

HowTelevision

2027年1月期 第1四半期

決算説明資料

2026年6月10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 Appendix

Mission

全人類の能力を全面開花させ、 世界を変える。

ハウテレビジョンは「全人類の能力を全面開花させ、世界を変える」というミッションのもと、人の可能性を解き放つプラットフォームを創造しています。学生や社会人の潜在能力を最大限に引き出すキャリアサービス「外資就活」「外資就活ネクスト」、そして「問い」をきっかけに共感と熱狂を生み出すQ&Aサービス「mond」を展開しています。

私たちが注目するのは、人類進化の源泉である「問い」の力。徹底したユーザーファーストと日本発の独自性を武器に、世界中の人々に「問い」という橋をかけることで、真の対話と能力開花を実現していきます。

001 決算概要

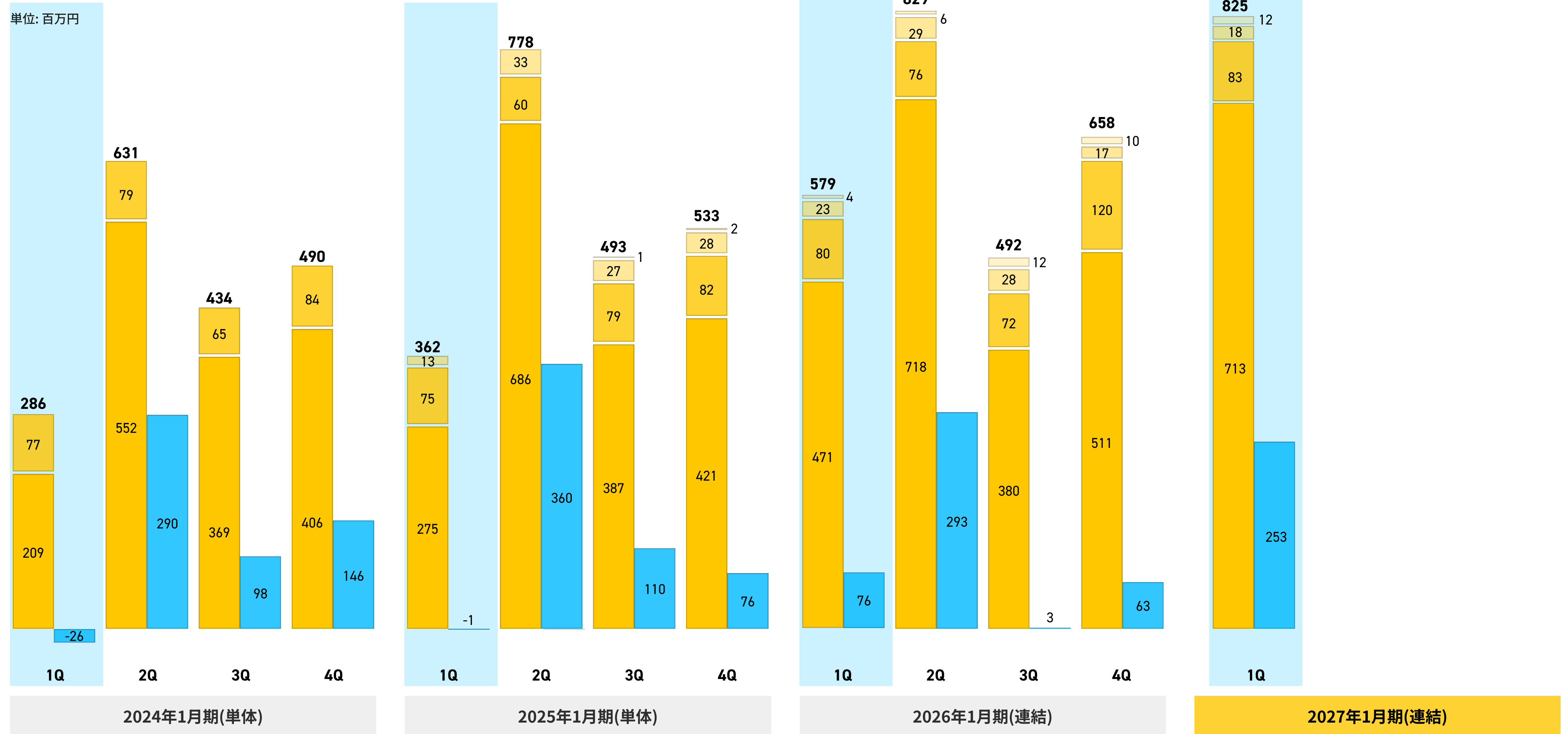
売上高・EBITDAの推移

連結ベース

新卒サービスを中心に躍進し、1Qとしては過去最高の売上高8.3億円（前年同期比+43%）、営業利益1.6億円（前年同期比+373%）、EBITDA2.5億円(前年同期比+231%)を記録

■ 新卒サービス売上 ■ 中途サービス売上 ■ RPOサービス売上 ■ mond売上 ■ EBITDA

単位: 百万円



※数値は百万円未満を四捨五入。EBITDAは営業損益に調整項目（減価償却費・株式報酬費用）を加算し算出

第1四半期実績

連結ベース

売上高・営業利益ともに力強く躍進。期初計画対比での進捗率は、売上高8.3億円（進捗率27%）、営業利益1.6億円（同328%）、EBITDA2.5億円（同56%）となり、利益超過水準で進行している

単位: 百万円	27年1月期 第1四半期 (26年2月-4月)			27年1月期 通期計画 (26年2月-27年1月)	
	実績	前年同期	増減率	計画	進捗率
売上高	825	579	+43%	3,100	27%
-新卒サービス	713	471	+51%	2,296	31%
-中途サービス	83	80	+3%	435	19%
-RPOサービス	18	23	▲21%	116	16%
-mondサービス	12	4	+184%	254	5%
費用(原価+販管費)	661	544	+22%	3,050	22%
営業利益	164	35	+373%	50	328%
-新卒サービス	484	316	+53%	1,545	31%
-中途サービス	28	40	▲31%	167	17%
-RPOサービス	4	▲1	-	20	18%
-mondサービス	▲83	▲90	▲8%	▲399	21%
-コーポレート	▲268	▲231	+16%	▲1,283	21%
EBITDA	253	76	+231%	447	56%
EBITDAマージン	30.6%	13.2%	-	14.4%	-
当期純利益	94	16	+469%	27	349%

※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2026年3月11日開示の業績予想値。EBITDAは営業損益に調整項目（減価償却費・株式報酬費用）を加算し算出。

四半期別：費用と従業員数の推移

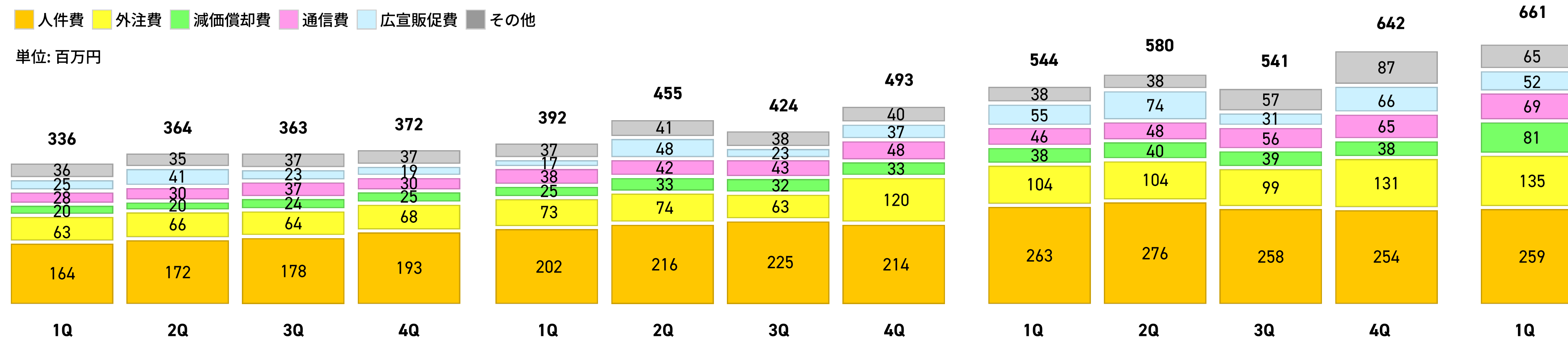
連結ベース

新リース会計の早期適用（地代家賃→減価償却費）とオフィス移転に伴う有形固定資産の償却開始により、減価償却費が増加。従業員数は26/4時点で84名、27/1時点では90名程度の想定。オフィス移転を終え、進行期で費用増加は一服。来期以降は利益増加フェーズとなる見通し

費用の内訳

■ 人件費 ■ 外注費 ■ 減価償却費 ■ 通信費 ■ 広宣販促費 ■ その他

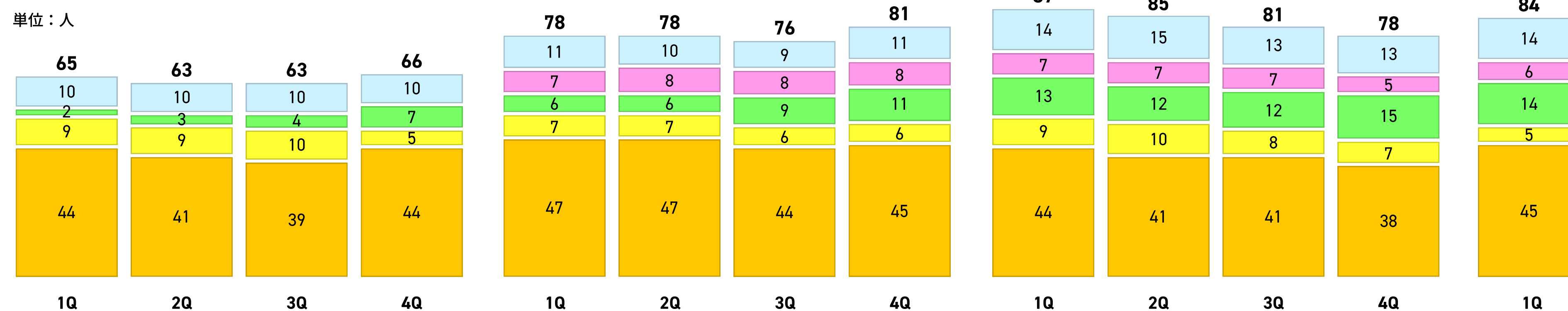
単位: 百万円



従業員数の推移

■ 新卒サービス ■ 中途サービス ■ mond ■ RPOサービス ■ コーポレート

単位: 人



2024年1月期(単体)

2025年1月期(単体)

2026年1月期(連結)

2027年1月期(連結)

※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

第1四半期実績：費用の内訳

連結ベース

売上高の進捗率27%に対し、費用は同22%と抑制的。進行期も計画を上回る利益水準を目指して、コストコントロールを徹底していく。2026年2月に本社費用にオフィス移転に伴う一時費用（消耗品費2,800万円）が計上されているが、2Q以降は発生しない。

単位: 百万円	27年1月期 第1四半期 (26年2月-4月)			27年1月期 通期計画 (26年2月-27年1月)	
	実績	前年同期	増減額	計画	進捗率
原価・販管費合計	661	544	+117	3,050	22%
-人件費	259	263	▲3	1,243	21%
-外注費	135	104	+31	650	21%
-本社費用	56	32	+24	102	55%
-広告宣伝・販促費	52	55	▲3	360	14%
-通信費	69	46	+23	278	25%
-減価償却費	81	38	+42	368	22%
-その他	10	6	+4	49	20%

※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。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。本社費用は消耗品費・光熱費・福利厚生費等を含む。減価償却費はのれん及び新リース会計に伴うリース負債（地代家賃相当額）を含む。その他は旅費交通費等の少額科目の合計

