

会社説明資料

株式会社プラスアルファ・コンサルティング
(東証グロース 4071)

2022年11月

目次

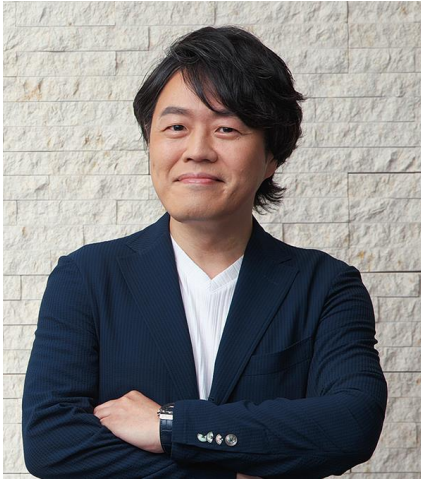
- 01 会社概要
- 02 タレントパレット事業概要
- 03 成長戦略
- 04 まとめ

01 会社概要

会社概要

- 会社名 株式会社プラスアルファ・コンサルティング（東証グロース：4071）
- 代表者 代表取締役社長 三室 克哉
- 本社所在地 東京都港区東新橋一丁目9番2号 汐留住友ビル25階
- 大阪支社 大阪府大阪市北区中之島2-2-2 大阪中之島ビル13F
- 福岡支社 福岡県福岡市中央区薬院3-3-33 グランドキャビン天神南4F
- 設立 2006年（平成18年）12月25日
- 資本金 88,221千円（2022年9月30日現在）
- 事業内容 データ分析プラットフォームのクラウドサービスの提供
- 従業員数 223名（2022年9月末現在）
- URL <https://www.pa-consul.co.jp/>

自己紹介



三室 克哉
代表取締役社長

1993年 早稲田大学大学院修了

ニューラルネットワーク、並列処理、画像処理等の研究に従事

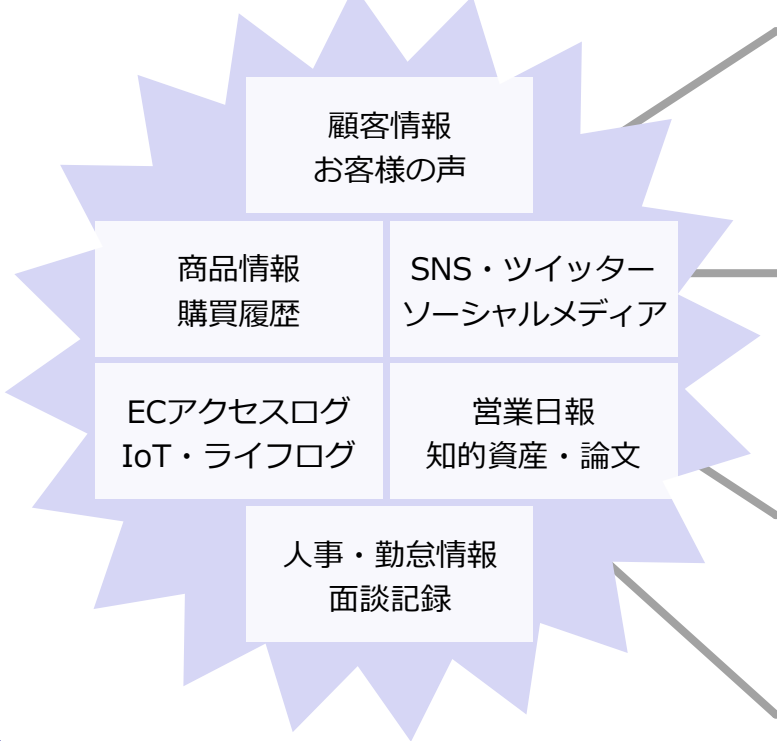
1993年 (株) 野村総合研究所入社

AI、データマイニングを活用した、商品需要予測、優良顧客分析、
地図情報システム、WEBアクセス解析等、各種プロジェクトを多数実施
テキストマイニングシステムを企画事業責任者として開発

