



2026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

2026年8月12日

目次

01	2026年9月期 第3四半期 決算概要	P.3
02	セグメント別概況	P.13
03	2026年9月期 業績見通し	P.21
04	株主還元方針	P.25
05	トピックス	P.30
06	中期経営方針	P.41
07	ご参考資料	P.52
	－ 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3Q（累計）は、売上高は12.3%の増収、営業利益は21.2%の増益となり、引き続き高い成長を継続

2026年9月期 第3四半期（累計）業績

全社

売上高

14,010百万円

（前年同期比 +12.3%）

営業利益

5,368百万円

（前年同期比 +21.2%）

- 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

11,286百万円

（前年同期比 +17.7%）

営業利益

5,568百万円

（前年同期比 +26.4%）

- 注力しているエンタープライズ企業の顧客獲得とARPU上昇によりリカーリング収入が増加
- 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

2,723百万円

（前年同期比 ▲5.7%）

営業利益

1,038百万円

（前年同期比 ▲17.6%）

- 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プラストーク）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%）

- エンタープライズ企業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3四半期 決算概要

2026年9月期 第3四半期 サマリ



- ・ HRソリューションを中心とする顧客数増とARPU上昇により、ARRは継続的に拡大
- ・ 増収増益とともに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

売上高

14,010百万円

前年同期比 **+12.3%**
(FY25/9 3Q : 12,481百万円)

営業利益

5,368百万円

前年同期比 **+21.2%**
(FY25/9 3Q : 4,430百万円)

営業利益率

38.3%

前年同期比 **+2.8 pt**
(FY25/9 3Q : 35.5%)

顧客数 (FY26/9 3Q末)

3,042件

HR

2,314件

MS

728件

前年同期比 **+178件**

ARR (FY26/9 3Q末)

16,521百万円

HR

13,077百万円

MS

3,444百万円

前年同期比 **+10.7%**

ARPU (FY26/9 3Q)

457千円

HR

475千円

MS

402千円

前年同期比 **+6.1%**



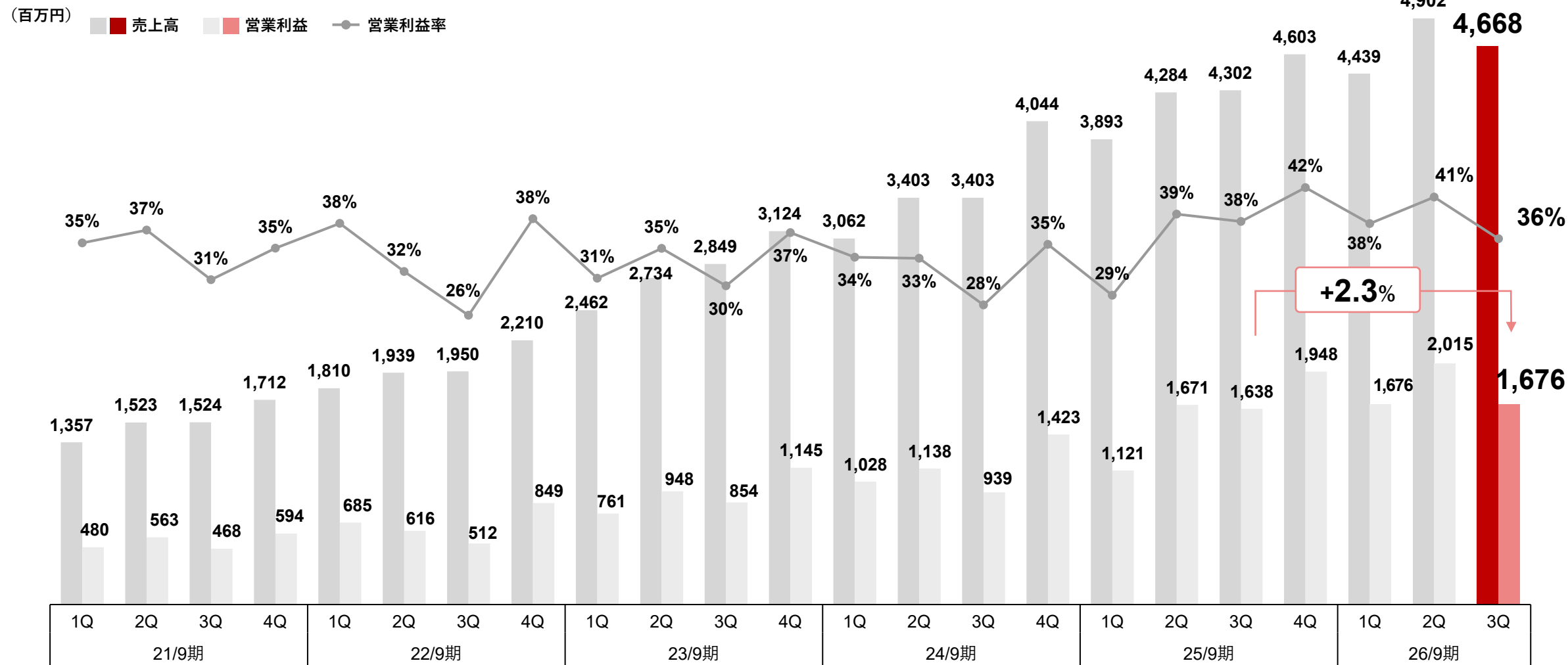
26/9期 3Qは、売上高は8.5%増収。営業利益率は35.9%と高水準を維持

(百万円)	第3四半期			第3四半期 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	4,302	4,668	+ 8.5%	12,481	14,010	+ 12.3%	19,500	71.8%
売上原価	1,197	1,443	+ 20.6%	3,444	4,172	+ 21.1%	—	—
売上総利益	3,105	3,224	+ 3.8%	9,036	9,837	+ 8.9%	—	—
販管費	1,467	1,548	+ 5.5%	4,605	4,469	▲3.0%	—	—
営業利益	1,638	1,676	+ 2.3%	4,430	5,368	+ 21.2%	7,500	71.6%
営業利益率	38.1%	35.9%	—	35.5%	38.3%	—	38.5%	—
経常利益	1,638	1,677	+ 2.4%	4,373	5,358	+ 22.5%	7,500	71.4%
当期純利益	1,108	1,149	+ 3.7%	2,960	3,667	+ 23.9%	5,200	70.5%

四半期売上高・営業利益の推移



- FY26の3Qの業績は、第3四半期としては、売上高・営業利益ともに過去最高を更新



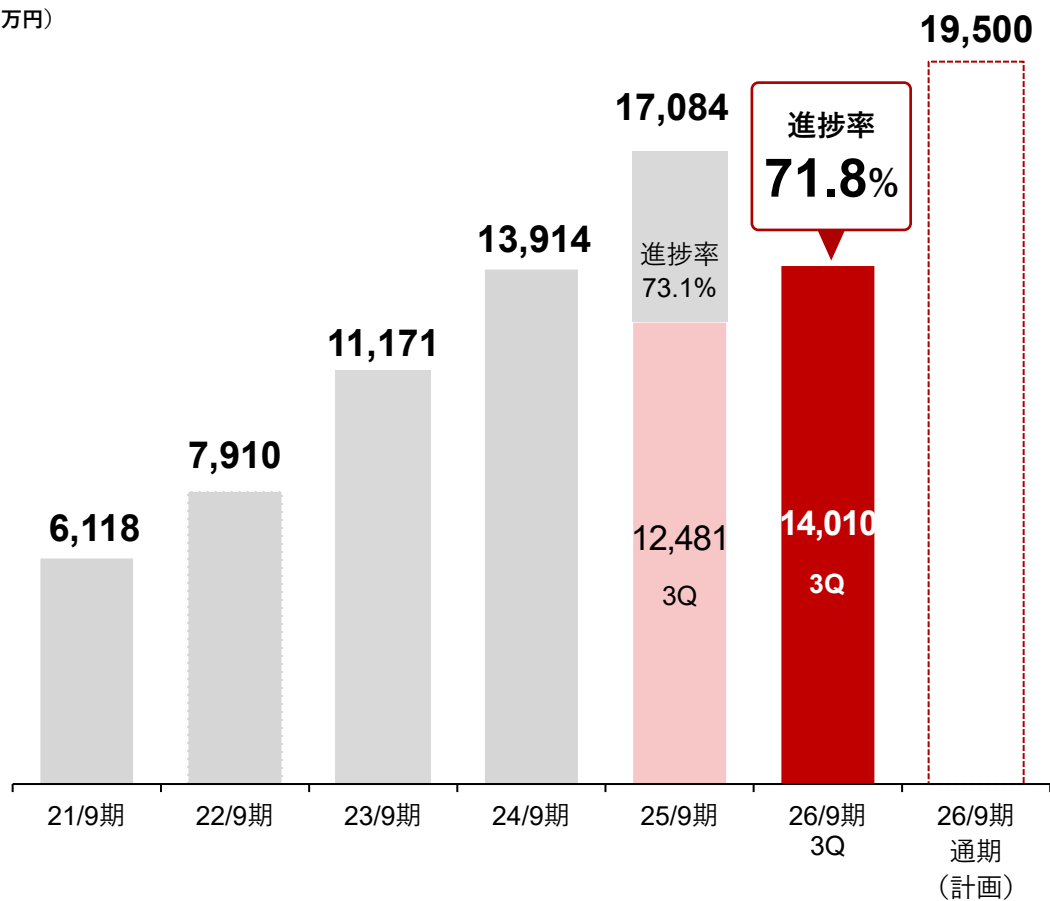
通期売上高・営業利益の推移



- FY26 3Q業績の年間計画に対する進捗率は、売上高は71.8%と概ね前年並み、営業利益は71.6%となり前年より高水準で推移

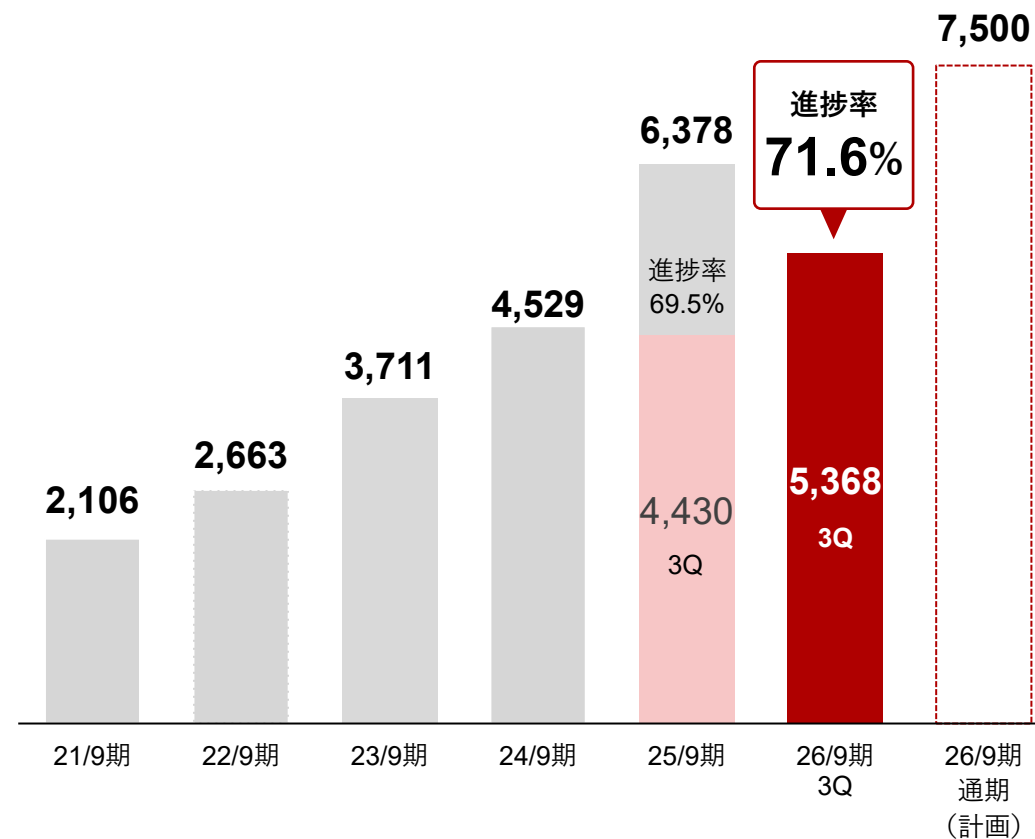
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



セグメント別業績



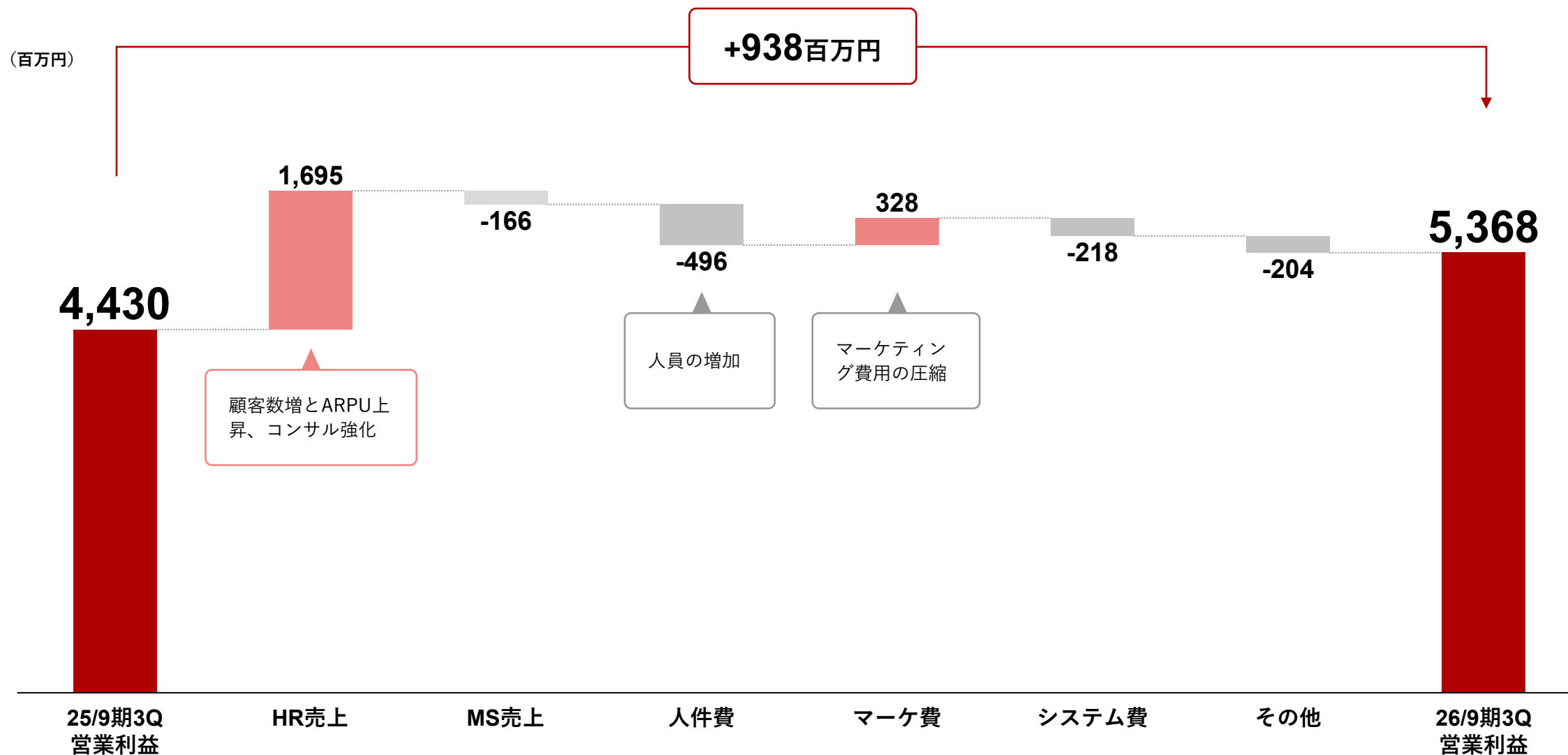
- HRソリューションの売上高拡大と利益率上昇が全社の営業利益の拡大に寄与

(百万円)		2025年9月期 第3四半期 実績	2026年9月期 第3四半期 実績	前年比
HRソリューション	売上高	9,591	11,286	+ 17.7%
	営業利益	4,403	5,568	+ 26.4%
	営業利益率	45.9%	49.3%	—
マーケティング ソリューション	売上高	2,889	2,723	▲ 5.7%
	営業利益	1,260	1,038	▲ 17.6%
	営業利益率	43.6%	38.1%	—

営業利益の増減要因（第3四半期累計 前年同期比）



- FY26 3Q（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



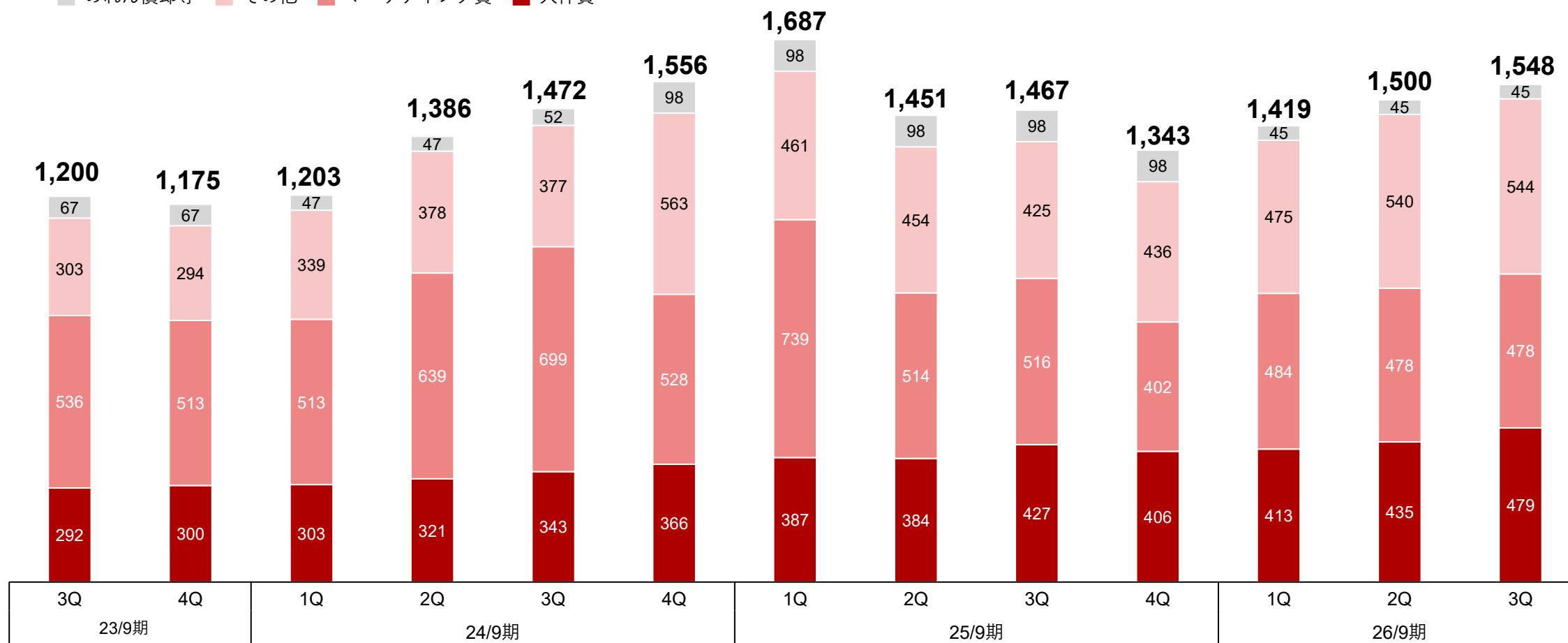
販売管理費の推移



- マーケティング施策の見直しにより、販管費全体をコントロール

(百万円)

