



2026年9月期 第2四半期

# 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5月13日

# 目次

<b>01</b>	<b>2026年9月期第2四半期 決算概要</b>	P.0
<b>02</b>	<b>セグメント別概況</b>	P.0
<b>03</b>	<b>2026年9月期 業績見通し</b>	P.0
<b>04</b>	<b>株主還元方針</b>	P.0
<b>05</b>	<b>トピックス</b>	P.0
<b>06</b>	<b>中期経営方針</b>	P.0
<b>07</b>	<b>ご参考資料</b>	P.0
	- 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	

- 2026年9月期2Q（累計）は、売上高は14.2%の増収、営業利益は32.2%の増益となり、引き続き高い成長を継続
- 増収増益を継続しつつ利益率も上昇しており、より収益性の高いビジネスを実現

## 2026年9月期 第2四半期（累計）業績

### 全社

#### 売上高

**9,341**百万円  
(前年同期比 +14.2%)

#### 営業利益

**3,692**百万円  
(前年同期比 +32.2%)

- 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ており、利益率が大きく上昇し収益性が向上

### HRソリューション

#### 売上高

**7,498**百万円  
(前年同期比 +20.4%)

#### 営業利益

**3,776**百万円  
(前年同期比 +38.4%)

- 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売上が大きく増加
- 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

### マーケティングソリューション

#### 売上高

**1,843**百万円  
(前年同期比 ▲5.5%)

#### 営業利益

**724**百万円  
(前年同期比 ▲17.8%)

- 見える化エンジンの解約が高止まり、稼働数減少で売上高が減少
- 既存顧客への活用促進とアップセル等でARPUは緩やかな上昇傾向
- 解約防止策推進と、新サービス（AIトークトレ）の立ち上がりで、稼働数は下げ止まり傾向

## 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2四半期 決算概要

# 2026年9月期 第2四半期 サマリ



- 顧客数増とARPU上昇により、全社ARRは160億円を超過。HRソリューションを中心にARRは継続的に拡大

売上高

**9,341**百万円

前年同期比 **+14.2%**  
(FY25/9 2Q : 8,178百万円)

営業利益

**3,692**百万円

前年同期比 **+32.2%**  
(FY25/9 2Q : 2,792百万円)

営業利益率

**39.5%**

前年同期比 **+5.4 pt**  
(FY25/9 2Q : 34.1%)

顧客数 (FY26/9 2Q末)

**2,995**件

HR

**2,259**件

MS

**736**件

前年同期比 **+130**件

ARR (FY26/9 2Q末)

**16,116**百万円

HR

**12,544**百万円

MS

**3,571**百万円

前年同期比 **+12.9%**

ARPU (FY26/9 2Q)

**451**千円

HR

**468**千円

MS

**400**千円

前年同期比 **+8.4%**

# 全社業績



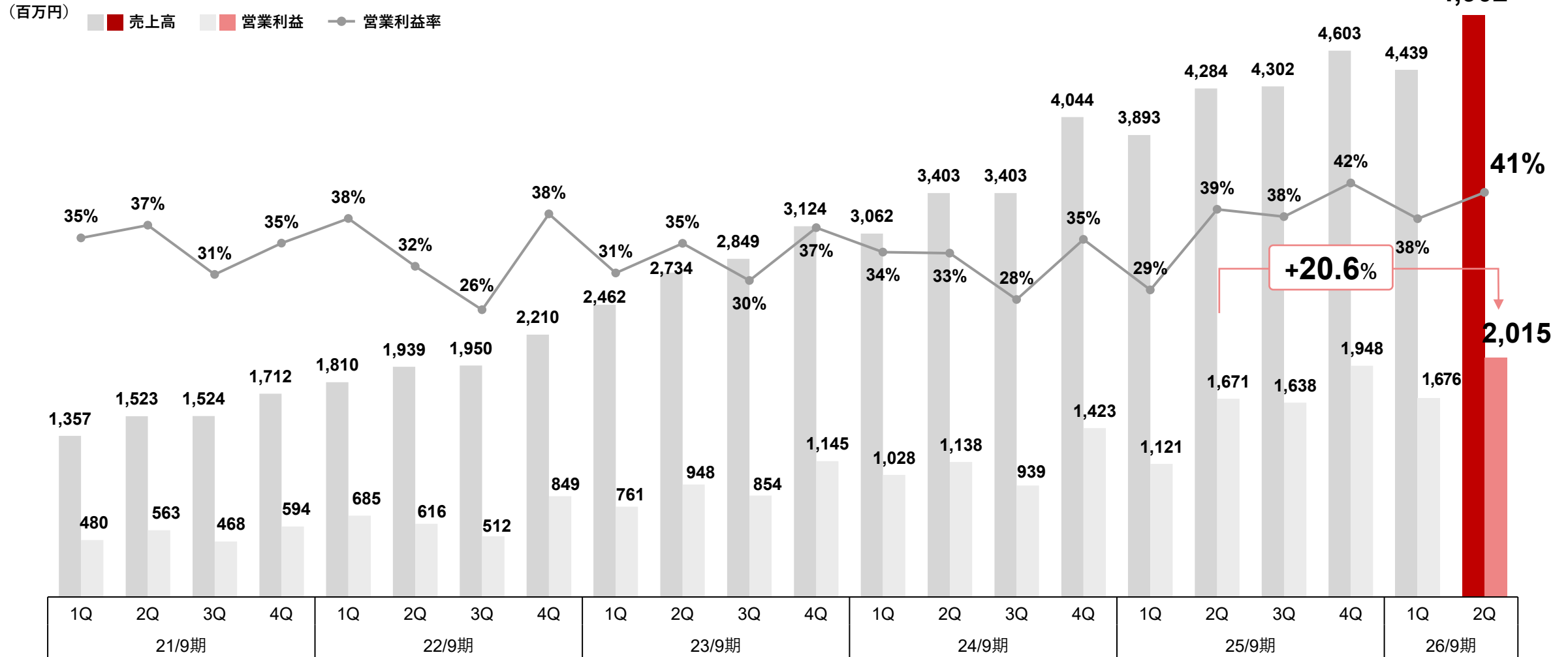
- 26/9期 2Qは、売上高は14.4%増収、営業利益は20.6%増益、営業利益率は41.1%と高水準を維持

(百万円)	第2四半期			第2四半期 累計			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	2025年9月期 実績	2026年9月期 実績	前年比		
売上高	4,284	<b>4,902</b>	+ 14.4%	8,178	<b>9,341</b>	+ 14.2%	19,500	47.9%
売上原価	1,162	<b>1,385</b>	+ 19.2%	2,247	<b>2,729</b>	+ 21.4%	—	—
売上総利益	3,122	<b>3,516</b>	+ 12.6%	5,930	<b>6,612</b>	+ 11.5%	—	—
販管費	1,451	<b>1,500</b>	+ 3.4%	3,138	<b>2,920</b>	△6.9%	—	—
営業利益	1,671	<b>2,015</b>	+ 20.6%	2,792	<b>3,692</b>	+ 32.2%	7,500	49.2%
営業利益率	39.0%	<b>41.1%</b>	—	34.1%	<b>39.5%</b>	—	38.5%	—
経常利益	1,616	<b>2,007</b>	+ 24.1%	2,735	<b>3,681</b>	+ 34.6%	7,500	49.1%
当期純利益	1,096	<b>1,373</b>	+ 25.3%	1,851	<b>2,518</b>	+ 36.0%	5,200	48.4%

# 四半期売上高・営業利益の推移



- FY26の2Qの業績は、売上高、営業利益、営業利益率のいずれも過去最高を更新
- 四半期ベースでの利益が初めて20億円を超過、営業利益率も2Qとしては、初めて40%を超過



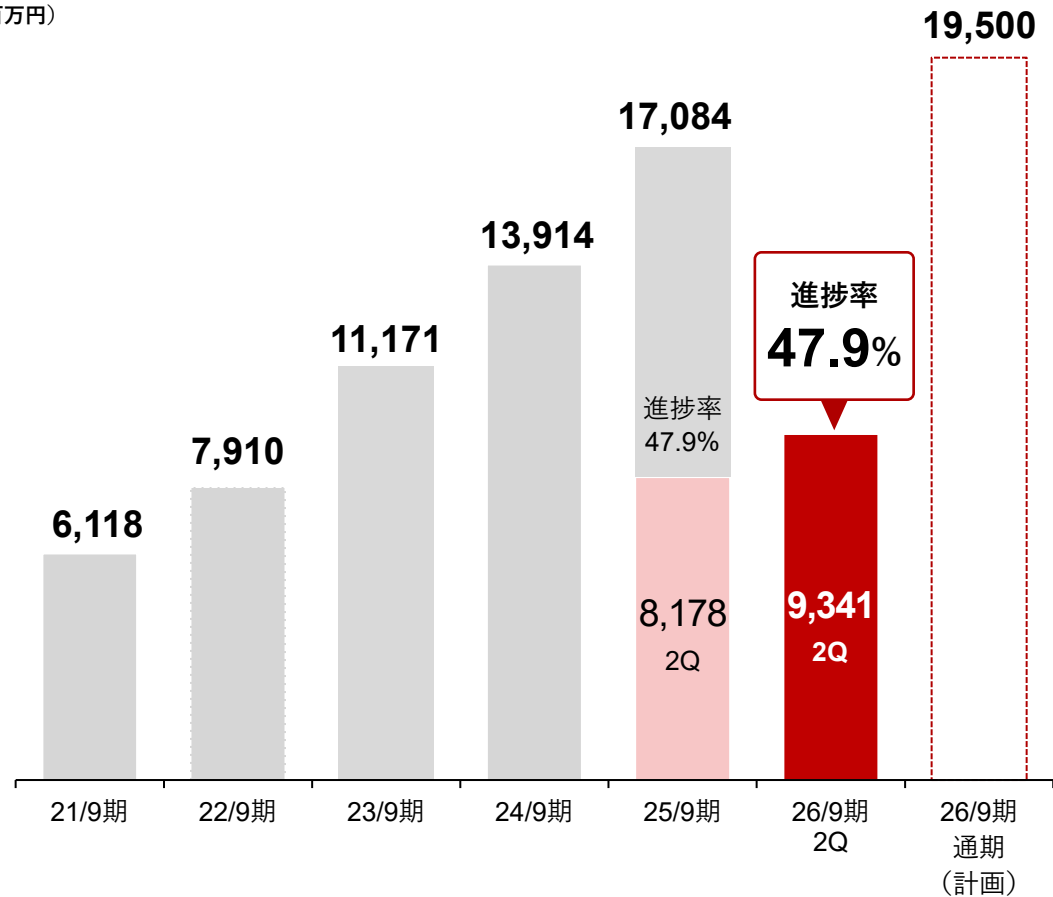
# 通期売上高・営業利益の推移



- FY26 2Q業績の年間計画に対する進捗率は、売上高は47.9%と前年並み、営業利益は49.2%となり前年より高水準で推移

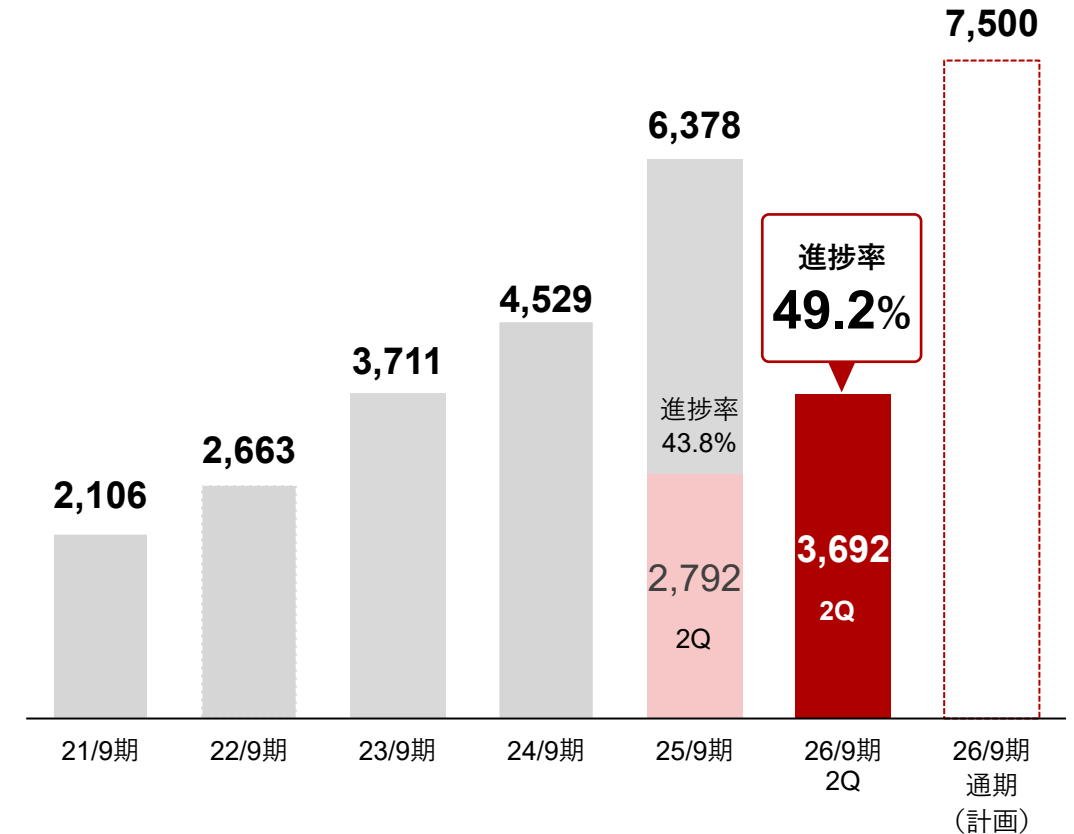
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



# セグメント別業績



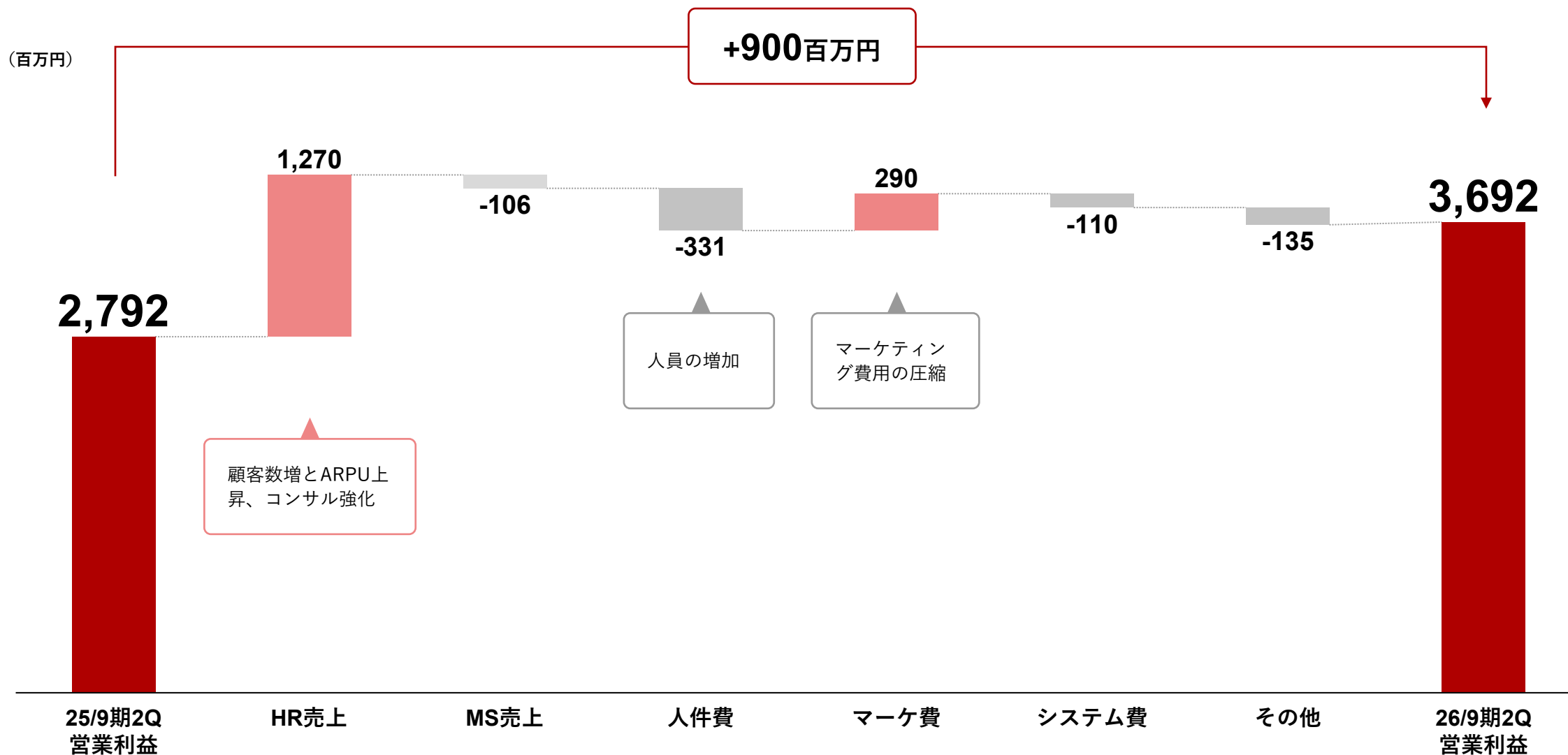
- HRソリューションの売上高拡大と利益率上昇が全社の営業利益の拡大に寄与

	(百万円)	2025年9月期 第2四半期 実績	2026年9月期 第2四半期 実績	前年比
HRソリューション	売上高	6,228	7,498	+ 20.4%
	営業利益	2,728	3,776	+ 38.4%
	営業利益率	43.8%	50.4%	—
マーケティング ソリューション	売上高	1,949	1,843	▲5.5%
	営業利益	881	724	▲17.8%
	営業利益率	45.2%	39.3%	—

# 営業利益の増減要因（第2四半期累計 前年同期比）



- FY26 2Q（累計）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

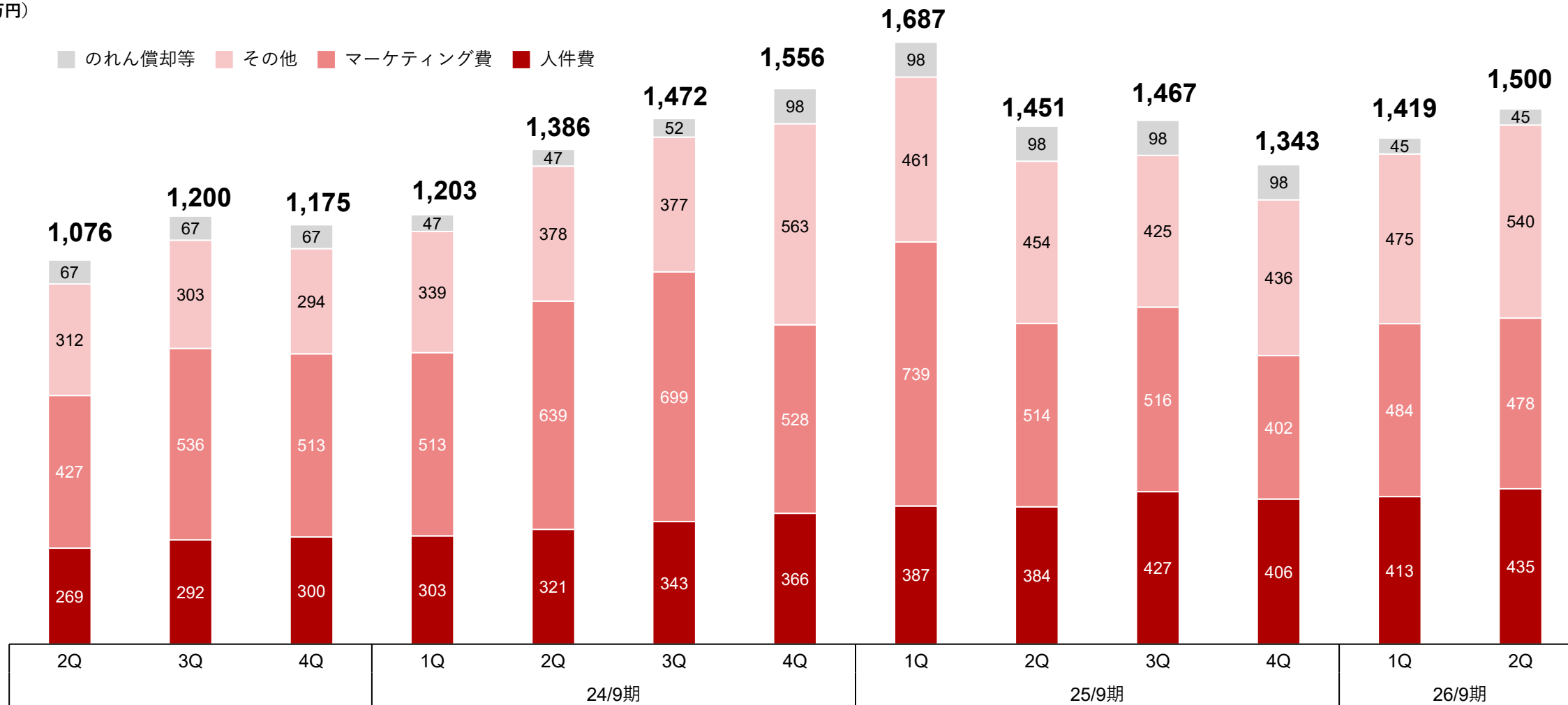


# 販売管理費の推移



- マーケティング施策の見直しにより、販管費全体が横ばい傾向

(百万円)

