

HowTelevision

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2023年4月25日

株式会社ハウテレビジョン

CONTENTS

001 会社・事業紹介

002 事業計画・成長可能性

003 Appendix

001 会社・事業紹介

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*

64人 (うち女性25人)

運営サービス

外資就活ドットコム / Liiga / Mond

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向けサービス「外資就活ドットコム」をリリース

2016
若手社会人向けキャリア開発サービス「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
グロース市場へ移行

*2023年4月時点、正社員・契約社員の合計数

経営陣プロフィール



音成 洋介

代表取締役社長

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・銘柄選定等の投資運用業務に従事。2011年より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年よりピムコジャパンにて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年よりアーディアン・ジャパンにて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 社長室室長、財務・経理部長、コーポレート本部長を経て、2021年4月、取締役に就任



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



佐々木 康太朗

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、取締役を歴任し、2022年4月より執行役員プロダクト開発部長に就任



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）。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ス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

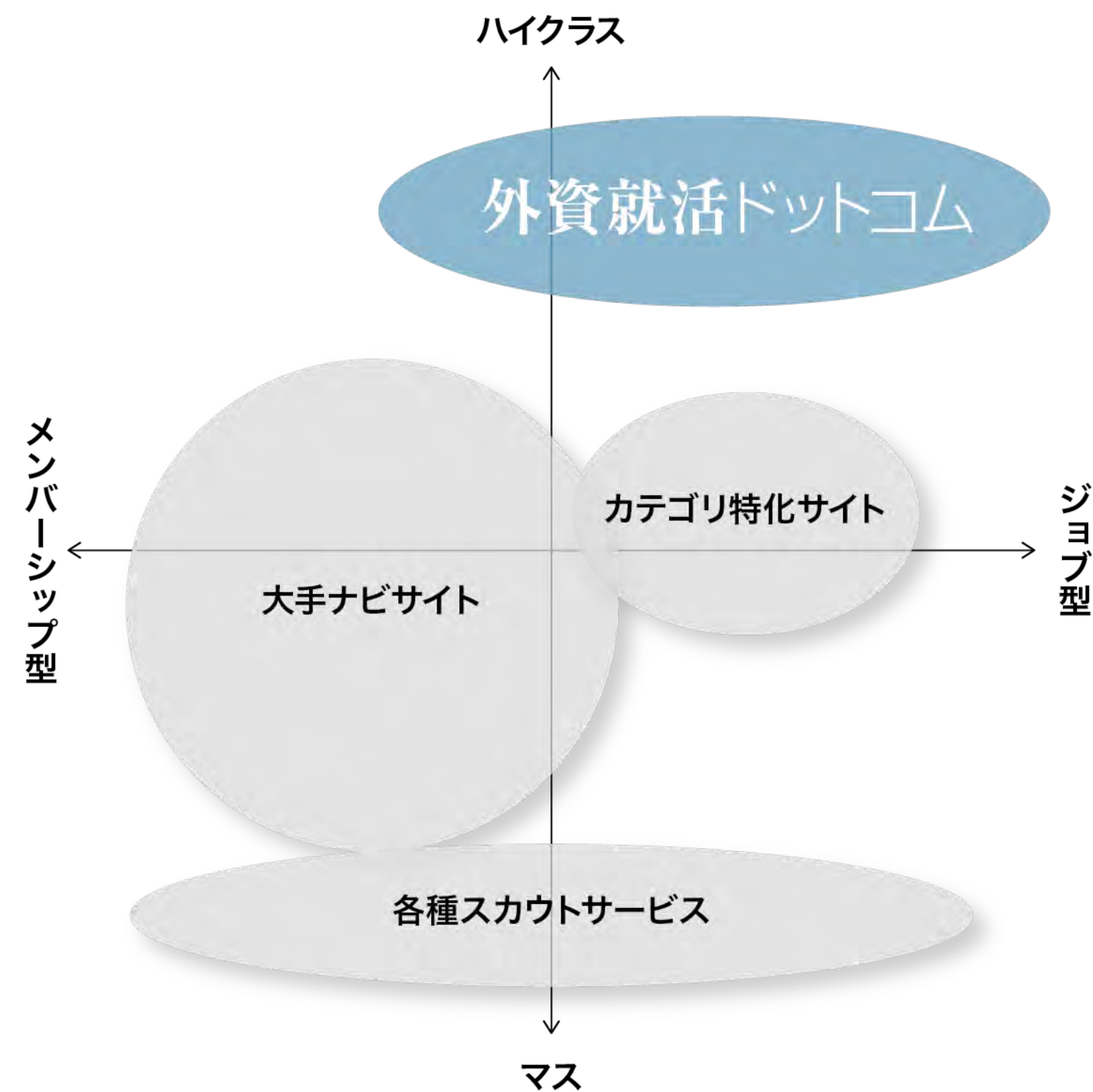
*2023年4月時点

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：外資就活ドットコム

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(リーガ)

キャリアアップ志向の高い若手社会人

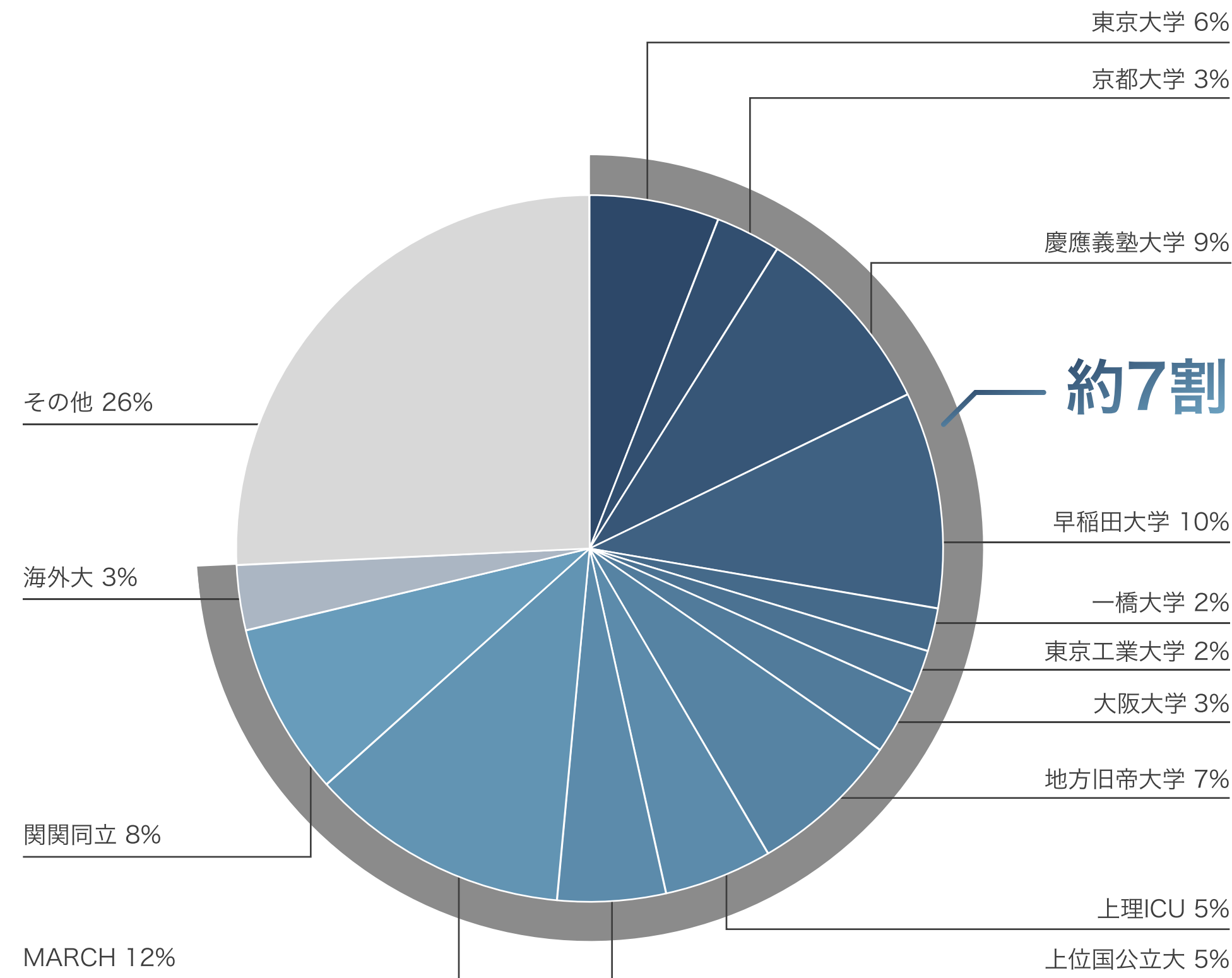


*サービス詳細については <https://biz.liiga.me/> をご参照ください

新卒サービスの会員属性

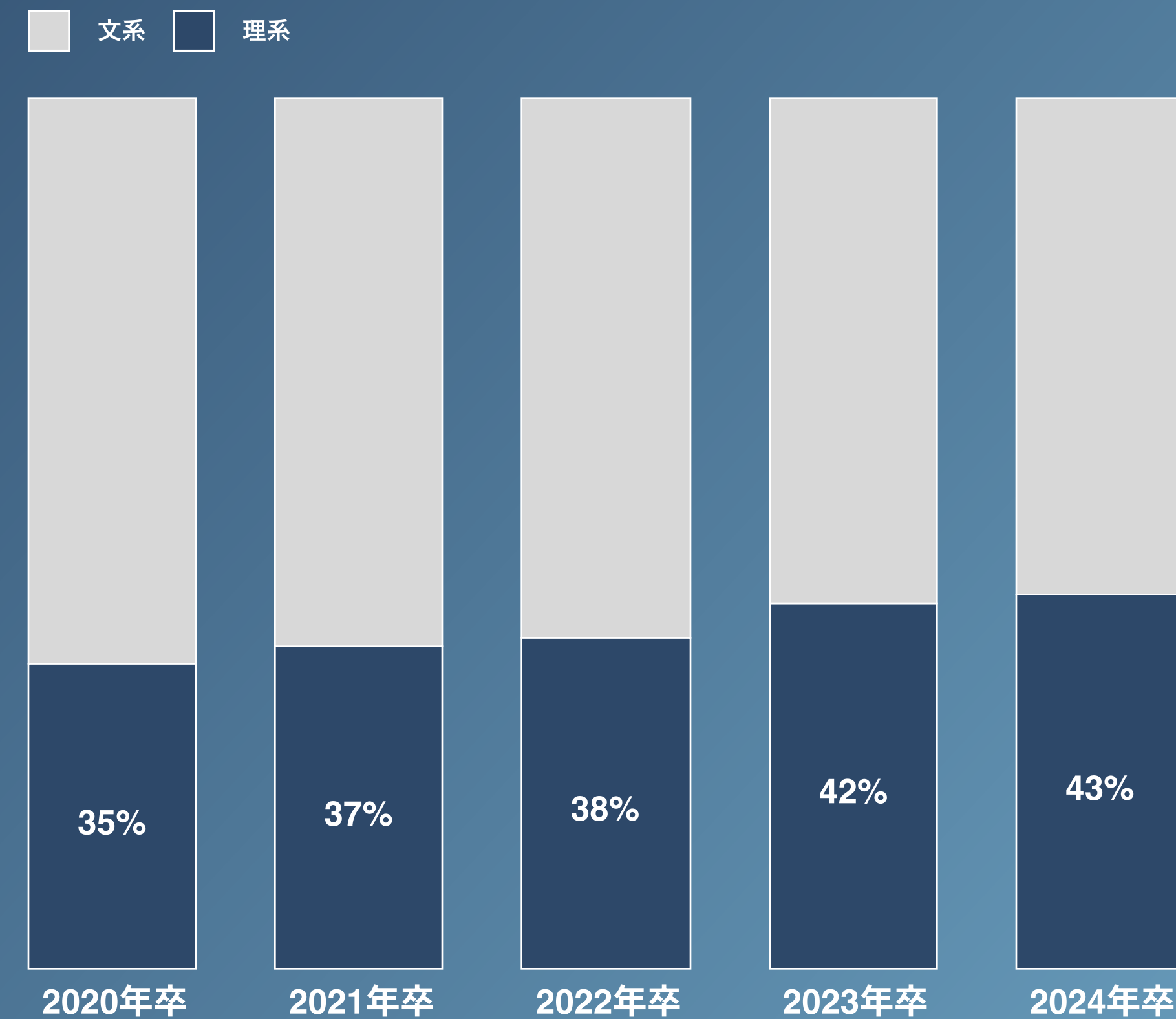
難関大生に高いシェアを有し、トップ大理系学生の比率が上昇傾向

新卒サービス会員の大学別分布



*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点。2024卒会員
上位国公立大：筑波大学、横浜国立大学、千葉大学、神戸大学、広島大学、東京外国語大学、国際教養大学

