

HowTelevision

2023年1月期第3四半期
決算説明資料

2022年12月7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

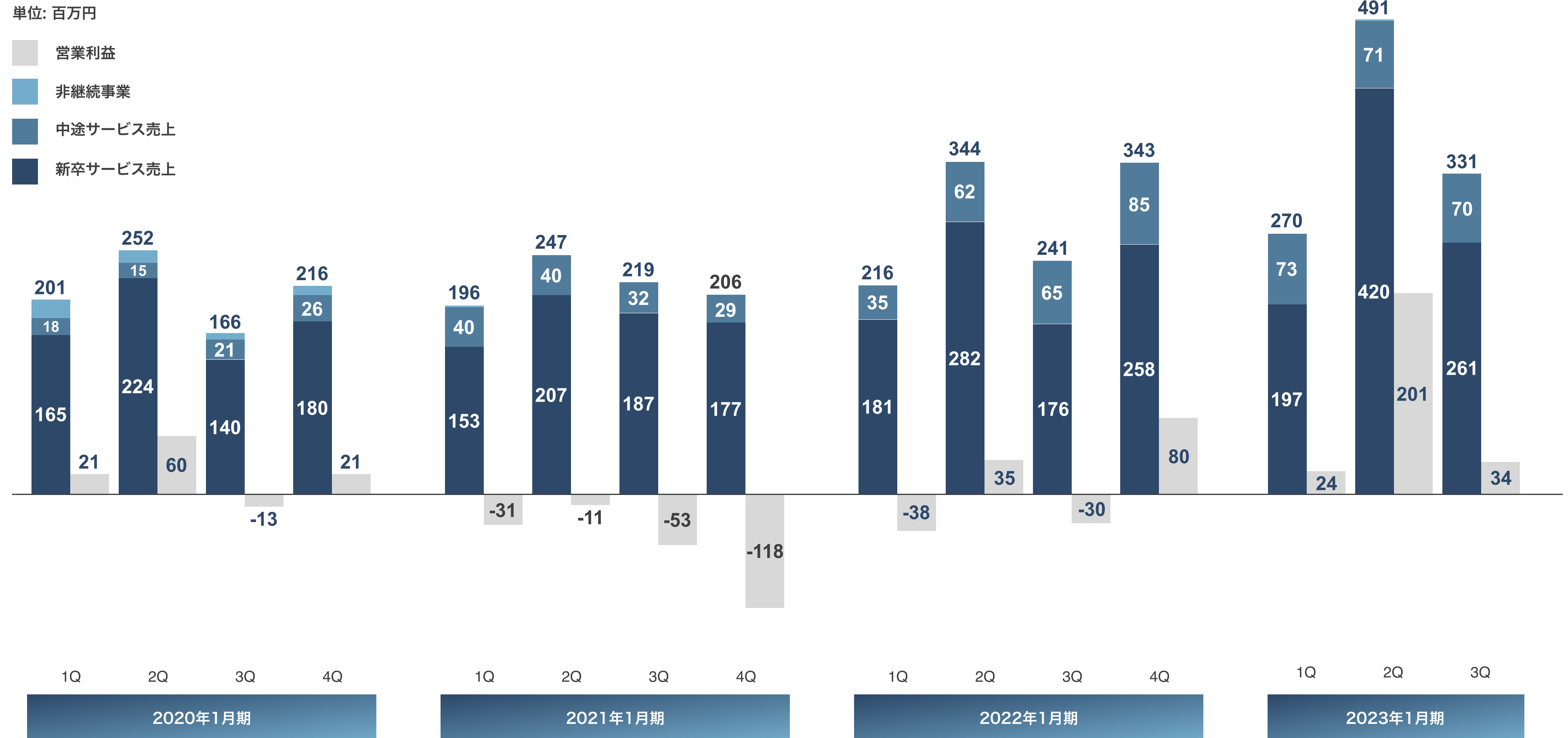
004 Appendix

001 決算概要

売上高・営業利益の推移

3Qは売上高3.3億円・営業利益34百万円で着地

3Q単独としては、売上高は創業以来初の3億円を超え、上場以来初となる3Q黒字転換を達成



第3四半期実績

3Qは、売上高は前年同期比+37%成長、費用は前年同期比+10%
利益重視の経営方針のもと、費用を計画比で抑えて高い利益率を実現

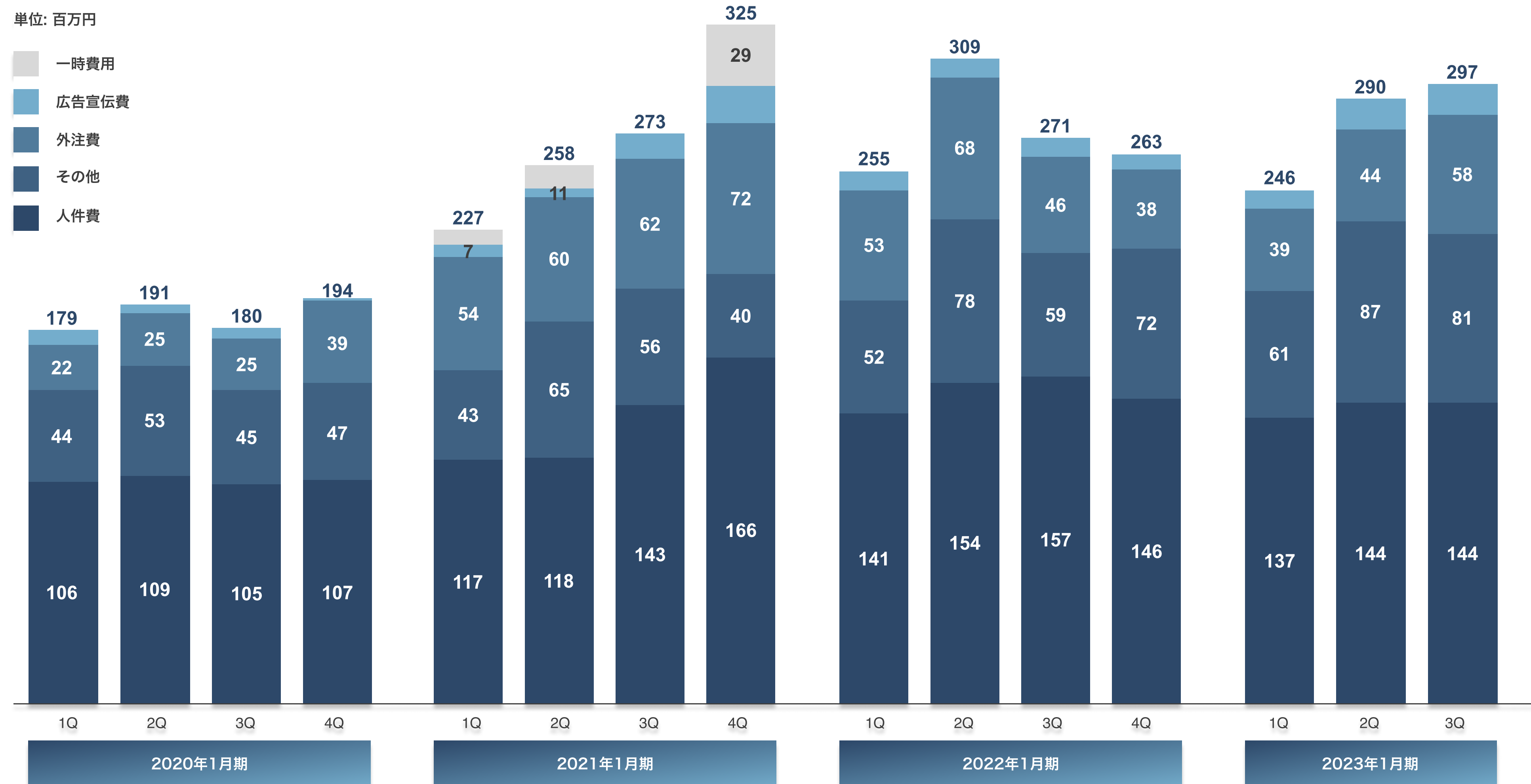
単位: 百万円

	23年1月期 第3四半期 (22年8-10月)			23年1月期 累積 (22年2-10月)			23年1月期 通期計画 (22年2月-23年1月)	
	実績	前年同期	増減率	実績	前年同期	増減率	計画	進捗率
売上高	331	241	+37%	1,092	802	+36%	1,700	64%
-新卒サービス	261	176	+48%	878	639	+37%	1,300	68%
-中途サービス	70	65	+7%	214	163	+32%	400	54%
費用 (原価+販管費)	297	271	+10%	833	835	▲0%	1,400	59%
営業利益	34	▲30	-	259	▲33	-	300	86%
営業利益率	10.2%	▲12.5%	-	23.7%	▲0.5%	-	17.6%	-
経常利益	33	▲30	-	259	▲34	-	280	93%
当期純利益	19	▲29	-	192	▲35	-	225	85%

