

# HowTelevision

## 2022年1月期 通期 決算説明資料

2022年3月9日  
株式会社ハウテレビジョン

# 目次

1. 会社概要

2. 22/1期 決算概要

3. 23/1期 事業計画

4. 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
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*	: 57人 (2022年2月末時点)
運営サービス	: 外資就活ドットコム、Liiga、Mond

## 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市場上場
- 2022年 グロース市場移行

\*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

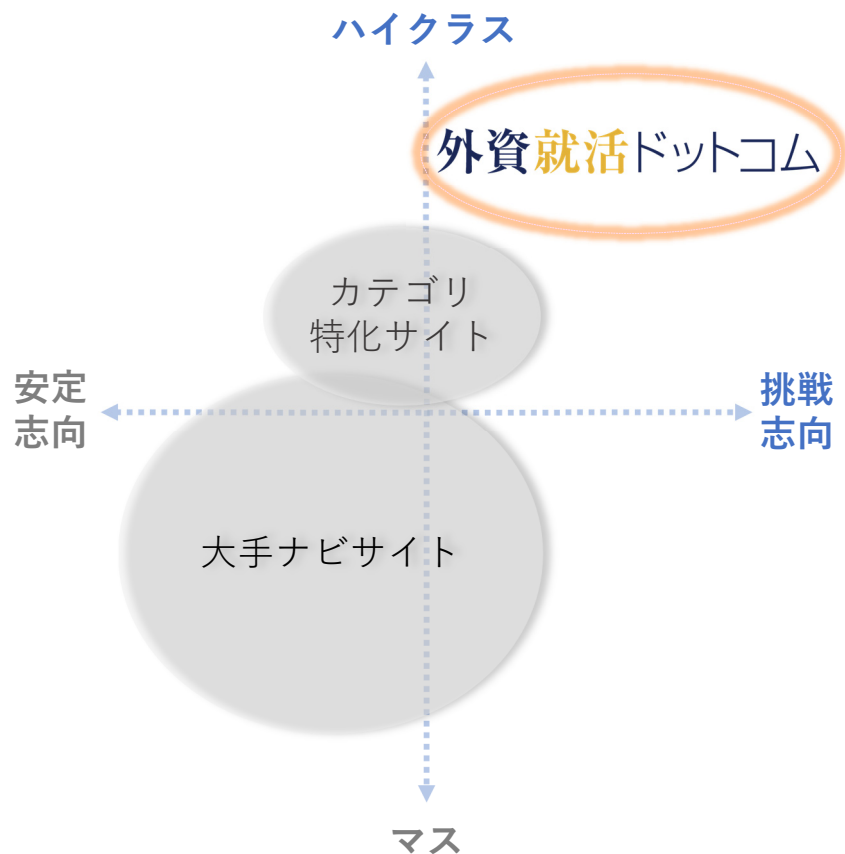


# サービスのポジショニング

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

