

# HowTelevision

## 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年4月23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\*

78名

### 運営サービス

外資就活ドットコム / Liiga / mond / ログリオ

### 子会社

Liiga株式会社、株式会社ログリオ

\*2024年4月1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  
株式会社ログリオがグループ参加

# 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、株式会社ログリオの取締役に兼任。



## 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、株式会社ログリオの取締役に兼任。



## 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。

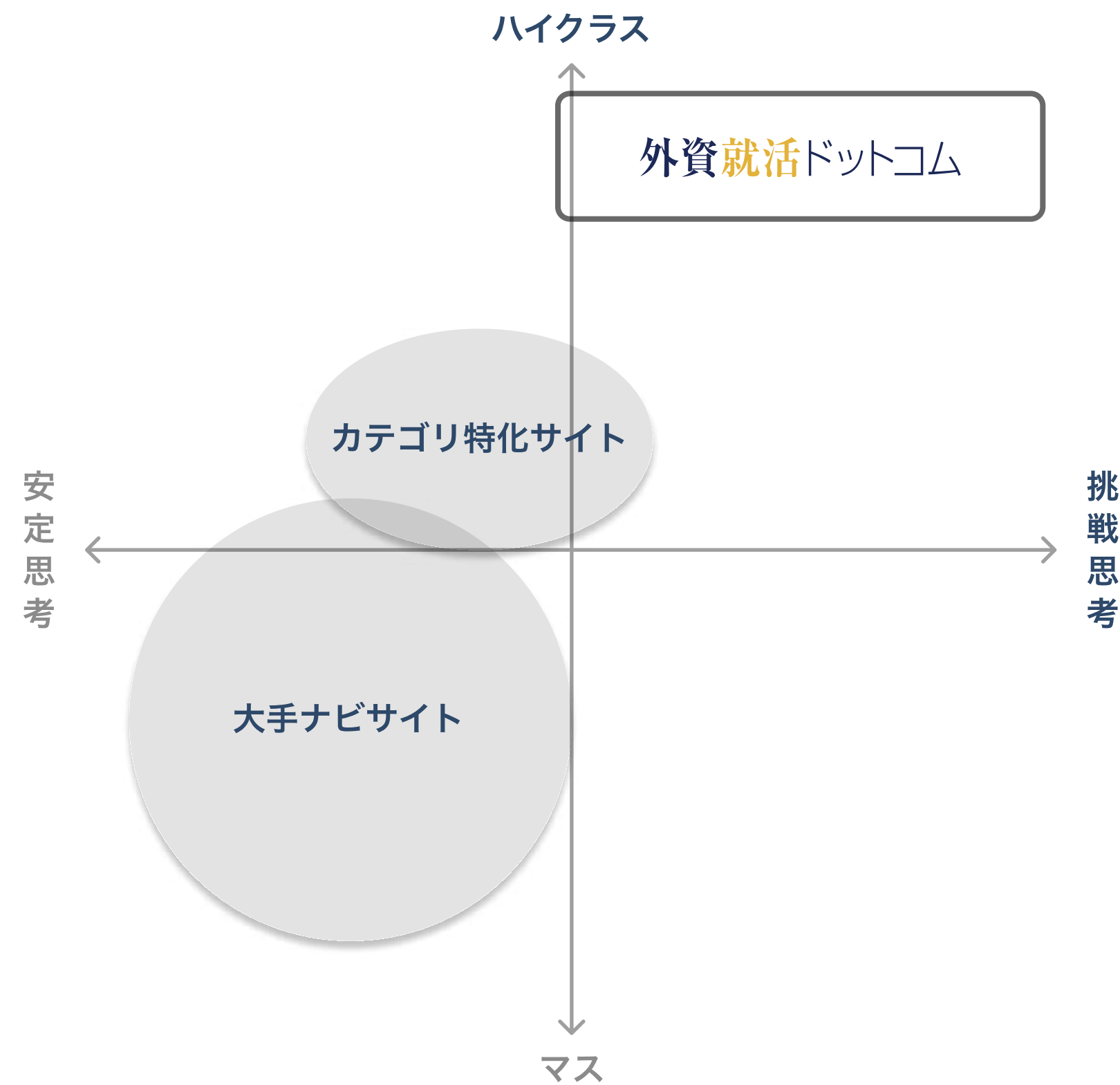
\*2024年3月時点

# 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

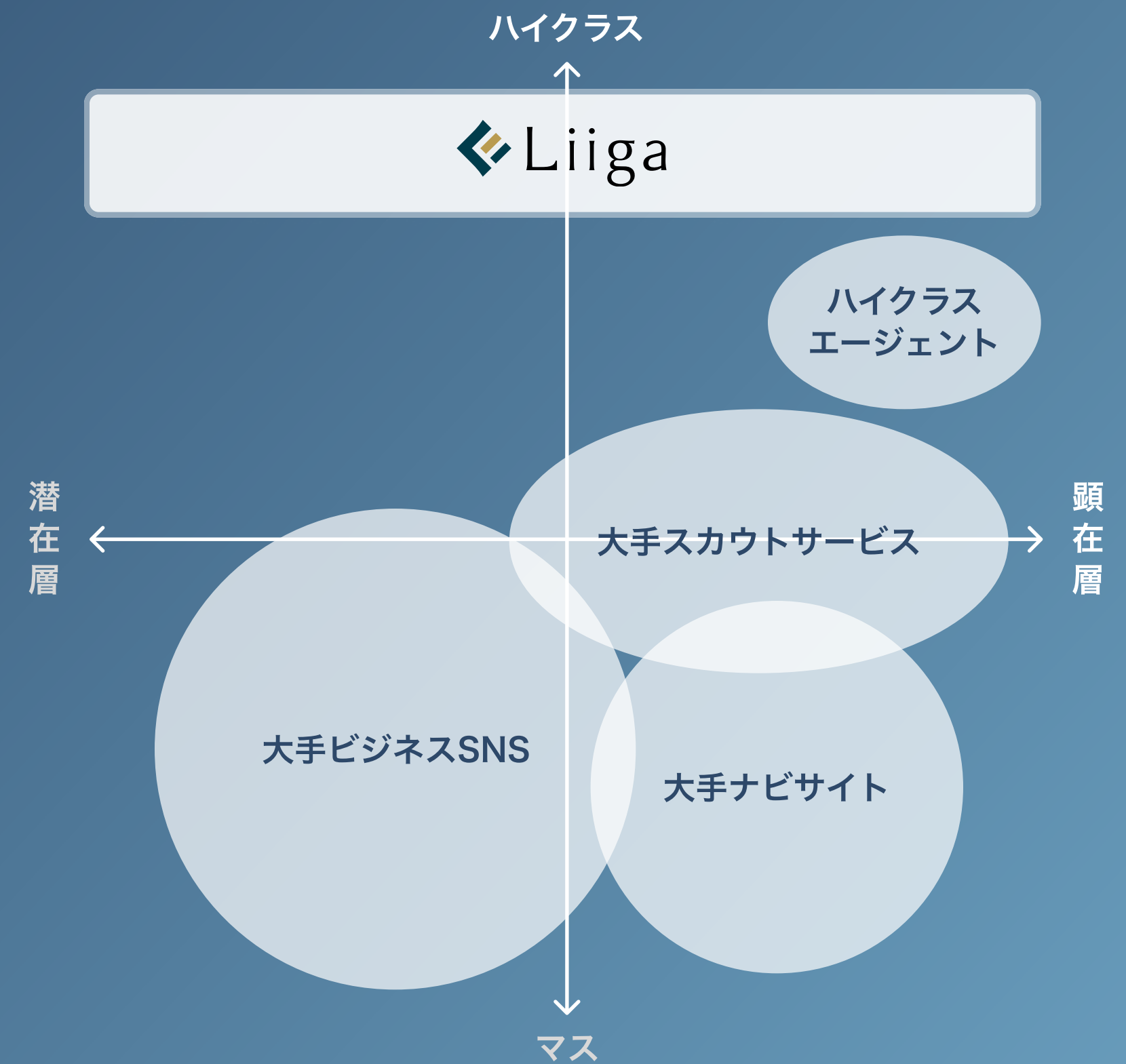
挑戦志向の高い難関大学生



※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