※通期計画は、2022年3月9日開示の決算短信に記載の業績予想値

費用の推移

事業成長に必要な領域における投資は積極的に拡大する一方で、
売上成長より費用成長を低位に保つことで、利益率向上・営業利益額の拡大を目指す



第3四半期実績：費用の内訳

3Qもコストコントロールを継続し、費用進捗は通期計画の59%で着地

単位: 百万円

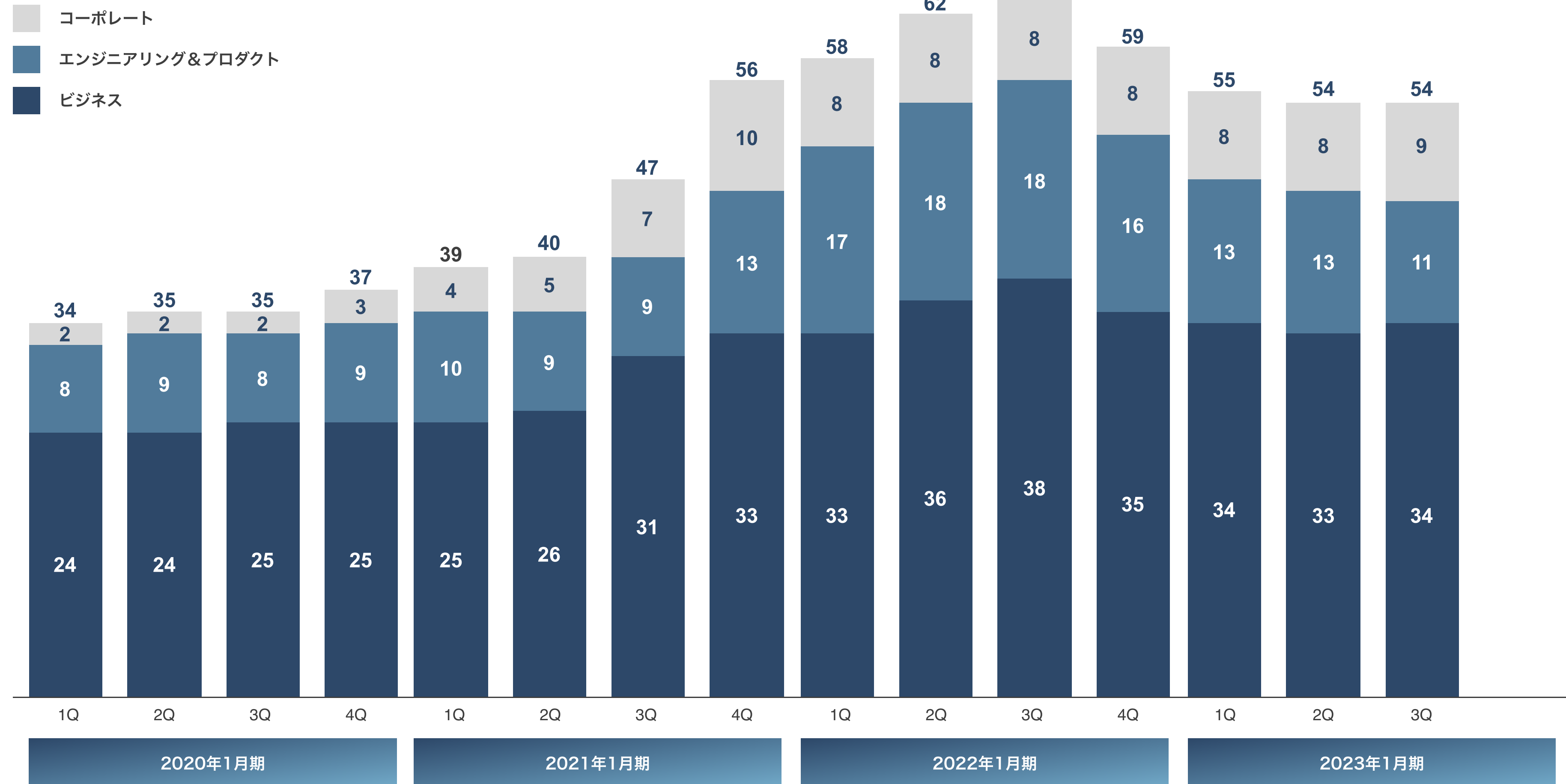
	23年1月期 第3四半期 (22年8-10月)			23年1月期 累積 (22年2-10月)			23年1月期 通期計画 (22年2月-23年1月)	
	実績	前年同期	増減額	実績	前年同期	増減額	計画	進捗率
原価・販管費合計	297	271	+26	833	835	▲2	1,400	59%
-人件費	144	157	▲13	424	450	▲26	700	61%
-外注費	58	46	+12	141	167	▲26	250	56%
-本社費用	26	24	+2	72	73	▲1	125	58%
-減価償却費	18	16	+2	56	53	+3	80	70%
-広告宣伝費	15	9	+5	38	27	+11	50	76%
-その他	37	19	+18	101	64	+37	195	52%

※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。

従業員数の推移

23/1期は60人前後での推移を想定。24卒の新卒採用をビジネス/エンジニア職で実施中
DX推進と業務委託の活用により、従業員一人当たりの生産性向上を実現

単位：人 正社員+契約社員 (業務委託、派遣社員を除く)



002 事業概要

事業概況

新卒（2024年卒業見込）の就職活動が本格化する中で、
オンライン企業説明会・エンジニアスカウトイベントを相次ぎ実施



オンライン企業説明会 ”JOB Discovery Online” の開催

- 国内外のトップ企業45社が集うオンライン合同企業説明会
- 2022年10月21～29日の間にYouTube Liveで実施

<https://event.gaishishukatsu.com/jdo-2022-autumn/>
<https://howtelevision.co.jp/news/post-47/>



オンラインスカウトイベント “外資就活Terminal” の開催

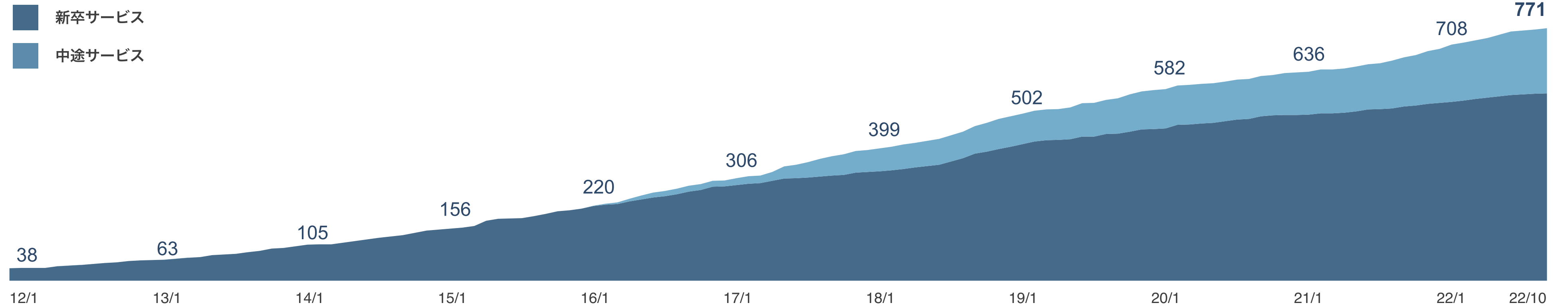
- AWS, SONY, Indeedなど内外のトップ企業が参加
- IT人材需要が高まる中、開発経験を有するトップ学生も多数
- 登録している外資就活ドットコムにて、実際の現場や競技コンテストでプログラミング経験のある学生にアプローチ可能なイベント
- スカウト承諾率が高く、企業・学生の双方から高い評価

https://gaishishukatsu.com/lp/terminal/2022_autumn/
<https://howtelevision.co.jp/news/post-48/>

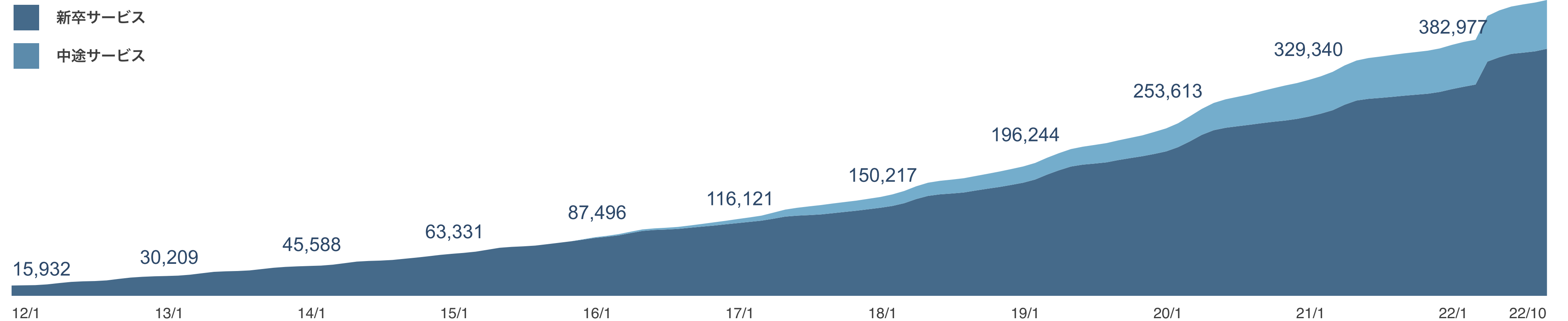
事業概況：キャリアプラットフォーム事業

取引社数拡大を目的としたマーケティングを展開し、サービス認知の低い企業群への浸透を図る

累積取引社数



累積会員数

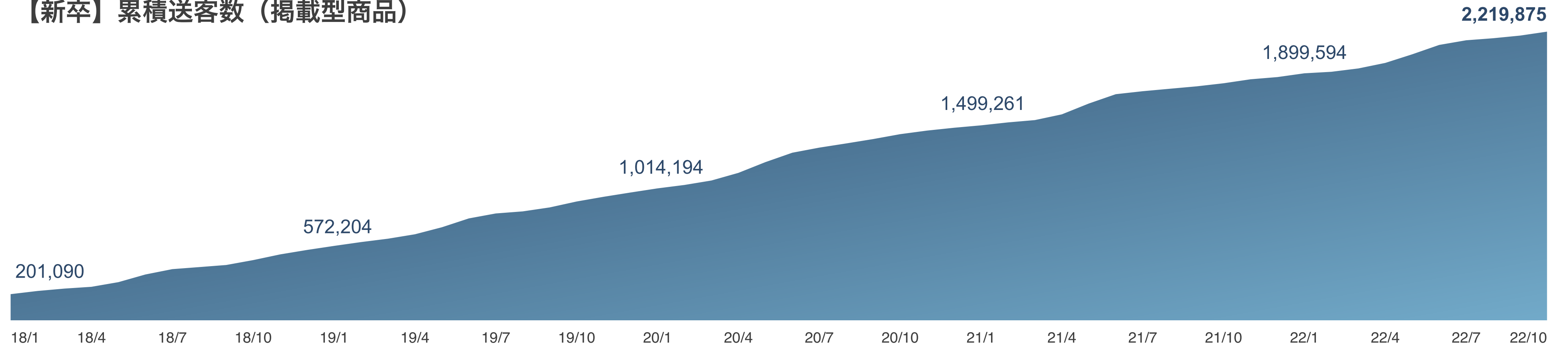


*出典：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積
累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2026年卒予定まで含む

