

HowTelevision

2023年1月期第1四半期
決算説明資料

2022年6月8日

株式会社ハウテレビジョン

CONTENTS

001 決算概要

002 事業概要

003 会社概況

004 Appendix

001 決算概要

第1四半期実績

2020年1月期以来、3年ぶりとなる1Q単独での営業黒字化を達成
新卒・中途サービスともに前年比で高い売上成長を継続

単位: 百万円

	23年1月期 第1四半期 (22年2月-22年4月)			23年1月期 期初計画 (22年2月-23年1月)	
	実績	前年同期	増減率	通期計画	進捗率
売上高	270	216	+24.8%	1,700	15.9%
-新卒サービス	197	181	+8.9%	1,300	15.1%
-中途サービス	73	35	+109.8%	400	18.3%
-その他	0	0	-	0	-
費用 (原価+販管費)	246	255	▲3.5%	1,400	17.6%
営業利益	24	▲38	-	300	8.1%
営業利益率	9.0%	-	-	17.6%	-
経常利益	25	▲39	-	280	8.9%
当期純利益	43	▲40	-	230	18.7%

※期初計画は、2022年3月9日開示の決算短信に記載の業績予想値

第1四半期実績：費用の内訳

費用は計画の18%で着地
利益計画達成のため、当年度も適時適切なコストコントロールを行う

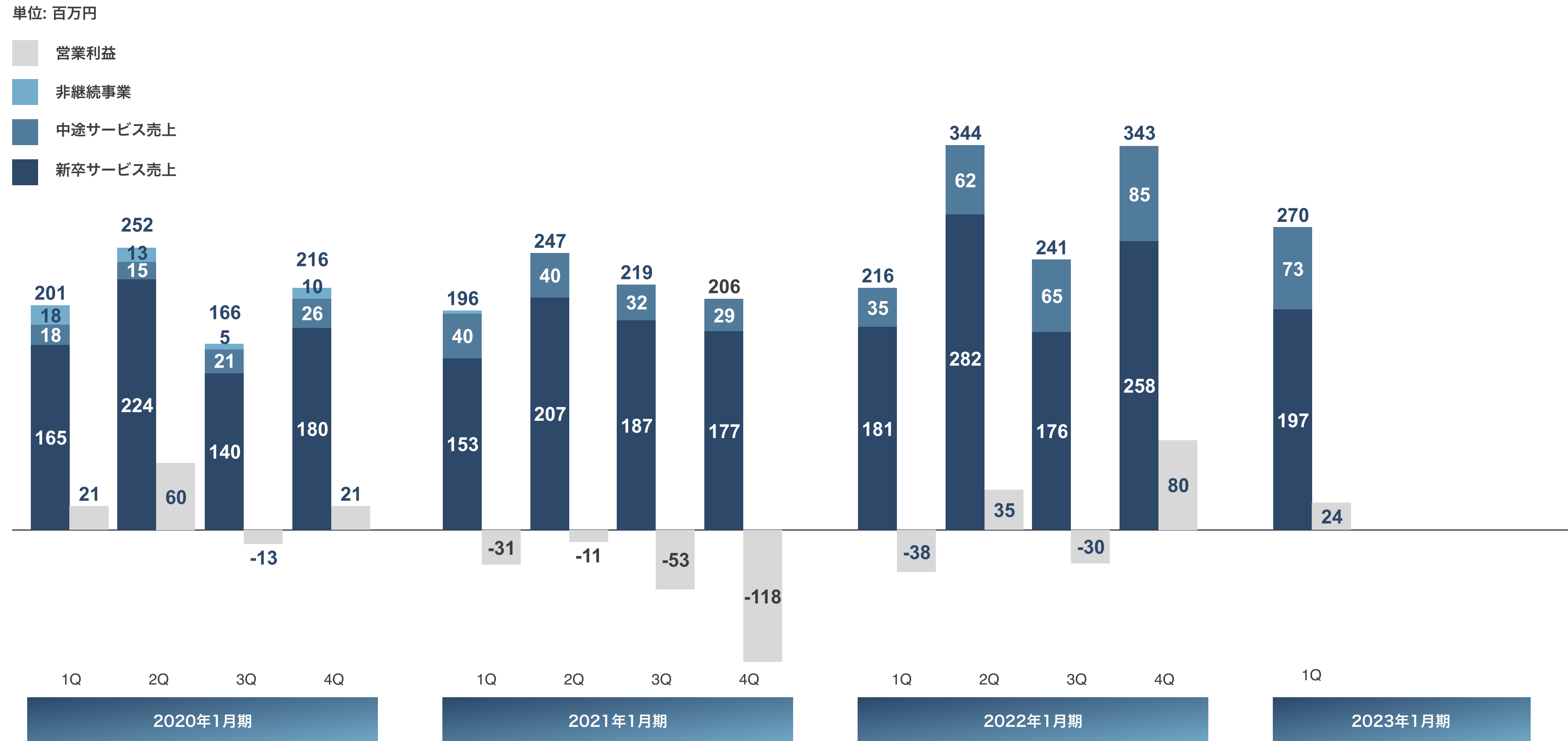
単位: 百万円

	23年1月期 第1四半期 (22年2月-22年4月)			23年1月期 期初計画 (22年2月-23年1月)	
	実績	前年同期	増減率	通期計画	進捗率
原価・販管費合計	246	255	▲9	1,400	17.6%
-人件費	137	139	▲2	700	19.5%
-外注費	39	53	▲14	250	15.6%
-本社費用	22	24	▲2	125	17.7%
-減価償却費	15	14	+1	80	18.7%
-広告宣伝費	9	9	-	50	17.3%
-その他	24	16	+8	195	12.3%