上位大会員の理系・文系構成比の推移

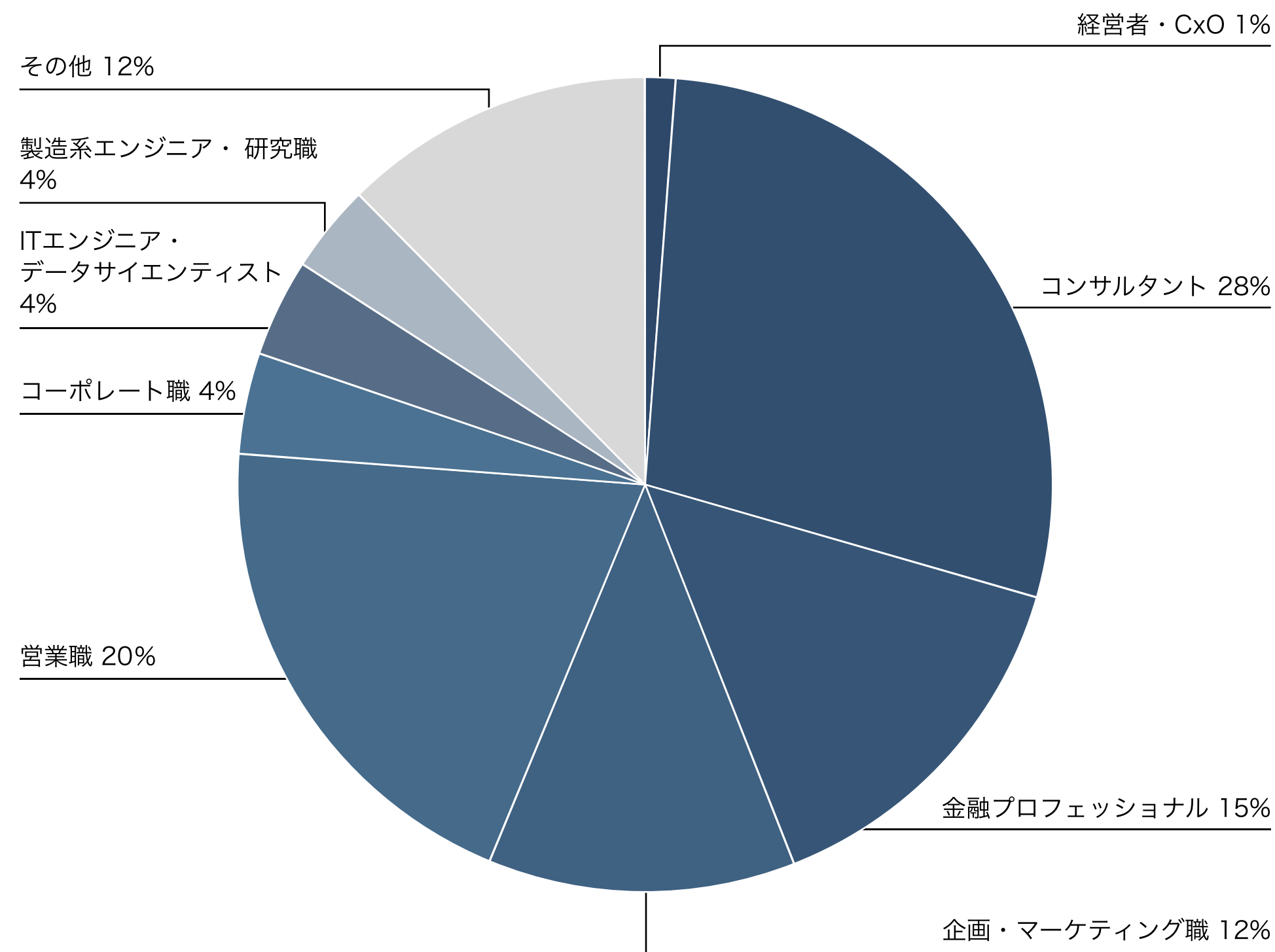


*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点
上位大学：旧帝国大学、一橋大学、東京工業大学、慶應義塾大学、早稲田大学

中途サービス(Liiga)の会員属性

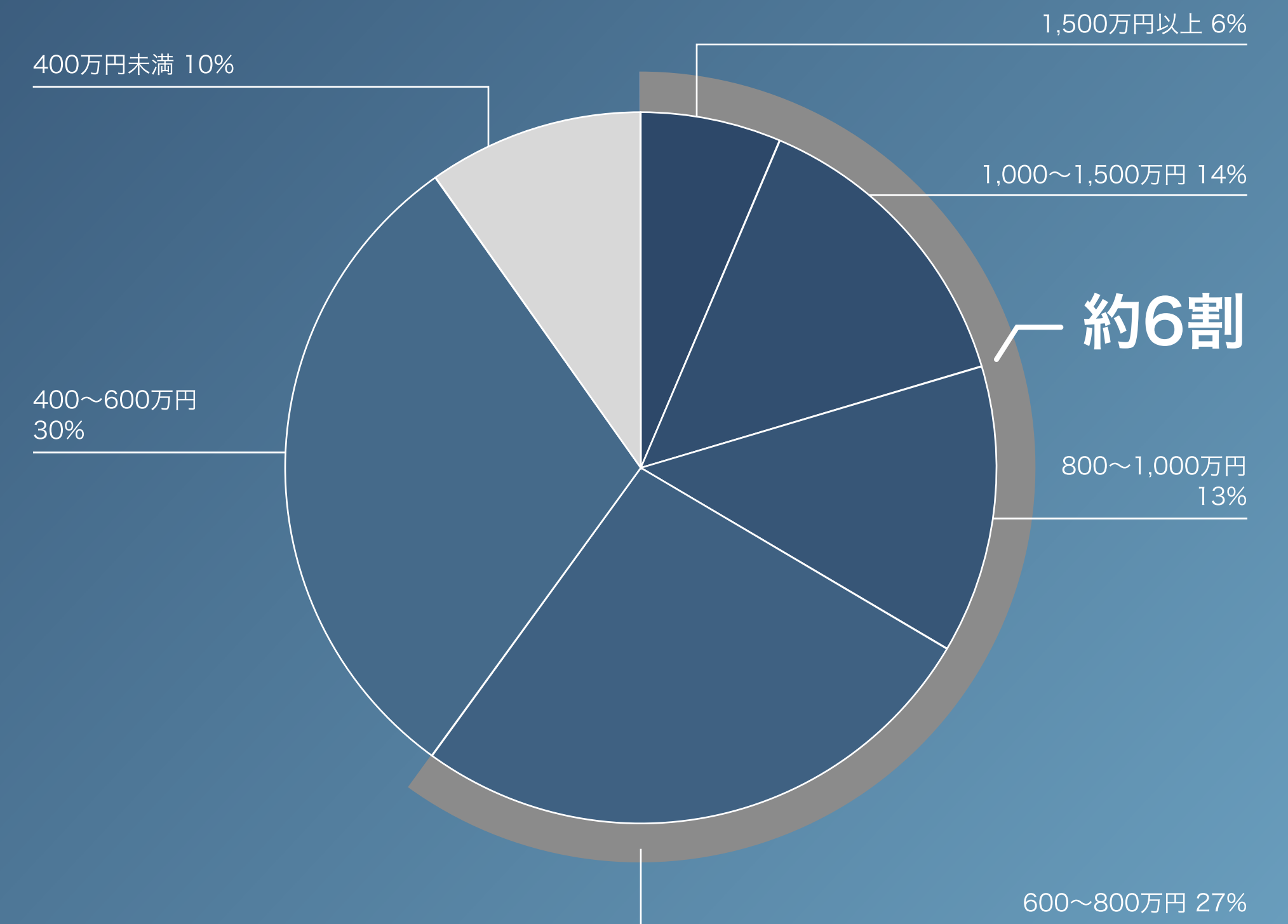
トップ企業に所属する若手ハイクラス人材に高いシェア

中途サービス会員の職種別分布



*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点。当社職種分類に基づく

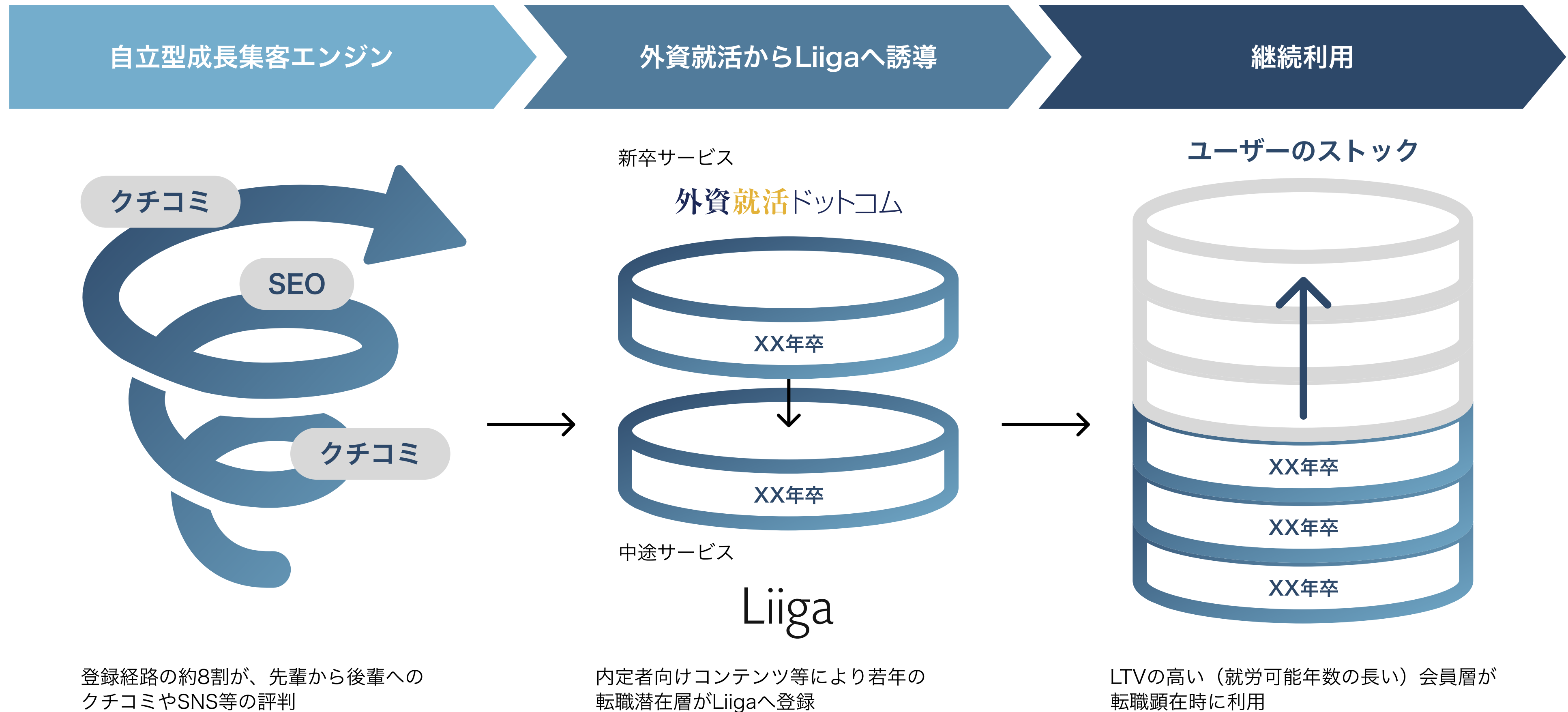
中途サービス会員の年収別分布



*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点

オーガニック中心の会員獲得

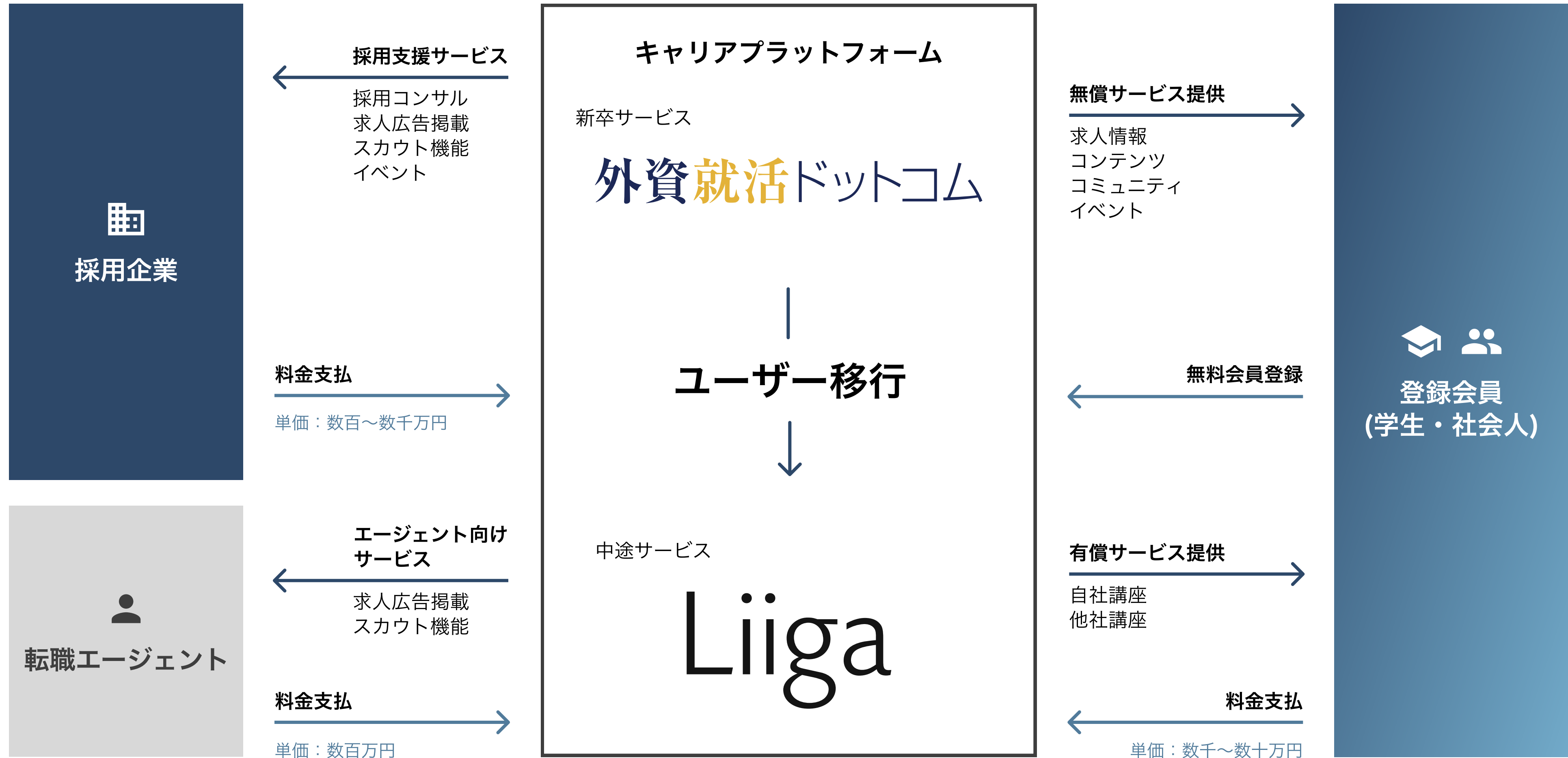
独自コンテンツ・口コミが高品質な会員に訴求し、フロー型の新卒からストック型の中途サービスへと蓄積、継続利用されるキャリアプラットフォーム



