

HowTelevision

2027年1月期 第2四半期

決算説明資料

2026年9月9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 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LIFEサービス「外資就活」「外資就活ネクスト」「LYMiN」、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。

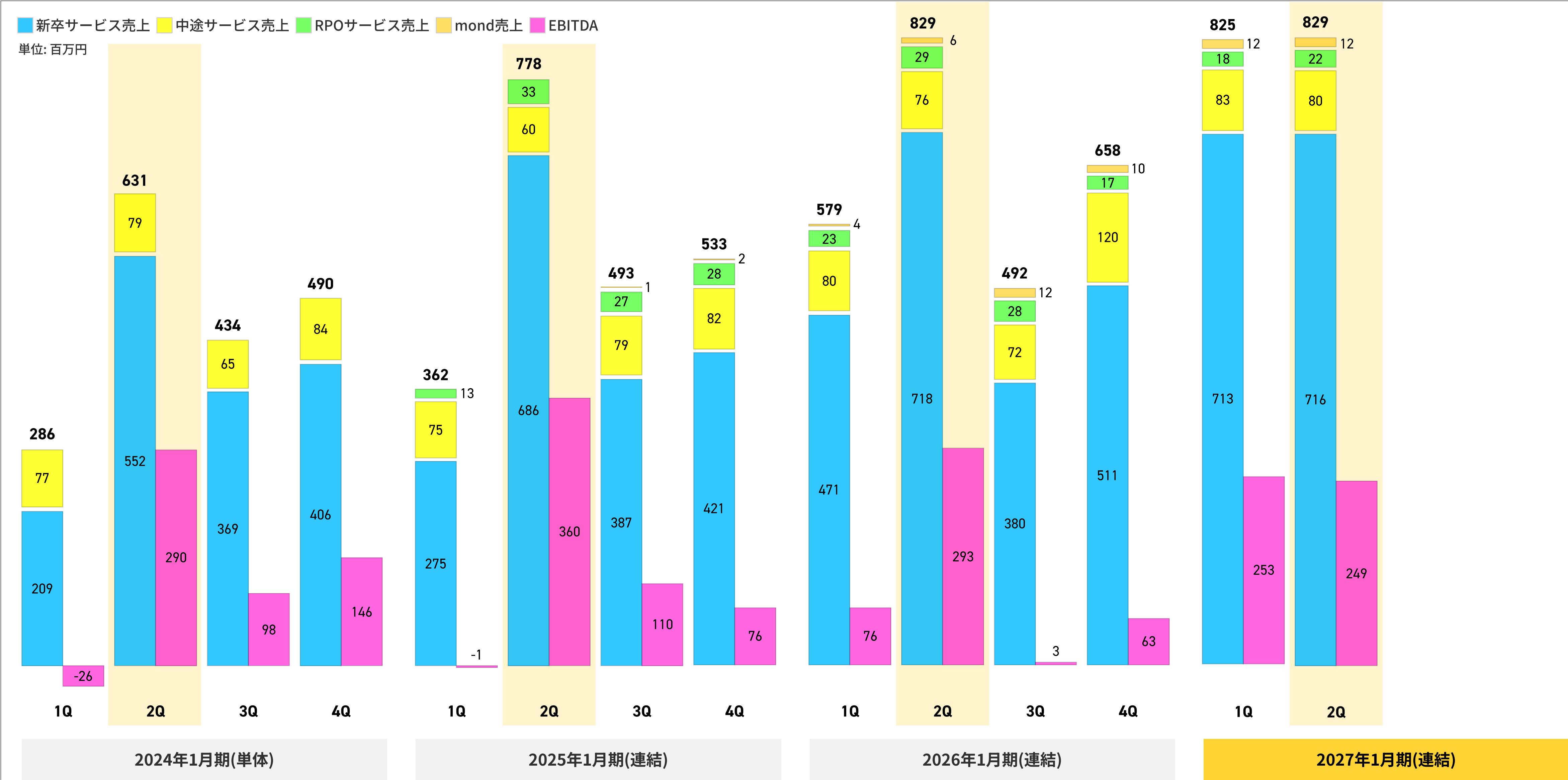
私たちが注目するのは、人類進化の源泉である「問い」の力。徹底したユーザーファーストと日本発の独自性を武器に、世界中の人々に「問い」という橋をかけることで、真の対話と能力開花を実現していきます。

001 決算概要

売上高・EBITDAの推移

連結ベース

就職活動早期化による季節性変化で、2Q売上の一部が1Qで早期計上。
2Qは前年同期水準の売上高8.3億円、営業利益1.6億円、EBITDA2.5億円を着地



※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2四半期実績

連結ベース

上半期は、新卒サービスを中心に売上高・営業利益ともに堅調に推移。
売上高16.5億円(前期比+18%、進捗率53%)、営業利益3.3億円(前期比+16%、進捗率658%)、EBITDA5.0億円(前期比+36%、進捗率112%)、純利益1.9億円(前期比+7%、進捗率698%)と、期初計画に対し大幅な利益超過水準にある。
足元での業績進捗を踏まえて、2026年10月末に中期経営計画の開示を予定している。

	27年1月期 第2四半期 (26年5月-7月)			27年1月期 第2四半期 累積 (26年2月-7月)			27年1月期 通期計画 (26年2月-27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	829	829	+0%	1,655	1,408	+18%	3,100	53%
-新卒サービス	715	718	+0%	1,428	1,189	+20%	2,296	62%
-中途サービス	80	76	+5%	163	156	+4%	435	37%
-RPOサービス	22	29	▲25%	40	52	▲23%	116	35%
-mondサービス	12	6	+99%	24	10	+134%	254	9%
費用(原価+販管費)	670	580	+15%	1,325	1,124	+18%	3,050	43%
営業利益	159	249	▲36%	329	284	+16%	50	658%
-新卒サービス	473	541	▲13%	957	857	+12%	1,545	62%
-中途サービス	19	37	▲49%	47	78	▲40%	167	28%
-RPOサービス	4	8	▲51%	8	7	+3%	20	38%
-mondサービス	▲98	▲99	▲2%	▲181	▲190	▲5%	▲399	45%
-コーポレート	▲239	▲238	+1%	▲502	▲469	+7%	▲1,283	39%
EBITDA	249	293	▲15%	501	369	+36%	447	112%
EBITDAマージン	30.0%	35.3%	-	30.3%	26.2%	-	14.43%	-
当期純利益	89	159	▲44%	189	176	+7%	27	698%

※数値は百万円未満を四捨五入。通期計画は2026年3月11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

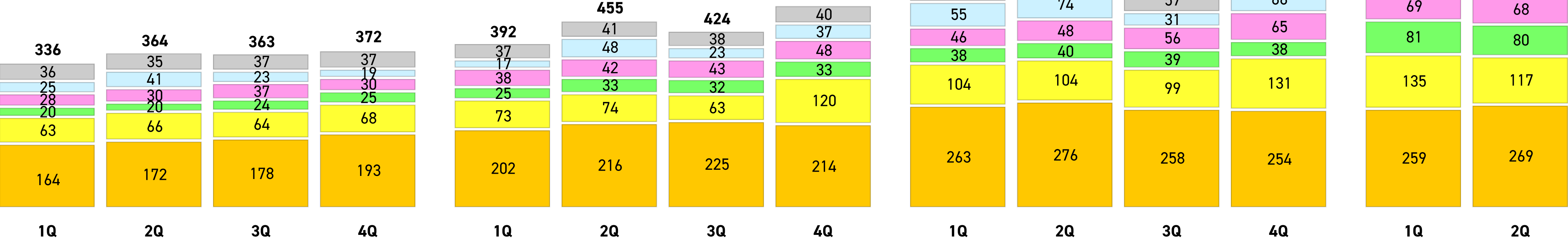
連結ベース

オフィス移転を終え、減価償却費を中心とした費用増加は一服。
役職員の高いITリテラシーを背景に、全社でのAI活用により業務生産性が向上、人件費・外注費の上昇が抑制されている。
従業員数は26/7時点で85名、27/1期末時点では90名程度の想定。
来期からの大幅な利益増加に向けて、4Qより更なる費用節減を計画している

費用の内訳

人件費 外注費 減価償却費 通信費 広宣販促費 その他

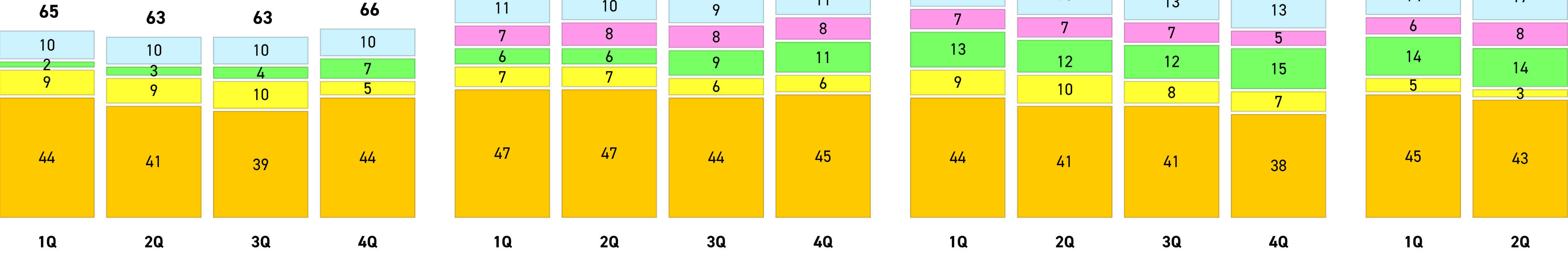
単位: 百万円



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

単位: 百万円	27年1月期 第2四半期 (26年5月-7月)			27年1月期 第2四半期 累積 (26年2月-7月)			27年1月期 通期計画 (26年2月-27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	670	580	+90	1,325	1,124	+201	3,050	43%
-人件費	269	276	▲7	529	539	▲10	1,243	43%
-外注費	117	104	+12	251	208	+43	650	39%
-本社費用	22	29	▲7	77	61	+16	102	76%
-広告宣伝・販促費	90	75	+16	142	129	+13	360	40%
-通信費	68	48	+19	137	94	+42	278	49%
-減価償却費	80	40	+41	155	78	+77	368	42%
-その他	23	8	+16	33	14	+19	49	68%

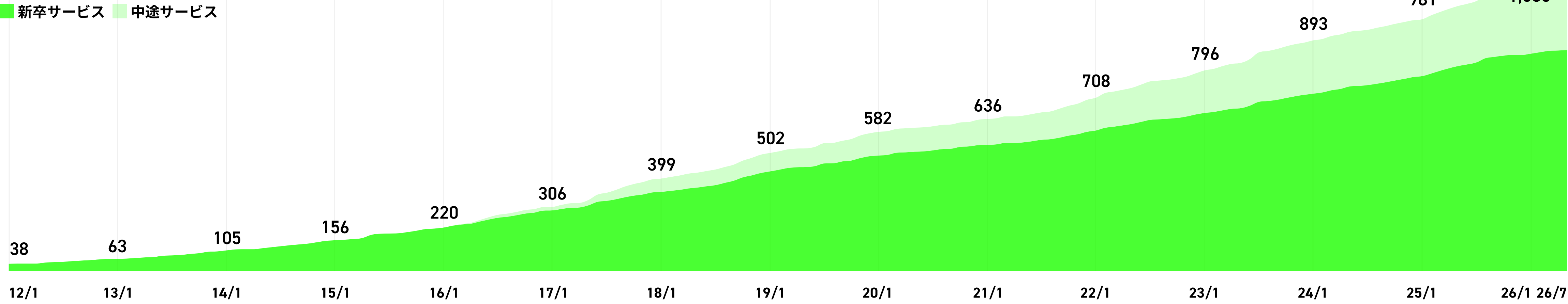
※数値は百万円未満を四捨五入。人件費には採用教育費、賞与引当金繰入を含む。外注費は支払報酬料（業務委託費）及び支払手数料。本社費用は消耗品費・光熱費・福利厚生費等を含む。減価償却費はのれん及び新リース会計に伴うリース負債（地代家賃相当額）を含む。その他は旅費交通費等の少額科目の合計

