



HowTelevision

2025年1月期 第3四半期 決算説明資料

2024年12月11日
株式会社ハウテレビジョン

CONTENTS

001 決算概要

002 事業概況

003 会社概要

004 Appendix

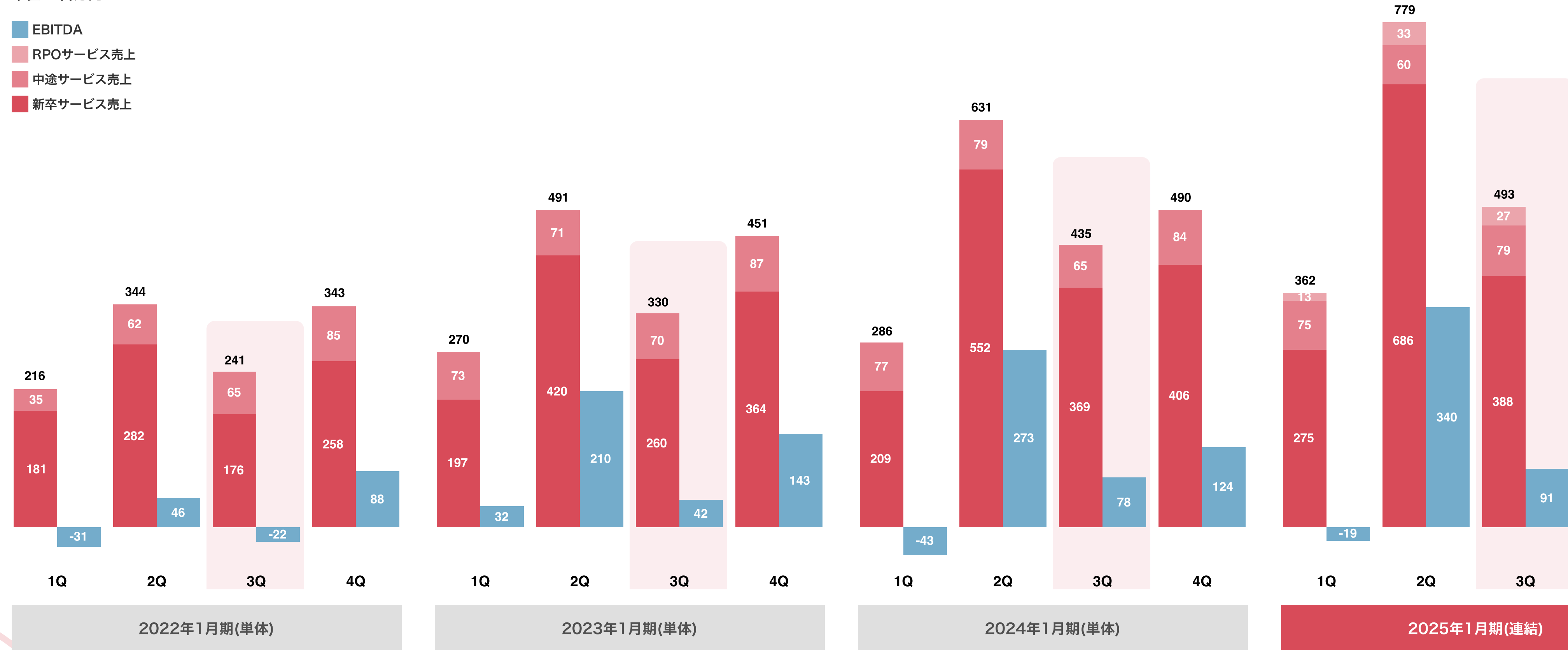
001 決算概要

売上高・EBITDAの推移 連結ベース

新卒・中途サービス共に前年同期より好調に伸長。15四半期連続で前年同期を上回る連続増収記録を更新し、3Qとしては創業来最高の売上高4.9億円、EBITDA0.9億円を達成

単位: 百万円

- EBITDA
- RPOサービス売上
- 中途サービス売上
- 新卒サービス売上



※数値は百万円未満を四捨五入。RPOサービス（株式会社ログリオ）はグループインした4月1日以降の寄与。EBITDAは、営業損益から調整項目（受取利息・支払利息・減価償却費・株式報酬費用）を加減し算出。外部成長戦略の進展とグループ経営体制への移行に伴い、当期より営業利益に代わり、減価償却費等の変動影響を受けないEBITDAで示している

第3四半期実績 連結ベース

1-3Q累積期間は前年同期比で売上高+21%増、営業利益+26%増、EBITDA+33%増に。
 期初計画対比での進捗率は、売上高68%（前年同期は64%）、営業利益81%（前年同期は64%）となり、共に前年同期を上回る進捗率で推移

単位: 百万円	25年1月期 第3四半期 (24年8-10月)			25年1月期 第3四半期累積 (24年2-10月)			25年1月期 通期計画 (24年2月-25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	493	435	+14%	1,634	1,352	+21%	2,390	68%
-新卒サービス	388	369	+5%	1,348	1,130	+19%	2,084	65%
-中途サービス	79	65	+21%	213	221	▲4%	306	70%
-RPOサービス	27	-	-	72	-	-	-	-
費用 (原価+販管費)	424	363	+17%	1,271	1,063	+20%	1,940	66%
営業利益	69	72	▲3%	363	289	+26%	450	81%
-新卒サービス	250	211	+18%	892	656	+36%	1,395	64%
-中途サービス	41	25	+61%	102	96	+6%	157	65%
-RPOサービス	6	-	-	24	-	-	-	-
-コーポレート&新事業	▲228	▲165	-	▲655	▲463	-	▲1,102	45%
EBITDA	91	78	+16%	412	309	+33%	483	85%
EBITDAマージン	18.4%	18.1%	-	25.2%	22.9%	-	20.2%	-
当期純利益	33	47	▲30%	217	203	+7%	303	72%

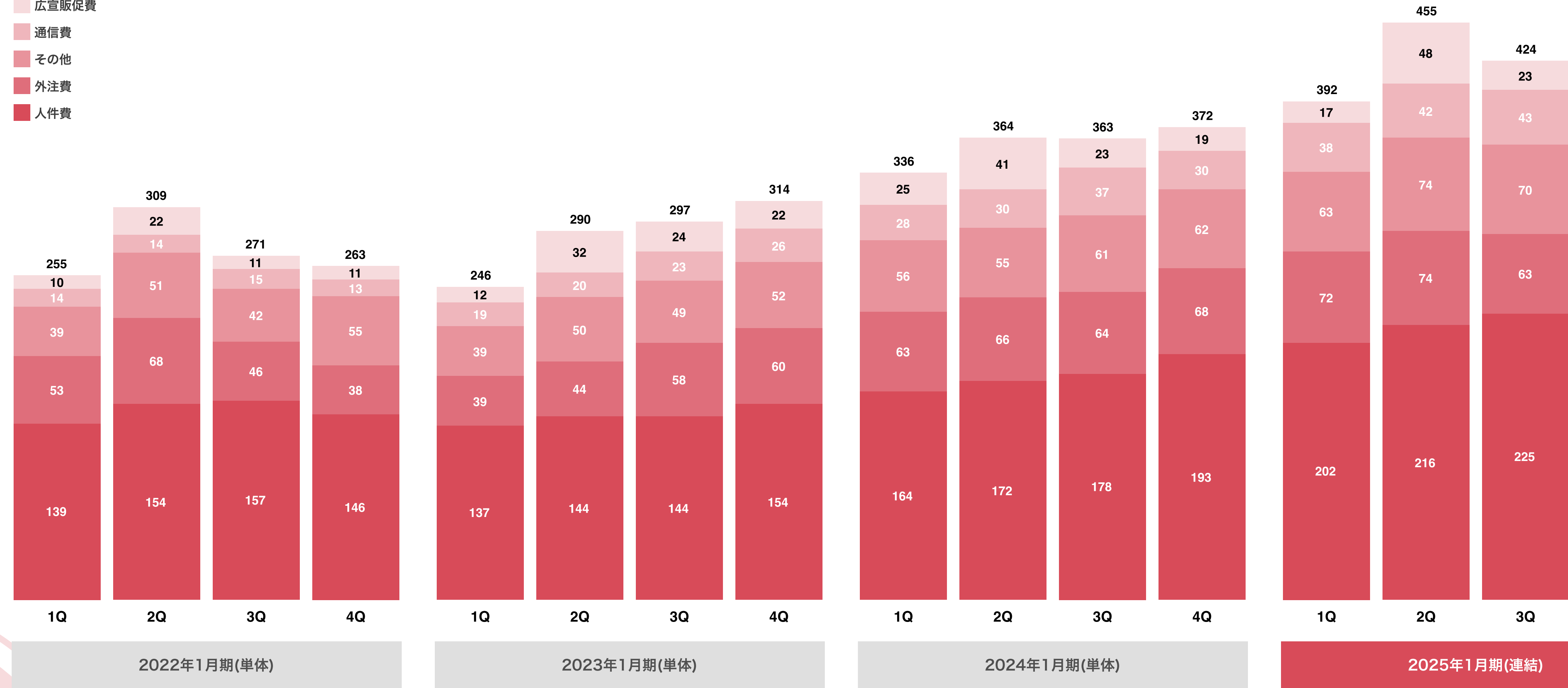
※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2024年3月6日開示の業績予想値。EBITDAは、営業損益から調整項目（受取利息・支払利息・減価償却費・株式報酬費用）を加減し算出。
 RPO（採用代行; Recruitment Process Outsourcing）サービスは、株式会社ログリオがグループインした2024年4月以降の寄与

四半期別：費用の推移 連結ベース

25/1期は、主に事業成長のための人員拡充に投資

単位：百万円

- 広宣販促費
- 通信費
- その他
- 外注費
- 人件費



第3四半期実績：費用の内訳 連結ベース

1-3Q累積期間は、売上高の前年同期比+21%増（期初計画対比での進捗率68%）に対し、費用は同+20%（同66%）となり、コストコントロールの効いた状態

単位：百万円

	25年1月期 第3四半期 (24年8-10月)			25年1月期 第3四半期累積 (24年2-10月)			25年1月期 通期計画 (24年2月-25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	424	363	+61	1,271	1,063	+208	1,940	66%
-人件費	225	179	+46	643	518	+125	1,030	62%
-外注費	63	63	+0	210	194	+16	382	55%
-本社費用	32	31	+1	98	88	+10	133	74%
-広告宣伝・販促費	23	23	+0	88	90	▲2	142	62%
-通信費	43	37	+6	123	95	+28	128	96%
-減価償却費	32	24	+8	90	65	+25	104	86%
-その他	6	4	+2	19	14	+5	22	85%

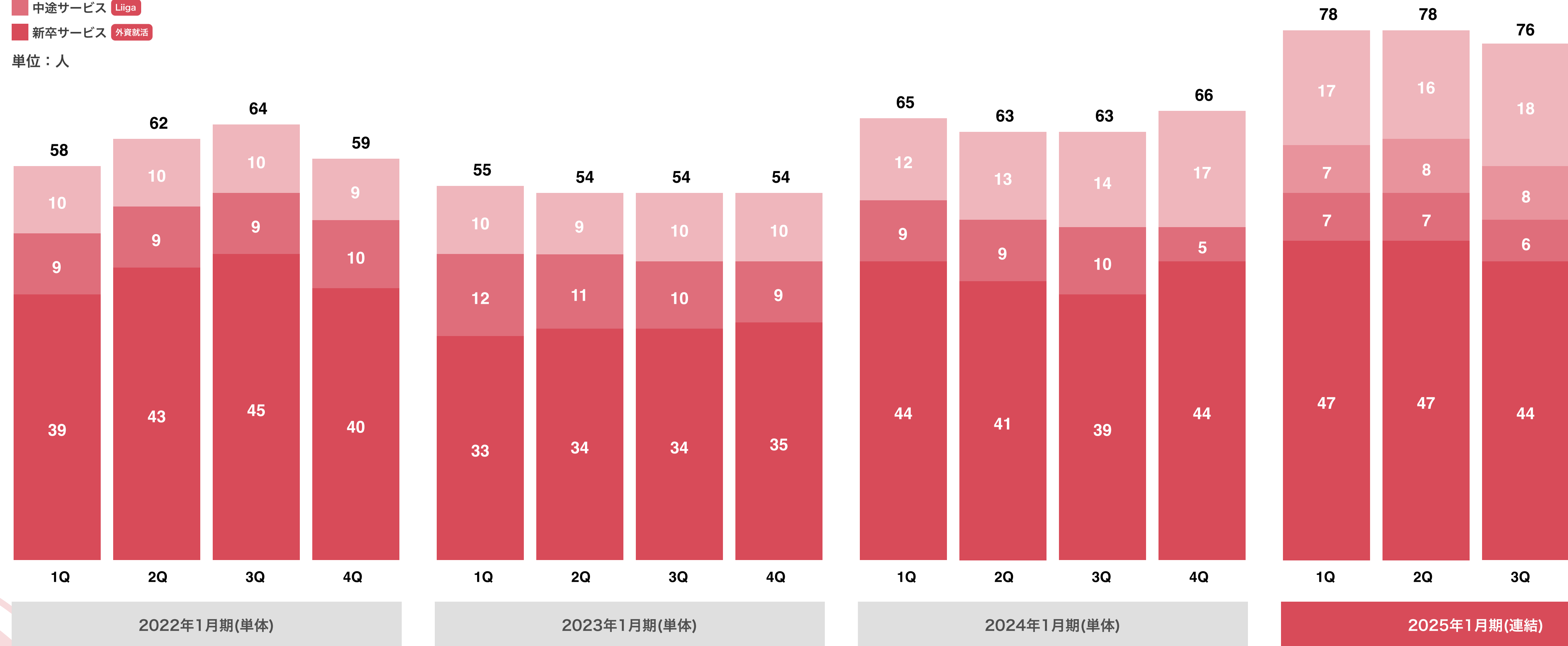
※人件費には採用教育費、賞与引当金繰入を含む。外注費は支払報酬料（業務委託費）及び支払手数料。本社費用は地代家賃・光熱費・福利厚生費等を含む。その他は旅費交通費等の少額科目の合計

