



HowTelevision

2025年1月期 第4四半期 決算説明資料

2025年3月12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 26/1期 事業計画

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。16四半期連続で前年同期を上回る連続増収記録を更新し、4Q実績としては創業来最高の売上高5.3億円を達成

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。EBITDAは営業損益から調整項目（減価償却費・株式報酬費用）を加算し算出。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4四半期実績 連結ベース

通期では前年同期比で売上高+18%増、EBITDA+8%増に。期初計画対比での進捗率は売上高91%、EBITDA96%で着地

単位: 百万円	25年1月期 第4四半期 (24年11月-25年1月)			25年1月期 通期実績 (24年2月-25年1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	533	490	+9%	2,167	1,842	+18%	2,390	91%
-新卒サービス	423	406	+4%	1,772	1,536	+15%	2,084	85%
-中途サービス	82	84	▲3%	295	306	▲4%	306	96%
-RPOサービス	28	-	-	100	-	-	-	-
費用 (原価+販管費)	493	372	+33%	1,765	1,435	+23%	1,940	91%
営業利益	39	118	▲67%	402	407	▲1%	450	89%
-新卒サービス	229	248	▲8%	1,124	904	+24%	1,395	81%
-中途サービス	44	37	+19%	146	133	+9%	157	93%
-RPOサービス	5	-	-	29	-	-	-	-
-コーポレート&新事業	▲235	▲167	+41%	▲886	▲630	+41%	▲1,102	80%
EBITDA	76	146	▲48%	546	507	+7%	483	96%
EBITDAマージン	14.3%	29.7%	-	25.2%	27.6%	-	20.2%	-
当期純利益	26	98	▲73%	243	300	▲19%	303	80%

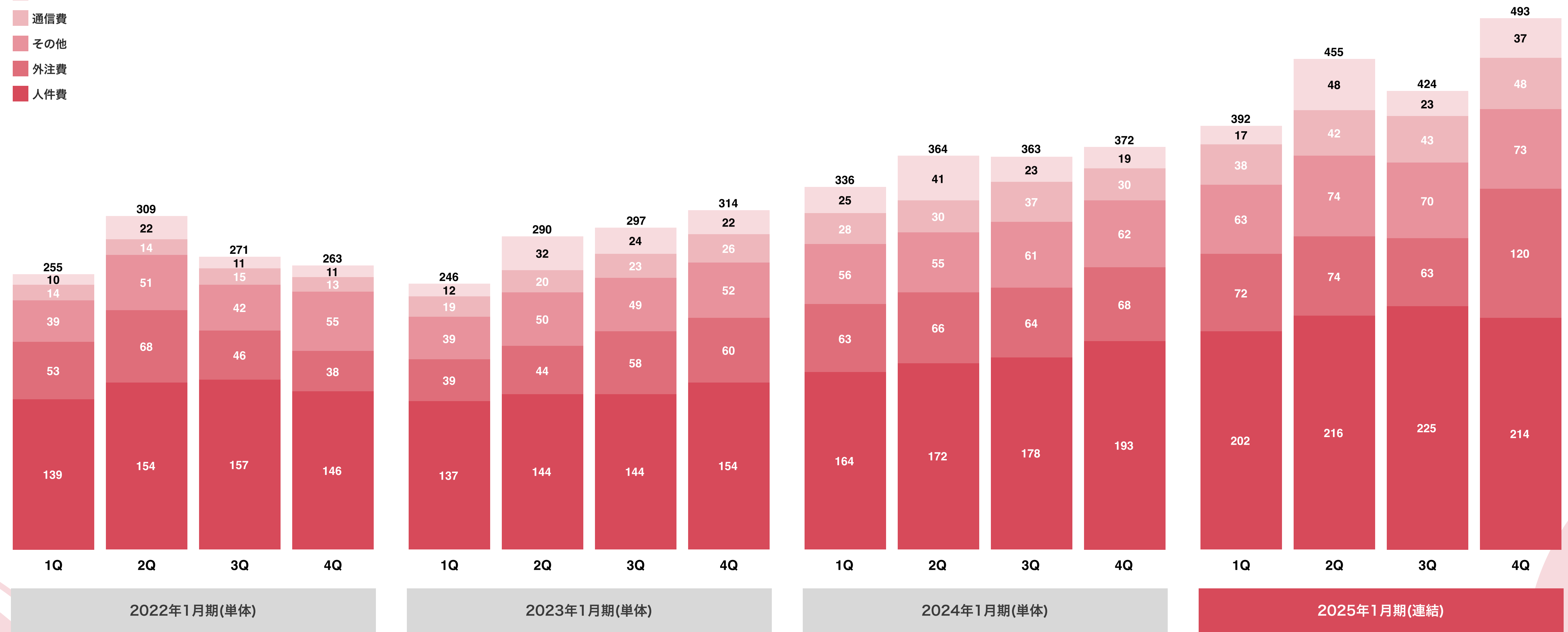
※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2024年3月6日開示の業績予想値。EBITDAは営業損益から調整項目（減価償却費・株式報酬費用）を加算し算出
RPO（採用代行; Recruitment Process Outsourcing）サービスは、株式会社ログリオがグループインした2024年4月以降の寄与

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と外注費（新規事業関連を含む）への投資を実施した

単位: 百万円

- 広宣販促費
- 通信費
- その他
- 外注費
- 人件費



第4四半期実績：費用の内訳 連結ベース

期初計画対比での進捗率は売上高の91%に対し、費用も同91%での着地となった

単位: 百万円	25年1月期 第4四半期 (24年11月-25年1月)			25年1月期 通期実績 (24年2月-25年1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	493	372	+121	1,764	1,435	+329	1,940	91%
-人件費	214	193	+21	857	711	+146	1,030	83%
-外注費	120	68	+52	330	262	+69	382	87%
-本社費用	34	31	+3	132	119	+12	133	99%
-広告宣伝・販促費	37	18	+19	125	108	+17	142	88%
-通信費	48	30	+18	172	125	+46	128	134%
-減価償却費	33	25	+8	123	90	+33	104	118%
-その他	6	4	+2	24	18	+6	22	113%

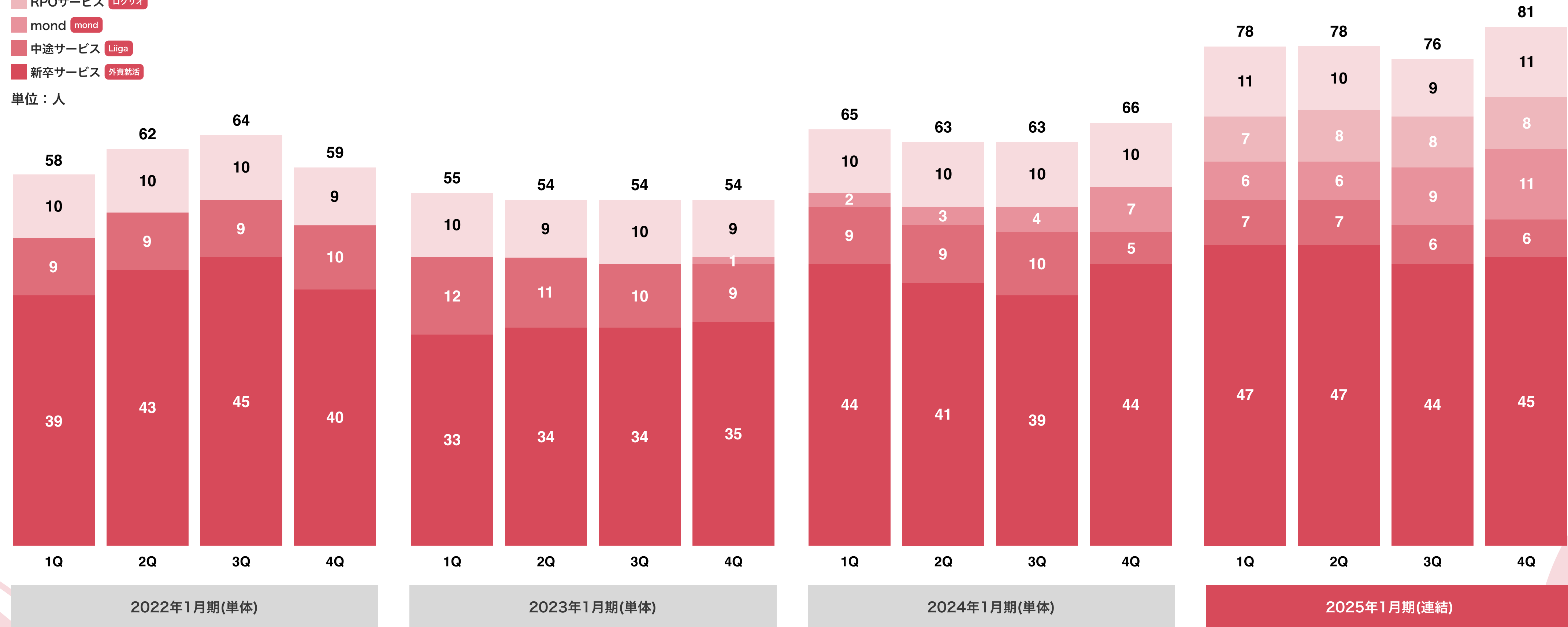
※数値は百万円未満を四捨五入。人件費には採用教育費、賞与引当金繰入を含む。外注費は支払報酬料（業務委託費）及び支払手数料。本社費用は地代家賃・光熱費・福利厚生費等を含む。その他は旅費交通費等の少額科目の合計

従業員数の推移 連結ベース

2025年1月末時点では81名。2026年1月末時点では～95名を想定している

- コーポレート
- RPOサービス ログリオ
- mond mond
- 中途サービス Liiga
- 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

