

HowTelevision

中期経営計画

2026年10月26日
株式会社ハウテレビジョン

CONTENTS

001 中期経営計画

002 Appendix

Mission

全人類の能力を全面開花させ、 世界を変える。

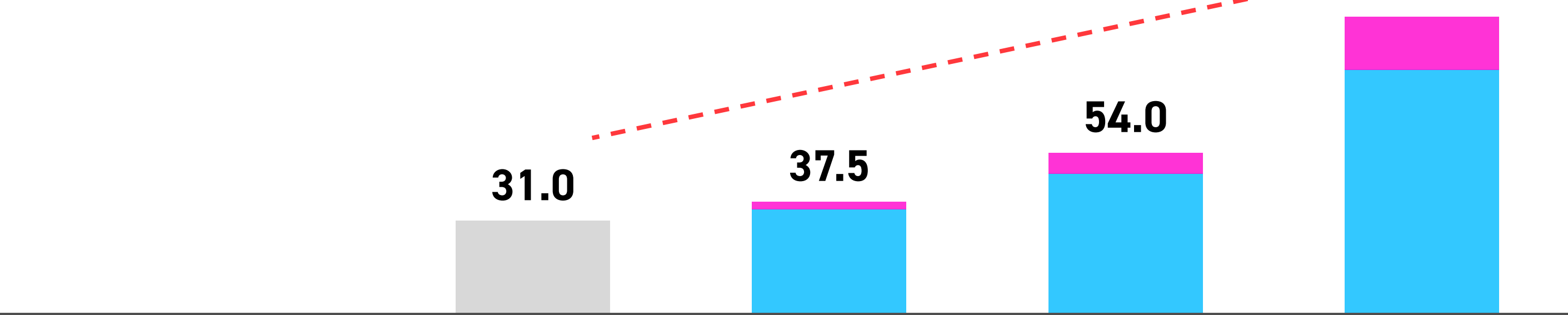
ハウテレビジョンは「全人類の能力を全面開花させ、世界を変える」というミッションのもと、人の可能性を解き放つプラットフォームを創造しています。学生や社会人の潜在能力を最大限に引き出すLifeプラットフォーム「外資就活」「外資就活ネクスト」「LYMiN」、そして共感と熱狂を生み出すQ&Aプラットフォーム「mond」を展開しています。

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 中期経営計画

売上高
単位：億円

年平均成長率 +48%



年度	2027年1月期 ¹ 予想	2028年1月期 ² 計画	2029年1月期 ² 計画	2030年1月期 ² 計画
売上高	31.0	37.5	54.0	100.0
■ Life領域	—	35.0	47.0	82.0
■ 新領域	—	2.5	7.0	18.0
営業利益	1.0～2.0	4.5	9.0	28.0
営業利益率	3.2～6.5%	12.0%	16.7%	28.0%

ポイント

成長投資と営業利益率

2028～2029年1月期の戦略的な成長投資（主に人的資源及びマーケティング費用）を実施し、2030年1月期の営業利益率を28%まで向上させる

営業利益額の達成を重視

各年度においては営業利益額の達成を重視し、四半期毎に効果測定を行い成長投資額を調整する

*1 2027年1月期は2026年10月20日公表の連結業績予想（営業利益はレンジで開示、セグメント別の予想は非開示）
*2 2028年1月期は0.5億円単位、2029年1月期以降は1億円単位で表示し、セグメント内訳は合計に合わせて端数を調整

03 目指す姿
何を目指すのか

ハイポテンシャル層からすべてのユーザーの人生に寄り添う「Lifeプラットフォーム」の構築

04 Life領域

収益の柱をどう太くするか
新卒・中途の両領域を
「深める/広げる/重ねる」

05 新領域

会員基盤をどう活かすか
同じ会員に複数の価値を届けて
LTVを高め、新たな層の会員・顧客を取り込む

06 事業基盤

成長を何が支えるか
会員基盤をつなぐ・組織を軽くする・
外部の力を取り込む

01 数値目標
いくらになるのか

2030年1月期 売上高

100 億円

営業利益

28 億円

営業利益率

28 %

2028～2029年1月期に成長投資を実施し、
2030年1月期の利益率向上を実現する

起点 | 当社の会員基盤

難関大出身者やクリエイターなどの
希少なハイポテンシャル層

就活という人生最初のキャリア選択から、転職、その先に待ち受ける人生の転機まで、ユーザーの意思決定を要所で支え続ける

存在意義 | なぜやるのか

ユーザーが本業に集中して、能力開花し、業界のリーダーとなることを通じて、社会そして世界を変えることを後押しする

当社の成長の源泉であり、存在意義



成長のレバー		就活支援	転職支援
		外資就活ドットコム 外資就活エージェント 外資就活総合研究所 外資就活ACADEMIA	外資就活ネクスト EXECUTIVE AGENT Roglio
深める プロダクト価値向上 顧客単価・継続率		競争優位の盤石化：AI時代だからこそ価値が増すリアル接点（動画・イベント）の強化と、優秀層ブランドを活かした高単価商材（上位プラン・採用コンサル等）の拡充	先鋭化：若手プロフェッショナル中心の会員に、当社独自・厳選の情報/クチコミ/求人をピンポイントで届けるプロダクトへ進化。コンサル・金融（その先のキャリアを含む）の転職で「最も効率よく、最も信頼できる」エッジの効いた地位を確立
	広げる 新たな顧客・商材 取引企業数・会員一人当たりの収益	新たな顧客基盤の開拓：ハイクラスTech（AI実装・フィジカルAI等の先端領域エンジニア）等の専門領域のキャリア選択を支援する新サービス群を開発・提供	商材の拡張：転職に加え、インターン/副業/業務委託などフレキシブルな働き方の選択肢をカバーする新商材を開発
	重ねる 高収益モデルの追加 決定単価・決定数	新たな収益モデル：外資就活の会員基盤を活かした人材紹介事業に本格投資。会員獲得コストをかけずに決定単価が高い「低獲得コスト・高決定単価」モデルを確立	紹介モデルへの拡張：既存のハイクラス人材紹介サービスを会員基盤と接続し、媒体と紹介を組み合わせたハイブリッド型で高収益な収益モデルを確立

