

# ホリスティック企業レポート ハウテレビジョン 7064 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート  
2019年4月26日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20190425

## 新卒学生及び若手社会人向けリクルーティング・プラットフォームを運営 難関大学学生・出身者と入社難易度の高い外資系を始めとする企業をマッチング

アナリスト:高木 伸行 +81(0)3-6858-3216  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

### 【7064 ハウテレビジョン 業種：サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2017/1	324	-	-10	-	-11	-	-11	-	-13.1	-46.9	0.0
2018/1	390	20.4	11	-	10	-	36	-	40.0	-6.9	0.0
2019/1	658	68.7	72	6.5×	69	6.9×	52	44.4	57.0	145.9	0.0
2020/1 予	824	25.2	100	38.9	92	33.3	59	13.5	50.9	-	0.0

(注) 連結ベース。2020/1期は会社予想。2020/1期EPSは公募株式数(220千株)を考慮した期中平均株式数により算出  
2017/1期及び2018/1期のBPSは種類株式に対する残余財産分配額を控除して算定

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	3,415円(2019年4月25日)	本店所在地 東京都渋谷区
発行済株式総数	1,220,000株	設立年月日 2010年2月9日
時価総額	4,166百万円	代表者 音成 洋介
上場初値	3,745円(2019年4月25日)	従業員数 32人(2019年2月)
公募・売価	1,210円	事業年度 2月1日～翌年1月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎年4月
		【主幹事証券会社】 みずほ証券
		【監査人】 有限責任監査法人トーマツ

## > 事業内容

### ◆ 難関大学生向けリクルーティング・プラットフォームを提供

ハウテレビジョン(以下、同社)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」、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)」及び広告配信プラットフォーム「Elite Youth Recruiting DSP」の運営管理等(DSP サービス)を通じたキャリアプラットフォーム事業を行っている(図表1)。

【図表1】サービス別売上高

サービス	18/1期		19/1期第3四半期累計	
	販売額	構成比	販売額	構成比
	(千円)	(%)	(千円)	(%)
外資就活ドットコム	363,857	93.2	375,835	83.2
Liiga	20,503	5.3	44,312	9.8
DSPサービス	5,898	1.5	31,581	7.0
合計	390,259	100.0	451,728	100.0

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

### ◆ 外資就活ドットコム

外資就活ドットコムは10年4月にリリースされたが、14年2月にはスマートフォンアプリも加わり、利便性が格段に高まった。国内、国外の難関大学に所属する学生の利用を想定し、同社が厳選した外資系企業や入社難易度が高い国内企業(以下、採用募集企業)の募集情報を掲載している。外資就活ドットコムは卒業年次に関係なく登録できるため、低年次の学生も登録しており、そのような会員向けに3カ月以上の勤務を前提とした有給の長期インターンシップについての情報も掲載している。

採用募集企業の業種としては外資系、日系を問わず、金融機関、コンサルティング会社、投資顧問会社、ベンチャーキャピタル、総合商社等、報酬が高く、入社難易度の高い先が中心である。採用募集企業の選定基準は厳しく、足元では新規申込に対して選定率は50%程度とのことである。

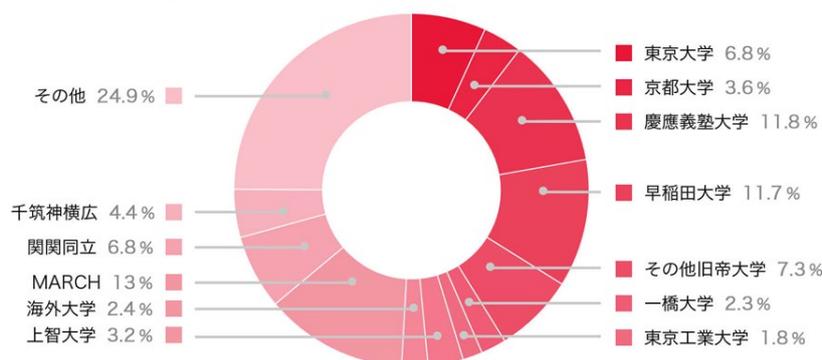
プラットフォームのコンセプトが明確であるため、難関大学の在籍者が多数を占め、登録会員の均質性が高い点は一般的なリクルーティング・プラットフォームとは一線を画している(図表2)。