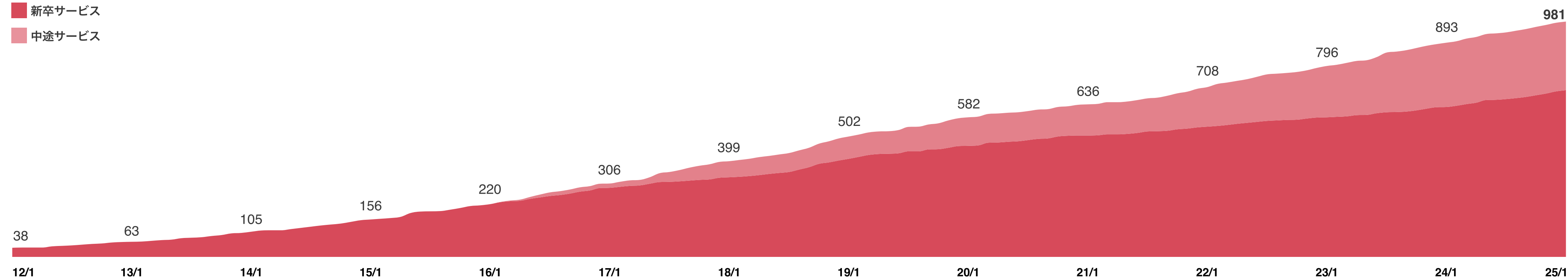
002 事業概況

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58万人に達する

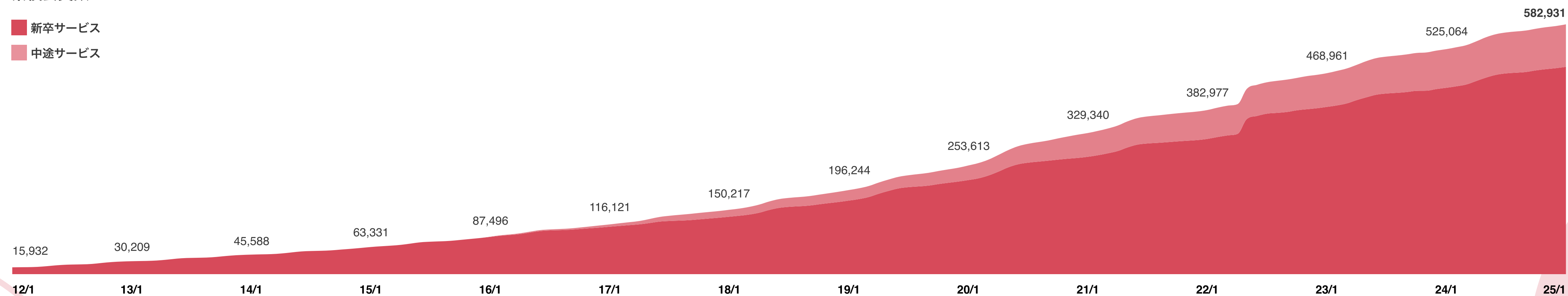
累積取引社数

- 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



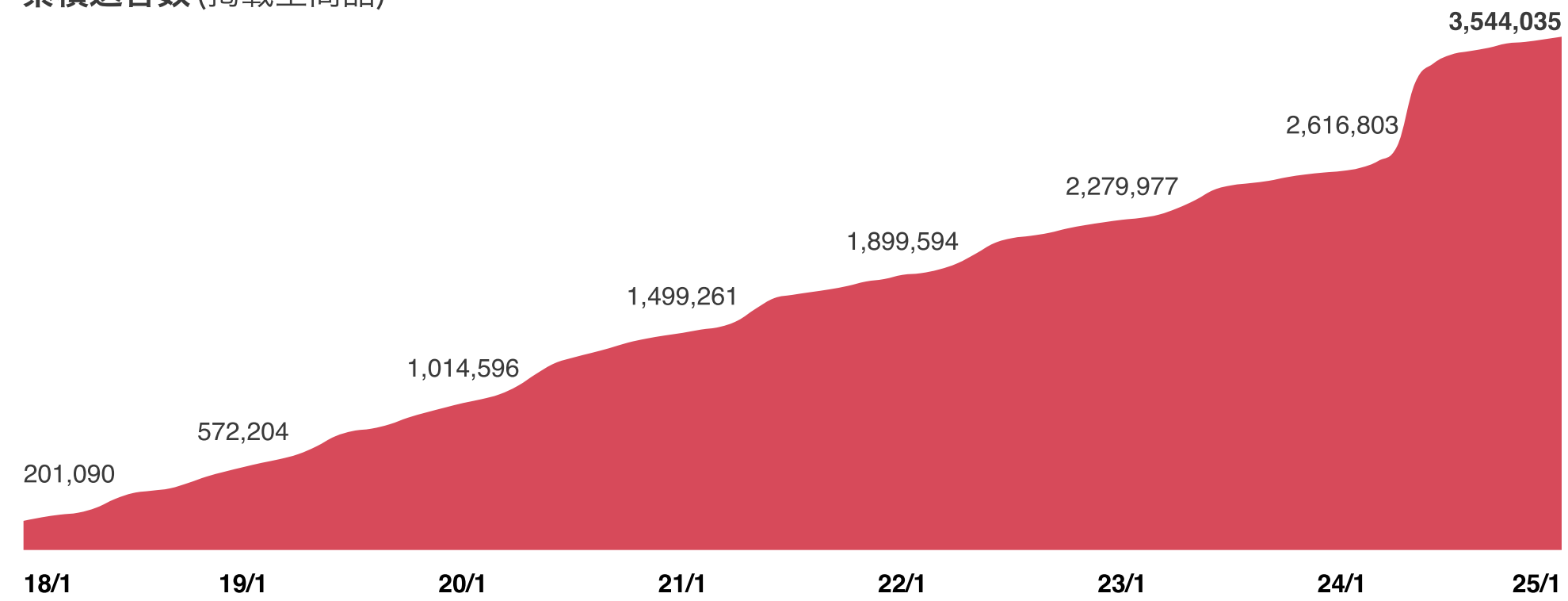
*出所：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示。累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積。累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2028年卒予定まで含む

事業概況：キャリアプラットフォーム

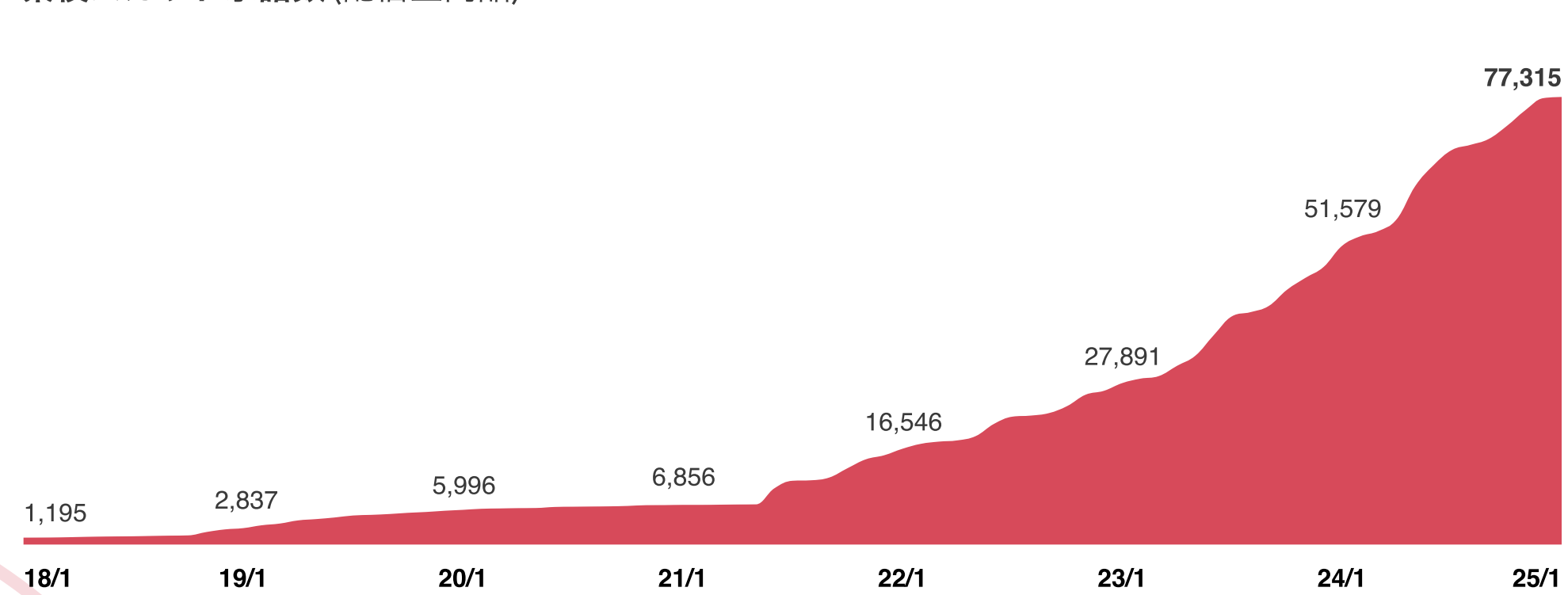
新卒サービス

採用メディアとしての高品質な価値提供（採用効果の実現）が単価上昇を牽引している。また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3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)

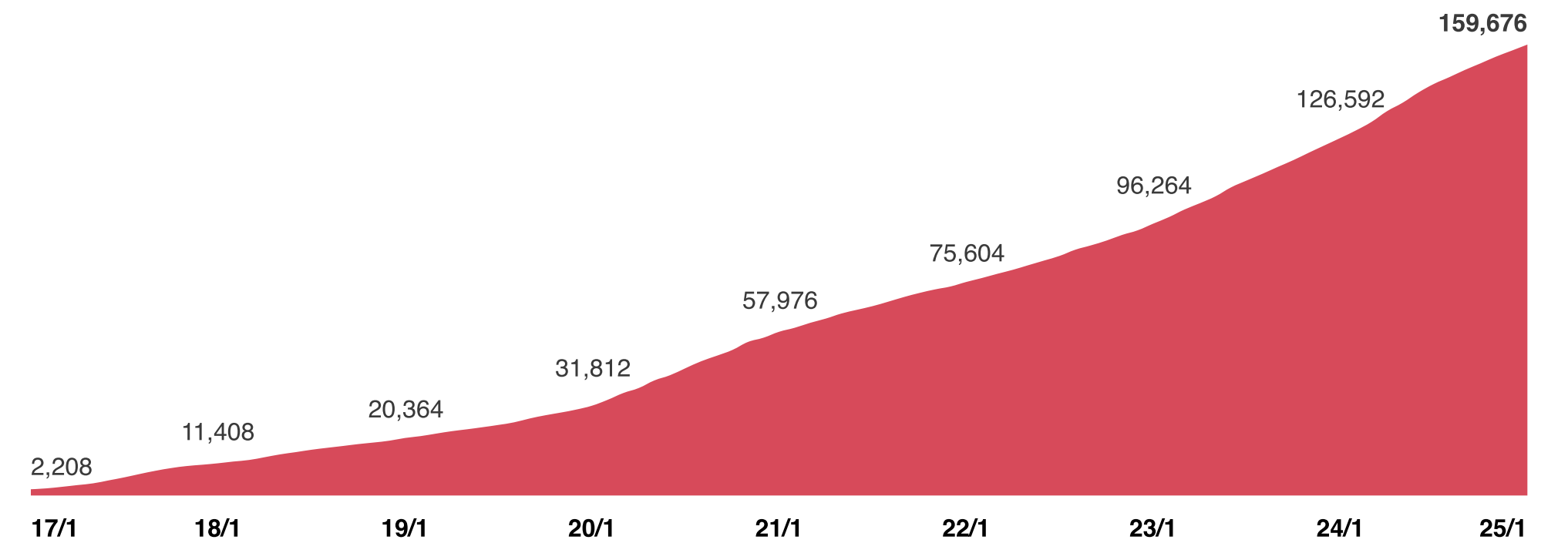


*出所：ハウテレビジョン。2018年1月以降の累積値で表示 累積送客数：サービス上での掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない 累積スカウト承諾数：サービス上での配信型採用広告商品の効果を示す。企業送付スカウトを承諾した会員数

