

# **SLOGAN**

**2023年2月期 第2四半期決算説明資料**

**スローガン株式会社**

**2022年10月12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。



2023年2月期第2四半期の業績については、概ね予想どおりの着地とはなりましたが、最近の業績動向を踏まえて、下半期の業績予想を修正し、通期の業績予想について下方修正いたしました。

修正された通期業績予想においても、売上高で前年比9.5%成長、営業利益で前年比0.5%成長と、増収増益を確保する計画となっています。

下方修正の主な要因としては、新卒領域での受注進捗の伸び悩みと中途領域において見込んでいた新規人員の育成・立ち上がりがうまく行かなかったことが挙げられます。

新卒領域においては、コロナ禍以降のオンライン就活が主流になる中で、ユーザの変化する志向や行動にうまく提供コンテンツが対応しきれていない部分が予想以上に影響してはおりますが、引き続き、スタートアップ・ベンチャー企業にとって代替しにくい不可欠な採用パートナーであるという立ち位置は変わらず、顧客企業の皆様からの期待は大きいと認識しています。期待に応えられるようにコンテンツ・サービスの改善・進化を進めてまいります。

中途領域については、あらためて戦略を練り直して新卒領域との連携を強化して再構築していく計画です。新卒領域との連携を意識した中途領域の新規事業であるG3は、業績予想に対して順調に成長しており、中途領域における新たな柱として成長していく見込みです。

さらなる成長の基盤を構築し、中長期での継続的な成長に向けて、さまざまな変革に取り組んでまいります。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

## 決算説明会のご案内

2022年10月12日に以下のとおり第2四半期決算説明会を開催いたします。

開催日時	2022年10月12日（水） 19:00～20:00 ※ 質疑応答のため説明会の終了時刻を延長する場合がございます。
登壇者	代表取締役社長 伊藤 豊 取締役執行役員CFO 北川 裕憲
開催形式	オンライン配信（ウェビナー） <a href="https://us06web.zoom.us/j/88274277192">https://us06web.zoom.us/j/88274277192</a> ※ 事前登録は不要となりますので、当日は上記URLよりご参加ください。
対象者	個人投資家、機関投資家、アナリスト等 どなたでもご参加可能となります。

## 通期連結業績予想の下方修正

2022年10月12日に「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」を公表いたしました。修正の概要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をご確認ください。

### 2023年2月期連結業績予想数値の修正

(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)	1,773	354	358	237	90円88銭
今回修正予想 (B)	1,552	260	263	167	63円81銭
増減額 (B - A)	△220	△94	△94	△70	-
増減率 (%)	△12.4	△26.7	△26.4	△29.8	-
参考：前期実績 (2022/2期)	1,418	258	283	207	92円14銭

1. 前回発表予想は、2022年4月14日に公表した「2022年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」における業績予想数値となります。
2. 「今回修正予想 (B)」の「1株当たり当期純利益」は、直前の四半期決算期末(2022年8月末日)時点での期中平均株式数を用いて算出しております。

### 修正の理由

主に、下記2つの要因により下方修正するものであります。

#### ① 学生向けサービスの減収 △94百万円 (7.8%減)

「Goodfind」において、スタートアップ・ベンチャー企業の求人ニーズは高まる一方、学生の利用率低下及びマッチング数の減少により2023年卒学生のマッチングが顧客企業の期待を下回ったことで、翌卒年度となる2024年卒において顧客企業からの継続発注金額が減少したことによるものであります。

#### ② 社会人向けサービスの減収 △96百万円 (45.6%減)

「Goodfind Career」において、中途採用により増員したキャリアエージェントの教育不足により立ち上がりが想定より遅れたこと及び厳しい競争環境における転職候補者の集客において、戦略立案及び施策実行が後手に回り、候補者集客における競争力が低下した結果、決定人数が大幅に減少する見込みとなったことによるものであります。

# 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。

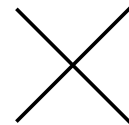
「人的資本投資 × 新産業領域」という社会的重要なテーマがミッション

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。

---



人的資本投資



新産業領域

# 新しい資本主義に向けた重点投資の柱は当社ミッションと合致

当社ミッションは「人的資本投資 × 新産業領域」という社会的重要なテーマ

GX<sup>(1)</sup>・DX<sup>(2)</sup>領域を中心としたスタートアップ・ベンチャー企業に対して、人的資本投資(採用・育成・組織)に係るサービスを提供する当社の事業活動は、政府の重点投資分野と合致

## 新しい資本主義に向けた重点投資の4本柱<sup>(3)</sup>

1 人への投資と分配

2 科学技術・イノベーションへの重点的投資

3 スタートアップの起業加速  
及びオープンイノベーションの推進

4 GX<sup>(1)</sup>及びDX<sup>(2)</sup>への投資

✓ 当社ミッションは、政府が目指す「新しい資本主義」の実現とも合致する社会的意義のあるミッション

✓ 政府が推進する重点投資の実行により、人的資本投資及びスタートアップの数が拡大することに伴い、当社事業機会も拡大

1. GXとは、グリーントランスフォーメーションの略称であり、脱炭素を実現するための社会変革を言います。
2. DXとは、デジタルトランスフォーメーションの略称であり、企業、産業、社会全体を巻き込んだデジタル社会実現への変革を言います。
3. 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画～人・技術・スタートアップへの投資の実現～」(2022年6月7日、内閣官房)



## 参考 | メディア掲載事例

「人的資本投資 × 新産業領域」という政府の重点投資分野と合致する当社の事業活動について、下記メディア掲載事例をご参照ください。

### ■書籍出版：『Shapers 新産業をつくる思考法』

<https://www.slogan.jp/news/2021/0129-807/>

### ■メディア掲載：「Forbes JAPAN（フォーブス ジャパン）」

テーマ：『若手人材がスタートアップ／ベンチャーに目を向ける仕組みの構築 — スローガンの「日本再興戦略」』

<https://forbesjapan.com/articles/detail/45678>

### ■メディア掲載：「経営ハッカー」（運営：freee株式会社）

テーマ：「スローガン伊藤豊社長、北川裕憲取締役に聞く～新産業を生み出すために人的資本市場を創造するとは？」

<https://keiei.freee.co.jp/articles/i0102095>





**INDEX**

- 1 | 会社概要
- 2 | 業績ハイライト
- 3 | 通期業績予想
- 4 | 事業トピックス
- 5 | 経営方針

# 会社概要

# 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	127名（2022年8月31日時点） <sup>(1)</sup>
許 認 可	有料職業紹介事業 厚生労働大臣許可番号 13-コ-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、(株)Kaizen Platform社外取締役(現任)。



**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。



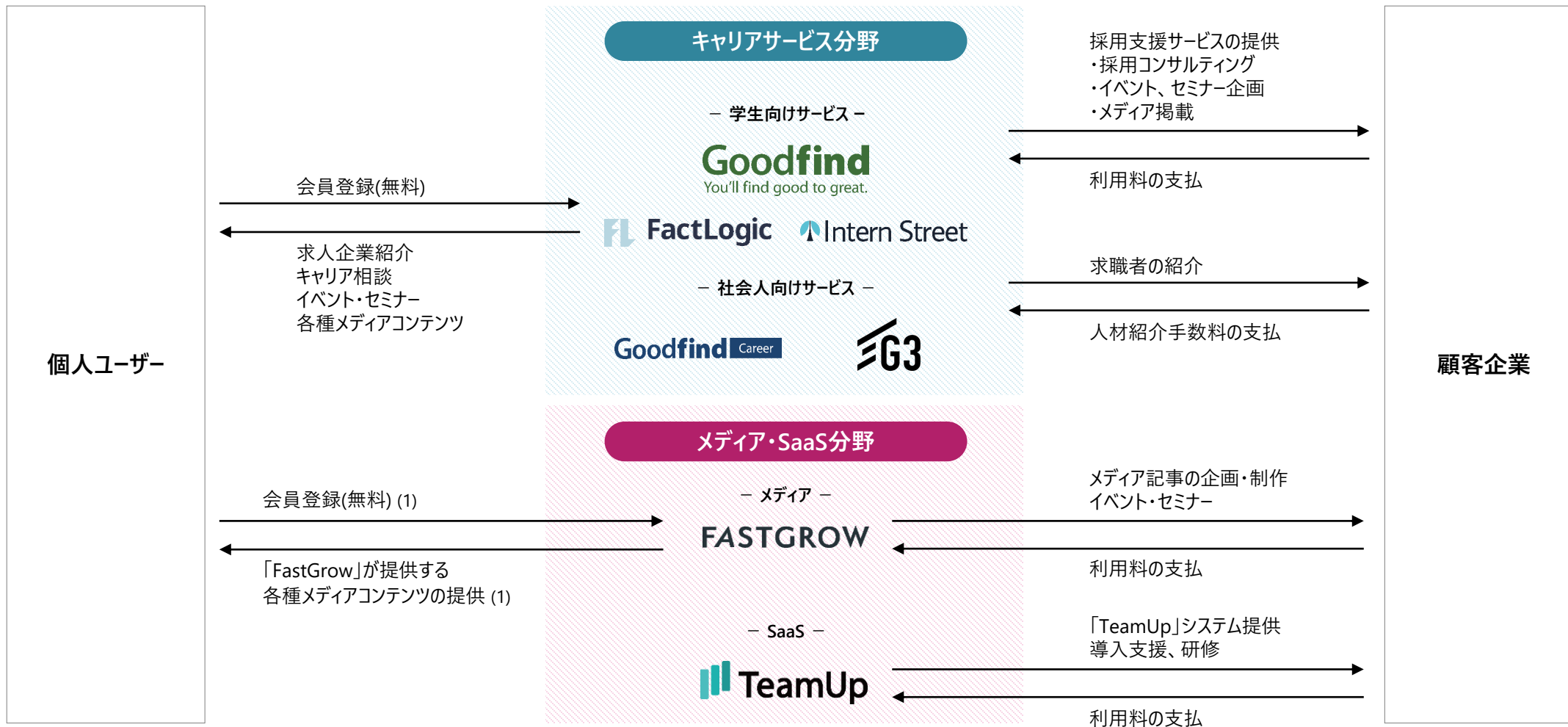
**江原隼一** (えはら じゅんいち)  
社外監査役

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)。



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。

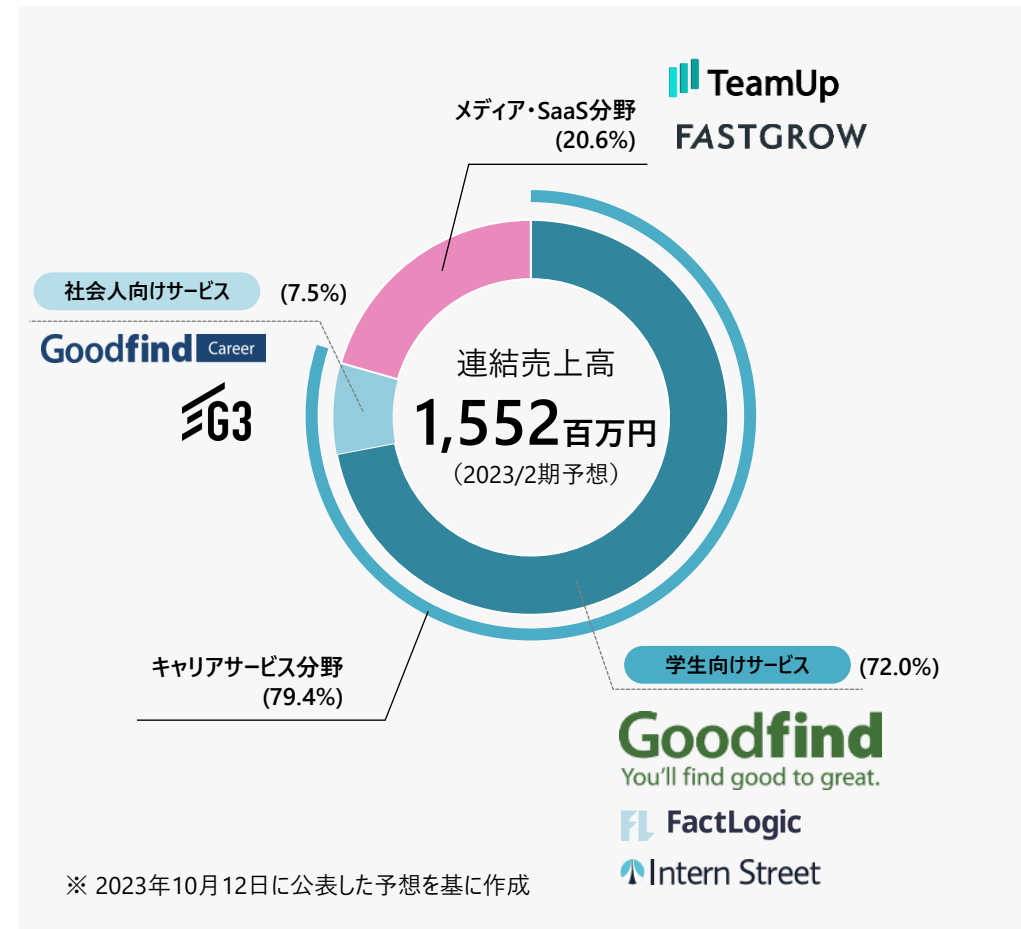
**FASTGROW**  
メディア

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



# キャリアサービス分野 | Goodfindの事業概要

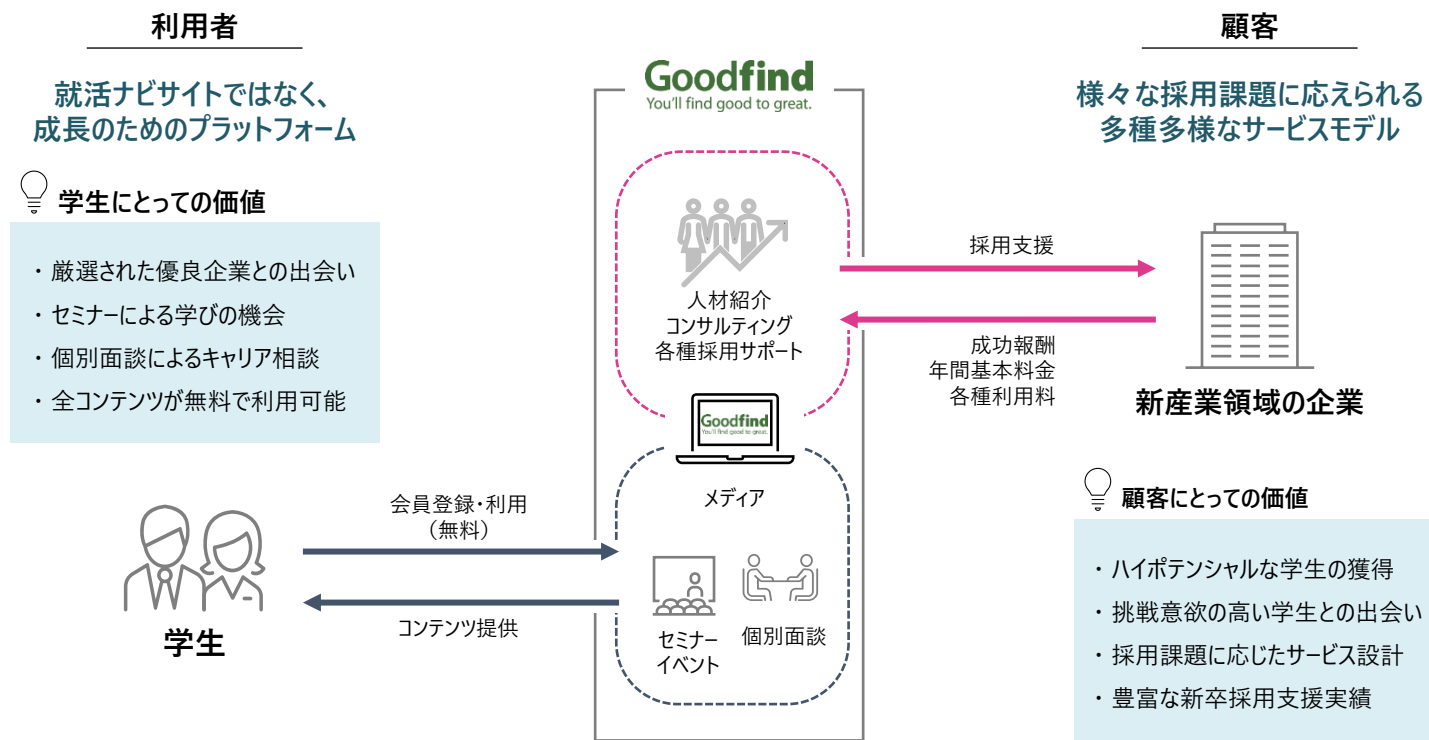


新卒学生向け

## 厳選就活プラットフォーム「Goodfind」

厳選就活メディア「Goodfind」を運営し、ベンチャー・スタートアップ企業を中心とした新産業領域の企業の新卒採用と挑戦意欲・成長志向の高い学生の就職活動を支援するプラットフォームを提供しております。新卒学生に対しては、セミナーやイベント、個別面談を通じて新産業領域へのキャリア機会を創出。顧客企業に対しては、3つのサービスモデル（①成功報酬型人材紹介サービス、②人材紹介一体型コンサルティングサービス、③メディアサービス）を顧客のニーズに合わせたカスタマイズして提供することで、顧客の採用成功を支援します。

## ビジネスモデル



## サービスモデル

### ① 成功報酬型人材紹介サービス

当社インキュベーションパートナー(1)による個別面談やセミナー・イベント等への参加情報を通じて蓄積された新卒学生のデータベースから、顧客企業の求人要件に合う新卒学生を個別に紹介するサービスです。