2007年 (株) プラスアルファ・コンサルティング代表取締役就任

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



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

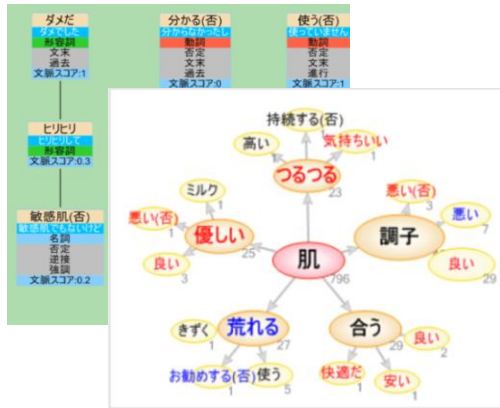
業界・業務知識

活用支援
コンサルティング

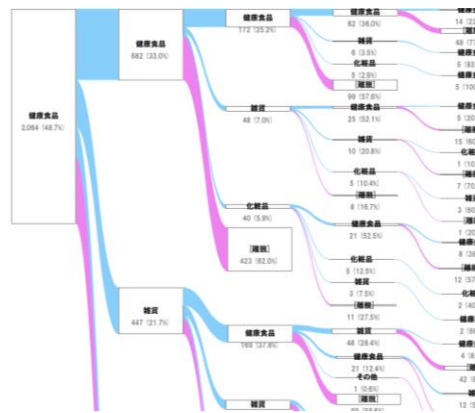
事業の強み ～ビッグデータを実務に役立つ形で可視化する高い技術力～



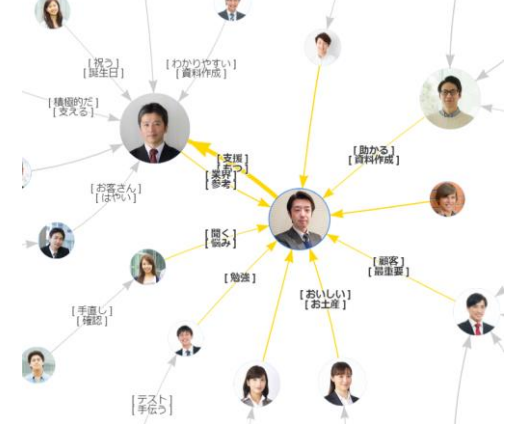
構文解析、単語マップ



購買パターン分析



社員間ネットワーク図



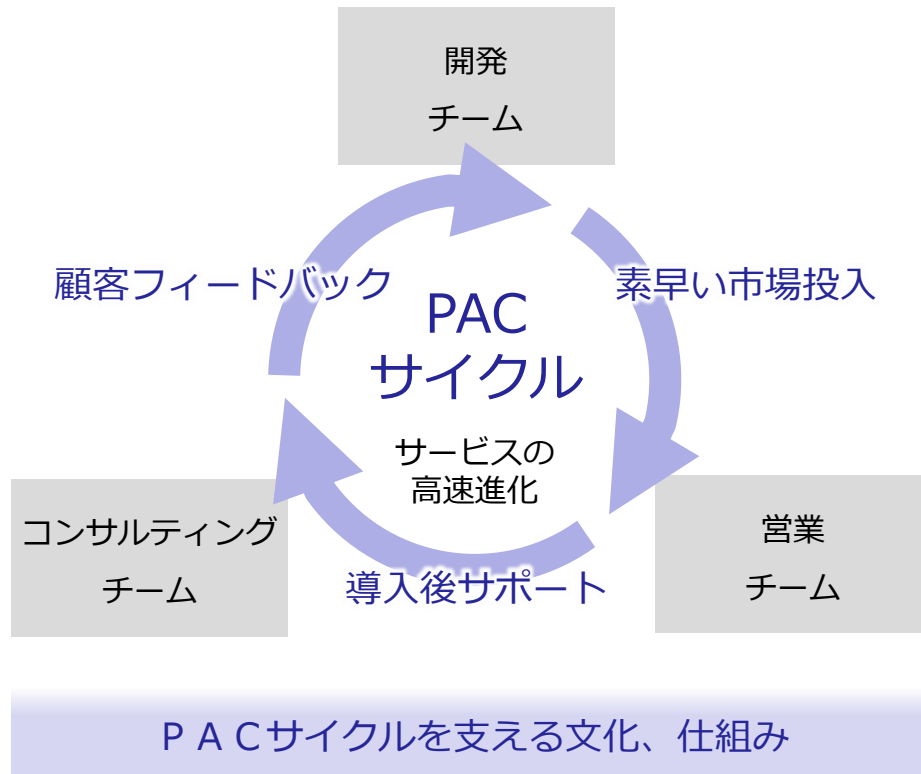
日本語の文章を解析し、主語述語や
ポジネガ反響などをマップで表現し
顧客の声を一目で把握

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

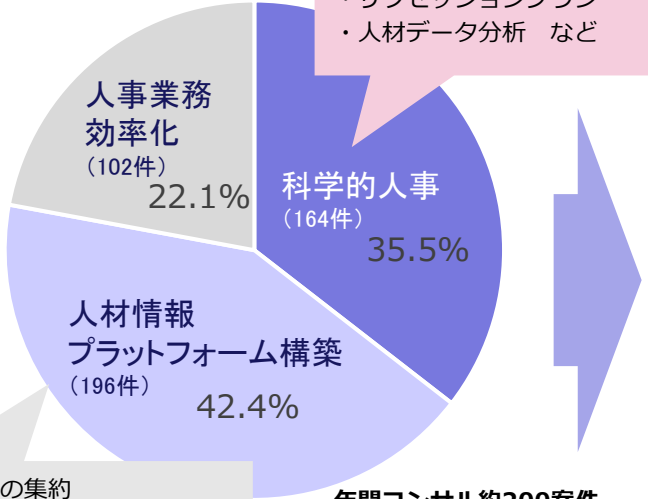
全チーム総力戦の 解約防止・LTV向上

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～

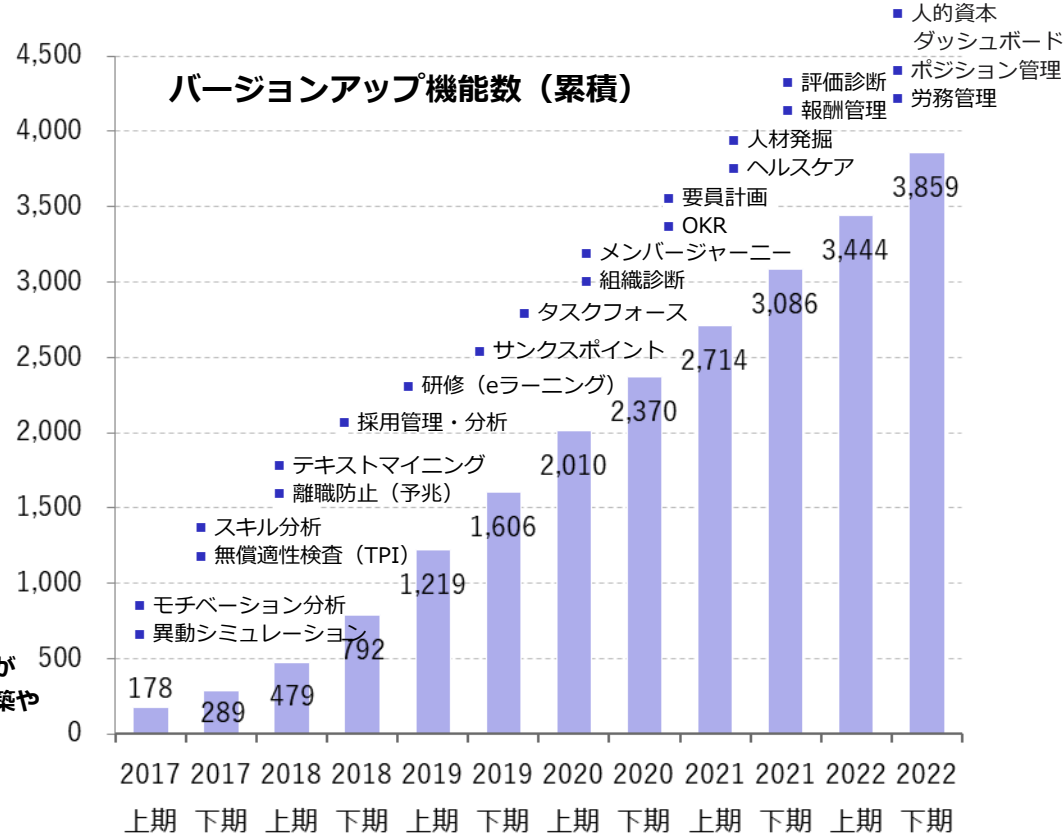
エンタープライズ向けのコンサルティング力を生かし、サービスの高付加価値化を実現
様々な先進企業へのコンサルティングを通して、約6年で3,800以上の機能を標準搭載



