

全人類の能力を全面開花させ、世界を変える

HowTelevision

中期経営計画

2020年2月～2023年1月

株式会社ハウテレビジョン

■免責事項

本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている当社以外の企業に関する情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。

2020.1期、2大重要施策の進捗好調を受け、 向こう3ヵ年の計画策定

会員ターゲット拡大（地方・西海岸）

東大・京大・阪大前に学生が無料で利用できるカフェをオープン。
東大では技術系イベントを実施して、エンジニア系学生が増加。
京大・阪大は全体登録者が昨対130%増加で着地見込み。

外資就活・LiigaのログインID共通化

2020年1月末にリリース完了。
Liigaが外資就活アカウントで登録できるようになり
学生から社会人への登録をスムーズ化。

中期経営計画 サマリー

Vision

1

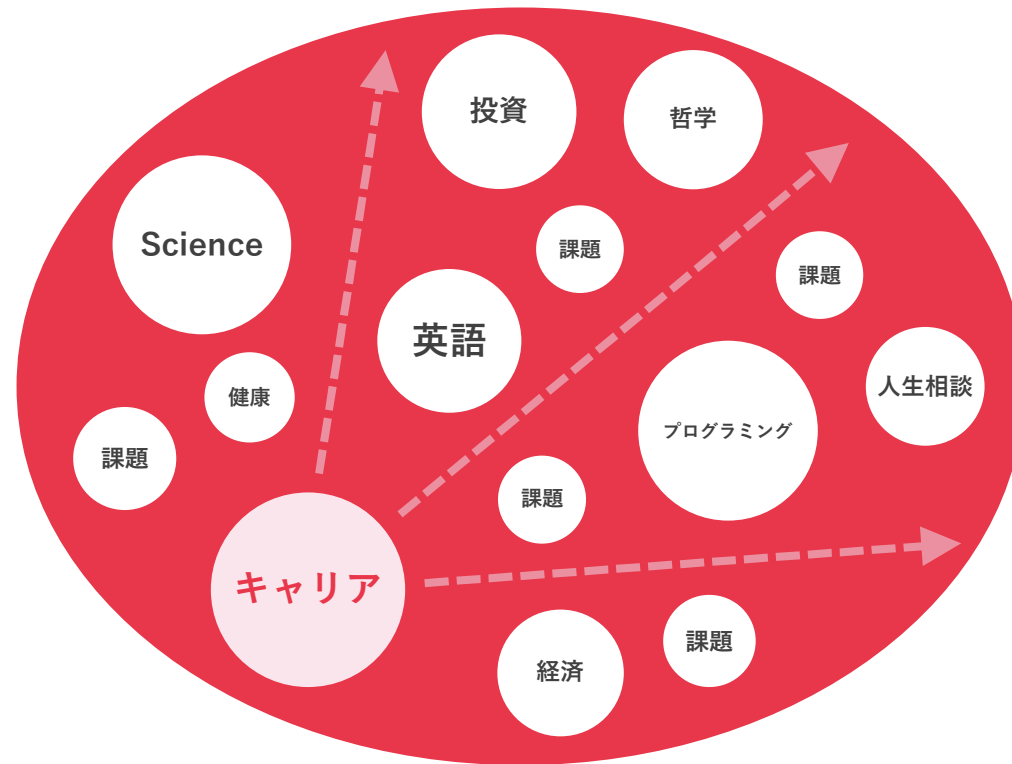
新規事業として、キャリアに限らず「あらゆる」課題を解決する「知見共有プラットフォーム」を構築。
知的資産を蓄積・購買する仕組みを確立し、非線形の事業成長を目指す。

Vision

2

既存事業であるキャリアプラットフォーム事業では、顧客が企業ブランディングを展開でき、学生・社会人を採用できる継続利用型「リクルーティング一括化サービス」を提供し、堅実成長を見込む。

中期経営計画 ビジョン



キャリアに限らず「あらゆる」課題を解決

中期経営計画 数値目標

2023年1月期

| 売上 22億円

| 営業利益 3億円

Vision

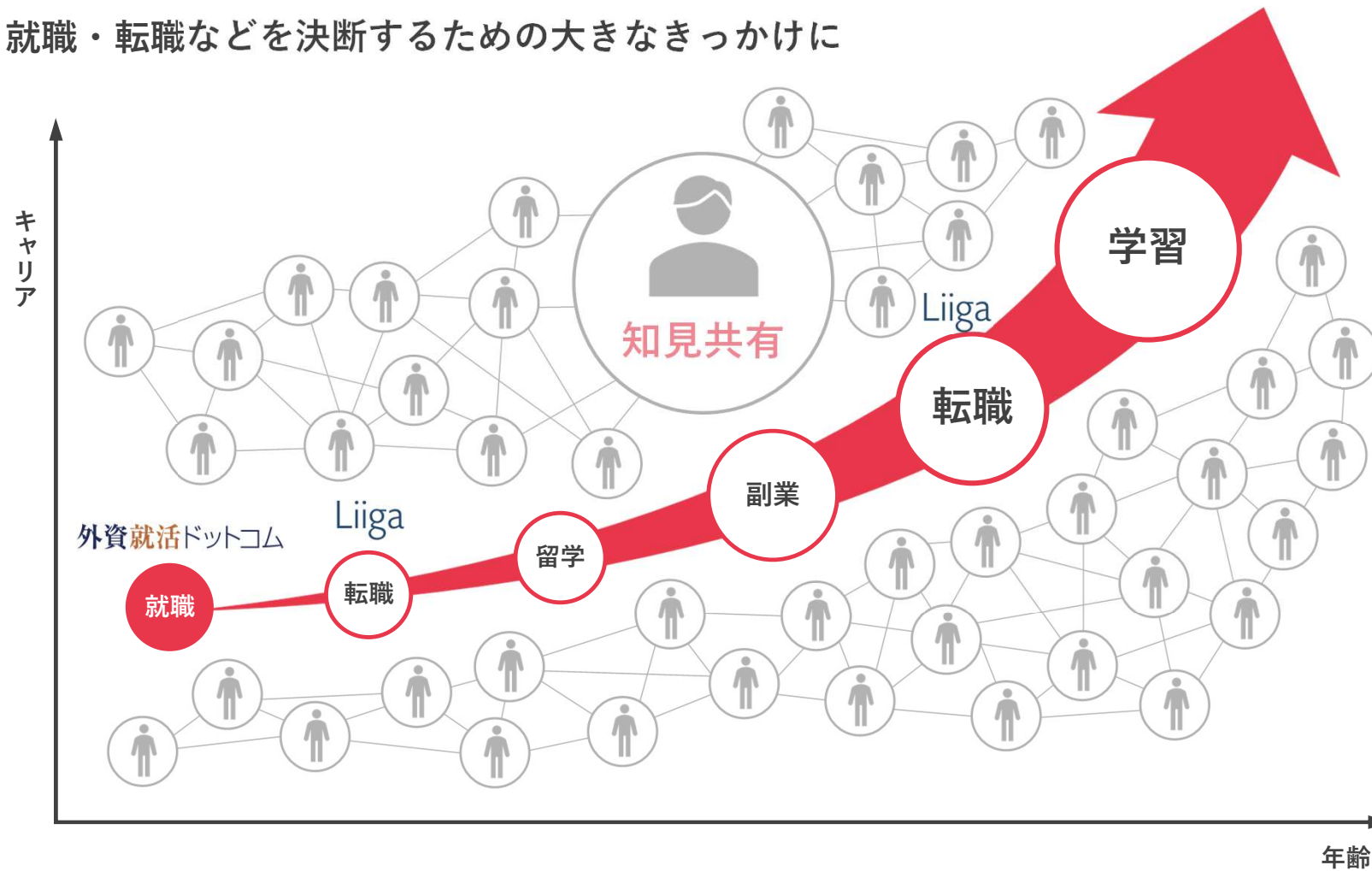
1

知見共有プラットフォーム

なぜ「知見共有プラットフォーム」なのか

HowTelevision

人生100年時代のキャリアにおいて、ユーザー同士の「知見共有」が
就職・転職などを決断するための大きなきっかけに



コミュニティサービスの可能性

HowTelevision

外資就活ドットコムでは、情報交換掲示板であるコミュニティへの投稿数が急成長。
ユーザー同士の「知見共有」が、指数関数的に増加

トピック内容例



投稿数推移



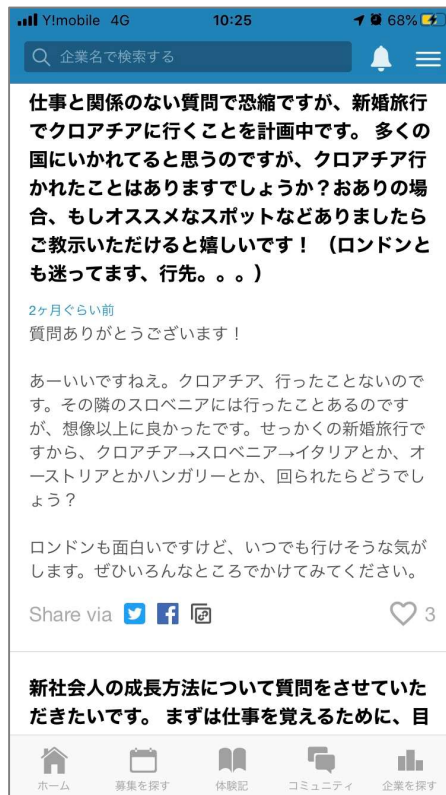
Q&Aサービスの可能性 (1/2)

