

2025年9月期 第3四半期

# 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)

2025年8月13日

# 目次

- 01 2025年9月期第3四半期業績
- 02 2025年9月期 業績見通し
- 03 事業概況
- 04 最近のトピックス
- 05 ご参考資料
  - ・ 会社概要
  - ・ 事業の強み
  - ・ 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

# 01 2025年9月期 第3四半期業績

- 2025年9月期3Q（累計）の売上高は**26.5%**増収、営業利益は**42.6%**の大幅増益

売上高	<b>12,481</b>	百万円	前年同期比	<b>26.5</b>	% 増
営業利益	<b>4,430</b>	百万円	前年同期比	<b>42.6</b>	% 増
営業利益率	<b>35.5</b>	%	前年同期比	<b>4.0</b>	point 上昇
経常利益	<b>4,373</b>	百万円	前年同期比	<b>40.7</b>	% 増
当期純利益	<b>2,960</b>	百万円	前年同期比	<b>40.5</b>	% 増

# 業績ハイライト (HRソリューション<sup>1</sup>)

- HRソリューション<sup>1</sup>は、売上高は**31.9%**増収、営業利益は**44.7%**増益と好調を継続
- ARPUが**11.6%**上昇し、MRR<sup>2</sup>は**30.7%**成長、営業利益率は**50.5%**と高水準を維持

	24/9期 3Q	25/9期 3Q	前年同期比
売上高 <sup>1</sup>	6,322 百万円	8,340 百万円	31.9 % 増
営業利益 <sup>1</sup>	2,911 百万円	4,211 百万円	44.7 % 増
営業利益率	46.0 %	50.5 %	4.5 point 上昇
MRR <sup>2</sup>	670 百万円	875 百万円	30.7 % 増
顧客数 <sup>3</sup>	1,696 件	1,958 件	262 件 増
解約率 <sup>4</sup>	0.29 %	0.40 %	0.11 point 上昇
ARPU <sup>5</sup>	403 千円	450 千円	11.6 % 増

注1：タレントパレット(TP)・ヨリソル(YS)・Attack・D4DRの合算値。注2-5はTPとYSの合算値

注2：Monthly Recurring Revenue。2024年6月/2025年6月における継続課金ユーザーの月額料金額の合計額

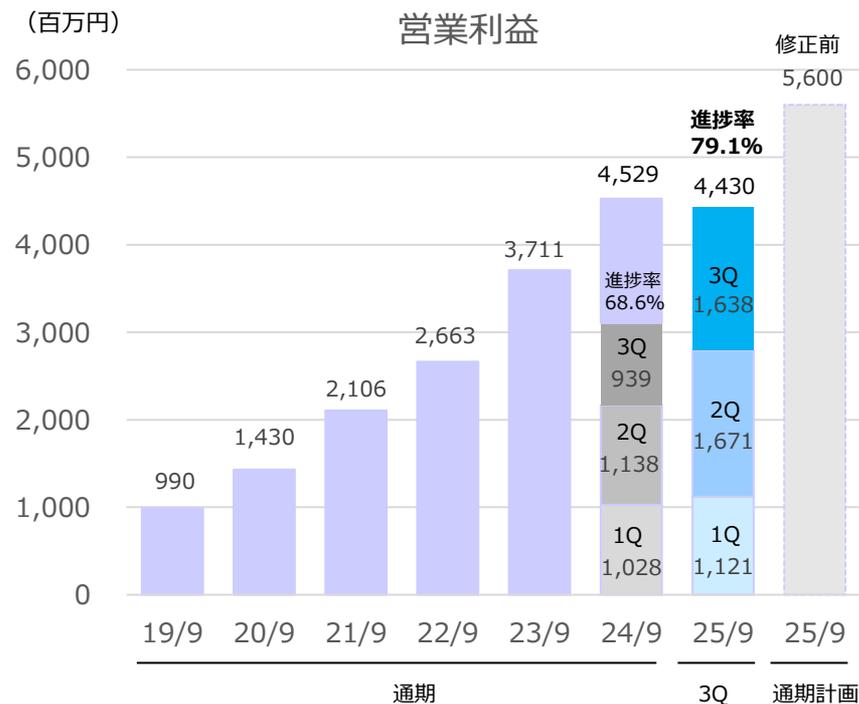
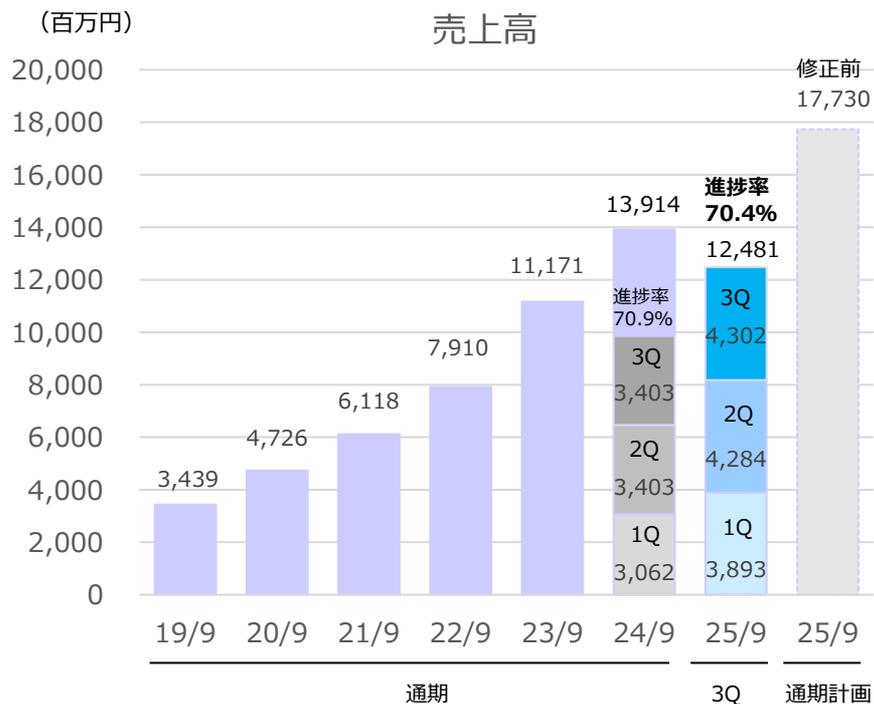
注3：2024年6月末または2025年6月末における月額課金契約数

注4：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合(2024年6月または2025年6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5：Average Revenue Per User。2024年9月期または2025年9月期の第3四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

- 3Q業績（累計）の年間計画（修正前）に対する売上高の進捗率は、**70.4%**と前年と同水準
- 営業利益の進捗率は**79.1%**となり、前年を大きく上回って推移



2025年9月期第1四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2024年9月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

# 業績サマリー

- 25/9期 3Qは、売上高は**26.4%**増収、営業利益は**74.4%**増益、営業利益率は**38.1%**と高水準を継続

(百万円)	2025/9期 (4-6月)			2025/9期 (10-6月)			2025/9期 (10-9月)	
	3Q (4-6月)			3Q累計 (10-6月)			通期 (10-9月)	
	前期実績	当期実績	前年同期比	前期実績	当期実績	前年同期比	計画	進捗率
売上高	3,403	<b>4,302</b>	26.4%	9,869	<b>12,481</b>	26.5%	17,730	70.4%
売上原価	992	<b>1,197</b>	20.7%	2,700	<b>3,444</b>	27.6%	-	-
売上総利益	2,411	<b>3,105</b>	28.8%	7,168	<b>9,036</b>	26.0%	-	-
販管費	1,472	<b>1,467</b>	-0.4%	4,062	<b>4,605</b>	13.4%	-	-
営業利益	939	<b>1,638</b>	74.4%	3,106	<b>4,430</b>	42.6%	5,600	79.1%
営業利益率	27.6%	<b>38.1%</b>	-	31.5%	<b>35.5%</b>	-	31.6%	-
経常利益	940	<b>1,638</b>	74.2%	3,109	<b>4,373</b>	40.7%	5,600	78.1%
当期純利益	635	<b>1,108</b>	74.5%	2,106	<b>2,960</b>	40.5%	3,900	75.9%

# 2025年9月期 第3四半期 ハイライト

## ■ 2025年9月期 3Q業績の概況

- 25/9期 3Q（累計）は、売上高**26.5%**増収、営業利益**42.6%**増益（利益率35.5%）
- 通期計画（変更前）比の進捗は、売上高は**70.4%**、営業利益は**79.1%**となり、営業利益で高い進捗
- 2Qに引き続いて、売上高の継続拡大とともに、エンタープライズ獲得へシフトすることでマーケティング費が抑制され、3Qの増益率や利益率などが大幅に改善

## ■ 事業の概況

- HRソリューション（HRS）は、引き続き売上高が順調に拡大し、加えてマーケティング費用が抑制されており、増益率、利益率ともに大幅に改善
- タレントパレットの価格改定や有償オプション導入が順調に進むことでARPUが上昇し、リカーリング売上が大きく増加、また、上流コンサルや生成AI等コンサルティングの増加でスポットの売上も堅調に推移
- ヨリソルは先行投資期間ではあるが、大型案件の受注もあって順調な立ち上がりを継続。
- グローアップは受注が弱い状況が継続しているものの、コスト圧縮を進めており、四半期ベースでは黒字に転換
- OMN社のシフト管理R-Shiftは、エンプラ企業を中心に導入が進み、売上高・利益ともに計画を上回って推移
- マーケティングソリューション（MS）は解約が増加し、ARPUの上昇では補いきれず、稼働数やMRRが減少

## ■ 2025年9月期 通期業績見通し（変更）

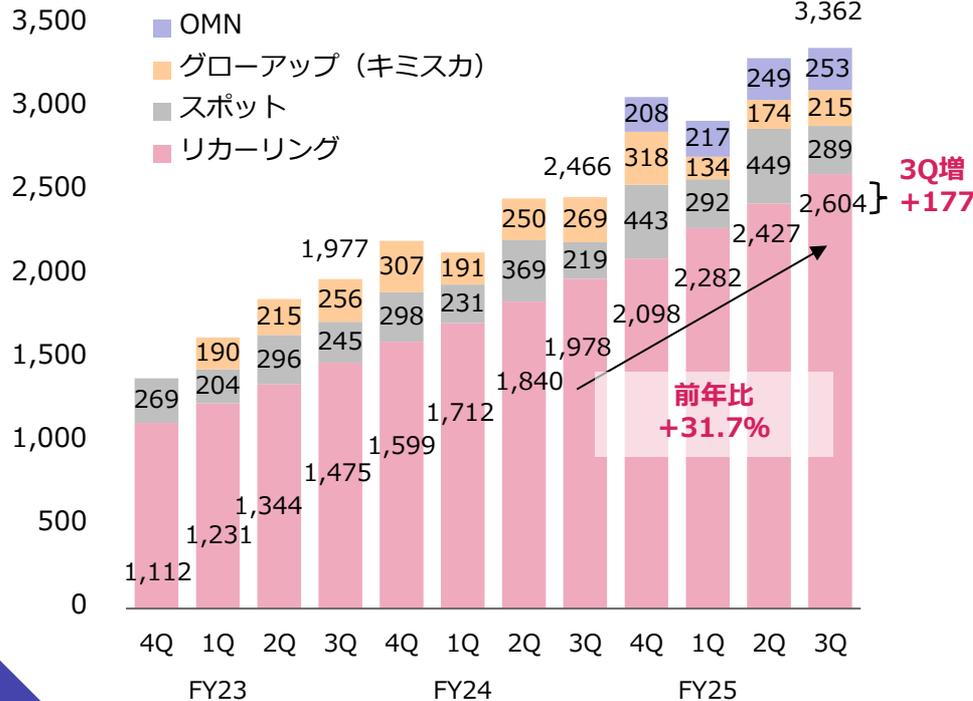
- HRソリューションのエンタープライズ・シフトにより、マーケティング費抑制が継続され、利益は期初計画を上回った。一方、グローアップ、Attack、D4DRなどの子会社売上が想定より弱く、売上高は期初想定に未達の見通し
- 2025年9月期は、売上高 **17,000**百万円（前年比**22.2%**増）、営業利益 **6,100**百万円（営業利益率**35.9%**）を見込む

# 売上高の推移（セグメント別）

- HRSのリカーリング収入が大きく伸び、2,604百万円（前年比**31.7%**増）へと拡大
- MSは、3月末契約終了の解約数増加により、リカーリングが前年比同水準まで減少

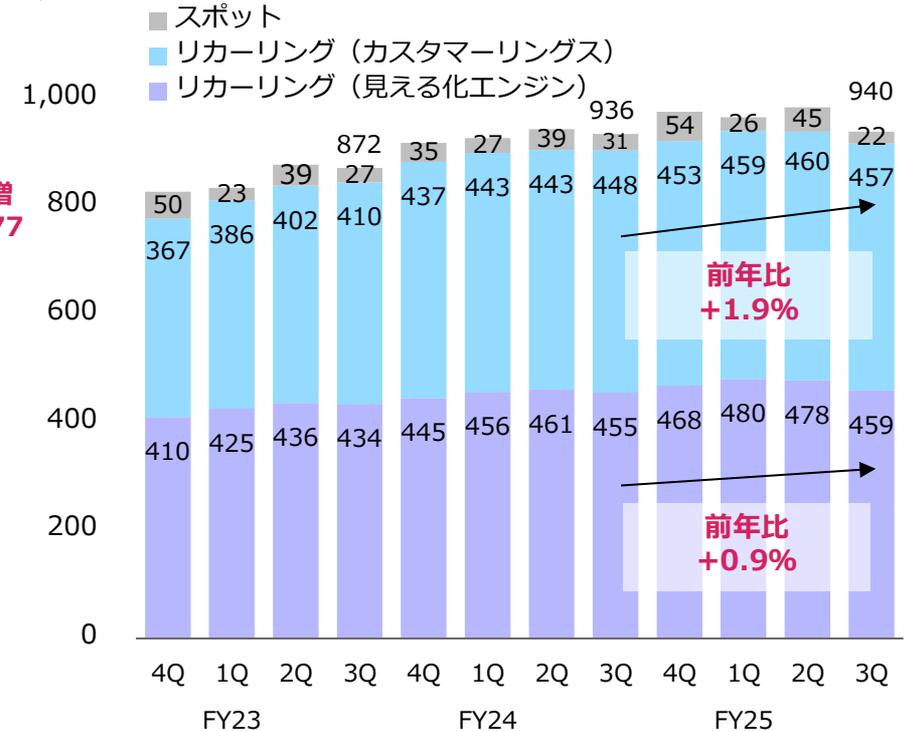
(百万円)

## HRソリューション売上高<sup>1</sup>



(百万円)

## マーケティングソリューション売上高



注1：Attack、D4DRの売上をスポットに含む（FY24 3Q以降）

# 増減要因

- 売上高については、MSは減少、HRSは順調に拡大
- 利益面は、マーケティング費用圧縮や子会社のコスト見直しなどの効果で大きく改善

(百万円)	2024/9		2025/9		3Q	前年差	前年比
	3Q	4Q	1Q	2Q			
<b>売上高</b>							
マーケティングソリューション	936	976	966	983	<b>940</b>	+ 4	+ 0.3%
HRソリューション	2,466	3,068	2,927	3,301	<b>3,362</b>	+ 896	+ 36.3%
（タレントパレット）*1	2,167	2,476	2,488	2,783	<b>2,800</b>	+ 633	+ 29.2%
（ヨリソル）	29	65	86	93	<b>87</b>	+ 58	+ 191.6%
（グローアップ）	269	318	134	174	<b>215</b>	△ 54	△ 19.9%
（オーエムネットワーク）	-	208	217	249	<b>254</b>	+ 254	-
合計	3,403	4,044	3,893	4,284	<b>4,302</b>	+ 899	+ 26.4%
<b>営業利益</b>							
マーケティングソリューション	376	441	432	449	<b>379</b>	+ 3	+ 0.8%
HRソリューション	912	1,493	1,105	1,622	<b>1,675</b>	+ 763	+ 83.6%
（タレントパレット）*1	916	1,283	1,152	1,562	<b>1,570</b>	+ 654	+ 71.4%
（ヨリソル）	△ 57	△ 13	△ 21	△ 18	<b>△ 32</b>	+ 25	赤字縮小
（グローアップ）	53	145	△ 99	△ 11	<b>48</b>	△ 5	△ 8.9%
（オーエムネットワーク）	-	76	74	90	<b>88</b>	+ 88	-
全社	△ 295	△ 321	△ 323	△ 307	<b>△ 324</b>	△ 29	費用拡大
連結調整等	△ 54	△ 190	△ 93	△ 93	<b>△ 92</b>	△ 38	費用拡大
合計	939	1,423	1,121	1,671	<b>1,638</b>	+ 699	+ 74.4%

