

Talent X

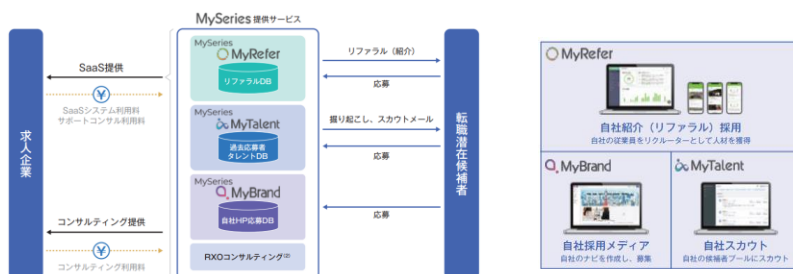
330A・100株

3月18日

東証グロース上場

SaaS型プラットフォーム「Myシリーズ」を展開 大手企業を中心に人材採用の課題を解決

「未来のインフラを創出し、HRの歴史を塗り替える」をビジョンに、企業が能動的に人材を獲得する採用活動を支援している。同社調べでは、ターゲットの大手企業では約9割の中途採用が人材エージェントや求人広告の経由となっているほか、4割強が採用コスト削減を希望している。「Myシリーズ」は既存の人材紹介や採用広告に置き替わる仕様で構築されており、採用単価は約30万円/人と、一般的な人材エージェントに比べて1/4程度となる。「Myシリーズ」利用顧客の65%を従業員数1,000名以上の大手企業（2024年12月末時点）が占め、柔軟なカスタマイズやサポート対応、強固なセキュリティに加え、優れた顧客体験と利便性で同社は強く支持されており、強固な顧客基盤となっている。収益構造は、SaaSシステム利用料とサポート料のストック型収入と、採用決定時の成果報酬やコンサルティング料で構成されるフロー収入となる。なお、売上の95%をストック型収入が占めている。



「Myシリーズ」3プロダクトのシナジーにより ネットワーク効果で利便性と顧客訴求を強化

「Myシリーズ」ではシングルIDで利用できる「MyRefer」「MyTalent」「MyBrand」の3サービスを提供している。「MyRefer」は社員が友人等を紹介するリファラル採用の効率化に向け、SNS連携等により情報を迅速に共有して採用精度を上げる。「MyTalent」では接点を持つ人材データを蓄積し、Webでの行動から数値化した「興味スコア」を分析した後、適時なナーチャリングにより人材とタッチポイントを作り他社に先行する。ノーコードで自社採用メディアを制作できる「MyBrand」では、顧客自身が定期的に情報更新して求職者の認知を促すほか、SEO(検索エンジン最適化)導入の簡便化で潜在採用層へ訴求する。なお、安定した売上伸長を続ける3サービスのうち、2025年3月時点で「MyRefer」が約7割を占め、2022年リリースの「MyTalent」はT2D3(5年で72倍の売上)の勢いで成長段階に突入している。なお、中途採用戦略やブランディング等の顧客ニーズから、2024年5月より採用コンサルティング & RPOサービス「RXO」の本格提供を開始し、2025年3月期時点では売上の数%を占める見込み。

Talent X

330A・100株

3月18日

東証グロース上場

3サービスの連携事例として、「MyBrand」で作成した社員インタビュー等に関心を持ったサイト訪問者が「MyTalent」でキャリア登録することや、社員による「MyRefer」での友人紹介時に自動的に「MyBrand」のロコミ等に連携される等が挙げられる。「Myシリーズ」プラットフォーム内では、各サービスでの採用に係る手続きや情報が繋がる導線が敷かれており、採用担当者の負担を軽減し、かつ全社員が情報共有しやすい環境が整えられている。

「Myシリーズ」は利用期間が長いほど「MyTalent」での採用候補の登録者数や、「MyRefer」で人材を紹介する社員等の情報が蓄積され、利用価値が高まる。さらにSaaS型サービスであることも寄与し、解約率は2022年3月期「MyTalent」リリース時の2.0%から2024年4月には0.2%まで低下した。

コンパウンドSaaS開発での有能人材確保が強み 高い内製化率と「AI X Lab.」で自動化を推進

新規事業や新機能追加等の迅速な開発のため、業務委託でのエンジニア活用もあるが、開発が複雑なコンパウンドSaaS(様々な機能を持つSaaSを載せたプラットフォーム)である「Myシリーズ」に対し、顧客需要に応える機能的な開発体制を整えるため、また長期的視点での技術及び業績向上のためにも、引き続き開発体制は自社エンジニアを軸に推進していく。エンジニア確保では、「Myシリーズ」の高難易度なコンパウンドSaaS開発自体が求職者を魅了し、惹きつける結果、有能な即戦力を獲得している。

仕様変更や機能重複など無駄なコストを削減してコンパウンドSaaS開発を効率的に推進するため、CTO(最高技術責任者)をトップに開発プロダクト毎にチームを結成し、開発技術者はチームを越えた同じ技術領域内で必要に応じて技術者同士がコンタクトできる、マトリックス組織体制を敷いている。これにより現在のエンジニアリソースで複数プロジェクトの進行を実現している。さらに、全プロダクトを統括するコンパウンド開発会議を全社横断的に行うことで全体最適化を図り、新規事業の部分最適化と融合し、的確にプロジェクト開発を進めている。

