

# 2027年3月期 第２四半期決算説明資料

株式会社TalentX（330A）

2026.11.12

## AIネイティブ採用で、
## 日本企業の人材獲得を変革する

TalentXは、候補者データとAIを活用し、企業の採用活動を「掛け捨て」から「資産化」へ変えるAIネイティブ採用プラットフォームを提供しています。労働人口減少とAI革命が同時進行する今、採用は大きな転換点を迎えています。私たちはAI時代の人材獲得インフラを構築しています。

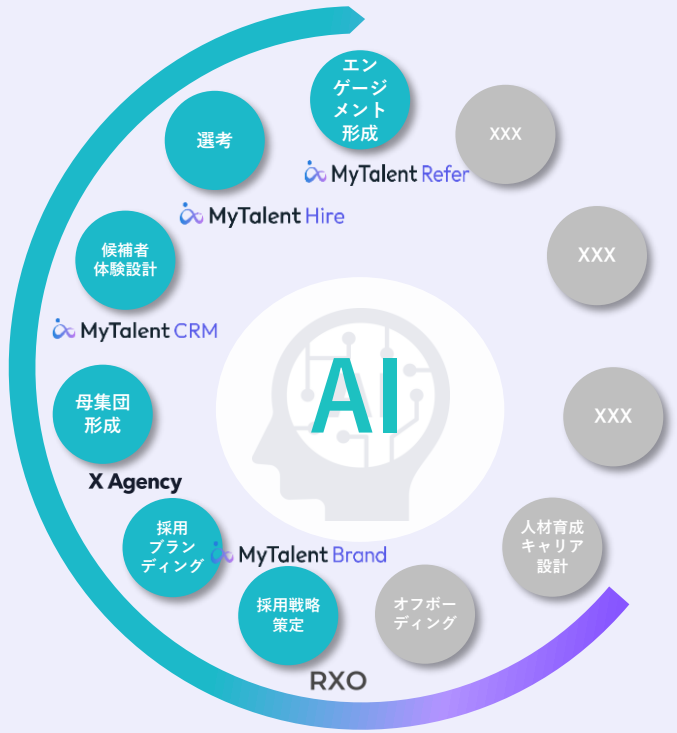
# 事業概要：AIネイティブ採用を実現するプラットフォーム

## AIネイティブ採用を実現するシステムとコンサルティングを通じて、企業の採用力向上を支援
## 一時的な採用支援ではなく、継続利用型の収益モデルで成長

**AIネイティブ採用を支援するHRX事業として、プロダクトとコンサルティングを提供**

| | 人材を惹きつける（ブランディング） | 人材と関係を築く（マーケティング） | 候補者を管理する（オペレーション） | 人材をリテンションする（エンゲージメント） |
|---|---|---|---|---|
| AI・テクノロジー Recurring | MyTalent Brand<br>ノーコードで自社独自の採用メディアを作成できる採用ブランディングサービス<br>MyTalent Platformの採用ブランディングモジュールを担う | MyTalent CRM<br>過去応募者やアルムナイなど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サービス<br>MyTalent Platformの採用MAモジュールを担う | MyTalent Hire<br>AIを活用した書類選考支援や要件サジェスト機能を搭載し、あらゆる応募経路を統合管理するAIネイティブATS<br>MyTalentPlatformの採用管理（ATS）モジュールを担う | MyTalent Refer<br>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を促進するサービス<br>MyTalent Platformのリファラル採用モジュールを担う |
| | MyTalent Platform | | | |
| コンサルティング Performance | HRXコンサルティング事業<br>MyTalentプラットフォームの展開を通じて寄せられる顧客のニーズに応え、採用戦略全般をコンサルティングするRXO事業や、その他採用決定時に収益を計上する成果報酬事業を展開 | | | |

**進化し続けるAI HRプラットフォーム**




※リカーリング売上は、MyTalent Platformのシステム利用料やサポート利用料などの定期収益
※パフォーマンス売上は、コンサルティングや成果報酬などの収益
※RXO（Recruitment Transformation Outsourcing）部分的な採用オペレーション業務の代行（RPO）にとどまらず、人事採用部門のパートナーとして戦略・戦術の変革(X)を実現するTalentX独自のコンサルティングサービス
※HRX（Human Resource Transformation）人事変革を指す

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# エグゼクティブサマリ

## 2026年度 2Q 業績ハイライト

| | | | |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 9.5億円 | 計画比101% | 大手企業を中心に、プラットフォーム事業（MyTalent Platform）、コンサルティング事業、双方が堅調に成長。<br>AIを基盤に、HRXコンサルティング事業はYoYで84%成長しており、来期以降の更なる成長を見越す。 |
| 調整後<br>営業利益 | 2.0億円<br>営業利益は1.9億円 | 計画比236% | AI活用による生産性向上が利益成長に貢献し、大幅増益。<br>売上高成長との両立で事業運営の効率性が向上。 |
| 対業績予想 | 順調に進捗 | | 上期計画に対して売上・利益ともに順調な進捗。<br>利益は上振れペースで推移。 |

## AI時代のTalentXの3つの取り組み

### 1 エンタープライズ領域での成長加速



- 大手企業を中心に顧客基盤を拡大
- セールス16名、コンサル7名を採用
- クロスセル進展により顧客単価向上
- 複数プロダクト利用率が伸長

2つ以上：21%　3つ以上：3%

### 2 MyTalent Platformへの進化




- 統合型タレントアクイジション プラットフォームへの変革
- リブランディング
- 営業マーケティング投資の集約 によりブランドマーケROIを向上

### 3 AIネイティブ採用に向けたプロダクト強化



- AI機能を昨年から累計9件の リリースし機能拡充
- AIネイティブATS「MyTalent Hire」の提供開始
- AIを活用した次世代採用 プラットフォームの基盤を構築

各サービスのプラットフォーム化に伴い、
エンタープライズへの複数プロダクトの進行は順調に進捗。

また、AIネイティブプロダクト開発は、上期中に3件の新機能をリリース。

HR市場にて、最もAIネイティブなプロダクト開発を先行する存在に。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 業績ハイライト -2027年3月期 第2四半期累計 連結損益計算書

## 売上高、売上総利益は上期計画を達成
## 営業利益は計画を大きく上回り、営業利益率20%を記録

上半期計画に対する進捗

| | 2026年3月期 第2四半期累計 | 2027年3月期 第2四半期累計 | | 2027年3月期 第2四半期累計 | | | 2027年3月期 通期 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 単位：百万円 | 実績 | 計画 | 対売上高 | 実績 | 対売上高 | 上期達成率 | 通期予想 | 通期進捗 |
| 売上高 | 827 | 944 | 100% | 954 | 100% | 101% | 2,136 | 45% |
| 売上総利益 | 728 | 785 | 83% | 801 | 84% | 102% | 1,705 | 47% |
| 販管費 | 566 | 742 | 79% | 606 | 64% | 82% | 1,545 | 39% |
| 営業利益 | 162 | 42 | 4% | 194 | 20% | 462% | 160 | 121% |
| 調整後営業利益 | 165 | 87 | 9% | 205 | 21% | 236% | 215 | 95% |
| 経常利益 | 163 | 87 | 9% | 196 | 20% | 225% | 163 | 120% |
| 当期純利益 | 124 | 55 | 6% | 129 | 14% | 235% | 109 | 118% |

**売上高、売上総利益は**
**上期計画を達成し、事業は堅調に推移**

＜営業利益超過の要因＞
✓ 事業の堅調な推移とAI活用による生産性の向上

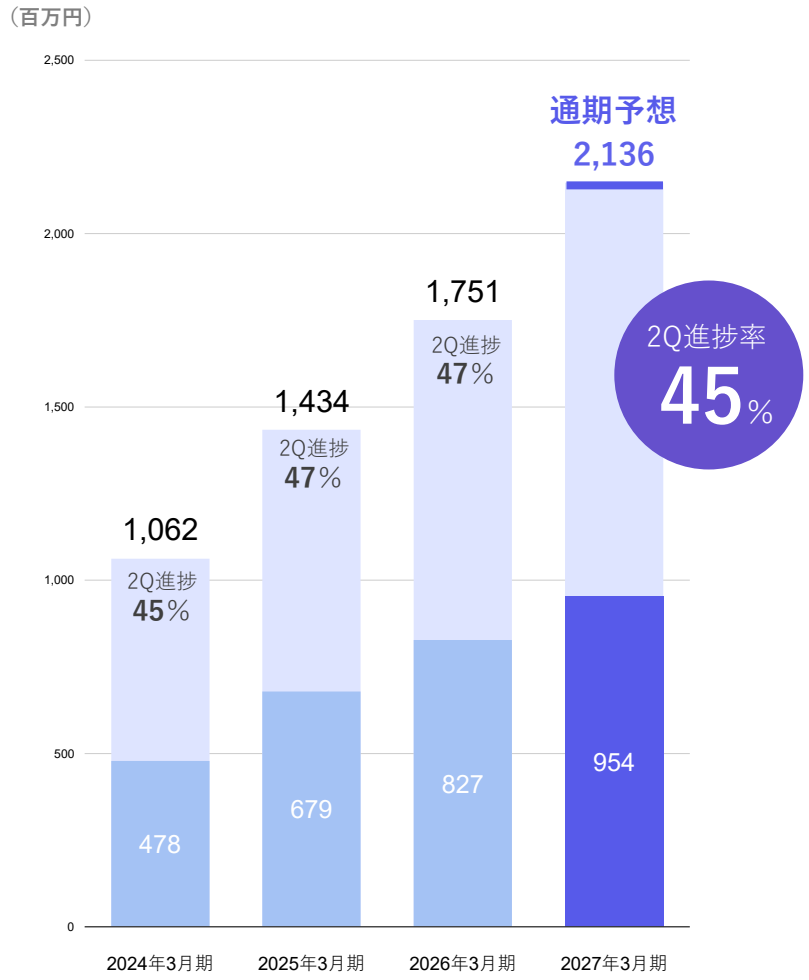
✓ M&A仲介費用・一部ブランドマーケ投資の計上タイミングも影響

＜下期見通し＞
✓ 実行済施策の費用計上が一部発生するものの、総じて上振れで進行

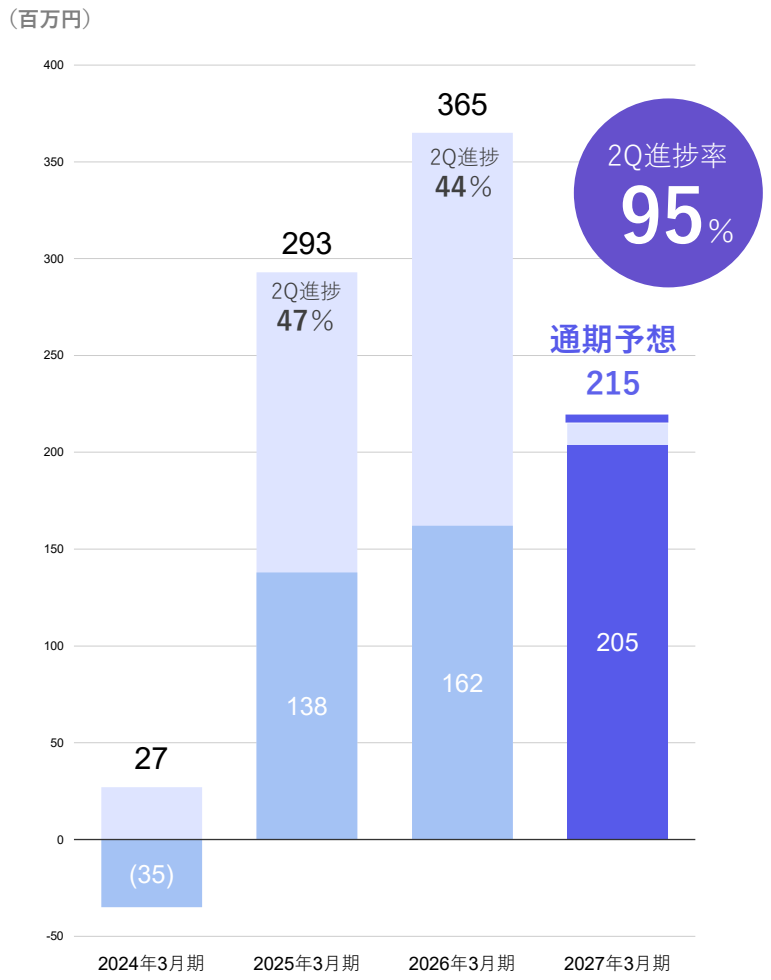
© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 財務ハイライト：半期別売上高および利益推移

## 売上高（計画通りの進捗率）




## 調整後営業利益（ほぼ通期予想を達成する進捗率）




- ✓ 第2四半期累計売上高は954百万円となり、**順調に進捗**
- ✓ 下半期にかけて積み上がるサブスクリプション収益がトレンド通り推移
- ✓ 調整後営業利益は205百万円となり、通期予想に対して**95%**と**高い進捗率**