### ◆マーケティングソリューション

- 顧客数は減少により、四半期ベースで売上、利益ともに前年比で横ばい

### ◆HRソリューション

- タレントパレットの顧客数増と単価上昇で月額収入が増加  
FY25 2Q~3Qは、マーケティング費用が抑制され、増益率や利益率は高水準を継続

### ・ヨリソル

- 顧客数は順調に増加しており売上高が拡大  
3Q業績が2Qを下回るが、2Q大型スポット案件の反動によるもので、業績は順調に拡大

### ・グローアップ

- 受注が弱い状況が続いているが、コスト削減を進めており3Qは黒字化。

### ・オーエムネットワーク

- 売上・利益ともに計画を上回り好調に推移

# バランスシートの状況

- 配当と自己株取得により、純資産は前期末比710百万円減少
- スリムな財務体質を維持し、自己資本比率は 78.2%と高水準を維持

(百万円)	2024年9月末	2025年6月末	2024年9月末比
流動資産	12,077	<b>11,609</b>	▲ 467
（内、現金及び預金）	10,189	<b>9,587</b>	▲ 602
（内、売掛金 等）	1,601	<b>1,627</b>	+ 25
固定資産	3,333	<b>2,928</b>	▲ 405
資産合計	15,410	<b>14,538</b>	▲ 872
流動負債	2,968	<b>2,900</b>	▲ 68
固定負債	342	<b>248</b>	▲ 94
純資産	12,099	<b>11,389</b>	▲ 710
自己資本比率	78.4%	<b>78.2%</b>	

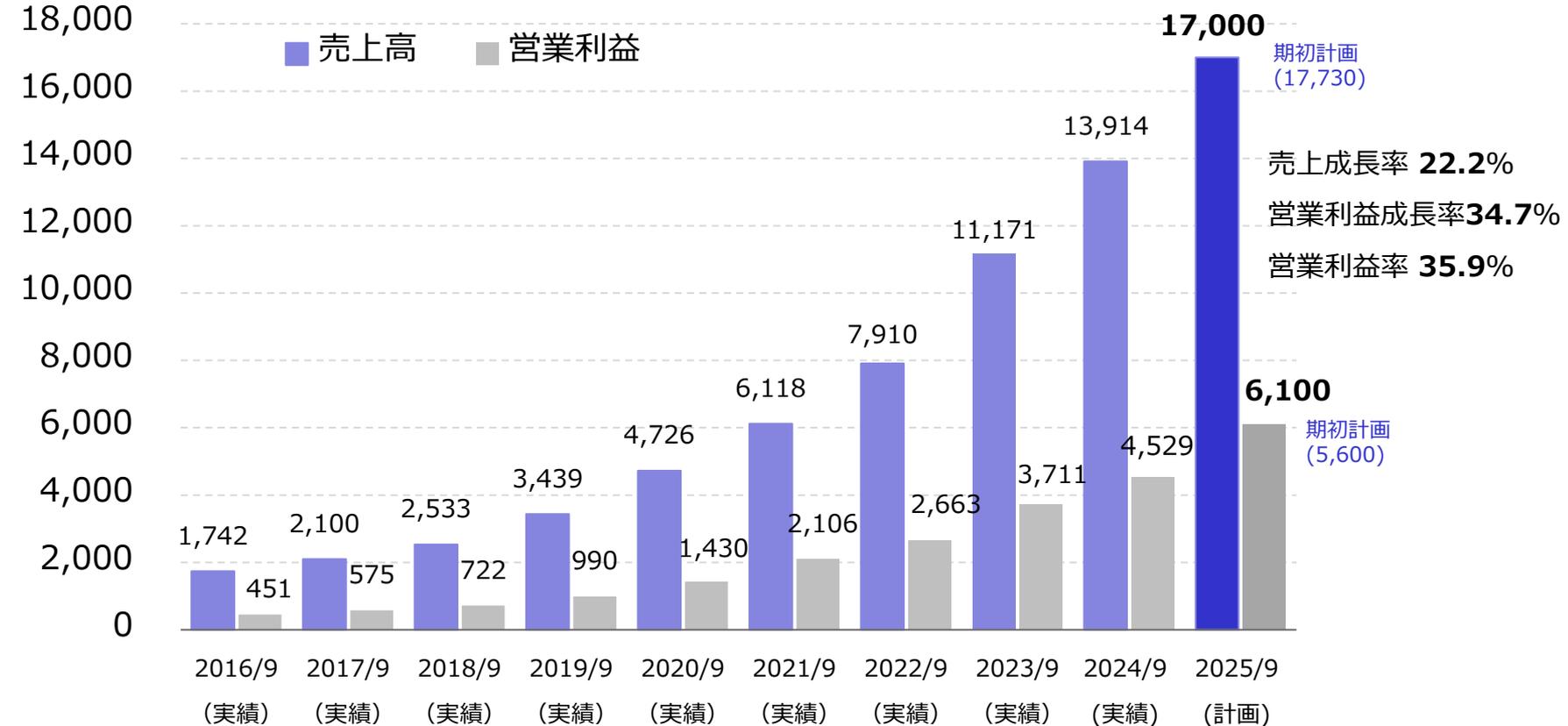
2025年9月期第1四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2024年9月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

## 02 2025年9月期業績見通し

# 2025年9月期の業績見通し

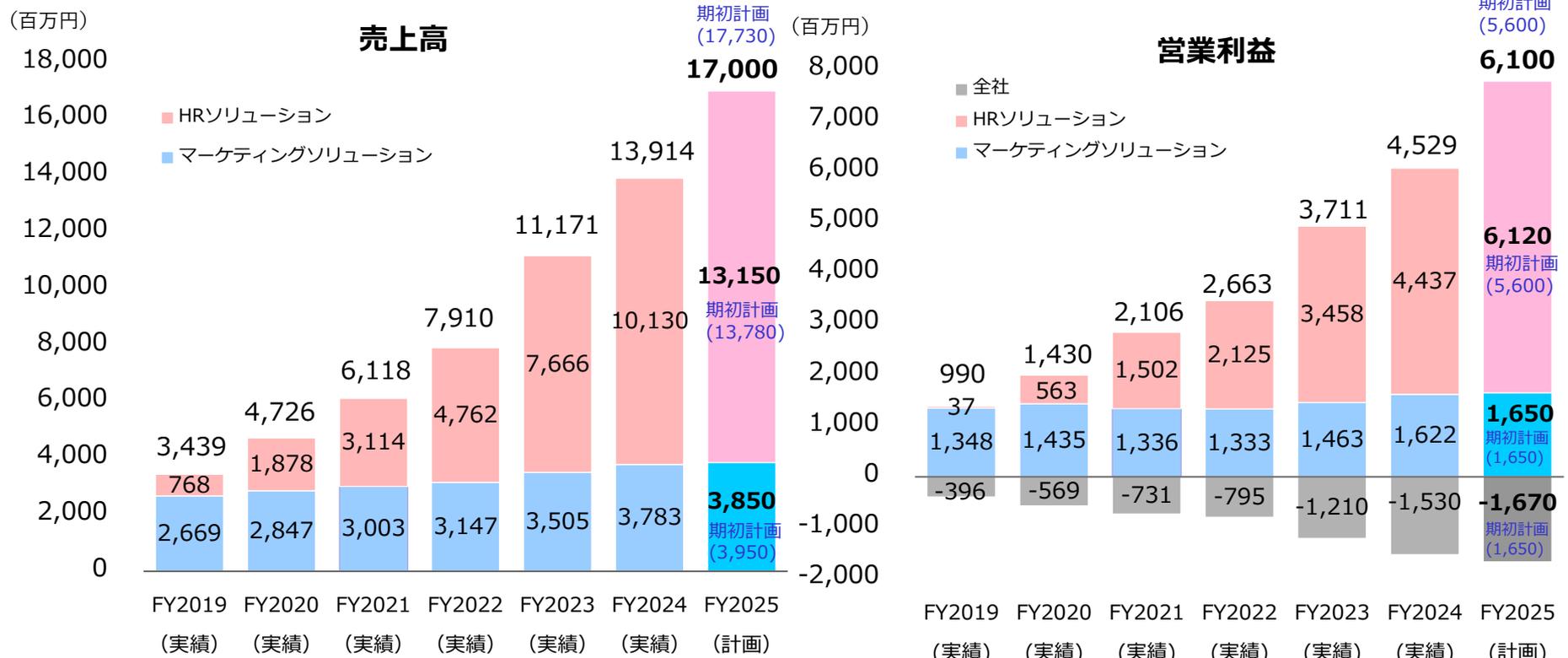
- 新規顧客獲得をエンタープライズにシフトする方針転換により、マーケティング施策を見直すことで費用が抑制され、利益は計画を上回る見通し

(百万円)



# 2025年9月期の業績見通し (セグメント別)

- HRソリューションの収益性が一段と高まっており、全社の増収・増益を牽引する見込み

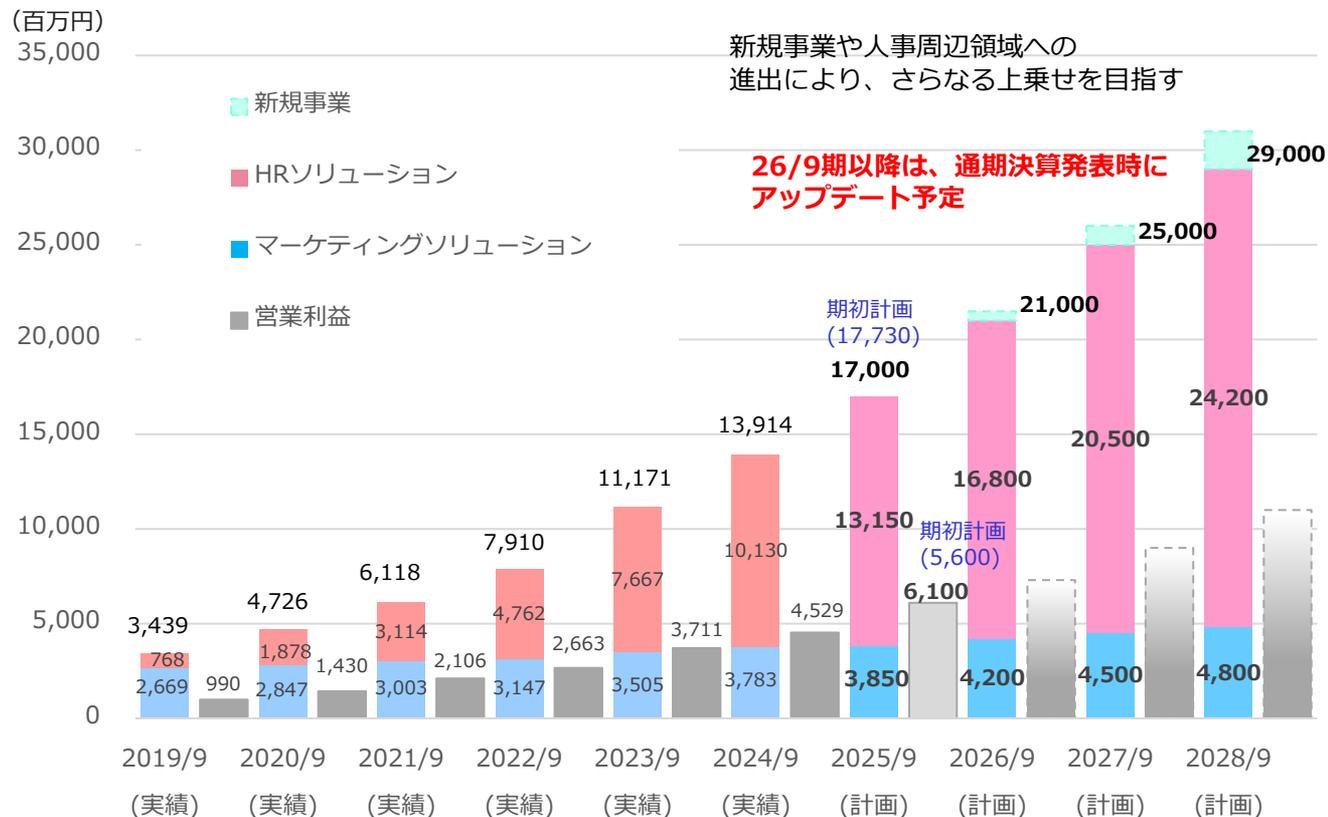


※FY2023以前は、新セグメントの区分により遡及記載しております。

※全社にはのれん等償却費を含む

# 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



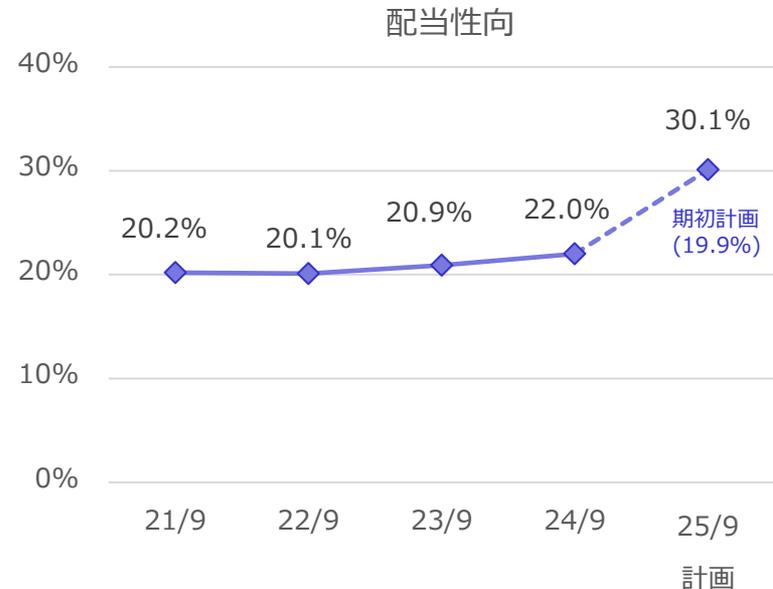
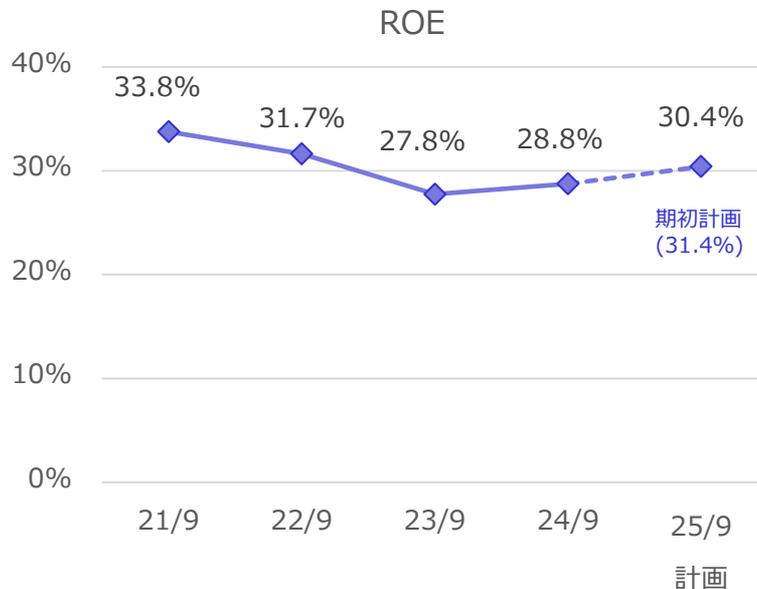
※FY2023以前は、新セグメントの区分により遡及記載しております。  
※営業利益は、M&A等に関わる費用発生を考慮しております。