*上記は例示のみを目的としています

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・転職エージェントからの料金支払が主な収益源



*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、ハイクラス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。また新卒から中途採用まで、企業の採用課題を解決するソリューションを提供



ハイクラスユーザーが使い続けるモデル

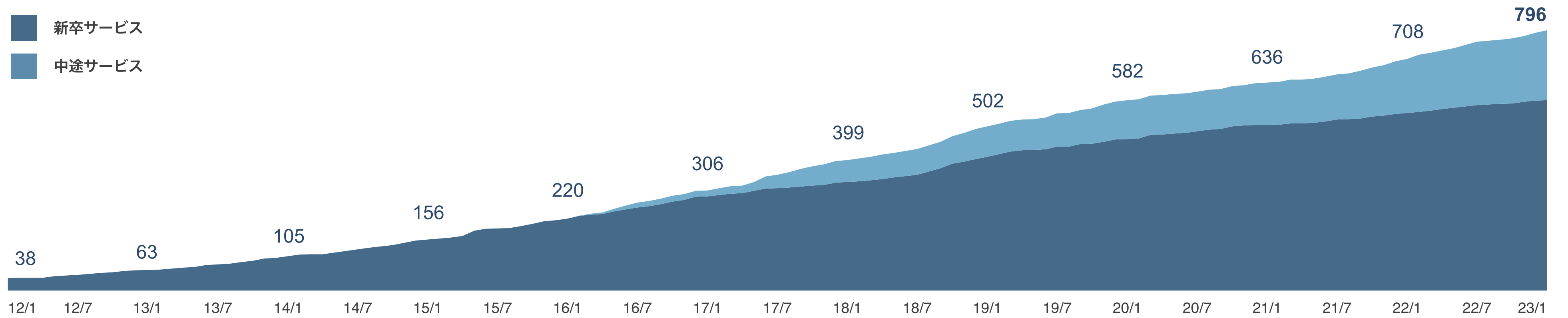
新卒サービスの会員を中途サービスに移行し、LTVの高い(就労可能年数の長い)若年転職潜在層を囲い込むモデルがあること

事業概況：キャリアプラットフォーム事業

潜在的顧客層の認知拡大のため、マーケティング施策を展開している

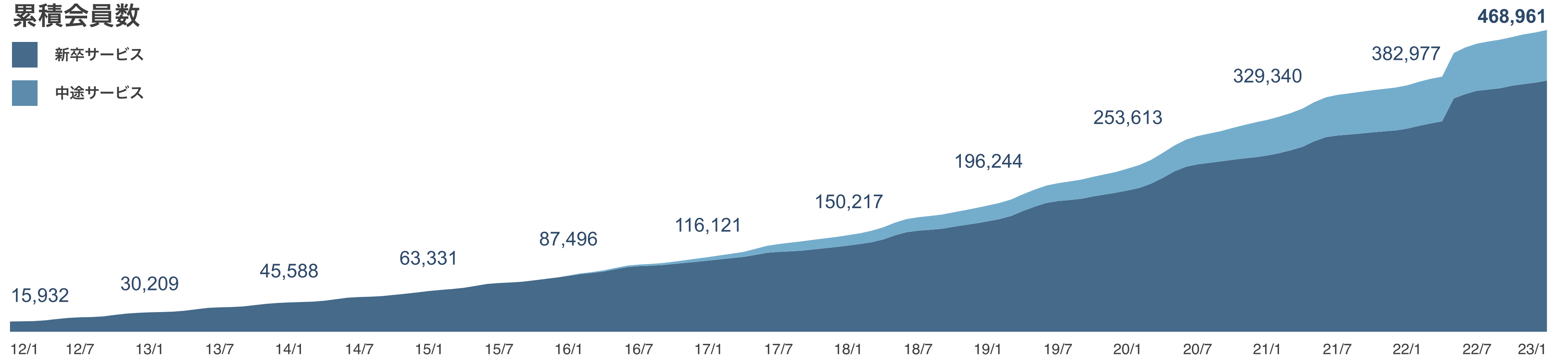
累積取引社数

- 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

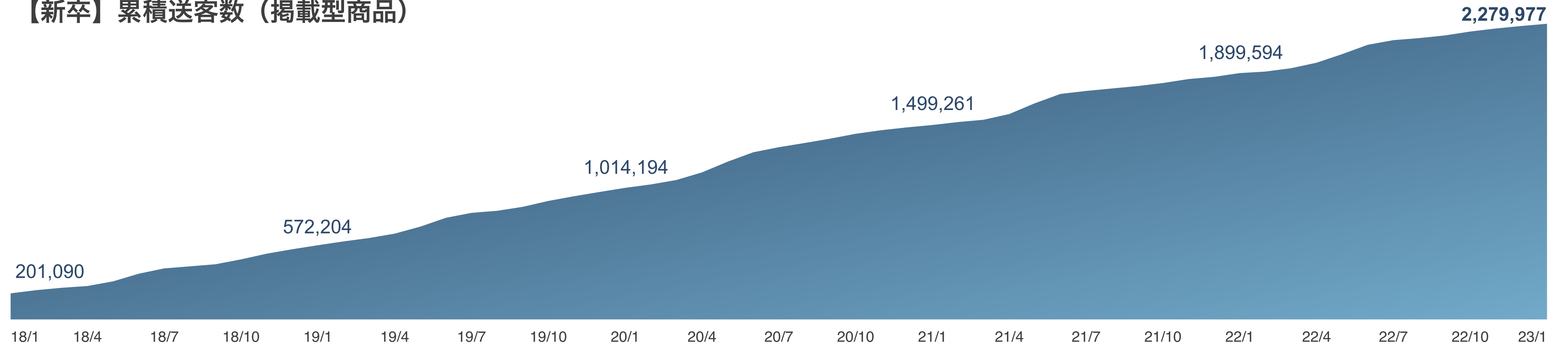


*出典：ハウテレビジョン、キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積
累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2026年卒予定者を含む

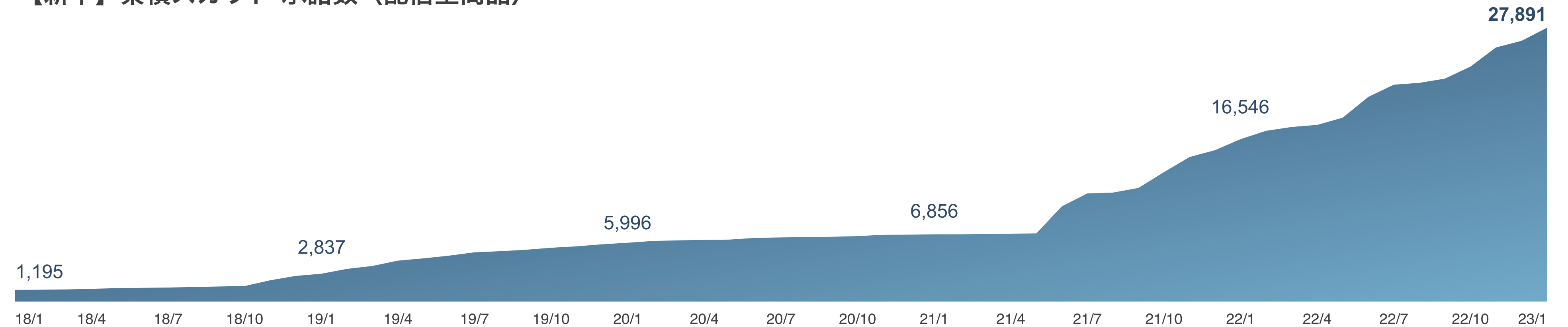
事業概況：キャリアプラットフォーム事業（新卒サービス）

2021年リニューアルしたスカウト（ダイレクト・リクルーティング・サービス）が好調に伸長

【新卒】累積送客数（掲載型商品）



【新卒】累積スカウト 承諾数（配信型商品）



*出典：ハウテレビジョン、2018年1月以降の累積数値

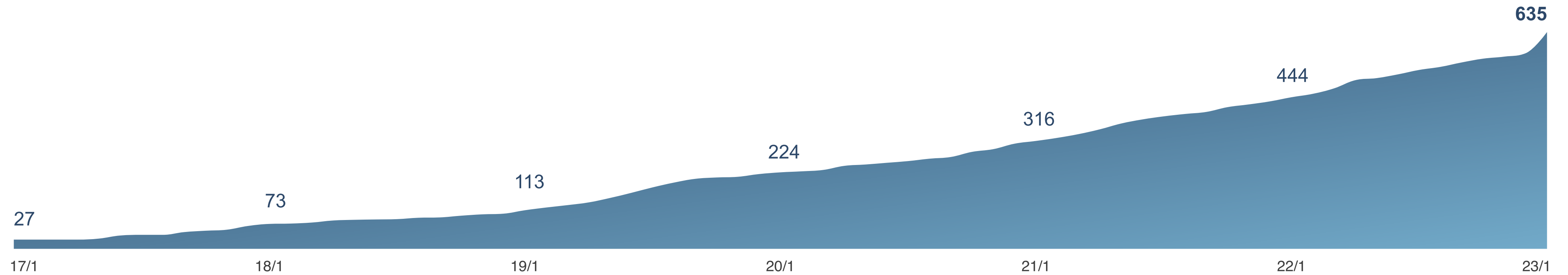
累積送客数：新卒サービスにおける掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない

累積スカウト承諾数：新卒サービスにおける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

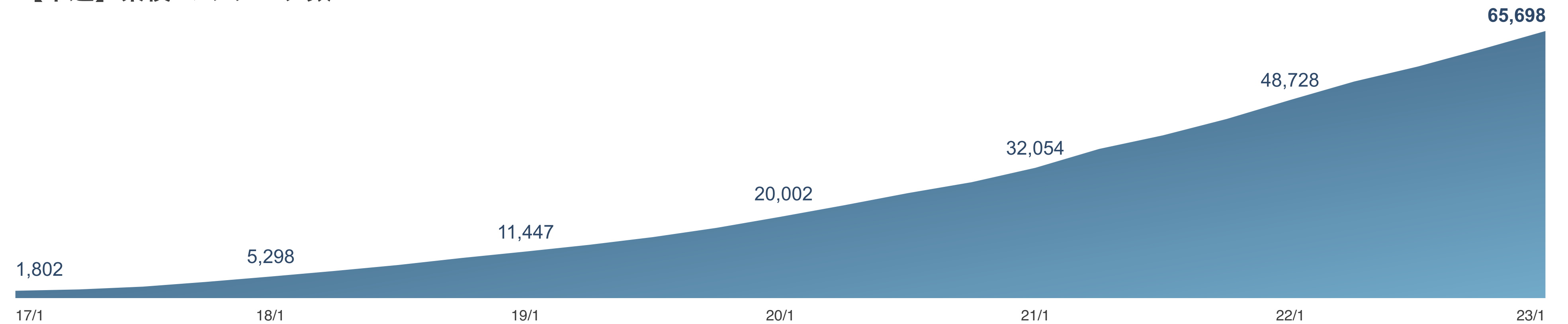
事業概況：キャリアプラットフォーム事業（中途サービス）

採用企業・転職エージェントの拡大、スカウトイベント実施により送付数・マッチング数が増加

【中途】エージェント登録数



【中途】累積 マッチング数



*出典：ハウテレビジョン、2016年のサービス開始以降の累積で表示

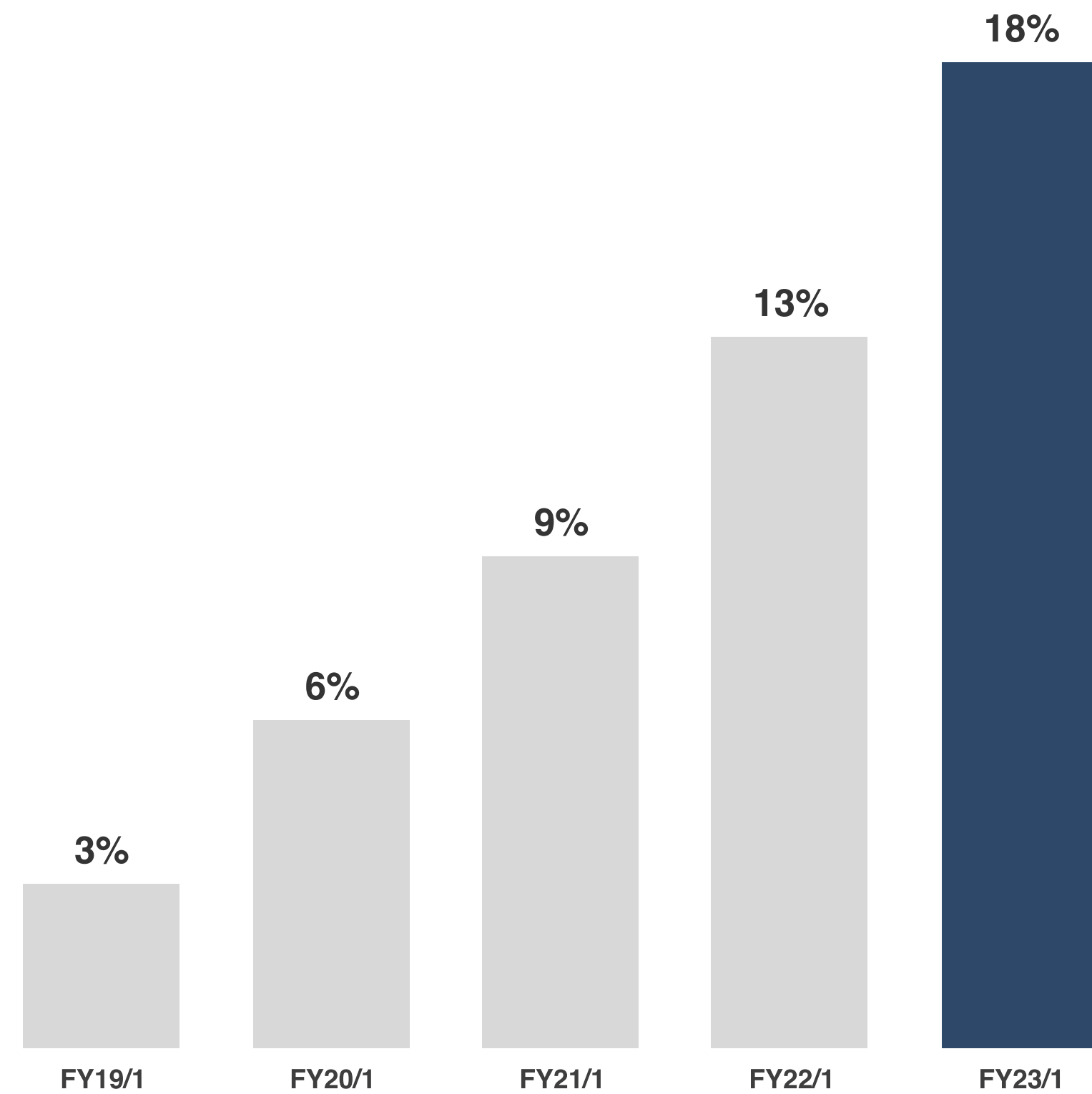
エージェント登録数：中途サービスに登録している転職エージェントの総数

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が承諾した回数と、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事業

