

HowTelevision

2024年1月期 第1四半期  
決算説明資料

2023年6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

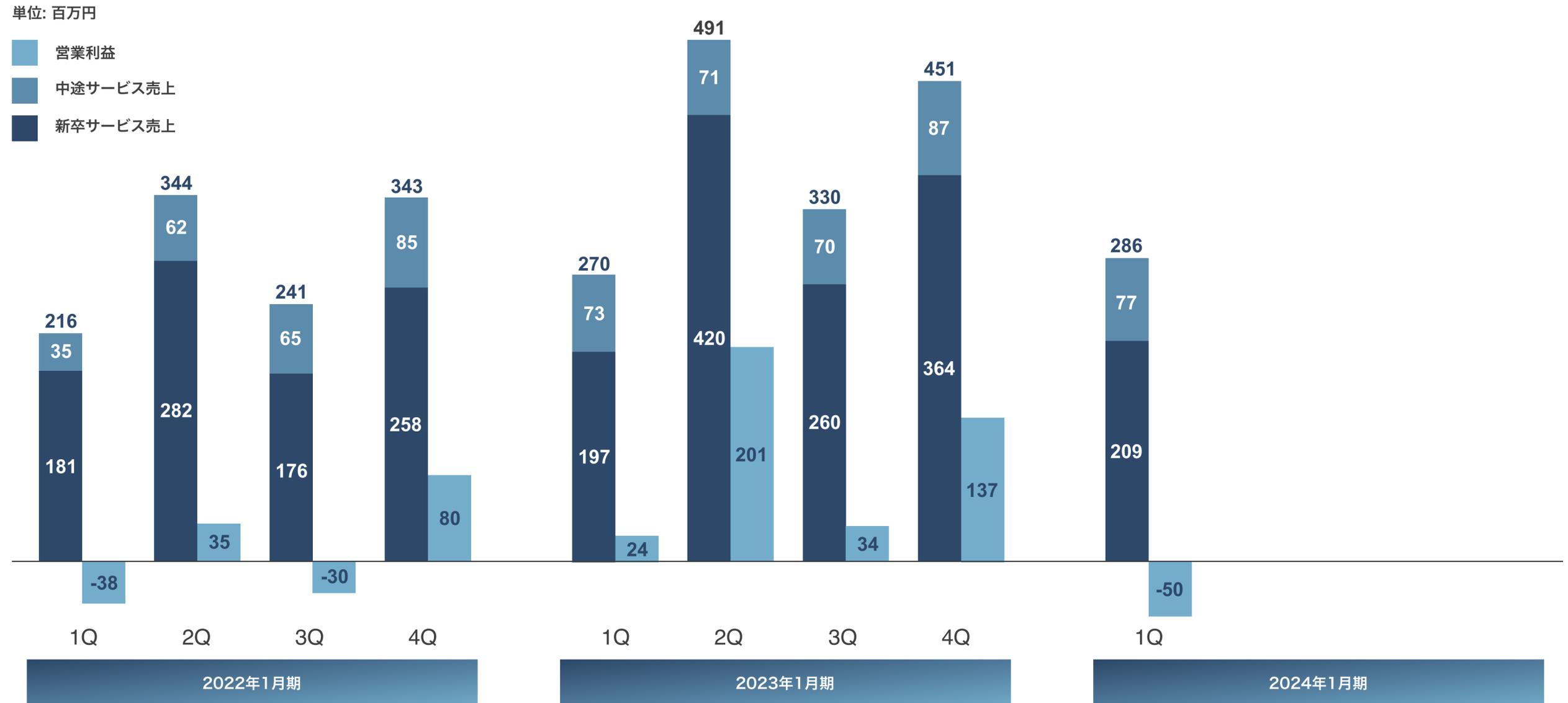
003 会社概況

004 Appendix

# 001 決算概要

# 売上高・営業利益の推移

新卒・中途事業ともに前年同期より伸長し、1Qとしては過去最高の売上高2.8億円を記録。  
 季節性より1Qは売上高の計上が年を通じ最も少ないが、利益は計画通りの営業赤字幅で着地



# 第1四半期実績

売上高は前年同期比+6%成長（通期計画比での進捗率14%）、費用は前年同期比+37%（同20%）。  
 なお純利益は税効果会計の影響により、計画比でやや上振れて着地

単位: 百万円

	24年1月期 第1四半期 (23年2-4月)			24年1月期 通期計画 (23年2月-24年1月)	
	実績	前年同期	増減率	計画	進捗率
売上高	286	270	+6%	2,100	14%
-新卒サービス	209	197	+6%	1,700	12%
-中途サービス	77	73	+6%	400	19%
費用 (原価+販管費)	336	246	+37%	1,650	20%
営業利益	▲50	24	-	450	-
営業利益率	-	9.0%	-	21.4%	-
経常利益	▲51	25	-	445	-
当期純利益	▲20	43	-	286	-

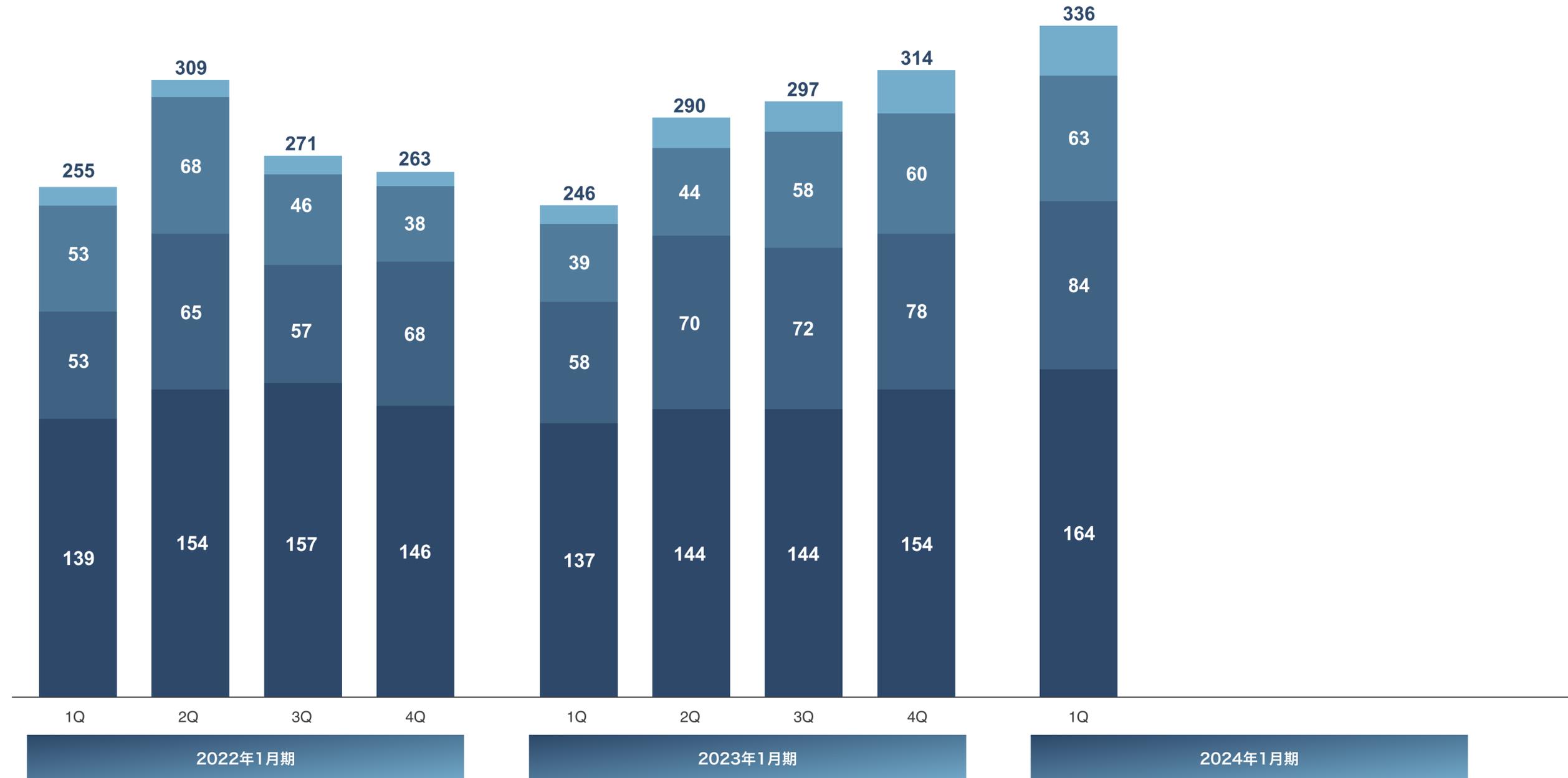
※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2023年3月8日開示の業績予想値  
 ※税効果会計（繰延税金資産の回収可能性の分類変更）により、1Qで法人税等調整額として31百万円が益金計上されている

