

|| 企業調査レポート ||

## ハウテレビジョン

7064 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年5月19日(金)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 新卒サービス「外資就活ドットコム」と中途サービス「Liiga」を展開	01
2. 会員数が積み上がる好循環のユーザーストック型プラットフォーム	01
3. 2023年1月期は計画を上回る大幅増益で着地	01
4. 2024年1月期も主力事業が成長して増収増益予想	02
5. 2027年1月期に営業利益15億円を目指す	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
<b>■ 事業概要</b>	<b>04</b>
1. サービス概要	04
2. 特徴・強み	06
3. サービス別売上高と主要 KPI	09
4. リスク要因・収益特性	13
<b>■ 業績動向</b>	<b>13</b>
1. 2023年1月期の業績（非連結）概要	13
2. サービス別動向	14
3. 財務の状況	15
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>15</b>
● 2024年1月期の業績（非連結）予想概要	15
<b>■ 成長戦略</b>	<b>17</b>
1. 中期経営計画	17
2. 基本戦略	18
3. 中長期的に高成長	20
<b>■ 株主還元策</b>	<b>20</b>

## ■ 要約

### 経営理念は「全人類の能力を全面開花させ、世界を変える」

ハウテレビジョン<7064>は、経営理念に「全人類の能力を全面開花させ、世界を変える」を掲げ、大学生の就活や若手社会人のキャリアアップを支援するキャリアプラットフォーム事業を展開している。

#### 1. 新卒サービス「外資就活ドットコム」と中途サービス「Liiga」を展開

主力サービスは、新卒サービスとしての新卒学生向けリクルーティング・プラットフォーム「外資就活ドットコム」、及び中途サービスとしての若手社会人向けリクルーティング・プラットフォーム「Liiga（リーガ）」である。会員は挑戦志向の高い難関大学生やキャリアアップ志向の高い若手社会人など、グローバルプロフェッショナルを目指す若手ハイクラス層を主たるターゲットとしている。顧客となる募集企業はコンサルティングファームや大手金融機関など、入社難易度が高いと目されている外資系企業や国内大手企業である。ハイクラスに特化した独自のポジショニングを特徴・強みとして、一般的な就活・転職・人材紹介サービス企業との違いを明確にしている。現状は募集企業から広告掲載料を得る BtoB モデルが主力だが、ビジネスドメインの拡大や収益源の多様化に向けて、CtoC サービスとしての知見共有プラットフォーム「Mond（モンド）」など新サービスを順次立ち上げている。

#### 2. 会員数が積み上がる好循環のユーザーストック型プラットフォーム

独自の集客エンジンとユーザー滞留の仕組みにより、フロー型の新卒サービスからストック型の中途サービスへと、アクティブな形で蓄積・継続利用される好循環のユーザーストック型プラットフォームとなっている。新卒サービス「外資就活ドットコム」と中途サービス「Liiga」がキャリアプラットフォームとして連動しているため、新卒サービス「外資就活ドットコム」の会員（大学生）は就職活動を終えて卒業・就職すると一旦退会するが、退会した後もさらなるキャリアアップを目指して中途サービス「Liiga」の会員（社会人）に移行して継続利用することが多い。また、集客（会員募集）面では、各大学での先輩から後輩への助言や、友人同士のクチコミ・SNSなどをきっかけに登録する学生・若手社会人が大半を占めている。このため広告宣伝費・販促費を低く抑えられることも特徴・強みである。

#### 3. 2023年1月期は計画を上回る大幅増益で着地

2023年1月期の業績（非連結）は、売上高が2022年1月期比34.9%増の1,543百万円、営業利益が748.8%増の396百万円、経常利益が786.6%増の395百万円、当期純利益が256.5%増の283百万円と大幅増収増益となった。売上面では新卒サービス「外資就活ドットコム」（38.5%増収）及び中途サービス「Liiga」（21.8%増収）とも大幅に伸長して高成長を達成した。利益面では大幅増収効果に加えて、費用を抑制したことも寄与した。営業利益率は25.7%で21.6ポイント上昇した。期初計画に対しては、売上高がやや未達となったものの、生産性向上や経費削減などの効果で各利益は計画を上回る大幅超過で着地した。

## 要約

#### 4. 2024年1月期も主力事業が成長して増収増益予想

2024年1月期の業績（非連結）予想は、売上高が2023年1月期比36.1%増の2,100百万円、営業利益が13.5%増の450百万円、経常利益が12.5%増の445百万円、当期純利益が1.0%増の286百万円としている。高い売上成長を継続して経費の増加を吸収する見込みだ。売上高の内訳は、新卒サービス「外資就活ドットコム」が36.9%増の1,700百万円、中途サービス「Liiga」が32.9%増の400百万円としている。費用（原価+販管費）は43.9%増の1,650百万円の計画としている。事業成長を支える中核的な人的資本の拡充で人件費や外注費が増加し、顧客基盤の拡大を加速させるためのマーケティング施策で広告宣伝費・販促費も増加する見込みだ。なお、四半期別の計画としては、第1四半期は採用教育費の発生により営業赤字となる見込みだが、第2四半期以降は売上拡大に伴って営業利益も拡大する見込みとしている。また、営業利益計画の達成を重視するため売上成長に応じて適切な費用コントロールを行うとしており、弊社では会社予想に上振れ余地があると考えている。

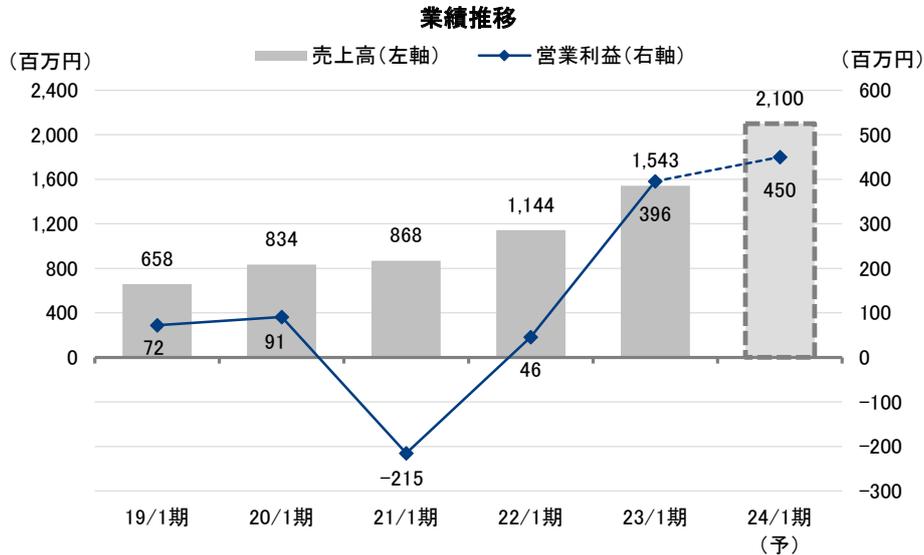
#### 5. 2027年1月期に営業利益15億円を目指す

同社は中期経営目標に営業利益の2期合計25億円以上の達成を掲げ、2023年4月に策定・公表した中期経営計画では、キャリアプラットフォーム事業の安定高成長と新規事業等の寄与により、最終年度の2027年1月期に売上高600億円、営業利益15億円を目指すとしている。BtoB領域のキャリアプラットフォーム事業は「成長率×収益性」の観点から引き続き高成長が期待されるため、戦略的なマーケティング・営業活動によって顧客層・顧客数を拡大し、採用ソリューション拡充などによって成約率向上や単価向上を推進する。さらに、CtoC領域の知見共有プラットフォーム「Mond」の事業化などにより、事業ポートフォリオの多様化を推進する方針だ。また、サービスラインナップの拡充や技術的な先進性の獲得に向けて、M&A・アライアンスも積極推進する。同社のキャリアプラットフォーム事業の成長余地は大きく、さらに新規事業による事業ポートフォリオ多様化も勘案すれば、中長期的に高成長が期待できると弊社では評価している。

