

|| 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 >>>](#)

2024年4月8日(月)

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「Liga」が主力	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. 2024年1月期は計画を下回ったが増収増益を確保	02
4. 2025年1月期は2ケタ営業・経常増益予想、さらに上振れ余地	02
5. 新卒サービスの顧客単価向上と顧客数増加を推進、M&Aも活用	02
6. 独自の高収益ビジネスモデルを評価	03
<b>会社概要</b>	<b>04</b>
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
<b>事業概要</b>	<b>05</b>
1. サービス概要	05
2. 特徴・強み	07
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>14</b>
1. 2024年1月期の業績概要	14
2. サービス別の動向	15
3. 財務の状況	16
<b>今後の見通し</b>	<b>17</b>
● 2025年1月期の連結業績予想	17
<b>成長戦略</b>	<b>18</b>
1. 基本戦略	18
2. 株主還元策	20
3. 弊社の視点	20

## ■ 要約

### ハイクオリティな大学生の就活や若手社会人のキャリアアップを支援

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、ハイクオリティな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」が主力

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（リーガ）」である。また2025年1月期より（株）ログリオ（2024年4月に子会社化）が展開するエンジニア採用代行（RPO = Recruitment Process Outsourcing）サービスが加わった。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SSION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。

#### 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。

## 要約

### 3. 2024年1月期は計画を下回ったが増収増益を確保

2024年1月期の業績（非連結）は、売上高が2023年1月期比19.4%増の1,842百万円、営業利益が2.7%増の407百万円、経常利益が2.3%増の405百万円、当期純利益が6.2%増の301百万円だった。計画に対して売上高、営業利益、経常利益が下回ったものの、新卒サービス「外資就活ドットコム」の伸長が牽引して増収増益を確保した。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23.7%増の1,536百万円、中途サービス「Liiga」が1.3%増の306百万円だった。費用（原価+販管費）は25.1%増加し、費用比率は3.6ポイント上昇して77.9%となった。人件費、外注費、広告宣伝費・販促費が増加した。ただしコストコントロールを実施したため費用も計画を下回った。なお売上高が計画を下回ったのは、中途サービス「Liiga」がやや伸び悩んだことに加え、新卒サービス「外資就活ドットコム」において、期末の2024年1月に売上計上を見込んでいた配信型商品の一部が、顧客都合により2024年2月以降へズレ込んだことが主因である。期ズレ分については2025年1月期に売上計上される。

### 4. 2025年1月期は2ケタ営業・経常増益予想、さらに上振れ余地

2025年1月期（連結決算へ移行）の連結業績予想は売上高が2,390百万円、営業利益が450百万円、経常利益が446百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が303百万円としている。2024年1月期の非連結業績との比較で見ると売上高は29.7%増収、営業利益は10.6%増益、経常利益は10.1%増益、親会社株主に帰属する当期純利益は0.8%増益となる。新卒領域を中心に高い売上成長（548百万円増収）を継続し、費用（原価+販管費）の増加（505百万円増加）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」が前期比35.7%増の2,084百万円、中途サービス「Liiga」が同横ばいの306百万円としている。費用面は成長投資で人件費、外注費、広告宣伝費・販促費などが増加するが、同社は営業利益目標の達成を重視して期中のコストコントロールも継続する方針としている。弊社では、事業環境が良好であること、新卒サービス「外資就活ドットコム」において収益性の高い配信型商品の伸長により顧客単価が上昇基調であること、計画策定時点でログリオの貢献を織り込んでいないことなどを勘案すれば、会社予想に上振れ余地があると考えている。

### 5. 新卒サービスの顧客単価向上と顧客数増加を推進、M&Aも活用

同社は成長に向けた基本戦略として、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、キャリアプラットフォーム事業の成長に向けて、新卒サービス「外資就活ドットコム」における顧客単価向上と顧客数増加、中途サービス「Liiga」における採用決定数の増加による収益性改善と再成長を推進している。2024年4月に子会社化したログリオのエンジニア採用代行サービスについても、需要の高まりに対応してグループシナジーによりエンジニア職領域の採用支援を強化する。新規事業領域におけるCtoC知見共有プラットフォーム「Mond」については、早期の事業化に向けてプロダクト開発とマネタイズの検討を推進する。さらにM&A・アライアンスを積極活用して事業ポートフォリオの多様化にも取り組む。

## 要約

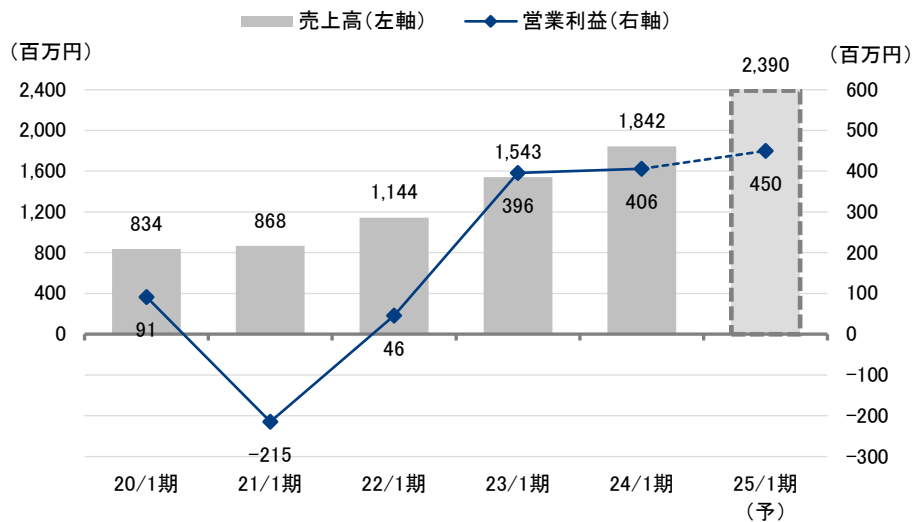
## 6. 独自の高収益ビジネスモデルを評価

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、顧客数や会員数は増加基調である。会員は若手ハイクラス層で顧客企業は外資系企業や国内大手企業を主たるターゲットとしていること、フロー型の新卒サービス領域からストック型の中途サービス領域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ること、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などを特徴・強みとしており、独自の高収益ビジネスモデルによって中長期的な成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。また2024年1月期は計画を下回り利益の伸びが鈍化する形となったが、新卒サービス領域における売上計上の期ズレという一過性要因も影響しており、成長戦略に掲げている顧客単価向上・顧客数増加が進展していることを勘案すれば、成長鈍化が懸念される状況ではなく、2025年1月期も成長戦略の進捗状況に注目したい。

## 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
- ・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
- ・2024年1月期は計画を下回ったが増収増益を確保
- ・2025年1月期は2ケタ営業・経常増益予想、さらに上振れ余地
- ・新卒サービスの顧客単価向上と顧客数増加を推進、M&Aも活用
- ・独自の高収益ビジネスモデルを評価

## 業績推移



注：25/1期より連結決算へ移行  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 経営理念は「全人類の能力を全面開花させ、世界を変える」

#### 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、ハイクオリティな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。2024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1,910百万円、株主資本は1,044百万円、自己資本比率は54.7%、発行済株式数は1,359,400株（自己株式6,245株含む）、従業員数は66人となっている。

なお、2024年2月に簡易新設分割によって子会社のLiiga(株)を設立、2024年4月にログリオの全株式を取得して子会社化し、2025年1月期より連結決算に移行した。また2023年8月には幼児教育支援事業を展開する(株)Palettが発行した新株予約権（第1回J-KISS型新株予約権）を取得している。

#### 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。その後、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、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。また2024年2月に子会社のLiigaを設立したほか、2024年4月にログリオを子会社化した。

#### 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
2023年 8月	幼児教育支援事業を展開する(株)Palettの新株予約権を取得
2024年 2月	簡易新設分割により子会社Liiga(株)を設立して「Liiga」事業を承継
2024年 4月	エンジニア採用代行サービスを展開する(株)ログリオの全株式を取得して子会社化

出所：会社資料よりフィスコ作成

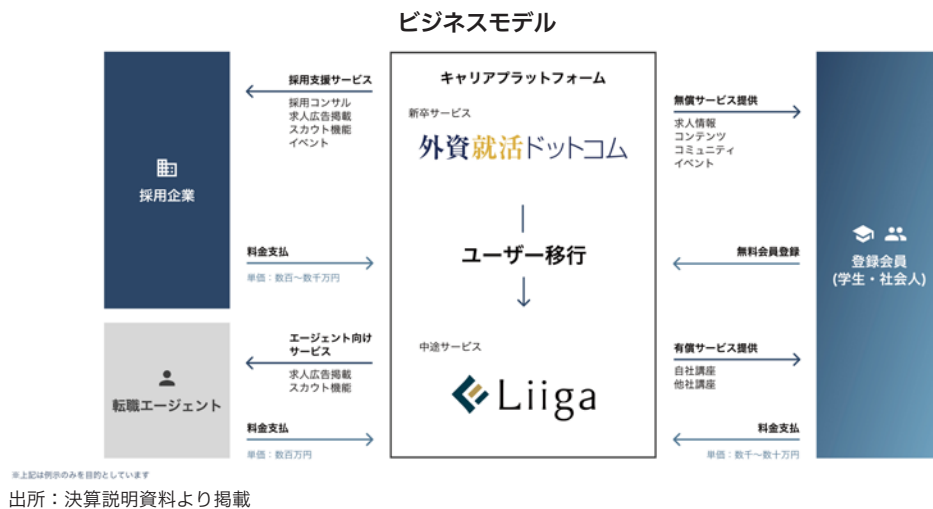
## ■ 事業概要

### 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。また2025年1月期よりログリオが展開するエンジニア採用代行サービスが加わった。

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。会員が新卒サービスから中途サービスへと学生から社会人までのキャリアを通じて利用できるキャリアプラットフォームであることに加え、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。



#### (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られる。

#### 事業概要

また近年のIT人材採用ニーズの高まりに対応し、2024年2月には「外資就活ドットコム」における新卒エンジニア採用強化プランをリリースした。2024年4月に子会社化したログリオはエンジニア採用代行領域において高い専門性及び高い品質のサービスを提供しており、LAPRAS(株)が主催する「LAPRAS SCOUT AWARD 2022」ではRPO賞を受賞している。グループシナジーによりエンジニア職領域の採用支援事業を強化する。

