

成長可能性に関する説明資料

HowTelevision

株式会社ハウテレビジョン

全人類の能力を全面開花させ、世界を変える。

プロフィール

会社概要

会社名 : 株式会社ハウテレビジョン

設立日 : 2010年2月

資本金 : 56.5百万円

所在地 : 東京都渋谷区渋谷3-10-13

代表取締役 : 音成 洋介

大株主 : 音成 洋介、音成 恵里、エン・ジャパン(株)

従業員数 : 30人

運営サービス : 外資就活ドットコム、Liiga

(2019年1月末時点)

沿革

- 2010年2月 : 当社創業。動画事業開始
- 2010年4月 : 外資就活ドットコムを開始
- 2014年2月 : 外資就活ドットコム、アプリリリース
- 2016年6月 : Liigaを開始
- 2017年12月 : DSP事業「Elite Youth Audience Network」を開始
- 2018年12月 : エン・ジャパン(株)と資本業務提携

経営陣紹介



代表取締役社長

音成 洋介

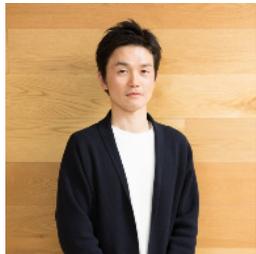
- 東京大学農学部卒
- バークレイズ証券、アドバンテッジパートナーズを経て当社創業・代表取締役就任
- 創業事業の外資就活ドットコムを開始・拡大



取締役COO

長村 禎庸

- 大阪大学文学部卒
- リクルート、DeNAを経て当社取締役就任
- DeNAでは広告事業部長、(株)AMoAd取締役等を歴任



取締役CFO

西塚 慎太郎

- 早稲田大学政治経済学部卒
- 監査法人トーマツ、オーブンドアを経て当社入社、取締役就任
- オーブンドアでは執行役員管理本部長として同社を東証マザーズ、一部へと導く



社外取締役

赤池 敦史

- 東京大学大学院地球システム工学専攻終了(工学博士)
- プライスウォーターハウスクーパス米国オフィス、マッキンゼーアンドカンパニー、アドバンテッジパートナーズを経てCVVCアジアパシフィックジャパン代表取締役(現任)



社外取締役

秋山 純

- 東京大学文学部卒
- リクルート、リクルートライフスタイル執行役員を経てリクルート住まいカンパニー執行役員ネットビジネス統括本部長(現任)



執行役員

佐々木 康太郎

- 早稲田大学大学院情報ネットワーク専攻修了
- リクルート、リクルートライフスタイルを経て当社執行役員就任
- リクルートライフスタイルではAirレジ事業責任者などを歴任



執行役員

千田 拓治

- 一橋大学社会学部卒
- プライマル株式会社にて、総合商社・通信キャリアを中心に10数件の新規事業案件を支援
- 2015年株式会社リブセンス入社。新規事業「転職ドラフト」立ち上げ、収益化をリード

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

独自性

難関大生 約8割

ハイクラス学生とハイクラス企業のマッチングを質・量共に最大化する
エクスクルーシブな就活サービス「外資就活ドットコム」が持続的に成長

成長性

売上高 1.7倍
経常利益 6.5倍

(18/1→19/1)

外資就活ドットコムのユーザーを含む若手プロフェッショナルが社会人キャリアを通じて
アクティブに活用するサービス「Liiga」が投資回収局面入りし収益が加速度的にオン

