



2025年9月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

2025年8月13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
本部本部長
配当支払開始予定日 —
決算補足説明資料作成の有無：有
決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2025年9月期第3四半期の連結業績（2024年10月1日～2025年6月30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	%
2025年9月期第3四半期	12,481	26.5	4,430	42.6	4,373	40.7	2,960	40.5
2024年9月期第3四半期	9,869	22.6	3,106	21.1	3,109	21.1	2,106	17.5

(注) 包括利益 2025年9月期第3四半期 2,959百万円 (40.5%) 2024年9月期第3四半期 2,106百万円 (17.5%)

	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
2025年9月期第3四半期	71.34	70.52
2024年9月期第3四半期	49.85	49.06

(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	%
2025年9月期第3四半期	14,538	11,389	78.2
2024年9月期	15,410	12,099	78.4

(参考) 自己資本 2025年9月期第3四半期 11,367百万円 2024年9月期 12,077百万円

(注) 第1四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、前連結会計年度に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

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
2024年9月期	—	0.00	—	16.00	16.00
2025年9月期	—	0.00	—		
2025年9月期（予想）				29.00	29.00

(注) 1. 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：有

2. 配当予想の修正については、本日（2025年8月13日）公表いたしました「配当方針の変更及び2025年9月期配当予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

3. 2025年9月期の連結業績予想（2024年10月1日～2025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	17,000	22.2	6,100	34.7	6,050	33.6	4,100	32.6	98.97

(注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：有

2. 第1四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、前連結会計年度に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。これに伴い対前期増減率についても反映後の数値にて計算しております。

3. 連結業績予想の修正については、本日（2025年8月13日）公表いたしました「業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における連結範囲の重要な変更：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）	2025年9月期3Q	42,518,200株	2024年9月期	42,489,800株
② 期末自己株式数	2025年9月期3Q	1,747,850株	2024年9月期	106株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2025年9月期3Q	41,494,859株	2024年9月期3Q	42,256,832株

※ 添付される四半期連結財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 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. 経営成績等の概況（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. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	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3四半期連結累計期間	6
四半期連結包括利益計算書	
第3四半期連結累計期間	7
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	8
(セグメント情報等の注記)	8
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	10
(継続企業の前提に関する注記)	10
(四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	10
(その他の事項)	10

1. 経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

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3四半期連結累計期間の経営環境においては、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。特に当社グループが手掛ける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。立ち上げ期にあるヨリソルを除く全ての事業は黒字化しており、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。

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、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。

なお、2022年10月からは株式会社グローアップ、2024年3月からはAttack株式会社、2024年6月からはディー・フォー・ディー・アール株式会社、および2024年7月からはオーエムネットワーク株式会社が連結子会社となり、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。

以上の取り組みの結果、当第3四半期連結累計期間における売上高は12,481,154千円（前年同期比26.5%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て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4,430,529千円（前年同期比42.6%増）、経常利益は4,373,733千円（前年同期比40.7%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は2,960,050千円（前年同期比40.5%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。

<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。

単独のツール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のコンサルティングを提供することや、従来のテキストマイニング技術をベースとしたサービスに生成AI技術を掛け合わせることで、新たな機能・サービスを開発するなどにより差別化を図っております。

主力顧客の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から、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、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おります。そのような環境の中で、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。

このような市場環境の中で、足元では生成AIを活用した機能強化を推進しており、当サービスへの引き合いは堅調に推移しております。また、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3四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は2,890,721千円（前年同期比3.0%増）、セグメント利益は1,260,666千円（前年同期比6.8%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、子会社の株式会社グローアップ、Attack株式会社、ディー・フォー・ディー・アール株式会社およびオーエムネットワーク株式会社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、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。また、生成AIの活用による機能強化を推進しており、これら機能を顧客が最大限に活用できるよう専門の生成AIコンサルティングを提供しており、サービスの高度化を推進しております。

従業員数が多い大手企業での採用が多いほか、利用企業へのオプション機能提供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、全体の顧客単価は上昇傾向にあり、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。

2022年からトライアルの形で運営を開始し、事業化の可能性を検討してきましたが、2023年10月に新規事業としてスタートし、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では、企業と学生を結びつけるプラットフォーム「キミスカ」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を図るための連携機能を強化しており、グループ連携を通じて利用企業の開拓を推進しております。