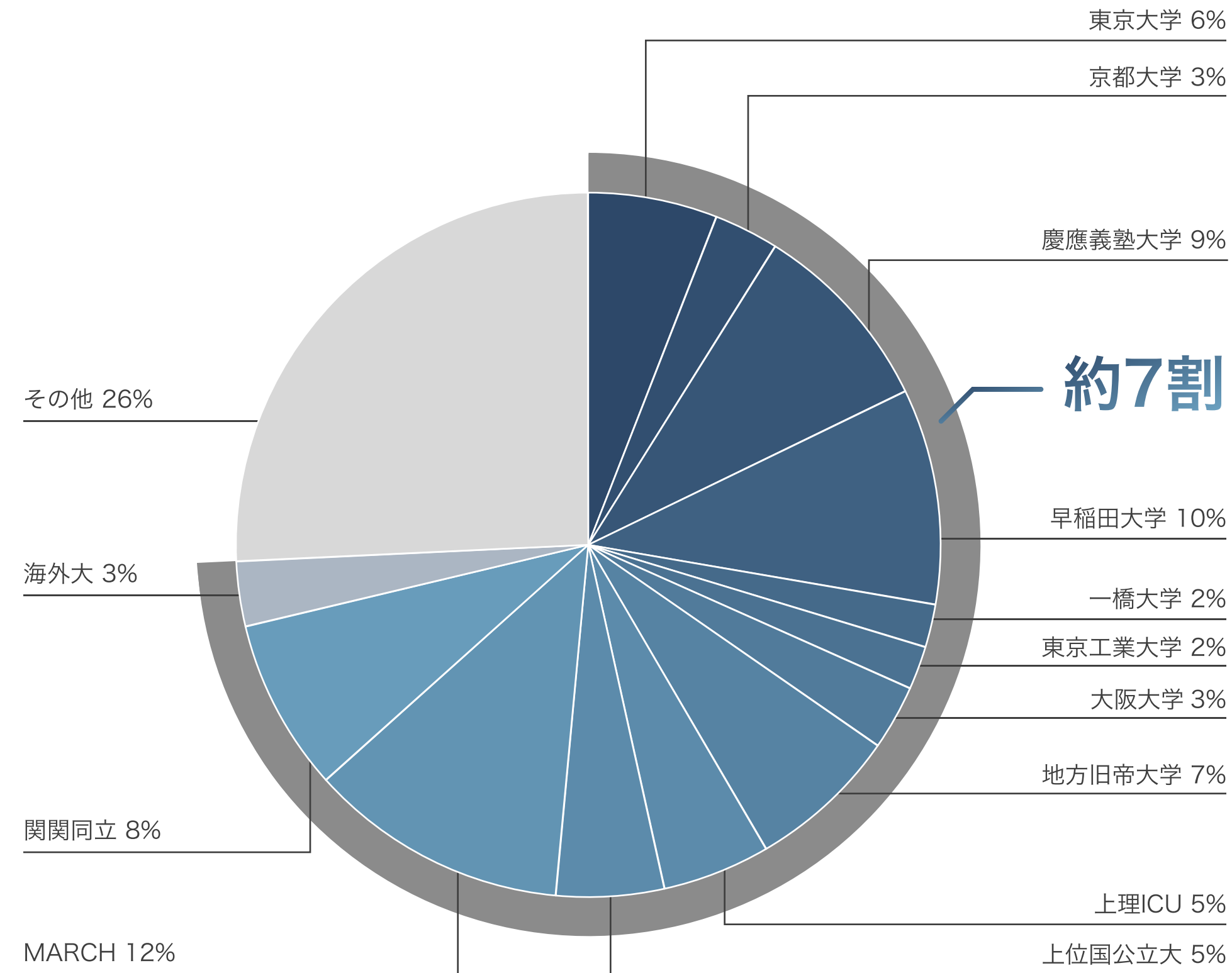


※サービス詳細については <https://biz.liiga.me/> をご参照ください

# 新卒サービスの会員属性

難関大生に高いシェアを有す

## 新卒サービス会員の大学別分布

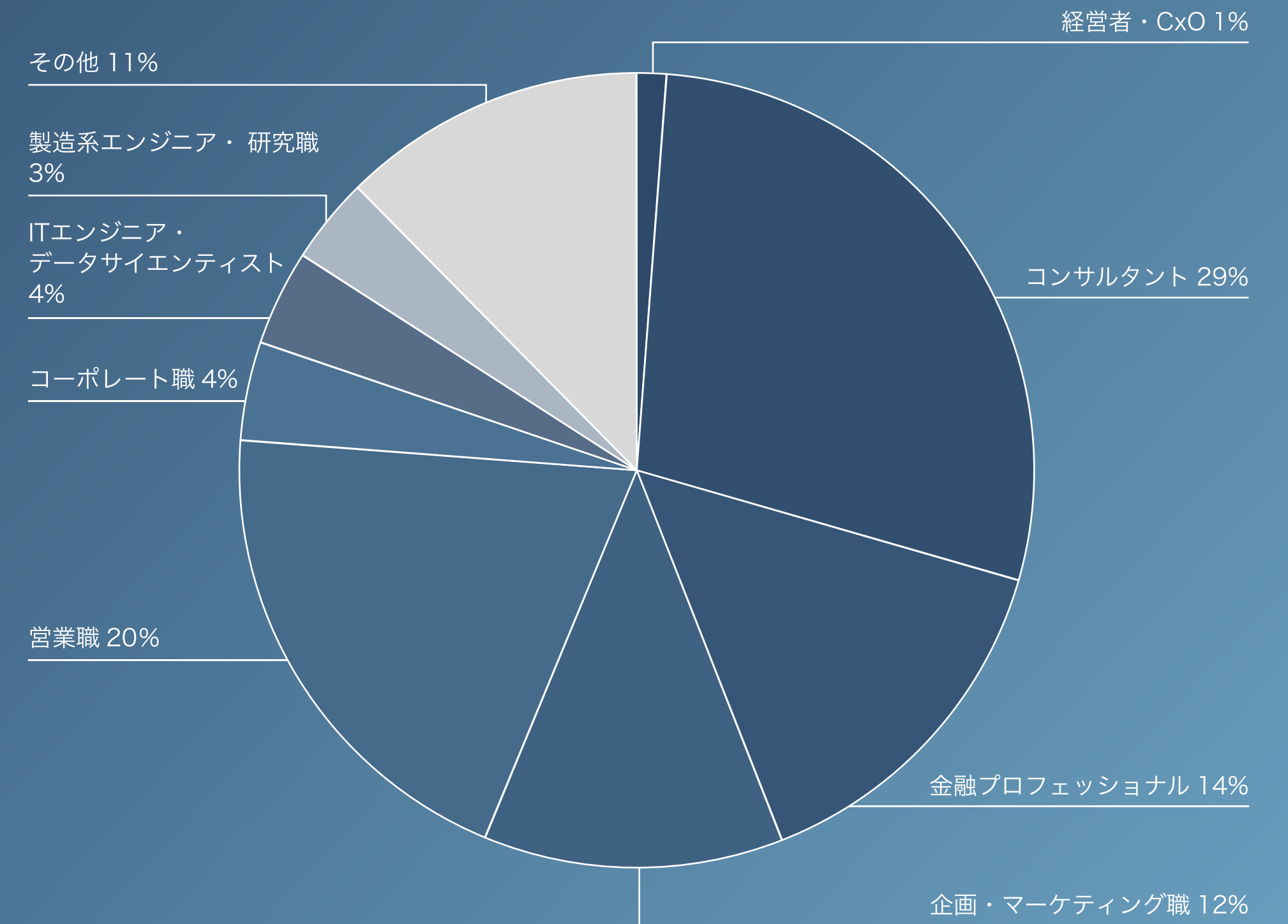


\*出典：ハウテレビジョン、2024年3月末時点。2024卒会員

# 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

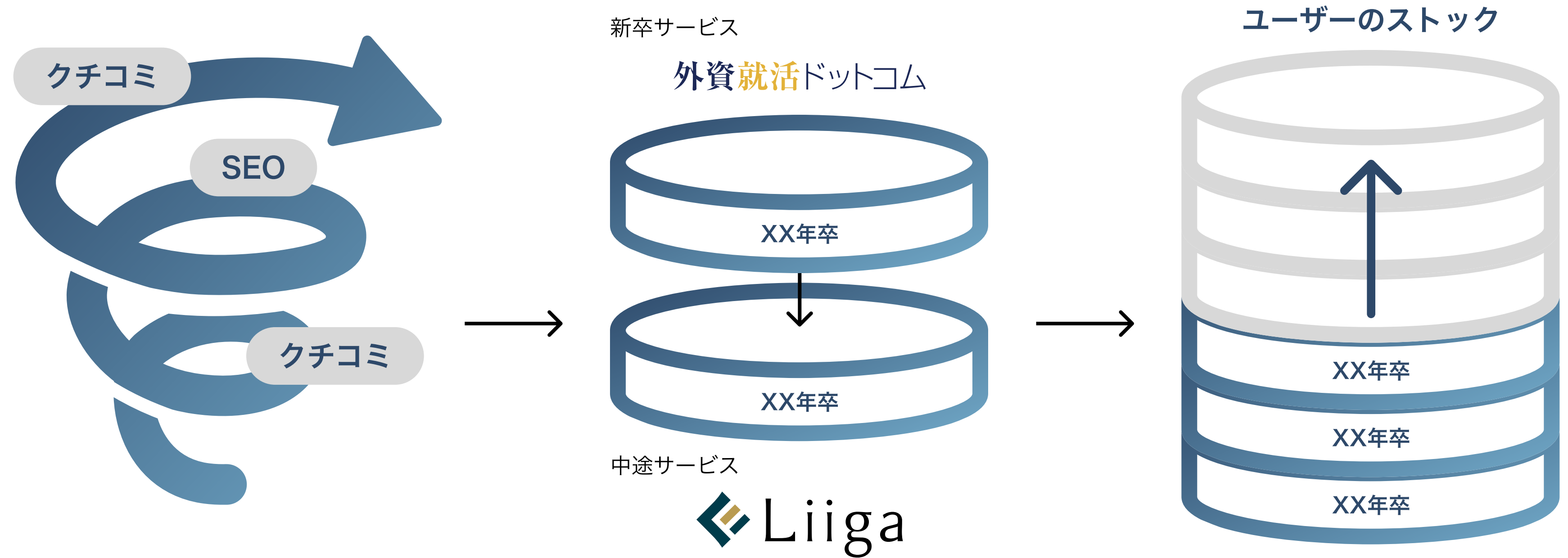


\*出典：ハウテレビジョン、2024年3月末時点。当社職種分類に基づく



# 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

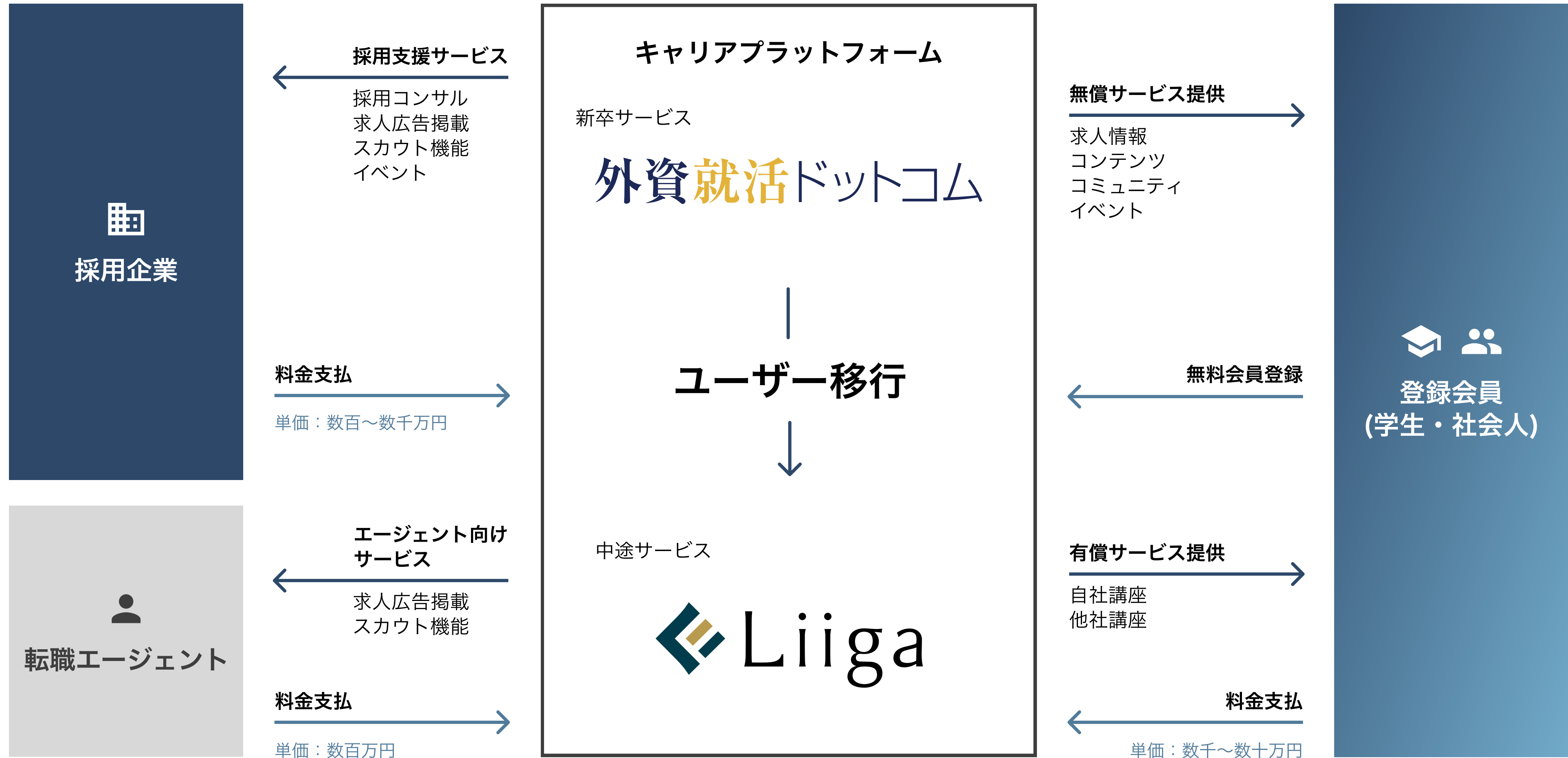
内定者向けコンテンツ等により若年の転職潜在層がLiigaへ登録

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

編集チーム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

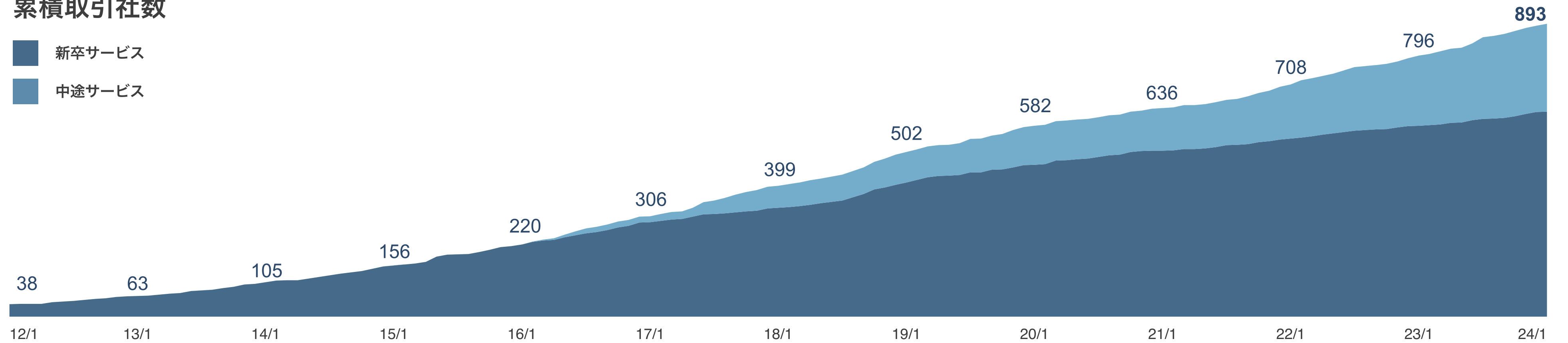
新卒サービスの会員を中途サービスに移行し、LTVの高い(就労可能年数の長い)若年転職潜在層を囲い込むモデルがあること

