



事業計画及び成長可能性に関する事項

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. 事業概要

3. 中期経営計画

1. 会社概要



会社プロフィール

キャリアプラットフォーム運営を通じた大学生や若手社会人の成長支援に取り組んでいる

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

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



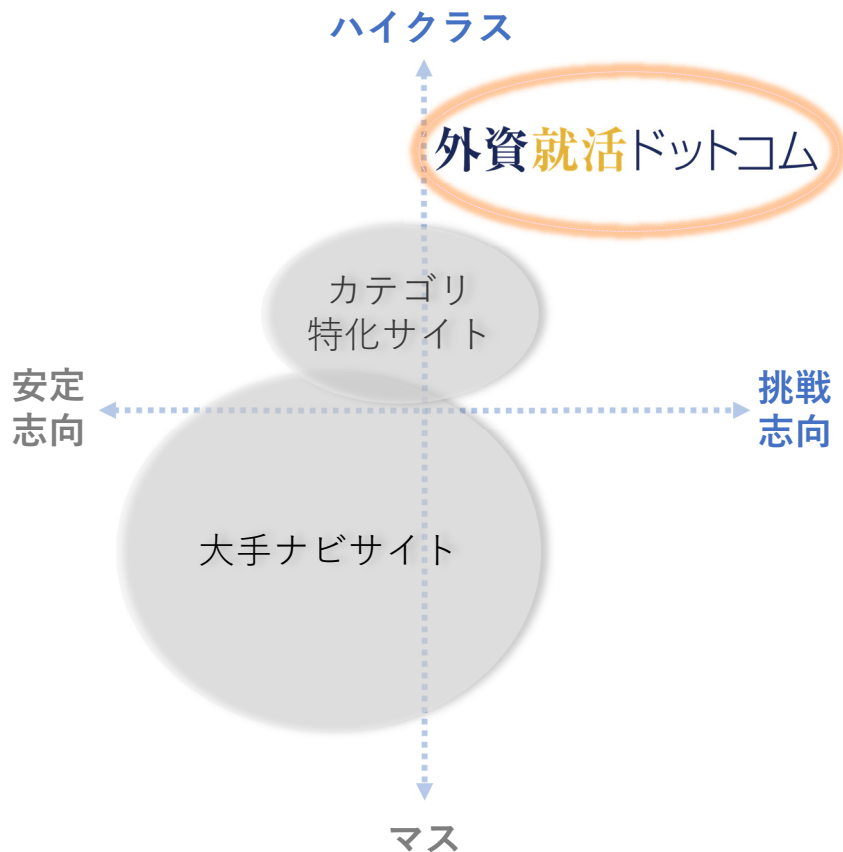
*正社員・契約社員の合計数

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

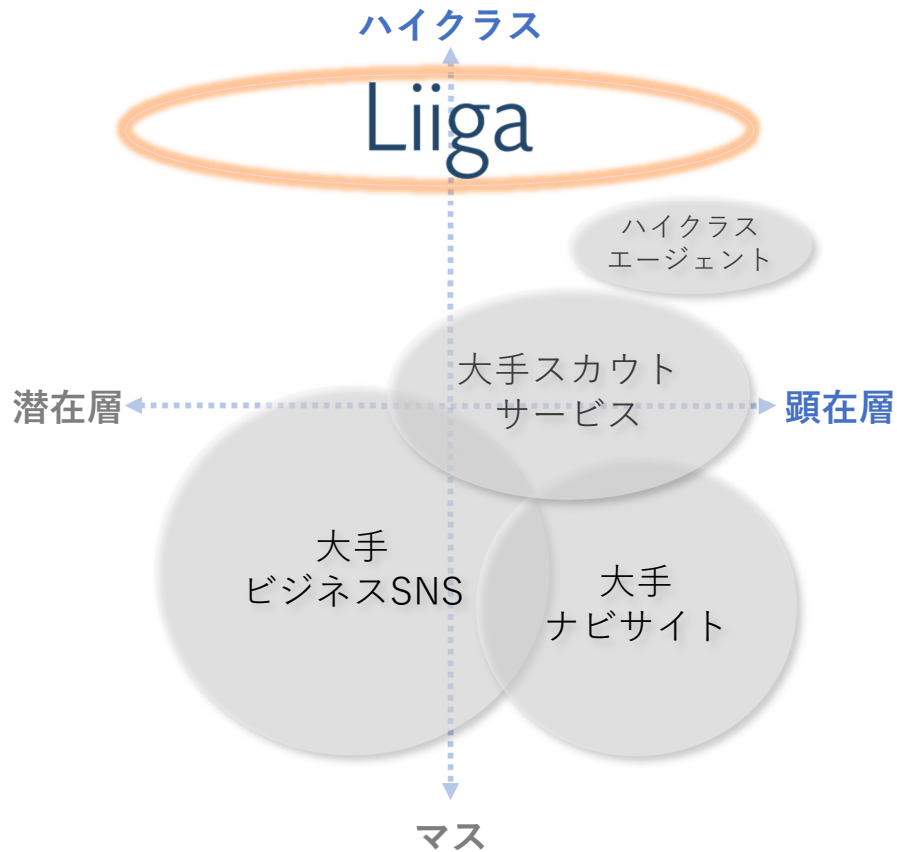
挑戦志向の高い難関大学生



※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

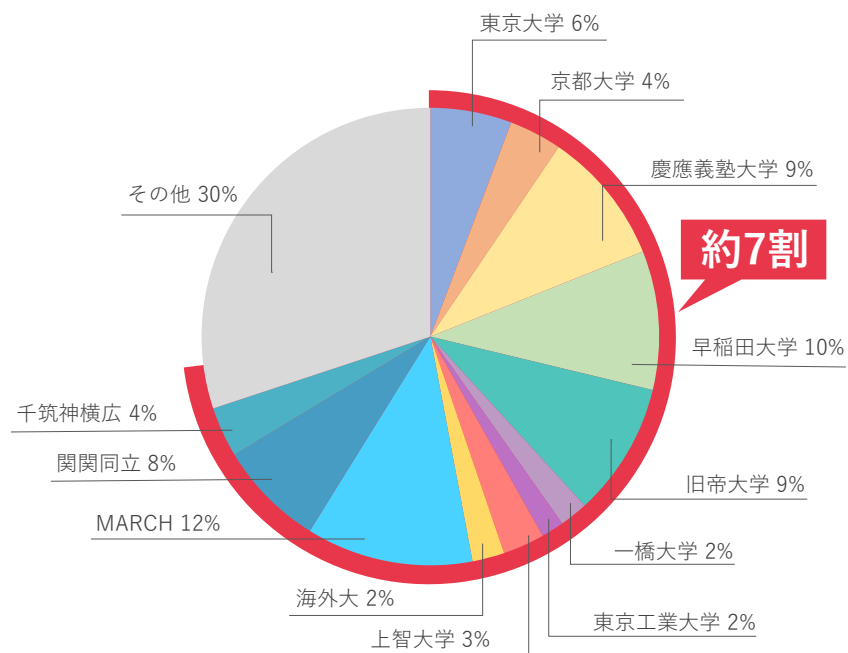


※Liigaの特徴については <https://biz.liiga.me/> をご参照下さい

外資就活ドットコム の 会員属性

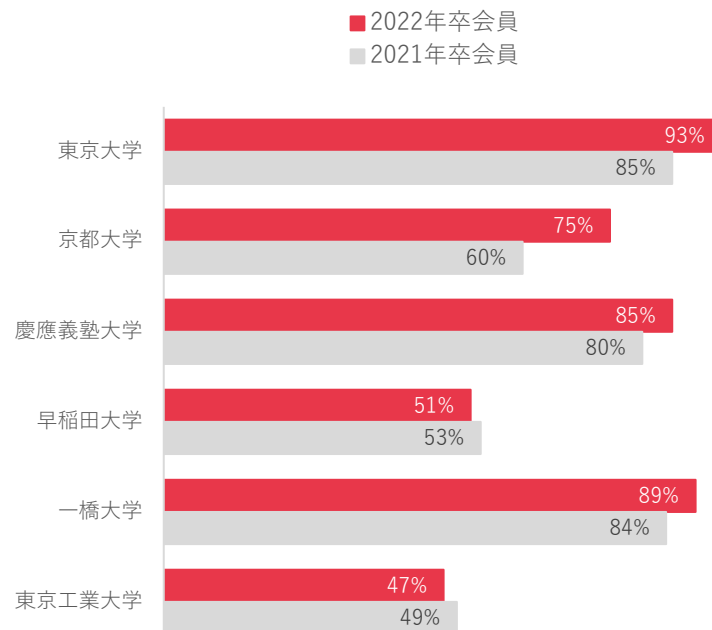
会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持している

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

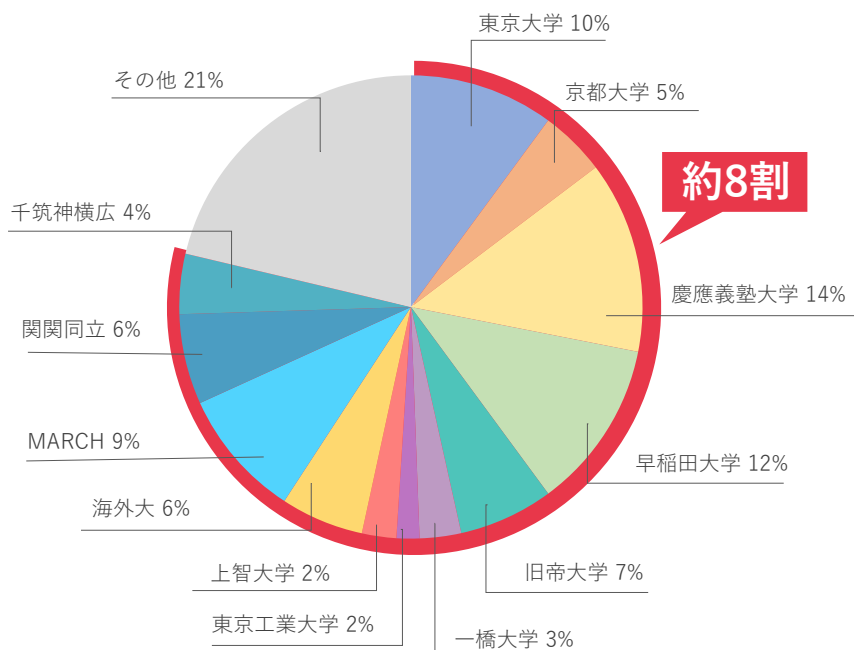


※出典：ハウテレビジョン。2020年4月末時点。2022年卒会員は当社予想値
分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数に基づく当社推定値

Liigaの会員属性

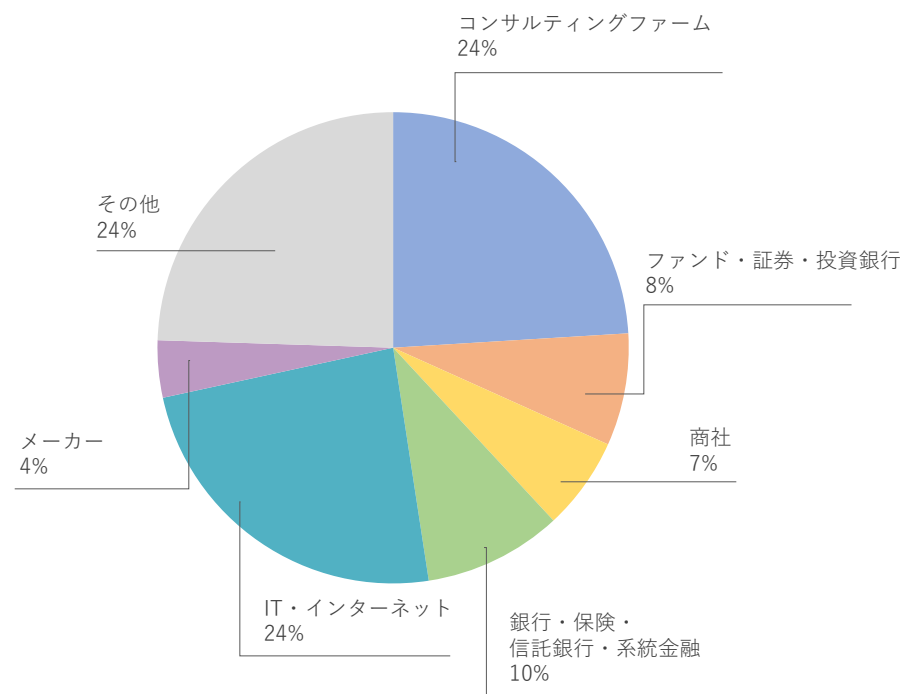
グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