# 費用の推移

1Qは人員強化に伴う計画的な人件費拡大（採用費を含む）により前年同期比で増加

単位: 百万円

- 広宣販促費
- 外注費
- その他
- 人件費



# 費用の内訳

精緻なコストコントロールを継続しており、費用進捗は通期計画の20%で着地

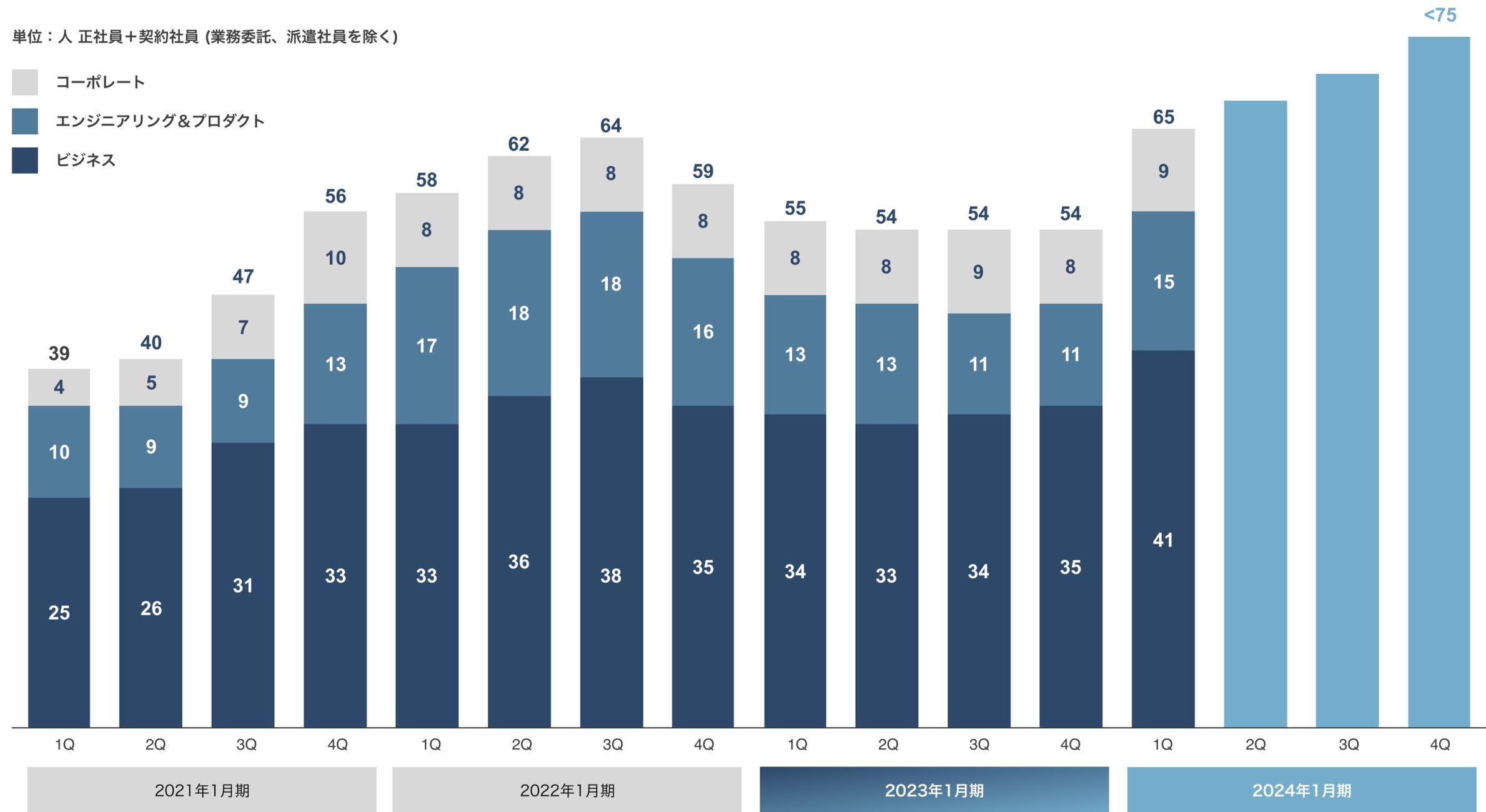
単位: 百万円

	24年1月期 第1四半期 (23年2-4月)			24年1月期 通期計画 (23年2月-24年1月)	
	実績	前年同期	増減額	計画	進捗率
原価・販管費合計	336	246	+90	1,650	20%
-人件費	164	137	+27	848	19%
-外注費	64	39	+25	312	21%
-本社費用	29	22	+7	132	22%
-広告宣伝費・販促費	25	12	+13	122	20%
-通信費	28	19	+9	115	24%
-減価償却費	20	15	+5	103	19%
-その他	6	2	+4	18	33%

※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

# 従業員数の推移と今後の見込み

1Q（2-4月期）には新卒5名が入社。24/1期は年を通じては70名前後での推移を想定



※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2Q以降のグラフは本資料公表時点での想定上限値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 事業概況

# 事業概況：キャリアプラットフォーム

新卒向けサービスでは、25卒早期層向けイベントを続々と開催



## オンライン企業説明会

### ”JOB Discovery Online Spring 2023” の開催

- 優秀学生の間では定番となった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

<https://howtelevision.co.jp/news/post-58/>

<https://event.gaishishukatsu.com/jdo-2023-spring/>



## 新卒エンジニア向けオンラインスカウトイベント ”外資就活Terminal”の開催

- IT人材需要が高まる中、競技コンテストや実際の開発などプログラミング経験を有するハイエンド学生に、エンジニア採用企業が直接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

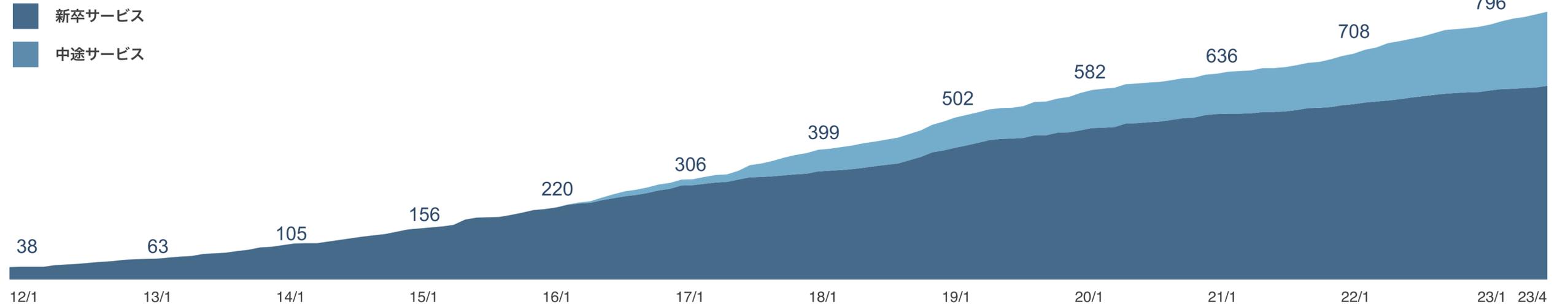
<https://howtelevision.co.jp/news/post-60/>

<https://gaishishukatsu.com/lp/terminal/>

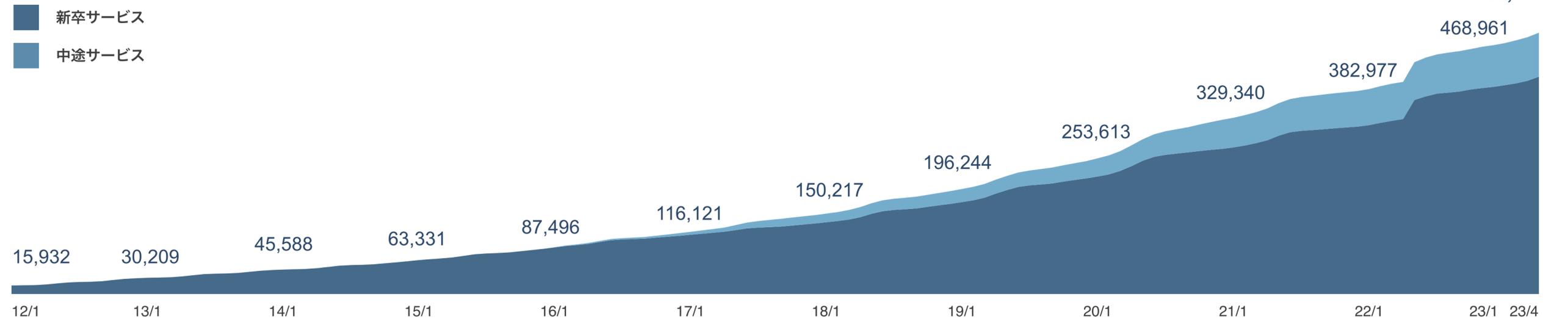
# 事業概況：キャリアプラットフォーム事業

取引社数・会員数共に順調な伸長。潜在顧客層の認知拡大に向けマーケティング展開中

## 累積取引社数



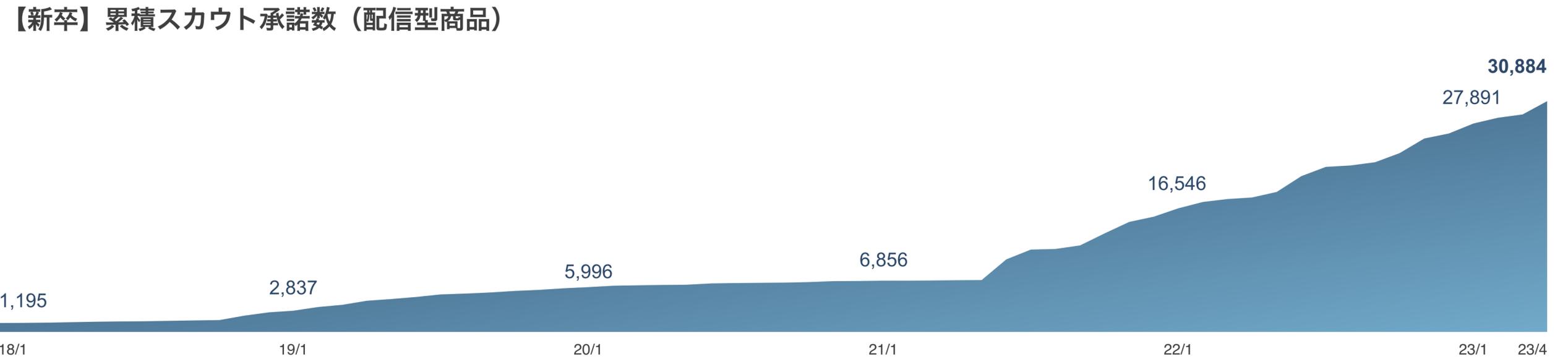
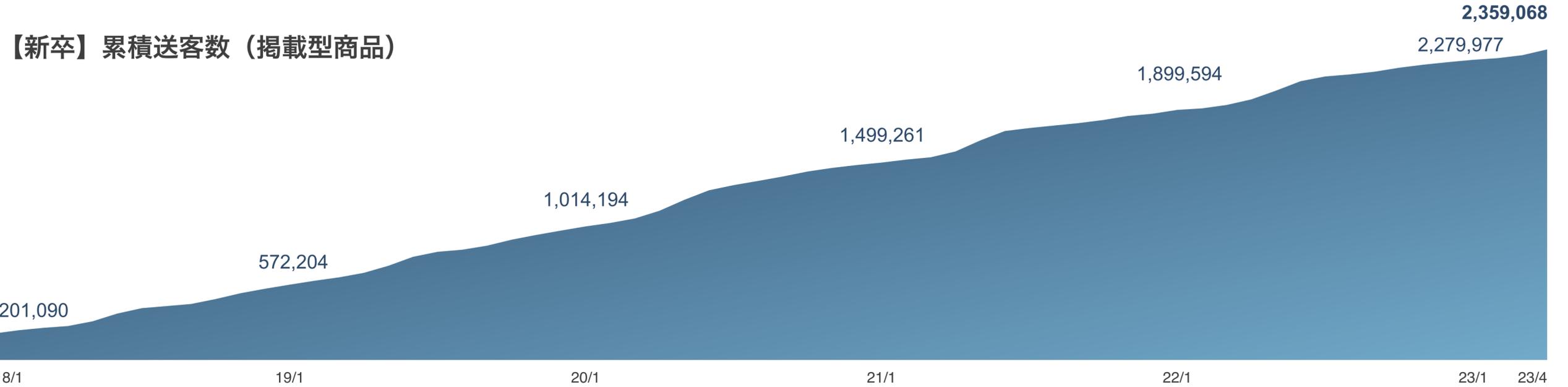
## 累積会員数



\*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2027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）