- ・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
- ・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
- ・グループポータル構築 など

年間コンサル約200案件、
約460テーマのうち、約8割が
人材情報プラットフォーム構築や
科学的人事案件



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

既存サービスによる
SaaS ノウハウ蓄積

高収益事業

 見える化エンジン

安定成長事業

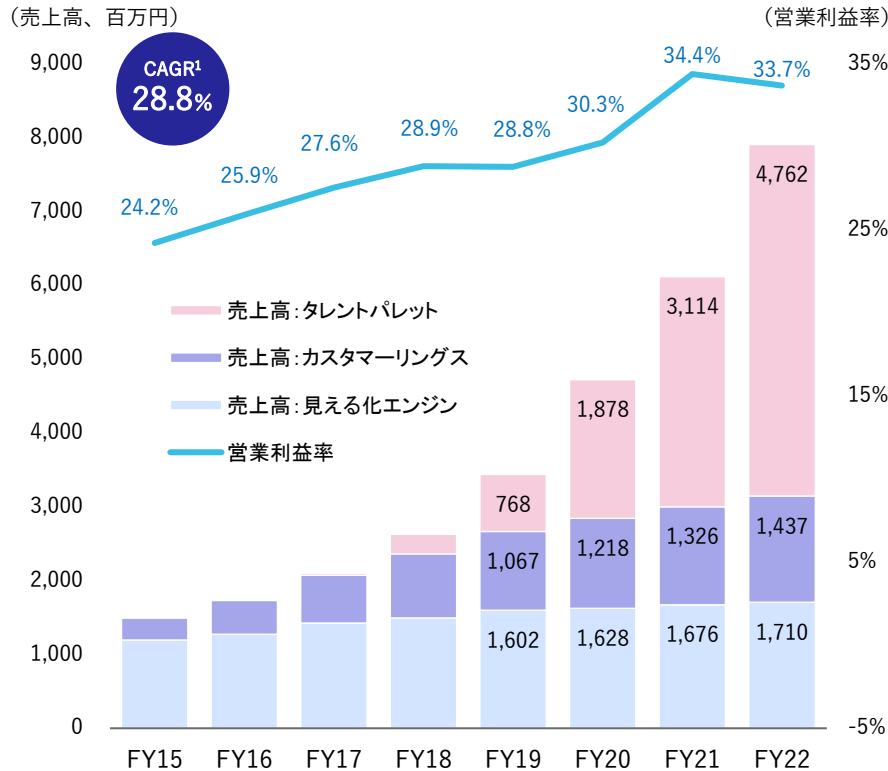
 CustomerRings
カスタマーリングス

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



事業ポートフォリオ ～収益性と成長性を同時に実現～

高収益の安定事業から高成長事業まで、成長ステージの異なる3つの事業を運営
製品ライフサイクルの影響を受けず、長期間に渡り高い成長率と収益率を同時に実現



		セグメント 利益 ³	セグメント 利益率	売上高 成長率 ² (前期比)
タレント パレット	高成長事業	21.2億円	44.6%	52.9%
カスタマー リングス	安定成長事業	3.9億円	27.4%	8.3%
見える化 エンジン	高収益事業	9.3億円	54.9%	2.0%
全社共通費	—	▲7.9億円	—	—
全社	—	26.6億円 ⁴	33.7% ⁴	29.3%

注1: 2016年9月期から2022年9月期までの売上高の年率平均成長率
注3: 2022年9月期における各セグメントの営業利益額 (共通費控除前)

注2: 2021年9月期から2022年9月期の売上高の増加率
注4: 2022年9月期における当社全体の営業利益および営業利益率 (共通費控除後)

業績ハイライト

2022年9月期の売上高は**29.3%**増収、営業利益は**26.4%**増益、営業利益率は**33.7%**

<通期>

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

業績ハイライト（タレントパレット事業）

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

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

注1：2021年9月期通期または2022年9月期通期の実績

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

注3：Monthly Recurring Revenue。2021年9月または2022年9月における継続課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計額

