

|| 企業調査レポート ||

## ハウテレビジョン

7064 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年5月6日(木)

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. 新卒向け「外資就活ドットコム」と若手社会人向け「Liiga」を運営	01
2. ハイクラスに特化した独自のポジショニング	01
3. 会員数が積み上がるユーザーストック型プラットフォーム	01
4. 2021年1月期は先行投資負担で赤字だが計画比上振れ	01
5. 2022年1月期は大幅増収・黒字化予想	02
6. 新サービスも寄与して中期成長期待	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. 主要 KPI	09
4. 新サービス	10
5. リスク要因・収益特性	11
<b>■ 業績動向</b>	<b>12</b>
1. 2021年1月期の業績（非連結）概要	12
2. サービス別動向	13
3. 財務の状況	13
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>15</b>
1. 2022年1月期の業績（非連結）予想	15
2. 先行投資による採用増はおおむね完了	15
<b>■ 成長戦略</b>	<b>17</b>
1. 中期経営計画	17
2. 市場環境	17
3. 西海岸プロジェクト	18
4. 知見共有プラットフォーム	19
5. 中期成長期待	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. 新卒向け「外資就活ドットコム」と若手社会人向け「Liiga」を運営

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）」を通じて、キャリアプラットフォーム事業を展開している。収益は企業から広告収入などを得る BtoB モデルである。

#### 2. 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（「外資就活ドットコム」では挑戦志向の高い難関大学生、「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。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を厳選している。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。

#### 3. 会員数が積み上がるユーザーストック型プラットフォーム

グローバルプロフェッショナルがアクティブな状態で蓄積されていくユーザーストック型プラットフォームである。「外資就活ドットコム」の会員（大学生）は就職して退会した後も、更なるキャリアアップを目指して「Liiga」の会員（社会人）に移行して継続利用することが多い。したがって「Liiga」の会員数が累積的に積み上がっていく好循環のプラットフォームである。また各大学での先輩から後輩への助言、友人同士のクチコミなどをきっかけに登録する学生・若手社会人が大半のため、広告宣伝費を低く抑えられることも特徴・強みである。

#### 4. 2021年1月期は先行投資負担で赤字だが計画比上振れ

2021年1月期の業績（非連結）は、売上高が2020年1月期比4.1%増の868百万円、営業利益が215百万円の赤字（2020年1月期は91百万円の黒字）、経常利益が218百万円の赤字（同81百万円の黒字）、当期純利益が235百万円の赤字（同46百万円の黒字）だった。「外資就活ドットコム」が12.8%増収、「Liiga」が164.1%増収と成長して、その他広告売上の撤退によるマイナス影響を吸収した。利益面は、先行投資（採用増加による採用費や人件費の増加）などで費用（原価+販管費）が45.7%増と大幅に増加したため赤字だった。ただし利益率の高いオンライン商材の投入で、計画比では各利益は上振れて着地した。

## 要約

## 5. 2022年1月期は大幅増収・黒字化予想

2022年1月期の業績（非連結）予想は、売上高が2021年1月期比49.9%増の1,301百万円、営業利益が10百万円の黒字（2021年1月期は215百万円の赤字）、経常利益が7百万円の黒字（同218百万円の赤字）、当期純利益が2百万円の黒字（同235百万円の赤字）としている。「外資就活ドットコム」は41.1%増収、「Liga」は94.9%増収を見込む。コスト面では2021年1月期の人員採用に伴って人件費が増加するが、増収効果で吸収し、各利益とも黒字化予想としている。なお先行投資としての人員採用増は2021年1月期におおむね計画どおり完了した。このため2023年1月期以降は人件費の増加率が緩やかになり、利益率が改善する見込みとしている。

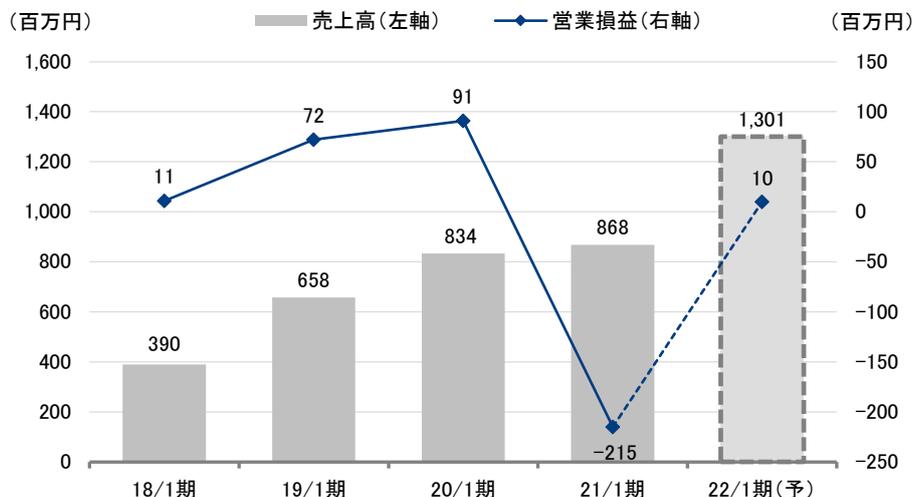
## 6. 新サービスも寄与して中期成長期待

中期経営計画では、目標値に最終年度2023年1月期の売上高2,200百万円（内訳はBtoB事業2,000百万円、BtoC及びCtoC事業200百万円）、営業利益320百万円を掲げている。西海岸プロジェクトは、キャリアプラットフォーム事業の領域を先端IT企業のエンジニア職にも拡大して、多様な人材採用ニーズを満たすキャリアプラットフォームに進化させる。新収益モデルの創出では、BtoCサービスとして会員向け有料講座事業を開始し、順調に立ち上がっている。さらにユーザー間での様々な知見取引に対して課金を行うCtoCサービスとして、知見共有プラットフォームを立ち上げる計画だ。当面は成長を加速させるための先行投資段階だが、新サービスも寄与して損益分岐点をブレイクすれば利益水準が一気に高まるだろう。中期成長が期待される。

