

2020年1月期第2四半期決算説明資料

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。

1. 決算概要
2. 今期施策
3. Appendix

決算概要

上場に伴う一時的費用の発生があったが大幅増収増益を達成

3Q以降も事業拡大に資する投資を積極的に行う見込みであることから通期計画は据え置き

単位：百万円

	19/1 – 2Q (前年同期)	20/1 – 2Q (実績)	YOY	20/1 (通期計画)	進捗率
売上高	327	451	+37.9%	824	54.9%
営業利益	39	82	+108.6%	100	81.8%
営業利益率	12.0%	18.4%	-	12.2%	-
経常利益	38	72	+86.3%	92	78.5%
四半期純利益	30	40	+33.0%	59	68.0%

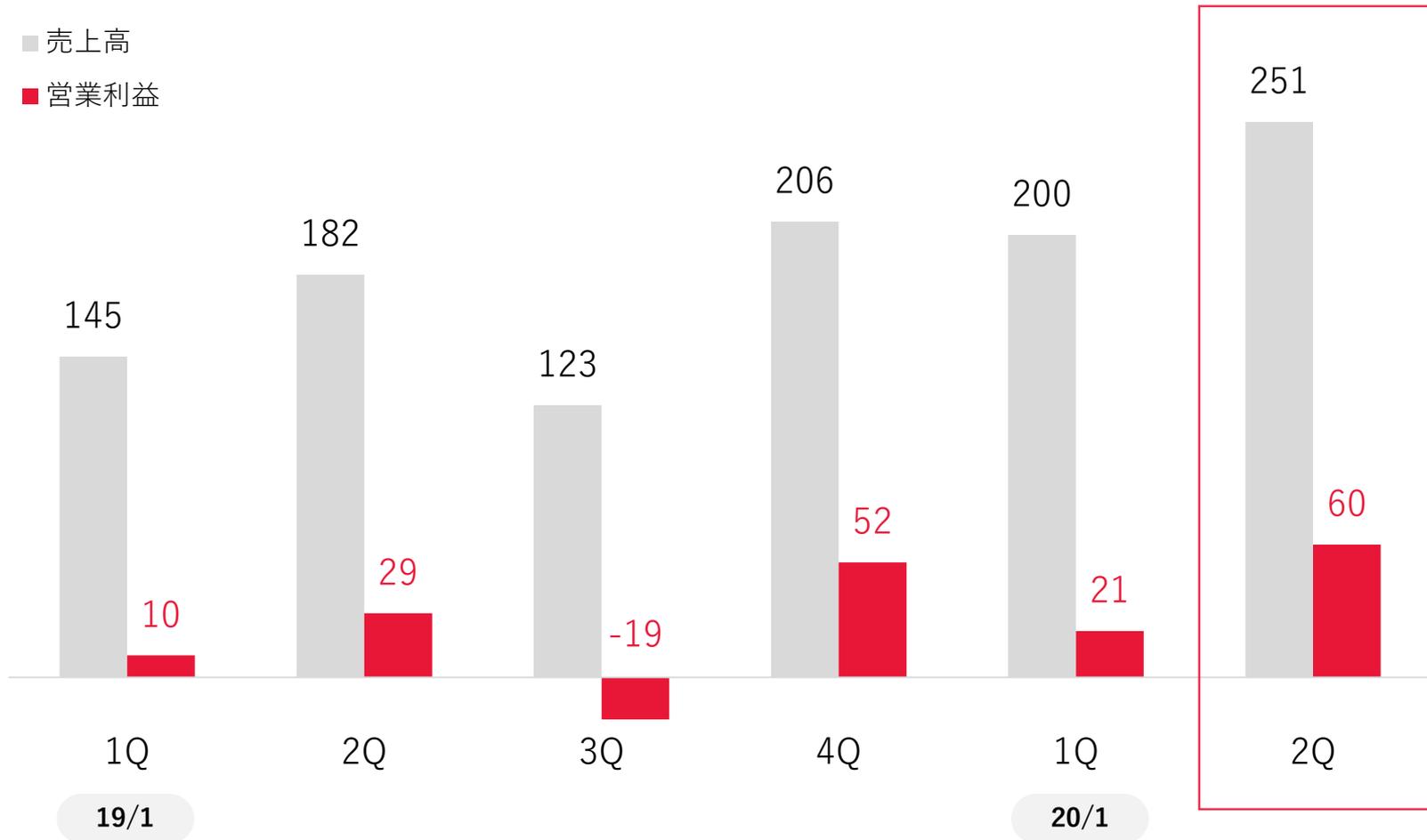
四半期 売上高・営業利益の推移

外資就活ドットコム関連の売上高が就活シーズンにより順調に推移し、当2Qは過去最高の四半期売上高と営業利益を達成

単位：百万円

■ 売上高

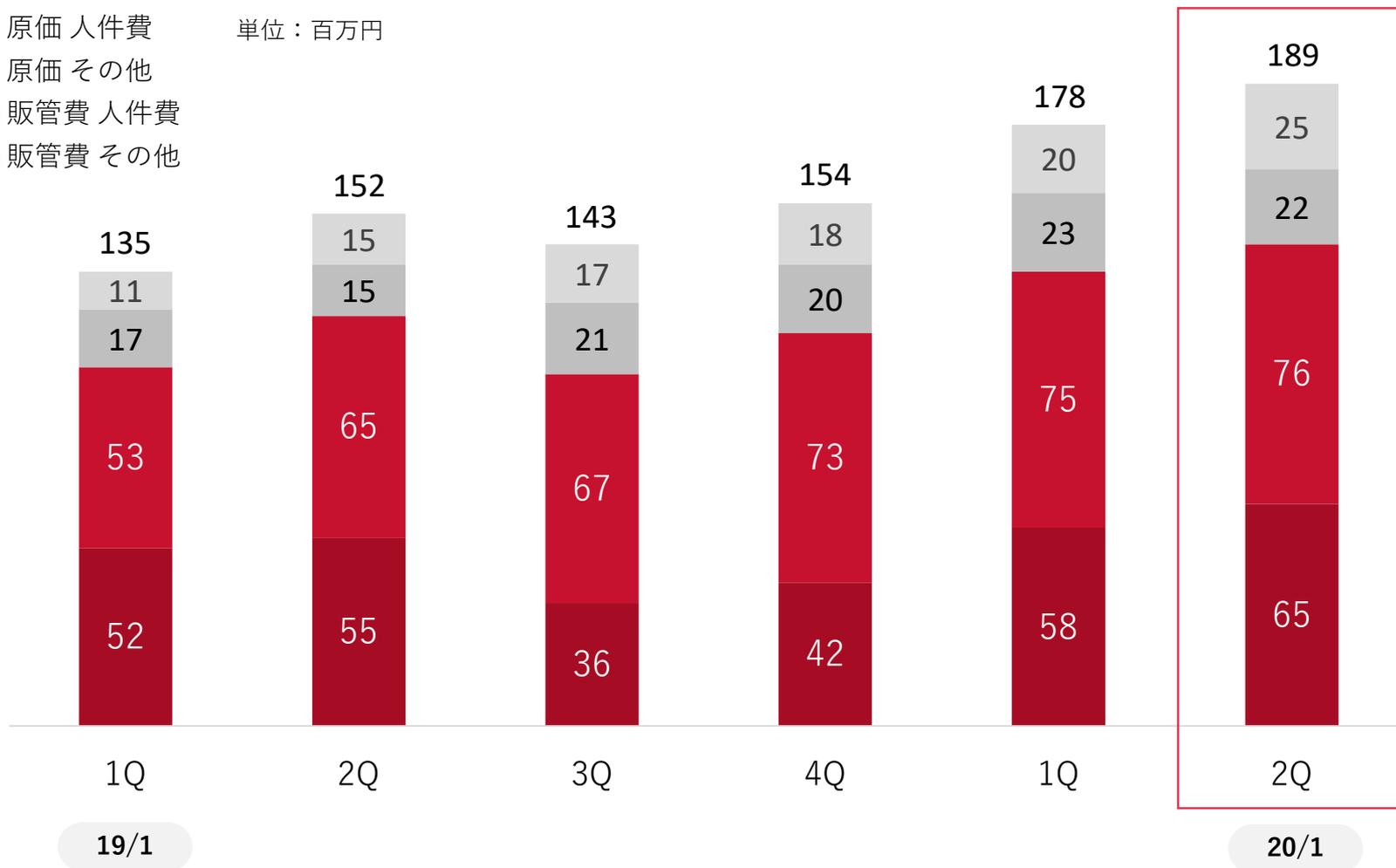
■ 営業利益



当2Qは採用およびコンテンツ拡充ならびにイベント関連の一時的費用が発生
 なお、1Qで想定していた採用計画の一部が2Qに後ろ倒しになるも当期の採用はほぼ完了

- 原価 人件費
- 原価 その他
- 販管費 人件費
- 販管費 その他

単位：百万円



外資就活ドットコムは前年比で大幅増収を達成

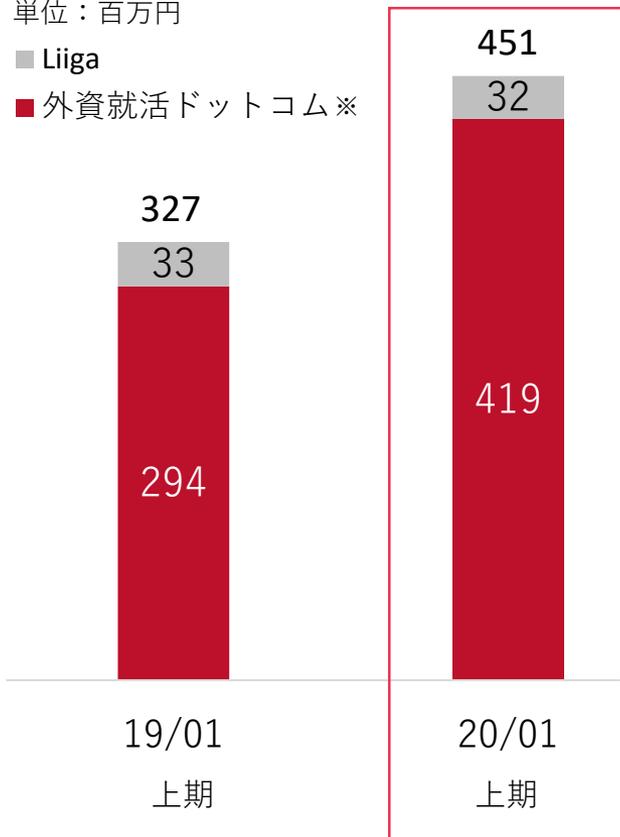
Liigaは一時的に前年同期を下回るも、下期は受注が積み上がり好調に推移する見通し

