

全人類の能力を全面開花させ、世界を変える

# HowTelevision

2021年1月期通期

決算説明資料

株式会社ハウテレビジョン

## エグゼクティブ・サマリー

1

2021/1月期業績は、オフラインイベント中止により計画売上未達も、利益率の高いオンライン商材の投入などにより、営業利益は上振れ

2

2022/1月期は、売上13億円・営業利益1千万円を計画

3

企業のDX投資が加速する中、エンジニア学生に対する需要増を踏まえ「西海岸プロジェクト」を推進

4

知見共有プラットフォームでCtoC市場参入を企図する中、先行して開始したBtoCサービス（会員向け有料講座事業）が好調に拡大

# INDEX

1

会社概要

2

決算概要

3

事業概況

4

中期計画

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	: 56人 (2021年1月末時点)
運営サービス	: 外資就活ドットコム、Liiga

### 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

### 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 コーポレーション本部長	清水 伸太郎

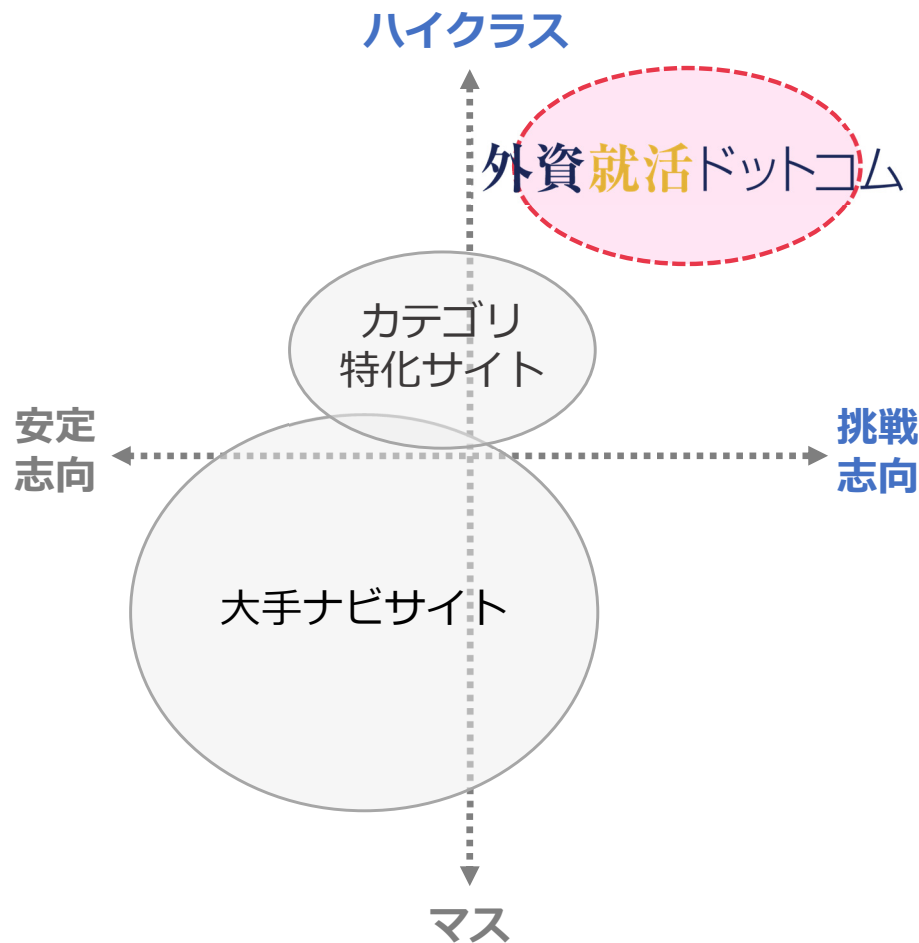


# サービスのポジショニング

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

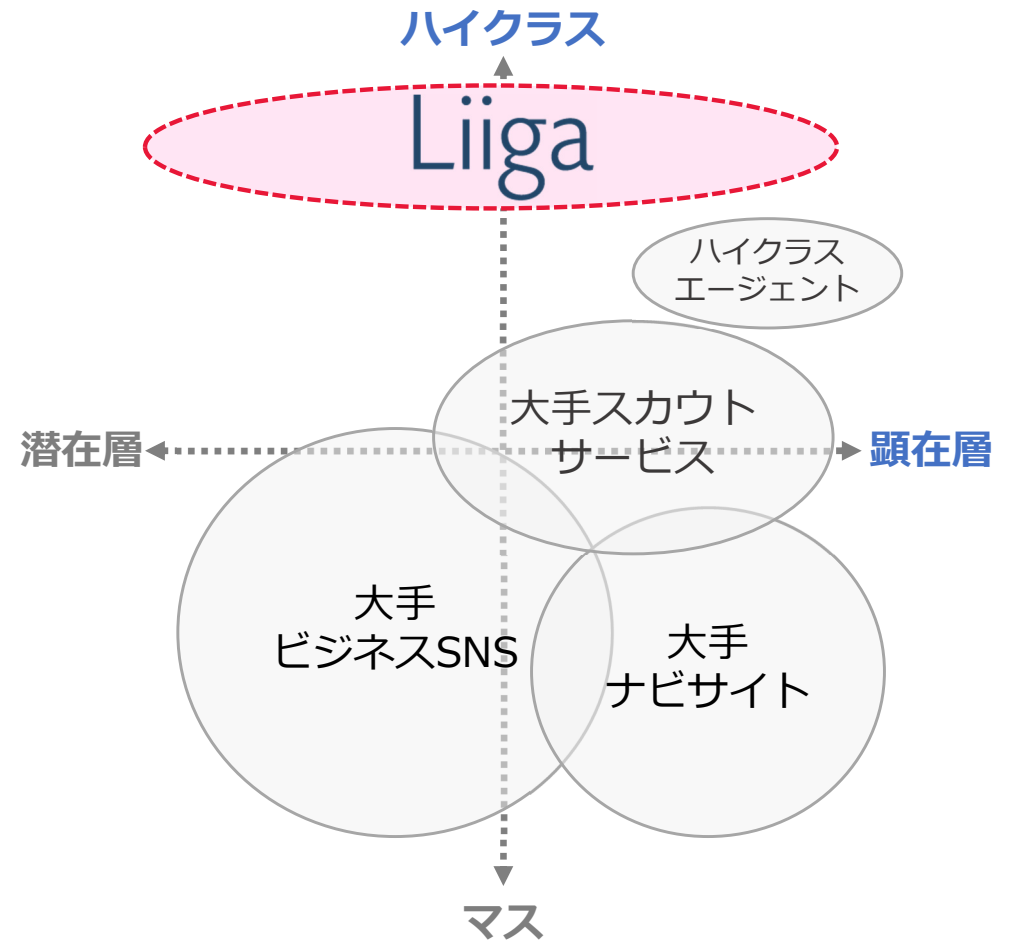
## 外資就活ドットコム

挑戦志向の高い難関大学生



## Liiga

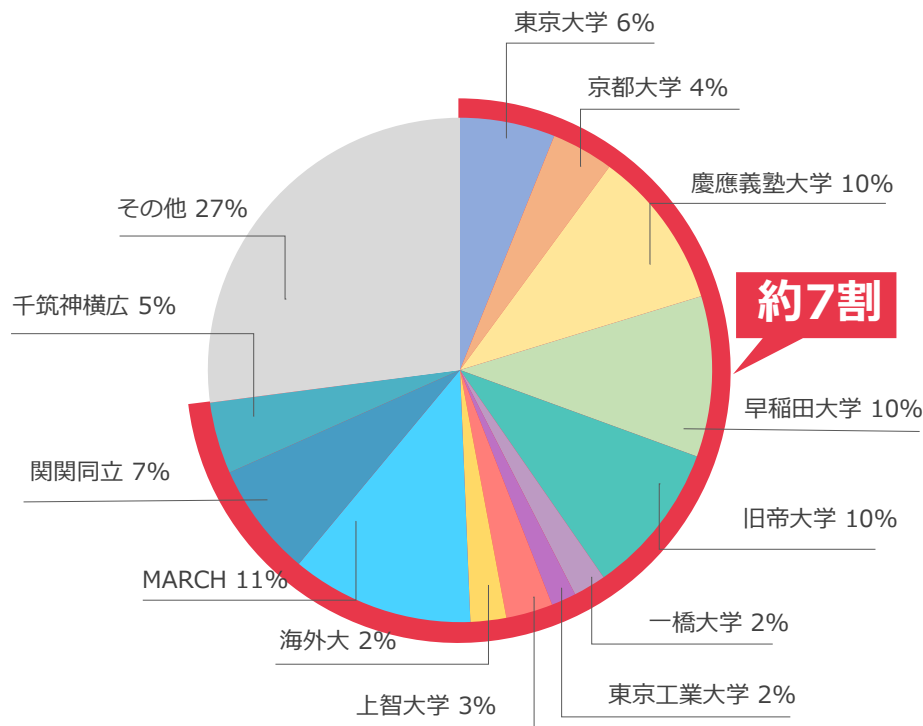
キャリアアップ志向の高い若手層



# 外資就活ドットコム の 会員属性

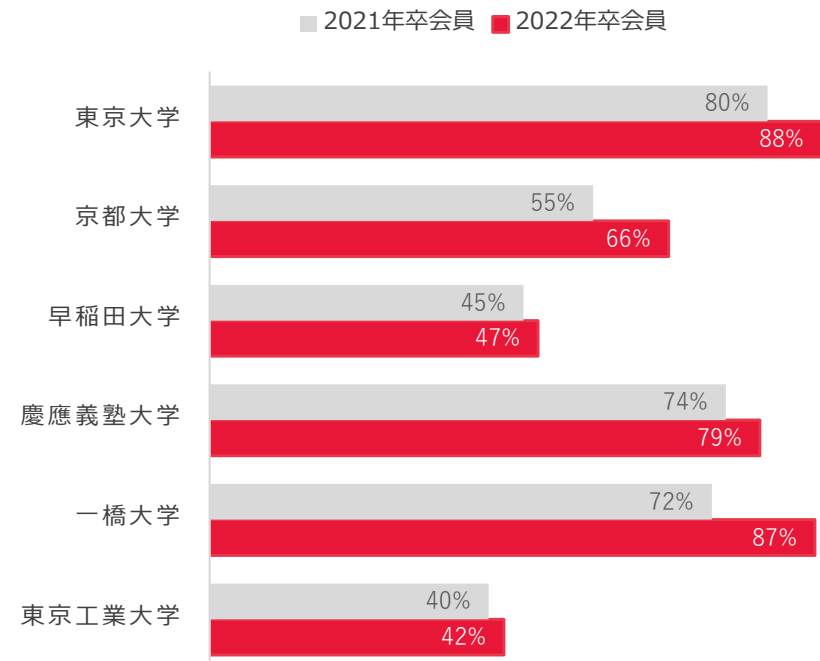
会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持