#### Key Points

- ・ハイクラスに特化したキャリアプラットフォーム事業で独自のポジショニング
- ・2023年1月期は計画を上回る大幅増益で着地
- ・2024年1月期も主力事業が成長して増収増益予想
- ・2027年1月期に営業利益15億円を目指す

## 要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### ハイクオリティなキャリア支援のプラットフォーマー

#### 1. 会社概要

同社は、ミッションステートメント(経営理念)に「全人類の能力を全面開花させ、世界を変える」を掲げ、大学生の就活や若手社会人のキャリアアップを支援するキャリアプラットフォーム事業を展開している。グローバルプロフェッショナルを抱えるハイクオリティなキャリアプラットフォームを特徴としている。2023年1月期末時点で、本社所在地は東京都港区赤坂、資産合計は1,107百万円、資本金は67百万円、自己資本比率は66.7%、発行済株式数は1,356,400株(自己株式5,559株含む)となっている。

#### 2. 沿革

2010年2月に(株)ハウテレビジョンとして設立、2010年4月に新卒学生向けリクルーティング・プラットフォーム「外資就活ドットコム」をリリース、2016年2月に若手社会人向けリクルーティング・プラットフォーム「Liiga」をリリースした。株式関係では2019年4月に東京証券取引所(以下、東証)マザーズ市場に新規上場し、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴ってグロース市場に移行した。

## 会社概要

## 沿革

年月	項目
2010年 2月	キャリアプラットフォーム運営事業を目的として東京都練馬区貫井に(株)ハウテレビジョンを設立
2010年 4月	リクルーティング・プラットフォーム「外資就活ドットコム」をリリース
2011年12月	東京都港区六本木に本社移転
2012年 8月	東京都渋谷区渋谷二丁目に本社移転
2014年 1月	東京都渋谷区渋谷三丁目に本社移転
2014年 2月	スマートフォンアプリ「外資就活ドットコム」をリリース
2016年 2月	若手社会人のキャリアアップ支援サービス「Liiga」をリリース
2018年12月	エン・ジャパン(株)と資本業務提携
2019年 4月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2020年 6月	東京都港区赤坂に本社移転(現 本社)
2021年 8月	「Liiga」ユーザー向け新サービス「Liiga Marché」を開始
2022年 4月	東京証券取引所グロース市場に移行
2022年 8月	経済メディア「Strainer」を運用する(株)ストレイナーと業務提携

出所：会社資料よりフィスコ作成

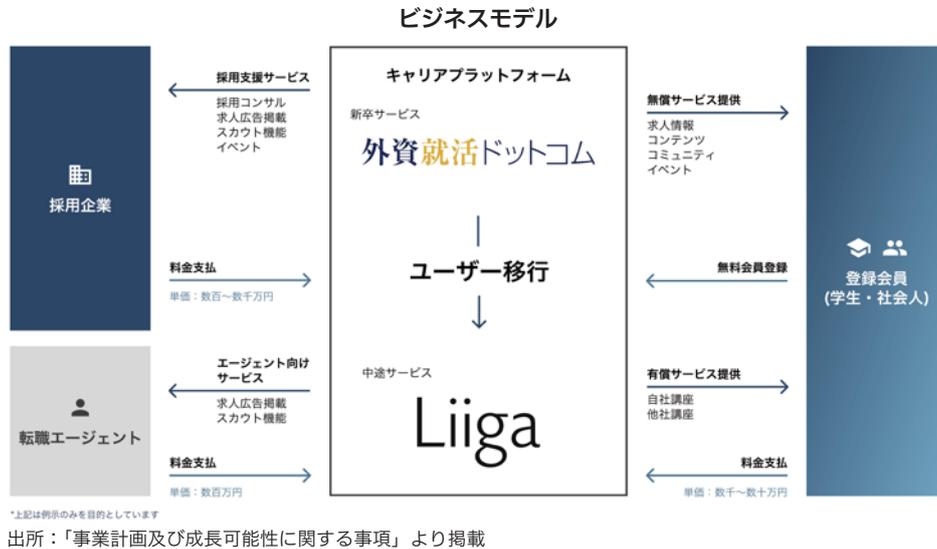
## 事業概要

### キャリアプラットフォーム事業を展開

#### 1. サービス概要

キャリアプラットフォーム事業の主力サービスは、新卒学生向けリクルーティング・プラットフォーム「外資就活ドットコム」及び若手社会人向けリクルーティング・プラットフォーム「Liiga」である。会員は挑戦志向の高い難関大学生やキャリアアップ志向の高い若手社会人など、グローバルプロフェッショナルを目指す若手ハイクラス層を主たるターゲットとしている。顧客となる募集企業はコンサルティングファームや大手金融機関など、入社難易度が高いと目されている外資系企業や国内大手企業である。ハイクラスに特化した独自のポジションングを特徴・強みとして、一般的な就活・転職・人材紹介サービス企業との違いを明確にしている。

事業概要



**(1) 新卒サービス「外資就活ドットコム」**

新卒サービス「外資就活ドットコム」は、新卒学生（会員）向けに就活サービスを提供するリクルーティング・プラットフォームである。主に国内外の難関大学に所属してグローバルプロフェッショナルを目指す学生の利用を想定し、無差別に多数の求人情報を掲載するのではなく、入社難易度が高いと目されている外資系企業や国内大手企業（募集企業）を厳選して募集情報を掲載している。会員は無料で登録してサービスを受けることができる。

収益は、募集情報の掲載や会員へのアプローチ権限付与などによって、募集企業から得られる広告掲載料や成約課金手数料などである。人材紹介サービスによる成功報酬ではなく、広告収入を柱としていることが特徴だ。

なお、新卒サービス「外資就活ドットコム」の登録会員数は、就職活動を終えた学生が退会するため第1四半期（2月～4月）に一旦減少するが、その後はクチコミ・SNS等で新規登録者が積み上がり、第4四半期（11月～1月）に向けて増加する構造となっている。

**(2) 中途サービス「Liiga」**

中途サービス「Liiga」は、若手社会人向けにキャリア開発サービスを提供するリクルーティング・プラットフォームである。「世界で通用する人材を育み未来を創る」をコンセプトに、コンテンツ（コラム、ケーススタディ、業界研究など）を通じて、会員である若手社会人のスキルアップやキャリア観構築をサポートする。同時に、会員のキャリアの可能性を広げるサービスとして転職サービスの機能も備えている。優秀な人材を採用したい募集企業にとっては、若手ハイクラス層にアプローチできるメリットがある。