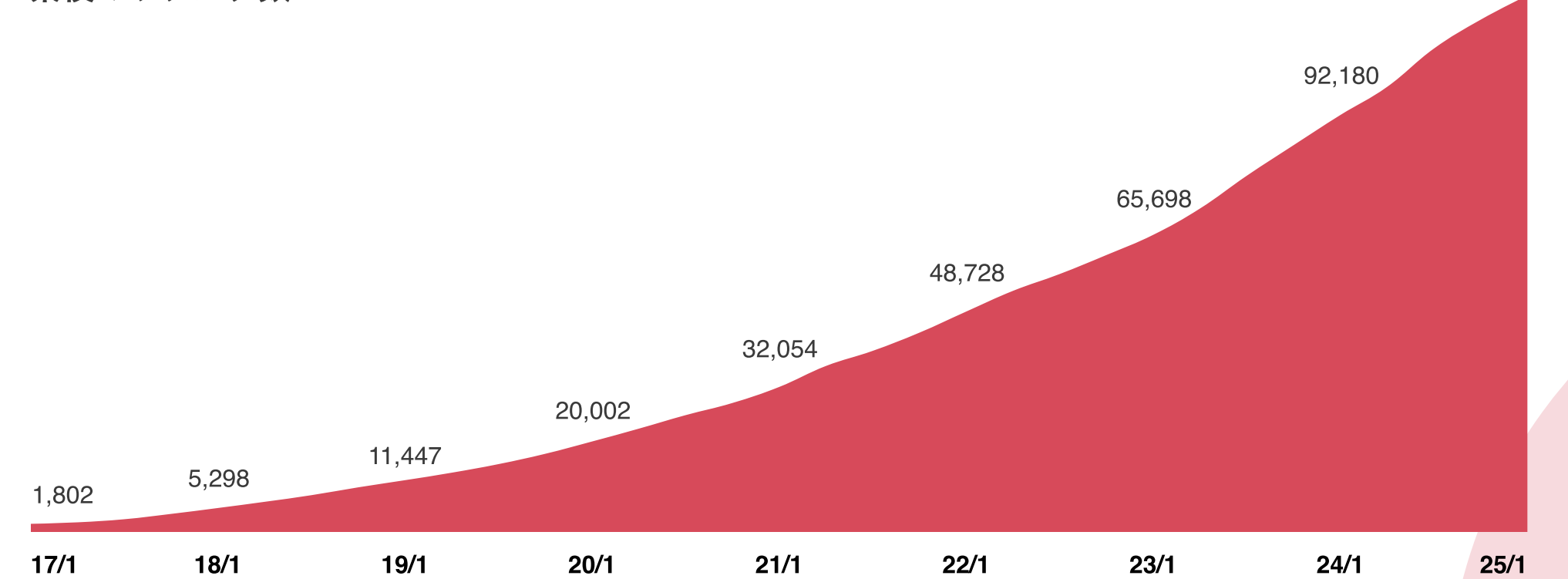
中途サービス

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。マッチング後の決定率向上のため、2025年1月期は履歴書累積更新回数の向上に注力し、アクティブ会員数（率）の増加を実現

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 27卒の就職活動が本格化し始める時期に向けて、現代の学生のニーズにあった新サービスを続々と投入

中途サービス Liiga to the Next。プロダクトの抜本的なリブランディング及び新卒サービスとの会員基盤の統合に着手



<https://event3.gaishishukatsu.com/live/>

トップ企業を目指す学生から支持されるオンライン合同説明会を開催

多くのトップ企業を目指す学生から支持され、累計8,000名超の申込みを集めた完全オンライン合同説明会。「どの企業を受けるべきか」、「今のタイミングでどのような活動に力をいれるべきか」と悩む就活生に向けて、厳選企業が有益な情報を提供（2025年4月9日～11日）



https://gaishishukatsu.com/report_analytics/search

<https://global-assets.irdirect.jp/pdf/tdnet/batch/140120250213572281.pdf>

エンジニア志望学生向けに「AI ES(エントリーシート)ビルダー」提供開始

AIと対話することで開発実績のアピール文面が3分で完成。外資就活ドットコムは、エンジニアを志望する学生向けにAIを活用しより良いガクチカや開発経験のPR作成を支援するサービスを提供開始（2025年2月13日～）



https://event.gaishishukatsu.com/expo/january_2025

<https://howtelevision.co.jp/news/post-103/>

これからを担う次世代リーダーのための合同説明会「外資就活Expo」を開催

ハイクラスのキャリアを目指す2027年卒の学生を対象に、国内外のトップ企業30社超が集う合同説明会を開催。戦略コンサルや外資ITなど国内外のトップ企業のエグゼクティブが、現役学生にキャリアに関するメッセージを伝えた（2025年1月18日）



「Liiga」を「外資就活ネクスト」へリブランディング

若手社会人向けキャリアプラットフォームとして運営してきた「Liiga」を、2025年4月頃を目処に、「外資就活ネクスト」へリブランディング予定。ユーザーに対し、ライフタイムを通じてシームレスな統合的体験・価値提供が可能なプラットフォームへと進化していく

003 26/1期 事業計画

事業計画サマリー

FY26/1期は、(i)キャリアプラットフォームの安定成長、(ii)mondの収益化、(iii)M&Aの戦略的な推進に取り組み、中長期的な売上および利益の最大化を目指す。費用においては、新規事業への積極的な投資に加え、オフィス移転に伴う一時費用の発生を見込む

売上	内部成長	<p>キャリア領域</p> <p>新卒：外資就活の得意分野に注力した新商品/新企画投入によるアップセル、課題解決型サービスによる顧客深耕による受注額増加を目指すと共に、新卒紹介事業を立ち上げる</p> <p>中途：リブランディングを含めたプロダクト改革および外資就活との基盤統合を進め、成功報酬増加を目指すと共に、中途紹介事業を立ち上げる</p>
	外部成長	<p>キャリア領域以外</p> <p>mondのプロダクト開発と収益化を加速させ、国内首位の質問箱サービスとしての地位を確固たるものとすると共に、非日本語圏への本格的なサービス展開の準備を進める</p>
費用	オフィス移転	<p>M&A・アライアンス戦略</p> <p>成長性と利益率を重視しながら、既存事業との補完性に優れた案件を精査し実行する。ソーシングのみならずPMI体制の仕組み化を進める</p>
	新規事業	<p>社員増と出社回帰に伴い、現オフィス（赤坂アークヒルズ）から新オフィス（六本木ヒルズ）へ2026年1月に移転予定。 (a)賃料の増加、(b)移転一時費用の発生（新旧オフィスの重複契約期間の賃料、固定資産の加速償却と新規取得）の発生を見込む</p> <p>キャリア領域</p> <p>新卒および中途の紹介事業を立ち上げるため先行投資を行う（人件費）。紹介事業の成功報酬は、売上計上時期が運行することから、単年度PLでは費用先行となる</p> <p>キャリア領域以外</p> <p>mondのプロダクト成長を加速させるため、(a) 専門的人材の獲得、(b)回答者獲得マーケティング、(c) 海外拠点立ち上げ、の各領域への投資を実施予定</p>

26/1期：事業計画 連結ベース

26/1期（連結）は売上高27.5億円、EBITDA2.7億円（営業利益0.5億円）を計画する。

本社移転一時費用に加え、紹介事業の立ち上げなど積極的な成長投資を行う期となるが、費用負担をこなして最終黒字を維持し、通期でのEBITDA目標達成を目指す

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	26年1月期(連結) (25年2月-26年1月)		
	実績	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	2,167	2,750	+583	+27%
-新卒サービス	726	897	1,242	1,536	1,769	2,276	+507	+29%
-中途サービス	142	247	301	306	295	307	+12	+4%
-RPOサービス	-	-	-	-	100	142	+42	+42%
-mond	-	-	-	0	3	12	+9	+289%
-新規事業	-	-	-	-	-	12	-	-
費用(原価+販管費)	1,083	1,098	1,147	1,435	1,764	2,700	+935	+53%
本社移転一時費用	-	-	-	-	-	150	+150	-
営業利益	▲215	47	396	407	402	50	▲352	▲88%
-新卒サービス	347	497	754	904	1,124	1,485	+361	+32%
-中途サービス	▲92	18	135	133	146	145	▲1	▲1%
-RPOサービス	-	-	-	-	28	31	+3	+9%
-mond	-	▲27	▲39	▲89	▲256	▲299	▲42	+17%
-新規事業	-	-	-	-	▲3	▲26	▲23	+651%
-コーポレート	▲470	▲441	▲454	▲541	▲629	▲1,286	▲657	+104%
EBITDA	▲142	138	489	508	546	267	▲278	▲51%
EBITDAマージン	▲16.3%	12.1%	31.7%	27.6%	25.2%	9.7%	-	-
当期純利益	▲235	79	283	300	243	27	▲216	▲89%

※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2025年3月12日開示の業績予想値。FY25/1期以降は連結ベース。EBITDAは営業損益から調整項目（減価償却費・株式報酬費用）を加算し算出