■ のれん償却等 ■ その他 ■ マーケティング費 ■ 人件費

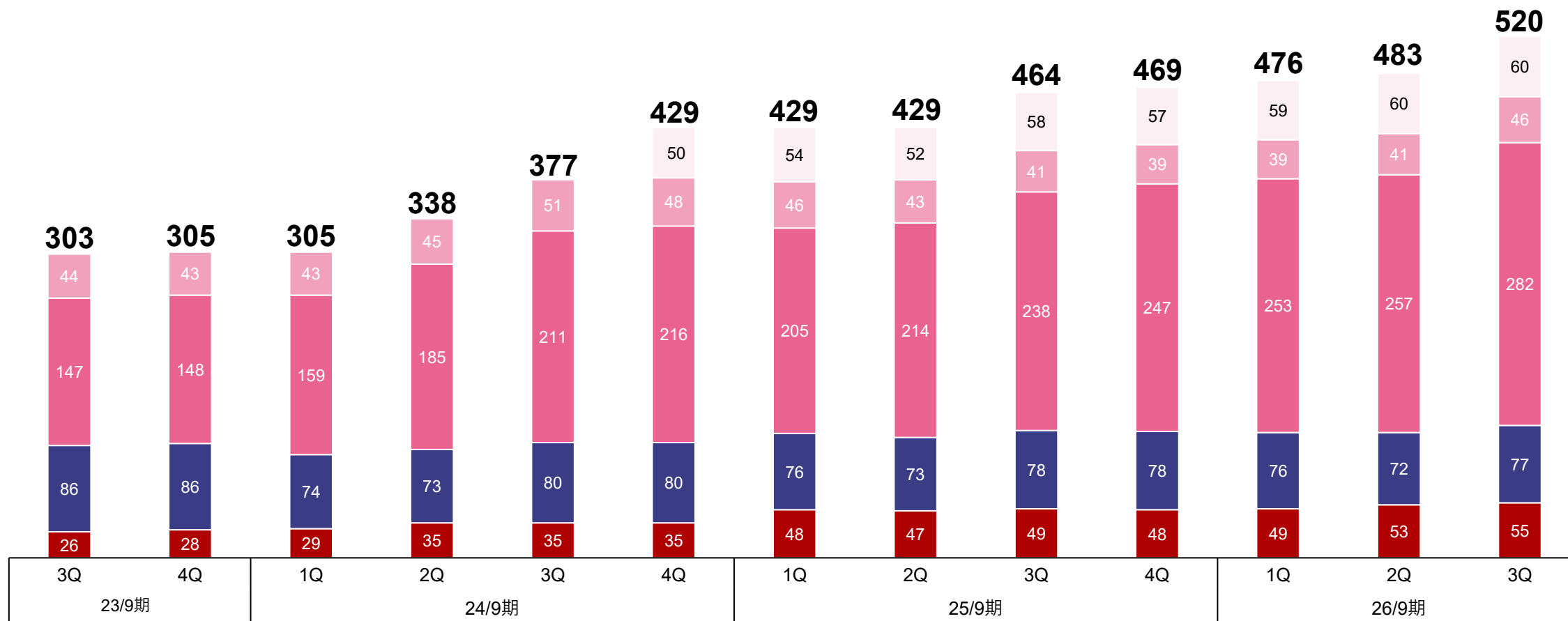


従業員数の推移



- 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。4月には新卒社員により増加

(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。

バランスシートの状況



- ・ 順調な利益の計上により現金預金が増加

(百万円)		2026年3月末	2026年6月末	前四半期末比
資産	流動資産	17,999	18,776	+777
	内、現金及び預金	15,459	16,657	+1,198
	内、売掛金等	2,144	1,715	▲429
	固定資産	1,814	1,775	▲39
	資産合計	19,813	20,551	+738
負債	流動負債	3,591	3,176	▲415
	固定負債	134	122	▲12
	負債合計	3,726	3,298	▲428
純資産		16,087	17,253	+1,166
自己資本比率		81.1%	83.8%	—

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17.7%増、営業利益は26.4%増と大幅な増益を実現
- ・ マーケティング費用の圧縮により、営業利益率は49.3%となり、前年同期比で3ポイント以上の上昇

売上高※1

11,286百万円

前年同期比 **+17.7%**
(FY25/9 3Q : 9,591百万円)

営業利益※1

5,568百万円

前年同期比 **+26.4%**
(FY25/9 3Q : 4,403百万円)

営業利益率

49.3 %

前年同期比 **+3.4 pt**
(FY25/9 3Q : 45.9%)

顧客数※2

2,314件

前年同期比 **+236件**
(FY25/9 3Q : 2,078件)

MRR※3

1,089百万円

前年同期比 **+16.2%**
(FY25/9 3Q : 938百万円)

解約率※4

0.37 %

前年同期比 **▲0.03pt**
(FY25/9 3Q : 0.40%)

ARPU※5

475千円

前年同期比 **+5.5%**
(FY25/9 3Q : 450千円)

※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6月末または2026年6月末における月額課金契約数

※3 Monthly Recurring Revenue。2025年6月/2026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

※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6月または2026年6月までの過去12か月の平均値）

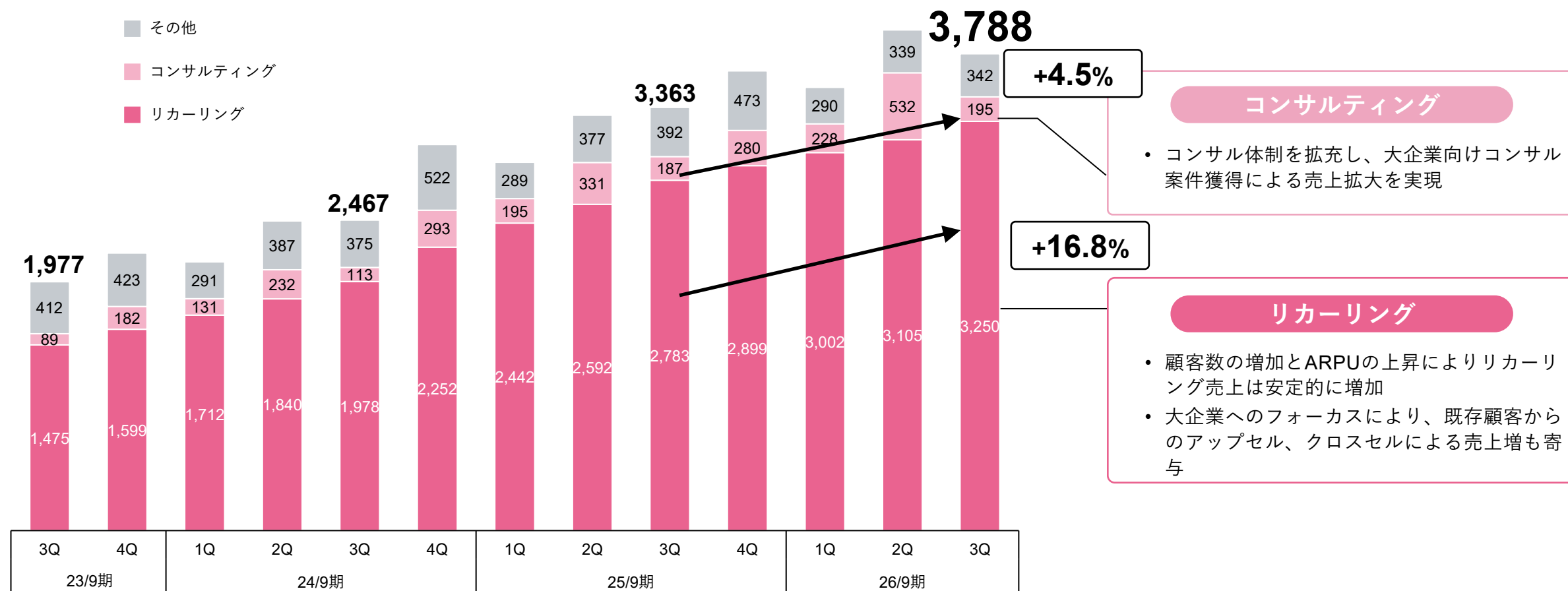
※5 Average Revenue Per User。2025年9月期または2026年9月期の第3四半期における1か月あたりの平均MRRを同期間における1か月あたりの平均課金ユーザー企業数で除して算出

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
- 2Qと4Qに売上が偏る傾向があるコンサルティング売上は、3Q単体の前年比では微増も、累計では33.7%と高成長

(百万円)



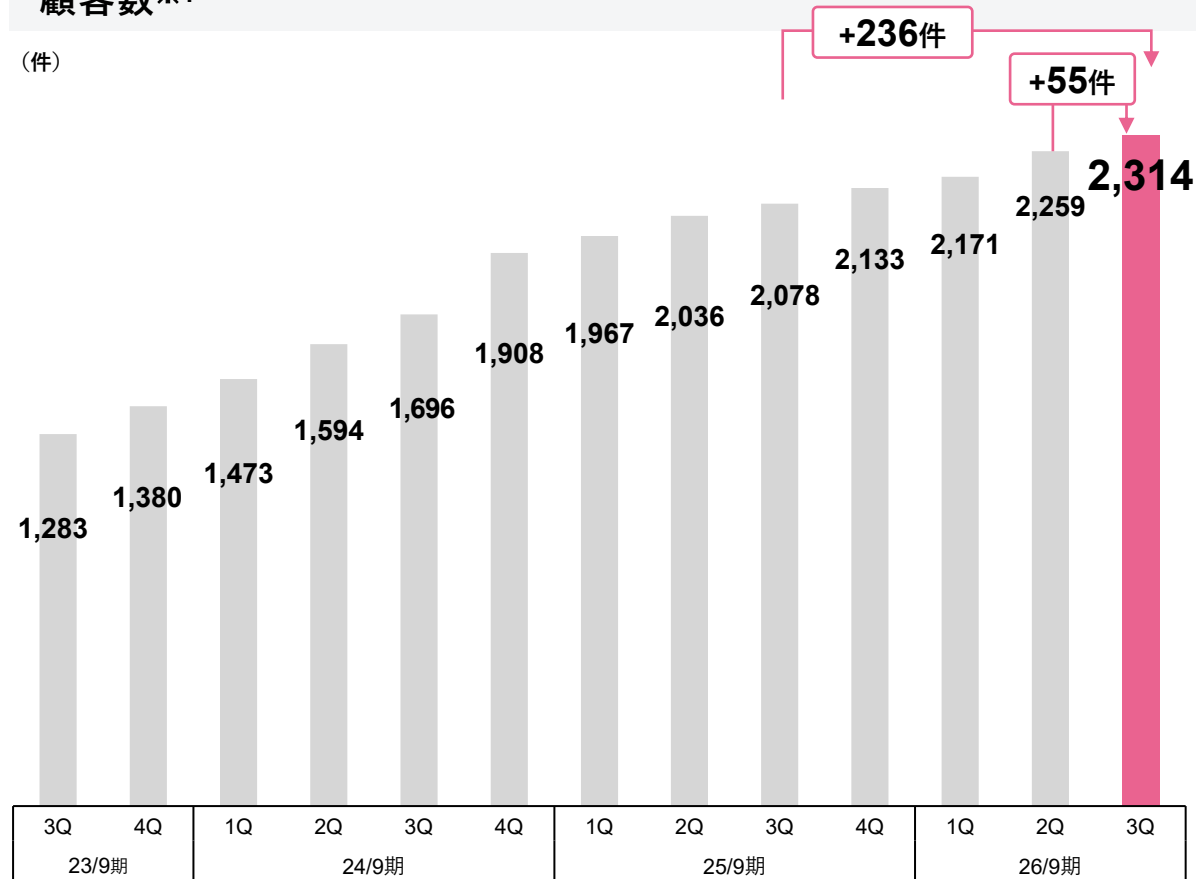
HRソリューション 顧客数、解約率、ARPU



- ・ 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
- ・ 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

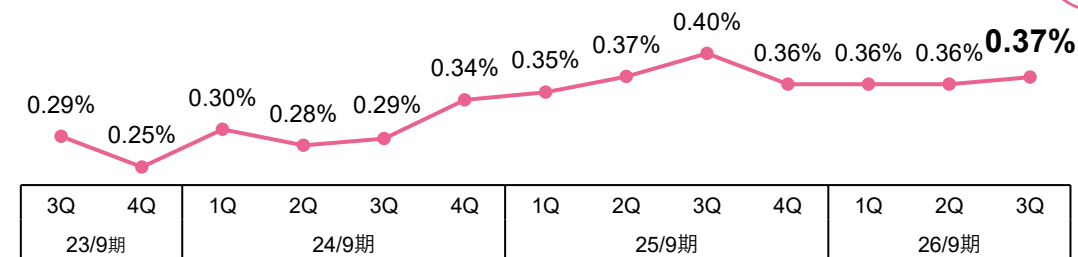
顧客数※1

(件)



解約率※2

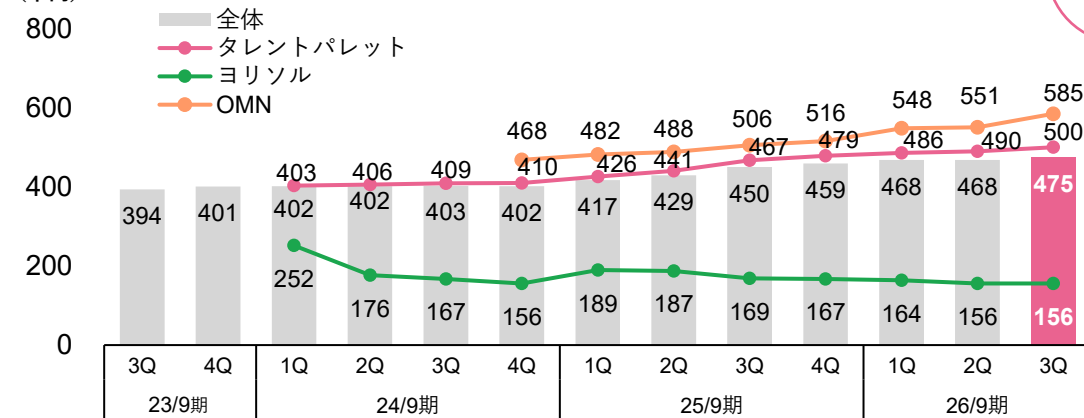
前年比
▲0.03pt



顧客単価 (ARPU) ※3

(千円)

前年比
+5.5%



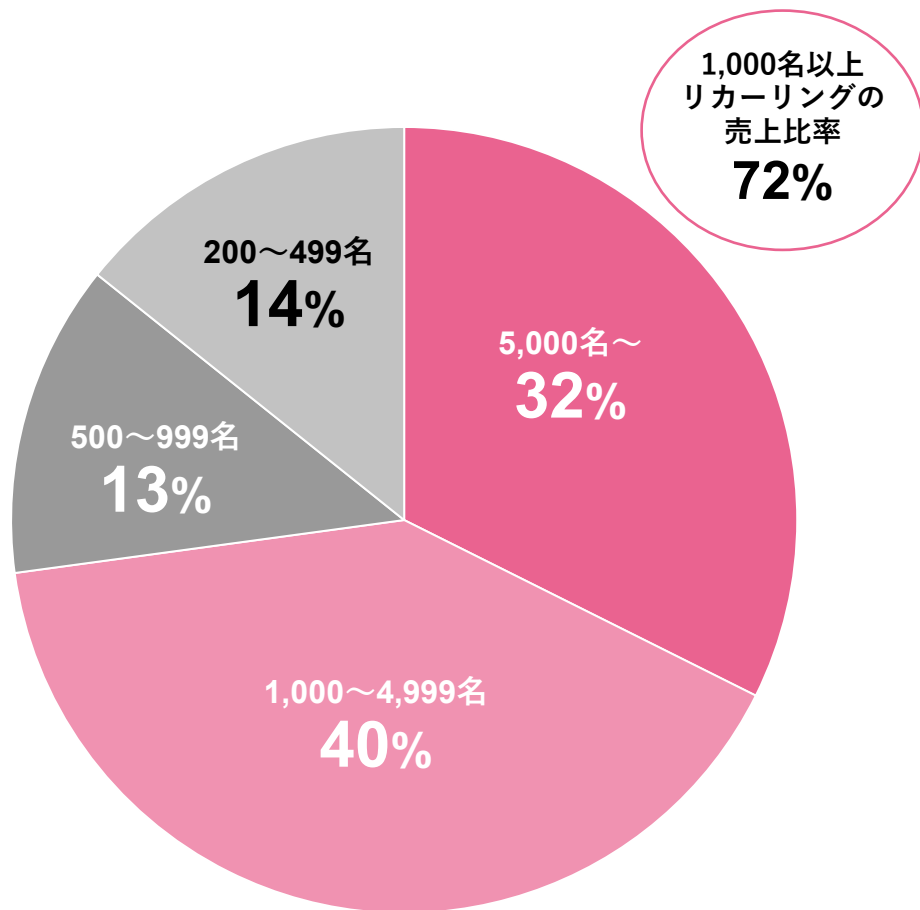
※1 月額課金契約数 (タレントパレット、ヨリソル、R-shift、R-kintai)

※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)

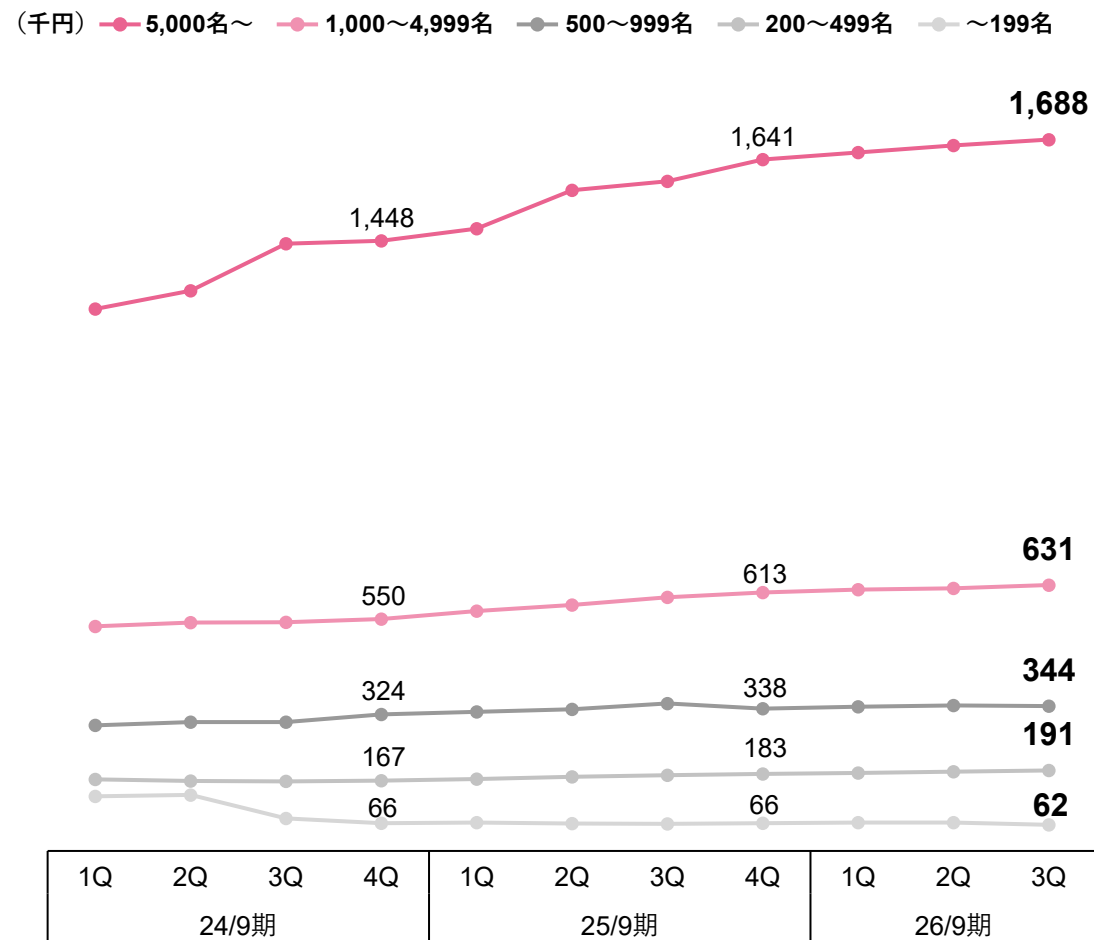
※3 Average Revenue Per User。1課金ユーザー企業あたり平均月額単価。各四半期における1か月あたりの課金ユーザー企業に係る月額料金額の合計金額の月平均を同期間における1か月あたりの平均有課金ユーザー企業数で除して算出。