※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。

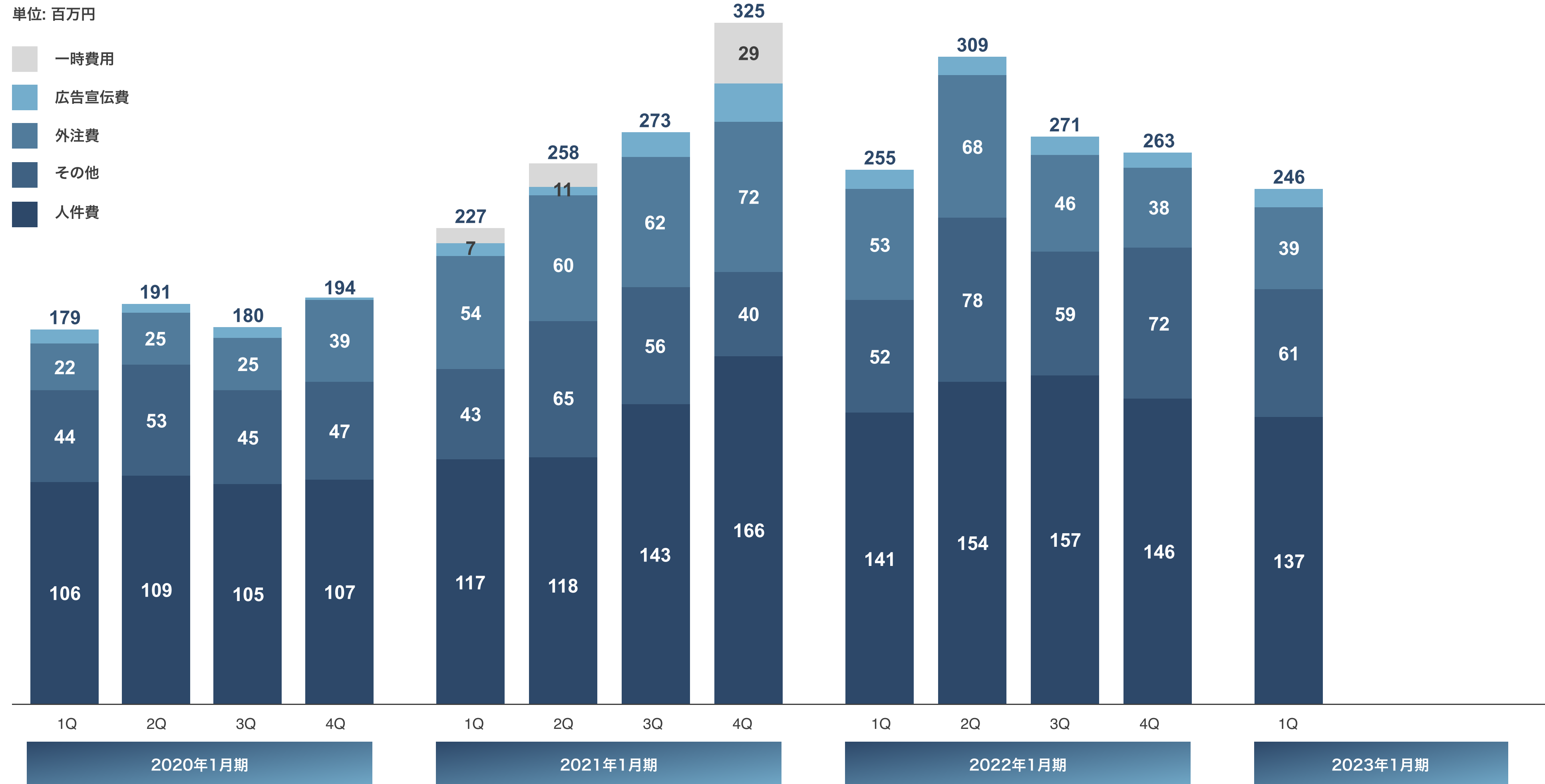
四半期 売上高・営業利益の推移

季節性から1Qは売上が立ちにくい傾向にあるが、当年度は、2020年1月期以来の3年ぶりとなる、1Q単独での営業黒字化を達成



四半期別：費用の推移

利益計画達成のため、ROIを意識した適切な投資とコストコントロールを継続

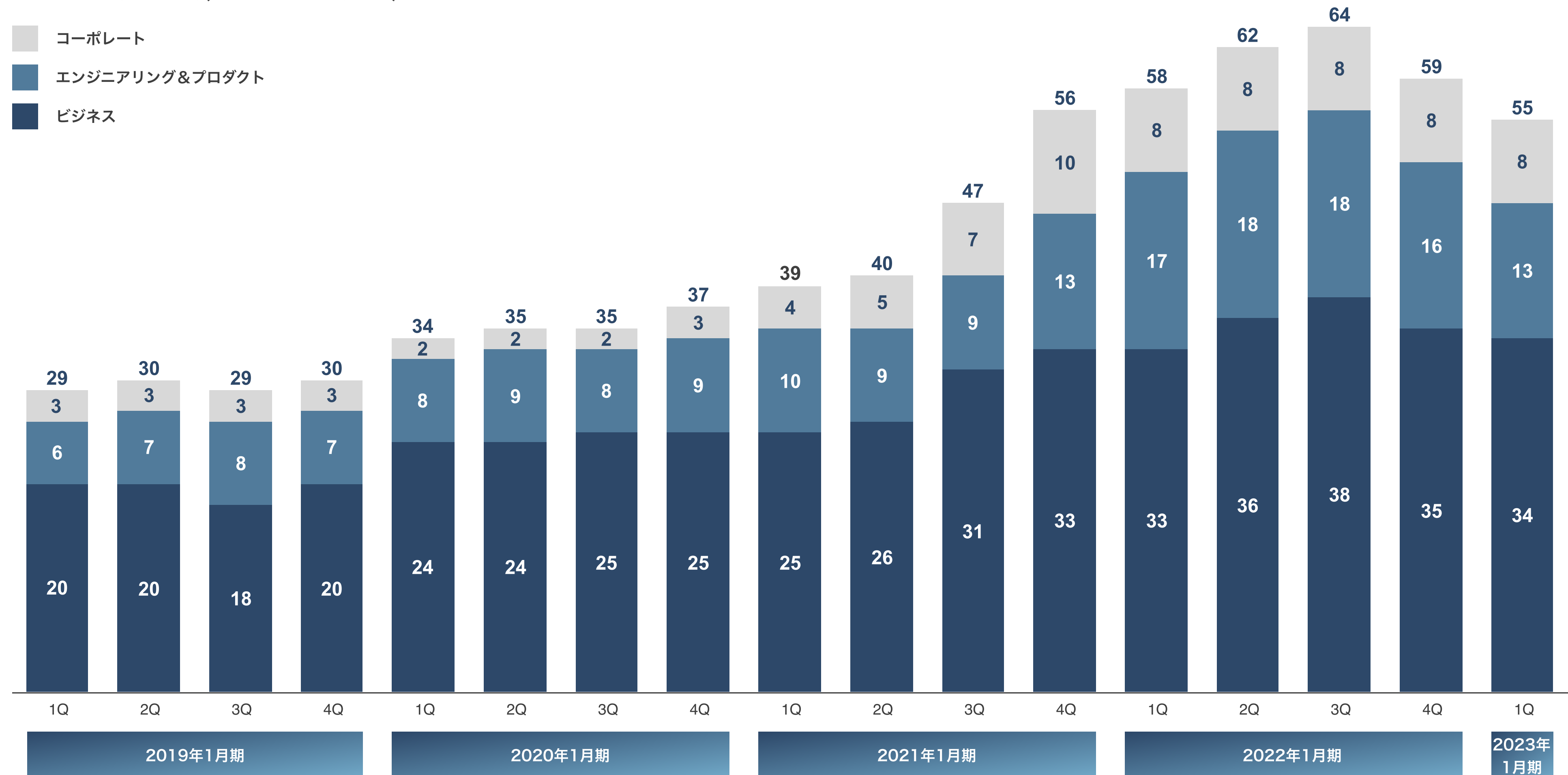


従業員数の推移

23/1期は60人前後での推移を想定

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
- エンジニアリング&プロダクト
- ビジネス



002 事業概要

事業概況

約50社が3週間に亘って登壇する大型イベントを5月14日～29日に開催。外資系のみならず、日系大手・メガベンチャーを含む幅広い顧客群が参加



“JOB Discovery Online 5月”の開催

- 2022年5月14日～29日にオンライン形式で実施
- 顧客企業約50社が3週間に亘って参加
- Business / Academic / DXの3つのセッションを開催
- 外資系企業のみならず、日系大手・メガベンチャーが積極的に参加

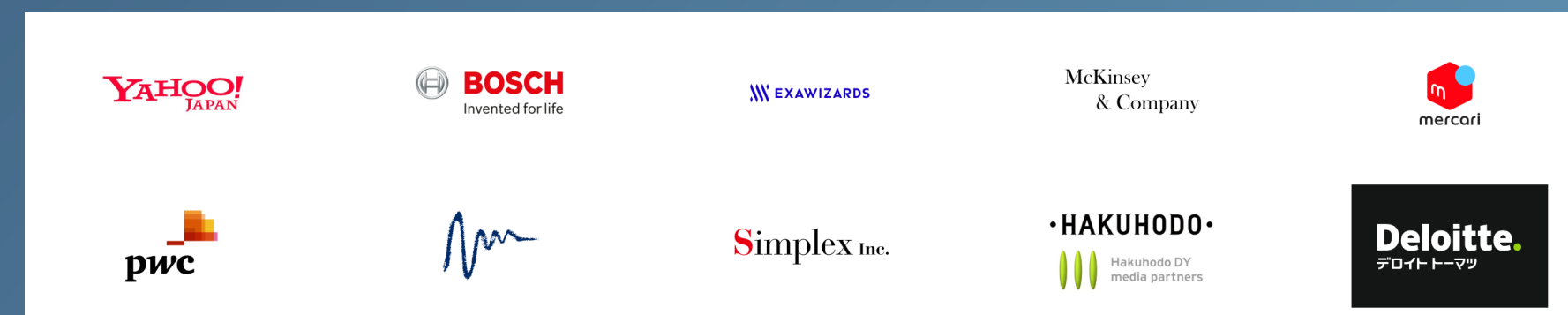
Business Session



Academic Session



DX Session



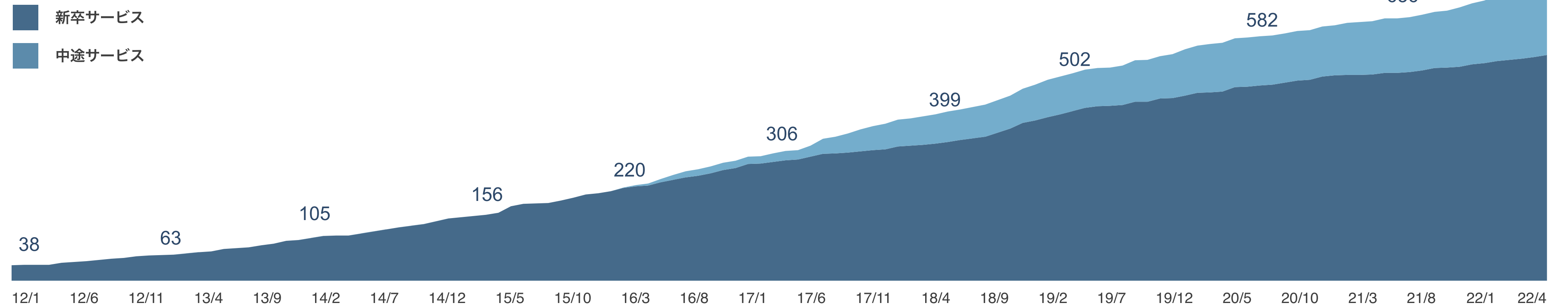
JOB Discovery Onlineの特徴

- 一方通行の説明を聞くだけの一般的なオンライン企業説明会とは異なり、事前に質問を受け付けること、当日はSNSでリアルタイムの質疑応答ができることから、企業・学生間の双方向コミュニケーションが可能
- 詳細は下記リンク参照
<https://event.gaishishukatsu.com/jdo-2022-spring/>