スカウト機能（ダイレクト・リクルーティング・サービス）は順調に拡大

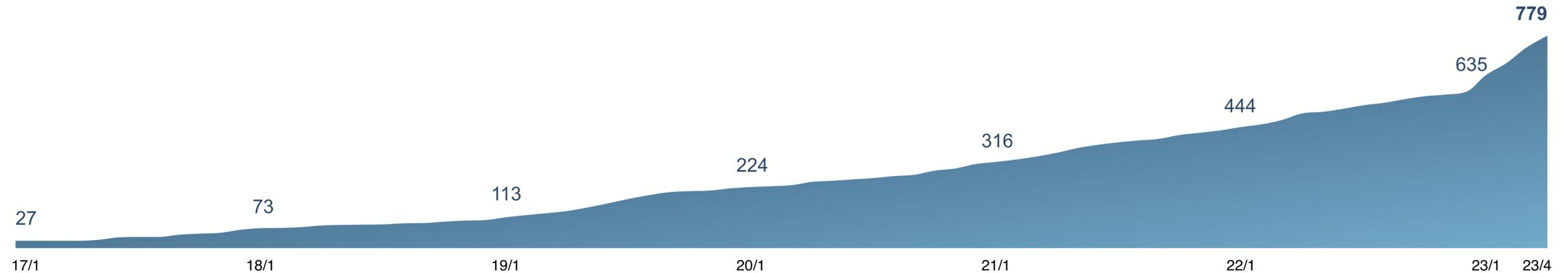


\*出典：ハウテレビジョン。2018年1月以降の累積数値  
累積送客数：新卒サービスにおける掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない  
累積スカウト承諾数：新卒サービスにおける配信型採用広告商品の効果を示す。企業送付スカウトを承諾した会員数

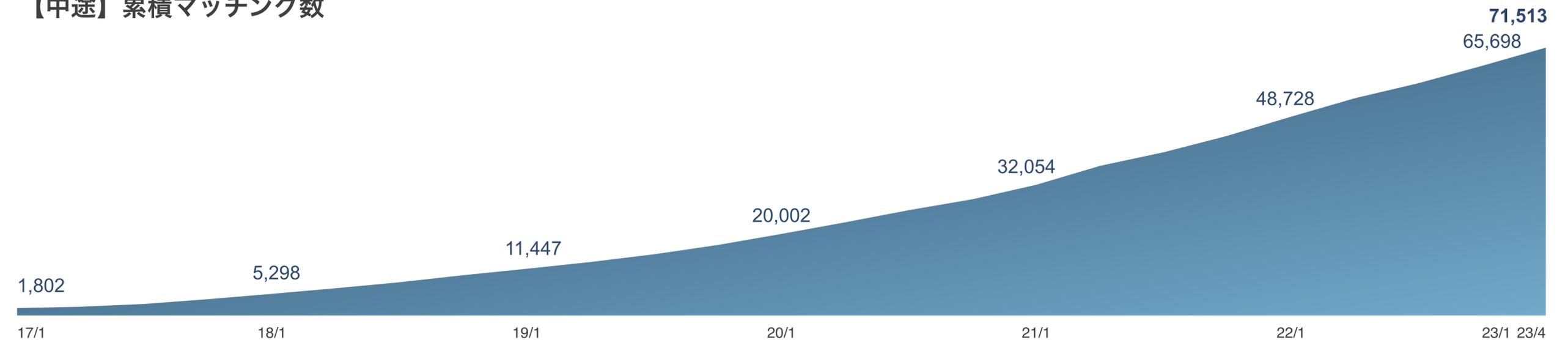
# 事業概況：キャリアプラットフォーム事業（中途サービス）

マッチング数増加のため、利用エージェント数を拡大する施策に注力

## 【中途】 エージェント登録数



## 【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

エージェント登録数：中途サービスへ利用登録した転職エージェント数

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が承諾した回数と、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 会社概要

Mission

全人類の能力を全面開花させ、世界を変える。

# 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\*

65人 (うち女性25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5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。

