

2021年9月13日

各 位

会 社 名 株式会社ハウテレビジョン  
代表者名 代表取締役社長 音成 洋介  
(コード番号7064 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 CFO 清水 伸太郎  
(TEL 03-6427-2862)

## <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下の通り、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### ○開催状況

開催日時 2021年9月13日(月) 16:00~17:00  
開催方法 Zoomを用いたオンライン開催  
開催場所 インターネットライブ配信

#### 【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上



# 2022年1月期第2四半期 決算説明資料

2021年9月8日  
株式会社ハウテレビジョン

# 目次

1. 会社概要

2. 決算概要

3. 事業概況

# 1. 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
資本金	: 228百万円
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	: 62人 (2021年8月末時点)
運営サービス	: 外資就活ドットコム、Liiga

## 主な沿革

- 2010年 会社設立
- 2010年 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年 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年 東京証券取引所マザーズに上場

## 経営陣

代表取締役 CEO	音成 洋介
取締役 COO	佐々木 康太郎
取締役 CFO	清水 伸太郎
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 CRO	池内 淳志

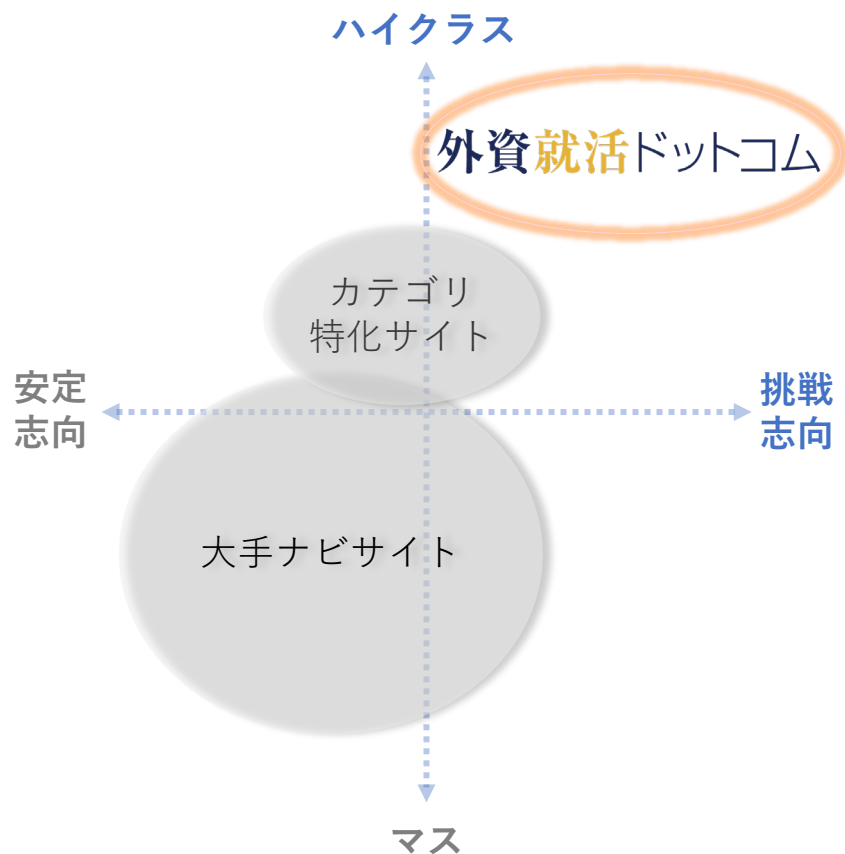


# サービスのポジショニング

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

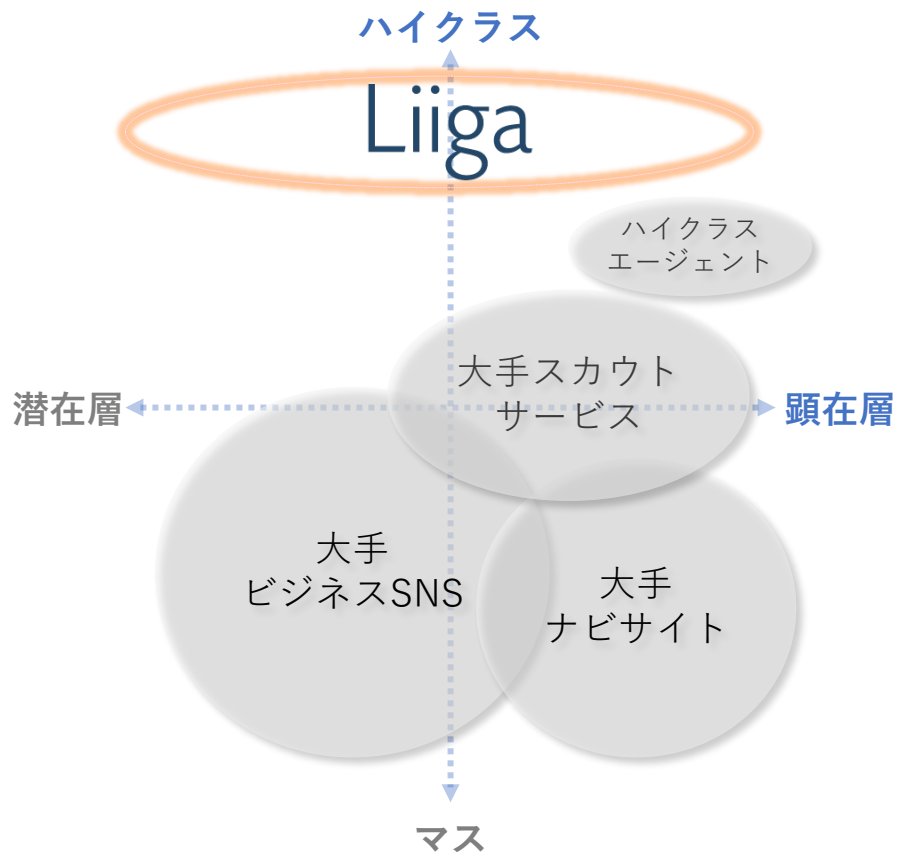
## 外資就活ドットコム

挑戦志向の高い難関大学生



## Liiga

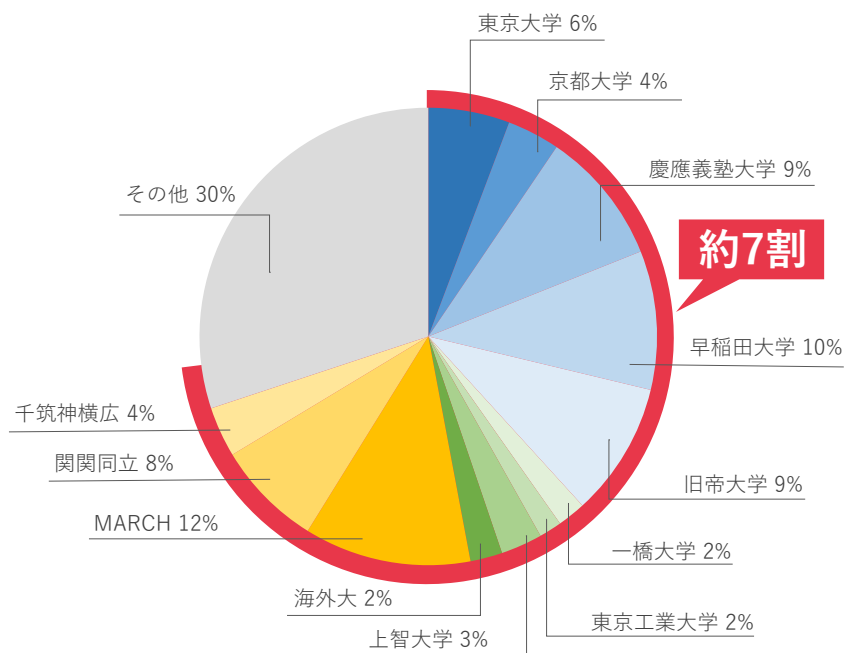
キャリアアップ志向の高い若手層



# 外資就活ドットコム の 会員属性

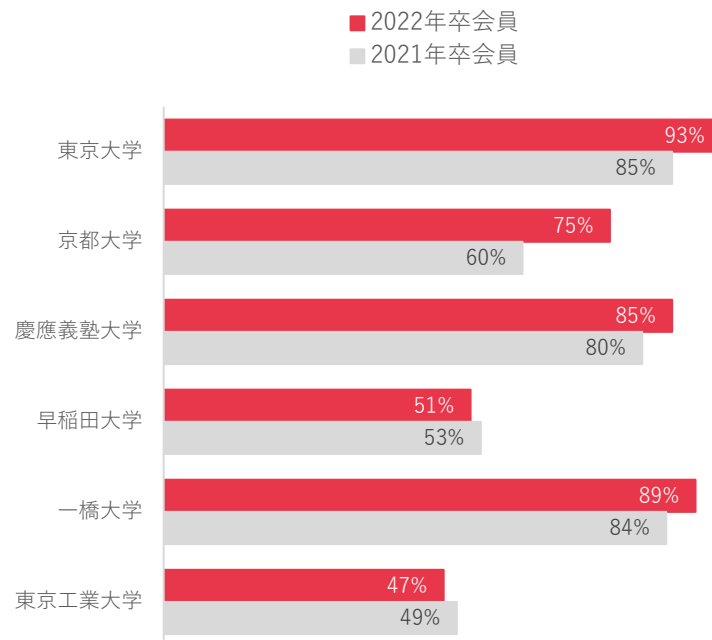
会員数を拡大しながら難関大生の高いシェアを維持

外資就活ドットコム会員の大学分布



※出所：ハウテレビジョン。2021年4月末時点

就職者総数に対する会員のシェア

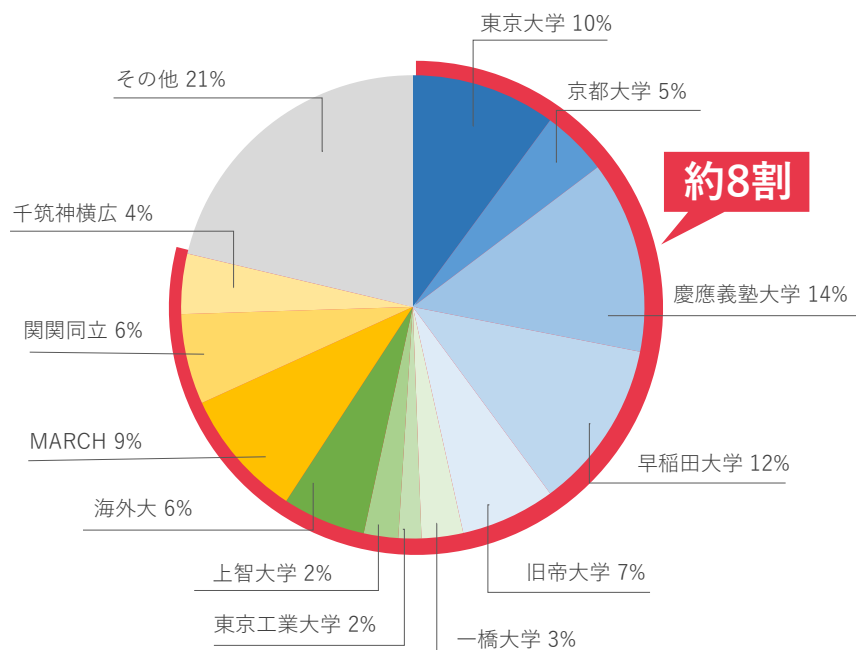


※出典：ハウテレビジョン。2021年4月末時点。2022年卒会員は当社予想値  
分子は外資就活の卒年別・大学別会員数、分母は各大学直近発表の就職者数に基づく当社推定値