当社が実現できる理由	ブランド	基盤の再利用	顧客関係
	優秀層に定着している強固なブランド、ハイクラス層を中心とする高価値な会員構成	高価値な会員を追加獲得コストなしに転職・紹介へ接続できる	コンサル・金融をはじめとした、既存の大口取引企業との密接な関係

育成ステップ	Social Dining	L Y M í N	Q&Aプラットフォーム		その他事業
体験価値の確立	厳格な審査を経たハイクラス会員のコミュニティに、食事会（Social Dining）をはじめとする多様でリアルな体験を提供し、会員間の“偶然の出会い”を創出		テキスト・音声・配信の多様なフォーマット、幅広い決済手段、多言語対応で、クリエイターとファンの熱量の高いコミュニケーションを生み出す		Lifeプラットフォーム構想に合致する領域を小さく速く実証 （例：AI関連のスポットワーク、子供向け教育・習い事、不動産・金融投資等）
事業拡大と収益化	国内の個人会員課金に加え、法人需要（協賛や福利厚生等）の取り込みと、東アジア等の海外大都市圏への展開で収益源を複線化		米国をはじめとする海外クリエイターエコノミー市場への進出、国内外のコンテンツ/IPホルダーとの提携で非連続な成長を狙う。 コスト構造を見直し、2028～2029年1月期に赤字幅を縮小、2030年1月期に収支均衡以上		事業化の芽が出たものに積極投資
当社が実現できる理由	送客 身元が確かなハイクラス会員を、審査等のコストをかけずに既存基盤から送客できる			LTV 会員一人に複数のサービスを届けるため、獲得コストを増やさずにLTVが積み上がる	

会員基盤をつなぐ

シームレスなユーザー体験

施策
プロダクト間の基盤連携（同時登録・会員ID統合 等）を実現

効果
一度獲得した会員が就活→転職→新領域へ自然に移行し、追加の獲得コストなしにLTVが積み上がる構造へ

組織を軽くする

生産性の向上と筋肉質な組織

施策
フロント・ミドル・バックオフィスの全領域でAI化/自動化と業務システムの内製化を推進

効果
一人当たり生産性を高めながら、人員を強化する

外部の力を取り込む

非連続な成長

施策
M&A・業務提携などの機会を積極的に活用

効果
オーガニックな成長に上乗せ。
自社単独では成しえない非連続領域での成長の実現

002 Appendix

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*
90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
奥谷 直也

社外取締役
森下 俊光

社外取締役
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
Q&A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9月30日時点、正社員・契約社員の合計数



