



HowTelevision

2026年1月期 第4四半期 決算説明資料

2026年3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 27年1月期 事業計画

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。

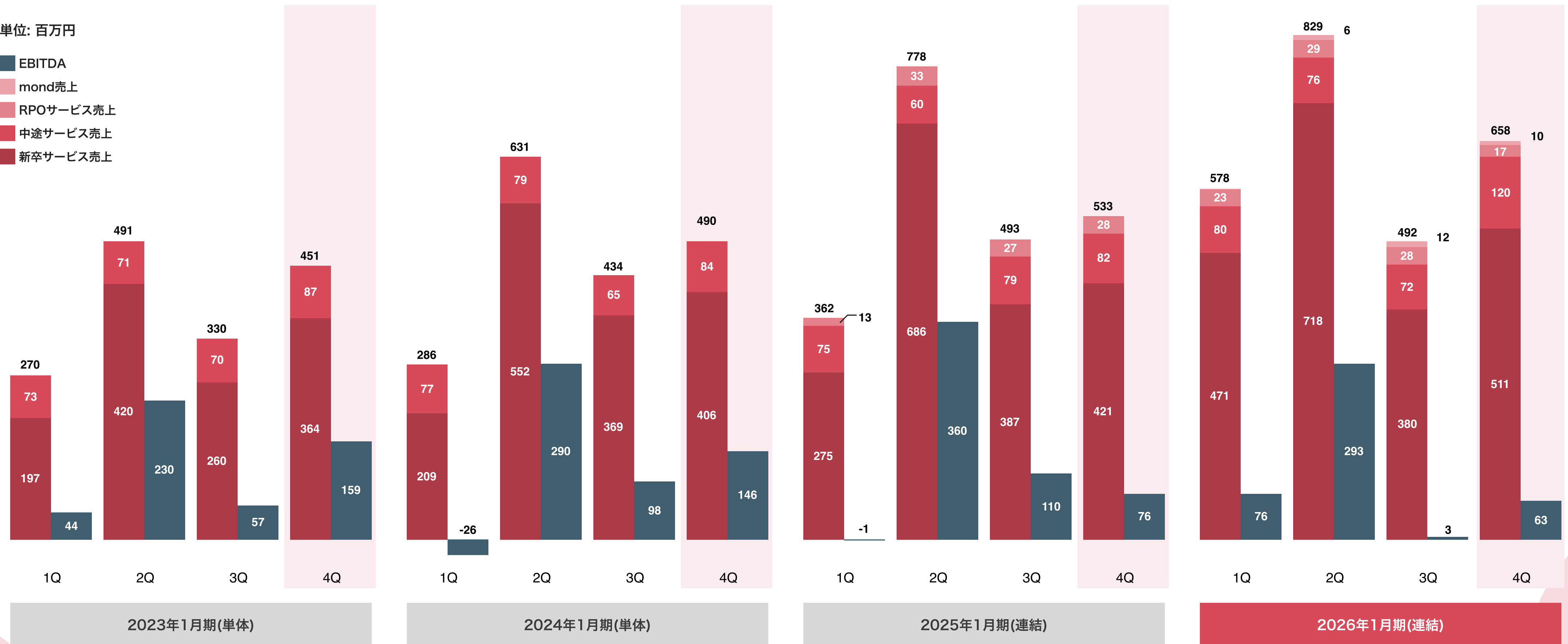
001 決算概要

売上高・EBITDAの推移 連結ベース

4Qは前年同期比で売上高+24%増加（通期では前年同期比で+18%増加）
 期初計画対比では、通期の売上高25.6億円（進捗率93%）、営業利益2.5億円（同502%）、EBITDA 4.4億円（同163%）で着地

単位: 百万円

- EBITDA
- mond売上
- 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。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4四半期実績

連結ベース

26年1月期は、オフィス移転コスト（賃料二重発生、固定資産の加速償却等）をこなし、通期計画の進捗率は売上高93%、費用85%となった。
居抜き退去によるコスト節減等の施策が奏功し、利益は期初計画を上振れて着地

単位: 百万円	26年1月期 第4四半期 (25年11月-26年1月)			26年1月期 通期 (25年2月-26年1月)			26年1月期 通期計画 (25年2月-26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	658	532	+24%	2,558	2,167	+18%	2,750	93%
-新卒サービス	511	421	+21%	2,080	1,769	+18%	2,276	91%
-中途サービス	120	82	+47%	349	295	+18%	307	114%
-RPOサービス	17	27	▲40%	96	100	▲4%	142	68%
-mondサービス	10	2	+440%	33	3	+967%	12	274%
費用 (原価+販管費)	642	493	+30%	2,307	1,764	+31%	2,700	85%
営業利益	16	39	▲59%	251	402	▲38%	50	502%
-新卒サービス	280	229	+22%	1,382	1,124	+23%	1,485	93%
-中途サービス	65	44	+48%	167	145	+15%	145	115%
-RPOサービス	1	5	▲79%	18	28	▲38%	31	57%
-mondサービス	▲94	▲99	▲5%	▲364	▲256	+42%	▲299	122%
-コーポレート	▲235	▲135	+73%	▲952	▲629	+51%	▲1,286	74%
EBITDA	63	76	▲17%	435	545	▲20%	267	163%
EBITDAマージン	9.6%	14.3%	-	17.0%	25.2%	-	9.7%	-
当期純利益	▲32	26	▲222%	97	243	▲60%	27	358%

※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。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。

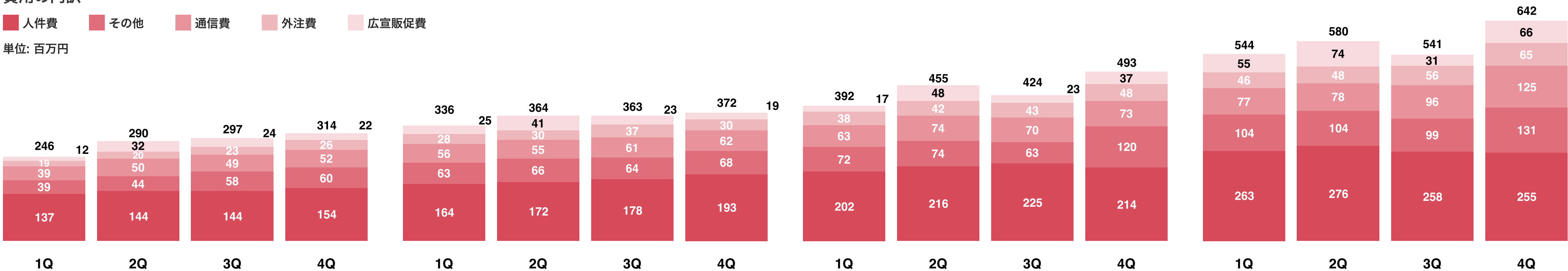
四半期別：費用と従業員数の推移 連結ベース

26/1期は新オフィス移転に伴い、旧オフィスの固定資産加速償却（25/2-26/1）や新旧オフィスの賃料二重払い（25/10-26/3）が発生した一方で、居抜退去による原状回復費の節減などのコストコントロールが奏功し、期初費用計画対比85%で着地。従業員数は26/1時点では78名、27/1時点では80～90名程度を想定

費用の内訳

■ 人件費 ■ その他 ■ 通信費 ■ 外注費 ■ 広宣販促費

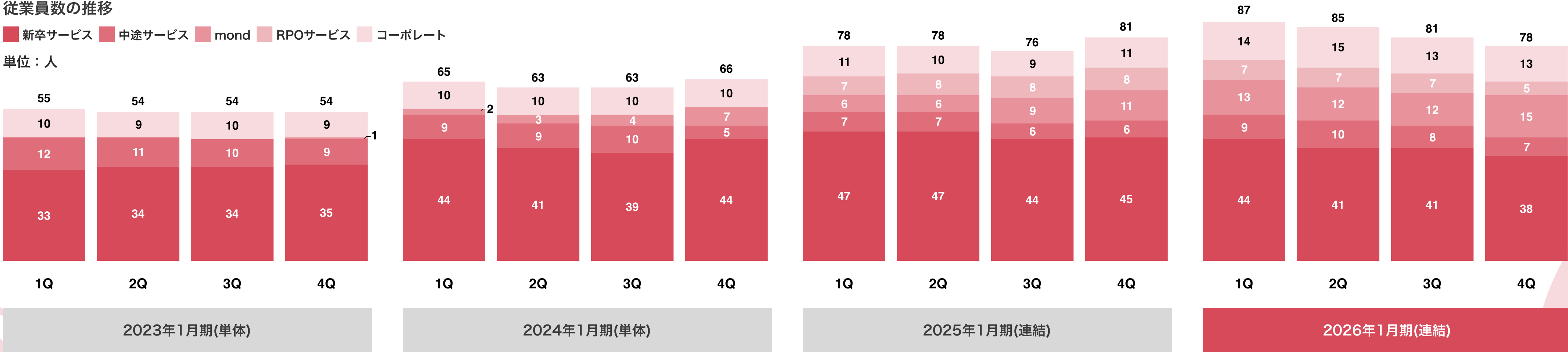
単位: 百万円



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



※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4四半期実績：費用の内訳

連結ベース

期初計画対比で売上高の進捗率93%に対し、費用は同85%とコストコントロールが奏功。
（移転費用を含む）本社費用・外注費・人件費・減価償却費など、広範な費用科目で費用節減効果が発現し、利益水準を押し上げる要因となった

単位: 百万円	26年1月期 第4四半期 (25年1月-26年1月)			26年1月期 通期 (25年2月-26年1月)			26年1月期 通期計画 (25年2月-26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	641	493	+148	2,307	1,764	+542	2,700	85%
-人件費	254	214	+40	1,051	857	+194	1,313	80%
-外注費	131	120	+11	439	330	+109	545	81%
-本社費用	78	34	+44	186	132	+53	198	94%
-広告宣伝・販促費	66	37	+28	226	125	+101	215	105%
-通信費	65	47	+17	216	171	+45	216	100%
-減価償却費	38	33	+5	156	123	+33	183	85%
-その他	8	6	+2	33	24	+8	28	118%

※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

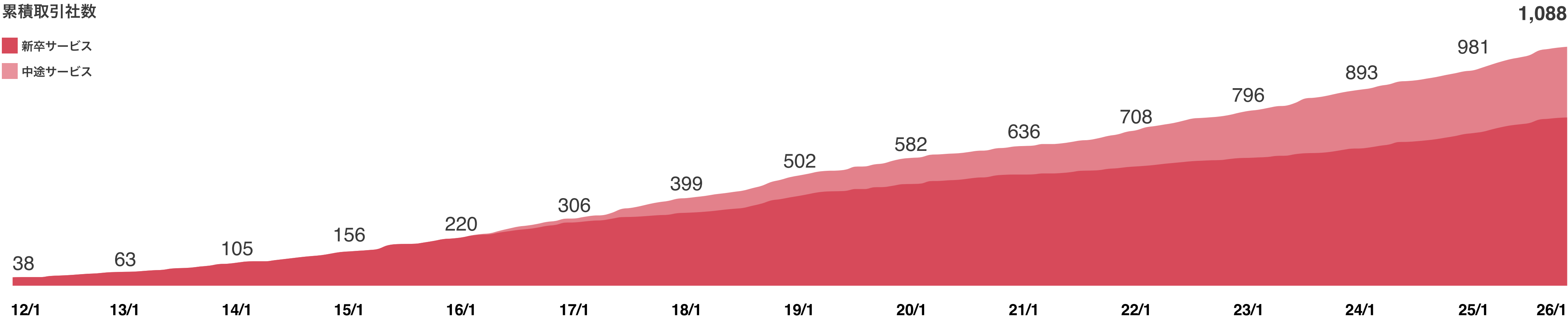
002 事業概況

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70万人に達する。中途サービスはリブランディングにより新規会員登録数が拡大