なお、現時点で「Myシリーズ」3サービスとプラットフォーム基盤に係る開発が進行中のほか、「従業員マーケティングモジュールの導入」や自社人材の適材適所人材配置に向けた「内部公募/社内異動モジュール」等の新規事業開発を予定している。過去のサービスリリーススパンを踏まえると、今後も同様に約2年で新サービスを展開していくことが期待されよう。

Talent X

330A・100株

3月18日

東証グロース上場

2024年7月設立の「AI X Lab.」では、「Myシリーズ」サービスの機能拡大や新サービス開発、同社組織の生産性向上を目的に活動を進めている。2024年に「MyRefer」で、リファラル採用促進に向け人事部門から社内にメッセージを自動発信する「社内広報活動機能」を開発し提供している。リファラル採用では多様な職種や部署、個人へ最適な働きかけが重要で、例えば営業社員にはリファラルランキング情報を流す等、各々の特性に合わせたメッセージを配信する。「MyTalent」では独自アルゴリズムにより、ストックした採用候補人材の転職意欲を測定し、推薦する機能をリリースした。候補人材へのナーチャリング(購買意欲の醸成)として自社サイトやプレスリリース等を紹介し、候補人材のアクセスデータ等を活用し、候補者の関心度を測る。今後は「MyRefer」で社員による紹介促進機能や、「MyTalent」のスカウト配信自動化の開発を計画している。

自社生産性向上を目指す開発では、カスタマーサクセス(顧客成功体験支援)活動での顧客へのサポート記事や顧客社員インタビュー作成にあたり、LLM(大規模言語モデル)を活用するなど効率化を進めている。なお、カスタマーサクセス1人当たり保有MRR(月次経常収益)をモニタリング指標としており、2024年3月期には2023年3月期第1四半期比で1.5倍に成長した。



中長期の業績見通し

厚生労働省によれば、2022年一般労働者の転職入職者数は約300万人と前年比11.1%増加し、コロナ禍を除き足もと4年で拡大した。転職入職率では、男性の25-29歳の14.7%が最も高く、60-64歳が3番目となり、キャリアチェンジを狙う求職活発化による若年層人材の流動化や、退職後のキャリア活用アルムナイが活気を帯びていると言えよう。女性は年齢と共に転職入職率が低下するものの、パートタイム労働者では25-34歳が最も高く、雇用条件のギャップ等から転職入職を決断する状況が想定される。業務や職場環境を透明化するリファラル採用がスムーズな人材確保の手がかりとなりそうだ。

Talent X

330A・100株

3月18日

東証グロース上場

非労働力人口のうち働く希望はあるが求職活動をしていない就業希望者は約230万人に上る。約1.5兆円の人材紹介・広告市場(同社調べ、厚生労働省2022年)に潜在的人材を加えると、顧客基盤拡大の余地は膨大となる。収益については、ネットワーク効果の高い主軸の「Myシリーズ」ではNRR(売上継続率)が高いほか、顧客の65%を占める大手企業にクロスセルによる複数サービス運用を推進する。現在30万円であるARPA(利用企業単位の平均売上)の成長も期待され、売上拡大の道は開けている。さらに低原価率のSaaS型のうえ、ネットワーク効果で広告宣伝費など販管費も少ないため利益率が高い。実際、1サービスのみ提供の2022年3月期に比べ、「Myシリーズ」プラットフォーム提供を開始した2023年3月期にはマーケティングコストが1/3に低下し、足もとの新規顧客獲得コストも非常に低位となっている。さらにポジション優位性を活用したクロスセルにより営業生産性も向上し費用削減に貢献している。なお、競合環境について海外には存在するが、日本では市場先駆者となるため明確な競合先はいない。海外同業他社をベンチマークとして、ニーズに沿うサービス機能向上を続けており、確固たるポジションを築いている。

顧客基盤に関し、新規顧客については多様なニーズに対応する3サービス提供で販売機会を逃さない。既存顧客では「Myシリーズ」プラットフォーム内の導線により、クロスセルに加え「MyRefer」でのユーザー数増加に向けたアップセルと、顧客とのタッチポイントは多い。さらに重点目標の新規顧客獲得に向け営業人材の拡充が最優先されており、採用計画では現在の1.5倍程度の確保を目指していることから、更なる業績伸長に繋がるだろう。他社との協業では、連携強化を目的にパートナーセールス関連組織を結成しており、株式上場を機に事業体制を固め、販路拡大と業績基盤安定を目指す。

40%ルール(売上高成長率+営業利益率=40%)以上の50%を目標基準とし、足もと2期で49%を達成している。成長に向け特に売上高伸長に注力し、前期比30%以上の売上高成長率を目指している。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				
		伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2021/3	381	43.2%	▲ 148	—	▲ 147	—
2022/3	448	17.5%	▲ 306	—	▲ 308	—
2023/3	727	62.1%	▲ 95	—	▲ 93	—
2024/3	1,062	46.2%	26	—	26	—
2025/3 予	1,402	31.9%	220	726.0%	186	589.9%
2024/9 2Q	679	—	138	—	138	—
2024/12 3Q	1,043	—	209	—	209	—
予想EPS/配当	単独：33.77/0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp