2026年9月期 第4四半期
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11月11日

目次

01 2026年9月期 第4四半期 決算概要 P.3

02 セグメント別概況 P.13

03 トピックス P.23

04 2027年9月期 業績見通し P.31

05 中期経営方針 P.37

06 株主還元方針 P.41

07 ご参考資料 P.44

- 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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

エグゼクティブサマリ

- 2026年9月期（通期）は、売上高は12.8%の増収、営業利益は18.1%の増益となり、引き続き高い成長を継続

2026年9月期 （通期）業績

全社

売上高

19,277百万円

（前年同期比 +12.8%）

営業利益

7,531百万円

（前年同期比 +18.1%）

- 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

15,697百万円

（前年同期比 +18.5%）

営業利益

7,711百万円

（前年同期比 +30.0%）

- 顧客獲得とARPU上昇による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

3,580百万円

（前年同期比 ▲6.8%）

営業利益

1,319百万円

（前年同期比 ▲22.8%）

- 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
- 営業利益は減益も、セグメント営業利益率は36.9%と高水準の収益性を保っている

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

01

2026年9月期 第4四半期 決算概要

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

2026年9月期 第4四半期 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

19,277百万円

前年同期比 **+12.8%**
（25/9期 4Q：17,084百万円）

営業利益

7,531百万円

前年同期比 **+18.1%**
（25/9期 4Q：6,378百万円）

営業利益率

39.1%

前年同期比 **+1.7 pt**
（25/9期 4Q：37.3%）

顧客数（FY26/9 4Q末）

3,126件

HR	MS
2,428件	698件

前年同期比 **+225件**

ARR（FY26/9 4Q末）

16,913百万円

HR	MS
13,623百万円	3,290百万円

前年同期比 **+10.4%**

ARPU（FY26/9 4Q）

453千円

HR	MS
470千円	393千円

前年同期比 **+2.8%**

顧客数、ARR、ARPUは、見える化エンジン、カスタマーリングス、タレントパレット、ヨリソル、AIプラストーク、R-Shift、R-Kintaiの合計値となります。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

全社業績

- 2026年9月期 4Q期間は、売上高は14.4%増収。営業利益率は41.1%と高水準を維持

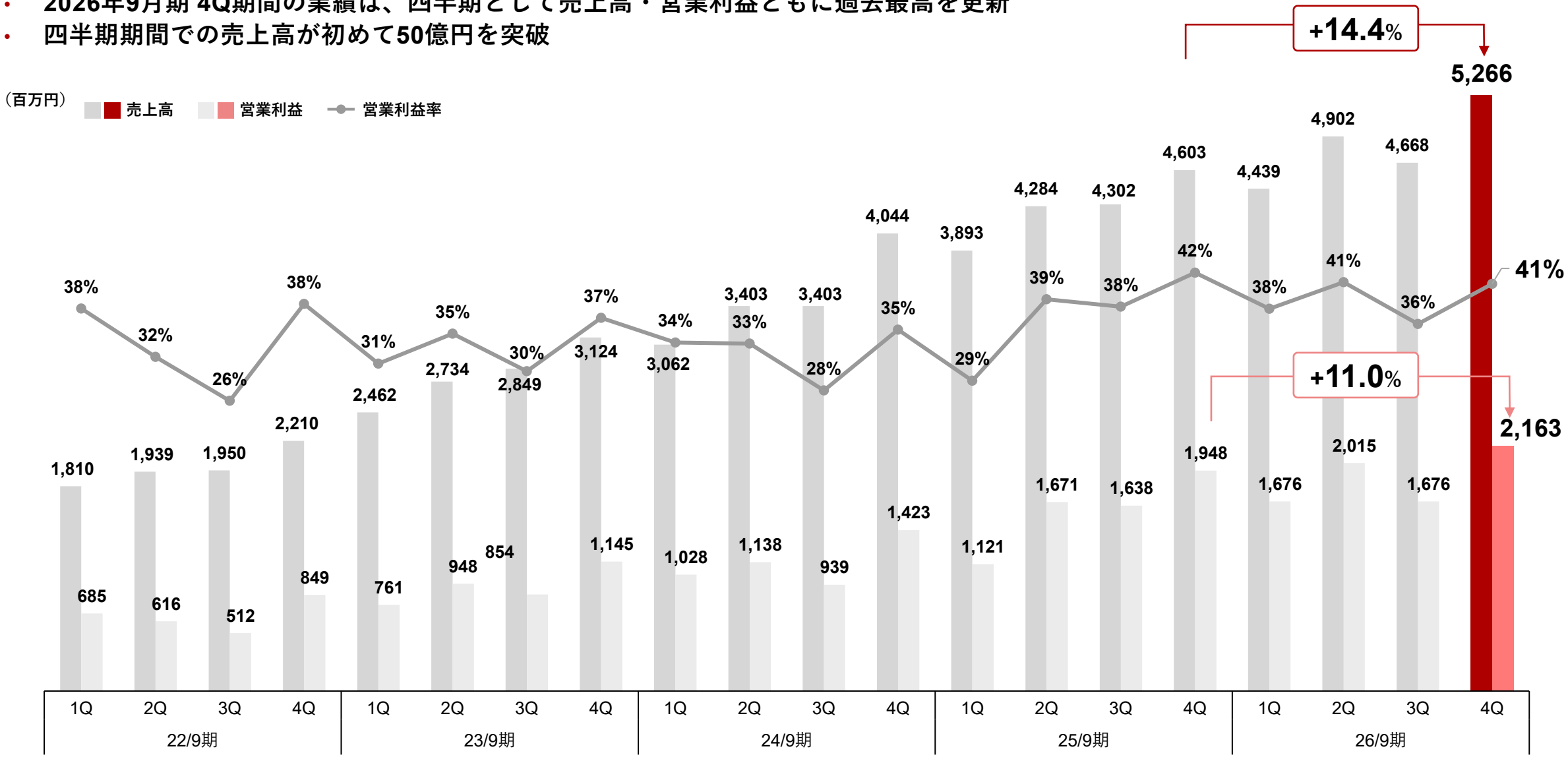
（百万円）	第4四半期			通期			2026年9月期 通期計画	進捗率
	2025年9月期 実績	2026年9月期 実績	前年比	2025年9月期 実績	2026年9月期 実績	前年比		
売上高	4,603	**5,266**	＋14.4%	17,084	**19,277**	＋12.8%	19,500	98.9%
売上原価	1,312	**1,600**	＋22.0%	4,756	**5,773**	＋21.4%	－	－
売上総利益	3,291	**3,666**	＋11.4%	12,327	**13,504**	＋9.5%	－	－
販管費	1,343	**1,503**	＋11.9%	5,948	**5,972**	+0.4%	－	－
営業利益	1,948	**2,163**	＋11.0%	6,378	**7,531**	＋18.1%	7,500	100.4%
営業利益率	42.3%	**41.1%**	－	37.3%	**39.1%**	－	38.5%	－
経常利益	1,946	**2,167**	＋11.4%	6,320	**7,526**	＋19.1%	7,500	100.4%
当期純利益※	298	**1,640**	＋449.3%	3,258	**5,308**	＋62.9%	5,200	102.1%

※ 2025年9月期 第4四半期および通期の当期純利益は、グローアップ社、Attack社ののれん等の減損による特別損失（1,154百万円）の影響が反映されております。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

四半期売上高・営業利益の推移

- 2026年9月期 4Q期間の業績は、四半期として売上高・営業利益ともに過去最高を更新
- 四半期期間での売上高が初めて50億円を突破

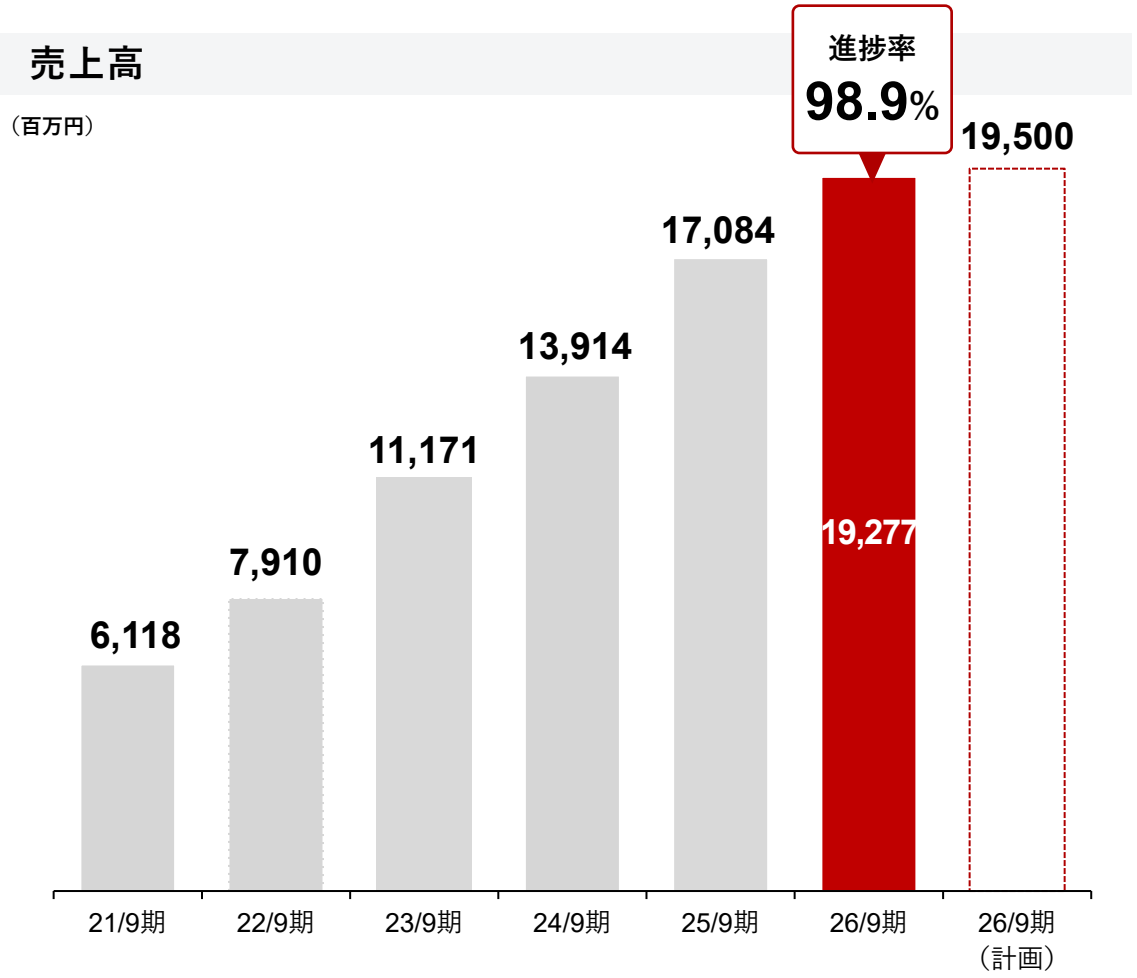


Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

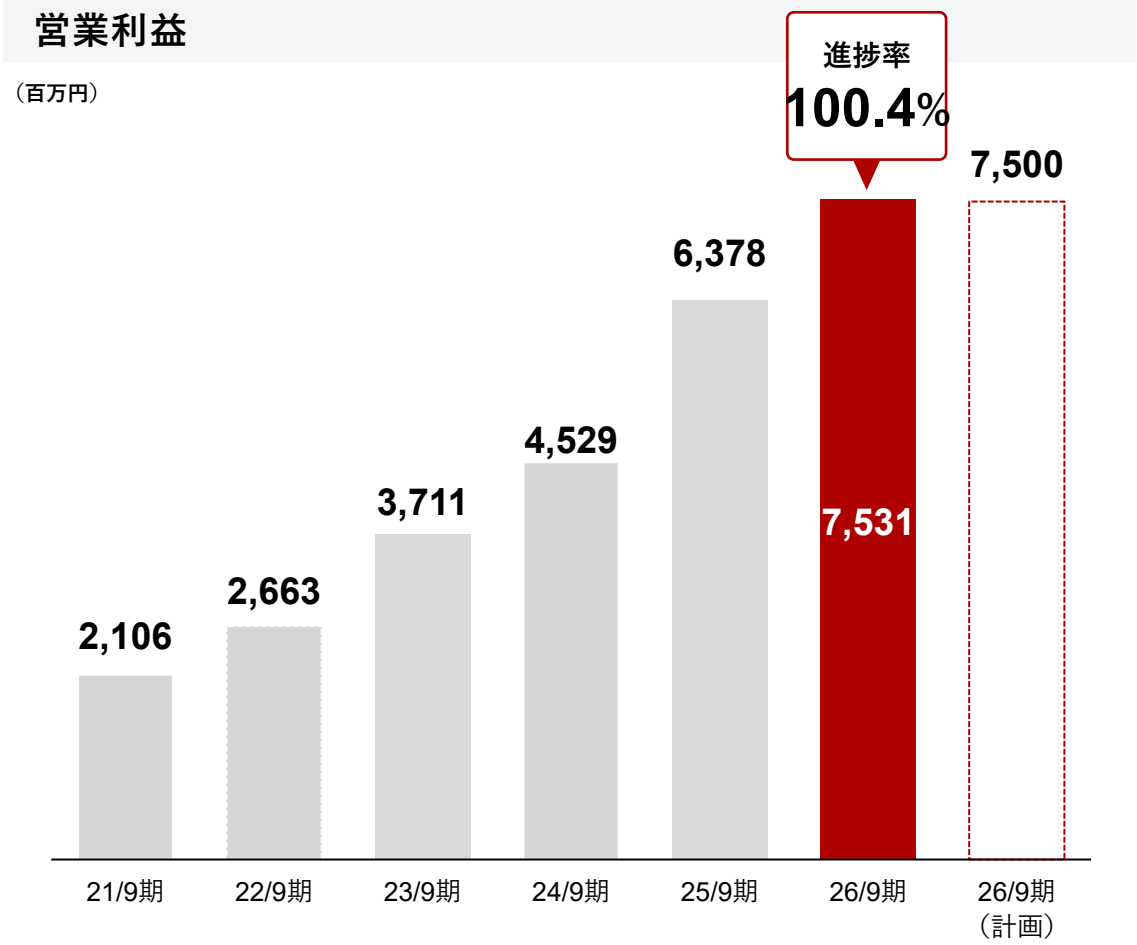
通期売上高・営業利益の推移

- 通期見通しに対しては、売上高進捗率98.9%、営業利益進捗率100.4%と、概ね計画水準で着地

売上高



営業利益



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別業績

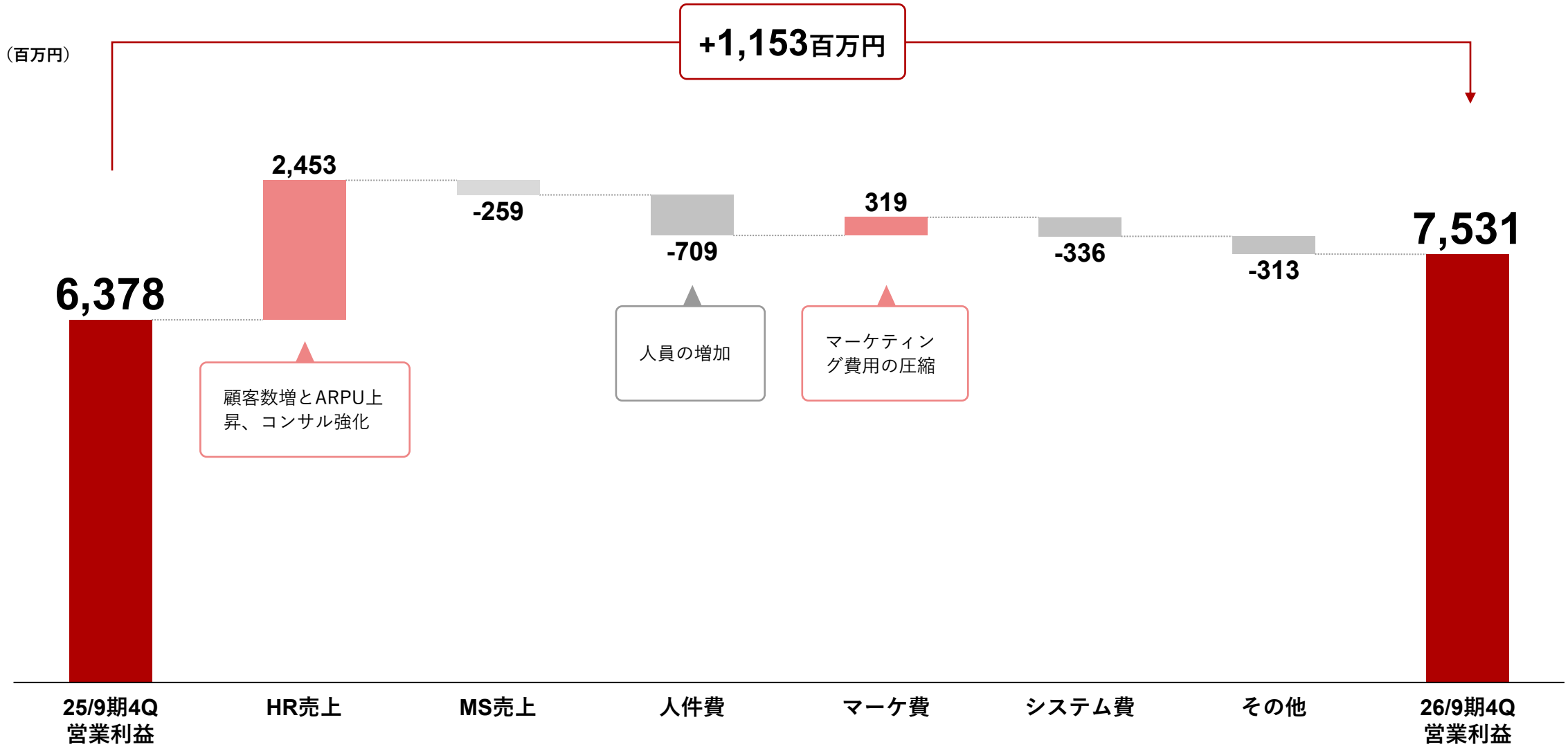
- HRソリューションの売上高拡大と利益率上昇が全社の営業利益の拡大に寄与

	（百万円）	2025年9月期 第4四半期 実績	2026年9月期 第4四半期 実績	前年比
HRソリューション	売上高	13,244	**15,697**	＋ 18.5%
	営業利益	5,930	**7,711**	＋ 30.0%
	営業利益率	44.8%	**49.1%**	―
マーケティング ソリューション	売上高	3,839	**3,580**	▲ 6.8%
	営業利益	1,709	**1,319**	▲ 22.8%
	営業利益率	44.5%	**36.9%**	―

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

営業利益の増減要因（26/9期（通期） 前年同期比）

- 2026年9月期（通期） の増益要因は、HRソリューションの増収と、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の圧縮

