

HowTelevision

2023年1月期 通期
決算説明資料

2023年3月8日

株式会社ハウテレビジョン

CONTENTS

001 決算概要

002 24/1期 事業計画

003 事業概要

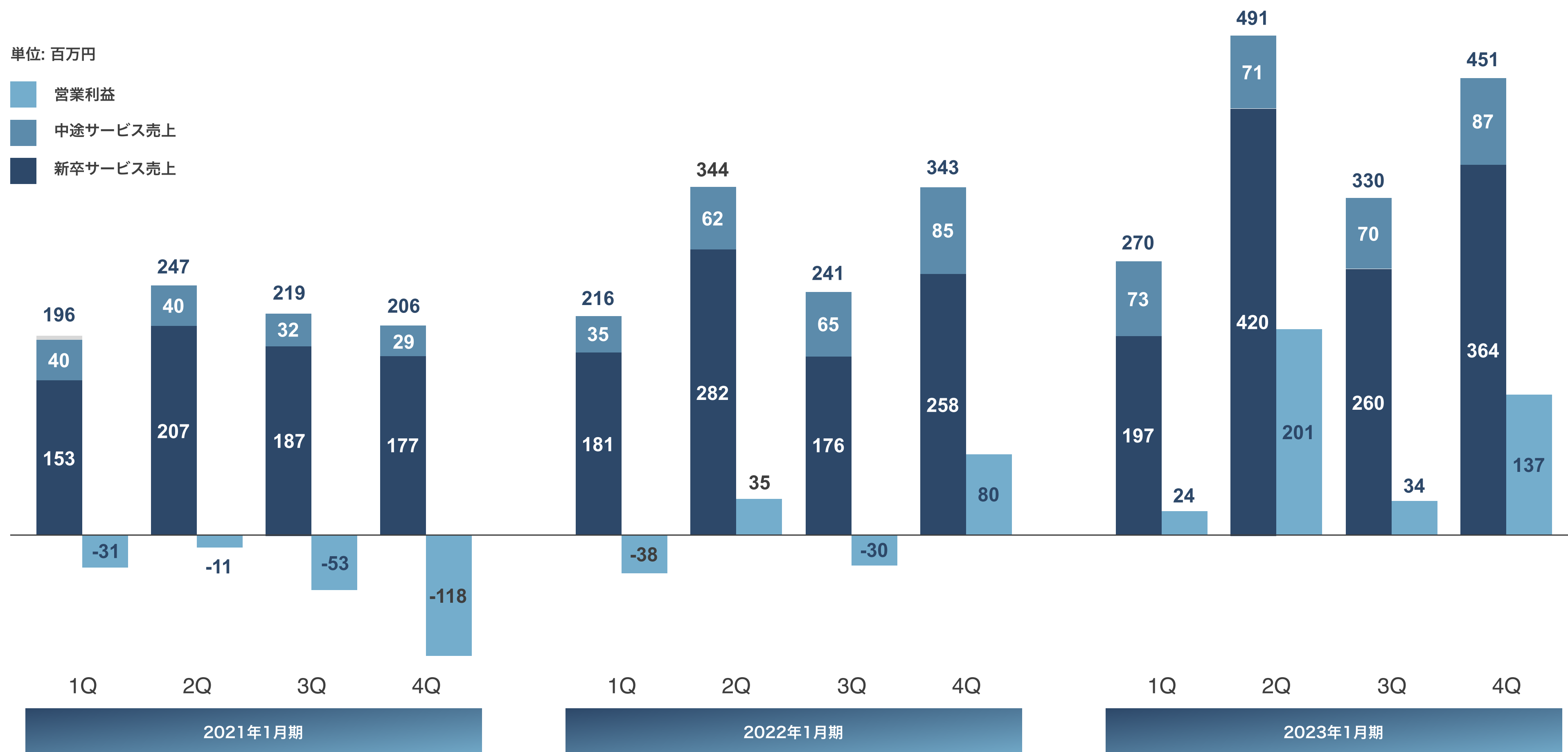
004 会社概況

005 Appendix

001 決算概要

四半期別：売上高・営業利益の推移

売上高は創業以来初となる、4Q 4.5億円、通期 15.4億円を達成
 営業利益についても、4Q 1.3億円、通期 3.9億円を達成



通期及び第4四半期実績

通期では、売上高は前年同期比+35%成長、費用は前年同期比+5%利益重視の経営方針の下、費用を計画比で抑えて高い利益率を実現

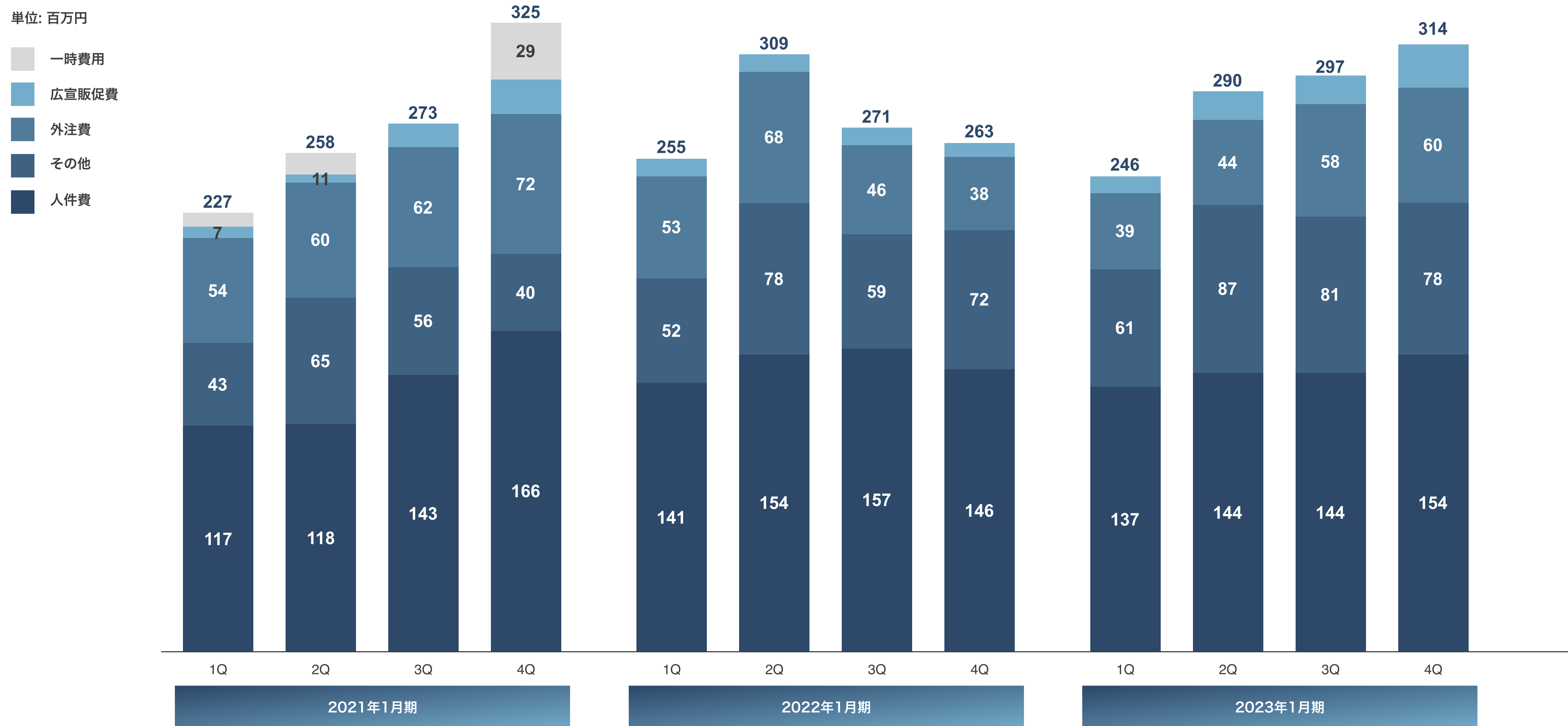
単位: 百万円

	23年1月期 第4四半期 (22年11-23年1月)			23年1月期 通期 (22年2-23年1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	451	343	+31.7%	1,543	1,144	+34.9%	1,700	90.8%
-新卒サービス	364	258	+41.3%	1,242	897	+38.5%	1,300	95.5%
-中途サービス	87	85	+2.7%	301	247	+21.8%	400	75.4%
費用 (原価+販管費)	314	263	+19.6%	1,147	1,098	+4.5%	1,400	81.9%
営業利益	137	80	+71.8%	396	47	+748.8%	300	132.1%
営業利益率	30.4%	23.3%	-	25.7%	4.1%	-	17.6%	-
経常利益	137	78	+74.3%	396	45	+786.6%	280	141.3%
当期純利益	91	115	▲20.4%	283	79	+256.8%	225	125.8%

※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2022年3月9日開示の業績予想値
 ※22年1月期4Qは税効果会計の影響により当期純利益が経常利益を上回ったが、23年1月期4Qでは正常化

費用の推移

事業成長に必要な領域への投資は積極的に拡大する一方、費用成長を売上成長よりも低位に保つことで、営業利益額の拡大を実現



第4四半期実績：費用の内訳

コストコントロールを継続し、費用進捗は通期計画の82%で着地

単位: 百万円

	23年1月期 第4四半期 (22年11月-23年1月)			23年1月期 通期 (22年2-23年1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	314	263	+51	1,147	1,098	+49	1,400	82%
-人件費	154	147	+7	578	597	▲18	700	83%
-外注費	60	38	+22	201	205	▲4	250	81%
-本社費用	27	30	▲3	99	103	▲4	125	79%
-広告宣伝費・販促費	22	11	+11	89	54	+35	100	89%
-通信費	26	13	+13	88	57	+31	100	88%
-減価償却費	19	21	▲2	76	75	+1	80	95%
-その他	6	3	+3	16	7	+8	45	32%