# 株主還元方針

配当政策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方針

## <配当方針を変更>

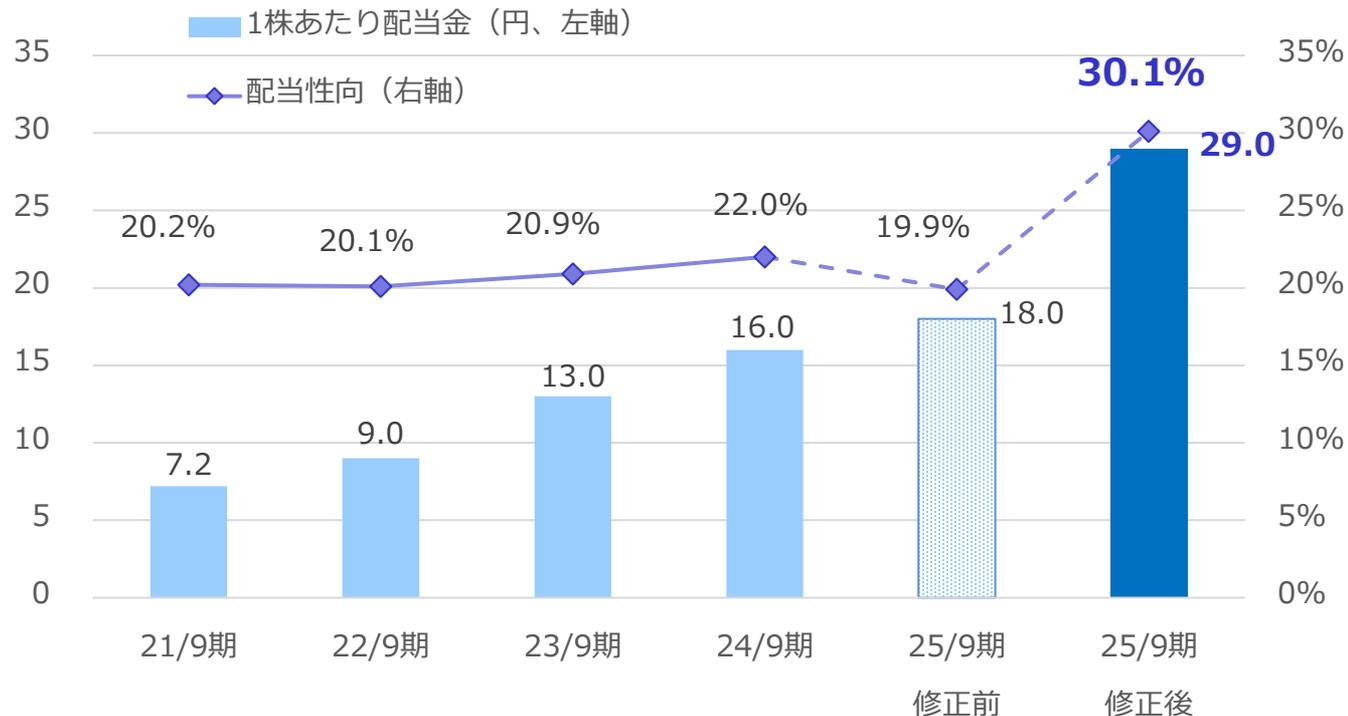
従来、配当性向は 20% を目安としていましたが、足元の資金状況および今後の想定キャッシュ・フロー見通しを踏まえ、**30% を目安** とすることに変更



※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

# 2025年9月期末配当予想の変更

- 2025年9月期の期末配当について、1株当たり18円から11円増配し29円に修正
- 配当性向を30%を目安とする方針の変更および業績予想修正に伴い、期末配当金を修正



※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

## 03 事業概況

# 主要KPI ~2025年9月期 第3四半期~

## MRR<sup>1</sup>

全社 1,181百万円

- マーケティングソリューション 305百万円
- HRソリューション 875百万円

## MRR成長率<sup>2</sup>

全社 21.5%

- マーケティングソリューション 1.0%
- HRソリューション 30.7%

## 月次平均解約率<sup>3</sup>

全社 0.64 %

- マーケティングソリューション 1.26%
- HRソリューション 0.40%

## 契約社数<sup>4</sup>

全社 2,744社

- マーケティングソリューション 786社
- HRソリューション 1,958社

## リカーリング比率<sup>5</sup>

全社 93.1%

- マーケティングソリューション 97.6%
- HRソリューション 91.6%

## ARPU<sup>6</sup>

全社 431千円

- マーケティングソリューション 386千円
- HRソリューション 450千円

注1： Monthly Recurring Revenue。2025年6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： 2024年6月から2025年6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(2025年6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： 2025年6月末における月額課金契約数

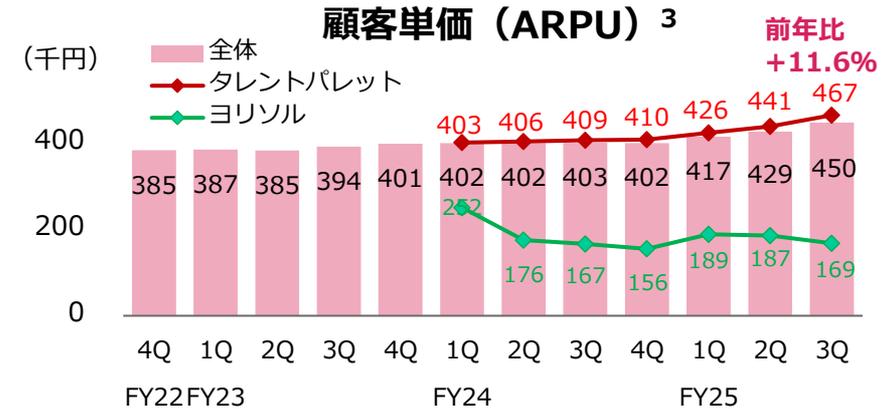
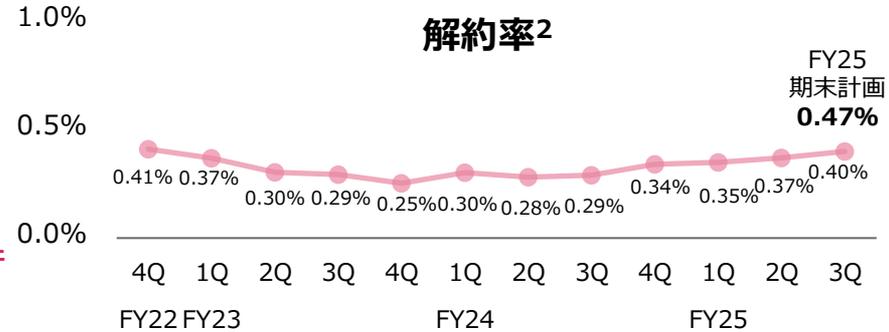
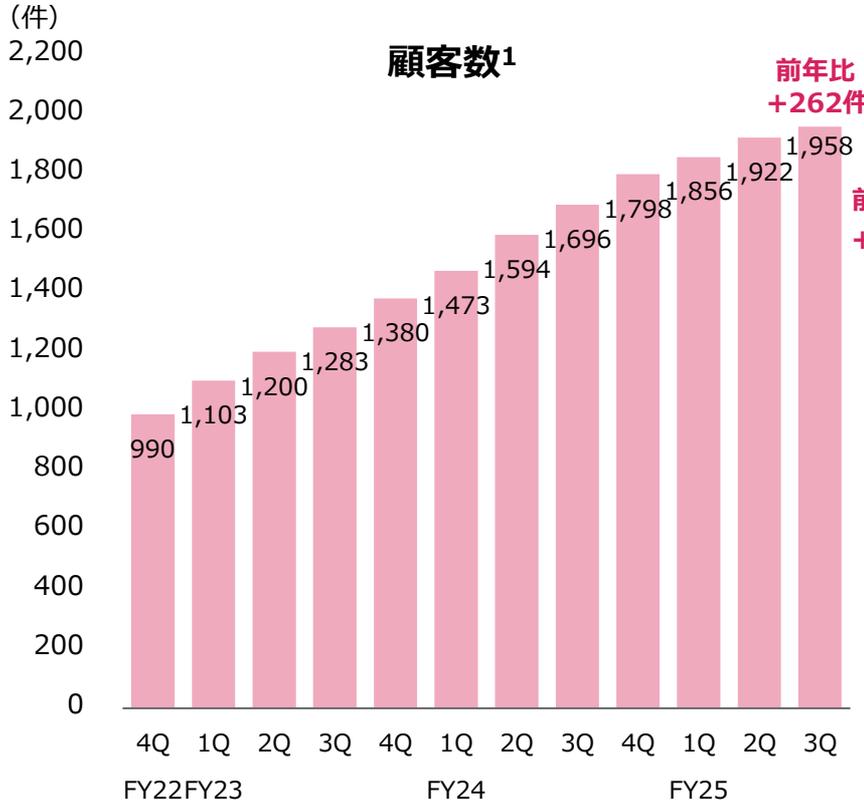
注5： 2025年9月期第3四半期の月額課金額の合計額を同期間の売上高で除した値

注6： Average Revenue Per User。2025年9月期第3四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全事業部の平均合計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

# 顧客数、解約率、ARPUの推移 (HRソリューション)

- 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
- 値上げ効果と有償オプションのクロスセル浸透でタレントパレットの顧客単価が上昇



注1：月額課金契約数

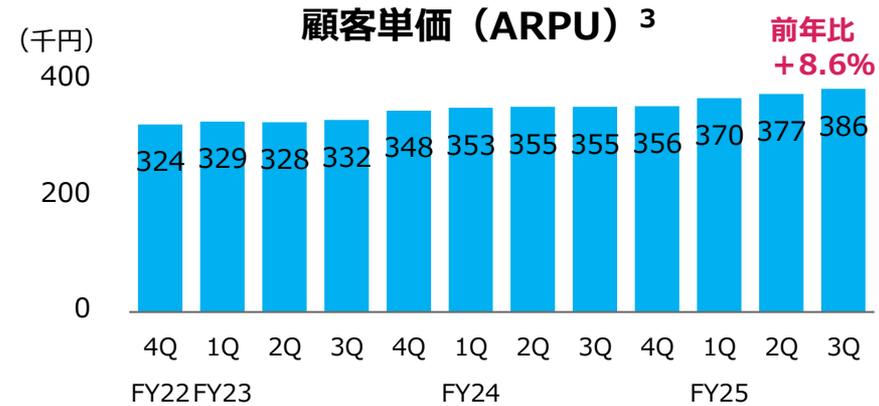
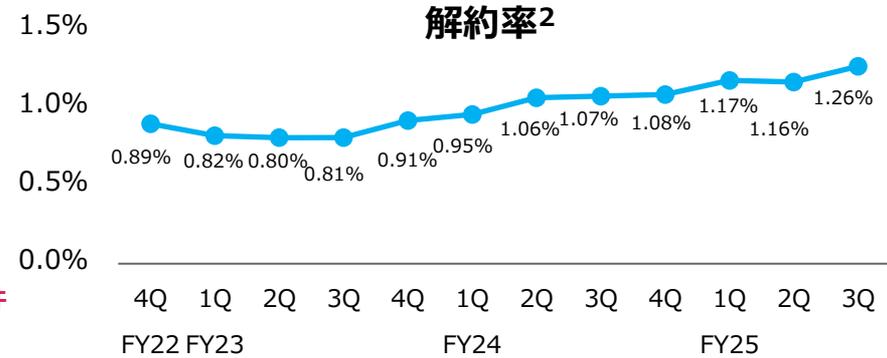
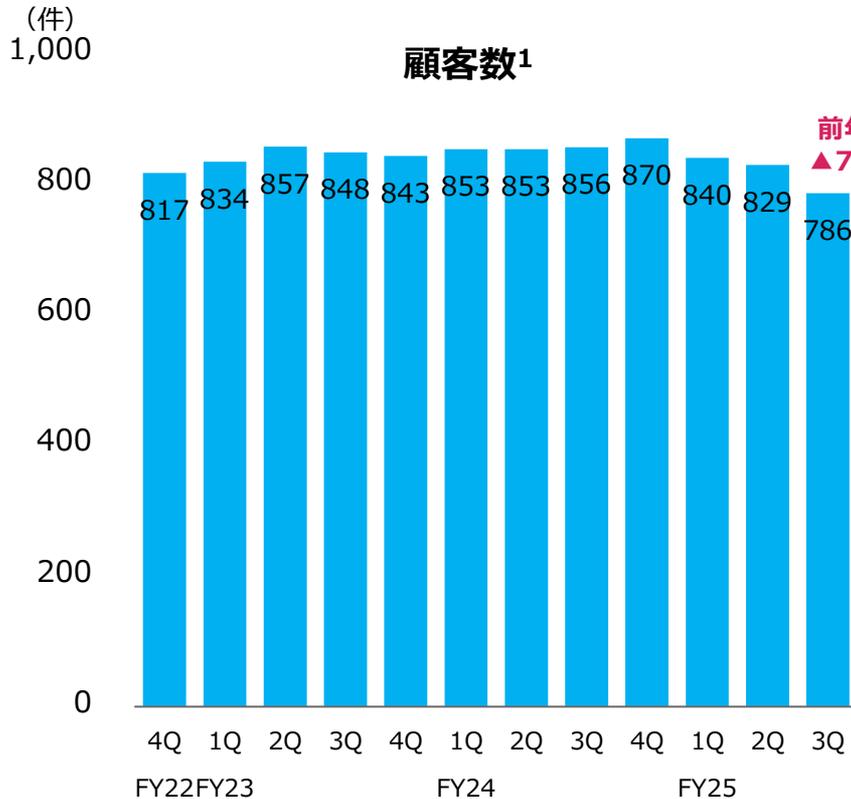
注2：既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合 (各四半期末月における過去12か月の平均値)

注3：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。



# 顧客数、解約率、ARPUの推移 (マーケティングソリューション)

- 見える化エンジンの解約が増加傾向にあり、顧客数（稼働数）は43件減少
- 既存顧客への活用促進とアップセル等によりARPUは緩やかに上昇傾向



注1：月額課金契約数

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 (各四半期末月における過去12か月の平均値)

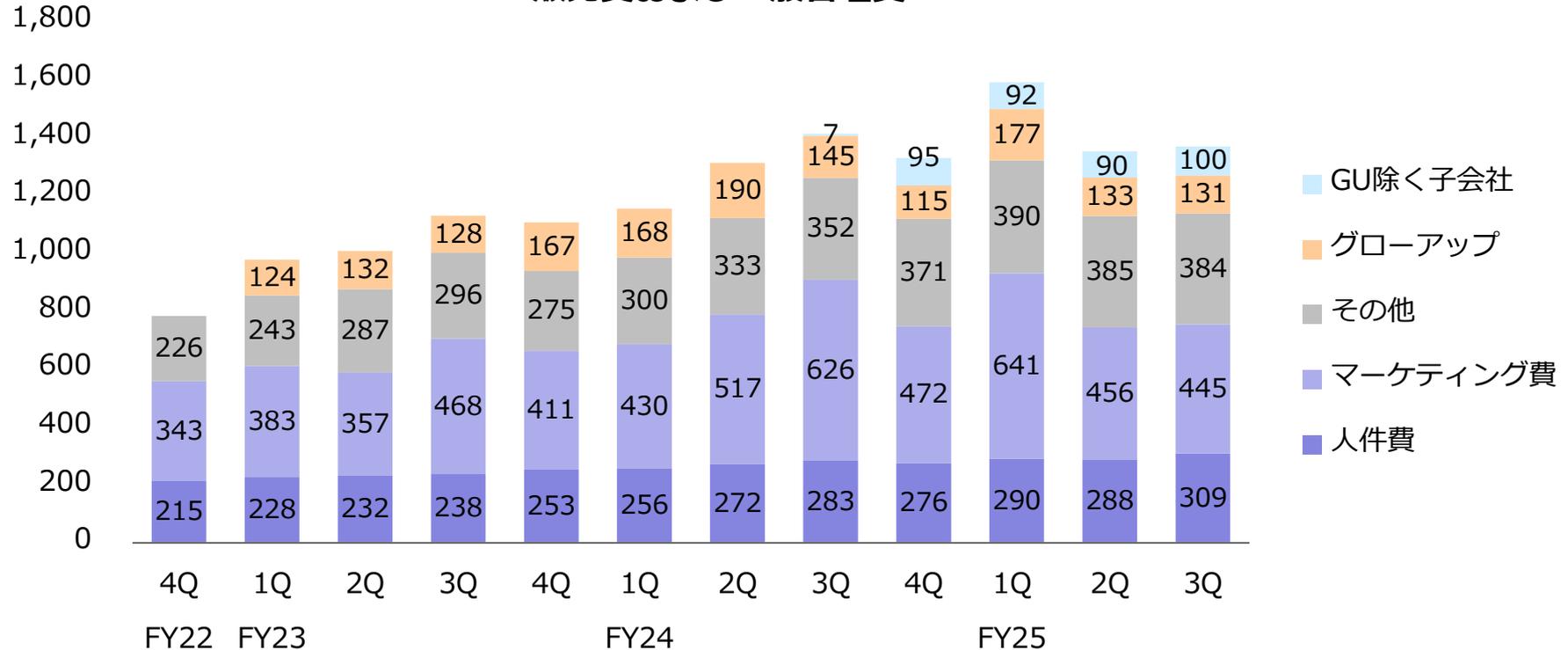
注3：Average Revenue Per User。1課金ユーザー企業当たり平均月額単価。各四半期における一か月あたりの課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計金額の月平均を、同期間における一か月あたりの平均有課金ユーザー企業数で除して算出。