HowTelevision

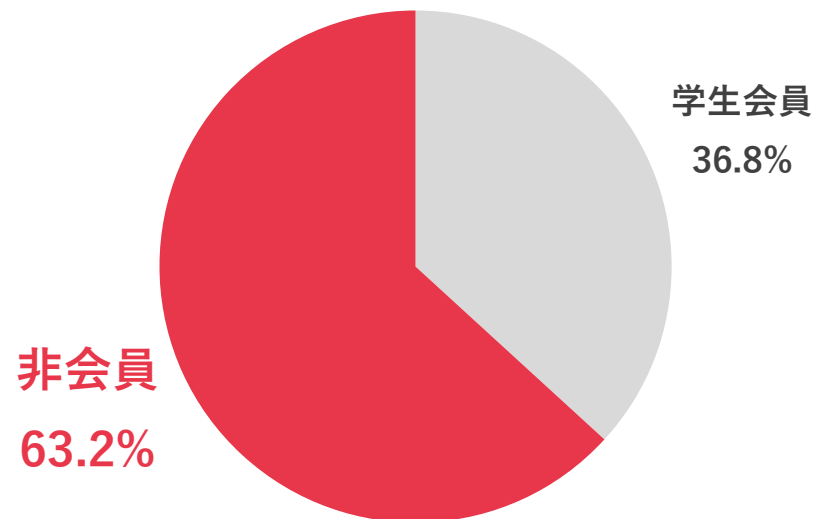
外資就活ドットコムが厳選した回答者に質問ができるQ&Aサービス

「外資就活相談室」では、社会人と思しき非会員からの閲覧数が過半数を大幅超過

トピック内容例



MAUに占める非会員割合

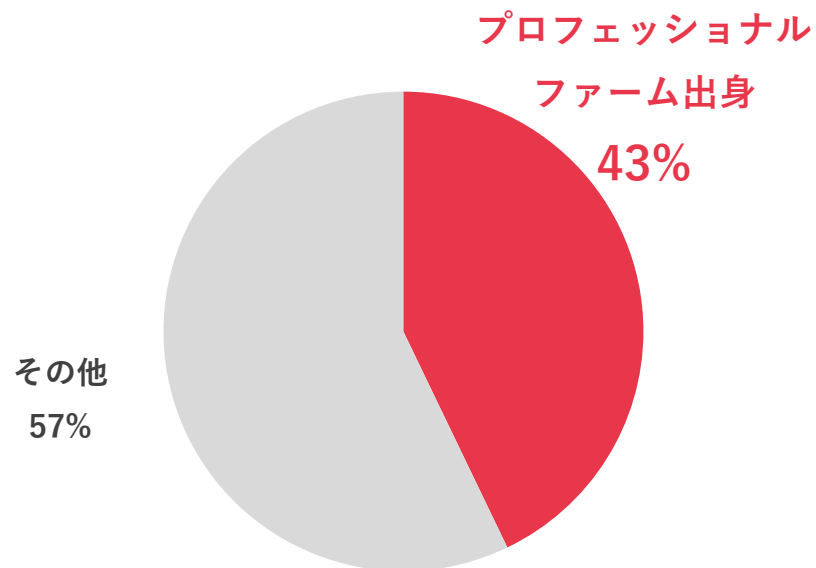


Q&Aサービスの可能性 (2/2)