# 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

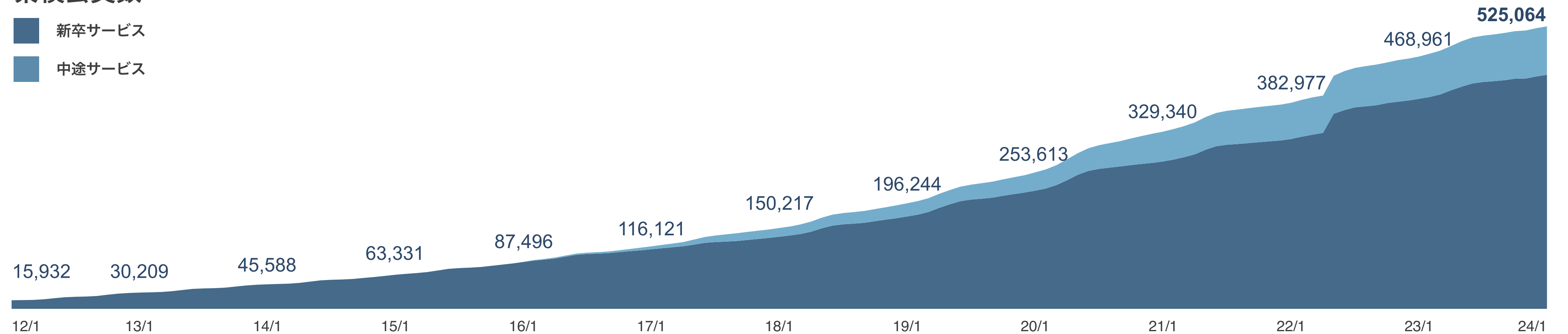
## 累積取引社数

- 新卒サービス
- 中途サービス



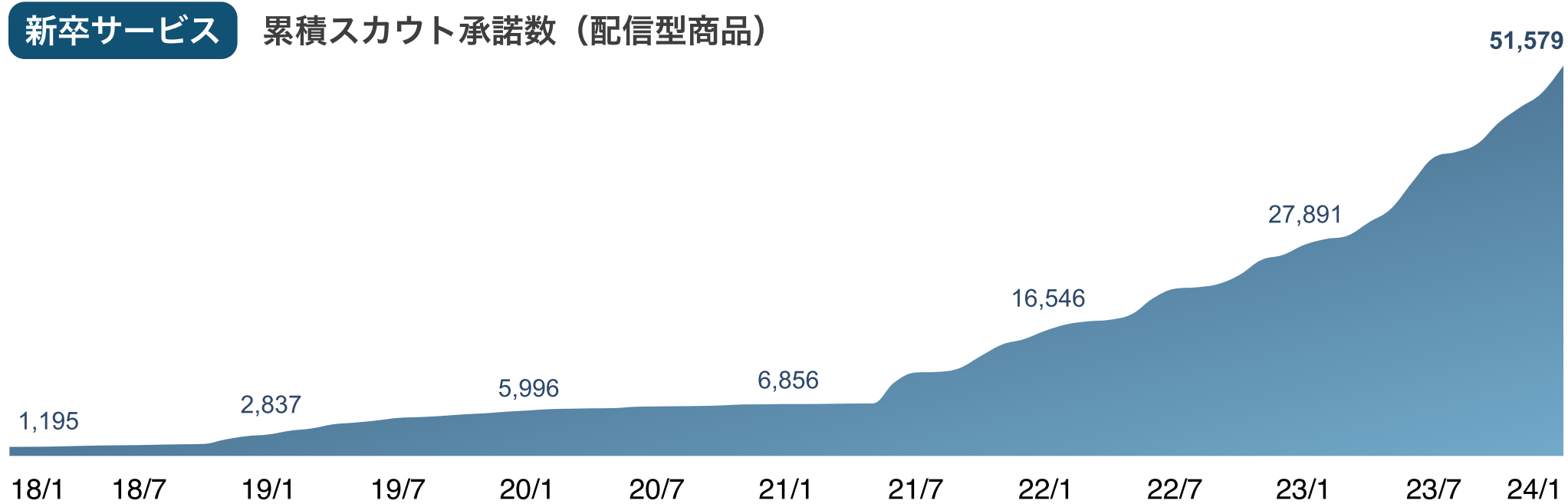
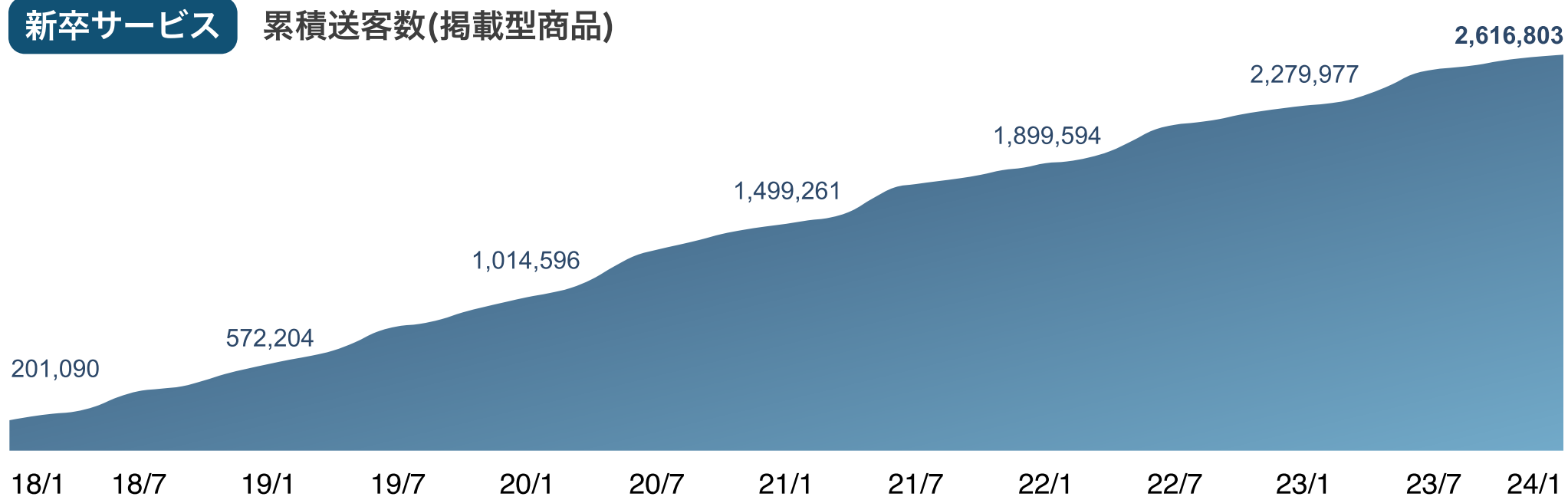
## 累積会員数

- 新卒サービス
- 中途サービス



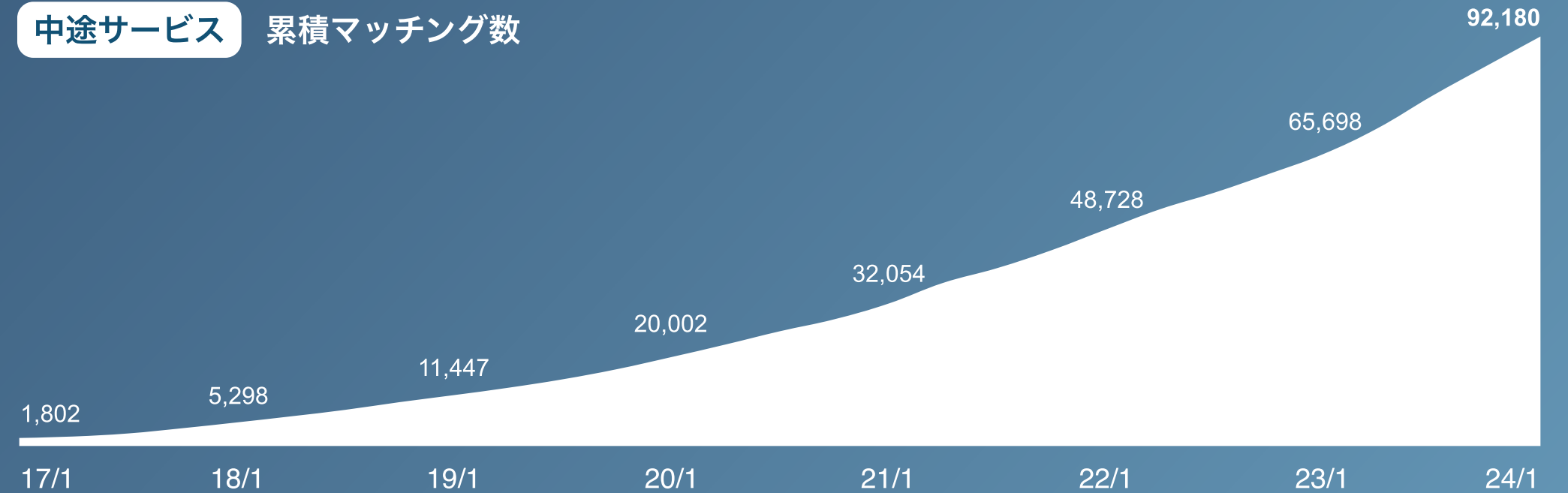
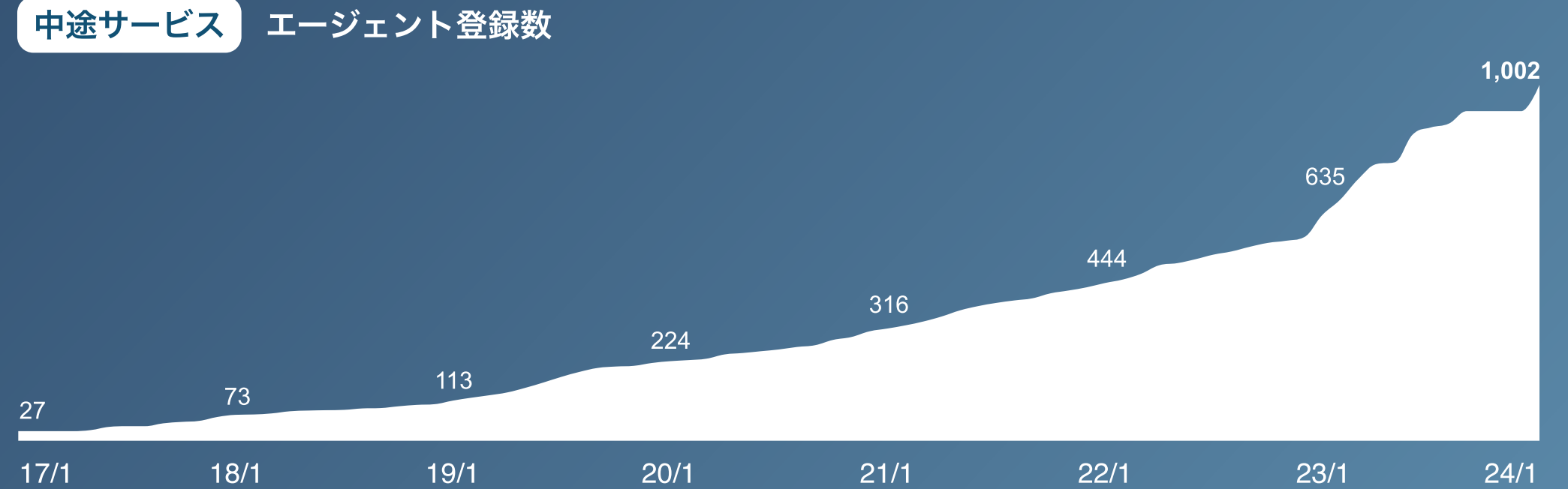
\*出典：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示  
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積  
累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2027年卒予定まで含む

