

全人類の能力を全面開花させ、世界を変える

HowTelevision

2021年1月期第2四半期
決算説明資料

株式会社ハウテレビジョン

INDEX

1

会社概要

2

エグゼクティブ・サマリー

3

決算概要

4

事業概況

5

Appendix

SECTION

1

会社概要

プロフィール

HowTelevision

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：205百万円

所在地※：東京都港区赤坂1-12-32
アーク森ビル32階

代表取締役：音成 洋介

従業員数：40人（2020年7月末時点）

運営サービス：外資就活ドットコム、Liiga

経営陣

代表取締役 CEO 音成 洋介

取締役 CFO 西塚 慎太郎

取締役 COO 佐々木 康太郎

社外取締役 赤池 敦史

社外監査役（常勤） 大橋 克己

社外監査役 森下 俊光

社外監査役 小栗 久典

執行役員 新規事業開発室長 千田 拓治

執行役員 CTO 大里 健祐

執行役員 社長室室長 清水 伸太郎

※2020年6月に本社オフィスを移転

事業概要

HowTelevision

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



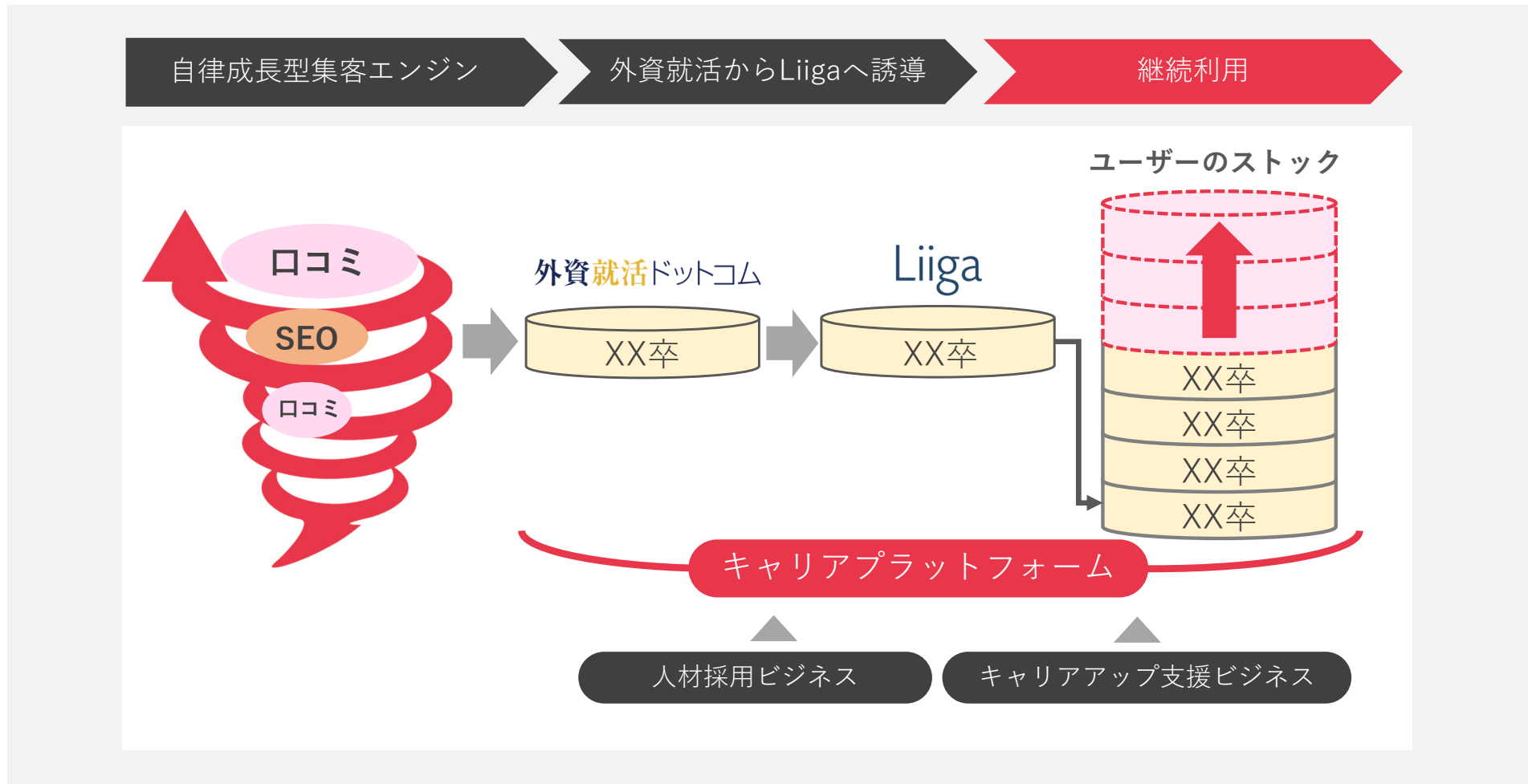
ビジネスモデル

従来のBtoBモデルに加え、新たにBtoCモデルを開始



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

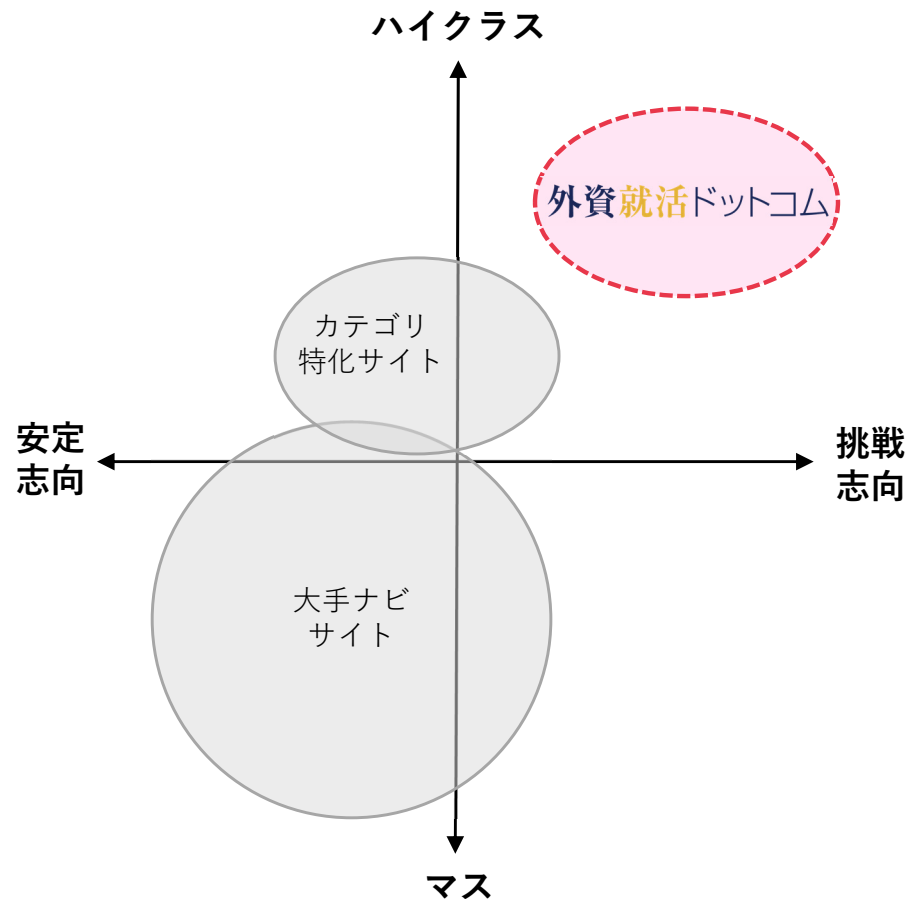


当社サービスのポジショニング

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

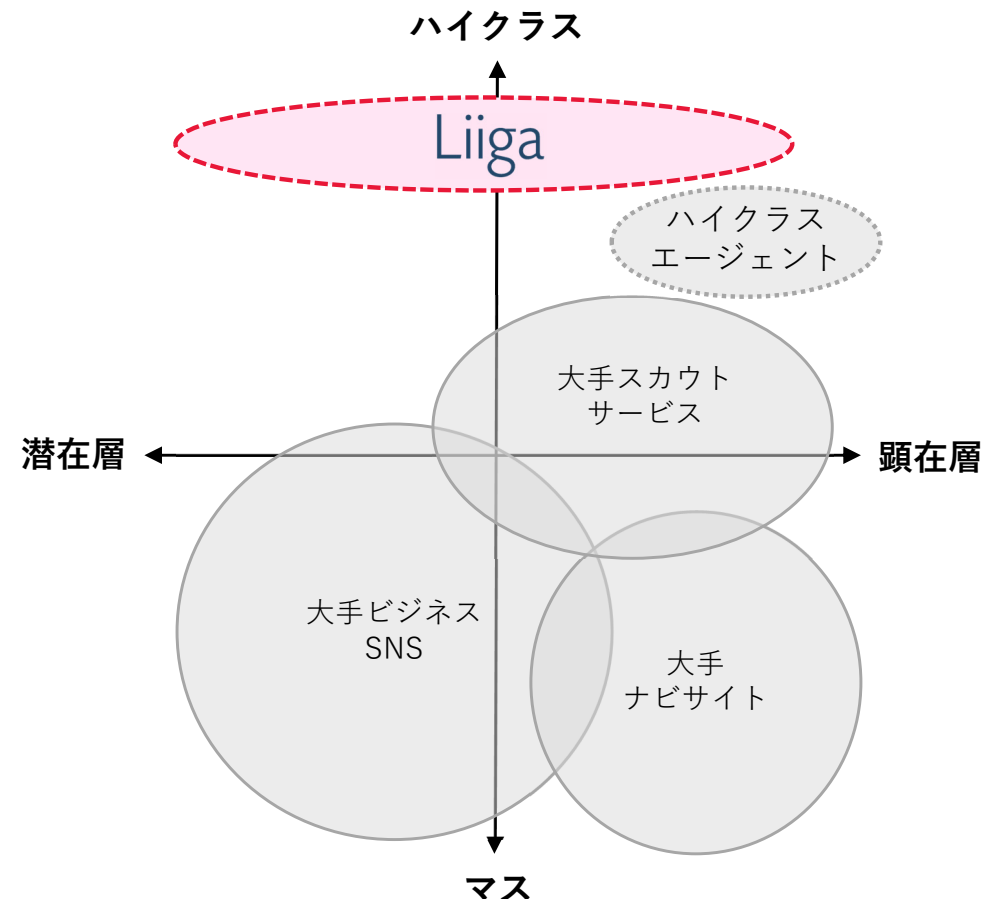
外資就活ドットコム

挑戦志向の高い難関大学生がメインユーザー



Liiga

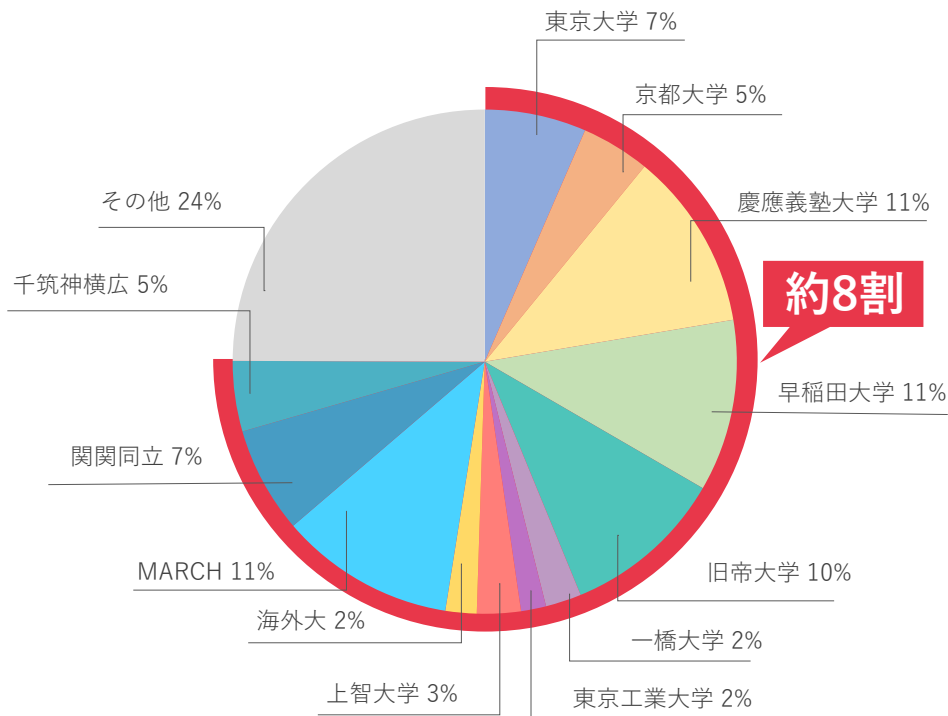
キャリアアップ志向の高い若手層がメインユーザー



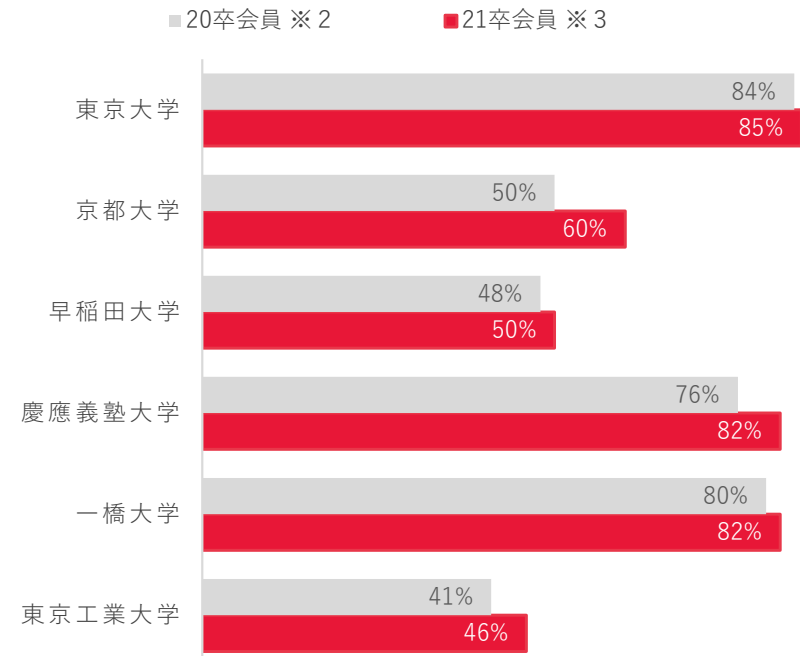
外資就活ドットコム会員 難関大生において高いシェア

会員数が大幅に拡大しつつも難関大生の高いシェアを維持
特に外資就活カフェをフックに京大生のシェアが大きく伸長

外資就活ドットコム会員の大学分布※1



就職者総数に対する会員のシェア



※1：2020年7月末時点

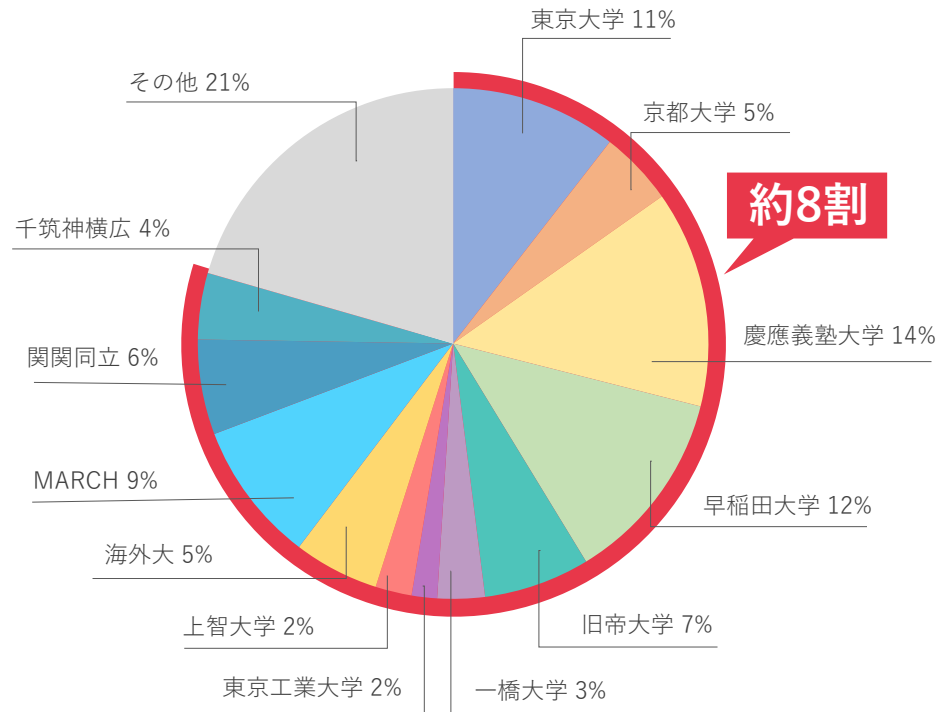