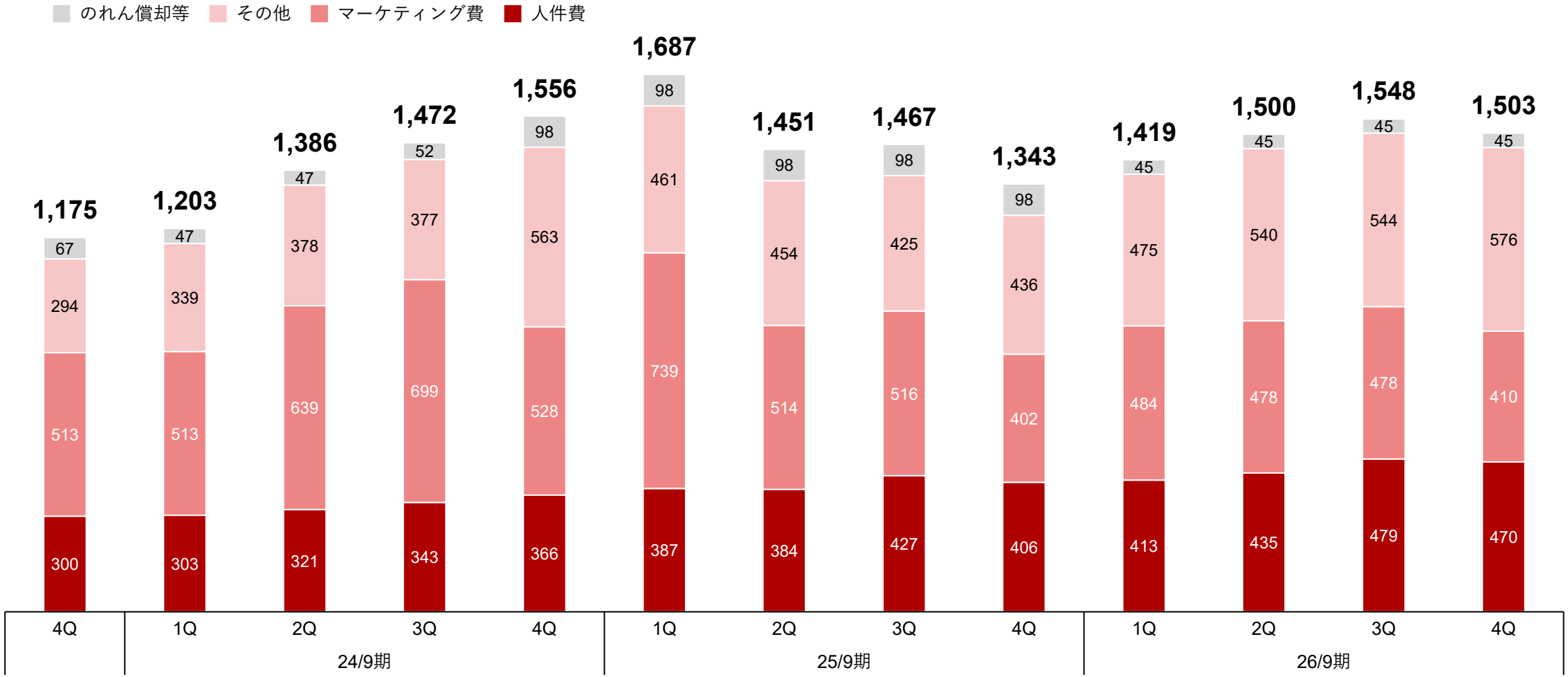


Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

販売管理費の推移

- エンタープライズ・シフトに伴う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

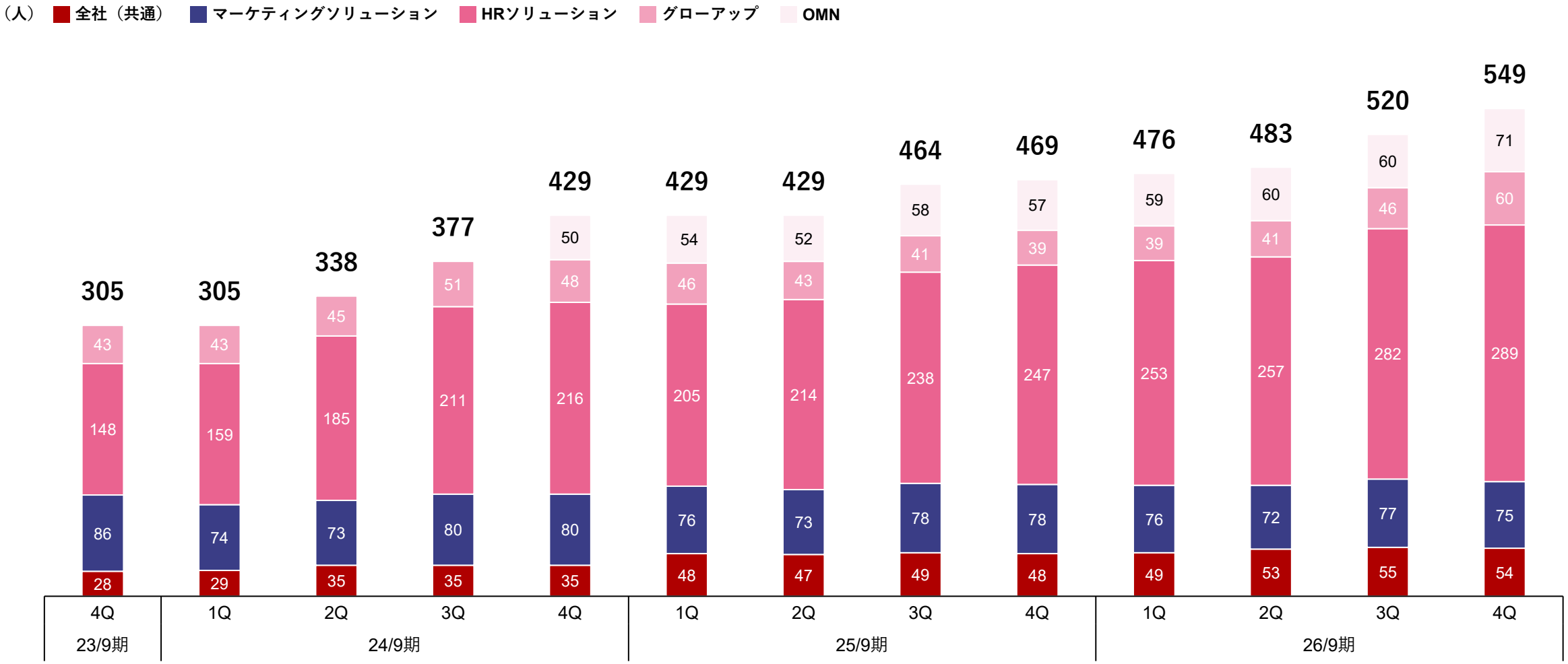
（百万円）



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

従業員数の推移

- 営業、エンジニア、コンサルタント、いずれも採用は計画通りに進捗



※各四半期末時点における正社員数。
※Attack社、D4DR社はHRソリューションに含まれております。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

バランスシートの状況

- 約10億円の自己株式の取得を実施したものの、利益の積み上げにより現金及び預金は前四半期末と同程度の水準
- 自己資本比率は81.6%と、引き続き高い財務健全性を維持

（百万円）		2026年6月末	2026年9月末	前四半期末比
資産	流動資産	18,776	**19,169**	+393
	内、現金及び預金	16,657	**16,526**	▲131
	固定資産	1,775	**2,737**	+962
	資産合計	20,551	**21,906**	+1,355
負債	流動負債	3,176	**3,903**	+727
	固定負債	122	**92**	▲30
	負債合計	3,298	**3,996**	+698
純資産		17,253	**17,910**	+657
自己資本比率		83.8%	**81.6%**	―

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

02

セグメント別概況

－HRソリューション－

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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18.5%増、営業利益は30.0%増と大幅な増益
- マーケティング費用の圧縮により、営業利益率は49.1%となり、高収益を実現

売上高※1
15,697百万円
前年同期比 **+18.5%**
（25/9期 4Q：13,244百万円）

営業利益※1
7,711百万円
前年同期比 **+30.0%**
（25/9期 4Q：5,930百万円）

営業利益率
49.1%
前年同期比 **+4.3 pt**
（25/9期 4Q：44.8%）

顧客数※2
2,428件
前年同期比 **+295件**
（25/9期 4Q：2,133件）

MRR※3
1,135百万円
前年同期比 **+16.2%**
（25/9期 4Q：976百万円）

解約率※4
0.38%
前年同期比 **+0.02pt**
（25/9期 4Q：0.36%）

ARPU※5
470千円
前年同期比 **+2.5%**
（25/9期 4Q：459千円）

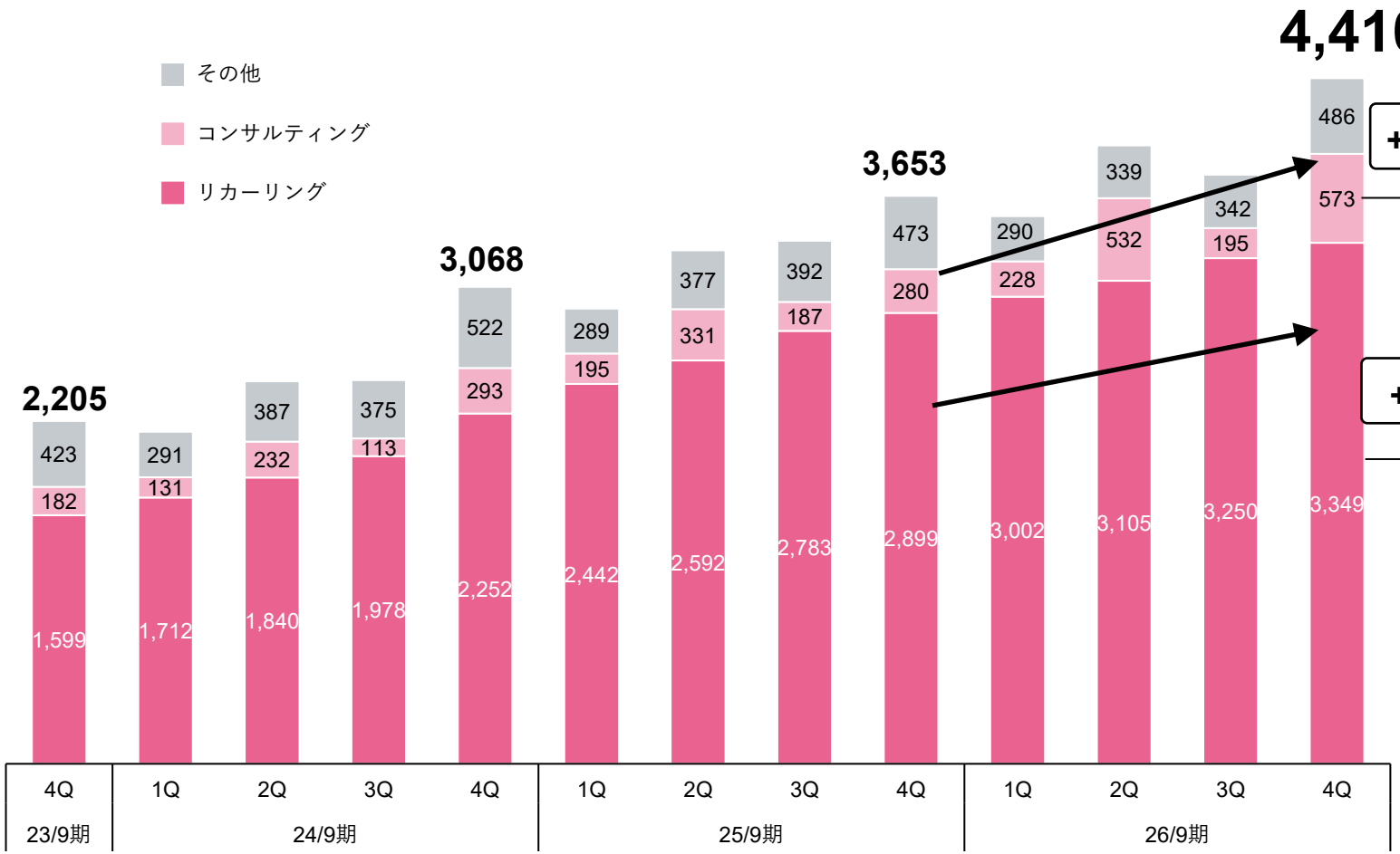
※1 HRソリューション・セグメント全体の数値。※2~5は、タレントパレット、ヨリソル、R-Shift、R-Kintaiの合計値
※2 2025年9月末または2026年9月末における月額課金契約数
※3 Monthly Recurring Revenue。2025年9月/2026年9月における継続課金ユーザーの月額料金額の合計額
※4 既存契約の月額課金額のうち解約に伴い減少した月額課金額の割合（2025年9月または2026年9月までの過去12か月の平均値）
※5 Average Revenue Per User。2025年9月期または2026年9月期の第4四半期における1か月あたりの平均MRR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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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は、4Q期間で前年比104.3%増と大幅な成長。通期ベースでも53.6%増と高成長を実現

（百万円）



+104.3%

コンサルティング

- コンサル体制を拡充し、大企業向けコンサル案件の獲得で売上が拡大

+15.6%

リカーリング

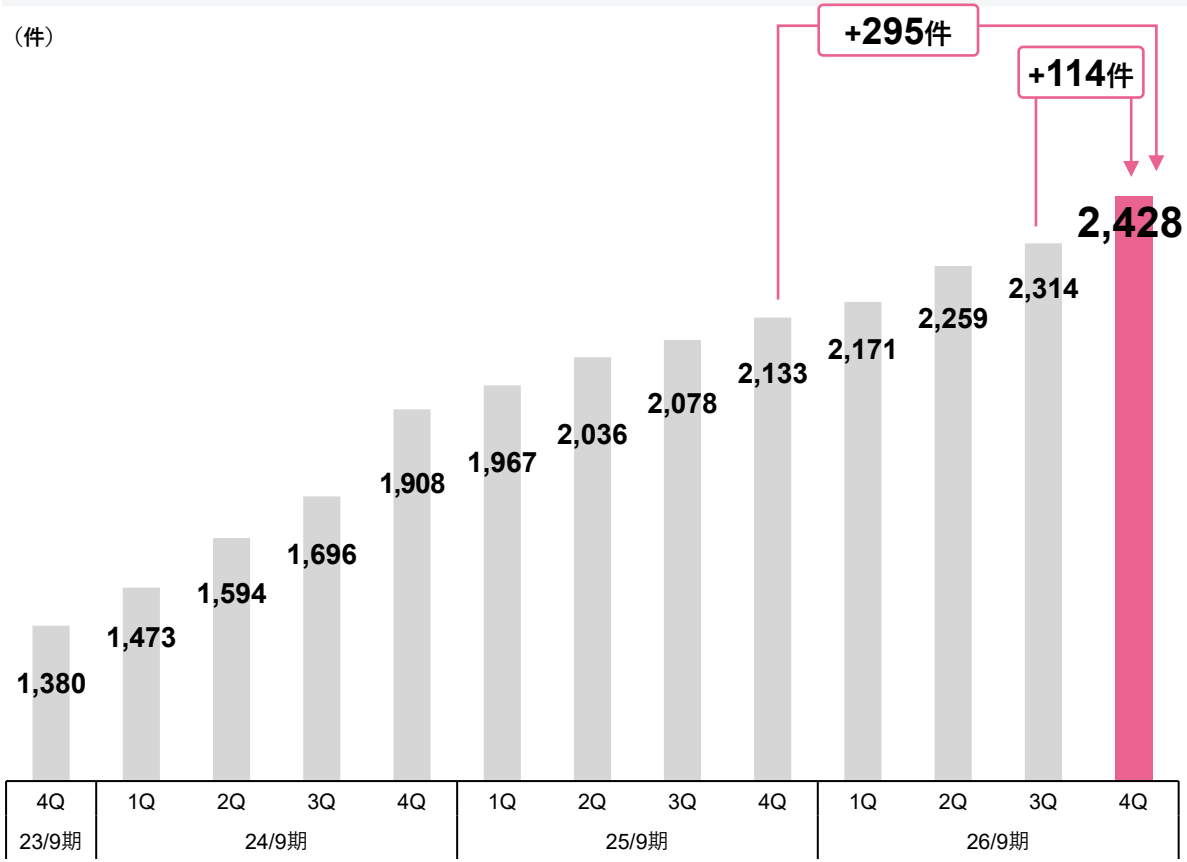
- 顧客数の増加とARPUの上昇によりリカーリング売上は安定的に増加
- 大企業へのフォーカスにより、既存顧客からのアップセル、クロスセルによる売上増も寄与

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

HRソリューション 顧客数、解約率、ARPU

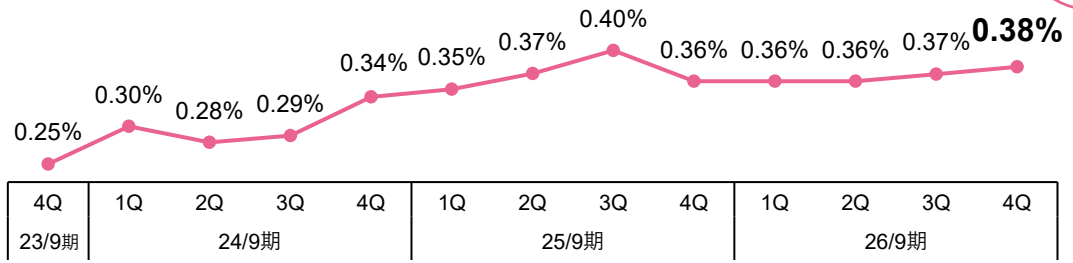
- タレントパレットは、エンタープライズ企業を中心に新規顧客を獲得
- ヨリソルでの顧客数の増加や、パートナー経由のOEM製品の販売数増により、顧客増加ペースが加速

顧客数※1



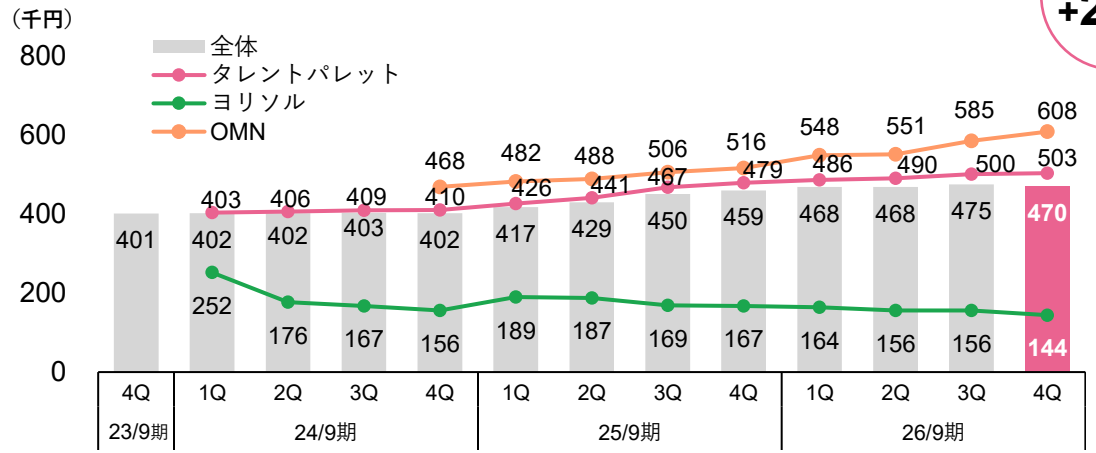
解約率※2

前年比 +0.02pt



顧客単価（ARPU）※3

前年比 +2.5%



※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。

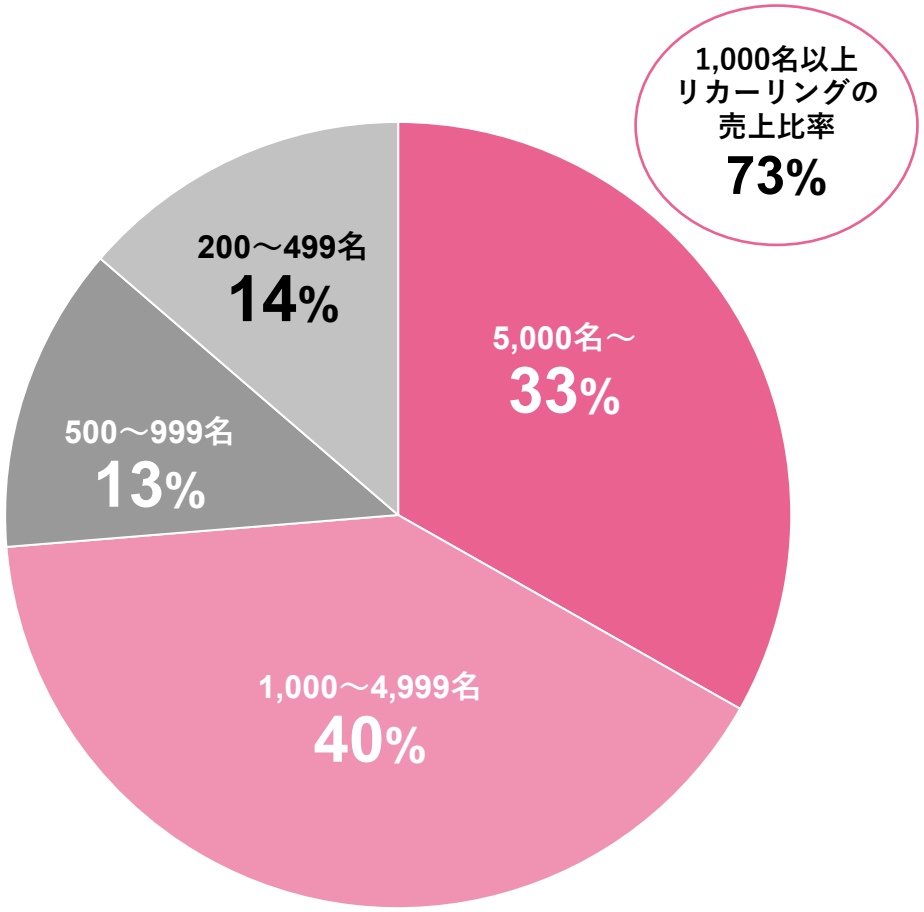
Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご参考

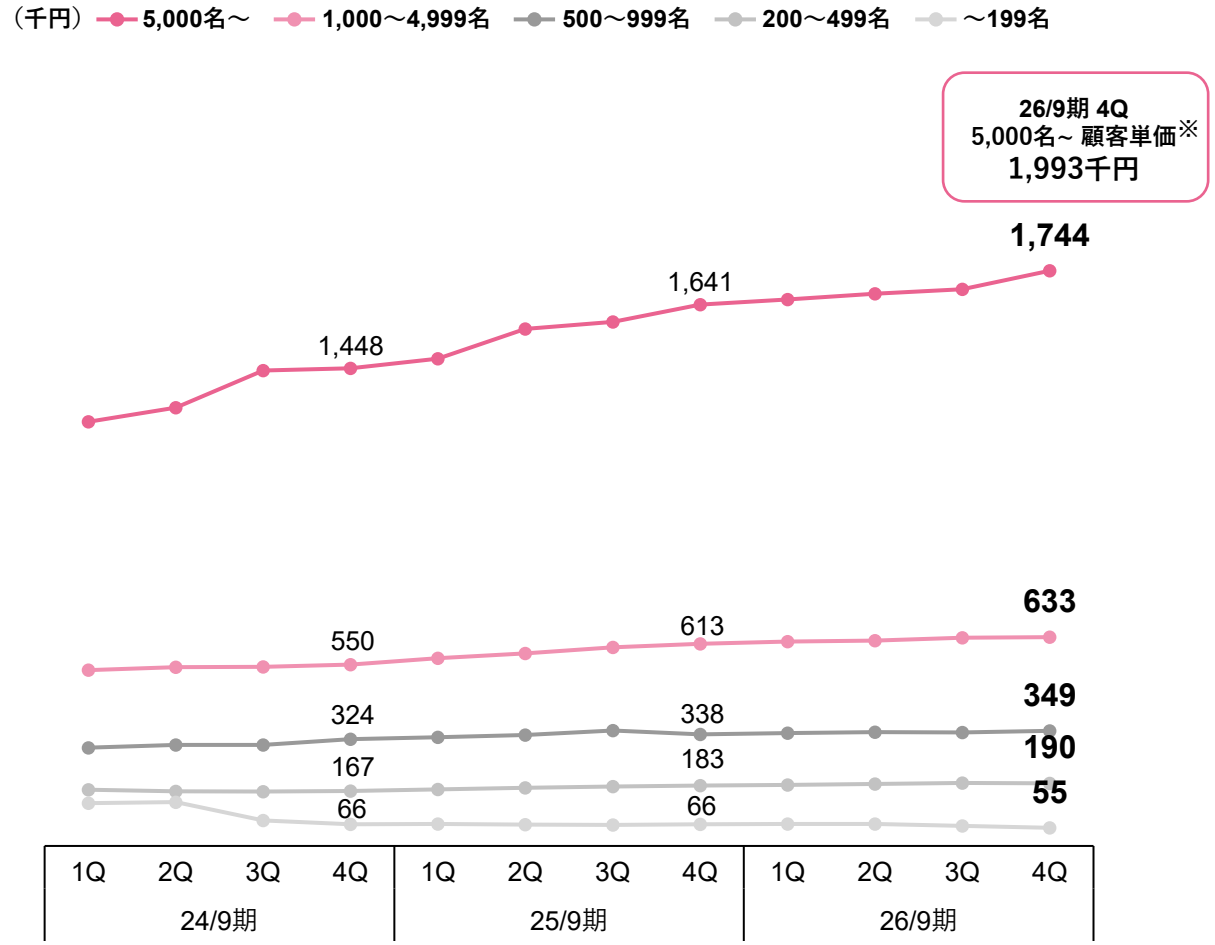
タレントパレット・顧客規模別の構成

- 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（2026/9/30時点）



顧客規模別　ARPU推移



※ コンサルティング売上を含めた1課金ユーザー企業あたり平均単価。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とコンサルティング料金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。