料金体系：初期費用 + 成功報酬 / 人  
入社人数に応じて費用が発生する料金体系

### ② 人材紹介一体型コンサルティングサービス

当社リクルーティングパートナー(2)が、顧客企業の採用目標人数の達成に向けたコンサルティングを年間で提供するサービスです。採用像や求人要件へのアドバイス、学生に対する訴求ポイントの言語化、有望候補者の継続的なフォロー、定例ミーティングによるサポート等を提供します。また、「Goodfind」へのセミナーページ年間掲載が含まれます。

料金体系：年間基本料金 + 成功報酬 / 人  
顧客の採用目標人数に応じた年間基本料金を設定し、当該採用目標人数以内の場合は追加料金は発生せず、超えた場合にのみ成功報酬が発生する料金体系

### ③ メディアサービス

「Goodfind」へのメディア掲載、セミナーやイベントの企画・運営、顧客企業が実施する説明会や選考会への送客、採用ブランディング等の採用活動に必要な各種支援を行うサービスです。

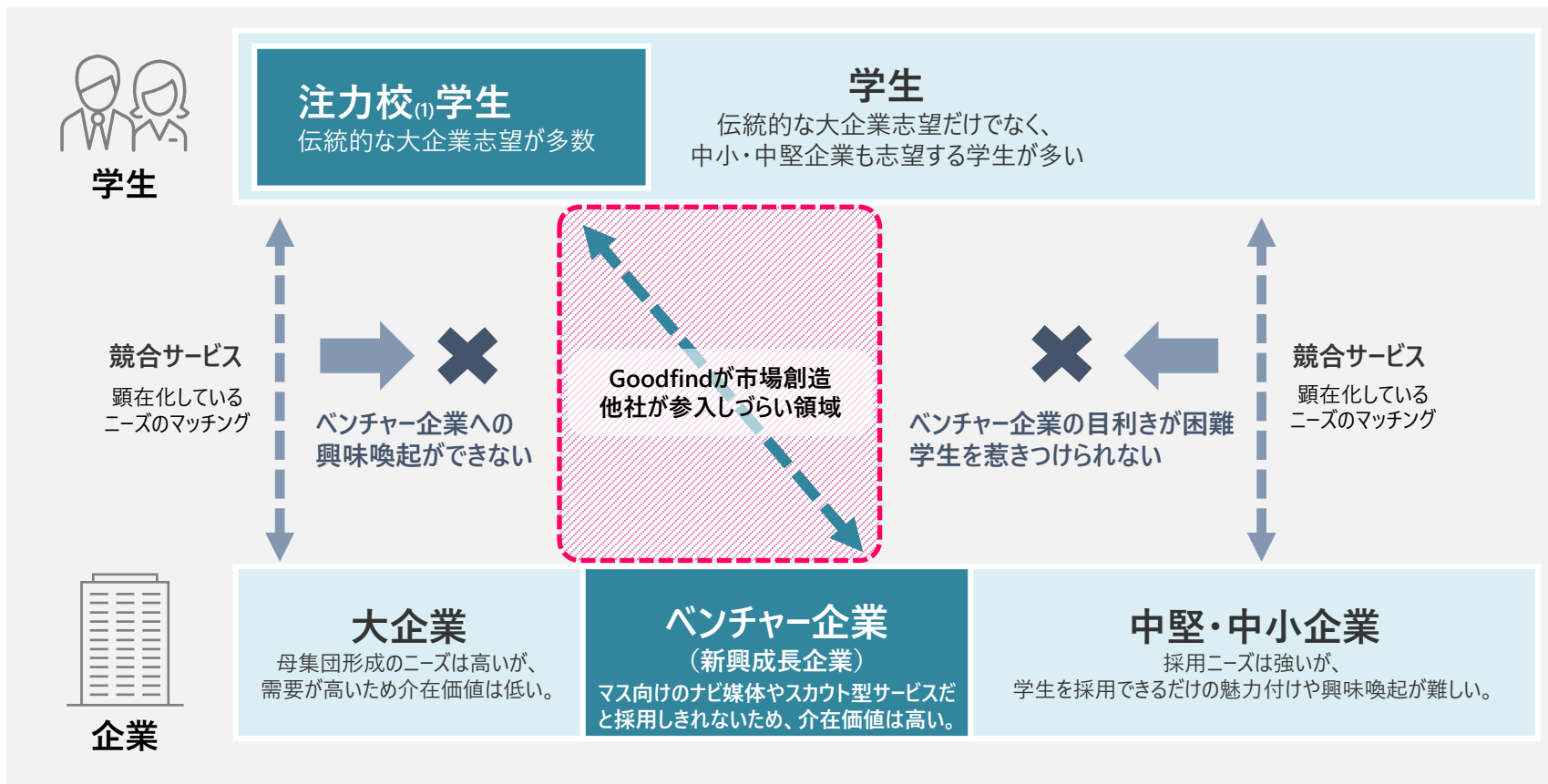
料金体系：顧客ニーズに合わせた多種多様なサービス料金体系  
例) メディア掲載費用 / 月  
イベント出展料 / 回  
企画セミナー開催料 / 回  
送客課金 / 人

1. インキュベーションパートナーとは、「Goodfind」に登録された学生に対して個別面談を行い、学生のキャリア構築を支援する学生担当を言います。
2. リクルーティングパートナーとは、顧客企業の採用成功のため、採用に関する進捗状況や選考状況に応じたアドバイスや、インキュベーションパートナーとの連携を行う企業担当を言います。



# キャリアサービス分野 | 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。

# キャリアサービス分野 | 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



## 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本の優位性

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<sup>(1)</sup>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。

# キャリアサービス分野 | その他の事業概要

## 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。



## サービスモデル

・メディアサービス  
メディア掲載や説明会・選考会への送客等の採用サポートサービスを提供。

料金体系：メディア掲載費用 / 月  
企画セミナー開催料 / 回  
メディア掲載を中心とした採用サポートサービスを、顧客ニーズに合わせて多種多様な料金体系で提供。  
なお、上記は主な料金体系となります。

## 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に特化した、長期インターン人材の紹介サービスです。



## サービスモデル

・成功報酬型人材紹介サービス  
・メディアサービス  
主に、長期インターンを希望する学生を成功報酬型で紹介します。

料金体系：長期インターン成功報酬 / 人  
新卒成功報酬 / 人  
入社人数に応じて費用が発生する料金体系。新卒成功報酬については、長期インターンの紹介により新卒入社に至った場合に追加で発生。  
なお、上記は主な料金体系となります。

## 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に特化した転職エージェントです。



## サービスモデル

・成功報酬型人材紹介サービス  
・メディアサービス  
主に、転職エージェントとして転職候補者を成功報酬型で紹介します。

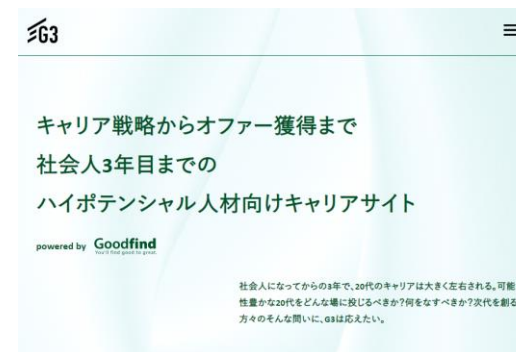
料金体系：成功報酬 想定年収×契約料率 / 人  
入社した候補者の想定年収に契約料率を掛けた金額を成功報酬とする料金体系。但し、成功報酬が最低保証料を下回る場合には、最低保証料が成功報酬となります。  
なお、上記は主な料金体系となります。



社会人向け

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「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。



# メディア・SaaS分野の事業概要

## FASTGROW 「新産業領域に必要な情報インフラをつくる」

メディア

### ビジネスメディア「FastGrow」

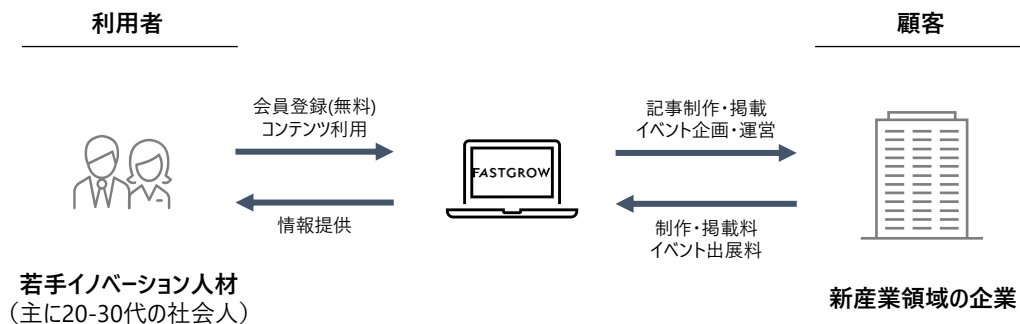
新産業領域の情報を整理し、発信していくメディアです。新産業領域への挑戦を推進し、スタートアップ・ベンチャー企業の採用広報やブランディング、サービス認知を支援するビジネスメディアです。

登録会員数 **2.3**万人 (2022/8末)

取引社数 **41**社 (2022/8末)



### サービスモデル



料金体系：ブランドコンテンツ制作費用 / 記事  
 イベント出展料 / 回  
 ブランドコンテンツ制作については、企画や掲載も含まれ、制作した記事についてはFastGrowに掲載されますが、掲載料金は追加で発生しない料金体系となります。  
 なお、上記は主な料金体系となります。

## TeamUp

「BtoBプロダクトにより入社後の組織課題にアプローチ」

SaaS

### SaaS型HRサービス「TeamUp」

1on1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。

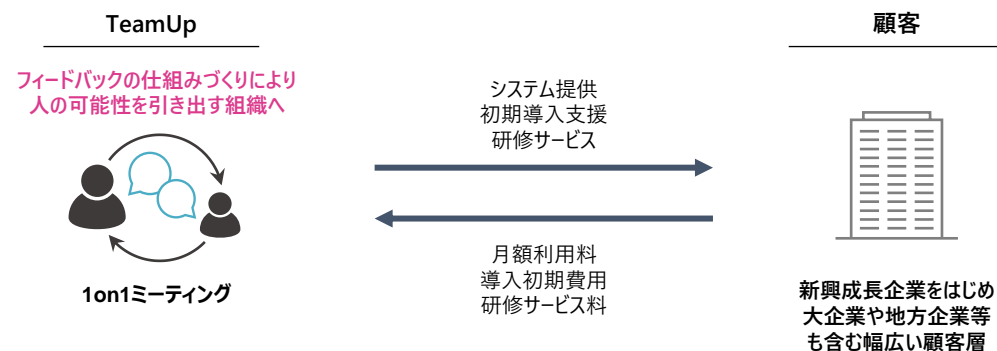
強い組織には  
 コミュニケーションがある  
クラウド1on1ツール TeamUp[チームアップ]

MRR<sup>(1)</sup> **492**万円 (2022/8末)

契約社数 **53**社 (2022/8末)



### サービスモデル



料金体系：初期費用 + システム利用料 / 月  
 導入・運用サポートは顧客の課題に合わせて別途見積り  
 月額課金モデルによるシンプルな料金体系。アカウント発行数に応じて変動。  
 顧客の課題に応じて、導入・運用サポートや入社後の活躍を1on1を活用して支援するサポートサービスも提供。

1. 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。

## 業績ハイライト

## 2023年2月期第2四半期連結業績サマリー

- 1 | 2023年2月期第2四半期は、**売上高は予想どおりの推移**  
コストの節減により**営業利益は計画達成**
- 2 | **Goodfind Careerが大幅な減収及び計画未達**  
キャリアエージェントの育成強化が課題
- 3 | 競争力の源泉となる**人的資本への投資は継続**  
2023年4月新卒入社者は11名を予定（2022年卒比+2名）



## 2023年2月期第2四半期の売上高は予想どおり推移し、営業利益は予想を超過

売上高は前年同期比8.7%増、業績予想比は96.9%と概ね計画どおりの進捗

営業利益は前年同期比減益となるも、計画を超える業績予想比121.3%で着地

	FY2023-Q2会計期間 (2022/6-8)			FY2023-Q2累計期間 (2022/3-8)			
	金額 (売上高比)	前年同期比	対業績予想 達成率 <sup>(1)</sup>	金額 (売上高比)	前年同期比	対業績予想 達成率 <sup>(1)</sup>	
売上高	299 百万円 (100.0%)	+4.1%	92.4%	847 百万円 (100.0%)	+8.7%	96.9%	主に社会人向けサービス「Goodfind Career」の大幅な減収が影響し、前年同期比及び業績予想比は左記水準にとどまる。詳細は次頁(事業部門別売上高分析)を参照
営業利益	△5 百万円 (△1.7%)	△115.7%	— % (+25百万円)	225 百万円 (26.6%)	△15.3%	121.3%	Q3以降の業績見通しを鑑みて、コストの節減を行ったことにより販売費及び一般管理費が予想を下回る水準で進捗し、営業利益は予想を超える着地
経常利益	△5 百万円 (△1.8%)	△115.6%	— % (+25百万円)	229 百万円 (27.1%)	△23.5%	121.0%	前Q2では有価証券売却益32百万円の営業外収益が発生していたものの、当Q2では発生していないことにより、経常利益は前年同期比△23.5%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△5 百万円 (△1.8%)	△114.5%	— % (+15百万円)	145 百万円 (17.2%)	△35.6%	115.6%	

1. 2022年4月14日に公表した業績予想に対する達成率となります。



# 「Goodfind Career」の大幅減収が売上高の予想未達及び前年比成長の阻害要因

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」において、キャリアエージェントの育成不足により決定人数が大幅に減少

	FY2023-Q2会計期間 (2022/6-8)			FY2023-Q2累計期間 (2022/3-8)		
	金額	前年同期比	対業績予想 達成率 <sup>(1)</sup>	金額	前年同期比	対業績予想 達成率 <sup>(1)</sup>
売上高	299百万円	+4.1%	92.4%	847百万円	+8.7%	96.9%
キャリアサービス分野	221百万円	△6.1%	90.3%	697百万円	+2.3%	95.0%
学生向けサービス	200百万円	+2.7%	106.0%	660百万円	+7.4%	99.6%
<b>社会人向けサービス (※)</b>	<b>20百万円</b>	<b>△49.3%</b>	<b>36.7%</b>	<b>36百万円</b>	<b>△45.1%</b>	<b>52.0%</b>
メディア・SaaS分野	77百万円	+51.1%	98.7%	150百万円	+53.9%	106.9%

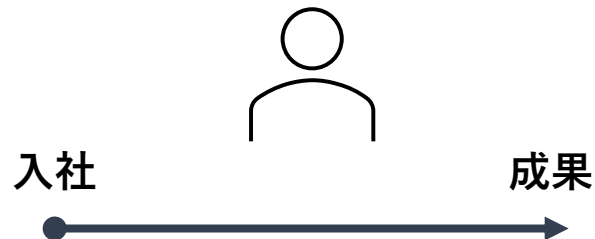
※ 社会人向けサービスに区分される2022年1月に新規事業として開始した社会人3年目までの人材向けキャリア支援サービス「G3」については、Goodfindの卒業生会員を中心とした求職者へのアプローチにより、予想どおりの成長で推移しており、減収要因は「Goodfind Career」によるものであります

1. 2022年4月14日に公表した業績予想に対する達成率となります。

# 「Goodfind Career」の大幅な減収及び未達要因

## 業績予想の前提

新人キャリアエージェント



入社から候補者の決定(成果)を出すまでの育成期間を約4~5ヶ月間と想定



2021年の退職人員を補填するため、  
2022年1月~2月に中途採用により増員

▶ 2022年5月以降、継続的な入社決定を見込む

## 現状

FY2023-Q2実績

入社決定数 10名 (前年同期比△21名)

要因は、キャリアエージェントの育成不足  
及び転職候補者の集客力不足

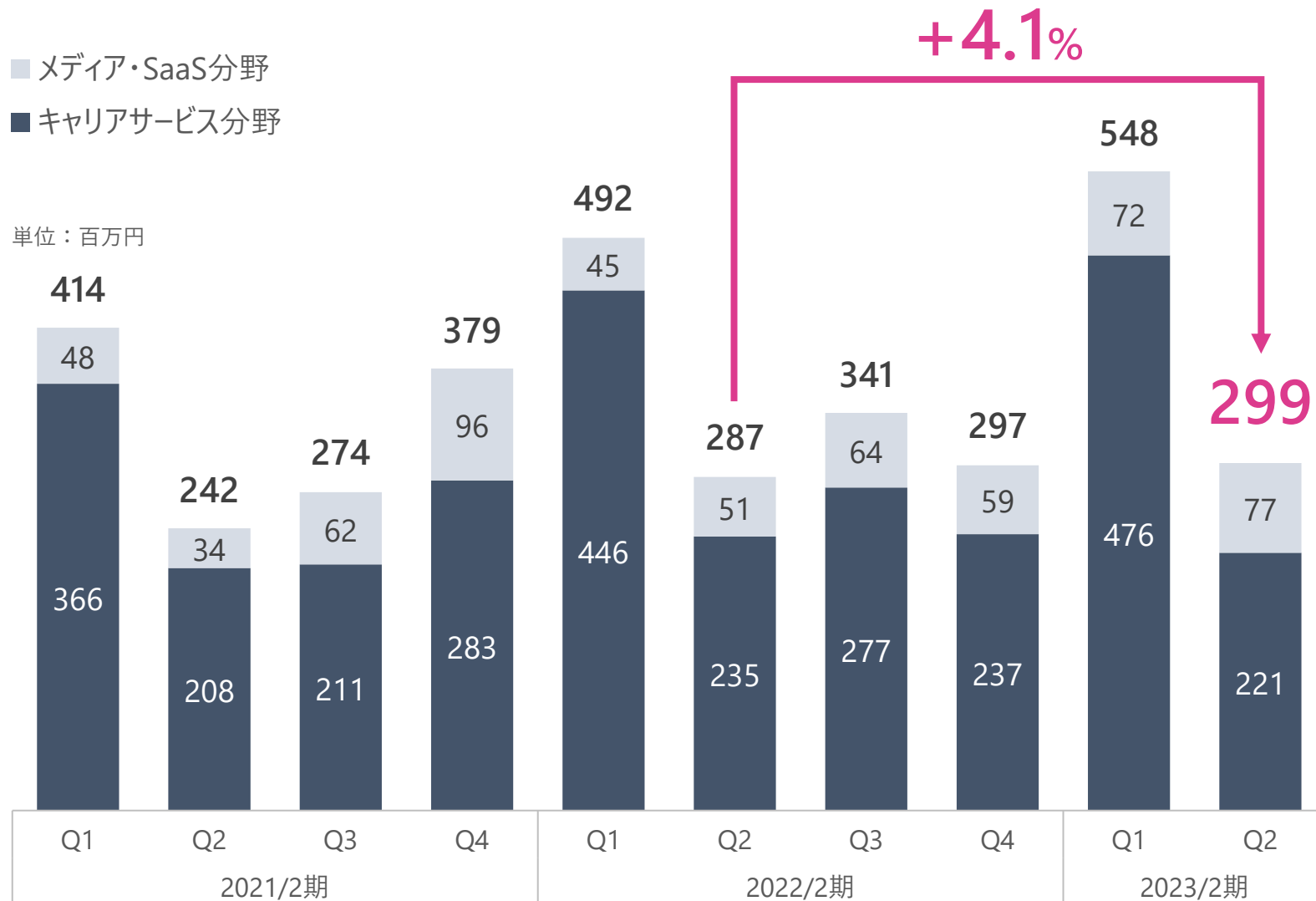
- 2021年の離職により育成経験のあるキャリアエージェントが減員したことで、新人育成のケイパビリティが減少
- 新人育成が属人的な仕組みとなっており、増加した人員に対する育成に手が回らず、成果を出すまでの期間が想定より大幅に遅延
- 厳しい競争環境における転職候補者の集客において、戦略立案及び施策実行が後手に回り、候補者集客における競争力が低下

