

HowTelevision

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年4月21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*

86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

取締役

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

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
新型質問箱サービス「mond(もんど)」をリリース

2024 株式会社ログリオがグループ参加

2025 mond, Inc (米国) を設立

2025 Liigaを外資就活ネクストにリブランド

*2025年4月1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。



池内 淳志

取締役

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月より取締役。



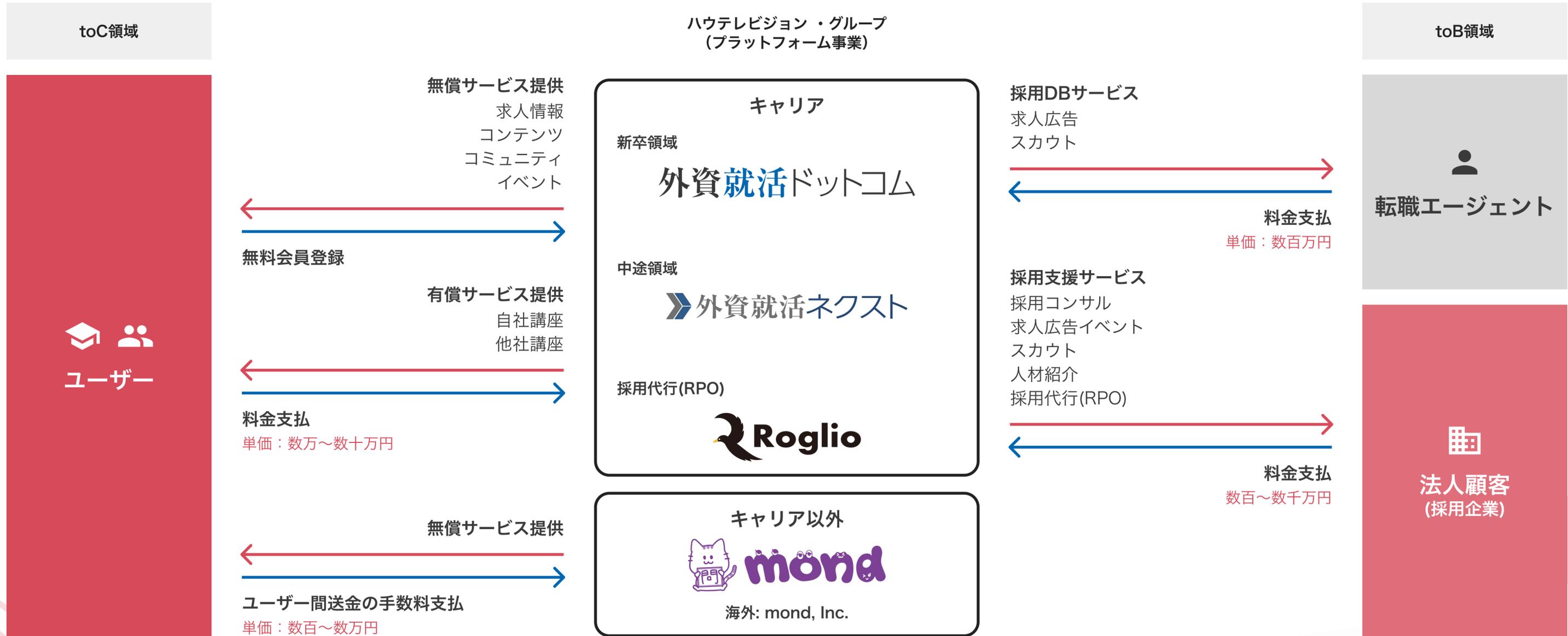
赤池 敦史

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。

ビジネスモデル

キャリアを筆頭に、ユーザーのライフタイムを通じて利用できる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