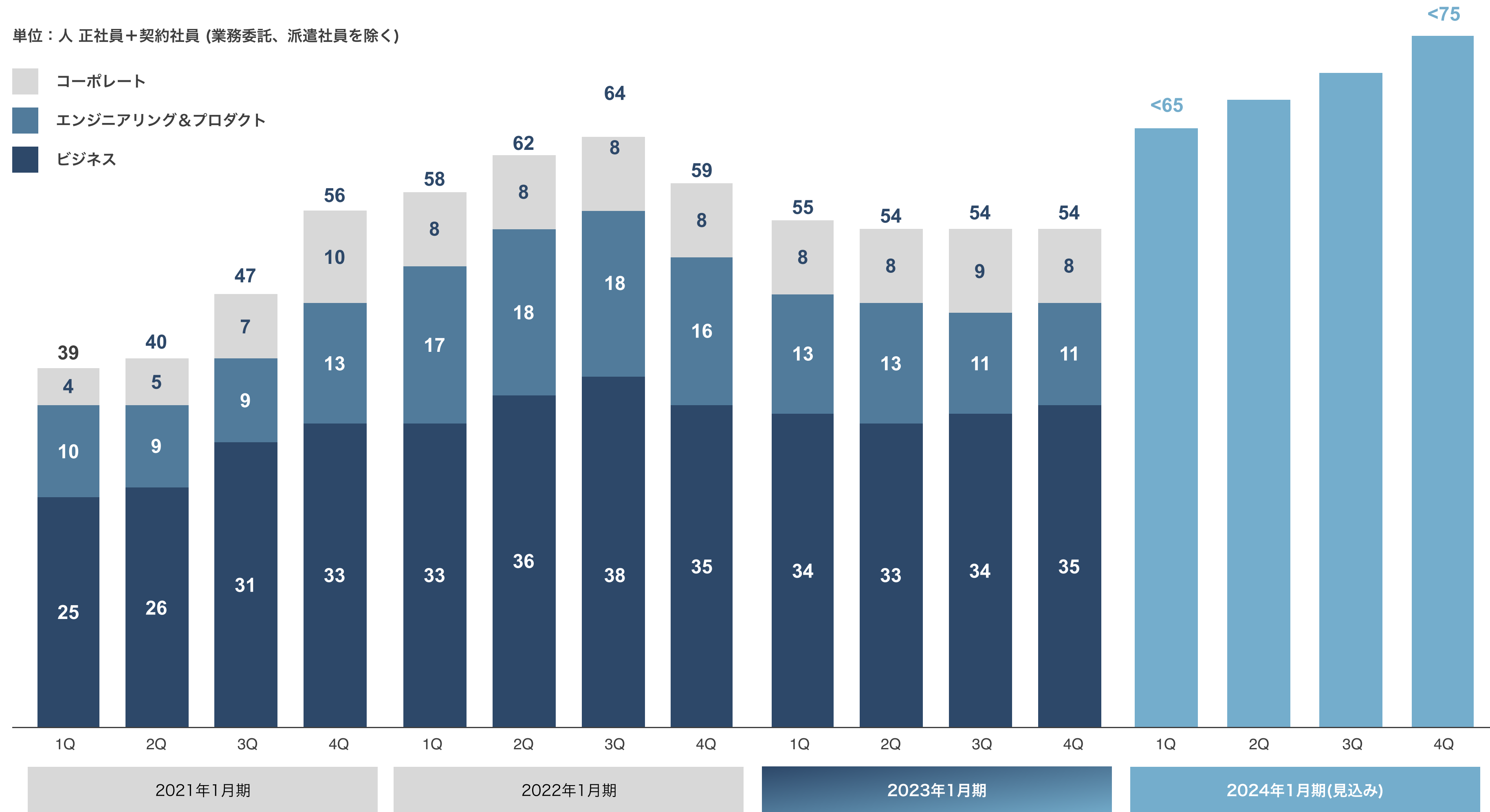
※外注費は支払報酬料（業務委託費）及び支払手数料。本社費用は地代家賃・光熱費・福利厚生費等を含む。その他は旅費交通費等の少額科目の合計（従来は通信費・販促費を含んでいたが、金額が増えたため4Qより個別表示）

従業員数の推移と今後の見込み

24/1期は人員拡充に伴い、年を通じては70名前後での推移を想定
 1Q（2-4月期）には新卒5名の入社を見込む

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



※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
 ※2024年1月期のグラフは本資料公表時点での想定に基づくものであり、実績値は上記とは異なる可能性がある

002
24/1期 事業計画

24/1期：事業計画

24/1期は売上高21億円（新卒事業+37%、中途事業+33%）、営業利益4.5億円目標
営業利益目標の達成を重視し、売上成長に応じた適切なコストコントロールを行う

単位: 百万円

	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)		24年1月期 通期計画 (23年2月-24年1月)		
	実績	増減率	実績	前年同期	計画	増減額	増減率
売上高	1,144	+32%	1,543	+32%	2,100	+557	+39%
-新卒サービス	897	+25%	1,242	+39%	1,700	+458	+37%
-中途サービス	247	+75%	301	+22%	400	+99	+33%
費用 (原価+販管費)	1,098	+1%	1,147	+5%	1,650	+503	+44%
営業利益	47	-	396	+749%	450	+54	+14%
営業利益率	4.1%	-	25.7%	-	21.4%	-	-
経常利益	45	-	396	+787%	445	+49	+13%
当期純利益	79	-	283	+257%	286	+3	+1%

※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2023年3月8日開示の業績予想値
※24年1月期の当期純利益は繰越欠損金の解消に伴う実効税率34.59%の適用を想定

24/1期：費用計画

中期的な事業成長を継続させるため、以下への重点投資を行う

- ・ 事業成長を支える中核的な人的資本の拡充（人件費・外注費）
- ・ 顧客基盤の拡大を加速させるマーケティング施策（広告宣伝・販促費）

単位: 百万円

	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)		24年1月期 通期計画 (23年2月-24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	1,098	+14	1,147	+49	1,650	+503
-人件費	597	+53	578	▲18	848	+270
-外注費	205	▲43	201	▲4	312	+111
-本社費用	103	▲8	99	▲4	132	+33
-広告宣伝費・販促費	54	▲5	89	+35	122	+33
-通信費	57	+9	88	+31	115	+27
-減価償却費	75	+15	76	+1	103	+27
-その他	7	▲7	16	+8	18	+2

※外注費は支払報酬料（業務委託費）及び支払手数料。本社費用は地代家賃・光熱費・福利厚生費等を含む。その他は旅費交通費等の少額科目の合計

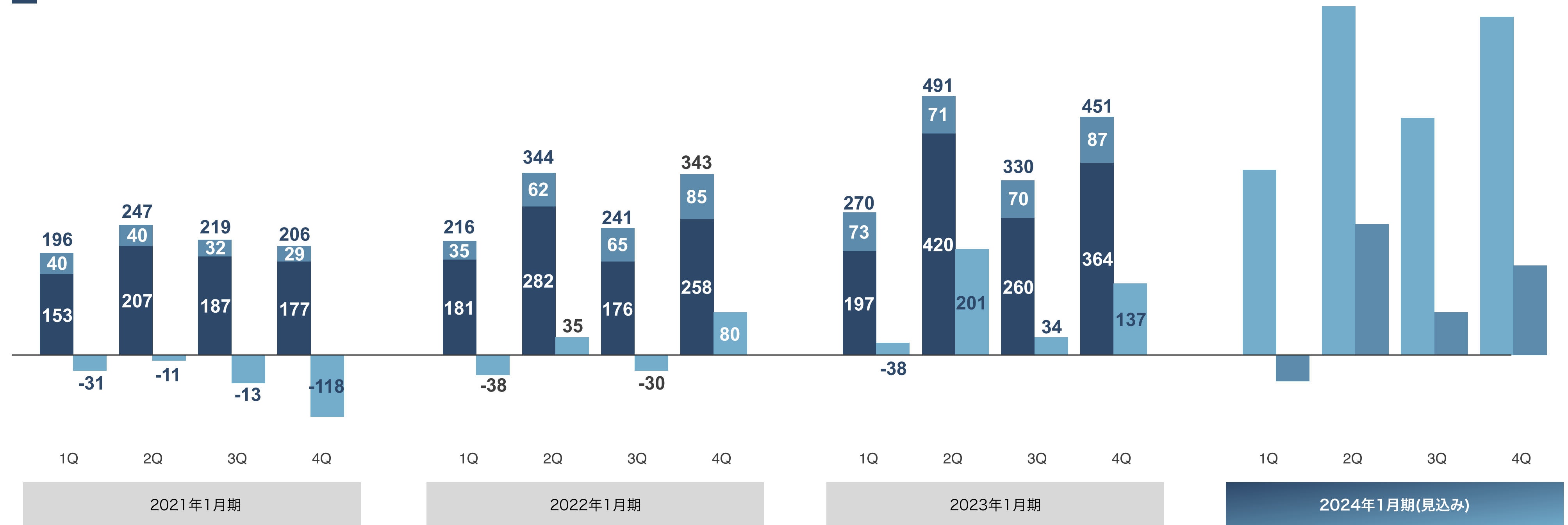
24/1期：売上高・営業利益の見通し

売上高の季節性は、前年度と同形状を想定

1Qは採用教育費の発生により営業赤字となる見通し。2Qに売上ピークを見込む

単位: 百万円

- 営業利益
- 中途サービス売上
- 新卒サービス売上



※2024年1月期のグラフは本資料公表時点での想定に基づくものであり、実績値は上記とは異なる可能性がある

003 事業概況

事業概況：キャリアプラットフォーム

新卒（2024年卒業見込）の就職活動が本格化する中で、オンラインイベントを相次ぎ実施



行きたい企業が見つからない優秀なあなたへ

"内定"に必要な情報が一気に手に入る!

JOB DISCOVERY

ONLINE

FEBRUARY

トップ企業攻略LIVE 2023.2.28 (TUE)



オンライン企業説明会 "JOB Discovery Online" の開催

- 優秀学生の間では定番となったトップ企業が集うオンライン合同企業説明会
- 2023年2月28日にYoutube Liveで実施

<https://event.gaishishukatsu.com/jdo-2023-february>
<https://howtelevision.co.jp/news/post-53/>



LIIGA

20代、大人しく終わるつもりはない。
プロフェッショナルになれるトップ企業へ

PITCH

January 21 22 2023

AlphaSights KEARNEY HAKUHODO JAFCO

and more

オンラインスカウトイベント "Liiga Pitch" の開催

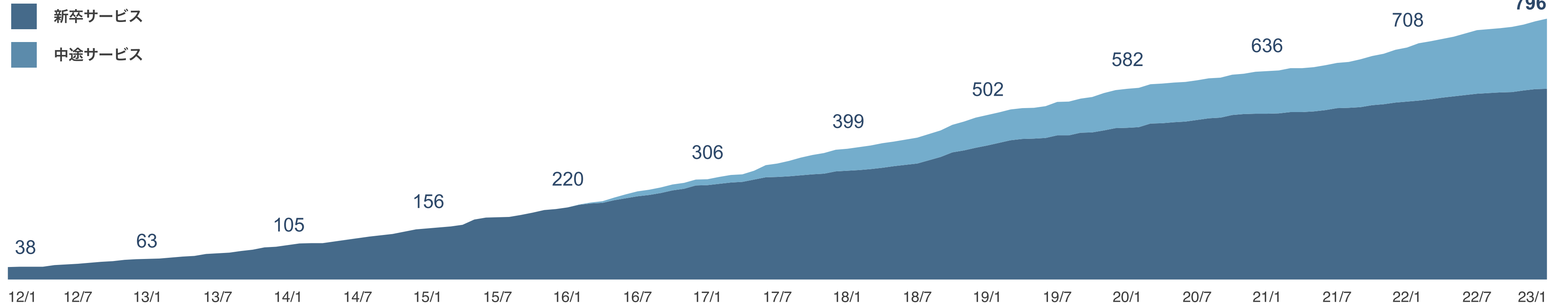
- 2023年1月21～22日に実施し、若手社会人採用企業が参加
- 参加企業・ユーザーより高い評価を受け、スカウト流通数・決定数の増加に寄与

https://liiga.me/special_events/liiga_pitch_2nd
<https://howtelevision.co.jp/news/post-52/>