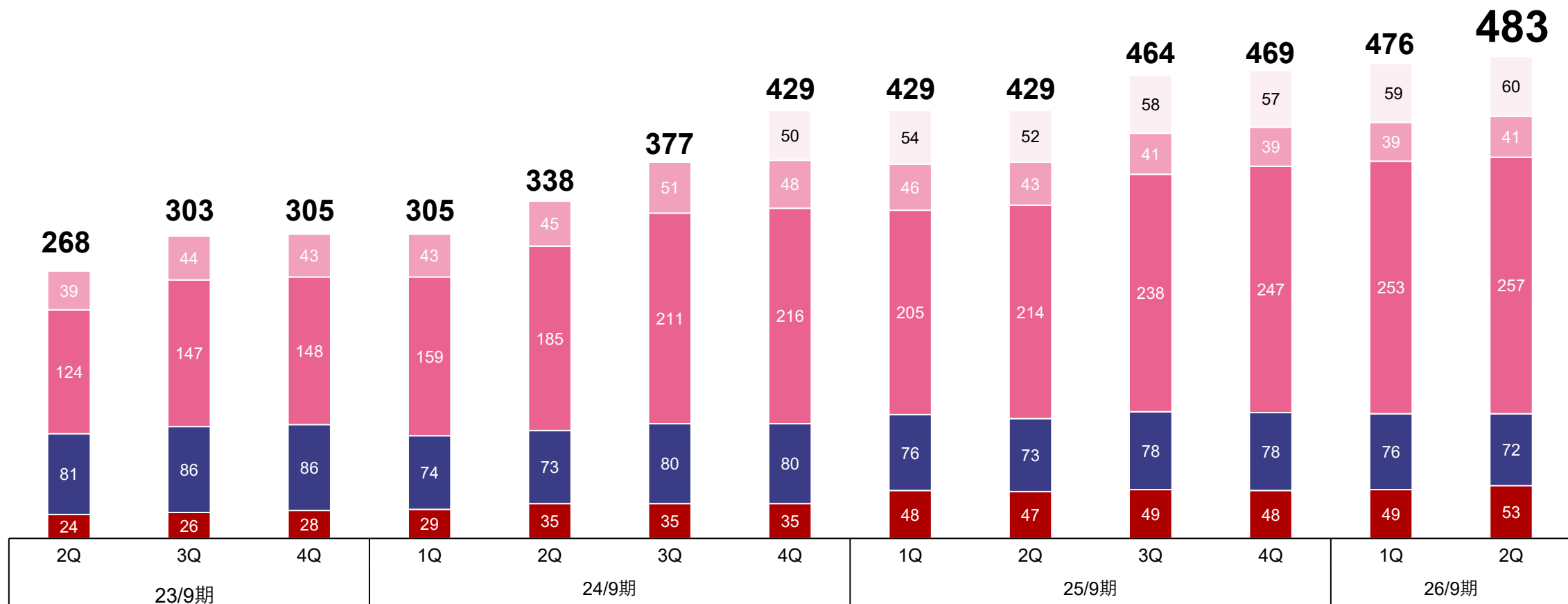


# 従業員数の推移



- 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 of 状況



- ・ 順調な利益の計上により現金預金が増加

		(百万円)	2025年12月末	2026年3月末	前四半期期比
資産	流動資産		15,811	17,999	+2,188
	内、現金及び預金		13,575	15,459	+1,884
	内、売掛金等		1,824	2,144	+320
	固定資産		1,779	1,814	+35
	資産合計		17,590	19,813	+2,223
負債	流動負債		2,692	3,591	+899
	固定負債		163	134	▲29
	負債合計		2,856	3,726	+870
純資産		14,734	16,087	+1,353	
自己資本比率		83.6%	81.1%	—	

# 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20.4%増、営業利益は38.5%増と大幅な増益を実現
- エンタープライズ向け強化により、営業利益率は50.4%となり、前年同期比で6ポイント以上の上昇

売上高※1

**7,498**百万円

前年同期比 **+20.4%**  
(FY25/9 2Q : 6,228百万円)

営業利益※1

**3,776**百万円

前年同期比 **+38.4%**  
(FY25/9 2Q : 2,728百万円)

営業利益率

**50.4** %

前年同期比 **+6.6 pt**  
(FY 25/9 2Q : 43.8%)

顧客数※2

**2,259**件

前年同期比 **+223件**  
(FY25/9 2Q : 2,036件)

MRR※3

**1,045**百万円

前年同期比 **+19.0%**  
(FY25/9 2Q : 878百万円)

解約率※4

**0.36** %

前年同期比 **▲0.01pt**  
(FY25/9 2Q : 0.37%)

ARPU※5

**468**千円

前年同期比 **+8.3%**  
(FY25/9 2Q : 432千円)

※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 2025年3月末または2026年3月末における月額課金契約数

※3 Monthly Recurring Revenue。2025年3月/2026年3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（2025年3月または2026年3月までの過去12か月の平均値）

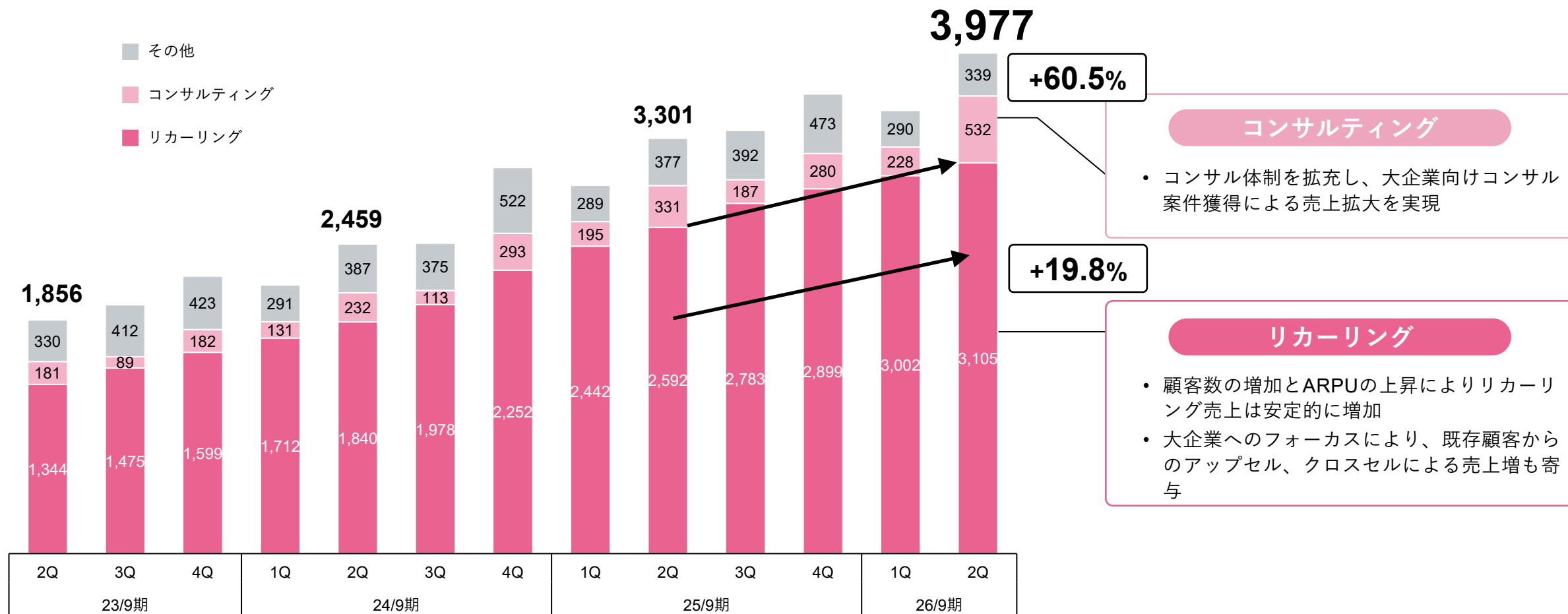
※5 Average Revenue Per User。2025年9月期または2026年9月期の第2四半期における1か月あたりの平均MRRを同期間における1か月あたりの平均課金ユーザー企業数で除して算出

# 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60.5%と高成長を実現

(百万円)

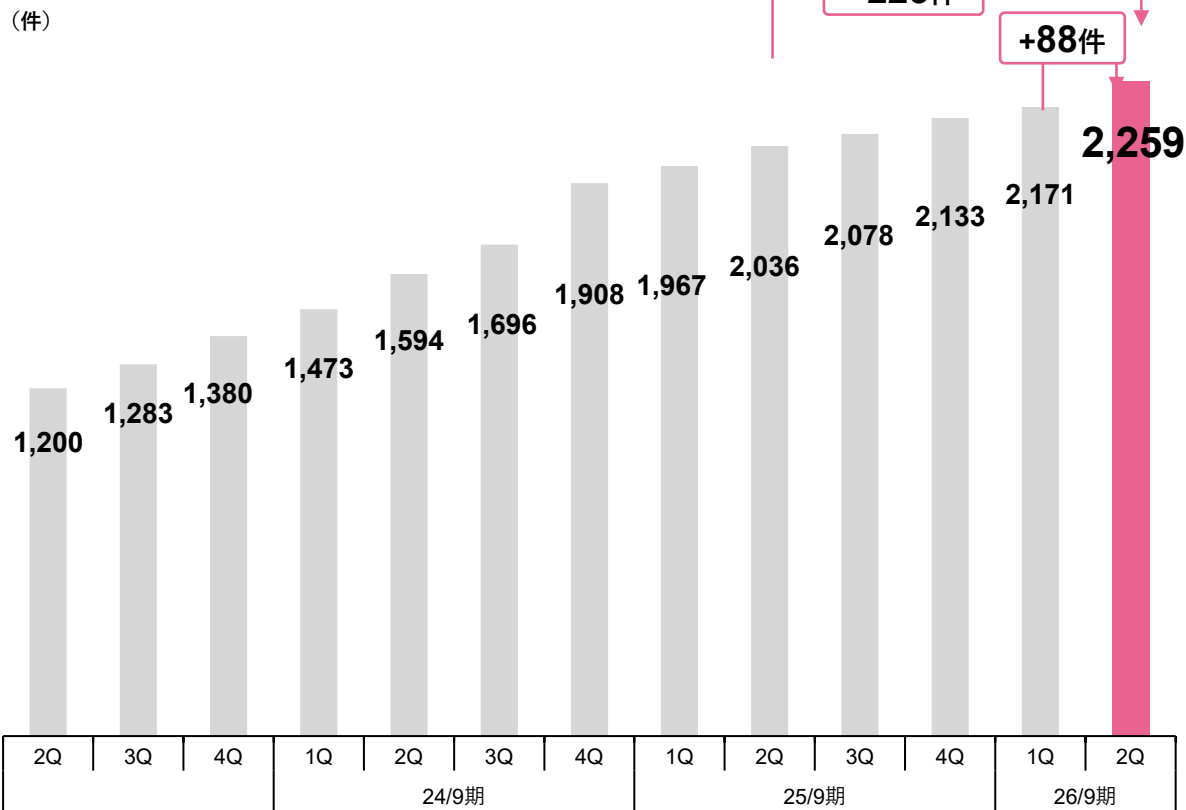


# HRソリューション 顧客数、解約率、ARPU

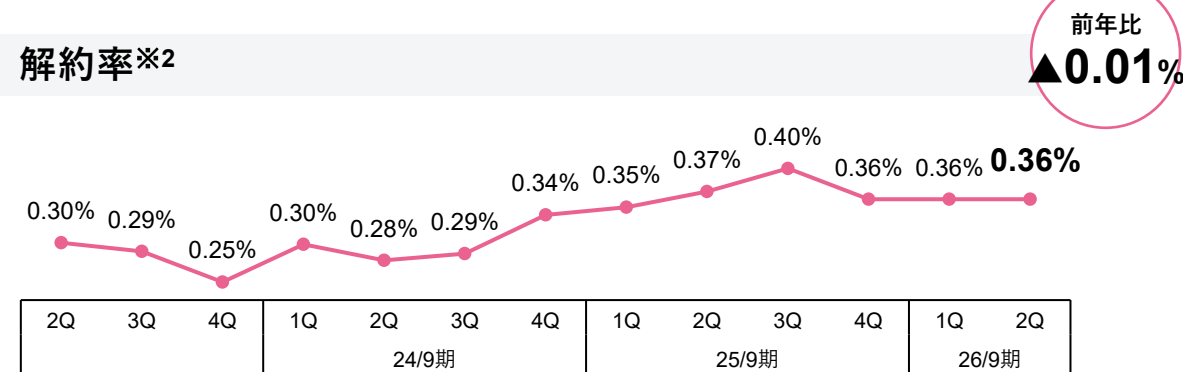


- ・ タレントパレットは、エンタープライズ企業を中心に新規顧客を獲得。パートナー販売も順調な立ち上がり
- ・ 既存顧客内での利用拡大に伴う上位プランへの移行と有償オプションの浸透により、タレントパレットの顧客単価が上昇傾向

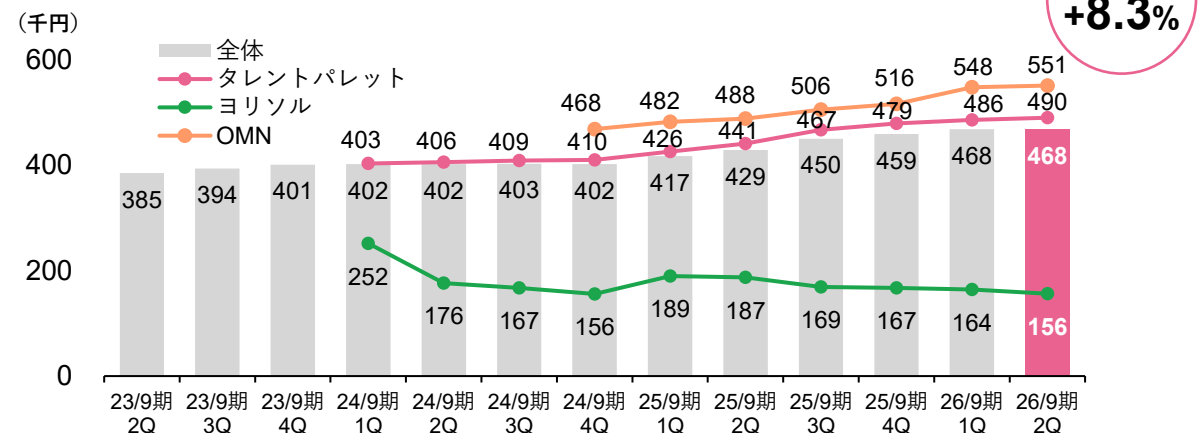
顧客数※1



解約率※2



顧客単価 (ARPU) ※3



※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)

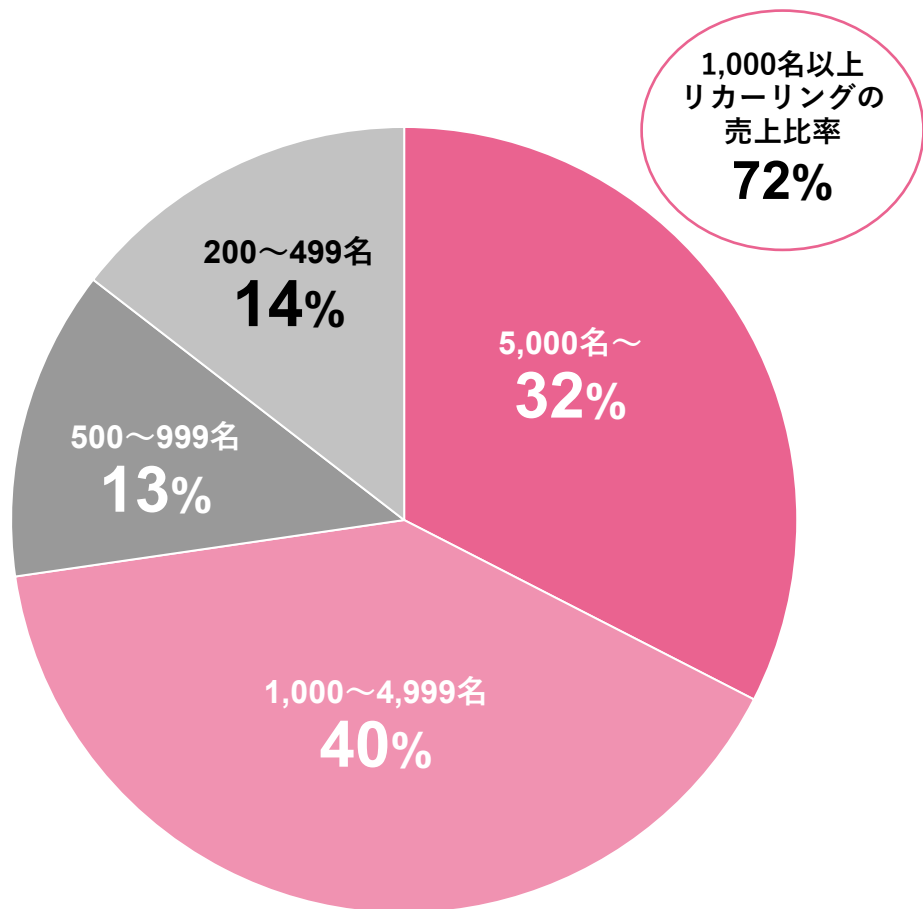
※3 Average Revenue Per User。1課金ユーザー企業あたり平均月額単価。各四半期における1か月あたりの課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計金額の月平均を同期間における1か月あたりの平均有課金ユーザー企業数で除して算出。