外資就活ドットコム会員の大学分布



※出所：ハウテレビジョン。2021年1月末時点

就職者総数に対する会員のシェア

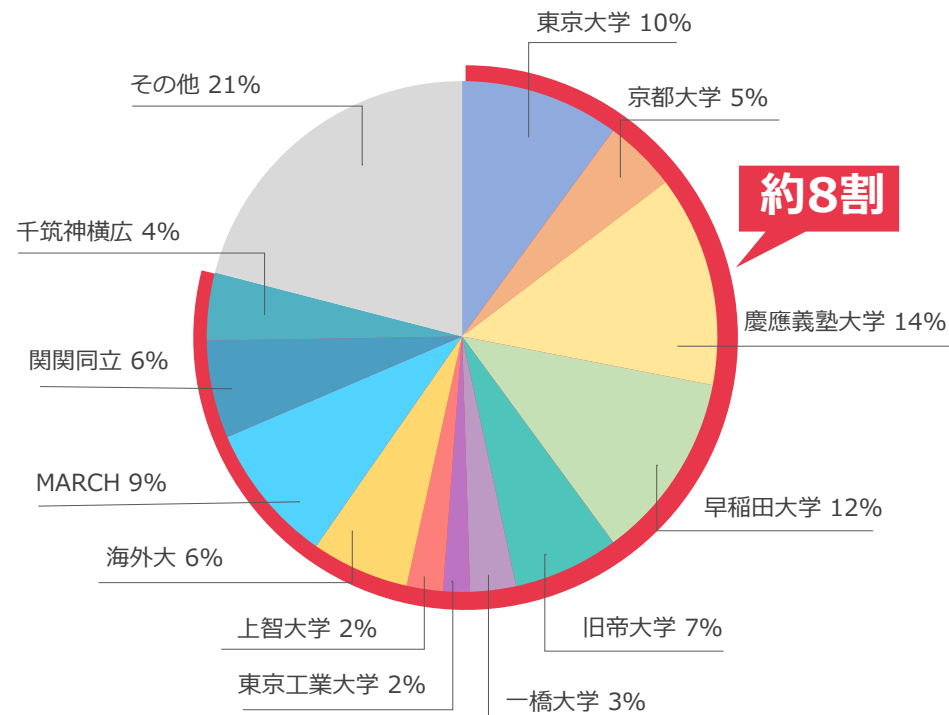


※出典：ハウテレビジョン。2020年1月末時点。2022年卒会員は当社予想値  
分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数

# Liigaの会員属性

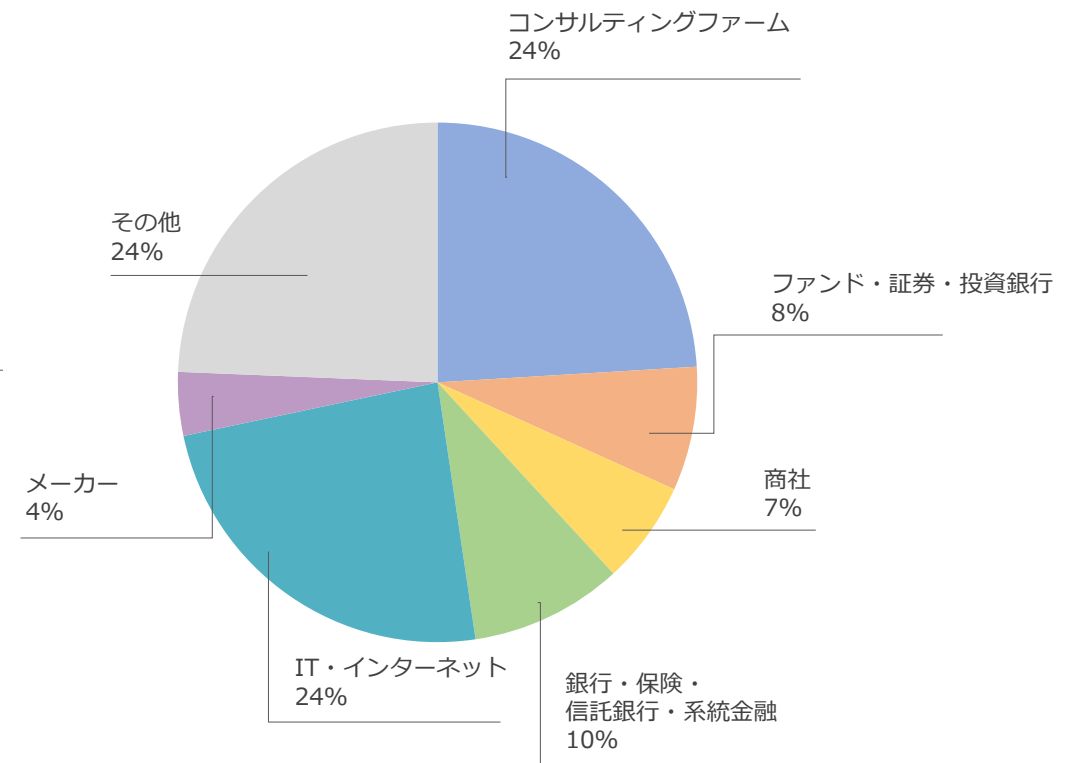
グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