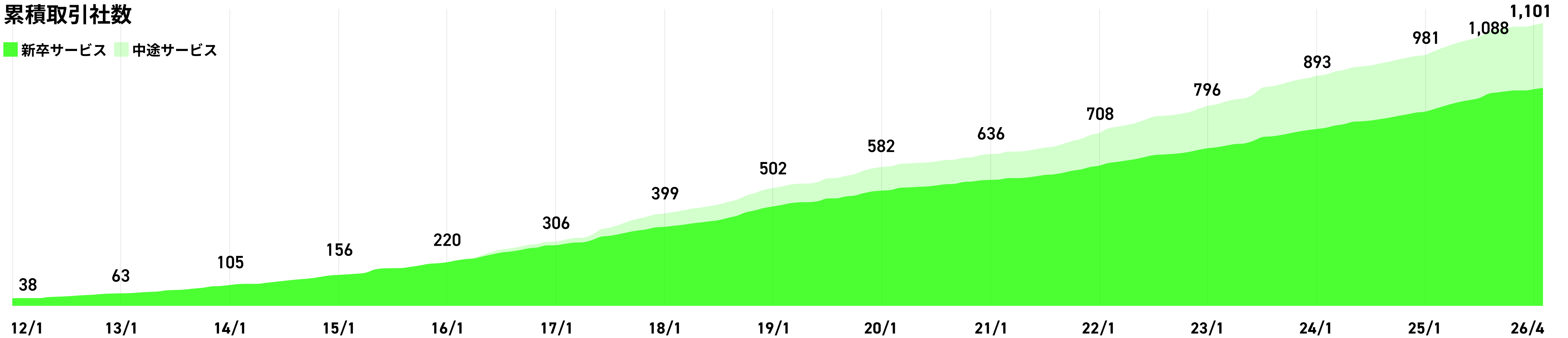
002 事業概況

事業概況：LIFE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74万人に到達。
「外資就活ネクスト」へのリブランディング以降、中途サービスの会員数も拡大基調にある

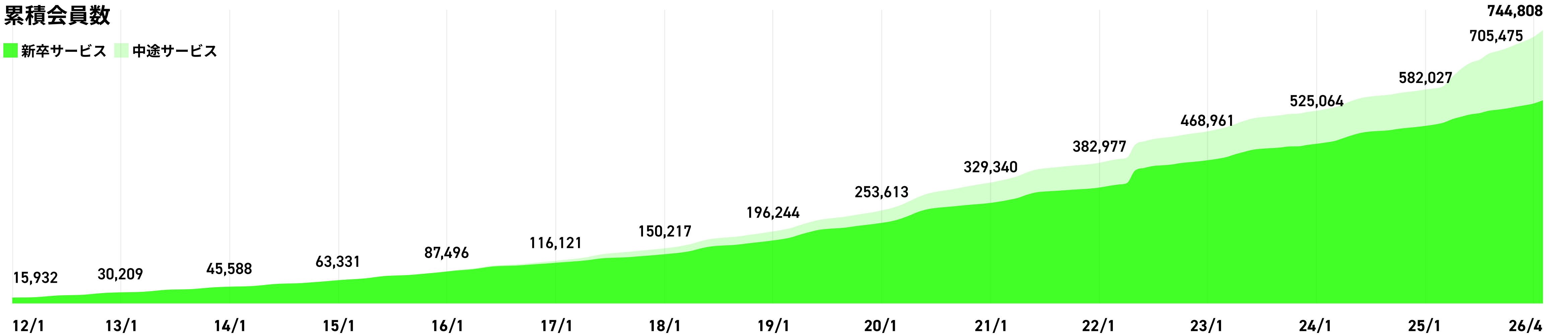
累積取引社数

■ 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



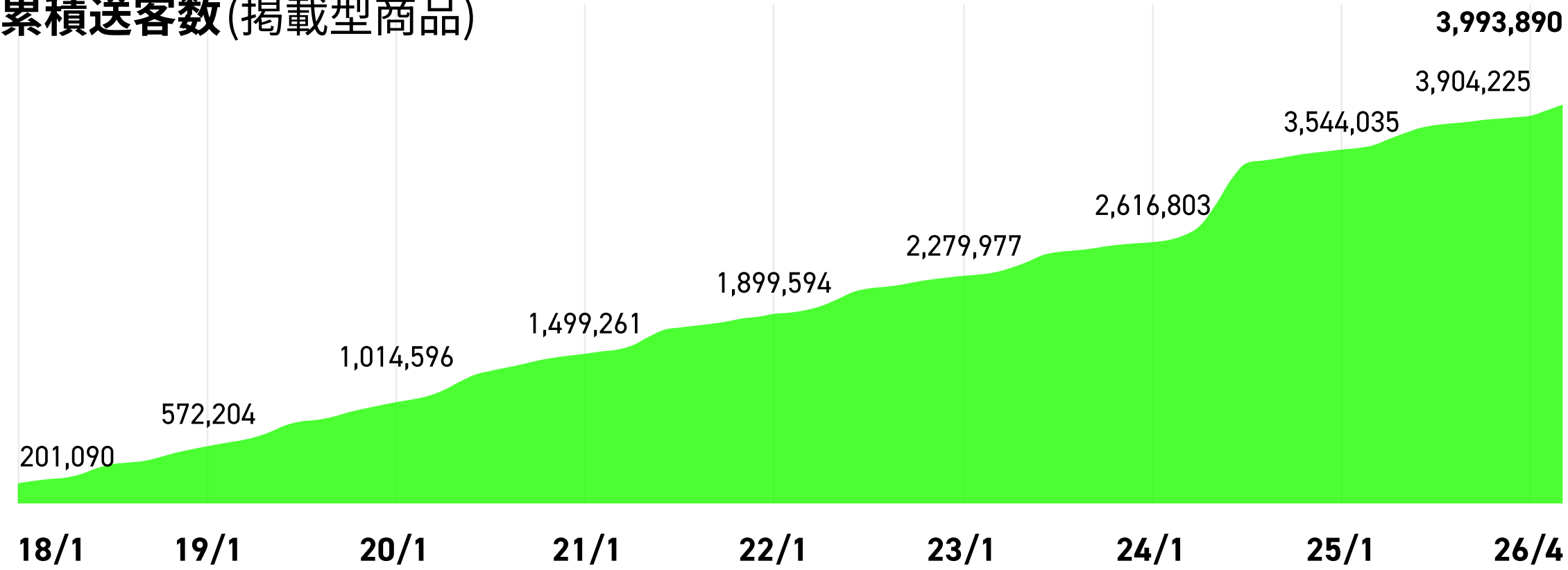
*出所：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示
 累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積
 累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2030年卒予定まで含む

事業概況

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。
2021年のリニューアル以降、スカウト機能(配信型採用広告)の利用が拡大し 新卒売上の3割強を占めている

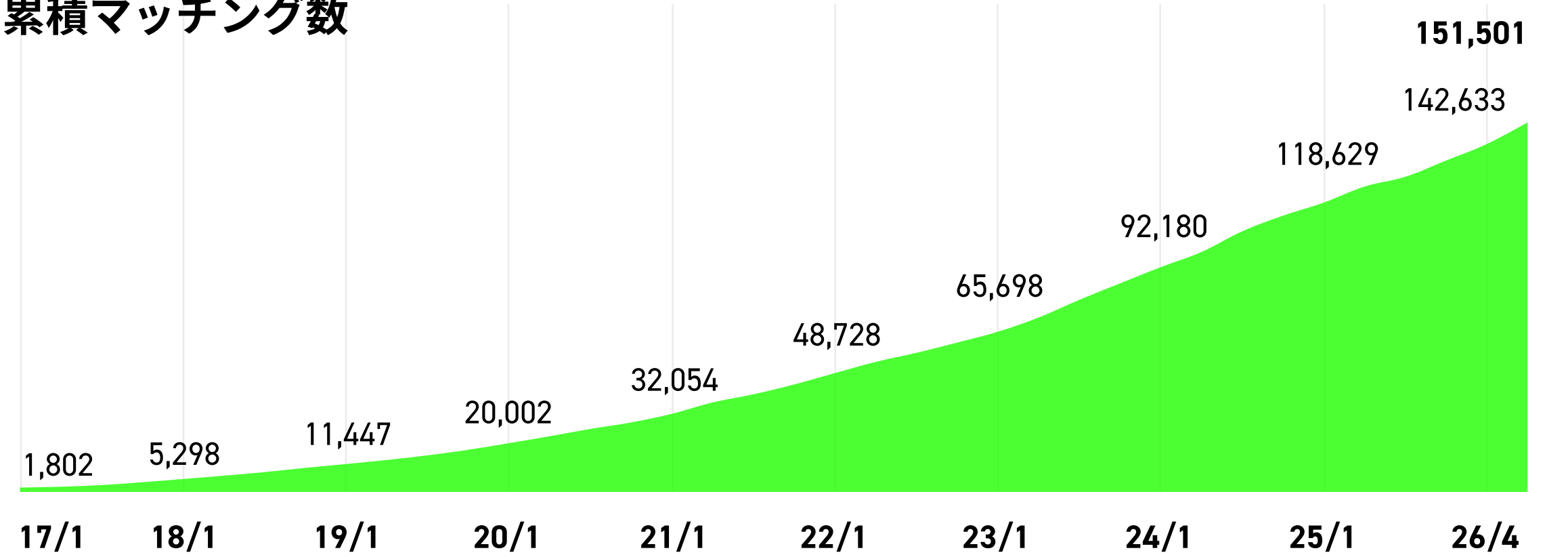
累積送客数(掲載型商品)