# タレントパレット・顧客規模別の構成

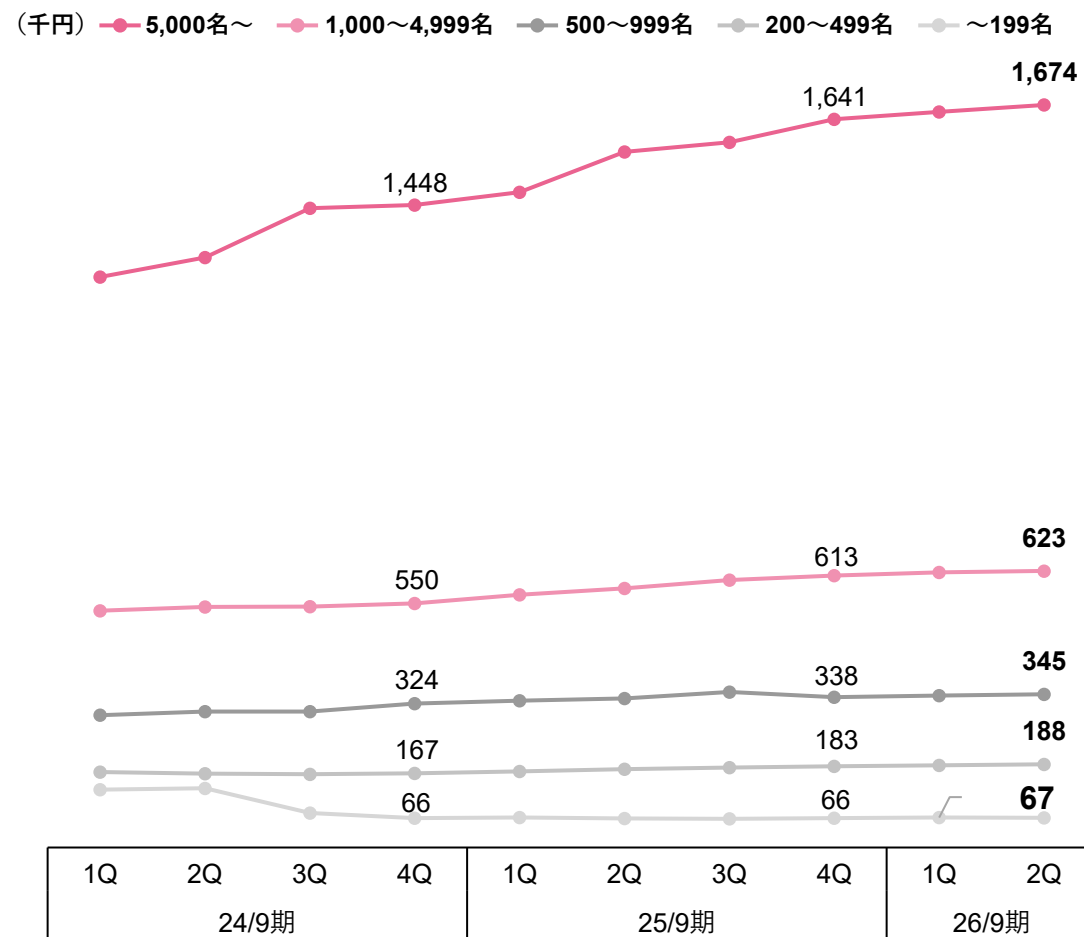


- 月額利用料に占めるエンタープライズ企業の割合は7割超（うち、5,000名以上の超大手企業の割合は3割超）
- 超大手企業のARPUの伸びが売上拡大を牽引。コンサルティング売上拡大とさらなるARPU上昇を目指す

顧客規模別 リカーリング売上内訳 (2026/3/31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



# 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

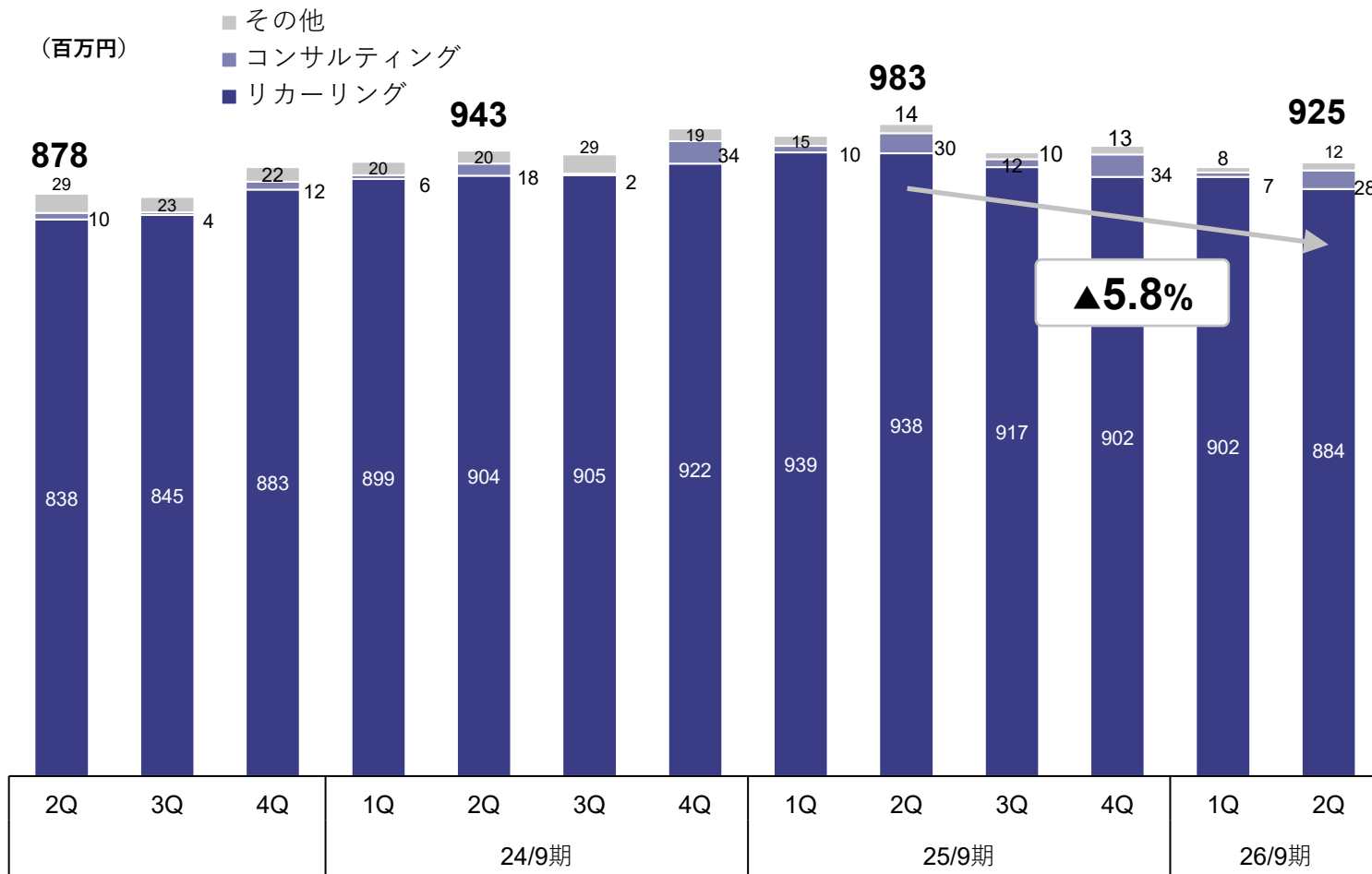
# 02

## 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顧客数減少により、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

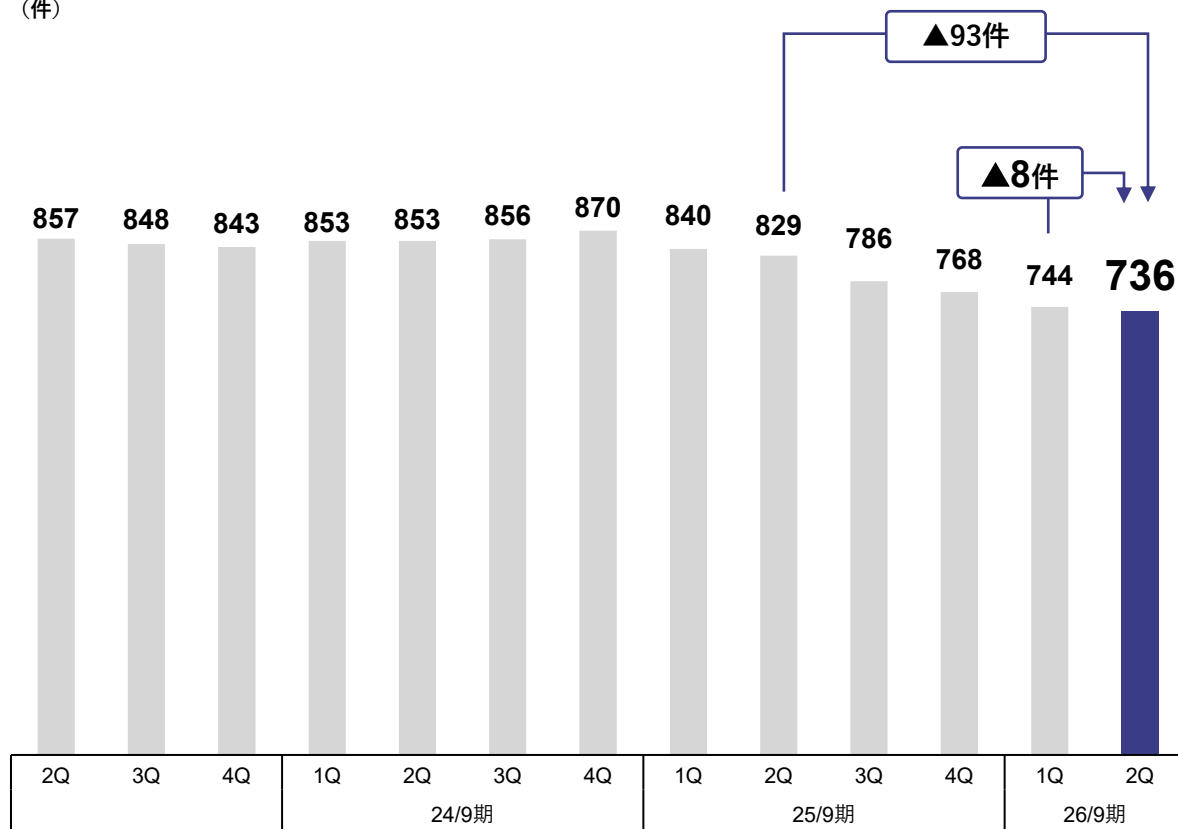
# マーケティングソリューション 顧客数、解約率、ARPU (単体ベース)



- 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だが、AIトークトレなどの新サービス導入が進み下げ止まり傾向
- 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

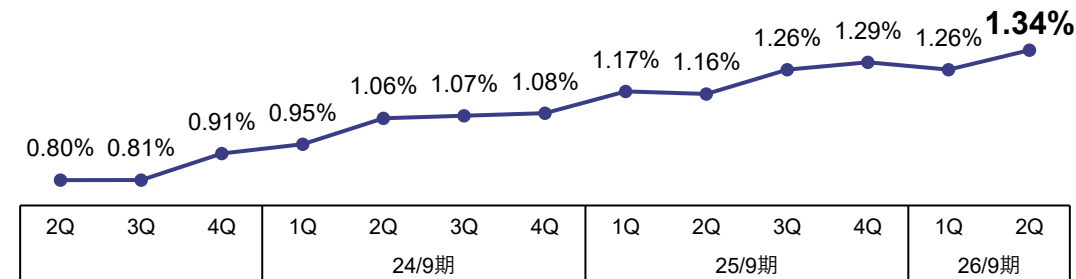
## 顧客数※1

(件)



## 解約率※2

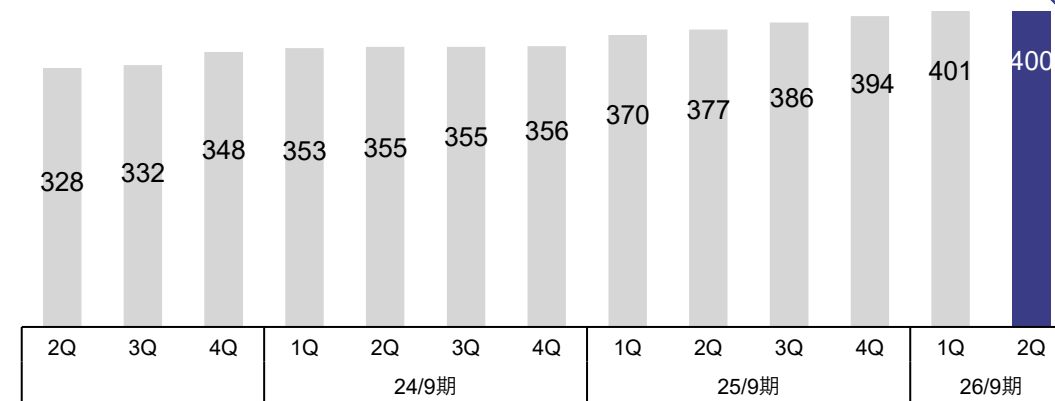
前年比  
**+0.18%**



## 顧客単価 (ARPU) ※3

(千円)