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など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(2024年2月に子会社Liigaを設立して同事業を分社化)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。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 Marche」(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。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している。

「Liiga Marche」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、テクノロジー企業などで、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(Chief X Officerの略で、CEOやCFOなど最高〇〇責任者の意味)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られる。



事業概要

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しているため、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。

#### サービスのポジショニング



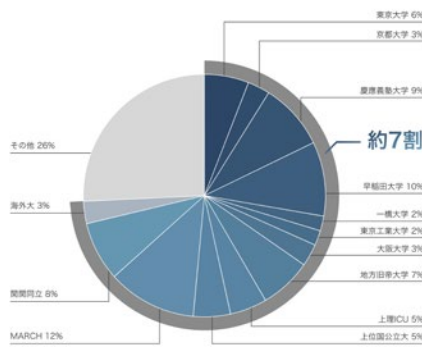
#### (2) 会員属性

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割を占めており、上位大学会員の理系・文系構成比は理系学生の構成比が上昇傾向となっている。また中途サービス「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%未満にとどまっているが、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うかがえる。

事業概要

新卒サービス「外資就活ドットコム」の会員属性

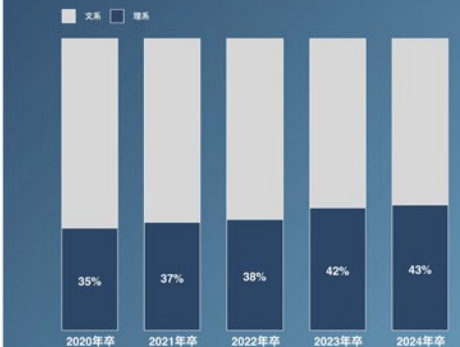
新卒サービス会員の大学別分布



\*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点。2024年会員  
上位国公立大・東京大学、横浜国立大学、千葉大学、神戸大学、広島大学、東京外国語大学、国際基督教大学

出所：決算説明資料より掲載

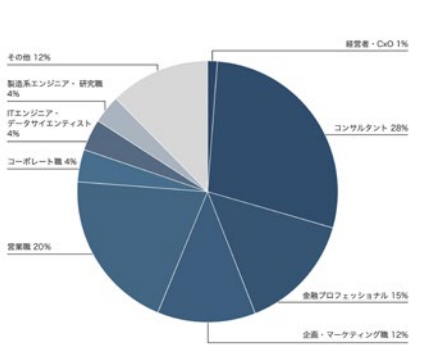
上位大学会員の理系・文系構成比の推移



\*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点  
上位大：日甲国大、一橋大、東京工業大、慶應義塾大、早稲田大

中途サービス「Liiga」の会員属性

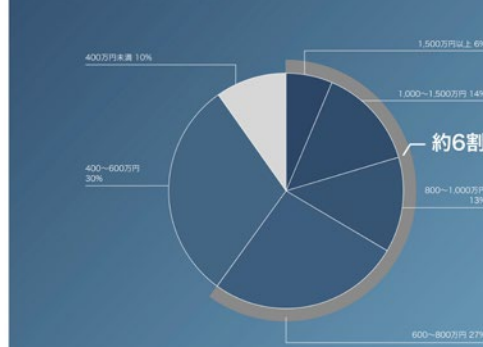
中途サービス会員の職種別分布



\*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点。当社職種分類に基づく

出所：決算説明資料より掲載

中途サービス会員の年収別分布



\*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点

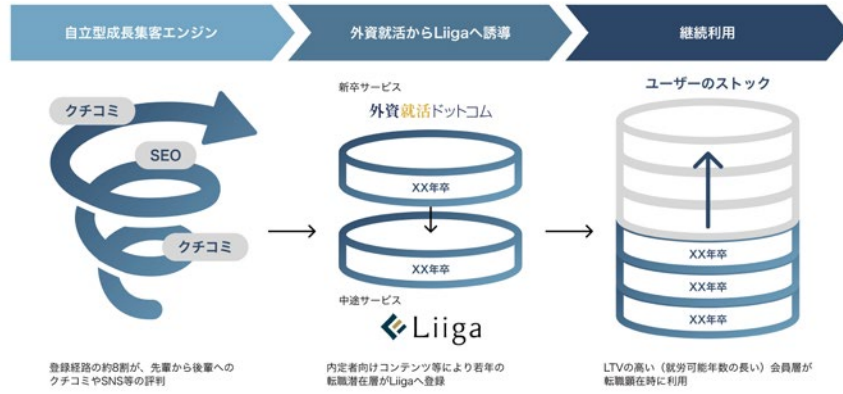
(3) 好循環のユーザーストック型プラットフォーム

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ため、広告宣伝費・販促費（2022年1月期実績54百万円に対売上高比率4.7%、2023年1月期実績89百万円で5.8%、2024年1月期108百万円で5.9%）を低く抑えられることも特徴・強みである。

