



## 2024年9月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

2024年8月14日

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

(百万円未満切捨て)

### 1. 2024年9月期第3四半期の連結業績 (2023年10月1日～2024年6月30日)

#### (1) 連結経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2024年9月期第3四半期	9,869	22.6	3,106	21.1	3,109	21.1	2,106	17.5
2023年9月期第3四半期	8,047	—	2,565	—	2,568	—	1,792	—

(注) 包括利益 2024年9月期第3四半期 2,106百万円 (17.5%) 2023年9月期第3四半期 1,792百万円 (—%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2024年9月期第3四半期	49.85	49.06
2023年9月期第3四半期	43.89	42.39

(注) 当社は、2023年9月期第1四半期より四半期連結財務諸表を作成しているため、2023年9月期第3四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。

#### (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2024年9月期第3四半期	13,633	11,057	80.9
2023年9月期	12,016	9,445	78.6

(参考) 自己資本 2024年9月期第3四半期 11,035百万円 2023年9月期 9,443百万円

### 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2023年9月期	—	0.00	—	13.00	13.00
2024年9月期	—	0.00	—	—	—
2024年9月期 (予想)	—	—	—	16.00	16.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

### 3. 2024年9月期の連結業績予想 (2023年10月1日～2024年9月30日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	13,800	23.5	4,800	29.3	4,800	30.5	3,250	24.0	76.98

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における連結範囲の重要な変更：有  
新規 1社 (社名) ディー・フォー・ディー・アール株式会社

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

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

(4) 発行済株式数 (普通株式)

① 期末発行済株式数 (自己株式を含む)	2024年9月期3Q	42,315,400株	2023年9月期	42,218,600株
② 期末自己株式数	2024年9月期3Q	106株	2023年9月期	93株
③ 期中平均株式数 (四半期累計)	2024年9月期3Q	42,256,832株	2023年9月期3Q	40,828,071株

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

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付4ページ「1. 経営成績等の概況 (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況 .....	2
(1) 当四半期の経営成績の概況 .....	2
(2) 当四半期の財政状態の概況 .....	4
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	4
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記 .....	5
(1) 四半期連結貸借対照表 .....	5
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書 .....	6
四半期連結損益計算書	
第3四半期連結累計期間 .....	6
四半期連結包括利益計算書	
第3四半期連結累計期間 .....	7
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項 .....	8
(セグメント情報等の注記) .....	8
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記) .....	10
(継続企業の前提に関する注記) .....	10
(四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記) .....	10
(その他の事項) .....	11

## 1. 経営成績等の概況

### (1) 当四半期の経営成績の概況

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

当第3四半期連結累計期間の経営環境においては、企業のデジタル化シフトや働き方の見直しに伴う業務の自動化・効率化などへの取り組みが続いており、それらを支援するソフトウェアについては高い需要が維持されております。特に当社グループが手掛けるSaaS型クラウドサービスは、イニシャルコストを抑えて短期での導入が可能であることや、システム更新などの運用負荷を軽減できることから導入へのハードルが低く、企業規模や業種を問わず投資意欲が高く、市場成長をけん引しております。

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

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

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

以上の取り組みの結果、当第3四半期連結累計期間における売上高は9,869,698千円（前年同期比22.6%増）となり、前年の高成長を継続しております。また将来の大きな市場獲得を見据えて人員採用やマーケティング投資などの積極的な成長投資を継続した結果、営業利益は3,106,215千円（前年同期比21.1%増）、経常利益は3,109,512千円（前年同期比21.1%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は2,106,502千円（前年同期比17.5%増）となっております。

セグメント別の経営成績は次の通りであります。なお、第1四半期連結会計期間より、報告セグメントの区分を変更しており、以下の前年同四半期比較については、前年同四半期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較分析しております。

#### <マーケティングソリューション>

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

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

主力顧客の製造業からの受注は引き続き堅調であるほか、サービス業などでも顧客の声をマーケティングに活かす取り組みは着実に浸透しつつあることや、コロナウイルス感染で抑制されていた観光・レジャー業などの活動が回復していることなどにより、見える化エンジンへの引き合いは堅調に推移しております。またツール単体としての提供だけでなく、分析ノウハウや分析結果の活用方法などをコンサルティングとして提供しつつ、顧客内の幅広い部門での活用を促す取り組みを強化した結果、受注案件の大型化が進んでいるほか、既存顧客についても活用シーンの拡大とともに顧客単価は堅調に推移しております。

