

SLOGAN

2022年2月期 第3四半期決算説明資料

スローガン株式会社

2022年1月14日

株主・投資家の皆様へ、代表からのメッセージ

SLOGAN

人の可能性を引き出し
才能を最適に配置することで
新産業を創出し続ける。

上場後はじめての決算発表です。当期は3Qまで売上・利益ともに前年同期比において順調に成長しています。

2022年1月12日に通期連結業績予想を上方修正しました。前回発表予想時には経済環境の先行きが不透明で業績も読みにくい環境だったのがありますが、想定以上にデジタル化、オンライン化による生産性向上の恩恵を受けて高収益体質になっています。

前回発表予想においても、4Qは翌期以降に向けた成長投資を織り込み、四半期では赤字予想でした。3Q累計までの超過利益分と4Qでの赤字幅縮小の見込みから、営業利益においては大幅な上方修正(+37.4%)としました。

なお、4Qにおいては予定どおり成長投資は継続するため、4Q期間（2021/12-2022/2）では一時的な赤字は発生するものの、その成長投資分が、来期以降の売上・利益の成長につながると考えております。

来期業績予想については2022年4月中旬頃に発表予定ですが、通期での増収増益を規律とする経営を基本方針としています。

また、当社が非上場のときに出資を引き受けて頂き、現在も大株主として保有して頂いている株主の皆様のほとんどは、スローガンの長期的な成長を期待しており、長期保有方針と聞いております。上場後に株主となられた皆様にも、未永く応援いただける会社になりたいと考えております。

今後、株主・投資家の皆様向けの情報発信、IR活動も強化してまいります。まずはIRニュース配信をスタートいたします。

今後もより一層のご支援・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

スローガン株式会社
代表取締役社長 伊藤 豊

通期連結業績予想を上方修正し、営業利益は前回発表予想から37.4%増

2022年1月12日に「通期連結業績予想の上方修正に関するお知らせ」を発表いたしました。上方修正の内容については下記のとおりとなりますが、詳細については当社発表資料（<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2068775/00.pdf>）をご確認ください。

2022/2期連結業績予想数値の上方修正

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期 純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	1,393	182	203	140	62円07銭
今回修正予想 (B)	1,431	250	277	200	88円86銭
増減額 (B - A)	38	68	73	60	-
増減率 (%)	2.7	37.4	36.2	43.2	-
参考：前期実績 (2021/2期)	1,311	42	42	49	23円14銭

- 前回発表予想は、2021年11月25日に公表した「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」による数値となります。

上方修正の理由

主に、下記2つの要因により上方修正するものであります。なお、2022年2月期における新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響は軽微であります。

① 求人ニーズの増加による売上高の堅調な推移

当社グループの主要顧客であるDX・SaaS関連企業をはじめとする新産業領域の企業において、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い急速に進んだデジタル化が事業成長を後押しする環境となり、求人ニーズが増加。その結果、キャリアサービス分野の売上高が堅調に推移した。

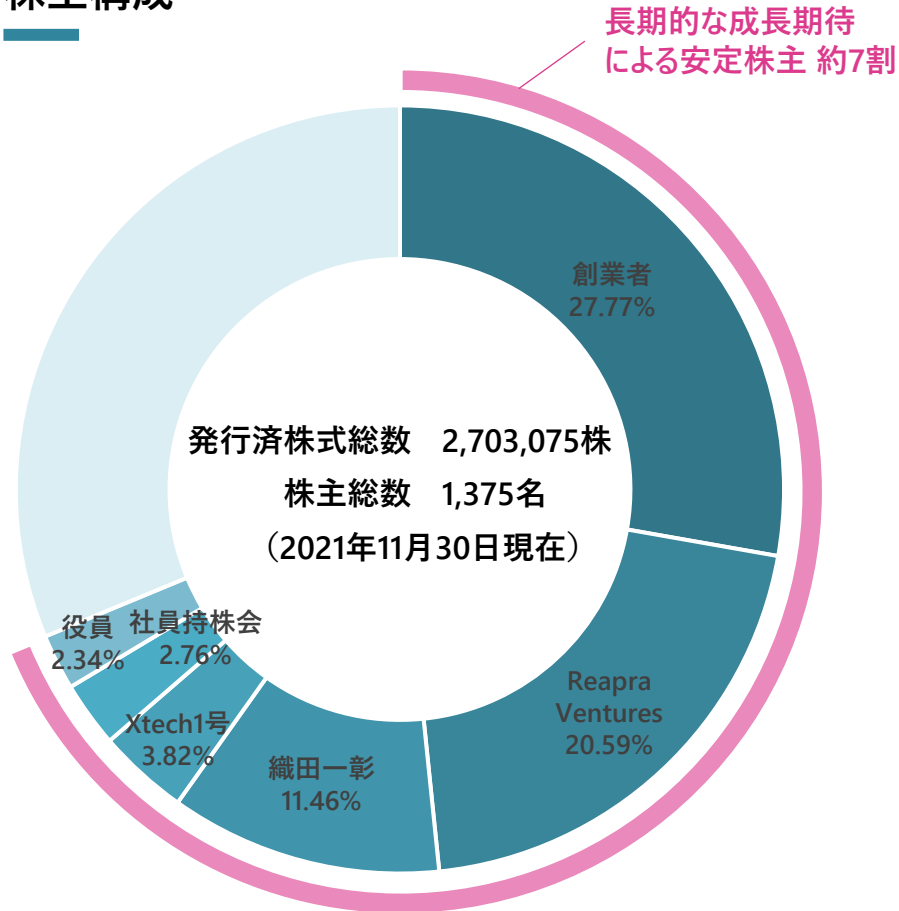
② デジタル化に伴う生産性・収益性の向上

当社グループにおいてもデジタル化の推進を加速させた結果、各サービスにおける完全オンライン対応、業務におけるITツールの活用やリモートワークを基本とした働き方への変革等により生産性の向上を実現。その結果、前回発表予想の基礎となる人員計画を下回る見込みとなり、主に人件費及び採用活動費の削減により、販売費及び一般管理費が減少した。

長期的な成長期待による安定株主が約7割を占める株主構成

上場前からの株主の多くが当社グループの長期的な成長に期待。

株主構成



主要株主に関する補足説明

株主名及び当社との関係	所有株式比率(1)
■ Reapra Ventures Pte. Ltd. (2) 社外取締役諸藤周平がCEOを務めるReapraグループの長期伴走支援による企業価値向上を目的とした投資子会社。2016年の第三者割当後、継続的なハンズオン支援を受けております。	20.59%
■ 織田 一彰 元・当社取締役。2008年の創業期から2015年まで取締役として当社の成長を牽引し、退任後は主にGoodfindのセミナー講師としてキャリア教育に注力しております。	11.46%
■ KMFG株式会社 当社代表取締役社長伊藤豊の資産管理会社。左記株主構成のうち、創業者に含まれます。	3.90%
■ Xtech1号投資事業有限責任組合 2018年に設立されたVCファンド。運用期間は10年。長期的な成長期待から上場前に第三者割当増資を引き受けて頂きました。	3.82%

- 比率は、自己株式数を除いた発行済株式総数に対する所有比率となります。
- 創業者は、代表取締役社長伊藤豊の個人所有分と資産管理会社であるKMFG株式会社所有分の合算となります。
- 役員は、代表取締役社長所有分を除く法定役員及び執行役員の合算となります。

- 所有株式比率は、自己株式を除く発行済株式総数に対する割合となります。
- Reapra Ventures Pte. Ltd.と当社との関係に関する詳細は、下記URLをご参照ください。
https://note.com/reapra_jp/n/n270b8acd19ae

IRニュースのメール配信をスタート

株主・投資家の皆様との継続的なコミュニケーションを目的として、当社からのIRニュースを受け取ることができる配信サービスを開始いたしました。当社の適時開示情報や各種IRニュースをお届けいたしますので、ぜひご登録ください。

登録方法

下記URLからご登録いただけます。

■ 日本語

<https://www.magicalir.net/9253/mail/>

■ English

https://www.magicalir.net/9253/mail/index_en.php

▶ メールアドレスと職種のみで簡単に登録が可能です。

IRメール配信サービス

ご登録の前に、個人情報の取り扱いについてご確認ください。
ご同意いただける場合は、下記の登録フォームにメールアドレス・職種をご入力の上、ご登録ください。

メールアドレス	必須	<input style="width: 95%;" type="text"/>
メールアドレス (確認用)	必須	<input style="width: 95%;" type="text"/>
職種	必須	<input type="radio"/> 個人投資家 <input type="radio"/> 機関投資家 <input type="radio"/> アナリスト <input type="radio"/> 報道機関 <input type="radio"/> その他
個人情報の取り扱い (プライバシーポリシー) について	必須	「スローガン株式会社個人情報保護方針」をご確認ください。 https://www.slogan.jp/privacy/ <input type="checkbox"/> プライバシーポリシーについて同意する

INDEX

- 1 | 会社概要
- 2 | 業績ハイライト
- 3 | 通期業績予想
- 4 | Appendix

Our Mission

人の可能性を引き出し 才能を最適に配置することで 新産業を創出し続ける。

私たちスローガンは、上記ミッションを掲げて、新産業領域における人材の最適配置を中心として、人のもつ可能性に着目した事業を展開しています。

人の可能性を引き出すこと、才能の最適配置を追い求める挑戦、そして、新産業を創出し続ける挑戦は、長期で追求しがいのある大きな目標です。

Corporate Profile

SLOGAN

会 社 名	スローガン株式会社 Slogan Inc.
上 場 市 場	東京証券取引所マザーズ市場（証券コード：9253）
代 表 者	代表取締役社長 伊藤 豊
設 立 年 月 日	2005年10月24日
所 在 地	東京都港区南青山2-11-17 第一法規本社ビル3F
事 業 内 容	新産業領域向け求人プラットフォーム「Goodfind」を通じた新卒採用支援サービス等
事 業 セ グ メ ン ト	新産業領域における人材創出事業
連 結 社 員 数	112名（2021年11月30日時点） ⁽¹⁾
許 認 可	有料職業紹介事業 厚生労働大臣許可番号 13-ユ-302267
グ ル ー プ 会 社	チームアップ株式会社（当社100%子会社）

1. 連結社員数は、臨時雇用者数（契約社員、アルバイト、パートタイマー及び人材会社からの派遣社員を含む）を除いた数となります。

マネジメントチーム

創業期の当社において学生インターンを経験した取締役がマネジメントチームを牽引し、上場企業における経営経験豊富な社外役員によりコーポレート・ガバナンス体制を強化。



伊藤豊 (いとう ゆたか)
代表取締役社長

1977年生まれ。東京大学文学部行動文化学科卒業後、2000年に日本アイ・ピー・エム(株)に入社。システムエンジニアの経験の後、関連会社での新規事業企画・プロダクトマネジャーを経て、本社でのマーケティング業務に従事。2005年に当社を創業し、代表取締役社長に就任。著書に「Shapers 新産業をつくる思考法」



仁平理斗 (にひら まさと)
取締役 執行役員COO

1986年生まれ。早稲田大学国際教養学部在学中の2008年より創業期の当社にインターンとして約1年半在籍、事業責任者を務めたのち、2010年、(株)ディー・エヌ・エーに入社。複数の事業立ち上げやゲームタイトルのプロデュースを経験。2016年12月当社入社。執行役員事業部長を経て、2021年3月より現職。



北川裕憲 (きたがわ ひろのり)
取締役 執行役員CFO

1986年生まれ。明治大学経営学部在学中の2008年よりインターンとして当社に参画し、約3年半にわたり財務・経理を中心とした経営管理業務に従事。早稲田大学大学院会計研究科修了後の2011年、新創監査法人に入所し、監査業務に従事。2015年7月、当社に入社し、2017年10月より現職。公認会計士・税理士。