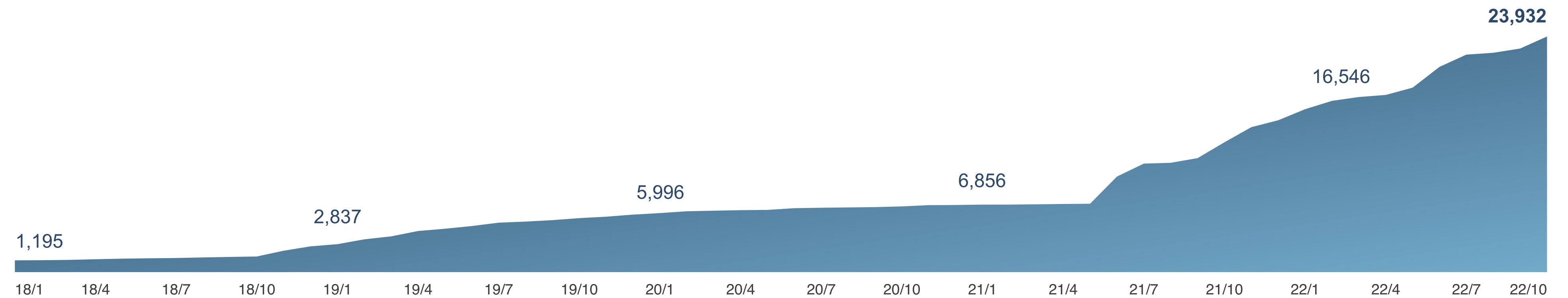
事業概況：キャリアプラットフォーム事業（新卒サービス）

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）の利用好調

【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）

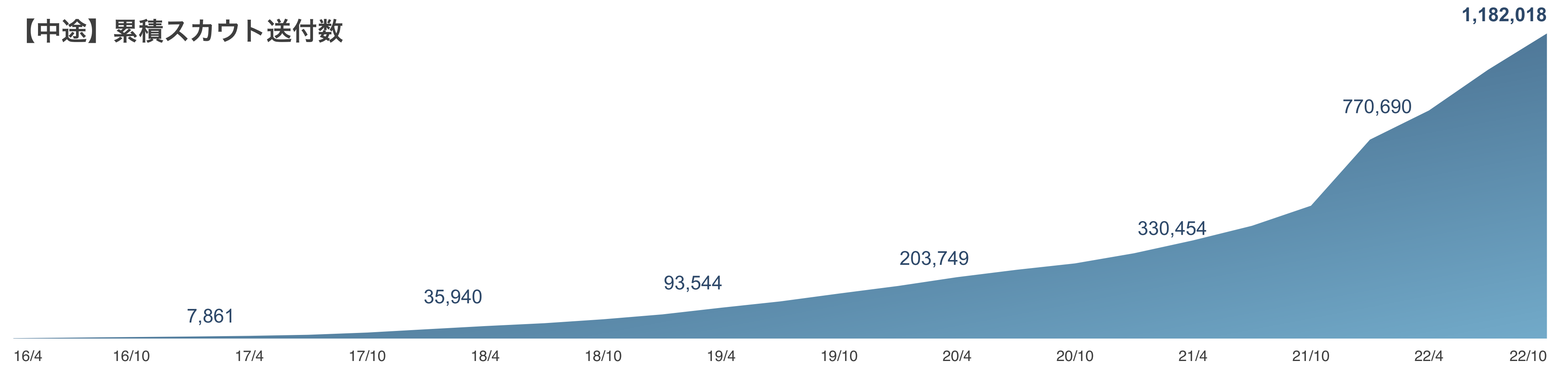


*出典：ハウテレビジョン。2018年1月以降の累積数値
累積送客数：新卒サービスにおける掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない
累積スカウト承諾数：新卒サービスにおける配信型採用広告商品の効果を示す。企業送付スカウトを承諾した会員数

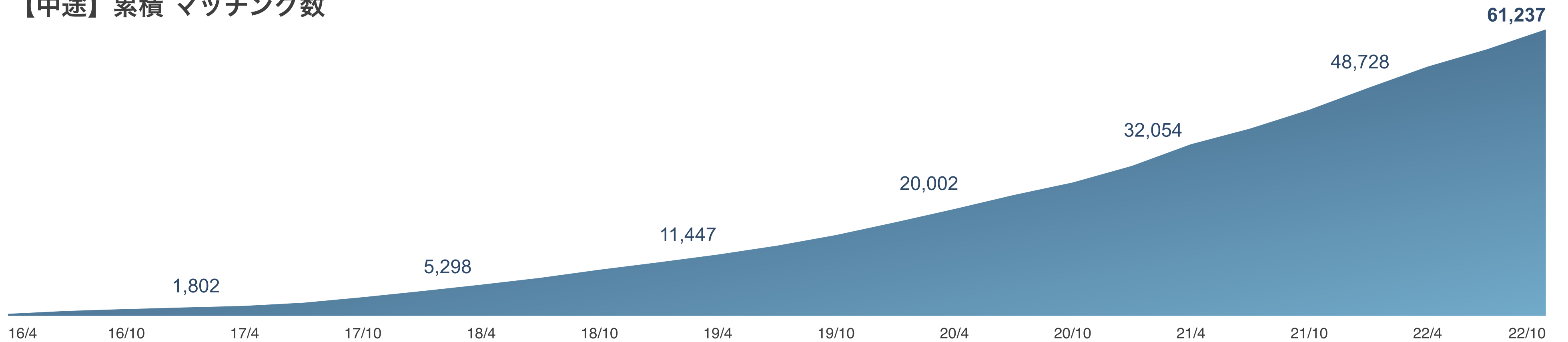
事業概況：キャリアプラットフォーム事業（中途サービス）

採用企業・転職エージェントの利用拡大によりスカウト送付数・マッチング数が増加

【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*

54人 (うち女性23人)

運営サービス

外資就活ドットコム / Liiga / Mond

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

*2022年11月末時点、正社員・契約社員の合計数

経営陣プロフィール



音成 洋介

代表取締役社長

東京大学農学部卒業。
パークレイズ証券株式会社（投資銀行本部）にて、事業法人並びに金融法人の債券発行業務に従事。その後、プライベートエクイティ投資ファンドであるアドバンテッジパートナーズに移り、非公開企業/公開企業へのバイアウト投資・マイノリティ投資と経営支援業務に従事。
2010年株式会社ハウテレビジョンを創業。



清水 伸太郎

取締役CFO

上智大学法学部卒業。
2005年ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント入社。株式運用部にて企業調査・銘柄選定等の投資運用業務に従事。2011年よりUBS証券投資銀行本部にて、IPO、公募増資、新株予約権・転換社債、債務再編等の資本市場業務に従事。2013年よりピムコジャパンにてアカウントマネジメント業務に従事し、クレジット、新興国債券通貨、絶対収益型戦略等を経験。2018年よりアーディアン・ジャパンにて機関投資家に対する非流動性資産のマーケティング業務に従事し、バイアウト、セカンダリー、プライベートデット、インフラ、不動産投資戦略等を経験。
2020年に株式会社ハウテレビジョン入社、執行役員 社長室室長、財務・経理部長、コーポレート本部長を経て、2021年4月、取締役に就任。



池内 淳志

取締役COO

横浜国立大学経営学部卒業。
株式会社Speeeなどベンチャー企業3社でマネージャーとして組織拡大、人材育成に携わり、2019年2月に株式会社ハウテレビジョン入社。Liiga事業のサービスリニューアルを責任者として推進し、同年8月にLiiga事業開発部長に就任。その後、事業開発部長として外資就活ドットコム事業、Liiga事業のビジネスサイドの責任者、執行役員 COO事業本部長を歴任。
2022年4月、取締役に就任。



佐々木 康太朗

執行役員

早稲田大学大学院理工学研究科情報ネットワーク専攻修了。
2006年株式会社リクルート入社、じゃらん・ホットペッパーグルメ・ホットペッパービューティーにて、toB向けの商品企画、開発ディレクション、中長期戦略立案に従事。美容院向けサロン管理システム「サロンボード」初期開発プロジェクトリーダー。
その後、POSレジアプリ「Airレジ」事業を6名で立ち上げ、組織マネジメント、プロダクトマネジメントに従事。POSレジアプリ利用店舗数No.1の礎を築く。
2017年7月に株式会社ハウテレビジョンに入社。執行役員 Liiga事業本部長、プロダクト本部長、外資就活ドットコム事業本部長、取締役を歴任し、2022年4月より執行役員プロダクト開発部長に就任。