事業概要

独自のプラットフォーム：会員獲得



※上記は例示のみを目的としています  
出所：決算説明資料より掲載

取引先数・会員数とも増加基調、顧客単価向上も増収に寄与

3. サービス別売上高と主要 KPI

(1) サービス別売上高

2024年1月期のサービス別売上高は新卒サービス「外資就活ドットコム」が1,536百万円（売上構成比83.4%）、中途サービス「Liiga」が306百万円（同16.6%）と、いずれも増収基調となっている。なお、新卒サービス「外資就活ドットコム」における商品分類別売上構成比は広告掲載型・イベント型商品が約6割、スカウト配信型商品が約4割となっている。スカウト機能の利用が拡大しているため配信型商品の構成比が上昇基調となっている。また、毎年の価格改定やクロスセル（配信型商品の追加購入など）による単価向上効果も寄与している。

サービス別売上高

(単位：百万円、%)

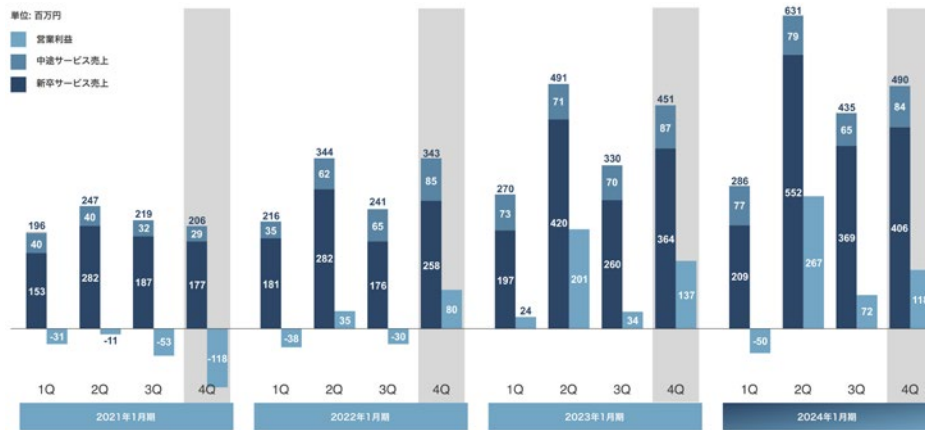
	21/1期	22/1期	23/1期	24/1期
売上高合計	868	1,144	1,543	1,842
新卒サービス「外資就活ドットコム」	726	897	1,242	1,536
(構成比)	83.4	78.4	80.5	83.4
中途サービス「Liiga」	142	247	301	306
(構成比)	16.4	21.6	19.5	16.6

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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(以下、コロナ禍)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。また配信型商品の場合、募集企業と期間及び利用回数を定めて契約した時点で受注が確定するが、募集企業が配信を利用した時点での収益計上となるため、募集企業の利用時期(早い時期に利用して消化する、年度末に追い込みで利用するなど)によって同社の収益計上時期が変動する可能性がある。募集企業が契約期限内に契約回数を全て利用しなかった場合は、契約期限が終了した時点で残りの回数分の収益を一括計上する。

四半期別売上高・営業利益の推移



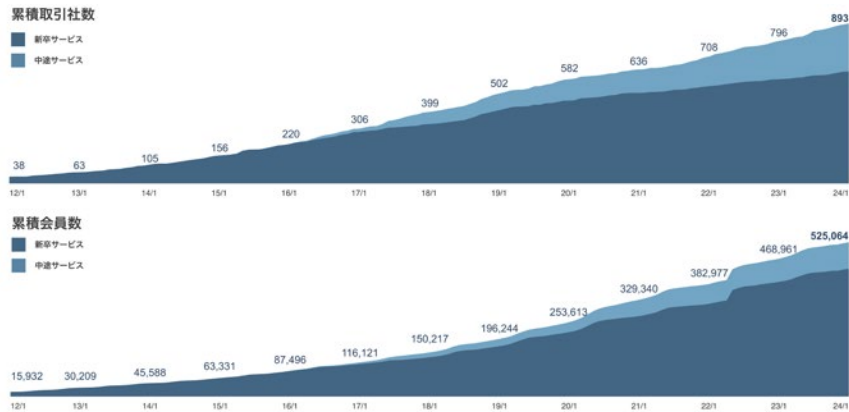
出所：決算説明資料より掲載

(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「Liiga」の合計)の累積取引社数は2024年1月時点で893社、2012年1月~2024年1月の累積会員数は525,064人となった。同社独自のユーザーストック型プラットフォームにより会員数が増加基調であり、これに伴って若手ハイクラス層の優秀な人材を求める取引社数も増加基調となっている。

事業概要

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

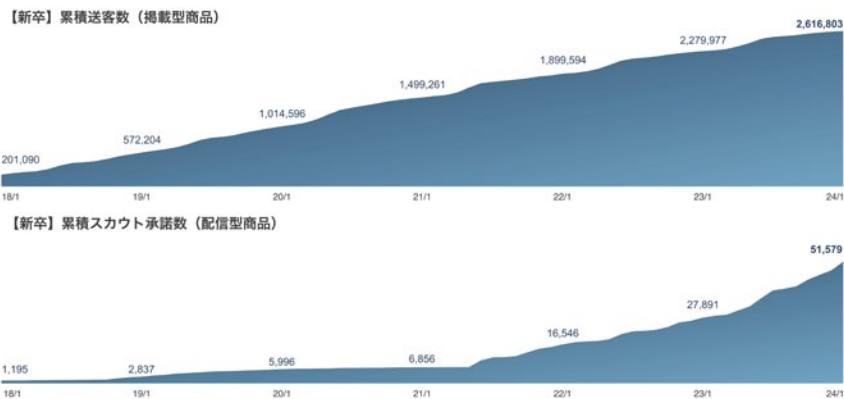


\*出典：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示  
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積  
累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2027年卒予定まで含む