Attack株式会社では、企業向けに採用コンサルティング事業を展開しており、主に採用支援サービスである「TARGET」を運営しております。TARGETでは、顧客企業の採用活動に関して「プロジェクトマネジメント」「候補者日程調整」「ダイレトリクルーティング支援」「採用広報」など、幅広い業務をアウトソースで請け負うプロジェクトマネジメント型の採用支援サービスを提供しております。TARGETとタレントパレットの連携を通じて、人

事の採用領域においてサービス範囲を拡大するとともに、相互サービスの連携による付加価値向上を図るほか、営業活動の連携等を推進し、更なる成長力の向上を図りたく考えております。

ディー・フォー・ディー・アール株式会社では、企業の戦略企画、事業創発、組織活性化、マーケティング支援およびリサーチ等、幅広い分野でのコンサルティング・サービスを提供しております。大手企業を中心に安定した顧客基盤を有しており、特に、技術変化やライフスタイル・価値観の変化といった軸で、10年、20年先の未来社会に向けた重要テーマを扱う「未来戦略コンサルティング」において、多くの経験とノウハウ蓄積を背景に、顧客企業のシンクタンク的な機能も果たしております。

オーエムネットワーク株式会社では、主力事業として、小売・サービス業向けの月額課金型クラウドサービス（店舗社員／パート社員等の業務シフトの自動作成・管理システム：「R-Shift」）を提供しております。

R-Shiftは、顧客企業での店舗や業務ごとの必要人員と、従業員の勤務可能日・時間、スキル・経験などを数理最適化エンジンによりマッチングするサービスであり、800を超える標準機能により店舗の実態や特性に合わせた運用が可能であることから、幅広い業種・業態で採用されております。特に大手のドラッグストア、スーパー、量販店などで採用されており、導入社数は約100社を超えて拡大し、従業員1,000名以上の小売・サービス業におけるシフト管理システムの導入実績でトップシェアとなっております。

また、勤怠管理システム（「R-Kintai」）も提供し、R-Shiftとの組み合わせにより、シフト計画のデータをR-Kintaiにリアルタイムに取り込むことで、予算管理や給与計算に反映できるなど、導入企業の業務効率化に貢献しております。

以上の結果、当第3四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は9,591,665千円（前年同期比35.8%増）、セグメント利益は4,125,263千円（前年同期比48.9%増）となりました。

（2）当四半期の財政状態の概況

（資産）

当第3四半期連結会計期間末における流動資産は11,609,455千円となり、前連結会計年度末に比べて467,545千円減少しております。これは主に、現金及び預金が602,164千円減少したことによるものであります。

また、固定資産は2,928,846千円となり、前連結会計年度末に比べて405,023千円減少しております。これは主に、のれんが163,962千円、無形固定資産のその他に含まれる顧客関連資産等が130,418千円、投資その他の資産のその他に含まれる繰延税金資産が101,055千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14,538,302千円となり、前連結会計年度末に比べて872,569千円減少しております。

（負債）

当第3四半期連結会計期間末における流動負債は2,900,069千円となり、前連結会計年度末に比べて68,414千円減少しております。これは主に、その他が347,294千円増加した一方で、未払法人税等が336,128千円、賞与引当金が108,320千円減少したことによるものであります。

また、固定負債は248,545千円となり、前連結会計年度末に比べて94,006千円減少しております。これは主に、繰延税金負債が93,340千円減少したことによるものであります。

以上の結果、負債合計は3,148,615千円となり、前連結会計年度末に比べて162,420千円減少しております。

（純資産）

当第3四半期連結会計期間末における純資産合計は11,389,687千円となり、前連結会計年度末に比べて710,148千円減少しております。これは主に、利益剰余金が2,280,215千円増加した一方で、自己株式を3,000,059千円取得したことによるものであります。

（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2025年9月期の連結業績予想に関しましては、2024年11月8日に公表いたしました通期の連結業績予想を修正しております。詳細については、2025年8月13日に公表いたしました「業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