## 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
- ・2022年1月期は大幅増収・黒字化予想
- ・新サービスも寄与して中期成長期待

## 業績推移



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。

2021年1月期末時点の資産合計は728百万円、資本金は226百万円、自己資本比率は40.6%、発行済株式数は1,291,800株（自己株式469株含む）である。

#### 2. 沿革

2010年2月に（株）ハウテレビジョンを設立、2010年4月にリクルーティング・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月に若手社会人のキャリアアップ支援サービス「Liiga（リーガ）」をリリースした。

なお2014年1月に現本社（東京都渋谷区渋谷三丁目）に移転、2018年12月にエン・ジャパン<4849>と資本業務提携した。そして2019年4月に東京証券取引所マザーズ市場に新規上場した。

#### 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（現本社）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」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

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

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」を通じて、キャリアプラットフォーム事業を展開している。なお、現状は企業から広告収入などを得る BtoB モデルが主力だが、後述するように、今後は会員から受講料などを得る BtoC モデルや CtoC モデルの新サービスを順次立ち上げる方針だ。



#### (1) 「外資就活ドットコム」

「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。

## ハウテレビジョン | 2021年5月6日(木)

7064 東証マザーズ | <https://howtelevision.co.jp/ir/>

### 事業概要

#### (2) 「Liiga」

「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つては、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がある。

#### (3) サービス別売上高

2021年1月期のサービス別売上高は、「外資就活ドットコム」が726百万円（売上高構成比83.6%）、「Liiga」が141百万円（同16.2%）だった。いずれも拡大基調である。特に「Liiga」が会員数の積み上げに伴って大幅伸長している。

なお売上高は、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、四半期ごとに変動する可能性がある。従来は第2四半期と第4四半期の構成比が高く、第1四半期と第3四半期の構成比が低いという季節要因があったが、2021年1月期は企業の採用活動早期化の影響で、第3四半期の構成比が上昇した一方で、第4四半期は第3四半期比で減収となり、構成比も低下した。また、その他広告売上（DSPサービスなどの派生サービス）からは2020年1月期中に撤退している。

#### サービス別売上高

（単位：百万円、%）

	20/1期	21/1期
売上高合計	834	868
外資就活ドットコム	644	726
（構成比）	77.2	83.6
Liiga	53	141
（構成比）	6.4	16.2
その他広告売上	136	-

注：2019年4月新規上場

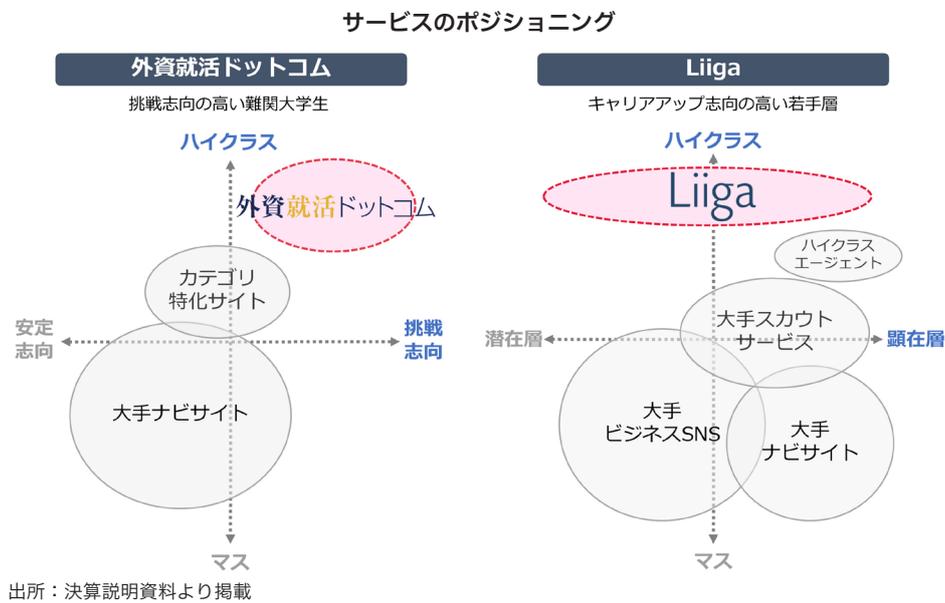
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 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（「外資就活ドットコム」では挑戦志向の高い難関大学生、「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。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を厳選している。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。

