

HowTelevision

2024年1月期 第4四半期
決算説明資料

2024年3月6日

株式会社ハウテレビジョン

CONTENTS

001 決算概要

002 25/1期 事業計画

003 事業概況

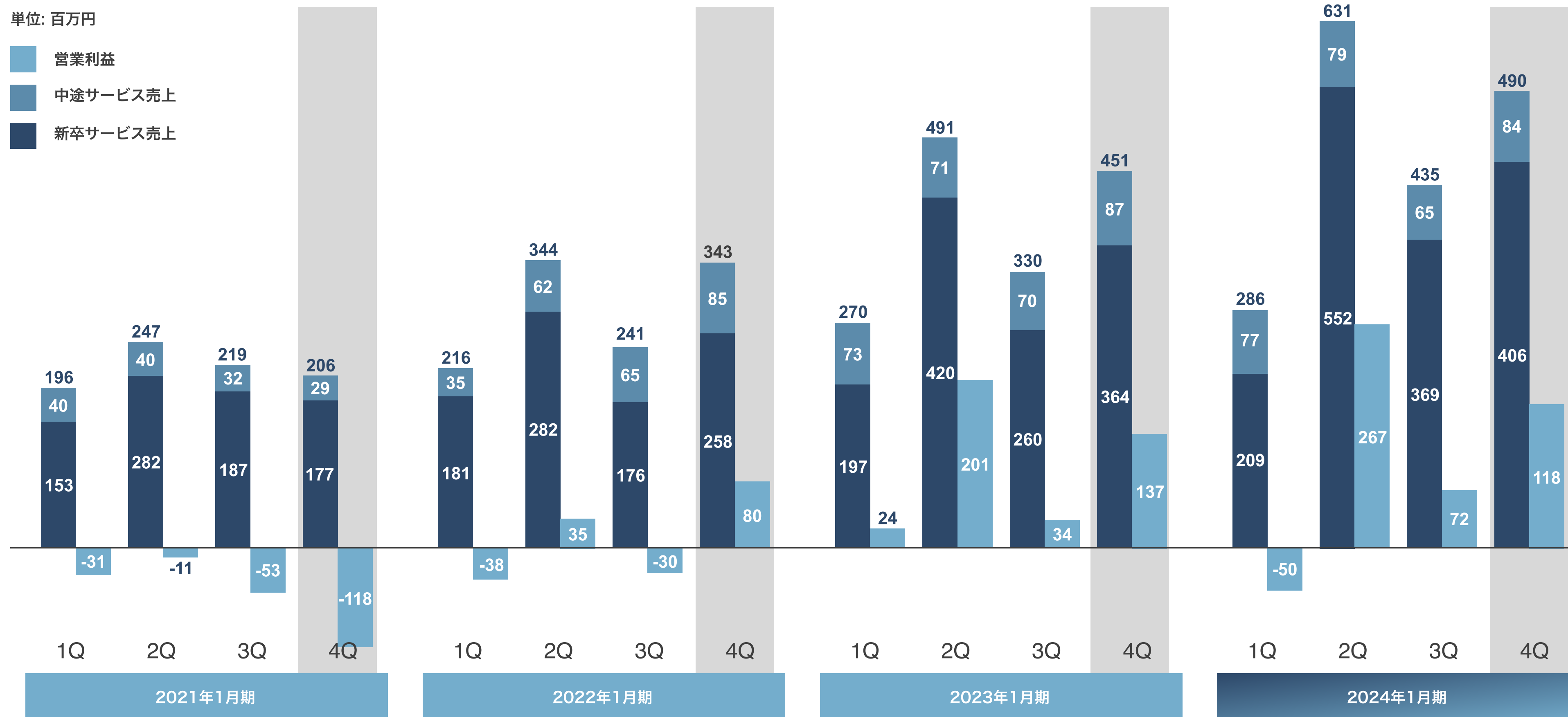
004 会社概要

005 Appendix

001 決算概要

四半期別：売上高・営業利益の推移

第4四半期として過去最高の売上高4.9億円を記録
 新卒サービスにおける既存顧客の単価向上が売上成長を牽引



第4四半期実績

新卒サービスの売上成長が牽引し、通期での売上高は前年同期比+19%、営業利益は+3%増加。
 期初計画対比では、売上高88%、営業利益90%、当期純利益105%で着地

単位: 百万円

	24年1月期 第4四半期 (23年11月-24年1月)			24年1月期通期実績 (23年2月-24年1月)			24年1月期 通期計画 (23年2月-24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	490	451	+9%	1,842	1,543	+19%	2,100	88%
-新卒サービス	406	364	+11%	1,536	1,242	+24%	1,700	90%
-中途サービス	84	87	▲3%	305	301	+1%	400	76%
費用 (原価+販管費)	372	314	+19%	1,435	1,147	+25%	1,650	87%
営業利益	118	137	▲14%	407	396	+3%	450	90%
営業利益率	24.1%	30.4%	-	22.1%	25.7%	-	21.4%	-
経常利益	117	136	▲14%	405	396	+2%	445	91%
当期純利益	98	91	+7%	301	283	+6%	286	105%

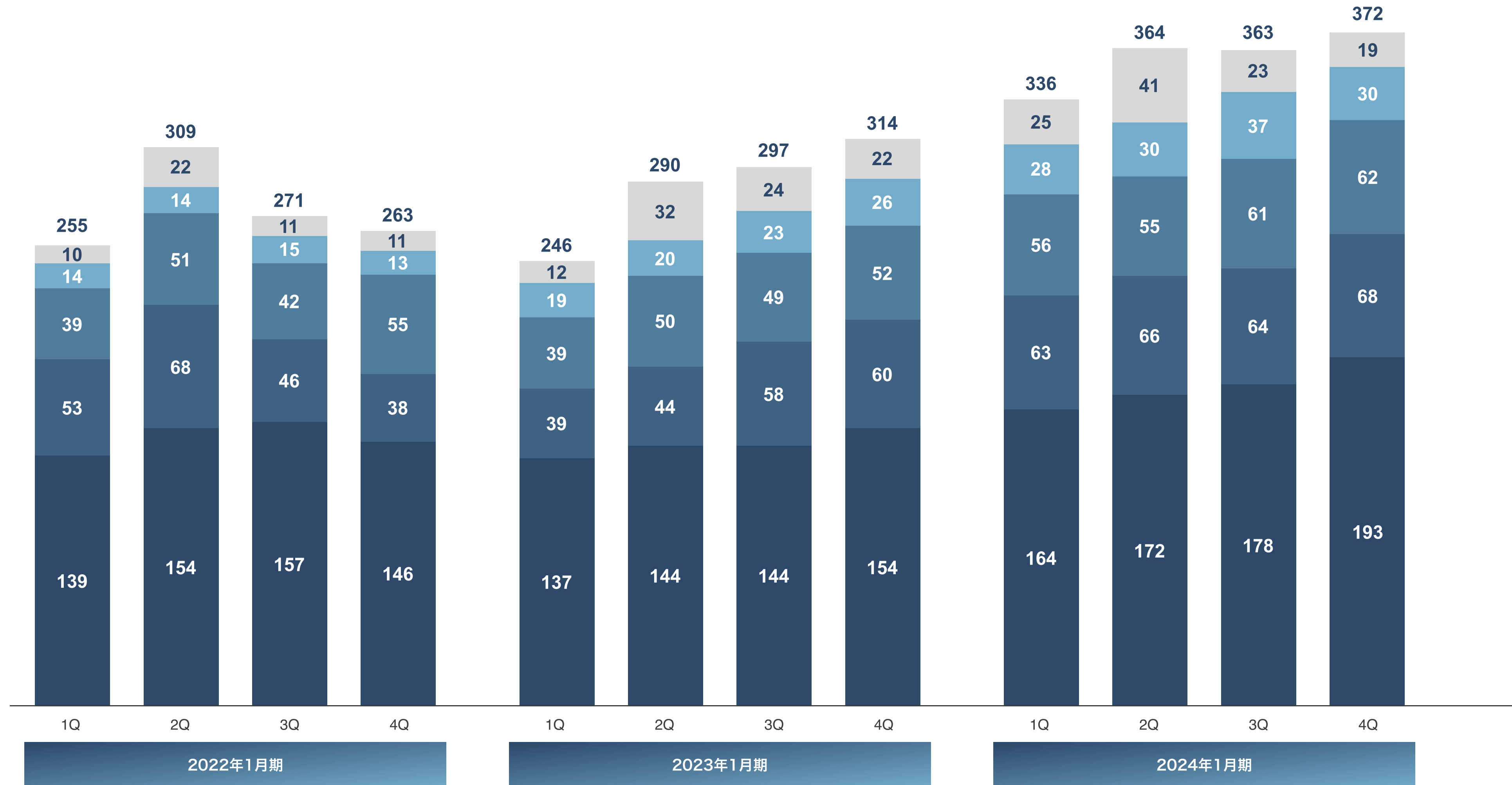
※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2023年3月8日開示の業績予想値

四半期別：費用の推移

24/1期は、事業成長のための人員拡充とマーケティングに重点投下

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

通期計画対比で売上進捗88%に対し、費用進捗87%と精緻なコストコントロールを実施。
科目別では、人員増に伴う人件費・業務委託費を含む外注費が増加

単位: 百万円

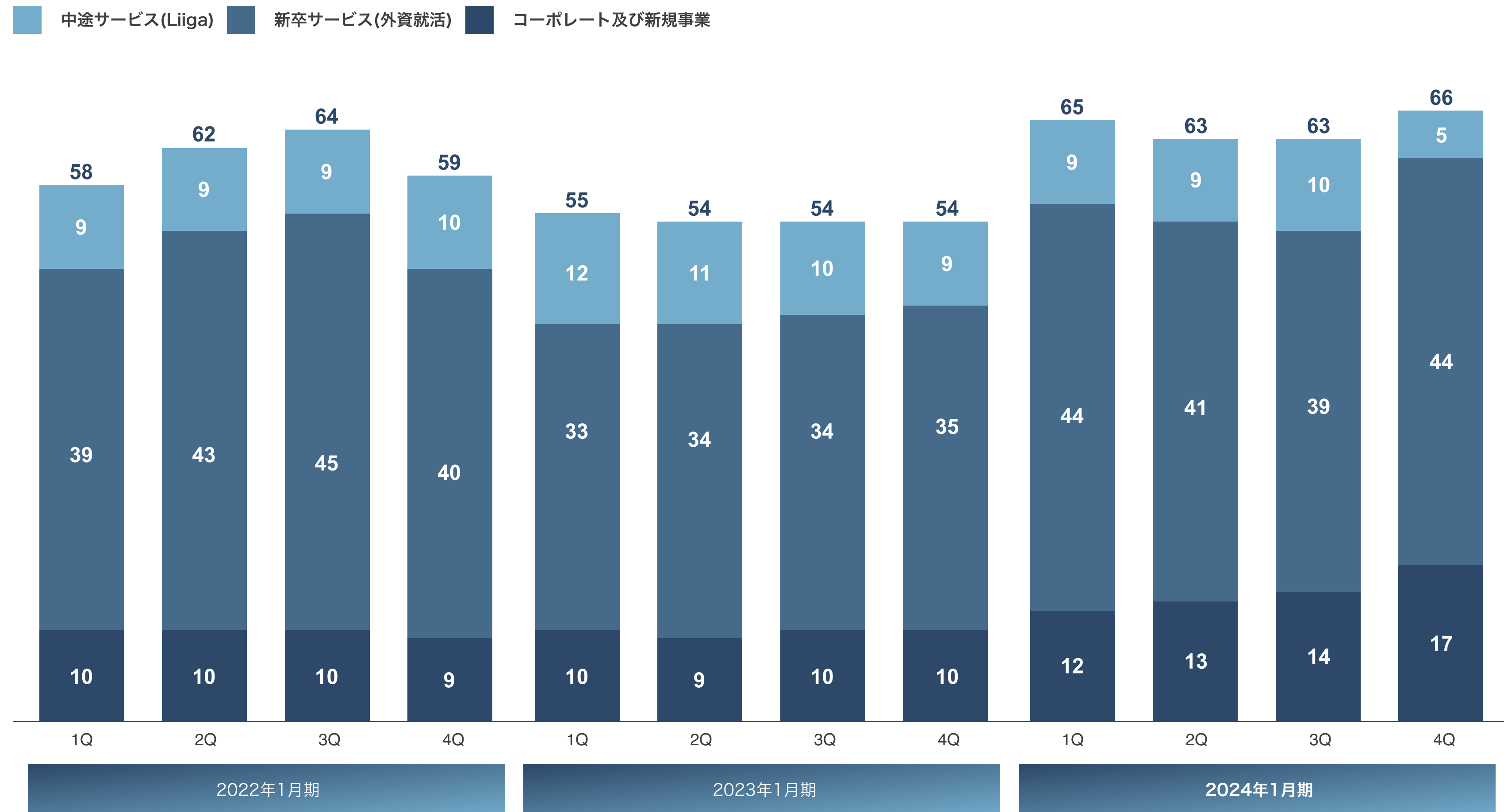
	24年1月期 第4四半期 (23年11月-24年1月)			24年1月期通期実績 (23年2月-24年1月)			24年1月期 通期計画 (23年2月-24年1月)	
	実績	前年同期	増減額	実績	前年同期	増減額	計画	進捗率
原価・販管費合計	372	314	+58	1,435	1,147	+288	1,650	87%
-人件費	193	154	+39	711	578	+133	848	84%
-外注費	68	60	+8	262	201	+61	312	84%
-本社費用	32	27	+5	120	99	+21	132	92%
-広告宣伝費・販促費	19	22	▲3	108	89	+19	122	89%
-通信費	30	26	+4	125	88	+37	115	109%
-減価償却費	25	19	+6	90	76	+14	103	87%
-その他	5	6	▲1	19	16	+3	18	105%