新卒サービス、中途サービスともに単価は上昇。特に新卒サービスは、年間受注額1,000万円以上の企業が順調に増加

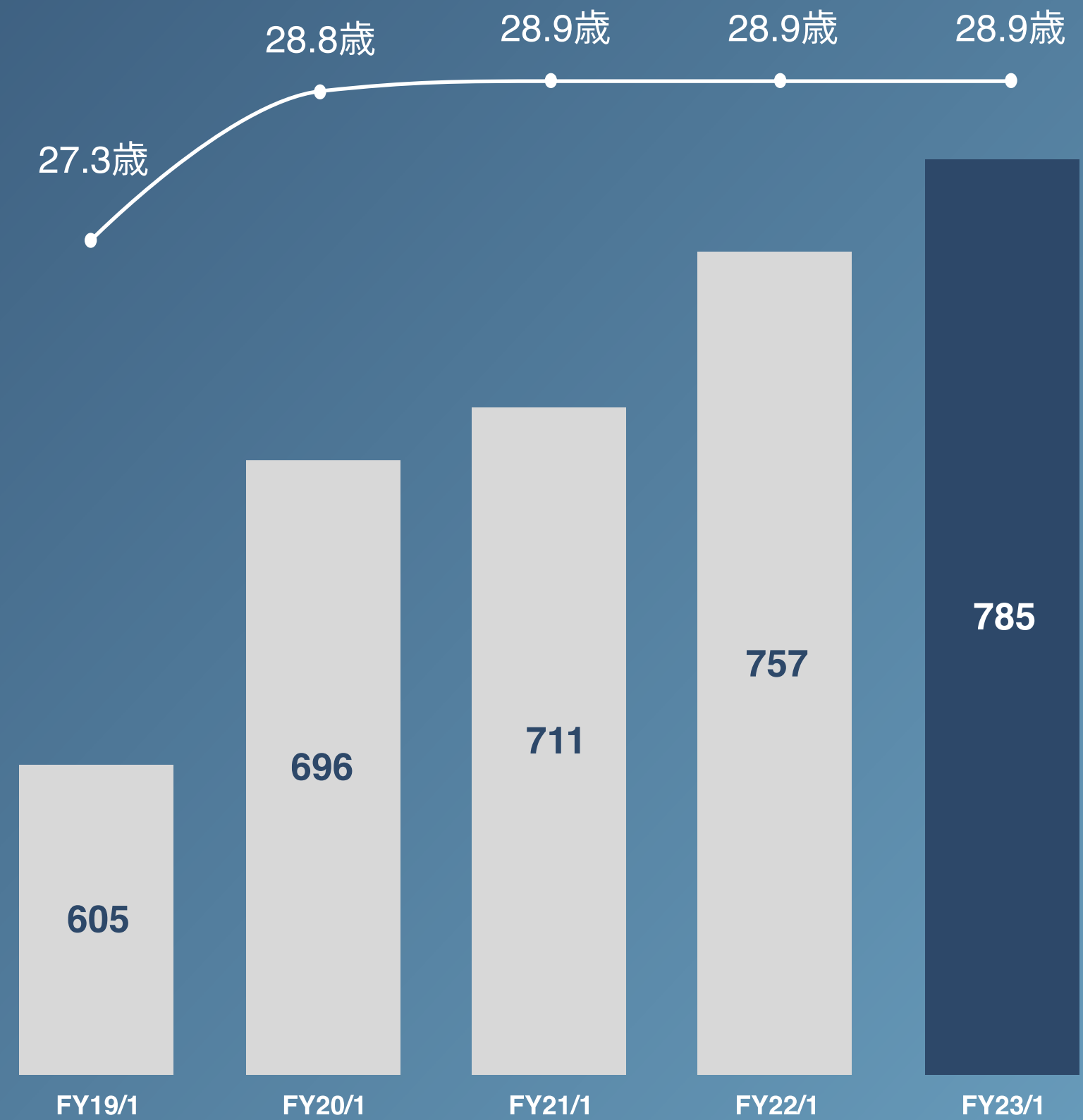
新卒サービスの取引額1,000万円以上企業割合



*出典：ハウテレビジョン、各事業年度における有償取引社数を分母とする比率

中途サービスの平均採用決定年収・年齢

単位：万円



*出典：ハウテレビジョン、各事業年度に入社した採用決定者の平均値

002 事業計画・成長可能性

事業計画サマリー

キャリアプラットフォーム事業を着実に成長させつつ、
新規事業、M&A・アライアンスに戦略的に取り組み、
中長期的な売上・利益の最大化を目指す

内部成長

キャリアプラットフォーム事業における取引企業数の拡大

多様な顧客ニーズに応える採用ソリューション(商品)の拡充

新規事業(Mond)のオーガニックな成長の実現

外部成長

戦略的なM&A・アライアンスの推進

各サービスの事業フェーズ

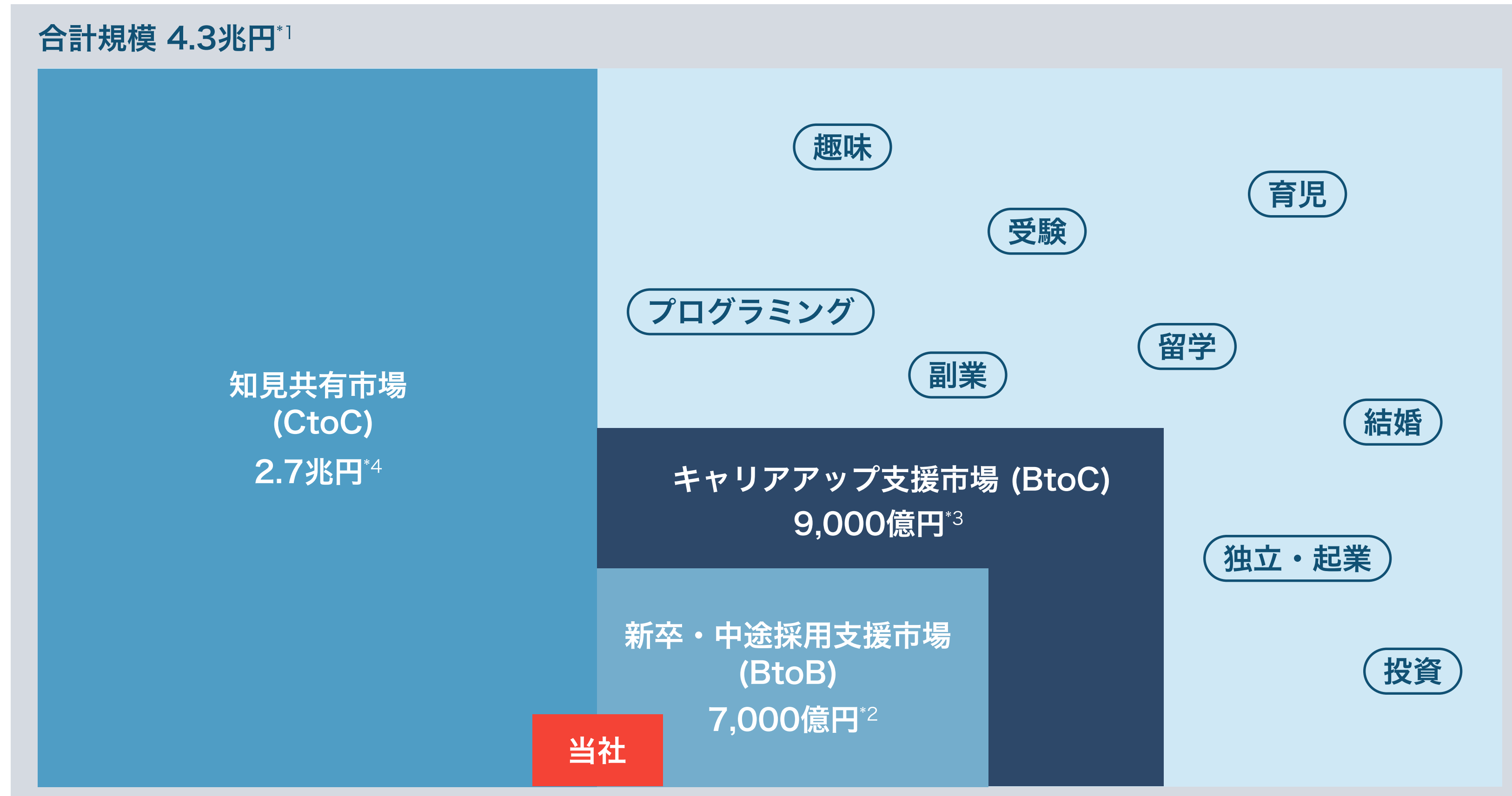
キャリアプラットフォーム事業は、成長率 × 収益性の観点から魅力的な事業フェーズにある
 CtoC領域における新規事業としてMondをリリースするなど、中長期的な事業成長目標に向けて事業ポートフォリオの多様化を検討している
 なお新規事業への投資に際しては、投資金額を厳格にコントロールすることにより、当社全体としての収益性維持とリスク管理を徹底する

	新規事業フェーズ	高成長フェーズ	キャッシュフェーズ
成長率の目安 (ARR, LTV, 各種KPI等)	50%以上	40%以上	40%未満
収益性の目安 (全社費用配賦前の営業利益)	赤字(0%未満)	黒字(0%以上)	30%以上
BtoB領域		キャリアプラットフォーム事業 Liiga 外資就活 ドットコム	
CtoC領域	知見共有プラットフォーム Mond		

*出所：ハウテレビジョン

ターゲット市場の推定規模

新卒・中途採用支援市場（7,000億円）でのシェア獲得を図るとともに、キャリアアップ支援市場（9,000億円）や、新規事業のMondを始め、中長期的には知見共有市場（2.7兆円）を含めた能力開花支援領域への展開を図る

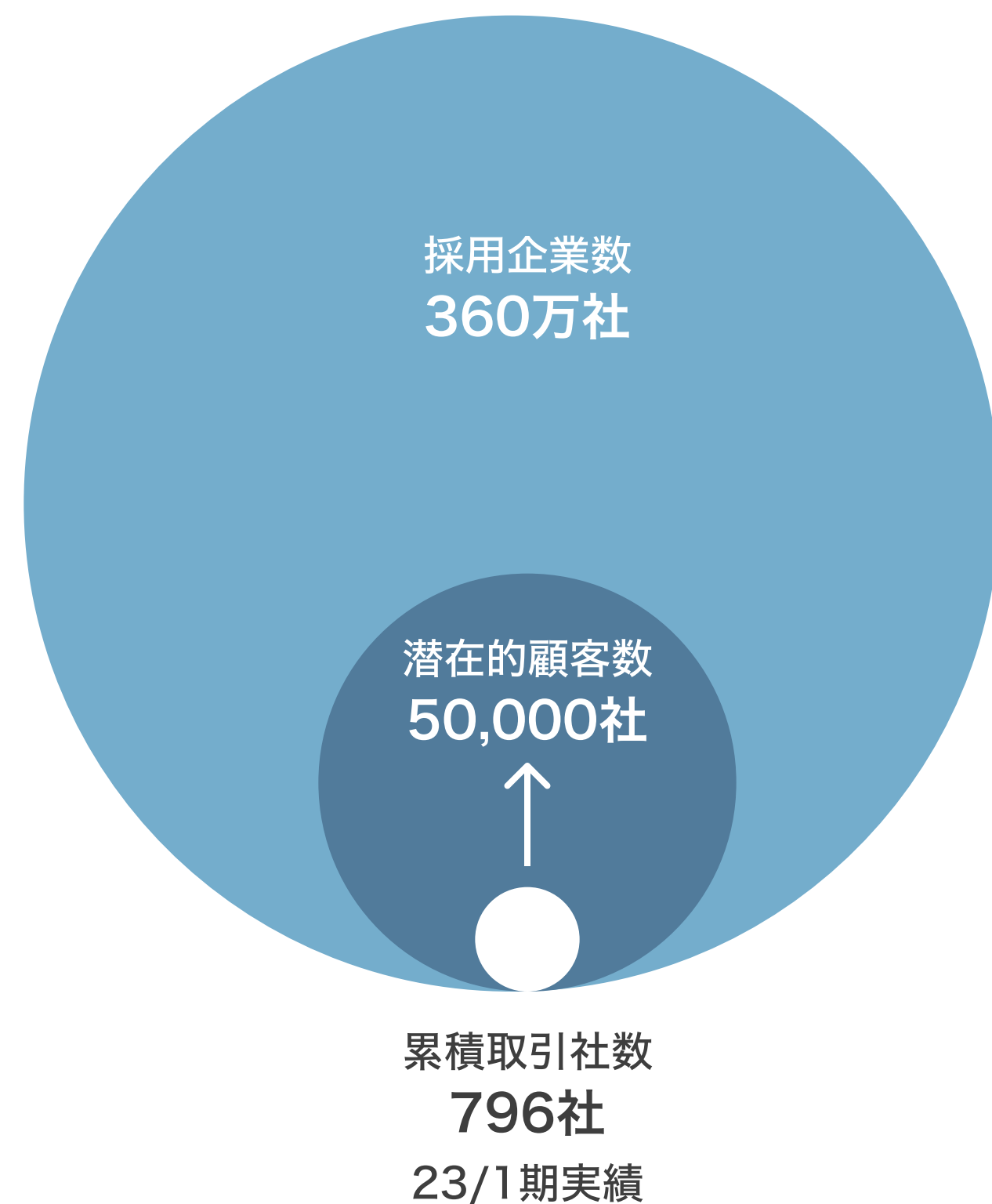


*1 Total Addressable Market (獲得できる可能性のある最大の市場規模)
*2 「新卒採用支援市場の拡大と展望」(株式会社矢野経済研究所、2021年)と「令和2年度職業紹介事業報告書」(厚生労働省)の合計値
*3 「自己啓発に関する市場」(三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社、2018年)
*4 「シェアリングエコノミー関連調査 2020年度調査結果」(株式会社情報通信総合研究所)
*知見共有市場については、サービス開始済み(Mond)だが、当面は規模拡充を優先し現時点では売上貢献を見込まない