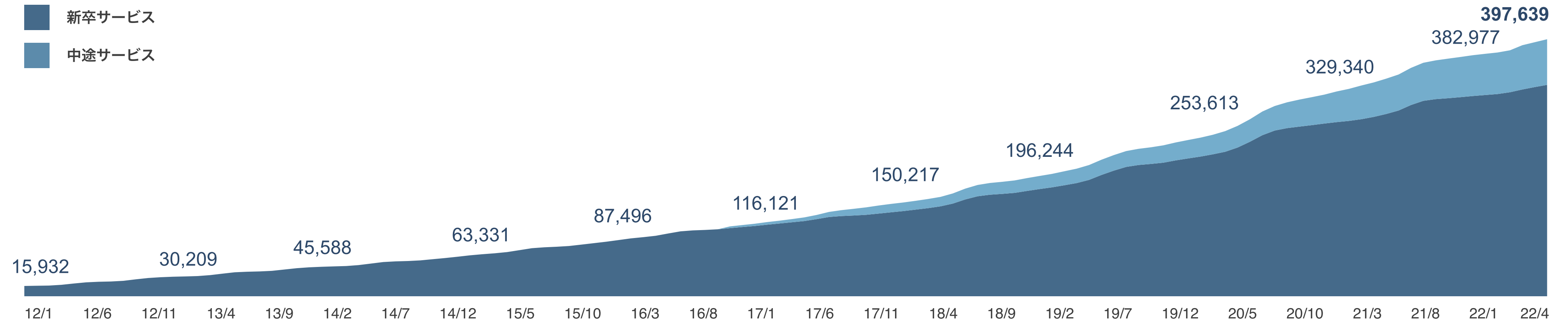
事業概況：キャリアプラットフォーム事業

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



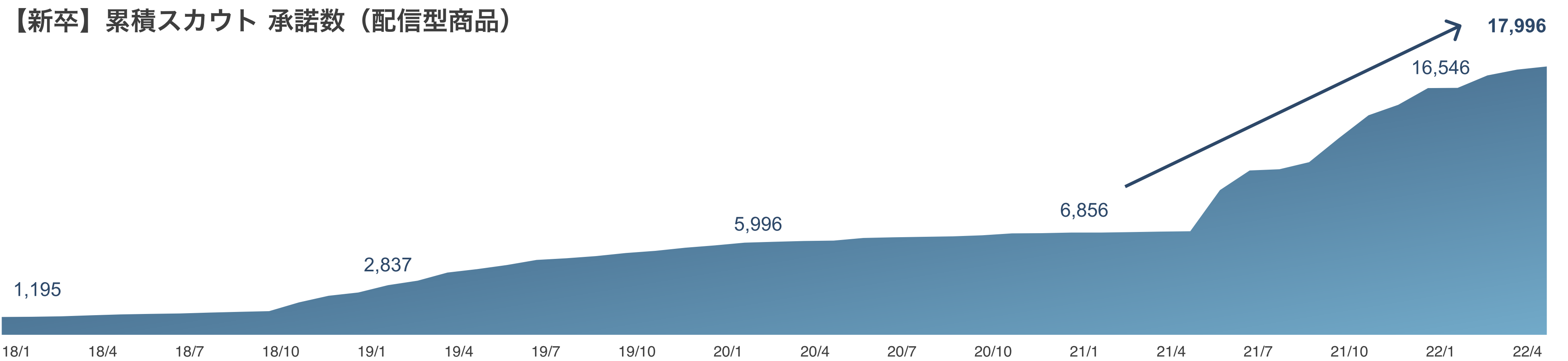
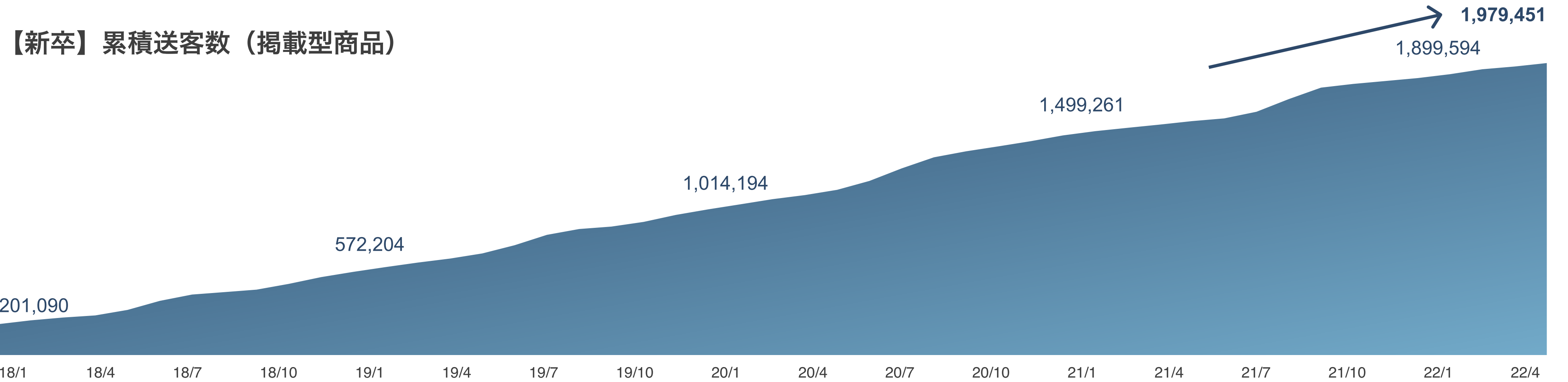
累積会員数



*出典：ハウテレビジョン。2022年4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
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。新卒会員数は2026年卒予定まで含む

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

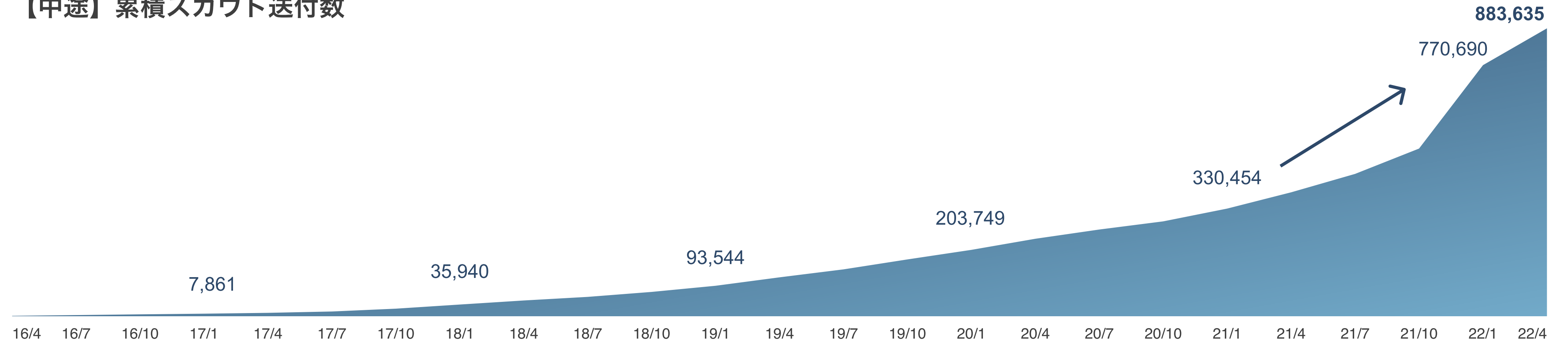


*出典：ハウテレビジョン。2018年1月以降の累積数値
 累積送客数：新卒サービスにおける掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない
 累積スカウト承諾数：新卒サービスにおける配信型採用広告商品の効果を示す。企業送付スカウトを承諾した会員数

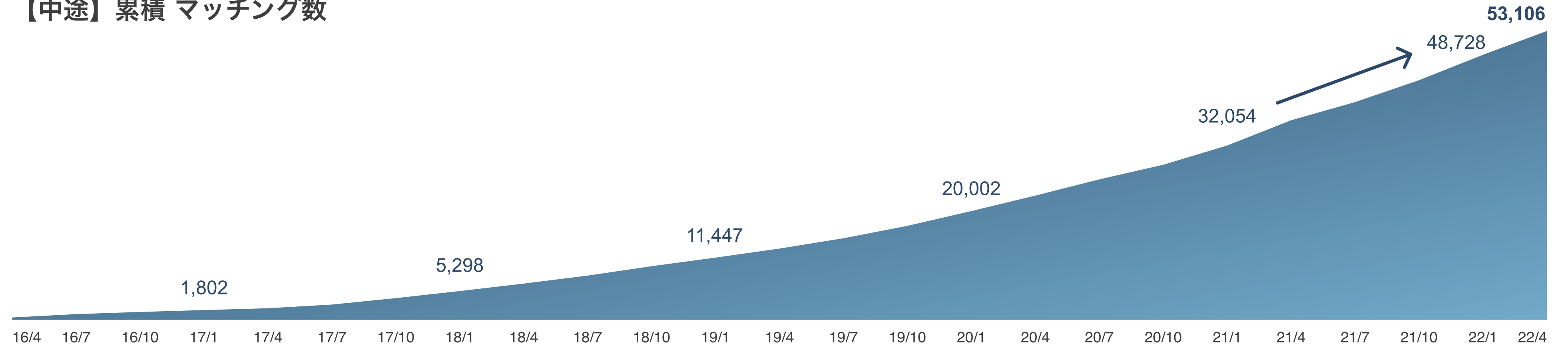
事業概況：キャリアプラットフォーム事業（中途サービス）

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

003 会社概況

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4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 CFO