Liiga 大学別分布



※出典：ハウテレビジョン。2021年4月末時点

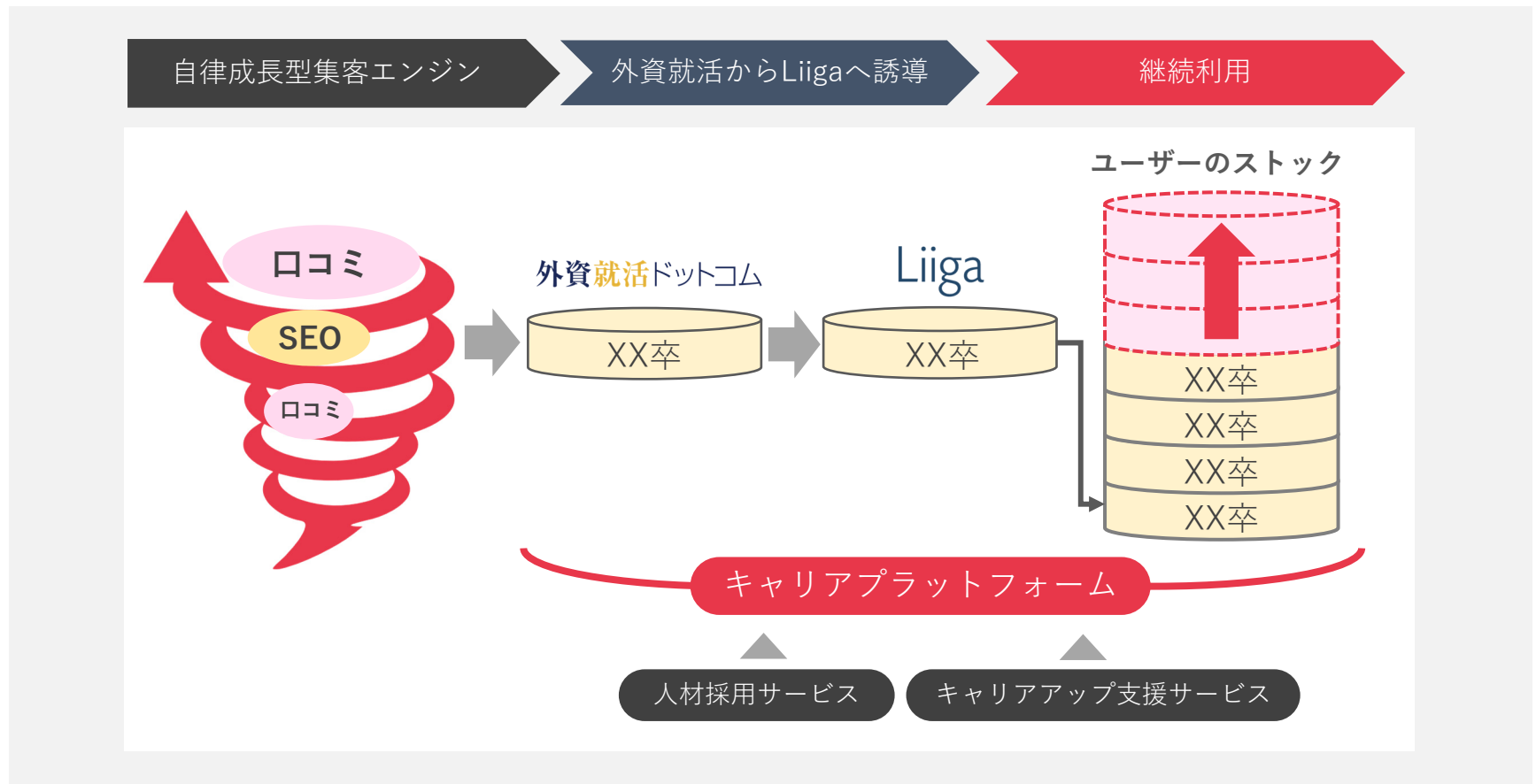
カテゴリ別会員数



※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

キャリアプラットフォーム事業の単一セグメントが売上・利益のすべてを占める
新卒向け「外資就活ドットコム」、若手社会人向け「Liiga」のブランドでサービス展開



※上記は例示のみを目的としています

2. 事業概要



事業概要：外資就活ドットコム（学生向け） 外資就活ドットコム

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

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）

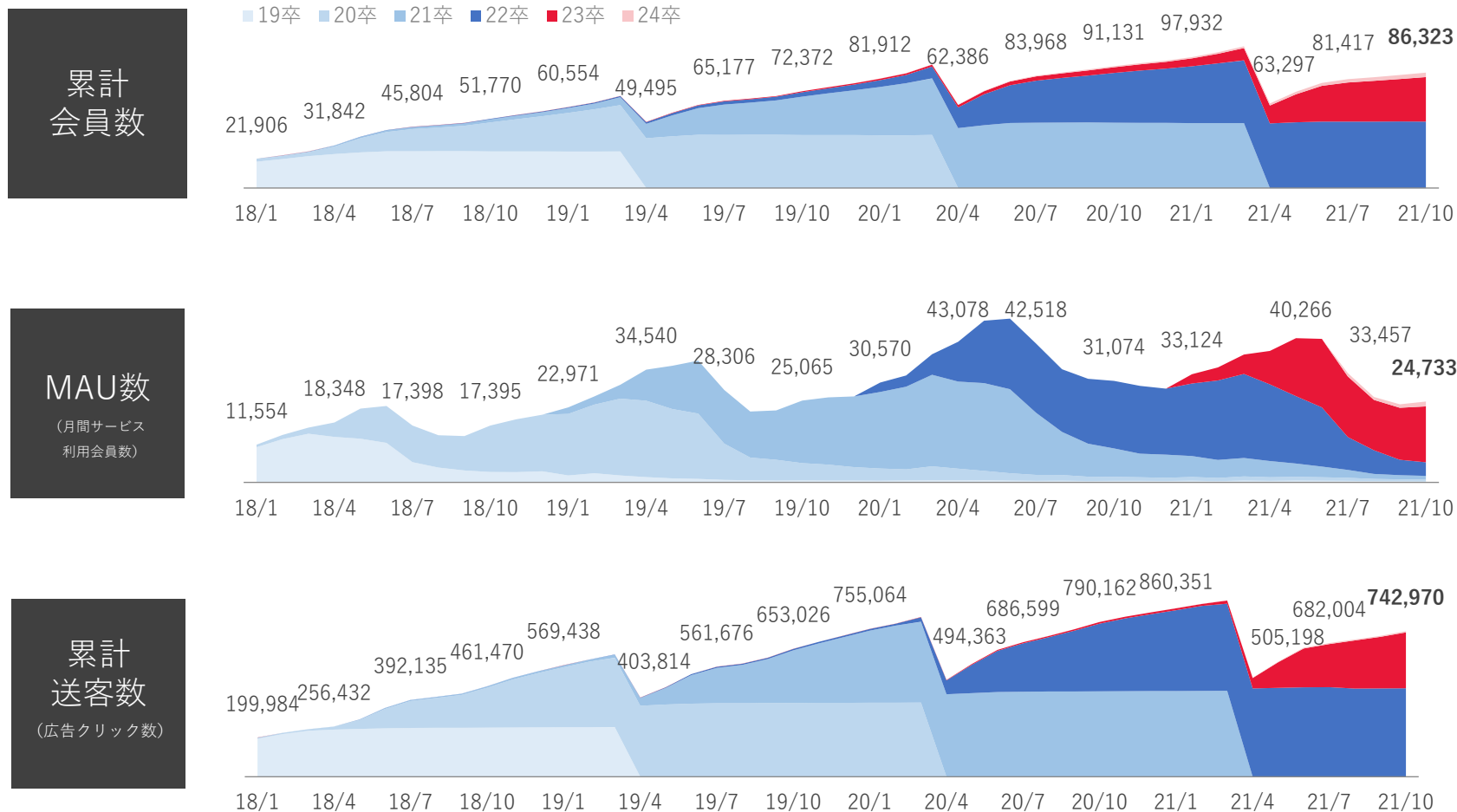
満足度平均 学生の質の満足度
7.9点 / 10点満点 7.9点 / 10点満点



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

事業概要：外資就活ドットコム（学生向け） 外資就活ドットコム

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

事業概要：Liiga（若手社会人向け）

Liiga