注1) 送客数とは同社のサイトから、採用募集企業の採用ページまたは募集の応募フォームに送客した数を示す

注2) Daily Active Userの略称であり、1日当たりの同社サービスを利用したユーザー数を示す

外資就活ドットコムの収益化モデルは、登録会員に対しては無償でコンテンツを提供し、採用募集企業から広告掲載料や成約課金を受け取るというものである。登録会員数の増加やアクティブユーザーの増加により、プラットフォームの価値が高まっている。19/1 期末の登録会員数は累計 168,959 人(前期末比 34,754 人増)、19/1 期の月間平均送客数<sup>注1</sup>は 28,090 人(前期比 9,078 人増)、月間平均 DAU<sup>注2</sup>数は 3,274 人(同 1,236 人増)となった。

【 図表 2 】 外資就活ドットコム登録会員の所属大学



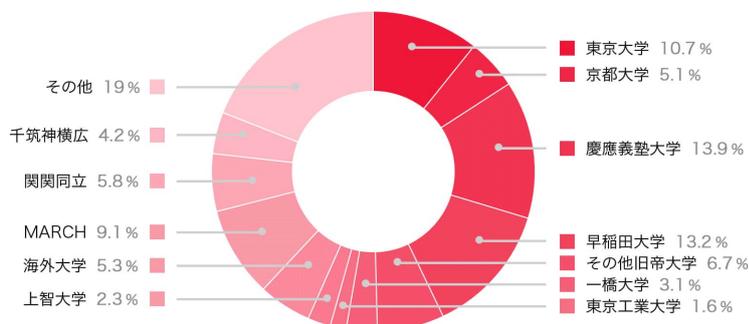
(注) 19年3月時点  
(出所) ハウテレビジョン ホームページ

### ◆ Liiga

16年2月にリリースされた Liiga は、若手ハイクラス社会人層のスキルアップやキャリアアップを支援することを目的としており、スキルアップやキャリアアップにつながるプログラムを多数揃えている。就職活動を終了した外資就活ドットコムの登録会員に対して Liiga の案内をしており、Liiga の登録会員の40%程度が外資就活ドットコムの登録会員出身者で占められている。

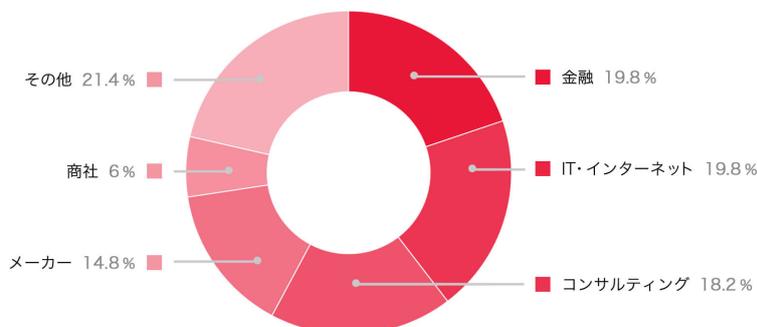
Liiga 登録会員の出身大学の分布は、外資就活ドットコムの登録会員の分布と類似している。また、登録会員が所属している業界は、金融、IT・インターネット、コンサルティング等が上位を占めている(図表3、図表4)。やや高年齢のハイクラス人材をターゲットにしたプラットフォームが多いなか、採用募集企業にとっては、当サービスを利用することにより、若手のハイクラス層にアプローチできることが魅力となっている。

【 図表 3 】 Liiga 登録会員の出身大学



(注) 19年3月時点  
(出所) ハウテレビジョン ホームページ

【 図表 4 】 Liiga 登録会員の所属業界



(注) 19年3月時点  
(出所) ハウテレビジョン ホームページ

Liiga の収益は「前課金」、「人材エージェント・採用募集企業からの成功報酬売上」、「自社エージェントサービスによる成功報酬売上」の3種類に分けられる。

「前課金」は採用募集企業から受け取る広告料やデータベース利用料である。「人材エージェント・採用募集企業からの成功報酬売上」は人材エージェントが Liiga を利用し、登録会員を人材エージェント自身の顧客企業等に紹介して成約に至った際に受け取る採用成功報酬と採用募集企業が直接 Liiga の登録会員にアプローチし採用に至った際に受け取る報酬を指す。「自社エージェントサービスによる成功報酬売上」は 19/1 期に入り本格的に運用を開始したサービスで、同社が Liiga を利用する募集企業に対して登録会員を紹介し、採用が決まった際に受け取る成功報酬を指している。