- ・月額利用料に占めるエンタープライズ顧客の割合は7割超（うち、5,000名以上の超大手顧客の割合は3割超）
- ・超大手顧客の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（2026/6/30時点）



顧客規模別 ARPU推移



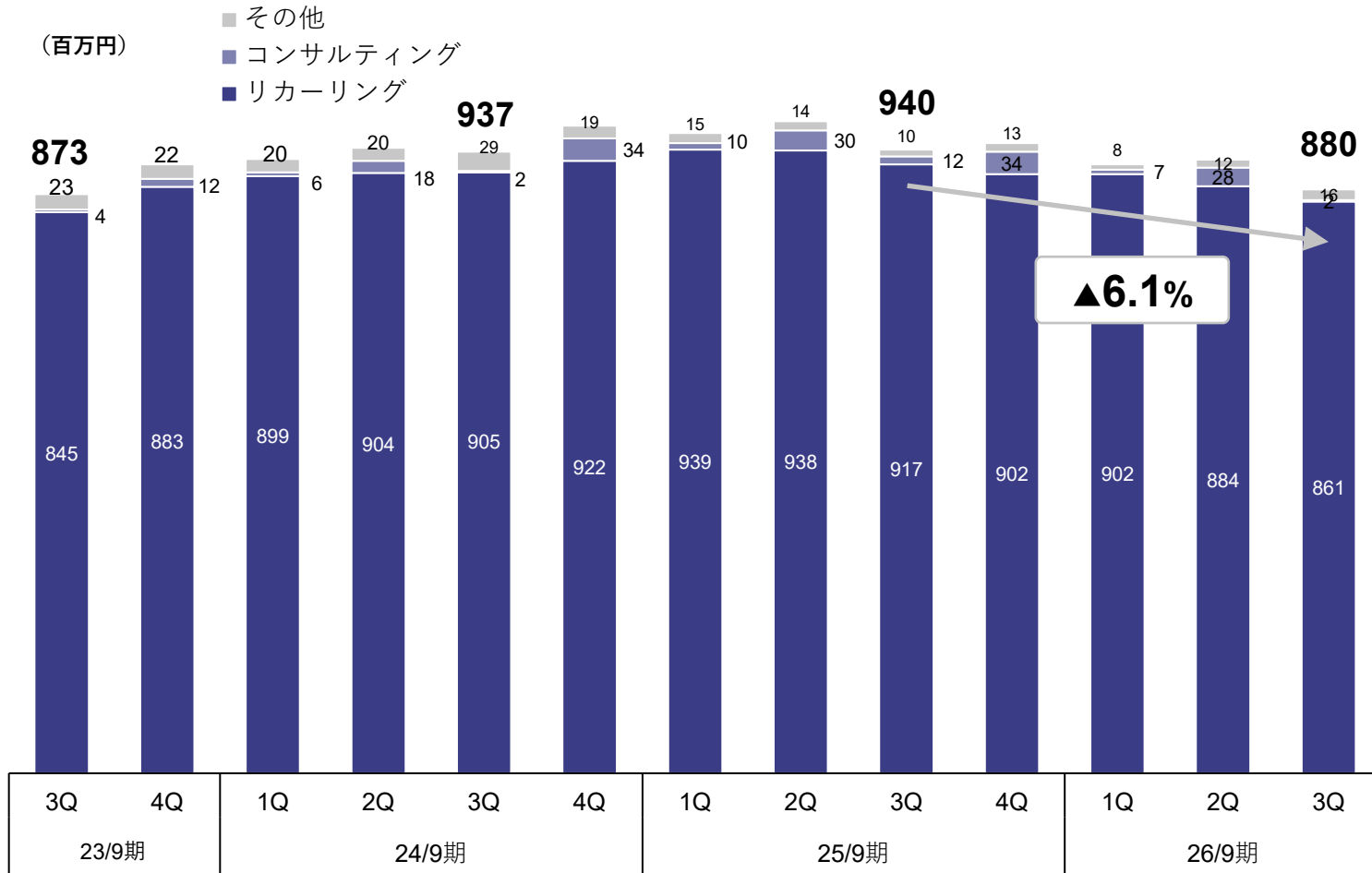
02

セグメント別概況 ーマーケティングソリューションー

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
- ビッグ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

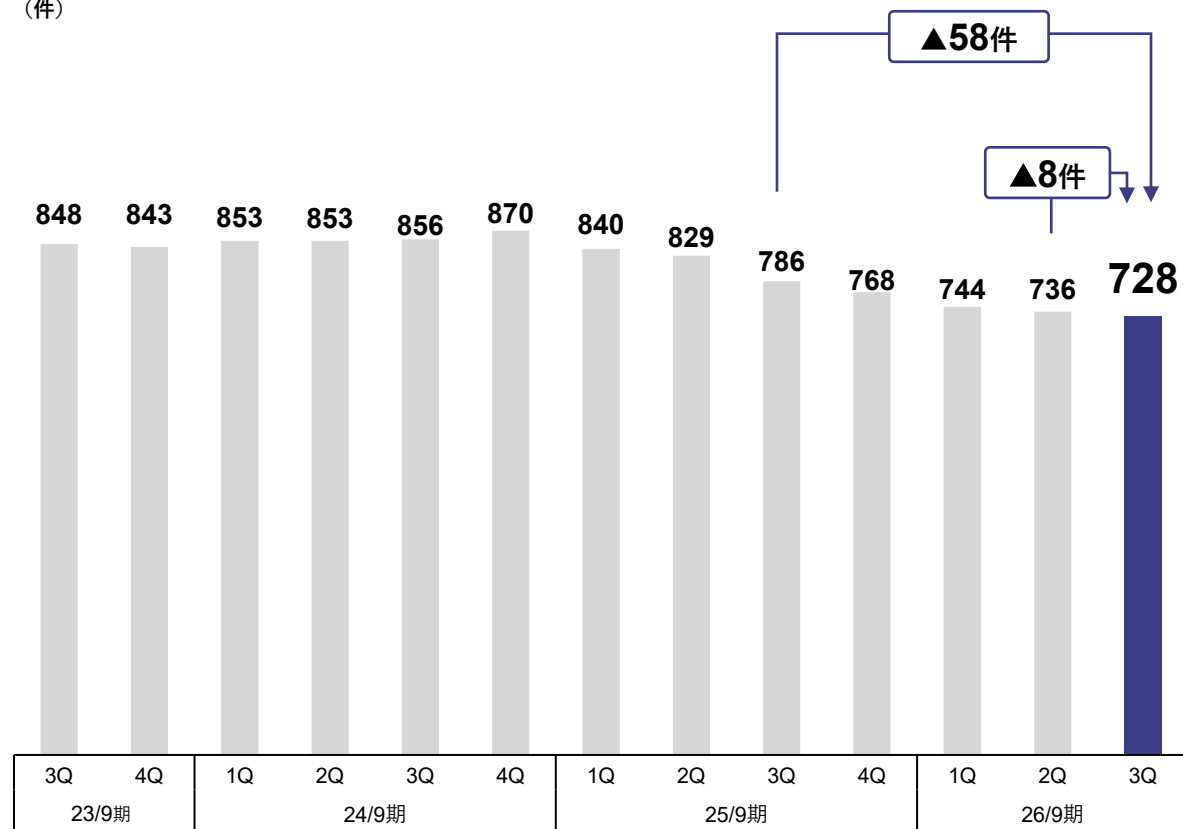
マーケティングソリューション 顧客数、解約率、ARPU（単体ベース）



- 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プラストーク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

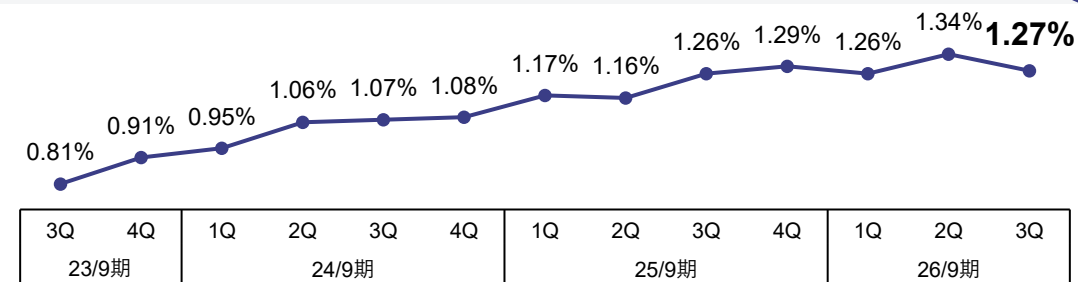
顧客数※1

(件)



解約率※2

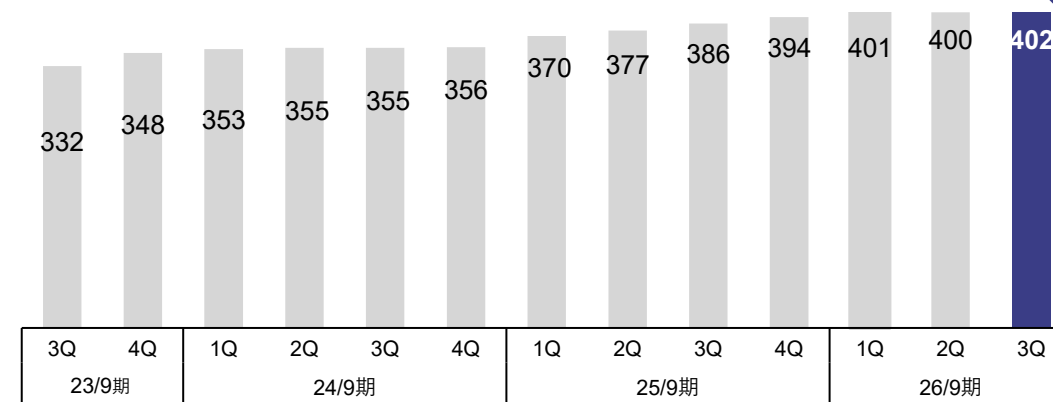
前年比
+0.01pt



顧客単価 (ARPU) ※3

(千円)