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

● 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>

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

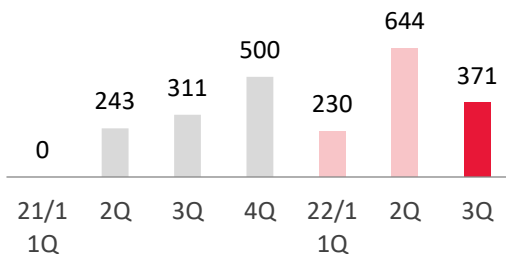


Liiga

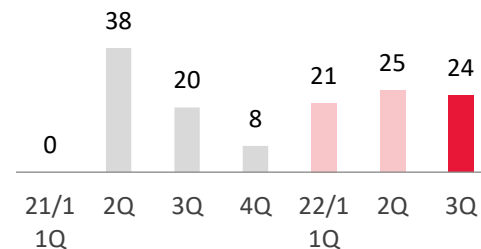
Abitus

PRESENCE 英語&中国語コーチングスクール

有料講座
参加者数
(人)



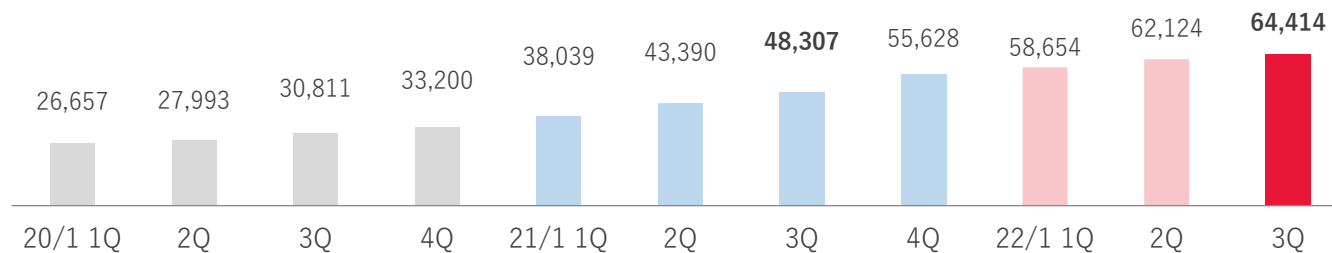
一人当たり
平均金額
(千円)



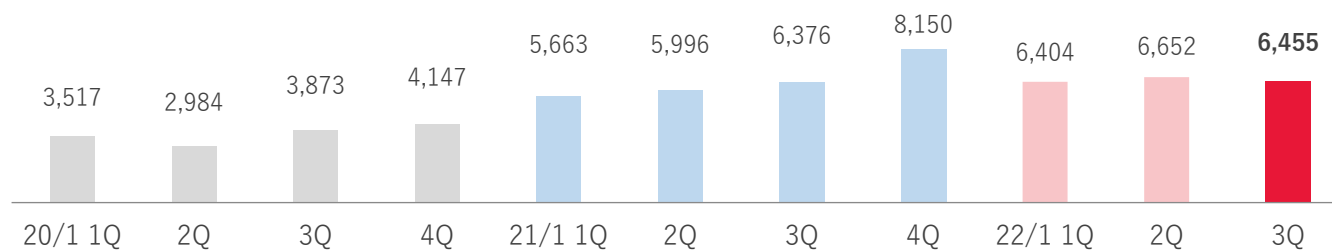
事業概要：Liiga（若手社会人向け）

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

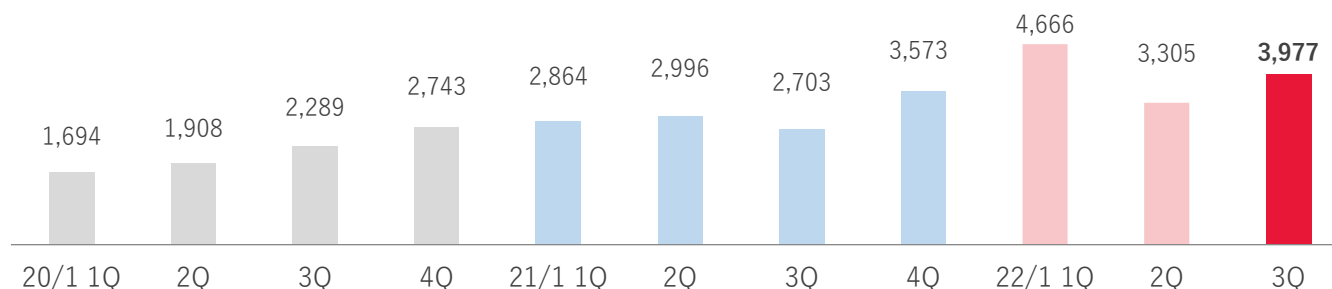
累積
会員数



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

3. 中期経営計画



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
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