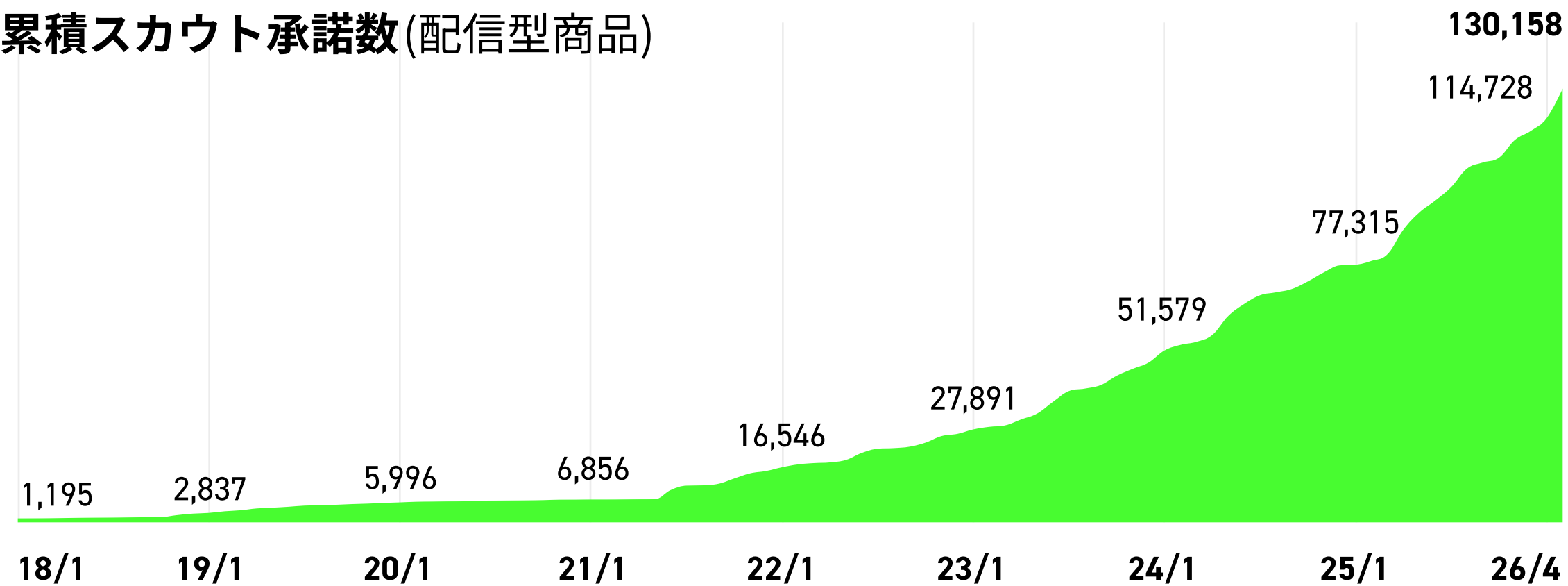
中途サービス

優良エージェント及び優良企業による良質なスカウト送付、「スマート面談」機能の導入によるマッチ数の増加などが奏功し、各KPIは堅調に伸長

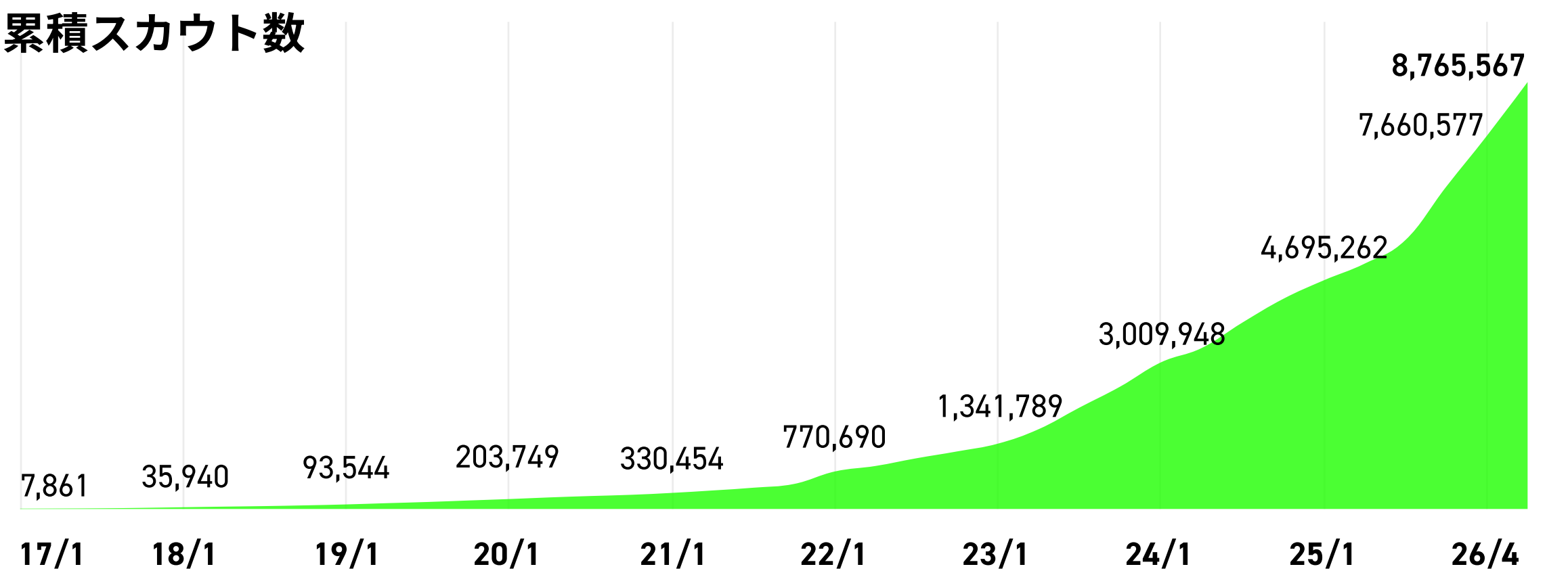
累積マッチング数



累積スカウト承諾数(配信型商品)



累積スカウト数



*出所：ハウテレビジョン。新卒は2018年1月以降の累積で表示
 累積送客数（新卒）：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（新卒）：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
 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で、成功報酬売上の先行指標。
 累積スカウト数（中途）：中途サービス上で企業及び転職エージェントから会員へ送付されたスカウト件数を示す



外資就活ドットコム、メルカリと共同で「Engineer Guild Hackathon」を初開催

「Software Engineer就活 by 外資就活ドットコム」は、エンジニア志望の登録学生数が12,000人を突破し国内最大級を誇り、また世界最高峰の競技プログラミングコンテストサイト「AtCoder」と業務提携し、技術力向上を目的としたコミュニティ「Engineer Guild」を運営しています。

「Engineer Guild Hackathon」は技術力向上と就職活動をかけ合わせた取り組みの一環として、2025年の初開催より今回が4回目の実施で、メルカリとは初開催となります。本ハッカソンはオフラインで3日間にわたって実施され、現役メルカリ社員が各チームにメンターとして参加し、実務同様の高いレベルでサポートを行いました。

<https://howtelevision.co.jp/news/post-162/>



外資就活総合研究所、外資就活ドットコム利用学生対象の「2027年卒 優秀層の就職活動調査 (2026年3月)」を発表

2027年卒ランキングの第3回調査を発表。大学3年生の3月時点で既に75.3% (2026年卒の同時期比+3.0pt) が内定 (内々定) を獲得していることが明らかに。また、72.3%が「転職で有利になるかを重視し企業選びを進めた」と回答し、将来のキャリア選択肢を広げることを意識した戦略的な企業選びの実態が浮き彫りに。

就活継続中の大学生の志望業界は、金融(37.6%)、コンサル(37.6%)が拮抗して高く、次いでIT通信(31.7%)、メーカー(31.3%)の順に。

<https://howtelevision.co.jp/news/post-156/>



完全審査制ソーシャルダイニングサービス「LYMiN from 外資就活ドットコム」を提供開始

ソーシャルダイニングとは、初対面の利用者同士が複数人で飲食の場を介して交流する体験型のサービス。累計74万人の若手優秀層を持つ当社プラットフォームにおいて、利用者より「同じ志向性を持つ人と、仕事以外の場でもつながりたい」との声が寄せられたことがサービス開発のきっかけに。恋愛目的に特化したマッチングアプリとは異なり、友人づくりやビジネス交流も含めた多様な目的での出会いを、食事という自然な場を通じて提供する。

プライベートシーン (仕事探し以外) でのLIFEプラットフォーム利用により会員の再アクティブ化が促進される。

<https://howtelevision.co.jp/news/post-157/>

004 Appendix

27年1月期：事業計画サマリー

27年1月期は、売上高31億円（前年同期+21%）、EBITDA4.5億円（前年同期+3%）を計画。
本社移転に伴う減価償却費の増加と、mondに対する積極投資による費用負担をこなし、通期でのEBITDA目標の達成を目指す

売上	内部成長	LIFEプラットフォーム 新卒：新商品の投入・紹介事業の立ち上げによる受注額増加を目指す 中途：新卒との基盤統合、紹介事業立ち上げによる成功報酬増加を目指す RPO：ハウテレビジョンとの連携により営業体制を再構築し、また外部アワードを受賞した高品質な採用コンサルティングサービスのキャパシティ拡大を目指す
	外部成長	知見共有プラットフォーム 国内最大級の質問箱サービスであるmondのプロダクト開発と収益化を推し進める。また英語圏へのサービス展開に着手
費用	外部成長	M&A・アライアンス戦略 成長性と利益率を重視し、既存事業との補完性に優れた案件を精査し実行
	全社	AI活用による生産性向上投資を推進する（通信費）。また新オフィス移転により減価償却費（賃料相当額+有形固定資産）が増加
費用	事業	LIFEプラットフォーム 既存事業に対する人的資源投資（人件費）。また新卒と中途をつなぐ領域での新サービスの開発に投資を行う
	事業	知見共有プラットフォーム mondのプロダクト成長加速のため、(a) 高度専門人材の獲得、(b)回答者獲得マーケティング、(c) 海外拠点立ち上げ、への投資を実施

27年1月期：事業計画

連結ベース

27年1期（連結）は売上高31億円、EBITDA4.5億円（営業利益0.5億円）を計画

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	27年1月期(連結) (26年2月-27年1月)		
	実績	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	2,558	3,100	+542	+21%
-新卒サービス	726	897	1,242	1,536	1,769	2,080	2,296	+216	+10%
-中途サービス	142	247	301	306	295	349	435	+86	+25%
-RPOサービス	-	-	-	-	100	96	116	+19	+20%
-mond	-	-	-	0	3	33	254	+221	+671%
費用(原価+販管費)	1,083	1,098	1,147	1,435	1,764	2,307	3,050	+743	+32%
営業利益	▲215	47	396	407	402	251	50	▲201	▲80%
-新卒サービス	347	497	754	904	1,124	1,382	1,545	+163	+12%
-中途サービス	▲92	18	135	133	146	167	167	+0	+0%
-RPOサービス	-	-	-	-	28	18	20	+2	+12%
-mond	-	▲27	▲39	▲89	▲256	▲364	▲399	▲35	+10%
-コーポレート	▲470	▲441	▲454	▲541	▲629	▲952	▲1,283	▲332	+35%
EBITDA	▲142	138	489	508	546	435	447	12	+3%
EBITDAマージン	▲16.3%	12.1%	31.7%	27.6%	25.2%	17.0%	14.4%	-	-
当期純利益	▲235	79	283	300	243	97	27	▲69	▲72%

※数値は百万円未満を四捨五入。25/1期以降は連結ベース。27/1期計画は2026年3月11日時点。EBITDAは営業損益に調整項目（減価償却費・株式報酬費用）を加算し算出

27年1月期：費用計画

連結ベース

- ①中期的な事業成長のため、人的資本の拡充（人件費・外注費）、会員及び顧客基盤の拡大のためマーケティング施策（広告宣伝・販促費）に重点投資を行う
 ②オフィス移転と新リース会計の早期適用に伴い減価償却費が増加。内訳は家賃相当額（約1.6億円）、固定資産償却費（約0.7億円）

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	27年1月期(連結) (26年2月-27年1月)	
	実績	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	2,307	3,050	+743
-人件費	543	597	578	711	857	1,051	1,243	+192
-外注費	248	205	201	262	330	439	650	+211
-本社費用	111	103	99	120	132	186	102	▲84
-広告宣伝・販促費	59	54	89	108	125	226	360	+134
-通信費	48	57	88	125	171	216	278	+62
-減価償却費	60	75	76	90	123	156	368	+212
-その他	14	7	16	19	24	33	49	+16

※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

LIFIEプラットフォームは、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が、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。新規事業では、新型Q&Aサービス「mond」の開発を進める。以上に加えて外部成長機会の創出にも取り組む



※数値は百万円未満を四捨五入。EBITDAは営業損益に調整項目（減価償却費・株式報酬費用）を加算し算出

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

**東京都港区六本木6-10-1
六本木ヒルズ森タワー28階**

代表取締役

音成 洋介

従業員数*

84名

運営サービス

**外資就活ドットコム / 外資就活ネクスト /
ログリオ / LYMiN / mond**

子会社

mond, Inc.