前年比
+4.2%



※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

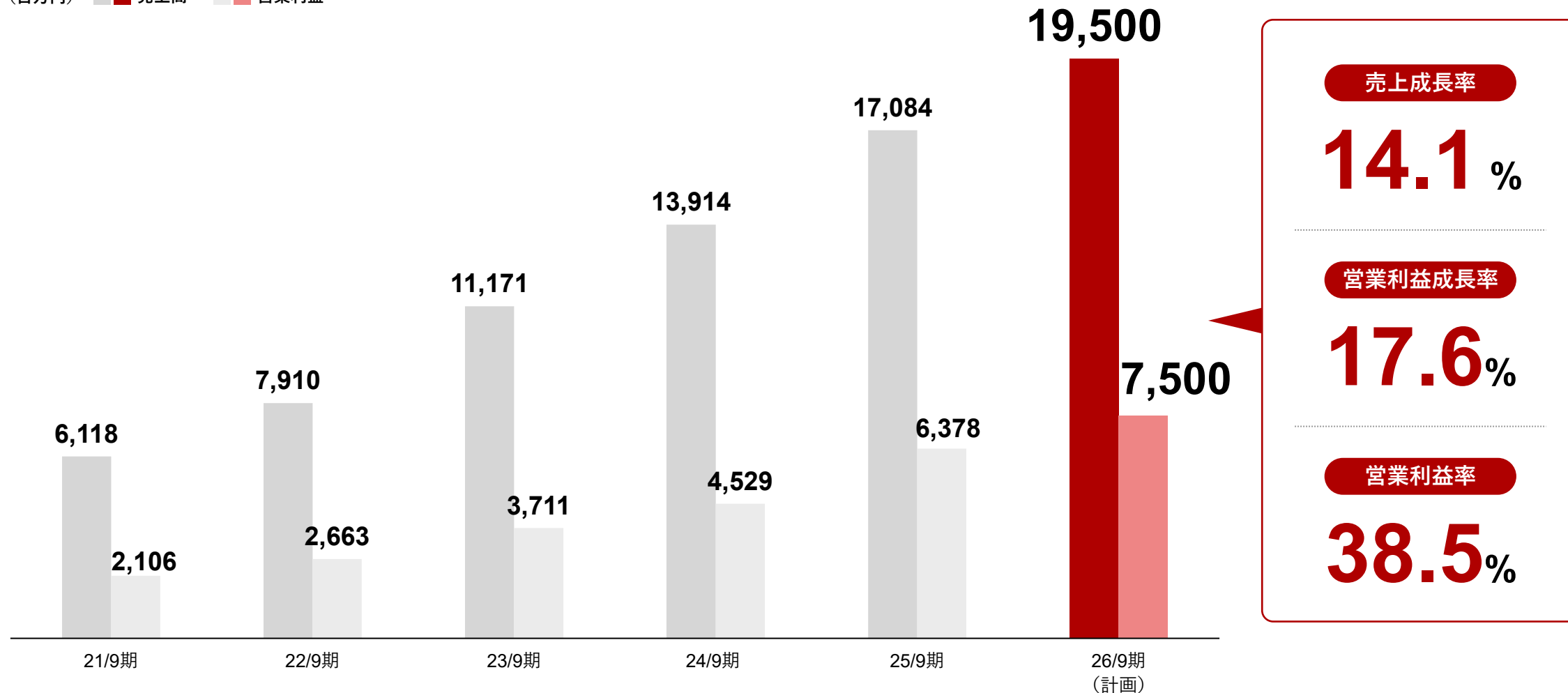
2026年9月期 業績見通し

2026年9月期 業績見通し



- ・ エンタープライズ企業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



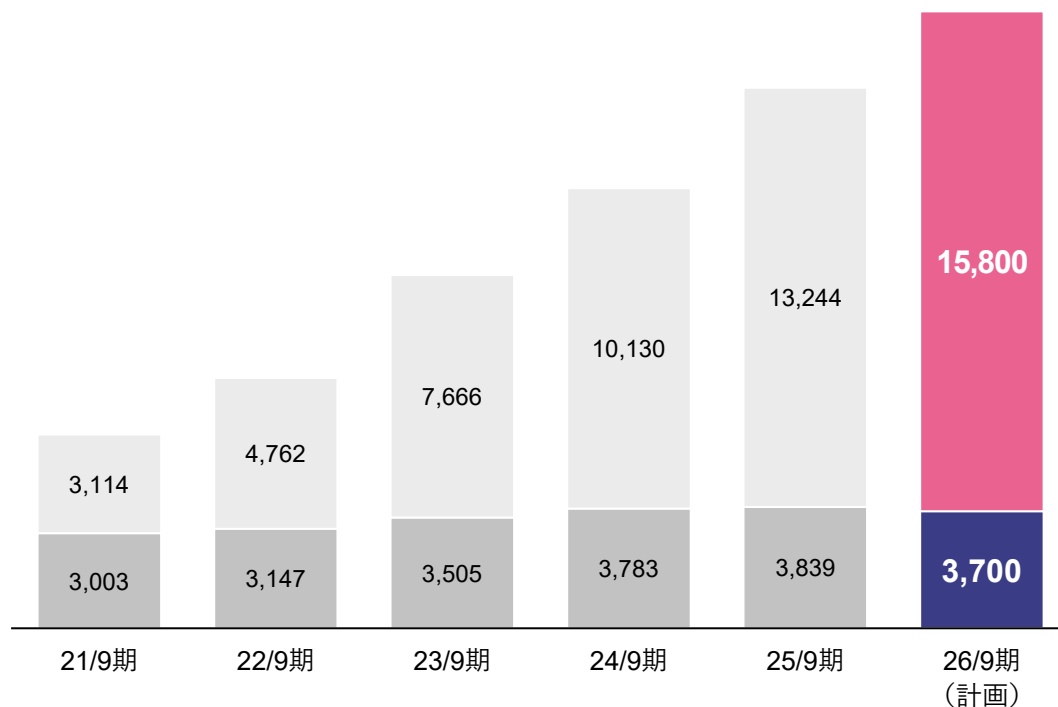
2026年9月期 セグメント別業績見通し



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

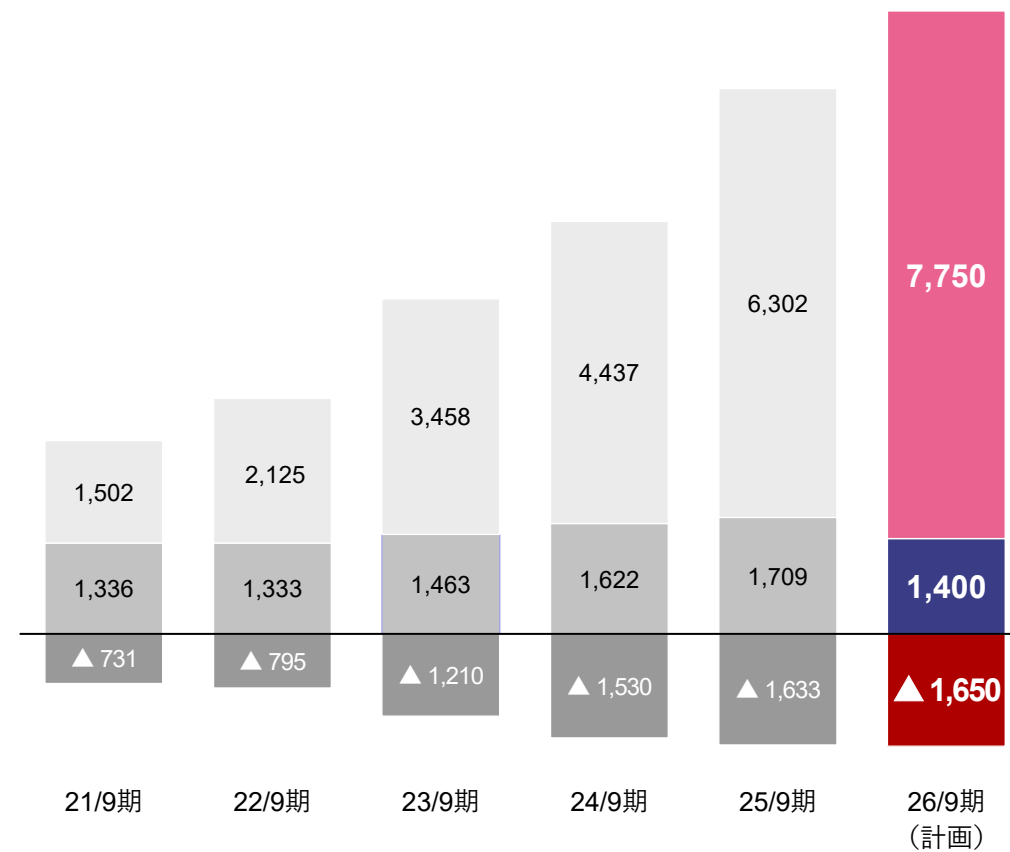
売上高※1

(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



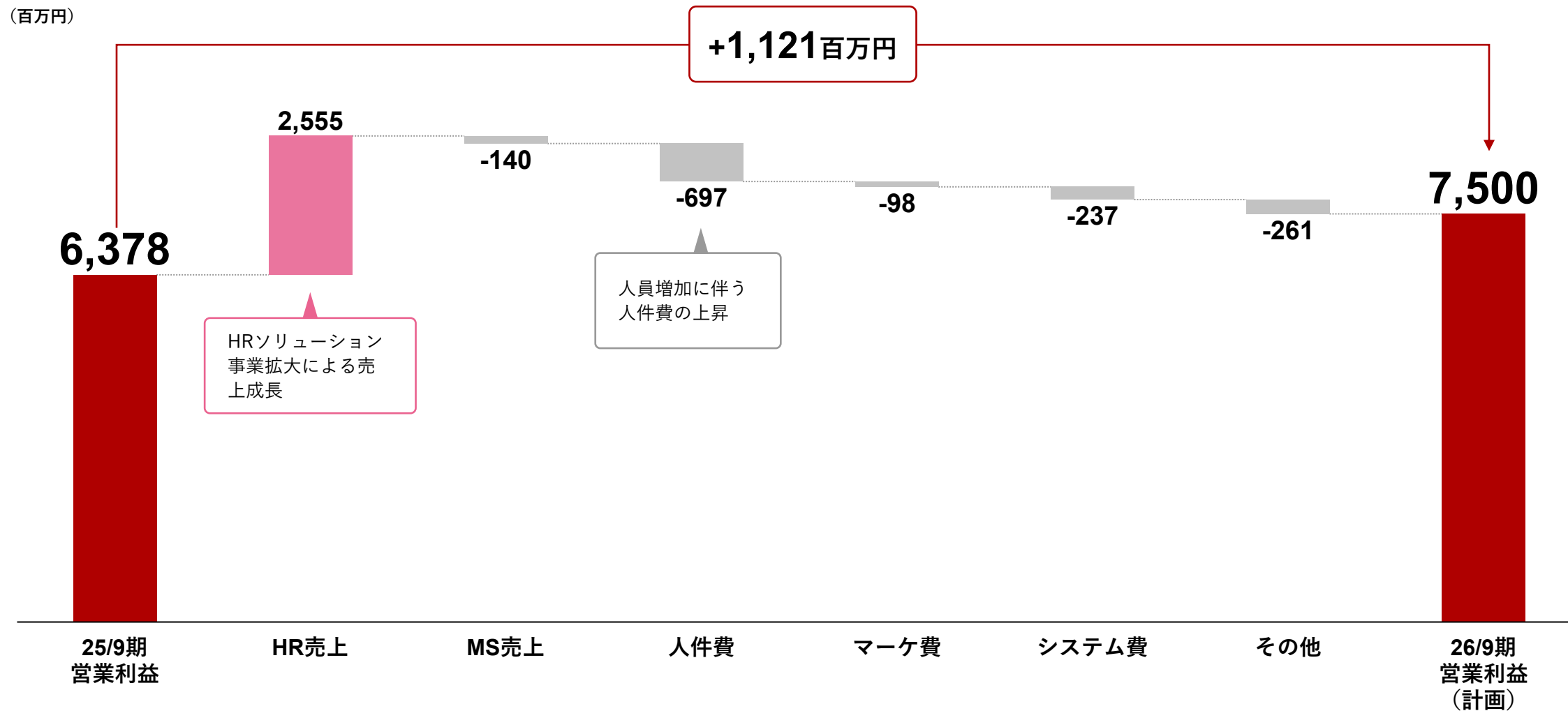
※1 23/9期以前は新セグメントの区分により遡及記載

※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

再掲 2026/9期 2Q決算説明資料



- 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

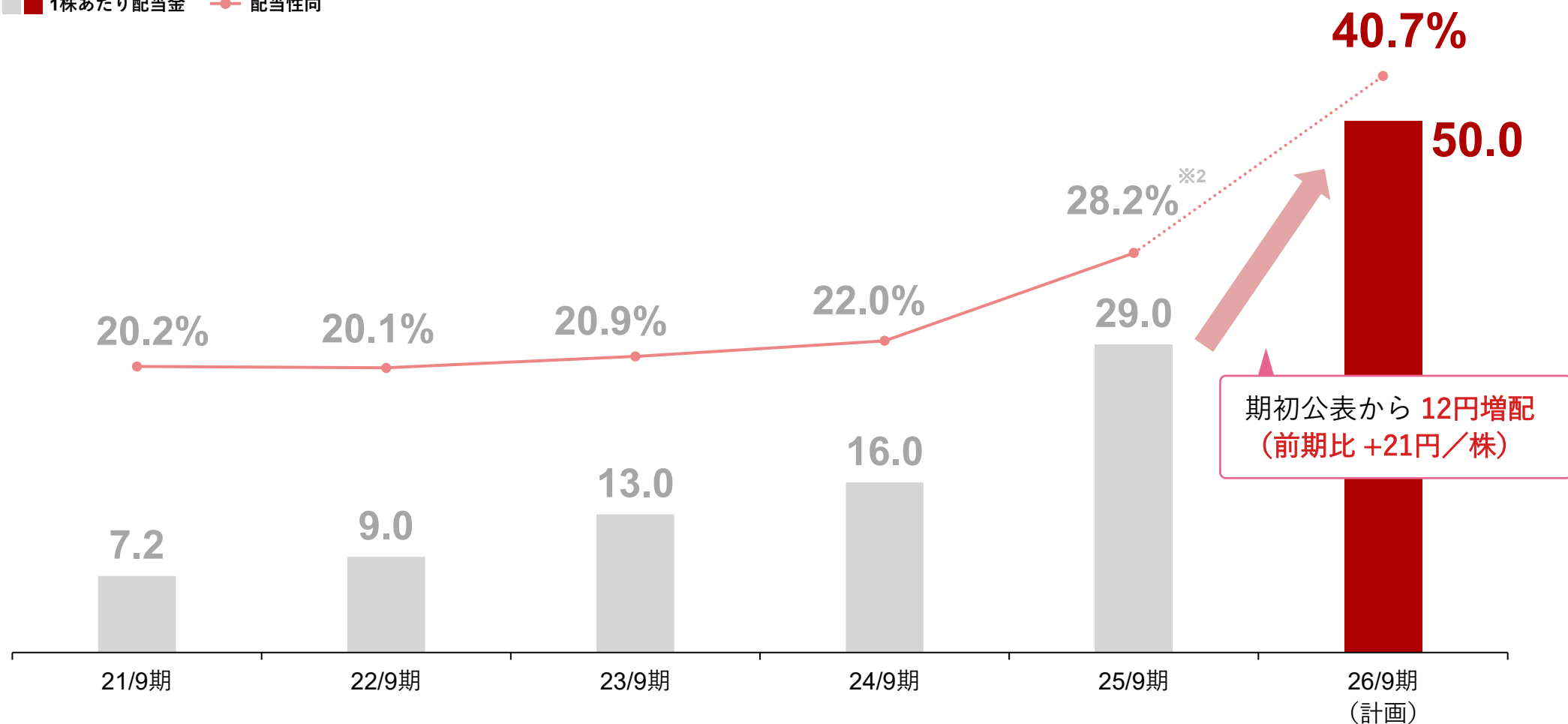
当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置づけております。配当政策につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針とし、配当の基準として配当性向40% または DOE（株主資本配当率）8% のいずれか高い方を適用しております。

2026年9月期末 配当予想



- 2026年9月期の期末配当は、配当性向40%(*1) または DOE（株主資本配当率）8%のいずれか高い方を適用
- 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

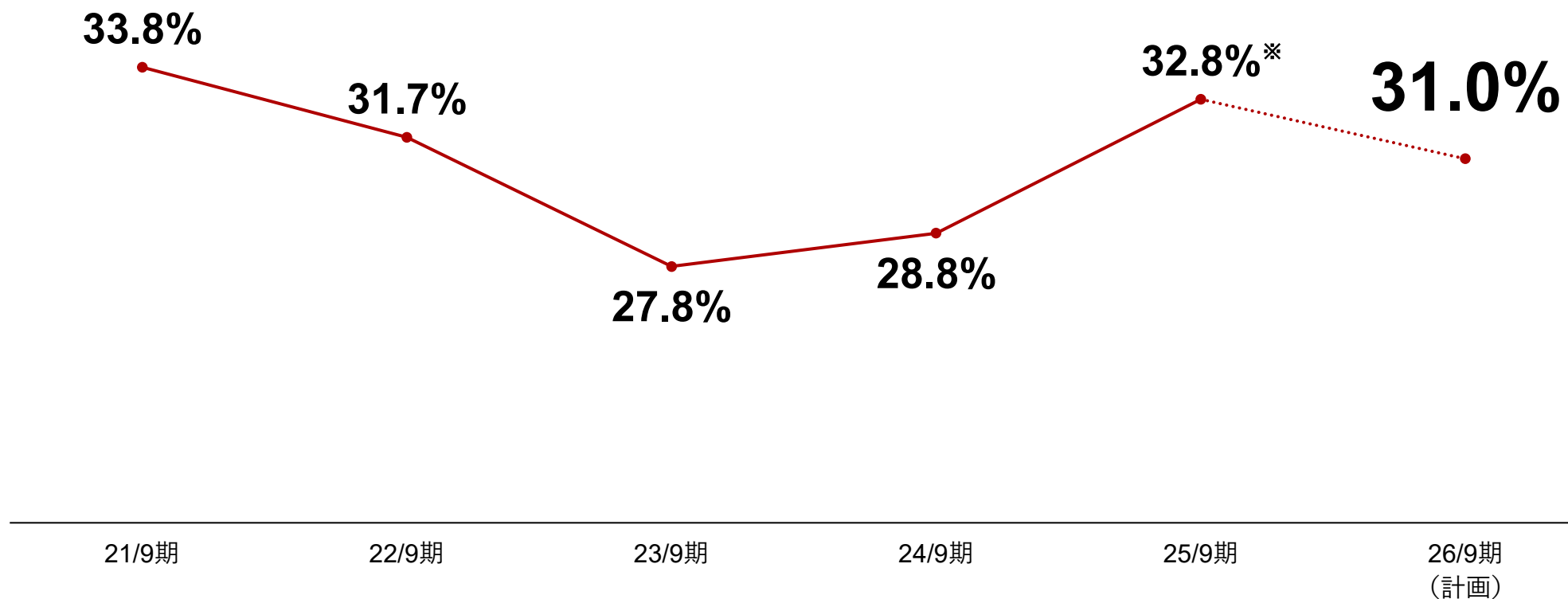
※2 2025/9期の配当性向は、減損による特別損失の影響を除き計算

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

自己株式の取得



- ・ 手元資金の状況や株価水準等を総合的に勘案し、自己株式の取得を実施
- ・ 資本効率の向上および株主還元の一層の充実を図ることを目的とする

取得内容

- ・ 取得対象株式の種類 ----- 当社普通株式
- ・ 自己株式数 ----- 570,000株（上限）
(発行済株式総数に対する割合 1.34%)
- ・ 株式の取得価格の総額 ----- 10億円（上限）
- ・ 取得期間 ----- 2026年8月13日～2026年9月30日
- ・ 取得方法 ----- 東京証券取引所における市場買付

ご参考

2026年6月30日時点での株式数

- ・ 発行済株式総数 ----- 42,402,150株
- ・ 自己株式数 ----- 0株



05

トピックス

最新のトピックス

- 1 タレントパレット、AIキャリアカウンセリング機能の提供開始
- 2 AIプラストーク、新たに「AI面談」機能を搭載して人事向けに展開
- 3 ハイケアウェルネス、大規模医療機関向け「医局向けエディション」を展開
- 4 「マイナビ TalentBase」、機能特化プランを新設
- 5 ラクス社との資本業務提携の強化
- 6 Cradle社の株式取得による子会社化

ご参考

- ・ 「科学的人事・AIエグゼクティブ交流会2026」に人事幹部層が集結
- ・ タレントパレット、国内人材管理市場において2年連続シェアNo.1獲得
- ・ 小池栄子さん・間宮祥太朗さん出演の新CM公開

1 タレントパレット、AIキャリアカウンセリング機能の提供開始



- 「AIキャリアアドバイザー」「キャリアボード」機能を提供開始。従業員が壁打ちに使用することで、人事面談のサポートとして活用
- 蓄積された様々な人事データをAIが分析し、それぞれの企業のキャリアパスに沿って、従業員の現在地や将来像を可視化



人に紐づく様々な人事データ

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 資格情報
など

人材データ

適性検査 スキル 自己申告
面談記録 自身の強み・弱み
プロジェクト経験 エンゲージメント
など

データに
基づいた
対話

データに基づき パーソナライズされたAIと対話

AIアシスタント

AI 現在の部署に配属されて3年が経ち、業務にもかなり習熟されている頃かと思います。これからのキャリアについて、さらにスキルを伸ばしたい領域や、新しく挑戦してみたいことはありますか？

今の仕事は嫌いではないし、そこそこできているとは思いますが……正直、毎日がルーティンワークになっていて、このままでもいいか焦りがあります。本当は企画系の仕事に興味があるんですが、今の部署ではそういう機会も少なくて。

AI 着実に業務をこなせるようになったからこそ、今後の成長やキャリアの広がり不安を感じていらっしゃるのですね。過去の人事評価や適性検査のデータを見ると、あなたは「既存の枠組みの改善」や「現場の課題解決力」が非常に高く評価されています。企画系の仕事において、ご自身のこの「課題解決力」をどのような場面で活かせると思いますか？

● 現状の強みとコアスキル

顧客の潜在ニーズ把握と、
部門横断的な提案推進力

あ……そういえば2年前の○○プロジェクトの時は、現場の不手伝いしましたか

対話を基に社員個々に 最適なネクストアクションの策定・推奨

キャリアレコメンド結果 合計 5 件

マーケティング戦略部長

キャリア概要

企業の成長を左右するマーケティング活動全体の羅針盤を設定。経営視点で中長期の市場競争戦略を立案し、部門を超えて推進するポジション。

おすすめ理由

戦略策定・組織マネジメント・事業運営に携われ、希望する事業責任者の経験に活かせる。顧客との関係構築・提案経験も強みになる。

AI/IoT活用戦略 DX戦略策定/推進 デジタルPR戦略
企業ブランディング戦略 顧客エンゲージメント戦略

営業企画部長

キャリア概要

営業部門の戦略的司令塔として、経営戦略と現場実行を結ぶ「橋渡し」を担う。中長期視点の売上・利益目標達成に向けた戦略を統括する。

おすすめ理由

戦略策定・実行や組織マネジメントの経験が積み、新規事業やDX推進にも携われる。チャレンジ志向を満たしながらスキルを伸ばせる。

AI/IoT活用戦略 DX戦略策定/推進 KPI設定/経営管理 M&A戦略策定/実行
経営ダッシュボード構築/運用 +3

営業部長

キャリア概要

持続的な成長戦略と収益基盤の核となる営業部門の最高責任者。事業拡大フェーズで全営業活動を統括し、部門全体を強力にリードする。

おすすめ理由

営業戦略の策定・実行や組織マネジメント、事業運営に携われ、希望する事業責任者の経験に活かせる。提案経験を活かし営業スキルを磨ける。

KPI設定/経営管理 KPI設定/モニタリング支援 テレマーケティング経験

2 AIプラストーク、新たに「AI面談」機能を搭載して人事向けに展開



- ・従来の応対トレーニングに加え、AIが従業員と対話し、業務の振り返りや課題の深掘りを行う「AI面談」機能を新たに搭載
- ・人事面談や上長との1on1の代替、もしくは、事前の壁打ちによる深掘りなど、気づきや課題の発見を支援
- ・さらに、タレントパレットに蓄積されているデータとの連携で、育成の質向上、マネジメント強化、人的資本施策の最適化を実現



- ・ハイケアウェルネスにて、医局 (診療科) 横断でのモニタリングや人材管理を可能とする「医局向けエディション」の提供を開始
- ・既に都内大学病院において数十に及ぶ全診療科へ一斉導入されるなど、大規模医療機関特有の課題解決に貢献



効果・機能

- ・「統合ダッシュボード」により、全院横断の人材管理を実現
医局ごとに異なる運用ルールを保持したまま、資格・経歴などの情報を共通データに紐づけ自動集約し、各医局の状況を見える化
- ・複雑な派遣・アサイン状況の可視化
研修医が複数の関連病院を巡回・外勤するスケジュールを時系列で可視化。2024年4月から適応された「医師の働き方改革」への対応も容易に

4 「マイナビ TalentBase」、機能特化プランを新設



- ・ マイナビ社向けOEM「マイナビ TalentBase」にて、「組織診断特化プラン」「研修管理特化プラン」およびその複合プランを販売開始
- ・ ニーズの高い機能に特化してサービス提供することで、マイナビ社独自サービスとの連携を強化



	パッケージA 組織診断特化プラン	パッケージB 研修管理特化プラン	パッケージC 人材・組織開発特化
共通機能*	○	○	○
エンゲージメント診断	○	—	○
eラーニング	—	○	○
研修管理機能	—	○	○
スキル機能	—	○	○
1on1機能	—	○	○

*モニタリング機能、ダッシュボード、アンケート機能、パーソナリティ診断（SHLテスト）の4機能は全プラン共通でご利用可能。

5 ラクス社との資本業務提携の強化



- ・ ラクス社による当社出資比率の引き上げに伴い、資本提携を強化
- ・ 戦略的パートナーとして強固な協業関係を構築・推進し、更なる連携を深めることで合意



ラクスによる出資の影響

- ・ 株式取得日(予定) 2026年8月21日
- ・ 出資後の株式保有比率：22.21%

上記出資による影響

- ・ 上記出資に伴い、当社はラクス社の持分法適用会社となります。
(みなし取得日：2026年9月末日)
- ・ 今後、ラクス社が指名する取締役1名の受入を予定しております。

業績への影響

- ・ 本連携強化は、中長期的には当社の事業拡大及び企業価値の向上に大きく資するものと考えております。
- ・ 2026年9月期の業績に与える影響は軽微となります。

- 株式会社Cradleの子会社化で、ダイバーシティ推進・従業員の健康・ウェルビーイング支援サービスに事業拡大
- エンタープライズ市場の開拓をさらに進めるとともに、人事の周辺領域へのサービス拡張に寄与

働く人のウェルビーイングを
支援する法人向けSaaSサービス

Cradle



《想定シナジー》

販売協力
(クロスセル)

コミュニティ
連携強化

新領域の
サービス開発



ウェルビーイング研修コンテンツ

月2回のセミナー、約100本の動画、10分完結のeラーニングなど、学びやすい研修コンテンツを提供しています。



全国の提携クリニック/サービスで利用できるクーポン

全国130以上の提携医療機関・クリニックや、更年期・妊娠性検査キット/家事代行などのサービスクーポンを提供しています。



健康相談サービス

健康に関する悩みや不安を看護師にチャットで相談できます。



利用状況レポート/サーベイレポート

従業員のウェルビーイングやダイバーシティに関する関心を随時把握し、“現在地”を知ることが可能になります。



導入企業様同士の勉強会/コミュニティイベント

年に4回程度、Cradleを導入している企業の皆様にお集まりいただき、勉強会やコミュニティイベントを開催しています。

「科学的人事・AIエグゼクティブ交流会2026」に人事幹部層が集結



- 2026年5月28日に、「科学的人事・AIエグゼクティブ交流会2026」を開催
- エンタープライズ企業の人事幹部層200人強が来場し、AI時代の「人事のあるべき姿」について交流・議論を深める
- パネルディスカッションではJX金属様とハウス食品様が登壇、人事領域での先進的なAI活用事例を共有



タレントパレットによる
人事のデータ活用を推進する企業が一堂に会する
「科学的人事・AIエグゼクティブ交流会 2026」を開催
導入企業からJX金属、ハウス食品が登壇！



- 調査レポート「ITR Market View：人材管理市場2026」(*1)にて、タレントパレットがベンダー別売上金額のシェアNo.1を獲得
- 昨年に引き続き2年連続の獲得となり、レポートによると調査対象ベンダー15社の中で売上金額シェアは24.9%を占める



*1 出典 ITR「ITR Market View：人材管理市場2026」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

