

登壇

司会：お時間になりましたので、これより株式会社ハウテレビジョン 2026 年 1 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。今回の決算説明会につきましては、昨日、当初の IR ページにて代表取締役、音成による決算説明動画を公開しておりますため、本日は取締役 CFO 清水より概要のご説明とさせていただきます。

開催にあたりまして、各種お願い・ご連絡事項を申し上げます。本説明会は概要説明のあと、質疑応答の時間を設けております。質疑応答は、コントロールパネルの Q&A 機能よりテキスト形式にてお受付いたします。4 時 20 分ごろから質疑応答に移らせていただき、頂戴したご質問を読み上げ、ご回答させていただきます。お時間の関係上、全てのご質問にお答えできない場合もございます。あらかじめご了承ください。

なお、チャット機能は使えませんので、何かお困りごとがございましたら、Q&A 機能にてお知らせください。また、説明会終了後に 3 分程度のアンケートをお願いしております。ご協力いただけますよう、どうぞよろしくお願いいたします。

それではこれより、2026 年 1 月期第 2 四半期決算について、取締役 CFO 清水伸太郎よりご報告させていただきます。

清水：皆様、本日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。株式会社ハウテレビジョン取締役 CFO の清水でございます。それではこれより、2026 年 1 月期第 2 四半期決算概要についてご報告させていただきます。

先ほどご案内申し上げたとおり、今回から新しい取り組みといたしまして、代表取締役の音成による動画での決算説明を当社 IR ページにアップロードしておりますので、それに補足を加える形で私のほうから説明させていただければと思っております。

まず 2Q の実績でございますが、当社は 2026 年第 2 四半期も 18 四半期連続で前年同期を上回る増収を達成しております。そして第 2 四半期単独としては、創業来最高額となる売上高 8.3 億を記録しております。

第 2 四半期は、新卒サービスを中心に売上成長いたしました。取引単価については、学生の売り手市場が継続する中、今期も既存顧客との取引額が主導し売上の増収を達成しております。

顧客数においては、これまで外資就活ドットコムとのお取引が少なかった業界群において、将来の経営人材採用のために、外資就活ドットコムの利用を開始して下さるなど、新たな顧客層が拡大しております。

なお、四半期における当社の売上の季節性が、今回は少し変わってきております。従来は、第2四半期に大きく売上が偏重する傾向がありましたが、今期においては、就職活動の早期化の影響により新卒サービスの売上の一部が2Qから1Qへ前倒しとなった結果、やや1Qと2Qの偏りの比率が変化してきております。

なお上半期を通じては前年同期比で売上高23%増にて着地しており、通期の計画対比が51%で計画どおりの進捗となっております。

費用面では、オフィス移転とmondへの投資という2大要素による費用増加をこなしまして、上半期のEBITDAベースで見ていただくと、利益は3%増で着地しております。

全体としては、上半期終了時点での進捗率について売上高は計画対比で51%、営業利益は計画対比568%と、大幅な超過となっております。

この結果を受けまして、上半期終了時点では通期着地について予断を許さない状況ですが、下期の売上と費用の進捗状況によっては、通期の利益見通し、営業利益以下の見直しをする必要があると考えております。続いて、費用と従業員数についてもコメントさせていただきます。

当社は、費用と投資計画の約49%が人件費です。したがって費用総額と従業員数の相関性が高い傾向がございます。今期も、期初より費用計画の主軸は人員拡充のための投資でしたが、上半期にハイレイヤーを中心に主要な採用を完了しており、今期の末時点での従業員数は90名程度を想定しております。

また、進行期は新オフィスの移転に伴い、有形固定資産の加速償却など会計上の一時費用が発生しております。こちらは期初時点からすでに一部が費用へ反映されてきております。

オフィス移転については、すでに2月17日の適時開示にて公表しておりますが、現在入居している赤坂アークヒルズ本社のオフィス賃貸借契約が、来年の3月31日で終了することに伴いまして、来年の2月ごろに新しい六本木ヒルズへ移転予定でございます。

移転のもう一つの背景として、事業拡大に伴いこのままでいくとおそらく数年以内に人員数が100名を超えてくることが見込まれ、キャパシティの問題を解決するため新オフィスへ、最先端のITインフラ、柔軟性・生産性の高い働き方が実現できるオフィスへ移転することを予定しております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