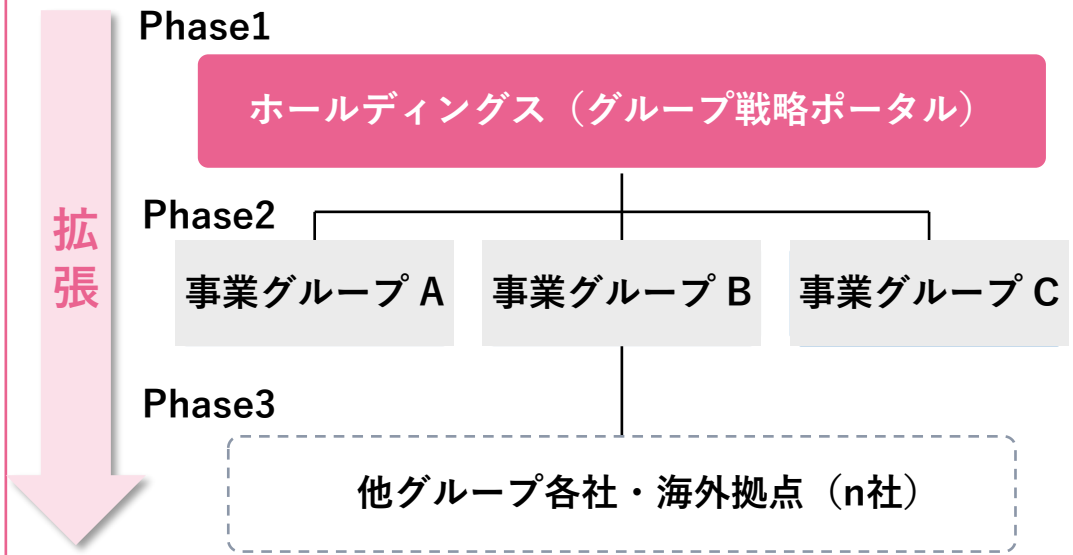
Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご参考

エンタープライズ企業におけるグループ拡張事例

- 各事業会社での導入に留まらず、ホールディングスが主導して、グループ企業（海外拠点含む）へ適用範囲を拡大し利用企業が増加

グループ展開の拡張モデル



エンタープライズ企業におけるグループ展開事例

食品業・物流業

グループ35社以上で人的資本経営の推進

- 人材情報の可視化を中心に、グループ全社の横断で可視化し、施策を実施
- 各社の人事制度の独自運用も同時に対応し、効率化・高度化へと活用
- 人的資本経営の最大化を目指したグループ基盤を構築

小売業

グループ20社以上の人材育成基盤

- 人材情報管理を中心とし、次世代専門人材の育成に注力した活用を推進
- 自律的に学べる環境としてLMSの仕組みをグループ共通で実践
- 一人ひとりにあった学習情報を提供

総合電機機器

グループ20社以上の技術者データベース

- 人材情報管理、技術スキル管理を、本社・各グループ企業の技術者を対象に展開
- 技術者スキルの充足状況や未来への育成投資の意思決定へと活用

海外グループ会社展開への対応

- 国・拠点別の高度なアクセス権限設定
- 多言語対応（20以上のマスタ言語）
- GDPR等の情報規制法制への対応

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

02

セグメント別概況

―マーケティングソリューション―

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

マーケティングソリューション 業績サマリ

- 見える化エンジンの解約率が高止まり、顧客数が減少しており、それに伴い売上高が減少
- 売上高の減少に伴い営業利益は減益となるも、営業利益率36.9%と収益性は確保

売上高※1

3,580百万円

前年同期比 **▲6.8%**
（25/9期 4Q：3,839百万円）

営業利益※1

1,319百万円

前年同期比 **▲22.8%**
（25/9期 4Q：1,709百万円）

営業利益率

36.9 %

前年同期比 **▲7.7 pt**
（25/9期 4Q：44.5%）

現状の認識と今後の方針

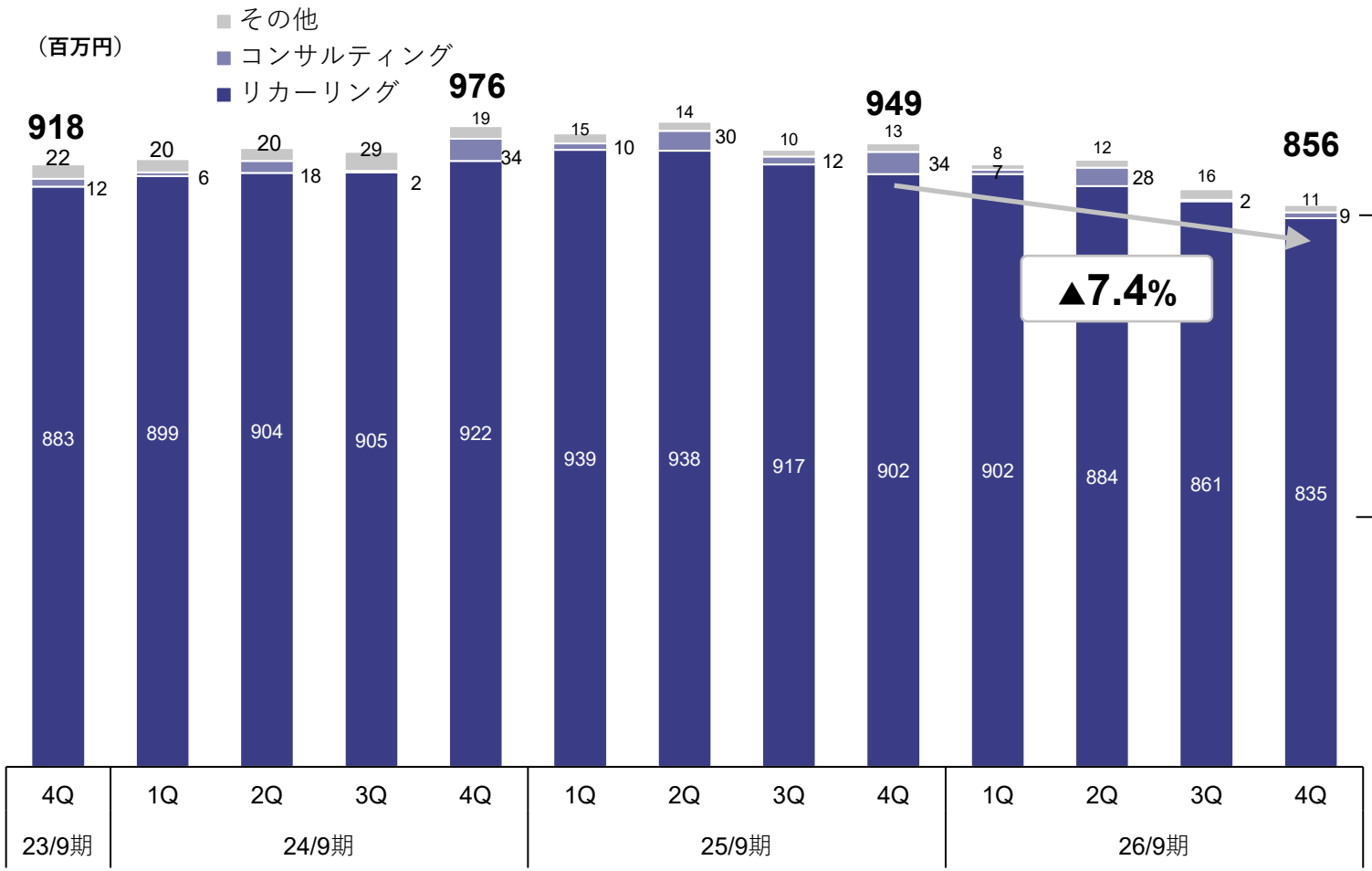
1	**既存SaaSの収益性の維持** 見える化エンジンの解約高止まりによる減収に対し、解約抑制と既存顧客へのアップセルを推進
2	**利益創出によるグループへの貢献** 2026年9月期においてはマーケティング投資を抑制しつつ、セグメント利益1,319百万円を確保。今後も収益性を重視した運営を継続
3	**技術・ノウハウの新規事業への展開** データ分析技術やSaaS開発・運営のノウハウを活用し、AIプラストークなどの新たな成長領域の開発・展開につなげる

※1 マーケティングソリューション・セグメント全体の数値。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

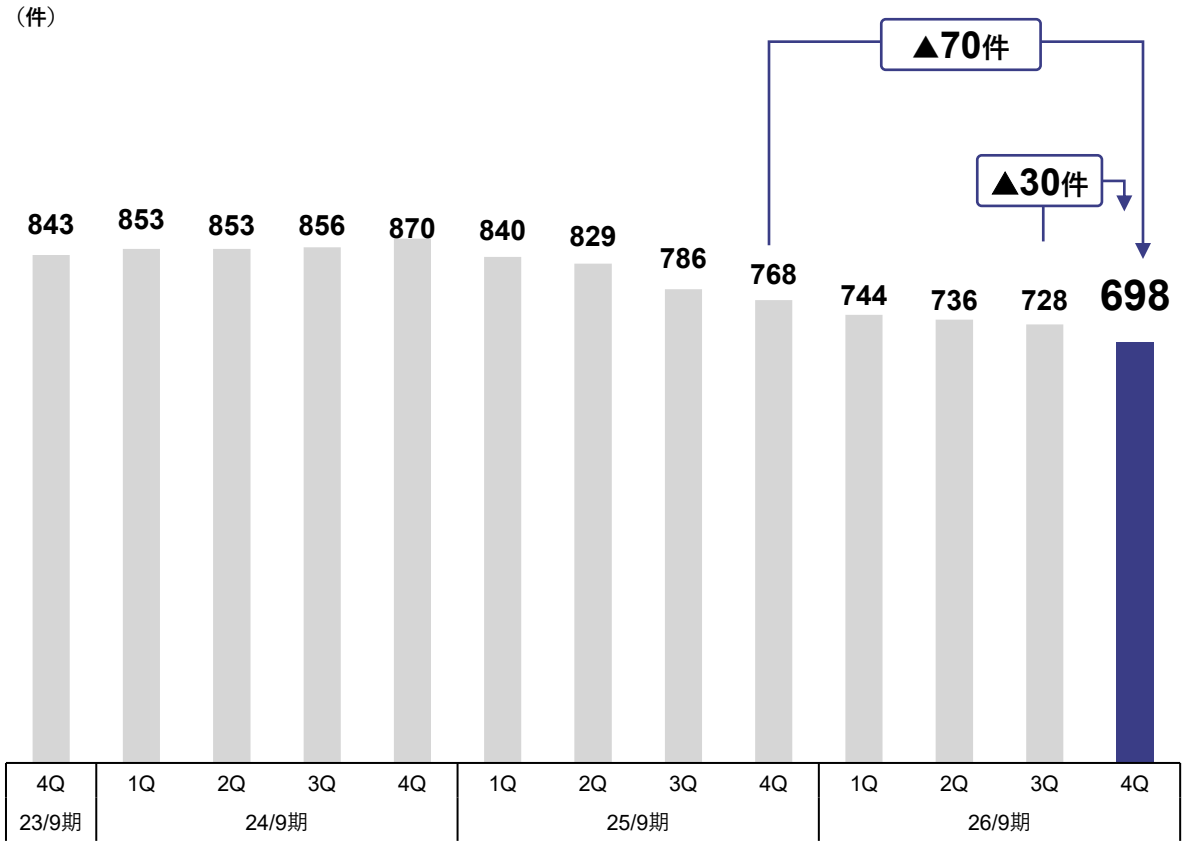
- 顧客数の減少による影響でリカーリング収入が前年比で減少

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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）

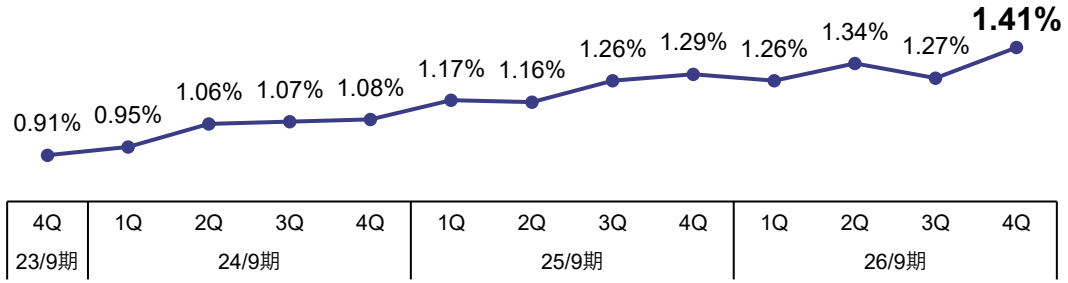
- 見える化エンジンの解約が高水準にあり顧客数は減少
- 低単価であるAIプラストークの拡販により、ARPUは前年比ほぼ横ばい

顧客数※1



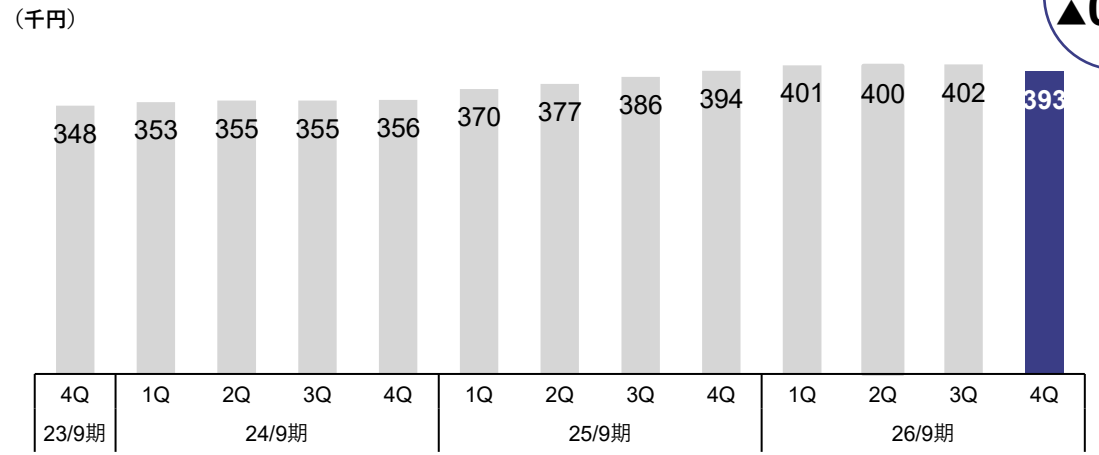
解約率※2

前年比 +0.12pt



顧客単価（ARPU）※3

前年比 ▲0.0%



※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、AIプラストーク）
※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。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

03

トピックス

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

最新のトピックス

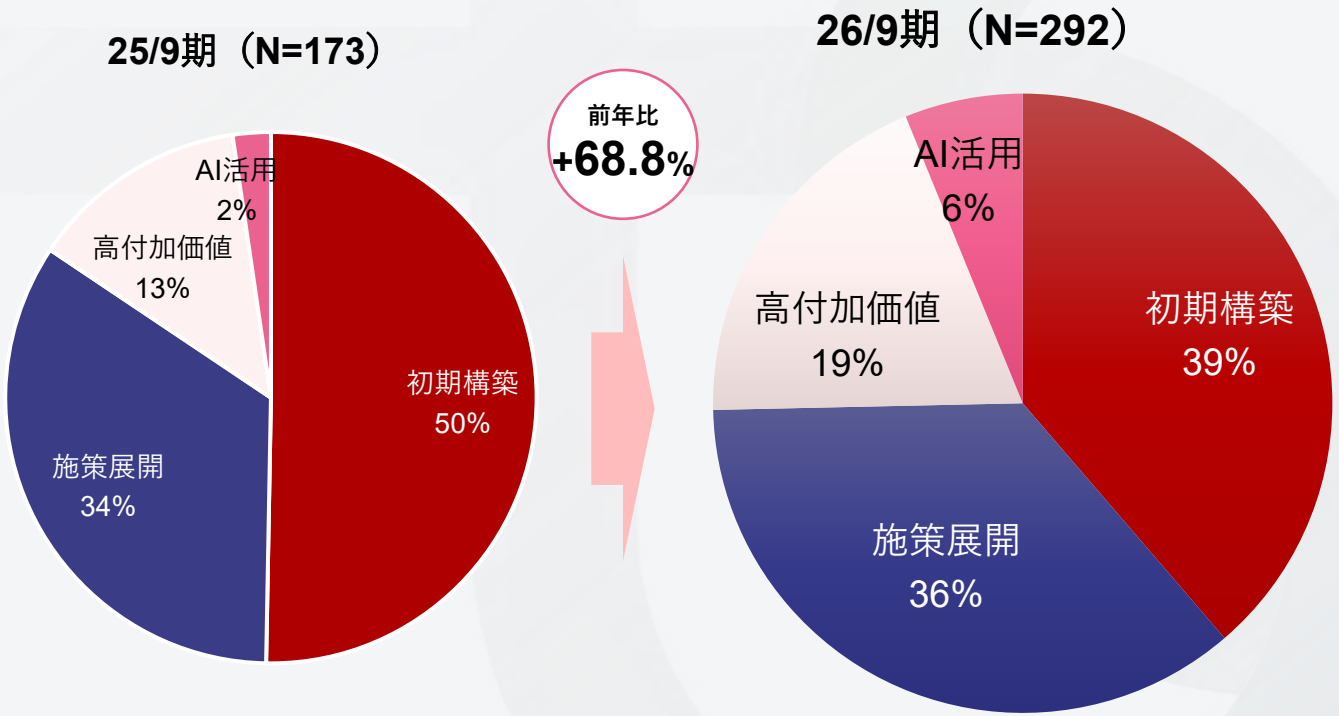
1. HRコンサルティングビジネスの大幅成長とさらなる推進施策
2. AIプラストーク、 専門チームを新設し本格事業展開
3. ラクス社との協業の進捗、楽楽シリーズとの連携拡大
4. 生成AIに対抗する「フィジカル」強化のための本社の移転
5. 大変革期に向けた経営体制の変更

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 HRコンサルティングビジネスの大幅成長とさらなる推進施策

- 案件数の増加と高付加価値テーマの拡大により、2026年9月期において売上が大幅拡大
- 2027年9月期においても、人事戦略コンサル専門チームの結成やCradle社との連携を通して、さらなる体制・提案の強化を推進

コンサルティング件数・テーマの変化



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

27/9期 新規施策

1 HR戦略コンサルティングチームの構築

- 組織設計やサクセッションなどの**戦略的な人事施策のコンサルティングに特化**したチームを新設し、高付加価値サービスを提供する体制を強化
- 科学的人事推進で培った知見を活用しつつ、**タレントパレットから独立した案件にも対応**

2 Cradle 社との連携

- 2026年10月にグループジョインした**Cradle社と、コンサルティングチームが連携**
- DE&Iや女性活躍推進など、**ウェルビーイング関連の施策設計・推進**のコンサルティングを提供

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 AIロープレ「AIプラストーク」 専門チームを新設し本格事業展開

- リアルなAIペルソナとの実践的なロールプレイングから評価・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
- 営業商談、カスタマーセンターでの顧客応対、人事評価フィードバックなど、各種面談のロールプレイングであらゆる業務における対人スキルを鍛えることが可能に

AIプラストーク

面談 も ロープレ もAIで。

対話力が組織の成果になる。



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

さまざまなロープレシーンに対応

- 【営業】商談ロープレ
- 【CS】オペレータ教育ロープレ
- 【HR】1on1・評価・採用面談ロープレ
- 【HR】人材育成・各種研修ロープレ

×

- 自社独自の教材・ドキュメント
- シナリオ自動生成

ロープレ診断

結果の評価
フィードバック



- AIが対話を即座に採点・測定
- 個人のスキルと練習量を自動蓄積、弱点を可視化

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

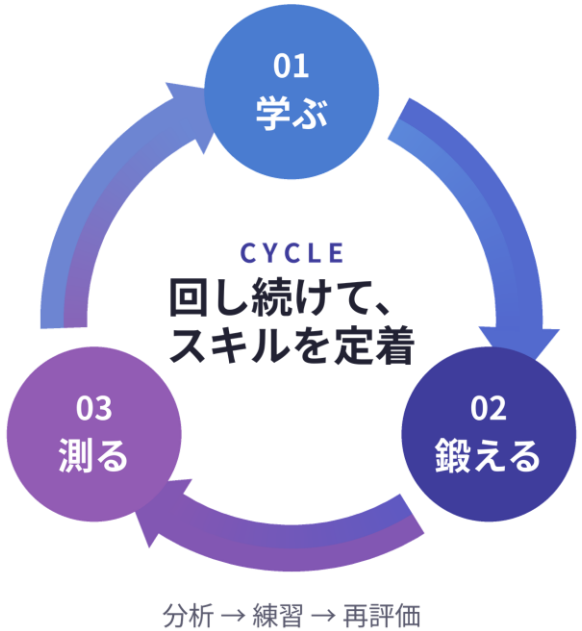
2 AIプラストーク「人材育成ソリューション」としてHR領域で事業拡大

- AIロールプレイングを使い、従来の「学ぶ」から「鍛える」までをトータルで支援できる新しい「AI人材育成ソリューション」
- 自社の研修コンテンツ（教材）を読み込ませることで、独自の育成シナリオを自動生成し、自社固有の研修を可能に

1つのソリューションで“育成サイクル”を回す、新しい「人材育成ソリューション」

生成AI以前のソリューション
動画研修などで「学ぶ」育成が中心

AIプラストーク
「学ぶ・鍛える・測る」の育成サイクルにより、
指導役なしでも自立した人材育成が可能に



STEP 01 LEARN　学ぶ
eラーニング・集合研修（LMS）スキルに合わせ、学習コンテンツを自動で推奨
・講座研修／eラーニングの受講管理、必須研修の受講・理解度を把握