清水 伸太郎

取締役 COO

池内 淳志

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

佐々木 康太郎

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

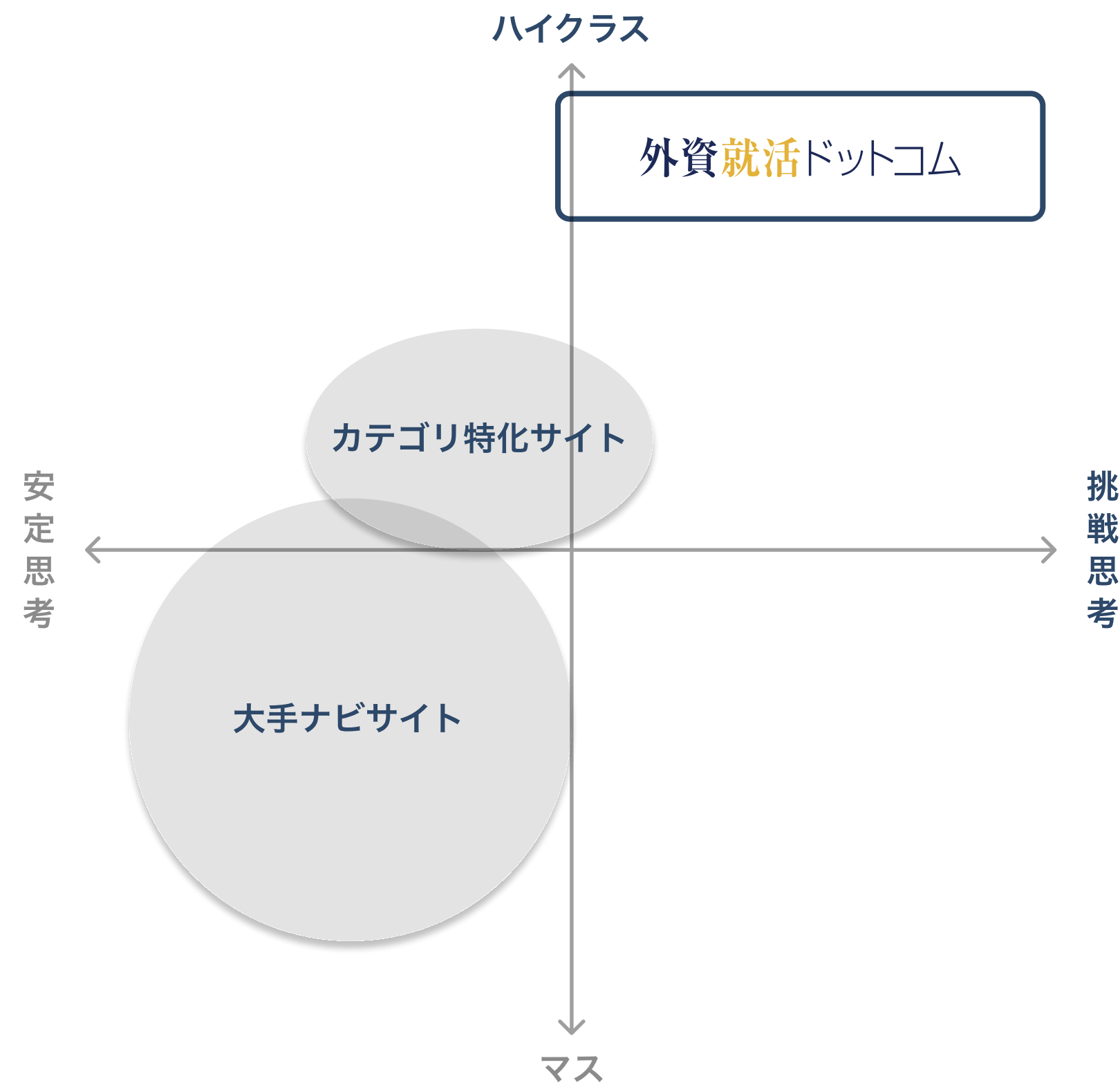
グロース市場へ移行

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

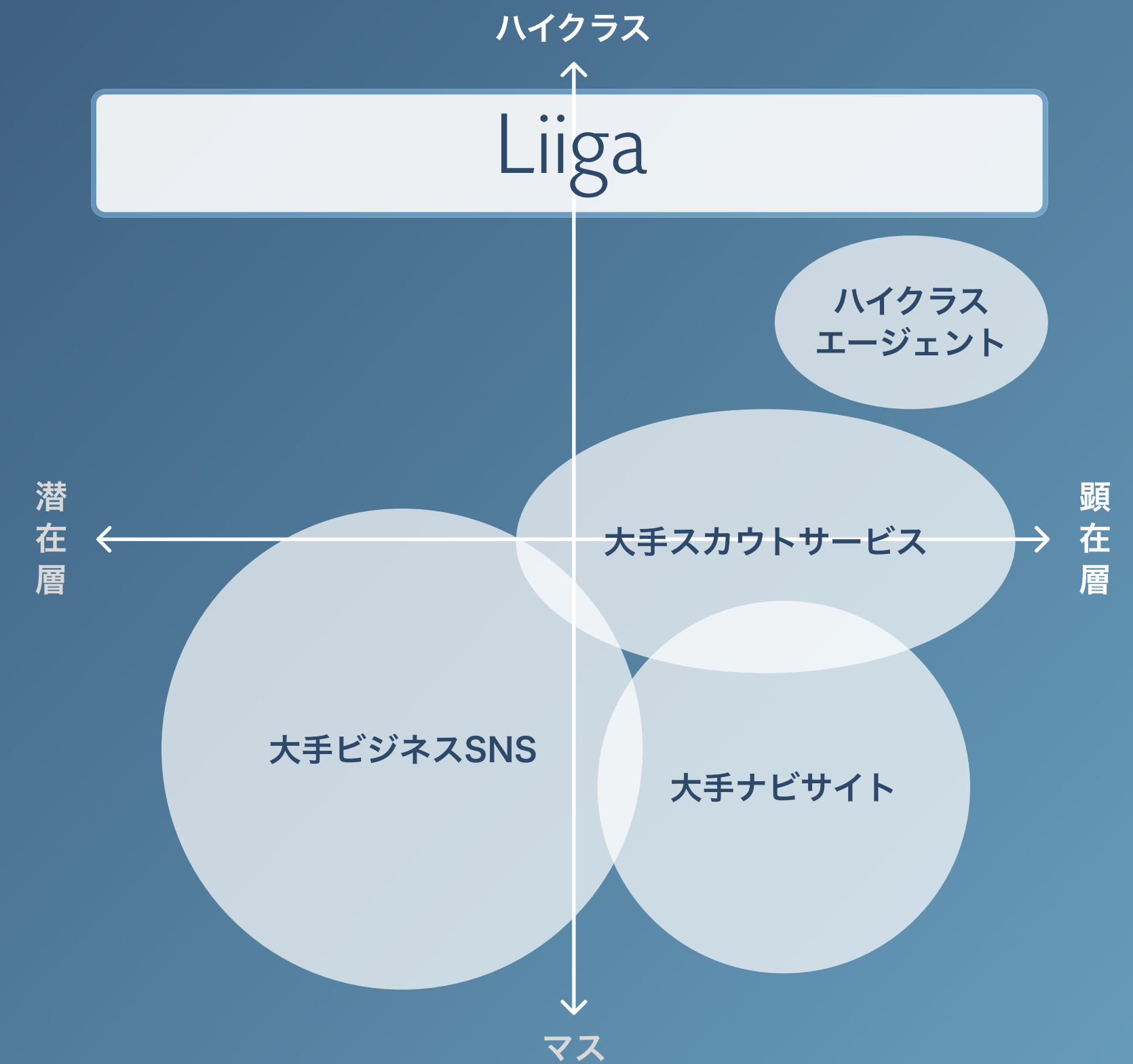
挑戦志向の高い難関大学生



※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

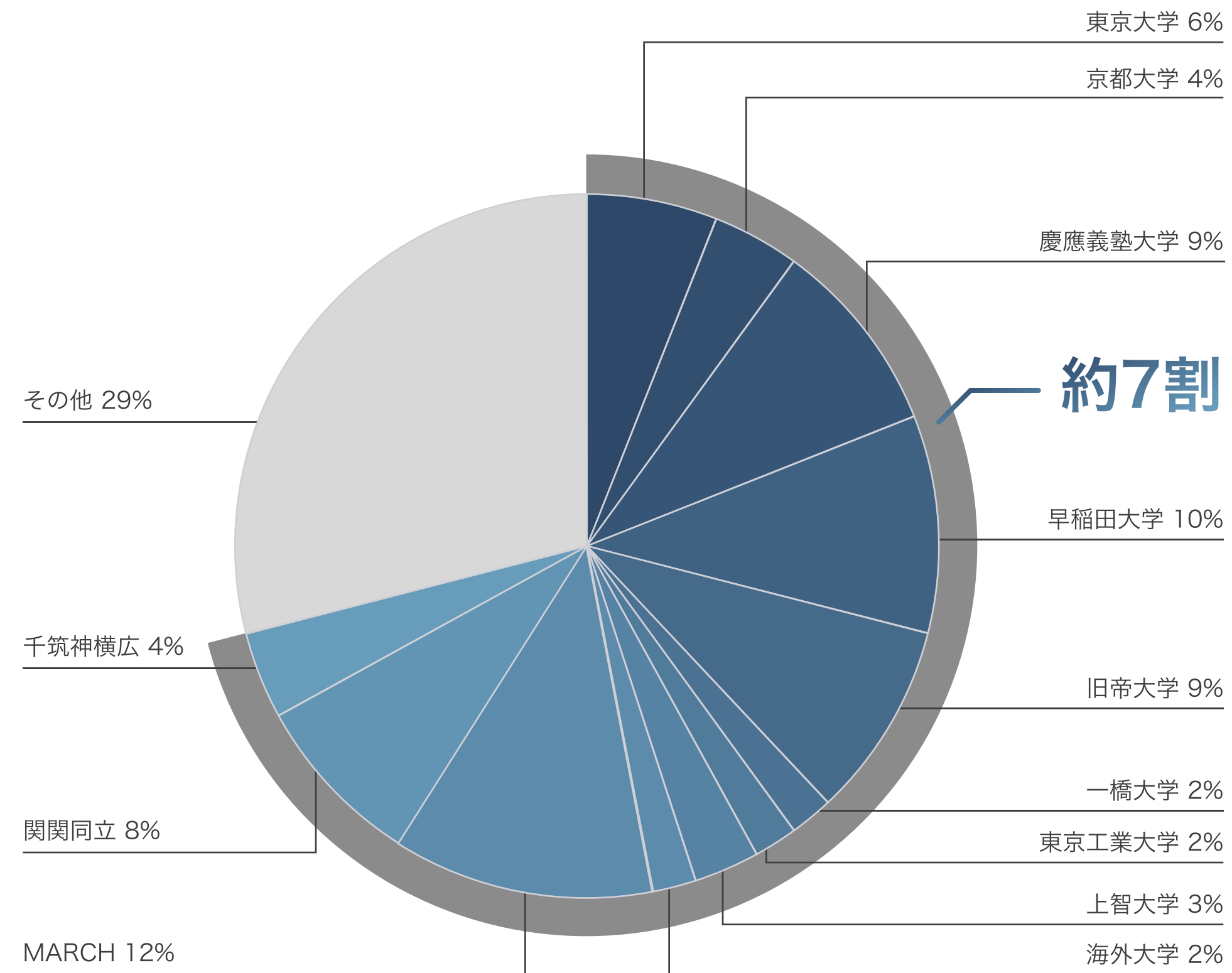


※Liigaの特徴については <https://biz.liiga.me/> をご参照ください

新卒サービス(外資就活ドットコム)の会員属性

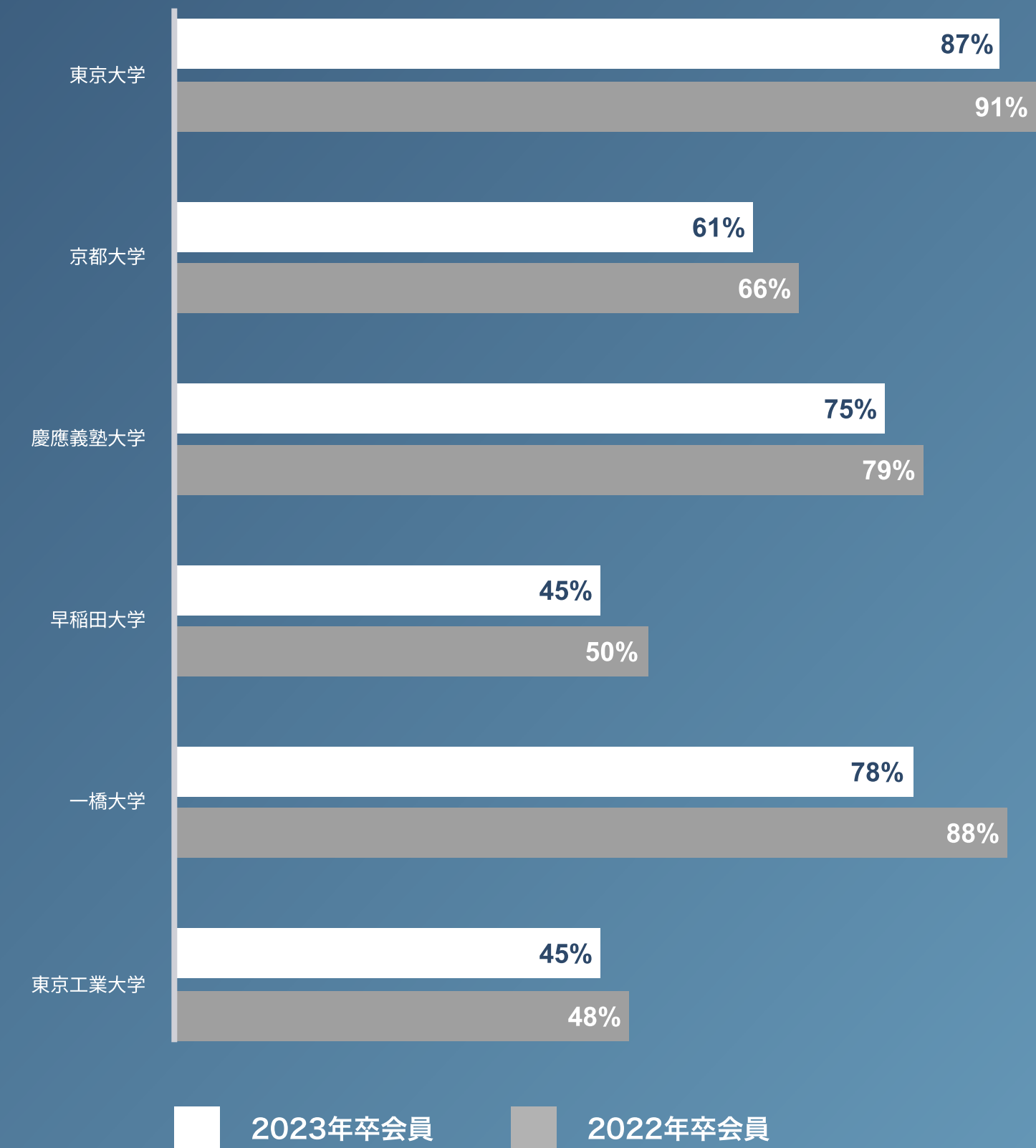
会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持