# 販売管理費の推移

- HRソリューションでのエンタープライズ・シフトに伴うマーケティング費の見直しにより費用は圧縮
- 4月入社の社員増加とベースアップにより人件費は若干の増加

(百万円)

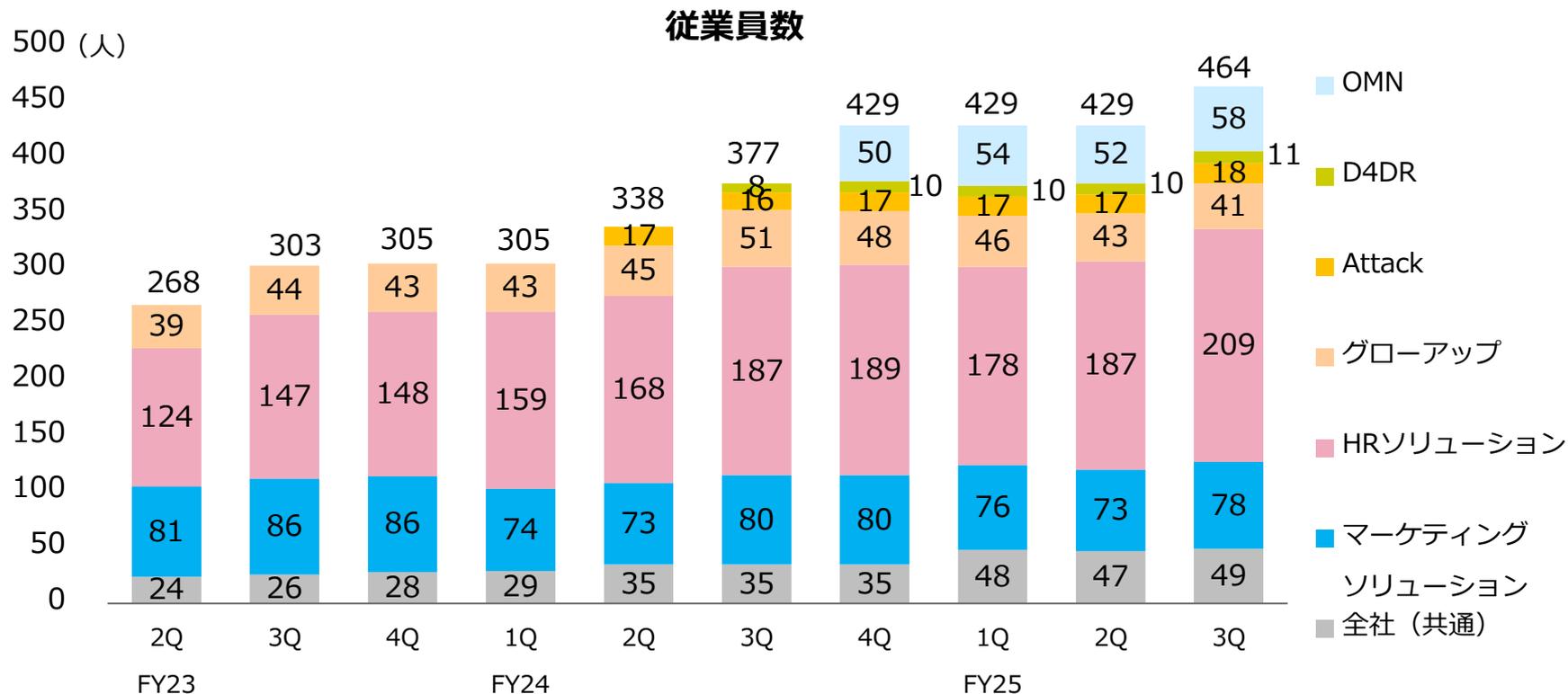
## 販売費および一般管理費<sup>1</sup>



注1：のれん等償却費およびM&Aに伴う一時費用は上記には含んでおりません。

# 従業員数の推移

- エンジニアとコンサルタント、ともに採用は順調に計画通りに進捗
- タレントパレット事業の人員増強と新卒社員入社により、全社的に人員増加



注1：各四半期末時点における正社員数

注2：HRソリューションは単体の数値を記載

## 04 最近のトピックス

# 最新のトピックス

---

- ①タレントパレット・国内人材管理市場においてシェア第1位獲得
- ②社内の活躍人材をスカウトする「タレントリーチ機能」搭載
- ③人事評価における目標設定FBを生成AIコンサルティングで支援
- ④ヨリソルの大型案件獲得（京都、奈良、大阪、長野などの教育委員会）
- ⑤マイナビと資本業務提携契約を締結、採用分野への浸透加速
- ⑥ラクスと業務提携に関する基本合意を締結

# トピックス①：タレントパレット・国内人材管理市場においてシェア第1位獲得

ITRが発行した調査レポート国内人材管理市場(\*1)における  
 ベンダー別売上金額推移およびシェア第1位(\*2)を獲得



(\*1)出典 ITR「ITR Market View：人材管理市場2025」による人材管理市場の定義：  
 従業員のスキル情報を一元管理し、組織における人材配置を最適化するシステムである。従業員の生産性向上や、人材活用の最大化を図るための異動シミュレーション機能や  
 必要人材の抽出機能、人事評価・人事考査機能、スキル・キャリアプラン管理機能などから構成される。タレントマネジメントとも呼ばれている。

(\*2)出典 ITR「ITR Market View：人材管理市場2025」人材管理市場：ベンダー別売上金額シェア（2023～2024年度予測）

# トピックス②：社内の活躍人材をスカウトする「タレントリーチ機能」搭載

- ・タレントパレット上で、業務にマッチする社員を発掘し、スカウトを送信することが可能
- ・社員の情報、経歴、スキル、人事評価といったタレントパレットに蓄積された人材情報から、自動生成された職務経歴情報や自己PR等を用いて検索精度を向上

## ■タレントリーチで社員を発掘してスカウト

AI検索

🔍



**板橋 敬也**  
グローバル・マーケティング部 部長

**マッチ度** 職務経歴サマリ

97%

新規サービス開発プロジェクトを複数リード。市場調査、コンセプト立案、MVP開発、グロース戦略の実行まで一貫して担当。特に、AIを活用した業務効率化SaaSプロダクトを立ち上げ、3年間でARR5億円を達成した実績を持つ。

**マッチした理由**  
ゼロからイチを生み出す新規事業立ち上げの成功経験が豊富であり、事業機軸から実行までを牽引できる。変化の早い市場環境において、アジャイルな開発プロセスを導入し、迅速な意思決定と軌道修正を行える。高いリーダーシップとコミュニケーション能力を有し、多様なメンバーをまとめ、プロジェクトを推進できる。

**スキル**

- 新規事業立ち上げ
- 戦略的思考力
- プロジェクトマネジメント
- リーダーシップ
- レジリエンス

📩スカウト

---



**青川 雄太**  
コーポレート、カスタマーサポート 事業部 部長

**マッチ度** 職務経歴サマリ

91%

中堅・中小企業向けタレントマネジメントシステムの新規事業責任者を務める。人事評価プロセスのDX化を推進し、顧客企業の組織力向上に貢献。3年間で導入企業数を5倍、年間契約額が平均150%の成長を達成した。

**マッチした理由**  
優れたリーダーシップと実行力を有し、様々なバックグラウンドを持つメンバーをまとめ、プロジェクトを推進できる。人事部向けSaaSプロダクトの企画・開発からグロースまで一貫して担当し、顕著な事業成長実績を持つ。市場の変化を捉え、競争優位性のあるプロダクト戦略を策定・実行する能力に長けている。

**スキル**

- 新規事業立ち上げ
- リーダーシップ
- DX
- プロダクト戦略
- 主体性
- レジリエンス

📩スカウト



**梶川 道成**  
テキストマイニング事業部、CRMソリューション事業部 グループリーダー

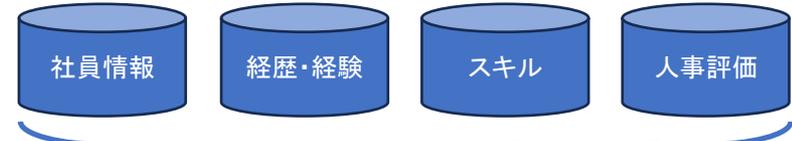
**マッチ度** 職務経歴サマリ

87%

プロダクトマネージャーとして新規事業開発を担当。AIを活用した個人間スキルシェアプラットフォームをゼロから企画・構築し、年間ARRを3億円規模まで成長させた実績を持つ。データ分析に基づく仮説検証とアジャイル開発を推進し、迅速なサービス改善とユーザー獲得を主導した。

**スキル**

- 新規事業立ち上げ
- データ分析
- リーダーシップ
- AI
- 企画・実行力



## ■生成AIで自動生成した職務経歴情報、自己PR

**経歴サマリ**

竹岡真司氏は2014年4月に入社し、セールスコンサルティング部でリーダーとしてキャリアをスタートさせました。2015年1月から2016年3月までセールスコンサルティング部で、2016年4月から2017年9月まで営業ソリューション本部でリーダーとして活躍しました。その後、2017年10月から2018年9月までマーケティング本部でマネージャーを務め、2018年10月から現在まで人事部で部長を任されています。主に、多業種の課題解決や新規顧客の開拓、マーケティング戦略の立案、人事活動全般を担当しており、論理的思考や分析力、コミュニケーション能力を駆使して、認知度向上、顧客単価の向上、組織の成長に貢献しています。具体的な成果としては、大手製造業の新規事業戦略立案から事業立ち上げ支援を行い、初年度で売上目標を上回った実績や、新卒採用プロセスの改善により内定辞退率を改善し入社後定着率向上に寄与したことがあります。現在は人事部にて、採用活動や育成プログラムの企画・実行を通じて組織の持続的成長を促進するミッションを担っています。

**スキルタグ** 合計: 33 全て表示 >

新規事業立案/推進

コミュニケーション能力

採用計画立案/実行 (新卒/中途)

顧客エンゲージメント戦略

KPI設定/経営管理

営業戦略策定/実行

組織改革実績

問題解決能力

市場ニーズ調査/分析

リーダーシップ

タレントマネジメント

データ分析/活用

顧客ニーズヒアリング

人事制度改革

人事制度運用サポート

従業員満足度調査/改善

**特徴・強み**

この社員は、営業分野において豊富な経験をもとに、特に顧客の現在ニーズを掘り起こし、データに基づく課題解決型提案を通じて売上を拡大してきた実績があります。2005年から金融業界で営業リーダーとして活動し、顧客との信頼関係構築に注力。その後セールスコンサルティング部でリーダーとしての役割を担い、戦略策定から事業立ち上げまでのサポートを行い、初年度に計画を上回る成果を達成しました。また、マーケティング部の職務では、市場分析を駆使し、独自の価値提案を構築し戦略を実行。その結果、新製品のローンチに成功し、競争優位性を高めました。人事部長としては、採用や人材育成を通じて組織の成長に貢献。特に新卒採用プロセス改革を実施し、定着率向上に繋げた実績は印象的です。分析力、論理的思考力、卓越したコミュニケーション能力を備え、強力なリーダーシップを発揮しています。後の経歴は、顧客志向のアプローチで成果を追求する姿勢や、変革を志向した実行力にあふれており、組織における重要な資産です。

**社内職務経歴詳細**

2018/10/01 ~ 現在

人事部 部長

**業務内容**

人事部で採用、人材育成、制度設計、労務管理などを担当。特に、戦略的な採用活動、育成プログラムの企画・実行、人事制度の構築を通じて組織の持続的成長に寄与し、「人」と「組織」の可能性を引き出す人事施策を推進。

**実績**

新卒採用プロセスにグループディスカッションやケーススタディを導入し内定辞退率を改善、入社後定着率向上。キャリア採用では求める人物像明確化や媒体選定を進め採用期間短縮し即戦力確保に貢献。育成プログラムの強化に努めた。

**関連スキルタグ**

タレントマネジメント

人事制度改革

採用計画立案/実行 (新卒/中途)

労働法規遵守体制構築

社内コミュニケーション活性化施策

人事評価制度運用サポート

内定者フォロー/入社手続

## トピックス③：人事評価における目標設定FBを生成AIコンサルティングで支援

株式会社オプテージ様事例：独自の評価基準に基づいた質の高いフィードバック実現を目指し、タレントパレットの生成AIを活用したAIアドバイス機能と生成AI活用コンサルティングで支援



**生成AIコンサル導入!**

**OPTAGE** × **Talent Palette**  
What's next? タレントパレット

**オプテージの**  
**目標設定フィードバックを**  
**生成AIで高度化支援**

自律的キャリア形成を支援し  
組織全体の持続的な成長を推進

### 導入時の課題

社員一人ひとりの専門性を高めるための人財育成を進めるうえで、評価目標設定の質のばらつきや部下の自己評価、上司からのフィードバックの質の底上げ。

### ご支援内容

オプテージ独自の評価基準、社員の等級や役割に合わせて、生成AIプロンプトの最適化。

### 今後の展望

人事評価フィードバックへの活用を目指し、プロジェクト継続中。  
 今後は、社員のスキルやキャリア志向に基づいた最適な人材配置など、より戦略的な人事施策への生成AI活用も視野。

## トピックス④：ヨリソルの大型案件獲得（京都、奈良、大阪、長野などの教育委員会）

教育委員会で続々ヨリソルを導入。教育DXの実現により校務の効率化や不登校予兆や生徒情報の可視化による教育の質向上など、様々なニーズに対応

### 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

## トピックス⑤：マイナビと資本業務提携契約を締結、採用分野への浸透加速

HR領域におけるビジネス拡大を目的とし、就職や転職を起点にその後の活躍までを支援する「革新的なサービス×プラットフォーム」の構築および提供を目指す

### マイナビとタレントパレット、

### 資本業務提携契約を締結



#### 《業務提携内容》

- ①協業プロダクトの開発・販売（2025年10月予定）
- ②タレントパレット顧客に対するマイナビ研修コンテンツの提供
- ③マイナビの新卒応募者管理システムと協業プロダクトの連携
- ④両社データ活用によるリスキリング推進・採用マッチングの高度化