# 事業概況：キャリアプラットフォーム事業



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、新卒売上の約4割を占めるに至っている

\*出典：ハウテレビジョン。新卒は2018年1月以降の累積値、中途は2016年のサービス開始以来の累積値で表示  
 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を示す

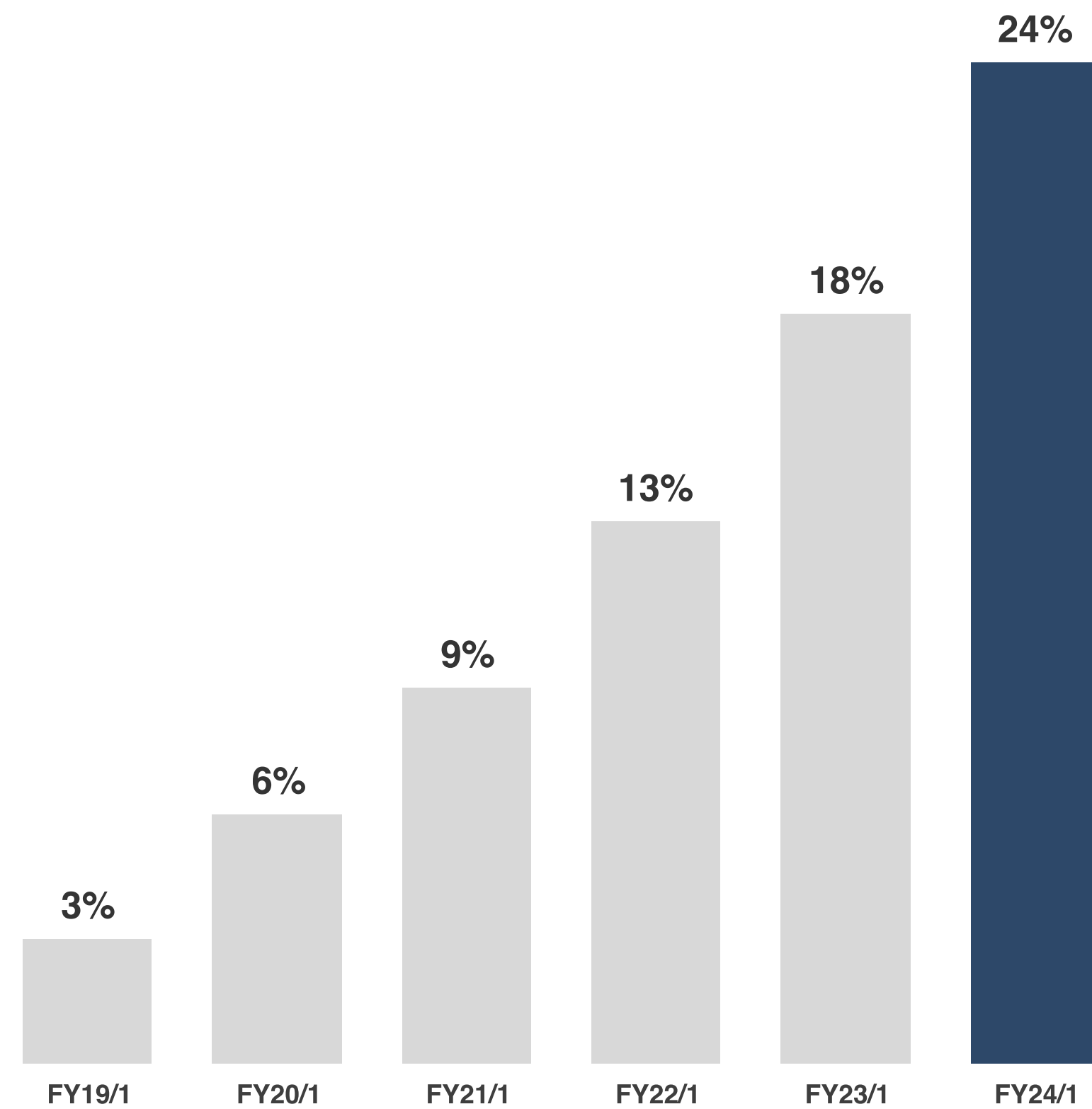


2024年1月期には、利用エージェント数が増加しマッチング数が拡大。マッチング数から決定数までの向上が次なる課題に

## 事業概況：キャリアプラットフォーム事業

取引社数のみならず単価も順調に上昇。新卒サービスでは年間の取引額1,000万円以上の企業が増加基調にある

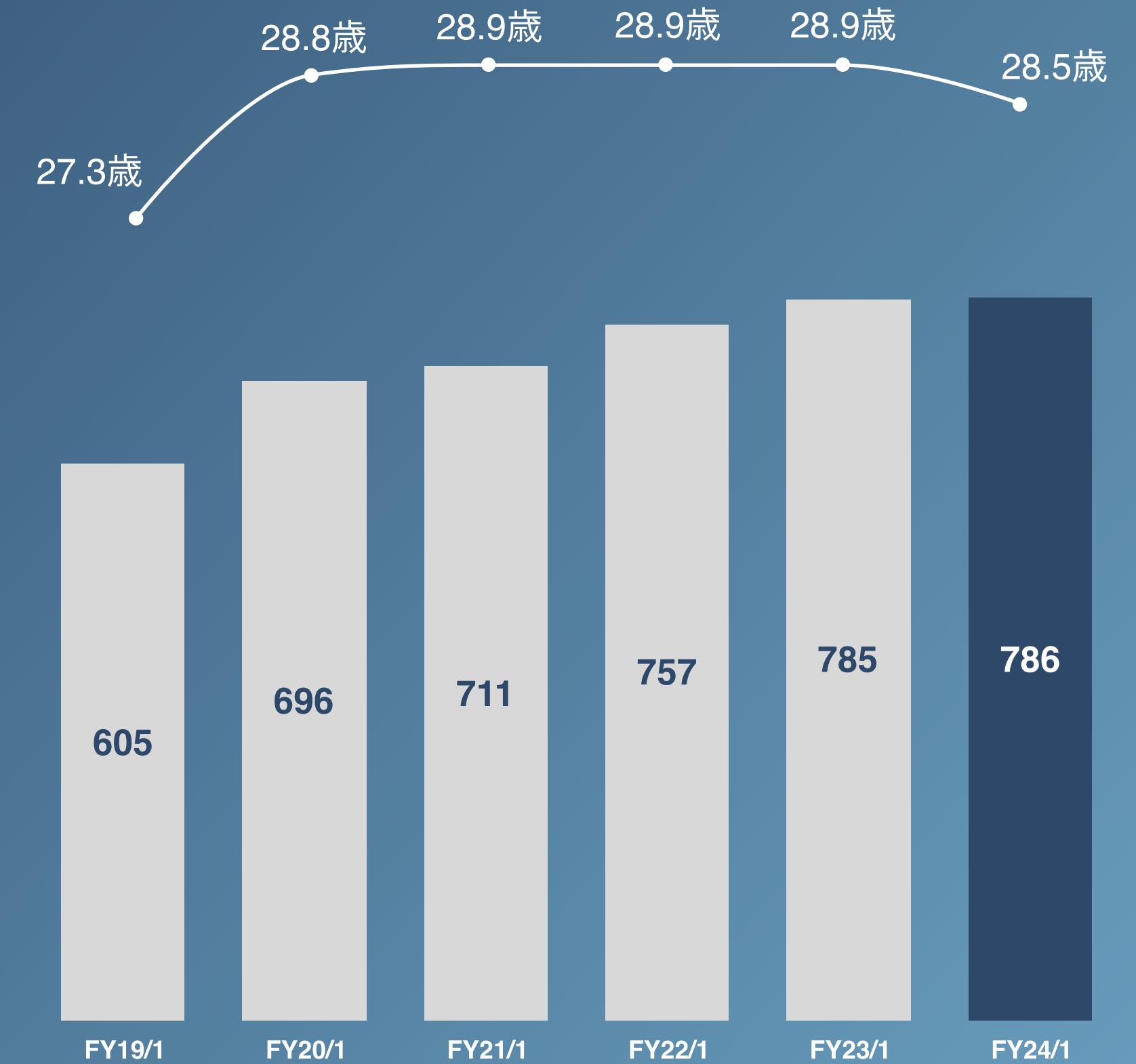
### 新卒サービスの取引額1,000万円以上企業割合



\*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

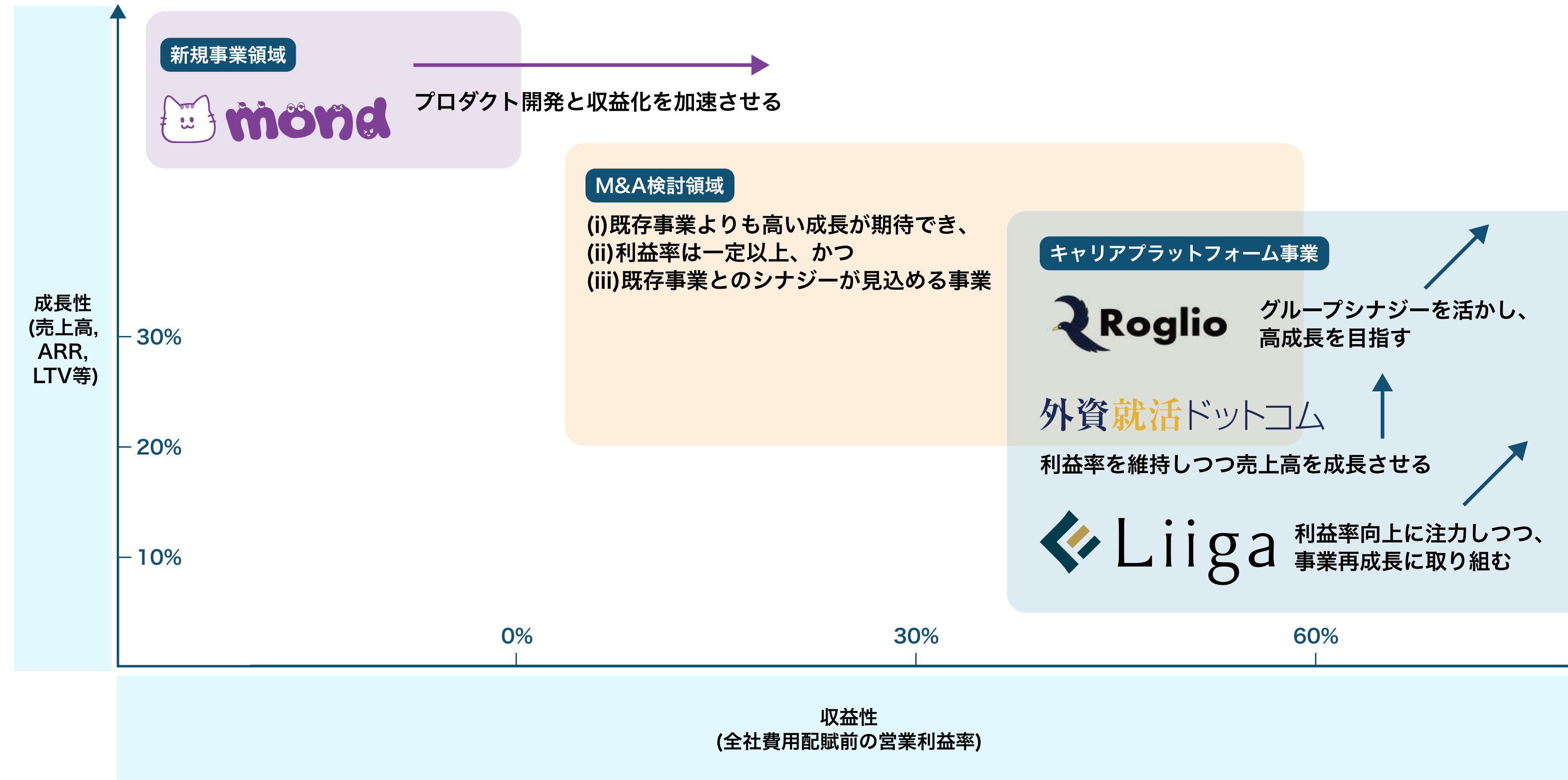


\*出典：ハウテレビジョン。  
採用決定者のうち、各年度に入社日を迎えたものを対象とする

# 002 事業計画・成長可能性

# ハウテレビジョンのグループ事業戦略

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