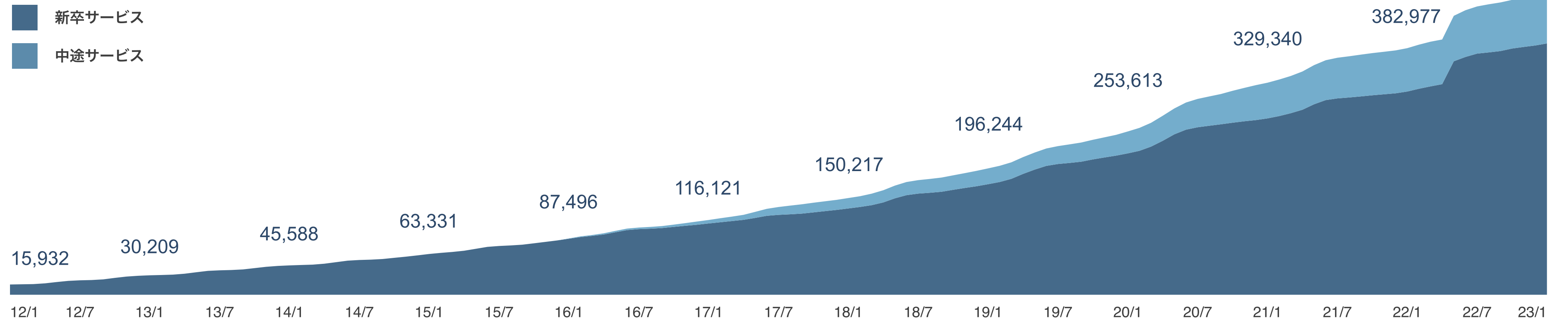
事業概況：キャリアプラットフォーム事業

潜在的顧客層の認知拡大のため、マーケティング施策を展開している

累積取引社数



累積会員数

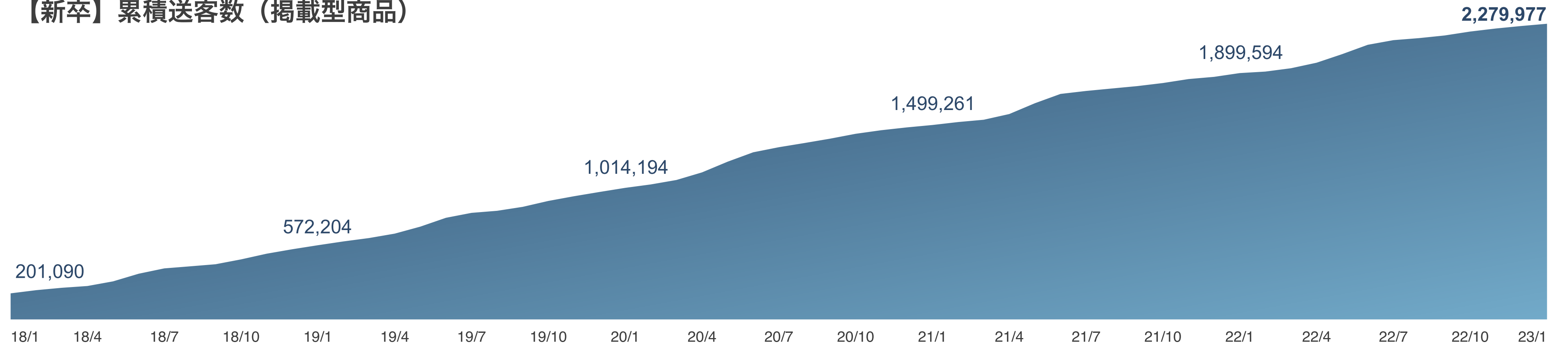


*出典：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積
累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2026年卒予定まで含む

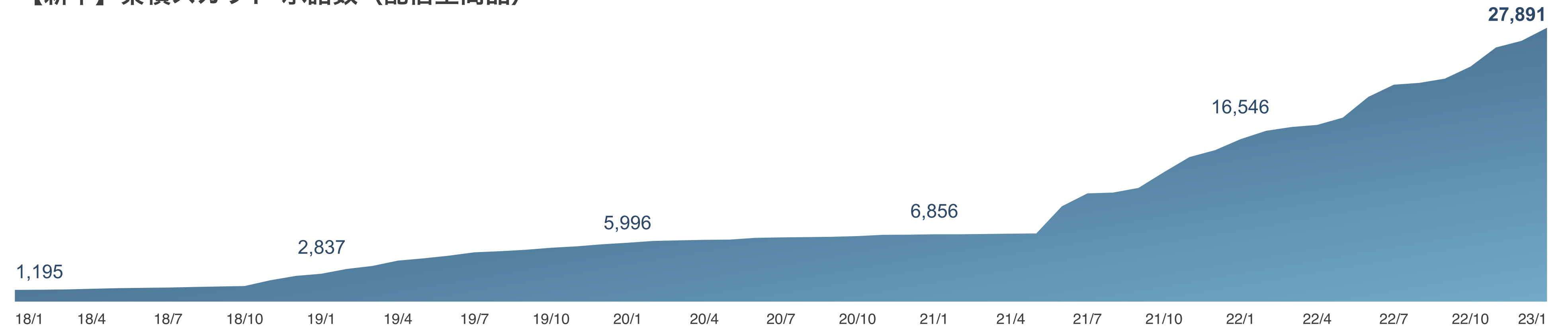
事業概況：キャリアプラットフォーム事業（新卒サービス）

2021年リニューアルしたスカウト（ダイレクト・リクルーティング・サービス）が好調に伸長

【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

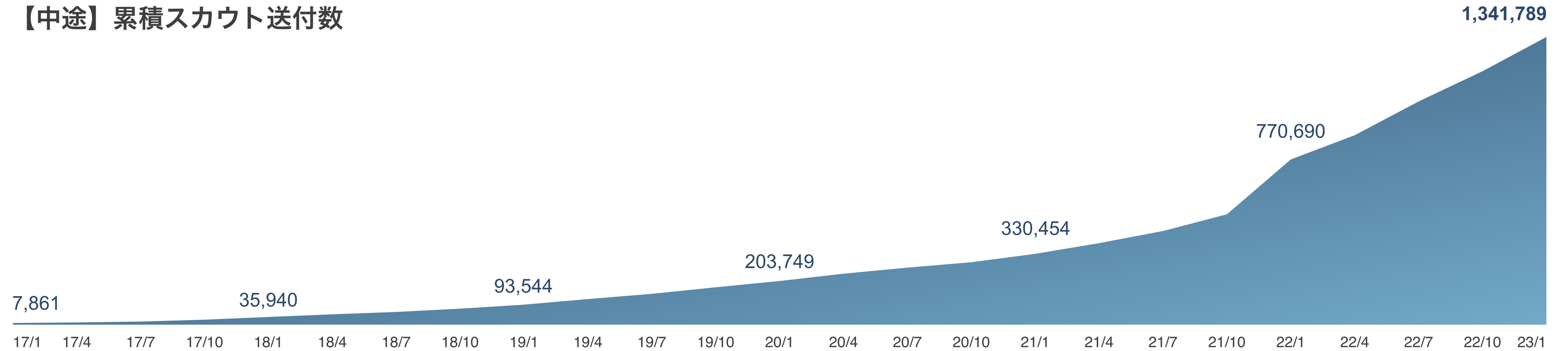
累積送客数：新卒サービスにおける掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない

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

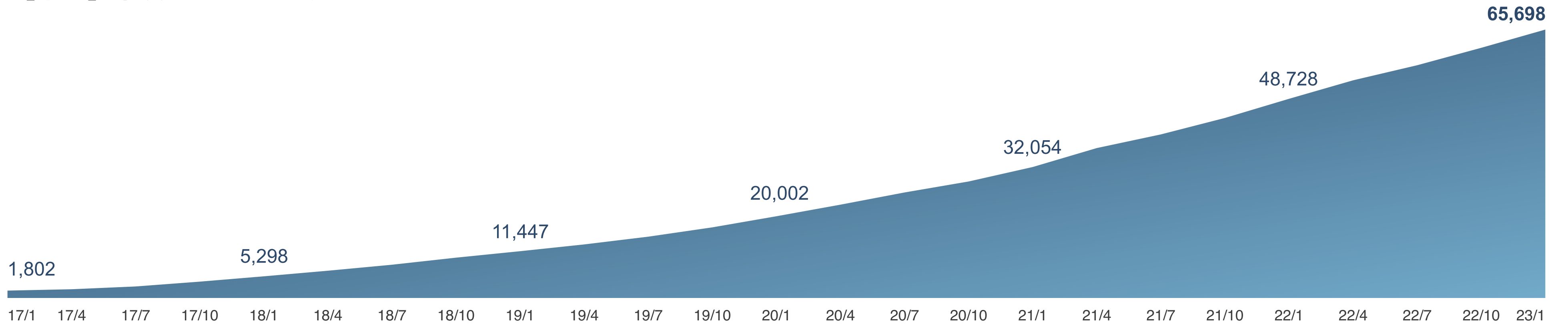
事業概況：キャリアプラットフォーム事業（中途サービス）

採用企業・転職エージェントの拡大、スカウトイベント実施により送付数・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。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