杉之原明子 (すぎのはら あきこ)
社外取締役

早稲田大学卒業後、(株)ガイアックス入社。事業責任者を経て、アディッシュ(株)設立と同時に取締役(現任)就任。特定非営利法人みんなのコードCOO(現任)、スポンサーシップ・コミュニティ代表発起人。



水永政志 (みずなが まさし)
社外取締役

三井物産(株)、米国カリフォルニア大学ロスアンゼルス校経営大学院修士課程修了(MBA)、(株)ボストン・コンサルティング・グループ、ゴールドマン・サックス証券会社を経て2002年スター・マイカ(株)代表取締役社長(現任)就任。東京大学卒業。



諸藤周平 (もろふじ しゅうへい)
社外取締役

(株)エス・エム・エスの創業者であり、11年間にわたり代表取締役社長として同社を東証一部上場まで牽引。同社退任後2014年より、シンガポールにてRepra Pte. Ltd.を創業し、Director就任(現任)。九州大学経済学部卒業。



林田真由子 (はやしだ まゆこ)
常勤監査役

慶應義塾大学法学部卒業。2001年旭硝子(株)(現AGC(株))入社。2015年に当社入社し、事業部門での経験を経て、2018年5月より現職。



江原隼一 (えはら じゅんいち)
社外監査役

2006年(株)サンフィニティー入社後、同社経営管理本部長を経て、2008年(株)リブセンスに入社。2010年から同社常勤監査役(現任)。2013年より(株)クラウドワークス社外監査役(現任)。

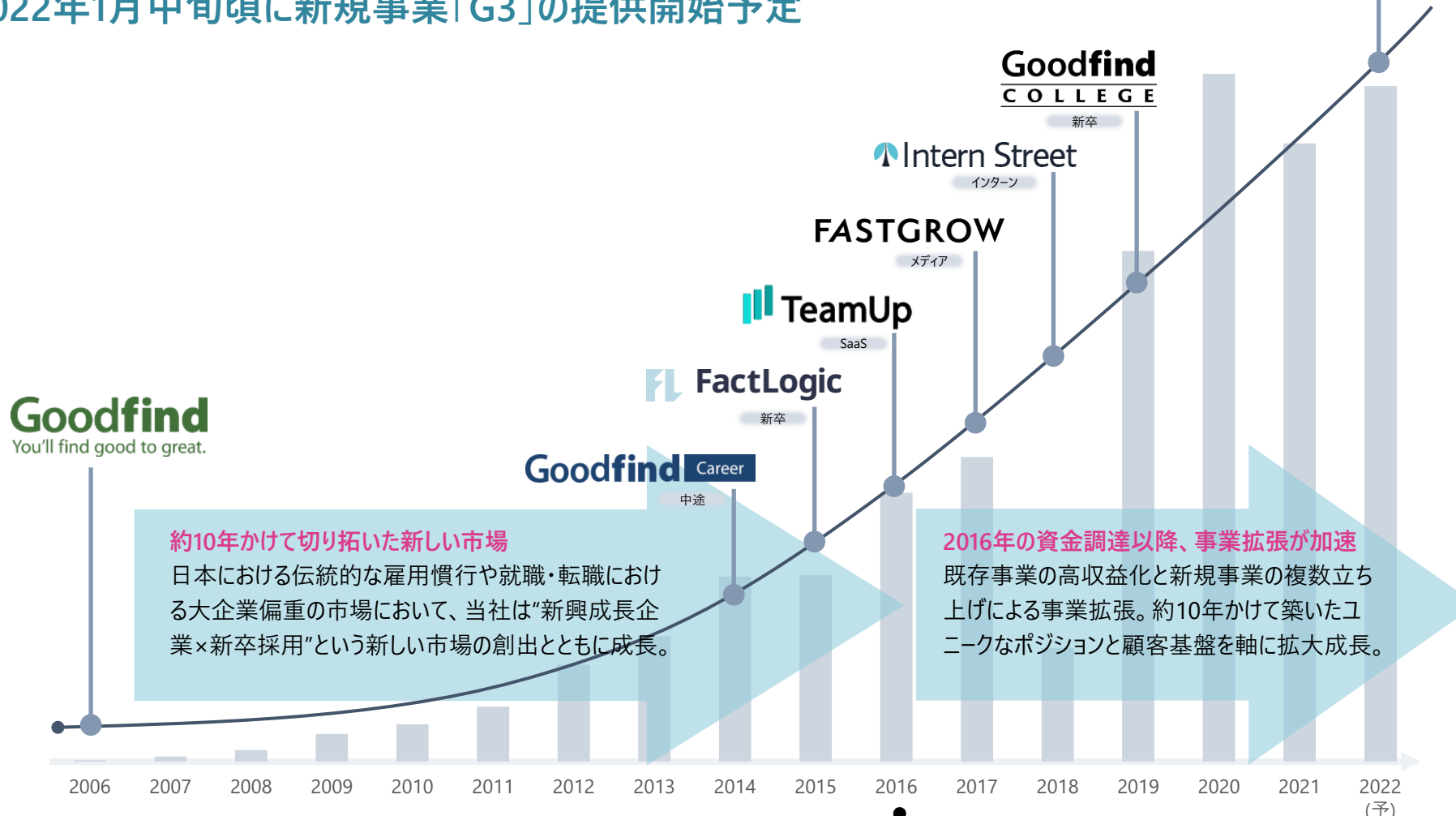


中川紘平 (なかがわ こうへい)
社外監査役

東京大学法学部卒。2002年第一東京弁護士会弁護士登録。2014年ニューヨーク州弁護士登録。TMI総合法律事務所パートナーを経て、NEXAGE法律事務所開設。2017年よりプロパティエージェント(株)社外監査役(現任)。

これまでの軌跡

新卒領域からスタートし、中途領域、インターン領域とキャリアサービス分野を展開
 2016年以降はメディア・SaaS分野へもプロダクトを拡張
 2022年1月中旬頃に新規事業「G3」の提供開始予定



【新規事業】
 2022年1月中旬頃に提供開始予定

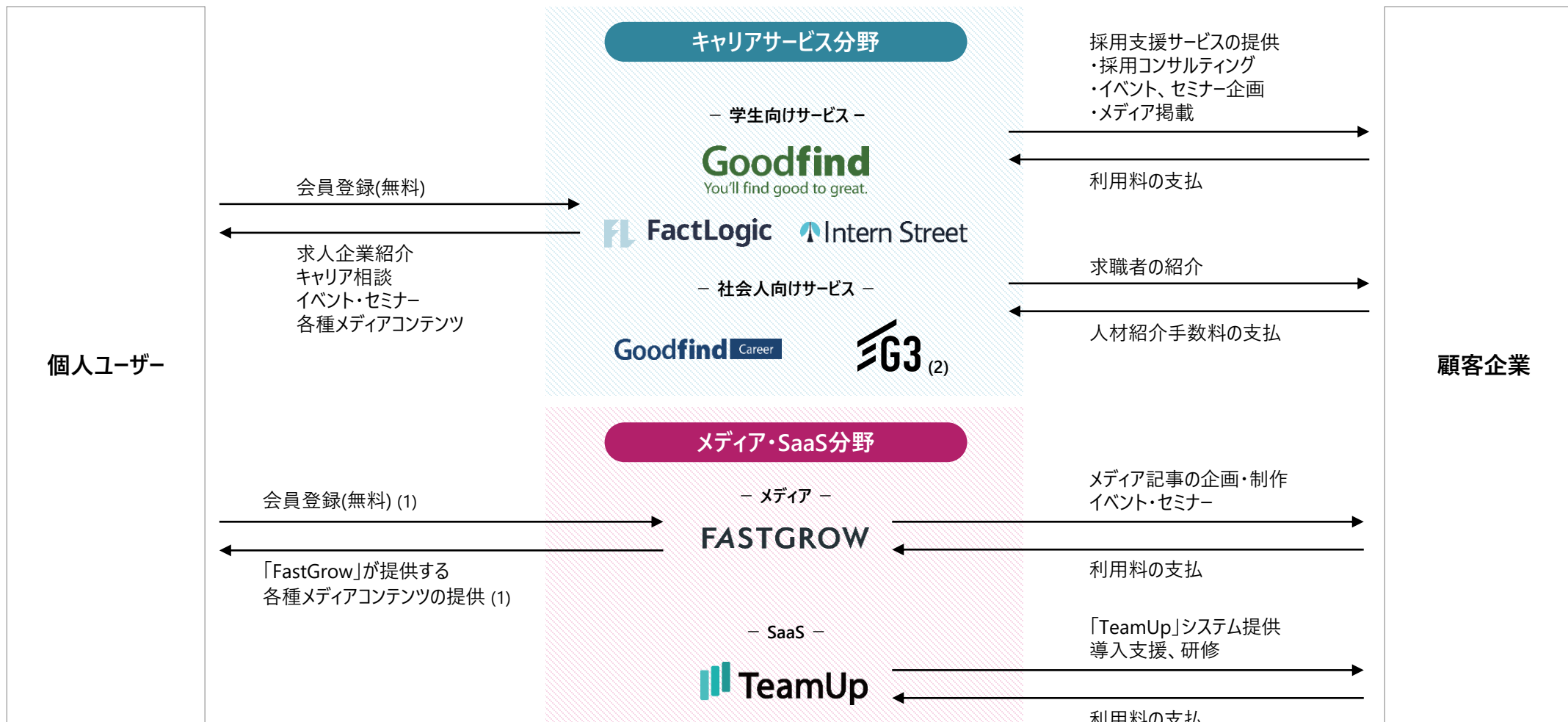
社会人3年目までの人材向けキャリア支援サービス「G3」
 キャリア戦略の構築からオファー獲得まで、社会人3年目までのハイポテンシャル人材向けキャリア支援サービスです。

※ グラフは売上高の推移

創業以来初の、経営陣以外への第三者割当による資金調達

ビジネスモデル

新産業領域における才能の最適配置を目指すプラットフォーム



1. 会員登録は無料となりますが、一部有料で提供するコンテンツがあります。
 2. 2022年1月中旬頃に提供開始予定となります。

サービス一覧

2006年から新産業領域の企業の新卒採用を支援し続けてきた「Goodfind」を収益基盤としながら周辺領域へ新規事業を立ち上げ、サービスを拡張。2022年1月中旬頃には社会人3年目までの人材向けキャリア支援サービス「G3」を提供開始予定。

サービス一覧

Goodfind
You'll find good to great.
新卒学生向け

厳選就活プラットフォーム「Goodfind」
新産業領域の企業を厳選し、新卒学生に対してセミナーやイベント等のコンテンツを提供。企業に対しては、挑戦意欲・成長志向の高い人材の紹介を行います。

FactLogic
新卒学生向け

コンサル就活サービス「FactLogic」
外資・日系コンサルティングファームに特化した就活対策及び選抜型コミュニティの形成を行う就活サービスです。

Intern Street
学生向け

長期インターン紹介サービス「Intern Street」
スタートアップ・ベンチャー企業の求人の特化した長期インターン人材の紹介サービスです。

Goodfind Career
社会人向け

ベンチャー・スタートアップ求人特化型エージェント「Goodfind Career」
スタートアップ・ベンチャー企業の求人の特化した転職エージェントです。

G3
社会人向け

社会人3年目までの人材向けキャリア支援サービス「G3」 **【2022年1月中旬頃提供開始予定】**
キャリア戦略の構築からオファー獲得まで、社会人3年目までのハイポテンシャル人材向けキャリア支援サービスです。