注4：2021年9月末または2022年9月末における月額課金契約数

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

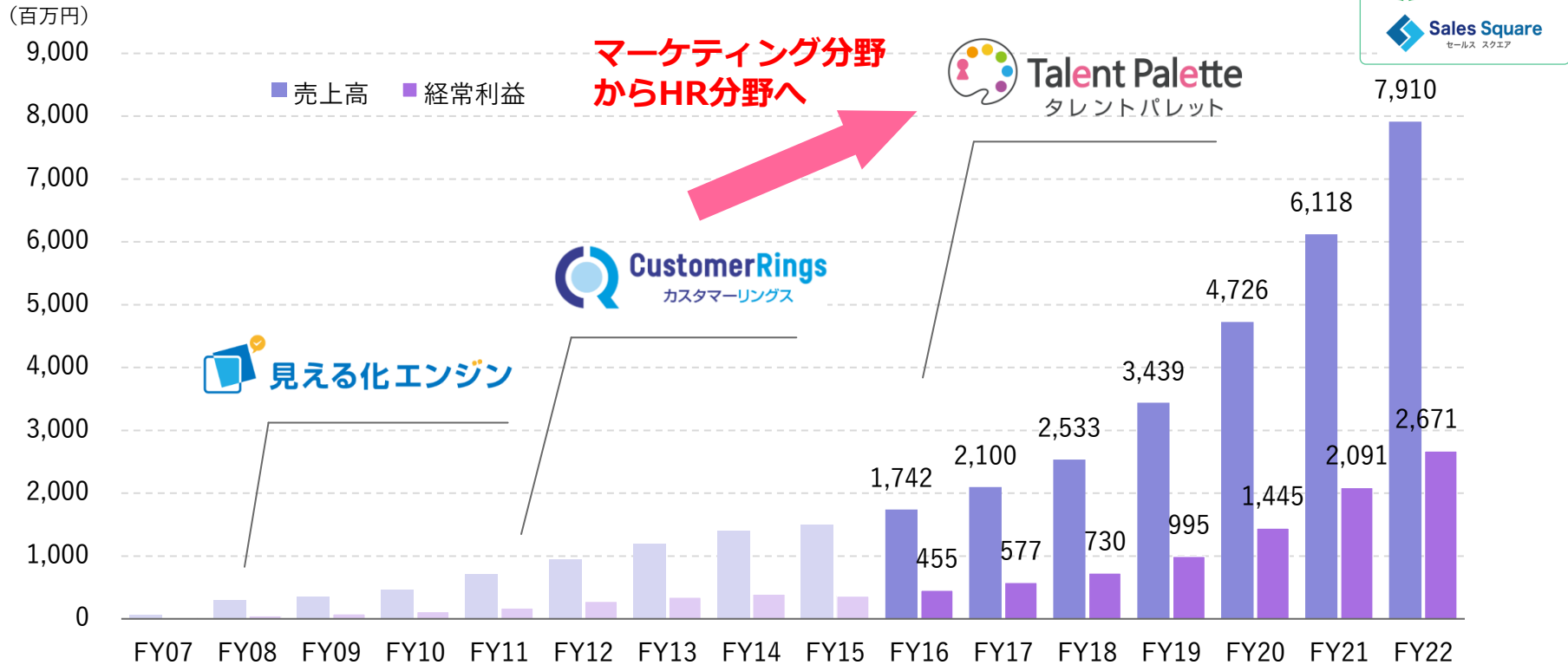
当該割合は、各月について解約に伴い減少した月額課金額を前月の月額課金額の合計で除して算出

注6：Average Revenue Per User。2021年9月期または2022年9月期の第4四半期における一ヵ月あたりの平均MRRを同期間における一ヵ月あたりの平均課金ユーザー企業数で除して算出。

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。

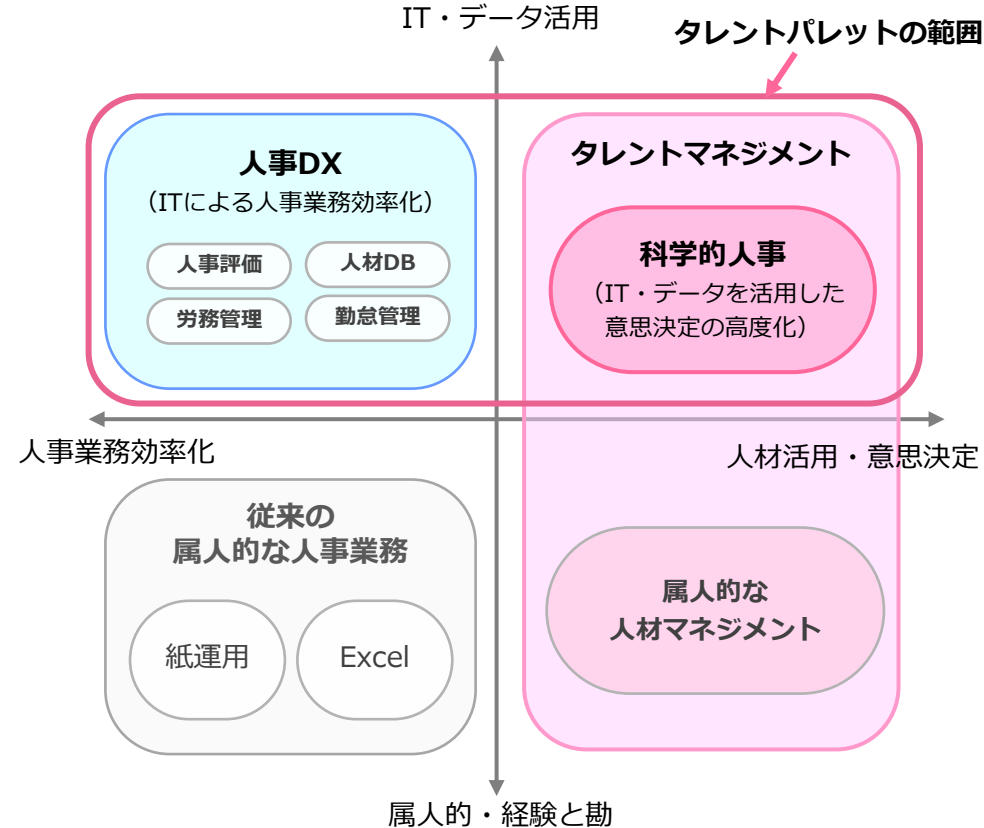
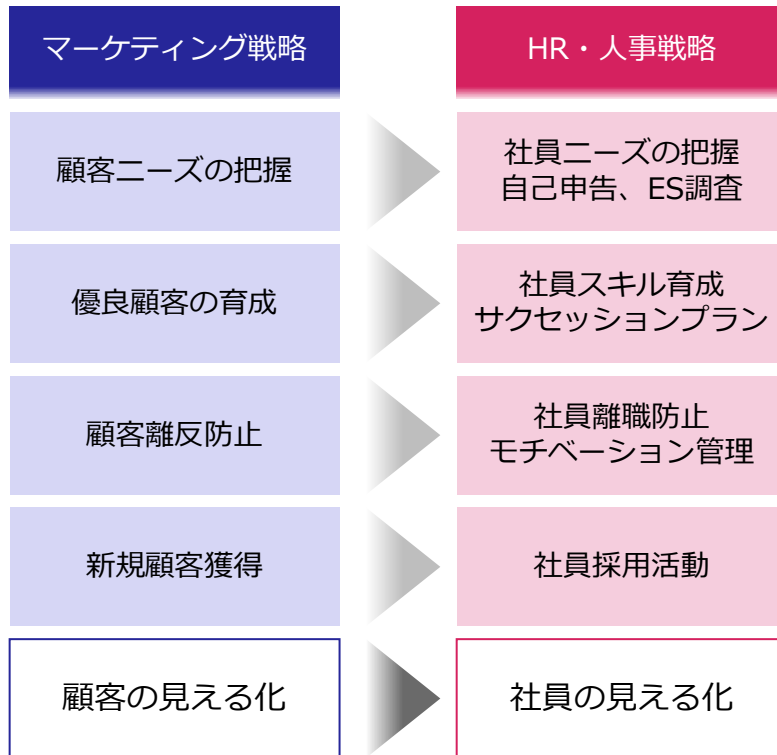
⇒このような流れを受け、2022年度のHRTechクラウド市場では、**前年比+32.2%**の成長と見込み。(ミック経済研究所調べ)

