


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3四半期
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

決算概要

3

事業概況

4

Appendix

SECTION

1

会社概要

会社プロフィール

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	:	47人 (2020年10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 社長室長	清水 伸太郎

主な沿革

- 2010年 会社設立
- 2010年 グローバルプロフェッショナルを目指す大学生向けの新卒向け就活サービス
「外資就活ドットコム」をリリース
- 2016年 若手社会人のキャリア開発サービス
「Liiga (リーガ)」をリリース
- 2019年 東京証券取引所マザーズへ上場



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



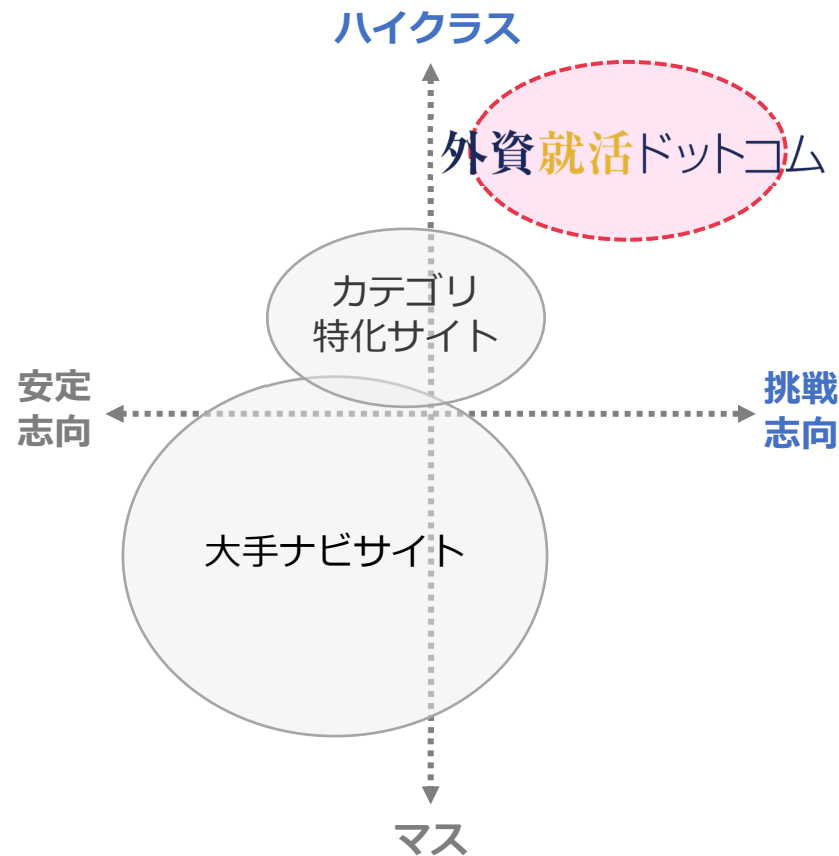
サービスのポジショニング

HowTelevision

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

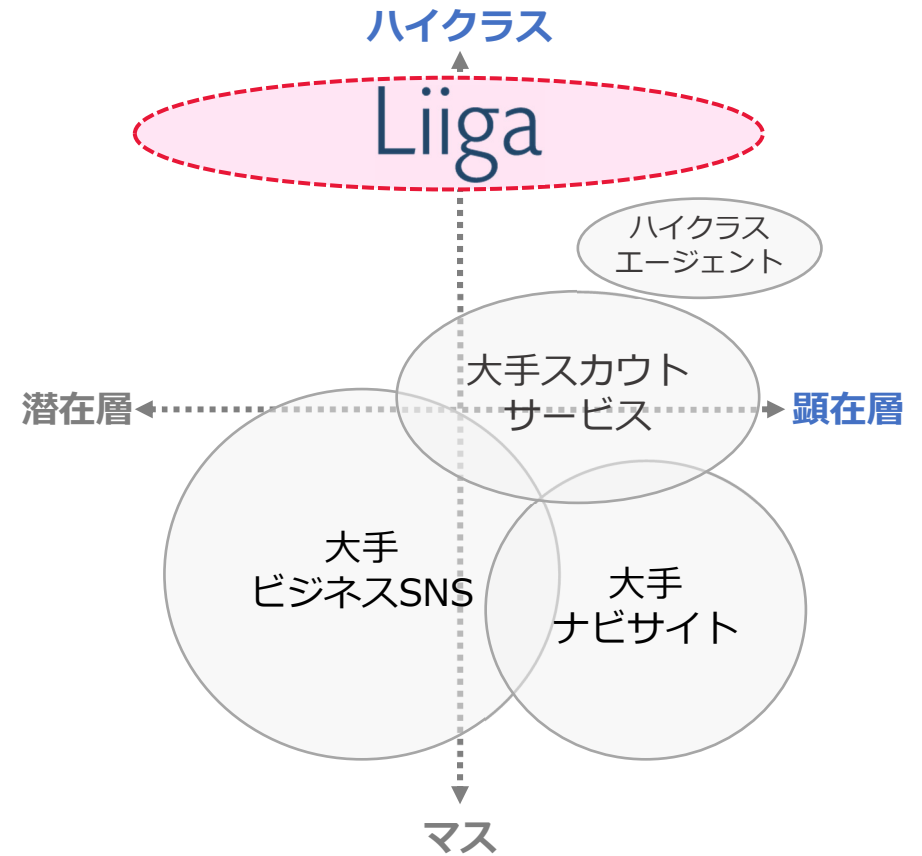
外資就活ドットコム

挑戦志向の高い難関大学生



Liiga

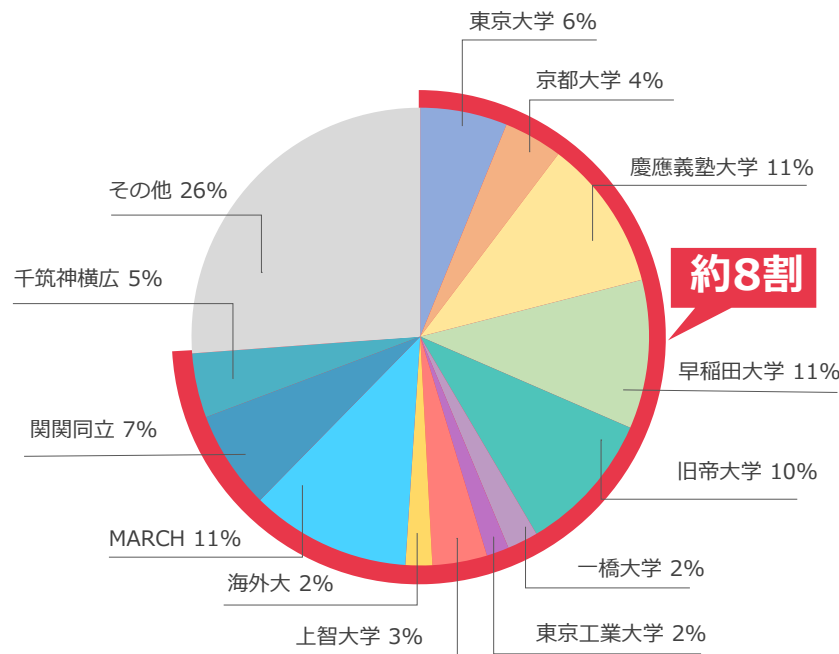
キャリアアップ志向の高い若手層



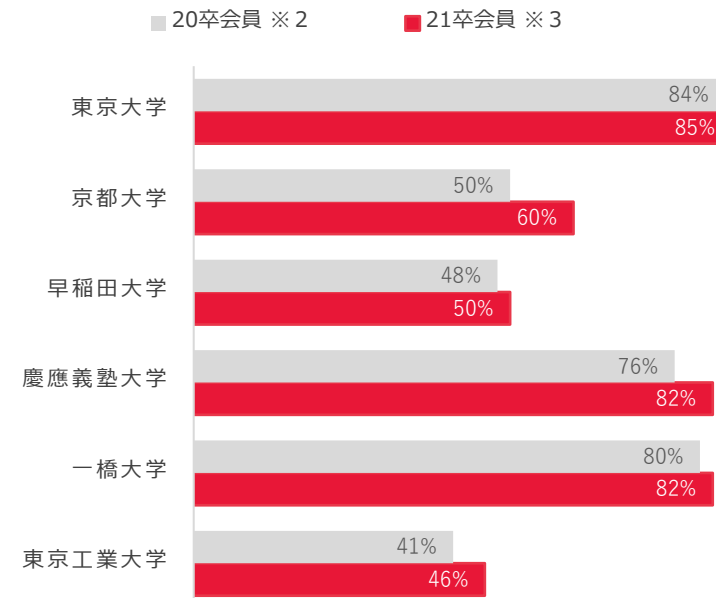
外資就活ドットコム の 会員属性

会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持

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10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

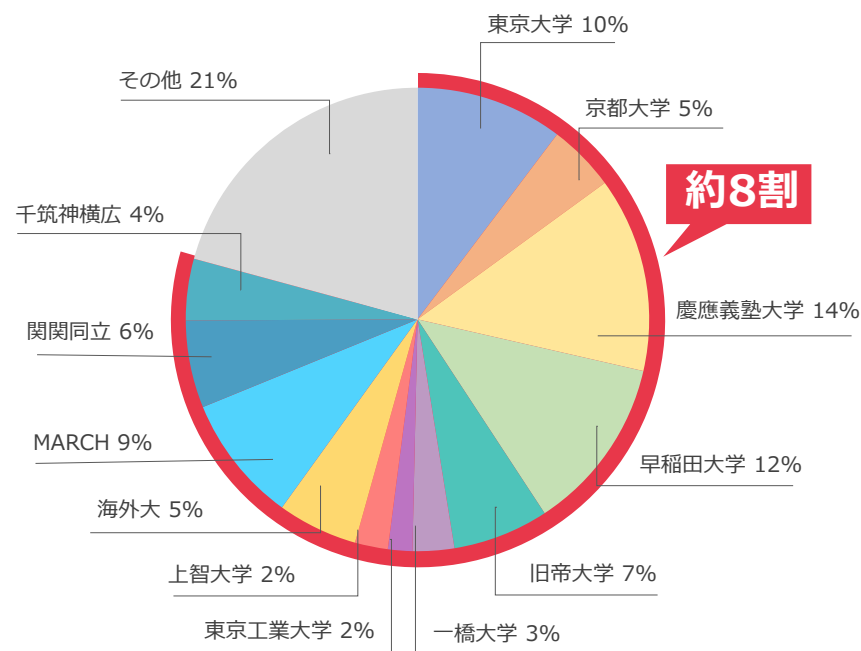
※3：2020年3月末時点。分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数