HowTelevision

回答者はプロフェッショナルファームなど「問題解決」に従事する社会人が多く、真に迫る良質な知見が展開されており、社会人の閲覧を増やしている

回答者の割合



回答者例



Junko Sasakiさん

新卒で日本IBMに入社し、2007年に執行役員。その後、日本マイクロソフトにて執行役員。現在は安川電機、三井住友信託銀行の社外取締役。



鈴木 美加子さん

GE、モルガンスタンレーなど外資系人事を歴任。その後、日本DHLで人事本部長を務める。25年の人事時代に就活生を含めて1万人以上を面接。

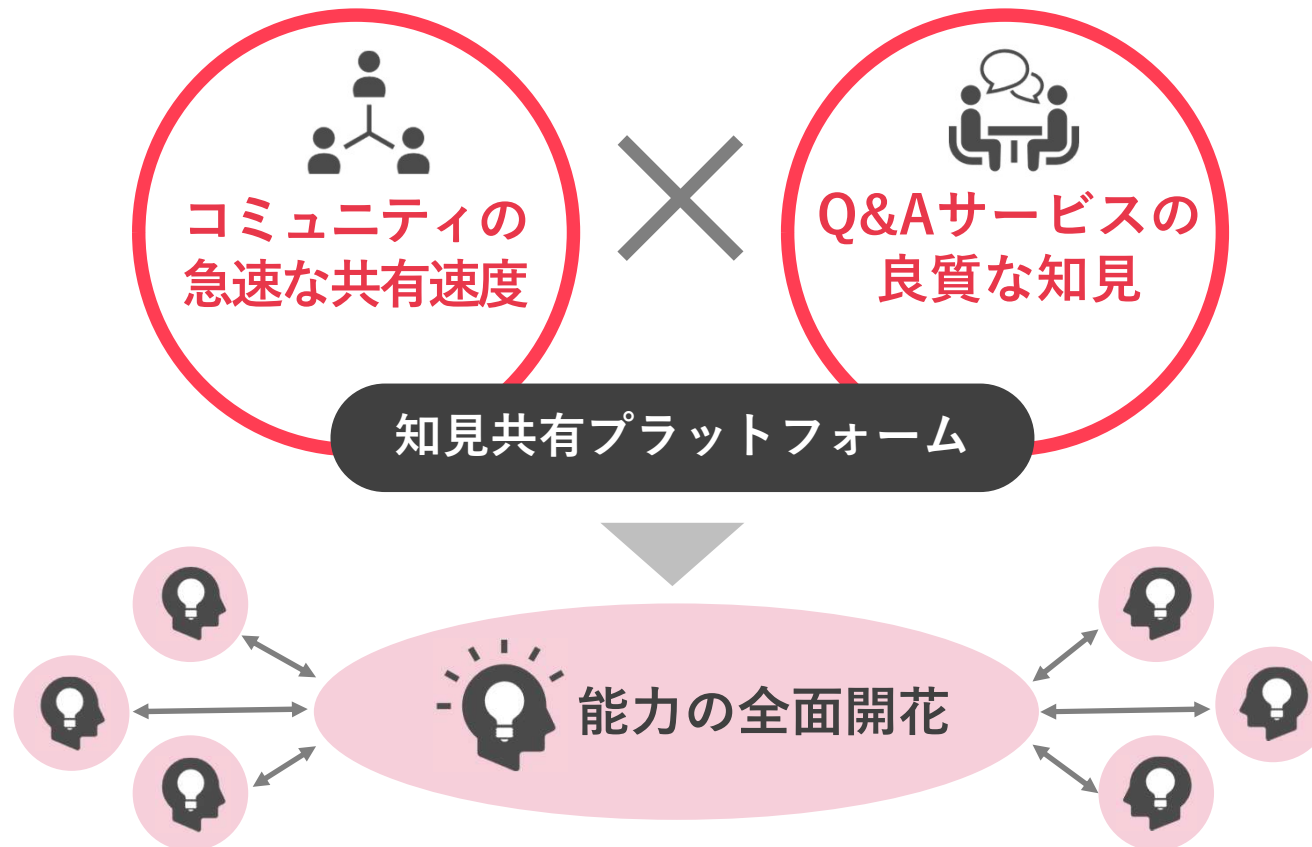


竹本 祐也さん

新卒でゴールドマン・サックス投資調査部に入社。その後A.T.カーニーにてマネージャーとして従事され現在は、データ分析SaaSスタートアップ取締役CFO。

知見共有プラットフォームとは

コミュニティとQ&Aサービスを掛け合わせた「知の共有サービス」を新たに展開し、問題解決したい社会人需要を取り込んだ、今までにない能力開花プラットフォームを創造



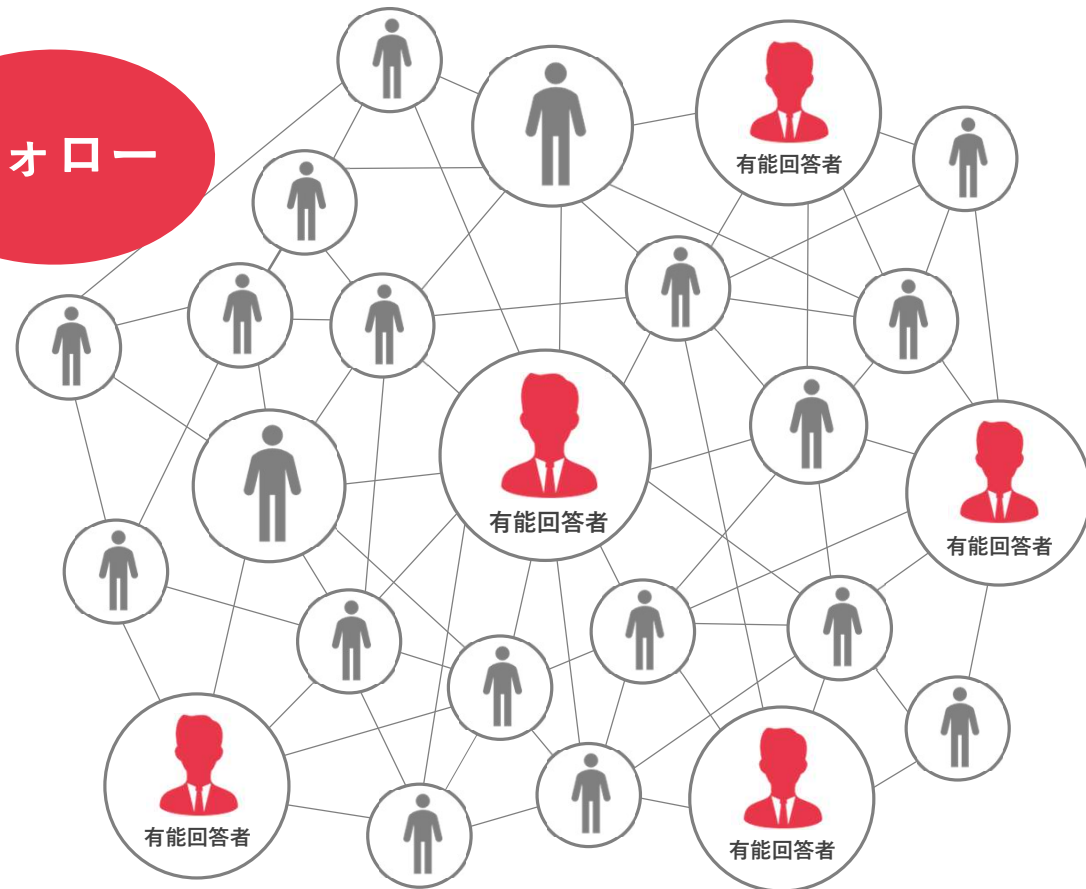
知見共有プラットフォーム サービスイメージ

HowTelevision

ユーザーは、有能回答者をフォローすることで、新しい知を獲得することが可能に。
フォローによって、ユーザーの指数関数的な獲得を実現



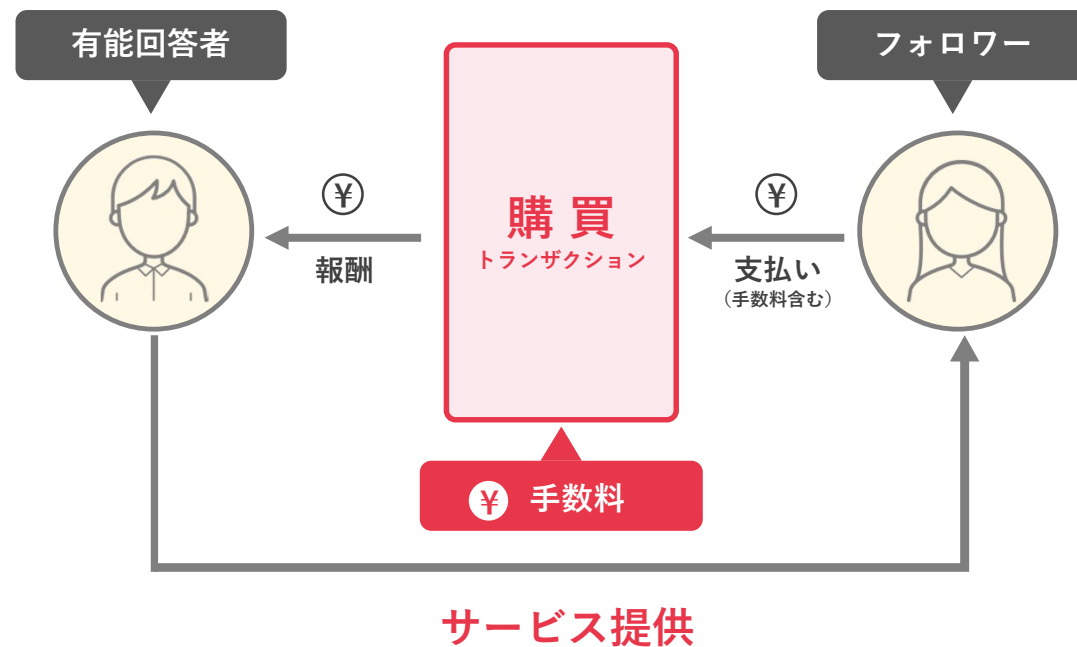
フォロー



知見共有プラットフォーム ビジネスモデル

HowTelevision

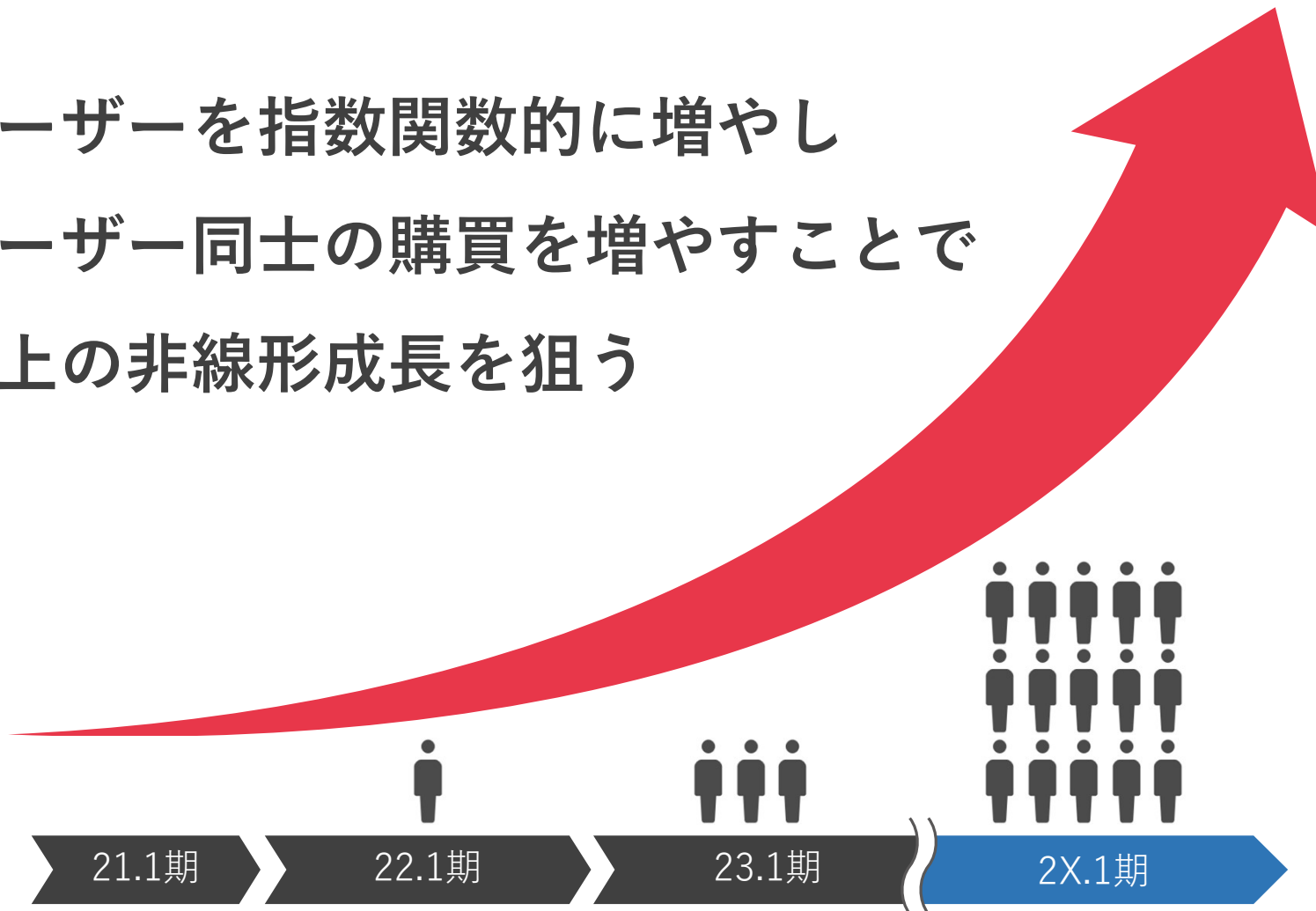
有能回答者は自らの知見に価格をつけ、ほかのユーザーへの販売を可能に。
ハウテレビジョンでは、トランザクション金額に応じた手数料を獲得