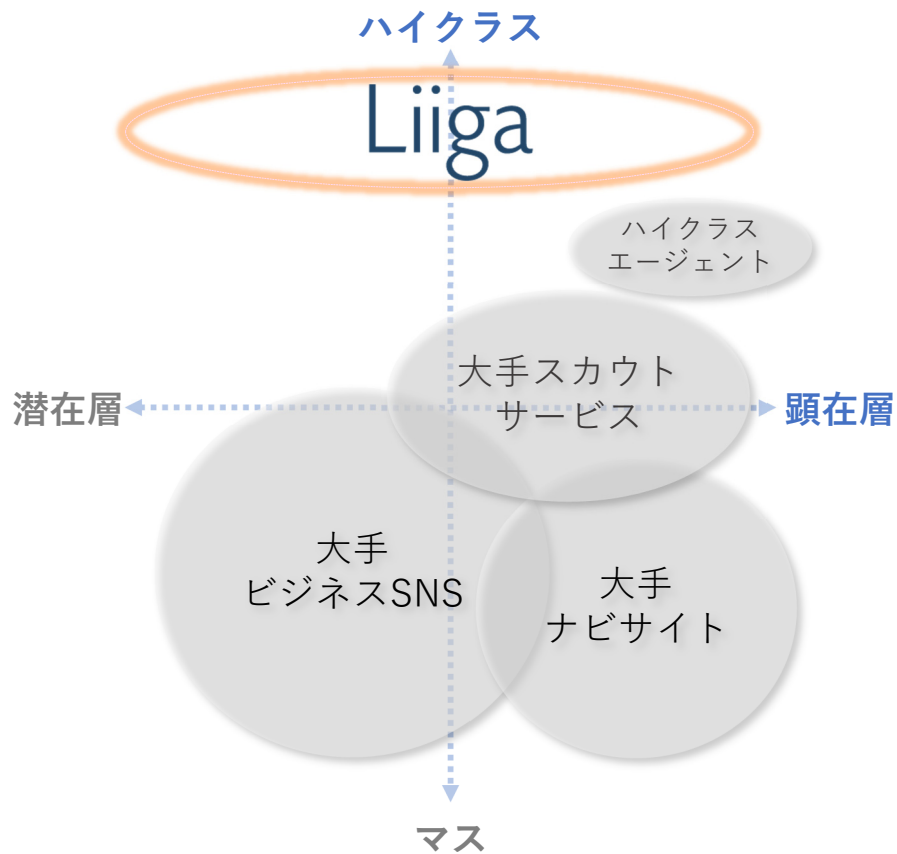
## 新卒領域：外資就活ドットコム

挑戦志向の高い難関大学生



## 中途領域：Liiga (リーガ)

キャリアアップ志向の高い若手社会人



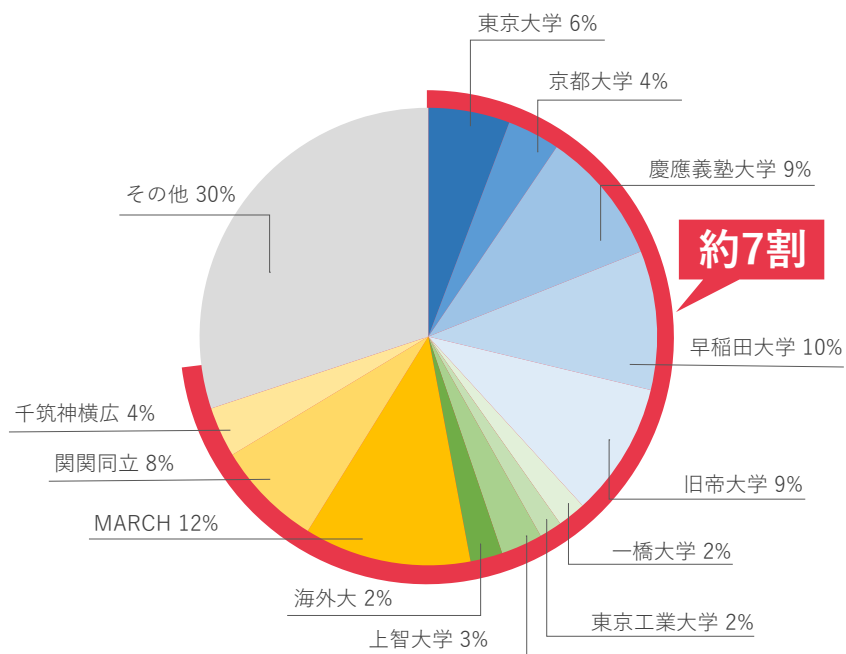
※上記は例示のみを目的としています

※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

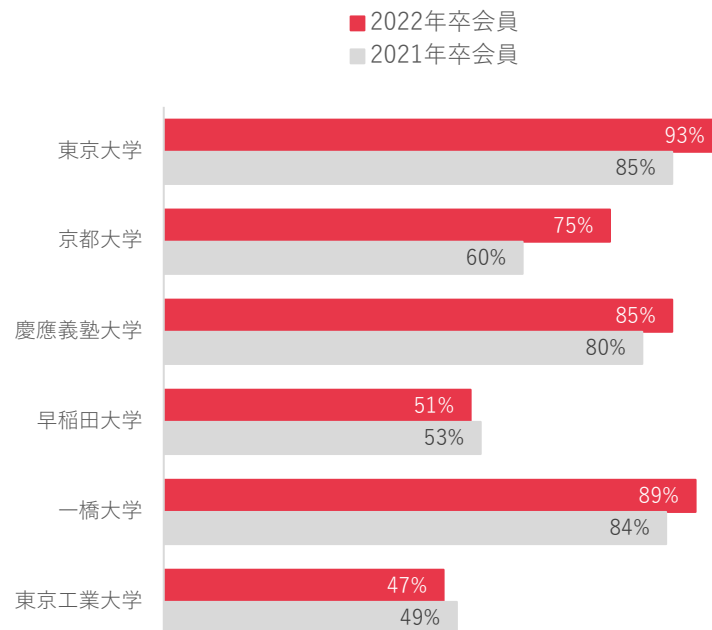
会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持

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

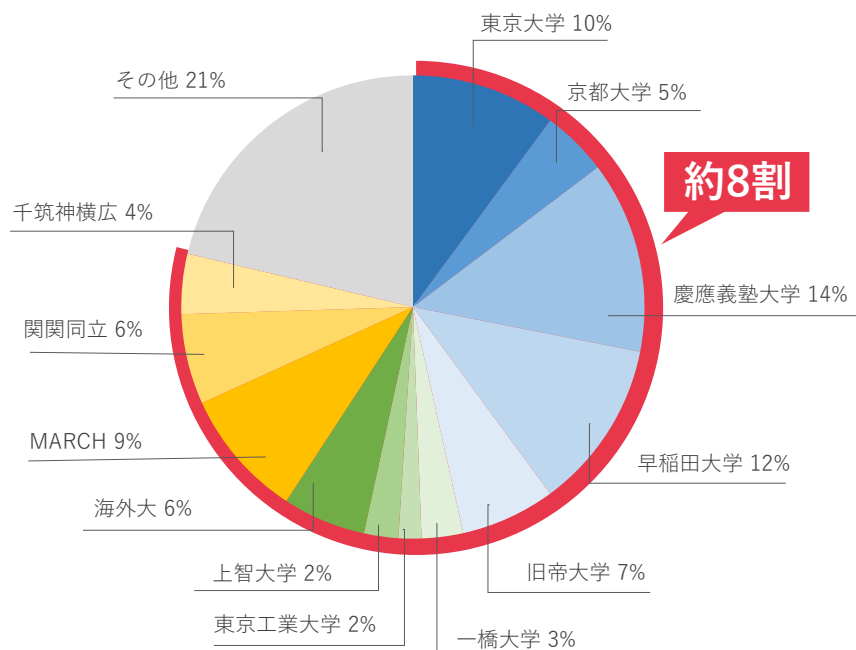


※出典：ハウテレビジョン。2021年4月末時点。2022年卒会員は当社予想値  
分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数に基づく当社推定値