2022年5月以降の継続的な入社決定により2022年6月以降の売上高成長を見込んでいたが、上記要因により6月以降も入社決定が想定を下回る水準で推移

# 四半期会計期間の連結売上高推移

- メディア・SaaS分野
- キャリアサービス分野

単位：百万円



## ■ 前年同期比 +51.1%

- FastGrowにおいて、前期から取り組んだ販売戦略の見直しによる販売単価の上昇はQ1から継続し、+72.0%
- TeamUpにおいて、1社当たり契約単価の上昇はQ1から継続し、+13.8%

## ■ 前年同期比 △6.1%

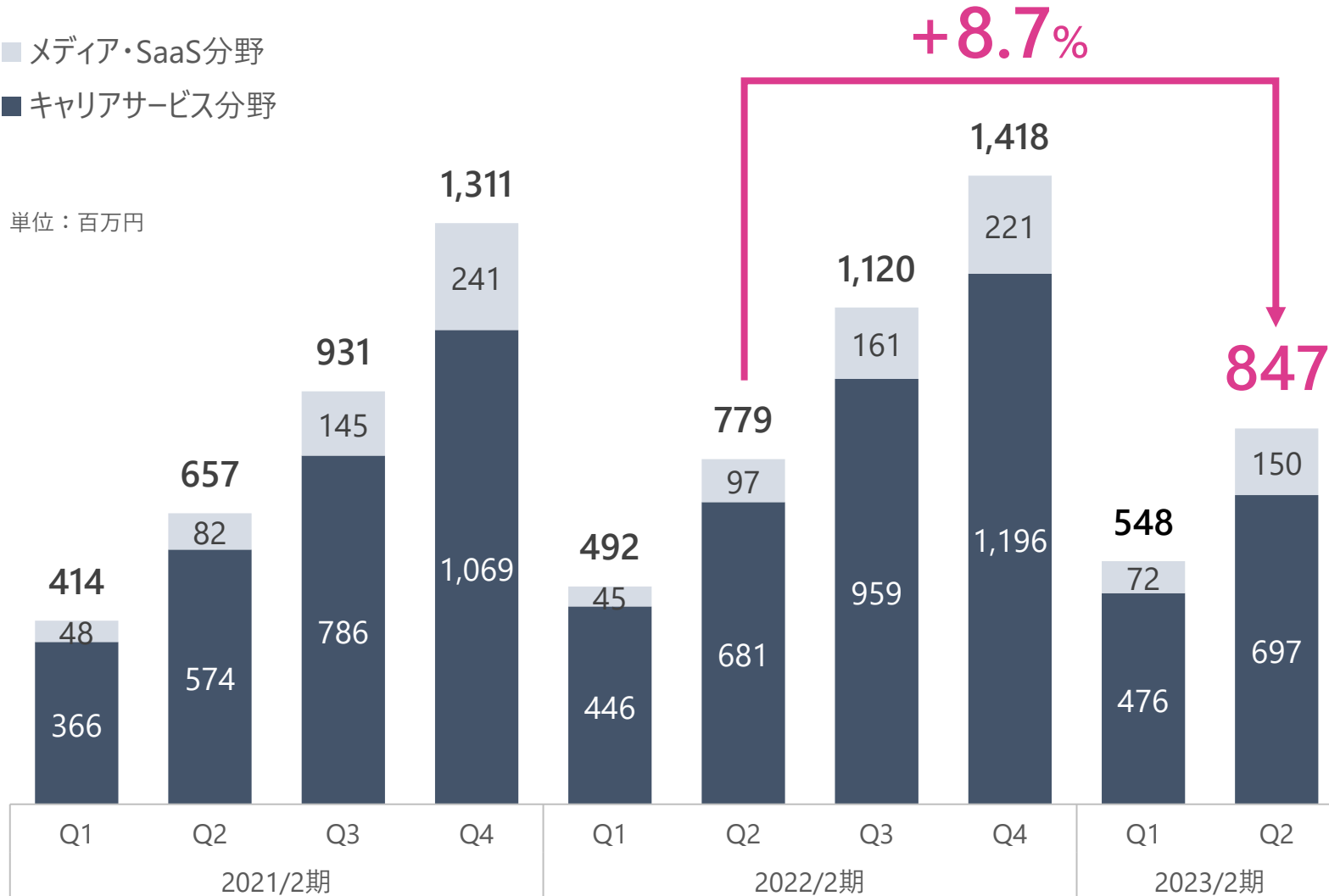
- Goodfindは+2.0%の成長、G3も順調に立ち上がり成長を継続
- 一方、Goodfind Careerにおいてキャリアエージェントの育成が遅延したこと等に伴い入社人数が大幅減少し、△74.2%と減少幅がQ1より拡大した結果、キャリアサービス分野についてはマイナス成長となった。

1. 新規事業とは、「Goodfind」以外のサービスを言い、2014年以降に立ち上げ、開始した事業を言います。
2. グラフは会計期間の数値となります。

# 四半期累計期間の連結売上高推移

- メディア・SaaS分野
- キャリアサービス分野

単位：百万円



## ■ 前年同期比 +53.9%

- FastGrowにおいて、前期から取り組んだ販売戦略の見直しによる販売単価の上昇はQ1から継続し、+72.8%
- TeamUpにおいて、1社当たり契約単価の上昇はQ1から継続し、+22.0%

## ■ 前年同期比 +2.3%

- Goodfindは+7.0%の成長、G3が順調に立ち上がり成長を継続
- 一方、Goodfind Careerにおいて新人キャリアエージェントの育成が遅延したこと等に伴い入社人数が大幅減少し、△69.1%となった結果、キャリアサービス分野の成長は+2.3%にとどまった。

1. 新規事業とは、「Goodfind」以外のサービスを言い、2014年以降に立ち上げ、開始した事業を言います。
2. グラフは累計期間の数値となります。

## 顧客数及び顧客単価は継続成長

スタートアップ・ベンチャー企業を中心に新産業領域の企業を発掘

Goodfind Careerにおける大幅減収の影響を受けながらも、

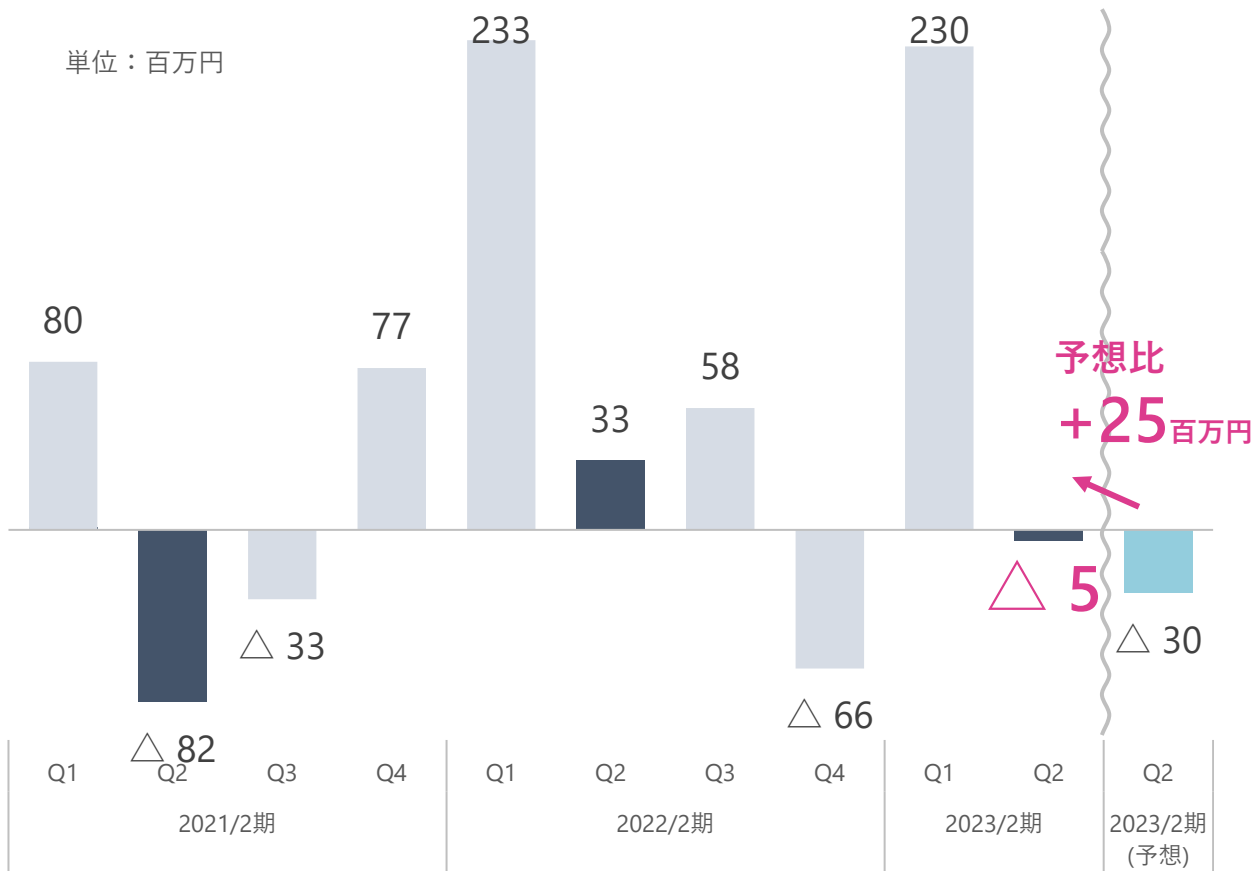
新産業領域の企業における人的資本投資の拡大を捉え、顧客数及び顧客単価は向上

	2021/2期 Q2累計期間	2022/2期 Q2累計期間	2023/2期 Q2累計期間	前年同期比
売上高	657 百万円	779 百万円	847 百万円	+8.7%
顧客数	320 社	363 社	376 社	+3.6%
× 顧客単価	205 万円	214 万円	225 万円	+5.0%