収益は、ダイレクト・リクルーティング（募集企業が「Liiga」を利用して会員を採用）によって募集企業から得られるシステム基本利用料及び転職成功報酬、転職エージェント（人材エージェントが「Liiga」を利用して会員を自身の顧客企業に紹介）によって人材エージェントから得られる転職成功報酬などである。

#### 事業概要

なお、中途サービス「Liiga」の登録会員数は、卒業・就職に伴って新卒サービス「外資就活ドットコム」を一旦退会した若手社会人が、さらなるキャリアアップを目指して「Liiga」の会員に移行して継続利用することが多いため、累積的に積み上がっていく構造となっている。

### (3) 新サービス

現状は募集企業や転職エージェントから広告掲載料や転職成功報酬などを得る BtoB モデルが主力だが、ビジネスドメインの拡大や収益源の多様化に向けて、BtoC サービスとしての会員向け有料講座サービス、CtoC サービスとしてのスキルシェアリングプラットフォーム「Liiga Marché（リーガ・マルシェ）」や知見共有プラットフォーム「Mond」など、新サービスを順次立ち上げている。当面は新卒サービス「外資就活ドットコム」と中途サービス「Liiga」の会員数拡大やサービス機能拡充（スカウト機能強化など）に注力しながら、新サービスのマネタイズを検討する方針だ。

「Liiga Marché」は、「Liiga」に集まったユーザー同士で知恵を提供し合い、能力開花を可能にするスキルシェアリングプラットフォームである。コンサルティングファーム、金融機関、テクノロジー企業等で、コンサルタント・エンジニア・マーケティング・人事・金融専門職・CXO といった職種で活躍している第一線のプロフェッショナルが集い、ユーザーは自らの課題に合ったサービスを購入することでプロから直接メンタリングを受けることができる。

さらに、キャリアプラットフォームにおける知見共有運営ノウハウを拡張した知見共有プラットフォーム「Mond」の事業化を進めている。フォロワー・知り合いから気軽に匿名メッセージ・質問を受信できるコミュニケーションサービスである。小説家・学者・エンジニアといった専門家・クリエイターも利用でき、多くの識者に向けて「教えて！」を求めることもできる。独自の AI 技術により、傷つくようなメッセージは届かないという特徴もある。なお「Mond」については、現時点では一定規模まで利用者数拡大に注力するプロダクト段階のため、当面の事業計画上での売上を見込んでいない。

## ハイクラス学生・若手社会人とハイクラス企業に特化

### 2. 特徴・強み

#### (1) ハイクラスに特化した独自のポジショニング

会員は、グローバルプロフェッショナルを目指す若手ハイクラス層（新卒サービス「外資就活ドットコム」では挑戦志向の高い難関大学生、中途サービス「Liiga」ではキャリアアップ志向の高い若手社会人）を主たるターゲットとしている。顧客となる募集企業はコンサルティングファームや大手金融機関など、入社難易度が高いと目されている外資系企業や国内大手企業である。ハイクラスに特化した独自のポジショニングを特徴・強みとして、一般的な就活・転職・人材紹介サービス企業との違いを明確にしている。

事業概要

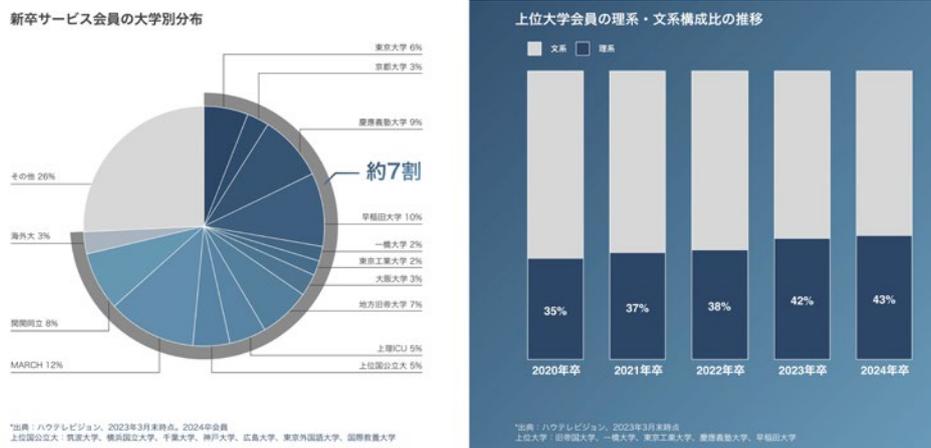
サービスのポジショニング



(2) 会員属性

2023年3月末時点で、新卒サービス「外資就活ドットコム」会員の大学別分布は東京大学などの難関大学が約7割を占めている。また、上位大会員の理系・文系構成比の推移を見ると、トップ大理系学生の構成比が上昇傾向となっている。

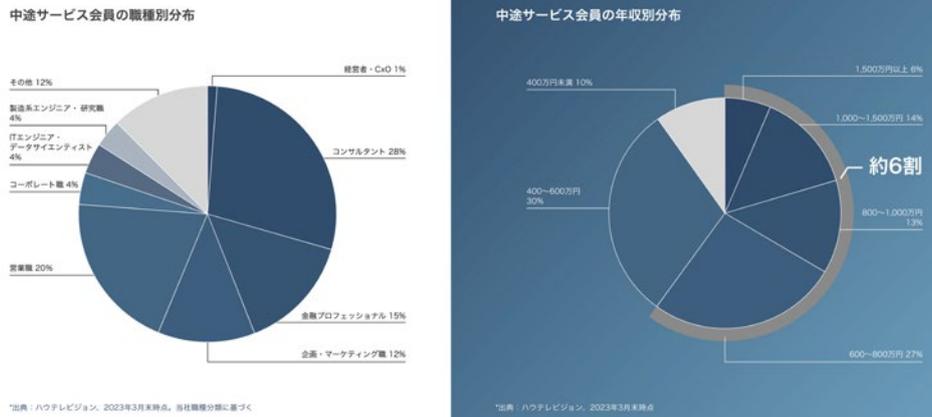
新卒サービス「外資就活ドットコム」の会員属性



2023年3月末時点で、中途サービス「Liiga」会員の職種別分布はコンサルタント、金融プロフェッショナル、企画・マーケティング職、営業職が主力となっている。製造系エンジニアやITエンジニアなど理系職の構成比は10%未満に留まっているが、コンサルタントや営業職などにはセールスエンジニアと呼ばれる職種も含まれているため、実質的な理系職の構成比はこの数値よりも高いと推定される。なお中途サービス会員の年収別分布を見ると、年収600万円以上が約6割を占めており、ハイクラスユーザー向けサービスであることが窺える。