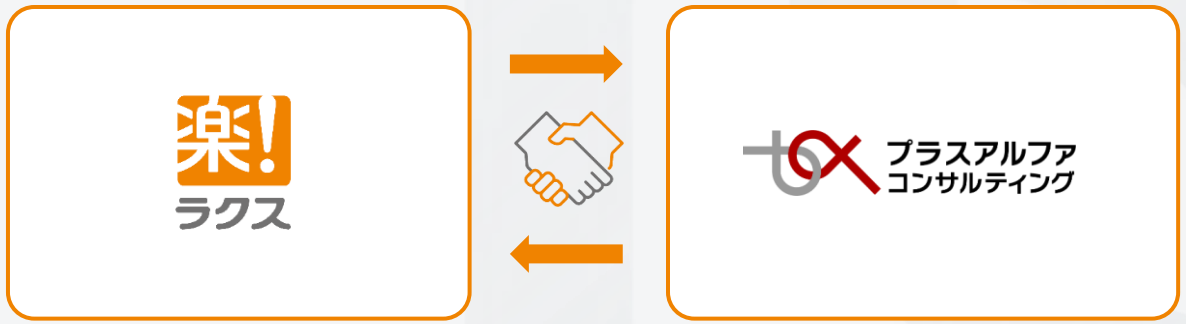
STEP 02 TRAIN　鍛える
AIロープレによるトレーニング　個人ごとの練習量とスコアを蓄積し、弱点を可視化
・自社教材からシナリオを自動生成、24時間無制限の音声練習が可能
・AIがその場で対話を即座に採点、個人の弱点をリアルタイムに可視化

STEP 03 MEASURE　測る
実戦履歴の管理・評価　知識と話し方を細かく測り、実践データまで測定
・ロープレの中身を見える化し、知識・話し方などのスキルを細かく測定
・実応対データの測定にも対応可能

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

3 ラクス社との協業の進捗、楽楽シリーズとの連携拡大

- ラクス社との資本業務提携の強化に伴い、より踏み込んだ協業に向けて取り組みを検討・協議中
- 第一段階として、両社で販売パートナー契約を締結し、両社のソリューションを相互に販売可能に



協業の進捗

- ラクス社にて当社の各種ソリューションを、当社にてラクス社の楽楽シリーズを販売可能とするパートナー契約を相互に締結
- 「楽楽人事労務」の販売をベースとしつつも、それ以外のソリューションについても両社のネットワークを活かした拡販が可能に

今後の展望

- タレントパレットと楽楽勤怠の連携など、両社の様々なソリューション間での連携機能の強化を検討中

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

4 生成AIに対抗する「フィジカル」強化のための本社の移転

- 今後の事業拡大に伴う人員増に備え、2027年6月頃を目処に東京本社を移転予定
- 付加価値向上につながる「フィジカル（対面でのコミュニケーション）」強化のための戦略投資として、充実した拠点を整備

生成AI時代だからこその「フィジカル」強化の目的	社内コミュニケーションの機会を増やし、強みである組織間の連携**「PACサイクル」を強化**	エンタープライズ顧客との対面でのコミュニケーションにより、**信頼の獲得と体験価値の最大化**を図る
「フィジカル」推進拠点として新本社を開設	顧客向けイベントも開催できる、**快適なリフレッシュスペース**を設置	本格的な**レストラン**を併設。社員の健康増進に加え、顧客・パートナーを**おもてなしし、関係性を築く場**として活用





本社移転に伴い、2027年9月期に一時費用の計上を見込む（詳細は業績見通しページにて説明）

※ 画像はイメージです。実際のデザインや仕様等とは異なる場合があります。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

5 大変革期の成長戦略に向けた経営体制の変更

- **2026年10月1日付で、三室克哉が会長、鈴村賢治が社長に就任し、新体制に移行**



これまでの歩み

祖業である「見える化エンジン」での
高収益SaaSのスタイル確立

「タレントパレット」によるHR領域への進出により、
売上の大幅な拡大とともに、**高収益なビジネスモデルを展開**

新体制における重点方針

「タレントパレット」を中心とした**高収益SaaSの展開を継続**

次なる成長ドライバー創出のための、**新規サービスの立ち上げと拡大**

協業・M&Aを通じた**非連続な成長の追求**と、**事業ポートフォリオの拡充**

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

04

2027年9月期 業績見通し

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年9月期の経営方針

- 既存事業のエンタープライズ戦略は継続・推進しながら、新たな売上成長ドライバーの創出に注力
- 新規事業への積極投資や協業・M&Aの推進により、売上成長の再加速を図る

01 HRソリューション新規事業の本格展開

成長フェーズにある事業に人員・開発の投資を集中し、成長を加速

コンサルティングビジネス

Talent Palette タレントパレット

- HRコンサルティングビジネスは高成長を継続すべく、**専門人材の積極採用と組織体制の強化を推進**
- **上流コンサルチームを新設**し、サービスも質、量ともに拡充

業界特化型HRソリューション

ヨリソル / HIcare Wellness ハイケアウェルネス

- **既存事業と共有されていたリソースを事業部化により専任化**し、事業展開を加速させ市場のシェア拡大を推進
- 2ソリューション合わせて**売上規模10億円超を目指す**

02 生成AI時代の新ソリューション開発

生成AIソリューションの開発⇒高速展開サイクルを構築

AIネイティブサービス

AIプラストーク

- AIプラストークは、積極投資により**早期の市場開拓**を図る
- 生成AI時代だからこその**新規事業の創出を行うべく、専門チームを設置**し積極推進

03 協業・M&Aの積極推進

積極的な施策展開による非連続な成長を実現

楽!ラクス / マイナビ / Cradle

- 資本提携先であるラクス社・マイナビ社との協業は、既存の協業施策を着実に実行しつつ、**新たな協業テーマを積極的に探索**
- 10月にグループジョインしたCradle社のクロスセル推進とともに、成長領域に関しては**新たなM&Aや協業**なども積極的に検討

既存事業のノウハウ・リソースをもとに新規事業の推進に注力

既存事業
売上・収益源として
エンタープライズ戦略を継続

Talent Palette タレントパレット
見える化エンジン
CustomerRings カスタマーリングス

タレントパレット

- 引き続き**売上・収益の柱**として業績を牽引
- エンタープライズ戦略の推進により理解度が深まった、**トップ層に訴求する営業・マーケ施策**による顧客獲得と、**生成AI機能強化**によるARPU向上を両立

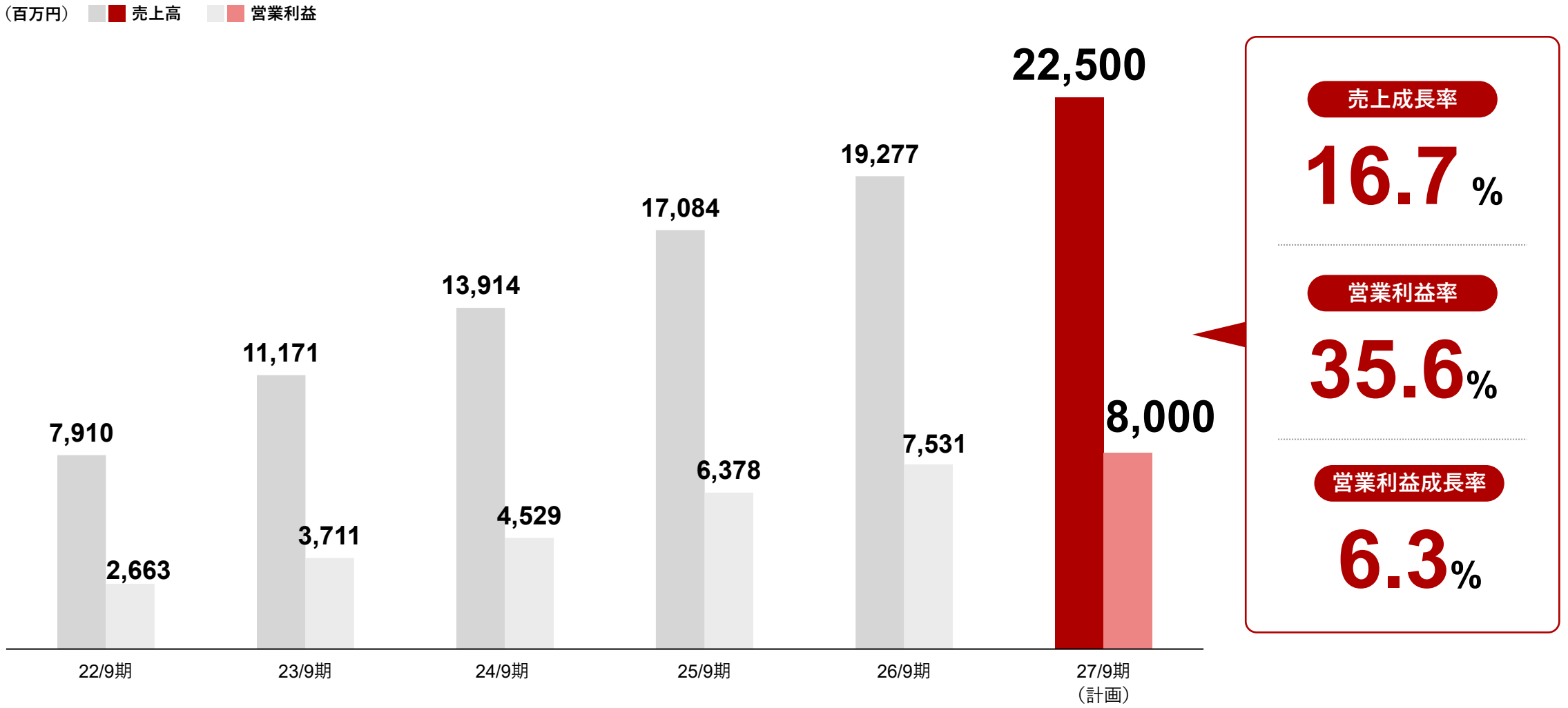
見える化エンジン／カスタマーリングス

- **技術などのノウハウを新規事業に還元**
- 創業からの高収益SaaSとして**利益貢献**

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年9月期 業績見通し

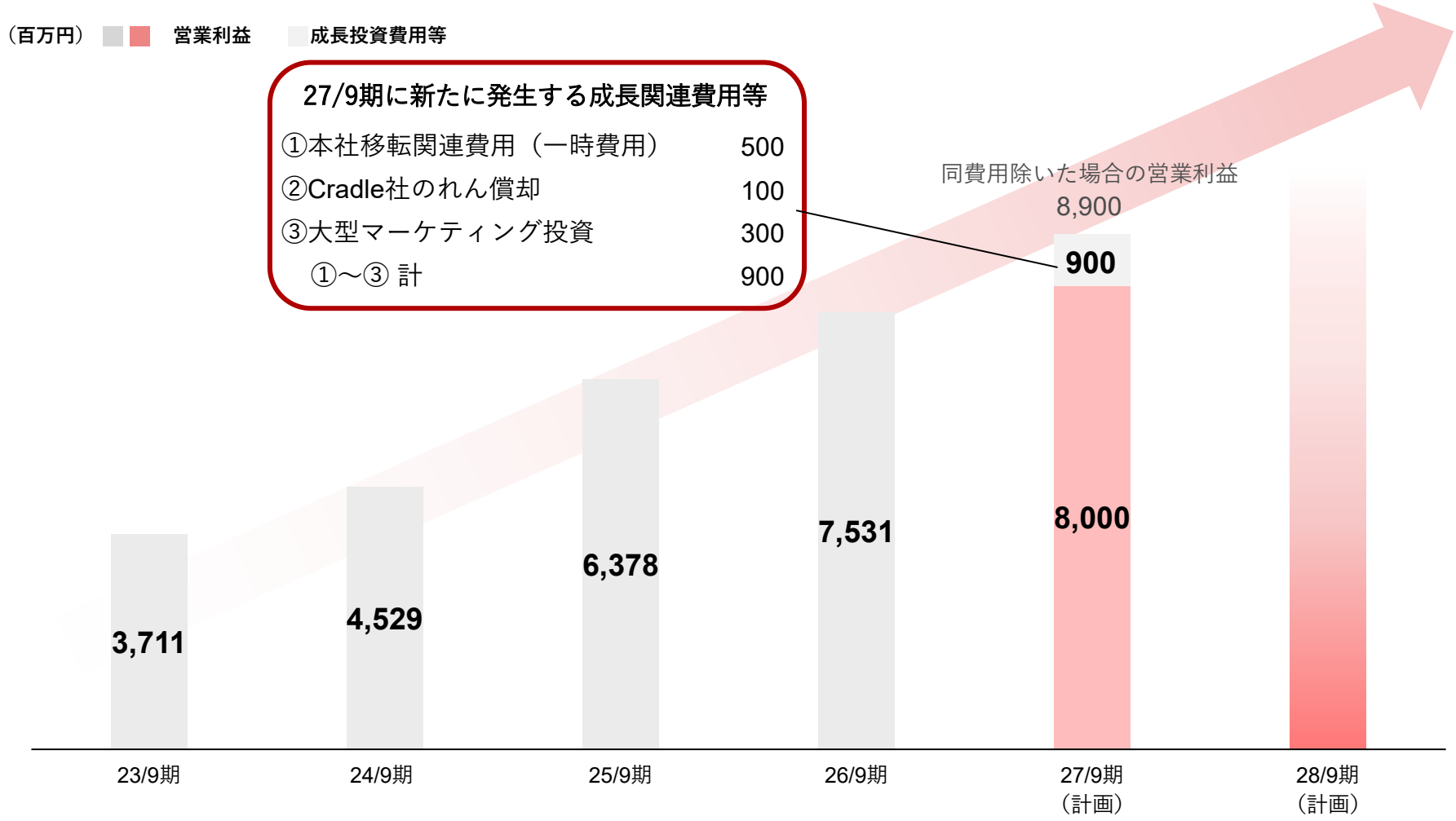
- 積極的な成長投資により、前期までの売上成長を大きく上回る売上増を計画
- 2027年9月期は、成長投資により利益成長率はやや抑えられるものの、営業利益率は35%超を確保し、高成長と高収益を両立



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

営業利益の計画推移

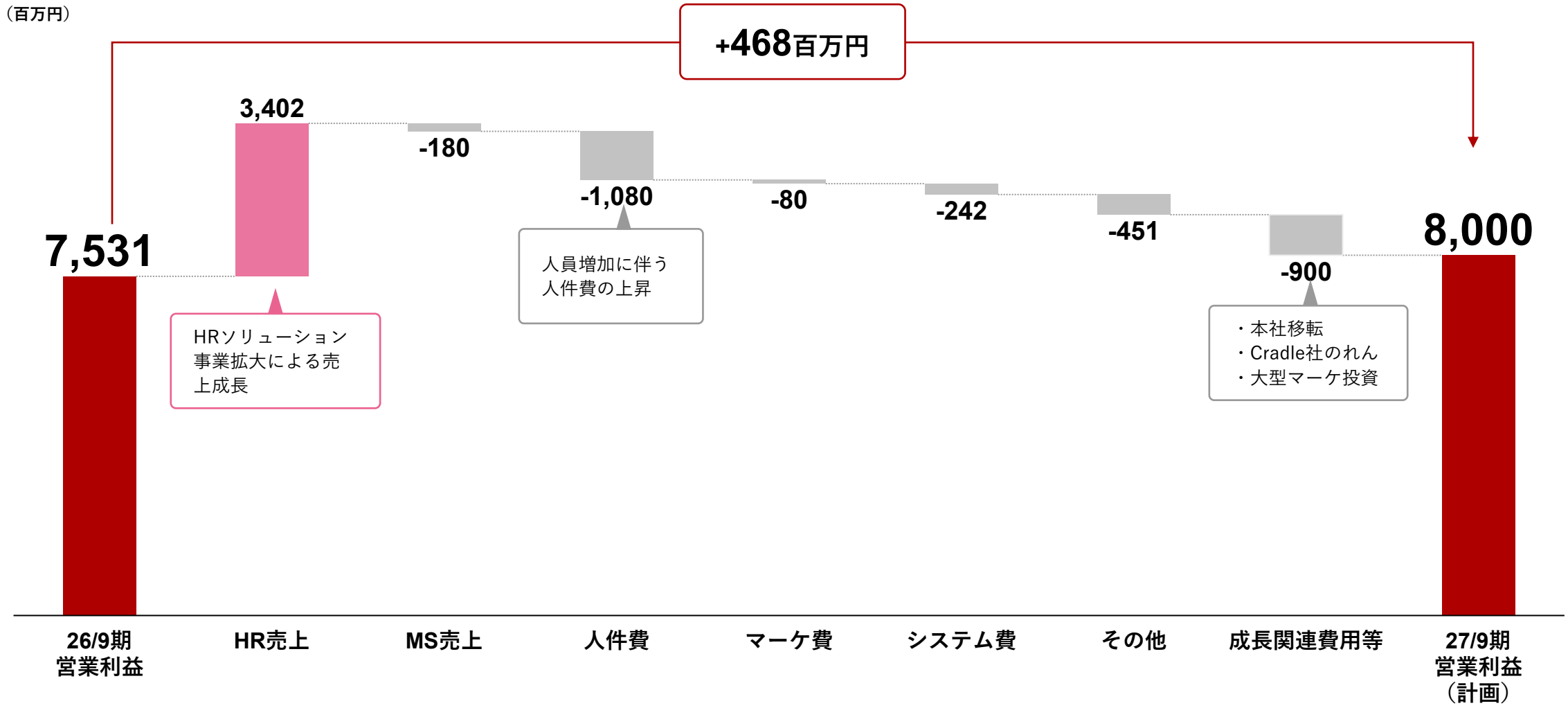
- **2027年9月期の営業利益成長の低下は成長投資費用等によるもので、中期の利益成長トレンドは維持されている**
- **2028年9月期には、売上の成長に加え、成長関連費用等のうち一時費用もなくなることで、大幅な増益を想定**



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年9月期　営業利益の増減要因

- 引き続きHRソリューションの事業拡大による売上増が増益のドライバー
- 費用面では、HRソリューション・新規事業等への人件費増や成長関連費用等が増加

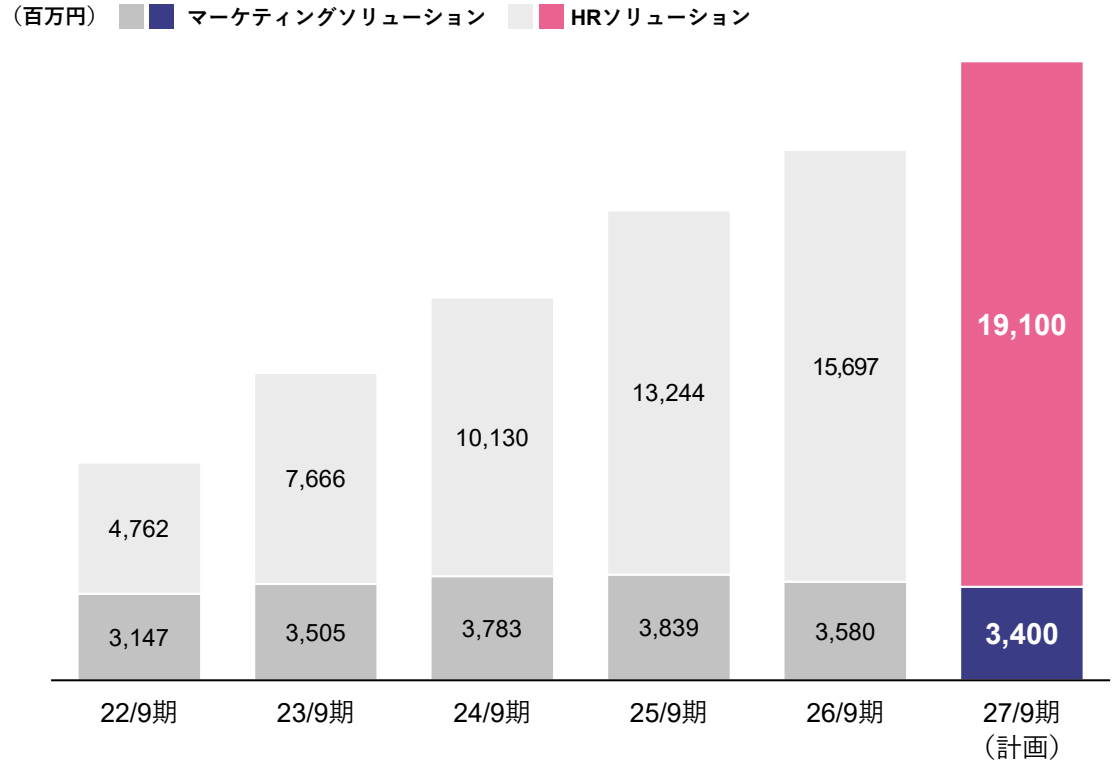


Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

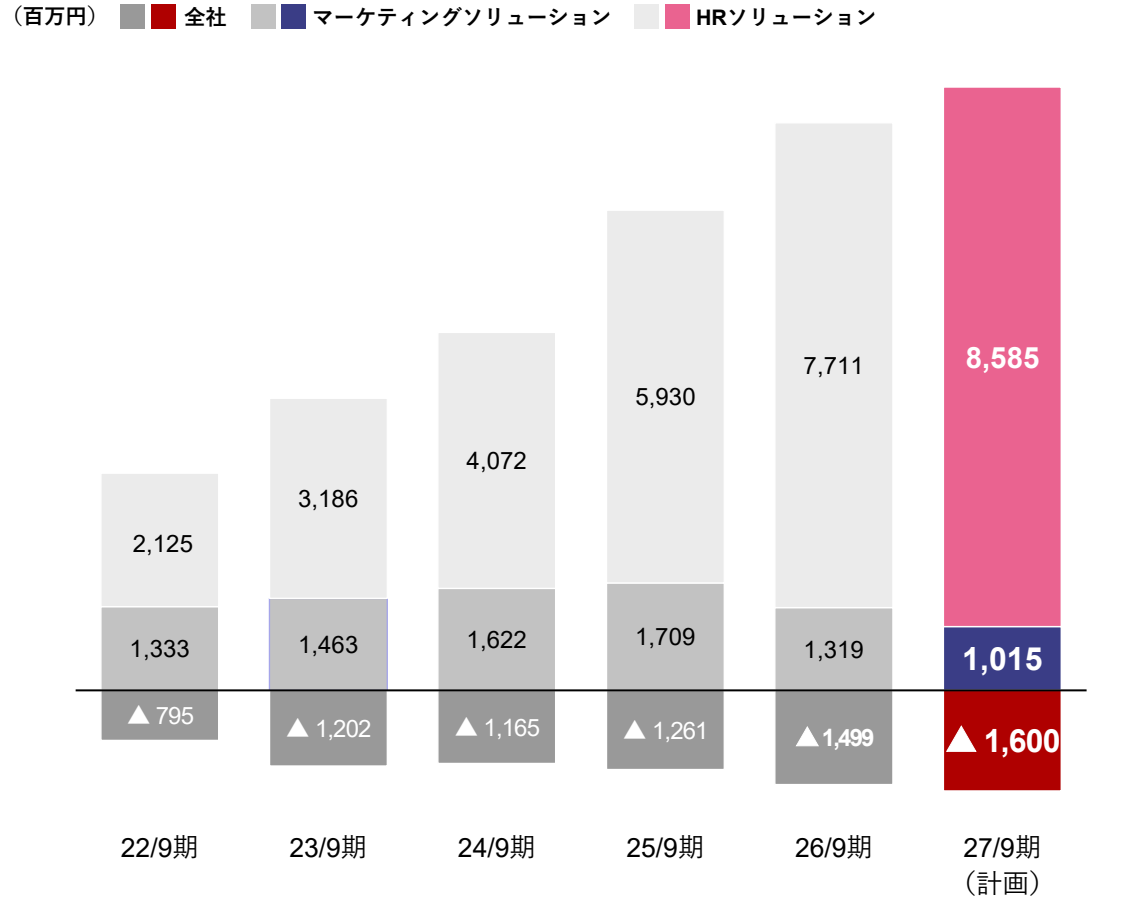
2027年9月期 セグメント別業績見通し

- HRソリューションの継続的な売上・利益成長を見込む
- MSソリューションは、生成AI強化を行いつつ、既存SaaSについては費用を抑制し収益性は維持

売上高※1



営業利益※2



※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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

