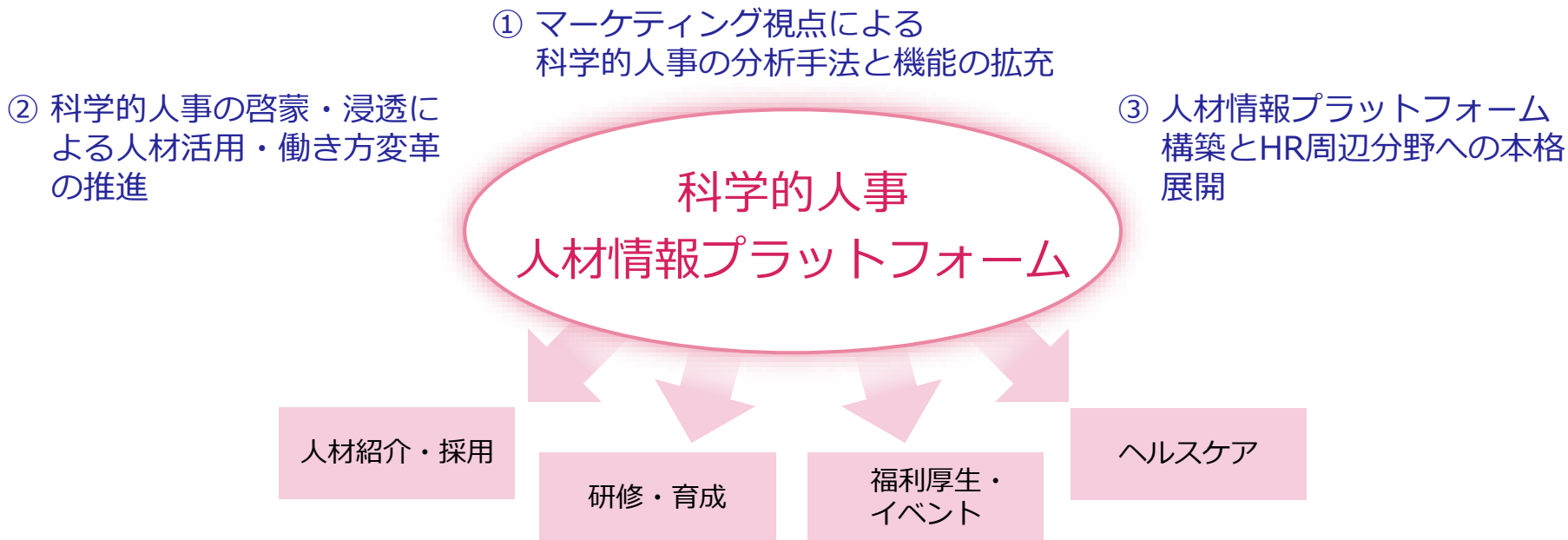
広い

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。