人材戦略は経営戦略の核心に



タレントパレットの特徴 ～「科学的人事」で独自の差別化を実現～

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



科学的人事

採用管理



ポジション管理

研修管理

異動シミュレーション

安否確認

ストレスチェック

社内公募

目標管理

スキル管理

パルスサーベイ

内定辞退防止分析

勞務管理

健康管理

人事FAQ

**TPI
適性検査**

人事DX

ITによる人事業務効率化

サックスポイント

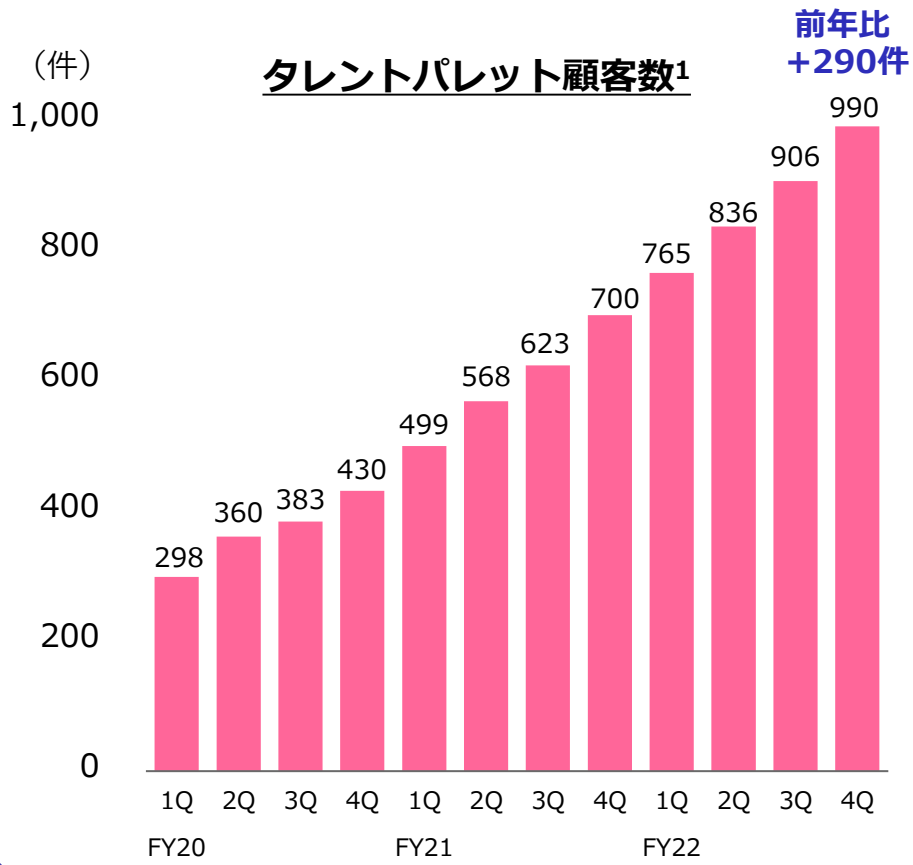
アンケート

組織診断

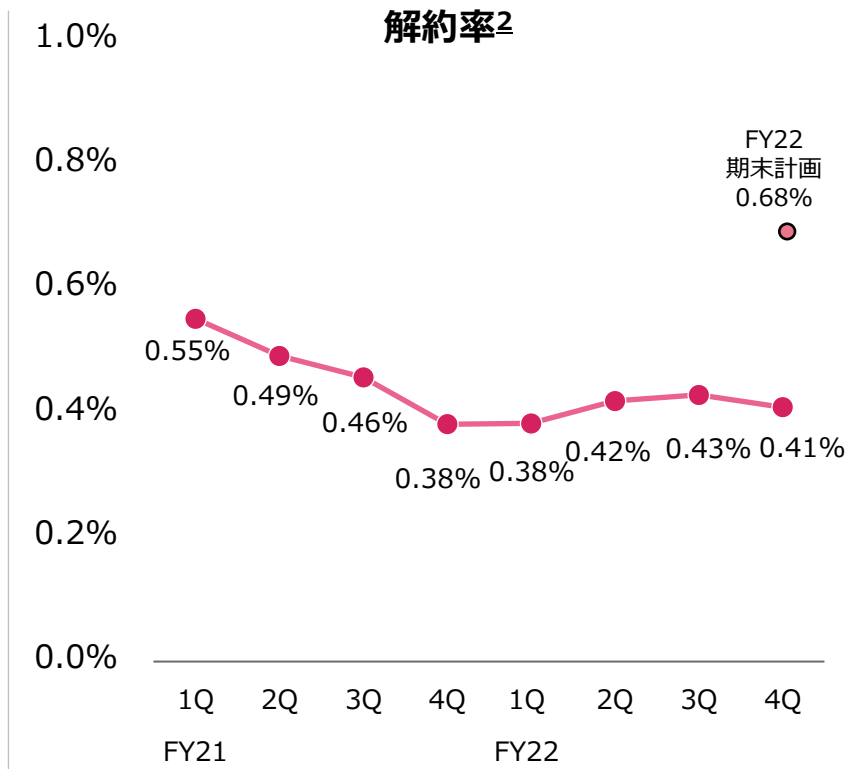
19

タレントパレットの特徴 ～ 高い継続率で着実に顧客数を拡大 ～

- 導入数増と解約率の低位安定により、顧客数は継続的に拡大



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)

先進企業が選んだタレントマネジメントシステム

科学的人事

人的資本経営

人事DX

ジョブ型シフト

自律的
キャリア形成

ホールディングス
化

メーカー(生活関連・部品・化学・医薬・建築・その他)