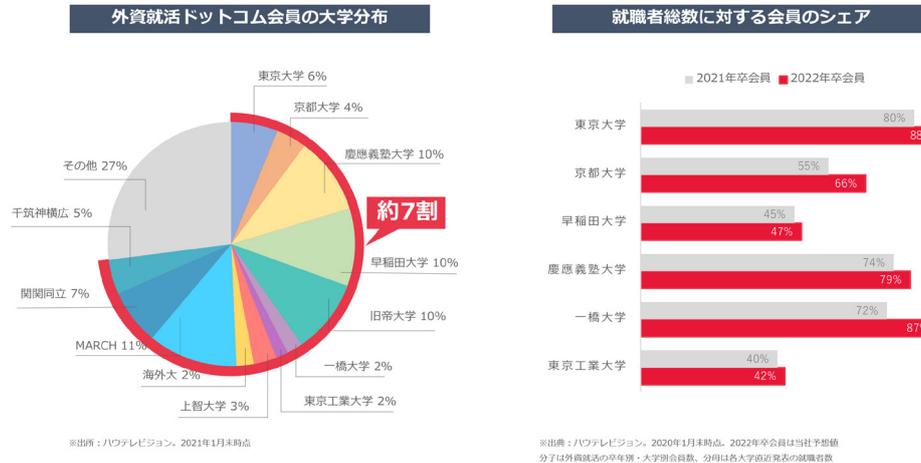


#### (2) 会員属性

「外資就活ドットコム」会員の大学分布（2020年1月末時点）を見ると、東京大学など難関大学が約7割を占めている。また各大学の就職者総数に対する「外資就活ドットコム」会員数のシェアは東京大学では8割強に達している。

事業概要

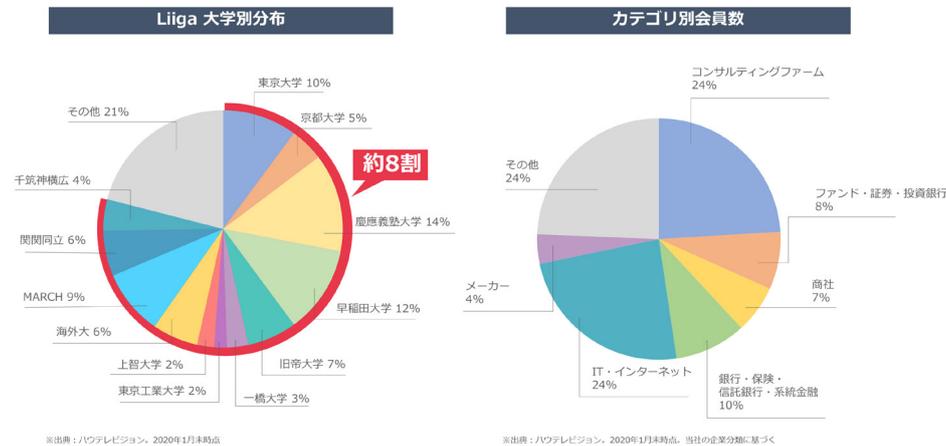
外資就活ドットコム の 会員属性



出所：決算説明資料より掲載

また「Liiga」会員の出身大学別分布（2021年1月末時点）を見ると、「外資就活ドットコム」会員の大学分布と同様に、東京大学など難関大学が約8割を占めている。募集企業（2021年1月末時点）は、コンサルティングファームを筆頭に、大手金融機関やIT系企業など、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が中心である。

Liiga の 会員属性



出所：決算説明資料より掲載

## 会員数が積み上がるユーザーストック型プラットフォーム

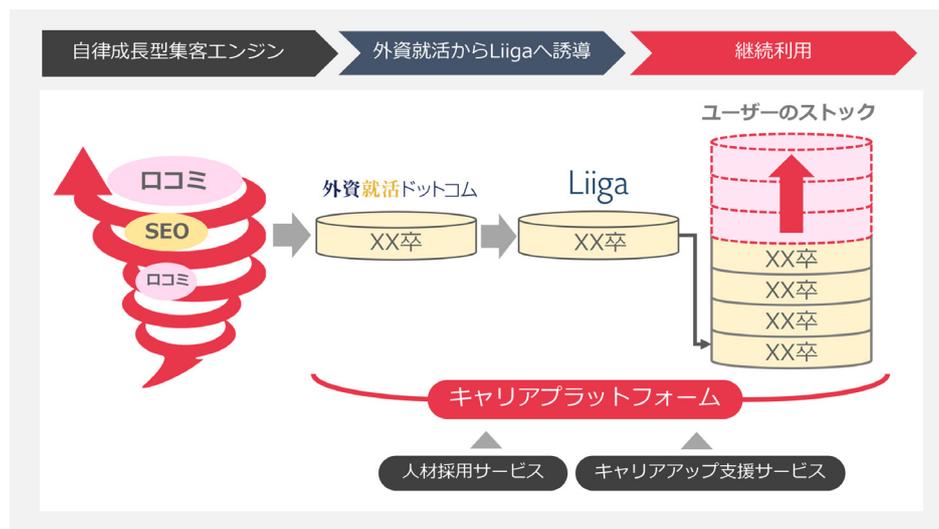
### (3) ユーザーストック型プラットフォーム

独自の集客エンジンとユーザー滞留の仕組みにより、グローバルプロフェッショナルがアクティブな状態で蓄積されていくユーザーストック型プラットフォームである。

「外資就活ドットコム」の会員は就職活動を終えて卒業・就職すると一旦退会するが、「外資就活ドットコム」と「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、「外資就活ドットコム」の会員（大学生）は就職して退会した後も、更なるキャリアアップを目指して「Liiga」の会員（社会人）に移行して継続利用することが多い。したがって「Liiga」の会員数が累積的に積み上がっていく好循環のプラットフォームである。

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などをきっかけに登録する学生・若手社会人が大半である。このため広告宣伝費を低く抑えられることも特徴・強みである。