出所：決算説明資料より掲載

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～2024年1月）は、2024年1月時点で2,616,803人、2018年1月～2024年1月の累積スカウト承諾数は51,579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。

新卒サービスの累積送客数と累積スカウト承諾数



\*出典：ハウテレビジョン。2018年1月以降の累積数値  
累積送客数：新卒サービスにおける掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない  
累積スカウト承諾数：新卒サービスにおける配信型採用広告商品の効果を示す。企業送付スカウトを承諾した会員数

出所：決算説明資料より掲載

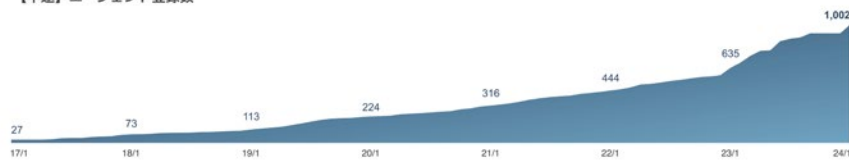
ハウテレビジョン | 2024年4月8日(月)  
7064 東証グロース市場 | https://howtelevision.co.jp/ir/

事業概要

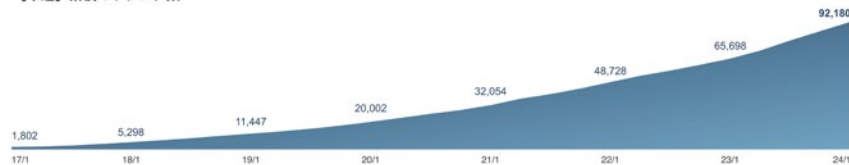
中途サービス「Liiga」のエージェント登録数（中途サービス「Liiga」に登録している転職エージェントの総数）と、累積マッチング数（中途サービス上で企業及び転職エージェントから送付されたスカウトを会員が承諾した回数と、掲載されている求人情報に会員が自己応募した回数の合計）の推移（2017年1月～2024年1月）は、1,002人・社、2017年1月～2024年1月の累積マッチング数（中途サービス～）は92,180回となった。採用企業・転職エージェントの拡大やスカウトイベントの実施などにより、スカウト送付数及びマッチング数とも増加基調となっている。

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

【中途】 エージェント登録数



【中途】 累積マッチング数

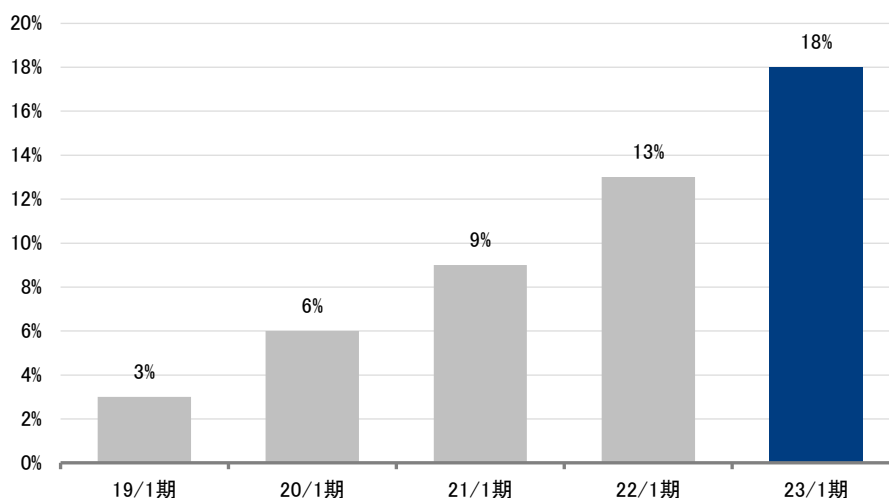


\*出所：ハウテレビジョン、2016年のサービス開始以降の期間で表示  
登録スカウト送付数：中途サービス上で企業及び転職エージェントから会員へ送付されたスカウト本数を示す  
累積マッチング数：中途サービス上で企業及び転職エージェントから送付されたスカウトを会員が承諾した回数と、会員が掲載されている求人情報に自己応募した回数の合計数を示す

出所：決算説明資料より掲載

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は、大手優良企業との取引が順調に拡大し、2023年1月期には18%まで上昇した。また、中途サービス「Liiga」における2023年1月期の収・年齢の推移（2019年1月期～2023年1月期）は、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785万円まで上昇した。