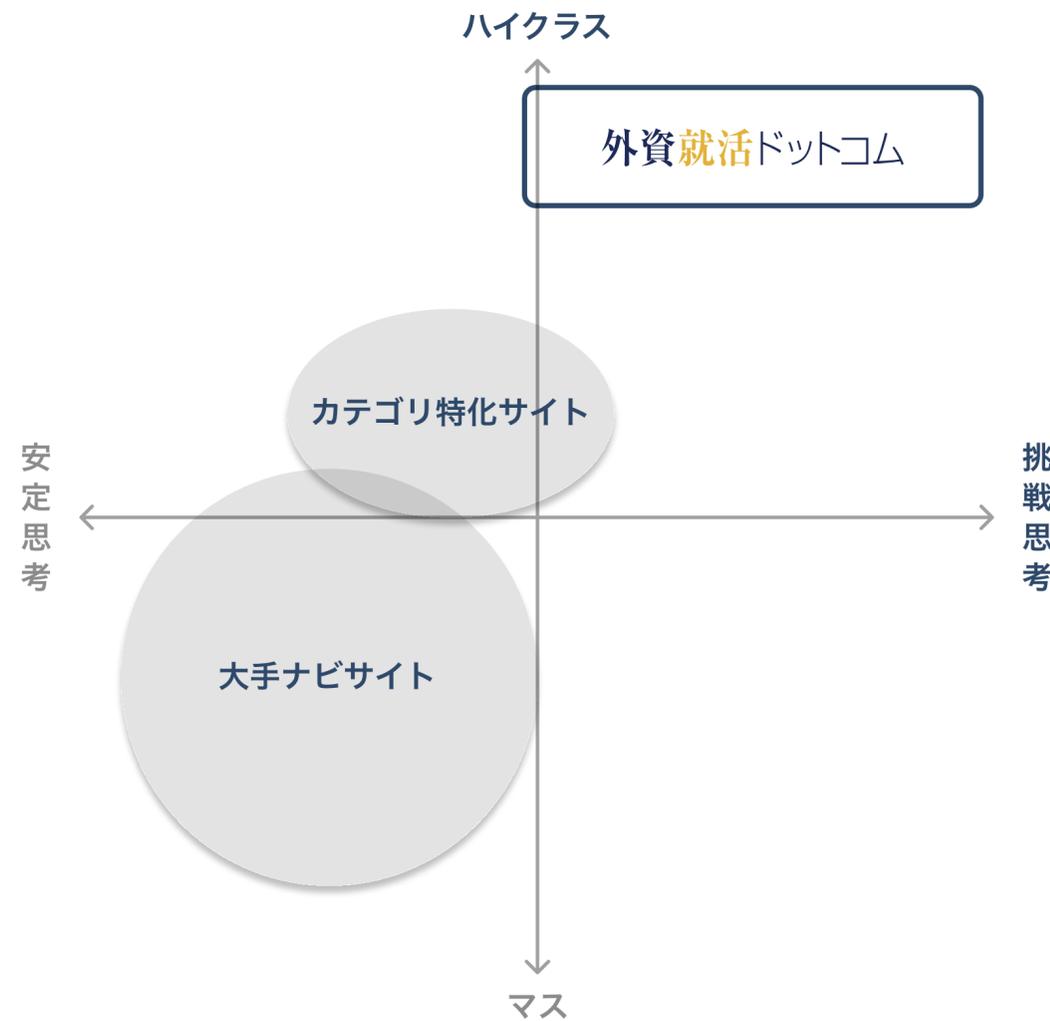
\*2023年5月時点

# 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

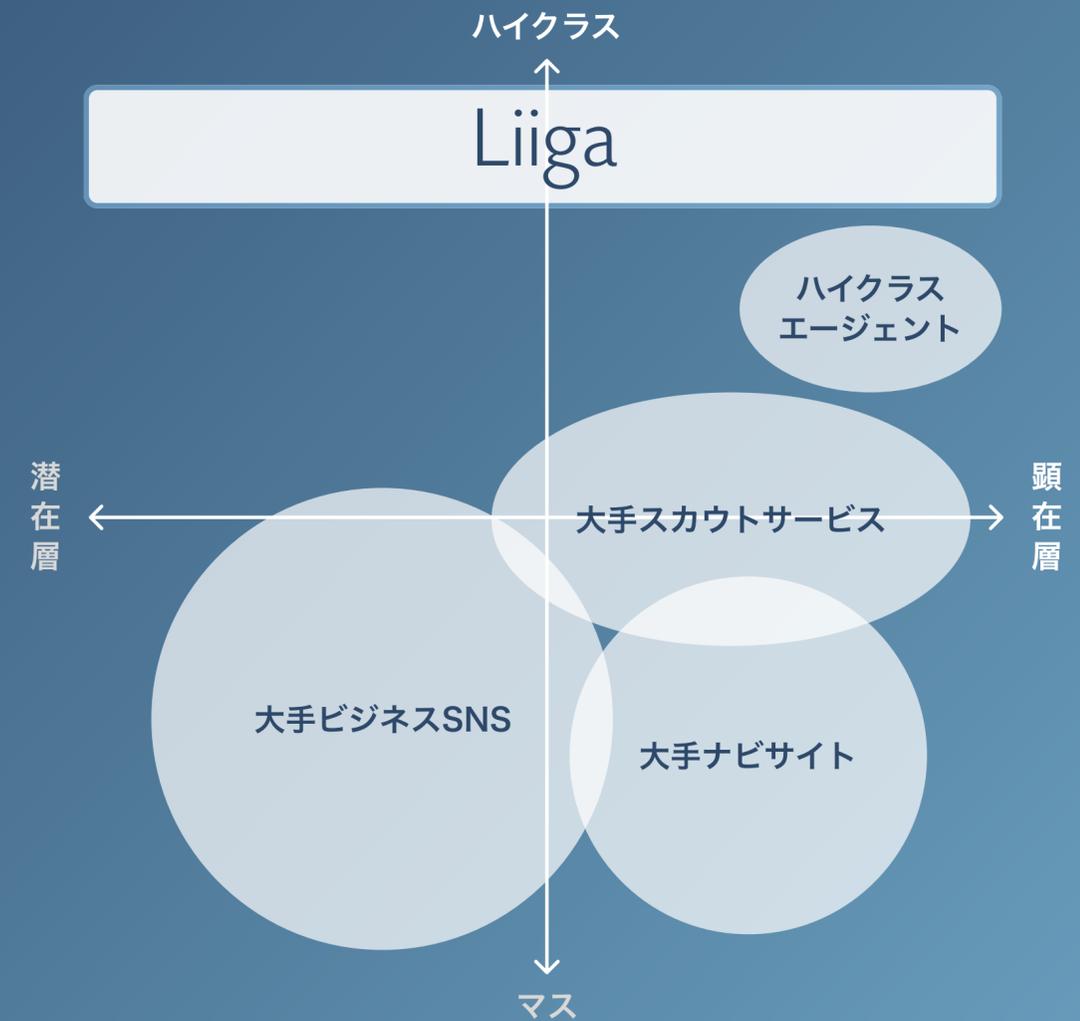
挑戦志向の高い難関大学生



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

## 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

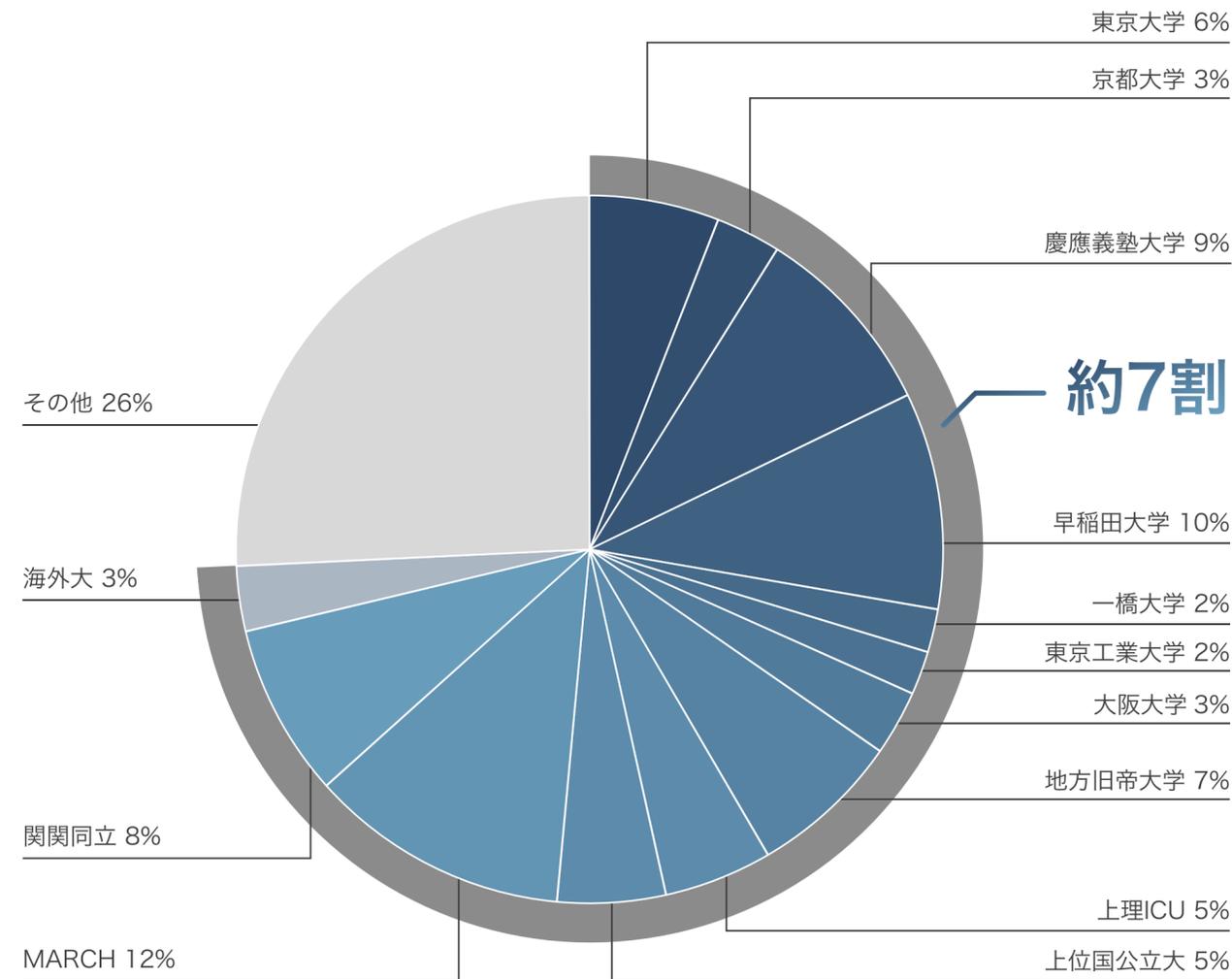


※サービス詳細については <https://biz.liiga.me/> をご参照ください

# 新卒サービスの会員属性

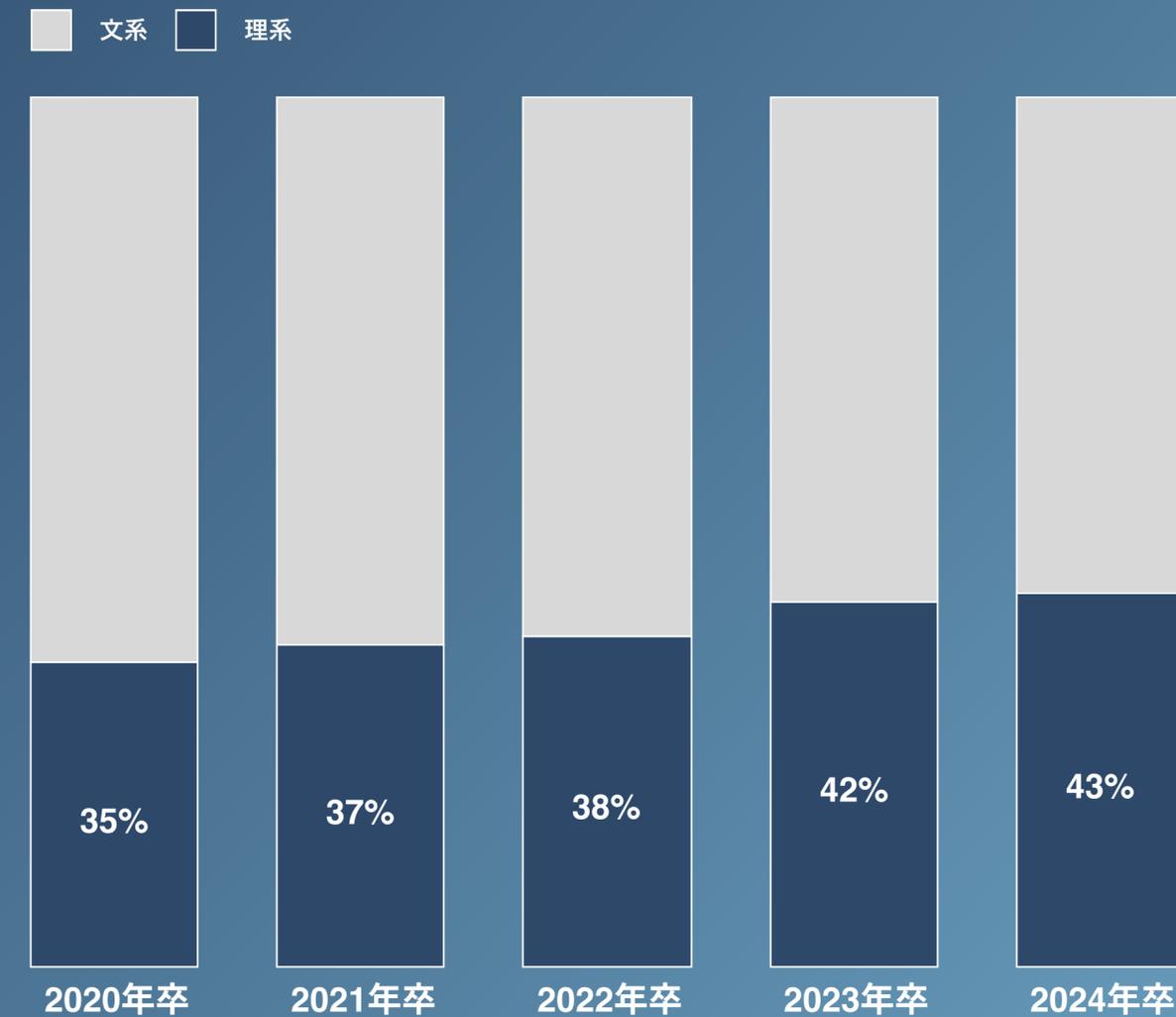
難関大生に高いシェアを有し、トップ大理系学生の比率が上昇傾向

## 新卒サービス会員の大学別分布



\*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点。2024卒会員  
上位国公立大：筑波大学、横浜国立大学、千葉大学、神戸大学、広島大学、東京外国語大学、国際教養大学

## 上位大会員の理系・文系構成比の推移

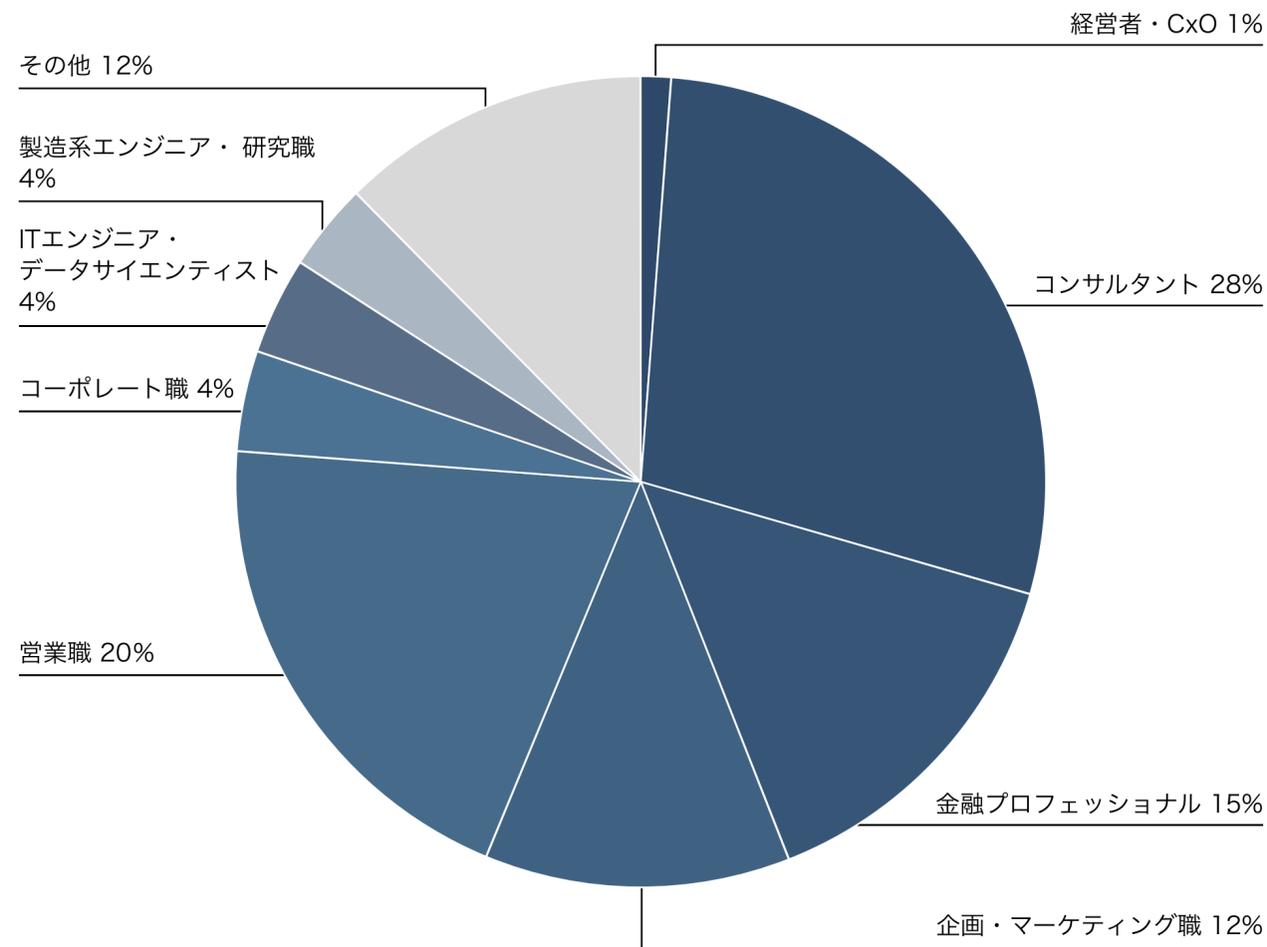


\*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点  
上位大学：旧帝国大学、一橋大学、東京工業大学、慶應義塾大学、早稲田大学

