

ホリスティック企業レポート

タレントエックス
TalentX

330A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2025年3月21日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20250319

リファラル採用等、自社資源を活用した人材採用サービスを SaaS で提供
新規顧客獲得と既存サービスのクロスセル、新規サービス開発で成長を目指す

アナリスト:鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【 330A TalentX 業種：情報・通信業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2023/3	727	62.3	-94	-	-95	-	-93	-	-17.2	6.2	0.0
2024/3	1,062	46.1	27	-	26	-	26	-	4.9	11.1	0.0
2025/3 予	1,402	32.0	233	8.6x	220	8.5x	186	7.2x	34.1	-	0.0

(注) 1. 単体ベース
2. 2024年11月26日付で1:300の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正
3. 2025/3期は会社予想、2025/3期予想EPSは公募株式数(50千株)を含めた予定期中平均株式数で算出

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価 950円(2025年3月19日)	本店所在地 東京都新宿区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 5,508,500株	設立年月日 2018年5月28日	みずほ証券
時価総額 5,233百万円	代表者 鈴木 貴史	【監査人】
上場初値 1,026円(2025年3月18日)	従業員数 107人(2024年12月)	太陽有限責任監査法人
公募・売出価格 750円	事業年度 4月1日~翌年3月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後3カ月以内	

> 事業内容

(注 1) Software as a Service の略。ユーザーがインターネット等のネットワークを利用してソフトウェアやアプリケーションを利用するサービス形態

◆ 従業員等自社の資源を活用した人材採用サービスを SaaS で提供

TalentX(以下、同社)は、企業が従業員や自前で構築した人材スカウトベース等を活用し、外部の人材紹介会社等に頼らずに人材採用を行うためのサービスを、クラウドベースの SaaS^{注1}として大企業向けを中心に提供している。

具体的なサービスとしては、従業員が友人・知人のネットワークを活用して採用を進めるリファラル採用向けの「MyRefer」、過去の求人応募者や退職者等のスカウトデータベースを構築し、その人材プールに対して採用活動を行う「MyTalent」、プログラミングなしに自社の採用メディアを作成できる「MyBrand」の3つのサービスを人材採用プラットフォーム「Myシリーズ」として提供している。何れのサービスも月額課金のサブスクリプション方式によるサービス提供となっている。

Myシリーズは、1つのIDで3つのサービスを利用でき、人材紹介会社や人材情報提供会社、サイト制作会社等の外部の資源を使わずに、自社の資源を活用して低コストでの人材採用を可能にするサービスとなっている。

◆ MyRefer

MyReferは、鈴木貴史社長が人材紹介サービス等を行うインテリジェンス(現パーソルキャリア(東京都港区))在籍中の15年10月に、リファラル採用のサービスを行う社内ベンチャーとして立ち上げた事業である。18年5月に同社を設立し、18年8月にパーソルキャリアから同事業をMBO^{注2}により取得した。

(注 2) Management Buyout の略。企業の経営陣が自社の株式や一部の事業部門を買い取ることを通じて経営権を取得すること

MyRefer は中途採用、新卒採用、アルバイトの全ての採用領域で利用できるが、中途採用での利用が多い。MyRefer は従業員向けのアプリと人事部向けのシステムからなり、人事部からの求人情報を従業員のアプリに提供し、従業員はアプリを利用して自身の人材ネットワークに求人情報を提供して応募を働きかける。従業員は応募者に関するコメントを付して人事部に送り、それ以降は、人事部で選考、採用のプロセスを進める。従業員に対しては紹介に対するインセンティブを付与することができる。

MyRefer を活用したリファラル採用は、人材紹介会社を介さないため採用コストを抑えられるほか、従業員を通じた職場情報の提供等により、採用後のミスマッチが少なく、離職率を抑えられる等の効果がある。

MyRefer の料金は、利用する従業員数に応じた料金となっている。

◆ MyTalent

MyTalent は、22年2月にリリースされた採用 MA^{注3} ツールである。過去の中途・新卒採用の応募者や、退職者を再雇用するアルムナイ採用候補者等の情報を本人の許諾を取って蓄積し、自社独自のスカウトデータベースを作成する。

登録された人材プールに対してメールで採用情報等を提供し、メールの開封状況や会社採用サイトへの訪問履歴等の記録を基に、AI が応募意欲の高い候補者を抽出する。抽出された候補者に対して適切なタイミングで働きかけることにより、他社との人材獲得競争を避けながら、効率的に採用活動を行うことができる人材採用にマーケティングの考え方を取り入れたツールである。