カスタマーリングスでは、主にEC事業者や通信販売事業者向けに、顧客の属性、購入履歴、メール配信への反応等の情報に基づき、最適なキャンペーンを実施できる統合マーケティング・ツールを提供しております。当サー

ビスでは「実感型デジタルマーケティング」のコンセプトのもと、データの効率的な活用にとどまらず、オンライン施策が顧客行動に与える影響を分析・見える化することで、次の施策決定を支援し、また分析した結果を直接マーケティング施策に活用できるソリューションとして事業展開を図っております。

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

当サービスへの引き合いは堅調に推移しており、顧客数の増加に加え、既存顧客の利用度拡大に伴うプランアップ従量課金の増加により顧客単価は上昇傾向にあり、収益拡大に寄与しております。

以上の結果、当第3四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は2,807,627千円（前年同期比8.5%増）、セグメント利益は1,180,767千円（前年同期比7.3%増）となりました。

#### <HRソリューション>

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

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

タレントパレットは、人材情報をデータで見える化し、分析的視点での人事戦略を実現する「科学的人事」のコンセプトのもと、継続的にサービスの機能強化を図っているほか、導入企業へのコンサルティングを通じて蓄積された分析ノウハウや活用方法などをサービス強化に結び付けております。足元では「ジョブ型雇用機能」「健康経営機能」「人的資本管理機能」などのサービス強化を図るほか、展示会への出展やセミナー開催などリアルの場を活用したマーケティング施策により引き合いが増加しております。新規に導入する顧客において、従業員数が多い大手企業が増えているほか、オプション機能の導入やプランアップによるアップセルを推進していることから、全体の顧客単価は上昇傾向にあり、収益拡大に寄与しております。

ヨリソルでは、教育DXと教育データの見える化を実現する統合型スクールマネジメントシステムを提供しております。志願者、在校生、卒業生、保護者、教職員など、散在している教育に関する情報を一元管理できるほか、収集したデータを豊富な分析機能により見える化することで、教育機関でのデータに基づく施策の企画から実行の支援を行っております。

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

株式会社グローアップでは、企業と学生を結びつけるプラットフォーム「キミスカ」を提供しております。学生は無料でデータベースにプロフィールを登録し、利用企業は登録された学生プロフィールを閲覧しながら求人ニーズにマッチする候補者に直接アプローチする「逆求人」型のサービスを展開しております。利用企業にとっては、就職ナビ等を経由して企業に応募する「エントリー型」の応募では出会えない学生へのアプローチが可能となるほか、学生にとっては、自分の強みやスキル、価値観、経験などを評価してくれる企業からのオファーを得られるサービスとなっております。タレントパレットの導入企業がキミスカを通じて効率的に新卒学生とのマッチングを図るための連携機能を強化しており、グループ連携を通じて利用企業の開拓を推進しております。少子化に伴う労働力不足で採用の難易度が高まる環境下で、本サービスに対する引き合いは堅調に推移しております。

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

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

2024年6月30日をみなし取得日としてディー・フォー・ディー・アール株式会社は当社の連結子会社となり、2024年9月期第3四半期については、貸借対照表のみを連結しております。

以上の結果、当第3四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は7,062,071千円（前年同期比29.3%増）、セグメント利益は2,769,694千円（前年同期比27.8%増）となりました。

## (2) 当四半期の財政状態の概況

### (資産)

当第3四半期連結会計期間末における流動資産は11,346,036千円となり、前連結会計年度末に比べて1,643,953千円増加しております。

これは主に、現金及び預金が1,461,028千円増加したことによるものであります。

また、固定資産は2,287,487千円となり、前連結会計年度末に比べて26,469千円減少しております。

これは主に、投資その他の資産に含まれる投資有価証券が100,000千円減少した一方で、有形固定資産が65,456千円増加したことによるものであります。

以上の結果、資産合計は13,633,524千円となり、前連結会計年度末に比べて1,617,483千円増加しております。

### (負債)

当第3四半期連結会計期間末における流動負債は2,486,259千円となり、前連結会計年度末に比べて22,091千円増加しております。

これは主に、未払法人税等が189,063千円減少した一方で、流動負債のその他に含まれる未払金が151,379千円及び契約負債が84,681千円増加したことによるものであります。