注3) Monthly Active User  
の略称であり、1カ月間に1  
度でも同社サービスを利用  
したユーザー数を示す

19/1 期末の Liiga の登録会員数は累計 24,946 人(前期末比 8,384 人増)、  
19/1 期の月間平均 MAU<sup>注3)</sup>数は 2,860 人(前期比 777 人増)、月間平均マ  
ッチング数は 560 人(同 224 人増)となった。

> 特色・強み

◆ DSP サービス

DSP サービスでは、外資就活ドットコム及び Liiga の主要な登録会員である難関大学生及びハイクラス社会人層に特化した広告配信プラットフォーム Elite Youth Recruiting DSP の運営管理を通じて、広告配信企業等より広告料を受け取っている。

◆ 明確なターゲットと高い参加者の均質性

外資就活ドットコムは難関大学生に、Liiga は入社難易度の高い企業に所属する、キャリア志向の強い若手ハイクラス社会人層をターゲットとしている。また、外資就活ドットコムは募集企業を入社難易度が高い企業に限定しており、両リクルーティング・プラットフォームの均質性は高い。

均質性を担保するために、ターゲットワードを絞った SEO 対策を実施している。また、先輩からの口コミにより後輩が登録会員にケースも多く、Liiga では外資就活ドットコム経由の会員が4割程度を占めているなど、均質性が担保される会員獲得構造となっている。

◆ 日常的に訪れる価値のあるプラットフォーム

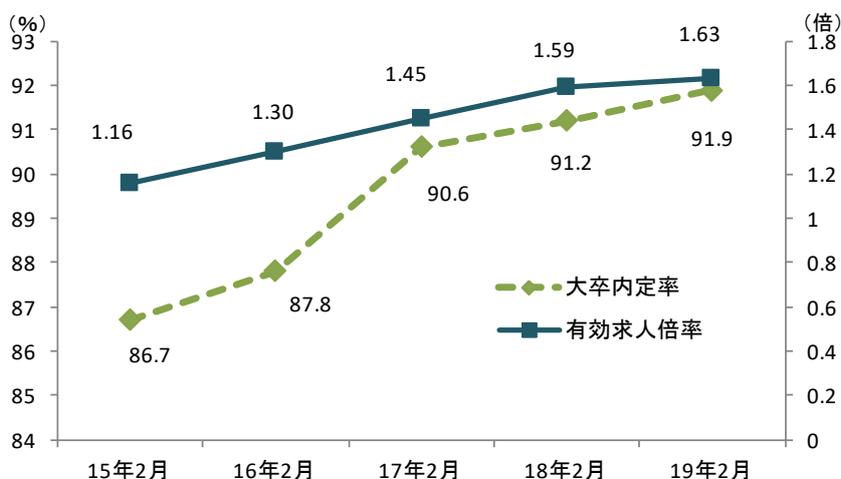
メディア、コミュニティを運営し、職探し以外の目的でもプラットフォームへ訪れる機会を増やしている。日常使いを促進することで求人広告、スカウトへの誘導量が増える構造となっている。

> 事業環境

◆ 売り手市場が続く労働市場

19年2月の有効求人倍率は1.63倍(季節調整値)と労働者、求職者にとって有利な状況にある。大卒内定率も91.9%と高い水準にとどまっており、企業の採用意欲の高さが伺われる(図表5)

【図表5】需給がタイトな労働市場



(注) 有効求人倍率は季節調整値  
(出所) 各種統計資料を基に証券リサーチセンター作成

新卒一括採用に加えて通年採用を拡大する動きが広がりつつあり、戦後続いた新卒一括採用と終身雇用に偏った雇用慣行は転機を迎えている。また、自らの専門スキルを活かし、職務や勤務地を絞り込んで働く就労形態である「ジョブ型」の雇用契約を前提とする人材採用も一般的になりつつある。

通年採用への動きやジョブ型採用の拡大は、雇用流動化が更に進むきっかけとなりうるため、同社のようなリクルーティング・プラットフォームの運営者にとって好ましい事業環境が続くことが予想される。