経営陣

代表取締役

音成 洋介

取締役

清水 伸太郎

社外取締役

赤池 敦史

社外取締役 常勤監査等委員

奥谷 直也

社外取締役 監査等委員

森下 俊光

社外取締役 監査等委員

小栗 久典

上級執行役員

中脇 亮

主な沿革

2010

会社設立

**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

**中途向けプラットフォーム「外資就活ネクスト」
をリリース**

2019

東京証券取引所マザーズ市場に上場

2021

**知見共有プラットフォーム「mond（モンド）」
をリリース**

2022

東京証券取引所グロース市場に区分変更

2024

株式会社ログリオ（採用代行サービス）グループ参加

2025

mond, Inc.（米国）を設立

2026

東京証券取引所スタンダード市場に区分変更

ソーシャルダイニングアプリ「LYMiN」サービス開始



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、CSIRT、コーポレート本部長などを歴任。2021年4月より取締役CFO。



中脇 亮

上級執行役員

東京大学経済学部卒業。
住友不動産株式会社、Boston Consulting Group (Japan) プリンシパルを経て、2025年4月に株式会社ハウテレビジョン入社、上級執行役員COO。

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（鉱山工学博士課程）修了。
PwC (US) を経て、McKinsey & Company (Japan) 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、CVC Asia Pacific (Japan) に参画、代表取締役社長に就任。2017年5月より株式会社ハウテレビジョン社外取締役。

奥谷 直也

社外取締役

京都大学経済学部卒業。
1983年に住友商事株式会社入社。Mazda Motor of America, Inc. 出向、シンガポール住友商事会社、情報産業業務部、インターネット事業、情報通信事業部、広報部 副部長、環境CSR部長を歴任。2015年に株式会社ティーガイアに入社し、常務執行役員・常勤監査役を歴任。2025年4月より株式会社ハウテレビジョンの社外取締役 監査等委員（常勤）。

森下 俊光

社外取締役

朝日監査法人（現・有限責任あずさ監査法人）、優成監査法人（現・太陽有限責任監査法人）、新日本有限責任監査法人（現・EY新日本有限責任監査法人）、東京証券取引所自主規制法人（出向）を経て、2017年9月より株式会社ハウテレビジョン社外監査役。2025年4月より社外取締役（監査等委員）。公認会計士。

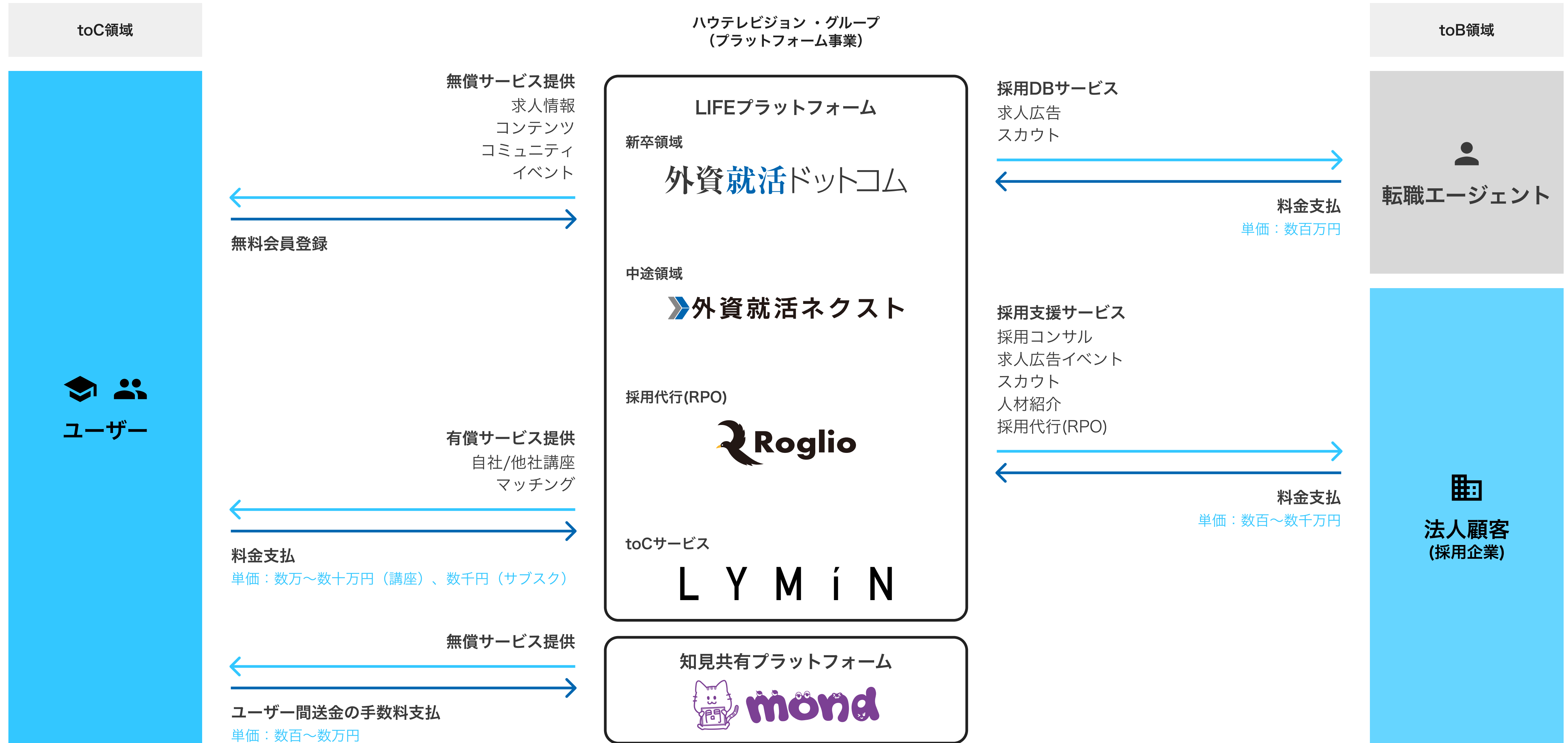
小栗 久典

社外取締役

一橋大学法科大学院、New York University School of Law (LL.M.) 修了。
株式会社東芝、竹田稔法律事務所、外国法共同事業ジョーンズ・デイ法律事務所を経て、現在は弁護士法人内田・鮫島法律事務所パートナー。2018年4月より株式会社ハウテレビジョン社外監査役。2025年4月より社外取締役（監査等委員）。日本及び米国ニューヨーク州弁護士、弁理士。

ビジネスモデル

LIFEを筆頭に、ユーザーのライフタイムを通じて利用できる各種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



