

# HowTelevision

## 2022年1月期第3四半期 決算説明資料

2021年12月8日  
株式会社ハウテレビジョン

# 目次

1. 会社概要

2. 決算概要

3. 事業概況

# 1. 会社概要



# 会社プロフィール

## 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	: 228百万円
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*	: 63人 (2021年11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 若手社会人向け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に上場

\*正社員・契約社員の合計数

## 経営陣

代表取締役 CEO	音成 洋介
取締役 CAO	佐々木 康太郎
取締役 CFO	清水 伸太郎
社外取締役	赤池 敦史
社外監査役 (常勤)	澁谷 年史
社外監査役	森下 俊光
社外監査役	小栗 久典
執行役員 COO	池内 淳志

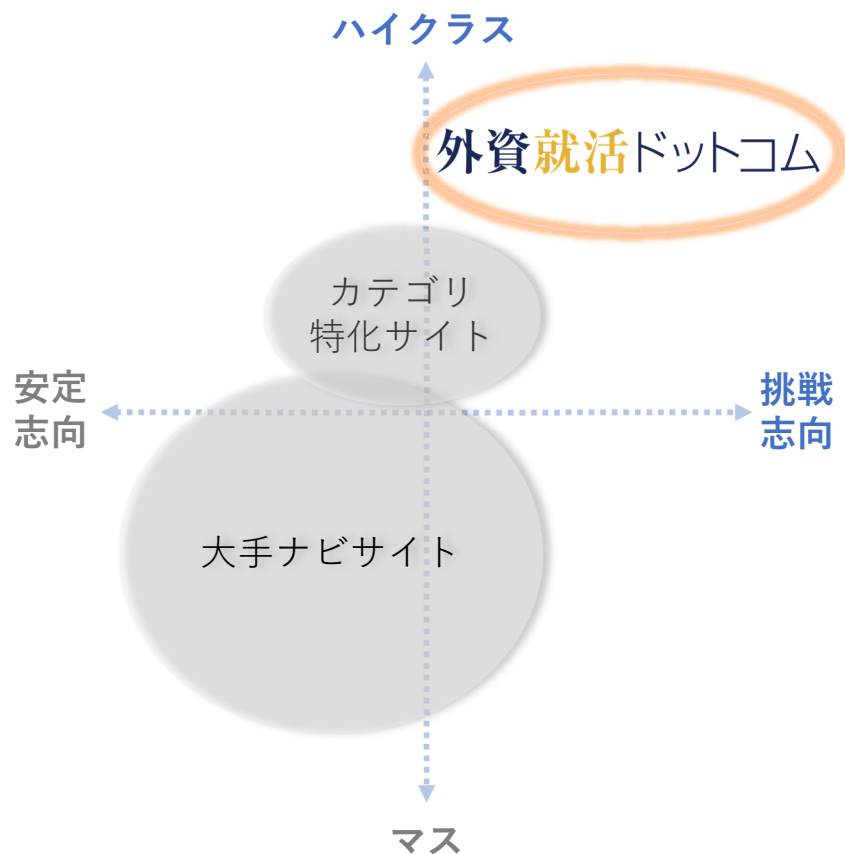