※2：2019年3月末時点。分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数

※3：2020年3月末時点。分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数

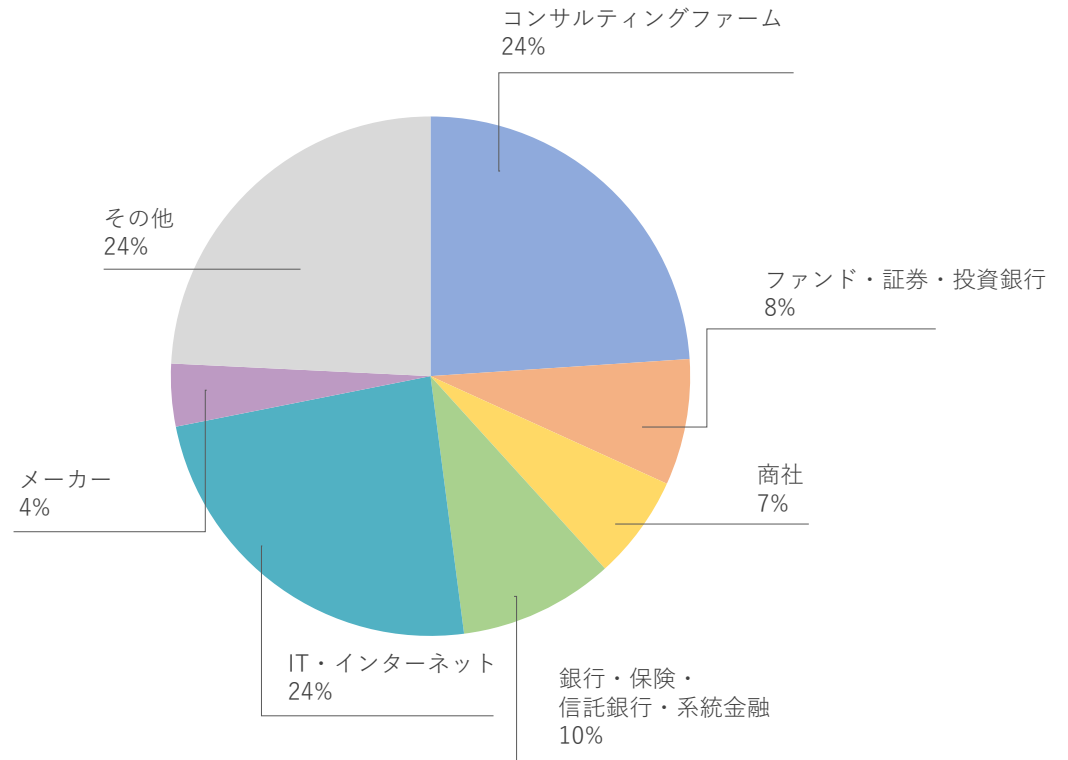
Liiga会員 – プロフェッショナルが集う

グローバルプロフェッショナルを目指す若手社会人の高いシェアを維持

Liiga 大学別分布※1



カテゴリ別会員数※2



※1 2020年7月末時点

※2 当社独自のカテゴリ分け

SECTION

2

エグゼクティブ・サマリー

エグゼクティブ・サマリー

1

上半期売上高は概ね計画通りの進捗。投資は上半期は抑制的となったが、下半期は積極的に実行

2

コロナ禍で各社採用は量より質に転換し、優秀人材に対する需要が堅調

3

企業のDX投資が加速する中、先端IT人材の採用として、当社サービスが強みを持つハイクラス理系学生に対する需要増

4

知見共有PFでtoC課金モデルを企図する中、会員向け有料講座といったBtoC新サービスが好調な立ち上がり

新型コロナウイルスによる影響

HowTelevision

当社への影響は上半期は限定的。コロナによる企業の採用活動オンライン化の加速は、当社事業にとって追い風となる見込み

① 優秀コア人材 に対する需要増

- 新卒市場では、採用総数を抑制する動きがある一方、当社がターゲットとする優秀コア人材への需要が高まっている（量より質）
- 中途市場では、コンサル・IT・ベンチャー等を中心に、平常時には獲得の難しい優秀コア人材を戦略的に採用しようとする動き

② 採用活動の DX加速

- オフライン開催のイベントは軒並み中止となる一方で、企業のオンライン採用活動は加速。もはや先進的を越え、採用に不可欠の取組みに
- 従前よりサービス提供してきた当社には先駆者としてのブランドと強み

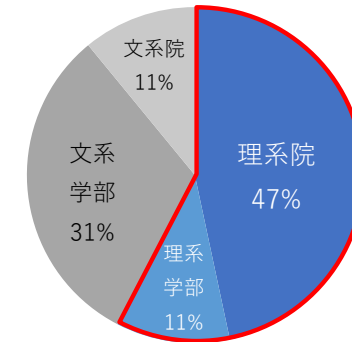
③ 顧客企業

- 顧客企業はコロナによる直接的な影響を受けにくいセクター比重が高い（コンサル、IT、金融等）
- 新卒領域では日系大手・官公庁顧客も獲得

西海岸企業とハイクラス理系学生とのマッチングに注力

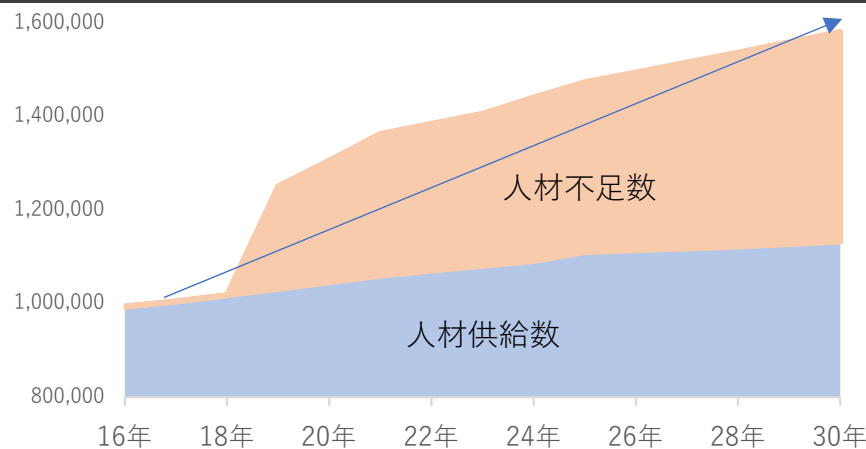
- コロナで企業のDX化投資が加速する中で、先端IT人材としてハイクラス理系学生に対する需要が高まっている
- プロフェッショナルファームに加え、いわゆる先端IT企業（”西海岸”）のソフトウェアエンジニアが理系学生の新たな選択肢に浮上
- 外資就活ドットコムは設立経緯からも理系学生が多く、就職ミスマッチに対して、彼らの強みを最大限発揮した就職先とのマッチングに注力

