

全人類の能力を全面開花させ、世界を変える

HowTelevision

2021年1月期第1四半期
決算説明資料

株式会社ハウテレビジョン

INDEX

- 1 会社概要
- 2 決算概要
- 3 事業概況
- 4 Appendix

SECTION

1

会社概要

プロフィール

HowTelevision

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

資本金：205百万円

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：39人（2020年4月末時点）

運営サービス：外資就活ドットコム、Liiga

※：2020年6月8日より新オフィスにて業務開始しています。

経営陣

代表取締役 CEO 音成 洋介

取締役 CFO 西塚 慎太郎

取締役 COO 佐々木 康太郎

社外取締役 赤池 敦史

社外監査役（常勤） 大橋 克己

社外監査役 森下 俊光

社外監査役 小栗 久典

執行役員 CGO 千田 拓治

執行役員 CTO 大里 健祐

執行役員 社長室室長 清水 伸太郎

事業概要

HowTelevision

グローバルプロフェッショナルを目指す若者層に特化したキャリアプラットフォームを運営



大学生から始まり、社会に出た後も、グローバルプロフェッショナルを目指すべく継続的にキャリア開発



ビジネスモデル

HowTelevision

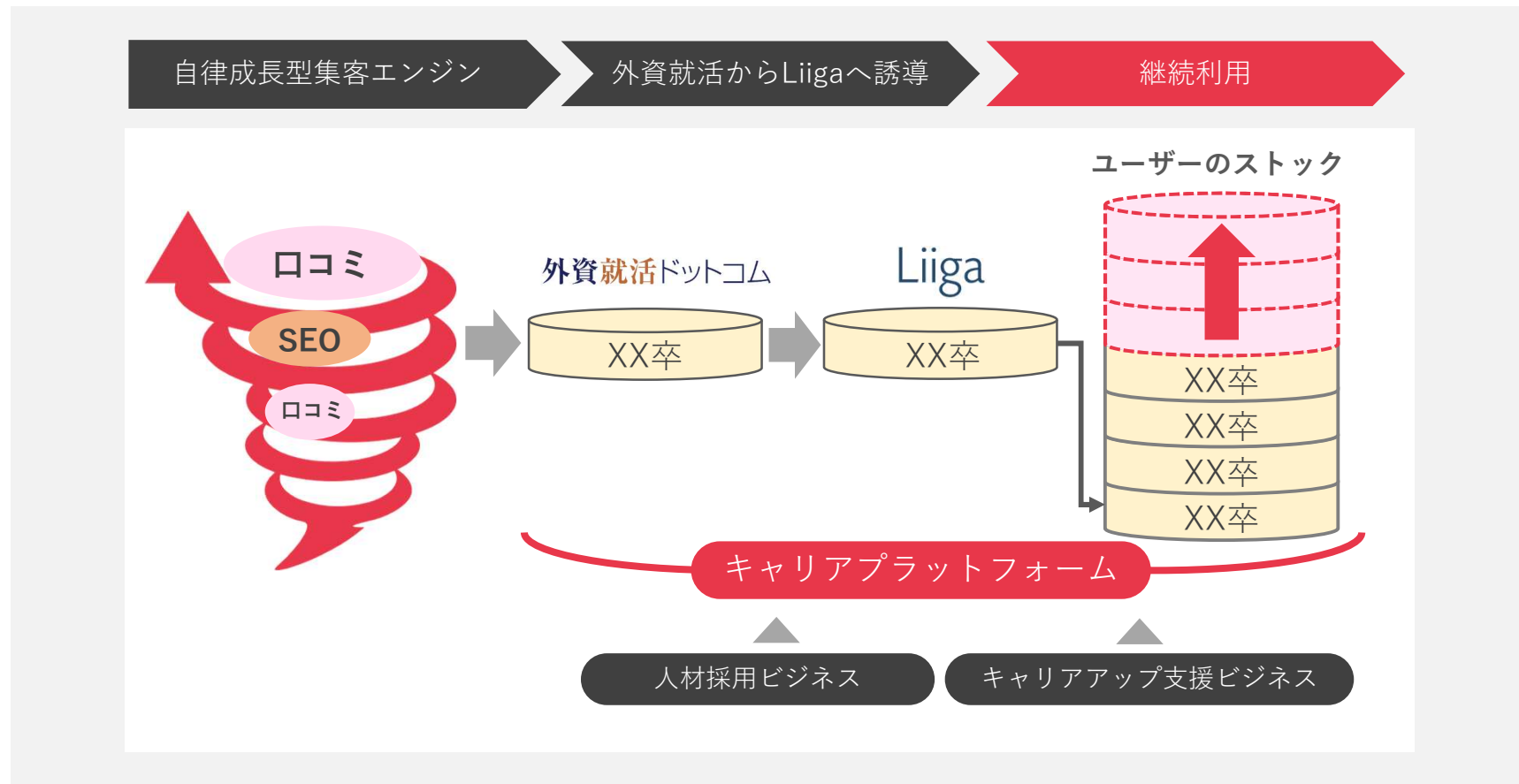
ユーザーストック型のキャリアプラットフォーム



キャリアプラットフォームの強み ユーザーストック型プラットフォーム

HowTelevision

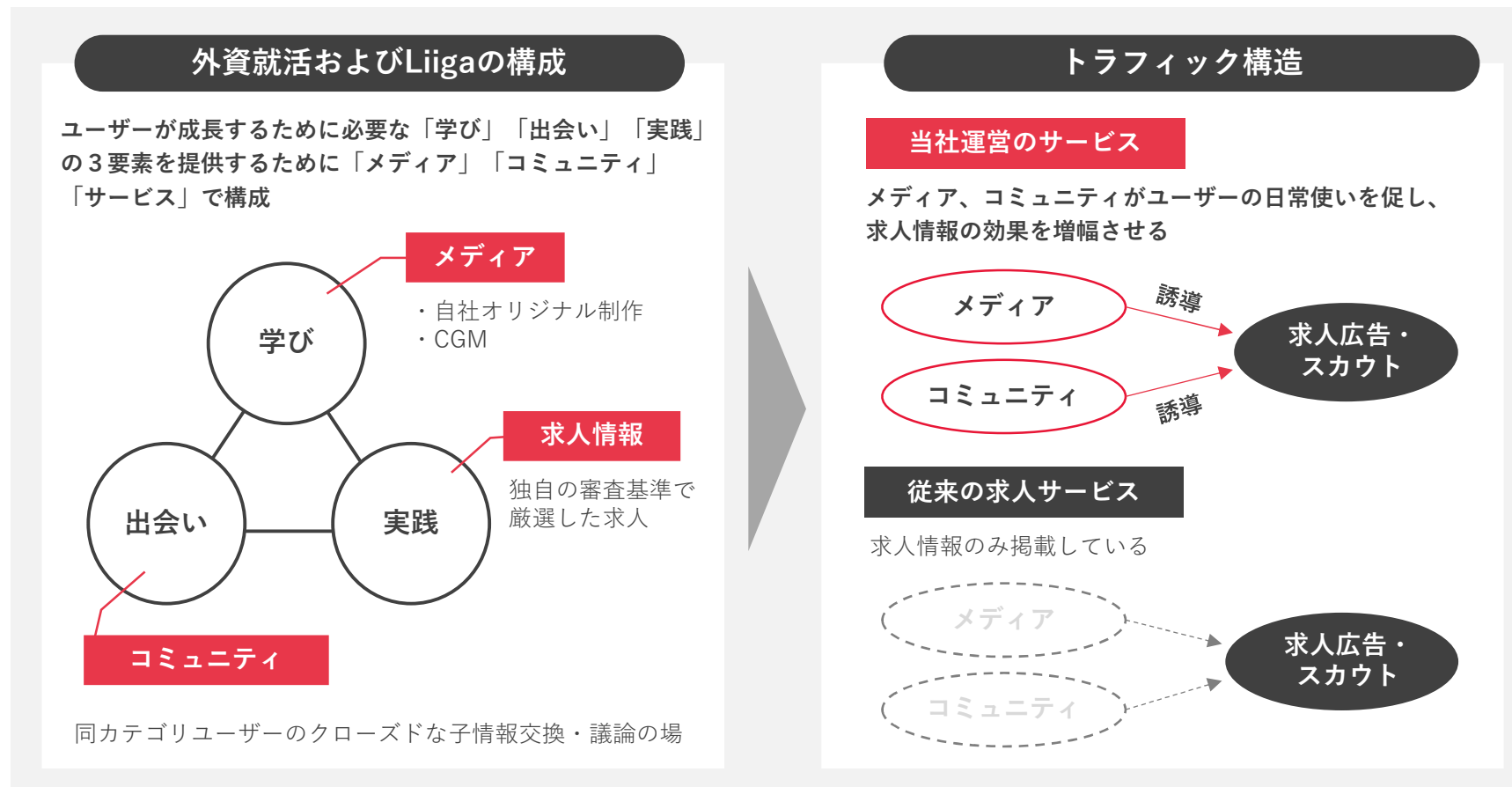
確立された集客エンジンとユーザー滞留の仕組み化により
グローバルプロフェSSIONALがアクティブな状態でストックされるプラットフォーム