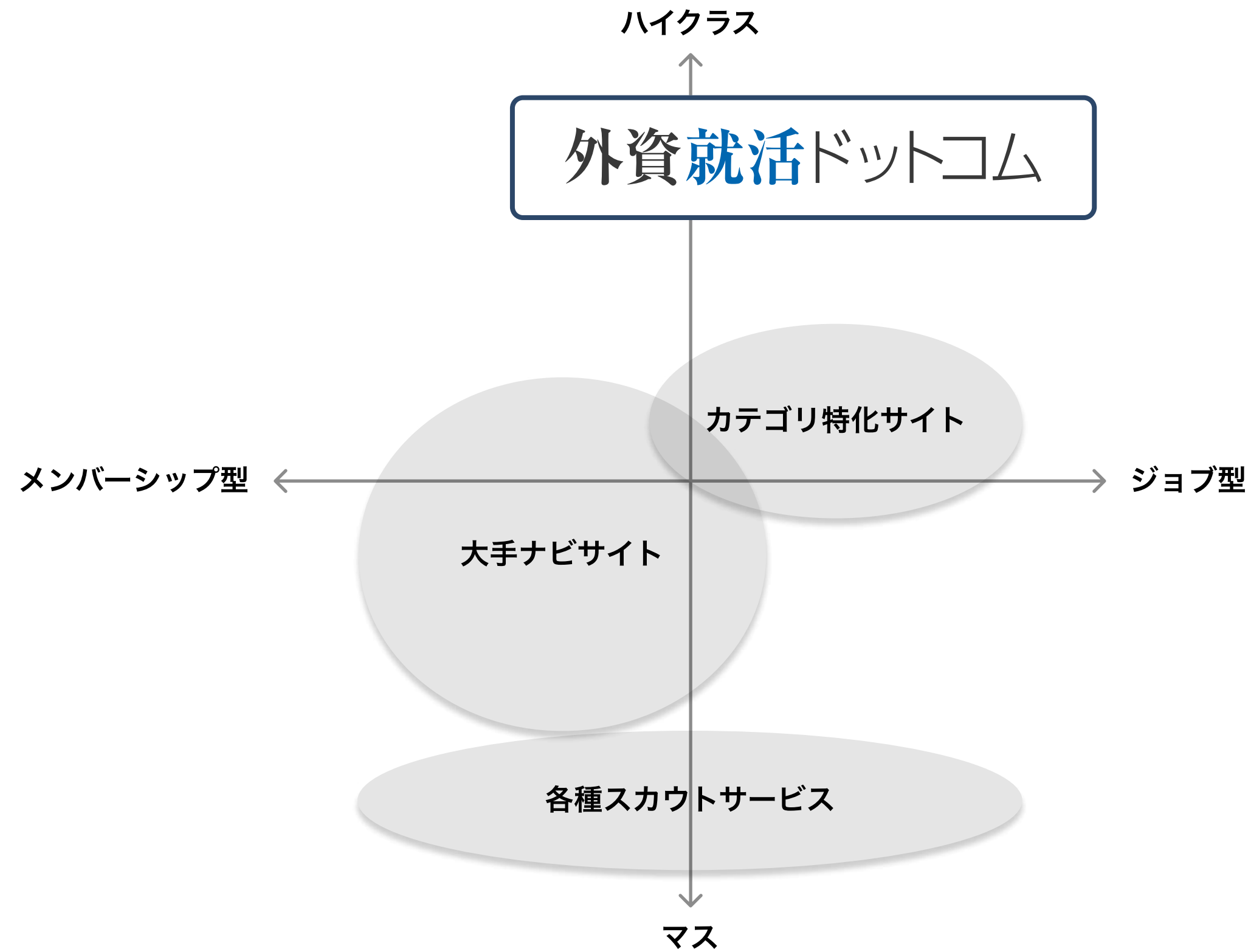
*上記は例示のみを目的としています

LIFEプラットフォーム：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

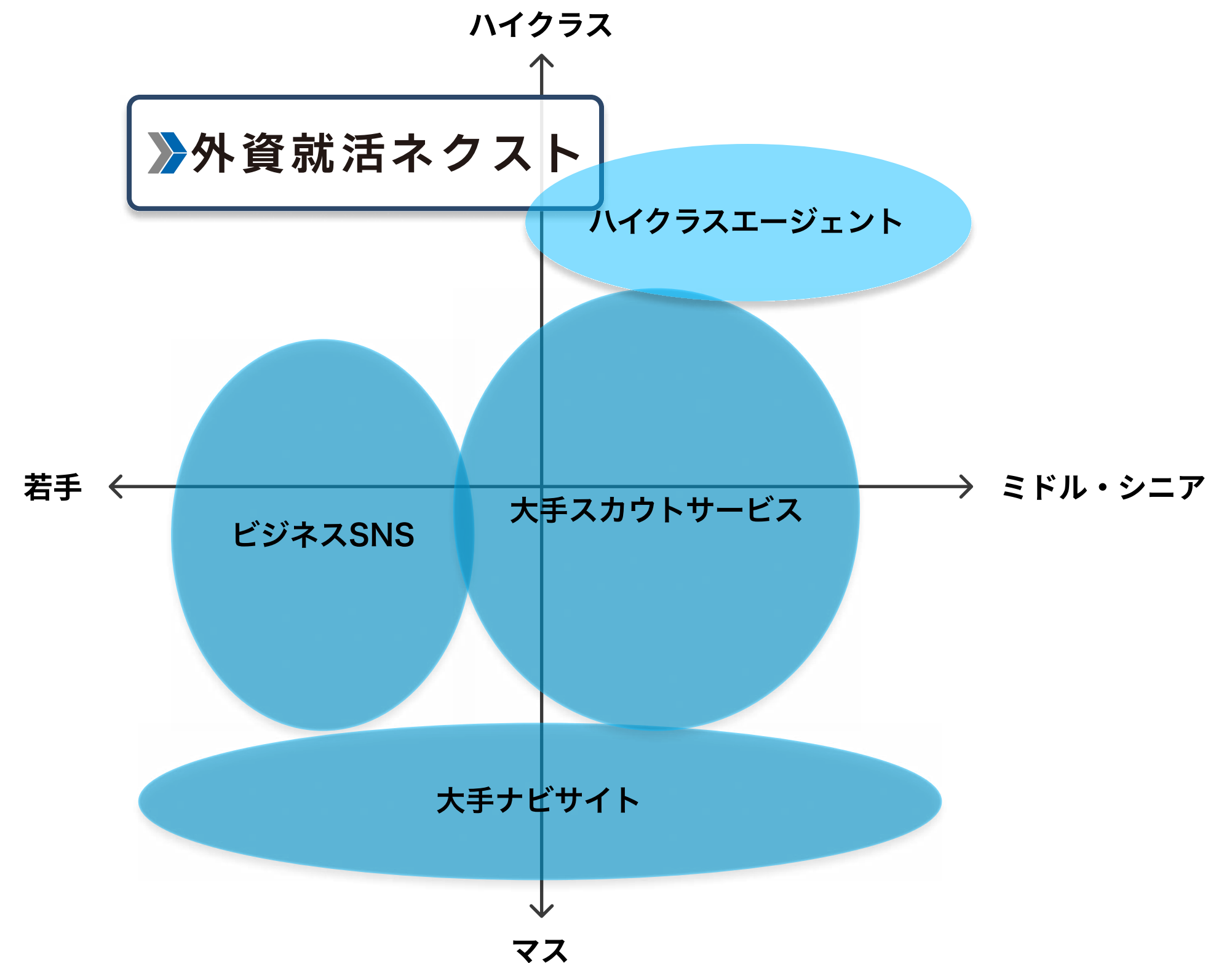
新卒サービス

プロフェッショナル志向の強い優秀な難関大学生



中途サービス

トップ企業で活躍する若手ハイクラス層



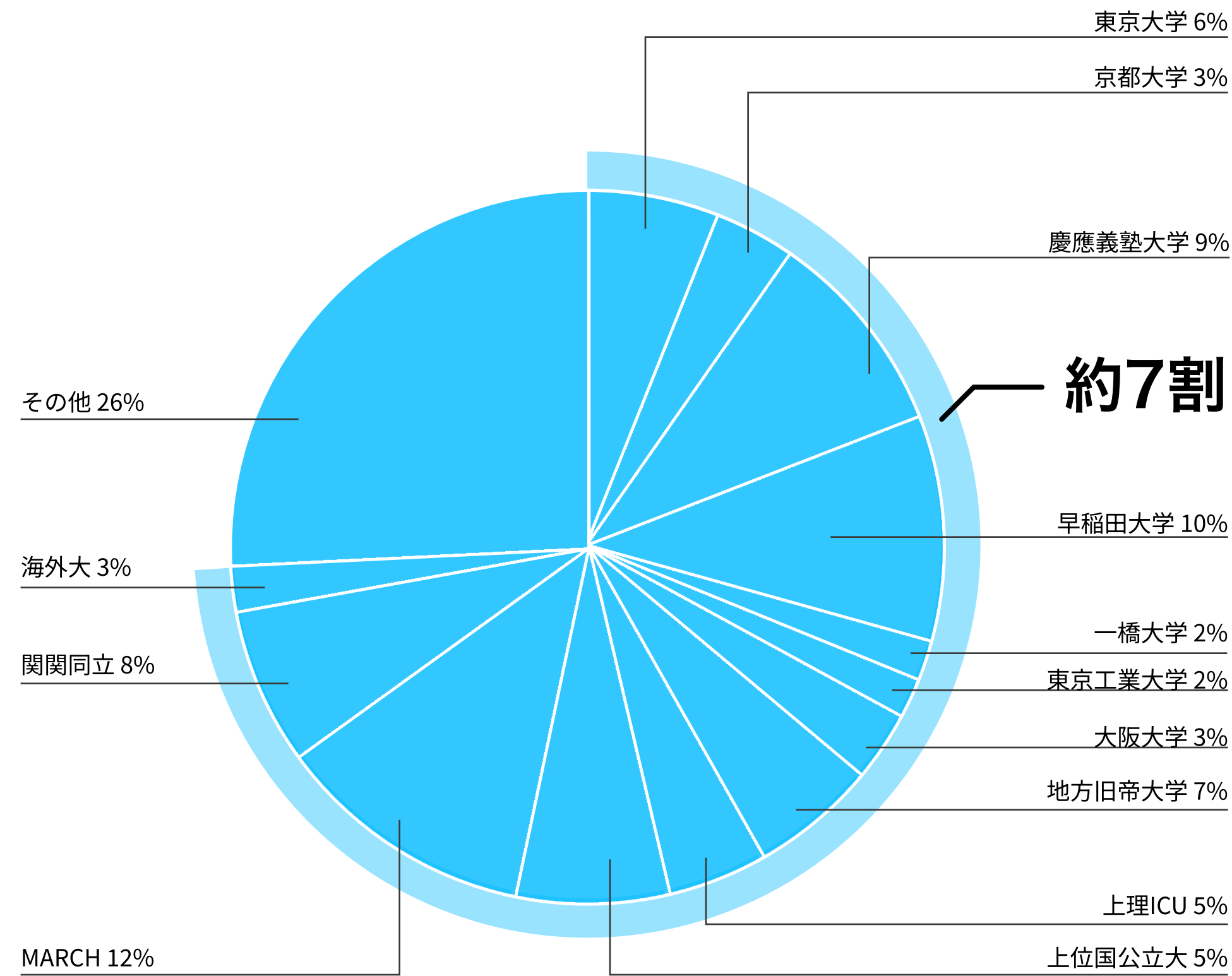
*上記は例示のみを目的としています

LIFE：新卒・中途サービスの会員属性

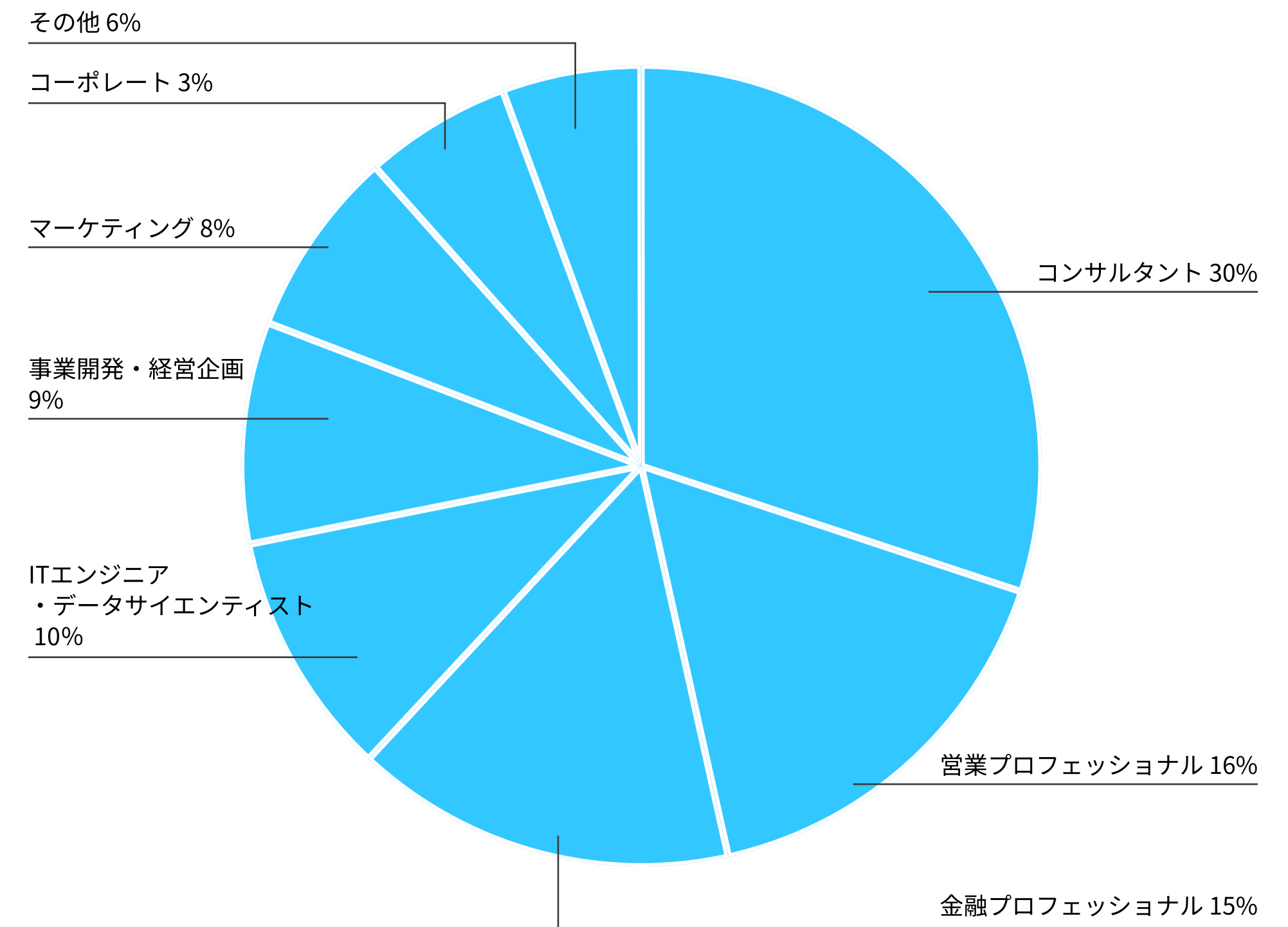
新卒向けサービス 難関大生に高いシェアを有する。会員は平均TOEICスコア787点で理系学生・院生も多い