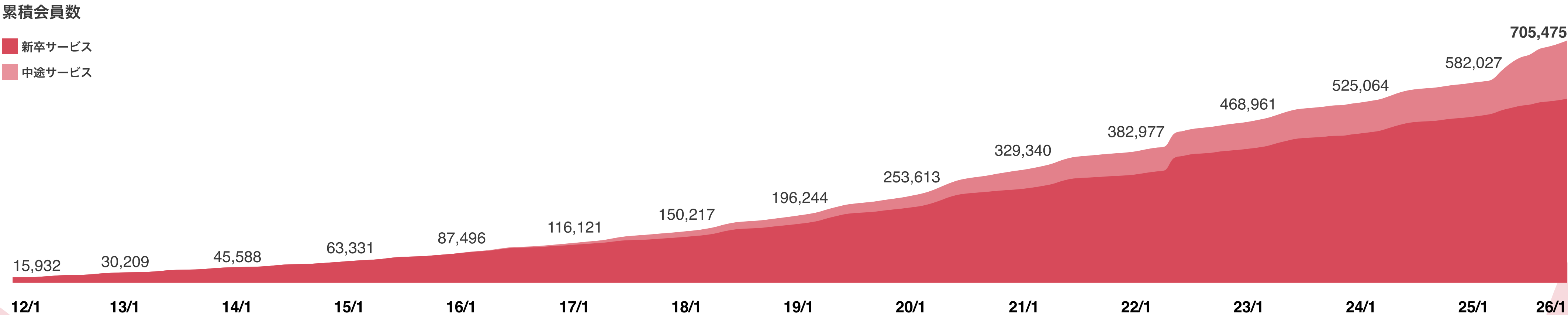
累積取引社数

■ 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



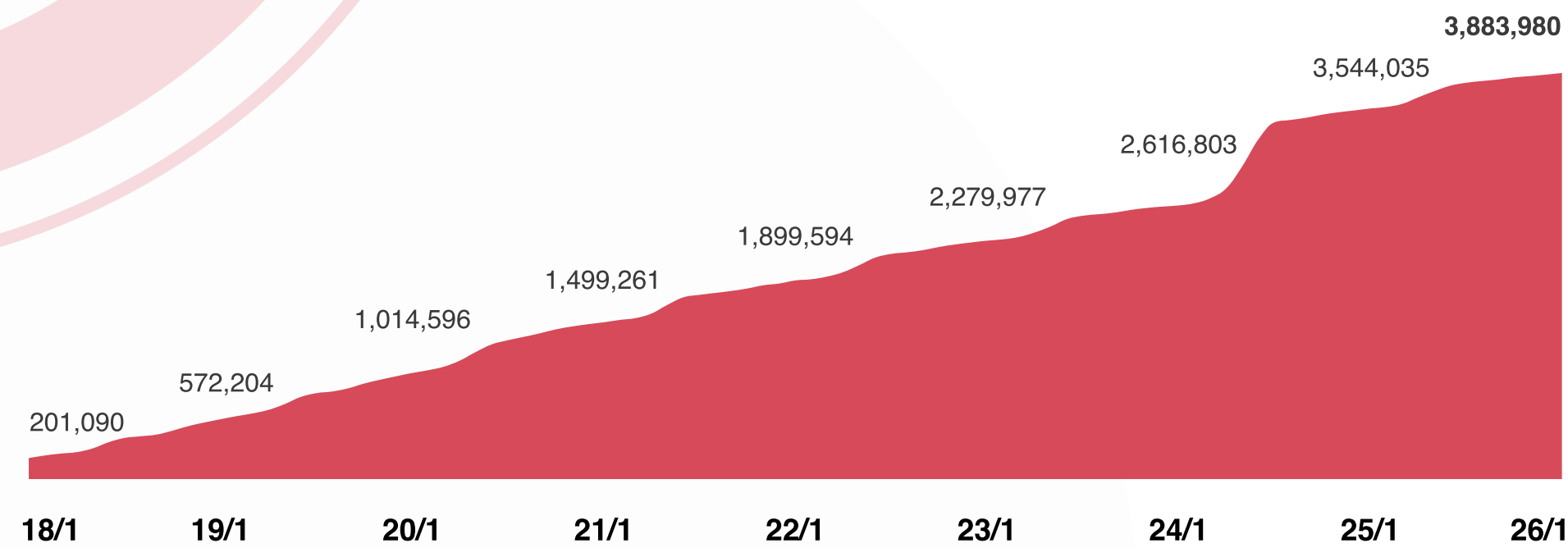
*出所：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積
累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2029年卒予定まで含む

事業概況

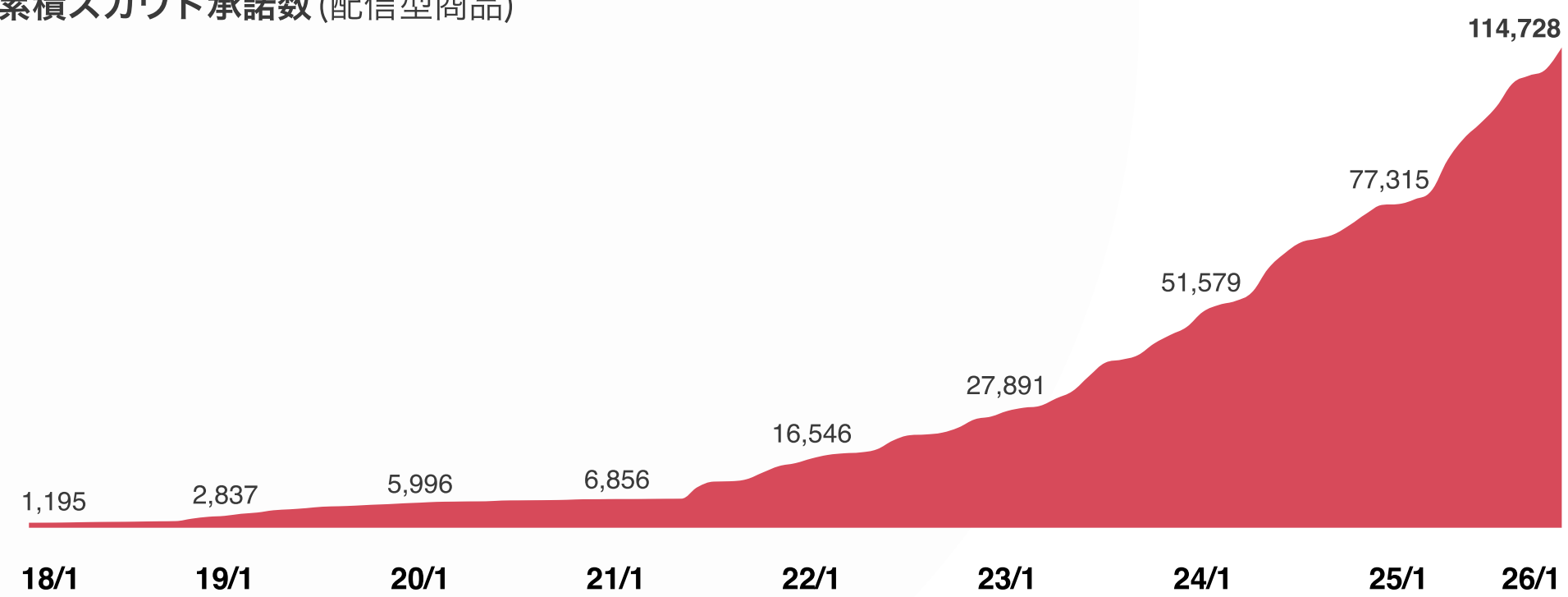
新卒サービス

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。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)



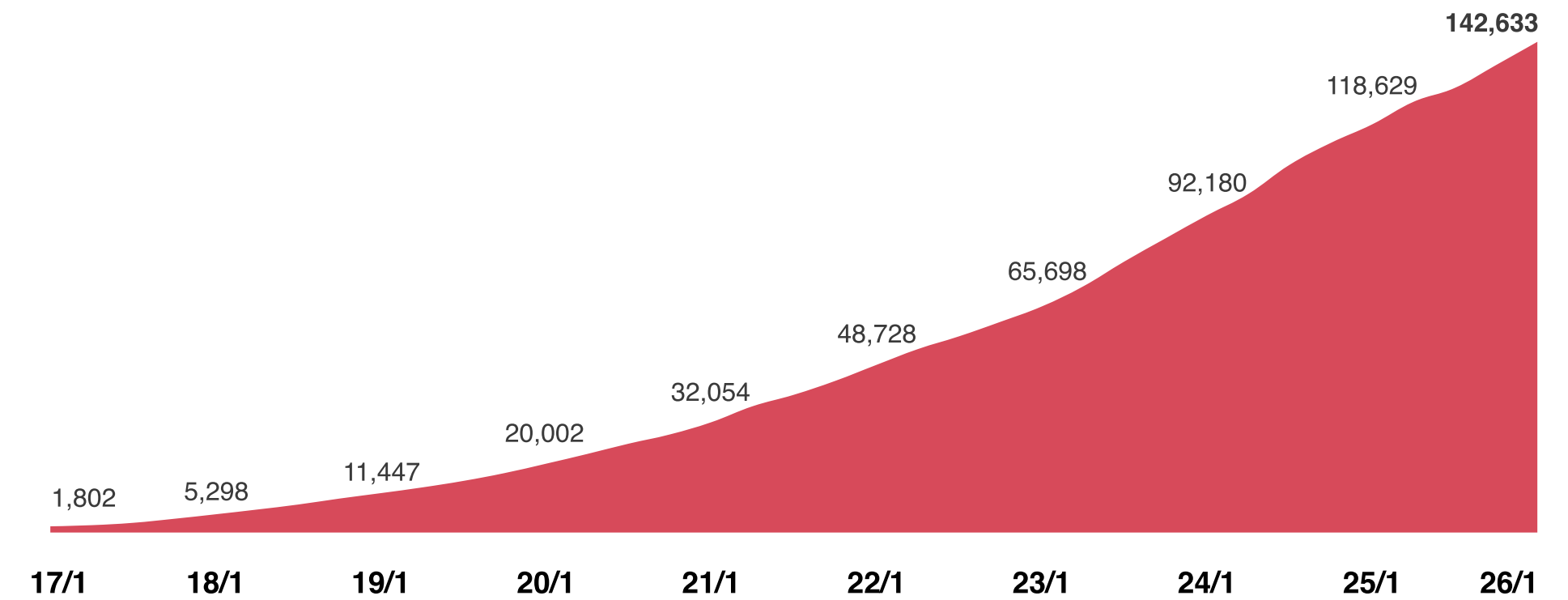
累積スカウト承諾数(配信型商品)



*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

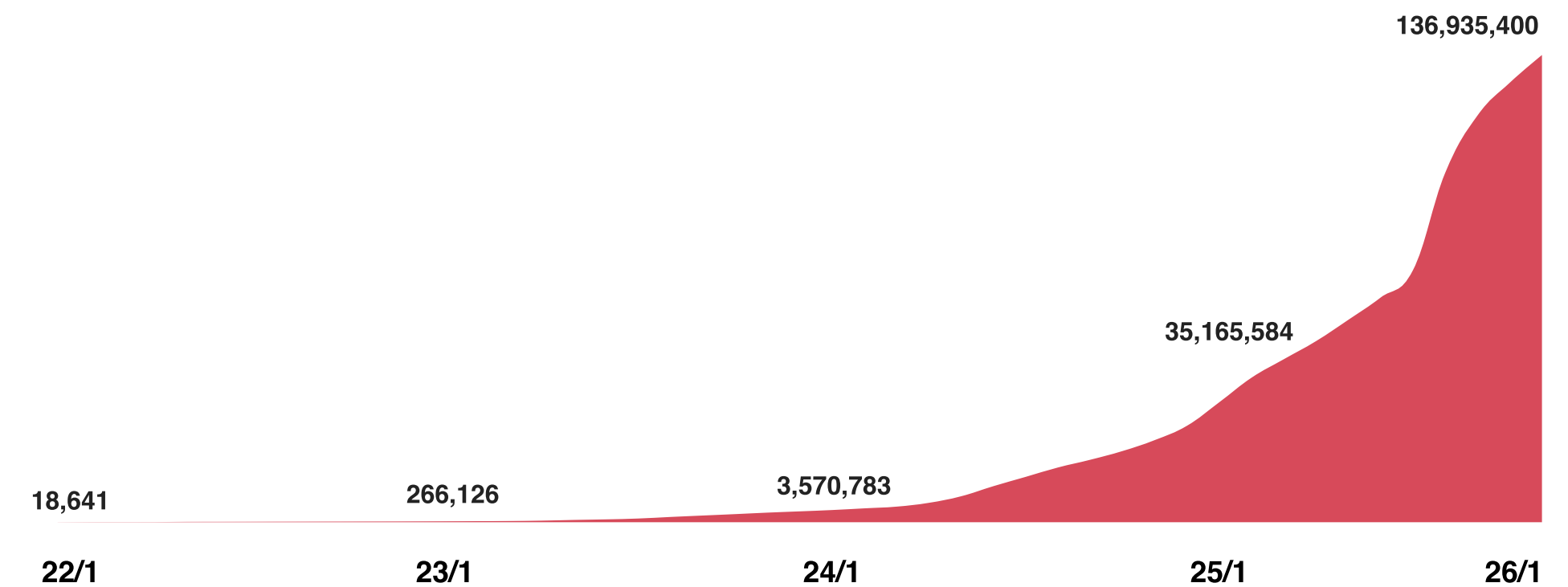
中途サービス 累積マッチング数

「スマート面談」機能の導入によるマッチ数の増加、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の増加などが奏功し、マッチング数は継続的に上昇



mondサービス 累積MAU（月間アクティブユーザー数）

累積MAUは1.3億を突破



*出所：ハウテレビジョン。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で、成功報酬売上の先行指標。累積MAU：月間アクティブユーザー数の累積でmondサービス普及の趨勢を示す

事業概況

新卒向けサービス 就活コパイロット提供開始、2028年卒就活人気ランキング発表

採用代行サービス 「転職ドラフトAWARD」でRPO部門を受賞



外資就活ドットコム、AI新機能の統合管理ツール「就活コパイロット」を提供開始

就活コパイロットはAI選考対策機能との連携により、精度の高いToDo設計・スケジュール管理を可能とし、選考突破に向けた準備をより効果的に進めることができる統合管理ツール。本機能では、約5,600件の選考体験記をもとに選考内容や選考ステップをAIが分析し、各社が求める人物像を前提とした志望動機作成の提案や、過去の出題傾向を基にしたコンサルティング企業特有のケース面接対策、各社の特色を踏まえた面接対策の提案を実現。

<https://howtelevision.co.jp/news/post-140-2/>

https://gaishishukatsu.com/mypage/entry_managements/progress



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「2028年卒 就活人気企業ランキング(2026年2月)」を発表

2028年卒ランキングの初回調査を実施。この時期は、学部生では主に大学2年生が対象となり、情報収集や応募準備が始まりつつある段階のため、知名度の高い企業や早期から情報発信を行ってきた企業にフォローが集まりやすい傾向が見られた。総合ランキングの1位はベйкаレント、2位はアクセンチュア、3位はデロイトトーマツベンチャーサポート。上位10社を見ると、コンサルティング業界が7社を占めた一方で、三井住友銀行（5位）や三菱商事（7位）、伊藤忠商事（10位）など認知度の高い日系大手企業も上位にランクイン。

<https://howtelevision.co.jp/news/post-148/>



ログリオ、初開催の「転職ドラフトAWARD」でRPO部門を受賞

ITエンジニア向け転職サービス「転職ドラフト」が初めて開催した「転職ドラフトAWARD」にて、ログリオがRPO部門を受賞。近年、エンジニア採用の難易度が高まる中、ログリオはクライアント企業における採用チームの一員として、単なる事務代行ではない「エンジニアの心に届く採用」を追求。支援企業の採用において、候補者からの高い満足度と圧倒的なマッチング精度を実現したことが評価され受賞にいたったもの。

<https://howtelevision.co.jp/news/post-149/>

003 27年1月期 事業計画

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。
本社移転に伴う固定費の増加と、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：外資就活の得意分野に注力した商品/企画投入による高付加価値化、顧客深耕による受注額増加を目指すと共に、新卒紹介事業の拡大を目指す 中途：外資就活との基盤統合による会員数増加や決定単価上昇を生かし、収益拡大を目指す 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
		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本格的に着手する
	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。PMI体制の仕組み化を進める
費用	全社	AI活用による生産性向上投資を推進する（通信費）。 また出社回帰に伴う新オフィスへの拡張移転により、賃料相当額と固定資産の減価償却費が増加（詳細は27/1期の費用計画を参照）
	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
		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、への投資を実施する

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

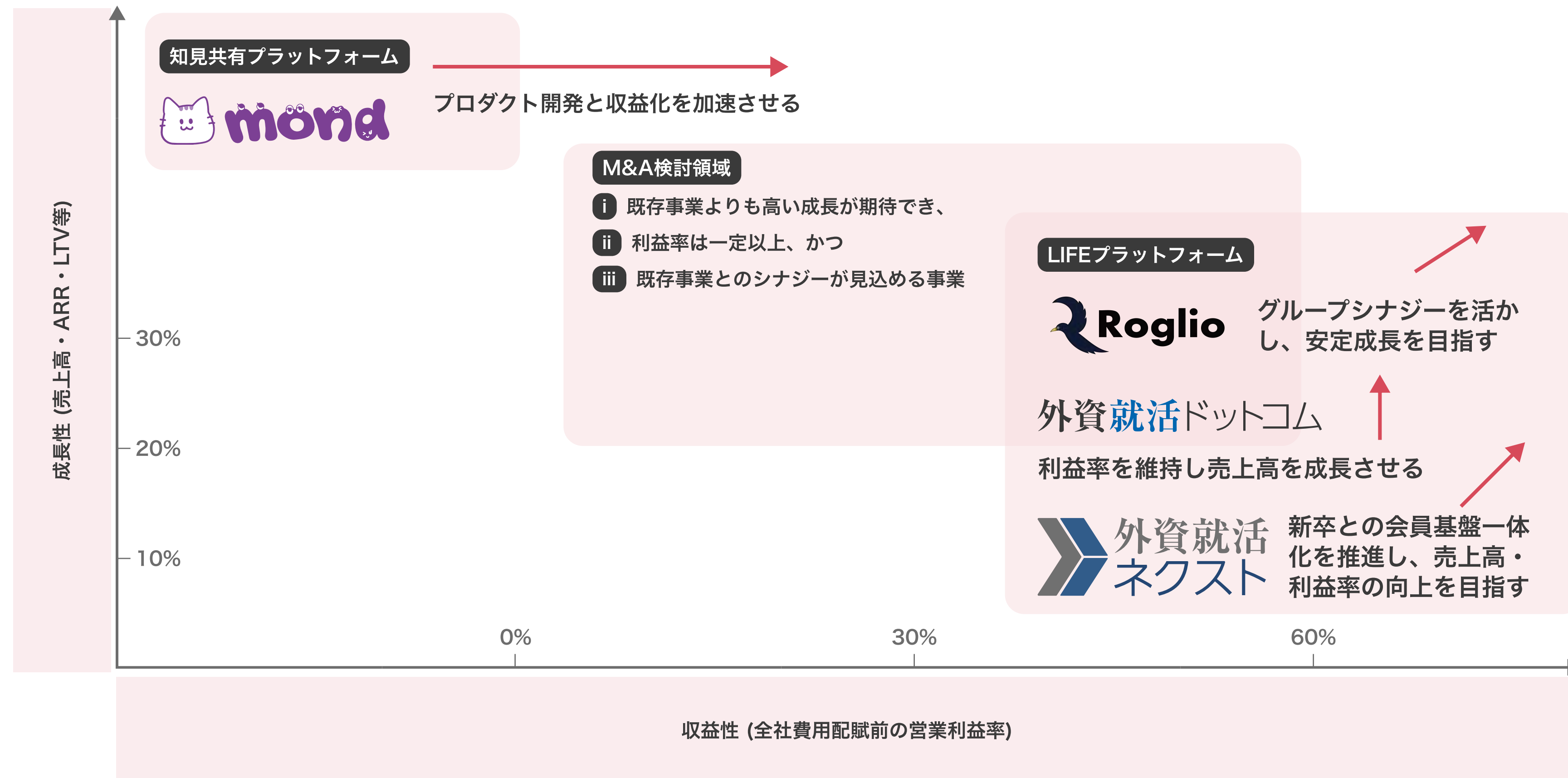
- ①中期的な事業成長のため、人的資本の拡充（人件費・外注費）、会員及び顧客基盤の拡大のためマーケティング施策（広告宣伝・販促費）に重点投資を行う
- ②オフィス移転と新リース会計の早期適用に伴い減価償却費が増加。内訳は家賃相当額（約1.6億円）、固定資産償却費（約0.7億円）

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

LIFE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



004 Appendix

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*

78名

運営サービス

外資就活ドットコム / 外資就活ネクスト / 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

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

2010 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

*2026年1月31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

toC領域



ユーザー

無償サービス提供

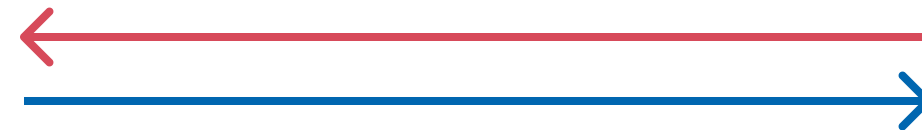
求人情報
コンテンツ
コミュニティ
イベント



無料会員登録

有償サービス提供

自社講座
他社講座



料金支払

単価：数万～数十万円

無償サービス提供



ユーザー間送金の手数料支払

単価：数百～数万円

ハウテレビジョン・グループ
(プラットフォーム事業)

LIFEプラットフォーム

新卒領域

外資就活ドットコム

中途領域

外資就活ネクスト

採用代行(RPO)



知見共有プラットフォーム



海外: mond, Inc.

