

SLOGAN

2022年2月期 通期決算説明資料

スローガン株式会社

2022年4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。

上場後初の年次決算となりますので、決算数字・今期の業績予想だけでなく、あらためてスローガンとはどんな会社か？どのような将来に対する見立てをもって経営しているのか？についてもアップデートいたしました。このような経営方針に係る部分については、今回あらたに追加しているスライドがありますので、ぜひご覧いただければと思います。

2022年2月期の決算数字については、概ね業績予想どおりに着地いたしました。コロナ禍を受けてのデジタル化・サービスモデル・働き方の変革がうまく進展した結果、対前年比で売上高8.2%増、営業利益503.7%増となり、2023年2月期以降の持続的な成長の基盤をつくることができたと考えております。

なお、2022年2月期のQ4については当初の予定どおり四半期では赤字となりましたが、2023年2月期以降に向けての必要な投資をしっかりと実行する必要があると考えての計画どおりの業績です。

また、2023年2月期の業績予想も公表しました。売上高25.0%増、営業利益37.1%増を見込みますが、この水準での成長率を持続的に継続する経営を志向しています。

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

通期決算説明会を2022年4月15日(金)16:00から開催

株主、個人投資家、機関投資家、アナリスト等の皆様は、どなたでもご自由に参加可能です。

日 時 2022年4月15日（金） 16:00～17:00

登壇者 代表取締役社長 伊藤 豊

開催方式 オンラインLIVE配信

視聴用URL <https://web.sharely.app/e/slogan-fy2022>



IRニュースのメール配信登録方法

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2022年1月より導入しております。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

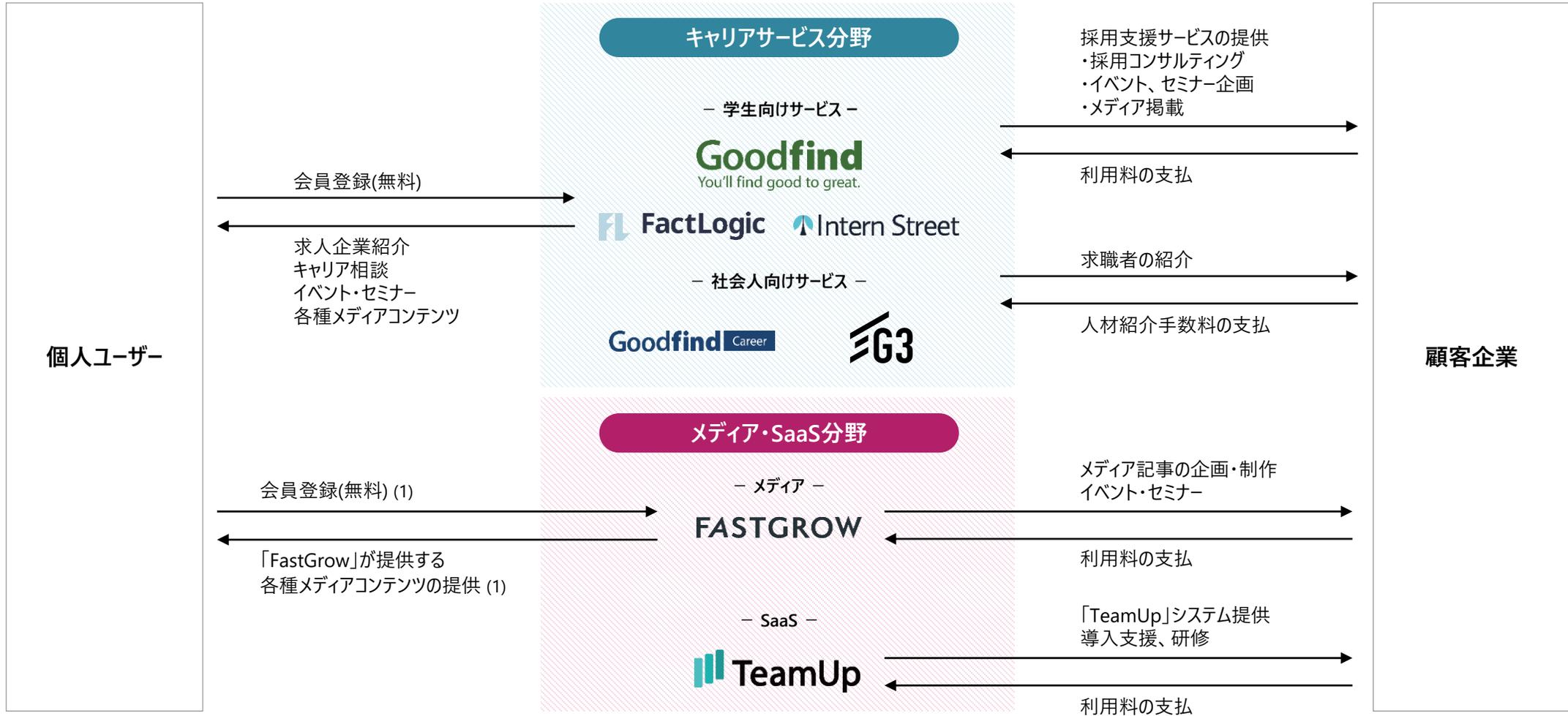
Mission

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。

ビジネスモデル



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。

サービス一覧

「Goodfind」を収益基盤としながら周辺領域へ事業展開

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」
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。

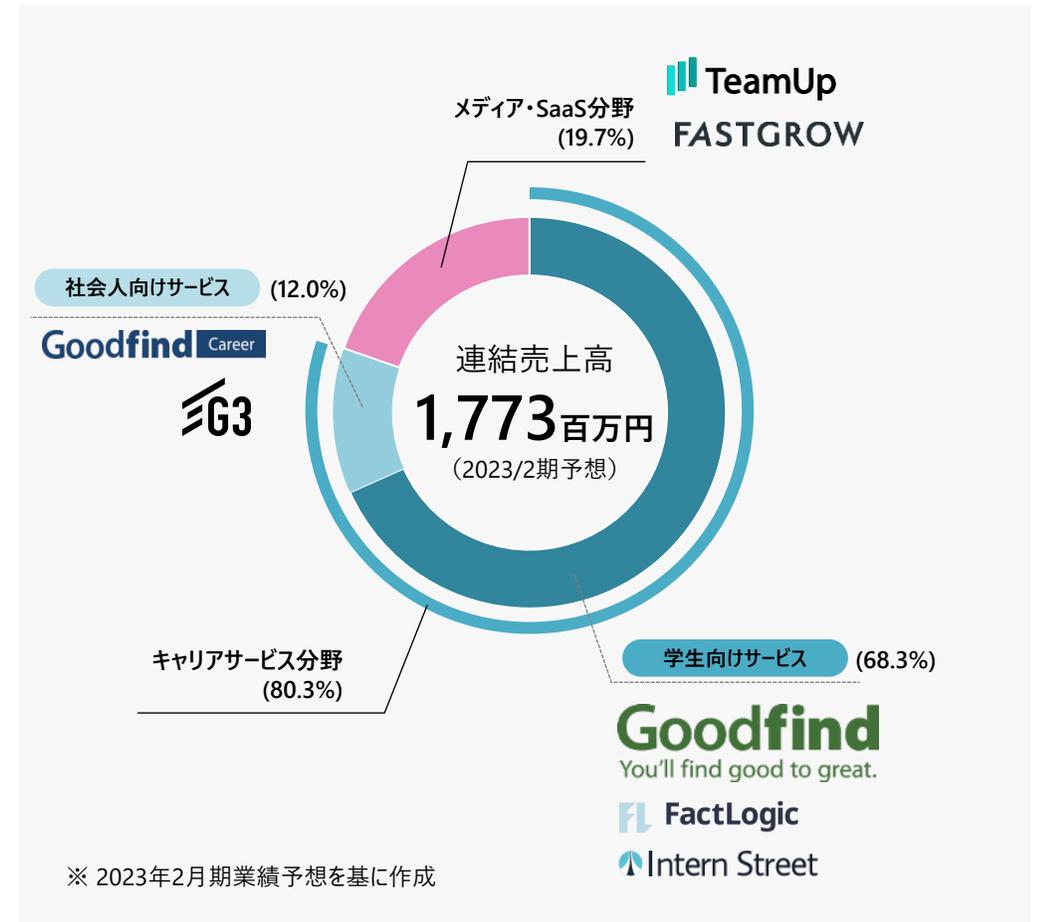
FASTGROW
メディア

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



INDEX

- 1 | **長期経営方針**
- 2 | **業績に関するエグゼクティブサマリー**
- 3 | **2022年2月期 業績ハイライト**
- 4 | **2023年2月期 業績予想**
- 5 | **Appendix**