人材採用ビジネスにおける優位性

HowTelevision

メディア・コミュニティを運営し、“職探しのタイミング以外の日常使い”を促進することで
求人広告・スカウトへの誘導量が増え、効果が高まる構造

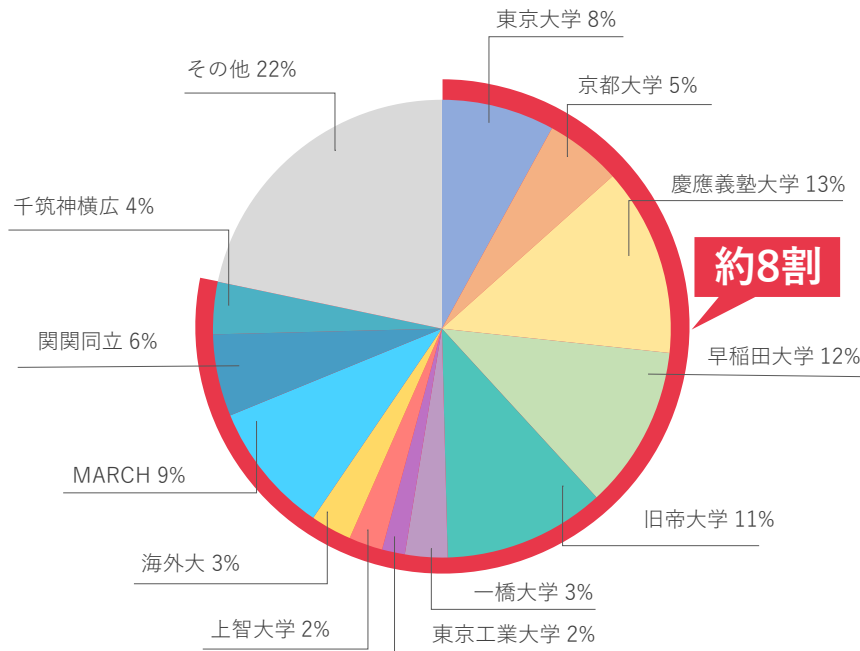


外資就活ドットコム会員 難関大生において高いシェア

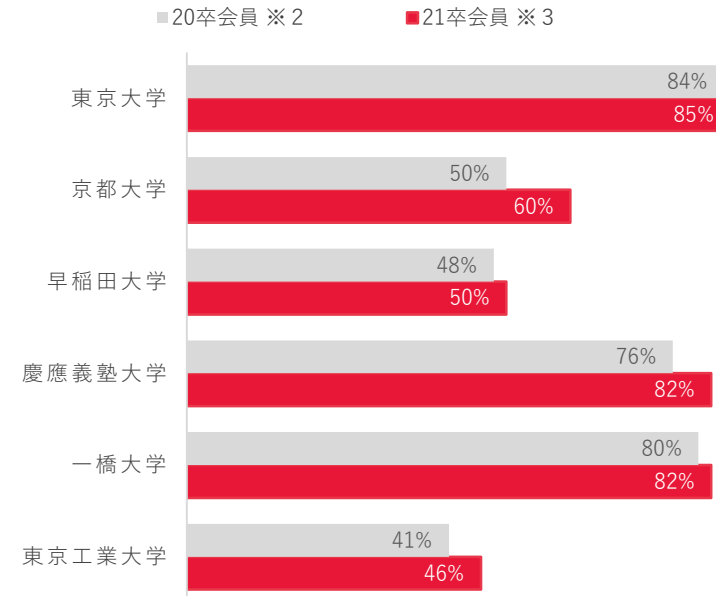
HowTelevision

会員数が大幅に拡大しつつも難関大生の高いシェアを維持
特に外資就活カフェをフックに京大生のシェアが大きく伸長

外資就活ドットコム会員の大学分布※1



就職者総数に対する会員のシェア



※1：2020年4月末時点

※2：2019年3月末時点。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

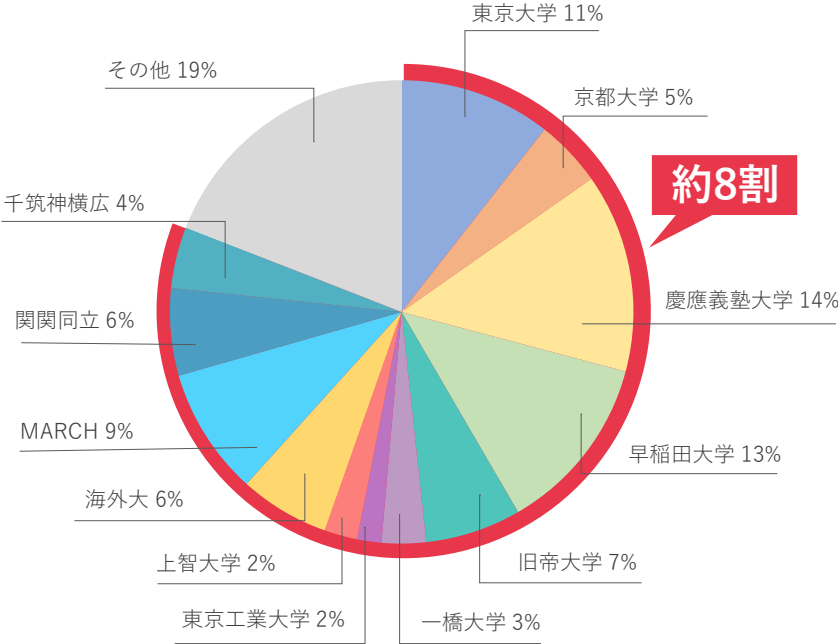
※3：2020年3月末時点。分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数

Liiga会員 – プロフェッショナルが集う

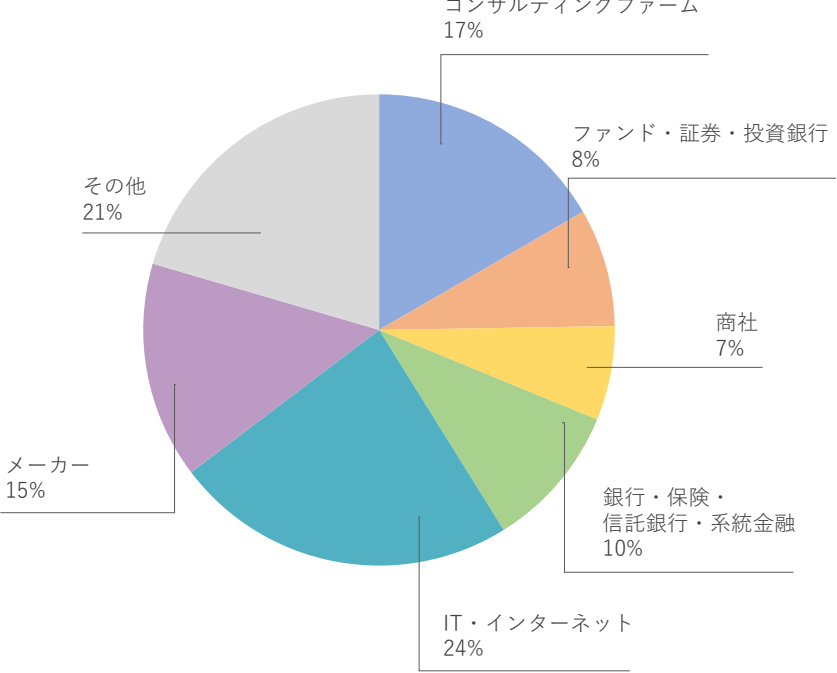
HowTelevision

グローバルプロフェッショナルを目指す若手社会人の高いシェアを維持

Liiga 大学別分布※1



カテゴリ別会員数※2



※1 2020年4月末時点
 ※2 当社独自のカテゴリ分け

SECTION

2

決算概要

ハイライト

1Q実績

- 売上高 195百万円 (YOY Δ 2.4%)
 - 外資就活 155百万円 (YOY +18.2%)
 - Liiga 40百万円 (YOY +125.6%)
 - その他広告売上 -百万円
- 営業利益 Δ 31百万円

計画の進捗

- 売上高は概ね順調な進捗（進捗率20.1%）
- 営業利益も想定通りの着地。今期は中期経営計画初年度として積極投資を予定しているが、新型コロナウイルスによる状況悪化の可能性にも鑑み、状況を見極めながら慎重に判断していく方針

新型コロナウイルスによる影響

HowTelevision

当社事業への影響は、下記の理由より現時点では限定的との見方
なお社員の安全対応として原則リモートワークへ移行済。また財務対応として計3.3億円の借入を実行し手元流動性を高めている

① 優秀コア人材 に対する需要増

- 企業が採用総数を絞り込む中で、優秀コア人材に対する需要が高まっている（量より質）
- 中途市場では、平常時には獲得の難しい優秀コア人材を戦略的に採用しようとする動き

② 採用活動の オンライン化

- オフライン開催のイベントは中止が相次ぐ
- 一方で、学生の就職活動に対する不安感の高まりや、企業の採用活動のオンライン化を背景に、当社サービスKPIは大幅に伸長

③ 顧客企業

- 当社の顧客企業は、コロナによる直接的な影響は受けにくいセクターの比重が高い（コンサル、金融、IT等）
- 顧客企業の一部で、足元での採用選考の遅延や採用率低下が見られる（売上の季節性変化）

通期実績



売上高は、外資就活、Liigaともに対前年で堅調に推移
粗利率が相対的に低い、その他広告売上については業務縮小

単位：百万円

	20/1 1Q (前年同期)	21/1 1Q (実績)	YOY	21/1 (計画)	進捗率
売上高	200	195	△2.4%	971	20.1%
-外資就活	131	155	+18.2%	804	19.3%
-Liiga	17	40	+125.6%	166	24.3%
-その他広告売上	51	-	-	-	-
営業利益	21	△31	-	△367	-
営業利益率	10.7%	-	-	-	-
経常利益	12	△31	-	△370	-
当期純利益	6	△32	-	△370	-