#### ◆ 競合

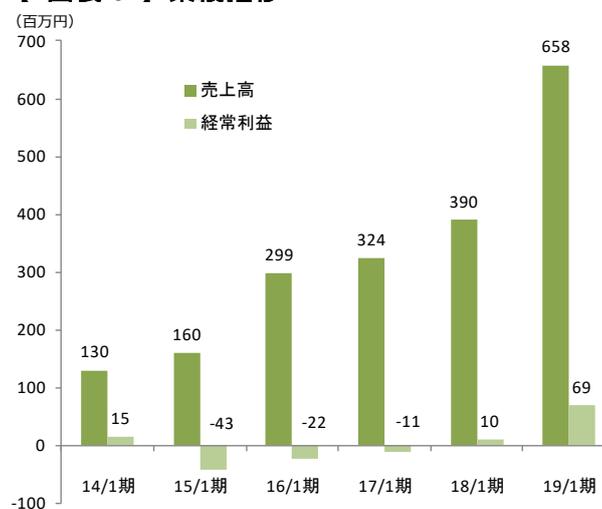
同社が属する新卒採用支援市場、中途採用支援市場には企業向け、就職希望者向けリクルーティング・プラットフォームは多数存在するが、同社のようにハイクラス企業、ハイクラス大学生・若手社員に明確にターゲットを絞り込んだものは見当たらない。

## > 業績

#### ◆ 過去の業績推移

同社の業績を見ると、モバイルアプリケーションの開発や Liiga の開発といった先行投資が重なったため、15/1 期から 17/1 期まで経常損失を計上している(図表 6)。

【図表 6】業績推移



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

18/1 期は外資就活ドットコムが前期に引き続き拡大した。期末の登録会員数は前期末比 21%増となり、月間平均送客数は前期比 23%増となった。

また、17/1 期にリリースした Liiga の 18/1 期末の登録会員数累計は前期末比 3 倍増となった。企業向けダイレクト・リクルーティングサービスと人材エージェント向けに展開しているスカウトサービスに加えて、18/1 期から登録会員を企業に紹介する自社エージェントサービスを開始したことにより、売上高は拡大し、外資就活ドットコムに次ぐ同社の事業の軸に育ちつつある。

19/1 期も外資就活ドットコムの月間平均送客数は前期比 48%増と大幅に増加した。このような中、高単価顧客企業へシフトしたため、期末の顧客企業数は前期末比 9%減となったが、選別効果と送客数の増加を映して広告収入が増加したため、顧客企業単価は大幅に上昇し、売上高は同 39%増となった。

Liiga も順調に拡大した。登録会員数と企業数の増加により、マッチング数は前期比 67%増となった。採用率の上昇に加えて、自社エージェントサービスの立ち上げにより、採用単価も同 46%上昇したため、売上高は大幅増となった。

#### ◆ 20 年 1 月期の会社計画

同社は 20/1 期について、売上高 824 百万円(前期は 658 百万円)、営業利益は 100 百万円(同 72 百万円)、経常利益は 92 百万円(同 69 百万円)を計画している(図表 7)。外資就活ドットコム、Liiga の売上高予想は公表されていないが、外資就活ドットコムは前期比 1 割程度の増収、Liiga は同 6 割程度の増収、DSP サービスは同横ばいを見込んでいるようである。

費用面では開発人員やコンテンツ作成に向けての編集部員増加、顧客企業拡大にむけて営業人員の増加を計画しているが、営業利益率は前期比 1.2%ポイント改善の 12.1%を見込んでいる。営業外収益は見込まず、営業外費用は上場関連費用と支払利息により 8 百万円を見込んでいる。なお、特別損益は見込んでいない。

【 図表 7 】 20 年 1 月期の会社計画

	17/1期	18/1期	19/1期	20/1期(予)
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
売上高	324	390	658	824
売上原価	105	99	137	161
売上総利益	219	291	520	663
販売費及び一般管理費	229	279	448	562
営業利益	-10	11	72	100
営業外収支	-1	-1	-2	-8
経常利益	-11	10	69	92
特別損益	-	13	-	-
当期純利益	-11	36	52	59

(注) 予想は会社予想  
(出所) 届出目論見書、適時開示資料を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 成長戦略

同社は長期的にはユーザー拡大による人材採用ビジネスの拡大と SNS プラットフォーム構築によるキャリアアップ支援ビジネスの展開による成長を目指している。

ユーザー拡大に向けては、20/1 期中に外資就活ドットコムと Liiga のログイン ID を共通化し、外資就活ドットコムユーザーの Liiga 利用率を高めることで、同社のプラットフォームへの滞留強化を図る予定である。また、現状は関東中心での会員獲得であるが、関西・地方へのマーケティングの強化を計画している。また、米国では東海岸での会員獲得が多いが、技術・分析系職種の志望者が多い西海岸の会員を取り込むためのサービス開発を考えている。