中途向けサービス 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

新卒サービス会員の大学別分布



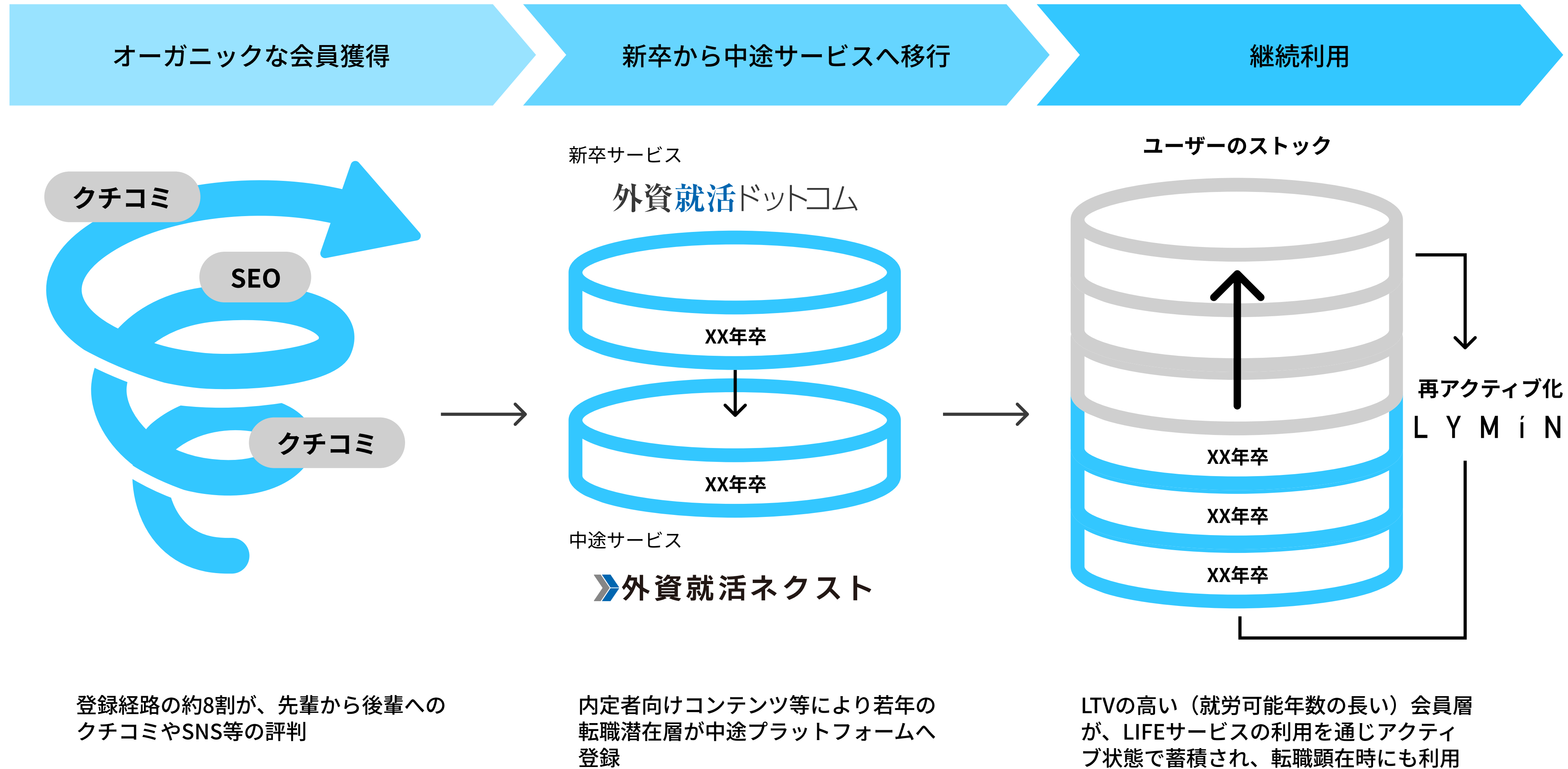
中途サービス会員の職種別分布



*出所：ハウテレビジョン。
 *新卒サービス：2026年3月末時点。2027年卒会員
 *中途サービス：2025年3月末時点。当社の職種分類に基づく

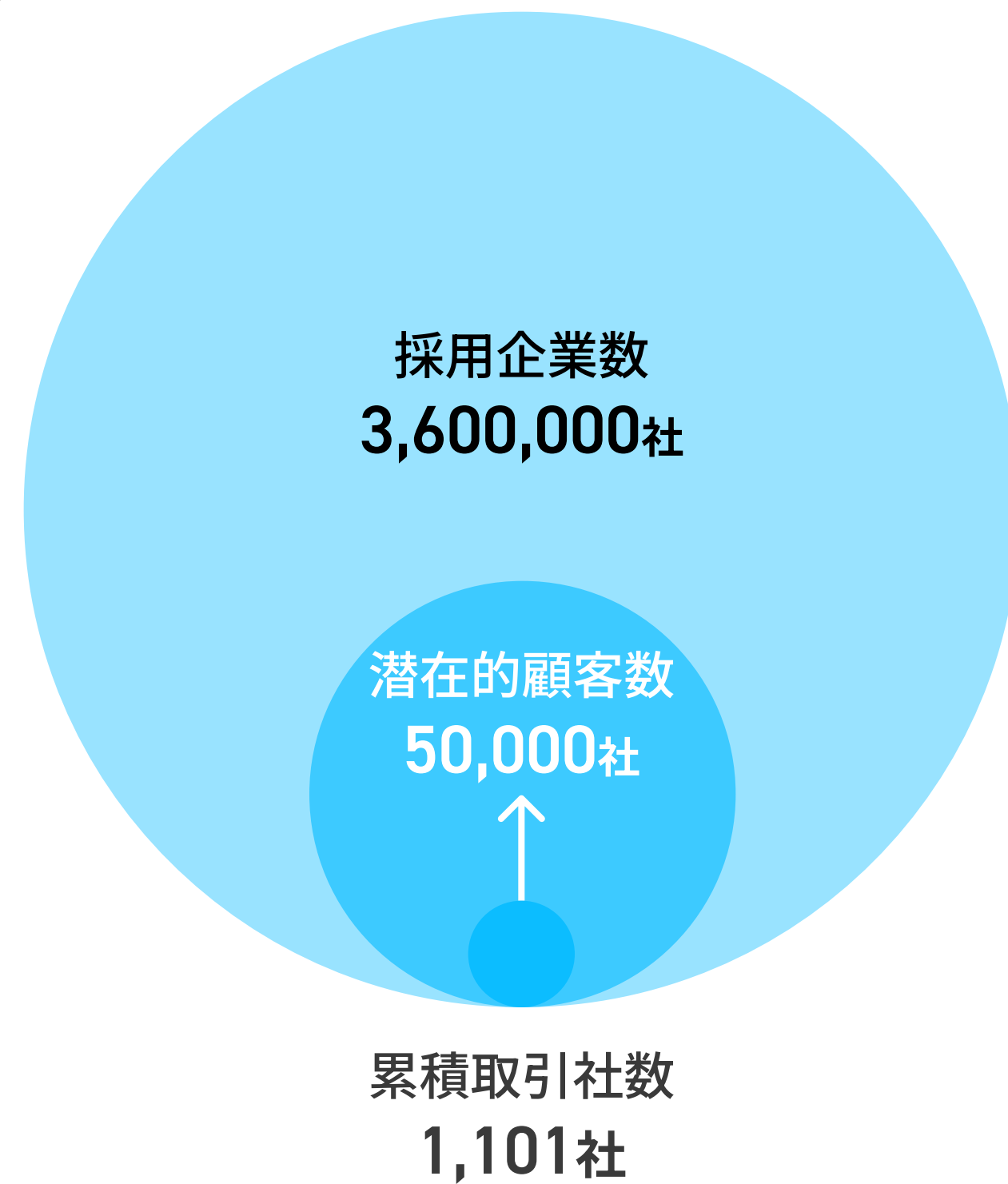
LIFEプラットフォーム：独自の会員獲得

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。ビジネス以外のプライベートシーンでの利用を通じアクティブな状態を維持

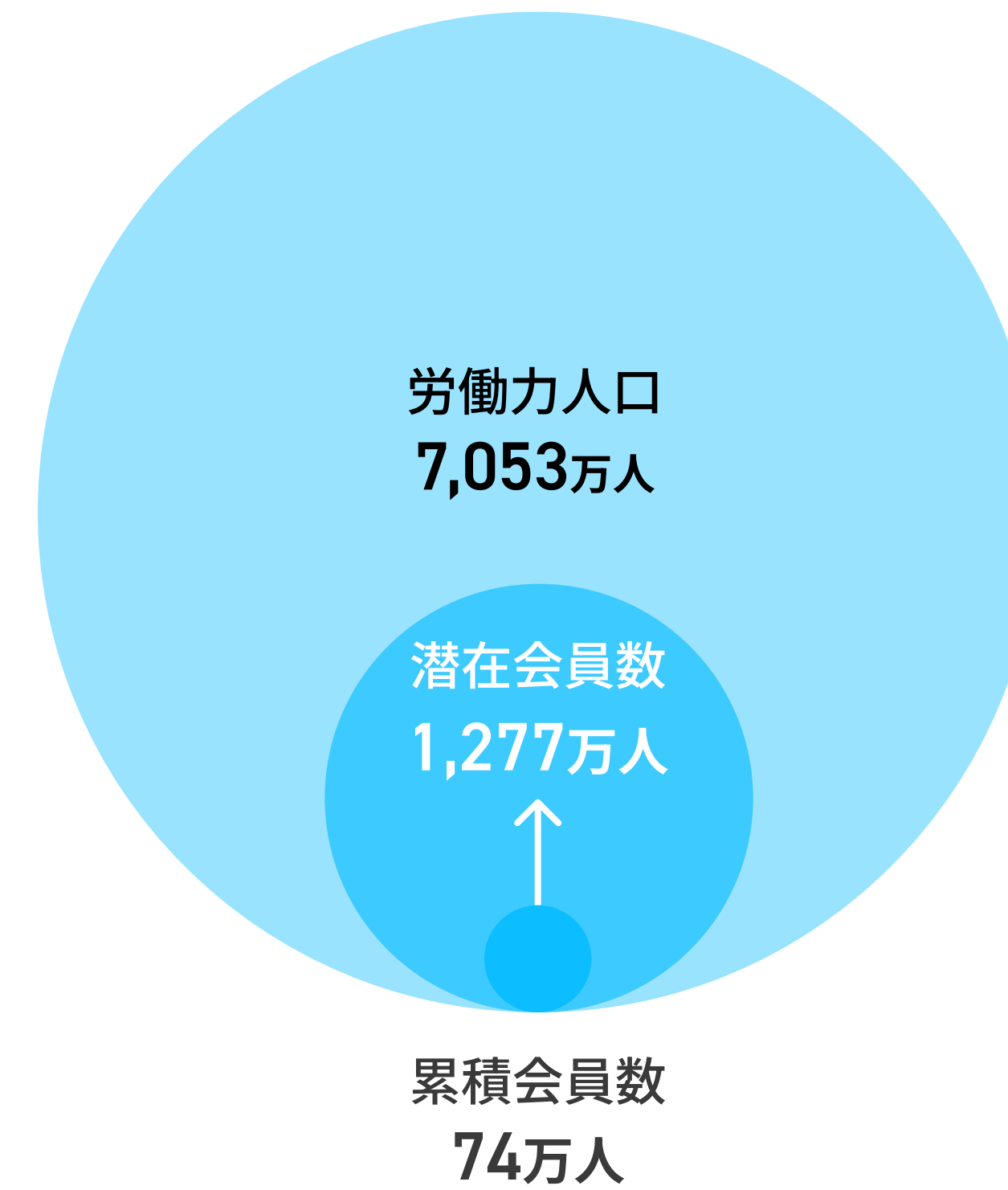


*上記は例示のみを目的としています

採用企業数



会員数

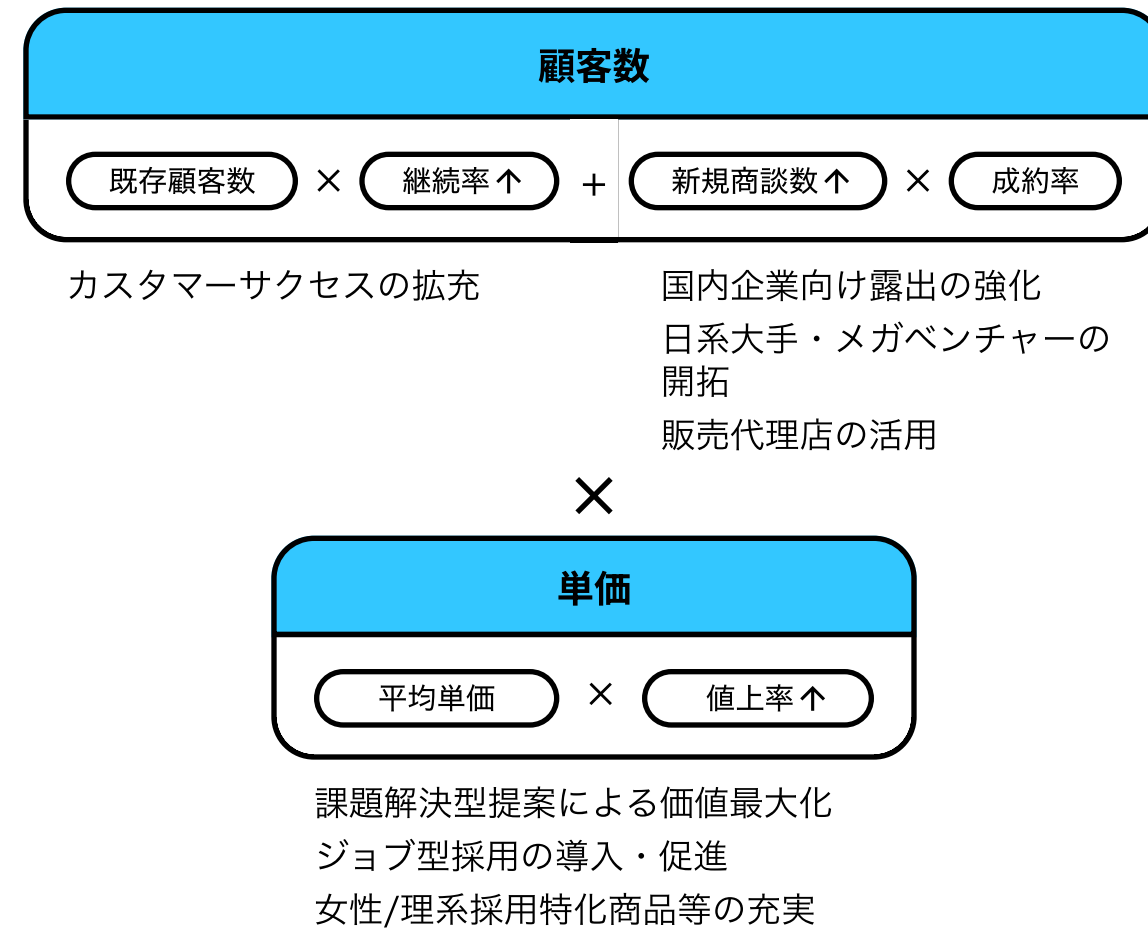


*出所：ハウテレビジョン。2026年3月末時点、キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示
採用企業数：採用に関して、他社媒体を含め求人掲載等を実施していることが確認されている企業数
潜在的顧客数：会員が最終的に入社した企業の総数。当社で取扱いのない企業への就職に際しては、他社媒体への流出等の逸失機会が発生していると推測
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累計

