



2024年9月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

2024年2月14日

上場会社名 株式会社プラスアルファ・コンサルティング 上場取引所 東
コード番号 4071 URL https://www.pa-consul.co.jp
代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 三室 克哉
問合せ先責任者 (役職名) 取締役コーポレートストラテジー (氏名) 野口 祥吾 (TEL) 03(6432)0427
本部担当
四半期報告書提出予定日 2024年2月14日 配当支払開始予定日—
四半期決算補足説明資料作成の有無：有
四半期決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2024年9月期第1四半期の連結業績（2023年10月1日～2023年12月31日）

(1) 連結経営成績（累計）

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2024年9月期第1四半期	3,062	24.3	1,028	35.0	1,030	35.0	702	38.7
2023年9月期第1四半期	2,462	—	761	—	763	—	506	—

(注) 包括利益 2024年9月期第1四半期 702百万円 (38.7%) 2023年9月期第1四半期 506百万円 (—%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2024年9月期第1四半期	16.64	16.35
2023年9月期第1四半期	12.59	11.91

(注) 当社は、2023年9月期第1四半期より四半期連結財務諸表を作成しているため、2023年9月期第1四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2024年9月期第1四半期	11,917	9,606	80.6
2023年9月期	12,016	9,445	78.6

(参考) 自己資本 2024年9月期第1四半期 9,604百万円 2023年9月期 9,443百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2023年9月期	—	0.00	—	13.00	13.00
2024年9月期	—	—	—	—	—
2024年9月期（予想）	—	0.00	—	16.00	16.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2024年9月期の連結業績予想（2023年10月1日～2024年9月30日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	13,800	23.5	4,800	29.3	4,800	30.5	3,250	24.0	76.98

(注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：無
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(4) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2024年9月期1Q	42,239,800株	2023年9月期	42,218,600株
② 期末自己株式数	2024年9月期1Q	93株	2023年9月期	93株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2024年9月期1Q	42,223,333株	2023年9月期1Q	40,222,089株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付4ページ「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	4
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	5
(1) 四半期連結貸借対照表	5
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	6
四半期連結損益計算書	
第1四半期連結累計期間	6
四半期連結包括利益計算書	
第1四半期連結累計期間	7
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	8
(継続企業の前提に関する注記)	8
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	8
(セグメント情報等)	9

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

あらゆる情報がデジタル化されビッグデータ化する中で、当社グループは「見える化プラットフォーム企業」のビジョンのもと、先進的なテクノロジー活用によるデータを可視化する技術を武器に、ビッグデータ活用による企業の業務効率化や意思決定を支援するサービスを展開しております。

当第1四半期連結累計期間においては、企業のデジタル化シフトや働き方の見直しに伴う業務の自動化・効率化などへの取り組みが続いており、それらを支援するソフトウェアについては高い需要が維持されております。特に当社が手掛けるSaaS型クラウドサービスは、イニシャルコストを抑えて短期での導入が可能であることや、システム更新などの運用負荷を軽減できることから導入へのハードルが低く、企業規模や業種を問わず投資意欲が高く、市場成長をけん引しております。

当社グループでは、2008年5月にスタートした見える化エンジンにより高収益を確立しながら、2011年7月に立ち上げたカスタマーリングスでは安定成長を継続し、2016年9月に参入したタレントパレットで高成長を続けながら、2023年10月には新規事業となるヨリソルを立ち上げております。いずれも継続収益が大部分を占めるSaaS型サービスであり、それぞれの事業による収益が上乘せされる形で成長を継続しております。ヨリソルを除く全ての事業は黒字化しておりますが、高収益の安定事業、安定成長事業、高成長事業の組み合わせにより、全社ベースで高い成長率と利益率を同時に実現しております。

また2022年10月からは株式会社グローアップが子会社となり、タレントパレットとの連携を図りながらグループの成長に寄与しております。

新規顧客を獲得するための活動としては、マス広告やWeb広告等によるオンラインマーケティング、展示会やWebセミナー等へのイベント参加により、当社グループのサービスに関心をもつ顧客を集客し、導入を検討する企業にはサービス説明や分析手法の紹介などのデモを実施しながら、顧客の導入意欲を高めることにより受注を獲得しております。またインサイドセールスやアウトバウンドなどの手法も活用し、潜在的な顧客に対して積極的に提案を行うことで、新たな顧客層の開拓を推進しております。