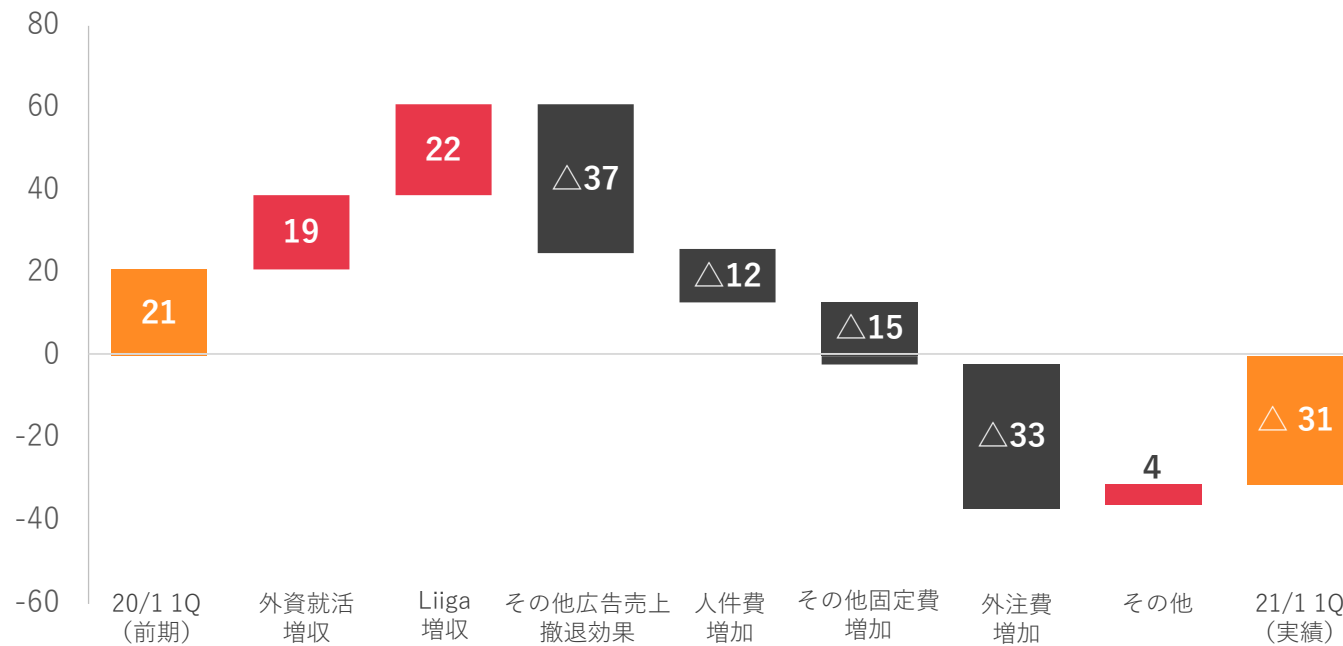
営業利益増減要因



今期は中期経営計画初年度として積極投資を想定していたが、新型コロナウイルスによる状況悪化の可能性にも鑑み、状況を見極めながら慎重に判断していく方針

1Qは期初計画よりも控え目に増員を行い、外注費を中心に投資を実行

単位：百万円

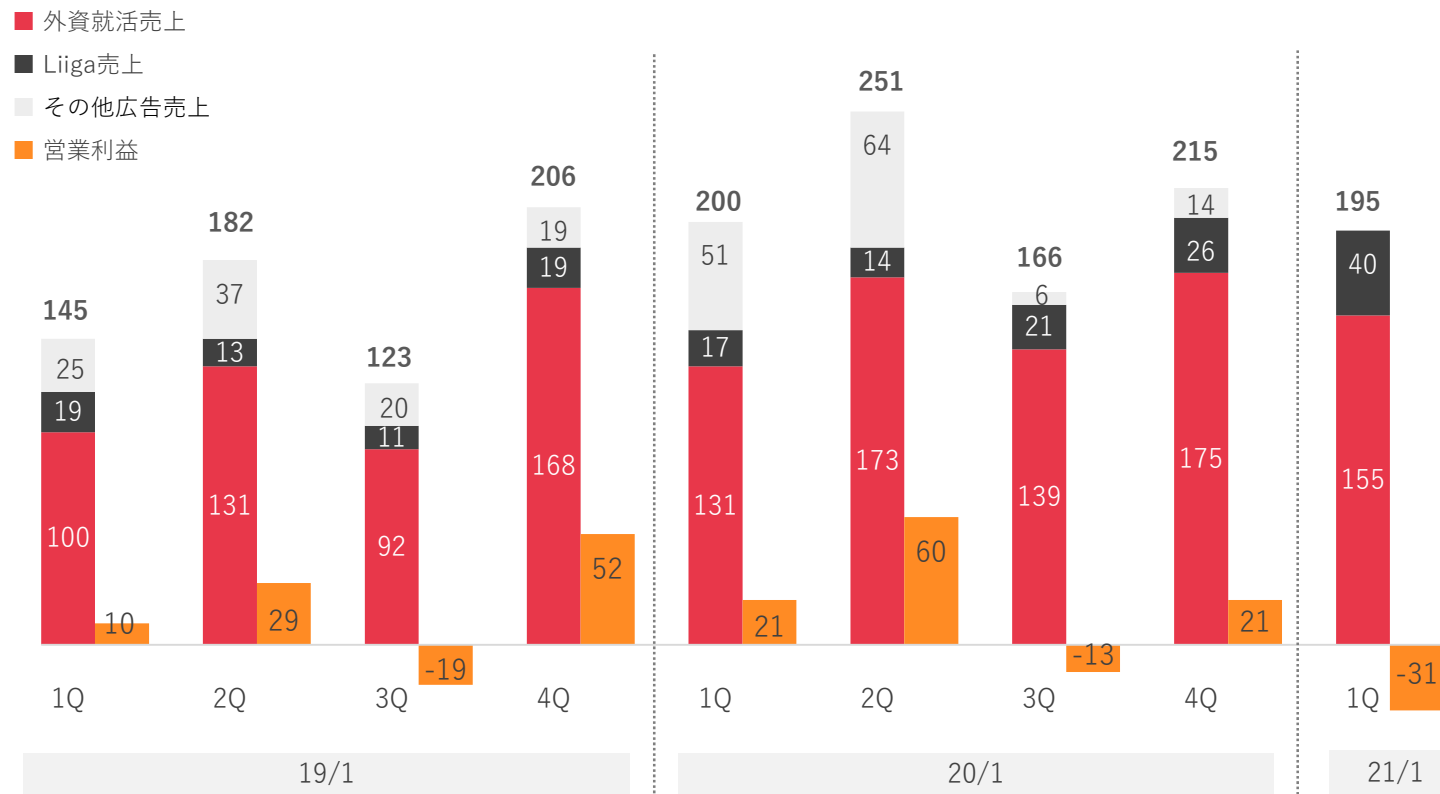


四半期 売上高・営業利益の推移

HowTelevision

外資就活・Liiga共に前年同期比で順調な伸び。その他売上は事業縮小。売上高の季節性について、今期は新型コロナウイルスの影響により、企業の採用活動が後ろ倒しとなる可能性

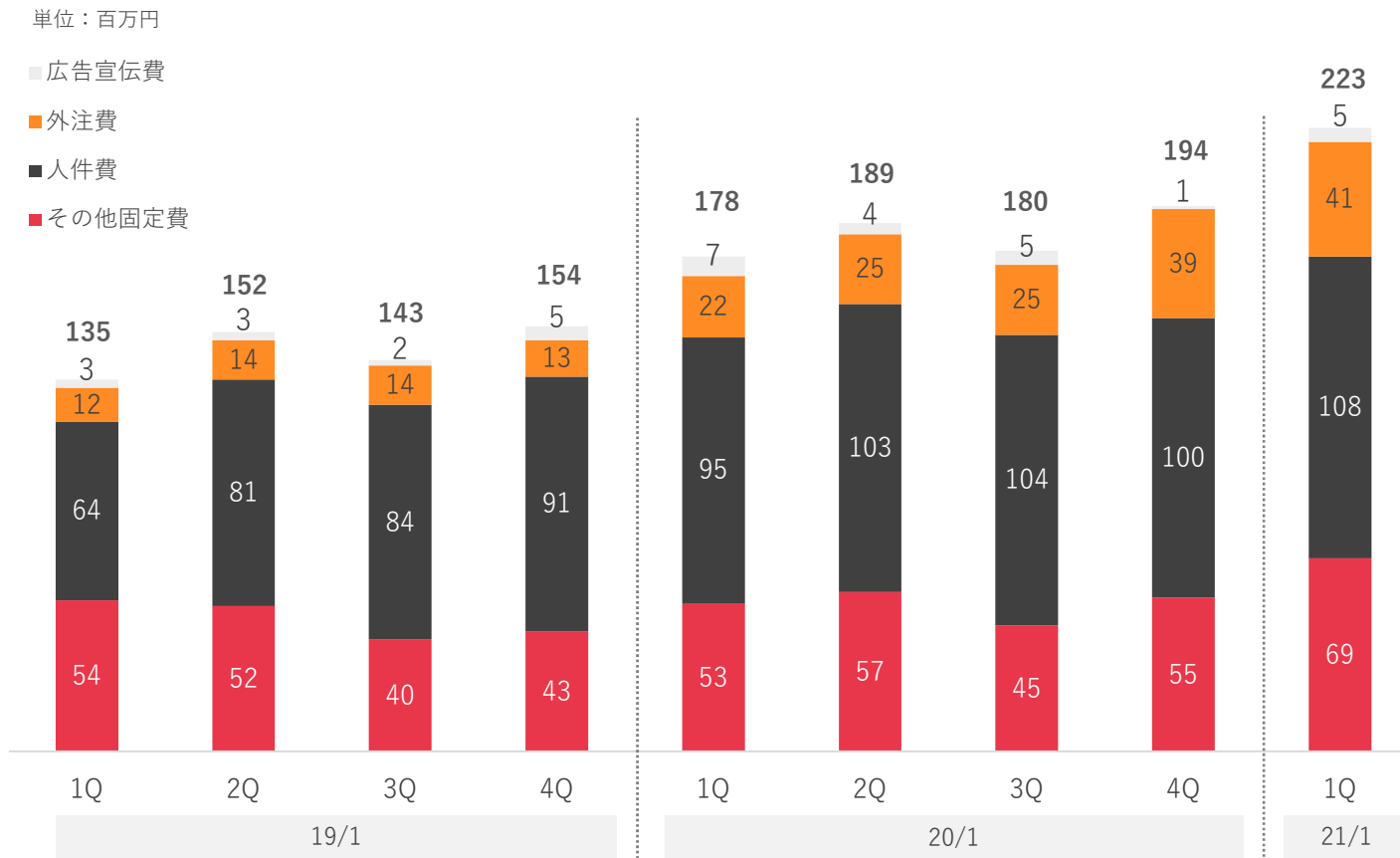
単位：百万円



費用の推移



4月から新オフィスの賃貸借契約が開始し、移転に伴う費用が一部発生(その他固定費)



SECTION

3

各事業の概況

外資就活ドットコム：事業概況

外資就活ドットコム

22年卒向けアプリ リニューアルによる DAUの増加

● 外資就活アプリのリニューアル

2022年卒の就職活動が本格化する時期を狙いリニューアルを実施

- ✓ 主な機能追加点
 - トップ画面のUI改善、検索の質強化
 - 新機能（就活メモ・フォロワーメッセージ）



オンラインイベント による 売上・会員数の増加

● オンライン・イベント強化

- ✓ コロナの影響でオフラインイベントは開催中止
- ✓ 一方で、オンライン座談会が盛況
 - 顧客企業のオンライン移行需要が強く、かなりの早いペースで枠が埋まる傾向
 - 席数や距離的制約が無く、学生の参加も旺盛