05

中期経営方針

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

中期経営方針

- 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

売上300億円

営業利益100億円の達成

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
- 市場を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てこにした
  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

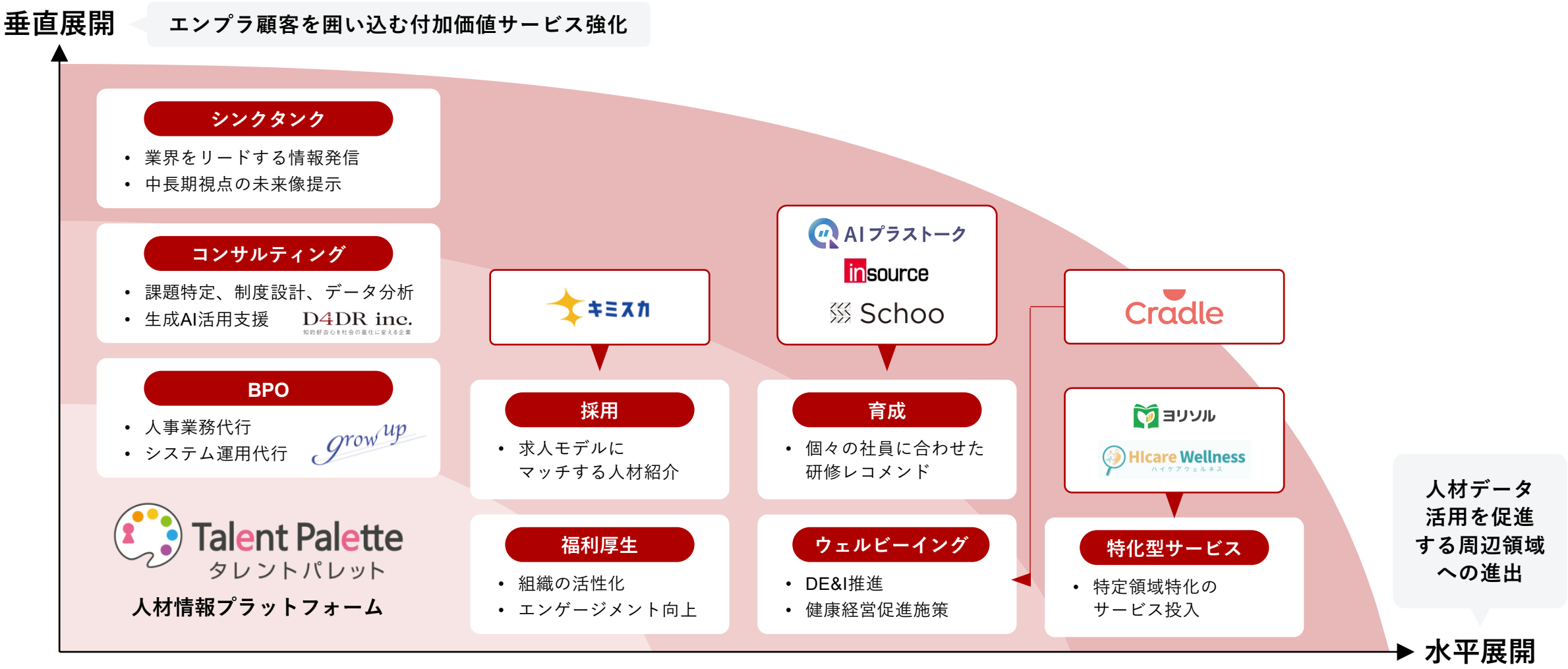
- 生成AI活用による新サービスや新事業のスピード
  開発により、新たな成長の柱を創出
- M&Aや資本提携を通じた外部パートナーとの協業



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略

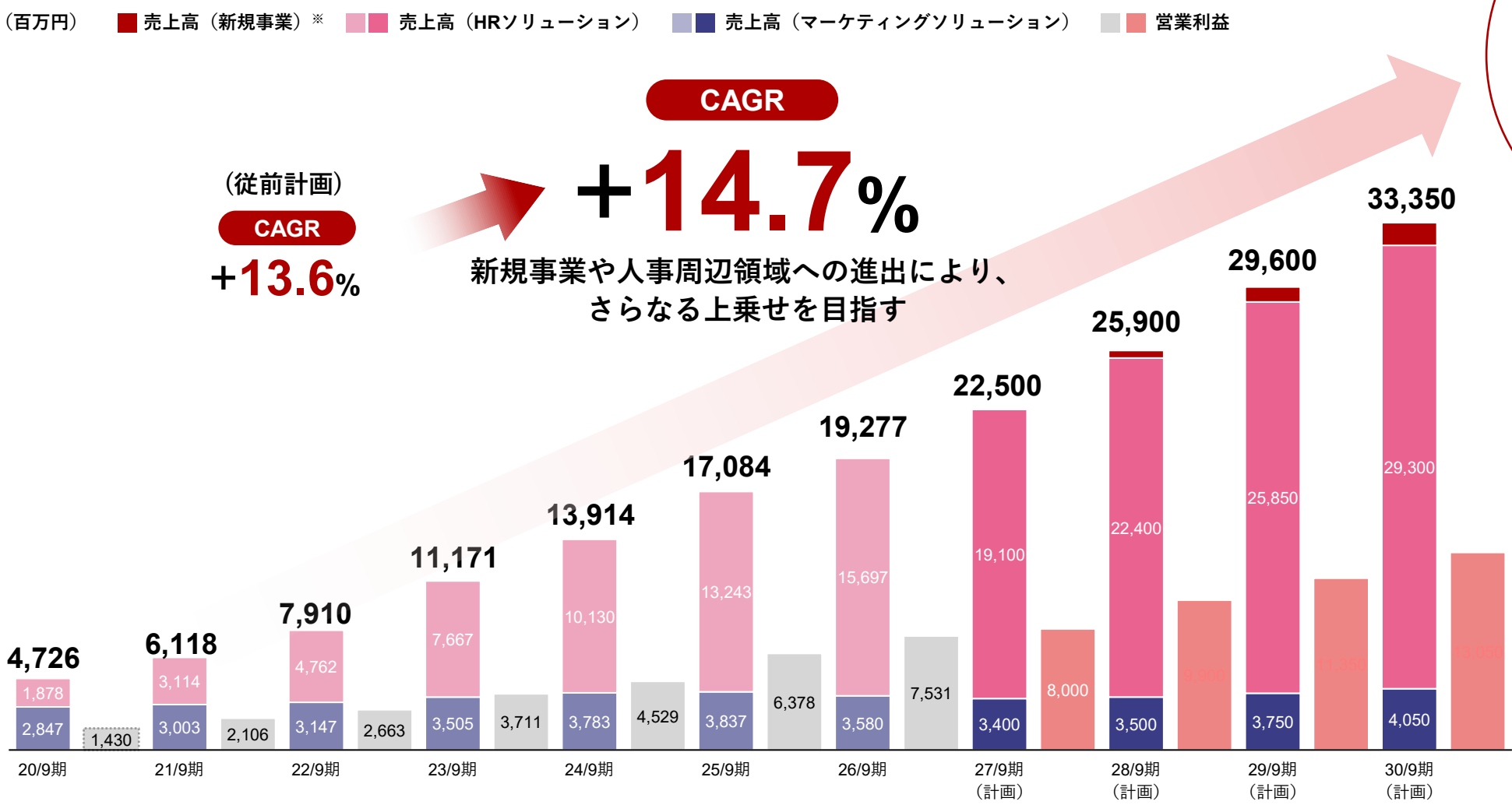
- データ活用を促進する水平展開と顧客を囲い込む垂直展開を組み合わせることで、面的な事業拡大を目指す
- パートナー企業との連携や資本提携など、外部リソース活用も併用



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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300億円以上、営業利益100億円以上を目指す
- 従前の計画から、注力事業へ積極投資を行いより売上を伸長させる計画に更新



売上高
300億円以上

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。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

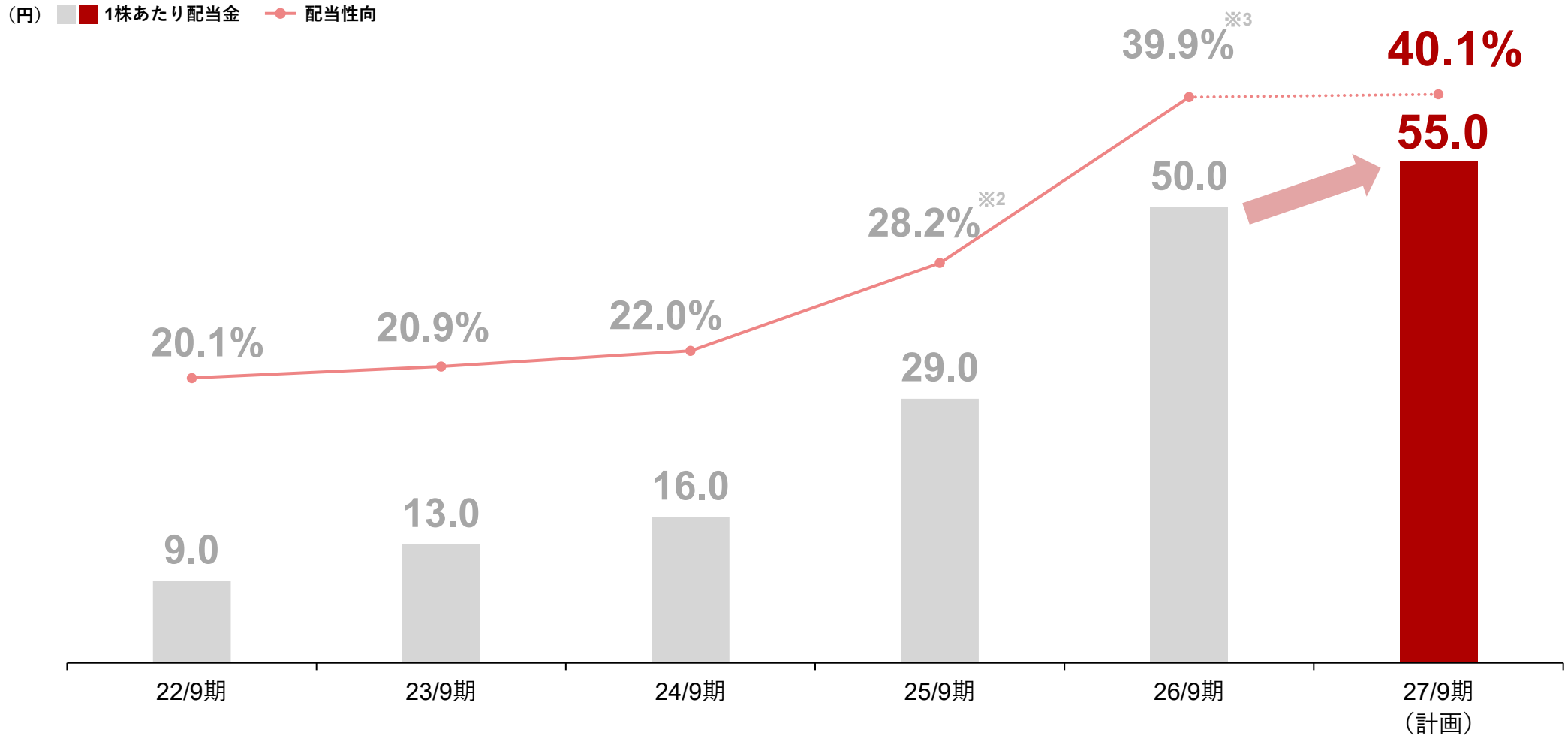
06

株主還元方針

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年9月期末 配当予想

- 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して実施する方針
- 上記方針を踏まえ、2027年9月期の**1株当たり配当額は55.0円**とする。前期比では＋5円の増配



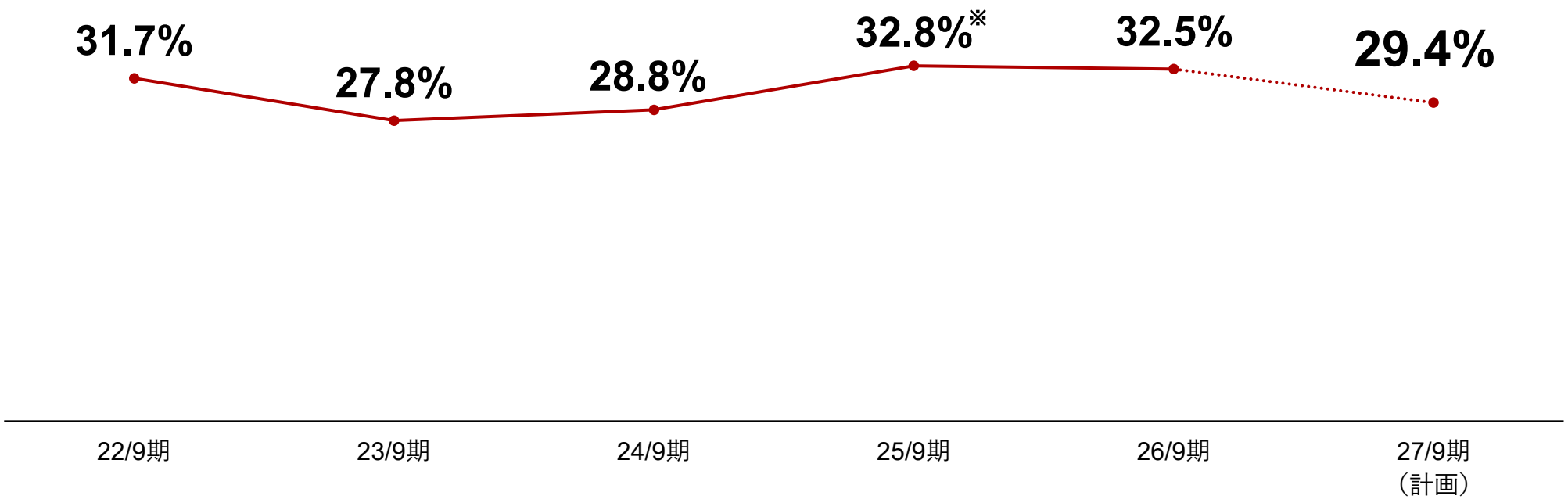
※1 配当性向は、期末発行済株式数 × 1株あたり配当金 ÷ 当期純利益により算出
※2 2025/9期の配当性向は、減損による特別損失の影響を除き計算
※3 2026/9期は約10億円の自己株式の取得を行っており、総還元性向は58.8%

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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
- 2027年9月期の計画では、成長投資の影響で前期比でやや低下となるも水準としては30%付近を維持

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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

07

ご参考資料

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

会社概要

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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　鈴村 賢治
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、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、株式会社Cradle
設立	2006年（平成18年）12月25日
資本金	564,652千円（2026年9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549名（2026年9月末現在）
URL	https://www.pa-consul.co.jp/

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。

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。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

Talent Palette
タレントパレット

ヨリソル

キミスカ

HIcare Wellness
ハイケアウェルネス

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

AIプラストーク

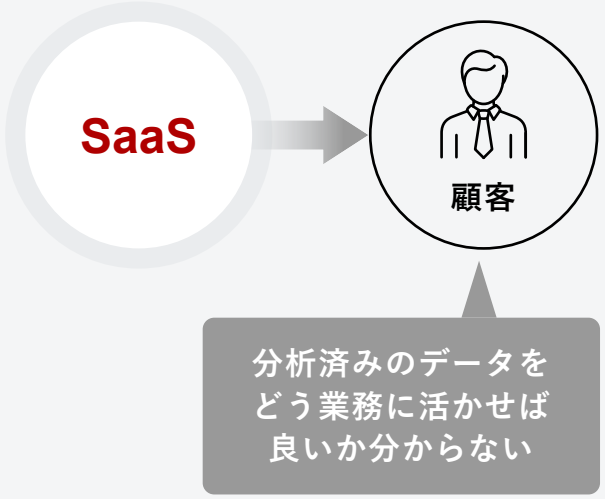
Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ビジネスモデル

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

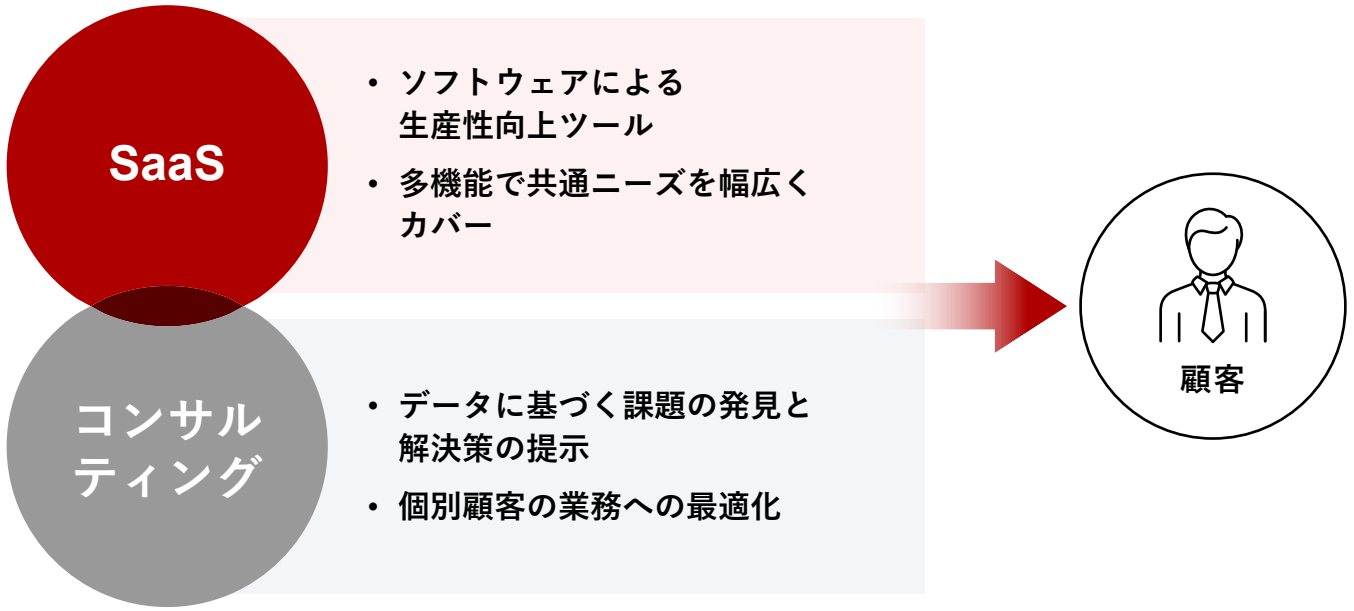
SaaSのみの提供の場合

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



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

Talent Palette タレントパレット

- 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

ヨリソル

- 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

見える化エンジン

- 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

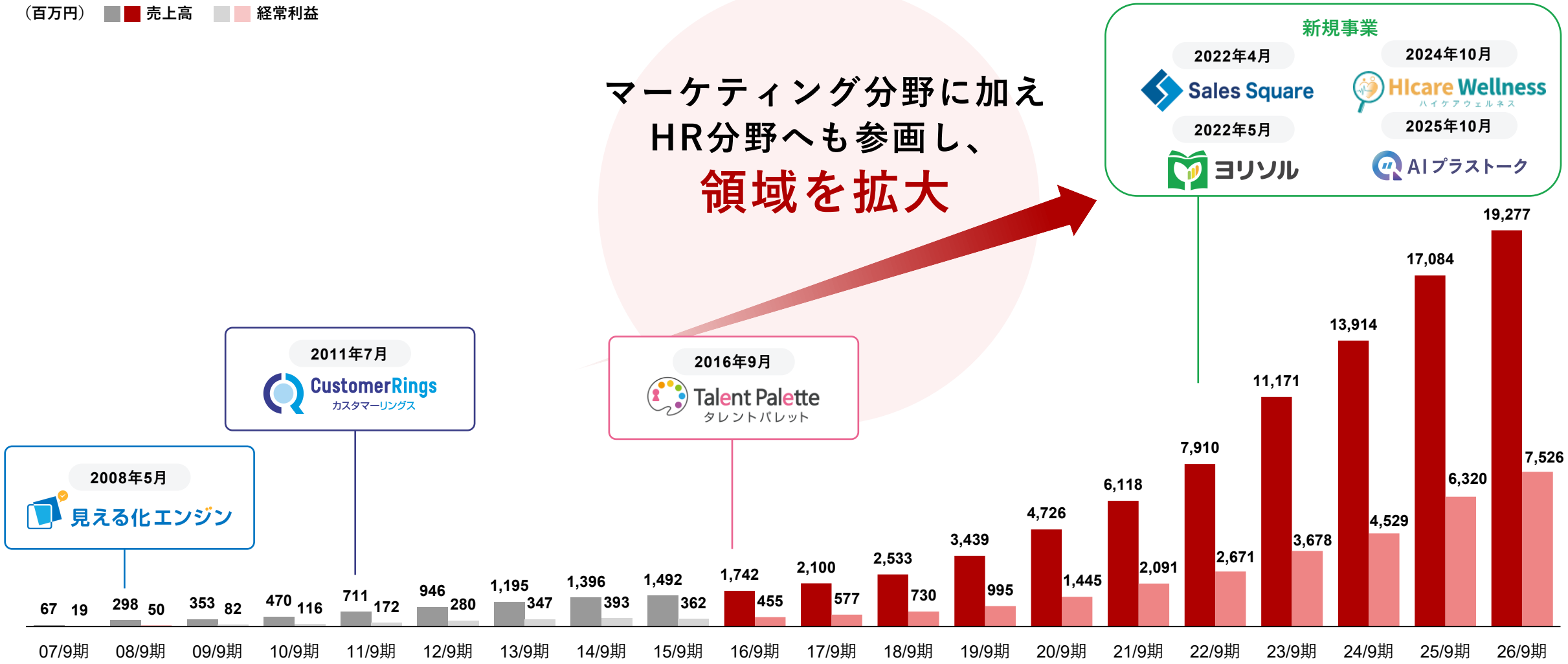
CustomerRings カスタマーリングス

- 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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