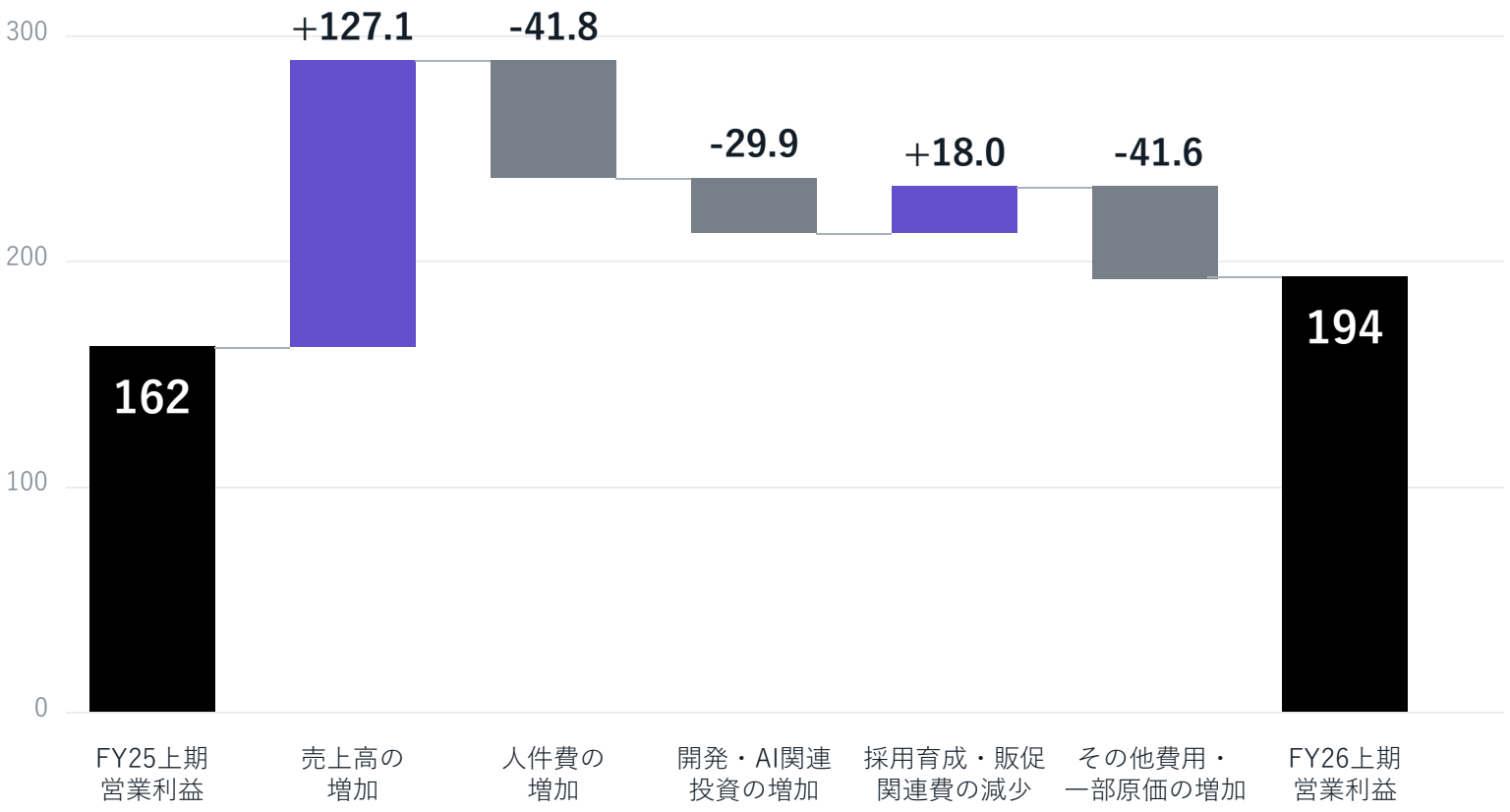
※調整後営業利益 ＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 営業利益の増減分析（FY25上期 → FY26上期）

**売上高の増加が利益を押し上げ、人件費・開発関連原価等の増加を吸収**
**開発投資を継続しながら利益を確保。下期は事業拡大に向けた体制整備を進める**

単位：百万円




※採用育成・販促関連費には、採用研修、福利厚生・施設インフラ、広告宣伝等を含む。一部投資の進捗・計上時期が影響。
※その他費用・原価には調整コスト・業務委託・インフラ関連費、のれん償却、子会社連結に伴う売上原価等なども含む。

営業利益

**162 → 194 ＋32百万円**

売上増 ＋127.1百万円
費用増 ▲95.3百万円

### 1 売上成長による利益拡大

売上増加により、人件費・開発関連原価等の増加を吸収。

### 2 AI開発体制への投入を継続

正社員・業務委託含むAI開発関連は順調に強化。
マルチプロダクト・AI開発を支える体制への投入は拡大。

### 3 採用・販促費の減少も増益に寄与

全社的なAIの積極活用により、業務効率が大幅に増加。
一部採用・マーケティング投資の下期への計上移行も影響。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# AI活用と業務効率化による生産性の向上

**AIエンジニアも関与した全社的なAI活用を昨年より本格化。営業のみでなくミドル・バックオフィスでも生産性が向上。**
**売上高が継続的に成長する一方、人員対する組織全体の生産性が向上。**

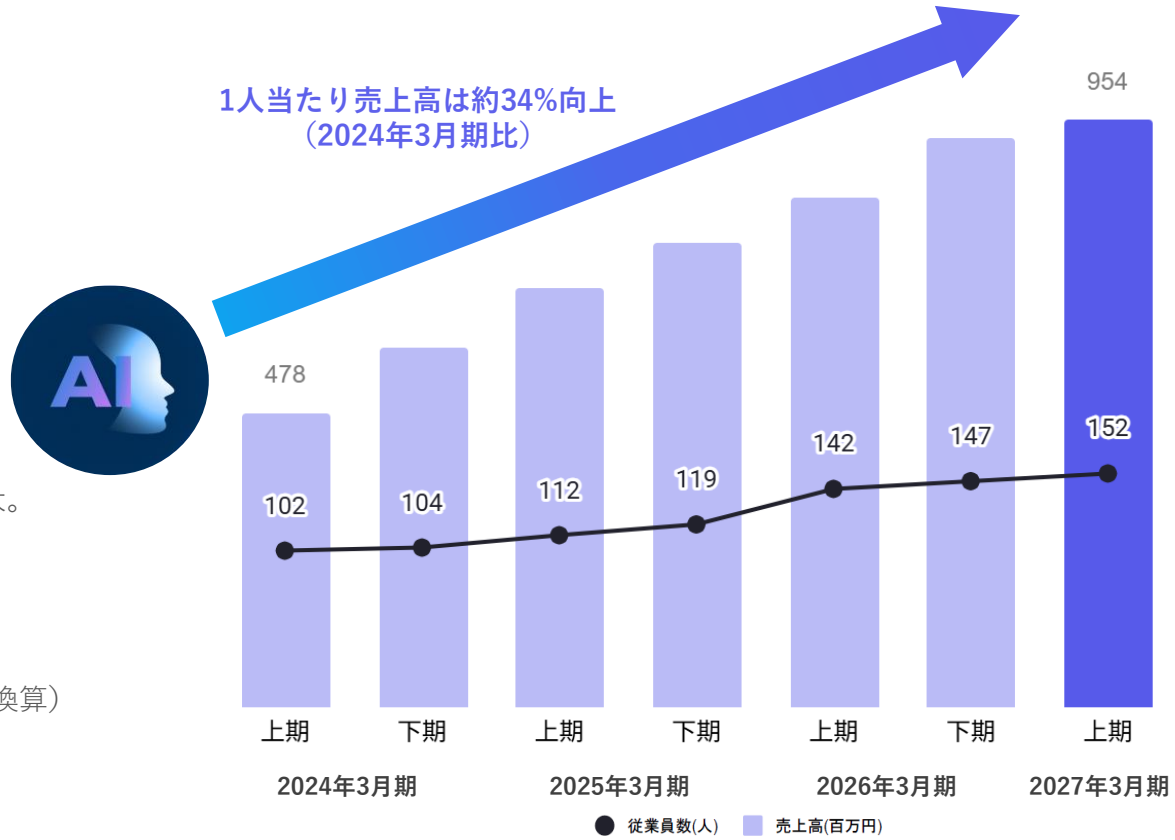
## 生産性向上に向けた主な取り組み

| | | |
|---|---|---|
| エンジニア | +30% | **1人当たり開発生産性**<br>AIエンジニアと連携した全社的なAI活用の推進。<br>Claude等を活用し、全工程を効率化。 |
| 広報 | +34% | **1人当たりプレス実行件数**<br>18.7件から25.0件へ増加。<br>ドラフト作成・校閲・文字起こし等にAIを活用。 |
| マーケティング | +56% | **担当者の実績件数（社内集計）**<br>2025年上期16件から2026年上期25件へ増加。<br>企画レビュー・制作をAIで支援し、担当領域も拡大。 |
| 情報システム | 約75%短縮 | **セキュリティ質問票の回答時間**<br>1件当たり約2時間から30分へ短縮。<br>年間約270時間相当の工数削減効果（年間180件で換算） |

**創出した時間を、企画・関係構築・情報セキュリティ対応などに再配分**

※対象部門・担当者における業務改善事例。各指標は部門全体・AI単独の効果や利益寄与額を示しません。
※出所：2026年上期全社総会データより

## 人員数の伸びを上回る売上成長を実現



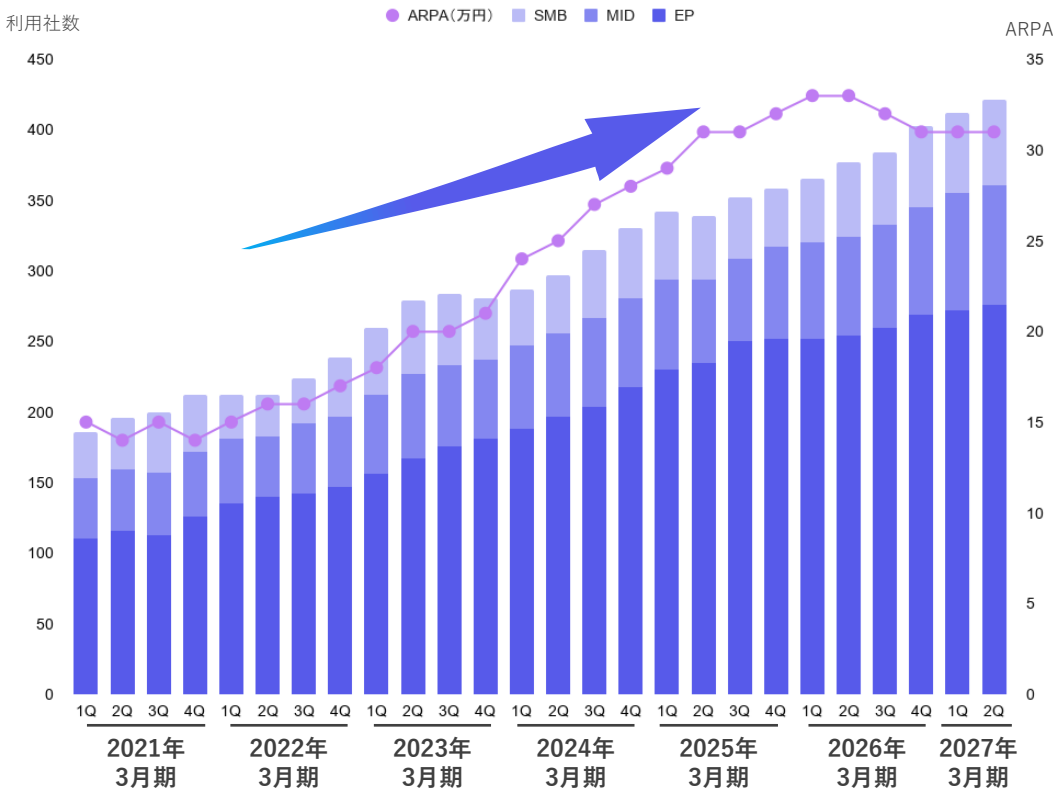

※月初時点での生産人員（正社員・アルバイト・役員等人員）推移

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

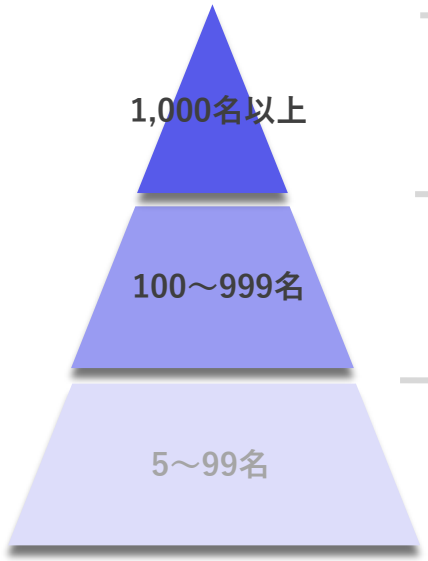
# MyTalent Platform課金利用社数とサブスクリプション顧客単価（ARPA）

## 課金利用社数は420社へ拡大。大手企業向けの平均月額は38万円、全体平均月額は31万円を継続
## 月次解約率は0.9%と低水準を維持

**MyTalent Platform課金利用社数とサブスクリプション顧客単価（ARPA）推移**
成果報酬プラン前進・中小企業の構成比上昇により、全体ARPAは31万円／月で推移
※コンサルティング事業単価は除く




**大企業向けは利用社数の拡大に加え、アップ・クロスセルの進展により、中長期的に単価の向上が見込まれる**




| 対象企業 | 利用企業カバー率 | 月次サブスク単価（ARPA） |
|---|---|---|
| 約4,000社 | 6.9% | 38万円 |
| 約40,000社 | 0.4% | 18万円 |
| 約690,000社 | - | - |

出典：総務省・経済産業省「令和3年度経済センサス－活動調査」を基に当社作成

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

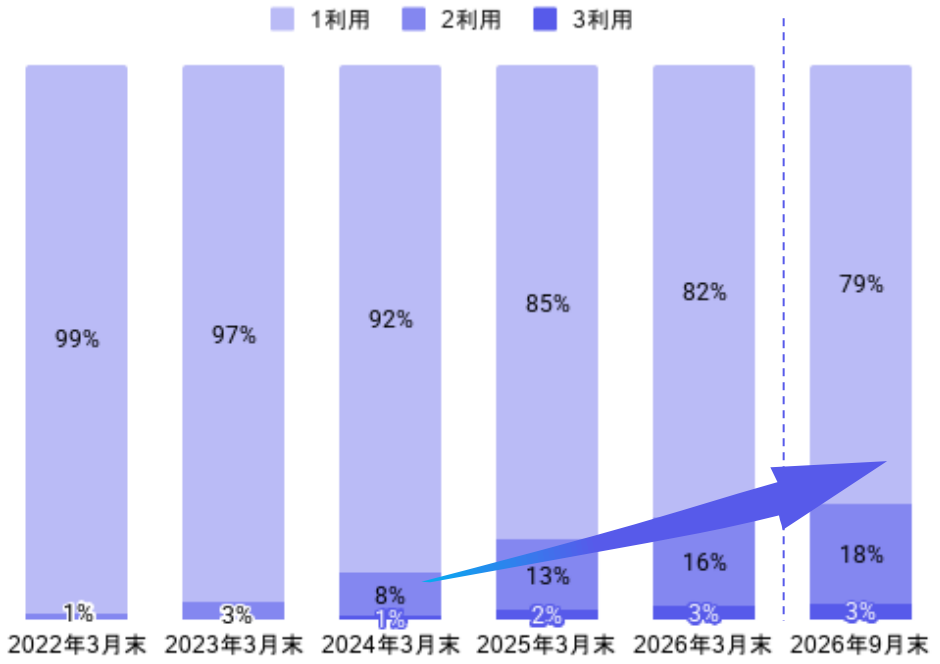
# MyTalent Platformプロダクト間クロスセルの促進

## MyTalent Platformのクロスセルが大きく前進

### 大手企業向けMyTalent Platform既存顧客のクロスセル推移※

MyTalent Platform
複数導入企業（一部）

MIZUHO
HITACHI
あいおいニッセイ同和損保
MS&AD INSURANCE GROUP
JTB 感動のそばに、いつも。
NS Solutions
Grant Thornton
Sky
HAYASHI TELEMPU
Panasonic
デニーズ Denny's レストラン