新規企業の獲得

● 新規獲得チームを組成し、未開拓の顧客層を深耕

- ✓ 引き続き新規パイプラインは潤沢
- ✓ 主に、日系大手企業、スタートアップが順調に獲得

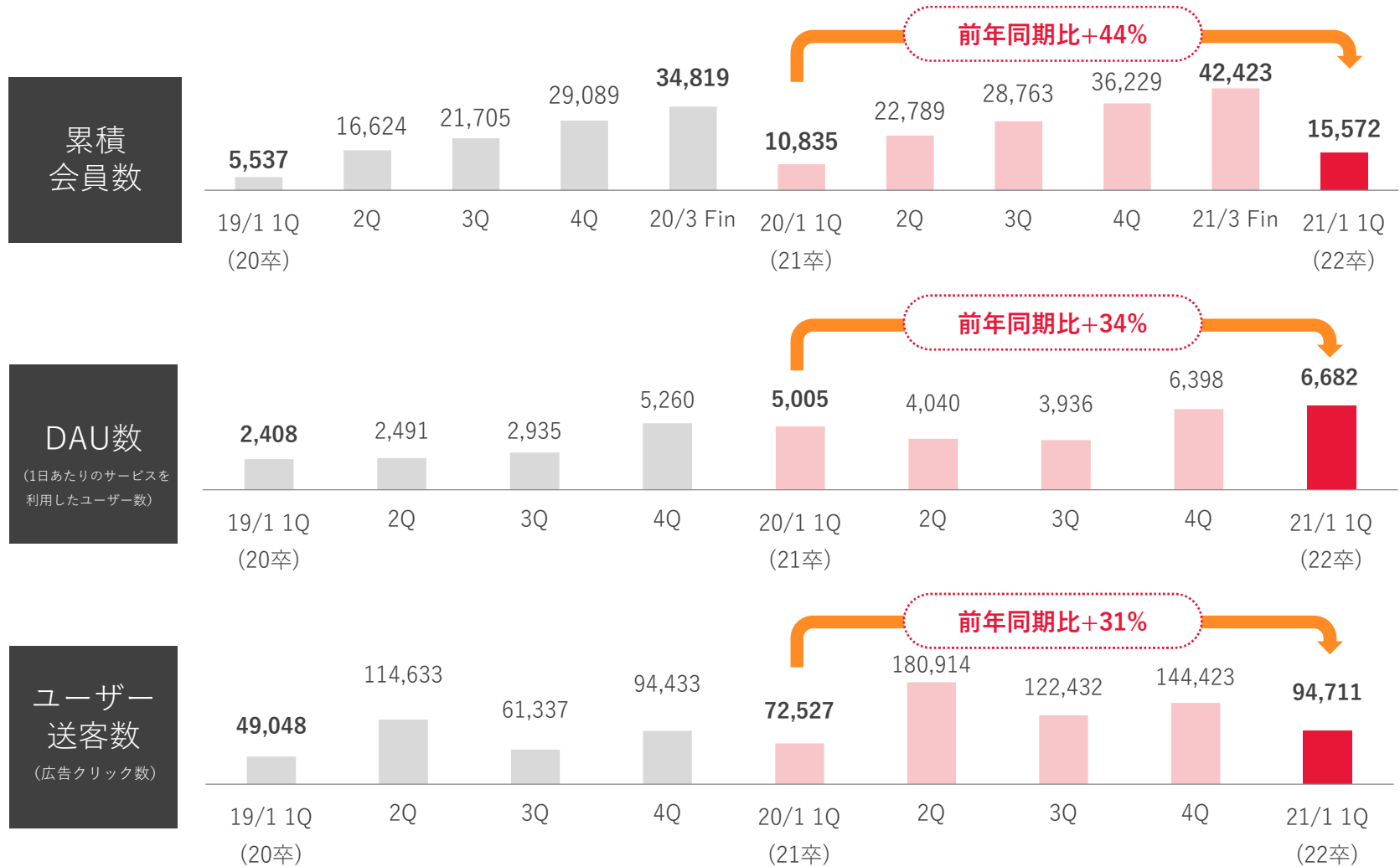
● オンライン営業の奏功

- ✓ コロナの影響により顧客企業にもリモートワークが浸透。オンライン営業による成果が出やすい環境に

外資就活ドットコム : KPI

外資就活ドットコム

採用活動のオンライン化などを背景に、サービスKPIは大幅に成長中



Liiga : 事業概況



独自コンテンツ強化 による MAUの増加

- 独自の「エージェント口コミ」を強化し、口コミMAUが増加
 - ✓ 非会員に対するサイト内の口コミ露出を強化した結果、MAU増加
 - ✓ UX（ユーザー体験）向上のため、UI改修中

マーケティング強化 による 会員数の増加

- 当1Qの会員獲得数は過去最高を記録
 - ✓ 外資就活ドットコム卒業生からの流入強化策が奏功
 - ✓ 外部広告費については経済情勢に応じ機動的な投下を計画

マッチング数 の最大化

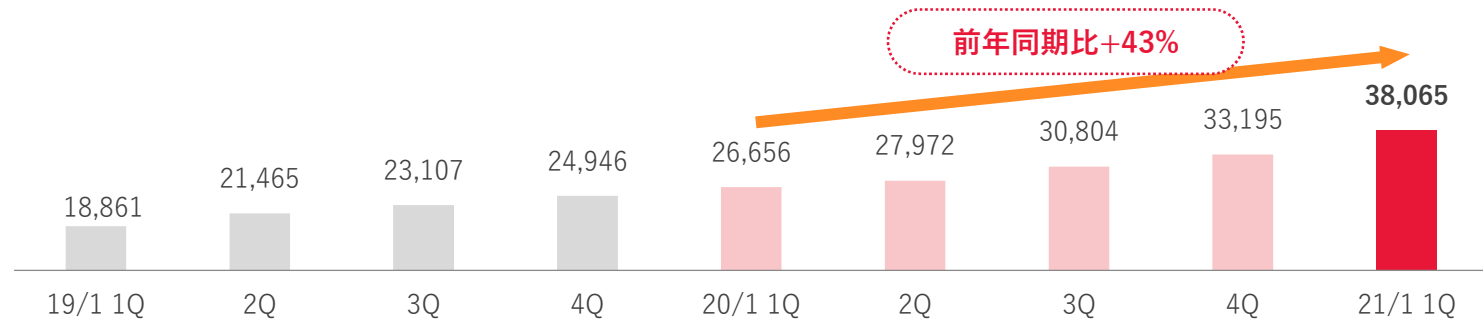
- エンジニアを増やし、企業管理画面を徹底的に開発中
 - ✓ スカウト機能の使いやすさを中心に開発中
- マッチング数の強化チームを組成し、高速PDCAを実施中
 - ✓ スカウトマッチ数はコロナの影響によりやや軟調も、自己応募によるマッチ数が大幅上昇

KPI : Liiga

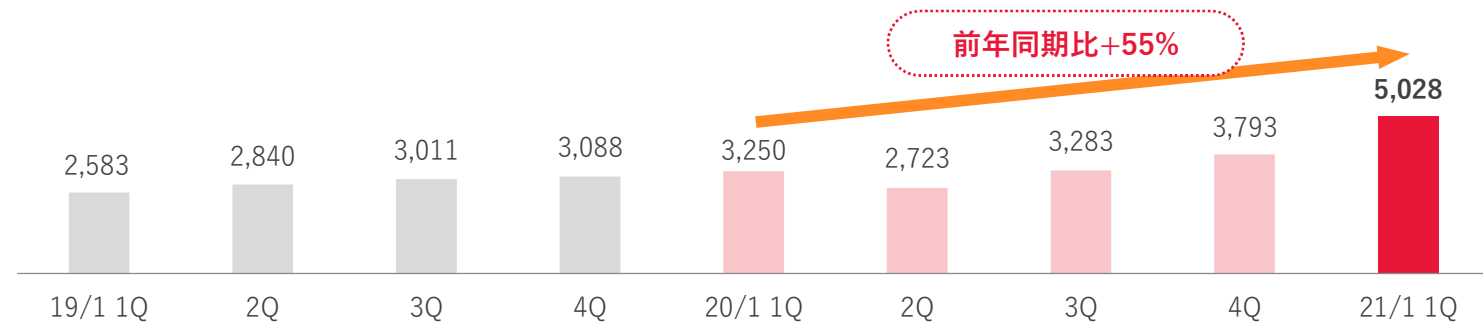


会員数の大幅増を背景に各KPIは順調に推移

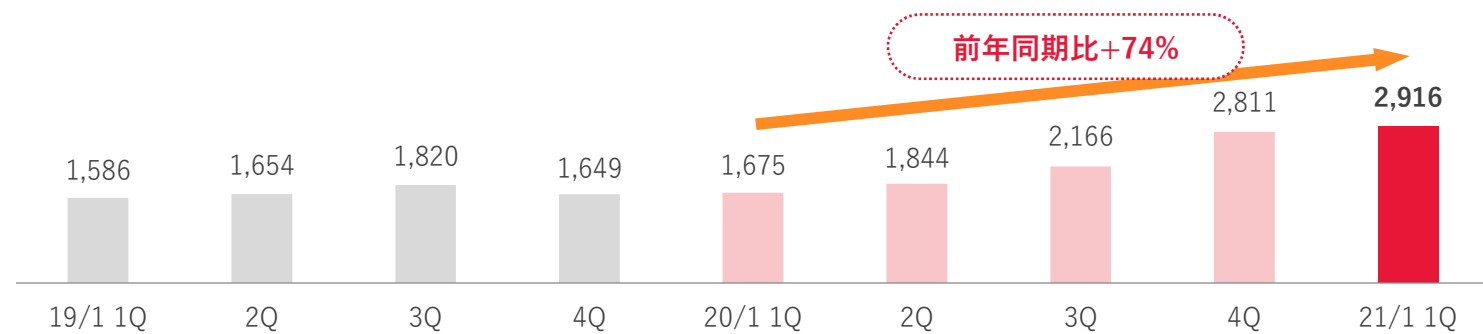
累計
会員数



MAU数
(1カ月あたりのサービス
を利用したユーザー数)



マッチング数
(総スカウト
承諾回数)



SECTION

3

Appendix

中期経営計画

Vision

1

新規事業として、キャリアに限らず「あらゆる」課題を解決する「知見共有プラットフォーム」を構築。知的資産を蓄積・購買する仕組みを確立し、非線形の事業成長を目指す。

Vision

2

既存事業であるキャリアプラットフォーム事業では、顧客が企業ブランディングを展開でき、学生・社会人を採用できる継続利用型「リクルーティング一括化サービス」を提供し、堅実成長を見込む。