26/1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

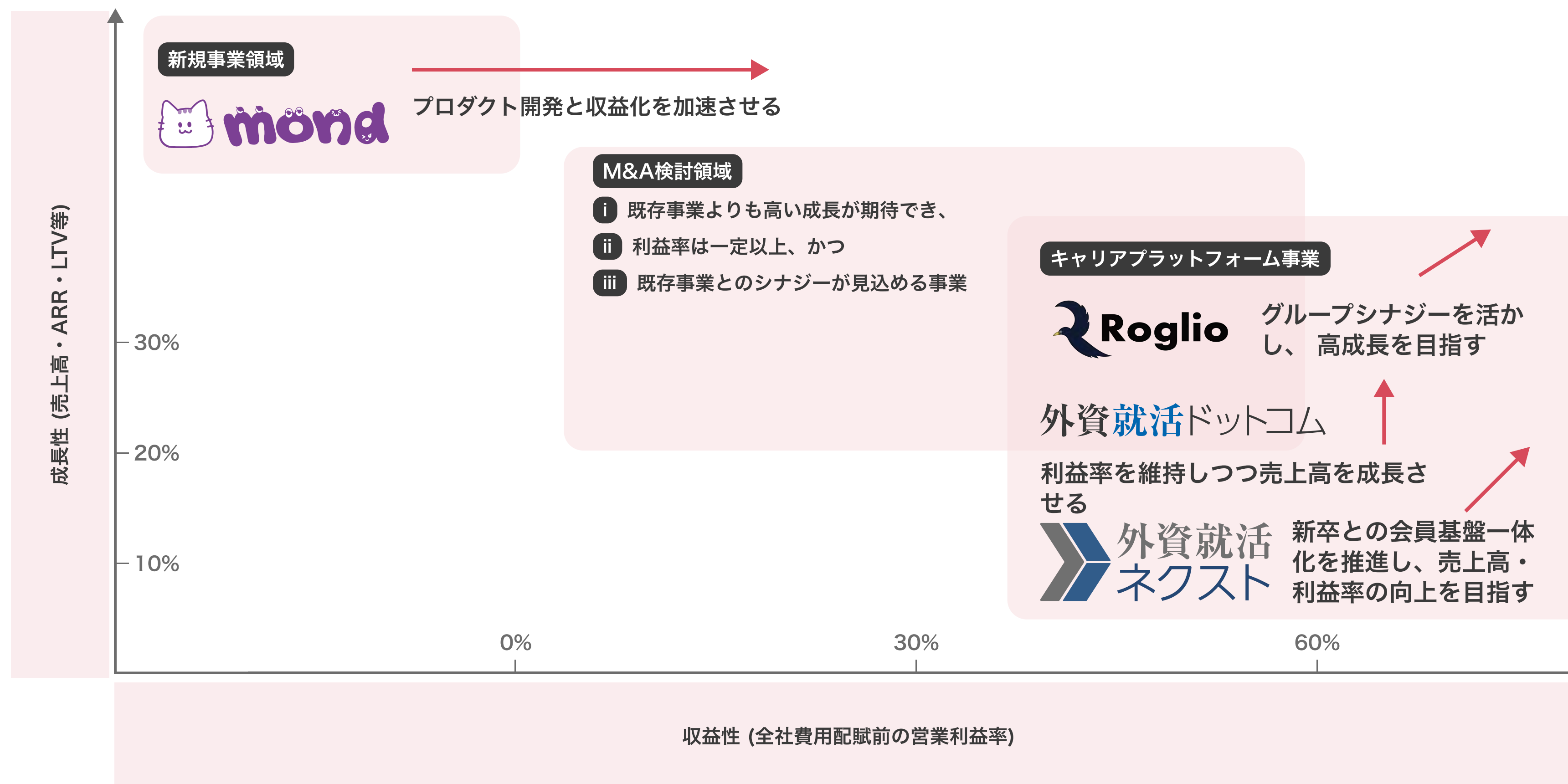
- ・事業成長を支える人的資本の拡充（人件費・外注費）。期末時点で～95名を想定
- ・顧客及び会員の獲得を加速させるマーケティング施策（広告宣伝・販促費）
- ・オフィス移転に伴い、本社移転一時費用150百万円（地代家賃、減価償却費等）

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	25年1月期(連結) (24年2月-25年1月)	
	実績	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	1,764	2,700	+936
-人件費	543	597	578	711	857	1,313	+456
-外注費	248	205	201	262	330	545	+215
-本社費用	111	103	99	120	132	198	+66
-広告宣伝・販促費	59	54	89	108	125	215	+89
-通信費	48	57	88	125	171	216	+45
-減価償却費	60	75	76	90	123	183	+60
-その他	14	7	16	19	24	28	+4

※数値は百万円未満を四捨五入。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期以降は連結ベースで記載

ハウテレビジョンの事業戦略

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いる。新規事業領域ではmondの開発を進める。加えて、外部成長機会の創出にも積極的に取り組む



004 Appendix

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*

82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

株式会社ログリオ、mond, Inc.

経営陣

代表取締役

音成 洋介

取締役

清水 伸太郎

取締役

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

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

2025 mond, Inc (米国) を設立

2025 Liigaを外資就活ネクストにリブランド予定

*2025年3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

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

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資本市場業務に従事。2013年からはピムコジャパンでアカウントマネジメント業務に従事。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オルタナティブ投資戦略のマーケティング業務に従事。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。2021年4月より取締役。



池内 淳志

取締役

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月より取締役。



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。

ビジネスモデル

キャリアを筆頭に、ユーザーのライフタイムを通じて利用できるプラットフォームを運営。法人顧客及びエージェント (toB)、ユーザー (toC)からの料金支払が収益源となっている