SNS プラットフォーム構築によるキャリアアップ支援ビジネスの展開については、ユーザーの相互刺激を促進する能力開花 SNS プラットフォームを構築し、企業向けだけでなく個人向けビジネス開発の土壌づくりを考えている。外資就活ドットコムと Liiga にはコミュニティと呼ばれるクローズドな情報や意見交換の場が既にあるが、このコミュニティへの投稿は拡大しており、SNS 化へのポテンシャルは十分あると同社は判断している。SNS プラットフォームについては来期から本格的に取り組む意向であるが、SNS プラットフォームのユーザー基盤に対してビジネス教育や語学教育などのキャリアアップ支援ビジネスの展開を通して収益化が期待される。

## > 経営課題/リスク

### ◆ 四半期ごとの業績変動

同社の事業は就職活動が本格化する時期やインターンの募集時期にプラットフォームのトラフィックが増大し、同社の収益も大きく変動する(図表 8)。今後は通年採用の拡大に伴い平準化が見込まれるものの、収益水準が低いこともあり、四半期決算の業績が著しく変動する可能性がある。

【図表 8】四半期業績変動

18/1期	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		通期	
	(千円)	(%)	(千円)	(%)	(千円)	(%)	(千円)	(%)	(千円)	(%)
売上高	98,535	25.2	104,835	26.9	81,380	20.9	105,508	27.0	390,259	100.0
営業利益	17,738	149.9	10,005	84.5	-18,409	-155.5	2,502	21.1	11,837	100.0

19/1期	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		通期	
	(千円)	(%)	(千円)	(%)	(千円)	(%)	(千円)	(%)	(千円)	(%)
売上高	145,650	22.1	182,104	27.7	123,974	18.8	206,801	31.4	658,529	100.0
営業利益	10,096	14.0	29,292	40.5	-19,282	-26.7	52,243	72.2	72,349	100.0

(出所) 届出目録見書を基に証券リサーチセンター作成

### ◆ 個人情報保護

同社は登録会員、顧客企業等の個人情報を保有している。19年3月のプライバシーマークの取得に示されるように個人情報管理体制の充実に努めているが、万が一個人情報の漏洩が発生した場合には、当社に対する損害賠償請求や社会的信用の失墜により、同社の事業や業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当

同社は成長段階にあると考えており、内部留保の充実を図り、事業拡大に向けての投資等に充当する計画であることから、配当の実施の可能性やその時期については現時点では未定としている。

【 図表 9 】 財務諸表

損益計算書	2017/1		2018/1		2019/1	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	324	100.0	390	100.0	658	100.0
売上原価	105	32.4	99	25.4	137	20.8
売上総利益	219	67.6	291	74.6	520	79.0
販売費及び一般管理費	229	70.7	279	71.5	448	68.1
営業利益 (損失)	-10	-	11	2.8	72	10.9
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	1	-	1	-	2	-
経常利益 (損失)	-11	-	10	2.6	69	10.5
税引前当期純利益 (純損失)	-11	-	24	6.2	69	10.5
当期純利益 (純損失)	-11	-	36	9.2	52	7.9

貸借対照表	2017/1		2018/1		2019/1	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	105	54.4	172	69.9	224	73.0
現金及び預金	81	42.0	154	62.6	180	58.6
売上債権	19	9.8	13	5.3	38	12.4
棚卸資産	0	0.0	0	0.0	0	0.0
固定資産	87	45.1	73	29.7	83	27.0
有形固定資産	9	4.7	8	3.3	9	2.9
無形固定資産	29	15.0	30	12.2	44	14.3
投資その他の資産	48	24.9	34	13.8	29	9.4
総資産	193	100.0	246	100.0	307	100.0
流動負債	111	57.5	138	56.1	159	51.8
買入債務	-	-	2	0.8	1	0.3
短期借入金	50	25.9	50	-	50	-
1年内返済予定の長期借入金	17	8.8	6	2.4	-	-
固定負債	23	11.9	14	5.7	1	0.3
長期借入金	18	9.3	12	4.9	-	-
純資産	57	29.5	93	37.8	145	47.2
自己資本	57	29.5	93	37.8	145	47.2

キャッシュ・フロー計算書	2017/1	2018/1	2019/1
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-19	71	88
減価償却費	27	20	25
投資キャッシュ・フロー	-24	18	-43
財務キャッシュ・フロー	-21	-17	-18
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-65	72	26
現金及び現金同等物の期末残高	81	154	180

(出所) 届出目論見書、決算短信を基に証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。