### プラットフォームの独自性



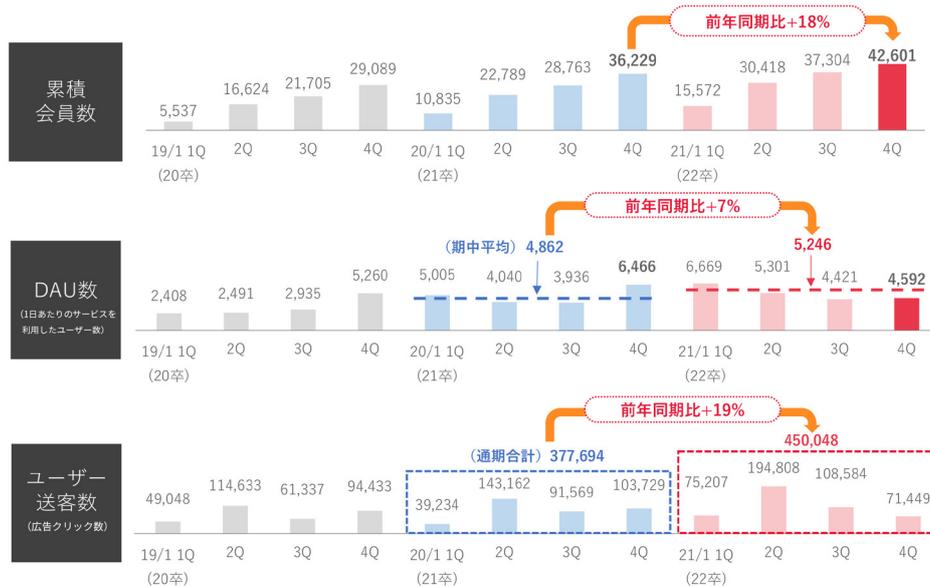
出所：決算説明資料より掲載

## 事業概要

## 3. 主要 KPI

「外資就活ドットコム」と「Liiga」に関する主要な KPI について述べる。

## 外資就活ドットコムの KPI



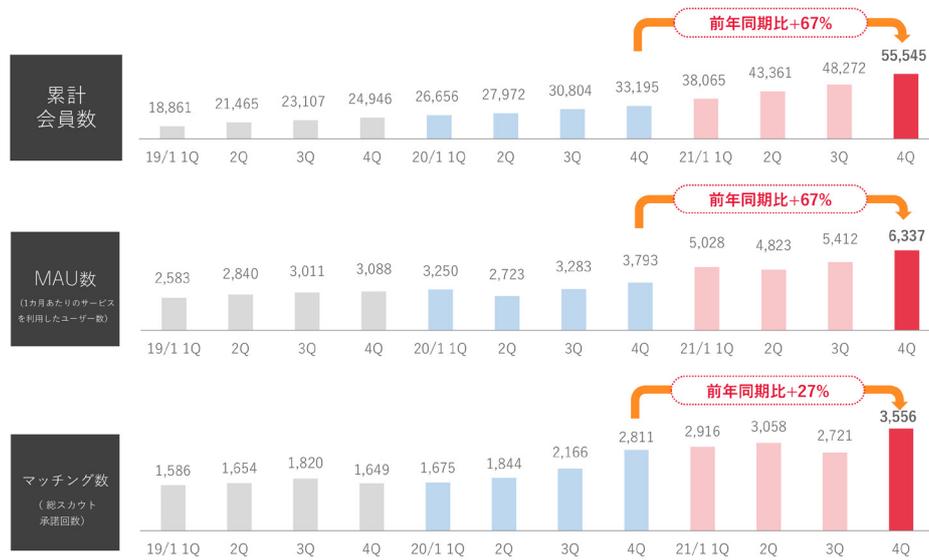
出所：決算説明資料より掲載

「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(2-4月)に一旦減少するが、その後はクチコミ等で新規登録者が積み上がり、第4四半期(11-1月)に向けて増加する構造となっている。第4四半期末時点の比較で見れば、2020年1月期第4四半期末は2019年1月期第4四半期末比25%増加、2021年1月期第4四半期末は2020年1月期第4四半期末比18%増加となった。認知度向上やオンライン化などで増加基調である。

DAU数(1日当たりのサービス利用ユーザー数)及びユーザー送客数(広告クリック数)は、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四半期ごとに変動するが、いずれも会員数増加に伴って増加基調である。2021年1月期は2020年1月期比で、DAU数(期中平均ベース)が7%増加、ユーザー送客数(通期合計ベース)が19%増加した。

## 事業概要

## Liiga の KPI



出所：決算説明資料より掲載

「Liiga」の登録会員数は、卒業・就職に伴って「外資就活ドットコム」を一旦退会した若手社会人が、更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。2020年1月期末時点では、「Liiga」全体の登録会員数の約4割が「外資就活ドットコム」登録会員出身だった。そして2021年1月期末時点の会員数は2020年1月期末比67%増の55,545人となった。「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、登録会員数は急速に増加している。