赤池 敦史

社外取締役

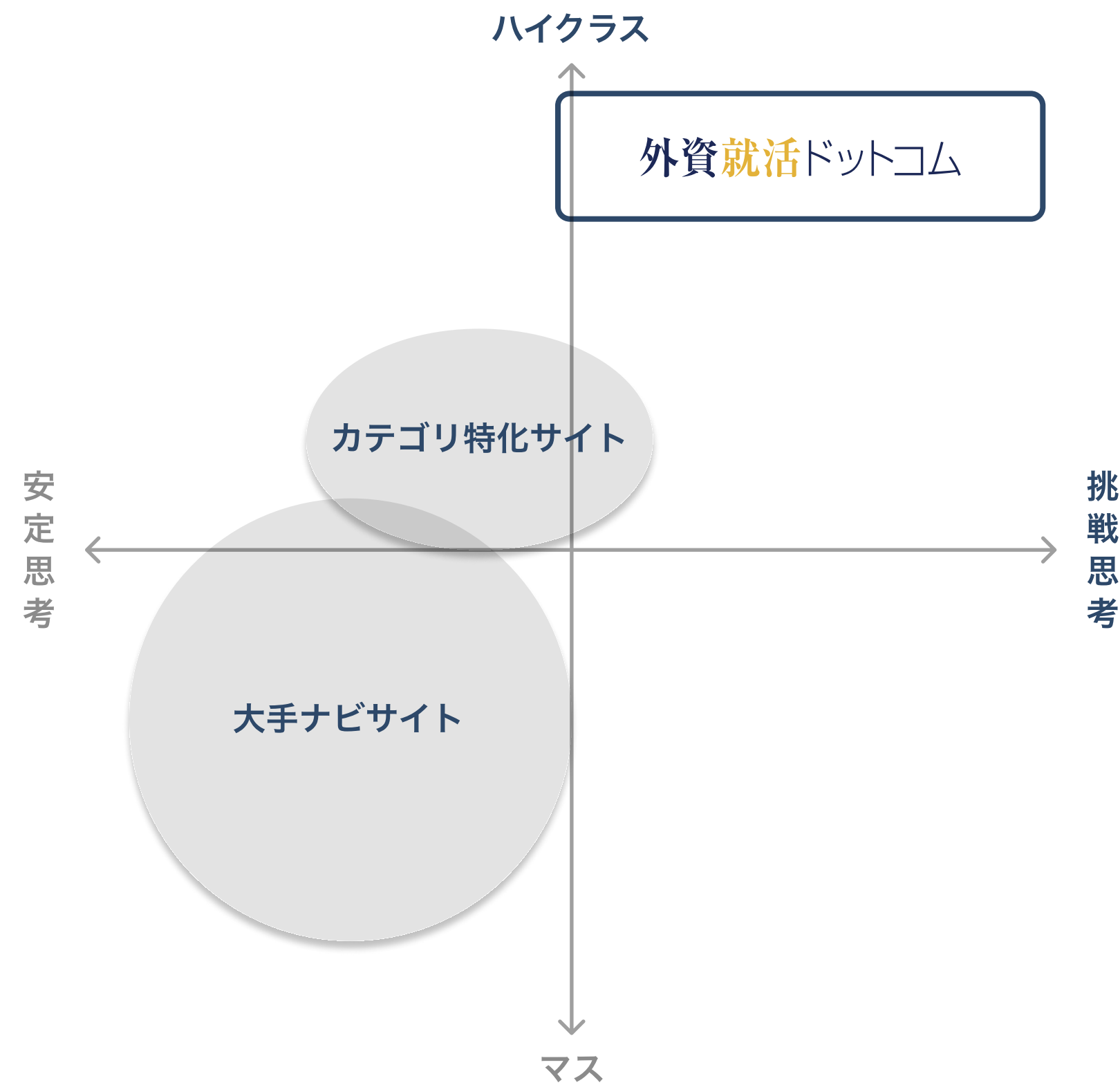
東京大学工学部卒、同大学院地球システム工学専攻修了（工学修士）。コロラド・スクール・オブ・マインズ MiningandEarthSystemsEngineering（鉱山工学博士課程）修了。
プライスウォーターハウスクーパース米国オフィスを経て、マッキンゼー・アンド・カンパニー ジャパンオフィスにて半導体や化学、エレクトロニクス業界を対象に経営戦略の再構築および新規事業開拓等のコンサルティングを担当。
その後、アドバンテッジパートナーズ シニアパートナーを経て、シーヴィーシー・アジア・パシフィック ジャパンに参画、代表取締役社長に就任。
2017年5月、株式会社ハウテレビジョンの社外取締役に就任。