Liiga 大学別分布



※出典：ハウテレビジョン。2020年1月末時点

カテゴリ別会員数

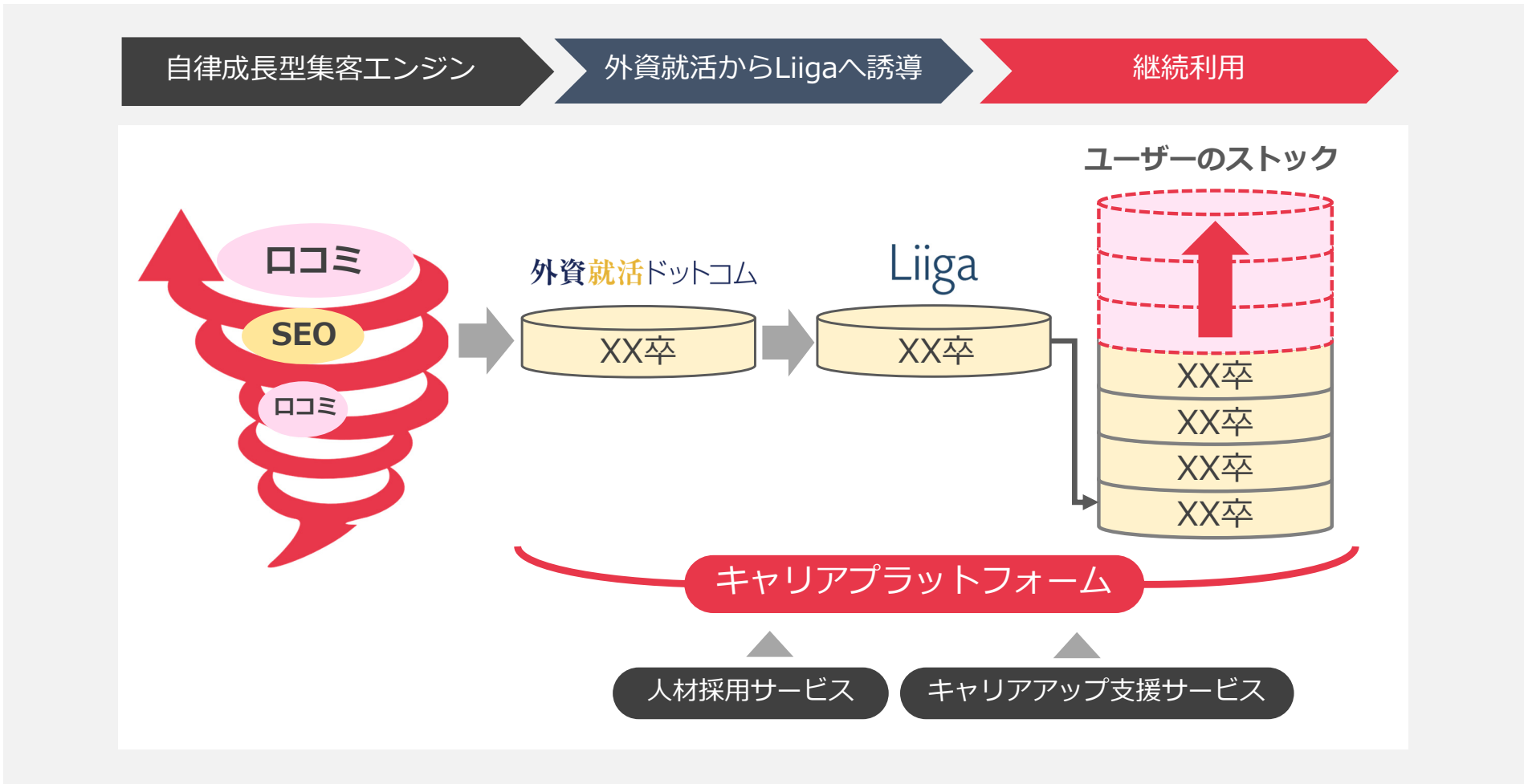


※出典：ハウテレビジョン。2020年1月末時点。当社の企業分類に基づく



# プラットフォームの独自性

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

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

# 通期実績

## HowTelevision

当4Qの売上高は、採用活動早期化によりQonQでマイナスとなるも、

Liigaについては、通期実績が昨対+164%と大幅成長を達成

投資は下期から加速しており、採用については概ね期初計画を完了

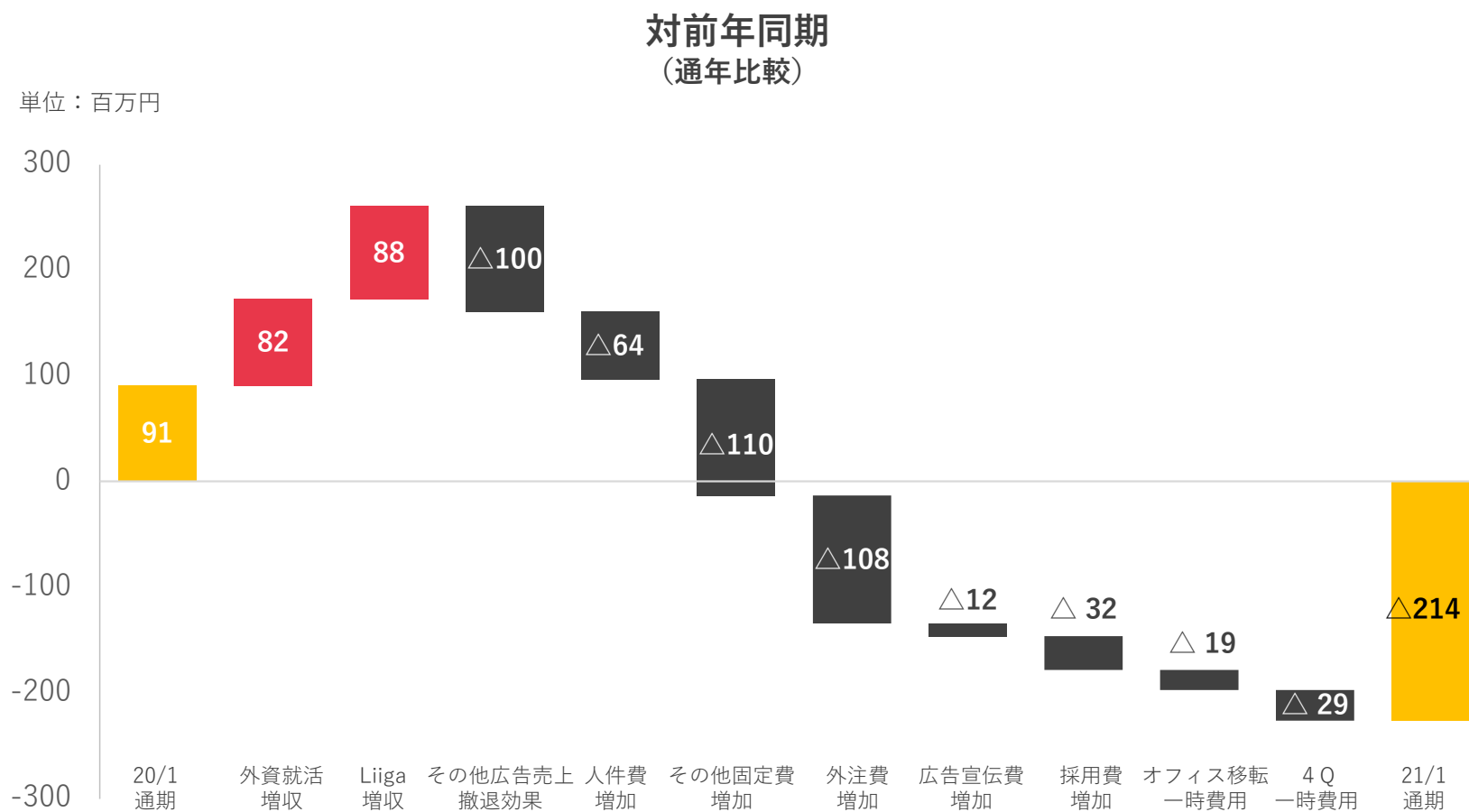
単位：百万円	2021/1_4Q (2020/11~2021/1)					2021/1_4Q累計 (2020/2~2021/1)			通期予想	
	実績	前年同期		前四半期		A 実績	前年同期		B 予想	A/B 進捗率
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率		
売上高	206	216	-4.6%	219	-5.9%	868	834	+4.1%	971	89.4%
-外資就活	177	175	+0.7%	187	-5.5%	726	644	+12.8%	804	90.3%
-Liiga	29	26	+11.8%	31	-8.3%	141	53	+164.1%	166	84.9%
-その他広告	-	14	-	-	-	-	136	-	-	-
費用 (原価+販管費)	324	193	+67.6%	273	+18.9%	1,083	743	+45.7%	1,339	80.9%
営業利益	-118	22	-	-53	-	-215	91	-	-367	-
(営業利益率)	-	10.4%	-	-	-	-	10.9%	-	-	-
経常利益	-120	22	-	-54	-	-218	81	-	-370	-
当期純利益	-120	12	-	-72	-	-235	46	-	-370	-

# 営業利益増減要因

HowTelevision

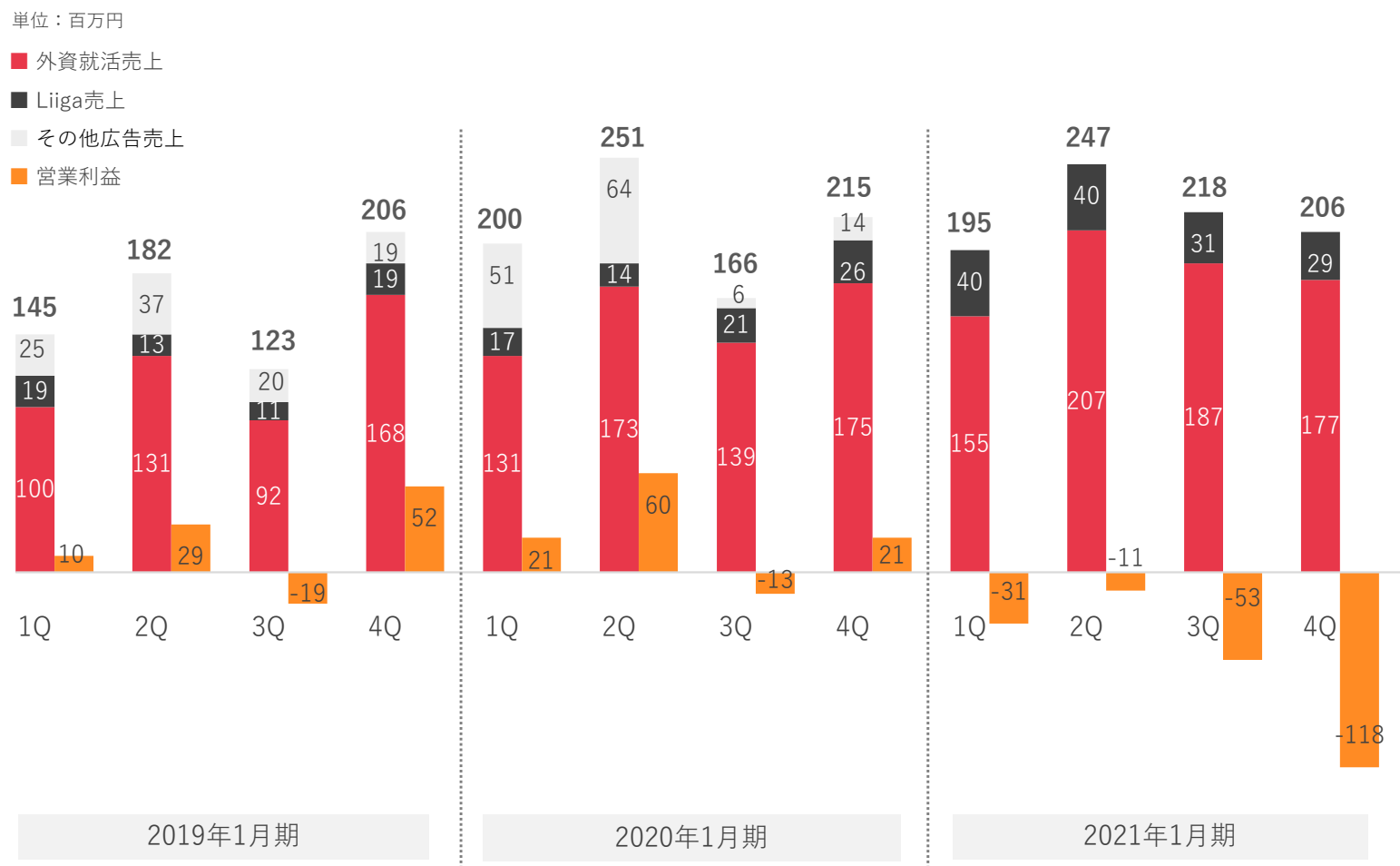
売上高は外資就活・Liiga共に対前年同期比で増加

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

今期は採用活動早期化の影響を受け売上高の季節性が変化。その影響で4Qの売上高は過去の季節性と異なりQonQで減少  
 一時費用の発生もあり、4Qの営業損益のマイナス幅がQonQで拡大