拡張性

多角的な収益モデルへ

人生100年時代に通用するキャリアアップを支援する新サービスを継続的に投入し収益拡大

キャリアプラットフォーム事業の強み

グローバルプロフェッショナルを目指す若者層に特化したキャリアプラットフォームを運営

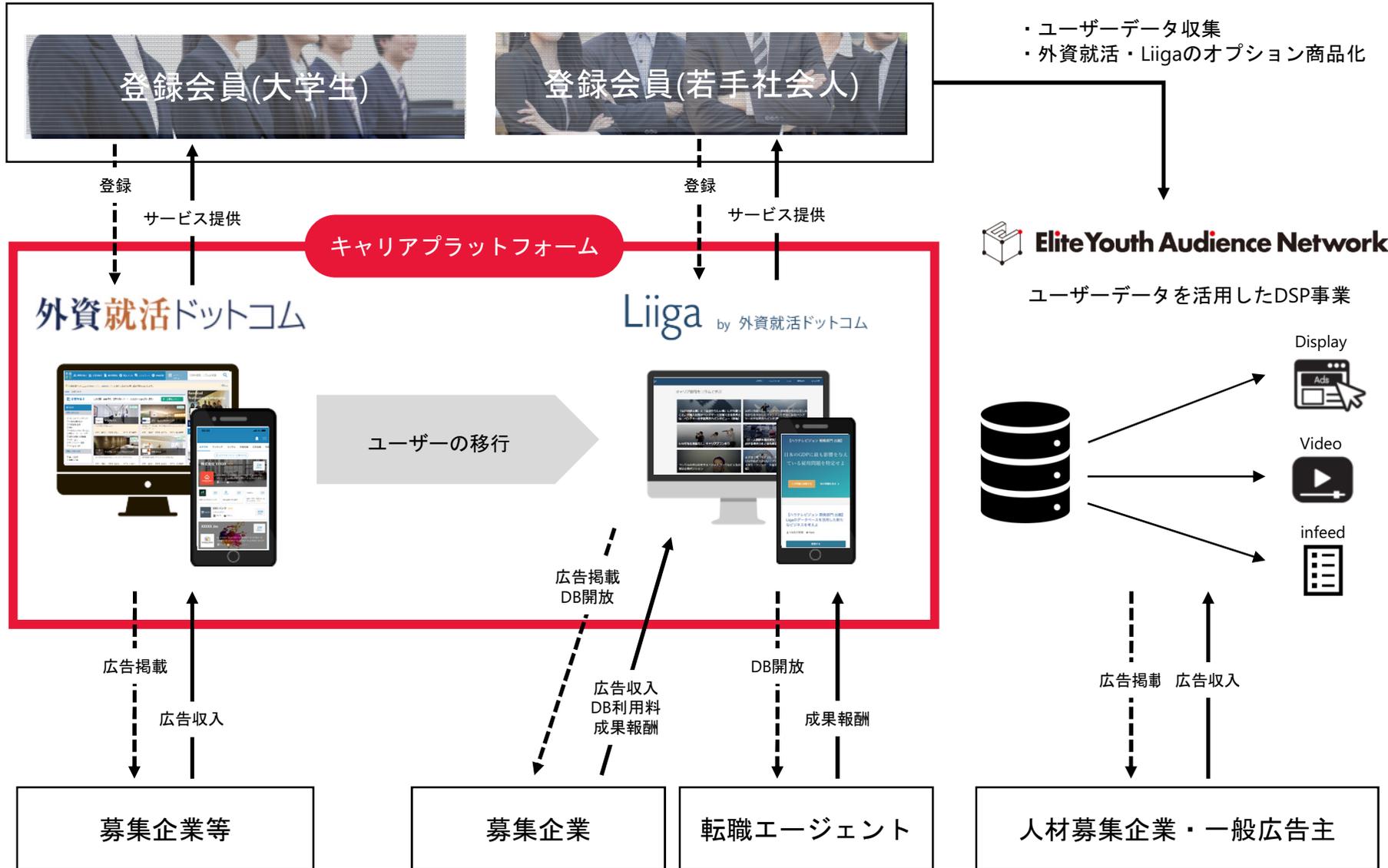


大学生から始まり、社会に出た後も、グローバルプロフェッショナルを目指すべく継続的にキャリア開発



ビジネスモデル

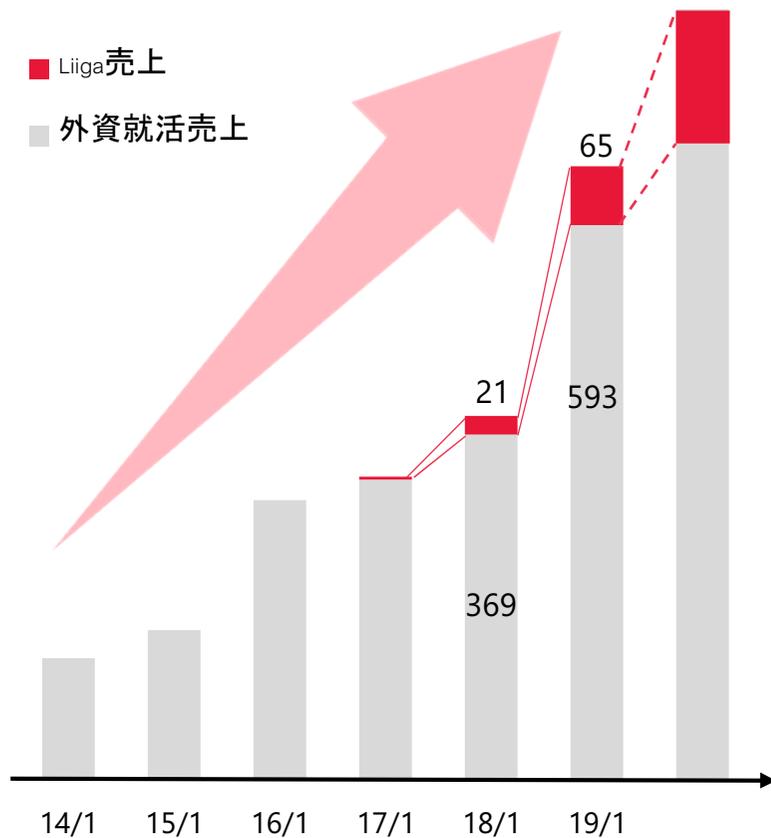
ユーザーストック型のキャリアプラットフォーム



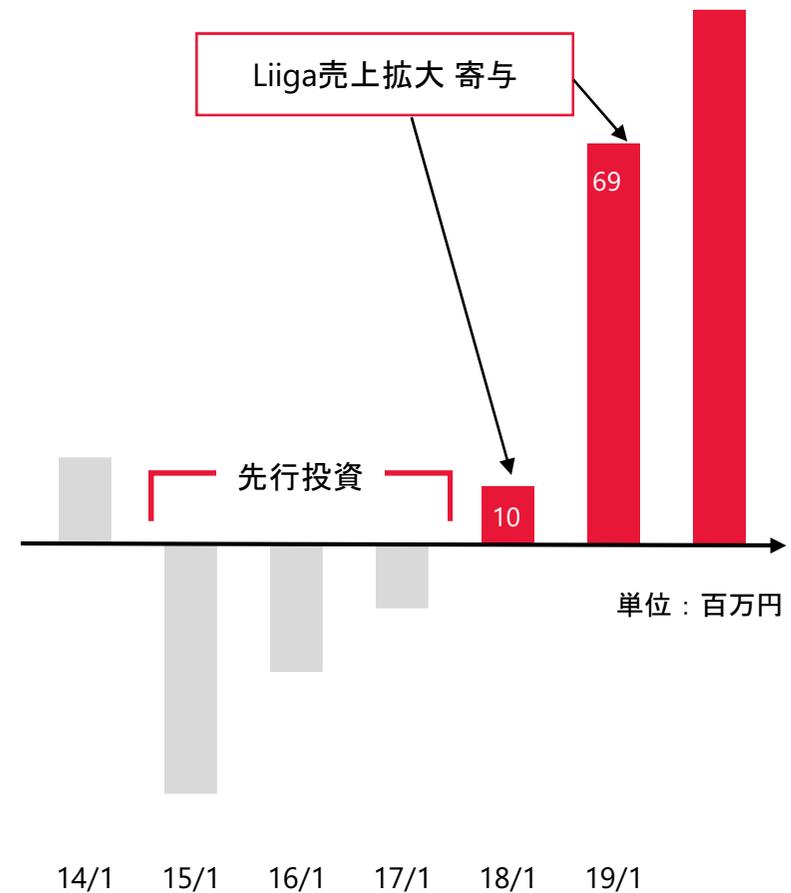
売上高・営業利益（通年）

Liigaリリース後は着実に売上を拡大
固定費を吸収し18/1期より利益貢献

売上高推移

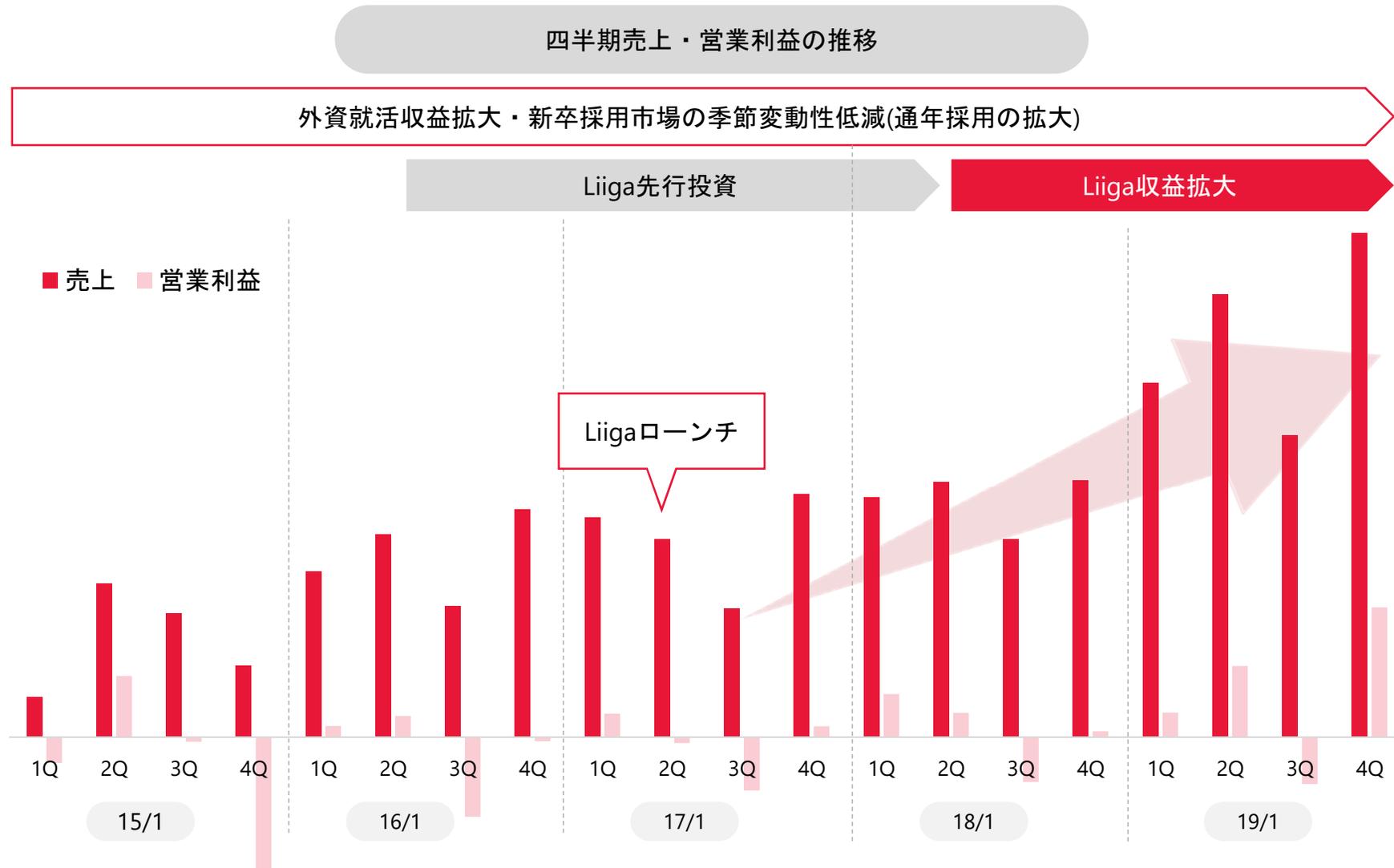


経常利益推移



売上高・営業利益（通年）

新卒採用の通年採用化、Liiga収益化により季節変動リスクは今後低減
固定費を吸収し毎四半期着実に黒字化が可能な収益体質へ転換中



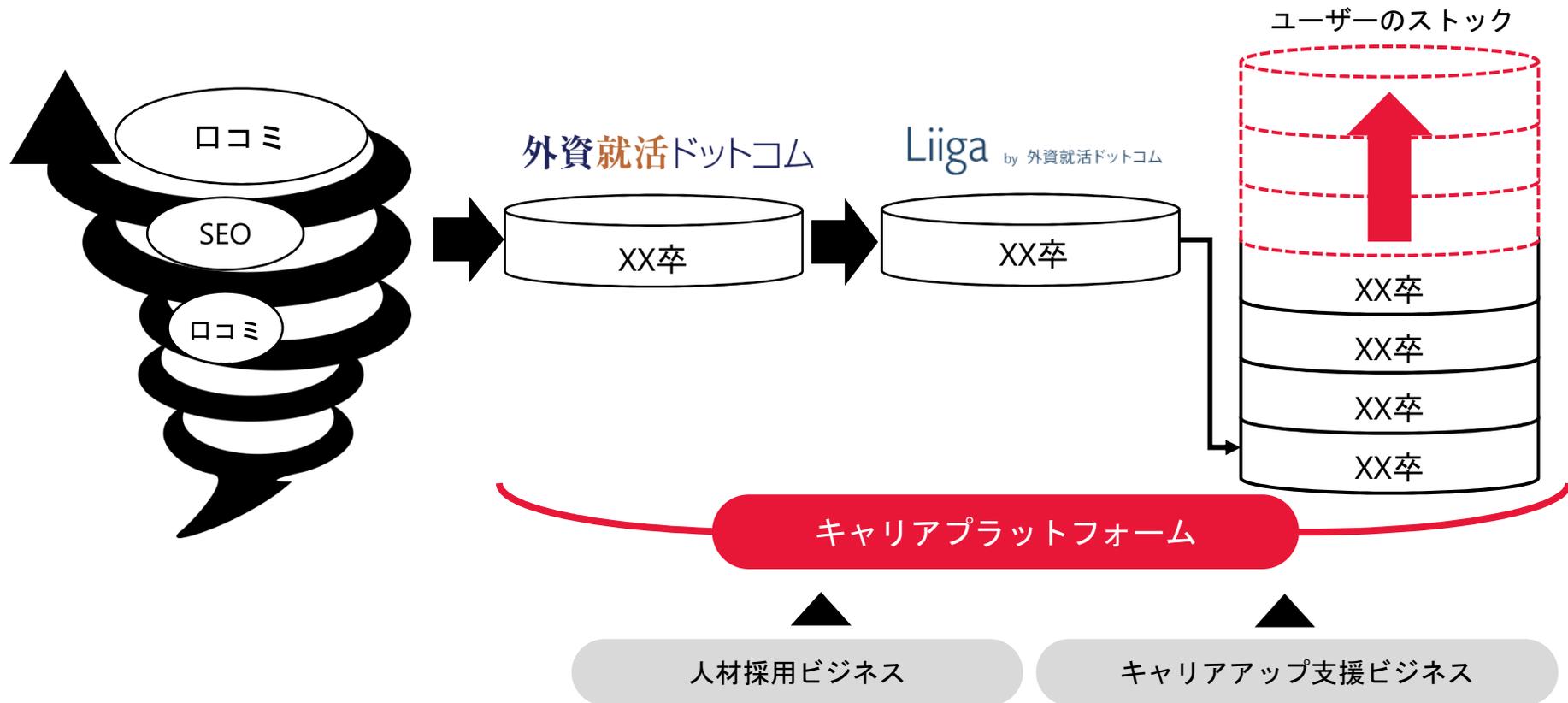
キャリアプラットフォームの強み - ユーザーストック型プラットフォーム

確立された集客エンジンとユーザー滞留の仕組み化により
グローバルプロフェッショナルがアクティブな状態でストックされるプラットフォーム

自律成長型集客エンジン

外資就活からLiigaへ誘導

継続利用

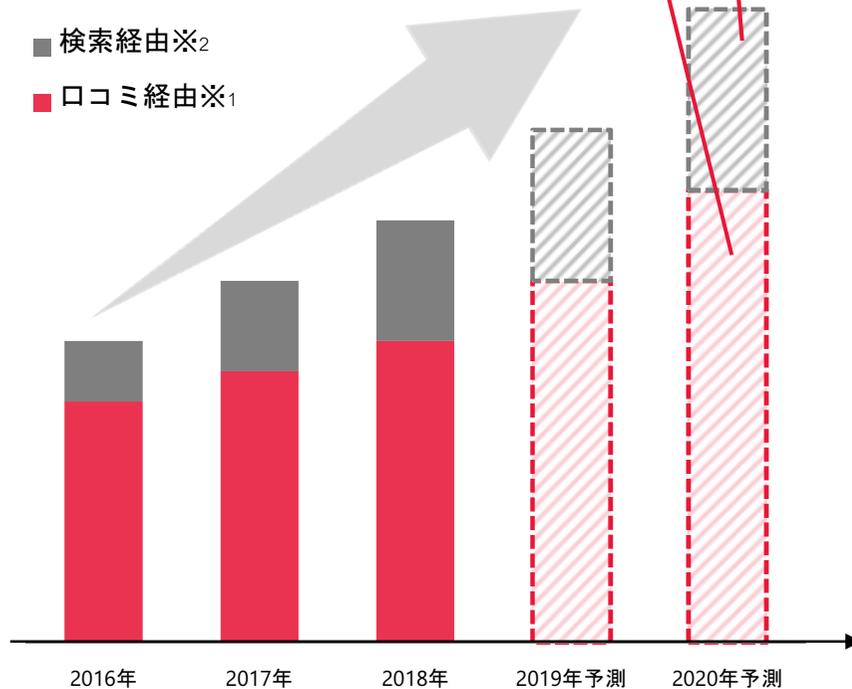


構造的なユーザー増加

口コミを契機として自律的に会員登録数が毎年増加（外資就活）
Liigaへの会員シフトにも高いポテンシャル

自律的な外資就活会員数の成長

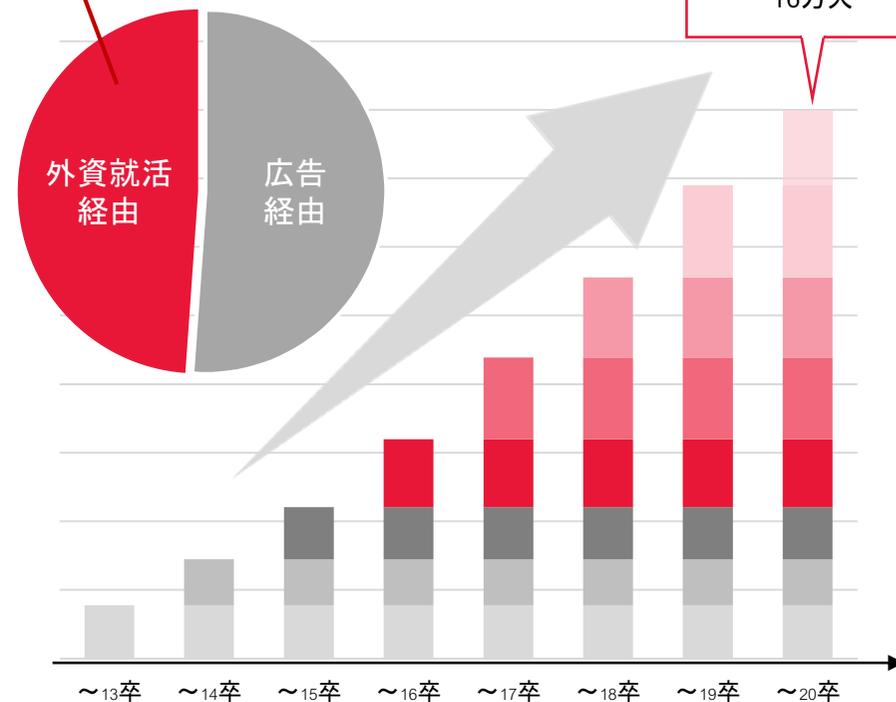
ターゲットワードを絞ったSEO対策により質を担保
先輩から後輩への口コミにより質を担保