事業概要

中途サービス「Liiga」の会員属性



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

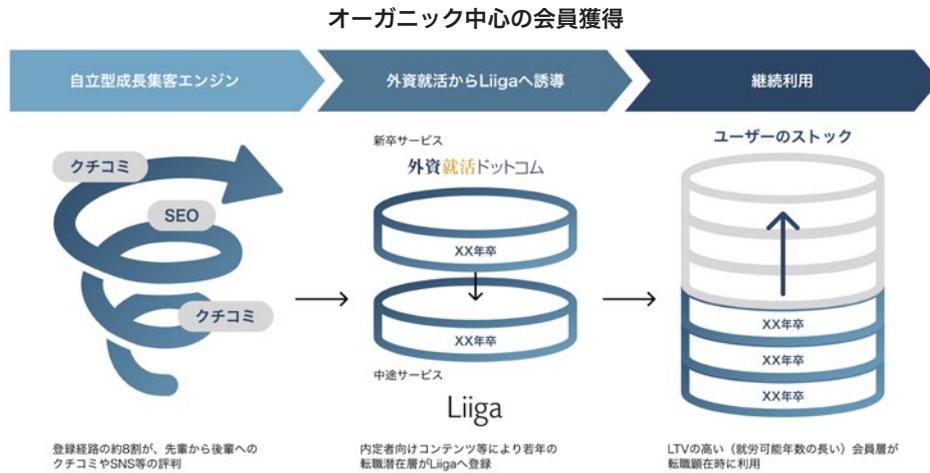
## 好循環のユーザーストック型プラットフォーム

### (3) 好循環のユーザーストック型プラットフォーム

独自の集客エンジンとユーザー滞留の仕組みにより、フロー型の新卒サービスからストック型の中途サービスへと、アクティブな形で蓄積・継続利用される好循環のユーザーストック型プラットフォームとなっている。新卒サービス「外資就活ドットコム」と中途サービス「Liiga」がキャリアプラットフォームとして連動しているため、新卒サービス「外資就活ドットコム」の会員（大学生）は就職活動を終えて卒業・就職すると一旦退会するが、退会した後もさらなるキャリアアップを目指して中途サービス「Liiga」の会員（社会人）に移行して継続利用することが多い。さらに、新卒サービス「外資就活ドットコム」登録会員出身以外に対する認知度も向上し、中途サービス「Liiga」登録会員数は急速に増加している。

なお、集客（会員募集）面では、各大学での先輩から後輩への助言や、友人同士のクチコミ・SNSなどをきっかけに登録する学生・若手社会人が大半を占めている。このため広告宣伝費・販促費（2022年1月期実績54百万円、2023年1月期実績89百万円）を低く抑えられることも特徴・強みである。

事業概要



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

3. サービス別売上高と主要 KPI

(1) サービス別売上高

サービス別売上高の推移は以下のとおりである。2023年1月期は、新卒サービス「外資就活ドットコム」が1,242百万円（売上高構成比 80.5%）、中途サービス「Liiga」が301百万円（同 19.5%）となった。いずれも増収基調である。

サービス別売上高

（単位：百万円、%）

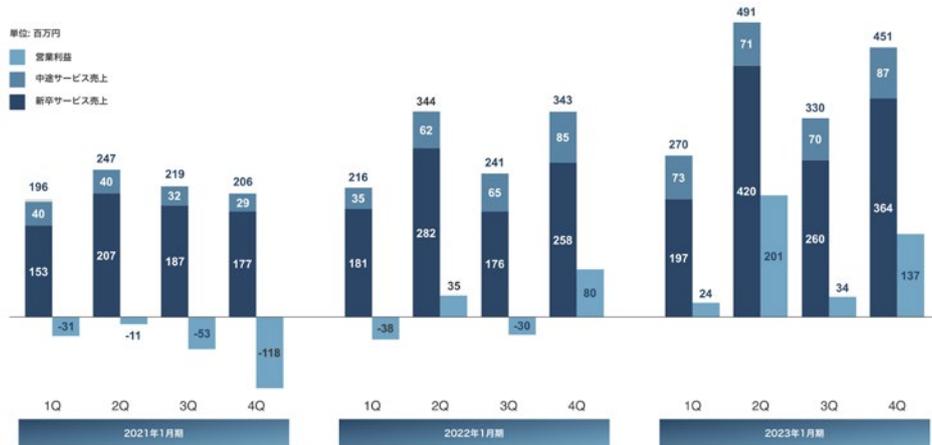
	20/1期	21/1期	22/1期	23/1期
売上高合計	834	868	1,144	1,543
新卒サービス「外資就活ドットコム」	644	724	897	1,242
（構成比）	77.2	83.4	78.3	80.5
中途サービス「Liiga」	53	142	247	301
（構成比）	6.4	16.4	21.6	19.5
その他	136	2	0	0

注：2019年4月新規上場  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお季節要因として、募集企業の採用活動や学生の就職活動の開始時期などによって、売上高は四半期ごとに変動する傾向がある。2021年1月期は一時的要因（企業の採用活動早期化や新型コロナウイルス感染症拡大の影響など）で従来と異なる構成比となったが、おおむね第2四半期（5月～7月）と第4四半期（11月～1月）の構成比が高く、第1四半期（2月～4月）と第3四半期（8月～10月）の構成比が低いという季節特性がある。

事業概要

四半期別売上高・営業利益の推移

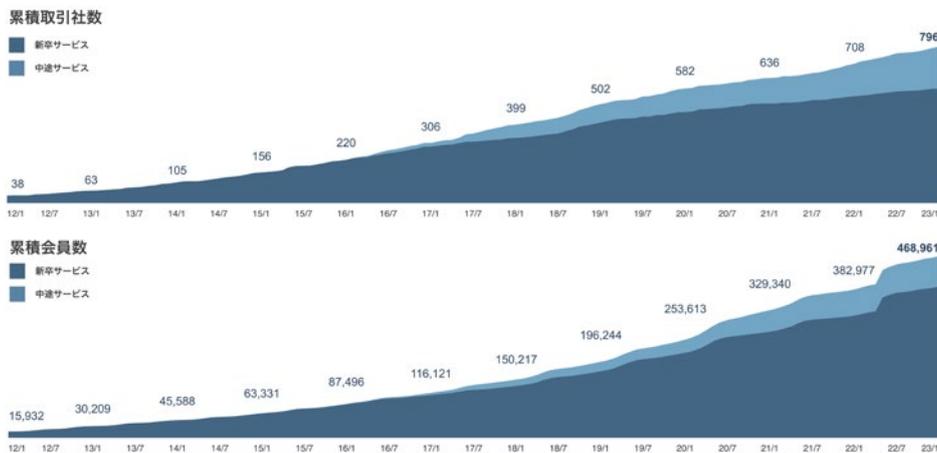


出所：決算説明資料より掲載

(2) 主要 KPI

キャリアプラットフォーム事業（新卒サービス「外資就活ドットコム」と中途サービス「Liga」の合計）の累積取引社数と累積会員数の推移（2012年1月～2023年1月）は以下のとおりである。2023年1月時点で累積取引社数は796社、累積会員数は468,961人となった。いずれも増加基調である。

キャリアプラットフォーム事業の累積取引社数と累積会員数



\*出典：ハウテレビジョン、キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示  
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積  
累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2026年卒予定者を含む