#### 《資本提携内容》

- ・自己株式処分により、普通株式1,275,600株をマイナビに割り当て（議決権所有割合は3.13%、処分日は2025年8月29日予定）

本提携による2025年9月期業績への影響は見込んでおりませんが、詳細は決まり次第開示いたします。

## トピックス⑥：ラクスとの業務提携に向けた基本合意の締結

『楽楽精算』『楽楽明細』など各種クラウドサービスを運営するラクスとの包括的な業務提携に向けた協議を開始することで基本合意

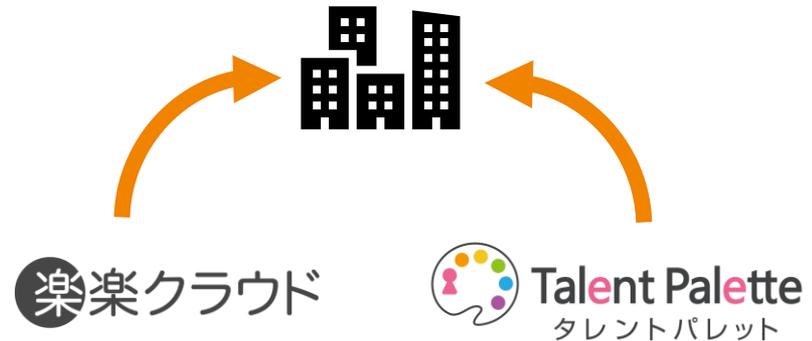


基本合意の内容：両社が提供するクラウドサービスに関して、以下の協力に向けた協議を開始

- ① 営業活動、販売の相互支援
- ② 顧客紹介
- ③ ウェビナー及びセミナー等のプロモーション活動
- ④ 利便性向上を目的とした技術的な連携
- ⑤ 利用促進を目的としたパートナー・代理店施策
- ⑥ その他、両社間で合意した事項

本業務提携の日程：

- |              |                 |
|--------------|-----------------|
| 2025年8月13日   | 業務提携に向けた基本合意    |
| 2025年11月(予定) | 取締役会決議、業務提携契約締結 |



本提携による2025年9月期業績への影響は見込んでおりませんが、詳細は決まり次第開示いたします。

## 05 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
- 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 500,322千円（2025年6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464名（2025年6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  
X (旧Twitter)

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  
マーケティングソリューション

マーケティング領域  
顧客の声の見える化  


CRM領域  
顧客の情報と行動の見える化  


HRソリューション

HR・人事領域  
人事情報・社員の見える化  
 

教育領域  医療介護領域 

# 主要サービス ～複数領域でSaaS型事業を展開～

## 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

### 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

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

### HR・人事領域



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

### 教育領域



教員・学生・保護者等の情報の一元管理により見える化し、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

## 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

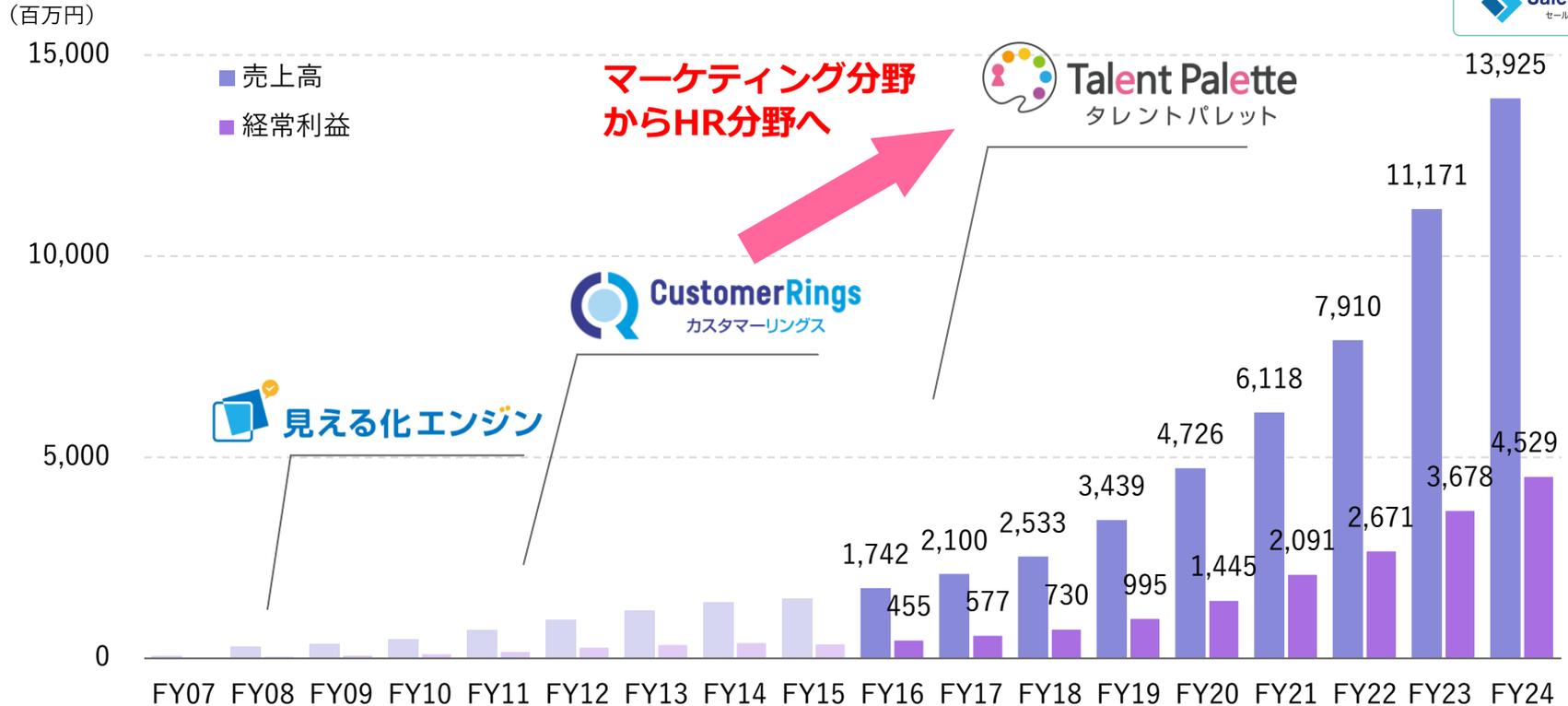
# 成長の軌跡

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

新規事業

ヨリソル

Sales Square  
セールス スクエア



# 2025年9月期 第3四半期業績（セグメント別）

- HRソリューション事業の割合が売上の76.8%、利益の77.7%<sup>1</sup>となり成長を牽引

■ マーケティングソリューション  
■ HRソリューション

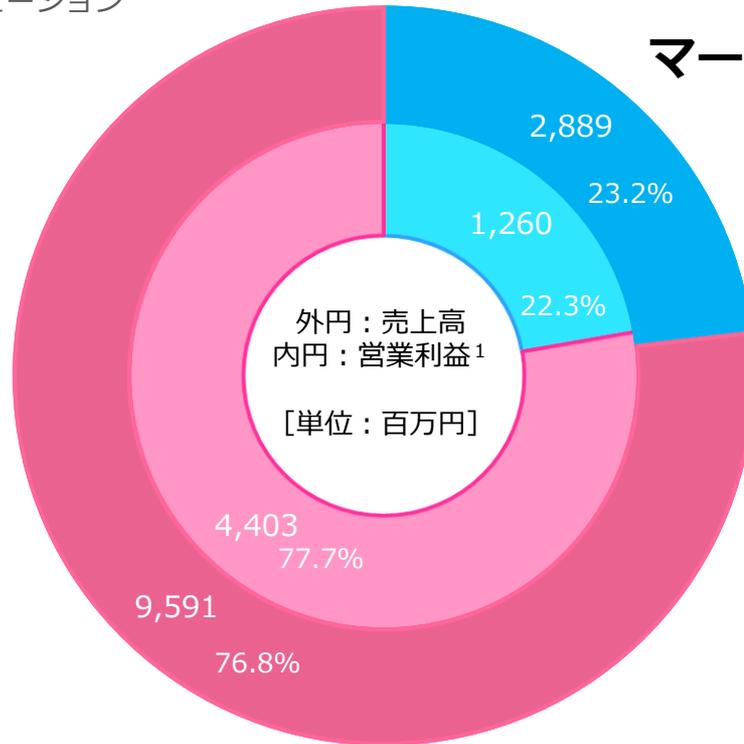
## HRソリューション



知的好奇心を社会の進化に変える企業



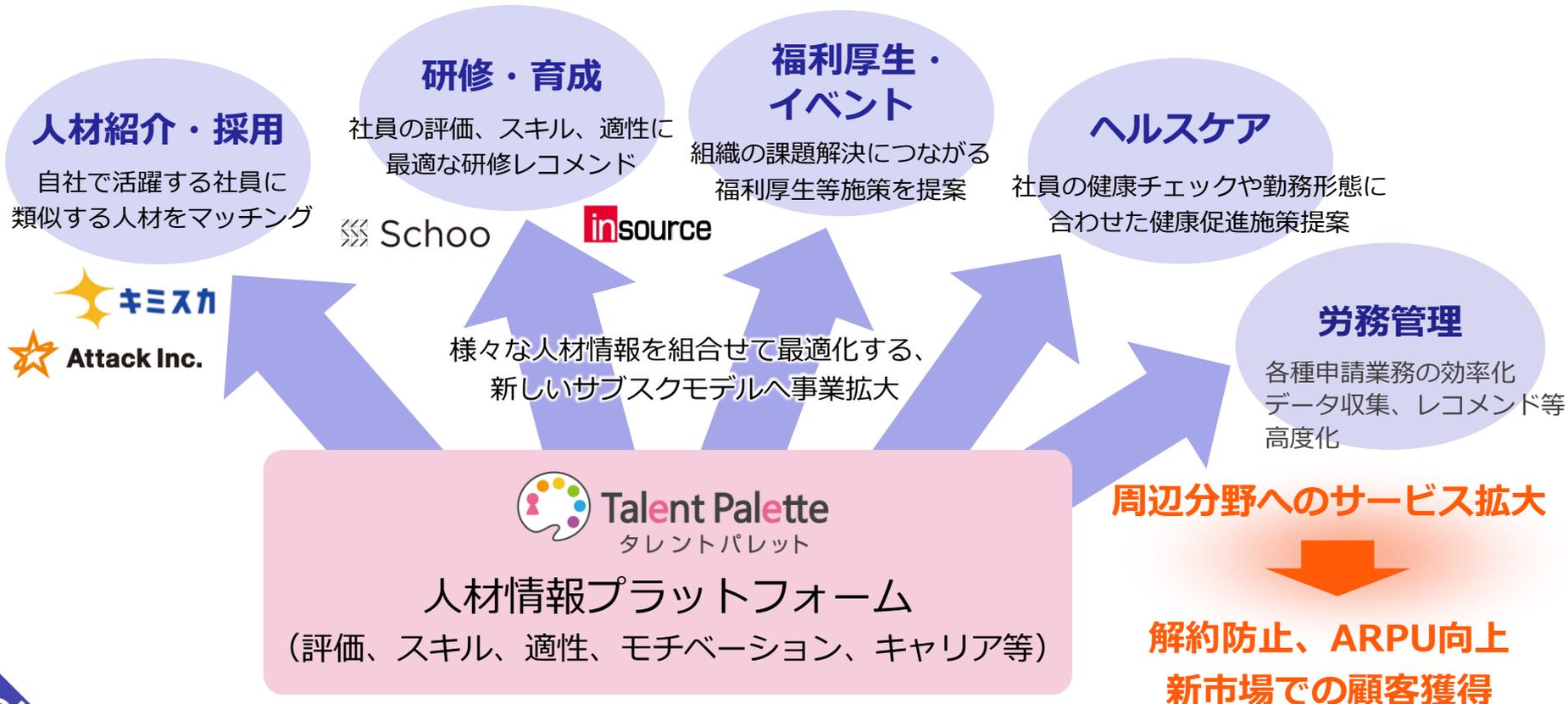
## マーケティングソリューション



注1：2025年9月期 第3四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）

# 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



# エンタープライズ市場制覇のための高付加価値サービス強化

これまでのSaaSビジネス基盤を核にして、未来志向のシンクタンクや上流コンサルへの業界リードと、定着運用をトータルサポートするBPOまで拡大を目指す



# 事業の強み

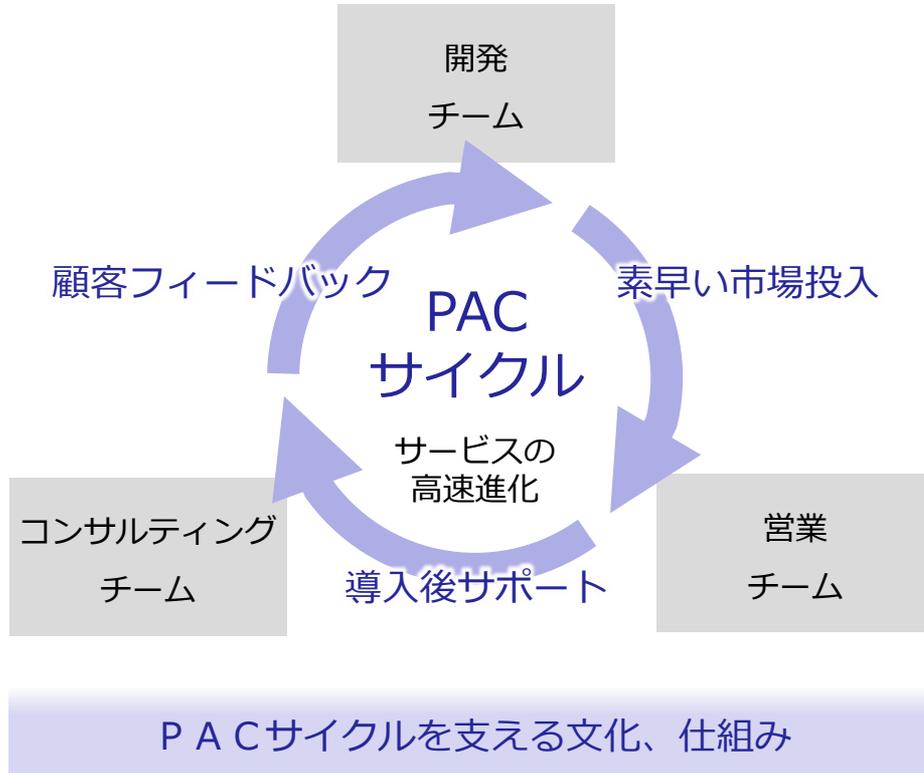
# サービスの特徴

	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	 <p>アンケート、コールログ、音声認識データ、SNS、X（旧Twitter）など、膨大かつ多様な顧客の声、会話データをテキストマイニングにより分析</p>	 <p>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</p>	 <p>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</p>
ユーザーと利用シーン	<p>主に企業のコンタクトセンターやマーケティング、DX・デジタルマーケティング部門にて導入 CS強化、サービス改善や新商品の企画開発などで活用</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
主な特徴	<p>定性データを中心とした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12年連続国内トップシェア</p>	<p>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・アプリなどマルチ・チャンネルへの対応</p>	<p>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</p>
料金体系	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>