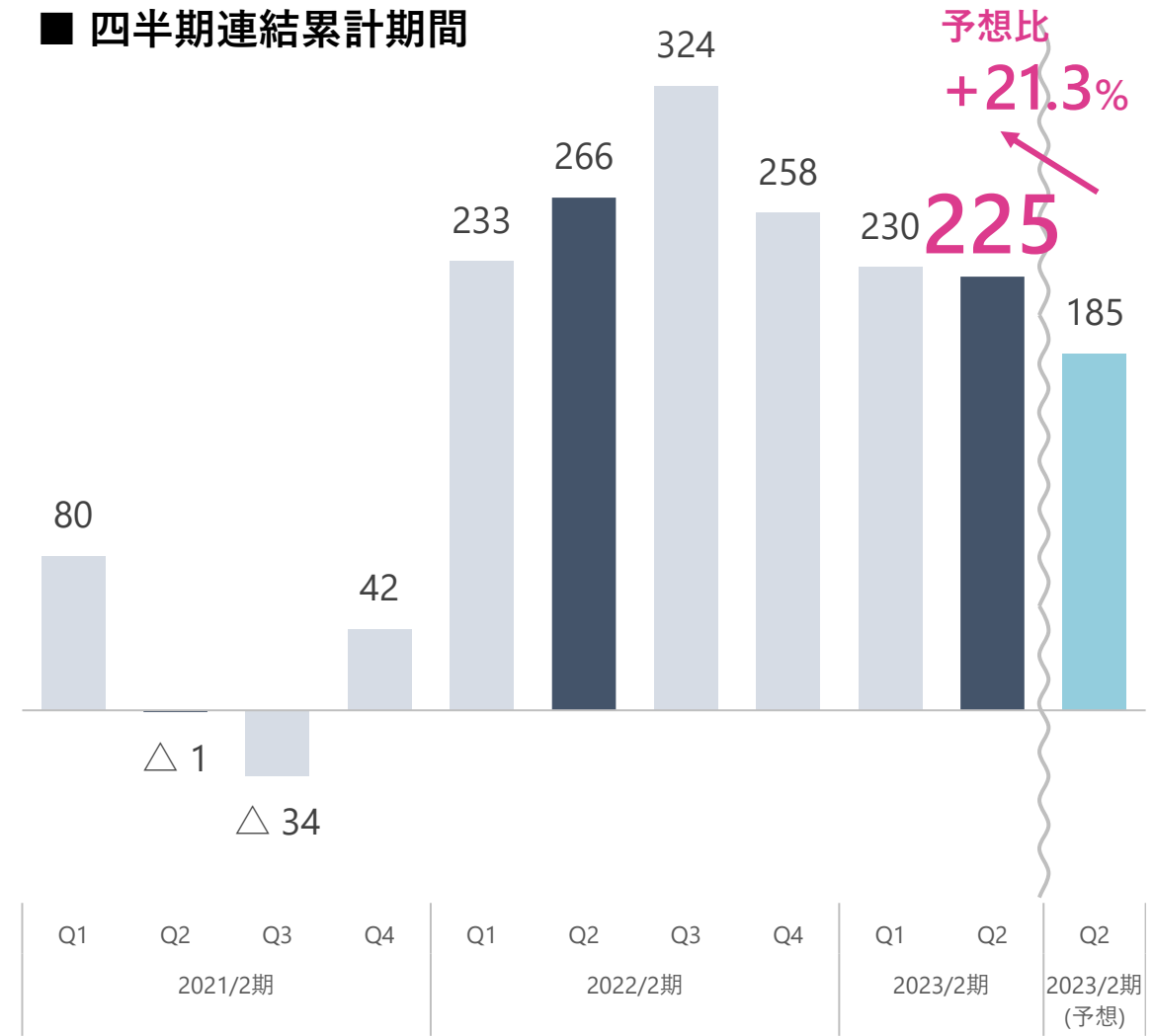
# 四半期営業損益の推移

## 主に販管費の節減によりQ2営業損益は期初計画を達成

### ■ 四半期連結会計期間



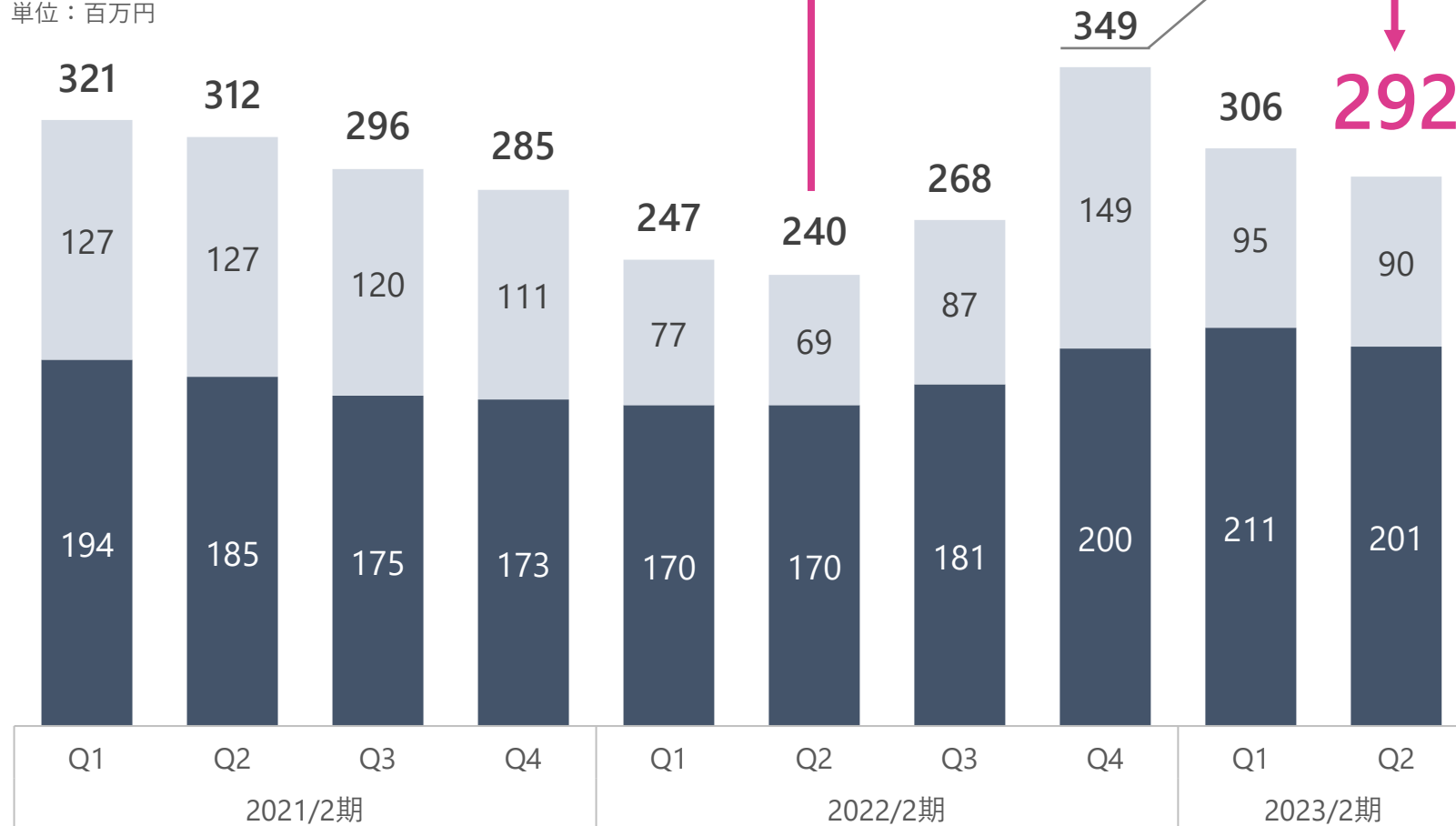
### ■ 四半期連結累計期間



## 販売費及び一般管理費の四半期会計期間推移

■ その他  
■ 人的資本投資

単位：百万円



● 成長投資による一時的な増加

+21.7%

292

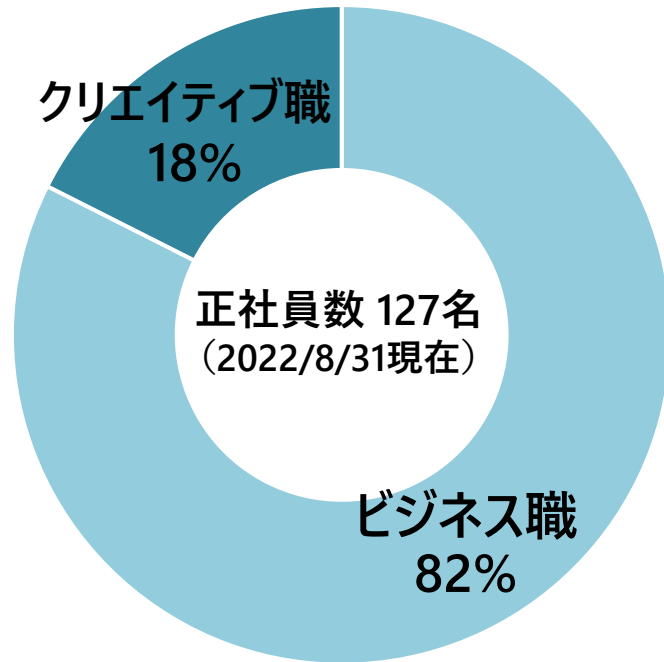
- 業容拡大に伴う人員体制の強化により、人的資本投資は前年同期比18.0%の増加
- 2022/2期Q4において成長投資として中途採用により体制を強化したことに加え、2022年4月には新卒社員が9名入社
- その他の増加については、主にシステム開発に係る業務委託料及びDX推進に伴うIT関連費の増加によるもの

1. 当社における人的資本投資とは、給与及び賞与、諸手当、法定福利費、採用活動費、福利厚生費、教育研修費等の人材に係る支出と定義しております。



# 競争力の源泉となる人的資本の状況

## 職種別構成割合



## ハイポテンシャルな新卒採用実績(2022年卒)

- デザイナーは3名全員が武蔵野美術大学卒
- エンジニアは早稲田大学情報理工学科卒
- ビジネス職は東京大学、早稲田大学、神戸大学、明治大学卒

## 新卒採用を中心とした人材獲得戦略

- 新卒採用により持続可能な成長に資する人材を獲得
- 2023/2期Q2の入社人数17名(前年同期比+8名)のうち、2022年4月に入社した新卒社員は9名(前年同期比+4名)
- 2022年10月1日現在、2023年4月入社予定の内定承諾済み新卒社員は11名(ビジネス職6名、エンジニア職3名、デザイナー職2名)

## 中期成長戦略「プラットフォーム型・プロダクト型の強化」

- 新卒社員9名のうち、4名がデザイナー及びエンジニア
- 現社員のうち約2割がクリエイティブ職となり、中期成長戦略実行のための開発体制を継続的に増強

## 新卒社員から若手経営人材を創出

- TeamUpを開発・運営する当社子会社チームアップ株式会社の代表取締役社長・中川絢太は、新卒入社5年目から現職
- 2022年3月に執行役員に就任した川村直道は、2015年に新卒で当社に入社し、現在はGoodfindの責任者を務める

## 参考 | 業績の季節的変動について

新卒人材紹介手数料(成功報酬)に係る売上高は入社日に計上されるため、入社日が集中するQ1に四半期業績は偏重する傾向

Q1	Q2	Q3	Q4
新卒成功報酬(※)			
長期インターン / 中途成功報酬			
成功報酬以外 (コンサル・メディア・SaaS等)			

※ 入社日がQ1以外に帰属する場合があります。

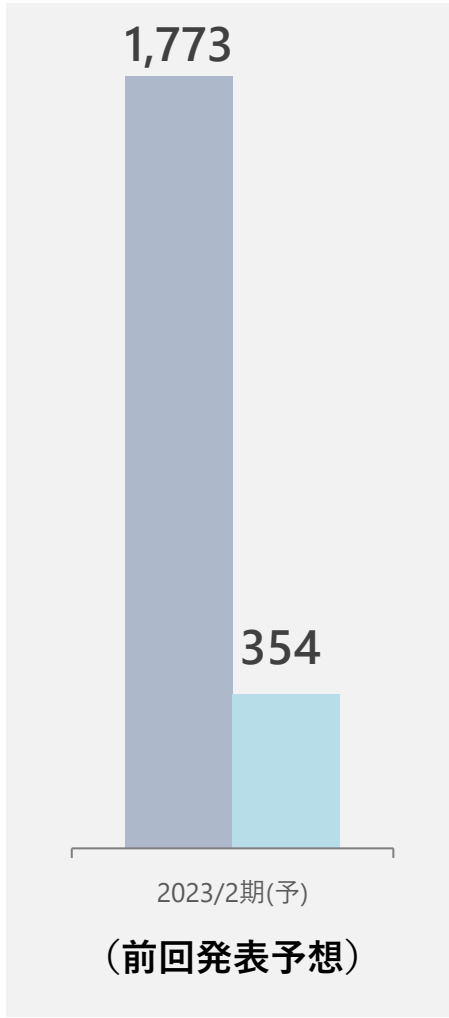
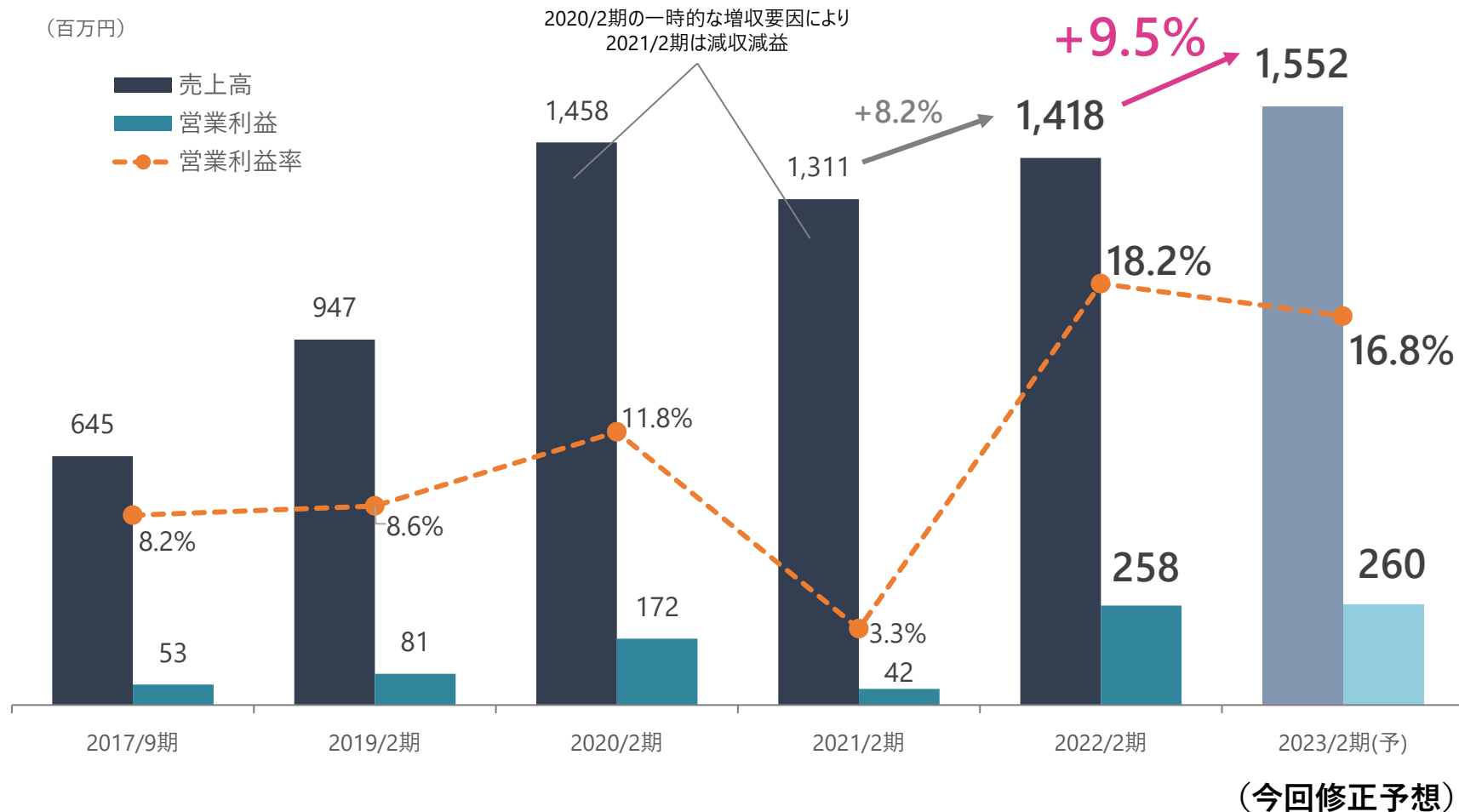
## 通期業績予想

## 2023年2月期通期業績予想の修正に関するハイライト

- 1 | 直近の業績動向等を踏まえて前回発表予想から下方修正  
売上高で前年比9.5%成長、営業利益で前年比0.5%成長を見込む
- 2 | 修正要因は、Goodfindの2024年受注高の進捗遅延と、  
Goodfind Careerにおける入社決定人数の減少
- 3 | 重点課題は、新卒学生の行動変容を生み出すサービス設計と、  
Goodfindとの連携強化による転職市場における競争優位性の向上

# 連結業績推移

成長投資を継続しながらも営業利益率は16.8%を見込み、増収増益を維持  
 売上高成長率は+9.5%となり、前年成長率比+1.3ptの増加



- 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。
- 2017/9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。

# 売上高の未達リスクを織り込み、今回修正予想を策定

## 主な原因はキャリアサービス分野における売上高未達リスクの顕在化

(単位：百万円、%)

	2022年2月期		2023年2月期				
	実績	前期比	前回発表予想	今回修正予想	前回発表予想比		前期比
					増減額	増減率	
売上高	<b>1,418</b>	<b>108.2</b>	<b>1,773</b>	<b>1,552</b>	△ 220	△ 12.4	<b>109.5</b>
キャリアサービス分野	1,196	111.9	1,424	1,233	△ 191	△ 13.4	103.0
学生向けサービス	1,046	114.2	1,211	1,117	△ 94	△ 7.8	106.8
社会人向けサービス	150	97.9	212	115	△ 96	△ 45.6	77.1
メディア・SaaS分野	221	91.7	348	319	△ 29	△ 8.5	144.2
売上総利益	<b>1,365</b>	<b>108.5</b>	<b>1,697</b>	<b>1,498</b>	△ 198	△ 11.7	<b>109.8</b>
販売費及び一般管理費	<b>1,106</b>	<b>91.0</b>	<b>1,342</b>	<b>1,238</b>	△ 104	△ 7.8	<b>111.9</b>
営業利益	<b>258</b>	<b>603.7</b>	<b>354</b>	<b>260</b>	△ 94	△ 26.7	<b>100.5</b>
営業利益率	<b>18.2</b>	<b>+14.9pt</b>	<b>20.0</b>	<b>16.8</b>	△3.2pt	—	△1.4pt
経常利益	<b>283</b>	<b>666.9</b>	<b>358</b>	<b>263</b>	△ 94	△ 26.4	<b>92.9</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	<b>207</b>	<b>418.8</b>	<b>237</b>	<b>167</b>	△ 70	△ 29.8	<b>80.4</b>

1. 前回発表予想は、2022年4月14日に公表した2023年2月期の業績予想数値となります。

# キャリアサービス分野が下方修正となった要因

(単位：百万円、%)

	2022年2月期		2023年2月期				
	実績	前期比	前回発表予想	今回修正予想	前回発表予想比		前期比
					増減額	増減率	
売上高	1,418	108.2	1,773	1,552	△ 220	△ 12.4	109.5
キャリアサービス分野	1,196	111.9	1,424	1,233	△ 191	△ 13.4	103.0
学生向けサービス <b>要因①</b>	1,046	114.2	1,211	1,117	△ 94	△ 7.8	106.8
社会人向けサービス <b>要因②</b>	150	97.9	212	115	△ 96	△ 45.6	77.1
メディア・SaaS分野	221	91.7	348	319	△ 29	△ 8.5	144.2