- ・ 小池栄子さん・間宮祥太郎さんが出演する新CMを、2026年6月15日から交通・Web媒体で順次放送開始
- ・ 評価やキャリア、人材配置といった人事課題を、タレントパレットを活用して科学的に解決する様を描く



CM映像





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

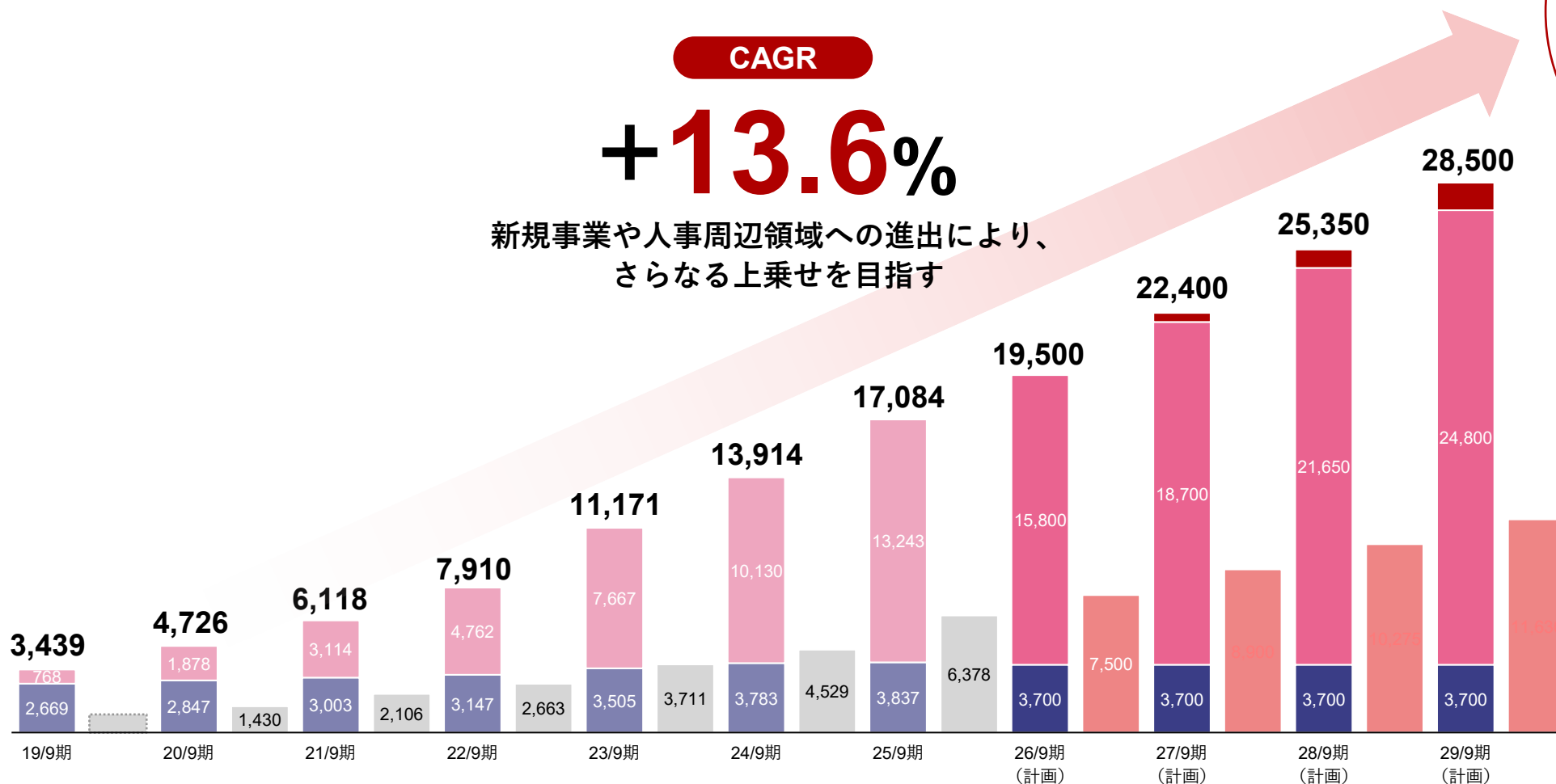


- ・ HRソリューションの継続拡大とともに人事周辺領域や新規事業の展開を想定
- ・ 中期的には、売上高300億円、営業利益100億円以上を目指す

(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

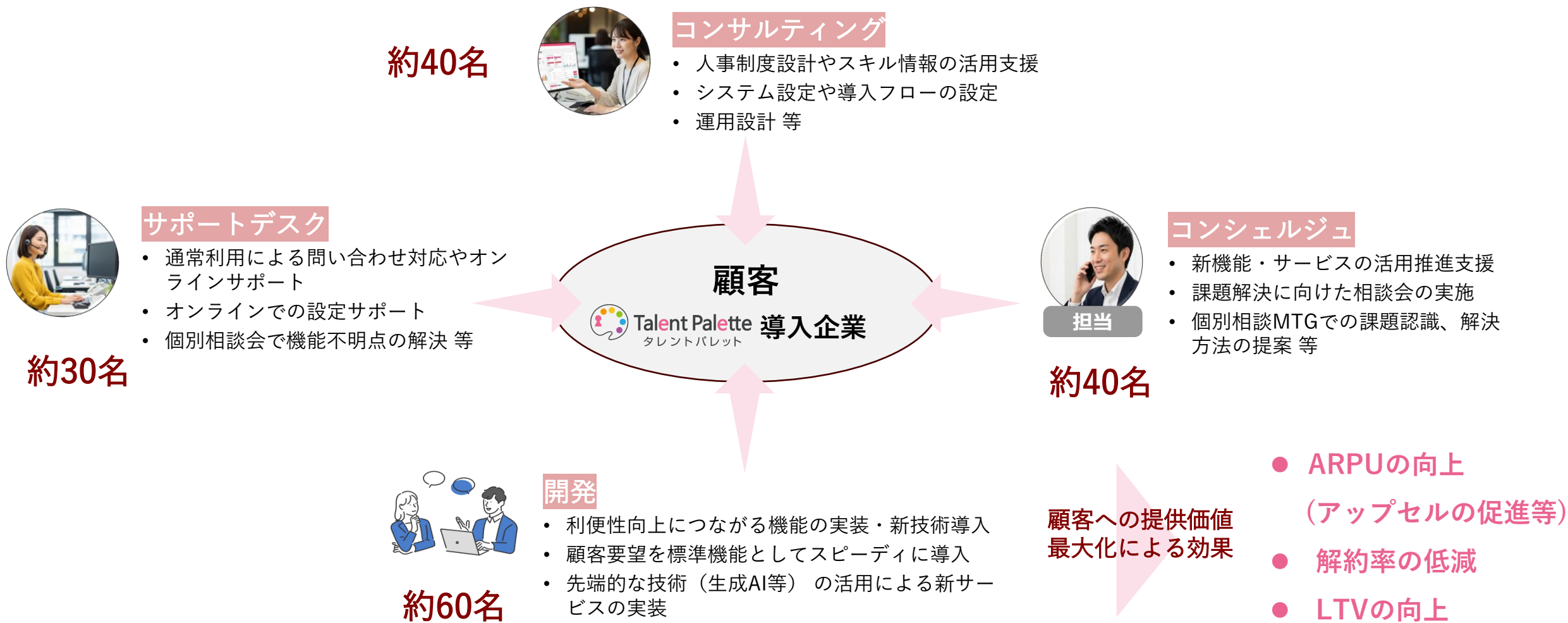
CAGR
+13.6%

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

- ・ 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



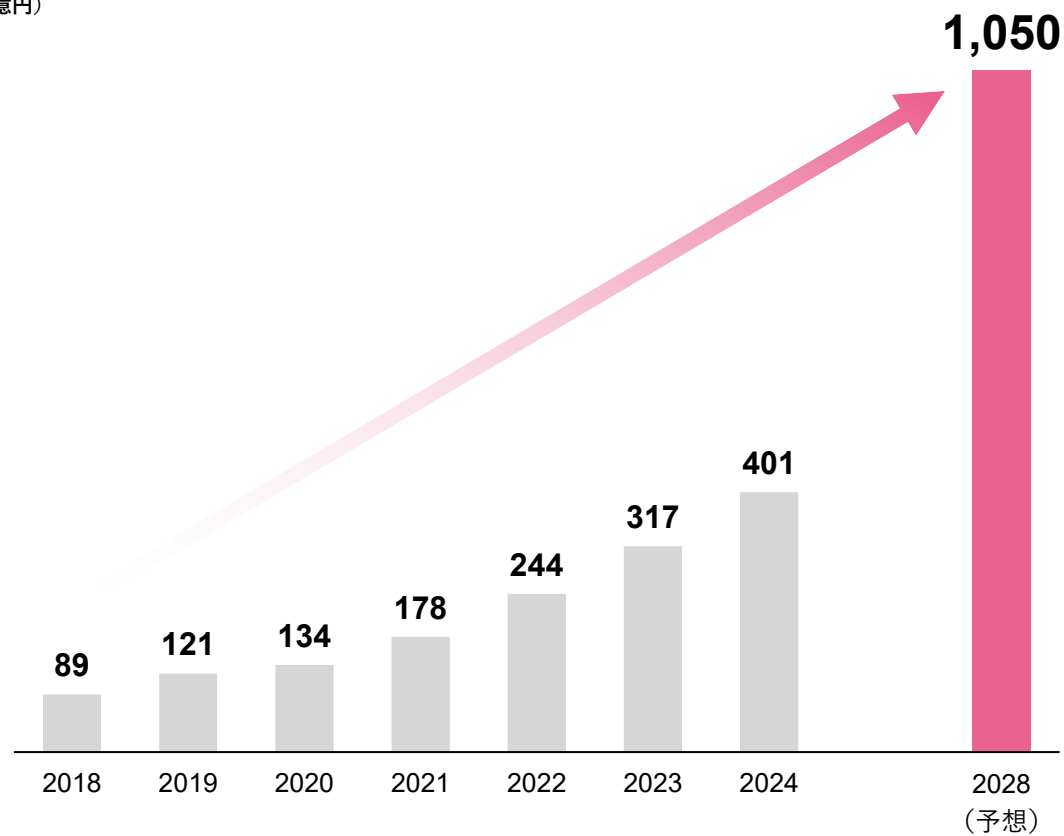
タレントパレットの強み

- 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

人事・配置クラウド市場規模（全体）

市場規模は、2028年度に1,000億円を超えると予想

（億円）

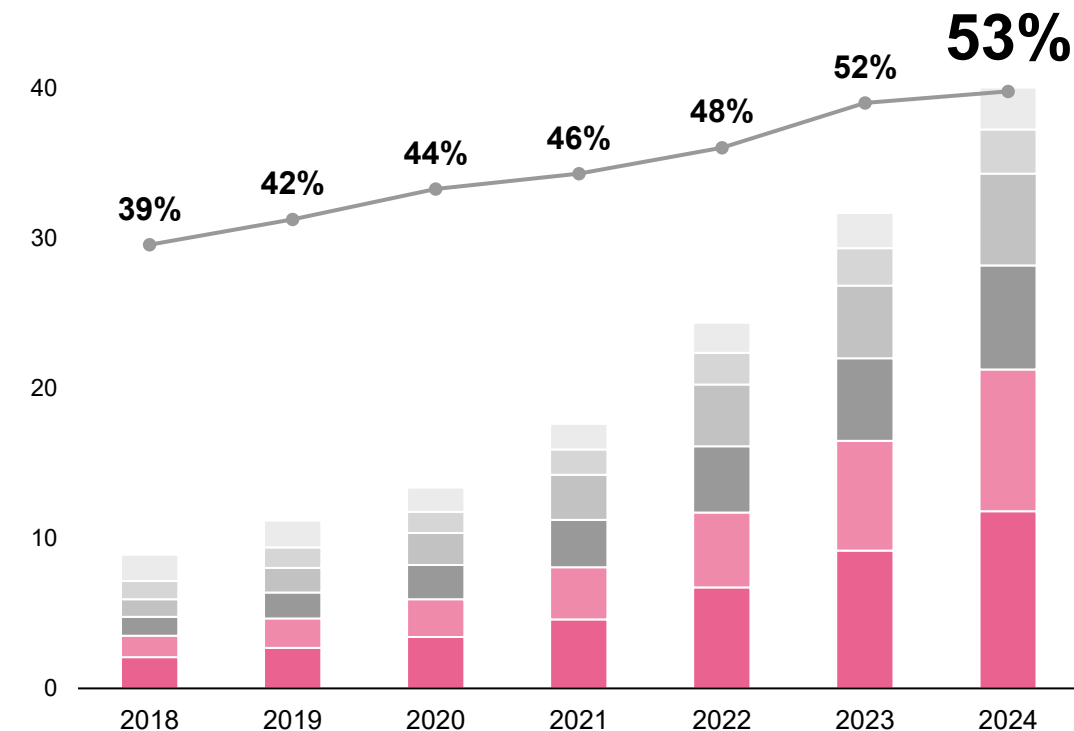


人事・配置クラウド市場規模（従業員数別）

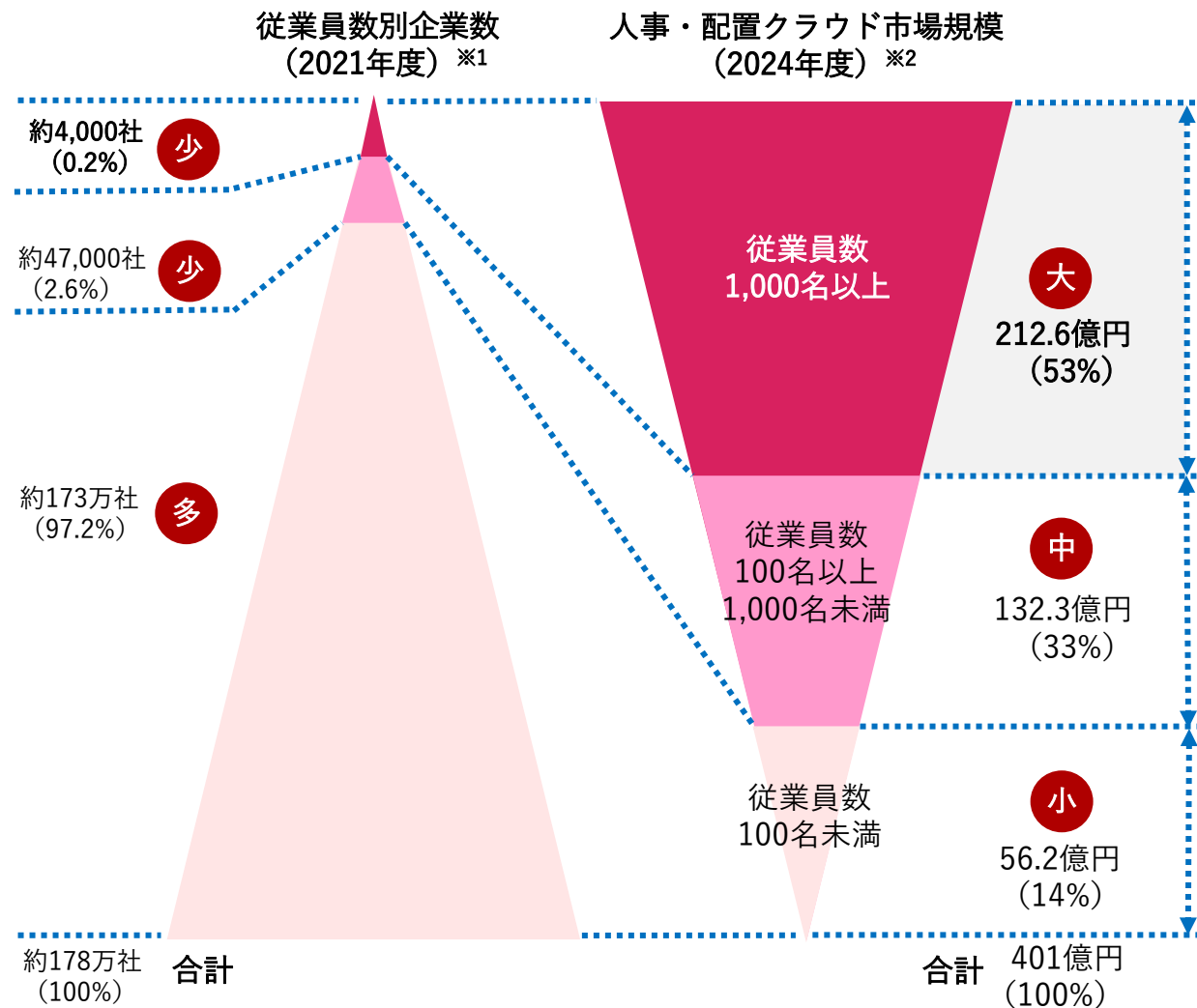
市場の過半は従業員数1,000名以上の企業で構成されており、その割合は上昇傾向

（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

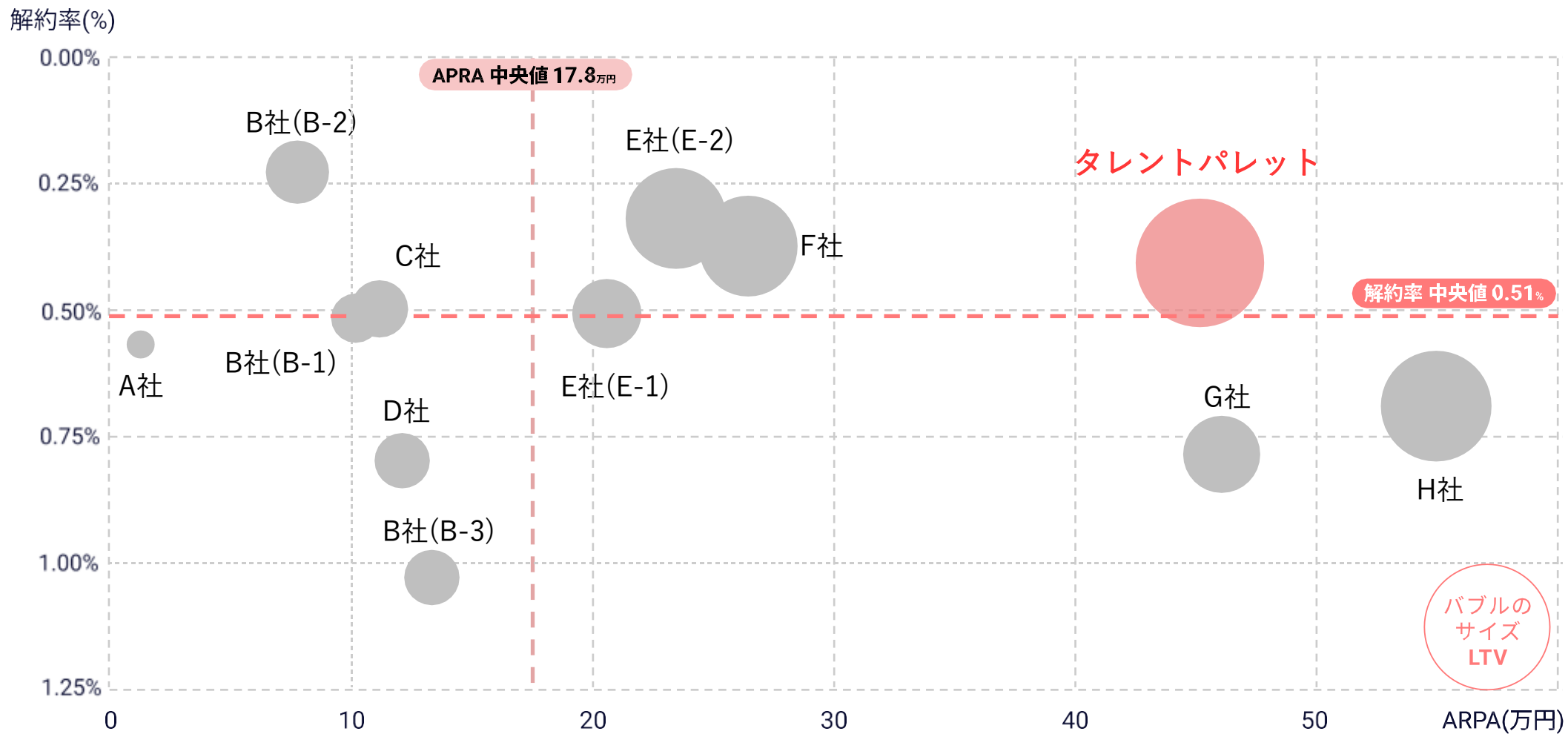
- 市場の50%超を占めており、市場規模が大きく、成長性も高い
- タレントパレットの強みを活かしやすく、当社製品がトップシェア
- 1案件当りの収益が大きく、採算性が高い

