

登壇

司会：お時間になりましたので、これより株式会社ハウテレビジョン 2025 年 1 月期通期決算説明会を開催いたします。本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

開催にあたりまして、各種お願い、ご連絡事項を申し上げます。本説明会は決算報告の後、質疑応答の時間を設けております。質疑応答はコントロールパネルの Q&A 機能よりテキスト形式にてお受付いたします。16 時 20 分頃から質疑応答に移らせていただき、頂戴したご質問を読み上げ、ご回答させていただきます。

お時間の関係上、全てのご質問にお答えできない場合もございます。あらかじめご了承ください。なお、本説明会の途中、チャット機能は使えませんので、何かお困り事などございましたら、Q&A 機能にてお知らせください。

また説明会終了後、3 分程度のアンケートをお願いしております。ご協力いただけますようどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、これより 2025 年 1 月期中期決算について、代表取締役社長の音成洋介よりご報告させていただきます。

音成：皆さんお集まりいただきまして、ありがとうございます。ハウテレビジョン代表取締役社長の音成洋介でございます。これより当社の 2025 年 1 月期の決算概要と今後の事業計画についてご説明させていただきます。

当社は、16 四半期連続で前年同期を上回る売上成長を達成いたしました。2025 年 1 月期第 4 四半期においては、創業以来最高となる売上高 5.3 億円を記録しております。新卒・中途サービスが順調に伸びる中、RPO 事業がグループインし、ハウテレビジョングループ全体としての売上成長に寄与しております。

こちらは第 4 四半期および通期の実績と計画対比を示したものです。通期では前年同期比で売上高 18%増、EBITDA が 8%増となっております。期初計画に対してはいずれも 9 割以上で着地をしているといった形でございます。

新卒サービスは 17 億 7,200 万円、中途サービスが 2 億 9,000 万円、RPO が 1 億円となっております。

次に費用の四半期推移をご覧くださいと思います。2025 年 1 月期は事業成長のための人員拡充と外注費への投資を実施しました。

特に人件費のほうは昨年前期比で増加しておりますが、こちらは優秀な人材を確保し、組織基盤の強化を図ったものでございます。

具体的な費用の内訳について、さらに詳細ご説明いたします。2025 年 1 月期の費用としましては 17 億 6,400 万円で、前期に比べると 3 億 2,900 万円の増加という形になっております。

人件費は 8 億 5,700 万円ということで 1 億 4,600 万円の増加、外注費も増加しております。なお売上高の進捗率に応じて、費用もほぼ同程度の進捗率となっており、コスト管理が適切に行われております。

こちらが従業員数の推移となっております。2025 年 1 月末時点の連結ベースで 81 名となっております。事業別としては新卒サービス 45 名、中途サービス 6 名、mond が 11 名、RPO サービスが 8 名、コーポレート部門が 11 名という形になっております。

2026 年 1 月末時点では 95 名程度までの増員を想定しているというところでございます。こちらは、優秀な人材の確保というところが当社の事業成長戦略において非常に重要な要素と捉えておりますので、引き続き積極的な採用活動を行っております。

次に当社の各事業の概況についても説明させていただきます。当社キャリアプラットフォーム事業におけるお客様の取引社数と会員数の推移ですが、社数 981 社、累積会員数 58 万人にまで到達しており、どちらも着実に成長をしております。

こちらはキャリアプラットフォーム事業の詳細の指標ですが、左側が新卒、右側が中途です。

新卒サービスでは掲載型商品の累積送客数が大きくなっており 354 万人以上です。配信型商品のスカウト承諾数も 7 万 7,000 件と拡大をしております。特に 2021 年のリニューアル以降、スカウト機能の利用が大幅に拡大をしており、現在新卒の売上の約 3 割を占めるに至っているところでございます。

中途サービスにおいては、職務経歴書の累積更新回数が 16 万回、累積マッチング数は 12 万件を達成しております。2024 年 1 月期には利用エージェント数も増加し、マッチング数がさらに拡大しているというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