Liigaの会員属性

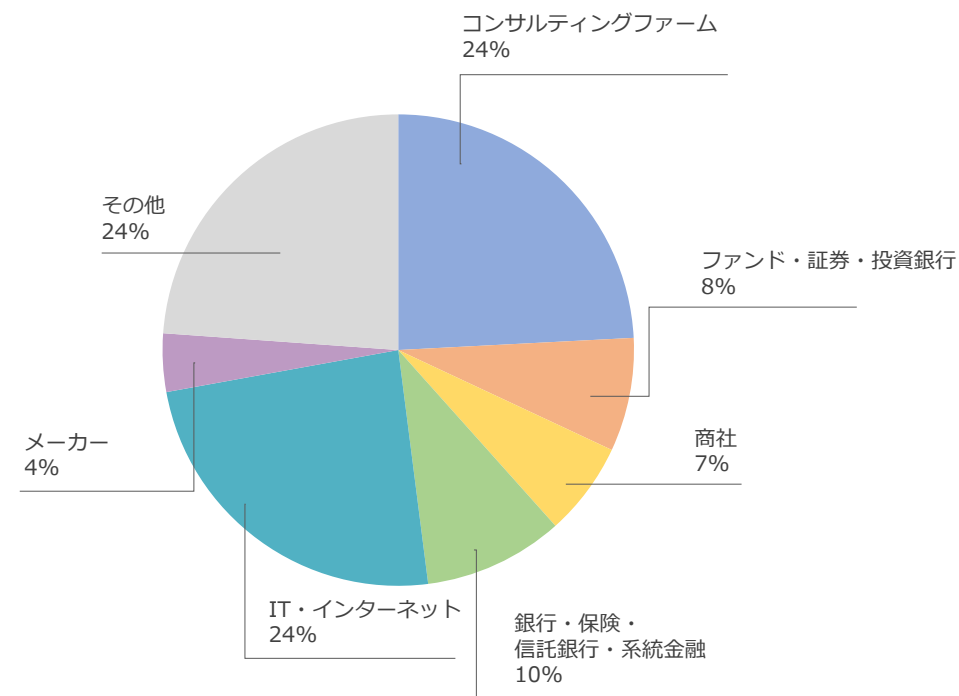
HowTelevision

グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

Liiga 大学別分布※1



カテゴリ別会員数※2

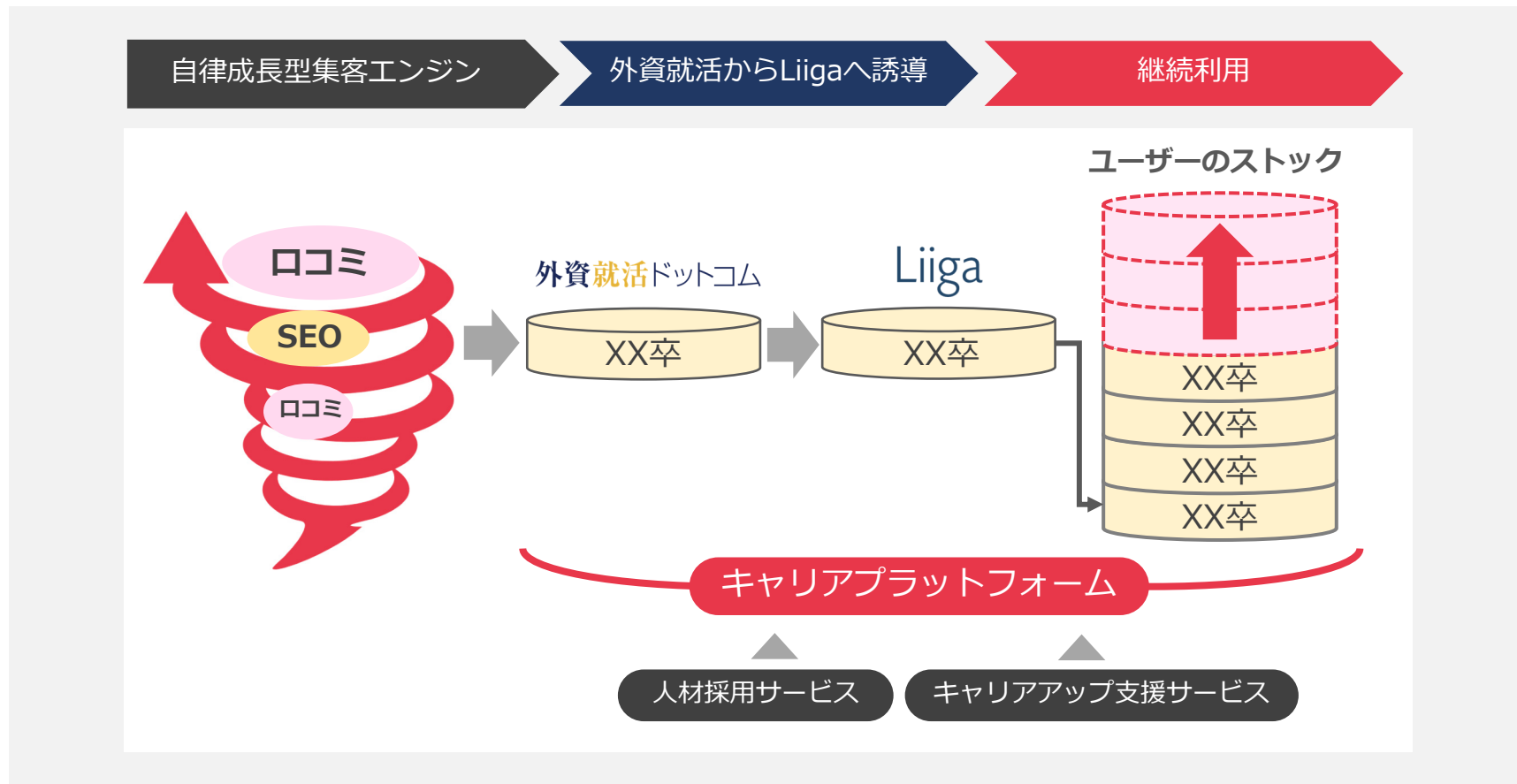


※1 2020年10月末時点
 ※2 当社独自のカテゴリ分け

プラットフォームの独自性

HowTelevision

独自の集客エンジンとユーザー滞留の仕組みにより、グローバルプロフェッショナルがアクティブな状態で蓄積されていく、**ユーザーストック型プラットフォーム**



ビジネスモデル

HowTelevision

従来のBtoBモデルに加え、2020年2Qより新たにBtoCモデルを開始



SECTION

2

決算概要

3Q実績と計画に対する進捗



外資就活、Liigaの売上高はコロナ影響も限定的で上半期に続き対前年大幅伸長中

営業利益はマイナスであるものの想定内の着地

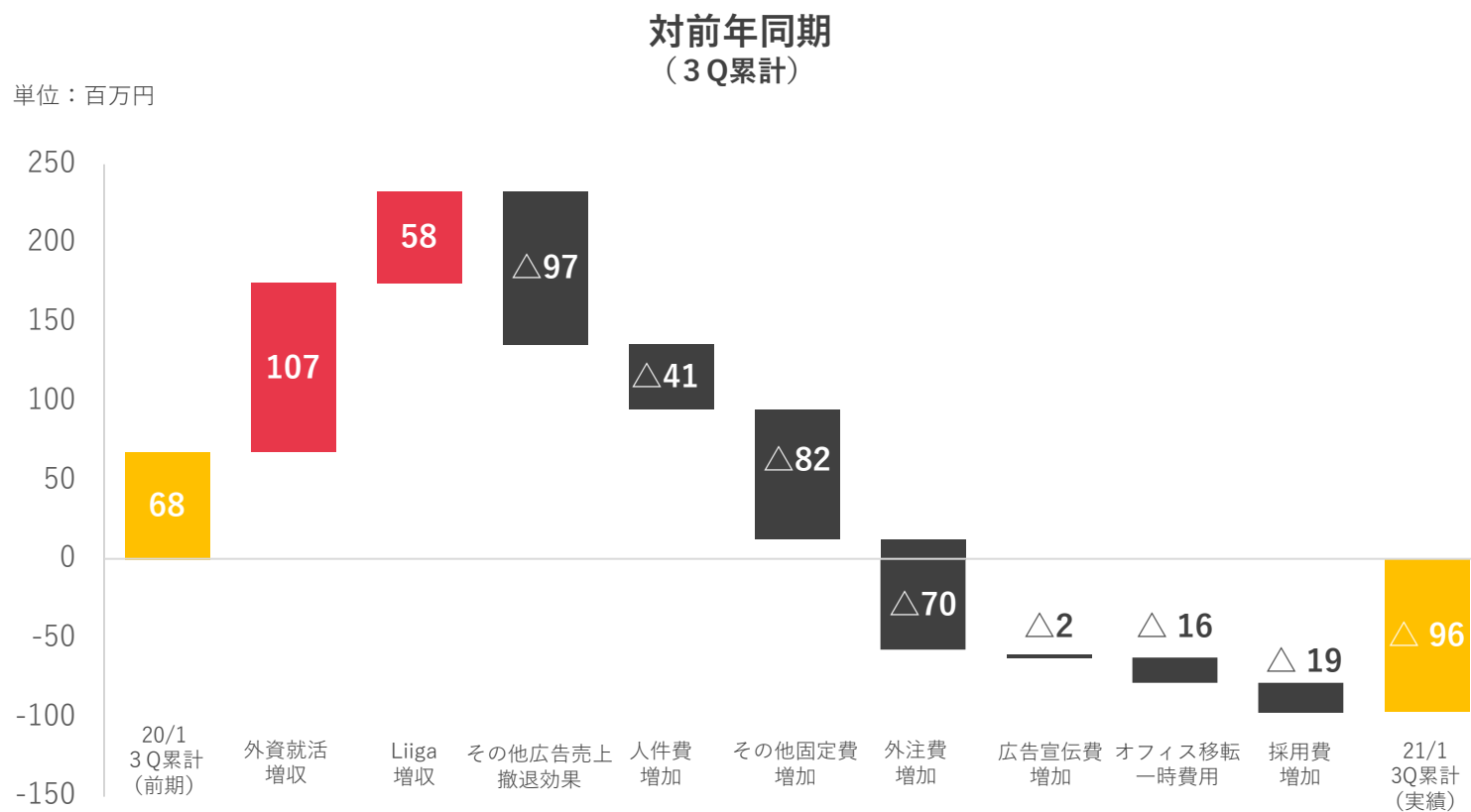
下半期に投資を積極的に推進している点に鑑み、現時点において期初計画を据え置く

単位：百万円	2021/1_3Q (2020/8~2020/10)					2021/1_3Q累計 (2020/2~2020/10)			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	219	166	+31.7%	247	-11.4%	662	618	+7.1%	971	68.1%
-外資就活	187	140	+33.6%	207	-9.5%	549	442	+24.3 %	804	68.3%
-Liiga	31	21	+49.9%	40	-20.9%	112	53	+109.6%	166	67.4%
