2026年11月11日

各　位

会　社　名　株式会社プラスアルファ・コンサルティング
代 表 者 名　代表取締役社長　　鈴　村　賢　治
（コード番号：4071 東証プライム）
問 合 せ 先　取締役 コーポレート部門担当　野　口　祥　吾
（TEL. 03-6432-0427）

2026年9月期 通期決算について想定されるご質問に対する回答

2026年11月11日発表の2026年9月期の通期決算において、関心が高いと予想される事項をとりまとめましたので、詳細は別紙をご参照ください。

Q1：2026年9月期（通期）の業績（実績）について

2026年9月期（通期）の売上高は192.7億円（前年比 12.8%増）、営業利益は75.3億円（前年比 18.1%増）となり、安定的に増収・増益を継続しております。2025年11月14日に公表した通期見通しに対する進捗率は、売上高で98.9%、営業利益で100.4%となり、売上高は若干の未達も概ね計画水準で着地、営業利益は計画を達成しております。
売上高については、HRソリューションにおいて想定通り順調に拡大していること、営業利益については、前期（2025年9月期）の第2四半期以降、新規顧客の獲得をエンタープライズにシフトする方針転換に伴い、マーケティング費用の抑制を継続していることが、計画水準で着地できた要因となります。
各事業の業績進捗は下記の通りとなります。

＜HRソリューション＞
・タレントパレット
売上の好調に加え、費用の圧縮も進んでおり、前年同期比で大幅な増収・増益となっております。
リカーリング収入については、顧客数の増加に加え、単価上昇も継続していることから、主要な売上となる月額収入が増加しております。解約率は低位で落ち着いた水準にあり、顧客のLTVベースは引き続き順調に拡大しております。
また、コンサルティング売上が2026年9月期 4Q期間（7-9月）において5.7億円、通期で15.2億円となり、売上拡大に寄与しました。前年比成長率としても4Q期間（7-9月）では前年比で約2倍、通期では同53.6%増と大幅に成長しております。エンタープライズにフォーカスする方針の中で2025年9月期後半よりコンサルティング・ビジネスに注力しており、その結果が売上の数値として顕在化した状況となっております。（※Q4にて追加説明しております）
費用面では、顧客ターゲットの戦略的なエンタープライズ・フォーカスに伴い、マーケティング費用の抑制を継続しており、収益性が一段と上昇しております。

・ヨリソル
顧客数の増加に伴い、売上高は順調に増加しております。現状は、顧客ベースを拡大するステージにあり、新規顧客は塾や専門学校などの小規模な教育機関が多くなっているものの、顧客数の増加により売上高が拡大しております。
ヨリソルは、まだ先行投資段階にあり、事業拡大に向けた成長投資を継続しております。赤字は継続しているものの、赤字幅は想定より抑えられており、効率的な事業運営を行っております。

・オーエムネットワーク
順調に顧客数が増加しているほか、大型案件も増えてきていることや、既存顧客へのアップセルなども積極的に行っており、顧客単価の上昇と合わせ、リカーリング収入は順調に拡大しております。

＜マーケティングソリューション＞

見える化エンジンの解約率の高さを主要因として顧客数は減少傾向が続いており、売上高は前年比で減少となっております。費用面では、マーケティング費用を中心に費用圧縮を行ったものの、売上高の減少を主要因として利益においても前年比で減少となっております。

Q2：2026 年 9 月期 4Q 期間（7-9 月）の当期純利益について

2026 年 9 月期 4Q 期間（7-9 月）の当期純利益の前年比は 449.3%増、通期で 62.9%増と、売上高等の伸びに比べ大きく増加しております。
要因は、2025 年 9 月期 4Q 期間（7-9 月）に子会社であるグローアップ社および Attack 社ののれん等の減損による特別損失 11.5 億円を計上し、前年の当期純利益が圧縮されていることが影響しております。

Q3：HR ソリューションの KPI について

＜顧客数＞
新規顧客の獲得において、エンタープライズにシフトする方針転換を行ってから 1 年以上の時間が経過するなかで、ターゲット顧客に対するアプローチ方法が固まりつつあり、営業効率が向上しております。
2026 年 9 月期 4Q 期間（7-9 月）では、3Q 期間（4-6 月）からの顧客数が 114 件増加となり、過去 2 年間で最も大きな増加数となっております。タレントパレットの顧客数増加ペースが堅調に推移していることに加え、資本業務提携先であるマイナビ社およびラクス社経由の OEM サービスの導入件数が増加していること、ヨリソルやハイケアウエルネスなども順調に顧客数を増やしていることもあり、HR ソリューションの顧客数増加ペースが加速しております。

＜ARPU＞
・タレントパレット
従業員 50-300 名未満の低単価の顧客（当社直販は概ね従業員 300 名超の企業が主対象）を主対象とするマイナビ社およびラクス社経由案件獲得が順調に推移していることもあり、ARPU の前年比上昇率はやや緩やかになっております。
ARPU の伸びが緩やかであっても、リカーリング収入増に寄与しており、これは業務提携の目論見通りの進捗であります。
一方、従業員数 5,000 名以上の超エンタープライズ企業において ARPU は継続して上昇しており、エンタープライズ戦略による大手顧客の獲得やアップセルは堅調に推移しております。