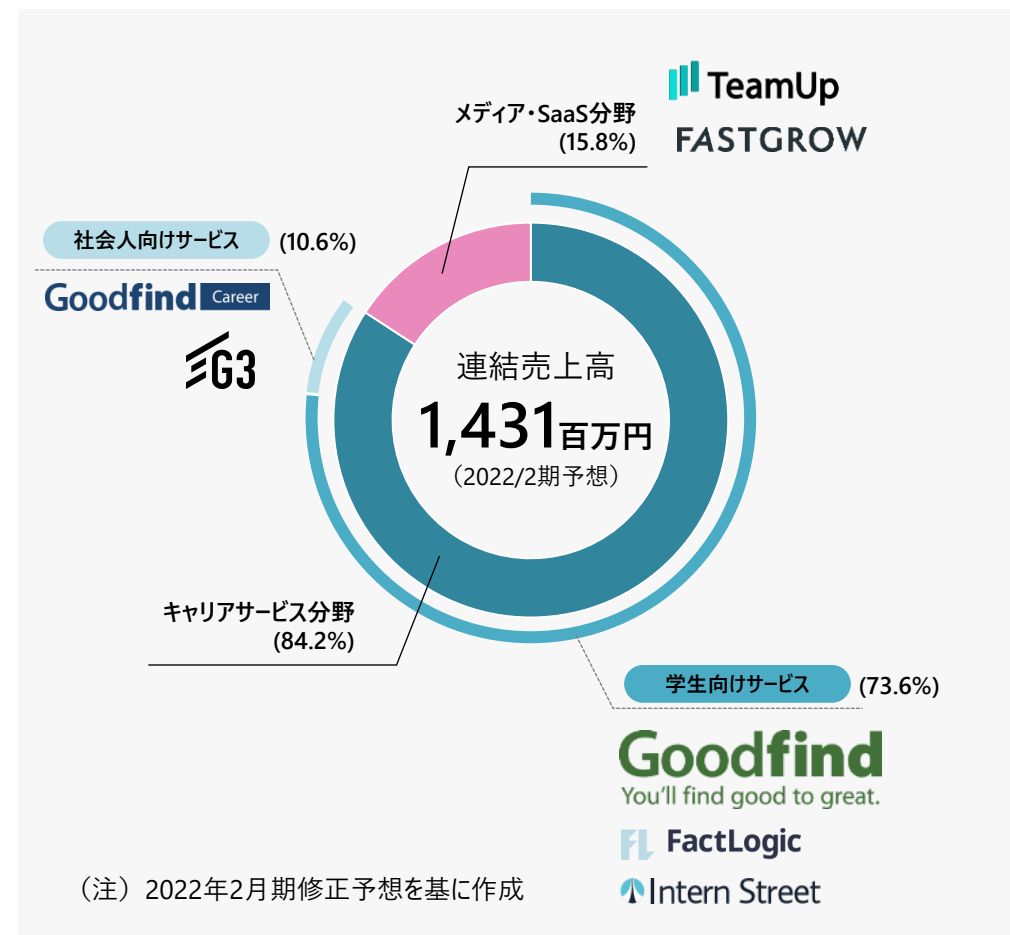
FASTGROW
メディア

若手イノベーション人材向けビジネスメディア「FastGrow」
新産業領域の情報を整理し、発信していくメディアです。新産業領域への挑戦を推進し、スタートアップ・ベンチャー企業の採用広報やブランディング、サービス認知を支援するビジネスメディアです。

TeamUp
SaaS

1on1の仕組みをつくるSaaS型HRサービス「TeamUp」
1 on 1 ミーティング及び360度フィードバックシステム「TeamUp (チームアップ)」を提供。人材育成や組織活性化を通じた人と組織の成長支援を行います。

売上高構成比



業績ハイライト

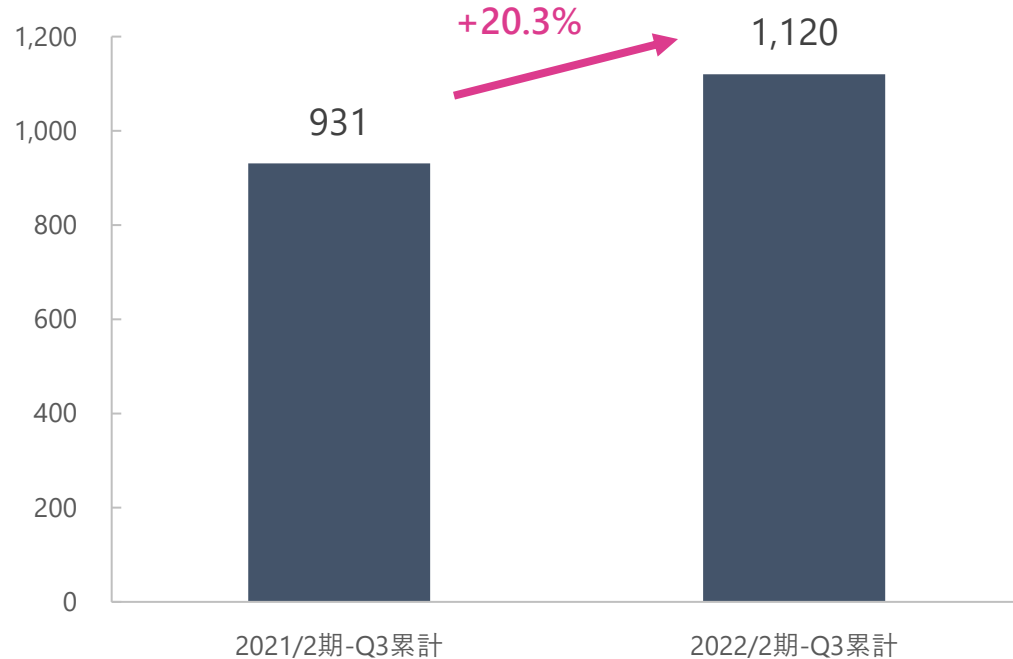
Q3累計は前年同期比増収増益となり、業績予想も上回る実績で着地

売上高は前年同期比+20%を超え、業績予想比は概ね予想どおりの実績となった。営業利益は、2021/2期から取り組んできたデジタル化・オンライン化の推進により収益性は向上し、業績予想比は+21.3%増と大きく上回る実績となった。

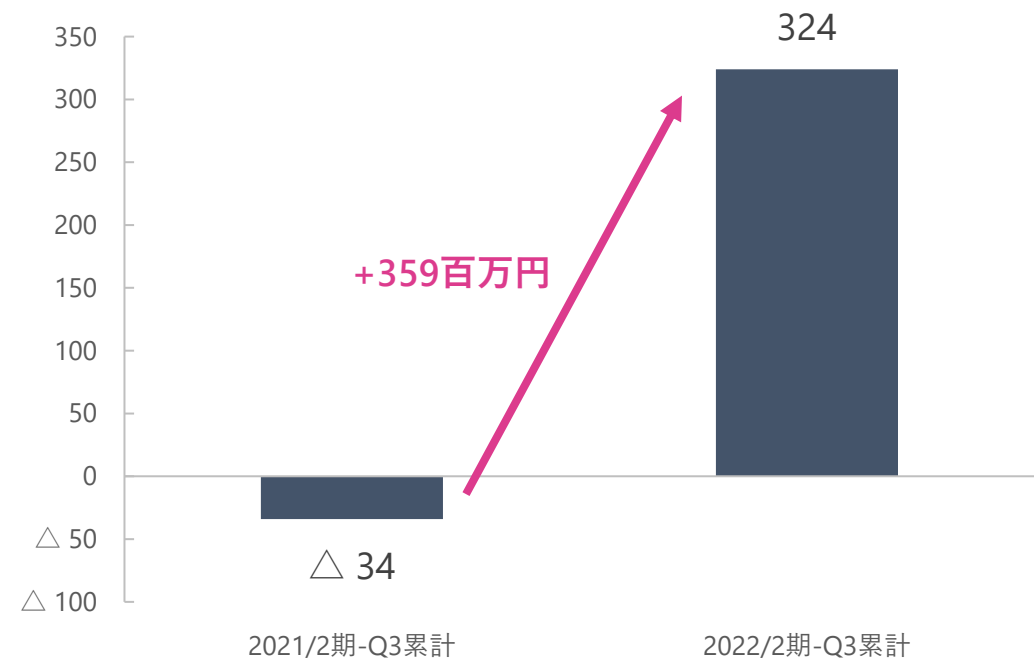
売上高 **1,120**百万円
 前年同期比 +20.3%
 業績予想比 +1.1%

営業利益 **324**百万円
 前年同期比 +359百万円
 業績予想比 +21.3%

単位：百万円



単位：百万円



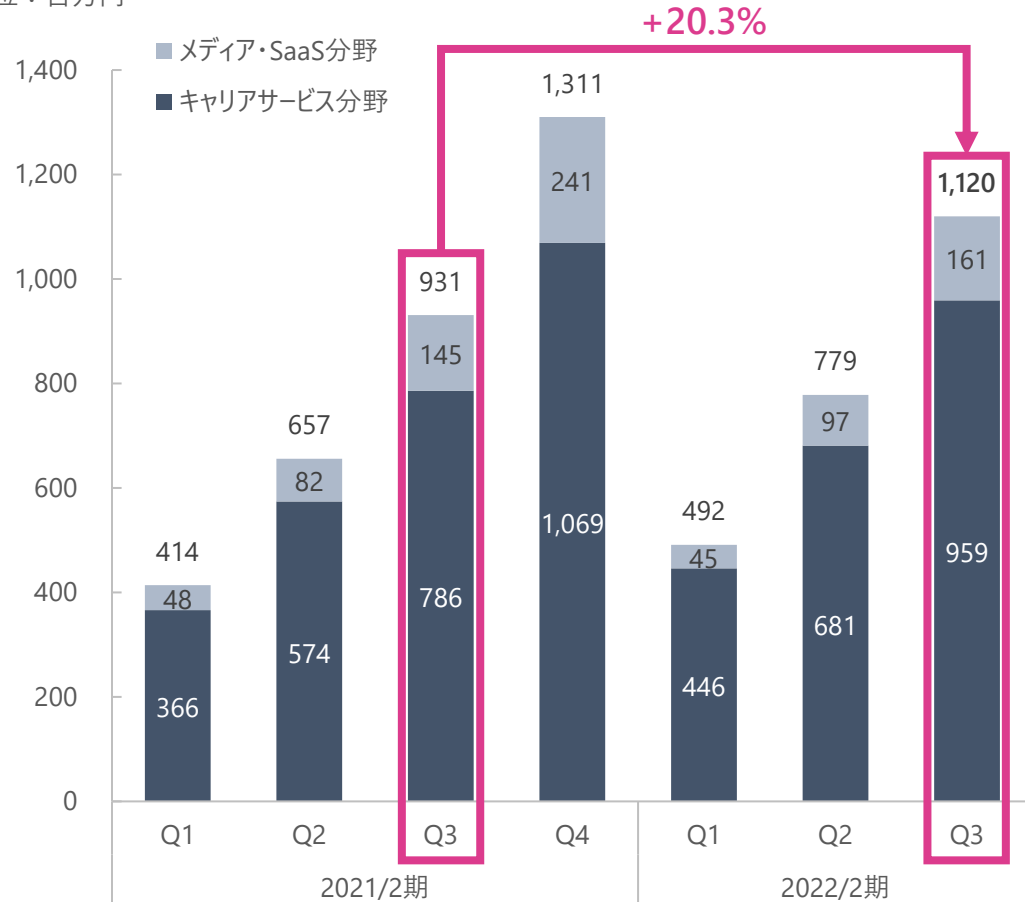
- 2021/2期における四半期連結累計期間の売上高及び営業損益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。
- 業績予想は、2021年11月25日に公表した2022年2月期の通期業績予想数値となります。

売上高 | Goodfindの高い成長が牽引し、前年同期比20.3%増

キャリアサービス分野において、新卒学生向け厳選就活プラットフォーム「Goodfind」がベンチャー・スタートアップを中心とする新産業領域の企業の新卒採用ニーズを捉え、学生向けサービスが前年同期比23.3%増となり、売上高の成長を牽引した。

四半期連結累計期間の売上高推移

単位：百万円



前年同期比 **+20.3%**

キャリアサービス分野	959 百万円	前年同期比 +22.0%
－ 学生向けサービス	841 百万円	前年同期比 +23.3%
－ 社会人向けサービス	117 百万円	前年同期比 +13.5%
メディア・SaaS分野	161 百万円	前年同期比 +11.3%