採用DBサービス

求人広告
スカウト

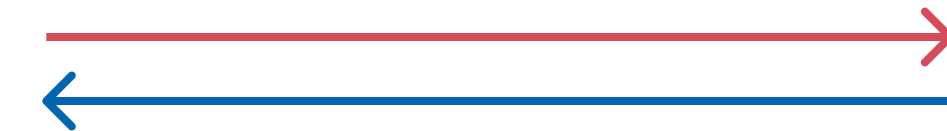


料金支払

単価：数百万円

採用支援サービス

採用コンサル
求人広告イベント
スカウト
人材紹介
採用代行(RPO)



料金支払

数百～数千万円

toB領域



転職エージェント



法人顧客
(採用企業)

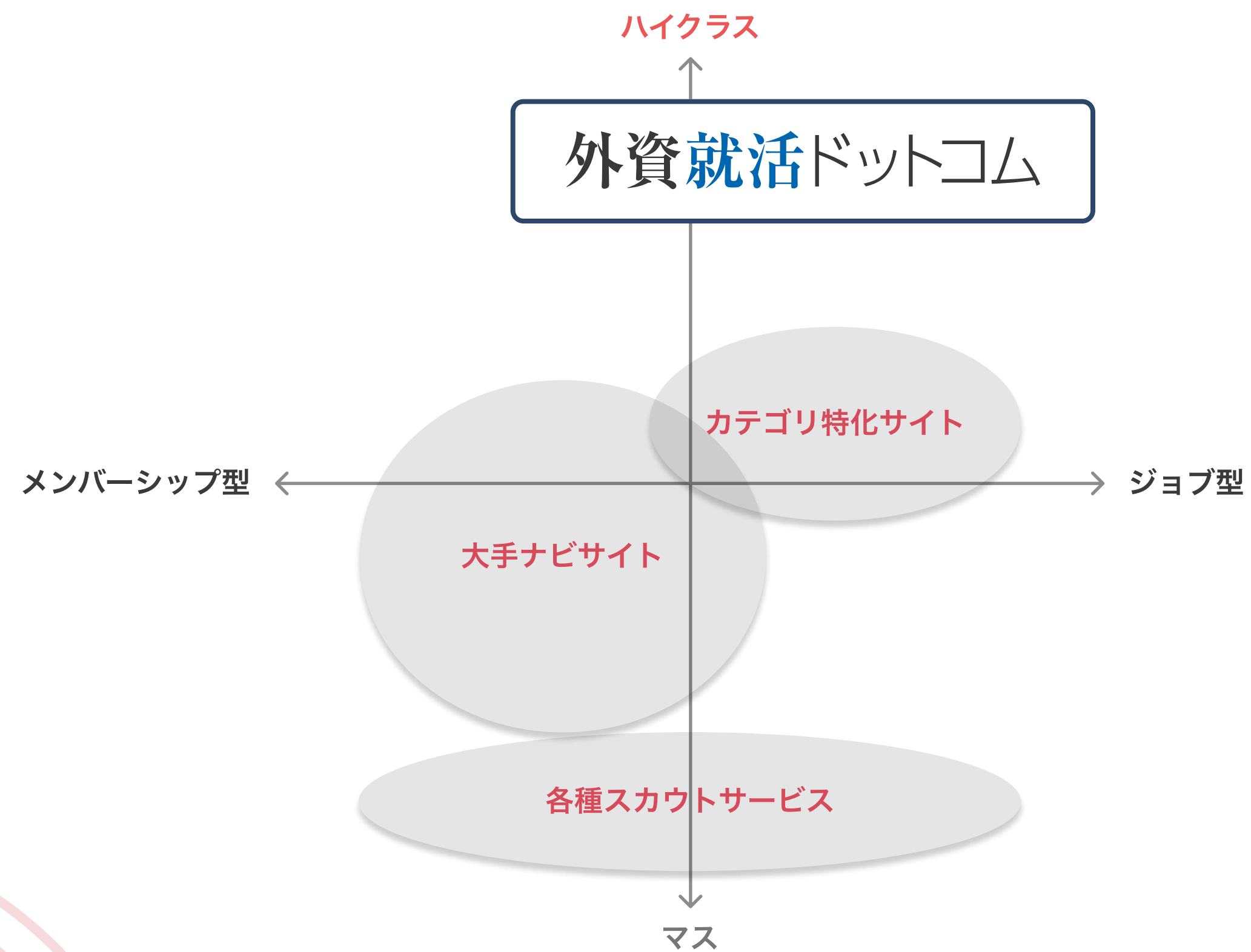
※上記は例示のみを目的としています

LIFE：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

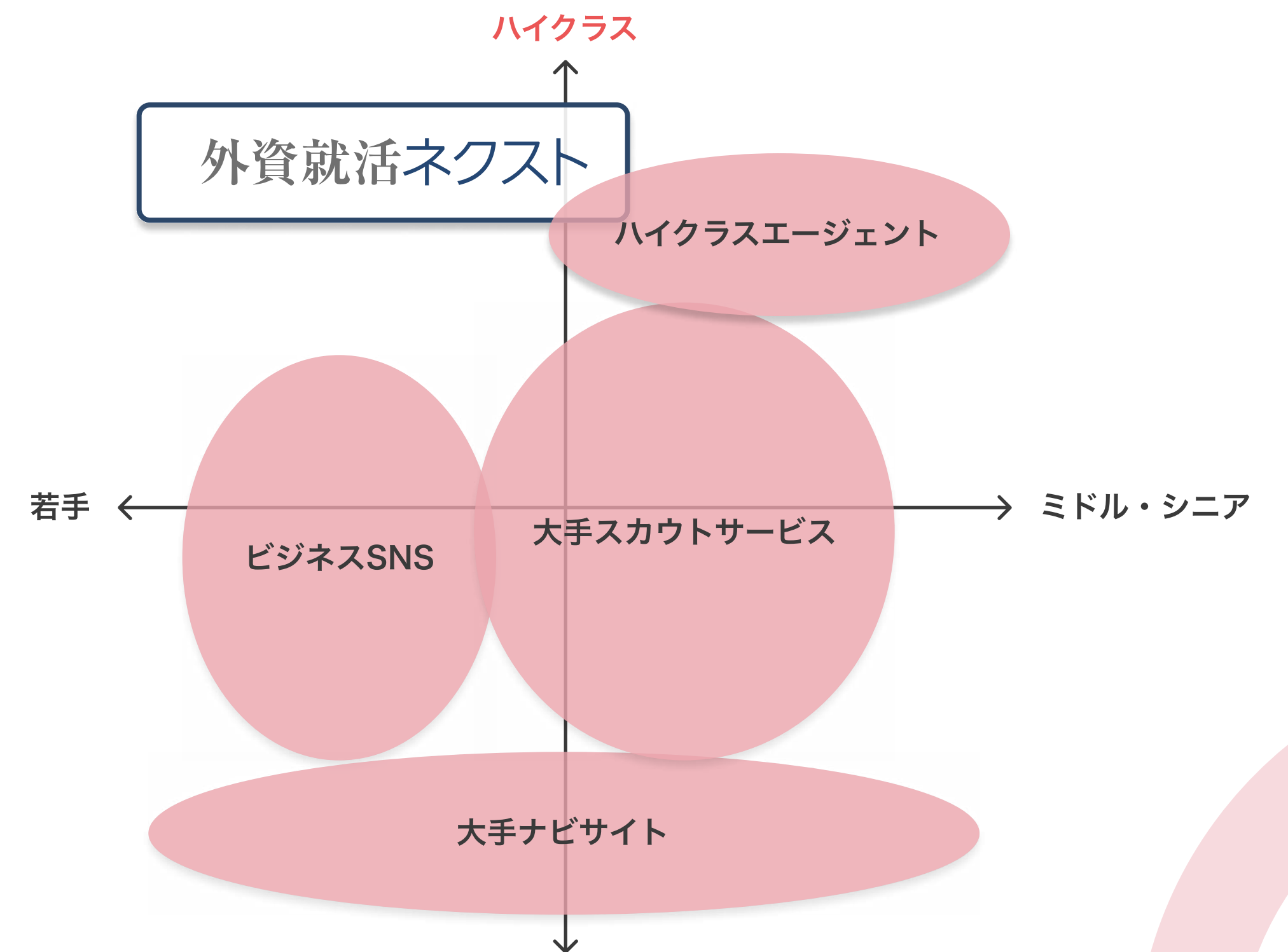
プロフェッショナル志向の強い優秀な難関大学生



*上記は例示のみを目的としています

中途サービス

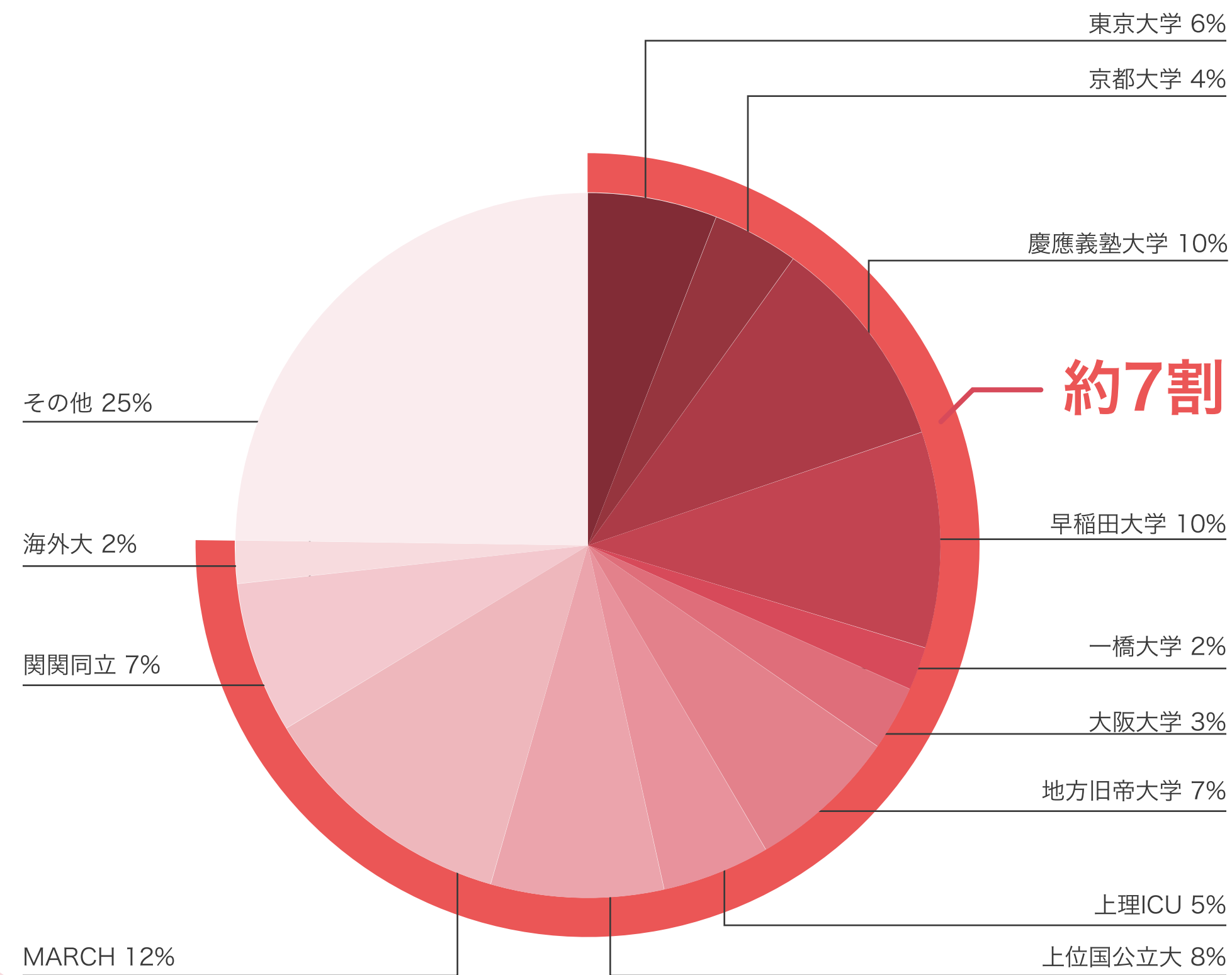
トップ企業で活躍する若手ハイクラス層



LIFE：新卒サービスの会員属性

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

新卒サービス会員の大学別分布

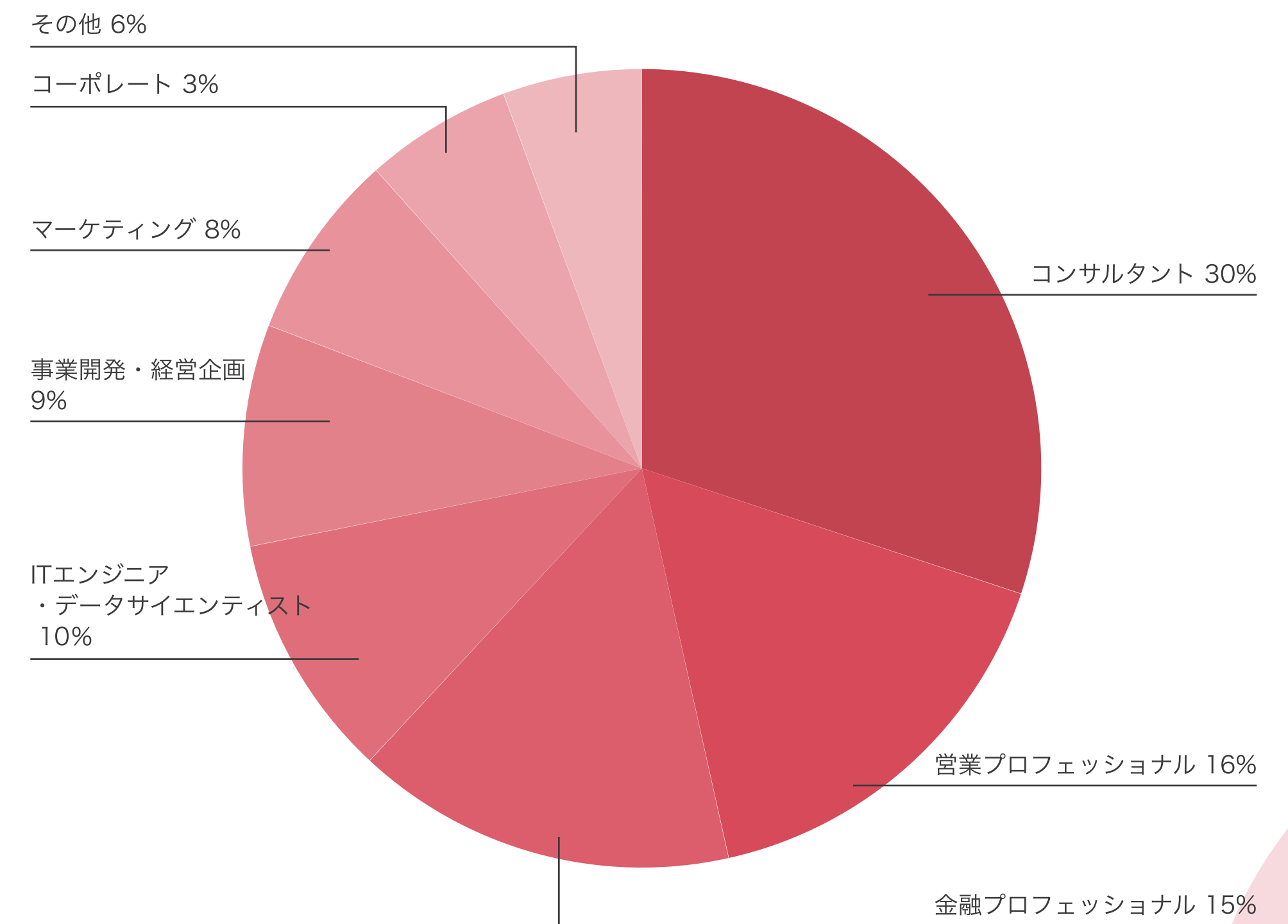


*出所：ハウテレビジョン。2025年3月末時点。2026年卒会員

LIFE：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。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