新卒サービスの取引額1,000万円以上企業割合



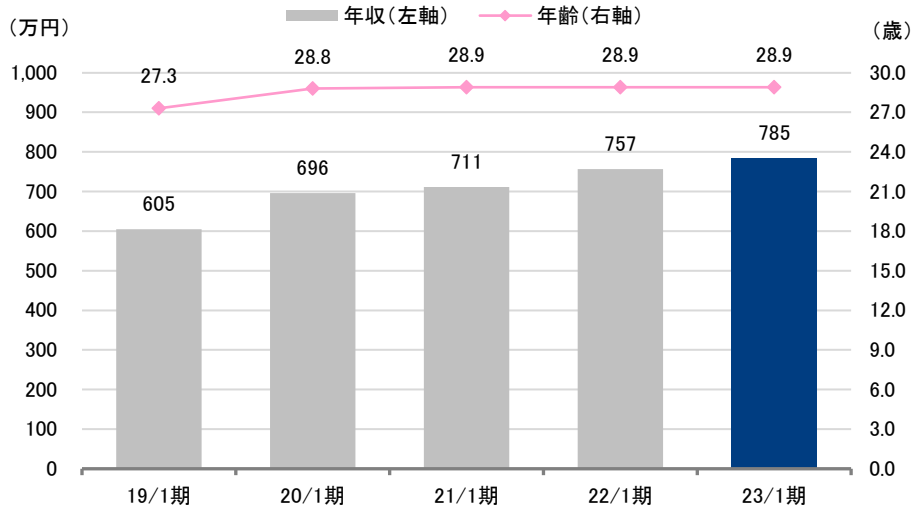
出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

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

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

事業概要

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高収益率を実現

### 4. リスク要因・収益特性

人材ビジネス関連市場（人材派遣・紹介サービス、就活・転職サービス、製造請負など）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市場規模が大きだけでなく、成長市場として期待されている。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となっている。こうした競合優位性や収益特性により高収益率を実現している。

## 業績動向

### 2024年1月期は計画を下回ったが増収増益を確保

#### 1. 2024年1月期の業績概要

2024年1月期の業績(非連結)は、売上高が前期比19.4%増の1,842百万円、営業利益が同2.7%増の407百万円、経常利益が同2.3%増の405百万円、当期純利益が同6.2%増の301百万円だった。計画(売上高2,100百万円、営業利益450百万円、経常利益445百万円、当期純利益286百万円)に対して売上高、営業利益、経常利益が下回ったものの、新卒サービス「外資就活ドットコム」の伸長が牽引して増収増益を確保した。費用(原価+販管費)は25.1%増加し、対売上比では同3.6ポイント上昇して77.9%となった。事業成長に向けた人員拡充により人件費が23.0%増加したことに加え、業務委託費などの外注費が30.3%増加、広告宣伝費・販促費が21.3%増加した。ただしコストコントロールを実施したため費用も計画を下回った。2024年1月期末時点の従業員数は前期末比12人増加の66人となった。この結果、営業利益率は前期比3.6ポイント低下して22.1%となった。当期純利益については税負担の減少により計画を上回った。

なお売上高が計画を下回ったのは、中途サービス「Liiga」がやや伸び悩んだことに加え、新卒サービス「外資就活ドットコム」において、期末の2024年1月に売上計上を見込んでいた配信型商品の一部が、顧客都合により2024年2月以降へズレ込んだことが主因である。期ズレ分については2025年1月期に売上計上される。

#### 2024年1月期業績(非連結)の概要

(単位:百万円、%)

	23/1期		計画	24/1期		前期比		計画比
	実績	構成比		実績	構成比	増減額	増減率	
売上高	1,543	100.0	2,100	1,842	100.0	299	19.4	87.7
新卒サービス「外資就活ドットコム」	1,242	80.5	1,700	1,536	83.4	294	23.7	90.4
中途サービス「Liiga」	301	19.5	400	306	16.6	5	1.3	76.5
費用(原価+販管費)	1,147	74.3	1,650	1,435	77.9	288	25.1	87.0
(人件費)	578	37.5	848	711	38.6	133	23.0	83.8
(外注費)	201	13.0	312	262	14.2	61	30.3	84.0
(広告宣伝費・販促費)	89	5.8	122	108	5.9	19	21.3	88.5
営業利益	396	25.7	450	407	22.1	11	2.7	90.4
経常利益	396	25.6	445	405	22.0	9	2.3	91.0
当期純利益	283	18.3	286	301	16.3	18	6.2	105.1