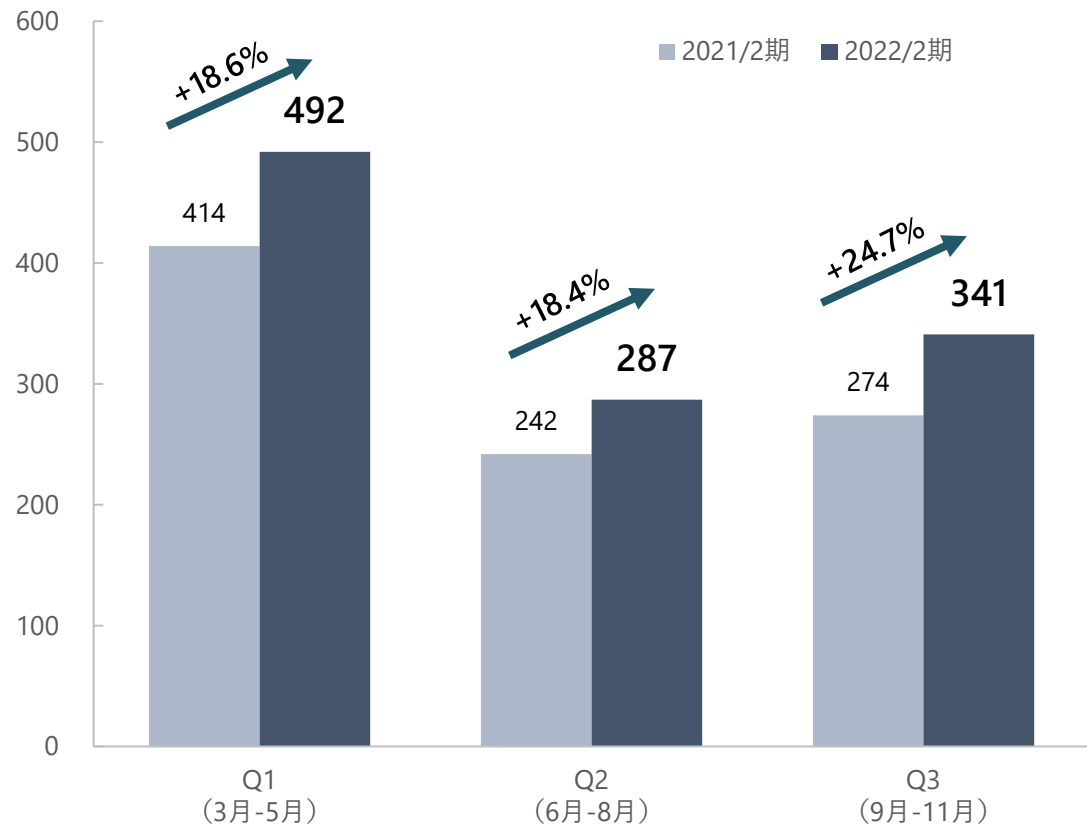
1. 2021/2期における四半期連結累計期間の売上高は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。

売上高 | 前年同期比平均20.6%増となる成長基調で推移

2022/2期においては、すべての連結会計期間において前年同期比増収で推移。コロナ禍においても成長を続けるDX・SaaS関連企業をはじめ、ベンチャー・スタートアップを中心とした新産業領域の企業における人材ニーズは高い。

四半期連結会計期間の売上高推移

単位：百万円



四半期連結会計期間

平均増加率 **20.6%**

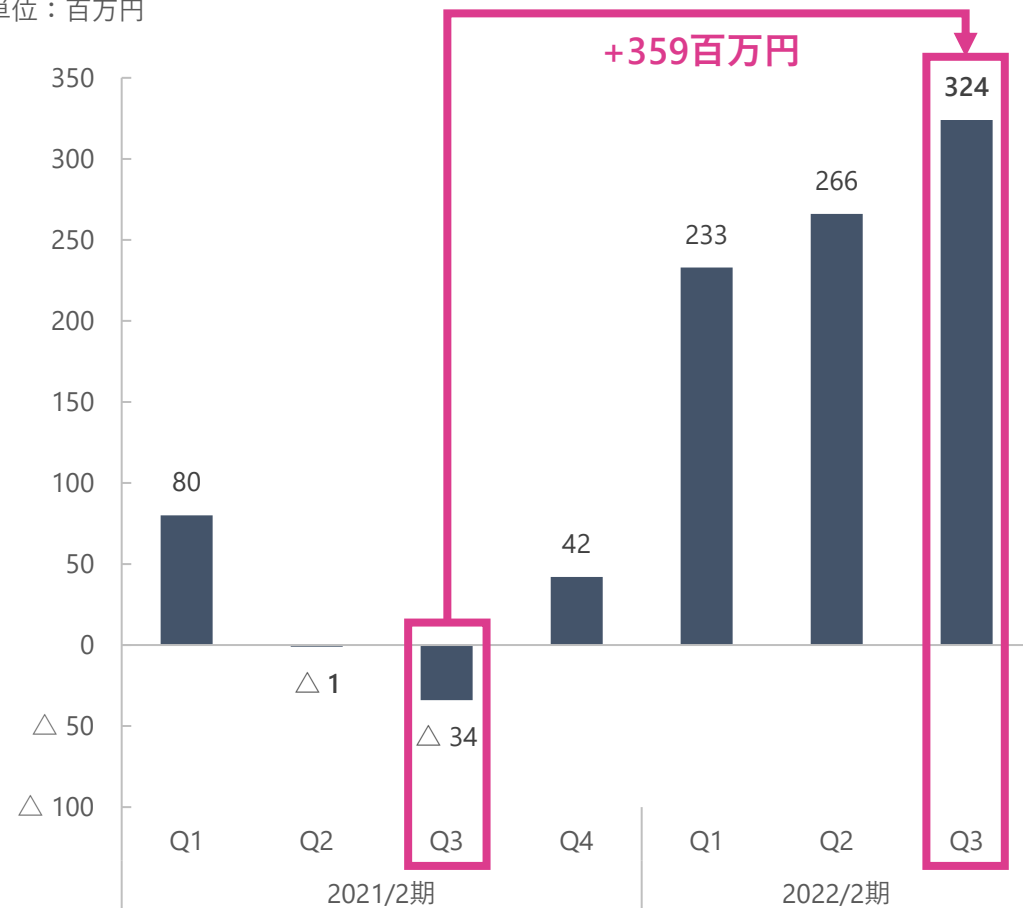
1. 2021/2期における四半期連結会計期間の売上高は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。

営業利益 | 収益性の改善により前年同期比359百万円増

売上高の成長に加えて、2021/2期から取り組んだコスト構造改革やリモートワークを基本とした働き方への変革により固定費を削減し、販売費及び一般管理費が減少した結果、収益性が大幅に改善した。

四半期連結累計期間の営業損益推移

単位：百万円



前年同期比 **+359**百万円

売上高	+189百万円	(+20.3%)
売上原価	+3百万円	(+10.3%)
販売費及び一般管理費	△174百万円	(△18.7%)

→ 詳細要因分析は次頁参照

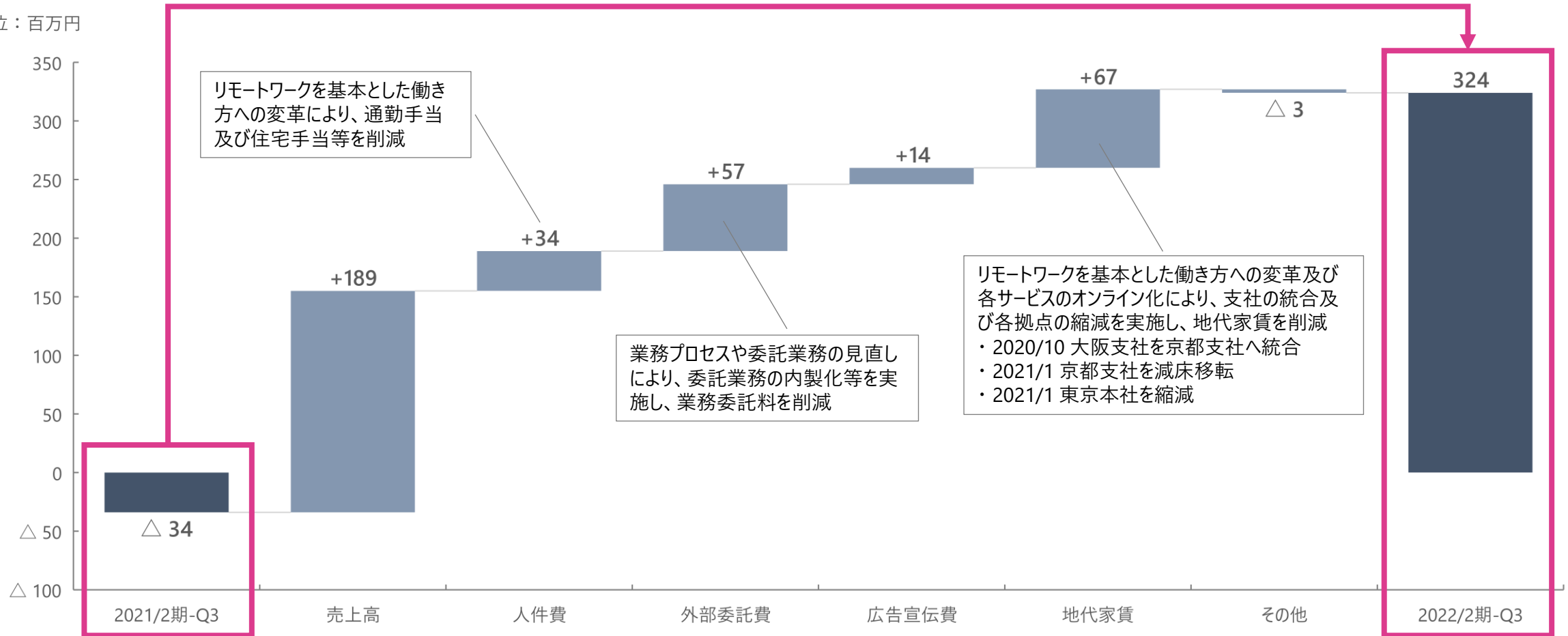
1. 2021/2期における四半期連結累計期間の営業損益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。

営業利益 | 固定費を中心とした販管費の削減による収益性改善

前年同期比 359 百万円増は、売上高の増加に加えて固定費削減による増加。固定費の削減はDX 推進によるリモートワークを基本とした働き方への変革及び生産性の向上により、主に人件費、外部委託費及び地代家賃等の削減によるもので、筋肉質なコスト構造への変革を実現。