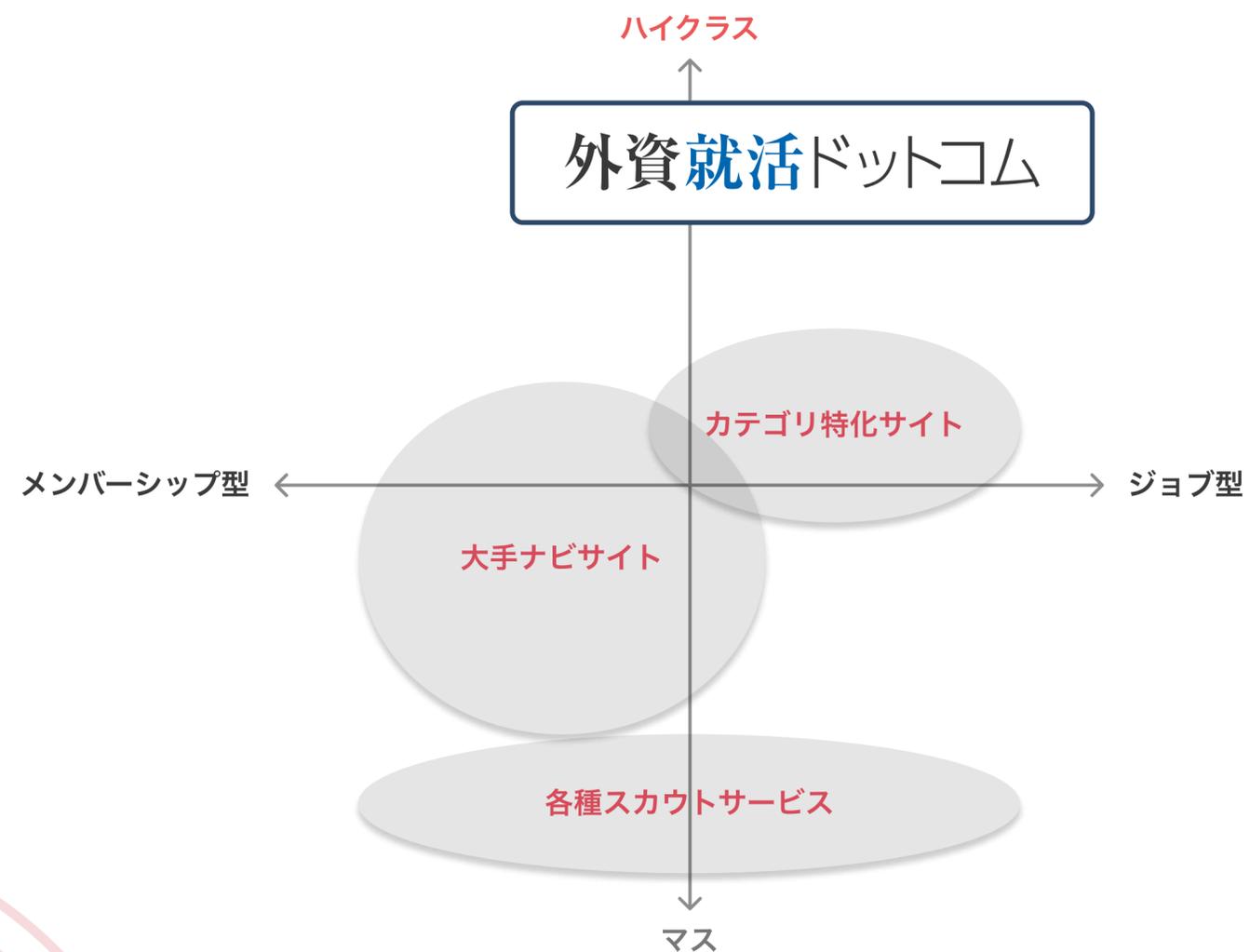
※上記は例示のみを目的としています

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

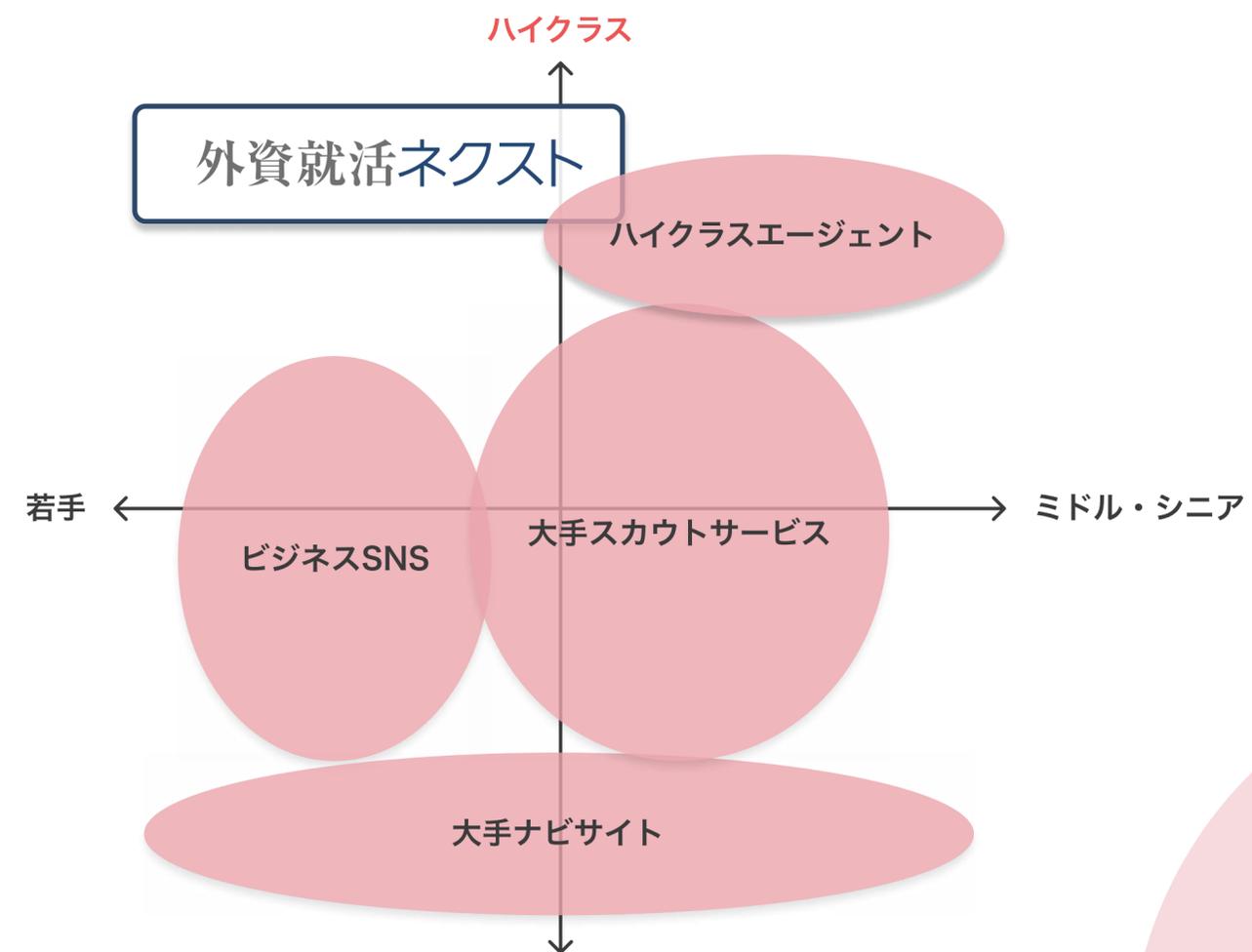
プロフェッショナル志向の強い優秀な難関大学生



*上記は例示のみを目的としています

中途サービス

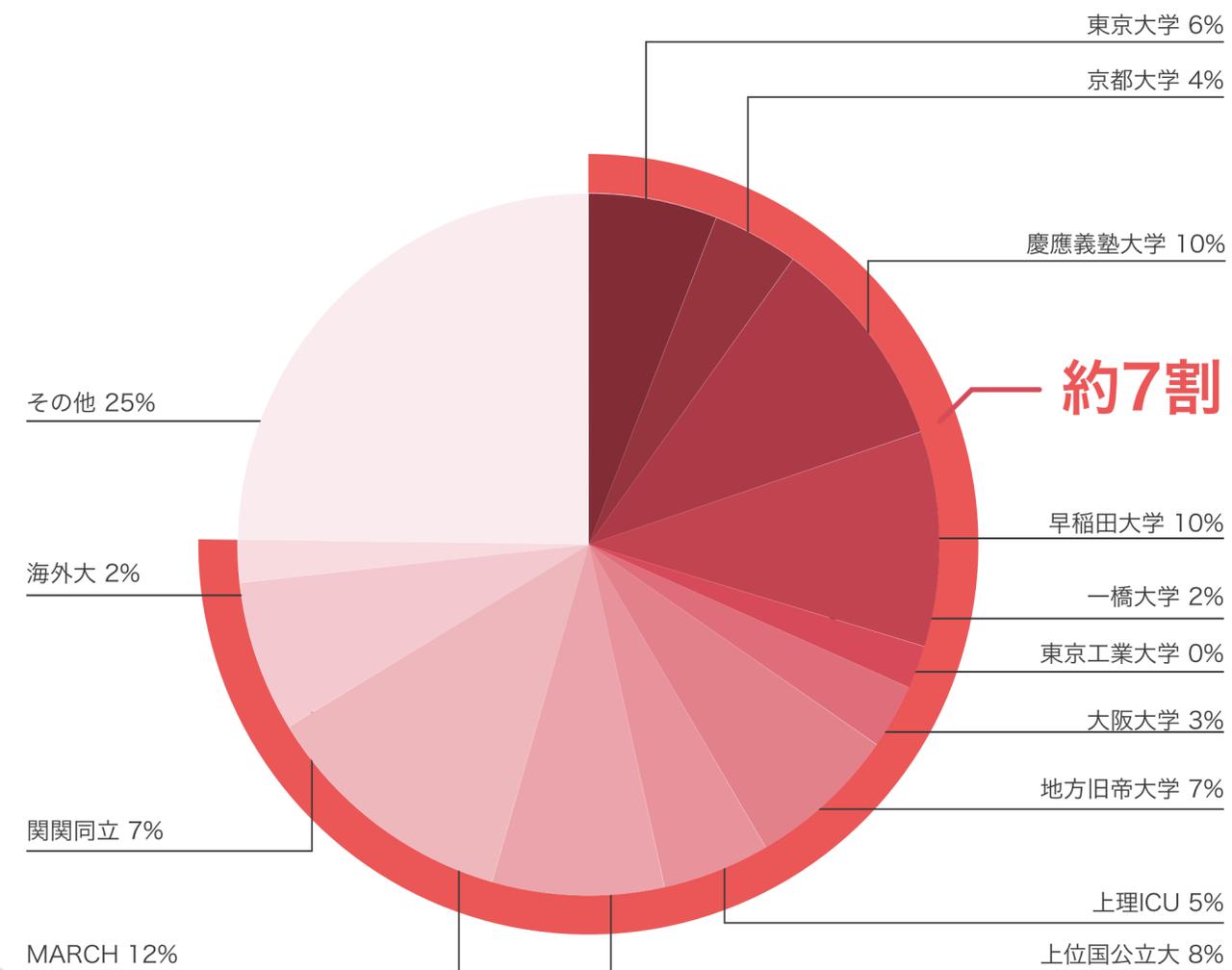
トップ企業で活躍する若手ハイクラス層



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

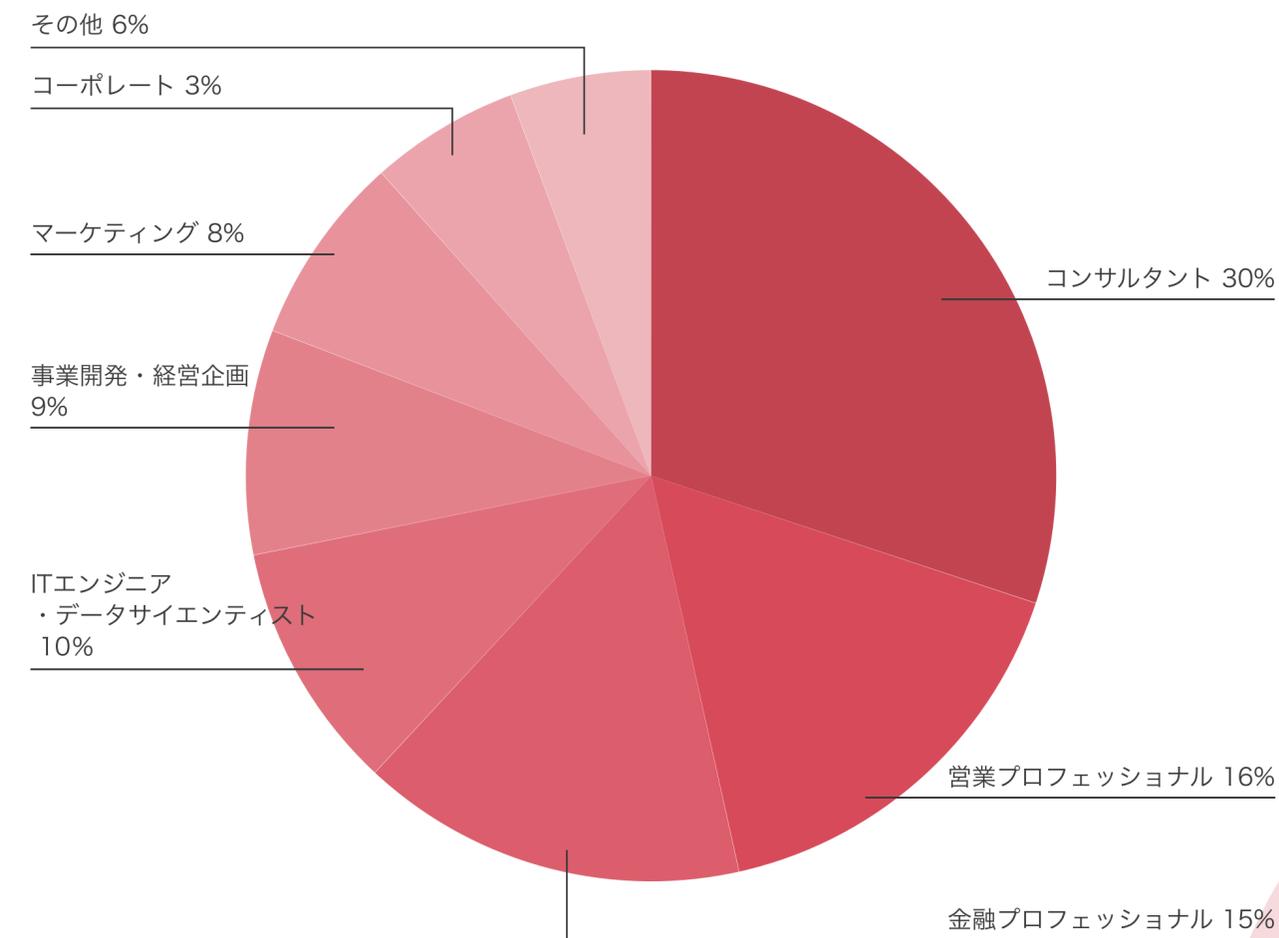


*出所：ハウテレビジョン。2026卒会員（2025年3月末時点）

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

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

オーガニックな会員獲得

外資就活からLiigaへ誘導

継続利用

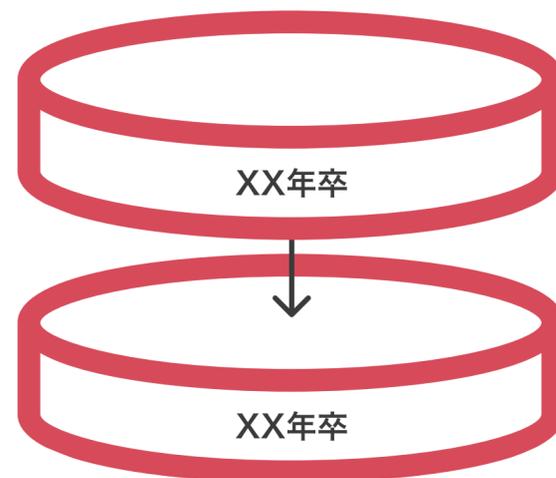


登録経路の約8割が、先輩から後輩へのクチコミやSNS等の評判

*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

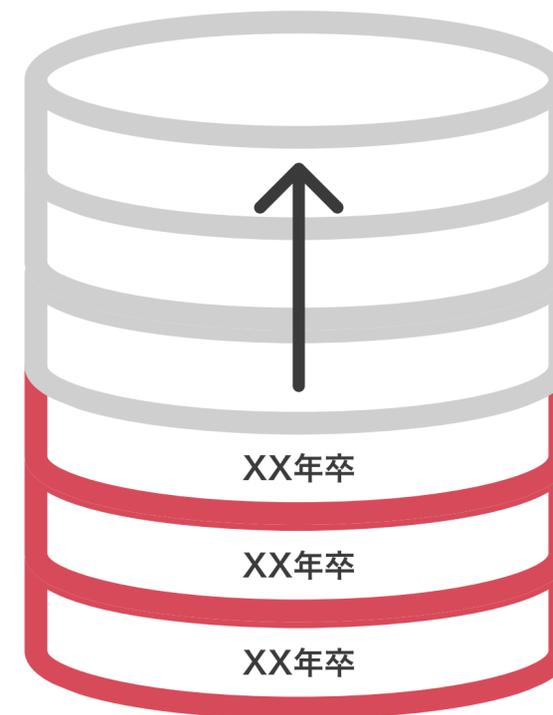