-その他広告売上	-	4	-	-	-	-	122	-	-	-
費用(原価+販管)	273	179	+51.9%	258	+5.7%	758	549	38.0%	1,339	56.7%
営業利益	-53	-13	-	-11	-	-96	68	-	-367	-
(営業利益率)	-	-	-	-	-	-	11.1	-	-	-
経常利益	-54	-13	-	-11	-	-98	59	-	-370	-
当期純利益	-72	-7	-	-18	-	-124	33	-	-370	-

営業利益増減要因



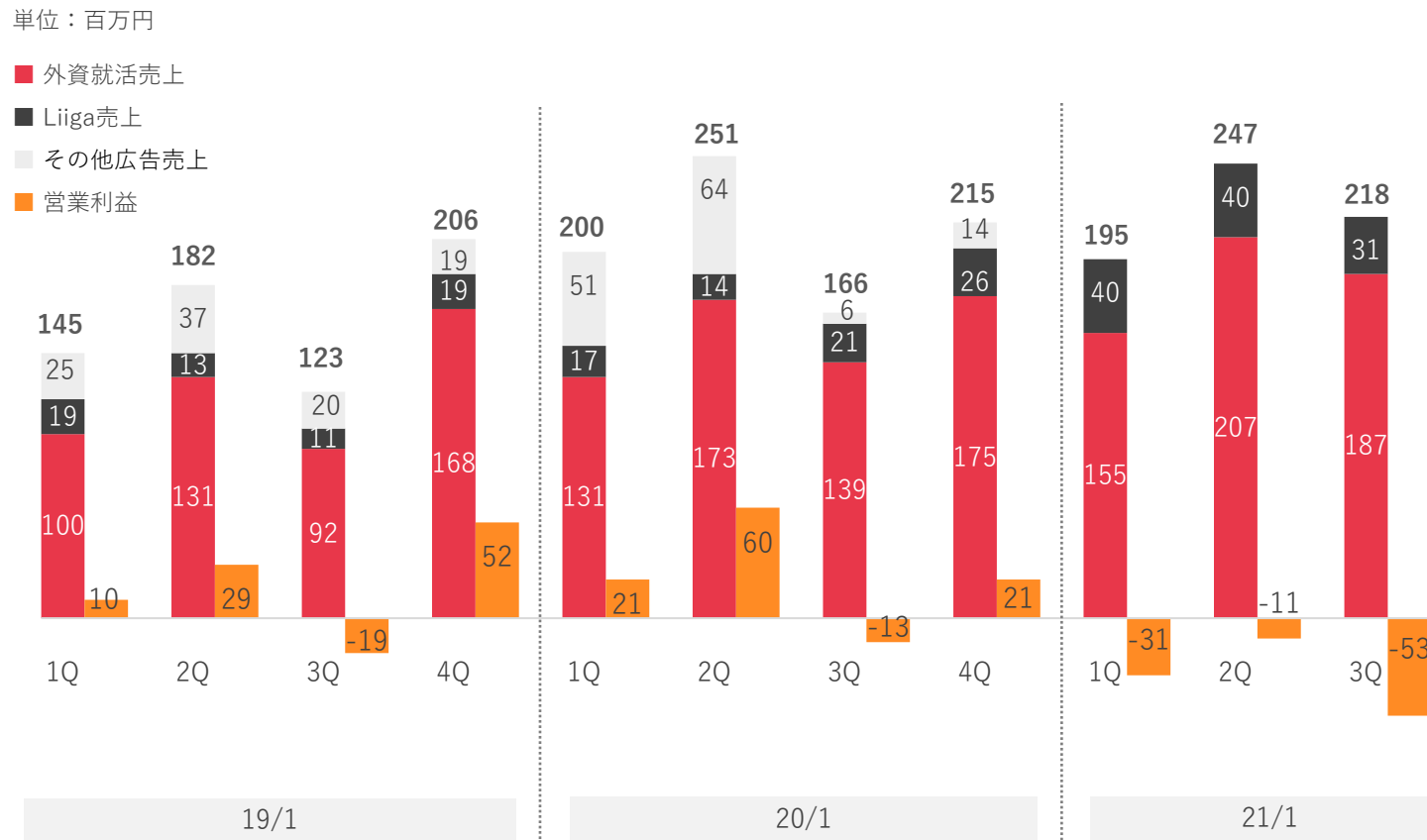
売上高は外資就活・Liiga共に対前年同期比で増加
 投資についても対前年同期比で増加



四半期 売上高・営業利益の推移



コロナ禍の中、季節性で売上高が限定的となる3Qにおいても堅調に推移
4Q以降も引き続き堅調な成長を見込む



投資計画に対する進捗の詳細

HowTelevision

下半期は積極的に投資を推進していく方針としており、3Qは採用を中心に投資を加速
4Qも引き続き採用を中心に投資を進めていく想定

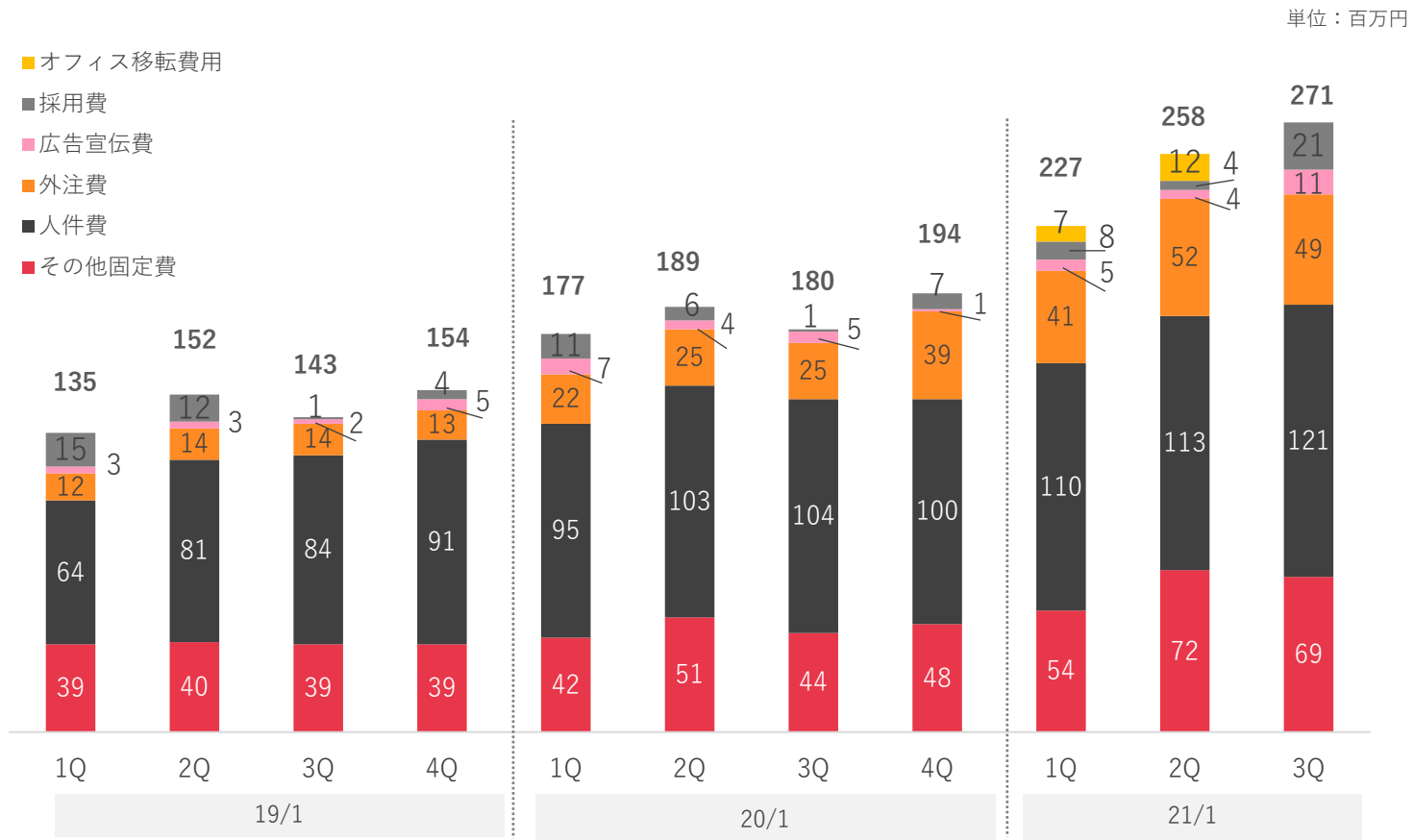
単位：百万円

	2021/1_3Q累計 (実績)	2020/1_3Q累計 (前年同期)	増減比率	2021/1_通期 (計画)	進捗率
全社投資総額	758	549	+38.0%	1,339	56.6%
-人件費	345	303	+13.7%	589	58.6%
-その他固定費	194	136	+42.3%	393	63.2%
-外注費	143	73	+95.5%	287	50.1%
-広告宣伝費	21	17	+17.2%	69	30.3%
-移転関連一時費用	19	-	-	20	99.4%
-採用費	34	17	+93.9%	60	57.0%

