

# HowTelevision

## 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2022年4月26日

株式会社ハウテレビジョン

# CONTENTS

**001** 会社及び事業概要

**002** 事業計画及び成長可能性

**003** Appendix

# 001 会社及び事業概要

# 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\*

55人 (2022年3月末時点)

### 運営サービス

外資就活ドットコム / Liiga / Mond

\*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

## 主な沿革

### 2010

会社設立

### 2010

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

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

東京証券取引所マザーズ市場上場

### 2022

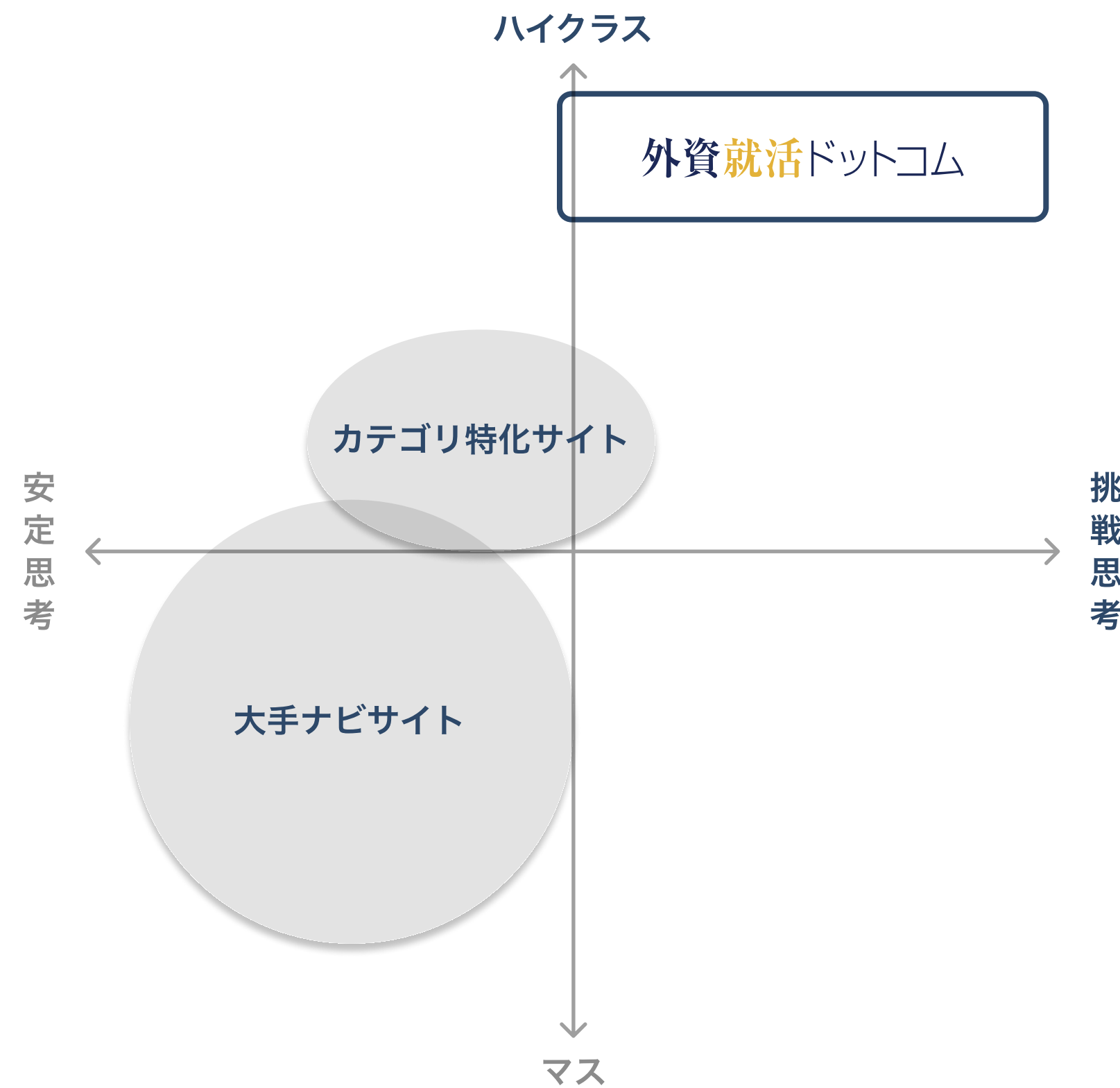
グロース市場へ移行

# 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

## 新卒サービス：外資就活ドットコム

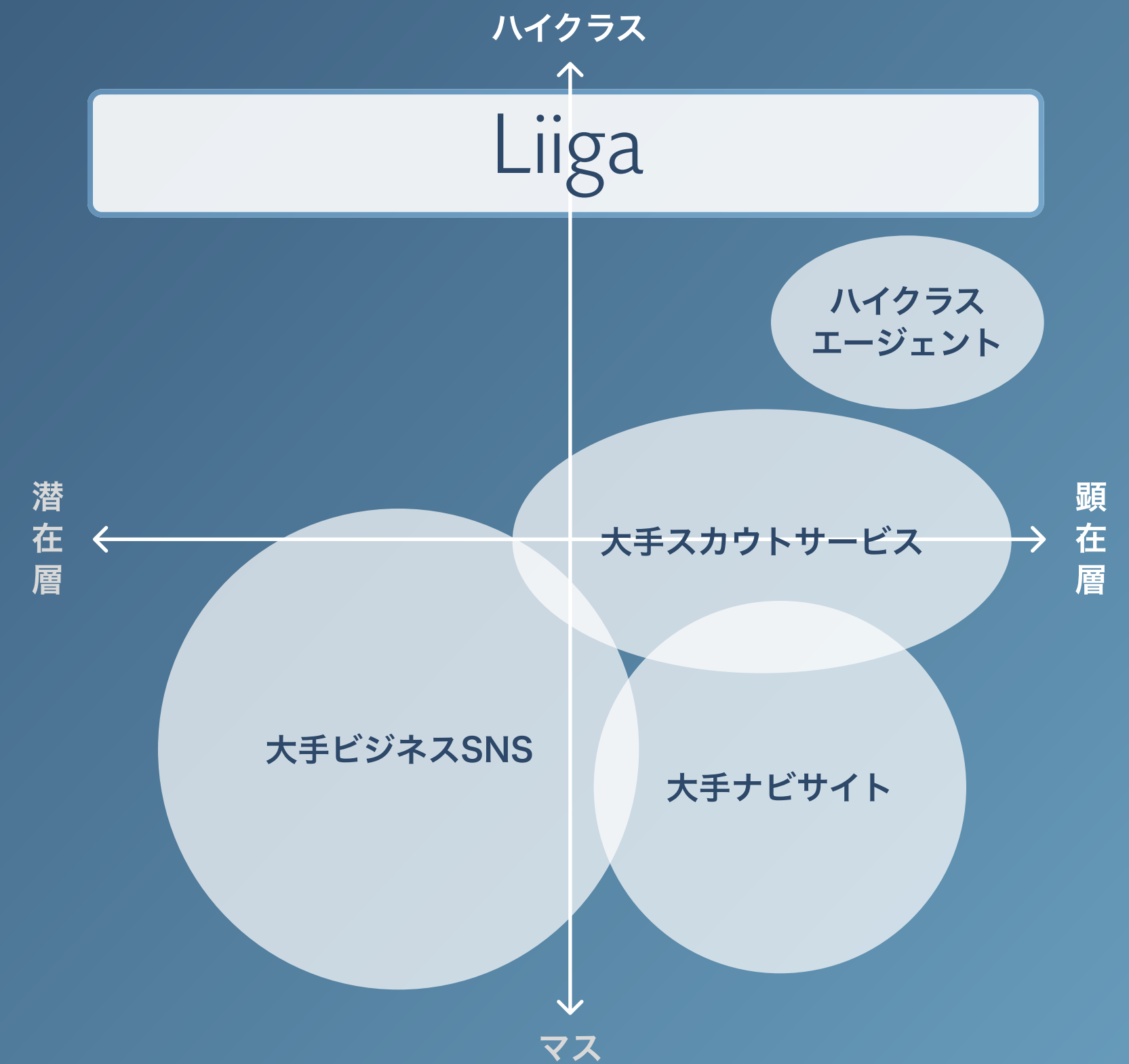
挑戦志向の高い難関大学生



※上記は例示のみを目的としています

## 中途サービス：Liiga(リーガ)

キャリアアップ志向の高い若手社会人

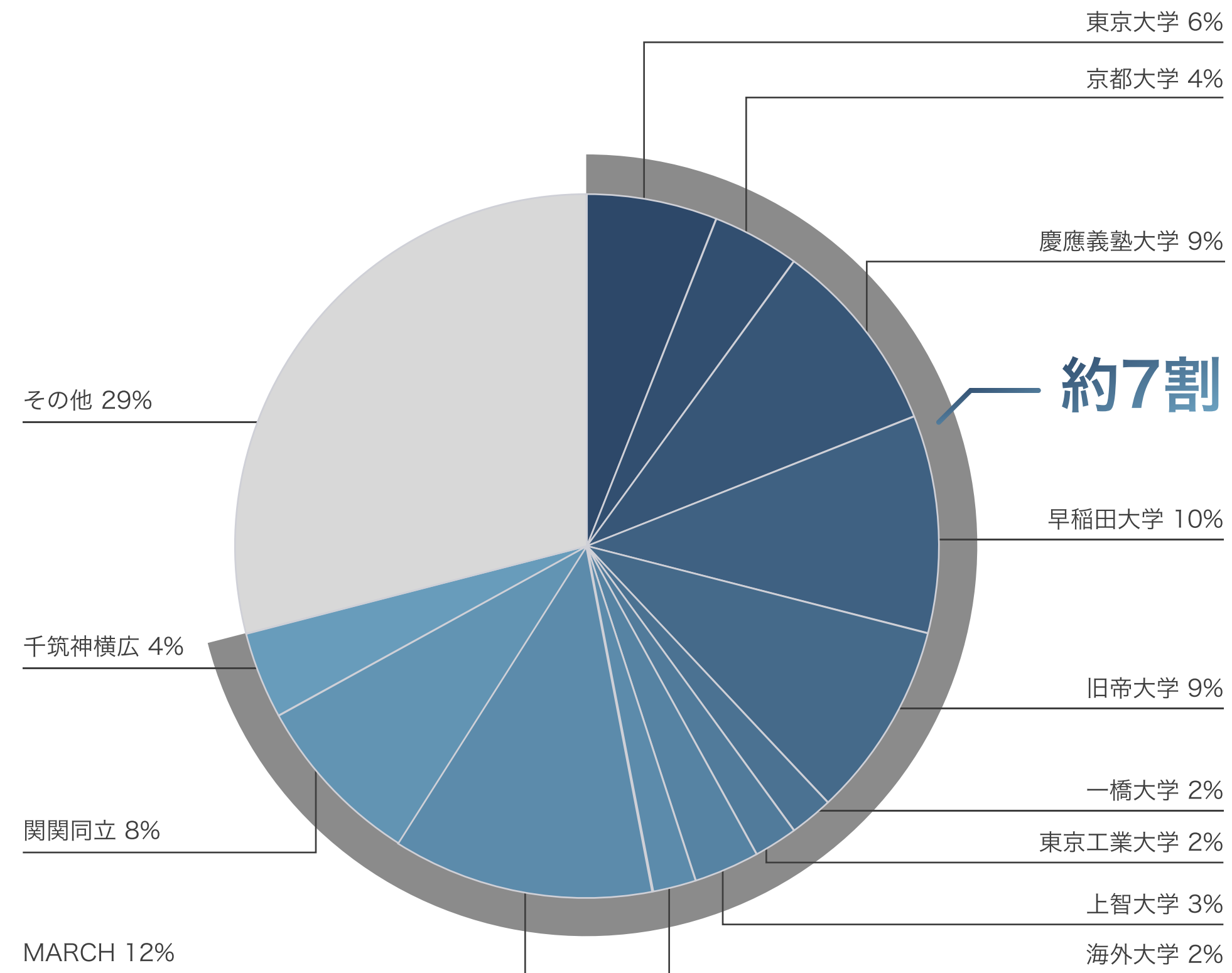


※Liigaの特徴については <https://biz.liiga.me/> をご参照ください

# 新卒サービス(外資就活ドットコム)の会員属性

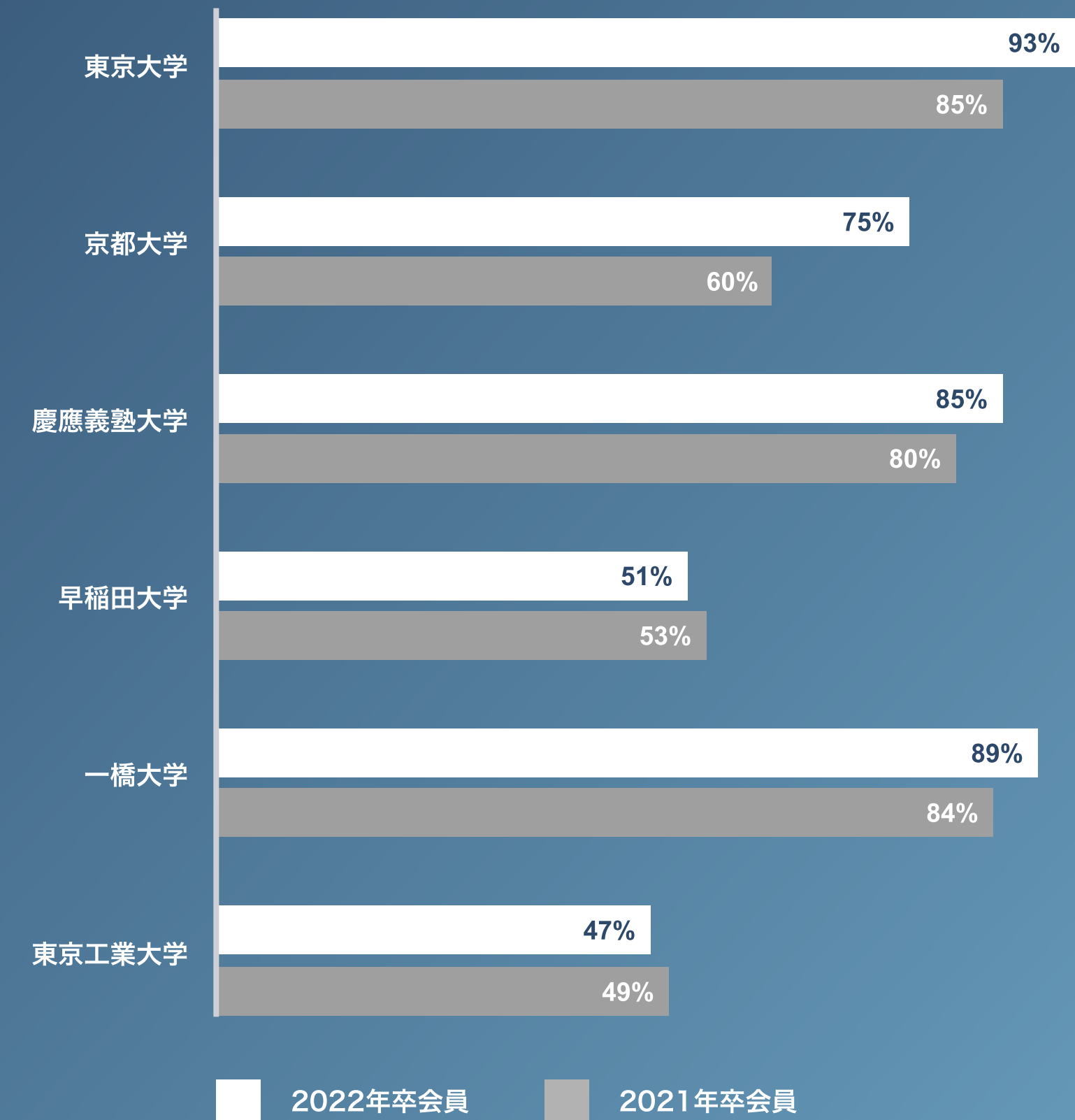
会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持