ユーザー数・購買数の増加イメージ

HowTelevision

ユーザーを指数関数的に増やし
ユーザー同士の購買を増やすことで
売上の非線形成長を狙う



Vision

2

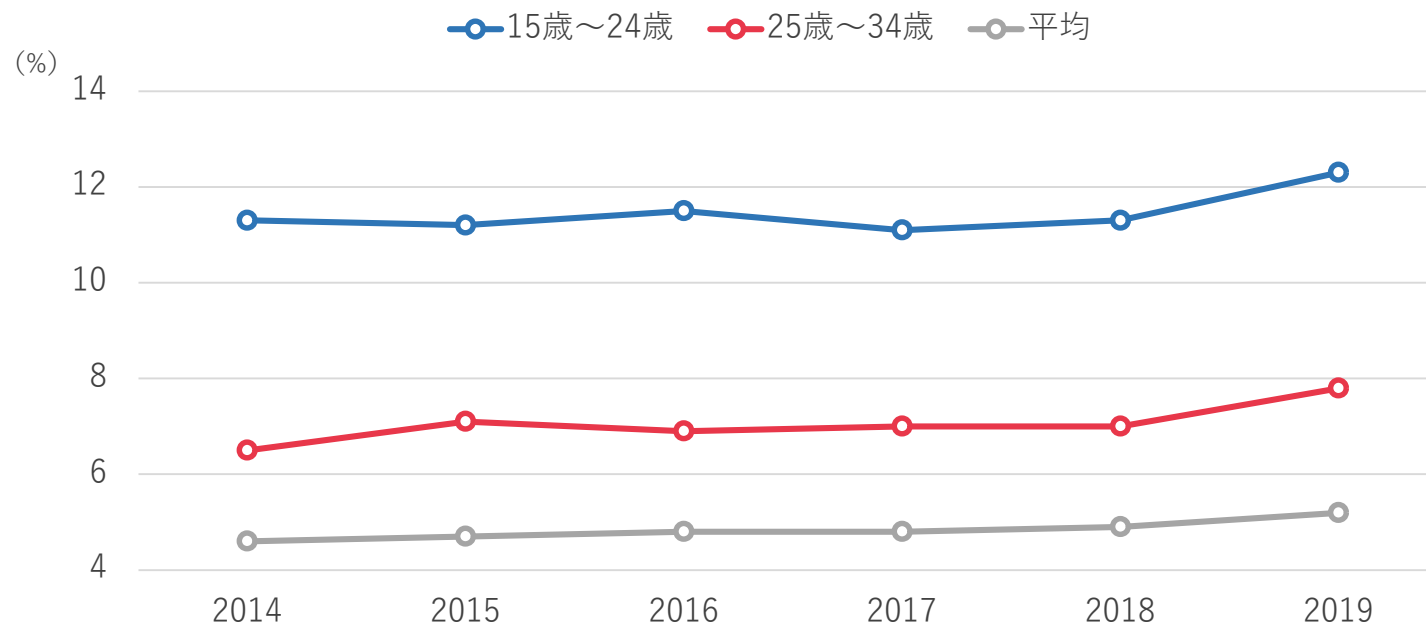
キャリアプラットフォーム事業

キャリア市場環境の変化

HowTelevision

転職があたりまえになる時代の中、企業の採用成功において
優秀人材と接点を持ち続けることの重要さは高まる一方

若年層の転職率推移

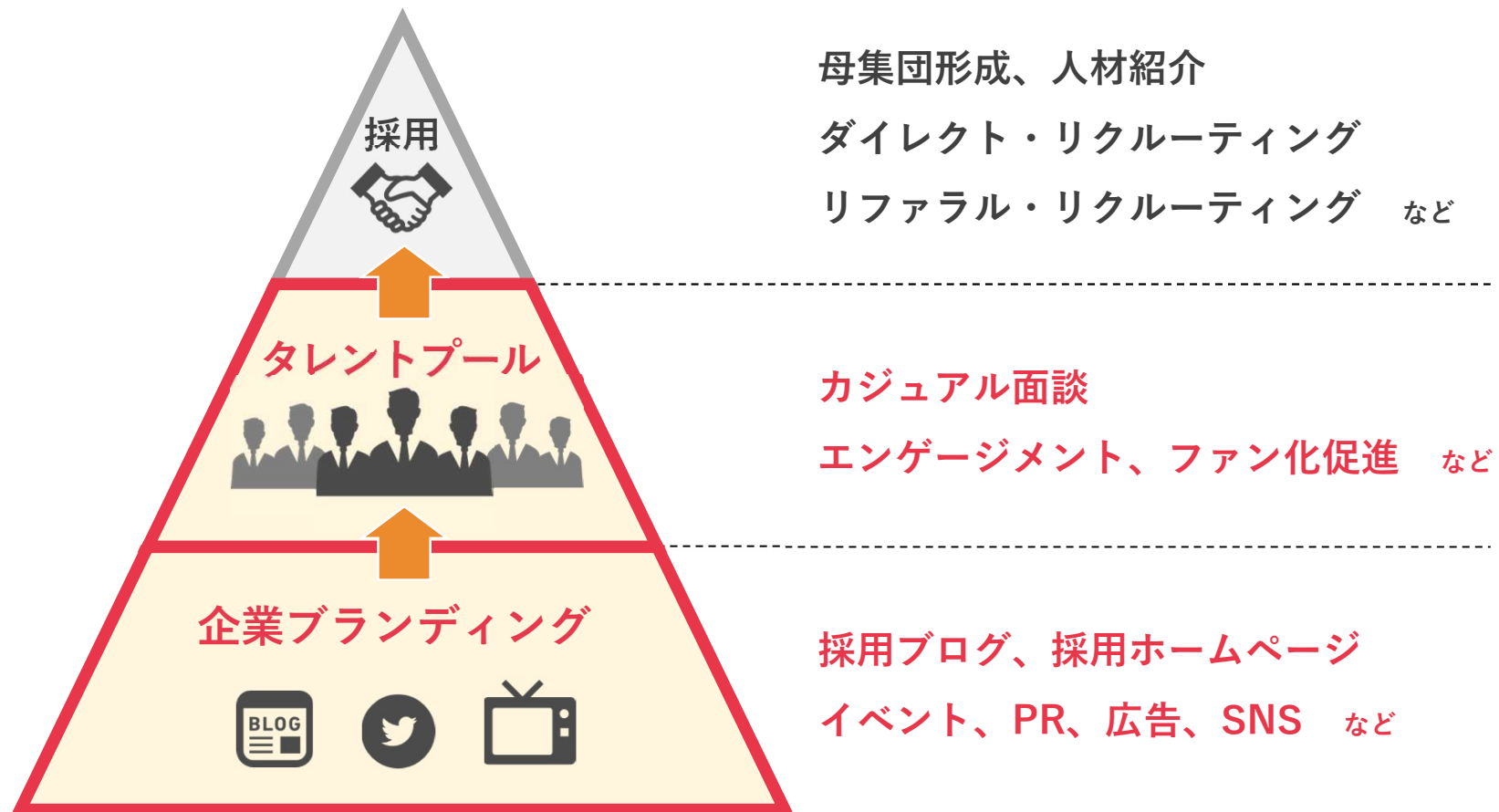