## 投資計画に対する進捗の詳細

HowTelevision

下半期に投資を推進した結果、積極投資を掲げた期初計画に対し約80%到達（上半期では36.3%）。採用は期初計画を概ね完了  
今期進めた投資を受け、来期以降の費用拡大幅は限定的となる想定

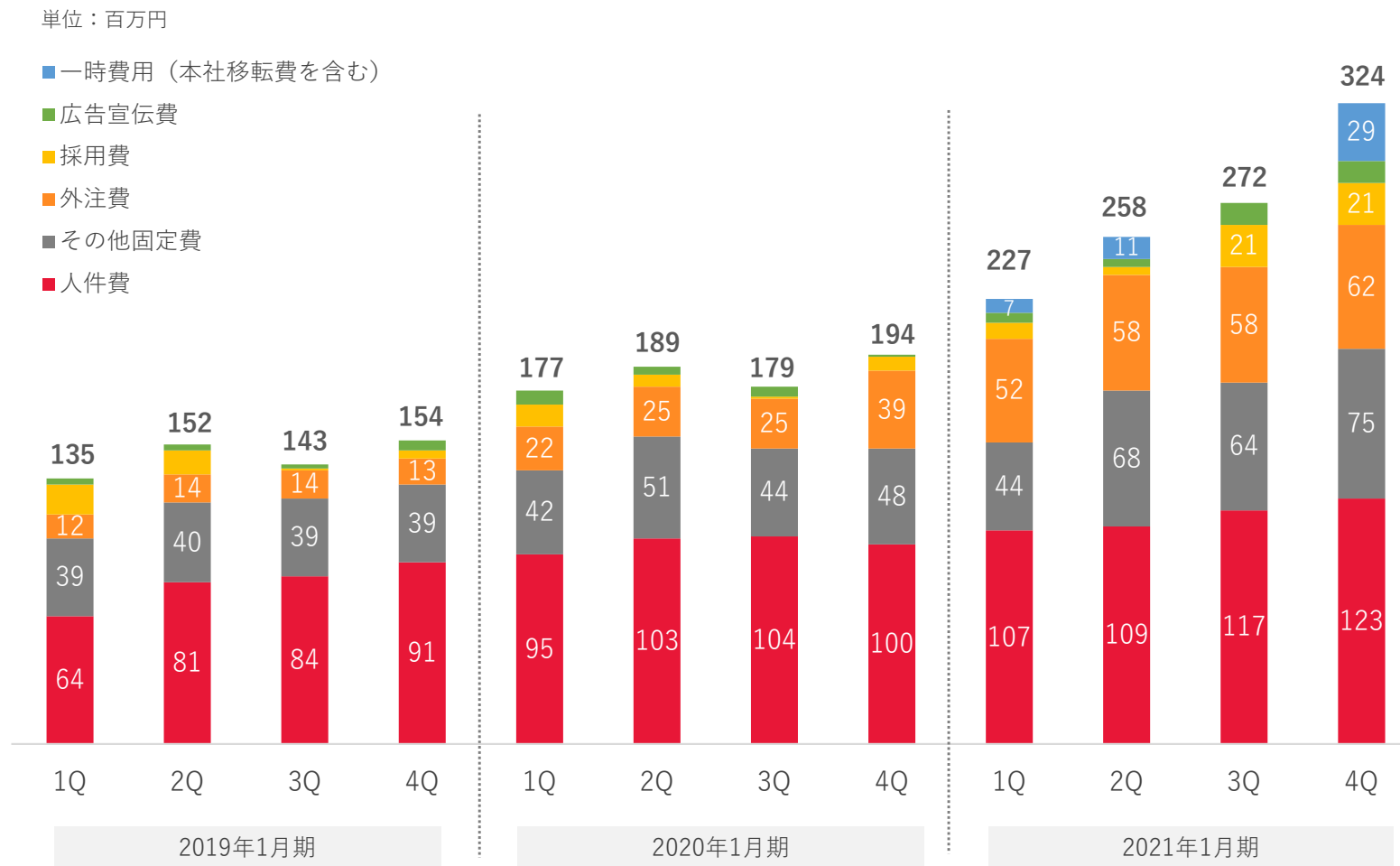
単位：百万円	2021/1_4Q累計 (実績)	2020/1_4Q累計 (前年同期)	増減比率	2021/1_通期 (計画)	進捗率
全社投資総額	1,083	743	+45.8%	1,339	80.9%
-人件費	466	402	+15.9%	588	79.2%
-その他固定費	264	154	+71.5%	313	84.4%
-外注費	215	143	+50.2%	287	75.1%
-広告宣伝費	32	19	+65.5%	69	47.0%
-移転関連一時費用	19	-	-	20	95.0%
-4Q一時費用	29	-	-	-	-
-採用費	56	23	+138.2%	60	92.9%