前年比  
**+6.3%**



※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**

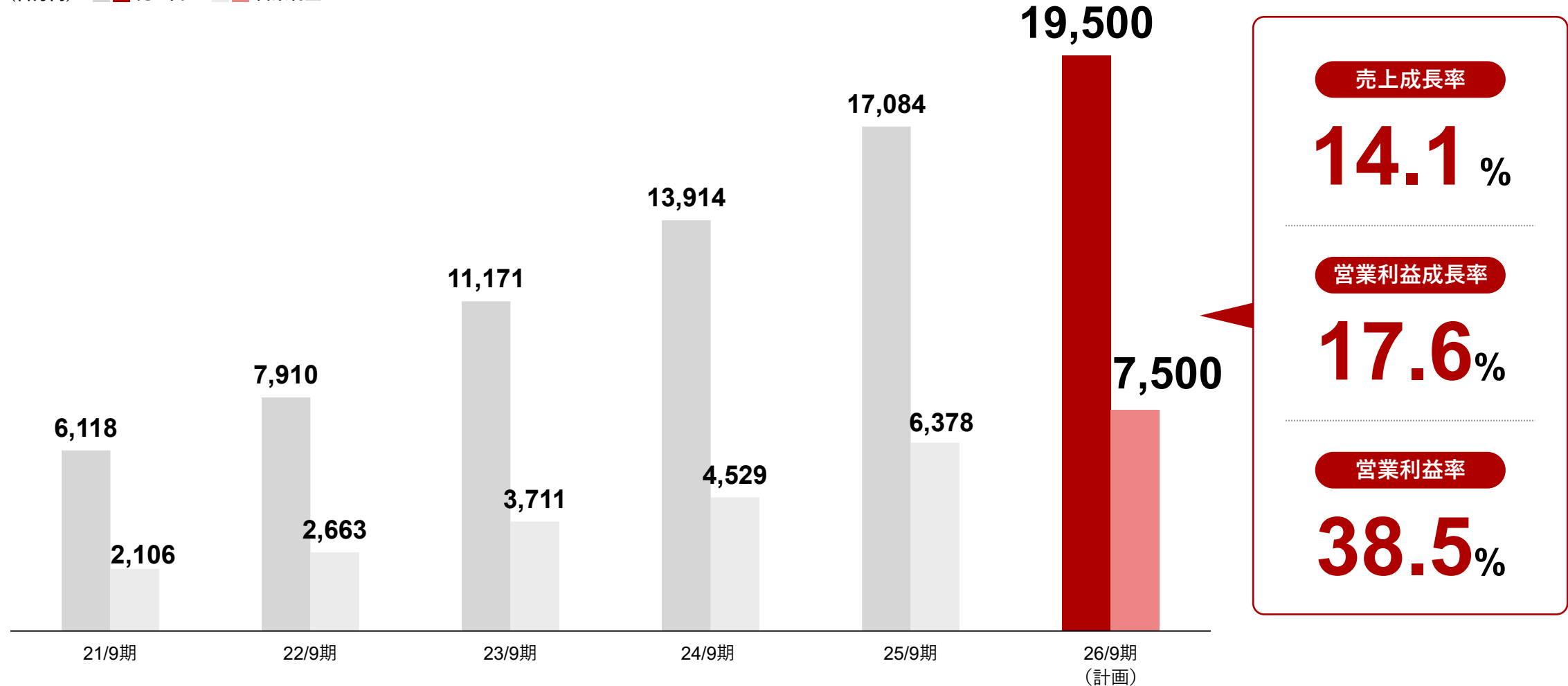
**2026年9月期 業績見通し**

# 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



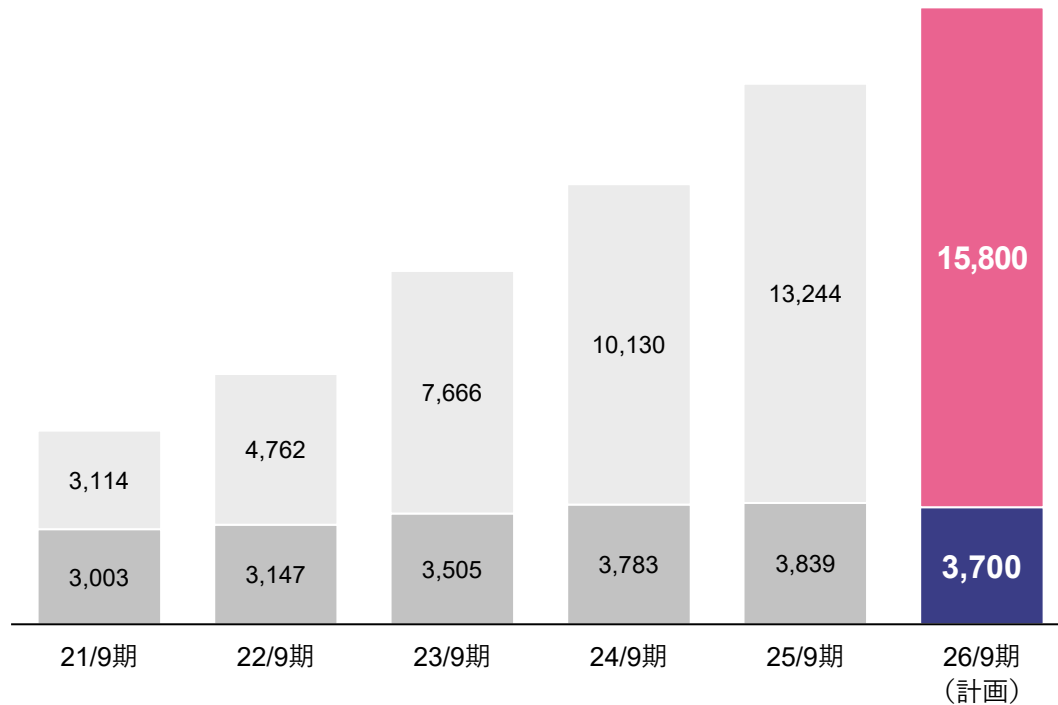
# 2026年9月期 セグメント別業績見通し



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

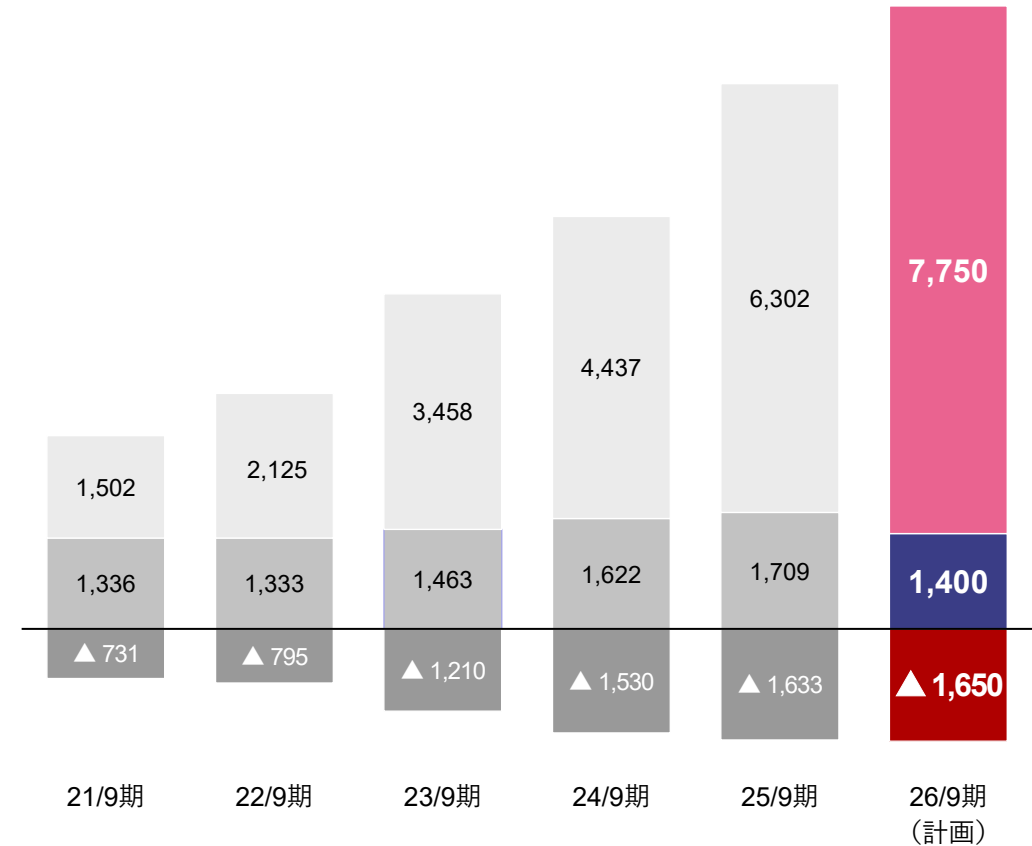
## 売上高※1

(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



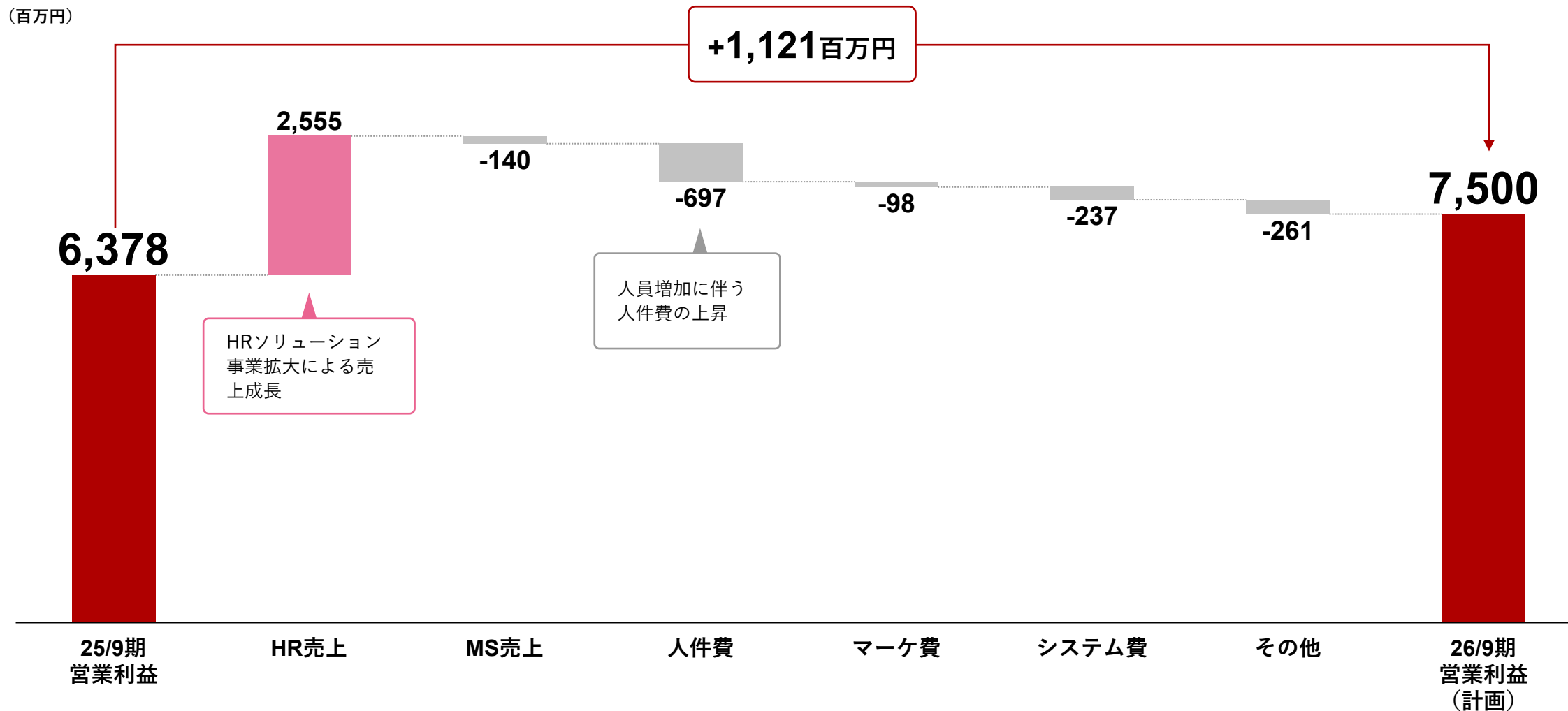
※1 月額課金契約数23/9期以前は新セグメントの区分により遡及記載

※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

# 配当方針の変更



- 資本効率をより一層高める経営を目指すとともに、利益水準の変動に左右されにくい安定的な株主還元を実現するため配当方針を変更
- 2026年9月期末の配当より適用

## 配当方針

変更前

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置づけております。配当政策につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針とし、目標を配当性向30%としております。

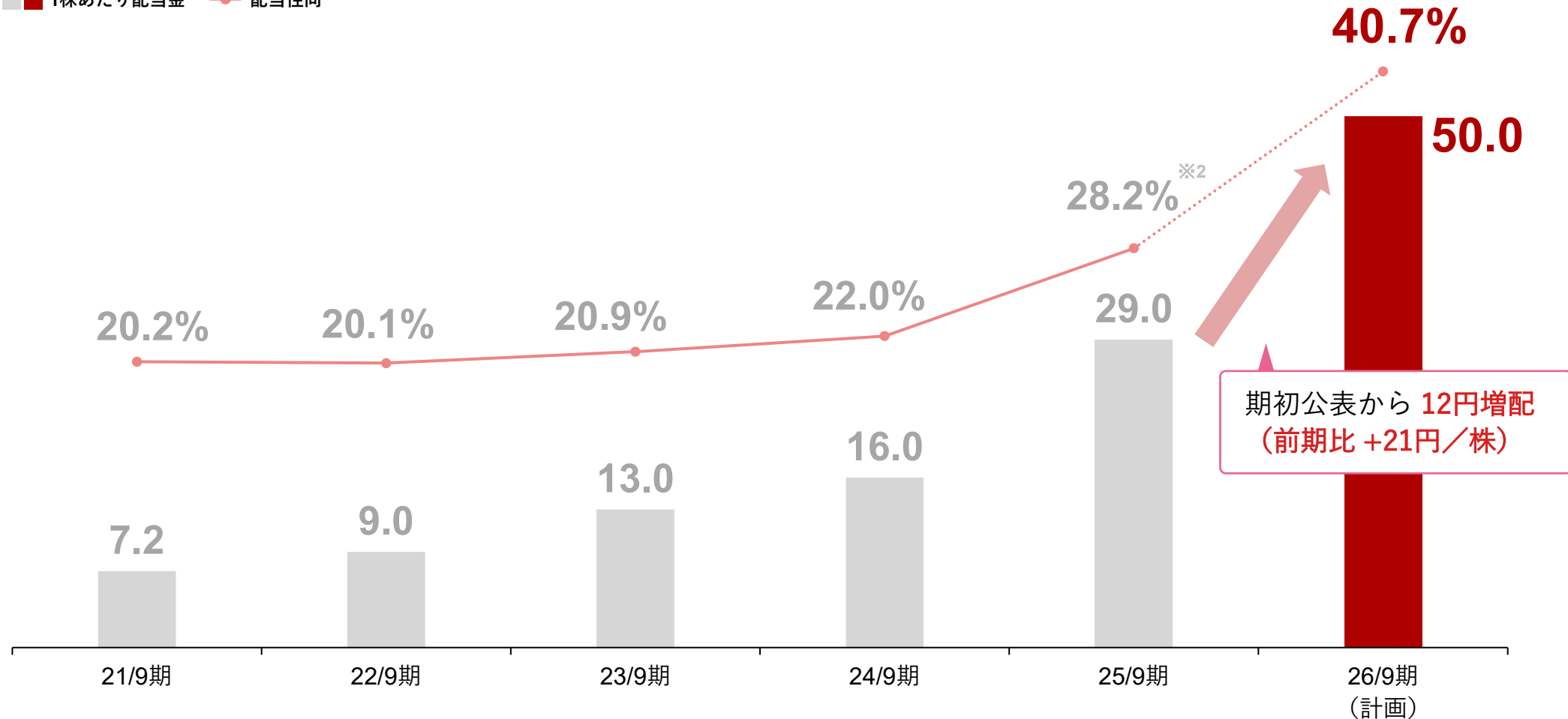
変更後

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置づけております。配当政策につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針とし、配当の基準として配当性向40% または DOE（株主資本配当率）8%のいずれか高い方を適用してしております。

# 2026年9月期末 配当予想

- 配当方針の変更により、2026年9月期の期末配当は、配当性向40%<sup>(※1)</sup> または DOE（株主資本配当率）8%のいずれか高い方を適用
- 配当方針変更を踏まえ、**1株当たり配当額を50.0円**とする。期初公表の38円から+12円（前期比では+21円）の増配

(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

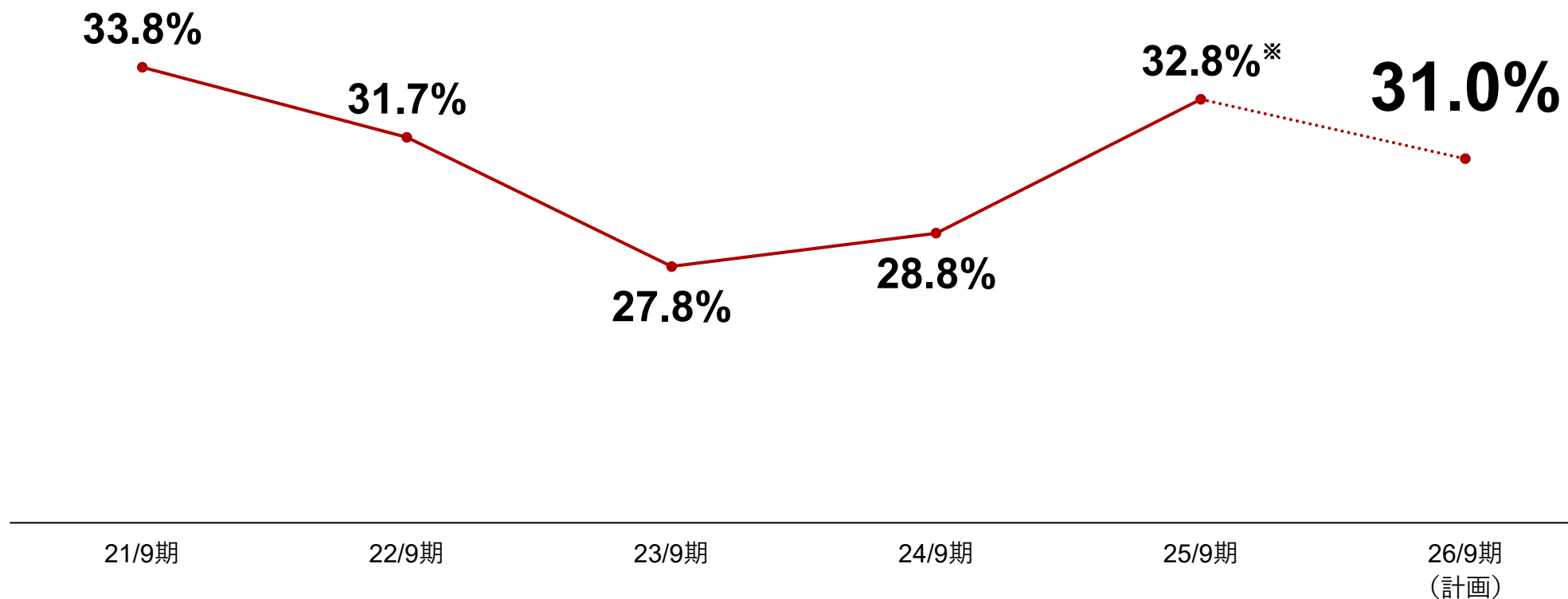
※2 2025/9期の配当性向は、減損による特別損失の影響を除き計算

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応



- 当社のROEは東京証券取引所プライム市場上場企業の平均を大幅に上回って推移
- 資本効率をより一層高める経営を目指し、ROEの水準としては30%以上を目標とする

## 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

05

トピックス

## 最新のトピックス

- 1 タレントパレット、AI エージェント機能の搭載
- 2 HRコンサルティングビジネスの本格展開
- 3 ラクス社との協業「楽楽人事労務」の進捗状況
- 4 タレントパレット、「NewsPicks」と連携開始
- 5 カスハラリスクをリアルタイムで検知する「AIカスハラガード」提供開始
- 6 見える化エンジン活用企業を表彰する『CXイノベーションアワード』開催
- 7 「JPXスタートアップ急成長100指数」の構成銘柄に選定

# 1 タレントパレット、AIエージェント機能の搭載

- 対話形式の指示を受け、AIエージェントが最適な機能を選択・実行、自動化までを支援
- 人事部だけでなく、経営層や現場社員の利用ハードルを下げ、高度な分析機能も活用可能に

## 蓄積データ×AIで意思決定を加速

### 1 対話で高度な分析を実現

対話形式で、AIが最適な分析を実行し、人材データを横断的に可視化。判断に必要な情報を即座に把握できる環境を実現。

### 2 業務を自動化し、運用負荷を軽減

レポート作成や事前準備を自動化し、人事業務を効率化。人が意思決定に集中できる環境を実現。

### 3 複雑な設定・運用をシンプルに

権限設定やワークフロー構築を簡単に実行。多機能でも迷わず使いこなせる運用環境を実現。

AIエージェント

人材データの分析をサポートします。目的をそのまま伝えてください。

ハイパフォーマーの特徴を分析してほしい

思考プロセス

**configure** ●完了

- ✓ ハイパフォーマーの抽出条件を設定 (評価 ≥ 4.0・昇格スピード ≥ 3.0・全社対象)
- ✓ スキル・経験軸の指標を設定 (スキル登録数・資格・研修履歴)
- ✓ キャリア軸の指標を設定 (在籍年数・異動歴・マネージャー経験)
- ✓ 行動・積極性軸の指標を設定 (エンゲージメント・社内活動参加度)

**generate** ●完了

- ✓ ハイパフォーマー 特徴ダッシュボードを生成 (487名 / 全社3,200名)

スキル分布 / キャリア分布 / 積極性スコア / 事業部比較

全社3,200名中487名をハイパフォーマーとして、3軸の特徴ダッシュボードを作成しました。

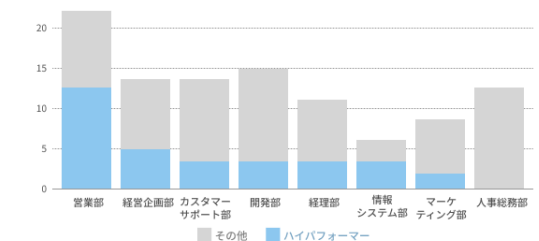
なにをお手伝いしましょうか

## 高度なデータ活用を実現

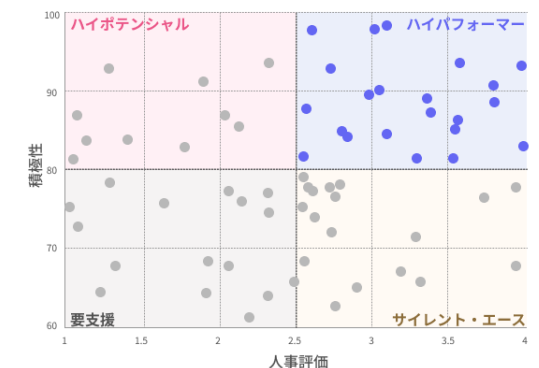
### ハイパフォーマー一覧



### 事業部別 ハイパフォーマー分布



### 評価×積極性マトリクス

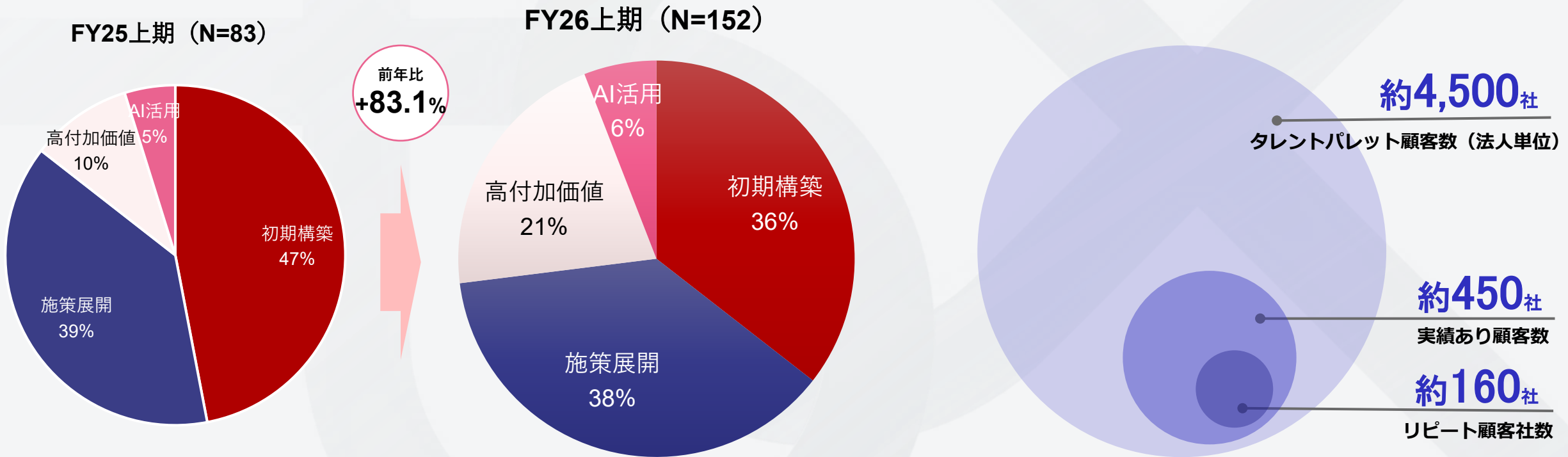


## 2 HRコンサルティングビジネスの本格展開

- ・ エンプラ注力で体制強化されたコンサルティングチームが、積極提案・プロジェクト推進を実行
- ・ プロジェクト件数が80%以上増加し、サクセッションプランやスキル定義、AI活用など、付加価値の高いテーマが拡大
- ・ コンサルティングはリピートも多く、顧客企業数に対してビジネス拡大の余地は大きく、さらなる体制・提案の強化を行う