002 事業概況

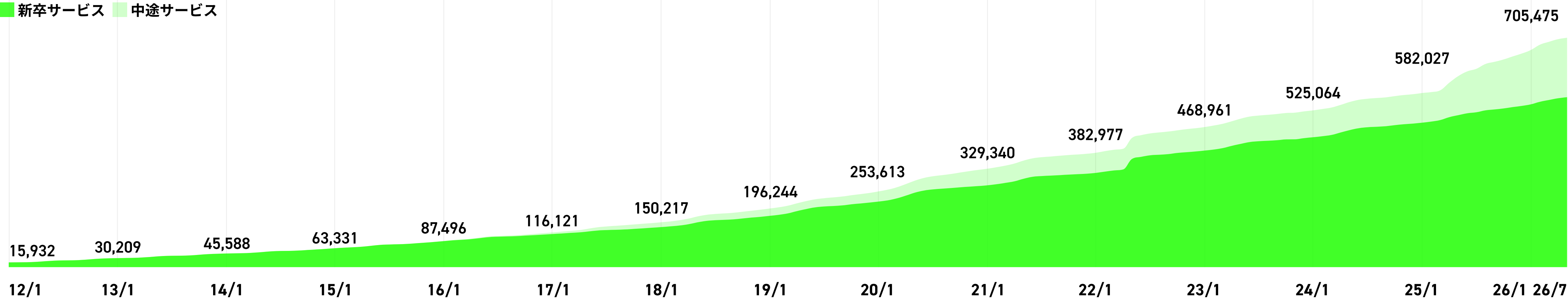
事業概況：LIFEプラットフォーム

取引社数・会員数共に着実に伸長。累積会員数は76万人に到達。
「外資就活ネクスト」へのリブランディング以降、中途サービスの会員数も拡大基調にある

累積取引社数



累積会員数



*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2030年卒予定まで含む

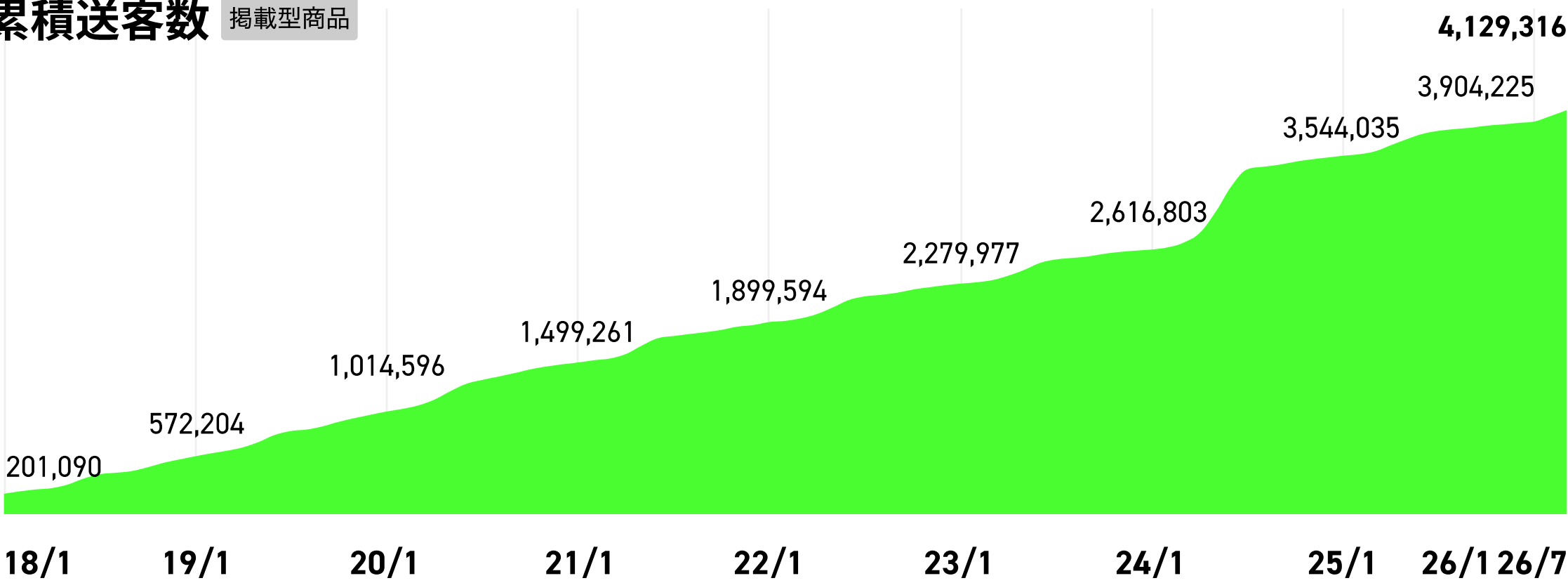
事業概況

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。
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