※中小企業向けDXパッケージによる利用数は、クロスセル比率の集計対象に含めておりません。

- ✓大手企業向けMyTalent Platform既存顧客に対するクロスセルが着実に進展し、**複数利用社数は87社と更新**
- ✓複数プロダクト利用率は21%に上昇し、過去最高水準を更新
- ✓今後も複数プロダクト利用の拡大を推進し、中長期的なARPAの向上を目指す

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

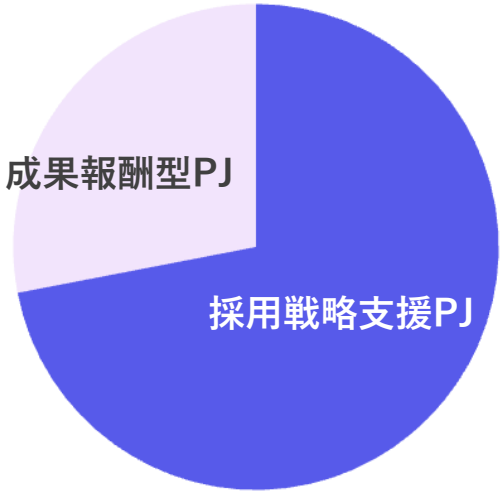
# HRXビジネスの大幅成長と更なる推進施策

## HRXコンサルティング事業の売上高は前年同期比84%増と大きく成長
## コンサルタント一人当たり売上高も同26%増加し、事業規模の拡大と生産性の向上を両立

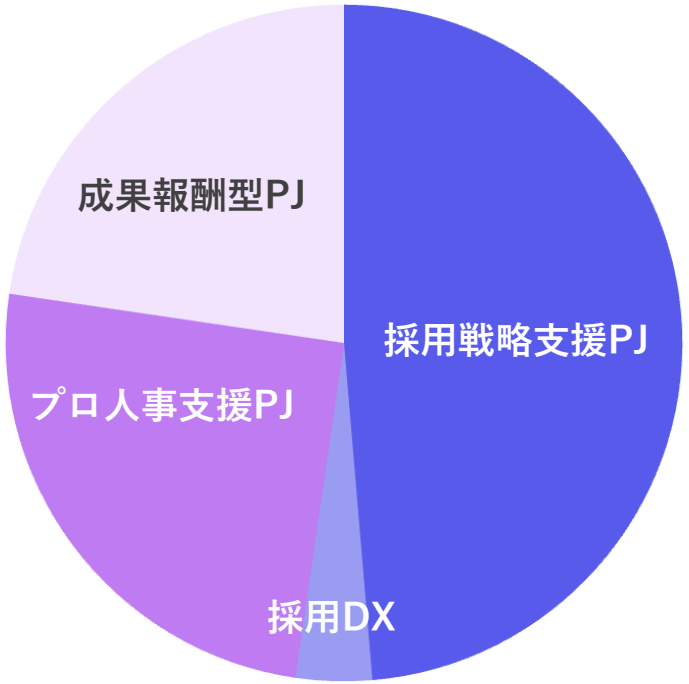
HRX売上高成長率
YoY＋84%

一人当たり売上高
YoY＋26%

2025年4月～9月
売上構成比




2026年4月～9月
売上構成比




### 更なる成長に向けた主な施策

**①採用コンサルティング・DX領域の拡大**
採用戦略の立案から実行支援、採用ＤＸまで、顧客の採用課題に応じたサービス提供領域を拡大。

**②プロ人事活用の拡大**
昨期にM&Aを実行したCrepeの「すごい人事」を活用し、専門人材による柔軟な支援体制を構築。顧客ニーズに応じてRXOによる採用コンサルティング・RPO支援との相互連携を推進。

**③成果報酬型プロジェクトの拡大**
採用マーケティングの強みを生かした成果報酬事業も支援領域を拡大。顧客基盤・採用ノウハウの相互活用とAI・テクノロジーの導入を通じ、事業シナジーの創出を推進。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 2027年3月期 第2四半期 連結貸借対照表

## 自己株式取得後も十分な資金余力を確保
## 将来の成長と株主還元を支える健全な財務体質を維持

| （単位：千円） | 2027年3月期 第2四半期 | 2026年3月期 期末 | 増減 | 増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 流動資産 | 1,544,502 | 1,339,462 | ＋ 205,040 | ＋15% |
| （現金及び預金） | 1,459,853 | 1,220,024 | ＋ 239,829 | ＋20% |
| 固定資産 | 378,607 | 355,110 | ＋ 23,497 | ＋7% |
| 資産合計 | 1,923,109 | 1,694,572 | ＋ 228,537 | ＋13% |
| 流動負債 | 942,991 | 743,353 | ＋ 199,638 | ＋27% |
| 固定負債 | 56,255 | 58,324 | ▲ 2,069 | ▲4% |
| 負債合計 | 999,246 | 801,677 | ＋ 197,569 | ＋25% |
| （有利子負債） | 15,907 | 19,328 | ▲ 3,421 | ▲18% |
| 純資産合計 | 923,864 | 892,895 | ＋ 30,969 | ＋3% |

- ✓ 1億円の自己株式取得を実施した後も、現金及び預金は14.5億円（前期末比+2.3億円）まで増加。
- ✓ 株主還元を実施しながらも手元資金を積み上げ、成長投資と機動的な株主還元に向けた資金余力を確保
- ✓ 自己資本比率は48%、有利子負債は約0.1億円と、引き続き健全な財務基盤を維持

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# INDEX


01 AIが変える採用市場とTalentX

02 プロダクト・サービスの現在地

03 FY26 第2四半期TOPIX

04 Appendix


© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# AIがソフトウェア業界の価値と人間の仕事を変革

**生成AIの進化により、**
**ソフトウェア業界の競争ルールは大きく変わり始めています。**
**AI時代には、データを蓄積し、自律化を実現するプラットフォームの**
**価値が高まり、人材採用市場もまた、大きな変革期を迎えています。**

### データ価値

蓄積されたデータがAIの燃料となり、
プロダクト価値を継続的に増加

### 自律化価値

AIが業務プロセスを自動化し、
人的コストを大幅に削減。

### プラットフォーム価値（データとAIが集積）

単機能を超え、プラットフォーム上で、
AIによって価値が増幅されるエコシステムが競争優位に。



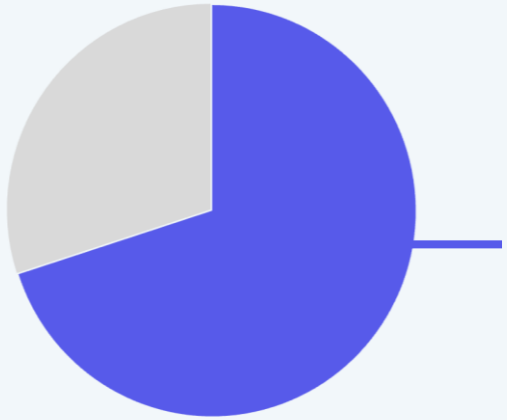
© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 採用市場はAI活用の最前線になる

**海外では既にAI活用の先行領域として、採用・学習・人材分析が急速に普及。**
**採用は大量のデータと複雑な意思決定を伴う業務であり、AIとの親和性が高い領域と定義されている。**
**TalentXはこの変化を先取りし、AIを前提とした採用プラットフォームの構築を推進**

## AI導入企業の約70%がHR領域で導入を推進

海外CHRO調査におけるAI導入企業の先行活用領域



AI活用の先行領域として
HR領域で導入を推進
**約70.0%**

## AIはPoCフェーズではなく、既に実運用フェーズに。TalentXの領域である採用は先行導入領域

TalentX

**① 採用**

候補者のソーシング・スクリーニング・マッチングを
AIが高精度で自動化。採用リードタイムを大幅に短縮。

**② 学習・育成**

個人のスキルギャップをAIが分析し、最適な学習パス
を提案。人材育成の効率を飛躍的に向上。

**③ 人材分析**

組織全体の人材データをAIが可視化・分析し、
戦略的な人員計画の立案を支援。

※海外CHRO調査におけるAI先行活用領域
出典：Boston Consulting Group「How AI Is Changing Recruitment」

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

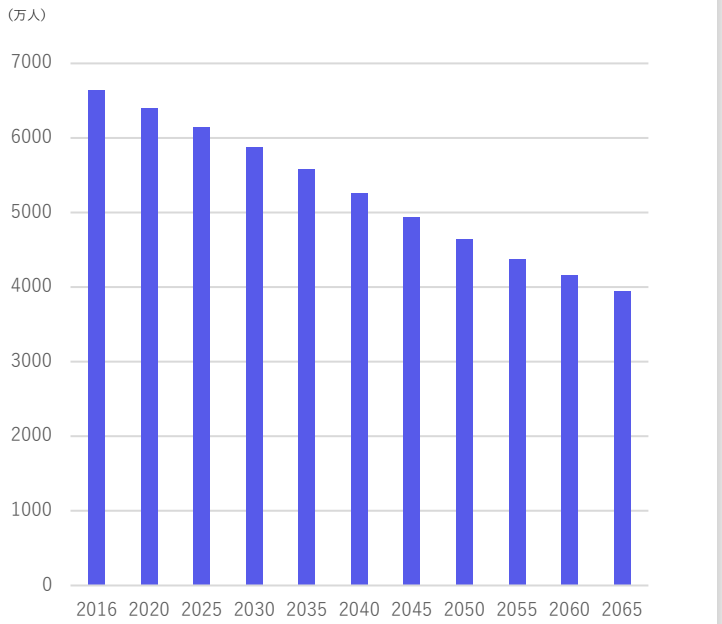
# 日本の採用市場の構造変化_日本企業の採用は転換点に

## 労働人口の減少が大きな社会課題であるなか、企業の経験者採用ニーズは増加の一途をたどっている

### ほぼすべての職業で人材不足が顕在化し、特に専門・技術人材の不足が顕著になっている

### 1 労働人口の減少

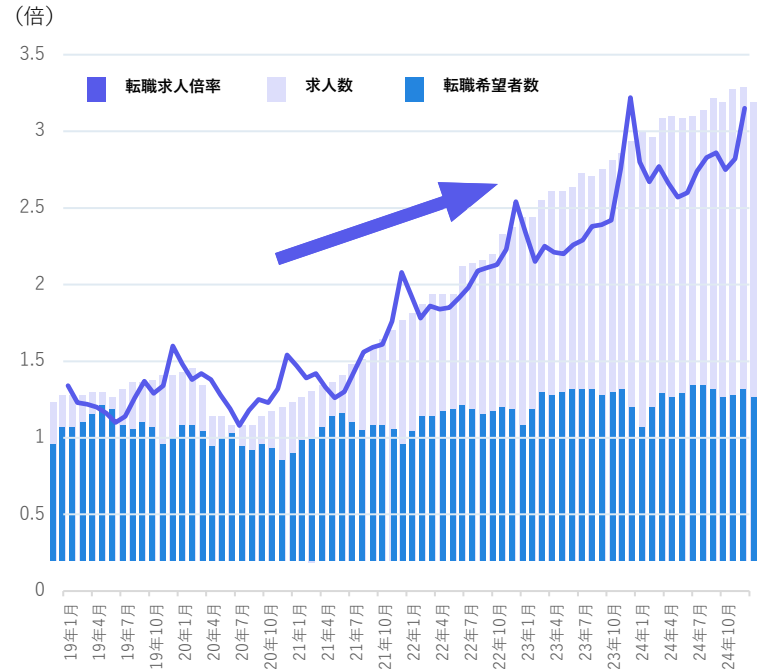
ほぼ全ての職業にて人手不足
（特に専門・技術人材の労働人口の不足が顕著）




出典：みずほ総合研究所株式会社（現 みずほリサーチ＆テクノロジーズ株式会社）作成
（総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」）

### 2 AIによる業務自動化と経験者人材需要増

労働人口の減少に反し、
求人数は増加の一途




出典：パーソルキャリア株式会社「転職求人倍率レポート（2024年12月）」

### 3 採用再定義の時代

顕在化する課題

**採用コストの上昇**

競争激化により、一人採用あたりのコストが増加し続けています。

**人材紹介依存の拡大**

外部エージェントへの依存度が高まり、自社採用力が弱体化しています。

**採用担当者の負荷増加**

人手不足の中で採用業務が肥大化し、担当者が疲弊しています。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