金融(銀行・生損保・カード・リース)



公共インフラ(電力・ガスなど)・通信・運輸・自治体・その他



流通・小売・外食・不動産・サービス・医療・介護・福祉



IT・システム開発・コールセンター・エンタメ



人材・広告・マスコミ・教育・専門サービス



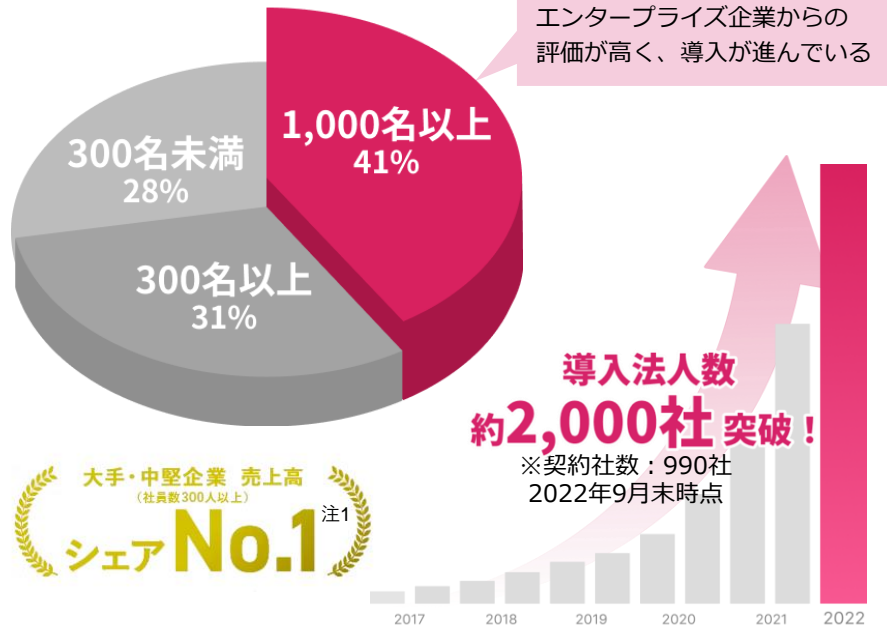
※ 許諾いただいた企業様のロゴを掲載を一部抜粋して掲載しております。(順不同)

タレントパレットの強み～エンタープライズ向け浸透と高評価～

社員数1,000名以上の大企業への導入割合（契約件数ベース）が、約40%以上
エンタープライズ向けのきめ細かい機能や高度なコンサルティングへの高い評価

プラン別契約件数比率

2022年 9月末時点



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



評価のポイント

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

注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」

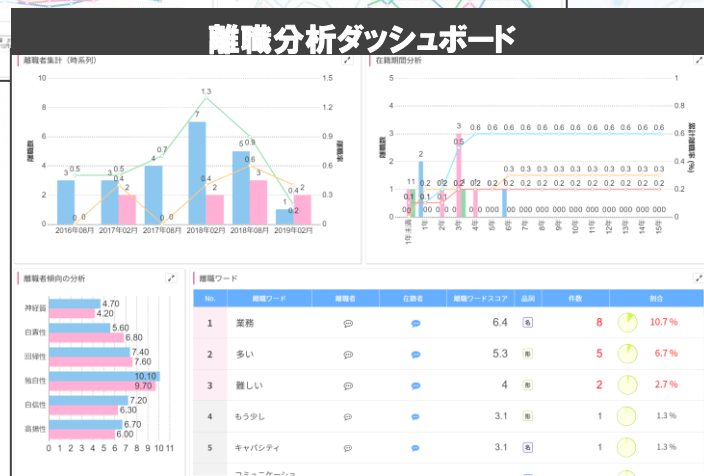
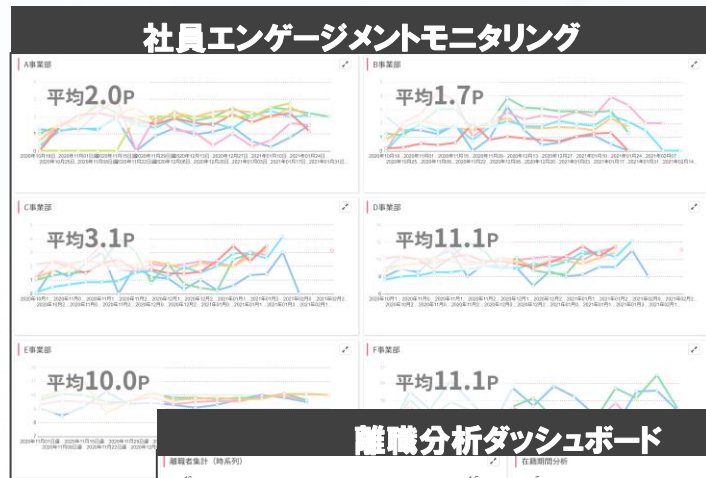
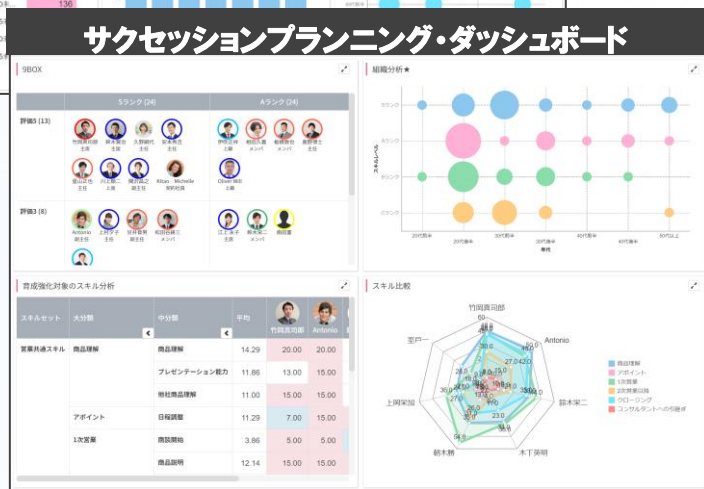
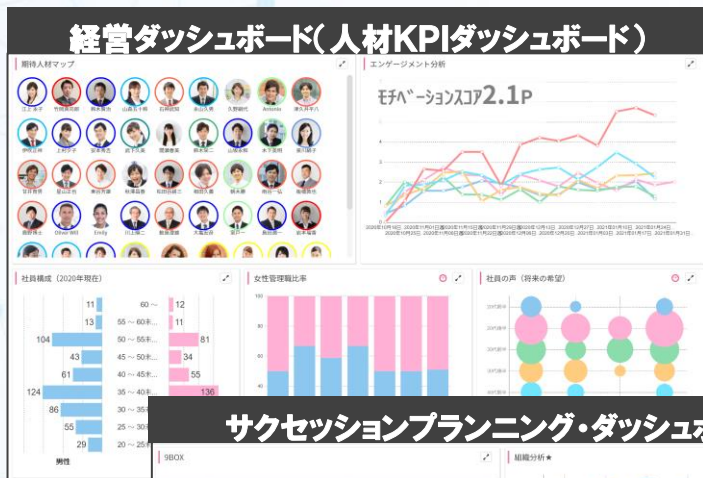
注2 ITreview Grid Award 2022 Spring タレントマネジメント部門、人事評価・OKR部門

