

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 2026 年 1 月期第 4 四半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。

決算発表会につきましては、昨日、当社の IR ページにて代表取締役、音成による決算説明動画を公開しておりますため、本日は取締役 CFO 清水より概要のご説明とさせていただきます。

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。本説明会は概要説明の後、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受け付けいたします。4 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、すべてのご質問にお答えできない場合もございますため、あらかじめご了承ください。なお、チャット機能は使えませんので、何かお困りごとがございましたら、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、2026 年 1 月期第 4 四半期決算について、取締役 CFO 清水伸太郎よりご報告させていただきます。

清水：皆様、本日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。株式会社ハウテレビジョン取締役 CFO の清水伸太郎でございます。これより 2026 年 1 月期第 4 四半期決算についてご報告させていただきます。前段で終わった期の事業概況、その後、2027 年 1 月期の事業計画についてご説明させていただければと思います。

まず、2026 年 1 月期の決算概要についてご説明させていただきます。

ホームページに掲載しております資料も併せて見ていただければと思います。2026 年 1 月期の第 4 四半期につきましては、売上は前年同期比で 24%増加しました。4Q の 5.33 億円から 6.58 億円に伸びました。通期では 18%の増加、期初対比での進捗は 93%となっております。季節性については、2025 年 1 月期までは比較的 2Q が売上を牽引する形でしたが、終わった 2026 年 1 月期については、このトレンドが変化しました。

これまで売上が立たなかった 1Q（2～4 月）の最初の四半期に、就職早期化の影響を受け、売上が流れ込んできています。その結果、1Q に売上が、2Q から前倒される形になっております。ただ

し、1Q と 2Q を足した上半期全体では、計画通りの進捗だったので、あくまで 1Q と 2Q 間での早期化に過ぎず、通期で見ると特段の影響はなかったと考えています。

次ページで、もう少し詳細についてご説明させていただければと思います。

売上は計画に対して 93%で着地しております。27.5 億円を計画していたのに対し、約 26 億円で着地しております。費用は 27 億円を見込んでいたところ、23 億円程度で済みました。2026 年 1 月期はオフィスの移転を計画しており、オフィス移転費用・旧オフィスの原状回復義務・固定資産の加速償却等のコストを最大で見込んでおりましたが、コスト合理化に成功し、27 億円の費用見込みに対して 15%節減し、85%で着地しました。その結果、営業利益は期初計画の 5,000 万円に対して 2.5 億円の着地になっております。

続いて、費用のご説明をさせていただければと思います。先ほど説明したオフィス移転にかかわる費用の詳細についてです。オフィス移転は昨年初時点で決議済みでしたので、2026 年 1 月期の期初より、旧オフィスの有形固定資産について、法定年数で償却していたものを、移転予定の 2026 年 1 月末にかけて、12 カ月間で一気に加速償却を行なったため、減価償却費が例年より多く発生した年となりました。2025 年 10 月から新オフィスの契約が開始し、また旧オフィスの賃料が終了するのは 2026 年 3 月末なので、2025 年 10 月から 2026 年 3 月までの間は賃料二重払いが発生しております。その影響が 4Q の 11~1 月には乗っています。

原状回復については、本来であれば旧オフィスの内装を全て壊し、B 工事を実施し入居時と同じ状態に復元する義務があるため、期初予算では費用発生を見込んでおりましたが、居抜き退去することができました。すなわち原状回復義務を、次に居抜きで入るテナントさんに引き継ぎ、そのまま退去することに成功しました。見込んでいた費用が発生しなくなった他に、入居時より費用計上してきた資産除去債務（見込みの原状回復費用を積んできたもの）もなくなり、戻し入れ益が発生しました。足元で工事費が職人さんや資材を含め高騰している環境下において、この点が大きく効いて、結果として費用を大きく節減できたと考えております。

もう1点、従業員数も期初はかなり増えることを見込んでいました。採用を進める一方で、生産性の向上もうまくできております。結果として想定人員数の読みとの差も、人件費の節減として大きく効いています。