## 新卒サービス会員の大学別分布



※出展：ハウテレビジョン。2021年4月末時点

## 大学別就職者総数に対する会員のシェア

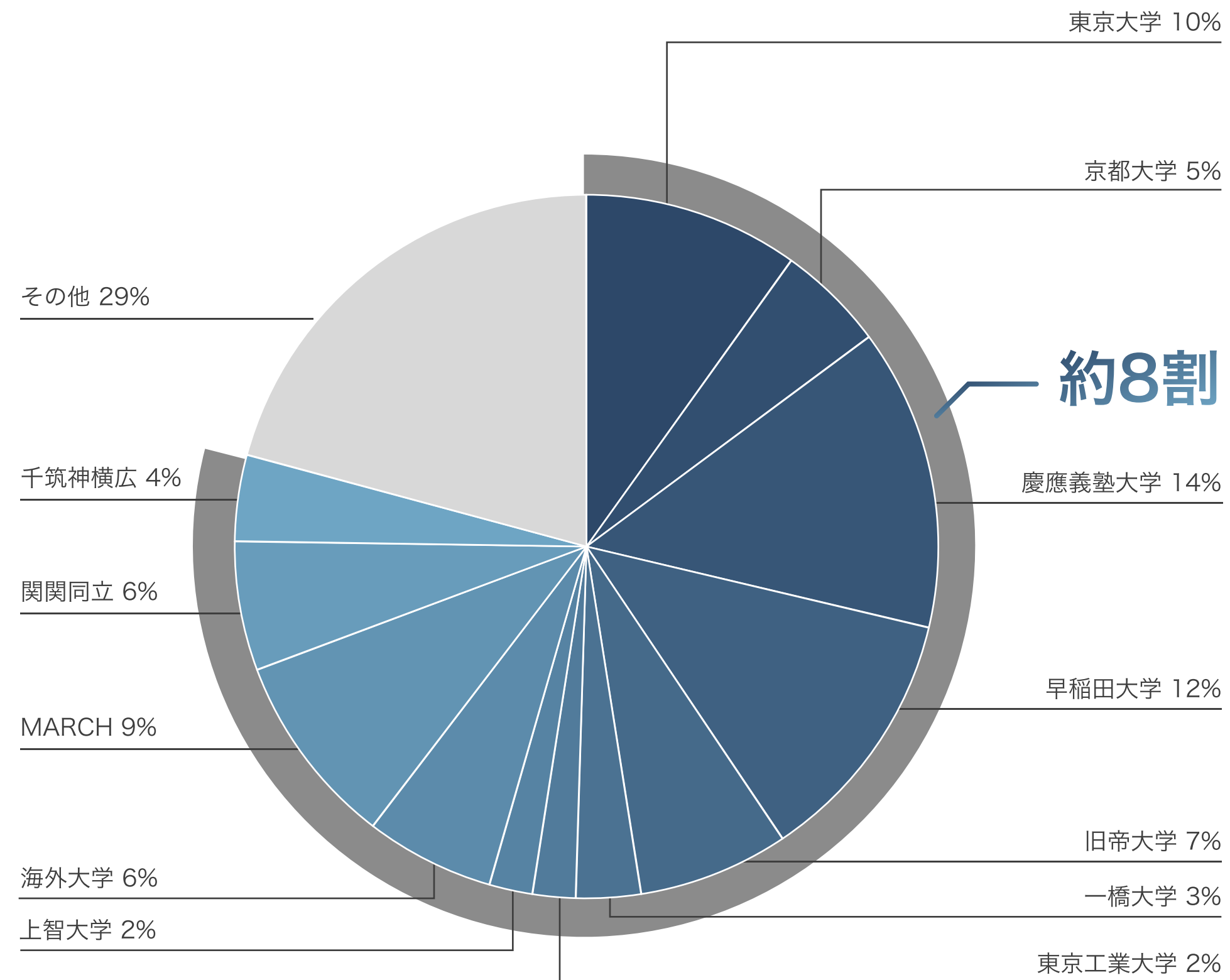


\*出典：ハウテレビジョン。2020年4月末時点。2022年卒会員は当社予想値  
分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数に基づく当社推定値

# 中途サービス(Liiga)の会員属性

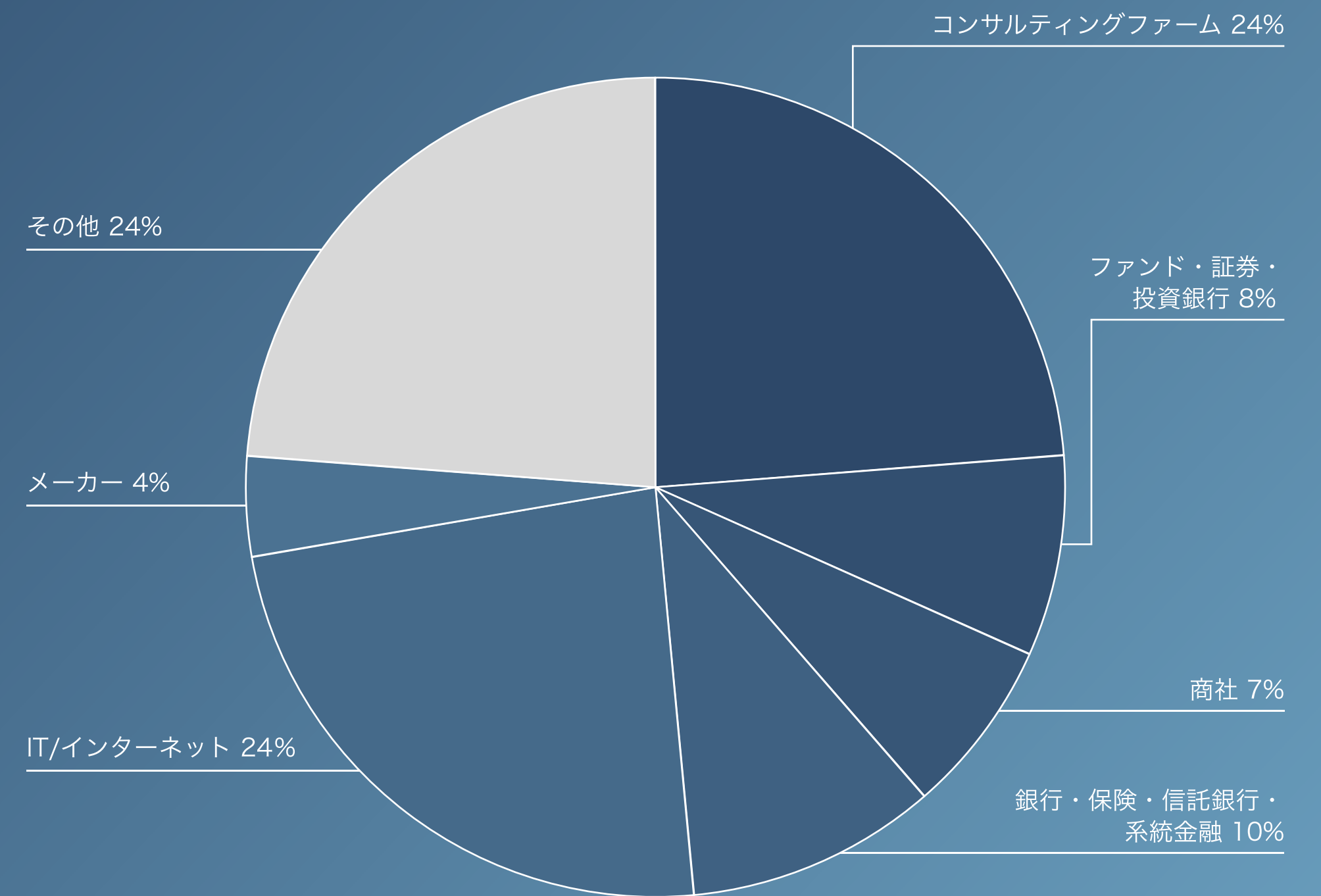
グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