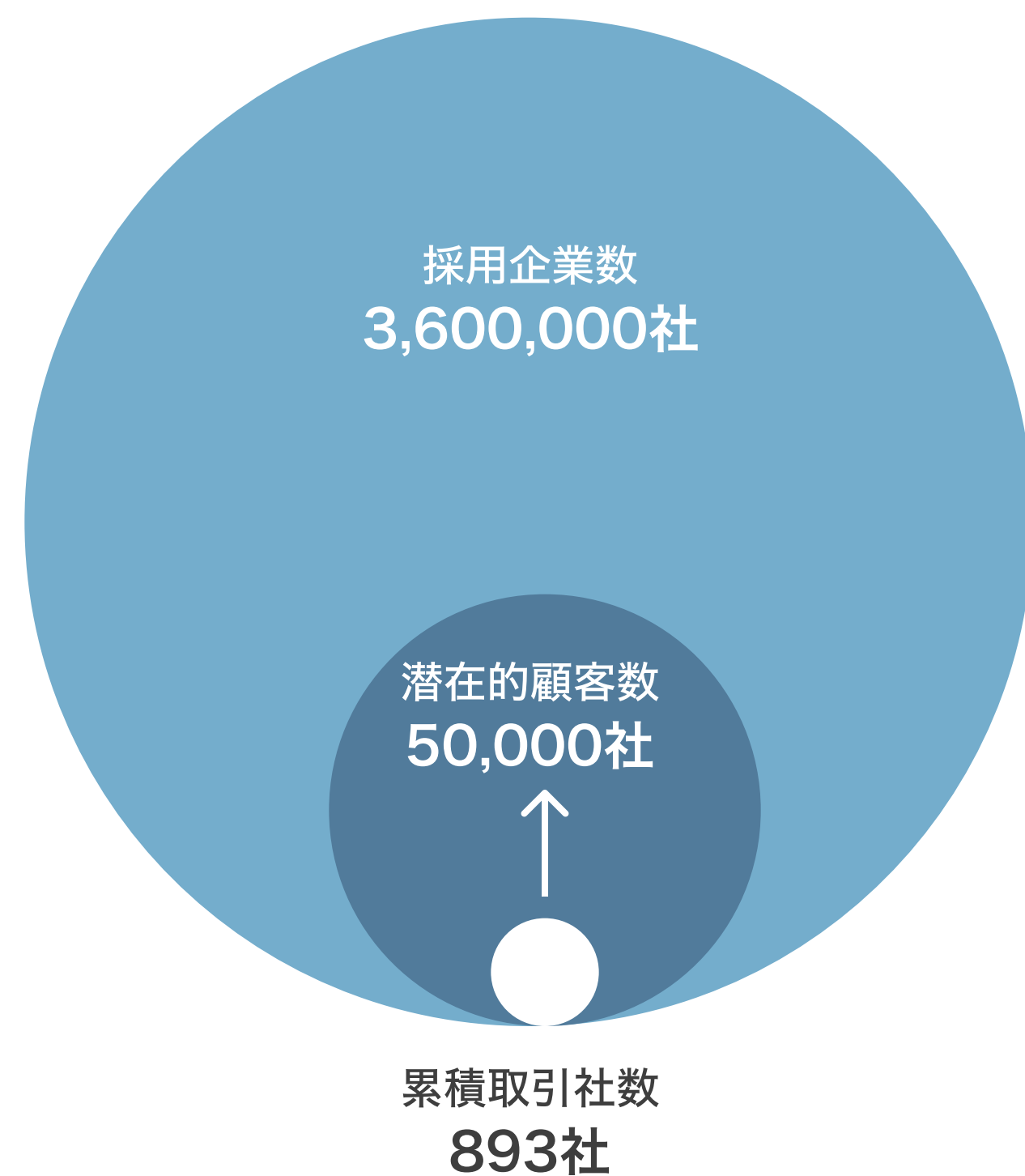




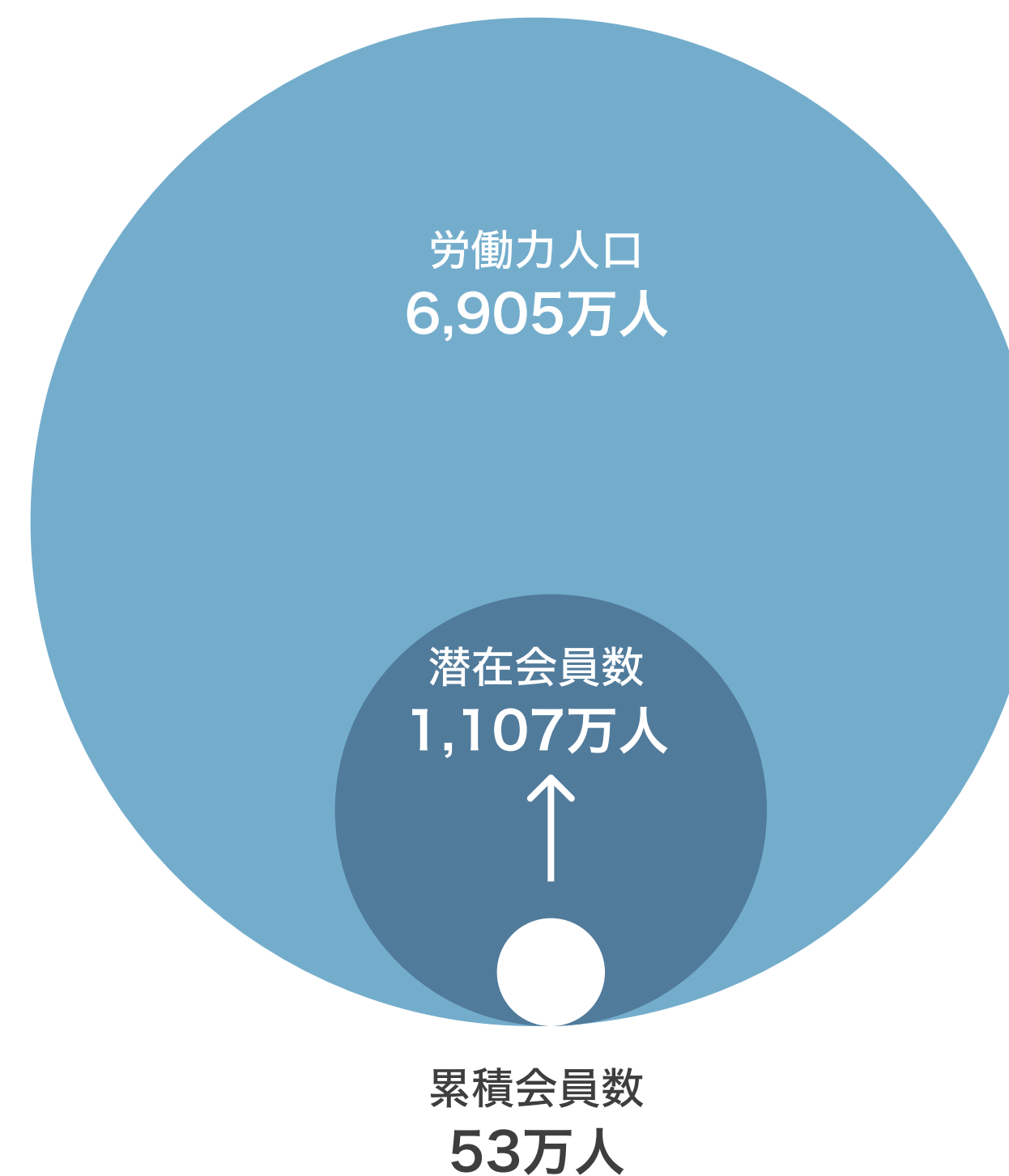
# キャリアプラットフォーム事業：成長余地

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



### 会員数



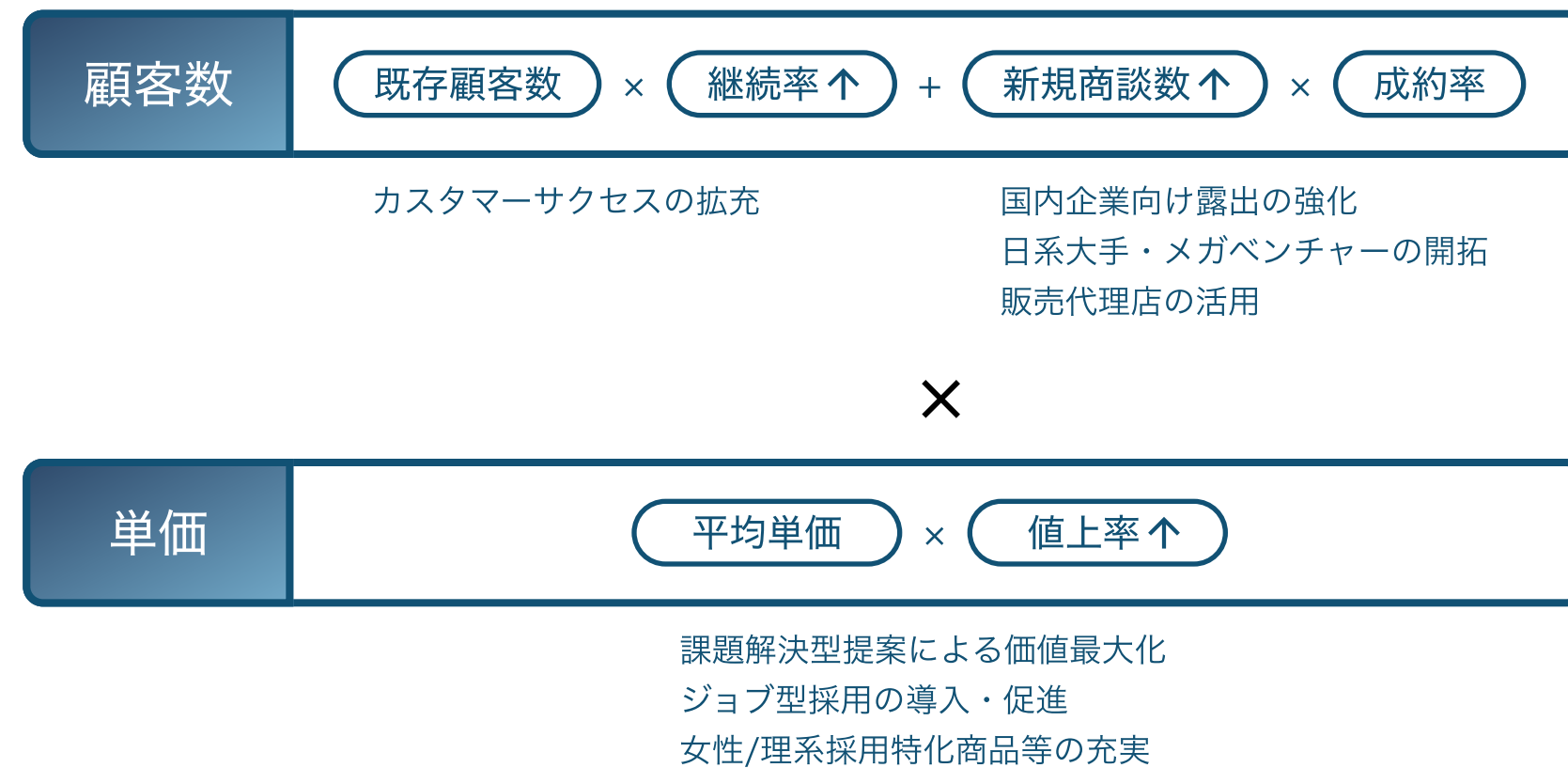
\*出典：ハウテレビジョン。2024年1月末時点、キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示  
採用企業数：採用に関して、他社媒体を含め求人掲載等を実施していることが確認されている企業数  
潜在的顧客数：会員が最終的に入社した企業の総数。当社で取扱いのない企業への就職に際しては、他社媒体への流出等の逸失機会が発生していると推測  
累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累計  
労働力人口：総務省「労働力調査（基本集計）」、2024年3月29日時点  
潜在会員数：国税庁「令和4年度 民間給与実態統計調査」第21表より年間給与額600万円超の給与所得者を合計、2023年9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