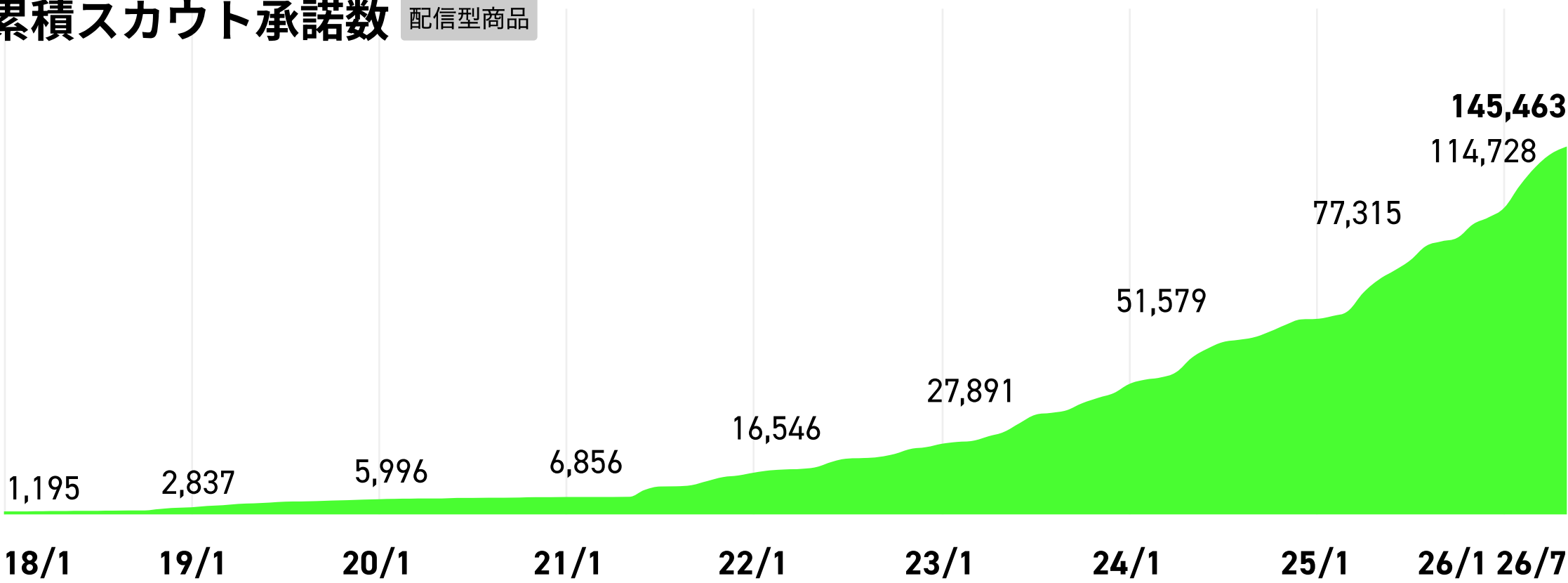
累積送客数

掲載型商品



累積スカウト承諾数

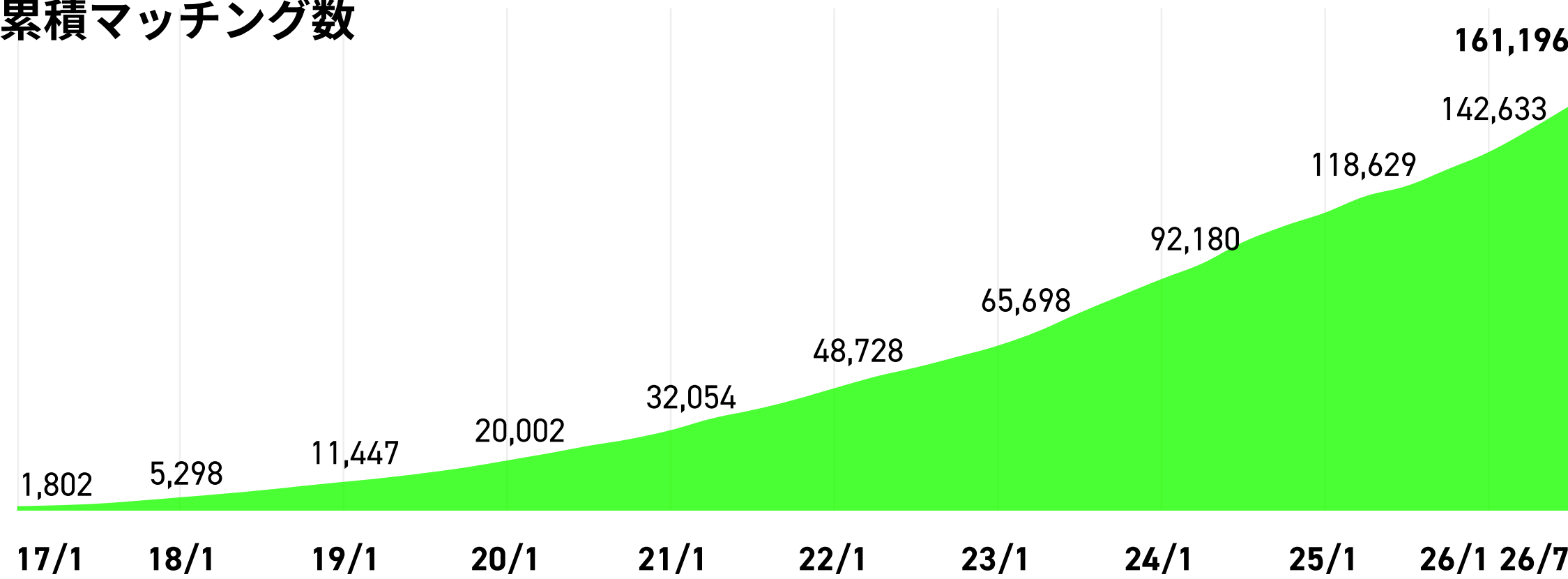
配信型商品



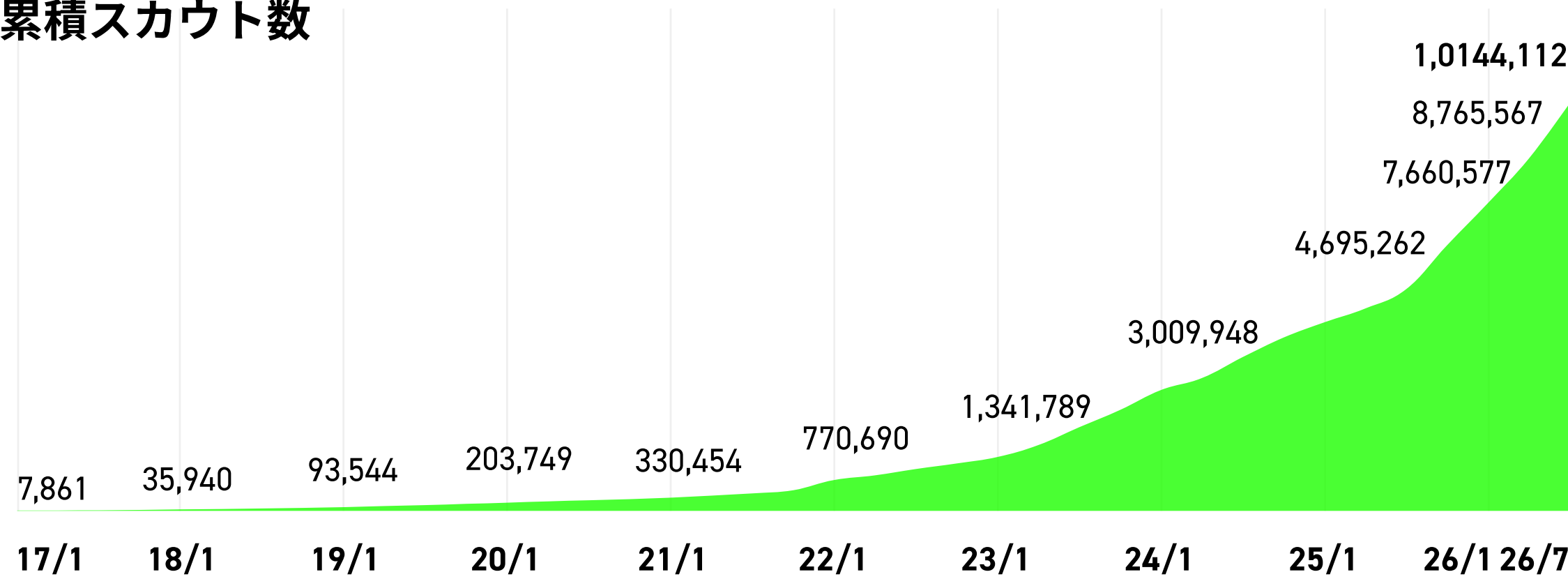
中途サービス

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、「スマート面談」機能の導入によるマッチ数の増加などが奏功し、各KPIは堅調に伸長

累積マッチング数



累積スカウト数



*出所：ハウテレビジョン。新卒は2018年1月以降の累積で表示
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で、成功報酬売上の先行指標。
累積スカウト数（中途）：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件数を示す



外資就活ドットコム、資産運用業協会と共同で資産運用・アセットマネジメント業界就活Expoを開催

2026年6月21日(日)に、一般社団法人資産運用業協会と共同で、今回が2回目となる「資産運用・アセットマネジメント業界就活Expo」を開催。当日は、「若手のキャリアと成長」や「女性の活躍推進」をテーマにしたトークセッション、金融業界志望学生向け就活セミナーも開催。また大手資産運用会社12社が出展し、志望学生と社員の方々との双方向のコミュニケーション・企業理解を深める場を提供。

<https://howtelevision.co.jp/news/post-169/>



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6月)を発表

2028年卒ランキングの第2回調査（2026年6月時点）における、総合ランキング1位はアクセンチュア、2位はPwCコンサルティング／Strategy&、3位は野村総合研究所となり、コンサルティング業界が上位3社を占めた。上位10社のうちコンサルティング業界が7社を占める一方、総合商社・メガバンクも上位に。大学別での1位は、東京大学がマッキンゼー・アンド・カンパニー、京都大学が野村総合研究所、早稲田大学・慶應義塾大学はアクセンチュアとなり、コンサルティング企業への関心が高い状況が続いている。

<https://howtelevision.co.jp/news/post-177/>



mond、米ドル決済に加え、質問・回答の6言語自動翻訳に対応し、世界展開が加速

2026年8月より米ドル(USD)での支払い・受け取りに対応。また9月よりmond内の自動翻訳にスペイン語を追加し6言語へ拡大。mondは、2026年8月31日時点で、累計質問投稿件数は1,100万件、一般公開された回答(公開質問)は450万件を突破しているが、公開回答のうち約27万件(約6%)は日本語以外で投稿されており、言語・通貨の壁を超えて世界での利用が加速している。

<https://howtelevision.co.jp/news/post-187/>

003 Appendix

売上	内部成長	LIFEプラットフォーム 新卒：新商品の投入・紹介事業の立ち上げによる受注額増加を目指す 中途：新卒との基盤統合、紹介事業立ち上げによる成功報酬増加を目指す 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
	外部成長	知見共有プラットフォーム 国内最大級のQ&A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着手
費用	全社	M&A・アライアンス戦略 成長性と利益率を重視し、既存事業との補完性に優れた案件を精査し実行
	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

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

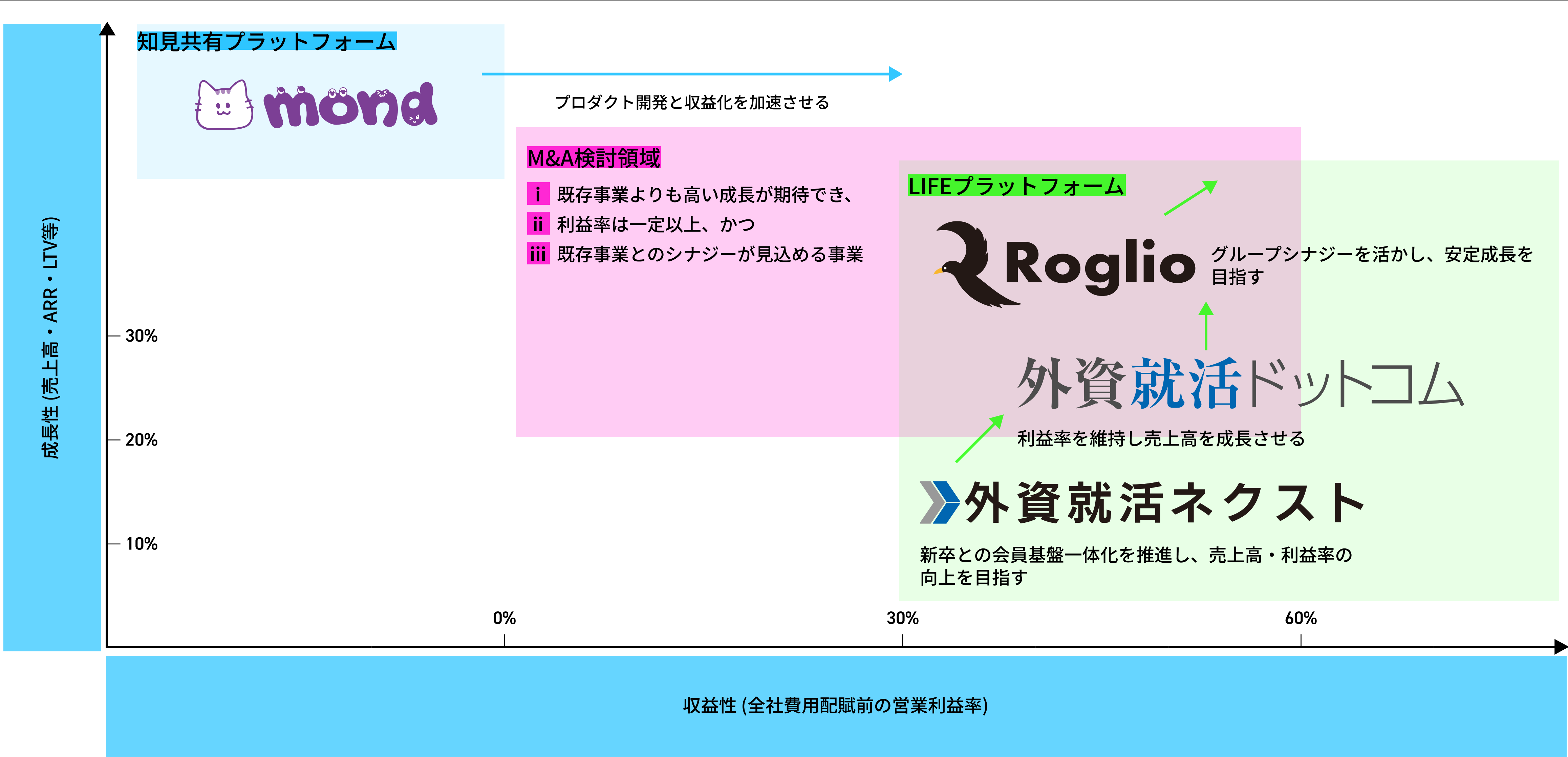
- ① 中期的な事業成長のため、人的資本の拡充（人件費・外注費）、会員及び顧客基盤の拡大のためマーケティング施策（広告宣伝・販促費）に重点投資を行う
- ② オフィス移転と新リース会計の早期適用に伴い減価償却費が増加。内訳は家賃相当額（約1.6億円）、固定資産償却費（約0.7億円）

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



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*
85名

運営サービス
**外資就活ドットコム / 外資就活ネクスト /
ログリオ / LYMiN / mond**

子会社
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
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
ソーシャルダイニングアプリ「LYMiN」 サービス開始

*2026年7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。
バ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、CSIRT、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