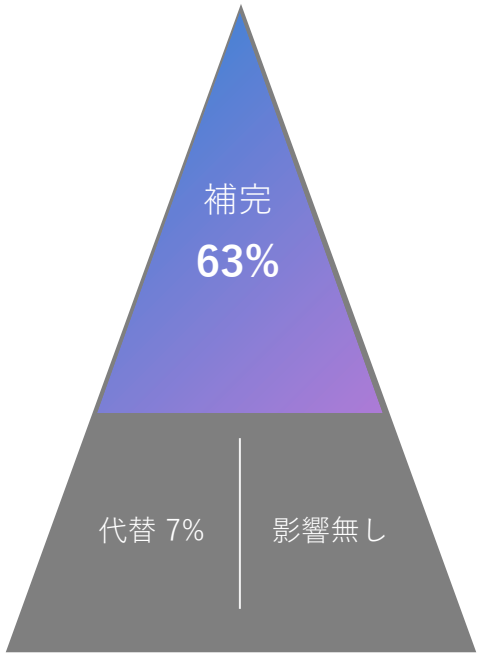
# AIによる人材需要の二極化が、採用マーケティングの重要性を高める

## 生成AIの進化によって、多くの仕事のやり方が根本から変化
## AIが普及するほど、それを使いこなす「人」の価値は一層高まり、専門人材の人材獲得競争がさらに激化する

**AIがもたらす人材需要の二極化**
**定型業務の人材需要が減少する一方、AIを活用して高い付加価値を生み出す人材の獲得競争が激化**

**転職市場に現れにくい優秀人材へのアプローチが重要に**

### 人材需要予測




### AIによる影響

**AIによって生産性が高まる層（需要拡大）**
自分の仕事の一部がAIで楽になり、
より本質的な業務に集中できる
企画・ハイクラス・専門職。

**AIによって業務が代替される層（需要縮小）**
業務そのものがAIに
置き換わるリスクの高い、
事務・管理部門の一部の職種。

※完全にAIに置き換わる
リスクがあるのは「わずか7%」。
残りは屋外労働などAIの影響を受けない職種。

### 採用需要の変化例

- 大手金融機関が
  AI専門人材を400人体制へ倍増
- 大手コンサルファームがAI専門・
  ハイクラス人材を数百人規模で増加

- 大手金融機関が
  10年で事務職を最大5000人削減
- 大手保険会社が、
  AI導入でコールセンター人員を5割削減

### 採用マーケティングの重要性が高まり、TalentXの事業機会が拡大

**採用マーケティングによる転職潜在層へのアプローチ**

AIを活用して高い付加価値を生み出すハイクラス人材の
多くは、転職市場に現れにくい転職潜在層。従来の公募だけ
では接点を持ちにくく、リファラル・アルムナイ・タレント
プール等を活用した継続的な関係構築が重要に。

TalentX

**従来型の求人広告によるアプローチ範囲**

求人広告は主に転職顕在層へのアプローチ手段。
AIによる業務代替が進むなか、転職潜在層を含む幅広い
人材へのアプローチが重要になる。

出所：Goldman Sachs "The Potentially Large Effects of Artificial Intelligence on Economic Growth" (March 2023)

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 従来の採用は、毎年ゼロから候補者を探す「掛け捨て構造」

**国内の採用市場では、人材紹介や求人媒体などの外部サービスを通じた候補者獲得が主流**
**採用活動を通じて企業が蓄積した候補者データには、将来の採用に活用する余地が大きい**

1

### 求人掲載

高コストで候補者を集める

2

### 人材紹介依存

エージェントに多額の手数料

3

### 採用完了

候補者データは未活用のまま

4

### 翌年ゼロから

同じコストで探し直す



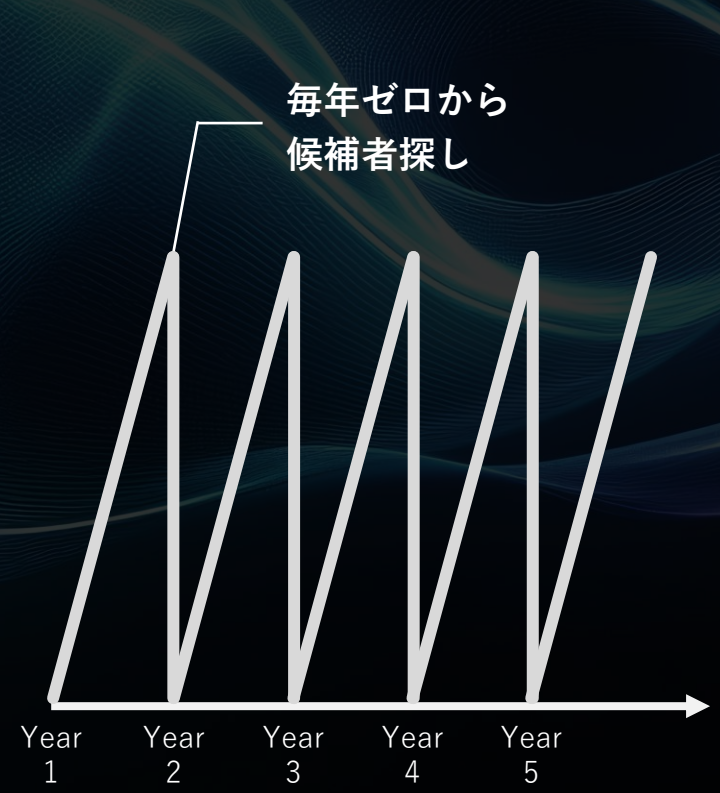
TalentXは、候補者との接点や選考履歴、
社員のネットワークを、
次の採用にも活かせる企業の資産に変えます。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 採用は「掛け捨て」から「資産」、タレントアクイジションへ

**応募者や内定辞退者・元社員・社員紹介などを通じて接点を持った人材の情報を、企業独自の人材データベースに蓄積**
**新たな採用ニーズが生まれたときに、過去に接点を持った人材に再びアプローチできる仕組みをつくります**

選考が終わると候補者との接点が途切れ、
次の募集でも費用をかけて候補者を探し直す。




採用活動を重ねるたびに、
次の採用に活かせる候補者との接点が増え、
企業の自社採用力が積み上がる。




**応募者**
選考を通過した・しなかった全候補者の情報を蓄積

**辞退者**
内定辞退者も将来の候補として継続的にフォロー

**元社員**
退職者との関係を維持し、再入社の可能性を開く

**リファラル候補**
社員紹介・スカウト候補も一元管理

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# TalentXはデータを強みにAIネイティブ採用を支援

## MyTalentはAIを前提として設計された、「AIネイティブ採用プラットフォーム」
## 候補者データの蓄積・分析・提案・自動化を一気通貫で支援

### データ蓄積

採用活動で生まれるすべての候補者データを継続的に蓄積し、
企業固有の人材資産を形成します。

### AI分析・提案

蓄積されたデータをAIが分析し、最適な候補者のマッチングや
採用戦略を自動で提案します。

### 業務自動化

スカウト送信、日程調整、書類スクリーニングなど
採用業務の大部分をAIが自動処理します。

### 戦わない採用。AIネイティブ採用。

AIが候補者との関係構築を自動化し、企業が競合と奪い合わなくても人が自然と集まる採用へ。




© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# AIをコアに採用業務を自律化するサービスを支援

## AIが担うノンコア業務

- **書類選考・候補者評価**：応募書類をAIが自動分析し、要件適合度をスコアリングします。
- **スカウト文生成**：候補者プロフィールに合わせたパーソナライズドメッセージを自動生成します。
- **日程調整・採用分析**：面接日程の自動調整と採用活動の定量的な分析を自動化します。

## 人事担当者が集中できること

### 採用戦略

中長期的な人材戦略の立案と実行

### 候補者体験

優秀人材との深い関係構築

### 面接品質

面接精度の向上と評価の標準化



© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# INDEX


01 AIが変える採用市場とTalentX

02 プロダクト・サービスの現在地

03 FY26 第2四半期TOPIX

04 Appendix


© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# AIとデータで、企業の人材獲得を自律化する統合プラットフォーム

**MyTalent Platformは、候補者との出会いから選考・採用までのデータを蓄積し、AIで継続的な人材獲得につなげるプラットフォーム**
**求人広告や人材紹介会社だけに依存せず、企業が自ら人材を獲得する力を高めることが可能**

これまでの採用

**外部の人材紹介会社や求人広告を活用**

求人広告や人材紹介会社へ、その都度費用を支払う

MyTalent Platform

**AIとデータで企業の人材獲得を自律化**

自社で認知、つながりを創り、AIで採用力を高める

| 知ってもらう（集客） | つながり続ける（関係構築） | 選考・採用する | 社内活性 |
|---|---|---|---|
| MyTalent Brand | MyTalent CRM | MyTalent Hire | MyTalent Refer |
| 採用サイト・コンテンツを創る | 候補者情報を蓄積、再アプローチする | 応募・選考を一元管理する | 社員が自社の魅力を発信エンゲージメントを高める |

MyTalent Platform

MyTalent AI Core

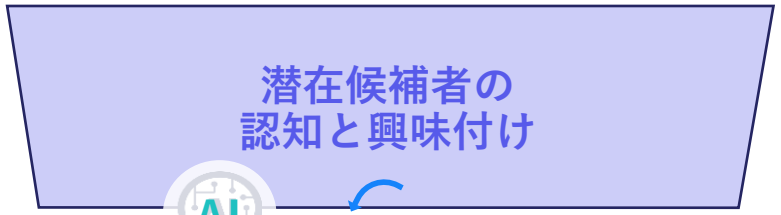
**MyTalent AI Core：蓄積したデータを活用し、候補者の発見・書類確認・メッセージ作成などをAIで支援**

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# MyTalent Platformの全体像と収益モデル

## 月額サブスクリプションモデルで
## 集客から獲得・関係構築、選考・採用、社内活性までを支援

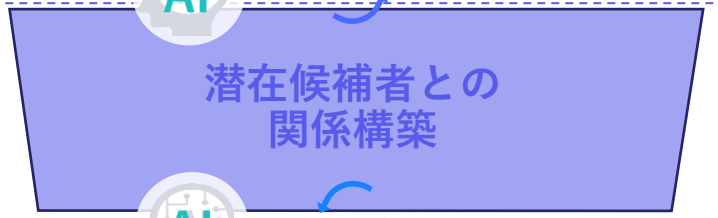
**MyTalent Brand**
集客




最短30秒、ノーコードで自社採用サイト・採用メディアを作成
サイトに来訪した候補者を特定し、求人広告に依存しない採用を実現
企業競争力に紐づく、採用ブランディング（惹きつける力）を強化

» プロダクト利用料：月額サブスクリプション課金

**MyTalent CRM**
獲得・関係構築




過去の候補者データを資産に転換
あらゆるコミュニケーションチャネルにてAIが適切なタイミングを特定
パーソナライズされたコミュニケーションで、競合バッティングせずに応募を獲得

» プロダクト利用料：月額サブスクリプション課金

**MyTalent Hire**
選考・採用




応募者の一元管理と選考効率化と採用担当者のノンコア業務を解放
AIが採用アシスタントになり、採用担当者がマーケティングに集中できる環境を提供

» プロダクト利用料：月額サブスクリプション課金

**MyTalent Refer**
社内活性




入社後社員がアンバサダーになり、自社をおすすめする仕組みを構築
社員向けアプリケーションと人事向けのマーケティングツール（キャンペーン）で、
社内を活性化し、エンゲージメント向上と採用力強化を実現