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

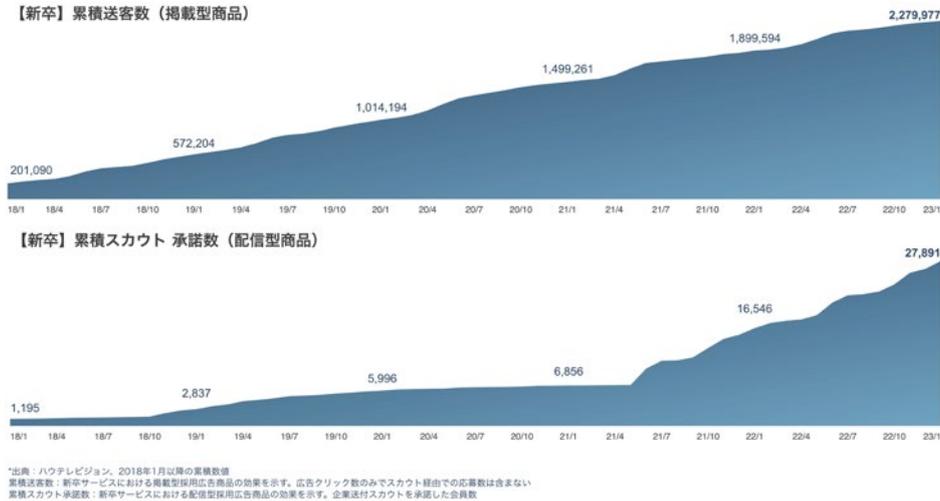
新卒サービス「外資就活ドットコム」の累積送客数（掲載型商品：広告クリック数をカウント）と累積スカウト承諾数（配信型商品：企業送付スカウトを承諾した会員数）の推移（2018年1月～2023年1月）は以下のとおりである。2023年1月時点で累積送客数は2,279,977人、累積スカウト承諾数は27,891人となった。ピンポイントで選りすぐりの候補者にのみアプローチしたい企業需要に対して、2021年10月にリリースした「理系スカウト」をはじめとするダイレクト・リクルーティング・サービスが好調に推移し、スカウト承諾数が急増している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

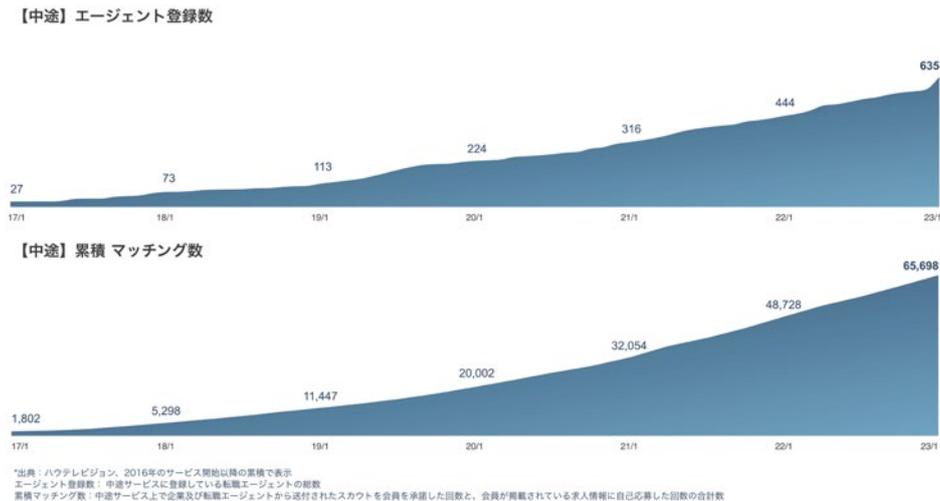
新卒サービスの累積送客数と累積スカウト承諾数



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

中途サービス「Liiga」のエージェント登録数（中途サービス「Liiga」に登録している転職エージェントの総数）と、累積マッチング数（中途サービス上で企業及び転職エージェントから送付されたスカウトを会員が承諾した回数と、掲載されている求人情報に会員が自己応募した回数の合計）の推移（2017年1月～2023年1月）は以下のとおりである。2023年1月時点でエージェント登録数は635人・社、累積マッチング数は65,698回となった。採用企業・転職エージェントの拡大やスカウトイベントの実施などにより、スカウト送付数及びマッチング数ともに増加基調である。

中途サービスのエージェント登録数と累積マッチング数



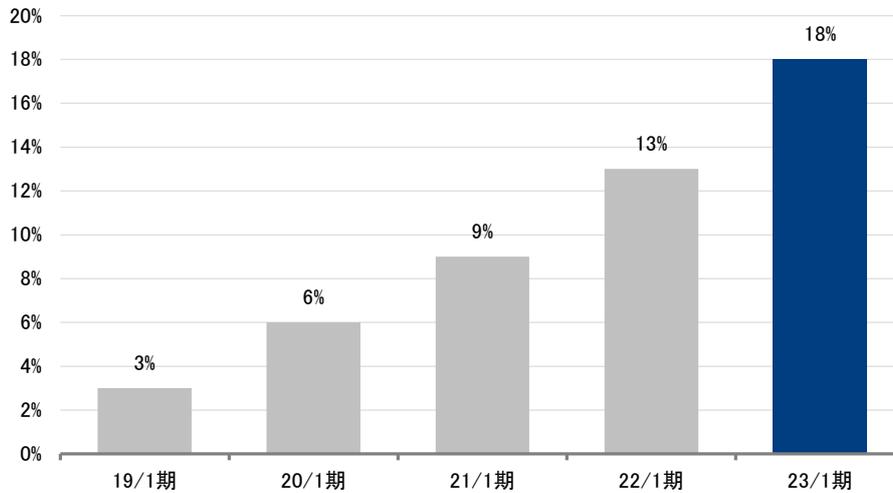
出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

ハウテレビジョン | 2023年5月19日(金)  
7064 東証グロース市場 | <https://howtelevision.co.jp/ir/>

事業概要

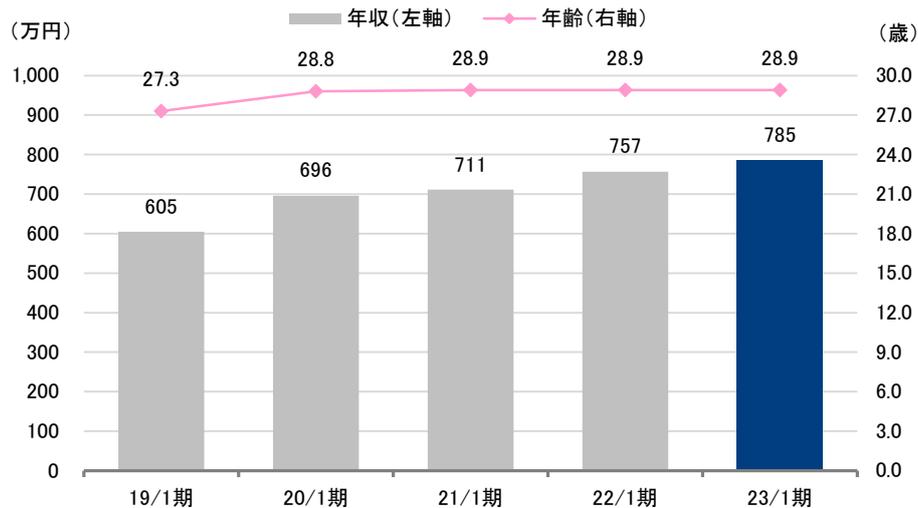
平均単価は上昇基調となっている。新卒サービス「外資就活ドットコム」における取引額1,000万円以上の企業の構成比の推移(2019年1月期~2023年1月期)は以下のとおりである。大手優良企業との取引が順調に拡大し、2023年1月期は18%まで上昇している。また、中途サービス「Liiga」における平均採用決定年収・年齢の推移(2019年1月期~2023年1月期)は以下のとおりである。平均年齢は20代後半の若手キャリアで、平均採用決定年収は2023年1月期に785万円まで上昇している。