# 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

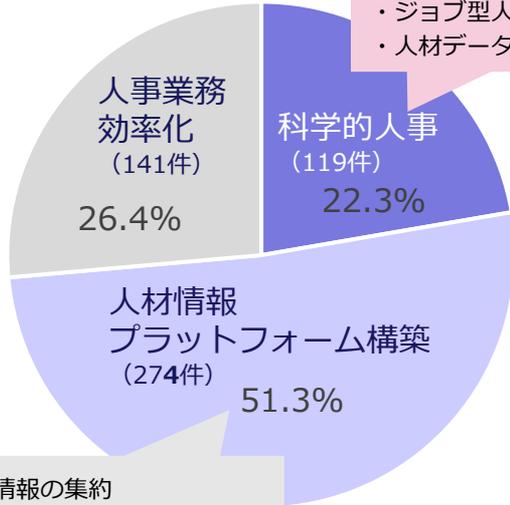
全チーム総力戦の 解約防止・LTV向上

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~

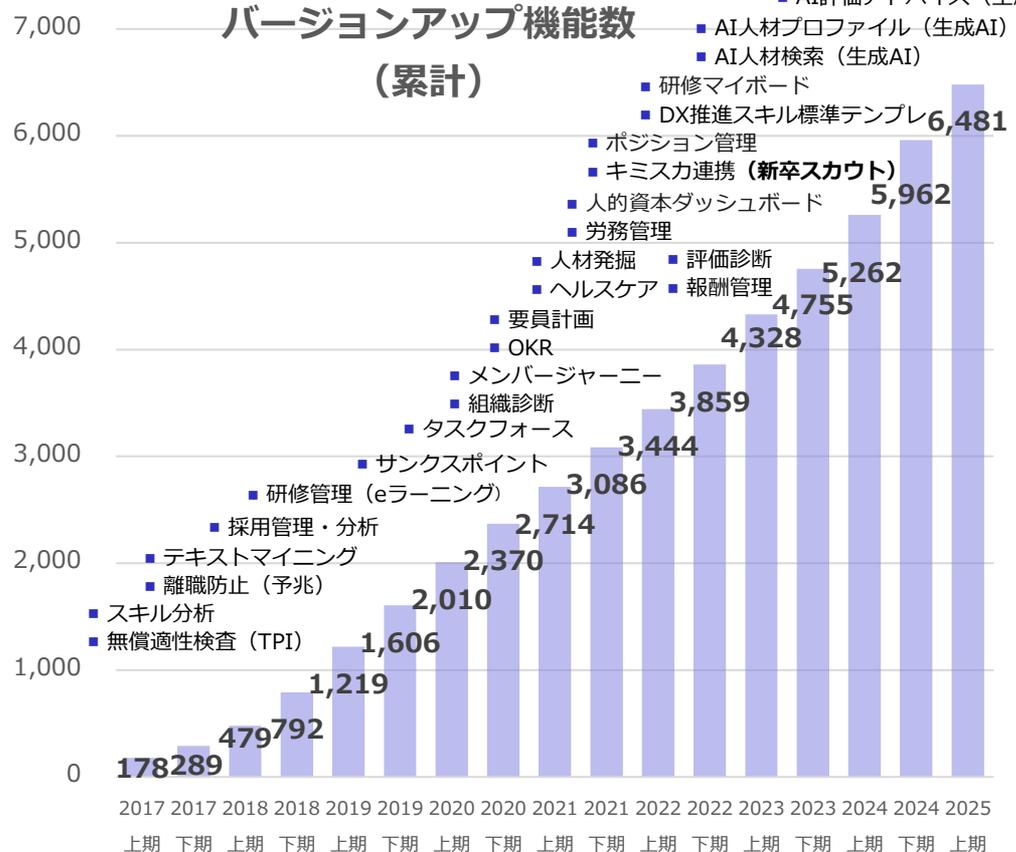
エンタープライズ向けのコンサルティング力を生かし、サービスの高付加価値化を実現  
 様々な先進企業へのコンサルティングを通して、約9年で6,400以上の機能を標準搭載



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

- ・人材情報の集約
- ・人材ポートフォリオ分析
- ・人材ダッシュボード構築
- ・エンゲージメントサーベイ
- ・グループポータル構築 など

年間コンサル約400案件、  
 約500テーマのうち、約7割以上が  
 人材情報プラットフォーム構築や  
 科学的人事案件



- AIインサイト (生成AI)
- 帳票管理
- 研修コース管理
- 戦力マップ
- アルムナイ採用
- AI評価アドバイス (生成AI)

- AI人材プロフィール (生成AI)
- AI人材検索 (生成AI)
- 研修マイボード
- DX推進スキル標準テンプレート

- ポジション管理
- キミスカ連携 (新卒スカウト)
- 人的資本ダッシュボード
- 労務管理
- 人材発掘
- 評価診断
- ヘルスケア
- 報酬管理

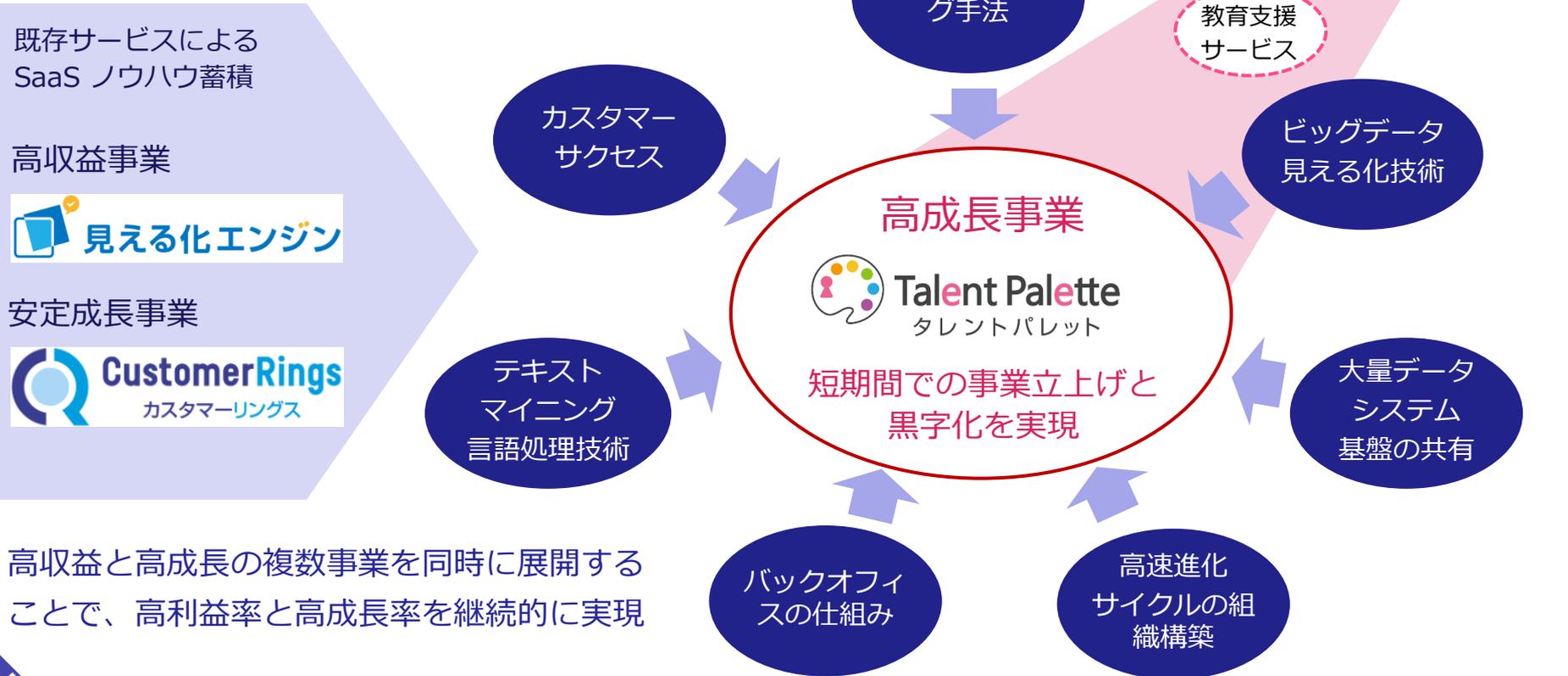
- 要員計画
- OKR
- メンバージャーニー
- 組織診断
- タスクフォース

- サンクスポイント
- 研修管理 (eラーニング)
- 採用管理・分析
- テキストマイニング
- 離職防止 (予兆)
- スキル分析
- 無償適性検査 (TPI)

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~

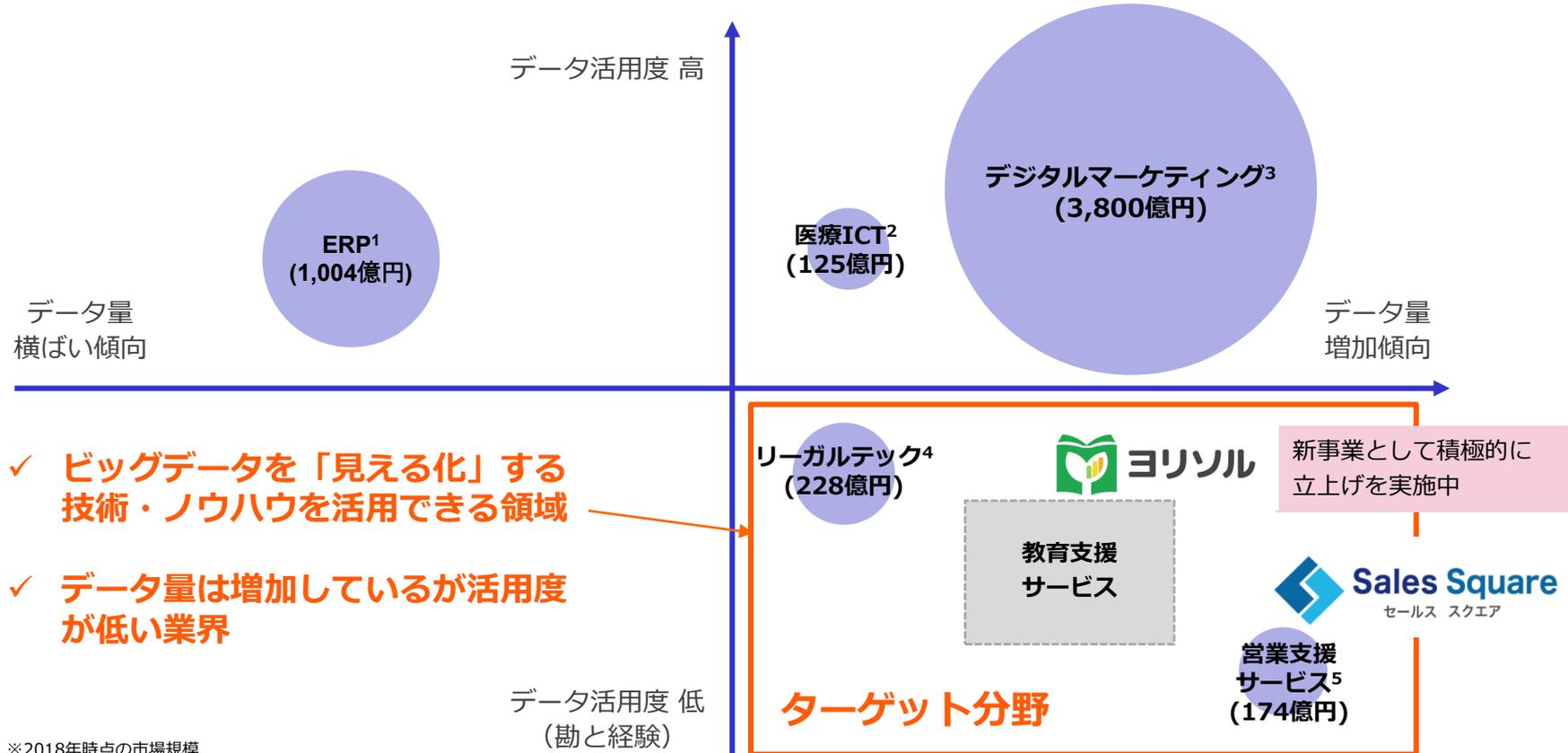
十数年間のSaaSビジネスのノウハウを活用し、  
タレントパレットなど新事業を高速立ち上げ



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」

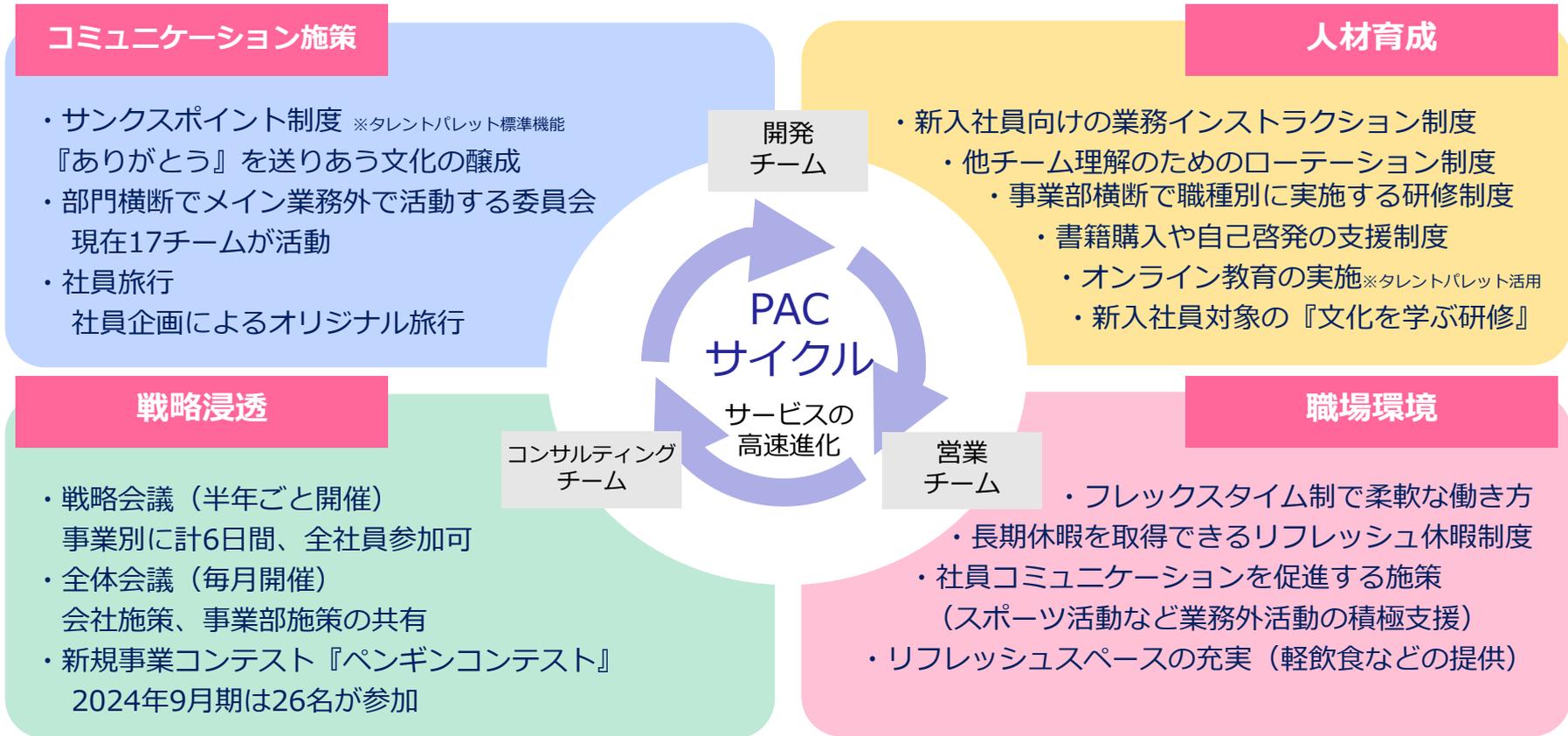
注2: 矢野経済研究所「2020年版 次世代医療ICT市場の現状と展望」

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」

# 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4.3/5.0点、社内雰囲気4.1/5.0点、福利厚生4.3/5.0点）
- ★年間離職率7.5%

# HRソリューション事業概要

# 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、**リスキリング**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、2023年度のHRTechクラウド市場では、**前年比+37.7%**の成長となる見込み。(ミック経済研究所調べ)

# 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

### 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

### 人事FAQ

人事・総務部門の  
制度や手続きを  
ナレッジ化

### 目標管理

MBO、OKR、評価者診断、  
組織ミッション分析

### スキル管理

スキルアップ分析、人材  
ポートフォリオ管理

### 研修管理

スキル状況に合わせた、  
最適研修レコメンド

### 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

## 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

## 人事DX

ITによる人事業務効率化

### ダイレクト リクルーティング

自社にマッチした学生に  
対し直接スカウトができる

### サンクスポイント

社員同士で感謝を伝え合い  
エンゲージメント向上

### 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

### 内定辞退 防止分析

### パルスサーベイ

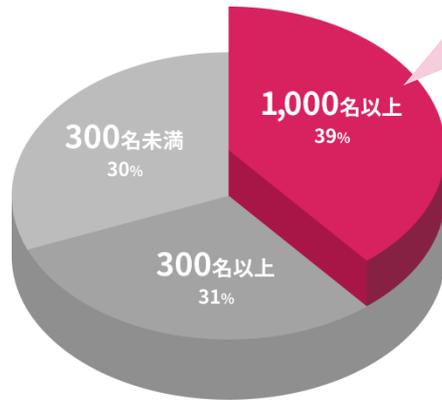
### 社内公募

# 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%  
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

2025年 3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**4,300社**突破！

※契約社数：1,922社  
2025年3月末時点

タレントパレット  
リリース

2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024

## 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詳細機能
- 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

豊富な分析機能  
きめ細かい設定

スピード開発  
システム連携

コンサルティング  
コンシェルジュ体制

大手・中堅企業 売上高  
(社員数300人以上)  
**シェアNo.1** 注1

注1 人事・配置クラウド市場 2025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2024年度版」

# 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】



タレントマネジメントの市場

大手企業  
(3,000名以上)