サービス別売上高

単位：百万円

■ Liiga

■ 外資就活ドットコム※



※外資就活ドットコム+DSPサービス売上高

外資就活サマリー

- コミュニティサービスが好調で、**DAU数・ユーザー送客数ともに好調**
- 上記KPIの伸びによる広告効果拡大を背景に、顧客単価・顧客企業数ともに増加。売上高は**前年同期比+42.0%の大幅増収**を達成

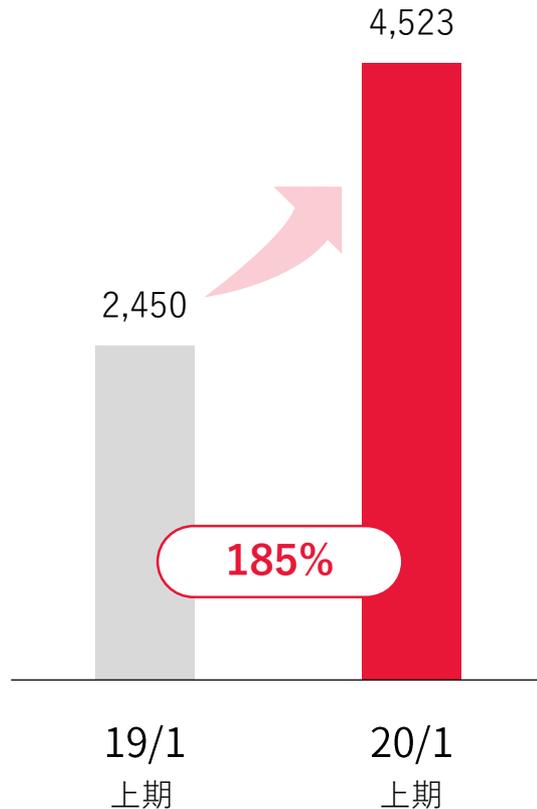
Liigaサマリー

- 継続的なマーケティング施策により、**会員数・MAU数・マッチング数ともに伸長**
- 企業向け商品強化のため2Qに商品リニューアルを実施。2Qは新商品営業期間だったため一時的に企業向け商品売上がダウンするも、**利用アカウント数は増加しており、下期売上は好調に推移する見通し**

「コミュニティ」DAUを中心にDAU数の伸びが好調
高水準なDAU数の伸びがユーザー送客数の増加に寄与

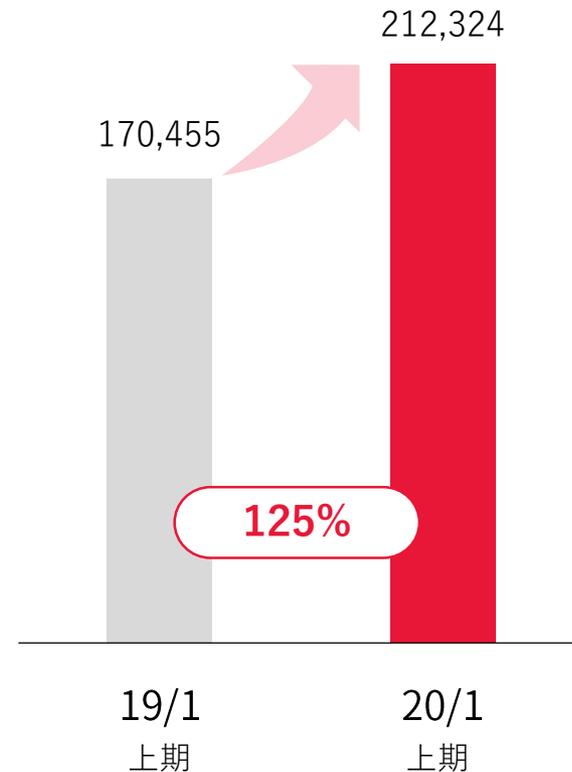
DAU数

(1日あたりのサービスを利用したユーザー数)



ユーザー送客数

(上期の総広告クリック数)

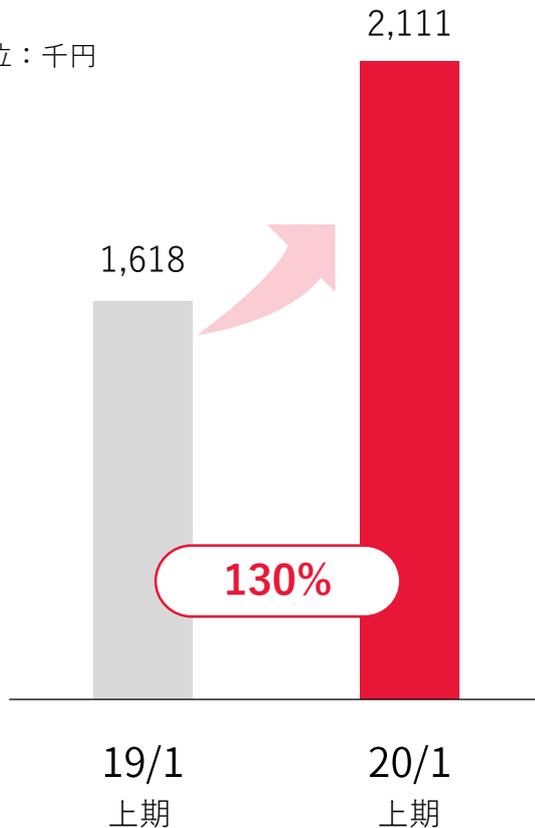


サービスKPIの伸びによる広告効果が拡大していることを背景に、顧客単価および顧客企業数が増加

顧客企業単価

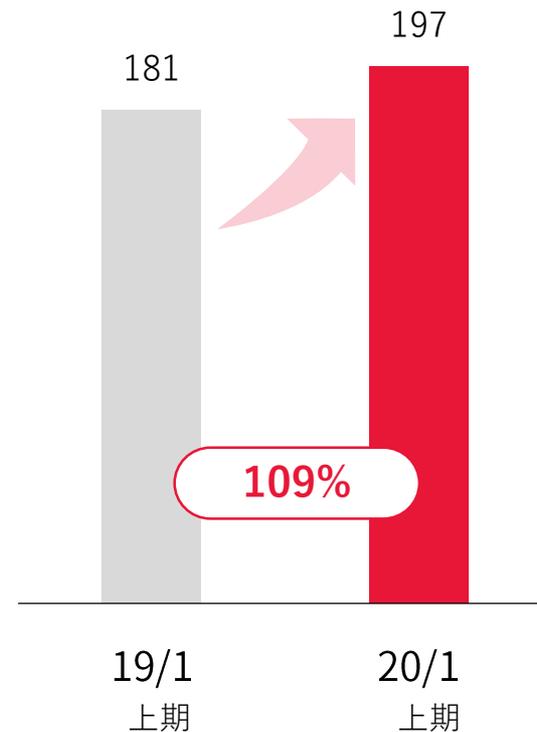
(外資就活ドットコム+DSPサービス売上高) ÷ 顧客企業数

単位：千円



顧客企業数

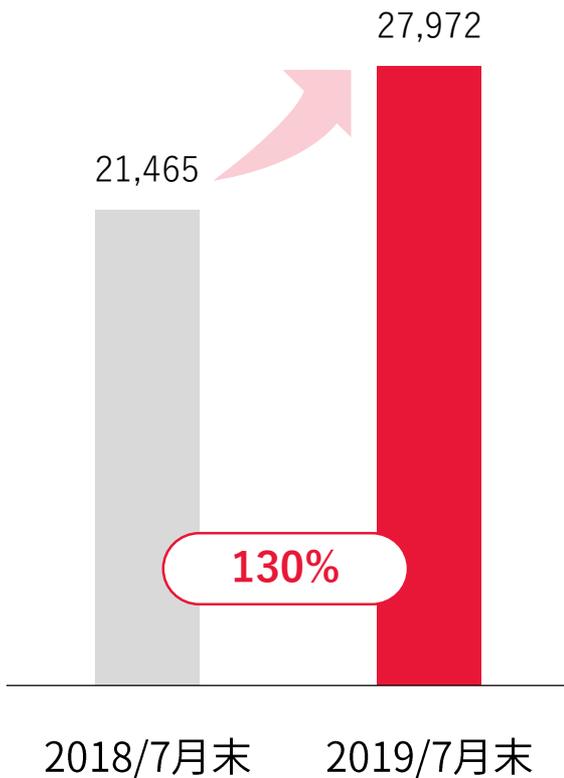
(外資就活ドットコム+DSPサービスについて取引のあった企業数)



会員獲得に向けた広告投下の効果もあり会員数は堅調に増加
DB利用アカウント数※の増加に伴いマッチング数も増加

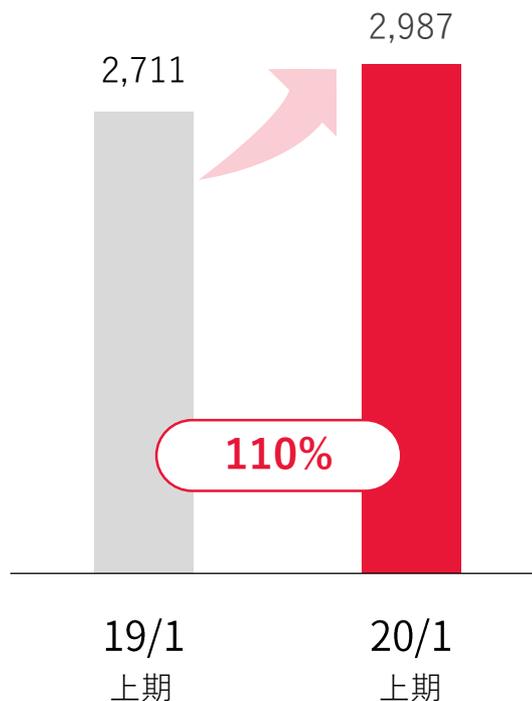
※DB利用企業数+DB利用エージェント数

累計会員数



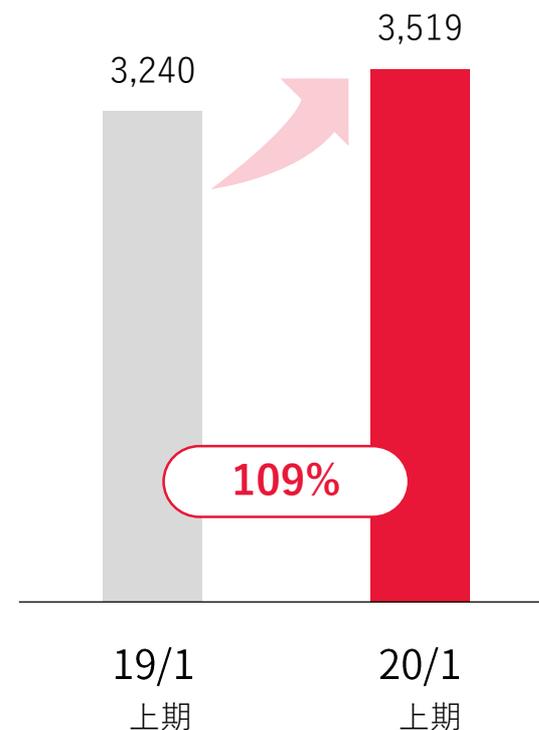
MAU数

(1カ月あたりのサービスを利用したユーザー数)



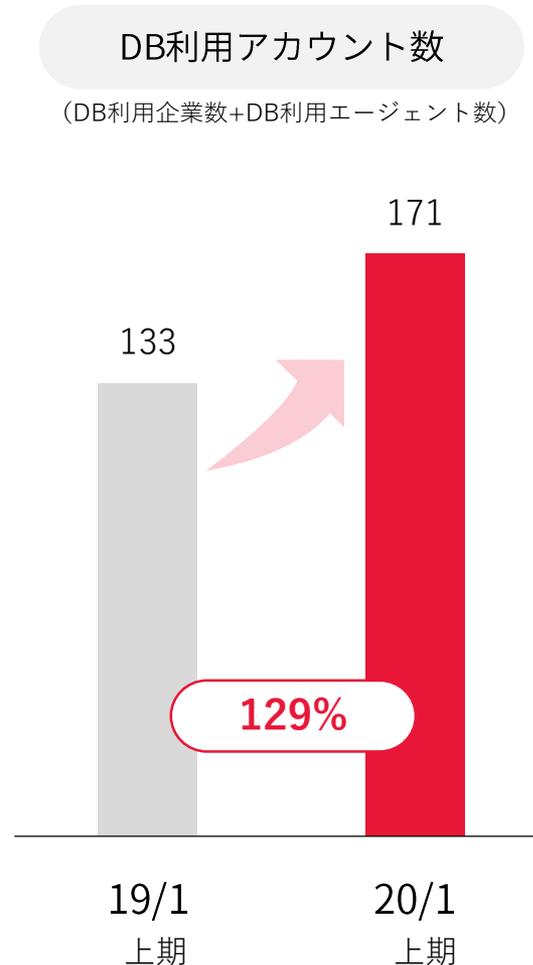
マッチング数

(上期の総スカウト承諾回数)



選択と集中が奏功しDB利用アカウント数が順調に増加
また、リニューアル商品※が好評であることから3Q以降も継続してDB利用アカウント
数が増加し、下期売上は好調に推移する見通し

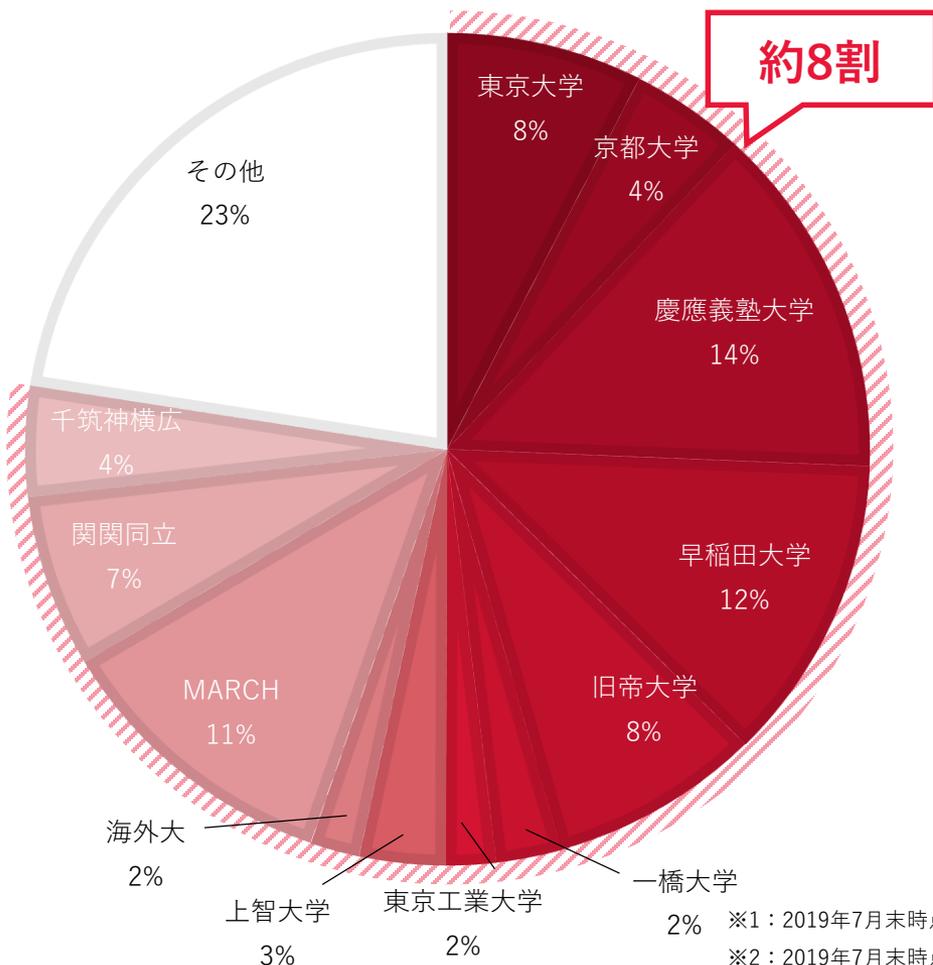
※2019.8.01リリースの企業向けコンテンツリクルーティングサービス



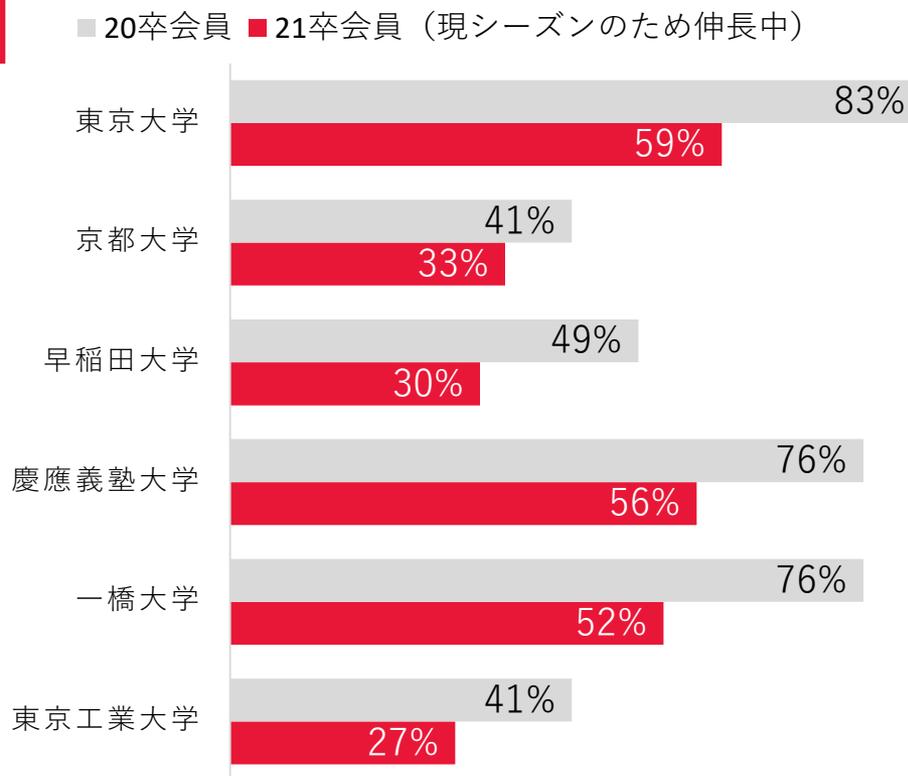
外資就活ドットコム会員 – 難関大生において高いシェア

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

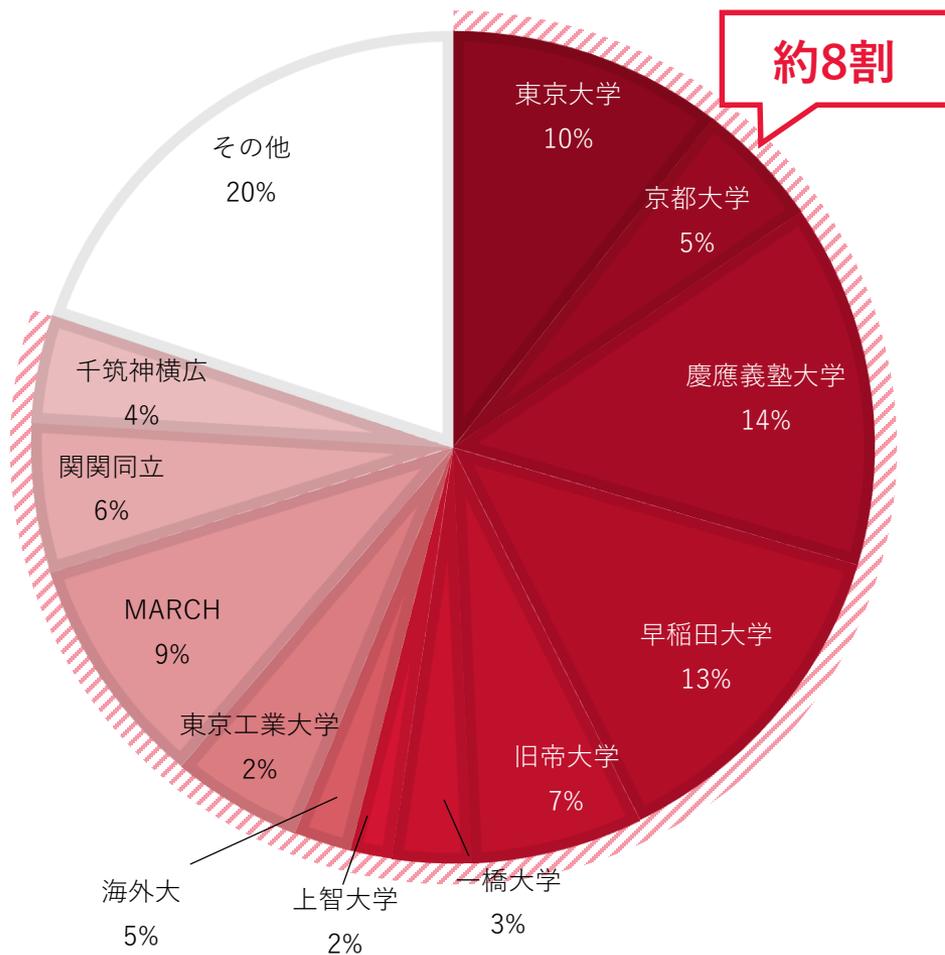


※1：2019年7月末時点

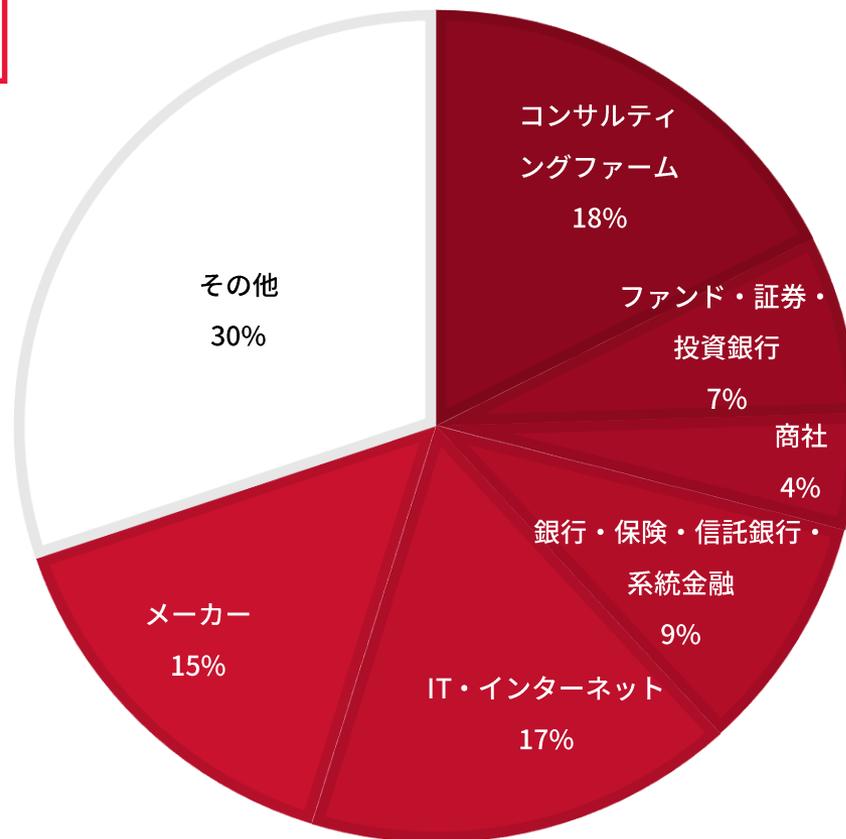
※2：2019年7月末時点。分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学発表の18卒就職者数

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



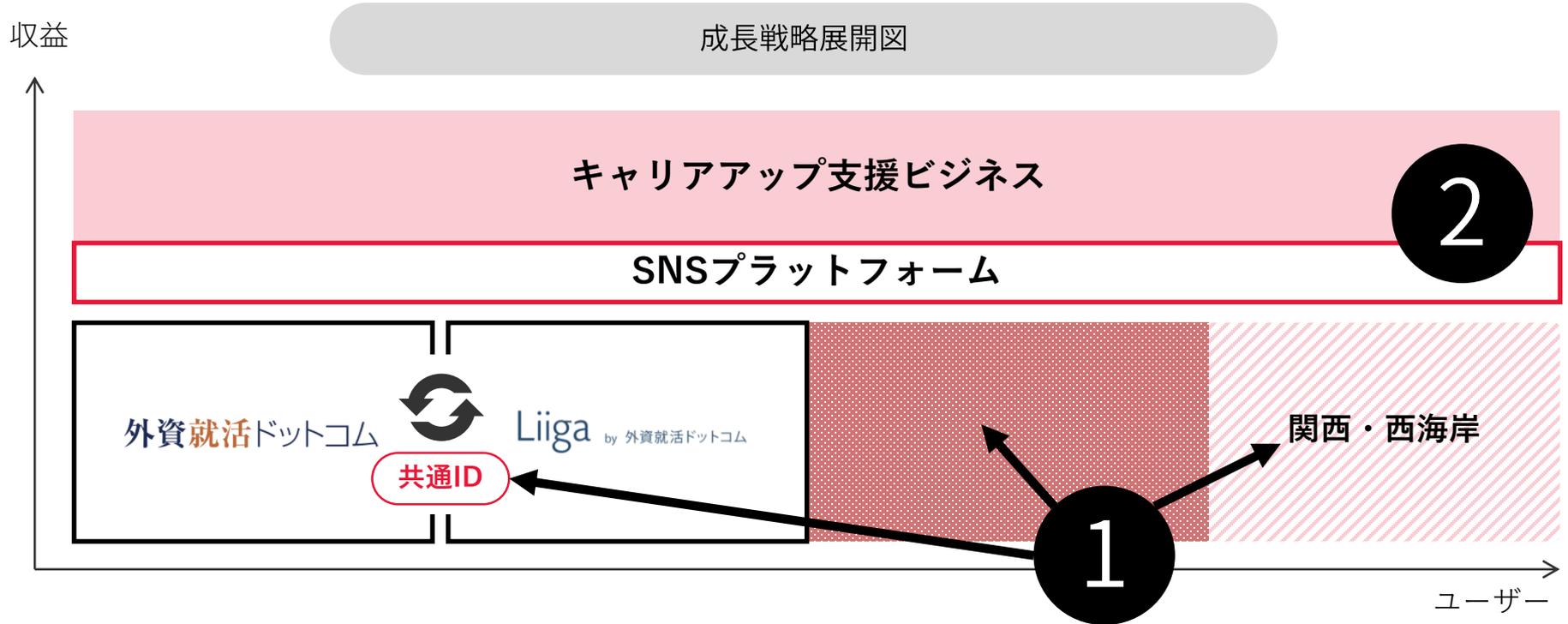
カテゴリ別会員数※2



※1 2019年7月末時点
※2 当社独自のカテゴリ分け

今期施策

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

今期施策 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



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

ターゲット拡大

関西・地方

関西・地方へのマーケティング強化



関東

関東 x 東海岸が中心のサービス



西海岸ユーザー取り込みのためのサービス開発

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)

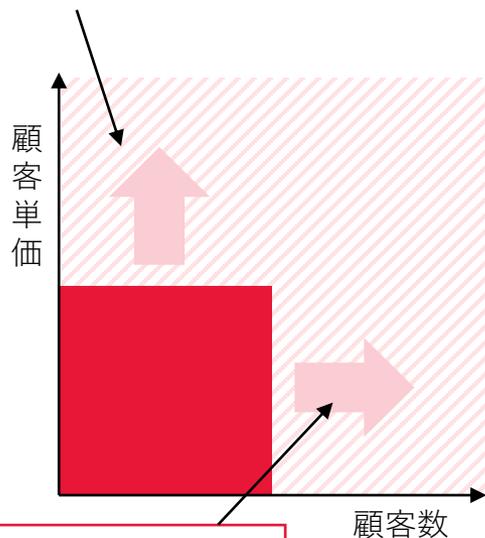
今期施策 ユーザー拡大による人材採用ビジネス収益拡大イメージ

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



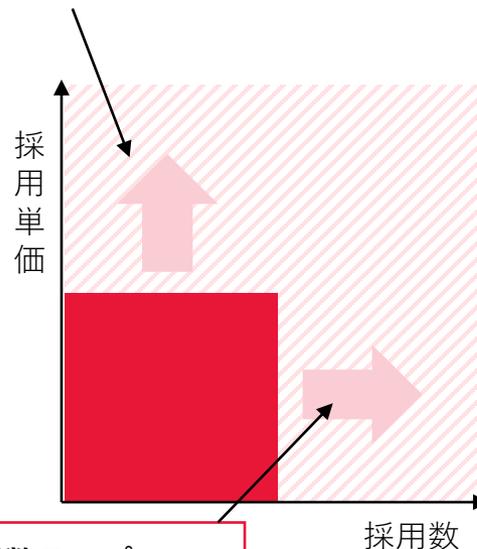
顧客企業数アップ

- 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

Appendix

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 : 178.9百万円

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 : 35人

運営サービス : 外資就活ドットコム、Liiga

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

(2019年7月末時点)

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



外資就活ドットコム

世界で挑戦したいと思う学生に
特化した就活サービス



Liiga by 外資就活ドットコム

外資就活ドットコムを卒業した
若手社会人向け
キャリア開発サービス

キャリアアップ支援 ビジネス

人材採用だけに限らない
語学、ビジネス教育、留学 etc

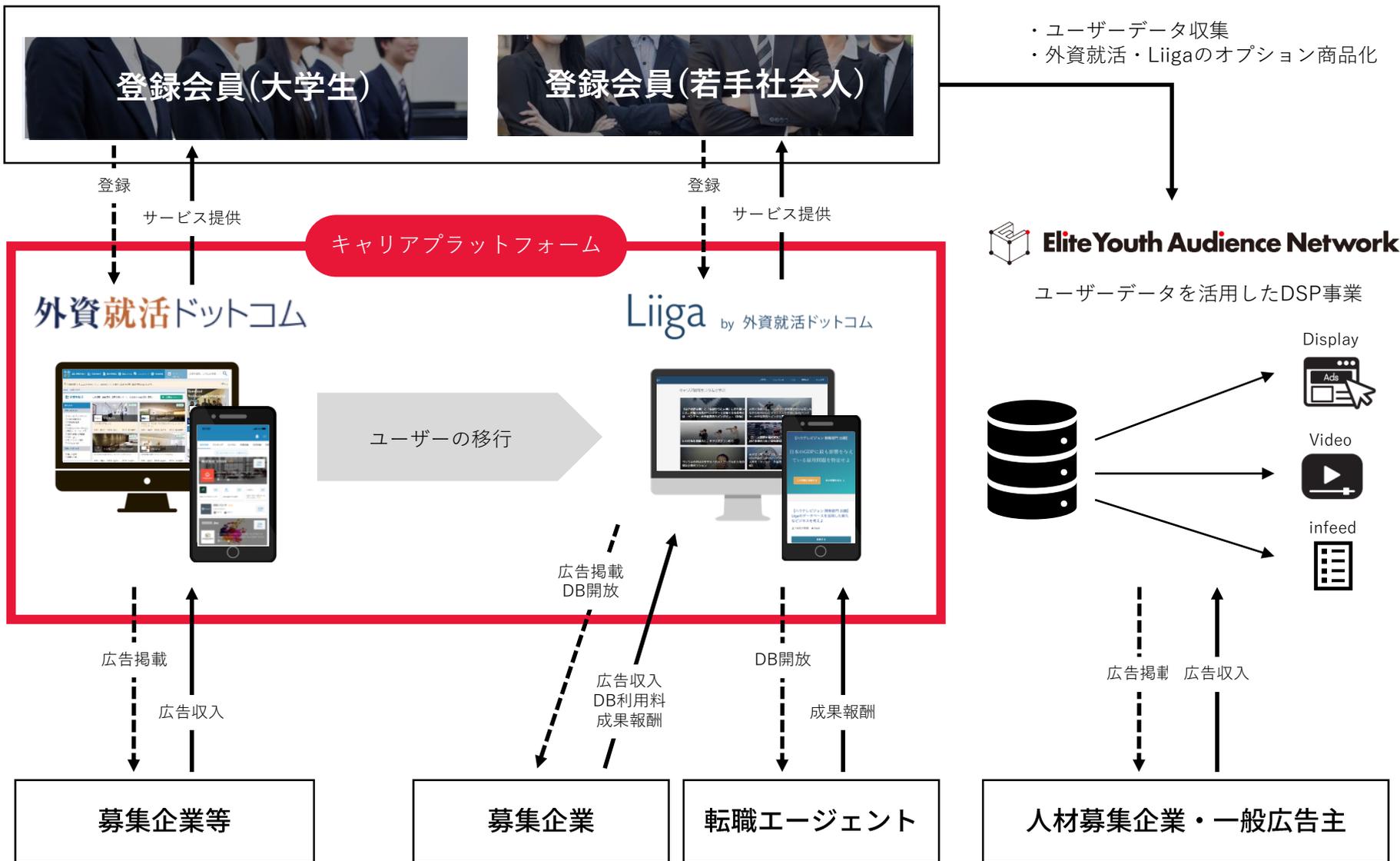
キャリアプラットフォーム



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



ユーザーストック型のキャリアプラットフォーム



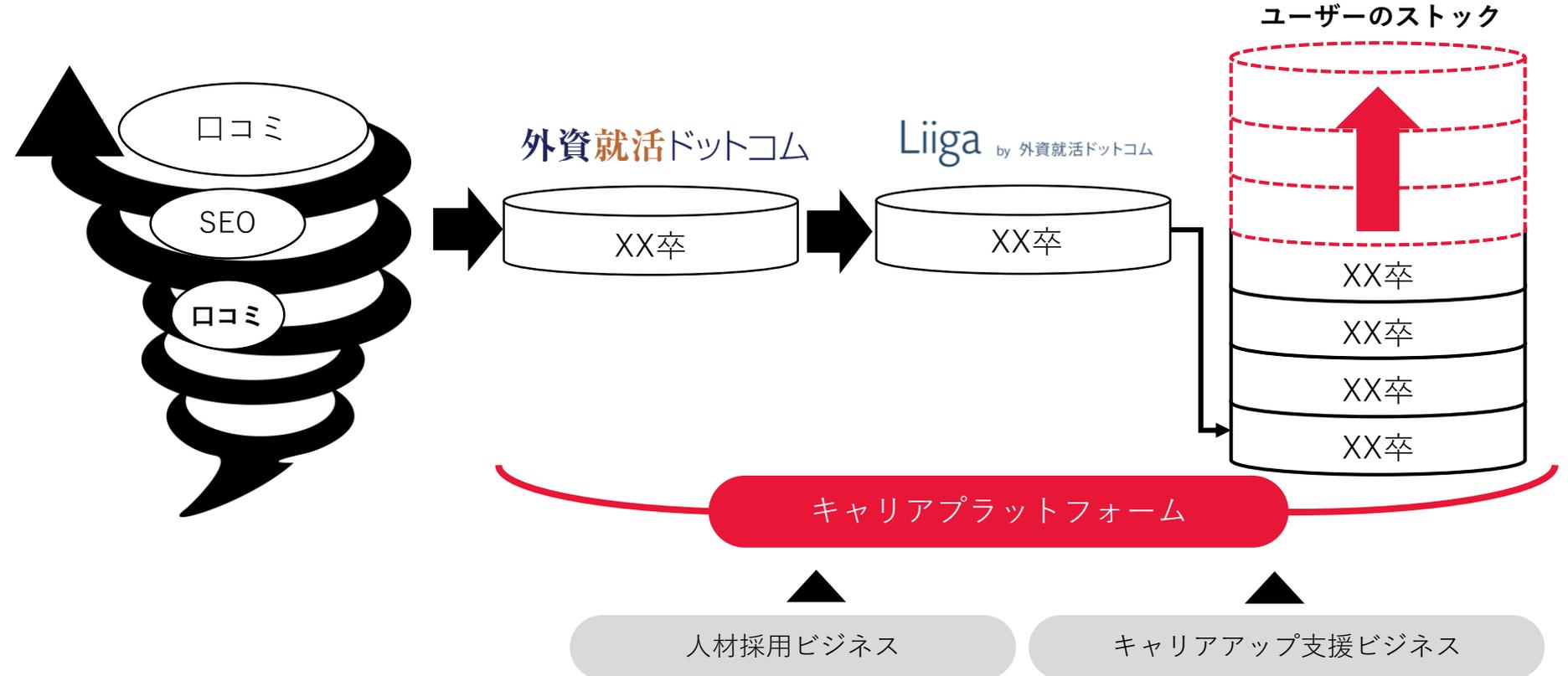
キャリアプラットフォームの強み - ユーザーストック型プラットフォーム

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

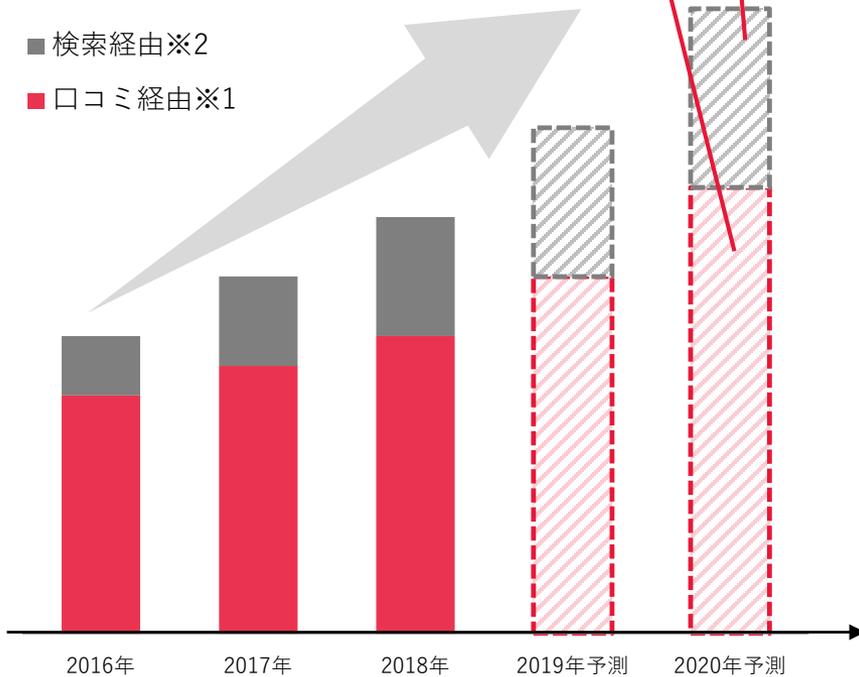


口コミを契機として自律的に会員登録数が毎年増加（外資就活）
Liigaへの会員シフトにも高いポテンシャル

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

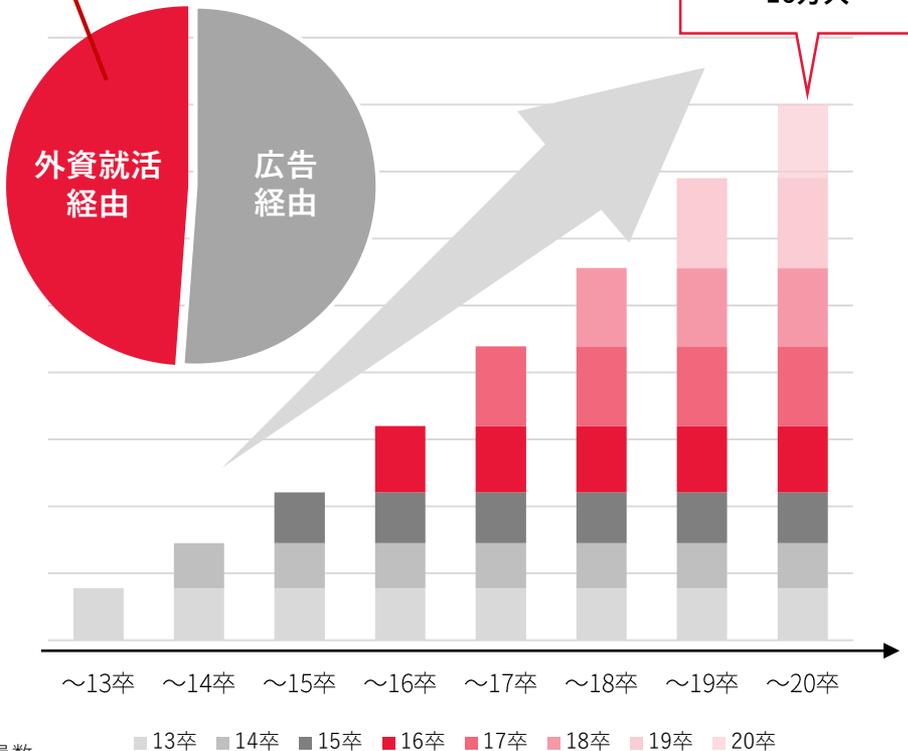
■ 検索経由※2
■ 口コミ経由※1



Liiga会員化の高いポテンシャル

Liiga会員は外資就活経由が約半数

外資就活累積会員
16万人

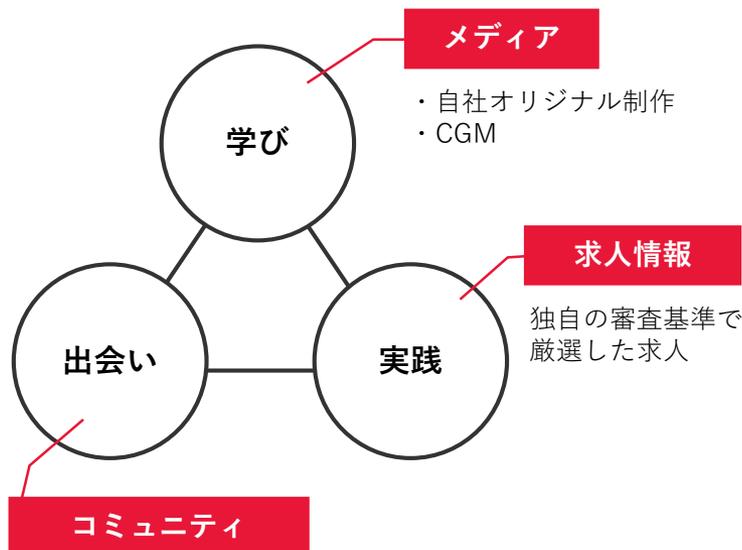


※1 URLダイレクトアクセス経由、もしくは「外資就活」を含む検索ワード経由で登録した会員数
※2 「外資就活」を含まない検索ワーク経由で登録した会員数

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Liiga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

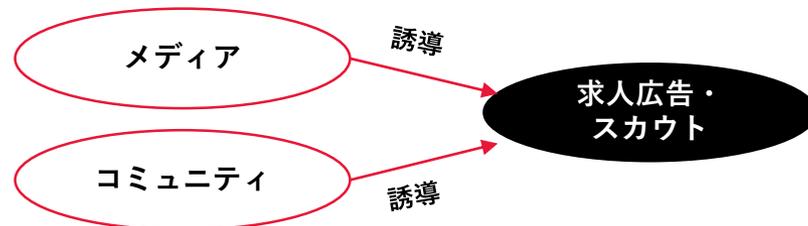


同カテゴリーユーザーのクローズドな情報交換・議論の場

トラフィック構造

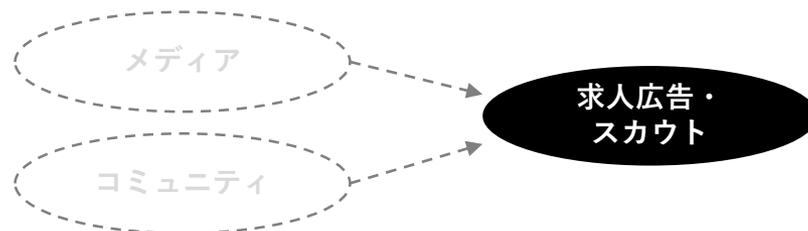
当社運営のサービス

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

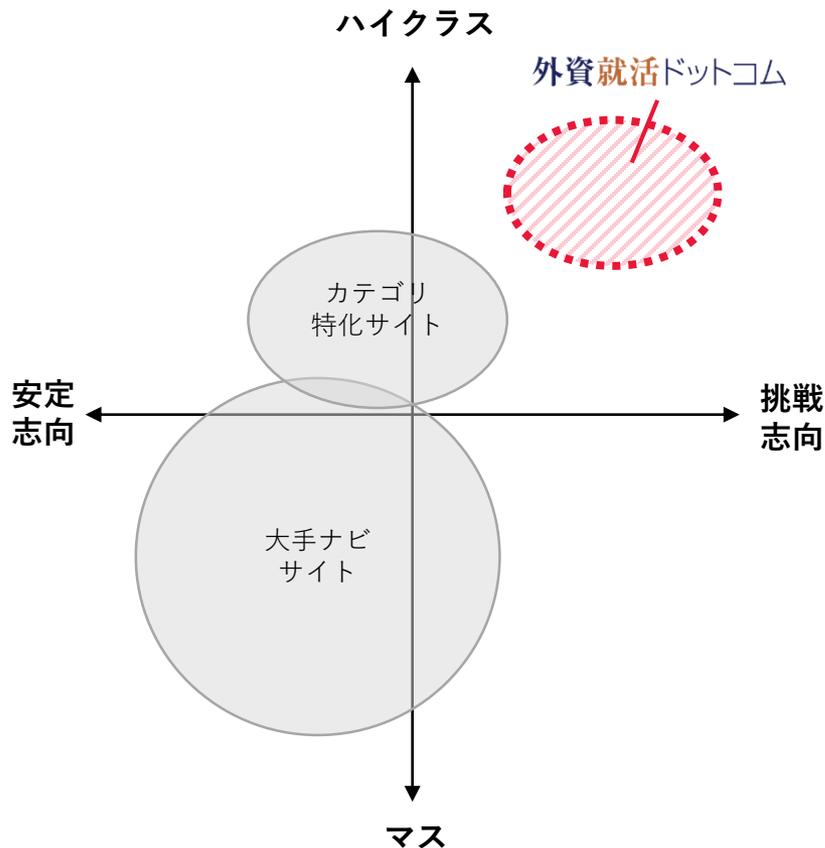
求人情報のみ掲載している



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

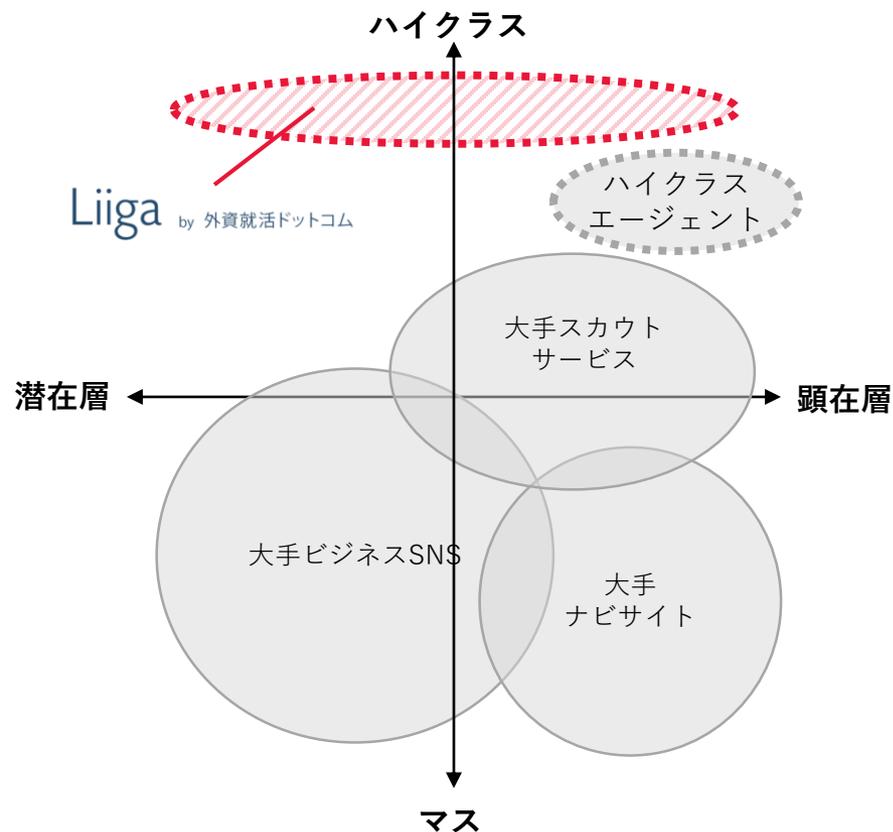
外資就活ドットコムのポジション

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

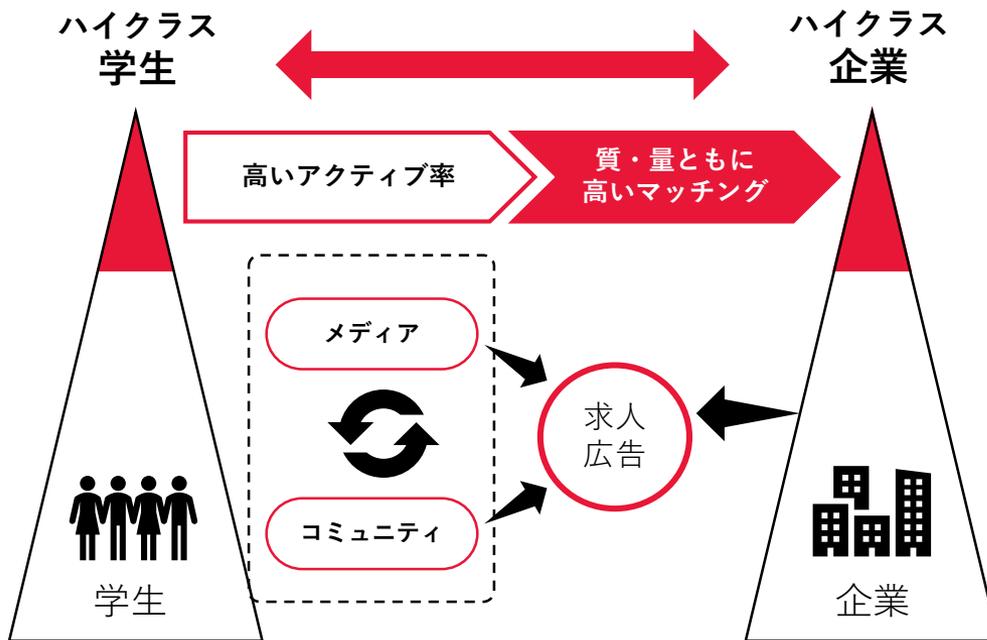
- ・キャリアアップ志向の高い若手層がメインユーザー
- ・転職ニーズの有無にかかわらず、日常的に利用



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

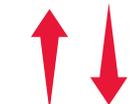
例：Liigaコロッセオ



仲間との相互研鑽

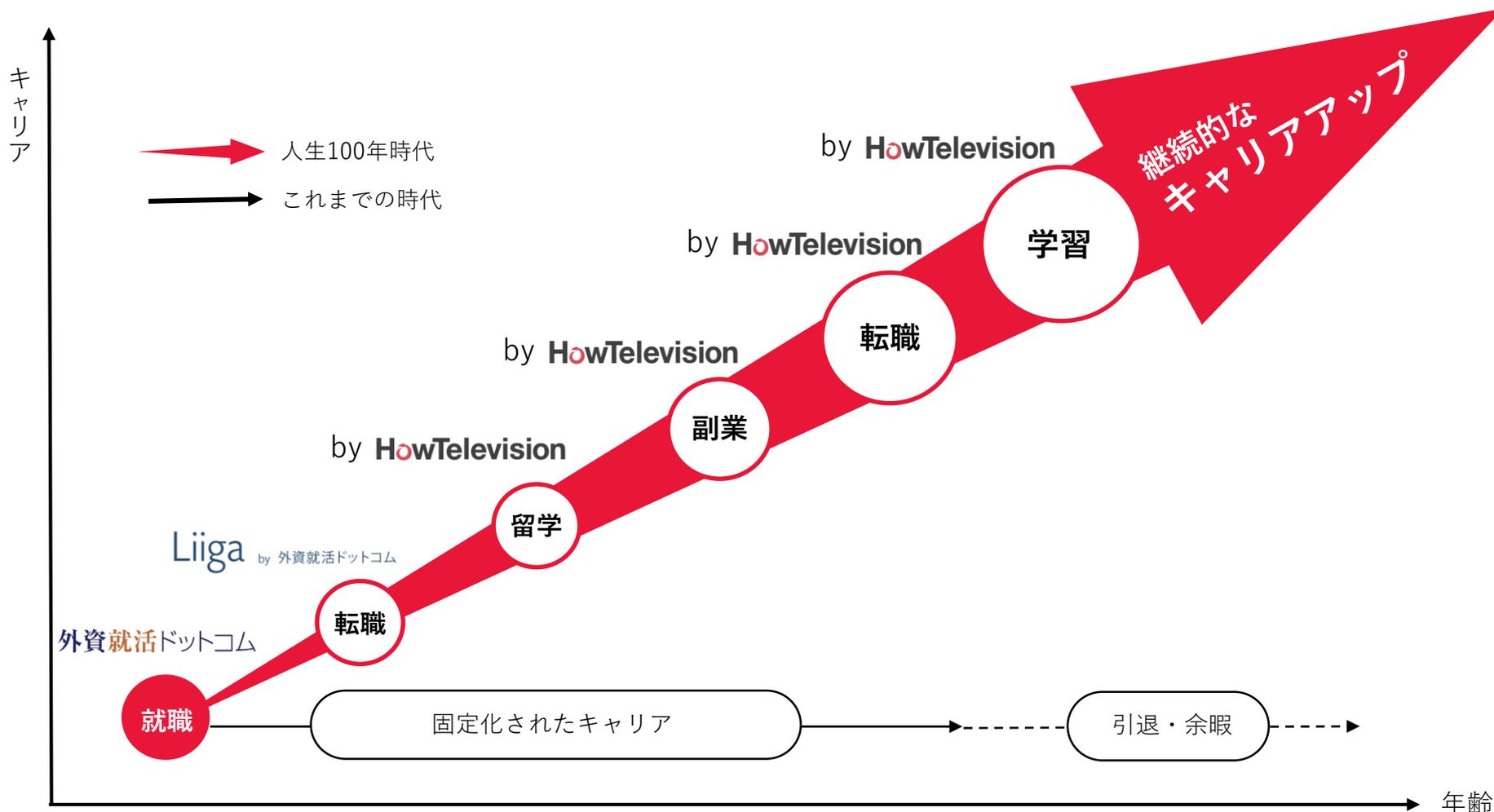


転職意識の顕在化



求める人材かどうか、
素質を事前に把握

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



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

1兆7,530億円

1,200億円



※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

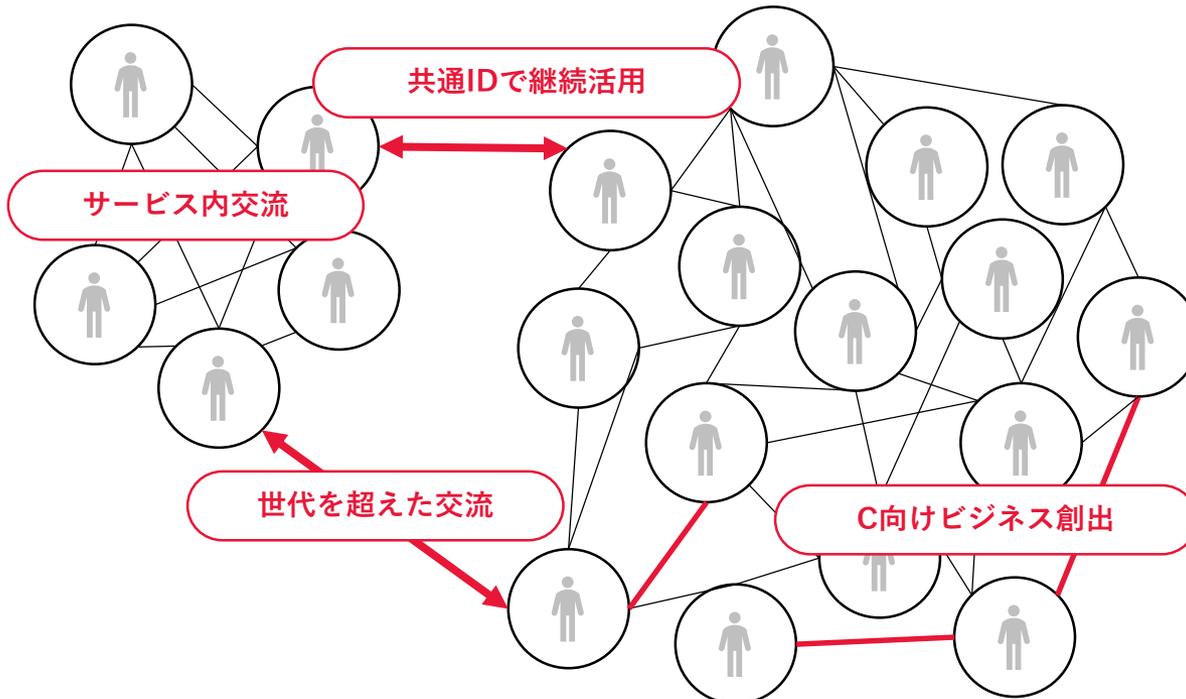
ユーザーの相互刺激を促進する“能力開花SNSプラットフォーム”を構築し、
B向けビジネスだけでなくC向けビジネス開発の土壌を確立
コミュニティ日次投稿数は急増中で、SNS化のポテンシャルは十分と見込む

SNSプラットフォームのイメージ

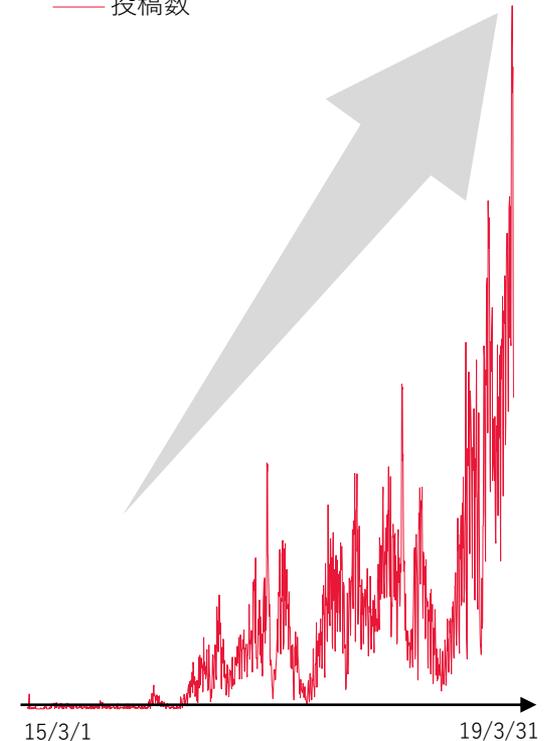
コミュニティの日時投稿数推移

外資就活ドットコム

Liiga by 外資就活ドットコム



投稿数

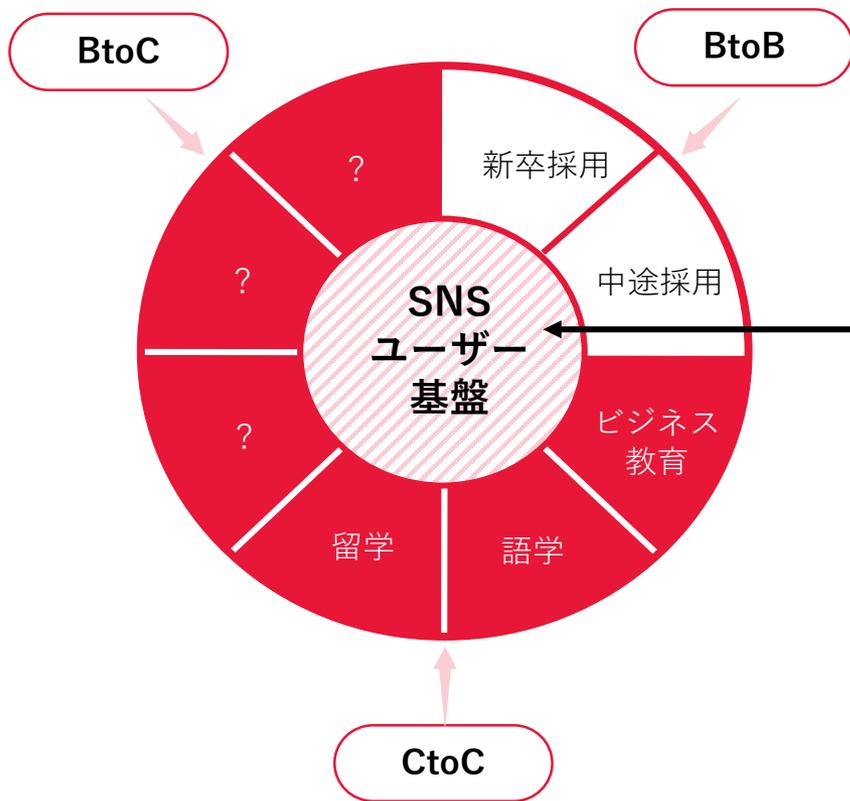


戦略 SNSプラットフォームとキャリアアップ支援ビジネス

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

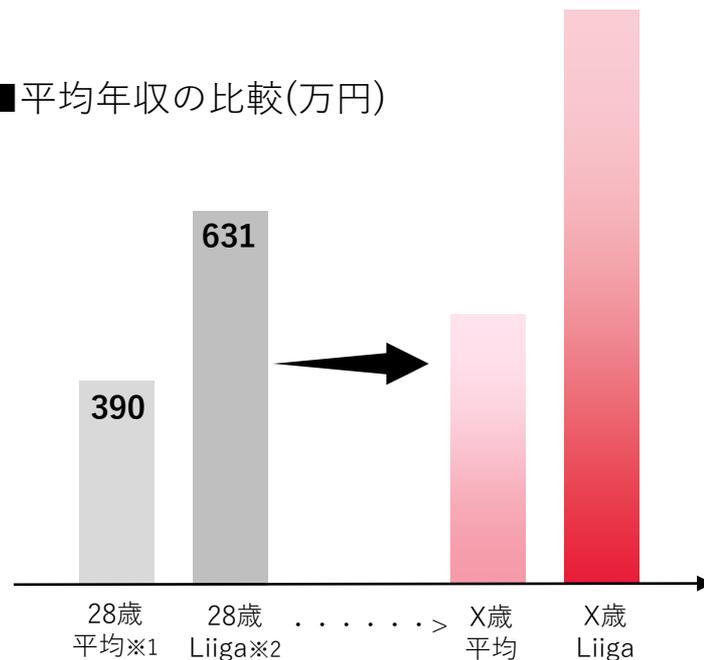
ユーザー基盤を活かして、人材採用及びキャリアアップ支援ビジネスを
多様なビジネスモデルで展開