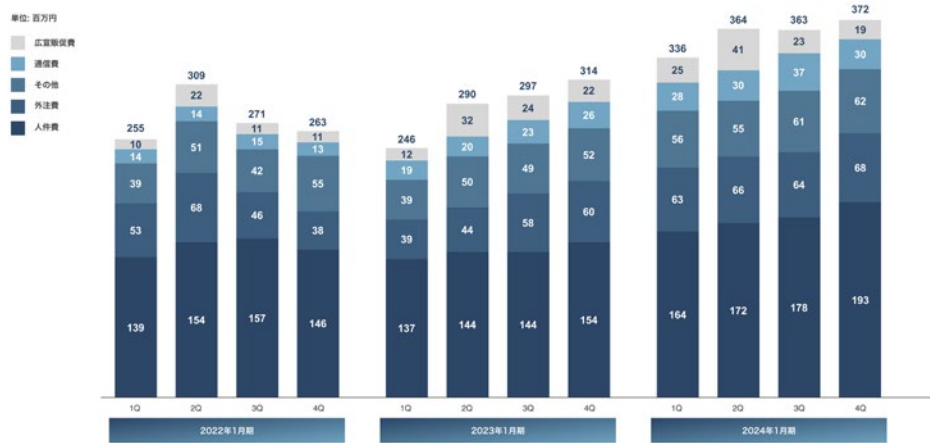
注:計画は2023年3月8日付公表値

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成



業績動向

費用の推移



出所：決算説明資料より掲載

## 新卒サービスが収益を牽引

### 2. サービス別の動向

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」が前期比 23.7% 増の 1,536 百万円、中途サービス「Liiga」が同 1.3% 増の 305 百万円だった。コロナ禍においては積極的に取り組めなかったリアルイベントを多数開催して会員数の拡大を図るとともに、顧客単価上昇に向けた価格改定やクロスセルへの取り組みを強化した結果、新卒サービス「外資就活ドットコム」において収益性の高い配信型商品が大幅に伸長した。

2024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前期末比 97社 (12.2%) 増加して 893社、累積会員数は同 56,103人 (12.0%) 増加して 525,064人となった。クチコミ・SNSによる知名度向上なども寄与した。

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)は同 336,826人(14.8%)増加して 2,616,803人、累積スカウト承諾数(配信型商品)は同 23,688人(84.9%)増加して 51,579人となった。2021年に実施したダイレクト・リクルーティング・サービスのリニューアル効果により、スカウト機能(配信型採用広告)の利用拡大が進み、スカウト承諾数が大幅伸長した。

中途サービス「Liiga」のエージェント登録数は同 367人・社(57.8%)増加して 1,002人・社、累積マッチング数は同 26,482回(40.3%)増加して 92,180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大幅に増加し、スカウトイベントの実施なども寄与してマッチング数も大幅に増加した。マッチング数が大幅に増加したものの売上高が横ばいとどまり伸び悩む形となったため、今後はマッチングからの決定数の向上が課題となる。

## 自己資本比率は低下も財務の健全性は維持

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2024年1月期末の資産合計は前期末比802百万円増加して1,910百万円、負債合計は同497百万円増加して865百万円、純資産合計は同304百万円増加して1,044百万円となった。資産では現金及び預金が792百万円増加した。負債では有利子負債（長短借入金合計）が同499百万円増加して579百万円となった。純資産では利益剰余金が300百万円増加した。この結果、自己資本比率は同12.0ポイント低下して54.7%となった。M&Aも含めた事業活動拡大に向けて有利子負債残高が増加したため自己資本比率が低下したが、現在は成長過程にあることなども勘案すれば特に大きな課題とは言えず、財務の健全性は維持されていると弊社では考えている。

なお、2024年4月24日開催の定時株主総会の承認を経て資本金の額が10百万円に減少する見込みだが、純資産の部における科目間の振替処理（減少する資本金の額の全額をその他資本剰余金に振替）のため、発行済株式総数及び純資産額に変更はない。

#### 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 期末	21/1 期末	22/1 期末	23/1 期末	24/1 期末	増減
資産合計	637	728	786	1,107	1,910	802
（流動資産）	443	418	453	799	1,559	759
（固定資産）	194	309	333	307	350	42
負債合計	147	429	399	367	865	497
（流動負債）	145	339	380	359	449	90
（固定負債）	2	90	18	8	415	406
純資産合計	490	298	386	740	1,044	304
（株主資本）	490	295	383	739	1,044	305
自己資本比率（%）	76.9	40.6	48.8	66.7	54.7	-12.0pt

項目	20/1 期	21/1 期	22/1 期	23/1 期	24/1 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	100	-178	130	468	420
投資活動によるキャッシュ・フロー	-142	-173	-69	-69	-131
財務活動によるキャッシュ・フロー	248	275	-62	-76	504
現金及び現金同等物の期末残高	386	311	309	632	1,424

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年1月期は2ケタ営業・経常増益予想

#### ● 2025年1月期の連結業績予想

2025年1月期（連結決算へ移行）の連結業績予想は売上高が2,390百万円、営業利益が450百万円、経常利益が446百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が303百万円としている。2024年1月期の非連結業績との比較で見ると売上高は29.7%増収、営業利益は10.6%増益、経常利益は10.1%増益、親会社株主に帰属する当期純利益は0.8%増益となる。新卒領域を中心に高い売上成長（548百万円増収）を継続し、費用（原価+販管費）の増加（505百万円増加）を吸収する見込みだ。

#### 2025年1月期連結業績予想の概要

（単位：百万円、%）

	24/1期実績 非連結		25/1期予想 連結		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,842	100.0	2,390	100.0	548	29.7
新卒サービス「外資就活ドットコム」	1,536	83.4	2,084	87.2	548	35.7
中途サービス「Liiga」	306	16.6	306	12.8	-	-
費用（原価+販管費）	1,435	77.9	1,940	81.2	505	35.2
（新卒サービス）	633	34.4	688	28.8	55	8.7
（中途サービス）	173	9.4	149	6.2	-23	-13.9
（コーポレート及び新規事業）	630	34.2	1,102	46.1	472	74.9
営業利益	407	22.1	450	18.8	43	10.6
経常利益	405	22.0	446	18.7	41	10.1
親会社株主に帰属する当期純利益	301	16.3	303	12.7	2	0.8