従業員数の推移 連結ベース

4月に新卒入社3名とログリオ社員7名を迎え、3Q末時点では76名に（12月1日時点では78名）。25年1月期末では80名程度を想定

- コーポレート及び新規事業
- RPOサービス ログリオ
- 中途サービス Liga
- 新卒サービス 外資就活

単位：人



※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

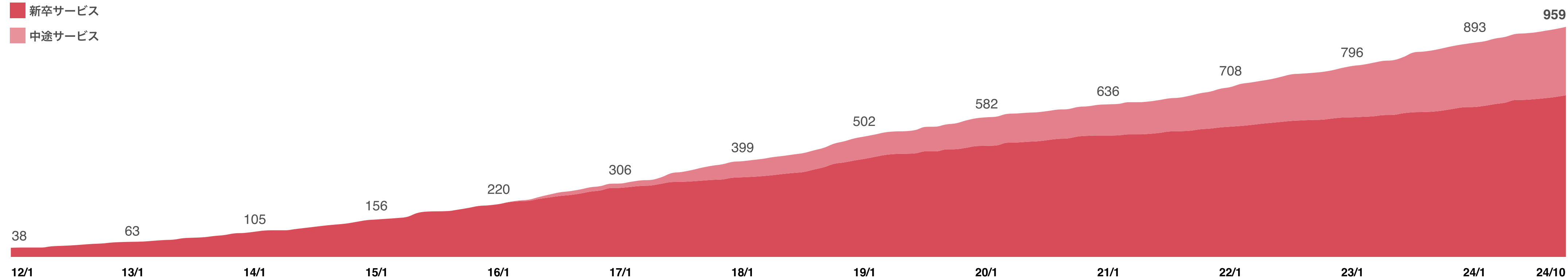
002 事業概況

事業概況：キャリアプラットフォーム

取引社数・会員数共に着実に伸長。累積会員数は57万人に達する

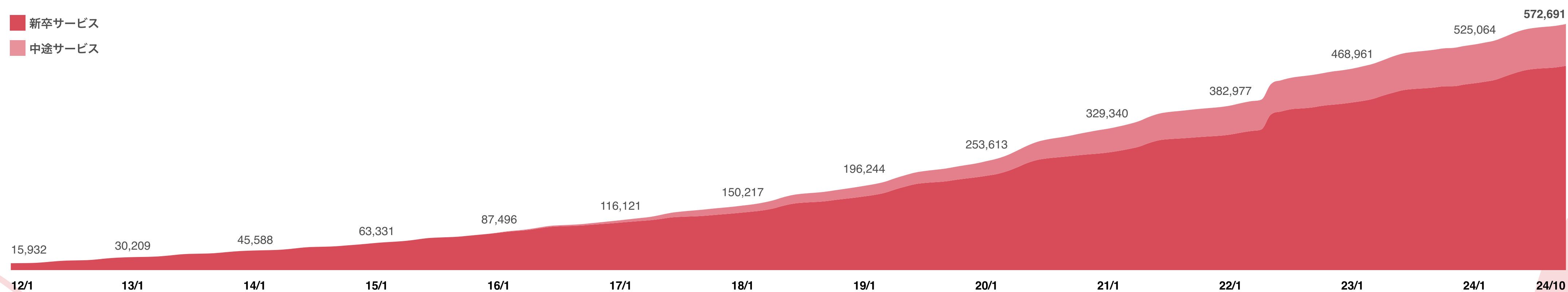
累積取引社数

- 新卒サービス
- 中途サービス



累積会員数

- 新卒サービス
- 中途サービス



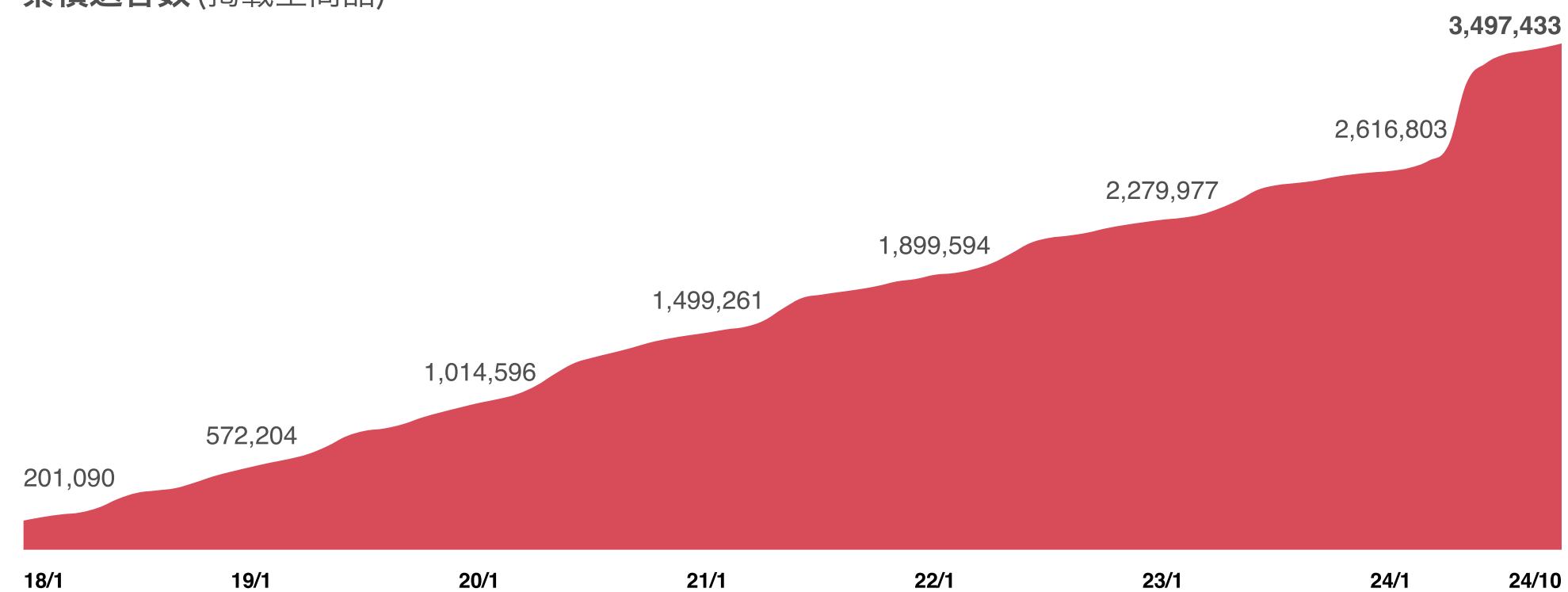
*出所：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示 累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積 累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2028年卒予定まで含む

事業概況：キャリアプラットフォーム

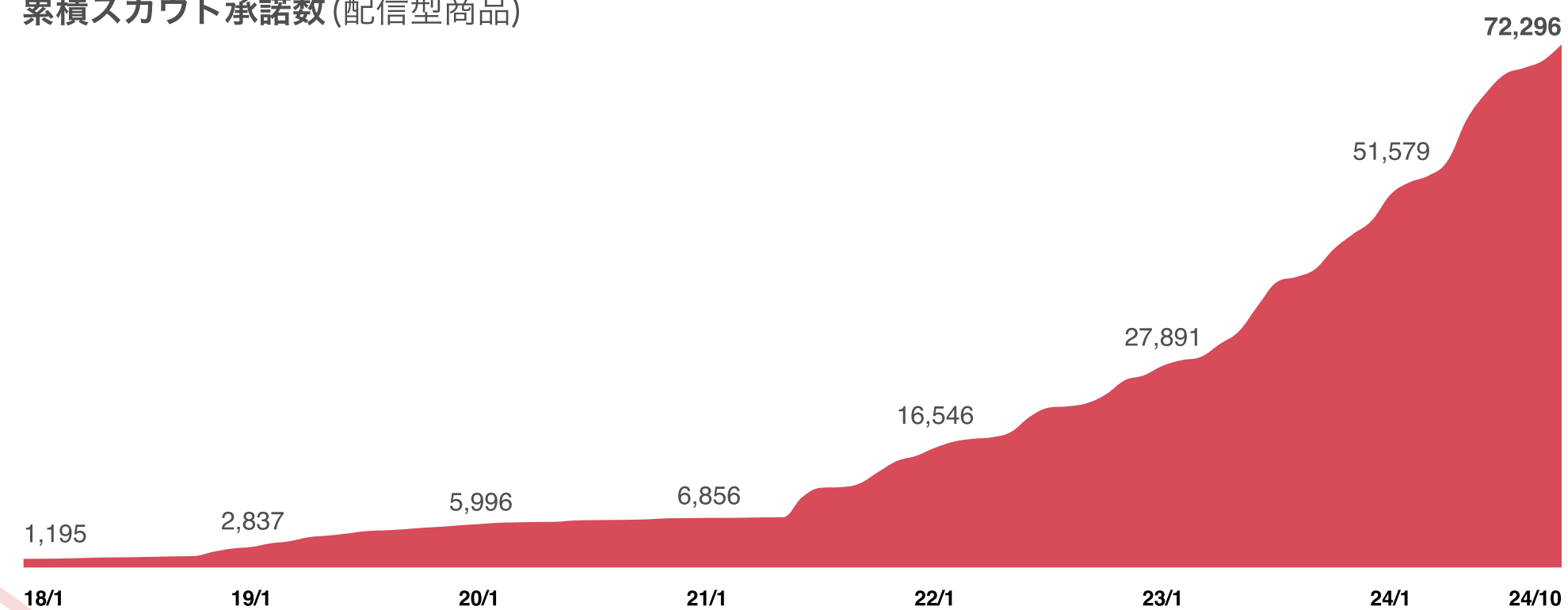
新卒サービス

2021年のリニューアル以降、スカウト機能(配信型採用広告)の利用が拡大、新卒売上の約4割を占めるに至っている

累積送客数(掲載型商品)



累積スカウト承諾数(配信型商品)