新卒サービスの取引額1,000万円以上企業割合



出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

中途サービスの平均採用決定年収・年齢



出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

## 独自のポジショニングを確立して競合リスク軽減

### 4. リスク要因・収益特性

人材ビジネス関連市場では一般的に、景気変動による雇用情勢の変化、競合、法的規制などが収益に影響を与えるリスク要因となる。優秀な人材に対する企業の採用意欲が高いため、人材ビジネス関連は派遣や請負も含めると市場規模が大きい。ただし就活・転職・人材紹介サービス関連に限定しても競合企業が多い。

こうした事業環境に対して、同社はターゲット層をハイクラス学生・若手社会人とハイクラス企業に特化することで、独自性が強く高付加価値なリクルーティング・メディアとしてのポジショニングを確立し、一般的な就活・転職・人材紹介サービス企業との違いを明確にしている。ハイクラス人材を求めるハイクラス企業の採用意欲は景気悪化場面でも強く、ハイクラス分野のため競合が少ないという優位性がある。また、フロー型の新卒サービスからストック型の中途サービスへと継続利用される好循環のユーザーストック型プラットフォームであり、一般的な人材サービス企業との比較で広告宣伝費・販促費の額が圧倒的に小さいことも強みである。

## 業績動向

### 2023年1月期は計画を上回る大幅増益で着地

#### 1. 2023年1月期の業績（非連結）概要

2023年1月期の業績（非連結）は、売上高が2022年1月期比34.9%増の1,543百万円、営業利益が748.8%増の396百万円、経常利益が786.6%増の395百万円、当期純利益が256.5%増の283百万円と大幅増収増益となった。

#### 2023年1月期の業績（非連結）概要

(単位：百万円、%)

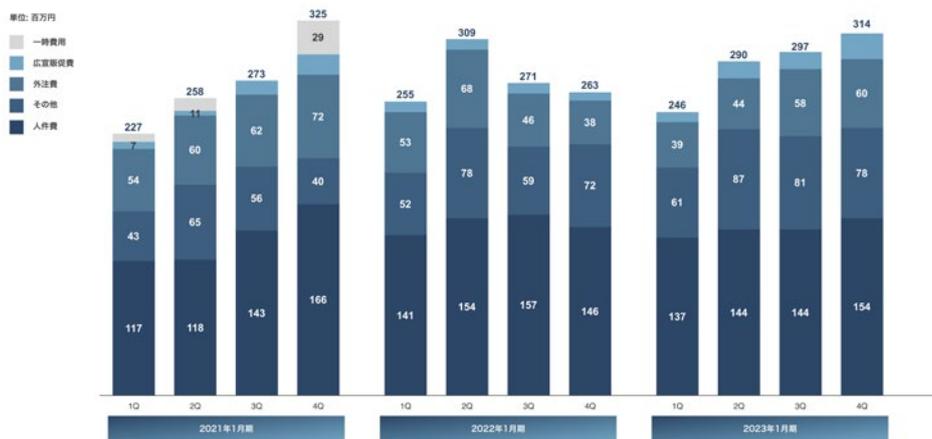
	22/1期	23/1期	増減率	期初計画	達成率
売上高	1,144	1,543	34.9	1,700	90.8
新卒サービス「外資就活ドットコム」	897	1,242	38.5	1,300	95.5
中途サービス「Liga」	247	301	21.8	400	75.3
費用（原価+販管費）	1,097	1,146	4.5	1,400	81.9
（費用比率）	95.9	74.3	-21.6pt	82.4	-8.1pt
営業利益	46	396	748.8	300	132.1
（営業利益率）	4.1	25.7	21.6pt	17.6	8.1pt
経常利益	44	395	786.6	280	141.3
当期純利益	79	283	256.5	225	125.8

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

売上面では新卒サービス「外資就活ドットコム」及び中途サービス「Liiga」とも大幅伸長して高成長を達成した。利益面では大幅増収効果に加えて、費用を抑制したことも寄与した。売上高が34.9%増加したのに対して、費用（原価＋販管費）は4.5%増に留まり、費用比率は74.3%で21.6ポイント低下した。営業利益率は25.7%で21.6ポイント上昇した。期初計画（売上高1,700百万円、営業利益300百万円、経常利益280百万円、当期純利益225百万円）に対しては、売上高がやや未達となったものの、生産性向上や経費削減などの効果で各利益は計画を上回る大幅増益で着地した。

費用の推移



出所：決算説明資料より掲載

2. サービス別動向

サービス別の売上高は、新卒サービス「外資就活ドットコム」が38.5%増の1,242百万円、中途サービス「Liiga」が21.8%増の301百万円だった。新卒サービスでは、新卒（2024年卒業見込）の就職活動が本格化するなかで、トップ企業が集うオンライン企業説明会「JOB Discovery Online」を積極的に実施した。中途サービスでは、オンラインスカウトイベント「Liiga Pitch」を開催し、スカウト流通数・決定数の増加に寄与した。

2023年1月期末時点の新卒サービス「外資就活ドットコム」と中途サービス「Liiga」の合計の累積取引社数は88社（12.4%）増加の796社、累積会員数は85,984人（22.5%）増加の468,961人となった。クチコミ・SNSによる知名度向上に加えて、ジョブ型（専門職）採用需要を見据えた先端IT職への事業ドメイン拡大なども寄与した。

新卒サービス「外資就活ドットコム」の累積送客数（掲載型商品）は380,383人（20.0%）増の2,279,977人、累積スカウト承諾数（配信型商品）は11,345人（68.6%）増の27,891人となった。ダイレクト・リクルーティング・サービスのリニューアル効果も寄与してスカウト承諾数が急増した。

中途サービス「Liiga」のエージェント登録数は191人・社（43.0%）増の635人・社、累積スカウト送付数は571,099回（74.1%）増の1,341,789回、累積マッチング数は16,970回（34.8%）増の65,698回となった。ハイクラス人材を求める採用企業・転職エージェントが増加し、スカウトイベントの実施なども寄与してスカウト送付数及びマッチング数とも急増した。