投資の進捗



3Qは増員に係る費用がQonQで増加（採用費+16百万円、人件費+8百万円）
採用以外の投資についても費用対効果を勘案しつつ推進中



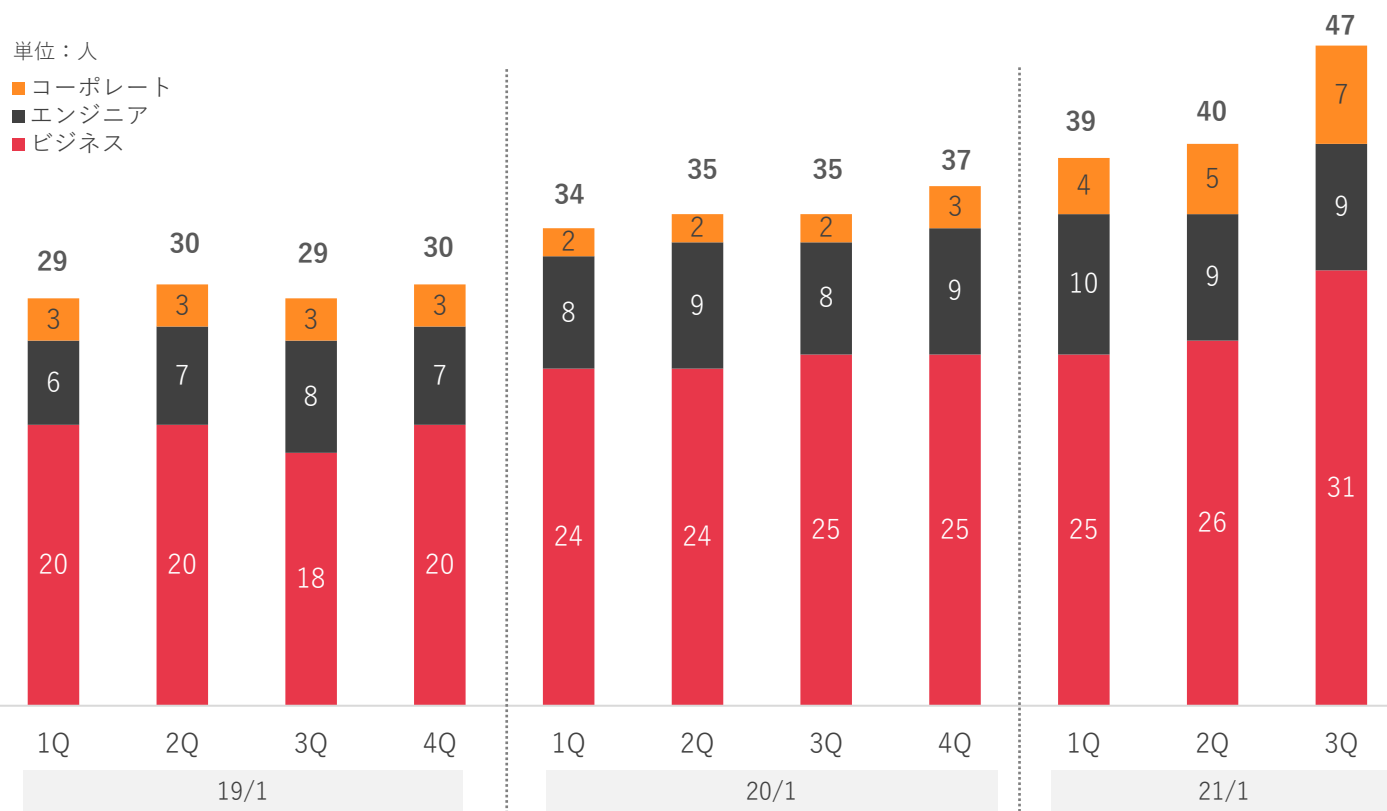
従業員数の推移



3Qはビジネス職を中心に採用が進捗

エンジニア職については4Q以降進捗しており11月に+3名入社済

正社員+契約社員（インターン、業務委託、派遣社員は含まず）



SECTION

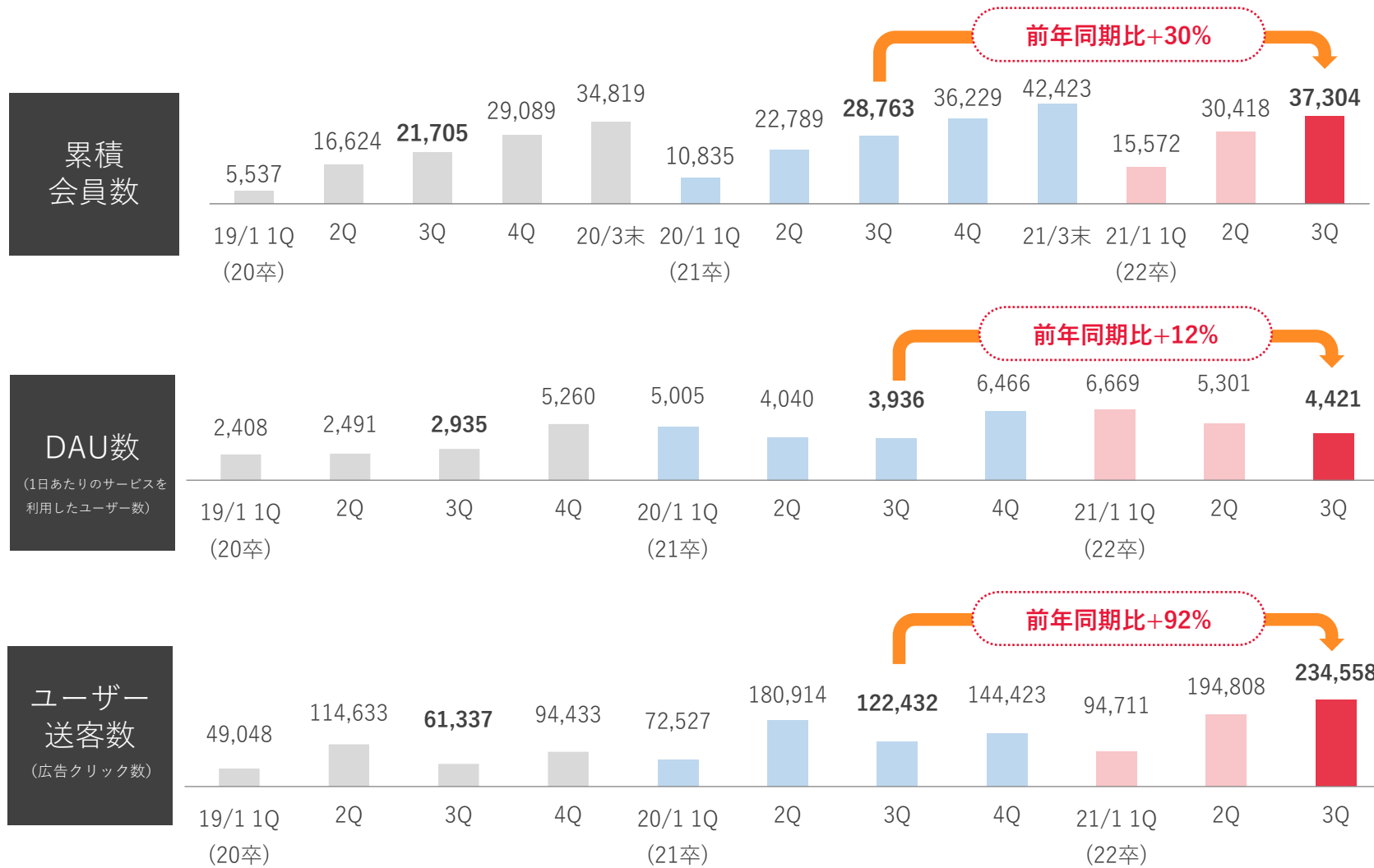
3

事業概況

外資就活ドットコム : KPI

外資就活ドットコム

オンライン化の加速と新卒採用早期化の影響により、サービスKPIは大幅に進捗



外資就活ドットコム：事業概況

外資就活ドットコム

● コロナでも安定した成長を継続

- **会員数**：就活不安が高まる中、上半期に引き続き**過去最速**ペースで増加。今後は22年卒から23年卒の集客にシフト
- **DAU&送客**：例年3Qは季節性要因でDAUが軟化しやすいが、昨年同期比では堅調な伸び。ユーザー送客は大幅な増加。コロナの影響を受け、一部企業で新卒採用が2Q（5-7月）より後ずれ、または4Q冬採用（11-1月）から前倒しの傾向が見受けられた
- **営業体制**：引続きコンサル、金融、ITを中心に受注が堅い。日系大手に対する新規獲得活動も進捗

● オンライン商材の好調

- 例年3Q開催のオフライン合同説明会の中止は売上にマイナス寄与も、オンライン合同説明会”Job Discovery Online”と21卒向けオンライン個別企業説明会が売上を底支え
- 4Q以降は、新商材のオンライン合同座談会・動画商品の販売で売上の積み増しを企図

