



2024年11月22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 三 室 克 哉
(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)

IRのよくあるご質問と回答

2024年11月8日の2024年9月期の決算発表後、アナリスト・投資家との個別ミーティングにおいて頂いた質問項目に関して回答をとりまとめましたので、詳細は別紙をご参照下さい。

Q1：2024年9月期の業績（実績）について、2023年11月13日に公表していた会社予想との差異は何か？

公表していた2024/9期の業績見通しに対する部門別の達成状況は下記の通りです。

(百万円)	期初計画	実績	差異
売上高			
マーケティングソリューション	3,750	3,784	+ 34
HRソリューション	10,050	10,140	+ 90
（タレントパレット）*1	8,750	8,760	+ 10
（ヨリソル）	100	142	+ 42
（グローアップ）	1,200	1,030	△ 170
（オーエムネットワーク）	-	208	+ 208
連結調整等	-	△ 11	△ 11
合計	13,800	13,913	+ 113

営業利益			
マーケティングソリューション	1,450	1,622	+ 172
HRソリューション	4,800	4,436	△ 364
（タレントパレット）*1	4,600	4,349	△ 251
（ヨリソル）	△ 100	△ 166	△ 66
（グローアップ）	300	177	△ 123
（オーエムネットワーク）	-	76	+ 76
全社	△ 1,259	△ 1,165	+ 94
連結調整等	△ 191	△ 353	△ 162
合計	4,800	4,540	△ 260

*1 タレントパレット関連サービスとしてAttack、D4DRを含む。

◆売上高について

<マーケティングソリューション>

- ・顧客数は想定を下回っておりますが、想定より顧客単価が高く推移し、売上計画を達成しております。

<タレントパレット>

- ・競争環境に対応するため初期費や数か月の月額を値引くケースが発生したことによる影響があり、タレントパレット単体では売上計画未達となりましたが、Attack社の採用業務代行サービス、D4DR社のコンサルティングを加えると、ほぼ計画通りとなりました。

<ヨリソル>

- ・想定を上回る受注を獲得できたことに加え、新規顧客より大型のコンサルティング案件を獲得できたことなどにより売上計画を達成しております。

<グローアップ>

- ・固定課金プランの受注が想定に届かず、また、成功報酬プランも企業の採用難易度が高まる中、学生獲得による売上が想定以下となり、売上予算未達となっております。

◆営業利益について

<マーケティングソリューション>

- ・売上の計画超過による影響のほか、保守的に想定していたシステム費や外注費などのコスト圧縮、一部人員のタレントパレット部門やヨリソル部門への異動による人件費圧縮などで計画利益を超過しました。

<タレントパレット>

- ・一部費用の想定以上の増加（サービス規模拡大に伴うシステム費用、マーケティングソリューション部門からの異動や採用前倒しによる人件費、競合他社の積極マーケティング投資の影響による広告単価の上昇等）や、タレントパレット単体の売上未達などの影響により、利益が想定を下回りました。

<ヨリソル>

- ・受注が想定よりも強く推移していることから、計画以上の採用やマーケティング費用投入を行っております。

<グローアップ>

- ・期の後半で新規採用やマーケティング費用の抑制などを行ったものの、売上高の未達をカバーできず計画未達となっております。

<全社・連結調整>

- ・期中に実施したM&Aによる関連費用（内訳としては、「全社」+37百万円、「連結調整」+162百万円）が発生しております。「全社」については、別途、研究開発費や消耗品費などの一部費用を圧縮しておりますので、トータルでは想定費用を下回っております。

Q2：2025年9月期の業績見通について、2023年11月13日に公表した「中期成長イメージ」との差異は何か？

2023年11月13日公表の決算説明資料P53「中期成長イメージ」に記載の2025年9月期業績、および2024年11月8日公表の2025年9月期業績予想との差異は以下の通りです。