Liiga会員化の高いポテンシャル

Liiga会員は外資就活経路が約半数

外資就活累積会員
16万人



※1 URLダイレクトアクセス経由、もしくは「外資就活」を含む検索ワード経由で登録した会員数
※2 「外資就活」を含まない検索ワーク経由で登録した会員数

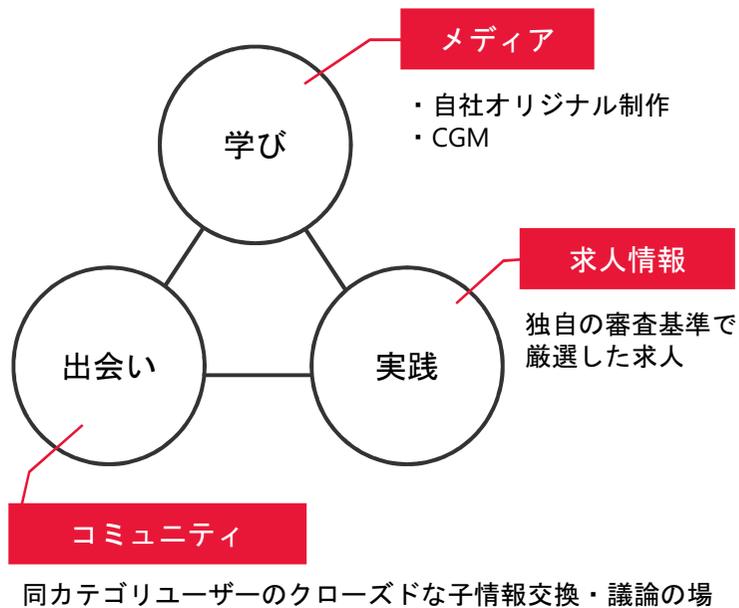
■ 13卒 ■ 14卒 ■ 15卒 ■ 16卒 ■ 17卒 ■ 18卒 ■ 19卒 ■ 20卒

人材採用ビジネスにおける優位性

メディア、コミュニティを運営し、“職探しのタイミング以外の日常使い”を促進することで求人広告・スカウトへの誘導量が増え、効果が高まる構造

外資就活およびLigaの構成

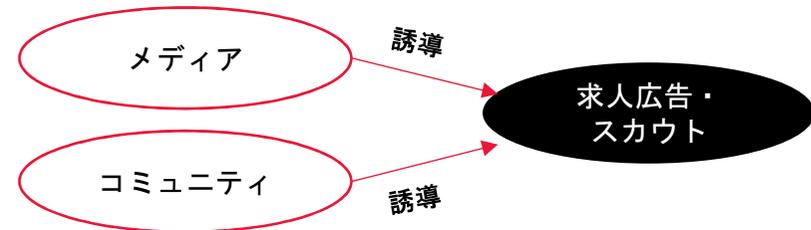
ユーザーが成長するために必要な「学び」「出会い」「実践」の3要素を提供するために「メディア」「コミュニティ」「サービス」で構成



トラフィック構造

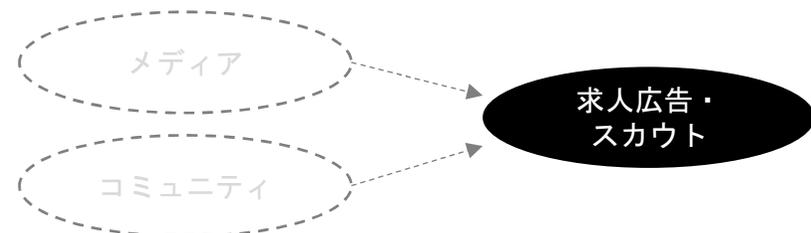
当社運営のサービス

メディア、コミュニティがユーザーの日常使いを促し、求人情報の効果を増幅させる



従来の求人サービス

求人情報のみ掲載している

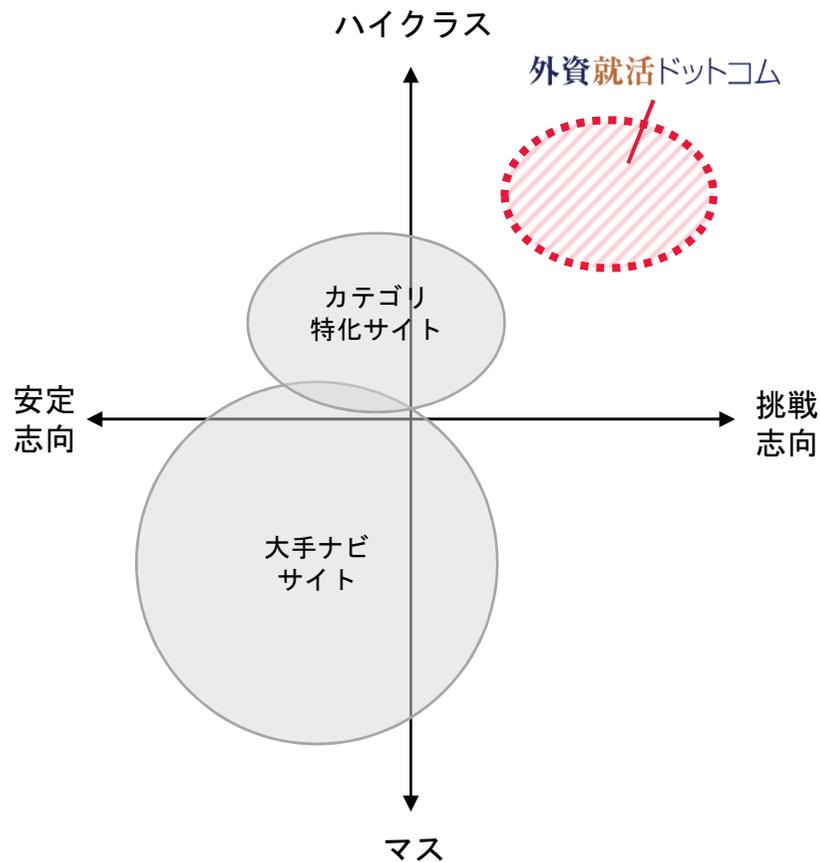


運営サービスの特徴

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を抱える独自のポジショニング

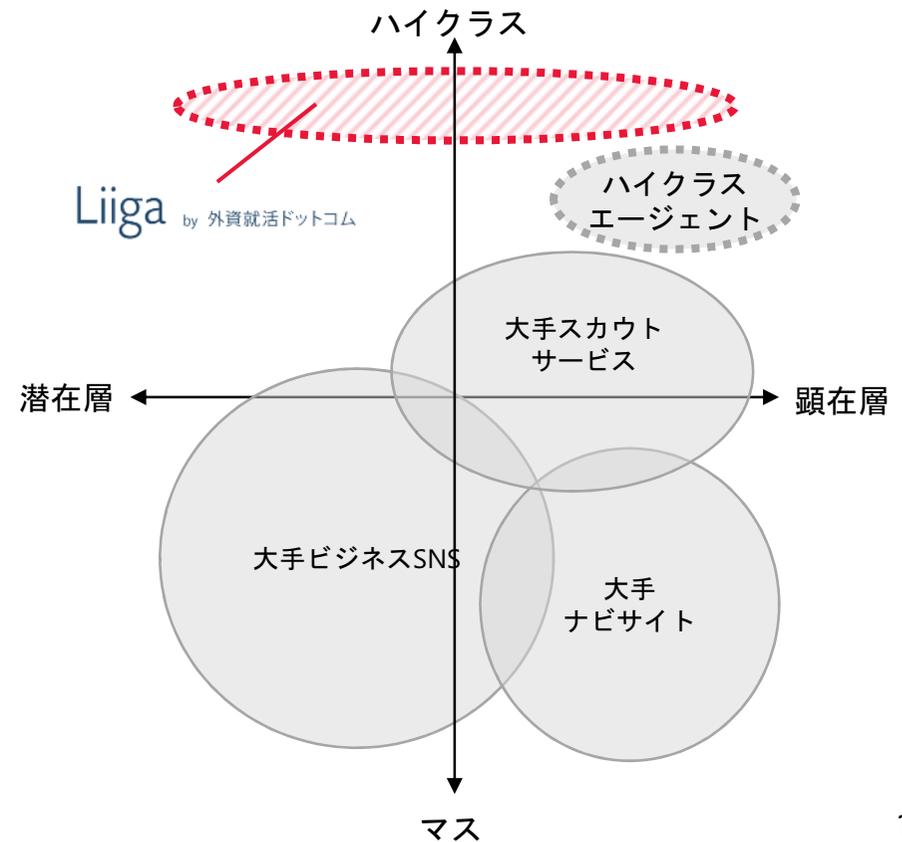
外資就活ドットコムのポジション

挑戦志向の高い難関大学生がメインユーザー



Liigaのポジション

- ・キャリアアップ志向の高い若手層がメインユーザー
- ・転職ニーズの有無にかかわらず、日常的に利用

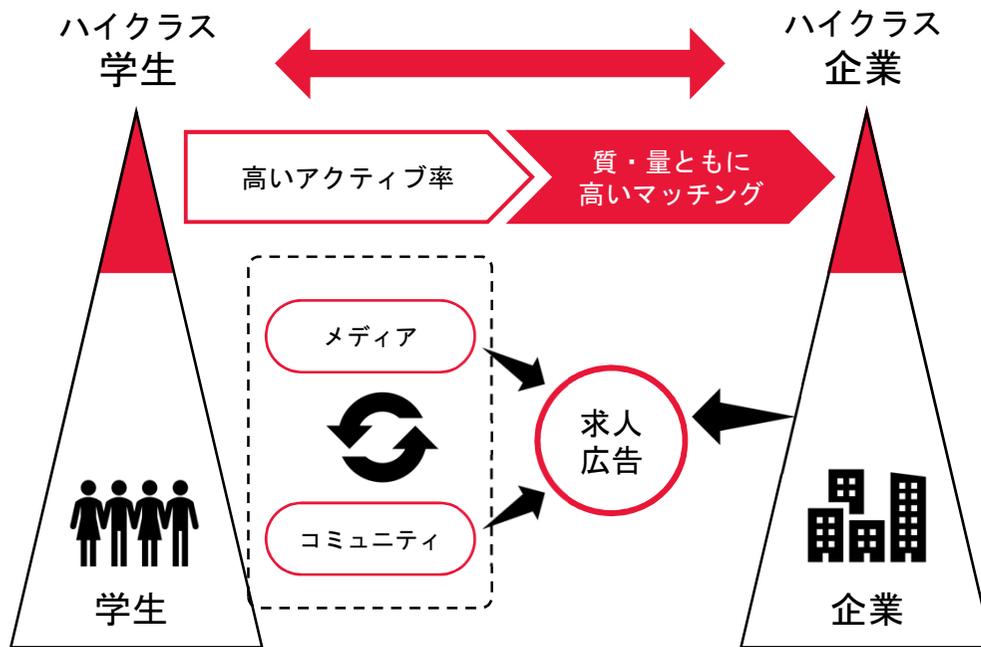


サービスの特徴

挑戦志向の高いハイクラスの学生・社会人が日常利用
質・量ともに高いマッチングを実現

サービスモデル

- ・ ハイクラス学生と企業に限定しており、マッチングの質が高い
- ・ メディア、コミュニティを介することでアクティブユーザーが増え、マッチングの量が最大化する構造