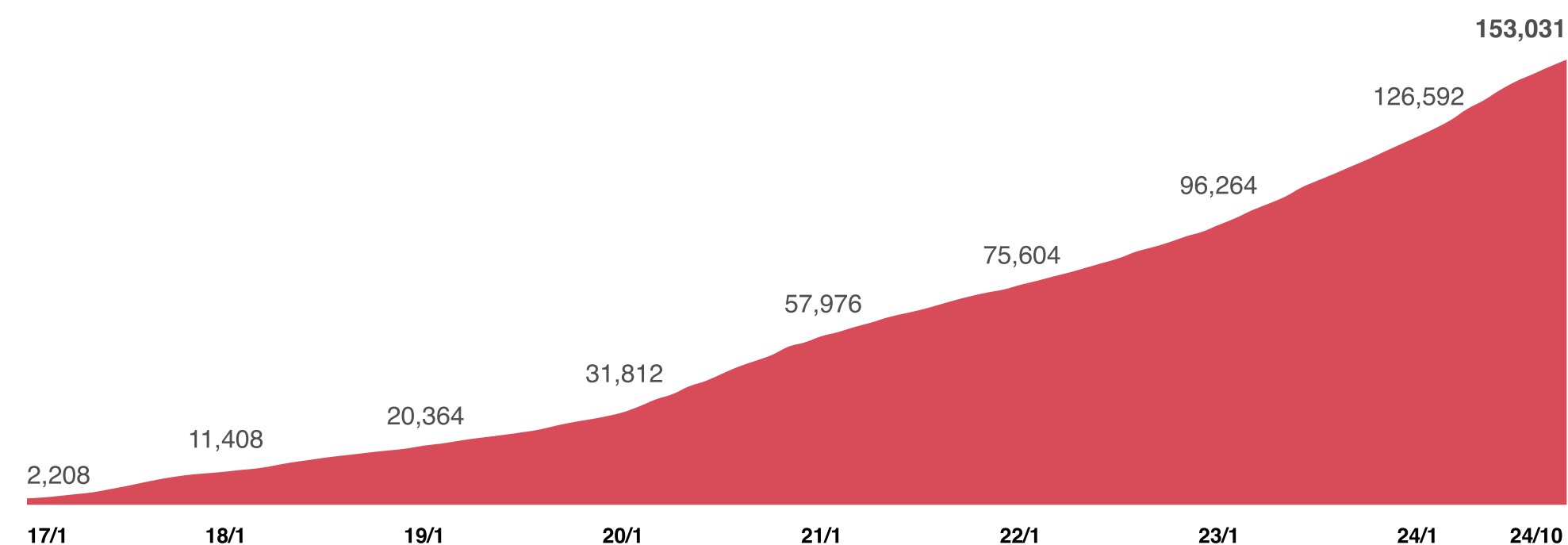


*出所：ハウテレビジョン。2018年1月以降の累積値で表示 累積送客数：サービス上での掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない 累積スカウト承諾数：サービス上での配信型採用広告商品の効果を示す。企業送付スカウトを承諾した会員数

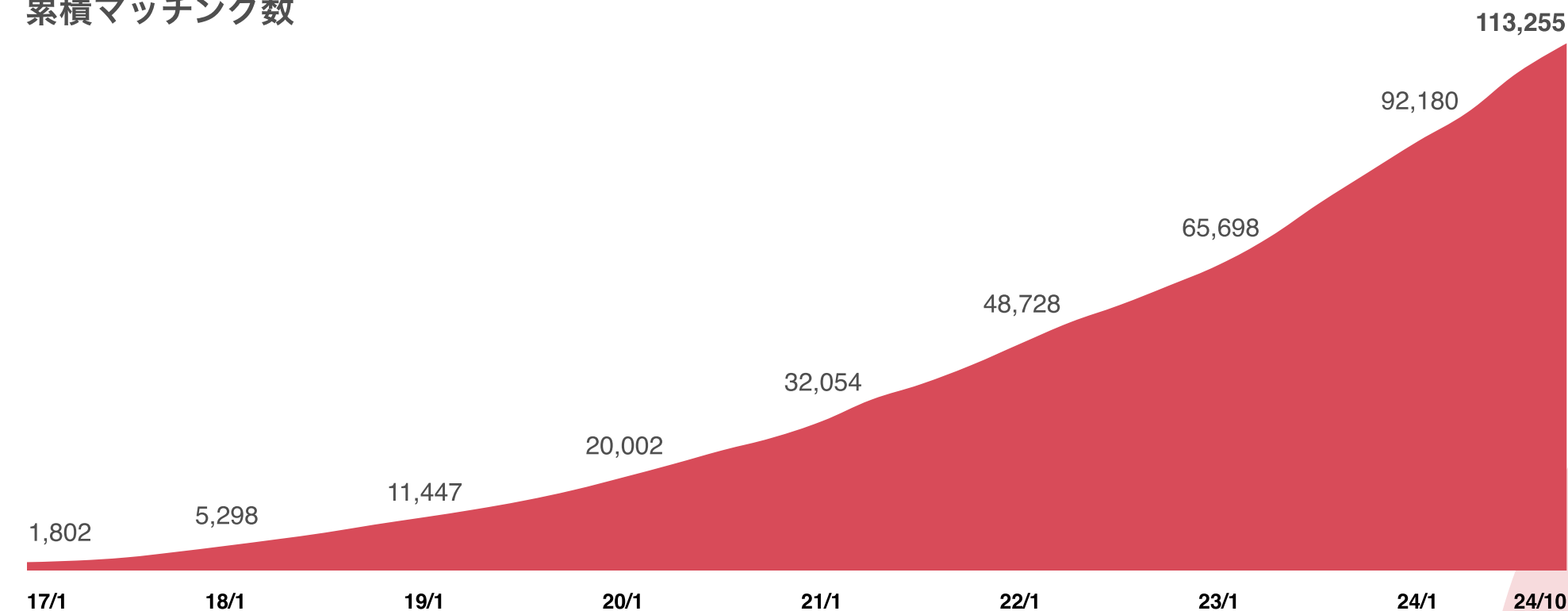
中途サービス

2024年1月期には、利用エージェント数が増加しマッチング数が拡大。マッチングからの決定率向上が課題であり、当期はアクティブ会員数との相関が高いKPIとして、履歴書累積更新回数を追っている

職務履歴書の累積更新回数



累積マッチング数



*出所：ハウテレビジョン。2016年のサービス開始以来の累積値で表示 職務履歴書の累積更新回数：サービス上で職務履歴書を200文字以上更新した会員の累積数。会員アクティブ系指標としてマッチング数との相関が高い 累積マッチング数：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

事業概況：キャリアプラットフォーム

新卒サービス

ハイキャリア18職種に特化したジョブ型イベントを開催。またエンジニア志望学生に向けた機能・イベントを大幅強化

ハイキャリアを叶える**職種**に出会うLiveイベント

外資就活 Live Job Roles Session

27卒対象 2024.12.12-13 | オンライン開催

ハイキャリアを叶える職種に出会う「外資就活 Live Job Roles Session」開催

ハイキャリアを実現できる18職種について、コンサルティングファームや外資系投資銀行、総合商社など15社が登壇し紹介する業界・職種研究のオンラインイベントを初開催

https://event.gaishishukatsu.com/live/december_2024/

<https://howtelevision.co.jp/news/post-89/>

エンジニア志望の学生向けに様々な機能や成長機会を提供開始



開発ドリル

プロダクト開発やポートフォリオ作成を支援する機能。開発テーマとステップ別解説で成果物の作成を支援

<https://gaishishukatsu.com/engineer/drill>

<https://howtelevision.co.jp/news/post-97/>



スキルチェックテスト

React、Go、Python、SQL、AWSなど様々なジャンルの理解度を4択問題で測ることができる機能。回答結果を元に自分の得意分野と苦手分野を把握し、間違えた問題を解説を元に振り返り理解度向上に繋がられる。回答者の上位何%かが表示され、自分の立ち位置を知ることができる

https://gaishishukatsu.com/report_analytics/search

<https://howtelevision.co.jp/news/post-91/>



学生向けハッカソン開催

エンジニア志望学生に対し、ITスキルを実践の場で試し技術をより高められる機会を提供することを目的として、開発技術を競い合うハッカソンを開催。株式会社サイバーエージェント、日本マイクロソフト株式会社、株式会社PKSHA Technologyが協賛企業として参画

https://event.gaishishukatsu.com/hackathon_2024_november

<https://howtelevision.co.jp/news/post-95/>

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*

78名

運営サービス

外資就活ドットコム / Liiga / mond / ログリオ

子会社

Liiga株式会社 / 株式会社ログリオ

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(新卒)向けプラットフォーム「外資就活ドットコム」をリリース

2016 若手社会人(中途)向けキャリアプラットフォーム「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 グロース市場移行
新型質問箱サービス「mond(もんど)」をリリース

2024 株式会社ログリオがグループ参加

*2024年12月1日時点、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 CEO

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・銘柄選定の投資運用業務に従事。2011年からは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年からはビムコジャパンで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年からはアーディアン・ジャパンで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 社長室長、経営戦略室長、財務・経理部長、人事部長、コーポレート本部長などを歴任し、2021年4月、取締役に就任。Liiga株式会社、株式会社ログリオの取締役に兼任。



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。Liiga株式会社の代表取締役社長、株式会社ログリオの取締役に兼任。



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)。Colorado School of Mines, Mining and Earth Systems Engineering(鉱山工学博士課程)修了。ブライズウォーターハウスクーパーズ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。



佐々木 康太郎

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、戦略プロジェクト推進室長、プロダクトマネジメント部長などを歴任し、2023年7月よりmond事業本部長。