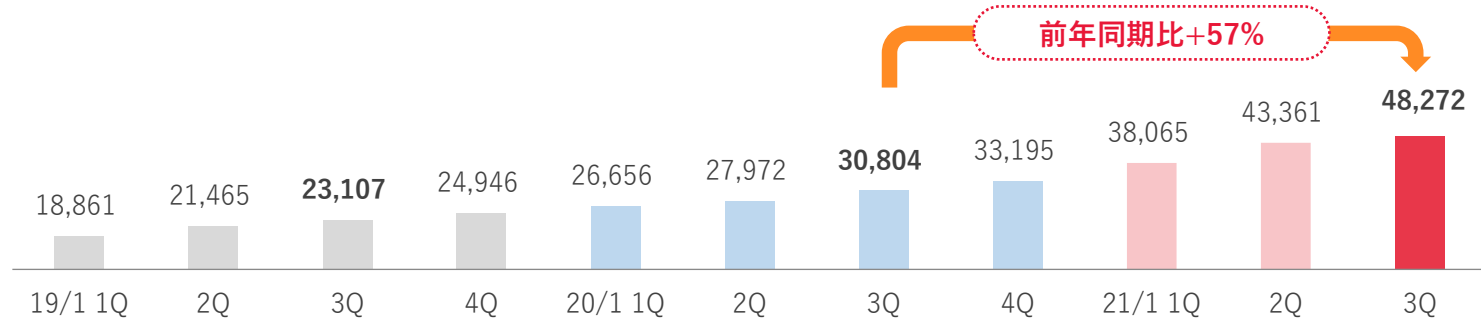


Liiga : KPI

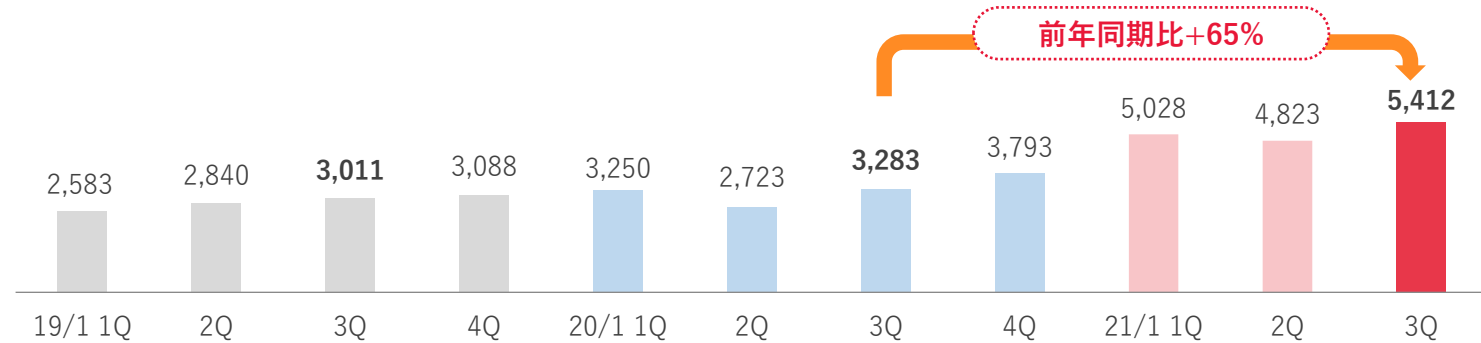


会員数増を背景にKPIは引続き堅調な進捗

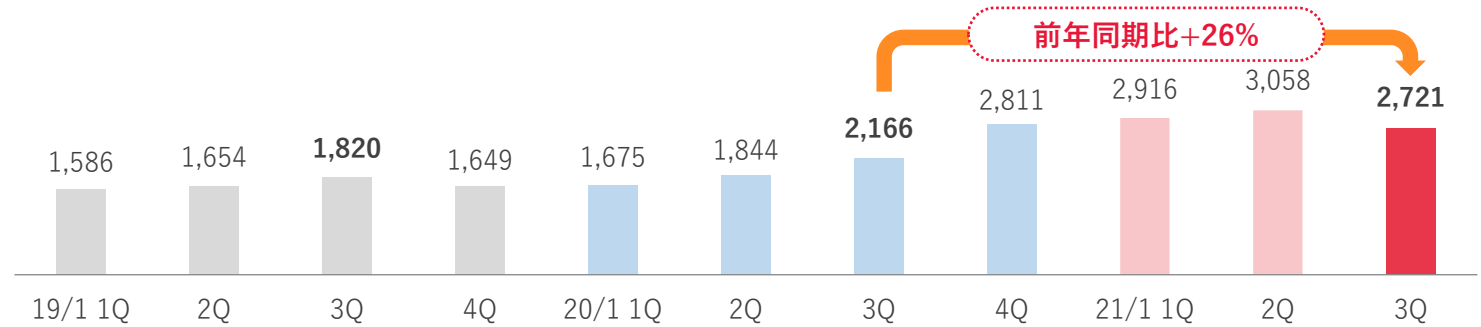
累計
会員数



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
(総スカウト
承諾回数)



Liiga : 事業概況

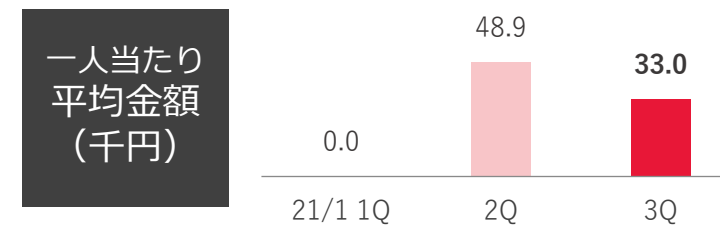
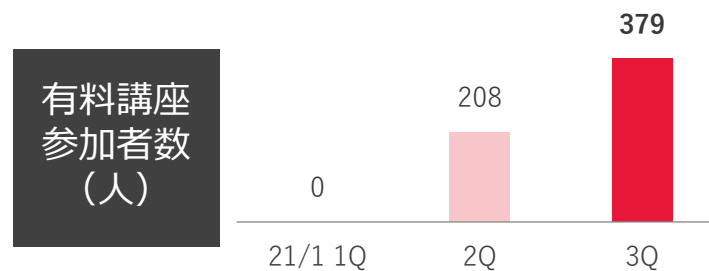


● コロナ下でも前年同期比で高い成長を継続

- **会員数** : “外資就活”内定者向け講座によるLiiga移行強化策に加え、12月からは“外資就活”からLiigaへの導線改修で流入強化を図る
- **MAU** : Liiga独自コンテンツ強化に加え、10月以降は外資就活・Liiga共同記事を連載開始
- **マッチング数** : 顧客（企業及びエージェント）が候補者にスカウトを打ちやすいように画面改修。併せて営業人員によるカスタマーサクセスによりマッチング数の底上げを目指す
- **営業体制** : 今期初より3名増員。新規顧客獲得の強化を図っている

● 新収益 : Liiga会員向け有料講座の拡充

- 当社がLiiga上で参加者を募集し、外部講師が講座提供するモデル
- 2Q好調だった“コンサル対策プログラム”は3Qも好調に売上寄与。4Qからは新たに“投資銀行対策プログラム”を試験投入



外資就活カフェ：京大店・阪大店の営業終了

HowTelevision

「外資就活カフェ」とは？

- 外資就活ドットコムが京都大学、大阪大学の前で運営していたコワーキングスペース
- 各大学のキャンパスから徒歩 5 分圏内の至近距離に位置し、通常のカフェとしての営業に加え、キャリア講座や長期インターン相談会・採用説明会などのイベントを開催し、利用者にドリンク・電源・WiFiを無料提供

営業終了の背景

- 「外資就活カフェ」京大店・阪大店は、関西方面の地方旧帝大生に対する認知度向上・会員獲得（ユーザーマーケティング）を目的とし、2019年10月1日に開店
- 認知度向上では寄与も、新型コロナの影響に伴う利用客低迷・席数制限、大学講義のオンライン化、企業の採用活動のオンライン移行、当初想定した集客効果が今後も期待できないことから11月27日で閉店の判断
- 先立って「外資就活カフェ」東大店は7月に営業終了

業績への影響

- 当期（2021/1月期）：売上高への影響は無し。固定資産減損を主に1,782万円の特別損失を計上
- 来期（2022/1月期）：年間最大4,200万円程度（家賃光熱費+人件費）のコスト削減効果を見込む

今後の見通し

- 地方旧帝大生の会員獲得は友達紹介キャンペーンなど費用対効果の高い施策により今後も継続することにより、次年度以降も口コミによる関西方面の会員数拡大を見込んでいる