(ご参考) Mondについて

オンラインでの良質な知見共有を可能とするCtoCプラットフォーム
利用者の拡大に注力するプロダクト段階であり、事業計画上は売上は
見込まない

Mond

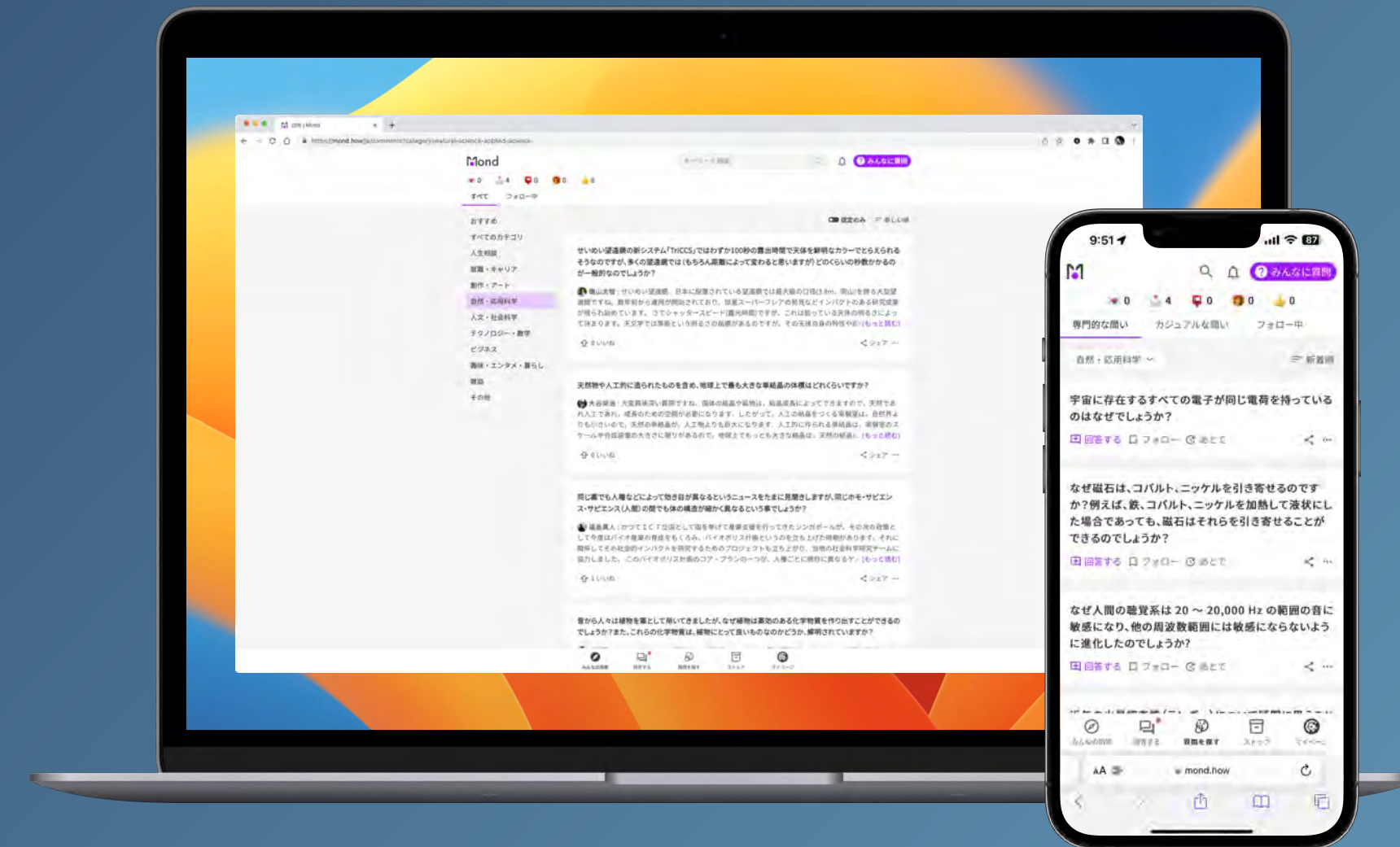
想いを届ける、知識を広げる

Questionで向かえる新世界。Mondは「問い」という根源的な
コミュニケーションを通じて、世界の可能性を広げていきます。

専門家やプロフェッショナルも利用

Mondは小説家・学者・エンジニアといった
専門家・クリエイターの方にもご利用いただいております。
ぜひごらんになってみてください。

<https://mond.how/>



Mondはフォロワー・知り合いから気軽に匿名メッセージ・質
問を受信できるコミュニケーションサービスです。多くの識者
に向けて、「教えて!」を求めることもできます。独自のAI技
術により、傷つくようなメッセージは届きません

004 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*

56人 (うち女性24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

*2023年3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。

*2023年1月時点

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、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オーガニックに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

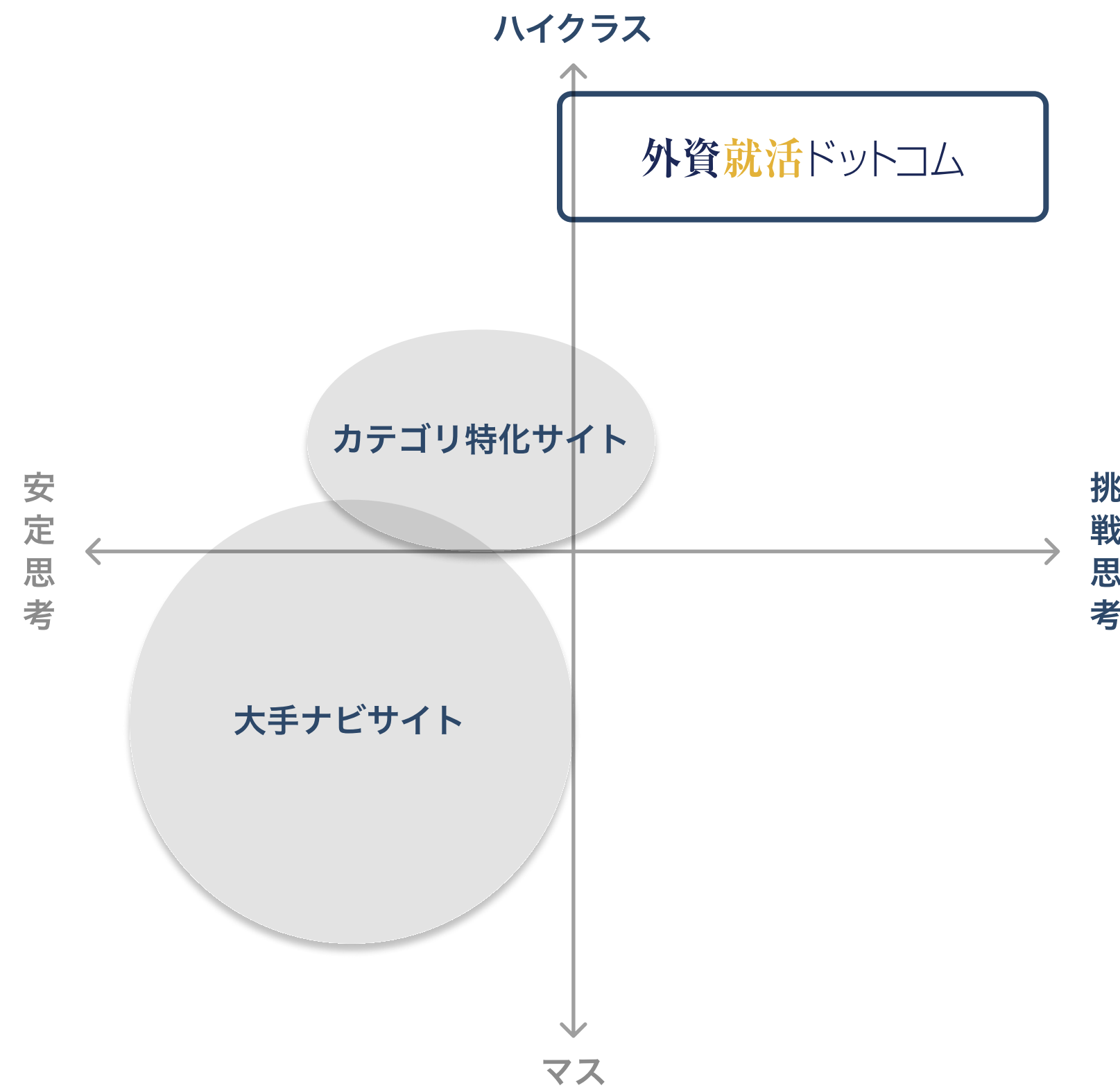
新卒サービスの会員を中途サービスに移行し、LTVの高い(就労可能年数の長い)若年転職潜在層を囲い込むモデルがあること