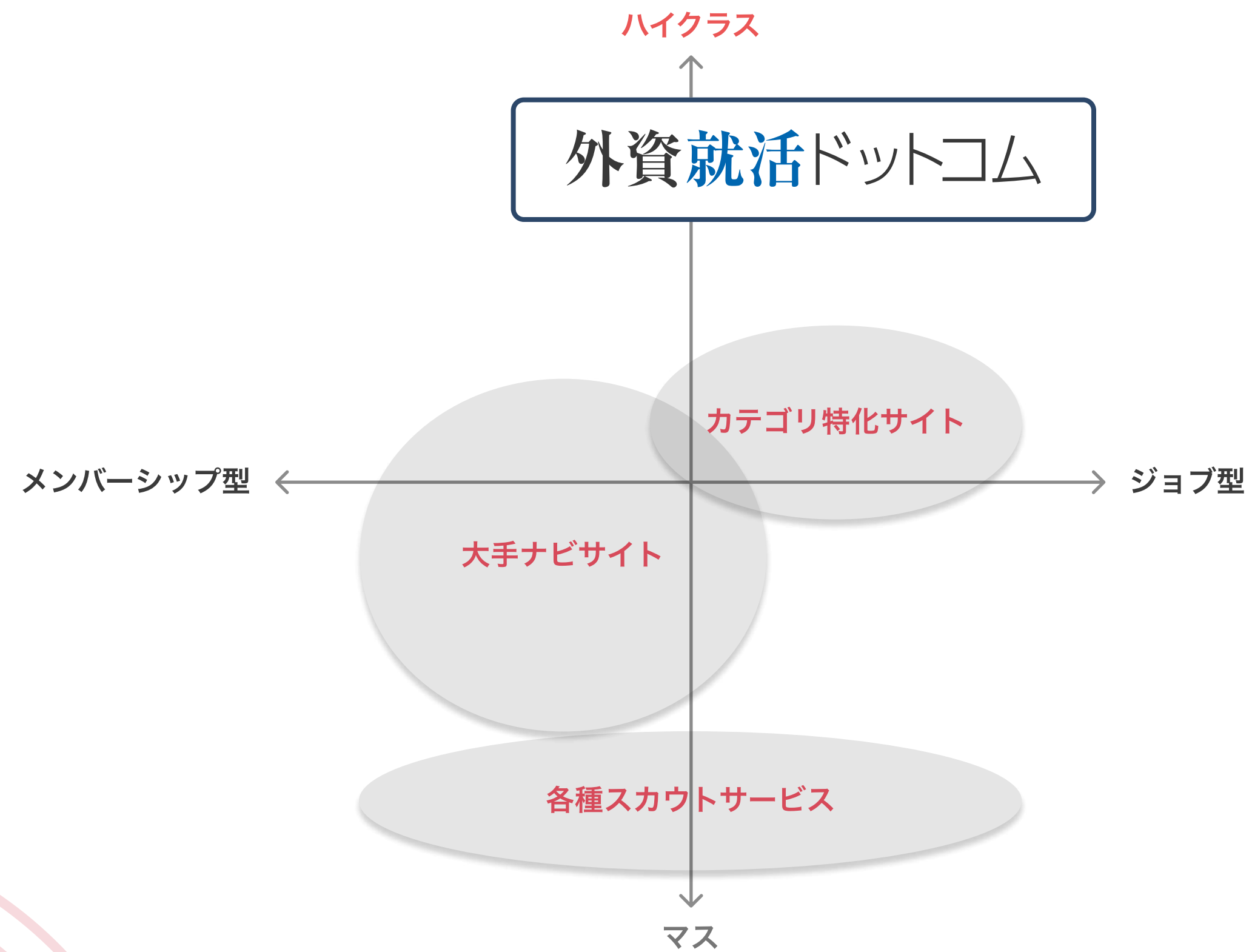
※上記は例示のみを目的としています

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

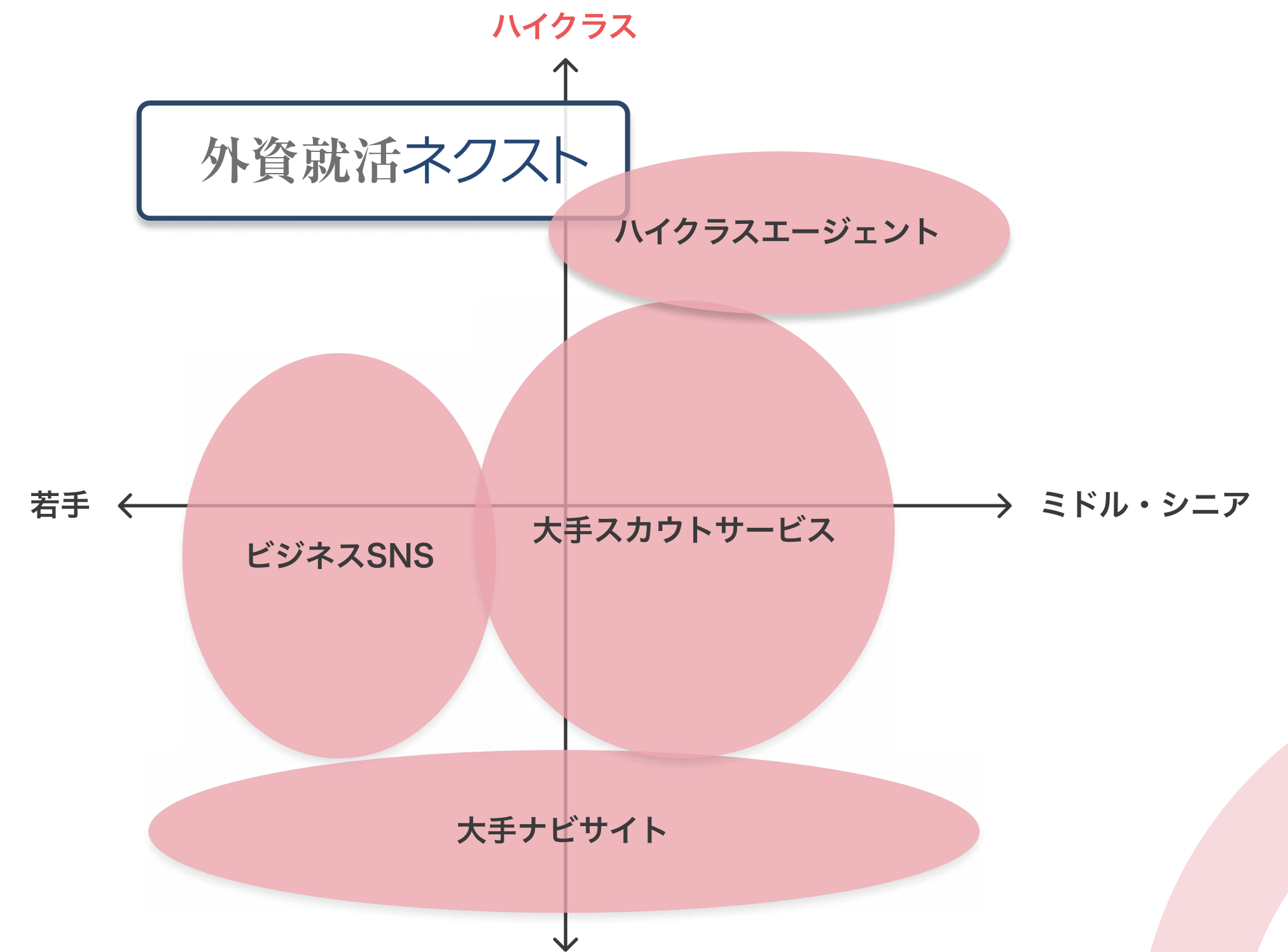
プロフェッショナル志向の強い優秀な難関大学生



*上記は例示のみを目的としています

中途サービス

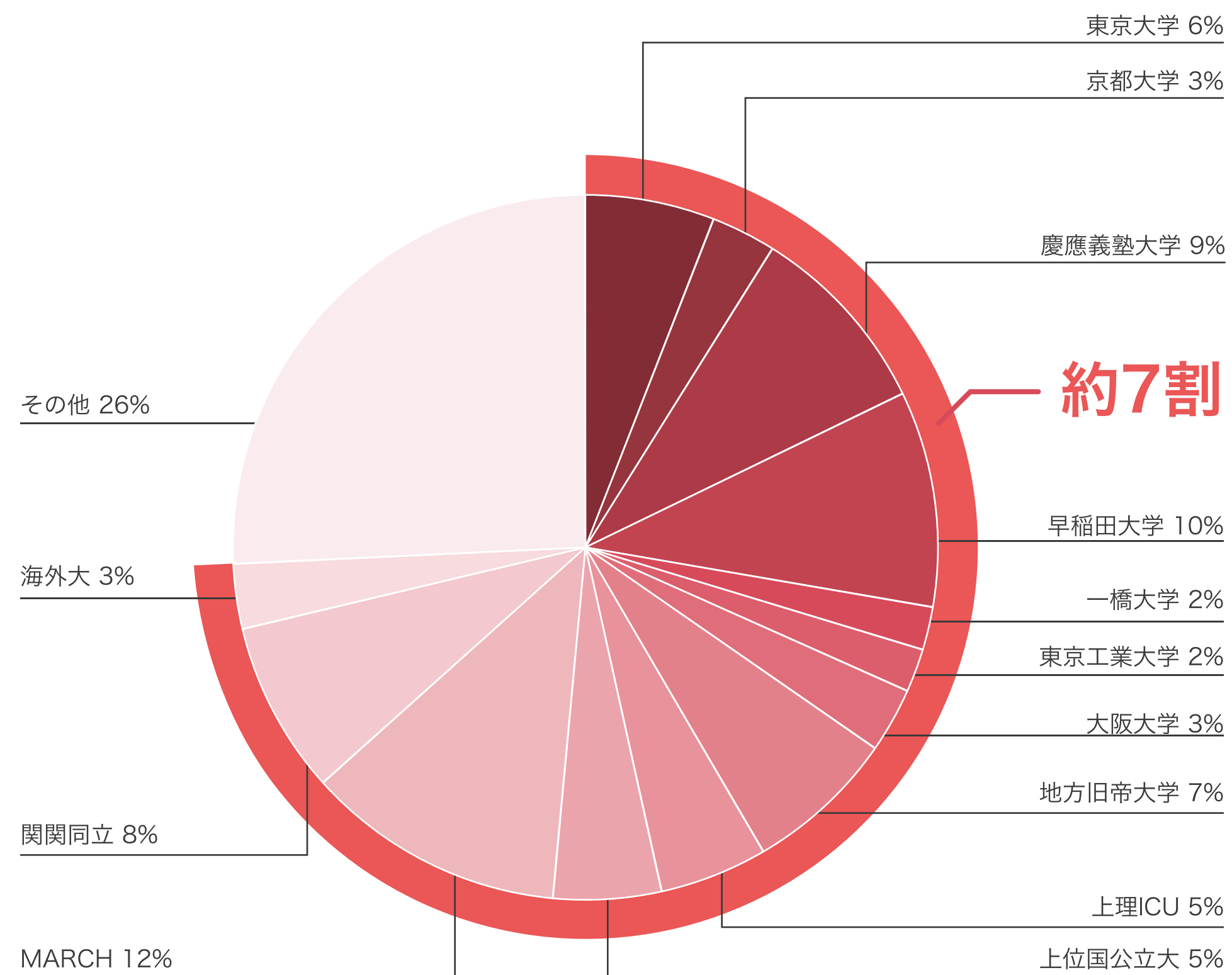
トップ企業で活躍する若手ハイクラス層



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

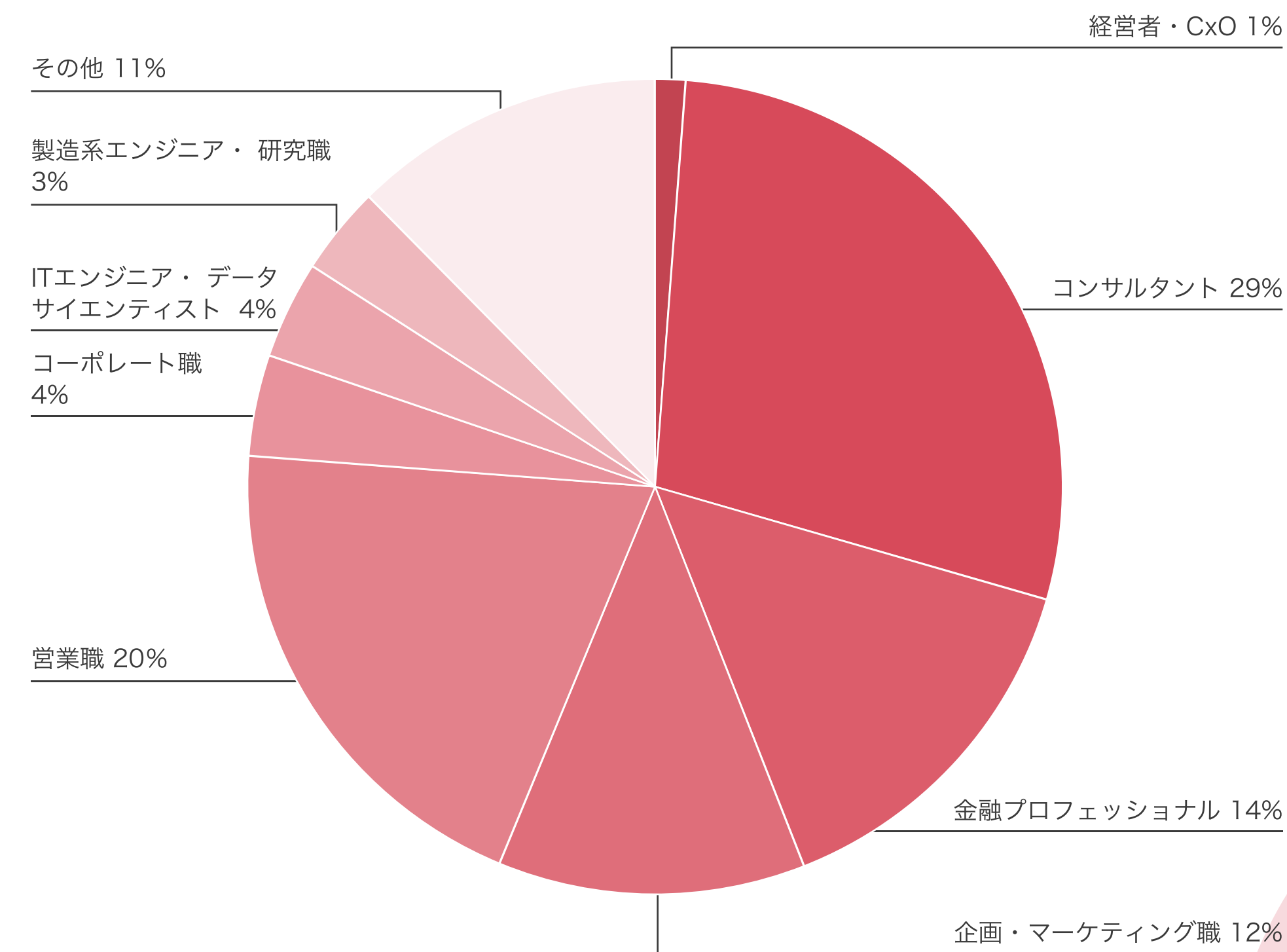


*出典：ハウテレビジョン、2024年3月末時点。2024卒会員

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



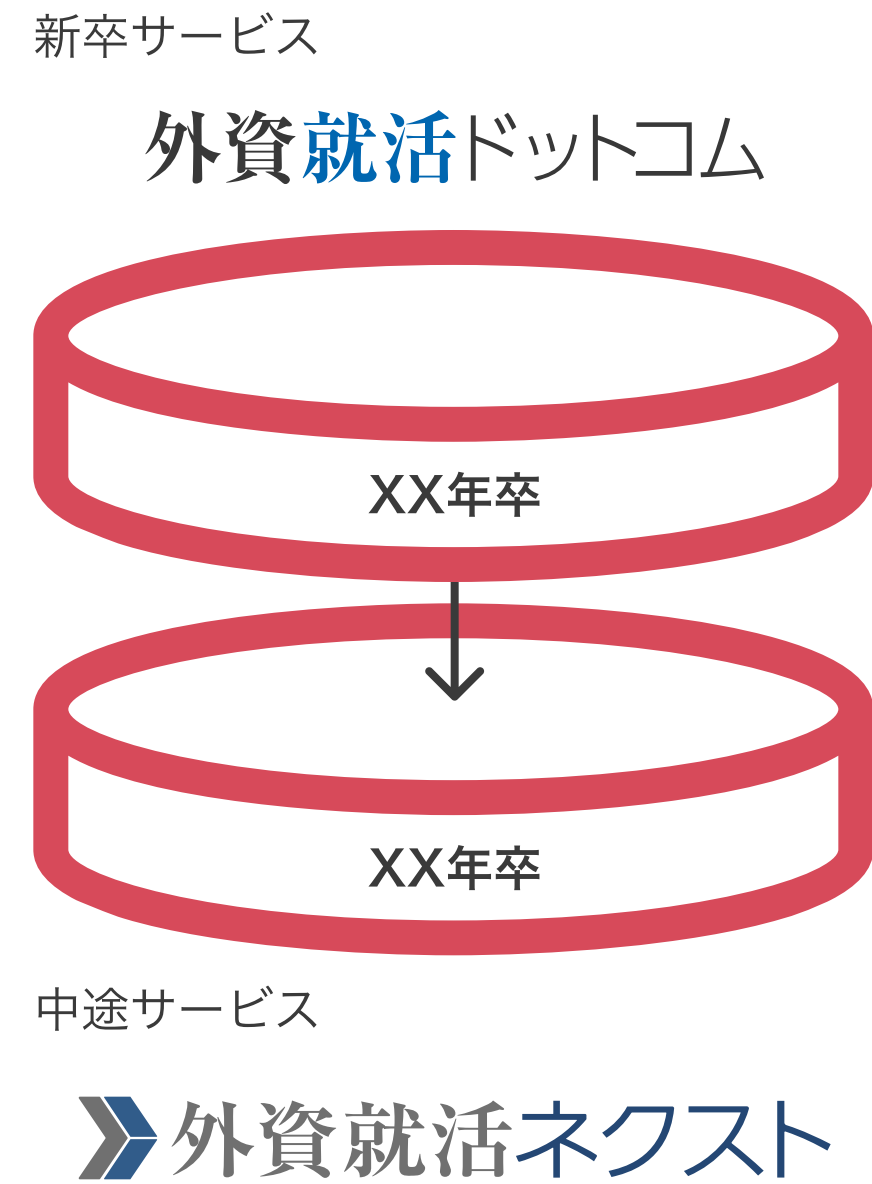