中期経営計画 数値目標

2023年1月期

売上 22億円

営業利益 3億円

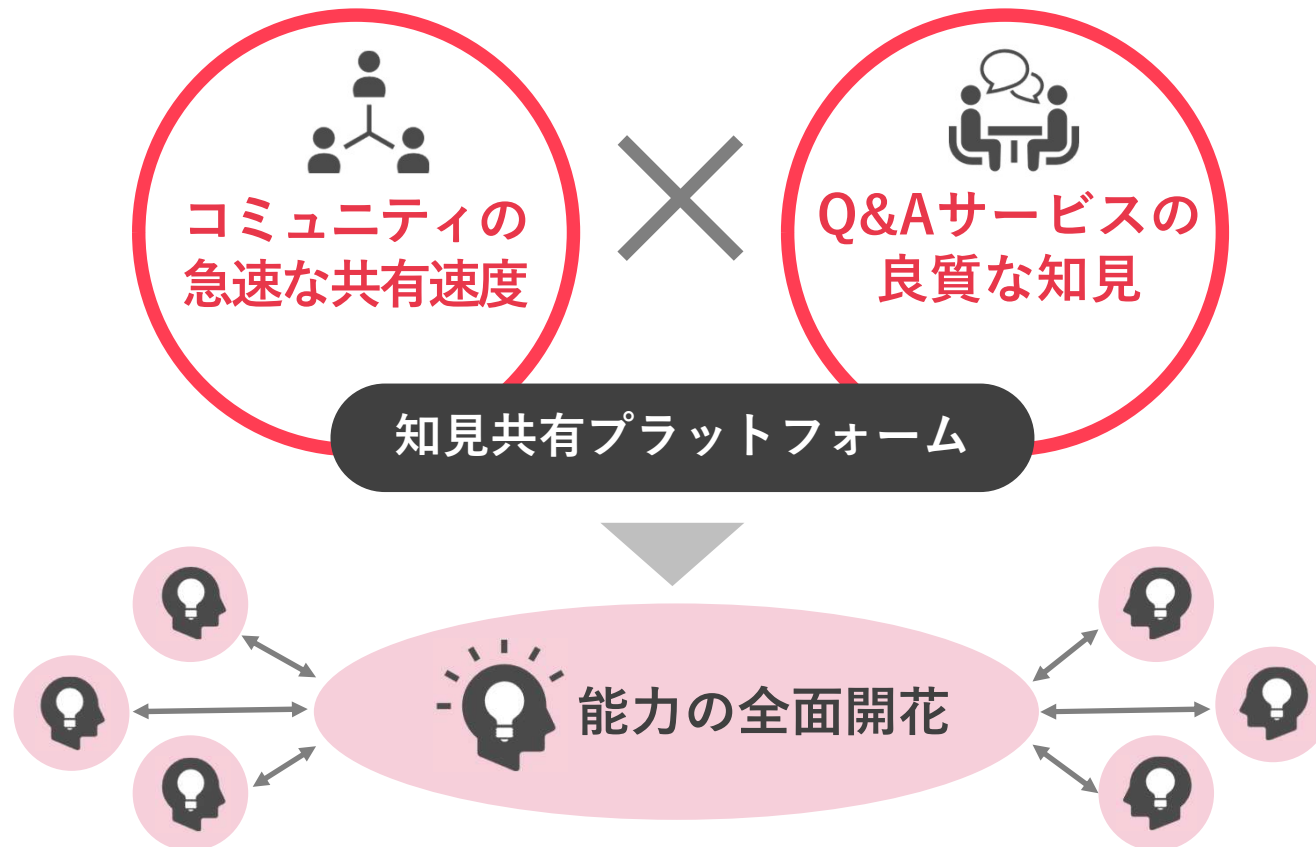
Vision

1

知見共有プラットフォーム

知見共有プラットフォームとは

コミュニティとQ&Aサービスを掛け合わせた「知の共有サービス」を新たに展開し、問題解決したい社会人需要を取り込んだ、今までにない能力開花プラットフォームを創造



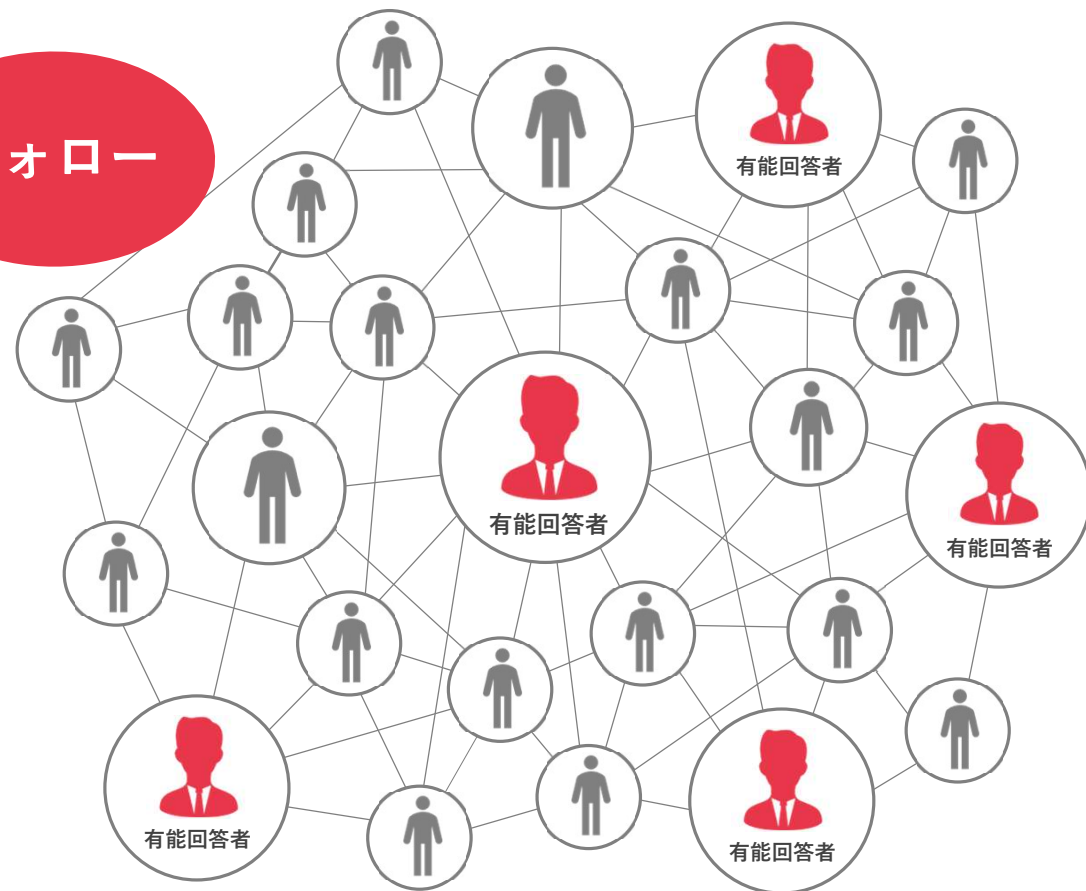
知見共有プラットフォーム サービスイメージ

HowTelevision

ユーザーは、有能回答者をフォローすることで、新しい知を獲得することが可能に。
フォローによって、ユーザーの指数関数的な獲得を実現



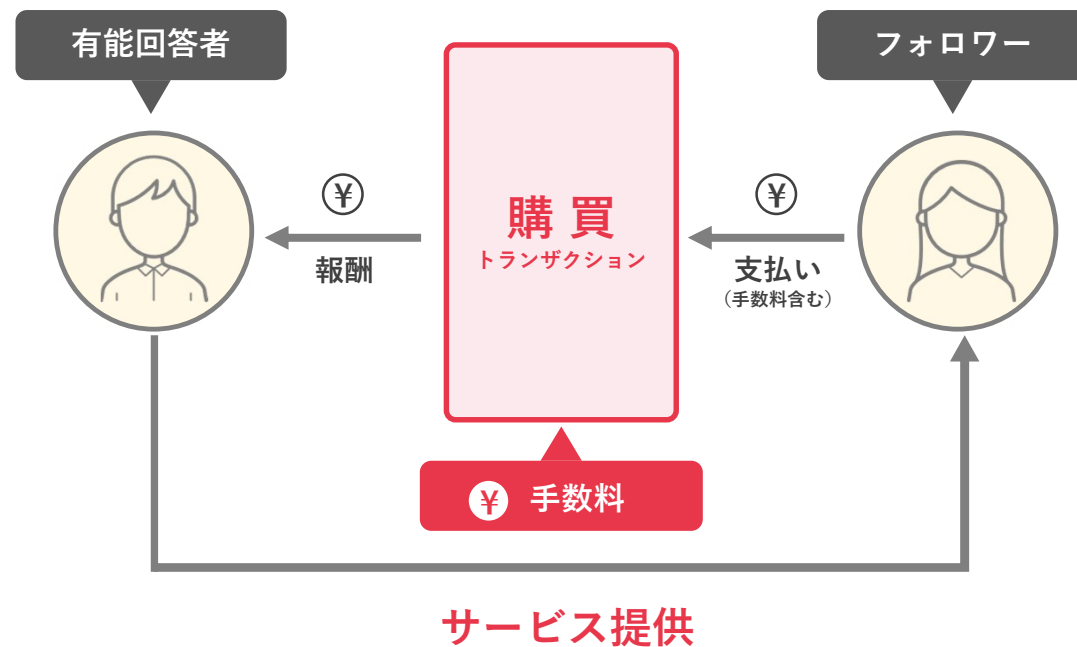
フォロー



知見共有プラットフォーム ビジネスモデル

HowTelevision

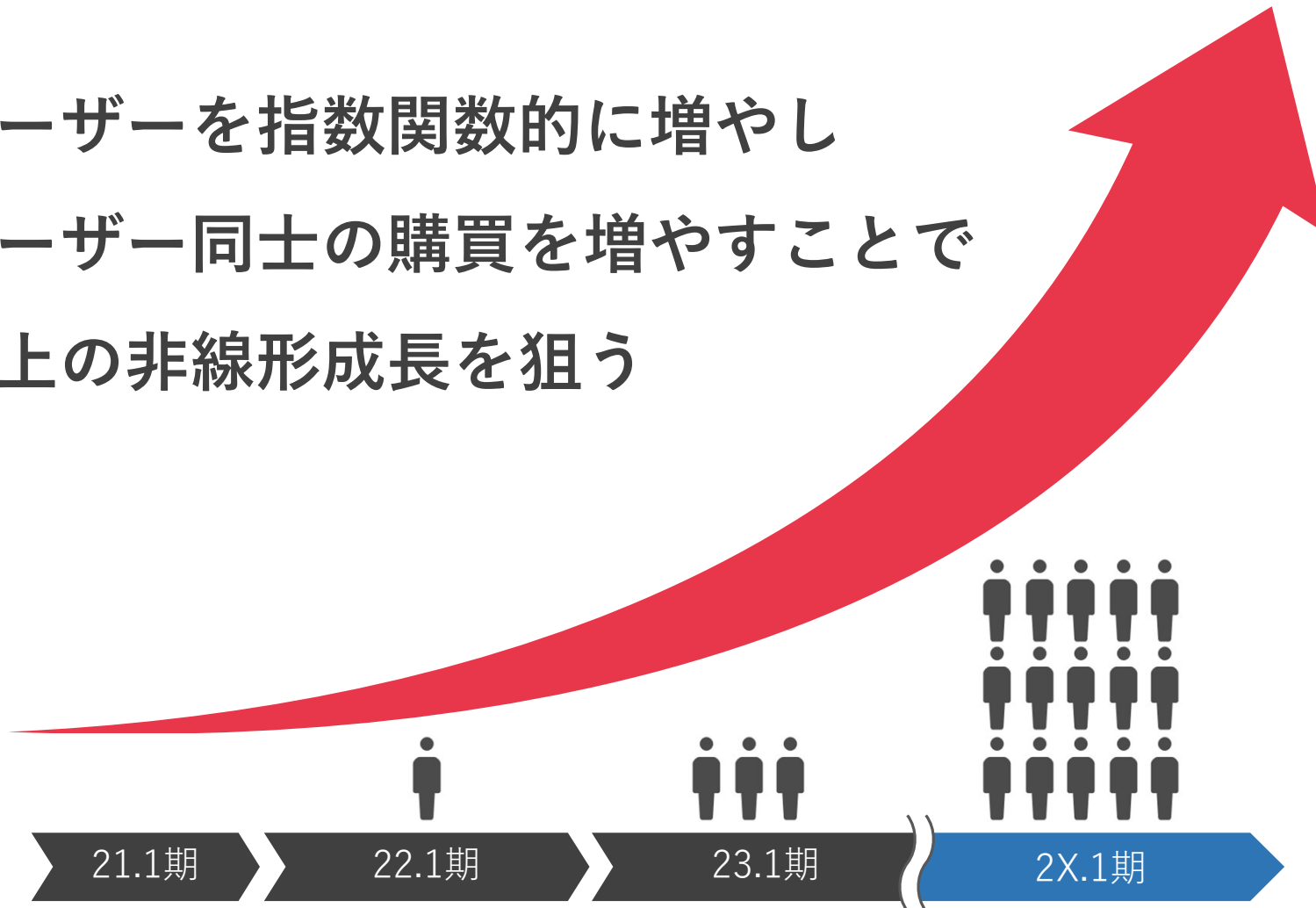
有能回答者は自らの知見に価格をつけ、ほかのユーザーへの販売を可能に。
ハウテレビジョンでは、トランザクション金額に応じた手数料を獲得



