

2025年4月18日

ナウビレッジ(355A)

人材業界向けマーケティングの高い認知度を基盤に
業界横展開、HubSpot導入で顧客生涯価値極大化
TOKYO PRO Market | 広告・マーケティング | 会社紹介



BLOOMBERG 355A:JP | REUTERS 355A.T

- マーケティング・コンサルティング事業を展開。コンサルティングサービス、広告運用代行サービス、Web関連制作サービスなどを展開。
- マーケティング育成の組織文化が確立し、人材サービス業界向けマーケティングで高い認知度を誇る。不動産ほか業界横展開により成長を目指す。
- CRMを基盤としたプラットフォーム「HubSpot」の導入・運用支援は、LTVを高め、持続的成長と提供サービスの高付加価値化に貢献する。

同社の事業について

マーケティング・コンサルティング事業の単一セグメントである同社事業は、①コンサルティングサービス、②広告運用代行サービス、③Web関連制作サービス、④その他（採用マーケティング支援サービス）に区分される。2024/9期売上構成比は、①27.3%、②36.5%、③25.9%、④10.3%を占める。特長・強みとして以下の点が挙げられる。

第1に、顧客のマーケティング課題の解決に対して戦略立案から業務実行、内製化支援まで一気通貫でサポートし、かつ、広告運用・SEO・SNS運用・サイト制作など、幅広いマーケティング手法に精通した優秀なマーケティング者を育成するための組織文化が確立されている点である。複雑性が高く、属人的になりやすいマーケティング技術をシンプルに言語化するため、経営者の経験やノウハウを「500時間超マニュアル」に凝縮し、研修を行っている。先行投資のタイムラグはあるものの、社員の採用が収益増加に直結しやすい基盤が構築されていると言えるだろう。

第2に、就職・転職や採用支援など人材サービス業界向けのマーケティング領域での同社の認知度は高く、強いブランド力を有している点である。同社はこの基盤を生かし、業界の横展開による成長戦略を描いている。有益な物件情報を数多く集めることが重要である点で人材サービスと類似性がある不動産業界向けマーケティングへ展開を図っている。さらに将来的にはグローバル製造業や情報通信産業も視野に入れている。

第3に、顧客関係管理（CRM）を基盤とした、マーケティング、営業、顧客サービスの統合的な機能を提供するプラットフォームである「HubSpot」の導入・運用支援を行っている点である。継続課金収入を伴って顧客生涯価値（LTV）を高め、さらに、HubSpotを起点としてアップセルやクロスセルなどの収益機会にもつながることで、持続的成長かつ高付加価値化を図ることができる。HubSpotを自社の経営管理にも活用することで業務効率化が図られ、利益率の向上にもつながっている。

業績と見通し

2024/9通期実績は、売上高が前期比4.7%増の231百万円、営業利益が同16.7%減の13百万円。自社マーケティングと営業人員の強化により新規受注を増やす取り組みを行った。一方、社員採用増他の費用が先行した。

2025/9通期会社計画は、売上高が前期比28.0%増の296百万円、営業利益が同9.4%増の14百万円。デジタル化の進展に伴うデジタルマーケティング領域の成長が続く中、質の高いサービス提供を実現するため、優秀な人材の採用、社員教育にも注力し、組織基盤の強化を行う方針だ。

業績推移

(百万円未満切り捨て)

事業年度	2022/9	2023/9	2024/9	2025/9F
売上高(百万円)	183	220	231	296
経常利益(百万円)	43	14	12	14
当期利益(百万円)	30	12	9	9
EPS(円)	43.51	17.66	13.52	14.03
PER(倍)	8.04	19.82	25.89	24.95
BPS(円)	53.83	71.49	82.30	-
PBR(倍)	6.50	4.90	4.25	-
配当(円)	0.00	2.70	1.96	-
配当利回り(%)	0.00	0.77	0.56	-

(※) 2024/12/21付で普通株式1株を1,000株とする株式分割を実施したが、EPS、BPS、配当などの1株当たり指標は、前後の比較のため、株式分割による発行済株式数の増加が2022/9期の期首にあった前提で計算し直している。

(出所：会社公表資料をもとにフィリップ証券作成、F=会社予想)

配当予想(円) - (会社予想)
株価(円) 350 2025/4/18(終値)

会社概要

2020年10月に東京都港区青山にてマーケティング・コンサルティング事業を目的として同社を設立。今村社長は、既卒・第二新卒向け人材紹介会社のUZUZやデジタルマーケティング支援のWWWを創業した経歴を持つ。

「最先端のマーケティングを誰もが使いこなす世界」をビジョンに掲げ、マーケティング・コンサルティング事業を基軸として、顧客のマーケティング課題の解決に対して、戦略立案から業務実行、内製化支援まで一貫してサポートする。

マーケティング・コンサルティング事業の業務内容は、「コンサルティング」、「広告運用代行」、「Web関連制作」の3つのサービスに大別される。「その他」として、2021年11月に「採用マーケティング支援」が加わった。

2024年1月に、「HubSpot Solutions Partner プログラム」認定パートナーとなった。米国で開発されたプラットフォームで、顧客関係管理(CRM)を基盤としてマーケティング、営業、カスタマーサービスの統合的な機能を提供する「HubSpot」の導入・運用支援を開始した。

2025年4月18日、TOKYO PRO Marketに新規上場した。

- コンサルティングサービスは、マーケティング戦略の策定、人材育成、内製化支援業務等を行う。
- 広告運用代行サービスは、Web広告、SNS等の運用代行業務を行う。
- Web関連制作サービスは、LP(ランディングページ)、バナー、Webサイト等の制作業務を行う。

企業データ

主要株主 (2025/3/27) (%)
1 今村 邦之 60.00
2 株式会社KI 40.00
(注) 株式会社KIは今村邦之氏が代表取締役を務める資産管理会社である。

(出所：会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

リサーチ部

笹木 和弘

kazuhiro.sasaki@phillip.co.jp
+81 3 3666 6980

【レポートにおける免責・注意事項】

本レポートの発行元: フィリップ証券株式会社 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町4番2号

TEL:03-3666-2101 URL: <http://www.phillip.co.jp/>

本レポートの作成者: 公益社団法人 日本証券アナリスト協会認定アナリスト、国際公認投資アナリスト 笹木和弘

当資料は、情報提供を目的としており、金融商品に係る売買を勧誘するものではありません。当資料に記載されている内容は投資判断の参考として本レポートの作成者の見解をお伝えするもので、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。また、当資料の一部または全てを利用することにより生じたいかなる損失・損害について、フィリップ証券も、本レポートの作成者も、責任を負いません。当資料の一切の権利はフィリップ証券株式会社に帰属しており、無断で複製、転送、転載を禁じます。

<日本証券業協会自主規制規則「アナリスト・レポートの取扱い等に関する規則(平 14.1.25)」に基づく表示>

1. フィリップ証券または本レポートの作成者であるアナリストと対象会社との間に重大な利益相反関係はありません。
2. フィリップ証券は、東京証券取引所の定める「特定上場有価証券に関する上場規程の特例」(以下「特例」)第 102 条の規定または福岡証券取引所の定める「特例」第 102 条の規定に基づき、発行会社の担当 J-Adviser または F-Adviser、あるいはその両方に就任する旨の契約を締結いたしております。また、フィリップ証券は、東京証券取引所の定める「特例」第 135 条または福岡証券取引所の定める「特例」第 135 条に定める流動性プロバイダーであり、発行会社株式の円滑な流通の確保に努めるほか、流動性プロバイダーとしての義務を負っています。