# サービスのポジショニング

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

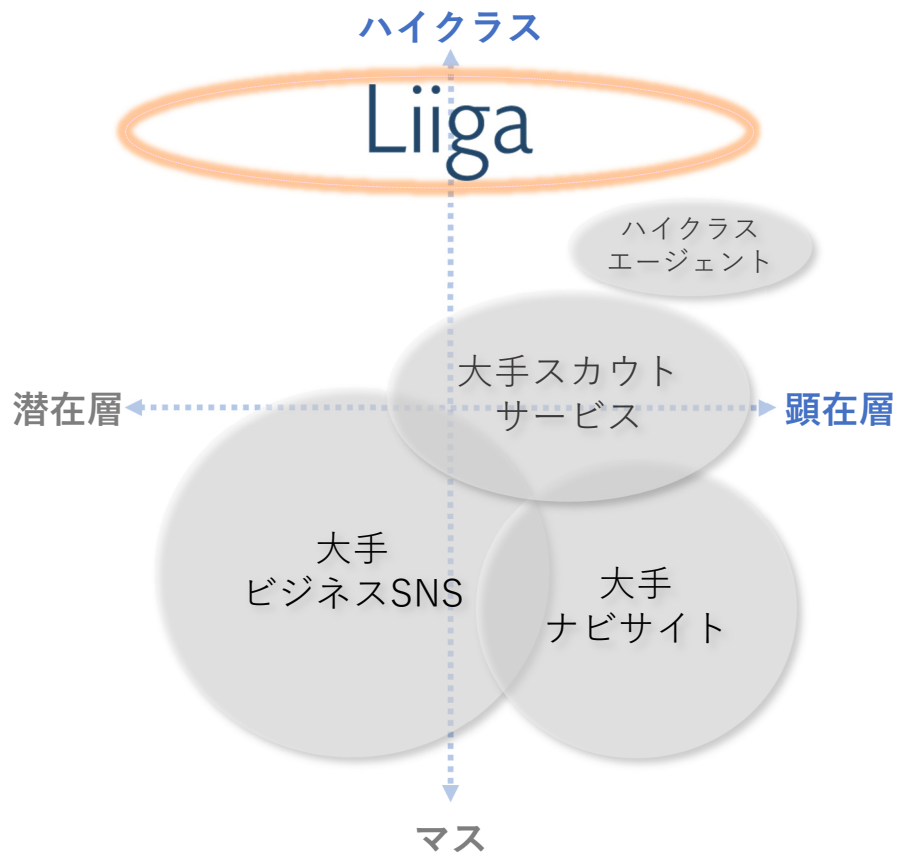
挑戦志向の高い難関大学生



※上記は例示のみを目的としています

## Liiga

キャリアアップ志向の高い若手層

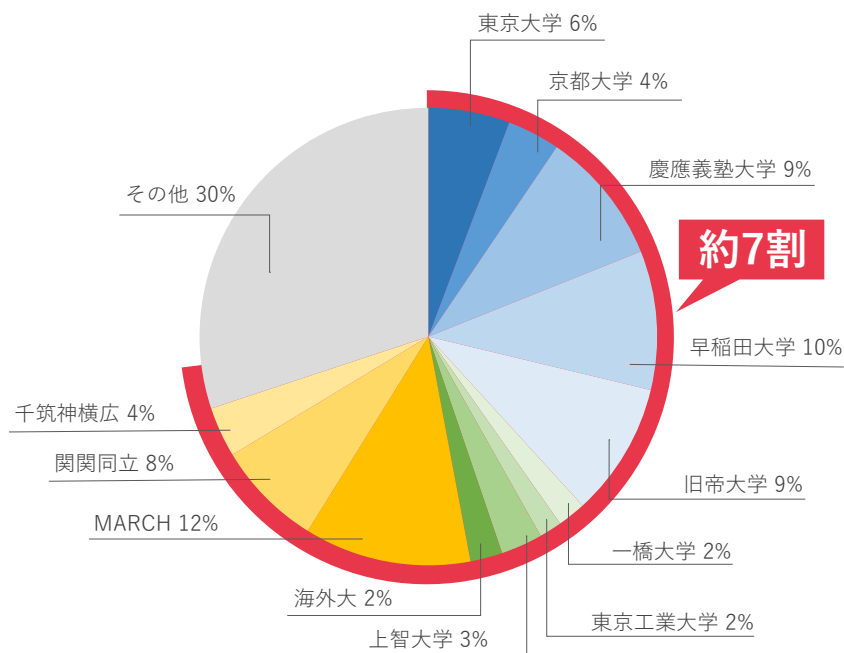


※Liigaの特徴については <https://biz.liiga.me/> をご参照下さい

# 外資就活ドットコム の 会員属性

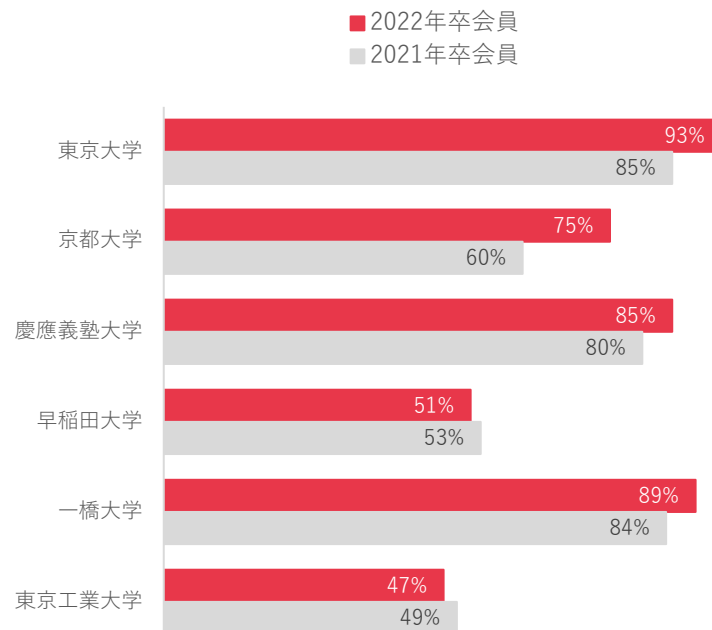
会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持

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4月末時点

就職者総数に対する会員のシェア

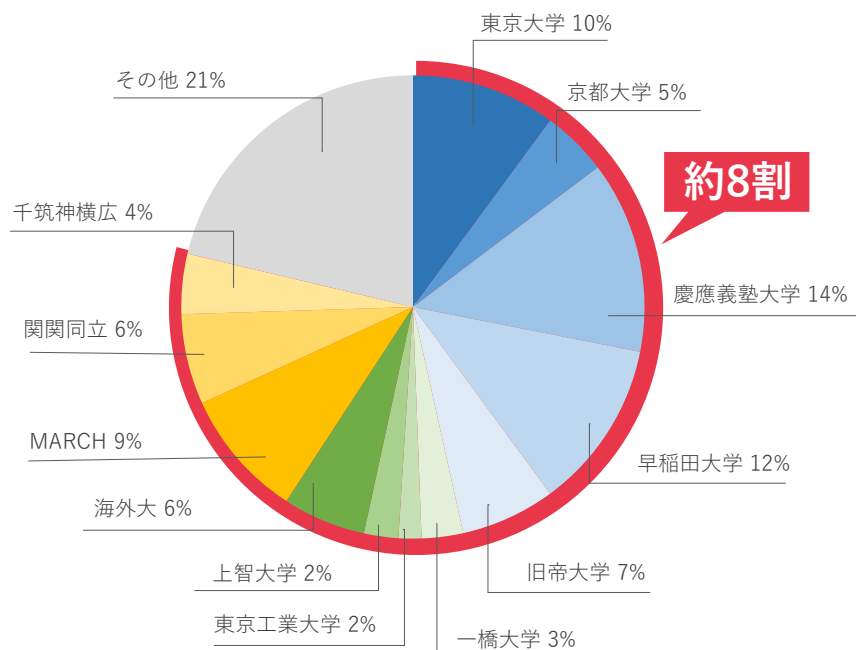


※出典：ハウテレビジョン。2021年4月末時点。2022年卒会員は当社予想値  
分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数に基づく当社推定値