コンサルティング件数・テーマの変化

コンサルティングビジネスの拡大余地

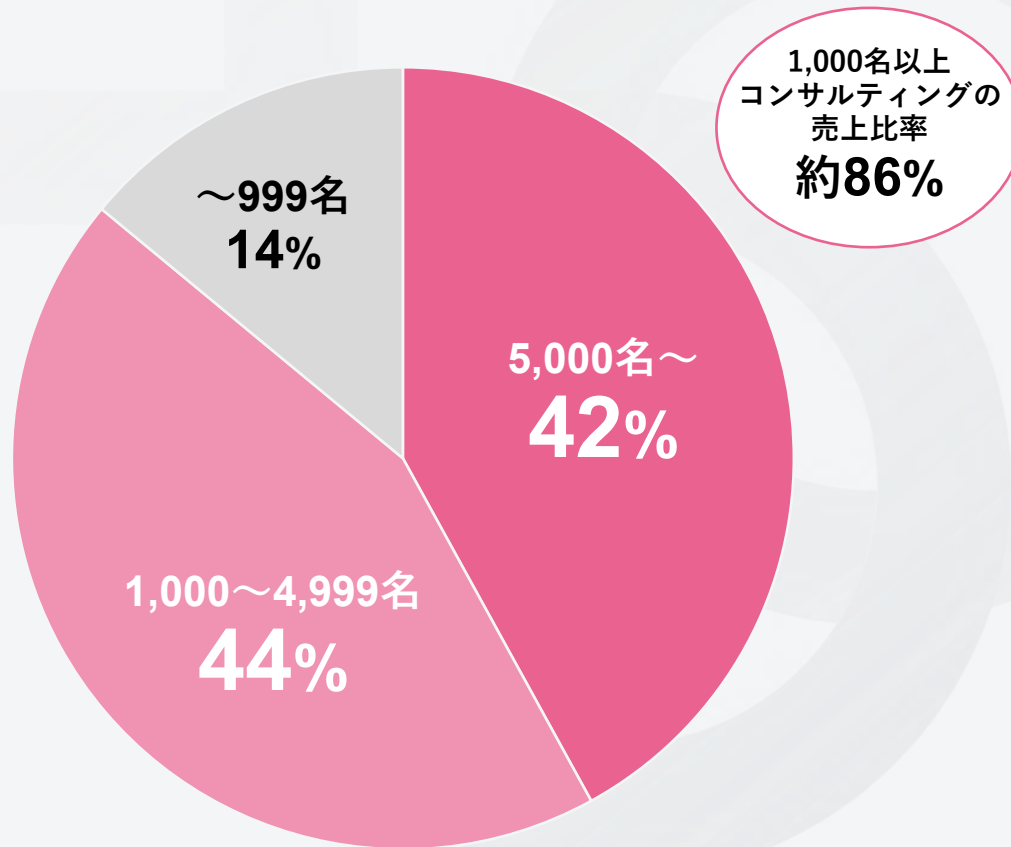


区分	概要	テーマ例
施策展開	既存顧客の利用機能拡張に伴う活用支援	評価・スキル機能への設定、採用管理・研修管理の展開支援など
高付加価値	システム活用を超えた、人事業務課題の解決支援	サクセッションプラン構築、人材要件/ポジション要件/スキル定義、360度評価制度設計、エンゲージメントサーベイなど

# コンサルティングサービスの強化

- エンタープライズ企業からの売上割合が8割超
- 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2Q 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
機械	約5,000名	
化粧品	約3,500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	
石油・石炭製品	約14,000名	
輸送用機械器具	約13,000名	生成AIを活用した評価業務改革支援 (目標設定フィードバック、評価者トレーニング等)
サービス	約12,000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
機械	約78,000名	生成AI・スキルを活用した人材発掘支援
その他製品	約52,000名	生成AIを活用した保有スキル判定支援
情報サービス	約2,500名	サクセッションプラン策定、候補者グループ抽出から育成 計画まで実行・運用支援
機械	約8,000名	グループ横断での自律的キャリア形成基盤の構築
金融	約1,000名	360度評価制度設計

### 3 ラクス社との協業の進捗状況

- タレントパレットをOEM提供し、人事労務業務を効率化する新サービス「楽楽人事労務」を2026年4月サービス提供開始
- 複数社が契約済で順調な立ち上がり。ラクスの「楽楽勤怠」との連携など、企業のバックオフィス業務全体のDX化を一層推進

## 楽楽人事労務

- 対象企業 ..... 従業員数300名以下の企業
- 提供開始日 ..... 2026年4月1日
- 料金 ..... 初期費用:100,000円(税抜)  
月額費用:30,000円~(税抜)  
※利用者数・オプションに応じて月額費用は変動します。
- サービス概要 ..... 従業員台帳管理をはじめ、入・退社手続き、身上変更、年末調整、人事評価など、人事労務に関わる情報管理や各種手続きを一元化できるクラウド型人事労務システム

### 主要機能

- 人事管理 ..... **標準機能** 従業員台帳管理・資格管理・人事発令・組織変更
- 労務管理 ..... **標準機能** 雇用契約・入社手続き・身上変更届・マイナンバー管理・年末調整・e-Gov電子申請  
**オプション機能** 健康管理・安否確認
- 人事評価 ..... **オプション機能** 人事評価管理・目標管理
- ワークフロー ..... **オプション機能** 資格取得申請・異動申請
- 分析 ..... **標準機能** 人事データ分析  
**オプション機能** ダッシュボード
- セキュリティ ..... **標準機能** SAML認証  
**オプション機能** IPアドレス制限
- 他システム連携 ..... **標準機能** 楽楽勤怠連携・API連携

## 4 タレントパレット、「NewsPicks」と連携開始

- ・ タレントパレットに、国内最大級のソーシャル経済メディア「NewsPicks」と連携
- ・ 記事の閲覧履歴や関心トピックから「社員がどのような最新テーマに関心を寄せているか」を可視化し、組織内での共有を実現
- ・ データの活用により、個々の興味・志向に基づく人材育成施策の立案など、社員の自律的なキャリア形成を支援

タレントパレット、

「NewsPicks」と協業開始

「自律的キャリア形成」を加速させる  
インテリジェンス・プラットフォームを提供



**Talent Palette**

多言語辞書の氏名 磯野邦男  
メールアドレス 032b8068\_d3420120@te...  
勤続年数 X年Yヶ月  
入社日 2007/10/01

A0003 磯野邦男

閲覧記事数・興味カテゴリ分布

今月の閲覧数 **8**  
先月比 +28.4% ↑

総閲覧記事数: 12

注目キーワード: AI, 航空産, プログラミング, コンサル, 医師労働問題, 英語学習

閲覧記事一覧 (合計 1,000) < 10 / 10

- NO.1 生成AIが変える日本企業のDX戦略  
これまで日本企業のDXは、コスト削減や定型業務の自動化といった「守り」の側面が強調されてきました。しかし... 2026/01/15 12:...
- NO.2 【2026年最新】医師の「2024年問題」から2年、医療現場の働き方はどう変わったか？  
2024年4月に導入された医師の時間外労働規制から約2年。医療提供体制の維持と医師の健康保護という... 2026/01/15 12:...
- NO.3 自然言語プログラミングと「No-Code/Low-Code」の融合  
プログラミングはもはやエンジニアだけの特権ではなくなりました。... 2026/01/15 12:...
- NO.4 生成AIが変える日本企業のDX戦略  
これまで日本企業のDXは、コスト削減や定型業務の自動化といった「守り」の側面が強調されてきました。しかし... 2026/01/15 12:...

サマリの記事の閲覧ログから  
社員の興味関心を把握

蓄積された興味関心のデータをもとに  
社員の自律的キャリア形成を支援

## 5 カスハラリスクをリアルタイムで検知する「AIカスハラガード」提供開始



- 対面接客におけるカスタマーハラスメントをリアルタイムで検知し、社員の安全確保とトラブルの早期沈静化を実現
- 現場の「言った・言わない」問題を回避する証拠保全や、報告業務の自動化による工数削減にも貢献

対面接客の「見えないリスク」をAIで可視化

リアルタイム文字起こしとリスク検知で従業員を守る

### 「AIカスハラガード」を提供開始

東京都カスハラ防止条例施行を見据え、  
現場の孤立解消と組織的な対策を支援

## AIカスハラガード

プラスアルファ・コンサルティング



### 効果

- 心理的安全性の向上  
異常検知時に管理者へ即時通知が届くため、現場の孤立を防ぎ離職率低下に寄与
- 報告と証拠保全  
会話のテキストログ保存によりトラブルを回避し、報告書作成の工数を削減
- 対応品質の均一化  
独自のNGワード設定等でカスハラや社員側の不適切対応も検知し指導に活用

音声をリアルタイムで  
文字起こし



接客中PCやスマホで音声を取得し、  
即座にテキスト変換が可能

スキルや感情、文脈をAIが分析



AIがカスハラリスクを  
自動でスコアリング

社員の安全を確保



本部へ通知により、管理者が  
緊急対応・ログ保存も可能。

見える化エンジンを活用し、日々の顧客データ活用を通じて特に先進的な取り組みを行うユーザー企業を表彰



### VoCソーシャル部門 (SNSなどに寄せられる顧客の声 (VoC) の分析を高度化)

#### サントリーホールディングス株式会社様

- VOC分析における知見を活かしたプロンプト精度向上により、AIによる分類業務の自動化を実現。
- 分析担当者の経験値に依存せず、高度な分析を実現する仕組みを整備し、分類の効率化とともに、より深い「仮説検証」や「多面的な分析」に注力できる体制を構築。

#### 株式会社セガ様

- ゲームのリリースやアップデートに対するユーザーの反応を迅速にレポート化。AIによる集計業務効率化により、社員が分析・判断といった高付加価値業務に注力できる体制を実現。
- 結果、社内レポートは、マンスリーで開封率95%超という極めて高い数値を記録。社内の顧客の声活用の醸成に大きく貢献。

### プラットフォーム部門 (VoC (顧客の声) やVoE (社員の声) を集約し、組織横断で共有する基盤を構築)

#### 株式会社ジェシービー様

- 限定的に活用されていた顧客の声を、データソースの拡充と可視化・共有の仕組み化によって利用部署を広げ、客観的データに基づく施策のブラッシュアップなどの成果を積み重ね、組織内における顧客の声活用の文化醸成を推進。

#### 株式会社バンダイ様

1万点を超える商品に対する問い合わせの変動を予測し、不具合の詳細を把握できるプラットフォームを構築。今後必要になる次のアクション関連部門と素早く・確実に連携することで、問い合わせ数の減少など、改善アクションを推進。

#### 株式会社ベネッセコーポレーション様

ダッシュボード機能を活用し、部門横断で顧客の声を共有・分析する仕組みを構築。情報活用部門が自らデータに基づき課題の特定・解決施策の立案を行う「自走型組織」への進化を推進し、組織の壁を越えて顧客の声を共通の判断基準とする顧客価値創造基盤を確立。

#### 株式会社みずほ銀行様

- 行員が「思いついたときに、誰の目も気にせず発信できる」環境を整えることで、VoCに限らず、VoEを含め集約・分析し、組織横断で課題を解決。
- 行員の声をもとに、どのように改善されたか、現場へフィードバックし、「自分たちの声で組織が変わる」という前向きなカルチャーへの変革を実現。

### 生成AI部門 (生成AI機能を活用し、応対品質や成約率を向上などの成果を創出)

#### 大阪ガスマーケティング株式会社様

生成AIを用いて、月30万件の問い合わせから商品・サービス別に「不満/おほめ」抽出を含む詳細な自動分類と要約を実現。目録工数を削減し、大幅な効率化を実現。削減した工数を「経営に資するVOC (顧客の声) 活用」という高付加価値業務へとシフトさせる変革を推進。

#### 株式会社ハーブ健康本舗様

- 音声文字起こしと「お断り理由」の自動判定を導入し、手作業によるエクセル集計からの脱却と大幅な効率化を実現。判定データの集計やオペレーターへのフィードバックに注力できる体制へ転換。

#### LINEヤフー株式会社様

- お問合せデータから「お怒り検知」や「応対品質」を自動検知する仕組みを構築。全件評価の自動化によって、オペレーションの効率化と質を担保。応対評価マインドを社内に定着させ、顧客満足度の最大化をシステムと運用の両面から支援。

## 7 「JPXスタートアップ急成長100指数」の構成銘柄に選定



日本を代表する高成長スタートアップ100社で構成される新株価指数「JPXスタートアップ急成長100指数」の構成銘柄に選定

### 「JPXスタートアップ急成長100指数（JPX Startup 100）」

日本を代表する高成長スタートアップ100社で  
構成される株価指数



- 東証グロース市場に上場する銘柄および市場変更後一定期間の銘柄が対象
- 売上高成長率（前期比20%以上）と  
時価総額成長率（1年または半年前比で倍増）の成長性指標を用いて選定

**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梃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

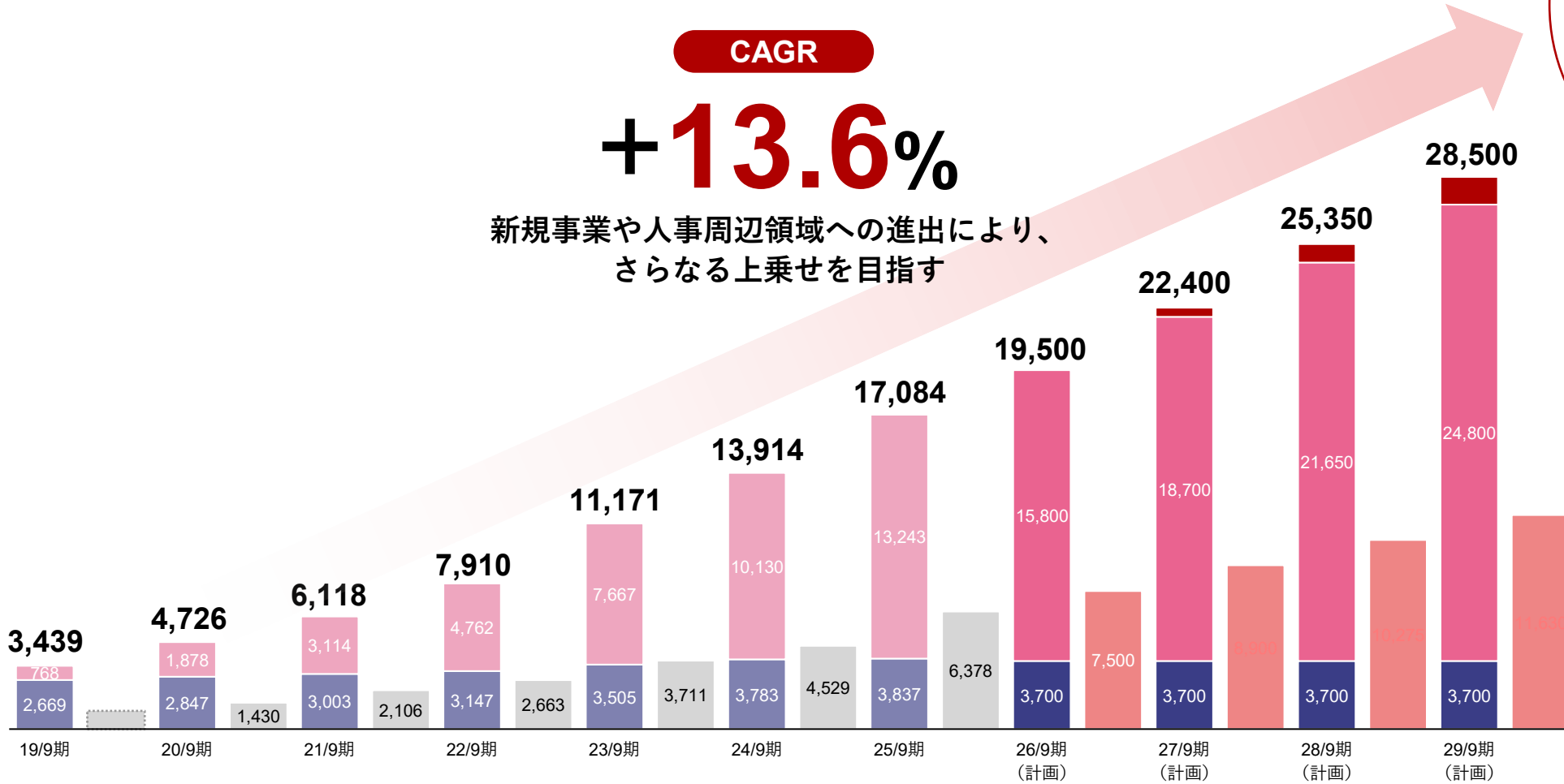
**CAGR**

**+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



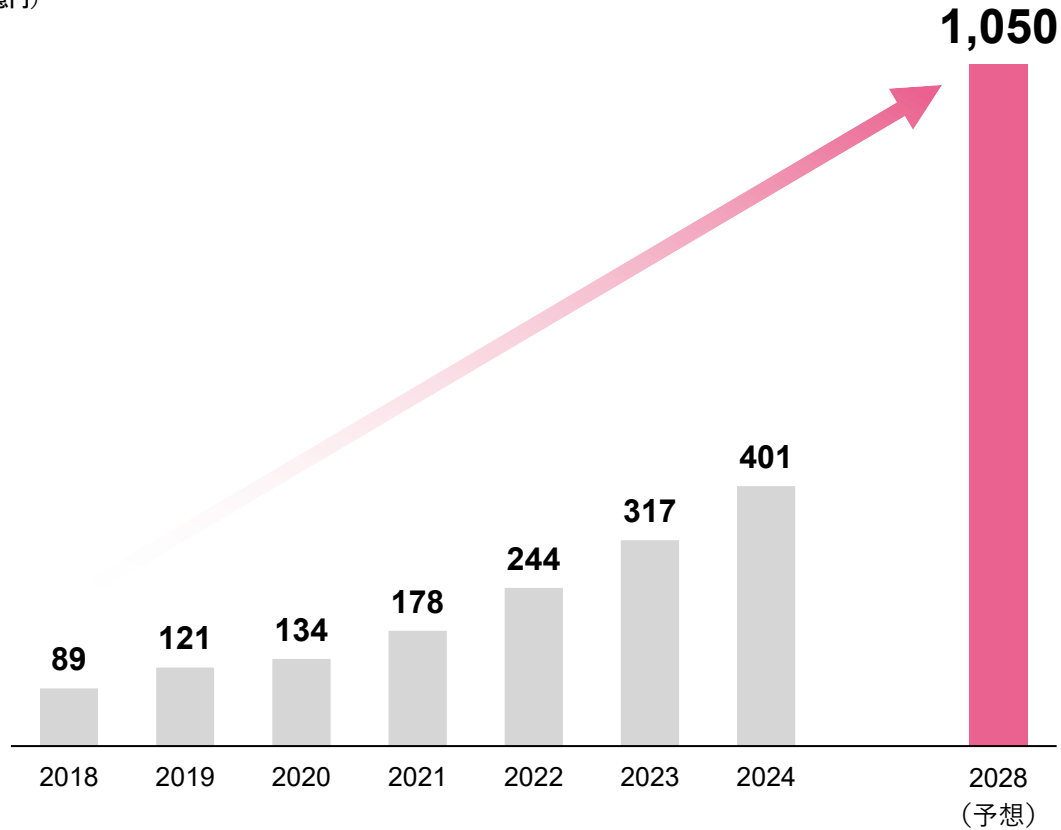
※将来的なM&Aを含む具体的な内容は未定。



## 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

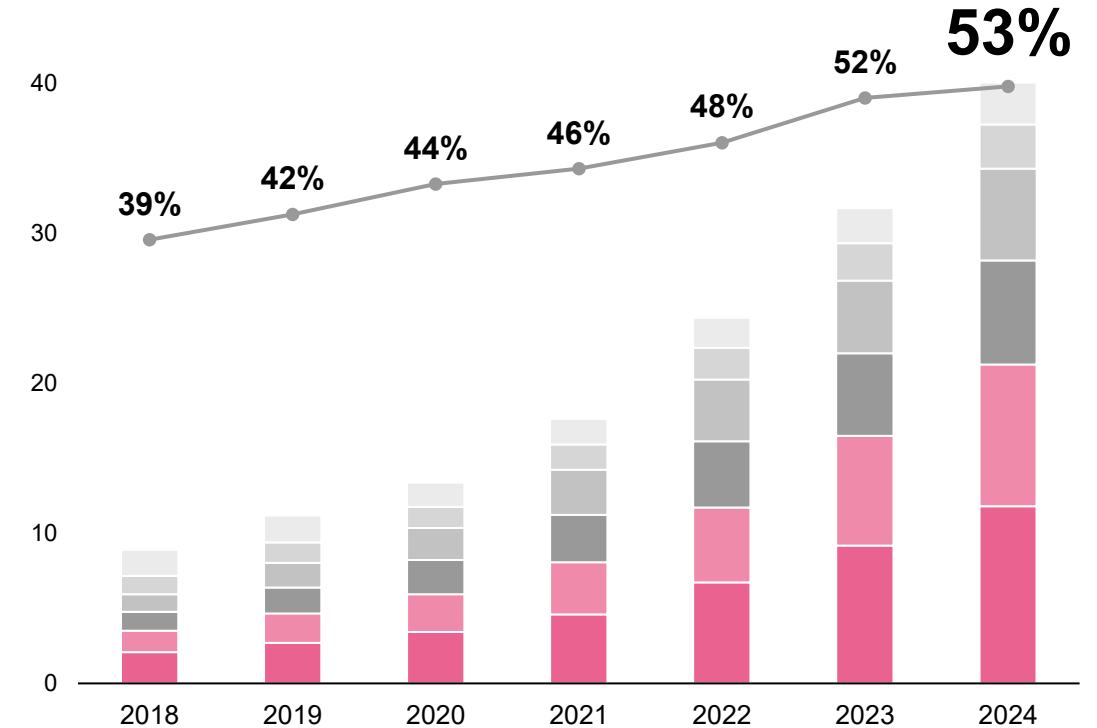
(億円)