+359百万円

単位：百万円



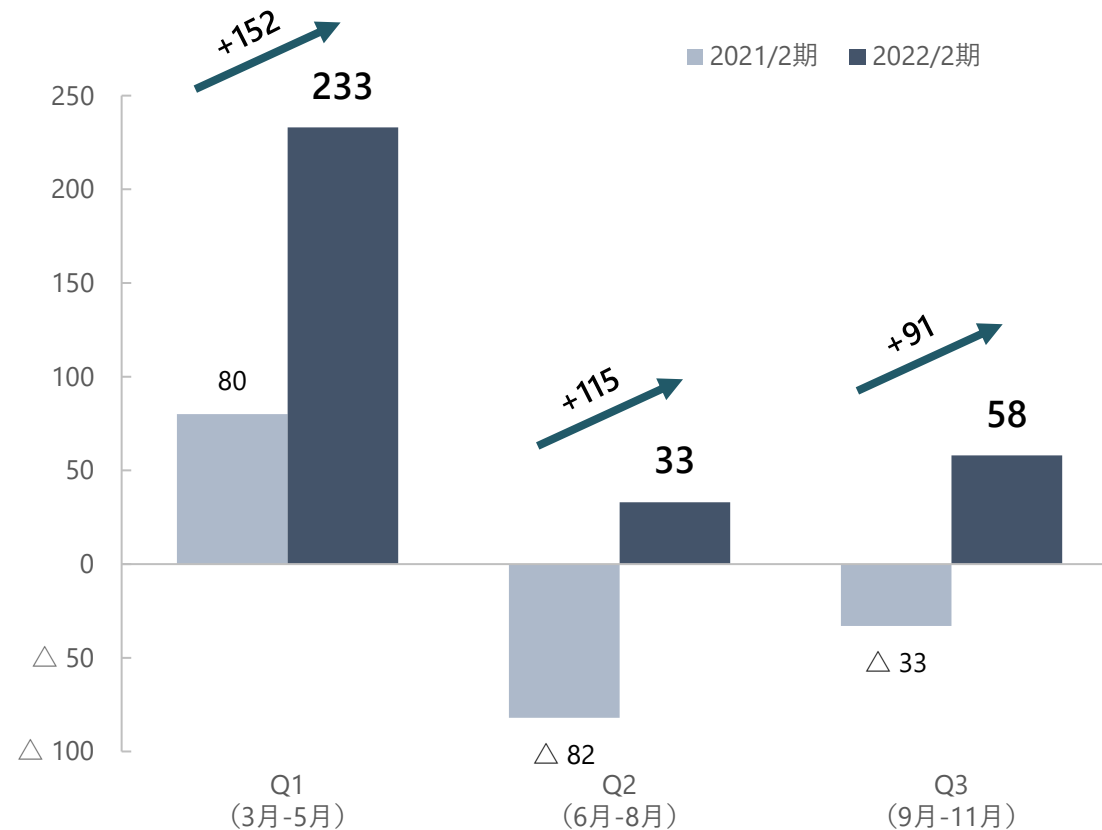
1. 2021/2期における四半期連結累計期間の営業損益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。

営業利益 | 前年同期比平均119百万円増となる成長基調で推移

2022/2期においては、すべての連結会計期間において前年同期比増益で推移。2021/2期に取り組んだコスト構造改革やリモートワークを基本とした働き方への変革の効果は、各会計期間の収益性改善に貢献した。

四半期連結会計期間の営業損益推移

単位：百万円



四半期連結会計期間

平均増加額 **119**百万円

1. 2021/2期における四半期連結会計期間の営業損益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。

通期業績予想

通期連結業績予想を上方修正し、営業利益は前回発表予想から37.4%増

2022年1月12日に「通期連結業績予想の上方修正に関するお知らせ」を発表いたしました。上方修正の内容については下記のとおりとなりますが、詳細については当社発表資料（<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2068775/00.pdf>）をご確認ください。

2022/2期連結業績予想数値の上方修正

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期 純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	1,393	182	203	140	62円07銭
今回修正予想 (B)	1,431	250	277	200	88円86銭
増減額 (B - A)	38	68	73	60	-
増減率 (%)	2.7	37.4	36.2	43.2	-
参考：前期実績 (2021/2期)	1,311	42	42	49	23円14銭

- 前回発表予想は、2021年11月25日に公表した「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」による数値となります。

上方修正の理由

主に、下記2つの要因により上方修正するものであります。なお、2022年2月期における新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響は軽微であります。

① 求人ニーズの増加による売上高の堅調な推移

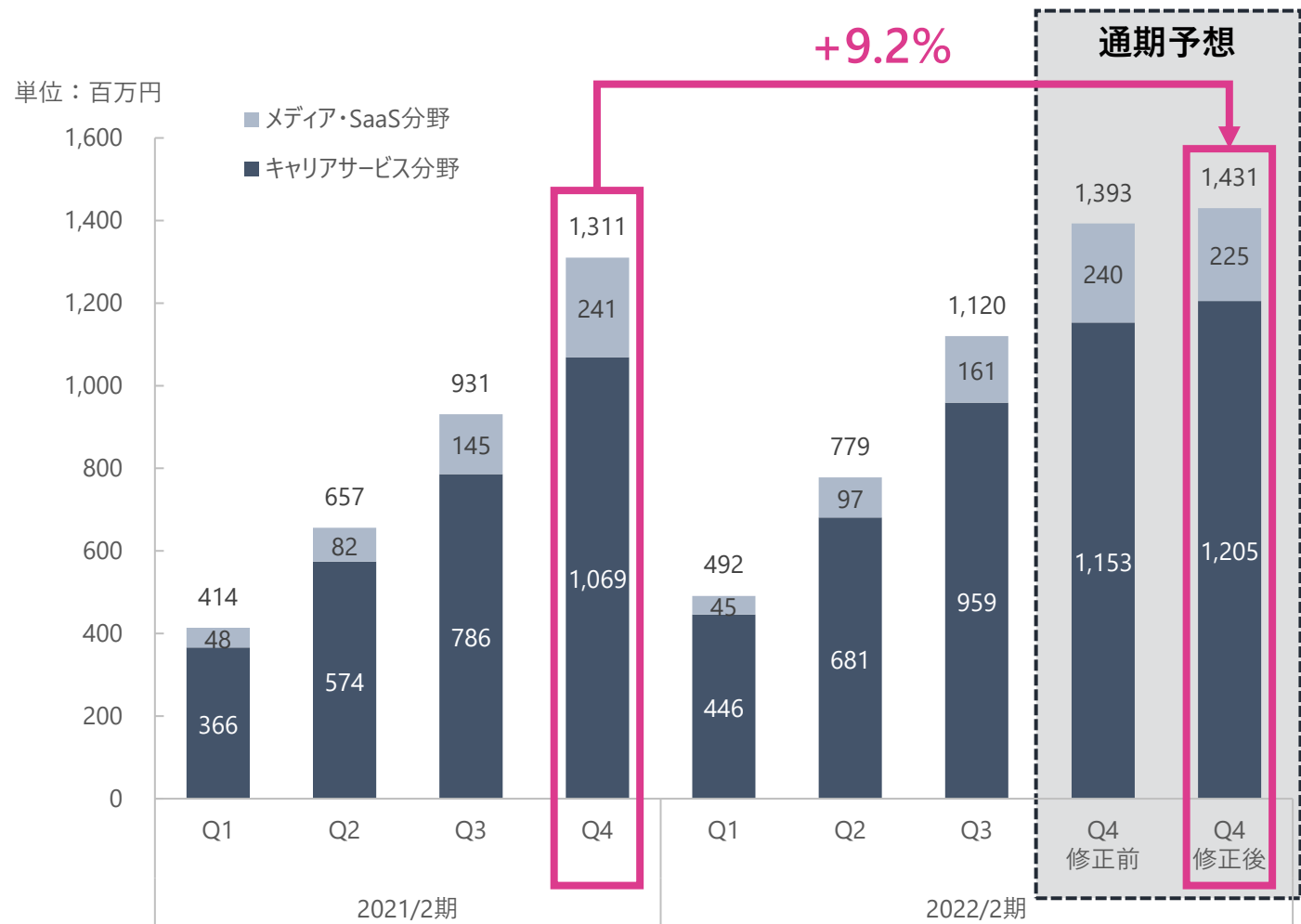
当社グループの主要顧客であるDX・SaaS関連企業をはじめとする新産業領域の企業において、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い急速に進んだデジタル化が事業成長を後押しする環境となり、求人ニーズが増加。その結果、キャリアサービス分野の売上高が堅調に推移した。

② デジタル化に伴う生産性・収益性の向上

当社グループにおいてもデジタル化の推進を加速させた結果、各サービスにおける完全オンライン対応、業務におけるITツールの活用やリモートワークを基本とした働き方への変革等により生産性の向上を実現。その結果、前回発表予想の基礎となる人員計画を下回る見込みとなり、主に人件費及び採用活動費の削減により、販売費及び一般管理費が減少した。

売上高 | 上方修正により、通期予想売上高は前年同期比9.2%増に引き上げ

コロナ禍において急速に進んだデジタル化は、当社グループの主要顧客であるDX・SaaS関連企業の事業成長を後押しする環境となり、これらの企業における求人ニーズを捉えた結果、キャリアサービス分野が予想を超えて成長し、上方修正を牽引した。



通期予想売上高

1,393百万円 ▶ **1,431**百万円
(+38百万円)

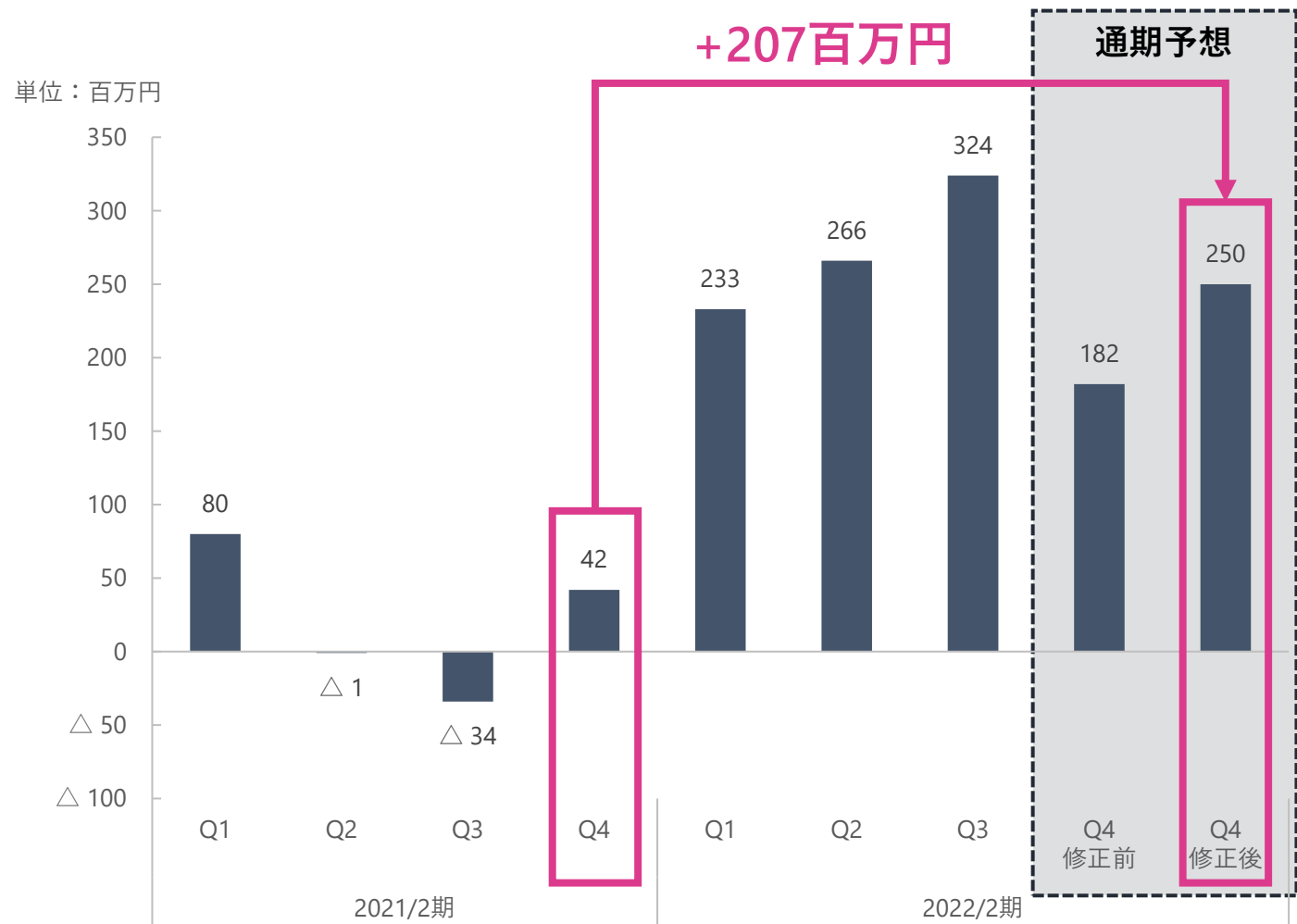
対前期増減率

+6.3% ▶ **+9.2%**
(+2.9pt)