# 投資の進捗

4Qも引き続き採用を強化したため増員に係る採用費が発生

来期以降の売上拡大およびコスト削減に資する一時的な投資が4Qに発生している影響で

QonQで費用拡大





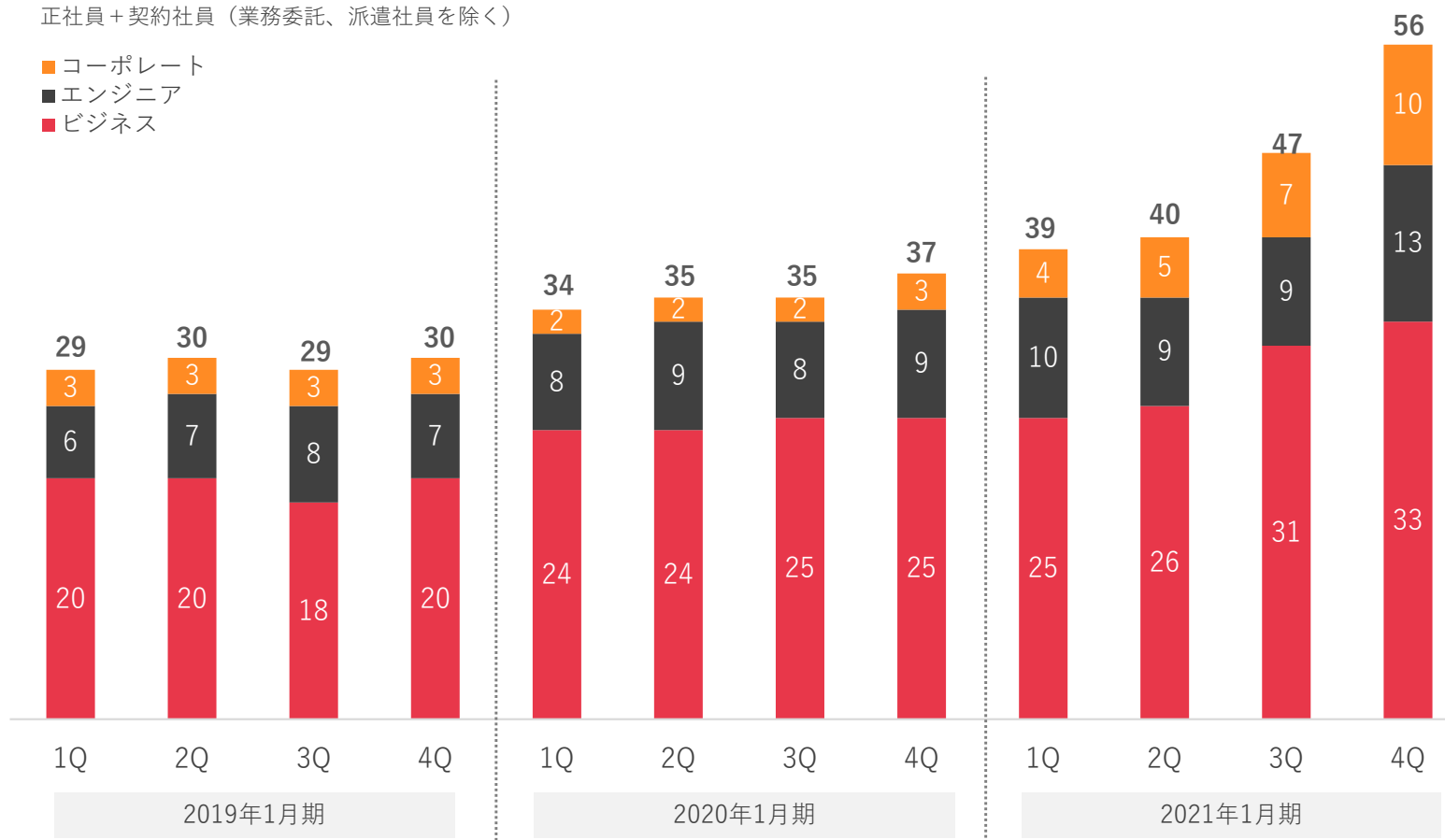
# 従業員数の推移

HowTelevision

4Qはエンジニア職を中心に採用が進捗  
 期初に想定していた採用計画は概ね完了

単位：人  
 正社員+契約社員（業務委託、派遣社員を除く）

■コーポレート  
 ■エンジニア  
 ■ビジネス



## 2022/1期 通期計画

HowTelevision

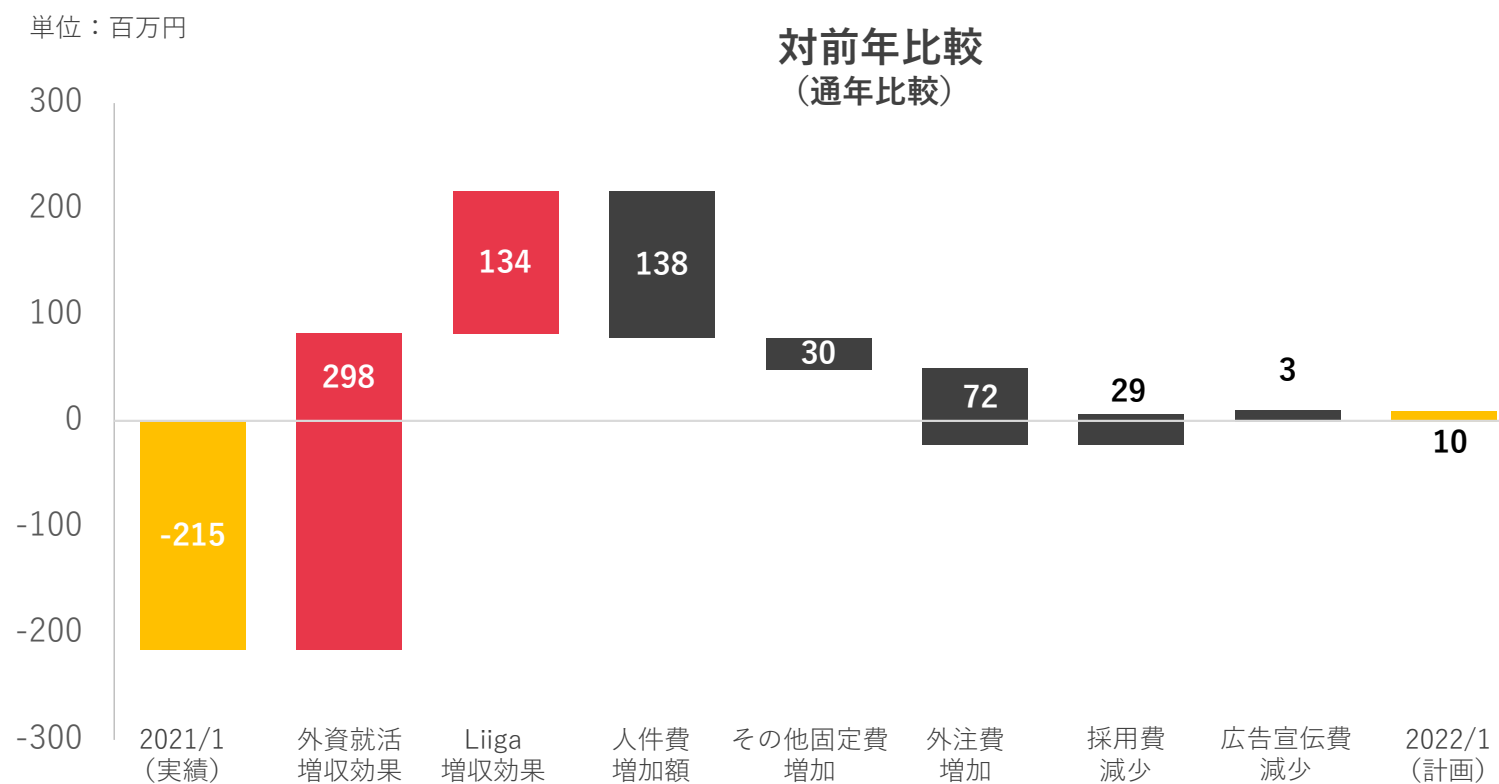
2022/1期は中期経営計画2年目となり、今後は売上拡大フェーズとなる想定  
「外資就活」「Liiga」とともに大幅な売上増を見込む

単位：百万円	2021/1 (実績)	2022/1 (通期計画)	YOY
売上高	868	1,301	+49.9%
-外資就活	726	1,025	+41.1%
-Liiga	141	276	+94.9%
費用 (原価+販管)	1,083	1,291	+19.2%
営業利益	-215	10	-
経常利益	-218	7	-
当期純利益	-235	2	-

# 営業利益増減要因

HowTelevision

2021/1期の積極投資で採用を強化したことにより人件費は増加するものの  
次年度以降の採用が限定的となることで利益率は今後改善していく想定



SECTION

3

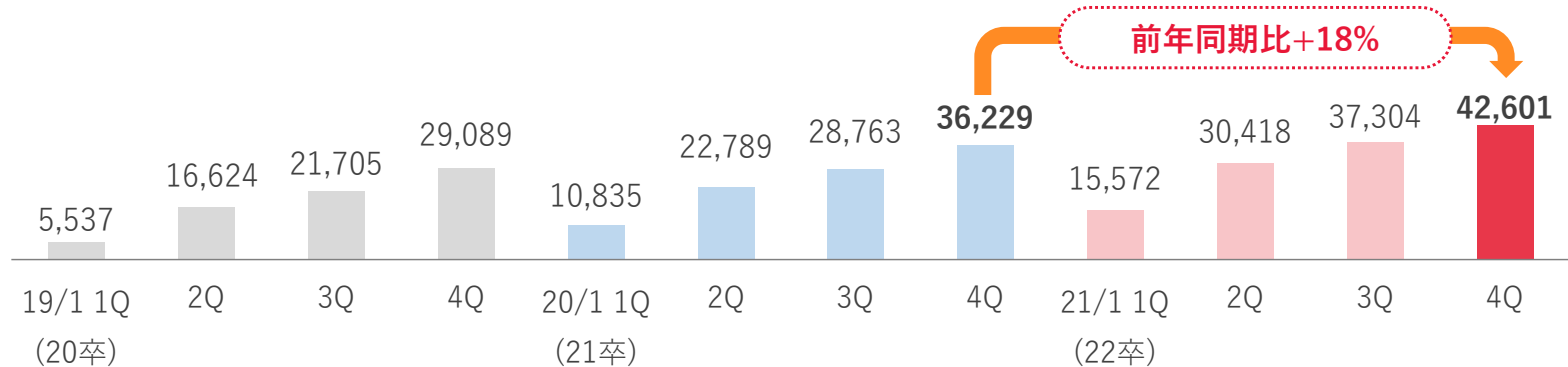
# 事業概況

# 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を受けて会員数は堅調に進捗しており、サービスKPIも成長を達成

累積  
会員数



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  
(広告クリック数)