※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

24年1月末時点では66名に。社内での部署を超えた最適配置を含め、効率的に人員増強を進めている。
25年1月期末では70名程度（4月の新卒入社を含む）を想定している

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
25/1期 事業計画

事業計画サマリー

FY25/1期は、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にも戦略的に取り組み、中長期的な売上・利益の最大化を目指す。なお、新規事業・M&Aは、売上による目標設定が馴染まないため、当社グループ全体としては営業利益額の目標達成を重視する

内部成長

新卒領域：単価向上と顧客数増加による売上成長の継続

中途領域：利益率改善とプロダクト及び事業の成長再加速

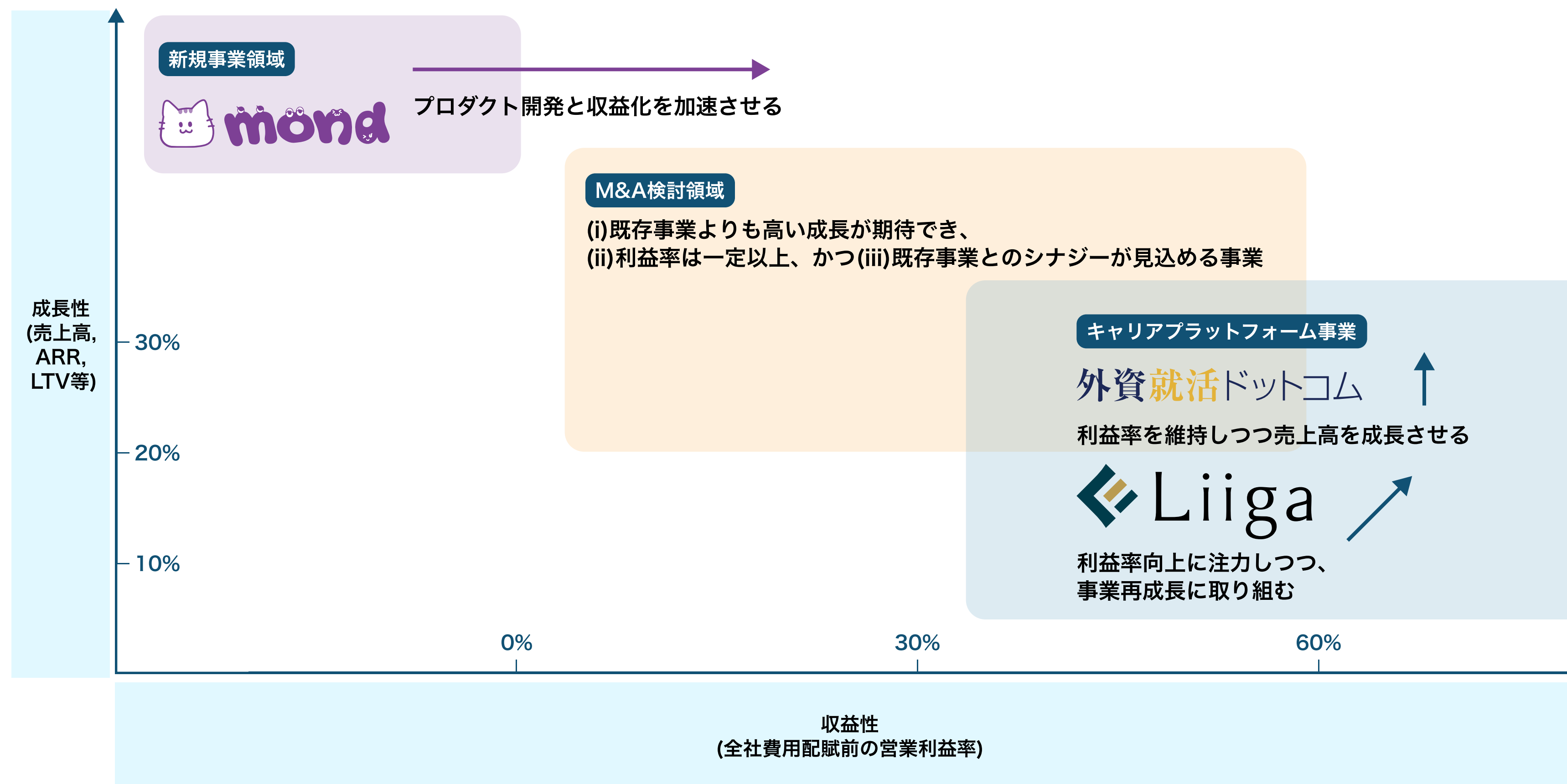
新規事業領域：mondのプロダクト開発と収益化を加速させる

外部成長

M&A・アライアンス戦略：成長性と利益率を重視。
既存事業との補完性に優れた案件を精査し実行する

事業計画サマリー

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



25/1期：事業計画（連結）

25/1期（連結）は売上高23.9億円、営業利益4.5億円目標
成長投資を積極的に実施する期となるが、営業利益目標の達成を重視し、期中の費用コントロールを継続

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（連結） （24年1月-25年1月）		
	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	2,390	+548	+30%
- 新卒サービス	726	897	1,242	1,536	2,084	+548	+36%
- 中途サービス	142	247	301	306	306	+0	+0%
費用(原価+販管費)	1,083	1,098	1,147	1,435	1,940	+505	+35%
- 新卒サービス	379	399	487	633	688	+55	+9%
- 中途サービス	234	229	167	173	149	▲23	▲13%
- コーポレート及び新規事業	470	470	493	630	1,102	+472	+75%
営業利益	▲215	47	396	407	450	+43	+11%
営業利益率	-	4.1%	25.7%	22.1%	18.8%	-	-
経常利益	▲218	45	396	405	446	+41	+10%
当期純利益	▲235	79	283	301	303	+2	+1%

※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画（連結）は2024年3月6日開示の業績予想値
※コーポレートには採用教育費、新規事業投資を含む
※FY25/1期より連結決算となるため、上記の業績予想は連結ベースで記載

25/1期：費用計画（連結）

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70名程度を想定
- ・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）

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（連結） （24年1月-25年1月）	
	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	1,940	+505
-人件費	543	597	578	711	1,030	+319
-外注費	248	205	201	262	382	+120
-本社費用	111	103	99	120	133	+13
-広告宣伝費・販促費	59	54	89	108	142	+34
-通信費	48	57	88	125	128	+3
-減価償却費	60	75	76	90	104	+14
-その他	14	7	16	19	22	+3

※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期より連結決算となるため、上記の業績予想は連結ベースで記載