中途サービス

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



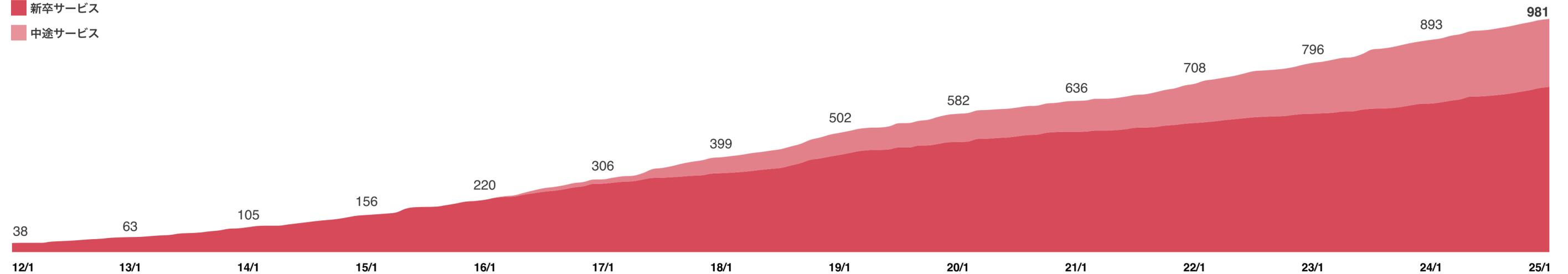
LTVの高い（就労可能年数の長い）会員層が転職顕在時に利用

事業概況：キャリアプラットフォーム

取引社数・会員数共に着実に伸長。累積会員数は58万人に達する

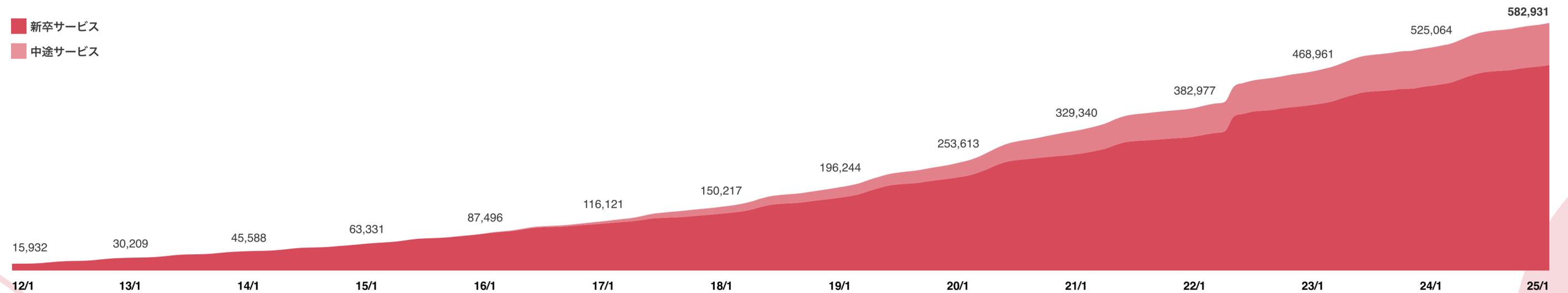
累積取引社数

- 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



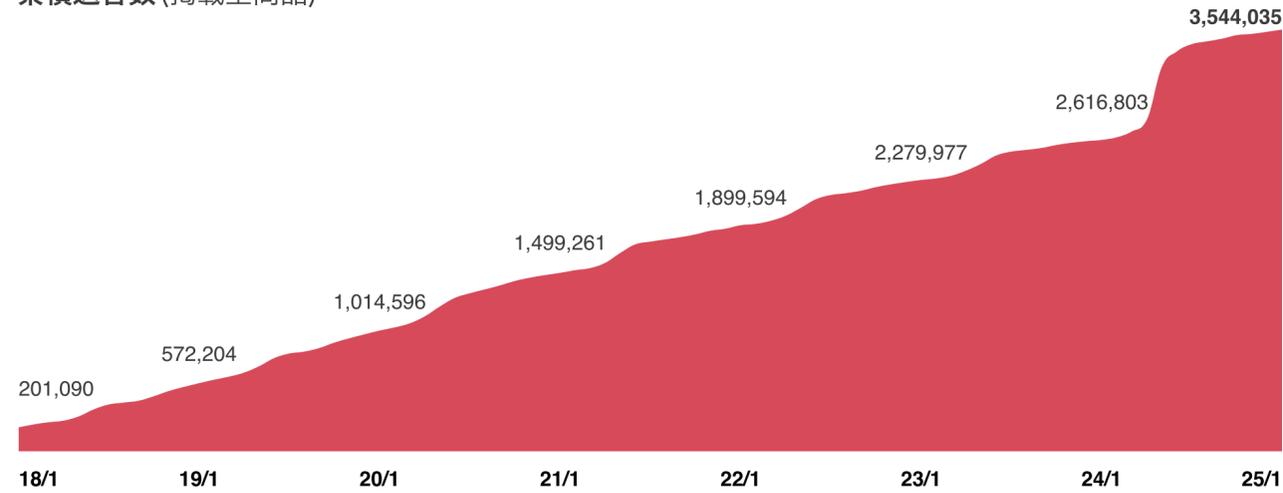
*出所：ハウテレビジョン。キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示。累積取引社数：当社と取引のあった企業数の累積。累積会員数：当社サービスの登録会員数の累積。新卒会員数は2028年卒予定まで含む

事業概況：キャリアプラットフォーム

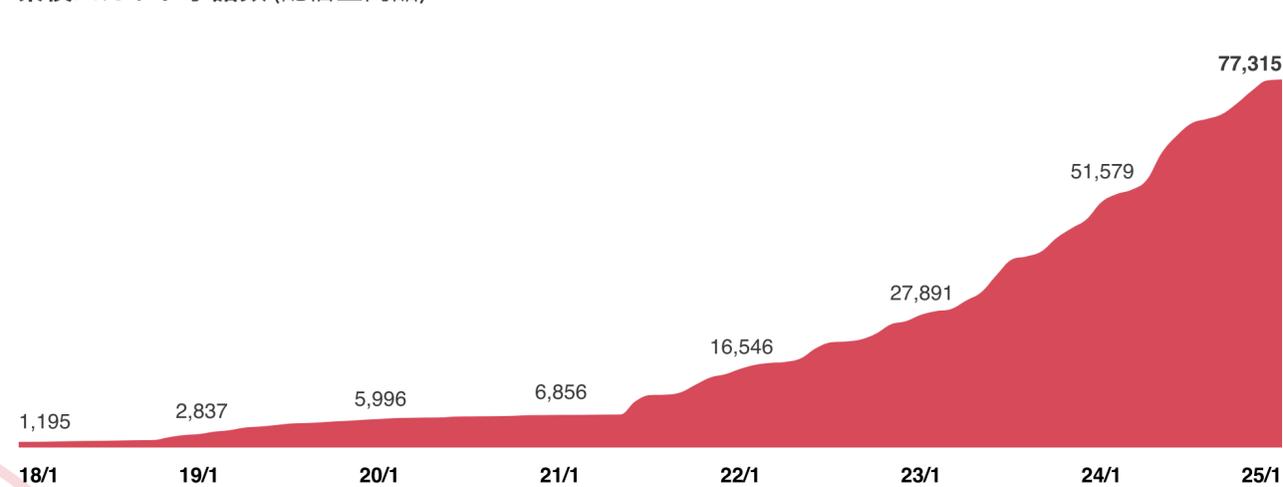
新卒サービス

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）が単価上昇を牽引している。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、新卒売上の約3割を占めるに至っている

累積送客数(掲載型商品)



累積スカウト承諾数(配信型商品)