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 (2024年9月30日)	当第3四半期連結会計期間 (2025年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	10,189,718	9,587,553
受取手形及び売掛金	1,601,806	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	1,627,144
商品	378	—
仕掛品	24,086	26,069
その他	261,395	371,588
貸倒引当金	△384	△2,900
流動資産合計	12,077,001	11,609,455
固定資産		
有形固定資産	271,170	269,743
無形固定資産		
のれん	1,536,044	1,372,081
その他	855,771	725,129
無形固定資産合計	2,391,815	2,097,210
投資その他の資産		
その他	671,563	563,747
貸倒引当金	△679	△1,854
投資その他の資産合計	670,883	561,892
固定資産合計	3,333,870	2,928,846
資産合計	15,410,871	14,538,302
負債の部		
流動負債		
買掛金	208,792	237,533
未払法人税等	1,027,408	691,279
賞与引当金	253,020	144,699
その他	1,479,263	1,826,557
流動負債合計	2,968,483	2,900,069
固定負債		
繰延税金負債	229,781	136,441
役員退職慰労引当金	106,000	106,000
退職給付に係る負債	6,770	6,104
固定負債合計	342,551	248,545
負債合計	3,311,035	3,148,615
純資産の部		
株主資本		
資本金	495,352	500,322
資本剰余金	485,352	490,322
利益剰余金	11,096,673	13,376,889
自己株式	△255	△3,000,314
株主資本合計	12,077,124	11,367,221
新株予約権	1,470	1,470
非支配株主持分	21,241	20,996
純資産合計	12,099,836	11,389,687
負債純資産合計	15,410,871	14,538,302

(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3四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年6月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年6月30日)
売上高	9,869,698	12,481,154
売上原価	2,700,737	3,444,917
売上総利益	7,168,960	9,036,237
販売費及び一般管理費	4,062,744	4,605,708
営業利益	3,106,215	4,430,529
営業外収益		
受取利息	69	3,793
有価証券利息	3,088	—
未払配当金除斥益	—	1,073
その他	237	435
営業外収益合計	3,395	5,302
営業外費用		
支払手数料	—	61,823
固定資産除却損	55	0
その他	43	275
営業外費用合計	98	62,099
経常利益	3,109,512	4,373,733
特別利益		
固定資産売却益	43	122
特別利益合計	43	122
特別損失		
固定資産売却損	131	225
特別損失合計	131	225
税金等調整前四半期純利益	3,109,425	4,373,630
法人税、住民税及び事業税	981,950	1,406,109
法人税等調整額	20,972	7,714
法人税等合計	1,002,922	1,413,824
四半期純利益	2,106,502	2,959,805
非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	—	△245
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,106,502	2,960,050

(四半期連結包括利益計算書)
(第3四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年6月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年6月30日)
四半期純利益	2,106,502	2,959,805
四半期包括利益	2,106,502	2,959,805
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	2,106,502	2,960,050
非支配株主に係る四半期包括利益	—	△245

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(セグメント情報等の注記)

【セグメント情報】

I 前第3四半期連結累計期間(自 2023年10月1日 至 2024年6月30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	98,531	816,852	915,383	—	915,383
一定の期間にわたり移 転される財又はサービ ス	2,709,096	6,245,218	8,954,314	—	8,954,314
顧客との契約から生じ る収益	2,807,627	7,062,071	9,869,698	—	9,869,698
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	2,807,627	7,062,071	9,869,698	—	9,869,698
セグメント間の内部売 上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	2,807,627	7,062,071	9,869,698	—	9,869,698
セグメント利益	1,180,767	2,769,694	3,950,461	△844,246	3,106,215

(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、Attack株式会社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3四半期連結累計期間において、88,527千円であります。

また、ディー・フォー・ディー・アール株式会社の株式の80%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3四半期連結累計期間において、64,799千円であります。

Ⅱ 当第3四半期連結累計期間（自 2024年10月1日 至 2025年6月30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	94,119	1,031,407	1,125,526	—	1,125,526
一定の期間にわたり移 転される財又はサービ ス	2,795,594	8,560,033	11,355,627	—	11,355,627
顧客との契約から生じ る収益	2,889,713	9,591,440	12,481,154	—	12,481,154
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	2,889,713	9,591,440	12,481,154	—	12,481,154
セグメント間の内部売 上高又は振替高	1,008	225	1,233	△1,233	—
計	2,890,721	9,591,665	12,482,387	△1,233	12,481,154
セグメント利益	1,260,666	4,125,263	5,385,930	△955,401	4,430,529

(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。

（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記）

当社は、2024年11月29日開催の取締役会決議に基づき、自己株式1,747,700株の取得を行いました。この取得等により、当第3四半期連結累計期間において自己株式が3,000,059千円増加し、当第3四半期連結会計期間末において自己株式が3,000,314千円となっております。

（継続企業の前提に関する注記）

該当事項はありません。

（四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記）

当第3四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3四半期連結累計期間に係る減価償却費（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）及びのれんの償却額は、次のとおりであります。