## 直接的原因

## 背景

## 対応策

### 要因①

Goodfindの2024年卒向けサービスの受注進捗遅延

2023年卒会員の利用率低下  
マッチング数の期待割れ

サービスUX及びコンテンツの抜本的な改善・強化

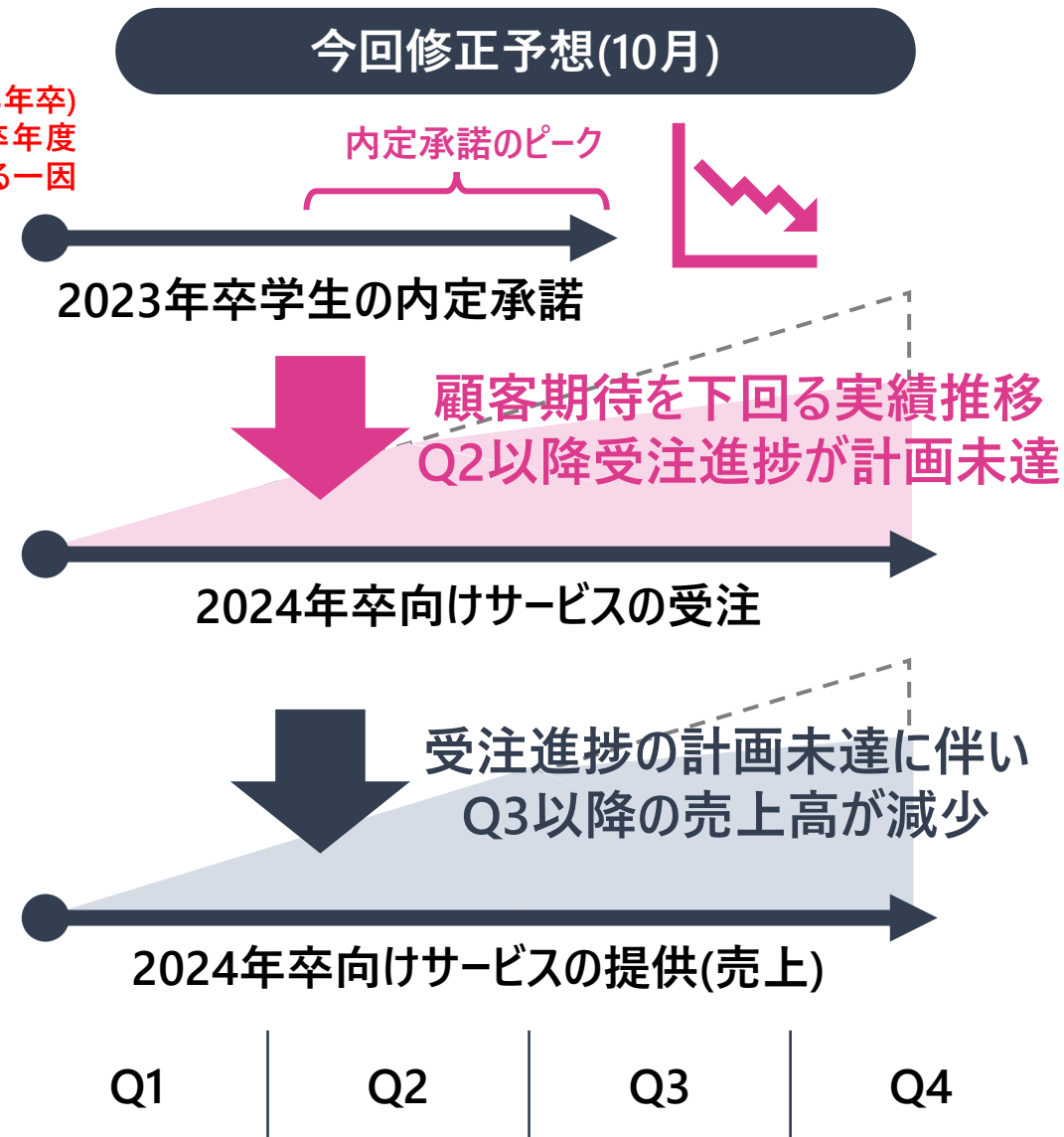
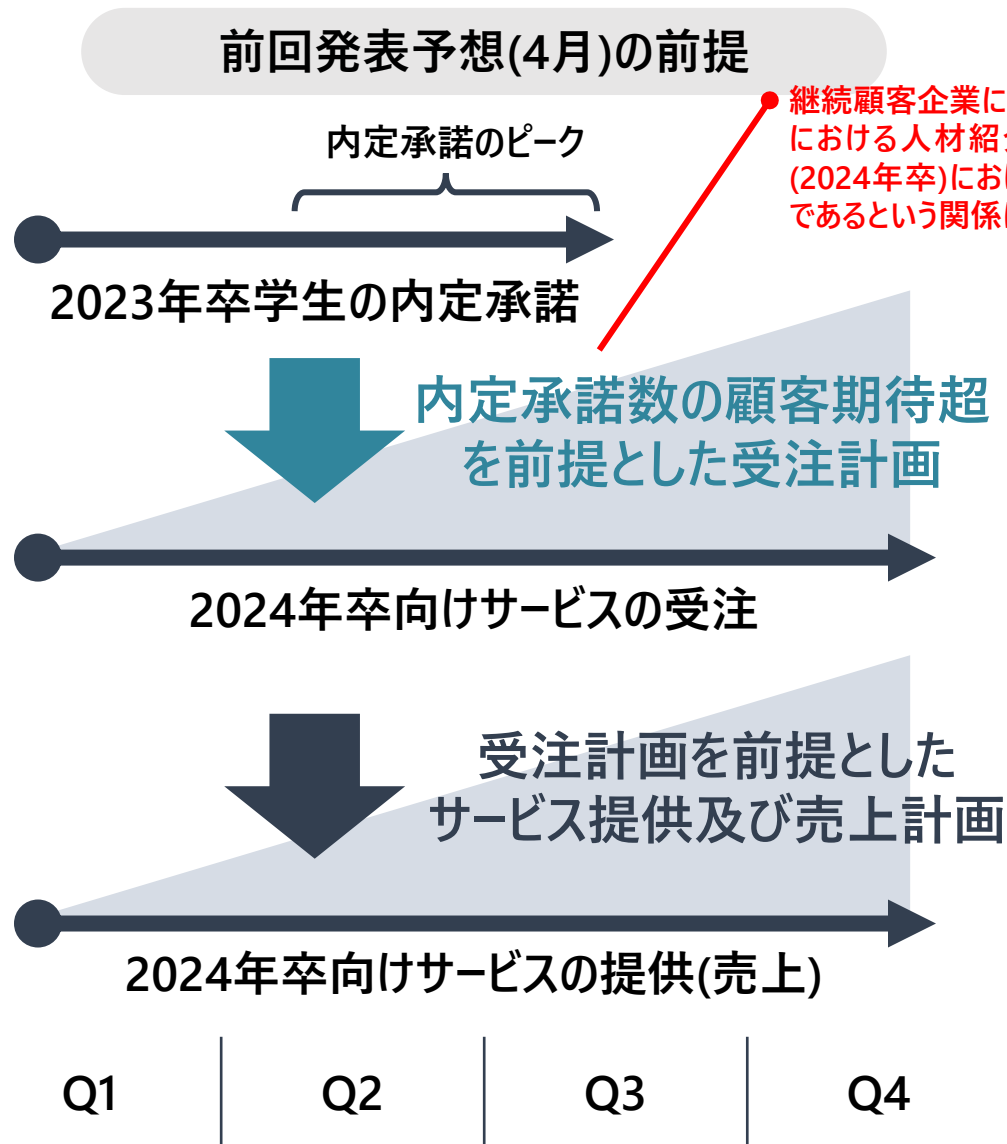
### 要因②

Goodfind Careerの入社決定人数減少

キャリアエージェントの教育不足  
転職候補者の集客力不足

育成の強化  
集客戦略及び施策の改善

# 要因① | Goodfindにおける前回発表予想の前提と乖離要因





# 要因① | 学生向けサービスの売上高下方修正の詳細

直接的原因



Goodfindの2024年卒向けサービスの受注進捗が想定を下回った

背景

- 2023年卒会員の利用率低下
- 上記に伴うマッチング数の期待割れ

- 2023年卒学生に対するコンテキスト及びコンテンツがフィットしておらず、学生の利用率が低下したことで、マッチング数が顧客企業からの期待を下回った
- 上記の結果、翌卒年度となる2024年卒において既存顧客からの継続発注金額が減少

対応策

- サービスUX及びコンテンツの抜本的な改善及び強化

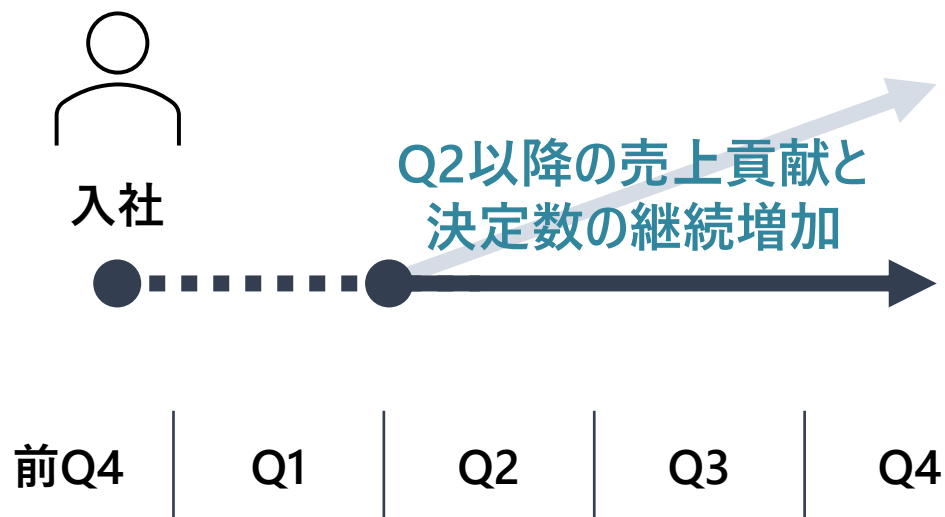
- 学生の行動変化にフィットするように、学生の行動変容を生み出すコンテキスト及びコンテンツを見直し
- サービスUX及びコンテンツの抜本的改善及び強化

上記対応策の実行を前提として、最新の受注進捗や提案状況を勘案し、売上高の予想を見直した結果、今回修正予想を策定いたしました。

要因② | Goodfind Careerにおける前回発表予想の前提と乖離要因 Goodfind Career

前回発表予想(4月)の前提

新人キャリアエージェント

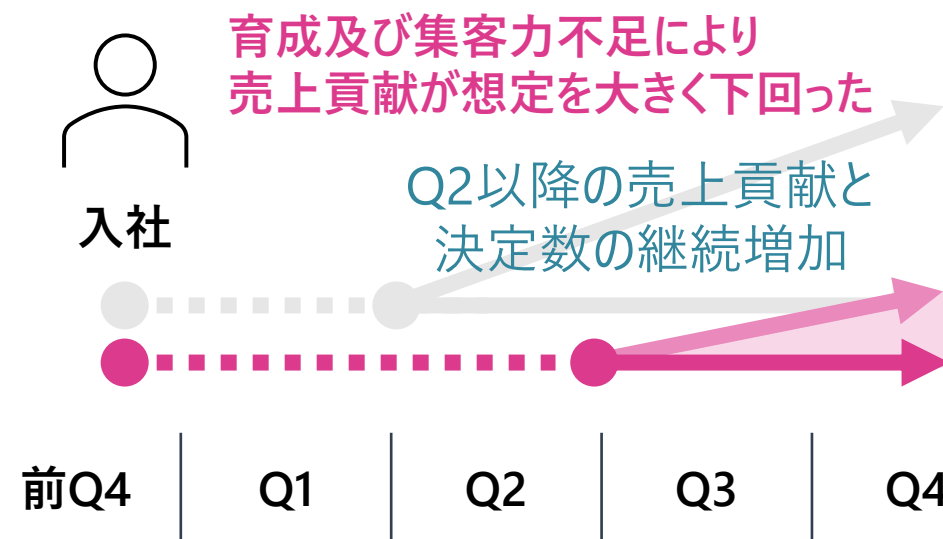


2021年の退職人員を補填するため、  
2022年1月~2月に中途採用により増員

▶ 2022年5月以降、継続的な入社決定増を見込む

今回修正予想(10月)

新人キャリアエージェント



- キャリアエージェントの育成不足により、売上貢献が期初計画より遅延するとともに、今後の決定数増加も期初計画を大幅に下回る見込み
- 上記育成不足に加えて、転職候補者の集客力不足により取り扱い難易度の高い案件が増えたことが、決定数が想定を下回ったことに影響

## 要因② | 社会人向けサービスの売上高下方修正の詳細

直接的原因



Goodfind Careerの入社決定人数減少

背景

- キャリアエージェントの育成不足
- 転職候補者の集客力不足

- 入社から4ヶ月程度で立ち上がり、成果が出る想定で業績予想を策定していたが、教育不足を主な理由として立ち上がりが遅延
- 厳しい競争環境における転職候補者の集客において、戦略立案及び施策実行が後手に回り、候補者集客における競争力が低下

対応策

- 育成の強化
- 集客戦略及び施策の改善

- キャリアエージェントの育成を推進するため、一人ひとりのマネジメントを強化
- Goodfindとの連携強化をはじめ、候補者集客の戦略及び施策を見直し、競争優位性を向上することで集客力を改善

上記対応策の実行を前提として、最新のキャリアエージェントの育成状況や成果進捗を勘案し、  
売上高の予想を見直した結果、今回修正予想を策定いたしました。

## 重点課題への取り組み

スタートアップ・ベンチャー企業における求人ニーズは拡大成長を継続する環境において、今後の持続的な成長を実現するために、2つの重点課題への取り組みを実行

1

コロナ禍でのオンラインを中心とした学生生活や就職活動、教育環境等の変化が及ぼす学生の志向性や行動への影響にサービスUX及びコンテンツがフィットしきれていなかったこと



Goodfindにおける学生の行動変容を生み出すコンテキスト及びコンテンツの改善・強化

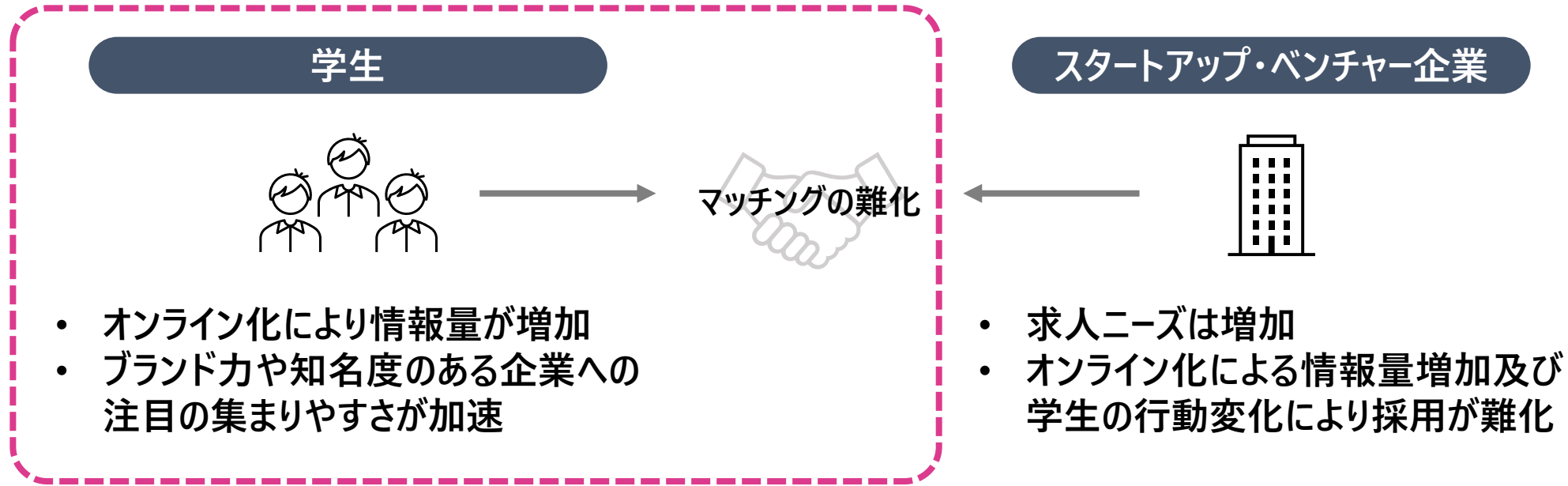
2

スタートアップ・ベンチャー企業における求人ニーズの高まりを受けて激化する転職市場の競争環境において競争優位性を高めていくこと



Goodfindとの連携強化による転職市場における競争優位性の向上

# Goodfindの重要課題は学生の行動変容を生み出すサービス設計



**重要課題**

- 学生の行動変化に対応するコンテキスト及びコンテンツの設計に課題があり、**サービス利用率が低下**
- 当社顧客企業の求人ニーズも増加傾向にあり、高い期待水準が継続するも、当該**期待に応えるマッチングを生み出せていない**

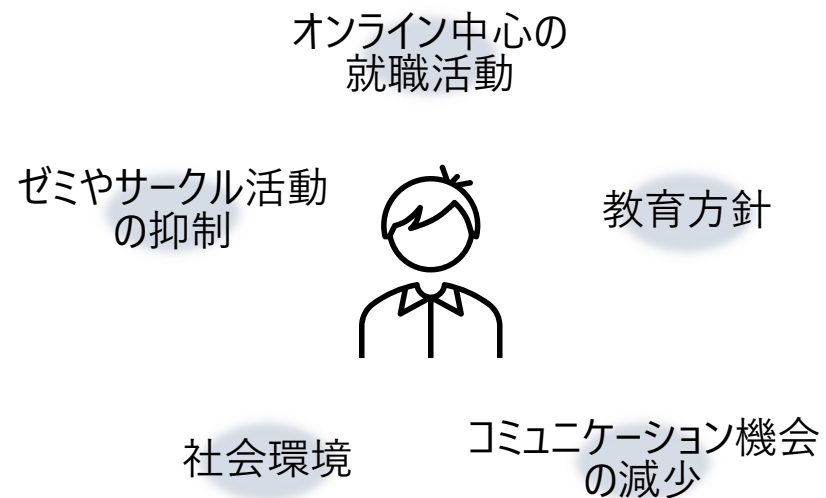
# 変化する学生の志向性・行動を捉えたコンテキスト及びコンテンツの改善・強化

1

コロナ禍でのオンラインを中心とした学生生活や就職活動、教育環境等の変化が及ぼす学生の志向性や行動への影響にサービスUX及びコンテンツがフィットしきれていなかったこと

▶ Goodfindにおける学生の行動変容を生み出すコンテキスト及びコンテンツの改善・強化

## 外部環境の影響による志向性・行動の変化



行動変容を生み出す  
コンテキスト及びコンテンツの  
改善・強化

スタートアップ・ベンチャー企業  
への挑戦



挑戦意欲・成長志向のある  
学生を発掘・育成

利用率の向上

# Goodfindとの連携により転職市場における競争優位性を向上

2

スタートアップ・ベンチャー企業における求人ニーズの高まりを受けて激化する転職市場の競争環境において競争優位性を高めていくこと

▶ Goodfindとの連携強化による転職市場における競争優位性の向上



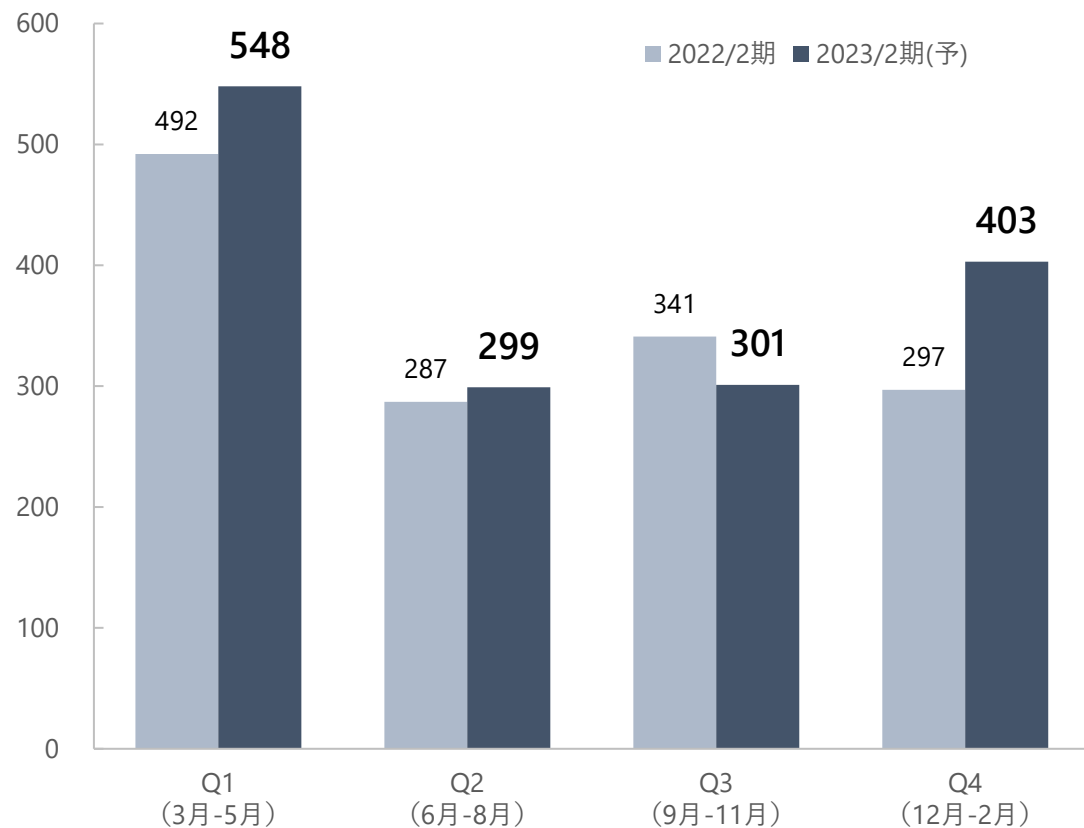
# 四半期連結会計期間の売上高推移

Goodfindにおける受注進捗の遅れ及びGoodfind Careerの減収により  
 Q3は前期比減収見込み

(今回修正予想)