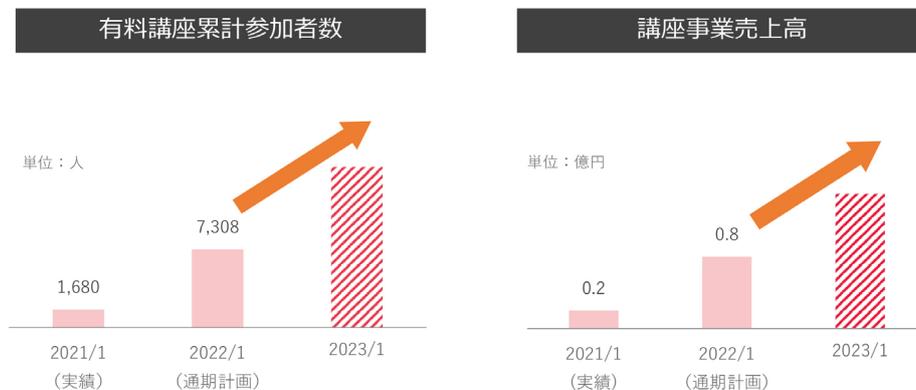
MAU数（1ヶ月当たりのサービス利用ユーザー数）及びマッチング数（総スカウト承諾回数）も、会員数の増加に伴って増加基調である。2021年1月期第4四半期を2020年1月期第4四半期との比較で見ると、MAU数は67%増加、マッチング数は27%増加した。

#### 4. 新サービス

ビジネスドメインの拡大や収益源の多様化に向けて、新サービス（計画を含む）を順次立ち上げている。2021年1月期第2四半期には、BtoCサービスとして会員向け有料講座事業を開始した。そして2021年1月期末時点の有料講座参加者数は1,680人となった。会員の自己投資意欲が高く、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でのオンライン教育需要も追い風となって順調に立ち上がっている。今後は「外資就活ドットコム」や「Liiga」の登録会員が講師となり、更なる売上拡大を目指す方針だ。

## 事業概要

## BtoC（有料講座）事業の推移



※出所：ハウテレビジョン。2021年1月末時点。2023年1月期は当社予想であり達成される保証はありません。

出所：決算説明資料より掲載

このほかにも、西海岸プロジェクトと位置付ける IT エンジニア分野への拡大、CtoC ビジネスとしての知見共有プラットフォーム事業の開始を計画している。

## 独自のポジショニングを確立

### 5. 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、同社は前述のように、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。また収益の柱が人材紹介に伴う成功報酬ではなく、広告収入であることも特徴だ。

## 業績動向

### 2021年1月期は先行投資で赤字だが、計画比では赤字縮小

#### 1. 2021年1月期の業績（非連結）概要

2021年1月期の業績（非連結）は、売上高が2020年1月期比4.1%増の868百万円、営業利益が215百万円の赤字（2020年1月期は91百万円の黒字）、経常利益が218百万円の赤字（同81百万円の黒字）、当期純利益が235百万円の赤字（同46百万円の黒字）だった。

#### 2021年1月期の業績（非連結）概要

（単位：百万円、%）

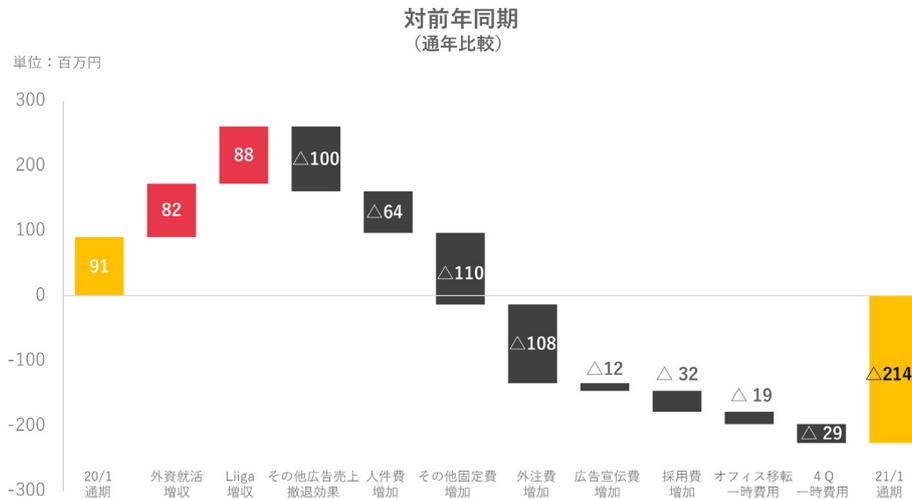
	20/1期	21/1期	増減率
売上高	834	868	4.1
（外資就活ドットコム）	644	726	12.8
（Liiga）	53	141	164.1
（その他広告売上）	136	-	-
費用（原価+販管費）	743	1,083	45.7
営業損益	91	-215	-
経常損益	81	-218	-
当期純損益	46	-235	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は「外資就活ドットコム」が12.8%増収、「Liiga」が164.1%増収と成長した。その他広告売上の撤退によるマイナス影響を吸収して、全体として4.1%増収だった。利益面は、先行投資（採用増加による採用費や人件費の増加、その他固定費の増加、外注費の増加）などで費用（原価+販管費）が45.7%増と大幅に増加したため、営業損失となった。

## 業績動向

## 2021年1月期の営業利益増減要因



出所：決算説明資料より掲載

なお期初計画との比較では、コロナ禍に伴って「外資就活ドットコム」のオフラインイベントをオンラインイベントに切り替えた影響などで、売上高は期初計画（971百万円）を下回った。オンラインイベントはオフラインイベントに比べて粗利率が高くなるが、売上高が少額になる傾向がある。ただし、利益率の高いオンライン商材の投入で、営業利益は期初計画367百万円の赤字に対して152百万円、経常利益は同370百万円の赤字に対して152百万円、当期純利益は同370百万円の赤字に対して135百万円、それぞれ上振れて着地した。

## 2. サービス別動向

サービス別の動向は以下のとおりである。

「外資就活ドットコム」の売上高は12.8%増の726百万円と順調に成長した。期末時点の登録会員数は18%増、期中平均ベースのDAU数は7%増、通期合計ベースのユーザー送客数は19%増となった。