# Liigaの会員属性

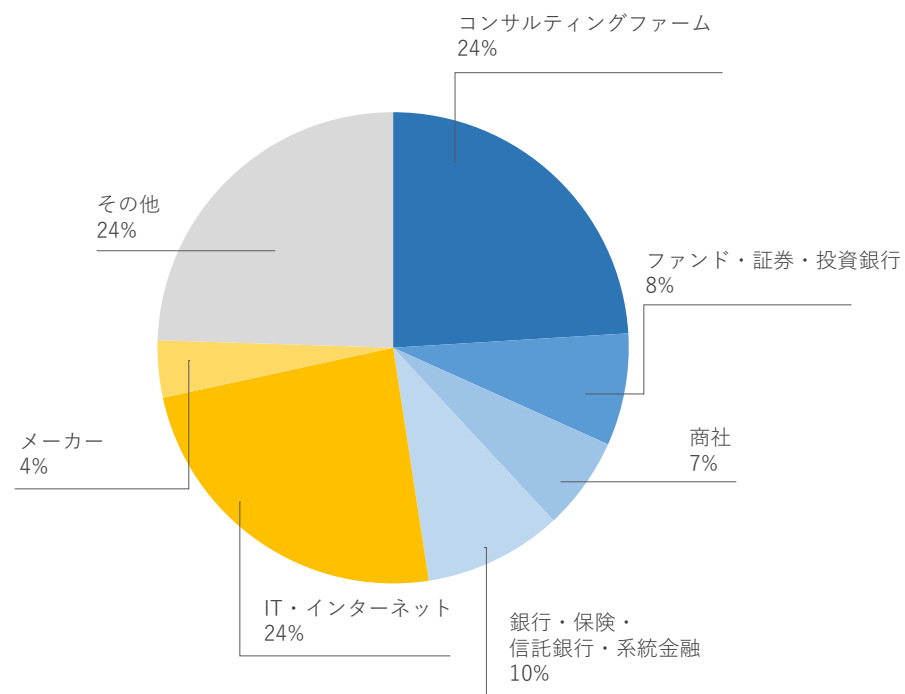
グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