# 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)



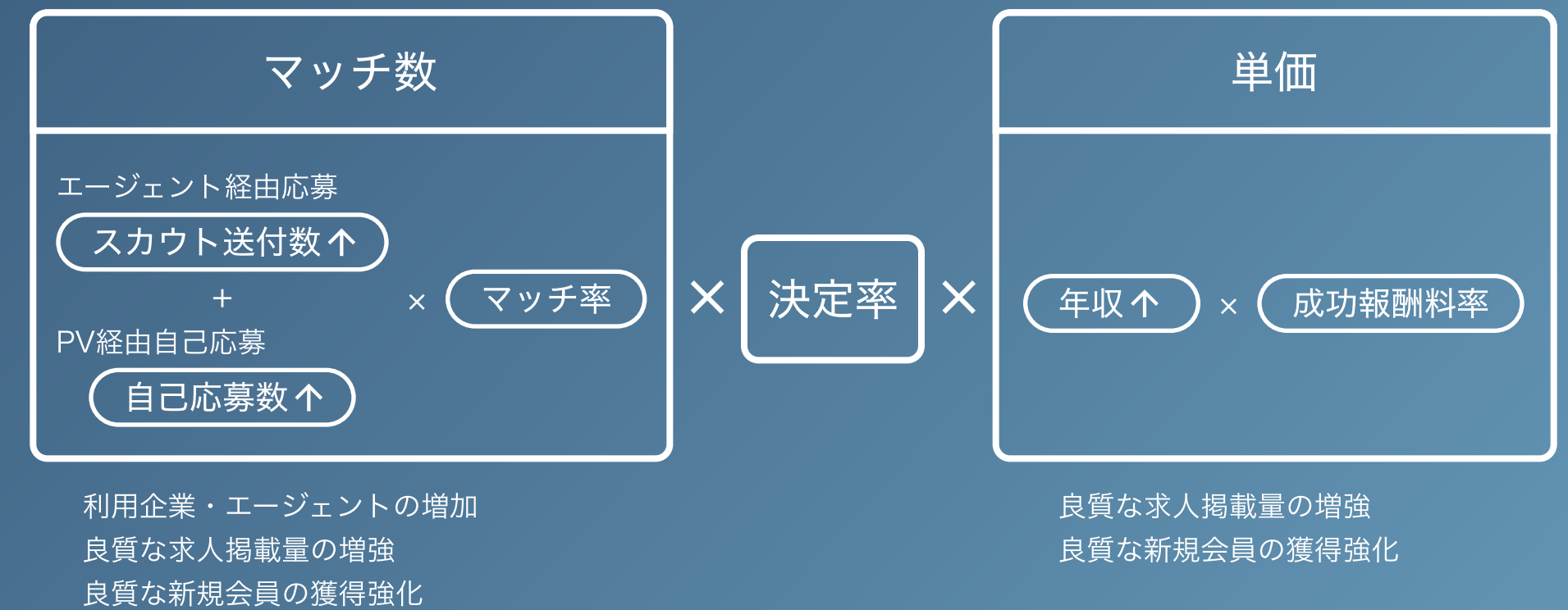
\*出所：ハウテレビジョン

## 中途サービス

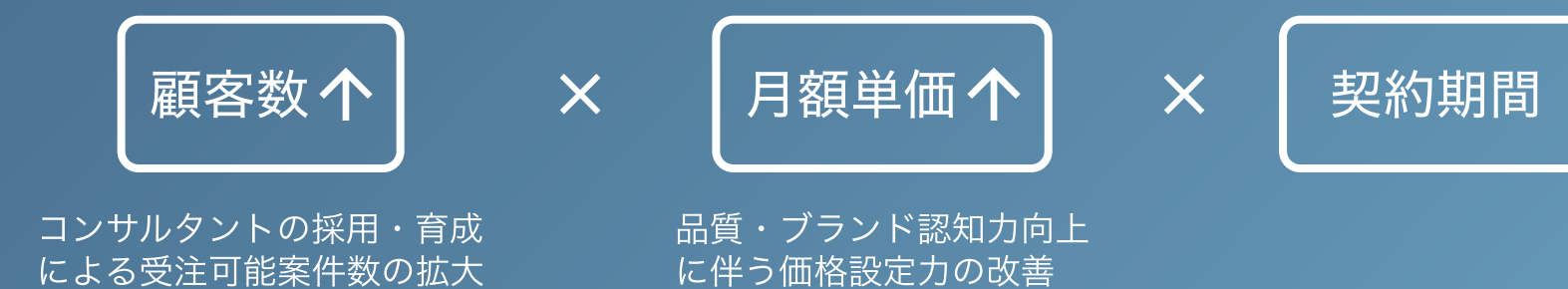
### 掲載型・イベント(採用企業向け)



### 成功報酬型(採用企業・転職エージェント向け)



### 採用代行サービス(採用企業向け) ログリオ株式会社



# 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

# 株式会社ログリオについて

エンジニア採用 (DevHR)領域で高い専門性を有すRPO(採用代行)サービス企業

採用難易度の高いエンジニア領域において、企業の採用人事担当者に代わり、採用プロセス構築～候補者ピックアップ～スカウト作成・送付をワンストップで運用し、成果につなげるサービスを展開

採用企業のプロダクト & 技術を深く理解し、工数のかかるダイレクト・リクルーティング媒体すべての効率的運用が可能 (LAPRAS、Findy、Forkwell、Green、Wantedly、BIZREACH他)

競合企業に比べ、技術知見やエンジニア理解を含め、採用成果を左右する「サービスの質」で優位性を有す

需要が強く、今後も成長が見込まれる領域で、利益率高く確立したオペレーションを構築しており、ハウテレビジョンとのグループシナジーが高い

<https://roglio.jp/>

## LAPRAS SCOUT AWARD 2022 RPO賞受賞

RPO賞とは、RPOとして採用代行業を行う企業の中から、優れた成果や運用を行った企業を表彰する賞です。



# 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"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul> <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"> <li>・ 適性検査、ATS、RPO等の人事・採用関連サービス</li> <li>・ ハイクラス人材を対象とした人材紹介サービス</li> <li>・ 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"> <li>- 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</li> <li>- 難関大生向けのアルバイト（家庭教師、塾講師等）</li> <li>- ITエンジニアの長期インターンシップ</li> <li>- フリーランス・副業</li> <li>- 独立・起業</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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"> <li>- 未就学児～高校生の習いごと語学学習</li> <li>- 海外大学・大学院への留学</li> <li>- 社会人向けビジネススクール</li> <li>- ハイクラス人材の恋愛・結婚</li> <li>- 育児・幼児教育</li> <li>- 金融商品・不動産等の資産形成</li> <li>- 旅行、スポーツ等の趣味・余暇活動</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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"> <li>- マッチング精度の高度化</li> <li>- レコメンデーションの高度化</li> <li>- 生成系AIの活用</li> <li>- 画像認識によるデータ取り込み</li> <li>- AIとの音声対話</li> </ul> </li> </ul>

# 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

## 外部成長機会：ハウテレビジョンのグループ経営について

ハウテレビジョンは、成長性とキャッシュ創出能力に優れた事業を有しており、グループ参加企業は、上場企業グループとしての安定した経営基盤・健全な財務、グループ顧客資産、確立したコーポレートインフラを活用できる

起業家精神を維持するグロース企業グループであり、グループ参加企業は、独自の良い企業文化、独立性の高い経営を維持しつつ、事業成長・プロダクト開発に専念可能

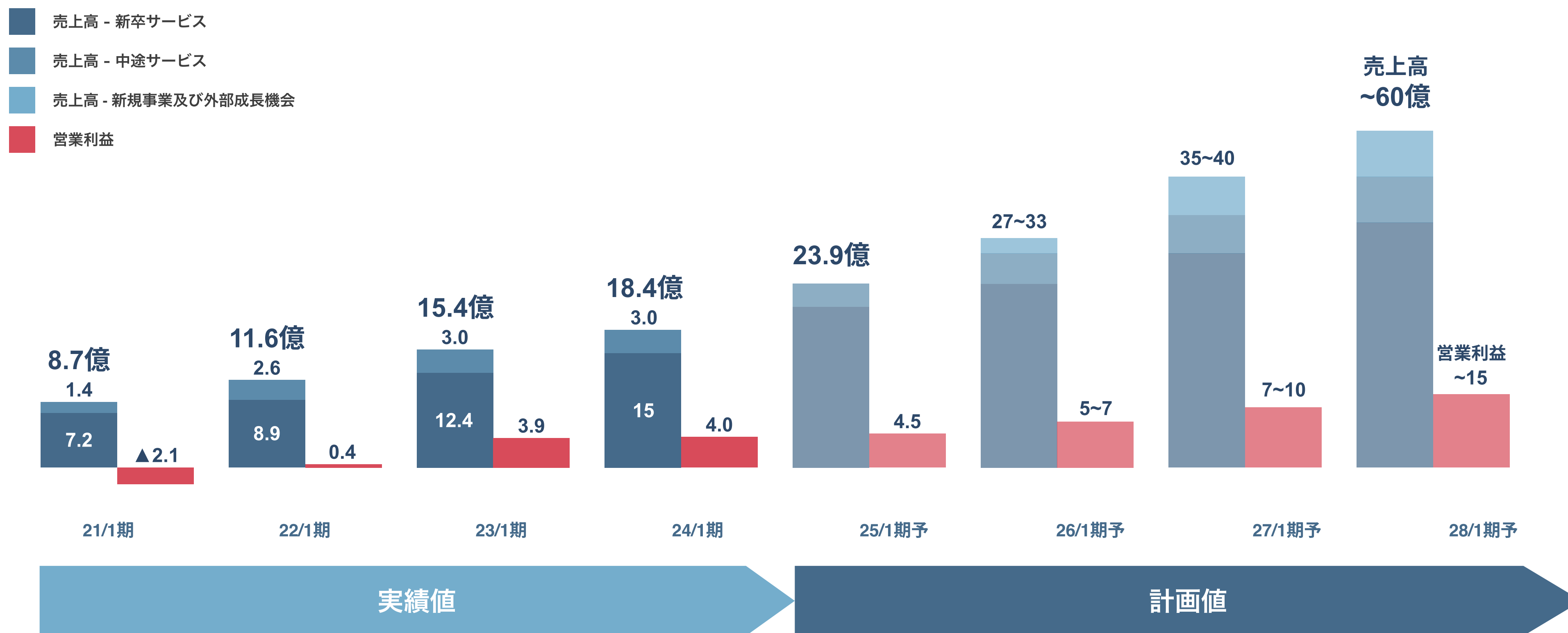
今後も引き続き、強固なドメインを有する企業、テクノロジー活用に長けた企業、社会を変革しうるプロダクト創りで成果のある企業などの戦略的なグループ参加検討を進めていく

# HowTelevision



# 事業計画

2028年1月期で営業利益15億円水準を目指す



\*出典：ハウテレビジョン、2024年4月23日現在。FY25/1予想は2024年3月6日発表の決算短信に基づく  
 FY26/1期以降の計画値は、事業成長について強気/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（2023年4月25日）から、FY24/1期の実績を反映し、FY25/1以降の営業利益15億円の達成年をFY27/1より28/1へと変更