オーガニックな会員獲得

新卒から中途サービスへ移行

継続利用

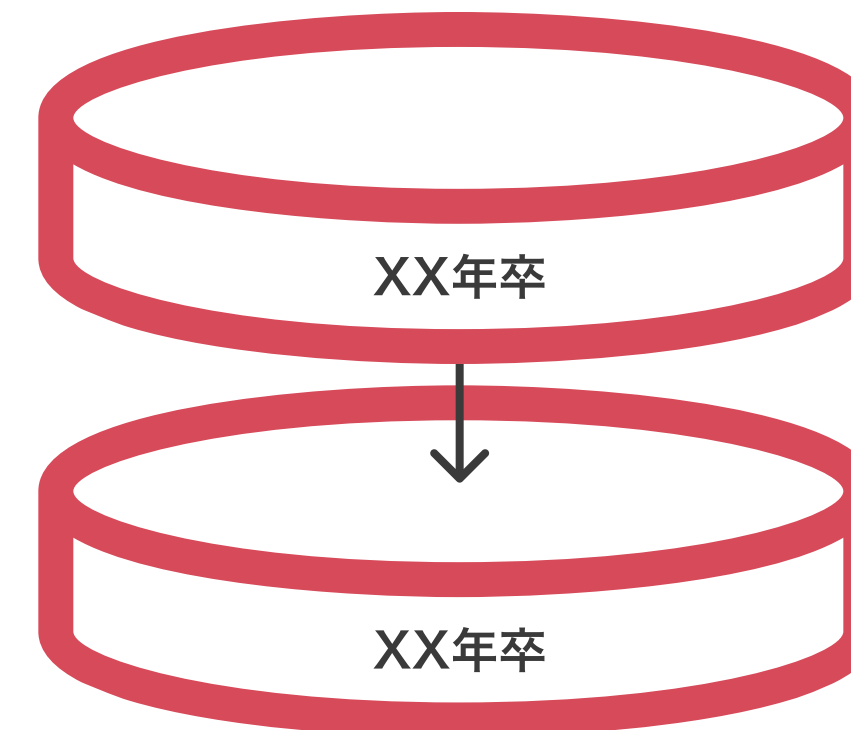


登録経路の約8割が、先輩から後輩へのクチコミやSNS等の評判

*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

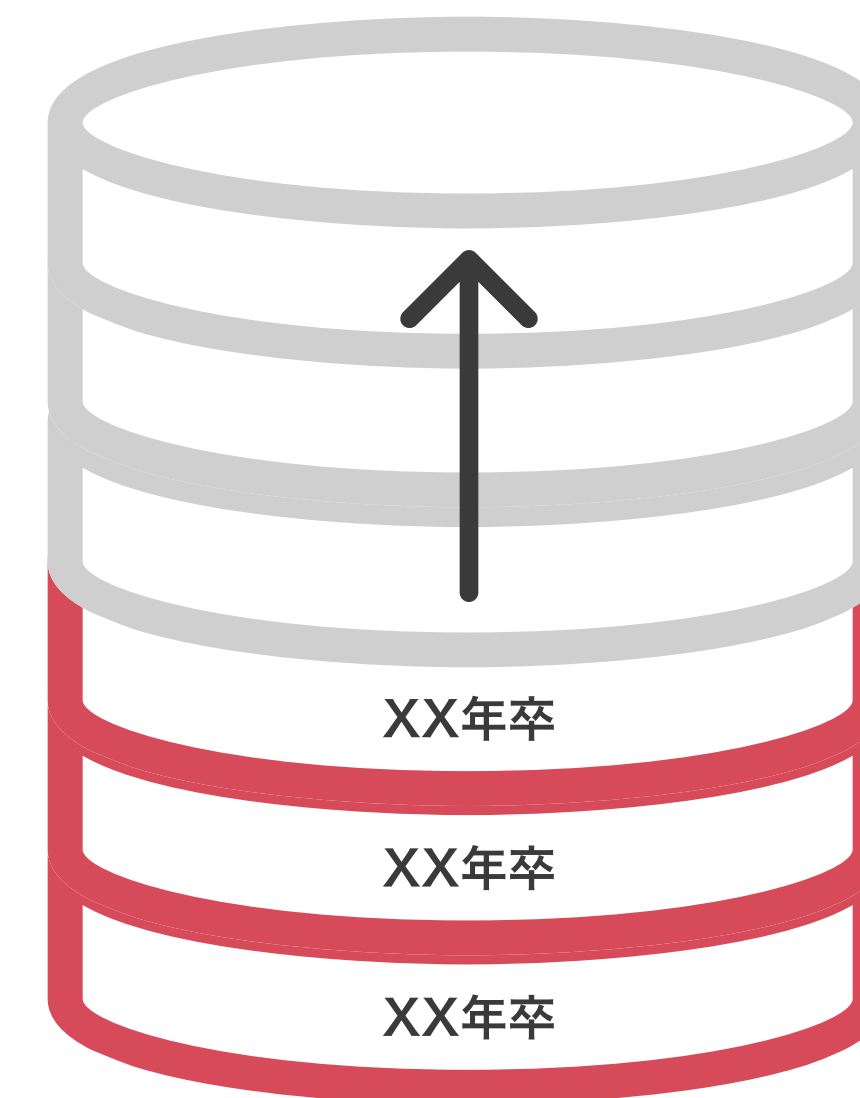


中途サービス

外資就活ネクスト

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

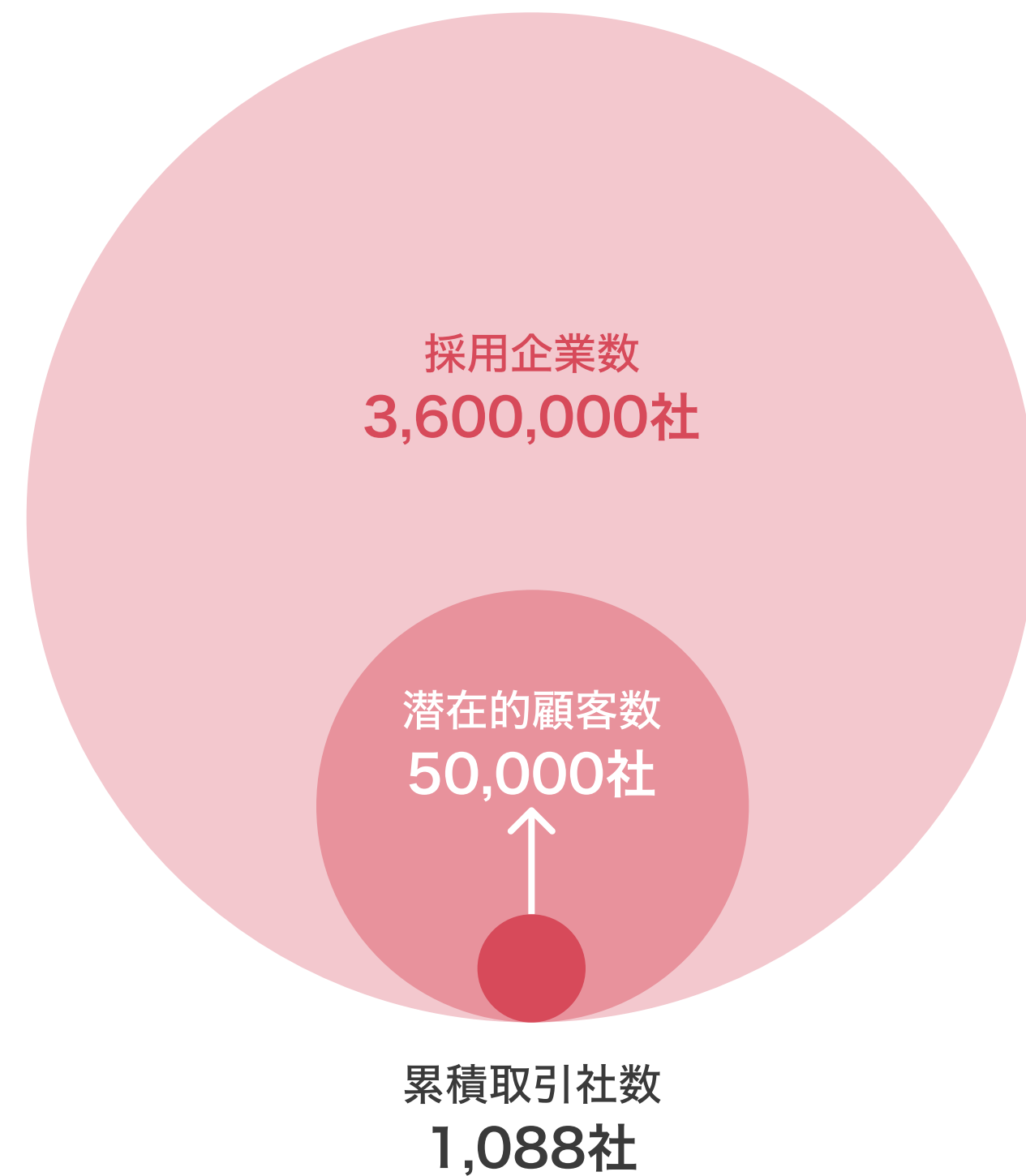


LTVの高い（就労可能年数の長い）会員層が転職顕在時に利用

LIFEプラットフォーム：成長余地

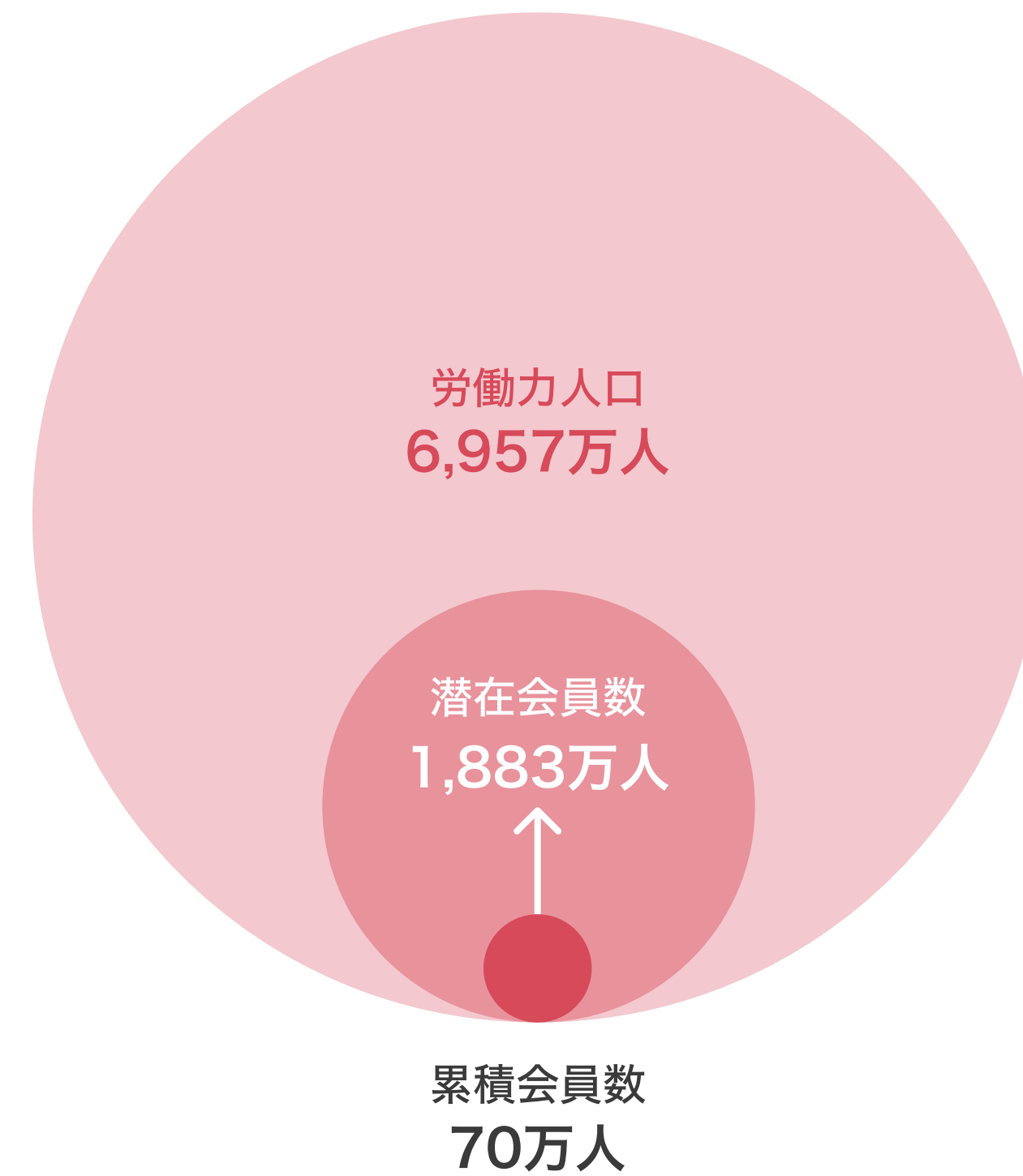