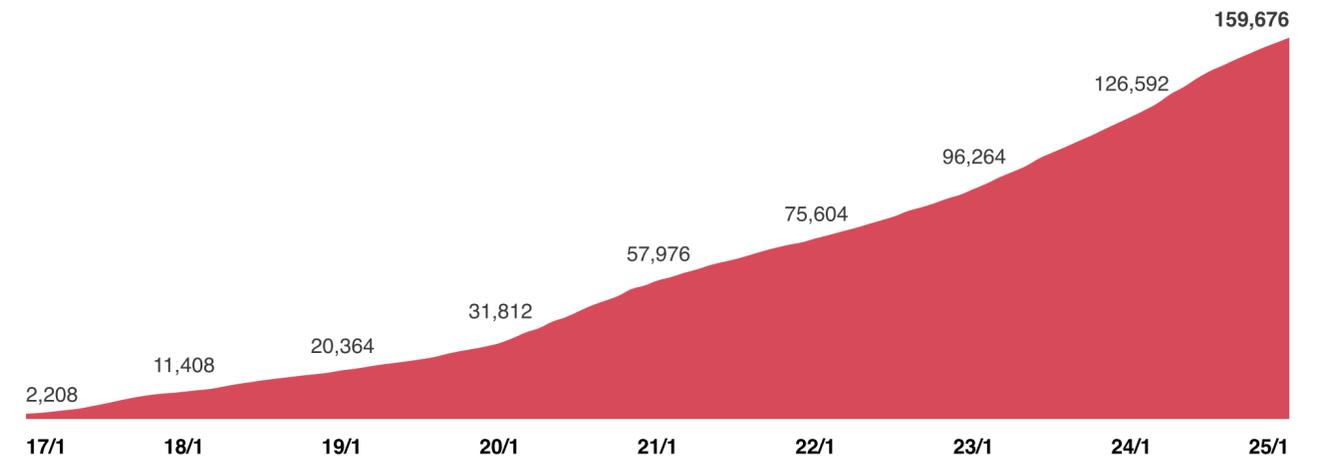


*出所：ハウテレビジョン。2018年1月以降の累積値で表示 累積送客数：サービス上での掲載型採用広告商品の効果を示す。広告クリック数のみでスカウト経由での応募数は含まない 累積スカウト承諾数：サービス上での配信型採用広告商品の効果を示す。企業送付スカウトを承諾した会員数

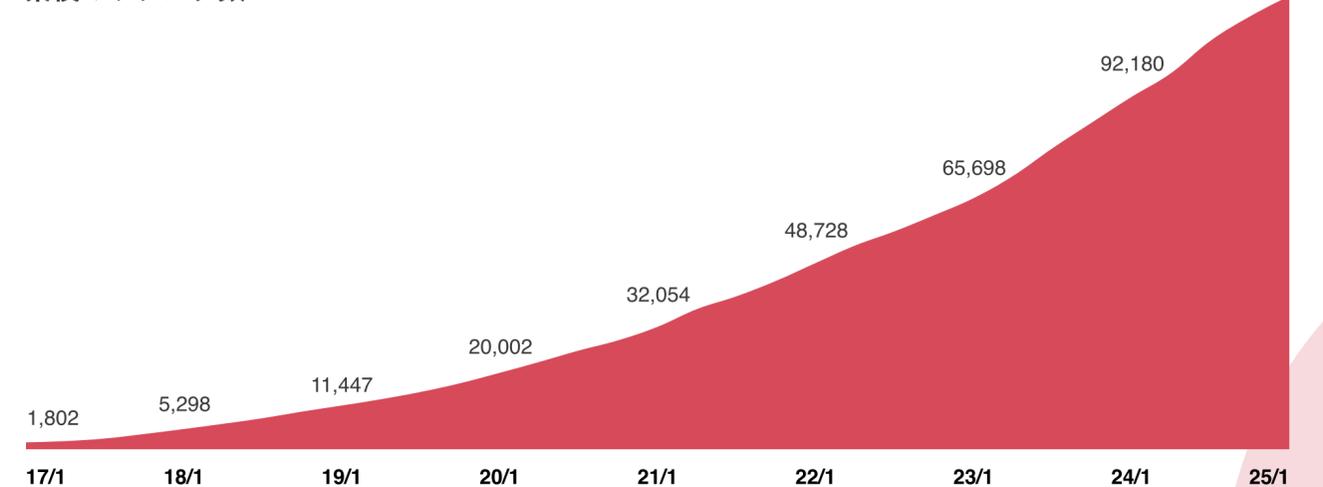
中途サービス

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。マッチング後の決定率向上のため、2025年1月期は履歴書累積更新回数の向上に注力し、アクティブ会員数（率）の増加を実現

職務履歴書の累積更新回数



累積マッチング数

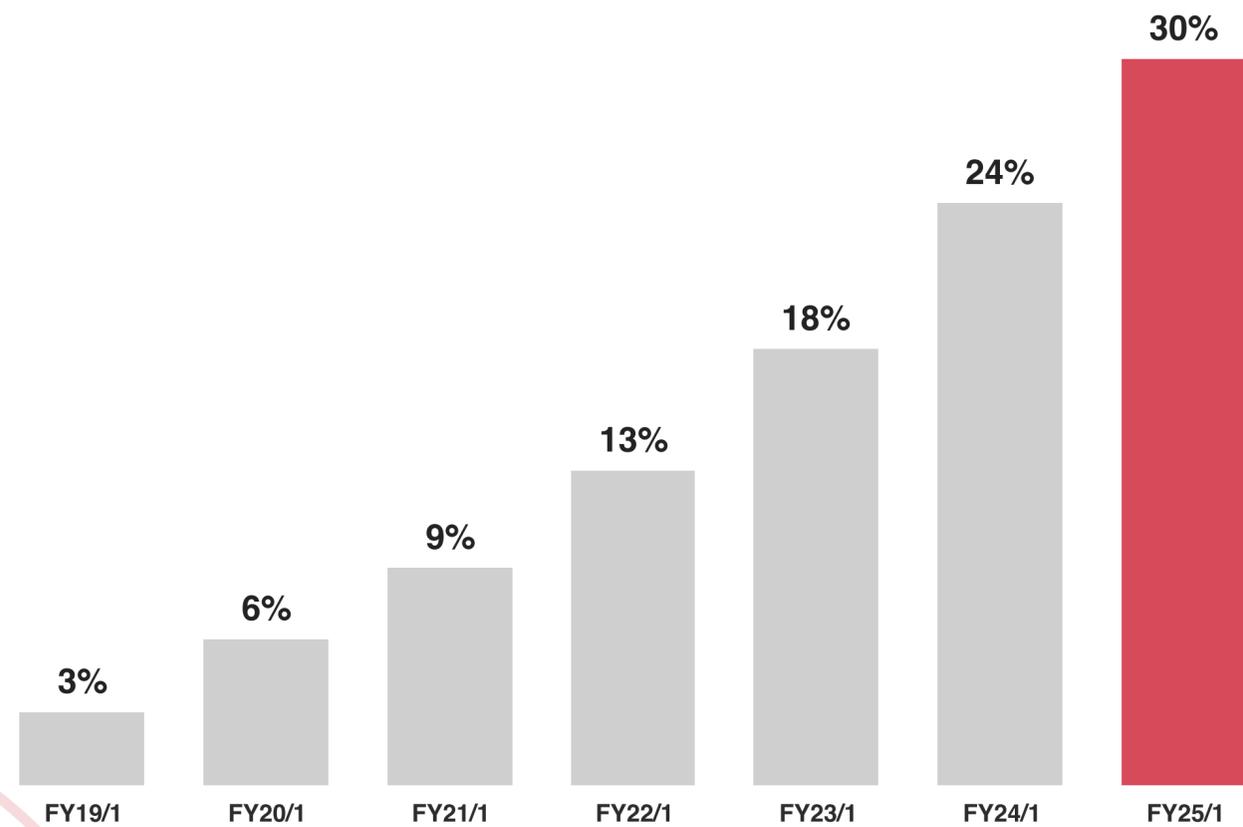


*出所：ハウテレビジョン。2016年のサービス開始以来の累積値で表示 職務履歴書の累積更新回数：サービス上で職務履歴書を200文字以上更新した会員の累積数。会員アクティブ系指標としてマッチング数との相関が高い 累積マッチング数：サービス上で企業及び転職エージェントから送付されたスカウトを会員が承諾した回数と、会員が掲載されている求人情報に自己応募した回数の合計数