## Liiga 大学別分布



※出典：ハウテレビジョン。2021年4月末時点

## カテゴリ別会員数

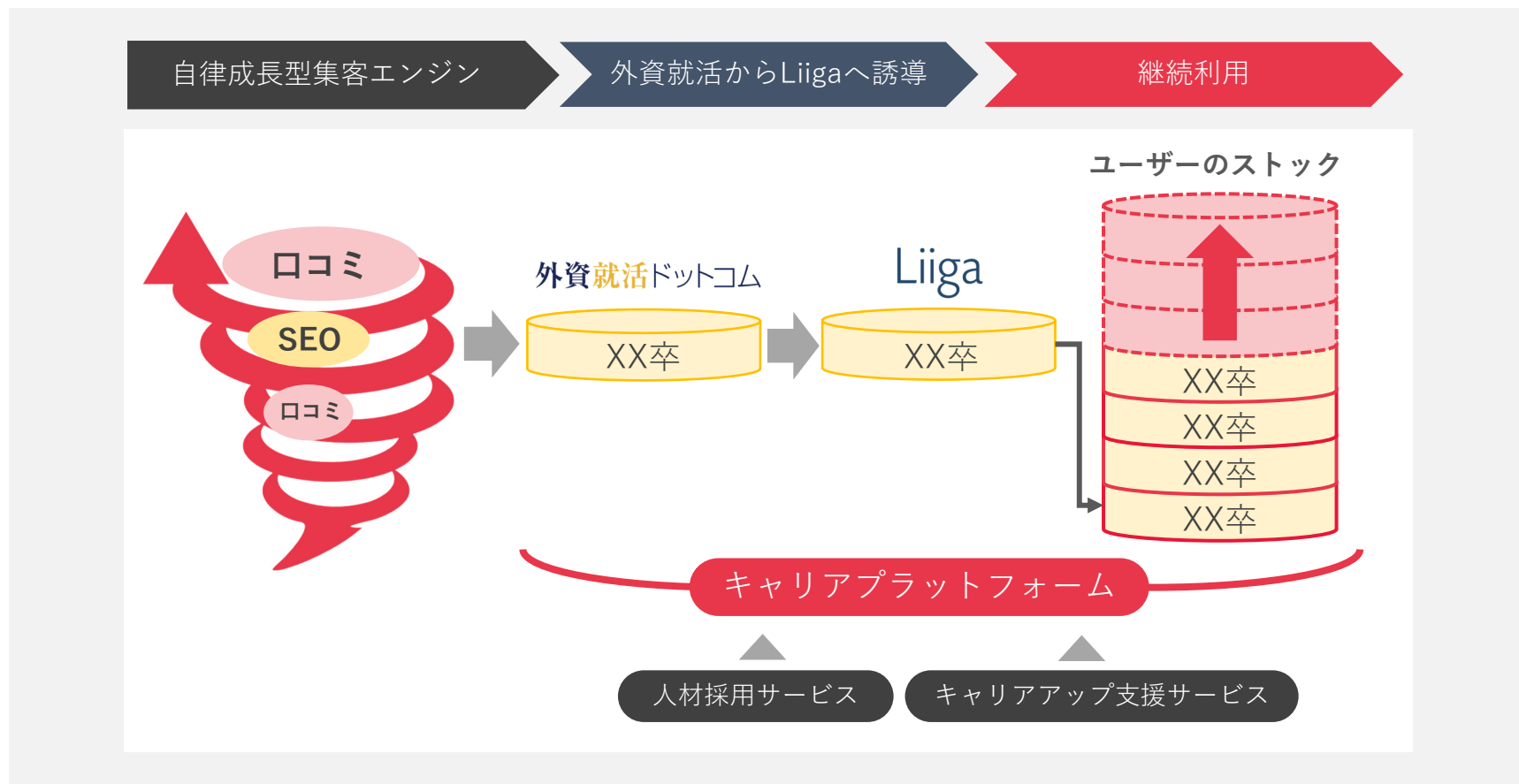


※出典：ハウテレビジョン。2021年4月末時点。当社の企業分類に基づく



# 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

BtoBプラットフォームビジネスが収益の主軸。2020年よりBtoCサービスを提供開始



## 2. 決算概要



## 第3四半期実績

例年季節性により赤字となる3Qだが、過去最高となる売上2.4億円を達成しながら、コストコントロールにより前年同期より費用削減。営業利益は通期計画通りの進捗

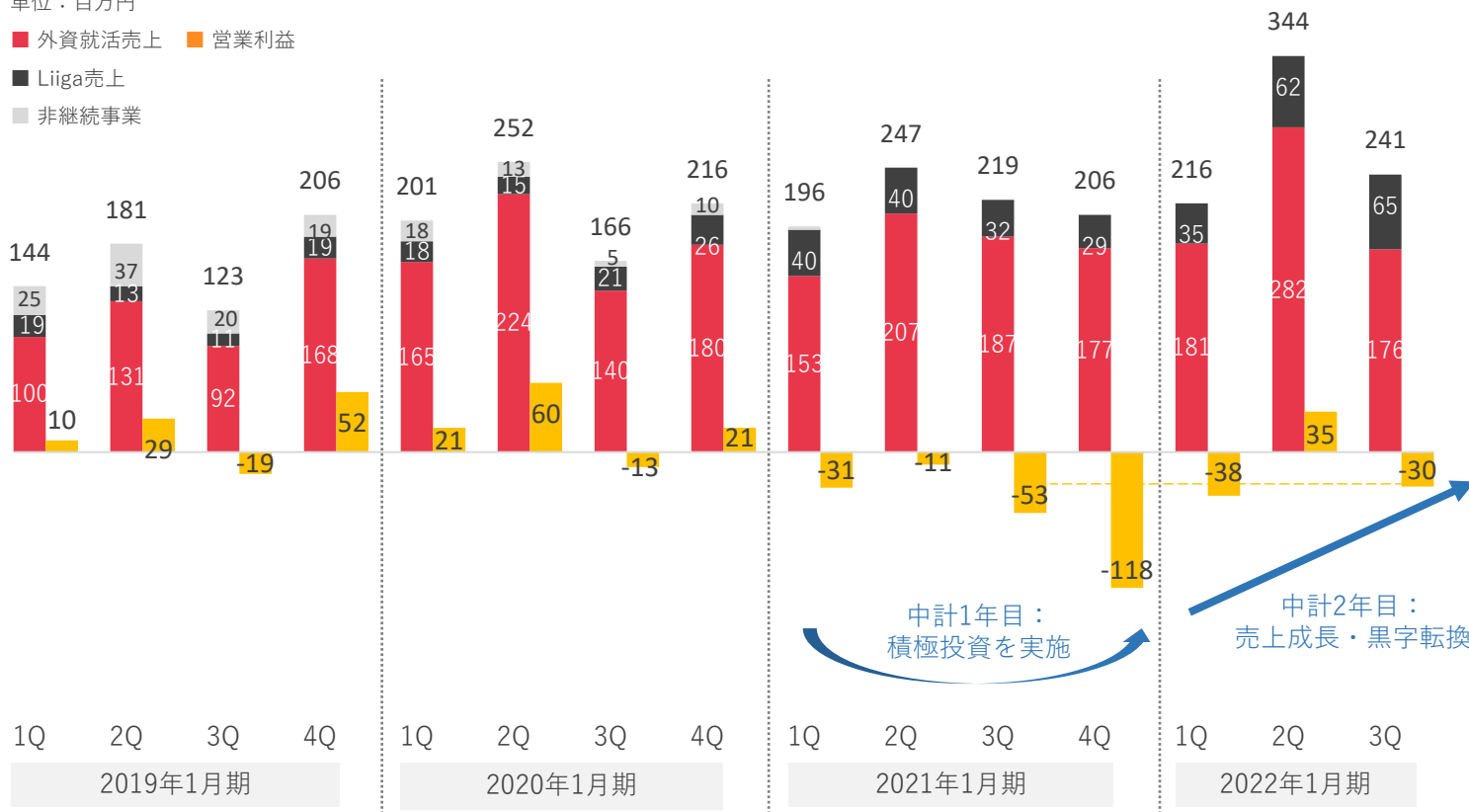
単位：百万円	22年1月期 第3四半期 (21年8-10月)			22年1月期 累積 (21年2-10月)			22年1月期 通期計画 (21年2月-22年1月)	
	実績	前年同期	増減率	実績	前年同期	増減率	通期計画	進捗率
売上高	241	219	+10%	802	662	+21%	1,301	62%
-外資就活	176	187	▲6%	649	547	+17%	1,025	63%
-Liiga	65	32	+105%	163	112	+45%	276	59%
-その他	0	0	—	0	3	—		—
費用(原価+販管費)	271	273	▲1%	835	759	+10%	1,291	65%
営業利益	▲30	▲54	—	▲33	▲96	—	10	—
経常利益	▲30	▲54	—	▲33	▲98	—	7	—
当期純利益	▲29	▲73	—	▲35	▲124	—	2	—