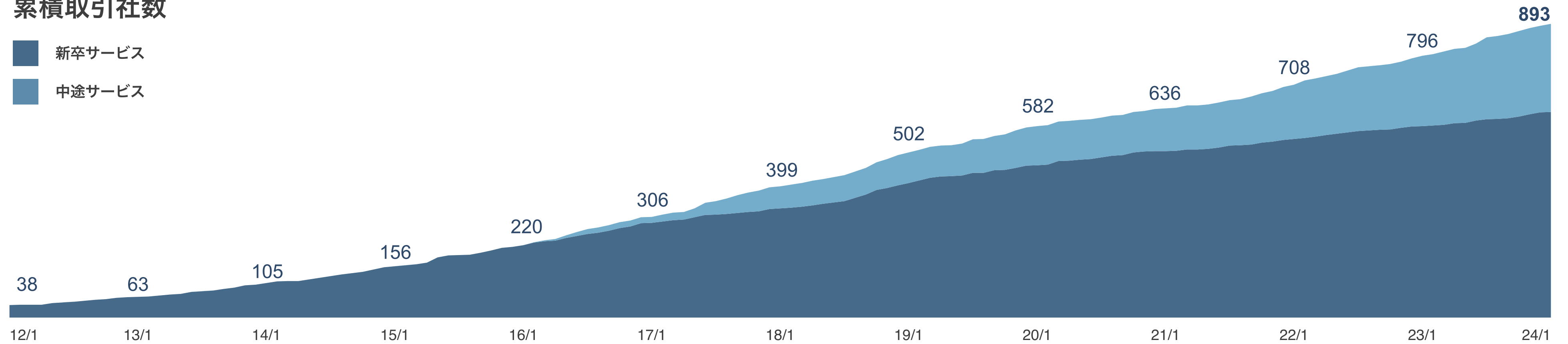
003 事業概況

事業概況：キャリアプラットフォーム事業

取引社数・会員数共に着実に伸長。累積会員数は52万人に達する

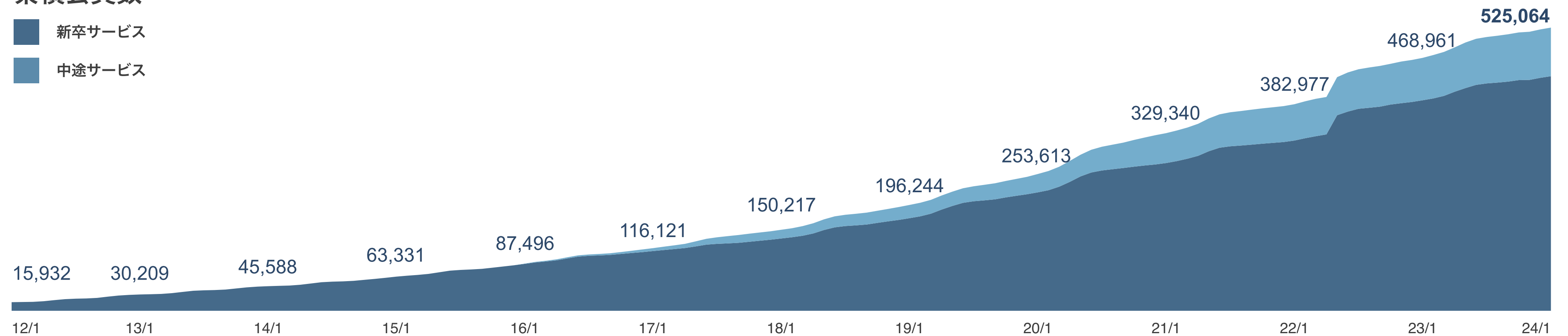
累積取引社数

- 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

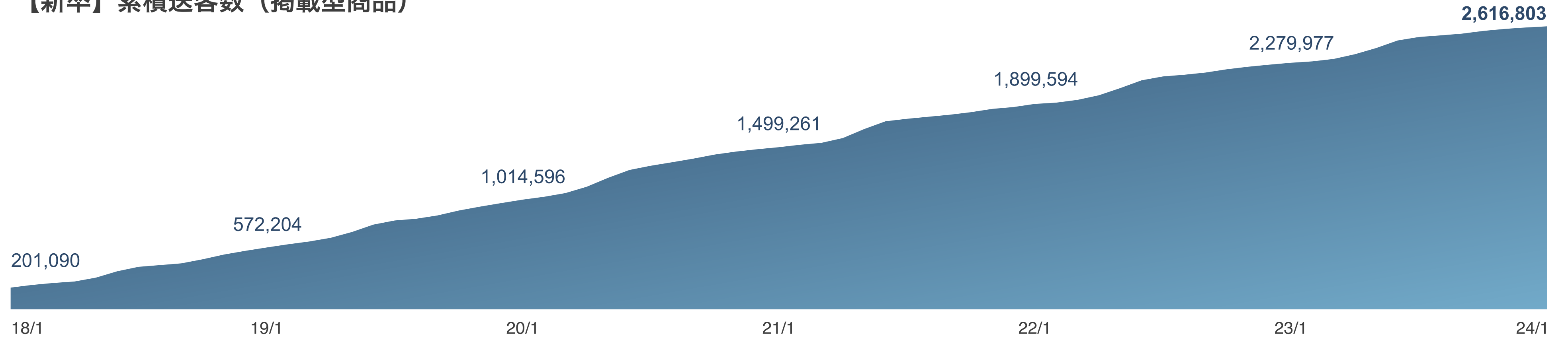


*出典：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積
累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2027年卒予定まで含む

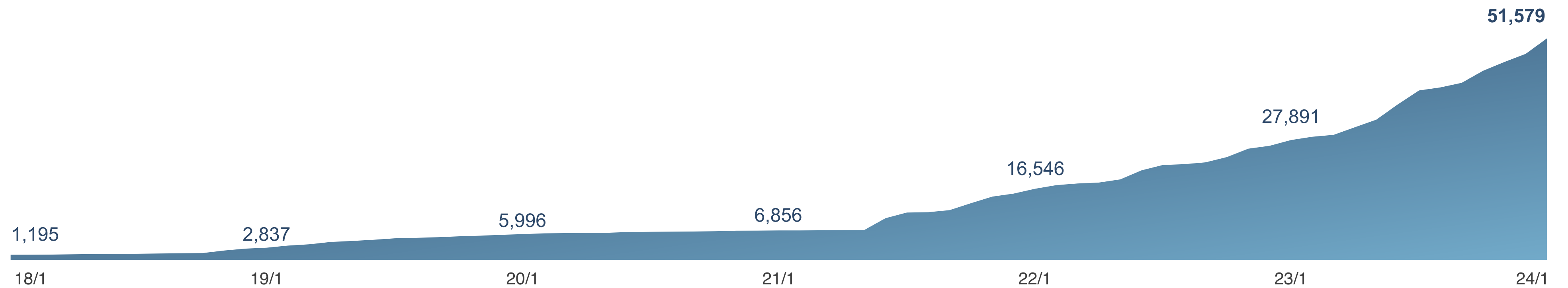
事業概況：キャリアプラットフォーム事業（新卒サービス）

2021年のリニューアル以降、スカウト機能（配信型採用広告）の利用拡大が進み、新卒サービスの売上高の約4割を占めるに至っている

【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

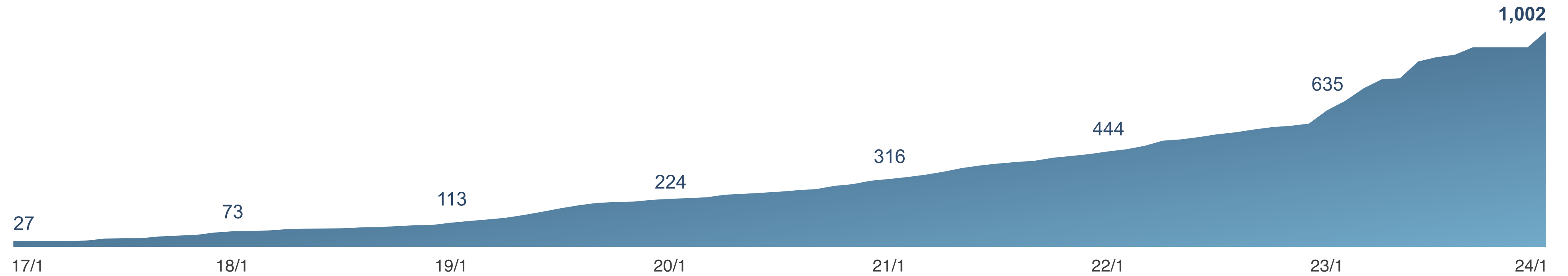
累積送客数：新卒サービスにおける掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない

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

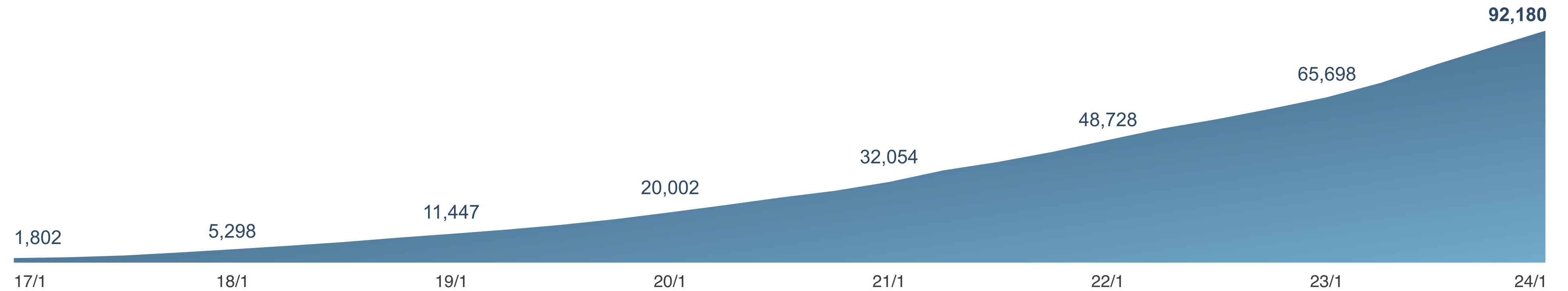
事業概況：キャリアプラットフォーム事業（中途サービス）

2024年1月期は、エージェント数を増加によりマッチング数が拡大。マッチングからの決定数の向上が次なる課題に

【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

累積スカウト送付数： 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本数を示す

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を示す

事業概況：キャリアプラットフォーム

新卒サービス:新卒の就職活動が早期化する中で、26卒向け早期イベントを1月中旬に実施

中途サービス:事業成長を再加速を企図し、2月1日よりLiiga株式会社へ分社化



amazon NRI BANK OF AMERICA BCG BOSTON CONSULTING GROUP 三菱商事

新卒サービス “外資就活Expo”を開催(2024/1/13開催)

26卒向け日本最速リアル合同説明会を開催し、500名超の学生が参加

https://event.gaishishukatsu.com/expo_january_2024

<https://howtelevision.co.jp/news/post-76/>



中途サービス Liiga株式会社への分社化を実施(2024/2/1付)

従来以上に機動的かつ柔軟な事業戦略の遂行を推進するため分社化を実施 (Liiga株式会社は株式会社ハウテレビジョンの100%子会社)

<https://howtelevision.co.jp/news/post-77/>

004 会社概要

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*

67名 (うち女性26名・外国籍3名)

運営サービス

外資就活ドットコム / Liiga / mond

*2024年2月29日時点、正社員・契約社員の合計数

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

執行役員

泉水 翔吾

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
知見共有プラットフォーム「mond(モンド)」をリリース

2024

中途採用支援事業をLiiga株式会社に分社化

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 / 公開企業へのパイアウト投資・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。



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 Mining and Earth Systems Engineering(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。



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・銘柄選定の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、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年からはアーディアン・ジャパンで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、パイアウト、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し、2021年4月、取締役に就任。
Liiga株式会社の取締役に兼任。



佐々木 康太郎

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、戦略プロジェクト推進室長、プロダクトマネジメント部長などを歴任し、2023年7月よりmond事業部長。



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。
Liiga株式会社の代表取締役社長を兼任。



泉水 翔吾

執行役員

横浜市立大学卒業。
Sler での受託開発を経て、2012年に株式会社サイバーエージェントに入社。様々な事業開発の傍ら、エンジニア組織のマネジメントに従事。2018年に株式会社メルカリに入社後は、株式会社メルペイのFrontendチームの立ち上げやWeb版の「メルカリ」の刷新、メルカリアプリのコードベース刷新を牽引した後に、執行役員 VP of Engineering としてメルペイのエンジニアリング部門を管掌。
2023年4月にデジタル庁入庁。
2023年7月に株式会社ハウテレビジョン入社、執行役員プロダクト本部長に就任。