長期經營方針

1

成長分野への人材移動と労働市場の健全な流動化により、
日本社会にイノベーションを生み出すことが私たちの社会的使命

2

少子高齢化・人口減少する日本社会の成長に必要となるイノベーション
その担い手となる若く挑戦意欲・成長志向を持つ人的資本の価値向上

3

スタートアップ・ベンチャー企業を取り巻く人材関連市場の高いポテンシャル
現状の当社売上規模に対して約70倍の見立て

4

事業モデルの変革を経て、2023年2月期から持続的成長フェーズへ。売上成長と利益率
逓増型成長モデルでの営業利益成長率30%以上の継続実現を目指す。

5

Goodfindの高い収益力が成長基盤
本社共通費配賦前事業利益率は既に50%超で推移

産業の転換とともに、今後10年で採用市場に起きるであろう大きな地殻変動

未来社会の成長に不可欠なイノベーションは、日本政府や経団連も提言

その担い手となる若く挑戦意欲・成長志向を持つ人的資本の価値は飛躍的に高まる

これまでの傾向

これから10年の変化予測

挑戦意欲・成長志向を持つ人材の志向性

資本集約型の大企業で
長期安定的なキャリアを目指す



知識集約型の産業で
若いうちから経営人材を目指す

新卒・中途採用市場における一般論

新卒学生の就職は大企業志向
スタートアップ・ベンチャー企業は中途採用



新卒からスタートアップ・ベンチャーへ就職
スタートアップ・ベンチャー企業も新卒採用

大手企業における採用動向

ブランド力・知名度により採用は容易
新卒一括採用による従来型の採用を継続



大手企業も採用が困難
従来型の採用手法に変革ニーズが生まれる

社会的使命を持ち、未来社会に不可欠なイノベーションの源泉たる人材創出に取り組む

「成長分野への人材移動」と「労働市場の健全な流動化」

若い経営人材を社会に増やすことで、「経営層におけるダイバーシティ」も推進

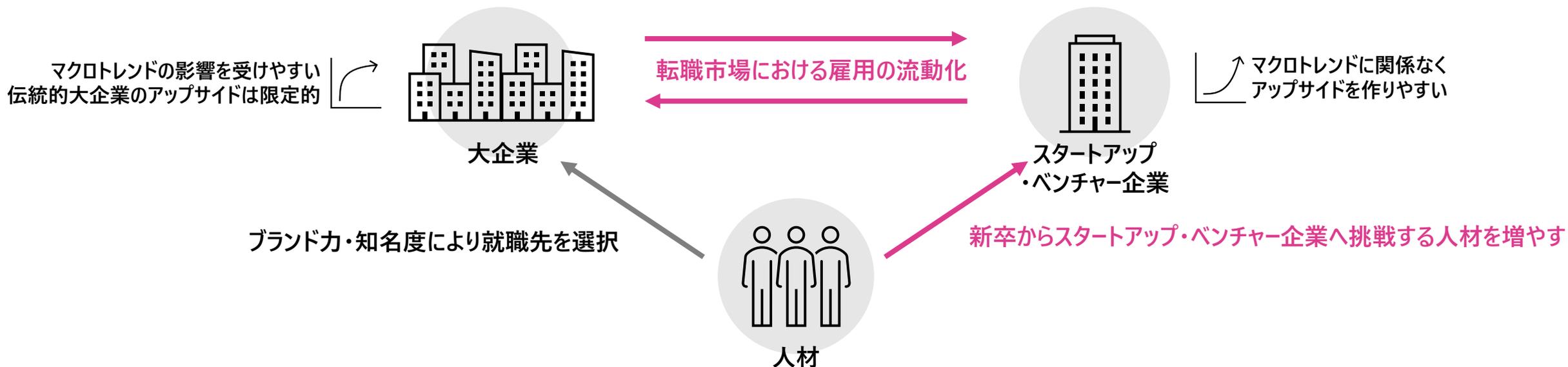
少子高齢化・人口減少する日本社会においては、マクロトレンドとして産業は拡大しにくい



日本社会にイノベーションを生み出すためには、「成長分野への人材移動」と「労働市場の流動化」が不可欠



ブランド力や知名度が採用の成否を決める採用市場における歪みの存在がボトルネック



新卒採用市場の変調は、人材関連市場における事業機会を生み出す

複雑性の高い労働市場においてこれから起こる新卒採用市場の変調の影響は、人材関連市場全体に広がり、事業機会を生み出す

新卒採用市場の変調予測

- スタートアップ・ベンチャー企業の新卒採用増加や強化を背景として、新卒人材の採用競争が激化し、大手企業でも新卒採用が難化
- 調達環境の向上や事業成長を背景として、スタートアップ・ベンチャー企業の賃金・福利厚生等の待遇が向上し、大手企業と待遇が逆転
- 長期インターンや学生起業等のビジネス経験を積んだ学生の増加（新卒学生のプロ化）
- ブランド力・知名度により企業を選ぶ採用活動から新しい視点での企業選びに変わり、ブランド力・知名度による採用優位性が崩壊



生まれる事業機会

- スタートアップ・ベンチャー企業だけでなく、大手企業でも新卒採用支援ニーズが増加
- 大手企業の新卒採用難化を背景として、変革を担う人材の採用ニーズが増加
- 転職や起業、フリーランス等キャリアモデルの多様化に伴うキャリア支援ニーズが発生
- スタートアップ・ベンチャー企業をはじめとした新産業領域の企業の組織成長に伴い、組織や人事、育成等の課題が顕在化
- 優良なスタートアップ・ベンチャー企業や変革志向のある大手企業等の目利きの重要性が高まり、企業データベースの価値が向上

新産業領域における人材関連市場のポテンシャルに関する見立て

現状に対して約70倍の市場ポテンシャルがあると予測

スタートアップ・ベンチャー企業をはじめとした新産業領域における人的資本への投資は拡大

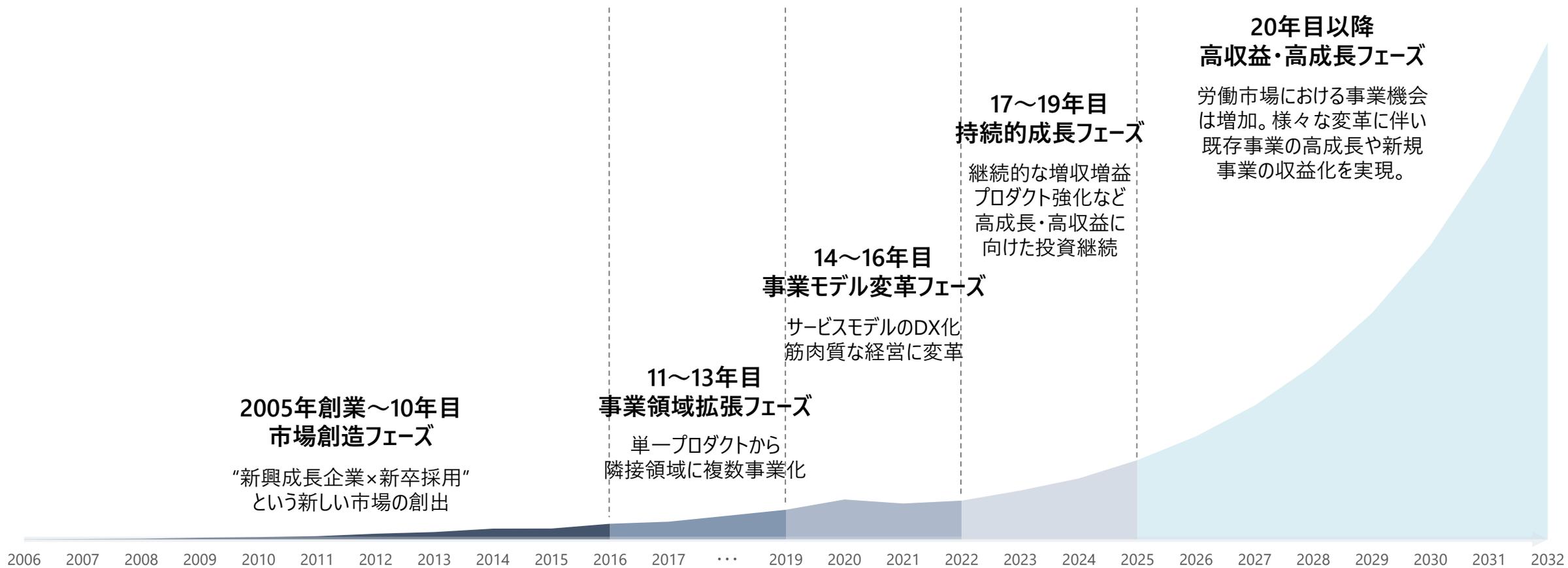


現状に対して、約70倍の市場ポテンシャル

1. 2022年2月期の実績値となります。

事業モデルの変革を経て、2023年2月期から持続的成長フェーズへ

「増収増益の継続」と「超過利益の再投資」が当社財務規律 売上成長と利益率逡増型成長モデルでの営業利益成長率30%以上を継続し、 10年以内(2032年2月期まで)に営業利益率30%超の実現を目指すことが経営目標



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
Reapraグループの株主参画

東証マザーズ(現・グロース)上場

※グラフは売上高
2018年2月期は決算期変更により5か月決算のため省略しております。
2022年2月期以前は実績、2023年2月期は予想となっております。
2024年2月期以降は継続成長率を30%と仮定して計算しております。

将来的に営業利益率30%超の実現を目指す収益構造

「Goodfind」の高い収益力を基盤として、
新規事業の利益率引き上げと本社共通費率の低減により、
10年以内(2032年2月期まで)に営業利益率30%を超える経営目標

Goodfindの高収益力

本社共通費⁽¹⁾配賦前の事業利益率⁽²⁾は、

既に**50%超**で推移

高収益力を維持しながら、
売上規模を継続的に拡大させていく。

【参考】

2022年2月期(実績)：53.3%

2023年2月期(予想)：53.5%

新規事業の利益率上昇

高収益・高成長を実現するため、新規事業にも積極投資しながらも、超過利益を再投資するという規律のもと、投資規模はコントロール。

「Goodfind」以外の各事業は2014年以降に立ち上げ、開始した新規事業。投資フェーズを終えて、今後成長軌道へ。

本社共通費率の低減

全社共通機能に係る本社共通費については、生産性と効率性の追求により、規模の経済を働かせ、売上規模の増加に伴い低減させていく。

【参考】

2022年2月期(実績)：22.5%

2023年2月期(予想)：22.4%

1. 本社共通費とは、事業に直接賦課できない、共通で必要となる経営管理、経理、財務、総務、労務、人事、情報システム等に係る費用と当社で定義しております。
2. 事業利益率とは、事業に直接賦課可能な売上原価、販売費及び一般管理費を控除した後の利益、すなわち本社共通費配賦前の利益を、各事業の売上高で割った比率と当社で定義しております。また、各数値は内部取引消去前の金額を使用して計算しております。