新卒サービス会員の大学別分布



※出展：ハウテレビジョン。2022年4月末時点

大学別就職者総数に対する会員のシェア

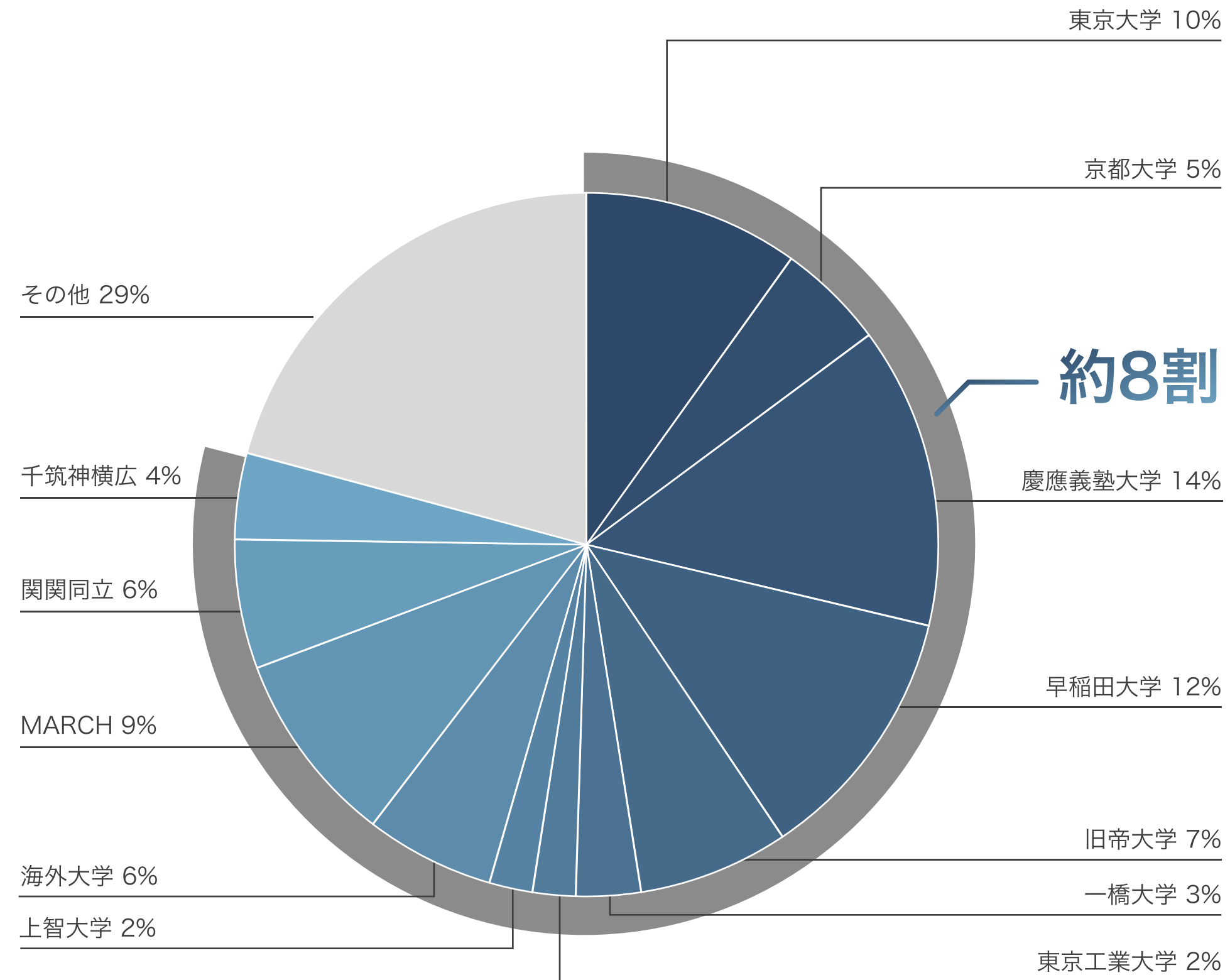


*出典：ハウテレビジョン。2022年4月末時点。2023年卒会員は当社予想値
分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数に基づく当社推定値

中途サービス(Liiga)の会員属性

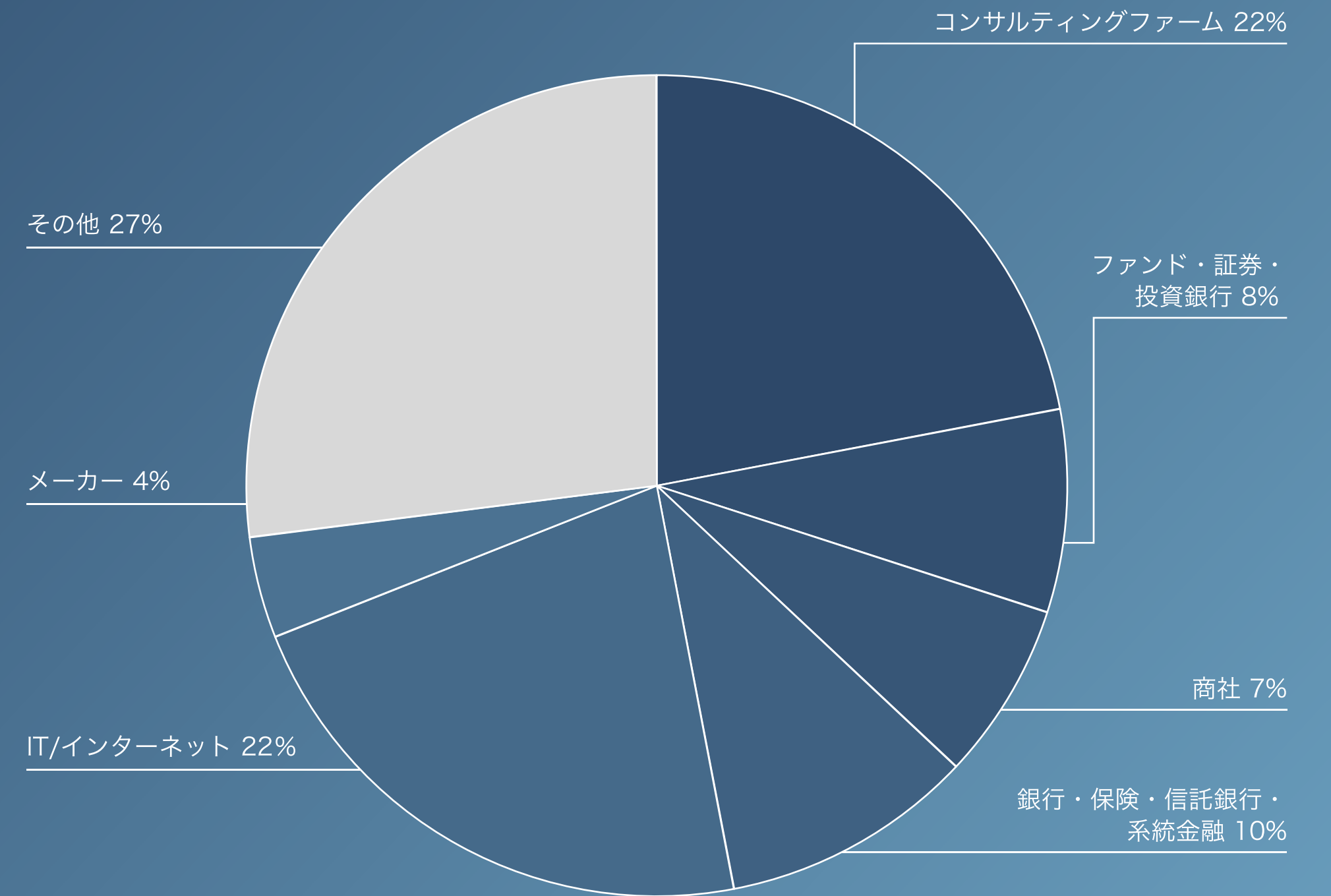
グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