# 四半期 売上高・営業利益の推移

2022年1月期は、通期で営業黒字への転換を目指す  
23卒学生の動向は前年より遅く、コロナ前の一昨年に類似。下期売上は計上が4Qへ後ずれ見込み

単位：百万円

■ 外資就活売上 ■ 営業利益  
■ Liiga売上 ■ 非継続事業



中計1年目：  
積極投資を実施

中計2年目：  
売上成長・黒字転換

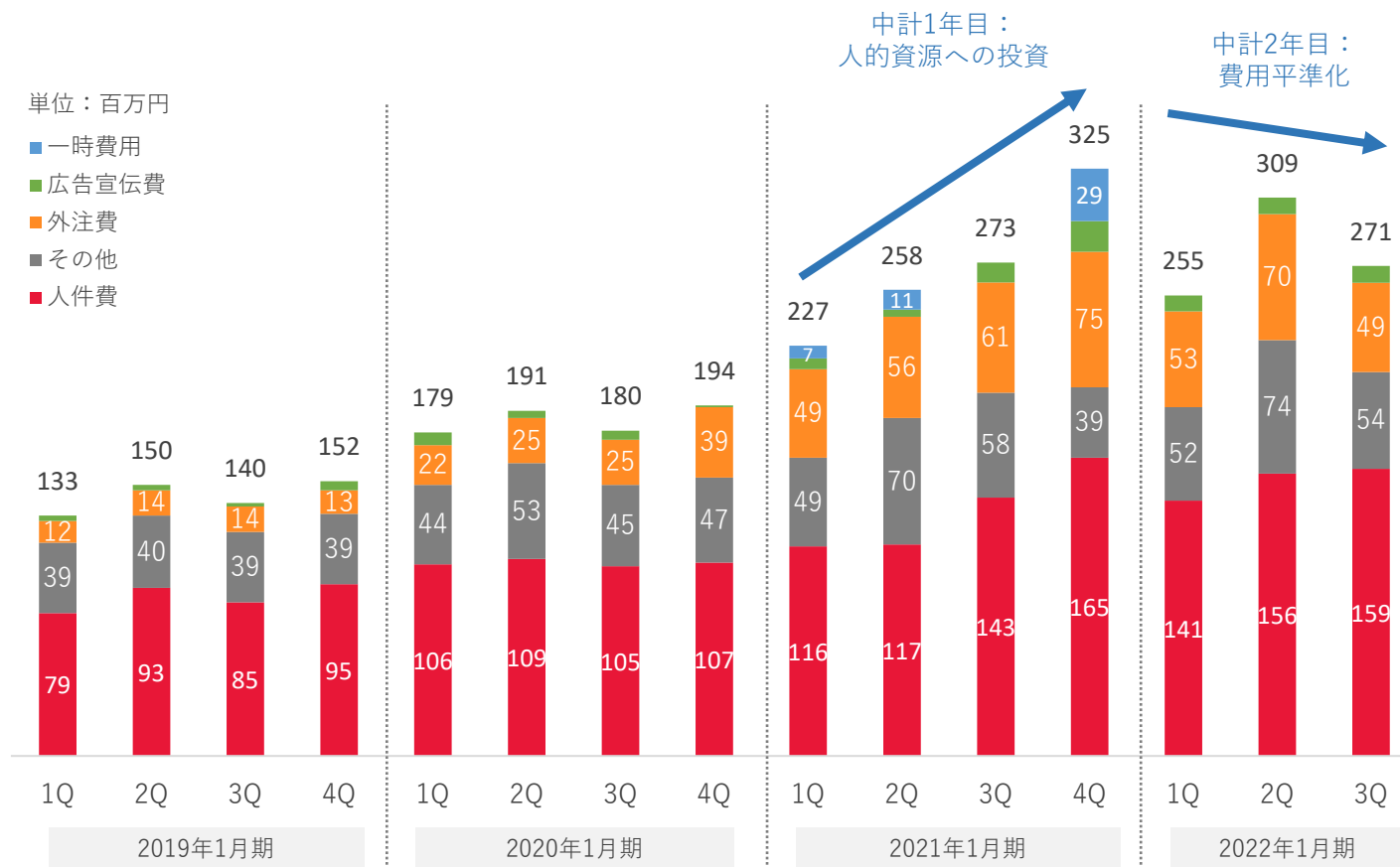
# 費用の進捗

3Qの費用進捗は、通期計画と比べ極めて抑制的  
黒字転換を目標に掲げ、4Qも厳格なコントロールを継続する

単位：百万円	22年1月期 第3四半期 (21年8-10月)			22年1月期 累積 (21年2-10月)			22年1月期 通期計画 (21年2月-22年1月)	
	実績	前年同期	増減額	実績	前年同期	増減額	通期計画	進捗率
原価・販管費合計	271	273	▲2	835	759	▲76	1,291	65%
-人件費	159	142	+17	456	376	+80	658	69%
-外注費	50	61	▲11	172	176	▲4	336	51%
-地代家賃	9	13	▲4	30	36	▲6	51	59%
-広告宣伝費	9	11	▲2	27	21	+6	34	79%
-その他	44	46	▲2	150	150	-	213	70%