(百万円)	従来 (2023/11/13)	今回 (2024/11/8)	差異
売上高			
マーケティングソリューション	4,000	3,950	△ 50
HRソリューション	12,700	13,780	1,080
（タレントパレット）*1	11,000	11,280	+ 280
（ヨリソル）	250	400	+ 150
（グローアップ）	1,450	1,200	△ 250
（オーエムネットワーク）	-	900	900
合計	16,700	17,730	+ 1,030
営業利益			
マーケティングソリューション	1,600	1,650	+ 50
HRソリューション	6,450	5,600	△ 850
（タレントパレット）*1	6,100	5,725	△ 375
（ヨリソル）	△ 50	△ 150	△ 100
（グローアップ）	400	175	△ 225
（オーエムネットワーク）	-	250	+ 250
（新規事業）*2	-	△ 100	△ 100
（M&A費用）*3	-	△ 300	△ 300
全社	△ 1,409	△ 1,300	+ 109
連結調整等	△ 191	△ 350	△ 159
合計	6,450	5,600	△ 850

*1 タレントパレット関連サービスとしてAttack、D4DRを含む。

*2 医療介護業界向けサービス（Hicare Wellness）等を想定。

*3 実際に発生した場合、2024/9期と同様に連結調整等での会計処理となります。

利益見通しは引き下げたものの、その内訳としては、ヨリソルやそれ以外の新規事業やM&A関連費用など、将来の成長に向けた投資を大きく見込んでおります。既存のコア事業については、高い成長性・収益性を維持していく方針に変わりありませんが、前期実績を踏まえ、成長を維持するための投資（人員増、マーケティング費用等）について、一部追加で必要な費用を反映しております。

◆売上高について

<マーケティングソリューション>

- ・2024/9期の顧客数の伸びが想定を下回った状況があり、その影響を2025/9期においても反映しております。

<タレントパレット>

- ・タレントパレットのオプションやコンサルティングサービスとなる Attack 社の採用業務代行や D4DR 社の上流コンサルティングの売上を上乗せしております。

<ヨリソル>

- ・2024/9 期の受注が好調で想定を上回ったことから、その影響を 2025/9 期においても反映しております。

<グローアップ>

- ・2024/9 期の受注が伸び悩んだ状況を踏まえ、従来前提としていた 2024/9-2025/9 の受注計画を見直しております。

◆営業利益について

<マーケティングソリューション>

- ・2024/9 期に実施した費用の圧縮を 2025/9 期も継続することを想定しております。

<タレントパレット>

- ・競争環境変化に対応するためのマーケティング費用の積み増し（200 百万円）、2024 年 9 月期に想定より膨らんだシステム費用について 2025/9 期への上乗せ（50 百万円）を行っております。またサービスの継続的な拡張を実行するため、コンサルタントとエンジニアの従来想定以上に採用を実施していく予定であり、人件費の増額（125 百万円）を想定しております。

<ヨリソル>

- ・売上高の順調な拡大を後押しするため、人件費、システム関連費用、マーケティング関連費用を積み増しております。

<新規事業>

- ・現在準備中の新サービス 医療介護業界向けサービス（HiCare Wellness）の本格展開に向けた投資費用等を想定しております。

<M&A 費用>

- ・M&A の関連の追加費用としての追加費用（300 百万円）を見込んでおります。本来、過去数値は連続性の観点から「連結調整」として見込む数値ですが、まだ具体的な案件があるわけではないため、現時点では HR ソリューションの費用として想定しております。

<グローアップ>

- ・売上高の想定を引き下げたことに伴い、利益計画を圧縮しております。

<全社>

- ・2024/9 期に実施した費用の圧縮を 2025/9 期にも継続することを想定しております。

<連結調整等>

- ・2024/9 期中に発生した M&A に伴うのれん等償却費の増加を反映しております。

Q3：HR ソリューションの ARPU（顧客単価）の見通しについては、どのような認識であるか？

足元では、HR ソリューションの ARPU は、ほぼ横ばいで推移しております。

タレントパレットの既存顧客 ARPU は、追加オプションの拡販などにより順調に上昇しておりますが、新規顧客 ARPU が平均よりもやや低いこと、またヨリソルの ARPU は HR ソリューションの半分程度とかなり低いことから、全体の平均として横ばいとなっております。この状況はしばらく続く見通しであり、当面の ARPU についても、横ばいから微増程度を見込んでおります。