次にキャリアプラットフォーム事業における新たな取り組みをご紹介します。2027 年卒の就職活動が本格化し始める時期において、学生のニーズに合った新サービスを次々に投入しております。

例えば、トップ企業を目指す学生向けのオンライン合同説明会、エンジニア学生向けの AI エントリーシートビルダーのようなテクノロジーを活用したサービスなど、ユーザー価値を高めるような施策を展開しております。

中途サービスにおいては、これまで「Liiga（リーガ）」として運営してきた若手社会人キャリアプラットフォームを、「外資就活ネクスト」へとリブランディングをする予定です。これにより、新卒サービスと中途サービスの統合をスムーズに進めていく予定です。

続いて 2026 年 1 月期の事業計画についてご説明いたします。売上については、キャリア領域とキャリア以外領域における内部成長と、外部成長に分けて表示しております。

キャリア領域においては新卒、中途それぞれの得意分野に注力した新商品や顧客深耕とアップセルに注力をしてまいります。さらに新たな試みとして新卒と中途それぞれにおいて紹介事業の立ち上げを計画しております。

費用面につきましては、社員増と出社回帰が進んできているため、現在の赤坂アークヒルズから、新たに六本木ヒルズへのオフィス移転を 2026 年 1 月期に計画をしており、一過性の移転費用が発生する予定です。

上記の一過性の費用に加えて、紹介事業の立ち上げのための先行投資ですとか、mond（もんど）の成長加速化のための投資も実施をしてまいります。

これら取り組みによって中長期的な売上利益の最大化を実現してまいります。

具体的な計画数値についてご説明させていただきます。売上としては連結ベースで 27 億 5,000 万円、EBITDA は 2 億 6,700 万円、営業利益は 5,000 万円を予定しております。

売上高の内訳といたしましては、新卒サービスが 22 億 7,600 万円、中途サービスが 3 億 700 万円、RPO サービスが 1 億 4,200 万円、mond が 1,200 万円、その他となっております。

利益が前期比で減少しておりますが、こちらは本社移転に伴う一時費用と、加えて新規事業である紹介事業の立ち上げなどのため積極的な成長投資を行うことが背景です。これは将来的な成長のための戦略的な判断として行うところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



具体的な費用計画の科目別での詳細はこちらに提示させていただいております。総じて 2026 年 1 月期は中長期的な事業成長を継続するための人的資本の拡充、顧客・会員獲得のためのマーケティングというところとオフィス移転に伴う費用増を見込んでいるというところがございます。

最後にハウテレビジョンの事業戦略についてご説明させていただきます。このマトリックスは縦軸に成長性、横軸に収益性というところを取って、当社が展開している各事業のポジショニングを示したものでございます。

キャリアプラットフォーム事業は、事業開始より長く時間も経っておりますので、安定的な成長性と高い収益性のバランスに優れた、非常に魅力的なフェーズでございます。

外資就活ドットコムにおきましては、利益率を維持しつつも売上高を成長させるという戦略を取っており、外資就活ネクスト（旧：Liiga）は新卒との会員基盤一体化を進めていくことで、売上高 x 利益率を成長させていくことを目指しております。さらにグループインしたログリオにおいては、グループシナジーを生かした形での高成長を目指しているというところがございます。

新規事業領域におきましては、mond のプロダクト開発と収益化の加速を第 1 に取り組んでいきたいなと思っております、こちらが今後の当社グループの収益の柱になっていくだろうと考えております。

M&A に関してはいろいろ模索しており展開しておりますが、既存事業よりも高い成長が期待できて、利益率は一定以上、既存事業とのシナジーが見込めるというところを観点に、様々な会社さんというところでお話させていただいているところがございます。

以上で簡単ではございますが、私からの決算説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それではこれより質疑応答に移らせていただきます。お手元の Q&A 機能より、ご質問がある方は入力いただければと思います。それでは最初の質問を読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：2 月 17 日のプレスリリースにて米国法人を設立されたのを拝見しましたが、mond の海外展開についてお考えがあれば教えていただきたいと思います。