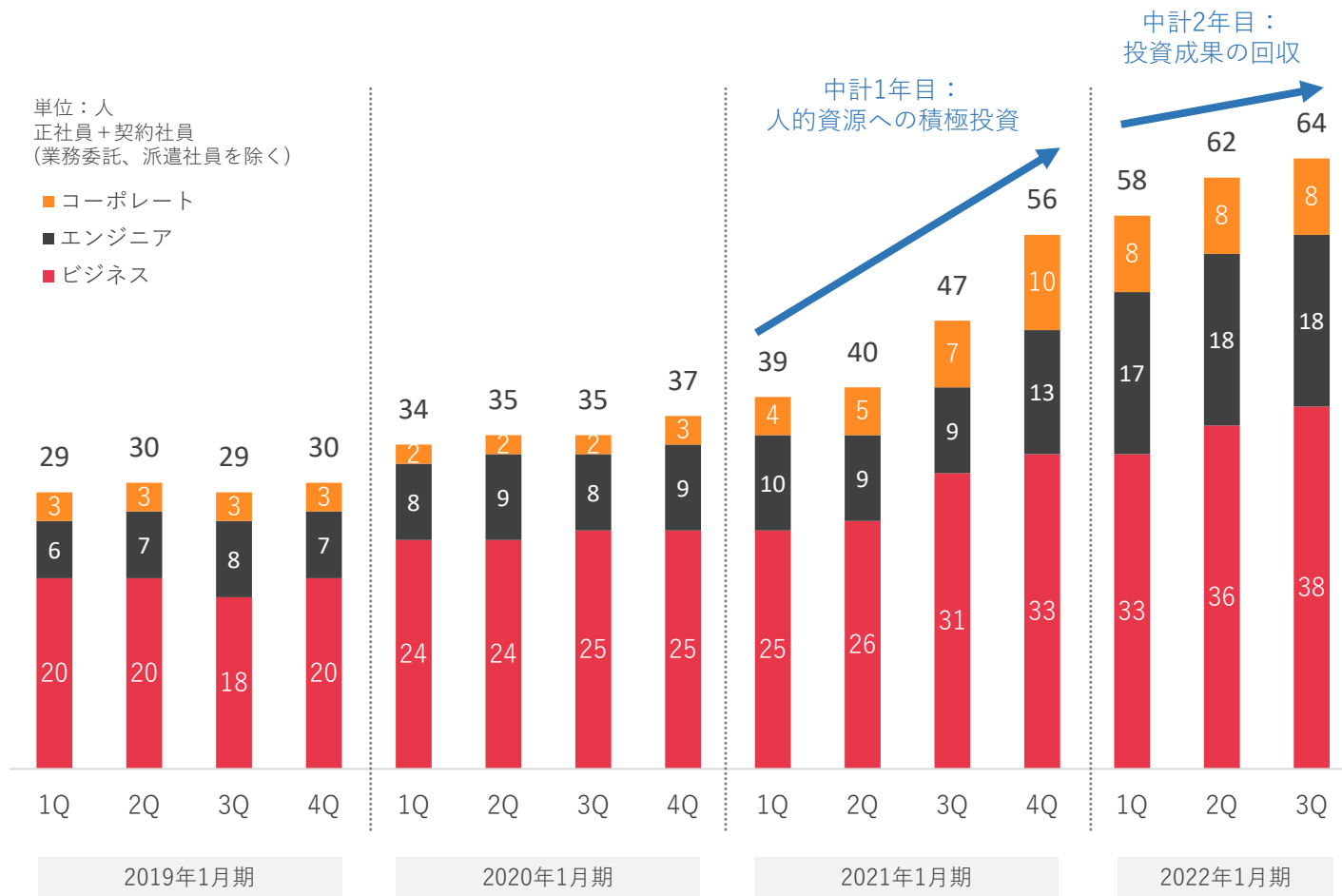
# 費用の推移

前期は中期経営計画1年目であり、人材獲得を中心に成長加速のための積極投資を進めたが、当期は前期に比べ抑制的な水準



# 従業員数の推移

4月に新卒が入社し60人台に。当期は同水準での推移を想定





# 3. 事業概況



新卒理系学生に対する採用需要の高まりに対し、新たなマッチングサービスを提供

- “理系スカウト by 外資就活ドットコム”をリリース
  - ハイクラスエンジニア、DX・AI人材、理系専門職志望学生に特化したスカウトサービス
  - 学部学科、研究内容、開発経験、インターン経験、志望・指向などの検索条件で、自社にマッチする学生を見つけてアプローチすることが可能
  - 理系東大生の9割以上が登録するなどトップ層をカバー
  - <https://gaishishukatsu.com/st/rikei-scout>
- “外資就活Terminal”の第二弾を開催
  - 国内外の名だたるテクノロジー企業が参加する、期間限定のオンラインスカウトイベント
  - 6月実施イベントの好評により10-11月に第二弾を開催
  - [https://gaishishukatsu.com/lp/terminal/2021\\_autumn](https://gaishishukatsu.com/lp/terminal/2021_autumn)