# 中途サービス(Liiga)の会員属性

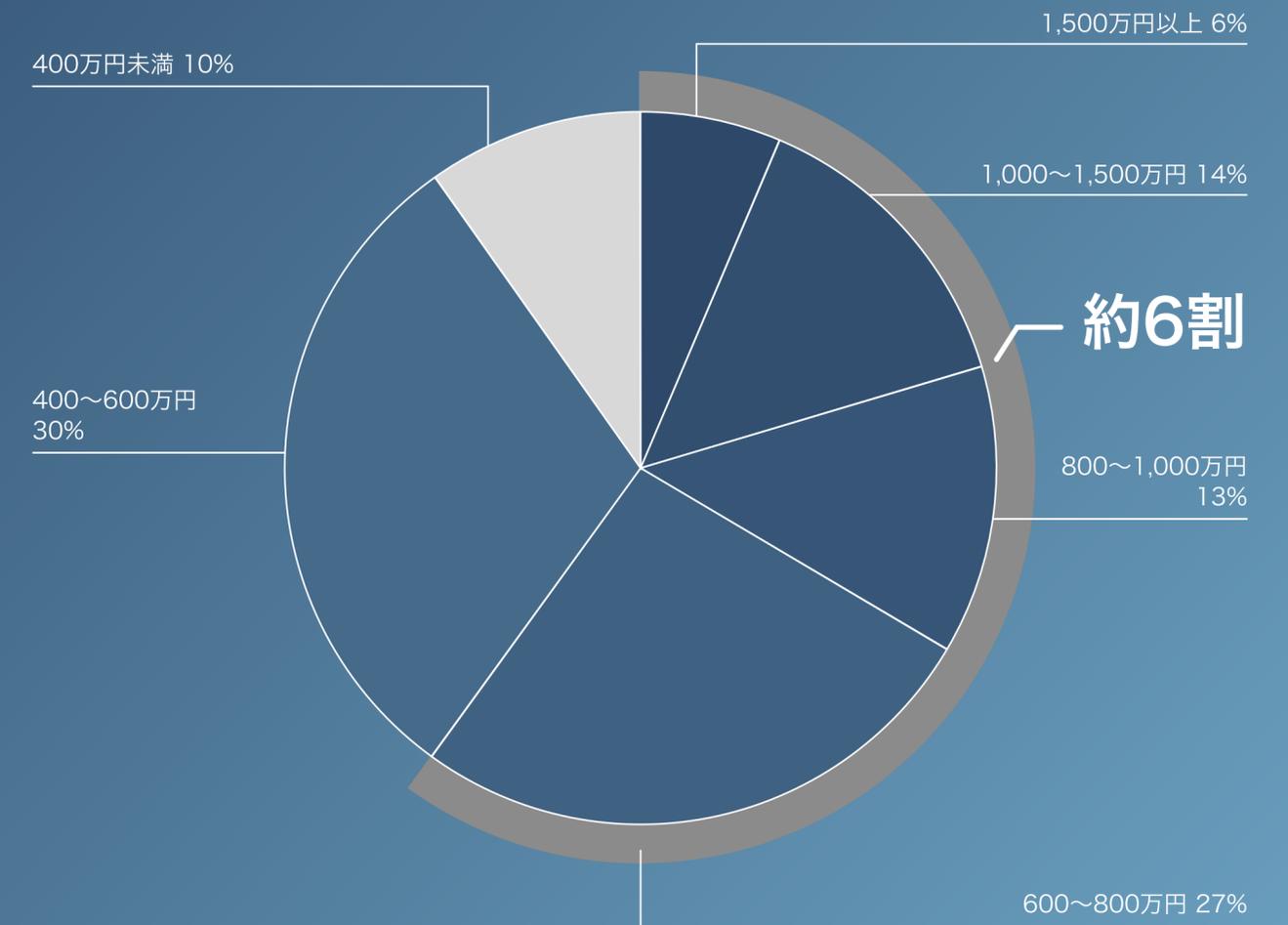
若手ハイクラス人材に高いシェア、会員の6割が年収600万円以上

## 中途サービス会員の職種別分布



\*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点。当社職種分類に基づく

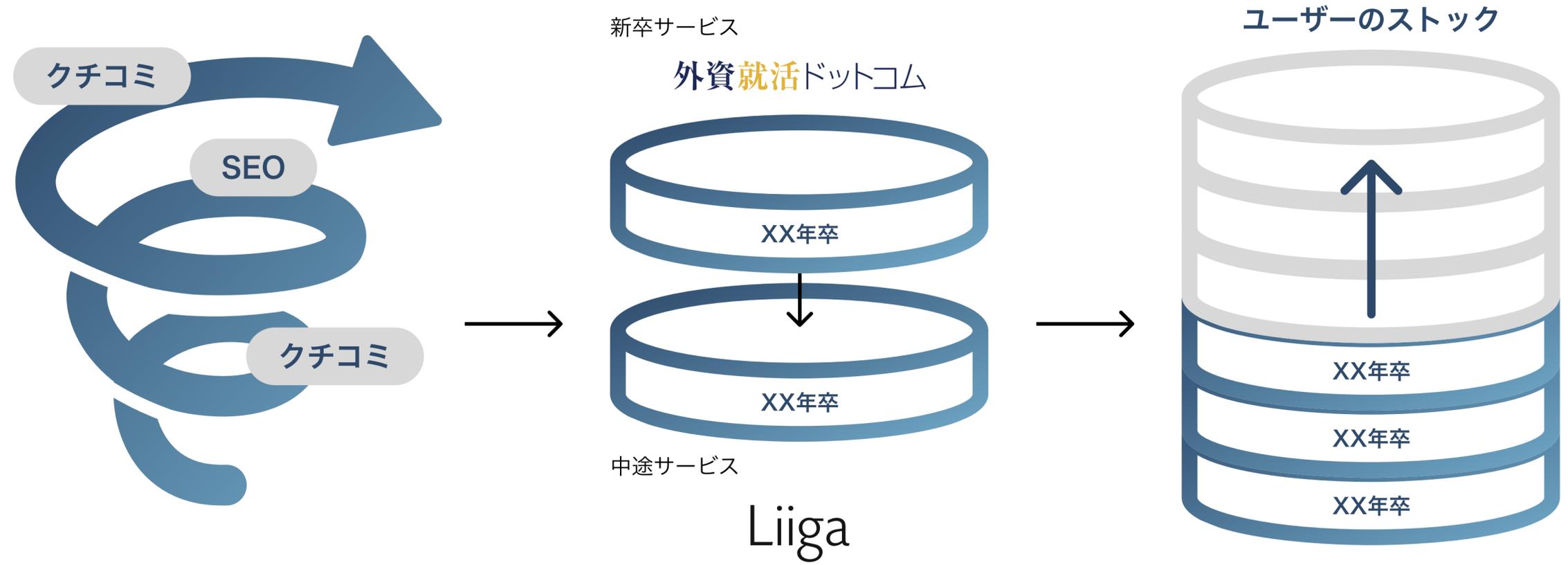
## 中途サービス会員の年収別分布



\*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点

# 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

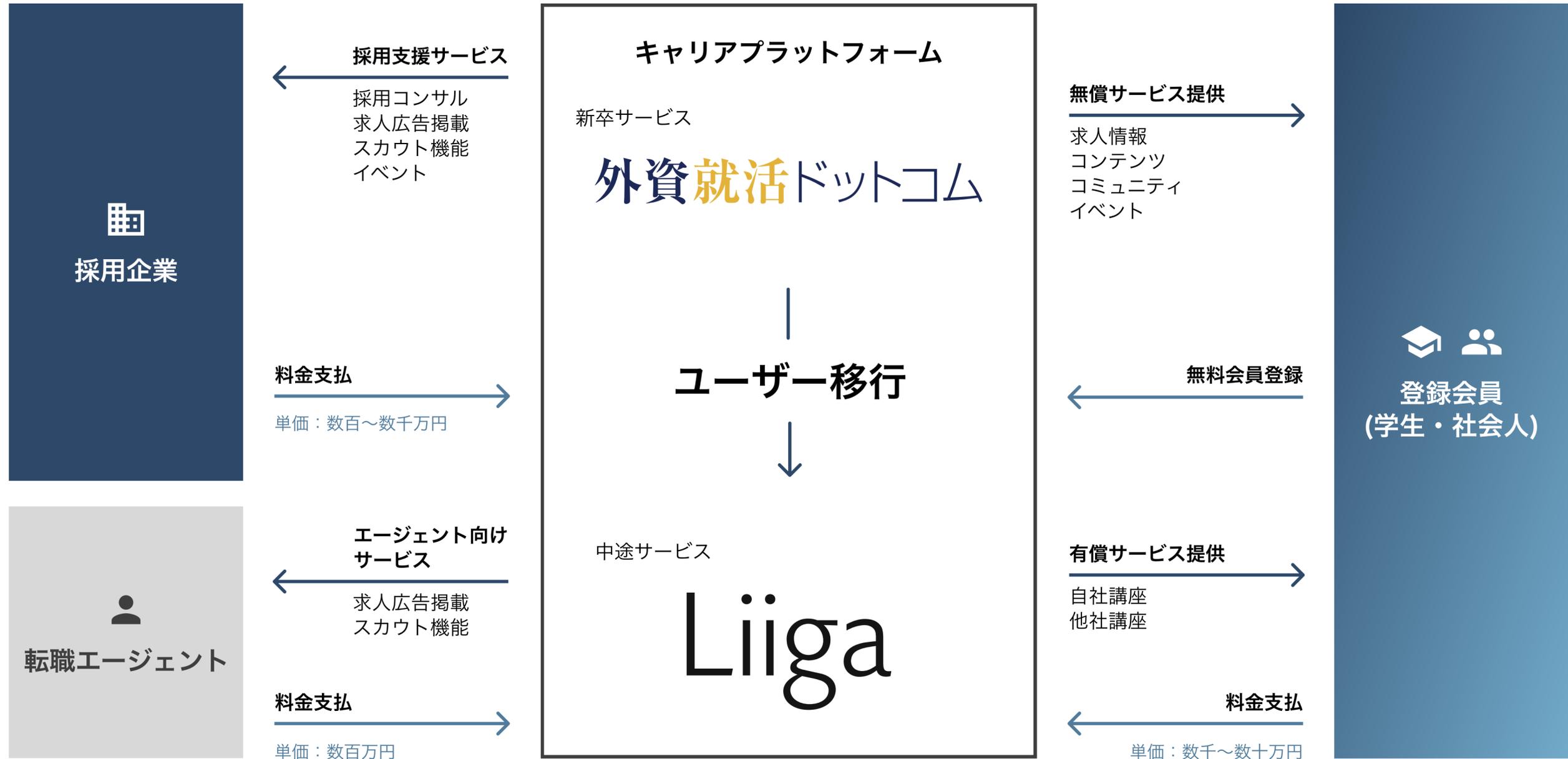
内定者向けコンテンツ等により若年の転職潜在層がLiigaへ登録

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、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