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 常勤監査等委員

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

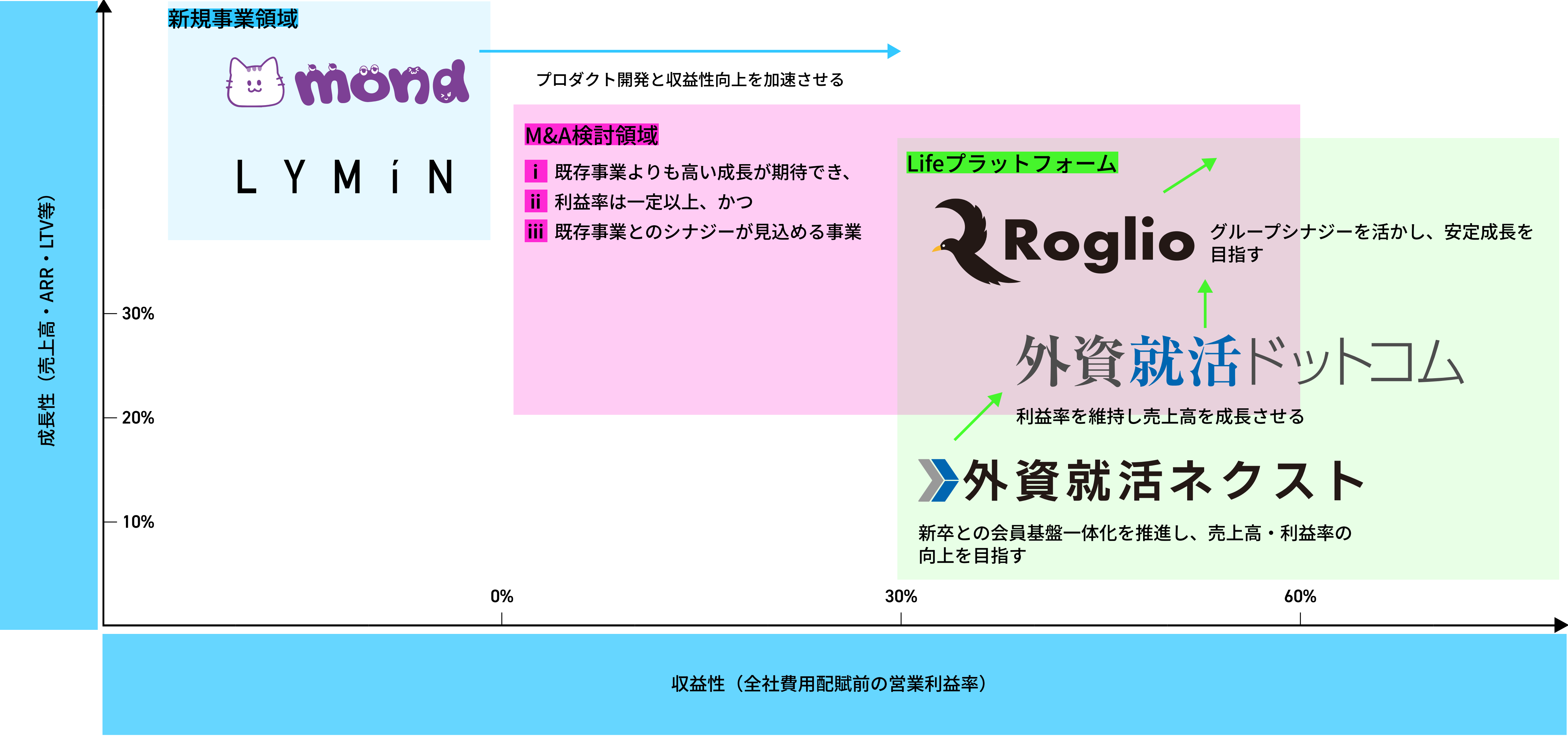
社外取締役 監査等委員

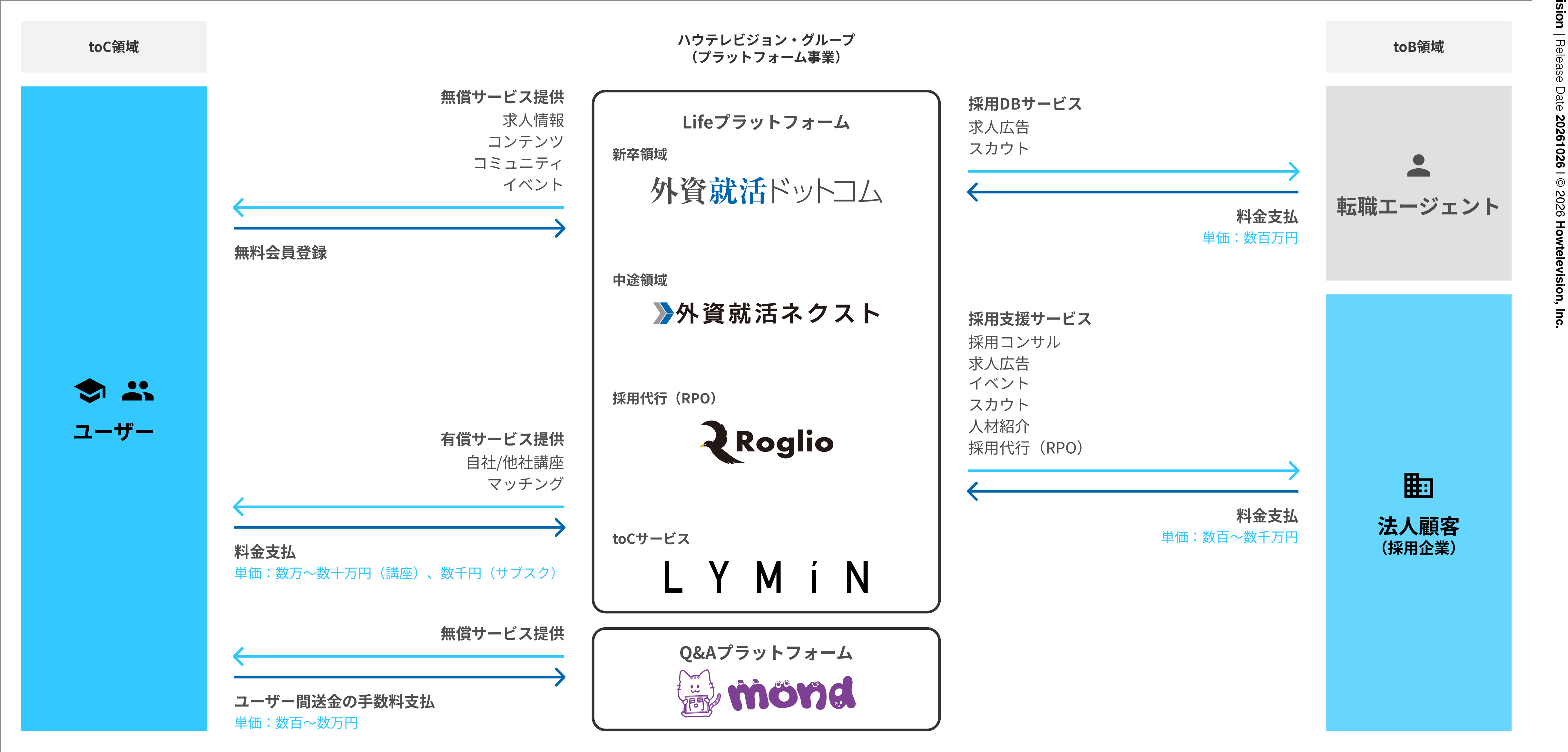
朝日監査法人（現・有限責任あずさ監査法人）、優成監査法人（現・太陽有限責任監査法人）、新日本有限責任監査法人（現・EY新日本有限責任監査法人）、東京証券取引所自主規制法人（出向）を経て、2017年9月より株式会社ハウテレビジョン社外監査役。2025年4月より社外取締役（監査等委員）。公認会計士。