以上の取り組みの結果、当第1四半期連結累計期間における売上高は3,062,216千円（前年同期比24.3%増）となり、前年の高成長を継続しております。また将来の大きな市場獲得を見据えた人員採用やマーケティング投資などの積極的な成長投資を継続した結果、営業利益は1,028,590千円（前年同期比35.0%増）、経常利益は1,030,325千円（前年同期比35.0%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は702,494千円（前年同期比38.7%増）となっております。

セグメント別の経営成績は次の通りであります。なお、当第1四半期連結会計期間より、報告セグメントの区分を変更しており、以下の前年同四半期比較については、前年同四半期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較分析しております。

<マーケティングソリューション>

当セグメントは「見える化エンジン」および「カスタマーリングス」に関わる事業により構成されております。

見える化エンジンでは、コールセンターやマーケティング部門に集まる顧客の声に加え、近年拡大してきたソーシャルメディア上での口コミを分析できるツールを提供しております。当サービスでは「顧客体験フィードバック」のコンセプトのもと、企業が顧客に提供したい顧客体験と、顧客の感じ方のギャップを分析する仕組みを提供しており、企業の商品・サービスの企画および改善を支援するソリューションとして事業展開を図っております。

主力顧客である製造業からの受注は引き続き堅調であるほか、サービス業などでも顧客の声をマーケティングに活かす取り組みは着実に浸透しつつあることや、コロナウイルス感染で抑制されていた観光・レジャー業などの活動が回復していることなどにより、見える化エンジンへの引き合いは堅調に推移しております。またツール単体としての提供だけでなく、分析ノウハウや分析結果の活用方法などをコンサルティングとして提供しつつ、顧客内の幅広い部門での活用を促す取り組みを強化した結果、受注案件の大型化が進んでいるほか、既存顧客についても活用シーンの拡大とともに顧客単価は堅調に推移しております。

カスタマーリングスでは、主にEC事業者や通信販売事業者向けに、顧客の属性、購入履歴、メール配信への反応等の情報に基づき、最適なキャンペーンを実施できる統合マーケティング・ツールを提供しております。当サービスでは「実感型デジタルマーケティング」のコンセプトのもと、データの効率的な活用にとどまらず、オンライン施策が顧客行動に与える影響を分析・見える化することで、次の施策決定を支援し、また分析した結果を直接マーケティング施策に活用できるソリューションとして事業展開を図っております。

電子商取引市場の拡大により、顧客とのデジタル接点から収集した情報をマーケティング施策に活かす取り組みが広がってきている一方で、成長市場であるデジタルマーケティング分野は新規参入も多く、競争環境は厳しくなっています。そのような環境の中で、当社グループは多様な条件設定によりリアルタイムに有望顧客を抽出・可視化することで顧客に合わせたきめ細かなマーケティング・シナリオ構築と最適アクション実施を実現できるツールとして差別化を図っております。

当サービスへの引き合いは堅調に推移しており、顧客数の増加に加え、既存顧客の利用度拡大に伴うプランアップや従量課金の増加により顧客単価は上昇傾向にあり、収益拡大に寄与しております。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は927,109千円（前年同期比11.0%増）、セグメント利益は409,834千円（前年同期比2.8%増）となりました。

<HRソリューション>

当セグメントは「タレントパレット」と「ヨリソル」に関わる事業、および子会社のグローアップにより構成されております。

タレントパレットでは、企業内に散在する社員スキル、適性検査結果、職務経歴、人事評価、従業員アンケート、採用情報などの人材情報を集約して分析・見える化できるプラットフォームを提供しております。働き方改革や労働人口減を背景とした人材活用プロセス（採用、教育、配置、評価）の質的向上や効率化を目指した人材管理のソフトウェア市場は急拡大しております。当社グループでは、顧客基盤の拡大に向け、先行的に積極的な人員採用やマーケティング投資を実施しており、導入社数は急速に増加しております。