また、固定負債は90,217千円となり、前連結会計年度末に比べて15,920千円の減少となりました。これは繰延税金負債の減少によるものであります。

以上の結果、負債合計は2,576,476千円となり、前連結会計年度末に比べて6,170千円増加しております。

### (純資産)

当第3四半期連結会計期間末における純資産合計は11,057,047千円となり、前連結会計年度末に比べ1,611,313千円増加いたしました。

これは主に、利益剰余金が1,557,662千円、非支配株主持分が19,800千円増加したことによるものであります。

## (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2024年9月期の連結業績予想に関しましては、2023年11月13日に公表いたしました通期の連結業績予想から変更はありません。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2023年9月30日)	当第3四半期連結会計期間 (2024年6月30日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	8,278,003	9,739,032
受取手形及び売掛金	1,231,654	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	1,324,272
仕掛品	156	4,120
その他	194,131	279,375
貸倒引当金	△1,862	△764
流動資産合計	9,702,083	11,346,036
固定資産		
有形固定資産	161,463	226,919
無形固定資産		
のれん	1,167,485	1,219,096
その他	324,700	277,508
無形固定資産合計	1,492,186	1,496,604
投資その他の資産	660,307	563,962
固定資産合計	2,313,956	2,287,487
資産合計	12,016,040	13,633,524
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	170,306	207,463
未払法人税等	671,838	482,774
賞与引当金	204,823	124,279
その他	1,417,200	1,671,742
流動負債合計	2,464,168	2,486,259
固定負債		
繰延税金負債	106,137	90,217
固定負債合計	106,137	90,217
負債合計	2,570,306	2,576,476
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	447,718	464,658
資本剰余金	437,718	454,658
利益剰余金	8,558,704	10,116,366
自己株式	△226	△255
株主資本合計	9,443,915	11,035,428
新株予約権	1,818	1,818
非支配株主持分	—	19,800
純資産合計	9,445,733	11,057,047
負債純資産合計	12,016,040	13,633,524

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書  
(四半期連結損益計算書)  
(第3四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2023年6月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年6月30日)
売上高	8,047,632	9,869,698
売上原価	2,156,333	2,700,737
売上総利益	5,891,299	7,168,960
販売費及び一般管理費	3,326,035	4,062,744
営業利益	2,565,263	3,106,215
営業外収益		
受取利息	24	69
有価証券利息	3,140	3,088
その他	277	237
営業外収益合計	3,442	3,395
営業外費用		
支払利息	38	—
支払手数料	376	—
為替差損	192	—
固定資産除却損	84	55
雑損失	—	43
営業外費用合計	691	98
経常利益	2,568,014	3,109,512
特別利益		
固定資産売却益	—	43
特別利益合計	—	43
特別損失		
段階取得に係る差損	36,663	—
固定資産売却損	—	131
特別損失合計	36,663	131
税金等調整前四半期純利益	2,531,351	3,109,425
法人税、住民税及び事業税	755,211	981,950
法人税等調整額	△15,892	20,972
法人税等合計	739,319	1,002,922
四半期純利益	1,792,031	2,106,502
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,792,031	2,106,502



(四半期連結包括利益計算書)  
(第3四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2023年6月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年6月30日)
四半期純利益	1,792,031	2,106,502
四半期包括利益	1,792,031	2,106,502
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	1,792,031	2,106,502
非支配株主に係る四半期包括利益	—	—

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(セグメント情報等の注記)

【セグメント情報】

I 前第3四半期連結累計期間(自 2022年10月1日 至 2023年6月30日)

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

(単位:千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 2
	マーケティング ソリューション	HRソリューション	計		
売上高					
一時点で移転される財 又はサービス	91,106	778,274	869,380	—	869,380
一定の期間にわたり移 転される財又はサービ ス	2,495,525	4,682,725	7,178,251	—	7,178,251
顧客との契約から生じ る収益	2,586,631	5,461,000	8,047,632	—	8,047,632
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	2,586,631	5,461,000	8,047,632	—	8,047,632
セグメント間の内部売 上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	2,586,631	5,461,000	8,047,632	—	8,047,632
セグメント利益	1,100,731	2,166,836	3,267,567	△702,303	2,565,263

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

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

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

(のれんの金額の重要な変動)