外資就活ドットコム会員
東大2022年卒の文理別※1



※1：2020年8月末時点

先端IT人材は2030年に55万人不足（経産省調査）



※2：出典；経済産業省「IT人材需給に関する調査」2019年

ハイクラス理系学生の選択肢

- 民間企業
 - 研究者
 - プロフェッショナルファーム
 - ソフトウェアエンジニア
 - 起業
- 公的機関
 - 研究者
 - 官僚

SECTION

3

決算概要

2Q実績と計画に対する進捗

売上高は外資就活、Liigaともに対前年増と堅調に推移。特にLiiga売上が大幅伸長中

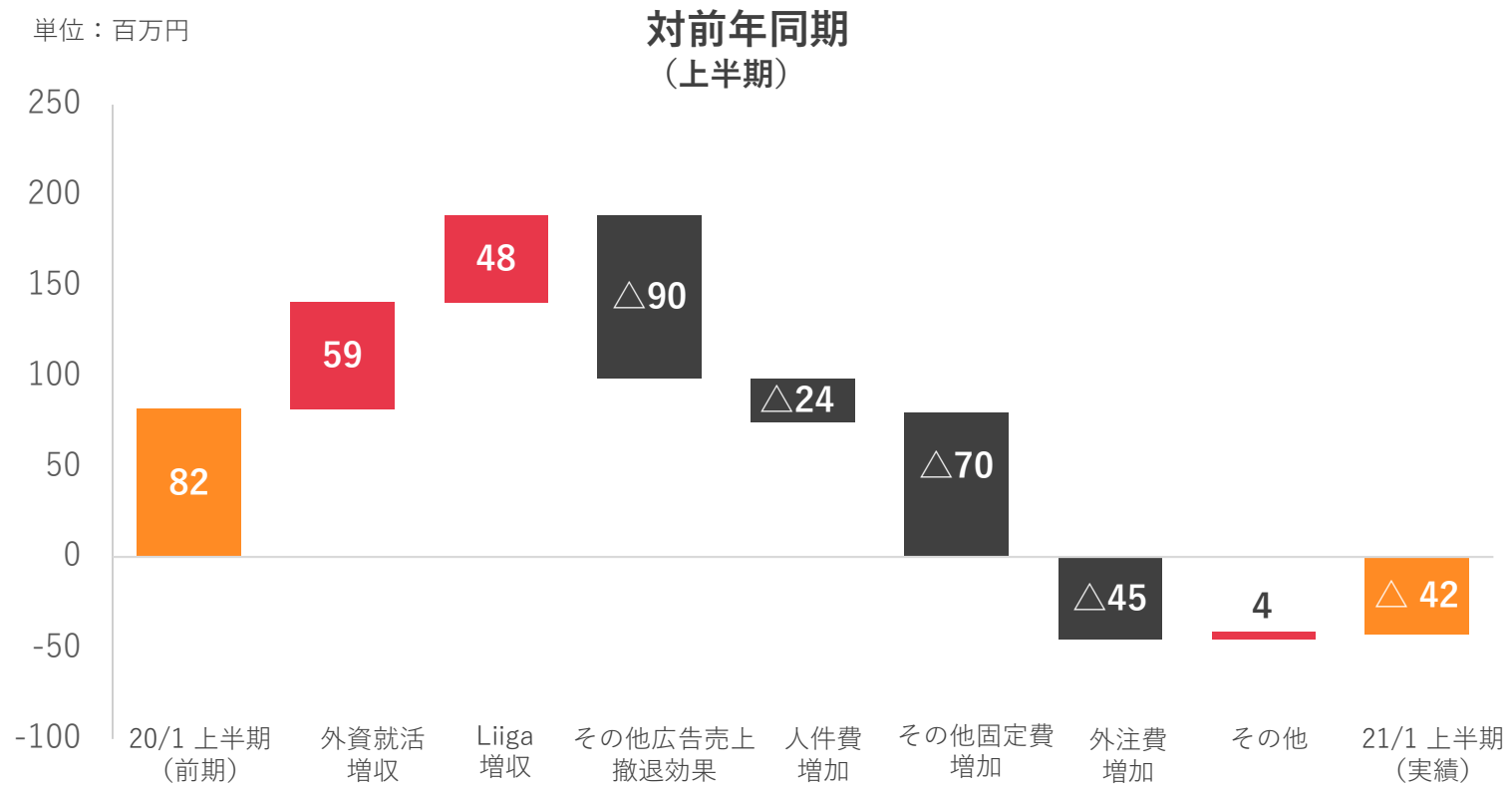
営業利益は計画通りマイナスでの着地

投資について、今期は中期経営計画初年度として積極投資を行う想定であったが、コロナによる影響を注視しつつ計画に比して慎重に判断しながら実行

| 単位：百万円 | 2021/1_2Q (2020/5~2020/7) | | | | | 2021/1_上半期 (2020/2~2020/7) | | | 通期予想 | |
|-----------|------------------------------|-------|---------|------|--------|-------------------------------|-------|---------|---------|------------|
| | 実績 | 前年同期 | | 前四半期 | | A 実績 | 前年同期 | | B 予想 | A/B 進捗率 |
| | | 実績 | 増減率 | 実績 | 増減率 | | 実績 | 増減率 | | |
| 売上高 | 247 | 251 | -1.7% | 195 | +26.3% | 443 | 451 | -2.0% | 971 | 45.6% |
| -外資就活 | 207 | 172 | +20.3% | 155 | +33.4% | 362 | 303 | +19.4% | 804 | 45.0% |
| -Liiga | 40 | 14 | +177.4% | 40 | -0.6% | 80 | 32 | +148.8% | 166 | 48.4% |
| -その他広告売上 | - | 64 | - | - | - | - | 115 | - | - | - |
| 費用(原価+販管) | 258 | 190 | 35.4% | 227 | 13.8% | 485 | 369 | 31.3% | 1,339 | 36.3% |
| 営業利益 | -11 | 60 | - | -31 | - | -42 | 82 | - | -367 | - |
| (営業利益率) | - | 24.1% | - | - | - | - | 18.2% | - | - | - |
| 経常利益 | -11 | 60 | - | -31 | - | -43 | 72 | - | -370 | - |
| 当期純利益 | -18 | 34 | - | -32 | - | -51 | 40 | - | -370 | - |

営業利益増減要因

売上高および投資ともに対前年同期で増加



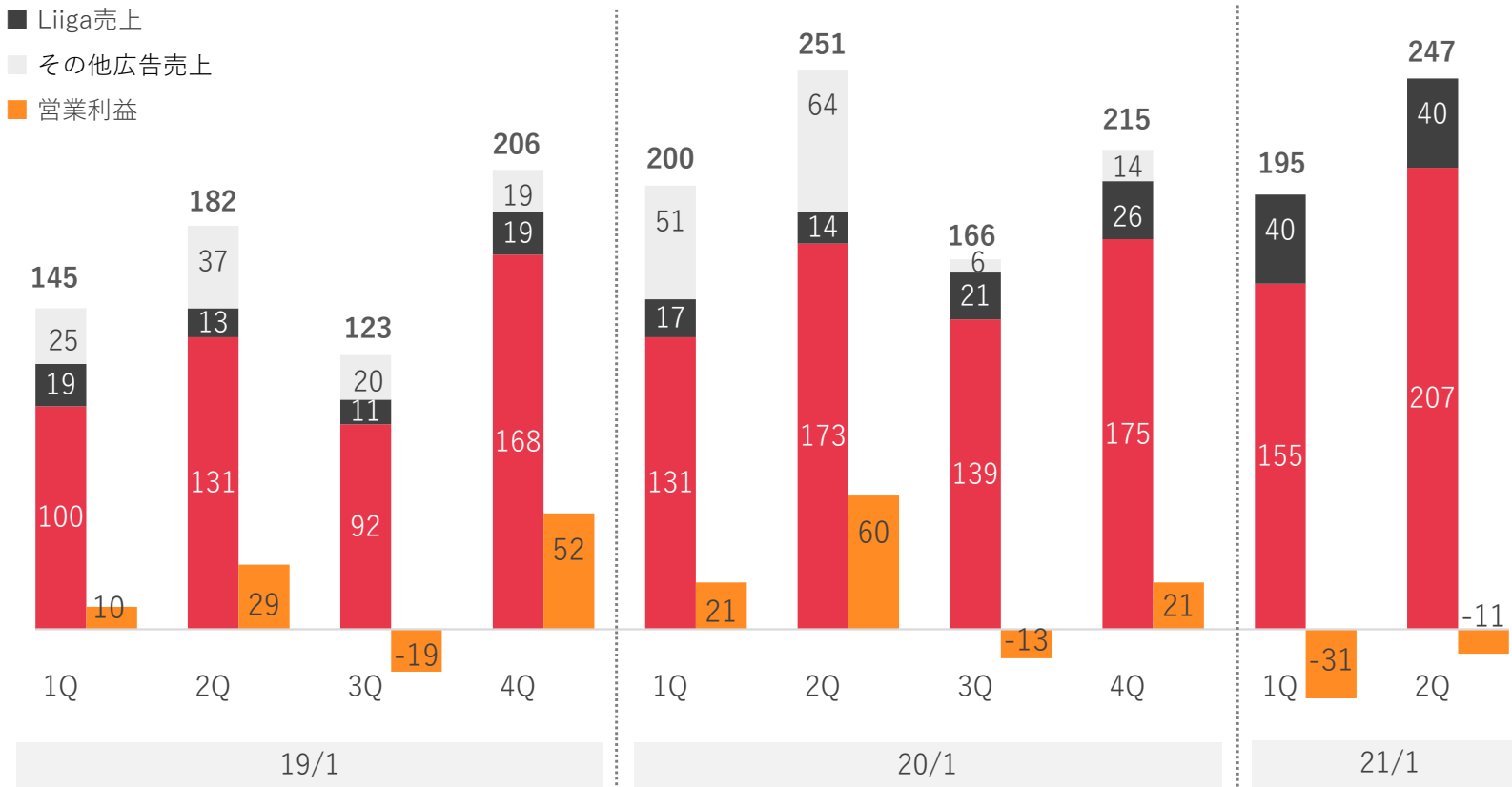
四半期 売上高・営業利益の推移

1 Q、2 Q売上高は外資就活、Liigaともに対前年増と堅調に推移

3 Q以降売上高は新サービスの寄与やコロナ影響により例年に比して下半期偏重となる見込み

単位：百万円

- 外資就活売上
- Liiga売上
- その他広告売上
- 営業利益



投資計画に対する進捗の詳細

HowTelevision

上半期の投資は、今後のコロナの影響を慎重に見極めながら計画に比してやや控えめに実行
 コロナによる影響を見据えつつ、当社売上への影響は限定的であるとの見方が強まったこと
 を背景に、下半期以降は投資を加速させる方針