# Liigaの会員属性

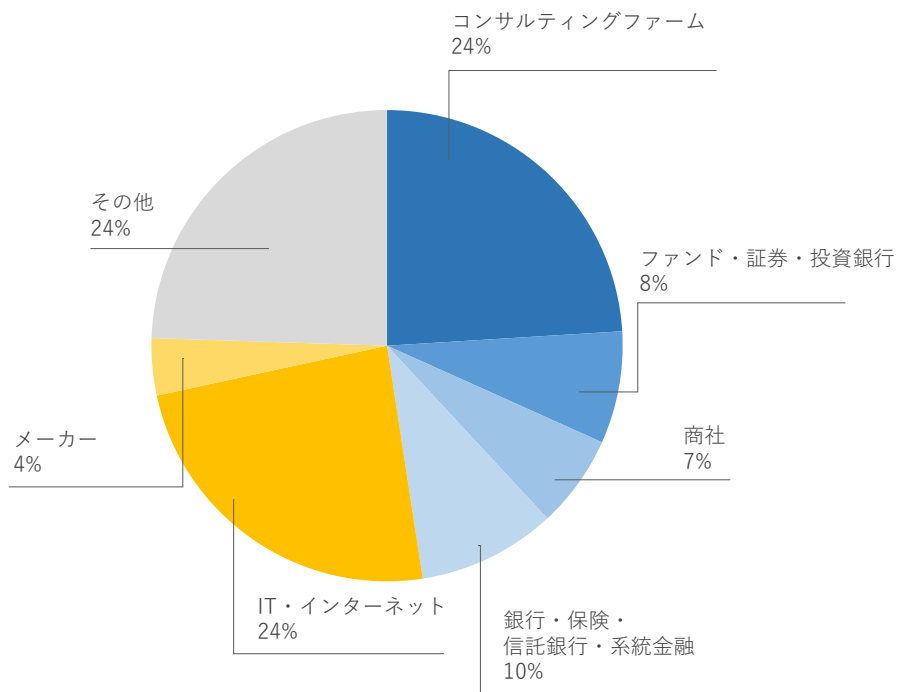
グローバルプロフェッショナルを志向する若手社会人に高いシェア

## Liiga 大学別分布



※出典：ハウテレビジョン。2021年4月末時点

## カテゴリ別会員数

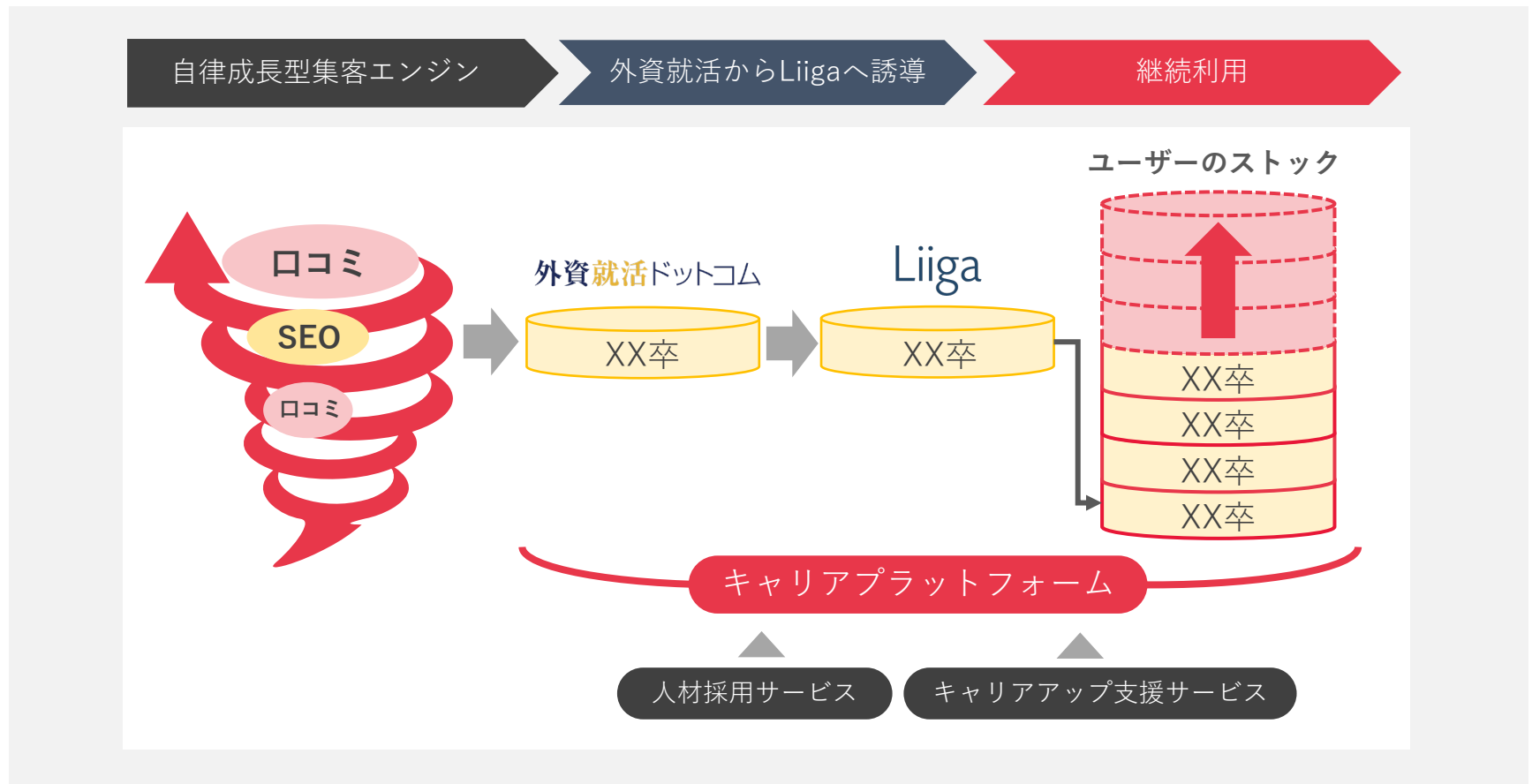


※出典：ハウテレビジョン。2021年4月末時点。当社の企業分類に基づく



# プラットフォームの独自性

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**



# ビジネスモデル

創業来のBtoBビジネスに加え、2020年よりBtoCサービスを提供開始



## 2. 決算概要



## 第2四半期実績

成長投資に伴うコスト負担を、売上伸長で吸収し、5四半期ぶりに黒字転換  
 2Qの売上高は、過去最高となる3.4億円を達成。外資就活（前年同期+36%）、Liiga（前年同期+55%）ともに高成長を継続  
 費用については、売上成長率と比べ抑制的な水準