継続的にアクティブ化できる仕組み

例：Liigaコロッセオ



仲間との相互研鑽



転職意識の顕在化

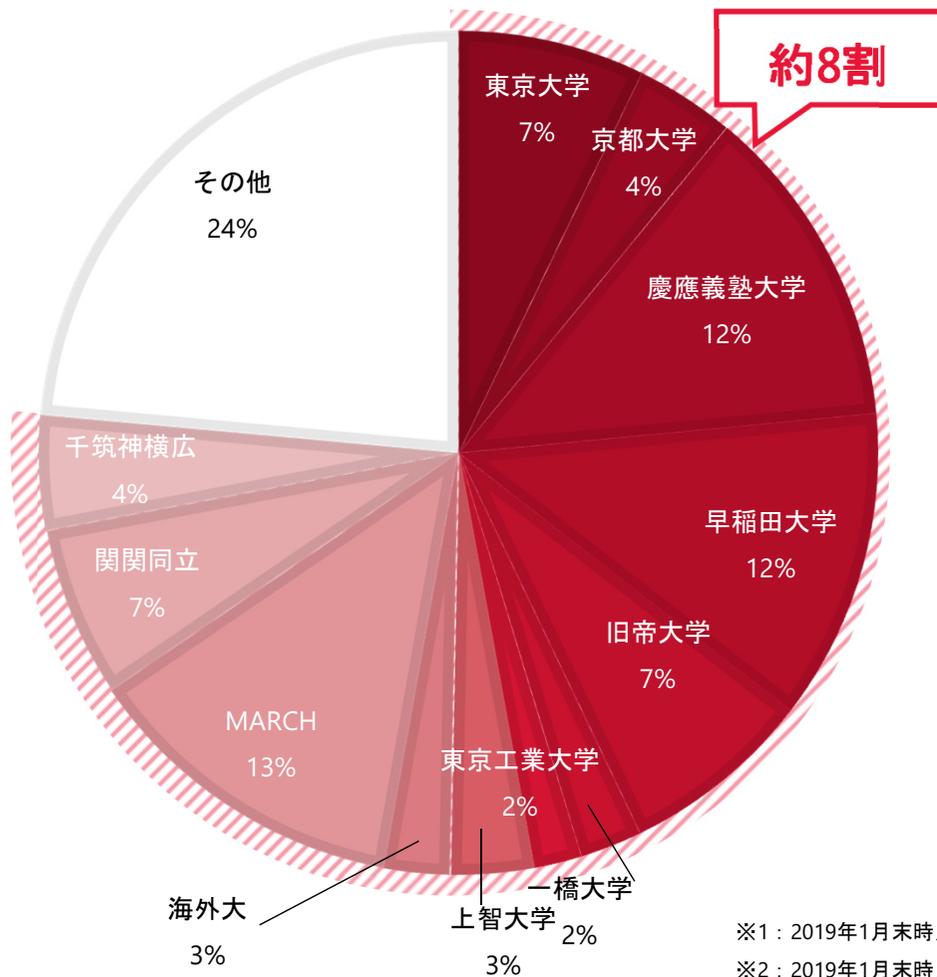


求める人材かどうか、
素質を事前に把握

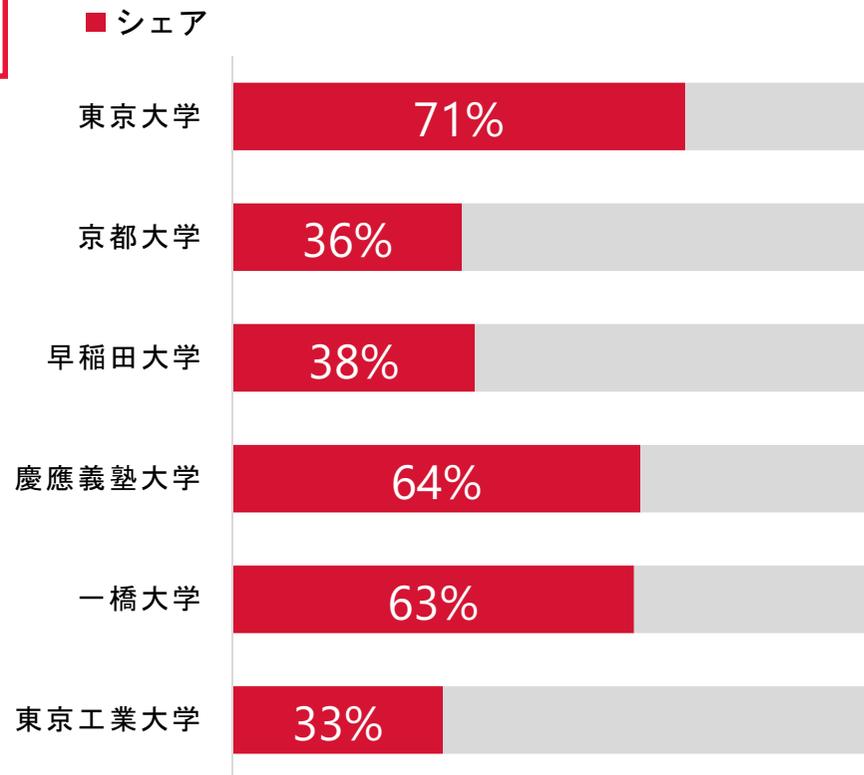
外資就活ドットコム会員 – 難関大生において高いシェア

難関大生においては外資就活ドットコムへの会員登録がグローバルプロフェッショナルへの定石

外資就活ドットコム会員の大学別分布 ※1



就職者総数に対する会員のシェア ※2



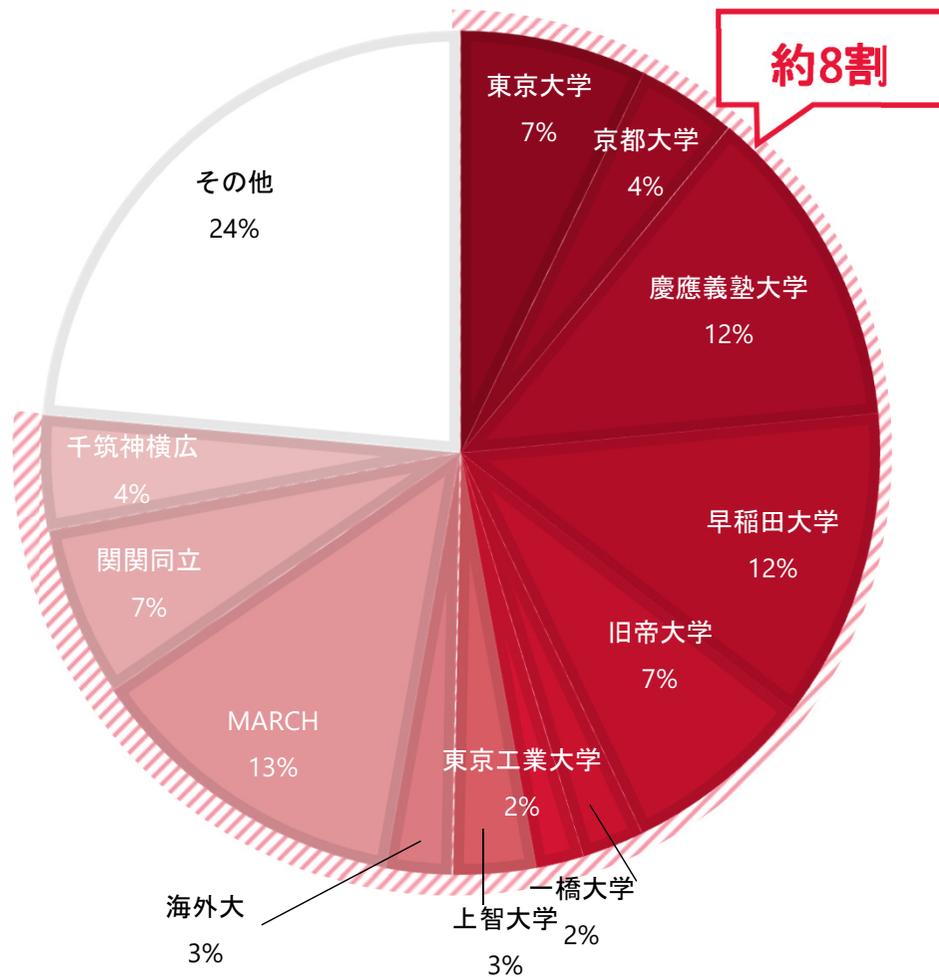
※1：2019年1月末時点

※2：2019年1月末時点。分子は外資就活の大学別会員数、分母は各大学発表の18卒就職者数

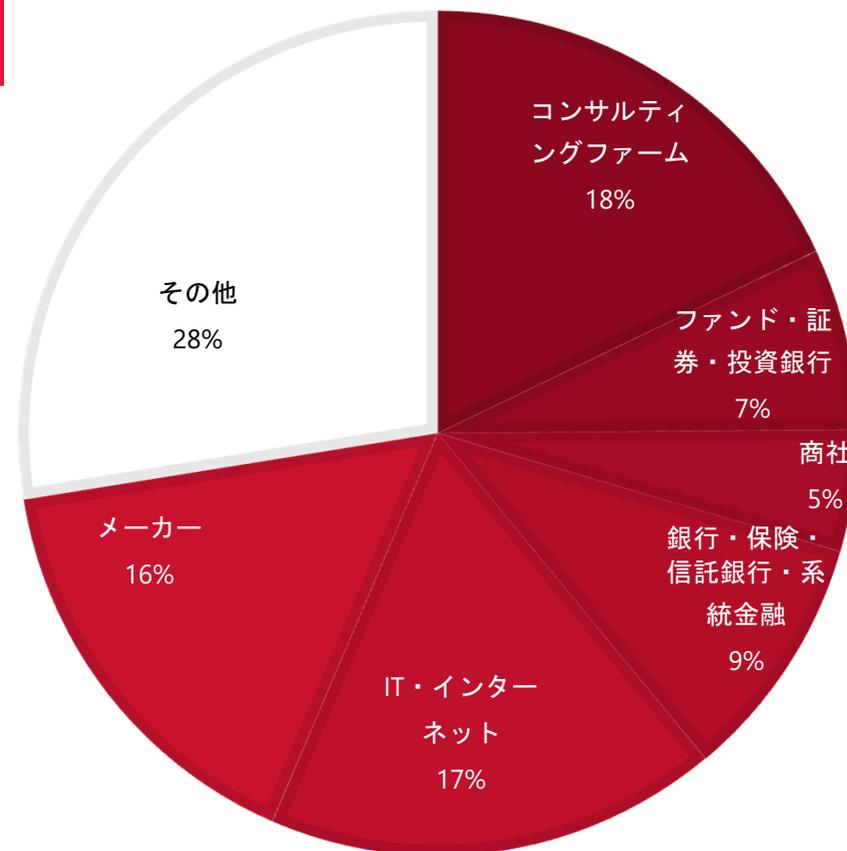
Liiga会員 – プロフェッショナルが集う

グローバルプロフェッショナルを目指す若手社会人がユーザー

Liiga会員の大学別分布 ※1



カテゴリ別会員数※2



※1 2019年1月末時点
※2 当社独自のカテゴリ分け

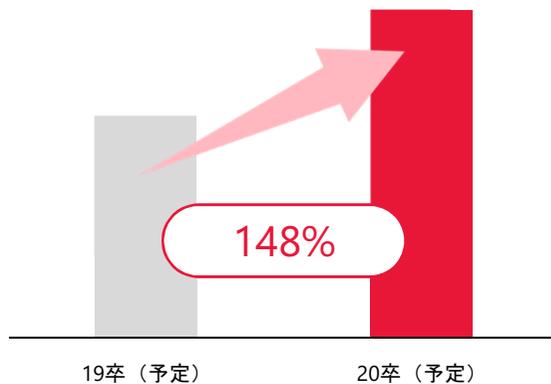
サービスKPIの推移

開発の内製化により迅速かつフレキシブルにサービスを提供
会員数、ユーザー送客数ともに伸長

外資系就活ドットコム KPI

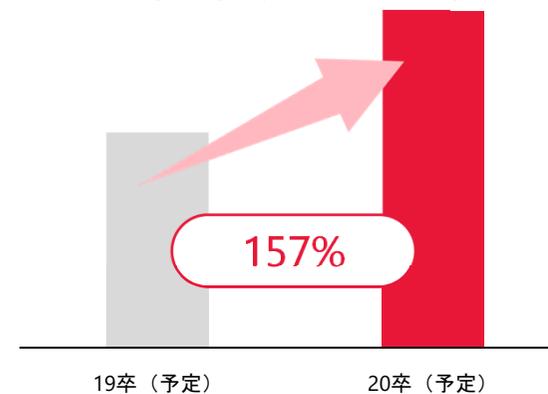
< 会員数 >

(大学3年次および修士1年次1月末時点)