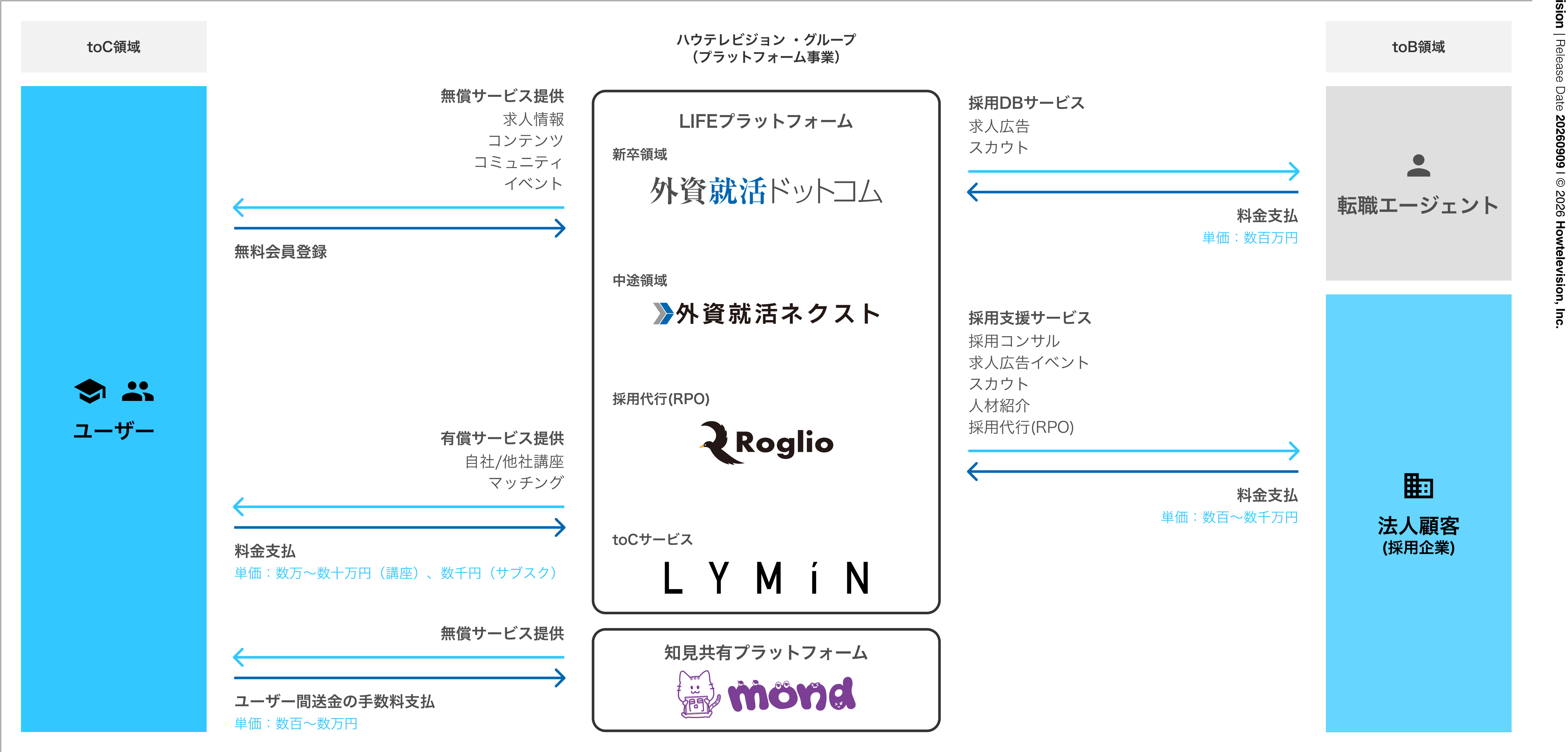
社外取締役

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。



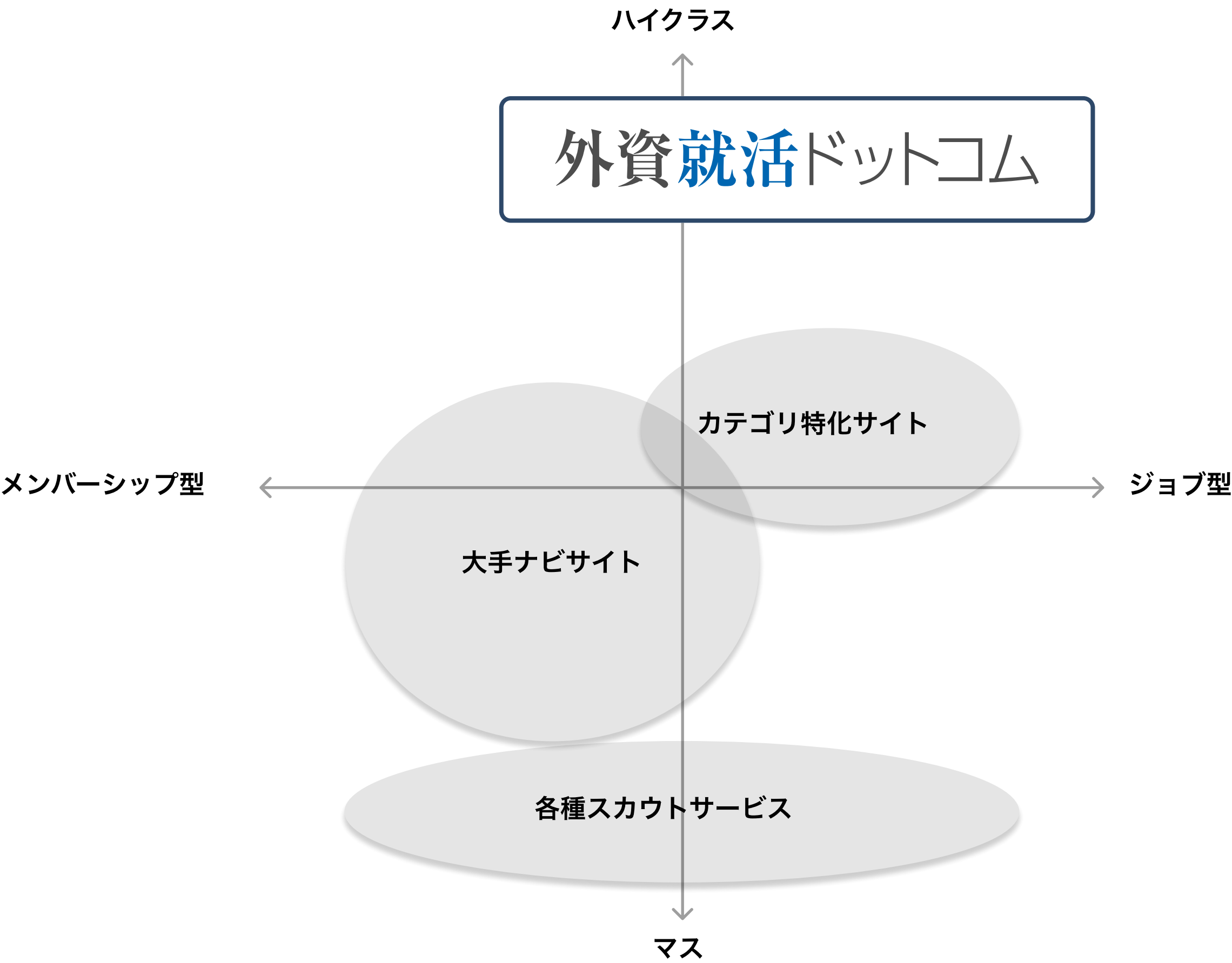
*上記は例示のみを目的としています

LIFEプラットフォーム：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

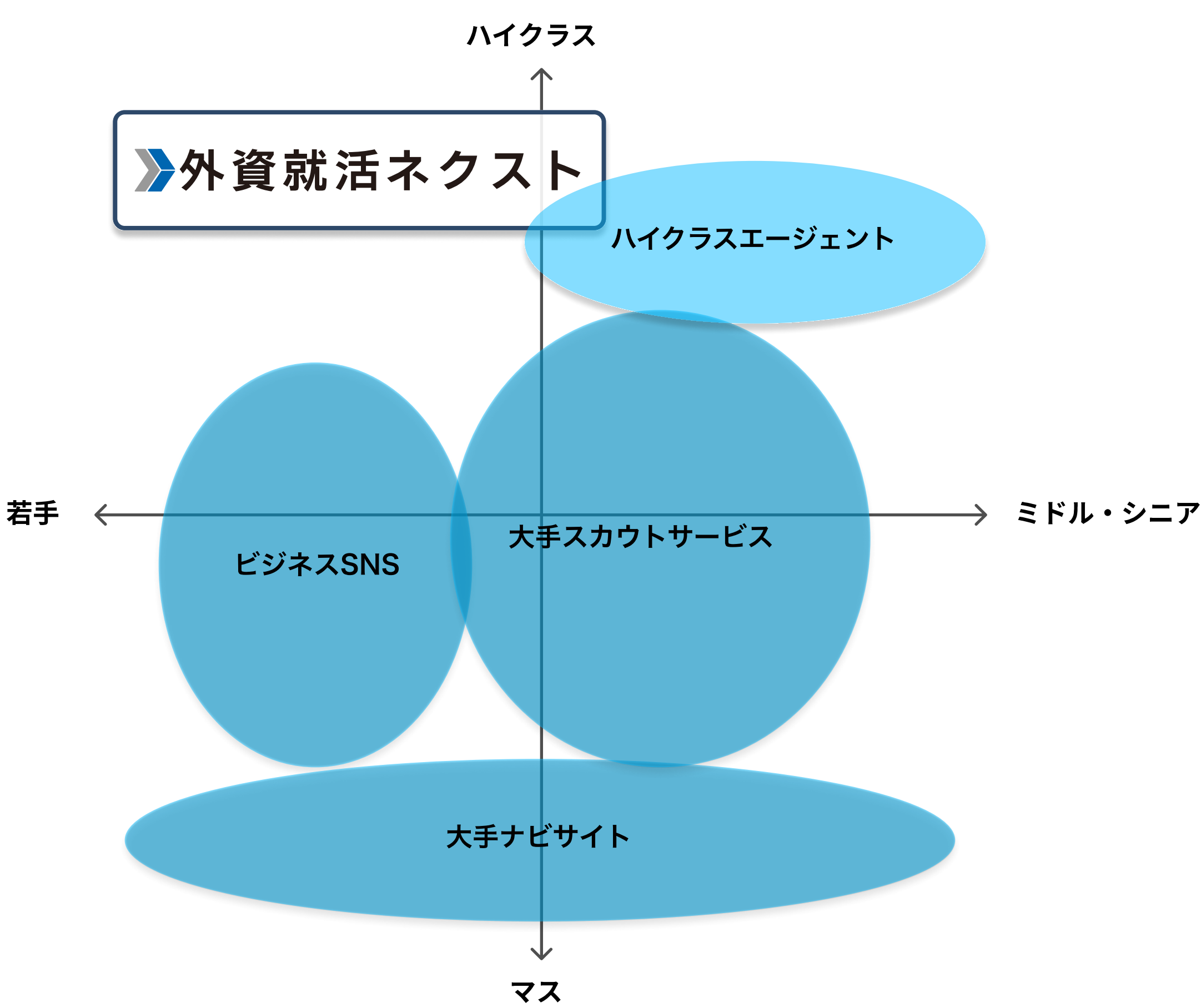