中途サービス会員の大学別分布



※出展：ハウテレビジョン。2022年4月末時点

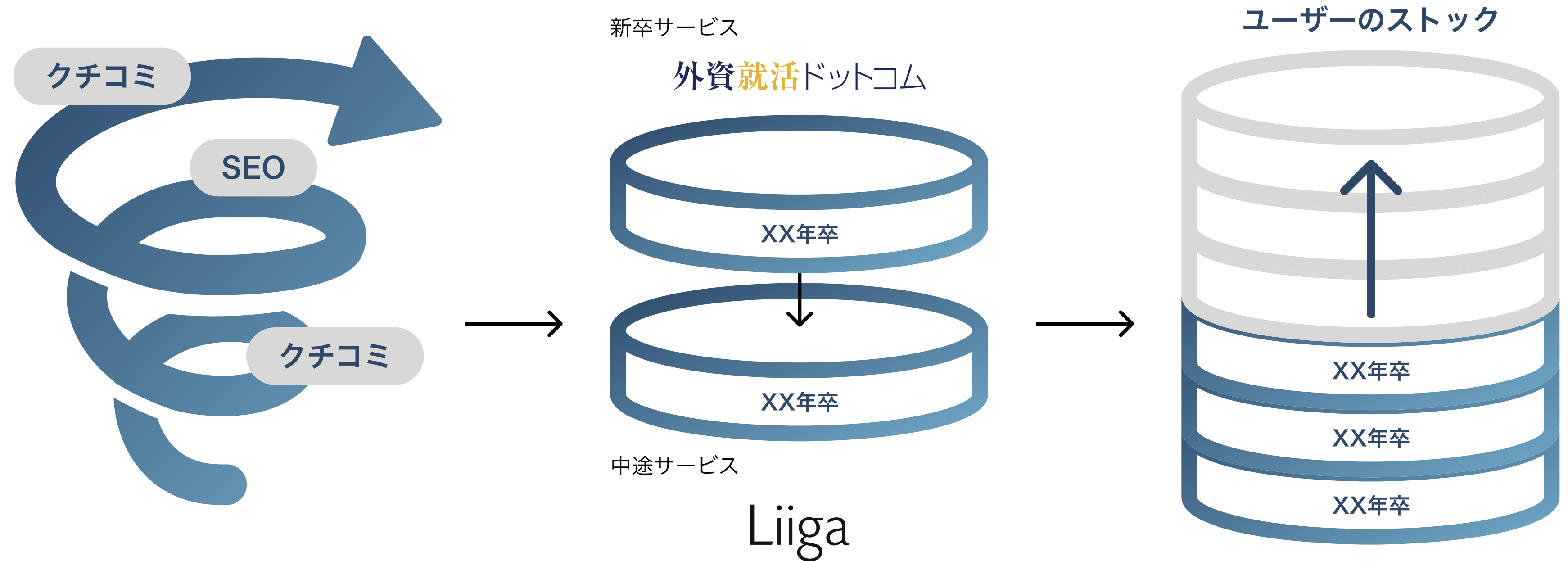
カテゴリ別会員数



※出典：ハウテレビジョン。2022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

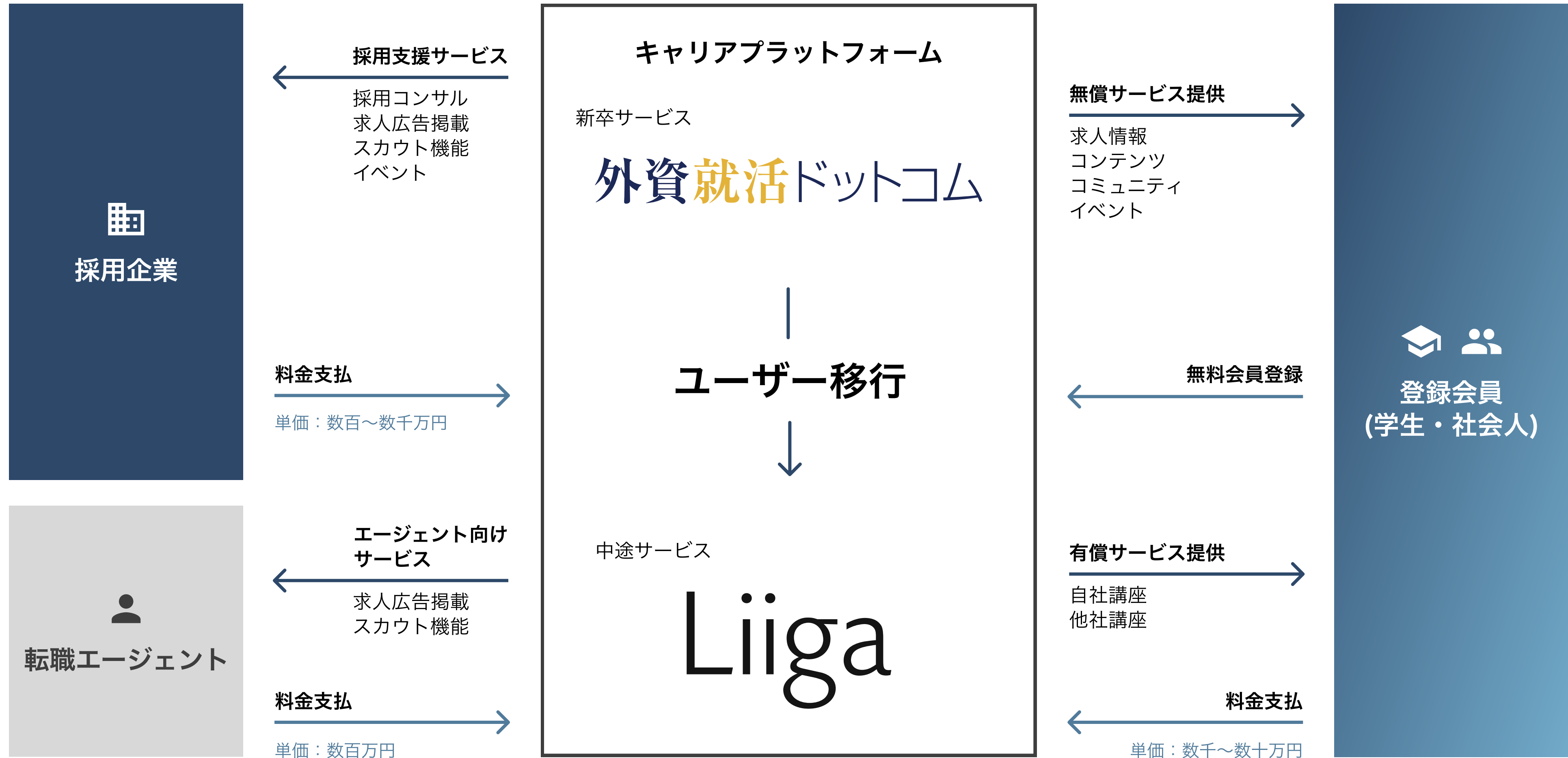
内定者向けコンテンツ等により若年の転職潜在層がLiigaへ登録

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

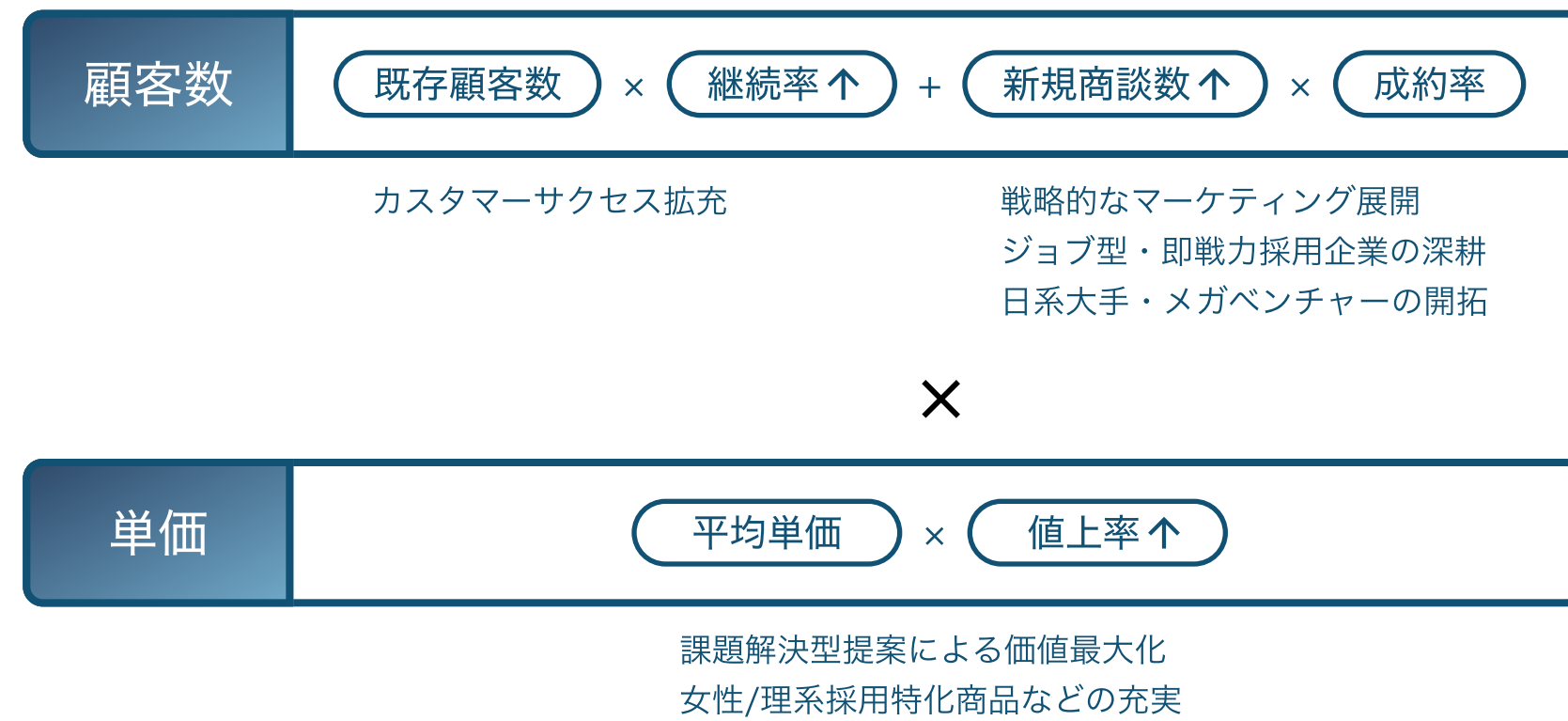
004 Appendix

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)



配信型(採用企業向け)