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

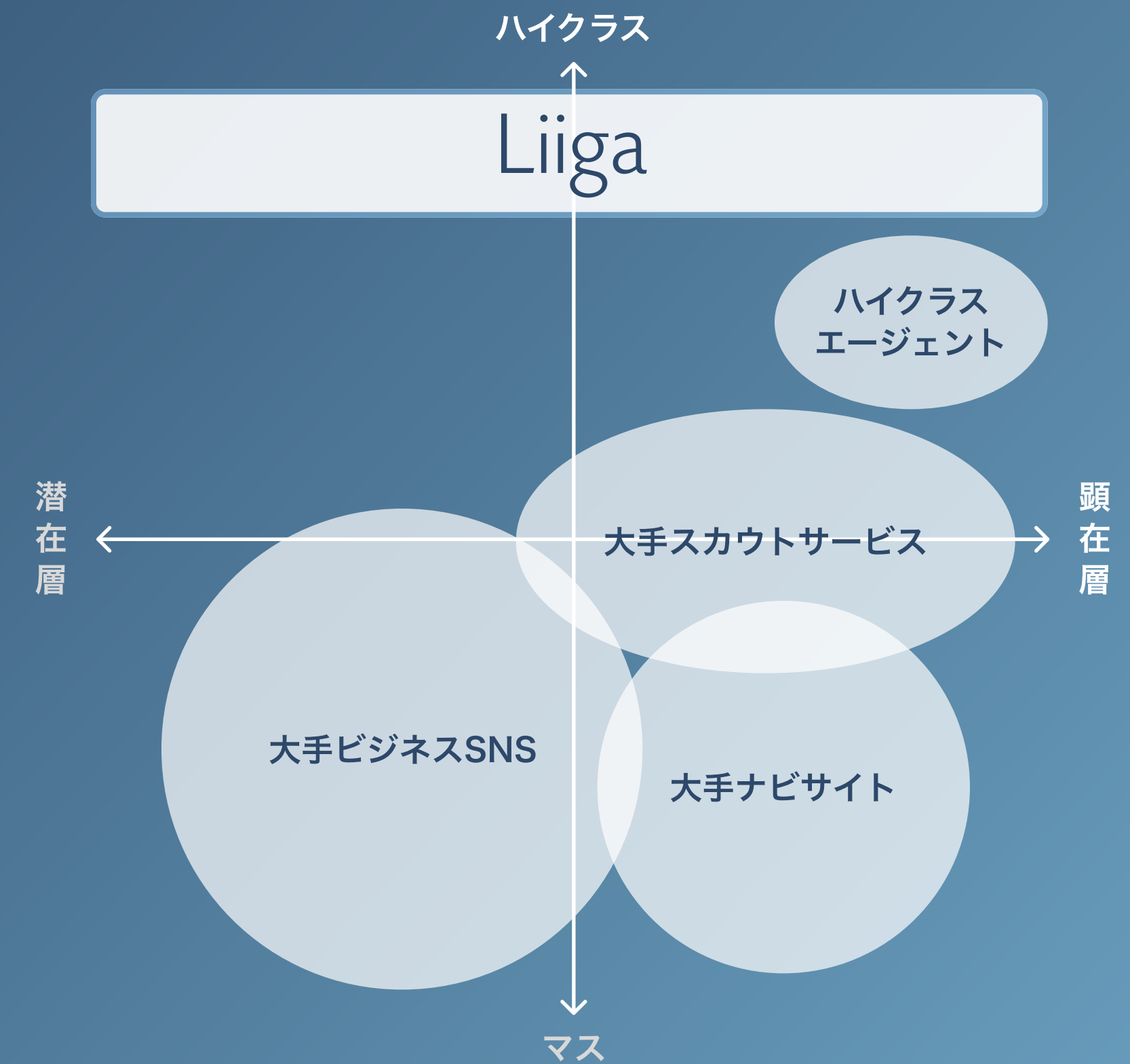
挑戦志向の高い難関大学生



※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

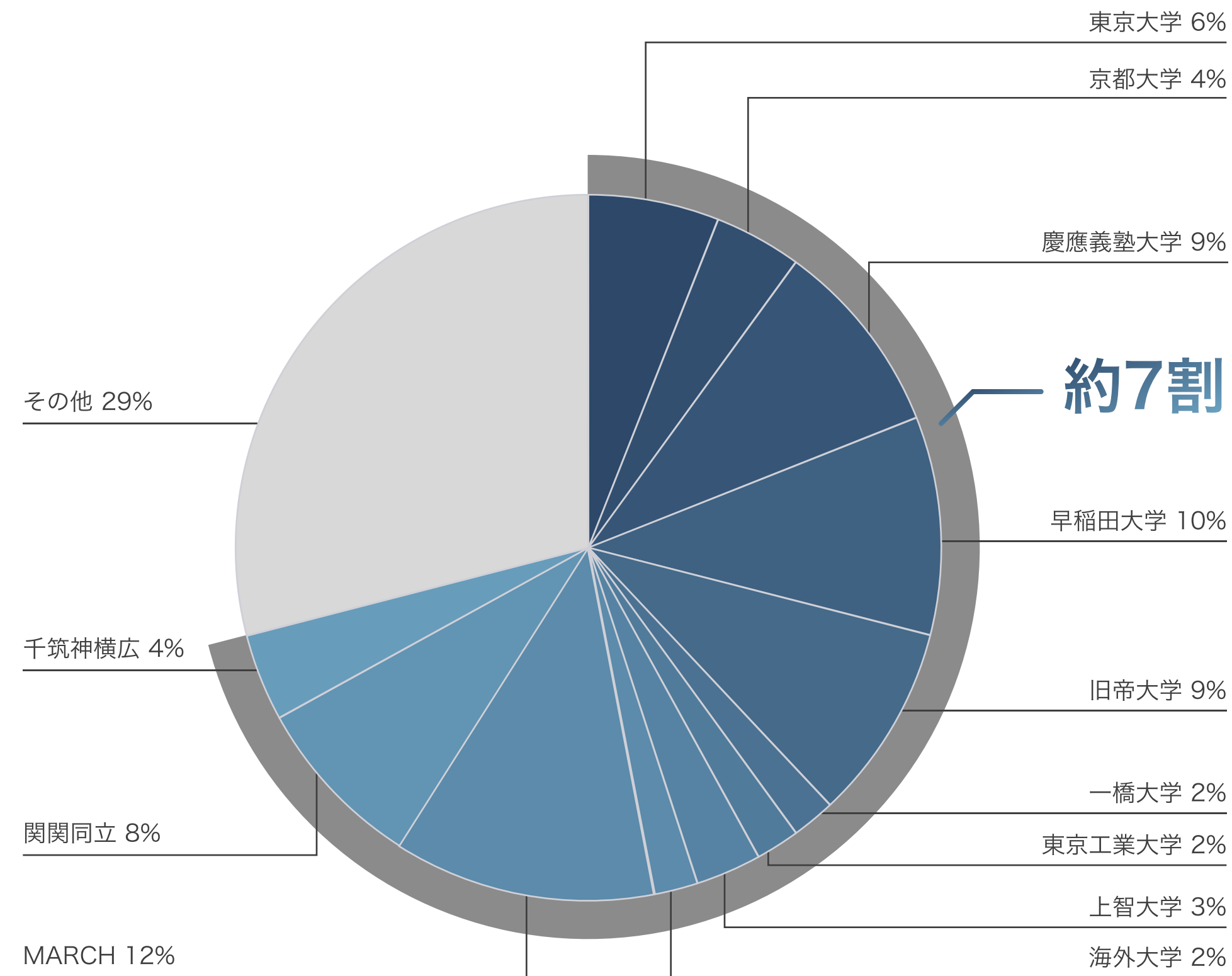


※サービス詳細については <https://biz.liiga.me/> をご参照ください

新卒サービスの会員属性

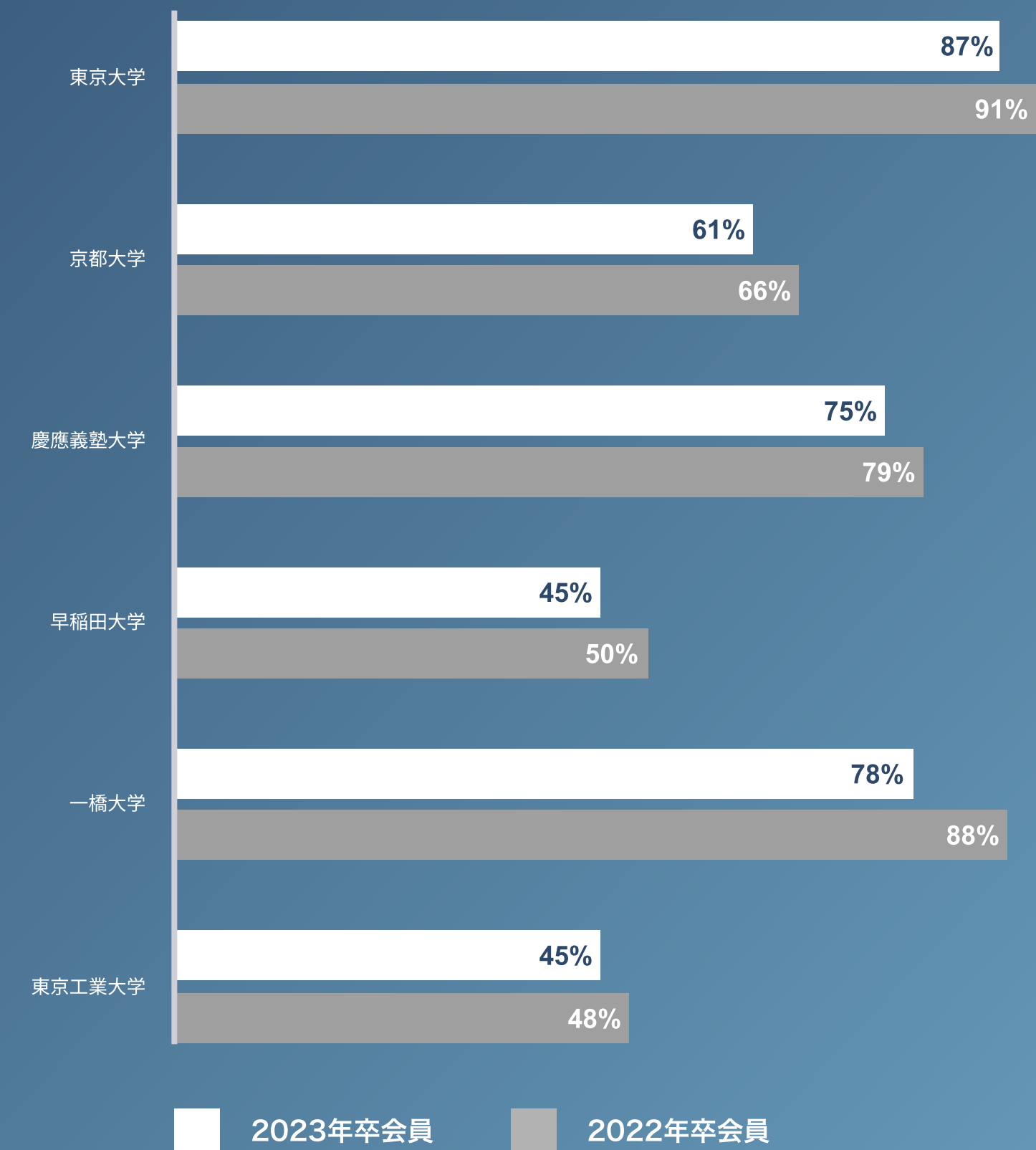
会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持している

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

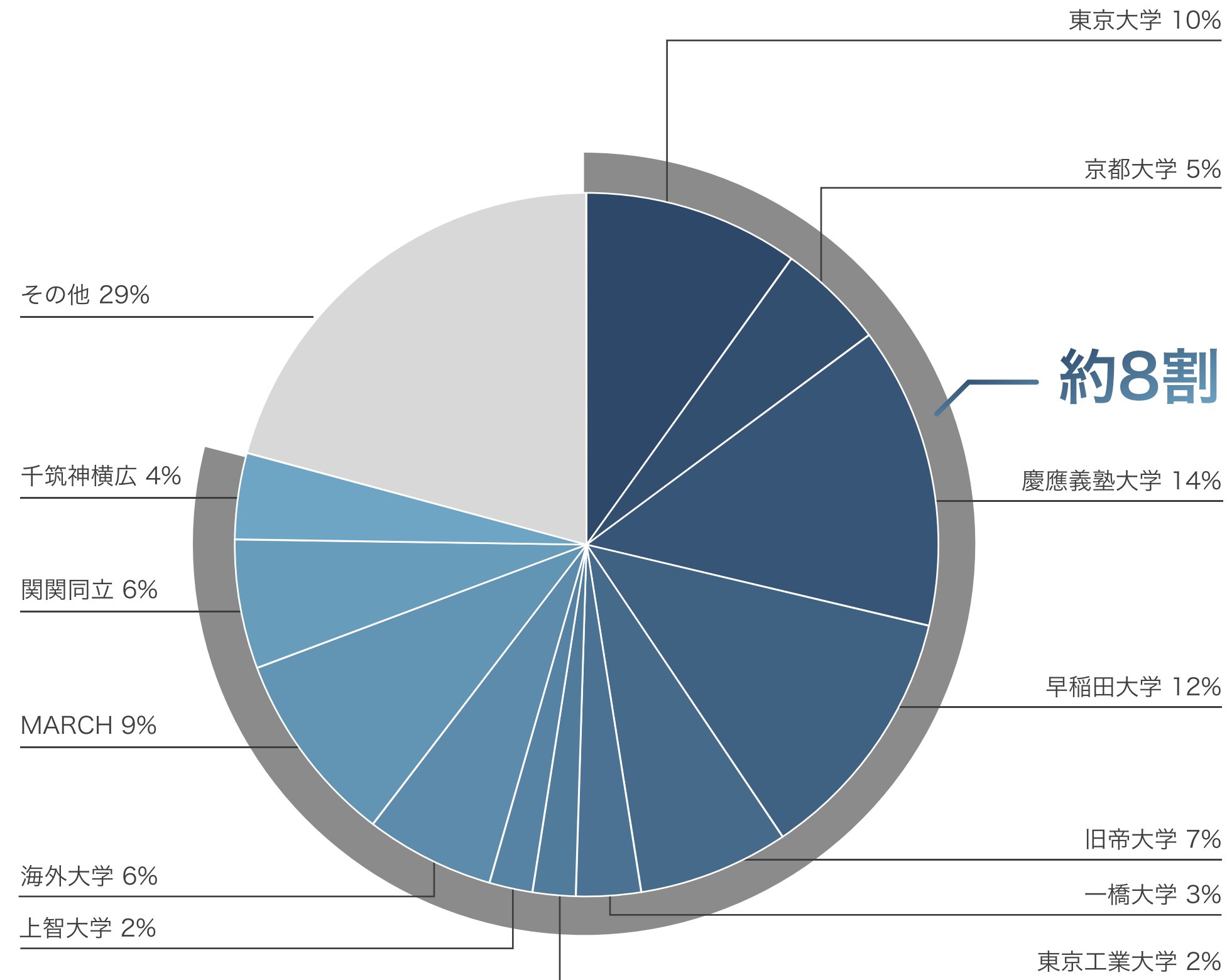


*出典：ハウテレビジョン。2022年4月末時点。2023年卒会員は当社予想値
分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数に基づく当社推定値