次のページでは、勘定科目ごとの比較を示しております。

金額で見ると、期初計画との差で人件費、減価償却、本社費用などの節減が効いています。一方で通信費や広告宣伝費は、期初予想の水準通りに使いました。特に通信費は、クラウドサーバーやNotion、SlackといったSaaS型の業務ツールが多く、このあたりは期初計画との差が出にくく、見込んだとおりの推移になっています。

以上、2026年1月期についての説明を差し上げました。

続いて、KPIについても説明いたします。

当社のLIFEプラットフォーム（旧・キャリアプラットフォーム）は、新卒・中途採用及びRPO（企業採用人事のアウトソーシング事業）、の三つが主な事業となっています。

以上のうち、「外資就活ドットコム」や「外資就活ネクスト」のサービスは、主なKPIとして、取引社数と会員数を開示しております。取引社数は累積で示しておりますが、順調に伸び、延べ1,000社を超えています。会員数もプロダクト集客力が引き続き高い状況で、累積で70万人を超えています。

中途サービスの「外資就活ネクスト」（旧・Liiga）については、別ブランドでやっていたものを外資就活ブランドに統一したことなどが、会員数の増加に寄与しています。

続いて次ページでは、より詳細なKPIを示しています。

左側に新卒、右側に中途及びmondのKPIを示しております。まず左の新卒を見ていただくと、上に送客数、下にスカウト承諾数を載せております。長く弊社を見ていただいている方はよくご存知だと思いますが、弊社の「外資就活ドットコム」は、主に採用広告を載せる掲載型サービスと、スカウトを打つ配信型サービスが主軸です。

掲載型サービスは、クライアントの採用目標を達成するために何ヶ月採用広告を載せますといったサービス内容ですが、広告掲載した結果、何名くらいの学生がクリックして企業に送客されたかをみることで広告効果を推測することができます。創業以来堅調に伸びてきており、クライアント企業さんに対ししっかり価値をお返しできることが伺えます。

また、2021 年以来伸びてきているスカウトの配信型サービスは、直近の売上増をドライブしてきたサービスです。スカウトは、採用企業が「弊社にエントリーしませんか」という趣旨で、自社が採用したいと思う学生を検索して、スカウトを送付できるサービスです。ここで示している承諾数は、採用企業が送付したスカウトを学生が承諾した総数です。スカウトを受信した学生が、無視して消した数を含まず、学生側が承諾し効果を出した数です。採用企業が弊社からスカウトを買って使って採用効果を出しており、プロダクトとしての 価値自体が成長しているところが見えていただけたと思います。

続いて右側ページの KPI についてご説明します。

右上は「外資就活ネクスト」、中途サービスです。採用企業または転職エージェントが「外資就活ネクスト」に登録して採用候補者であるユーザーに「転職しませんか？」とスカウトを打ち、ユーザーが話を聞いてみようかと承諾したマッチング数を記載しています。

弊社はマッチングのプラットフォームなので、採用企業あるいは転職エージェントと、採用候補者をつなぐところまでが基本的な価値提供です。マッチング後、個別で候補者の方がエージェント経由あるいは直接企業の採用選考に応募して履歴書などを送り、面接を受けて、最終的に内定して入社が決まると、成功報酬が弊社に発生します。

中途の成功報酬の特徴として、マッチしてから入社するまで半年程度のリードタイムがあることです。マッチ数がどれくらい増えているのかが、約半年後の中途事業の売上の先行指標になっています。いかにしてこのマッチを多く生むかが一つのポイントになっております。

2026 年 1 月期では、機能面での改善を行いました。「スマート面談」という、日程調整まですぐ実施できる機能を追加しました。日程調整について、プロダクト外でやり取りするのは面倒くさいところがありますが、「スマート面談」により工数削減され、より良質なマッチが生まれやすくなっています。

その他にも、従来から継続的に取り組んでいるところですが、「外資就活ネクスト」は、いかにユーザーにストレスのない優良求人を提供できるかにフォーカスしております。その意味でも、ばら

まき型の量でスカウトを打つような転職エージェントを制限し、一人ひとりの候補者を見た上で合いそうなもの、ユーザーの時間を無駄にせずその志向に合いそうな求人をしっかり当てていただけるような、優良エージェントを活用いただけるように支援しており、エージェントの表彰なども行っています。そのような取り組みの結果、良質なマッチが生まれて、入社決定がより多く生まれます。単にマッチ数を上げるだけではなくて、最終的な成功報酬につながるよう、採用目的が達成できるマッチを生むように継続的に努力してきております。