新サービス投入による成長

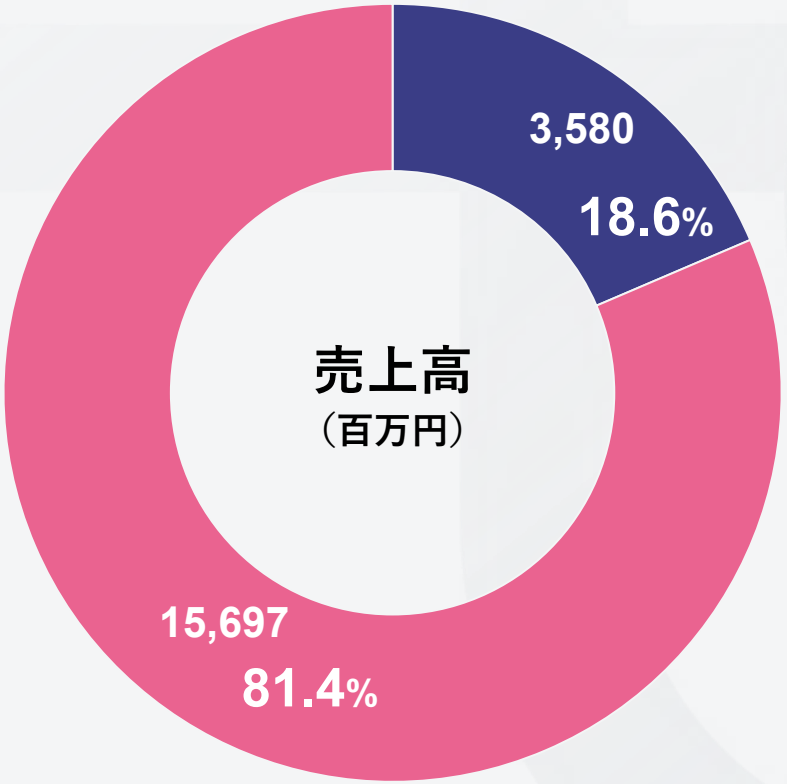
- 創業以来、業務特化型のプロダクトを数年間隔で投入することで業容を拡大
- マーケティング分野で培ったノウハウを軸に、2016年から人事・HR分野へ事業を拡大し、近年は新規事業を多数リリース

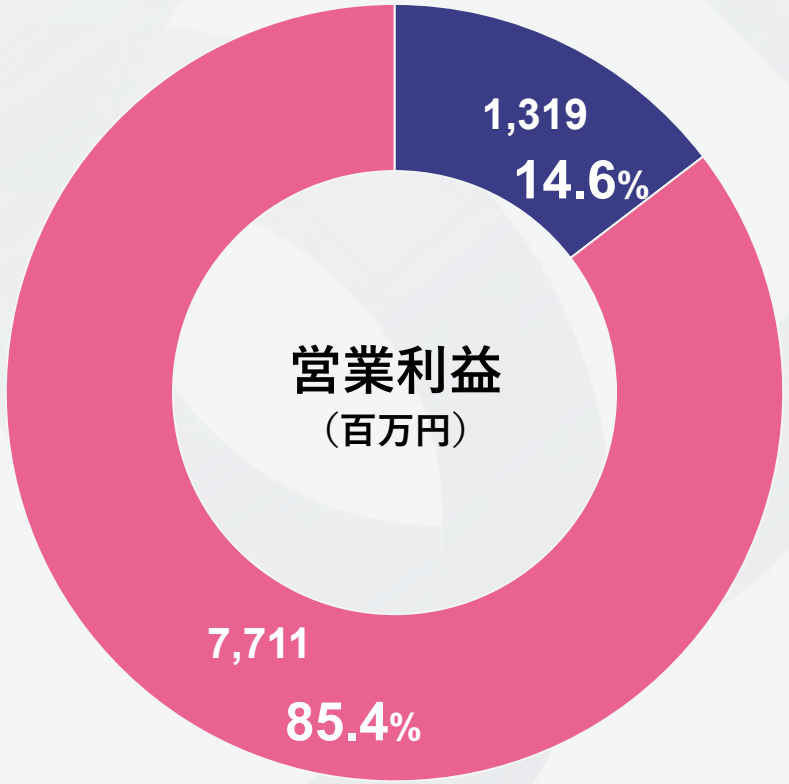


Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業構成

2026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81.4%、利益の85.7%※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
ICMN

マーケティングソリューション

見える化エンジン
CustomerRings カスタマーリングス
AIプラストーク

※2026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、M&Aに伴う一時費用除く）

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

競争優位性

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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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はなく、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

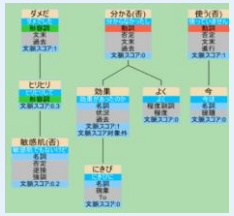
構文解析・単語マップ

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

見える化エンジン

構文解析



単語マップ



例2

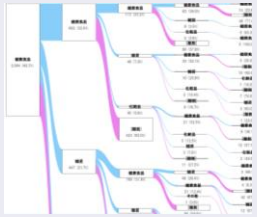
パターン分析

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

CustomerRings
カスタマーリングス

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

Talent Palette
タレントパレット

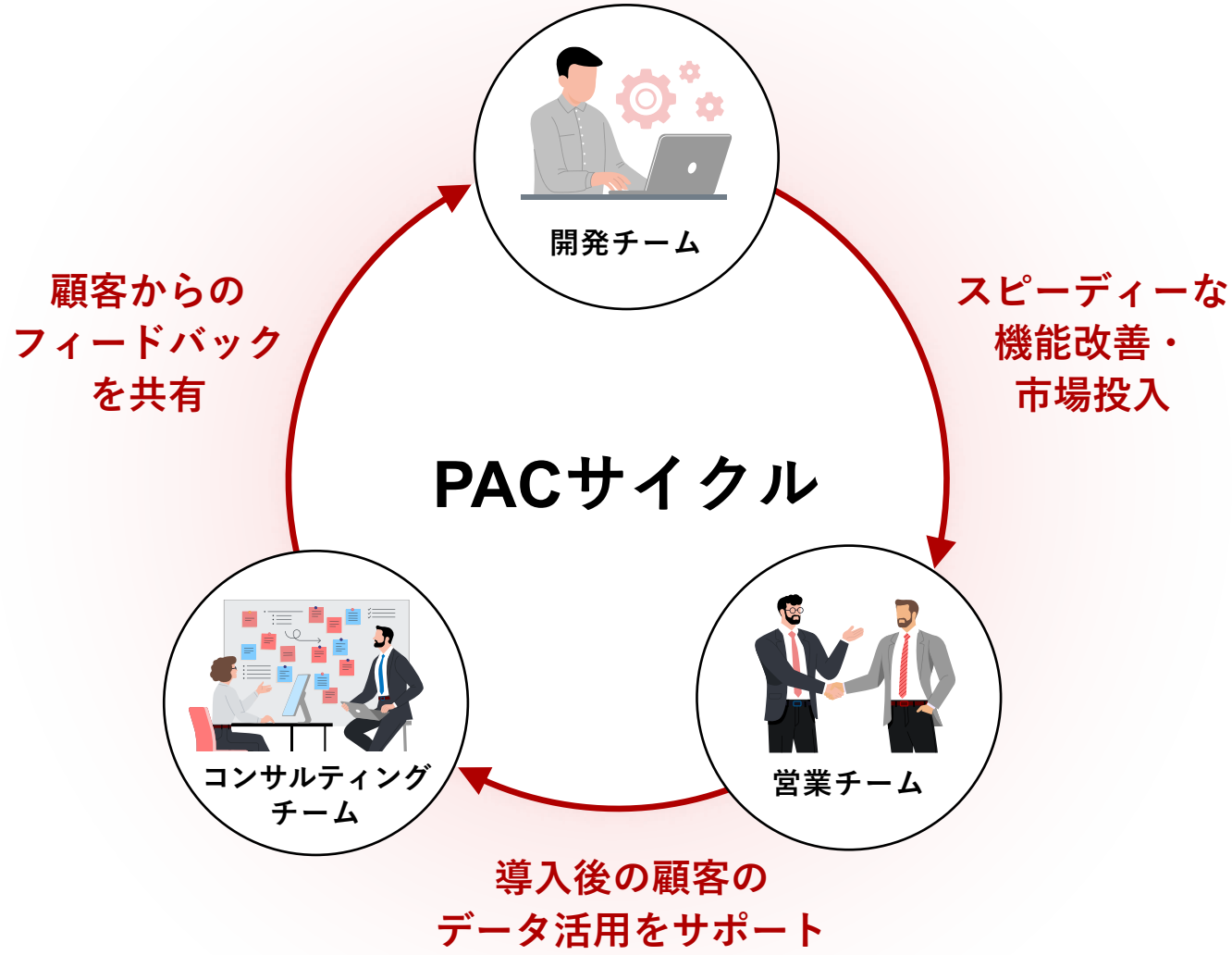
社員間ネットワーク図



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

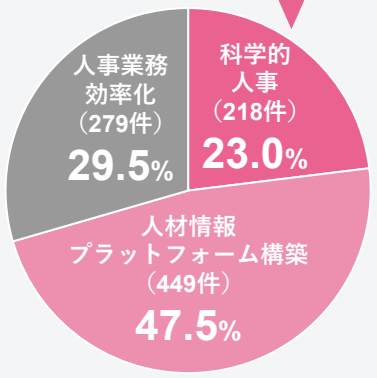
競争優位性③コンサルティングを通じた知見活用

様々な先進企業へのコンサルティングの成果を元に、約10年で8,600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

コンサルティングのうち、
約7割が人材情報プラットフォーム
構築や科学的人事案件

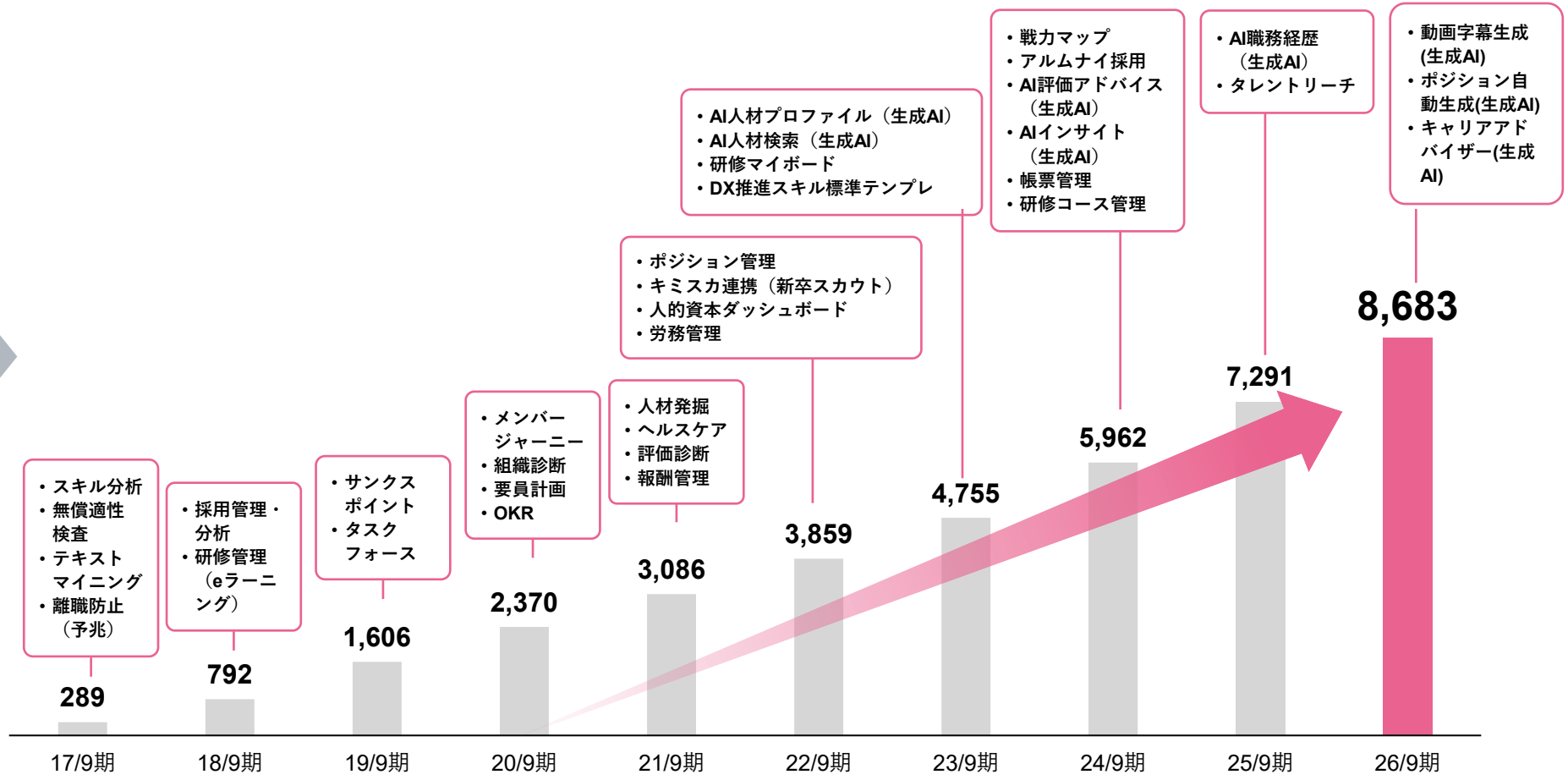
Talent Palette
タレントパレット

- 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

タレントパレット バージョンアップ機能数（累計）と主な追加機能



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

高成長事業

短期間での事業立ち上げと
黒字化を実現

Talent Palette
タレントパレット

新規事業

短期間での事業立ち上げ

ヨリソル
HIcare Wellness ハイケアウェルネス
Sales Square セールス スクエア
AIプラストーク

**既存事業から
ノウハウを蓄積**

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

**ノウハウを応用して
新事業を展開**

ビッグデータ 見える化技術	高速進化サイクルの 組織構築	テキストマイニング 言語処理技術
マーケティング手法	バックオフィスの 仕組み	カスタマーサクセス	大量データシステム 基盤の共有

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

PACの組織力を支えるHR施策

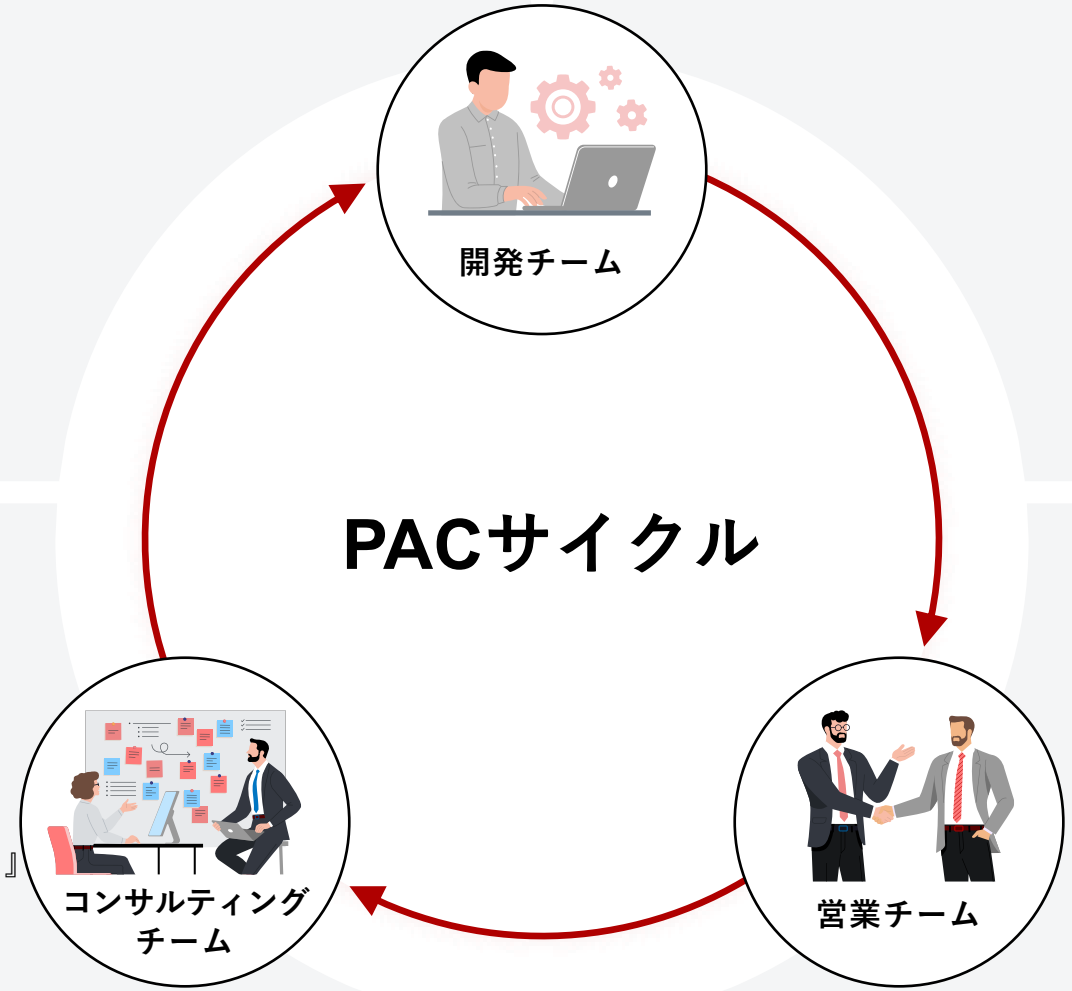
HR施策により人的資本を充実させ、組織力の維持向上を図る

コミュニケーション施策

- サンクスポイント制度
  ※タレントパレット標準機能
  感謝を送りあう文化の醸成
- 部門横断での業務外活動する委員会
- 社員旅行
  社員企画によるオリジナル旅行

戦略浸透

- 戦略会議（半期ごと開催）
  事業別に計1週間、全社員参加
- 全体会議（毎月開催）
  会社施策、事業部施策の共有
- 新規事業コンテスト『ペンギンコンテスト』
  2026年度は約40名参加



人材育成

- 新入社員向けインストラクション制度
- ローテーション制度
  （他チーム理解促進）
- 事業部横断の職種別研修制度
- 書籍購入・自己啓発支援制度
- 新入社員対象『文化を学ぶ研修』
- 複数のオンライン研修の提供

職場環境

- フレックスタイム制の導入
- リフレッシュ休暇制度
  （長期休暇取得可能）
- 社員コミュニケーション促進施策
  （業務外活動の積極支援）
- リフレッシュスペースの充実
  （軽飲食などの提供）

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご参考 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