SECTION

4

Appendix

中期経営計画

Vision

1

既存のキャリアプラットフォーム事業（新卒及び中途採用）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

Vision

2

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

中期経営計画 数値目標

2023年1月期

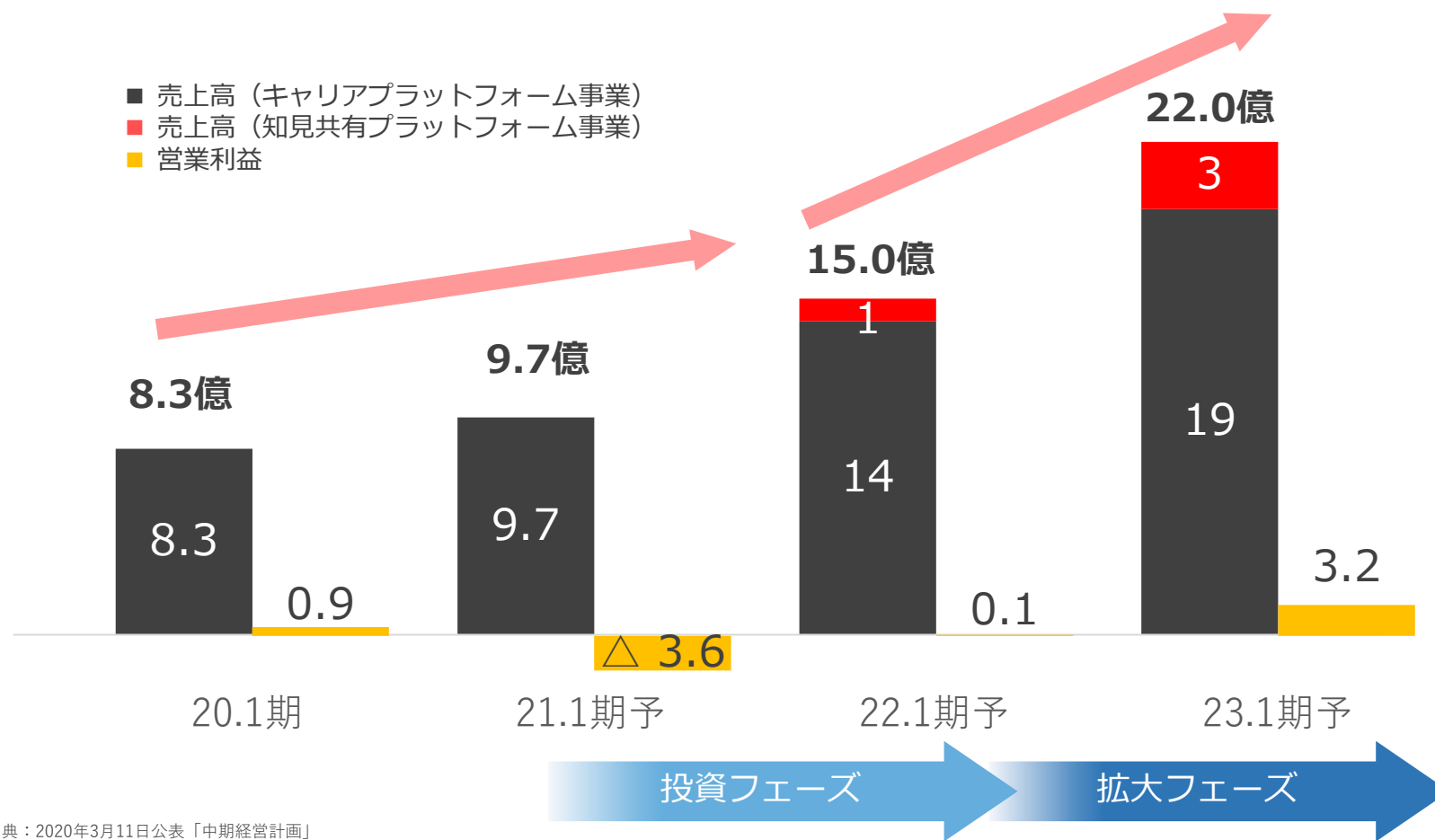
売上 22億円

営業利益 3億円

中期経営計画：2023年1月期に売上22億、利益3億

計画最終年度の23.1期で、売上22億円、利益3億円を定量目標とする。

初年度は事業成長加速のため積極投資を実施。22.1期に損益分岐点を超え、23.1期以降は売上成長と限界利益率の高い収益モデルにより利益拡大しやすい経営体質となる見込み



出典：2020年3月11日公表「中期経営計画」

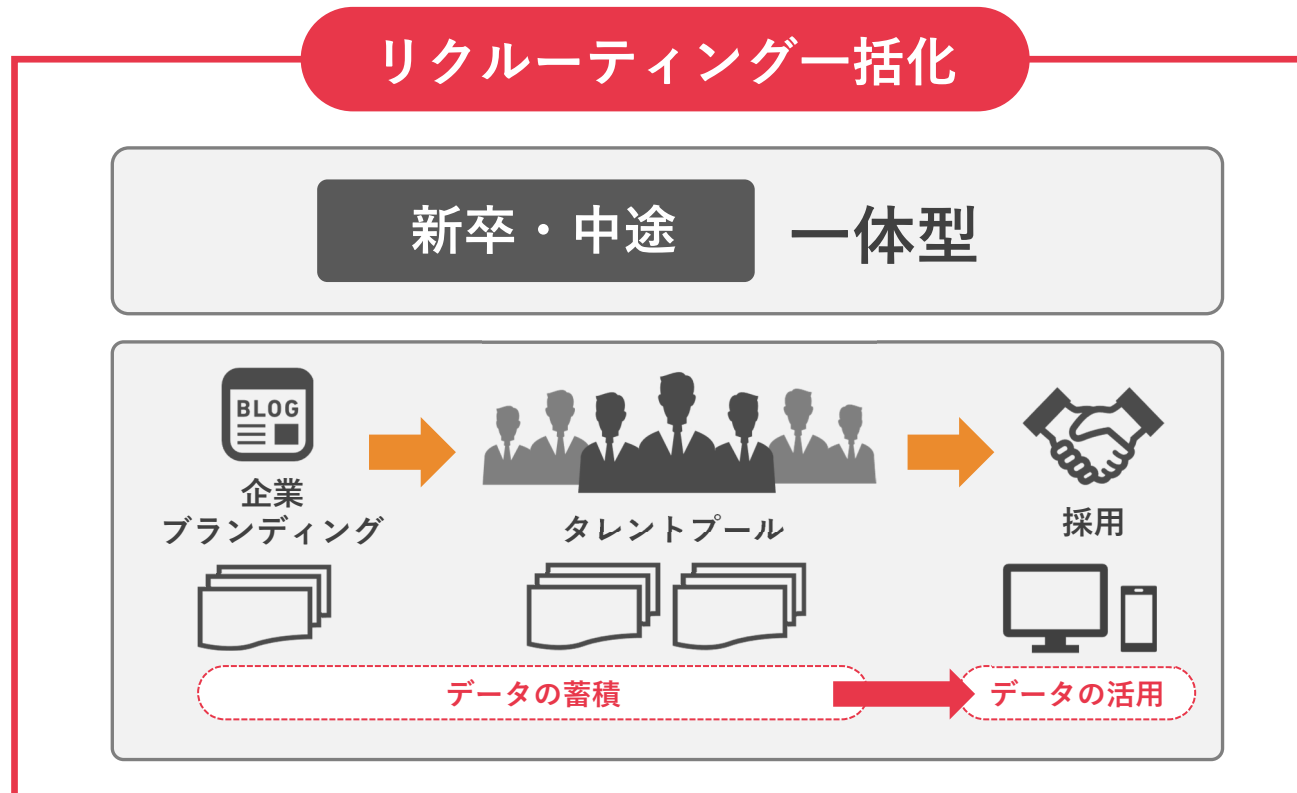
1

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

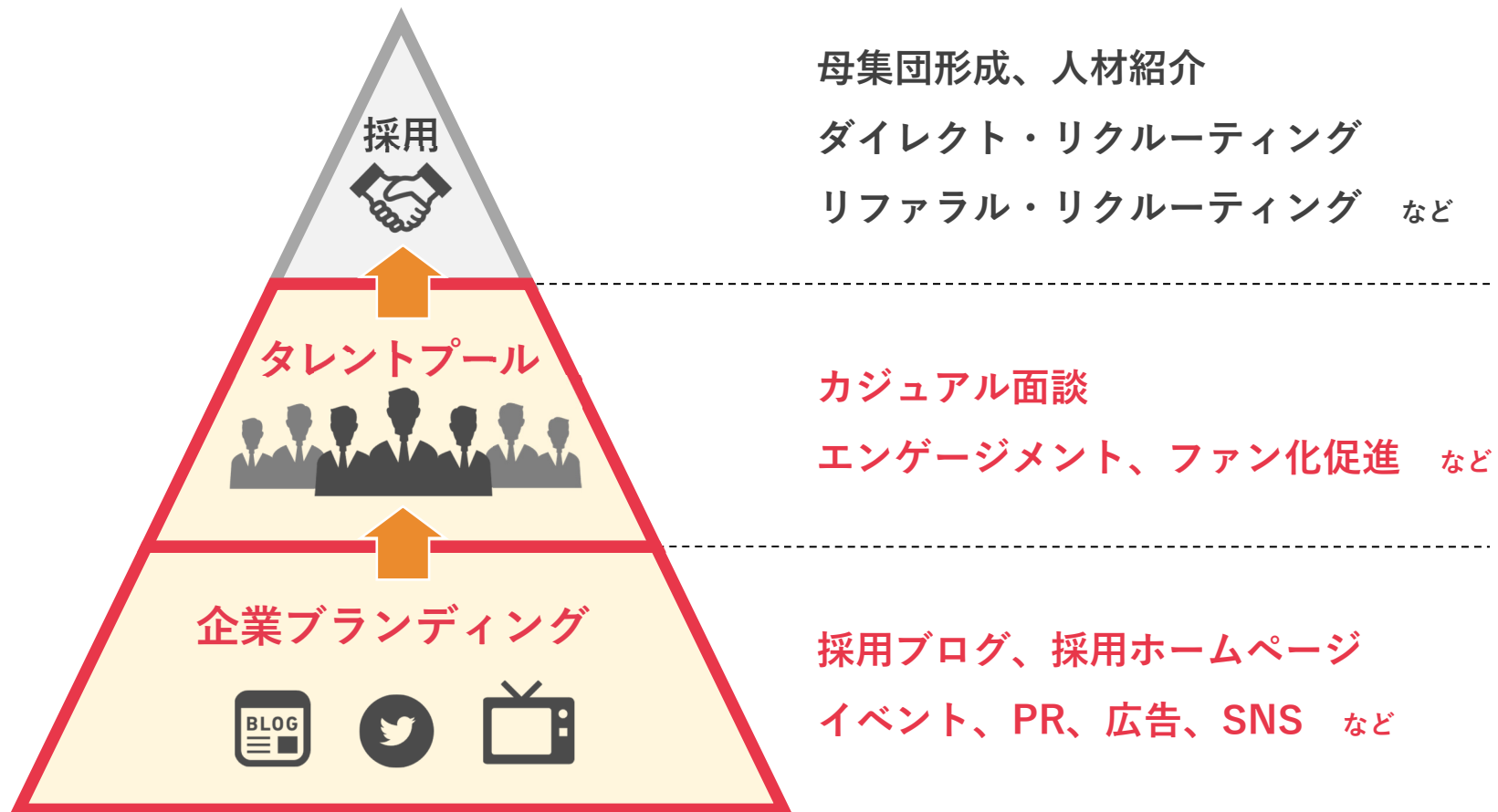
新卒・中途の垣根をなくし、企業ブランディング・タレントプール・採用機能を付加した継続利用型「リクルーティング一括化」を提供