ARPU が横ばいであることについては、新規の顧客が増えていることに伴い発生している現象であり、これらは売上増加に着実に寄与していきますので、特段の問題とは認識しておりません。

Q4：2024 年 9 月期の営業利益について計画が未達となった状況を踏まえ、2025 年 9 月期の業績見通しについては、どのような認識であるか？

Q2 の回答に記載の通り、タレントパレット事業やヨリソル事業については、成長スピードを加速していくことや、競争環境の変化に対応していくため、例年以上に投資していくことを前提としています。

ただ織り込んだ投資は想定される最大限の水準でありますので、それを超えて拡大する可能性は低いこと、現状の売上前提は、従来想定からほぼ据え置きとしており、上記投資による増加効果を織り込んでいないこと、M&A 関連として想定した費用については、具体的な案件次第ですが、2024/9 期実績との比較でも十分な水準としていることなど、十分なバッファーを見込んでおります。

2024/9 期の会社想定利益が未達であったことを踏まえ、2025/9 期の計画は必達との認識のもと、保守的な設定としております。

Q5：新規事業への投資の成果について、赤字となる期間と利益が計上できるタイミングについて、どのような認識であるか？

当社では、現在、新規事業として、「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)などに取り組んでおります。

いずれもタレントパレットの「業界特化版」的なサービスとなっておりますので、システム開発面では、既存サービスによる資産蓄積を効率的に活用し、立ち上げ期でも大きな開発投資を伴わない方法により、新サービスの開発を行っております。

一方で、サービスの訴求や普及のためには一定のマーケティング活動やそれに必要な営業やサポート人員も必要となるため一定の先行費用が発生しております。

新規事業立ち上げ期の収益イメージですが、最初の1年程度は「トライアル期間」であり、何社かの顧客企業に実際に使用いただく中で、サービス改善や必要機能の実装などを行っていきます。トライアル期間を経て、事業化に進む場合には、10名程度の小組織で事業をスタートさせております。その後、事業が順調に拡大する場合には、初年度（売上1億円未満、1-2億円程度の赤字）、2年目（売上3-4億円程度、1-2億円程度の赤字）、3年目（売上7-8億円程度、収支均衡）、4年目以降での利益貢献 というようなプロセスを想定しております。

現在、新規事業として取り組んでいるヨリソルについても、上記に近い状況で進捗しており、足元では赤字が発生しているものの、それが大きく拡大する状況ではなく、将来の成長力を一層高めるために必要な投資と認識しております。

Q6：M&Aの取り組みとそのリターンについてのイメージは？

当社では、M&Aのターゲット領域として（1）タレントパレットの周辺領域（2024年11月8日発表 決算説明資料P11）、および（2）既存顧客向けの付加価値サービス領域（同 P12）を想定しております。

<（1）の領域について>

顧客企業の社員採用・研修・福利厚生・健康経営などの「機能」拡張にフォーカスするものです。タレントパレット外の領域を押さえることで、顧客との関係を強化するとともに、利益にも貢献する事業を対象として想定しております。

基本的に、ある程度の顧客基盤（売上10億円以上を目安）を有し、かつ収益状況も良好な会社を条件としております。

<（2）の領域について>

既存顧客に対してサービスを提供している中で、関連サービスとしてニーズが存在する分野をターゲットとしております。具体的には、HRソリューションの領域での人事業務企画（コンサルティング等）や、顧客の業務処理を支援するBPOサービスなどが対象となります。顧客にニーズがあるサービスメニューを幅広く準備することで、1顧客あたりの収益増加と図りつつ、顧客からのエンゲージメント強化を狙いとしております。この領域では、社内で同等のチーム立ち上げることと比べ、効率的にノウハウ蓄積ができると判断できる案件であることが条件となります。（2）の領域では、事業規模の制約は特段考えておりません。

（1）（2）いずれについても、のれんが発生するケースが想定されますので、償却後でプラスとなる見通しであることが実行の条件となります。また当社グループ化後については、営業面での協力（顧客の相互紹介）や開発面での支援（当社ノウハウを活用した機能強化や機能面でのサービス連携）により、出資後2年目以降を目安として、出資前の想定以上に売上・利益を増やすことでシナジーを獲得していく方針です。

以上