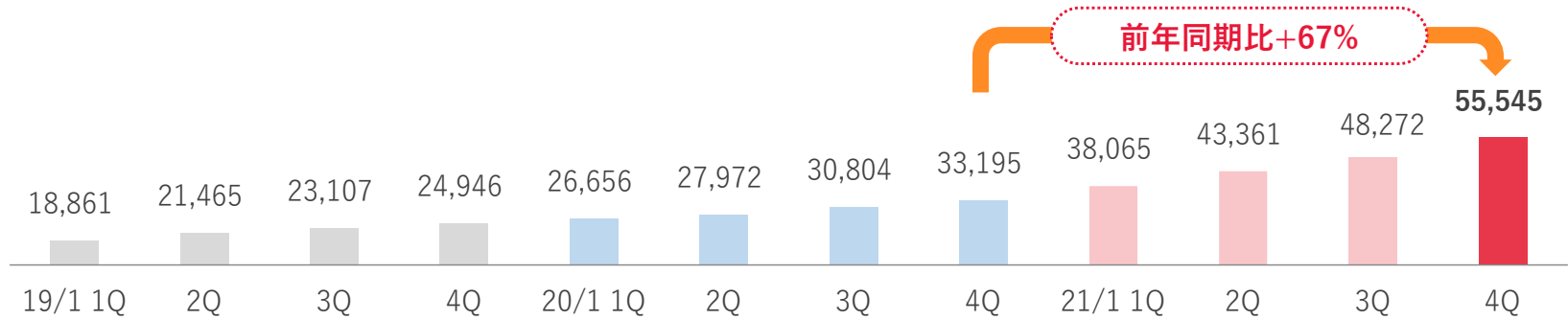


# Liiga : KPI

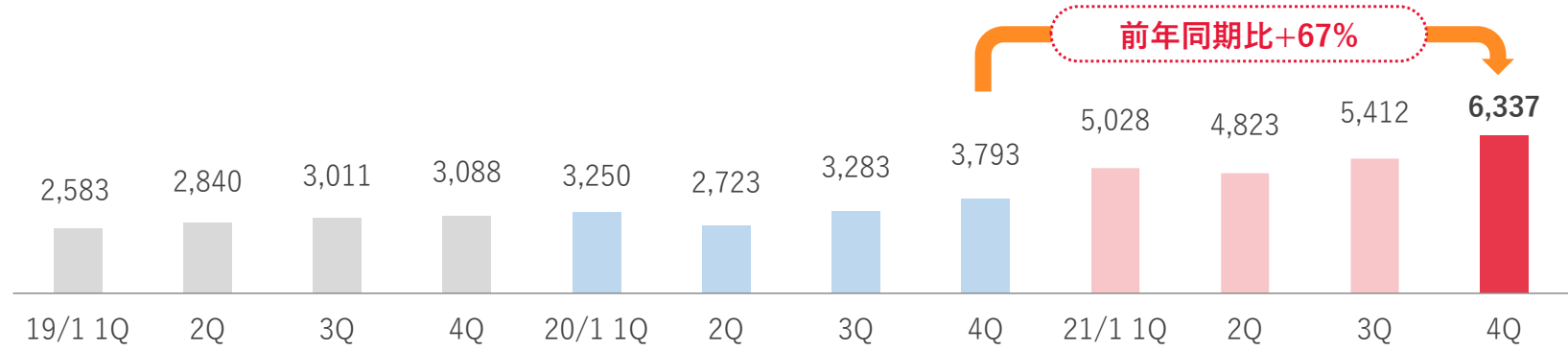


## 会員数増を背景にKPIは引続き堅調な進捗

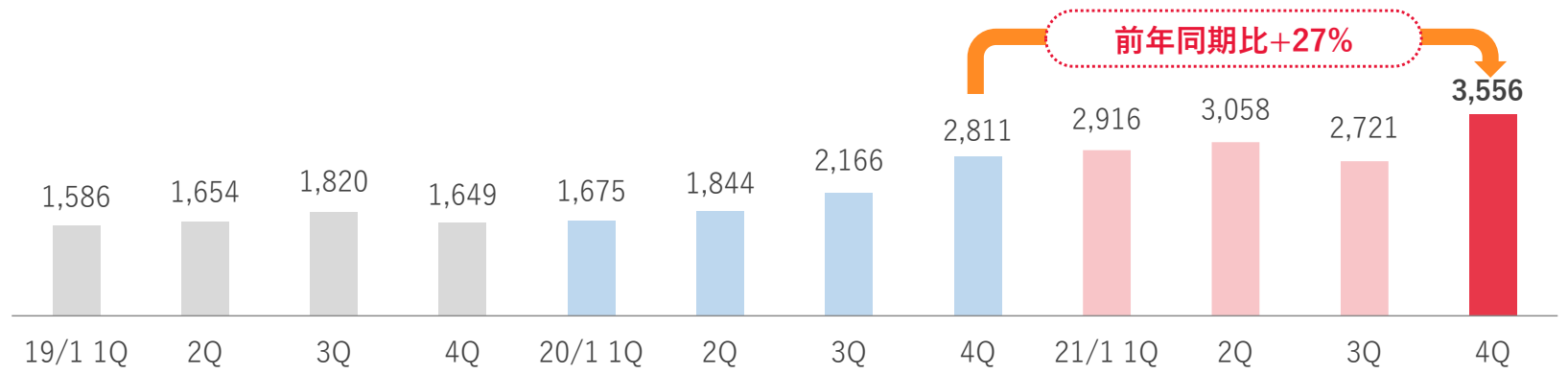
累計  
会員数



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)



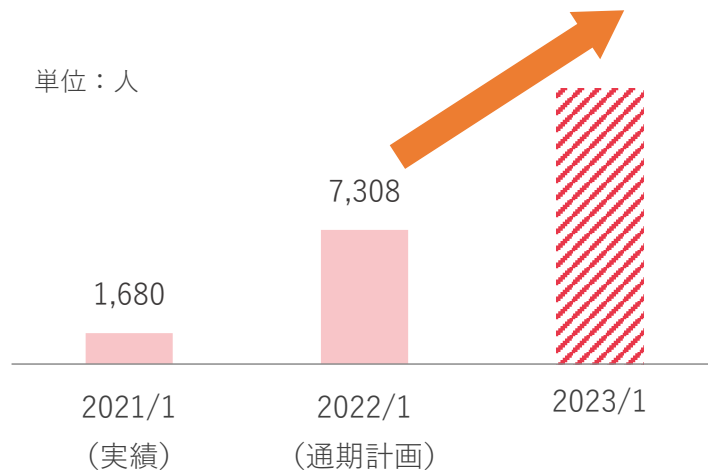
# Liiga : BtoC (有料講座) 事業



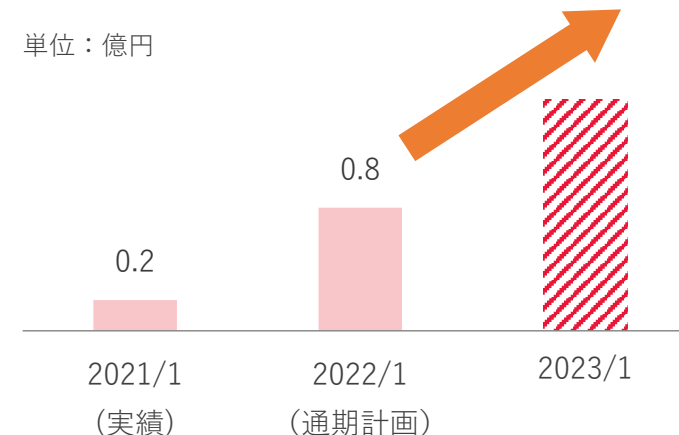
CtoCモデルでの売上拡大に先立ち、前期開始したBtoCモデルの有料講座事業は好調な立ち上がり

- コロナ禍でのオンライン教育需要の旺盛に加え、当社ユーザーの自己投資意欲が高水準
- 「外資就活」「Liiga」の登録会員が有料講座の講師となり、さらなる売上拡大を見込む

有料講座累計参加者数



講座事業売上高



※出所：ハウテレビジョン。2021年1月末時点。2023年1月期は当社予想であり達成される保証はありません

SECTION

4

# 中期経営計画

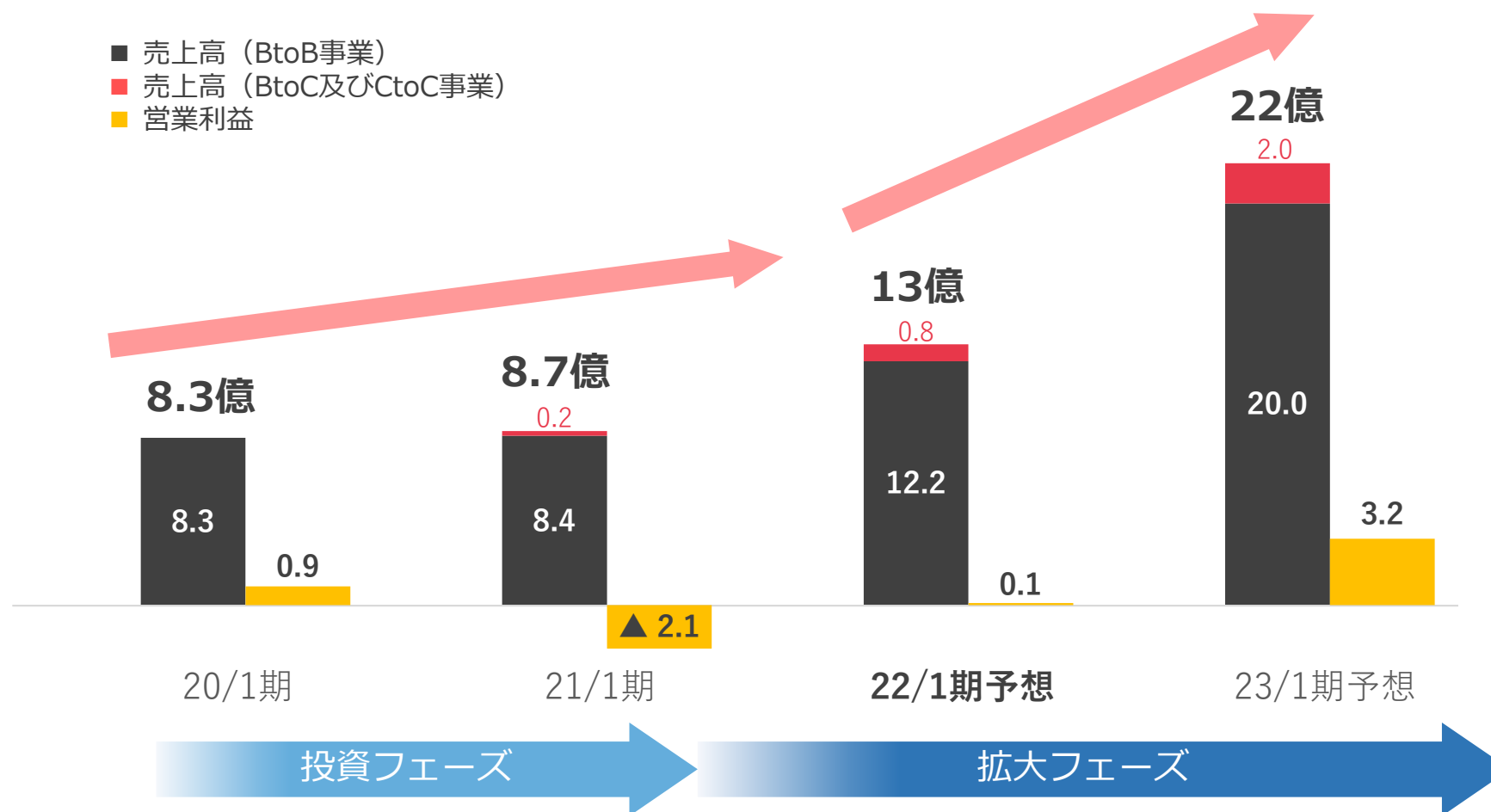


# 中期経営計画

HowTelevision

計画最終年度の23/1期で、売上22億円、利益3億円を目指す

21/1期は成長加速のため先行投資を実施。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営業利益を拡大しやすい経営体質を目指す



出典：22/1期予想は2021年3月10日発表「2020年1月期 決算短信」、23/1期予想は2020年3月11日発表「中期経営計画」に基づく \*BtoC事業は有料講座事業、CtoC事業は知見共有プラットフォームを含む

# 中期経営計画サマリー

## Vision

### 1

#### キャリアプラットフォーム事業（外資就活・Liiga）の安定的な高成長維持

- コーポレート向け事業においては、メンバーシップ型からジョブ型への本邦企業の採用形態シフト、ならびにDX投資活性化によるコンサル人材需要増が追い風
- エンジニア人材採用向けに機能を大幅に追加アップデート（西海岸化）。多様な人材採用ニーズを満たすキャリアプラットフォームへ大きく転換
- ユーザー向け有料講座事業は堅調な需要を背景に、BtoCラインナップの増加に加え、キャリアプラットフォーム内でのCtoCサービスへの転換も急ぐ