タレントパレットは、人材情報をデータで見える化し、分析的視点での人事戦略を実現する「科学的人事」のコンセプトのもと、継続的にサービスの機能強化を図っているほか、導入企業へのコンサルティングを通じて蓄積された分析ノウハウや活用方法などをサービス強化に結び付けております。足元では「ジョブ型雇用機能」「健康経営機能」「人的資本管理機能」などのサービス強化を図るほか、展示会への出展やセミナー開催などリアルの場を活用したマーケティング施策により引き合いが増加しております。新規に導入する顧客において、従業員数が多い大手企業が増えているほか、オプション機能の導入やプランアップによるアップセルを推進していることから、全体の顧客単価が上昇傾向にあり、収益拡大に寄与しております。

ヨリソルでは、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を提供しております。志願者、在校生、卒業生、保護者、教職員など、散在している教育に関する情報を一元管理できるほか、収集したデータを豊富な分析機能により見える化することで、教育機関でのデータに基づく施策の企画から実行の支援を行っております。

トライアルの形で運営し、事業化の可能性を検討してきましたが、2023年10月より改めて新規事業として展開をスタートし、既に大学、中学・高等学校、塾・専門学校など、先進的な教育機関を中心に幅広く導入が進んでおります。

株式会社グローアップが提供するサービス「キミスカ」では、企業と学生を結びつけるプラットフォームを提供しております。学生は無料でデータベースにプロフィールを登録し、利用企業は登録された学生プロフィールを閲覧しながら求人ニーズにマッチする候補者に直接アプローチする「逆求人」型のサービスを展開しております。

利用企業にとっては、就職ナビ等を経由して企業に応募する「エントリー型」の応募では出会えない学生へのアプローチが可能となるほか、学生にとっては、自分の強みやスキル、価値観、経験などを評価してくれる企業からのオファーを得られるサービスとなっております。タレントパレットの導入企業がキミスカを通じて効率的に新卒学生とのマッチングが図れるための連携機能を強化しており、グループ連携を図りながら利用企業の開拓を推進しております。少子化に伴う労働力不足で採用の難易度が高まる環境下で、本サービスに対する引き合いは堅調に推移しております。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は2,135,106千円（前年同期比31.2%増）、セグメント利益は882,526千円（前年同期比50.1%増）となりました。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

当第1四半期連結会計期間末における流動資産は9,554,875千円となり、前連結会計年度末に比べて147,207千円減少しております。

これは主に、現金及び預金が96,214千円減少したことによるものであります。

また、固定資産は2,362,574千円となり、前連結会計年度末に比べて48,617千円増加しております。これは主に、投資その他の資産に含まれる投資有価証券が99,999千円増加した一方で、のれんが32,430千円減少したことによるものであります。

以上の結果、資産合計は11,917,450千円となり、前連結会計年度末に比べて98,589千円減少しております。

(負債)

当第1四半期連結会計期間末における流動負債は2,209,812千円となり、前連結会計年度末に比べて254,356千円減少しております。

これは主に、未払法人税等が350,877千円減少したことによるものであります。

また、固定負債は100,830千円となり、前連結会計年度末に比べて5,306千円の減少となりました。これは繰延税金負債の減少によるものであります。

以上の結果、負債合計は2,310,642千円となり、前連結会計年度末に比べて259,663千円減少しております。

(純資産)

当第1四半期連結会計期間末における純資産合計は9,606,807千円となり、前連結会計年度末に比べて161,073千円増加しております。

これは主に、利益剰余金が153,653千円増加したことによるものであります。

この結果、自己資本比率は80.6%（前連結会計年度末は78.6%）となりました。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2024年9月期の連結業績予想に関しましては、2023年11月13日に公表いたしました通期の連結業績予想から変更はありません。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2023年9月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2023年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	8,278,003	8,181,788
受取手形及び売掛金	1,231,654	1,213,980
仕掛品	156	2,271
その他	194,131	159,720
貸倒引当金	△1,862	△2,886
流動資産合計	9,702,083	9,554,875
固定資産		
有形固定資産	161,463	156,863
無形固定資産		
のれん	1,167,485	1,135,055
その他	324,700	308,208
無形固定資産合計	1,492,186	1,443,264
投資その他の資産	660,307	762,446
固定資産合計	2,313,956	2,362,574
資産合計	12,016,040	11,917,450
負債の部		
流動負債		
買掛金	170,306	189,126
未払法人税等	671,838	320,961
賞与引当金	204,823	110,984
その他	1,417,200	1,588,739
流動負債合計	2,464,168	2,209,812
固定負債		
繰延税金負債	106,137	100,830
固定負債合計	106,137	100,830
負債合計	2,570,306	2,310,642
純資産の部		
株主資本		
資本金	447,718	451,428
資本剰余金	437,718	441,428
利益剰余金	8,558,704	8,712,357
自己株式	△226	△226
株主資本合計	9,443,915	9,604,988
新株予約権	1,818	1,818
純資産合計	9,445,733	9,606,807
負債純資産合計	12,016,040	11,917,450