「Liiga」の売上高は164.1%増の141百万円だった。コロナ禍の影響で新規顧客獲得が計画をやや下回ったが、前期比では高成長した。期末時点の比較で登録会員数は67%増、第4四半期時点の比較でMAU数は67%増、マッチング数は27%増となった。

## 3. 財務の状況

財務面で見ると、2021年1月期末の資産合計は2020年1月期末比90百万円増加して728百万円、負債合計は282百万円増加して429百万円、純資産合計は192百万円減少して298百万円となった。借入金が増加し、利益剰余金が減少した。自己資本比率は36.3ポイント低下して40.6%となった。また営業活動によるキャッシュ・フローは181百万円の支出となった。ただし現在は成長過程のため、特に大きな課題とは言えないだろう。

ハウテレビジョン | 2021年5月6日(木)  
7064 東証マザーズ | <https://howtelevision.co.jp/ir/>

業績動向

主要財務指標

(単位：百万円、円、%)

項目	20/1期	21/1期
売上高	834	868
売上原価	189	259
売上総利益	645	609
売上総利益率 (%)	77.3	70.2
販管費	554	824
販管費率 (%)	66.4	94.9
営業損益	91	-215
営業利益率 (%)	10.9	-
営業外収益	0	0
営業外費用	9	3
経常損益	81	-218
経常利益率 (%)	9.8	-
特別利益	-	0
特別損失	-	23
税引前当期純損益	81	-241
法人税等合計	35	-5
当期純損益	46	-235
当期純利益率 (%)	5.5	-
資産合計	637	728
(流動資産)	443	418
(固定資産)	194	309
負債合計	147	429
(流動負債)	145	339
(固定負債)	2	90
純資産合計	490	298
(株主資本)	490	295
(資本金)	205	226
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	1,267,900	1,291,331
1株当たり当期純利益 (円)	38.38	-183.88
1株当たり純資産額 (円)	386.73	228.93
1株当たり配当額 (円)	0	0
自己資本比率 (%)	76.9	40.6
自己資本当期純利益率 (%)	14.5	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	100	-181
投資活動によるキャッシュ・フロー	-142	-170
財務活動によるキャッシュ・フロー	248	275
現金及び現金同等物の期末残高	386	311

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年1月期大幅増収・黒字化予想

#### 1. 2022年1月期の業績（非連結）予想

2022年1月期の業績（非連結）予想は、売上高が2021年1月期比49.9%増の1,301百万円、営業利益が10百万円の黒字（2021年1月期は215百万円の赤字）、経常利益が7百万円の黒字（同218百万円の赤字）、当期純利益が2百万円の黒字（同235百万円の赤字）としている。

#### 2022年1月期の業績（非連結）予想

（単位：百万円、円、%）

	21/1 期実績	22/1 期予想	増減率
売上高	868	1,301	49.9
（外資就活ドットコム）	726	1,025	41.1
（Liiga）	141	276	94.9
費用（原価+販管費）	1,083	1,291	19.2
営業損益	-215	10	-
経常損益	-218	7	-
当期純損益	-235	2	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

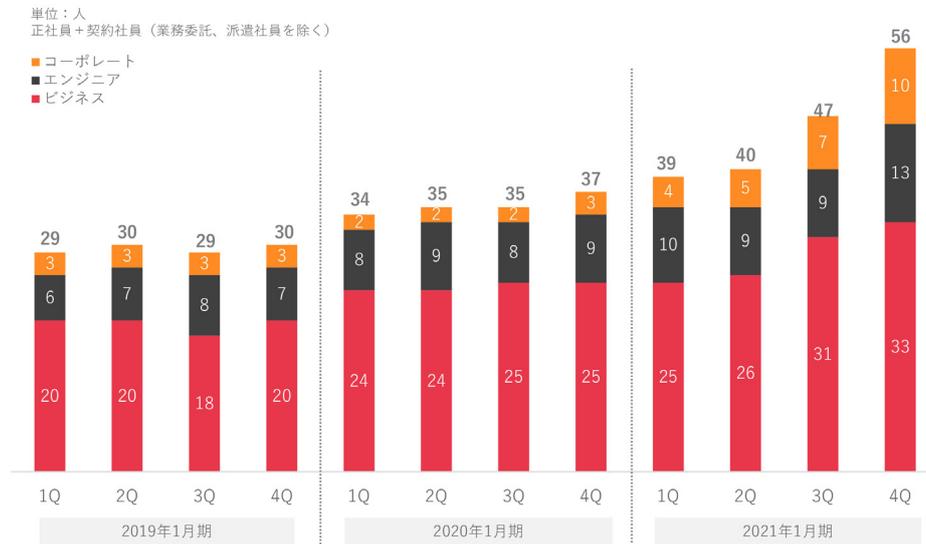
売上面では「外資就活ドットコム」41.1%増収、「Liiga」94.9%増収を見込んでいる。中期経営計画2年目で売上拡大フェーズに入り、いずれも成長が加速して大幅増収予想である。コスト面では2021年1月期の人員大量採用に伴って人件費が大幅に増加するが、増収効果で吸収して各利益とも黒字化予想としている。

#### 2. 先行投資による採用増はおおむね完了

なお成長に向けた先行投資としての人員の採用増は2021年1月期におおむね計画どおり完了し、2022年1月期以降の採用は限定的としている。このため2022年1月期は引き続き人件費負担が増加するが、2023年1月期以降は人件費の増加率が緩やかになり、利益率が改善する見込みとしている。