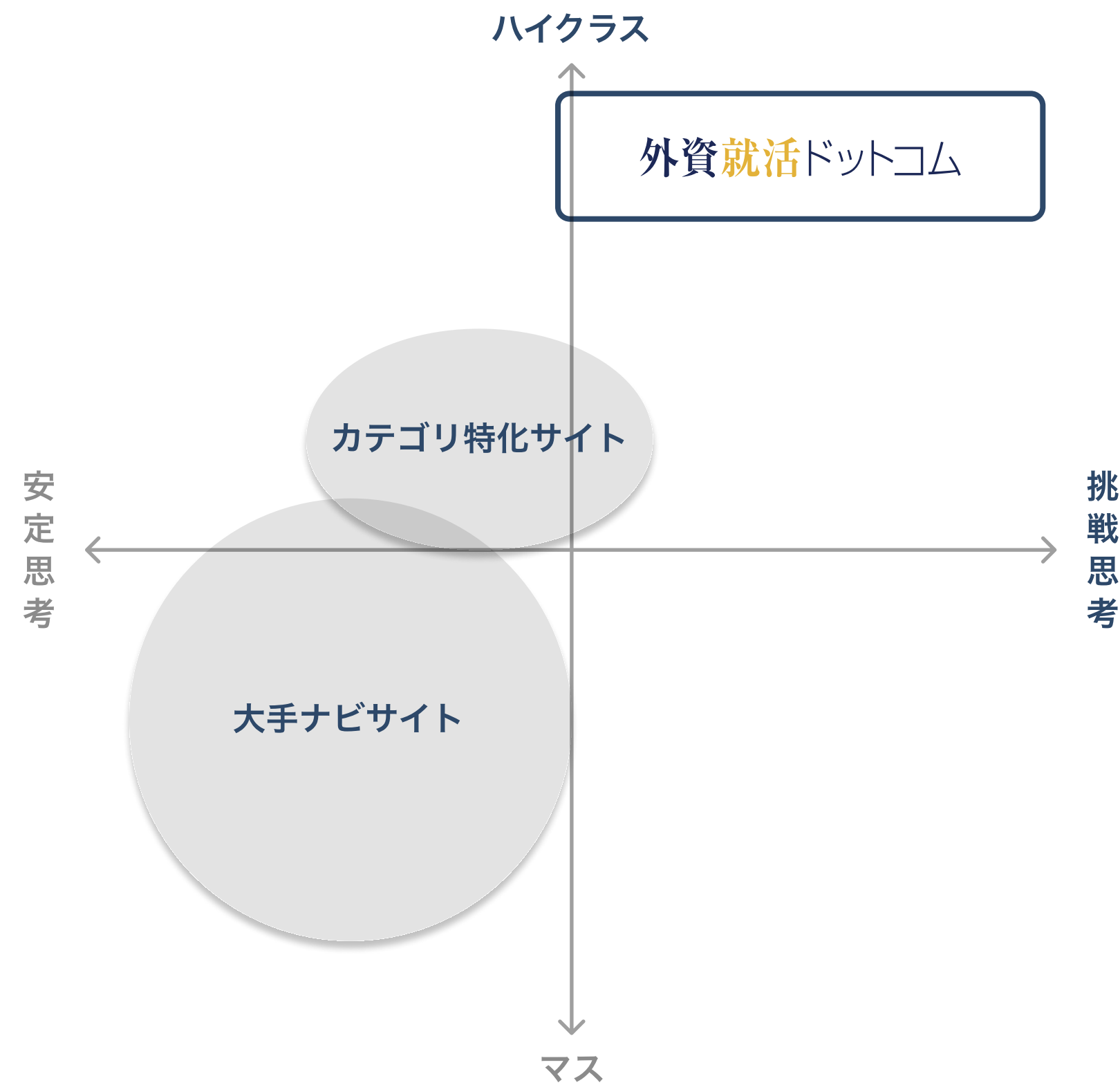
*2023年1月時点

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

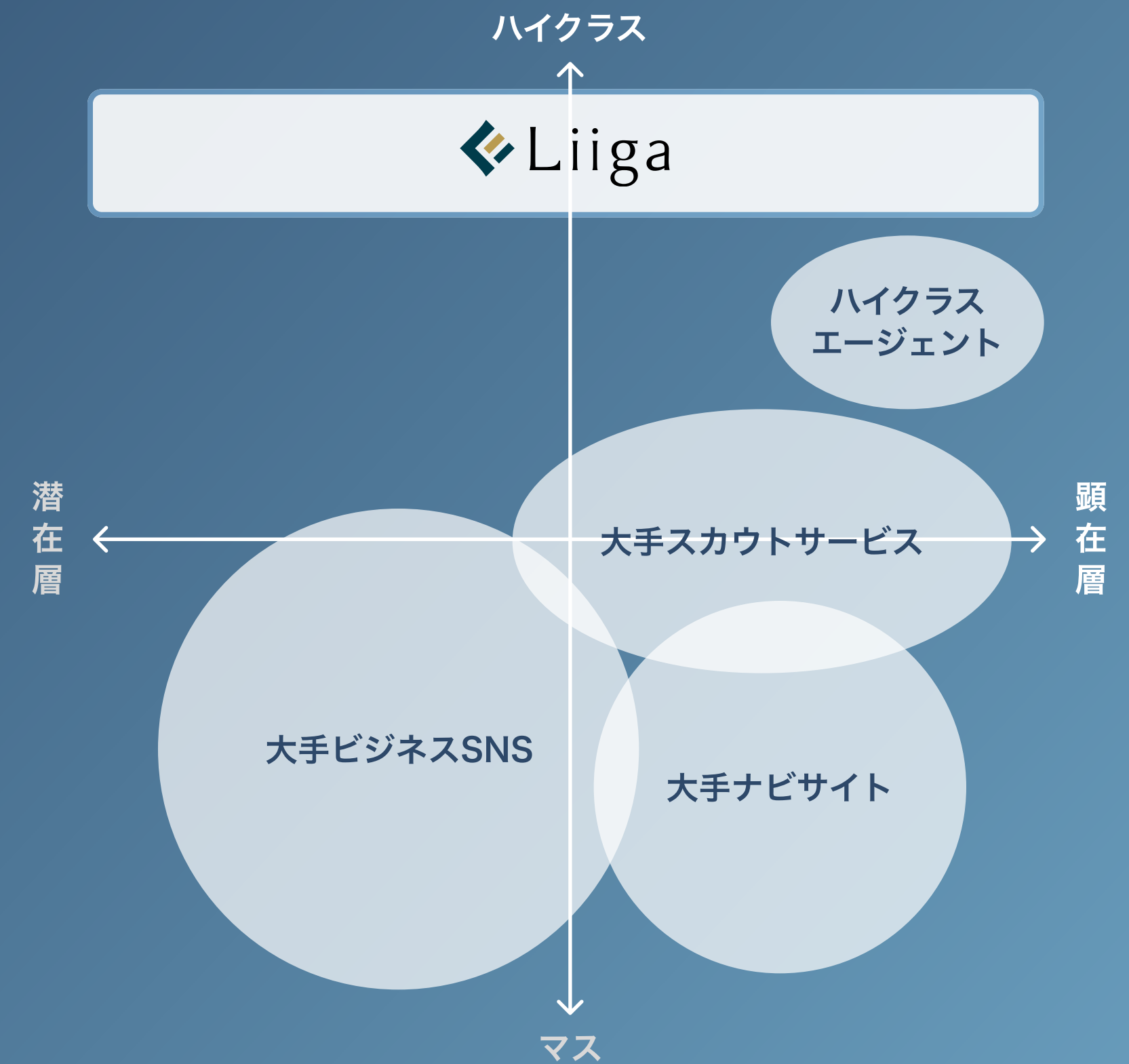
挑戦志向の高い難関大学生



※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

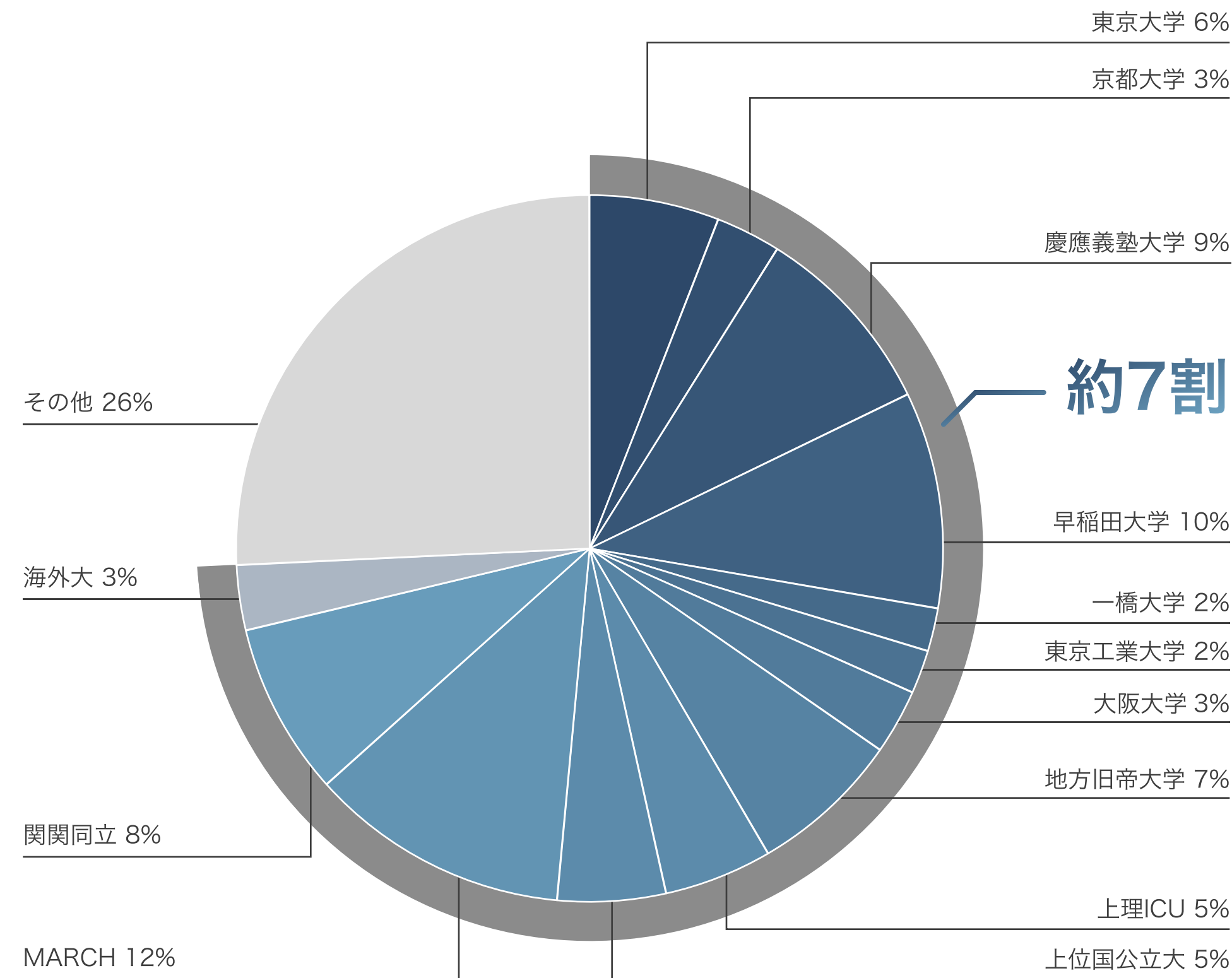


※サービス詳細については <https://biz.liiga.me/> をご参照ください