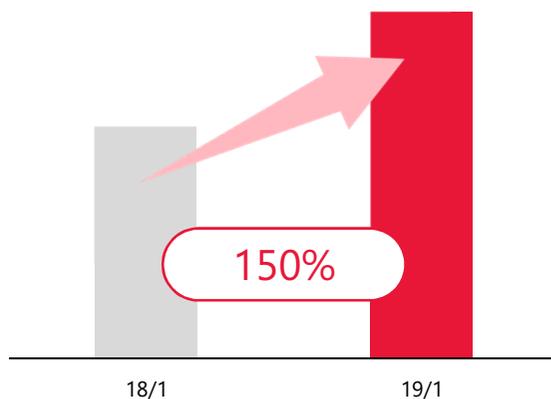
< ユーザー送客数 >

(4月~1月の累計広告クリック数)



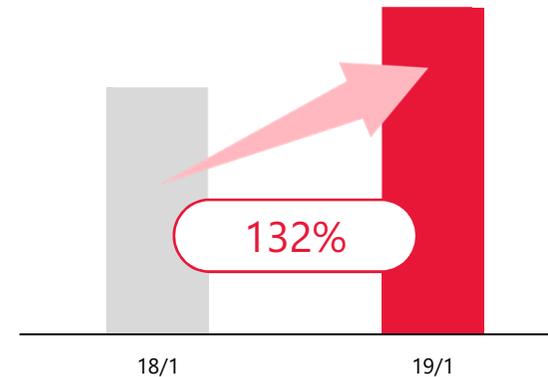
Liiga KPI

< 累計会員数 >



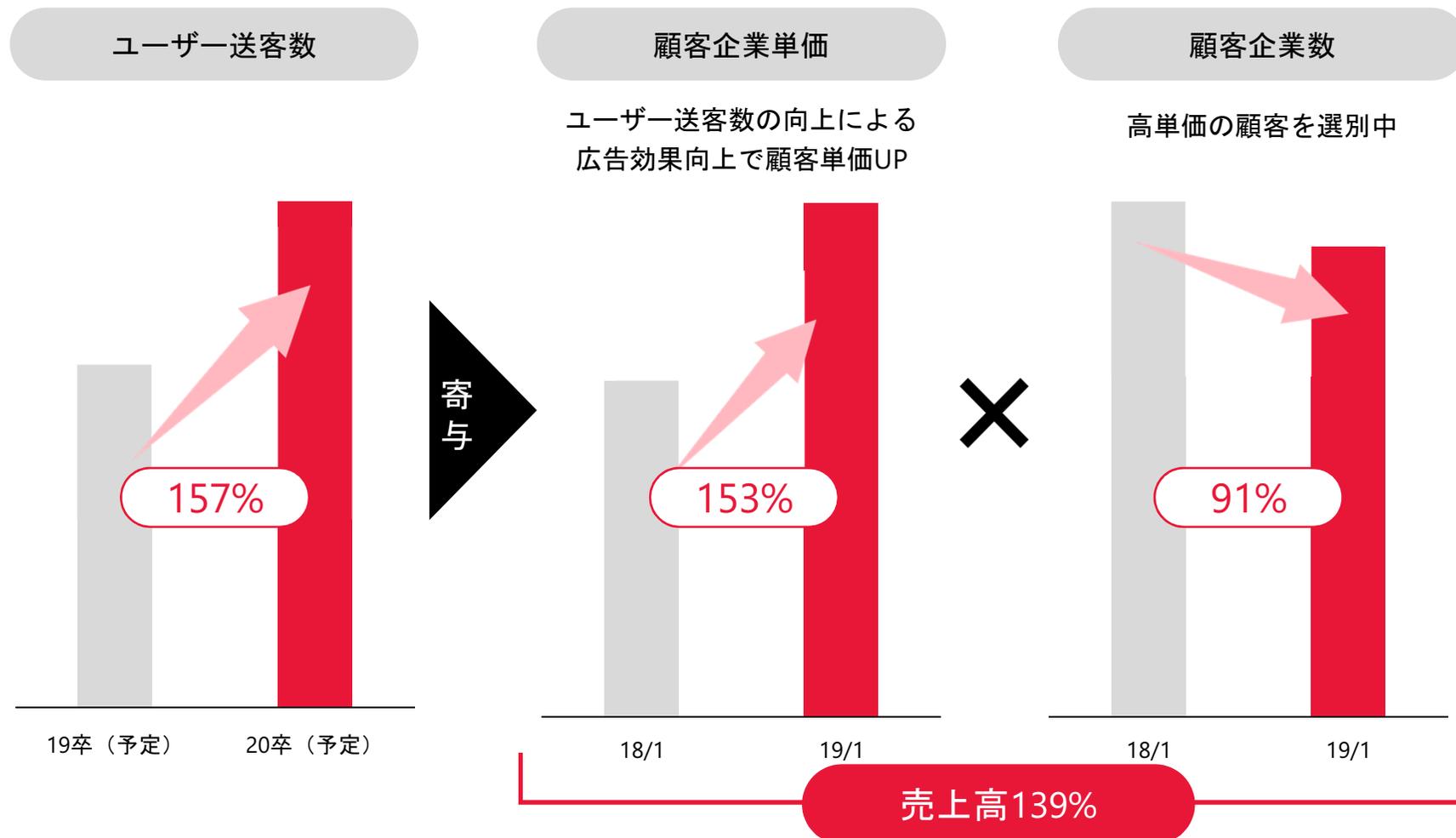
< MAU数 >

(2019年1月末時点)



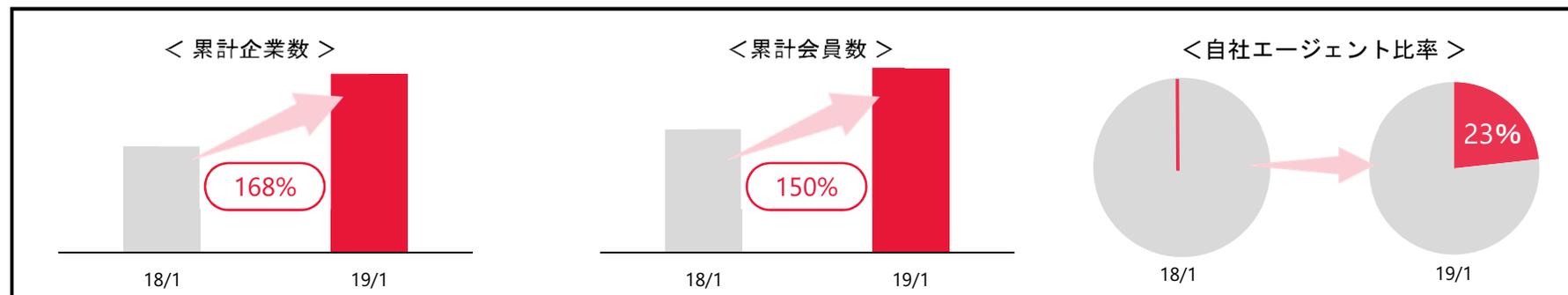
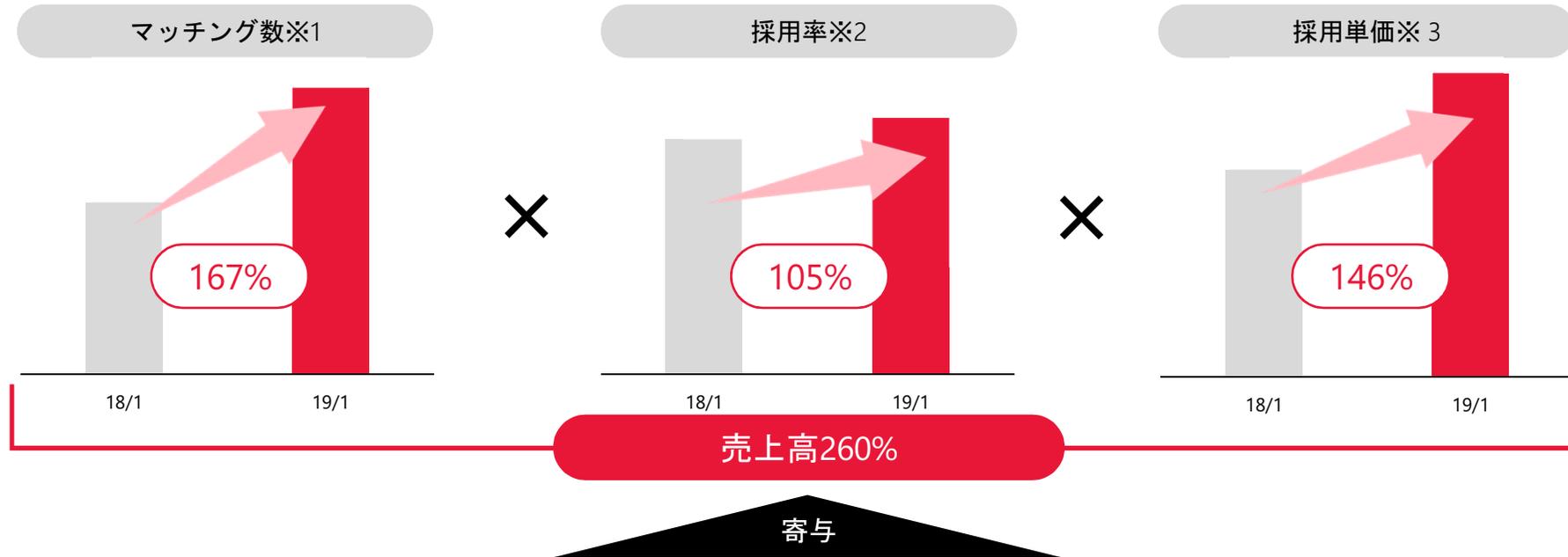
収益KPIの状況 – 外資就活ドットコム