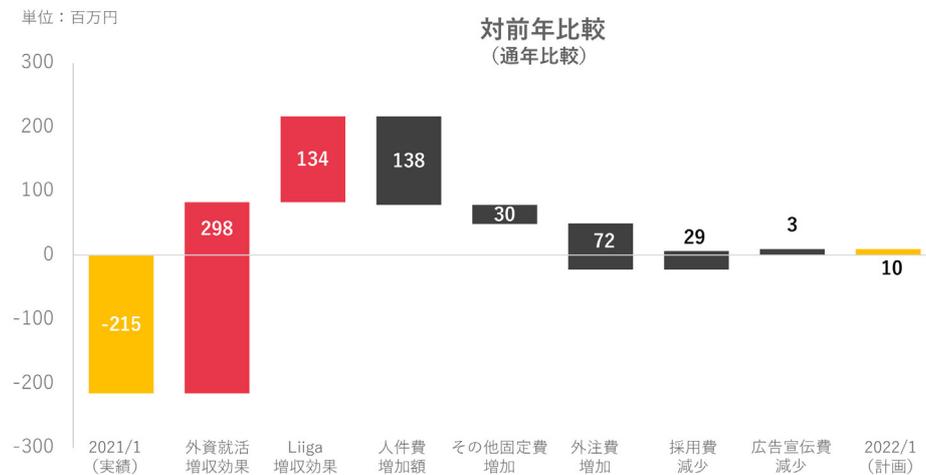
今後の見通し

従業員数の推移



出所：決算説明資料より掲載

2022年1月期の営業利益増減要因



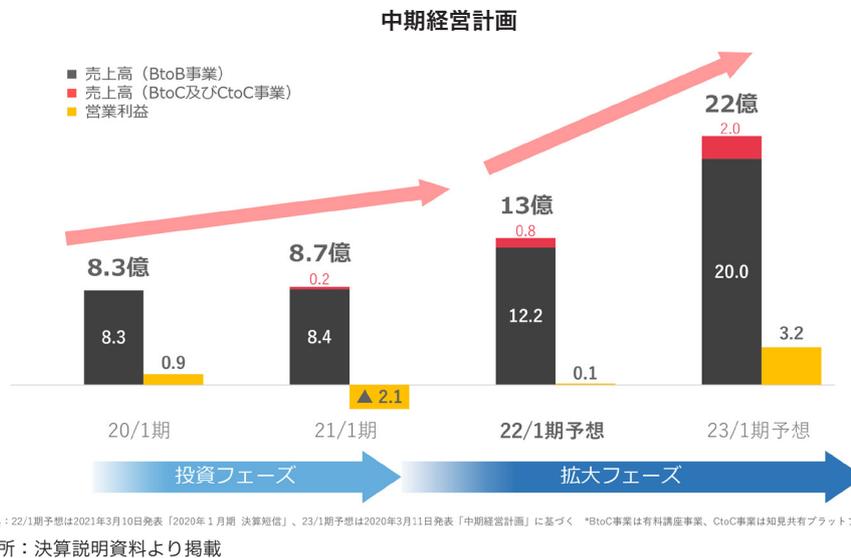
出所：決算説明資料より掲載

## 成長戦略

### 2022年1月期から拡大フェーズに

#### 1. 中期経営計画

中期経営計画(2021年1月期～2023年1月期)では、目標値に最終年度2023年1月期の売上高2,200百万円(内訳はBtoB事業2,000百万円、BtoC及びCtoC事業200百万円)、営業利益320百万円を掲げている。



2021年2月期は投資フェーズと位置付けて、人員採用など成長加速のための先行投資をおおむね計画どおり実行した。そして2022年1月期は拡大フェーズとして損益分岐点を超え、2023年1月期は売上成長と限界利益率の高い収益モデルで営業利益を拡大しやすい経営体質の構築を目指す方針だ。

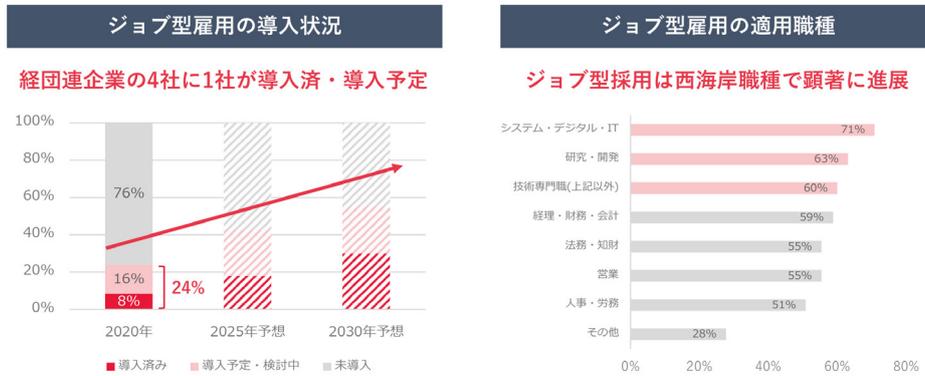
具体的な成長戦略としては、キャリアプラットフォーム事業(「外資就活ドットコム」及び「Liga」)の高成長、新サービス立ち上げによる新収益モデルの創出を推進する。

#### 2. 市場環境

市場環境として、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(デジタルトランスフォーメーション)化やデジタルシフトに伴って、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。一方で、同社の登録会員であるハイクラス学生層にとっても、コンサルティングファームや大手金融機関に加えて、先端IT企業のエンジニア職が就職先の新たな選択肢として浮上している。