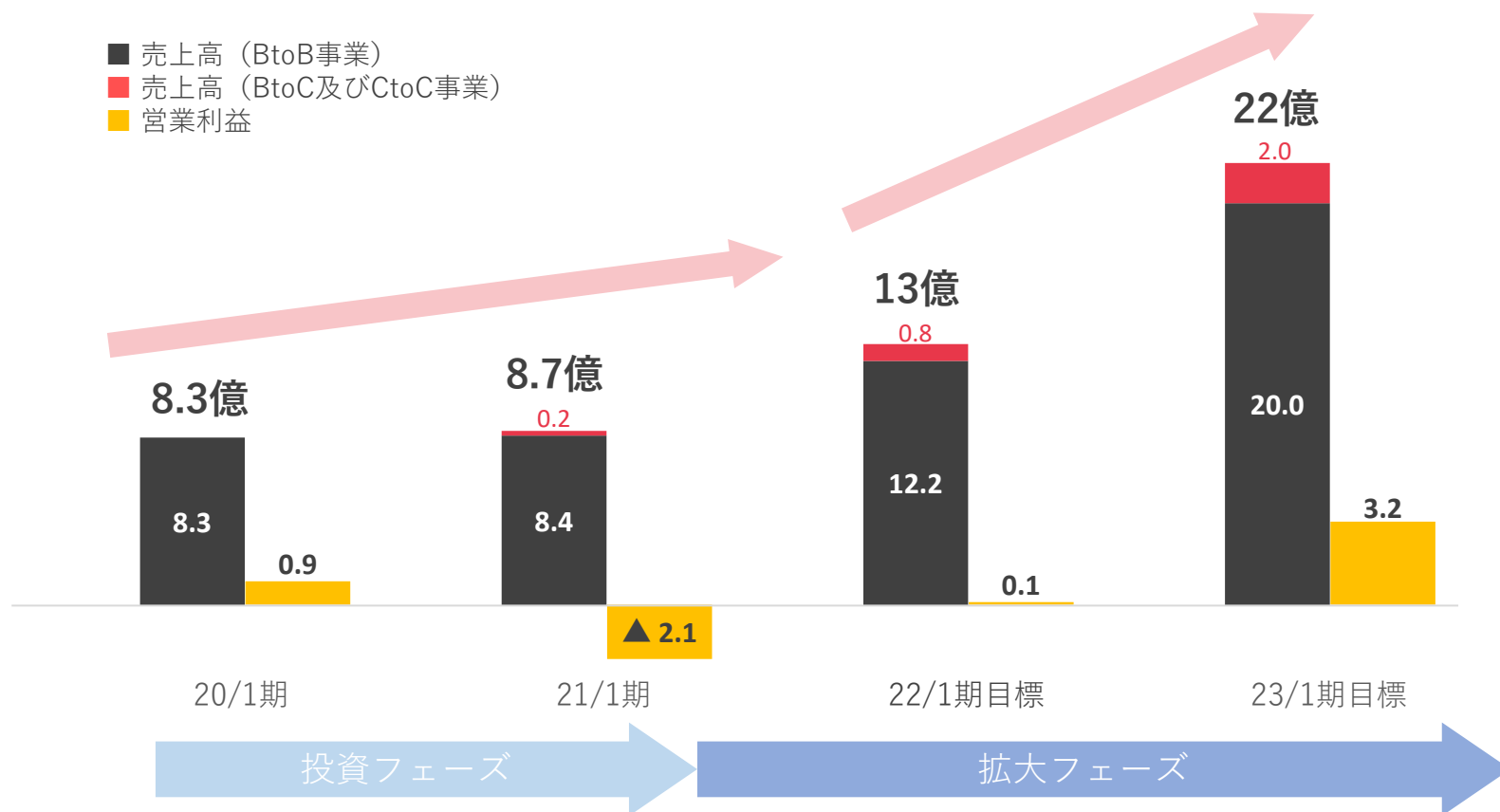
進捗

中期経営計画の最終年（23年1月期）での達成を目指している。中計2年目（22年1月期）において一定の成果（理系・エンジニア人材向けサービスの開始、新たなCtoCサービスのリリース、有料講座事業のラインナップ拡大）を達成しつつある

中期経営計画

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

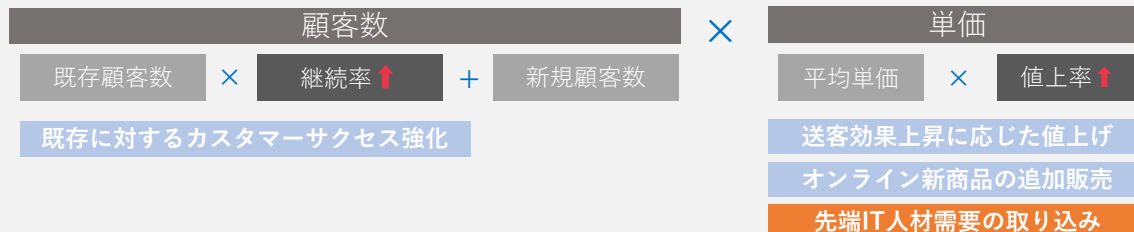


出典：22/1期予想は2021年3月10日発表「2020年1月期 決算短信」、23/1期予想は2020年3月11日発表「中期経営計画」に基づく

キャリアプラットフォーム事業：重点領域

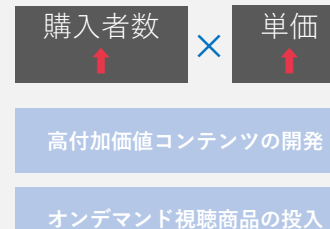
コーポレート向け（BtoB）事業

外資
就活



ユーザー向け事業 (BtoC及びCtoC)