	前第3四半期連結累計期間 （自 2023年10月1日 至 2024年6月30日）	当第3四半期連結累計期間 （自 2024年10月1日 至 2025年6月30日）
減価償却費	88,995千円	178,000千円
のれんの償却額	101,716千円	163,962千円

（その他の事項）

（企業結合等関係）

比較情報における取得原価の当初配分額の重要な見直し

2024年7月31日に行われたオーエムネットワーク株式会社との企業結合について、前連結会計年度において暫定的な会計処理を行っておりましたが、第1四半期連結会計期間に確定しております。

この暫定的な会計処理の確定に伴い、当第3四半期連結累計期間の四半期連結財務諸表に含まれる比較情報において取得原価の当初配分額に重要な見直しが反映されております。この結果、暫定的に算定されたのれんの金額778,262千円は、会計処理の確定により406,659千円減少し、371,602千円となっております。のれんの減少は、無形固定資産のその他が618,588千円、繰延税金負債が211,928千円増加したことによるものであります。

また前連結会計年度の連結貸借対照表は、のれんが389,715千円、繰延税金資産が57,419千円、利益剰余金が1,548千円減少し、無形固定資産のその他が590,457千円、繰延税金負債が144,871千円増加しております。

なお、のれんの償却期間は6年で、のれん以外に配分された無形固定資産その他の償却期間は5年～13年であります。

（重要な後発事象の注記）

資本業務提携及び第三者割当による自己株式の処分

当社は、2025年8月13日開催の取締役会において、株式会社マイナビ（以下「マイナビ」といいます。）との間で資本業務提携（以下「本資本業務提携」といいます。）に関する契約（以下「本資本業務提携契約」といいます。）を締結し、マイナビに対し第三者割当による自己株式の処分（以下「本自己株式処分」といいます。）を行うことについて決議いたしました。

1. 本資本業務提携の目的及び理由

当社は、「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います。当社グループが手掛けるSaaS型クラウドサービスでは、イニシャルコストを抑え短期での導入が可能であることや、システム運用の負荷を軽減できることから導入が進んでおり、特にタレントマネジメント機能を提供する「タレントパレット」においては、従業員数1,000名以上のエンタープライズ企業を中心に幅広くご利用いただいております。

マイナビは、人材情報サービスを中心に、就職、転職、アルバイト、進学、ウエディング、ニュース、農業など、幅広い分野で情報サービスを提供しています。主力事業である人材ビジネス領域では、新卒採用市場において学生と企業を結びつける就職情報サイト「マイナビ」、中途・アルバイト採用市場において求職者と企業などを結びつける転職情報サイト「マイナビ転職」やアルバイト情報サイト「マイナビバイト」などを展開することに加え、採用コンサルティングから入社後の社員育成となる研修サービスまで手がけるなど、幅広いサービスにより全国の顧客に対して事業展開しています。

当社とマイナビは、HR領域におけるビジネス拡大を目的とした業務提携について共同して検討を行ってまいりました。かかる業務提携の検討において、両社は、HR領域での業務がデジタル化していくなかで、採用、社員教育・育成、評価、異動・配置など、それぞれの人事業務をシステム化して効率化する段階から、社員の採用時から入社後に

習得したスキルや業務経験などの社員情報を統合的に扱えるデータベースを構築し、それをもとに次の採用・育成・異動など、社員の有効活用に結びつける「人材データの高度利用」の時代が到来しつつあることを見据え、就職を起点にその後の活躍までを支援する「革新的なサービス×プラットフォーム」を協業により構築することで、シナジーを創出することを目指していました。

上記の業務提携の検討において、両社は「短期」及び「中長期」のそれぞれのスコープで協業領域を設定した上で、協業プロダクトの企画から開発、営業・サポート・コンサルティングその他の役割分担等について協議した結果、この度、本資本業務提携契約を締結するに至りました。タレントマネジメント市場を牽引するプラットフォームを有する当社と、HR領域において幅広いサービスを展開し、かつ、豊富な顧客網を有するマイナビが、双方の強みを持ち寄って新たなプラットフォームを開発し、マイナビが販売していくことで、高いシナジーが得られるものと考えています。なお、マイナビを処分予定先とする本自己株式処分は、本業務提携をより強固なものとするを目的とするものであり、事業の推進をより確実なものにしてまいります。