## Vision

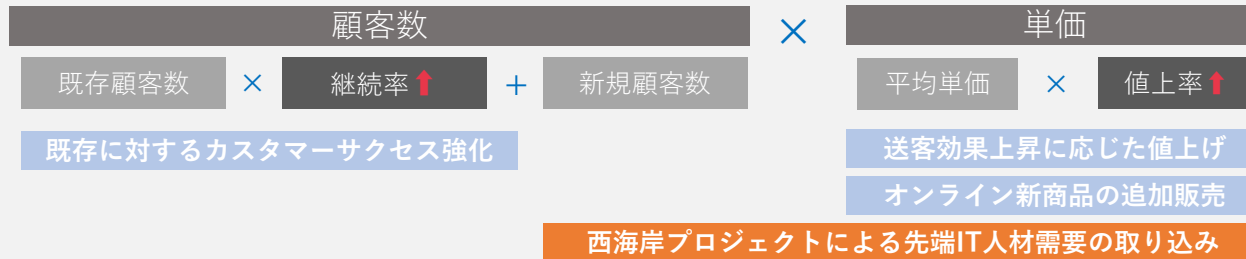
### 2

#### 新たなCtoCサービス立ち上げによる新収益モデルの創出

- キャリア以外の領域に（会員集客エンジンである）知見共有の運営ノウハウを拡張。あらゆる疑問・課題を解決可能な「知見共有プラットフォーム」を構築
- 会員の知的資産を蓄積・購買する仕組みを構築し、非線形の成長を目指す

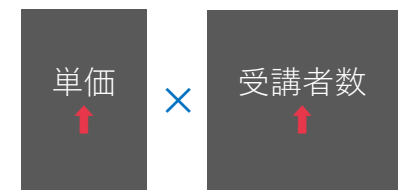
# キャリアプラットフォーム事業：重点領域

## コーポレート向け (BtoB) 事業



## ユーザー向け事業

### 有料講座事業 (BtoC+CtoC)



高付加価値講座の開発

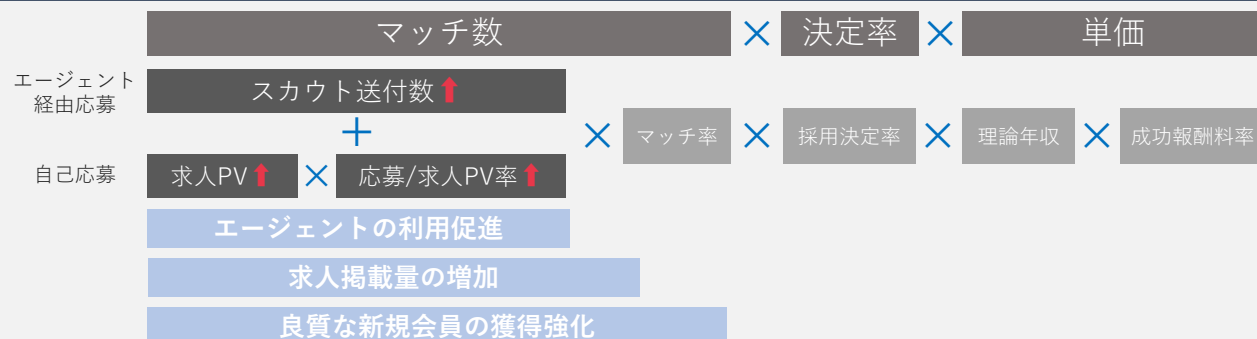
オンデマンド視聴商品の投入

外資  
就活

## コンテンツリクルーティング事業



## マッチングプラットフォーム事業



Liiga

# キャリアプラットフォーム事業：西海岸プロジェクト

HowTelevision

社会変化に応じてビジネスドメインを拡張し、「東海岸」と同規模以上の売上を「西海岸」で創出

	西海岸（先端IT職）	+	東海岸（ビジネス職）
会員層	優秀理系学生層 (例：東工大、筑波大、地方旧帝理系、 上位私大理系など)	+	グローバルプロフェッショナル を目指す優秀学生層
求められる スキル	技術的バックグラウンド 高い情報処理・コーディング能力 (Python、C++経験など)	+	論理的思考能力 コミュニケーション能力 高い語学力
職種例	ハイクラスエンジニア データアナリスト/サイエンティスト 技術経営幹部候補など	+	戦略コンサルタント、 経営幹部候補、 インベストメントバンカーなど
顧客層	GAFAMに代表されるITサービス 外資系/日系メーカー スタートアップ/ベンチャーなど	+	金融機関 コンサルティングファーム 日系大手、ベンチャーなど
採用形態	メンバーシップ型（総合職）からジョブ型（専門職）採用への移行		

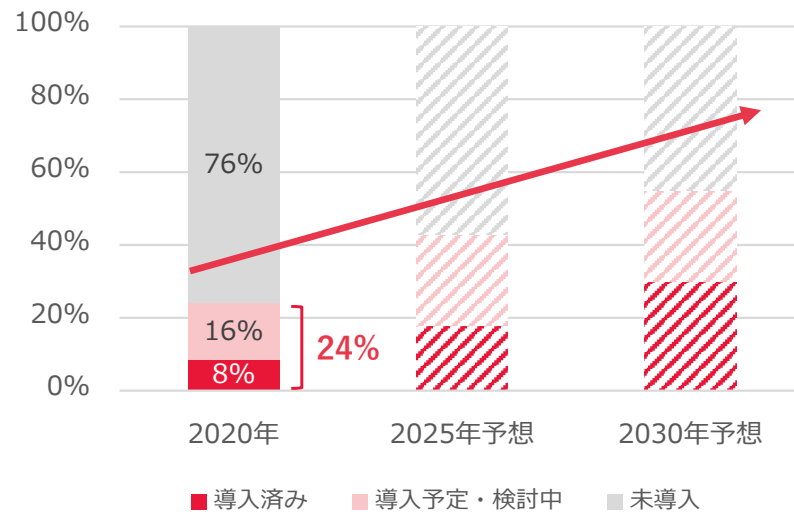
# キャリアプラットフォーム事業：高まるジョブ型採用需要

HowTelevision

ビジネス職・エンジニア職ともに、新卒市場での優秀人材獲得がメンバーシップ型では困難となり、外資系企業のみならず、本邦企業でもジョブ型採用への移行が加速している

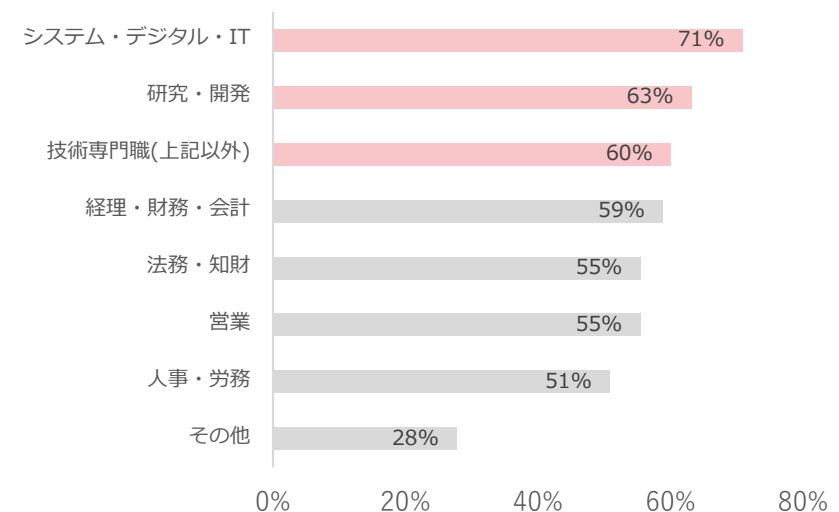
## ジョブ型雇用の導入状況

経団連企業の4社に1社が導入済・導入予定



## ジョブ型雇用の適用職種

ジョブ型採用は西海岸職種で顕著に進展



- 当社では創業以来プロフェッショナル職志向のユーザーを一貫して集客しており、企業の新たなジョブ型人材需要増加に対し、ビジネス職・エンジニア職共に最高水準の人材を送客可能

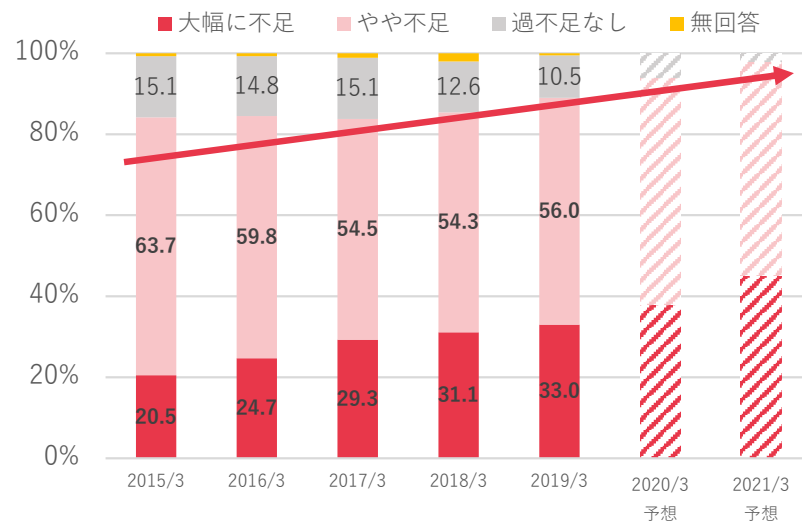
※出所：日本経済団体連合会「2020年人事・労務に関する トップ・マネジメント調査結果」。経団連会員企業1,442社のうち回答企業416社。2025年・2030年は当社の市場見通しであり達成される保証はありません