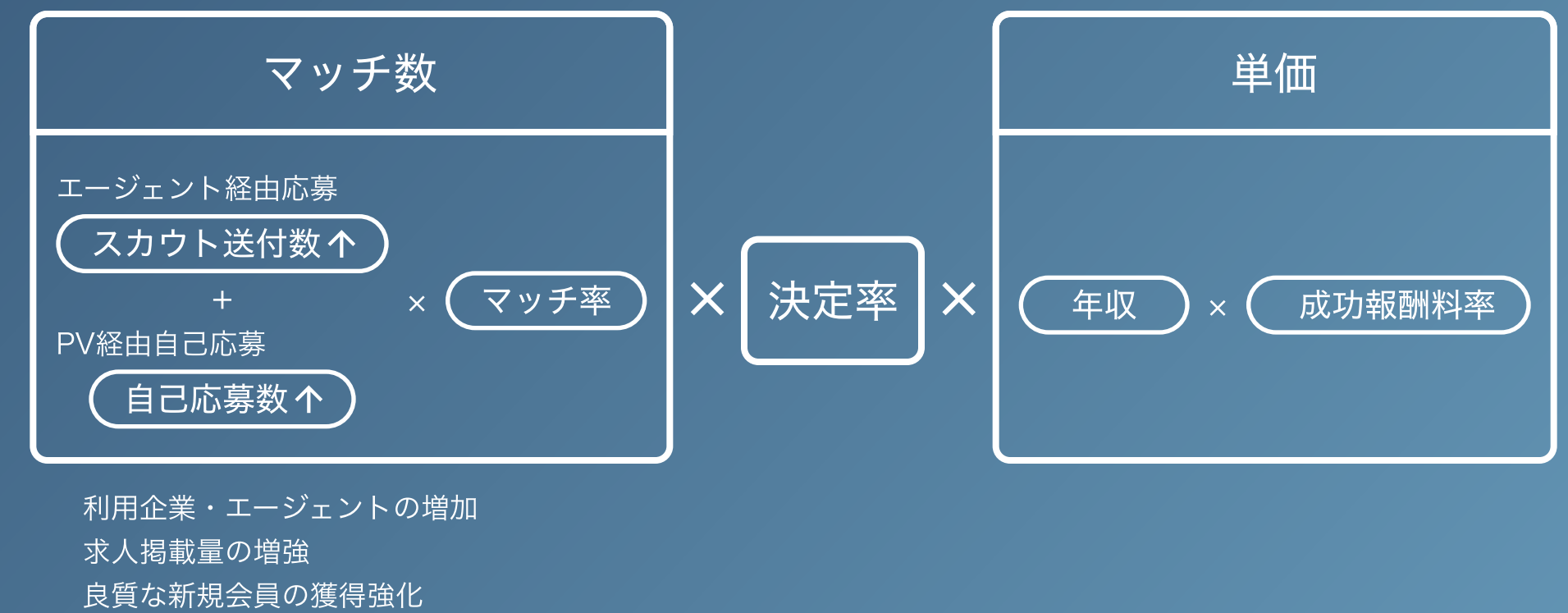


中途事業

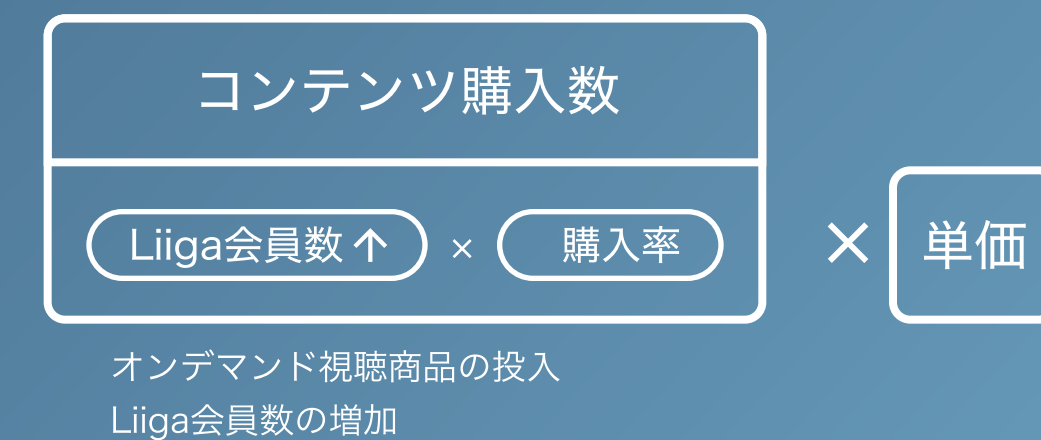
掲載型・イベント(採用企業向け)



成功報酬型(採用企業・転職エージェント向け)



教育コンテンツ販売(ユーザー向け)



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

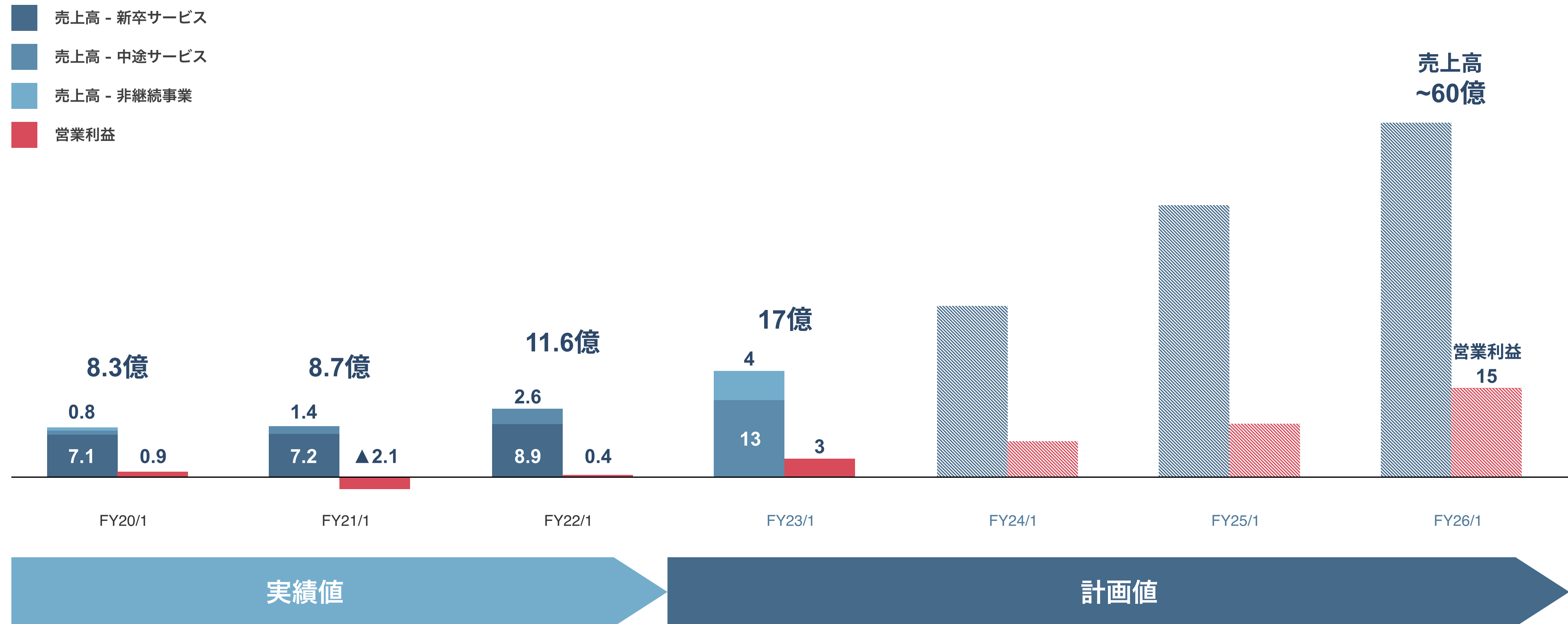
新卒サービスでは、掲載型求人広告のみならずスカウト商品を拡充し、多様な顧客ニーズに対応

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

中期計画：26年1月期目標

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

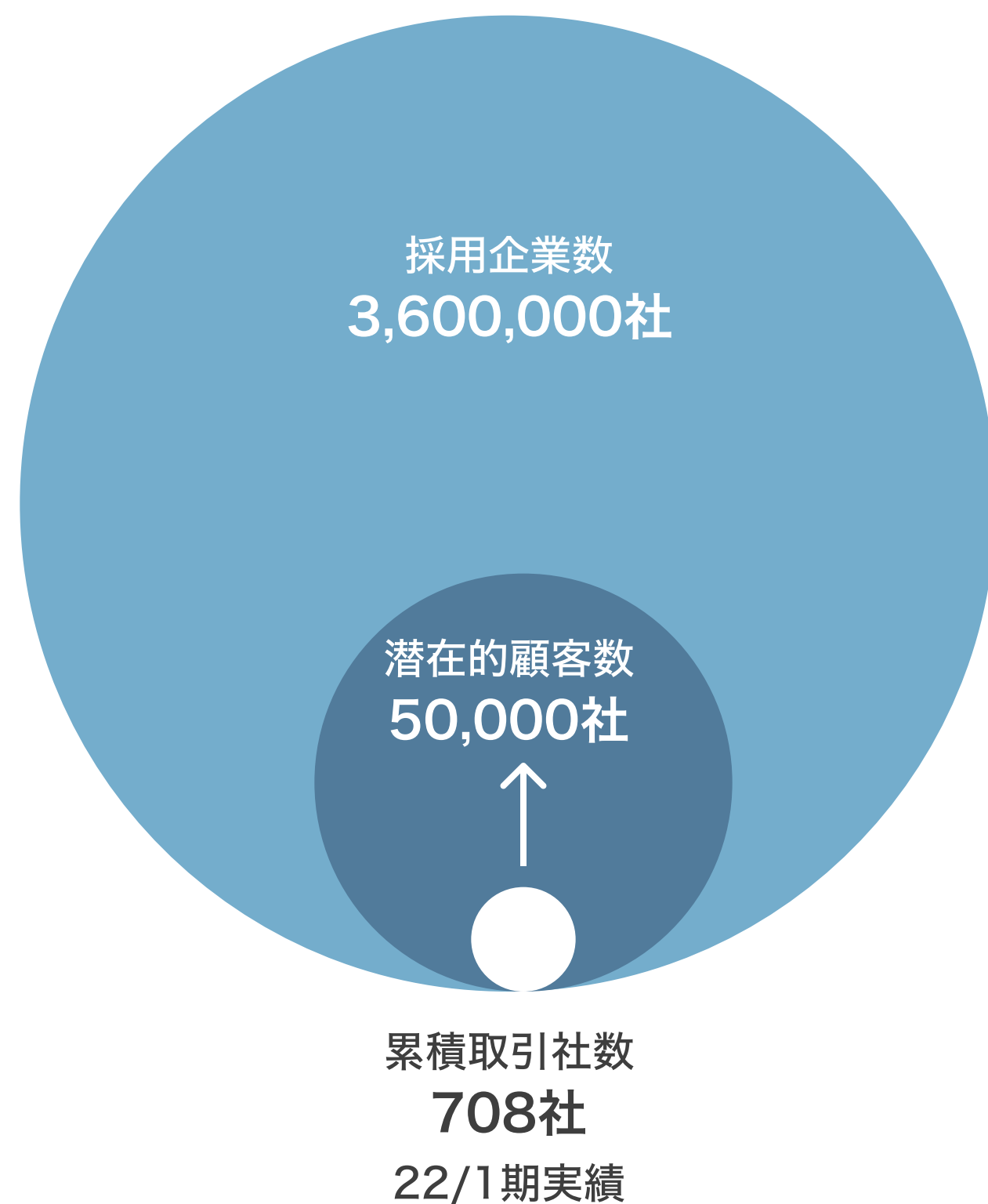


*出典：ハウテレビジョン、2022年4月20日現在。FY23/1 予想は2022年3月9日発表の決算短信に基づく
キャリアプラットフォーム事業として新卒・中途サービスの統合を推進しているため、サービス別での計画値は開示していない