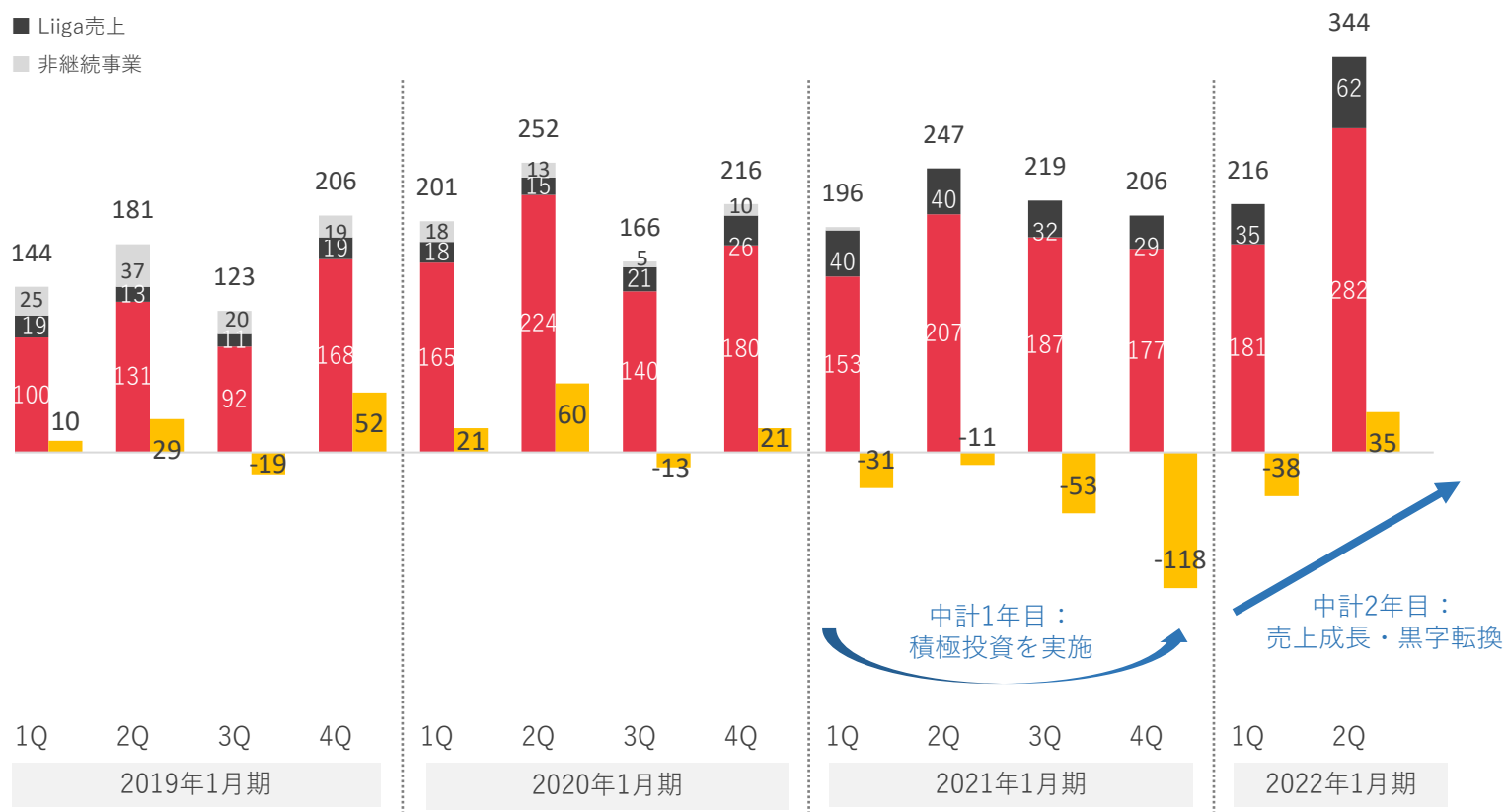
単位：百万円	22年1月期 第2四半期 (21年5-7月)			22年1月期 上半期 (21年2-7月)			22年1月期 通期計画 (21年2月-22年1月)	
	実績	前年同期	増減率	実績	前年同期	増減率	通期計画	進捗率
売上高	344	247	+39%	560	443	+27%	1,301	43%
-外資就活	282	207	+36%	463	360	+29%	1,025	45%
-Liiga	62	40	+55%	97	80	+21%	276	35%
-その他	0	0	—	0	3	—		—
費用（原価+販管費）	309	258	+19%	564	486	+16%	1,291	43%
営業利益	35	▲11	—	▲3	▲42	—	10	—
経常利益	35	▲11	—	▲4	▲44	—	7	—
当期純利益	34	▲19	—	▲6	▲51	—	2	—