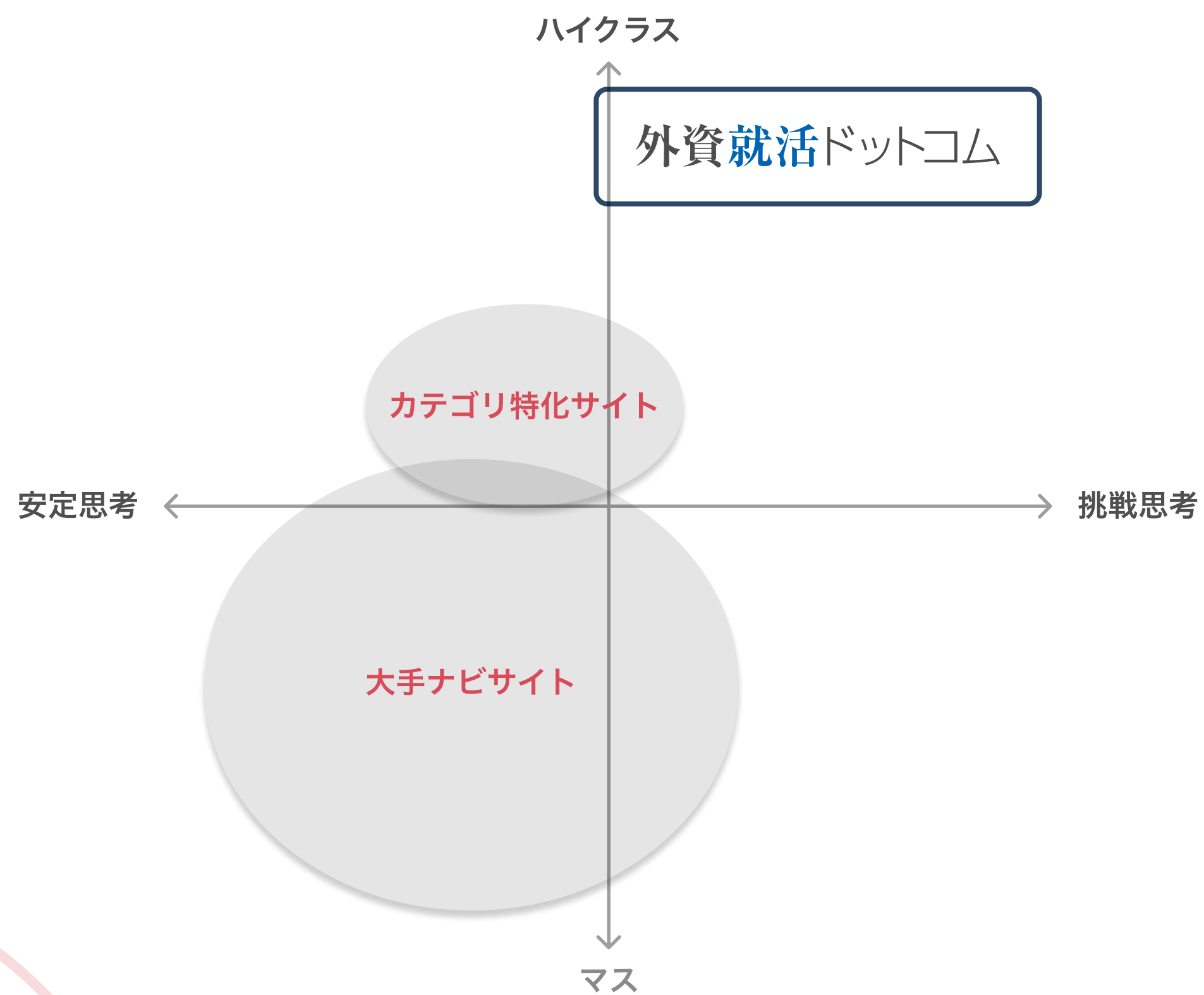
*2024年9月1日時点、正社員・契約社員の合計数

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

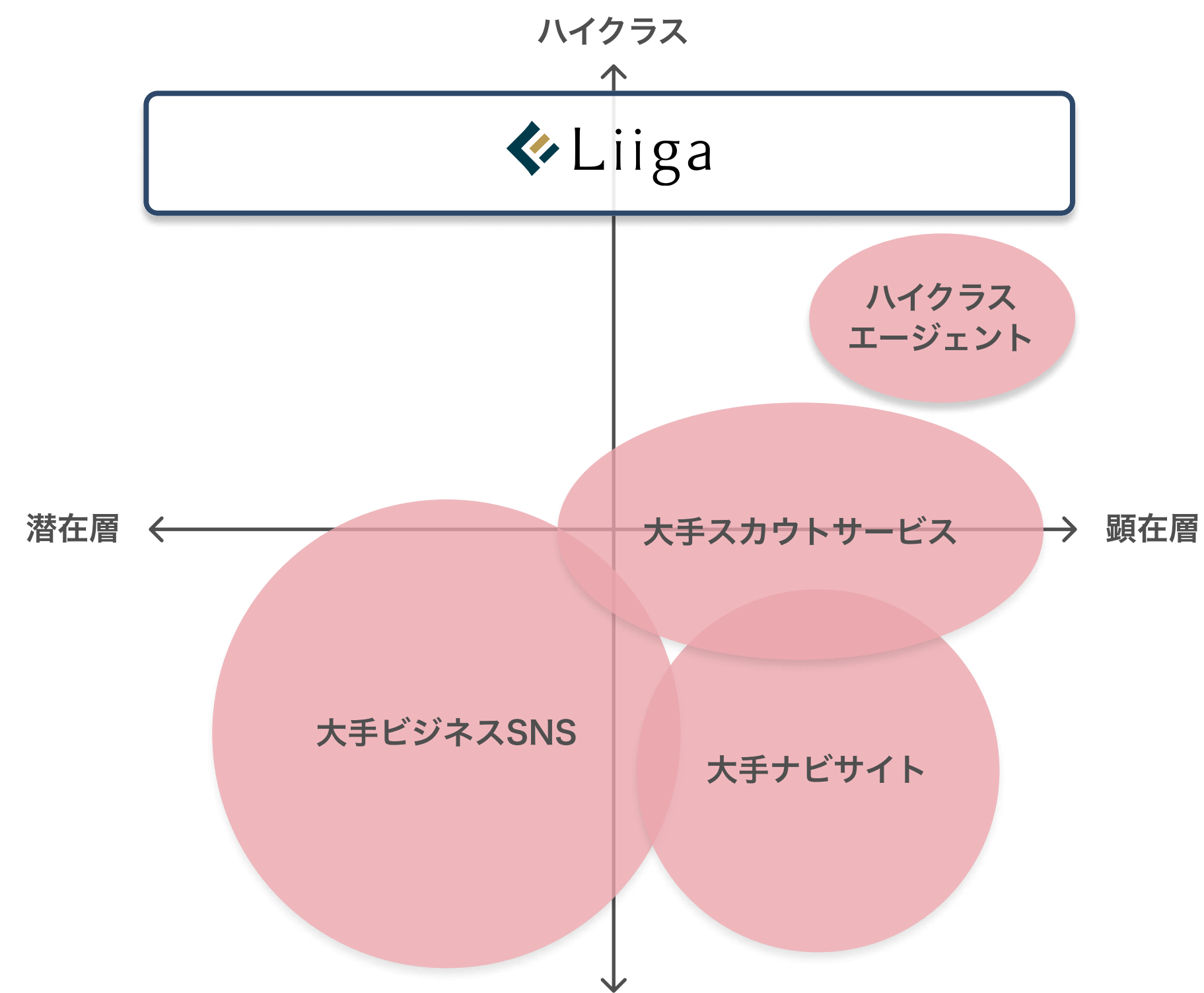
挑戦志向の高い難関大学生



※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

キャリアアップ志向の高い若手社会人

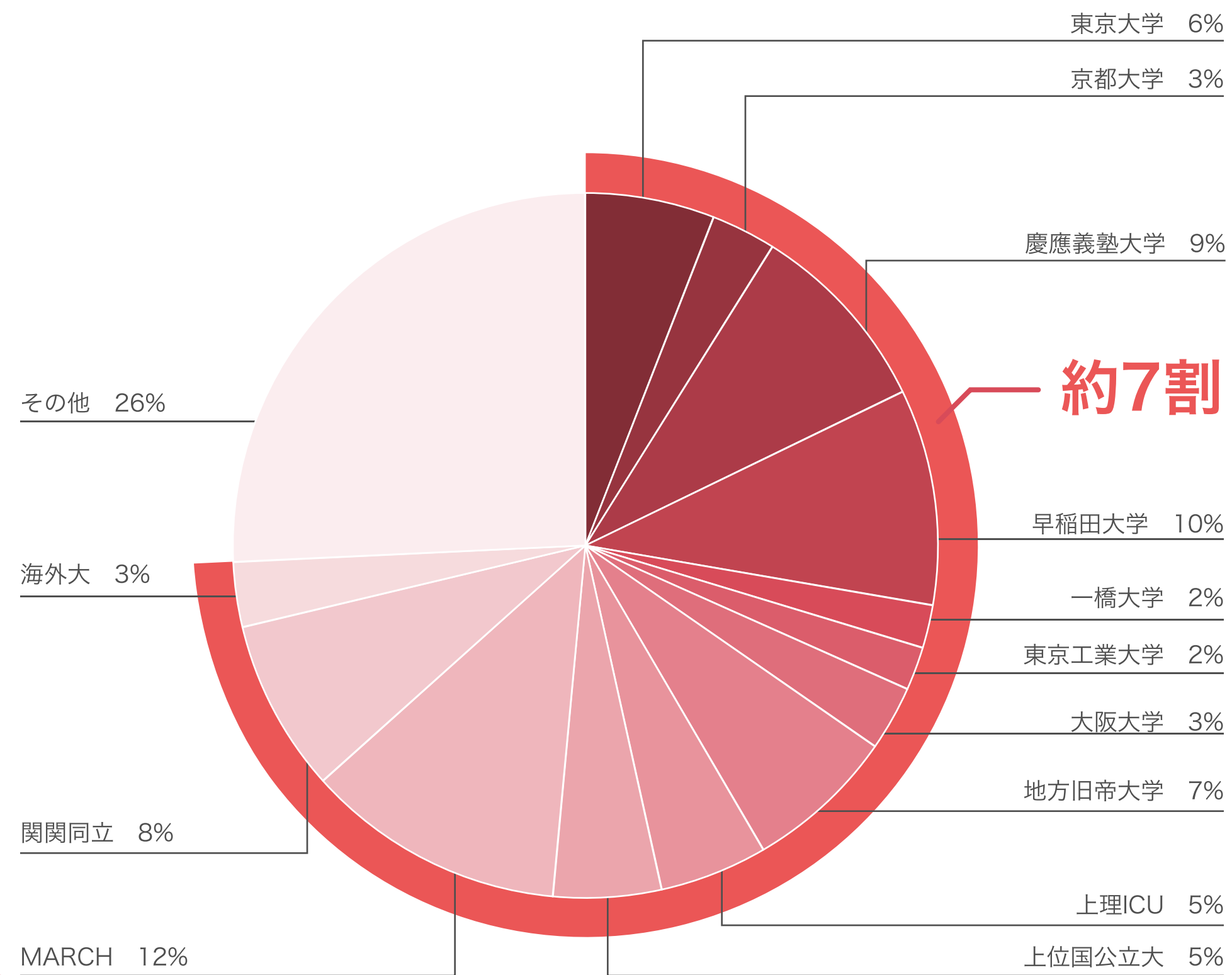


※サービス詳細については <https://biz.liiga.me/> をご参照ください

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

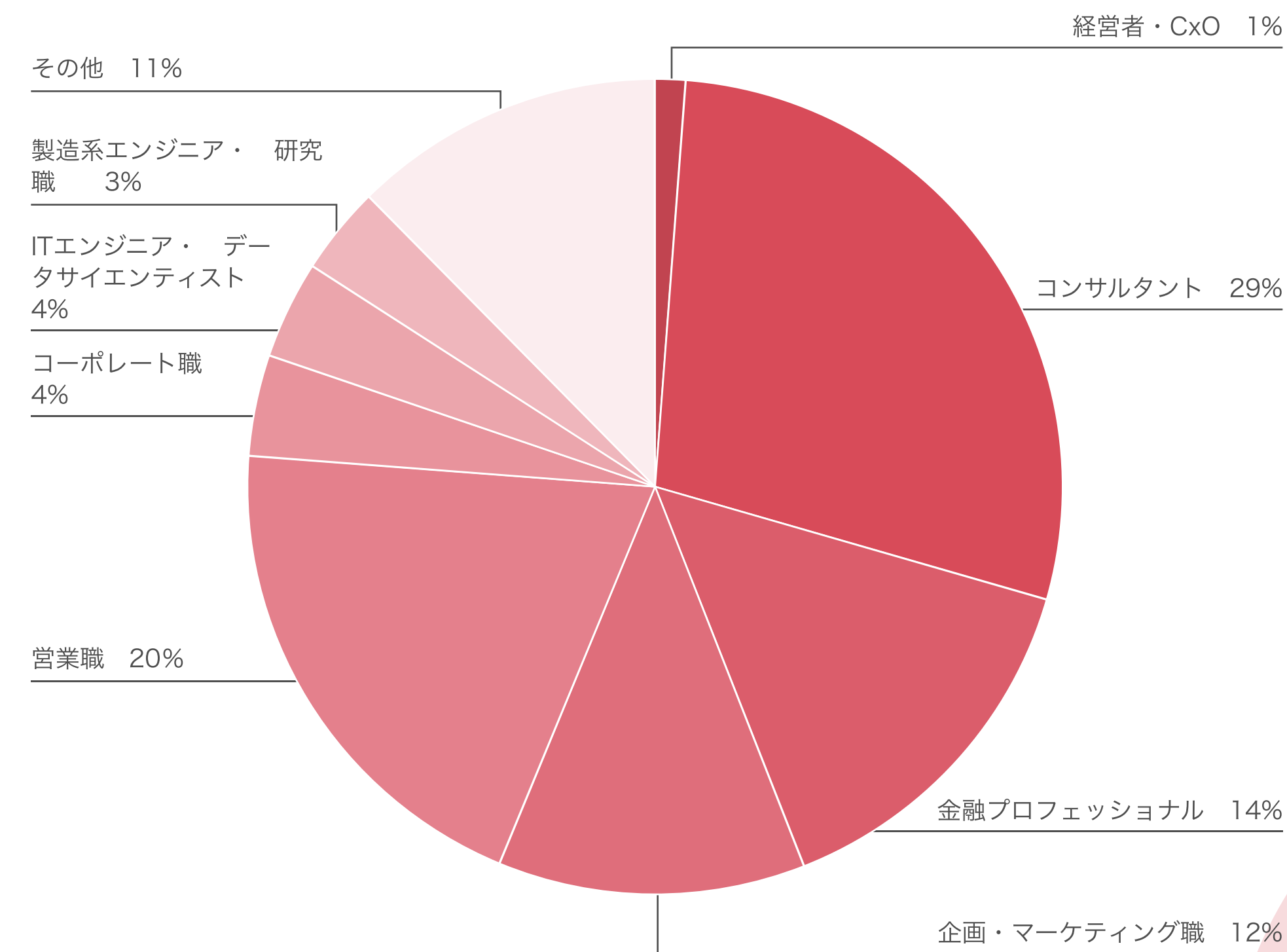


*出典：ハウテレビジョン、2024年3月末時点。2024卒会員

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



*出所：ハウテレビジョン、2024年3月末時点。当社職種分類に基づく

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

自立型成長集客エンジン

外資就活からLiigaへ誘導

継続利用

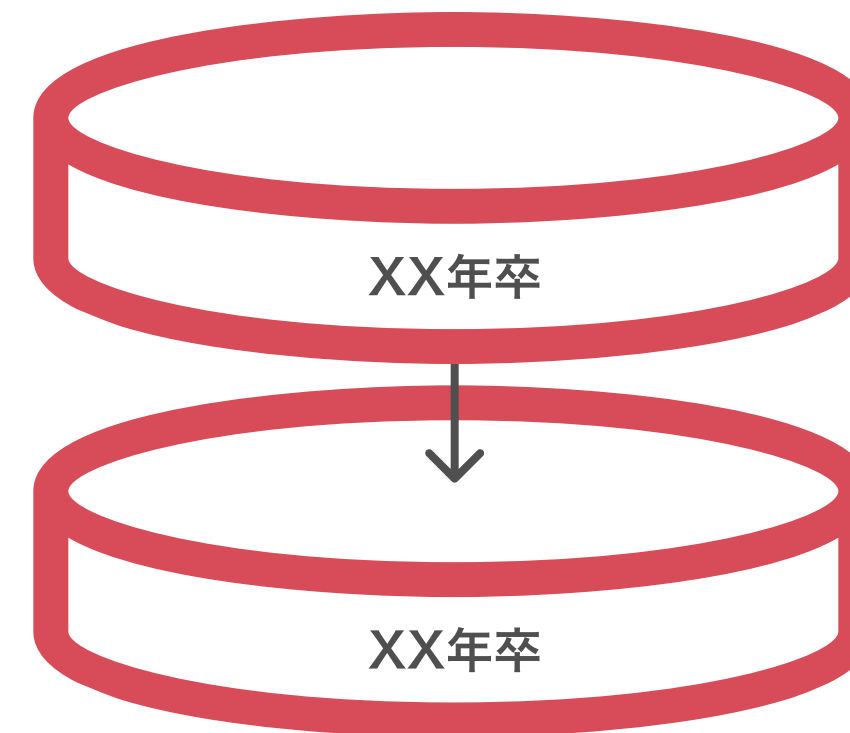


登録経路の約8割が、先輩から後輩へのクチコミやSNS等の評判

※上記は例示のみを目的としています

新卒サービス

外資就活ドットコム

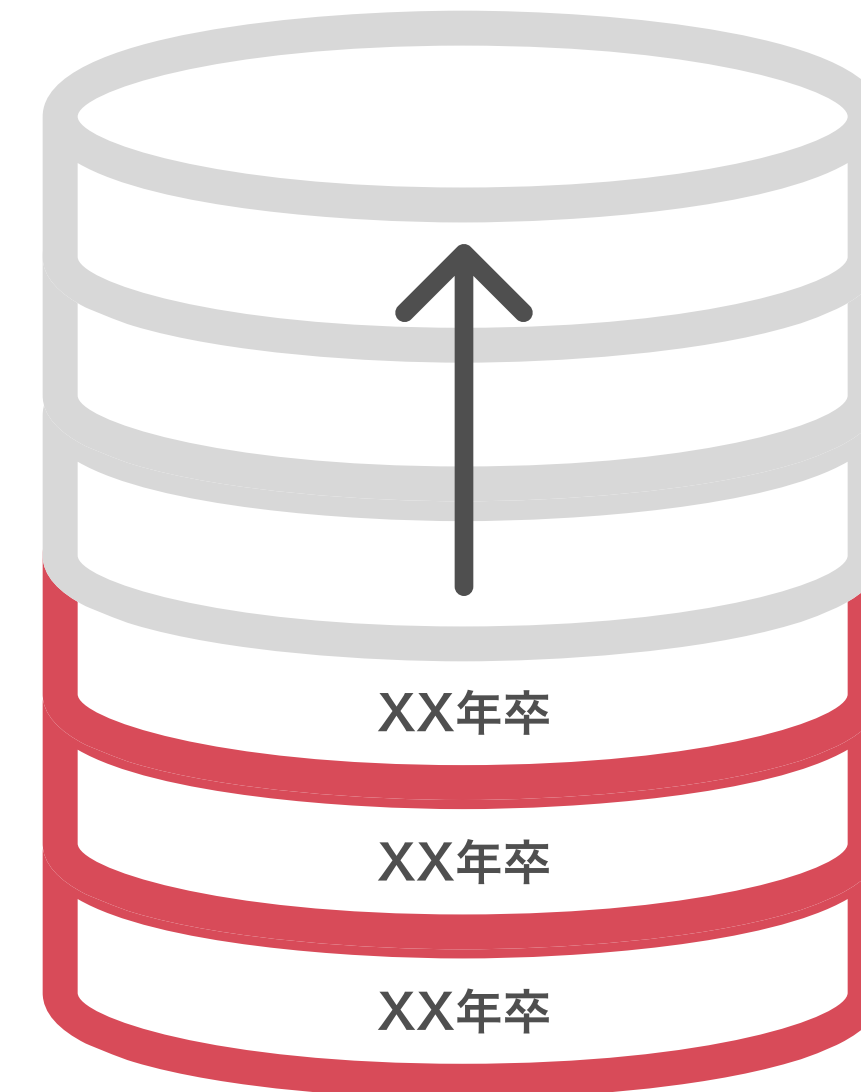


中途サービス

 Liiga

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

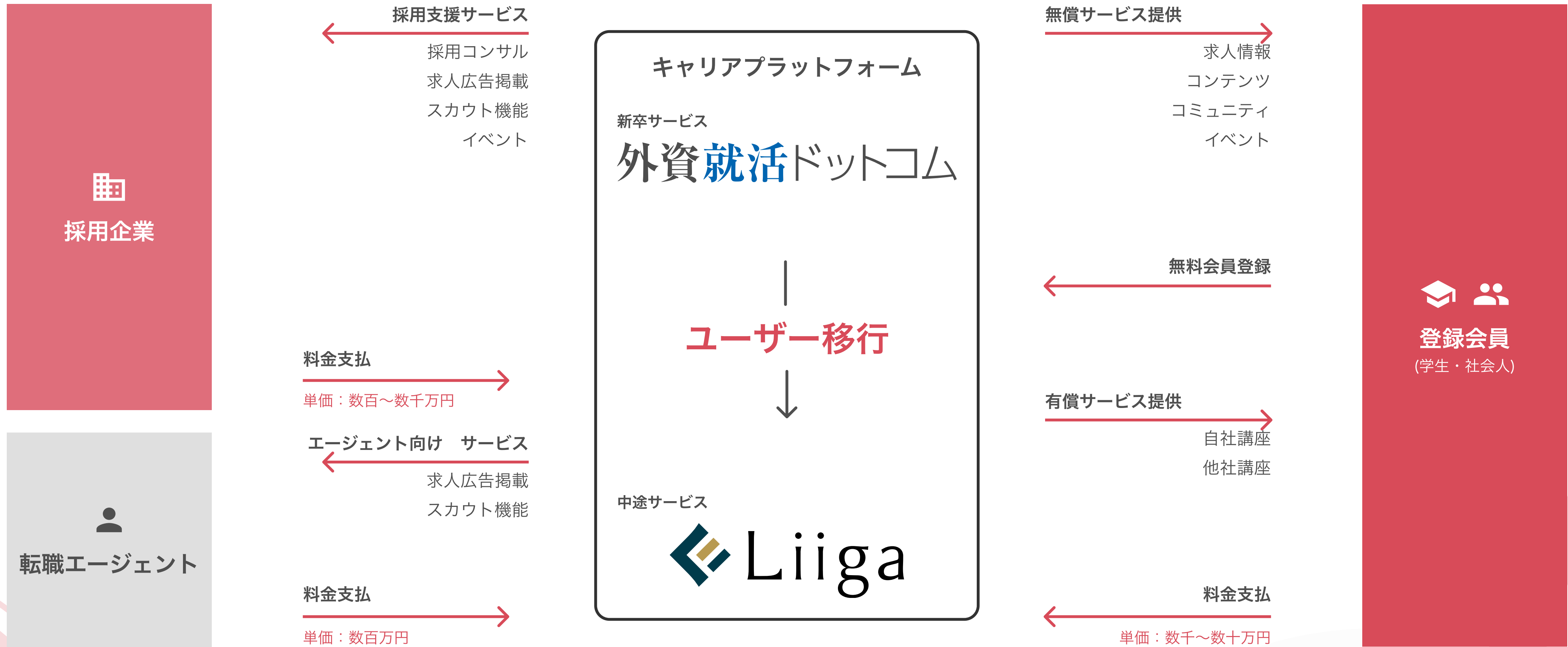
ユーザーのストック



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

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