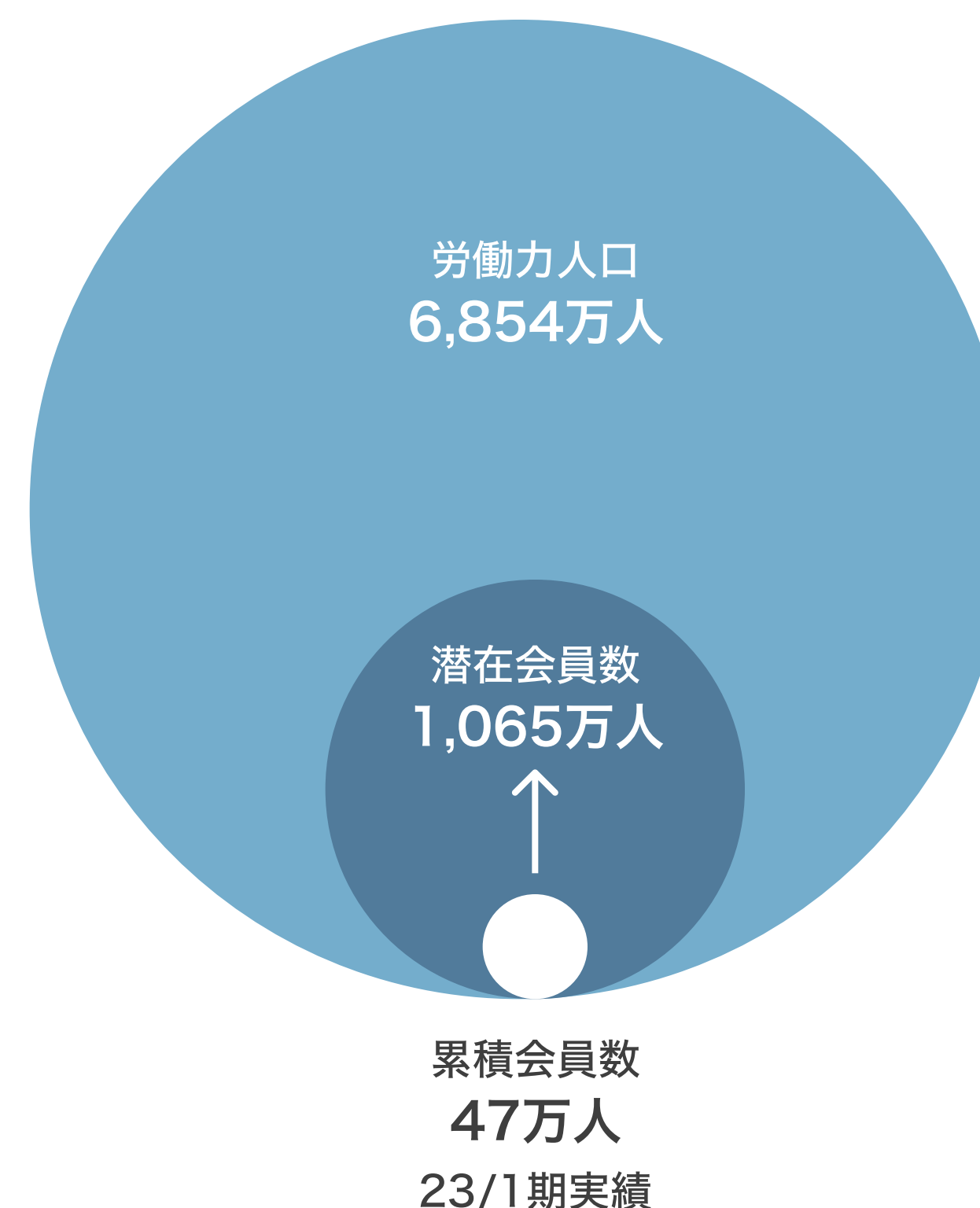
キャリアプラットフォーム事業

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



会員数



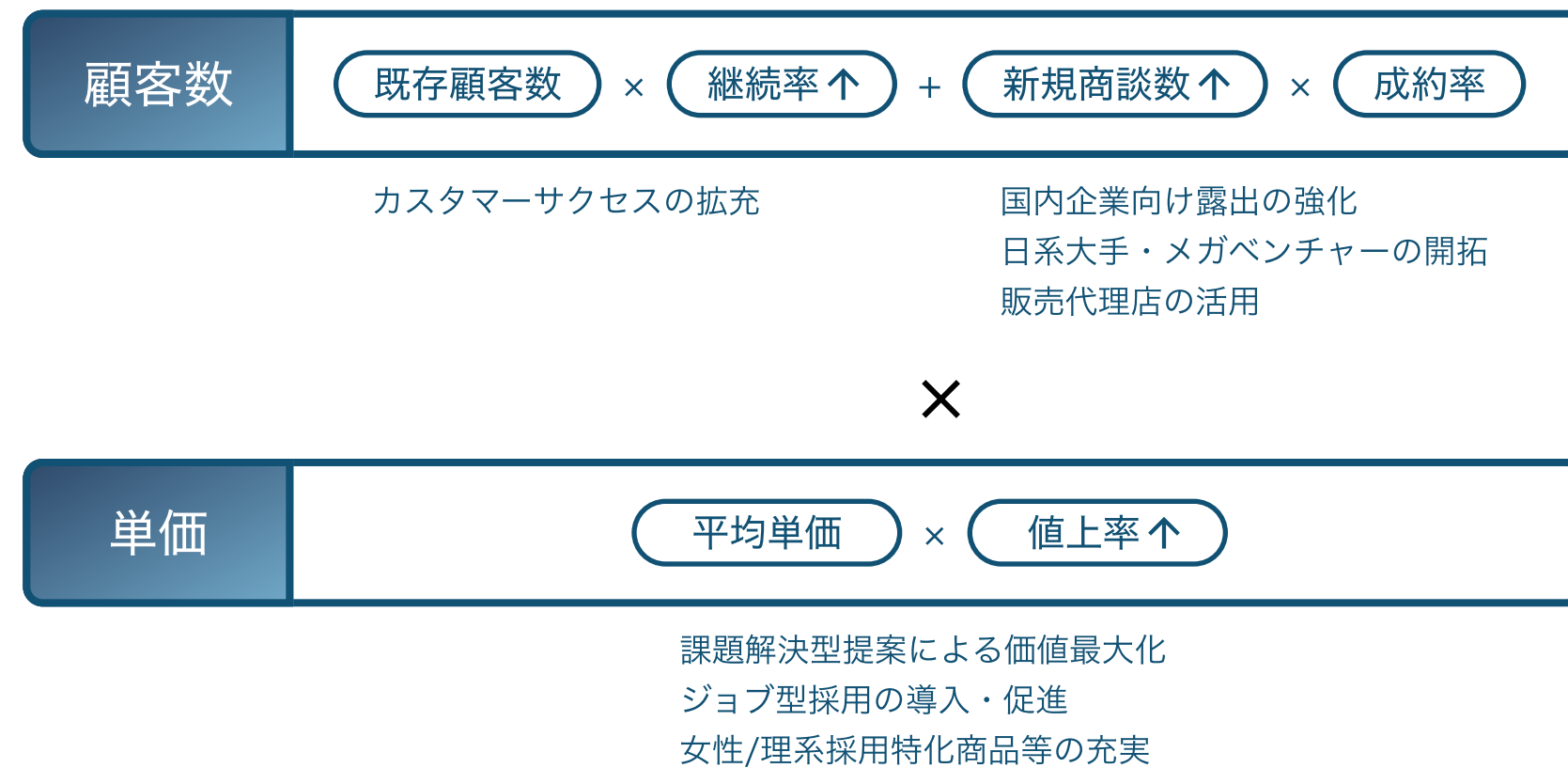
*出典：ハウテレビジョン、2023年1月末時点、キャリアプラットフォーム（新卒サービス及び中途サービスの合計）で表示
採用企業数：採用に関して、他社媒体を含め求人掲載等を実施していることが確認されている企業数
潜在的顧客数：会員が最終的に入社した企業の総数。当社で取扱いのない企業への就職に際しては、他社媒体への流出等の逸失機会が発生していると推測
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累計
労働力人口：総務省「労働力調査（基本集計）」、2023年3月3日時点
潜在会員数：国税庁「令和2年度 民間給与実態統計調査」第21表より年間給与額600万円超の給与所得者数を合計、2022年9月時点
累積会員数：キャリアプラットフォーム事業（新卒サービス及び中途サービス）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)



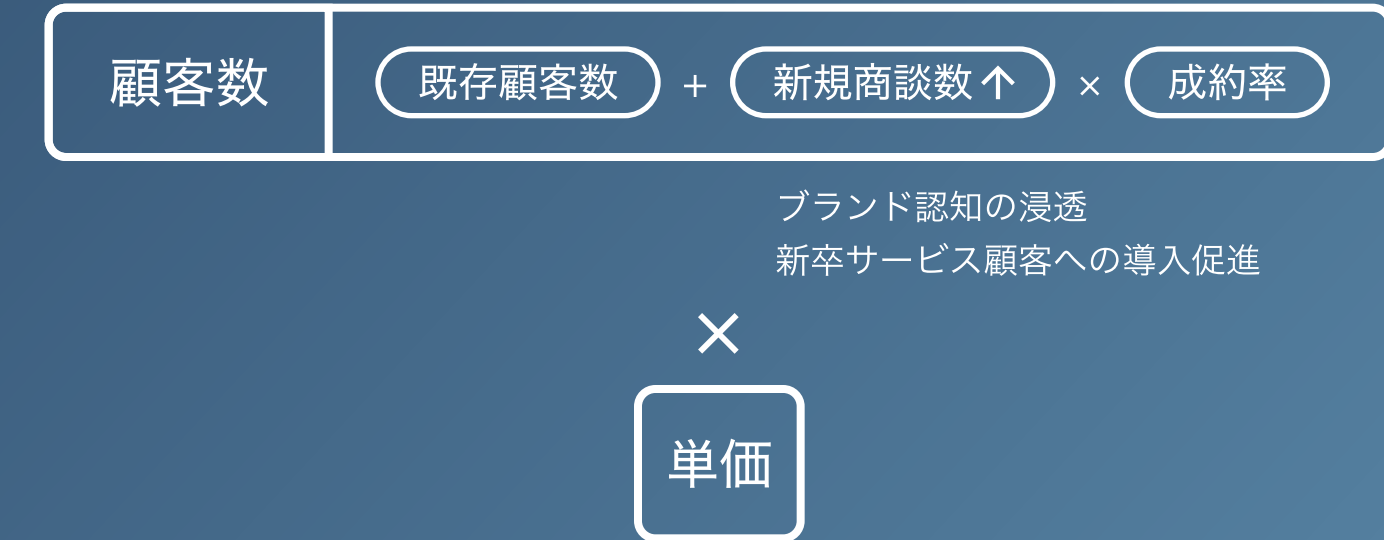
配信型(採用企業向け)