## 人事・配置クラウド市場規模（従業員数別）

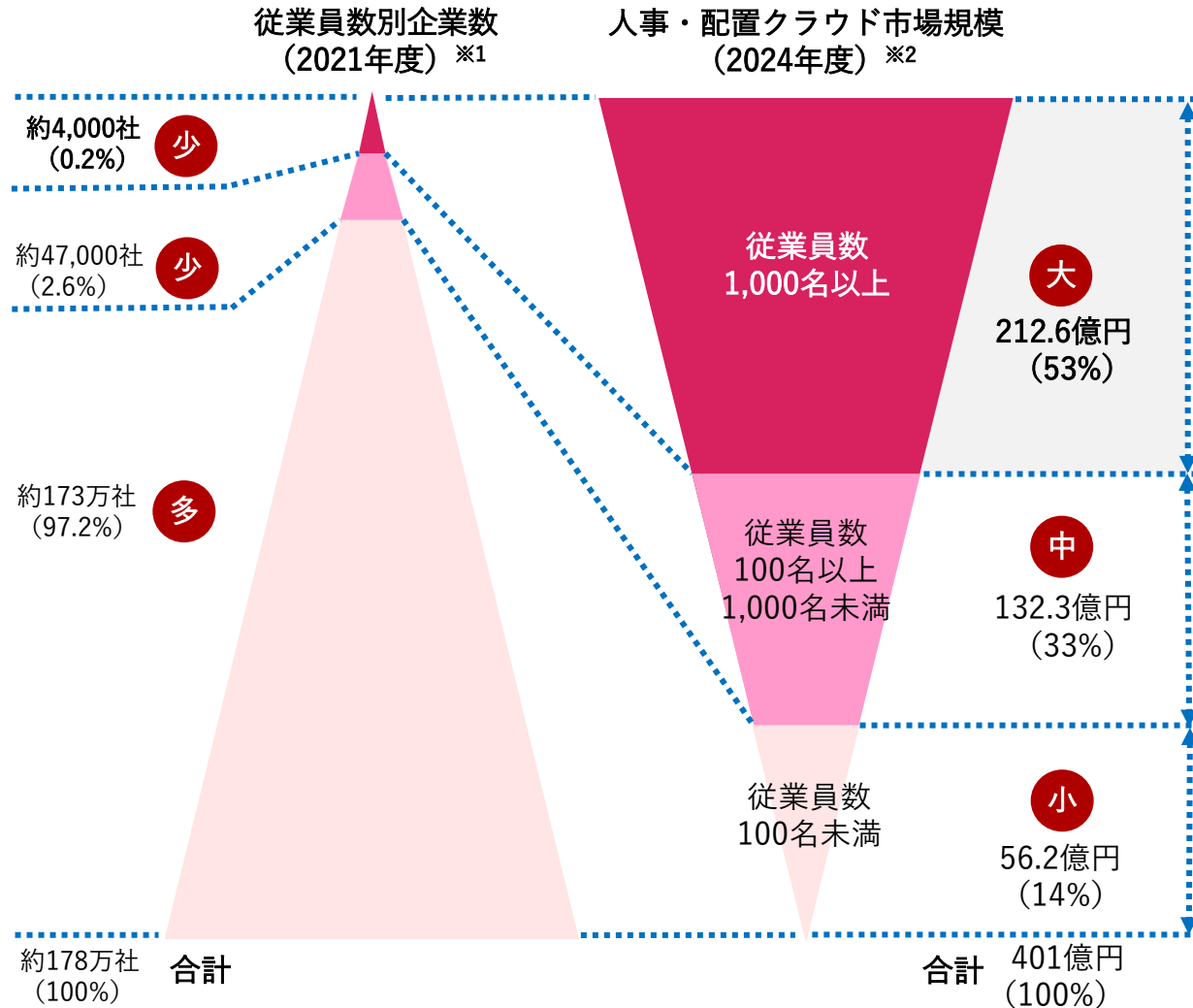
市場の過半は従業員数1,000名以上の企業で構成されており、その割合は上昇傾向

(十億円) ■ 3,000人以上 ■ 1,000-2,999人 ■ 300-999人 ■ 100-299人 ■ 50-99人 ■ 49人以下  
● 1,000人以上の割合





## 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

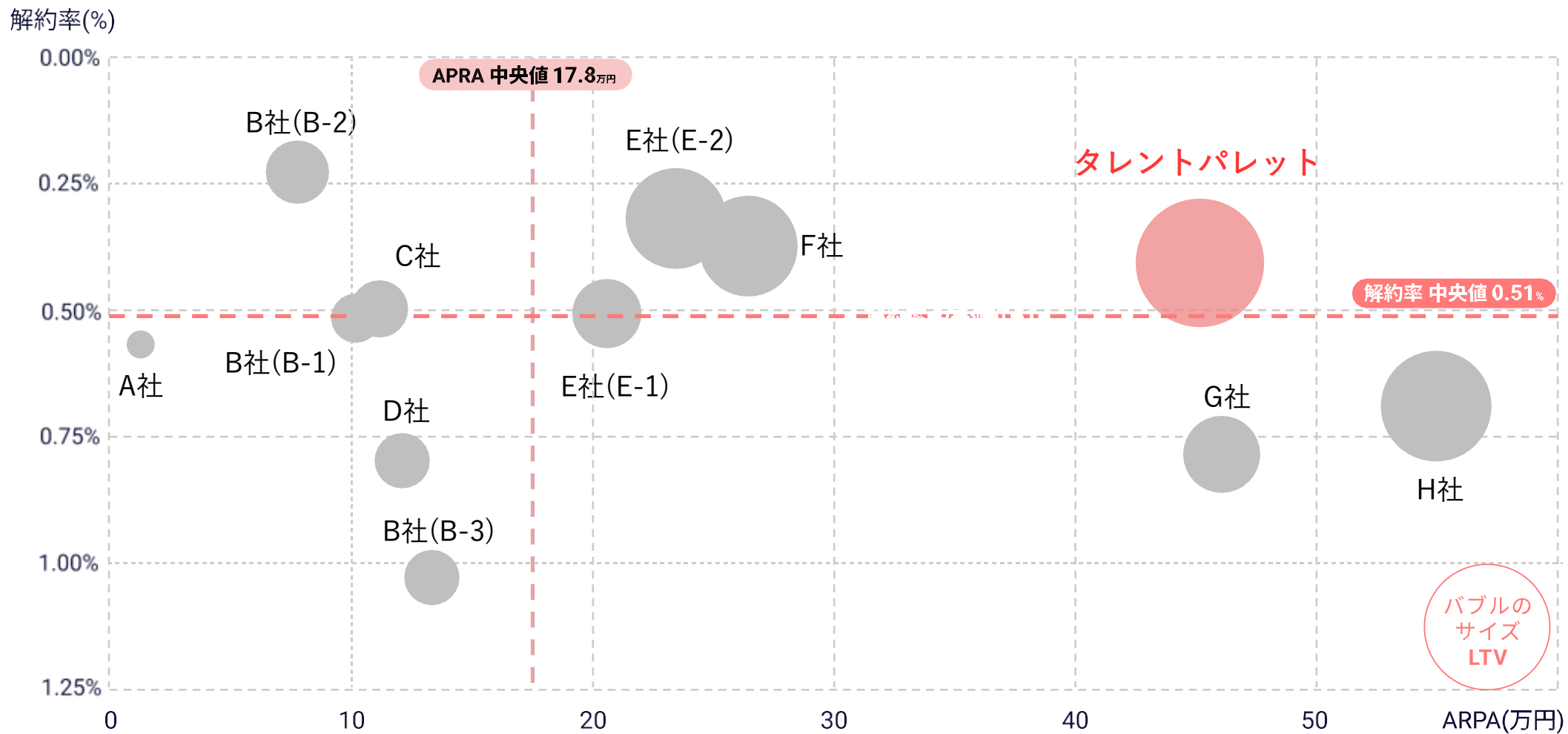
当社の強みを活かし、収益性の高い成長市場にさらに注力・深耕

※1 出所「経済センサス」より当社作成

※2 出所「HRTechクラウド市場の実態と展望」より当社作成

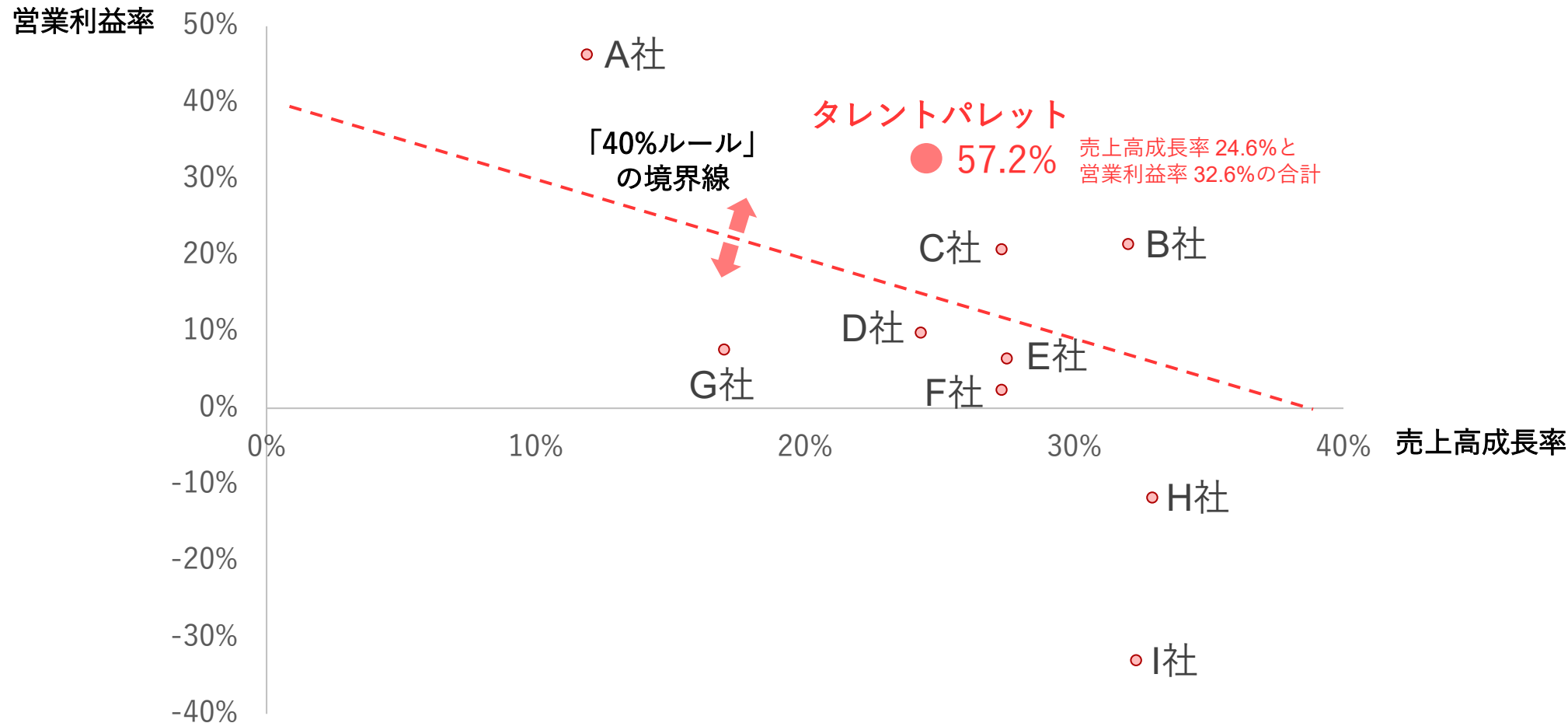


## SaaSのLTV分析



※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



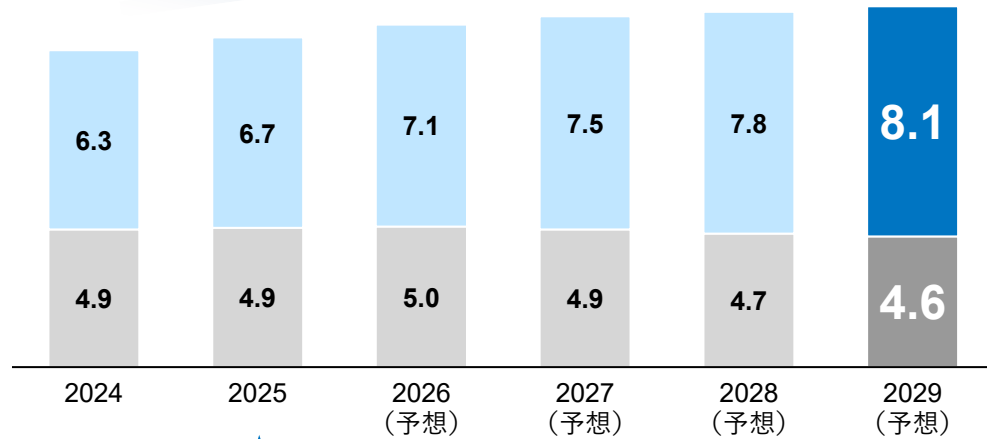
## テキストマイニング市場規模

(十億円) ■ パッケージ ■ SaaS

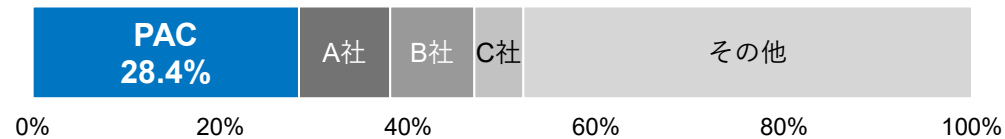


SaaS市場成長率

5.2%



### 当社シェア (2025年度)



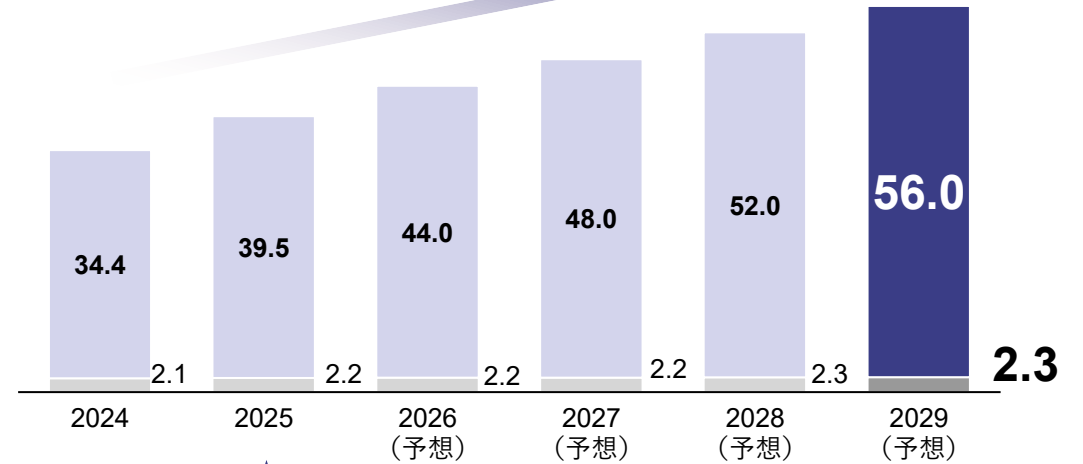
## CX/マーケティングスイート市場規模

(十億円) ■ パッケージ ■ SaaS

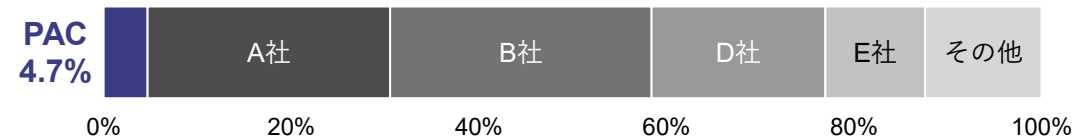


SaaS市場成長率

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	561,397千円（2026年3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483名（2026年3月末現在）
URL	<a href="https://www.pa-consul.co.jp/">https://www.pa-consul.co.jp/</a>