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2023年1月期末の資産合計は2022年1月期末比321百万円増加して1,107百万円、負債合計は32百万円減少して367百万円、純資産合計は353百万円増加して740百万円となった。主に、資産では現金が323百万円増加、負債では有利子負債（長短借入金合計）が120百万円減少、未払法人税等が55百万円増加、純資産では資本剰余金が235百万円増加、利益剰余金が283百万円増加した。この結果、自己資本比率は17.9ポイント上昇して66.7%となった。またキャッシュ・フローでは、営業活動によるキャッシュ・フローが468百万円の収入となった。現在は成長過程のため期によって大きな変動も見られるものの特に大きな課題とは言えず、自己資本比率の大幅上昇によって財務の健全性が高まったと弊社では考えている。

#### 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

項目	20/1期	21/1期	22/1期	23/1期	増減
資産合計	637	728	786	1,107	321
（流動資産）	443	418	453	799	346
（固定資産）	194	309	333	307	-25
負債合計	147	429	399	367	-32
（流動負債）	145	339	380	359	-21
（固定負債）	2	90	18	8	-10
純資産合計	490	298	386	740	353
（株主資本）	490	295	383	739	355
自己資本比率（%）	76.9	40.6	48.8	66.7	17.9pt

項目	20/1期	21/1期	22/1期	23/1期
営業活動によるキャッシュ・フロー	100	-178	130	468
投資活動によるキャッシュ・フロー	-142	-173	-69	-69
財務活動によるキャッシュ・フロー	248	275	-62	-76
現金及び現金同等物の期末残高	386	311	309	632

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2024年1月期も増収増益予想、高い売上成長で費用増加を吸収

#### ● 2024年1月期の業績（非連結）予想概要

2024年1月期の業績（非連結）予想は、売上高が2023年1月期比36.1%増の2,100百万円、営業利益が13.5%増の450百万円、経常利益が12.5%増の445百万円、当期純利益が1.0%増の286百万円としている。高い売上成長を継続して経費の増加を吸収する見込みだ。

今後の見通し

2024年1月期の業績（非連結）予想概要

(単位：百万円、%)

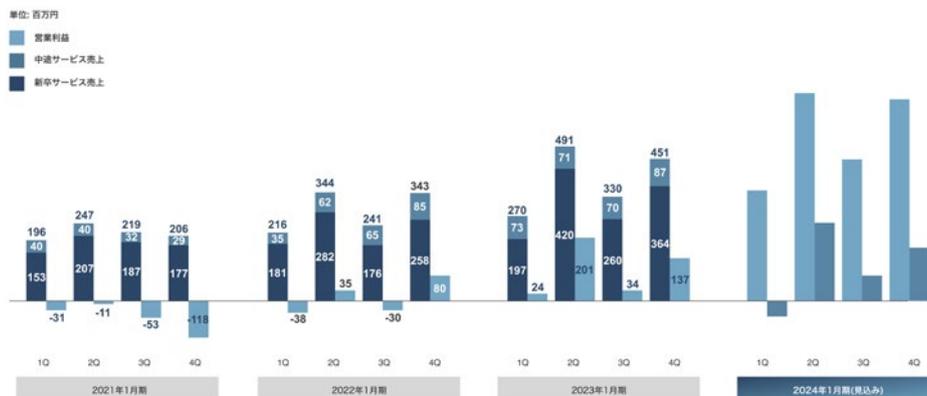
	22/1 期実績	23/1 期実績	24/1 期予想	増減率
売上高	1,144	1,543	2,100	36.1
新卒サービス「外資就活ドットコム」	897	1,242	1,700	36.9
中途サービス「Liiga」	247	301	400	32.9
費用（原価+販管費）	1,097	1,146	1,650	43.9
(費用比率)	95.9	74.3	78.6	4.3pt
営業利益	46	396	450	13.5
(営業利益率)	4.1	25.7	21.4	-4.3pt
経常利益	44	395	445	12.5
当期純利益	79	283	286	1.0

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳は、新卒サービス「外資就活ドットコム」が36.9%増の1,700百万円、中途サービス「Liiga」が32.9%増の400百万円としている。新規事業の知見共有プラットフォーム「Mond」については売上高を見込んでいない。費用（原価+販管費）は43.9%増の1,650百万円の計画としている。事業成長を支える中核的な人的資本の拡充で人件費(46.7%増加)や外注費(55.2%増加)が増加し、顧客基盤の拡大を加速させるためのマーケティング施策で広告宣伝費・販促費(37.1%)も増加する見込みだ。従業員数については年間を通じておおむね70名前後(2023年1月期末は54名)での推移を想定している。

なお四半期別の計画としては、第1四半期は採用教育費の発生(新卒5名入社)により営業赤字となる見込みだが、第2四半期以降は売上拡大に伴って営業利益も拡大する見込みとしている。人員拡充と高い生産性の維持・向上を両立させる方針で、従業員1人当たり売上高を2022年1月期第3四半期の17百万円から2024年1月期第4四半期には31百万円まで高める計画だ。また、営業利益計画の達成を重視するため売上成長に応じて適切な費用コントロールを行うとしており、弊社では会社予想に上振れ余地があると考えている。

24/1 期売上高・営業利益の見通し（四半期別推移）



\*2024年1月期の見込みは本資料公表時点での想定に基づくものであり、実績値とは異なる可能性がある

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

今後の見通し

従業員数の推移と今後の見込み



※従業員数には正社員及び契約社員を含み、派遣社員・業務委託・アルバイトは含まない。従業員1人あたり売上高は、四半期末のLTM売上高及び四半期末従業員数のLTM平均に基づき算出。2024年1月期のグラフは本資料公表時点での想定に基づくものであり、実績値とは異なる可能性がある。

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

## 成長戦略

### 2027年1月期に営業利益15億円を目指す

#### 1. 中期経営計画

同社は中期経営目標に営業利益の2期合計25億円以上の達成を掲げ、2023年4月に策定・公表した中期経営計画(2024年1月期～2027年1月期)では、キャリアプラットフォーム事業(新卒サービスと中途サービス)の安定高成長と新規事業等の寄与により、最終年度の2027年1月期に売上高600億円、営業利益15億円、営業利益率25%水準を目指すとしている。

ハウテレビジョン | 2023年5月19日(金)  
7064 東証グロース市場 | https://howtelevision.co.jp/ir/

成長戦略

事業計画



\*出典：ハウテレビジョン、2023年4月25日現在。FY24/1予想は2023年3月8日発表の決算期値に基づく  
中期的には、2年間の利益合計で25億円以上を達成することを経営目標としている。FY25/1期以降の計画値は、各事業の成長率に対して強気/弱気の各仮定に基づき、売上高及び営業利益を上取/下取の範囲で表示  
前掲開示(2022年4月26日)との比較では、FY23/1期の実績を考慮し、FY24/1期以降の営業利益・売上高の計画値の修正を行った。それに伴い営業利益15億円の達成年をFY26/1よりFY27/1へと変更している

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

2. 基本戦略

基本戦略としては、キャリアプラットフォーム事業を着実に成長させるため取引企業数の拡大、多様な顧客ニーズに応える採用ソリューション(商品)の拡充を推進し、新規事業(知見共有プラットフォーム「Mond」)のオーガニックな成長の実現も目指す。さらに、サービスラインナップの拡充や技術的な先進性の獲得に向けて、M&A・アライアンスも積極推進する。