送客数の高水準な伸びを背景に顧客単価が上昇
高単価顧客企業を取り込み売上を拡大



収益KPIの状況 – Liiga

会員数および企業数の伸長によりマッチング数は高水準の伸び
 自社エージェント立ち上げにより、採用単価が上昇

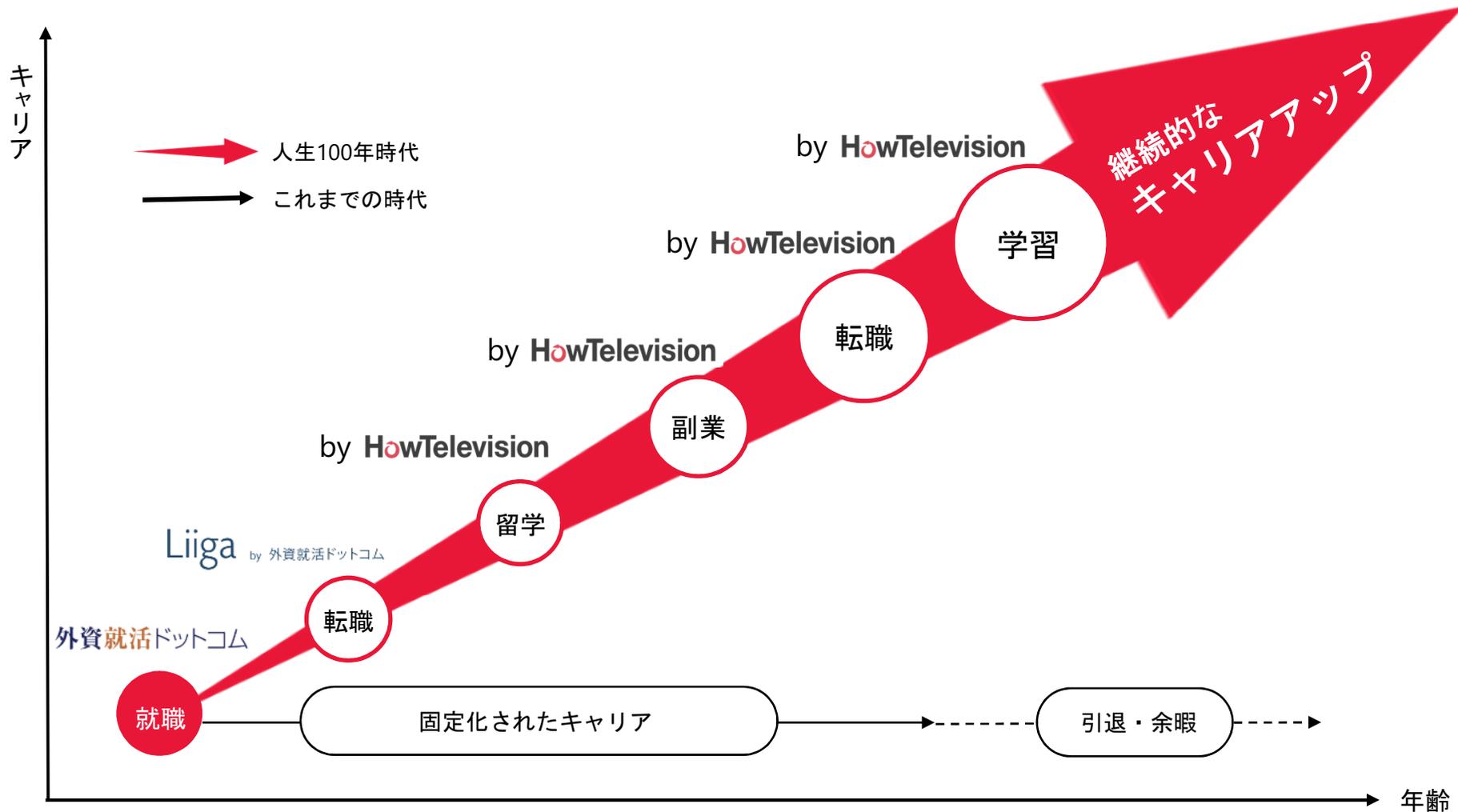


※1 マッチング数(スカウト数 * マッチング率)の実績
 ※2 採用数 ÷ マッチング数で算出。18/1は実績、19/1は予測。実績カウントのタイミングは、採用決定者へのスカウト送信月
 ※3 18/1、19/1ともに実績。実績カウントのタイミングは、採用決定者へのスカウト送信月

成長戦略

市場環境認識

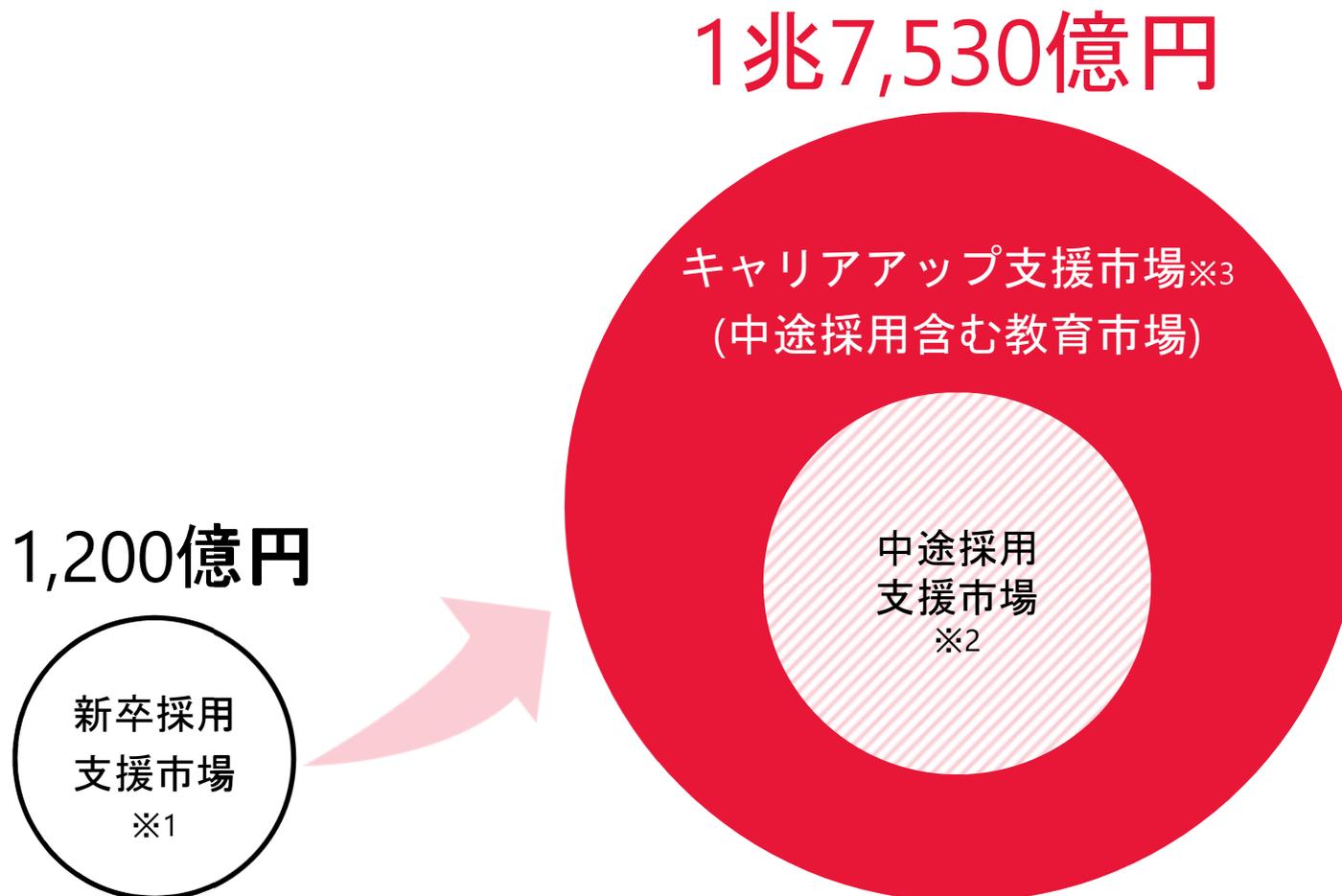
人生100年時代においては転職・副業・学習は当たり前
プロフェッショナルのキャリアを生涯に渡りエンパワメントし続ける



ターゲット市場規模

新卒採用支援市場は成長持続

キャリアアップ支援市場は新卒採用支援市場の約15倍



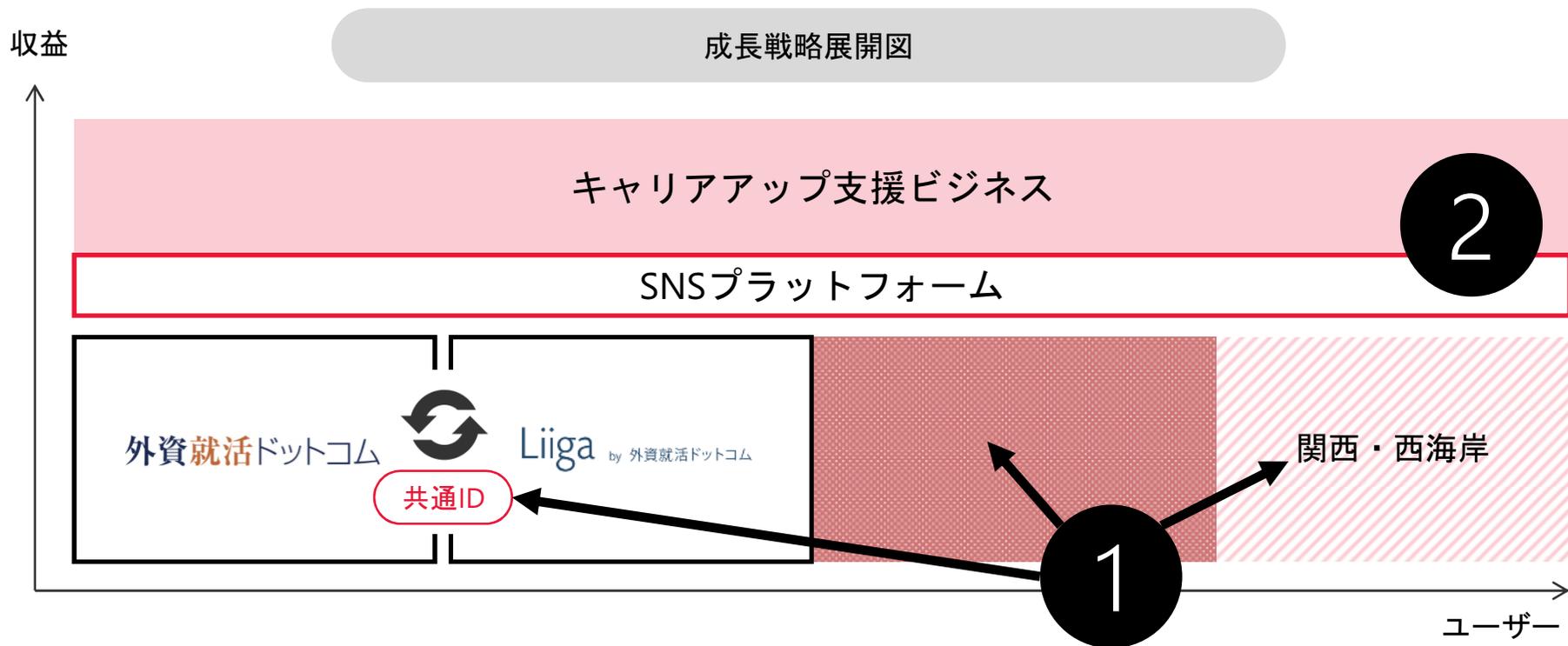
※1 矢野経済研究所「新卒採用支援市場に関する調査」(予測値)

※2 全国求人情報協会ニュース・リリース及び厚生労働省「平成28年度職業紹介事業報告書」

※3 三菱UFJリサーチ&コンサルティング「資格取得スクール市場」「語学スクール市場」を※2に加えた数字

成長戦略の概要

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を行う



- ① ユーザー拡大による人材採用ビジネス拡大
- ② SNSプラットフォームの構築と、キャリアアップ支援ビジネスの展開

戦略①-1 ログインID共通化・ターゲット拡大によるユーザー拡大

外資就活・LiigaのログインIDを共通化し、ユーザーストックを強化
また、ターゲットを拡大することでユーザー拡大を狙う

外資・LiigaのログインID共通化

ターゲット拡大



外資就活ユーザーのLiiga利用率が飛躍的に向上することで、ユーザーのキャリアプラットフォーム滞留強化

関西・地方

関西・地方へのマーケティング強化



西海岸ユーザー取り込みのためのサービス開発

関東

関東 x 東海岸が中心のサービス



for“東海岸ユーザー”
(ビジネス系職種志望)

for“西海岸ユーザー”
(技術・分析系職種志望)