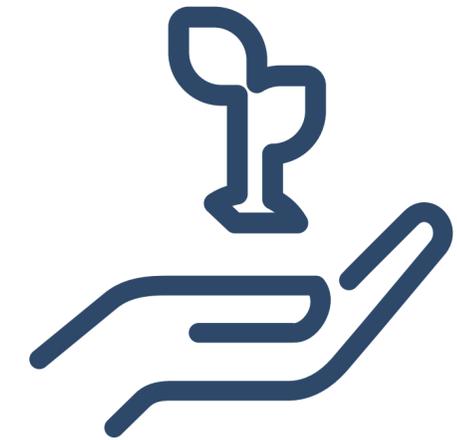
### 会員に選ばれるサービス

「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



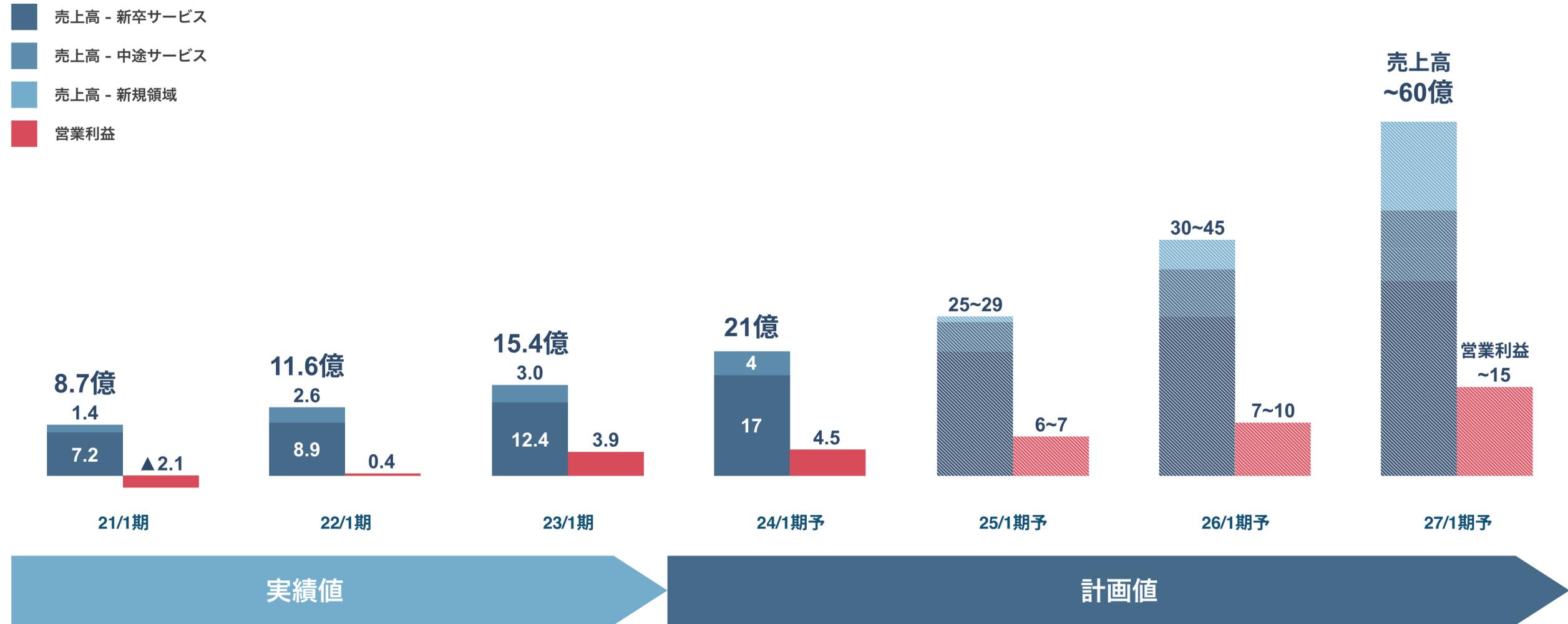
### 独自のビジネスモデル

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

# 004 Appendix

# 事業計画

安定高成長のキャリアプラットフォーム事業（新卒及び中途）と新規事業等の寄与により、2027年1月期で営業利益15億円水準（営業利益率25%水準）を目指す



\*出典：ハウテレビジョン、2023年4月25日現在。FY24/1 予想は2023年3月8日発表の決算短信に基づく

中期的には、2年間の利益合計で25億円以上を達成することを経営目標としている。FY25/1期以降の計画値は、各事業の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

## 事業計画サマリー

キャリアプラットフォーム事業を着実に成長させつつ、  
新規事業、M&A・アライアンスに戦略的に取り組み、  
中長期的な売上・利益の最大化を目指す

### 内部成長

キャリアプラットフォーム事業における取引企業数の拡大

多様な顧客ニーズに応える採用ソリューション(商品)の拡充

新規事業(Mond)のオーガニックな成長の実現

### 外部成長

戦略的なM&A・アライアンスの推進

## 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 × 収益性の観点から魅力的な事業フェーズにある  
 CtoC領域における新規事業としてMondをリリースするなど、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る  
 なお新規事業への投資に際しては、投資金額を厳格にコントロールすることにより、当社全体としての収益性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
<b>成長率の目安</b> (ARR, LTV, 各種KPI等)	50%以上	40%以上	40%未満
<b>収益性の目安</b> (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
<b>BtoB領域</b>		キャリアプラットフォーム事業 <b>Liiga</b> <b>外資就活</b> ドットコム	
<b>CtoC領域</b>	知見共有プラットフォーム <b>Mond</b>		