BtoB領域のキャリアプラットフォーム事業は「成長率×収益性」の観点から引き続き高成長が期待されるため、戦略的なマーケティング・営業活動によって顧客層・顧客数を拡大し、採用ソリューション拡充などによって成約率向上や単価向上を推進する。さらに、CtoC領域の知見共有プラットフォーム「Mond」の事業化などにより、中長期成長に向けて事業ポートフォリオの多様化を推進する方針だ。

各サービスの事業フェーズ

	新規事業フェーズ	高成長フェーズ	キャッシュフェーズ
成長率の目安 (ARR, LTV, 各種KPI等)	50%以上	40%以上	40%未満
収益性の目安 (全社費用配賦前の営業利益)	赤字(0%未満)	黒字(0%以上)	30%以上
BtoB領域		キャリアプラットフォーム事業 Liiga 外資就活ドットコム	
CtoC領域	知見共有プラットフォーム Mond		

\*出所：ハウテレビジョン

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

成長戦略

市場環境としては、ビジネス職・エンジニア職ともに新卒市場での優秀人材獲得がメンバーシップ型では困難となり、外資系企業に留まらず国内大手企業においてもジョブ型採用への移行が加速している。また、社会・産業のDX化に伴って、企業のIT人材に対する量的・質的需要が一段と高まっている。同社資料によると、新卒・中途採用支援市場(BtoB)は約7,000億円、キャリアアップ支援市場(BtoC)は約9,000億円であり、同社にとって事業拡大余地は大きい。さらに中長期的には、知見共有市場(CtoC)の約2.7兆円も含めた能力開花支援領域への展開を目指す方針としている。

ターゲット市場の推定規模



<sup>1</sup>Total Addressable Market (獲得できる可能性のある最大の市場規模)  
<sup>2</sup>「新卒採用支援市場の拡大と展望」(株式会社矢野経済研究所、2021年)と「令和2年度職業紹介事業報告書」(厚生労働省)の合計値  
<sup>3</sup>「自己啓発に関する市場」(三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社、2018年)  
<sup>4</sup>「シェアリングエコノミー関連調査 2020年度調査結果」(株式会社情報通信総合研究所)  
 \*知見共有市場については、サービス開始済み(Mond)だが、当社は規模拡充を優先し現時点では売上貢献を見込まない

出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

なお、M&A・アライアンスに関する候補先企業選定基準及び投資ガイドラインを公表した。対象領域・候補先企業については、キャリア領域では同社の顧客企業群に対してクロスセルが可能なサービス(人事・採用関連サービスなど)を保有している企業、ライフスタイルを含む能力開花領域では同社のキャリアプラットフォームの顧客もしくは将来的に顧客となり得る層に対してオンラインサービスを通じて能力開花の機会(未就学児~高校生の習いごと・語学学習、社会人向けビジネススクール、ハイクラス人材の恋愛・結婚など)を提供している企業、テクノロジー領域では同社のプロダクトの拡張につながるような先進技術及び先進技術を活用したプロダクト(マッチング精度の高度化、生成系AIの活用など)を保有している企業とした。

成長戦略

M&A・アライアンス候補の選定基準

	軸1 サービスラインナップの拡張		軸2 技術的な先進性の獲得
	対象領域1: キャリア	対象領域2: 能力開花	対象領域3: テクノロジー
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社の顧客企業群に対して、クロスセルが可能なサービスを保有している企業</li> <li>当社がキャリアプラットフォームを拡張する上で、戦略的に重要な顧客企業・ユーザーを保有している/サービス領域をカバーしている企業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社キャリアプラットフォームのユーザー若しくは将来的にユーザーとなり得る層に対して、オンラインサービスを通じて、「能力開花」の機会を提供している企業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社プロダクトの拡張に繋がるような、先進技術・先端技術を活用したプロダクトを有している企業</li> <li>※業界業種・ビジネスモデルは不問</li> </ul>
具体例	<ul style="list-style-type: none"> <li>適性検査、ATS、RPO等の人事・採用関連サービス</li> <li>ハイクラス人材を対象とした人材紹介サービス</li> <li>以下のような領域におけるオンラインプラットフォーム               <ul style="list-style-type: none"> <li>ベンチャー企業、ITエンジニア職、理系職等に特化した新卒採用・中途採用</li> <li>期間大生向けのアルバイト（家庭教師、塾講師等）</li> <li>ITエンジニアの長期インターンシップ</li> <li>フリーランス・副業</li> <li>独立・起業</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下のような領域におけるオンラインプラットフォーム               <ul style="list-style-type: none"> <li>未就学児～高校生の習いごと</li> <li>語学学習</li> <li>海外大学・大学院への留学</li> <li>社会人向けビジネススクール</li> <li>ハイクラス人材の恋愛・結婚</li> <li>育児・幼児教育</li> <li>金融商品・不動産等の資産形成</li> <li>旅行、スポーツ等の趣味・余暇活動</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下のような技術を活用した機能を有しているプロダクト・その技術               <ul style="list-style-type: none"> <li>マッチング精度の高度化</li> <li>レコメンデーションの高度化</li> <li>生成系AIの活用</li> <li>画像認識によるデータ取り込み</li> <li>AIとの音声対話</li> </ul> </li> </ul>

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

M&Aの投資ガイドラインについては、対象企業・事業は候補先選定基準に適合する企業及び事業、業績面は原則としてEBITDA黒字企業（想定されるシナジーの大きさによってはEBITDA赤字も許容）、金額はEV/EBITDA倍率10倍以下が目安（EBITDA赤字の場合は投資額5億円が上限）、原資は原則として現預金及び金融機関からの借入（金額の多寡によっては資本性スキームも検討）としている。なお各事業年度における件数・金額目標は定めず、案件に応じて柔軟に検討する。

3. 中長期的に高成長

同社は高付加価値なリクルーティング・メディアとして独自のポジショニングを確立している。そして取引企業数や会員数は増加基調である。フロー型の新卒サービスからストック型の中途サービスへと継続利用される好循環のユーザーストック型プラットフォームであり、一般的な人材サービス企業との比較で広告宣伝費・販促費の額が圧倒的に小さいことも強みである。そして2023年1月期は計画を上回る大幅増益となり、収益拡大フェーズに入ったと考えられる。ハイクラス人材を求める大手優良企業の採用意欲は強く、同社にとって市場環境は良好と考えられる。同社のキャリアプラットフォーム事業の成長余地は大きく、さらに新規事業による事業ポートフォリオ多様化も勘案すれば、中長期的に高成長が期待できると弊社では評価している。

株主還元策

株主に対する利益還元については重要な経営課題の1つとして認識しているが、現在は成長段階にあり、より一層の内部留保の充実を図り、収益基盤の安定化・多様化や新規投資に充当することにより、さらなる事業拡大を図ることが株主に対する最大の利益還元につながると考えている。

将来的には、その時点における経営成績及び財務状態を勘案しつつ、株主に対して利益還元を実施していく方針だが、現時点において配当実施の可能性及び実施時期等については未定としている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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・表示したのですが、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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。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、配布等することは堅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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp