

2020年1月期第3四半期決算説明資料

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. 会社概要
2. 決算概要
3. 今後の戦略
4. Appendix

会社概要

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



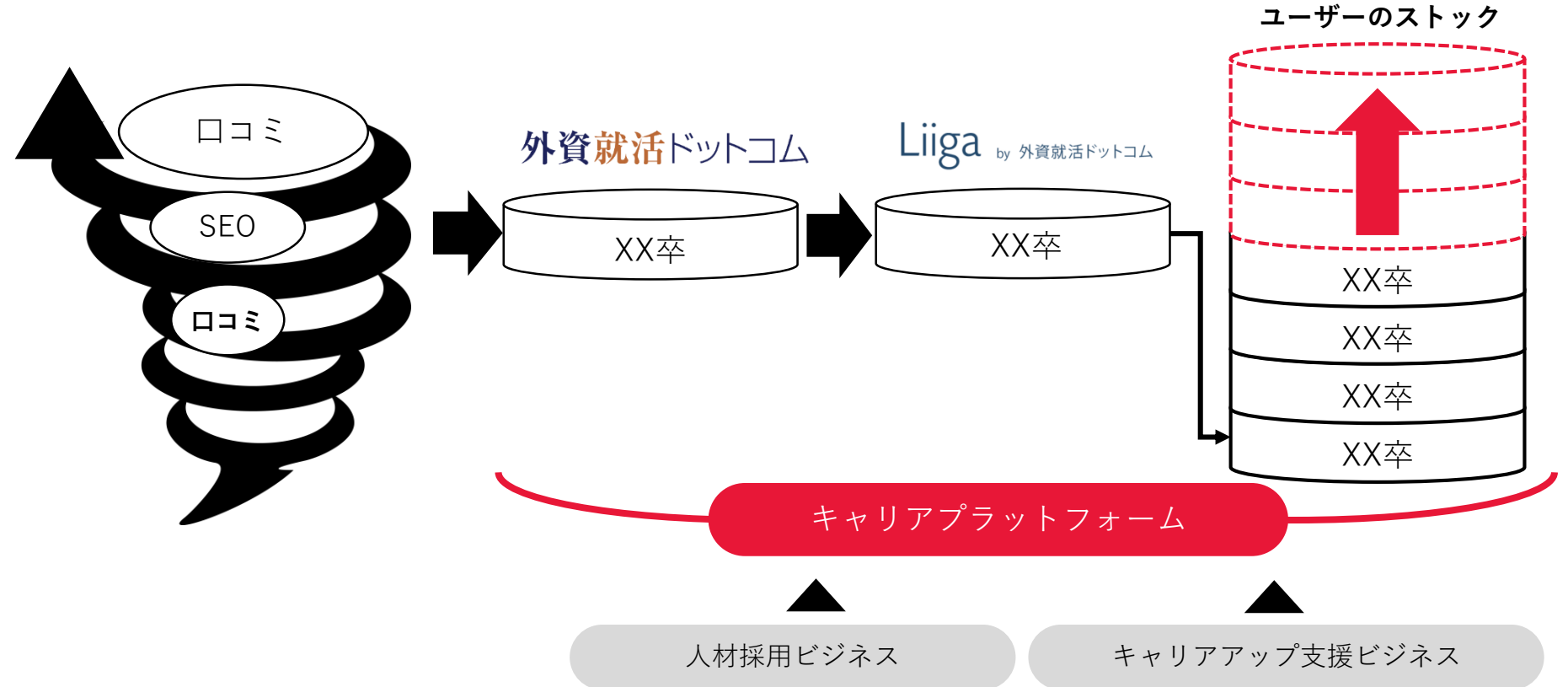
キャリアプラットフォームの強み - ユーザーストック型プラットフォーム

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



決算概要

業績予想の修正（修正の主な要因）

4 Q見込を勘案した結果、通期期初計画について下方修正を行う

Liigaにおいて新商品の受注開始時期の遅れにより計画未達となることが主な要因

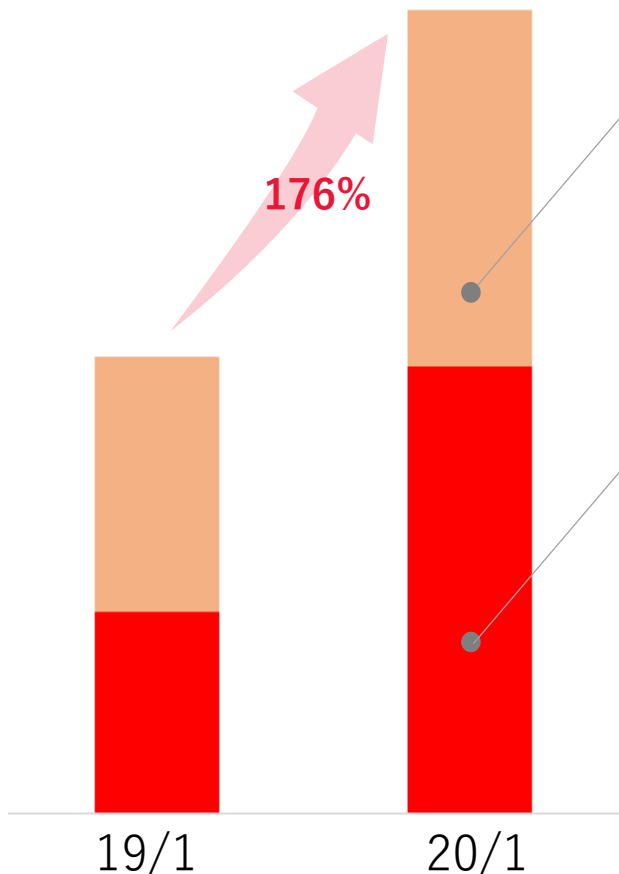
外資就活は1～3Qは前年同期比+38.6%で推移するも、4Qは今期のクライアント企業の採用活動が例年よりも前倒し傾向となっていることに伴い広告掲載ニーズが鈍化したため、前年同期を下回る見込み。なお、通期では期初計画を概ね達成見込み

単位：百万円

				A	B	C	C-B	(C-A)/A
	19/1_4Q (前年同期)	20/1_4Q (見込み)	YOY	19/1 (前年通期)	20/1 (通期計画)	20/1 (修正計画)	差額	YOY
売上高	206	169	-18.1%	658	824	787	-37	+19.6%
-外資就活	187	147	-21.2%	594	718	712	-5	+19.8%
-Liiga	19	21	+12.3%	63	106	75	-31	+18.4%
営業利益	52	-18	-	72	100	50	-50	-30.9%

年間契約型固定費商品の受注好調により、受注額は前期より大幅成長
受注開始時期の遅れにより今期は売上計画未達の見込みだが、来期以降に本格計上を見込む

Liiga受注額の前期・当期比較※



成功報酬型商品

- Liigaデータベースへのスカウトにより採用成功した際の、採用企業及び人材エージェントからの人材採用成功報酬
- 会員数・マッチング数の拡大を背景に**前年比140%成長**

固定費型商品

- 月額固定費・年間契約方式で、記事広告・イベント・スカウトがセットになった、ブランディング～採用まで一気通貫で行える企業向けダイレクトリクルーティング商品
- 今期6月のリニューアル販売開始以降、受注が好調に積み上がり、**前年比222%の成長**。現在も受注拡大中
- 年間契約型商品のため、**本格計上は来期以降**

※19/1期と20/1期ともに11月までの累積受注額

3Qサマリー

外資就活は上位校学生をターゲットとする企業間の採用活動競争の激化に伴い、クライアント企業の採用活動が従来よりも早期化し、また広告掲載ニーズも拡大する傾向にあったことから前年同期比+38.6%と大幅に伸長。Liigaも前年同期比は堅調に推移

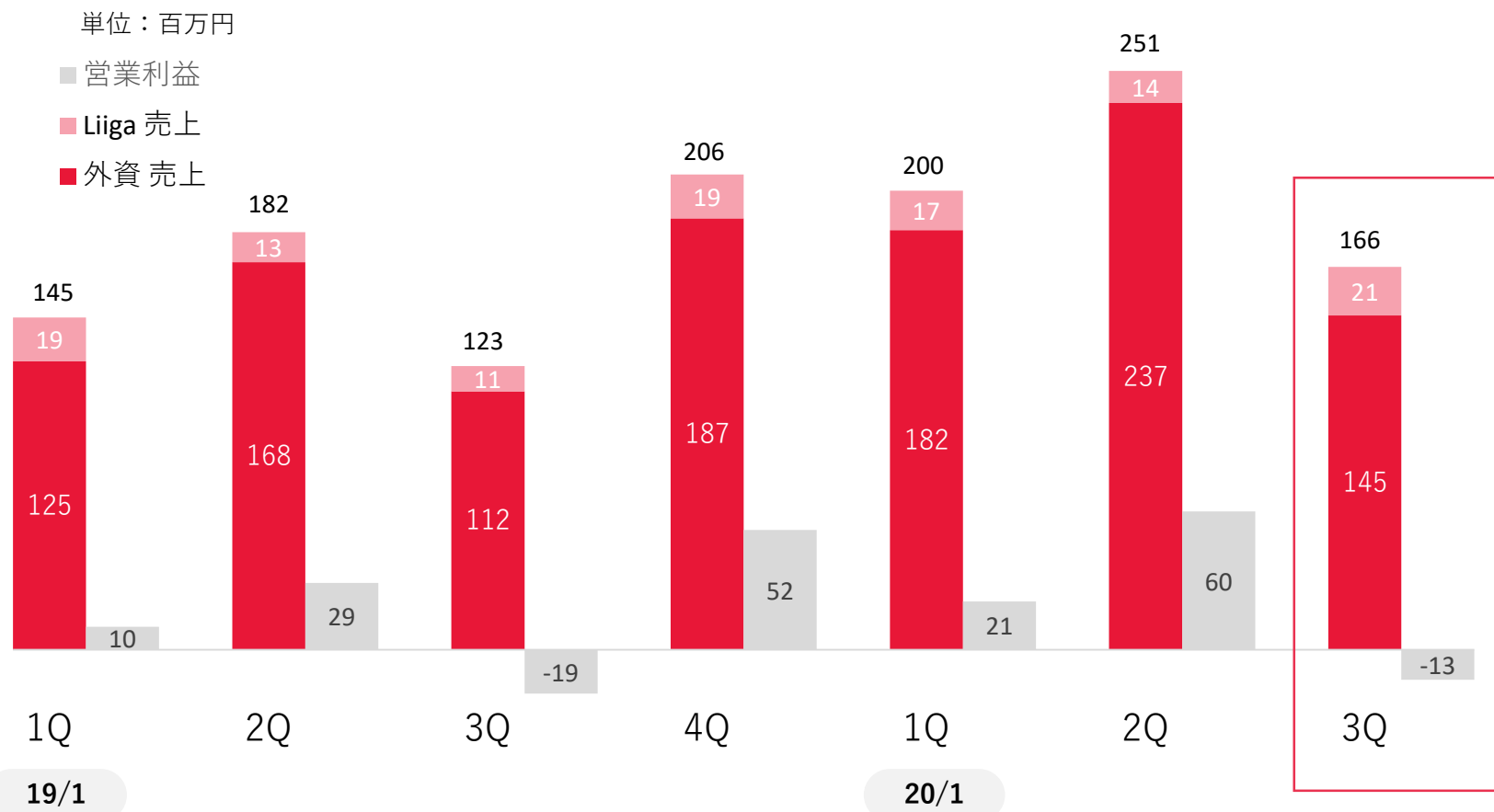
単位：百万円

	A		YOY	B		A/B
	19/1_1~3Q (前年同期)	20/1_1~3Q (実績)		20/1 (通期計画)	20/1 (修正計画)	進捗率
売上高	451	618	+36.9%	824	787	78.5%
-外資就活	407	564	+38.6%	718	712	79.3%
-Liiga	44	53	+21.1%	106	75	71.1%
営業利益	20	68	+241.9%	100	50	137.5%
営業利益率	4.5%	11.1%	-	12.2%	6.3%	-
経常利益	19	59	+204.6%	92	40	146.5%
四半期純利益	10	33	+207.9%	59	28	116.9%

四半期 売上高・営業利益の推移

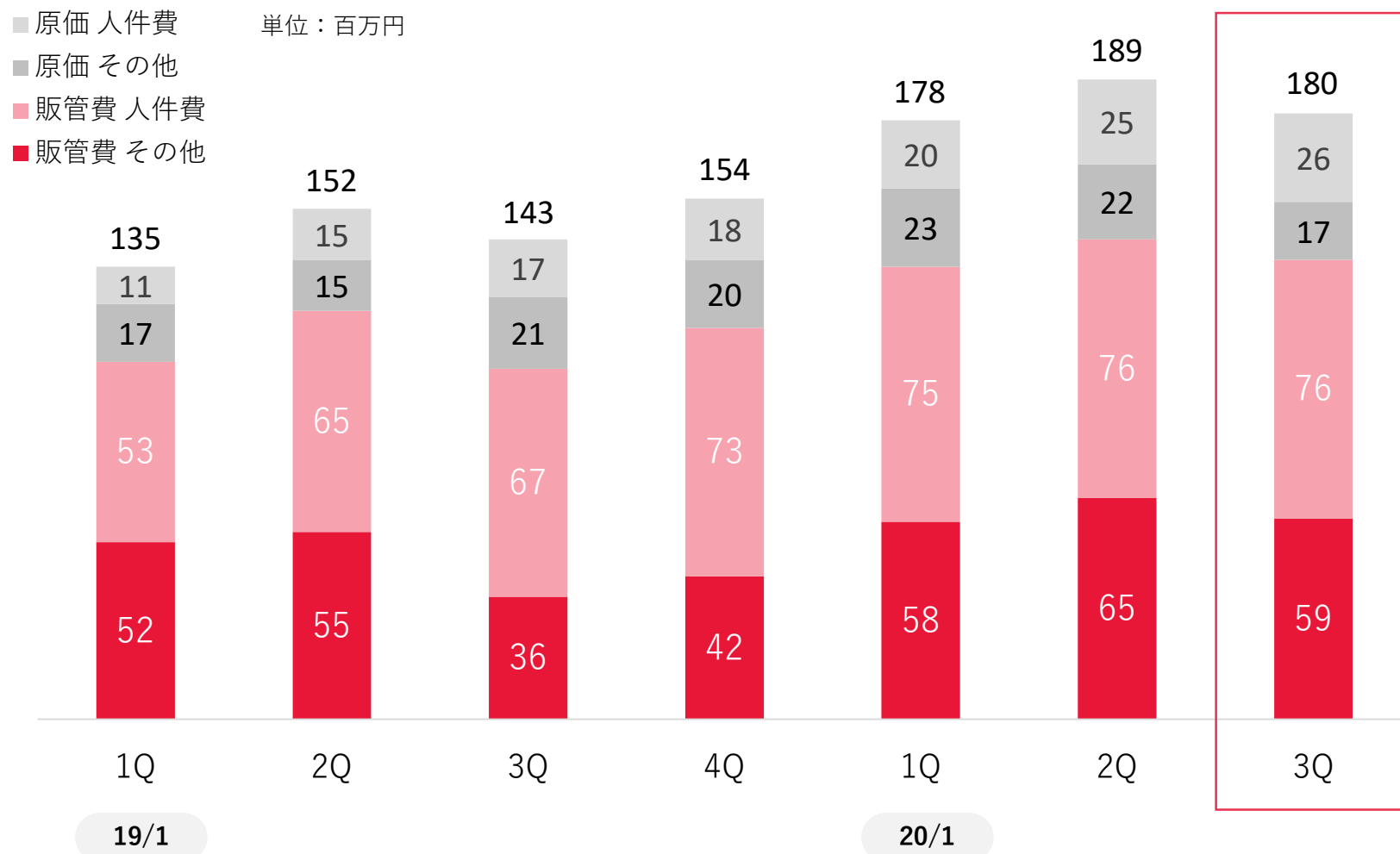
当3Qは採用シーズンナリティーにより、本来は増収幅も限定的となる四半期であるものの、クライアント企業の掲載需要が前倒し傾向にあり、前年同期比+35%の増収を達成

特筆すべきイレギュラーコストの発生はなかったものの、業容拡大に伴う人件費等の固定費の増加により営業利益は前期に続きマイナス（コストの内訳は次頁を参照）



費用の推移

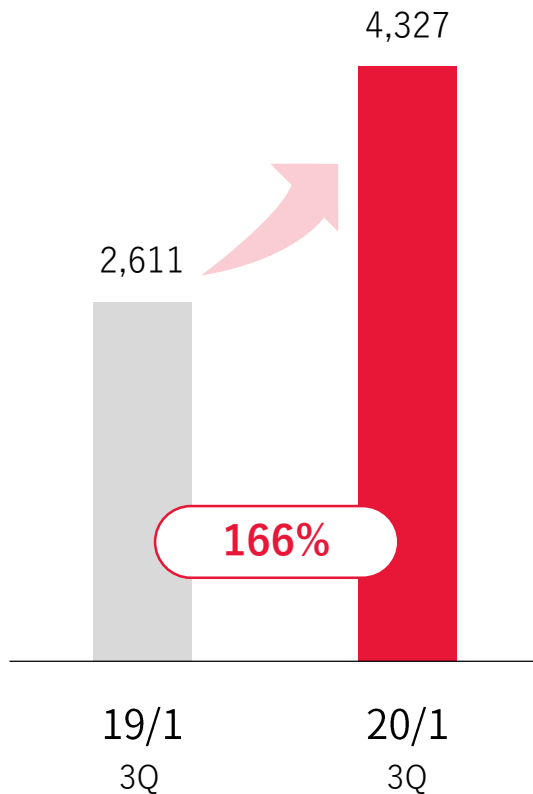
当期の採用は概ね完了していることから人件費は2Qとほぼ同水準で推移
2Qは一時的費用の発生が若干あったものの、3Qはほぼ通常費用の発生のみ



「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

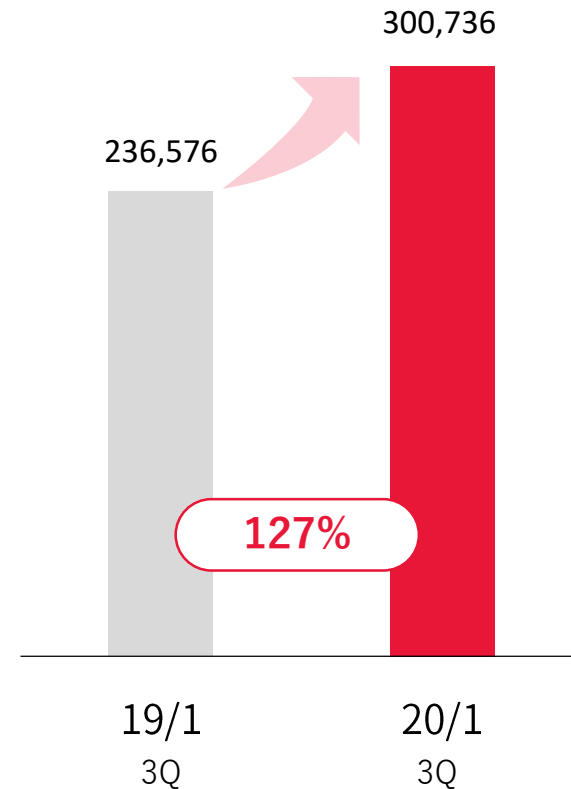
DAU数

(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

(1~3Qの総広告クリック数)



外資就活OBへの会員獲得施策が奏功し会員数は大幅に増加
良質なコンテンツの拡充施策を継続して実施しており、MAU数は堅調に増加
利用エージェント数の増加に伴いマッチング数も堅調に増加

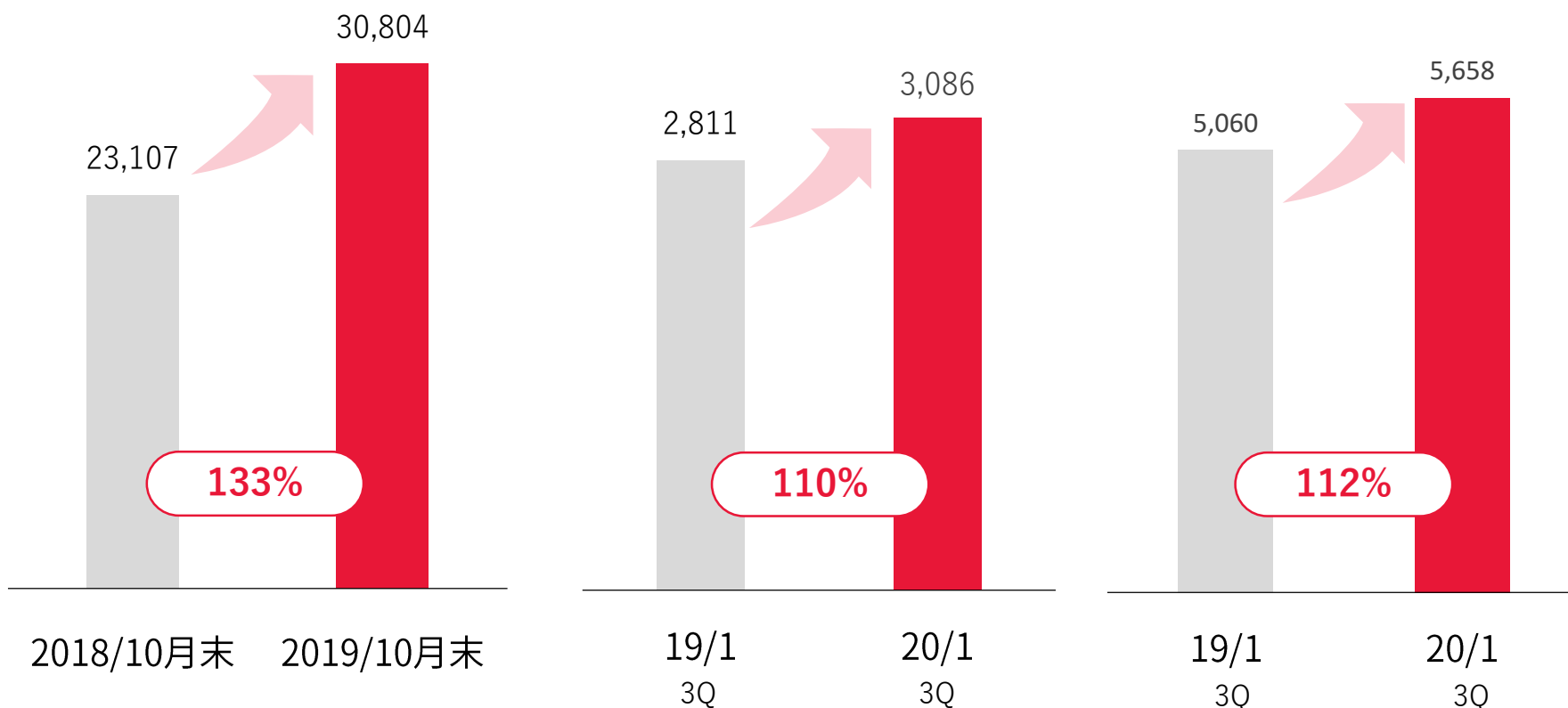
累計会員数

MAU数

マッチング数

(1カ月あたりのサービスを利用したユーザー数)

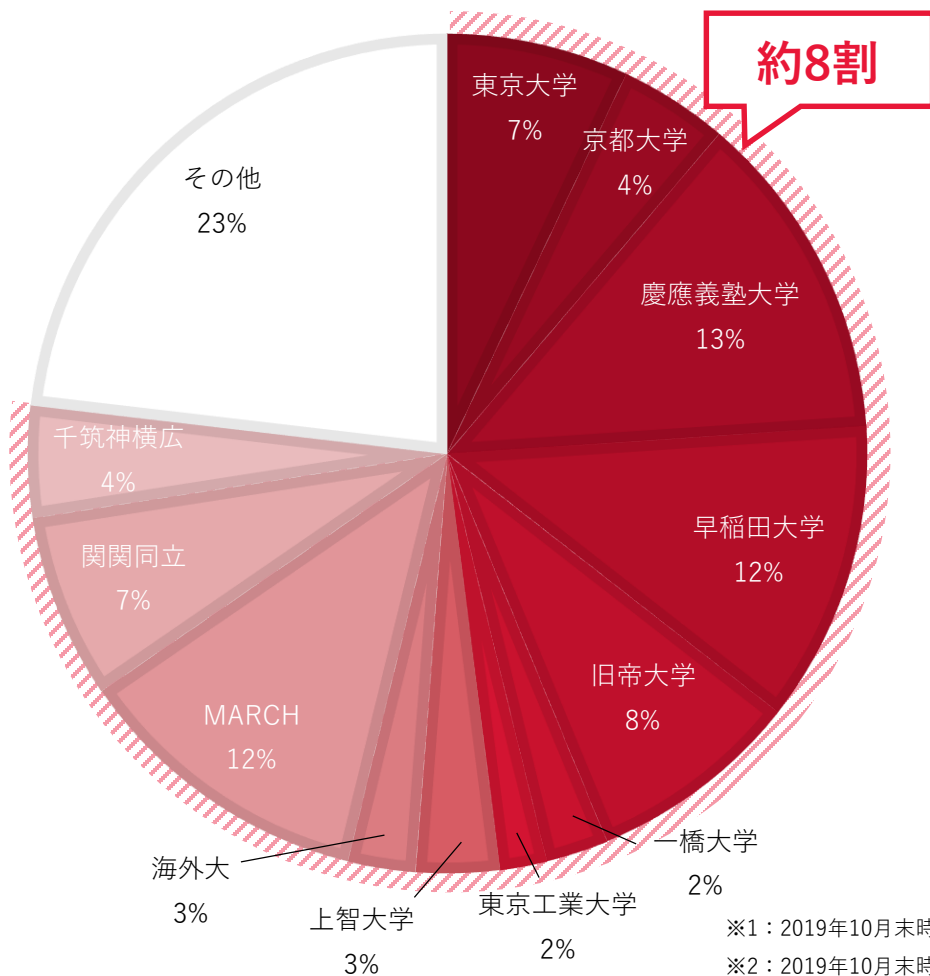
(1~3Qの総スカウト承諾回数)



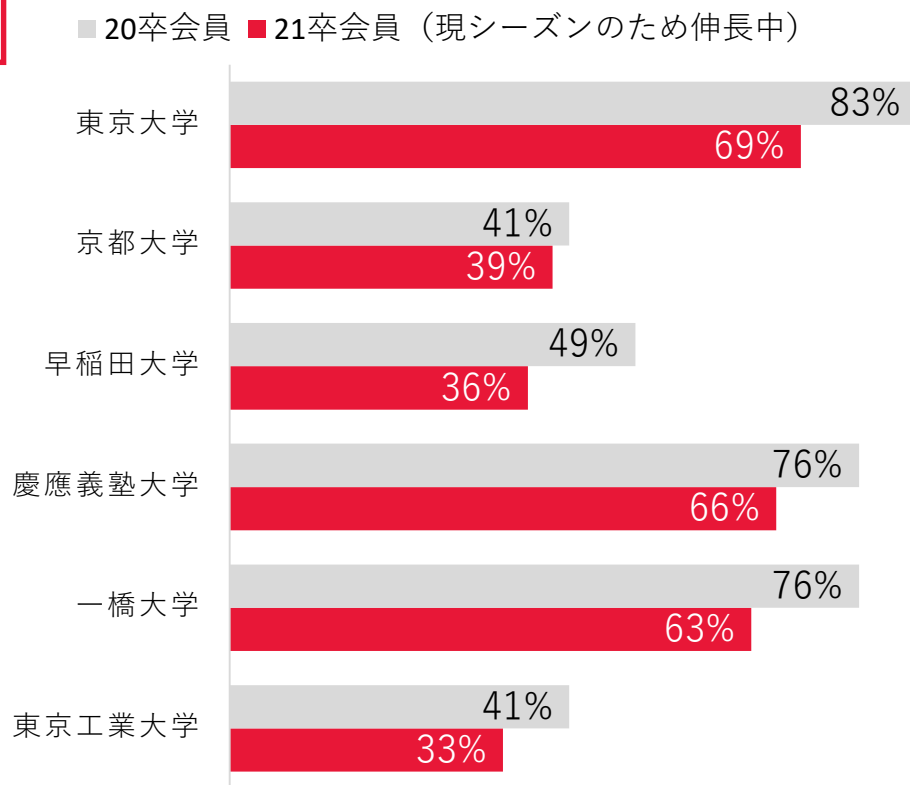
外資就活ドットコム会員 – 難関大生において高いシェア

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

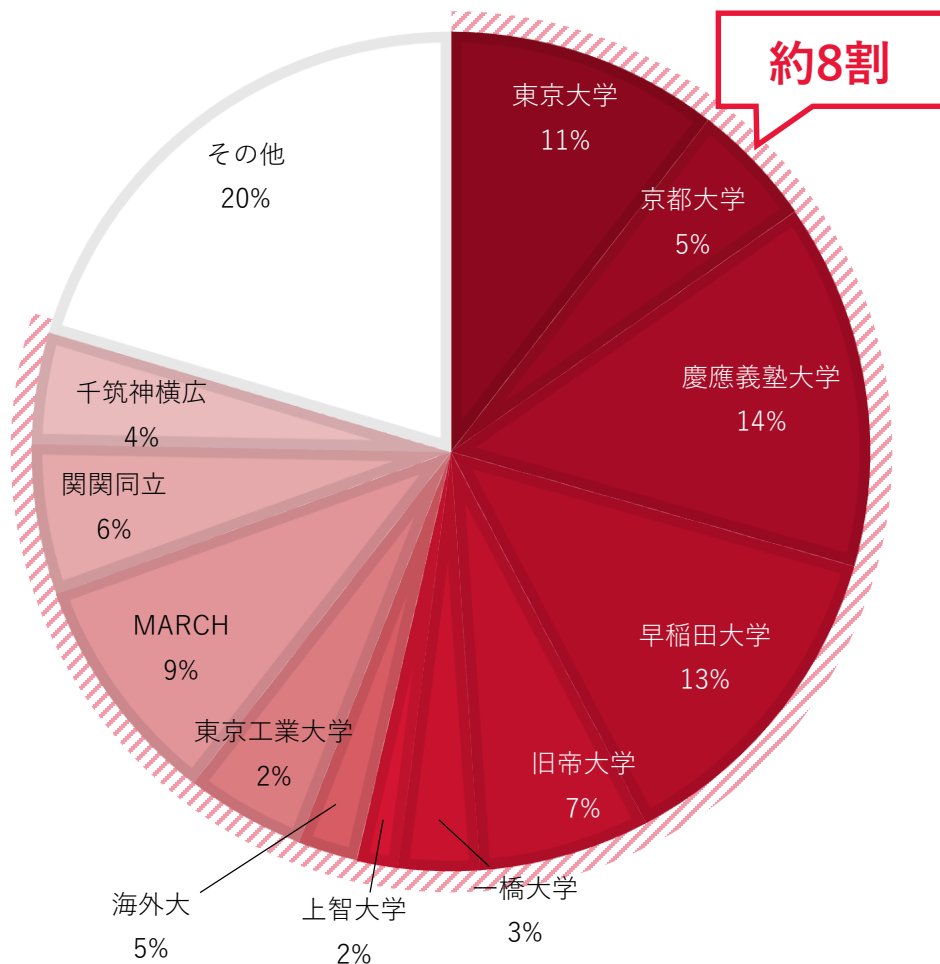


※1：2019年10月末時点

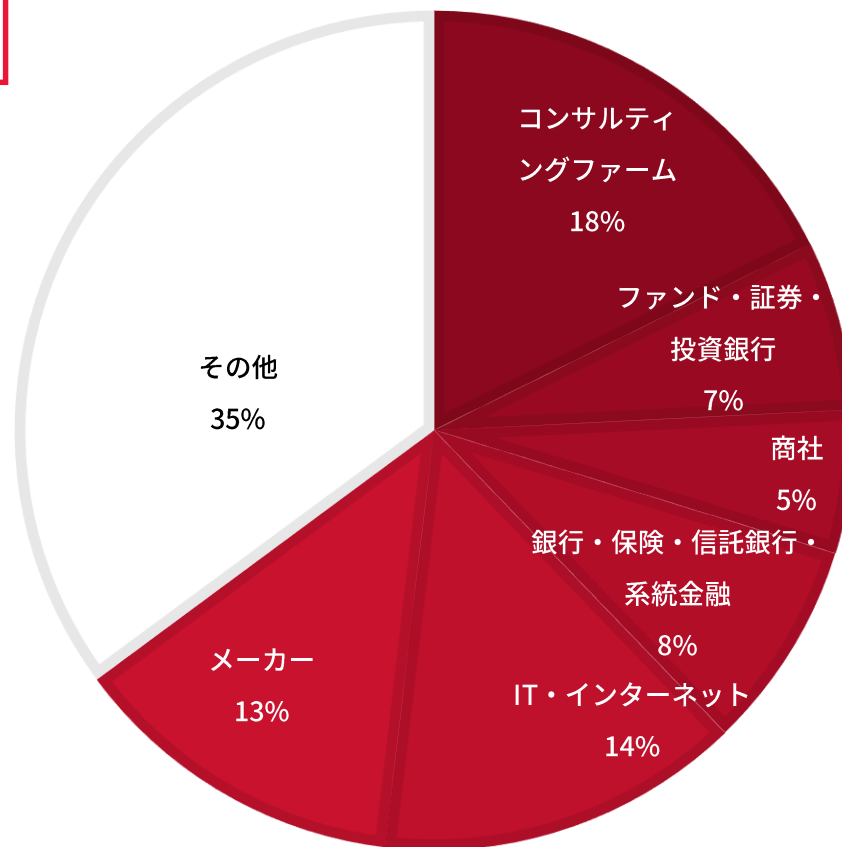
※2：2019年10月末時点。分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学発表の18卒就職者数

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



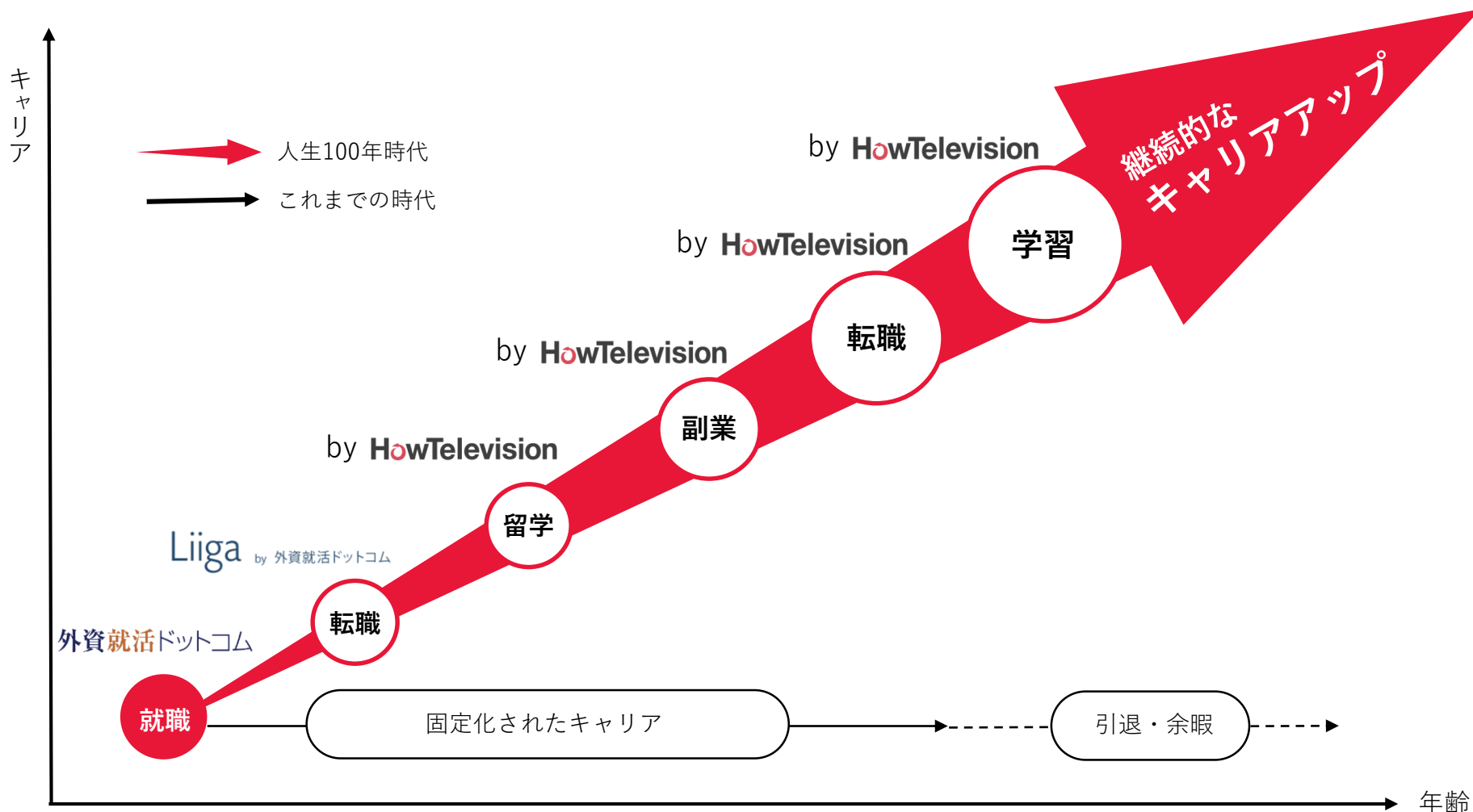
カテゴリ別会員数※2



※1 2019年10月末時点
 ※2 当社独自のカテゴリ分け

今後の戦略

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

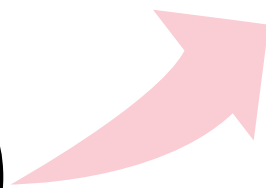


新卒採用支援市場は成長持続

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

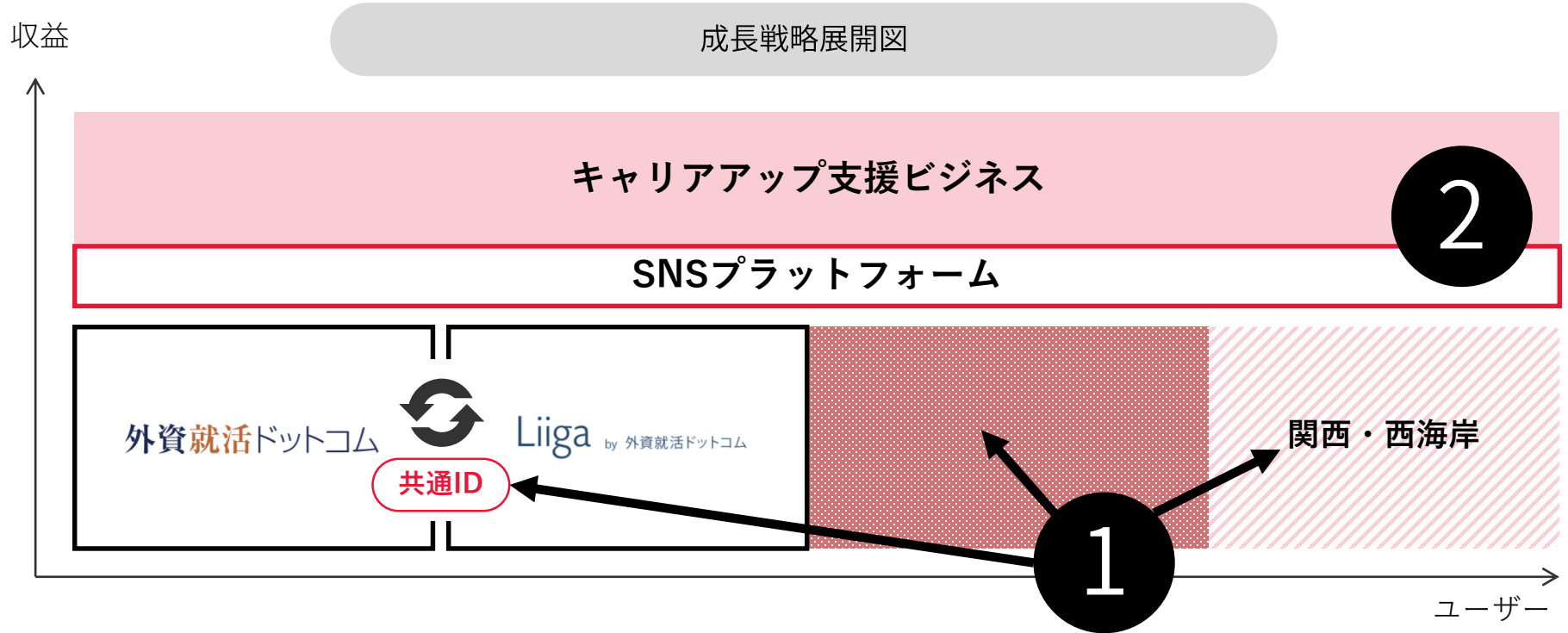


※1 矢野経済研究所「新卒採用支援市場に関する調査」(予測値)

※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)

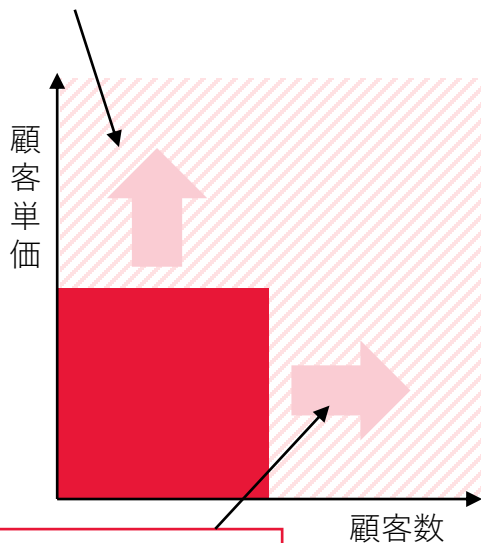
今期施策 ユーザー拡大による人材採用ビジネス収益拡大イメージ

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



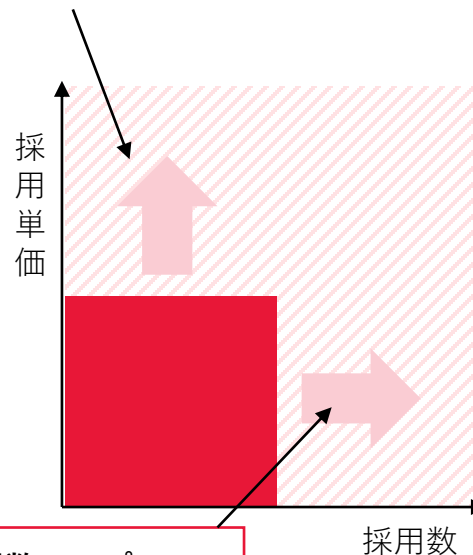
顧客企業数アップ

- 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

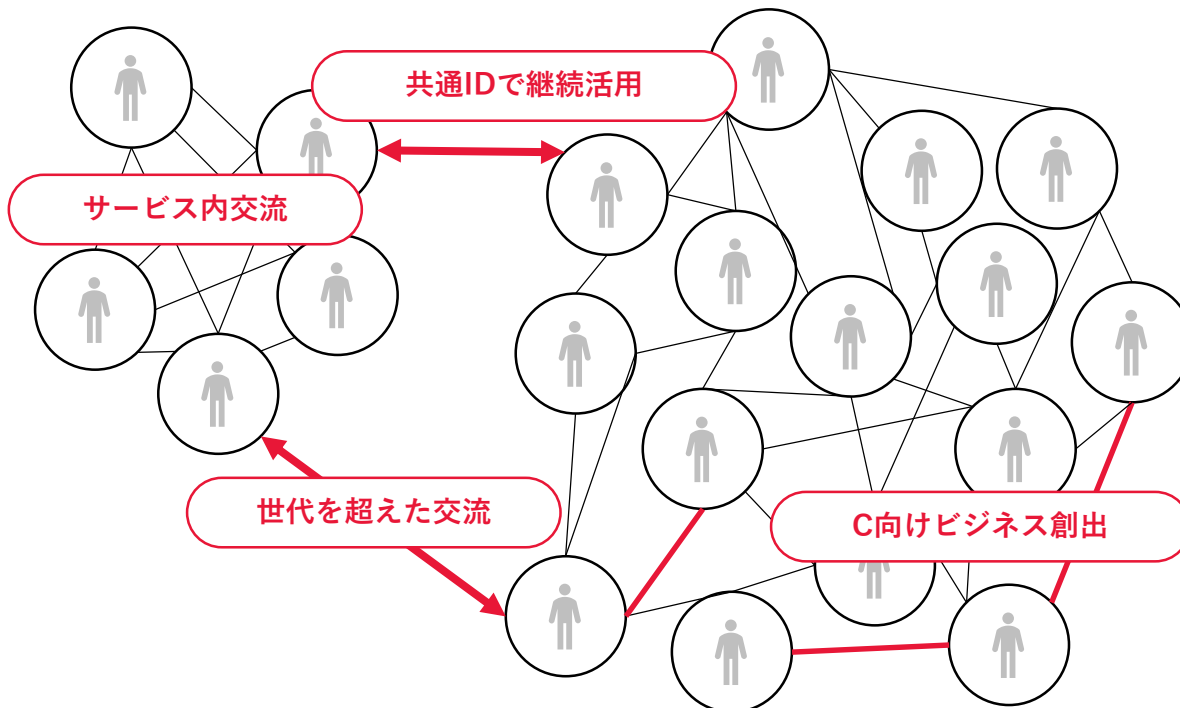
ユーザーの相互刺激を促進する“能力開花SNSプラットフォーム”を構築し、
B向けビジネスだけでなくC向けビジネス開発の土壌を確立
コミュニティ日次投稿数は急増中で、SNS化のポテンシャルは十分と見込む

SNSプラットフォームのイメージ

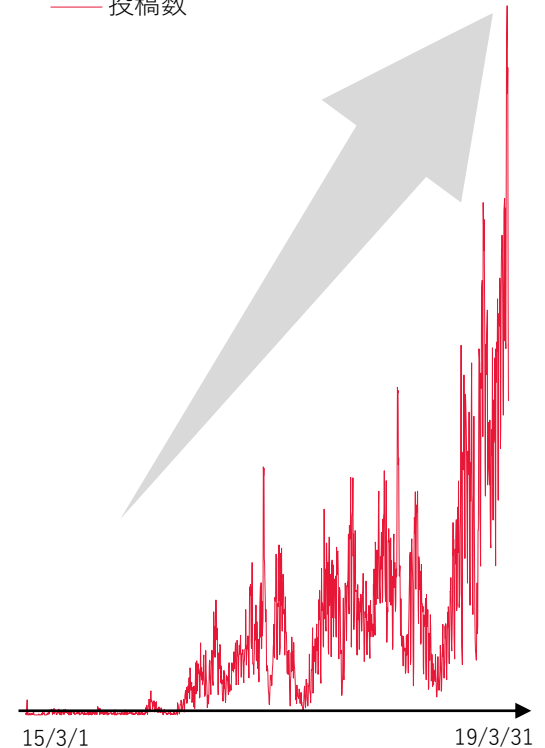
コミュニティの日時投稿数推移

外資就活ドットコム

Liiga by 外資就活ドットコム



投稿数

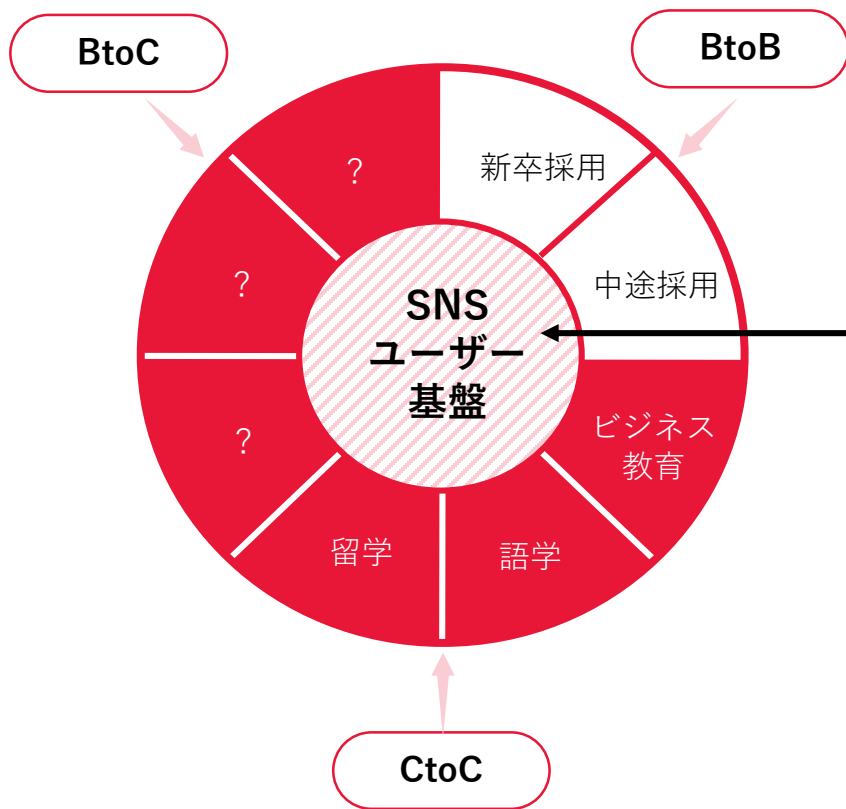


戦略 SNSプラットフォームとキャリアアップ支援ビジネス

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

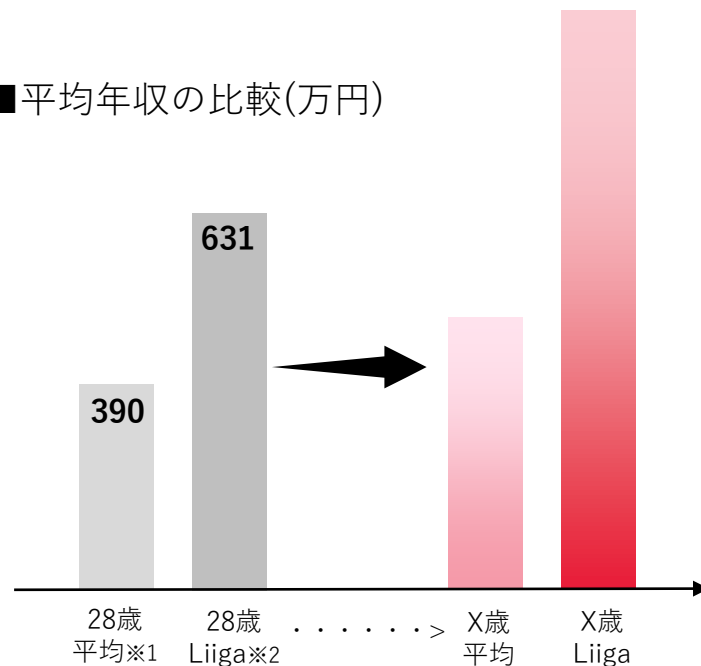
ユーザー基盤を活かして、人材採用及びキャリアアップ支援ビジネスを
多様なビジネスモデルで展開



将来に渡り高収益が見込めるユーザー

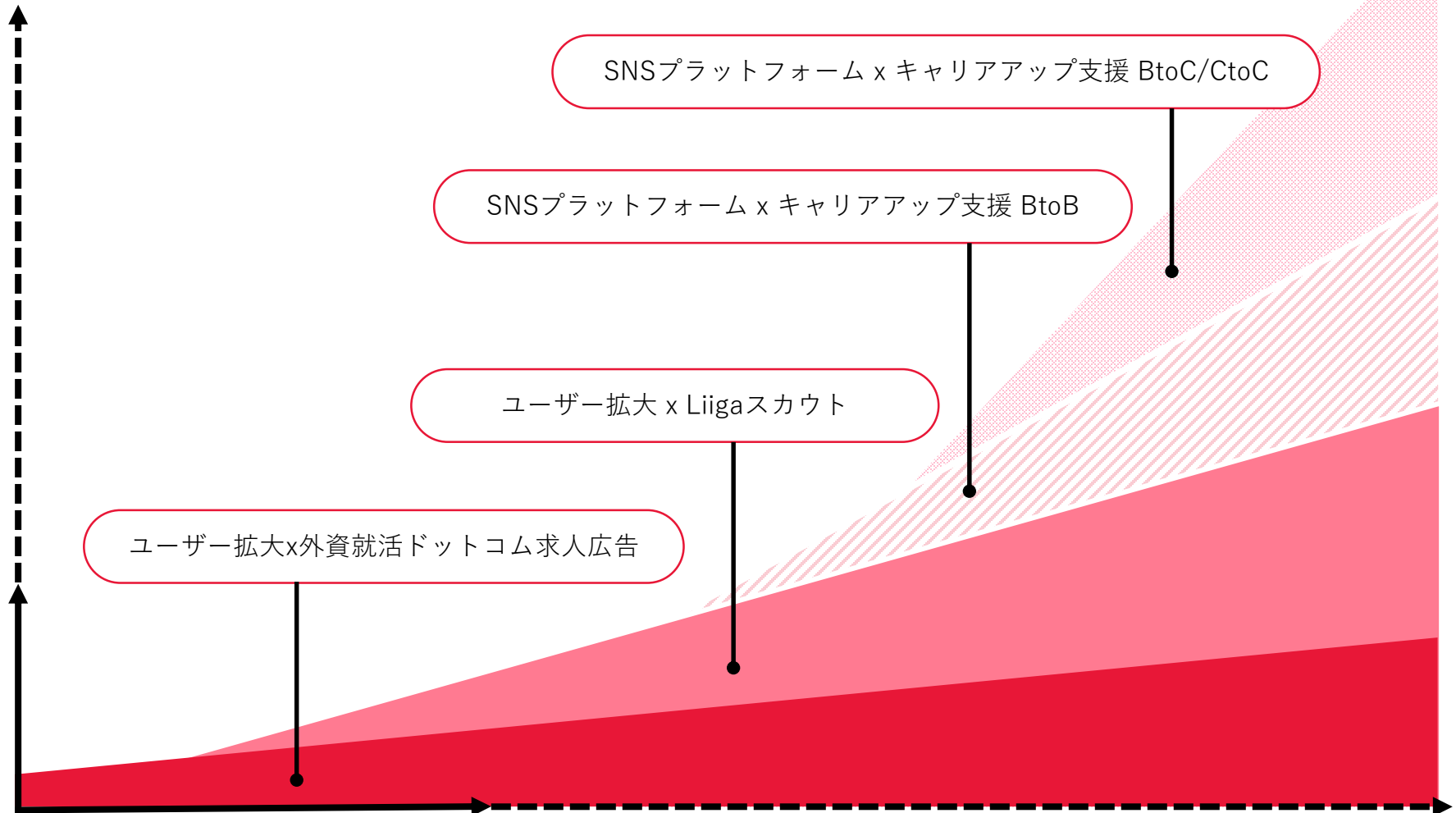
現在及び将来において市場価値、消費力共に高く
人材採用ビジネス及びキャリアアップ支援ビジネスにおいて
高収益が見込める

■ 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)

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



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 : 34人

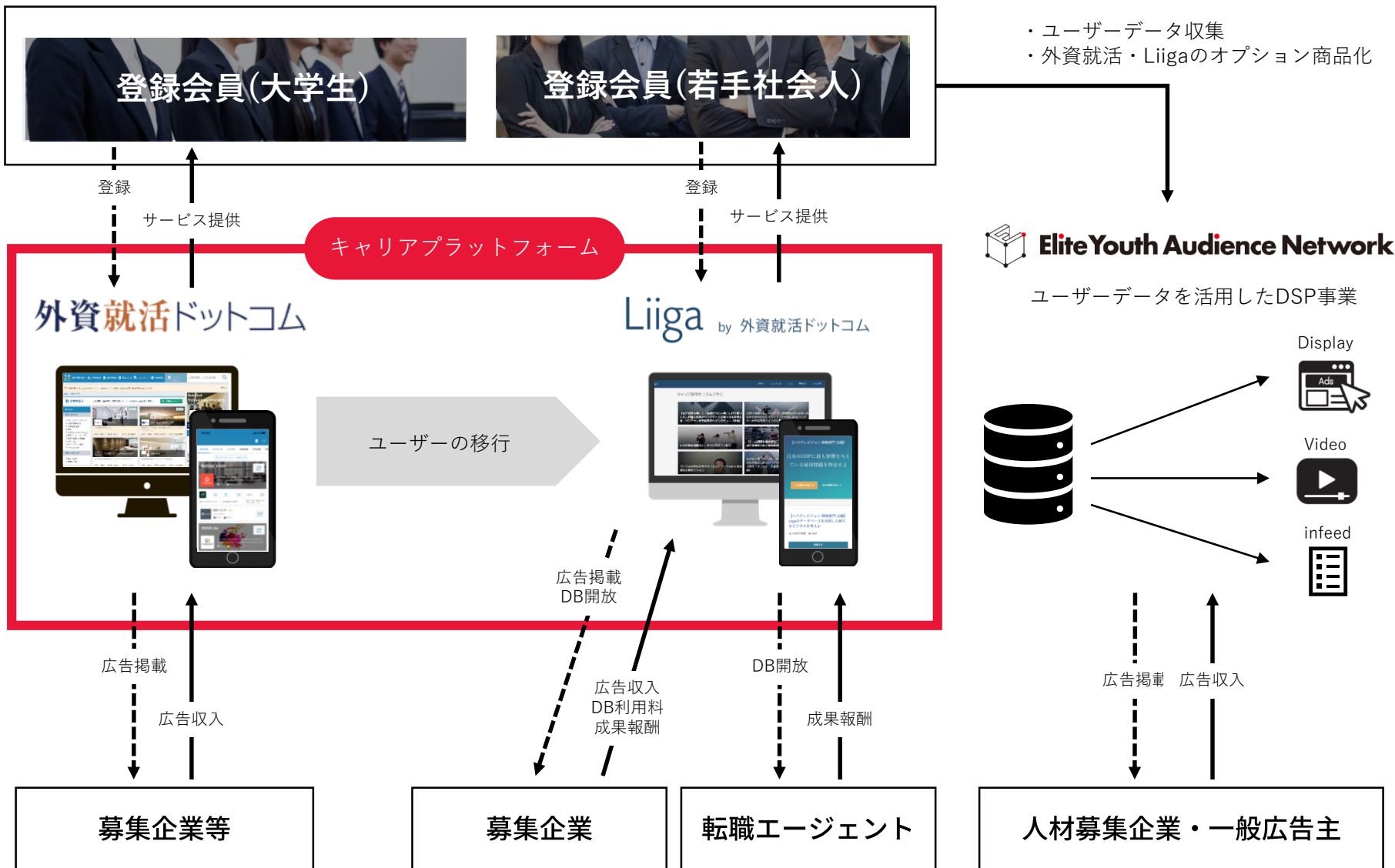
運営サービス : 外資就活ドットコム、Liiga

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10月末時点)