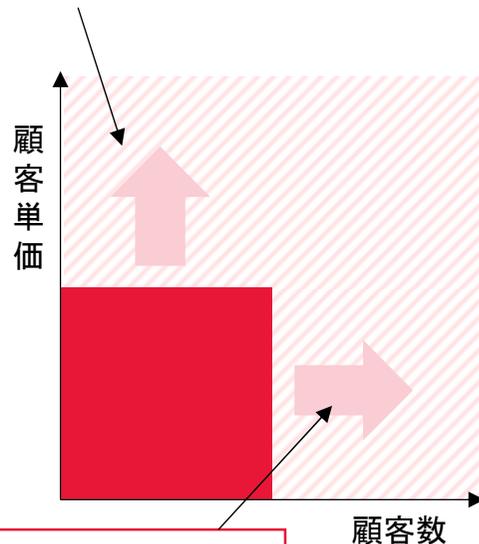
戦略①-2 ユーザー拡大による人材採用ビジネス収益拡大イメージ

外資就活、Liigaともに、ユーザー拡大を背景に
顧客企業数・単価のそれぞれを引き上げ、売上を拡大

ユーザー拡大 x 外資就活求人広告

顧客企業単価アップ

- ユーザー拡大に伴う送客数アップによる広告効果向上により顧客単価アップ
- 関西・地方人材び西海岸人材のニーズに応え顧客単価アップ



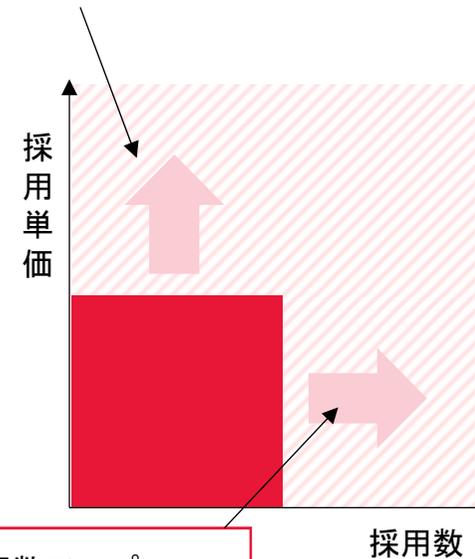
顧客企業数アップ

- 広告効果アップにより、新規顧客数拡大
- 取引済顧客は300程度だが、掲載可能リストは1,000社超存在
- 新規営業人員を増員し新規顧客獲得

ユーザー拡大 x Liigaスカウト

採用単価アップ

- ユーザー拡大に合わせて自社エージェントを増員しLiigaDB採用総数における自社シェアを増やすことで採用単価アップ



採用数アップ

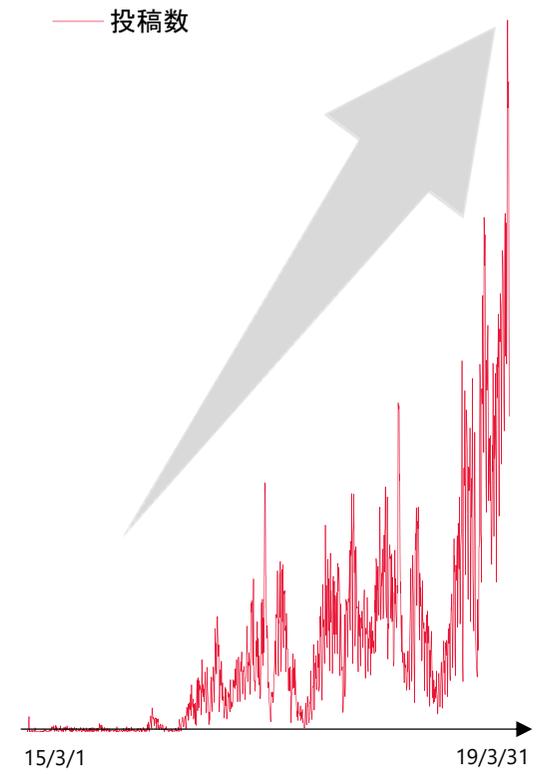
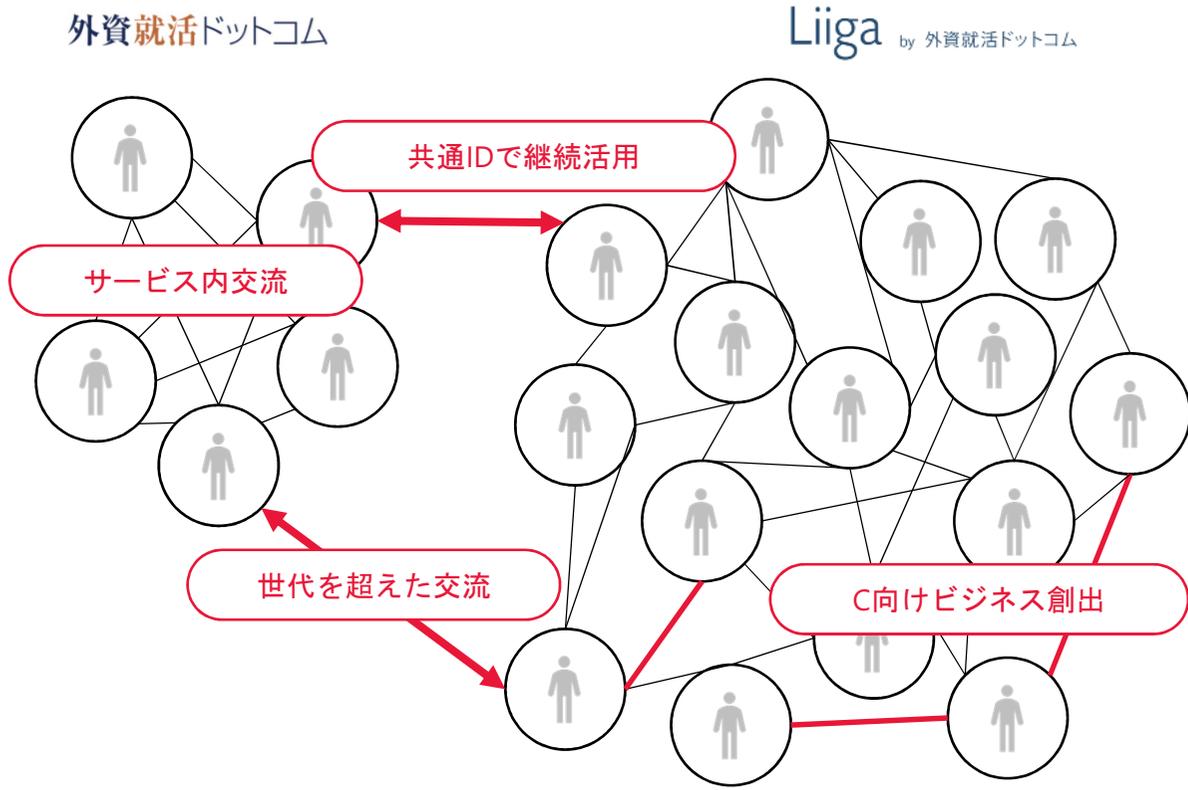
- ユーザー拡大に伴い採用数もアップ
- 外資就活過去会員は13万人超存在し、会員数の伸びしろあり
- 新卒採用を実施していない優良企業にまでターゲットを拡大し、採用数を拡大

戦略②-1 外資就活・Liigaの横断SNS化

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、
B向けビジネスだけではなくC向けビジネス開発の土壌を確立
コミュニティ日次投稿数は急増中で、SNS化のポテンシャルは十分と見込む

SNSプラットフォームのイメージ

コミュニティの日時投稿数推移

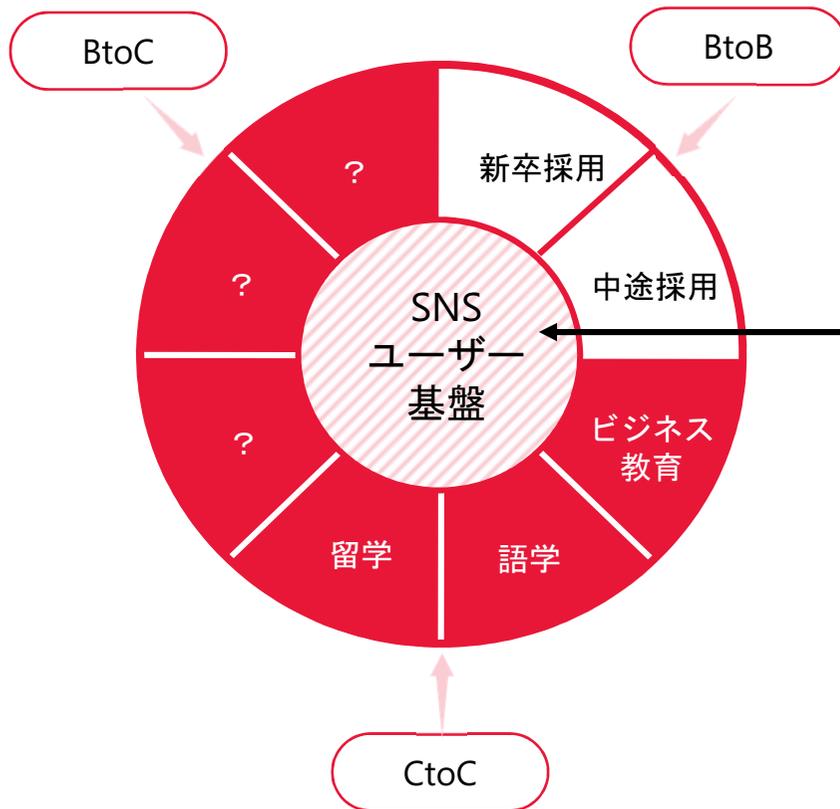


戦略②-2 SNSプラットフォームとキャリアアップ支援ビジネス

SNSプラットフォームの構築により確立したユーザー基盤を元に
高収入ユーザーに対しキャリアアップ支援ビジネスを複数重ね収益拡大

ユーザー基盤活用のビジネス展開

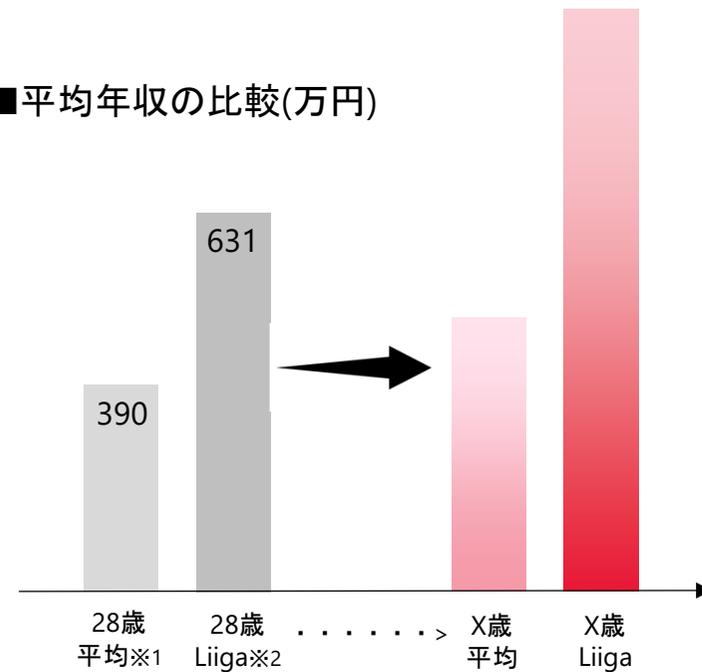
ユーザー基盤を活かして、人材採用及びキャリアアップ支援ビジネスを
多様なビジネスモデルで展開



将来に渡り高収益が見込めるユーザー

現在及び将来において市場価値、消費力共に高く
人材採用ビジネス及びキャリアアップ支援ビジネスにおいて
高収益が見込める

■ 平均年収の比較(万円)



※1 doda 平均年収ランキング 最新版

※2 Liigaユーザーの平均年齢・年収(2019/2時点)