中途サービス(Liiga)の会員属性

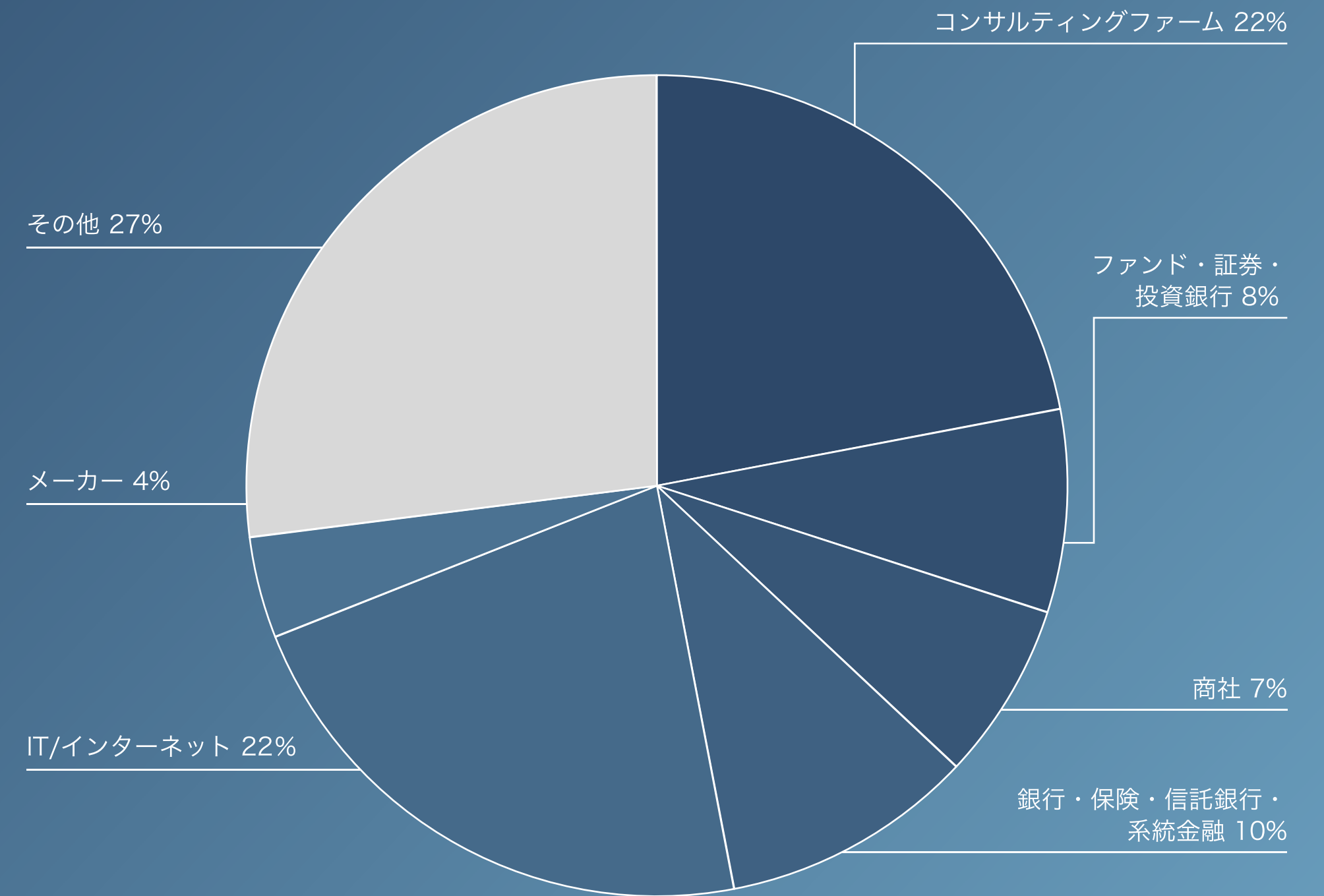
グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