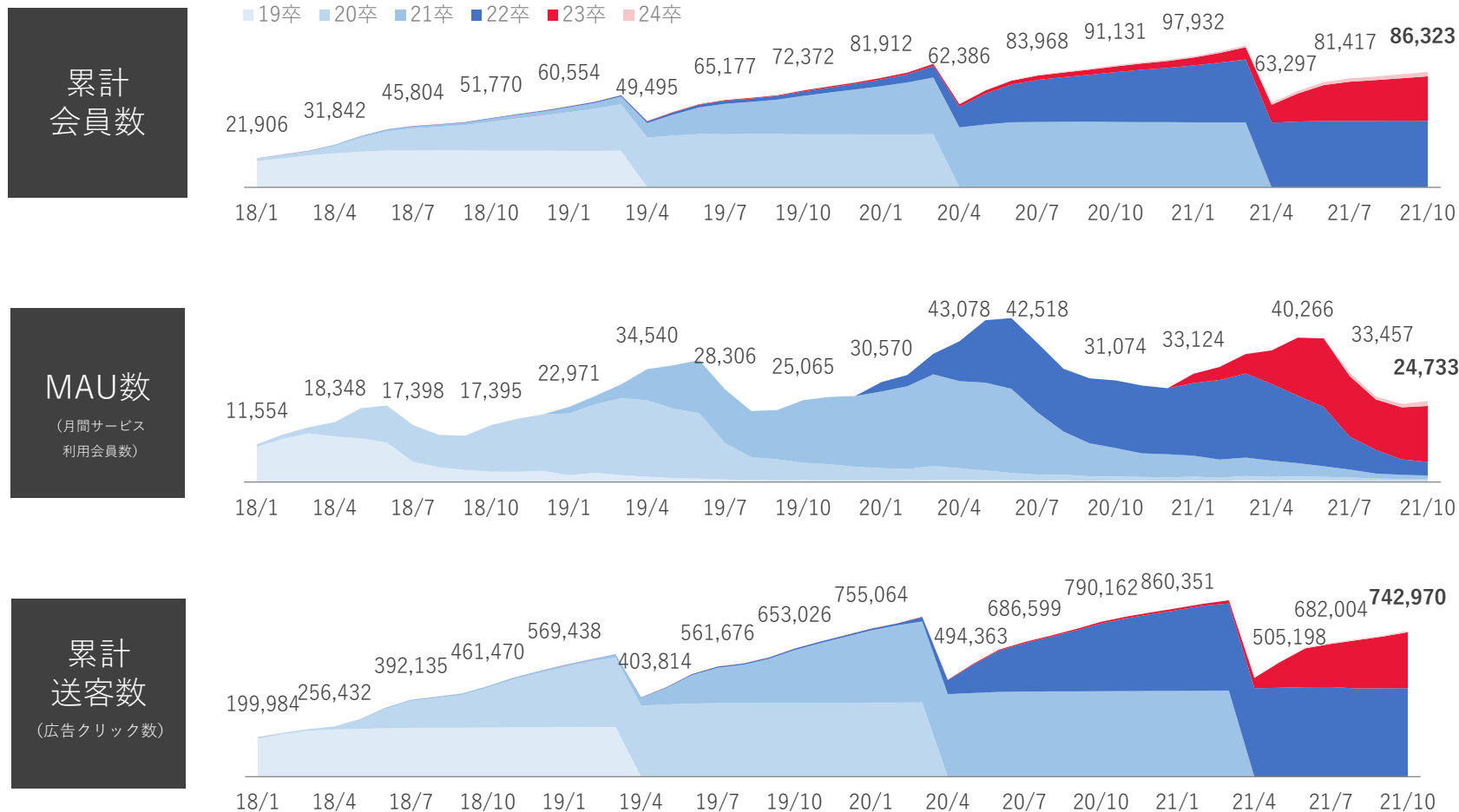
参加学生の評価 (6月開催時)	
満足度平均	友人や後輩に勧めたい
4 / 5人が満足	7.8点 / 10点満点

参加企業の評価 (6月開催時)	
満足度平均	学生の質の満足度
7.9点 / 10点満点	7.9点 / 10点満点

Microsoft AWS SONY TOYOTA LINE CISCO KEYENCE sansan CyberAgent and more!

# 外資就活ドットコム：KPI

コロナ第一波の影響でイレギュラーなアクセス増加及び就活早期化がみられた22卒と比べ、23卒は立ち上がりが緩やかだが、21卒対比では堅調に進展



※累計会員数：複数卒年会員の累計数

※MAU：対象月にログイン後のページのセッションが1以上カウントされた会員数。会員の卒年判定は各月末時点

※累計送客数：広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない



コロナ影響を受けていないコンサル・IT業界を中心に、若手ハイクラス人材への需要は継続

## ● Liiga事業

- 転職希望者の意欲が高まる1月に、転職意向のある若手ハイクラスが集う大規模オンラインイベントを開催
- 出展企業はイベントに先駆け、採用要件やポジションを踏まえた事前課題を出題。候補者をフィルタリングし、求める人材の早期採用を目指すことが可能
- [https://liiga.me/special\\_events/liiga\\_pitch](https://liiga.me/special_events/liiga_pitch)

# LIIGA

優秀なあなたを、最速で売り込め  
 トップ企業の特別選考ルートのチャンスあり  
 Liiga初の大規模オンラインイベント!

# PITCH

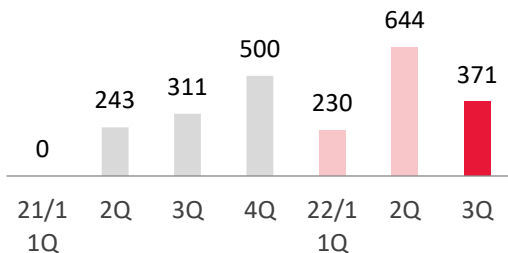
Jan. 22 Sat - 23 Sun 2022

## ● 教育事業（有料講座）

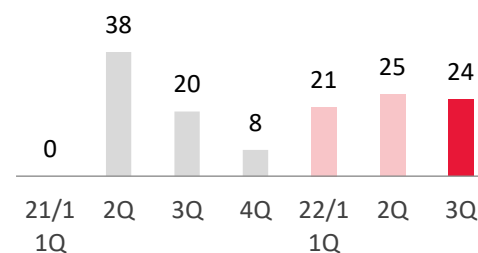
- Consulting Bootcampなど人気講座の録画配信を積極展開
- 上記に加えて、リモートワーク環境下で若手プロフェッショナルの需要が強い語学・USCPAなどの講座について、10月よりキャンペーンを行いプロモーションを強化中
- <https://liiga.me/columns/788>