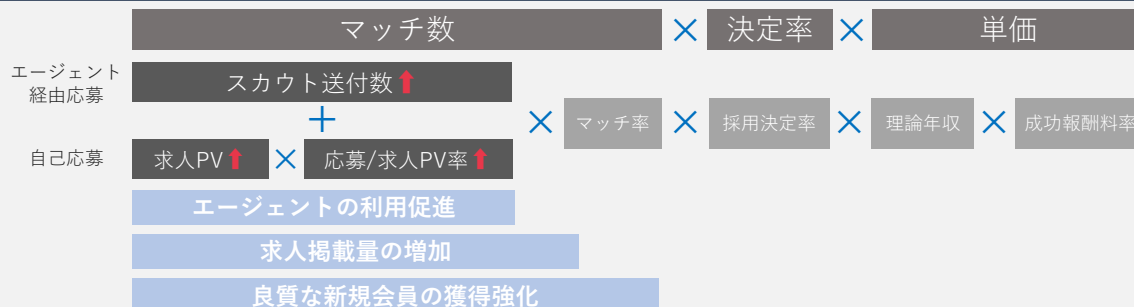
- ・有料講座事業
- ・知見共有PF



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：ビジネス職からIT職へ拡大

「外資就活ドットコム」が従来注力してきたビジネス職に加え、先端IT職へと事業ドメインを拡張

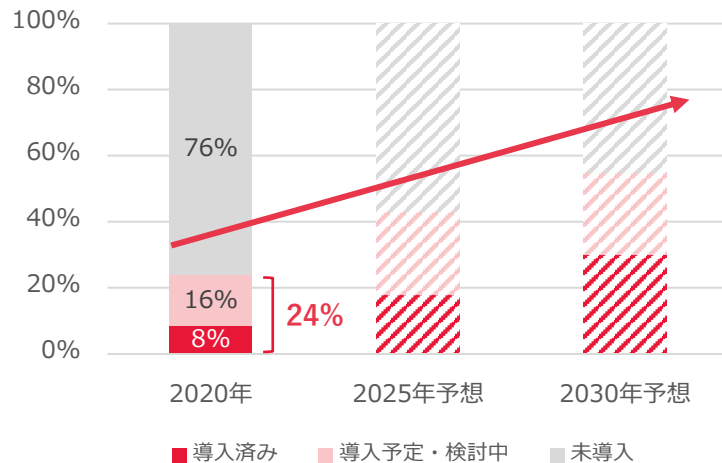
	先端IT職	+	ビジネス職
会員層	優秀理系学生層 (例：東工大、筑波大、地方旧帝理系、 上位私大理系など)	+	グローバルプロフェッショナル を目指す優秀学生層
求められる スキル	技術的バックグラウンド 高い情報処理・コーディング能力 (Python、C++経験など)	+	論理的思考能力 コミュニケーション能力 高い語学力
職種例	ハイクラスエンジニア データアナリスト/サイエンティスト 技術経営幹部候補など	+	戦略コンサルタント、 経営幹部候補、 インベストメントバンカーなど
顧客層	GAFAMに代表されるITサービス 外資系/日系メーカー スタートアップ/ベンチャーなど	+	金融機関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

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

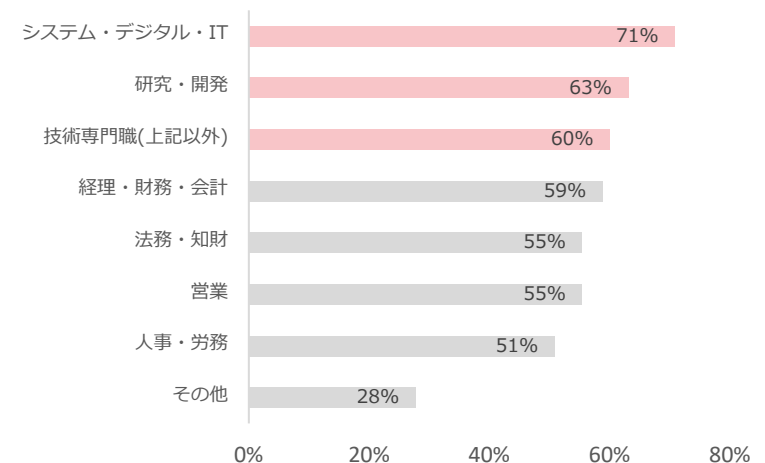
ジョブ型雇用の導入状況

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



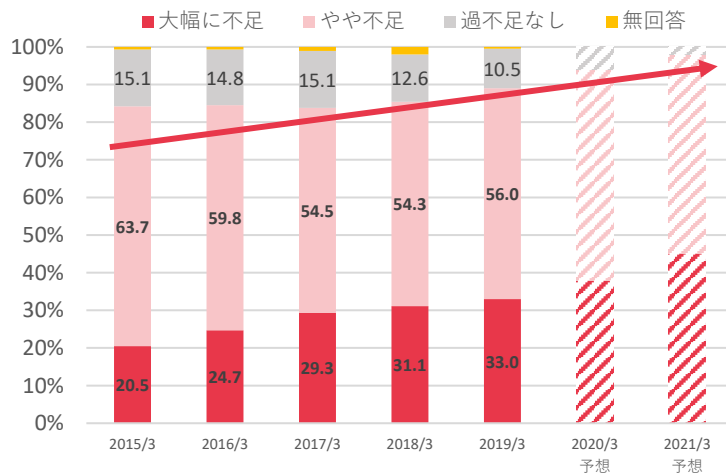
- 当社では創業以来プロフェッショナル職志向のユーザーを一貫して集客しており、企業の新たなジョブ型人材需要増加に対し、ビジネス職・エンジニア職共に最高水準の人材を送客可能