※総務省労働局「労働力調査」より抜粋

採用プロセスの変容

HowTelevision

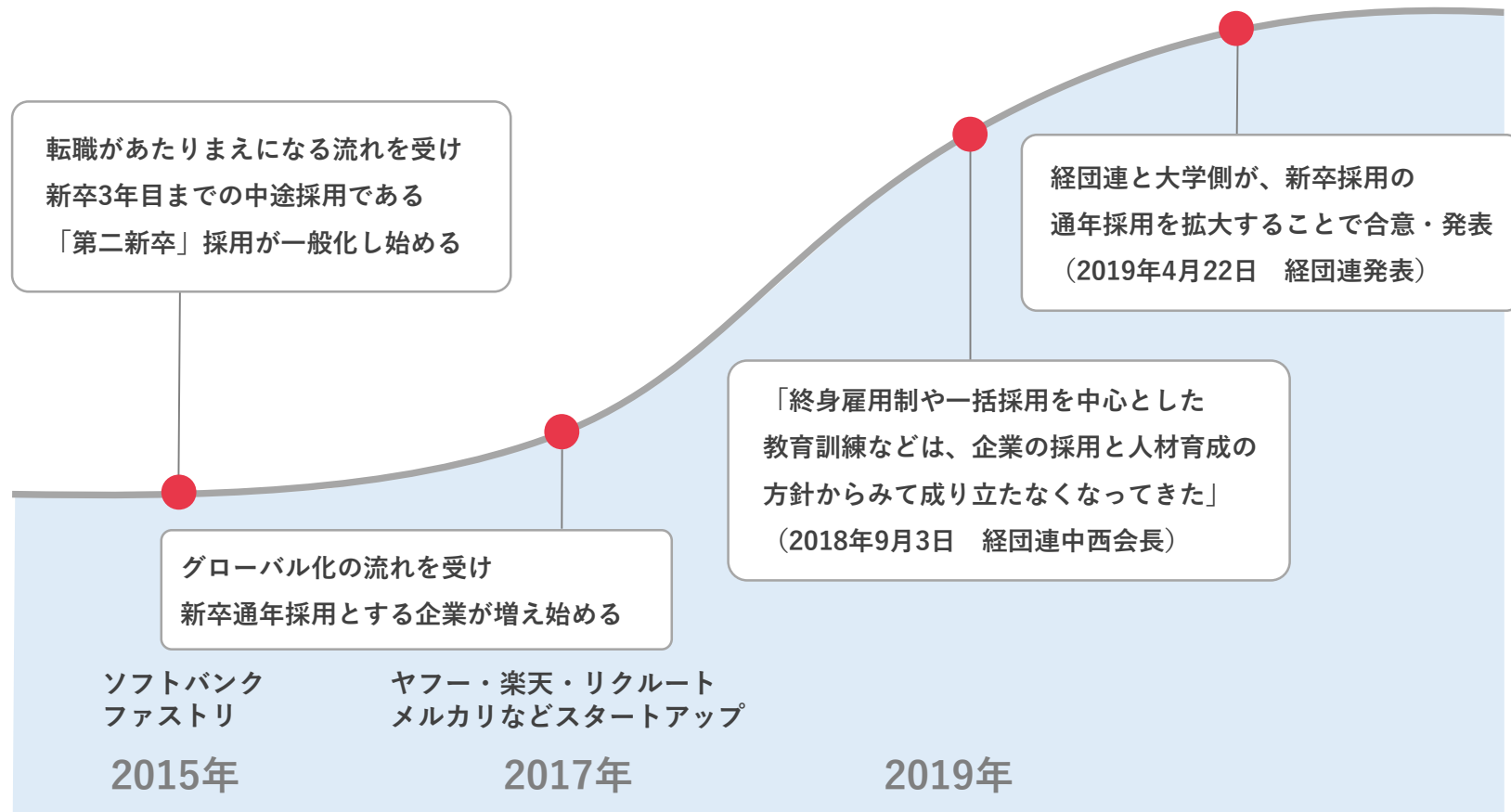
採用プロセスにおいて、優秀な採用候補者を蓄積する「タレントプール」と企業の魅力を伝える「企業ブランディング」は、必須項目となりつつある



新卒採用マーケットの変化

HowTelevision

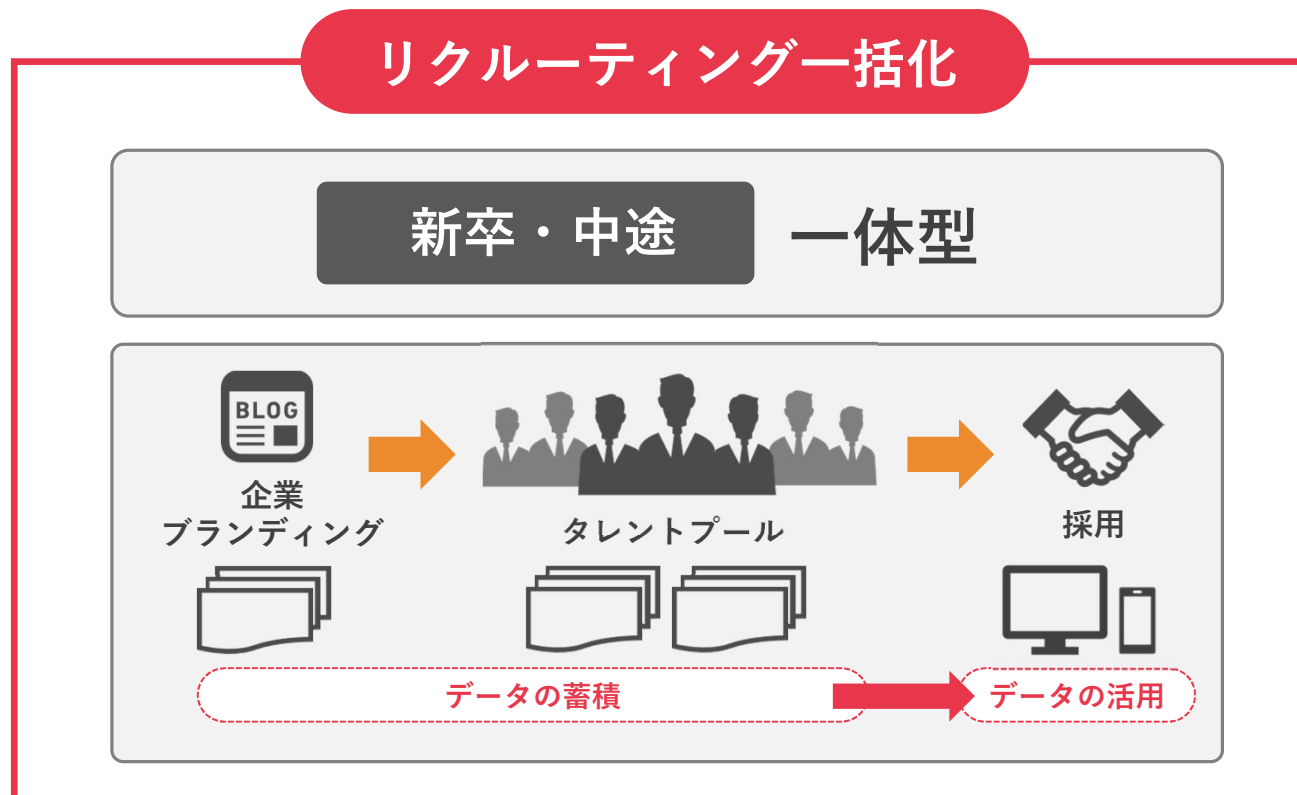
新卒採用マーケットにおいても、大学1年生からの通年採用や第二新卒などの採用多様性が進む中、ブランディング並びにタレントプールへの期待が高まる