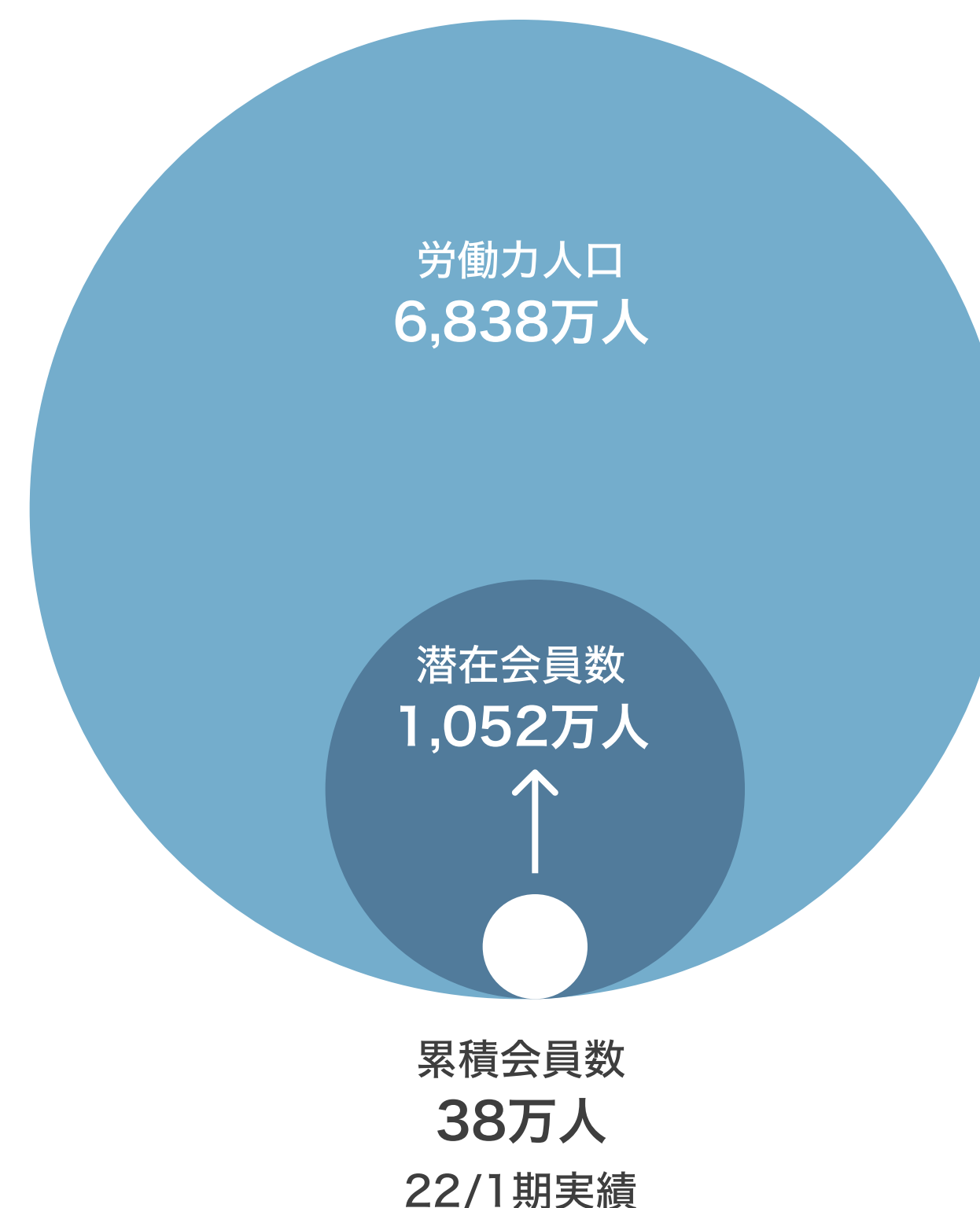
キャリアプラットフォーム事業

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



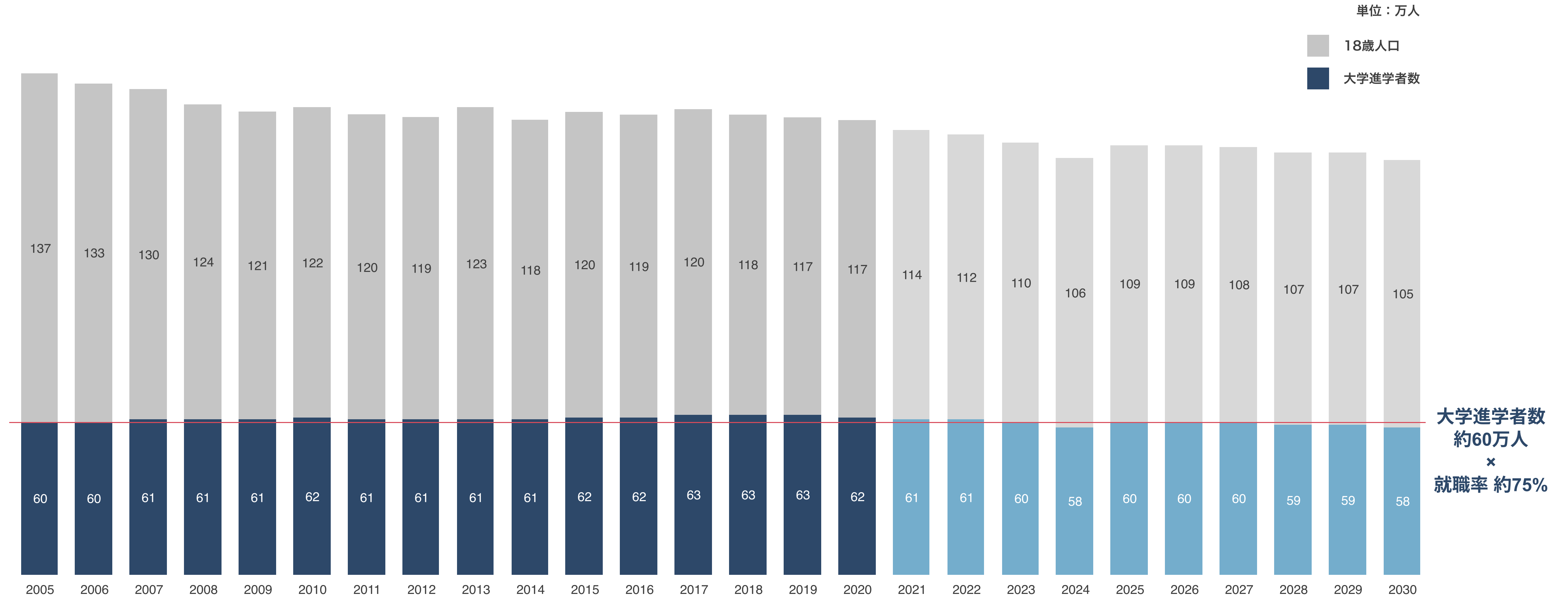
会員数



*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

マクロ環境

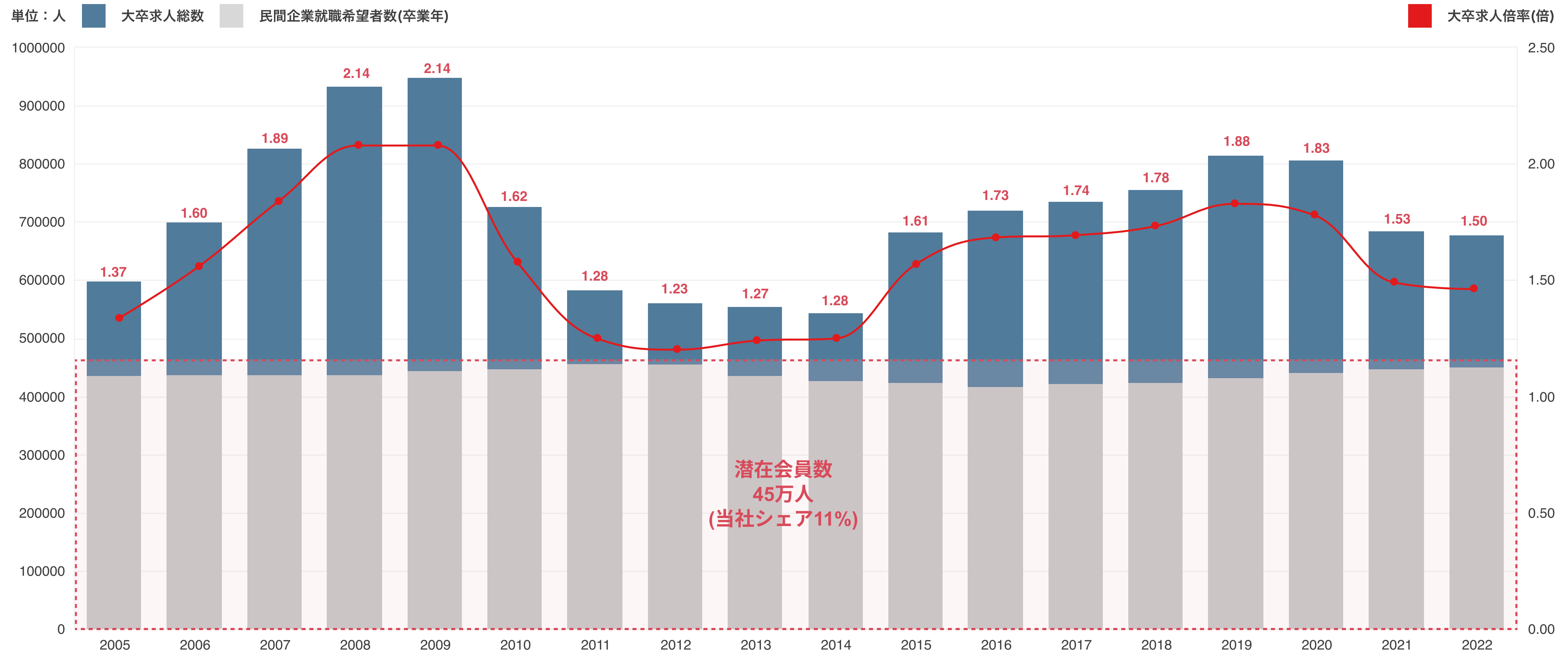
少子高齢化の進展に伴い本邦の18歳人口は減少している一方、大学進学率の上昇により大学進学者数は約60万人で推移する見込み。
この先10年間での当社潜在会員数への量的な影響は軽微と史料



*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。

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

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/>