(百万円)

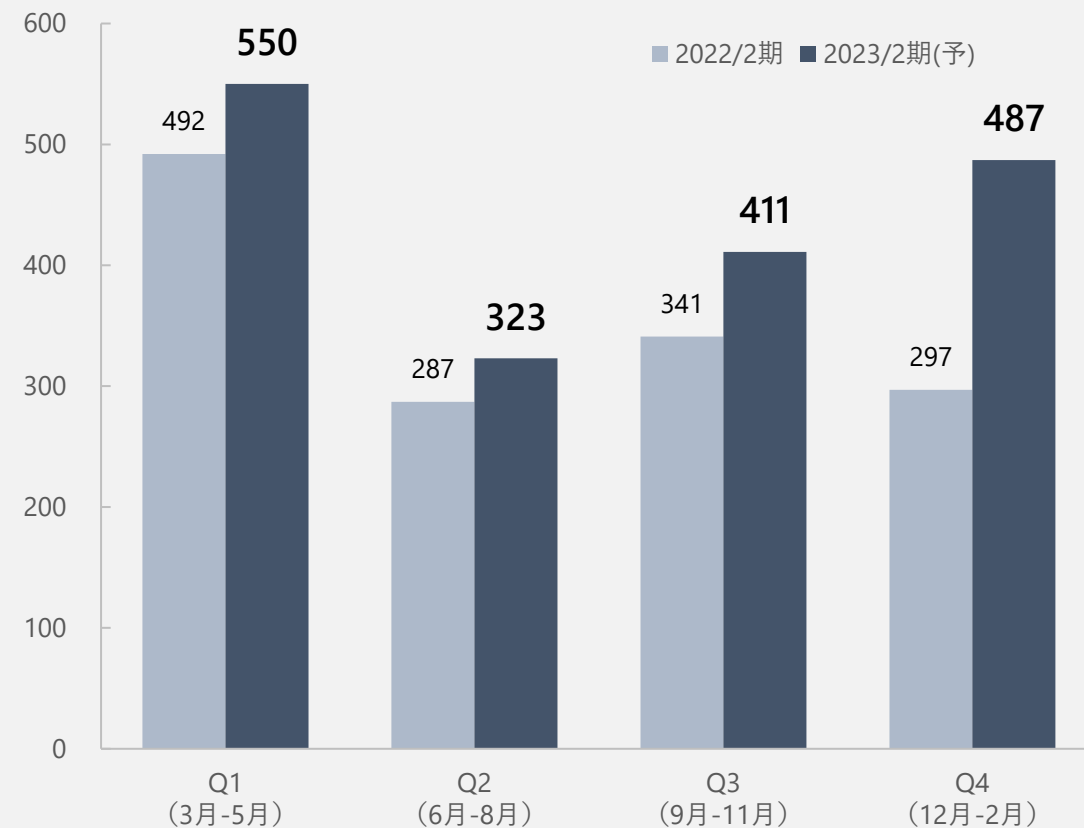
四半期連結会計期間の売上高推移



(前回発表予想)

(百万円)

四半期連結会計期間の売上高推移



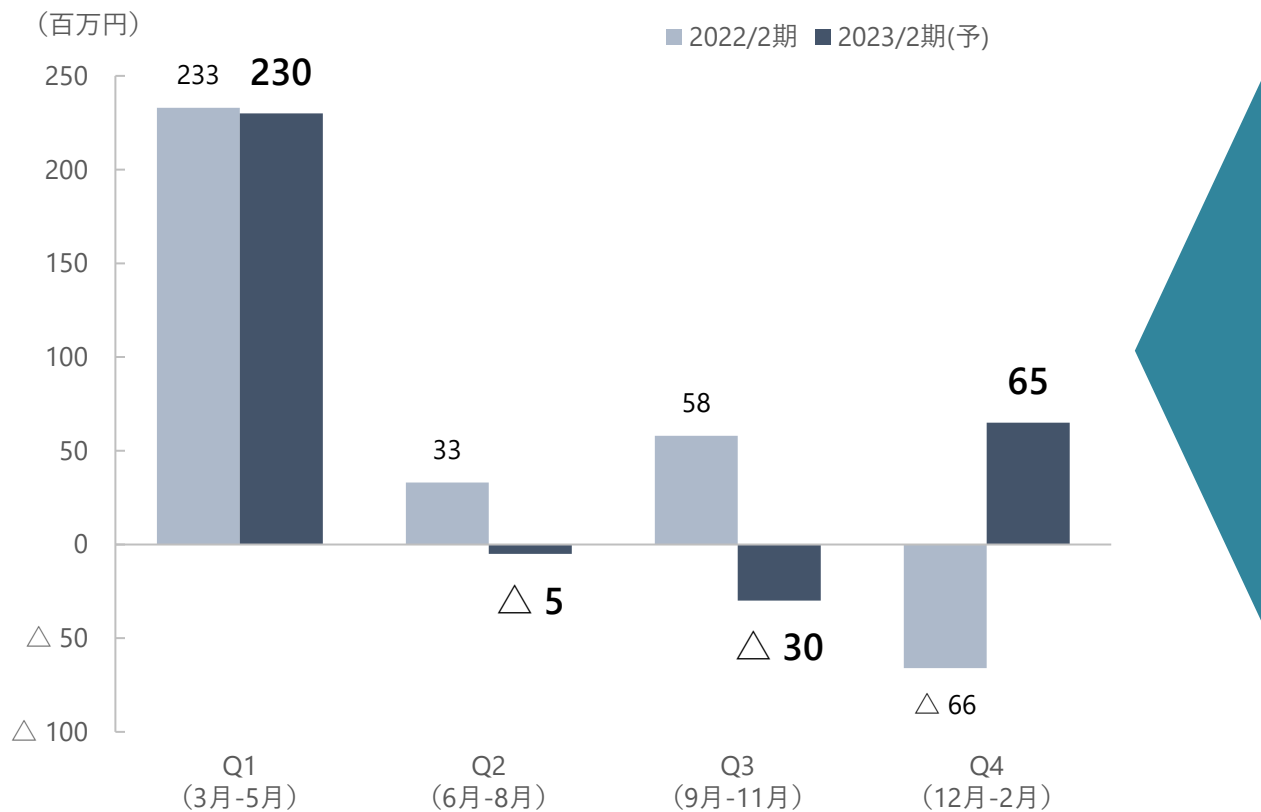


# 四半期連結会計期間の営業損益推移

## 前頁記載の減収によりQ3の前期比減益幅は拡大

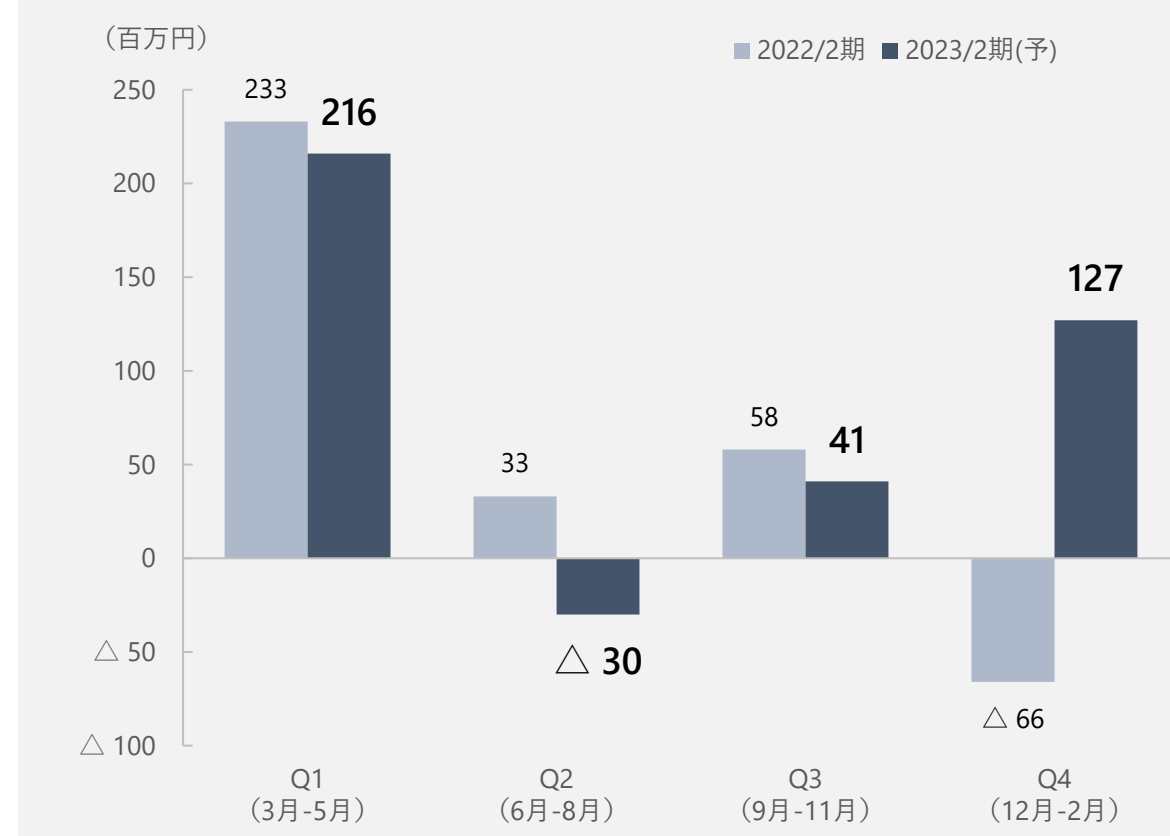
(今回修正予想)

四半期連結会計期間の営業損益推移



(前回発表予想)

四半期連結会計期間の営業損益推移



## 事業トピックス

# Goodfindを起点としたユニークなエコシステム

スタートアップ・ベンチャー企業で活躍する人材をGoodfindから毎年輩出  
累積的に形成されたタレントプールから経営人材が育ち、新卒を採用する側へ



# 取引事例 | Goodfind卒業生が創業した会社が上場し、Goodfindとの取引を開始

2021年に東証マザーズ(現・グロス)に上場した株式会社プロジェクトカンパニーの代表取締役社長・土井氏は、学生時代にGoodfindを活用して就職、当社でも長期インターンを経験



## ∞ ProjectCompany

株式会社プロジェクトカンパニー  
代表取締役社長 グループCEO  
土井 悠之介氏

### ■ 職歴

スカイライトコンサルティング株式会社にて、大手経済メディアのIT化推進プロジェクト、日本最大級メディア企業の新規事業立ち上げプロジェクトに従事。  
2016年1月に同社創業、代表取締役社長（現任）

### ■ 学歴

東京大学大学院農学生命科学研究科修士課程修了  
東京大学農学部卒業

## 企業情報

会社名 株式会社プロジェクトカンパニー

設立年月日 2016年1月4日

上場市場 東証グロス (9246)

URL <https://projectcompany.co.jp/>

### 💡 Point !

「プロジェクト型社会の創出」をミッションに掲げ、デジタルトランスフォーメーション(DX)を推進することで日本経済を復活させ、硬直した日本社会をプロジェクト型に変革することを目指す会社です。

日本企業の課題であるDXに関わるサービスをワンストップで提供しており、企業の高成長、高収益、高付加価値への変革プロセスを伴走するパートナーとして、まさに「DX時代の総合商社」と言えます。

また、政府の掲げる新しい資本主義においてもDXは重点投資の柱の一つとされ、これからの日本社会に不可欠な会社として、成長期待は高いと考えられます。

### 2014年卒業

新卒就活ではGoodfindで出会ったスカイライトコンサルティング(株)へ入社  
当社での長期インターンも経験

### 2016年起業 → 2021年上場

代表取締役社長 グループCEO

## ∞ ProjectCompany

Goodfindを起点とした  
エコシステム

**Goodfind**  
You'll find good to great.

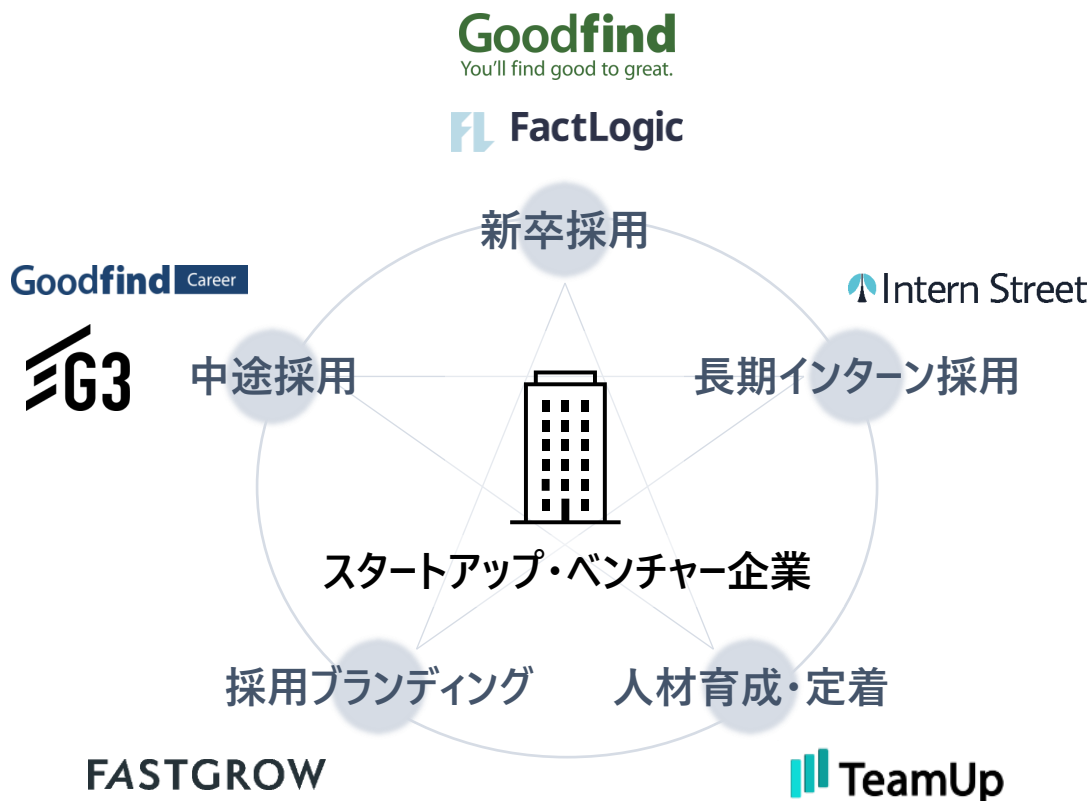
2024年卒新卒採用から  
Goodfindと取引開始

# 取引事例 | クロスセルによる取引拡大

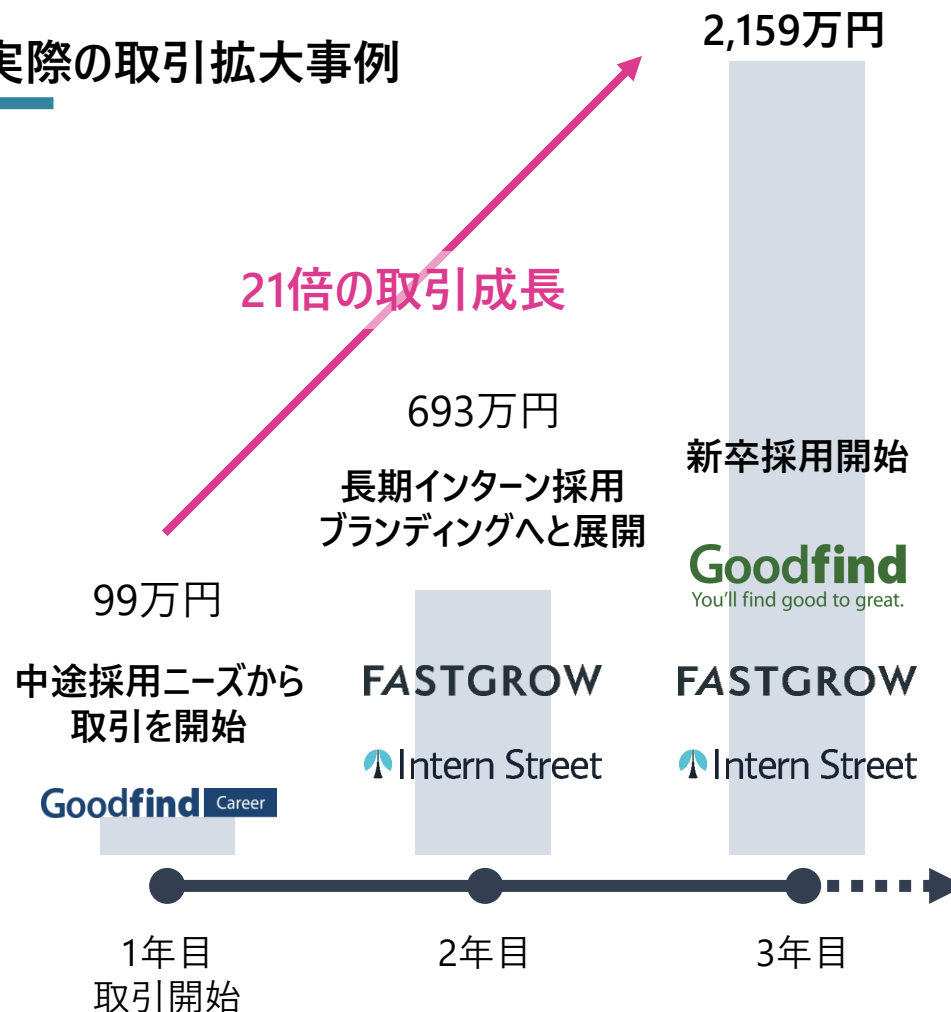
## スタートアップ・ベンチャー企業における重点課題「採用」

### あらゆる採用課題に応えるサービス展開は、クロスセルによる取引拡大の源泉

#### クロスセルによる取引拡大ポテンシャル



#### 実際の取引拡大事例



# 学生のキャリア教育・イノベーション人材育成としての長期インターンが注目

新しい資本主義実行計画におけるスタートアップの創業等支援として、長期インターンの支援が具体的な実行施策の一つとして位置づけられ、学生のキャリア教育としても注目が集まる