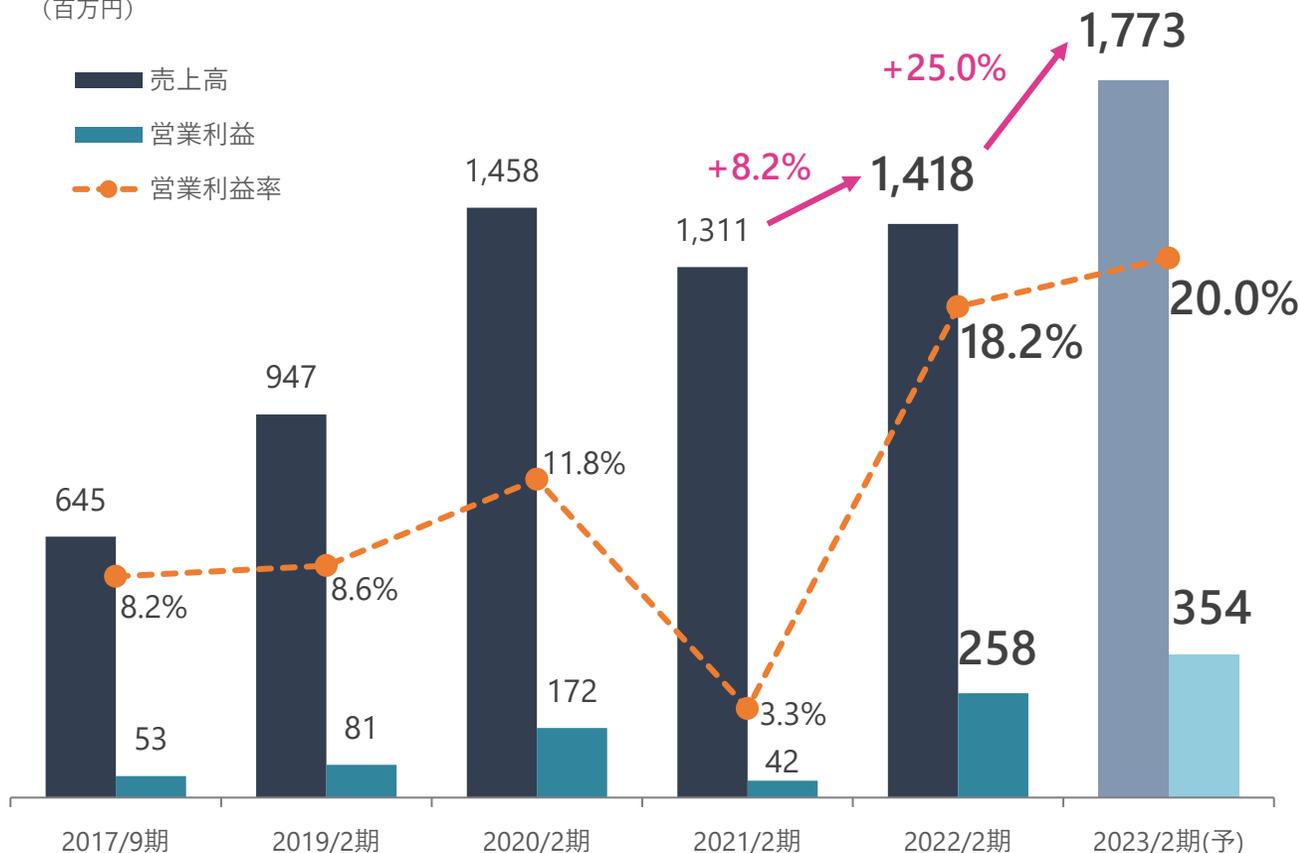
業績に関するエグゼクティブサマリー

2022年2月期は過去最高益。2023年2月期以降、持続的成長へ

売上高成長率は+8.2%から+25.0%へと伸長を見込む

営業利益率は18.2%から20.0%への成長を見込み、成長と収益性を両立

(百万円)



2022年2月期 業績ハイライト

- 売上高は1,418百万円（前期比+8.2%）
- 営業利益は258百万円（前期比+503.7%）
- 営業利益率は18.2%となり、前期比+14.9ptの成長
- コロナ禍においてもスタートアップ・ベンチャー企業における新卒採用需要が拡大したことに加え、DX推進や働き方の変革による固定費の削減により収益性が向上

2023年2月期 業績予想

- 売上高は1,773百万円（前期比+25.0%）
- 営業利益は354百万円（前期比+37.1%）
- 営業利益率は20.0%となり、前期比+1.8ptの成長
- スタートアップ・ベンチャー企業における新卒・中途採用の拡大や、新規事業⁽³⁾の立ち上げ・成長により、持続的成長に向けて増収増益を見込む

1. 2017/9期以前は9月決算でありましたが、2018/2期に2月決算に変更し、2018/2期は決算期変更により5か月決算のため省略しております。

2. 2017/2期及び2019/2期は単体決算、2020/2期以降は連結決算となります。

3. Goodfind以外の事業については2014年以降の提供開始のため、新規事業と定義しております。

2022年2月期 業績ハイライト

2022年2月期は増収増益で着地し、過去最高益を計上

売上高8.2%増、営業利益503.7%増

コロナ禍を経て筋肉質になった財務体質により、過去最高益

	2022年2月期実績 (売上高比)	前期比	対業績予想 達成率 ⁽¹⁾⁽²⁾	
売上高	1,418百万円 (100.0%)	+8.2%	99.1% (101.8%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ Goodfindの成長により学生向けサービスが前期比+14.2%の成長 ・ TeamUpが順調に立ち上がり+50.1%の成長 ・ その他事業の減収により連結売上高の成長は+8.2%にとどまる
営業利益	258百万円 (18.2%)	+503.7%	103.1% (141.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 計画どおりに成長投資を実行 ・ DX推進により販売費及び一般管理費を削減
経常利益	283百万円 (20.0%)	+566.9%	102.5% (139.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 投資有価証券売却益32百万円の計上
親会社株主に帰属 する当期純利益	207百万円 (14.7%)	+318.8%	103.7% (148.4%)	

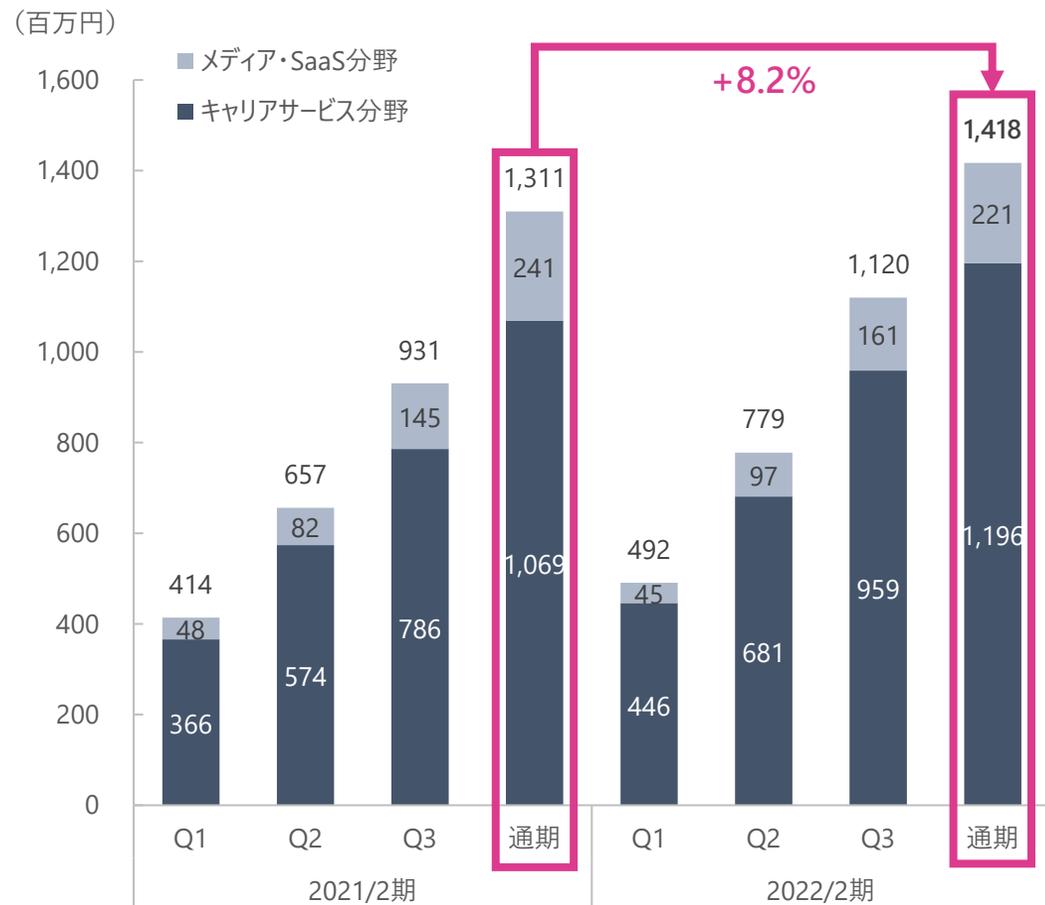
1. 2022年1月12日に公表した修正業績予想に対する達成率となります。

2. カッコ内は、2021年11月25日に公表した上場時の業績予想に対する達成率となります。

売上高 | Goodfindの成長が牽引し、前期比8.2%増

コロナ禍においてもスタートアップ・ベンチャー企業における新卒採用需要は拡大
「Goodfind」を中心とした学生向けサービスが+14.2%の成長

四半期連結累計期間の売上高推移



前期比 +8.2%

(百万円)

	キャリアサービス分野		メディア・SaaS分野	合計
	学生向けサービス	社会人向けサービス		
売上高	1,046	150	221	1,418
前期比	+14.2%	△2.1%	△8.3%	+8.2%

- コロナ禍においてもスタートアップ・ベンチャー企業における新卒採用需要は拡大し、学生向けサービスは「Goodfind」を中心に堅調に成長し、前期比14.2%増
- 社会人向けサービスは、2021年3月1日付の吸収合併（100%子会社を当社に吸収合併）に伴う組織体制の改善強化への注力により、前期比2.1%減
- メディア・SaaS分野の「TeamUp」は、MRR⁽²⁾を順調に成長させ、前期比50.1%増。2022年2月のMRRは5,342千円（前年同月比+27.7%）
- メディア・SaaS分野の「FastGrow」は、新型コロナの影響等による1社当たり販売単価の減少及び事業運営体制の改善強化への注力により、前期比23.2%減