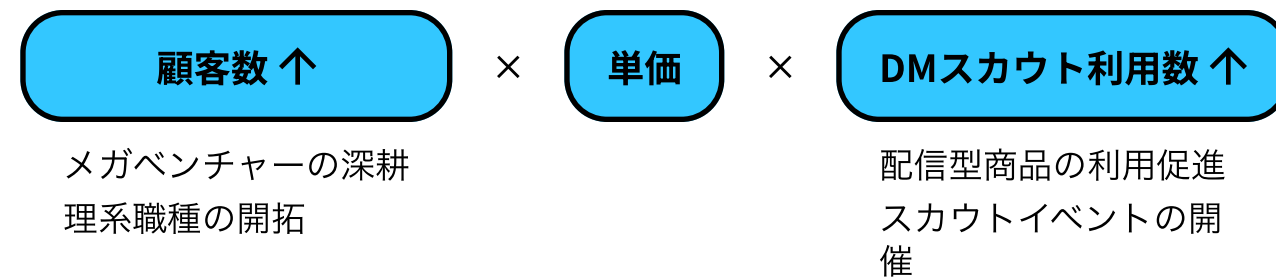
*出所：ハウテレビジョン。2026年3月末時点、キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示
労働力人口：総務省「令和8年度 労働力調査（基本集計）」、2026年5月29日時点
潜在会員数：国税庁「令和7年度 民間給与実態統計調査」第16表給与階級別の統括表より年間給与額600万円超の給与所得者を合計、2026年5月29日時点
累積会員数：キャリアプラットフォーム事業（新卒及び中途サービス）の累積会員数

新卒サービス

掲載型・イベント(採用企業向け)

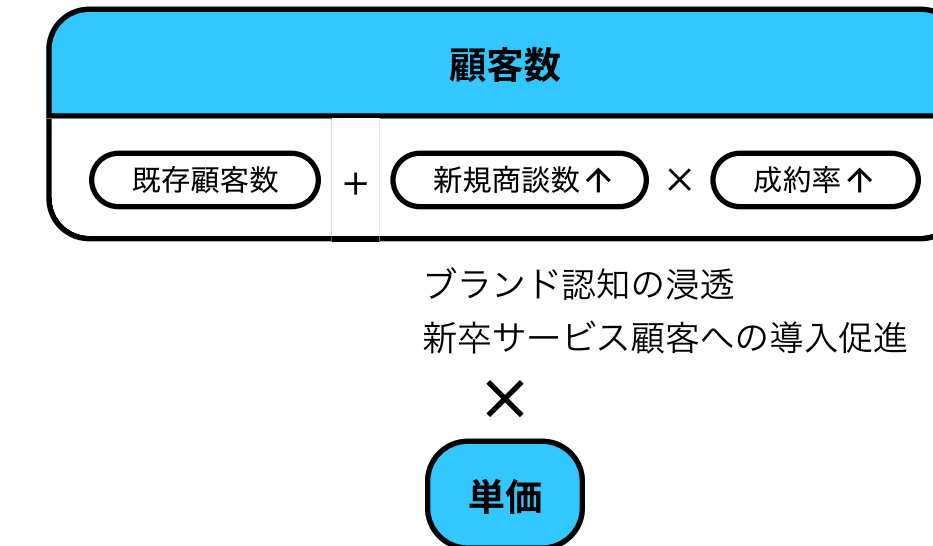


配信型(採用企業向け)

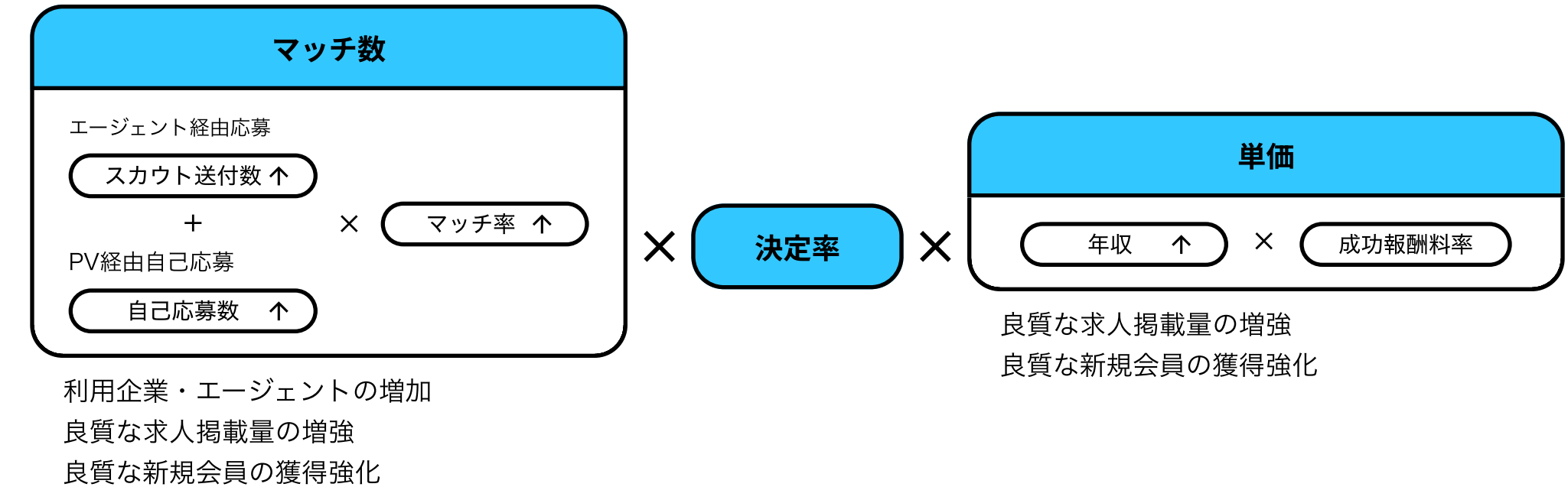


中途サービス

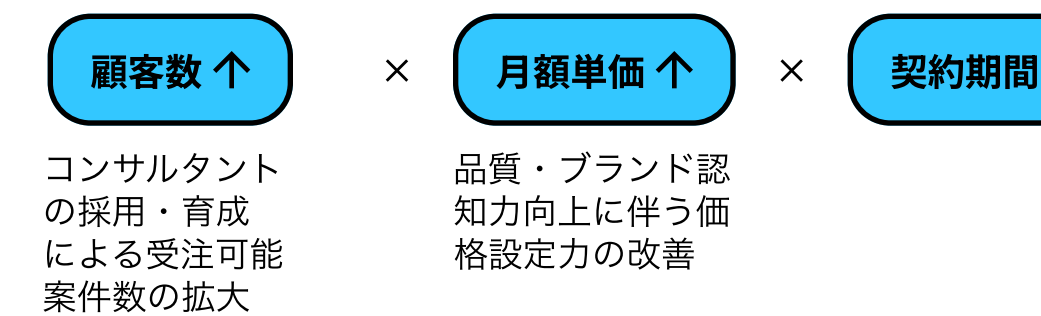
掲載型・イベント(採用企業向け)



成功報酬型(採用企業・転職エージェント向け)



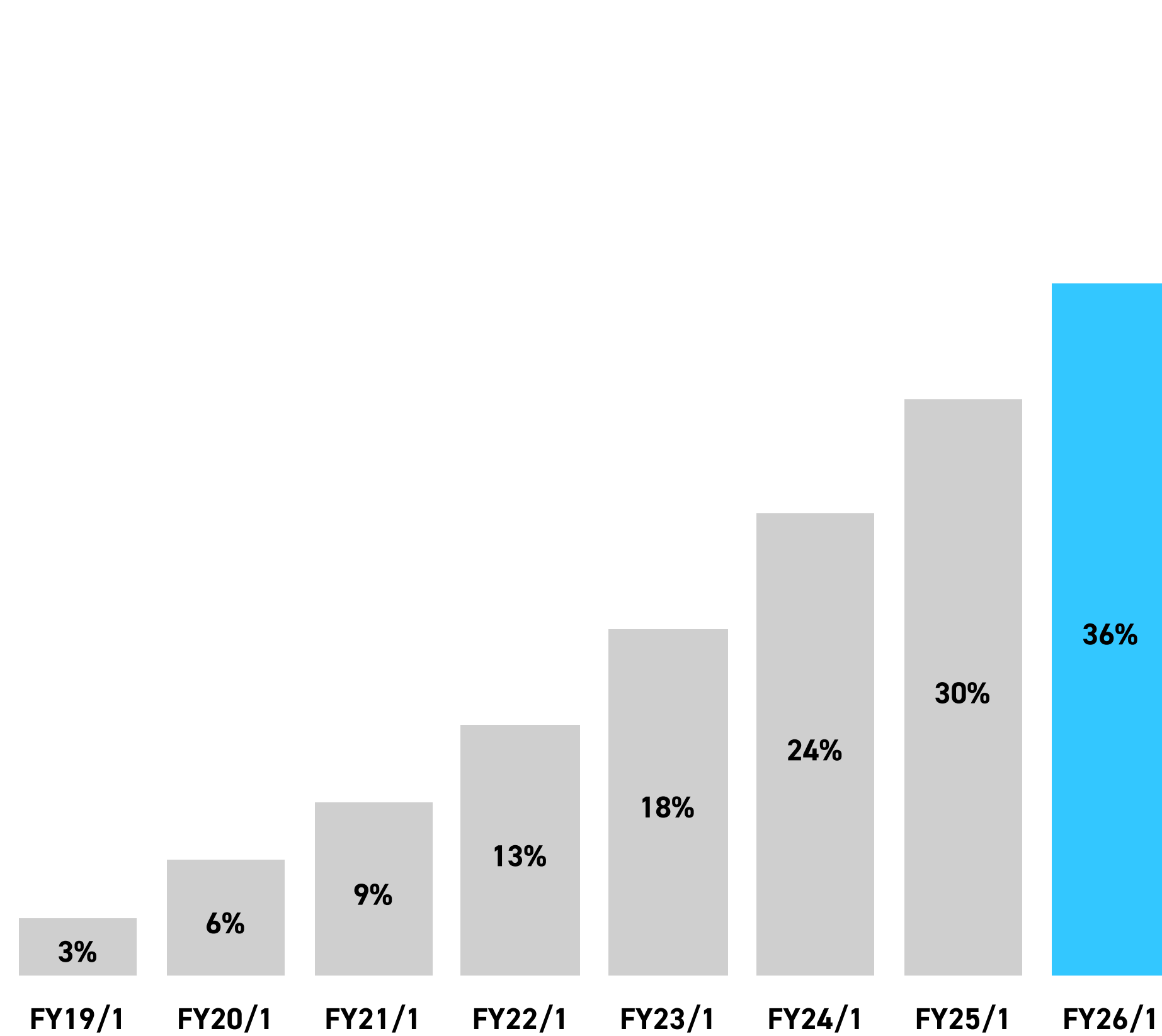
採用代行サービス(採用企業向け)