キャリアプラットフォームの進化形

HowTelevision

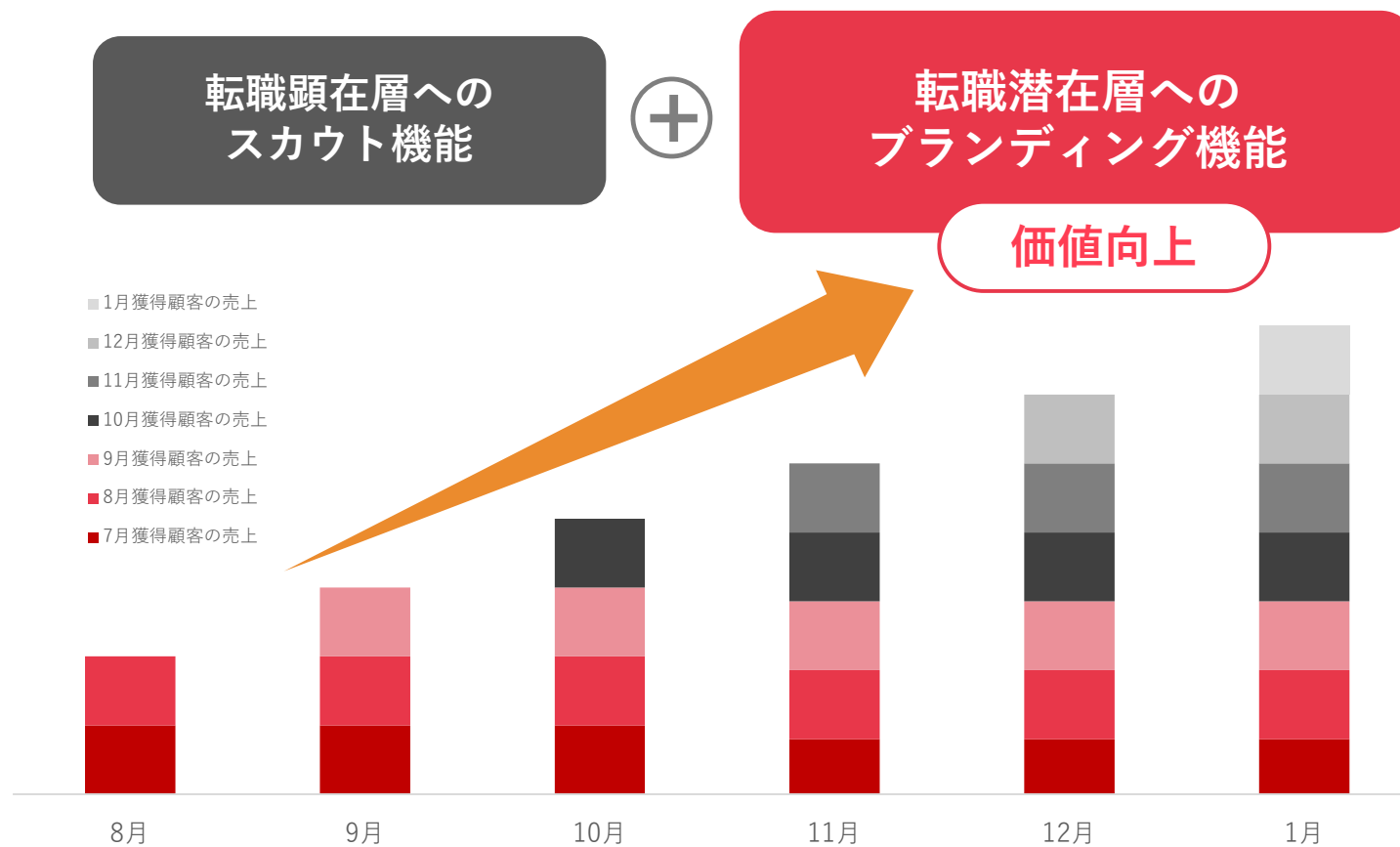
新卒・中途の垣根をなくし、企業ブランディング・タレントプール・採用機能を付加した継続利用型「リクルーティング一括化」を提供



(参考) Liigaにおける顧客価値向上

HowTelevision

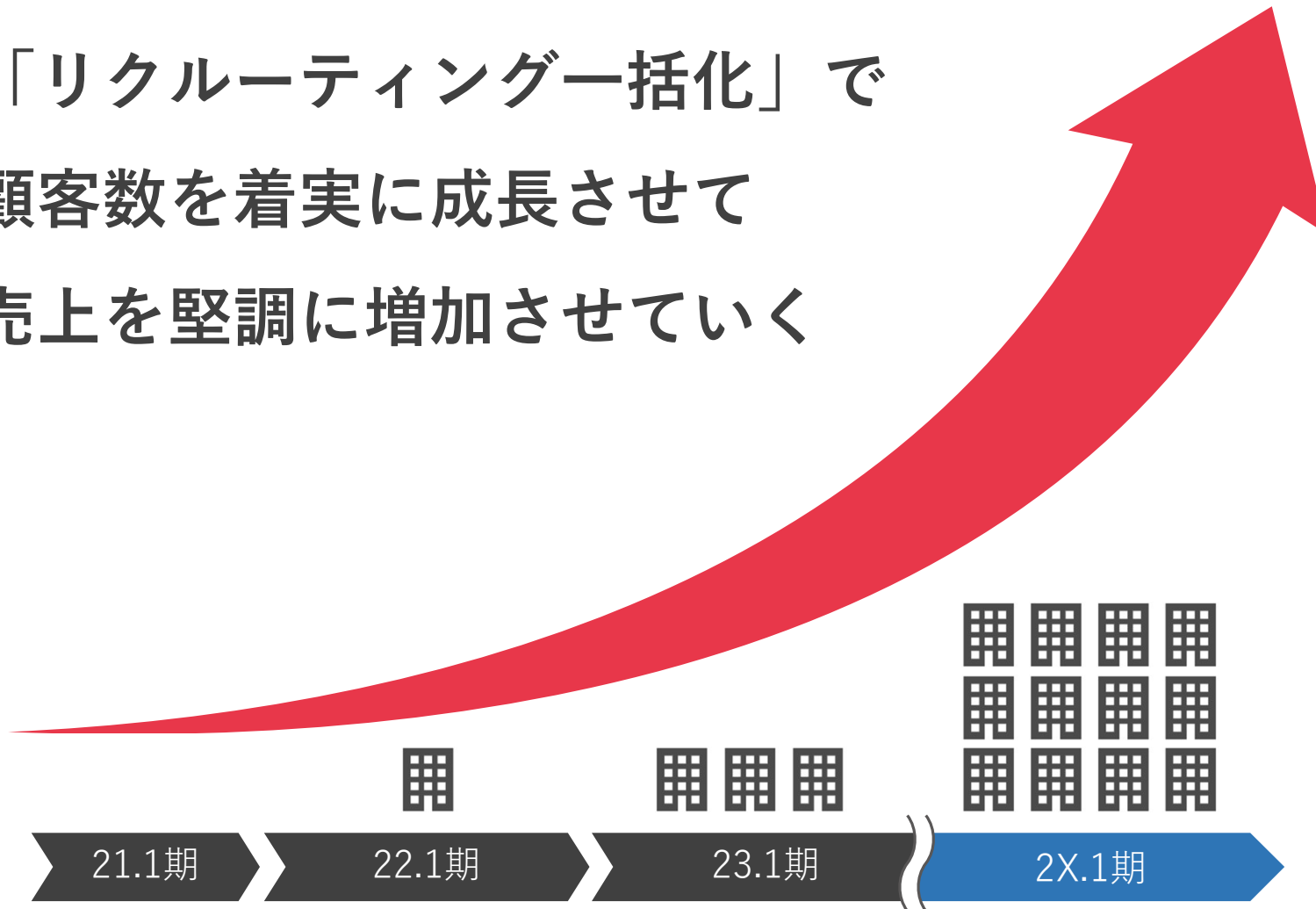
昨期よりLiigaで展開しているコンテンツリクルーティングは、企業ブランディングの価値提供を行った結果、継続的に顧客に受け入れられ着実に成長