採用支援サービス市場において、企業数・会員数ともに大幅な事業拡大余地あり

採用企業数



*出所：ハウテレビジョン。2026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



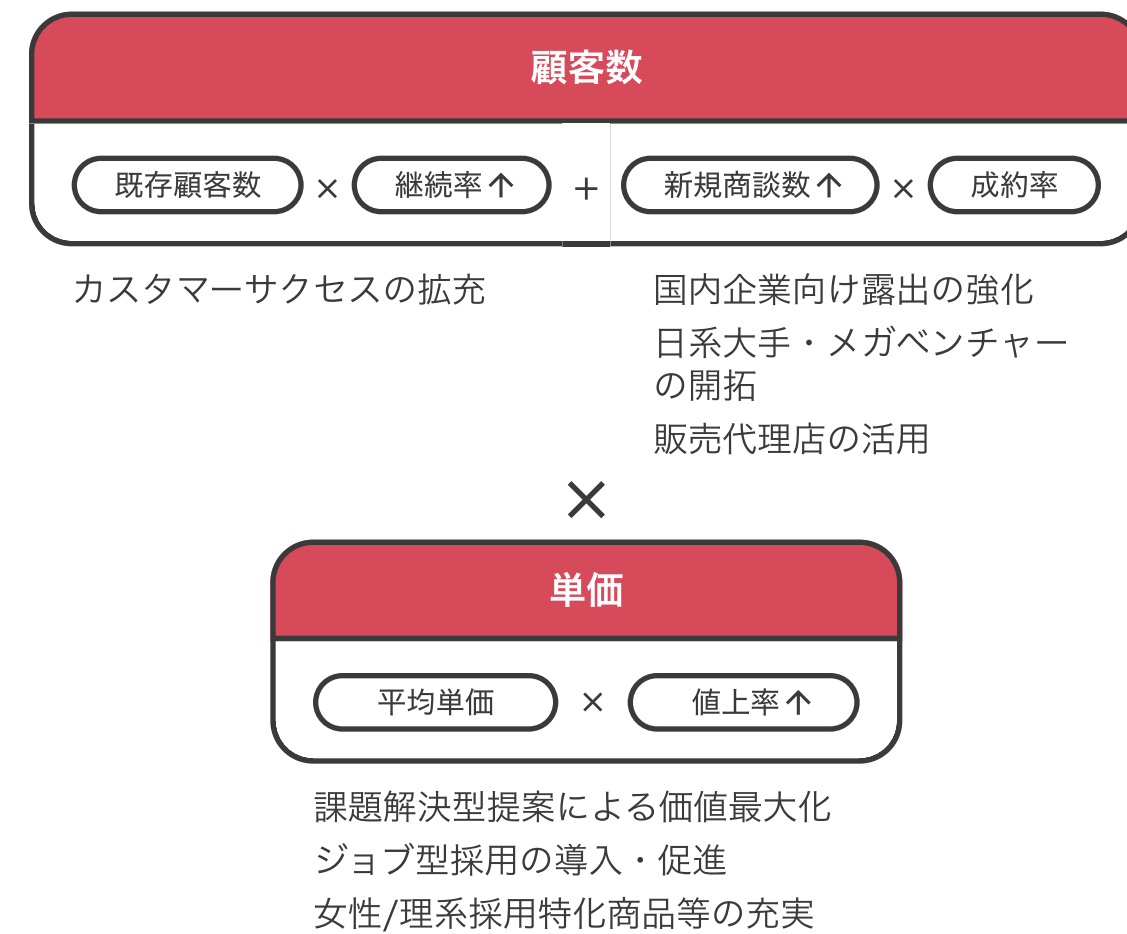
*出所：ハウテレビジョン。2026年1月末時点、キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示
労働力人口：総務省「令和6年度 労働力調査（基本集計）」、2025年1月31日時点
潜在会員数：国税庁「令和6年度 民間給与実態統計調査」第3表給与階級別の統括表より年間給与額600万円超の給与所得者を合計、2025年9月時点
累積会員数：キャリアプラットフォーム事業（新卒及び中途サービス）の累積会員数