# Liigaの会員属性

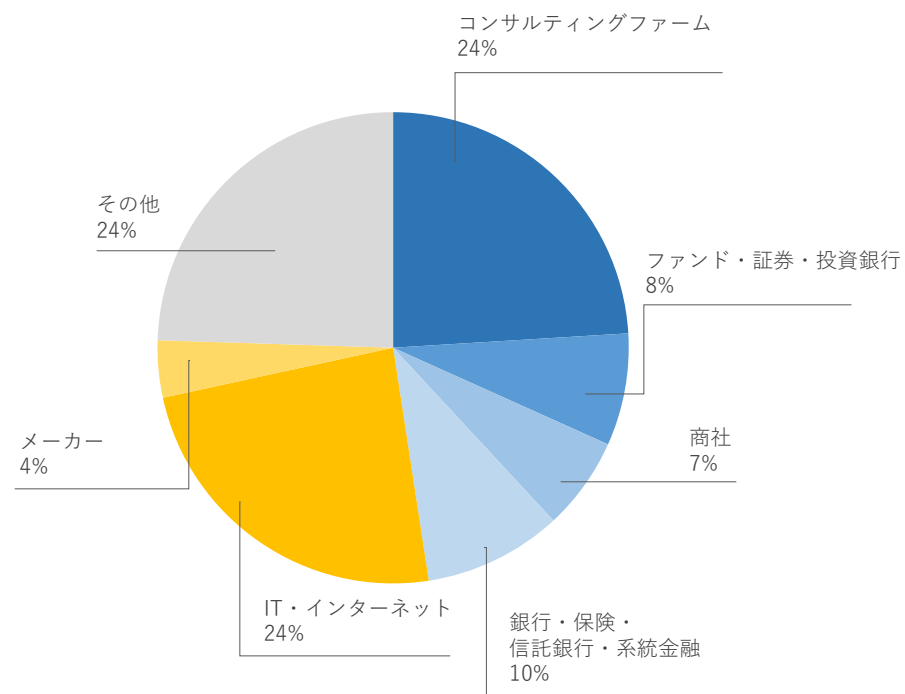
グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

## Liiga 大学別分布



※出典：ハウテレビジョン。2021年4月末時点

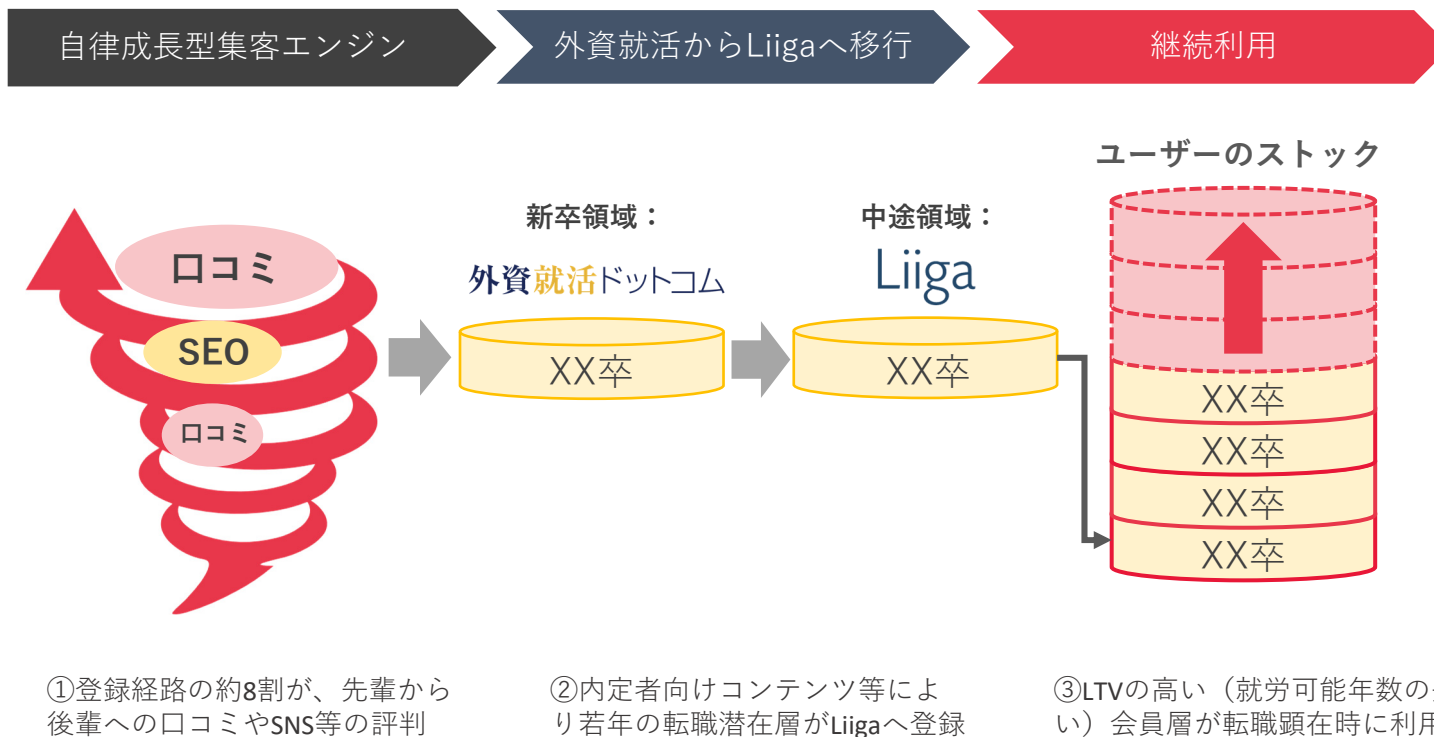
## カテゴリ別会員数



※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

# 独自のプラットフォーム：会員獲得

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

学生から社会人まで、ユーザーのキャリアを通じて利用できるプラットフォームを運営  
採用企業・エージェント (toB)・登録会員 (toC)からの料金支払が収益源となっている