# 四半期 売上高・営業利益の推移

2022年1月期は、通期での営業黒字への転換を目指す

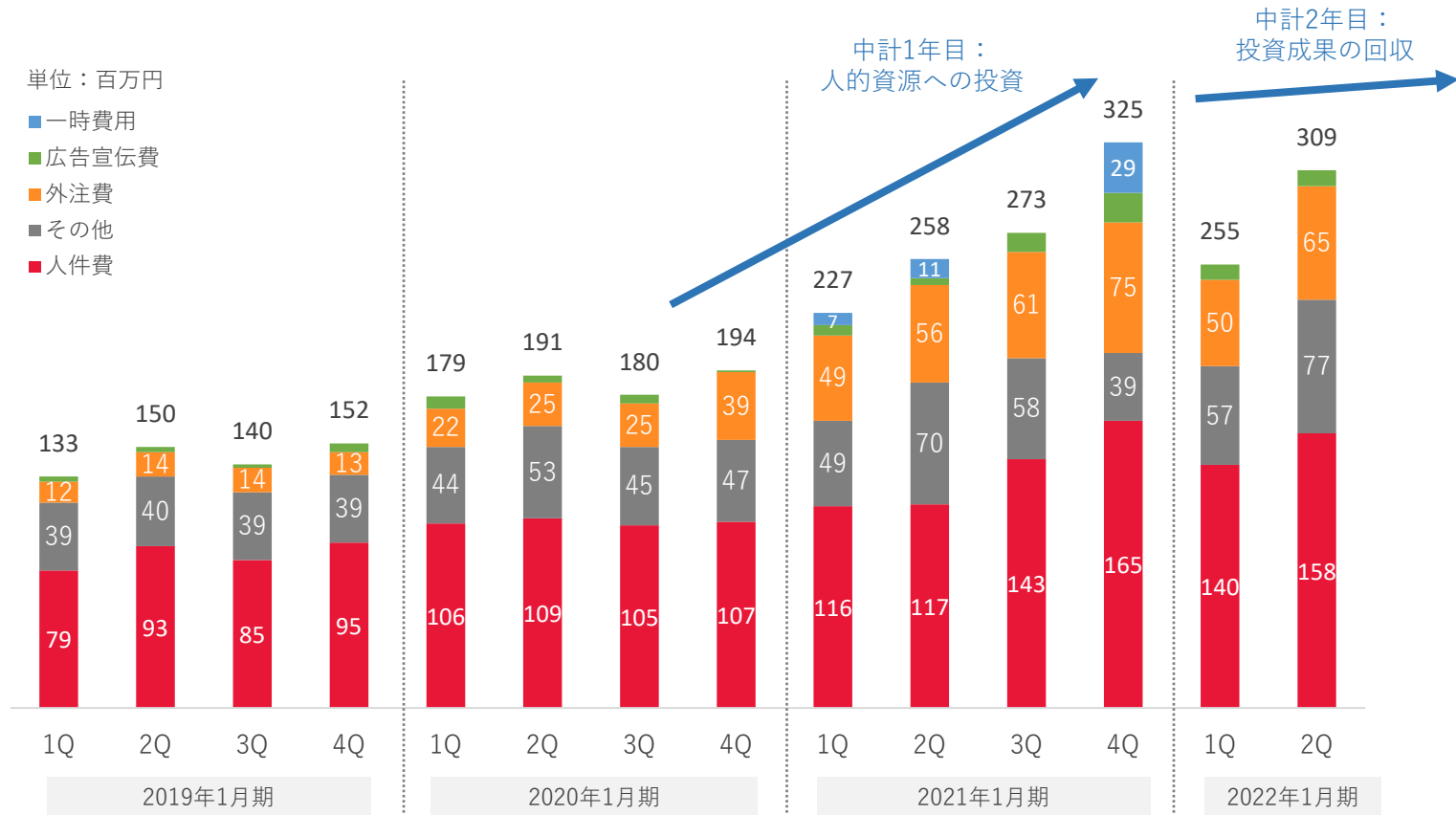
単位：百万円

- 外資就活売上
- 営業利益
- Liiga売上
- 非継続事業



# 費用の推移

前期は中期経営計画1年目であり、人材獲得を中心に成長加速のための積極投資を進めたが、当期は前期に比べ抑制的な水準で推移



# 費用の進捗

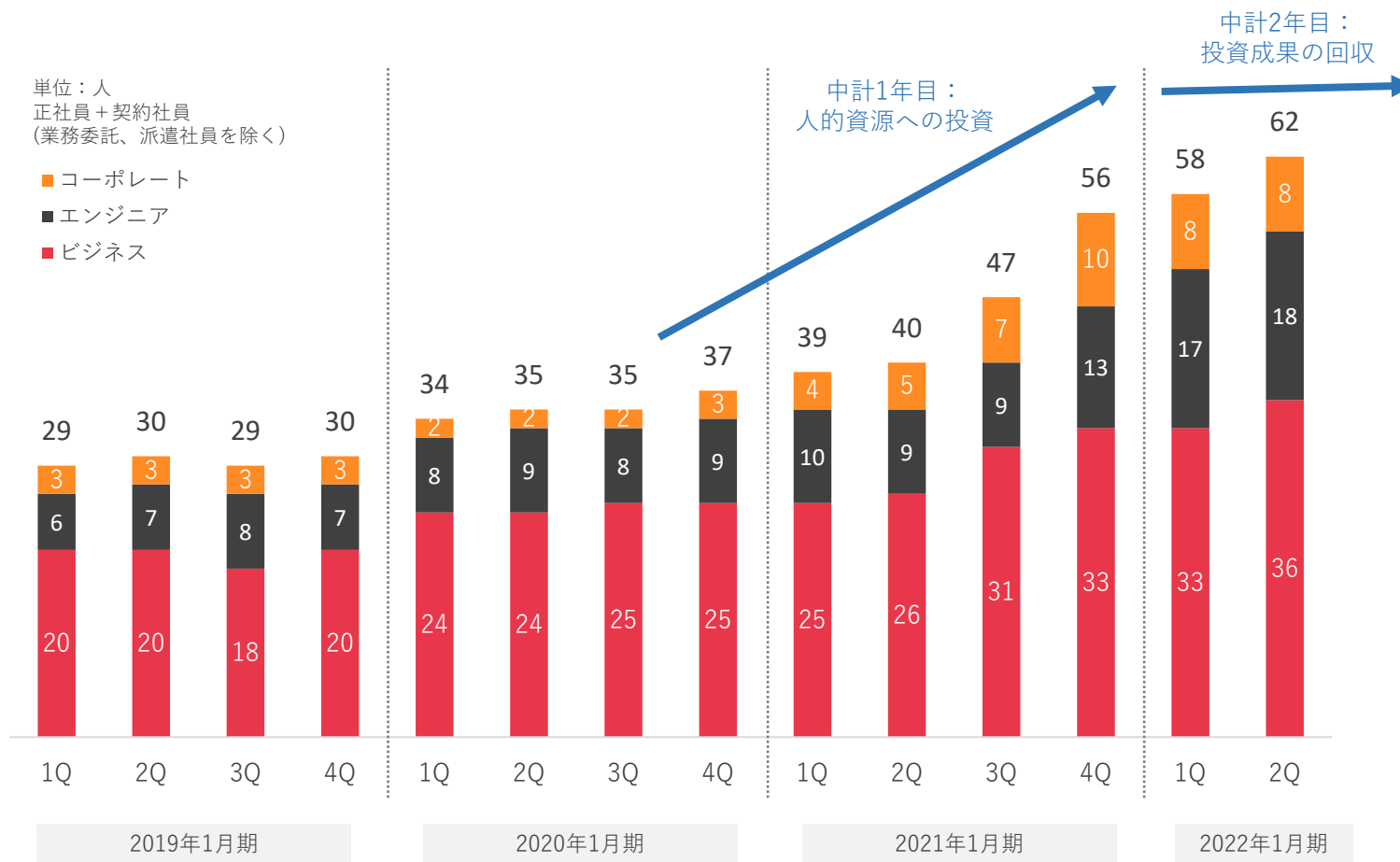
上半期の費用は、通期計画と比べ抑制的な進捗

黒字転換を目標に掲げ、下半期も費用については慎重なコントロールを行う

単位：百万円	22年1月期 第2四半期 (21年5-7月)			22年1月期 上半期 (21年2-7月)			22年1月期 通期計画 (21年2月-22年1月)	
	実績	前年同期	増減額	実績	前年同期	増減額	通期計画	進捗率
原価・販管費合計	309	258	+51	564	485	+78	1,291	43%
-人件費	158	117	+41	298	234	+64	658	45%
-外注費	65	56	+9	115	106	9	336	34%