中途サービス会員の大学別分布



※出典：ハウテレビジョン。2022年4月末時点

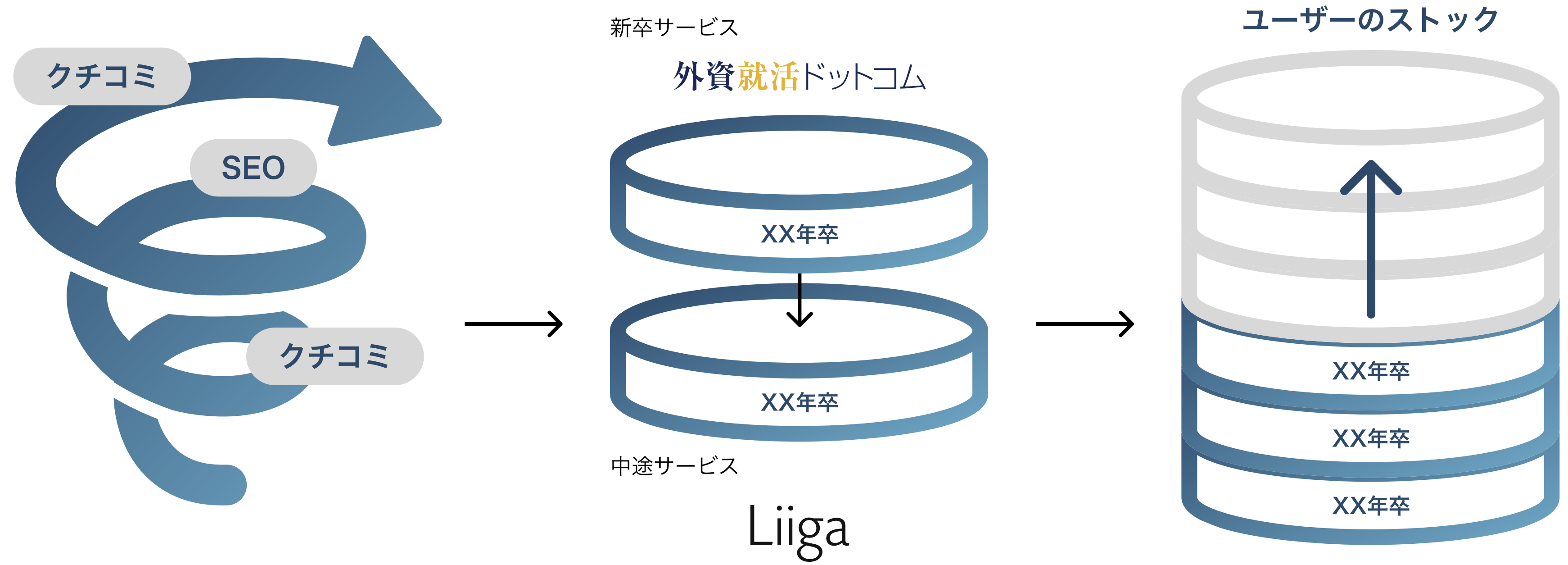
カテゴリ別会員数



※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

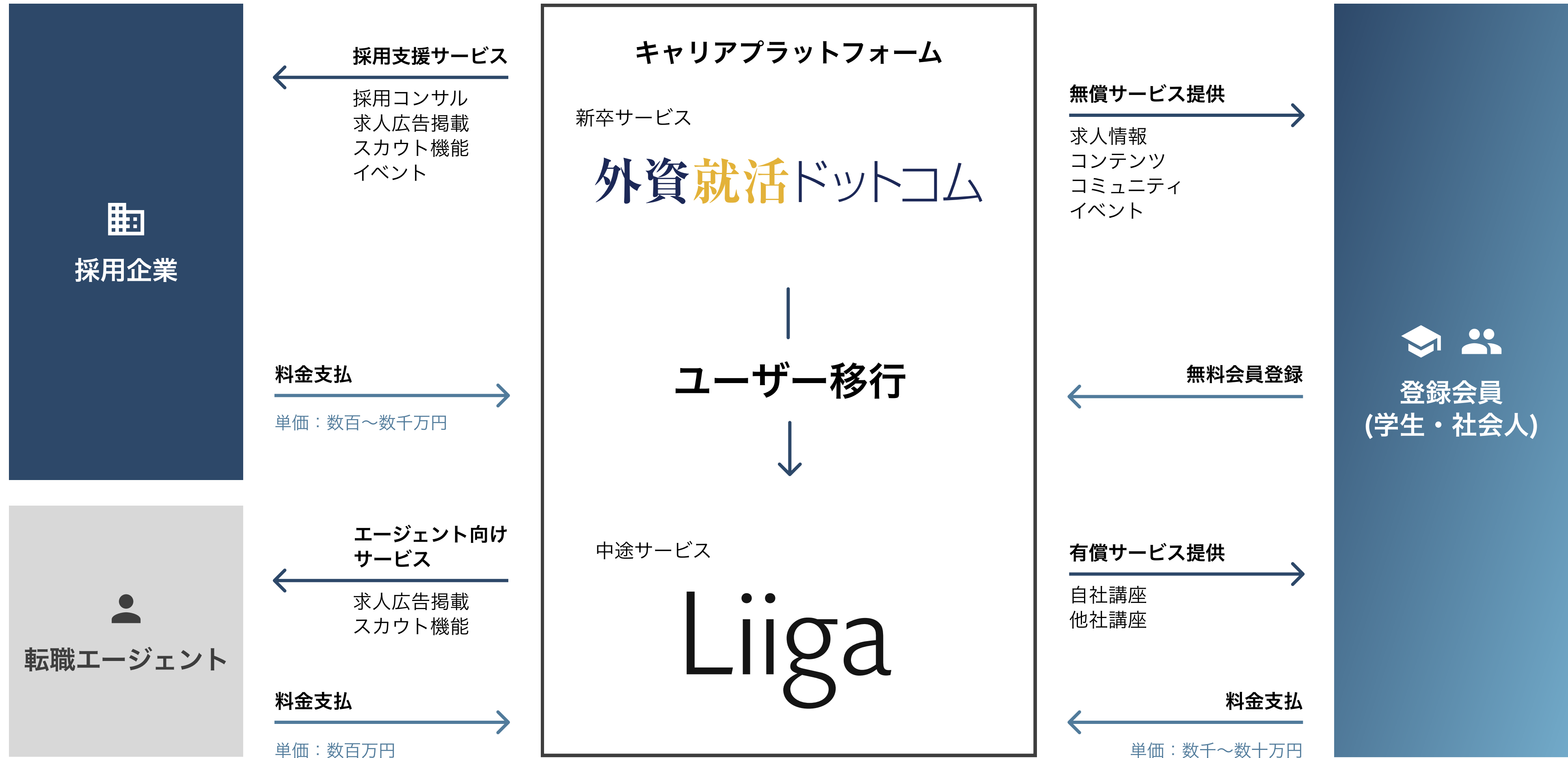
内定者向けコンテンツ等により若年の転職潜在層がLiigaへ登録

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

005 Appendix

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

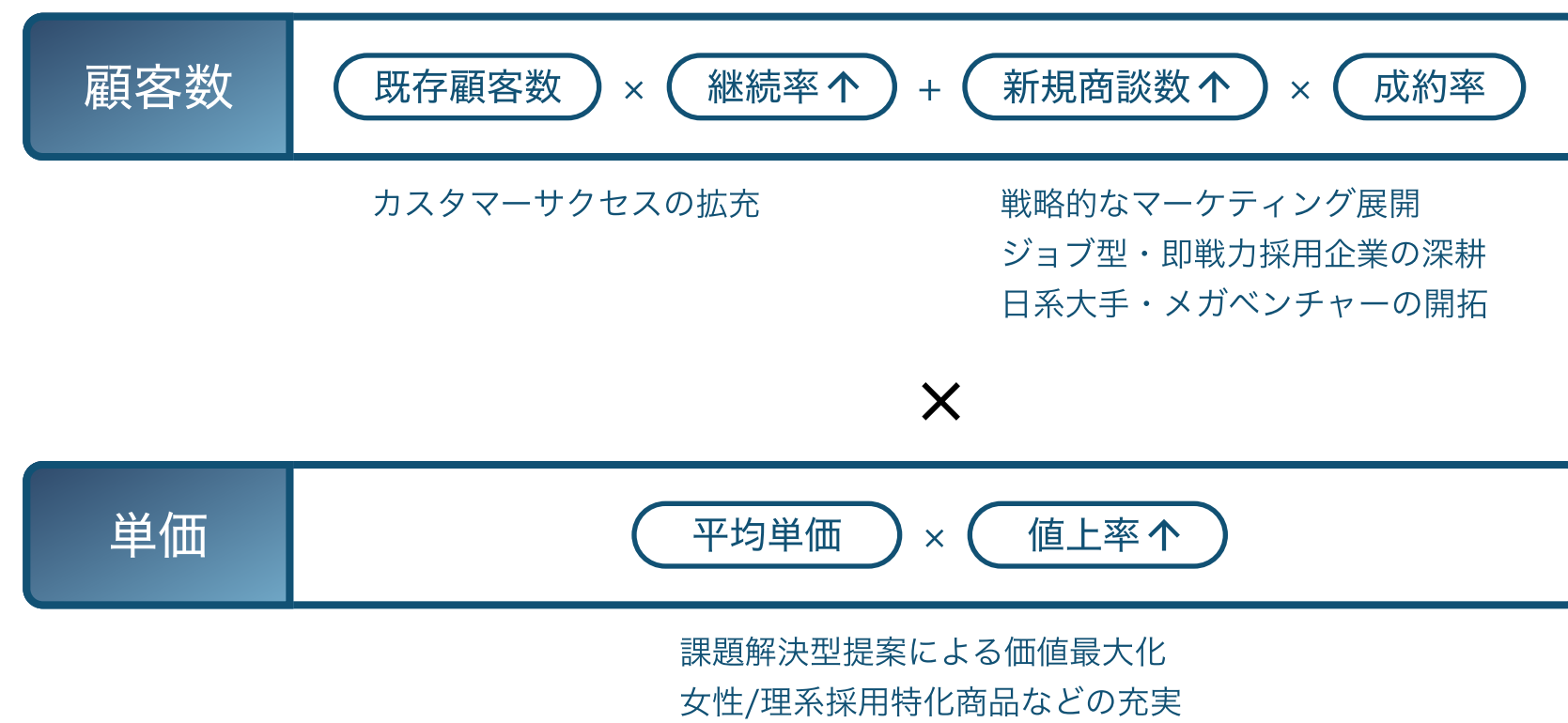
就職活動の時期に応じて変遷する会員の関心・志向に応じて、適切な求人情報を表示することで、高品質なマッチングを維持

重点施策

戦略的なマーケティング展開により、顧客層の拡大を目指す

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)

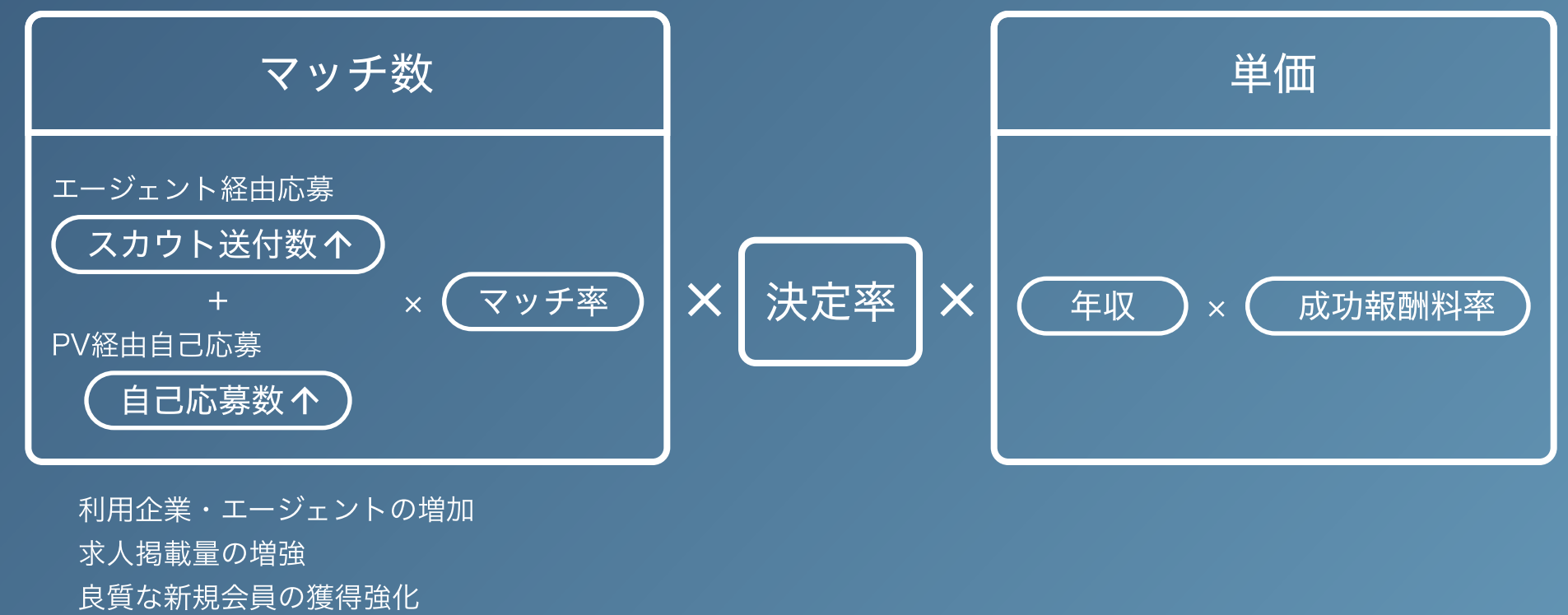


中途事業

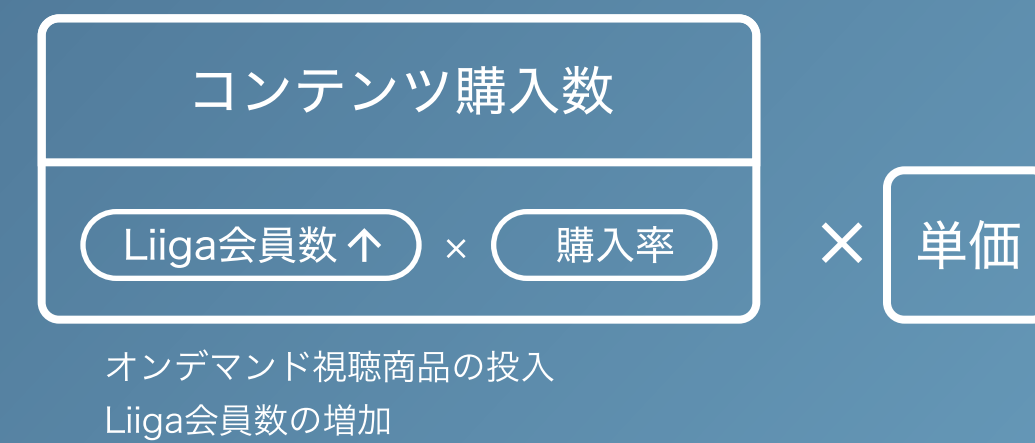
掲載型・イベント(採用企業向け)



成功報酬型(採用企業・転職エージェント向け)



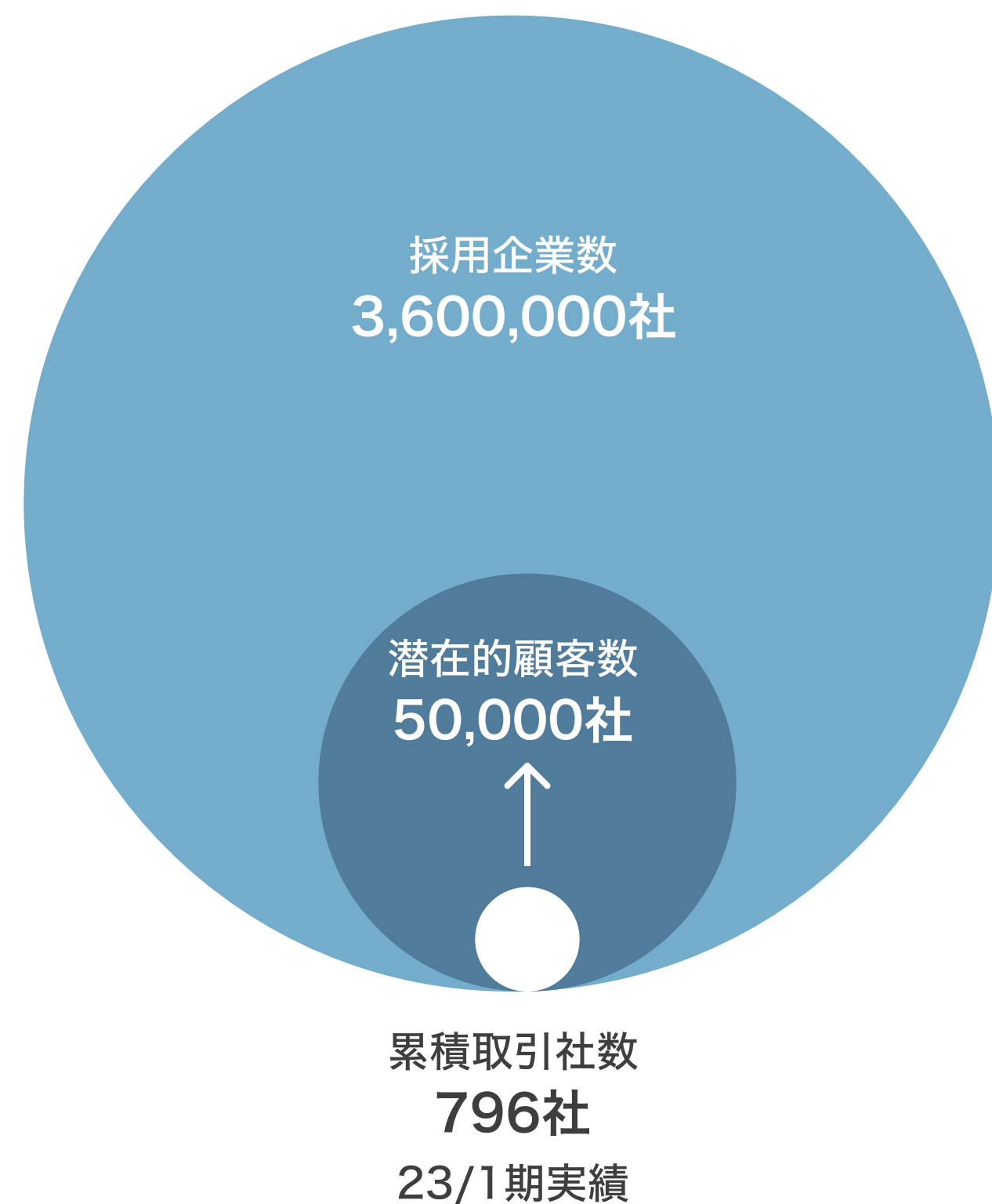
教育コンテンツ販売(ユーザー向け)