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

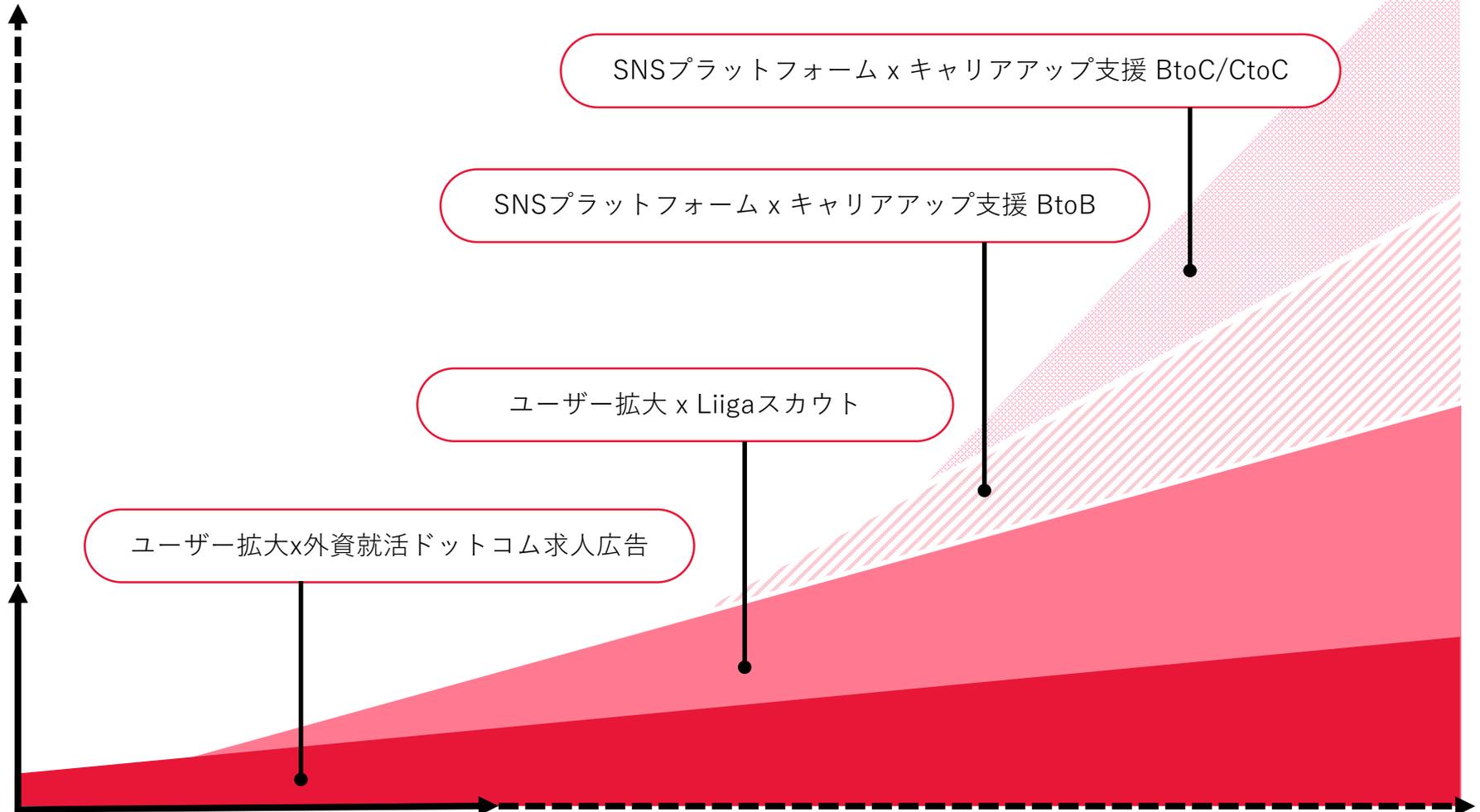
外資就活ドットコムと、ハイクラス学生向けスカウトサービス「iroots」を連携させ、グローバルプロフェッショナル学生の獲得強化及び共同事業開発・推進を目的として、

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**

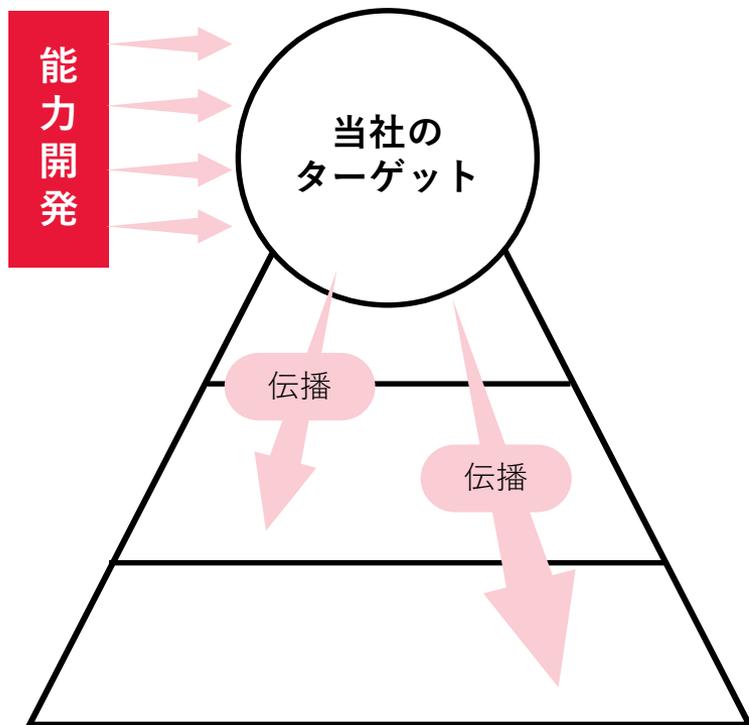
求人広告及びスカウトビジネスを成長させながら
キャリアアップ支援市場へ領域を拡大し多様なビジネスを展開



全人類の能力を全面開花させ、世界を変える。

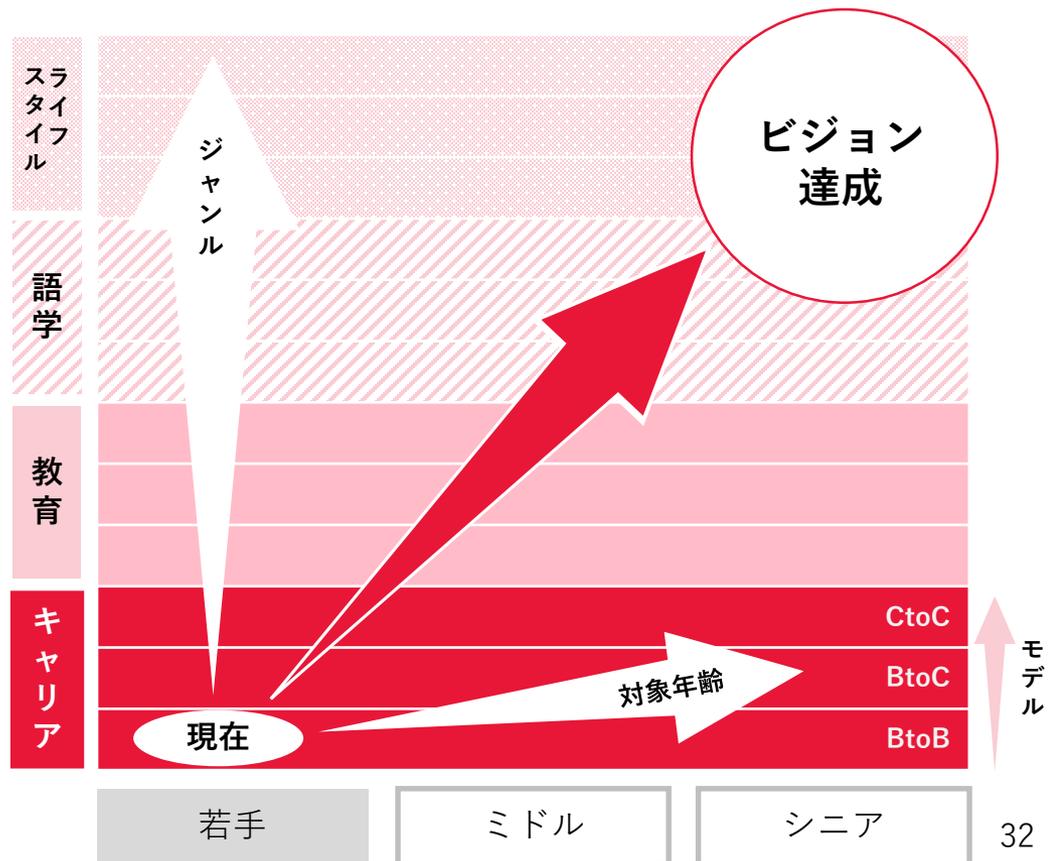
ビジョンイメージ

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

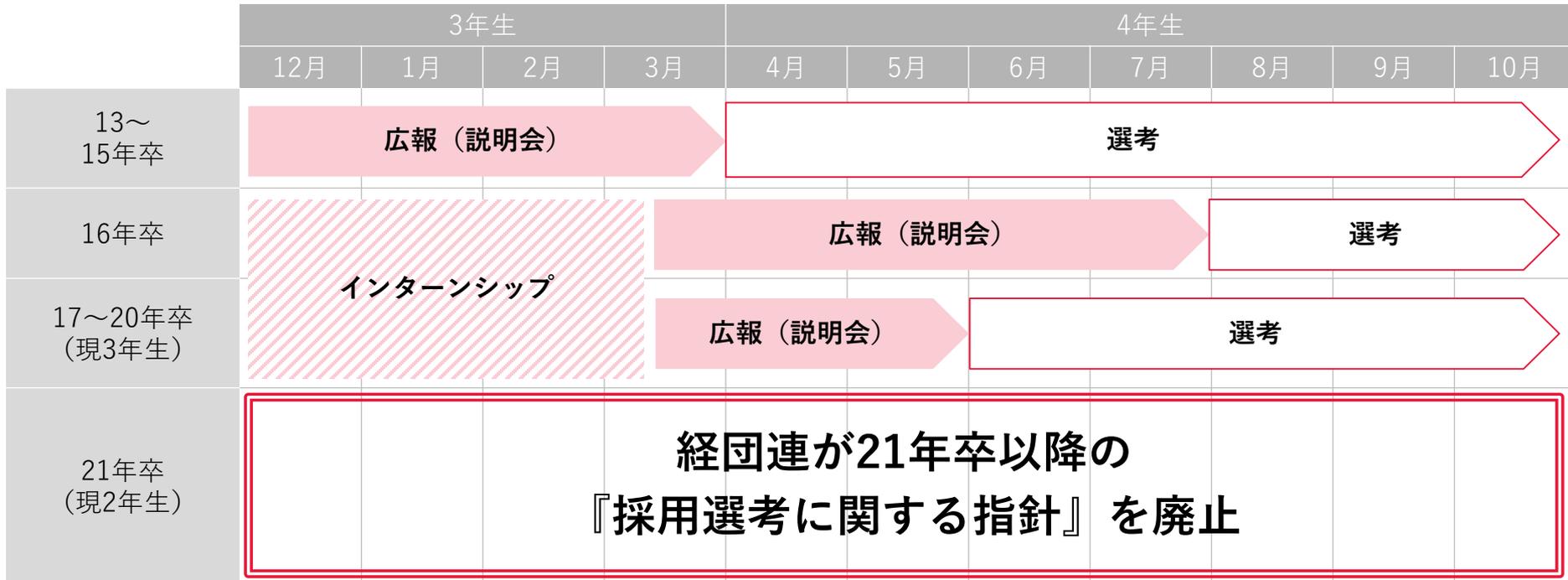
年齢、ジャンル、ビジネスモデルの3次元で、ビジョン達成に向けた事業展開を行っていく



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。