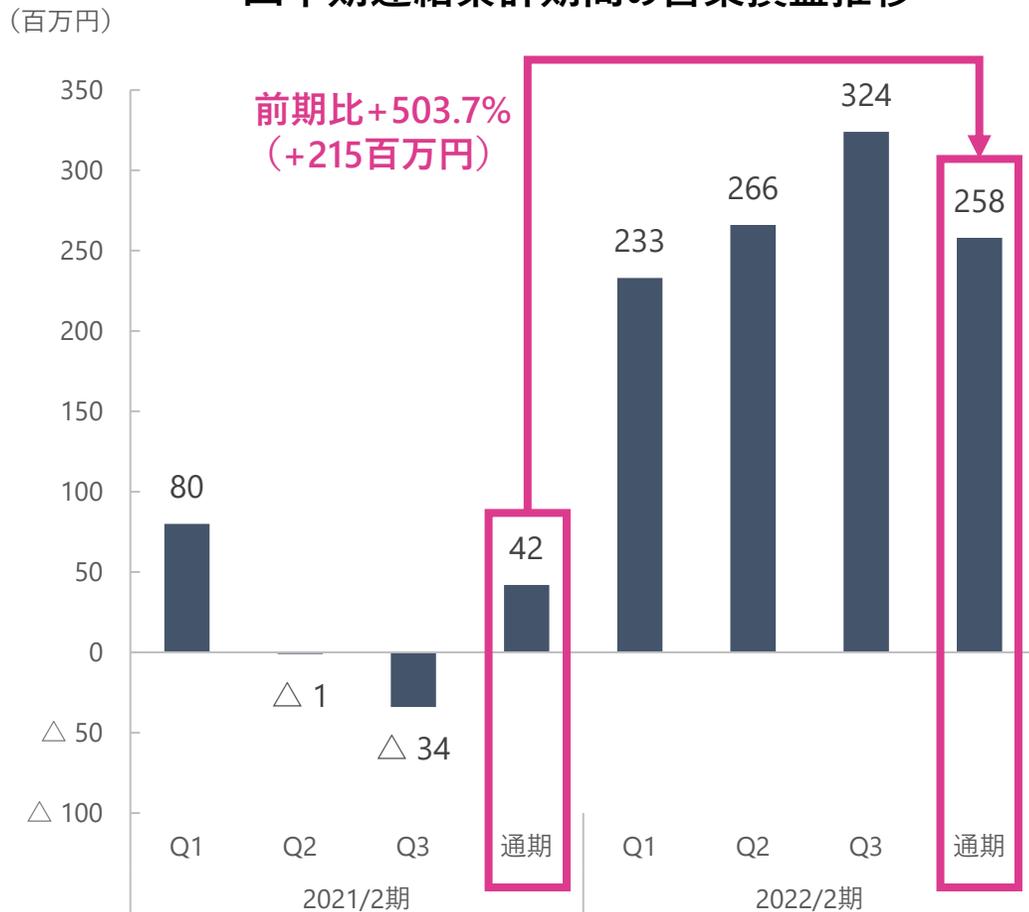
1. 2021/2期における四半期連結累計期間の売上高は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。
2. MRRとは、「Monthly Recurring Revenue」の略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のことを言います。

営業利益 | 収益性の改善により前期比503.7%増 (215百万円増)

売上高成長及びDX推進に伴い固定費を削減したことによる収益性改善

DX推進は、各サービスの完全オンライン化及びフルリモートワークを基本とした働き方への変革

四半期連結累計期間の営業損益推移



前期比 **+503.7%**
(+215百万円)

売上高	+107百万円 (+8.2%)
売上原価	+0.8百万円 (+1.7%)
販売費及び一般管理費	△109百万円 (△9.0%)

(販売費及び一般管理費主な減少要因)

- 各サービスのオンライン化及びリモートワークを基本とした働き方への変革により、支社の統合及び各拠点の縮減を実施し、地代家賃を74百万円削減
- リモートワークを基本とした働き方への変革により、通勤手当及び住宅手当等を削減し、人件費を26百万円削減

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り収益性を改善

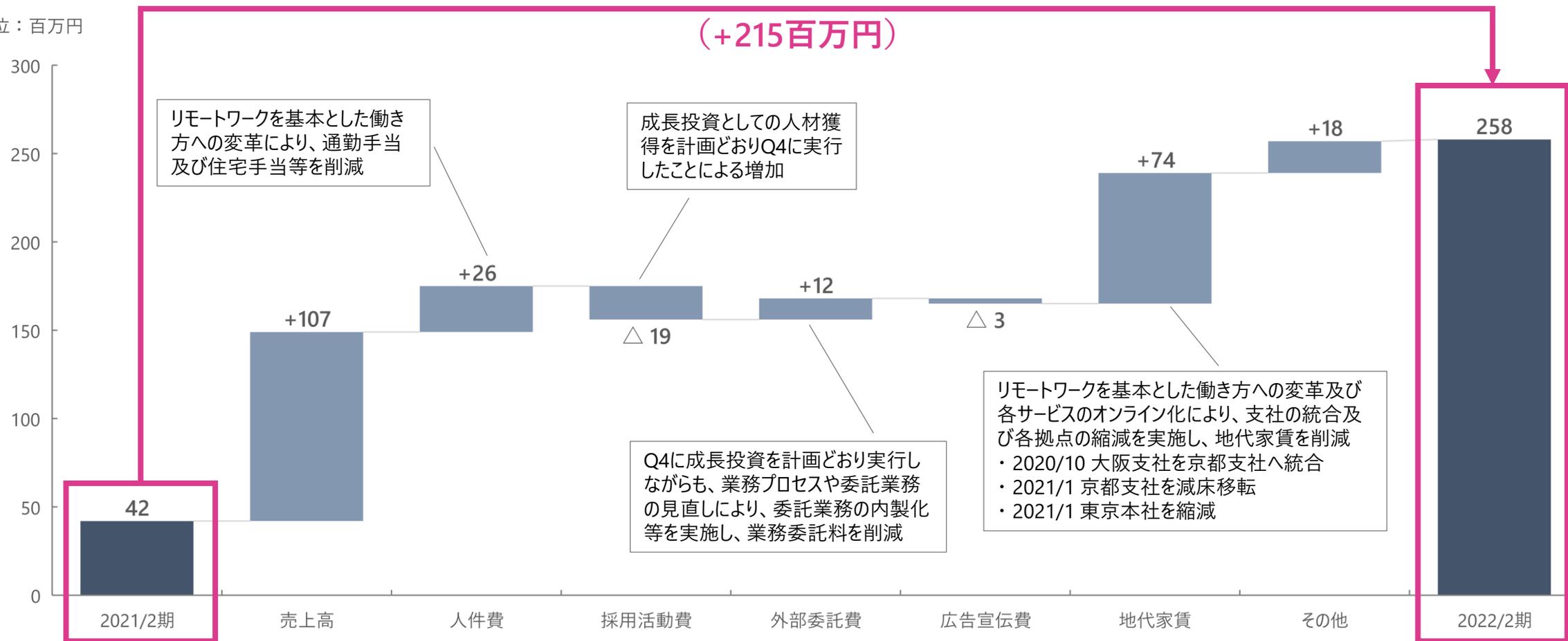
Q4に計画していた成長投資は予定どおり実行

成長投資を実行しながらも、売上成長と収益性改善を両立

前期比+503.7%

(+215百万円)

単位：百万円

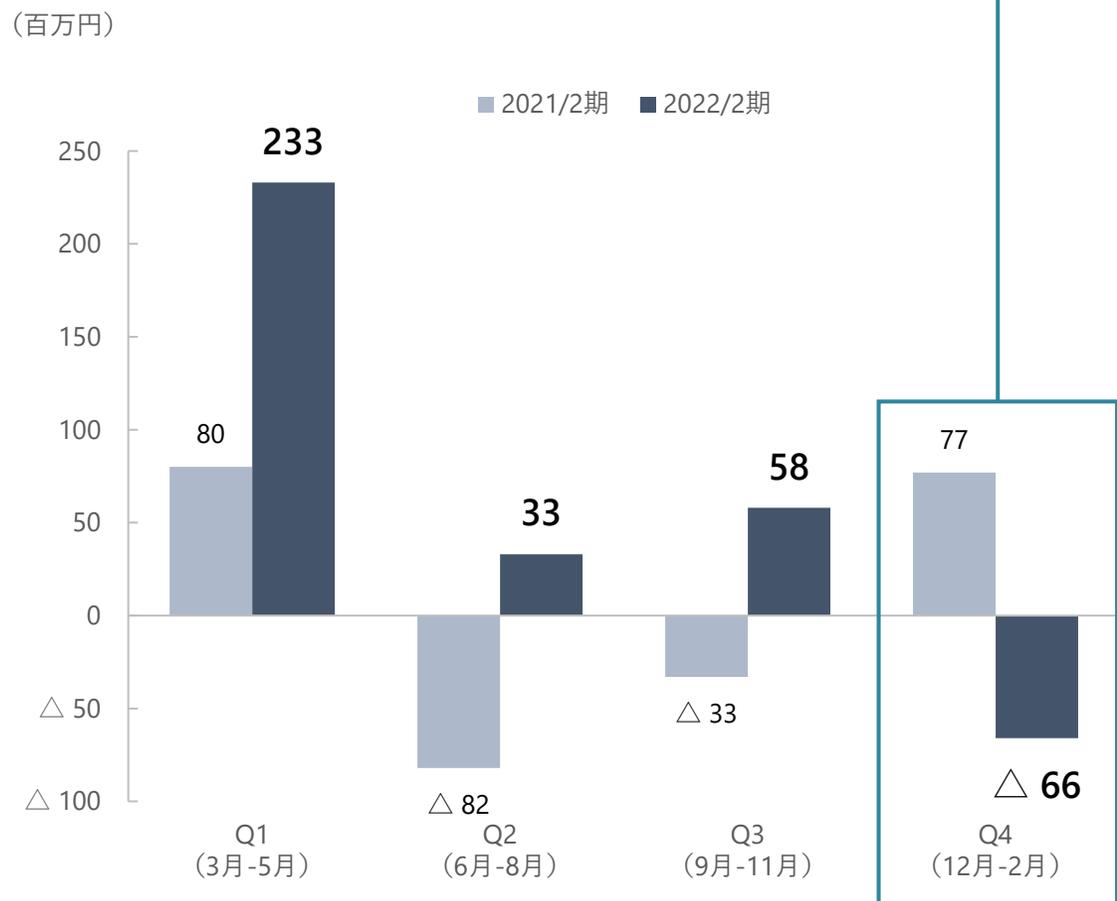


1. 2021/2期における四半期連結累計期間の営業損益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。