最後、こちらは LIFE 以外の知見共有プラットフォームで、新規事業としてやっている mond についてです。質問者と回答者が SNS 上で質問をやり取りするところに課金をつけることができる、CtoC 型のサービスです。

KPI として示しているのは累積 MAU です。始まって数年のサービスですが、非常に伸びてきております。2026 年 1 月末では累積 MAU が 1.3 億に到達しており、類似サービスの中では国内首位級の規模まで拡大しております。立ち上がってから間もないサービスで、ビジネスモデルも今後更なる発展の余地があります。

続きまして、事業の概況です。

今回はプロダクトの機能面での進捗と、サービス表彰についてご紹介しております。

弊社のプロダクトは、いかに優秀な学生に使っていただけるかが、他社サービスと比べたときの競争源になっており、プロダクト改善や UX 改良を継続的にを行っています。今回は学生さんのタイプ、より効率よく就職活動したいというニーズに合わせた機能として、外資就活の「就活コパイロット」という機能をリリースしています。こちらを使うことにより、就職活動のスケジュール管理や次に何やるかなど、外資就活が蓄積してきた選考体験記を AI を活用して分析し、サジェストする機能を出しております。こういったテクノロジーの活用も、学生が外資就活ドットコムに登録しようというモチベーションを促進しています。

次に、「外資就活ドットコム」の人気ランキングですが、こちらはかなりユニークな結果であると考えています。2026 年 2 月に出したものですが、2028 年卒（大学 2 年生）で既に就職活動をこれだけ捕捉できている会社は、同業他社さんではあまり多くないのではないかと考えています。我々

は就職活動に対して意識が高い、動き出しの早い学生が最初に使う就職メディアとして認知されております。

最後は、中途エンジニアの採用サービスの「ログリオ」です。「転職ドラフト」による初の表彰でログリオが選ばれました。媒体運営側からは、RPO 各社のスカウト送付数と、結果として採用につながったかが定量的に見えています。媒体契約しただけでは採用は決まらず、単に送付数が多くても採用成功には繋がらず、いかに適切な候補者にカスタマイズした良質なスカウトを打つか、スクリーニングの技術、アトラクト技術といったものが重要で、様々なノウハウがあります。そういったノウハウがあり媒体運用をうまくできるとしっかり採用が決まります。そのため媒体と RPO の利害は一致し、協力関係にあります。そのような中で、当社の「ログリオ」を他社様より表彰いただいたというのは、大きな成果だと考えております。

RPO の世界は多くの競合がいます。人事の方から見たときに、どこに出せばいいのかわからないと、最初は価格が安いところに発注しがちです。ただし、使ってみるとスカウトの打ち方が下手で採用成果につながらないことがあります。RPO の品質の差がクライアントから見えにくい中で、こういった賞をいただけるのは、今後の受注やサービス認知について前向きなことだと思っております。

以上が、事業の概況でございました。

最後に、2027 年 1 月期の事業計画についてご説明させていただければと思います。

進行期は売上 31 億円、前年比で約 20%成長を目指しております。細かい数字は、次のページでご説明させていただければと思います。

売上について、内部成長は LIFE プラットフォームと mond に分かれており、LIFE はさらに、新卒、中途、RPO のログリオの三つに分かれています。

新卒では、これまでと同様に安定的に成長を目指すことを考えております。中身では、社数よりもクロスセルや付加価値の向上に応じた価格改定などの単価上昇を想定しています。

また昨年より新卒紹介事業を開始しております。媒体に掲載しても効果が出にくい会社や採用人数は少なく媒体採用しにくい会社などに対して、成果報酬型で価値提供できるような商材を入れて、こちらのビジネスも伸ばしていければと考えています。

中途では、「外資就活ネクスト」にリブランドしてから復調しておりますが、この基調をいかに維持し、会員数を増加させながら、決定単価を上げていけるかが、ポイントとなっています。