- ・グループ戦略ポータルによる、グループ企業横断での人材活用・人材育成の実現
- ・コンサルタントによる全社展開、定着支援

分析機能の高さが  
評価される市場

中堅・大企業  
(1,000名以上)

- ・多彩な分析機能を活かした人事施策の実現  
(異動シミュレーション、組織診断、キャリア育成、モチベーション管理等)
- ・経営ダッシュボードによる社員を見える化

業務分野の広さが  
評価される市場

中小・中堅企業  
(100~1,000名)

- ・人材データベースの構築
- ・ワン・プラットフォームで幅広い業務へ対応  
(採用・評価・研修・社員分析等)

個人事業・中小企業  
(100名未満)

# 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～

2025-7

### 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



科学的人事

人的資本経営

人事DX

ジョブ型シフト

リスキング  
自律的キャリア形成

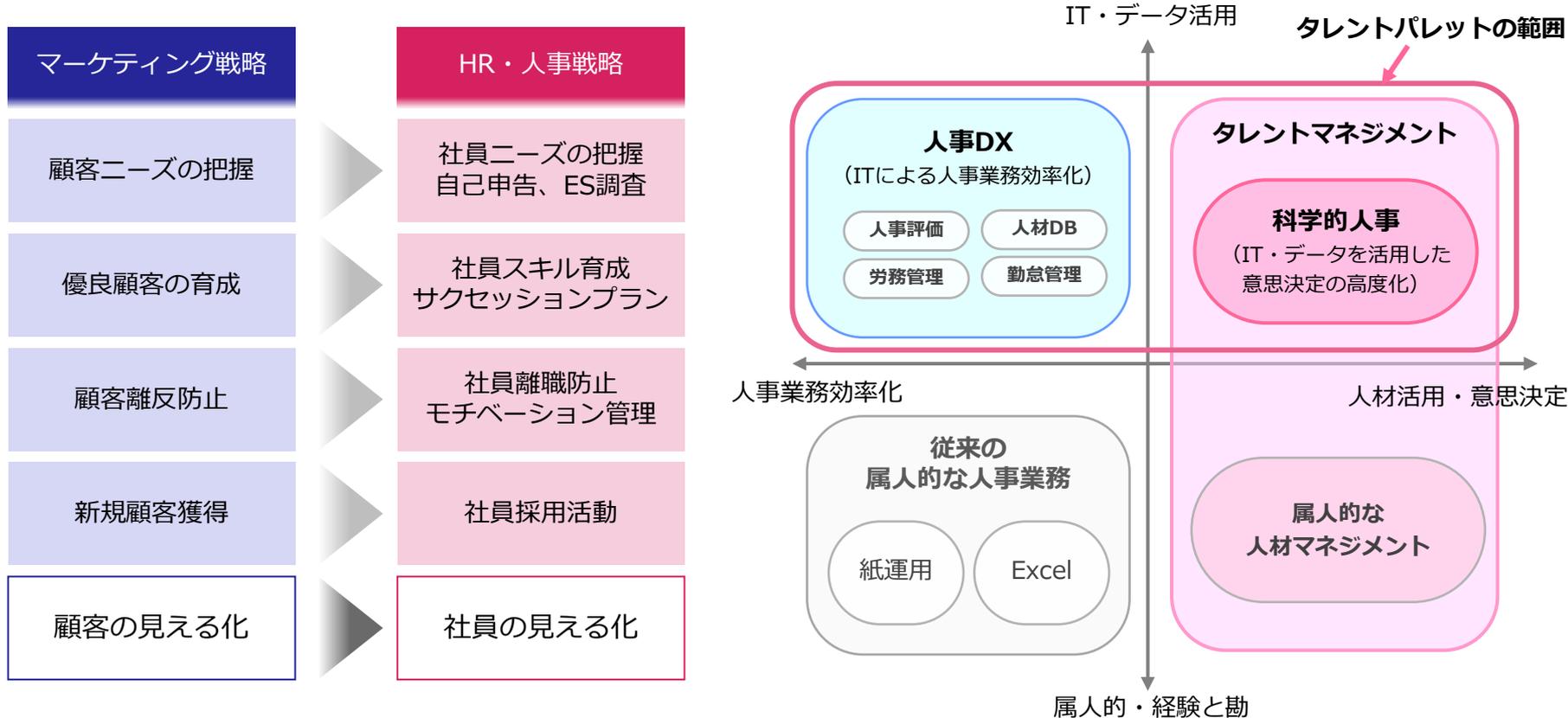
ホールディングス化

※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進化 ~人事領域でも生成AIを活用~

## 様々な人事データ

### 人事データ

人事情報 異動履歴 勤怠情報  
人事評価 研修履歴 採用情報  
給与情報 資格情報 健康情報 など

### 人材データ

適性検査 スキルデータ 自己申告  
面談記録 将来の希望 社員の声  
エンゲージメント モチベーション など

### 非人事データ

業績データ(売上、利益など)  
財務会計データ、各種経営指標 など



## 生成AI活用



「科学的人事」をより身近に  
「管理」発想から「活用」発想を加速

## AIで広がる人事の可能性

- 人材プロフィール自動生成
- AI検索(人材発掘と推薦理由)
- 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

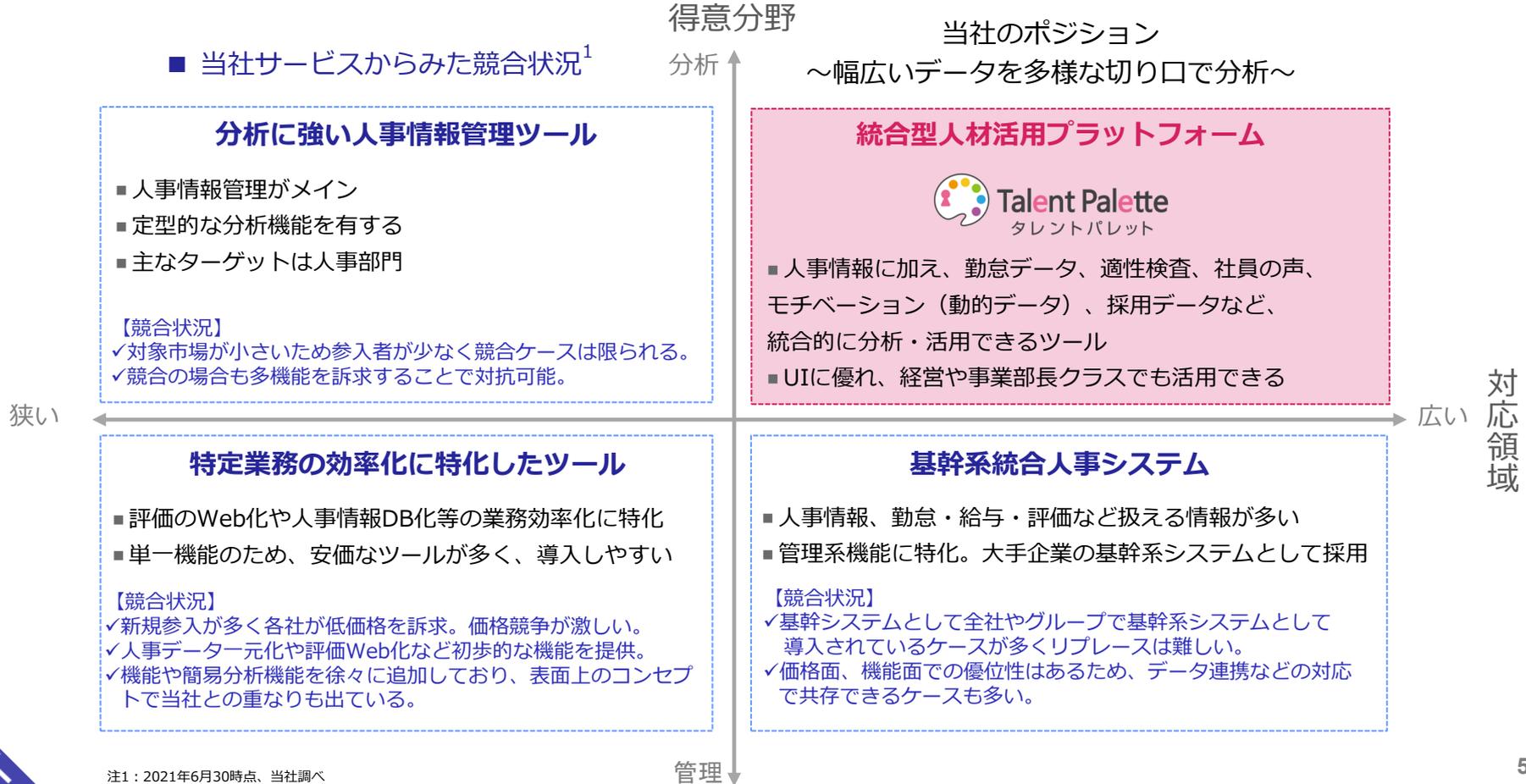
+

## 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、  
貴社に合わせたプロンプトチューニングを支援

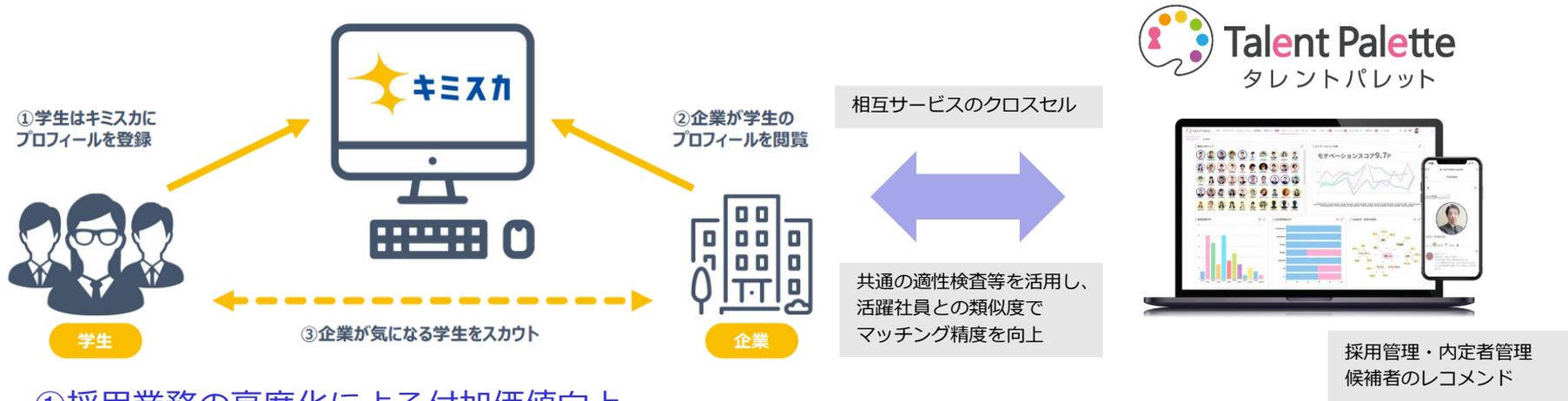
# 統合型人材プラットフォームとして独自のポジション

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



# 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

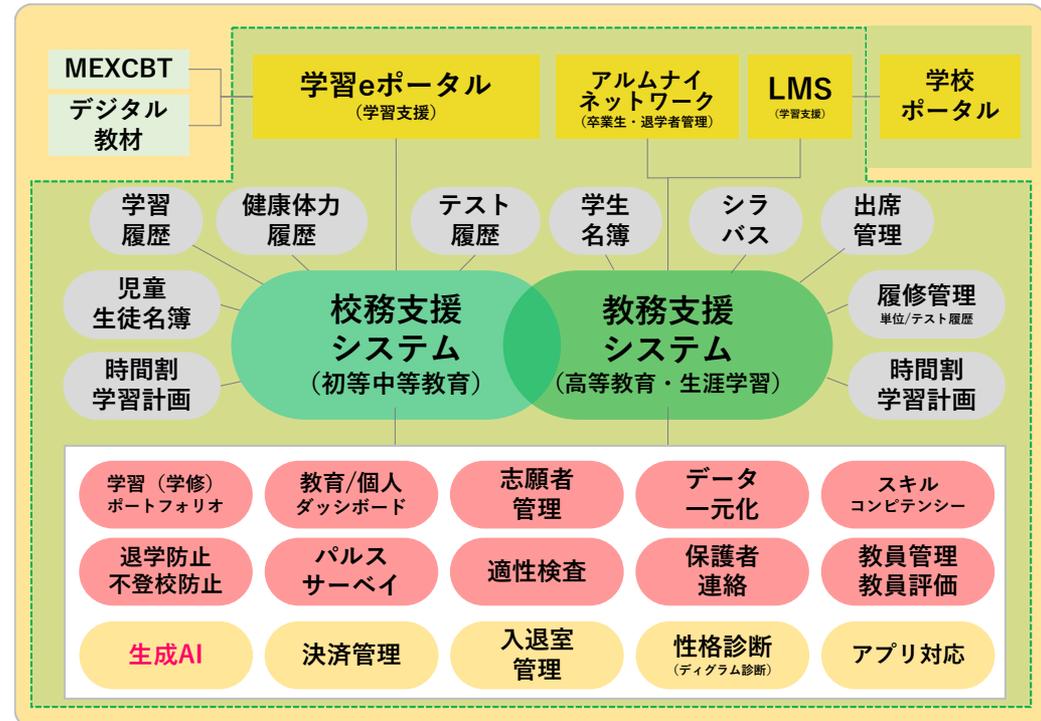
双方サービスの高レベルでの連携による、採用分野展開を加速させる機能開発とノウハウを共有

# 新規事業の立上げ ～教育向け新サービス「ヨリソル」事業の本格化～

教員・学生・保護者等の情報の一元管理により見える化し、教育データの利用・活用を推進  
 学習履歴や授業評価、LMS、教務・校務まで一貫で管理できるトータルソリューションを目指す  
 生成AI機能を搭載し、学習者へのアドバイスや指導案、教材の自動作成を支援する



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



# 新規事業の立上げ ～教育向け新サービス「ヨリソル」事業の本格化～

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んでいる

## 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



星槎名古屋中学校  
SEISA みんなで歩こう！みんなであおう！



花と歴史ある学び舎  
学校法人 緑ヶ丘学院

## 初等教育（幼稚園・小学校）

### サムエル幼稚園



学校法人  
高取幼稚園



さやか星  
小学校  
SAYAKABOSHI  
Elementary School

## 高等教育（大学）



帝塚山学院大学



奈良女子大学  
Nara Women's University



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



いのち・こころ・環境の未来を創造する大学  
人間環境大学  
UNIVERSITY OF HUMAN ENVIRONMENTS



学校法人 鶴鳴学園  
長崎女子短期大学

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 十金理学院  
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