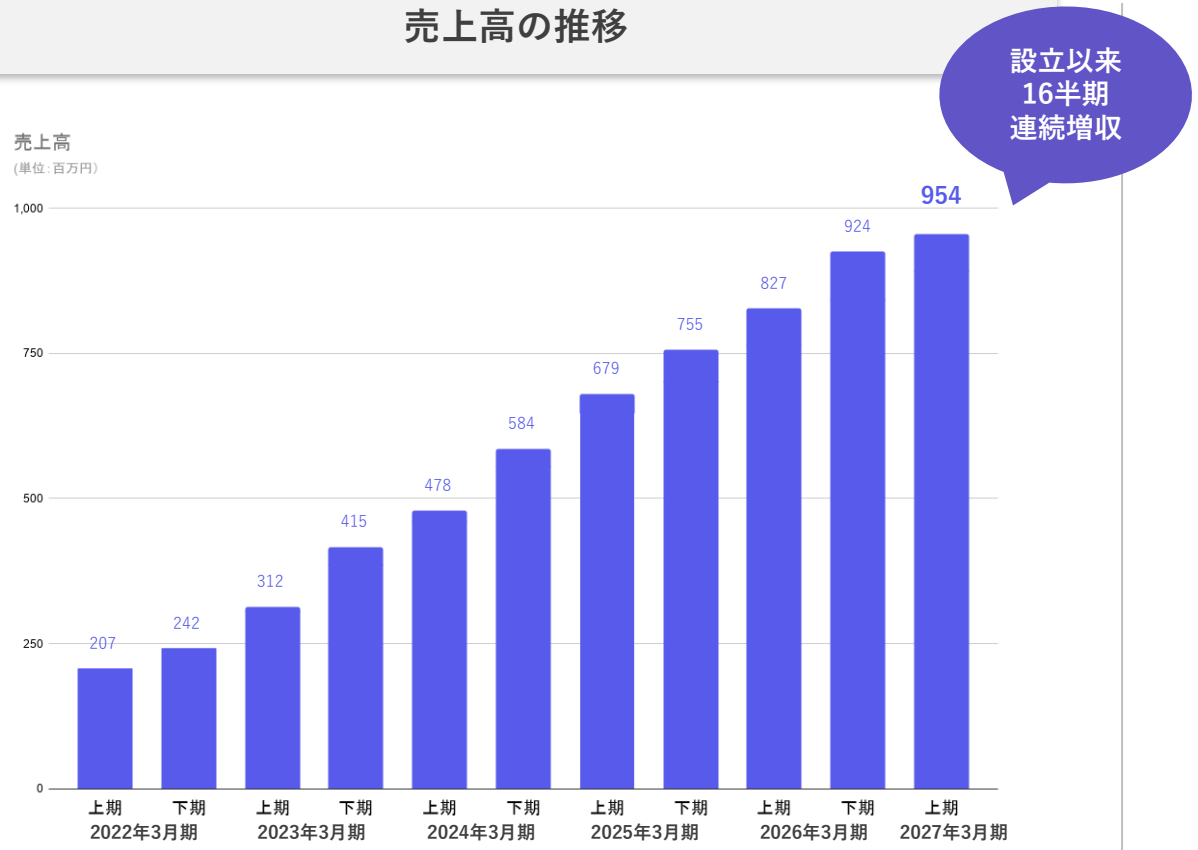
» プロダクト利用料：月額サブスクリプション課金

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

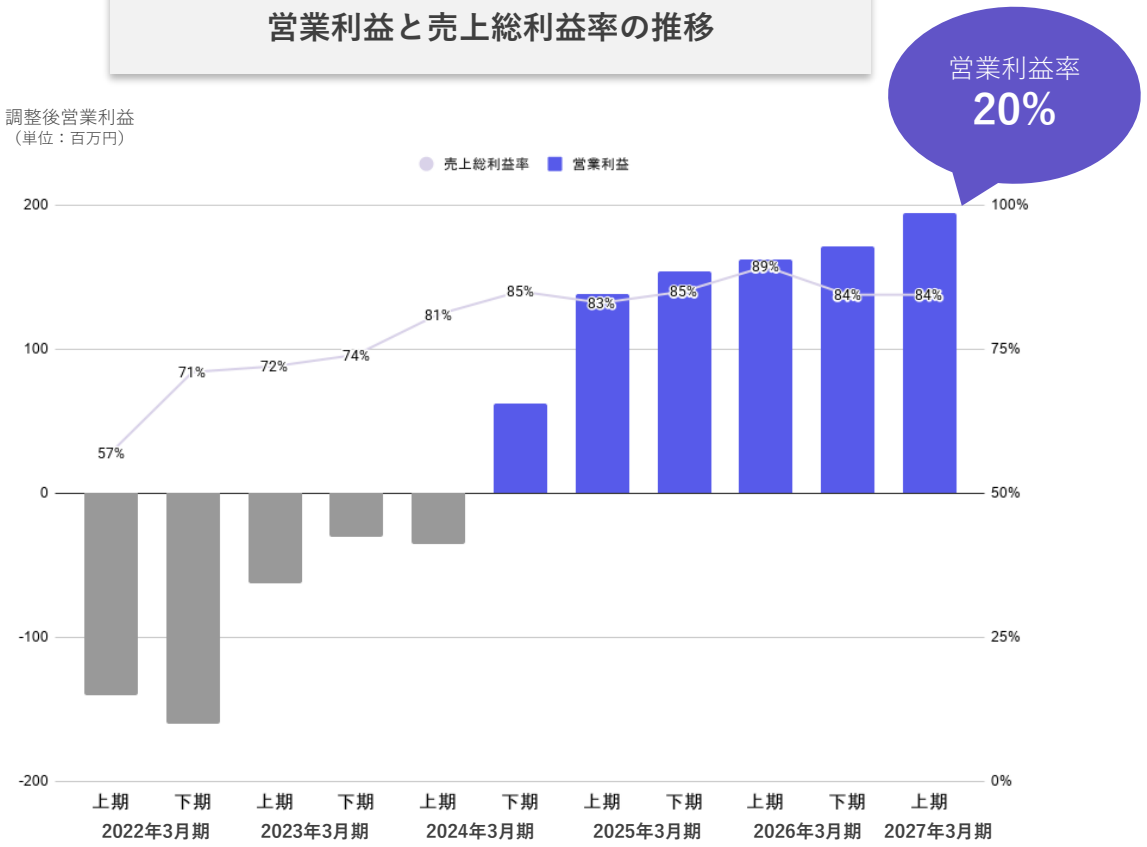
# サブスクリプションモデルで実現する安定成長（売上高・営業利益率の推移）

**営業利益率20%を維持しながら、継続的な売上成長を記録。**
**いずれも期初計画を上回るトレンドにて推移。**

## 売上高の推移




## 営業利益と売上総利益率の推移




© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# ノーコードで構築する採用ブランディングメディア

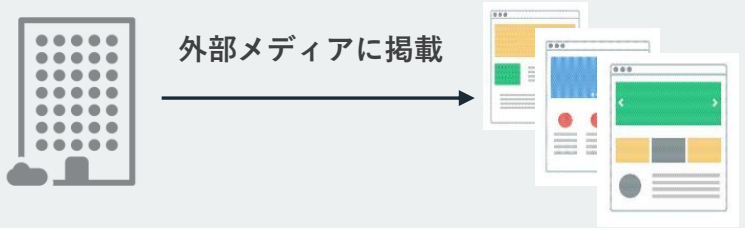
集客 | 関係構築 | 選考管理 | 社内活性

MyTalent Brand

## 採用ブランドを自ら育てるため、自在に更新できるクラウドで
## リアルタイムなコンテンツを発信できる 採用オウンドメディア を構築

### 従来の外部広告採用

企業




外部求人メディアを利用すると

- 競合と横並びになり、応募が分散
- 広告では魅力が伝わらない
- 他社と併願となるため、バッティング負け

### MyTalent Brand

企業




ノーコードで理想の
採用オウンドメディアを作成

人的支援やコンサルにより工数
をかけずに施策を実施可能

**自社メディアを構築し採用ブランディングを強化すると**

1 検索エンジン対策や分析機能の活用で独自集客・応募成果につながる

2 従業員のストーリーを通じたリアルな自社の魅力を伝える

3 自社のファンをつくり、他社と戦わずして採用可能

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

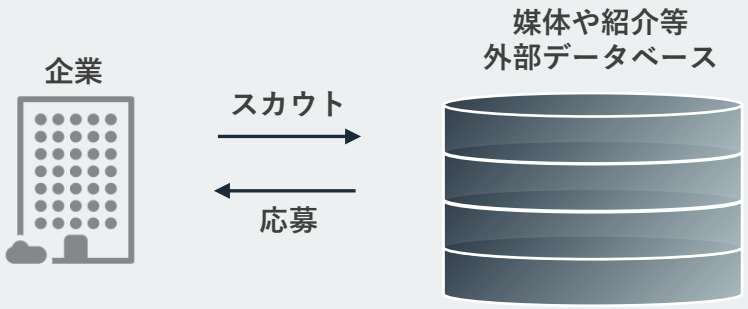
# 候補者データを採用成果に変えるAIネイティブ採用CRM

集客 関係構築 選考管理 社内活性

MyTalent CRM

**自社に眠る候補者データを、人材獲得のためのデータベースに転換。**
**AIがそのデータを活用し、市場に出ていない優秀な人材を発見・採用。**

## 従来の外部スカウトサービス採用

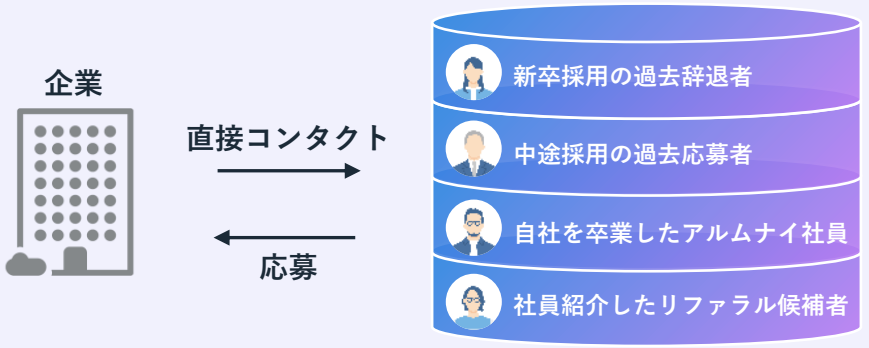



外部スカウトサービスを利用すると

- 採用競合が多く返信率が低い
- バッティング負けする

## MyTalent CRM

自社スカウトDBを構築・運用




今採用につながりやすい候補者を独自AIで自動検出

スカウト作成・配信、候補者対応など工数をかけずに実施可能

**自社のスカウトデータベースを構築し、候補者関係構築をすることで**

1 返信率が向上する

2 競合とバッティング負けしない

3 潜在層から新たな応募を創出



© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# AIネイティブな採用管理システム（ATS）



## 要件設定からスクリーニング、学習まで。「MyTalent Platform」を中核として「工数削減」と「採用力の強化」を同時に実現する次世代のATS

### これまでのATS

応募 → 選考 → 内定 / 不採用 / 辞退

終了

これまでのATSは

- 情報管理する箱に終始
- 一過性の関係構築で候補者データは掛け捨て
- 候補者がマッチするフェーズになっても再度エージェントから応募

### MyTalent Hire

過去応募
カジュアル面談
タレントプール

→ 自社の候補者DB




AI

AIによる自動判定で書類選考を効率化

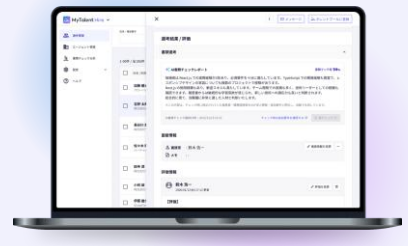
経験スキルデータに基づく最適な要件をAIが提案

### AIネイティブATSを活用することで

1 管理のみでなく、マーケティング（採用）につながる

2 あらゆる応募経路を統合管理、DX化で人事工数を削減

3 AIが業務を自動化し、人事は候補者体験に集中できる



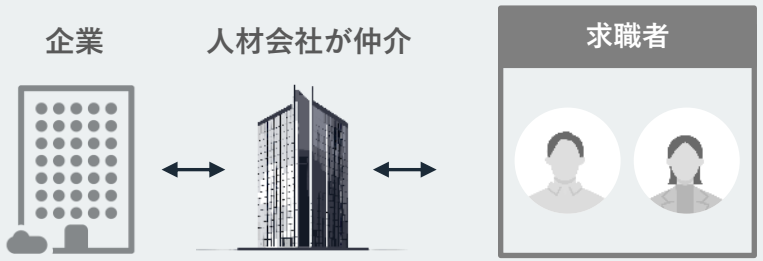
© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 社員紹介を採用チャネルへ変えるリファラルモジュール



**従業員が自社のブランドアンバサダーとなり、採用数の拡大と採用コスト削減を実現**
**MyTalent Referで自社の最新情報を確認し、最短30秒で紹介が可能に**

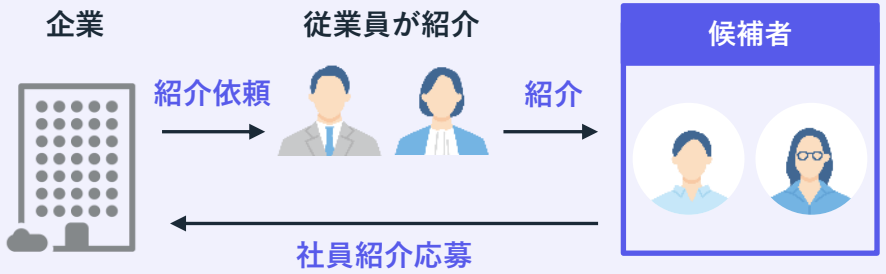
## 外部人材紹介エージェント採用




外部エージェントを利用すると

- コストが高い
- 早期離職などのミスマッチが多い
- 人材が集まらない

## MyTalent Refer




社内広報を自動化し、自然と社員からの紹介が増える

人脈のサジェストや分析機能で効率的に母集団の獲得が可能

**社員と候補者を信頼でつなぎ紹介することで**

1. 採用コストが安くなる
2. マッチングの精度が高い
3. 潜在層から新たな応募を創出




© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# AIとデータで、企業の人材獲得の自律化を目指すMyTalent Platform

## 候補者とのあらゆる接点をデータ資産として蓄積し、集客・関係構築・選考・採用を一つのAI基盤で最適化




### 現在：AI支援フェーズ

AIが採用担当者の判断を補助。スクリーニング・マッチング・コンテンツ生成を自動化し、業務効率を大幅に改善します。担当者は高付加価値業務に集中できる環境を実現。

### 中期：AI自動化フェーズ

採用フローの大部分をAIが自律的に実行。候補者との接触・選考判断・日程調整まで自動化が進み、採用リードタイムが劇的に短縮。人はポリシー設定と最終判断に特化。

### 長期：AI Agentによる採用実行

AI Agentが採用戦略の立案から実行まで自律的に担う。企業の採用目標をインプットすると、AIが最適な採用計画を策定・実行・改善するループを自動で回します。

3

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# TalentXが築く競合優位性と参入障壁

**創業期からの新市場創造、**
**MyTalent Platform全体で競合優位性を築き参入障壁を構築**

MyTalent Platform AI

**2015年から新たな採用市場を創造し**
**AIネイティブな統合型タレントアクイジションプラットフォームへ進化**

既存プレイヤー

新規参入

新しい採用市場と
オペレーションの創出

企業横断で蓄積される
採用データ資産

AIネイティブな
プラットフォーム

日本を代表する
ナショナルクライアントの導入実績

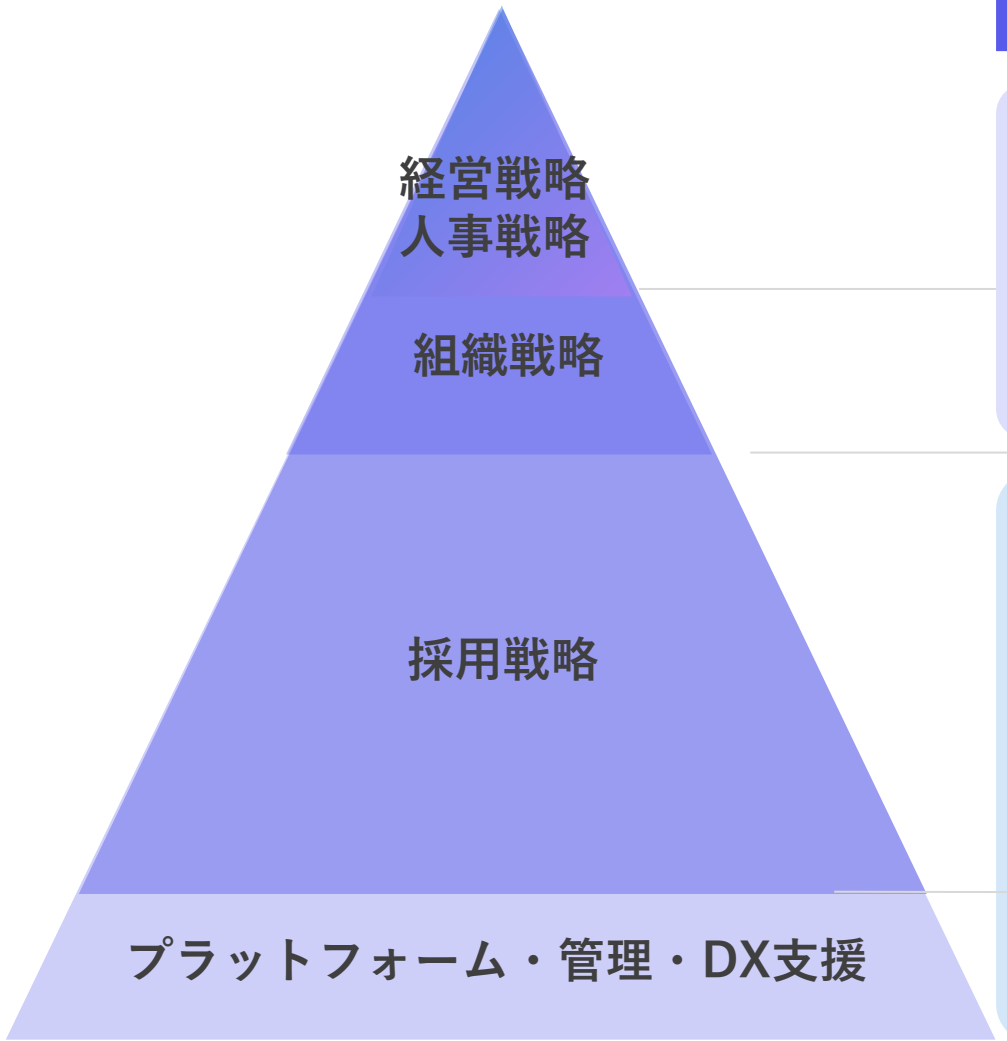
専門性の高いコンサルティング力

月次解約率は1%以下、クロスセル
シナジーにより更に低減する傾向

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# プロダクトを基盤としたTalentXのサービス提供範囲