ユーザーストック型のキャリアプラットフォーム

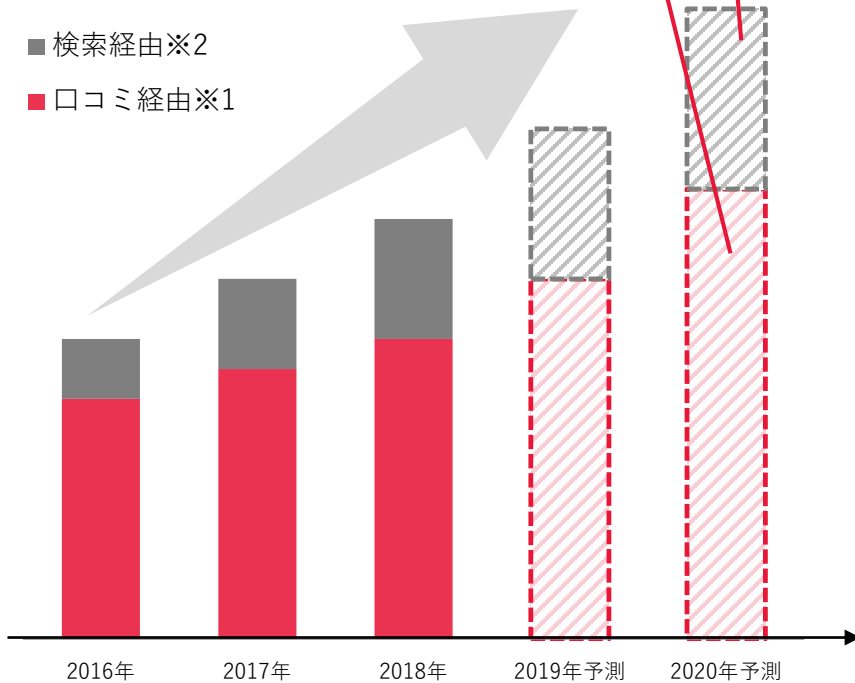


口コミを契機として自律的に会員登録数が毎年増加（外資就活） Liigaへの会員シフトにも高いポテンシャル

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

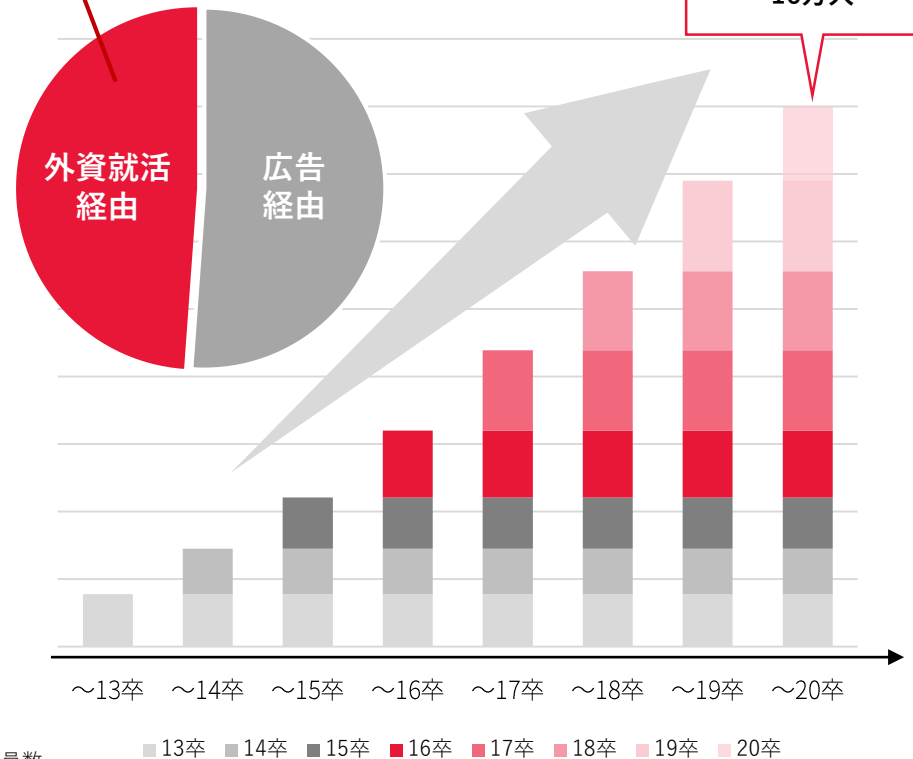
- 検索経由※2
- 口コミ経由※1



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

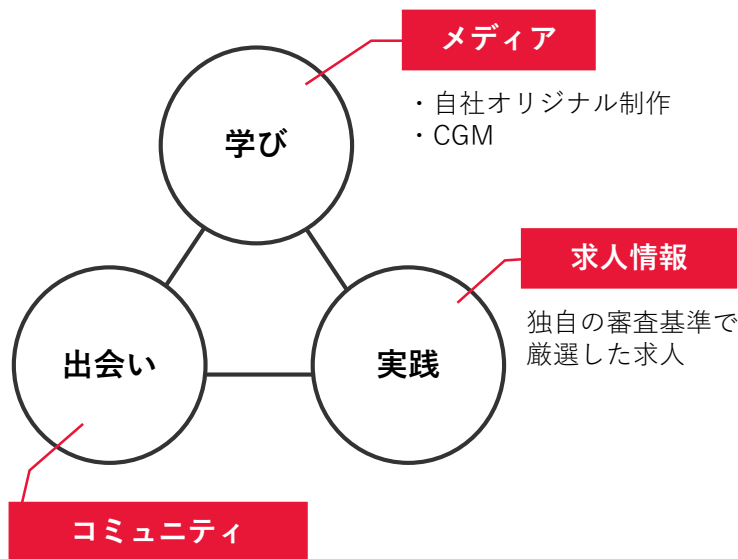


※1 URLダイレクトアクセス経由、もしくは「外資就活」を含む検索ワード経由で登録した会員数
※2 「外資就活」を含まない検索ワーク経由で登録した会員数

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

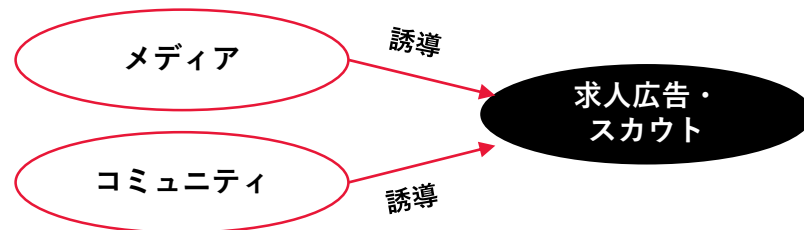
ユーザーが成長するために必要な「学び」「出会い」「実践」の3要素を提供するために「メディア」「コミュニティ」「サービス」で構成