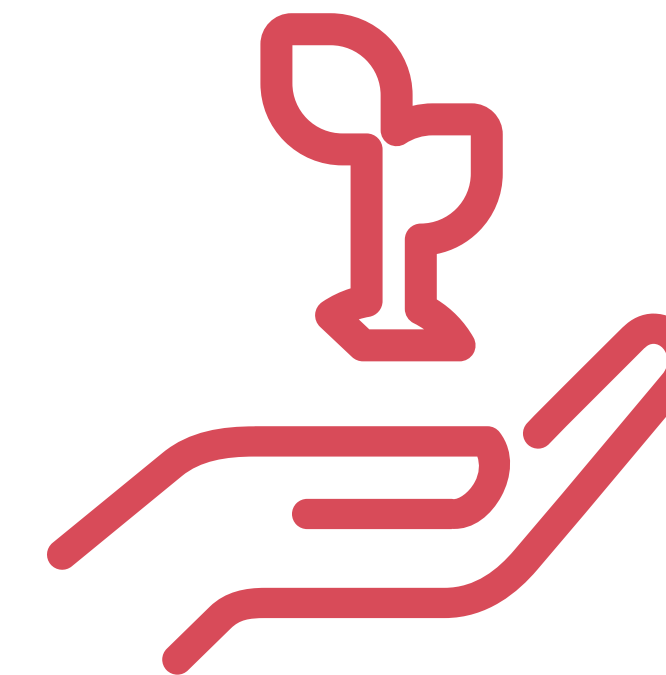
会員に選ばれるサービス

「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

25/1期：事業計画 連結ベース

FY25/1期はキャリアプラットフォーム事業を着実に成長させつつ、戦略的にM&A及び新規事業へ取り組み、中長期的な売上・利益の最大化を目指す。グループ全体ではEBITDA目標の達成を重視。サービス別では、(1)新卒：単価向上と顧客数増加による売上成長の継続、(2)中途：利益率改善とプロダクト及び事業の収益性改善、(3)新規事業：mondのプロダクト開発と収益化に注力

単位: 百万円	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期	25年1月期(連結) (24年2月-25年1月)		
	実績	実績	実績	実績	計画	増減額	増減率
売上高	868	1,144	1,543	1,842	2,390	+548	+30%
-新卒サービス	726	897	1,242	1,536	2,084	+548	+36%
-中途サービス	142	247	301	306	306	+0	+0%
費用 (原価+販管費)	1,083	1,098	1,147	1,435	1,940	+505	+35%
営業利益	▲215	47	396	407	450	+43	+9%
-新卒サービス	347	497	754	904	1,395	+491	▲13%
-中途サービス	▲92	18	135	133	157	+23	+75%
-コーポレート&新事業	▲470	▲468	▲493	▲630	▲1,102	▲472	+11%
EBITDA	▲179	81	427	433	483	+50	+11%
EBITDAマージン	▲20.6%	7.1%	27.7%	23.5%	20.2%	-	-
当期純利益	▲235	79	283	301	303	+2	+1%

※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画(連結)は2024年3月6日開示の業績予想値。コーポレートには採用教育費、新規事業投資を含む。EBITDAは、営業損益から調整項目(受取利息・支払利息・減価償却費・株式報酬費用)を加減し算出。FY25/1期より連結決算となるため、上記の業績予想は連結ベースで記載