最後は RPO の「ログリオ」です。ハウテレビジョンにグループインにしてから営業体制の構築について、PMI の中で苦勞してきたところがございますが、親会社であるハウテレビジョン本体との営業連携、先ほどの高品質なサービスといった認知を含めて、2026 年 1 月期で改善が進み、進行期では堅調な成長を想定しています。

次に mond です。昨年より売上が立ち始めて、今年は収益力をいかによりグロースさせられるかが重要な年になってきています。また就職サービスは国内市場からグローバル展開しにくい中で、mond はグローバル展開できるプロダクトをつくりたいという思いから立ち上げており、今年からは、英語圏へのサービス展開を本格的に始める計画です。

M&A については、過去にはログリオなどが M&A で入ってきていますが、そういった親和性のよい案件を、いかにリーズナブルな価格で買って、のれんリスクを抑えながら回収していくかが重要でして、案件とバリエーション次第ですが、パイプラインがいくつかございますので、こういったものが実現できるように注力していきます。

下段は費用です。今回の計画は、昨年と同様に利益が圧縮された計画となっております。全社での費用負担が大きいところは、オフィス移転に伴うところです。次ページ以降に、具体的な計画がございますが、オフィス移転による賃料増加（新オフィスと旧オフィスの賃料差）が一点目です。また、新オフィスでの有形固定資産の取得に伴う減価償却の負担が、2026 年 2 月より発生しているのが二点目です。以上の二つの負担が、固定費増として効いています。

事業に対する先行投資も費用増の要因となっています。上記で説明した内部成長を中長期的に継続していくで、既存事業（新卒、中途、ログリオ）も一定の人的投資、人員増強が必要になります。

また LIFE プラットフォームにおける新規事業、こちらはまだ発表には至っていないところですが、新プロダクトも開発中です。新卒と中途、「外資就活ドットコム」と「外資就活ネクスト」の間を繋ぐことができるようなサービス開発のための先行投資の費用を見込んでいます。

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

mond については、収益的には先行投資を継続するフェーズにあります。投資の内訳については大きく三つあります。一つ目は、グローバルにプロダクト成長させた実績や知見があるプロフェッショナル人材の採用です。二つ目は、収益を多く生む回答者をいかに獲得していくかのマーケティング投資です。最後は、海外展開で、今年より本格的に米国子会社を稼働します。

売上計画は、前年比で新卒+10%、中途+25%、RPO+20%、mond も意欲的な計画を設定し、締めて 31 億円を計画しています。一方で費用は 30.5 億円で計画しています。結果として、営業利益は 5,000 万円で、昨年の期初計画と同じ利益水準の計画になっております。

費用のところは、実際に 30.5 億円を全額使うのかがポイントになってくると思いますが、中身を見ていただくと過年度の事業計画と同様に人件費が大きくなっています。人件費は社員・契約社員の採用、外注費は業務委託の方の採用等を含むため、費用増加のおおよそ半分は人的投資に紐付くもので、人的投資費用を多く見えています。

上記以外で、費用分析をする上でポイントがあるとする、財務分析をされる方はよくご認識のことかと思いますが、弊社は進期である 2027 年 1 月期より、新リース会計の早期適用を検討しています。これにより、従来は地代家賃に計上された費用が、いったんリース資産としてオンバランスされた後に、減価償却費として計上されてきます。新リース会計適用のテクニカルな影響により、費用計画では、本社費用が減少し減価償却費が増加するように表示されています。

減価償却費はかなり増加していますが、内訳としては新オフィスの家賃相当額 1.6 億円と、固定資産の償却 7,000 万円で、合わせて 2.3 億円が減価償却費に計上されています。なお 2.3 億円が新オフィス移転に伴う費用純増額ではなく、家賃相当額から旧オフィス賃料を差し引いた金額が実際の増分です。

以上、説明差し上げました。

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。

質問者 [Q]：就職活動が早まった結果、売上計上時期の前倒しが発生していましたが、その点において、FY27 における見通しがあれば教えてください。

清水 [A]：就職活動の早期化による「外資就活ドットコム」への影響ですが、先ほど説明したとおり、売上のピークが数ヶ月前倒される傾向が出ています。2Q の売上ピークの一部が 1Q に計上される傾向が非常に強いです。進行情形についても、従来 1Q と 4Q は売上がほぼ立たない四半期でしたが、1Q で一定の売上が出てくると見ています。ただし上半期全体で見ると、あまり大きなインパクトはないと考えております。