**MyTalent Platformの開発強化、アライアンス、M&A等により、企業の採用変革全般を支援する領域に拡大**
**「人材獲得を経営アジェンダに」するための企業支援を強化**




| | 弊社サービス | プロジェクト事例 |
|---|---|---|
| 経営戦略<br>人事戦略 | ①タレントアクイジション<br>ファームのコンサルティング<br>AI・DX化支援<br><br>②プロ戦略人事（フリーランス）<br>の支援<br><br>③エグゼクティブ<br>エージェント | • 人的資本開示とブランド支援<br>• Mission、Vision、Value策定支援<br>• エグゼクティブクラス採用支援<br>• DX/イノベーション人材の育成支援 |
| 組織戦略 | | • 管理職向け、文化風土形成支援<br>• 制度設計支援<br>• 事業・採用戦略の接続（Vacation Costの可視化） |
| 採用戦略 | RXO（戦略支援）<br>MyTalent Platform<br>MyTalent Refer<br>MyTalent CRM<br>MyTalent Brand<br>RXO（採用代行） | • 経営戦略に紐づく採用戦略の策定<br>• 中長期の人材ニーズの整理<br>• 必要人材の要件定義、ペルソナ設計<br>• HRDXプラットフォームを通じた人材獲得力強化<br>• 採用ブランディング支援（Brand）<br>• リファラル採用の設計と定着化支援（Refer）<br>• アルムナイ採用の設計と定着化支援<br>• 採用CRMを通じた採用戦略の高度化、資産化<br>• 自社採用メディア支援（Brand）<br>• 求人広告、スカウト支援 |
| プラットフォーム・管理・DX支援 | MyTalent Hire | • 選考・応募者管理<br>• ユーザー・アクセス権限設定<br>• ワークフロー・テンプレート構築 |

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# INDEX


01 AIが変える採用市場とTalentX

02 プロダクト・サービスの現在地

03 FY26 第2四半期TOPIX

04 Appendix


© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# TalentXの売上構造

新規獲得ユーザーの初期導入費用と、既存ユーザーの定期収益、その他売上により構成
安定的なサブスクリプション収益を土台に、新規顧客開拓、既存顧客深耕を行うことで、再現性のある成長が可能

## MyTalent Platformの売上構造

### 初期導入費用

月額収益に加え、
新規顧客からいただく費用で、
売上基盤を強化

新規獲得アカウント × 初期導入費用

＋

### 月額費用

月額のサブスクリプション収益で安定収益を構築し、
アップセルクロスセルで成長を加速する
※費用は契約開始時の一括請求

合計アカウント数 × 単価 ＋ クロスセル課金

MyTalent CRM　MyTalent Refer　MyRefer
MyTalent Brand　MyTalent Hire

＋

**その他**
**HRXコンサルティング**

採用マーケティング
コンサルティングや
X-Agencyの
成果報酬収益

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 成長戦略方針

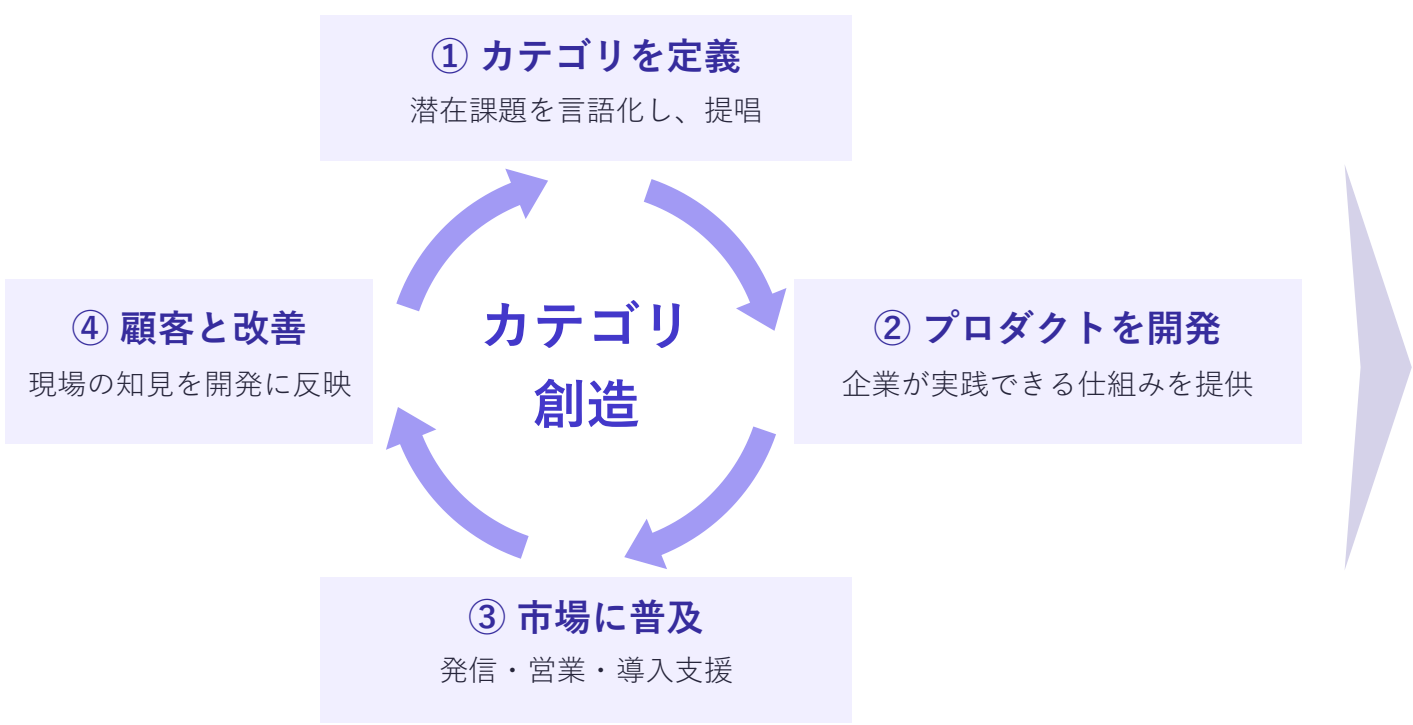
従来の強みを生かし、大企業向けの深耕を強化するとともに、販売マーケティング統合により中堅成長市場にもアドレスする。




© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# リファラル採用で培ったカテゴリ創造力でプラットフォームを推進

## リファラル採用の提唱からMyReferの開発・普及までを手がけた経験を、タレントアクイジションのカテゴリづくりに活かす。




### カテゴリ創造がもたらす事業機会

**カテゴリでの第一想起**
採用課題が顕在化したときの相談先になる

**プロダクトと支援の差別化**
顧客の現場で得た知見を開発・運用に活かす

**導入拡大と市場シェアの向上**
市場そのものを定義し、トップシェアを獲得
導入企業の実践事例が次の導入につながる

| | ① カテゴリを定義 | ② プロダクト開発 | ③ 市場に普及 | ④ 顧客と改善 |
|---|---|---|---|---|
| **リファラル採用での実践** | 縁故採用と混同されがちだった社員紹介を、企業が戦略的に取り組む「リファラル採用」として提唱 | MyReferで社員紹介を仕組み化 | 営業とコンサルティング普及<br>マーケティング広報で支援 | 導入企業の知見を<br>プロダクトや運用支援に反映 |
| **タレントアクイジション次の展開** | 人材を継続的に獲得する仕組みを経営テーマとして提唱 | MyTalent Platformで<br>オールインワンの<br>人材獲得マーケティングを解決 | 営業とコンサルティング<br>ブランド・マーケティングで経営層に広げ（次頁）実装を支援 | 顧客の採用成果や運用上の課題を<br>機能開発と支援内容の改善に反映 |

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 市場拡大TOPIX：FY26上期、新カテゴリを創出するブランドマーケテイングを推進

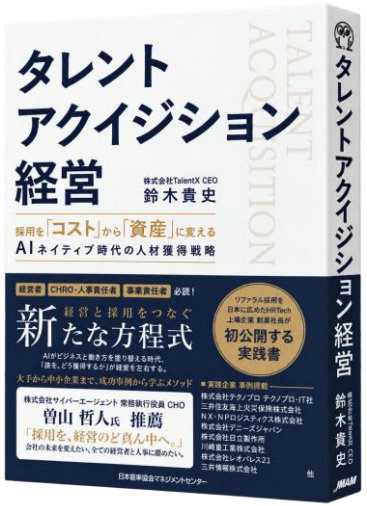
## 急速な労働市場の変化と人材獲得難を背景に、グローバルではタレントアクイジションはタレントマジメント同様の市場が形成
## リファラル採用市場を創ってきたTalentXの強みを生かし、FY26上期も市場づくりを推進

### 一方で、日本ではまだカテゴリは未定義

| カテゴリ | タレントマネジメント | ???<br>※海外ではタレントアクイジション |
|---|---|---|
| 主な領域 | 目標管理・業績評価 | ソーシング<br>採用マーケティング |
| | 人員計画・異動分析 | 応募者追跡 |
| | 研修・スキル管理 | CRM |
| | エンゲージメント<br>組織診断 | アセスメント |
| | 福利厚生<br>ウェルビーイング | オンボーディング<br>面接効率化 |
| 国内状況 | タレントマネジメントは<br>一つのカテゴリとして確立<br>プレイヤーは多数 | 人材獲得関連の<br>ソフトウェアは存在する<br>もののカテゴリは未定義 |
| 海外市場 | 151億米ドル(2.3兆円) | 33億米ドル(4950億円) |

出典：Houlihan Lokey『2025 HCM Technology Year in Review』

### カテゴリーメイキングを実施するブランドマーケティングとプロダクト戦略




書籍発売

Amazonベストセラー
（経営工学部門）獲得！




プロダクト

MyTalent Platform

統合型タレント
アクイジション
プラットフォーム

NewsPicks等
ブランド発信




13万再生
突破

Talent Acquisition
Conference開催









594名
473社を集客！

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 市場拡大TOPIX：AIネイティブ採用の市場浸透が加速

**新規導入と活用促進の両面で採用が進み、幅広い業界でAIネイティブ採用が浸透**
**上期には、従業員数5,000名以上のメガエンタープライズ企業16社と新たに契約**

## 新規導入
（公表した代表的な事例のみ）

### 製造業

Panasonic HVAC & CC — MyTalent Platform Talent X

MyTalent Platform を導入しAIネイティブ採用へ
NISSIN HOLDINGS — MyTalent Platform Talent X
AI Native Talent Acquisition

YKK AP — MyTalent Platform Talent X

### 製造業

MITSUBISHI CHEMICAL GROUP 三菱ケミカル株式会社 — MyTalent Platform Talent X

### IT・情報サービス

NTT DATA NTTデータフロンティア株式会社 — MyTalent Platform Talent X

TISI TIS INTEC Group — MyTalent Platform Talent X

### 金融・保険

MyTalent Platform を導入しAIネイティブ採用へ
東京海上日動 — MyTalent Platform Talent X
AI Native Talent Acquisition

### 住宅・リフォーム

MyTalent Platform を導入しAIネイティブ採用へ
住友林業ホームテック — MyTalent Platform Talent X
AI Native Talent Acquisition

### 建設

MyTalent Platform を導入しAIネイティブ採用へ
関電工 — MyTalent Platform Talent X
AI Native Talent Acquisition

## 活用促進
（公表した代表的な事例のみ）

### 製造業




MyTalent Platform を導入しAIネイティブ採用へ
SEKISUI — MyTalent Platform Talent X
AI Native Talent Acquisition

### 電力・エネルギー




### IT・情報サービス










### ドラッグストア

MyTalent Platform
ウエルシア薬局がTalentXの
統合型タレントアクイジションプラットフォームを導入
AI Native Talent Acquisition

### スポーツ用品




### 金融・リース

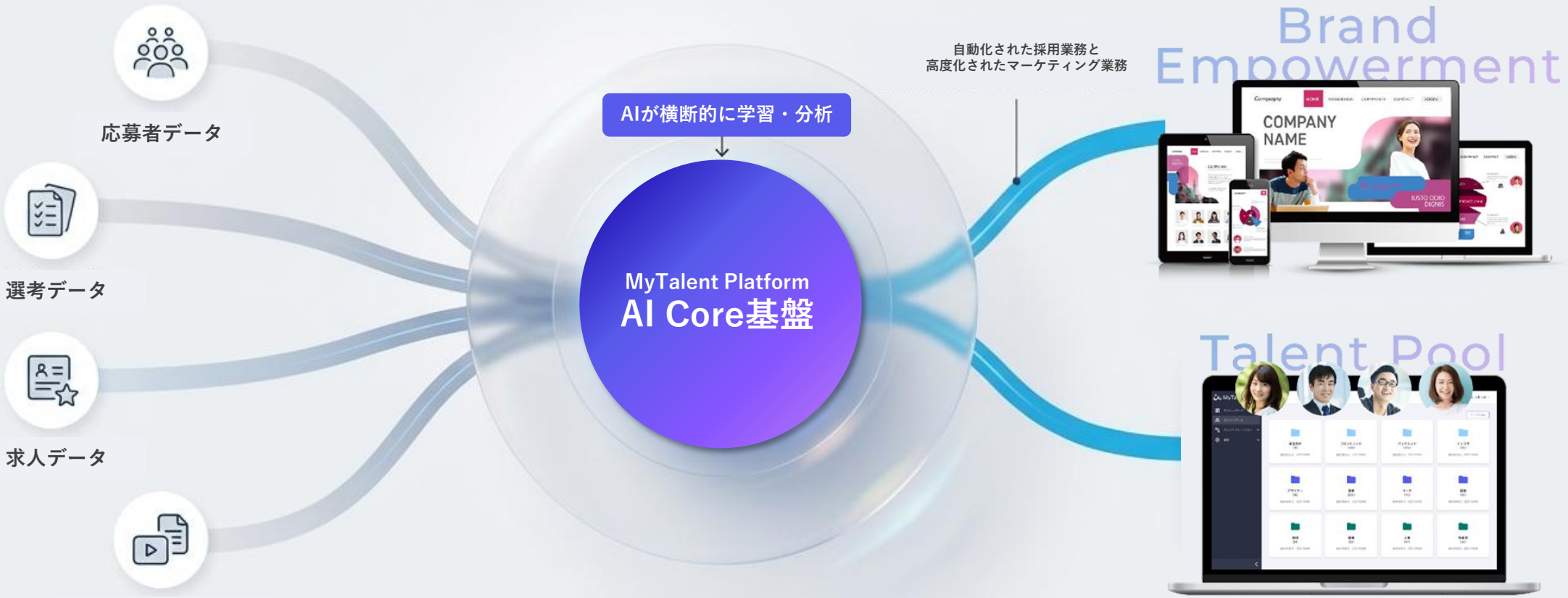


© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# AIネイティブTOPIX ：AI Core基盤およびAI機能開発を推進とシナジー開発