採用プロセスの変容

HowTelevision

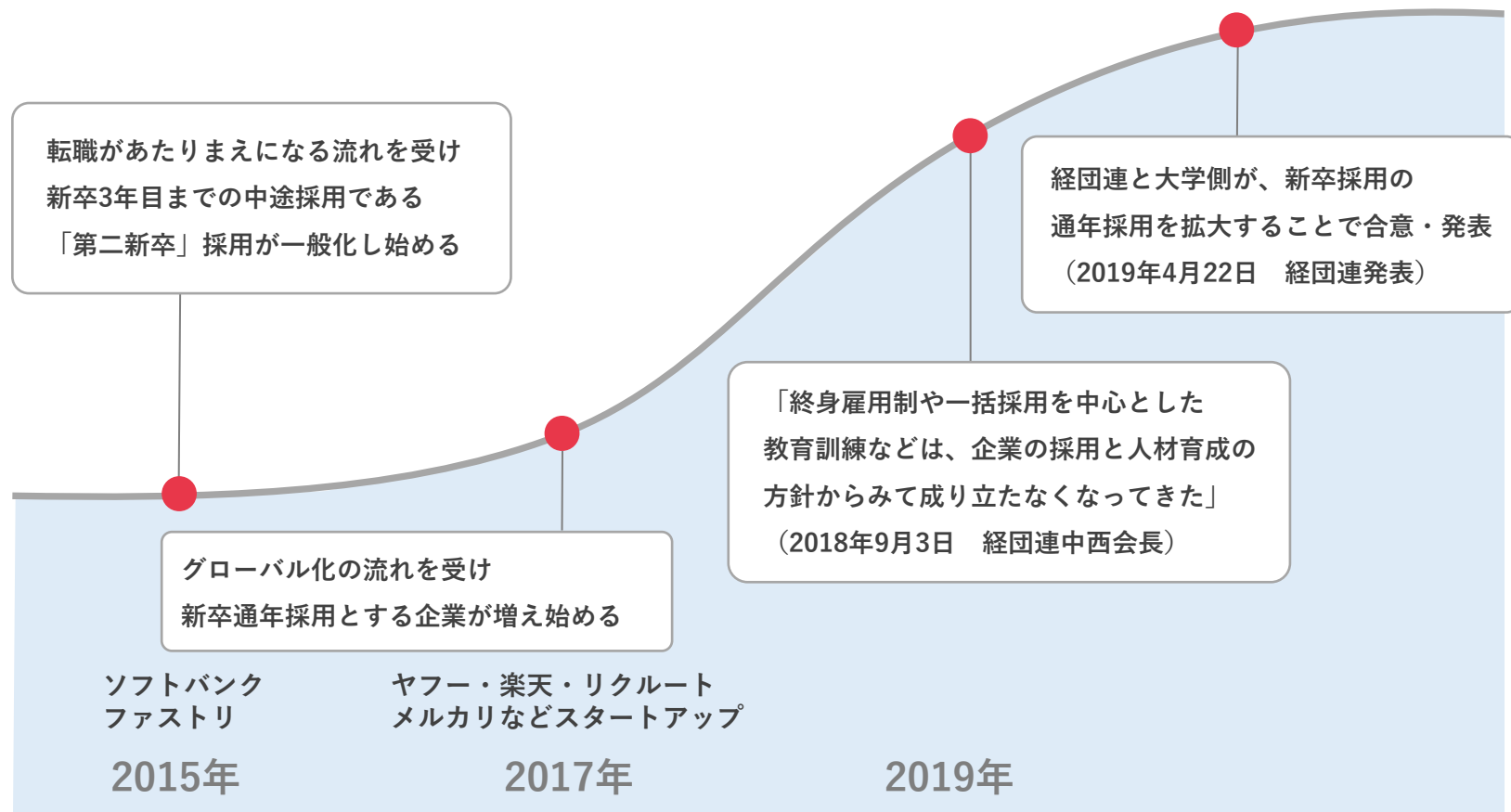
採用プロセスにおいて、優秀な採用候補者を蓄積する「タレントプール」と企業の魅力を伝える「企業ブランディング」は、必須項目となりつつある



新卒採用マーケットの変化

HowTelevision

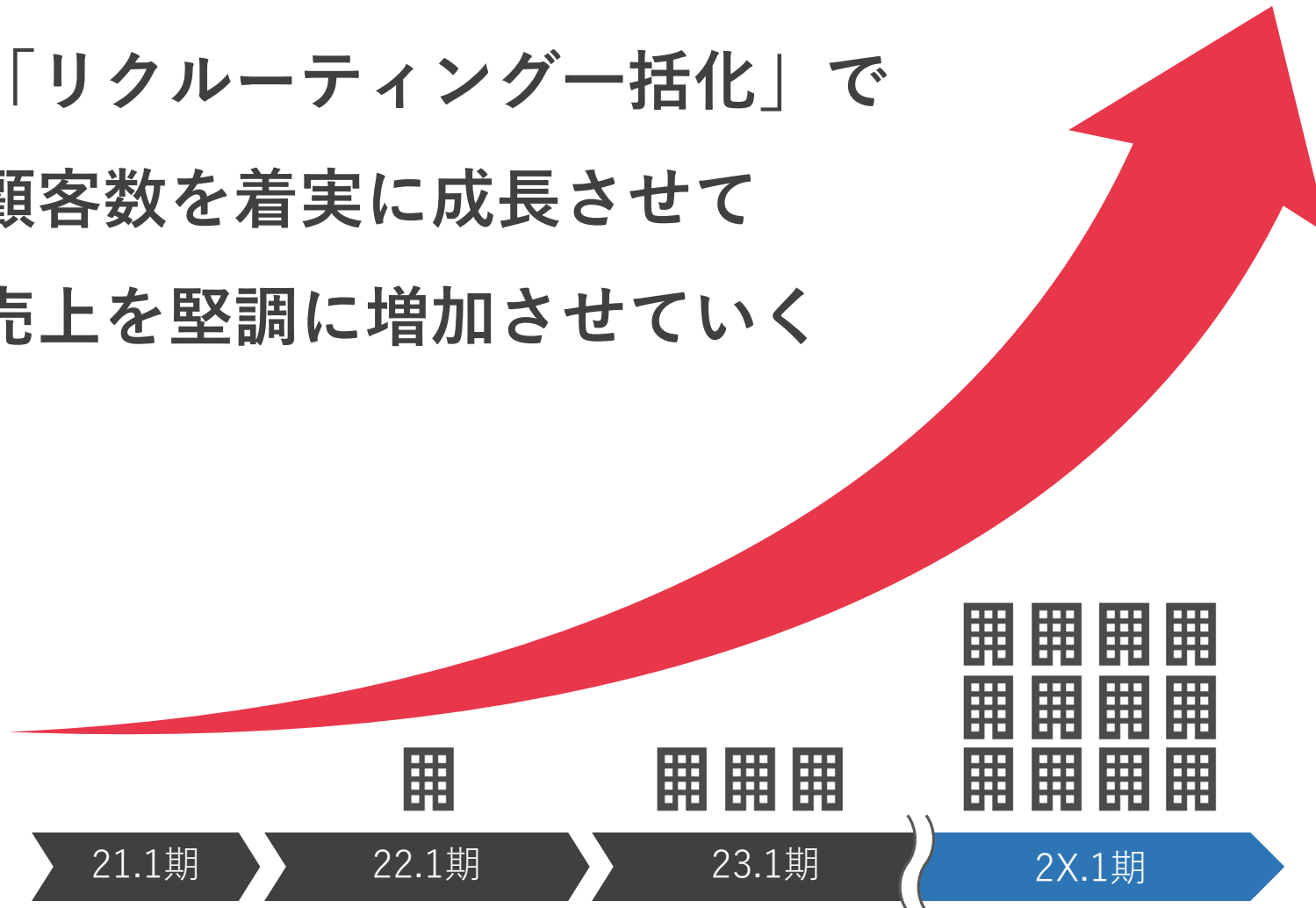
新卒採用マーケットにおいても、大学1年生からの通年採用や第二新卒などの採用多様性が進む中、ブランディング並びにタレントプールへの期待が高まる