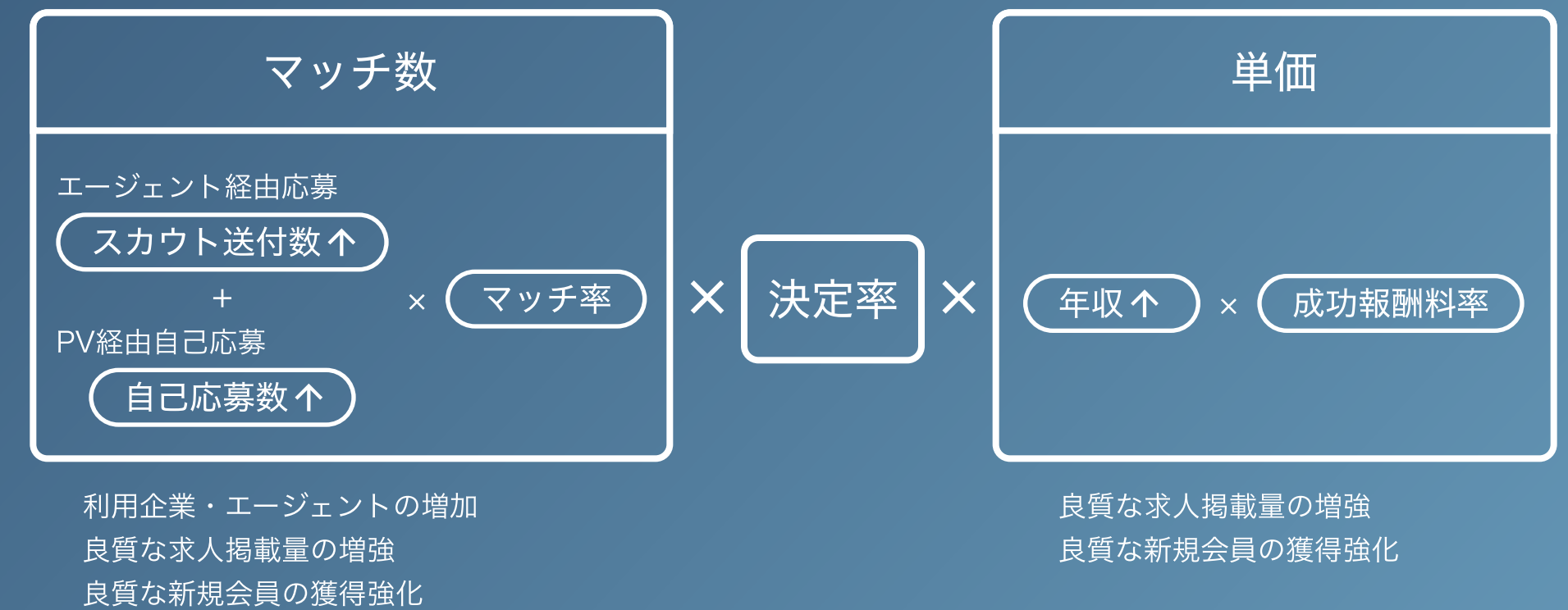
*出所：ハウテレビジョン

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)



教育コンテンツ販売(ユーザー向け)



新規事業：Mond（知見共有プラットフォーム）

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。
一定規模まで利用者数の拡大に注力するプロダクト段階にあり、現状では事業計画上で売上を見込んでいない

Mond

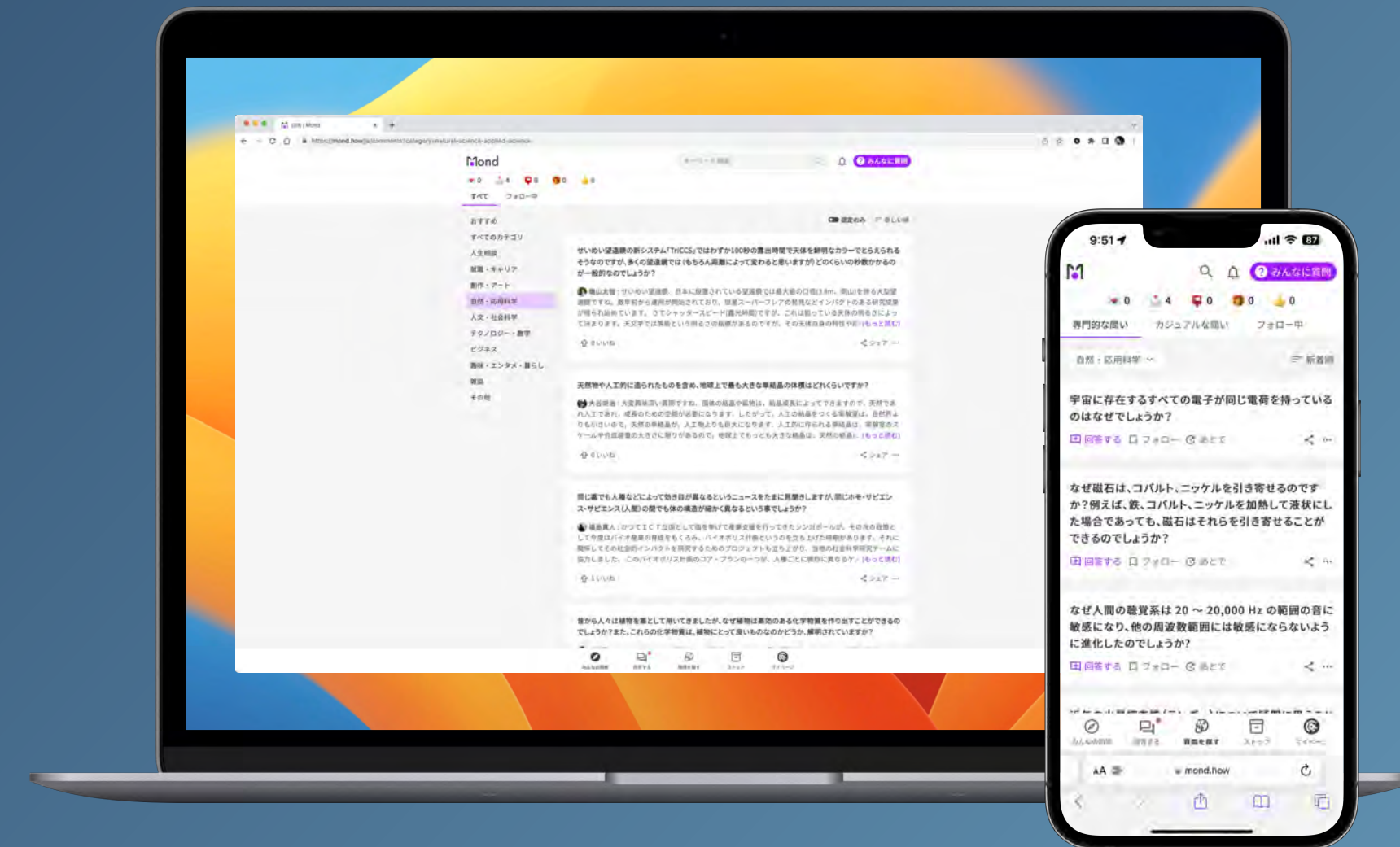
思いを届ける、知識を広げる

Questionで向かえる新世界。Mondは「問い」という根源的なコミュニケーションを通じて、世界の可能性を広げていきます

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・アライアンス候補の選定基準

キャリア領域、ライフスタイルを含む能力開花領域、テクノロジー領域について積極的に検討

	軸1 サービスラインナップの拡張		軸2 技術的な先進性の獲得
	対象領域① キャリア	対象領域② 能力開花	対象領域③ テクノロジー
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 ・ 当社がキャリアプラットフォームを拡張する上で、戦略的に重要な顧客企業・ユーザーを保有している/サービス領域をカバーしている企業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社キャリアプラットフォームのユーザー若しくは将来的にユーザーとなり得る層に対して、オンラインサービスを通じて、「能力開花」の機会を提供している企業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社プロダクトの拡張に繋がるような、先進技術・先進技術を活用したプロダクトを有している企業 <p>※業界業種・ビジネスモデルは不問</p>
具体例	<ul style="list-style-type: none"> ・ 適性検査、ATS、RPO等の人事・採用関連サービス ・ ハイクラス人材を対象とした人材紹介サービス ・ 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"> - 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 - フリーランス・副業 - 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"> - 未就学児～高校生の習いごと語学学習 - 海外大学・大学院への留学 - 社会人向けビジネススクール - ハイクラス人材の恋愛・結婚 - 育児・幼児教育 - 金融商品・不動産等の資産形成 - 旅行、スポーツ等の趣味・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 - 生成系AIの活用 - 画像認識によるデータ取り込み - AIとの音声対話

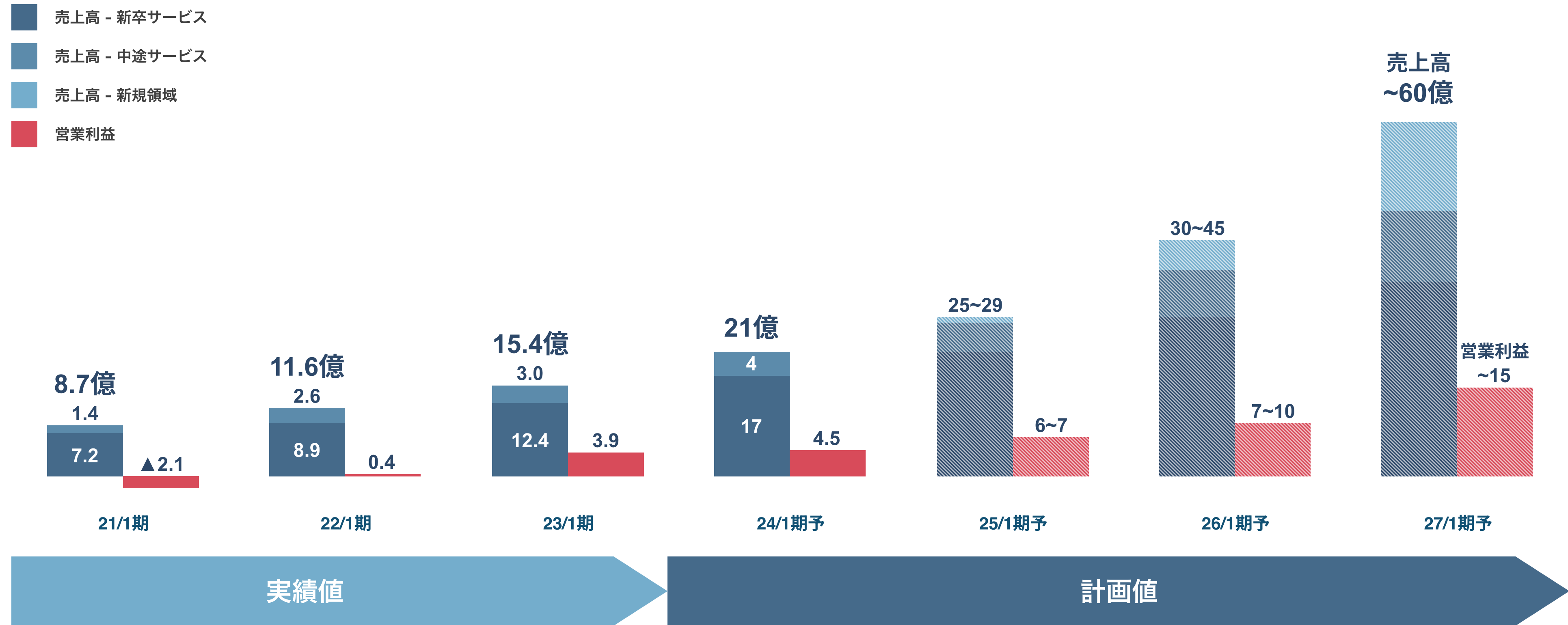
外部成長機会：M&A投資ガイドライン

M&Aの実施可否については、投資ガイドラインに基づき判断
なお、各事業年度における件数・金額目標は定めず、案件に応じて柔軟に検討する

投資ガイドライン	
対象	候補先選定基準に適合する企業及び事業
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
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
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

事業計画

安定高成長のキャリアプラットフォーム事業（新卒及び中途）と新規事業等の寄与により、2027年1月期で営業利益15億円水準、営業利益率25%水準を目指す



*出典：ハウテレビジョン、2023年4月25日現在。FY24/1予想は2023年3月8日発表の決算短信に基づく
 中期的には、2年間の利益合計で25億円以上を達成することを経営目標としている。FY25/1期以降の計画値は、各事業の成長率に対して強気/弱気の各仮定に基づき、売上高及び営業利益を上限/下限の範囲で表示
 前回開示（2022年4月26日）との比較では、FY23/1期の実績を考慮し、FY24/1期以降の営業利益額・売上高の計画値の修正を行った。それに伴い営業利益15億円の達成年をFY26/1よりFY27/1へと変更している

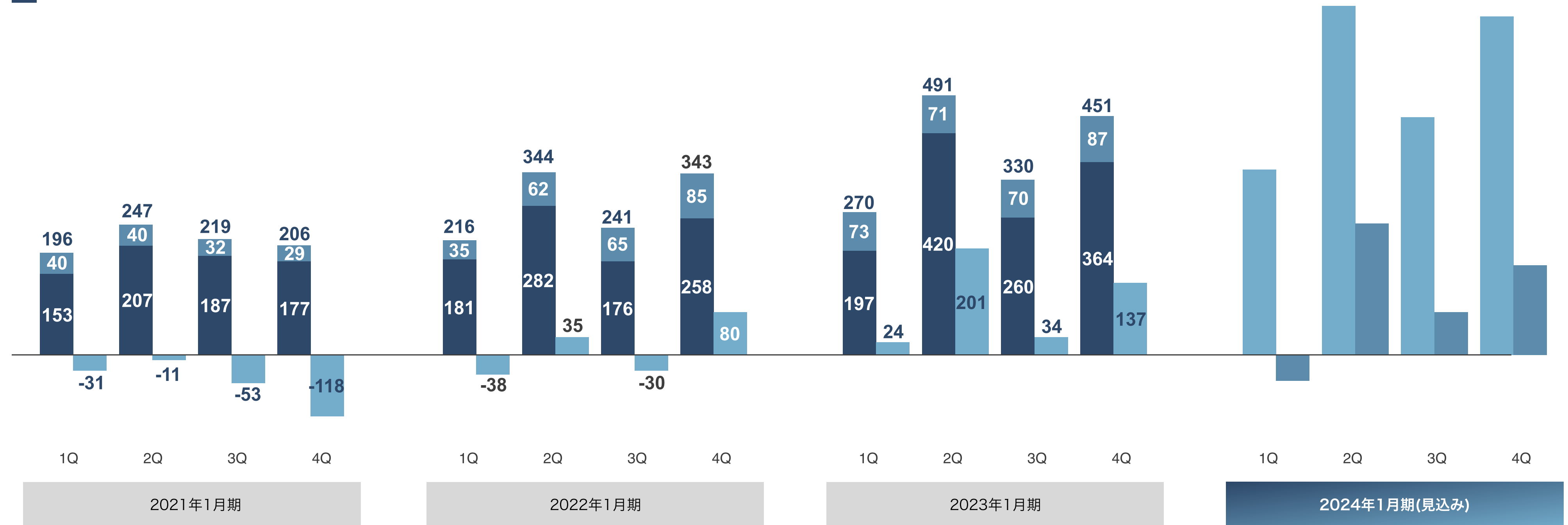
24/1期：売上高・営業利益の見通し

売上高の季節性は、前年度と同形状を想定

1Qは採用教育費の発生により営業赤字となる見通し。2Qに売上ピークを見込む

単位: 百万円

- 営業利益
- 中途サービス売上
- 新卒サービス売上



*2024年1月期の見込みは本資料公表時点での想定に基づくものであり、実績値とは異なる可能性がある

24/1期：事業計画

24/1期は売上高21億円（新卒事業+37%、中途事業+33%）、営業利益4.5億円目標
営業利益目標の達成を重視し、売上成長に応じた適切なコストコントロールを行う