事業概況：キャリアプラットフォーム事業

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

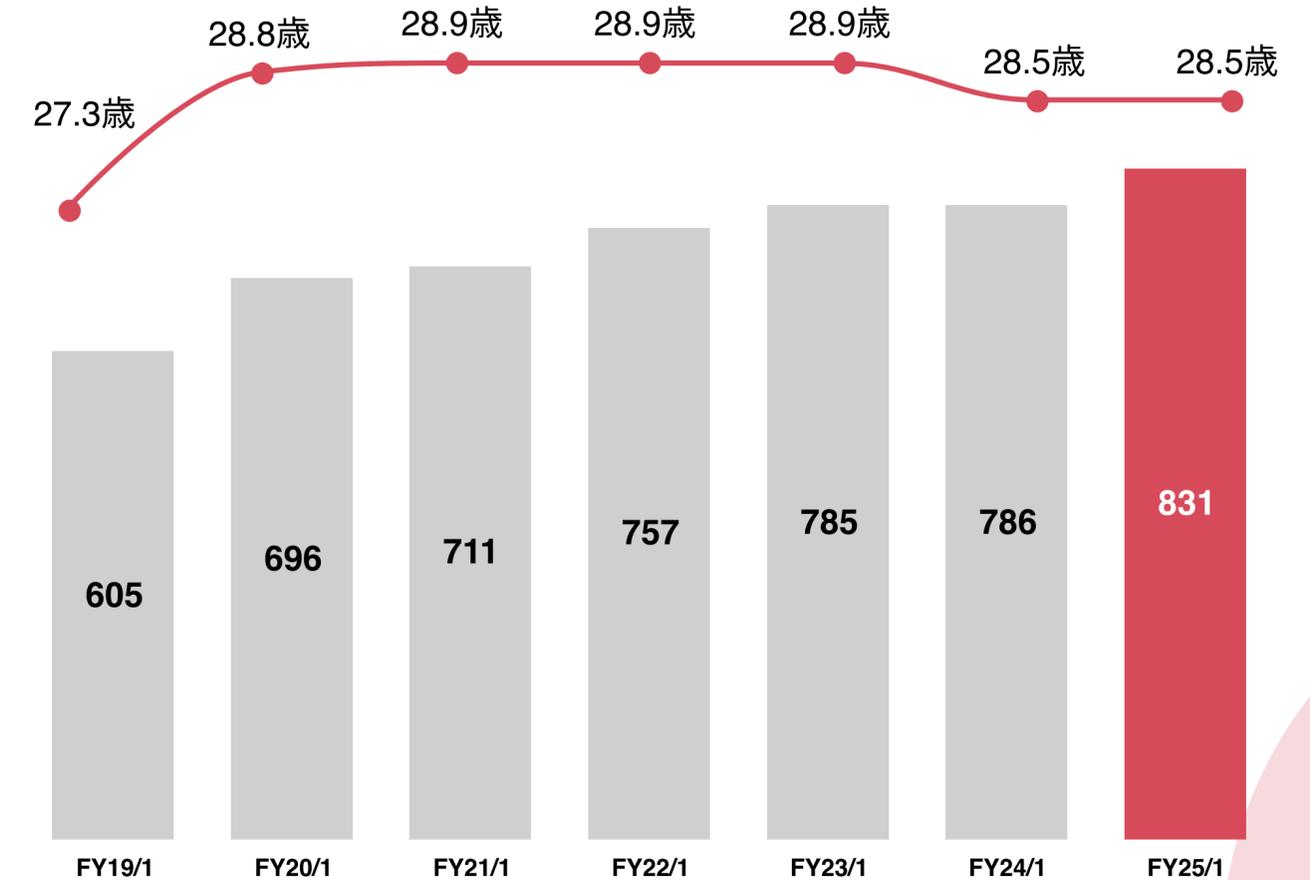
新卒サービスの取引額1,000万円以上企業割合



*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

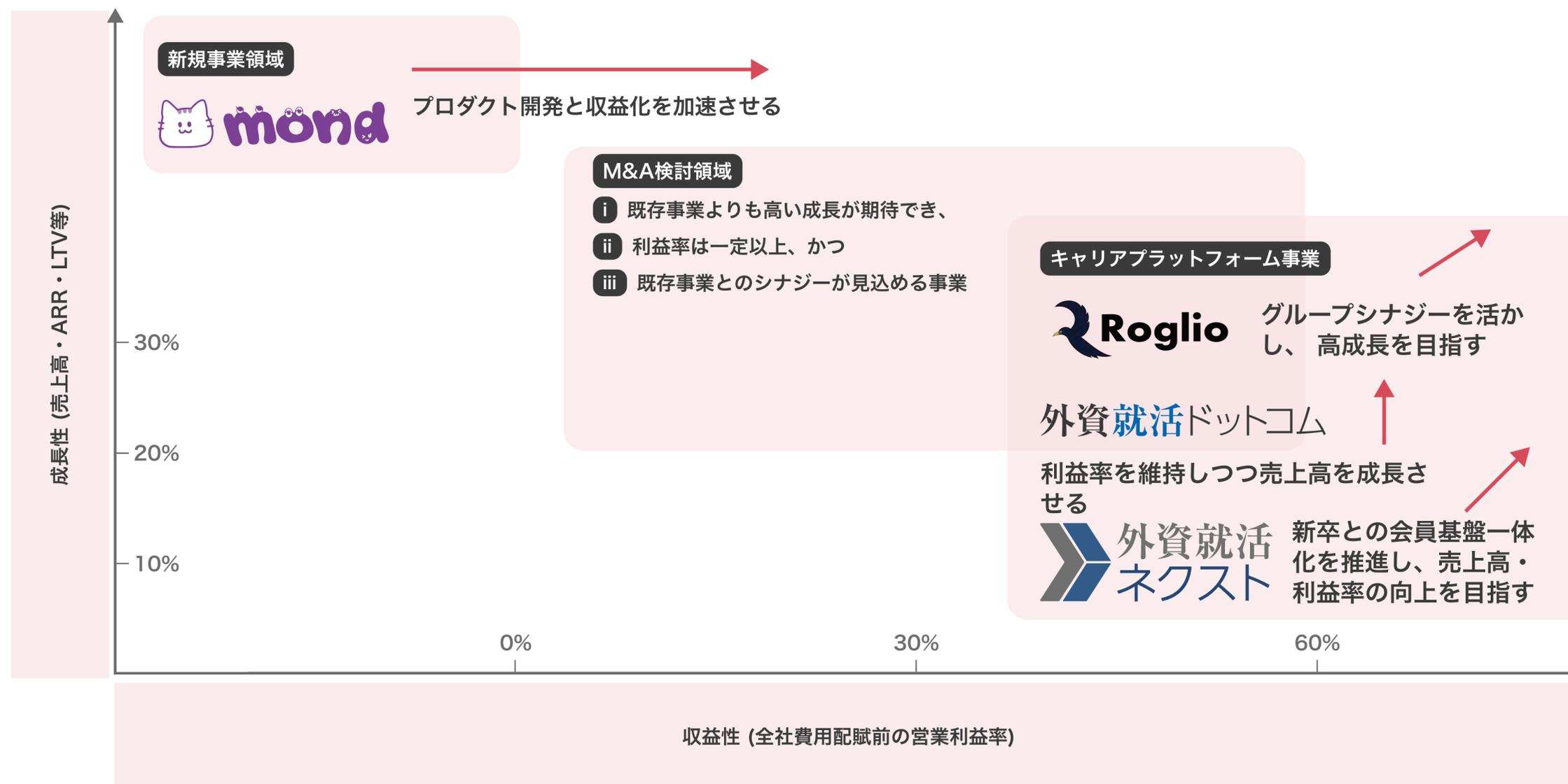


*出所：ハウテレビジョン。採用決定者のうち、各年度に入社日を迎えたものを対象とする

002 事業計画・成長可能性

ハウテレビジョンの事業戦略

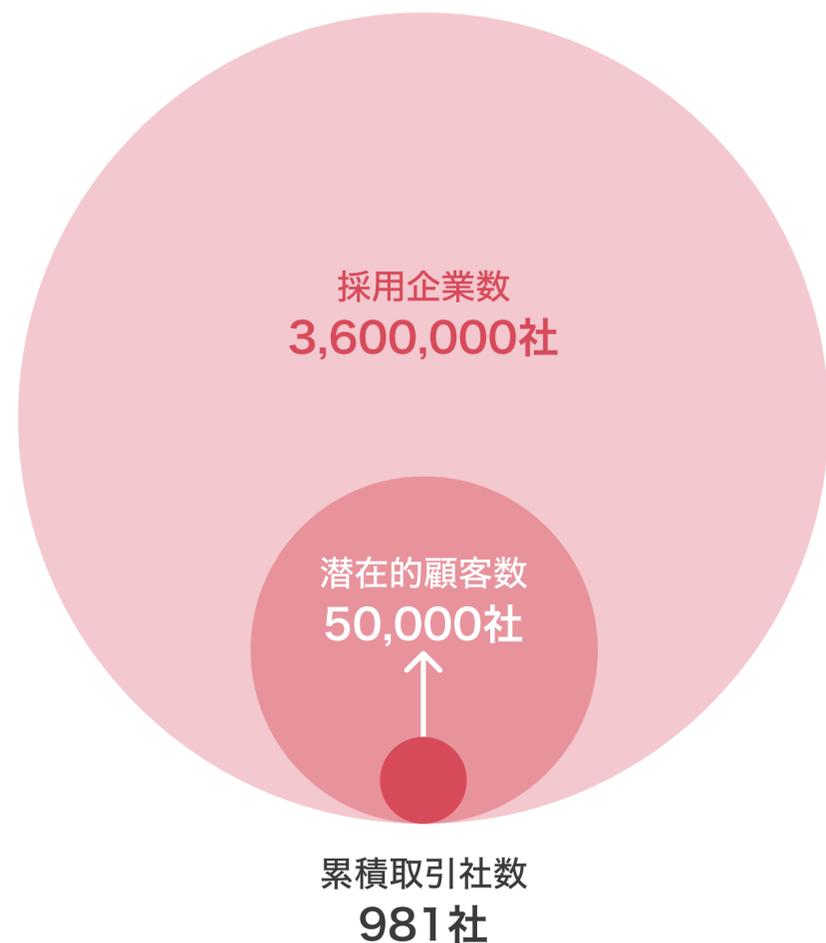
キャリアプラットフォーム事業は、成長性 x 収益性の観点から魅力的な事業フェーズにある。一方で、中長期的な成長のため、事業ポートフォリオの多様化に取り組んでいる。新規事業領域ではmondの開発を進める。加えて、外部成長機会の創出にも積極的に取り組む