25/1期：費用計画 連結ベース

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

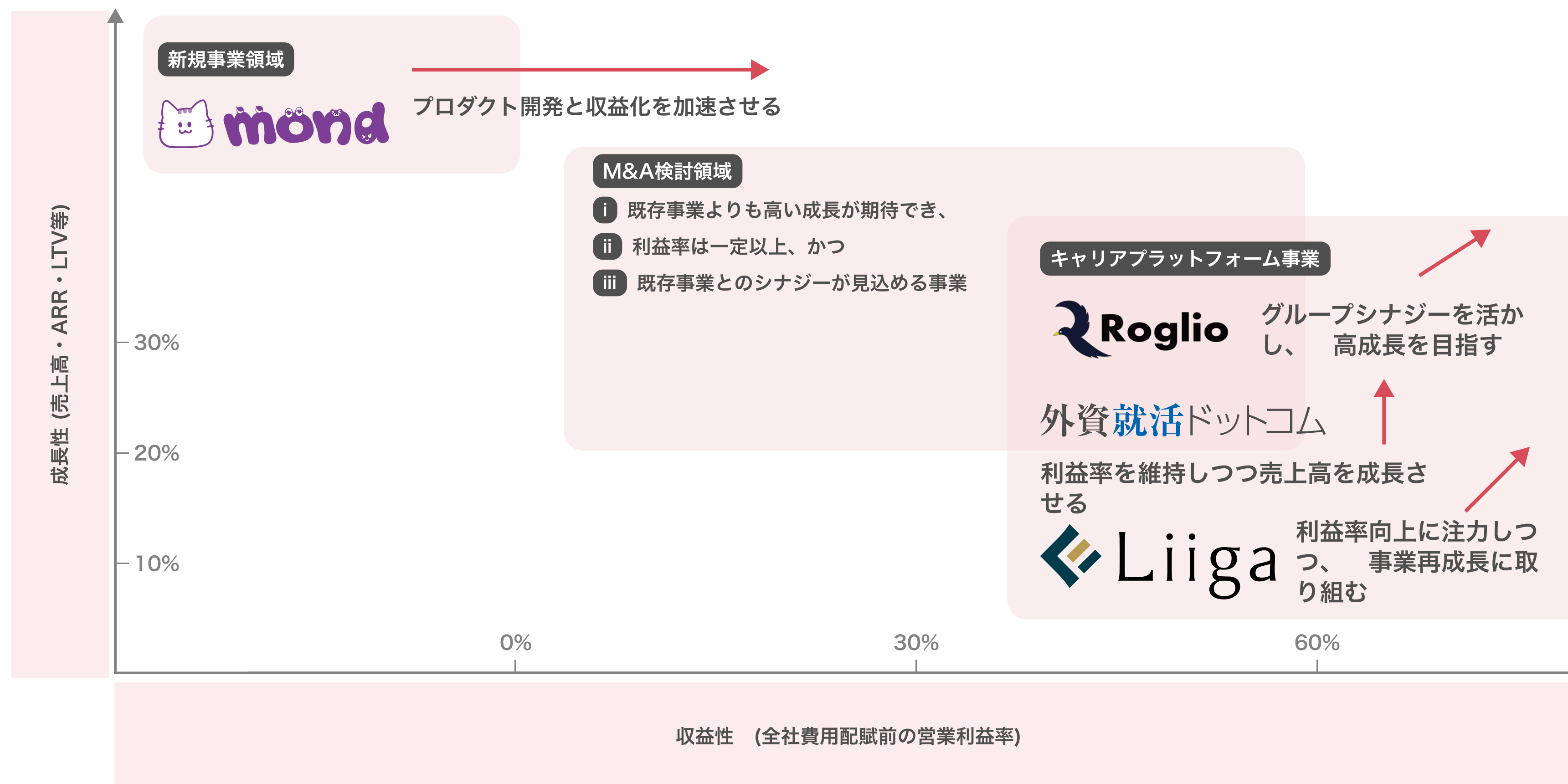
- ・事業成長を支える人的資本の拡充（人件費・外注費）。期末時点で80名程度（連結ベース）を想定
- ・顧客及び会員の獲得を加速させるマーケティング施策（広告宣伝・販促費）

単位: 百万円	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期	25年1月期(連結) (24年2月-25年1月)	
	実績	実績	実績	実績	計画	増減額
原価・販管費合計	1,083	1,098	1,147	1,435	1,940	+505
-人件費	543	597	578	711	1,030	+319
-外注費	248	205	201	262	382	+120
-本社費用	111	103	99	120	133	+13
-広告宣伝・販促費	59	54	89	108	142	+34
-通信費	48	57	88	125	128	+3
-減価償却費	60	75	76	90	104	+14
-その他	14	7	16	19	22	+3

※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。FY25/1期より連結決算となるため、上記の業績予想は連結ベースで記載

事業計画サマリー

キャリアプラットフォーム事業は、成長性 x 収益性の観点から魅力的な事業フェーズにある。一方で、中長期的な成長のため、事業ポートフォリオの多様化に取り組んでおり、新規事業領域ではmondの開発を進めている。上記に加えて、M&Aによる外部成長機会の創出に積極的に取り組む

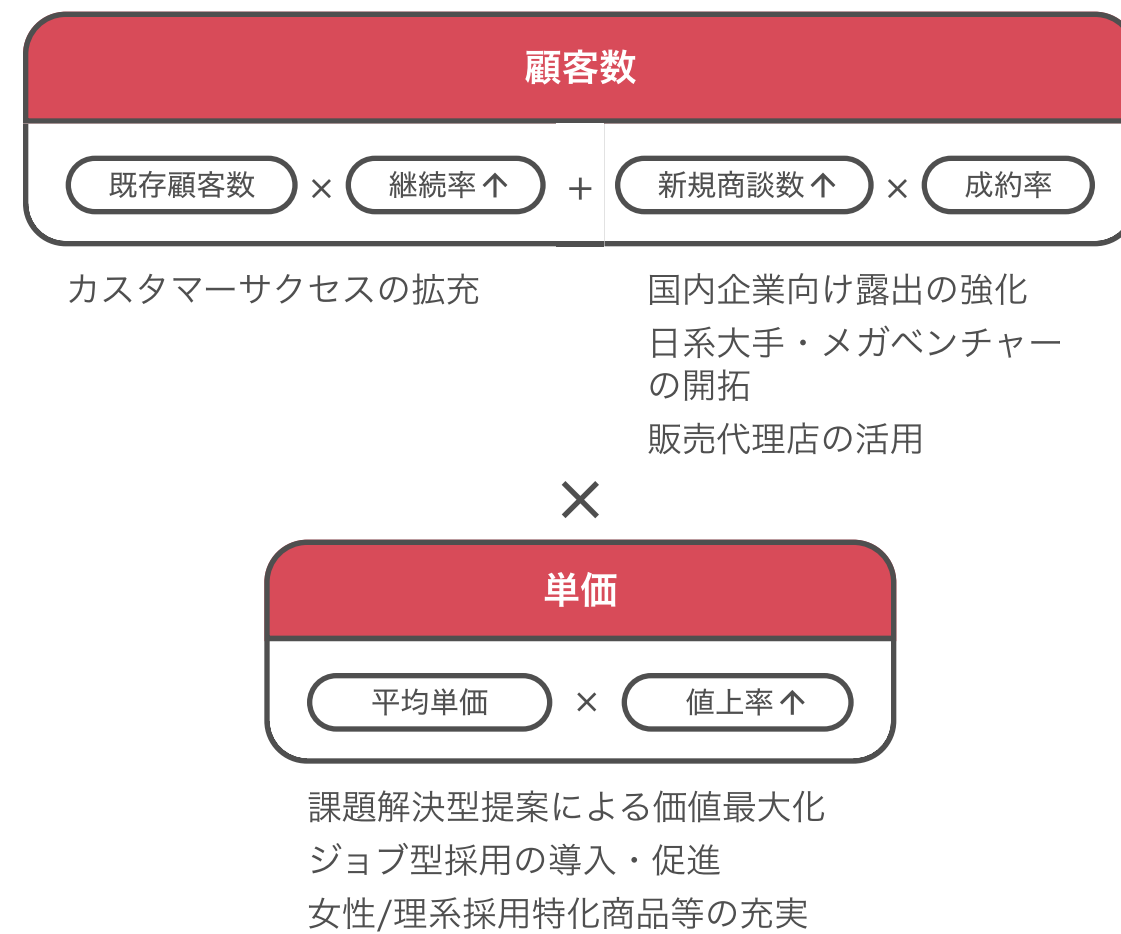


キャリアプラットフォーム事業：重点施策

戦略的なマーケティング・営業活動により、顧客層・顧客数の拡大と単価向上を目指す

新卒サービス

掲載型・イベント(採用企業向け)



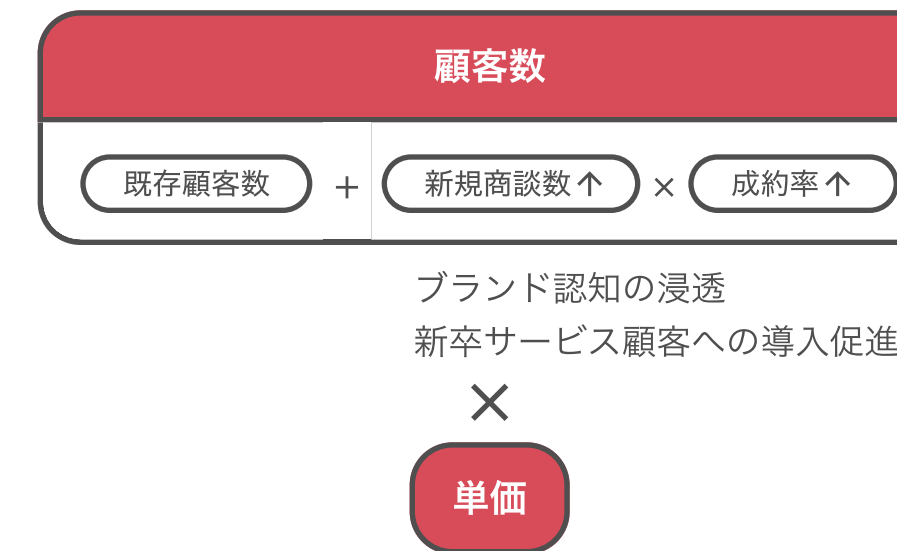
配信型(採用企業向け)



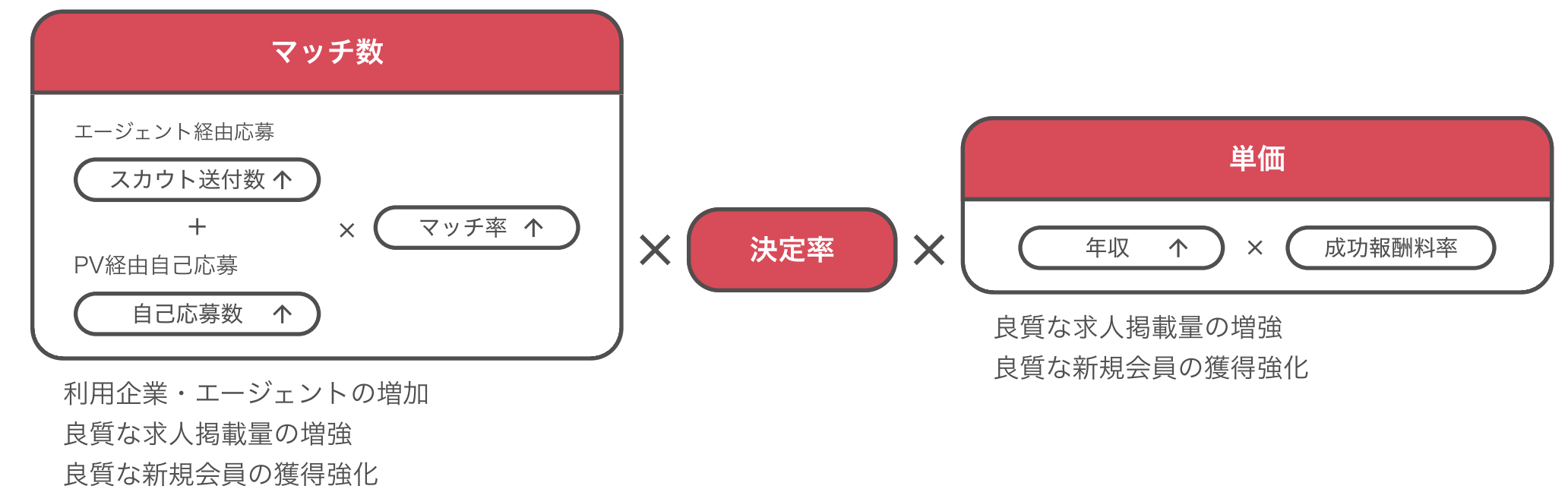
*出所：ハウテレビジョン

中途サービス

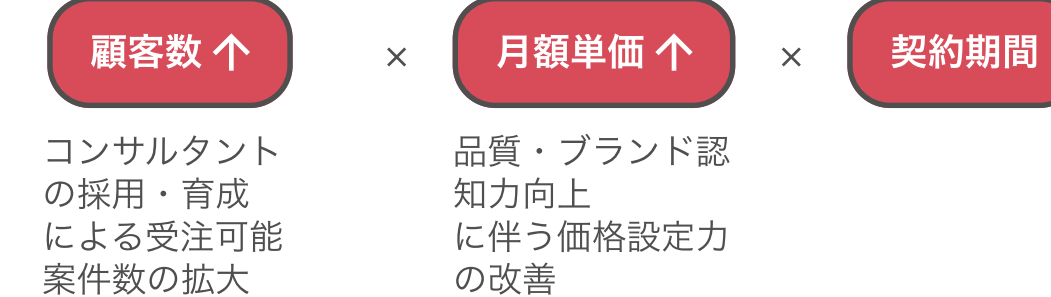
掲載型・イベント(採用企業向け)