LIFEプラットフォーム：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)



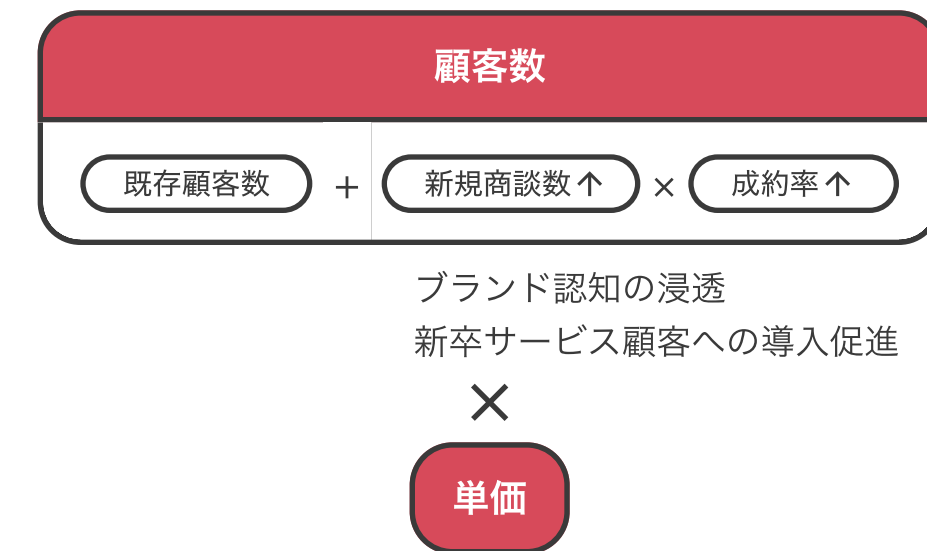
配信型(採用企業向け)



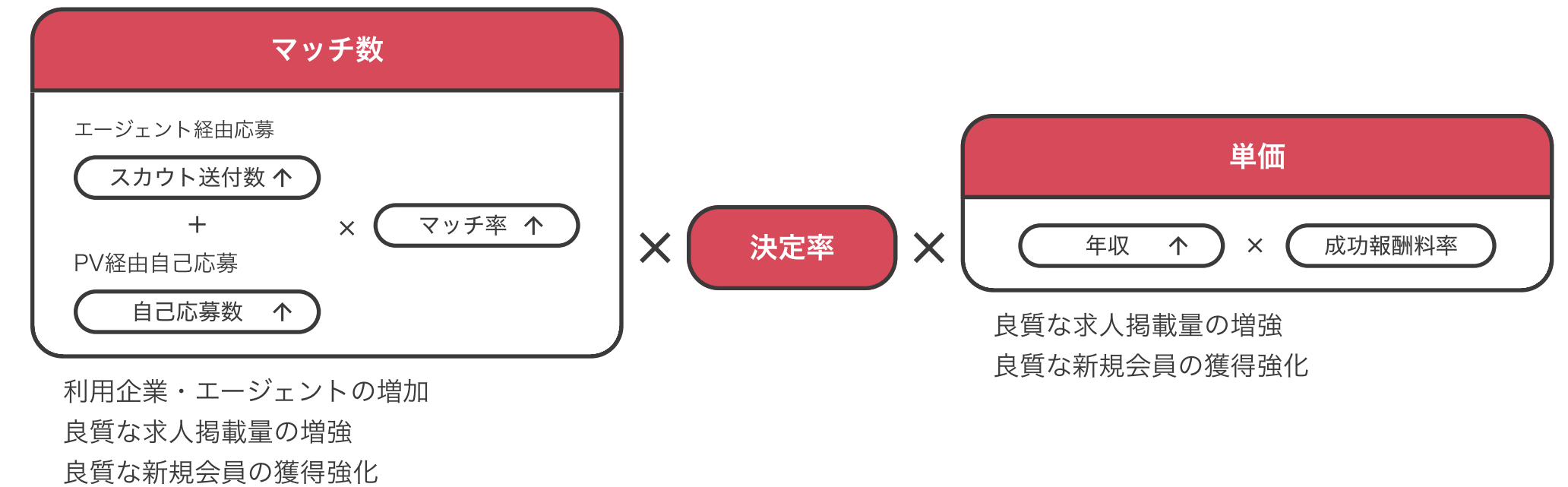
*出所：ハウテレビジョン

中途サービス

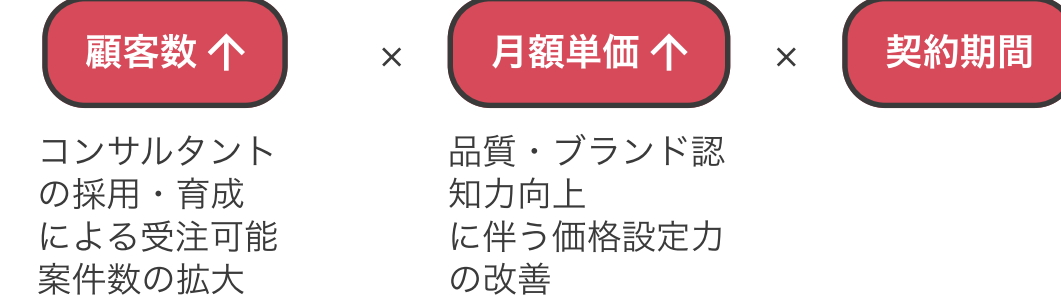
掲載型・イベント(採用企業向け)



成功報酬型(採用企業・転職エージェント向け)