単位：百万円

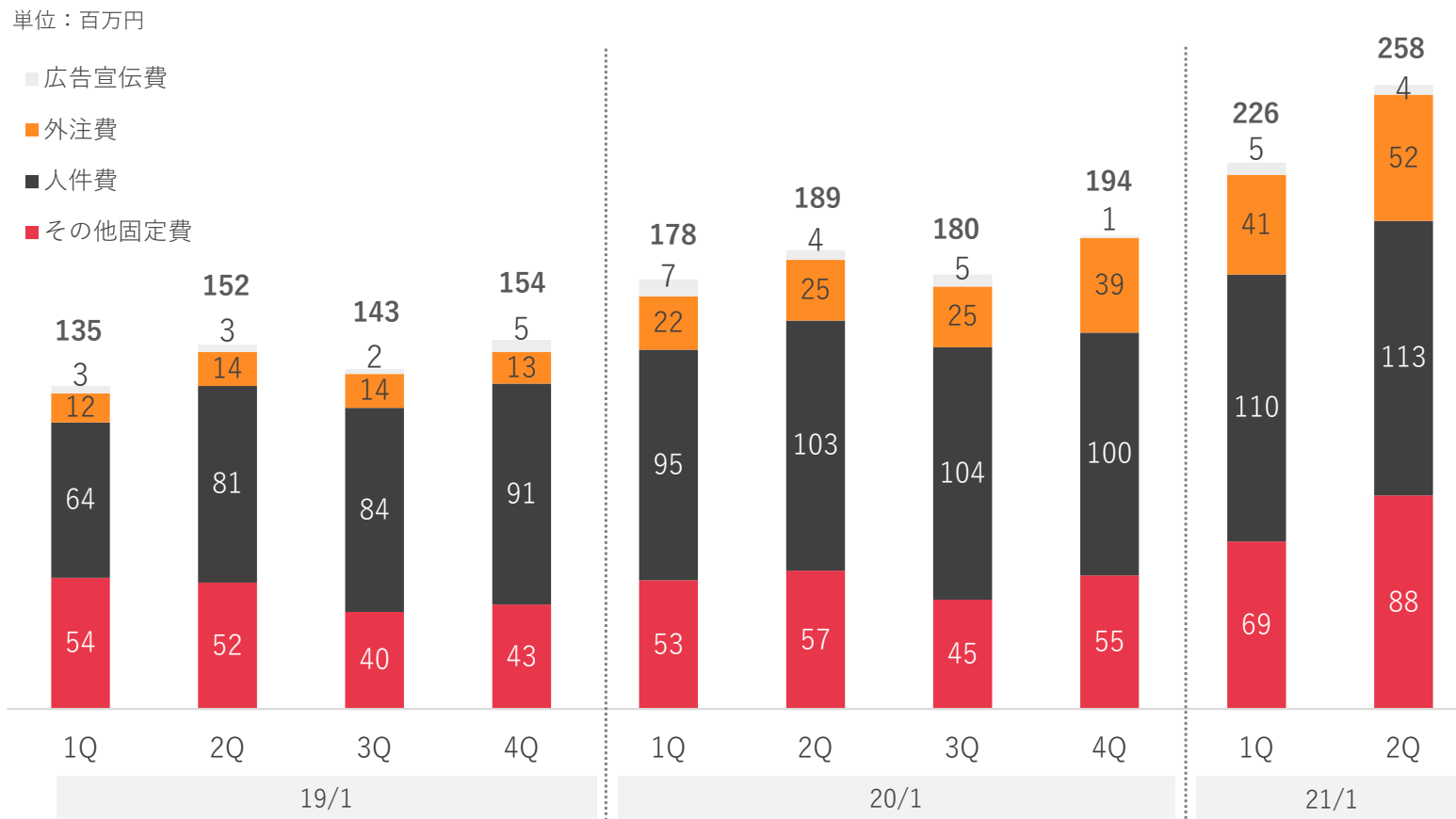
| | 2021/1_上半期 (実績) | 2020/1_上半期 (前年同期) | 増減比率 | 2021/1_通期 (計画) | 進捗率 |
|---------|--------------------|----------------------|--------|-------------------|-------|
| 全社投資総額 | 485 | 369 | +31.3% | 1,339 | 36.3% |
| -人件費 | 223 | 199 | +12.1% | 589 | 37.9% |
| -外注費 | 94 | 48 | +95.7% | 287 | 32.9% |
| -広告宣伝費 | 9 | 12 | △18.4% | 69 | 14.3% |
| -その他固定費 | 157 | 109 | +43.4% | 393 | 40.1% |

投資の推移

増員については計画に比して控え目に実行。そのため1Q2Qともに人件費増加は限定的

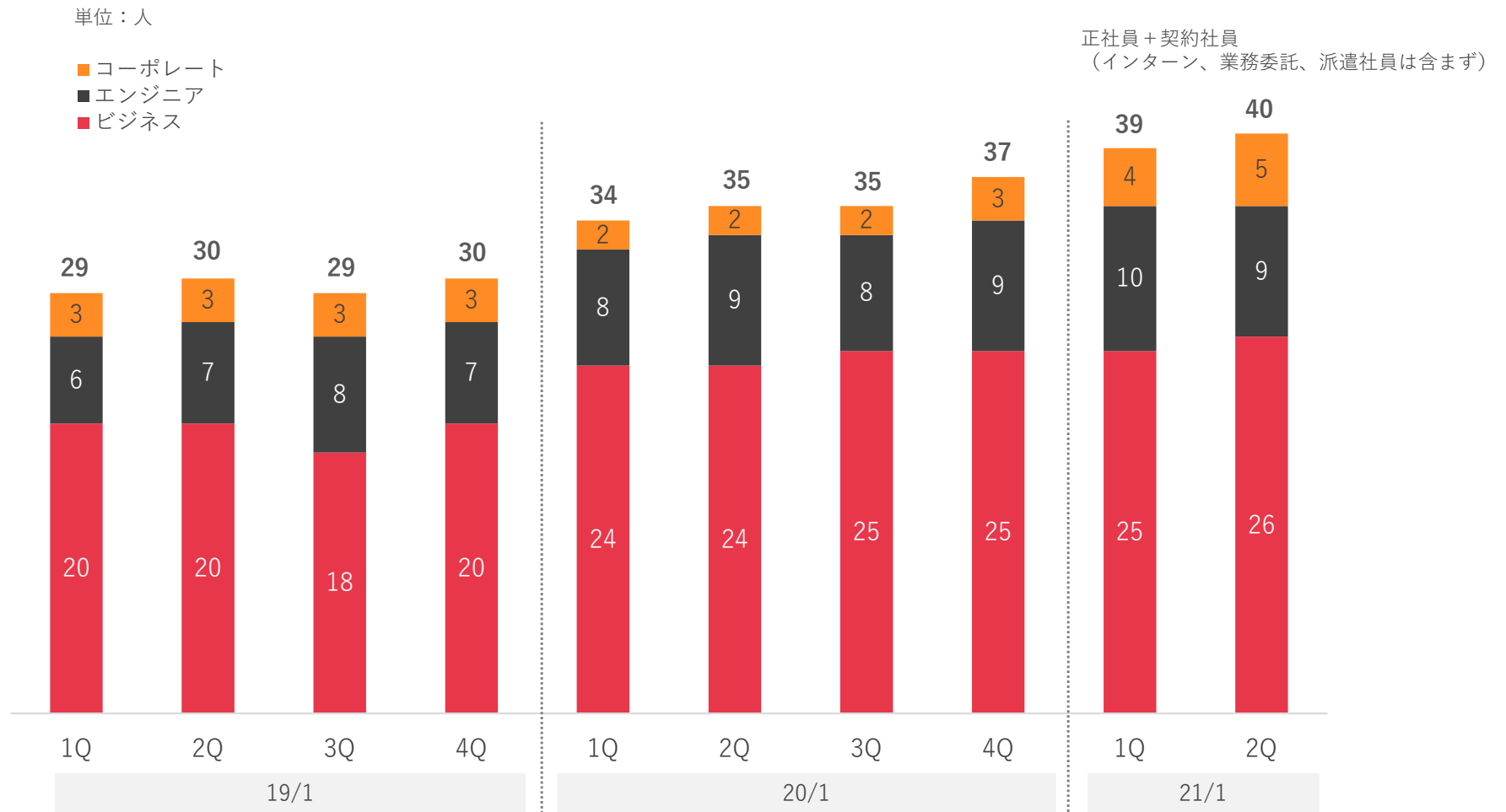
また、一部は外注費にて代替

想定通り4月から新オフィスの賃貸借契約が開始し、移転に伴う投資が増加(その他固定費)



従業員数の推移

上半期は当初計画に比して控え目な増員であったが、下半期は中期経営計画達成に向けエンジニアを中心に増員を加速する方針



SECTION

4

各事業の概況

外資就活ドットコム：事業概況

外資就活ドットコム

- **コロナでも安定成長を継続**
 - **会員数**：就活不安が高まる中、**過去最速ペース**で増加。地方旧帝大の会員数は1.7倍に。カフェ東大店は7月末に閉店
 - **DAU/送客**：2022年卒の就活本格化を狙い改修実施。フィード、「**日常使い**」を促進する機能追加・改善を実装
 - **営業体制**：新規企業の獲得活動を展開中。マーケティング・オートメーション・ツールなども投入しリード獲得を強化。外資メーカー、日系商社・金融、政府系機関などから新規受注

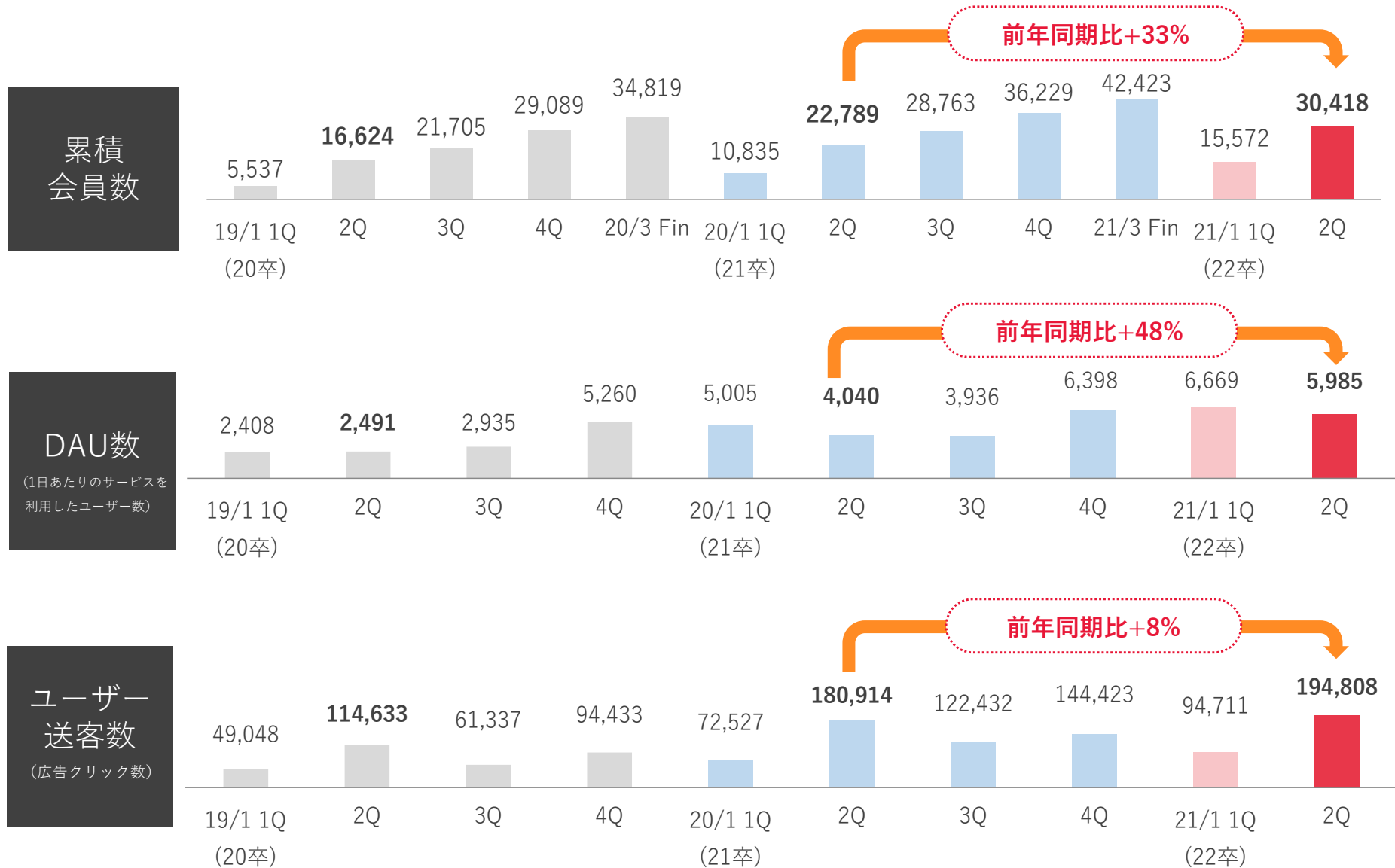
- **オンライン説明会 ”Job Discovery”**
 - オフライン型の合同説明会の中止を受け、ハイクラス学生を対象とした当社のオンライン説明会にも強い需要
 - オフラインに比べ、会場費・出張交通費等がかからないことから粗利率の高いサービス
 - 2Qに引き続き、3Qも企業数を拡大しサービス展開中