タレントパレット事業の最近の注力ポイント

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

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

人的資本に対するK P I が求められる時代に（ダッシュボード機能）



03 成長戦略

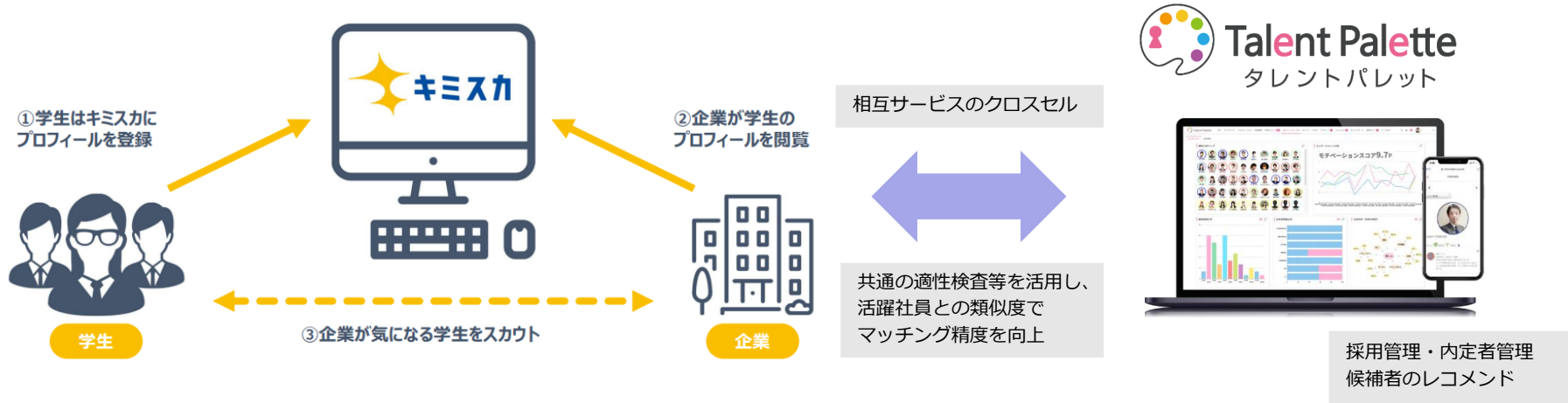
タレントパレット事業の展開 ～人事の周辺分野への進出～

タレントパレットに蓄積された人材データを活用し、精度の高い人事周辺サービスを実現
自社だけでなく、パートナー企業との連携や資本提携を活用し事業拡大を目指す



タレントパレット事業の展開 ～人材紹介・採用分野～

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

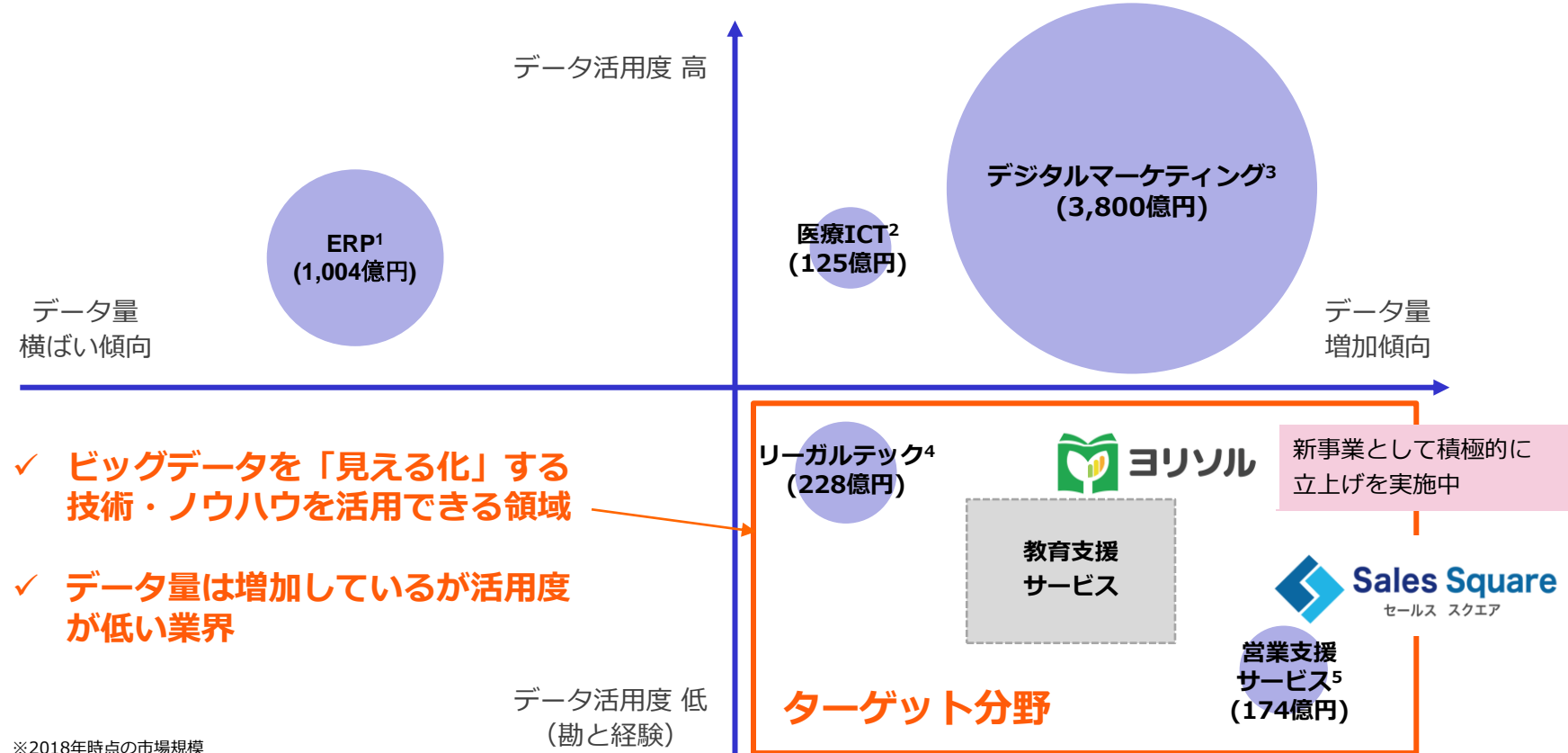


- ① データを活用した採用業務の高度化による付加価値向上
- ② 相互のサービスのクロスセル推進
- ③ 機能開発と採用ビジネスのノウハウ共有、中途採用への展開

GU社の子会社化に伴い、2023年9月期より連結決算へ移行いたします。