1. 2021/2期における四半期連結累計期間の売上高は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューはを受けておりません。

営業利益 | 上方修正により、通期予想営業利益率は17.5%に引き上げ

DX推進により、各サービスにおける完全オンライン対応、業務におけるITツールの活用やリモートワークを基本とした働き方への変革等により生産性の向上を実現。売上高の成長を維持しつつ、人件費及び採用活動費を中心とした販管費が削減された。



通期予想営業利益

182百万円 ➡ **250**百万円
(+68百万円)

→ 詳細要因分析は次頁参照

通期予想営業利益率

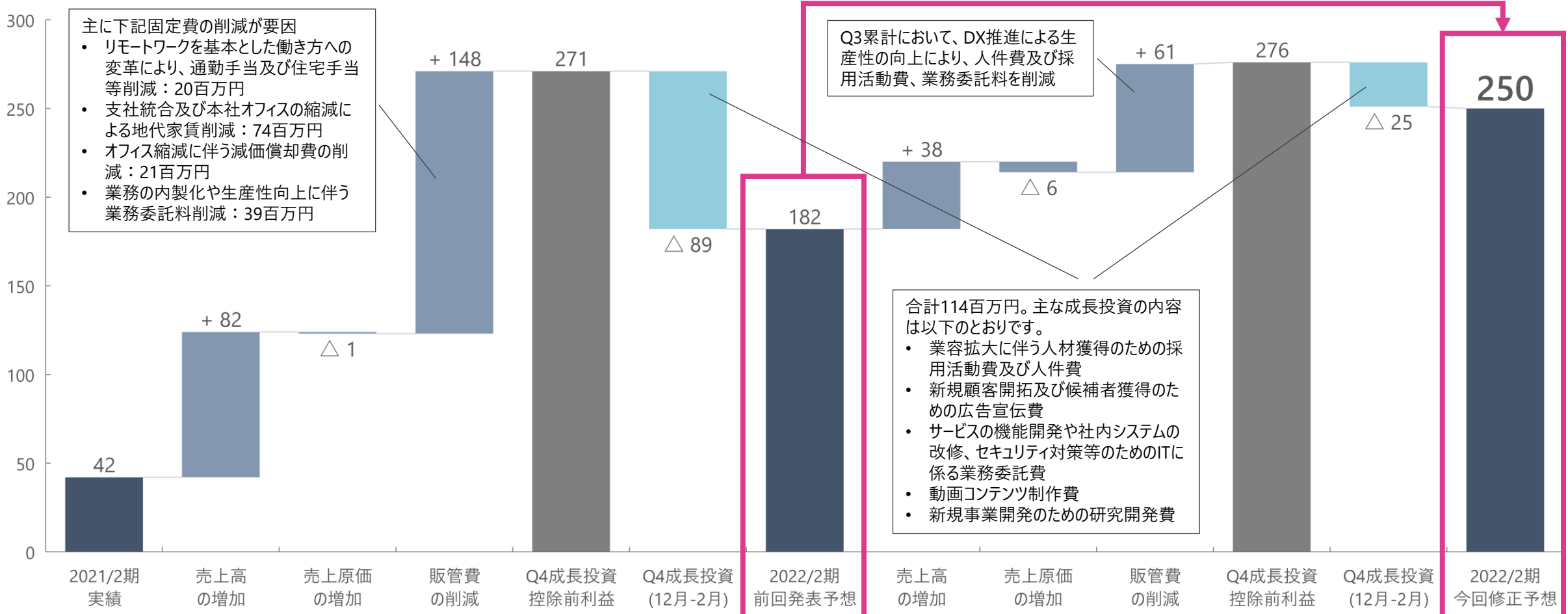
13.1% ➡ **17.5%**
(+4.4pt)

1. 2021/2期における四半期連結累計期間の営業利益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。

営業利益 | 成長投資を計画しながらも、+68百万円を上方修正

前回発表予想にはQ4(12月-2月)に実行予定の成長投資を既に見込んでおりましたが、最新の業績動向から翌期の売上成長や生産性向上につながる投資をさらに見込んだ上で、通期営業利益は68百万円増加となる250百万円を予想。経営の規律としての利益成長を前提とし、成長投資により来期以降の拡大成長を目指す。

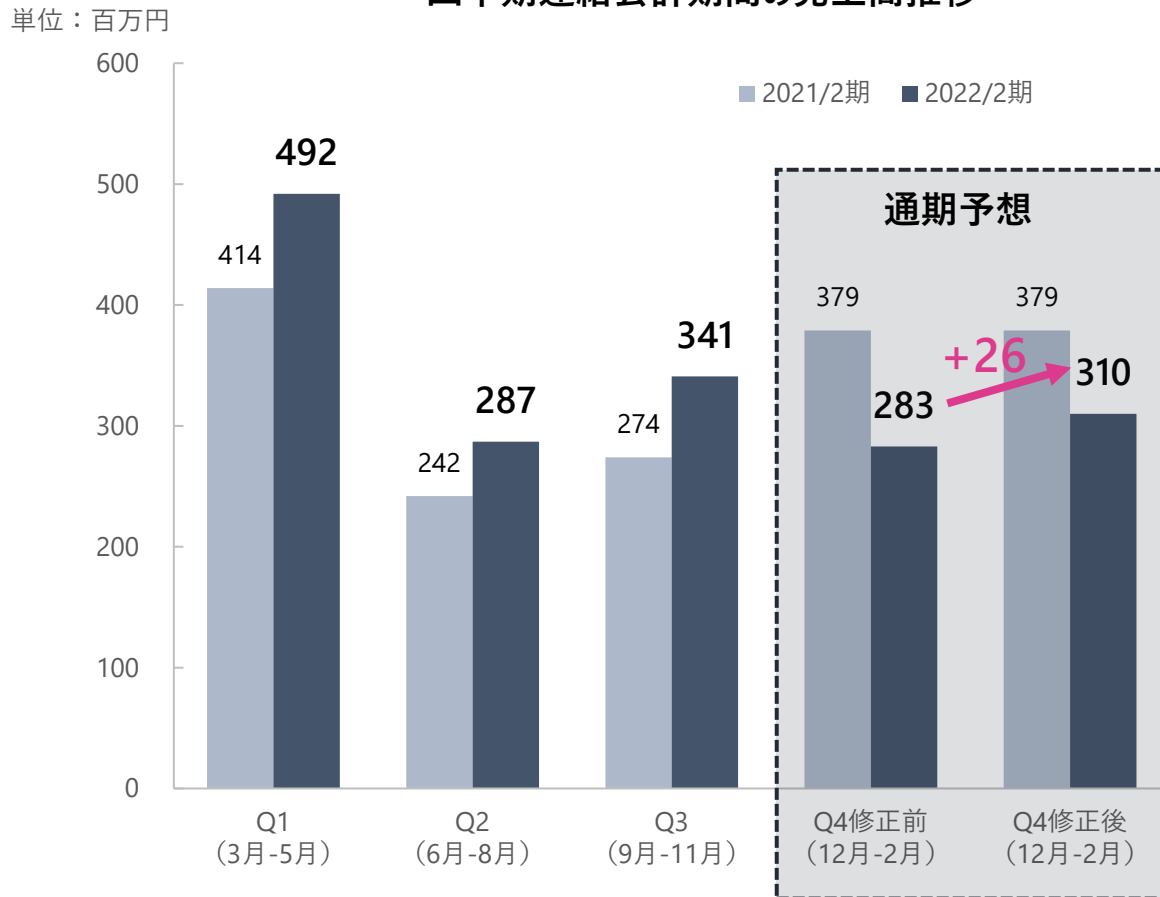
単位：百万円



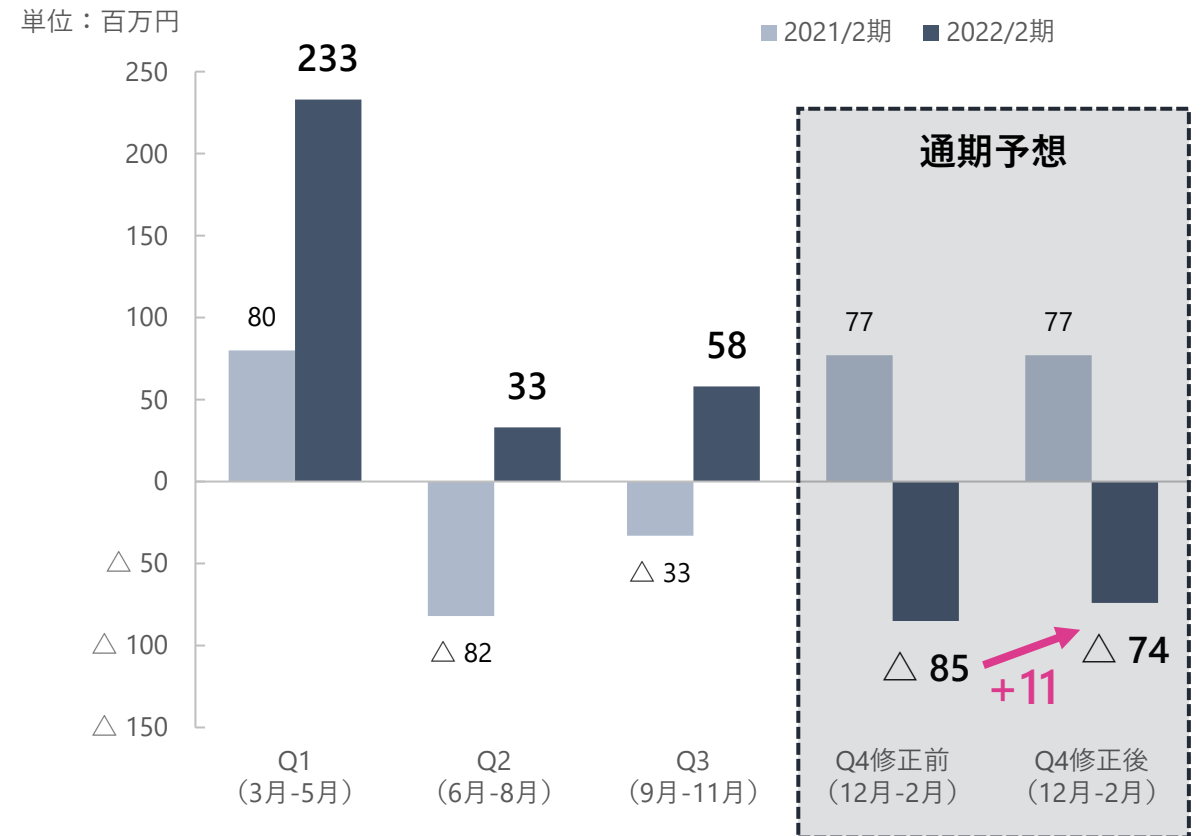
Q4は売上高・営業利益ともに前回発表予想から増加

当社グループの主要顧客であるDX・SaaS関連企業をはじめとする新産業領域の企業において、コロナ禍で急速に進んだデジタル化が事業成長を後押しする環境となり、求人ニーズが増加傾向。前回発表予想では、Q4は来期以降の成長投資のため営業損失を見込み、今回修正予想でも同様となるが、売上成長により損失幅は縮小見込み。

四半期連結会計期間の売上高推移



四半期連結会計期間の営業損益推移



1. 2021/2期における四半期連結会計期間の売上高及び営業損益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。

Appendix

新規事業「G3」の提供を開始

新規事業として、社会人3年目までの人材向けキャリア支援サービス「Goodfind 3(スリー)」(通称：G3、ジースリー)を2022年1月中旬頃から提供開始予定。キャリア戦略の構築からオファー獲得まで、ハイポテンシャル人材向けにキャリア支援を行います。