キャリアプラットフォーム事業：成長余地

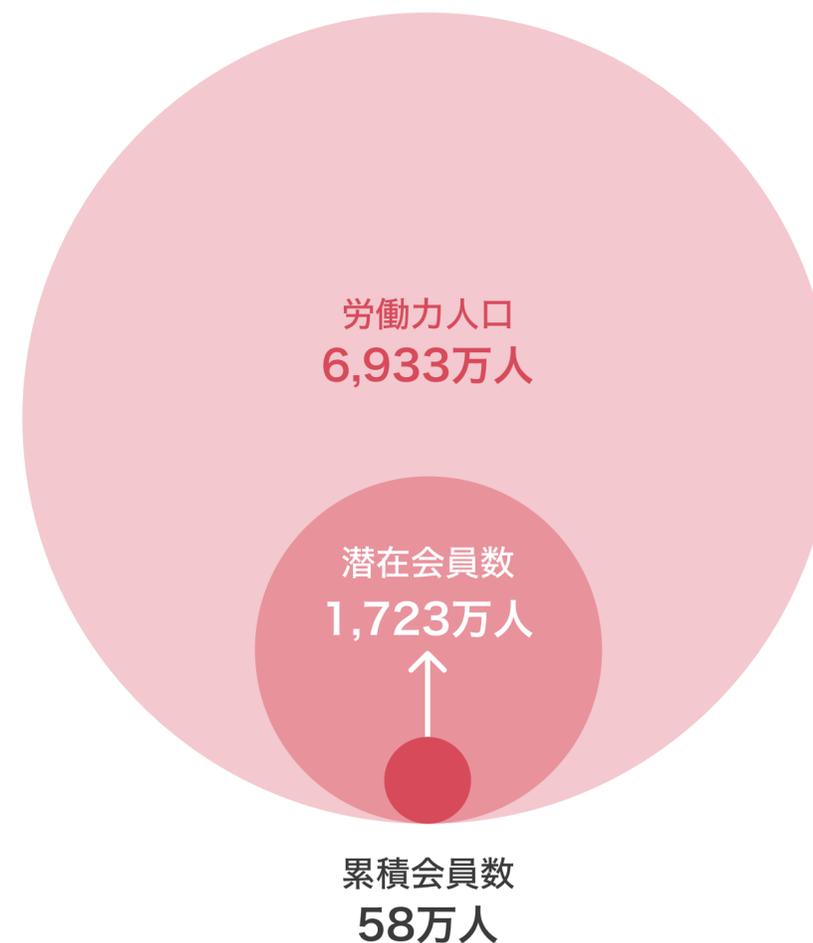
採用支援サービス市場において、企業数・会員数ともに大幅な事業拡大余地あり

採用企業数



*出典：ハウテレビジョン。2025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



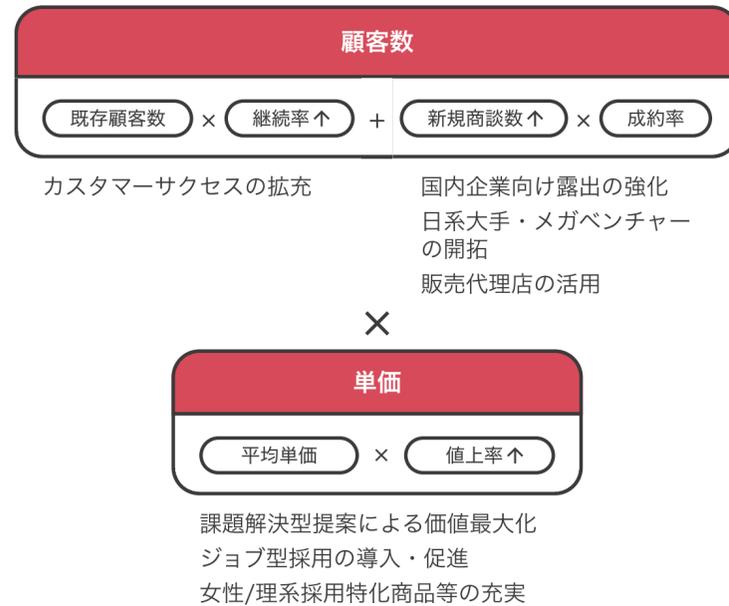
*出典：ハウテレビジョン。2025年1月末時点、キャリアプラットフォーム（新卒及び中途サービスの合計）で表示。労働力人口：総務省「労働力調査（基本集計）」、2025年4月1日時点。潜在会員数：国税庁「令和5年度 民間給与実態統計調査」第6表より年間給与額600万円超の給与所得者を合計、2024年9月時点。累積会員数：キャリアプラットフォーム事業（新卒及び中途サービス）の累積会員数

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)



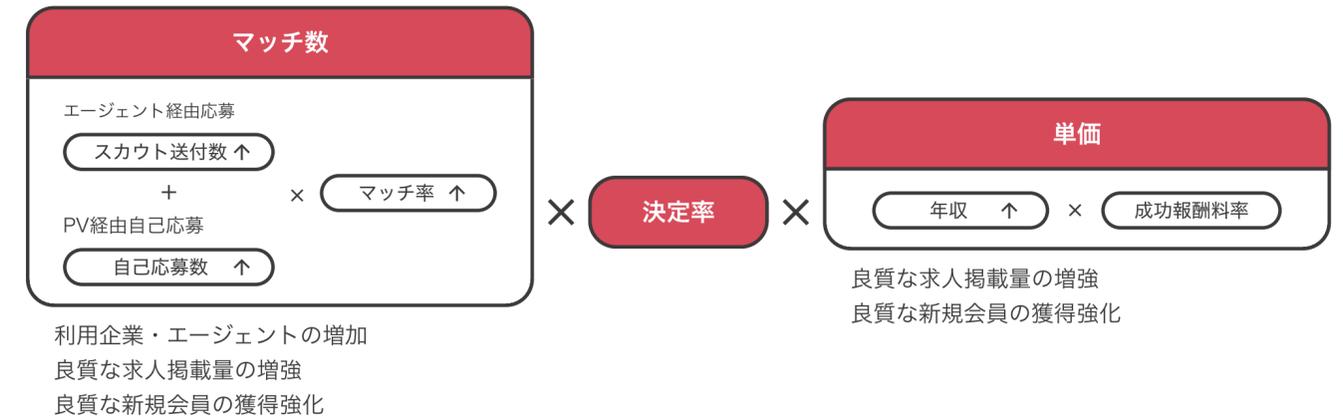
*出所：ハウテレビジョン

中途サービス

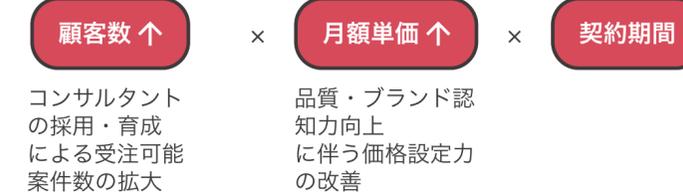
掲載型・イベント(採用企業向け)



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



新型質問箱サービス「mond」

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。課金機能を実装し収益化を试行しています

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：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	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <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 - ITエンジニアの長期インターンシップ - 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"> - 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 	<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 - 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 <ul style="list-style-type: none"> - 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

26/1期：事業計画 連結ベース

26/1期（連結）は売上高27.5億円、EBITDA2.7億円（営業利益0.5億円）を計画する。

本社移転一時費用に加え、紹介事業の立ち上げなど積極的な成長投資を行う期となるが、費用負担をこなして最終黒字を維持し、通期でのEBITDA目標達成を目指す

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(連結) (25年2月-26年1月)		
	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	2,750	+583	+27%
-新卒サービス	726	897	1,242	1,536	1,769	2,276	+507	+29%
-中途サービス	142	247	301	306	295	307	+12	+4%
-RPOサービス	-	-	-	-	100	142	+42	+42%
-mond	-	-	-	0	3	12	+9	+289%
-新規事業	-	-	-	-	-	12	-	-
費用(原価+販管費)	1,083	1,098	1,147	1,435	1,764	2,700	+935	+53%
本社移転一時費用	-	-	-	-	-	150	+150	-
営業利益	▲215	47	396	407	402	50	▲352	▲88%
-新卒サービス	347	497	754	904	1,124	1,485	+361	+32%
-中途サービス	▲92	18	135	133	146	145	▲1	▲1%
-RPOサービス	-	-	-	-	28	31	+3	+9%
-mond	-	▲27	▲39	▲89	▲256	▲299	▲42	+17%
-新規事業	-	-	-	-	▲3	▲26	▲23	+651%
-コーポレート	▲470	▲441	▲454	▲541	▲629	▲1,286	▲657	+104%
EBITDA	▲142	138	489	508	546	267	▲278	▲51%
EBITDAマージン	▲16.3%	12.1%	31.7%	27.6%	25.2%	9.7%	-	-
当期純利益	▲235	79	283	300	243	27	▲216	▲89%

※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。FY25/1期以降は連結ベース。EBITDAは営業損益から調整項目（減価償却費・株式報酬費用）を加算し算出

26/1期：費用計画 連結ベース

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～95名を想定
- ・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）
- ・オフィス移転に伴い、本社移転一時費用150百万円（地代家賃、減価償却費等）

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	25年1月期(連結) (24年2月-25年1月)	
	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	2,700	+936
-人件費	543	597	578	711	857	1,313	+456
-外注費	248	205	201	262	330	545	+215
-本社費用	111	103	99	120	132	198	+66
-広告宣伝・販促費	59	54	89	108	125	215	+89
-通信費	48	57	88	125	171	216	+45
-減価償却費	60	75	76	90	123	183	+60
-その他	14	7	16	19	24	28	+4