## 中途サービス会員の大学別分布



※出展：ハウテレビジョン。2021年4月末時点

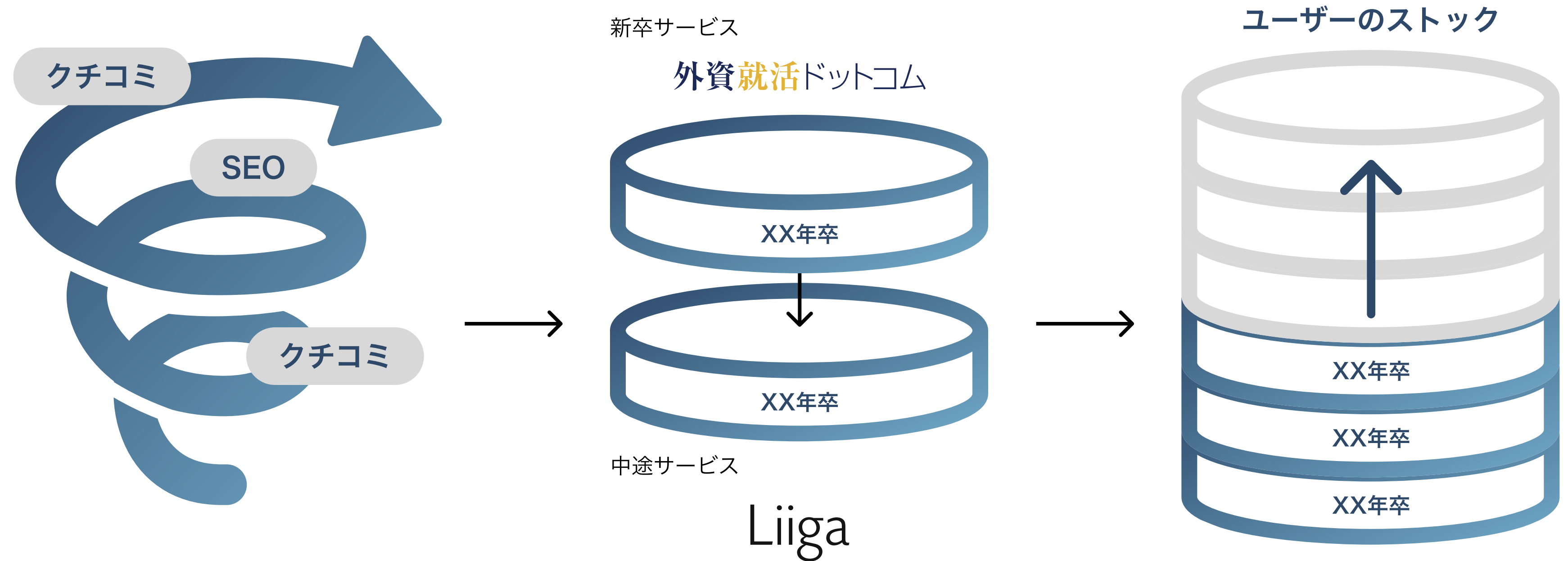
## カテゴリ別会員数



※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



登録経路の約8割が、先輩から後輩へのクチコミやSNS等の評判

内定者向けコンテンツ等により若年の転職潜在層がLiigaへ登録

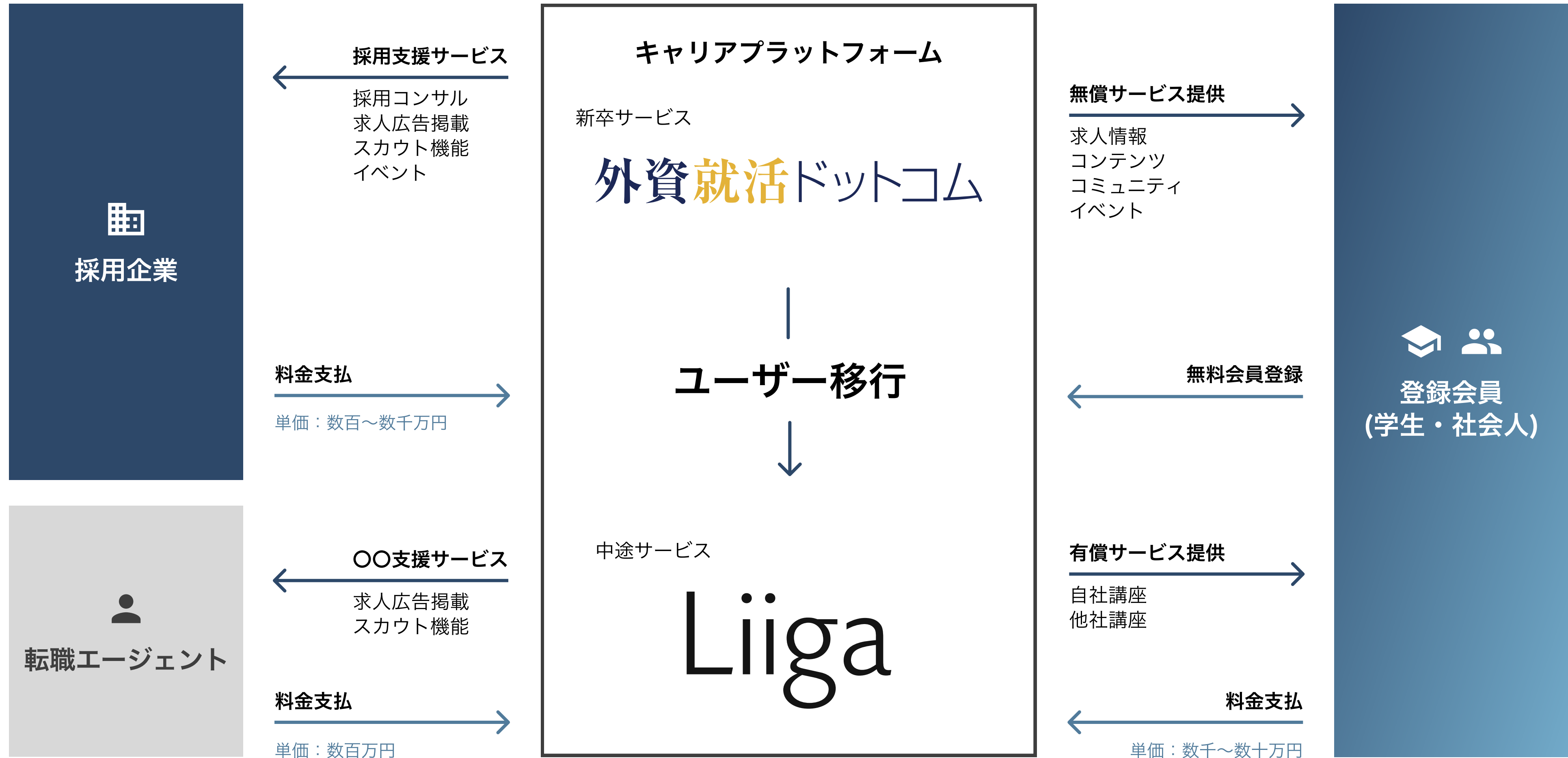
LTVの高い（就労可能年数の長い）会員層が転職顕在時に利用

※上記は例示のみを目的としています



# 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キャリア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



※上記は例示のみを目的としています

## 競合優位性サマリー

編集部による上質なメディア発信、コミュニティ機能による口コミ等のプロダクト、審査を受けた高品質な求人情報が一体となり、プロフェッショナル志向の会員層を惹き付ける独自のシステム