小栗 久典

社外取締役 監査等委員

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。





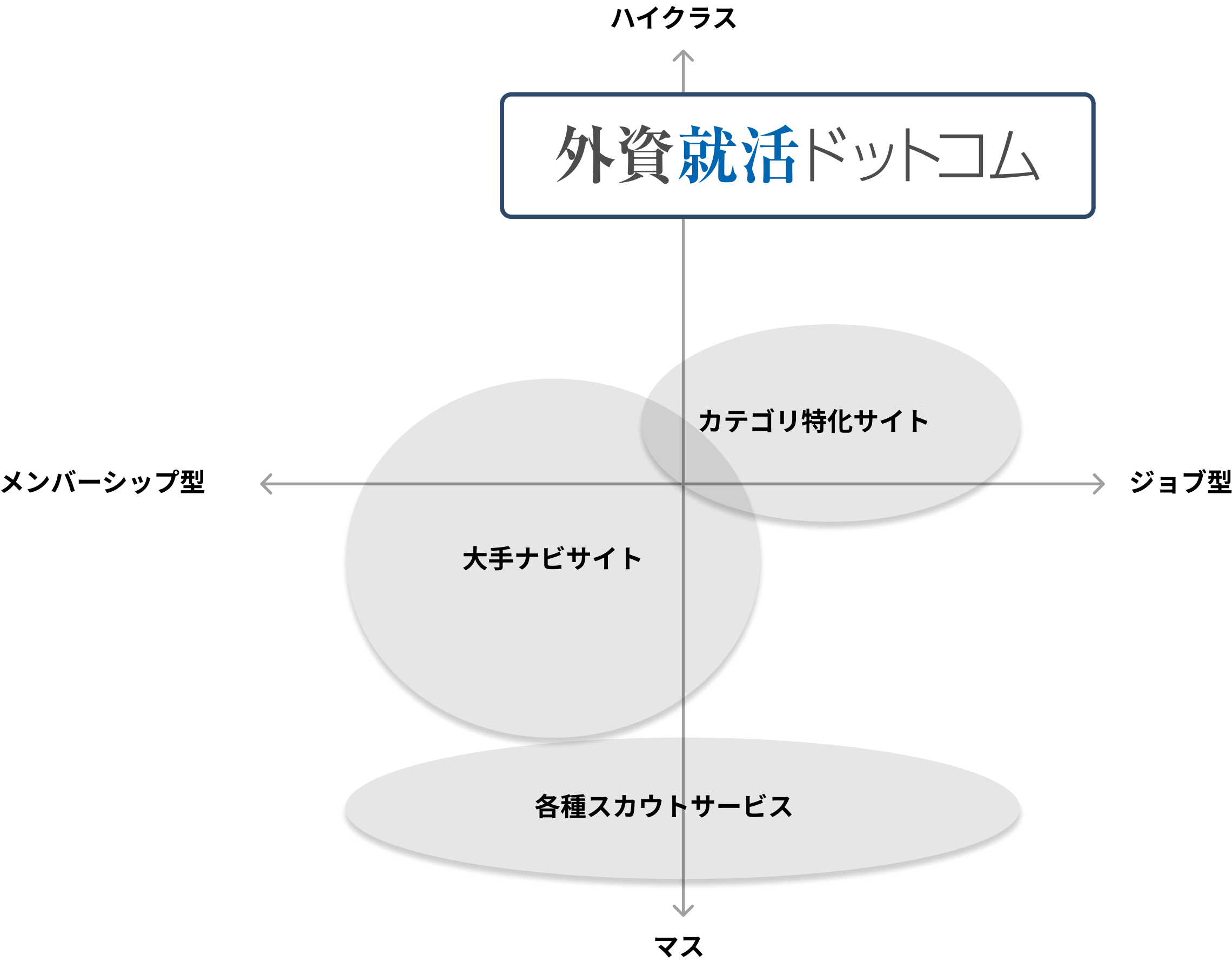
*上記は例示のみを目的としています