## 採用マーケティングプラットフォームの中核となるAI Core基盤及び
## 各種AI機能開発により、顧客体験を向上し、粘着性の向上と更なる収益機会につなげる

AIが応募者、選考、求人、コンテンツのデータを学習。工数のかかるデータ収集や連結業務を自動化




© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# AIネイティブTOPIX：AIネイティブ採用を実現するAI機能を複数リリース

## AI開発投資を継続し、AI Coreを基盤としたAI機能の実装・提供を加速

### 2024年度より開発体制を強化




### 2026年3月、AIネイティブATS「MyTalent Hire」をリリース




### 2026年4月、蓄積したAI機能をAI Coreに統合 さらに半期でAI開発を加速




MyTalent Platform

New




New




New




1Qリリース




1Qリリース



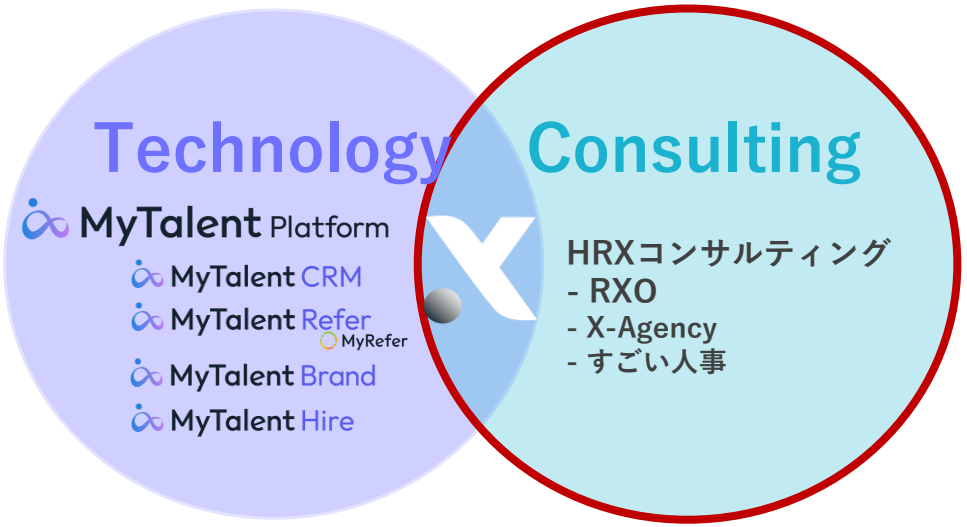

- ✓ 2024年度からAI開発体制を強化し、AI・オートメーション機能の開発を継続。累計9機能をリリース
- ✓ 2026年9月、採用実務を自律的に担う「MyTalent AIエージェント」を始動。第一弾として、面接日程の調整・交渉から確定までを自動化する機能を発表
- ✓ AI書類チェックスコアリングやパーソナライズメッセージ生成など、採用プロセス全体へのAI実装を拡大し、業務の自動化と採用活動の高度化を推進

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# プラットフォーム統合に伴う、コンサルティング事業の強化

**定額制のリカーリング（サブスク）モデルと、成果報酬・コンサルティング型のパフォーマンスモデルを組み合わせ、双方の強みを活かして、安定した収益と高い成長性を両立する**

## 強みと弱みを補完するフォーメーション




リカーリング収益であり安定的。
シェア拡大にコストがかかる一方、
業務に入り込むため、
リプレイスされづらい

安定性は少ないものの
成果報酬MIXモデルであり、
急速にシェアを拡大できる
可能性がある

※リカーリング売上は、MyTalent Platformのシステム利用料やサポート利用料などの定期収益
※パフォーマンス売上は、コンサルティングや成果報酬などの収益
※RXO（Recruitment Transformation Outsourcing）当社が展開するコンサルティングサービス

## 新規顧客開拓と既存顧客深耕のイメージ




© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# HRXコンサルティング事業の位置づけ

労働人口の減少により人材獲得が難しくなるなか、生成AIの進化によって、企業が求める人材や採用手法も変化
AI採用プラットフォーム「MyTalent Platform」に付随するコンサルティングに加え、採用戦略の上流コンサルティングやRPO（採用業務代行）を提供。
プロダクトに興味はあるものの実行体制が希薄な企業に対して、採用戦略の策定から施策の実行まで支援し、企業の自社採用力の強化を後押し




## HRXコンサルティング事業が選ばれる理由

**✓ AIにより求める人材が変わり、採用戦略の設計が難しくなる**
生成AIの普及や事業環境の変化により、必要なスキルや採用の優先順位が変化。採用要件や候補者へのアプローチを見直す必要がある。

**✓ 採用計画の変動に合わせて、実行体制を組み替える**
採用コストと質を両立しながら、優先ポジションや採用人数の変化に対応するため、必要な業務をプロジェクト単位で任せられるRPOの活用が進む。

**✓ 候補者に選ばれるために採用マーケティングが必要になる**
企業の魅力を伝える採用ブランディングや、候補者に合わせたアプローチ、選考中の体験改善まで、採用パートナーに求める役割が広がる。

**✓ TalentXは、MyTalentを活用した施策の設計・実行まで支援**
MyTalent導入企業の採用課題に応じて、過去候補者への再アプローチの設計からスカウト運用まで提案でき、既存顧客への支援を広げられる。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# HRXコンサルティング事業の位置づけ_MyTalent導入企業への採用支援を拡大

**ジェネレーティブAIによる労働需要の急速な変化により、人材ニーズが変化する顧客に対して機会が増加**
**MyTalent導入企業への深耕支援、新規開拓を通じて、プロダクトのみではカバーできない企業を包括的に支援**

## 既存企業への提案例

### MyTalent CRM、MyRefer導入企業への追加支援

| MyTalent CRM導入 | 再アプローチを設計 | スカウト運用を支援 |
|---|---|---|
| 過去に接点を持った候補者を一元管理 | 対象者と訴求内容を決め、施策のKPIを設定 | 配信や反応の確認を行い、施策の改善を支援 |
| **MyRefer導入** | **社内広報設計** | **リファラル採用の社内広報を支援** |
| 従業員のつながりを生かしたリファラル採用を支援 | 社内の対象者に対する | 社内の対象者に対する |

## 新規企業への提案例

- 人材獲得戦略・採用マーケティング戦略を検討したいがノウハウがない
- 人材獲得施策を実施したいがリソースがない
- 採用サイト・リファラル・スカウトなど自社の採用力を強化したい
- AI・DX化によりHR業務を効率化したい

## HRXコンサルティングの支援範囲

**採用戦略・実行業務全般を支援**

- 採用戦略支援
- AI DX化支援
- 採用ブランドコンサル支援
- 採用サイト制作支援
- 採用マーケティング全般支援
- スカウト代行支援
- 選考業務の運用支援
- データ分析、リクルーター支援

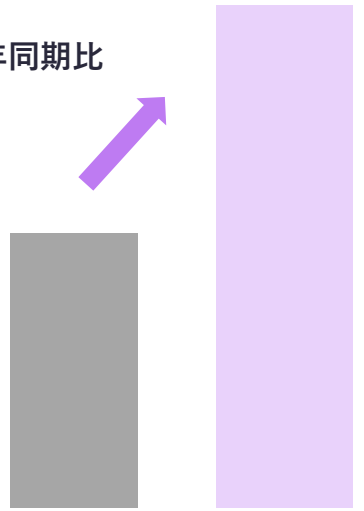
etc…

## FY26上期の成長実績

HRXコンサルティング事業売上高

**+84%**

前年同期比



**受注拡大に向けた支援体制**　案件に応じて採用の専門人材を組み合わせ、戦略設計から運用まで担う体制を整備。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# INDEX

01 AIが変える採用市場とTalentX

02 プロダクト・サービスの現在地

03 FY26 第2四半期TOPIX

04 Appendix

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 株式会社TalentXについて　AI・テクノロジーで企業の人材獲得力を高めるAI HRTechカンパニー