新卒サービス

プロフェッショナル志向の強い優秀な難関大学生



中途サービス

トップ企業で活躍する若手ハイクラス層



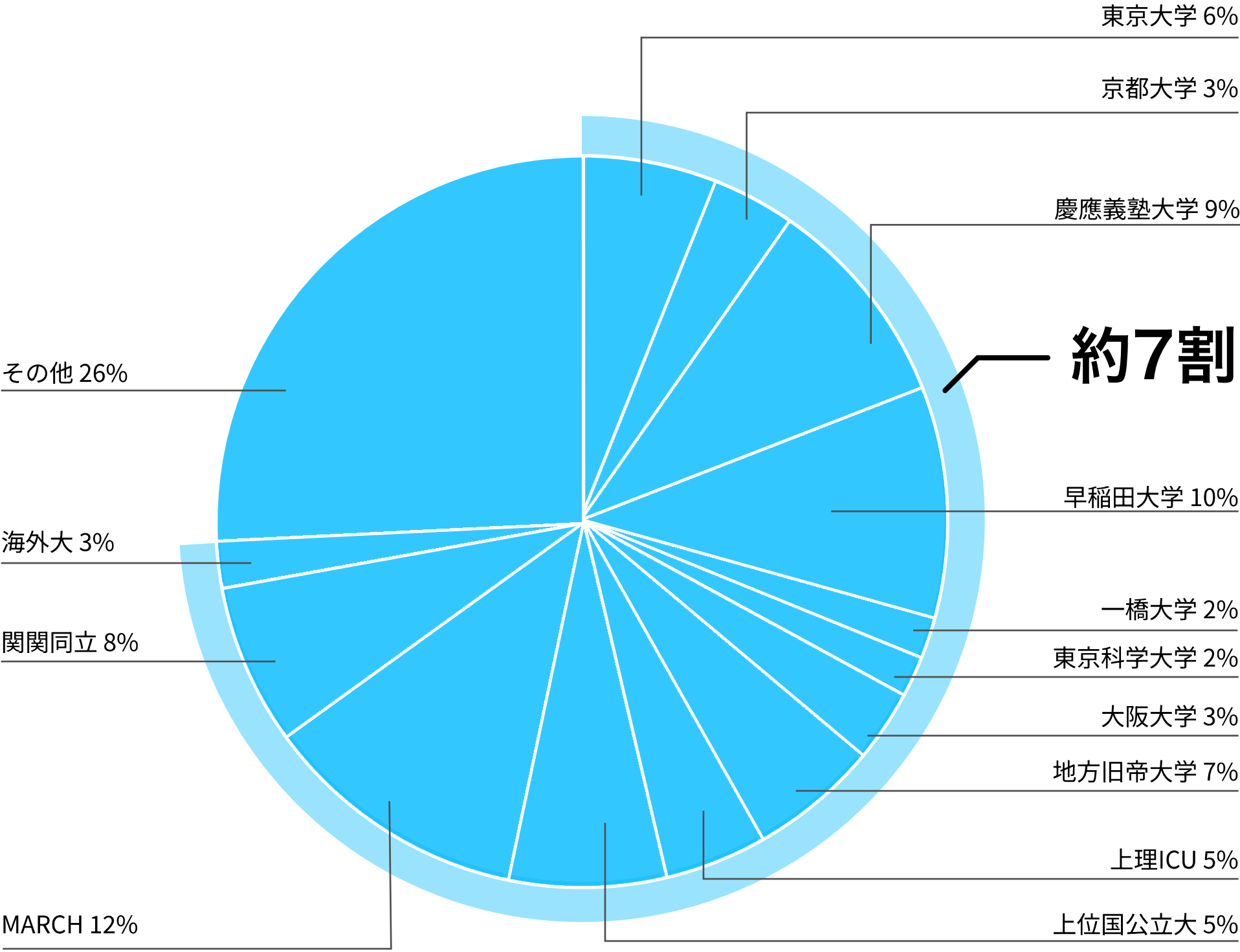
*上記は例示のみを目的としています

LIFE：新卒・中途サービスの会員属性

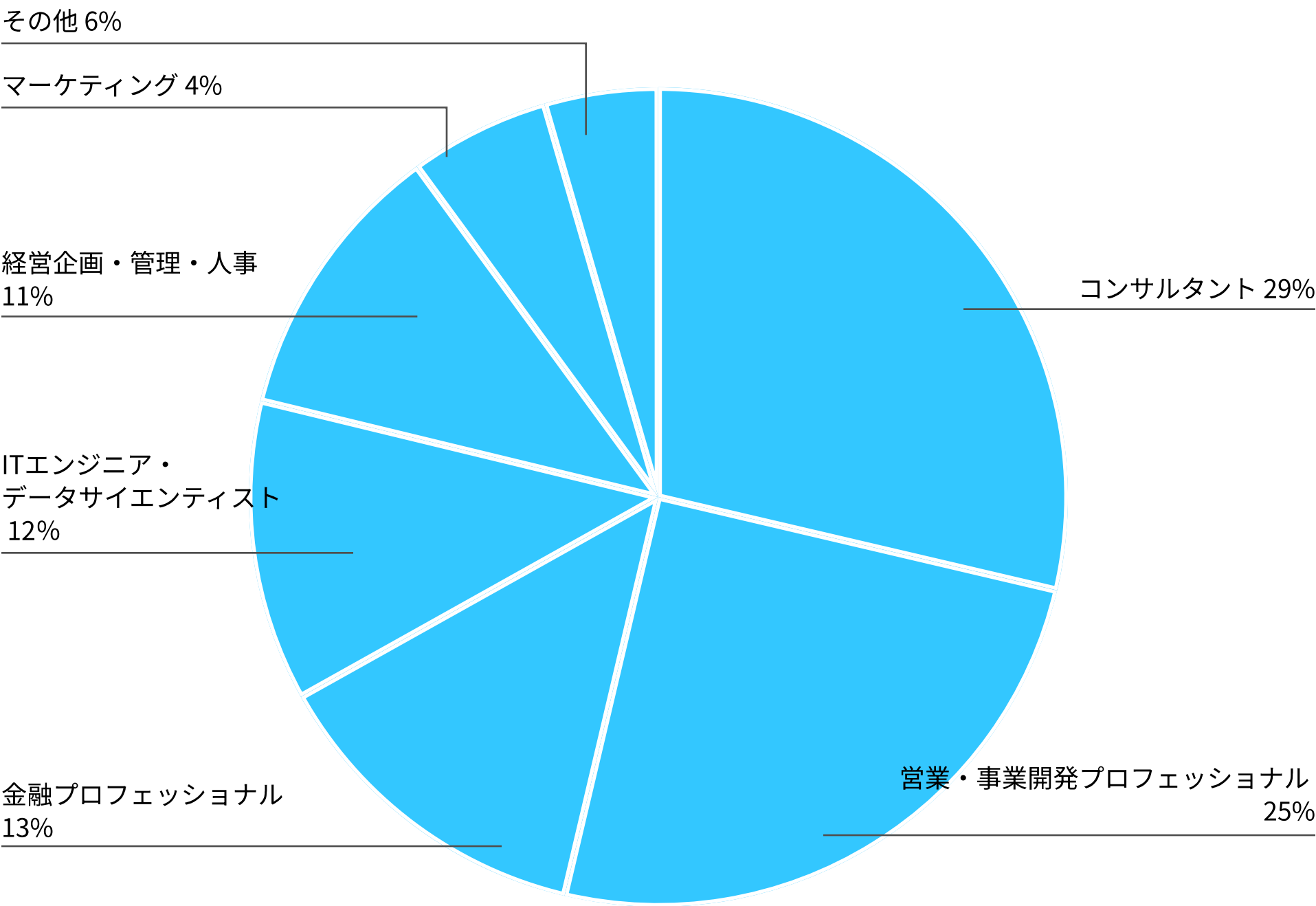
新卒向けサービス 難関大生に高いシェアを有する。会員は平均TOEICスコア787点で理系学生・院生も多い

