

2025年2月10日

各位

会社名 株式会社 TalentX  
代表者名 代表取締役 鈴木 貴史  
(コード番号：330A 東証グロース市場)  
問合せ先 執行役員 経営管理本部長 酒井 一弘  
(TEL 03-4500-2007)

## 2025年3月期の業績予想について

2025年3月期（2024年4月1日から2025年3月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2025年3月期 (予想)		2025年3月期 第3四半期累計期間 (実績)		2024年3月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		1,402	100.0	32.0	1,043	100.0	1,062	100.0
営業利益		233	16.6	763.0	211	20.3	27	2.6
経常利益		220	15.7	746.2	209	20.1	26	2.5
当期（四半期）純利益		186	13.3	615.4	209	20.1	26	2.5
1株当たり当期 (四半期)純利益		34円08銭		38円32銭		4円94銭		
1株当たり配当金		0円00銭		—		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2024年11月26日付で、普通株式1株につき300株の株式分割を行っておりますが、2024年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期（四半期）純利益を算出しております。
3. 2024年3月期（実績）及び2025年3月期第3四半期累計期間（実績）の1株当たり当期（四半期）純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2025年3月期（予想）の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数（50,000株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大255,700株）を考慮しておりません。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2025年3月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社の見通し

当社は、「未来のインフラを創出し、HRの歴史を塗り替える」ことをビジョンに掲げ、大企業や成長企業を中心に、企業の人材獲得競争力そのものを高める採用DXプラットフォームSaaS（注1）「Myシリーズ」を提供しております。当社が提供するMyシリーズには従業員をリクルーター化し、ネットワークを活用したリファラル採用（注2）を促進するSaaS「MyRefer」、過去応募者やアルムナイなどの潜在層を独自データベース化し、AIを活用したスカウトを可能とする採用MA（注3）SaaS「MyTalent」、ノーコードで自社独自の採用メディアを作成できるSaaS「MyBrand」があります。

日本では労働人口の減少により、企業の人材獲得はますます困難になると予想されています。実際に半数以上の企業が中途採用の計画に対して未充足（注4）であり、採用市場はコロナ禍以降大きく過熱し、2022年度の国内市場規模は1.5兆円（注5）に到達しています。また同時に既存の採用サービスではリーチしきれない転職潜在層を含め転職等希望者数が過去最高の1,000万人を突破（注6）しています。このような状況において、求人企業は応募を待つだけの採用活動ではなく、潜在層に自社の認知を広め、検討や関心を促すマーケティングに則った新しい採用手法が必要と考えています。欧米では2013年頃から「Recruiting is Marketing」という考え方が広まり、自社採用比率を高めることで優秀な人材の獲得とコストの最適化が進められており、採用活動にAIや自動化を取り入れることも広まりつつあります。

今後の方針として、採用活動をマーケティングへと変革し、優秀な人材を効率的に自社で獲得できる採用DXプラットフォーム「Myシリーズ」を通じて、エージェントや求人広告に依存した従来の採用手法からの脱却を目指します。テクノロジーやAIを活用して企業の採用活動をDX化し、採用競合とバッティングすることなく、転職潜在層の応募獲得、自社の魅力付け、さらには入社後の活躍まで見据えたタレント・アクイジションの実現を推進してまいります。

このような状況の下、当社の2025年3月期の業績予想は、売上高1,402百万円（前期比32.0%増）、営業利益233百万円（前期比763.0%増）、経常利益220百万円（前期比746.2%増）、当期純利益186百万円（前期比615.4%増）を見込んでおります。

（注1） SaaSとは、ソフトウェアやアプリケーションをユーザーが導入するのではなく、インターネット等のネットワークを経由して利用できるサービス形態のことです。

（注2） リファラル採用とは、自社の社員や取引先など社内外の信頼できる人々から、友人や知人を紹介してもらった採用方法です。

（注3） 「MA」とは「Marketing Automation（マーケティングオートメーション）」の略で、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を指します。