※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

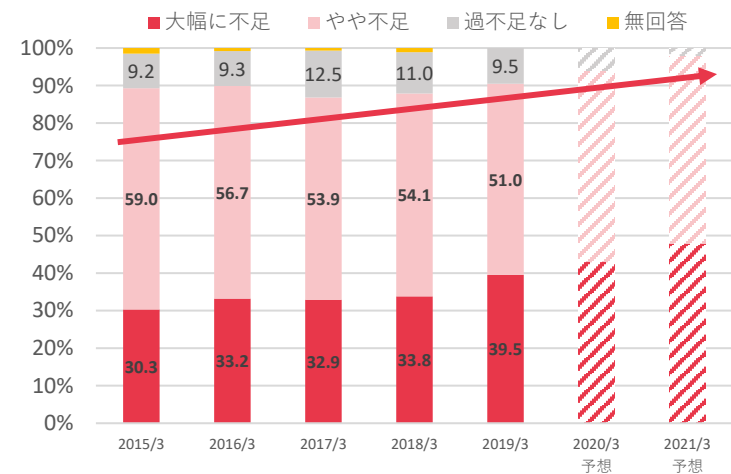
キャリアプラットフォーム事業：先端IT人材の強化

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の「ビジネス職」に加え、先端IT企業の「エンジニア職」が就職先の新たな選択肢に浮上

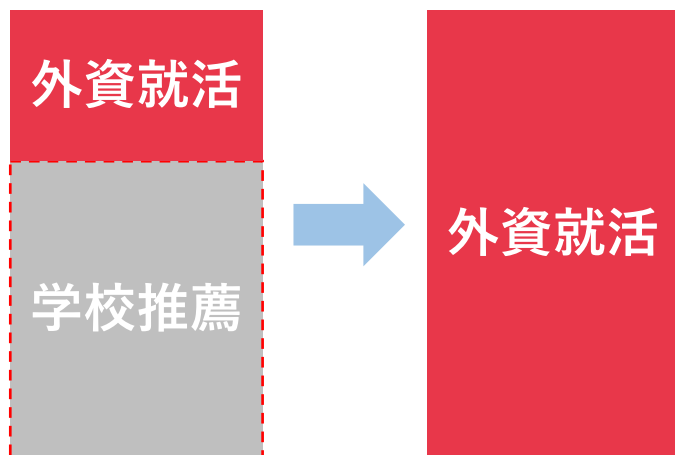
※出所：「IT人材白書2020」独立行政法人情報処理推進機構 社会基盤センター。JUAS / JEITA会員企業、民間データベース登録のユーザー企業等約900社に対する調査。2020/3及び2021/3は当社の市場見通しであり達成される保証はありません

キャリアプラットフォーム事業：先端IT人材の強化

学校推薦に依存度し、職業選択において適正に市場評価される機会が乏しかった理系学生にとって魅力的なサービスを提供することで、ユーザー層を拡大

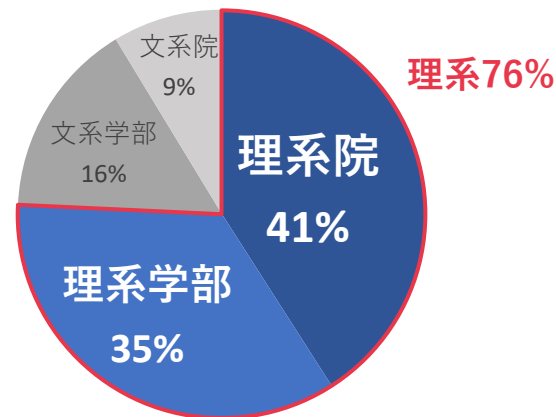
理系学生の就職活動

“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



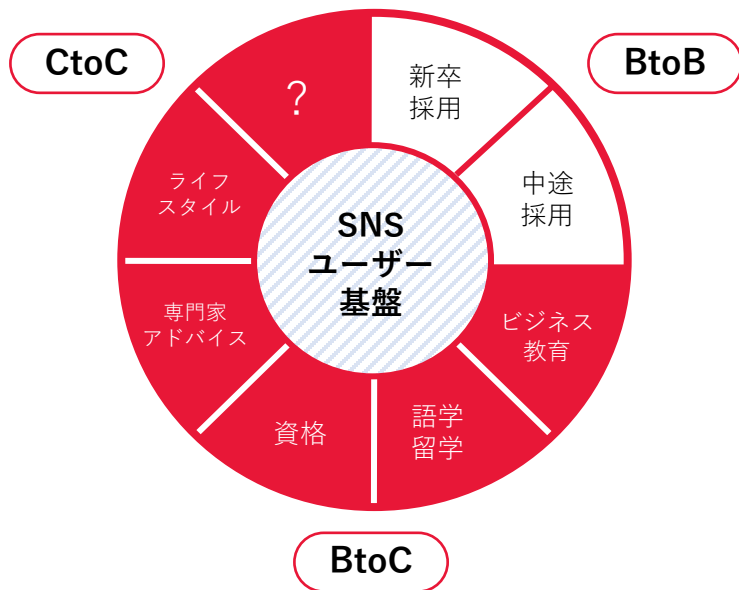
※出所：各大学開示資料、2020年3月末時点

- 「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・東工大・筑波大などは「先端IT人材」におけるユーザー数成長余地