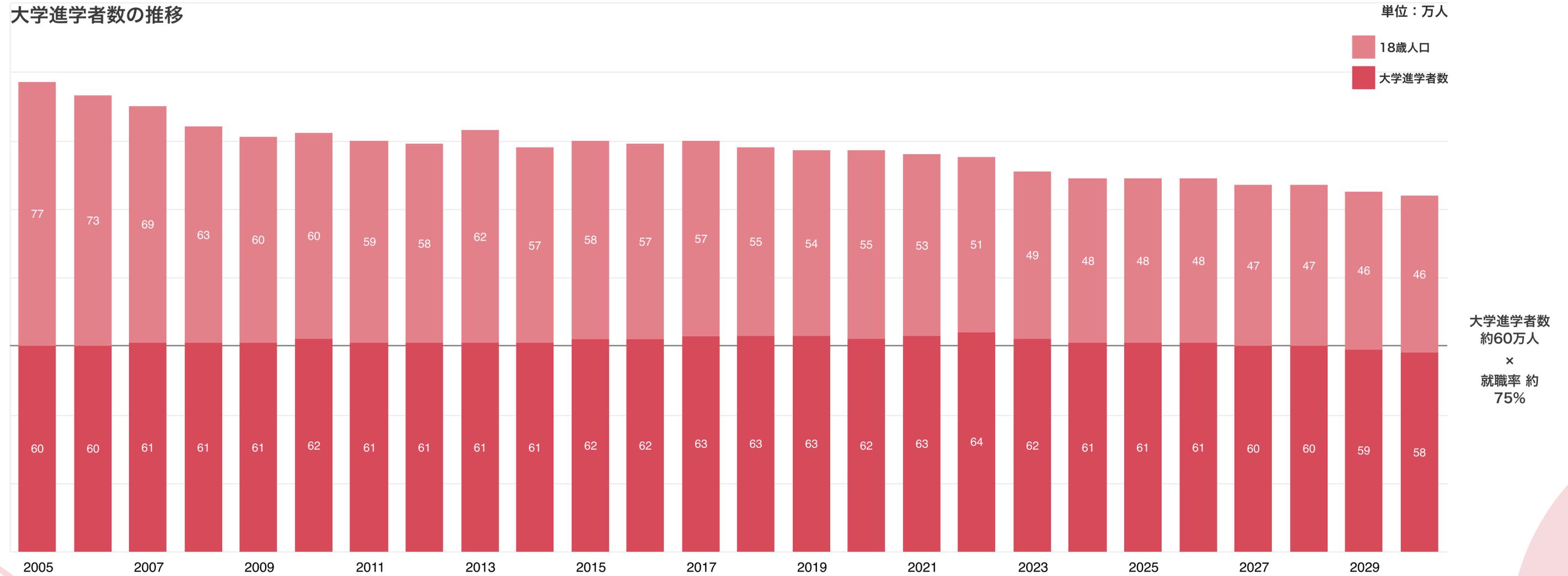
※数値は百万円未満を四捨五入。外注費は支払報酬料（業務委託費）及び支払手数料。本社費用は地代家賃・光熱費・福利厚生費等を含む。その他は旅費交通費等の少額科目の合計。FY25/1期以降は連結ベースで記載

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思料

大学進学者数の推移

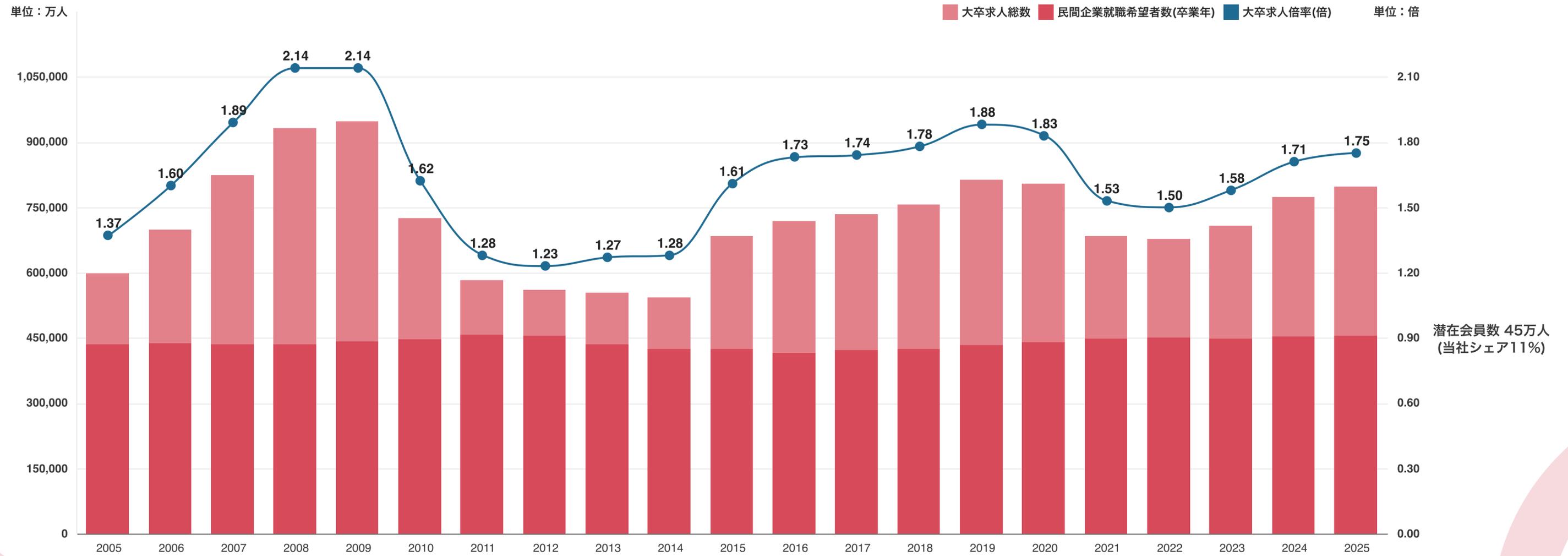


*出典：文部科学省。2023年までの実績値は「学校基本調査」（2023年）、2023年以降は出生数（「人口動態統計」）に基づく18歳人口に高校進学率（98.7%）と大学進学率（60.9%）を乗じて推定。
 大学・大学院卒業者の就職率（約75%）は「学校基本調査」（2024年12月18日）。卒業年度（3月末）で表示
 大学進学者数：18歳人口×大学進学率。潜在会員数：大学進学者数×就職率

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

大卒求人倍率の推移

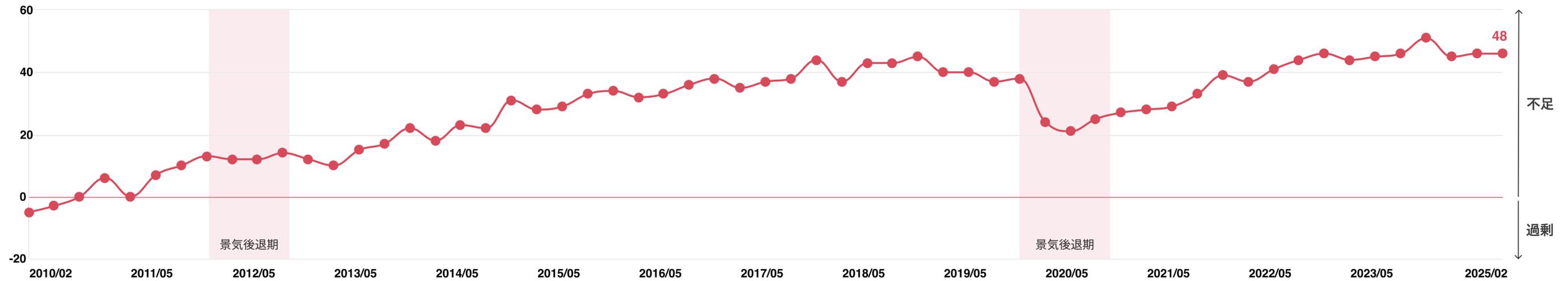


*出典：リクルートワークス研究所「第40回 ワークス大卒求人倍率調査（2024年卒）」
大卒求人倍率は、民間企業への就職を希望する学生一人に対し、企業から何件の求人があるのかを算出したもの。当社シェアは2024年3月末日時点の2025年卒会員数の実績値を潜在会員数で除したもの

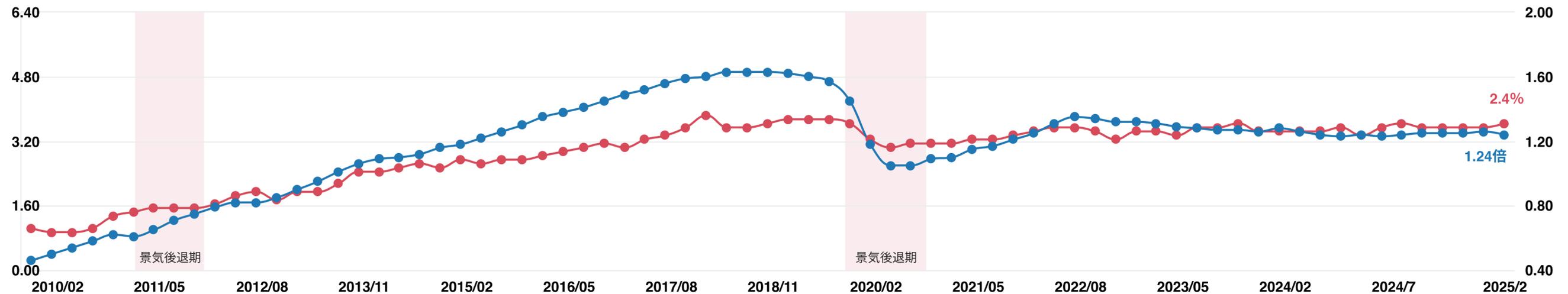
マクロ環境：中途サービス

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)の推移²



¹ 「労働経済動向調査(令和7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。2025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

上場来の会社計画と実績着地を比較すると、計画策定方法の特性より、売上高は計画比で未達（平均91%）、営業利益は計画比で超過着地（平均156%）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（1株当たり利益の向上）