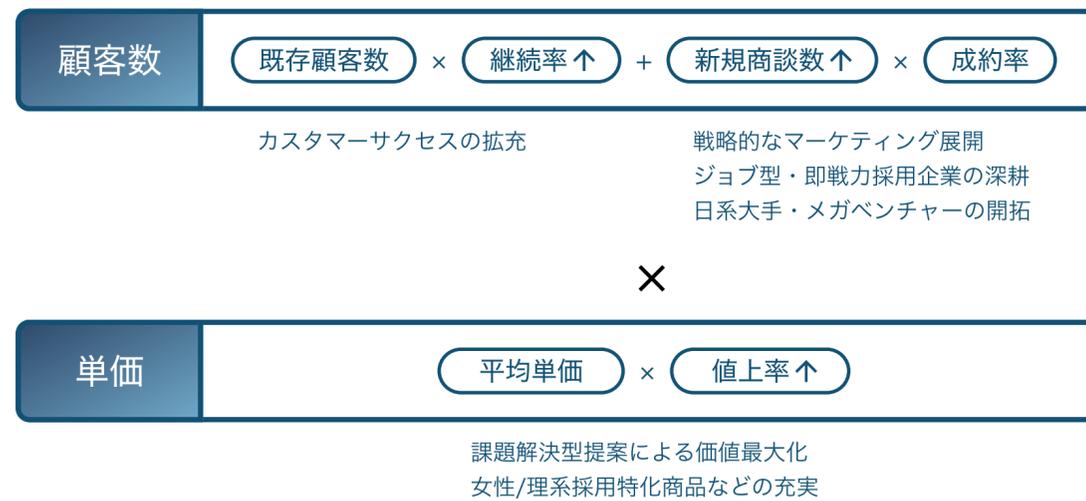
\*出所：ハウテレビジョン

# 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)

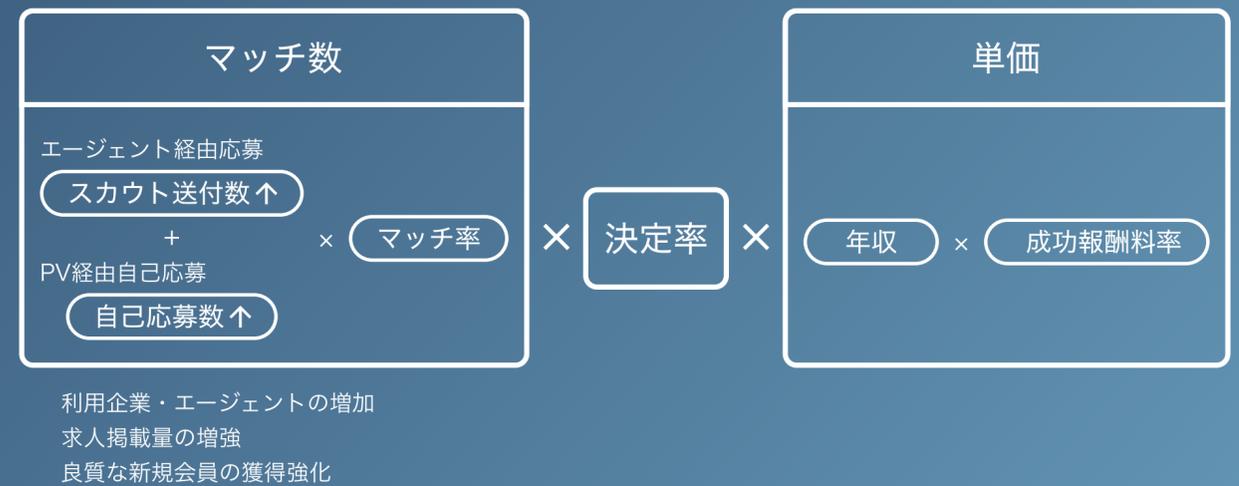


## 中途事業

### 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)



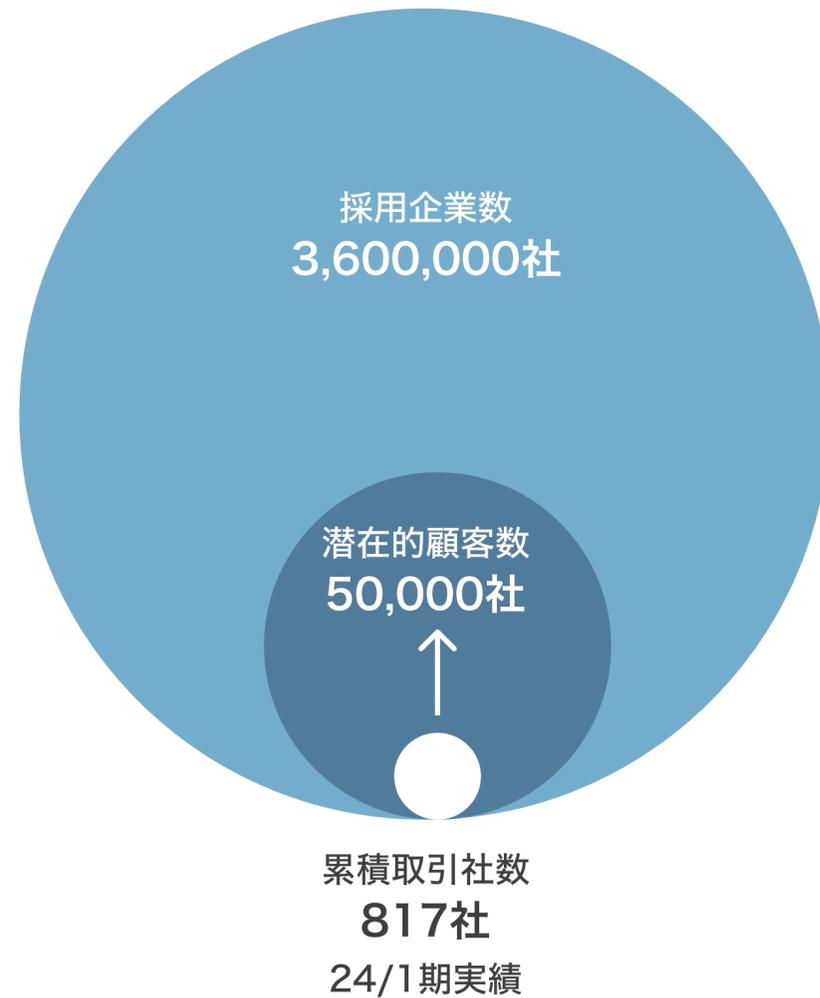
### 教育コンテンツ販売(ユーザー向け)



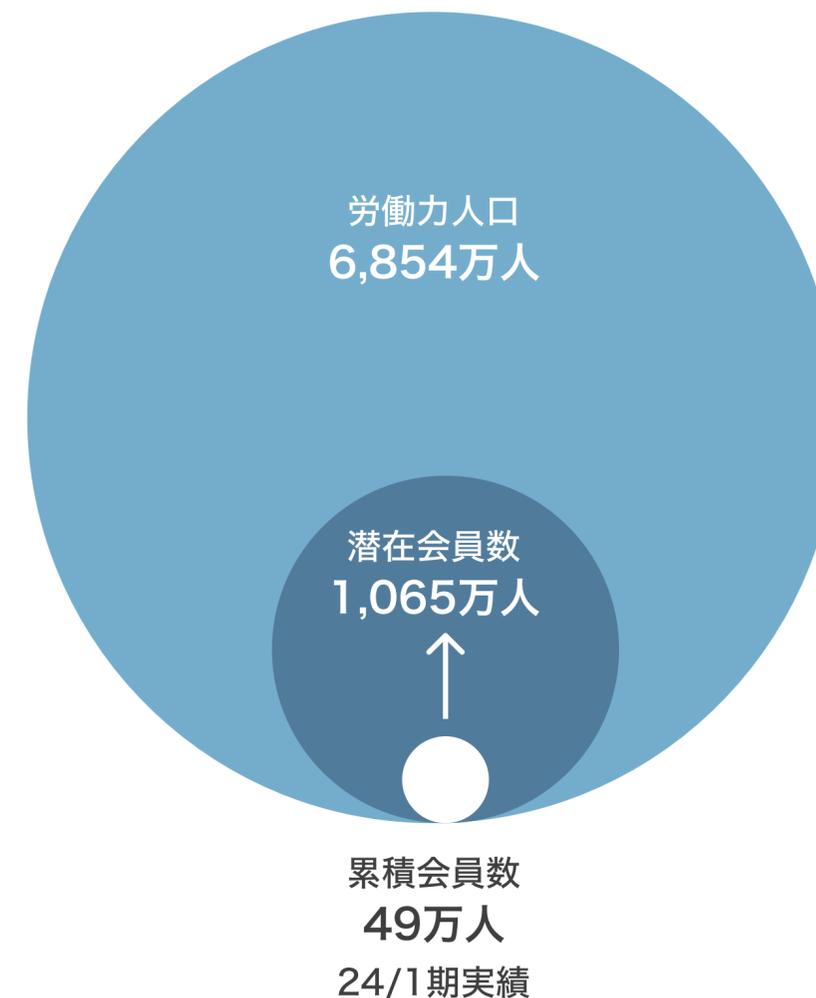
# キャリアプラットフォーム事業

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4月末時点、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  
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（新卒及び中途サービス）の累積会員数

## (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

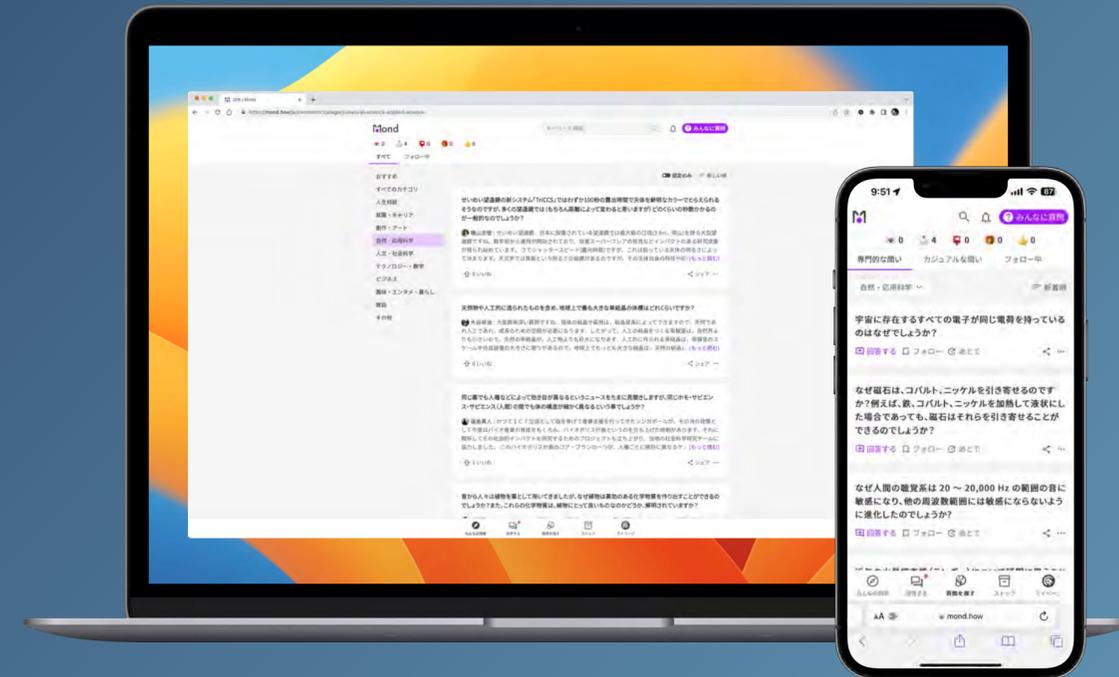
想いを届ける、知識を広げる

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

# 外部成長機会：M&A・アライアンス候補の選定基準

キャリア領域、ライフスタイルを含む能力開花領域、テクノロジー領域について積極的に検討

	軸1 サービスラインナップの拡張		軸2 技術的な先進性の獲得
	対象領域① キャリア	対象領域② 能力開花	対象領域③ テクノロジー
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社の顧客企業群に対して、クロスセルが可能なサービスを保有している企業</li> <li>・ 当社がキャリアプラットフォームを拡張する上で、戦略的に重要な顧客企業・ユーザーを保有している/サービス領域をカバーしている企業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社キャリアプラットフォームのユーザー若しくは将来的にユーザーとなり得る層に対して、オンラインサービスを通じて、「能力開花」の機会を提供している企業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社プロダクトの拡張に繋がるような、先進技術・先進技術を活用したプロダクトを有している企業</li> </ul> <p>※業界業種・ビジネスモデルは不問</p>
具体例	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 適性検査、ATS、RPO等の人事・採用関連サービス</li> <li>・ ハイクラス人材を対象とした人材紹介サービス</li> <li>・ 以下のような領域におけるオンラインプラットフォーム               <ul style="list-style-type: none"> <li>- ベンチャー企業、ITエンジニア職、理系職等に特化した新卒採用・中途採用</li> <li>- 難関大生向けのアルバイト（家庭教師、塾講師等）</li> <li>- ITエンジニアの長期インターンシップ</li> <li>- フリーランス・副業</li> <li>- 独立・起業</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 以下のような領域におけるオンラインプラットフォーム               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 未就学児～高校生の習いごと語学学習</li> <li>- 海外大学・大学院への留学</li> <li>- 社会人向けビジネススクール</li> <li>- ハイクラス人材の恋愛・結婚</li> <li>- 育児・幼児教育</li> <li>- 金融商品・不動産等の資産形成</li> <li>- 旅行、スポーツ等の趣味・余暇活動</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 以下のような技術を活用した機能を有しているプロダクト・その技術               <ul style="list-style-type: none"> <li>- マッチング精度の高度化</li> <li>- レコメンデーションの高度化</li> <li>- 生成系AIの活用</li> <li>- 画像認識によるデータ取り込み</li> <li>- AIとの音声対話</li> </ul> </li> </ul>