トラフィック構造

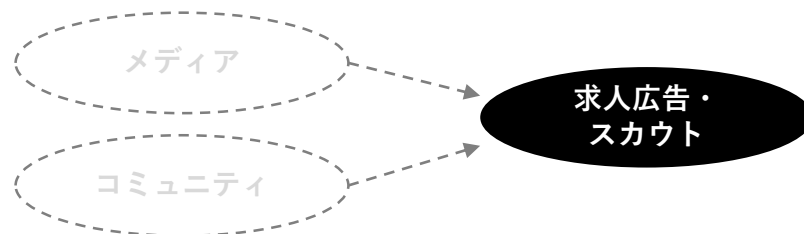
当社運営のサービス

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

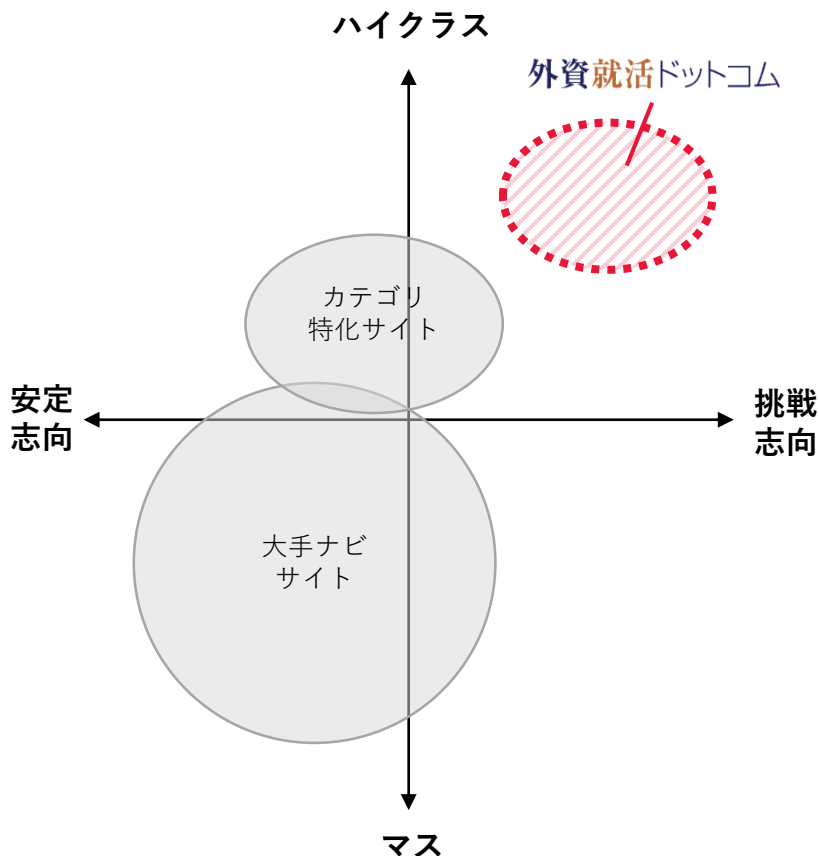
求人情報のみ掲載している



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

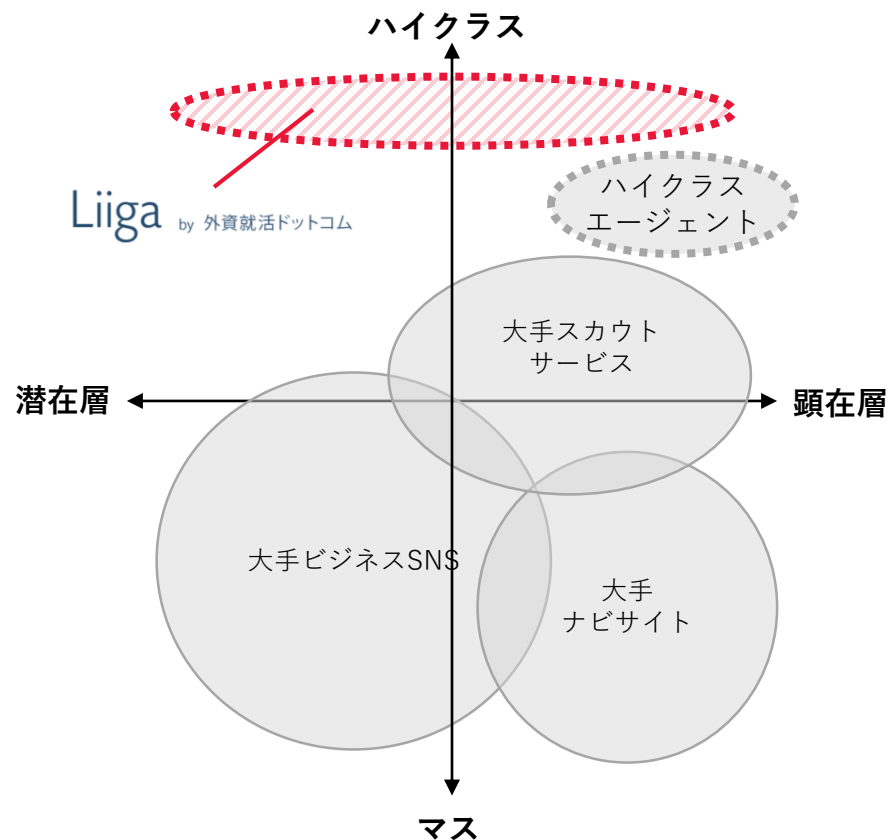
外資就活ドットコムのポジション

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

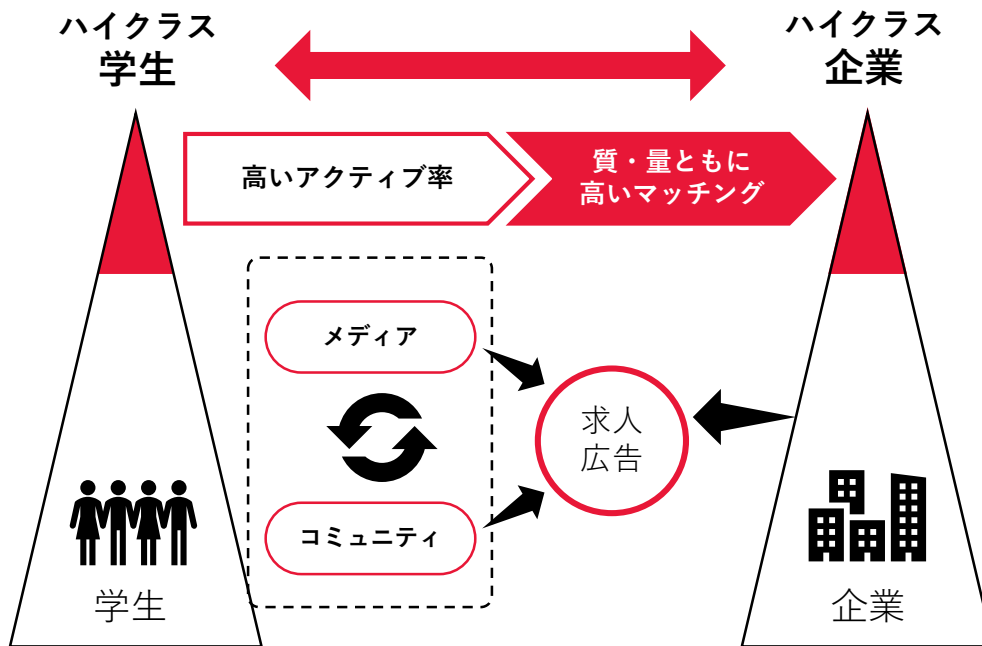
- ・キャリアアップ志向の高い若手層がメインユーザー
- ・転職ニーズの有無にかかわらず、日常的に利用



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

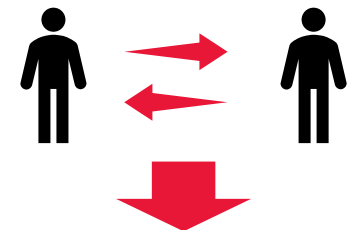


継続的にアクティブ化できる仕組み

例：Liigaコロッセオ



仲間との相互研鑽



転職意識の顕在化

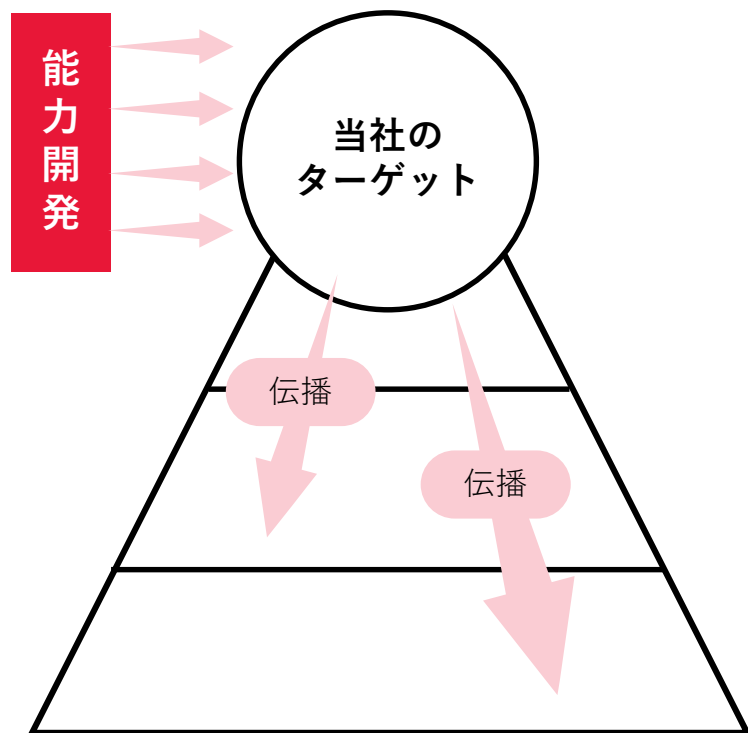


求める人材かどうか、
素質を事前に把握

全人類の能力を全面開花させ、世界を変える。

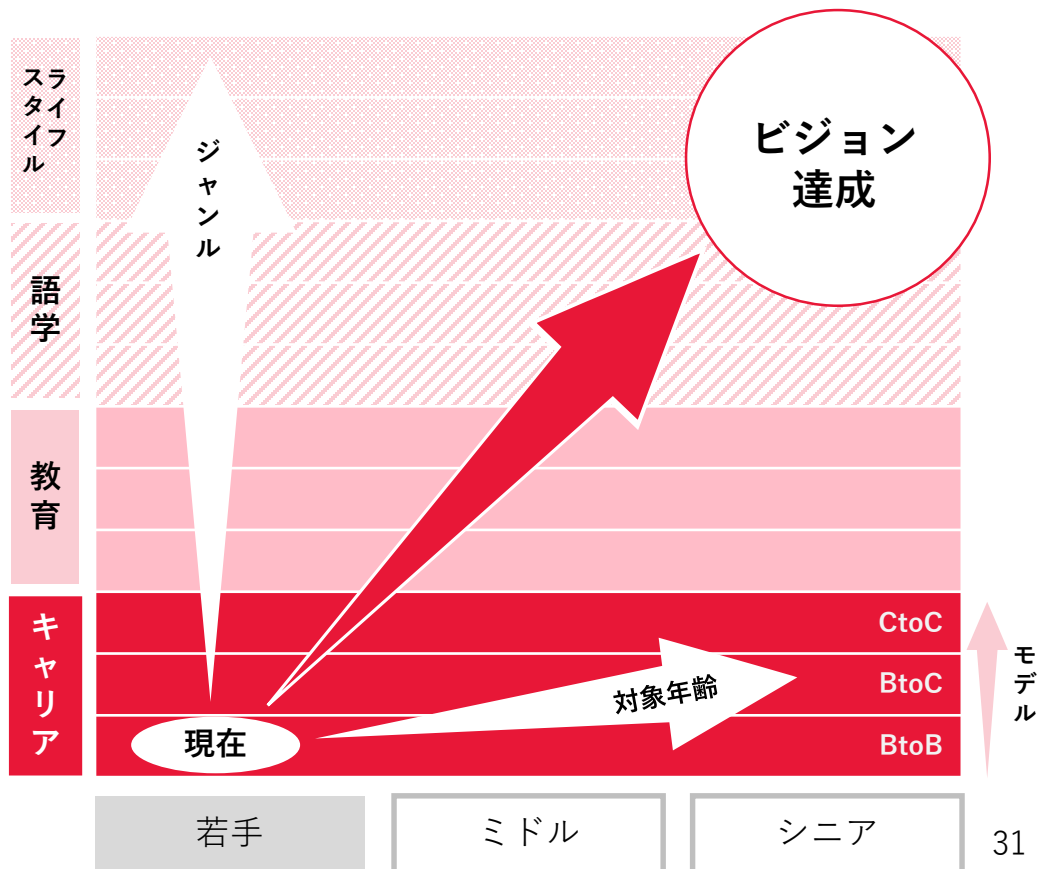
ビジョンイメージ

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



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

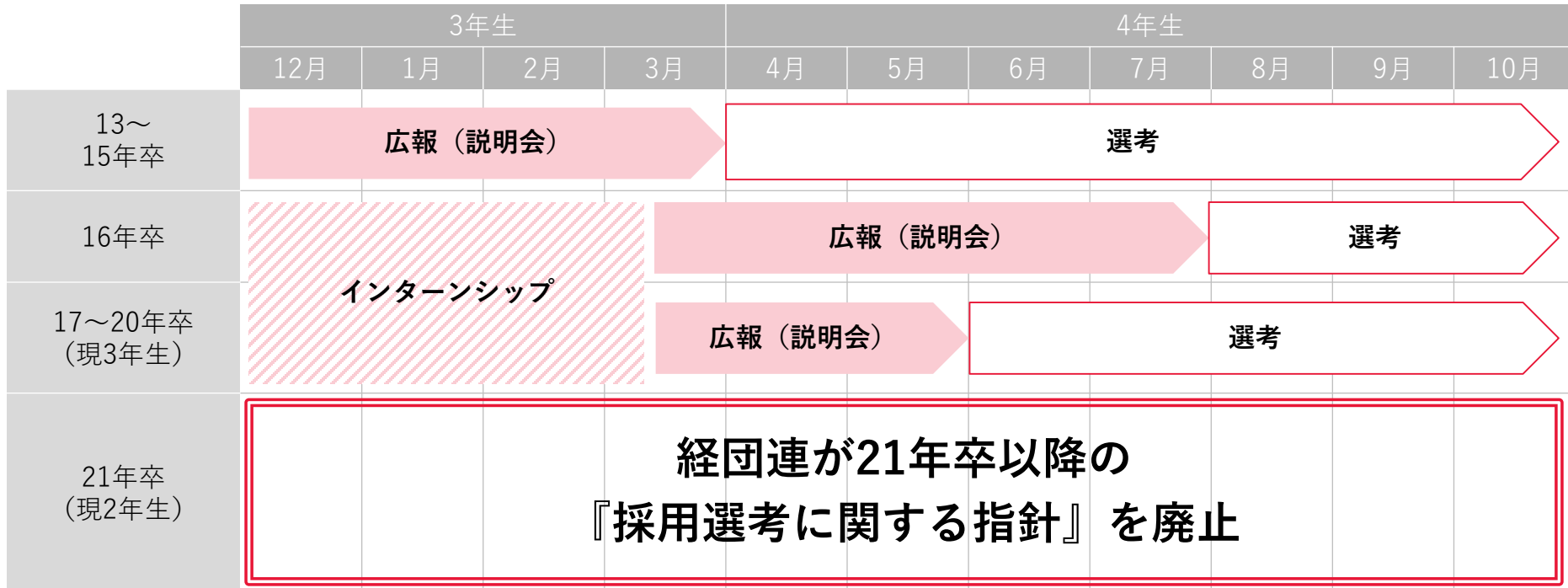


**ユーザー基盤確立、ブランド強化、セールス強化など
様々なシナジー実現を目指す**

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。