事業展開の趣旨

新卒採用市場においては2006年より新卒学生向け厳選就活プラットフォーム「Goodfind」の運営を開始して、潜在的なマッチング可能性のある顧客を発掘し、新卒学生の行動変容を生み出し、適切なマッチングを生み出すことで、新卒学生の新産業領域でのキャリア機会を創出するとともに、新産業領域の企業に対する新卒学生の人材供給に注力してまいりました。大企業に志向が偏重しがちな新卒採用市場の歪みを解消して、「新産業領域×新卒採用」の市場を創造してきたものと自負しております。

既卒・社会人3年目までの第二新卒採用市場においても、当社グループは潜在的なマッチング可能性に着目し、若手人材のキャリアチェンジ・転職における市場の歪みを解消する事業機会は大きいと考えております。

サービス概要

「G3」はキャリア戦略の構築からオファー獲得まで、社会人3年目までのハイポテンシャル人材向けキャリア支援サービスです。社会人3年目までの若手優秀層採用に積極的なスタートアップ・ベンチャー企業・プロフェッショナルファーム等を厳選したリストの掲載や、キャリアに関するセミナー・イベントの開催等、「G3」のメディア・イベントをきっかけに新たなマッチングを創出します。また、「G3」のサービス提供にあたっては、「Goodfind」の運営を通じて培ったブランド認知と当社グループのケイパビリティが大きな強みとなります。「Goodfind」を通じて新卒学生に形成されたブランド認知は、卒業後の社会人に対しても持続するものと考えております。顧客の目利き力(新産業領域の企業を厳選して掲載・紹介)、行動変容を生み出す力(魅力付け+認識変化を生むコンテンツ)、マッチング力(データ蓄積とサポート・推進力)といったケイパビリティが「Goodfind」の競争優位性を支えておりますが、「G3」のサービス提供においても同様に競争優位性を発揮できるものと考えております。



要約連結損益計算書

(単位：百万円)	2021年2月期 通期		2022年2月期 第3四半期連結累計期間	
		百分比		百分比
売上高	1,311	100.0%	1,120	100.0%
売上原価	52	4.0%	39	3.5%
売上総利益	1,258	96.0%	1,081	96.5%
販売費及び一般管理費	1,215	92.8%	756	67.5%
営業利益	42	3.3%	324	29.0%
経常利益	42	3.3%	351	31.4%
当期純利益	49	3.8%	260	23.3%

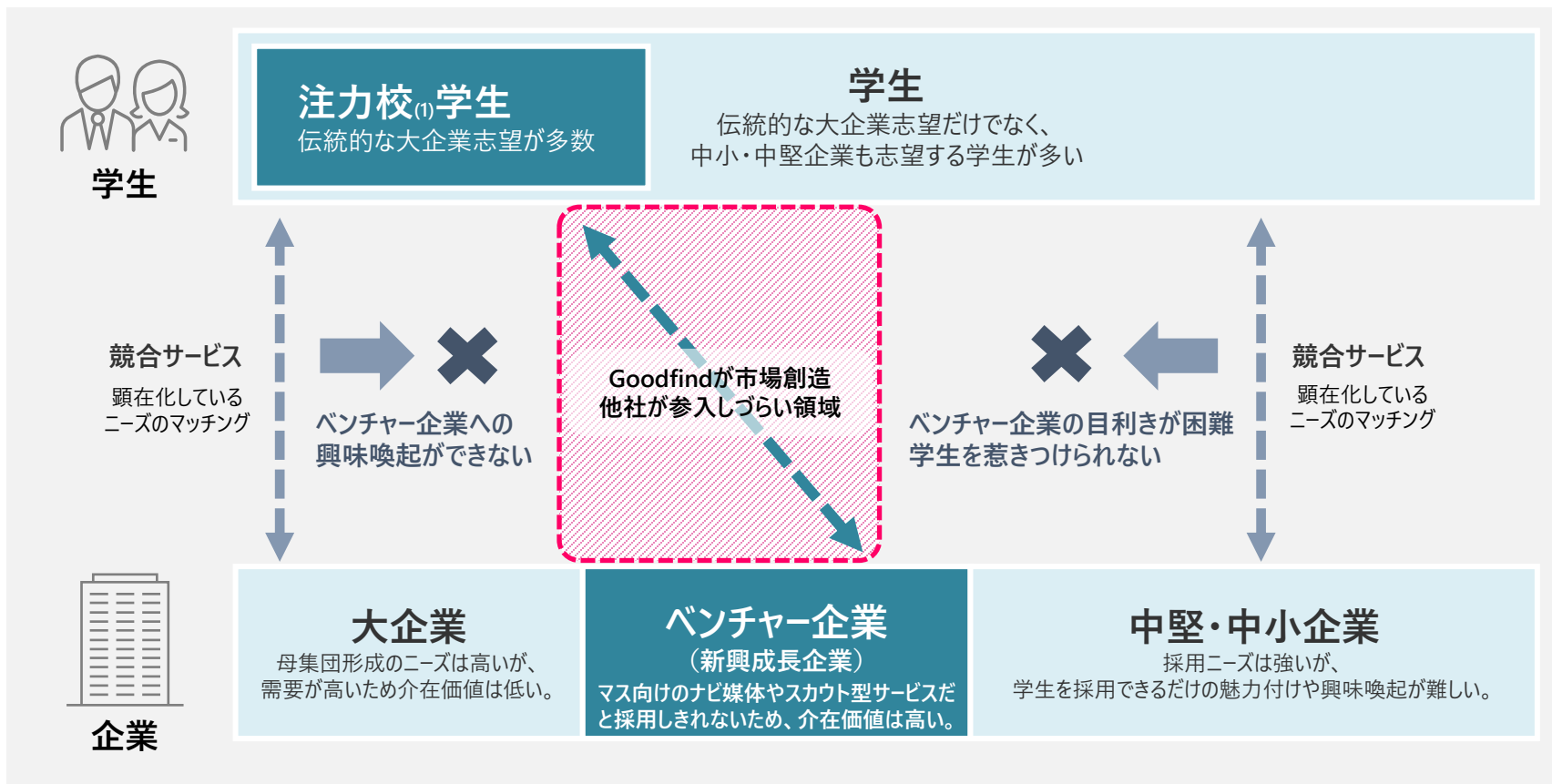
要約連結貸借対照表

(単位：百万円)	2021年2月期末		2022年2月期 第3四半期連結会計期間末		
		構成比		構成比	前期末比
流動資産	1,116	95.3%	1,949	97.1%	174.6%
(内、現金及び預金)	825	70.4%	1,781	88.7%	215.8%
固定資産	55	4.7%	57	2.9%	104.6%
資産合計	1,172	100.0%	2,007	100.0%	171.3%
流動負債	658	56.2%	720	35.9%	109.3%
固定負債	21	1.9%	6	0.3%	30.9%
負債合計	680	58.1%	727	36.2%	106.8%
(内、有利子負債)	48	4.1%	26	1.3%	55.5%
資本金	227	19.4%	503	25.1%	221.5%
資本剰余金	229	19.6%	505	25.2%	220.5%
利益剰余金	64	5.5%	324	16.2%	506.8%
自己株式	△28	△2.4%	△52	△2.6%	183.5%
純資産合計	491	42.0%	1,280	63.8%	260.4%
負債・純資産合計	1,172	100.0%	2,007	100.0%	171.3%

Goodfindのユニークなビジネスモデルと競争優位性

顕在化しているニーズ同士をマッチングすることが人材紹介における一般的なビジネスモデル。

Goodfindは、学生の潜在的なニーズを引き出してマッチングすることでユニークかつ高い介入価値を実現。



ユニークなビジネスモデルを支える
“3つのCapability”

- 1 顧客の目利き力
- 2 行動変容を生み出す力
- 3 マッチング力

1. 「Goodfind」は学生であれば会員資格を有し、学校名による選別は行っていませんが、顧客企業における過去の採用実績や学生動向等を考慮して注力校を定義し、注力校の会員数及びその割合をモニタリングしております。本資料公表日現在における注力校は、東京大学、京都大学、早稲田大学、慶應義塾大学、東京工業大学、一橋大学、大阪大学、神戸大学、北海道大学、東北大学、名古屋大学、九州大学、上智大学、東京理科大学、青山学院大学、立教大学、明治大学、法政大学、中央大学、同志社大学、立命館大学、関西学院大学、関西大学、国際基督教大学、横浜国立大学、国際教養大学、立命館アジア太平洋大学と定義しております。

Goodfindのユニークなビジネスモデルを支える3つのCapability

3つのCapabilityにより、競合が多い顕在化したマーケットではなく、潜在的なマッチング可能性のある顧客を発見し、行動変容を生み出し、適切なマッチングを生み出すことで、市場の創造が可能となる。

Capability1



Capability2



Capability3

顧客の目利き力

- 成長性の高い新産業領域の企業を厳選して開拓
- 新興成長企業を中心とした過去の取引実績により、新産業領域において構築された情報取得のネットワーク

行動変容を生み出す力

- 新産業領域の魅力を伝えるコンテンツ
- バイアスに対する行動変容を生み出すコンテキスト・コンテンツ
- メディアによる情報提供のみならず、個別面談やセミナー・イベント等により上記コンテキスト・コンテンツを伝える

マッチング力

- 行動変容を生み出す力により形成されるGoodfindのユーザーポジション
- 経年で蓄積されるデータとその活用
- 顧客の採用成功をサポートするプロジェクト推進力

上記Capabilityを支える当社における人的資産の優位性

新産業領域における人材創出を事業としているため、当社の採用においてもその経験を活用

ミッションへの共感を重視し、人の可能性を引き出す組織文化を醸成することで、メンバーの活躍を支援

DE&I⁽¹⁾の推進により社内の働きやすさを向上し、また多様な人材を受け入れることで、高い組織エンゲージメントを実現

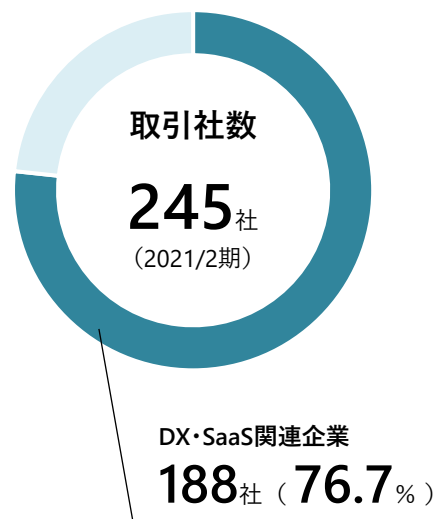
1. 「DE&I」とは、企業、学校、自治体等の組織における社会の多様性（ダイバーシティ：Diversity）、公平性（エクイティ：Equity）、包摂性（インクルージョン：Inclusion）を高めるための取り組みのことを言います。

Capability1 | 顧客の目利き力

成長性の高い新産業領域の企業を厳選して開拓。顧客の多くはDX・SaaS関連企業(1)に該当する。
非上場から新卒採用を支援した上場企業の実績多数。

Goodfindにおける顧客の構成

今後の市場規模の拡大が見込まれ、成長性の高いDX・SaaS関連市場において事業を展開するDX・SaaS関連企業に注目。



上場企業の支援実績例(2)

非上場の時代に当社が開拓して新卒採用を支援。その後上場して継続的な成長を続ける顧客実績例

 Speee 株Speee 2010年取引開始 →2020年JASDAQ上場	 HENNGE HENNGE株 2015年取引開始 →2019年マザーズ上場	 GA TECHNOLOGIES 株GA technologies 2017年取引開始 →2018年マザーズ上場	 RAKSUL ラクスル株 2017年取引開始 →2018年マザーズ上場 →2019年東証一部へ市場変更
 CELM 株セルム 2014年取引開始 →2021年JASDAQ上場	 SOLDOUT ソールドアウト株 2012年取引開始 →2017年マザーズ上場 →2019年東証一部へ市場変更	 G/D/H gooddaysホールディングス株 2012年取引開始 →2019年マザーズ上場	 sansan Sansan株 2010年取引開始 →2019年マザーズ上場 →2021年東証一部へ市場変更
 RPA HOLDINGS RPAホールディングス株 2010年取引開始 →2018年マザーズ上場 →2019年東証一部へ市場変更	 RENOVA 株レノバ 2015年取引開始 →2017年マザーズ上場 →2018年東証一部へ市場変更	 free フリー株 2015年取引開始 →2019年マザーズ上場	