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

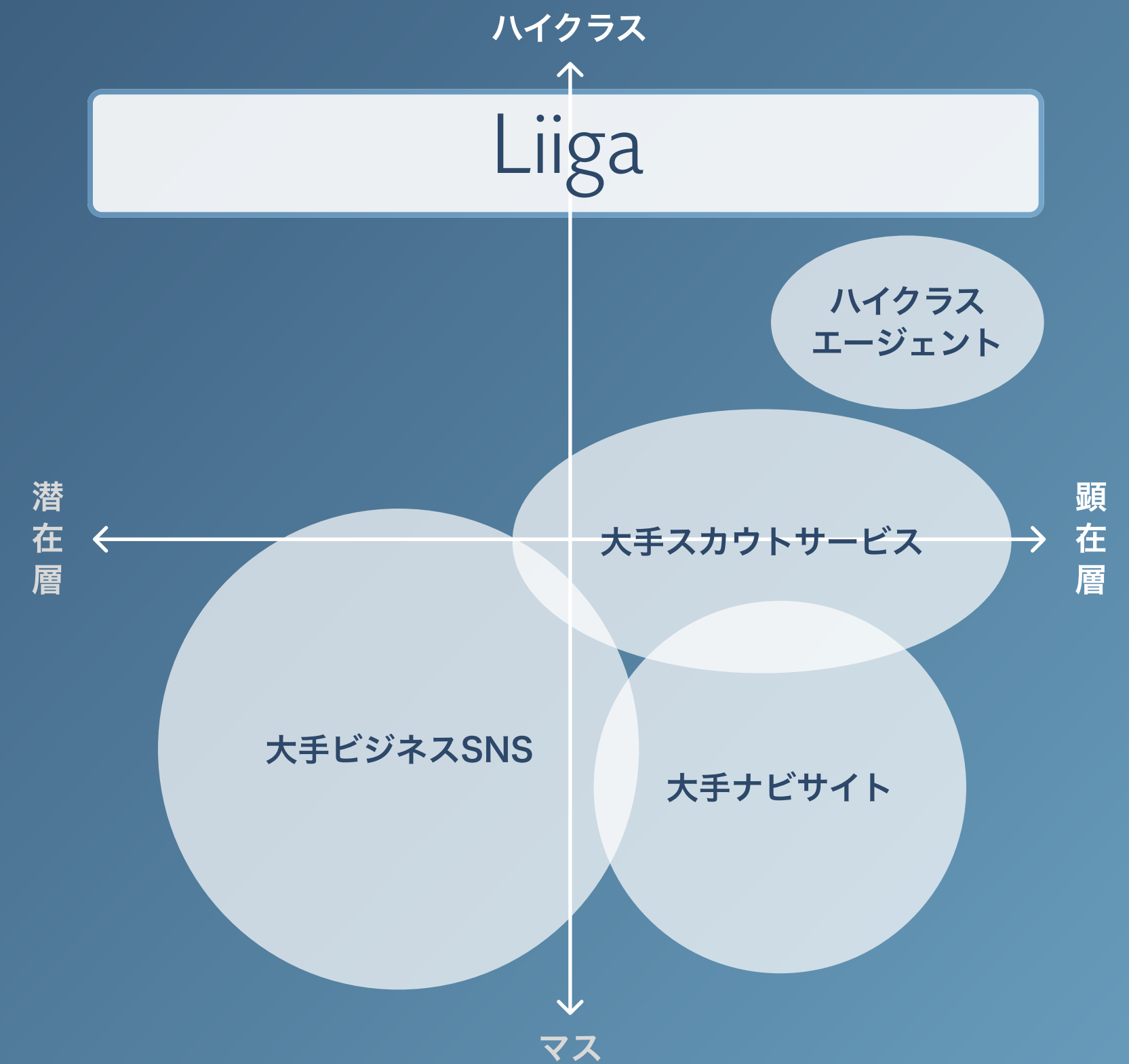
挑戦志向の高い難関大学生



※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

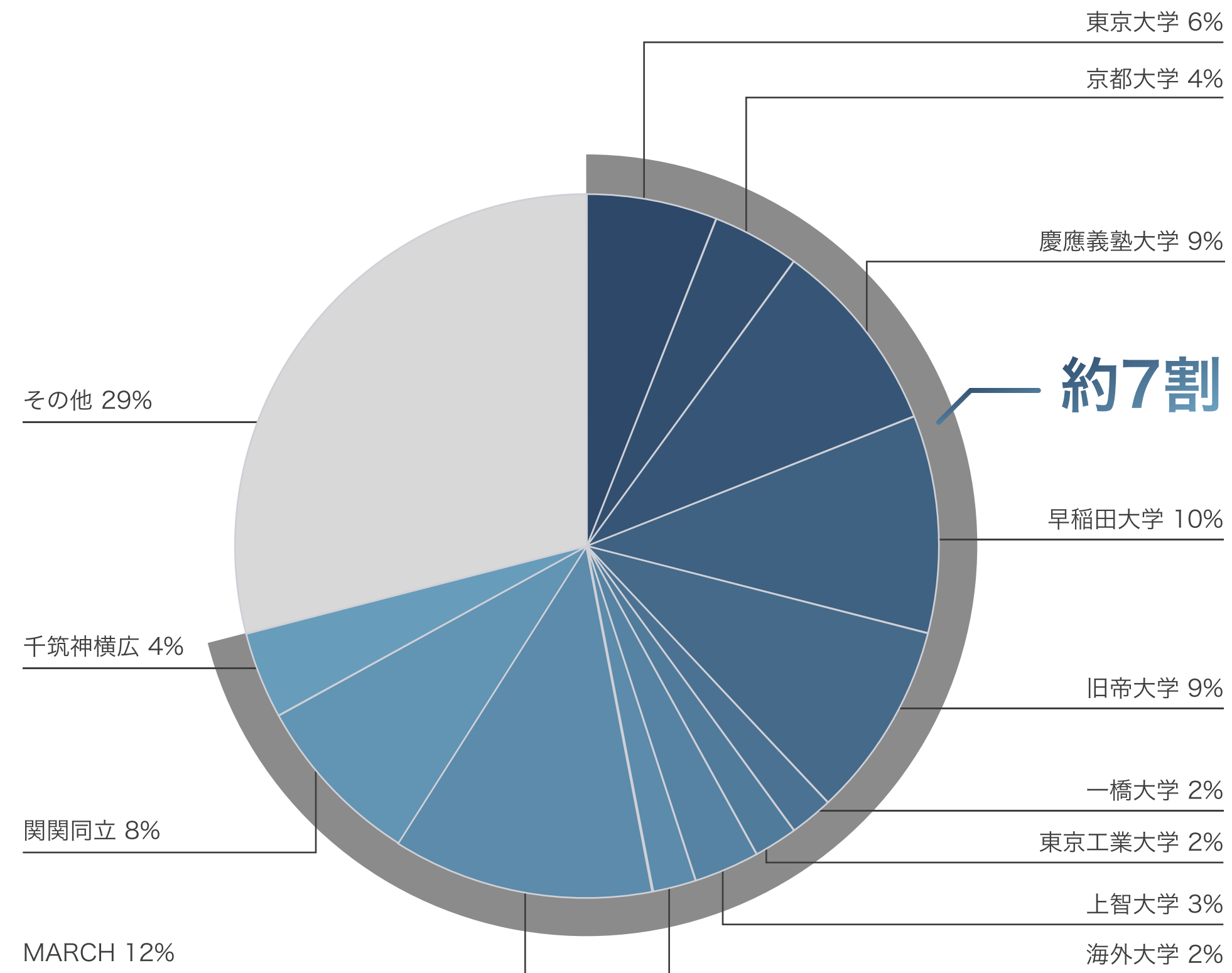


※Liigaの特徴については <https://biz.liiga.me/> をご参照ください

新卒サービス(外資就活ドットコム)の会員属性

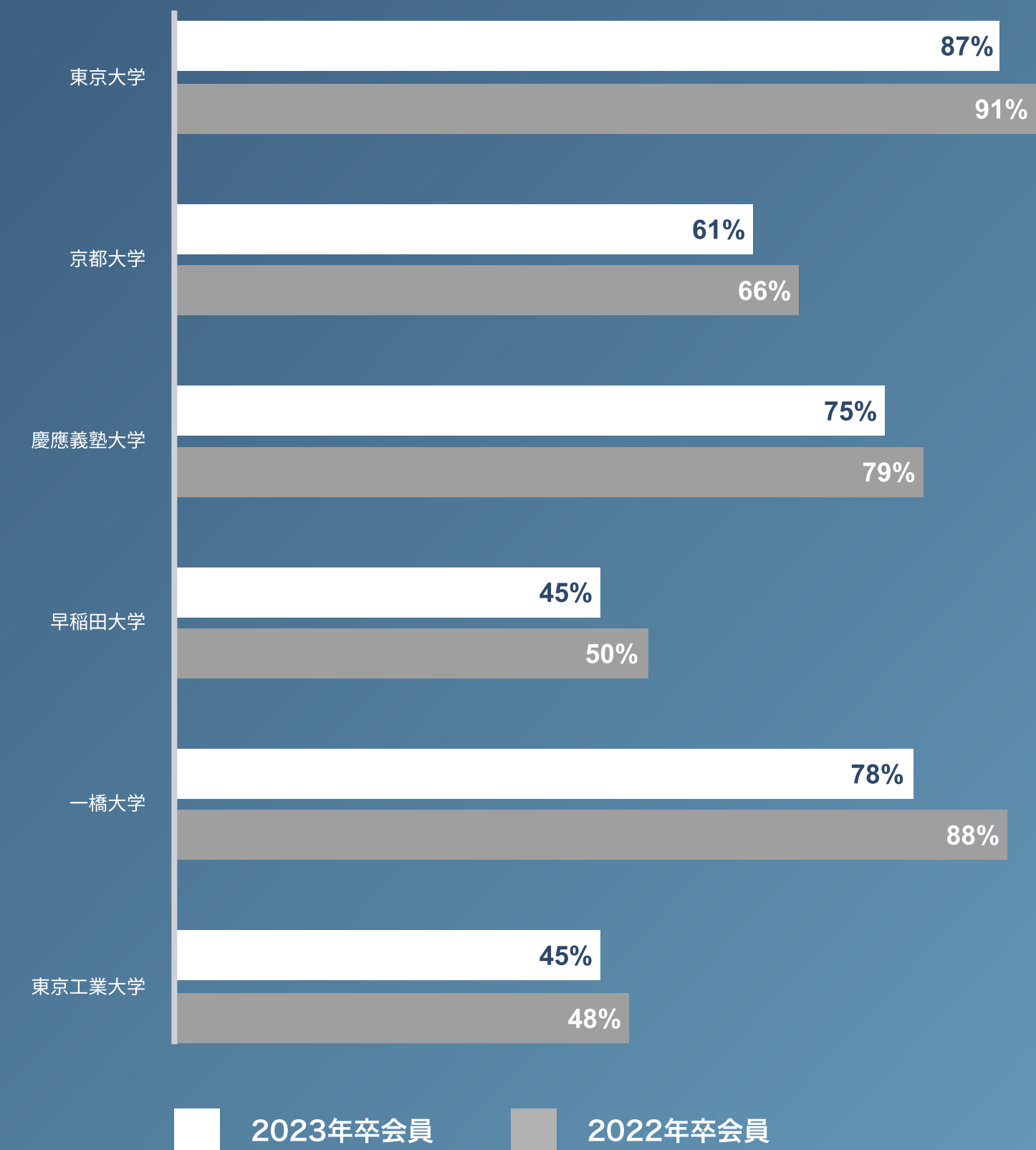
会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持

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

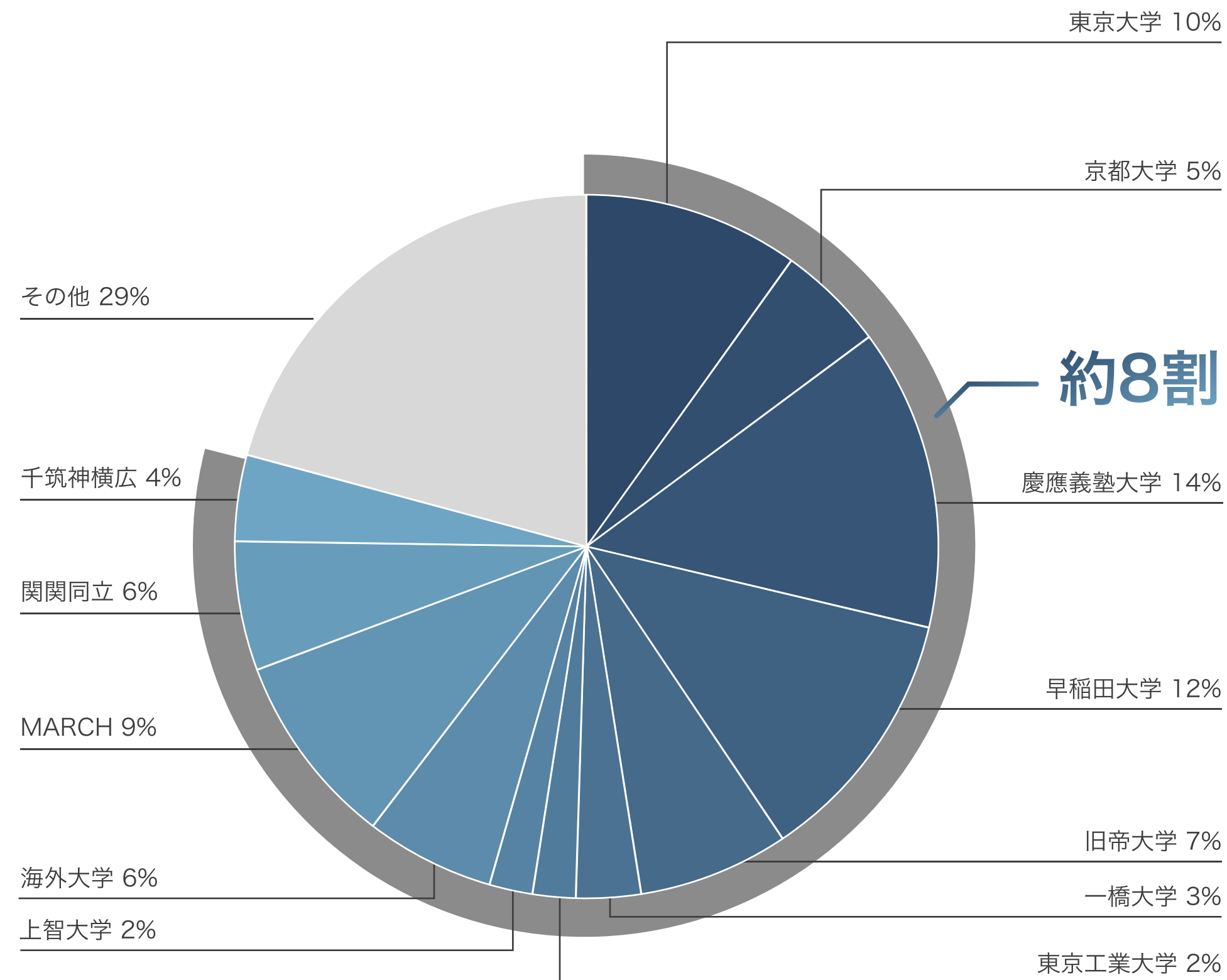


*出典：ハウテレビジョン。2022年4月末時点。2023年卒会員は当社予想値
分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数に基づく当社推定値

中途サービス(Liiga)の会員属性

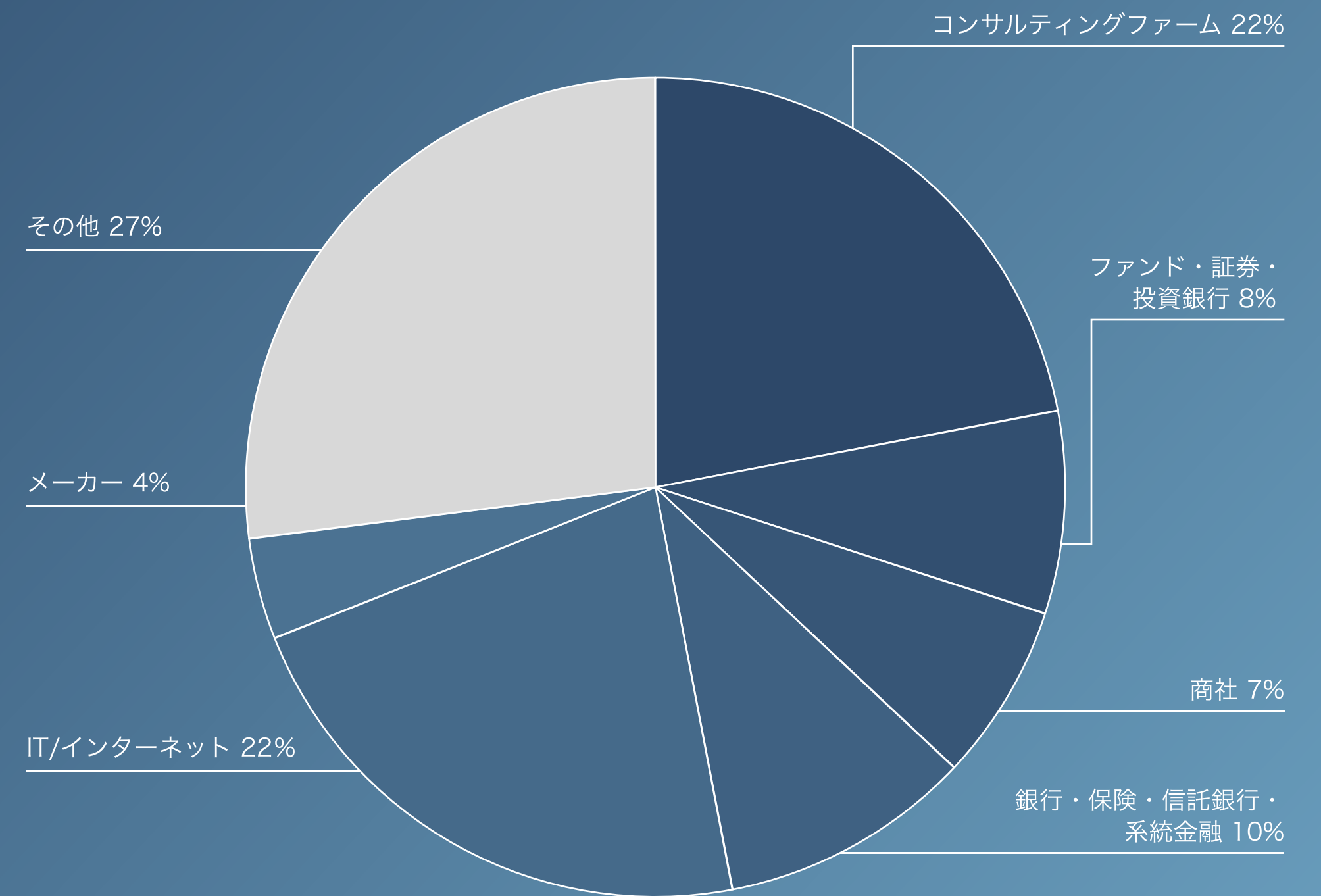
グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