新卒サービスの会員属性

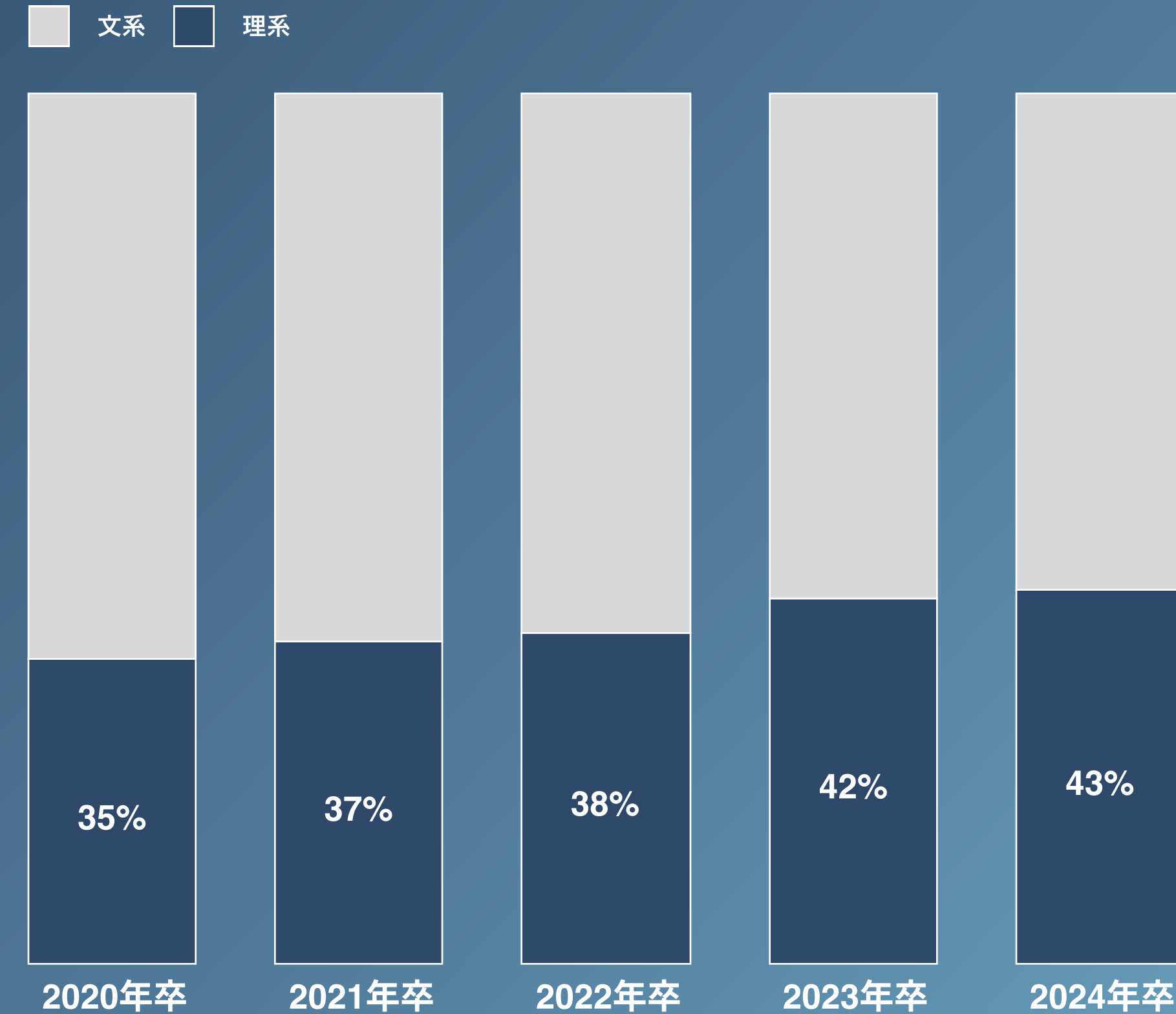
難関大生に高いシェアを有し、トップ大理系学生の比率が上昇傾向

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

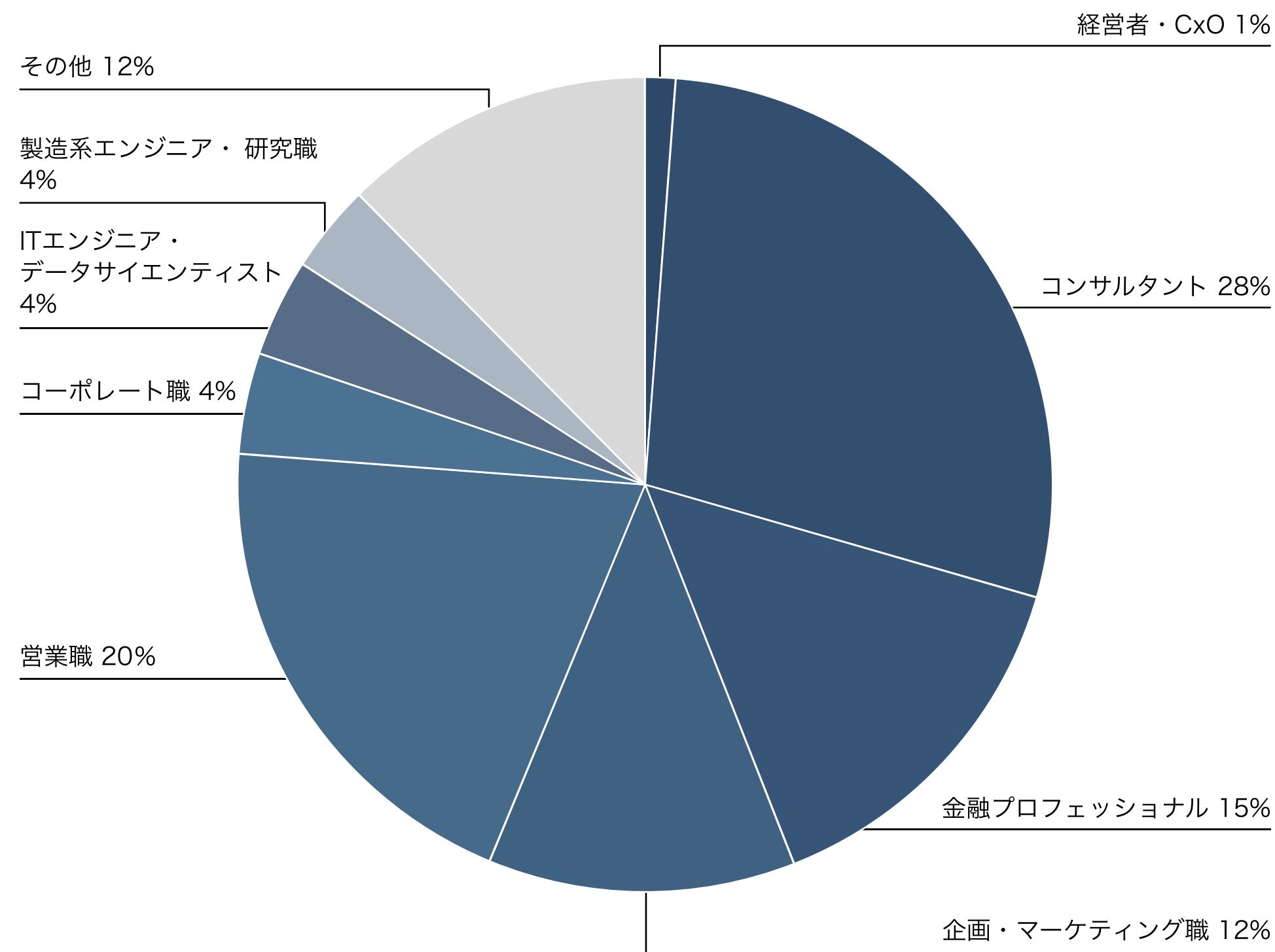


*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点
上位大学：旧帝国大学、一橋大学、東京工業大学、慶應義塾大学、早稲田大学