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書
(四半期連結損益計算書)
(第1四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2022年12月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2023年12月31日)
売上高	2,462,944	3,062,216
売上原価	652,907	829,902
売上総利益	1,810,037	2,232,313
販売費及び一般管理費	1,048,112	1,203,722
営業利益	761,925	1,028,590
営業外収益		
有価証券利息	1,570	1,570
その他	196	164
営業外収益合計	1,766	1,734
営業外費用		
支払利息	38	—
支払手数料	376	—
営業外費用合計	414	—
経常利益	763,276	1,030,325
特別損失		
段階取得に係る差損	36,663	—
特別損失合計	36,663	—
税金等調整前四半期純利益	726,613	1,030,325
法人税、住民税及び事業税	191,372	300,878
法人税等調整額	28,820	26,952
法人税等合計	220,193	327,831
四半期純利益	506,420	702,494
親会社株主に帰属する四半期純利益	506,420	702,494

(四半期連結包括利益計算書)
(第1四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2022年12月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2023年12月31日)
四半期純利益	506,420	702,494
四半期包括利益	506,420	702,494
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	506,420	702,494
非支配株主に係る四半期包括利益	—	—

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第1四半期連結累計期間(自 2022年10月1日 至 2022年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位:千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 2
	マーケティング ソリューション	HRソリューション	計		
売上高					
一時点で移転される 財又はサービス	23,562	210,004	233,566	—	233,566
一定の期間にわたり 移転される財又はサ ービス	811,957	1,417,421	2,229,378	—	2,229,378
顧客との契約から生 じる収益	835,519	1,627,425	2,462,944	—	2,462,944
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	835,519	1,627,425	2,462,944	—	2,462,944
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	835,519	1,627,425	2,462,944	—	2,462,944
セグメント利益	398,652	588,150	986,803	△224,877	761,925

(注) 1. セグメント利益の調整額は、報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

2. セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報
(のれんの金額の重要な変動)

「HRソリューション」セグメントにおいて、株式会社グローアップの株式を取得し連結子会社としたことにより、のれんが発生しております。なお、当該事象によるのれんの増加額は、当第1四半期連結累計期間においては、1,297,206千円であります。

Ⅱ 当第1四半期連結累計期間（自 2023年10月1日 至 2023年12月31日）

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 2
	マーケティング ソリューション	HRソリューション	計		
売上高					
一時点で移転される 財又はサービス	27,291	235,158	262,449	—	262,449
一定の期間にわたり 移転される財又はサ ービス	899,818	1,899,948	2,799,767	—	2,799,767
顧客との契約から生 じる収益	927,109	2,135,106	3,062,216	—	3,062,216
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	927,109	2,135,106	3,062,216	—	3,062,216
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	927,109	2,135,106	3,062,216	—	3,062,216
セグメント利益	409,834	882,526	1,292,360	△263,769	1,028,590

(注) 1. セグメント利益の調整額は、報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

2. セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントの変更等に関する事項

当第1四半期連結会計期間より、マーケティング関連領域のソリューションを提供する2つの事業において、相互サービスの連携や新サービス開発などを迅速に展開し、新たな付加価値を創造していくことを目的として、「見える化エンジン事業部」、「カスタマーリングス事業部」を統合し「マーケティングソリューション本部」としております。また、トライアル事業として展開していたヨリソルについて一定の需要獲得に目途がついたことから「ヨリソル事業部」を新設し、「タレントパレット事業部」と共に「HRソリューション本部」としております。

上記の経営体制の変更に伴い、報告セグメントを前連結会計年度において「見える化エンジン事業」、「カスタマーリングス事業」、「タレントパレット事業」の3区分としていたものを、「マーケティングソリューション」、「HRソリューション」の2区分に変更しております。

なお、前第1四半期連結累計期間のセグメント情報については、変更後のセグメント区分に基づき作成したものを記載しております。