## 2. 22/1期 決算概要



# 通期及び第4四半期実績

新卒事業・中途事業ともに前年比で高い売上成長を達成  
コストコントロールが奏功し、利益は期初計画を大幅に上回る結果に

単位：百万円	22年1月期 第4四半期 (21年11月-22年1月)			22年1月期 通期 (21年2月-22年1月)			22年1月期 期初計画 (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	期初計画	進捗率
売上高	343	206	+66%	1,144	868	+32%	1,301	88%
-新卒(外資就活)	258	177	+46%	896	724	+25%	1,025	87%
-中途(Liiga)	85	29	+191%	248	142	+75%	276	90%
-その他	0	0	—	0	2	—	0	—
費用(原価+販管費)	263	325	▲19%	1,097	1,083	+1%	1,291	85%
営業利益	80	▲118	—	47	▲215	—	10	467%
経常利益	78	▲120	—	45	▲218	—	7	638%
当期純利益	115	▲112	—	79	▲235	—	2	3,969%

※期初計画は、2021年3月10日開示の決算短信に記載の業績予想値

# 通期及び第4四半期実績：費用の内訳

費用は期初計画の85%で着地  
黒字化達成のため外注費・本社費用を中心に費用節減

単位：百万円	22年1月期 第4四半期 (21年11月-22年1月)			22年1月期 通期 (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	達成率
原価・販管費合計	263	325	▲62	1,097	1,083	+14	1,291	85%
-人件費	146	166	▲20	596	543	+53	658	91%
-外注費	38	72	▲34	205	248	▲43	336	61%
-本社費用	30	25	+5	104	111	▲7	125	83%
-減価償却費	21	18	+3	75	60	+15	70	107%
-広告宣伝費	7	17	▲10	34	37	▲3	34	100%
-その他	21	27	▲6	83	84	▲1	68	122%

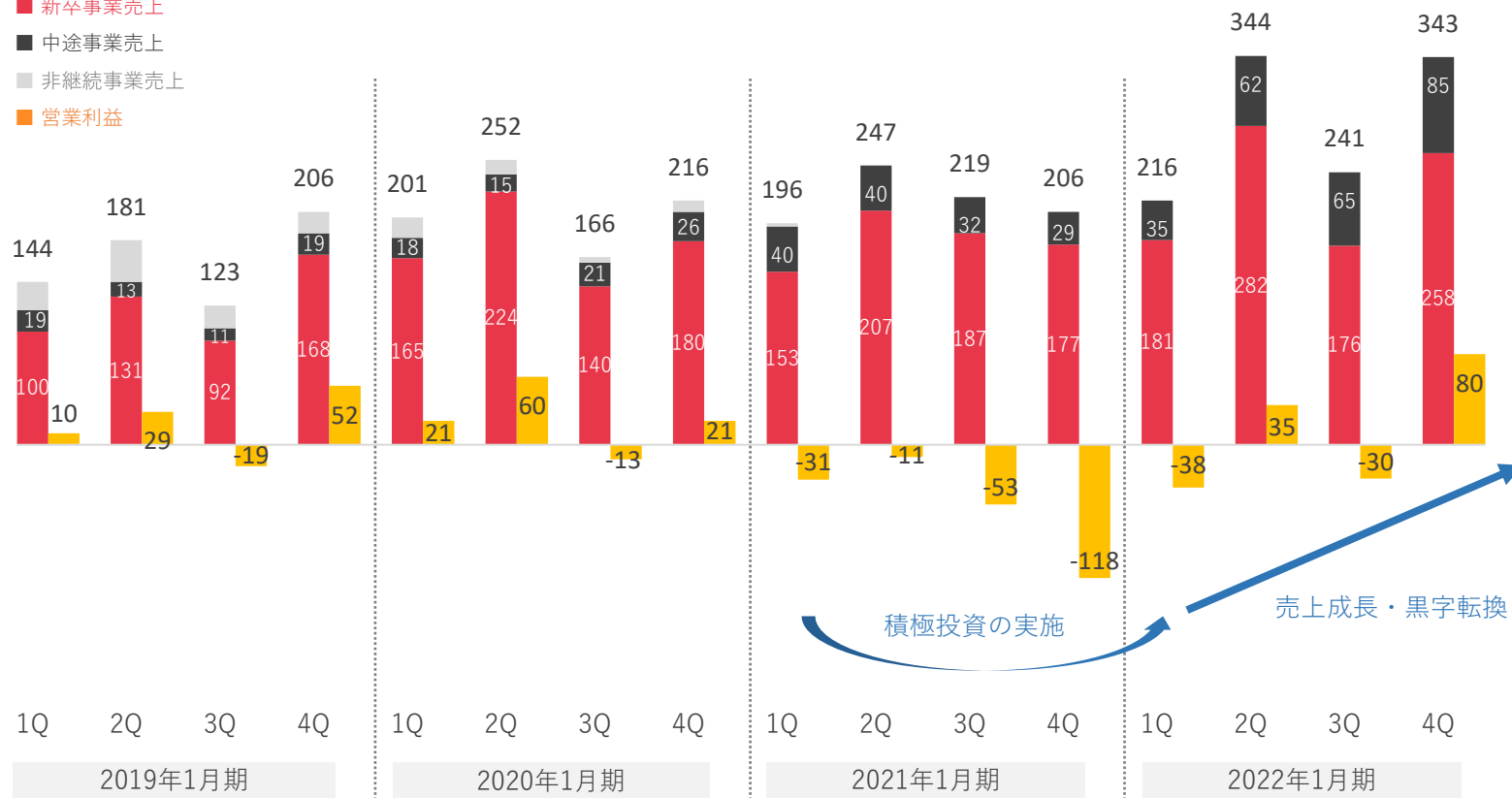
※本社費用には地代家賃・光熱費・租税公課等を含む。外注費は支払報酬料・支払手数料。その他には通信費・販売促進費等を含む。