注：25/1期より連結決算へ移行

出所：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」が前期比35.7%増の2,084百万円、中途サービス「Liiga」が同横ばいの306百万円としている。取引社数や会員数の順調な増加に加え、新卒サービス「外資就活ドットコム」における顧客単価向上などの効果を見込んでいる。中途サービス「Liiga」については分社化し、利益率改善と成長再加速に向けた施策に取り組む。2024年4月に子会社化したログリオについては計画に織り込んでいない。また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まず、プロダクト開発やマネタイズ化に向けた検討を加速させる。費用面は事業拡大に向けた成長投資で人件費が319百万円増加、外注費が120百万円増加、広告宣伝費・販促費が34百万円増加する計画としているが、同社は営業利益目標の達成を重視して期中のコストコントロールも継続する方針としている。2025年1月期末時点の従業員数の想定は70人程度の見込みとしている。

今後の見通し

会社計画は2ケタ営業・経常増益予想である。営業利益率が低下する計画となっているが、弊社では、事業環境が良好であること、新卒サービス「外資就活ドットコム」において収益性の高い配信型商品の伸長により顧客単価が上昇基調であること、計画策定時点ではログリオの貢献を織り込んでいないことなどを勘案すれば、会社予想に上振れ余地があると考えている。

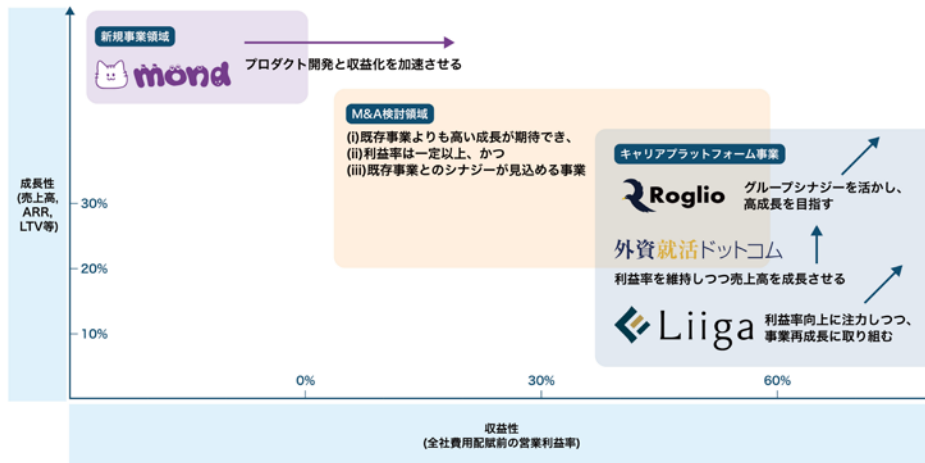
## 成長戦略

### 新卒サービスの顧客単価向上と顧客数増加を推進、M&Aも活用

#### 1. 基本戦略

同社は成長に向けた基本戦略として、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、キャリアプラットフォーム事業の成長に向けて、新卒サービス「外資就活ドットコム」における顧客単価向上と顧客数増加、中途サービス「Liiga」における採用決定数の増加による収益性改善と再成長を推進している。2024年4月に子会社化したログリオのエンジニア採用代行サービスについても、需要の高まりに対応してグループシナジーによりエンジニア職領域の採用支援を強化する。新規事業領域におけるCtoC知見共有プラットフォーム「Mond」については、早期の事業化に向けてプロダクト開発とマネタイズの検討を推進している。さらにM&A・アライアンスを積極活用して事業ポートフォリオの多様化にも取り組む。

同社グループの事業ポートフォリオ



出所：決算説明資料より掲載

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、外資系企業にとど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)  
<sup>\*</sup>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・アライアンスの対象領域・候補先企業は、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え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ている。

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金及び預金と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。この選定基準・ガイドラインに基づいて、2023年8月に幼児教育支援事業を展開するPalettが発行した新株予約権(第1回J-KISS型新株予約権)を取得したほか、2024年4月にエンジニア採用代行サービスのログリオを子会社化した。

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・先進技術を活用したプロダクトを有している企業</li> <li>※業界異種・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>- 難関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：決算説明資料より掲載

## 当面は資金を収益基盤の安定化・多様化や新規投資に充当

### 2. 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るさらなる事業拡大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する方針だが、現時点において配当実施の可能性及び実施時期などについては未定としている。

## 独自の高収益ビジネスモデルを評価

### 3. 弊社の視点

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、顧客数や会員数は増加基調である。会員は若手ハイクラス層で顧客企業は外資系企業や国内大手企業を主たるターゲットとしていること、フロー型の新卒サービス領域からストック型の中途サービス領域へと継続利用される好循環のユーザーズストック型プラットフォームであること、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などを特徴・強みとしており、独自の高収益ビジネスモデルによって中長期的な成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。また2024年1月期は計画を下回り利益の伸びが鈍化する形となったが、新卒サービス領域における売上計上の期ズレという一過性要因も影響しており、成長戦略に掲げている顧客単価向上・顧客数増加が進展していることを勘案すれば、成長鈍化が懸念される状況ではなく、2025年1月期も成長戦略の進捗状況に注目したい。

#### 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