・ヨリソル
足元では顧客ベースを拡大するステージととらえ、顧客数を増やすことを優先していることから、新規の顧客としては塾や専門学校などの小規模な教育機関が多くなっております。その結果、ARPU は 10 万円台の低い水準となっております。

・オーエムネットワーク（R-Shift／R-kintai）
新規の大型案件の増加や、既存顧客へのアップセルなども積極的に行っていることから上昇傾向となっております。

＜解約率＞
2026年9月期 4Q期間（7-9月）の解約率は3Q期間（4-6月）からほぼ横ばいであり、顧客ベースは安定しております。
タレントパレットの解約については、小規模顧客による解約が多いことや、導入後、数年以上が経過するような顧客から予算上の見直しや導入時からの状況変化により、契約を見直すケースなどがあります。
時間経過とともに、上記のように契約見直しを検討する顧客の割合が高まっていきますが、その変化は僅かかつ緩やかであることから、解約率が急に上昇する状況は想定しておりません。

Q4：HRソリューションの「コンサルティング売上」の前年比成長率について

エンタープライズ顧客にフォーカスする方針のなかで、コンサルティング・ビジネスの拡大に注力しており、体制強化などを図ってきた結果、売上の増加に結びついております。

これまでの当社のコンサルティングのサービスの形態は、既存顧客に対するサービスのオンボーディング（データ整備、システムやワークフローの設定代行、他システムとの連携、ダッシュボード画面の構築 等）が主力でしたが、エンタープライズ顧客への導入や利用機能の拡大を推進するにあたり、その前段階において、顧客側で分析・整理・決定しておく必要がある上流工程となる事項（評価制度の設計や見直し、ジョブ型雇用制度の導入、エンゲージメント分析や改善 等）への支援の需要が高まってまいりました。それに伴い、2025年9月期の後半から、対応できる業務範囲を拡大しております。

一般のコンサルティング会社との違いは、タレントパレットの導入や機能利用とセットになっている点にあります。最終的には、タレントパレット機能を利用しながら顧客課題を解決するスタイルとなるため、活用機能に合わせてコンサルメニューをある程度パッケージ化することや、新規に採用する人材への教育体制を整備することで、コンサルタントの属人能力に依存しない形で効率良く事業展開を図っていく方針です。

2026年度 9月期においては、対応件数の大幅な増加と上流工程となるテーマの割合増加により、通期の前年比で53.6%増と、大幅な売上成長を達成しております。
2027年9月期においてもコンサルタント人材の積極的な採用の他、新規施策としてより上流の人事戦略（組織設計支援、サクセッションプラン 等）へのコンサルティングに特化した専門チームの組成や、10月に連結子会社化したCradle社と連携した、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提供を計画しております。対応件数増加のための体制強化や、テーマの幅

の拡大や質の向上を通して、更なる売上成長に注力してまいります。

Q5：マーケティングソリューションの KPI について

＜顧客数＞

2026 年 9 月期 4Q 期間の顧客増は▲30 件となり、3Q に引き続き減少しました。

生成 AI を活用した新規サービスである「AI プラストーク」の顧客は増加しているものの、見える化エンジンの解約数が大きく、前四半期期間よりも減少の幅が広がっております。

今四半期期間においてはライトユーザーの解約のタイミングが集中したことから顧客数の減少幅が大きくなったものの、生成 AI を活用した新規サービスである「AI プラストーク」などの受注が増えていることや、解約防止策の施行により、セグメント全体としての顧客の減少傾向については緩やかになると想定しております。

＜ARPU＞

前四半期期間までは緩やかな上昇が継続しておりましたが、2026 年 9 月期 4Q 期間においては前年比でほぼ横ばいとなっております。カスタマーリングスで従量料金の改定を行っていることや、見える化エンジンにおいて解約に至る顧客は簡便な使い方をする単価が低い顧客が多く、そのような解約が全体の平均値を上昇させることが上昇要因となる一方、新規サービスである AI プラストークが顧客を拡大するフェーズということもあり相対的に単価が低く、その拡販が進んでいることにより上昇要因が相殺され、横ばいとなっております。

＜解約率＞

主に見える化エンジンの顧客から解約が発生しております。解約に至る顧客の属性としては、ライトユーザー（SNS などのソーシャル分析のみが使用目的）が多く、短期間の利用後に解約するケースが増えております。

今後はエンタープライズ顧客での活用場面を広げていくことや、ライトユーザーに対しても更に幅広い用途でのサービス利用を促進するなどにより、解約率の上昇を抑制していきたいと考えております。

Q6：ラクス社との資本業務提携の強化と協業の進捗状況について

2025 年 11 月 14 日にラクス社との間で資本業務提携の契約を締結して以来、「タレントパレット」のラクス向け OEM 製品「楽楽人事労務」の展開を通じ、緊密な協業を推進してまいりました。

OEM サービスが順調に立ち上がっており、今後、更なる新サービス開発や新市場の共創を加速させるため、ラクス社は当社への出資比率を引き上げております。

当社とラクスは戦略的パートナーとして、両社が保有するサービスの開発力や運営ノウハウ、顧客基盤などを一層活用し、強固な協業関係を構築・推進して更なる連携を深めていく計画でおります。

2026年9月期 4Q期間においては、「楽楽人事労務」の販売数が順調に増加し、HRソリューション全体の顧客数増の加速の要因となるなど協業は順調に進捗しております。
今後は、両社のソリューションを相互に販売可能とする販売パートナーとして、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の強化を検討しております。

Q7：経営体制の変更について

2026年10月1日付で、創業以来約20年間社長を務めていた三室克哉が会長に、副社長の鈴村賢治が社長に就任いたしました。

三室は創業以来、祖業である「見える化エンジン」での高収益SaaSソリューションのスタイルを確立し、さらにマーケティング領域で培った知見をもとに「タレントパレット」でHR領域へ進出し、高い収益性を維持しながら売上を大きく拡大してまいりました。近年はエンタープライズ戦略の推進により、一段と収益性を高めてきました。
他方、生成AIの進展などにより、当社を取り巻く事業環境は急速に変化しております。こうした変化に迅速に対応するため、新たな経営体制に移行することで組織の活性化を図り、持続的な成長やさらなる企業価値向上を目指すべく、経営体制の変更を行うこととなりました。

鈴村は、これまで当社の営業領域を管轄しており、「タレントパレット」をはじめとした当社ソリューションの立ち上げと拡大を担ってまいりました。新体制では、以下の3点を重点方針として推進してまいります。
① 「タレントパレット」を中心とした既存事業は、エンタープライズ戦略を継続し、売上・収益の柱として成長を牽引
② 「ヨリソル」「HIcare Wellness」「AIプラストーク」などの新規ソリューションの立ち上げと拡大の加速
③ マイナビ社・ラクス社をはじめとしたパートナーとの協業や、M&Aを通じた非連続な成長の追求

三室については会長として継続して経営には携わり、鈴村とともに他社との協業やM&Aを通じた事業ポートフォリオ拡充などに取り組んでまいります。

Q8：2027年9月期の業績予想について

2027年9月期の業績予想について、以下の通り増収・増益を計画しております。
タレントパレットを中心とした既存事業については、2026年9月期に続きエンタープライズ戦略による効率的な事業運営を行い、売上高成長と収益性向上のベースとしつつ、軌道に乗りつつある新規事業群については、成長を加速させるべく投資を行ってまいります。

これらの投資に加え、オフィス移転等の一時費用の発生などもあり 2027 年 9 月期の営業利益は、前年と比べて緩やかな伸びとなる計画となっております。一方で、2028 年 9 月期には、投資成果により新規事業の売上が拡大することや、一時費用がなくなることで、大幅な増益を想定しており、利益の成長トレンドは継続する見通しとなっております。

	26/9 期（実績）		27/9 期（計画）
売上高	19,277 百万円	→	22,500 百万円
営業利益	7,531 百万円	→	8,000 百万円

＜売上高について＞
・タレントパレットにおいては、エンタープライズ戦略の推進による大手顧客の増加に加えて、マイナビ社およびラクス社経由での案件獲得での顧客数の増加による売上高の伸長を見込んでおります。コンサルティング売上についても、人員の採用や対応テーマの拡大により、案件対応数の増加および案件単価の上昇により、売上が拡大する見込みとなっております。
・注力すべき新規事業として、上記パートナーとの協業やコンサルティング・ビジネスの他、「ヨリソル」（教育機関向けソリューション）や「HIcare Wellness」（介護・医療機関向けソリューション）、「AI プラストーク」（生成 AI を活用した人材育成ソリューション）の早期拡大に取り組んでまいります。これまで既存事業と共有していたリソースの専任化による事業展開の加速や、AI プラストークにおいてはマーケティング費用などへの投資による早期の市場開拓を計画しております。

＜利益について＞
コンサルタントを中心とした新規事業の体制強化に伴う人件費の増加と、2027 年 9 月期に新たに発生する成長関連費用等により、一定の費用の増加を見込んでおります。
成長関連費用等の内訳としては、以下を想定しております。

① 2027 年 6 月に予定する本社移転に伴う一時費用 ：約 5 億円
② 2026 年 10 月に過半数の株式を取得した Cradle 社ののれん償却費用 ：約 1 億円
③ 大型マーケティング投資 ：約 3 億円

本社移転に伴う一時費用については 2027 年 9 月期のみの発生となります。
上記の費用は利益の押し下げる要因になるものの、売上の増加により吸収し、増益となることを計画しております。

Q9：株主還元の方針および 2027 年 9 月期末配当について

2027 年 9 月期末の配当については、1 株あたり 55.0 円を予定しております。
以下の通り、2027 年 9 月期の業績と、配当方針を踏まえたものとなります。

＜配当方針＞

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。

以上