-地代家賃	10	14	▲4	20	24	▲3	51	39%
-広告宣伝費	9	4	+5	18	10	+8	34	53%
-その他	67	67	-	113	113	-	213	54%

# 従業員数の推移

4月に新卒が入社し60人規模に。当期は同水準での推移を想定



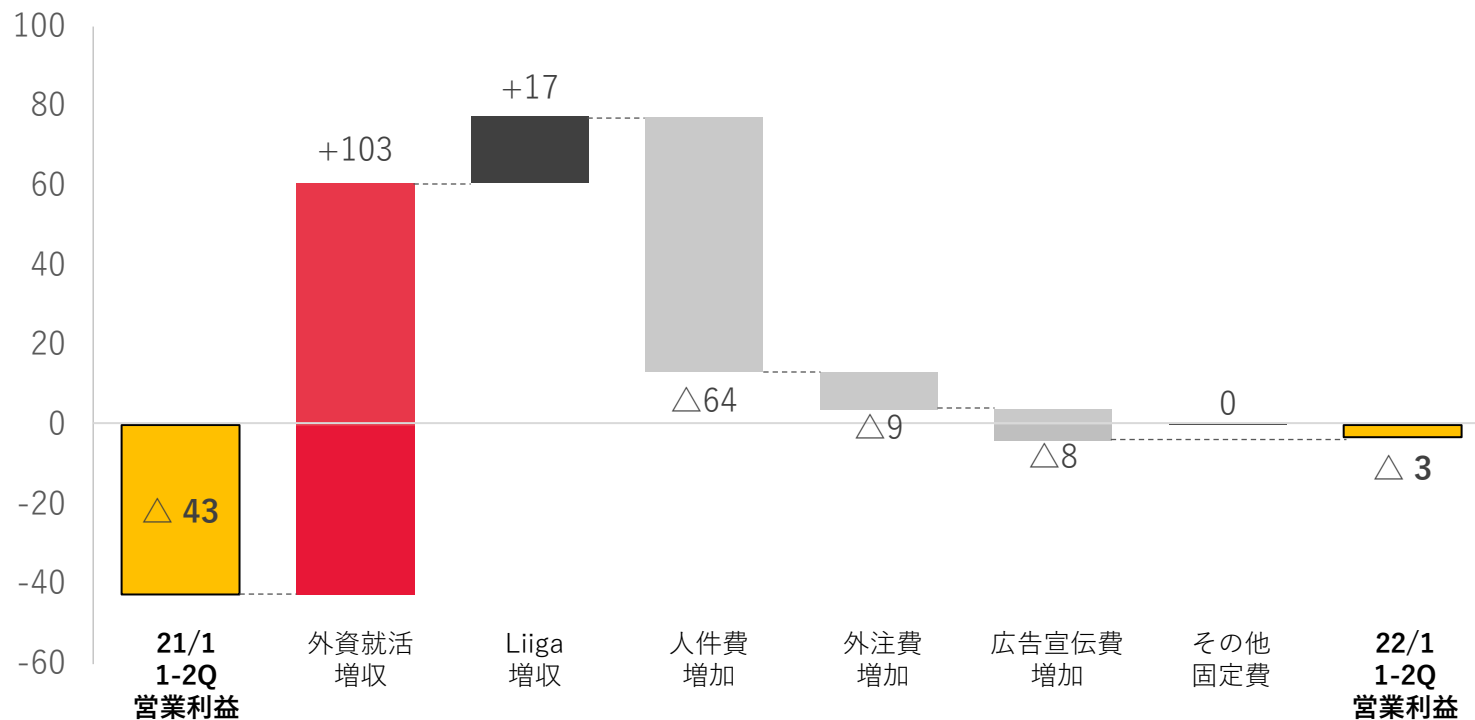


# 上半期：営業利益の増減分析（対前年同期比）

上半期は外資就活ドットコムの上成長が牽引。

前年同期との増減分析では、売上成長（120百万円）が、コスト増加（76百万円）を上回り、40百万円の営業利益増加で着地。期初計画通り、通期での黒字転換を目指す

単位：百万円



コスト増を上回る売上成長で+40百万円の営業増益

# 3. 事業概況



コロナ禍に対応した新しい就活フォーマットを、ユーザーと企業に提供し続ける

## ● オンライン説明会 ”Job Discovery”

- オフライン説明会が中止となる中で、トップ大学の学生を対象としたオンライン説明会に対し引き続き強い需要
- 各社の第一線で活躍している30歳前後の社員が登壇し、ファーストキャリアの選択肢として自社の魅力を訴求
- 2021年10月4日（月）～10月20日（水）の平日に開催