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



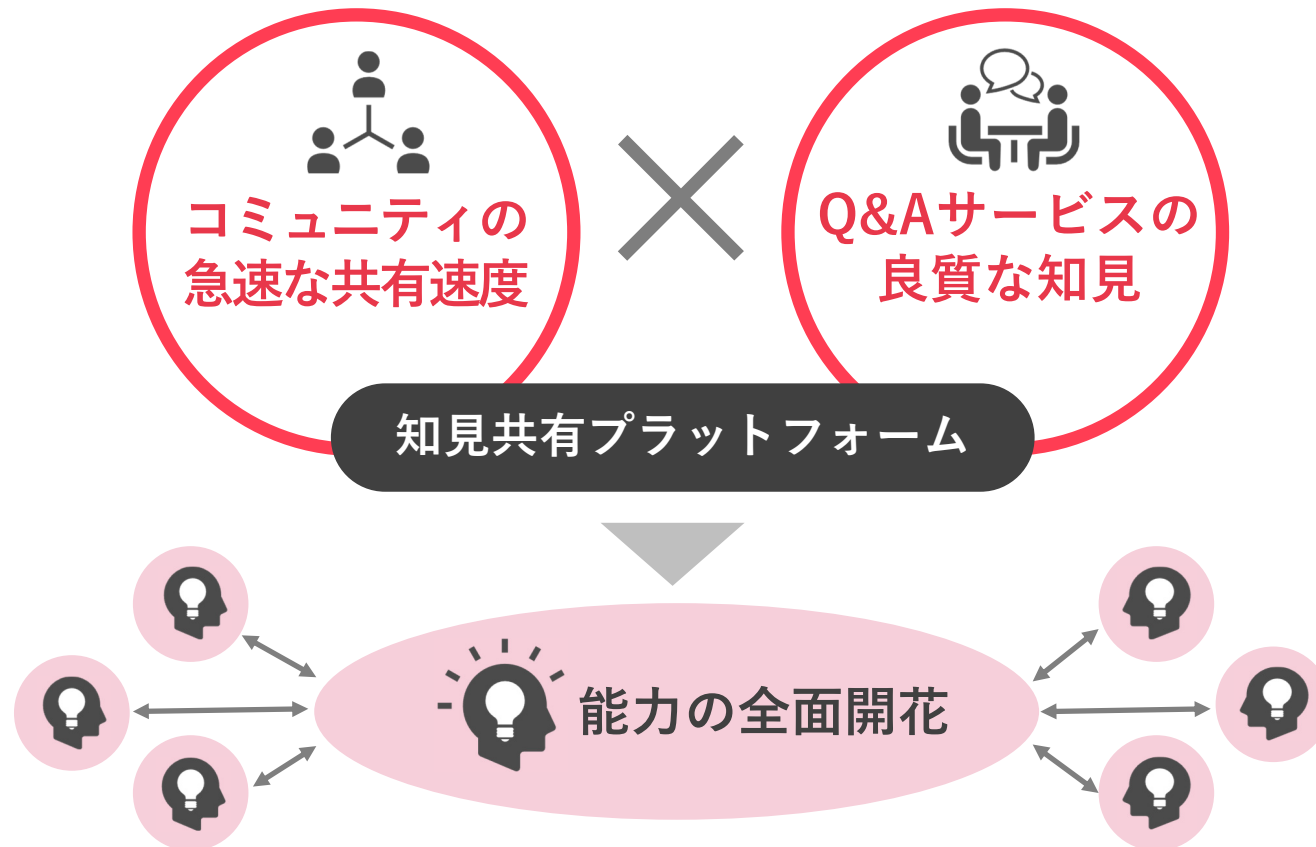
2

知見共有プラットフォーム

知見共有プラットフォーム

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



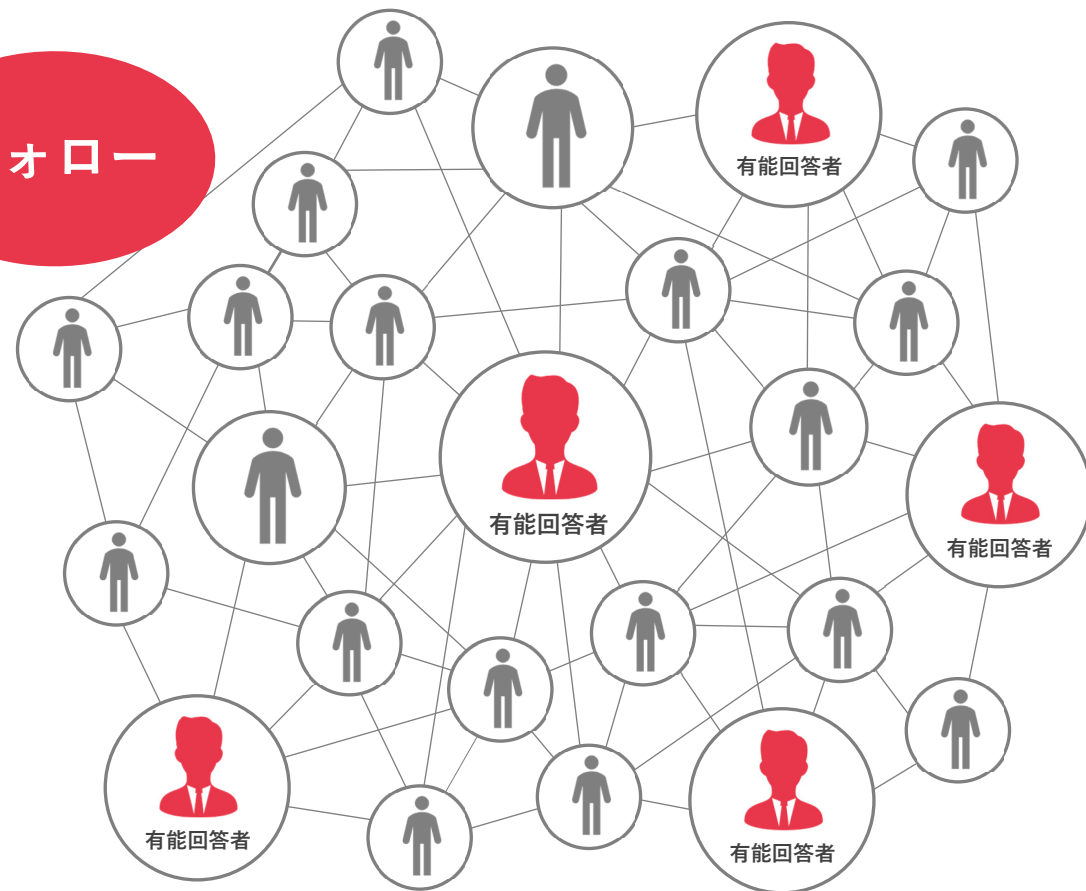
知見共有プラットフォーム サービスイメージ

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



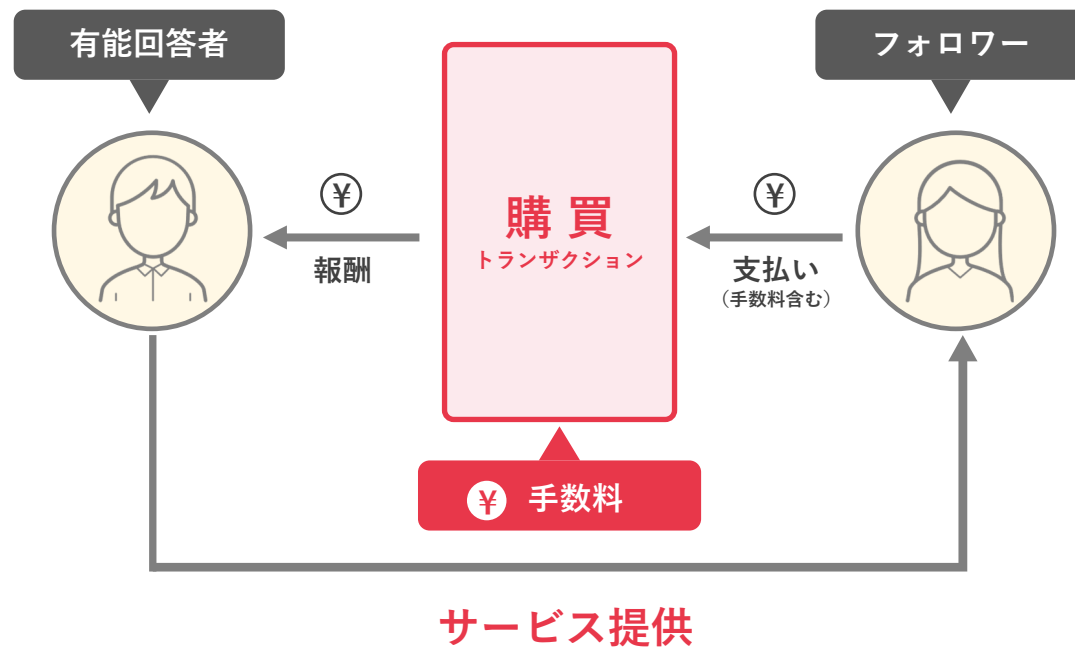
フォロー



知見共有プラットフォーム ビジネスモデル

HowTelevision

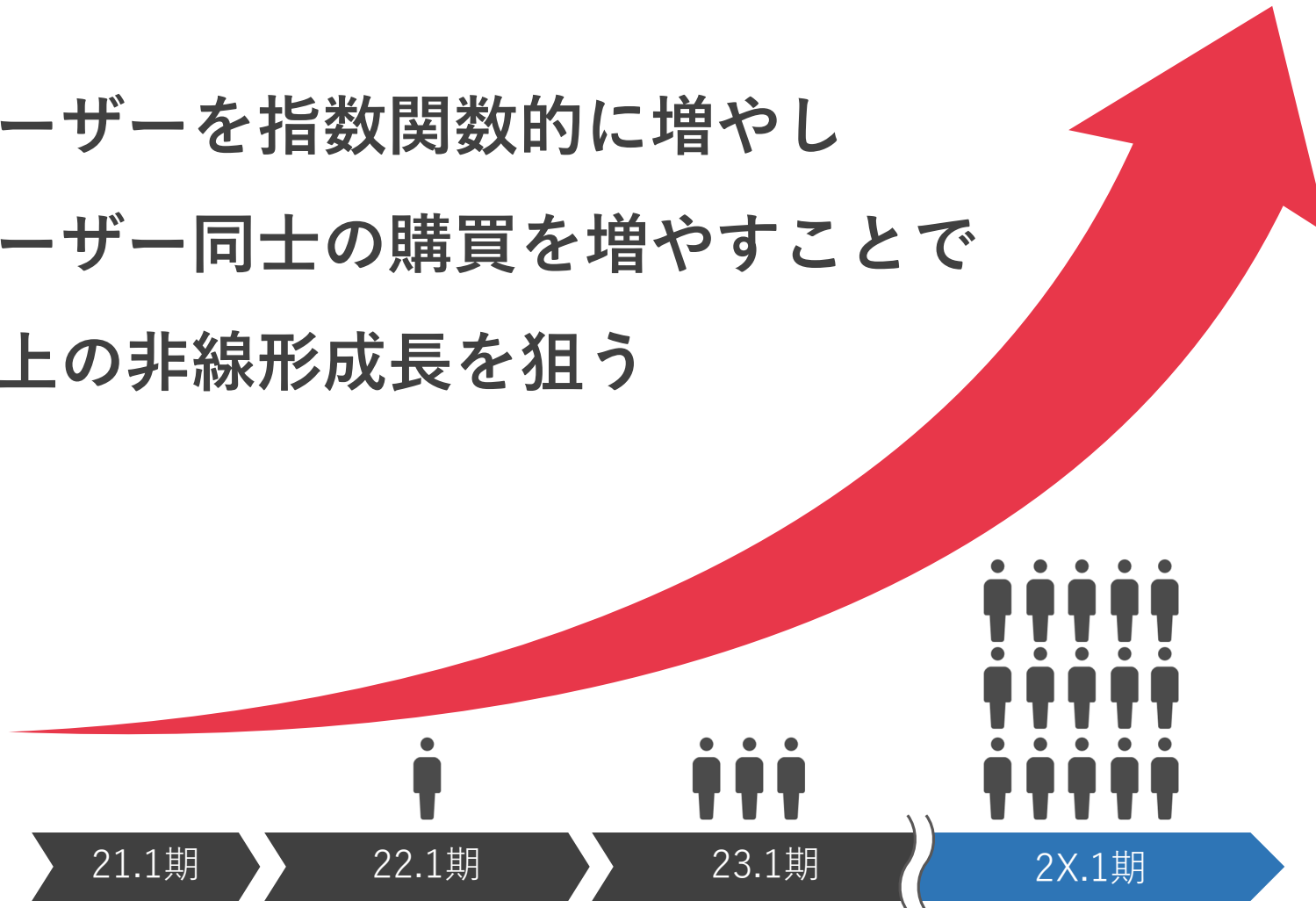
有能回答者は自らの知見に価格をつけ、ほかのユーザーへの販売を可能に。
ハウテレビジョンでは、トランザクション金額に応じた手数料を獲得



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



ディスクレーム

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。