続きまして、費用の内訳についてもコメントさせていただきます。先ほど述べましたとおり、上半期終了時点で売上高の進捗は計画対比で 51%となっておりますが、費用進捗は期初計画対比で 42%で、コストコントロールが極めて奏功している状況でございます。

背景には、本社の移転費用の合理化、減価償却費・外注費・人件費など幅広い科目で費用節減に成功しているという点があげられます。

以上で、上半期の業績についてご説明を終わります。

続いて、簡単ではございますが、各事業の概況についてもコメントさせていただきます。まず、キャリアプラットフォームについて、取引社数、会員数ともに前期と同様、着実に成長しております。累積の会員数は 66 万人に達しておりますし、中途サービスの外資就活ネクスト（旧 Liiga）はリブランディングが奏功し、新規の会員登録者数が加速度的に拡大しております。

続いて新卒の広告の送客効果、スカウト配信の効果でございますが、累計送客数、累計スカウト承諾数、ともに堅調に伸びてきております。中途の外資就活ネクストについても、累積マッチング数が伸びておりまして、これは将来の成功報酬の先行指標となる KPI ではありますが、順調に伸びてきております。

mond についても今期から KPI を示しております。mond はちょうどこの 2025 年 8 月でサービス提供開始から 4 周年を迎えましたが、累積の MAU が 7,383 万と急成長を遂げております。

最後に第 2 四半期の事業トピックスについてもご案内させていただきます。

まず第一に、昨年 7 月に提供開始した「AI 選考対策」という機能が学生の皆様に非常にご好評いただいております。わずか 1 年足らずでアクティブユーザー数が 5 万人を突破し活用されているという状況でございます。

26 年卒と 27 年卒と比較しても利用者数が増加傾向にありまして、就職活動のタイムパフォーマンス、いわゆるタイパを重視する学生に、単に効率化のみならず、内定獲得に寄与する機能として、ご好評いただいております。このようなユーザー視点に根ざした先進的な機能が、われわれのプロダクトの強さに繋がっているかと思っています。

二点目に、こちら昨年 5 月に提供開始しました新卒エンジニア採用に特化した、「Software Engineer 就活」の学生登録者数が、わずか 1 年で 8,000 人を突破し、国内最大級まで成長しています。

私どもの顧客企業からは、新卒エンジニア人材に対して、AI を活用できる人材、新技術に即応できるレベルのハイレベルエンジニアが求められておりますが、そういったハイエンジニアの採用支援にとどまらず、AtCoder という国内最大規模の競技プログラミングサイトとの業務提携によりエンジニア育成の側面にも注力しております。

このような形でユーザーファーストを掲げ、よりユーザーに熱狂的に活用されるプロダクトというのを目指しています。

最後に、顧客向けの施策についてもご紹介させていただきます。

この第 2 四半期は、当社の主要顧客であるコンサル業界の人事責任者・担当者向けの交流会を初めて実施いたしました。参加された方の満足度は 10 段階中の 8.9 と非常に高く、効果の高いものであったと考えております。

直近では、エンジニアの採用人事交流会というのも実施しております。こういった取り組みは、開催してすぐ翌月から売上に計上されるといったものではありませんが、顧客企業様の採用成功というのが、当社のサービスの利用・満足度向上、ひいては継続率や単価向上に繋がってまいりますので、このような業界全体の採用力向上に寄与していきながら、顧客企業様にもわれわれのプロダクトを熱狂的に継続して使っていただき、単価向上に繋がる施策を続けていきたいと考えております。

以上が、2026 年 1 月期第 2 四半期の決算説明となります。

質疑応答

司会 [M]：それではこれより質疑応答に移らせていただきます。質疑応答は、コントロールパネルの Q&A 機能よりテキスト形式にてお受付いたしております。

それでは、事前に頂戴しておりましたご質問を読み上げさせていただきます。まず一つ目になります。

質問者 [Q]：新卒サービスの売上が、一部 2Q から 1Q へ前倒しということでしたが、こういった背景でしたでしょうか。

清水 [A]：ご質問ありがとうございます。先ほども簡単に説明させていただいたところではございますが、この当期、特に上半期において。売上が 2Q 偏重から一部 1Q へ前倒しで発生する傾向が見られました。すなわち季節性の変化が一部ございました。その背景は、学生の動きとして就職活動の早期化というのが顕著に発生しているということがございます。