### 会員に選ばれるサービス

「ユーザーファースト」を掲げ、ユーザーに選ばれるブランド・プロダクトを有し、新卒会員の約8割がクチコミ・SNS等評判などオーガニック経由



### 企業に対する価値提供

採用企業にとって魅力的な高品質な会員層を抱え、当該会員層にアプローチする上で他の効率的な代替手段がないこと



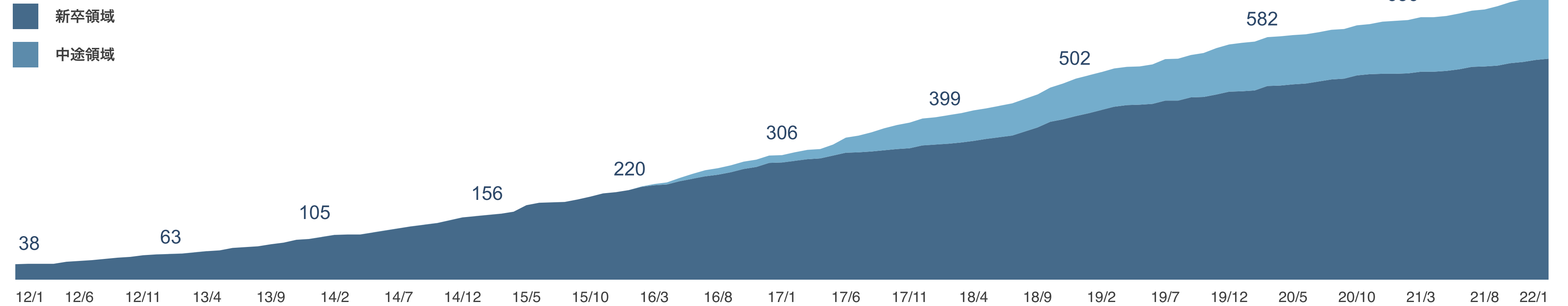
### 独自のビジネスモデル

新卒サービスの会員を中途サービスに移行し、LTVの高い(就労可能年数の長い)若年転職潜在層を囲い込むモデルがあること

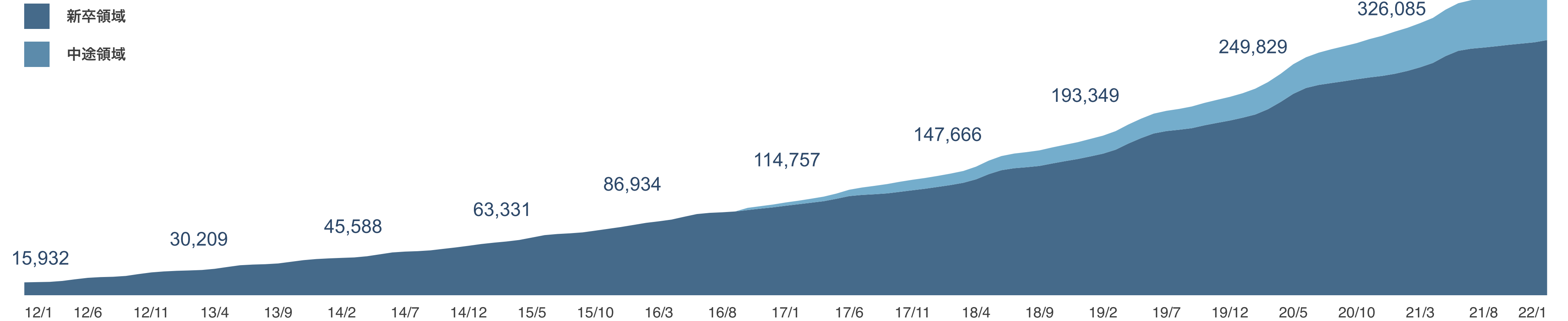
# 事業概況：キャリアプラットフォーム事業

取引社数拡大を目的としたマーケティングを展開し、従来はサービス認知の低かった企業への浸透を図る

## 累積取引社数



## 累積会員数

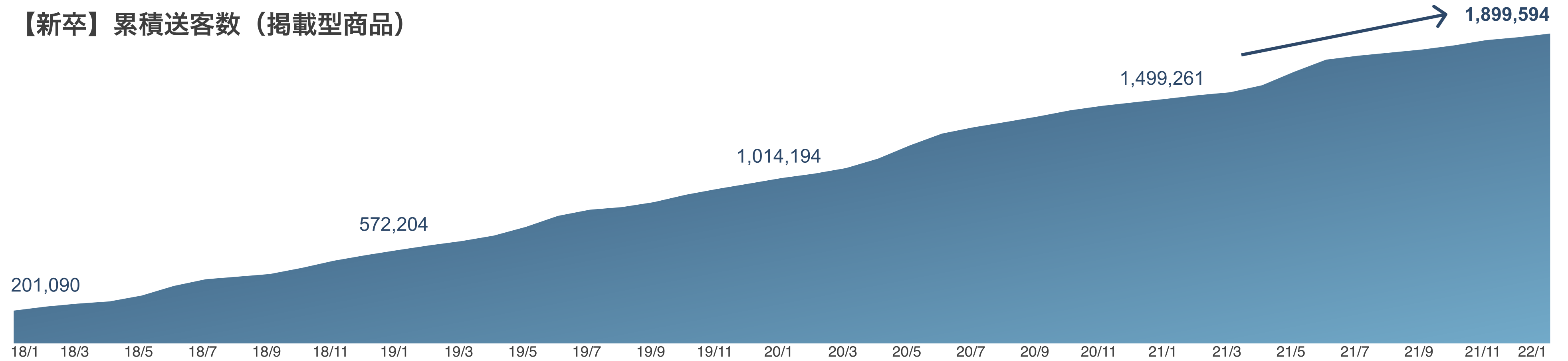


\*出典：ハウテレビジョン。2022年1月時点。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示  
従来は新卒・中途サービスを別個に記載していたが、進行期ではキャリアプラットフォーム事業として統合を推進しており、合計値での表示に変更。会員数については、卒年別の数値ではプラットフォーム全体の会員数を把握できないことから、プラットフォームの実力をより適切に示す指標として累積会員数に変更  
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積  
累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積

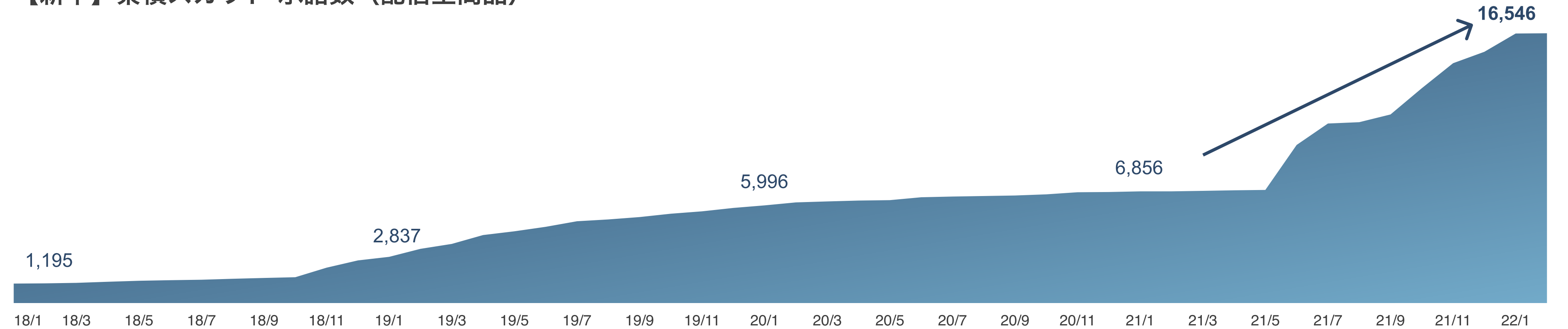
# 事業概況：キャリアプラットフォーム事業（新卒サービス）

2021年10月にリリースしたスカウト（ダイレクト・リクルーティング・サービス）が好調。  
母集団形成が終わる採用活動後期に、ピンポイントで選りすぐりの候補者にのみアプローチしたい企業需要に合致

【新卒】累積送客数（掲載型商品）



【新卒】累積スカウト 承諾数（配信型商品）

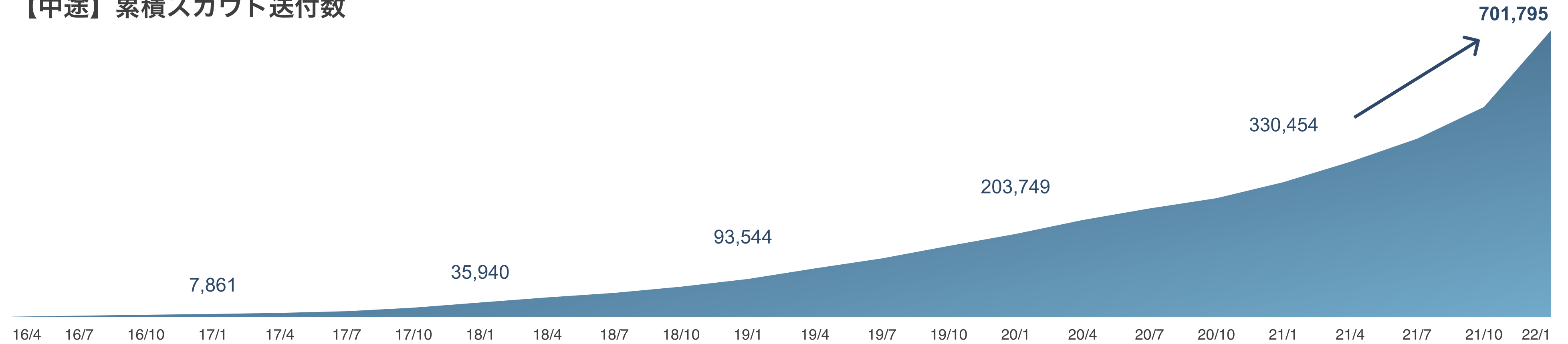


\*出典：ハウテレビジョン。プラットフォームとしての実力をより適切に示す指標として、2018年1月以降の累積数値で表示  
累積送客数：新卒サービスにおける掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない  
累積スカウト承諾数：新卒サービスにおける配信型採用広告商品の効果を示す。企業送付スカウトを承諾した会員数

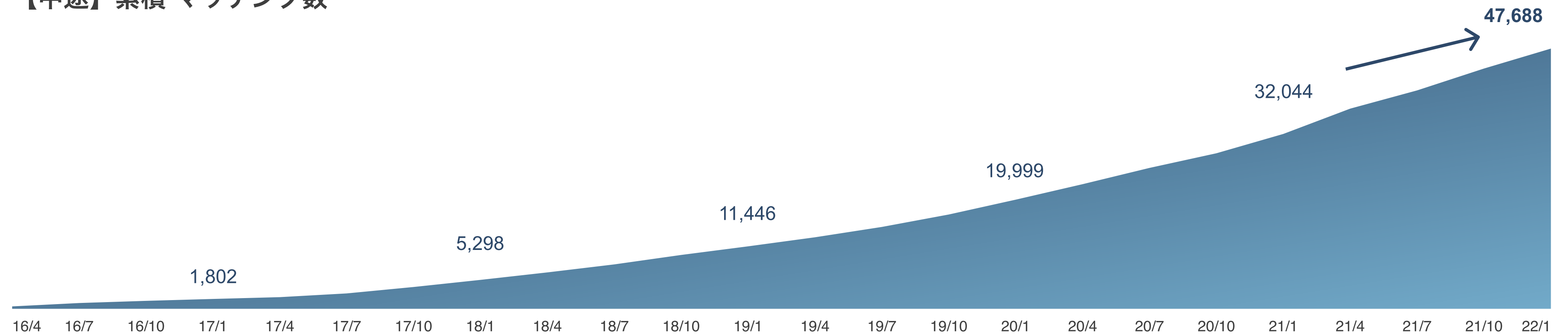
# 事業概況：キャリアプラットフォーム事業（中途サービス）

会員及び採用企業・転職エージェントによる利用拡大により、スカウト送付数が増大。  
その結果マッチング数も増加。これを受けて中途領域も黒字化達成済み

【中途】 累積スカウト送付数



【中途】 累積 マッチング数



\*出典：ハウテレビジョン。プラットフォームとしての実力をより適切に示す指標として、2016年のサービス開始以降の累積で表示  
累積スカウト送付数： 中途サービス上で企業及び転職エージェントから会員へ送付されたスカウト本数を示す  
累積マッチング数： 中途サービス上で企業及び転職エージェントから送付されたスカウトを会員を承諾した回数と、会員が掲載されている求人情報に自己応募した回数の合計数を示す

# 002 事業計画及び成長可能性

## 事業計画：サマリー

採用マッチング市場における取引先企業数を拡大することで、同市場におけるシェア拡大を目指す  
実現のため戦略的なマーケティング展開により、潜在顧客のサービス認知を高めリードを増やす