# 四半期別：売上高・営業利益の推移

2022年1月期は通期・各四半期の過去最高売上を更新し、黒字転換を達成  
 売上の季節性はコロナ前（2020年1月期以前）に類似

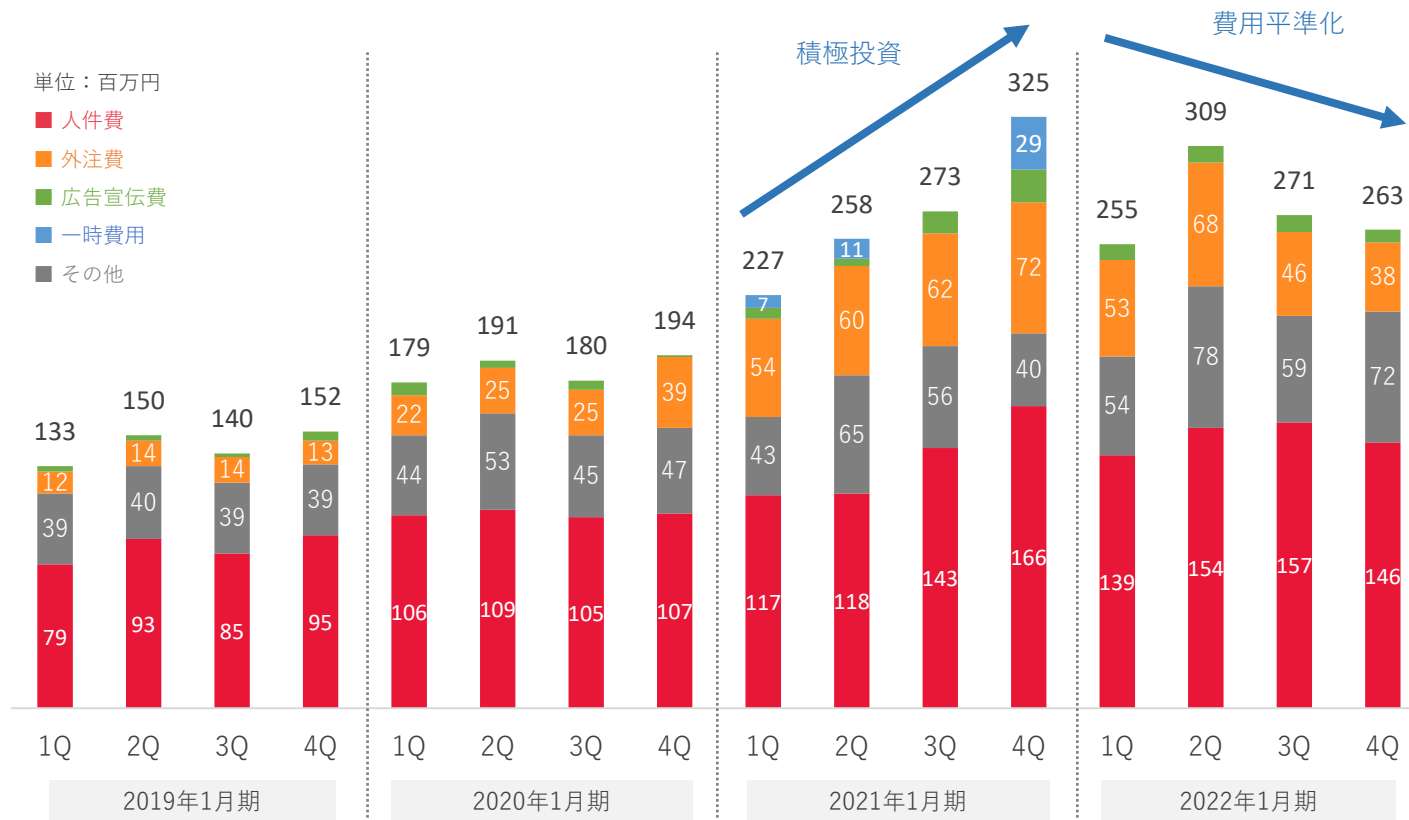
単位：百万円

- 新卒事業売上
- 中途事業売上
- 非継続事業売上
- 営業利益



# 四半期別：費用の推移

21/1期の成長投資に伴う費用増加をこなし、22/1期は利益の出やすいコスト構造に転換



# 四半期別：従業員数の推移

22/1期は期初計画通り60人前後での推移に

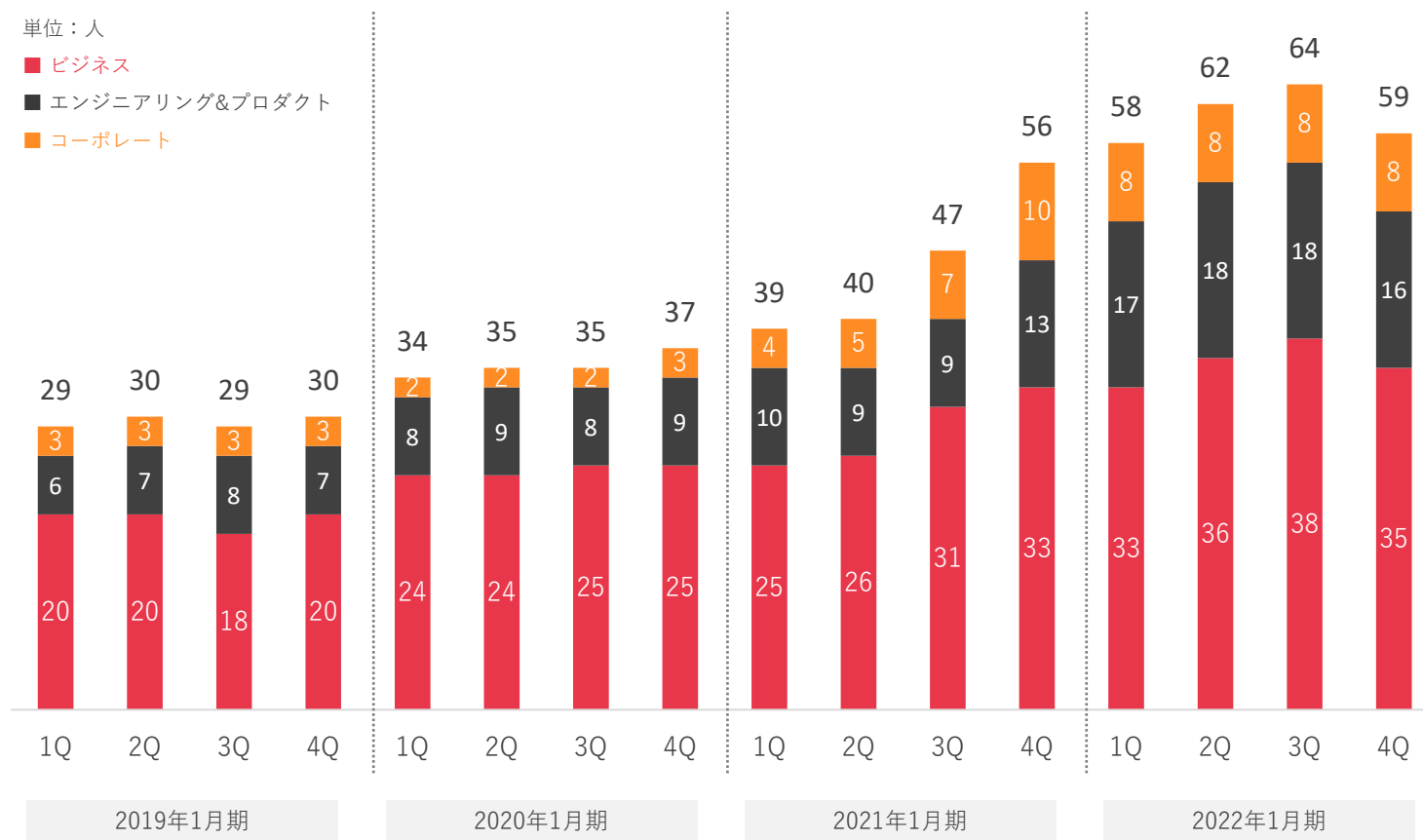
23/1期はビジネス及びエンジニアリング領域での人員増強を予定

単位：人

■ ビジネス

■ エンジニアリング&プロダクト

■ コーポレート



※従業員数には正社員及び契約社員を含み、派遣社員・業務委託・アルバイトは含まない。

# 3. 23/1期 事業計画





## 23/1期：事業計画

23/1期は売上高17億円（新卒事業+45%、中途事業+62%）、営業利益3億円目標  
コストコントロールを継続し、営業利益率の向上を目指す

単位：百万円	21年1月期 (20年2月-21年1月)		22年1月期 (21年2月-22年1月)		23年1月期 (22年2月-23年1月)	
	実績	増減率	実績	増減率	計画	増減率
売上高	868	+4%	1,144	+32%	<b>1,700</b>	+49%
-新卒 (外資就活)	724	+12%	896	+25%	<b>1,300</b>	+45%