LIFEプラットフォーム：取引単価の向上

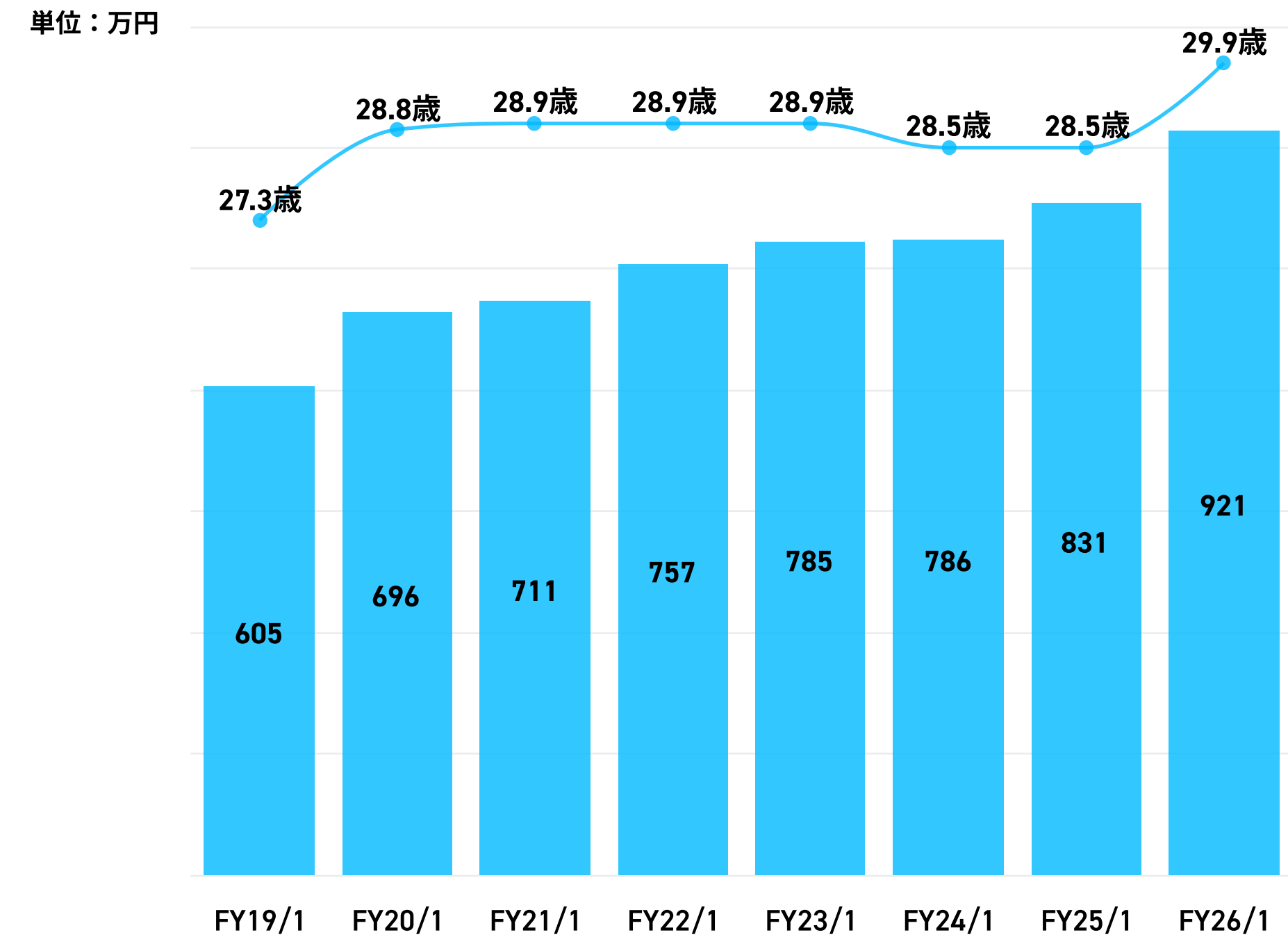
取引社数のみならず取引単価が上昇している。新卒サービスでは、年間取引額1,000万円以上の企業が継続的に増加中。
 中途サービスでは、転職決定年収の上昇に伴い成功報酬単価も上昇

新卒サービスの取引額1,000万円以上企業割合



*出所：ハウテレビジョン。各年度における有料取引社数を分母とする

中途サービスの平均採用決定年収・年齢



*出所：ハウテレビジョン。採用決定者のうち、各年度に入社日を迎えたものを対象とする

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

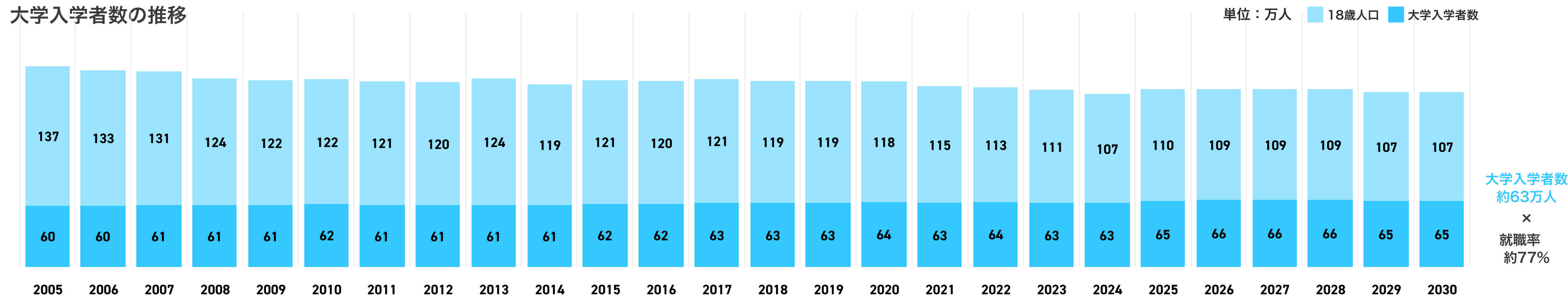
*参考：<https://howtelevision.co.jp/ir/ma/>

LIFEプラットフォーム：マクロ環境

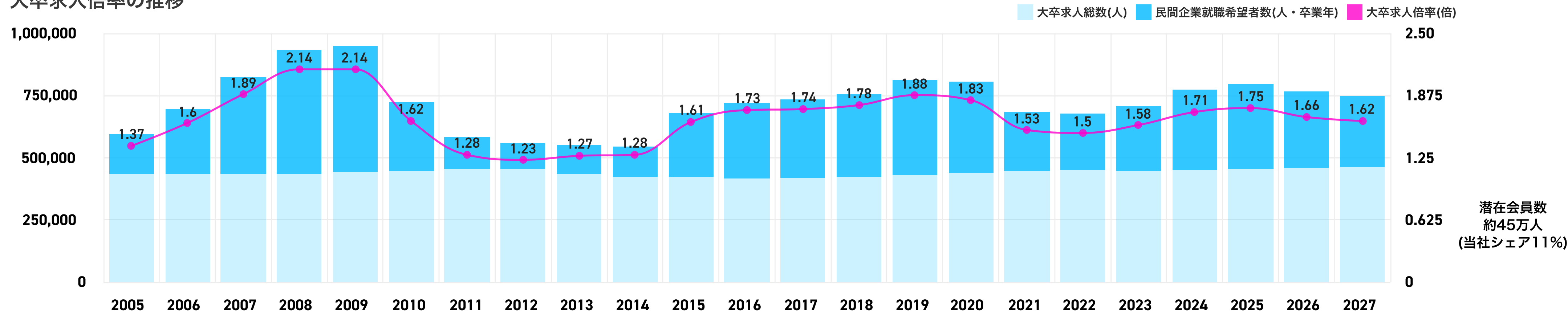
新卒サービス

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入学者数は約63万人で推移する見込み。この先10年間の当社潜在会員数への量的な影響は軽微と見料

大学入学者数の推移



大卒求人倍率の推移



*出所：文部科学省。2025年までの実績値は「学校基本調査」（2025年）、2026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%）と大学進学率（62%）を乗じて推定。

大学・大学院卒業者の就職率（約77%）は「学校基本調査」（2026年12月26日）。卒業年度（3月末）で表示

潜在会員数：大学入学者数 × 就職率

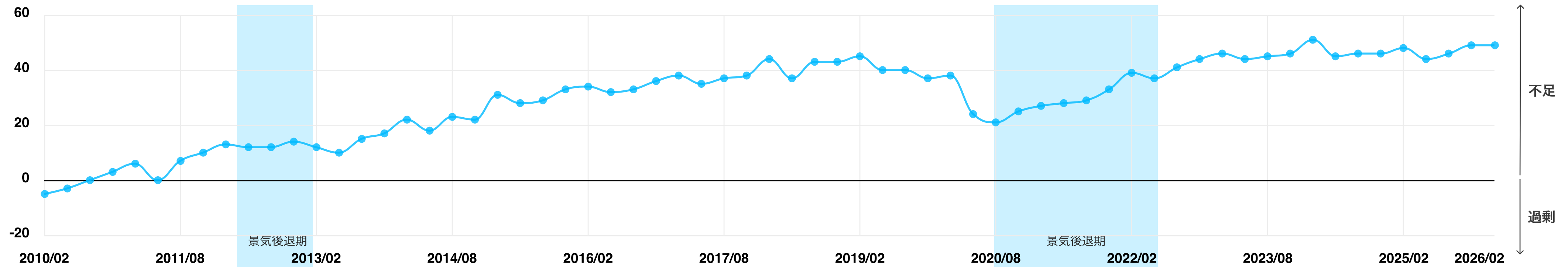
*出所：リクルートワークス研究所「第43回 ワークス大卒求人倍率調査（2027年卒）」

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

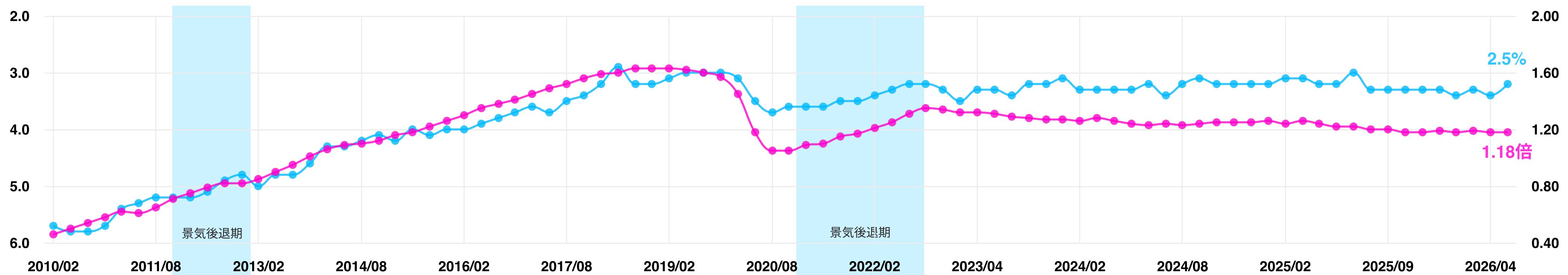
当社シェアは2026年4月末日時点の2027年卒業生数の実績値を潜在会員数で除したものの

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, 倍)の推移²



*1 「労働経済動向調査(令和8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。2026年4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。本資料で提供されるデータ及び見通しは、本資料の発表時点におけるものであり予告なしに変更されることがあります。

IRに関する情報掲載・お問い合わせ

<https://howtelevision.co.jp/ir/>

★リニューアルしコンテンツを拡充しました