一方で、就職活動の早期化自体は、我々の事業に対してはプラスとみています。学生の動きが早くなると、その時期に合わせた媒体を使わないと採用活動ができません。2 年生は 11 月以前から就職活動を始めており、そのタイミングの第一想起で登録されるのが外資就活ドットコムです。その取り込みをしっかりとした上で、1～2 月に大規模な EXPO を実施しております。

以上、ご回答を差し上げました。

司会 [M]：それでは、続いての質問です。

質問者 [Q]：「外資就活ネクスト」の売上増の見立てについて、「外資就活ネクスト」では採用決定年収が 921 万円まで上昇し、成功報酬単価も向上していると捉えております。今後のさらなる単価上昇の余地について、市況感を含めて伺いたいです。お願いします。

清水 [A]：ご質問ありがとうございます。ただ今のご質問は、資料 Appendix の単価上昇のページをご覧になりご質問いただいたのではないかと思います。おっしゃるとおりで、「外資就活ネクスト」ではマッチング数（数量）も増えていますが、決定単価も伸びています。

背景として、一つは「外資就活ネクスト」の会員がサービスを継続する中で、平均年齢 30 歳程度になってきています。平均年齢が上がる中で単価も上がっており、転職時の決定年収が平均 921 万円まで上昇しています。そういった背景の中で、成功報酬における当社の取り分も上がる状況にあると考えています。

もう一つの要因として、若手が採りにくい市況があります。新卒の提示年収は上がっていますし、新卒採用が難しいため中途採用にシフトしても、結局は中途市場での人材の取り合いになります。

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@scriptsasia.com

魅力的な年収が提示できないと採用成功に至らない人材市場において、若手社会人あるいは 30 歳未満は、右肩上がりに年収が上がってきている状況があります。我々のプラットフォームはこの賃金水準が上がっているタレントプールを確保しておりますので、この基調に乗って決定年収を上げ、また決定数も上げていきたいと思っております。転職して年収が上がるのは、ご利用いただいている会員にとっても良いことですので、優良な求人案件をより多く確保していくのが「外資就活ネクスト」の戦略であると考えています。

以上、回答いたしました。

司会 [M]：それでは、続いての質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：mond の収益化について、mond は通期で前年比大きく増収を達成されています。2027 年 1 月期もさらなる増収を計画されていますが、本格的な収益化に向けた手応えを教えてください。お願いします。

清水 [A]：ありがとうございます。mond の売上成長への挑戦は今次の事業計画のポイントの一つでもあります。かつて売上がゼロだった mond が、300 万円、3,800 万円へ成長し、進行期で 2.5 億円を達成できるかについては、今後の先行投資の回収や、従来は採用プラットフォームとして見られてきたハウテレビジョンという銘柄が、CtoC プラットフォームとして認識できうるか、Sum-of-the-Parts などでも評価しうるかといった将来評価に関わってくるところかと思います。まだ利益ベースでの黒転はできておりませんが、売上成長を達成すべく、当社としても人員などリソース投入してきているところです。

現状で、開示できるのは累積 MAU の KPI しかございませんが、投資進捗の度合いを伺えるものとして、費用スライド下部のサービスごとの従業員数がございます。こちらを見ていただくと、かつてゼロだった mond の従業員数が、3 人、4 人、7 人、8 人、13 人、期末時点だと 15 人と増えているのが見ていただけると思います。しっかり人員を投下し、開発プロダクト・マーケティング一丸となって mond の収益成長のために注力しており、今次の計画を達成することができれば、中期にて目指している黒字転換の糸口が見えてくるものと考えております。

以上、ご回答を差し上げました。

司会 [M]：ご質問は以上となります。それでは、株式会社ハウテレビジョン 2026 年 1 月期第 4 四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

清水 [M]：ありがとうございました。失礼いたします。

[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@scriptsasia.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@scriptsasiasia.com