

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

ビジョン

未来のインフラを創出し、HRの歴史を塗り替える

課金利用社数  
200社MyRefer利用企  
62.0%Service Av  
650億円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 新規開拓と既存顧客深耕

従業員1000名以上の企業約4000社のうち現在約200社が利用。アップセル・クロスセル機会により営業人員増加で新規開拓加速

## 3. AI技術による生産性向上

MyReferでは社内広報の自動化、MyTalentでは応募意欲の高い候補者の自動サジェスト機能をリリース

## 2. ストック型・フロー型の両立

SaaS事業によるリカーリング収益を基盤としつつ、RXO事業や成果報酬事業などパフォーマンス事業に注力

## 4. 採用マーケティングエコシステム構築

既存プロダクト強化に加え、従業員向けマーケティングプロダクト開発。外部パートナーとの協業で利便性向上を目指す

## ③ 対処すべき課題

## ① 労働人口減少への対応

- ・労働人口6967万人のうち転職希望者1000万人以上が潜在層。採用競争力が企業生産性を分ける時代

## ② 採用市場の急速な成長対応

- ・国内採用市場が2020年0.9兆円から2023年1.5兆円に拡大。中途採用計画未充足企業が58%

## ③ 既存顧客のポテンシャル活用

- ・MyRefer導入企業の利用人数カバー率48%。2つ以上モジュール利用15%、3つ以上3%のクロスセル余地

## 面接で使えるポイント

- ・日本の採用市場が2020年0.9兆円から2023年1.5兆円へ拡大する中で…
- ・2015年のMyRefer開始時はリファラル採用が一般的でなかったが…
- ・従業員1000名以上企業約4000社のうち約200社が利用中で、約95%に新規開拓の余地がある市場機会を捉えている

証券コード 330A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに  
企業の採用業務をDX化するSaaS型ソリューション  
を提供する情報・通信業の企業

主力事業・セグメント  
・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）  
・営業利益率19.1%と高い収益性  
・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高  
18億円

営業利益率  
19.1%

財務健康度  
58点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 40.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
578万円

情報・通信業内 443位/592社

平均年齢  
32.6歳

情報・通信業内 557位/593社

平均勤続  
2.0年

情報・通信業内 584位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: (株)T a l e n t X 【330A】：決算情報