ユーザー数・購買数の増加イメージ

HowTelevision

ユーザーを指数関数的に増やし
ユーザー同士の購買を増やすことで
売上の非線形成長を狙う



Vision

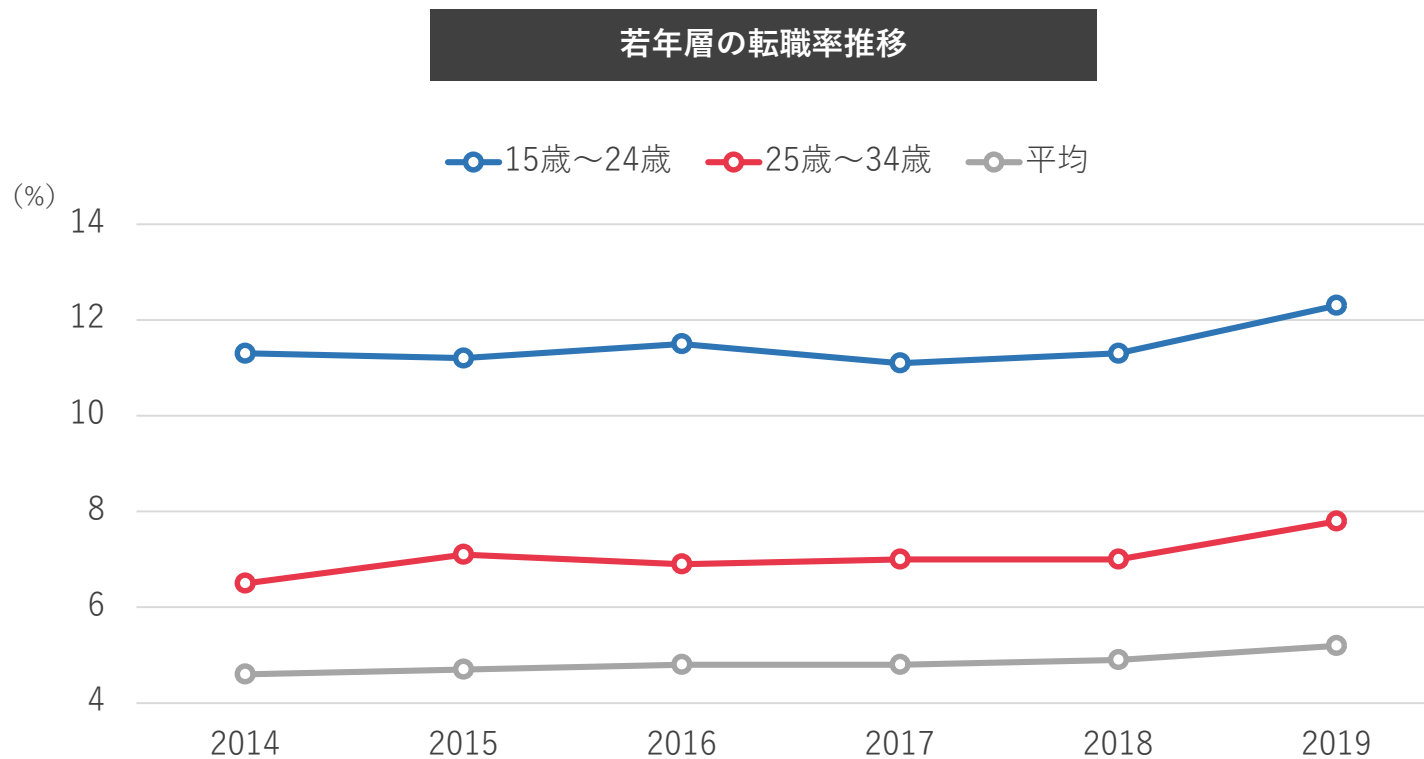
2

キャリアプラットフォーム

キャリア市場環境の変化

HowTelevision

若年層の転職に対する抵抗感が薄れる中、企業が採用を成功させるには、優秀人材との接点を持ち続けることが重要に

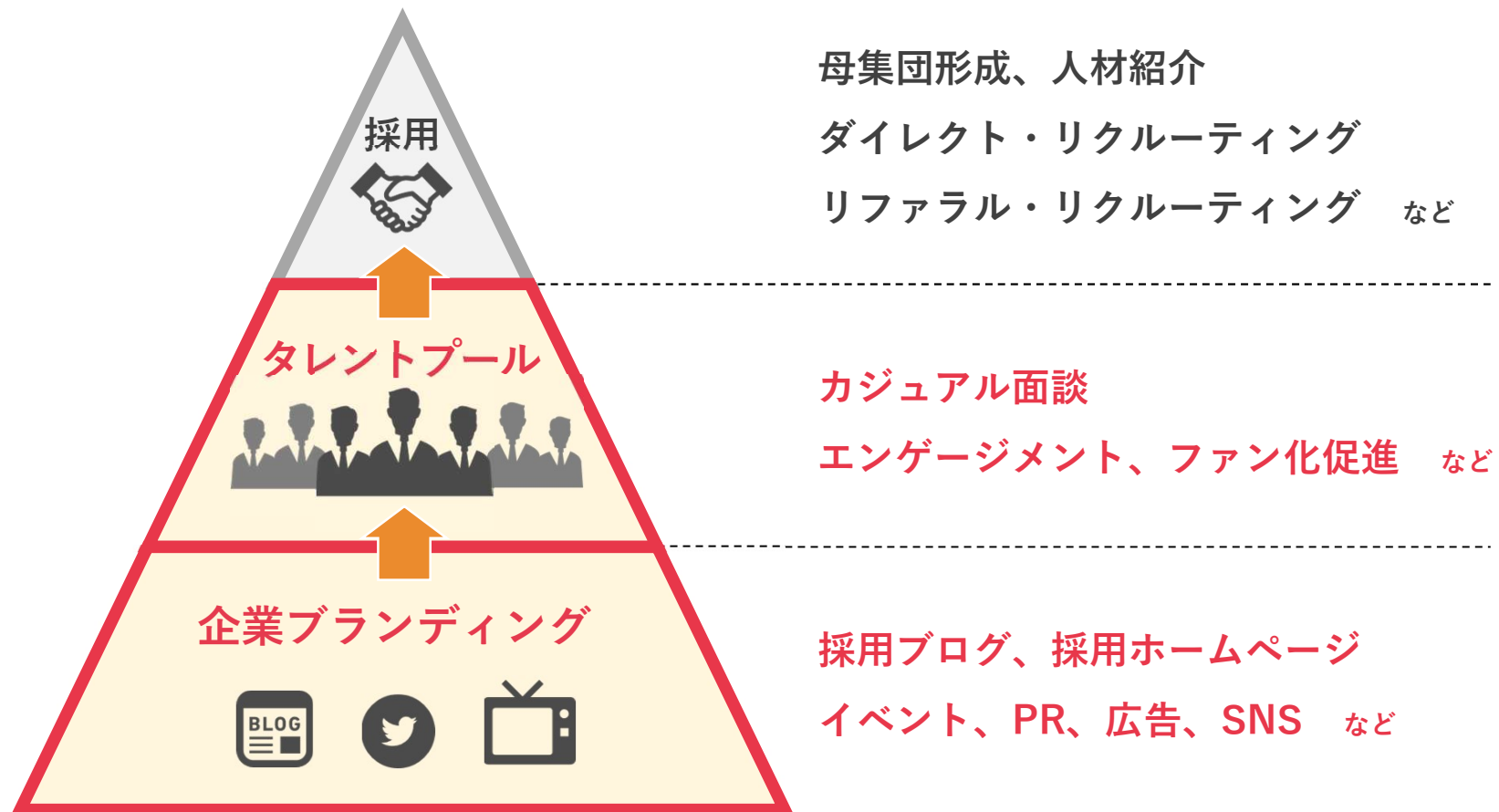


※総務省労働局「労働力調査」より抜粋