エン・ジャパンとアライアンス

HowTelevision

エン・ジャパンと資本業務提携契約を締結
両社のシナジーを効かせ、事業成長をドライブさせる

HowTelevision



エン・ジャパン

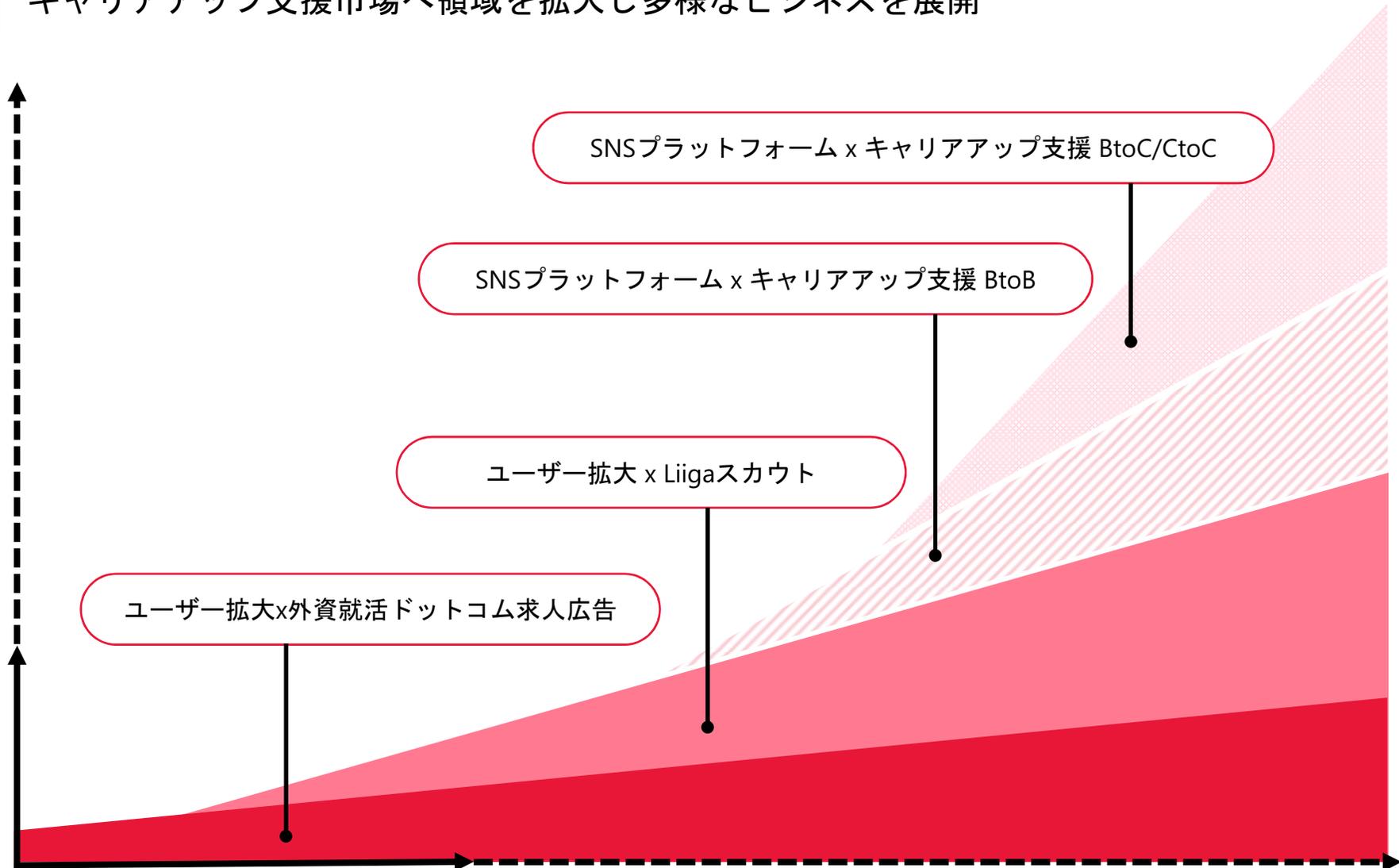
外資就活ドットコムと、ハイクラス学生向けスカウトサービス「iroots」を連携させ、
グローバルプロフェッショナル学生の獲得強化及び共同事業開発・推進を目的として、
2018年12月に資本業務提携を実施



ユーザー基盤確立、ブランド強化、セールス強化など
様々なシナジー実現を目指す

収益拡大イメージ

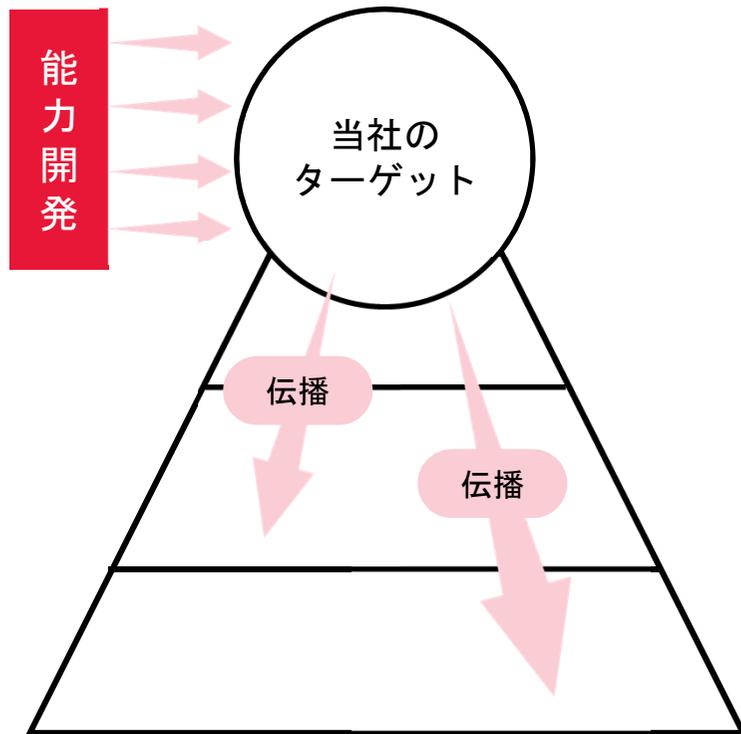
求人広告及びスカウトビジネスを成長させながら
キャリアアップ支援市場へ領域を拡大し多様なビジネスを展開



全人類の能力を全面開花させ、世界を変える。

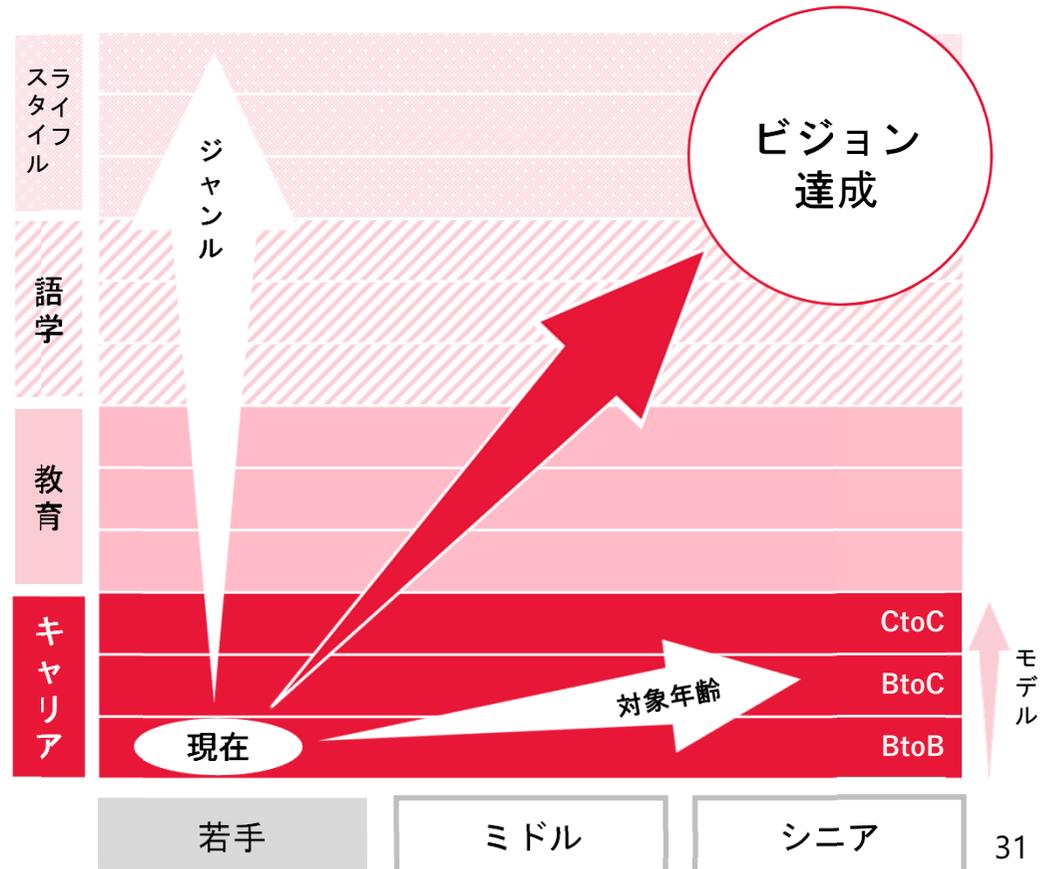
ビジョンイメージ

ハイクラス層の能力を開花させることで、彼らが属する組織やプロジェクトメンバーが開花する



ビジョン達成に向けた事業展開イメージ

年齢、ジャンル、ビジネスモデルの3次元で、ビジョン達成に向けた事業展開を行っていく

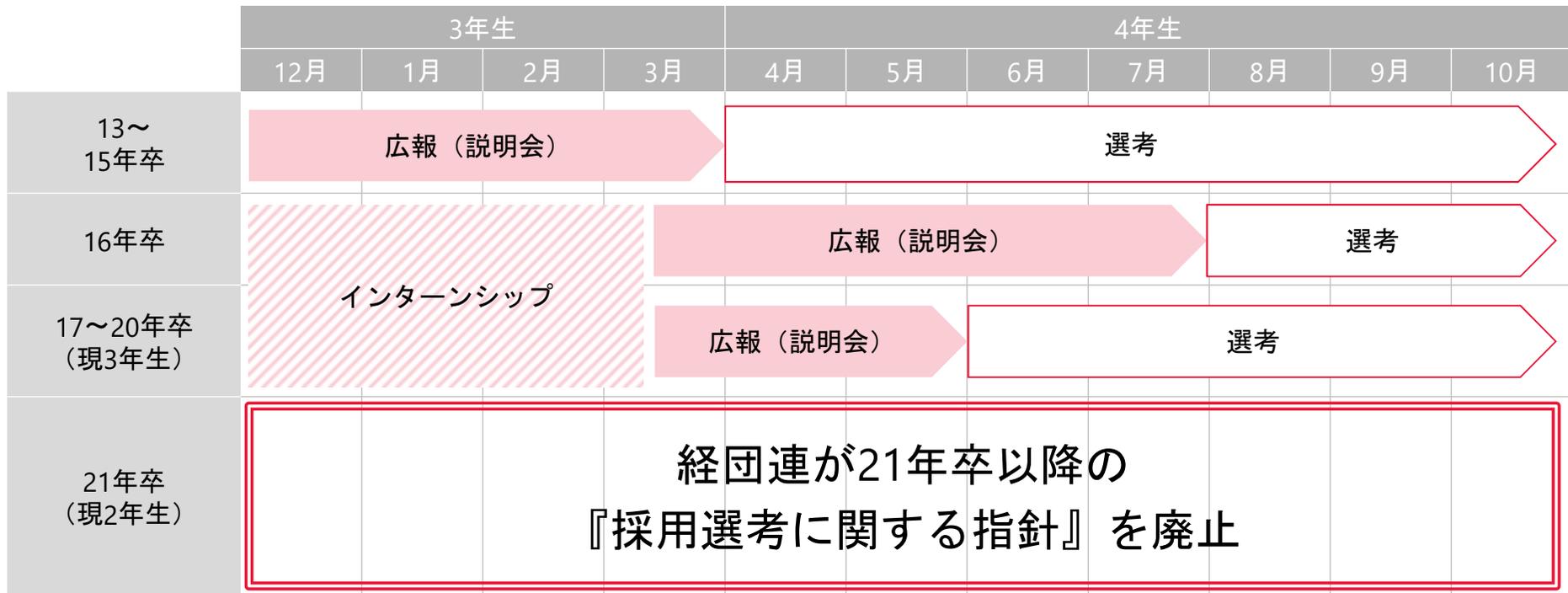


APPENDIX

既存事業の収益機会拡大

採用選考スケジュールの変更に伴う収益拡大

- 従前、新卒採用は経団連指針に基づき選考時期が横並びの状況
- インターン利用の拡大と経団連指針撤廃により、通年採用化が進むことにより収益機会が増大することが想定



出所：日本経済団体連合会資料及び各種資料より当社作成

更なる「人材獲得競争」及び「通年採用」が進む可能性

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。