-中途 (Liiga)	142	+168%	248	+75%	<b>400</b>	+62%
-その他	2	—	0	—	<b>0</b>	—
費用 (原価+販管費)	1,083	+46%	1,097	+1%	<b>1,400</b>	+27%
営業利益	▲215	—	47	—	<b>300</b>	+542%
営業利益率	—	—	4.1%	—	<b>17.6%</b>	—
経常利益	▲218	—	45	—	<b>280</b>	+527%
当期純利益	▲235	—	79	—	<b>230</b>	+190%

# 23/1期：費用計画

- ① 中期的な事業成長を支える人的資本の獲得（社員・業務委託）
- ② 顧客の認知拡大を企図したマーケティング展開（広告宣伝・販売促進）
- ③ 全社生産性を向上させる業務システム/DX化（通信費等）に重点投資

単位：百万円	21年1月期 (20年2月-21年1月)		22年1月期 (21年2月-22年1月)		23年1月期 (22年2月-23年1月)	
	実績	増減額	実績	増減額	計画	増減額
原価・販管費合計	1,083	+340	1,097	+14	<b>1,400</b>	+303
-人件費	543	+141	596	+53	<b>700</b>	+104
-外注費	248	+150	205	▲43	<b>250</b>	+45
-本社費用	111	+21	104	▲7	<b>125</b>	+21
-減価償却費	60	+55	75	+15	<b>80</b>	+5
-広告宣伝費	37	+17	34	▲3	<b>50</b>	+16
-その他	84	▲44	83	▲1	<b>195</b>	+112