成功報酬型(採用企業・転職エージェント向け)



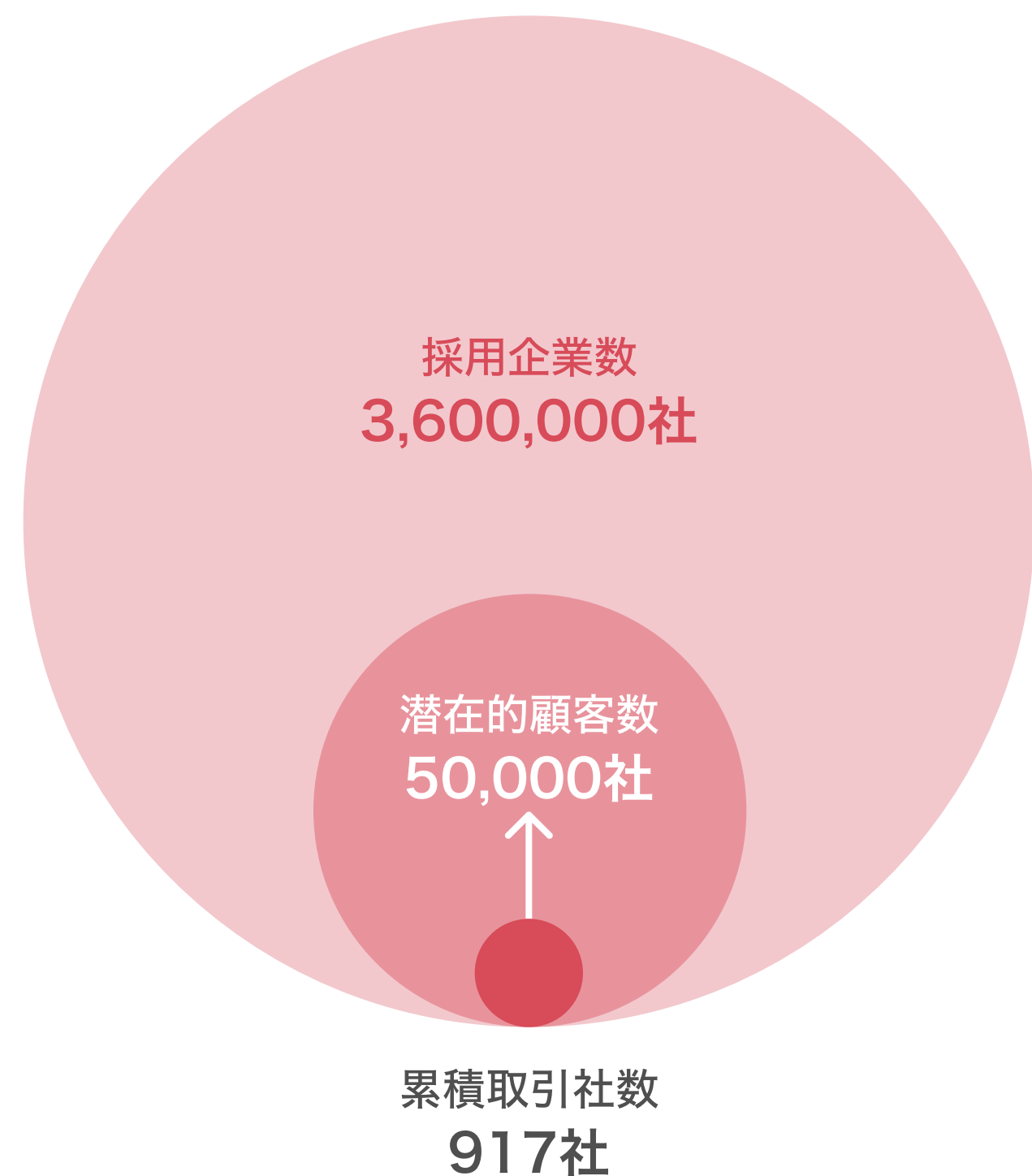
採用代行サービス(採用企業向け) ログリオ株式会社



キャリアプラットフォーム事業：成長余地

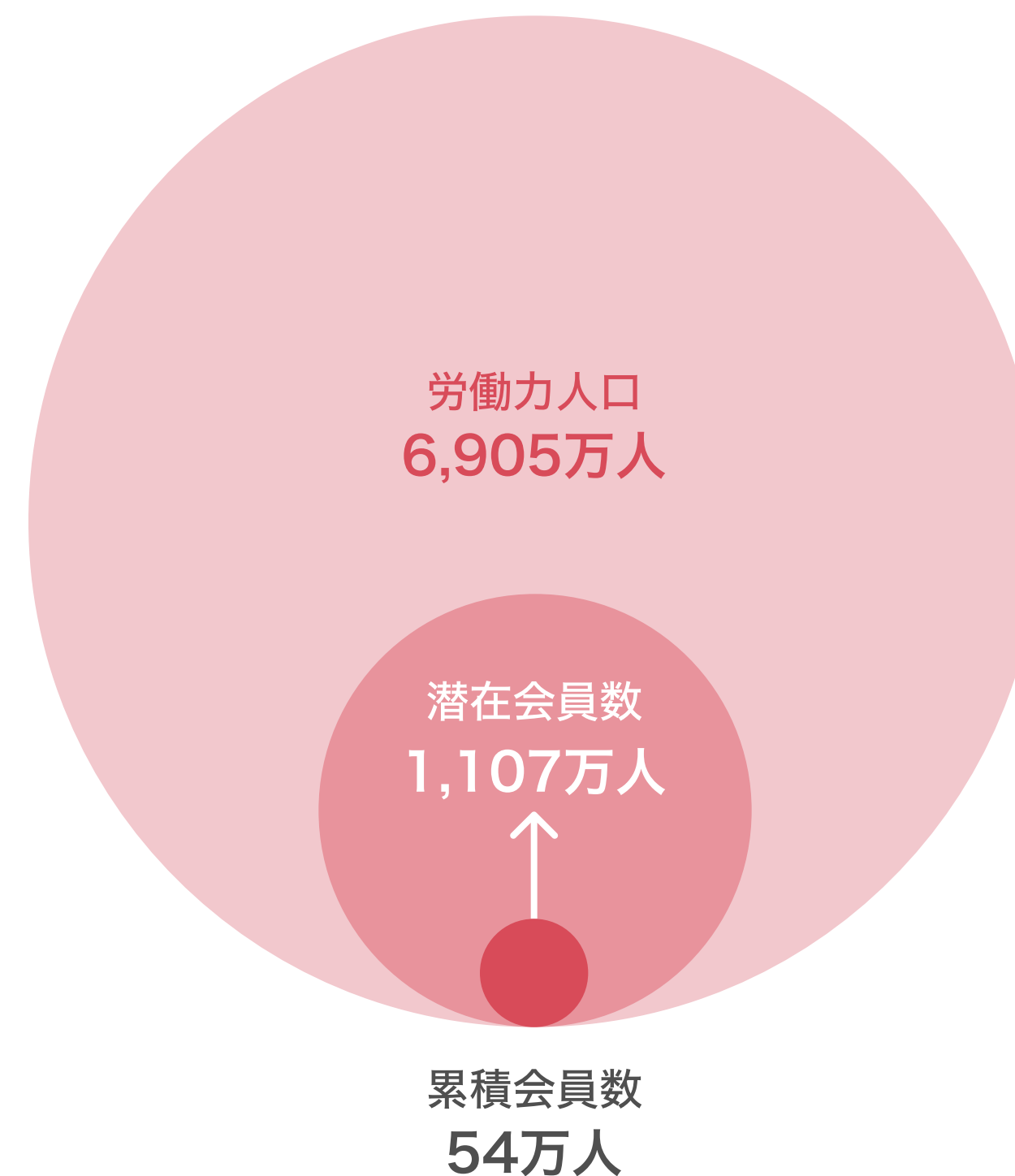
採用支援サービス市場において、企業数・会員数ともに大幅な事業拡大余地あり

採用企業数



*出典：ハウテレビジョン。2024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

会員数



*出典：ハウテレビジョン。2024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・労働力人口：総務省「労働力調査（基本集計）」、2024年3月29日時点・潜在会員数：国税庁「令和4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、2023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

新型質問箱サービス「mond（もんど）」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プラットフォームです。プロダクトの開発と利用者の拡大に注力しています。FY25/1期の事業計画上は売上を見込んでいませんが、課金機能を実装し収益化を試行しています

思いを届ける、知見を広げる

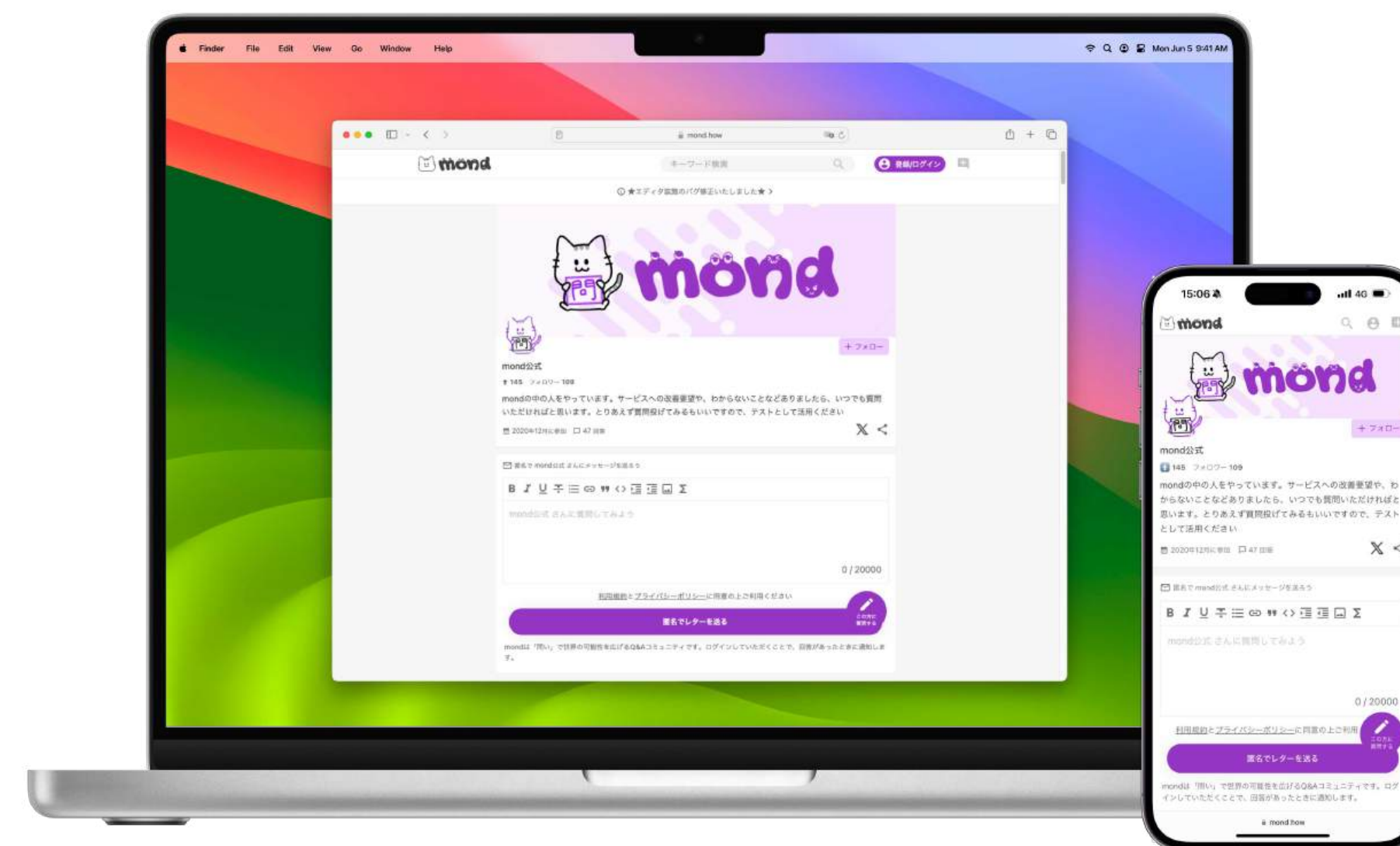
mond はフォロワーや知り合いから、安全・安心な匿名質問、応援メッセージや投げ銭を気軽に集めることができる新型質問箱サービスです