外資就活ドットコム : KPI

外資就活ドットコム

採用活動オンライン化の加速を背景に、サービスKPIは順調に推移



Liiga : 事業概況

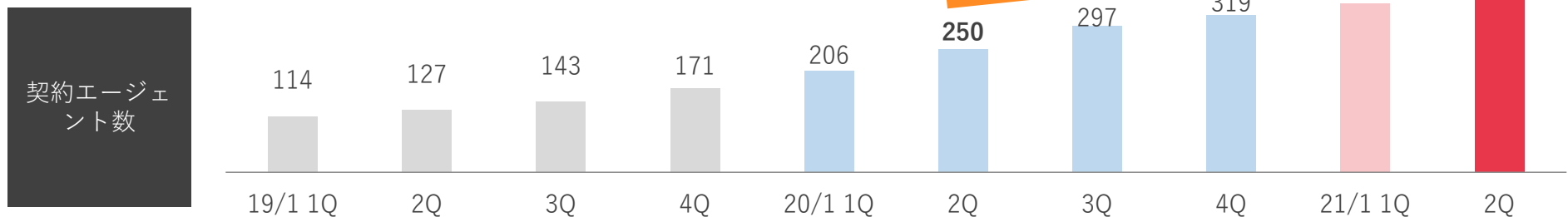
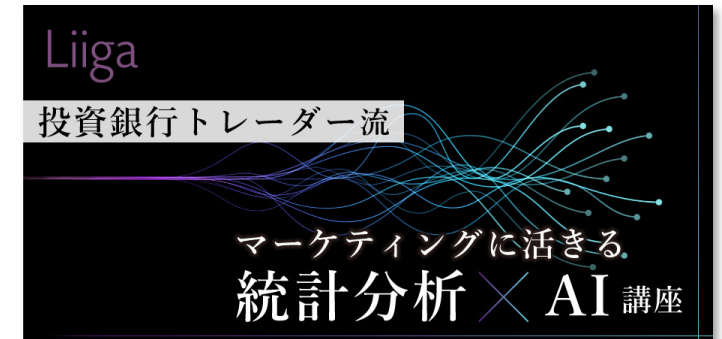


● コロナで同業他社が苦戦する中でも高成長を継続

- **会員数**：“外資就活”内定者向け講座を開始し、Liiga移行を強化
- **MAU**：Liiga独自コンテンツ強化により増加。10月以降は”外資就活”との共同記事も連載開始予定
- **マッチング数**：顧客（企業及びエージェント）向け画面を改修。スカウト統計情報の表示機能追加、スカウトを打つ際に候補者情報が見やすいUI刷新、エージェントプロフィール画面の充実
- **営業体制**：3Q以降は2名増員。顧客獲得ペースの加速を図る

● 新収益：Liiga会員向け有料講座（“Bootcamp”）の立ち上がり

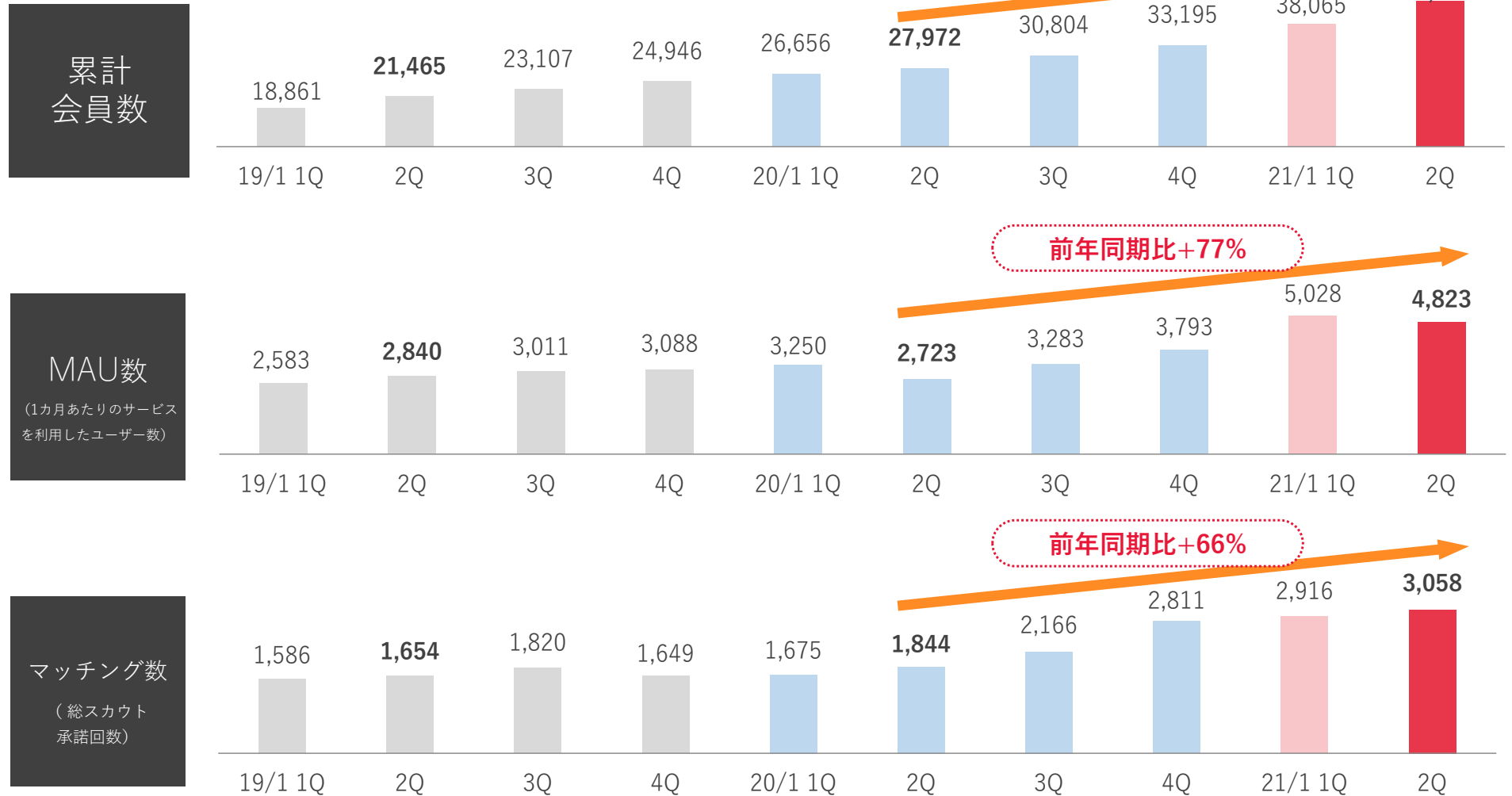
- 当社がLiiga上で参加者を募集、外部講師が講座提供するモデル
- コンサル業界志望者向け Consultant Bootcampの事例では、オンライン参加費49,000円（3時間x5日間）で200名超参加
- コロナ状況下でオンライン需要は強く、ラインナップ拡充予定