売上高目標の策定方法

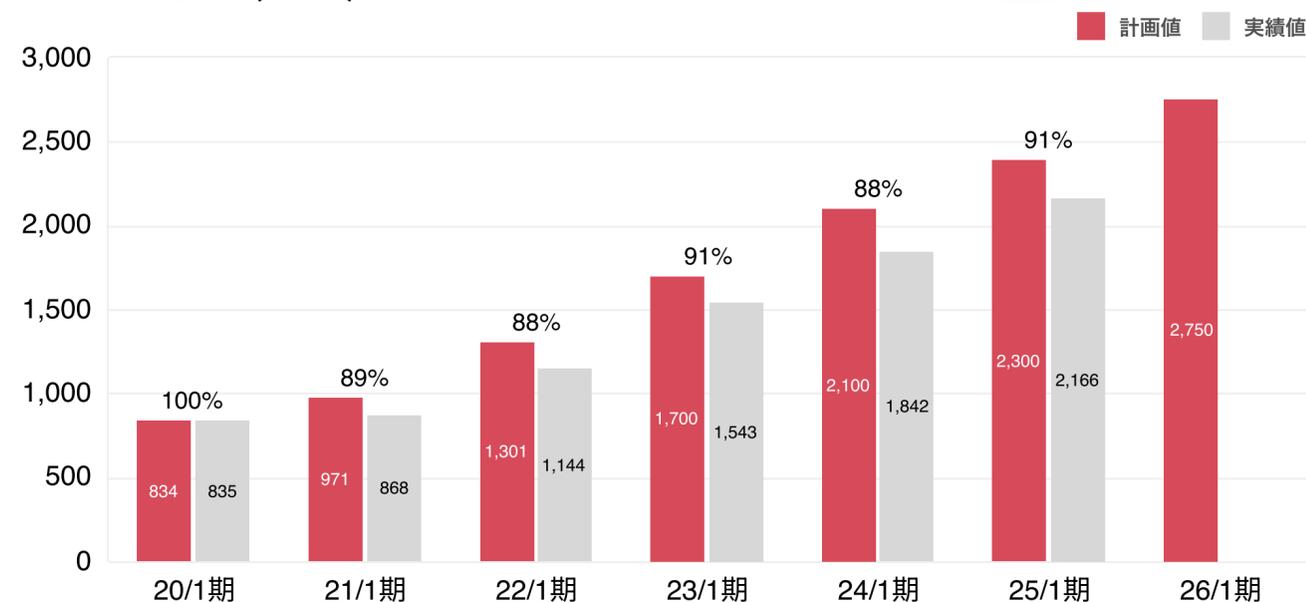
社員の自己成長が事業成長と一致するように、OKR（目標及び成果指標）設定の際に、**ストレッチした目標設定**を行っていることから、ボトムアップで策定した会社計画に対し、**90%以上100%未満の達成率**となる傾向にある

費用計画の策定方法

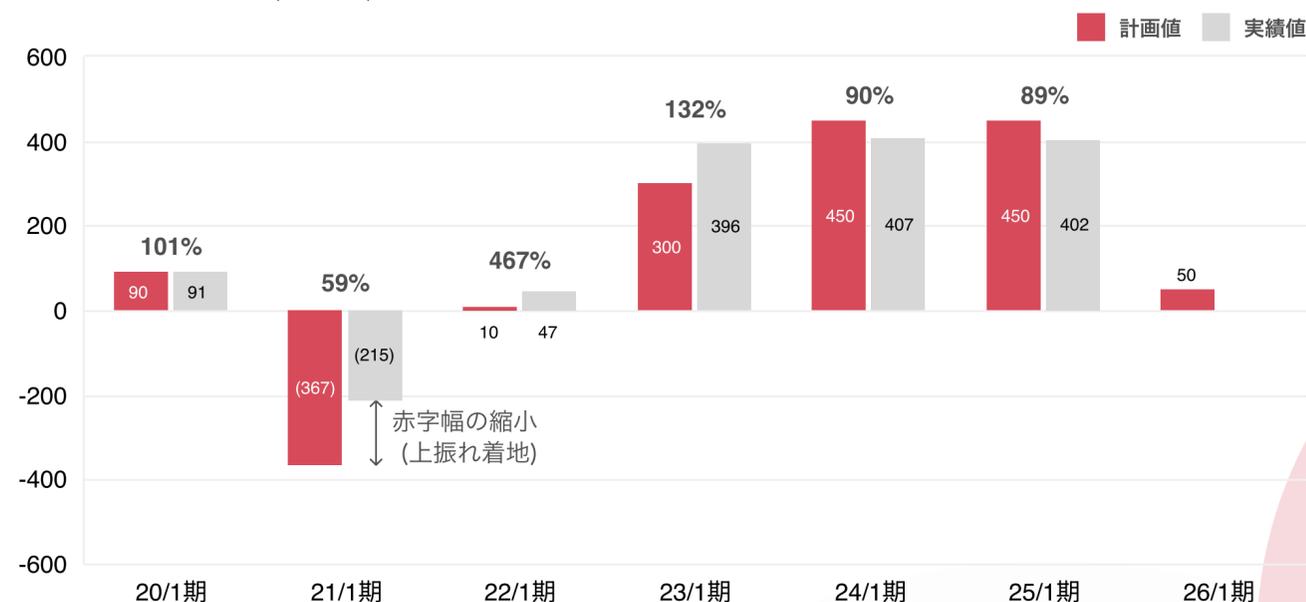
営業利益達成のため、**保守的な費用計画**を策定し、トップダウンで**精緻なコストコントロール**を予実管理システムに基づき実施していることから、費用未達で着地し**営業利益超過**となる傾向にある

*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

2028年1月期で営業利益15億円水準を目指す

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	・ 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 ・ 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	・ 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	・ 「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 ・ 「外資就活ネクスト」、「mond」、「ログリオ」などの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	・ 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	・ 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	・ 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	・ 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			
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、のれんが発生している。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

2028年1月期で営業利益15億円水準を目指す



*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

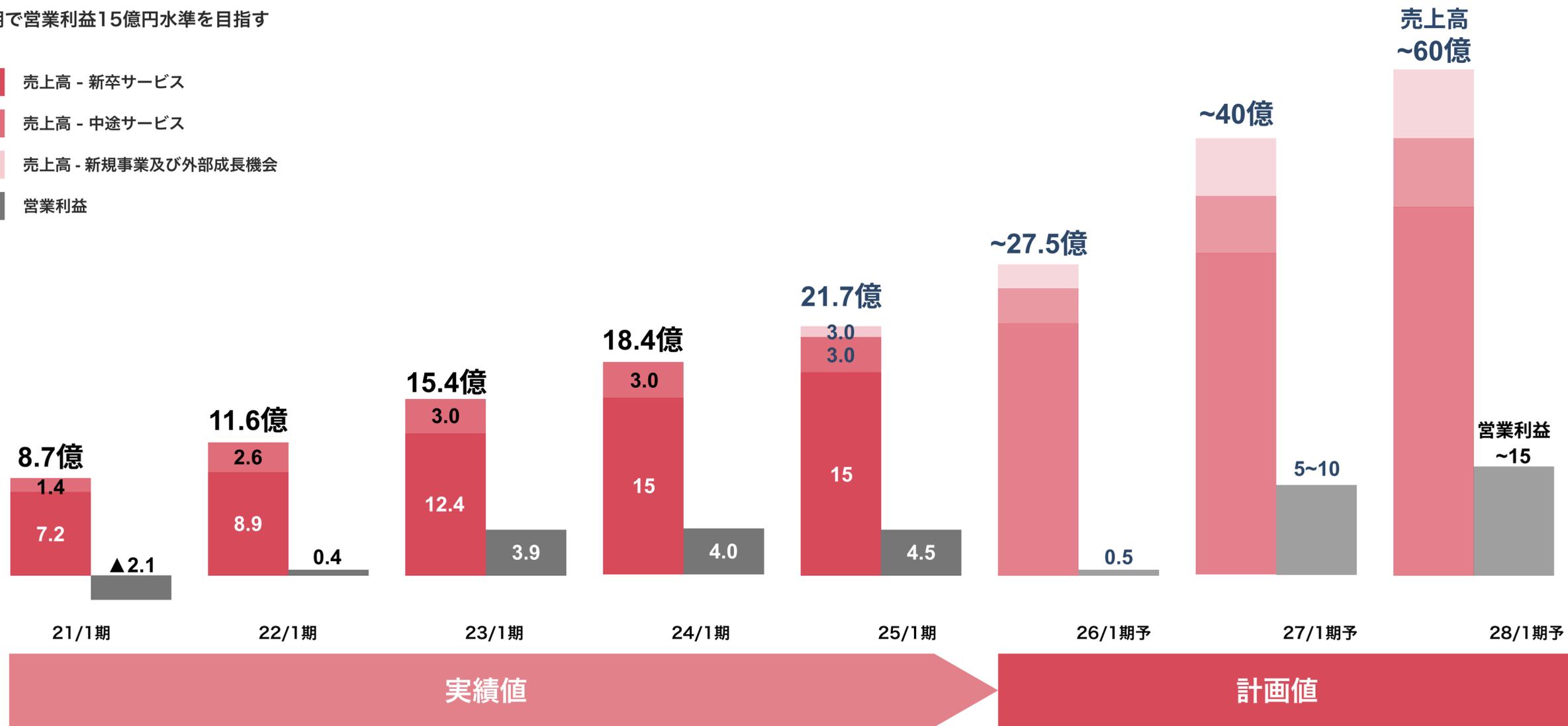
*3 「自己啓発に関する市場」 (三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社、2018年)

*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)

事業計画

2028年1月期で営業利益15億円水準を目指す

- 売上高 - 新卒サービス
- 売上高 - 中途サービス
- 売上高 - 新規事業及び外部成長機会
- 営業利益



*出所：ハウテレビジョン、2025年4月21日現在。FY26/1予想は2025年3月12日発表の決算短信に基づく
FY27/1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下限~上限の範囲で表示

ディスクレームー

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

コーポレートページより：<https://howtelevision.co.jp/ir/form/>