## 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2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%
営業利益	▲215	47	396	407	450	+43	+11%
- 新卒サービス	347	497	754	904	1,395	+491	+54%
- 中途サービス	▲92	18	135	133	157	+23	+18%
- コーポレート及び新規事業	▲470	▲468	▲493	▲630	▲1,102	▲472	+75%
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

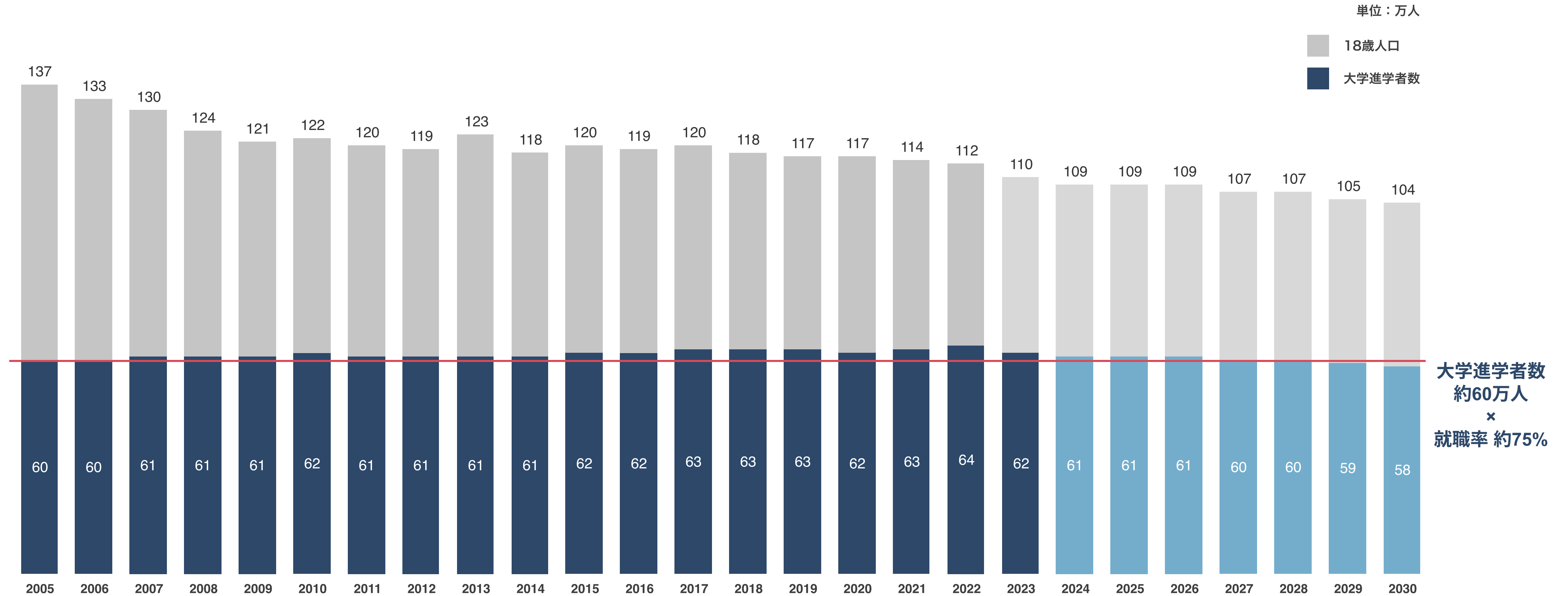
	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期	25年1月期（連結） （24年2月-25年1月）	
	実績	実績	実績	実績	計画	増減額
原価・販管費合計	1,083	1,098	1,147	1,435	1,940	+505
-人件費	543	597	578	711	1,030	+319
-外注費	248	205	201	262	382	+120
-本社費用	111	103	99	120	133	+13
-広告宣伝費・販促費	59	54	89	108	142	+34
-通信費	48	57	88	125	128	+3
-減価償却費	60	75	76	90	104	+14
-その他	14	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 Appendix

# マクロ環境

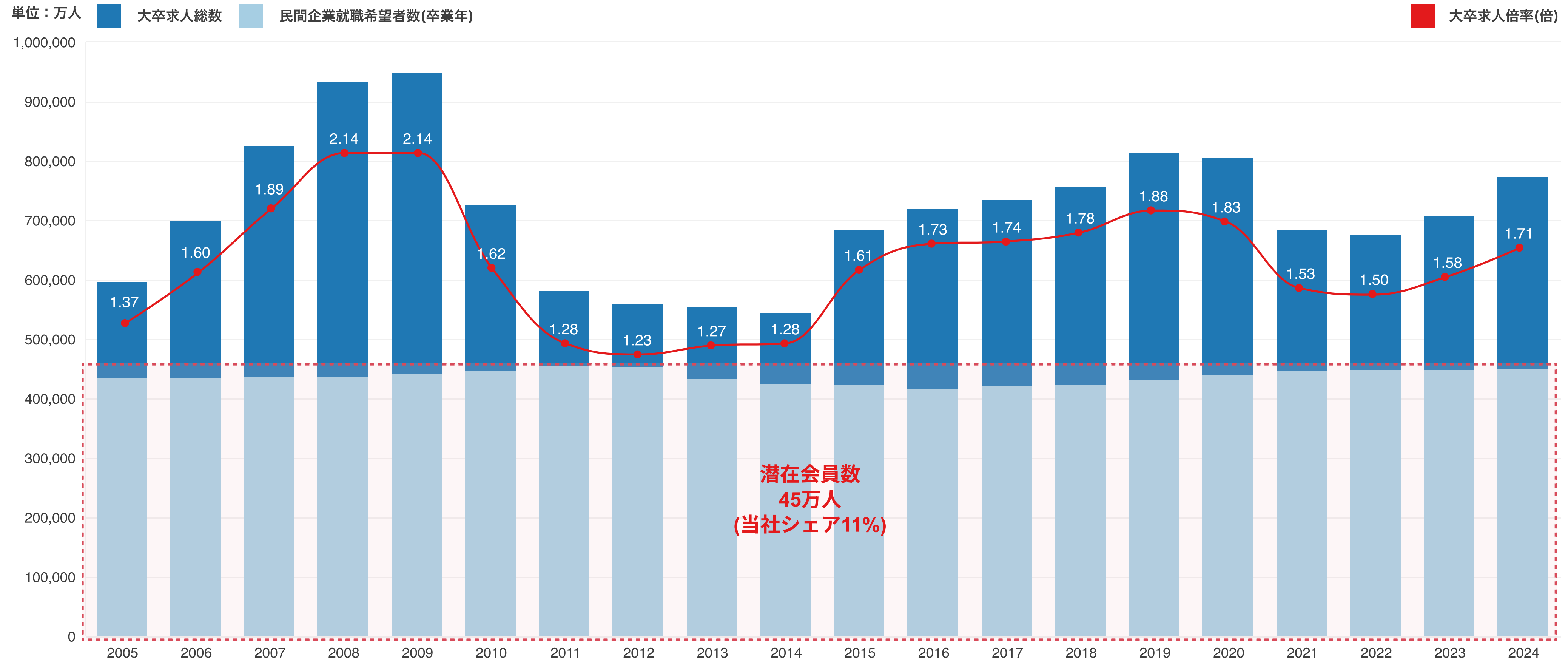
少子高齢化の進展に伴い本邦の18歳人口は減少している一方、大学進学率の上昇により大学進学者数は約60万人で推移する見込み。  
この先10年間での当社潜在会員数への量的な影響は軽微と史料



\*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：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

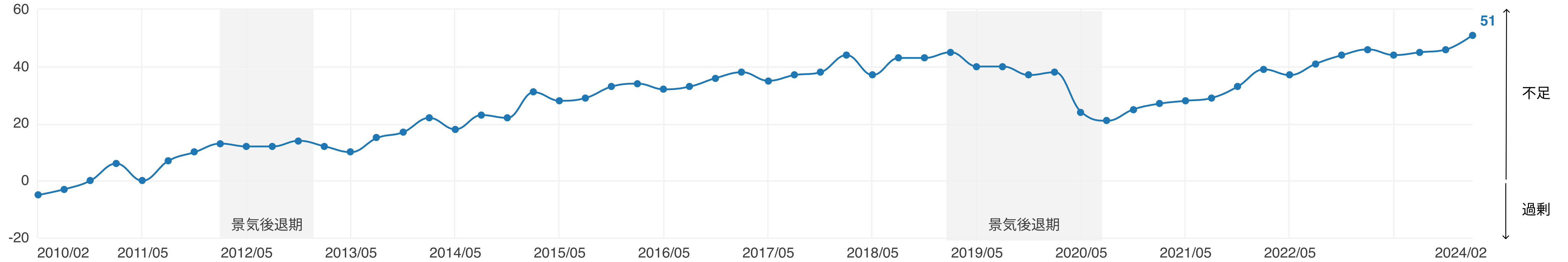


\*出典：リクルートワークス研究所「第40回 ワークス大卒求人倍率調査（2024年卒）」  
大卒求人倍率は、民間企業への就職を希望する学生一人に対し、企業から何件の求人があるのかを算出したもの  
当社シェアは2024年3月末日時点の2025年卒会員数の実績値を潜在会員数で除したもの

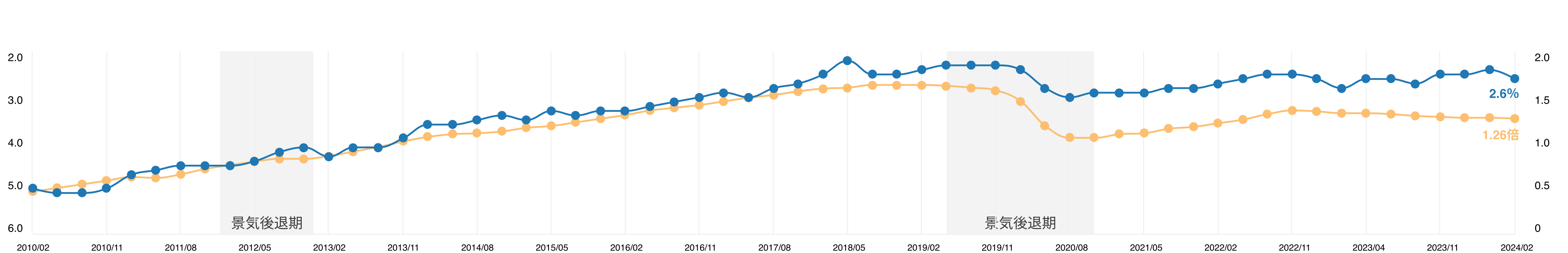
# マクロ環境：中途サービス

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)<sup>1</sup>



完全失業率(左軸)と有効求人倍率(右軸)の推移<sup>2</sup>



\*1 「労働経済動向調査（令和6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  
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

# 期初計画の達成度レビュー

上場以来の会社期初計画と実績着地の傾向について、売上高は計画比で未達（平均91%、88~100%）、営業利益は計画比で超過着地（平均170%、90~467%）となる傾向にある