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

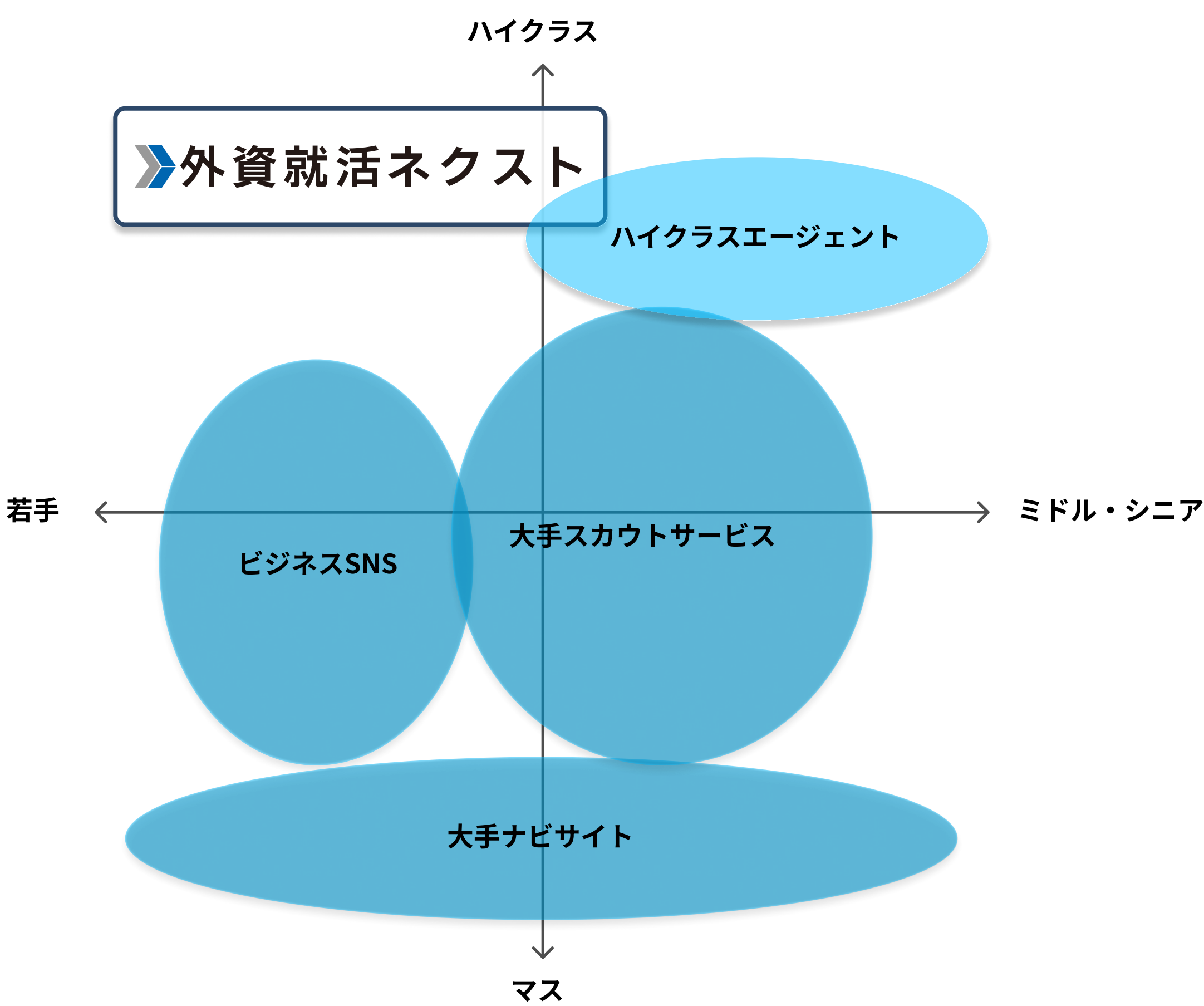
新卒サービス

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