*出所：ハウテレビジョン、2024年3月末時点。当社職種分類に基づく

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

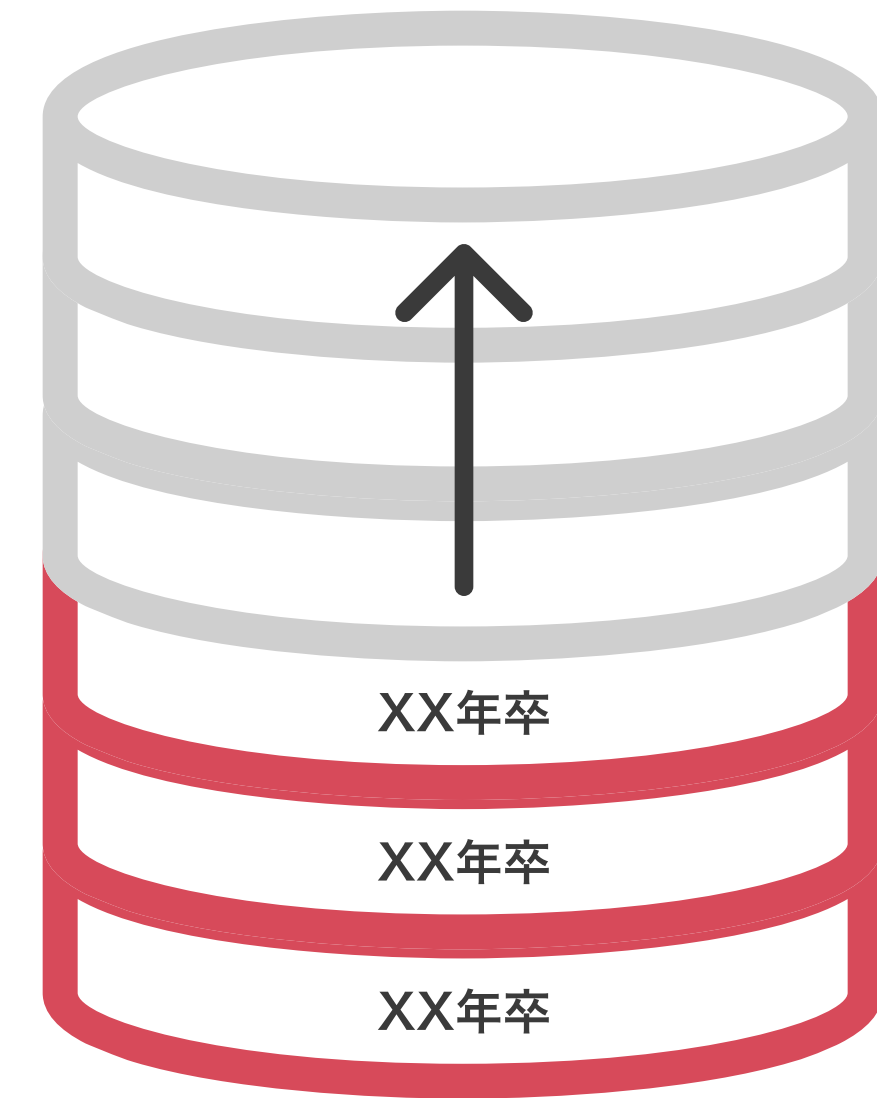


登録経路の約8割が、先輩から後輩へのクチコミやSNS等の評判



内定者向けコンテンツ等により若年の転職潜在層が中途プラットフォームへ登録

ユーザーのストック



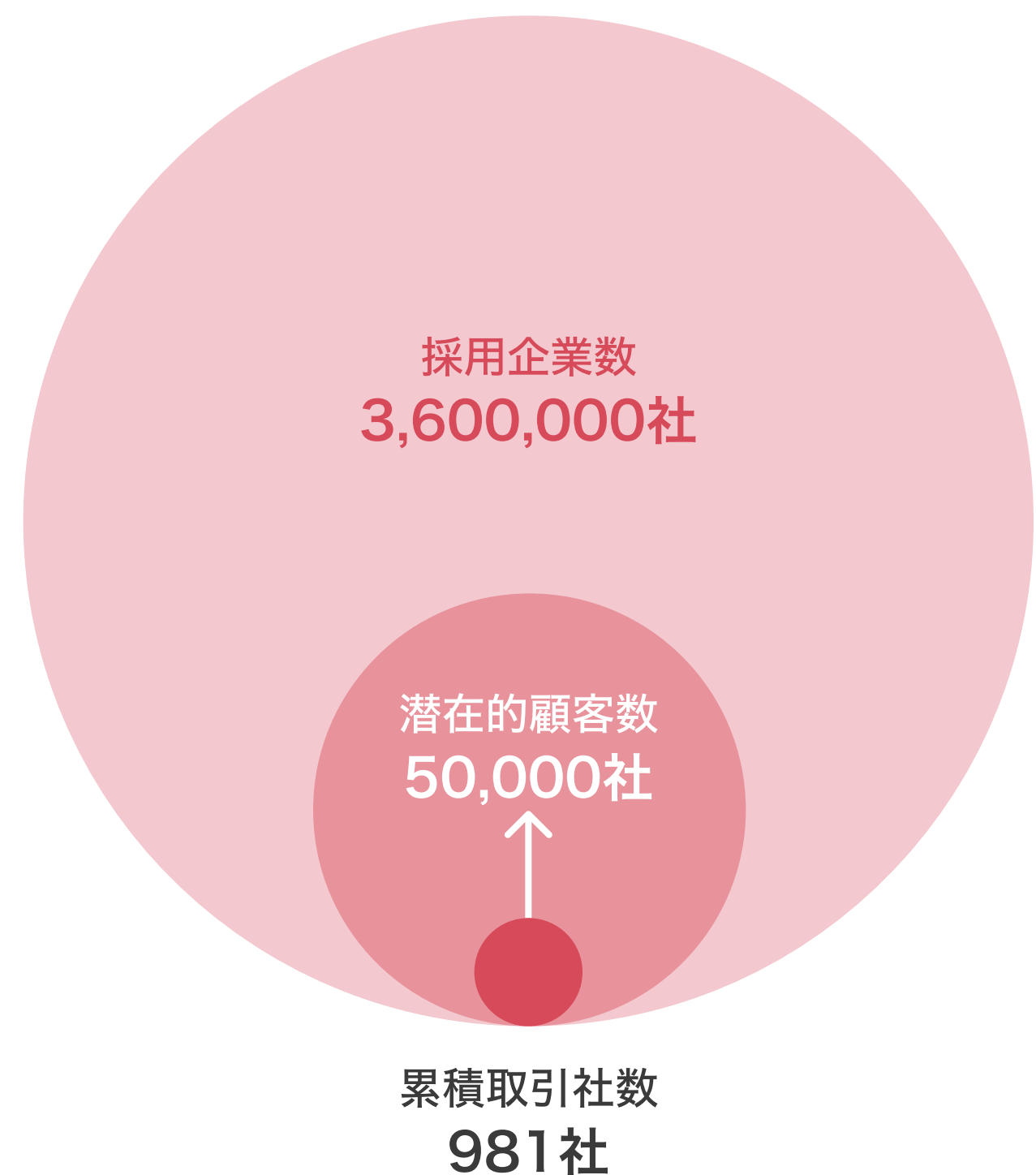
LTVの高い（就労可能年数の長い）会員層が転職顕在時に利用

*上記は例示のみを目的としています

キャリアプラットフォーム事業：成長余地

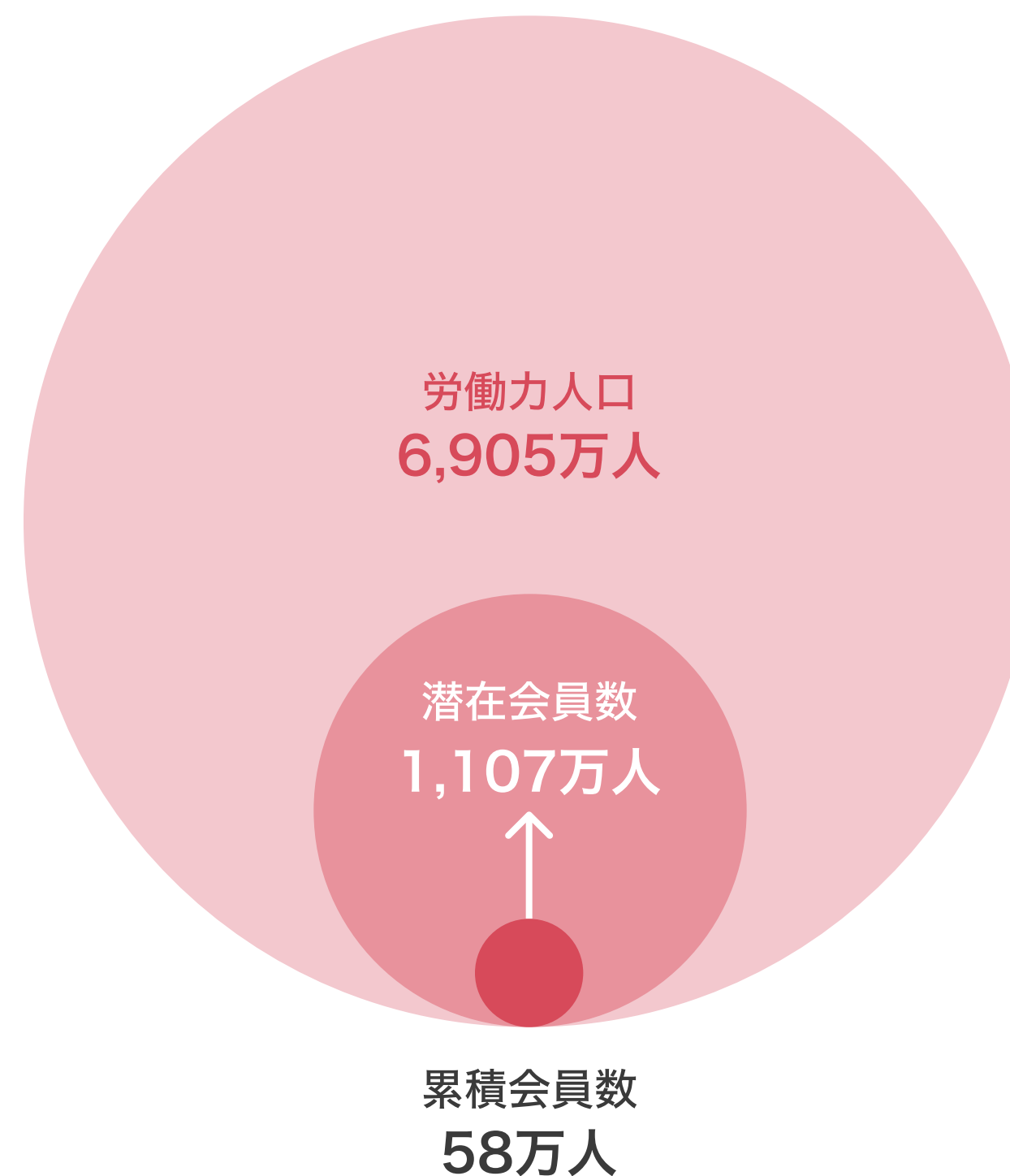
採用支援サービス市場において、企業数・会員数ともに大幅な事業拡大余地あり

採用企業数



*出典：ハウテレビジョン。2025年1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