中途向けサービス 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

新卒サービス会員の大学別分布



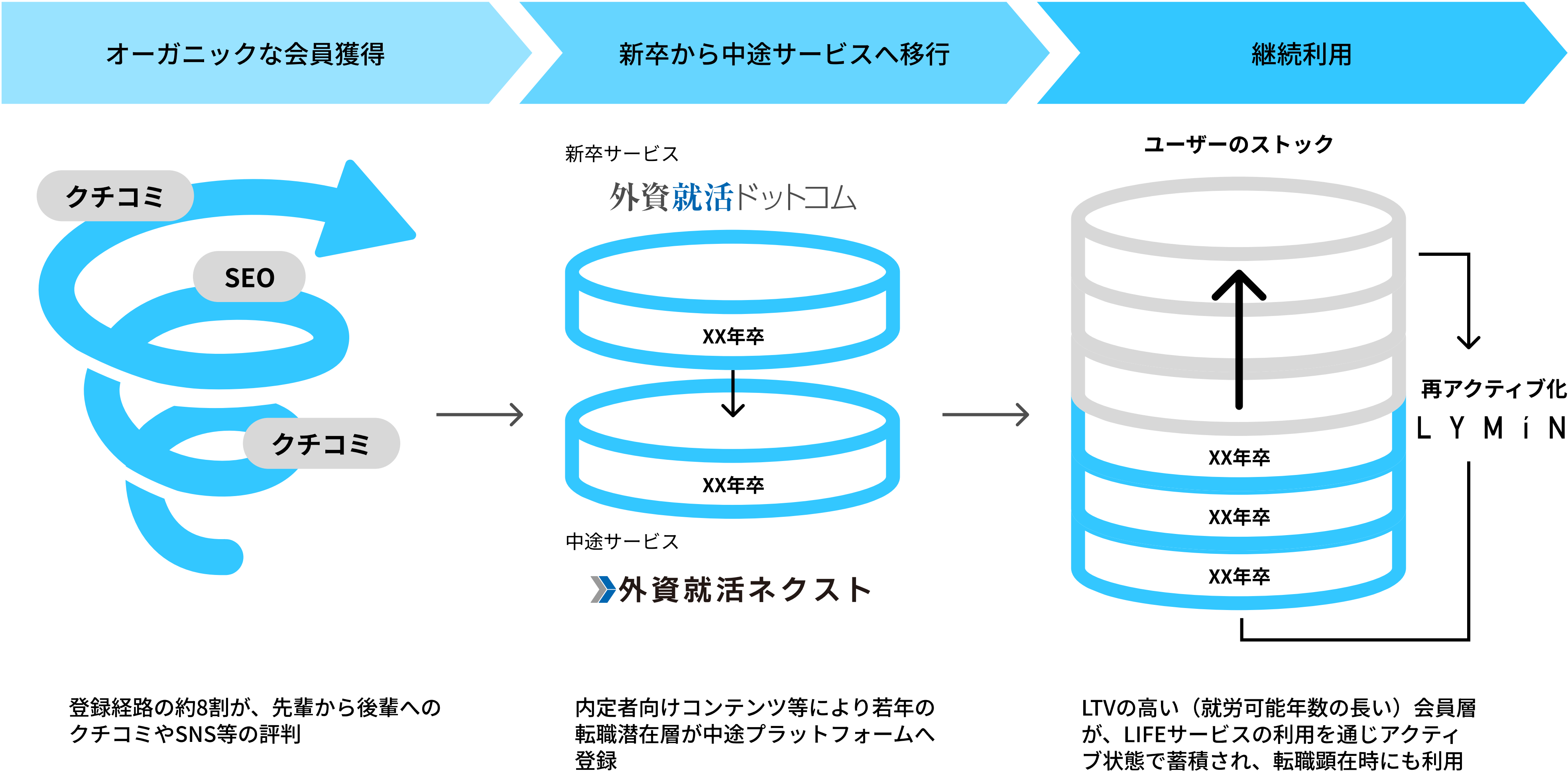
中途サービス会員の職種別分布



*出所：ハウテレビジョン。
*新卒サービス：2026年3月末時点。2027年卒会員
*中途サービス：2026年7月末時点。当社の職種分類に基づく

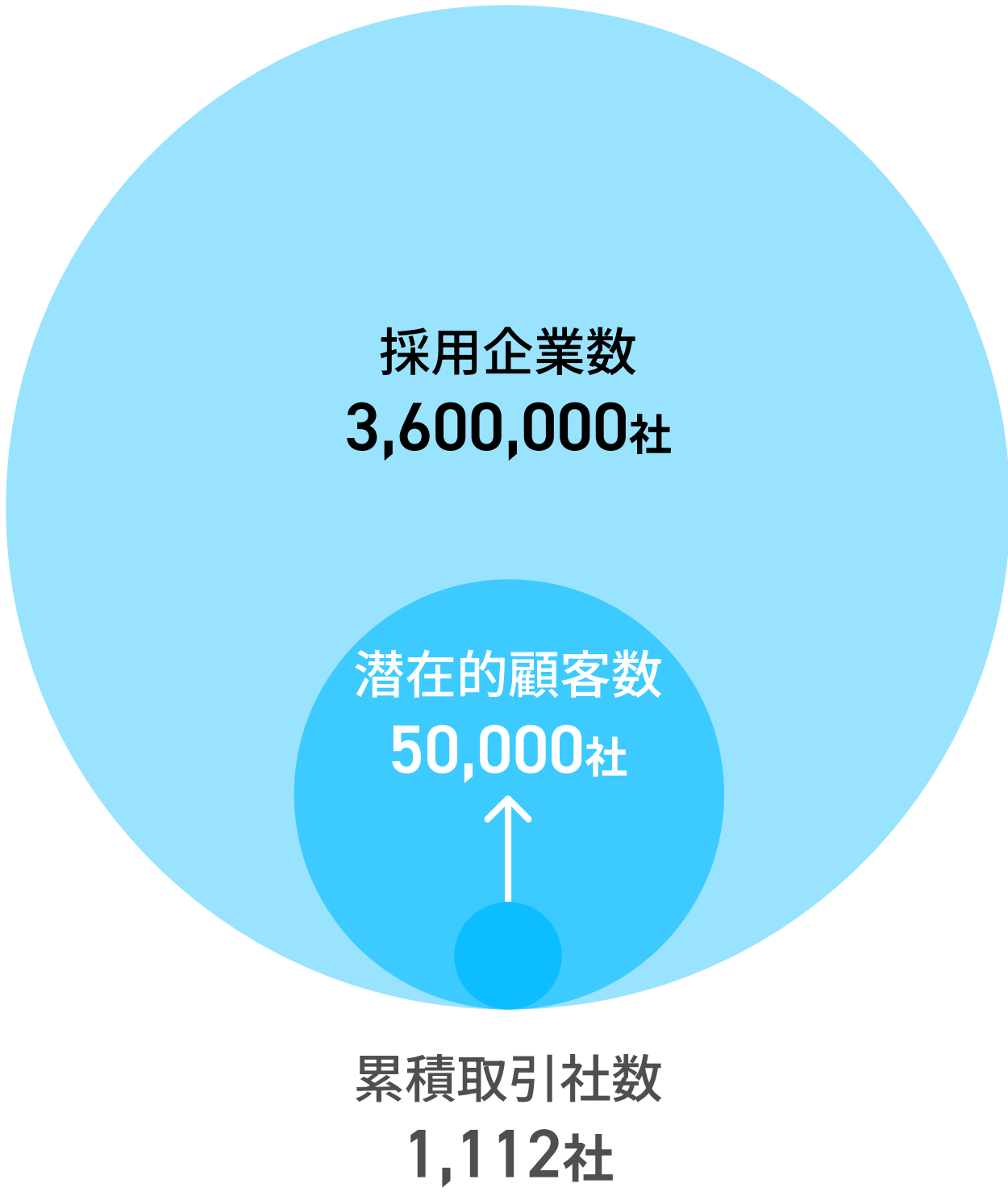
LIFEプラットフォーム：独自の会員獲得

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。ビジネス以外のプライベートシーンでの利用を通じアクティブな状態を維持

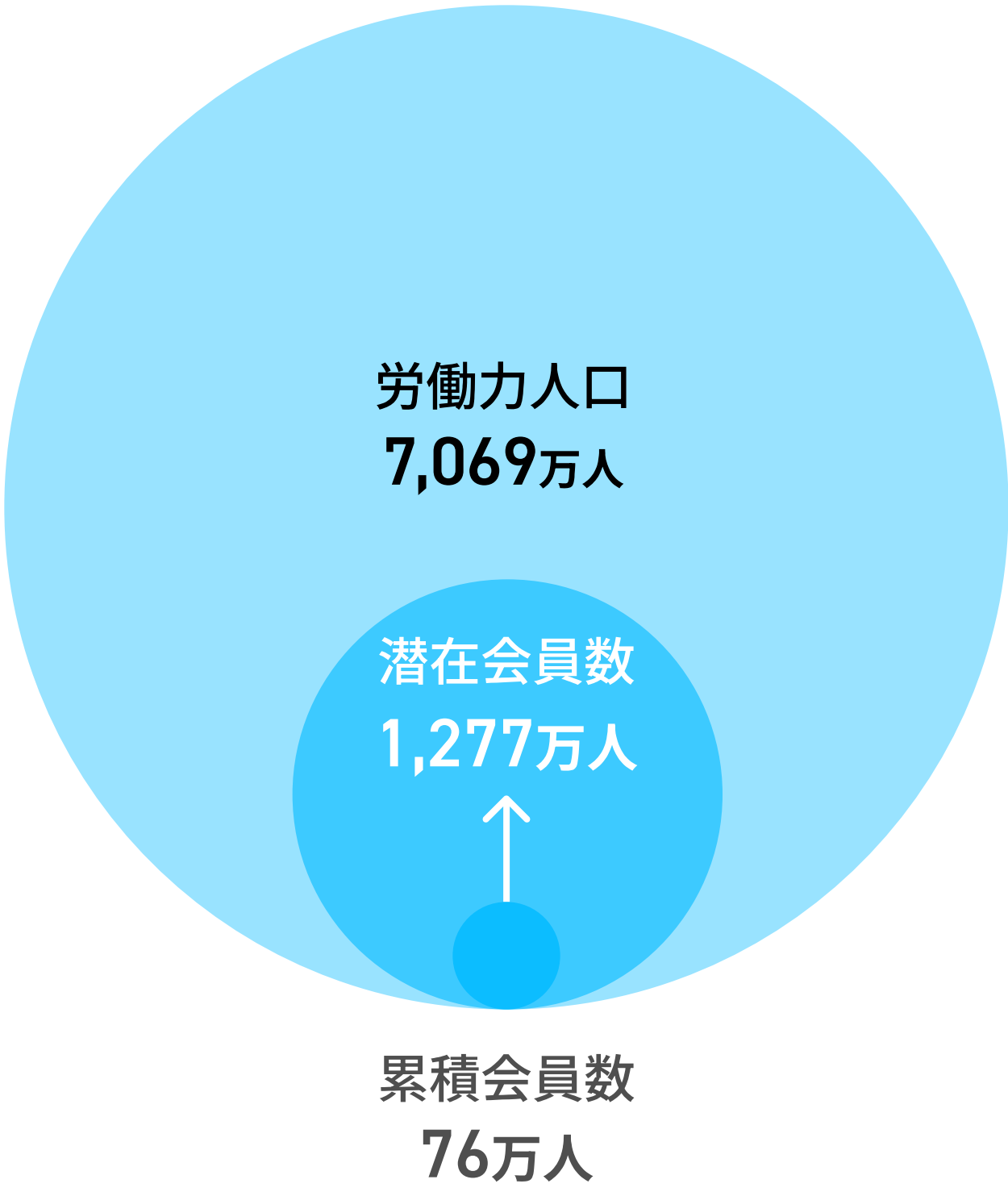


*上記は例示のみを目的としています

採用企業数



会員数



*出所：ハウテレビジョン。2026年7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「令和8年度 労働力調査（基本集計）6月分」、2026年7月31日時点
潜在会員数：国税庁「令和7年度 民間給与実態統計調査」第16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、2026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