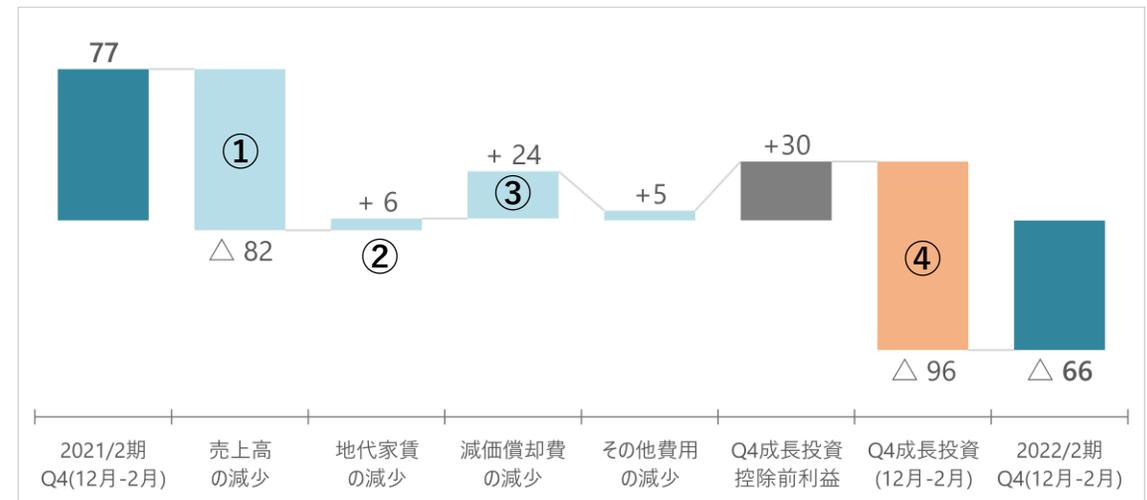
営業利益 | 成長投資をQ4に計画どおり実行し、営業損失を計上

Q4(12月-2月)の営業損益は業績予想比7百万円増 (予想△74百万円→実績△66百万円)
 計画したQ4成長投資は、114百万円のうち96百万円を実行

四半期連結会計期間の営業損益推移



■ Q4期間(12月-2月)の減益要因



- ① 売上高の減少は、主に、学生向けサービスの新卒サービス提供時期について、前期はQ4偏重となっていたものが当期はQ2-Q3への集中傾向にあったこと、社会人向けサービス及びメディア・SaaS分野のFastGrowにおいて受注が減少したことによるものであります。
- ② 地代家賃の減少は前期に実施したオフィス縮減によるものであります。
- ③ 減価償却費の減少は、2021年1月に実施した東京本社オフィスの縮減に伴い、前Q4においては有形固定資産の耐用年数見直しによる減価償却費の計上が発生いたしましたが、当Q4においては発生していないことによる減少となります。
- ④ Q4成長投資については、114百万円の成長投資計画のうち96百万円を実行したことによるものであります。成長投資については、2022年1月14日に公表した「[2022年2月期 第3四半期決算説明資料](#)」p.24をご覧ください。

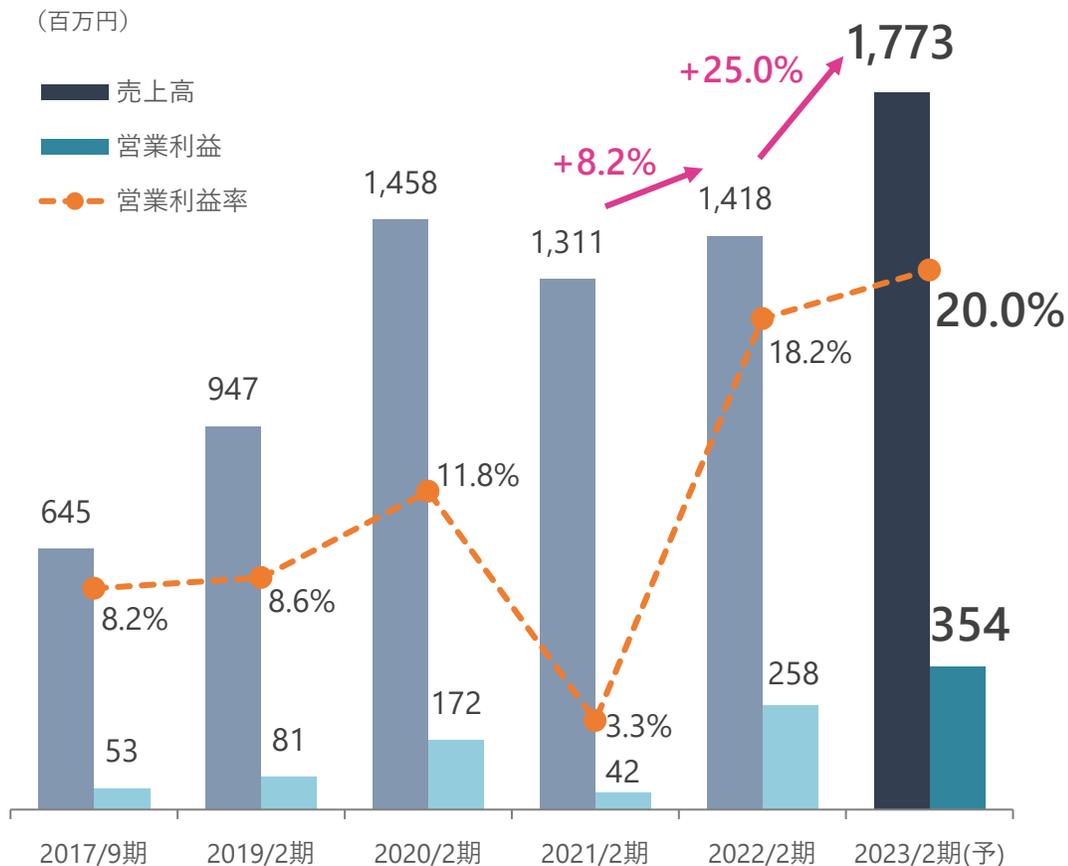
1. 2021/2期における四半期連結会計期間の営業損益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人による四半期レビューは受けておりません。

2023年2月期 業績予想

事業モデルの変革を経て、2023年2月期から持続的成長フェーズへ

売上高成長率は+8.2%から+25.0%へと16.8ptの伸長を見込む

営業利益率は18.2%から20.0%へ1.8ptの成長を見込み、成長と収益性を両立



売上高 **1,773**百万円 (成長率+25.0%)

営業利益 **354**百万円 (成長率+37.1%)

営業利益率 **20.0%** (前期比+1.8pt)

(百万円)

	キャリアサービス分野			メディア・SaaS分野	合計
	学生向けサービス	社会人向けサービス			
売上高	1,211	212	1,424	348	1,773
前期比	+15.8%	+41.6%	+19.0%	+57.6%	+25.0%

- 成長投資を継続しながら、売上高及び営業利益は過去最高を見込む
- スタートアップ・ベンチャー企業における新卒・中途採用の拡大や、新規事業⁽³⁾の立ち上げ・プロダクト強化により、成長と収益性を両立

1. 2017/9期以前は9月決算でありましたが、2018/2期に2月決算に変更し、2018/2期は決算期変更により5か月決算のため省略しております。

2. 2017/2期及び2019/2期は単体決算、2020/2期以降は連結決算となります。

3. Goodfind以外の事業については2014年以降の提供開始のため、新規事業と定義しております。

2023年2月期は増収増益の計画。過去最高の売上高及び利益を見込む

売上高25.0%増、営業利益37.1%増

スタートアップ・ベンチャー企業における新卒・中途採用の需要拡大予想

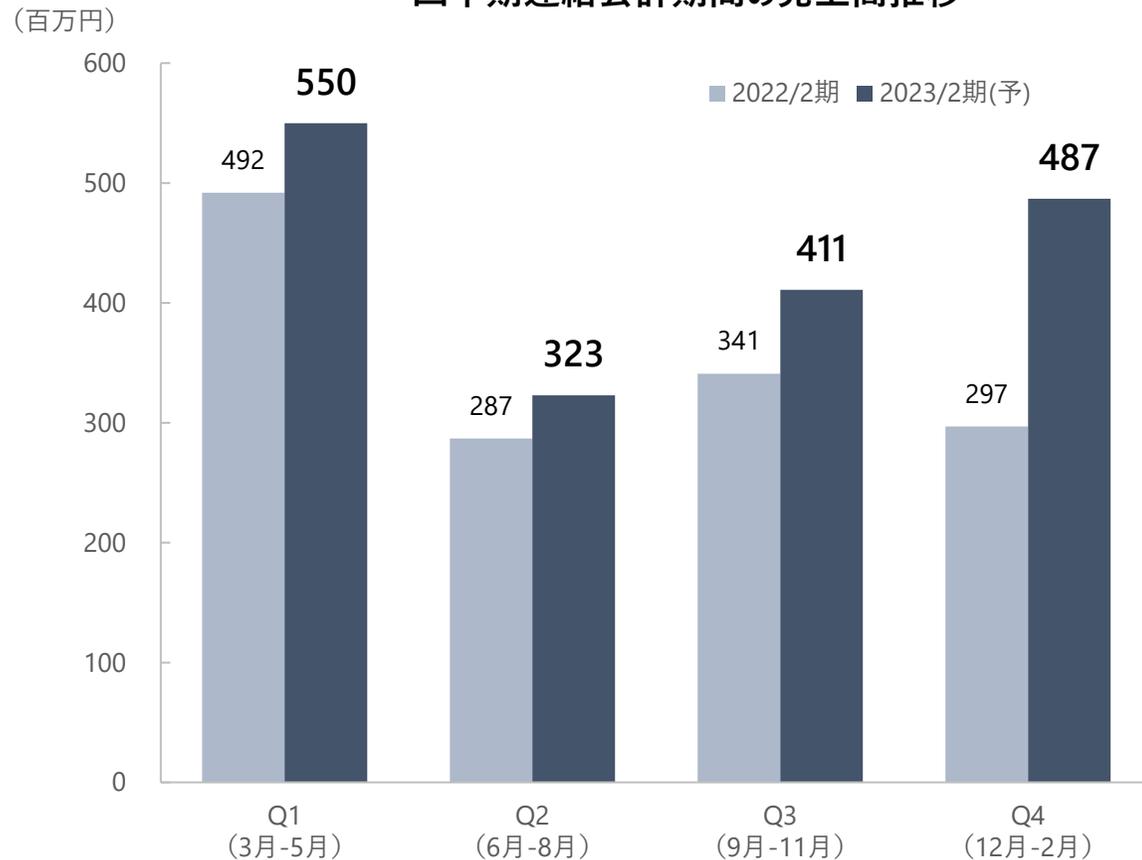
	2023年2月期予想 (売上高比)	前期比	
売上高	1,773百万円 (100.0%)	+25.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・スタートアップ・ベンチャー企業の新卒採用需要拡大に伴う「Goodfind」の成長拡大 ・中途採用領域の強化 ・プラットフォーム化・プロダクト強化による新規事業の収益成長
営業利益	354百万円 (20.0%)	+37.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・成長投資を継続しながらも、売上高成長と収益性向上を両立
経常利益	358百万円 (20.2%)	+26.2%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	237百万円 (13.4%)	+14.5%	