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



ガクコガクコ  
GAKKO GAKKO



介護情報工科学院  
i-SEIFU



介護と保育の  
ooba  
学校法人 大庭学園

## 塾・予備校

株式会社 類設計室



類学舎

ディグラム・ラボ  
produced by Kihara Seitaro

## 自治体（教育委員会）・リカレント

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

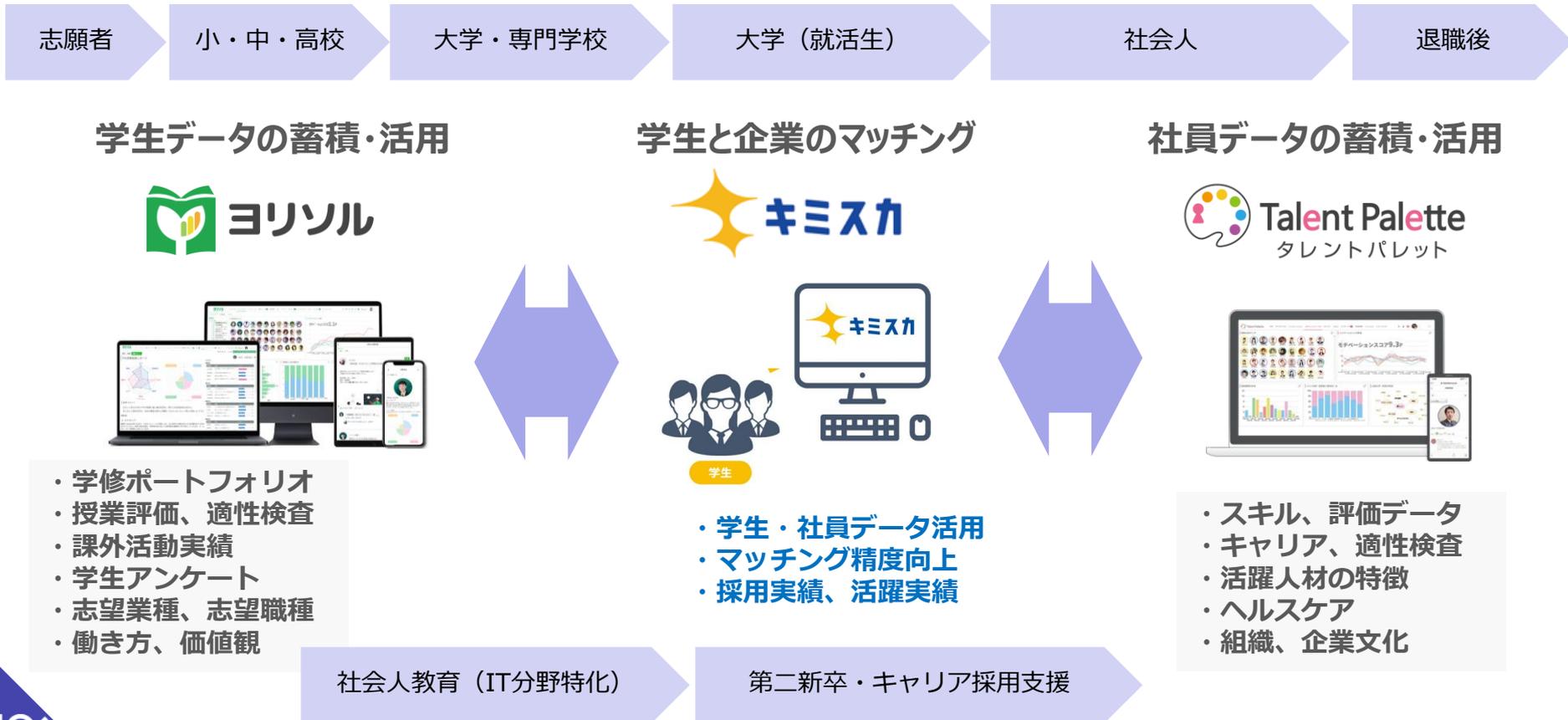
JFAEL

Dr.  
TRAINING

※許諾いただいた学校様のロゴを抜粋し掲載しております。（順不同）

# ヨリソルを含む「学生から社会人」プラットフォーム構想

学生から社会人、退職後まで、データの蓄積から活用までのプラットフォーム構築を目指す



# 医療介護分野への新サービス「Hicare Wellness」の立上げ

## 介護・医療分野のスタッフと利用者のデータ活用を支援する新サービス「Hicare Wellness」

- ・タレントパレットをベースに、介護・医療分野の従業員スタッフと患者となる利用者のデータを一元管理
- ・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



# マーケティングソリューション事業概要

# 見える化エンジンの特徴



- ### サービスの特徴
- DX/デジタル時代のビッグデータ（顧客の声や購買理由等）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
  - 直感的に顧客の声を俯瞰・掘り下げできるユーザビリティ、最新のUI/UX
  - SNS等で顕著な発言、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

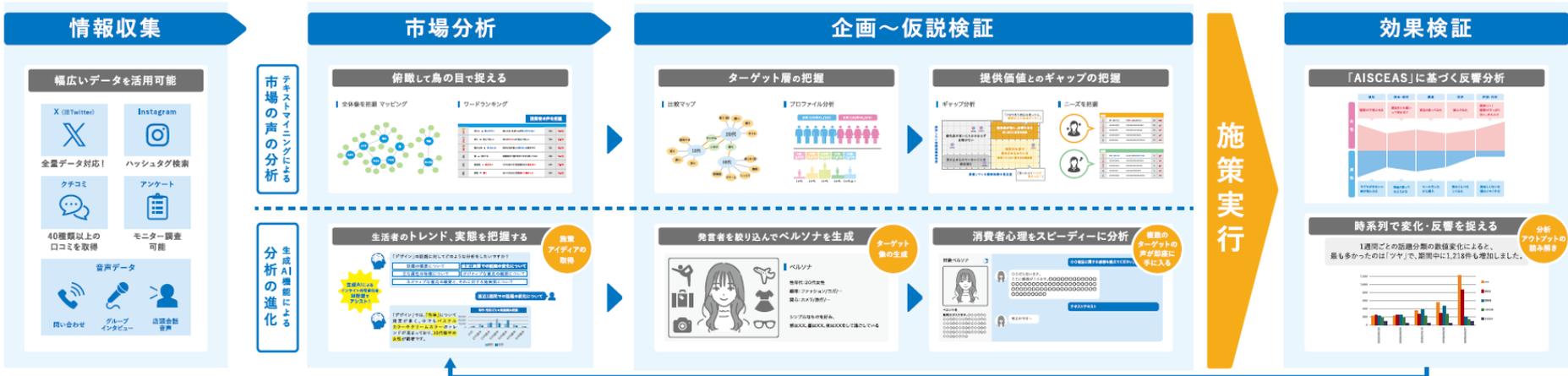
- 👉 ここがポイント!**
- コールログ、音声データ、アンケート、X（旧Twitter）等のSNSを始めとした多様かつ膨大な顧客の声をテキストマイニングで分析
  - 顧客のインサイト～要望、不満、満足などの感情まで「見える化」
  - ダッシュボード機能で顧客の声をエビデンスとした社内全体での顧客体験の把握～インサイト分析、改善活動の仕組化までワンストップで支援

日本トップのテキストマイニング技術×生成AIでCX向上を支援

VOC、アンケート  
SNS、音声まで対応

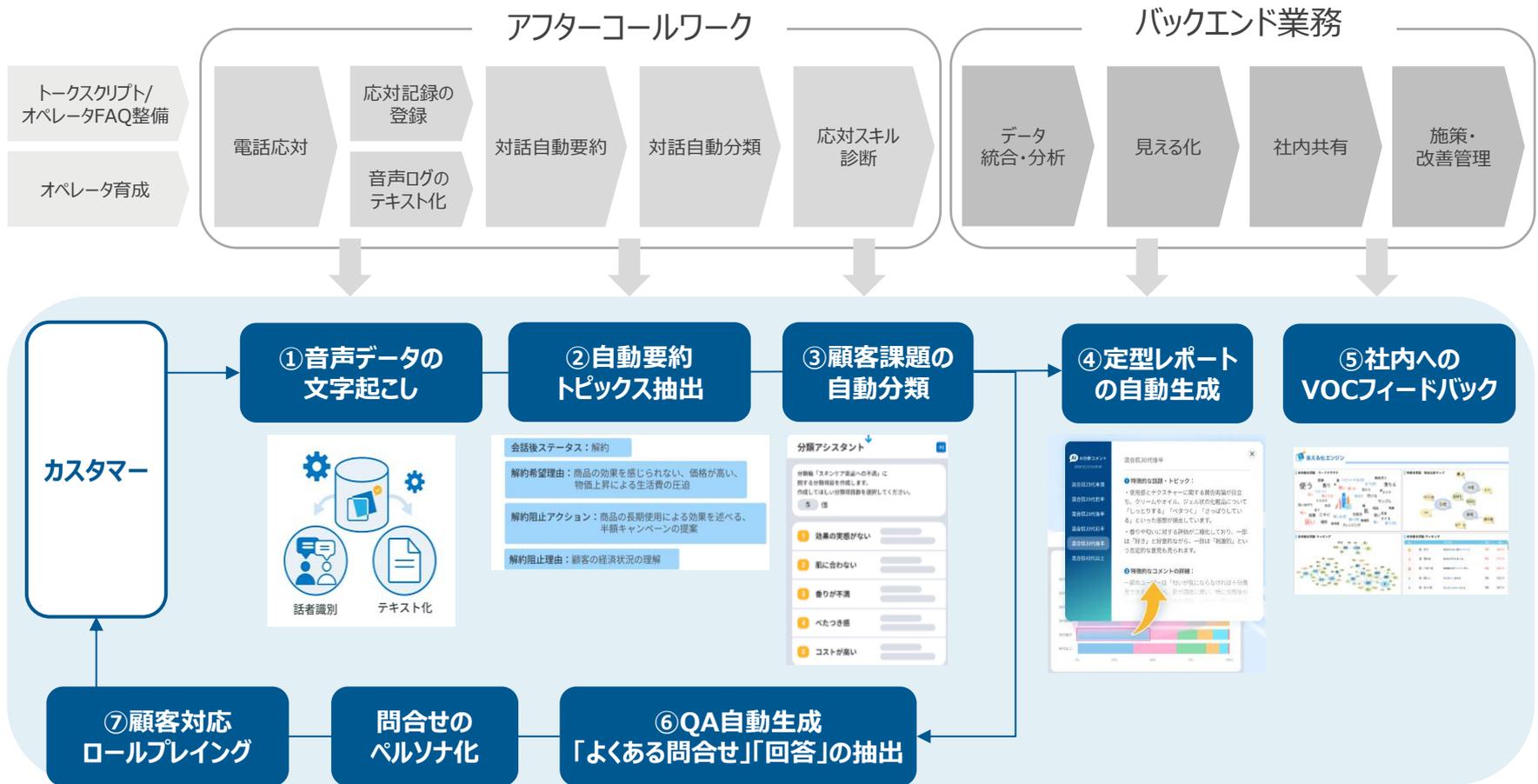
あらゆる分析目的に対応する40種以上の分析手法、アウトプットを標準搭載

上市後のモニタリング、反響分析  
顧客体験ギャップを把握



顧客の声を最大限活用し、発想を支援する  
生成AI機能の標準搭載 (+ 音声認識、要約機能、分析解説コメント生成など)

# コールセンターにおけるVOC活用として、顧客ニーズの自動分類～レポート作成までを一貫支援



# 見える化エンジンの導入企業



SaaSテキストマイニング13年導入シェア1位<sup>1</sup>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



※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」

# 見える化エンジン事業の成長戦略



「顧客体験フィードバック」を実現するプラットフォーム機能を拡充し、対象データを拡大、導入後の高付加価値コンサルティングで、顧客の声活用の仕組化を支援する。

分析データ拡大と改善業務まで、「顧客の声活用プラットフォーム」の仕組みを構築

全社活用のプラットフォーム機能の拡充、  
生成AI・マイニング技術で差別化

社内全体での顧客の声活用  
顧客体験フィードバック  
プラットフォーム

部門利用  
テキストマイニング  
分析ツール

コンサルティング力強化で高付加価値化  
顧客企業の定性データ活用に深く支援

**顧客の声の全社活用で  
エンタープライズ企業の  
DX戦略・データ活用に深く入り込み  
体験価値 (CX) の向上を支援**

# 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

## ここがポイント！

- 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、1to1マーケティング施策の企画・実行を支援
- ECや金融、店舗ビジネスなどのCRM分析・施策強化、より1to1型のデジタルマーケティング戦略に対応
- CRMコンサルタントが伴走型でCRM戦略・分析を支援

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顧客実感型のマーケティングオートメーションシステム

### データ統合 (CDP)



### 分析 (BI : 顧客を実感)



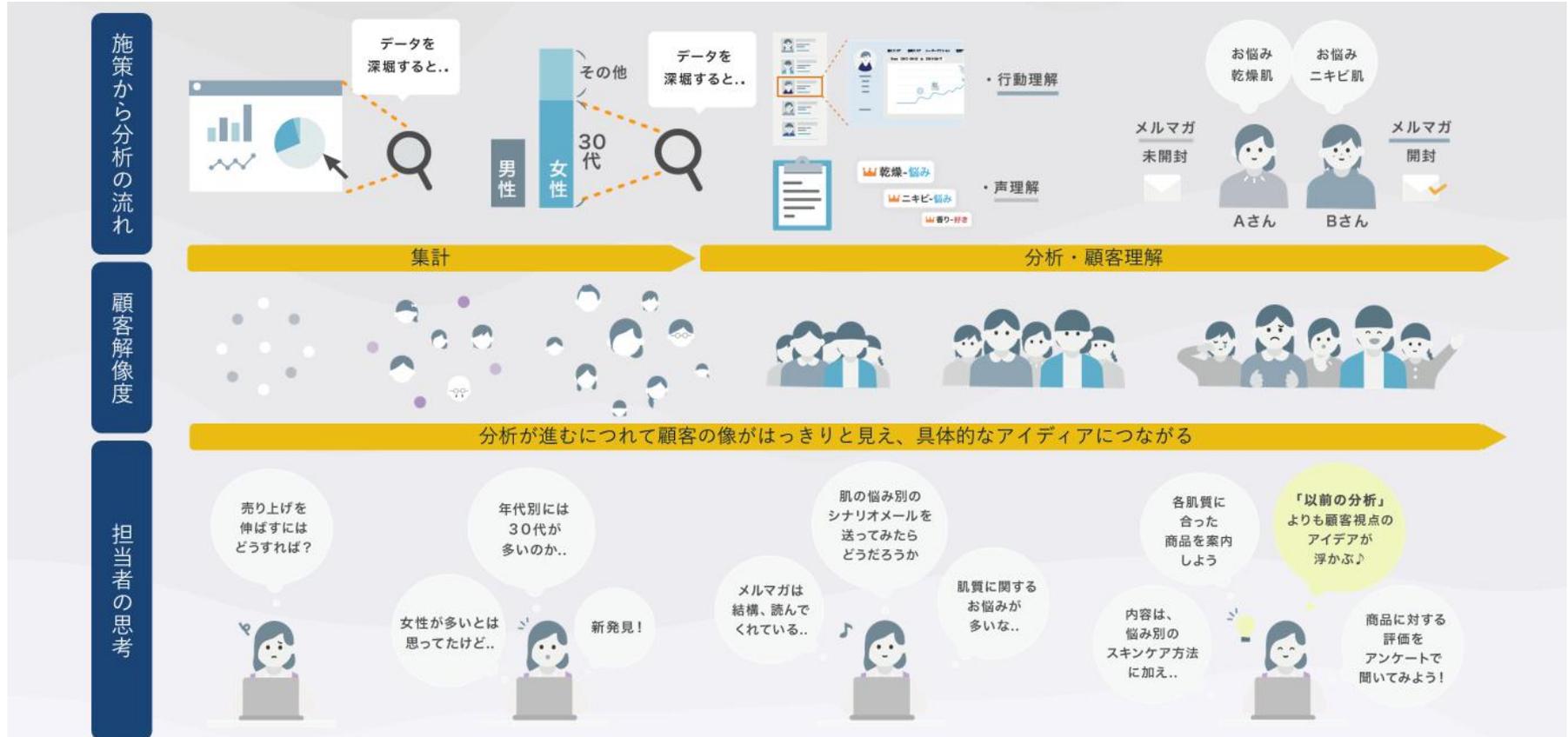
### 活用 (MA)



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提供価値

自社顧客の解像度を高め、ひとりひとりの行動や嗜好に合わせたマーケティング施策を支援



# カスタマーリングスの導入企業



導入実績：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



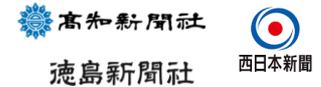
## 宿泊/観光



## 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

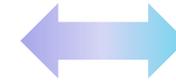


「顧客実感型」のMAとして顧客ひとりひとりを可視化する約30種の顧客分析機能の拡充、分析コンサルの高付加価値化、メールやLINE、レコメンドによる顧客リーチの幅、精度の向上を支援するマーケティングプラットフォームへの進化を目指す。

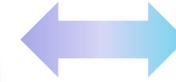
生成AI・マイニング技術で分析機能、  
「顧客実感型」機能による差別化

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

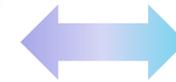
経営から店舗の第1線までが  
CRMデータを可視化できる  
プラットフォーム化



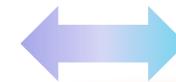
LINE連携  
アプリ連携



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

# 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は負いません。