[https://gaishishukatsu.com/lp/jdo/2021\\_autumn/](https://gaishishukatsu.com/lp/jdo/2021_autumn/)

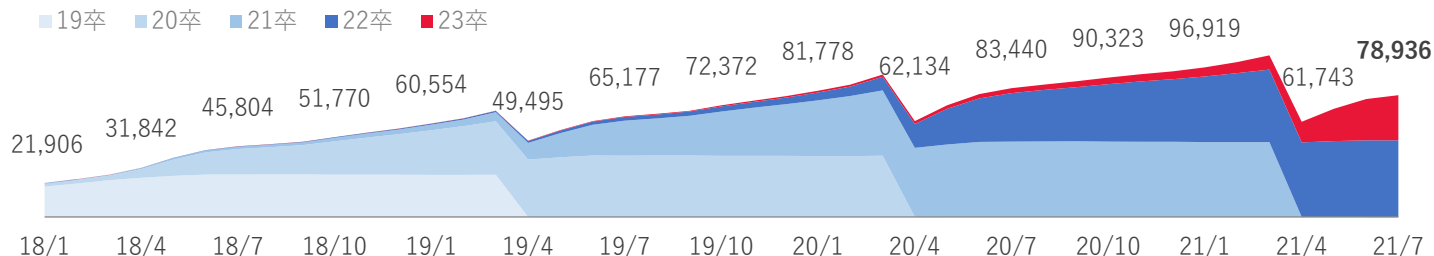
## ● いち早く難関企業の選考に応募できる”最速”キャンペーン

- ユーザーにとっては、他メディアには掲載が無く外資就活ドットコムでしか応募できない企業の選考に応募可能
- 企業にとっては、他学生に先駆けて動き始める外資就活ドットコムの優秀学生に対し、早期からアプローチ可能
- 一般的に広告掲載が少ない時期に情報掲載することで費用対効果に優れる
- 実施直後より、ユーザー・企業の双方から高い評価

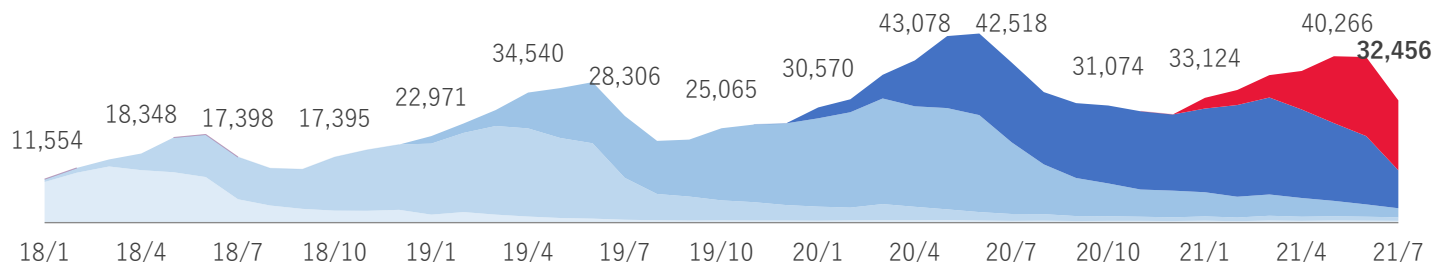


コロナ第一波の環境下にてイレギュラーなアクセス数及び就活早期化が見られた22卒と比べ、23卒は立ち上がりが緩やかだったが、21卒対比では堅調に進展

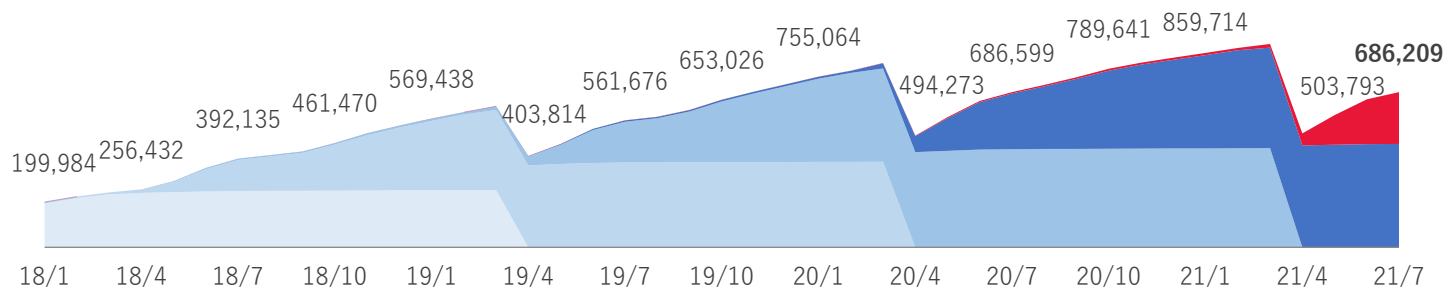
累計  
会員数



MAU数  
(月間サービス  
利用会員数)



累計  
送客数  
(広告クリック数)



※累計会員数：複数卒年会員の累計数

※MAU：対象月にログイン後のページのセッションが1以上カウントされた会員数。会員の卒年判定は各月末時点

※累計送客数：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



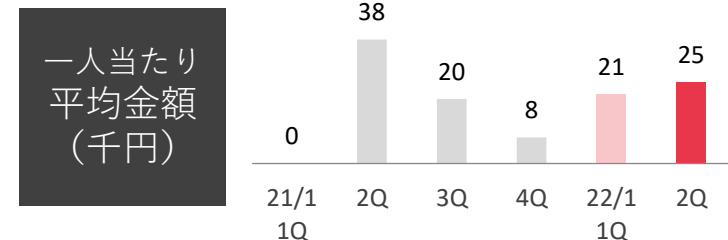
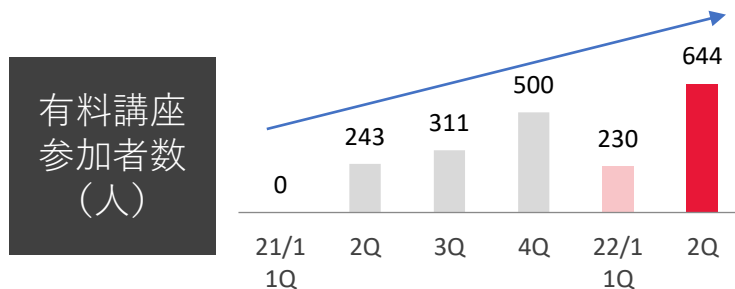
## ● Liiga事業（成功報酬型・広告掲載型）