（注4） 出典：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、正社員）」

（注5） 出典：厚生労働省「職業紹介事業報告書 令和4年度版」、全国求人情報協会「求人情報提供サービス市場規模調査結果 2024年」

（注6） 出典：総務省統計局「労働力調査 2023年」

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 2. 業績予想の前提条件

### (1) 売上高

当社は「採用マーケティング事業」の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

当社の売上高は、主に継続的にクラウドサービス及び付随するコンサルティングサービスを提供することにより発生する原則として1年以上の月額課金（MRR：Monthly Recurring Revenue）から構成されております。2025年3月期第3四半期の月額課金の売上高に占める割合は94.7%です。2025年3月期の売上高について、月額課金に関しては、既存の契約の売上高の積み上げを行っております。これに新規の受注金額を過去の受注実績やパイプラインの状況などから営業担当者一人当たりの月額受注額の積み上げにより見積もり、また過去の解約率の推移と今後の契約更新の状況から予測解約率を設定した上で、売上高の増減額を算定しております。

以上の結果、2025年3月期の売上高は、導入社数の増加や既存顧客のアップセルにより1,402百万円（前期比32.0%増）を見込んでおります。なお、サブスクリプションモデルで月額課金が増加するため、上半期より下半期の売上高が大きくなる傾向があり、当第3四半期累計期間（実績）の売上高は1,043百万円となり、当事業年度の見込みに対する進捗率は74.4%となっております。

### (2) 売上原価、売上総利益

売上原価は主に労務費と経費から構成されています。

労務費については、役割毎に想定している給与手当に月次の実績および予想人数を乗じて策定しております。Myシリーズの新規モジュール開発および既存モジュールである「MyRefer」「MyTalent」「MyBrand」へのAI機能を始めとした追加開発を積極的に行うため、156百万円（前期比25.8%増）を見込んでおります。

経費については、変動費であるサーバ費や各種システム利用料等を計上しており、74百万円（前期比4.2%増）を見込んでおります。

以上の結果、2025年3月期の売上原価は、人員の増加、サーバ通信費およびシステム利用料等の増加により236百万円（前期比18.0%増）、売上総利益は、1,165百万円（前期比35.2%増）を見込んでおります。なお、当第3四半期累計期間（実績）の売上原価は178百万円、売上総利益は865百万円となっております。

### (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費の主な内容は、人件費であり、そのほか、研修採用費、業務委託費、広告宣伝費等があります。

人件費については、役割毎に想定している給与手当に月次の実績および予想人数を乗じて策定しております。営業人員の増員に加え、今後の採用強化を見据え人事担当者を含むコーポレート人員の増員および新規事業開発を目的とした人材の増員により621百万円（前期比15.4%増）を見込んでおります。

研修採用費については、採用計画に基づきエージェント等に支払う予想紹介手数料であり、採用人員増加により89百万円（前期比36.9%増）を見込んでおります。

業務委託費については、ガバナンス上必要とされる専門家報酬が主ですが、それ以外にも外部の知見を取り入れるために投資対効果を踏まえて外部リソースを活用しており、業務委託費は52百万円（前期比23.8%増）を見込んでおります。

広告宣伝費については、上場前後のプロモーション費用等を踏まえ、35百万円（前期比25.0%増）を見込んでおります。

以上の結果、2025年3月期の販売費及び一般管理費は、人件費や採用費の増加により932百万円（前期比11.6%増）、営業利益は233百万円（前期比763.0%増）を見込んでおります。なお、当第3四半期累計期間（実績）の販売費及び一般管理費は653百万円、営業利益は211百万円であり、当

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

事業年度の見込みに対する進捗率は90.6%となっております。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外収益については、主には法人カード利用によるポイント割引の計上を見込んでおります。営業外費用については、借入金に係る支払利息のほか、上場関連費用等の発生により14百万円の計上を見込んでおります。

以上を踏まえ、2025年3月期の経常利益は220百万円（前期比746.2%増）を見込んでおります。なお、当第3四半期累計期間（実績）の営業外収益は0百万円、営業外費用は2百万円、経常利益は209百万円であり、当事業年度の見込みに対する進捗率は95.0%となっております。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

特別損益については、業績予想作成時点で個別に見込んでいるものではありません。

以上を踏まえ、2025年3月期の当期純利益は186百万円（前期比615.4%増）を見込んでおります。なお、当第3四半期累計期間（実績）の当期純利益は209百万円であり、当事業年度の見込みに対する進捗率は112.4%となっております。

なお、税効果会計による会社分類が5から4に移行し、繰越欠損金（2025年3月期期首時点で393百万円）の当期末残高等に係る翌期使用見込分に対して繰延税金資産の計上が見込まれることから、法人税等調整額及び当期純利益が大きく変動する可能性があります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想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、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。