約50名



コンサルティング

- 人事制度設計やスキル情報の活用支援
- システム設定や導入フローの設定
- 運用設計 等



サポートデスク

- 通常利用による問い合わせ対応やオンラインサポート
- オンラインでの設定サポート
- 個別相談会で機能不明点の解決 等

約30名

顧客

Talent Palette タレントパレット 導入企業



担当

コンシェルジュ

- 新機能・サービスの活用推進支援
- 課題解決に向けた相談会の実施
- 個別相談MTGでの課題認識、解決方法の提案 等

約40名



開発

- 利便性向上につながる機能の実装・新技術導入
- 顧客要望を標準機能としてスピーディに導入
- 先端的な技術（生成AI等） の活用による新サービスの実装

約60名

顧客への提供価値最大化による効果

- ARPUの向上（アップセルの促進等）
- 解約率の低減
- LTVの向上

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご参考

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、提供価値を向上**

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

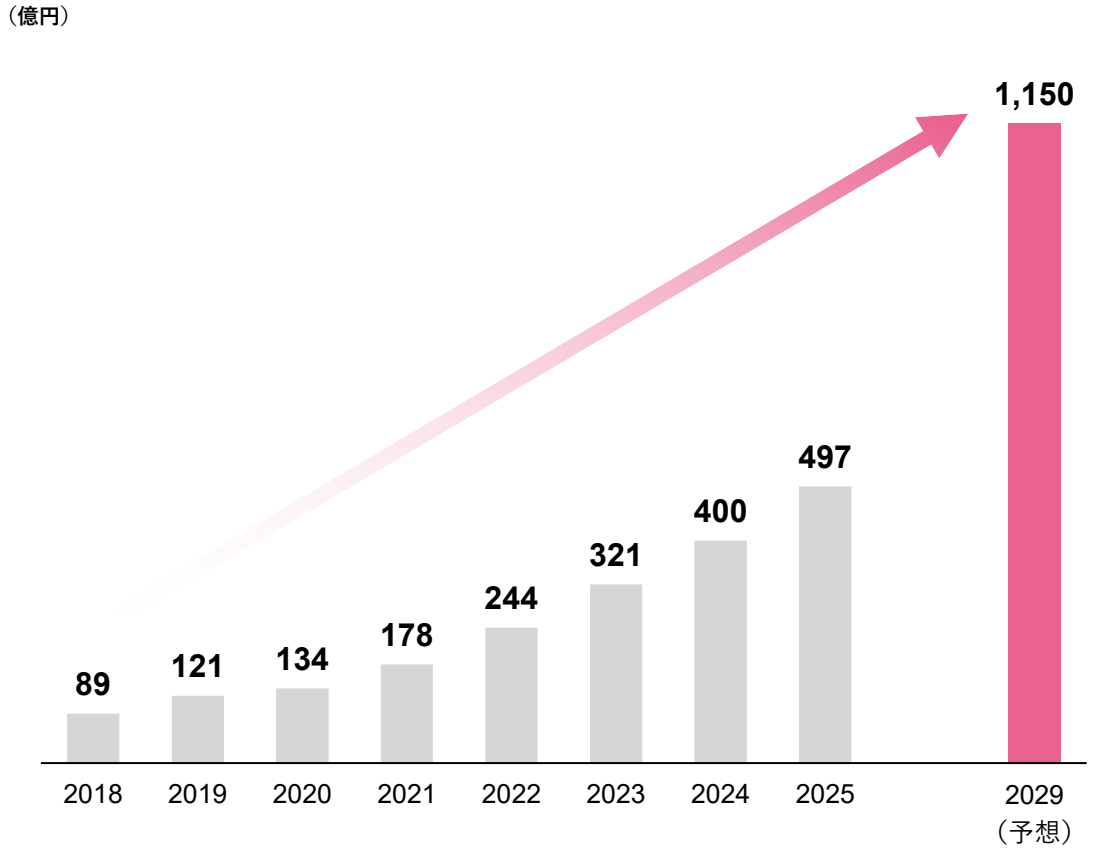
Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご参考

HRソリューション 市場データ

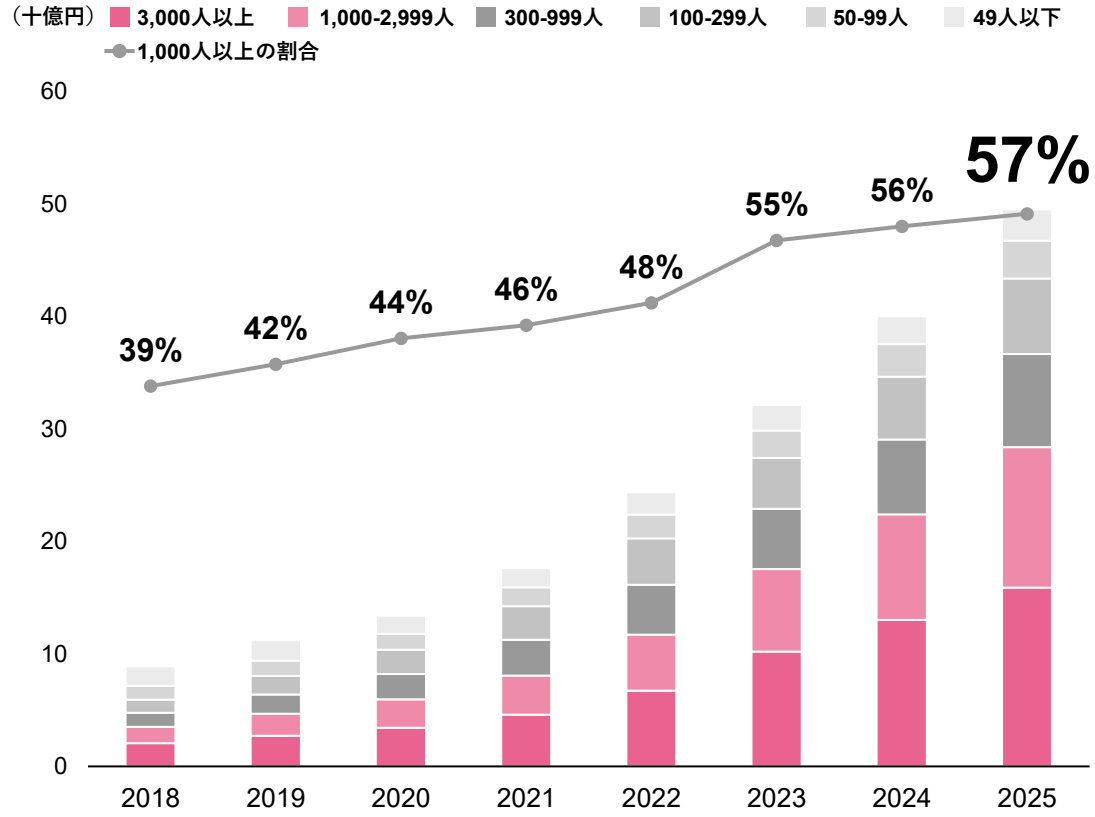
人事・配置クラウド市場規模（全体）

市場規模は、2029年度に1,100億円を超えると予想



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



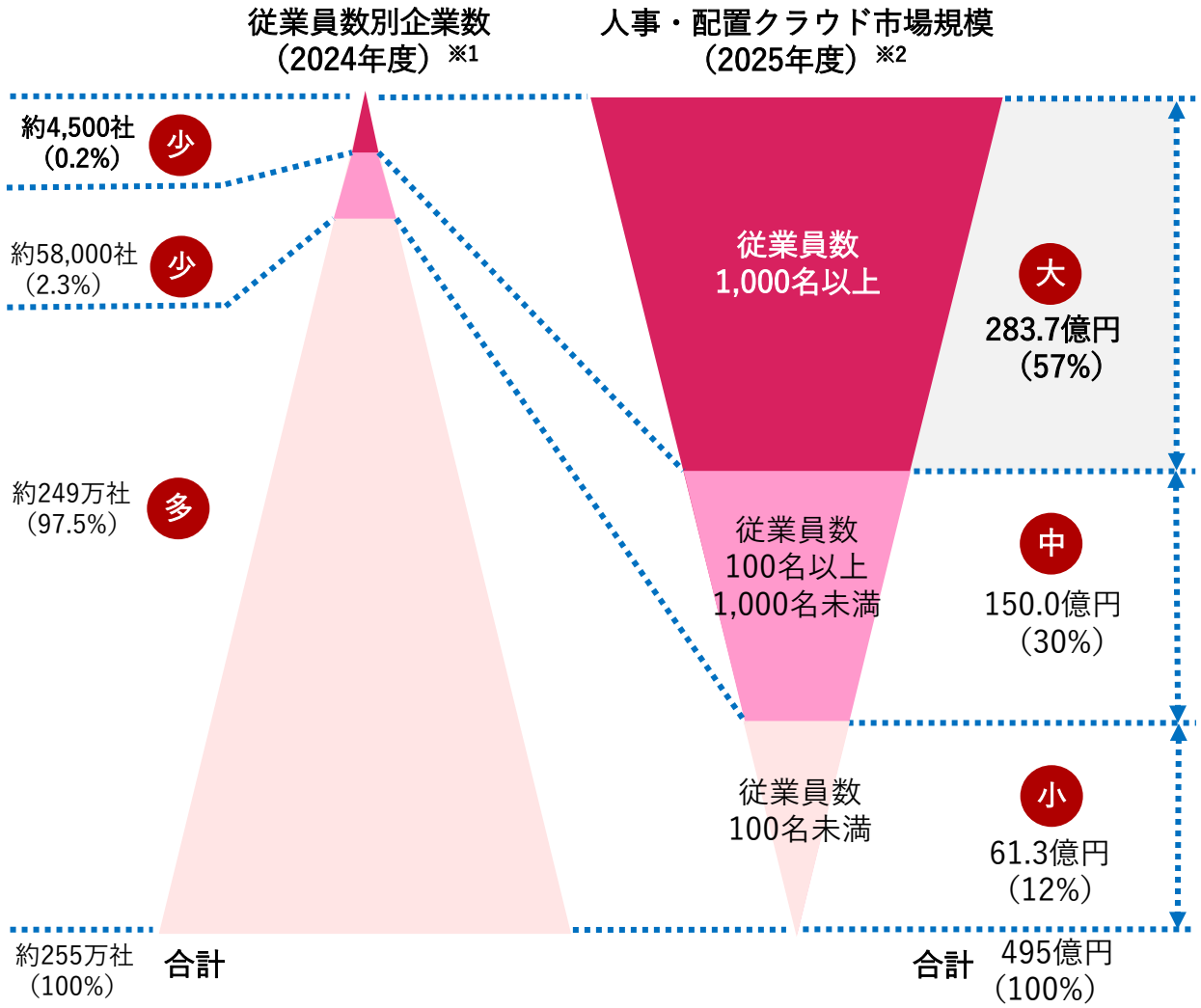
※出所 「HRTechクラウド市場の実態と展望」より当社作成

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご参考

HRソリューション 市場データ

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案件当たりの収益が大きく、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

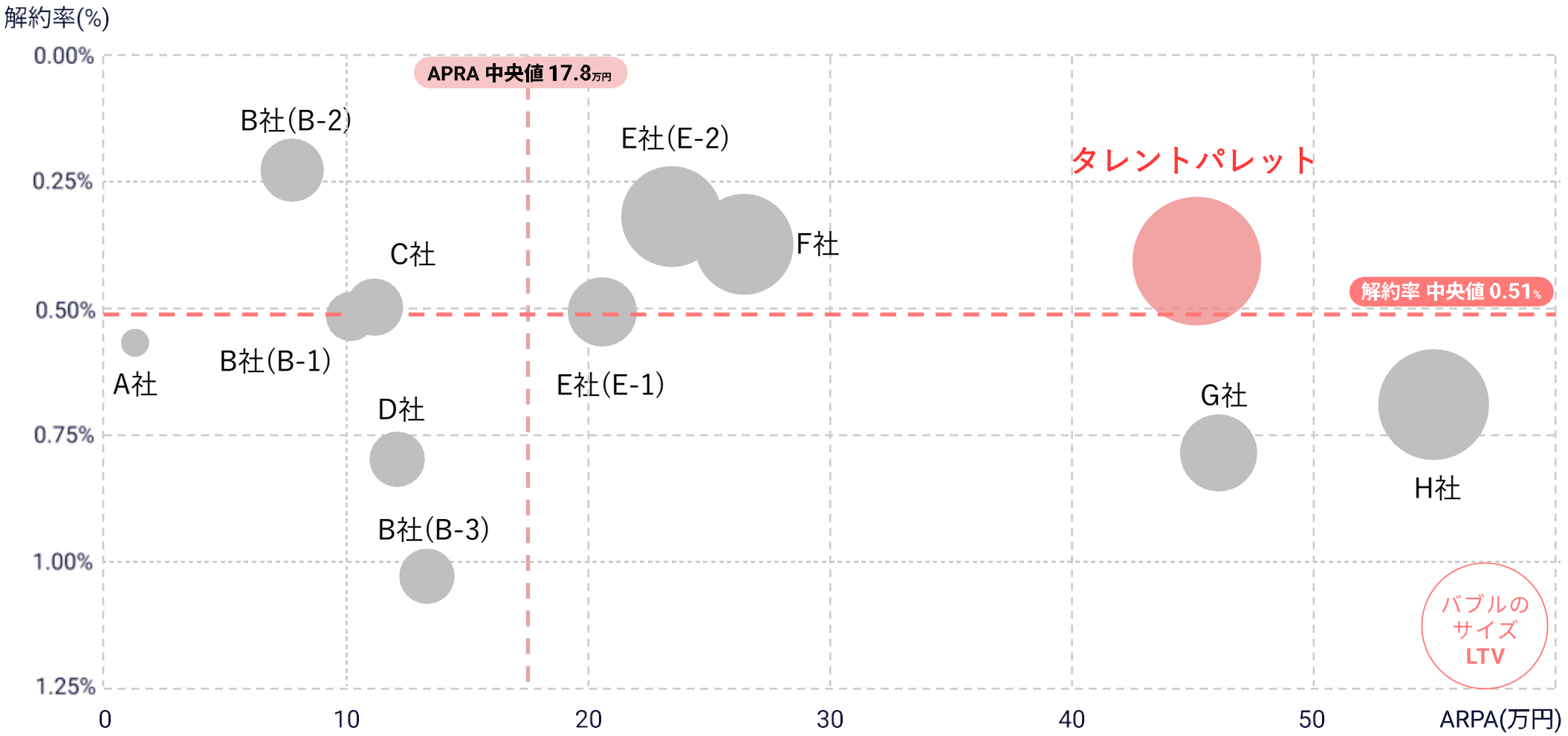
※1　出所「経済センサス」より当社作成
※2　出所「HRTechクラウド市場の実態と展望」より当社作成

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご参考

タレントパレットのLTV

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

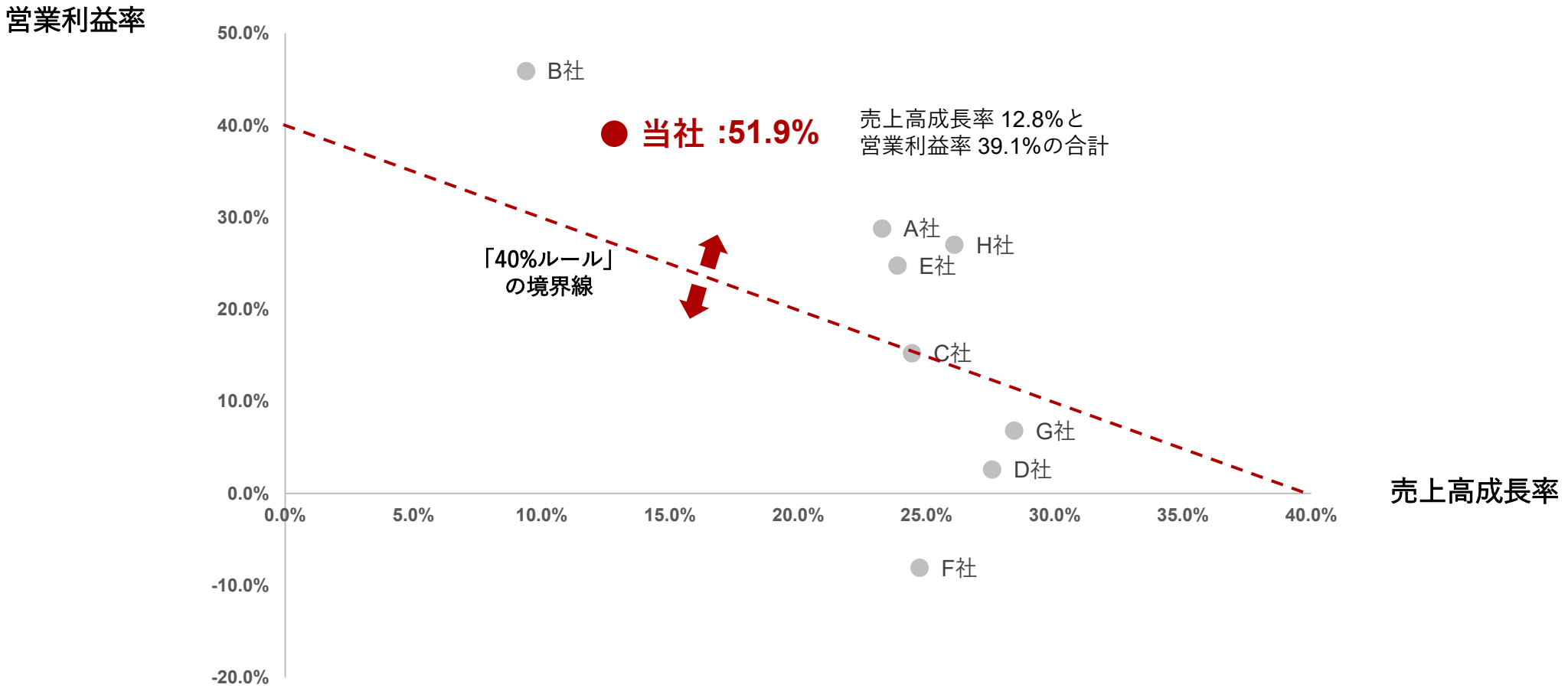
Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご参考

当社の成長性と収益性

- 当社の2026年9月期の売上高成長率+営業利益率は、「40%ルール」※1 を大きく上回る

売上高成長率と営業利益率の比較 ※2



※1　「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
※2　当社は2026年9月期決算、他社は各社の直近期の有価証券報告書の数値から当社が算出・作成（決算期は各社で異なる）。
　　他社の選定基準は、直近期の売上高が300億円以上の国内上場SaaS企業。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

HRソリューション事業概要

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

Talent Palette
タレントパレット

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



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

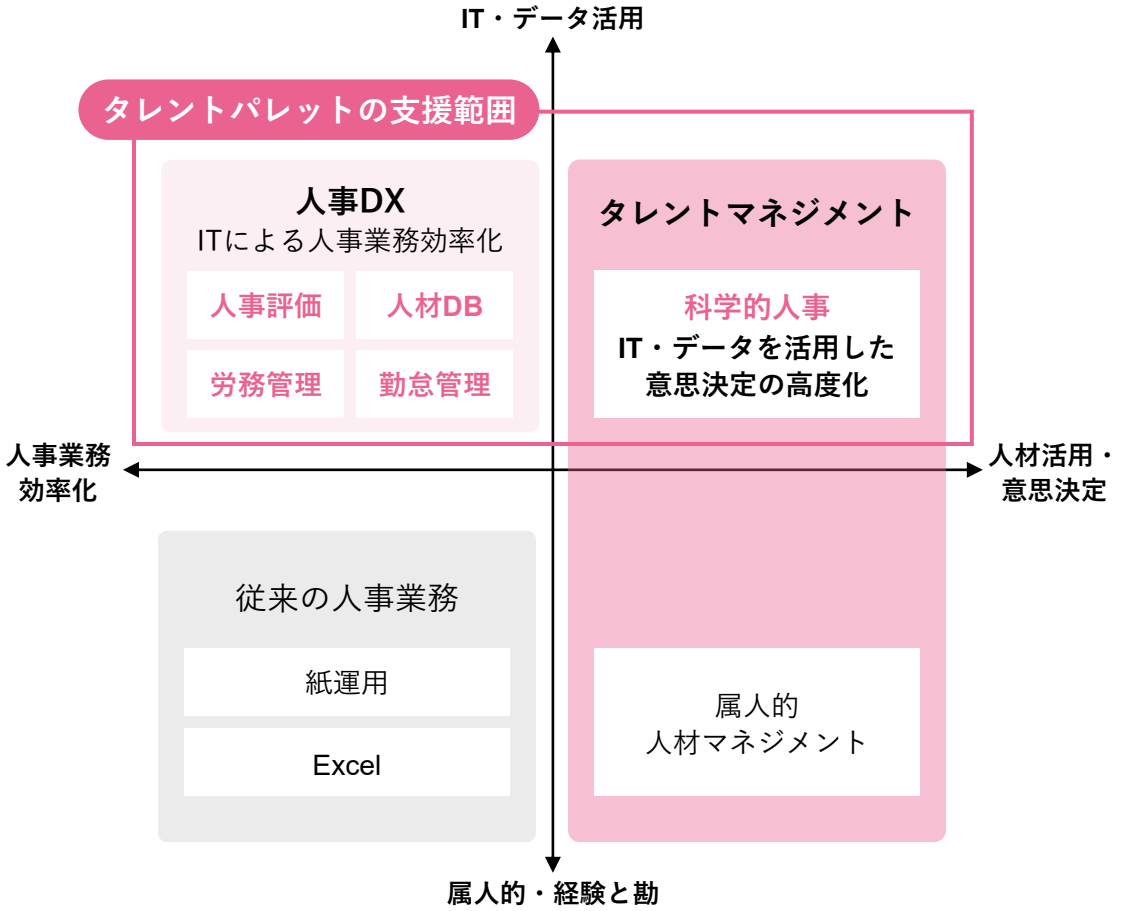
タレントパレットの特長①マーケティング手法のHR分野への応用

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

マーケティング戦略 顧客の見える化	HR・人事戦略 社員の見える化
顧客ニーズの把握	社員ニーズの把握 自己申告、ES調査
優良顧客の育成	社員スキル育成 サクセッションプラン
顧客離反防止	社員離職防止 モチベーション管理
新規顧客獲得	社員採用活動

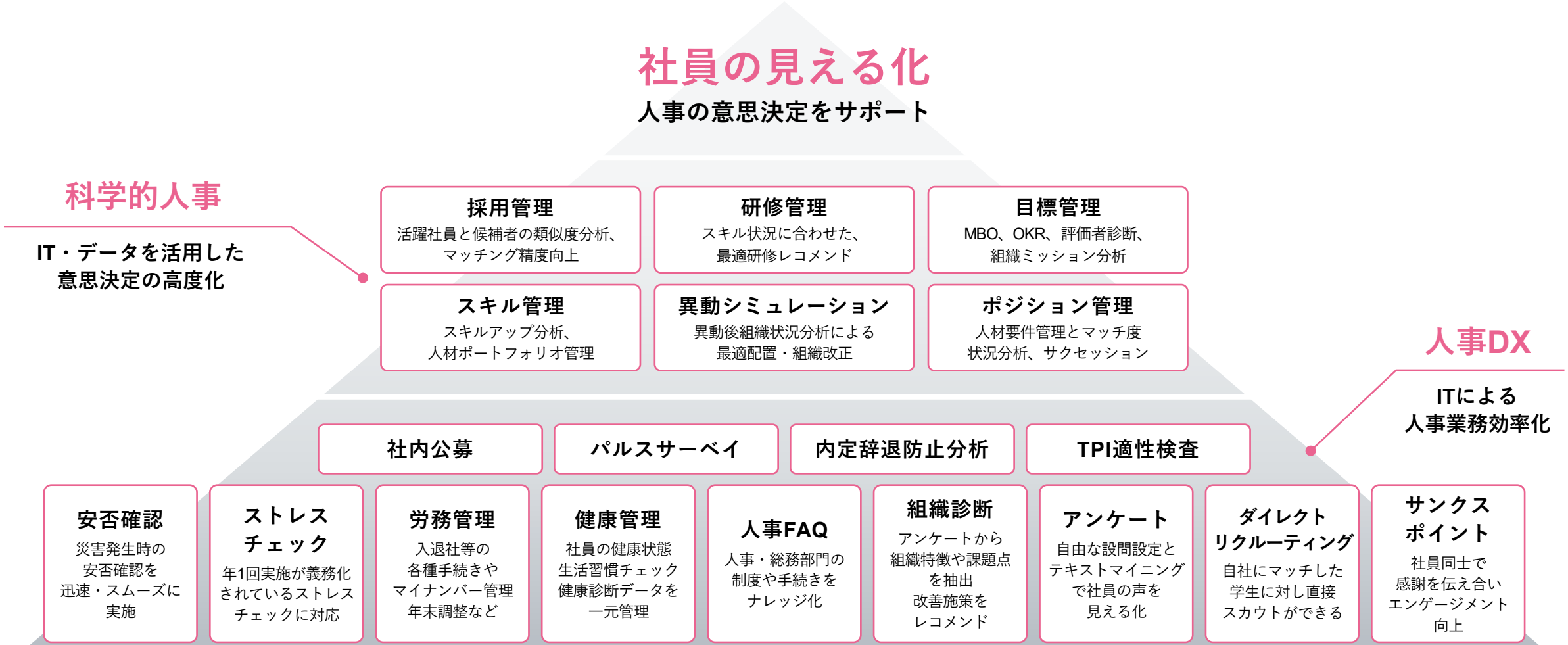
人事業務におけるタレントパレットの支援範囲



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

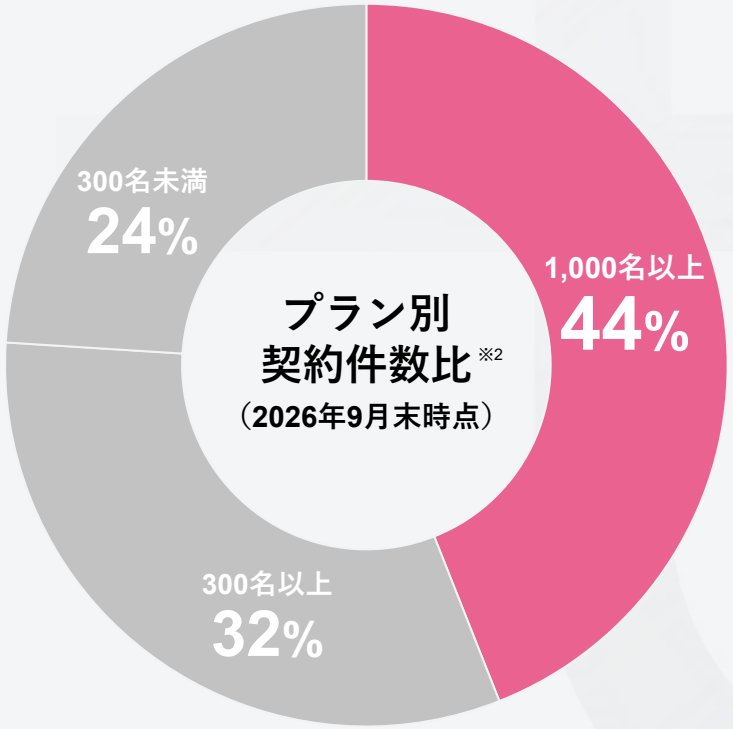
- 導入法人数は5,000社を突破。社員数1,000名以上のエンタープライズ企業への導入割合（契約件数ベース）は44%
- エンタープライズ企業向けのきめ細かい機能や高度なコンサルティングが高評価を得ている

人材管理市場
シェアNo.1 ※1

導入法人数

約5,000社

契約社数2,295社
2026年9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

※1 ITR「ITR Market View：人材管理市場2026」 人材管理市場 ベンダー別売上金額シェア（2024～2025年度予測）
※2 パートナー企業へのOEM提供製品を除く件数比

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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一部抜粋の上掲載（順不同）

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

生成AIによる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
適性検査、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

タレント
パレットに
集約

生成AI活用



活用を加速

AIによって広がる人事の可能性

- 人材プロファイル自動生成
- 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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

人材紹介・採用	研修・育成	福利厚生・イベント	ヘルスケア	労務管理
自社で活躍する 社員に類似する 人材をマッチング	社員の評価、スキル、 適性に最適な 研修レコメンド	組織の課題解決に つながる福利厚生等 施策を提案	社員の健康チェックや 勤務形態に合わせた 健康促進施策提案	各種申請業務の効率化 データ収集、 レコメンド等高度化

様々な人材情報の組み合わせ・最適化により新たなサブスクモデルへ事業拡大

Talent Palette
タレントパレット

人材情報プラットフォーム
（評価、スキル、適性、モチベーション、キャリア等）

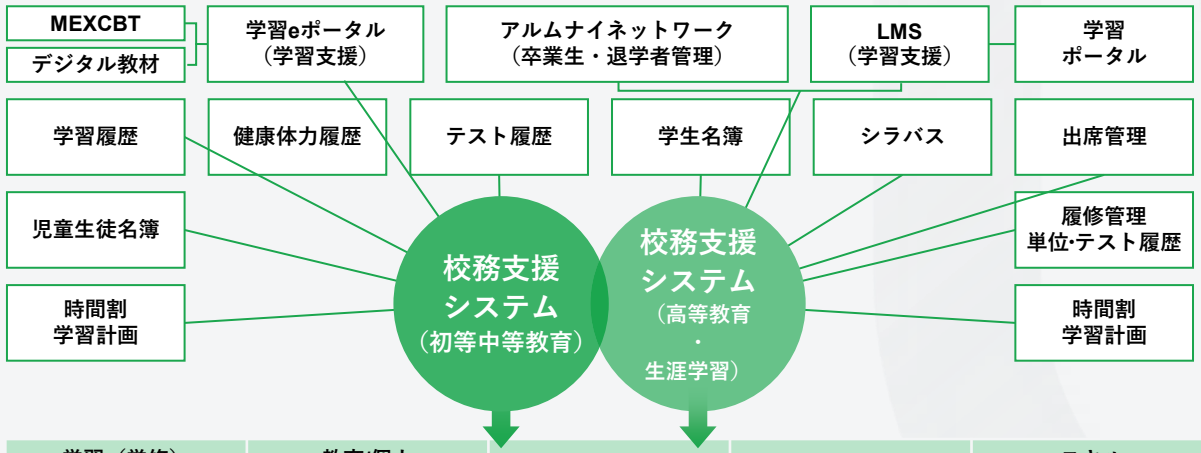
Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

ヨリソル

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



学習（学修）ポートフォリオ	教育/個人ダッシュボード	志願者管理	データー元化	スキルコンピテンシー
退学防止 不登校防止	パルスサーベイ	適性検査	保護者連絡	教員管理・評価
生成AI	決済管理	入退室管理	性格診断（ディグラム診断）	アプリ対応

教員・学生・保護者等の情報を
一元管理して可視化

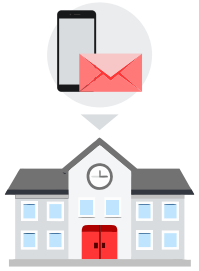


Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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



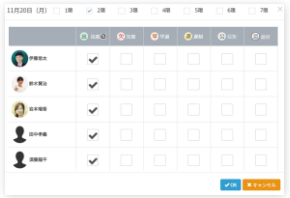
- Web出願
- 応募フォーム作成
- 入金管理

学籍管理



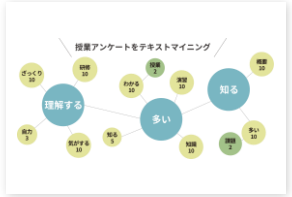
- 基本情報管理
- 出欠管理
- 証明書発行
- 学習
  ポートフォリオ

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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

教育業界向けサービス「ヨリソル」　導入先

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
星槎名古屋中学校 SEISA みんなで歩こう！みんなで笑おう！
三田学園 中学校 高等学校 SANDAGAKUEN Junior High School・Senior High School
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 広域通信制 | 単位制 | 普通科
明光義塾高等学院
学校法人 岩田学園 岩田中学校・高等学校

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
KANAGAWA DENTAL UNIVERSITY EST. 1910
千葉経済大学 CHIBA KEIZAI
千葉経済大学短期大学部 CHIBA KEIZAI

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

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

塾・予備校・リカレント

SONOMAMA
駿台 SUNDAI
株式会社 類設計室
ディグラム・ラボ produced by Kihara Seitaro
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
板橋区教育委員会

※許諾いただいた法人・団体様のロゴを一部抜粋の上掲載（順不同）

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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・服務管理
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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

医療介護分野向け新サービス「HIcare Wellness」

HIcare Wellness
ハイケアウェルネス

タレントパレットをベースに、介護・医療分野の医師・看護師・介護士等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

HIcare Wellness
ハイケアウェルネス

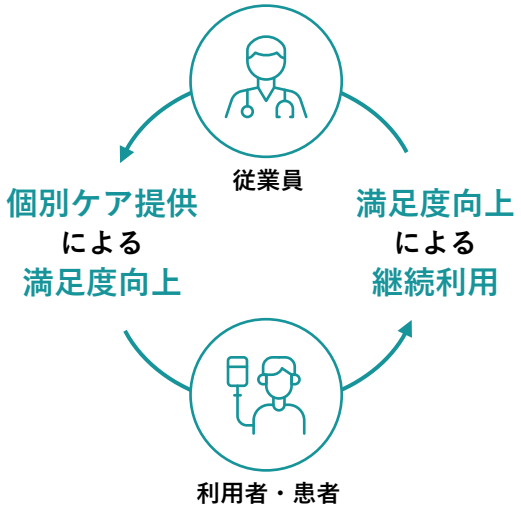
従業員の育成からシフト管理、モチベーション向上により
業務の効率化とケアの質向上を実現

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

データ活用により
介護・医療現場を「見える化」



※将来的な機能の構想が一部含まれます

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

社会福祉法人 ともかわさき
Conffort
介護・医療・福祉で社会に貢献する 有限会社 ケアサポート
careGiver
株式会社 ネセサリー
社会福祉法人 桑の実園福祉会
リハビリ＆フィットネス 寿リハ
Welfare SUZURAN
PLUS N 株式会社プラスエヌ
株式会社 ジョイライフ 『笑顔の介護で社会への奉仕』
あんじゅの森
調布市社会福祉事業団
社会福祉法人 しあわせの郷 特別養護老人ホーム 深谷荘
社会福祉法人 愛育会
Rishoukai SOCIAL WELFARE ORGANIZATION
Luno Shaping Life, True to You
FULLHOPE 社会福祉法人 フルホープ
astory 社会福祉法人 アストリー
北友会 社会福祉法人 北友会
Growring 社会福祉法人 グローリング
医療と介護。そして、その未来へ。 社会福祉法人 清水福祉会
SHUKOH Social Welfare Co.
handsmade 全ての人の“いきる”を支える
999 訪問看護ステーション

病院

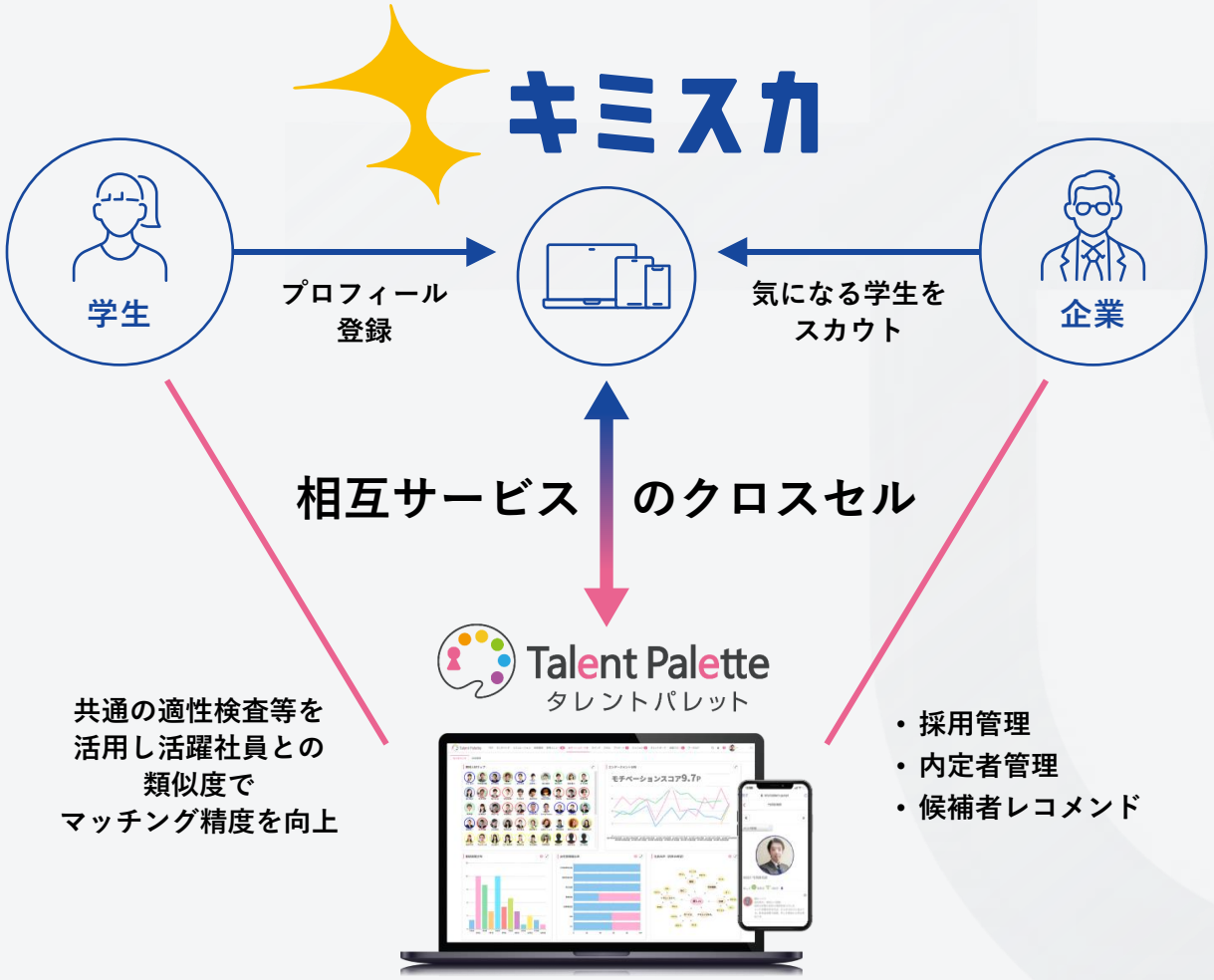
地方独立行政法人 奈良県立病院機構 Nara Prefectural Hospital Organization
奈良県立医科大学 Nara Medical University
医療と介護。そして、その未来へ。 医療法人 清水会
OSAKA UNIVERSITY ORTHOPAEDIC SURGERY SINCE 1945 大阪大学 医学部附属病院
J.P. MEDICAL MISSION
医療法人 永孝会 ORANGE DENTAL CLINIC
Medical Consulting Seal
医療法人財団慈生会 野村病院
社会医療法人 大雄会
anjyu
JA広島厚生連

※許諾いただいた企業様のロゴを一部抜粋の上掲載（順不同）

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

「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

志願者

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

ヨリソル



- 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

連携

学生と企業のマッチング

キミスカ



- 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

連携

社員データの蓄積・活用

Talent Palette
タレントパレット



- 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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

マーケティングソリューション事業概要

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。1,900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

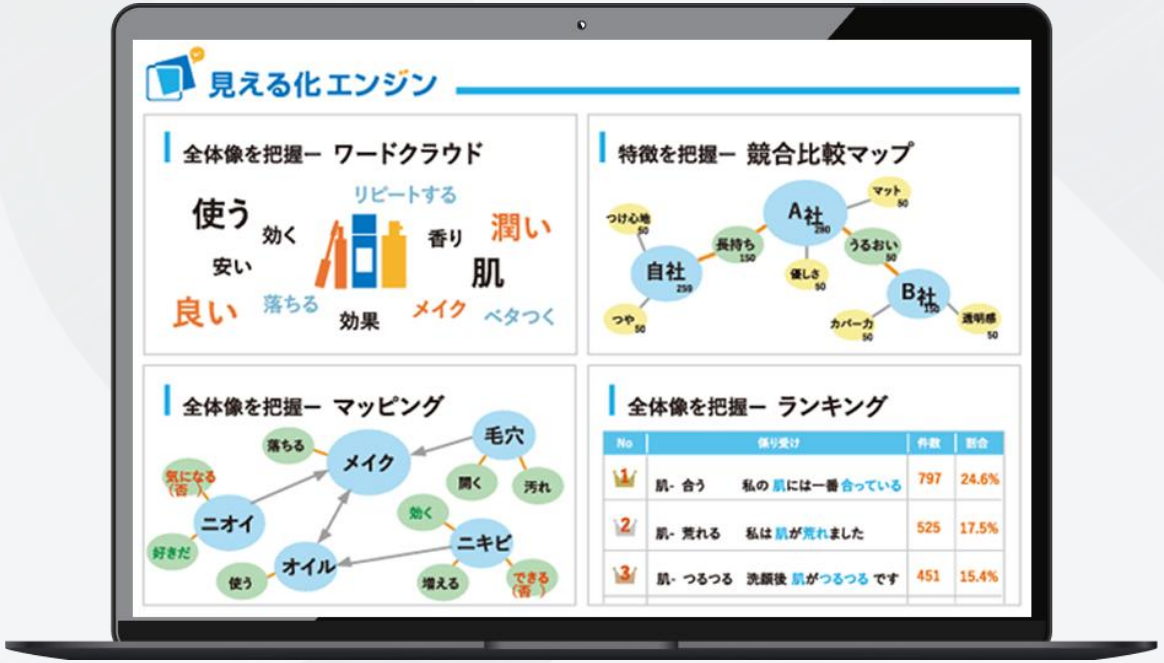
見える化エンジン

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

情報収集 → 市場分析 → 企画～仮説検証 → 施策実行・検証

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



※No.1 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場」

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

見える化エンジン　導入企業※1

SaaSテキストマイニング15年連続導入シェア1位※2達成

製造・メーカー

SUNTORY　BANDAI　SEKISUI　Nestlé Good Food, Good Life　おいしさと健康 Glico

MATSUTANI　今日を愛する。LION　ちふれ　Panasonic　nippn　KAI

金融・銀行

MIZUHO みずほ銀行

小売・流通

AOKI　Belle Maison　TSUTAYA　CBON To create and produce the beauty

JTB 感動のそばに、いつも。　DUSKIN　ORBIS　一蘭　SHIPS

IT・通信・EC

LINEヤフー

運輸・不動産・インフラ

ANA　SKY

阪神高速道路株式会社　大阪ガス Marketing

製薬・医薬

アース製薬　東邦薬品株式会社

Daiichi-Sankyo

その他サービス

Lions

※1 許諾いただいた企業様のロゴ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」

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

ビッグデータから
シナリオ
ペルソナ生成

音声入力で
AIとロープレ

評価
フィードバック

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



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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...

顧客応対履歴、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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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１on１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

- ロープレの応対評価が自動化され、管理者の工数が大幅に削減
- 実際の営業現場では難しい応対の練習を実現
- 今後は他部署でも活用予定

「AIプラストーク」とは...

顧客応対履歴、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

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

AIプラストーク・ヤマトコンタクトサービス株式会社様の活用事例

- コールセンターの顧客対応から、採用面談や１on１人事面談まで、様々なシーンで展開中。

ヤマトコンタクトサービス

ヤマトコンタクトサービス株式会社

活用部門：宅急便ＣＣ部

活用方法

ヤマト運輸の宅急便に関する問い合わせ対応を担うコールセンターにおいて、新人オペレーターおよび繁忙期の応援スタッフ向け研修にAIプラストークを活用。実際の問い合わせを再現したAIロープレを通じて、応対の基本スキルやヒアリング項目を反復学習できる環境を構築し、教育の効率化と応対品質の標準化を推進。

効果

- AIロープレ中心の育成へ刷新し、研修期間を2週間から3日間へ大幅短縮
- 独り立ち直後の応対件数が1時間あたり平均5件から平均8件へ向上
- 確認漏れによる再架電を削減し、応対品質と業務効率を向上
- 講師による対面研修負荷を軽減し、教育工数の削減を実現
- 繁忙期の応援スタッフ教育にも活用し、短期間での早期戦力化を実現

「AIプラストーク」とは...

顧客応対履歴、応対マニュアル、アンケート、口コミなどの分析・収集した情報からペルソナ・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。

分析・収集した情報から 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**

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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生成AIを搭載したCRM/MAツール

CustomerRings
カスタマーリングス

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

AIエージェント搭載。
目的を選ぶだけで分析～評価までを
全自動で実行

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



Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

フジッコ
KAGOME
AJINOMOTO
株式会社あじかん
ZENCARE
Real Style
ワダカルシウム製薬
Otsuka
TeaLife
Sixth sense Lab.
株式会社九州自然館

コスメ/サロン

euglena
ファンファレ
THE BODY SHOP
エステティック MISS PARIS
NEAL'S YARD REMEDIES
DECENCIA
ETVOS
すべては、敏感肌のために。
アンファー
Vitabrid C12
MTG
VERNAL

アパレル

OAL
PUNYUS
REGAL CORPORATION
HRC

食品

morinaga
JOYL Joy for Life
湖 KOIKEYA
HORIGUCHI COFFEE
よろこびがつなぐ世界へ KIRIN

宿泊/観光

VALUE MANAGEMENT
びゅう

保険/金融

りそな銀行 RESONA
au 損保
メディケア生命 住友生命グループ

新聞/出版

高知新聞社
徳島新聞社
西日本新聞

総合・専門通販

いのちをつなぐ SARAYA
釣りがつなぐ笑顔の先へ… キャスティング
GREEN DOG
蔦巻百貨店
LESTAS

BtoB通販

配管部品.com
Orie Printing Supplies
TAT

会員サービス

Hiroo Thoroughbred Club
CCC
JAL

人材/キャリア

資格のキャリカレ
bstyle
KRASYS

コンタクト

ホテラル
TeAmo
Lcode

※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）

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。

Copyright © 2026 Plus Alpha Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.