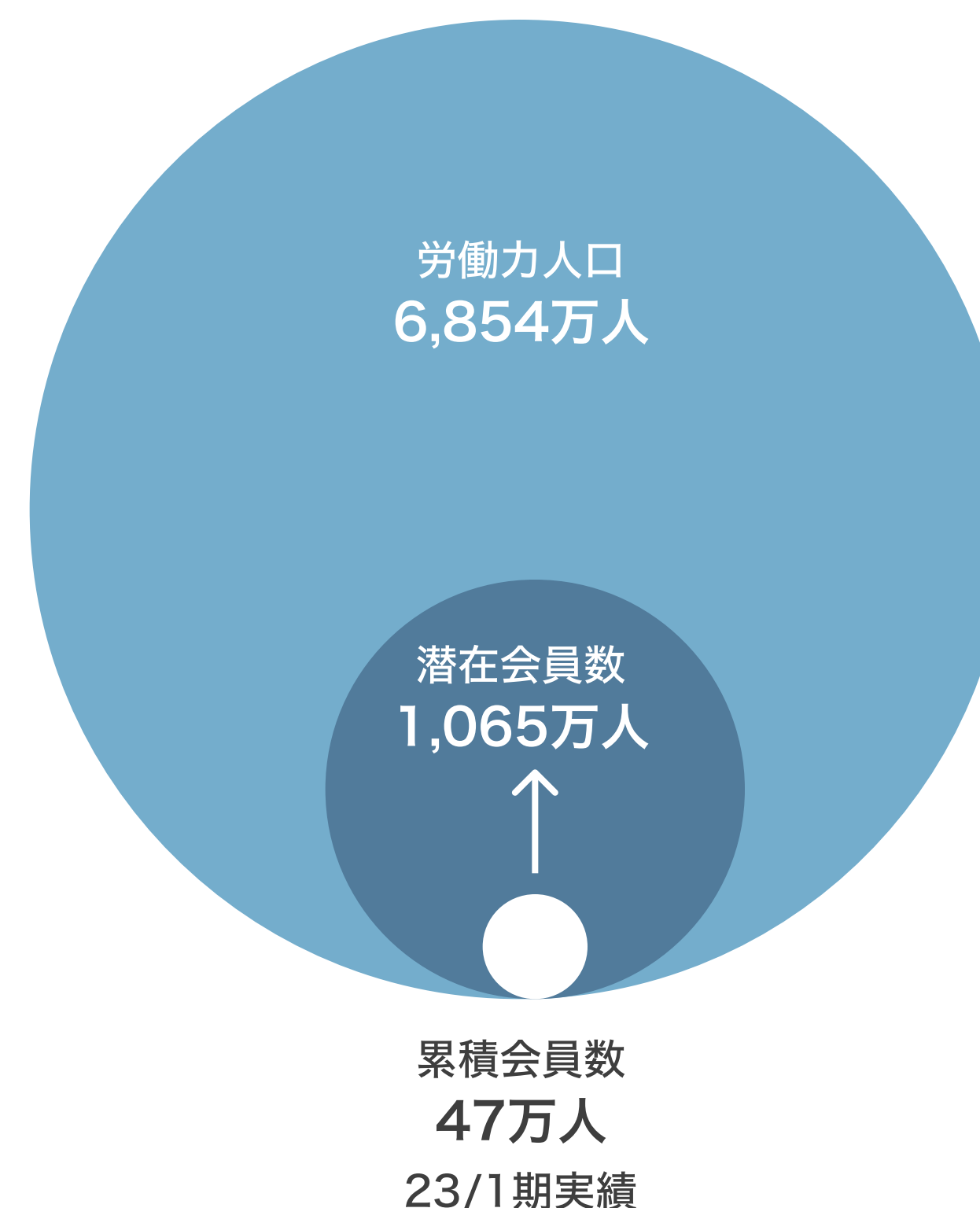
キャリアプラットフォーム事業

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



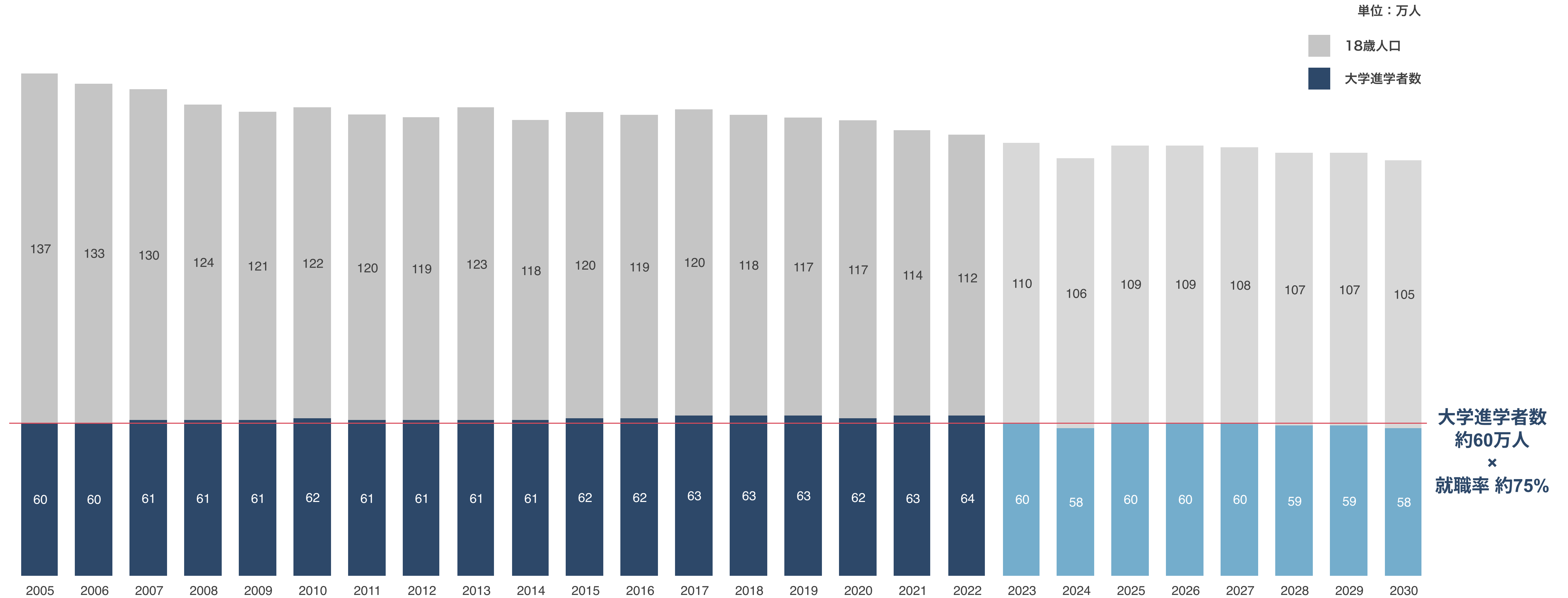
会員数



*出典：ハウテレビジョン。2023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）」、2023年3月3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表より年間給与額600万円超の給与所得者数を合計、2022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

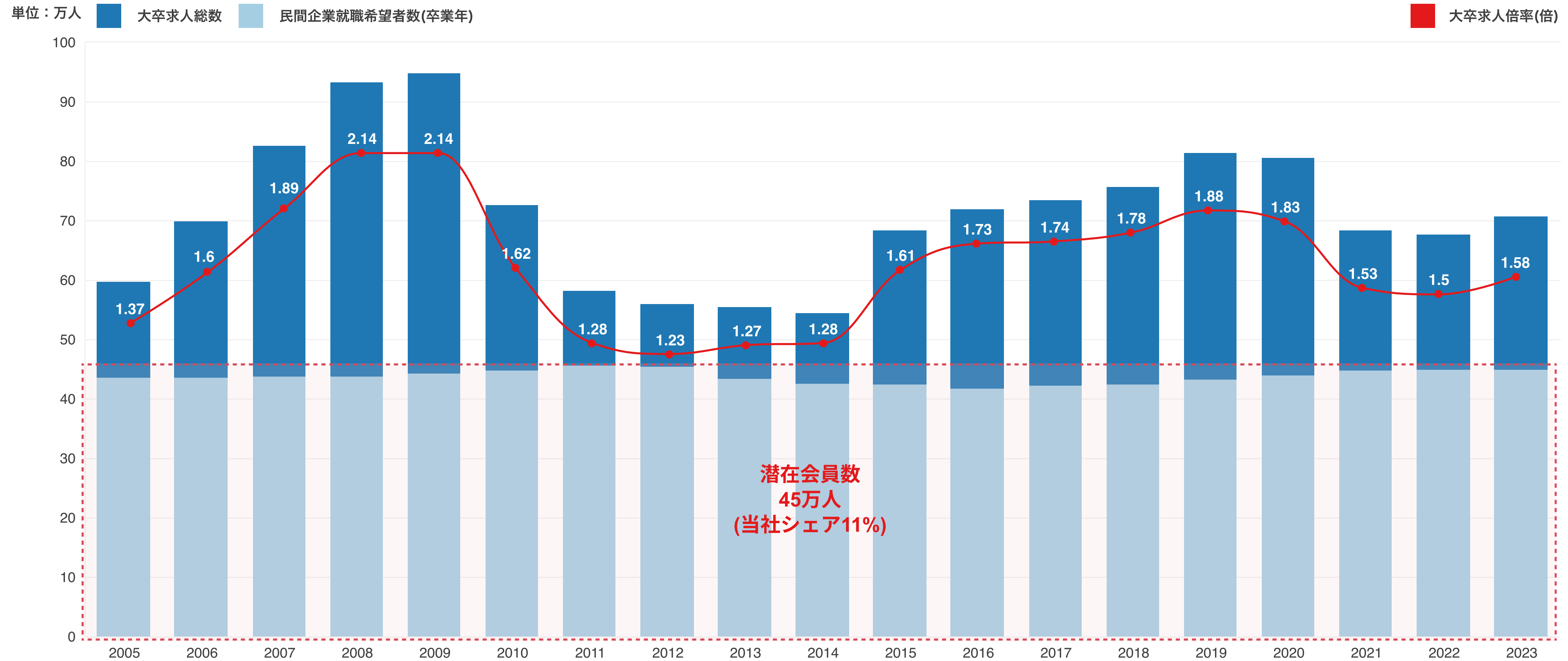
少子高齢化の進展に伴い本邦の18歳人口は減少している一方、大学進学率の上昇により大学進学者数は約60万人で推移する見込み。
この先10年間での当社潜在会員数への量的な影響は軽微と史料



*出典：文部科学省。2022年までの実績値は「学校基本調査」（2022年）、2023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」（2022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）を維持する必要があるが、過去35年以上にわたり大卒求人倍率は1倍を上回り、需要が供給を超過している。
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39回 ワークス大卒求人倍率調査（2023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2023年1月末日時点の2023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

各サービスの事業フェーズ

キャリアプラットフォーム事業は、成長率 x 収益性の観点から魅力的な事業フェーズにある
 中長期的な事業成長目標に向けて、事業ポートフォリオの多様化を検討していく
 投資金額の厳格なコントロールにより、事業全体としての収益性の維持とリスク管理を徹底する

	新規事業フェーズ	高成長フェーズ	キャッシュフェーズ
成長率の目安 (ARR, LTV, 各種KPI等)	50%以上	40%以上	40%未満
収益性の目安 (全社費用配賦前の営業利益)	赤字(0%未満)	黒字(0%以上)	30%以上
BtoB領域		キャリアプラットフォーム事業 Liiga 外資就活 ドットコム	
CtoC領域	知見共有プラットフォーム Mond		

*出所：ハウテレビジョン

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/>