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

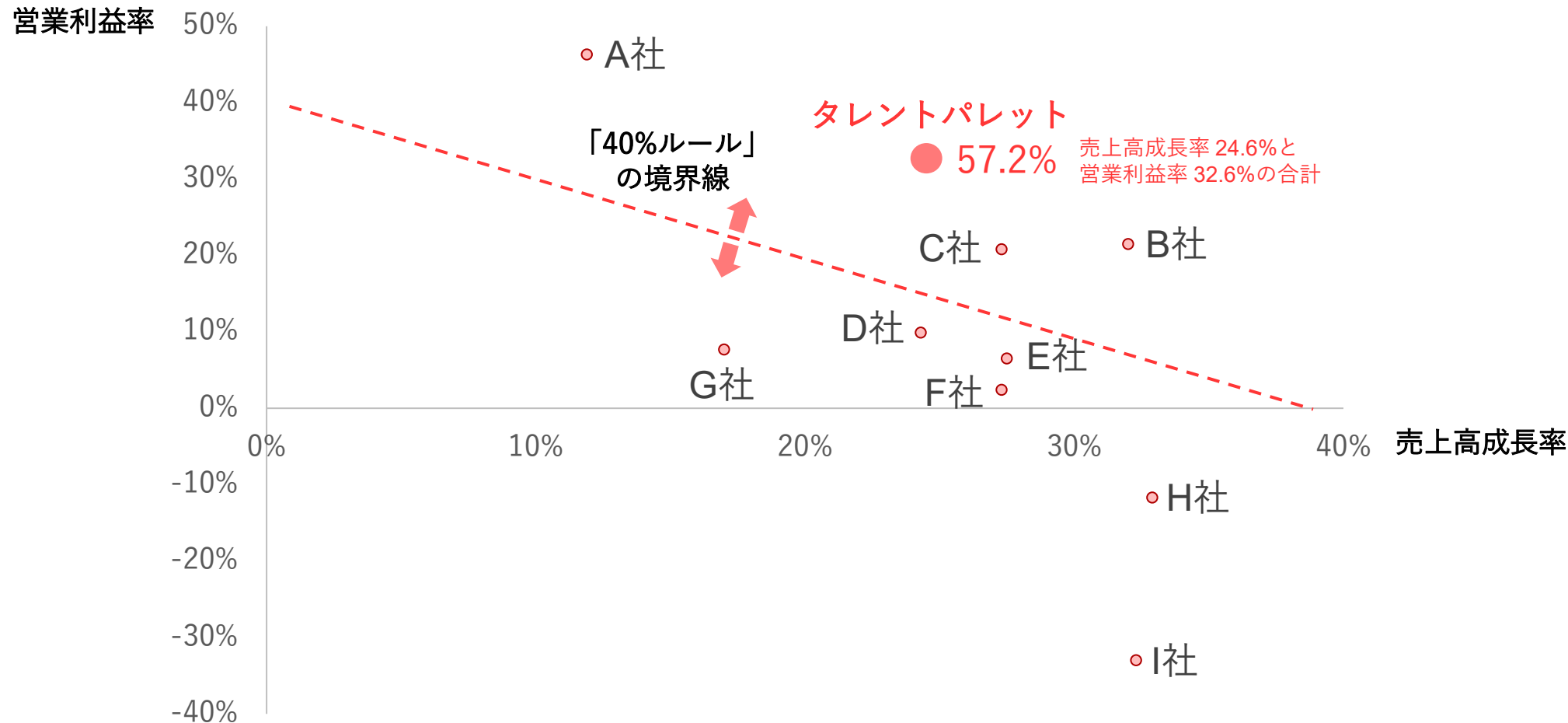
※2 出所「HRTechクラウド市場の実態と展望」より当社作成

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

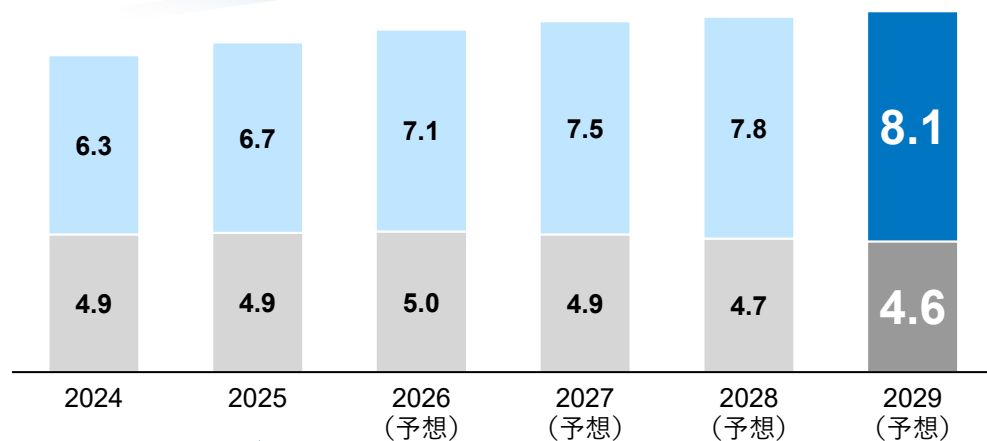
テキストマイニング市場規模

(十億円) ■ パッケージ ■ SaaS

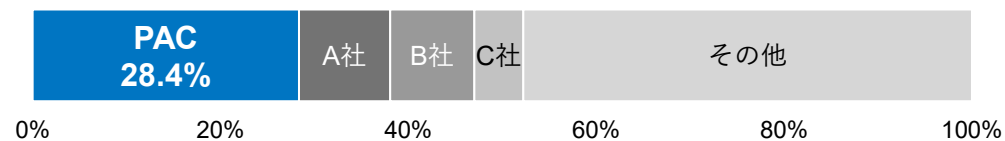


SaaS市場成長率

5.2%



当社シェア (2025年度)



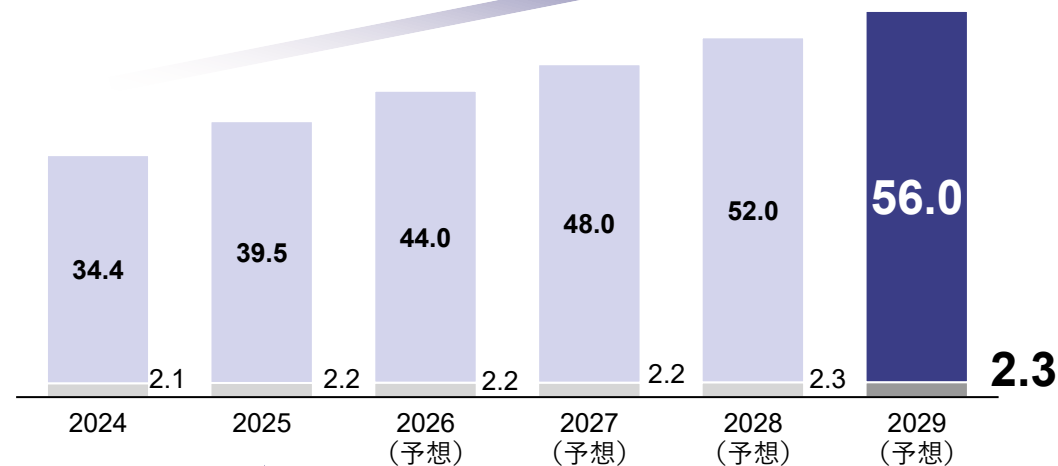
CX/マーケティングスイート市場規模

(十億円) ■ パッケージ ■ SaaS

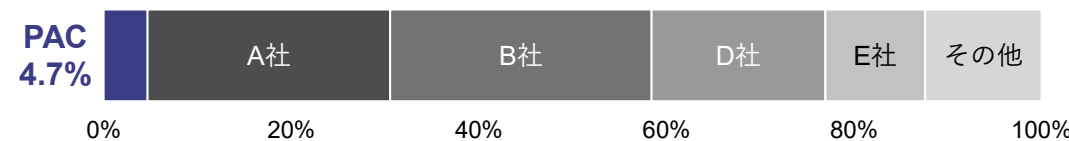


SaaS市場成長率

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	563,392千円（2026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520名（2026年6月末現在）
URL	https://www.pa-consul.co.jp/

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

顧客情報
お客様の声

商品情報
購買履歴

ECアクセスログ
IoT・ライフログ

あらゆるシーンにおける
デジタル化により
情報量が爆発的に増加
= **ビッグデータ化**

SNS

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」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



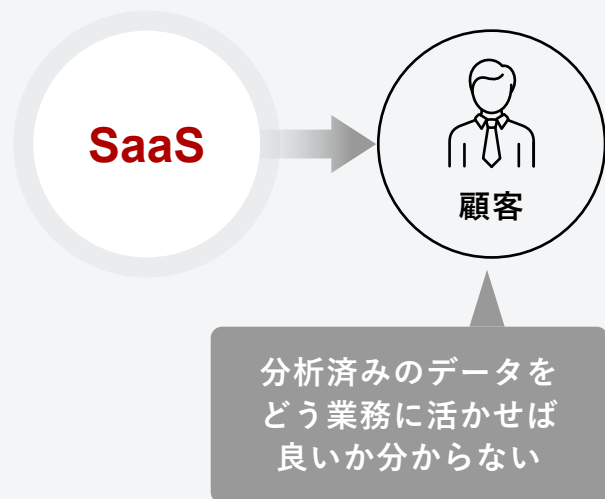
マーケティング
ソリューション



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

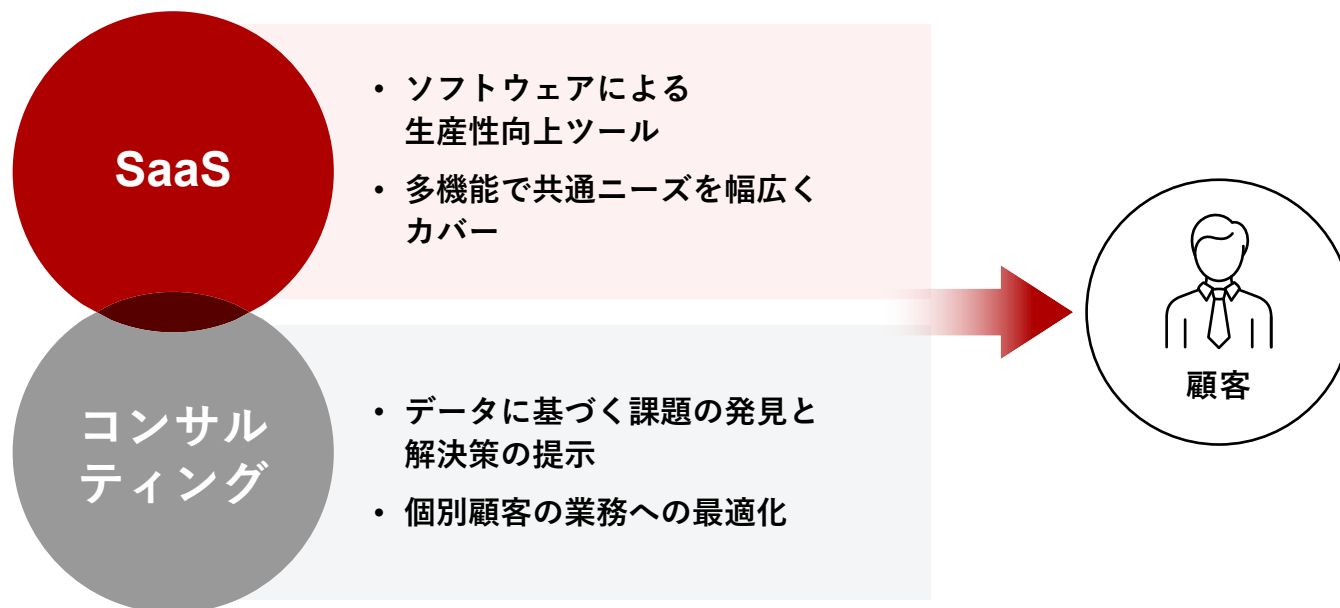
SaaSのみの提供の場合

ツールのみの提供だと
顧客側でデータの活用や
アウトプットに対応しきれず
十分な成果が出ない



当社のビジネスモデル

**SaaS提供に加え、
使いこなすためのコンサルティングも伴走し、成果を最大化**



主要サービス



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

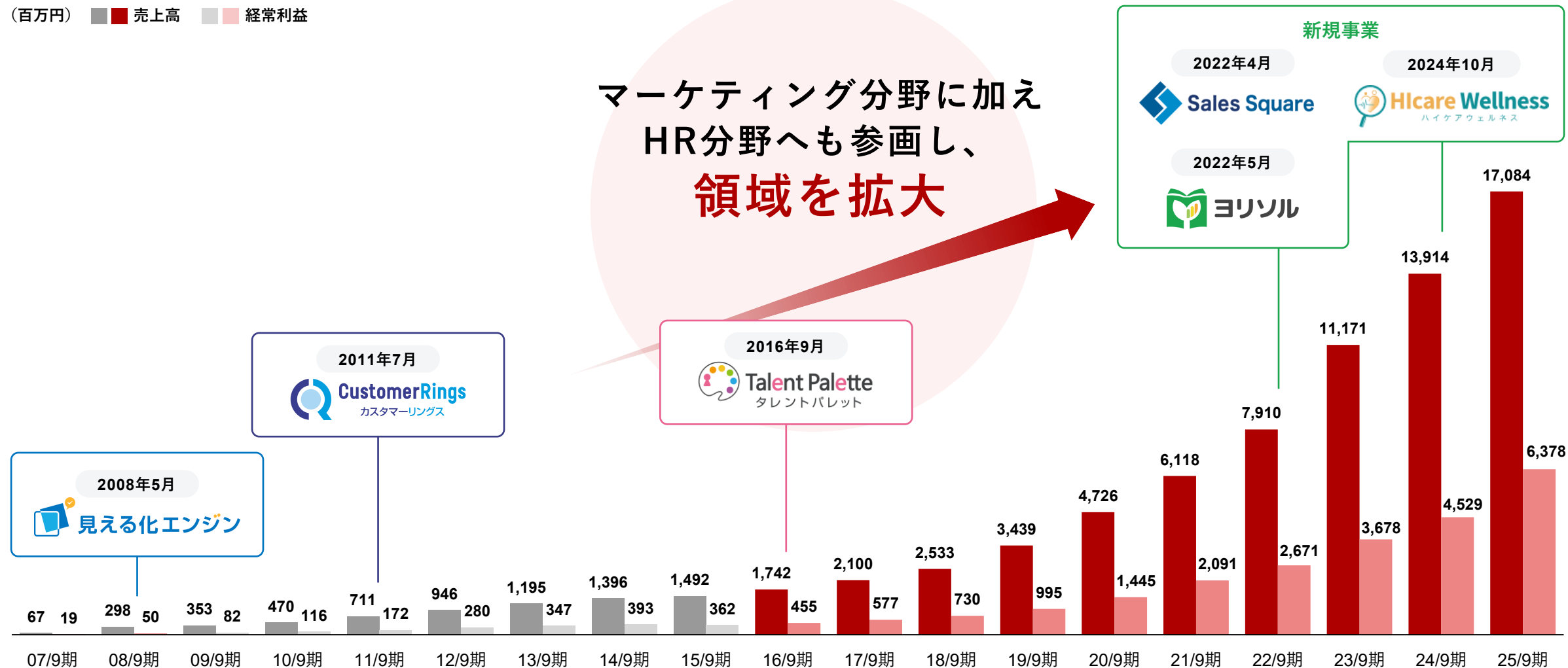
新サービス投入による成長



- 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

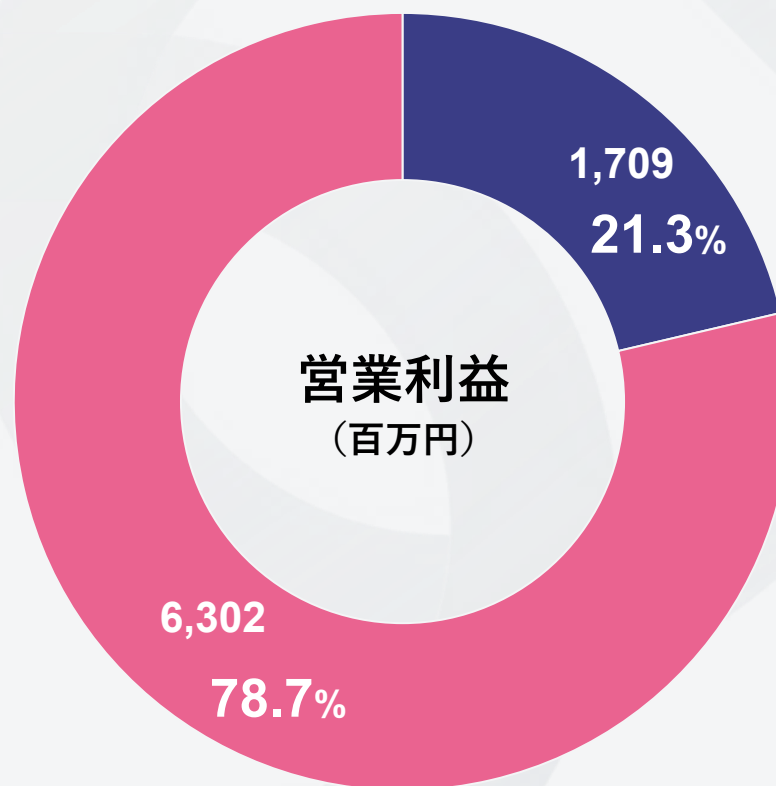
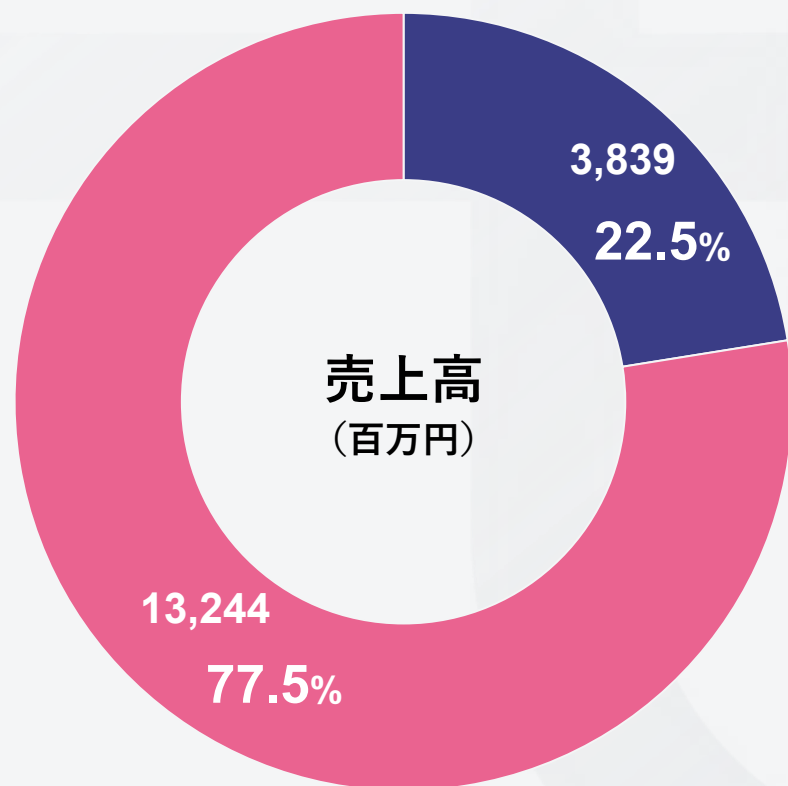
マーケティング分野に加え
HR分野へも参画し、
領域を拡大