2. 本資本業務提携の内容

(1) 業務提携の内容

本資本業務提携は、「タレントパレット」により「科学的人事」の実現を目指しながらタレントマネジメント市場を牽引する当社と、就職・採用分野で豊富な実績を持つマイナビがタッグを組むことで、両社が提供するサービスの融合・連携を図りつつ、学生や社会人のデータを蓄積・活用できるプラットフォームを提供するものです。採用・育成・配置などの人事業務において、スキル情報などを軸にしたマッチング精度を向上し、求職者には最適な活躍の場でのキャリア形成を支援しながら、企業には自社にマッチした人材獲得や社員のエンゲージメント向上などのソリューションを提供することを目指します。具体的には、以下のようなサービス展開を想定しています。

①協業プロダクトの開発・販売

マイナビが独自に提供するサービス機能をタレントパレットに搭載した協業プロダクトを開発、販売します(2025年10月よりサービス提供開始予定)。協業プロダクトについては、当社がマイナビの協力のもとでシステム開発を担いながら、マイナビでは営業チャネルを通じて、全国3万社以上の顧客基盤に対して導入を促進することで事業拡大を目指します。

なお初期リリース版では、マイナビ商品であるマイナビe-learning研修コンテンツ、パーソナリティ診断、エンゲージメント診断等を搭載しますが、今後も搭載するサービス・ラインアップを拡充していく予定です。

②タレントパレット顧客に対するマイナビ研修コンテンツの提供

タレントパレットにマイナビが提供する約200コースのe-learning研修コンテンツを搭載し、タレントパレット導入企業向けにオプション・サービスとして提供予定です。

タレントパレット上でマイナビの研修受講が可能となるほか、社員の属性情報により最適な研修を推奨するレコメンド機能など、タレントパレットの機能と合わせて利用することが可能となります。

③マイナビの新卒応募者管理システムと協業プロダクトの連携

マイナビの新卒採用応募者管理システムにおける内定者情報を、協業プロダクトへ連携する機能を提供予定です。マイナビの新卒応募者管理システム利用企業では、社員情報の登録の手間が削減される他、採用時の情報から入社後の育成などの情報を一気通貫で管理することが可能となります。

④両社データ活用によるリスキリング推進・採用マッチングの高度化

中長期スコープとして、タレントマネジメントシステム内で保有するデータとマイナビ研修コンテンツや採用サービスを接続させ、より効果的な社員研修の実施や採用マッチングの高度化を目指していきます。

(2) 資本提携の内容

当社は、本自己株式処分により、マイナビに対して当社普通株式(以下「本株式」といいます。)1,275,600株を割り当てます。これにより、本自己株式処分後の処分予定先の当社に対する議決権所有割合は3.13%(2025年3月31日現在の議決権総数407,458個に対する割合。小数点第3位を四捨五入。)となる予定です。本資本業務提携により当社及び処分予定先となるマイナビの間でさらに強固な協力体制を築き、事業の推進をより確実なものにすること並びに共同事業推進に向けた共同事業のシステム開発・運用資金に係る費用、共同事業のシステムの営業・サポート業務に係る費用、連携サービスの企画に要する費用、及び共同事業のシステムのサーバー運用等に係る費用の調達を目的としております。

本資本業務提携を実施することは、中長期的な視点から今後の当社の企業価値、株主価値の向上にも繋がり、既存株主の利益にも資するものと判断しております。また、処分予定先は原則として本株式を長期的に継続して保有する

方針であることから、今回の処分数量及びこれによる株式の希薄化の規模並びに流通市場への影響はかかる目的達成の上で、合理的であると判断いたしました。

3. 本資本業務提携の相手先の概要

- | | |
|---------------|--------------------|
| (1) 名称 | 株式会社マイナビ |
| (2) 所在地 | 東京都千代田区一ツ橋一丁目1番1号 |
| (3) 代表者の役職・氏名 | 代表取締役 社長執行役員 土屋 芳明 |
| (4) 事業内容 | 人材サービス、情報メディア運営等 |
| (5) 資本金 | 21億210万円 |

4. 第三者割当による自己株式の処分の概要

- | | |
|-------------|---------------------------------------|
| (1) 処分株式数 | 普通株式1,275,600株 |
| (2) 処分価額 | 1株につき2,359円 |
| (3) 処分価額の総額 | 3,009,140,400円 |
| (4) 処分方法 | 第三者割当の方法による自己株式処分 |
| (5) 処分予定先 | 株式会社マイナビ |
| (6) 申込期間 | 2025年8月29日 |
| (7) 処分期日 | 2025年8月29日 |
| (8) その他 | 上記の各号については、金融商品取引法に基づく届出の効力発生を条件とします。 |