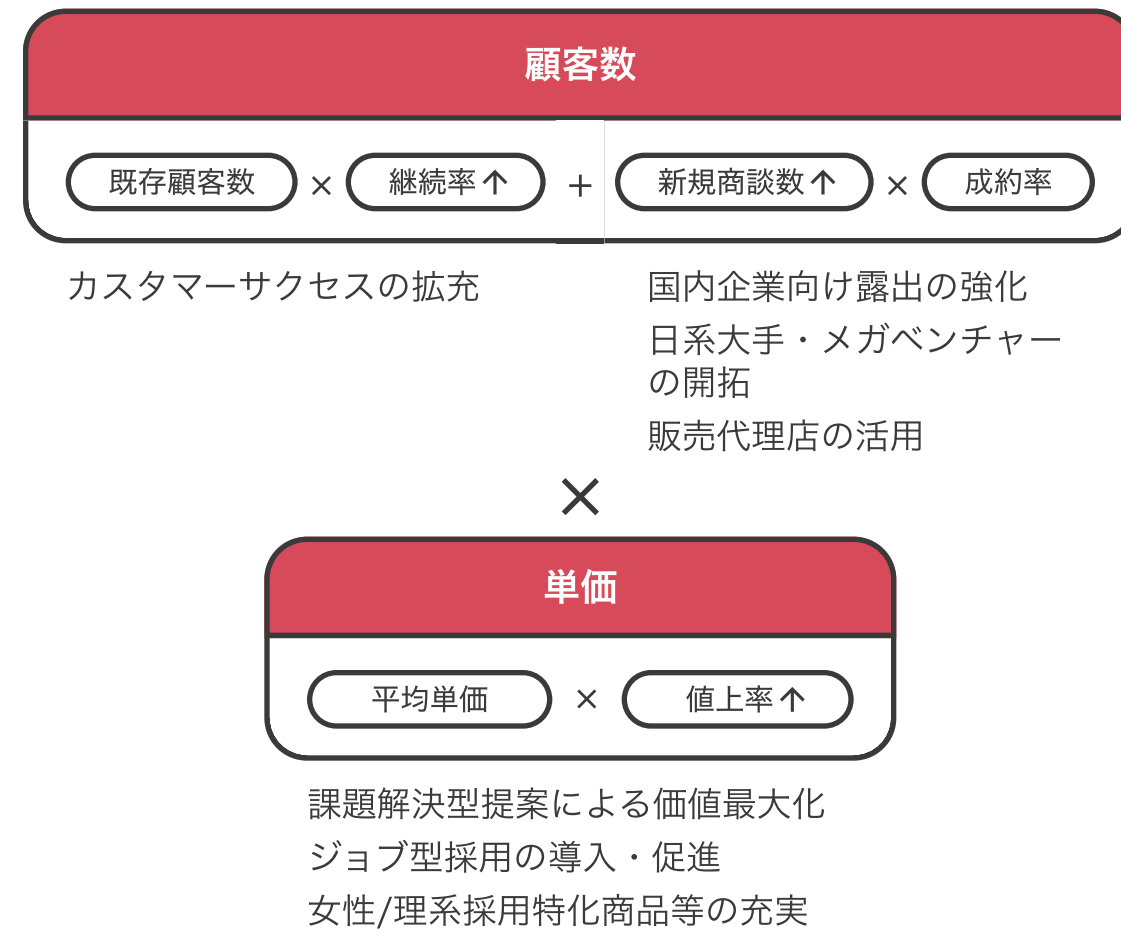
*出典：ハウテレビジョン。2025年1月末時点、キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示・労働力人口：総務省「労働力調査（基本集計）」、2024年3月29日時点・潜在会員数：国税庁「令和4年度 民間給与実態統計調査」第21表より年間給与額600万円超の給与所得者を合計、2023年9月時点・累積会員数：キャリアプラットフォーム事業（新卒及び中途サービス）の累積会員数

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)



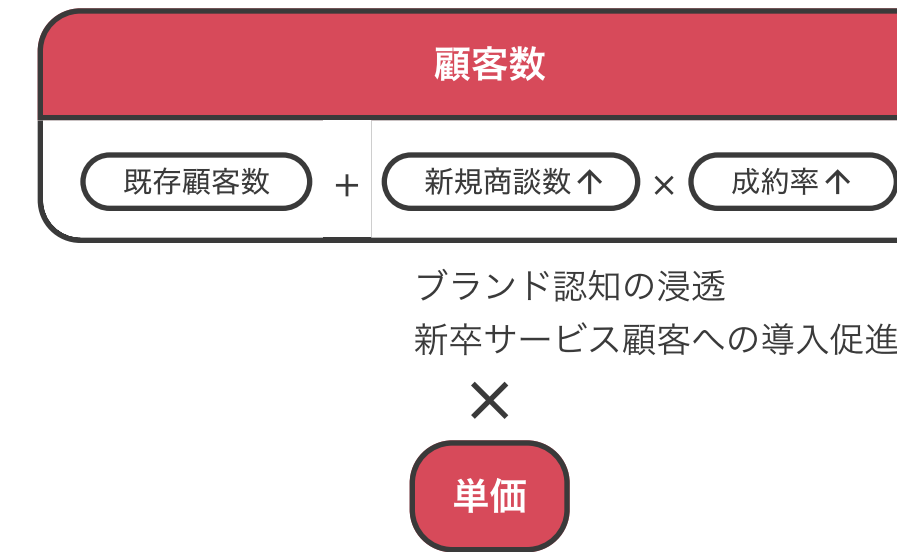
配信型(採用企業向け)



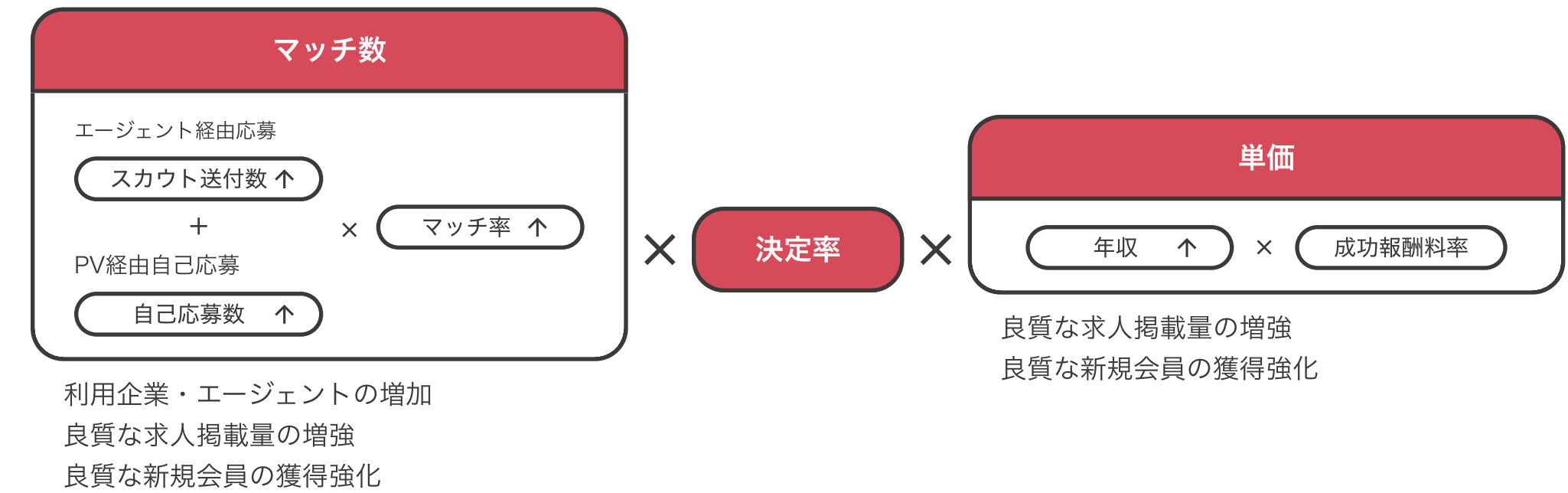
*出所：ハウテレビジョン

中途サービス

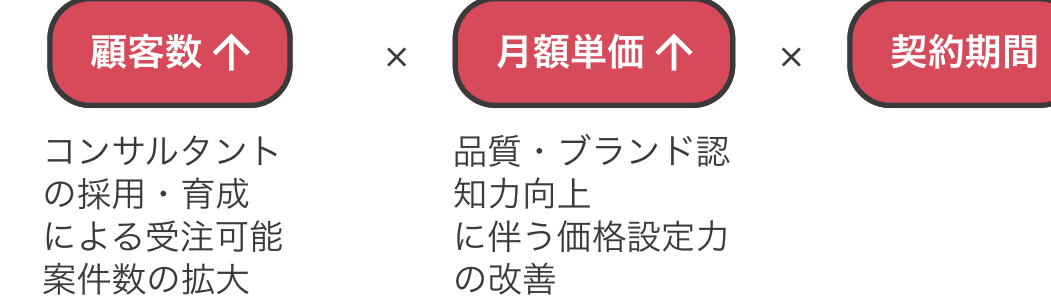
掲載型・イベント(採用企業向け)