MyTalent の料金は、候補者の登録数に応じた料金となっている。

◆ MyBrand

MyBrand は、24年1月にリリースされた採用メディアの作成支援ツールである。外部の制作会社を使わずに、プログラミングなしに自社オリジナルの採用メディアの作成や更新ができる。

MyBrand の料金は、利用機能に応じた料金となっている。

◆ ストック売上が売上高の大部分を占める

同社は「採用マーケティング事業」の単一セグメントであるが、売上高をストック売上とフロー売上に分けて開示している。

24/3 期の売上高構成比は、My シリーズのサブスクリプション収入を中心と

(注 3) Management Automation の略。マーケティング活動を自動化・効率化するための技術やツール

するストック売上が 97.6%を占めた。フロー売上は人員が採用できた際に報酬を得る成果報酬型収益やコンサルティング収入等である(図表 1)。

【図表 1】売上内訳

	23/3期		24/3期		25/3期3Q累計	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
ストック売上	716	98.5	1,036	97.6	1,028	98.6
フロー売上	10	1.4	25	2.4	15	1.4
合計	727	100.0	1,062	100.0	1,043	100.0

(注)端数処理の関係で合計と一致しない
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(注 4)Annual Recurring Revenue の略。年間経常収益

My シリーズのサブスクリプション収入に基づく 24 年 12 月の ARR^{注 4}1,387 百万円のうち、MyRefer が約 70%、MyTalent が 20%強、残りが MyBrand であった。

> 特色・強み

◆ 大企業向けを中心に、リファラル採用のサービス市場を開拓

同社は創業来、新たな採用手法であったリファラル採用のサービスを開発し、大企業向けを中心に提供し、競合企業が少ない中で新たな市場を開拓してきた。その結果、24 年 12 月末の My シリーズの課金利用社数 353 社のうち 65%が従業員数 1,000 名以上の大企業となっている。

◆ 潜在的な転職層に働きかけ、他社と競合しない人材採用を実現

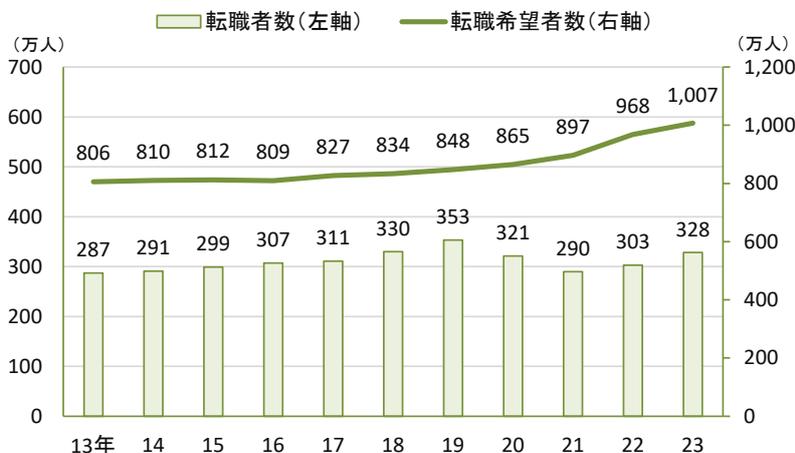
My シリーズでは、転職活動を行っていない潜在的な転職層に対して、認知、検討、興味喚起といったマーケティングの手法を用いてアプローチをすることにより、他社と競合しない人材採用を可能にしている。

> 事業環境

◆ 転職希望者は増加傾向だが企業の中途採用は未充足率が上昇

総務省統計局の「労働力調査 2023 年」(24 年 3 月)によれば、転職希望者は増加傾向にあり、23 年には 1,007 万人に達した。一方で、23 年の転職者数は 328 万人と、同年の労働力人口 6,925 万人の 5%弱に留まっている(図表 2)