新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」

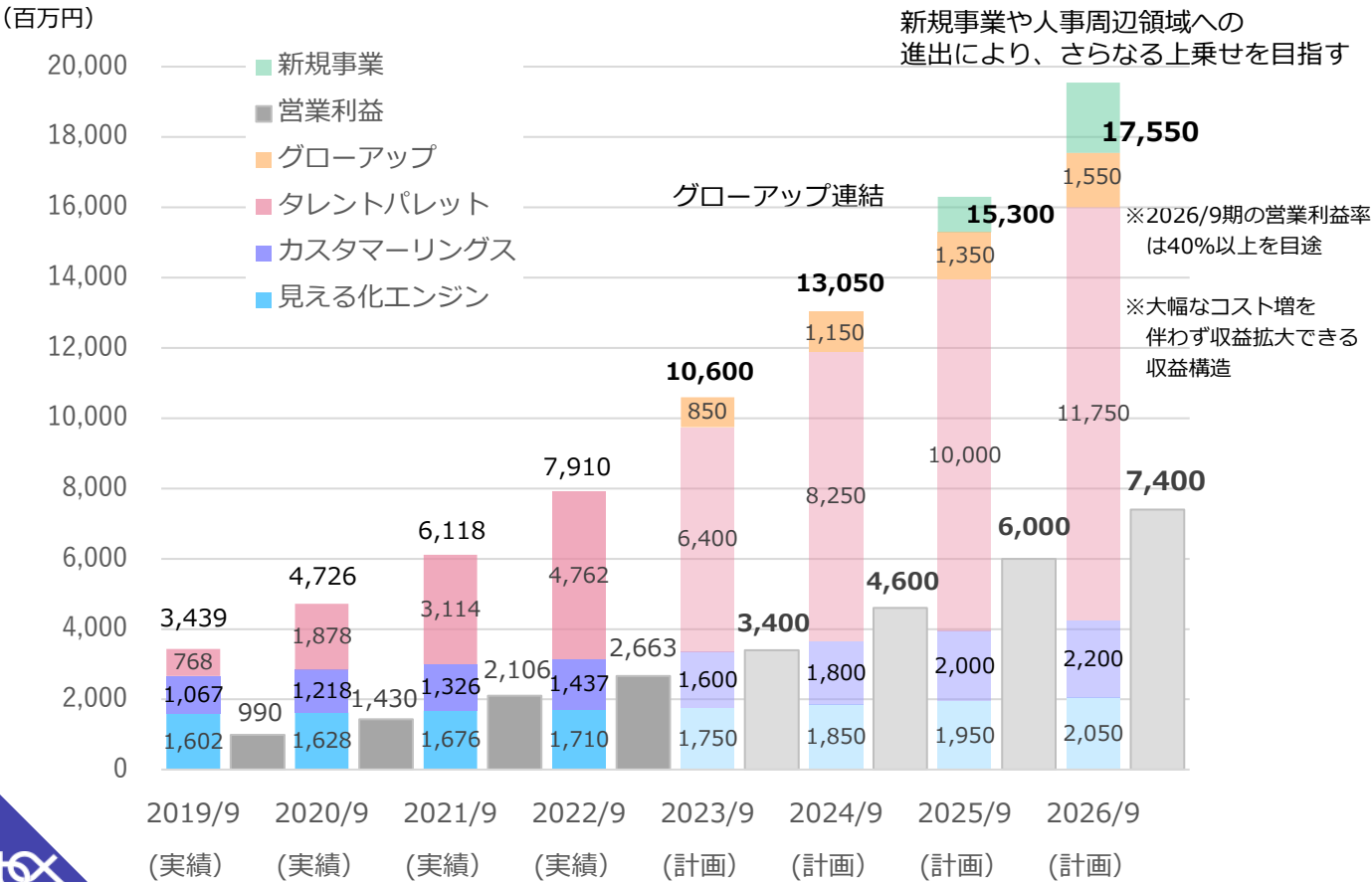
注3：IDC「国内デジタルマーケティング関連サービス市場 2020 年～ 2024 年」

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」

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

・顧客数（件）

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

・契約単価/ARPU（千円）

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

04 まとめ

プラスアルファコンサルティングの特徴（まとめ）

- ① ビッグデータを見える化するテクノロジー
- ② コンサルティングによるサービスの高付加価値化
- ③ エンタープライズへの浸透力で安定的な収益実現
- ④ 時流に乗ったHR領域で独自の差別化を実現
- ⑤ 新規事業を創造する組織力で高成長率・高利益率を持続
- ⑥ 4年後には売上約180億 / 利益率40%の成長を目指す