「HRソリューション」セグメントにおいて、株式会社グローアップの株式を取得し連結子会社としたことにより、のれんが発生しております。なお、当該事象によるのれんの増加額は、当第3四半期連結累計期間において、1,297,206千円であります。

Ⅱ 当第3四半期連結累計期間（自 2023年10月1日 至 2024年6月30日）

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

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 2
	マーケティング ソリューション	HRソリューション	計		
売上高					
一時点で移転される財 又はサービス	98,531	816,852	915,383	—	915,383
一定の期間にわたり移 転される財又はサービ ス	2,709,096	6,245,218	8,954,314	—	8,954,314
顧客との契約から生じ る収益	2,807,627	7,062,071	9,869,698	—	9,869,698
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	2,807,627	7,062,071	9,869,698	—	9,869,698
セグメント間の内部売 上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	2,807,627	7,062,071	9,869,698	—	9,869,698
セグメント利益	1,180,767	2,769,694	3,950,461	△844,246	3,106,215

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

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

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

(のれんの金額の重要な変動)

「HRソリューション」セグメントにおいて、Attack株式会社の株式を取得し連結子会社としたことにより、のれんが発生しております。なお、当該事象によるのれんの増加額は、当第3四半期連結累計期間において、88,527千円であります。

また、ディー・フォー・ディー・アール株式会社の株式の80%を取得し連結子会社としたことにより、のれんが発生しております。なお、当該事象によるのれんの増加額は、当第3四半期連結累計期間において、64,799千円であります。

3. 報告セグメントの変更等に関する事項

第1四半期連結会計期間より、マーケティング関連領域のソリューションを提供する2つの事業において、相互サービスの連携や新サービス開発などを迅速に展開し、新たな付加価値を創造していくことを目的として、「見える化エンジン事業部」、「カスタマーリングス事業部」を統合し「マーケティングソリューション本部」としております。また、トライアル事業として展開していたヨリソルについて一定の需要獲得に目途がついたことから「ヨリソル事業部」を新設し、「タレントパレット事業部」と共に「HRソリューション本部」としております。

上記の経営体制の変更に伴い、報告セグメントを前連結会計年度において「見える化エンジン事業」、「カスタマーリングス事業」、「タレントパレット事業」の3区分としていたものを、「マーケティングソリューション」、「HRソリューション」の2区分に変更しております。

なお、前第3四半期連結累計期間のセグメント情報については、変更後のセグメント区分に基づき作成したものを記載しております。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)  
該当事項はありません。

(継続企業の前提に関する注記)  
該当事項はありません。

(四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第3四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成していません。なお、第3四半期連結累計期間に係る減価償却費（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）及びのれんの償却額は、次のとおりであります。

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2023年6月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年6月30日)
減価償却費	135,989千円	88,995千円
のれんの償却額	97,290千円	101,716千円

(その他の事項)

(表示方法の変更)

(四半期連結損益計算書関係)

前第3四半期連結累計期間において、「営業外費用」の「その他」に含めておりました「固定資産除却損」は、営業外費用の総額の100分の20を超えたため、当第3四半期連結累計期間より独立掲記することとしております。この表示方法の変更を反映させるため、前第3四半期連結累計期間の四半期連結財務諸表の組替を行っております。

この結果、前第3四半期連結累計期間の四半期連結損益計算書において、「営業外費用」の「その他」に表示していた84千円は、「固定資産除却損」84千円として組み替えております。

(企業結合等に関する注記)

(取得による企業結合)

当社は、2024年6月14日開催の取締役会において、ディー・フォー・ディー・アール株式会社(以下「D4DR社」)の発行する株式の80%を取得し、子会社化とすることを決議いたしました。また、同日付で株式譲渡契約を締結し、株式を取得しております。

1. 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称：ディー・フォー・ディー・アール株式会社

事業の内容：コンサルティング事業 他

(2) 企業結合を行った主な理由

D4DR社は、創業来20年以上にわたり、戦略企画、事業創発、組織活性化、マーケティング支援およびリサーチ等、幅広い分野でコンサルティング・サービスを提供しております。大手企業を中心に安定した顧客基盤を有しており、特に、技術変化やライフスタイル・価値観の変化といった軸で、10年、20年先の未来社会に向けた重要テーマを扱う「未来戦略コンサルティング」において、多くの経験とノウハウ蓄積を背景に、顧客企業のシンクタンク的な機能も果たしております。