- DX・SaaS関連企業とは、テクノロジーや情報システム、AIやロボティクスの活用、メディア運営等のITを活用した課題解決を事業とする会社及びこれらの会社に対するサービス提供を行う会社と当社で定義しております。
- 取引開始年は、原則としてGoodfindで初めて掲載又はセミナー等を開催した日となります。

Capability2 | 行動変容を生み出す力

新産業領域の魅力を伝え、無思考に伝統的な大企業を好むブランド選好等のバイアスを取り除くコンテキスト・コンテンツの提供により、学生の行動変容を生み出す。

2021年卒学生向けに開催したセミナー及びイベントは累計4,264回、個別面談は5,028名に対して実施。

企業とのタイアップセミナー・イベント

新産業領域の企業とのタイアップにより、経営者や事業責任者など第一線で活躍する方をゲストとして招待し、ビジネスとキャリアに対する考え方や経験を学生に伝える企画を提供します。企画から運営までを当社が実施し、新産業領域の魅力やキャリアの考え方を伝えます。

(セミナー・イベント例)



「Business Leader's Perspective」
ビジネスとキャリアの最先端・最深部を知る経営者たちが自らの実践を通じて得た、価値ある知見を届ける連続講演イベント。

キャリアセミナー

Goodfind講師や外部ゲストによるキャリアセミナー。世界・日本のビジネスやキャリア動向をテーマにしたセミナーや、今後成長する注目業界をテーマにしたセミナーなどを開催し、学生のキャリア形成における考え方を学ぶ機会を提供しています。

(セミナー例)



伊藤忠商事出身投資家と当社代表・伊藤のタイアップによる「デジタル・IT領域の注目企業」

Goodfind講師による「マクロ視点で読み解く、世界・日本のビジネスとキャリア動向とは？」



インキュベーションパートナーによる個別面談

就職活動やキャリア形成に関する相談、自己分析や面接対策相談などを1on1形式で実施いたします。経験豊富な当社インキュベーションパートナーが学生一人一人に向き合い、個別面談を通じて得た情報やセミナー・イベントの参加情報等を基に、志向性に合った企業の紹介を行います。



- ✓ キャリア形成におけるアドバイス
- ✓ 業界や企業に関する情報提供
- ✓ 自己分析や面接対策
- ✓ 志向性に合った企業の紹介

スキルアップセミナー

Goodfind講師によるスキルアップセミナー。ロジカルシンキングやグループディスカッション、エントリーシート・面接対策などをテーマにした選考対策セミナーを開催。選考通過だけを目的とせず、社会人になっても役立つ本質的なコンテンツにより学びの機会を提供しています。

(セミナー例)



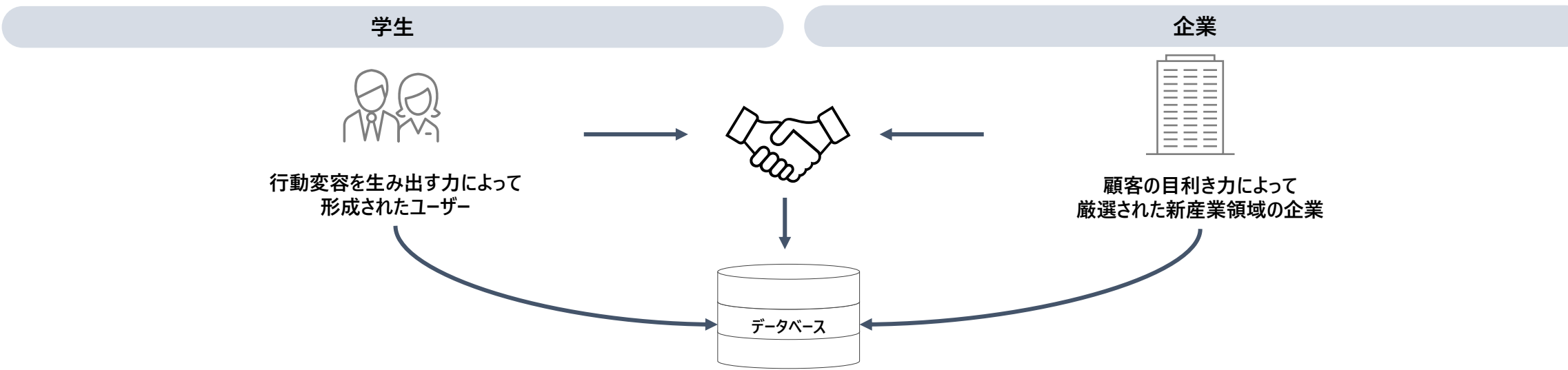
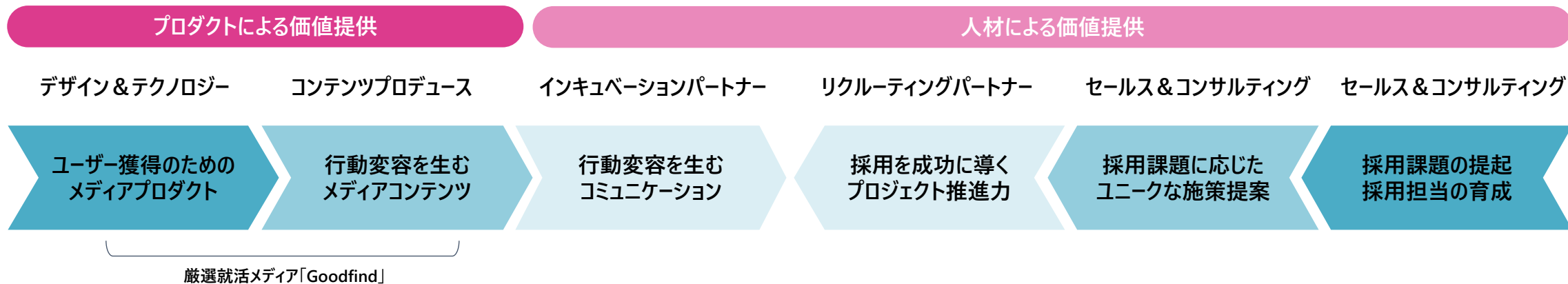
「面接力を高める自己PR & コミュニケーション力養成講座」

「反復演習で知識とスキルを定着させる、オンラインGD練習会」



Capability3 | マッチング力

顧客の目利き力によって厳選された新産業領域の企業と、行動変容を生み出す力により形成されるユーザーとを、「プロダクト (Goodfind)」と「人材」による価値提供を通じてマッチング。



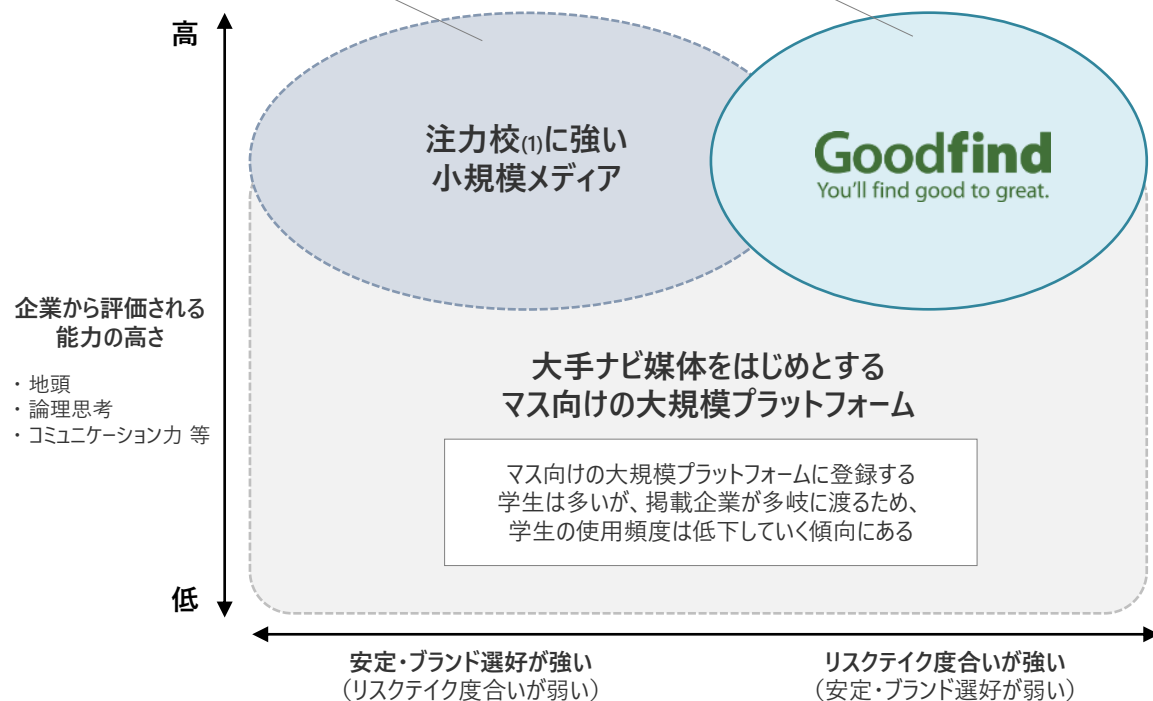
Capability3 | マッチング力

行動変容を生み出す力により形成されるGoodfindのユーザーポジション
安定・ブランド選好というバイアスが除かれた注力校(1)ユーザーが中心

ユーザー属性による「Goodfind」のポジショニング

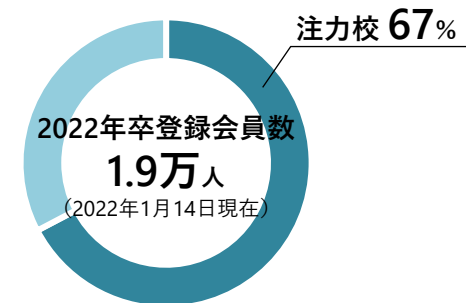
伝統的大企業を掲載すれば学生は容易に集客できるが、安定・ブランド選好というバイアスを取り除かない限り、新産業領域の企業への就職にはつながらない

バイアスを取り除くコンテキスト・コンテンツにより、安定・ブランド以外のキャリア軸への行動変容を生み出し、新産業領域へのキャリア機会を創出

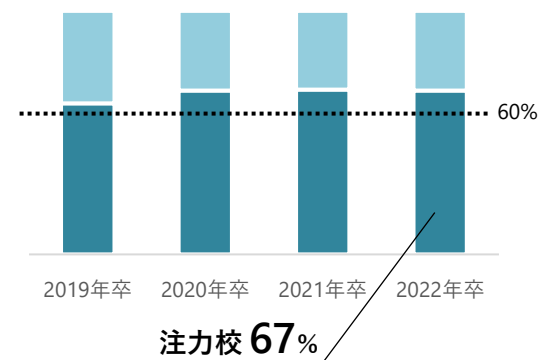


会員構成割合

2022年卒会員構成比



会員構成比推移



1. 「Goodfind」は学生であれば会員資格を有し、学校名による選別は行っておりませんが、顧客企業における過去の採用実績や学生動向等を考慮して注力校を定義し、注力校の会員数及びその割合をモニタリングしております。本資料公表日現在における注力校は、東京大学、京都大学、早稲田大学、慶應義塾大学、東京工業大学、一橋大学、大阪大学、神戸大学、北海道大学、東北大学、名古屋大学、九州大学、上智大学、東京理科大学、青山学院大学、立教大学、明治大学、法政大学、中央大学、同志社大学、立命館大学、関西学院大学、関西大学、国際基督教大学、横浜国立大学、国際教養大学、立命館アジア太平洋大学と定義しております。

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。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。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。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

SLOGAN