採用プロセスの変容

HowTelevision

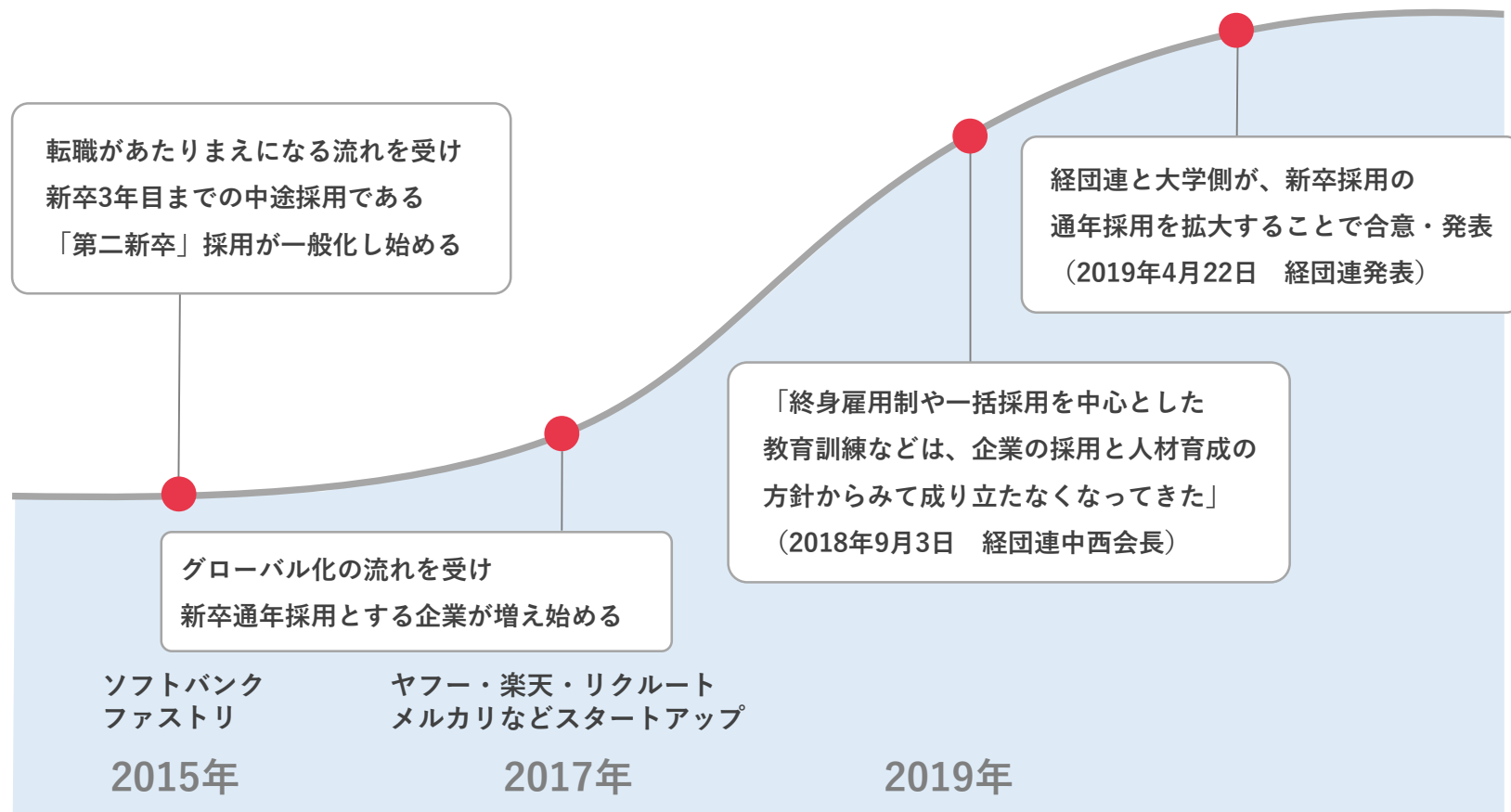
採用プロセスにおいて、優秀な採用候補者を蓄積する「タレントプール」と企業の魅力を伝える「企業ブランディング」は、必須項目となりつつある



新卒採用マーケットの変化

HowTelevision

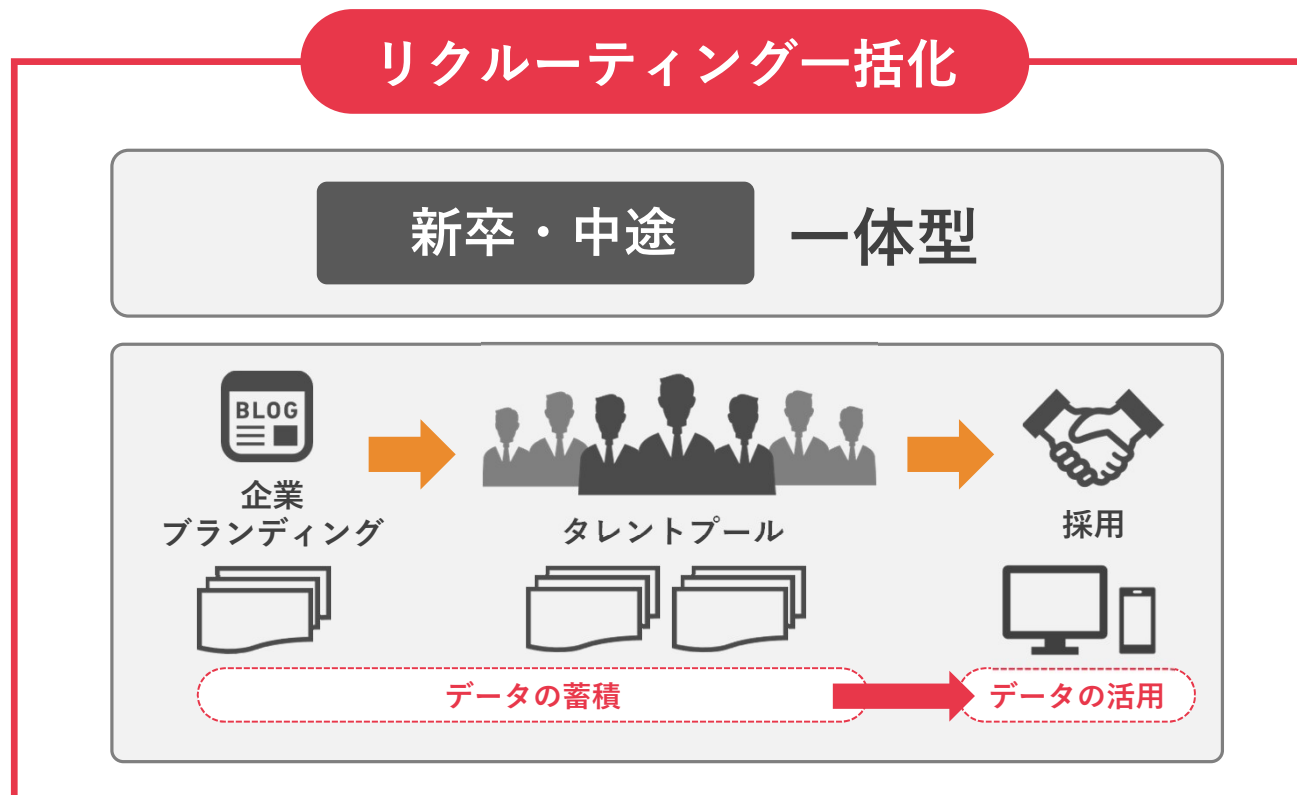
新卒採用マーケットにおいても、大学1年生からの通年採用や第二新卒などの採用多様性が進む中、ブランディング並びにタレントプールへの期待が高まる