ただし、就職活動の早期化は毎年発生しておりまして、このトレンドは今後は継続するものと考えております。

今回の売上にも影響したような前倒しの要因については、当社の運用する外資就活ドットコムにおいて、大きく二つの要因を考えています。

一つ目は、コンサルティングファームを中心としたスプリングインターンシップの開催企業数が増えておりまして、こちらにエントリーするために学生が動いたことが考えられます。

二つ目は、2 月から 4 月に募集掲載を開始した企業社数が、外資就活ドットコムにおいては非常に増えておりまして、結果としてエントリーが早くなっています。そういった要素が「外資就活ドットコム」におけるファクトとしてございます。

ただし、こういった前倒しが通年の売上や業績にいかほど影響しているかということ、半期では、売上高の進捗率は 51%ということで、1Q と 2Q の比率が変わったという側面はありますが上半期で見ると計画どおりで、今のところ業績全体に対して何か有意な影響があるかということ、そこまでは見ていないというところでございます。

今後も引き続き早期化のトレンドが継続する見通しではあり、例えば 3Q と 4Q のバランスの変化や、来年の 1Q が 4Q に前倒されるなど何らかの影響がでる可能性はあるので、引き続き注視してまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

司会 [M]：では、続いての質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：今後さらに会員数や顧客単価を伸ばすドライバーはどこにありますでしょうか。回答をお願いします。

清水 [A]：ありがとうございます。会員数については、まさに先ほど最後にご説明したように、卒年が変わると学生の志向も少しずつ変わってまいります。26 卒、27 卒、28 卒、29 卒とそれぞれの各卒年のユーザーに対して、学生が就職活動をする上で一番使いたくなる機能や、就職活動をする上で有用だと思えるプロダクトを思考し、機能・プロダクト開発をしっかりと行っていくことが、われわれのプロダクトが学生に熱狂的に使われるドライバーになっているかと思っております。

引き続き、他社に先駆けてこういった機能をユーザーの深い理解を通じ開発・実装していくことが、結果的に会員に一番使われるプロダクトになるのではないかと考えております。

もう一つのご質問である、顧客単価については、今回はじめて開催した人事交流会もその一環ですが、顧客から見たときに何が学生を採用する上で課題になっているのか、ブランディングなのか認知なのか、あるいは訴求の仕方なのか、母集団形成なのか。そういった採用担当者の悩みに対して、われわれのメディアを通じて適切なソリューションを提供していく、あるいはより上流のコンサルティングをセットで提供していくことで、既存の商材の単価上昇や、新たな商材の導入をクロスセルに繋げて、単価増を狙うことができるのではと考えています。

そして、これらは過去 10 年以上継続してわれわれが日常的に行っていることですので、会員増、客単価増についても再現性高く実現できていくのではと考えております。

司会 [M]：それでは、次の質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：景気後退局面でも、貴社のターゲット層は採用が削られにくいと思います。実際、企業の発注動向にどの程度の景気感応度を感じていますでしょうか。

清水 [A]：ありがとうございます。ご質問のとおりマクロ市況の理解でいいますと、米国や欧州中心に後退局面が見えており、年末に向けて景気低迷や政策金利の切り下げなどが見えてきている状況であると思っています。

決算説明資料の 30 ページにチャートで示しておりますが、日本に関しては、失業率もいわゆる限界失業率、事実上の完全雇用状態に近い状態にありますし、求人倍率も高位を維持しております。あらゆる産業において人手不足が深刻化しており、こと新卒に関してはどの企業も非常に採りにくい状態が続いております。

決算説明資料の 29 ページのチャートでご覧いただけますように、景気後退局面においても、弊社のみでなく、我が国では新卒の求人倍率が 1 倍を下回ったことがないというのが過去 20 年以上にわたるデータより見えているところであります。

さらにかかる状況の中で、われわれのターゲットであるハイクラス学生層は、毎年約 50 万人いる新卒学生のトップ 10%です。景気後退期においては、採用する量（人数）よりも質を重視するクオリティ・バイアス、fly-to-quality が採用市場においても働き、厳選して採りたいという局面では、数よりも質を優先する採用企業にとって、弊社はよりマッチする媒体となります。