KPI : Liiga



会員数増を背景にKPIは引続き大幅に進捗



SECTION

5

Appendix

中期経営計画

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 数値目標

2023年1月期

売上 22億円

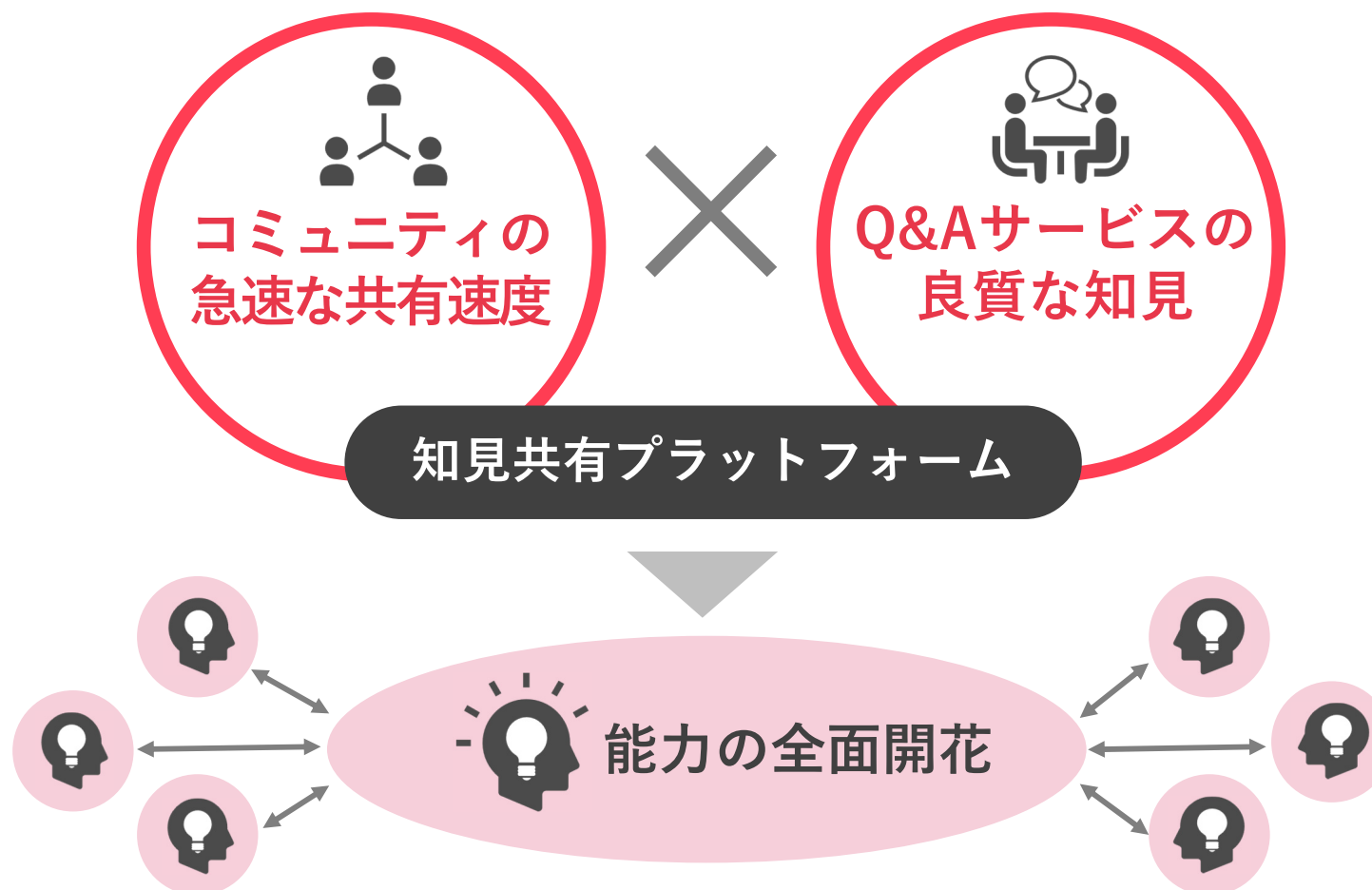
営業利益 3億円

知見共有プラットフォーム

知見共有プラットフォームとは

HowTelevision

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

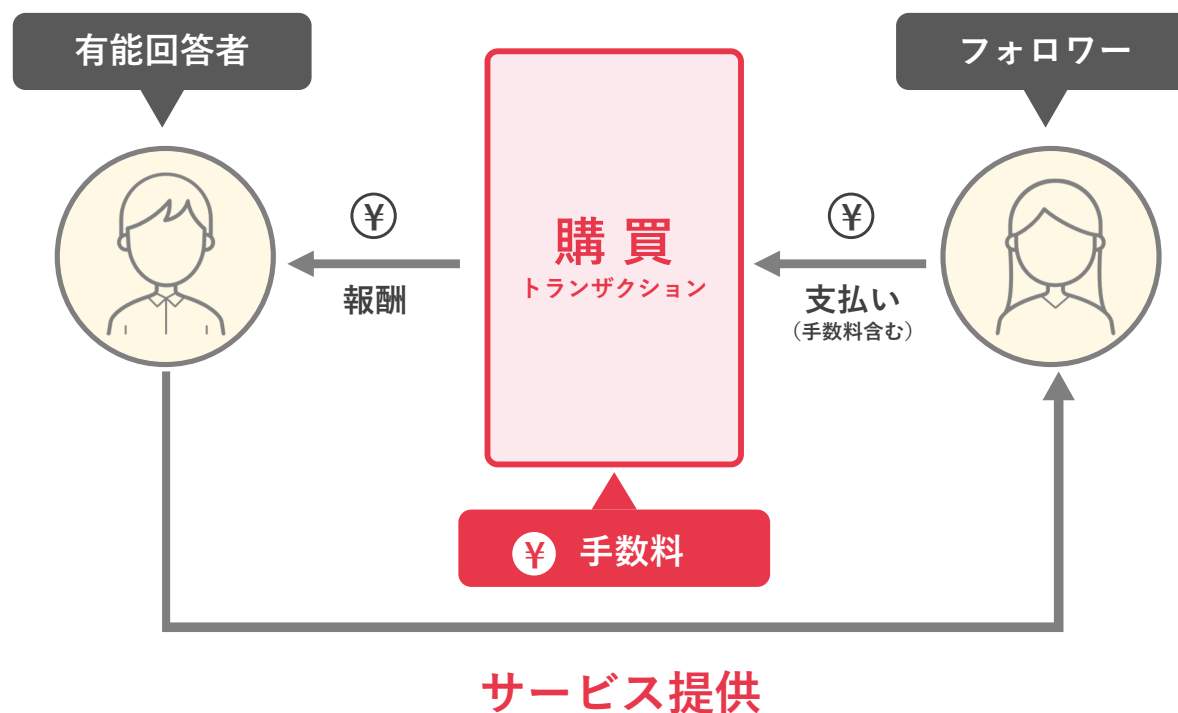


知見共有プラットフォーム ビジネスモデル

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。

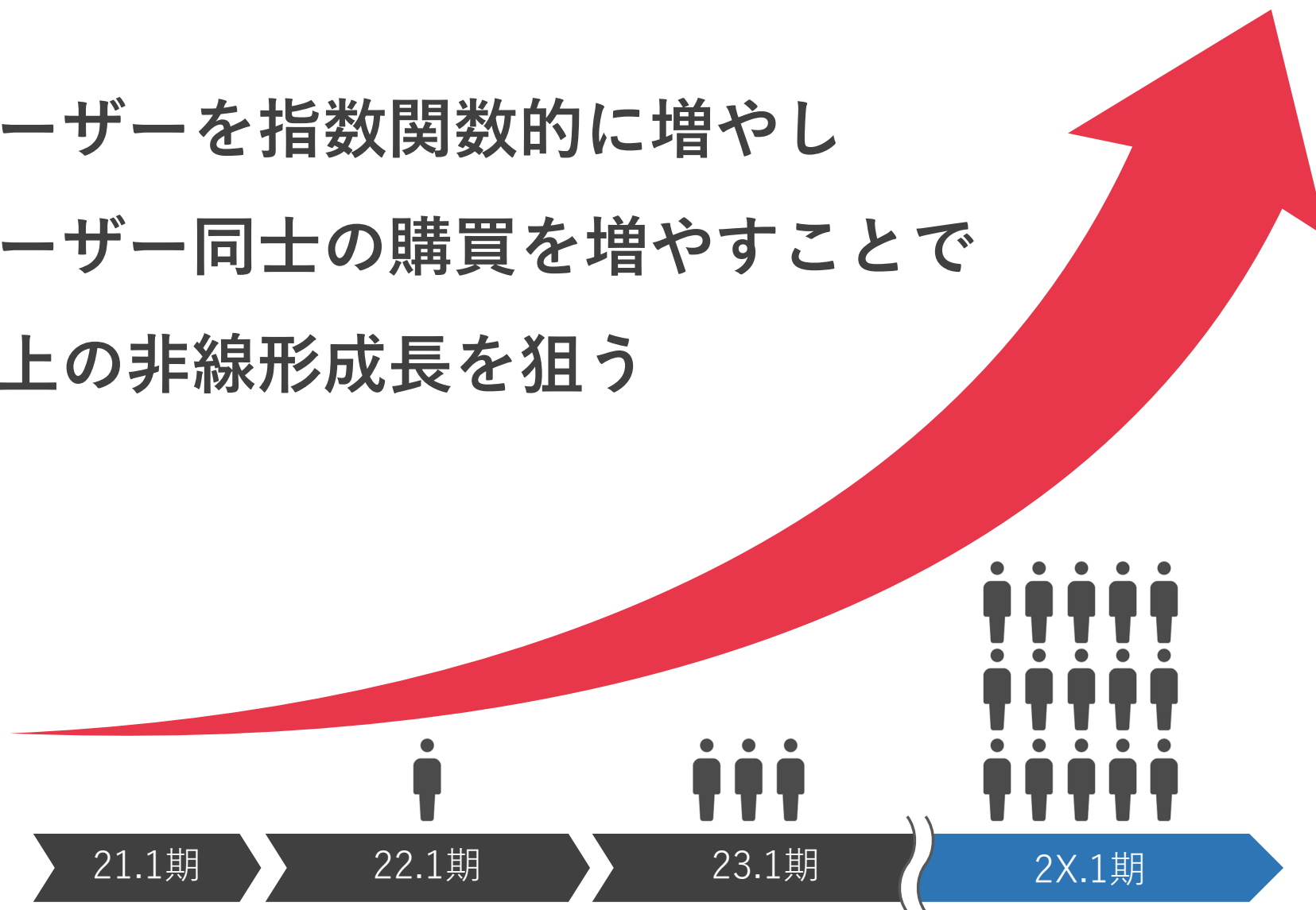
ハウテレビジョンでは、トランザクション金額に応じた手数料を獲得