4月入社に伴う新卒人材紹介手数料の計上により、四半期業績はQ1に偏重

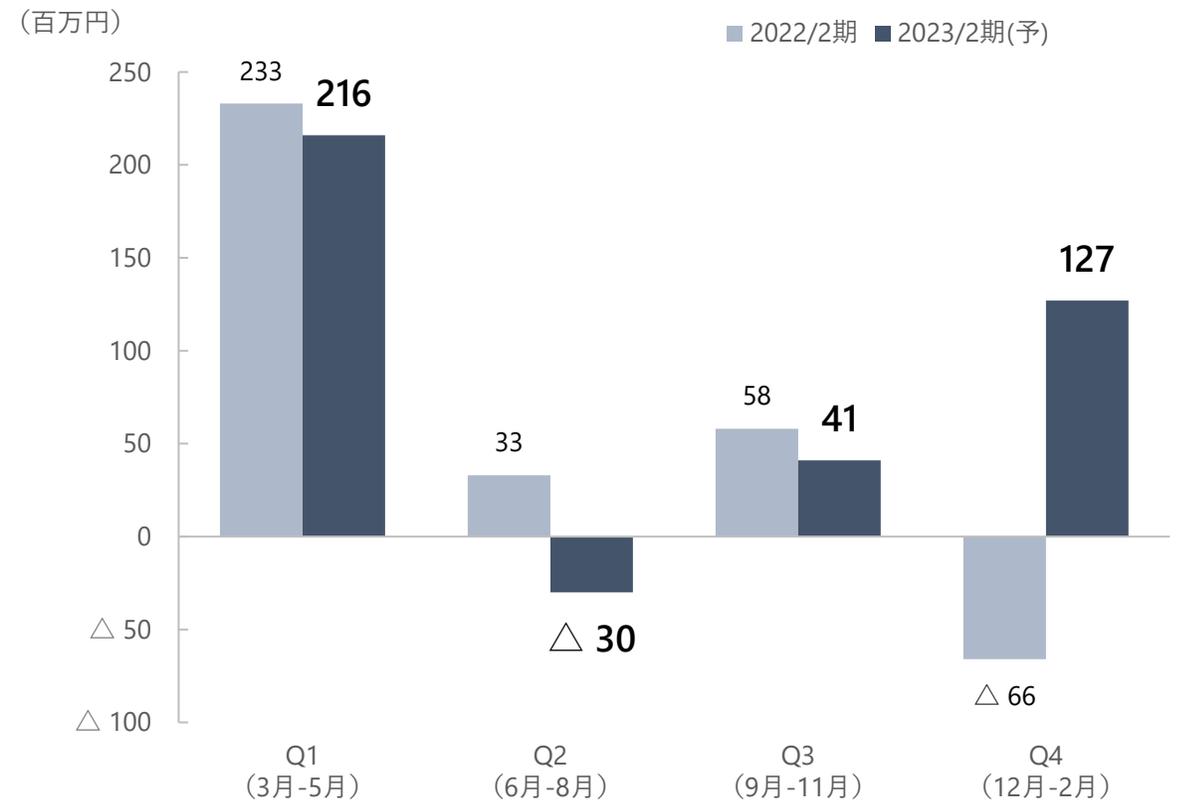
売上高は全四半期会計期間において成長を見込む

前Q4の成長投資に伴う人件費増加により、Q1～Q3は減益計画

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



Appendix

Corporate Profile

SLOGAN

会社名	スローガン株式会社 Slogan Inc.
上場市場	東京証券取引所グロース市場（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	120名（2022年2月28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派遣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後、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Reapra 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

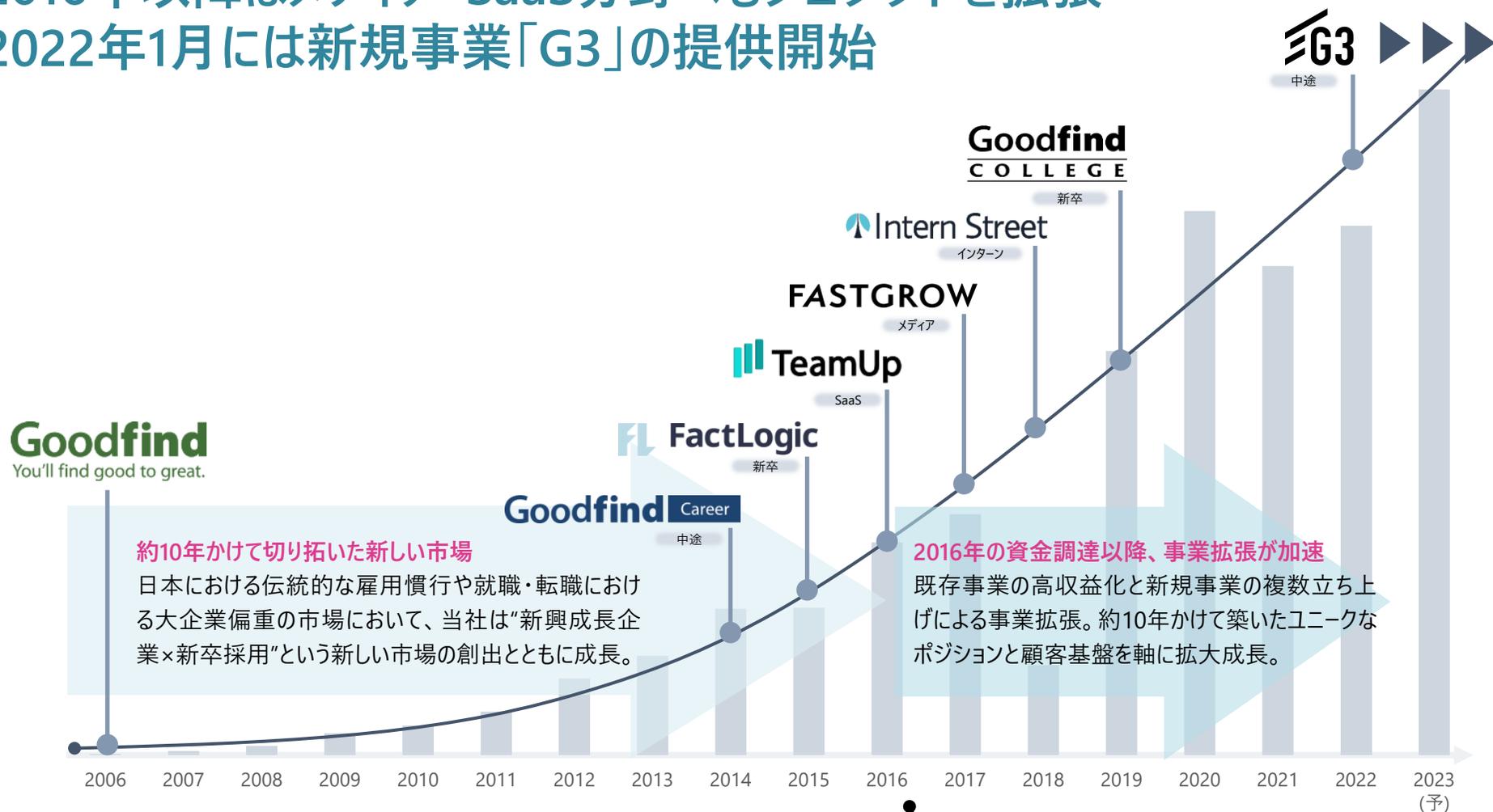
東京大学法学部卒。2002年第一東京弁護士会弁護士登録。2014年ニューヨーク州弁護士登録。TMI総合法律事務所パートナーを経て、NEXAGE法律事務所開設。2017年よりプロパティエージェント(株)社外監査役(現任)。