単位: 百万円

	22年1月期 (21年2月-22年1月)		23年1月期 (22年2月-23年1月)		24年1月期 通期計画 (23年2月-24年1月)		
	実績	増減率	実績	前年同期	計画	増減額	増減率
売上高	1,144	+32%	1,543	+32%	2,100	+557	+36%
-新卒サービス	897	+25%	1,242	+39%	1,700	+458	+37%
-中途サービス	247	+75%	301	+22%	400	+99	+33%
費用 (原価+販管費)	1,098	+1%	1,147	+5%	1,650	+503	+44%
営業利益	47	-	396	+749%	450	+54	+14%
営業利益率	4.1%	-	25.7%	-	21.4%	-	-
経常利益	45	-	396	+787%	445	+49	+13%
当期純利益	79	-	283	+257%	286	+3	+1%

*数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2023年3月8日開示の業績予想値。24年1月期の当期純利益は繰越欠損金の解消に伴う実効税率34.59%の適用を想定

24/1期：費用計画

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

- ・ 事業成長を支える中核的な人的資本の拡充（人件費・外注費）
- ・ 顧客基盤の拡大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

	22年1月期 (21年2月-22年1月)		23年1月期 (22年2月-23年1月)		24年1月期 通期計画 (23年2月-24年1月)	
	実績	増減額	実績	増減額	計画	増減額
原価・販管費合計	1,098	+14	1,147	+49	1,650	+503
-人件費	597	+53	578	▲18	848	+270
-外注費	205	▲43	201	▲4	312	+111
-本社費用	103	▲8	99	▲4	132	+33
-広告宣伝費・販促費	54	▲5	89	+35	122	+33
-通信費	57	+9	88	+31	115	+27
-減価償却費	75	+15	76	+1	103	+27
-その他	7	▲7	16	+8	18	+2

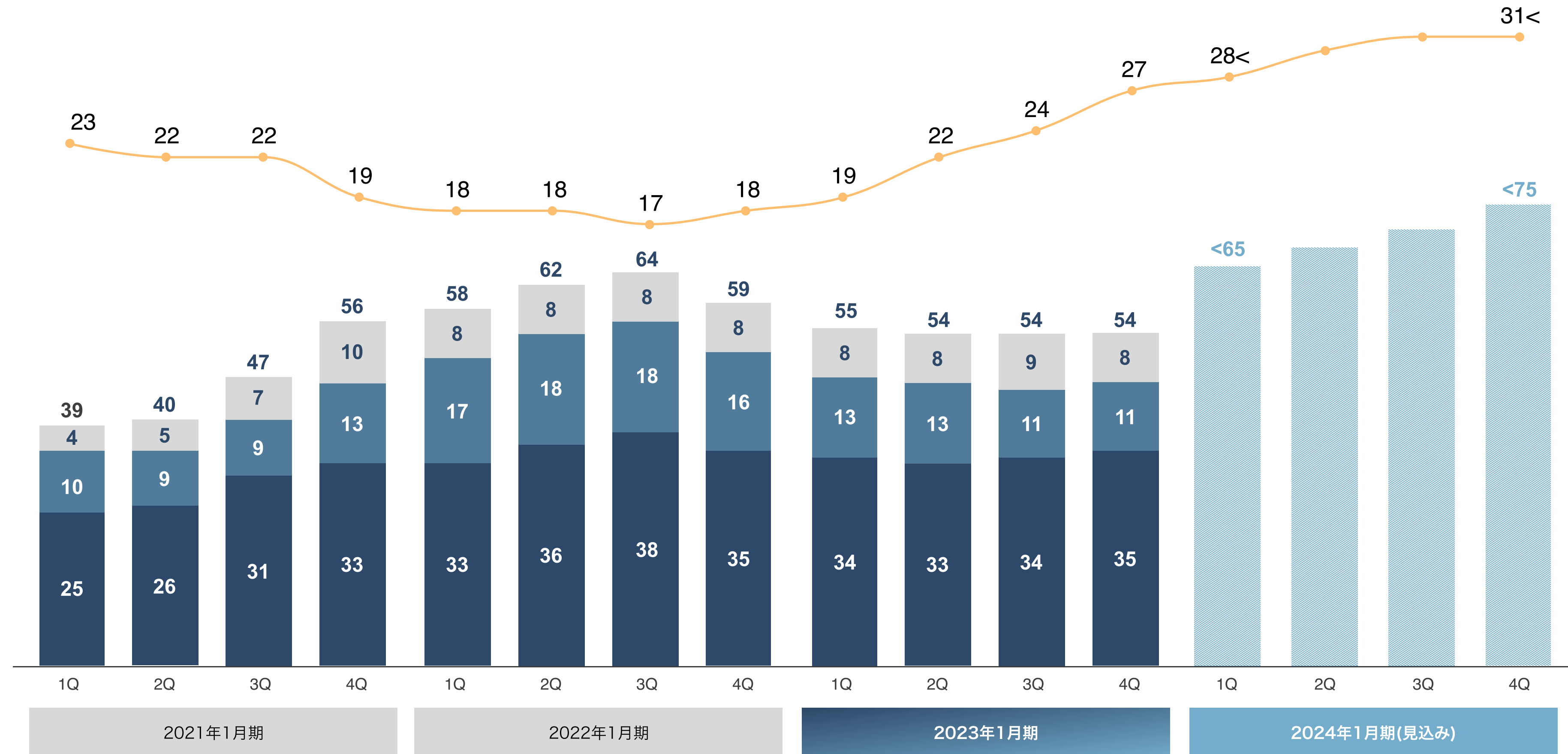
*外注費は支払報酬料（業務委託費）及び支払手数料。本社費用は地代家賃・光熱費・福利厚生費等を含む。その他は旅費交通費等の少額科目の合計

従業員数の推移と今後の見込み

2024年1月期は人員拡充に伴い、年を通じては70名前後での推移を想定
人員拡充と高い生産性の維持・向上を両立させる計画

単位：人 正社員+契約社員 (業務委託、派遣社員を除く)

■ コーポレート ■ エンジニアリング&プロダクト ■ ビジネス ● 従業員1人あたり売上高 (単位：百万円)

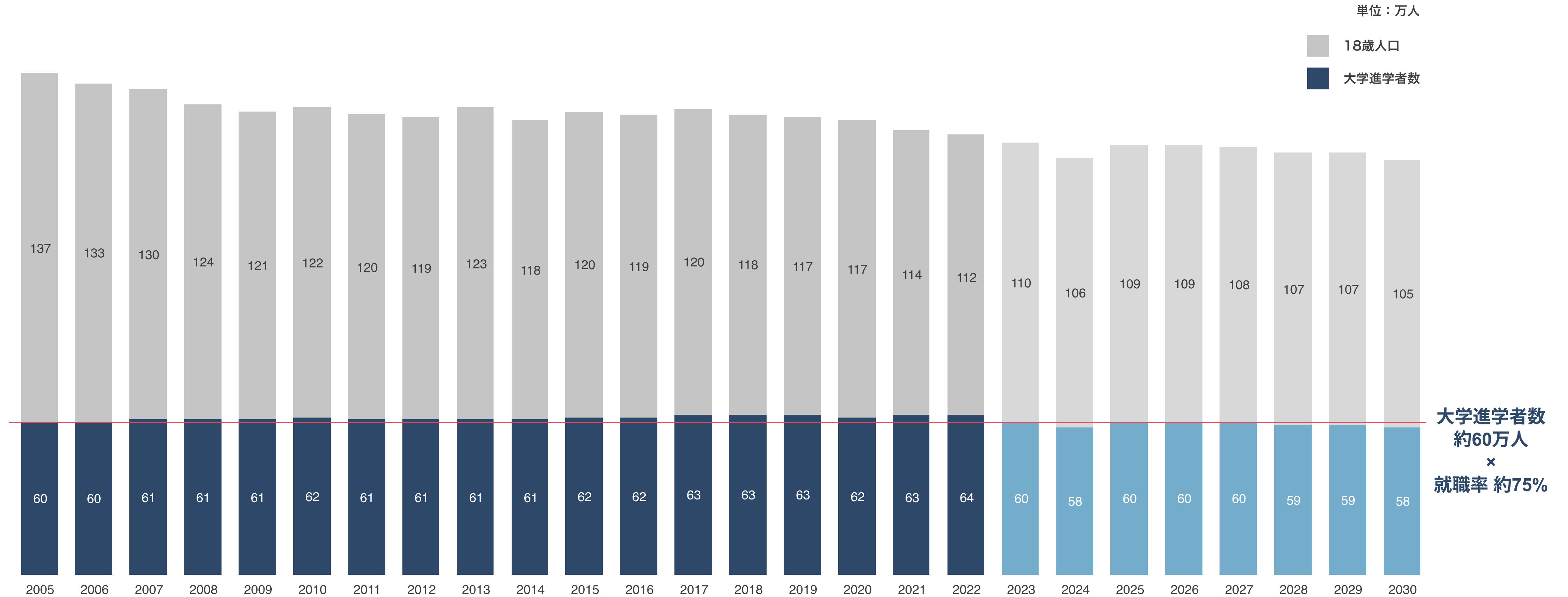


※従業員数には正社員及び契約社員を含み、派遣社員・業務委託・アルバイトは含まない。従業員1人あたり売上高は、四半期末のLTM売上高及び四半期末従業員数のLTM平均に基づき算出
2024年1月期のグラフは本資料公表時点での想定に基づくものであり、実績値とは異なる可能性がある

003 Appendix

マクロ環境：新卒サービス

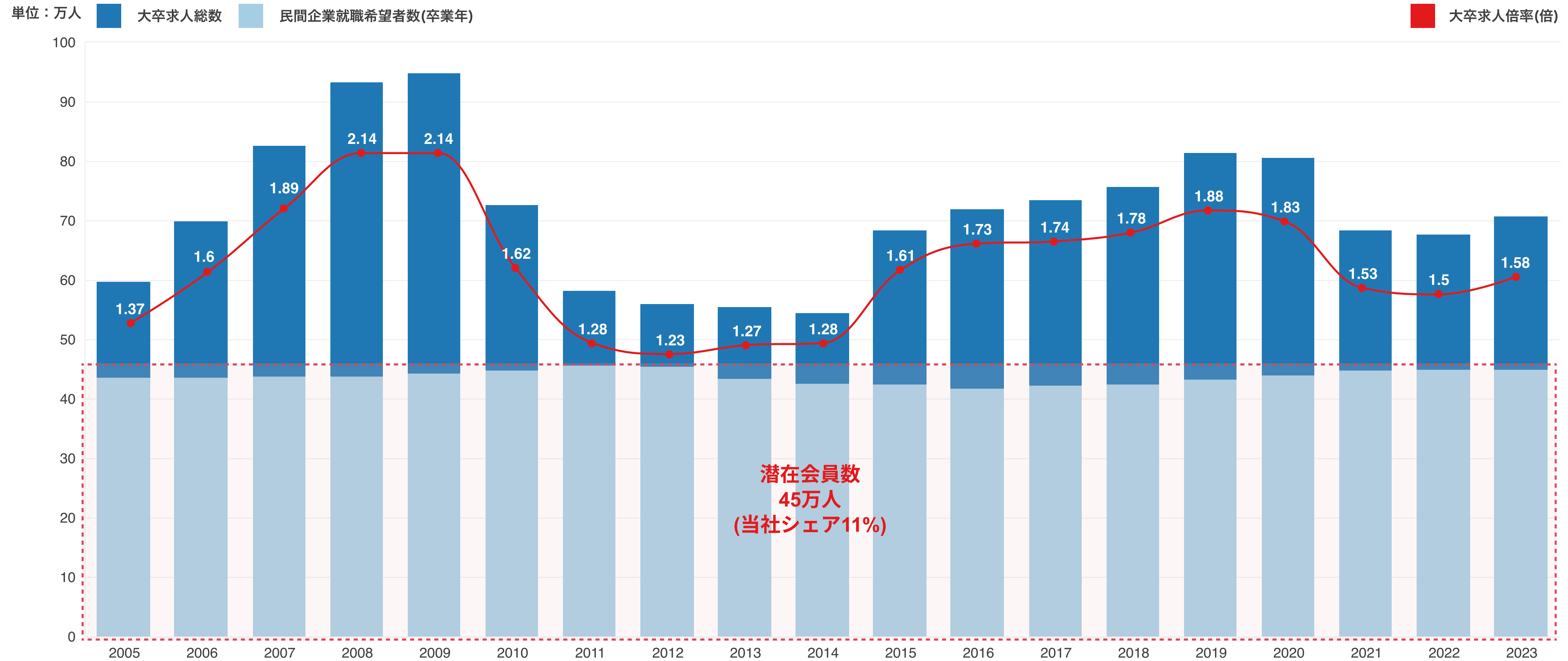
少子高齢化の進展に伴い本邦の18歳人口は減少している一方、大学進学率の上昇により大学進学者数は約60万人で推移する見込み。
この先10年間での当社潜在会員数への量的な影響は軽微と見料