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

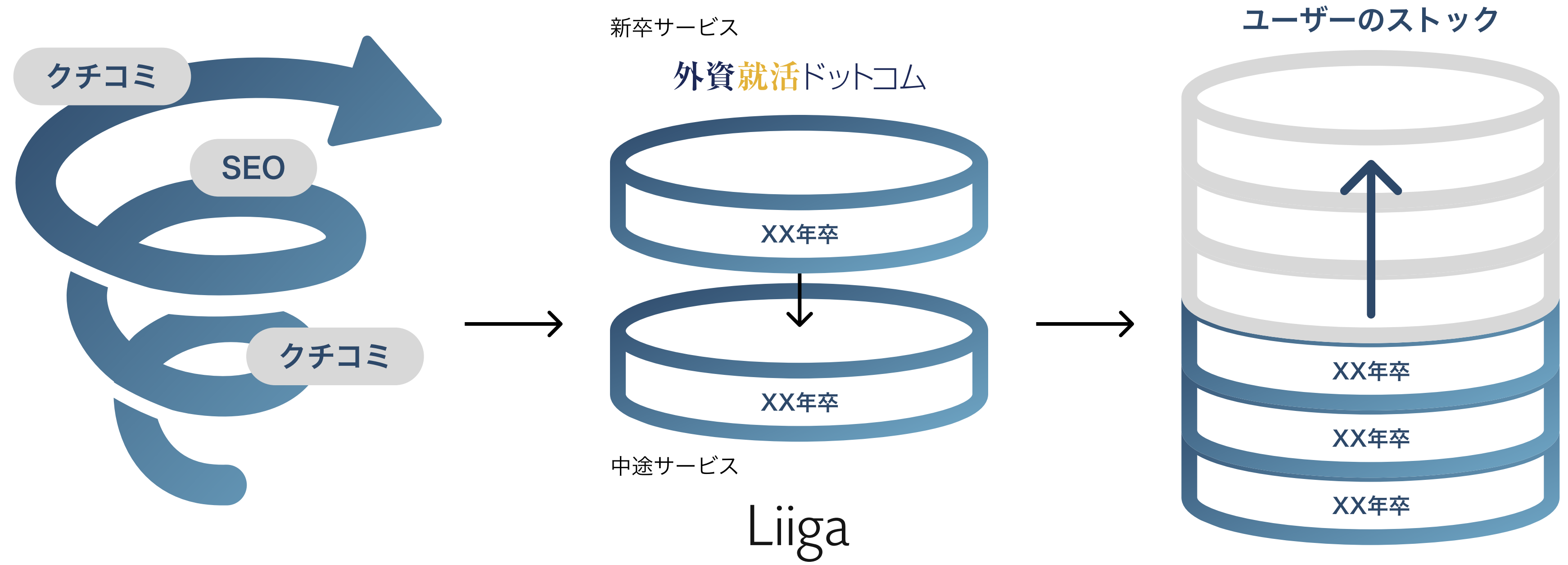
カテゴリ別会員数



※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

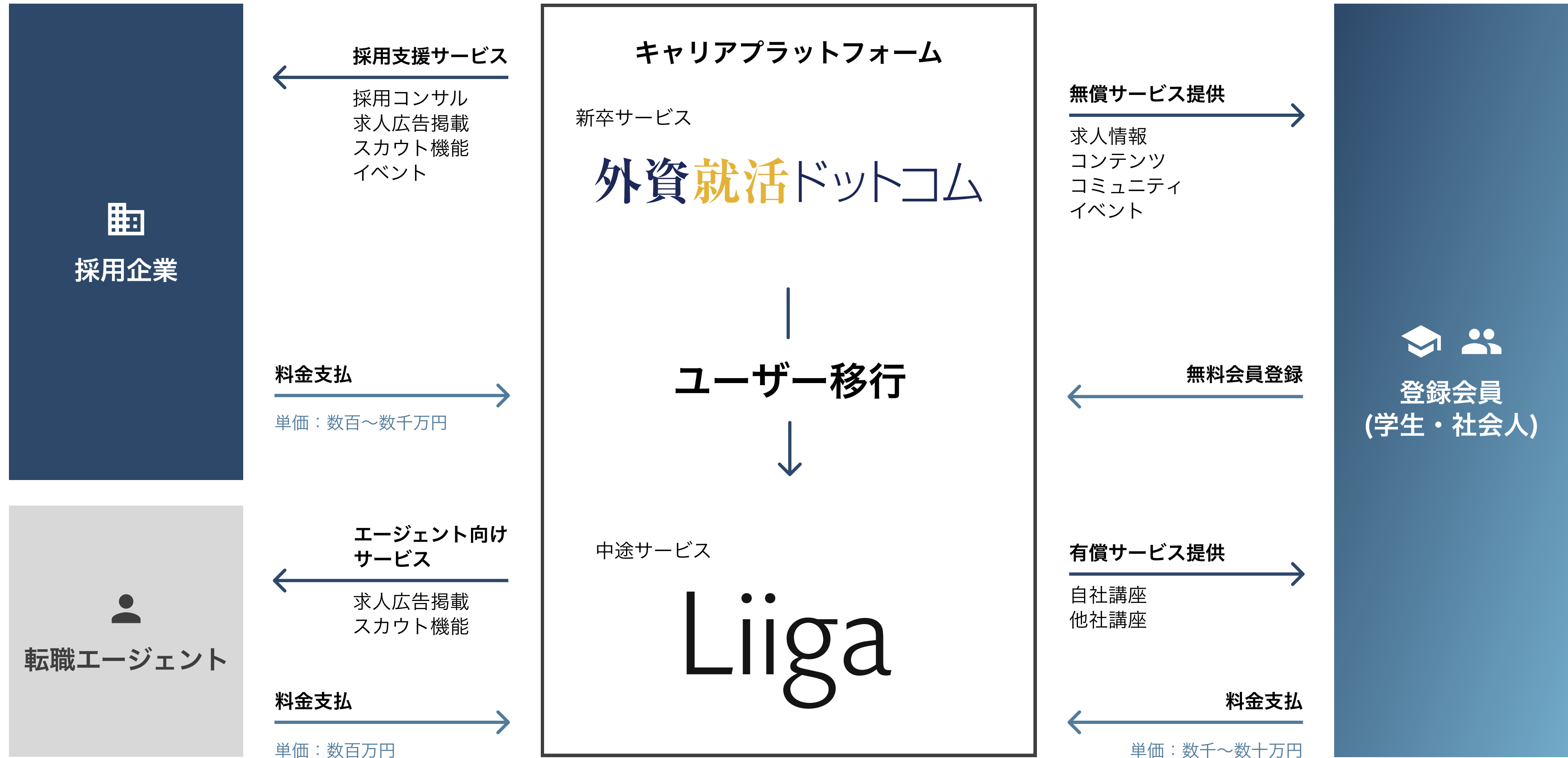
内定者向けコンテンツ等により若年の転職潜在層がLiigaへ登録

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

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

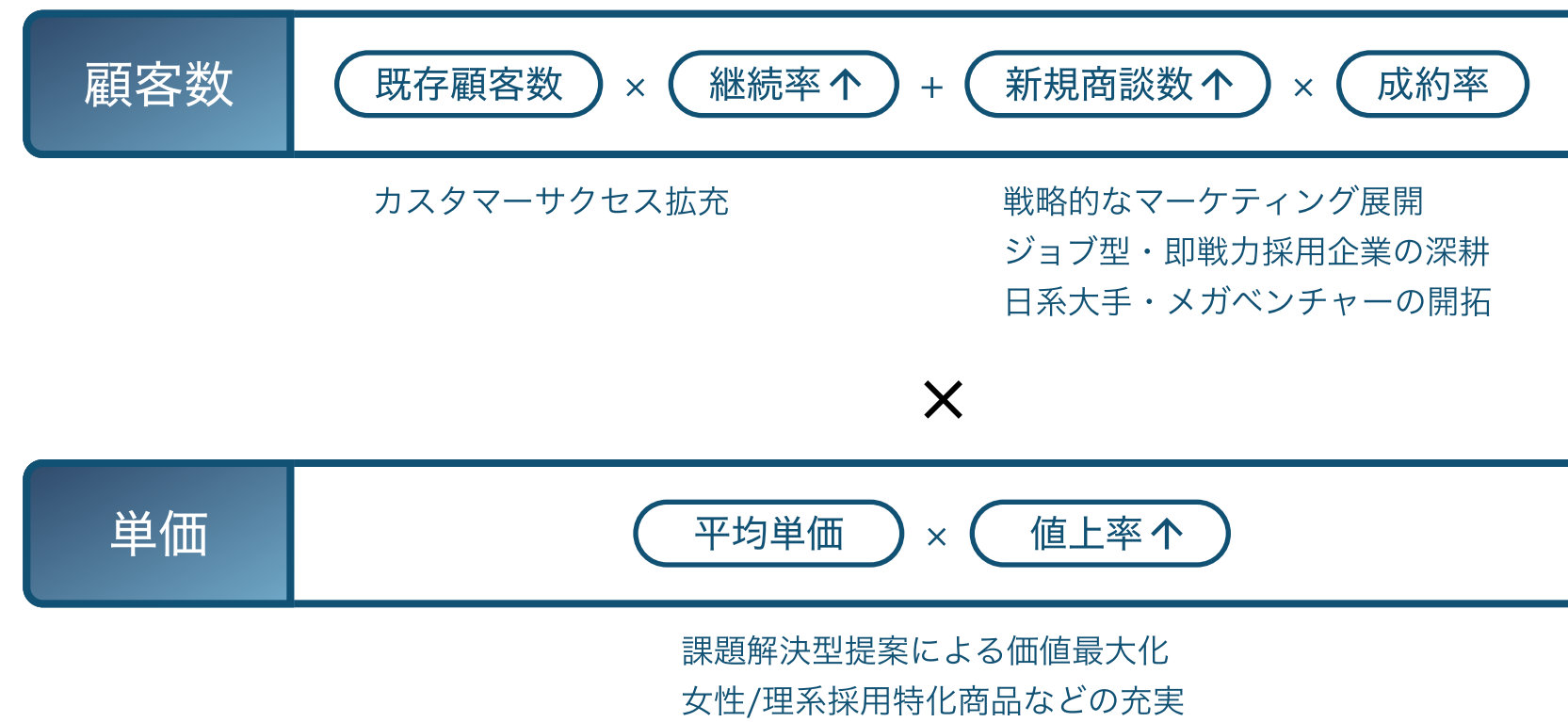
就職活動の時期に応じて変遷する会員の関心・志向に応じて、
適切な求人情報を表示することで、高品質なマッチングを維持