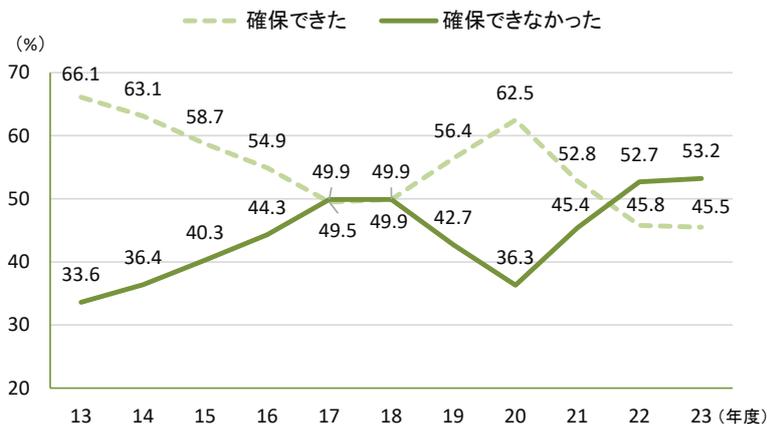
【図表2】 転職希望者と転職者



(出所)総務省統計局「労働力調査 2023 年」より証券リサーチセンター作成

リクルートワークス研究所の「中途採用実態調査(2023 年度実績、正規社員)」(24 年 6 月)によれば、企業が中途採用に必要な人数を「確保できなかった」との回答比率は 23 年度下期に 53.2%となり、「確保できた」との回答比率の 45.5%を上回った。「確保できなかった」との回答比率は新型コロナ禍の影響がなくなるのに伴ない上昇し、23 年度下期は 13 年度下期以降で最高水準となった(図表 3)。

【図表3】 中途採用での必要な人数の確保状況

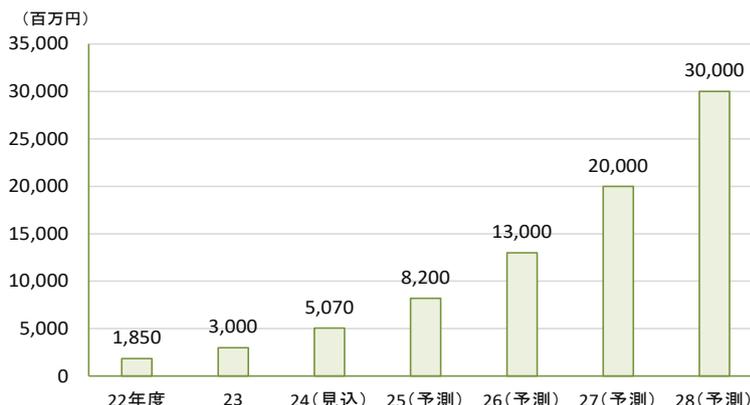


(注)各年度下期の数値
(出所)リクルートワークス研究所「中途採用実態調査(2023 年度実績、正規社員)」より証券リサーチセンター作成

◆ 成長が見込まれるリファラル採用・アルムナイ採用支援サービス市場
矢野経済研究所の「2025 リファラル採用・アルムナイ採用支援サービス市場の実態と展望」(24 年 12 月)によれば、23 年度のリファラル採用・アルム

ナイ採用支援サービス市場は、3,000 百万円(前年度比 66.7%増)であった。今後は、リファラル採用・アルムナイ採用を利用する企業の規模と業種の広がり、正社員採用からパートやアルバイト採用といった利用領域の拡大により、市場は 23 年度から年率 58.5%の成長を遂げ、28 年度には 30,000 百万円に達すると予測されている(図表 4)。

【図表 4】リファラル採用・アルムナイ採用支援サービス市場



(出所) 矢野経済研究所「2025 リファラル採用・アルムナイ採用支援サービス市場の実態と展望」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

大企業向けも含め、成果報酬型を中心にリファラル採用支援を行う会社としてはリフカム(東京都渋谷区)等がある。同社は18年の創業以来、大企業向けのリファラル採用サービスの市場を開拓してきており、顧客からの問い合わせで顧客獲得に至るケースも多く、コンペ等での競合は少ないようである。