成長戦略

高まるジョブ型採用需要



出所：決算説明資料より掲載

同社は創業以来、プロフェッショナル職志向のユーザー層を集客しており、企業の新たなジョブ型人材採用需要の増加に対して、ビジネス職・エンジニア職ともに最高水準の人材を送客できることを強みとしている。

## 西海岸プロジェクトで先端 IT エンジニア領域を拡大

### 3. 西海岸プロジェクト

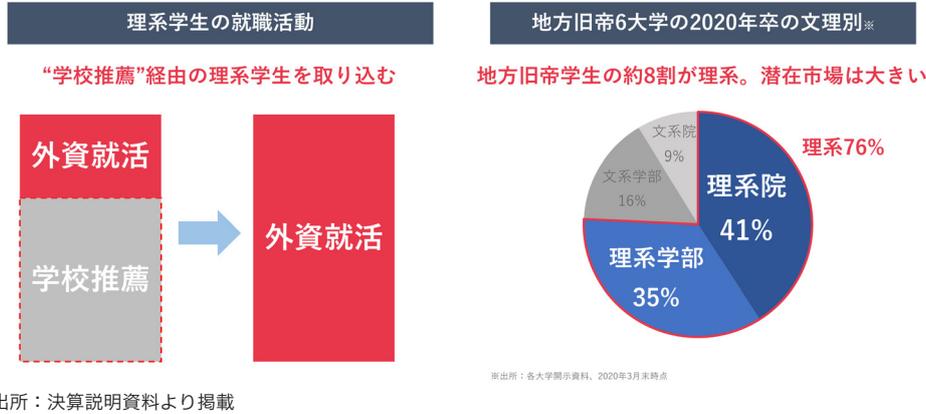
このような市場環境や強みを背景として、同社は西海岸プロジェクトを始動した。ユーザー企業に外資系企業が多いため、コンサルティングファームや大手金融機関が多い米国の「東海岸」、先端 IT 系企業が多い米国の「西海岸」になぞらえたプロジェクトである。

具体的には、特に「外資就活ドットコム」において、職業決定に際して約7割が学校推薦制度に依存するハイクラス理系学生の就職市場を取り込むことにより、キャリアプラットフォーム事業の領域を先端 IT 企業のエンジニア職にも拡大して、多様な人材採用ニーズを満たすキャリアプラットフォームに進化させる。

「外資就活ドットコム」の登録会員のうち、東京大学2020年卒の分離別分布を見ると理系が58%（理学院47%、理系学部11%）を占め、既に理系学生の多くが登録会員となっている。また理系学生が約8割を占める地方旧帝大、東工大、筑波大なども西海岸プロジェクトにおけるユーザー層となりうるため、西海岸プロジェクトの成長余地は大きいだろう。

成長戦略

西海岸プロジェクト



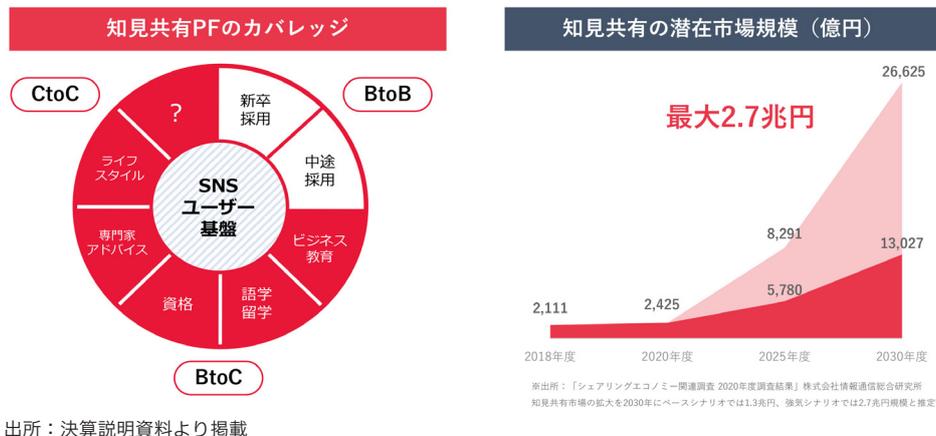
## CtoC サービスの知見共有プラットフォーム立ち上げ予定

### 4. 知見共有プラットフォーム

新収益モデルの創出に向けた施策では、2021年1月期第2四半期にBtoCサービスとして会員向け有料講座事業を開始し、順調に立ち上がっている。

さらにユーザー間での様々な知見取引に対して課金を行うCtoCサービスとして、知見共有プラットフォームを立ち上げる計画だ。ユーザー獲得の中核である「高品質なユーザーコミュニティ」の豊富な運用ノウハウを、キャリア以外のテーマに拡張し、様々な分野の知識・経験・スキルを軸としたサービスを提供する。2021年1月にアルファ版をサイレントリリースしており、2021年内のベータ版公開に向けて機能を改善中である。そして2030年に最大2.7兆円規模に拡大すると想定される知見共有市場でのシェア獲得を目指す方針だ。

### 知見共有プラットフォーム



## 5. 中期成長期待

当面は成長を加速させるための先行投資段階だが、ハイクラス学生・若手社会人とハイクラス企業に特化して、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市場環境は良好だ。新サービスも寄与して損益分岐点をブレイクすれば利益水準が一気に高まるだろう。中期成長が期待される。

## ■ 株主還元策

### 現時点における配当については未定

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・多様化や新規の投資に充当することにより、更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