# 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

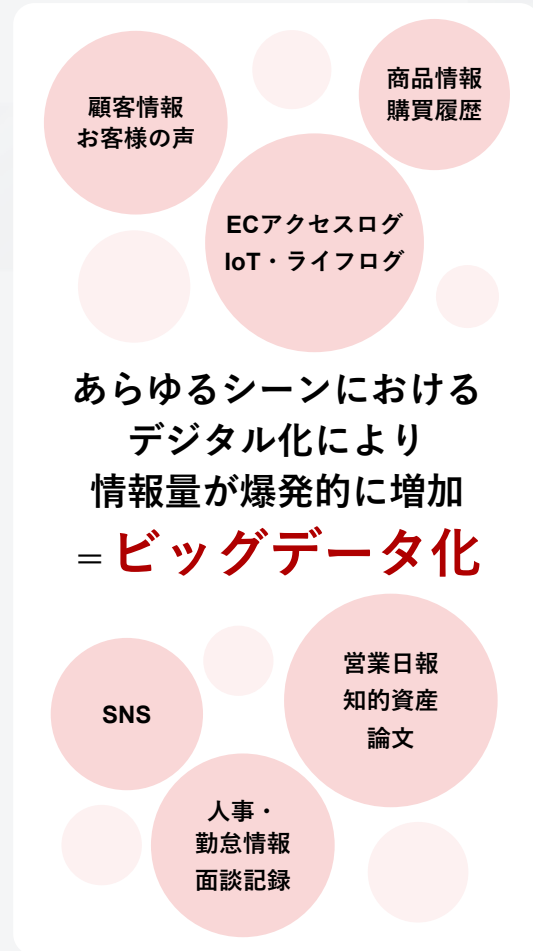
見える化プラットフォーム企業を目指します。

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



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



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

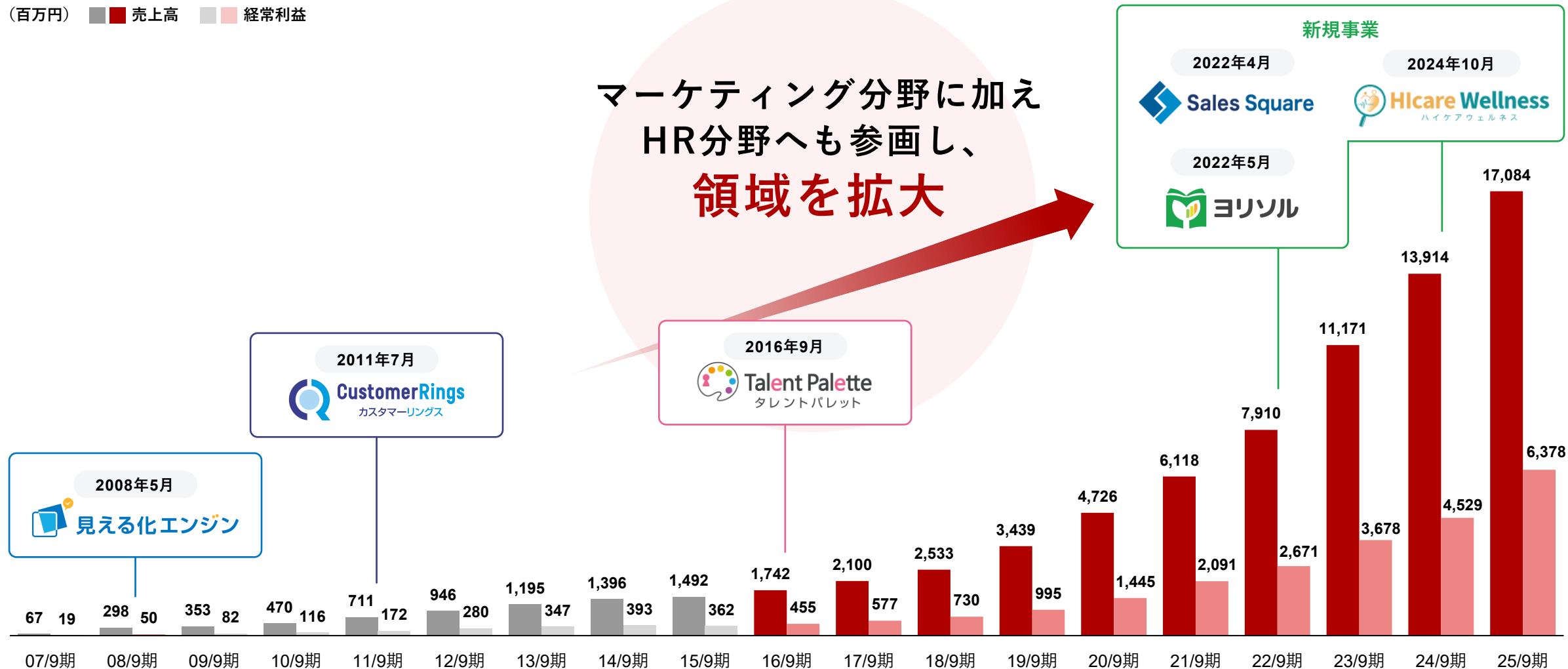
# 新サービス投入による成長



- 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

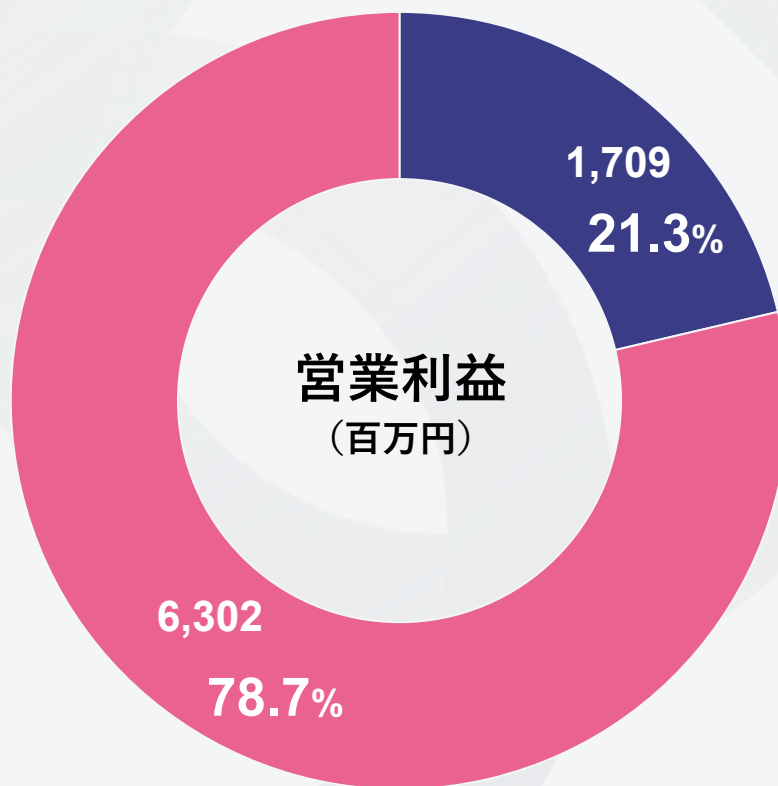
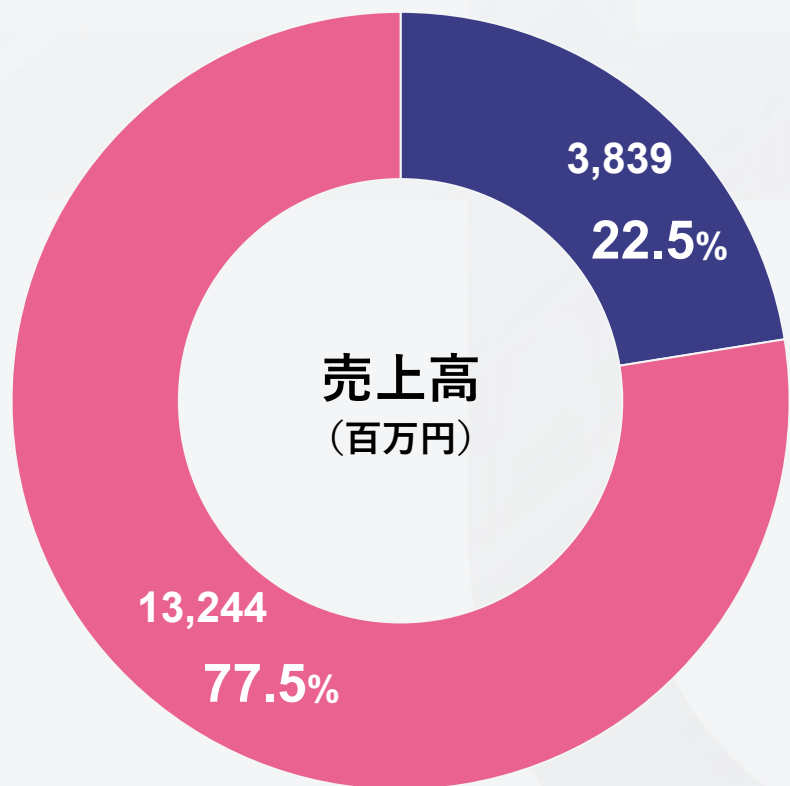
マーケティング分野に加え  
HR分野へも参画し、  
**領域を拡大**



# 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

Talent Palette  
タレントパレット

ヨリソル Hicare Wellness  
ハイケアウェルネス

キミスカ TARGET

D4DR inc.  
知的好奇心を社会の進化に変える企業

IC/N/N

マーケティングソリューション

CustomerRings  
カスタマーリングス

見える化エンジン

※2025年9月期 第4四半期累計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、M&Aに伴う一時費用除く）

## 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

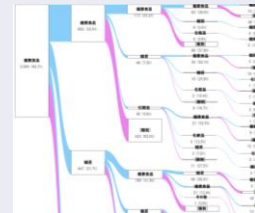
### パターン分析

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 ———



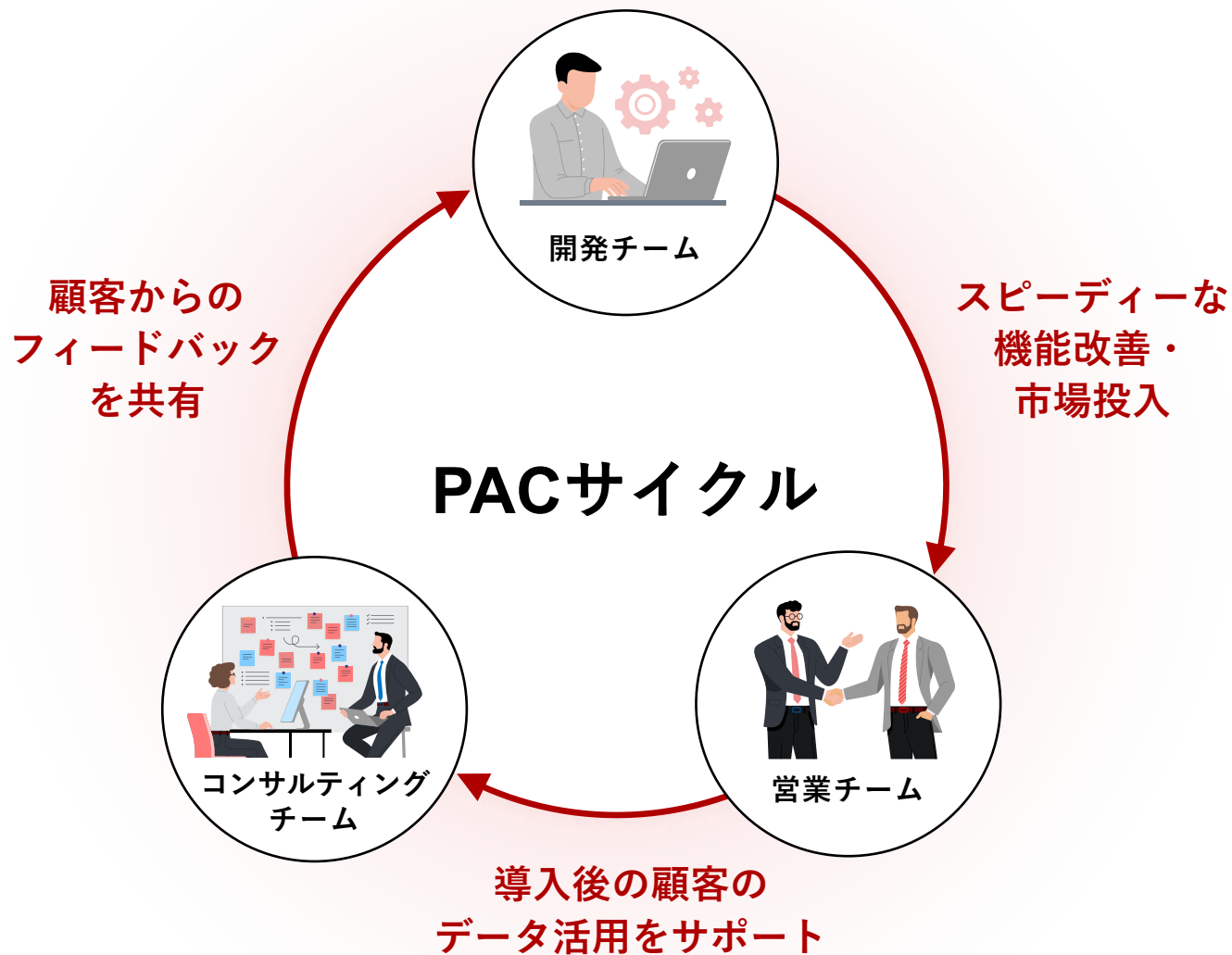
#### 社員間ネットワーク図



# 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

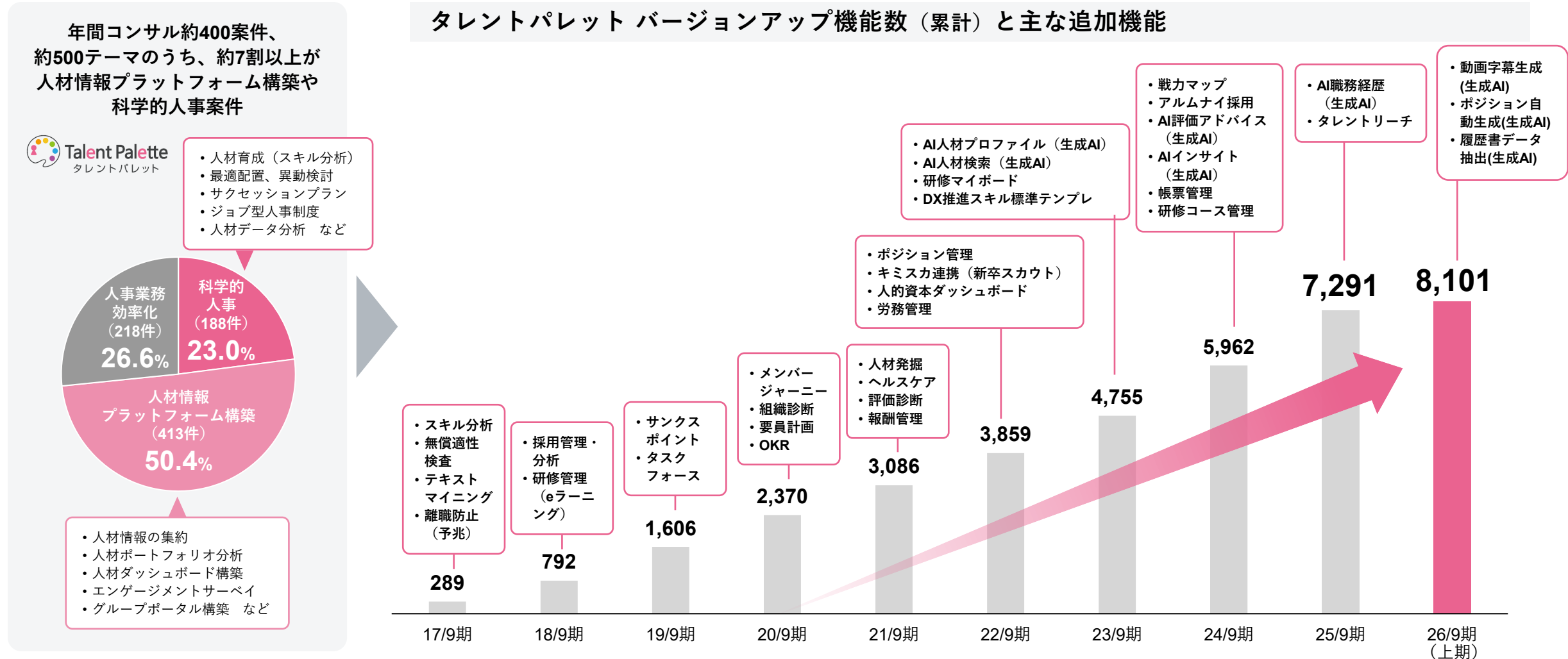
顧客との対等なパートナー関係の構築

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

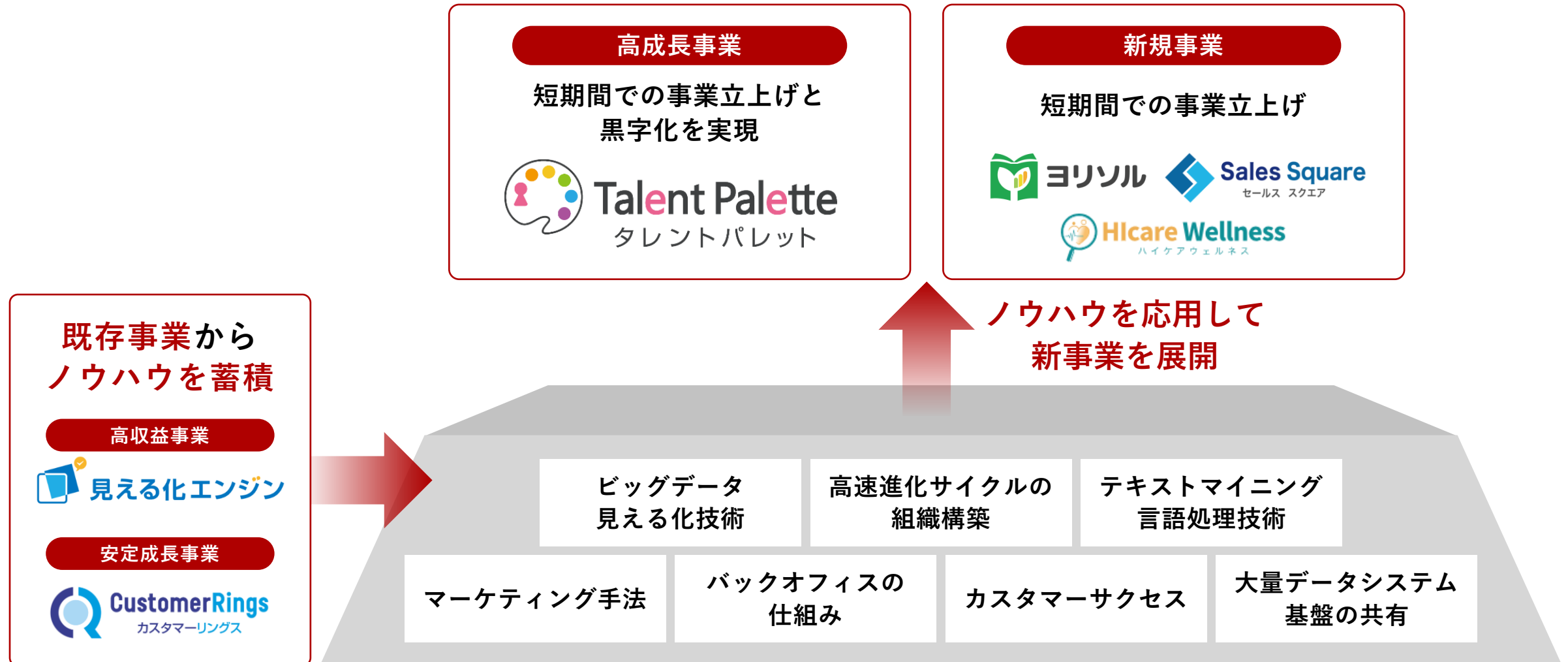


様々な先進企業へのコンサルティングの成果を元に、約9年で7,200以上の機能を標準搭載し、サービスの高付加価値化を実現



# 競争優位性④ SaaS事業基盤に基づく新事業構築力

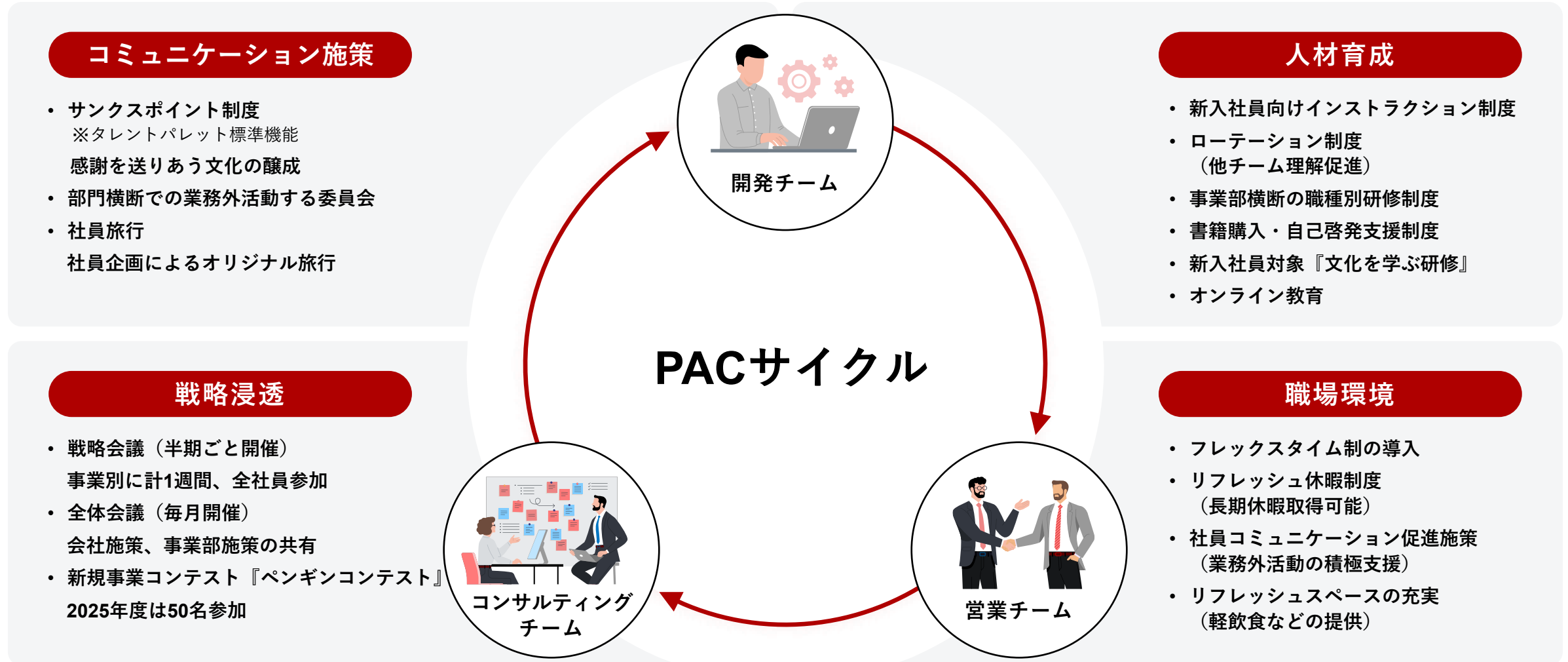
- 十数年間のSaaSビジネスのノウハウを基盤とし、技術を水平展開することで、最小限の投資・高速で新事業を構築
- 既存の高収益・安定事業と、新規の高成長事業の同時展開により、高利益率と高成長率を継続的に実現