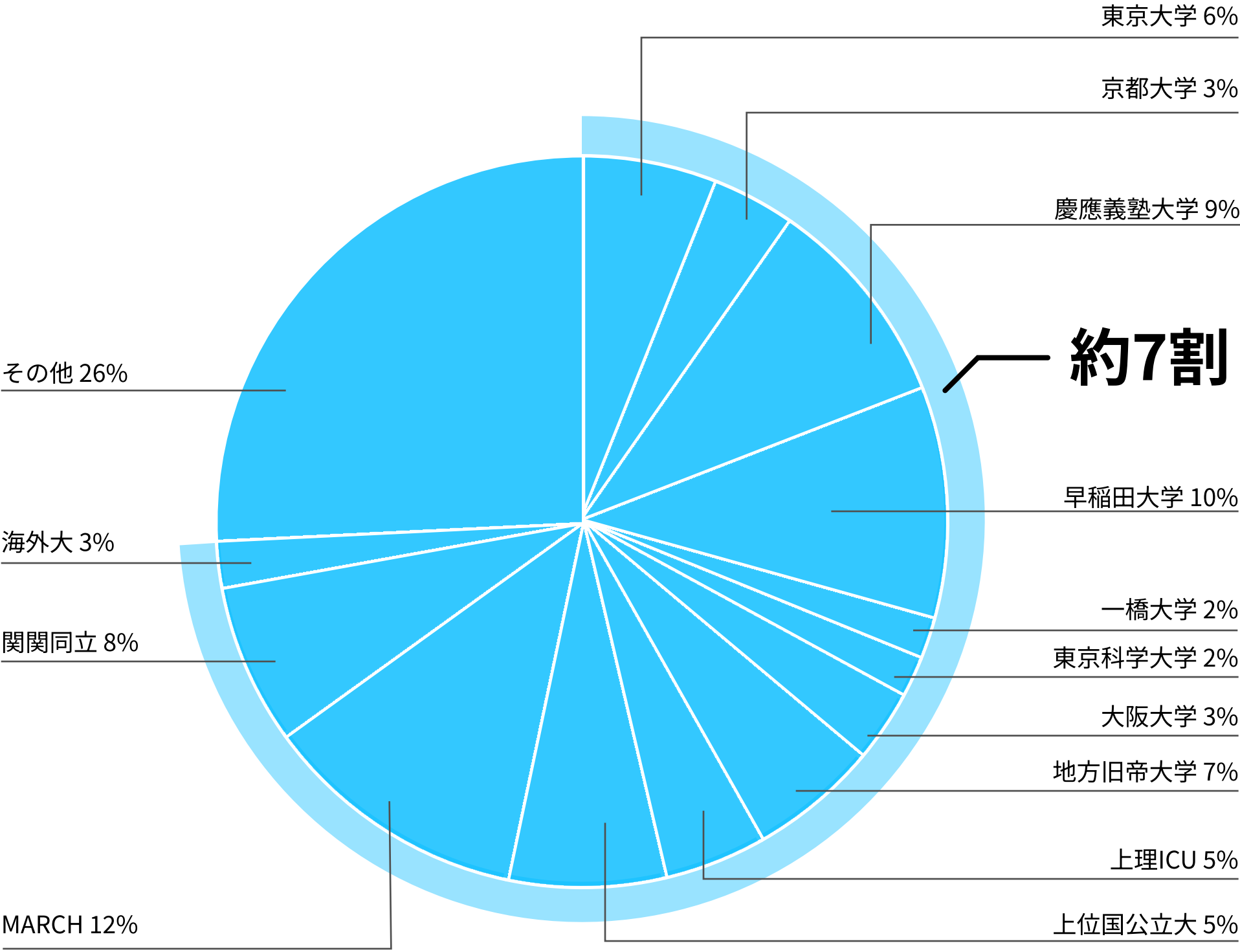
*上記は例示のみを目的としています

Life：新卒・中途サービスの会員属性

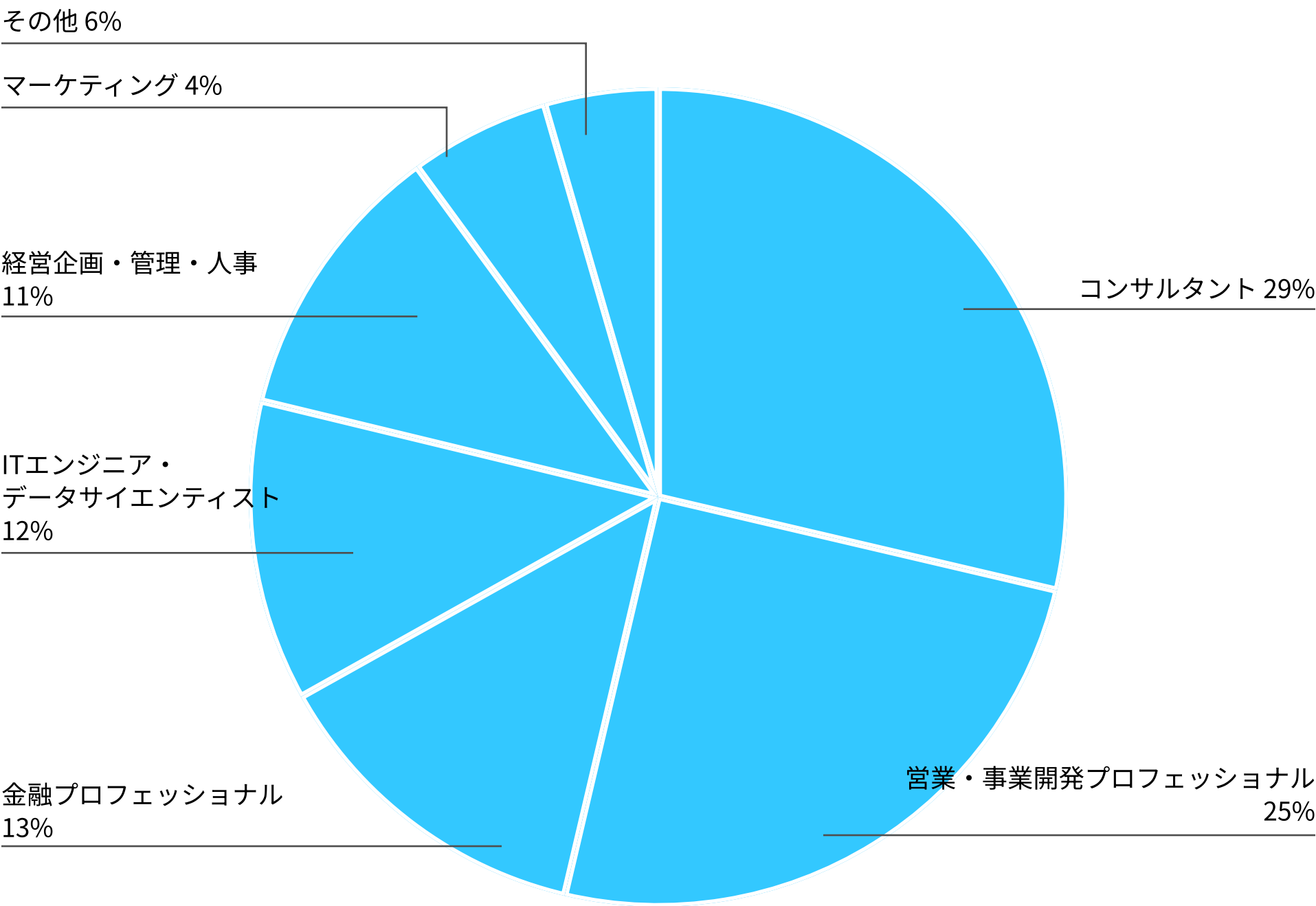
新卒向けサービス 難関大生に高いシェアを有する。会員は平均TOEICスコア787点で理系学生・院生も多い