*出典：文部科学省。2022年までの実績値は「学校基本調査」（2022年）、2023年以降の推計値は「大学への進学者数の将来推計について」（2018年2月）。大学・大学院卒業者の就職率（約75%）は「学校基本調査」（2022年）に基づく
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

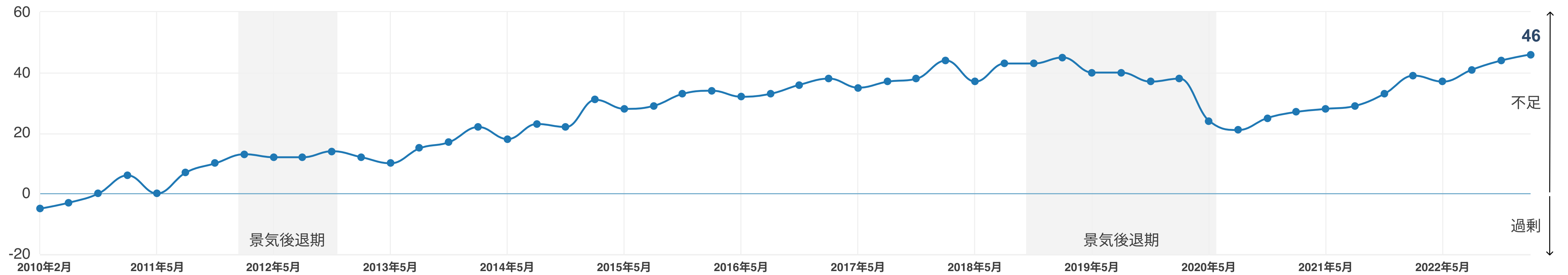


*出典：リクルートワークス研究所「第39回 ワークス大卒求人倍率調査（2023年卒）」
大卒求人倍率は、民間企業への就職を希望する学生一人に対し、企業から何件の求人があるのかを算出したもの。当社シェアは2023年1月末日時点の2023年卒の会員数の実績値約5万人を潜在会員数で除したもの

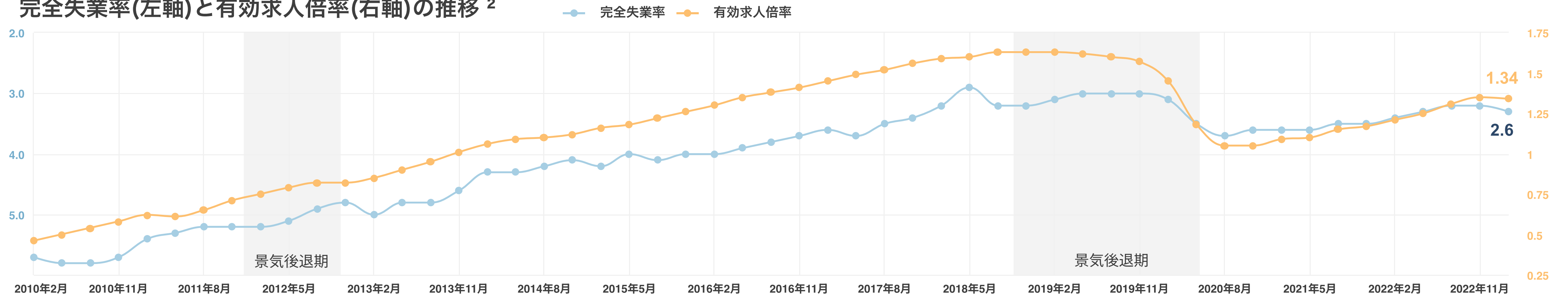
マクロ環境：中途サービス

労働市場における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・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主要な求人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5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
2023年2月時点。網掛け部分は内閣府の景気基準日付（四半期基準）による景気後退期を示す

期初計画の達成度レビュー

上場来の会社期初計画と実績着地について、売上高は計画比で平均92% (89 - 100%)、営業利益は計画比で超過(101 - 467%)の傾向

達成度についての背景・要因について

経営陣として最も重視するのは、**営業利益額の拡大**。本業を通じ安定的・継続的に利益成長を実現し続けることが企業の本質的価値であり、市場における当社の株式価値の評価・形成に繋がると思料

売上高

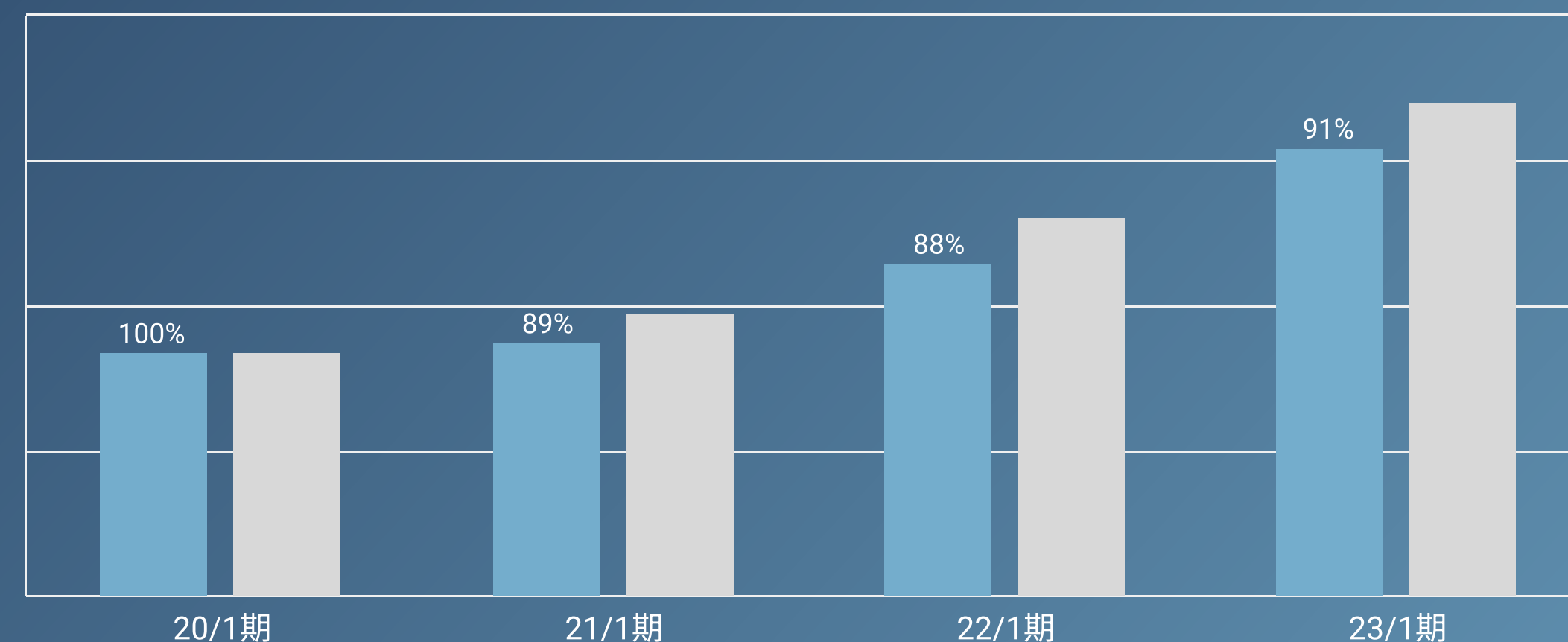
社員の自己成長が事業成長に繋がるよう、各社員のOKR（目標及び成果指標）と一致するよう**野心的な目標設定**を行っていることから、90%以上100%以下の達成率で着地する傾向にある

営業利益

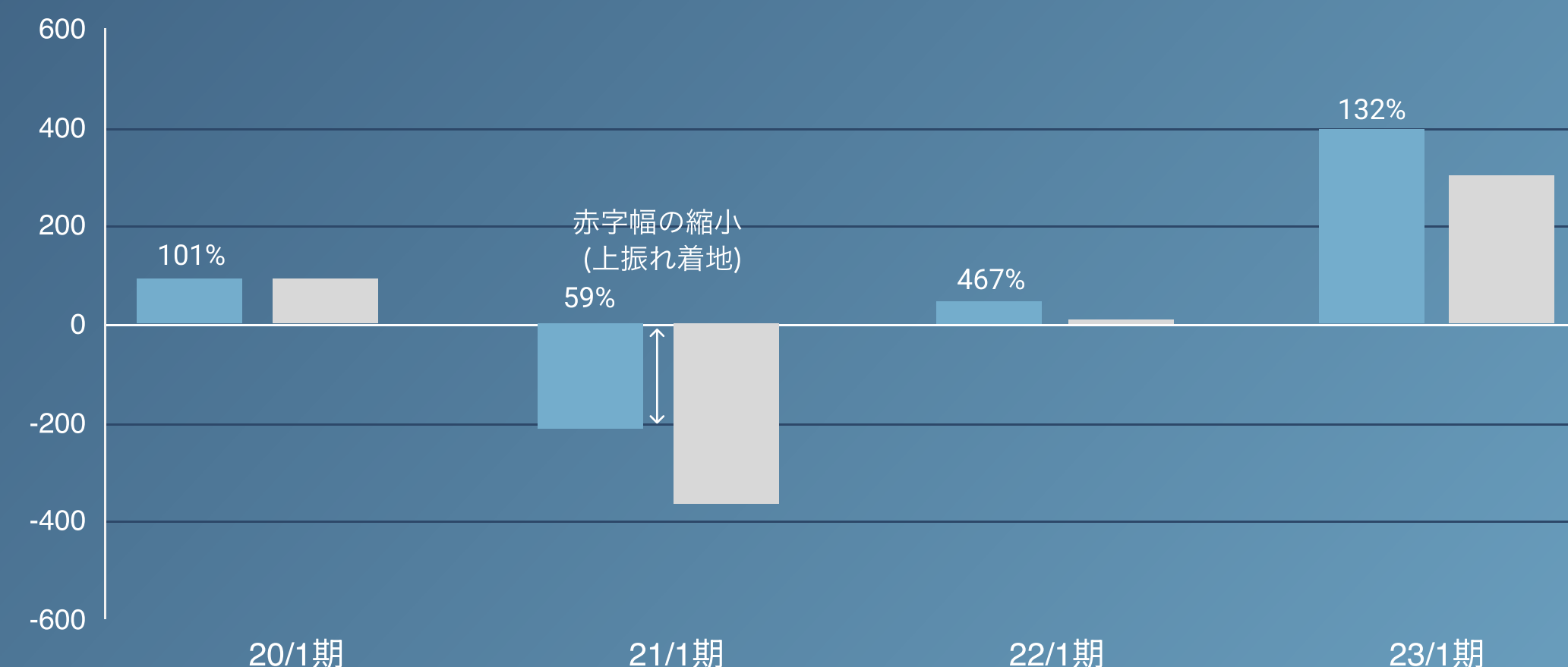
保守的な費用計画の策定、**生産性・費用効率の継続的な改善**により、期初計画に比べ営業利益率の向上を達成できていることから、超過達成となる傾向にある

*出所：ハウテレビジョン

売上高 (百万円) : 実績数値 vs. 期初計画



営業利益(百万円) : 実績数値 vs. 期初計画



認識するリスクと対応策

当社の成長実現や事業計画の遂行に影響を与える可能性のある主なリスク及び対応策

主な事業等のリスク		影響度	発生可能性	発生時期
他社との競合について		大	中	中期
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社の事業領域においては大手企業を始めとして多くの事業者が事業の展開をしており、当社と同様のサービスを展開する事業者との競合激化や、競合事業者が提供するサービスに対し十分な差別化が図れなかった場合、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性 			
対応策	<ul style="list-style-type: none"> ハイクラス人材に特化したプラットフォームの構築や募集企業等の厳選等に取り組み、他の事業者が提供しにくい高品質な人材が集う独自のポジショニングを維持する 競争激化領域ではなく、当社が価値提供しやすい事業領域でサービス拡大を図る 			
特定サービスへの依存について		大	小	無特定
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社のキャリアプラットフォーム事業は「外資就活ドットコム」に大きく依存した事業となっている。同サービスに支障が生じた場合には、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性 			
対応策	<ul style="list-style-type: none"> 「外資就活ドットコム」のサービス提供に支障が生じないよう、運用状況のモニタリング及びバックアップ体制を構築 「外資就活ドットコム」のコンテンツ価値向上に努め、競合企業サービスとの差別化を図る 「Liiga」などの派生サービス及び新サービスを積極的に開発・拡大し事業の多様化を図る 			
個人情報保護について		大	小	無特定
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社は多数のユーザー・取引先・従業員等の個人情報を保有。そのため、万が一個人情報の漏洩が発生した場合には、当社に対する損害賠償請求や社会的信用の失墜により、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性 			
対応策	<ul style="list-style-type: none"> 法令及び各種ガイドラインに基づく「個人情報保護規程」を定めて適切な管理を徹底 役職員教育、システムのセキュリティー監査実施、個人情報取り扱い状況の監査実施、プライバシーマーク取得などによる管理体制強化 情報漏洩保険への加入 			
当社サービスのシステムの安定性について		中	中	無特定
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社事業は、「外資就活ドットコム」及び「Liiga」のシステムの安定的な稼働が、業務遂行上必要不可欠な要素。当社が予期しないシステムへのアクセスの急増、コンピューターウイルスや人的な破壊行為、システム担当者の過誤、自然災害等の発生等によるサービスの中断・停止が、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性 			
対応策	<ul style="list-style-type: none"> サーバー設備やネットワーク状況を常時監視し、障害の兆候が見られた場合には適時に対応が取られる体制を整備 専門的な人材の配置や先進的な監視ツールの導入などシステム運営に不可欠な設備投資を実施し、障害発生を未然に防ぐことに努める 			

* 有価証券報告書の「事業等のリスク」より、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋。その他リスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」の記載をご参照ください

ディスクレーマー

本資料の取り扱いについて

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。

本資料の更新予定について

事業年度末より3ヶ月以内（毎年4月頃）の開示を予定しています。
なお事業計画や事業内容に重大な変更が発生した場合には、上記に関わらず更新を行います。

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 コーポレート本部 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/>