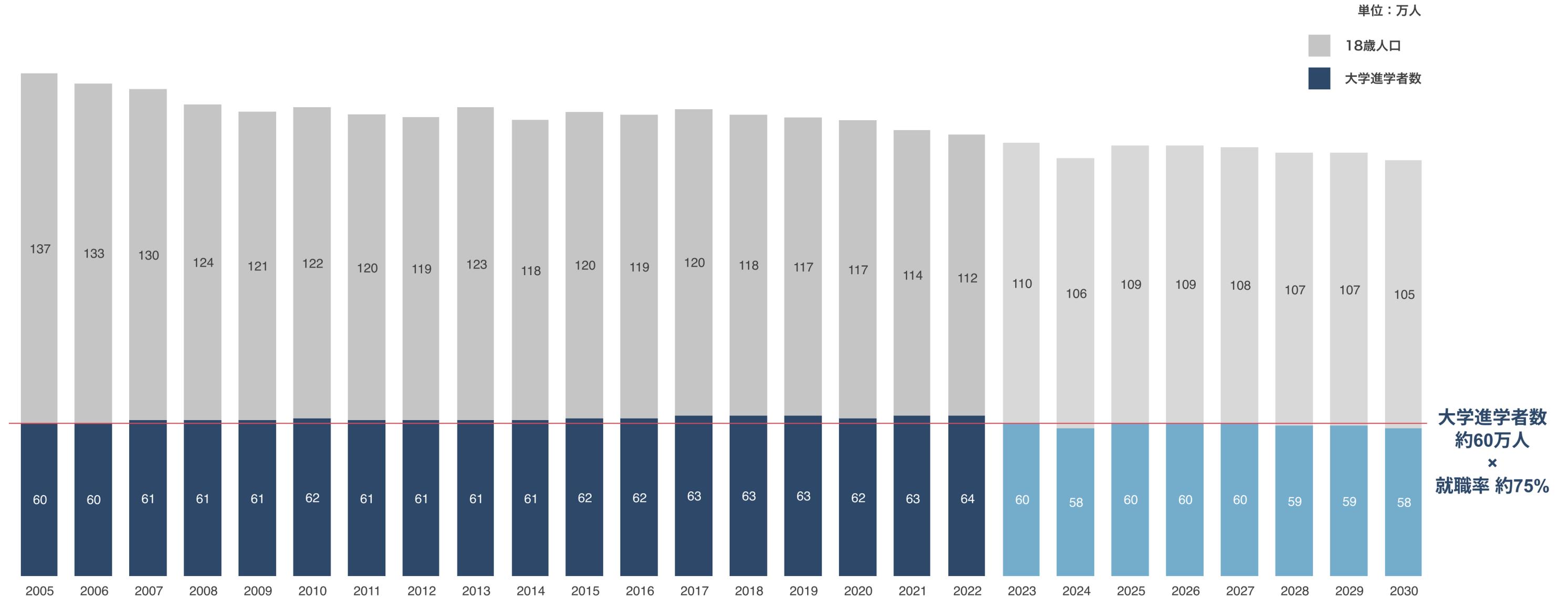
# 外部成長機会：M&A投資ガイドライン

M&Aの実施可否については、投資ガイドラインに基づき判断  
なお、各事業年度における件数・金額目標は定めず、案件に応じて柔軟に検討する

投資ガイドライン	
対象	候補先選定基準に適合する企業及び事業
業績	原則、EBITDA黒字 のれん負けせず、利益貢献が可能であれば尚可 ※想定されるシナジーの大きさによってはEBITDA赤字も許容
金額	EV/EBITDA倍率10倍以下を目安 ※EBITDA赤字の場合は投資額5億円が上限
原資	原則、現預金及び金融機関からの借入 ※金額の多寡によっては資本性スキームも検討

# マクロ環境

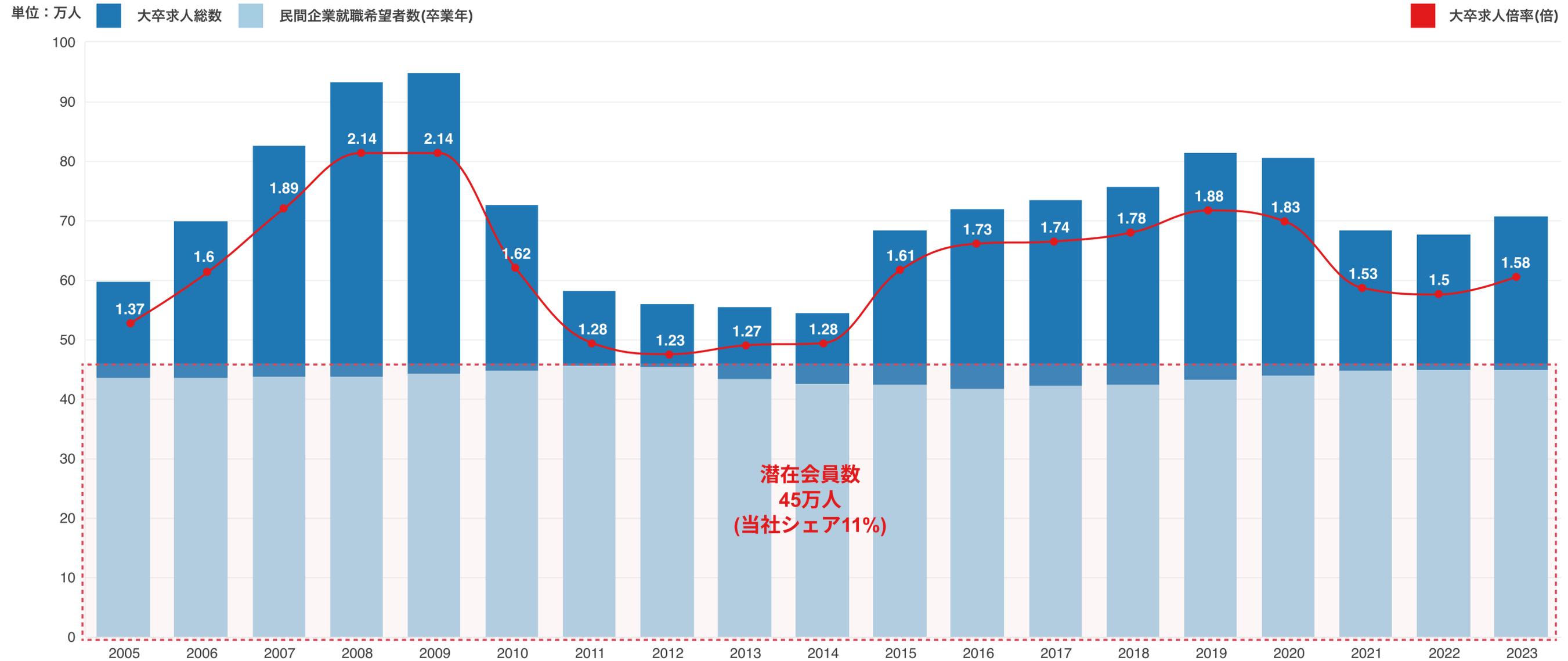
少子高齢化の進展に伴い本邦の18歳人口は減少している一方、大学進学率の上昇により大学進学者数は約60万人で推移する見込み。  
この先10年間での当社潜在会員数への量的な影響は軽微と史料



\*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

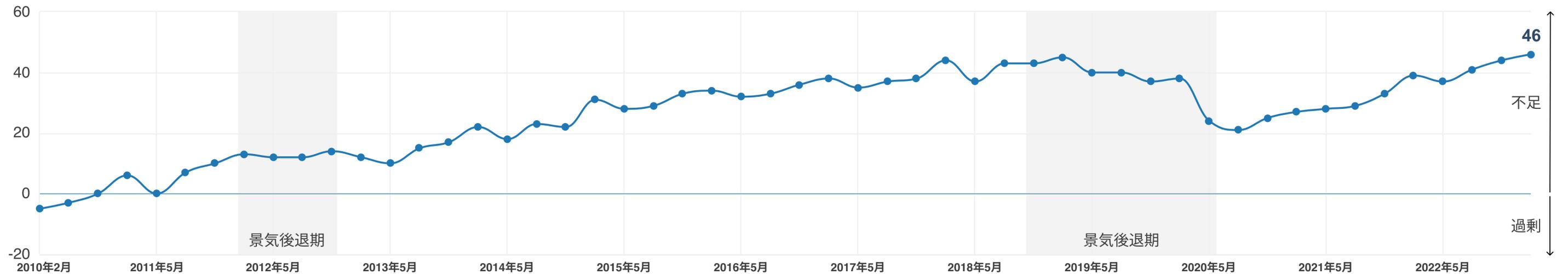


\*出典：リクルートワークス研究所「第39回 ワークス大卒求人倍率調査（2023年卒）」  
大卒求人倍率は、民間企業への就職を希望する学生一人に対し、企業から何件の求人があるのかを算出したもの  
当社シェアは2023年1月末日時点の2023年卒の会員数の実績値約5万人を潜在会員数で除したもの

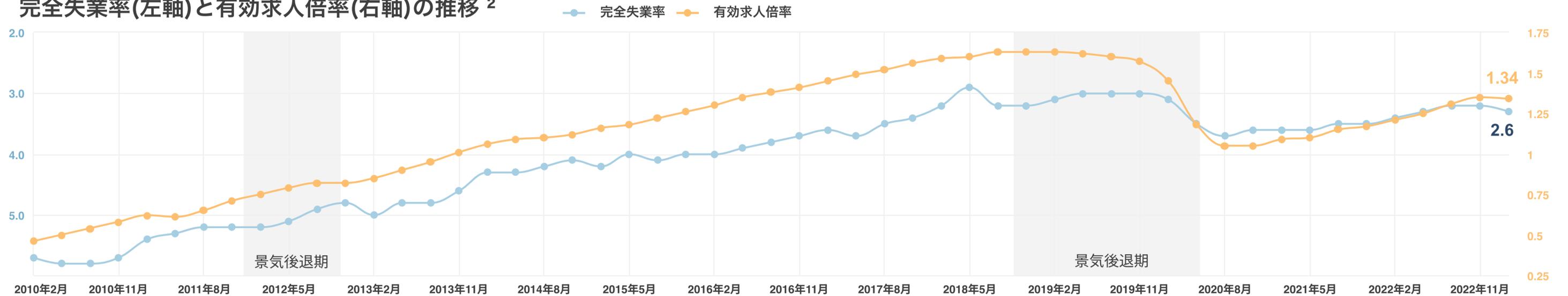
# マクロ環境：中途サービス

労働市場における人員に対する逼迫感は高水準で、今後も継続する見通し。  
特に専門・技術サービス業・情報通信業における人手不足感は深刻で、中途採用市場における主要な求人供給源となっている

労働者過不足判断D.I.の推移(正社員)<sup>1</sup>



完全失業率(左軸)と有効求人倍率(右軸)の推移<sup>2</sup>



\*1 「労働経済動向調査（令和5年2月）」（厚生労働省）。労働者過不足判断D.I.は、不足と回答した事業所の割合から過剰と回答した事業所の割合を差し引いた値

\*2 完全失業率は「労働力調査」（総務省）、有効求人倍率は「職業安定業務統計」（厚生労働省）。いずれも季節調整値  
2023年2月時点。網掛け部分は内閣府の景気基準日付（四半期基準）による景気後退期を示す

# 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/>