顧客数の増加イメージ

HowTelevision

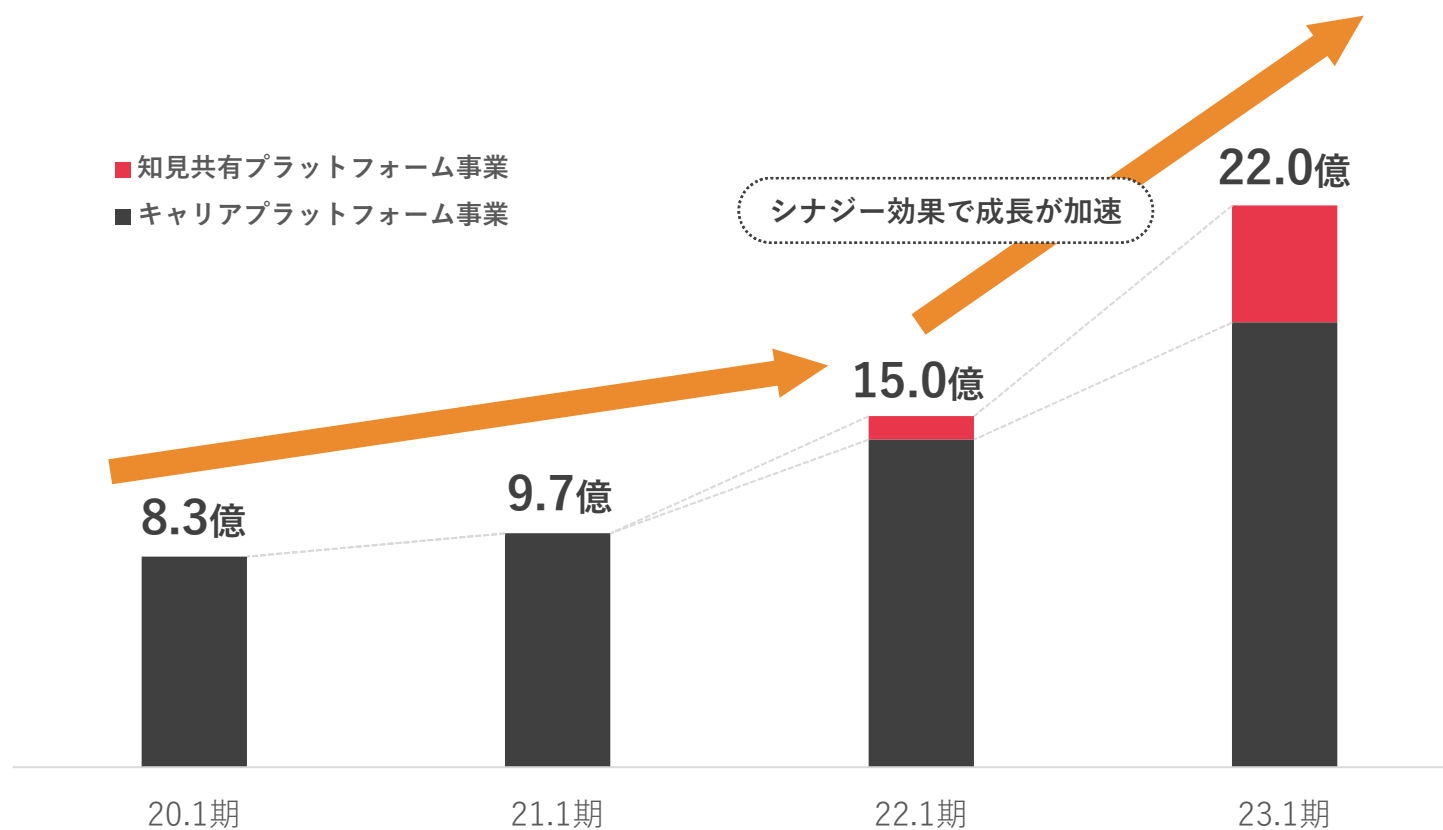
「リクルーティング一括化」で
顧客数を着実に成長させて
売上を堅調に増加させていく