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月には新規事業「G3」の提供開始



【新規事業】

2022年1月提供開始

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。

約10年かけて切り拓いた新しい市場

日本における伝統的な雇用慣行や就職・転職における大企業偏重の市場において、当社は“新興成長企業×新卒採用”という新しい市場の創出とともに成長。

2016年の資金調達以降、事業拡張が加速

既存事業の高収益化と新規事業の複数立ち上げによる事業拡張。約10年かけて築いたユニークなポジションと顧客基盤を軸に拡大成長。

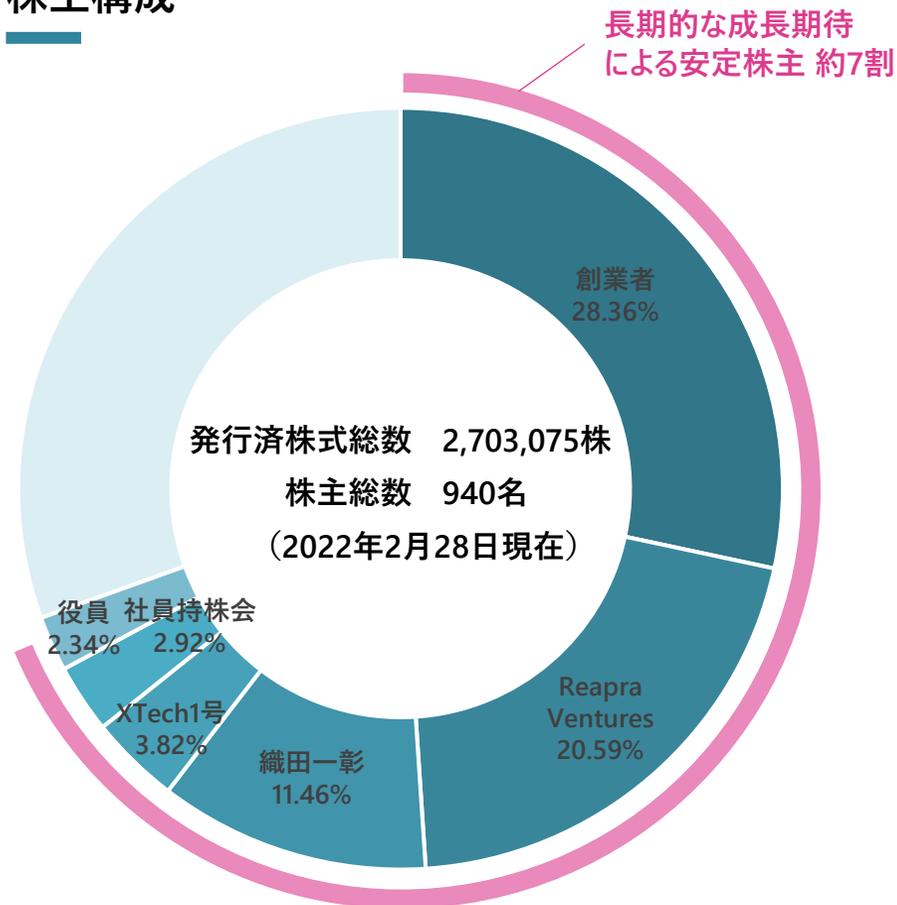
※ グラフは売上高の推移

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

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

大株主の状況（上位10名）

株主名	持株数（株）	持株比率（％）
伊藤 豊 (3)	640,300	24.46
Reapra Ventures Pte. Ltd. (4) (常任代理人 S M B C 日興証券株式会社)	539,000	20.59
織田 一彰 (4)	300,000	11.46
KMFG株式会社 (4)	102,000	3.90
XTech1号投資事業有限責任組合 (4)	100,000	3.82
スロ-ガン社員持株会	76,381	2.92
楽天証券株式会社	65,100	2.49
三菱地所株式会社	43,105	1.65
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB) (常任代理人 野村證券株式会社)	37,200	1.42
柏木 拳志	34,800	1.33

1. 当社は、自己株式を85,599株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
2. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。
3. 伊藤豊は、当社代表取締役社長となります。
4. 当社との関係について、前頁で補足説明しております。

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月から提供開始

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りリストの掲載や、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		2022年2月期	
		百分比		百分比
売上高	1,311	100.0%	1,418	100.0%
売上原価	52	4.0%	53	3.7%
売上総利益	1,258	96.0%	1,365	96.3%
販売費及び一般管理費	1,215	92.8%	1,106	78.0%
営業利益	42	3.3%	258	18.2%
経常利益	42	3.2%	283	20.0%
当期純利益	49	3.8%	207	14.7%

要約連結貸借対照表

(単位：百万円)	2021年2月期末		2022年2月期末		
		構成比		構成比	前期末比
流動資産	1,116	95.3%	1,967	98.4%	+76.1%
(内、現金及び預金)	825	70.4%	1,817	90.9%	+120.2%
固定資産	55	4.7%	32	1.6%	△41.6%
資産合計	1,172	100.0%	1,999	100.0%	+70.6%
流動負債	658	56.2%	770	38.5%	+16.9%
固定負債	21	1.9%	1	0.1%	△92.1%
負債合計	680	58.1%	771	38.6%	+13.4%
(内、有利子負債)	48	4.1%	21	1.1%	△54.9%
資本金	227	19.4%	503	25.2%	+121.5%
資本剰余金	229	19.6%	505	25.3%	+120.5%
利益剰余金	64	5.5%	271	13.6%	+324.3%
自己株式	△28	△2.4%	△52	△2.6%	+83.8%
純資産合計	491	42.0%	1,227	61.4%	+149.6%
負債・純資産合計	1,172	100.0%	1,999	100.0%	+70.6%

スタートアップ創出元年、日本政府も取り組みに強力な決意

日本政府の新たな決意表明

現状の採用市場における課題に対して、ポジティブな変革に追い風

首相官邸ホームページ「岸田内閣総理大臣年頭記者会見」（2022年1月4日）より一部抜粋
(https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/statement/2022/0104nentou.html)

慎重に新型コロナ対応を進める一方、新しい資本主義の実現に向けては、大胆な挑戦をしていきます。「新しい資本主義」では、市場や競争に全てを任せるのではなく、市場の失敗や外部不経済を是正する仕組みを成長と分配の両面から資本主義に埋め込み、資本主義の便益を最大化していかなければなりません。市場や競争に任せるだけでは、次なる成長に不可欠な分配や投資が不足がちになるからです。

例えば「人への投資と中間層への分配」、消費につながる賃上げや人的資本の向上につながる訓練、再教育への投資が不足しています。

例えば「未来への投資と次世代への分配」、未来の成長に不可欠な科学技術開発やイノベーションへの投資が不足しています。

例えば「地方への投資と分配」、人々の暮らしを支える地域や地域を支える中小企業者への適切な分配、そしてデジタル基盤など地方のインフラ投資が不足しています。

そして「地球規模の課題への投資」、人類の持続可能性を脅かす地球環境問題や世界規模の感染症へ対応するための投資、これらが不足しています。

こうした現状を解決すべく、世界でも歴史的なスケールでの経済社会変革が模索されています。我が国は、新たな官民連携の構築によって、グローバルな経済社会変革の先頭を走ってまいります。

本日、伊勢神宮を参拝して、こうした「新しい資本主義」への思いを改めて強くするとともに、特に3つの点について決意を新たにいたしました。

第1に、戦後の創業期に次ぐ日本の第2創業期を実現するため、本年をスタートアップ創出元年として、「スタートアップ5か年計画」を設定して、スタートアップ創出に強力に取り組みます。伊勢神宮は、20年ごとに式年遷宮を繰り返すことで、新たな時代、世代へと歴史をつなぎ、時を刻んできました。我が国の資本主義も、未来に向けて、新たなプレーヤーを必要としています。そのために公的出資を含めたりスクマネー供給の強化、公共調達等の大胆な開放、海外展開への徹底的支援、株式公開制度の在り方の見直しなど総合的に取り組んでまいります。学生、若者、女性、第2創業を目指す中小企業・小規模事業者、大企業での経験をいかそうとする方、皆さんが未来をつくる主役です。全ての挑戦者を官民挙げて全面的にサポートいたします。

5年後10X10Xの世界へ、経団連もスタートアップエコシステムの抜本的強化を提言

起こすべき7つ変化のうち1つが「人材の流動化、優秀人材をスタートアップエコシステムへ」
当社グループのミッション・成長戦略との共感性は高い

「スタートアップ躍進ビジョン～10X10Xを目指して～」(2022年3月15日、一般社団法人日本経済団体連合会)より一部抜粋
(https://www.keidanren.or.jp/policy/2022/024_honbun.pdf)

5. 人材の流動化、優秀人材をスタートアップエコシステムへ

<5年後のあるべき姿>

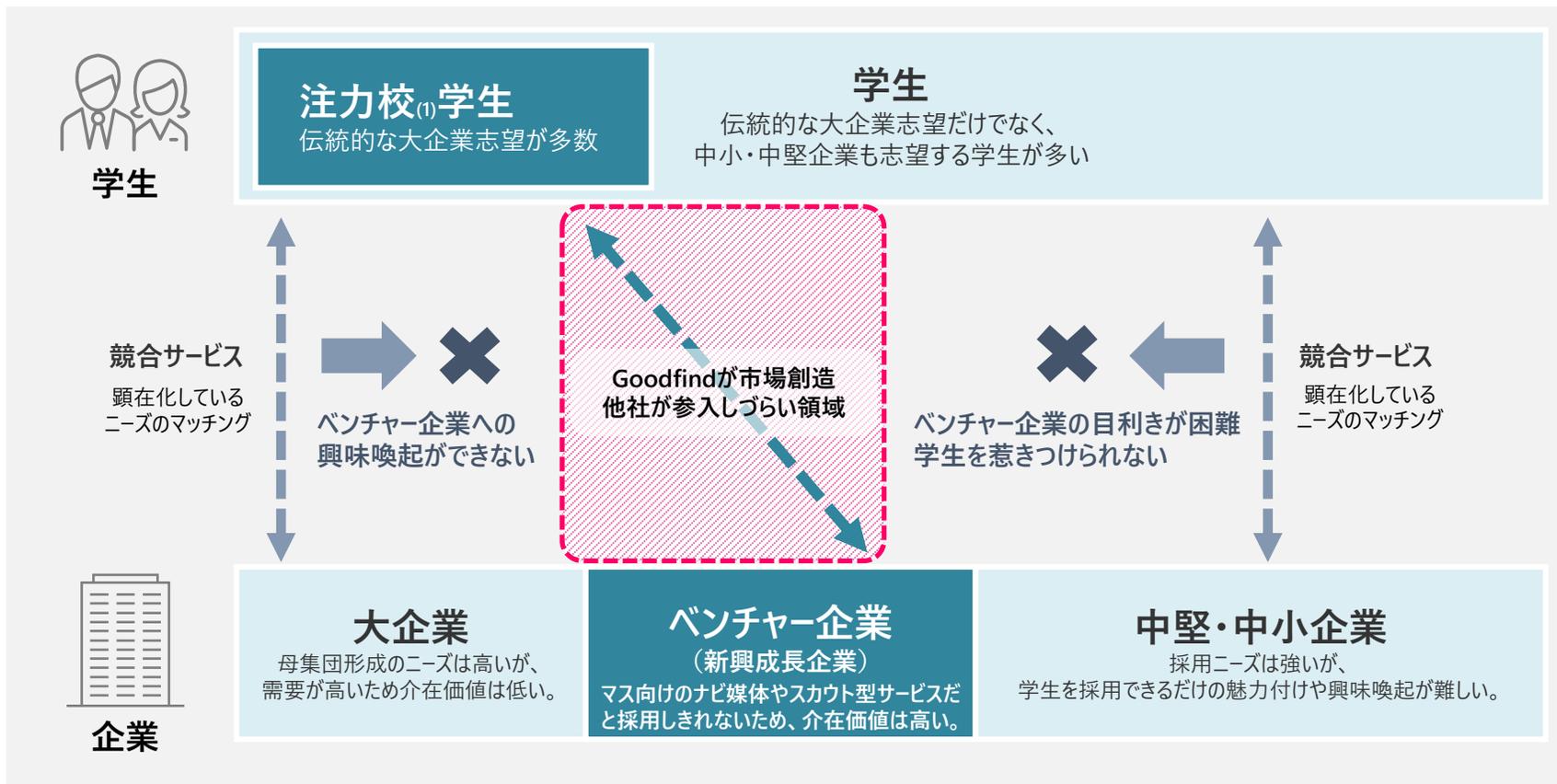
卒業時の起業やスタートアップ参加も当たり前になり、また大企業で勤務したのちに起業やスタートアップに転職する人も珍しくなくなった。大企業も中途採用からの幹部登用を格段に増やし、とりわけスタートアップ経験者をハングリーに採用し、社内で躍動させている。