2023年1月期の重点施策

2023年1月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)

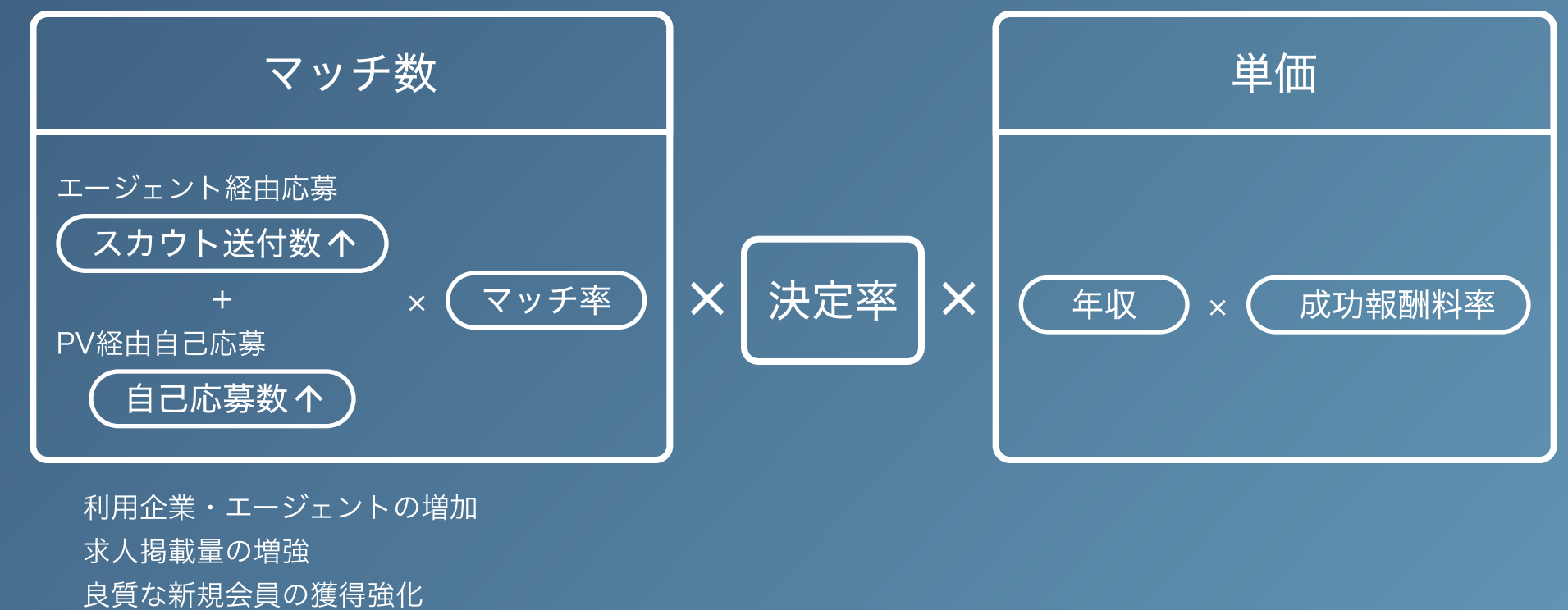


中途事業

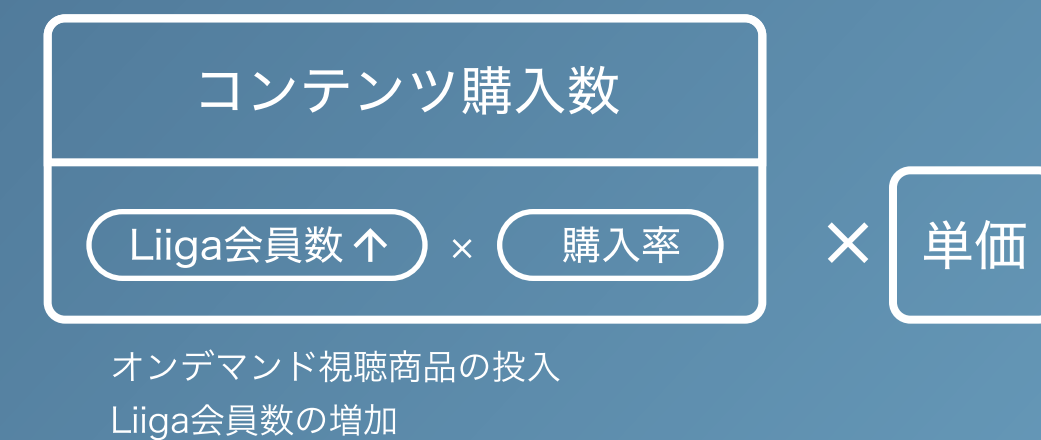
掲載型・イベント(採用企業向け)



成功報酬型(採用企業・転職エージェント向け)



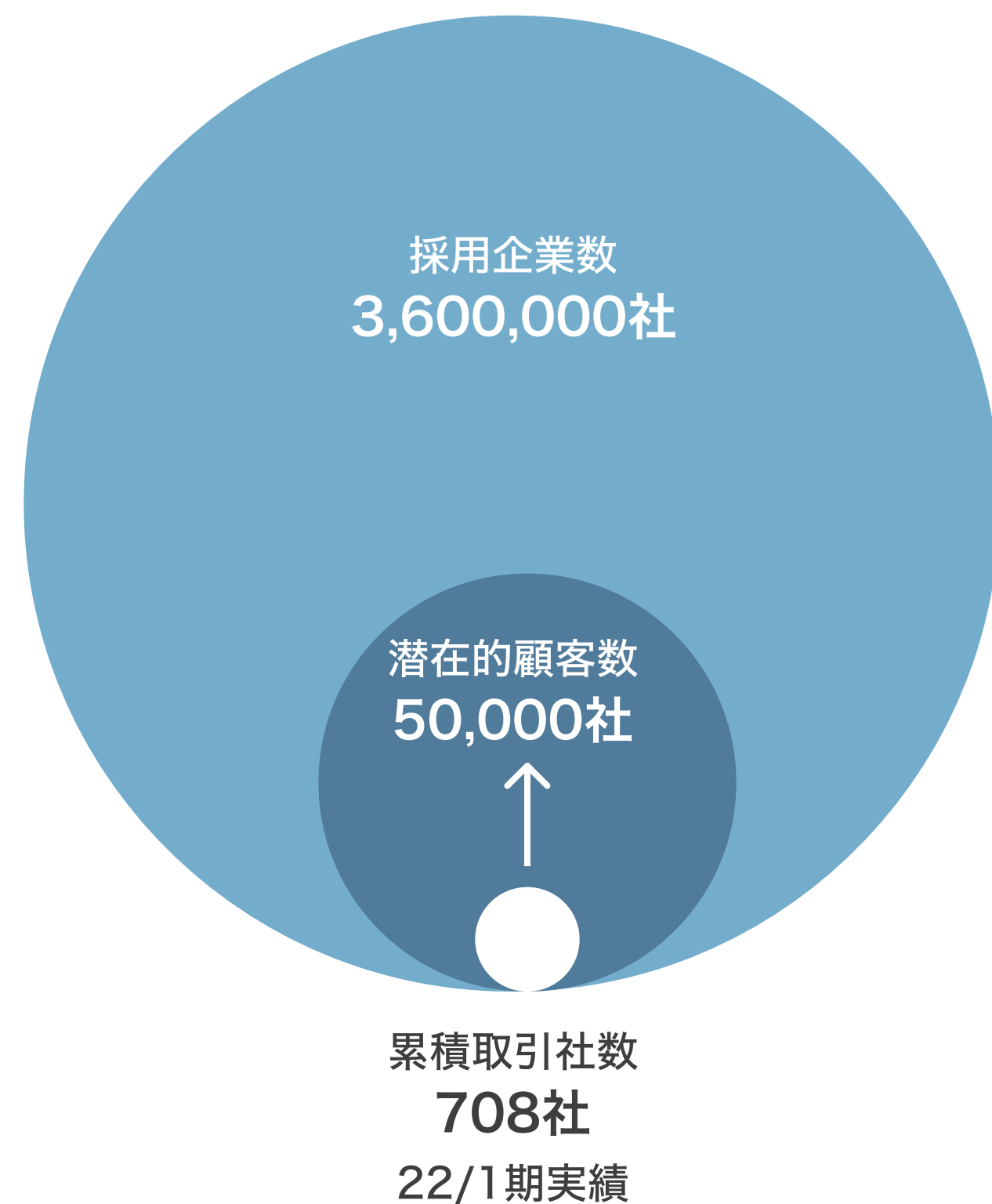
教育コンテンツ販売(ユーザー向け)