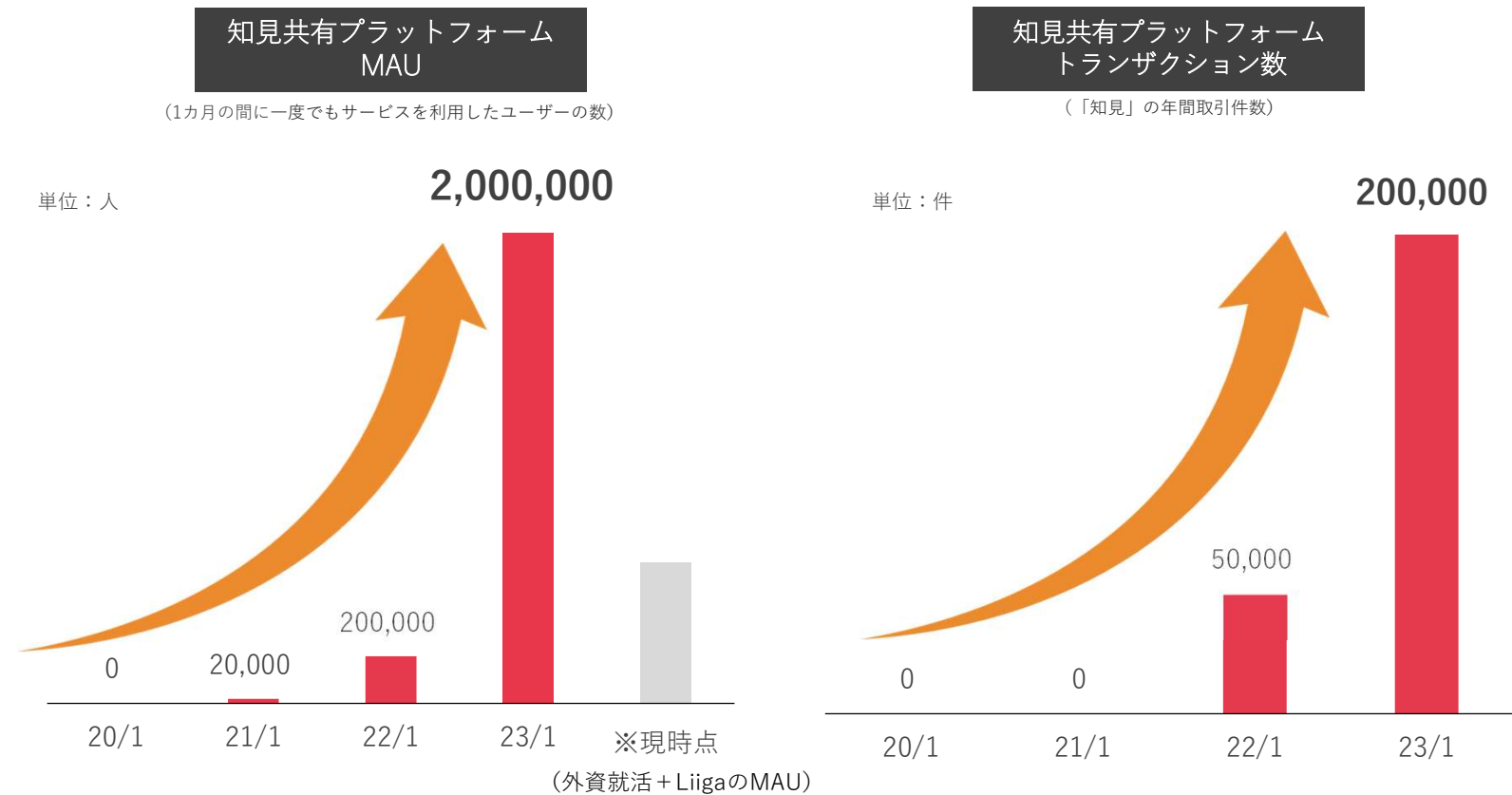


業績計画

中期経営計画の最終年度である23.1期で、売上22億円を定量目標とする

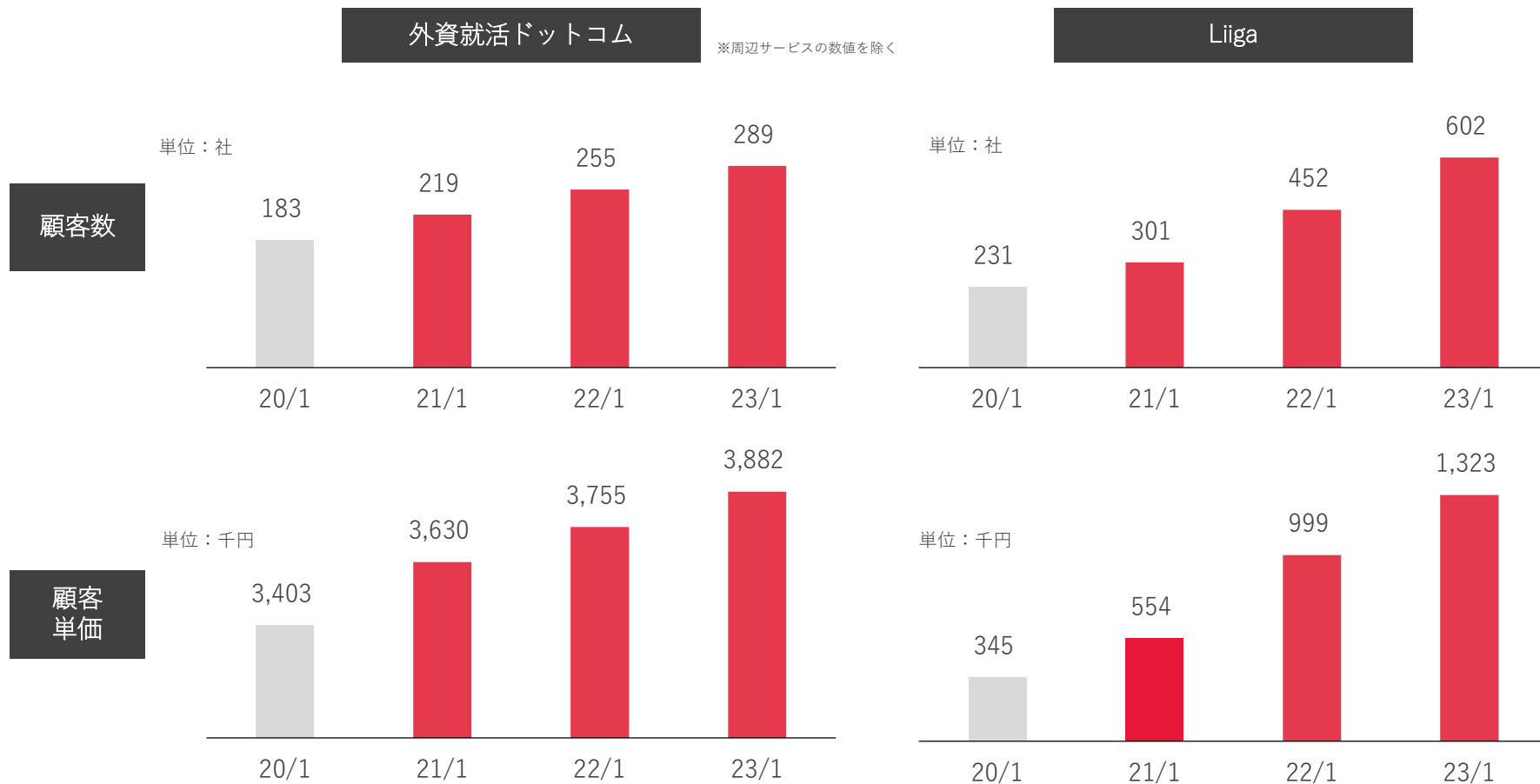


良質な知見をフックに23.1期に2,000,000MAU、有料取引件数200,000件を目指す

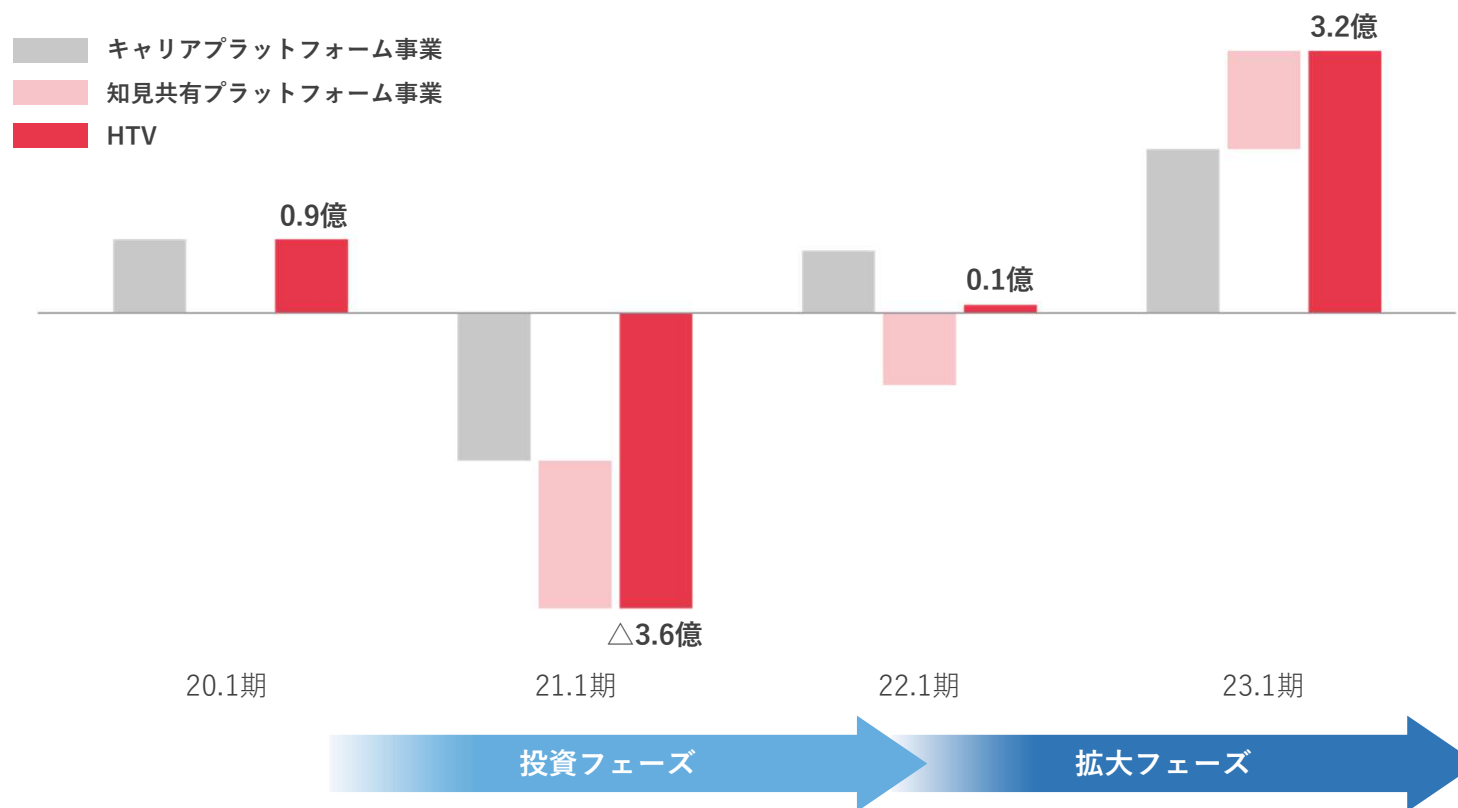


売上計画の考え方：キャリアプラットフォーム

好調な会員数増加を背景に、新規顧客を積極開拓。加えて「リクルーティング一括化サービス」提供で、顧客離脱率を下げると同時に、顧客単価上昇を狙う



中期経営計画初年度は、事業を垂直立ち上げるための投資フェーズと位置づけ積極投資を予定。22.1期に損益分岐点を超え、23.1期以降は限界利益率の高い収益モデルと堅実な売上成長とが相まって利益拡大がしやすい経営体質となる見込み



全人類の能力を全面開花させ、
世界を変える。