# キャリアプラットフォーム事業：西海岸プロジェクト

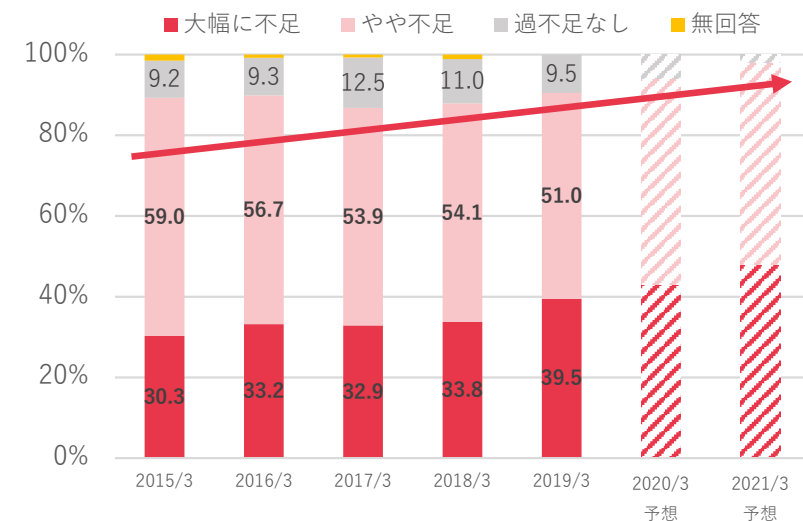
HowTelevision

社会・産業のDX化/デジタルシフトは、2020年初頭のコロナ禍を受けて再加速。企業のIT人材に対する量的・質的な需要が高まっており、今後も一層の不足感が継続する見通し

企業のIT人材の「量」に対する不足感



企業のIT人材の「質」に対する不足感



- 2020年初頭からのコロナ禍により、企業のデジタルシフトは事業継続に不可欠なミッションに。DX化が加速する中で、経営・事業課題をソフトウェア技術で解決可能な「先端IT人材」に対する需要が高まっている
- 当社ユーザーであるハイクラス学生層にとっても、コンサルティングファームや金融機関など（“東海岸”）に加え、先端IT企業（“西海岸”）のエンジニア職が就職先の新たな選択肢に浮上

※出所：「IT人材白書2020」独立行政法人情報処理推進機構 社会基盤センター。JUAS / JEITA会員企業、民間データベース登録のユーザー企業等約900社に対する調査。2020/3及び2021/3は当社の市場見通しであり達成される保証はありません

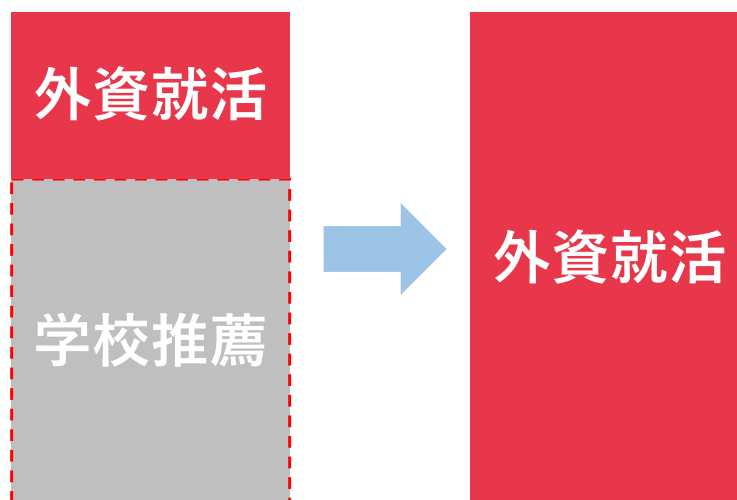
# キャリアプラットフォーム事業：西海岸プロジェクト

HowTelevision

職業決定に際し、約7割が学校推薦制度に依存するハイクラス理系学生の就職市場を取り込む

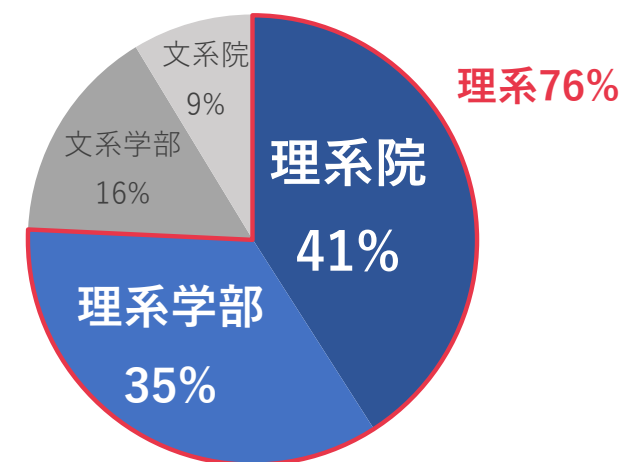
## 理系学生の就職活動

“学校推薦”経由の理系学生を取り込む



## 地方旧帝6大学の2020年卒の文理別※

地方旧帝学生の約8割が理系。潜在市場は大きい



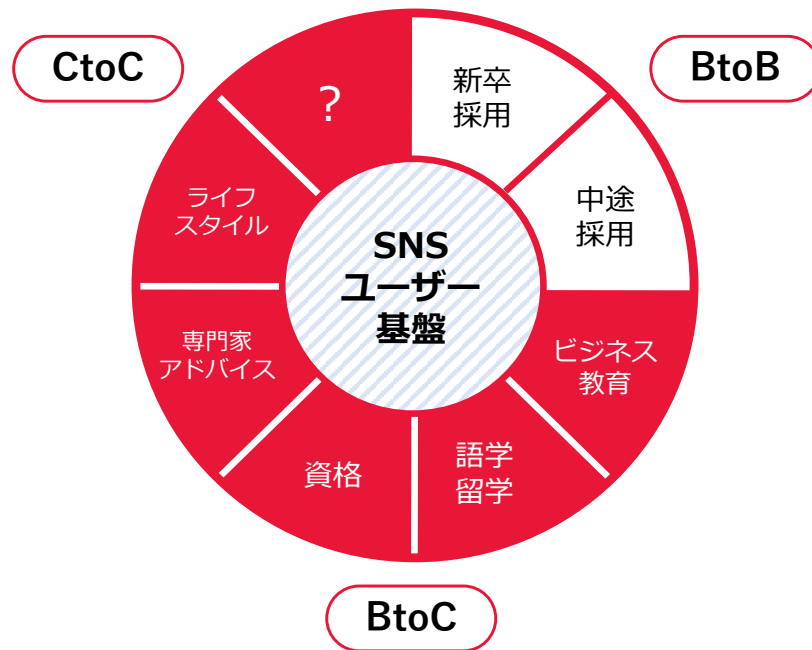
※出所：各大学開示資料、2020年3月末時点

- 「外資就活ドットコム」で情報格差を埋め、能力に合った適正な市場評価で進路選択の機会に
- 理系学生が76%を占める地方旧帝大や、東工大・筑波大などは「西海岸プロジェクト」におけるユーザー数の成長余地

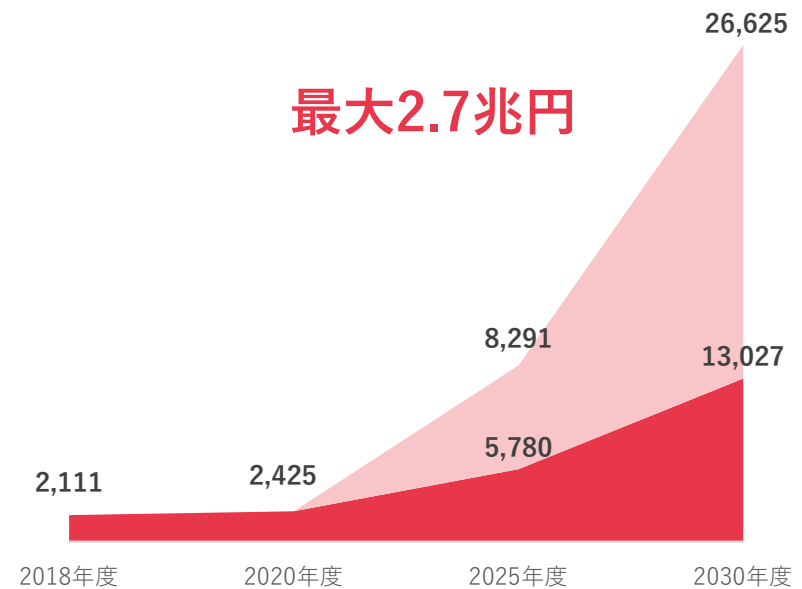
# 知見共有プラットフォーム：CtoCビジネスへの参入

ユーザー間での様々な知見取引に課金を行うCtoC型のマッチングプラットフォーム  
2030年に最大2.7兆円規模と想定される知見共有市場におけるシェア獲得を目指す

## 知見共有PFのカバレッジ



## 知見共有の潜在市場規模（億円）



※出所：「シェアリングエコノミー関連調査 2020年度調査結果」株式会社情報通信総合研究所  
知見共有市場の拡大を2030年にベースシナリオでは1.3兆円、強気シナリオでは2.7兆円規模と推定

- 当社のユーザー獲得の中核である、“高品質なユーザーコミュニティ”の豊富な運用ノウハウを、「キャリア以外」のテーマに拡張。様々な分野の知識・経験・スキルが集まり、それを軸としたコミュニケーション／コミュニティがユーザーを熱中させるサービス
- 2021年1月にアルファ版をサイレントリリースし、年内のベータ版公開に向けて機能改善中



# Appendix

当社への影響は限定的。

コロナを受けた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、コロナ禍で業績好調なコンサル・IT・ベンチャー等を中心に優秀コア人材を戦略的に確保しようとする動き

## 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、企業の採用活動のオンライン化は加速。創業時よりオンラインで質の高いサービスを提供してきた当社にはブランディングと強み

## 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・外資メーカーなどの新規顧客も獲得

# 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。

---