われわれの業績自体を、景気循環との相関で見ると、過去のリーマンショック、コロナショックなどの景気後退局面において、業績はマクロ景気に連動せず伸びてきております。

なお、顧客企業の個社ベースではもちろん採用増減はあり、例えば大手コンサルティングファームで採用拡大ペースが緩んでいる会社がある一方で、同社に代わって新興コンサルティングファームが採用数を非常に伸ばしているなど、Tier1 の採用が止まってくると、逆に Tier2 が採用を非常に増やす、業界内でのマーケットシェアの変遷に優秀人材の採用数も追随し、弊社内での売上比率もそれに結果として追随するといった補完状態があり、トップ学生層については、業界間やセクター内での個社ベースでの採用数の入れ替えは年単位でありつつも、激しい取り合いが続いており、このセグメントにおいて景気感応度というのはあまり高くはないものと考えております。

以上、ご回答差し上げました。

司会 [M]：それでは、続いての質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：mond の事業進捗について教えてください。

清水 [A]：ご質問ありがとうございます。mond は 2025 年 8 月にプロダクトのプレリリースから 4 周年を迎えております。累積の MAU も、当時はほとんど知名度がなかったところから、現在では MAU 累積で 7,383 万を突破して、堅調に成長しております。

足元の取り組みでは、より深く mond を利用していただき、収益及びトランザクションに貢献いただくことのできるユーザーを増やしていくために、ARPU の向上施策に注力しております。

また、mond は当初よりグローバルなサービス展開を目指して設立したプロダクトですので、日本語でのメッセージに限らずグローバル展開、英語をはじめ多言語で利用されるプロダクトを目指し、ユーザー体験を最優先としたプロダクトを作り上げていくべく、開発を進めております。

mond の利用者が拡大している理由は、外資就活ドットコム の思想に近いのですが、ユーザビリティ、ユーザーが使いたいという機能、使いやすいプロダクトになっているところが多く、そのプロダクト開発に対しての先行投資というのを続けている状況でございます。

また今年の 2 月に mond の米国法人を設立しており、当期以降、海外においても積極的にマーケティングを行いプロダクトを拡大したいと考えております。足元では、来期から本格的な米国事業を展開するための準備を進めております。

以上、ご回答申し上げます。

司会 [M]：それでは続いての質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：来年のオフィス移転の背景や影響について教えてください。

清水 [A]：ご質問ありがとうございます。オフィス移転の一番の理由は、一つは現在入っているこのオフィスの賃貸借契約が来年で切れるというのがあります。二つ目に、現オフィスの席数が従業員数に対して既にいっぱい、オフィスが手狭になり事業成長のボトルネックとなる可能性が出てきていることです。細かい話ではありますが、現オフィスはコロナ前に造ったため、オンライン商談の増加に対応したレイアウトとなっていないところがあり会議室やオンライン商談スペースの不足が目立っております。新オフィスでは、1on1 ブースや出社回帰に伴い逼迫している会議室を多く設置するほか、社内に顧客企業様向けの動画を撮影できるスタジオを設けるなど、ポストコロナ環境に対応した社員の働きやすさ、生産性の向上を意識したオフィスに変え、自社の採用力及び収益力向上に繋げようという意図がございます。

また、新オフィスへの来年 2 月の移転と併せまして、「全社で原則出社」を推奨していく予定でございます。当期は一過性の移転費用というのが発生しておりますが、来期以降の費用は平準化され、一方で従業員の生産性を向上させ、結果としては事業成長に資するのではないかなと考えております。

司会 [M]：それでは、現在頂戴しているご質問には全てご回答しておりますが、ほかにご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

それでは、お時間になりましたので、株式会社ハウテレビジョン 2026 年 1 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。なお、冒頭でも申し上げましたが、終了後、アンケートへのご協力をお願いいたします。このあと画面が切り替わり、アンケート画面が表示されますので、ぜひご

協力をお願いします。アンケートにご回答いただいた方には、次回も説明会のご案内を差し上げます。

本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

清水 [M]：ありがとうございました。失礼いたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com