## 政府も長期インターンの活用促進に積極的姿勢

“ 就職前の学生がスタートアップでの業務や起業家のキャリアに触れる機会が得られるよう、1か月以上の長期でのインターンシップを支援するとともに、学生寮等での起業家と学生の交流の場づくりを支援する。 ”

出所：新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画における「フォローアップ」p.19（内閣官房、2022年6月7日）

“ インターンシップを始めとするキャリア形成支援に係る取組は、学生を送り出す大学等、これを体験する学生、学生を受け入れる企業等それぞれにとって、様々な意義を有するものであり、それぞれの側において積極的に対応していくことが望まれる。 ”

出所：「インターンシップを始めとする学生のキャリア形成支援に係る取組の推進に当たっての基本的考え方」p.2（文部科学省・厚生労働省・経済産業省、2022年6月13日）

## 「Intern Street」における取り組み事例

### Intern Street

#### 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。

#### 三菱地所株式会社様とのタイアップイベントを開催

丸の内・大手町に集うスタートアップと学生とのマッチングイベントを、今回で4年連続、累計8回目の開催（2022/10/12現在）



#### 立教大学様の授業への登壇

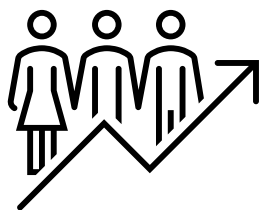
立教大学経営学部の長期実践インターンシップに関する授業に登壇し、世界のマクロトレンドとキャリアについてや、インターンシップの選び方についての講義を実施

# 新規事業 | スタートアップ・ベンチャー企業の育成課題にSaaS型プロダクトでアプローチ

中期成長戦略の一つである「人の可能性を引き出す組織づくりの実践と商材化」の推進  
新規事業として、2023年2月頃のサービス提供開始を予定しております。

※ 本件の詳細については、2022年7月13日当社発表資料「新規事業の開始に関するお知らせ」をご覧ください。

## コアターゲット



一人ひとりの活躍が持続的成長の源泉となる**スタートアップ・ベンチャー企業**

## 課題・ニーズ



- 社員の採用後、スムーズに戦力化したい
- 社員のパフォーマンスを最大化したい
- 人材育成にかかるリソースがなく、現場任せ
- 日々忙しく、教育研修に時間を割きづらい

## アプローチ

SaaS型プロダクト



- ① 気軽に学べる**動画コンテンツ**で効率的に学習
- ② 学習後すぐに実践することで**即戦力化・パフォーマンス向上**を促進
- ③ 無意識にある認識の偏りや思い込み、アンコンシャスバイアスにまでアプローチすることで、**本質的な学び**を提供

# スタートアップ創出に向けたファンドの設立及び出資により、事業シナジーを狙う

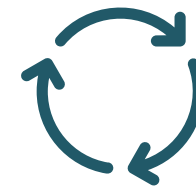
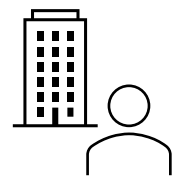
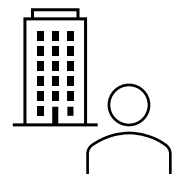
## 新産業創出エコシステムへの貢献

## 東京大学出身者(在学・卒業)が創業又は経営するスタートアップへの投資

※ 本件の詳細については、2022年5月23日当社発表資料「ファンドの設立及び出資に関するお知らせ」をご覧ください。

### < U T 創業者の会投資事業有限責任組合 >

### スタートアップの創出



### 事業シナジー

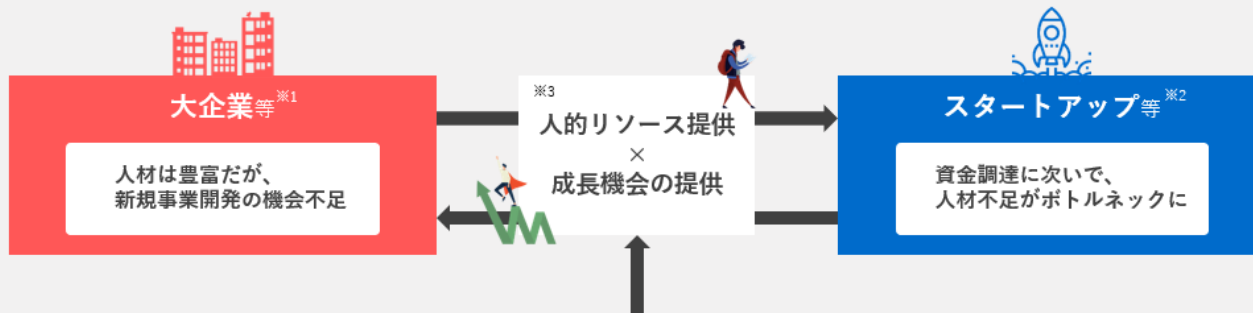
- ✓ 当社の強みの一つである“成長可能性の高いスタートアップ・ベンチャー企業の目利き力”の活用とさらなる磨き込み
- ✓ 良質なスタートアップの数を増やすことで、当社顧客数増加への貢献期待
- ✓ スタートアップの成長を支援することで、将来的な人的資本投資拡大に伴う当社事業機会の獲得期待



# 経済産業省が実施する「スタチャレ」の認定サービスに採択

「スタートアップチャレンジ推進補助金(以下、スタチャレ)」の認定サービスとして、人材への成長機会付与とスタートアップの人材不足解消を支援

## “スタチャレ”の全体像



補助要件を満たす「スタートアップチャレンジ」にかかる費用を補助

	類型A	武者修行・人材育成型 (大企業等向け)	類型B	スタートアップ採用支援型 (スタートアップ等向け)
	類型C	人材直接受入型 (スタートアップ等向け)	類型D	人材プール形成型 (仲介事業者向け)

※ 1) 企業規模等の要因により従業員に対して新規事業を機動的に動かす機会を提供できない企業であり、常時雇用する従業員数が300人以上の企業を想定。  
 ※ 2) 新規事業開発と成長を経営の軸に置く企業であり、常時雇用する従業員数が300人未満の企業を想定（大企業等の子会社・関係会社は除く）  
 ※ 3) スタートアップ等の一員として、スタートアップ等の経営課題解決に向けた取り組みを行うもの。スタートアップ等の成長に資する貢献ができる形であれば、必ずしもフルタイムとは限らず、出向、兼業副業、転職、業務委託等の形態は問わないが、週2日以上、日中コアタイムに稼働できる働き方を想定。

出所：<https://startupchallenge.jissui.jp/>

## 認定サービス（類型B）

社会人向けサービスである下記サービスが採択・登録決定

**Goodfind Career**

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に特化した転職エージェントです。

**G3**

社会人3年目までの人材向けキャリア支援サービス  
「G3」（ジースリー）

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。

# 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

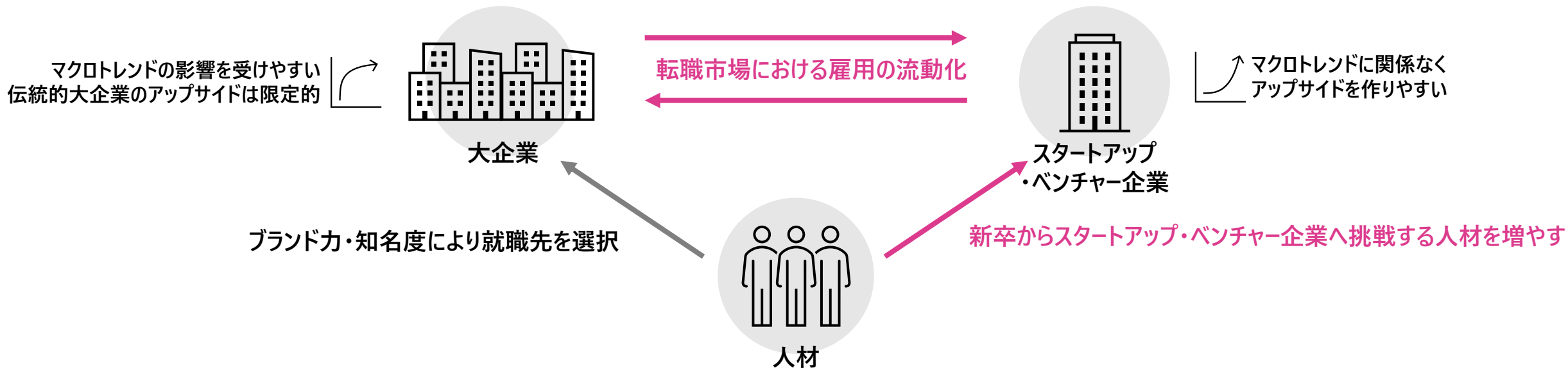
少子高齢化・人口減少する日本社会においては、マクロトレンドとして産業は拡大しにくい



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



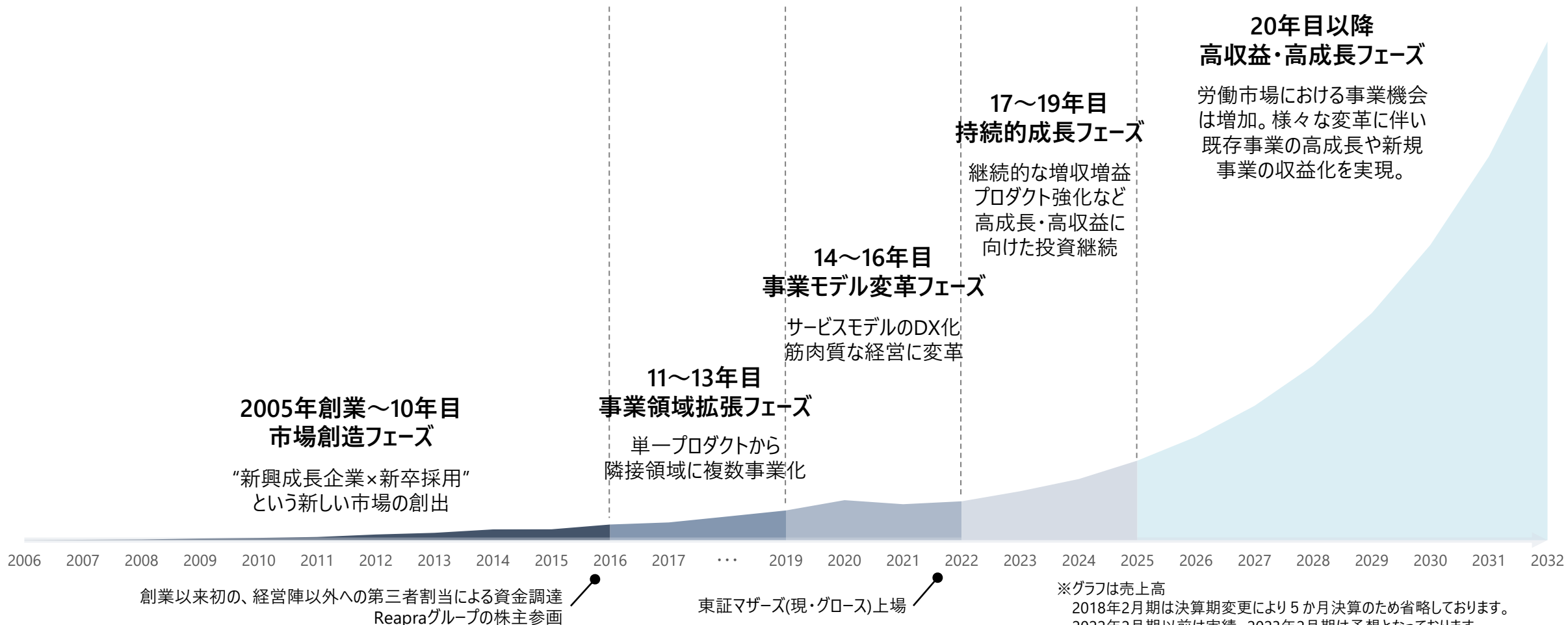
現状に対して、約70倍の市場ポテンシャル

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



※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<sup>(1)</sup>配賦前の事業利益率<sup>(2)</sup>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)：51.4%

## 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)：24.0%

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。

# 将来の成長投資を継続しながら、株主還元の充実を検討

## 1 成長投資

既存事業への成長投資のみならず、**非連続な成長を生み出す新規事業やM&A等の戦略的投資実行**を検討することで、持続的な企業価値向上に努めます。

## 2 配当

成長投資に必要な内部留保を確保した上で、持続的成長を基盤とした**継続的かつ安定的な配当の早期実現**を検討し、株主還元の充実を図ってまいります。

## 3 自己株式取得

余剰資金については、自己株式取得につき**M&Aの対価やストックオプションの権利行使対価、役員及び従業員インセンティブ等への戦略的活用**を検討し、株主の皆様へ還元いたします。

また、株主還元の充実を図るとともに、市場環境や株価動向を踏まえた上で、**株式分割により適切な投資単位への引き下げ**を検討することで、**投資家の皆様**が投資しやすい環境を整備いたします。

# Appendix

## IRニュースに関するメール配信登録のご案内

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](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

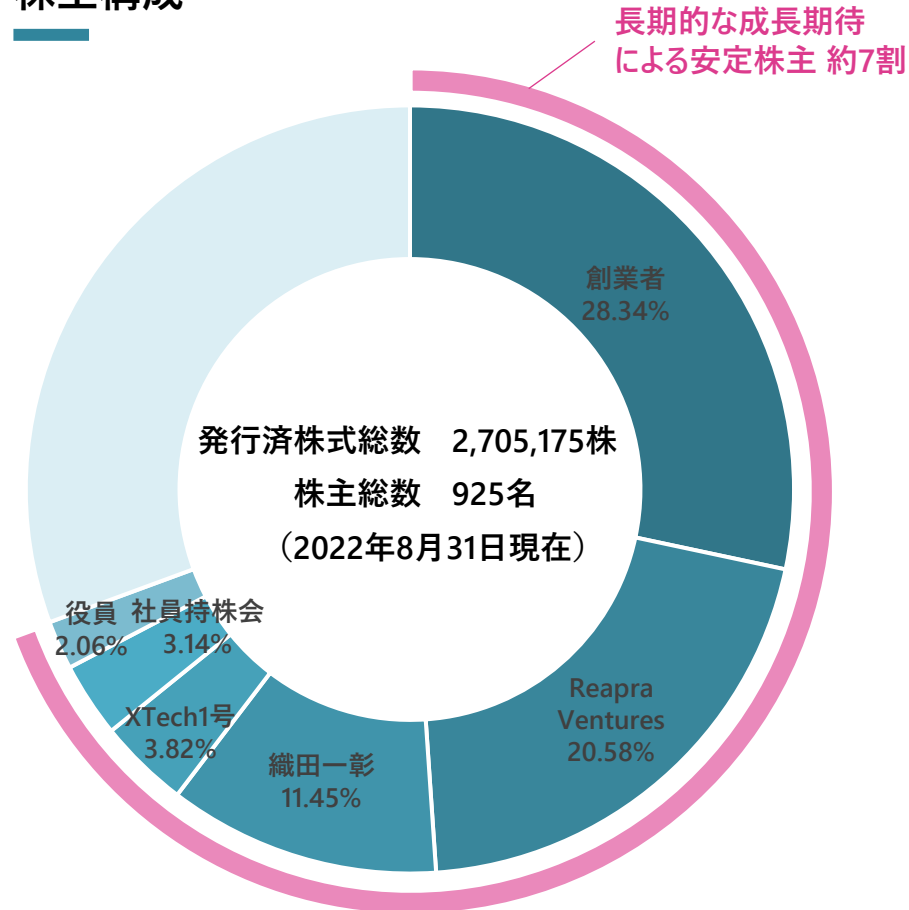
ご登録の前に、個人情報の取り扱いについてご確認ください。  
ご同意いただける場合は、下記の登録フォームにメールアドレス・職種をご入力の上、ご登録ください。

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。 <a href="https://www.slogan.jp/privacy/">https://www.slogan.jp/privacy/</a> <input type="checkbox"/> プライバシーポリシーについて同意する

# 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)
<b>■ Reapra Ventures Pte. Ltd. (2)</b> 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。	20.58%
<b>■ 織田 一彰</b> 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。	11.45%
<b>■ KMFG株式会社</b> 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。	3.89%
<b>■ XTech1号投資事業有限責任組合</b> 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%