キャリアプラットフォームの進化形

HowTelevision

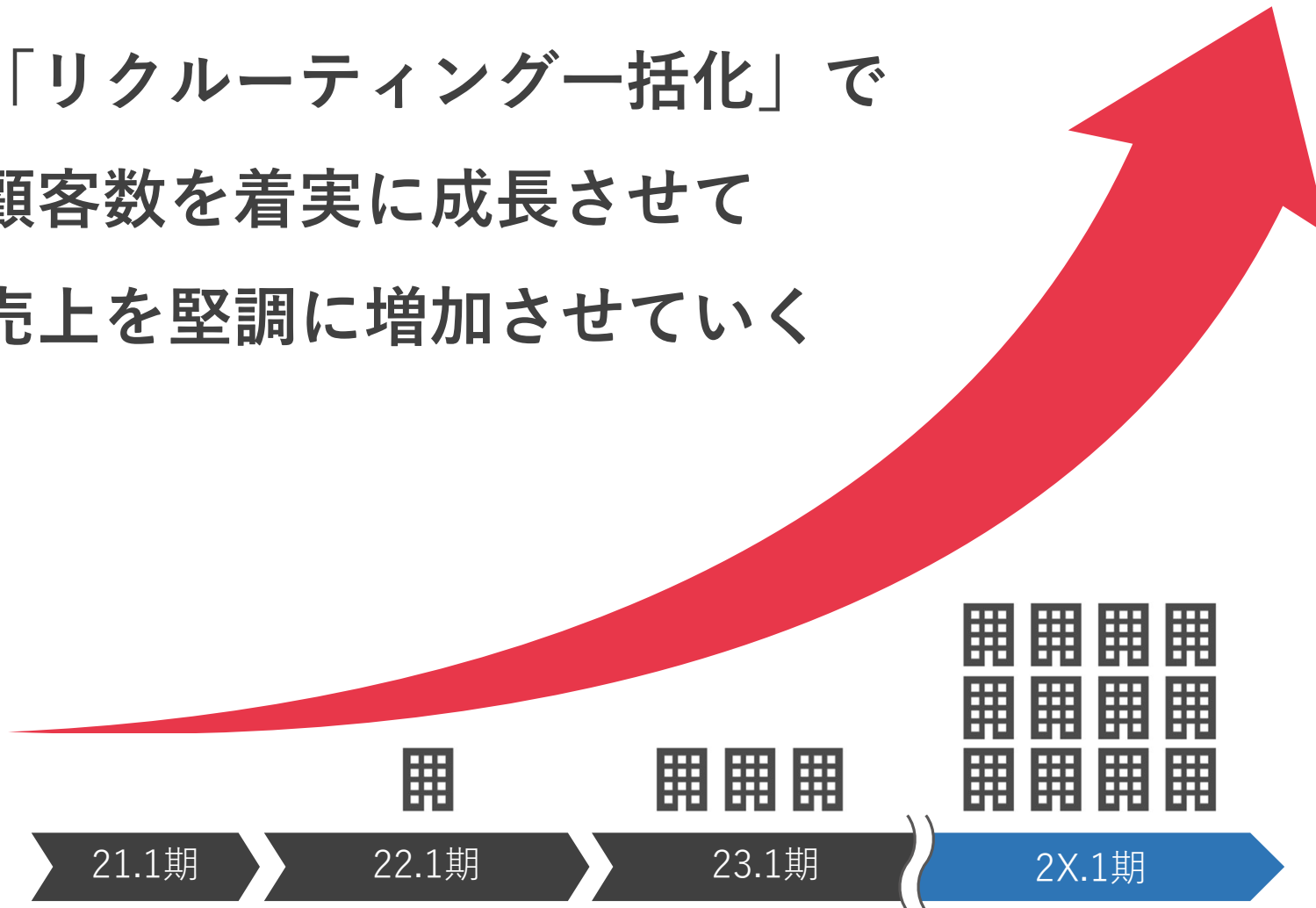
新卒・中途の垣根をなくし、企業ブランディング・タレントプール・採用機能を付加した継続利用型「リクルーティング一括化」を提供



顧客数の増加イメージ

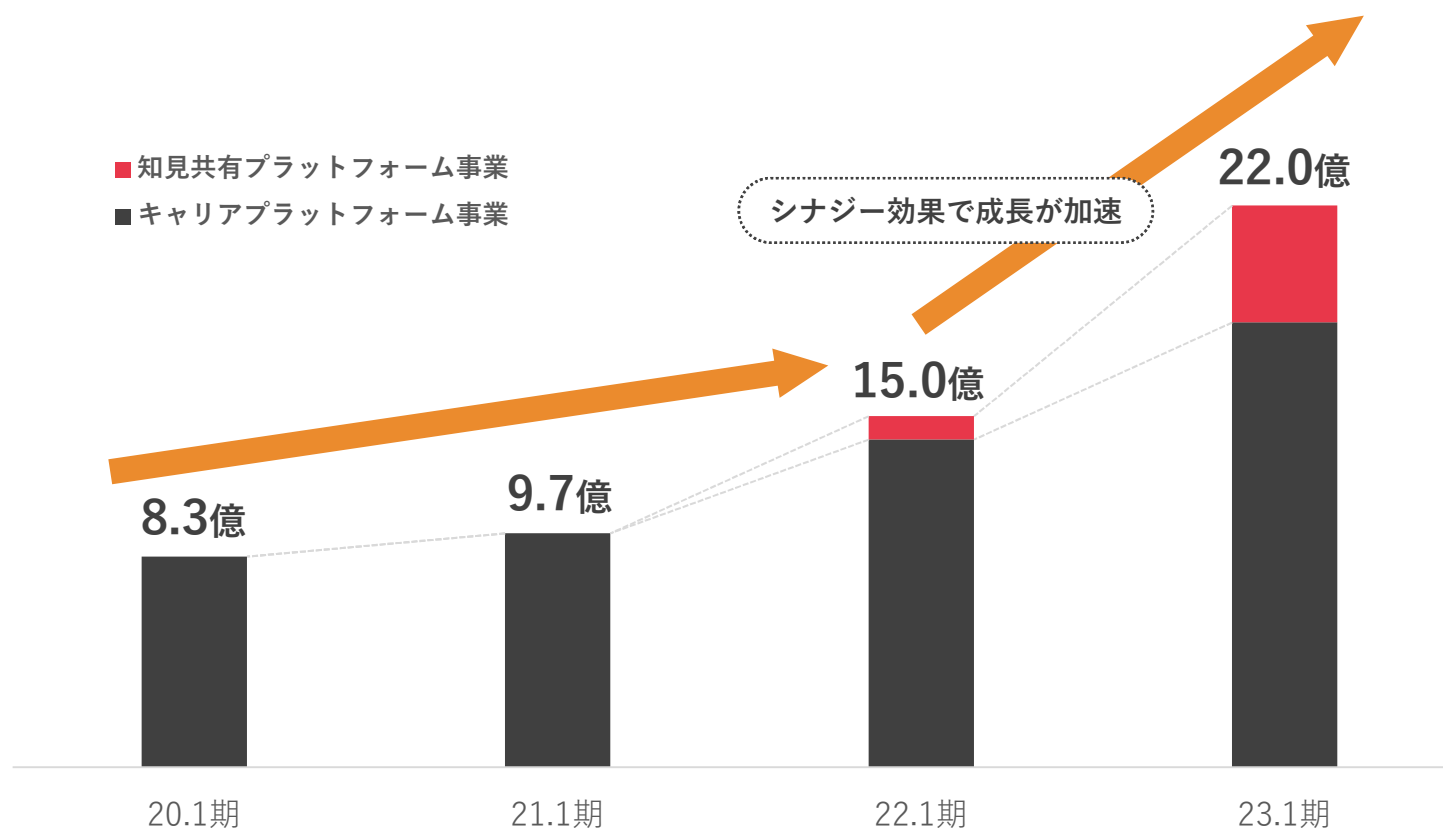
HowTelevision

「リクルーティング一括化」で
顧客数を着実に成長させて
売上を堅調に増加させていく

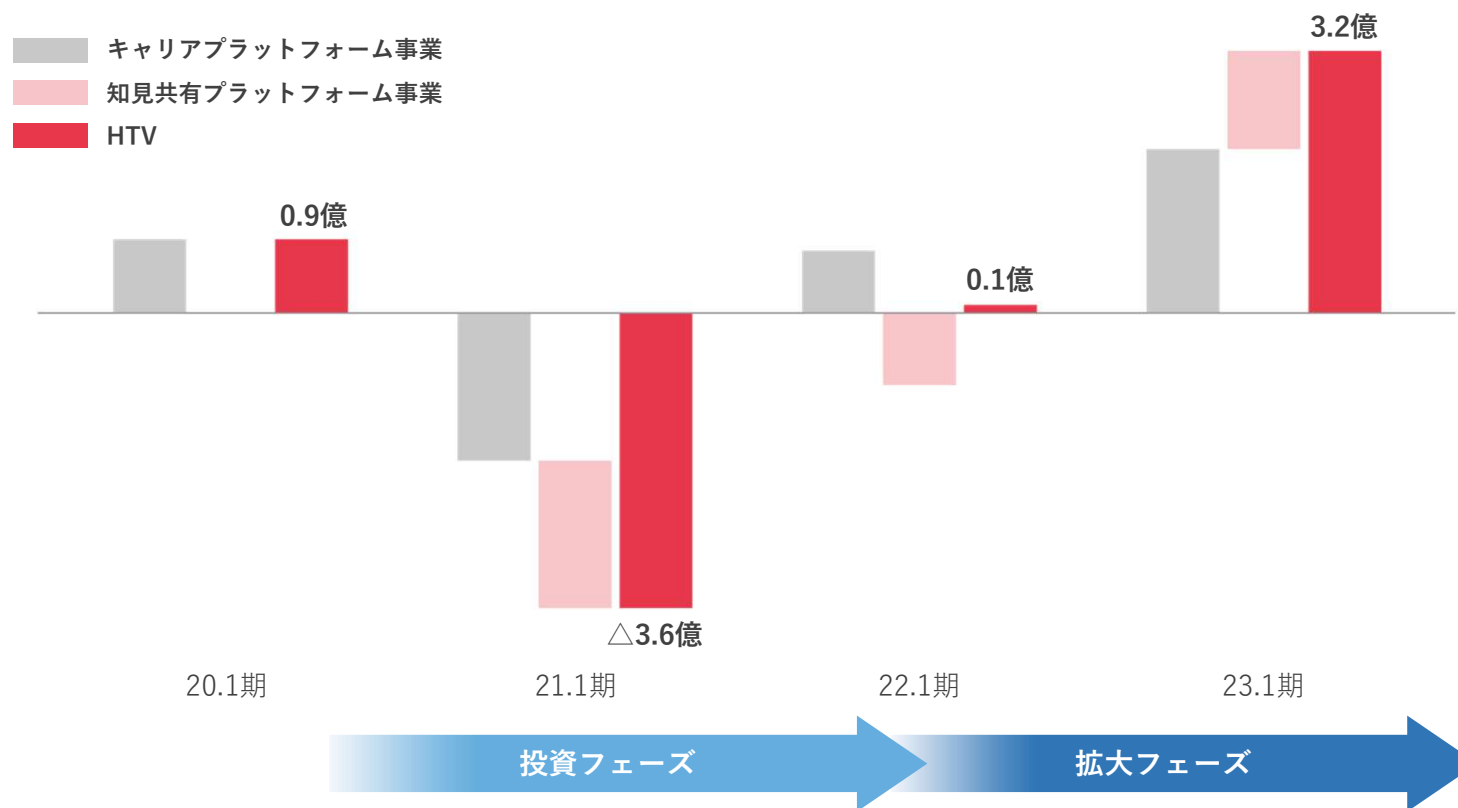


業績計画

中期経営計画の最終年度である23.1期で、売上22億円を定量目標とする



中期経営計画初年度は、事業を垂直立ち上げするための投資フェーズと位置づけ積極投資を予定。22.1期に損益分岐点を超え、23.1期以降は限界利益率の高い収益モデルと堅実な売上成長とが相まって利益拡大がしやすい経営体質となる見込み



ディスクレーム

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。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