※本社費用には地代家賃・光熱費・租税公課等を含む。外注費は支払報酬料（業務委託費）・支払手数料。その他には通信費・販売促進費等を含む。

# 23/1期：重点施策

23/1期は戦略的なマーケティング展開により、顧客層の大幅な拡大を目指す

## 新卒事業

### 掲載型・イベント（採用企業向け）

顧客数

既存顧客数 × 継続率 ↑ + 新規商談数 ↑ × 成約率

カスタマーサクセス拡充

戦略的なマーケティング展開

ジョブ型・即戦力採用企業の深耕

日系大手・メガベンチャーの開拓

×

単価

平均単価 × 値上率 ↑

課題解決型提案による価値最大化

女性/理系採用特化商品等の充実

### 配信型（採用企業向け）

顧客数 ↓ × 単価 × DMスカウト利用数 ↓

メガベンチャーの深耕

ライトプランの導入

配信型商品の利用促進

スカウトイベントの開催

## 中途事業

### 掲載型・イベント（採用企業向け）

顧客数

既存顧客数 + 新規商談数 ↑ × 成約率 ↑

戦略的なマーケティング展開

×

単価

### 成功報酬型（採用企業・転職エージェント向け）

マッチ数

エージェント経由応募

スカウト送付数 ↑

PV経由自己応募

自己応募数 ↓

+ マッチ率 ↑

×

決定率 ×

単価

年収 × 成功報酬料率

利用企業・エージェントの増加

求人掲載量の増強

良質な新規会員の獲得強化

### 教育コンテンツ販売（ユーザー向け）

コンテンツ購入数

Liiga会員数 ↑ × 購入率

×

単価

オンデマンド視聴商品の投入

Liiga会員数の増加

# 4. 事業概況



# 事業概況

2月には日系企業に限定したイベントを初めて開催  
日系大手及びメガベンチャー企業群の顧客層拡大に取り組んでいる

## ● “Job Discovery ONLINE 2月”の開催

- 2022年2月26日～28日にオンライン形式で実施
- 外資就活ドットコム初の日系トップ企業向けイベント
- 総合商社、政府系金融、総合ITベンダー、大手デベロッパー、スーパーゼネコン、消費財メーカー等の日系トップ企業の他、メガベンチャーなどの企業群が参加

## ● リニューアルされた“スカウト”サービスの好調

- 2021年10月にリリースされた「理系スカウト」を始めとする当社のダイレクト・リクルーティング・サービスの受注が4Qから好調
- 母集団形成後が終わった就活後半戦の時期から、ポイントで優秀学生にアプローチしたい企業需要に好評

<https://st.gaishishukatsu.com/lp/rikei-scout>

**JOBDISCOVERY ONLINE**

いま知りたいこと、すべて開きます

外就初・日系トップ企業にフォーカスした合同説明会。  
本選考前のいま知りたいことを、各企業の採用担当へ直接インタビュー！

**2022.2.26(sat)-28(mon)**

MITSUBISHI CO. FUJITSU YAHOO! JAPAN FAST RETAILING 三井不動産 MITSUBI FUDOSAN 日本郵船 and more!

**JOBDISCOVERY ONLINE** 参加企業

MITSUBISHI CO. 三菱地所 DBJ FUJITSU YAHOO! JAPAN FAST RETAILING

三井不動産 MITSUBI FUDOSAN JICA 国際協力銀行 日本郵船 ESTEE LAUDER 大林組 Deloitte. デロイト トーマツ

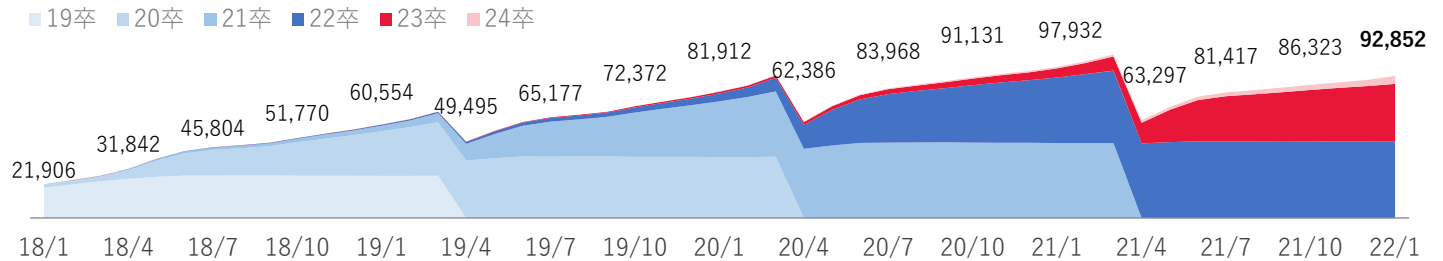
Simplex Inc. SIGMAXYZ MIZUHO パルシステム REVAMP TOTO for Startups, Inc.

伊藤忠エクス tcs 伊藤忠エクス SHIFT Sun\* LAYERS CONSULTING CUC

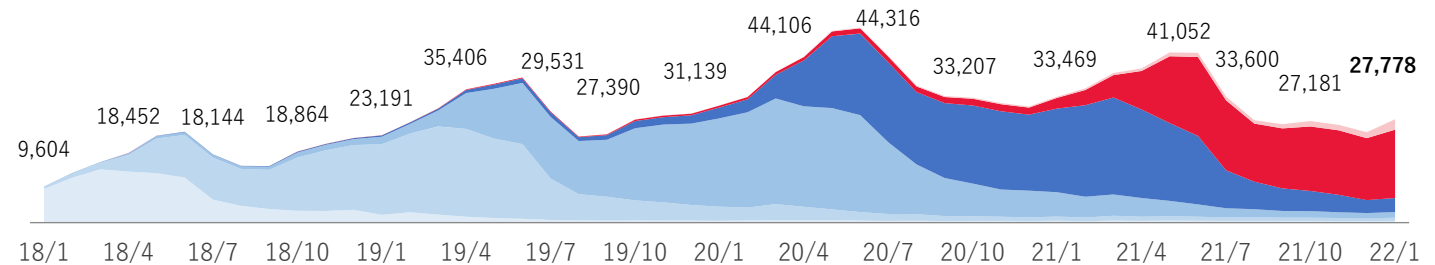
# 新卒事業：KPI

22卒は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が、23卒は、21卒対比では会員数・送客数は上回って堅調に推移した