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

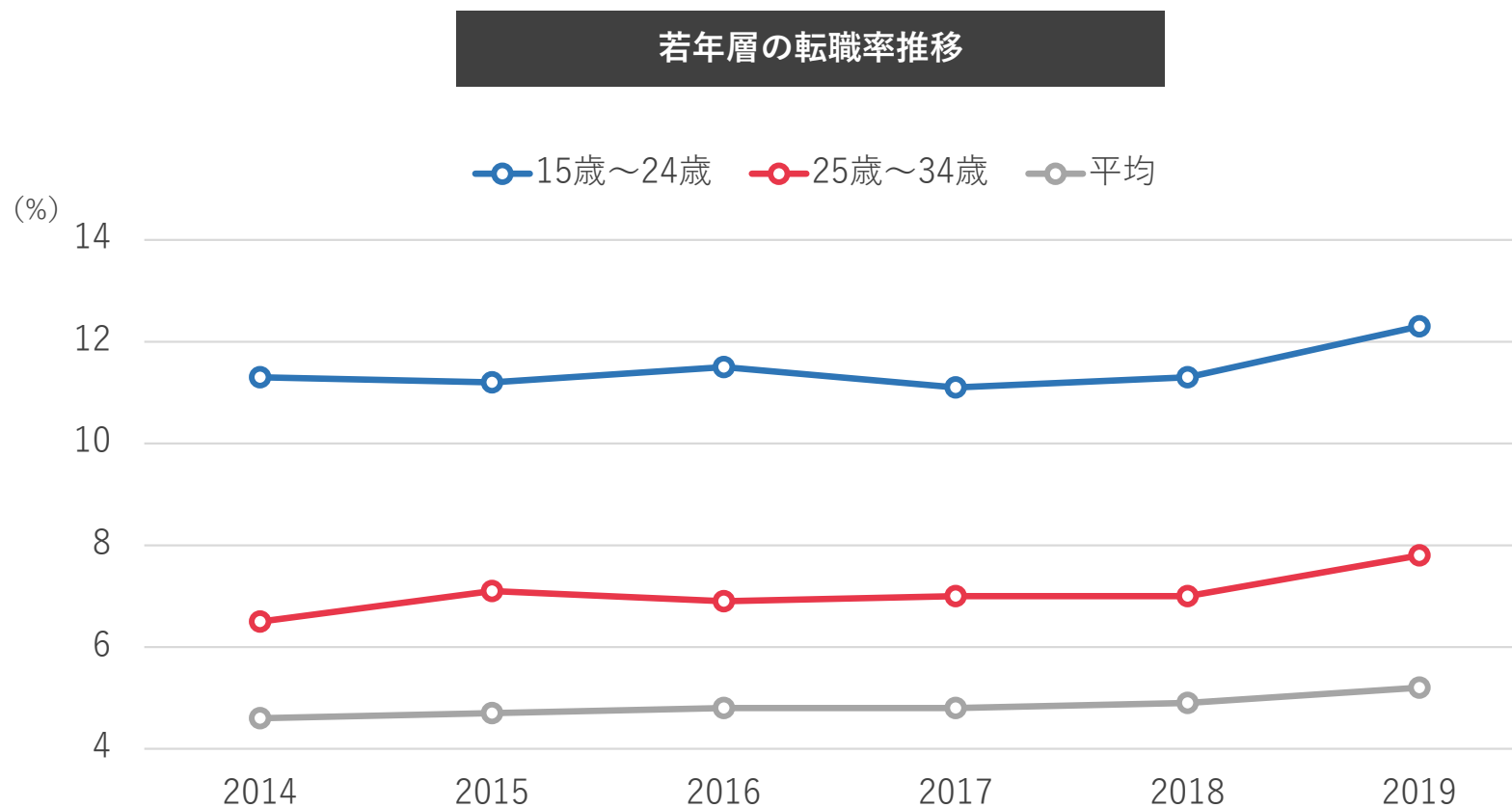


2

キャリアプラットフォーム

キャリア市場環境の変化

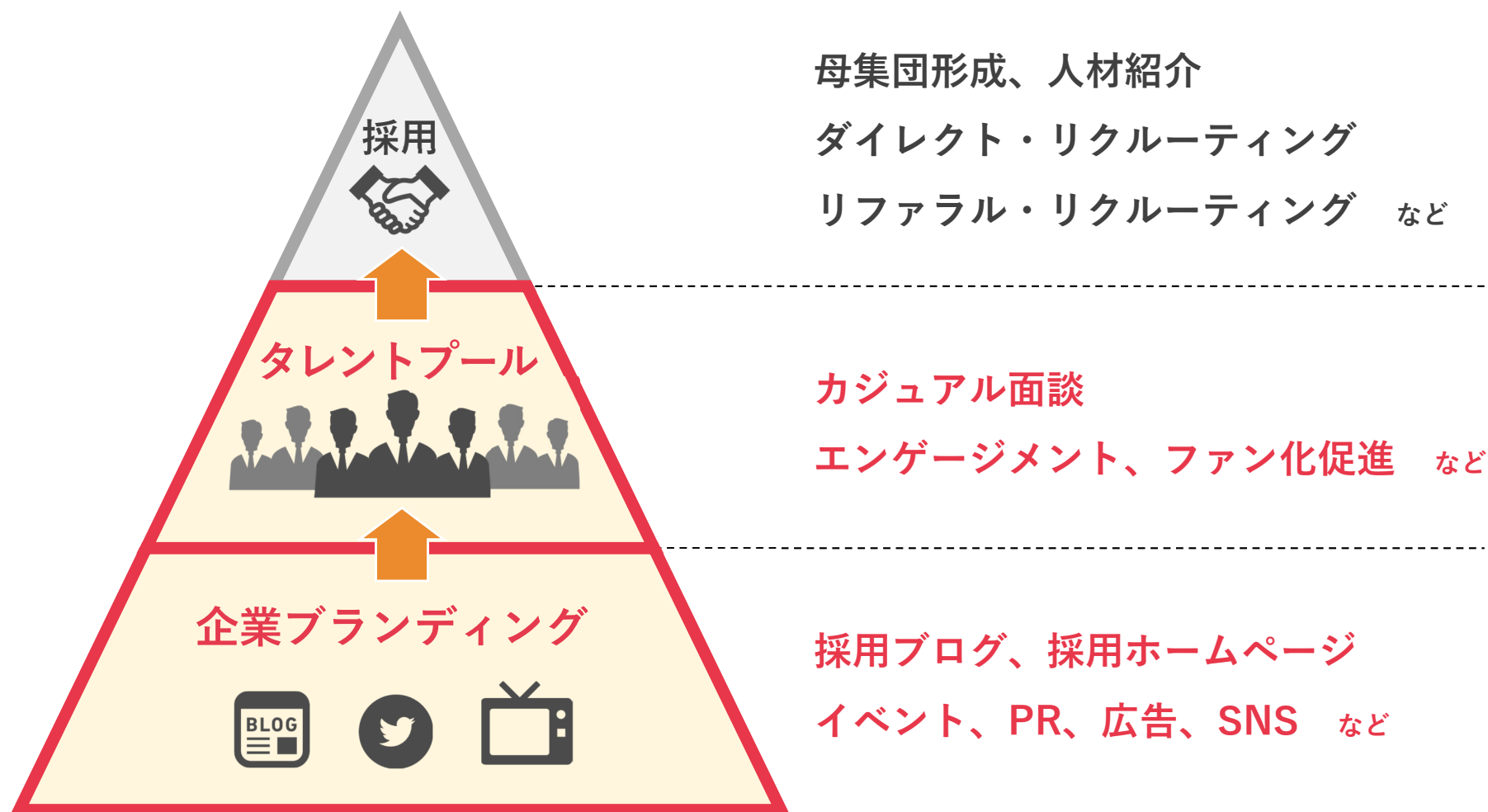
若年層の転職に対する抵抗感が薄れる中、企業が採用を成功させるには、優秀人材との接点を持ち続けることが重要に



※総務省労働局「労働力調査」より抜粋

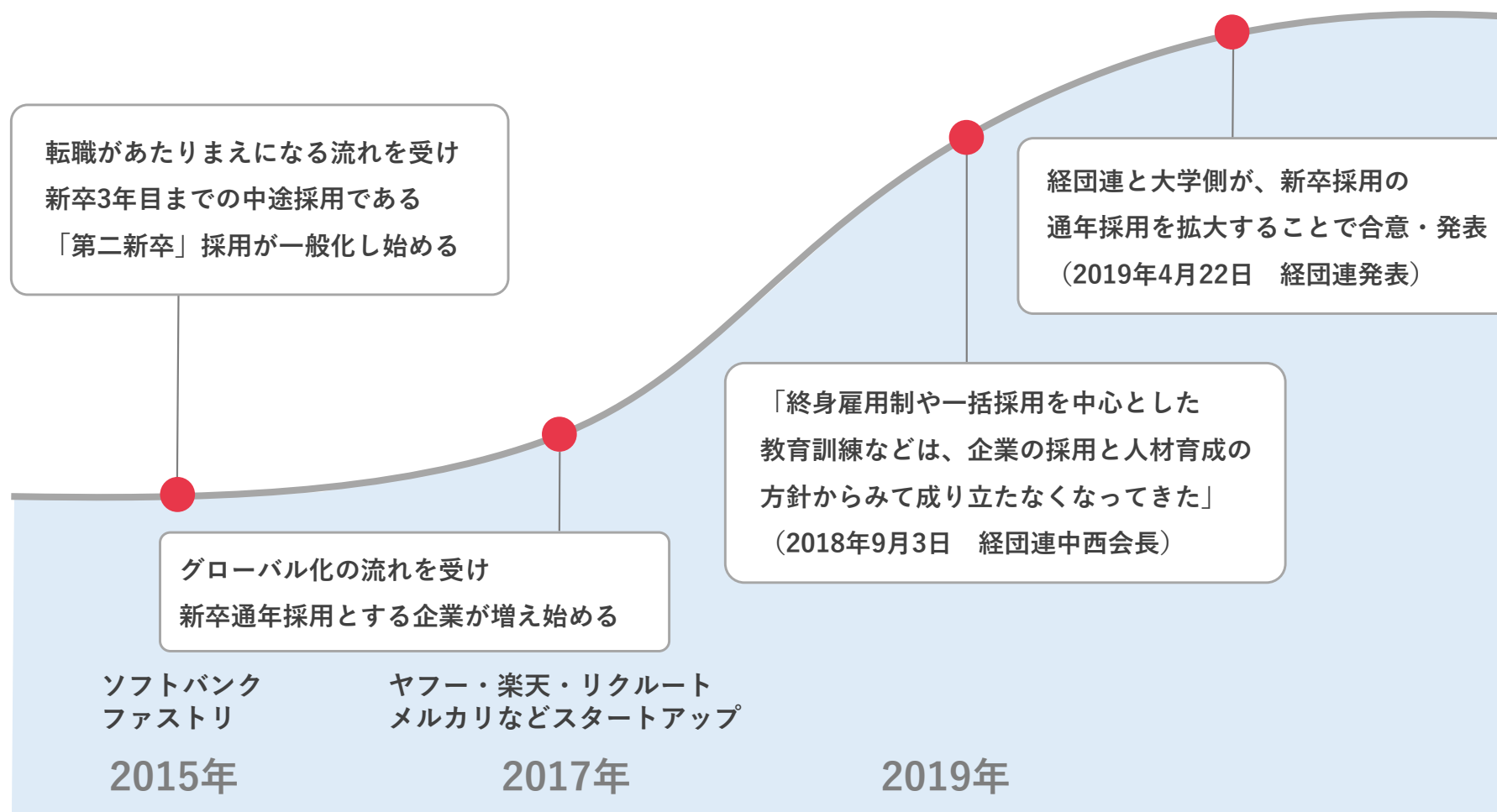
採用プロセスの変容

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

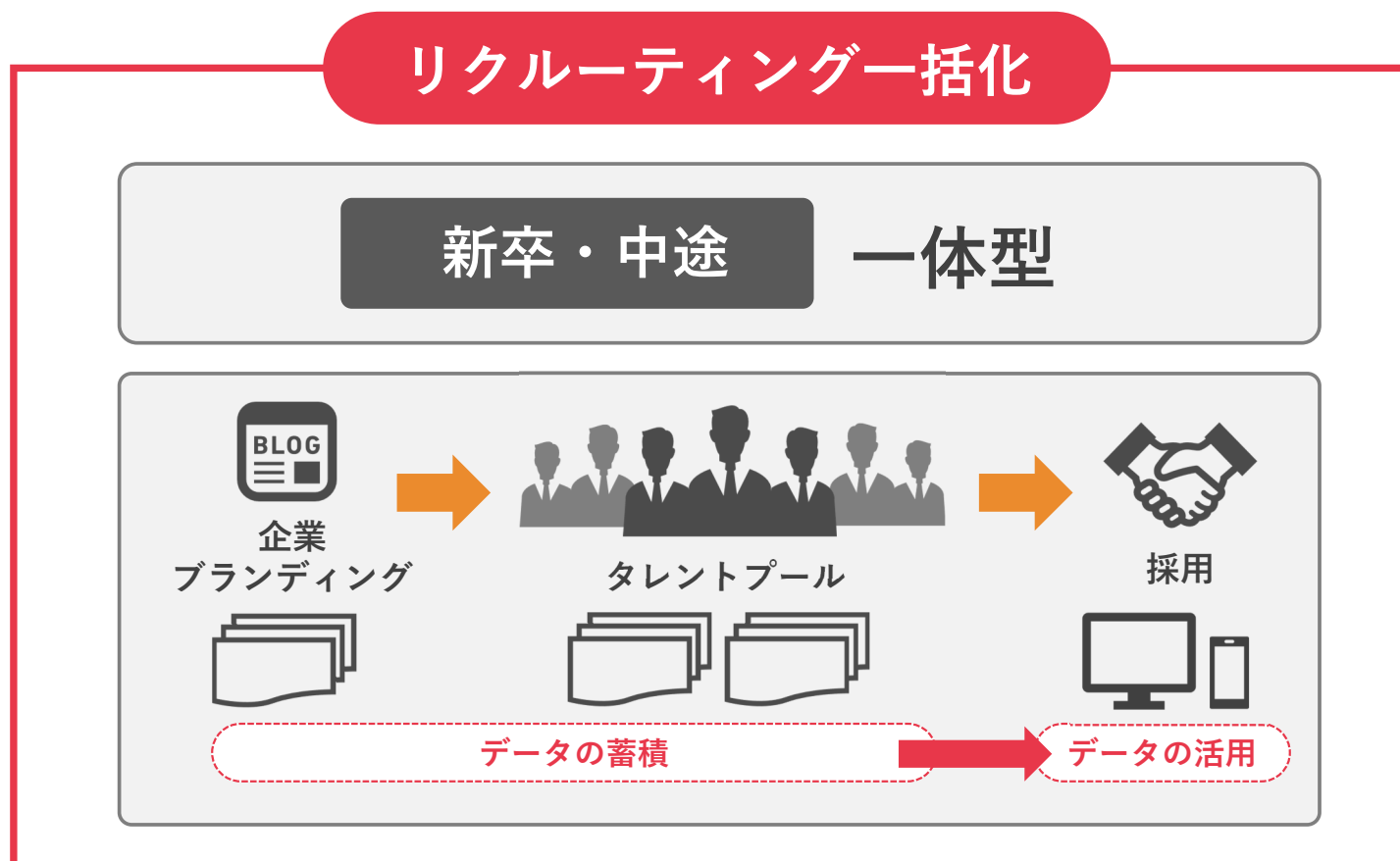
新卒採用マーケットにおいても、大学1年生からの通年採用や第二新卒などの採用多様性が進む中、ブランディング並びにタレントプールへの期待が高まる