# 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

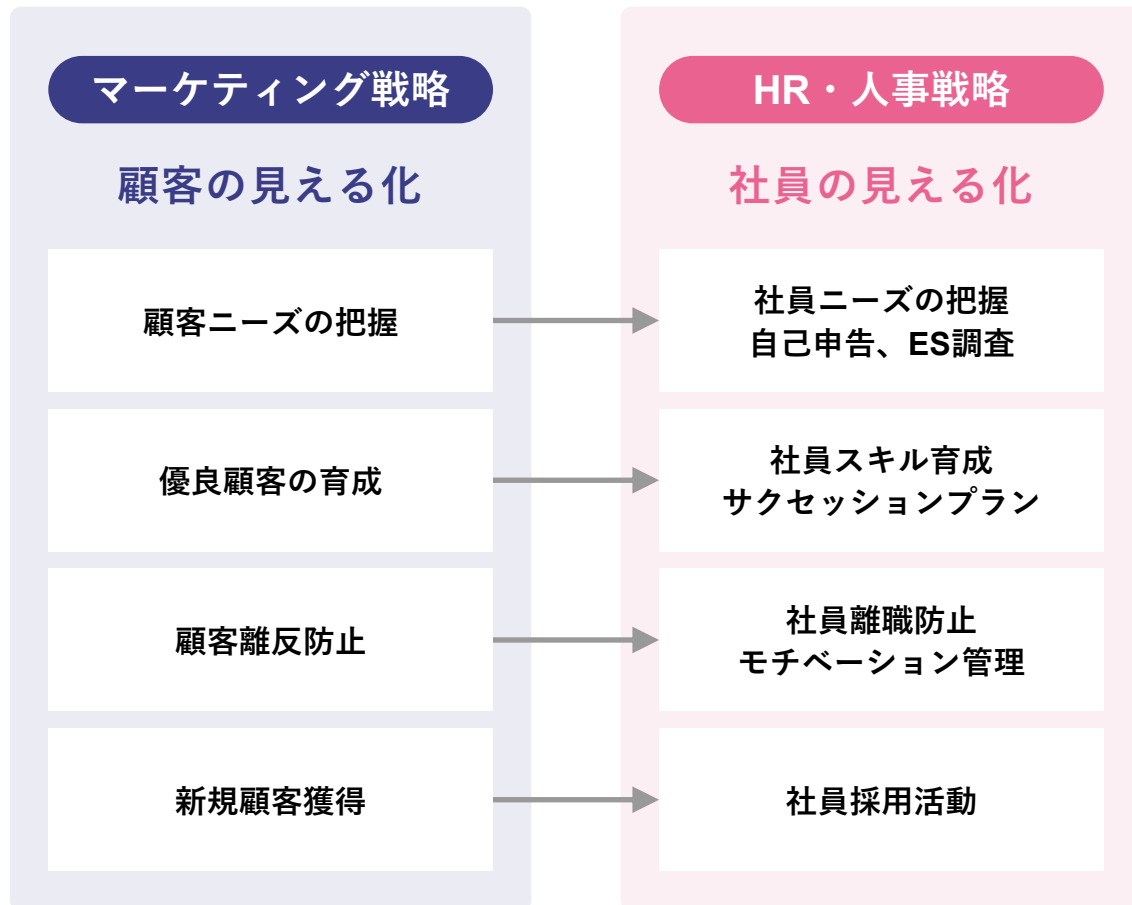


# タレントパレットの特長①マーケティング手法のHR分野への応用

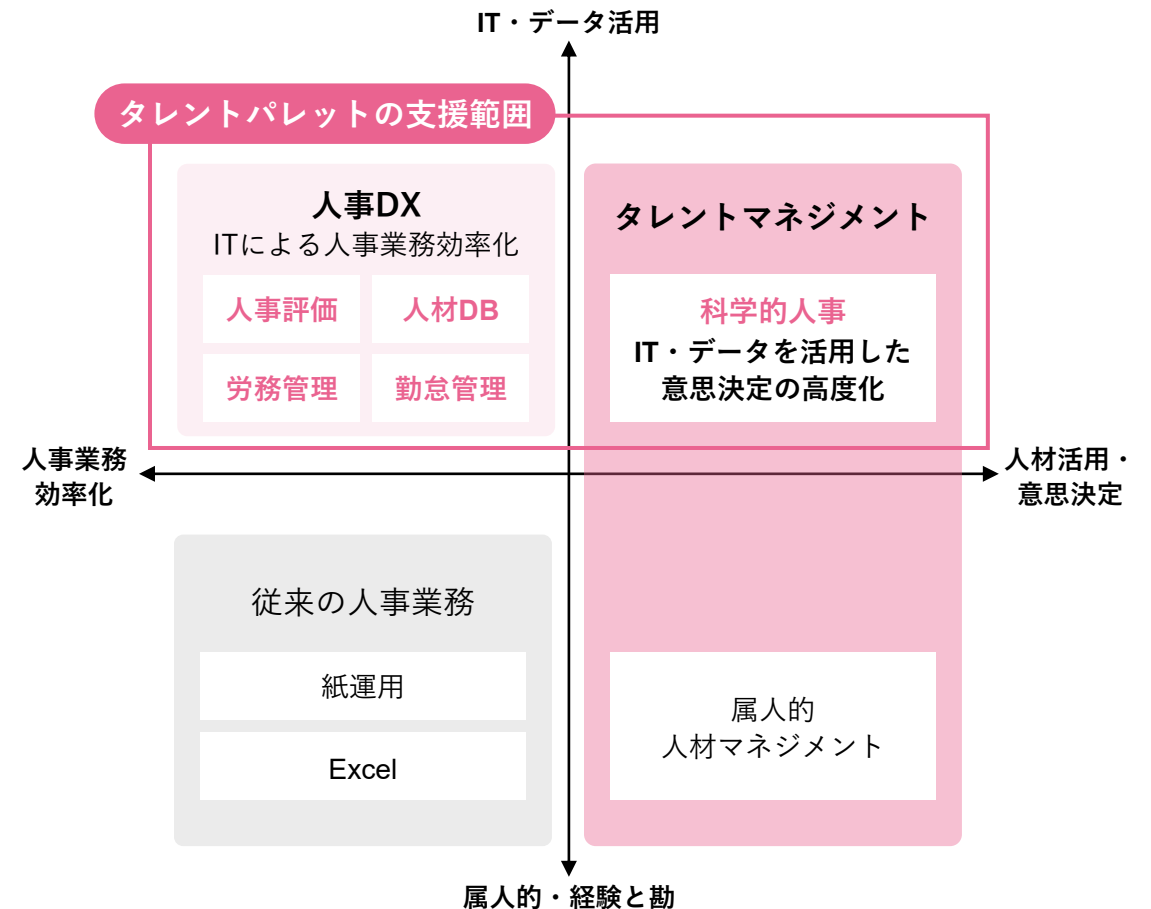


業界で初めてマーケティング手法を人事分野に適用し、人事業務の効率化だけでなく意思決定を支援

## 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

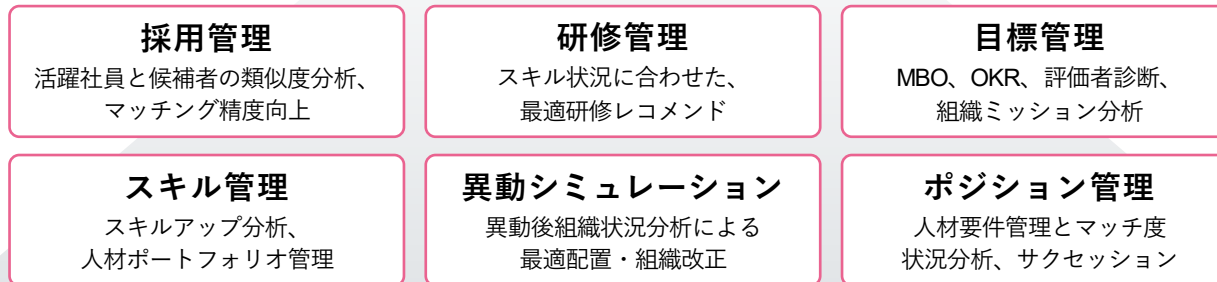
- 人事DXから科学的人事まで、顧客企業の規模に合わせてオールインワンでサービスを提供
- エンタープライズ企業に対しては、データ活用による科学的人事の実現による付加価値を提供
- 中小規模企業に対してはツールの統合・ITによる人事DXでの効率化をサポート

## 社員の見える化

人事の意思決定をサポート

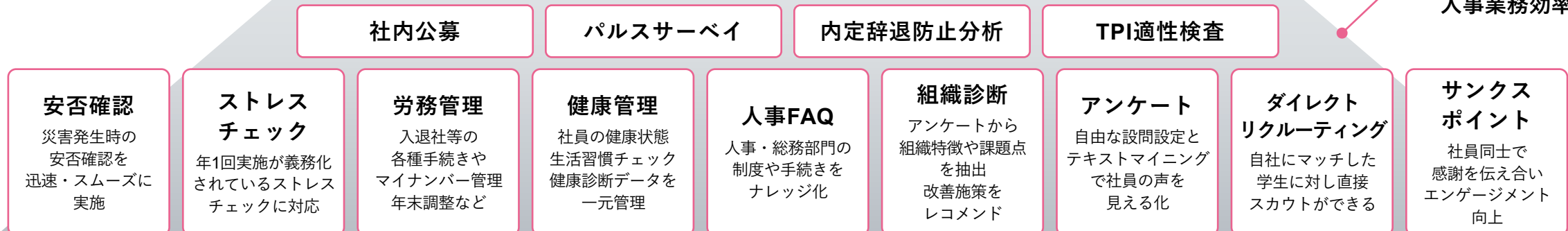
### 科学的人事

IT・データを活用した  
意思決定の高度化



### 人事DX

ITによる  
人事業務効率化



# 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



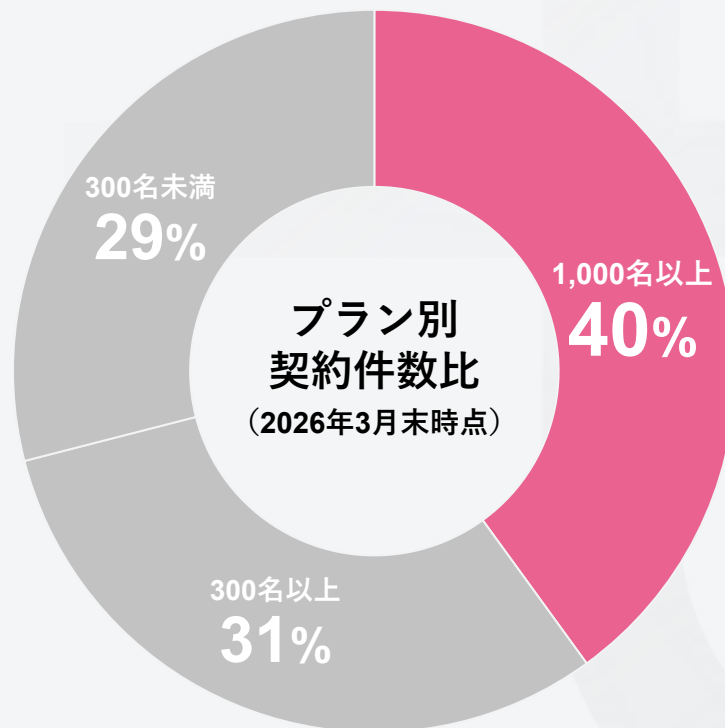
- 導入法人数は4,800社を突破。内、社員数1,000名以上のエンタープライズ企業への導入割合（契約件数ベース）は約40%
- エンタープライズ企業向けのきめ細かい機能や高度なコンサルティングが高評価を得ている



導入法人数

約**4,800**社

契約社数2,126社  
2026年3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



※許諾いただいた企業様のロゴを掲載を一部抜粋の上掲載（順不同）

# 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



# 教育業界向けサービス「ヨリソル」 サービス概要

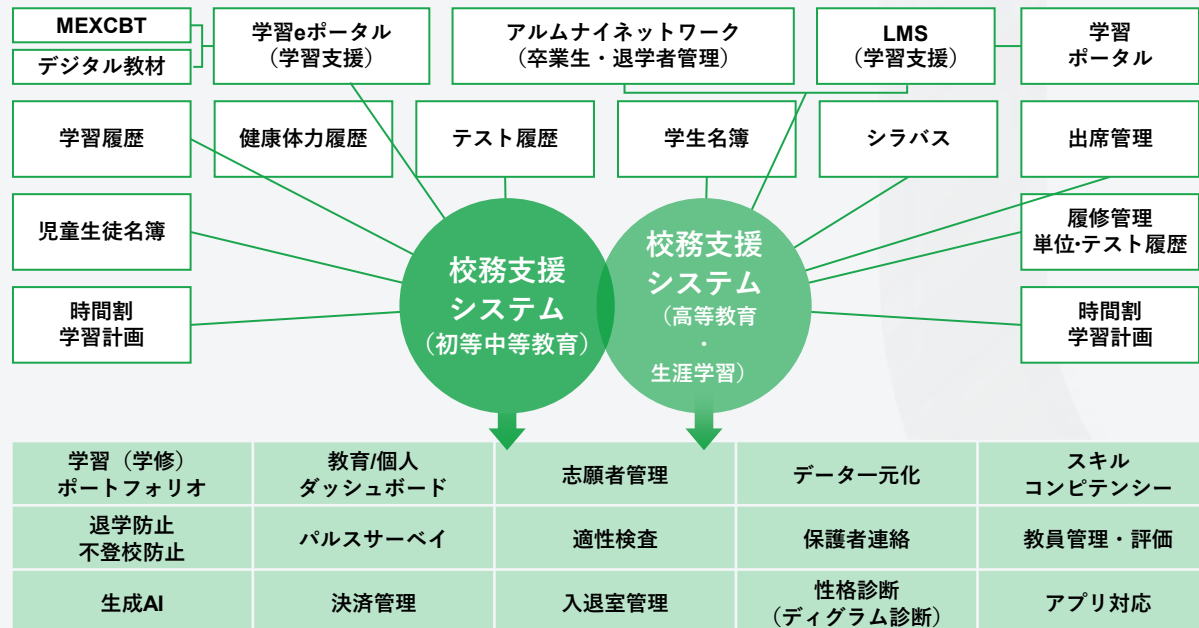


教育DXと教育データの見える化を実現する統合型スクールマネジメントシステム



教務・校務における教育データの利活用の推進のほか  
生成AI機能による業務サポートも

教員・学生・保護者等の情報を  
一元管理して可視化

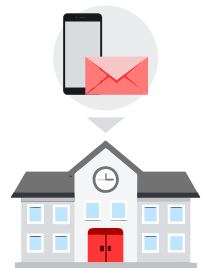


# 教育業界向けサービス「ヨリソル」サービス概要



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



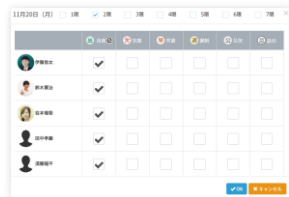
- Web出願
- 応募フォーム作成
- 入金管理

## 学籍管理



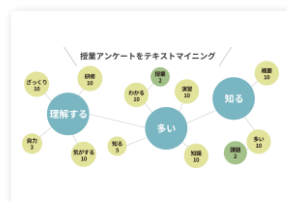
- 基本情報管理
- 出欠管理
- 証明書発行
- 学習ポートフォリオ

## 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



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



星槎名古屋中学校  
みんなで歩こう！みんなで笑おう！

## 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

## 高等教育（大学）



帝塚山学院大学



学校法人 鶴鳴学園  
長崎女子短期大学



ノートルダム清心女子大学  
NOTRE DAME SEISHIN UNIVERSITY

大阪産業大学



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 十全再興学園  
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



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

## 塾・予備校・リカレント



株式会社 類設計室



類学舎

## 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

板橋区

# 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

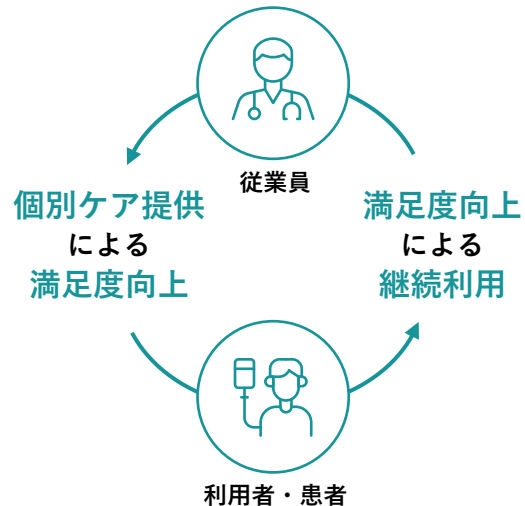


従業員データ



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



# 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



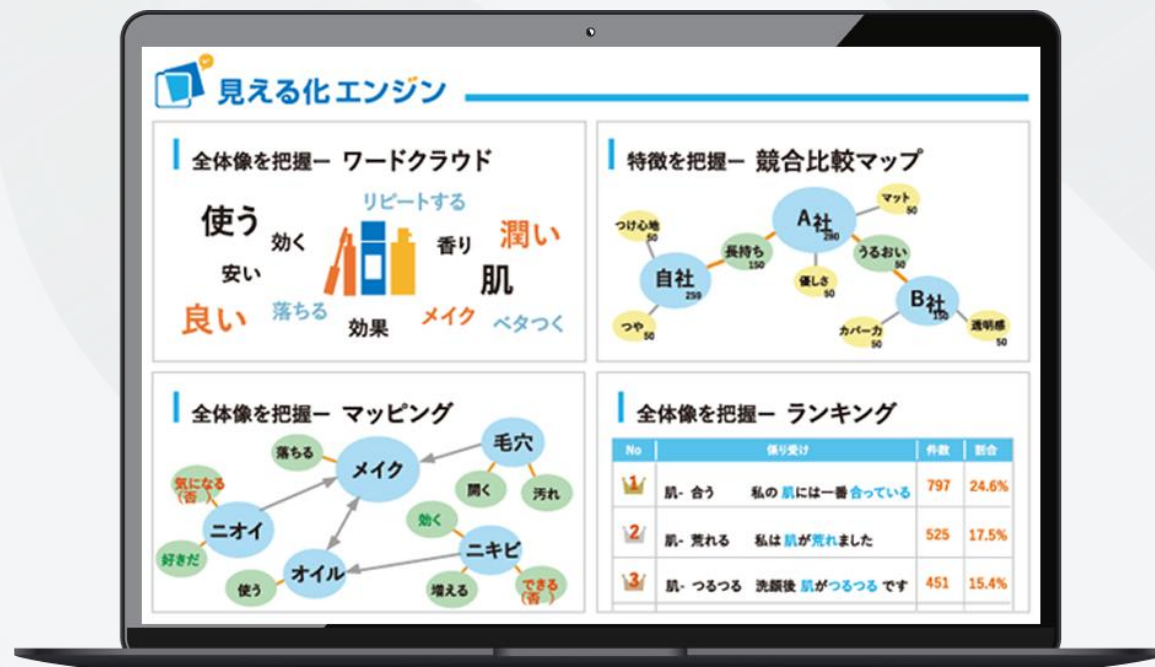
直感的にデータを俯瞰・掘り下げできる最新のUI・UX

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

多様・膨大な顧客の声をテキストマイニングで分析

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



※1 許諾いただいた企業様のロゴを掲載を一部抜粋の上掲載（順不同） ※2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場」

# 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

※許諾いただいた企業様のロゴを掲載を一部抜粋の上掲載（順不同）

## 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。