中途サービス(Liiga)の会員属性

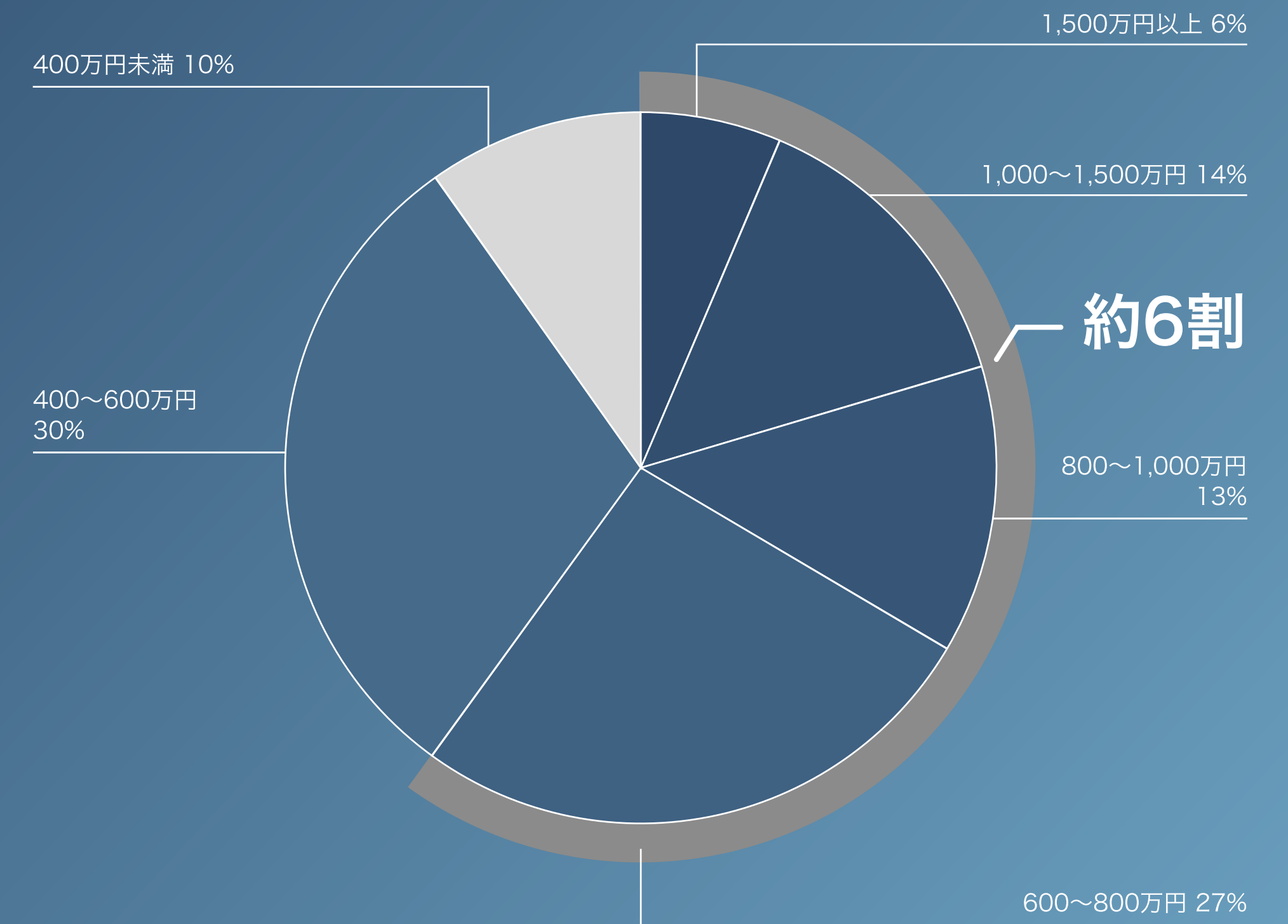
若手ハイクラス人材に高いシェア、会員の6割が年収600万円以上

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

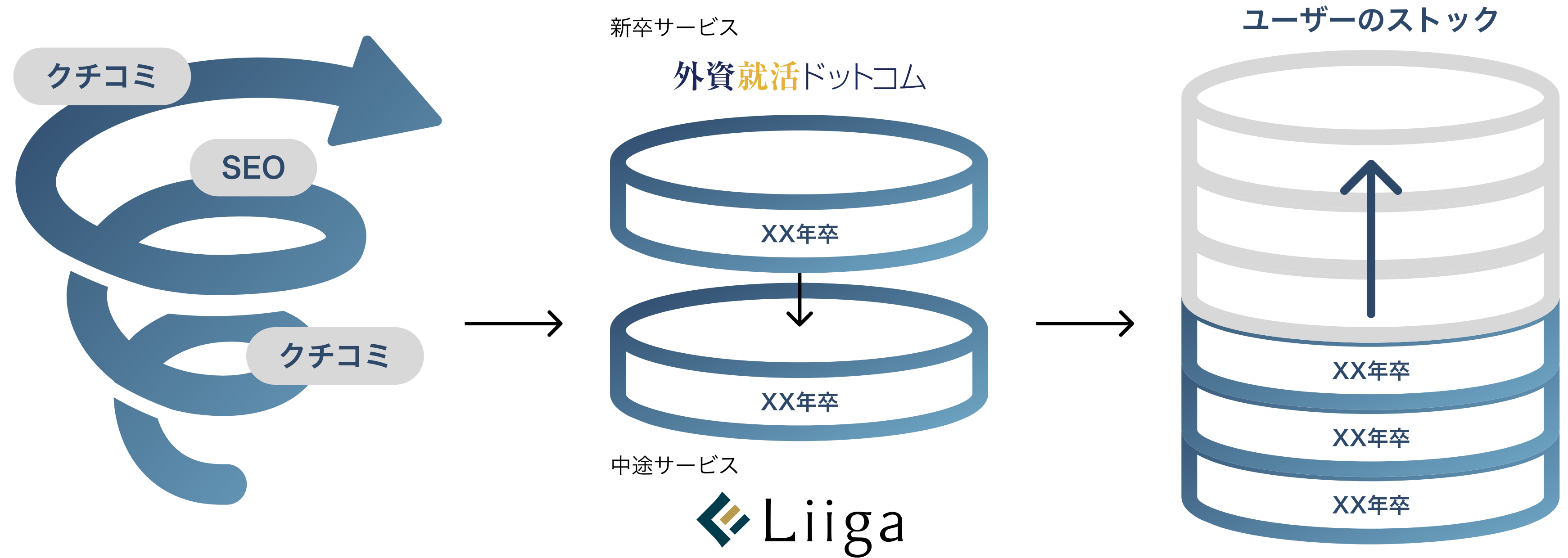
中途サービス会員の年収別分布



*出典：ハウテレビジョン、2023年3月末時点

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

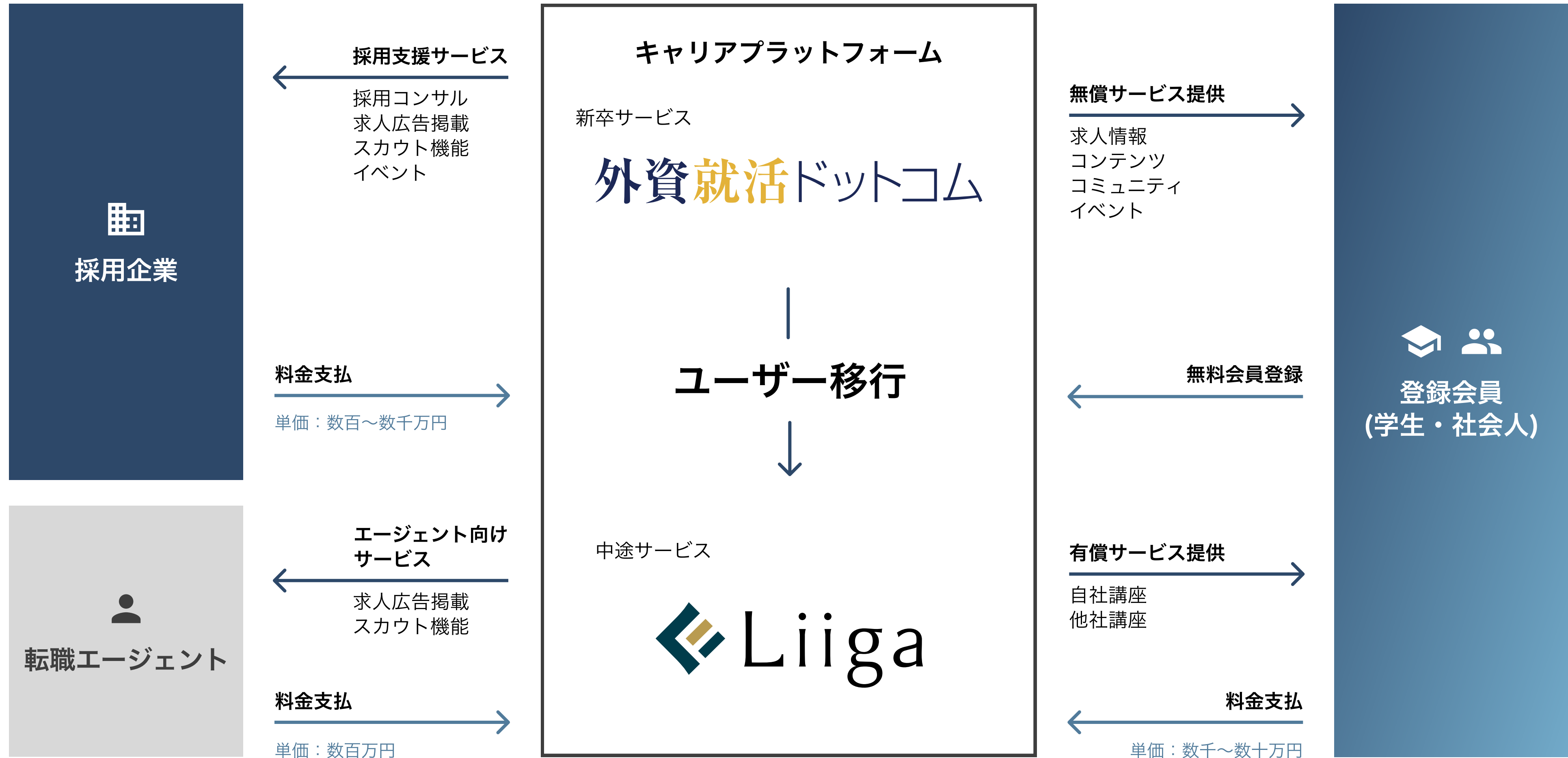
内定者向けコンテンツ等により若年の転職潜在層がLiigaへ登録

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

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・エージェント (toB)・登録会員 (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

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、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



独自のビジネスモデル

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

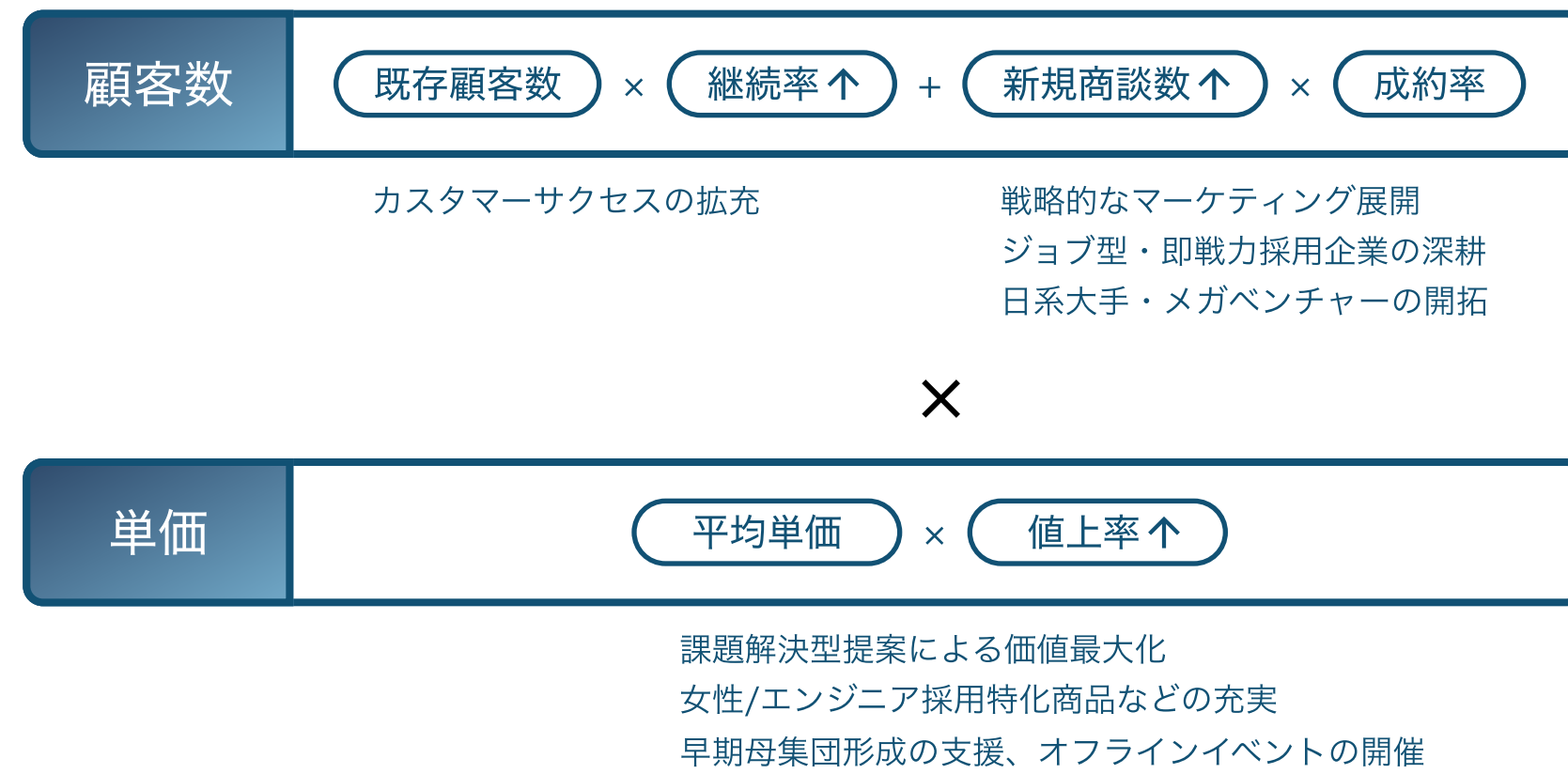
005 Appendix

重点施策

戦略的なマーケティング展開により顧客層を拡大すると共に、顧客需要を熟知したソリューション提供により単価上昇を目指す

新卒事業

掲載型・イベント(採用企業向け)



配信型(採用企業向け)

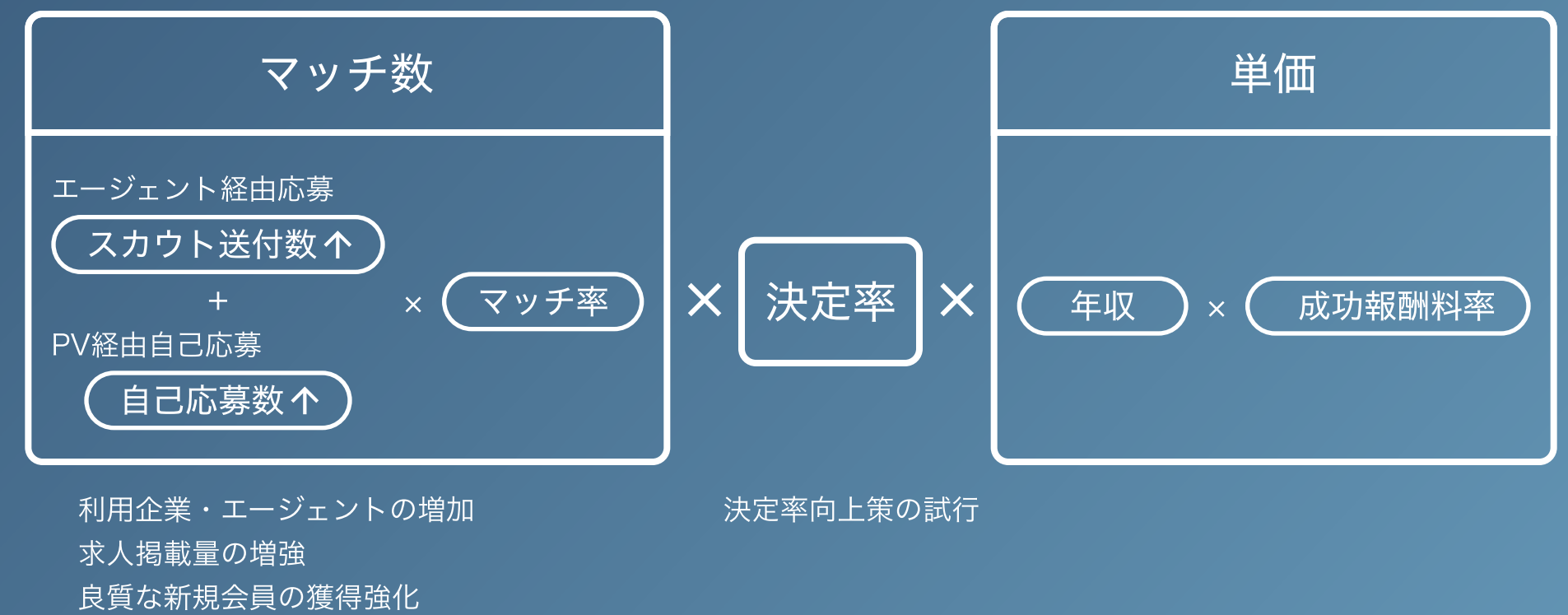


中途事業

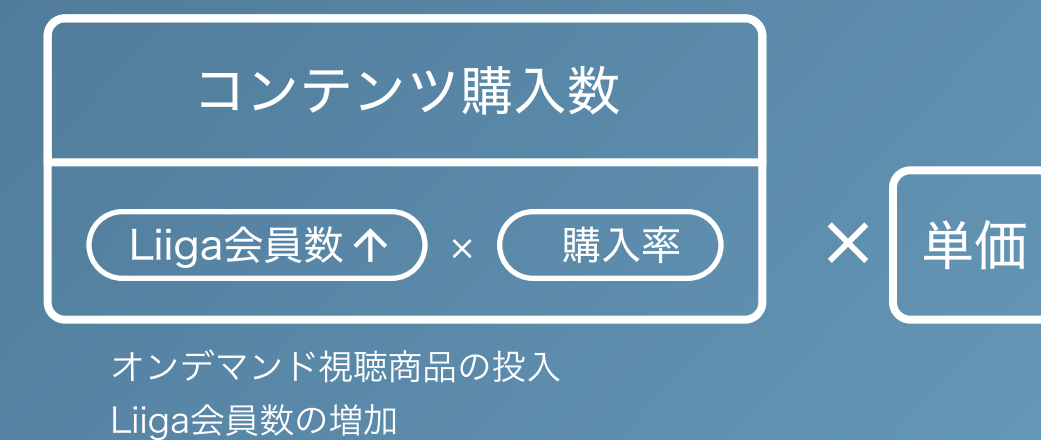
掲載型・イベント(採用企業向け)