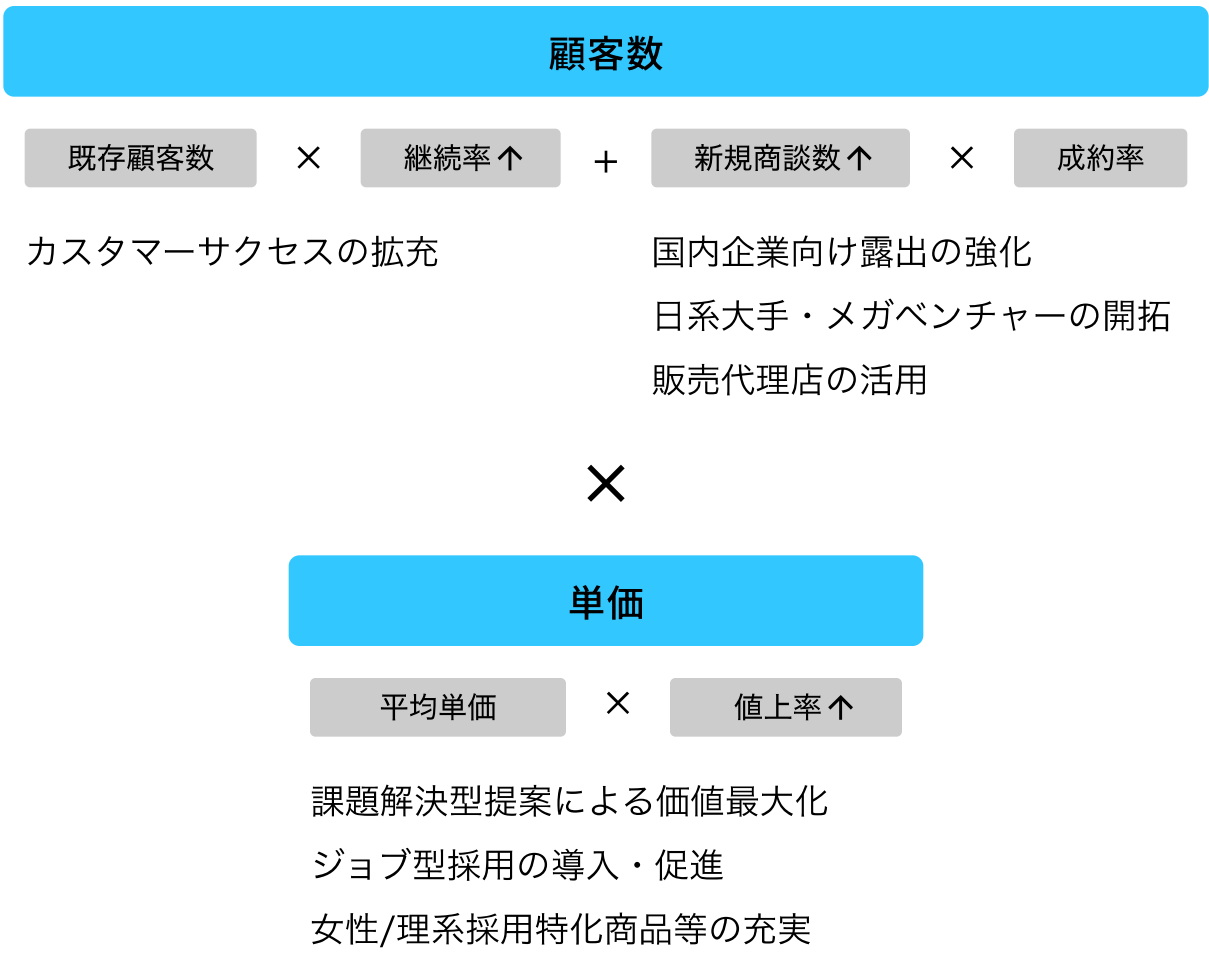
LIFEプラットフォーム：重点施策

高付加価値なサービス提供を通じて顧客単価の向上と顧客層の拡大を継続する

新卒サービス

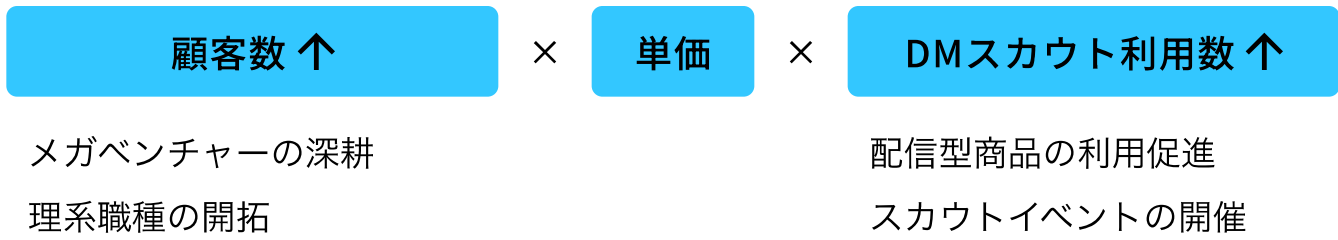
掲載型・イベント

採用企業向け



配信型

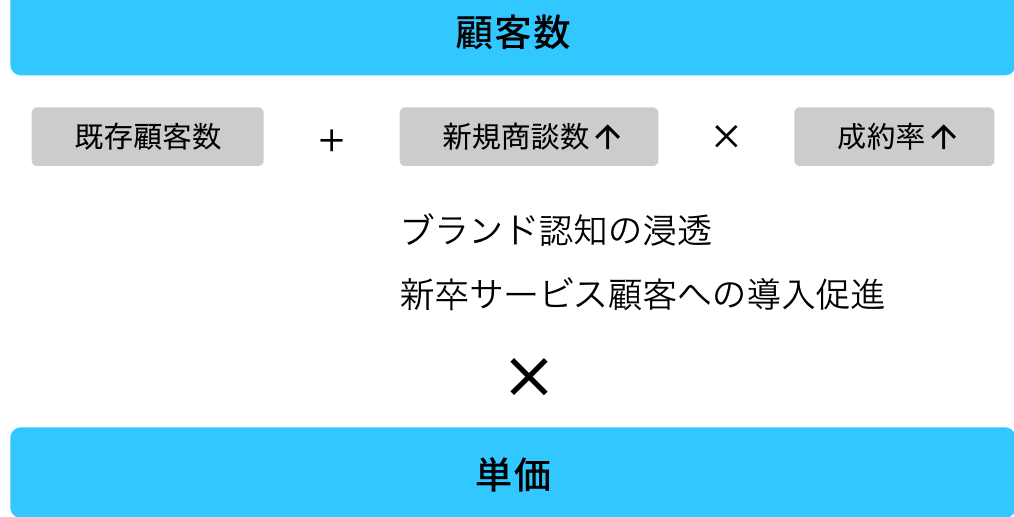
採用企業向け



中途サービス

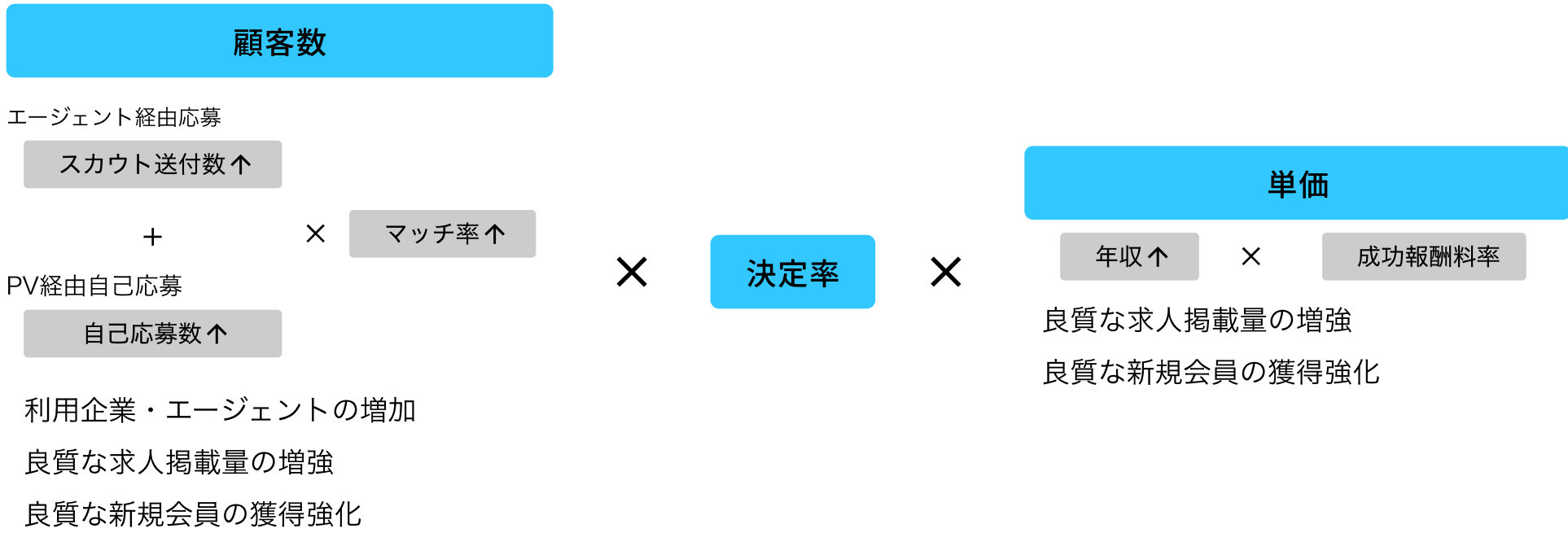
掲載型・イベント

採用企業向け



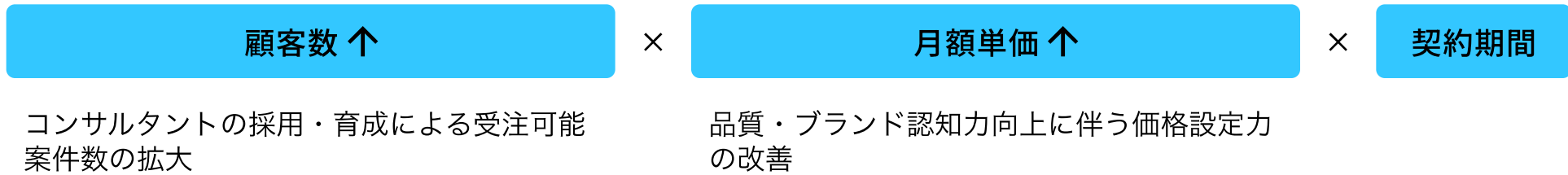
成功報酬型

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

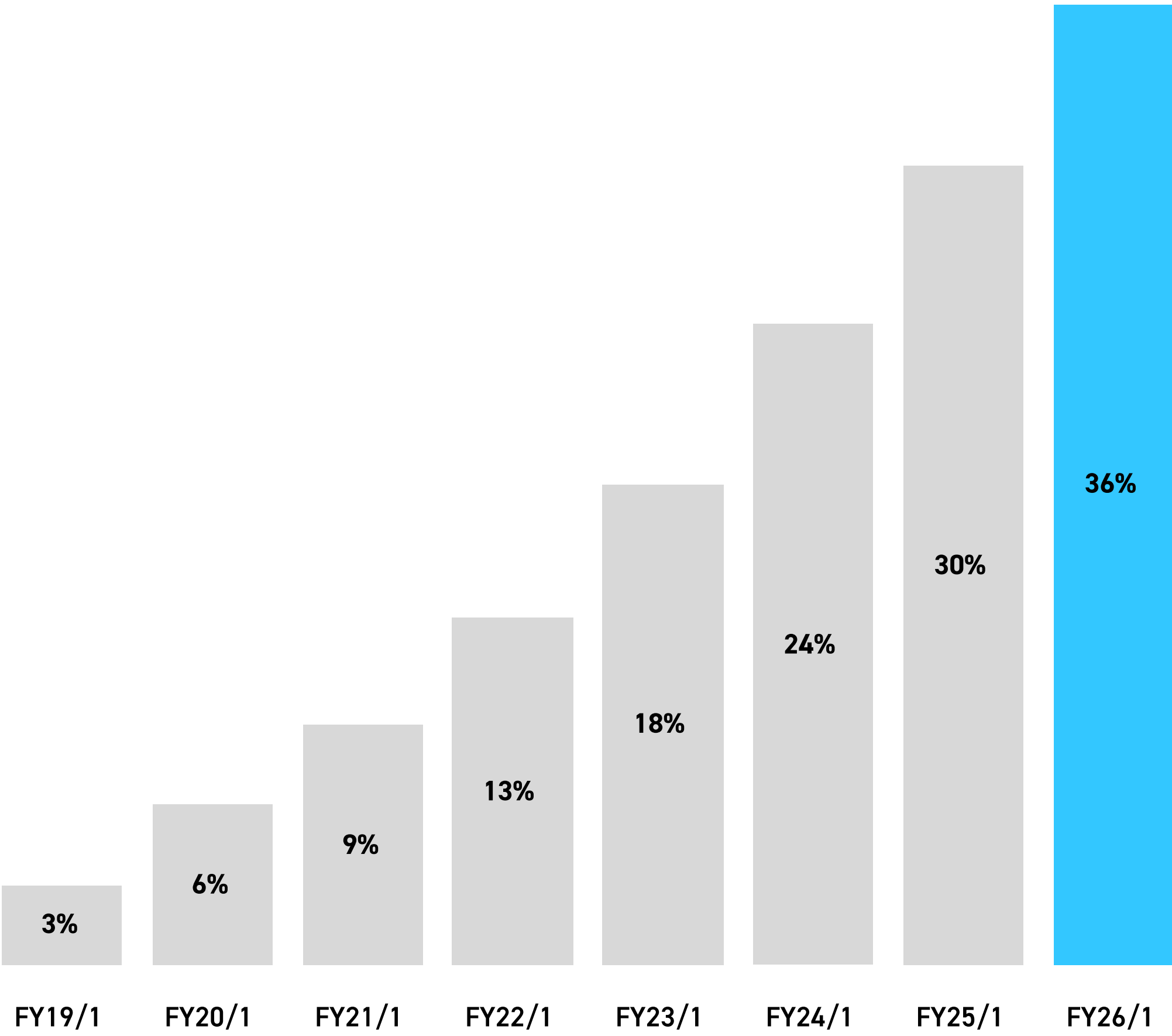


*出所：ハウテレビジョン

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

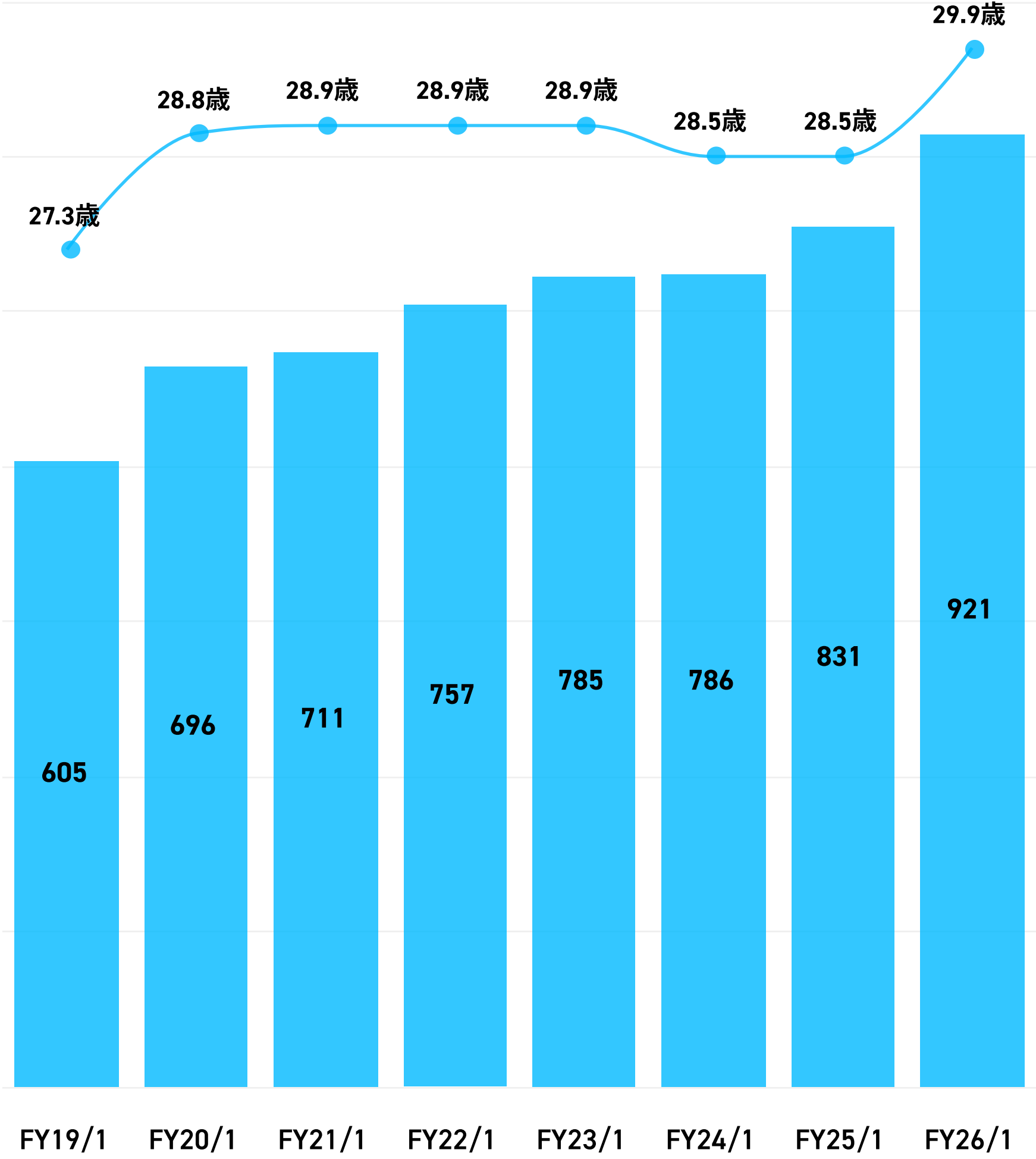
新卒サービスの取引額1,000万円以上企業割合



*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、各年度に入社日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

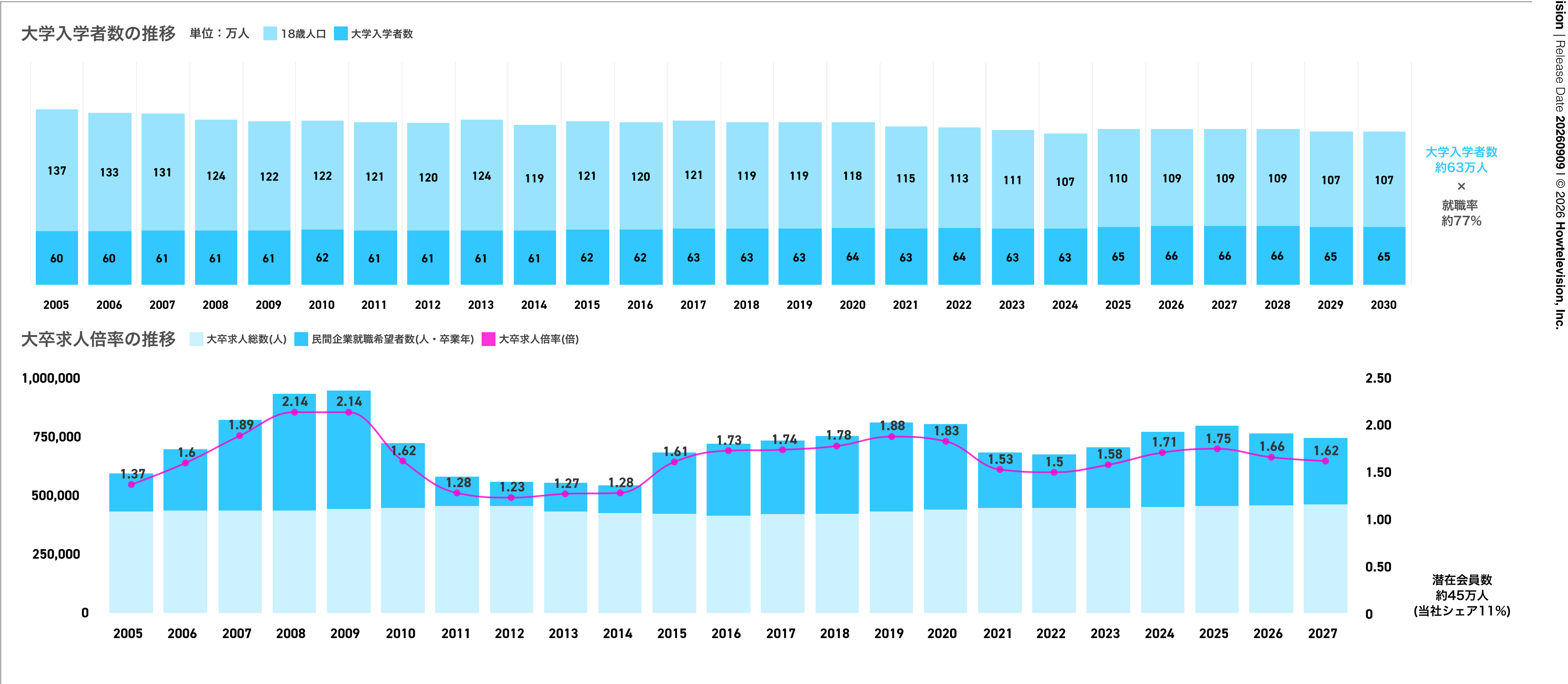
投資ガイドライン 定量的基準