# 企業と会員間の高品質なマッチングを維持しつつ、 キャリアマッチング市場におけるシェア拡大

### 顧客

キャリアプラットフォーム事業の取引企業数の拡大

### 商品

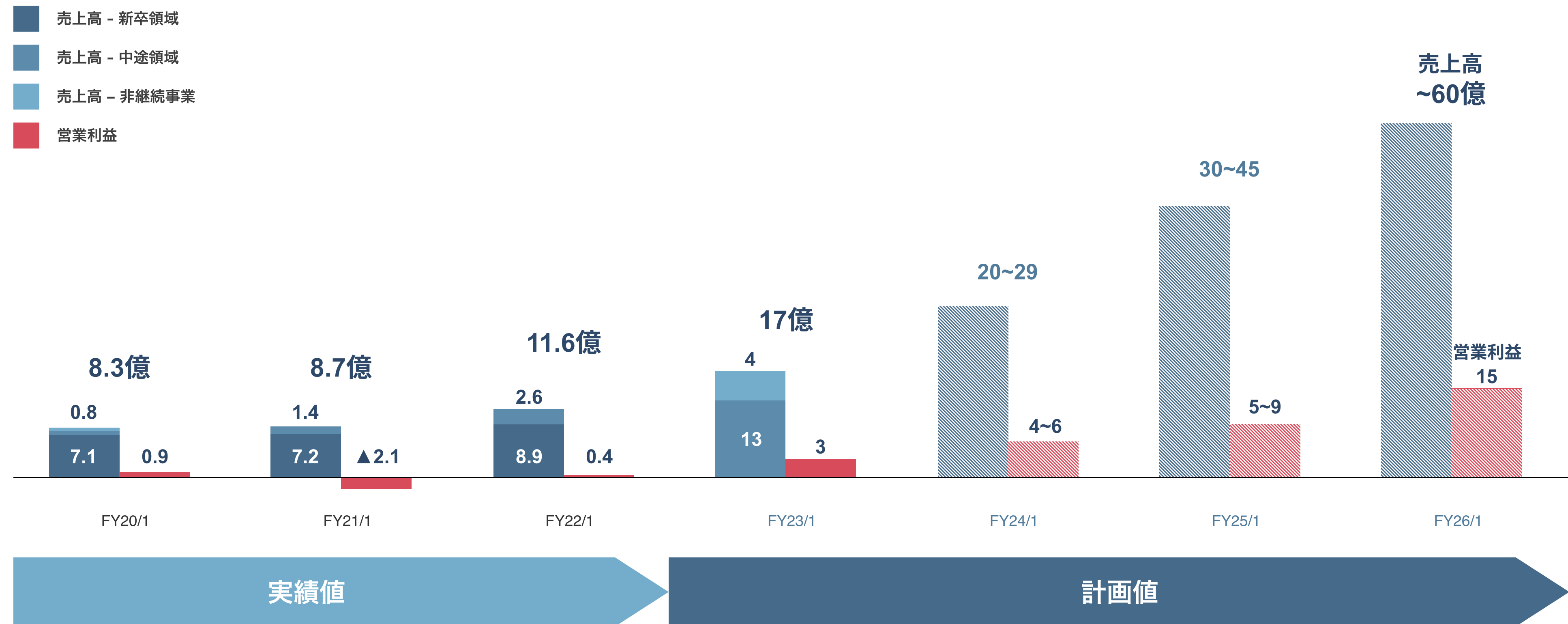
新卒サービスでは、掲載型求人広告のみならずスカウト商品を拡充し、多様な顧客ニーズに対応

### 品質

就職活動の時期に応じて変遷する会員の関心・志向に応じて、  
適切な求人情報を表示することで、高品質なマッチングを維持

# 事業計画

キャリアプラットフォーム（新卒及び中途領域）の事業成長を加速し、2026年1月期で売上高60億、営業利益率25%水準を目指す



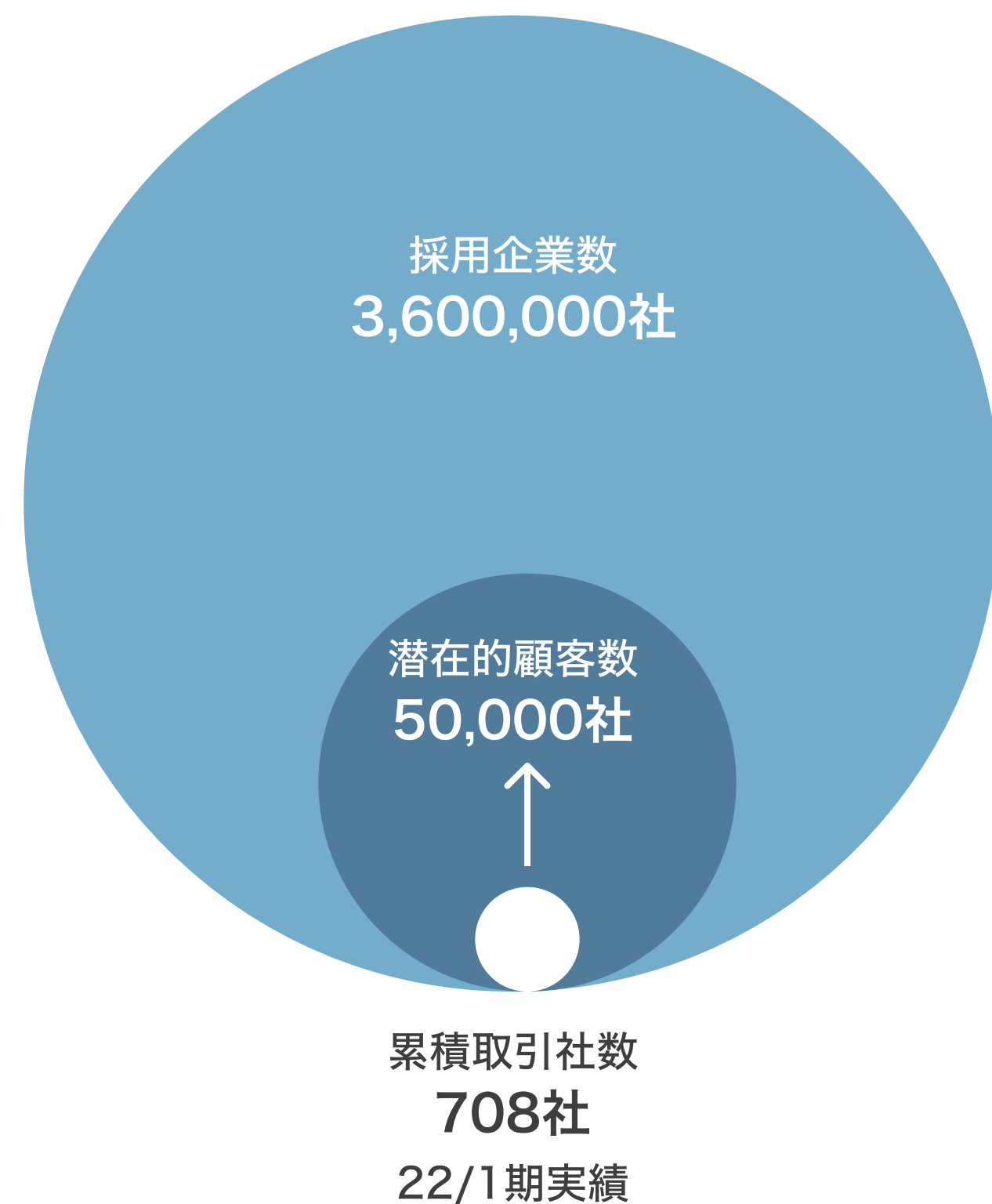
\*出典：ハウテレビジョン、2022年4月20日現在。FY23/1予想は2022年3月9日発表の決算短信に基づく  
 FY24/1~25/1計画値策定においては、キャリアプラットフォームの事業成長率に対して強気/弱気の各仮定に基づき、売上高及び営業利益を上限/下限の範囲で表示している  
 キャリアプラットフォーム事業として新卒・中途サービスの統合を推進しているため、サービス別での計画値は開示していない。新規事業及びM&Aによる外部成長等の効果については現時点では含んでいない