キャリアプラットフォームの進化形

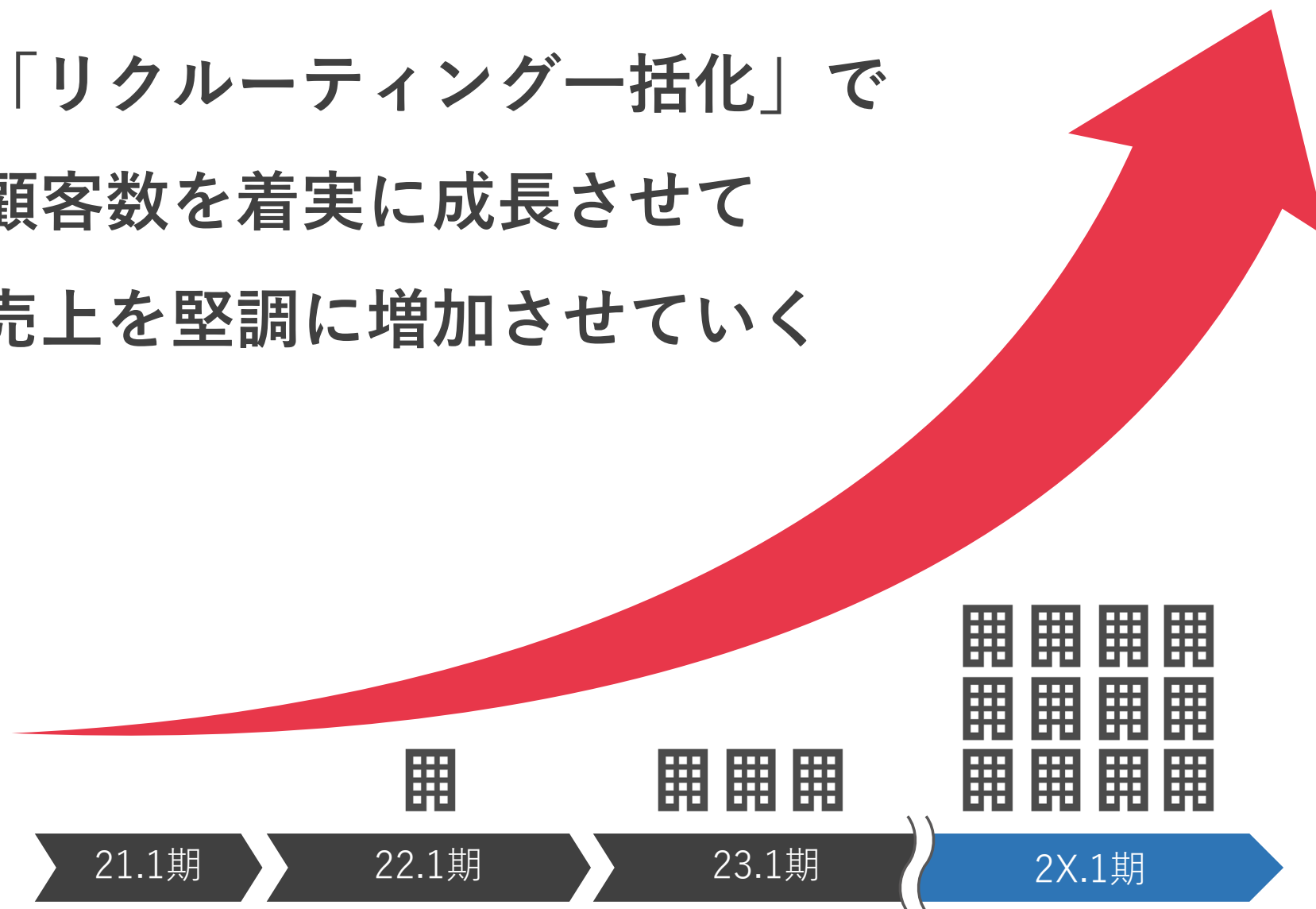
HowTelevision

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サービス」を提供



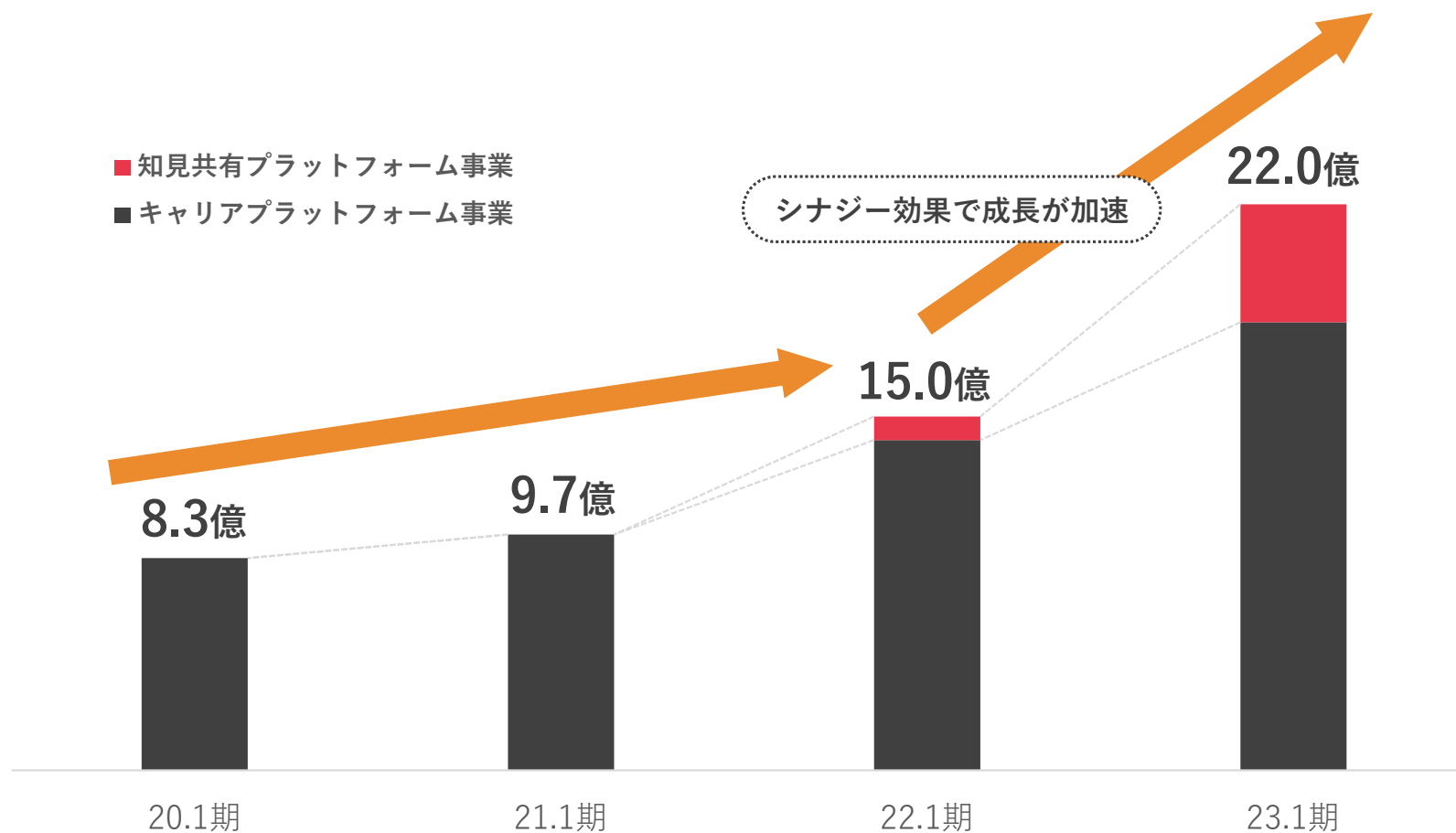
顧客数の増加イメージ

「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

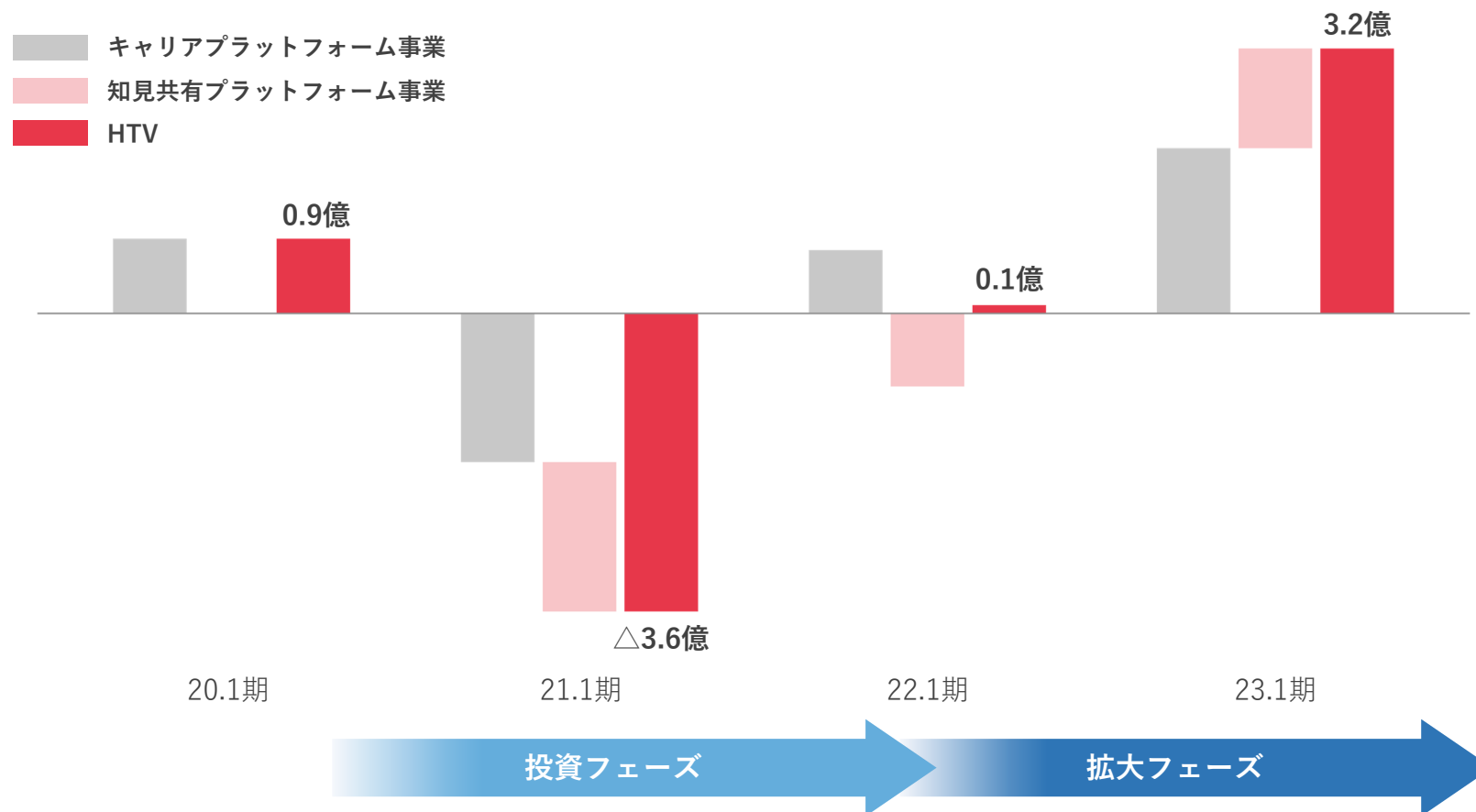


業績計画

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



中期経営計画初年度は、事業を垂直立ち上げす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



ディスクレーマー

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。