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

*参考：<https://howtelevision.co.jp/ir/ma/>



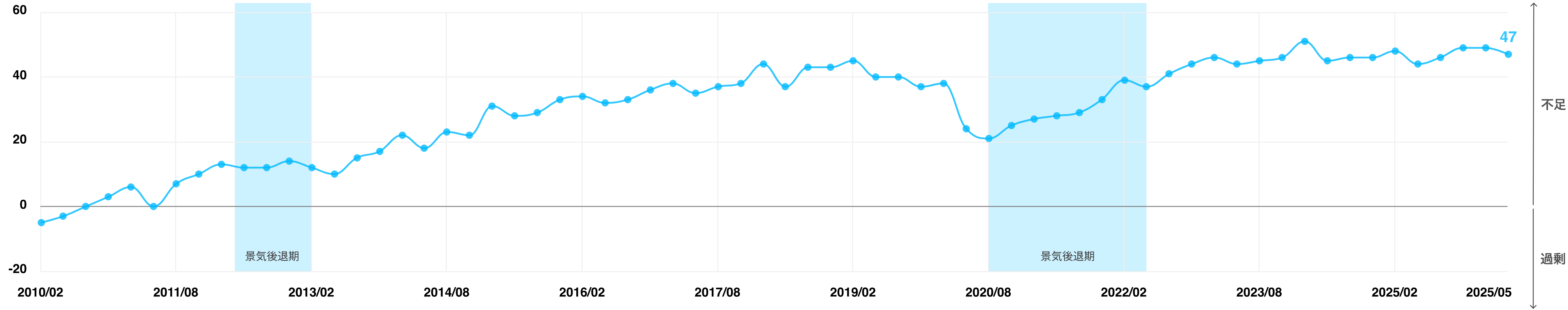
*出所：文部科学省。2025年までの実績値は「学校基本調査」（2025年）、2026年以降は出生数（「人口動態統計」）に基づく18歳人口に高校進学率（98%）と大学進学率（62%）を乗じて推定。
大学・大学院卒業者の就職率（約77%）は「学校基本調査」（2025年12月26日）。卒業年度（3月末）で表示
潜在会員数：大学入学者数 x 就職率
*出所：リクルートワークス研究所「第43回 ワークス大卒求人倍率調査（2027年卒）」
大卒求人倍率は、民間企業への就職を希望する学生一人に対し、企業から何件の求人があるのかを算出したもの
当社シェアは2026年4月末日時点の2027年卒会員数の実績値を潜在会員数で除したもの

LIFEプラットフォーム：マクロ環境

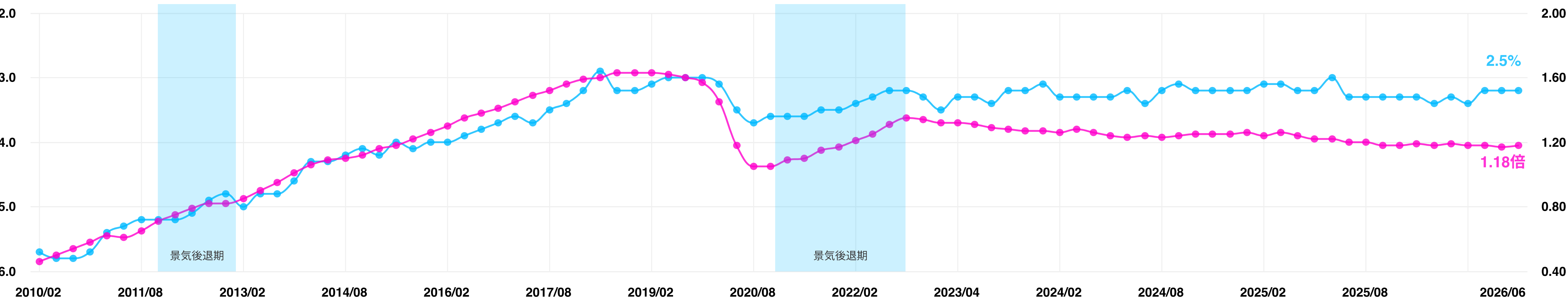
中途サービス

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8年5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。2026年6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。本資料で提供されるデータ及び見通しは、本資料の発表時点におけるものであり予告なしに変更されることがあります。

IRに関する情報掲載・お問い合わせ

<https://howtelevision.co.jp/ir/>