音成 [A]：ご質問ありがとうございます。mond の海外展開ですね。mond はそのサービス自体が当初よりグローバルなサービス展開を目指して設立したプロダクトです。mond は現時点では日本国内でのユーザーが順調に増え続けており、当期以降は海外においても積極的にマーケティングをしていきたいと考えております。

単に海外市場を志向するのみならず、ユーザーエクスペリエンスや AI 活用など国内プロダクトが出遅れている先進的な領域において、米国子会社を通じてそういった領域の技術者や AI リサーチャーと連携をしながら、われわれのプロダクトのグローバル化をさらに進めていきたいと考えているところでございます。こういった知見は国内ではなかなか獲得しがたく、米国法人にて取り組んでいきたいと考えているところです。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問ございませんでしょうか。お手元の Q&A 機能よりご質問ある方、ご入力いただければご回答差し上げたいと思います。よろしくお願いいたします。

質問者 [Q]：紹介事業の立ち上げをこのタイミングで決意された背景を教えてください。積極的な投資をされるとのこと、今後の成長を楽しみにしております。mond 事業の中身はまだ見えておりませんが、mond に関する開示もご検討いただければ幸いです。

音成 [A]：ご質問いただきありがとうございます。紹介事業の立ち上げは、長らく顧客企業からは要望され続けていたサービスですが、まさにいろいろタイミングがちょうど合ってこのタイミングで開始いたしました。紹介事業をやっていた方が、数年前に当社にジョインいただいたというのが大きく、実際に紹介事業を立ち上げ運営をしてきている人がいるかいないかは大きな差があるかなと考えております。

われわれのプラットフォームの課題は、就活後半での価値提供ができていない点にあります。足元で就職活動が前倒しとなる環境において、就活前半期から中盤までは価値提供ができるのですが、就活後半期になると、どうしてもわれわれのサービスから離脱するユーザーが増えてくるところが

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



課題となっていました。就活後半期のユーザーに対してしっかりと採用企業をマッチングしていくためには、ユーザーに寄り添った形で就職先をしっかりとご紹介するサービスが必要であると考えております。

またこれにより、就活の超早期から終盤まで一気通貫で、ユーザーないしクライアント企業にサービス提供ができるような仕組みがやっと作れる状況になってきたかなと思っているところでございます。

さて、mond に関する開示は、徐々にではございますけれども検討していきたいなと思っているところでございます。こういった数字を出すかについては今後検討させていただければと思います。ありがとうございます。

司会 [M]：次にいただいているご質問です。

質問者 [Q]：今期は先行投資を行うとして、それに対する成果についての収益拡大の規模と時期についてどんな考え方を見ておけばいいのでしょうか。今期前提なのか数年待たないといけないのかというところですね。お願いいたします。

音成 [A]：ご質問ありがとうございます。基本的にはわれわれとしては、投資は売上に繋がるものであり、大きなグロースに繋がるものという見方をしております。投資に対する成果は数年で跳ね返ってくるものと思っています。

また適切なタイミングで追加投資を行い、さらに売り上げを大きくしていくことが重要であると思っております。われわれとしては、今期投資したものが5年後になったら返ってくるような時間軸では考えておらず、1.5～2年後くらいのタイミングで返っていくような形に伸ばしていきたいと思っています。

再投資をすることによる売上の上昇サイクルというところは、実際に事業投資を行う中で、見えてきているところかなと思っていますので、そこに積極的に取り組んでいければと考えています。

司会 [M]：その他ご質問ある方いらっしゃいますでしょうか。まだお時間ございますので、ご質問があれば、Q&A 機能より入力していただければと思います。ご質問のほう、大丈夫でしょうか。

それではご質問、他にないようですので、こちらで株式会社ハウテレビジョンの2025年1月期通期決算説明会を終了させていただきます。

終了後、アンケートへのご協力をお願いいたします。画面切り替え次第アンケート画面が表示されますので、3分程度ですので、ご協力いただければと思います。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

アンケートにご回答いただいた方には、次回の説明会のご案内を差し上げます。

本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com