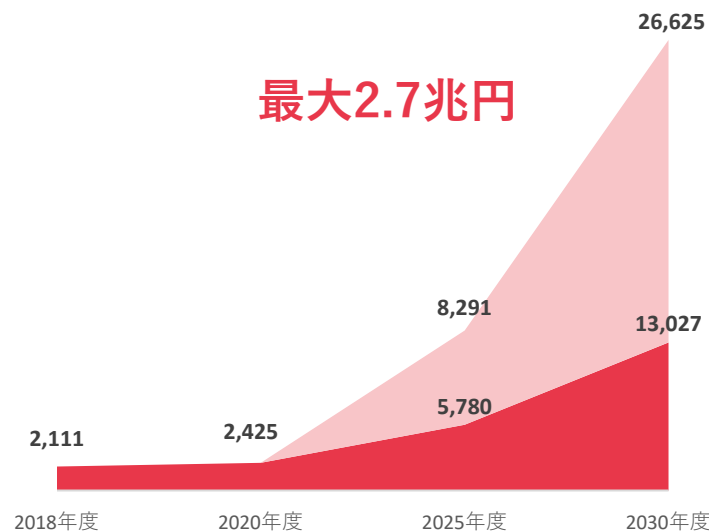
知見共有プラットフォーム：CtoCビジネスへの参入

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）



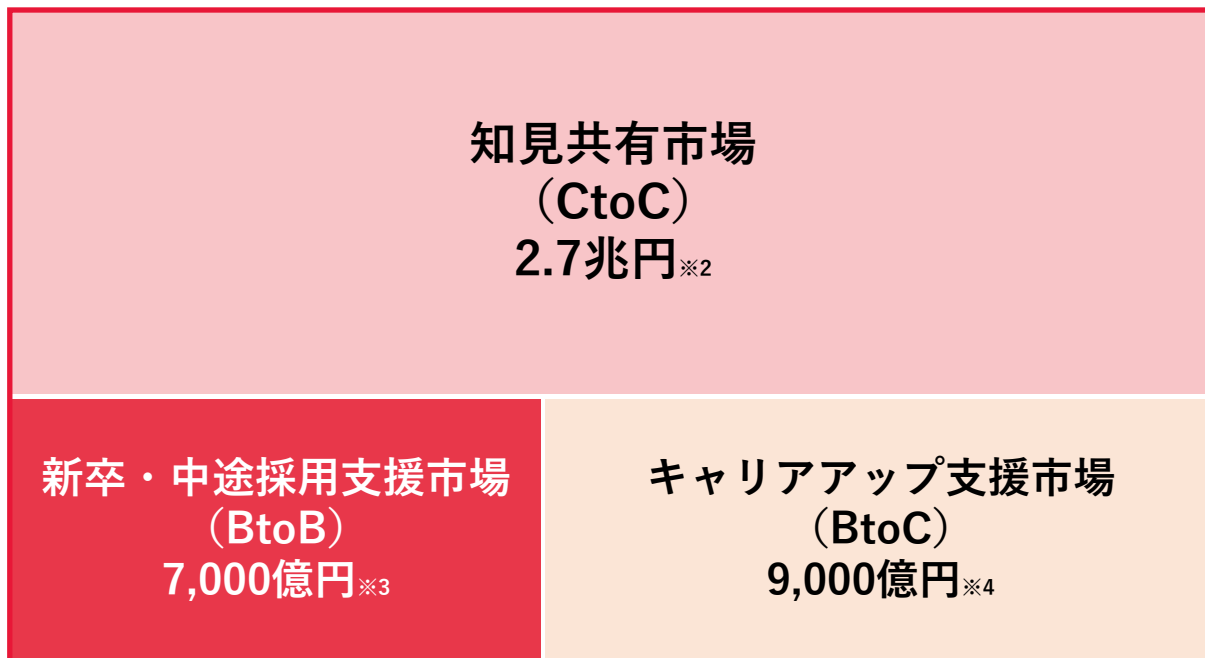
※出所：「シェアリングエコノミー関連調査 2020年度調査結果」株式会社情報通信総合研究所
知見共有市場の拡大を2030年にベースシナリオ（上記グラフの濃赤部分）では1.3兆円、強気シナリオ（上記グラフの薄赤部分）では2.7兆円規模と推定

- 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年にベータ版リリース済み。収益化に向けて機能改善・試験運用中

ターゲット市場の推定規模

新卒・中途採用市場（推定規模7,000億円）での安定成長を礎に、キャリアアップ支援市場（推定規模9,000億円）及び知見共有市場（推定規模2.7兆円）への事業展開を図る

合計規模 4.3兆円^{※1}



※1 Total Addressable Market（獲得できる可能性のある最大の市場規模）

※2 「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

※3 「新卒採用支援市場の拡大と展望（2021年）」（株式会社矢野経済研究所）と「平成30年度職業紹介事業報告書」（厚生労働省）の合計値

※4 「自己啓発に関する市場」三菱UFJリサーチ&コンサルティング

認識するリスクと対応策

当社の成長実現や事業計画の遂行に影響を与える可能性のある主なリスク及び対応策

主な事業等のリスク		影響度	発生可能性	発生時期
■ 少子高齢化について		大	中	長期
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 日本国内では少子高齢化が進んでおり、当社サービスを登録会員として利用する学生・若手社会人等の若年層の数は緩やかに減少している。当社サービスのターゲット層が減少基調に陥った場合は、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性 			
対応策	<ul style="list-style-type: none"> 新卒向け事業では、コンサルや投資銀行等のビジネス職に加え、エンジニア職へ拡大することでターゲット層におけるシェアを高める 中途向け事業では、BtoC/CtoC事業を拡大し、現状よりも年齢・学歴・所属業界等の点で多様な登録会員の取り込みを図る 			
■ 他社との競合について		大	中	中期
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社の事業領域においては大手企業を始めとして多くの事業者が事業の展開をしており、当社と同様のサービスを展開する事業者との競合激化や、競合事業者が提供するサービスに対し十分な差別化が図れなかった場合、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性 			
対応策	<ul style="list-style-type: none"> ハイクラス人材に特化したプラットフォームの構築や募集企業等の厳選等に取り組み、他の事業者が提供しにくい高品質な人材が集う独自のポジショニングを維持する 競争激化領域ではなく、当社が価値提供しやすい事業領域でサービス拡大を図る 			
■ 個人情報保護について		大	小	無特定
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社は多数のユーザー・取引先・従業員等の個人情報を保有。そのため、万が一個人情報の漏洩が発生した場合には、当社に対する損害賠償請求や社会的信用の失墜により、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性 			
対応策	<ul style="list-style-type: none"> 法令及び各種ガイドラインに基づく「個人情報保護規程」を定めて適切な管理を徹底 役職員教育、システムのセキュリティー監査実施、個人情報取り扱い状況の監査実施、プライバシーマーク取得などによる管理体制強化 情報漏洩保険への加入 			
■ 特定サービスへの依存について		大	小	無特定
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社のキャリアプラットフォーム事業は「外資就活ドットコム」に大きく依存した事業となっている。同サービスに支障が生じた場合には、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性 			
対応策	<ul style="list-style-type: none"> 「外資就活ドットコム」のサービス提供に支障が生じないよう、運用状況のモニタリング及びバックアップ体制を構築 「外資就活ドットコム」のコンテンツ価値向上に努め、競合企業サービスとの差別化を図る 「Liiga」などの派生サービス及び新サービスを積極的に開発・拡大し事業の多様化を図る 			

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋しています。その他リスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照下さい。

新型コロナウイルスによる影響

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、メガベンチャー等）
- 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。

本資料の更新予定について

事業年度末より3ヶ月以内（毎年4月頃）の開示を予定しています。

なお事業計画や事業内容に重大な変更が発生した場合には、上記に関わらず更新を行います。

【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/>