## 達成度の背景・要因についての考察

### 重視する経営指標について

経営陣が最も重視するのは、**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（一株当たり利益）

### 売上高目標の策定方法

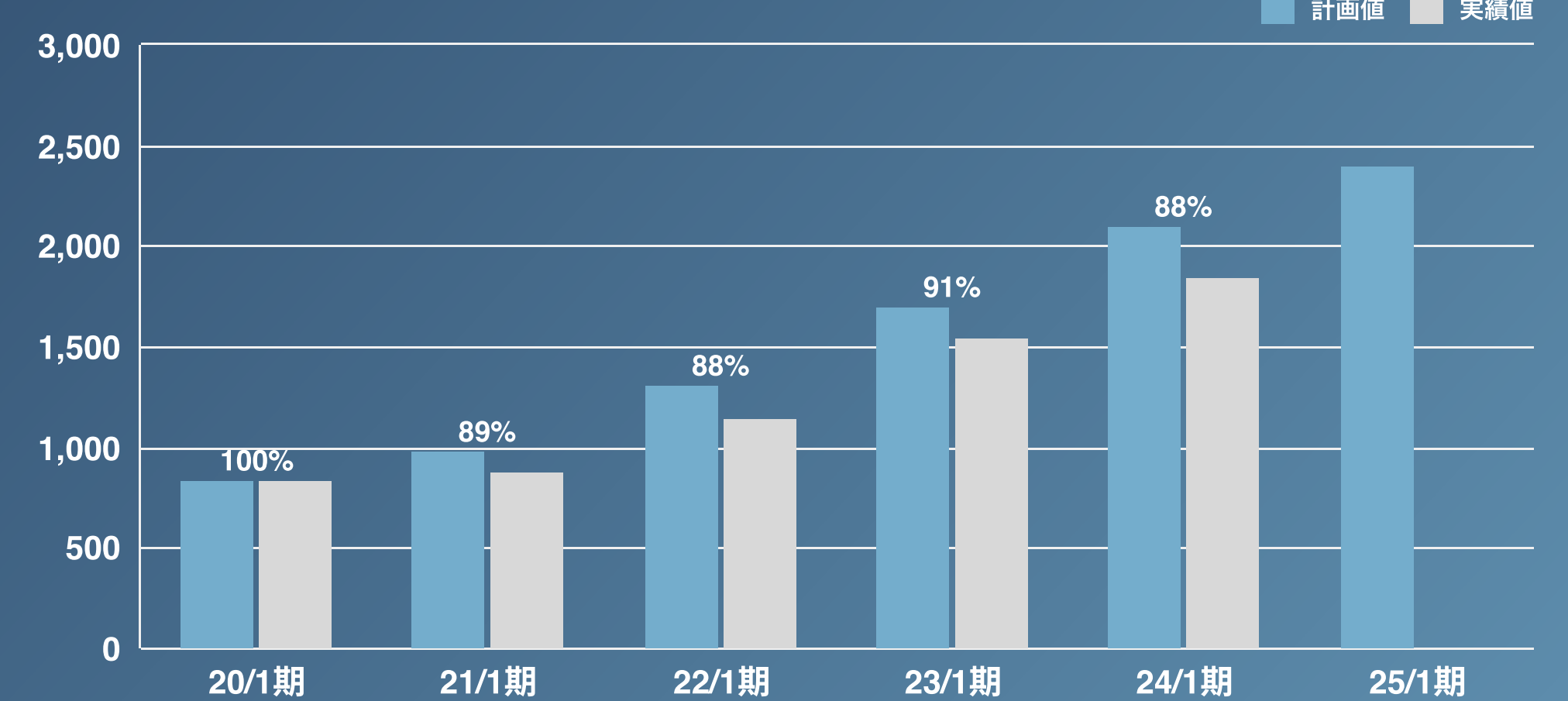
社員の自己成長が事業成長と一致するように、OKR（目標及び成果指標）設定の際に**ストレッチした目標設定**を行っていることから、**90%以上100%未満の達成率**となる傾向

### 費用計画の策定方法

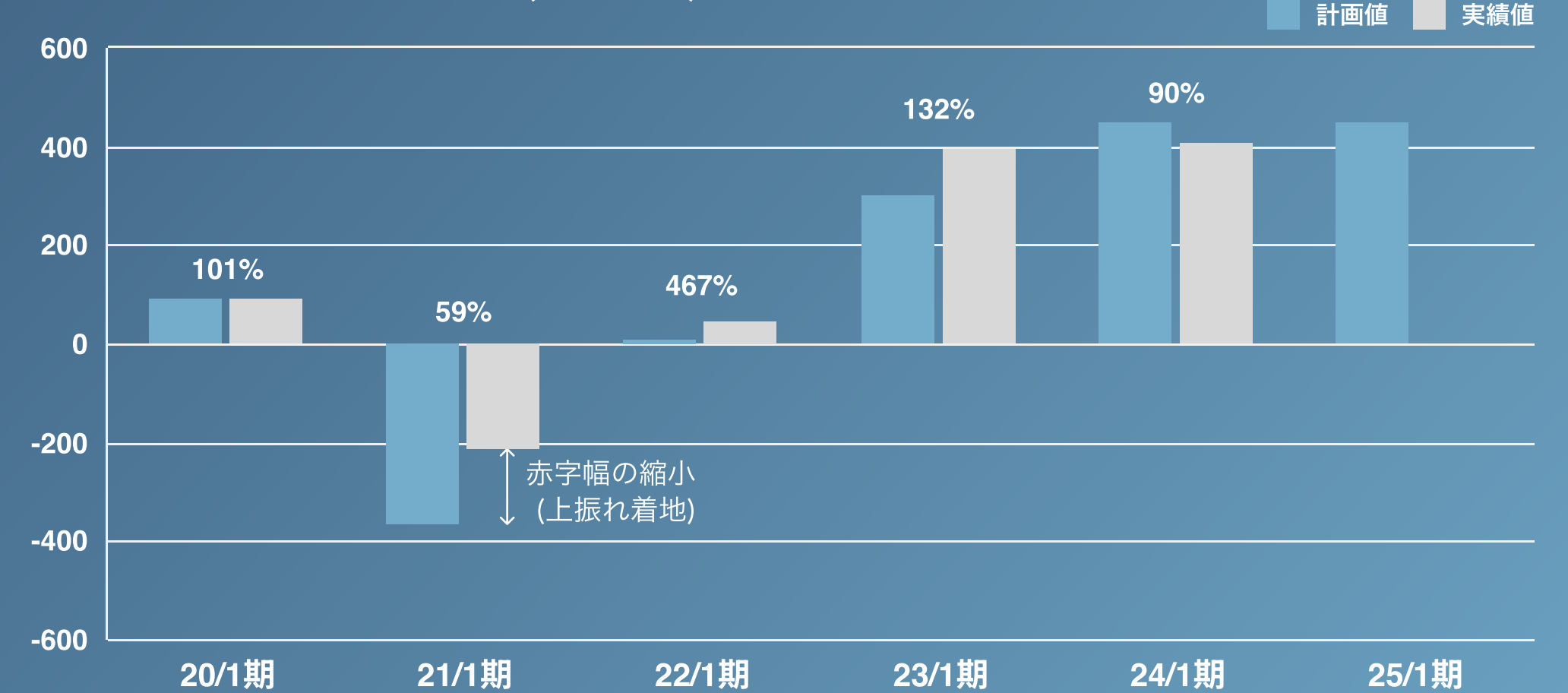
営業利益必達のため、**保守的な費用計画を策定し、精緻なコストコントロールをシステムを導入し行っていることが、営業利益超過達成の要因**

\*出所：ハウテレビジョン

### 期初計画達成率：売上高 (百万円)



### 期初計画達成率：営業利益(百万円)



# 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

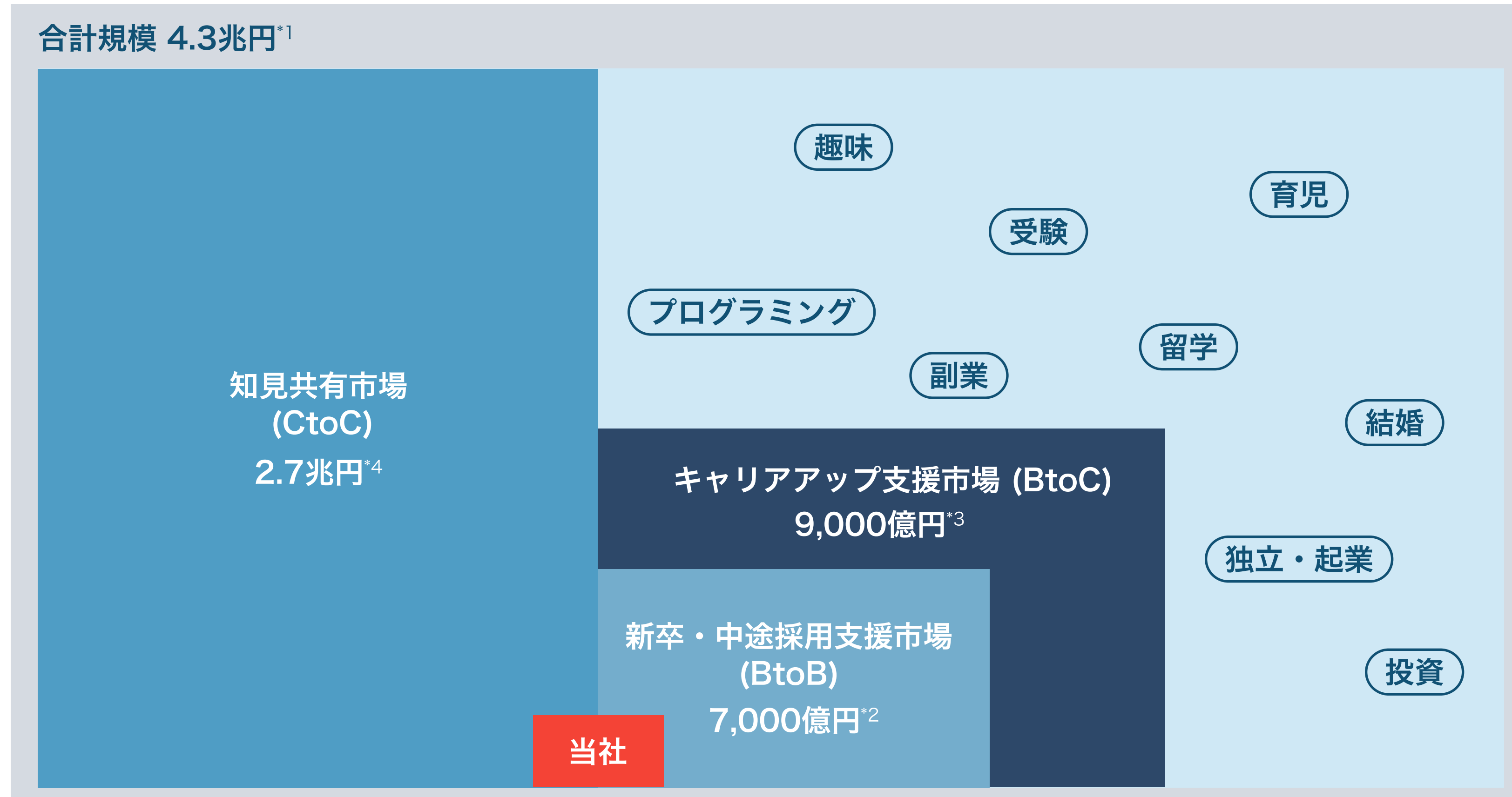
主な事業等のリスク		影響度	発生可能性	発生時期
他社との競合について		大	中	中期
リスク	・ 当社の事業領域においては多くの事業者が事業展開をしており、他の事業者との競合激化や、競合事業者が提供するサービスに対し十分な差別化が図れなかった場合、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性			
対応策	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ハイクラス人材に特化したプラットフォーム構築や募集企業等の厳選等に取り組み、他の事業者が提供しにくい高品質な人材が集う独自のポジショニングを維持する</li> <li>・ 競争激化領域ではなく、当社が価値提供しやすい事業領域でサービス拡大を図る</li> </ul>			
特定サービスへの依存について		大	小	無特定
リスク	・ 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"> <li>・ 「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</li> <li>・ 「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</li> <li>・ 「Liga」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</li> </ul>			
個人情報保護について		大	小	無特定
リスク	・ 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"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 情報漏洩保険への加入</li> </ul>			
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	・ 当社の事業はシステムの安定稼働が、業務遂行上必要不可欠な要素であり、当社が予期せぬシステムの中断・停止（アクセス急増・ウイルス・人的過誤や破壊・自然災害等による）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"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>			
のれんの減損について		中	中	無特定
リスク	・ 当社は、外部成長戦略に伴い対象会社の株式取得を行っており、のれんが発生する見込み。取得会社の将来の収益性が低下した場合には、のれんの減損損失を計上する必要があるため、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性			
対応策	・ 対象会社の株式取得に際しては、将来の収益力を適切に反映した価格で取得するよう細心の注意を払うとともに、のれん償却については効果及び期間を合理的な範囲において保守的に見積り償却する			

\* 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



# 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、当面はサービス拡充を優先し現時点では売上貢献を見込まない

# 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 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/>