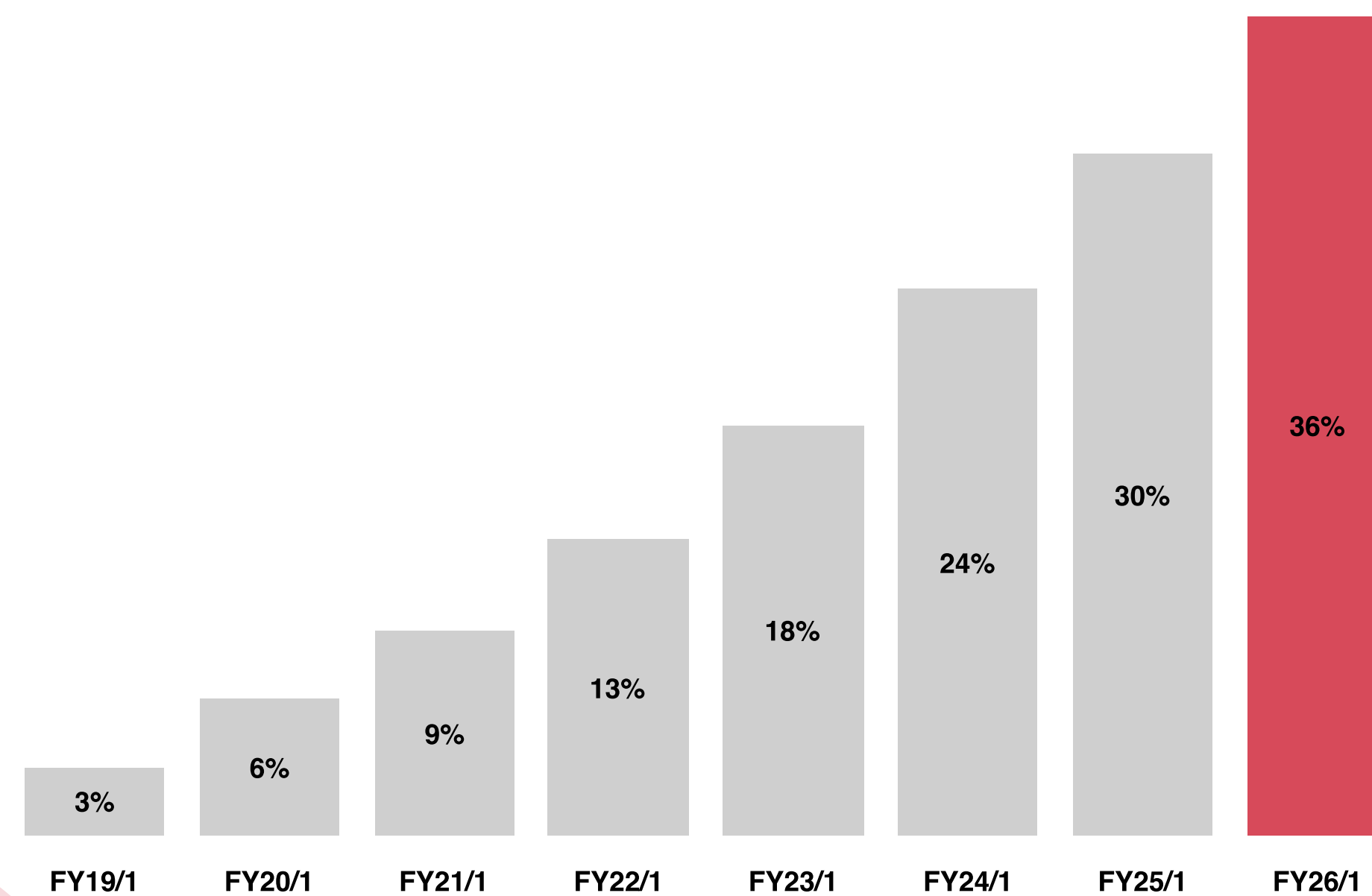
採用代行サービス(採用企業向け) ログリオ株式会社



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

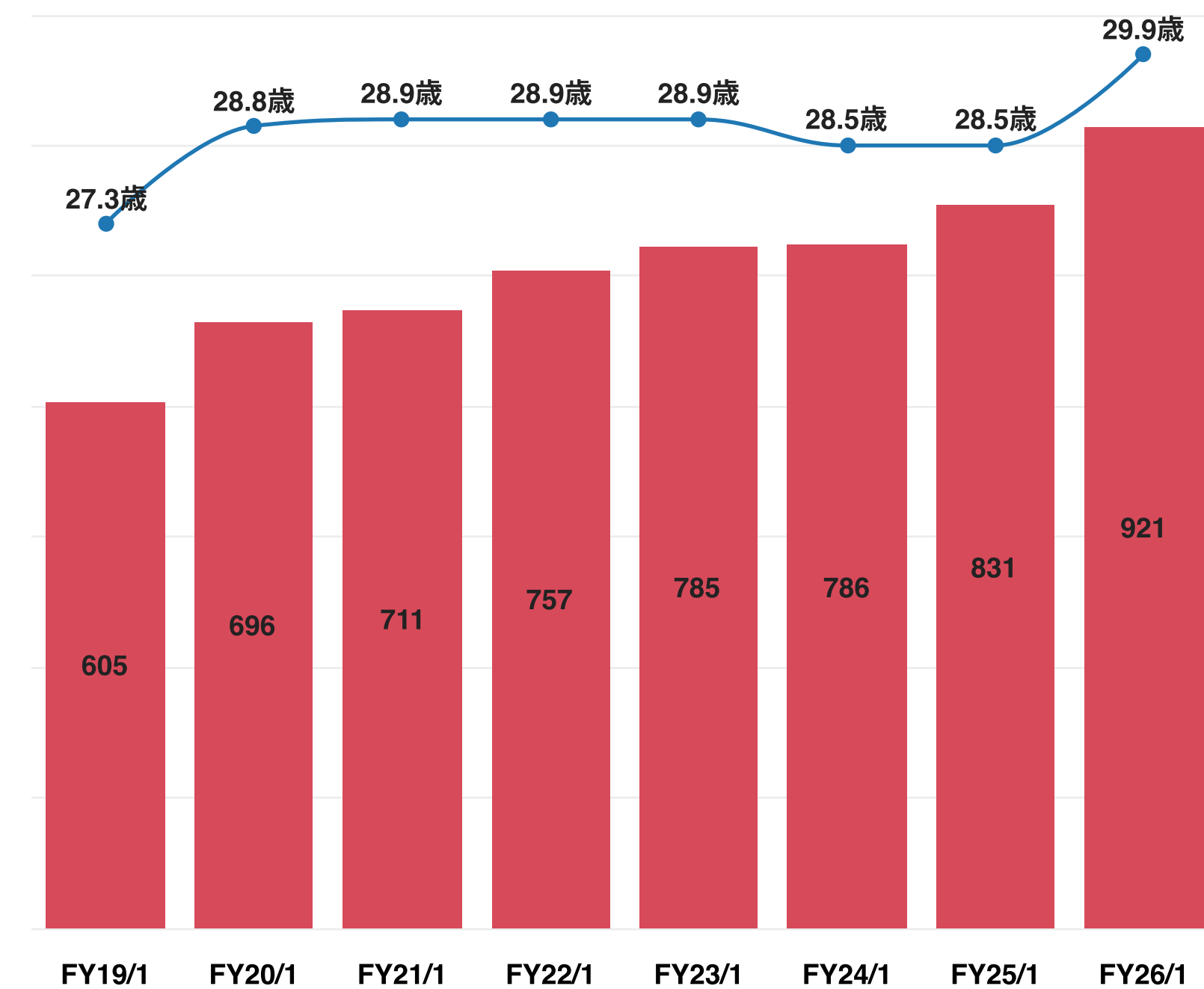
新卒サービスの取引額1,000万円以上企業割合



*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

単位：万円



*出所：ハウテレビジョン。採用決定者のうち、各年度に入社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	・ 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	・ 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	・ 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	・ 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 - 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	・ 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 - 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	・ 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 - 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 - 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

LIFEプラットフォーム：マクロ環境（新卒サービス）

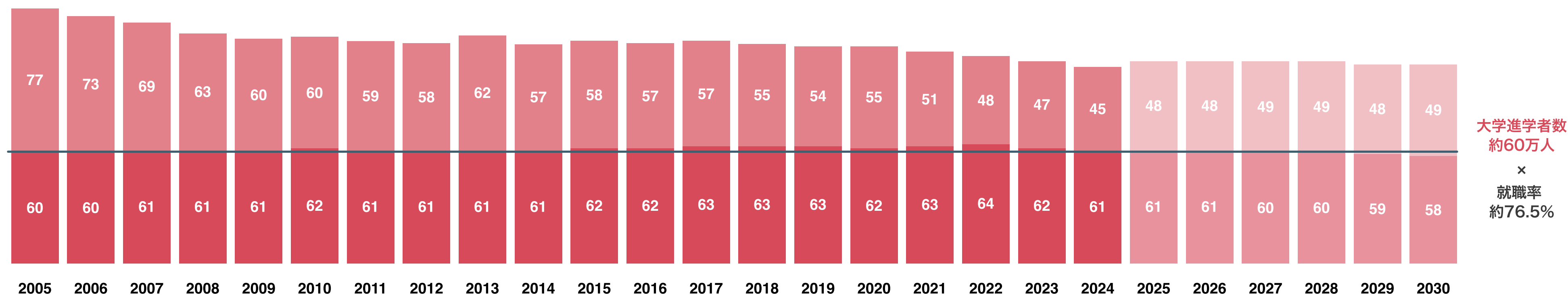
少子高齢化の進展に伴い本邦の18歳人口は減少している一方、大学進学率の上昇により大学進学者数は約60万人で推移する見込み。この先10年間での当社潜在会員数への量的な影響は軽微と思料

大学進学者数の推移

単位：万人

18歳人口

大学進学者数

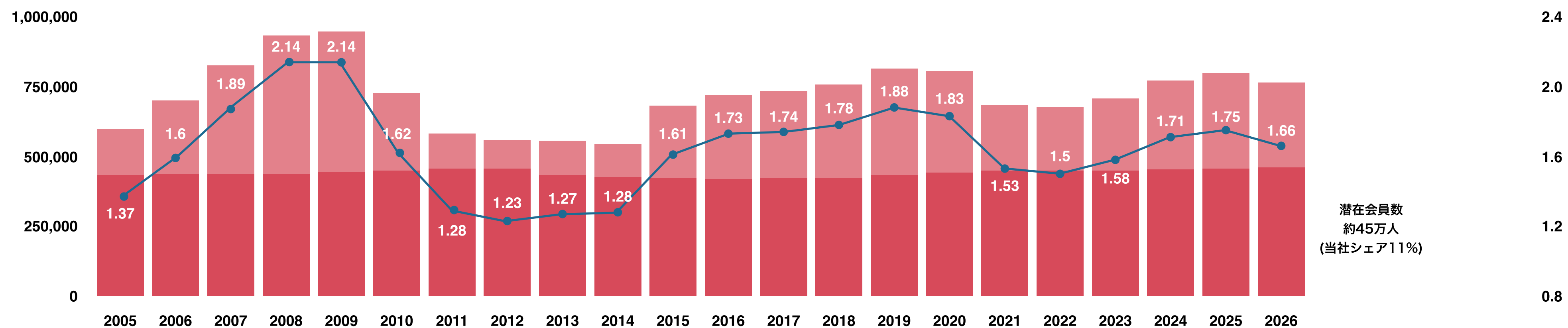


大卒求人倍率の推移

大卒求人総数(人)

民間企業就職希望者数(人・卒業年)

大卒求人倍率(倍)



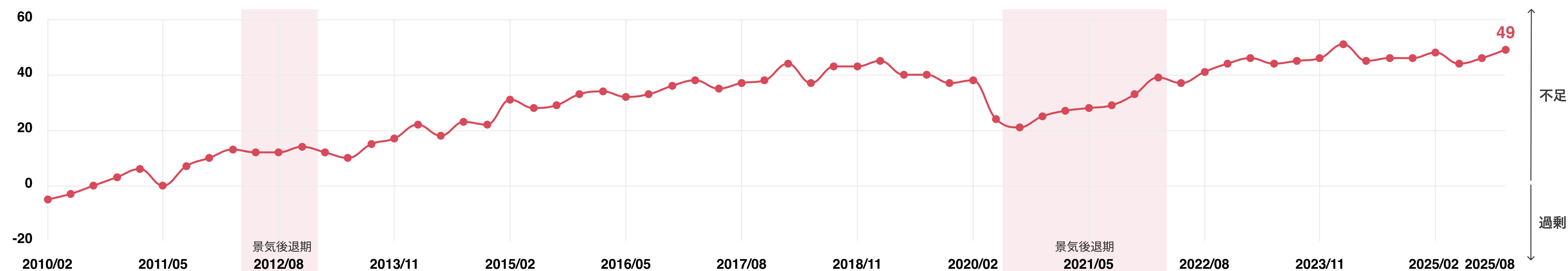
*大学進学者数 出所：文部科学省。2024年までの実績値は「学校基本調査」（2024年）、2025年以降は出生数（「人口動態統計」）に基づく18歳人口に高校進学率（98.6%）と大学進学率（62.0%）を乗じて推定。大学・大学院卒業者の就職率（約76.5%）は「学校基本調査」（2025年12月18日）。卒業年度（3月末）で表示。大学進学者数：18歳人口×大学進学率。潜在会員数：大学進学者数×就職率。当社シェアは2025年4月末日時点の2026年卒業生数の実績値を潜在会員数で除したもの。

*大卒求人倍率 出所：リクルートワークス研究所「第42回 ワークス大卒求人倍率調査（2026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。

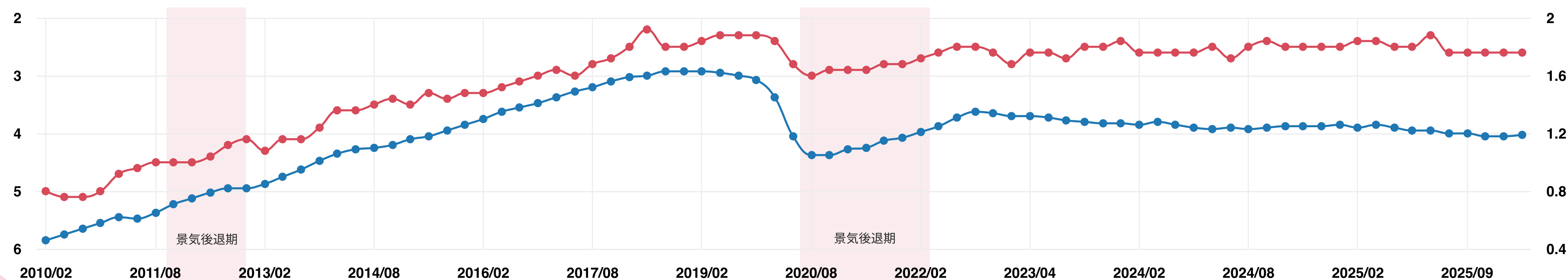
LIFEプラットフォーム：マクロ環境（中途サービス）

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, 倍)の推移²



*1 「労働経済動向調査（令和7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12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

> お問い合わせ： <https://howtelevision.co.jp/ir/form/>

> よくある質問： <https://howtelevision.co.jp/ir/faq/>