## Company

会社名：　株式会社TalentX（東証ｸﾞﾛｰｽ 330A）

代表者：　鈴木 貴史

従業員：　149名（2026年9月30日時点、連結従業員数）

設立　：　2018年5月28日

本　社：　東京都新宿区神楽坂4-8 ONEST飯田橋スクエアG階

事　業：　AIネイティブ・採用プラットフォーム
MyTalentの開発・提供

役員　：　取締役　細田 亮佑
社外取締役　北川 貞光
常勤監査役　工藤 郁哉
非常勤監査役　小久保 崇（弁護士）
非常勤監査役　田中 博文（公認会計士）

## Our Purpose

人と組織のポテンシャルを解放する社会の創造

## AIネイティブ採用で日本企業の採用を変革




© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# AI時代におけるSaaSの価値とTalentX

**TalentXは「業務を楽にするSaaS」ではなく、「採用成果を生み出すプラットフォーム」であり、データを保有するからこそ、人材獲得ニーズに対して、AIネイティブが追い風になる**

■市場環境

・AIによる機能のコモディティ化

・単機能SaaSの競争激化

AI時代において、「業務効率型SaaS」と「成果直結型SaaS」で機会の捉え方が変わる

## 一般的なSaaS

■ 価値の源泉
・業務効率化

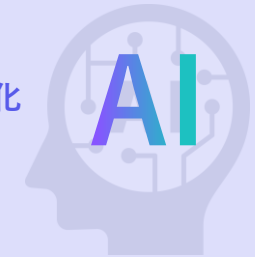
■ AI導入後
・既存機能にAIを追加

■ ROIの考え方
・人件費削減
・業務時間削減

## TalentX：機会が増える

■ 価値の源泉
・採用成果の最大化

■ AI導入後
・機能ではなくAIネイティブな設計
・採用プロセスそのものを自動化・高度化・最適化



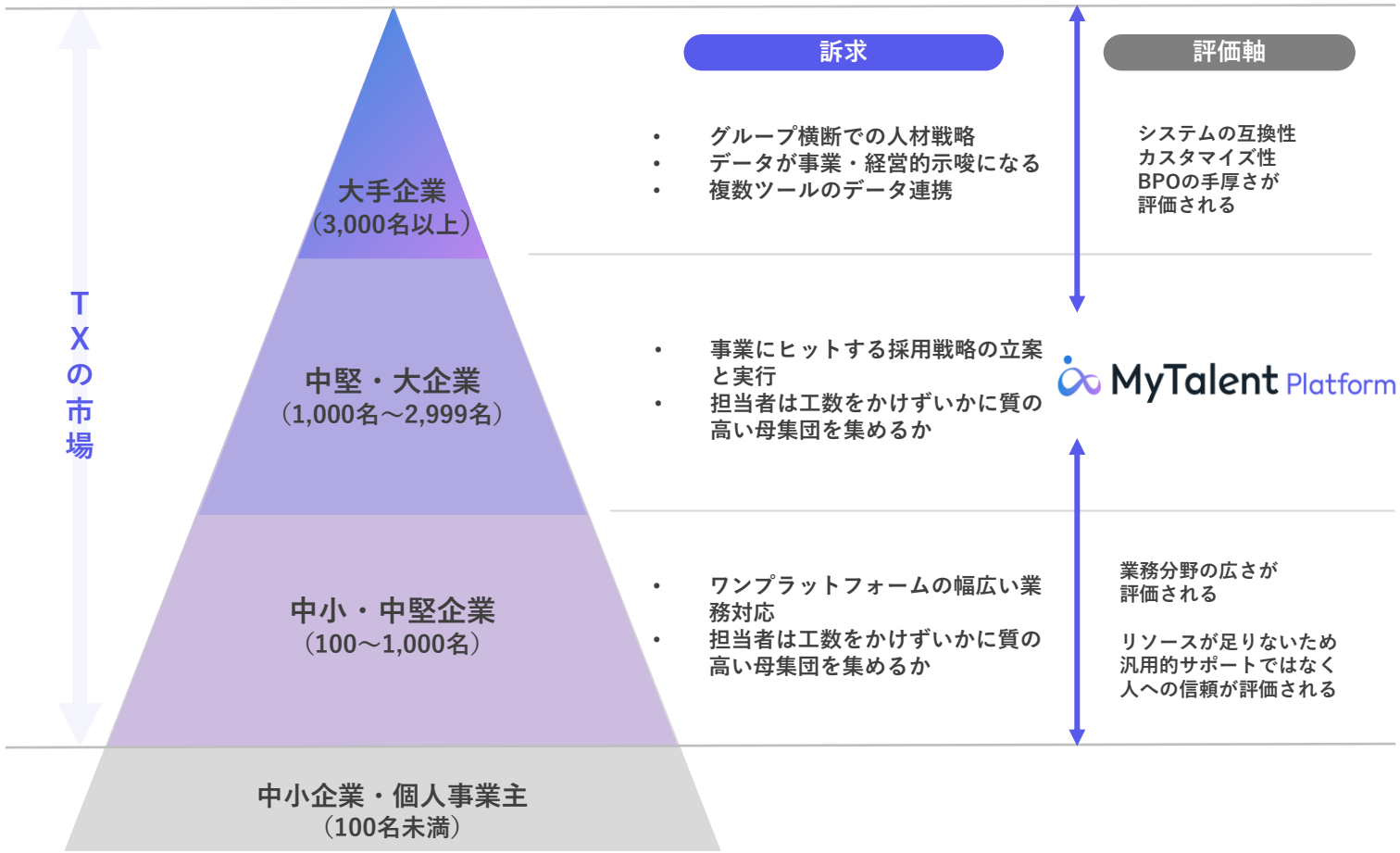

■ ROIの考え方
・採用成功数の増加
・採用単価の最適化 ＋ 業務効率化

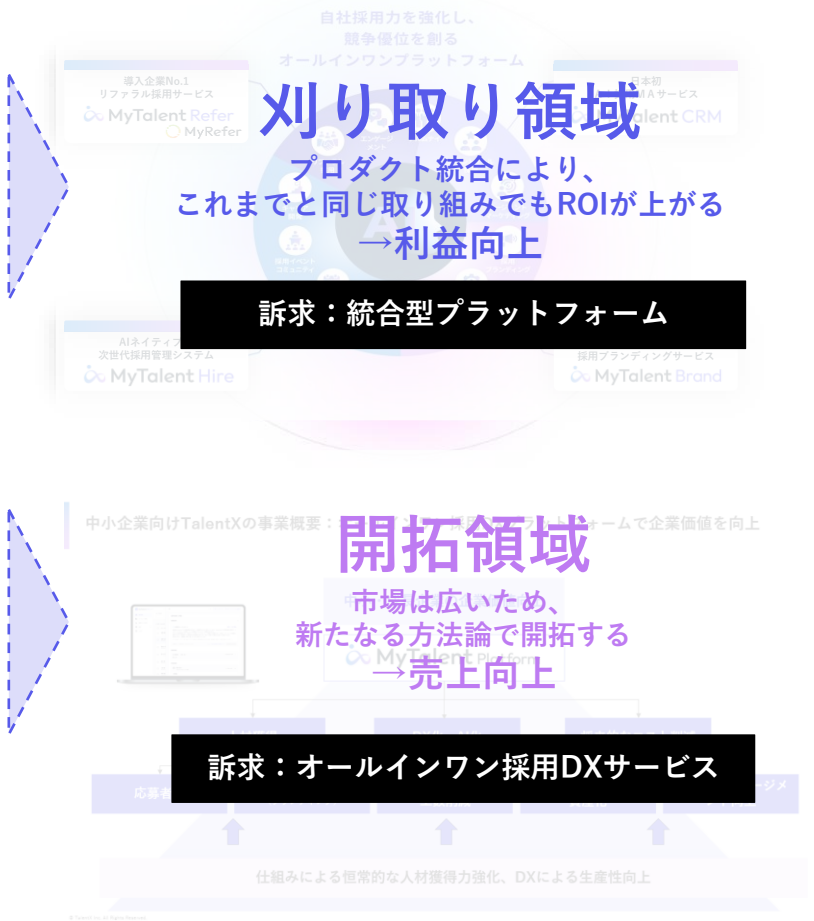
■ データ
・事務データではなく、採用（候補者・求人・社員）データが資産として蓄積される

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 市場拡大：プロダクト統合に伴う、大企業への効率化と中堅・成長市場への開拓

人材の獲得と管理を一気通貫で支援するタレントアクイジションプラットフォーム市場は、従業員数100名以上が対象
大手企業と中小・中堅企業で、市場特性が大きく異なるため、全く異なる競技としてアプローチする




© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 売上成長を実現するためのステップ（3つのステップにより急拡大を目指す）

## 潜在層にアプローチするTalentXには、新規開拓と既存企業の深耕に大きなホワイトスペースが存在

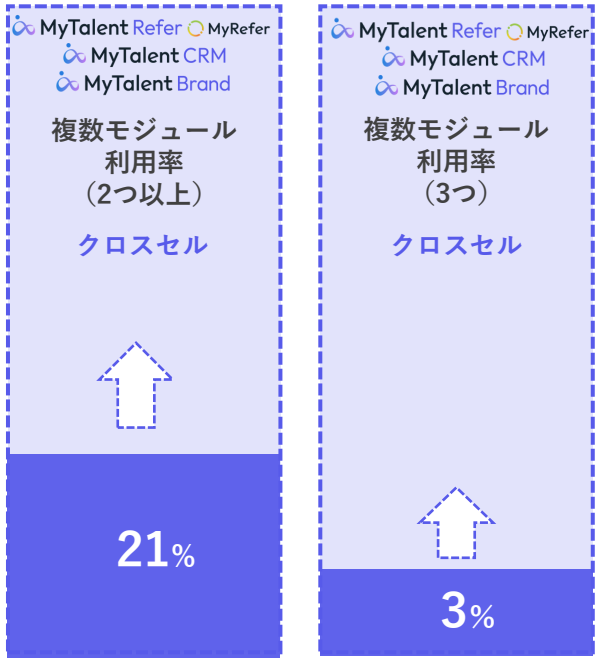
### 1.新規顧客開拓

ターゲット市場に
大きな新規開拓余地が存在




### 2.既存顧客のクロスセル

既存顧客に多数のキャッシュポイントが存在




### 3.シナジー効果の発揮

複数プロダクトが
つながることでチャーンが低下




※各数値は2026年9月末時点のもの

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# MyTalent Platform＋ロールアップM&Aモデル

企業価値の向上に直結するM&Aを継続的に実行可能な体制を構築
基本方針として、『のれん負けしない』『投資回収期間は5年以内』を投資判断の中核に据えている

## M&Aの前提

- 中長期的な企業価値向上に貢献する案件
- 投資判断は以下の観点で精査し、合理的なValuationで実行
  - ✓ 安定性（事業競争力）
  - ✓ 成長性（売上成長率）
  - ✓ シナジー（成長性＆収益性）
  - ✓ カルチャー（組織力）
- 手元資金に加えて主にDebtで資金を調達し、資本コストの抑制と財務の安定性を両立

×

## 対象

- 黒字企業・事業が対象（もしくは早期黒字化見込）
- 対象領域は以下2つ

  ①HRビジネス

  ②Techビジネス
- 事業シナジーもしくは事業戦略との連続性がある領域

## TalentX M&Aの強み・特徴

- 事業・顧客アセットの優位性
- ✓ AIを活用した統合採用プラットフォーム「MyTalent Platform」を展開。 採用マーケティングから採用管理まで幅広い領域をカバーし、企業の人材獲得力の向上を支援。
- ✓ 大手企業を中心とした強固な顧客基盤を保有。 M&Aによって獲得したサービスとの連携を通じ、顧客への提供価値の拡大やクロスセルを推進。
- ✓ AI開発能力とテクノロジー活用ノウハウを保有。 M&A先へのAI・テクノロジー導入を通じ、業務生産性の向上やサービスの高度化を推進。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# マネジメントメンバー（HRTech、エンタープライズ領域に強いマネジメント陣が在籍）



**代表取締役社長**
## 鈴木 貴史｜Takafumi Suzuki

1988年 和歌山県生まれ。新たなHRインフラを創る起業家を志し、
2012年インテリジェンス入社。
2015年 当時最年少にて企業内ベンチャーとしてMyReferを創業。
2018年 株式会社TalentXを設立、代表取締役社長就任。
2025年 AIネイティブ採用プラットフォームMyTalent を展開。
2025年東証グロース市場へ上場。
著書：「戦わない採用｜リファラル採用のすべて」



**取締役上席執行役員 タレントアクイジション本部長**
## 細田 亮佑｜Ryosuke Hosoda

1988年長崎県生まれ。
インテリジェンス入社後、大手企業の採用支援・マーケティングに従事。
HRTech新規事業のマーケティング責任者を務める。
2018年 TalentX創業時に取締役として参画。
MyRefer事業の営業・マーケティング部門を統括。
2023年 取締役タレントアクイジション本部長として
全社のセールス＆マーケティングを統括。



**上席執行役員 CTO　テクノロジー＆クリエイティブ本部長**
## 籔下 直哉｜Naoya Yabushita

1985年生まれ。
2011年 NEC入社後、インフラ・Web開発に従事。
2018年 パーソルキャリアを経てTalentX参画。
TechLeadとして開発を担当。
2023年 執行役員 CTOに就任、AI開発と技術基盤強化を推進。



**専門役員 社長室長**
## 太田 将善｜Masayoshi Ota

1981年生まれ。ジャフコにてVC・バイアウト投資に6年間従事。
その後KPMGでValuation業務、ユーザベースでM&A・予算設計を担当。
2021年 TalentX入社、2023年経営企画室長 兼 社長室長を歴任し、
2025年 専門役員 社長室長に就任。



**執行役員 CHRO**
## 中村 侑太郎｜Yutaro Nakamura

1989年生まれ。大手人材企業にて全社新卒採用を担当。
2016年 サーキュレーション入社後、採用責任者・大手製造業向け営業マネージャーを歴任。
2022年 TalentX入社、2023年CHROとして人事戦略を統括。



**執行役員**
## 近藤 歩｜Ayumu Kondo

1996年生まれ。
2018年 パーソルキャリア入社。ITインターネット領域の人材紹介に従事。
2019年 TalentX入社、セールス、CSから新規事業MyTalentの事業責任者を経て、
2025年 執行役員に就任。Myシリーズイノベーション部を統括。



**執行役員**
## 原 英孝｜Hidetaka Hara

1988年生まれ。
2012年 インテリジェンス入社。大手企業向けの法人営業、営業企画に従事。
400万人超が利用する転職メディアにおいて営業企画マネジャーを務め、新規事業に従事。
2021年 TalentX入社、人事業務からセールス、CS、コンサルティング部門のマネジメントを歴任。
2026年 執行役員に就任。HRソリューション本部を統括。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# リスク情報

## 成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスク及び対応策は、以下の通りです。

| 項目 | リスクの内容 | 可能性 | 影響度 | 時期 |
|---|---|---|---|---|
| 人材の確保 | 当社では、今後更なる業容拡大に対応するため、優秀な人材を確保し、継続して育成・定着させることが重要な課題であると考えております。このため採用活動を強化するほか、入社後の研修等の充実を図るなど、各種施策を推進しております。<br>しかしながら、当社が求める人材を十分に確保できず、また社内における人材育成が計画通りに進まない場合、適正な人員配置が困難となり、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。 | 中 | 中 | 特定時期なし |
| 情報管理体制 | 当社は、提供するサービスに関連して顧客企業の機密情報や個人情報を取り扱っております。当社では、個人情報の取り扱いの重要性を十分に認識しており、「個人情報の保護に関する法律」や「個人情報の保護に関する法律についてのガイドライン」の要求事項の遵守に努めております。これらの情報資産を保護するため、プライバシーマークを取得しているほか、個人情報保護方針、情報セキュリティに関する方針を定め、この方針に従って各種規程、マニュアルを制定し、法令の遵守を徹底する体制の整備及び社内教育を実施し、情報資産を適切に管理、保護しております。<br>しかしながら、このような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、当社の社会的信用の失墜、損害賠償請求の発生等により、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。 | 中 | 大 | 特定時期なし |
| 新規事業への投資 | 当社では、事業規模の拡大と収益源の多様化を実現するため、新規事業を開発するための取り組みを積極的に進めていく方針であります。<br>新規事業が安定して収益を生み出すまでには、一定期間、研究開発等への投資を要することが想定され、全社の利益率を低下させる可能性があるため、新規事業への投資については市場動向を充分に観察・分析し、事業計画等を慎重に検討した上で実行判断をするほか、既存事業の収益とのバランスを勘案しながら、許容できるリスクについて判断しております。<br>しかしながら、将来の事業環境の変化等により、新規事業が当初の計画どおりに推移せず、投資に対して十分な回収を行うことができなかった場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 中 | 特定時期なし |
| システムトラブル | 当社のサービスはインターネット経由で提供されており、サービス基盤は社内外のネットワークやシステムに依存しております。このため当社では、安定的なサービス提供のため、情報セキュリティの強化を行うなどのシステム管理体制を強化しております。<br>しかしながら、自然災害や事故等により、電力供給の停止等の予測不可能な様々な要因により、ネットワークやシステムが停止した場合には、サービスを提供することが不可能となる場合があります。またアクセスの一時的な増加による負荷増大で当社システムが停止する場合や大規模なプログラム障害でサービス提供に支障が出る場合があります。さらに、外部からの不正な手段によるコンピュータ内への侵入等の犯罪や当社担当者の過誤等によって、当社のシステムに重大な影響が出る場合があります。<br>これらの場合、当社のサービスへの信用度が著しく低下し、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 | 低 | 大 | 特定時期なし |
| M&Aの実施 | 当社は、成長戦略の一環として、M&Aを推進しております。M&Aの実施においては市場動向や顧客ニーズ、相手先企業の業績、財政状況及びM&Aに伴うリスク分析等の結果を考慮し進めるよう努めて参りますが、買収後の偶発債務等の何らかの理由により、買収した事業が計画通りに展開することができず、投下した資金の回収ができない場合には、追加的費用の発生やのれんの減損等により、当社の業績に影響を与える可能性があります。 | 中 | 中 | 短期的 |

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.

# 本資料に係るご留意事項

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

- 本資料は、弊社が信頼できると判断した情報に基づいて作成されておりますが、弊社は、それらの情報が正確、完全かつ妥当であることを前提としており、これらの情報の正確性、完全性及び妥当性に関し保証するものではありません。

- 本資料の著作権は弊社に帰属し、本資料は、日本国内及びその他の国の著作権法及び著作権の条約の規定によって保護されます。また、弊社は、弊社の事前の承諾なく、本資料の全部又は一部を複製し、又は、第三者のために使用し、開示し、引用し、若しくはその他の方法で言及することを禁止いたします。

- 本資料は、情報提供を唯一の目的として作成されたものですので、金融証券取引法第37条及び金融商品取引業等に関する内閣府令第72条で規定されている広告等には該当いたしません（金融庁「コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方」（平成19年7月31日公表）のP234、No53ご参照）。

- 本資料に関するご質問やご不明点がございましたら、弊社担当までお問合せください。

© TalentX Inc. All Rights Reserved.