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



マーケティングソリューション



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



ビッグ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

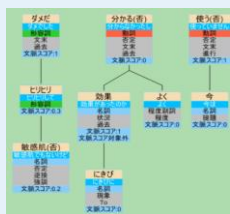
構文解析・単語マップ

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 ———



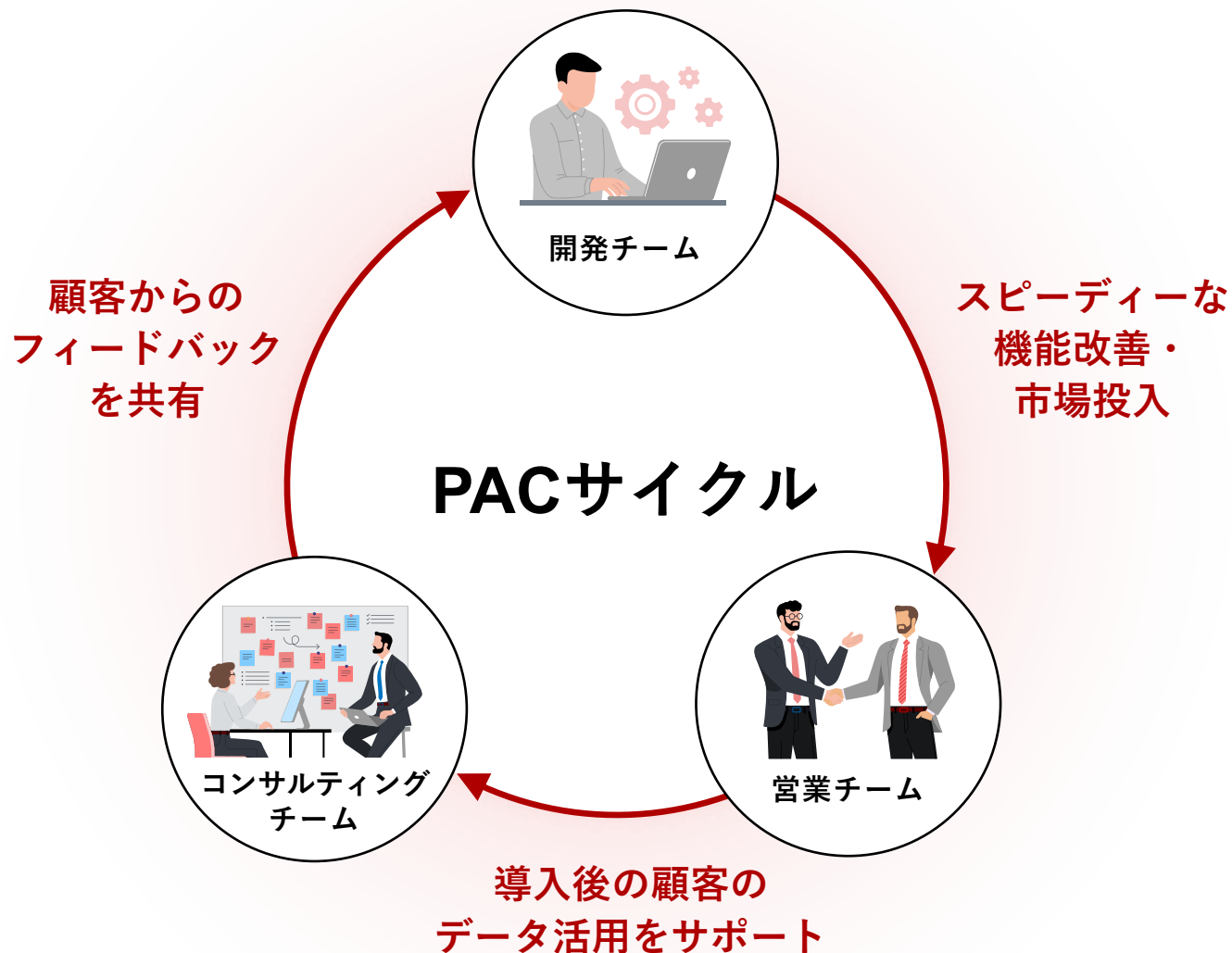
社員間ネットワーク図



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

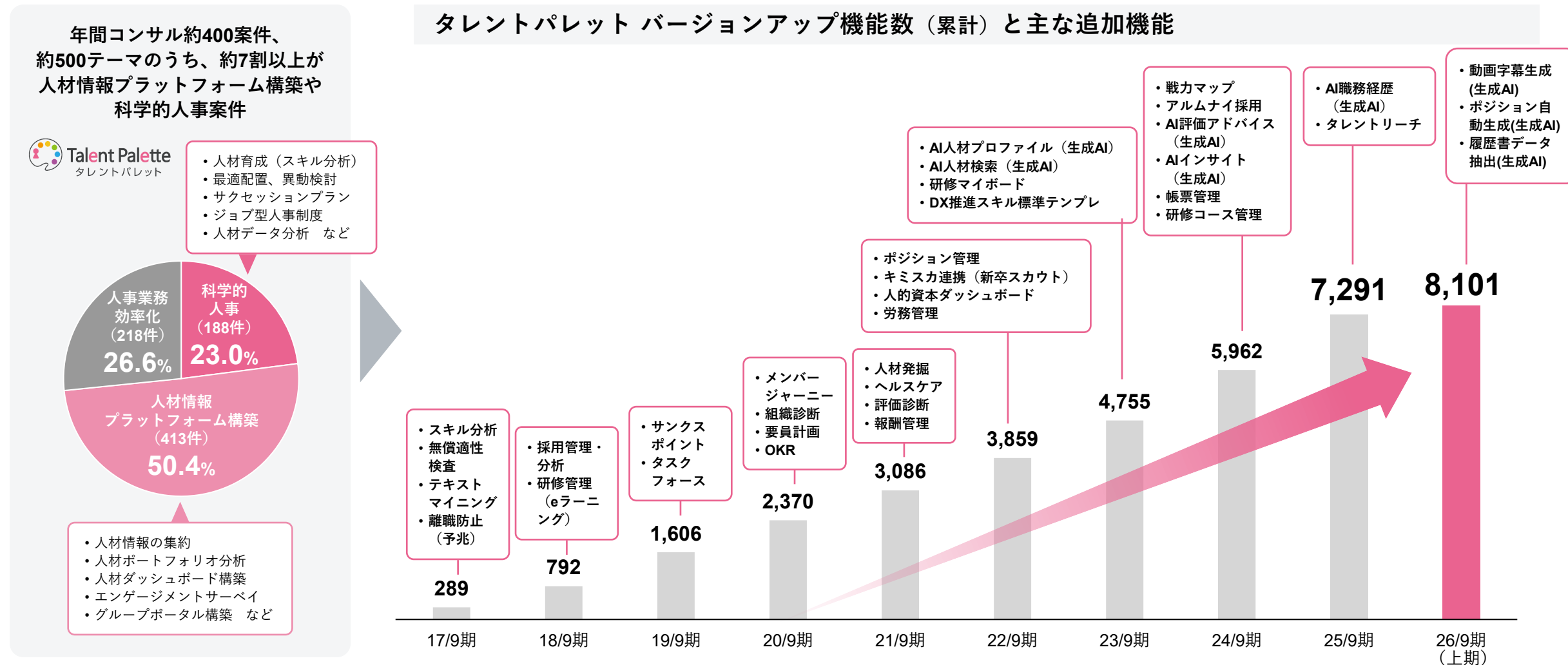
顧客との対等なパートナー関係の構築

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



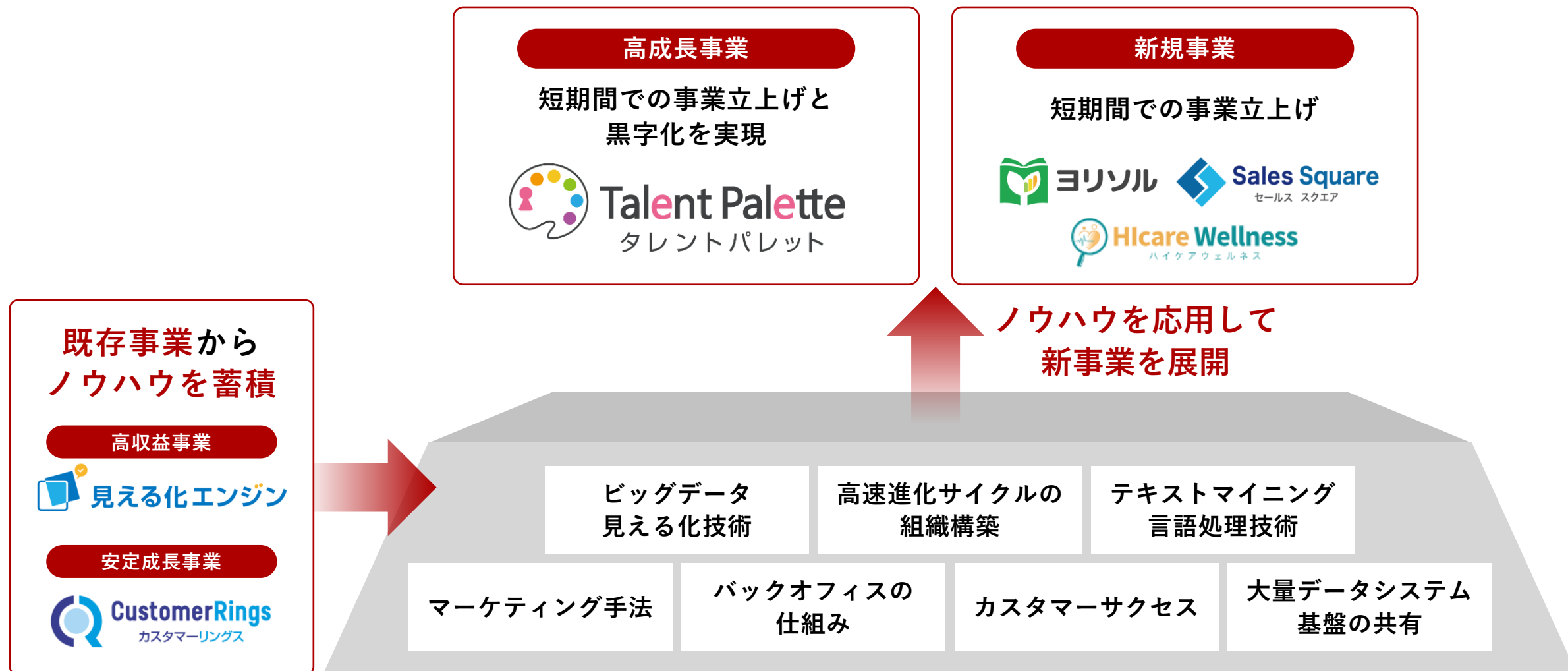
様々な先進企業へのコンサルティングの成果を元に、約9年で7,200以上の機能を標準搭載し、サービスの高付加価値化を実現



競争優位性④SaaS事業基盤に基づく新事業構築力



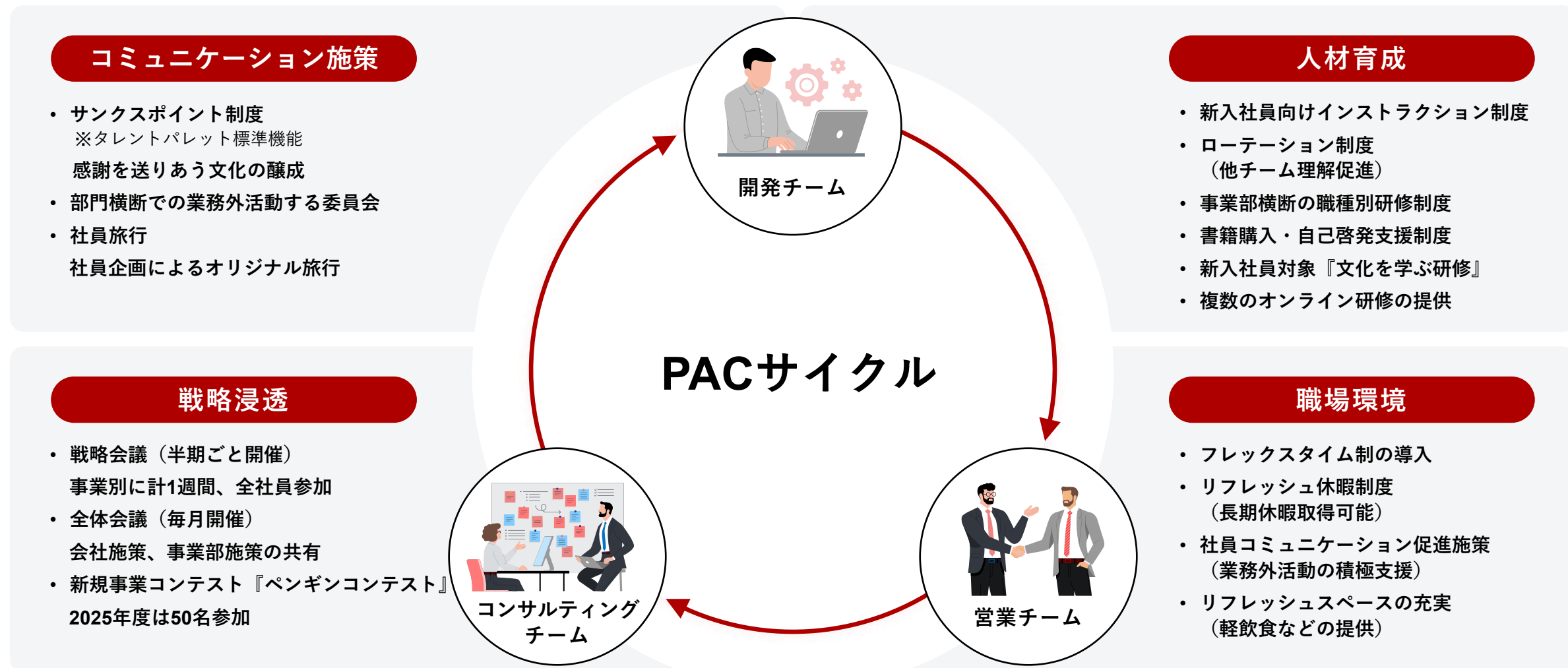
- 十数年間のSaaSビジネスのノウハウを基盤とし、技術を水平展開することで、最小限の投資・高速で新事業を構築
- 既存の高収益・安定事業と、新規の高成長事業の同時展開により、高利益率と高成長率を継続的に実現