成功報酬型(採用企業・転職エージェント向け)



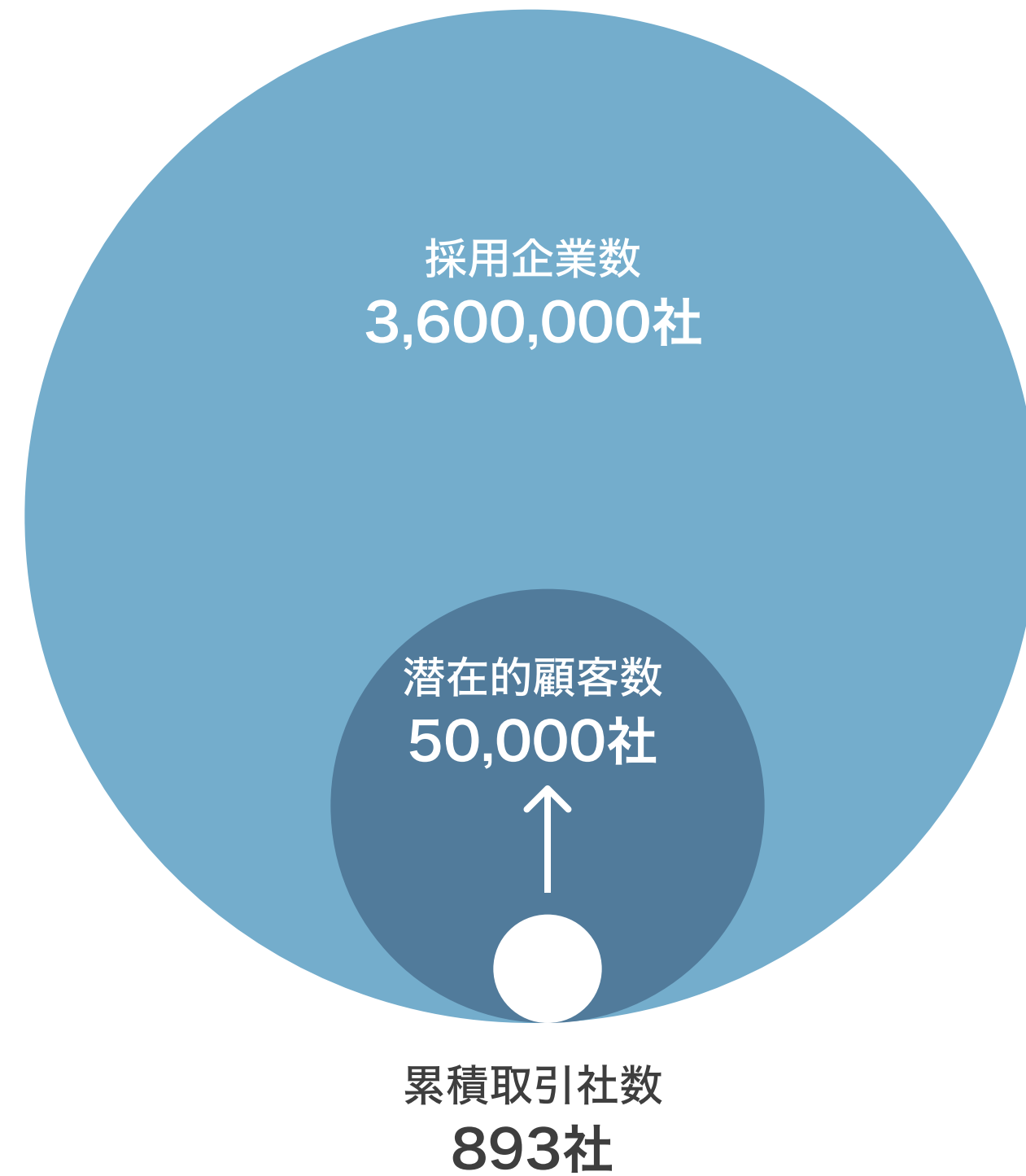
教育コンテンツ販売(ユーザー向け)



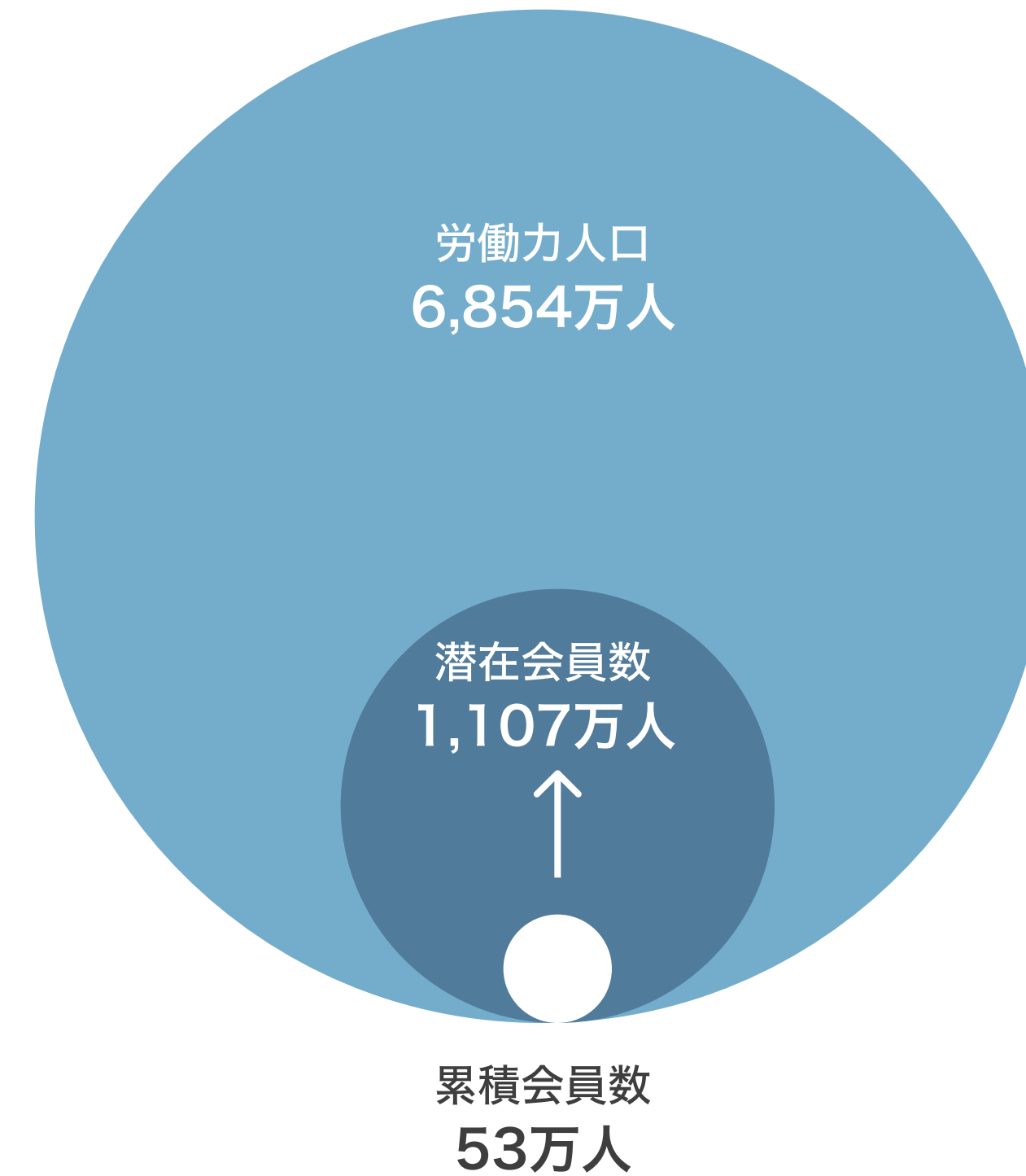
キャリアプラットフォーム事業

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。2024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

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

mondについて

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。FY25/1期の事業計画上は売上を見込んでいませんが、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

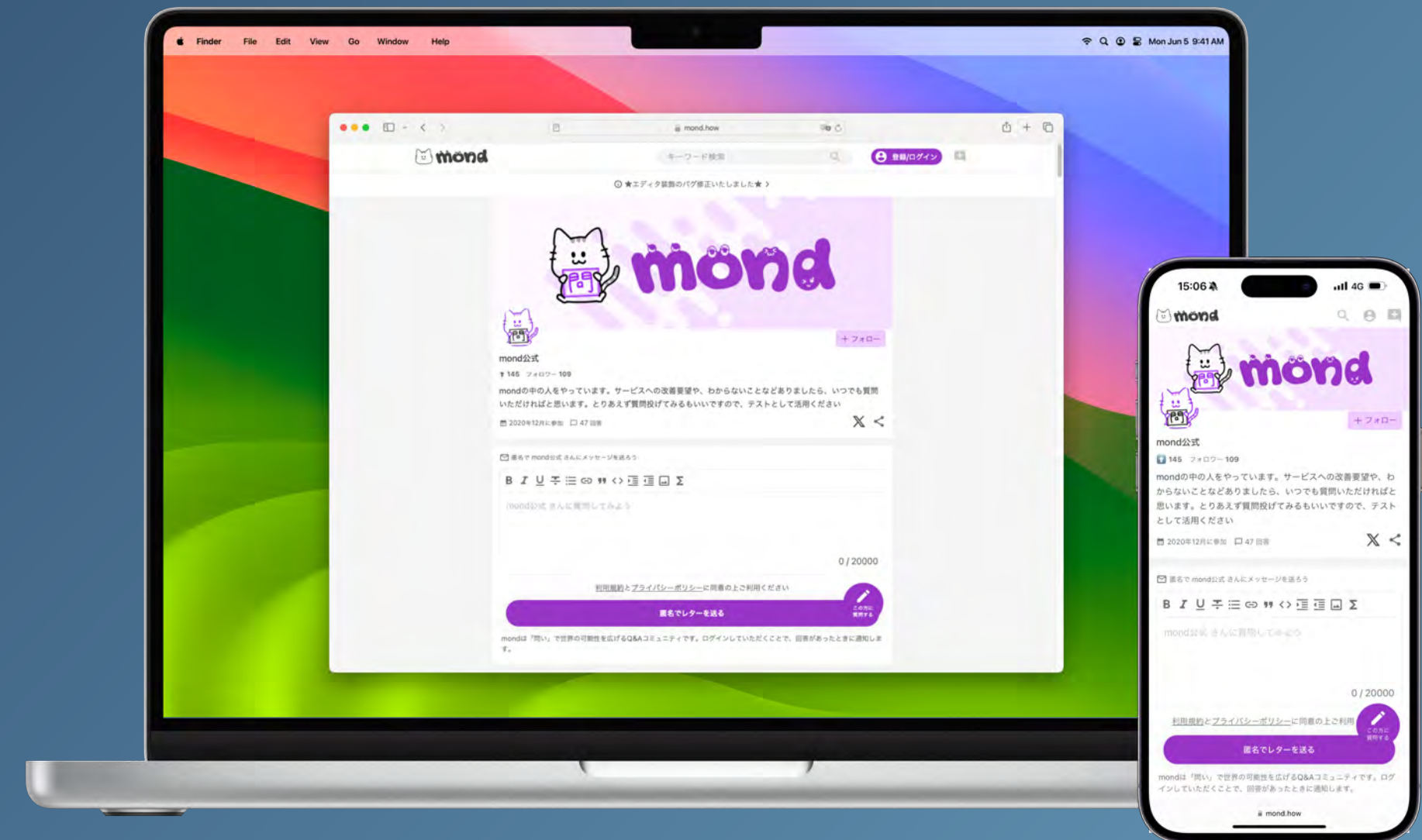
mond はフォロワーや知り合いから、安全・安心な匿名質問、応援メッセージや投げ銭を気軽に集めることができる新型質問箱サービスです