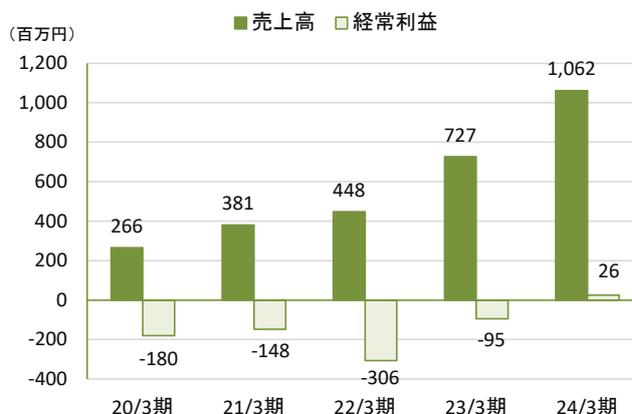
リファラル制度を導入する企業は増えているが、それらの企業においても、紹介人材の管理や採用の進捗管理等をエクセル等で行っていることが多く、こうした対応を代替するかたちで同社のサービスが採用されることも多いようである。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は過去 5 期間の業績を開示しているが、売上高は順調に拡大してきたものの、My シリーズのシステム開発や、営業やカスタマーサクセス、コーポレート人員の増加等に関連する費用負担により、20/3 期から 23/3 期までは経常損失となった。24/3 期には売上高が 1,062 百万円(前期比 46.1%増)と大幅に伸び、経常利益は 26 百万円と前期の 95 百万円の経常損失から黒字に転換した(図表 5)。

【図表5】業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

この間の動きを主要経営指標で確認すると、24/3期の売上高増加は、主力のMyシリーズの顧客数の増加と、顧客単価であるARPA^{注5}の上昇によるものであった(図表6)。

(注5)Average Revenue Per Accountの略。1契約者当たりの平均売上高

【図表6】主要経営指標

	23/3期	24/3期	25/3期3Q累計
売上高 (百万円)	727	1,062	1,043
サブスクリプション売上高比率 (%)	95.1	95.4	94.7
ARR (百万円)	795	1,205	1,387
課金利用社数 (社)	281	330	353
ARPA (円/月)	209,163	280,368	309,073

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 25年3月期第3四半期累計期間

25/3期第3四半期累計期間の業績は、売上高1,043百万円、営業利益211百万円、経常利益209百万円、四半期純利益209百万円であった。Myシリーズの24年12月の課金利用社数は353社、ARPAは月額309,073円と顧客数、顧客単価ともに増加が続いた。

◆ 25年3月期会社計画

同社の25/3期計画は、売上高1,402百万円(前期比32.0%増)、営業利益233百万円(同8.6倍)、経常利益220百万円(同8.5倍)、当期純利益186百万円(同7.2倍)である(図表7)。

【図表7】25年3月期会社計画

	24/3期		25/3期会社計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,062	100.0	1,402	100.0	32.0
売上原価	200	18.8	236	16.8	18.0
売上総利益	862	81.2	1,165	83.1	35.2
販売費及び一般管理費	835	78.6	932	66.5	11.6
営業利益	27	2.5	233	16.6	8.6x
営業外収支	-1	-	-13	-	-
経常利益	26	2.4	220	15.7	8.5x
当期純利益	26	2.4	186	13.3	7.2x

(注)端数処理の関係で合計と一致しない

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

売上高は My シリーズの課金社数の増加と、クロスセル等による顧客単価の上昇により 1,402 百万円(前期比 32.0%増)を見込んでいる。

売上原価の主要項目は、システム関連人員の労務費とサーバ費やシステム利用料等の経費である。労務費は My シリーズの新規モジュール開発と既存モジュールへの AI 機能等の追加開発を行うための人員増から、156 百万円(前期比 25.8%増)を見込んでいる。前期は MyBrand の開発に関する労務費を販売費及び一般管理費(以下、販管費)の研究開発費として計上していたことも、今期の労務費の伸びを大きくしている。経費は 74 百万円(同 4.2%増)を見込んでおり、売上原価は 236 百万円(同 18.0%増)、売上総利益は 1,165 百万円(同 35.2%増)の計画である。

販管費の主要項目は、営業、カスタマーサクセス、コーポレート人員等の人件費、研修採用費、業務委託費、広告宣伝費である。人件費は営業人員、コーポレート人員、新規事業開発のための人員の増員により、621 百万円(前期比 15.4%増)を見込んでいる。研修採用費は採用人員の増加により 89 百万円(同 36.9%増)の計画である。業務委託費は専門家報酬に加え、外部リソースの活用により 52 百万円(同 23.8%増)を見込んでいる。広告宣伝費は上場前後のプロモーション費用等を勘案し 35 百万円(同 25.0%増)の計画である。一方、研究開発費の減少が見込まれることから、販管費は 932 百万円(同 11.6%増)、営業利益は 233 百万円(同 8.6 倍)の計画である。

営業外収益では法人カード利用によるポイント割引を見込み、営業外費用では支払利息のほか、上場関連費用等の発生で 14 百万円を見込んでおり、経常利益は 220 百万円(前期比 8.5 倍)の計画である。