スタートアップを創るのは「人」である。優秀な人材なくしてスタートアップの誕生・成長は成し得ない。大企業が採用を多様化し、国全体でシームレスな労働移動の促進により人材を流動化することで、優れた才能をスタートアップに向けることができれば、魅力的なビジネスが溢れ出す。

就職・転職・進学と同じように、誰もが「起業」という選択肢を持つようになれば、個人のライフスタイルはもっと多様になる。そこでは、人々は個々の生き方、専門性、ライフステージ等に応じて、スタートアップ、大企業・中小企業、大学、政府等、様々な場を自由に行き来して活躍することができる。今の仕事を続けながら副業・兼業でスタートアップに参画しても良いし、複数起業したあとに学生に戻ってもいい。我々の選択は本来もっと自由で多様であるべきだ。

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
 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、市場を創造

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⁾に該当し、今後の成長性は高い。非上場から新卒採用を支援した上場企業の実績多数

Goodfindにおける顧客開拓

- 成長性の高い新産業領域の企業を厳選して開拓する方針。
- スタートアップ・ベンチャー企業が顧客のほとんどを占め、今後新卒採用需要の拡大が期待される顧客層。
- また、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⁾⁽³⁾

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



株式会社Speee
2010年取引開始
→2020年JASDAQ上場



HENNGE株式会社
2015年取引開始
→2019年マザーズ上場



株式会社GA technologies
2017年取引開始
→2018年マザーズ上場



株式会社ラクスル
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



株式会社セルム
2014年取引開始
→2021年JASDAQ上場



ソウルダウト株式会社
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



gooddaysホールディングス株式会社
2012年取引開始
→2019年マザーズ上場



株式会社Sansan
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ホールディングス株式会社
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



株式会社レノバ
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



株式会社フリー
2015年取引開始
→2019年マザーズ上場

1. 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。
2. 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。
3. 上場市場については、上場又は市場変更時点の名称を記載しております。

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

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

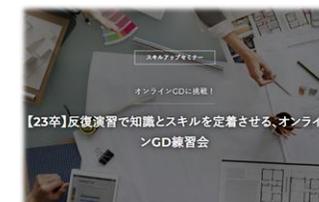
Goodfind講師によるスキルアップセミナー。ロジカルシンキングやグループディスカッション、エントリーシート・面接対策などをテーマにした選考対策セミナーを開催。選考通過だけを目的とせず、社会人になっても役立つ本質的なコンテンツにより学びの機会を提供しています。

(セミナー例)



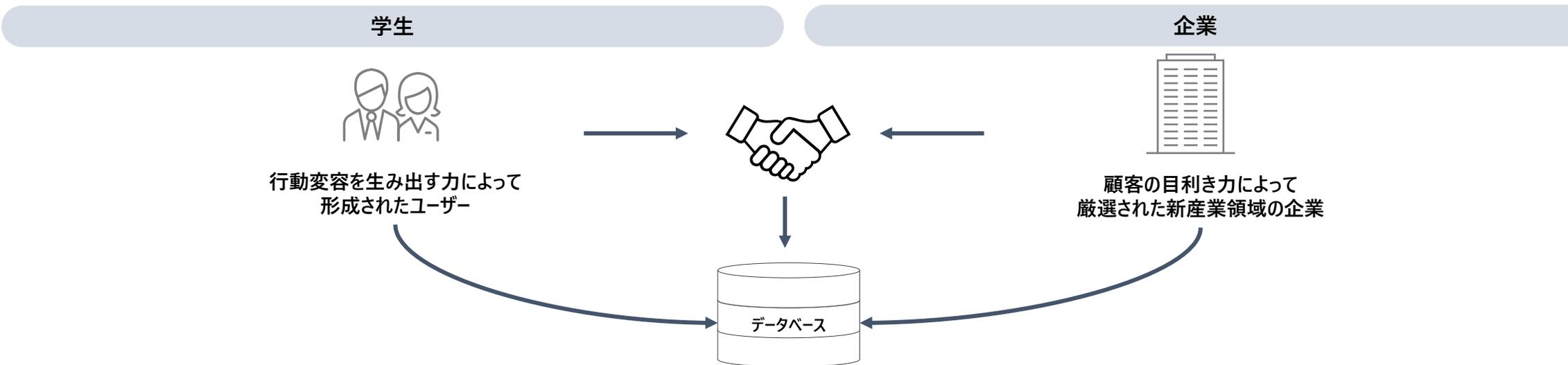
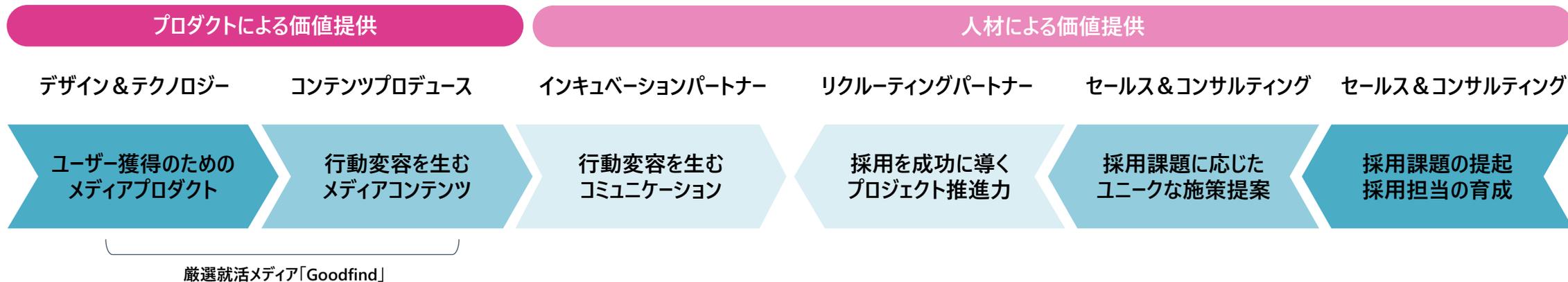
「面接力を高める自己PR & コミュニケーション力養成講座」

「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



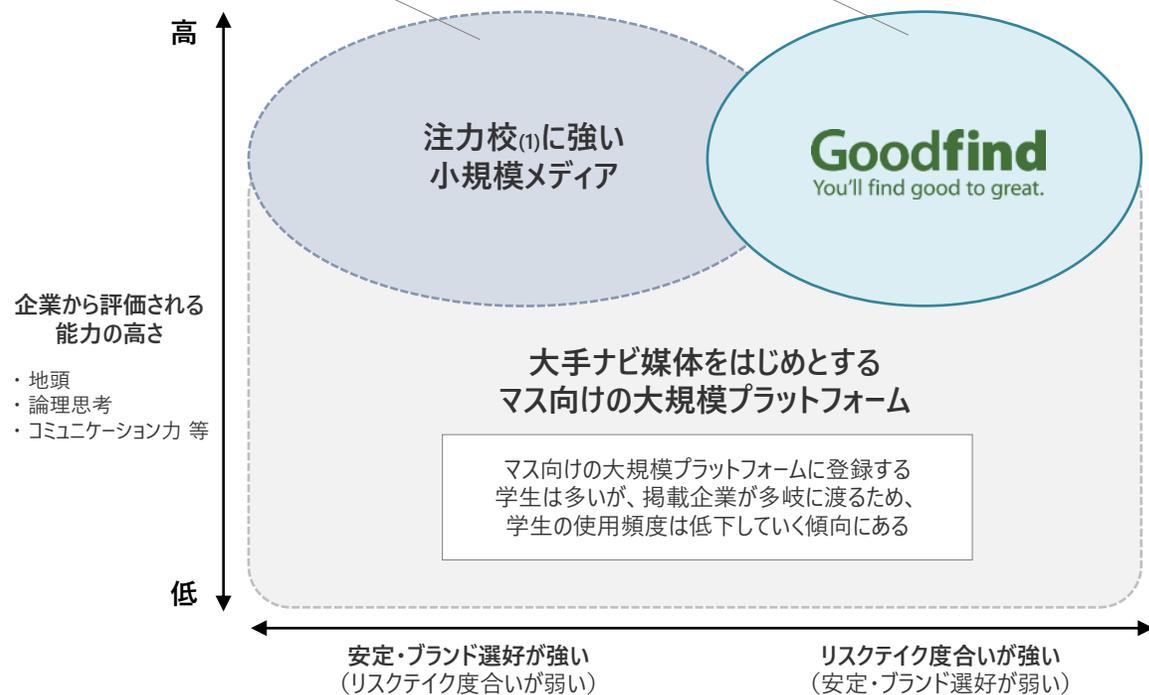
Capability3 | マatchingカ

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

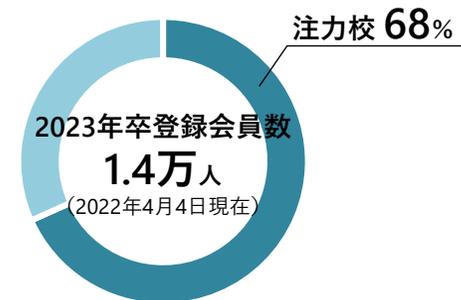
伝統的大企業を掲載すれば学生は容易に集客できるが、安定・ブランド選好というバイアスを取り除かない限り、新産業領域の企業への就職にはつながらない

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

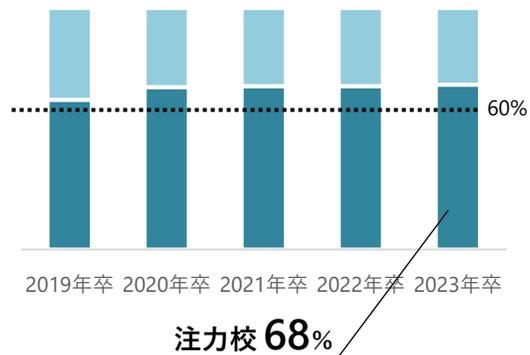


会員構成割合

2023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