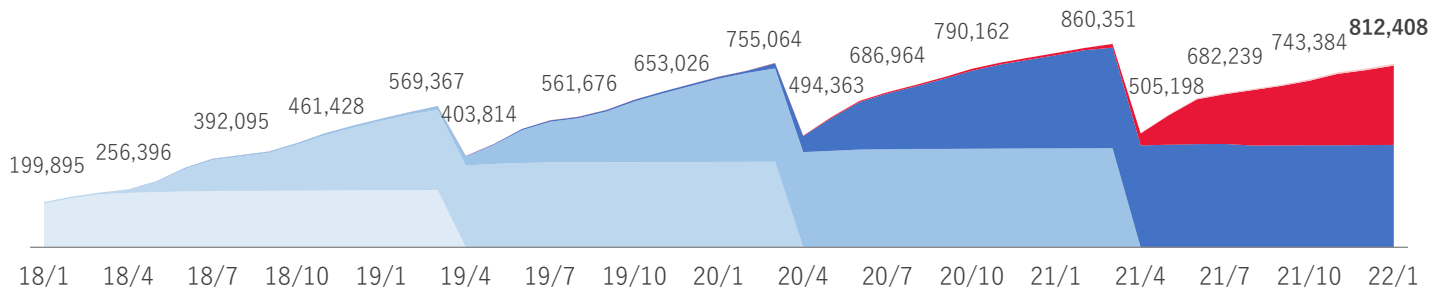
累計  
会員数



MAU数  
(月間サービス  
利用会員数)



累計  
送客数  
(広告クリック数)



※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

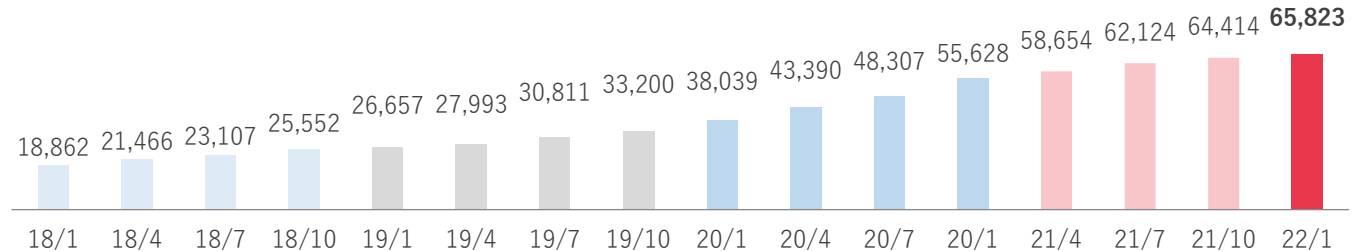
※累計送客数：広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない

# 中途事業：KPI

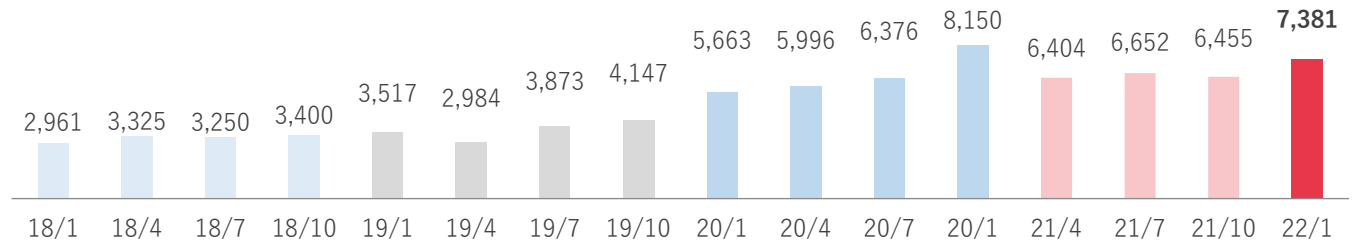
会員数・マッチング数共に前年同期を大幅に上回って推移

MAU数はイレギュラーな増加のあった昨年4Q対比では下回るが、年を通じては堅調に推移

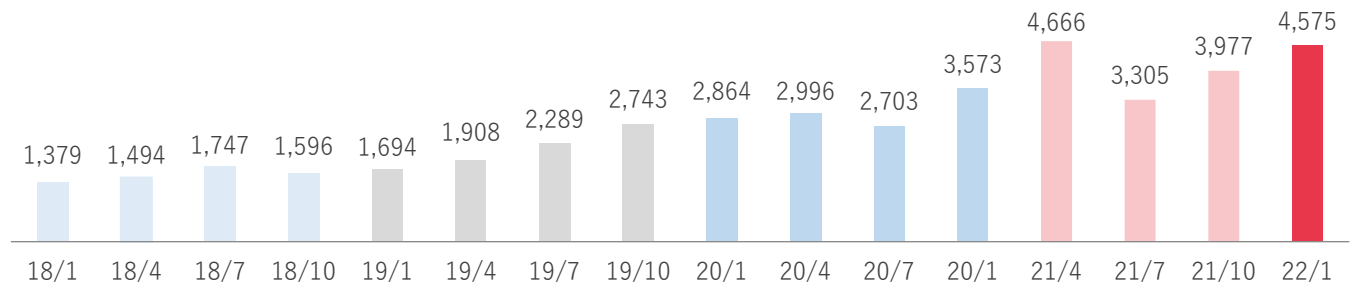
累積  
会員数



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/>