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

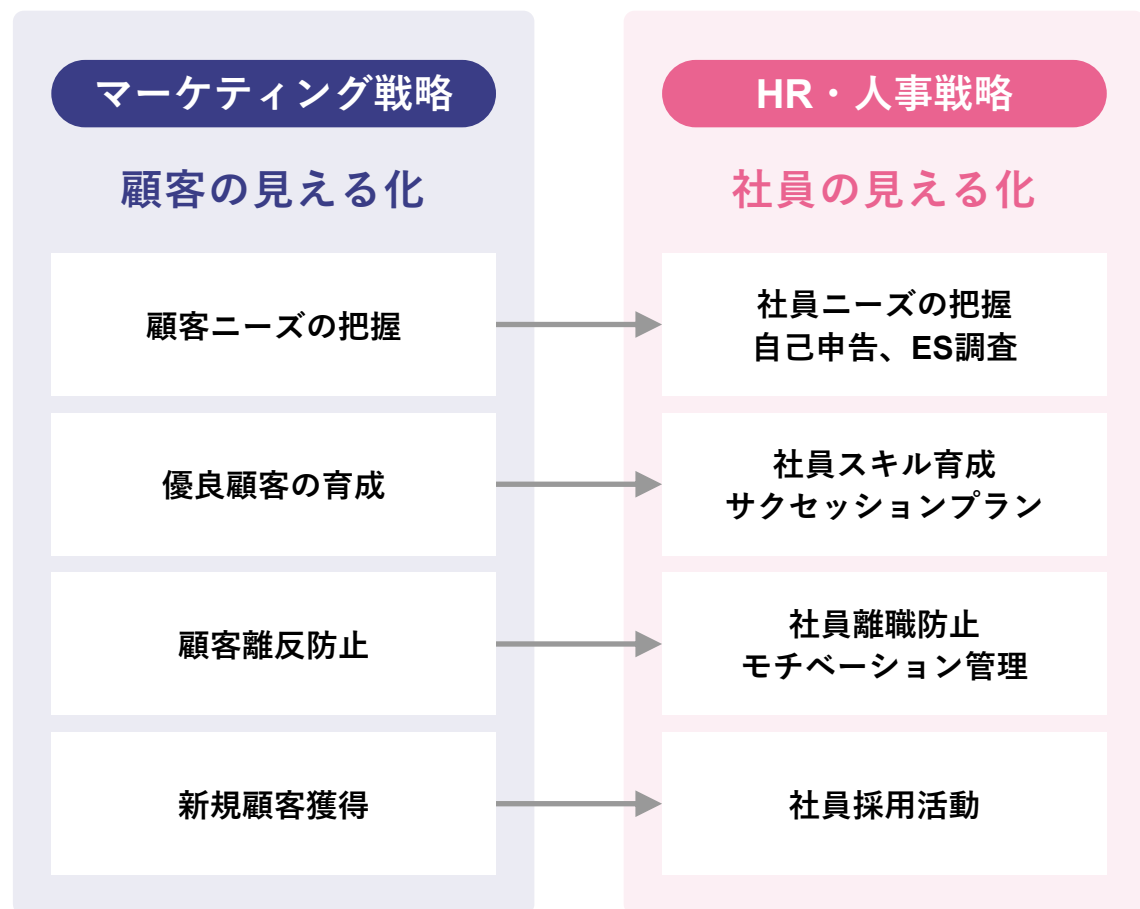


タレントパレットの特長①マーケティング手法のHR分野への応用

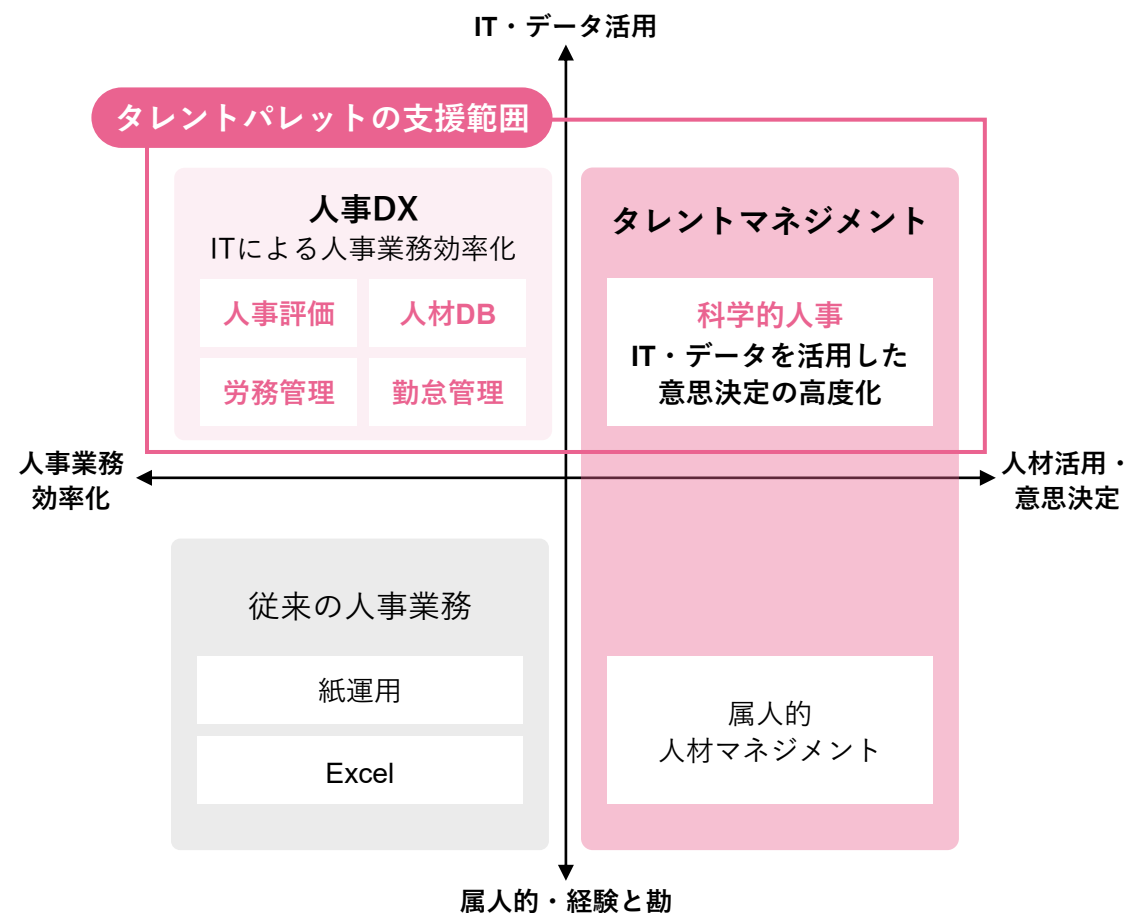


業界で初めてマーケティング手法を人事分野に適用し、人事業務の効率化だけでなく意思決定を支援

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

採用管理

活躍社員と候補者の類似度分析、
マッチング精度向上

研修管理

スキル状況に合わせた、
最適研修レコメンド

目標管理

MBO、OKR、評価者診断、
組織ミッション分析

スキル管理

スキルアップ分析、
人材ポートフォリオ管理

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

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

人事DX

ITによる
人事業務効率化

社内公募

パルスサーベイ

内定辞退防止分析

TPI適性検査

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

入退社等の
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

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

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

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

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



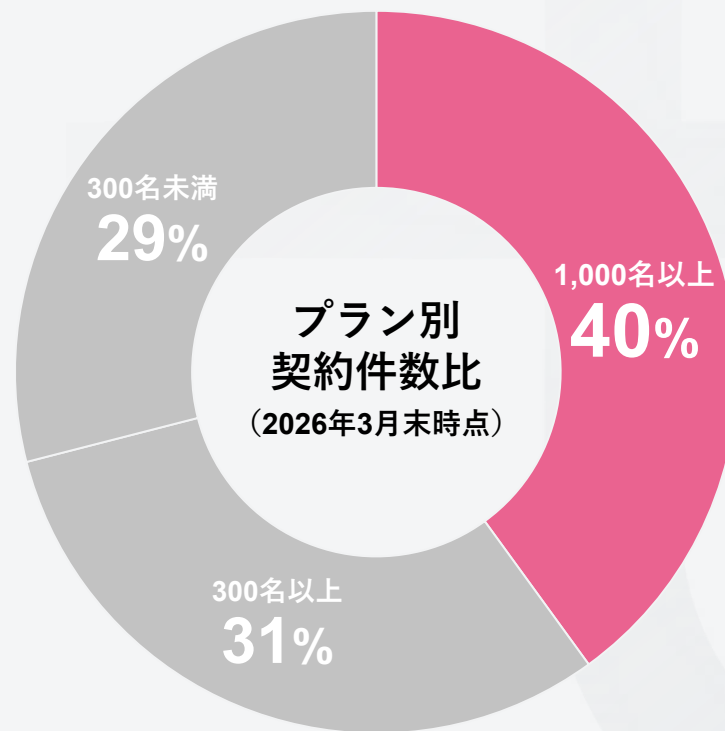
- 導入法人数は4,800社を突破。内、社員数1,000名以上のエンタープライズ企業への導入割合（契約件数ベース）は約40%
- エンタープライズ企業向けのきめ細かい機能や高度なコンサルティングが高評価を得ている



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



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



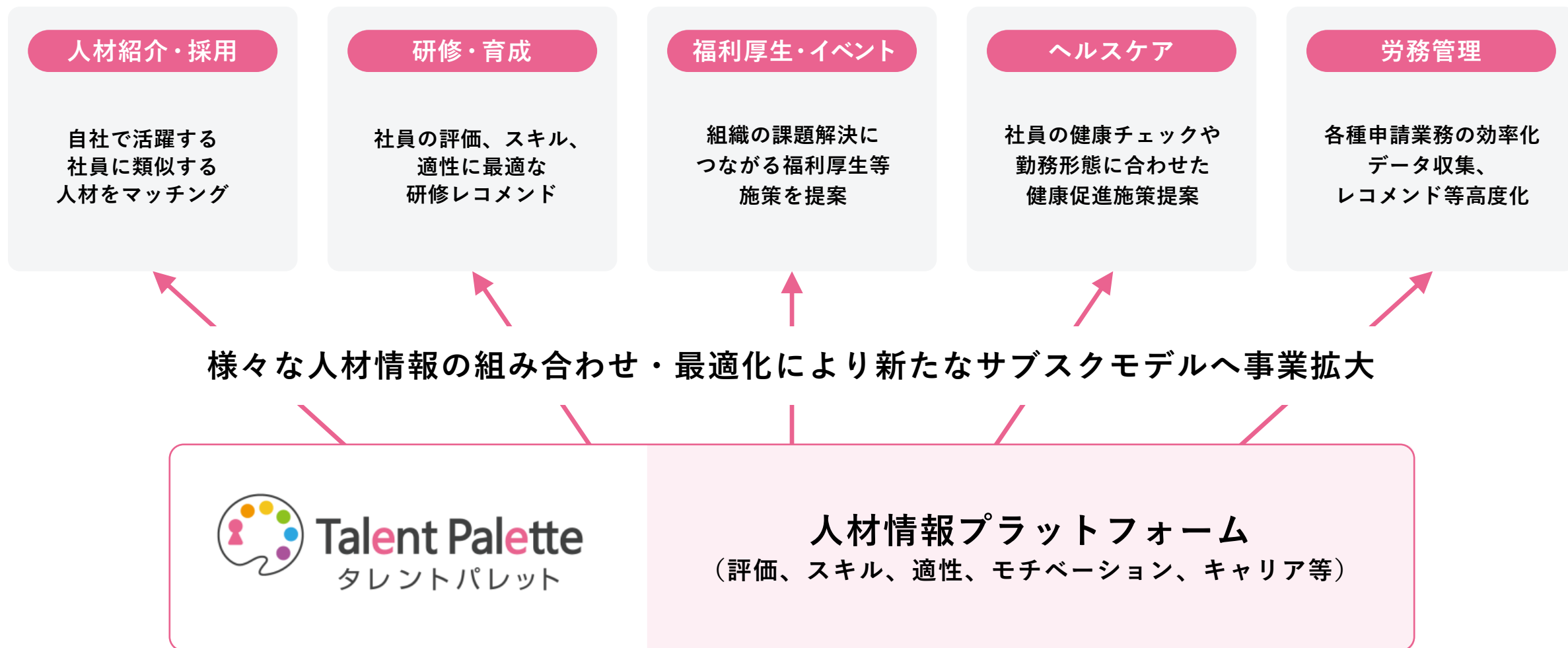
生成AI活用コンサルティング

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



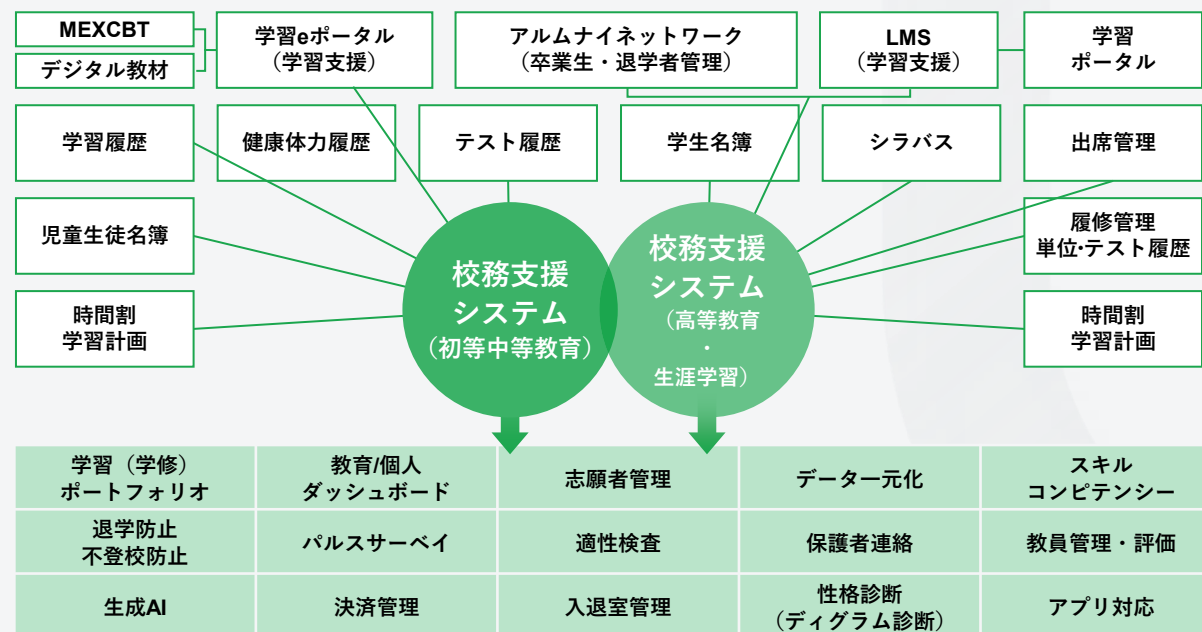
教育業界向けサービス「ヨリソル」 サービス概要



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

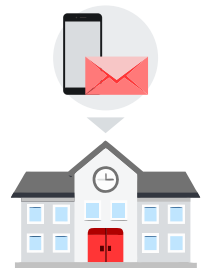


教育業界向けサービス「ヨリソル」サービス概要



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



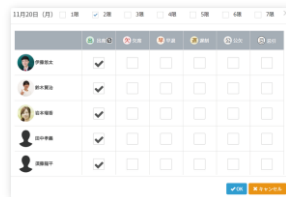
- Web出願
- 応募フォーム作成
- 入金管理

学籍管理



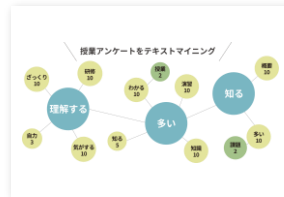
- 基本情報管理
- 出欠管理
- 証明書発行
- 学習ポートフォリオ

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 開桜学院
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



ディグラム・ラボ
produced by Kihara Seitaro



株式会社 類設計室

類学舎

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



千葉経済大学
CHIBA KEIZAI



千葉経済大学短期大学部
CHIBA KEIZAI

塾・予備校・リカレント

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 十全青翔学園
静岡医療科学専門大学校



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 専門学校



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
ooba
学校法人 大庭学園



東京衛生学園専門学校

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

板橋区教育委員会

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

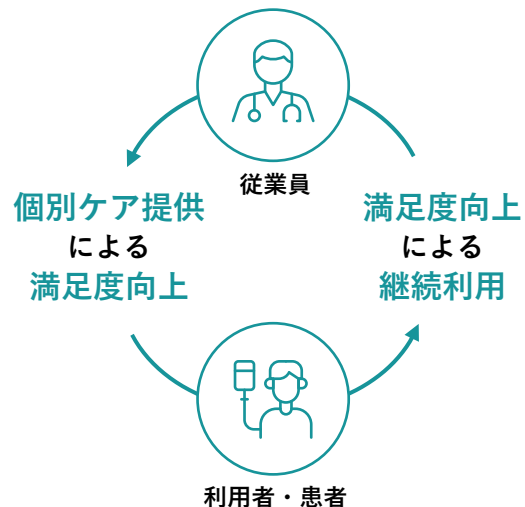


従業員データ



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

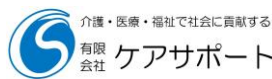


医療介護分野向け新サービス「Hicare Wellness」導入企業



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。
社会福祉法人、個人病院、大学病院など、幅広く導入が進む。

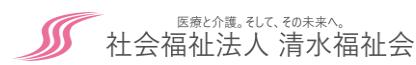
介護・福祉



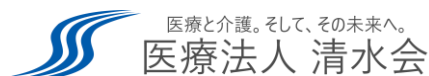
あんじゅの森



特別養護老人ホーム 深谷荘



病院



大阪大学
医学部附属病院



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



小・中・高校

大学・専門学校

大学（就活生）

社会人

退職後

学生データの蓄積・活用



- 学修ポートフォリオ
- 授業評価、適性検査
- 課外活動実績
- 学生アンケート
- 志望業種、志望職種
- 働き方、価値観

学生と企業の
マッチング



- 学生・社員データ活用
- マッチング精度向上
- 採用実績、活躍実績

社員データの蓄積・活用



- スキル、評価データ
- キャリア、適性検査
- 活躍人材の特徴
- ヘルスケア
- 組織、企業文化

社会人教育
(IT分野特化)

第二新卒
キャリア採用支援

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



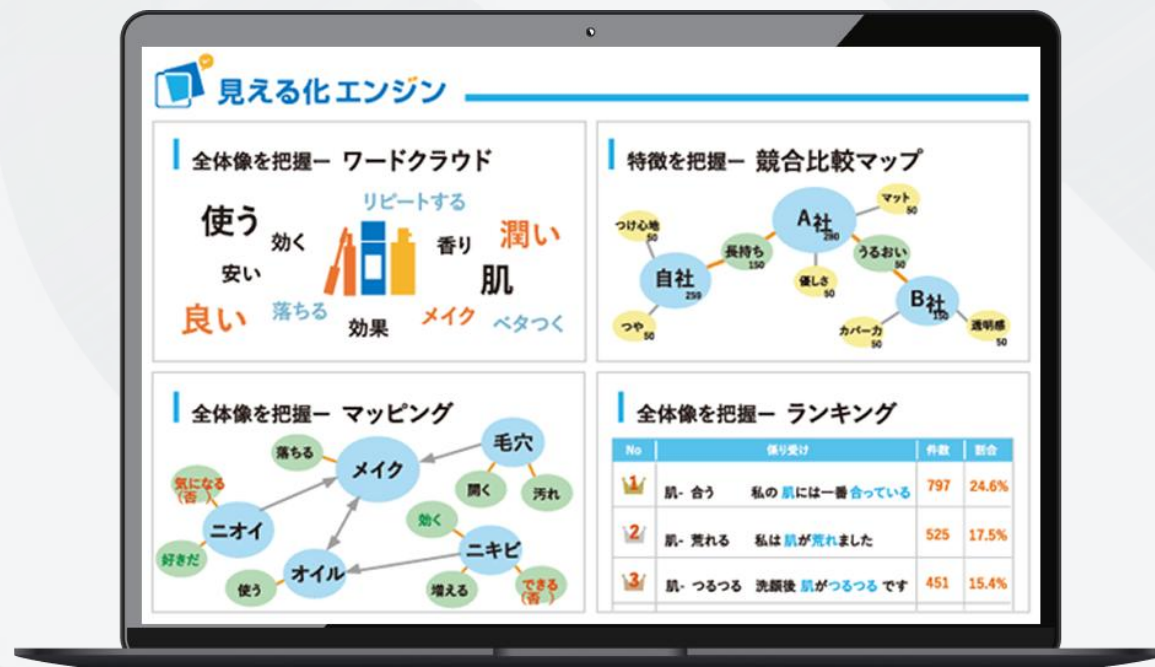
直感的にデータを
俯瞰・掘り下げできる最新のUI・UX

多様・膨大な顧客の声を
テキストマイニングで分析

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

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 富士カメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場」

AIプラストーク サービス概要



リアルなAIペルソナとの実践的なロープレから評価・フィードバックまでを支援する次世代トレーニングソリューション。

AIプラストーク

AI×ビッグデータで
ビジネス現場における幅広いシーンの会話の質を向上



実際の会話履歴や社内データを活用し
AIが顧客や商談相手、採用候補者など
リアルなペルソナを再現

ロープレを通じてAIが客観的な評価と
具体的な改善アドバイスを即座に
フィードバック

心理的安全性の高い環境で気付きや課題を自然に言語化

AIとの対話を通じて
組織の情報資産を蓄積・活用

社内データに基づいたAIロープレで
人材育成(応対練習)から1on1・評価面談までを支援



AIプラストーク・富士電機株式会社様の活用事例



- 専門対応力と実践的なヒアリング力を磨く、新たなトレーニング環境を構築



富士電機株式会社

活用部門：カスタマーサービス部

活用方法

業務用インバーターや鉄道のドア開閉駆動部など、産業・社会インフラを支える幅広い機器に関するコールセンターにおいて、蓄積された問い合わせデータをもとにリアルなペルソナを生成。機器の状況把握から原因特定までを想定したロールプレイングにより、オペレーターの専門対応力・高度なヒアリング力の向上を目指す。

効果

- AIが製品ユーザーのようにリアルに対話し、専門知識の定着と問題解決力の向上
- 評価の属人化や育成工数負担の軽減、応対品質の標準化を実現
- 導入拠点において、実践的かつ再現性の高い育成モデルを確立し、全国のコールセンター拠点へ同モデルの横展開を推進

「AIプラストーク」とは...

顧客対応履歴、応対マニュアル、アンケート、口コミなどの実データにもとづくペルソナ・シナリオでロープレと評価を行い、新人のトークスキルを効率的に強化するトレーニングシステム。

実データから
ペルソナ・シナリオ生成



様々な業態や状況に応じたシナリオで
実践的な練習が可能

定量・定性的なフィードバック



AIによる客観的な評価で
自身の強み・弱みを正確に把握

教育コストの削減



トレーナーの時間的・人的コストを削減し
効率的な人材育成を実現

AIプラストーク・株式会社NTTアド様の活用事例



- ・コールセンターや顧客対応から、採用面談や1 on 1 人事面談まで、様々なシーンで展開中。



株式会社NTTアド

従業員数：257名（2025年4月） / 活用部門：RP事業部

活用方法

運営しているコラボ事業者の販売スタッフから光回線の販売に関する相談・問い合わせを受けるコールセンターにおいて、光回線の潜在顧客となる消費者を想定してペルソナを作成し、ロールプレイングの相手役にすることで、販売スタッフの接客スキル向上を目指す。

効果

- ・ロープレの対応評価が自動化し、管理者の工数が大幅に削減
- ・実際の営業現場では難しい対応の練習を実現
- ・今後は他部署でも活用予定

「AIプラストーク」とは...

顧客対応履歴、対応マニュアル、アンケート、口コミなどの実データにもとづくペルソナ・シナリオでロープレと評価を行い、新人のトークスキルを効率的に強化するトレーニングシステム。

実データから
ペルソナ・シナリオ生成



様々な業態や状況に応じたシナリオで
実践的な練習が可能

定量・定性的なフィードバック



音声入力で
トレーニング実施

AIによる客観的な評価で
自身の強み・弱みを正確に把握

教育コストの削減



トレーナーの時間的・人的コストを削減し
効率的な人材育成を実現

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

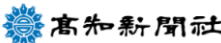
顧客一人ひとりの行動・趣向を実感できる
多彩な分析機能・豊富なアウトプット



カスタマーリングス 導入企業



累計で成長企業850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		
														

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、信頼できるとさ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。