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選定基準とガイドライン

サービスラインナップの拡張と技術的な先進性の獲得を目的とし、HR、ライフスタイル、テクノロジーの3領域においてM&A・アライアンスを積極検討

投資ガイドライン（定量的基準）

対象	候補先選定基準に適合する企業及び事業	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
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	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

M&A・アライアンス候補の選定基準

3つの重点ソーシング領域			
	HR領域	ライフスタイル領域	テクノロジー領域
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 当社がHR事業を拡張する上で、戦略的に重要な顧客企業・ユーザーを保有/サービス領域をカバーしている企業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ オンラインサービスを通じて、当社のユーザー群に対して、能力開発・ライフスタイル拡充等の付加価値を提供できる企業 ・ または、当社ユーザー数の増加やロイヤリティ向上に寄与可能なサービスを有する企業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社プロダクトの拡張に繋がるような技術的知見、先進技術を活用したプロダクトを有している企業
具体例	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人事コンサルティング ・ RPO(採用代行)、ATS(採用管理システム)、適性検査等の人事・採用関連サービス ・ 副業・業務委託の支援 ・ ハイクラス人材を対象とした人材紹介サービス ・ 下記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"> - 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 - 難関大生向けのアルバイト（家庭教師、塾講師等） - ITエンジニアの長期インターンシップ - 独立・起業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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"> - スキル向上プラットフォーム（ex. 語学学習・海外大学/大学院への留学・社会人向けビジネススクール） - 高所得者向けマッチングサービス（ex. ハイクラス人材の恋愛・結婚） - ウェルスマネジメント（ex. 金融商品・不動産等の資産形成） - 育児幼児教育・幼小中学受験 - 旅行、スポーツ等の趣味や別荘等の余暇活動 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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"> - マッチング精度の高度化 - レコメンデーションの高度化 - サイバーセキュリティ - 生成系AIの活用 ・ エンジニア志望学生に開発経験を提供可能な企業 <ul style="list-style-type: none"> - SES/受託開発企業 - コーディング試験対策 - 競技プログラミング

外部成長機会：ハウテレビジョンのグループ経営について

- ハウテレビジョンは、成長性とキャッシュ創出能力に優れた事業を有しており、グループ参加企業は、上場企業グループとしての安定した経営基盤・健全な財務、グループ顧客資産、確立したコーポレートインフラを活用できる
- 起業家精神を維持するグロース企業グループであり、グループ参加企業は、独自の良い企業文化、独立性の高い経営を維持しつつ、事業成長・プロダクト開発に専念可能
- 今後も引き続き、強固なドメインを有する企業、テクノロジー活用に長けた企業、社会を変革しうるプロダクト創りで成果のある企業などの戦略的なグループ参加検討を進めていく

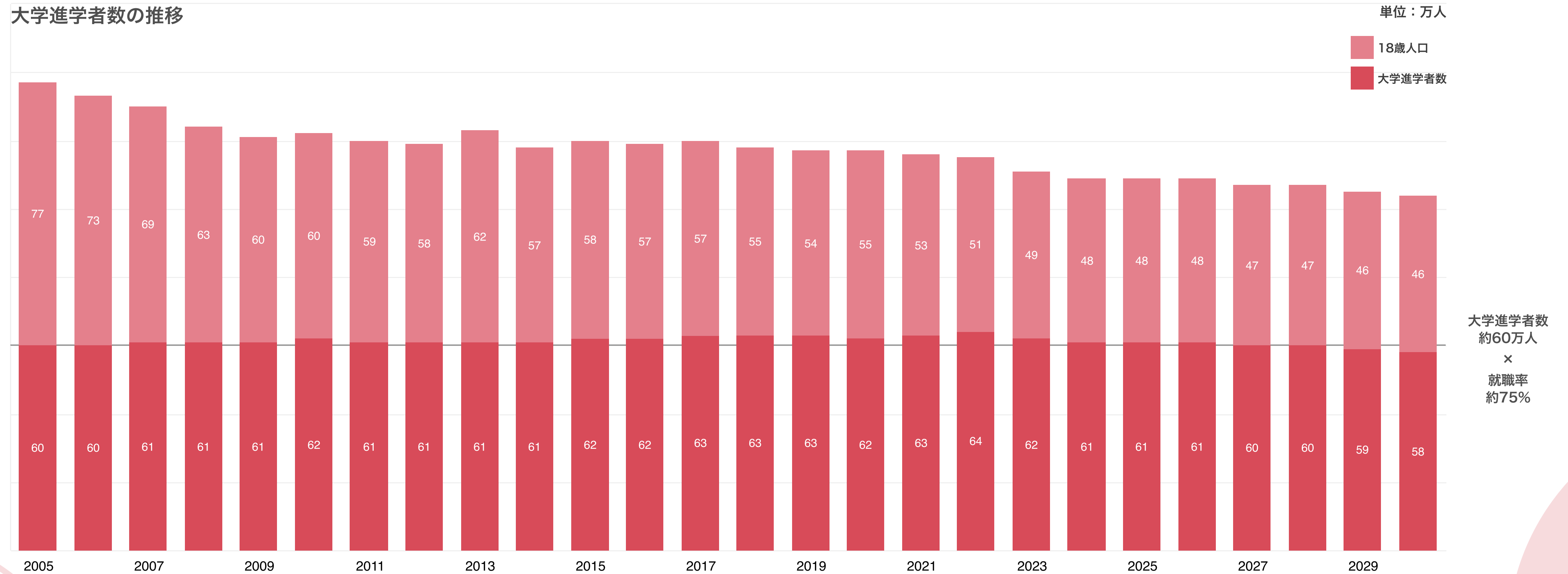
HowTelevision



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

大学進学者数の推移

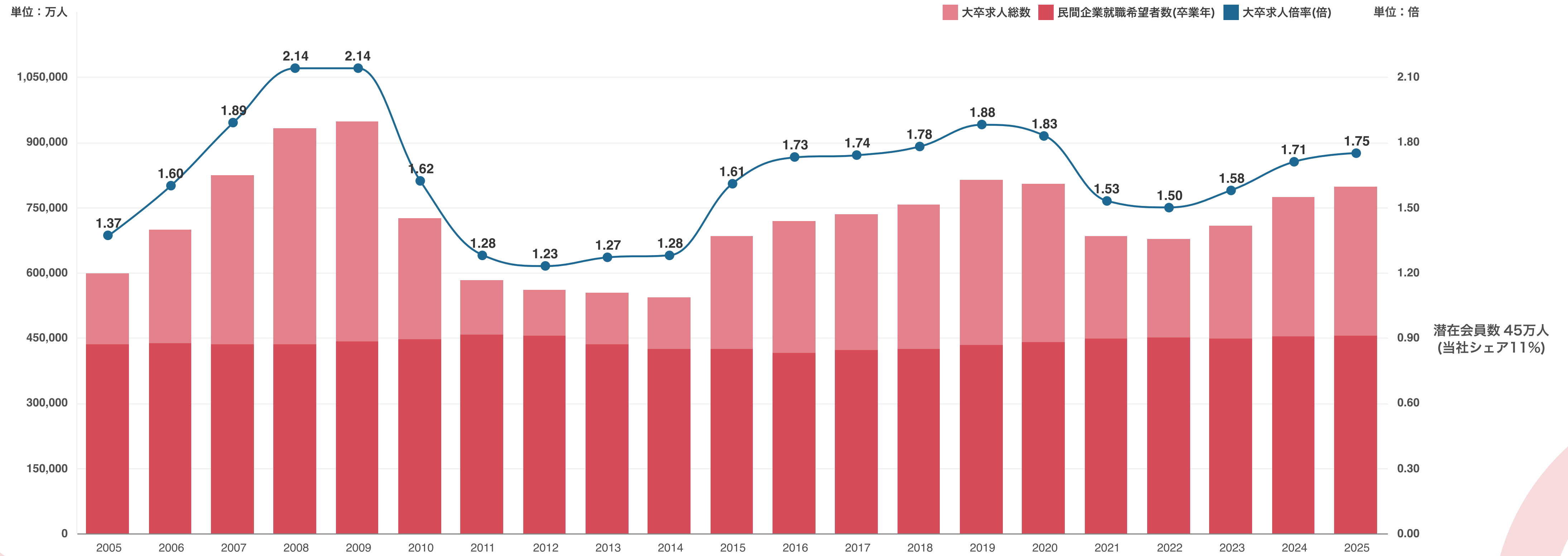


*出典：文部科学省。2023年までの実績値は「学校基本調査」（2023年）、2023年以降は出生数（「人口動態統計」）に基づく18歳人口に高校進学率（98.7%）と大学進学率（60.9%）を乗じて推定。
大学・大学院卒業者の就職率（約75%）は「学校基本調査」（2023年）より
大学進学者数：18歳人口 × 大学進学率。 潜在会員数：大学進学者数 × 就職率

マクロ環境：新卒サービス

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

大卒求人倍率の推移



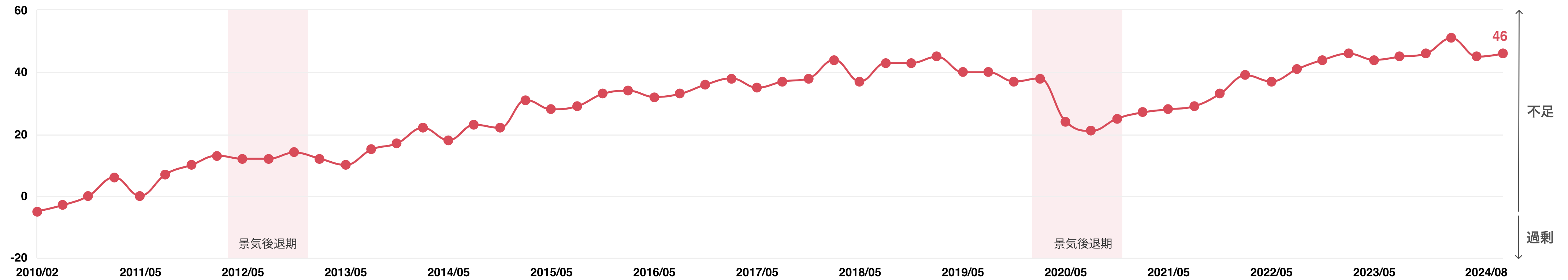
*出典：リクルートワークス研究所「第40回 ワークス大卒求人倍率調査（2024年卒）」
大卒求人倍率は、民間企業への就職を希望する学生一人に対し、企業から何件の求人があるのかを算出したもの

当社シェアは2024年3月末日時点の2025年卒会員数の実績値を潜在会員数で除したのもの

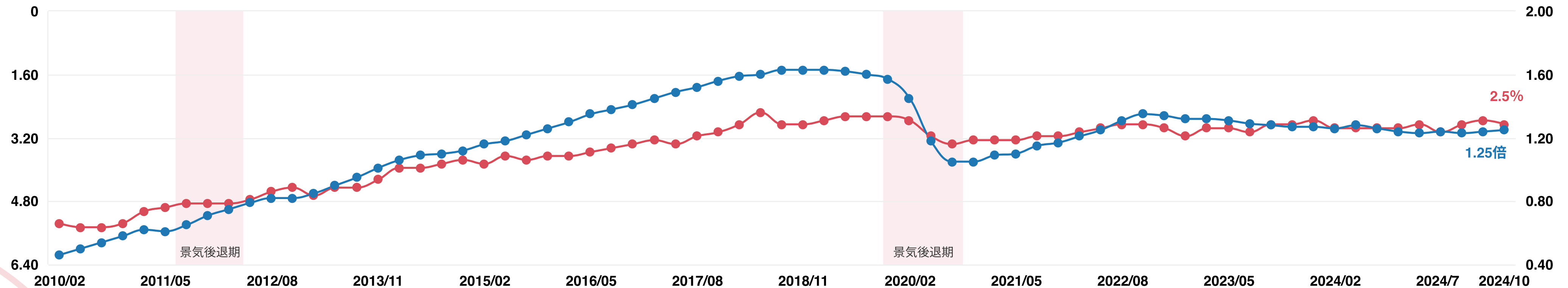
マクロ環境：中途サービス

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・技術サービス業や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求職の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)¹



完全失業率(左軸)と有効求人倍率(右軸)の推移²



*1 「労働経済動向調査（令和6年8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。2024年10月時点。網掛け部分は内閣府の景気基準日付（四半期基準日付）による景気後退期を示す

ディスクレマー

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 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/>