- 外資系コンサル・M&Aアドバイザーなどへの、Liigaユーザーの入社決定数は、期初計画を上回って好調に推移
- 広告掲載型以外では、「女性プロフェッショナル」などセグメントを絞った採用イベントの受注が好調
- エンジニア職向けの記事配信量を増加。メガベンチャー・エンジニア採用企業へユーザーの視野拡大を図る



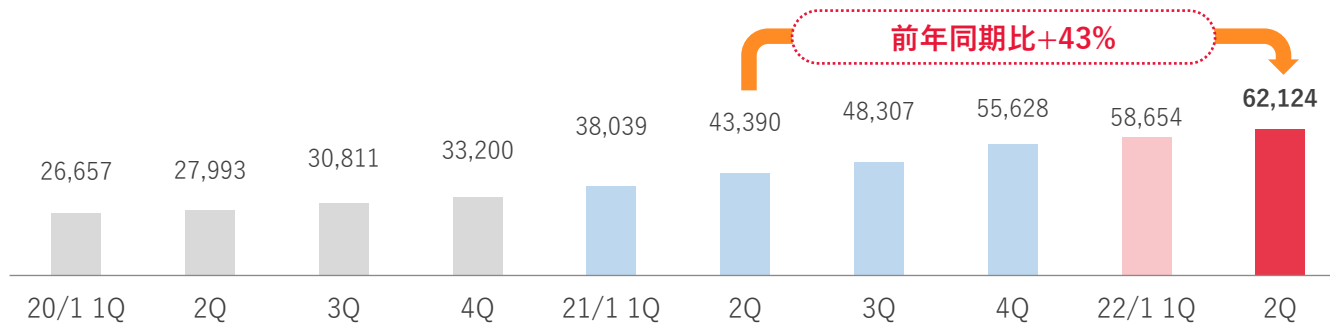
## ● 教育事業（有料講座）

- Consulting Bootcamp、Asset Management Bootcampなど上期に好評だった講座のオンデマンド録画配信を展開中
- リモートワーク環境下で、若手プロフェッショナルの需要が強い、英会話・USCPA等の講座の提供を強化
- メール配信、FaceBook広告等を活用し集客拡大を試行中

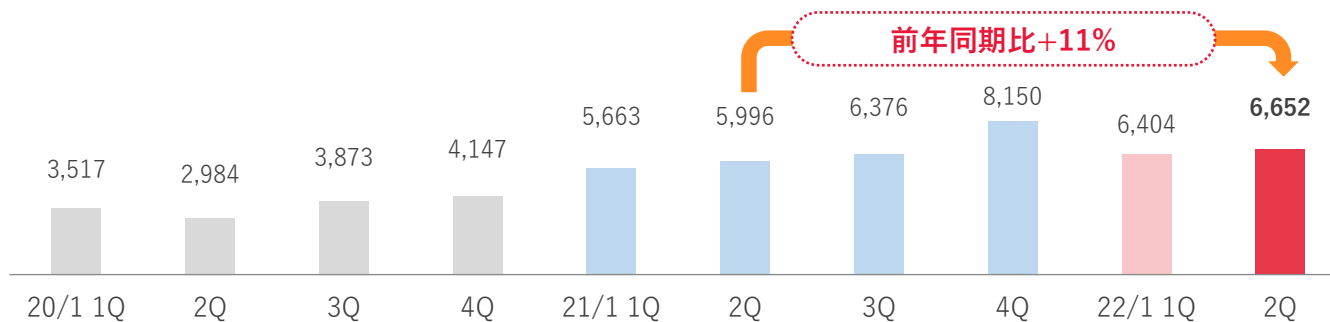


各指標とも順調に伸長。さらなる成長加速のための施策を検討中

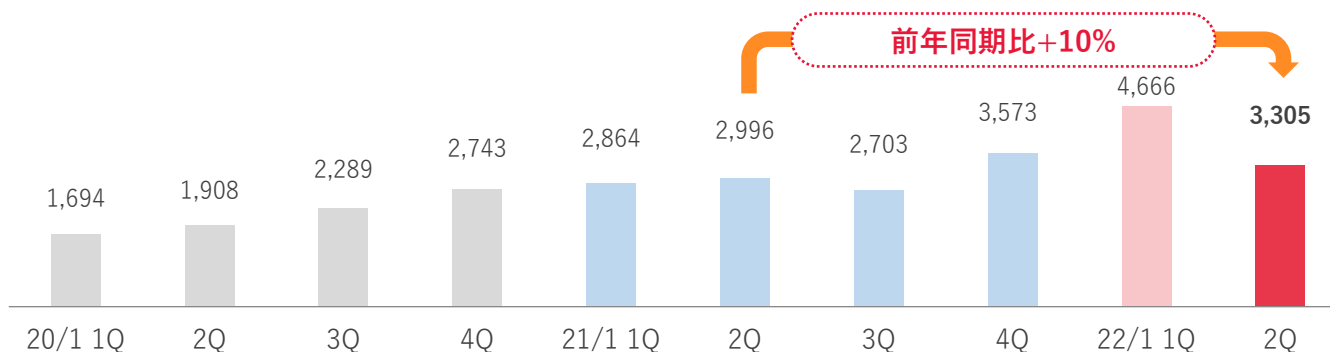
累積  
会員数



MAU数  
(1か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  
(求人応募数)



※累積会員数及びMAU数の計測には外資就活ドットコムアカウントからの内定者移行アカウント等を含む

# 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。これらの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に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。

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検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

### 【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/>