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

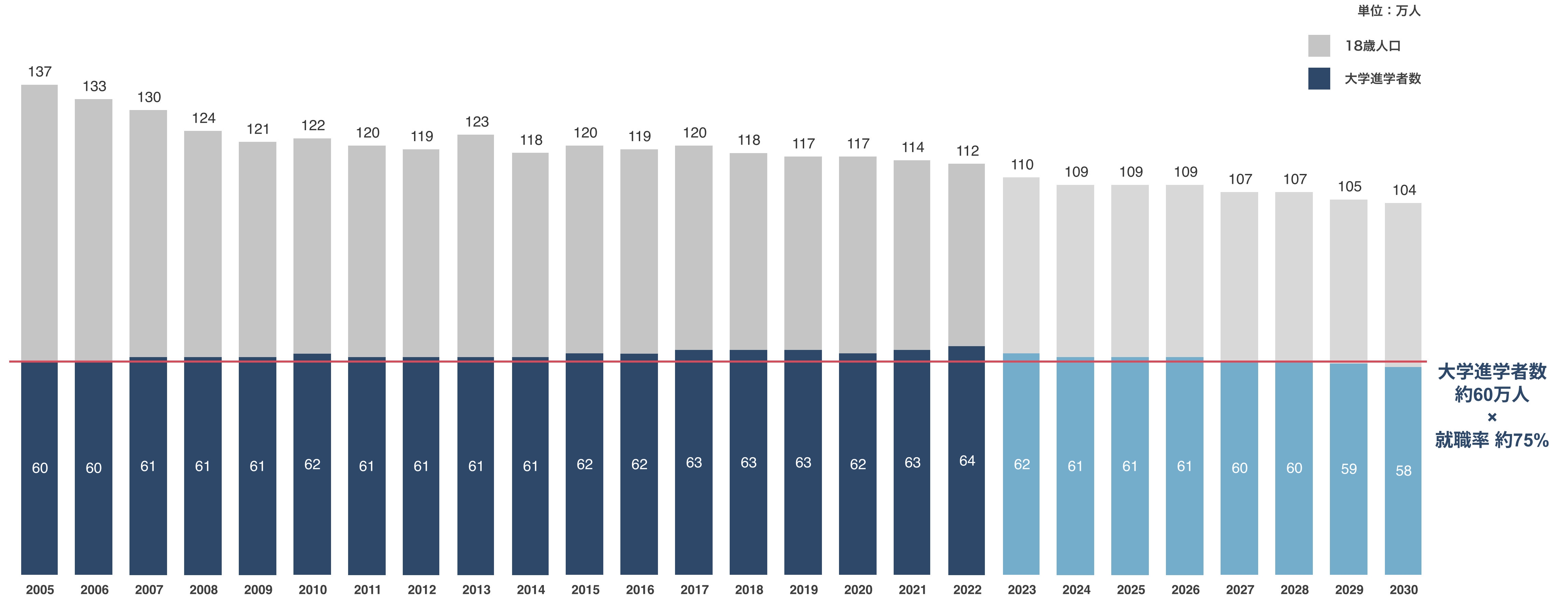
外部成長機会：M&A投資ガイドライン

M&Aの実施可否については、投資ガイドラインに基づき、判断するものとする

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

マクロ環境

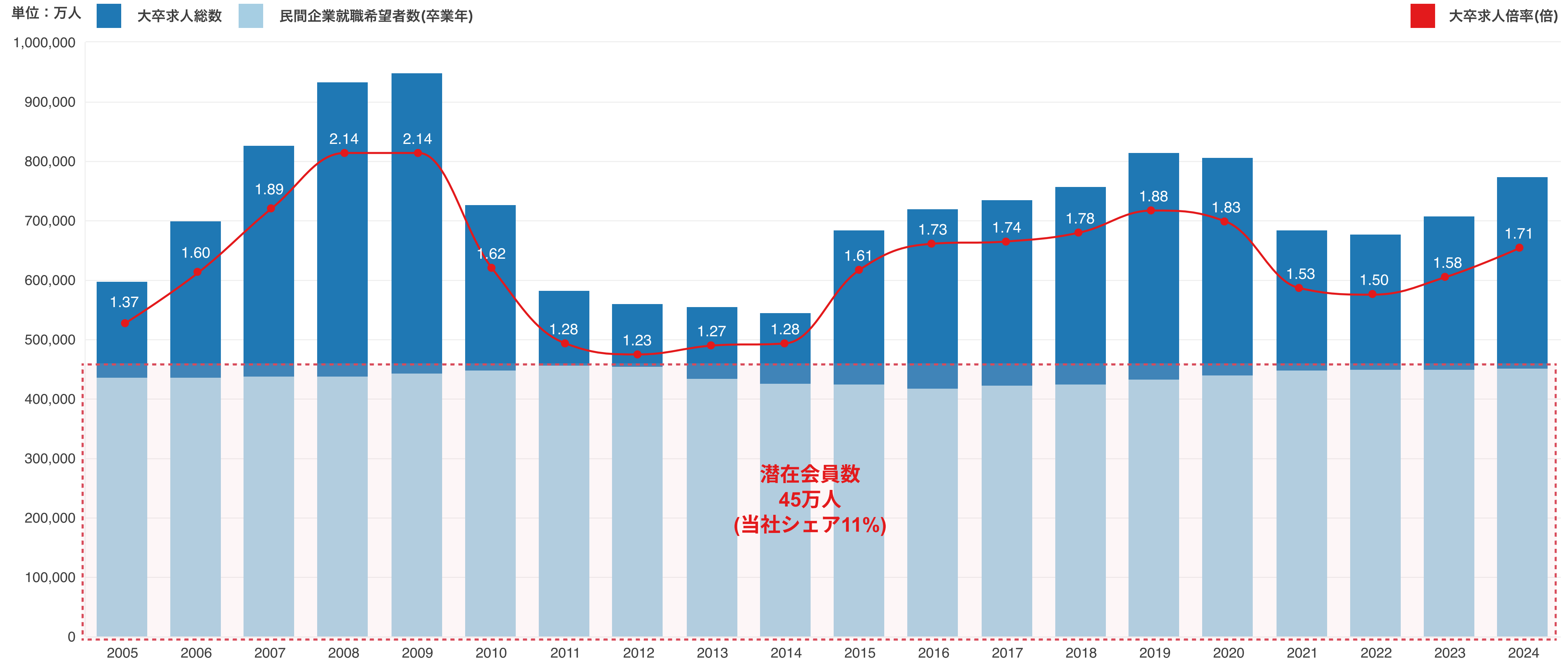
少子高齢化の進展に伴い本邦の18歳人口は減少している一方、大学進学率の上昇により大学進学者数は約60万人で推移する見込み。
この先10年間で当社潜在会員数への量的な影響は軽微と見料



*出典：文部科学省。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

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

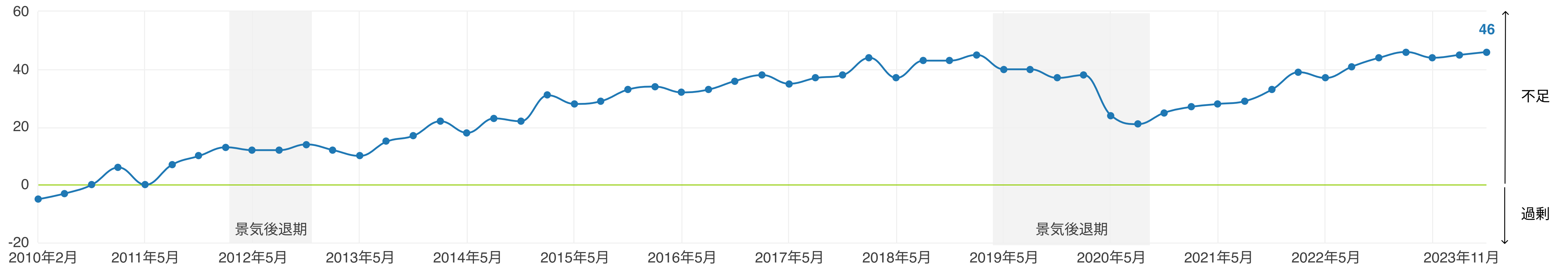


*出典：リクルートワークス研究所「第40回 ワークス大卒求人倍率調査（2024年卒）」
大卒求人倍率は、民間企業への就職を希望する学生一人に対し、企業から何件の求人があるのかを算出したもの
当社シェアは2024年3月末日時点の2025年卒会員数の実績値を潜在会員数で除したもの

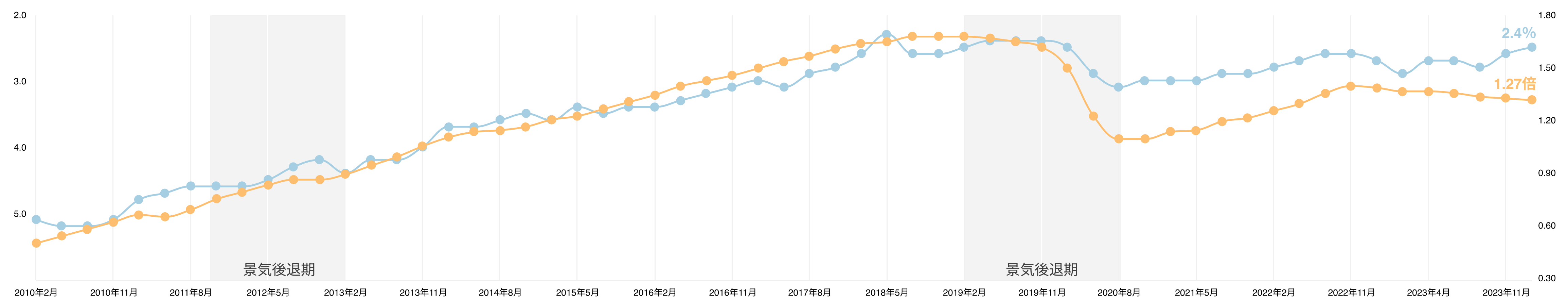
マクロ環境：中途サービス

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
2024年3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。

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/>