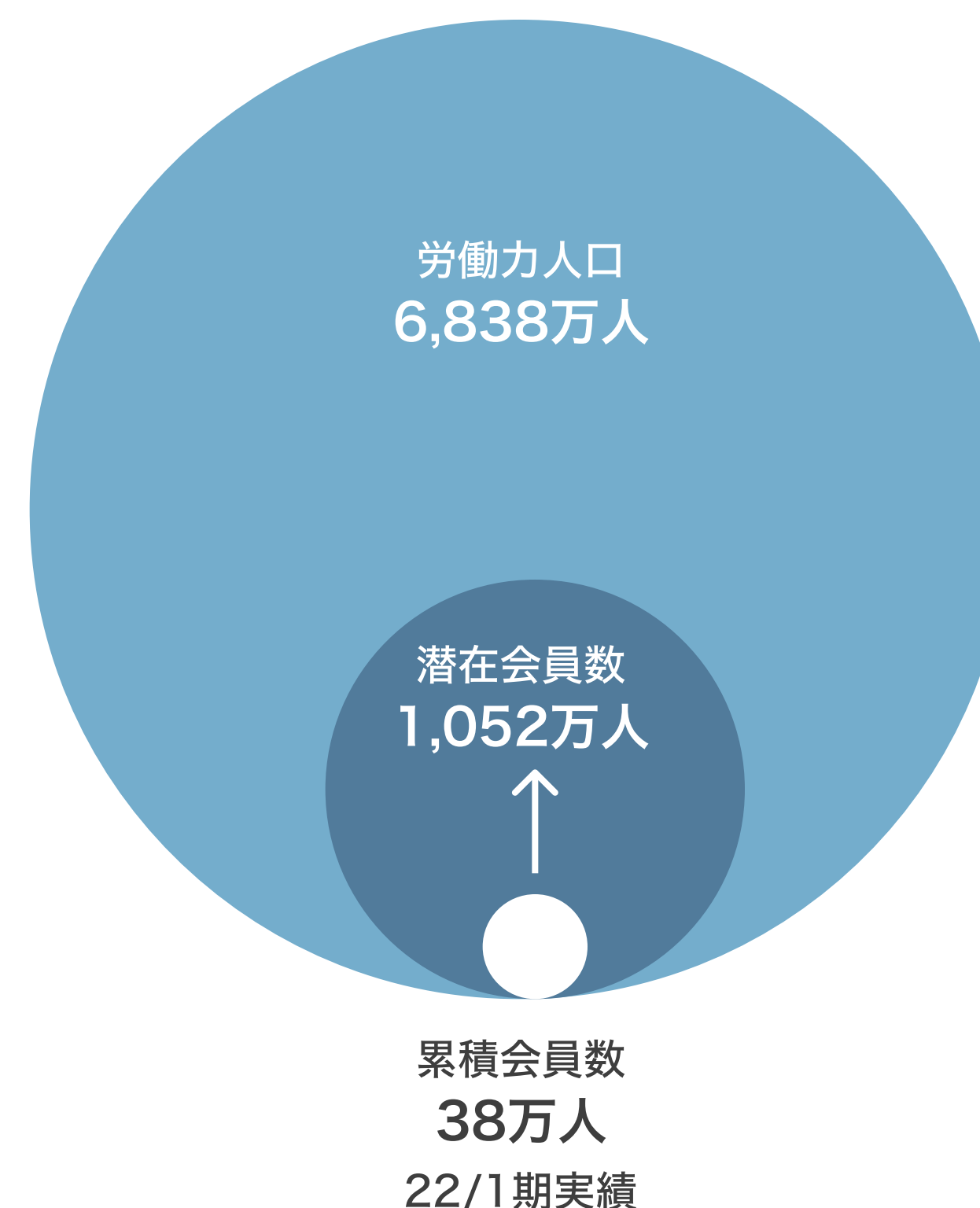
# キャリアプラットフォーム事業

採用支援サービス市場において、企業数・会員数ともに大幅な事業拡大余地あり

## 採用企業数



## 会員数



\*出典：ハウテレビジョン。2022年1月末時点、キャリアプラットフォーム（新卒サービス及び中途サービスの合計）で表示  
キャリアプラットフォーム事業において新卒・中途サービスの統合を推進しており、進行期からはプラットフォーム全体としての数値を重視している  
採用企業数：採用に関して、他社媒体を含め求人掲載等を実施していることが確認されている企業数  
潜在的顧客数：会員が最終的に入社した企業の総数。当社で取扱いのない企業への就職に際しては、他社媒体への流出等の逸失機会が発生していると推測  
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累計  
労働力人口：総務省「労働力調査（基本集計）」、2022年3月29日時点  
潜在会員数：国税庁「令和2年度 民間給与実態統計調査」第21表より給与総額及び税額年収600万円超の給与所得者を合計、2021年9月時点  
累積会員数：キャリアプラットフォーム事業（新卒サービス及び中途サービス）の累積会員数

## 事業計画：23/1期売上

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%	1,700	+49%
-新卒サービス	724	+12%	896	+25%	1,300	+45%
-中途サービス	142	+168%	248	+75%	400	+62%
-その他	2	-	0	-	0	-
費用 (原価+販管費)	1,083	+46%	1,097	+1%	1,400	+27%
営業利益	▲215	-	47	-	300	+547%
営業利益率	-	-	4.1%	-	17.6%	-
経常利益	▲218	-	45	-	280	+527%
当期純利益	▲235	-	79	-	230	+190%

## 事業計画：23/1期費用

- 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	1,400	+303
-人件費	543	+141	596	+53	700	+104
-外注費	248	+150	205	▲43	250	+45
-本社費用	111	+21	104	▲7	125	+21
-減価償却費	60	+55	75	+15	80	+5
-広告宣伝費	37	+17	34	▲3	50	+16
-その他	84	▲44	83	▲1	195	+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。

# 003 Appendix

# (参考) 旧・中期経営計画(2020年)の達成度レビュー

コロナ前(20年3月11日)に公表した中計は23年1月期で最終年となる。

営業利益\*は中計の当初計画を上回り順調に推移しており、このタイミングで24年1月期以降の新しい事業計画を策定

1

## キャリアプラットフォーム事業の安定的な高成長維持

### 最終年における進捗と成果

22年1月末時点において、キャリアプラットフォーム事業の成長維持において、スカウト機能のリニューアルや売上成長の再加速などを実現し、一定の成果を達成済。中期経営計画最終年以降も、キャリアプラットフォーム事業における当社の成長余地は大きいと判断し、新しい事業計画においてもさらなる成長を志向していく

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

### 最終年における進捗と成果

2021年に知見共有プラットフォーム「Mond」をβ版としてリリース。潜在的市場規模は大きいですが、当面は規模及び機能拡充を優先。中期経営計画最終年以降は、CtoCサービスに限らず、既存ドメインを生かしたHRテック分野や外部成長も含め新収益創出を追求する

\*20年3月11日公表の中期経営計画における、22年1月期の営業利益計画は10百万円、実績は47百万円。23年1月期の営業利益計画3億円も2022年4月26日現在で維持している。  
売上計画については、コロナ前に見込んでいた高単価・低利益率のオフラインイベントが、中単価・高利益率のオンラインイベントへ移行した影響により、当初計画比では下回った。