当社では、2024年3月に今後30年の人事の未来を考えるシンクタンク「HR未来予測プロジェクト」を発足させております。本プロジェクトでは、人事領域の各業務プロセスにおける未来課題（労働人口減少、技術変化への対応、労働市場のグローバル化等）を抽出し、対応策の方向性を予測することを通じて、その成果を広く社会・人事業界に還元していくものとなっております。本プロジェクトの推進にあたり、当社では、D4DR社をパートナーとして、その企画・運営にあたり協力して進めてまいりました。

また当社の主力サービスであるタレントパレット事業では、企業内に散在している社員スキル、適性検査結果、職務経歴、人事評価、従業員アンケート、採用情報などの人材情報を集約して分析・見える化できるプラットフォーム「タレントパレット」を提供しております。人材情報をデータで見える化し、分析的視点での人事戦略を実現する「科学的人事」のコンセプトのもと、人材活用プロセス（採用、教育、配置、評価）の質的向上や効率化を目的として導入社数が急速に増加しております。

今回の株式取得により、D4DR社の情報発信力やコンサルティング力を活用しつつ、中長期を見据えた当社グループのサービス開発促進およびブランディング強化につなげていきたいと考えております。

(3) 企業結合日

2024年6月14日（みなし取得日2024年6月30日）

(4) 企業結合の法的形式

現金を対価とする株式の取得

(5) 結合後企業の名称

変更はありません。

(6) 取得した議決権比率

80%

(7) 取得企業を決定するに至った主な根拠

当社が現金を対価として株式を取得したためであります。

2. 四半期連結累計期間に係る四半期連結損益計算書に含まれる被取得企業の業績の期間

当第3四半期連結累計期間においては貸借対照表のみを連結しているため、被取得企業の業績は含まれておりません。

3. 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

企業結合日に取得した株式（現金対価）	144,000千円
取得原価	144,000千円

4. 主要な取得関連費用の内容及び金額

アドバイザーに対する報酬・手数料等 2,800千円

5. 発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

(1) 発生したのれん

64,799千円

(2) 発生原因

未来志向の情報発信機能の獲得、実践的な上流コンサルティング機能の獲得等から期待される超過収益力によるものであります。

(3) 償却方法及び償却期間

7年間にわたる均等償却

(重要な後発事象の注記)

(取得による企業結合)

当社は、2024年7月31日開催の取締役会において、オーエムネットワーク株式会社（以下「OM社」）の発行する株式のすべてを取得し、完全子会社化とすることを決議いたしました。また、同日付で株式譲渡契約を締結し、株式を取得しております。

1. 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称：オーエムネットワーク株式会社

事業の内容：シフト・勤怠管理クラウドサービスの提供 他

(2) 企業結合を行った主な理由

OM社は、主力事業として、小売・サービス業向けの月額課金型クラウドサービス（店舗社員／パート社員等の業務シフトの自動作成・管理システム：「R-Shift」）を提供しております。

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

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

当社の主力サービスであるタレントパレット事業では、企業内に散在している社員スキル、適性検査結果、職務経歴、人事評価、従業員アンケート、採用情報などの人材情報を集約して分析・見える化できるプラットフォーム「タレントパレット」を提供しております。人材情報をデータで見える化し、分析的視点での人事戦略を実現する「科学的人事」のコンセプトのもと、人材活用プロセス（採用、教育、配置、評価）の質的向上や効率化を目的として導入社数が急速に増加しております。

今回の株式取得により、当社が拡張を狙うエンタープライズ市場の開拓や人事周辺領域の拡張に寄与するほか、双方サービスの連携により、新機軸のサービスを構築し、新たな顧客や付加価値サービスを開拓できると考えております。

(3) 企業結合日

2024年7月31日（みなし取得日2024年7月1日）

(4) 企業結合の法的形式

現金を対価とする株式の取得

(5) 結合後企業の名称

変更はありません。

(6) 取得した議決権比率

100%

(7) 取得企業を決定するに至った主な根拠

当社が現金を対価として株式を取得したためであります。

2. 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

企業結合日に取得した株式（現金対価）	1,631,600千円
取得原価	1,631,600千円

3. 主要な取得関連費用の内容及び金額

現時点では確定しておりません。

4. 発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

現時点では確定しておりません。

5. 企業結合日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳

現時点では確定しておりません。