特別損益は見込んでおらず、当期純利益は 186 百万円(前期比 7.2 倍)の計画である。

◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、①大企業を中心とした新規顧客の開拓、②MyRefer の既存顧客での利用率引き上げ、③My シリーズサービスのクロスセルの拡大、③新規プロダクトの開発を挙げている。

新規顧客拡大に関しては、営業人員の増加により対応する考えである。MyRefer の既存顧客における総社員数に対する利用人数カバー率は、24 年 12 月で 45%となっている。これは従業員数が 1 万人を超えるような大企業では、一部の事業部門から導入を開始されることが多いためであり、導入部門の拡大による利用人数カバー率の引き上げを図る考えである。

My シリーズサービスのクロスセルに関しては、24 年 12 月の課金利用社数 353 社の内、2 つのサービスを利用する企業の比率は 14%、3 つのサービスを利用する企業の比率は 3%に留まっており、クロスセルの余地は大きいと同社では見ている。

新規プロダクトの開発では、社内の人事データや従業員データを活用して、企業内での転職を支援するサービスの開発を計画している。

> 経営課題/リスク

◆ 人材の採用と育成について

同社は今後の成長戦略の柱として、営業人員の増強による大企業を中心とした新規顧客開拓を進める考えである。営業人員の採用と育成が想定通りに進まない場合、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 情報管理体制について

同社は My シリーズサービスの提供に関連して、顧客企業の機密情報や個人情報を取扱っている。同社では個人情報の保護について、プライバシーマークの取得や、関連法規を遵守するための体制整備を行っているが、これらの対策にもかかわらず、重要な情報資産が外部に漏洩した場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 競合について

労働人口の減少や、人材の流動化の進展が見込まれる中で、リファラル採用やアルムナイ採用等の増加が予想され、関連サービス市場は拡大が見込まれている。拡大する市場に対して資金力、ブランド力のある人材関連企業が参入し、競争が激化するような場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 配当政策について

同社は、株主への利益還元を経営上の重要課題としている。現在、同社は成長過程にあるとの認識のもと、収益基盤の強化や新規投資により事業拡大を図ることが、株主に対する最大の利益還元になると考えている。このため、将来的には配当による利益還元策を検討する方針であるが、現時点では配当の可能性や実施時期等は未定としている。

【図表8】財務諸表

損益計算書	2023/3		2024/3		2025/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	727	100.0	1,062	100.0	1,043	100.0
売上原価	206	28.3	200	18.8	178	17.1
売上総利益	520	71.5	862	81.2	865	82.9
販売費及び一般管理費	614	84.5	835	78.6	653	62.6
営業利益	-94	-	27	2.5	211	20.2
営業外収益	0	-	1	-	0	-
営業外費用	1	-	1	-	2	-
経常利益	-95	-	26	2.4	209	20.0
税引前当期(四半期)純利益	-95	-	26	2.4	209	20.0
当期(四半期)純利益	-93	-	26	2.4	209	20.0

貸借対照表	2023/3		2024/3		2025/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	395	76.4	533	84.6	873	91.2
現金及び預金	345	66.7	465	73.8	810	84.6
売上債権	29	5.6	38	6.0	27	2.8
棚卸資産	-	-	-	-	-	-
固定資産	121	23.4	97	15.4	83	8.7
有形固定資産	69	13.3	55	8.7	41	4.3
無形固定資産	10	1.9	1	0.2	1	0.1
投資その他の資産	41	7.9	40	6.3	40	4.2
総資産	517	100.0	630	100.0	957	100.0
流動負債	400	77.4	498	79.0	638	66.7
買入債務	6	1.2	3	0.5	1	0.1
1年内返済予定の長期借入金	20	3.9	11	1.7	2	0.2
固定負債	82	15.9	71	11.3	48	5.0
長期借入金	36	7.0	25	4.0	3	0.3
純資産	33	6.4	60	9.5	269	28.1
自己資本	33	6.4	60	9.5	269	28.1

キャッシュ・フロー計算書	2023/3 (百万円)	2024/3 (百万円)
営業キャッシュ・フロー	62	148
減価償却費	49	31
のれん償却額	2	0
投資キャッシュ・フロー	-10	-7
財務キャッシュ・フロー	-27	-20
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	24	119
現金及び現金同等物の期末残高	345	465

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。