有料講座  
参加者数  
(人)

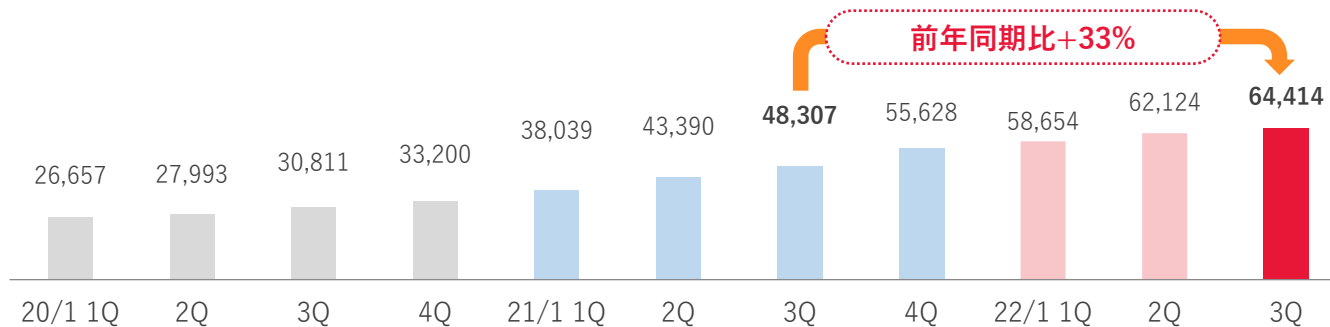


一人当たり  
平均金額  
(千円)

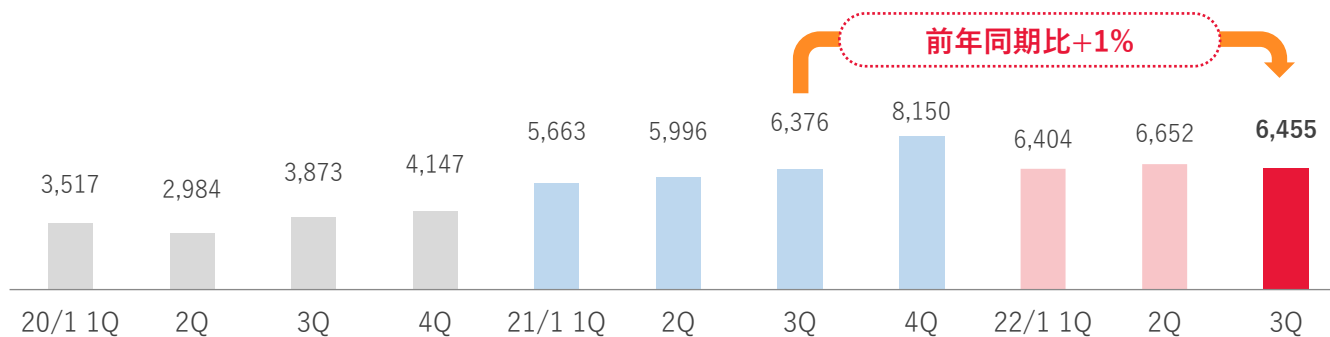


各指標とも堅調な伸長。来期に向けた成長加速のためのマーケティング施策を検討

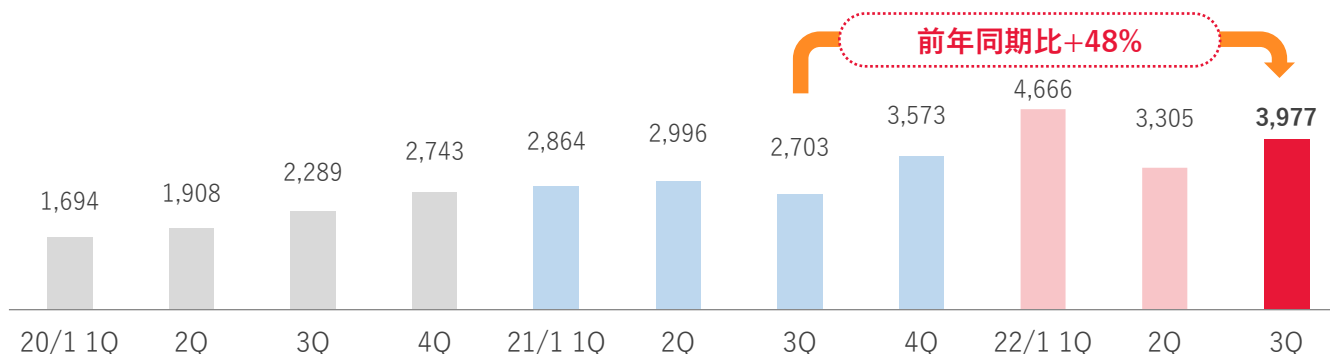
累積  
会員数



MAU数  
(1か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  
(求人応募数)



※累積会員数及びMAU数の計測には外資就活ドットコムアカウントからの内定者移行アカウント等を含む

# 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。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の結果や業績は、将来予想に関する記述によって明示的又は黙示的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。

### 【IRに関する情報掲載】

<https://howtelevision.co.jp/ir/>

### 【IRに関するお問い合わせ】

株式会社ハウテレビジョン コーポレート本部 IR担当

お電話でのお問い合わせ：03-6427-2862（代表）

コーポレートページより：<https://howtelevision.co.jp/ir/form/>