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



新型質問箱サービス「mond」

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。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：M&A・アライアンス候補の選定基準

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

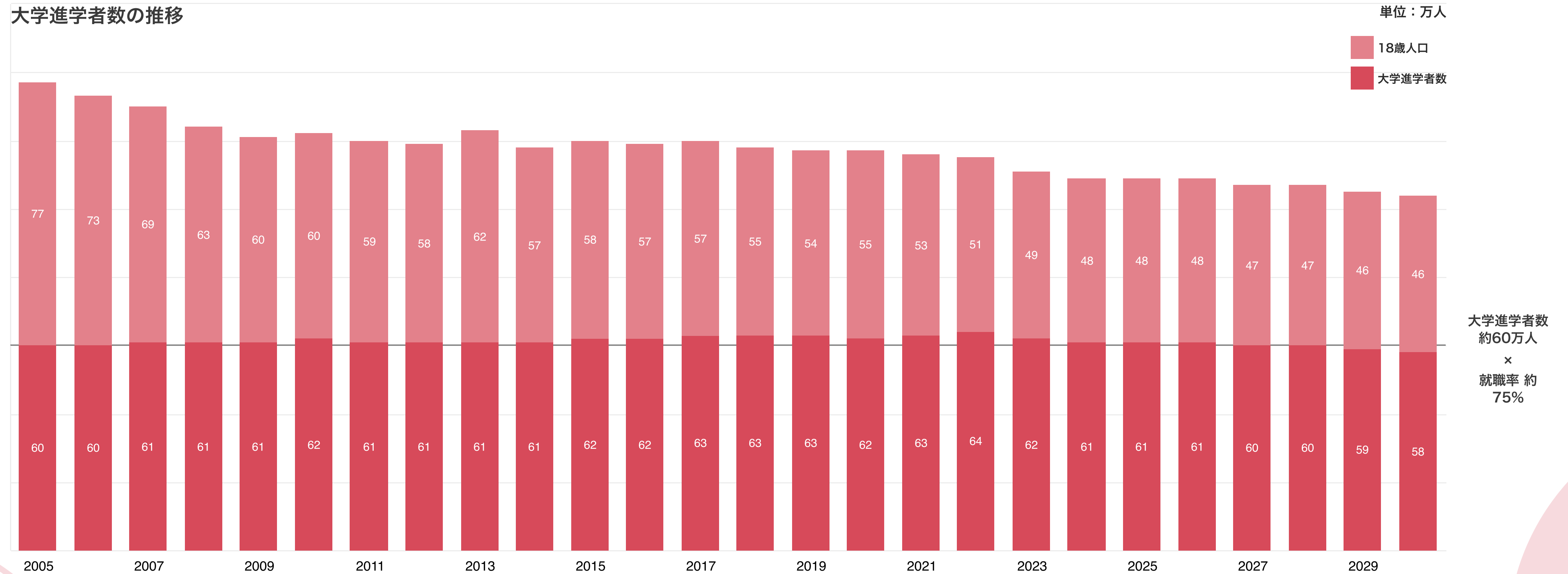
M&A・アライアンス候補の選定基準

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有する企業 ・ 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 - 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、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

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思料

大学進学者数の推移

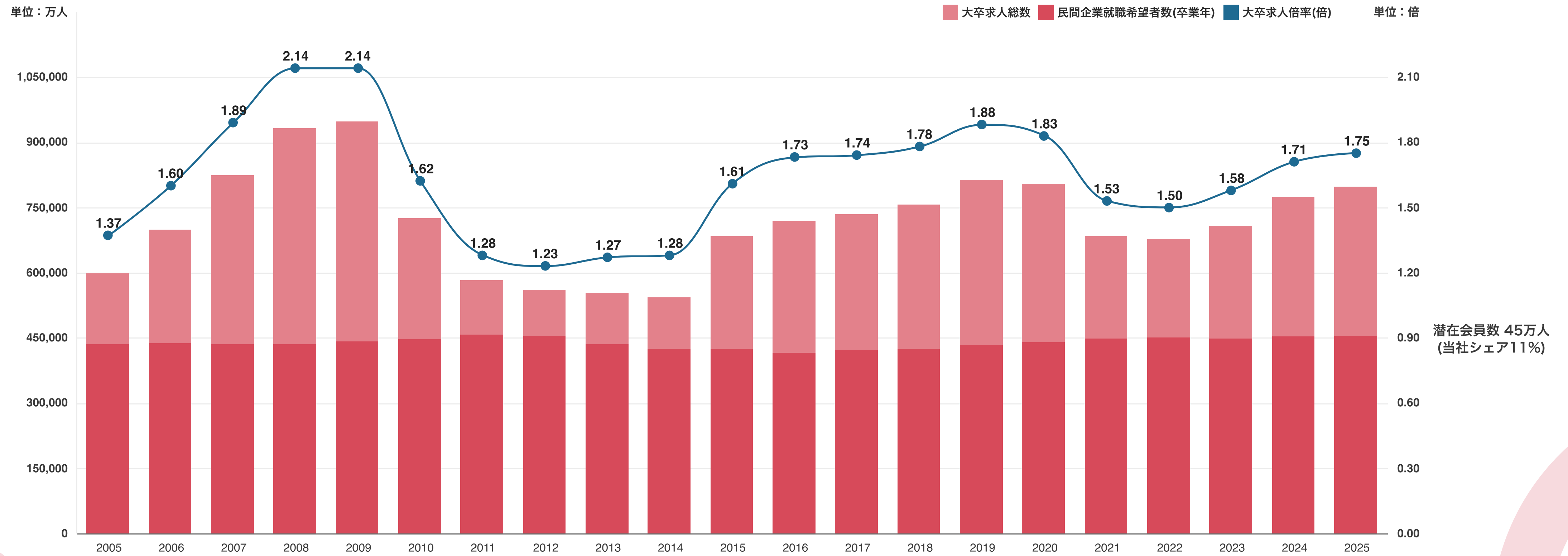


*出典：文部科学省。2023年までの実績値は「学校基本調査」（2023年）、2023年以降は出生数（「人口動態統計」）に基づく18歳人口に高校進学率（98.7%）と大学進学率（60.9%）を乗じて推定。
大学・大学院卒業者の就職率（約75%）は「学校基本調査」（2023年）より
大学進学者数：18歳人口 x 大学進学率。 潜在会員数：大学進学者数 x 就職率

マクロ環境：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

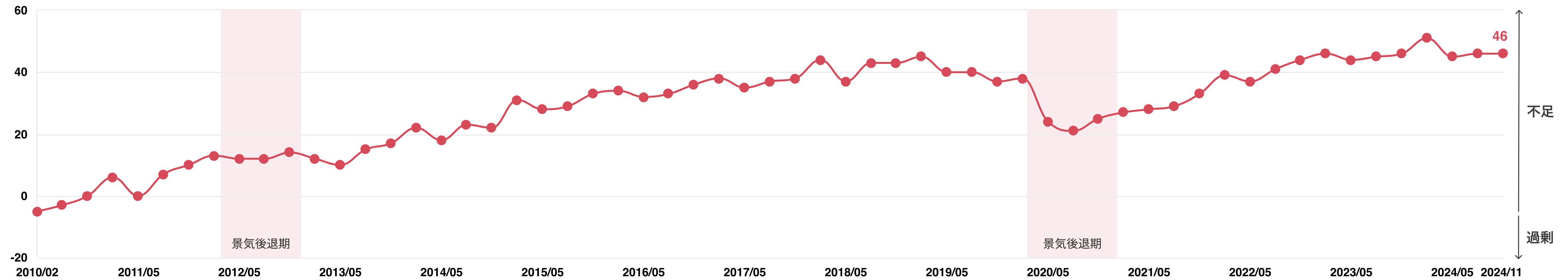


*出典：リクルートワークス研究所「第40回 ワークス大卒求人倍率調査（2024年卒）」
大卒求人倍率は、民間企業への就職を希望する学生一人に対し、企業から何件の求人があるのかを算出したもの。当社シェアは2024年3月末日時点の2025年卒会員数の実績値を潜在会員数で除したもの

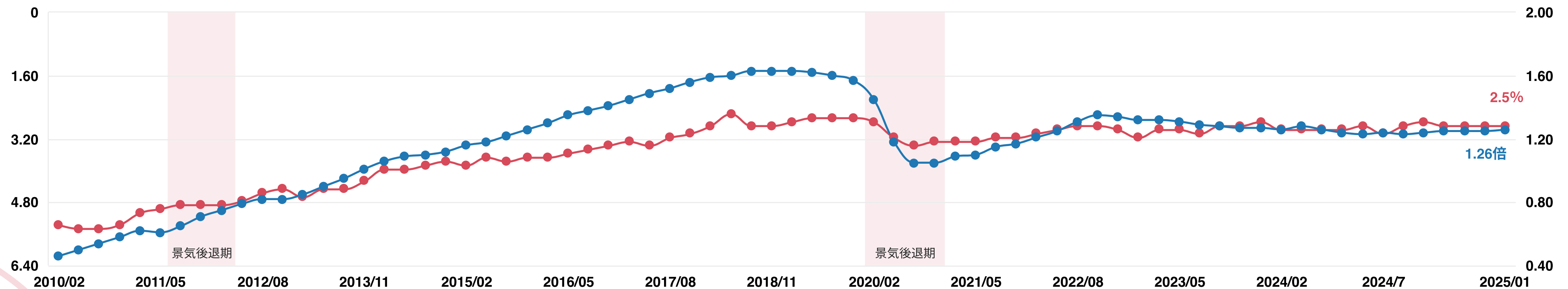
マクロ環境：中途サービス

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11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。2025年1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

ディスクレームー

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

コーポレートページより：<https://howtelevision.co.jp/ir/form/>