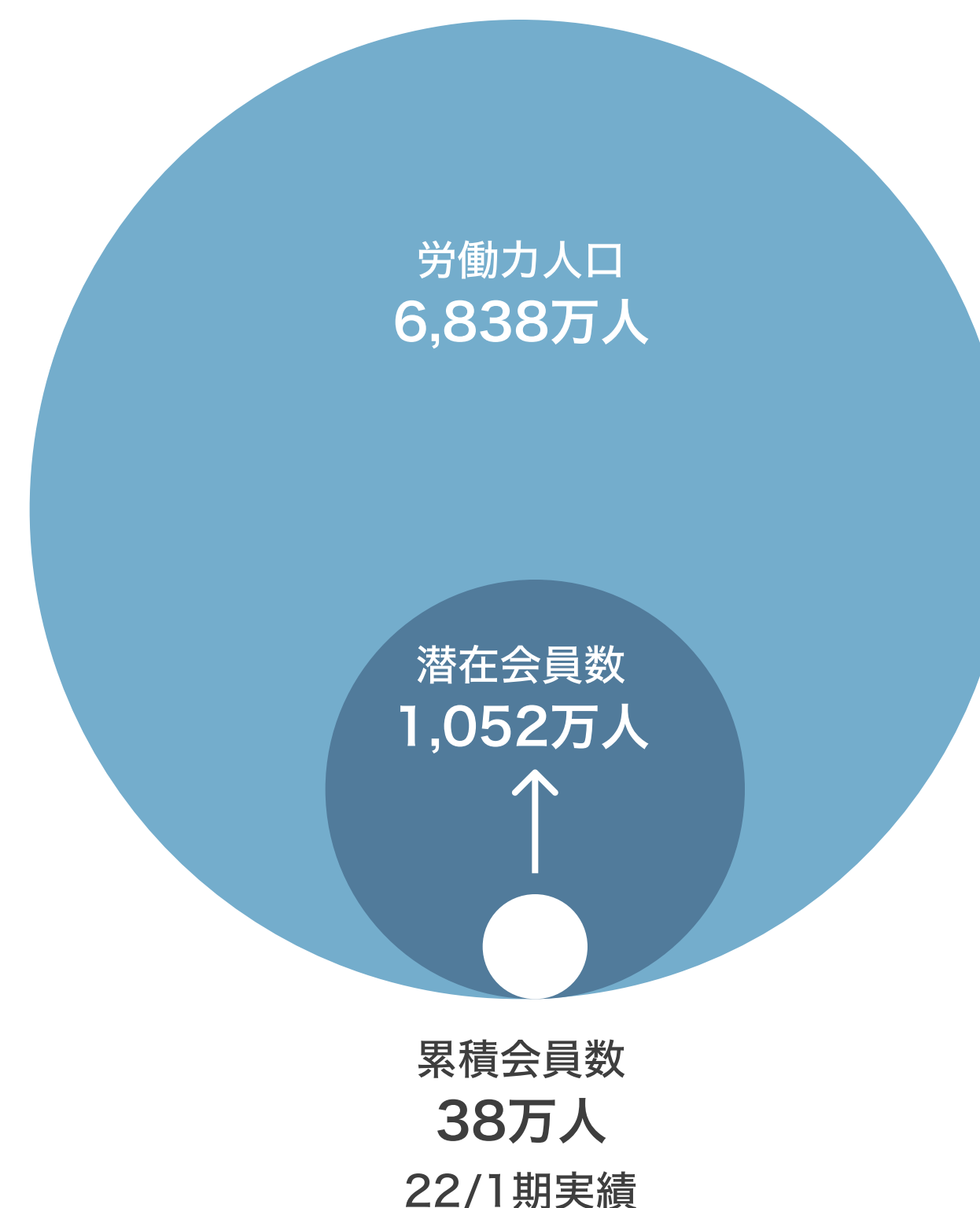
キャリアプラットフォーム事業

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



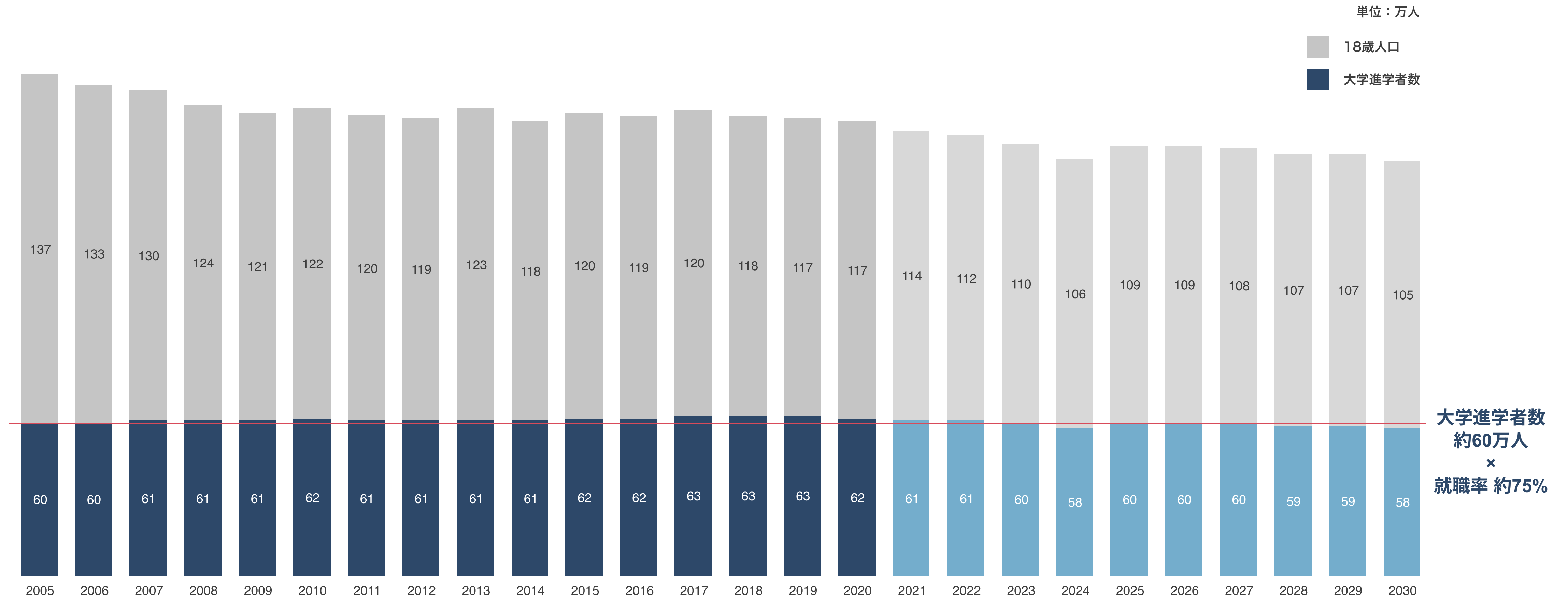
会員数



*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

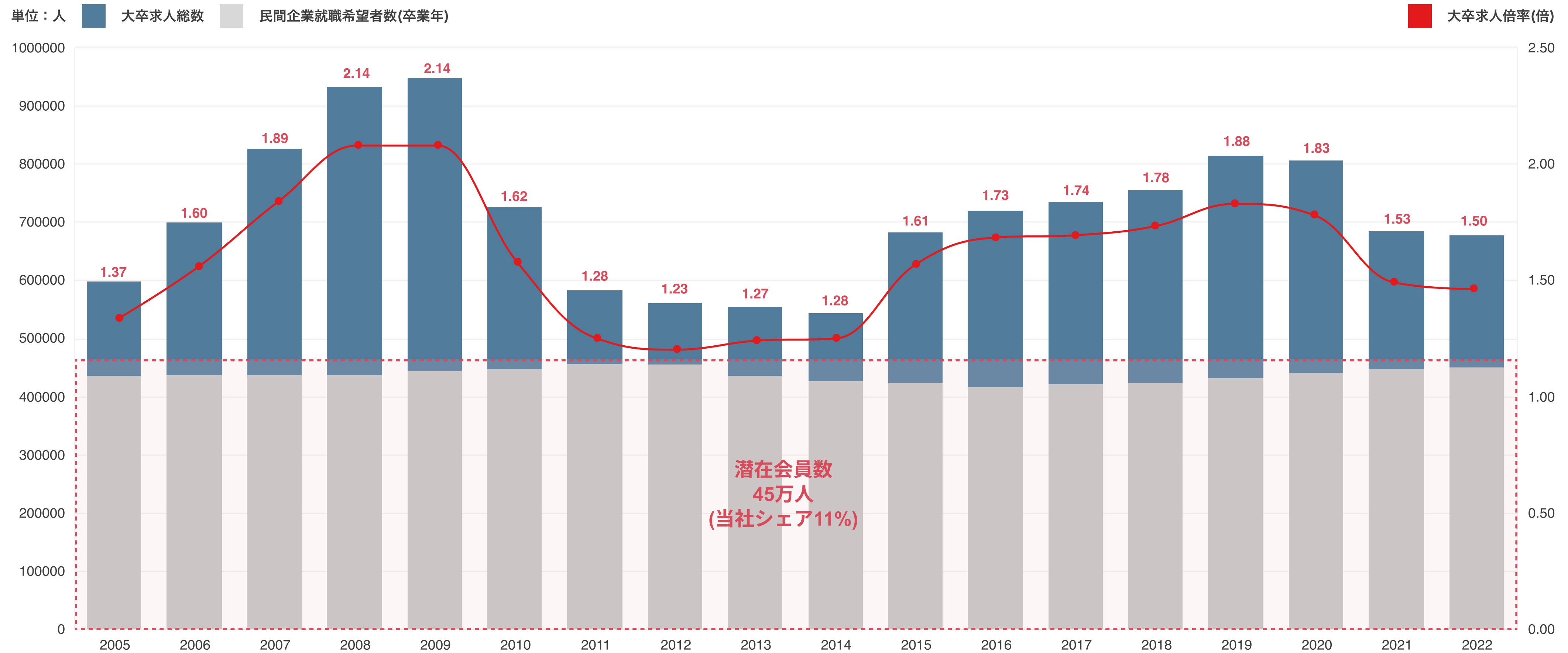
少子高齢化の進展に伴い本邦の18歳人口は減少している一方、大学進学率の上昇により大学進学者数は約60万人で推移する見込み。
この先10年間での当社潜在会員数への量的な影響は軽微と史料



*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。

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/>