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



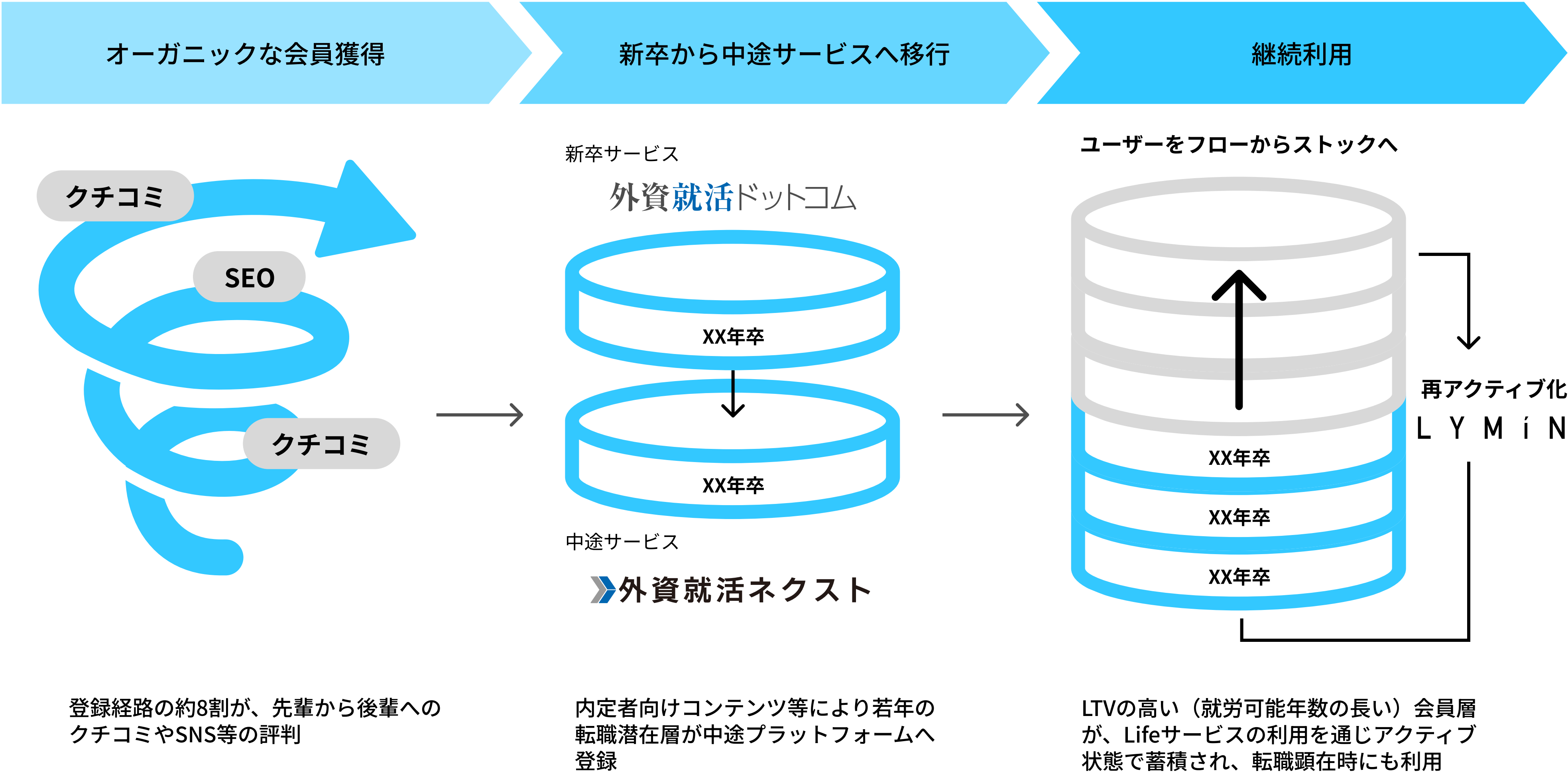
中途サービス会員の職種別分布



*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

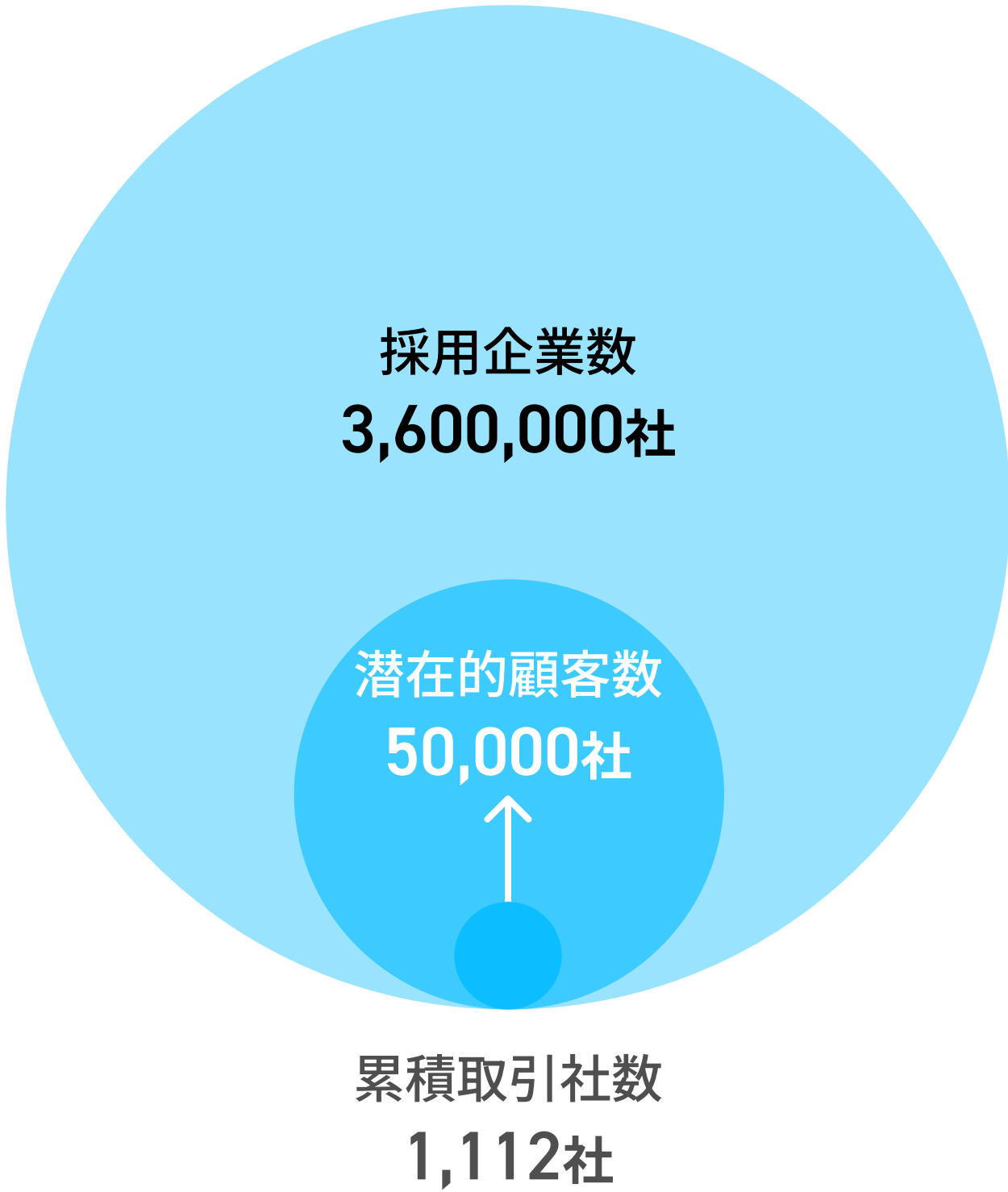
Lifeプラットフォーム：独自の会員獲得

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

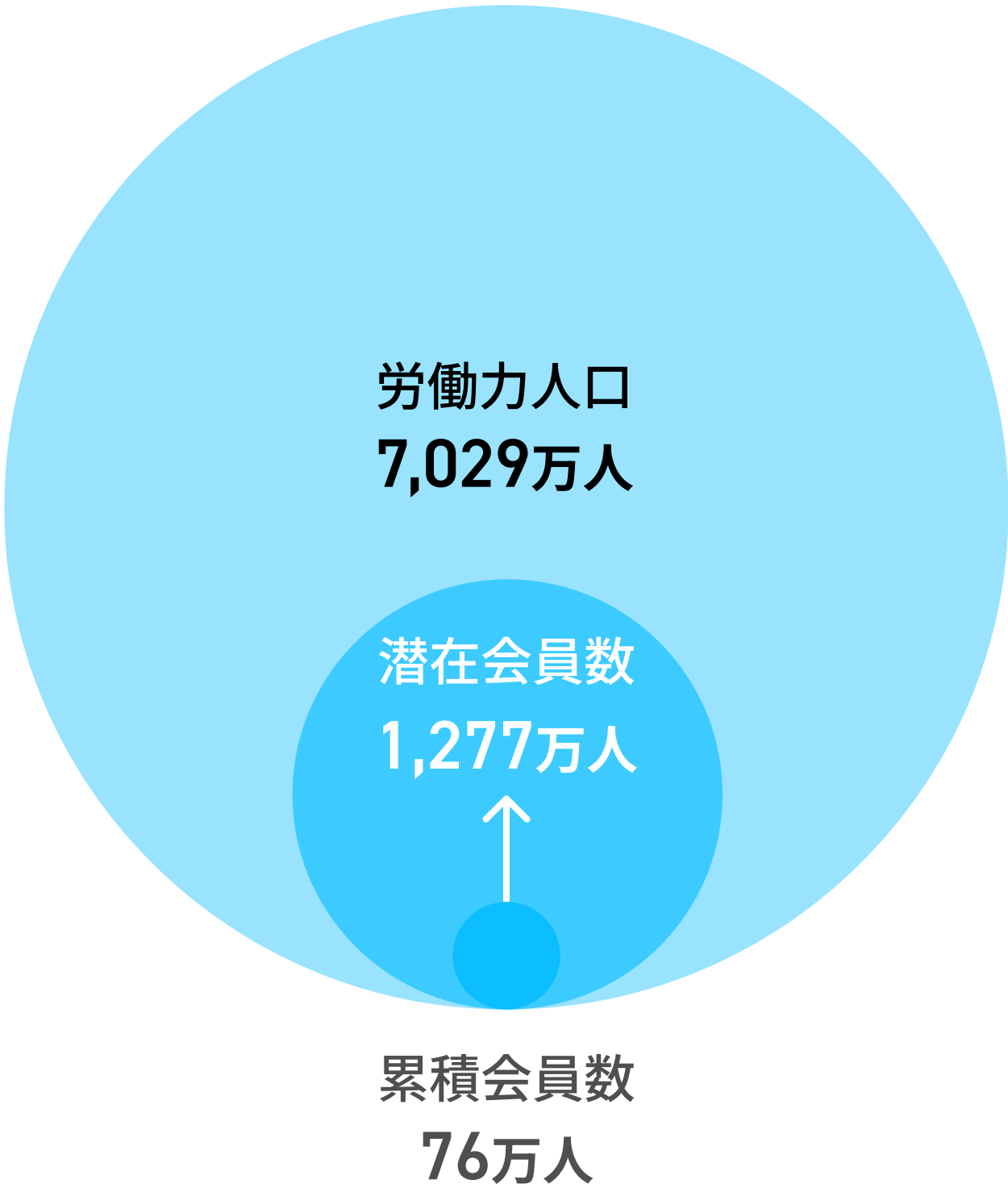


*上記は例示のみを目的としています

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、Life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）令和8年8月分」、2026年10月2日時点
潜在会員数：国税庁「令和7年分 民間給与実態統計調査」第16表給与階級別給与所得者数より年間給与額600万円超の給与所得者を合計、2026年9月時点
累積会員数：Life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

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atching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/

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/>