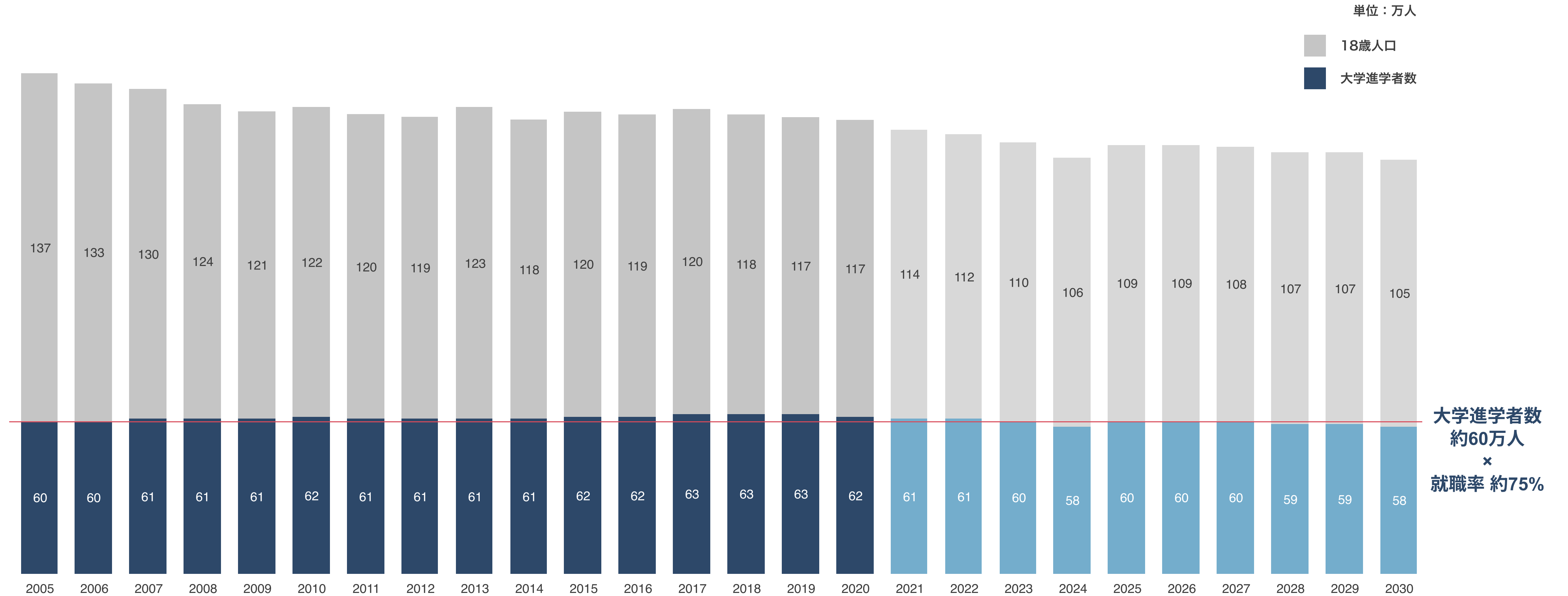
## (参考) 旧・中期経営計画の策定時からの状況変化

営業利益重視に転換し、利益拡大フェーズにあるキャリアプラットフォーム事業の成長加速に重点。  
取引先企業数を拡大することで、同市場におけるシェア拡大を目指す

	旧・中期経営計画 (2020年3月)	事業計画 (2022年4月～)
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新型コロナ第一波以前</li> <li>・原則出社</li> <li>・対面での採用活動中心</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ウィズコロナ時代</li> <li>・リモートワークの定着</li> <li>・採用活動のオンラインシフト</li> </ul>
採用企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日系大手は総合職採用中心</li> <li>・金融・コンサルの人気</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日系大手のジョブ型採用へのシフト加速</li> <li>・DX化のため従来のコンサルに加え高度IT人材に対する需給逼迫</li> </ul>
当社事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オフラインイベント (非継続事業へ)</li> <li>・大学近隣での就活カフェ運営 (非継続事業へ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインイベントへ移行</li> <li>・配信型商品の好成長</li> <li>・採用オンライン化を受け、キャリアプラットフォーム事業の再加速</li> </ul>
計画背景	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マザーズ上場1年目</li> <li>・成長投資のための戦略的投資</li> <li>・計画赤字のため売上高を重視</li> <li>・利益ベースでバリュエーションが困難なため短期のサービスKPI(会員数・DAU・送客)に重点</li> <li>・中途サービスの黒字転換を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全社・中途サービス共に黒字転換</li> <li>・事業収益性・費用対効果及び株価収益倍率の観点より、営業利益を重視</li> <li>・収益KPI (取引社数等) の拡大に重点</li> <li>・新卒+中途サービスの統合を推進</li> <li>・プラットフォーム価値最大化の観点から、累積指標を重視</li> </ul>

## (参考) マクロ環境

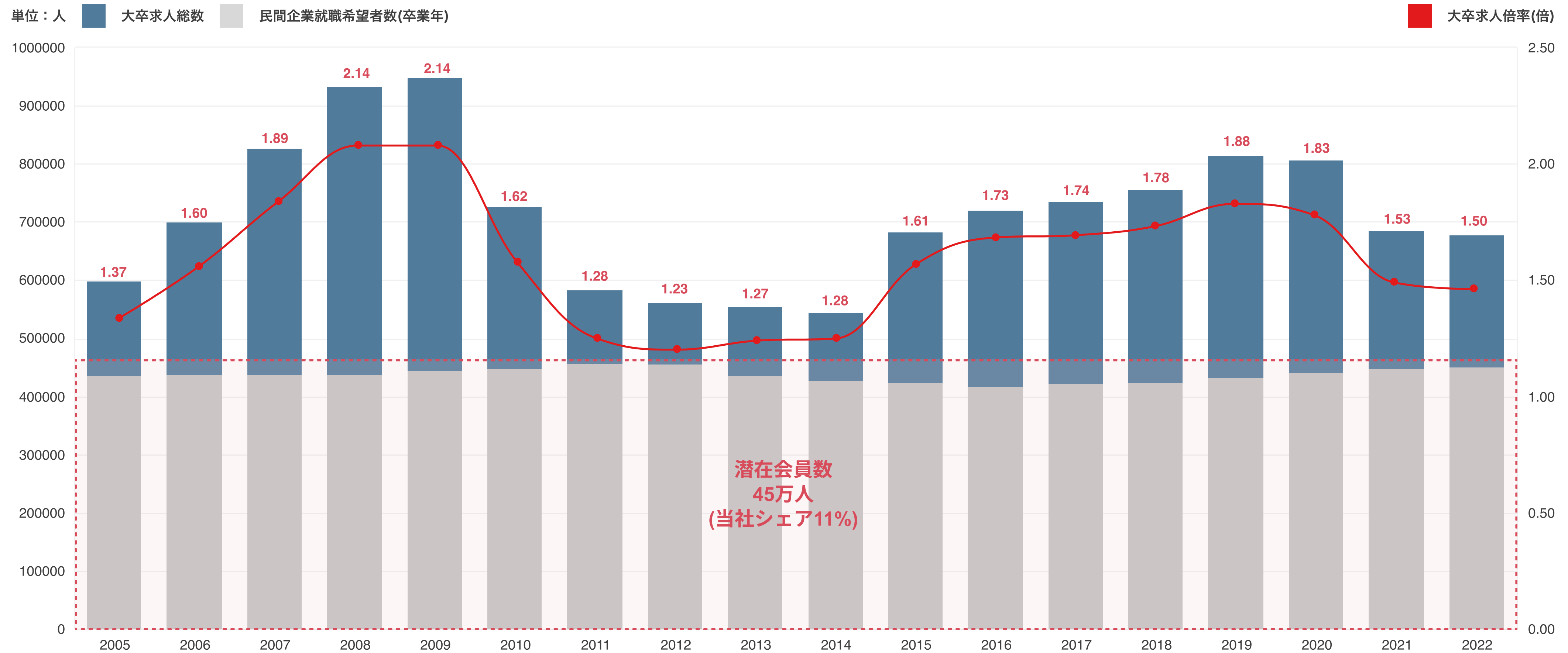
少子高齢化の進展に伴い本邦の18歳人口は減少している一方、大学進学率の上昇により大学進学者数は約60万人で推移する見込み。  
この先10年間での当社潜在会員数への量的な影響は軽微と史料



\*出典：文部科学省。2020年までの実績値は「学校基本調査」（2021年）、2021年以降の推計値は「大学への進学者数の将来推計について」（2018年2月）  
大学・大学院卒業者の就職率（約75%）は「学校基本調査」（2021年）より  
大学進学者数：18歳人口 x 大学進学率。 潜在会員数：大学進学者数 x 就職率。

## (参考) マクロ環境

企業の持続的発展のためには、若年労働者を継続的に確保し、人的資源の就労可能年数（平均年齢）を維持することが肝要であるが、過去35年以上にわたり大卒求人倍率は1倍を上回り、需要が供給を超過する構造。中でも当社会員層である優秀学生層の採用は企業にとって容易ではない状況が続いている



\*出典：リクルートワークス研究所「第38回 ワークス大卒求人倍率調査（2022年卒）」  
大卒求人倍率は、民間企業への就職を希望する学生一人に対し、企業から何件の求人があるのかを算出したもの  
当社シェアは2022年1月末日時点の2022年卒の会員数の実績値約5万人を潜在会員数で除したもの



## (参考) 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）で有意なシェアを獲得した上で、  
中長期的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）への展開を図る

合計規模 4.3兆円<sup>\*1</sup>



\*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

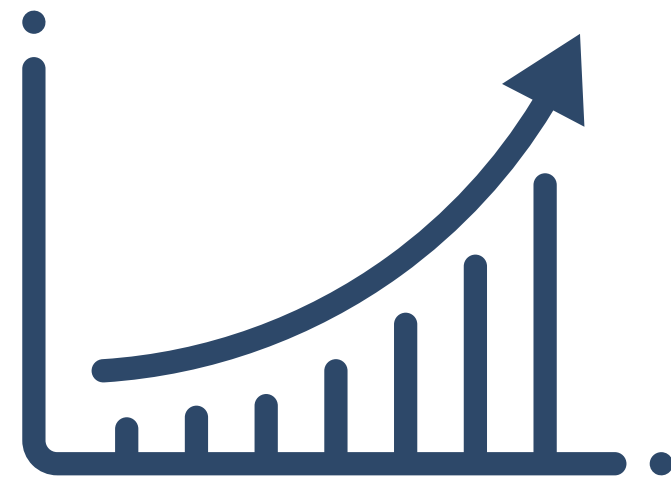
\*3 「新卒採用支援市場の拡大と展望（2021年）」（株式会社矢野経済研究所）と「平成30年度職業紹介事業報告書」（厚生労働省）の合計値

\*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

\*知見共有市場について、当社サービスを開始済み（Mond）だが、当面は規模拡充を優先し2023年1月期時点では売上貢献を見込まない

## (参考) 新型コロナウイルスによる影響

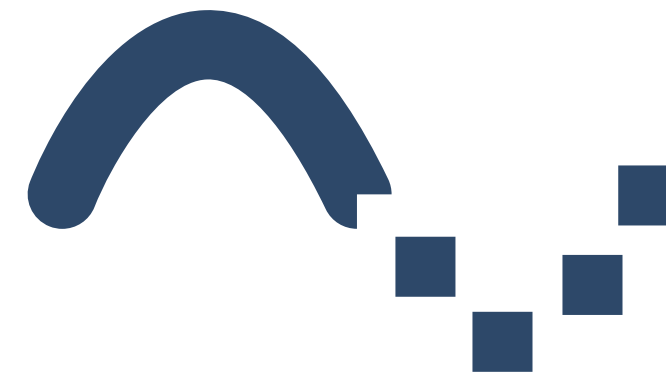
当社への影響は限定的。企業の採用活動オンライン化は、当社事業にとって追い風



### 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



### 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



### 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

## (参考) 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	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"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>			
他社との競合について		大	中	中期
リスク	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"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>			
個人情報保護について		大	小	無特定
リスク	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"> <li>・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</li> <li>・役職員教育、システムのセキュリティ監査実施、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</li> <li>・情報漏洩保険への加入</li> </ul>			
特定サービスへの依存について		大	小	無特定
リスク	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"> <li>・「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</li> <li>・「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</li> <li>・「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</li> </ul>			

\* 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

# 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/>