1. 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。
2. 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](https://note.com/reapra_jp/n/n270b8acd19ae)

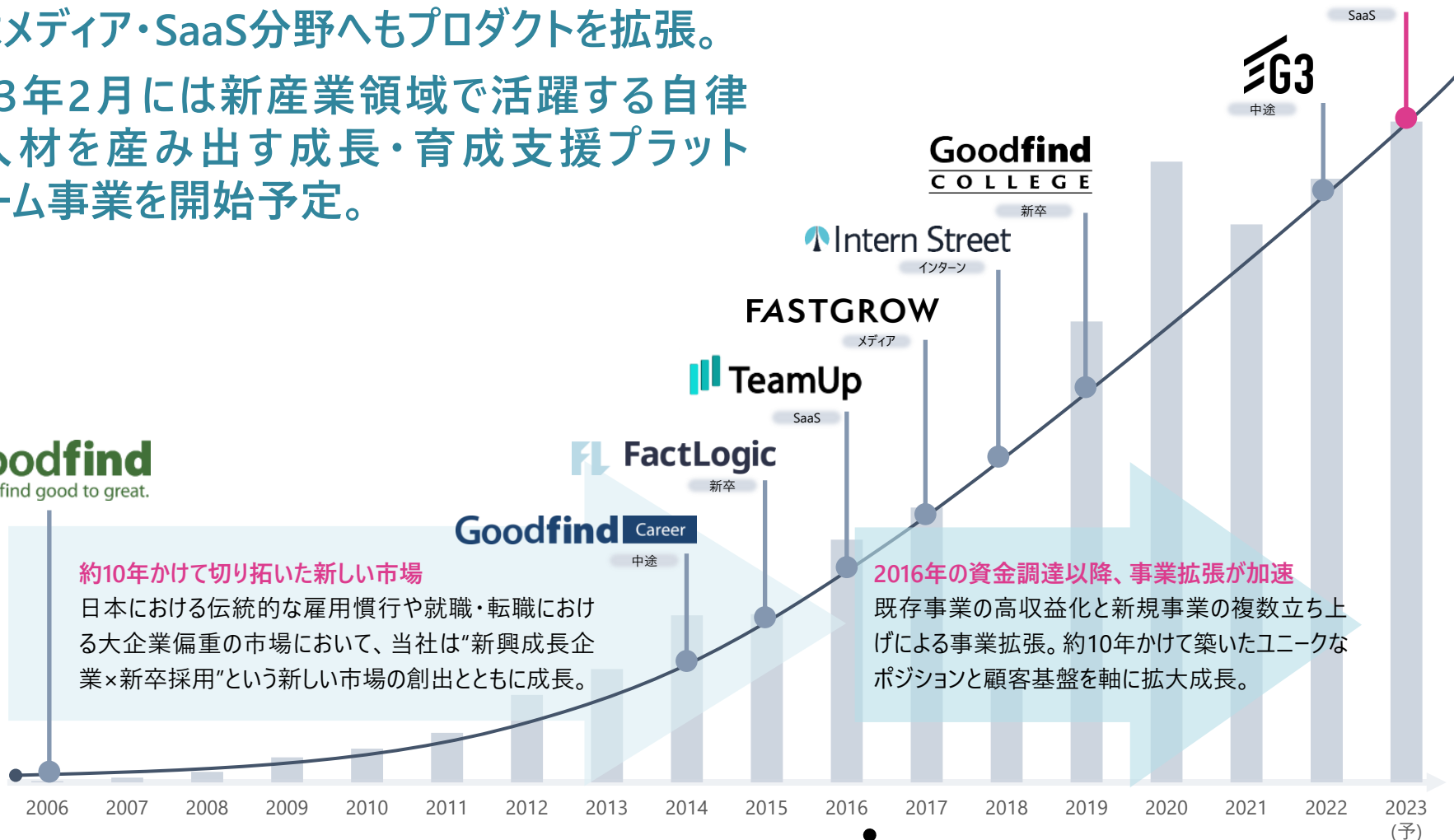
- 比率は、自己株式数を除いた発行済株式総数に対する所有比率となります。
- 創業者は、代表取締役社長伊藤豊の個人所有分と資産管理会社であるKMFG株式会社所有分の合算となります。
- 役員は、代表取締役社長所有分を除く法定役員及び執行役員の合算となります。

## 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。

2023年2月には新産業領域で活躍する自律型人材を産み出す成長・育成支援プラットフォーム事業を開始予定。

**Goodfind**  
You'll find good to great.



※ グラフは売上高の推移

新規事業  
開始予定

【新規事業】  
2023年2月提供開始予定

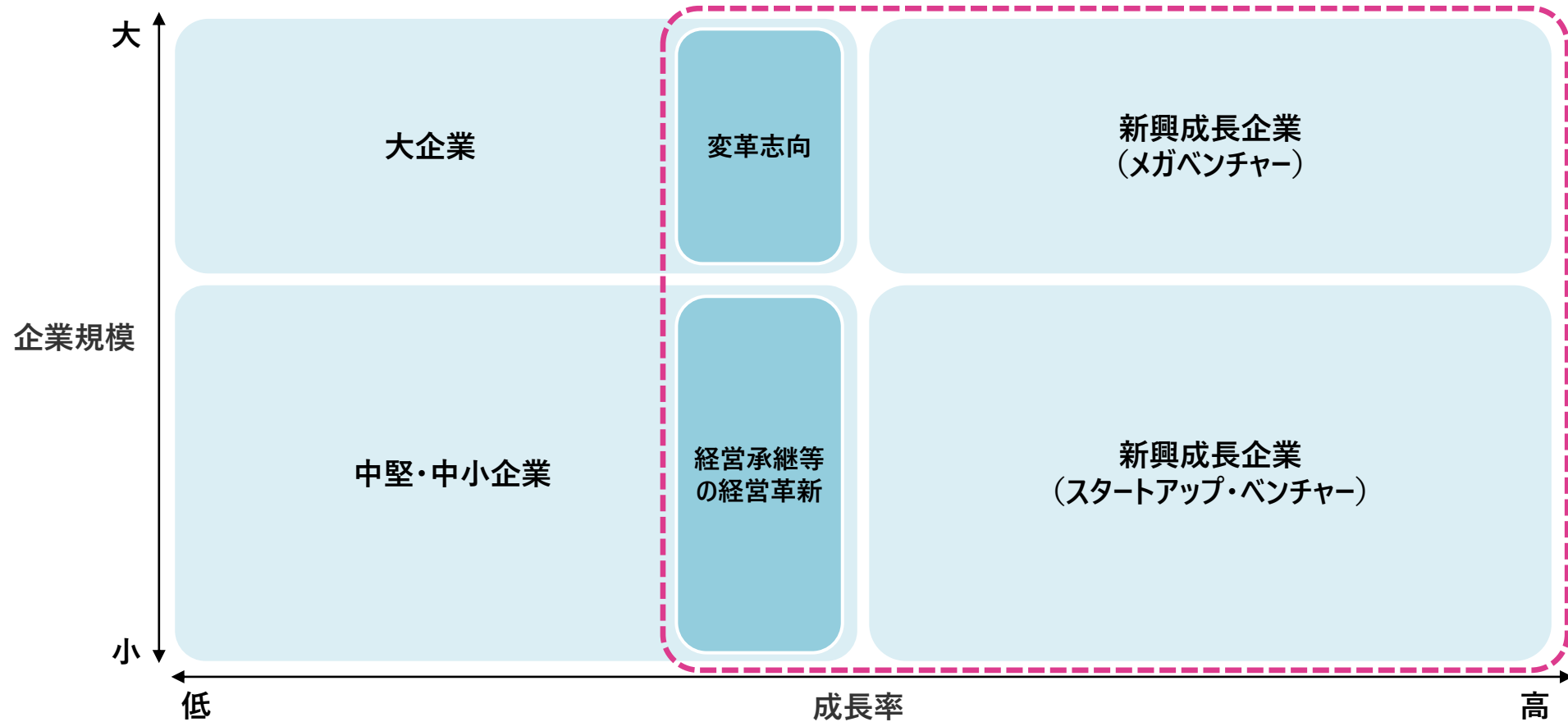
新産業領域で活躍する自律型人材を産み出す成長・育成支援プラットフォーム事業

事業拡大とそれに伴う組織拡大や組織変更により、社員の即戦力化やパフォーマンスの最大化に悩みを持つスタートアップ・ベンチャー企業を中心とした成長企業をコアターゲットとして、新産業領域で活躍する自律型人材を産み出す成長・育成支援プラットフォームをSaaS型プロダクトにより提供予定です。

# 新産業領域における人材トランスフォーメーションを推進

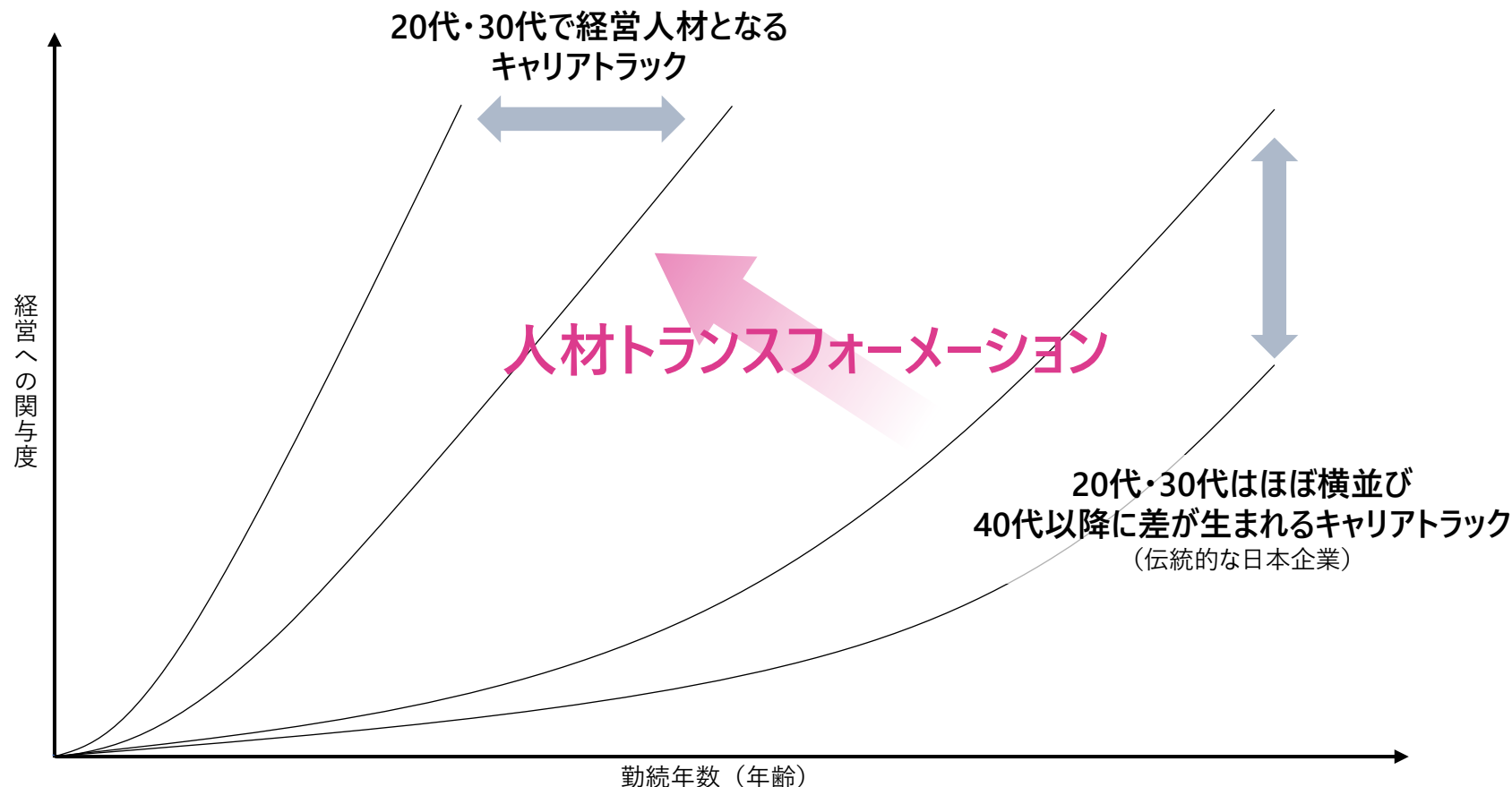
少子高齢化・人口減少によりマクロトレンドとして産業が拡大しにくい日本社会において、新産業領域の成長及び成長ための人材トランスフォーメーションは不可欠

## 新産業領域 × 人材トランスフォーメーション



## 人材トランスフォーメーションによりイノベーションの担い手を増やす

組織における人材の持つ価値を最大限引き出すために行う採用、配置、育成、文化浸透等の組織施策における変革を、人材トランスフォーメーションと当社で定義しております。



■ 日本の労働市場においては、伝統的な雇用慣行や就職観念、人事・組織制度等により、20代・30代はほぼ横並びとなり、40代以降に差が生まれるキャリアトラックとなる傾向

■ このような傾向により、新産業領域の企業においてイノベーションの担い手となる人材が生まれにくい現状に着目

■ 経営人材としての可能性を早期に発掘及び開発し、20代・30代で経営人材になれるキャリア機会を創出することで、新産業領域の成長に貢献



# 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<sup>(1)</sup>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<sup>(2)(3)</sup>

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株  
2015年取引開始  
→2019年マザーズ上場



株)GA technologies  
2017年取引開始  
→2018年マザーズ上場



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



株)セルム  
2014年取引開始  
→2021年JASDAQ上場



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<sup>(4)</sup>



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



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



フリー株  
2015年取引開始  
→2019年マザーズ上場



株)ネットプロテクションズ  
2010年取引開始  
→2021年東証第一部上場<sup>(5)</sup>

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。
4. 2022年5月9日付で、同社の特別支配株主である株式会社博報堂D Yホールディングス（コード：2433、市場区分：プライム市場）による株式等売渡請求（効力発生日：2022年5月11日）が承認されたため、上場廃止となりました。
5. 東証第一部に上場したのは、株式会社ネットプロテクションズホールディングスとなります。

# Capability2 | 行動変容を生み出す力

新産業領域の魅力伝え、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)



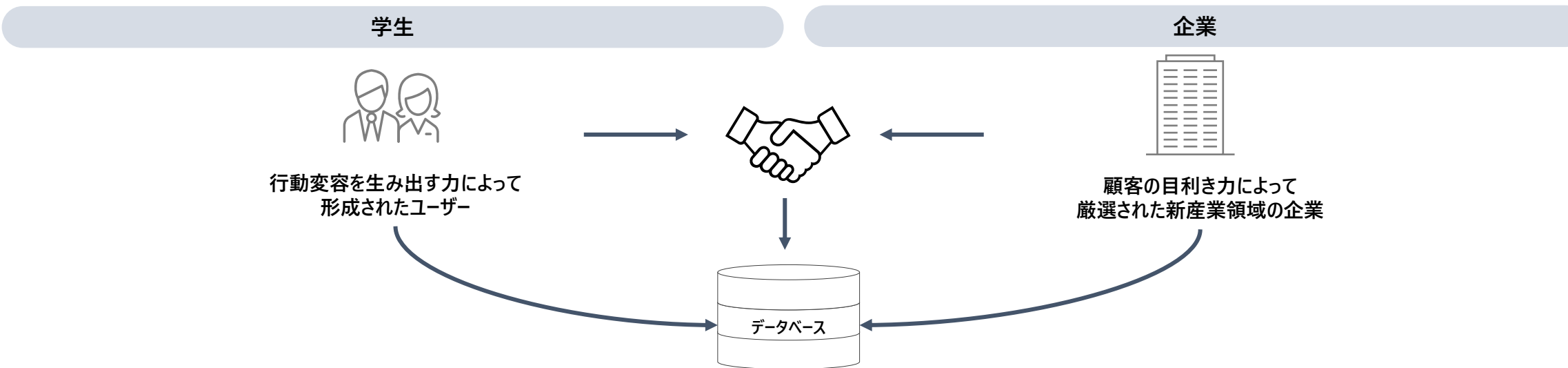
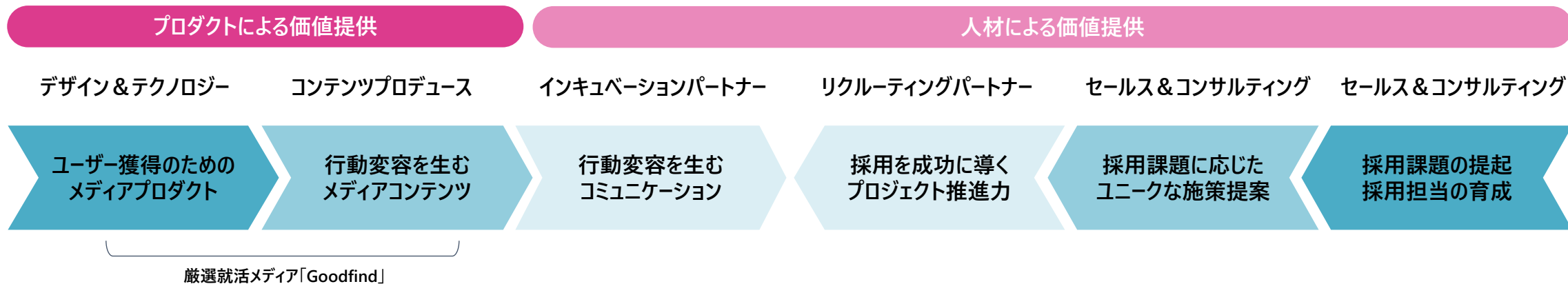
「面接力を高める自己PR & コミュニケーション力養成講座」

「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



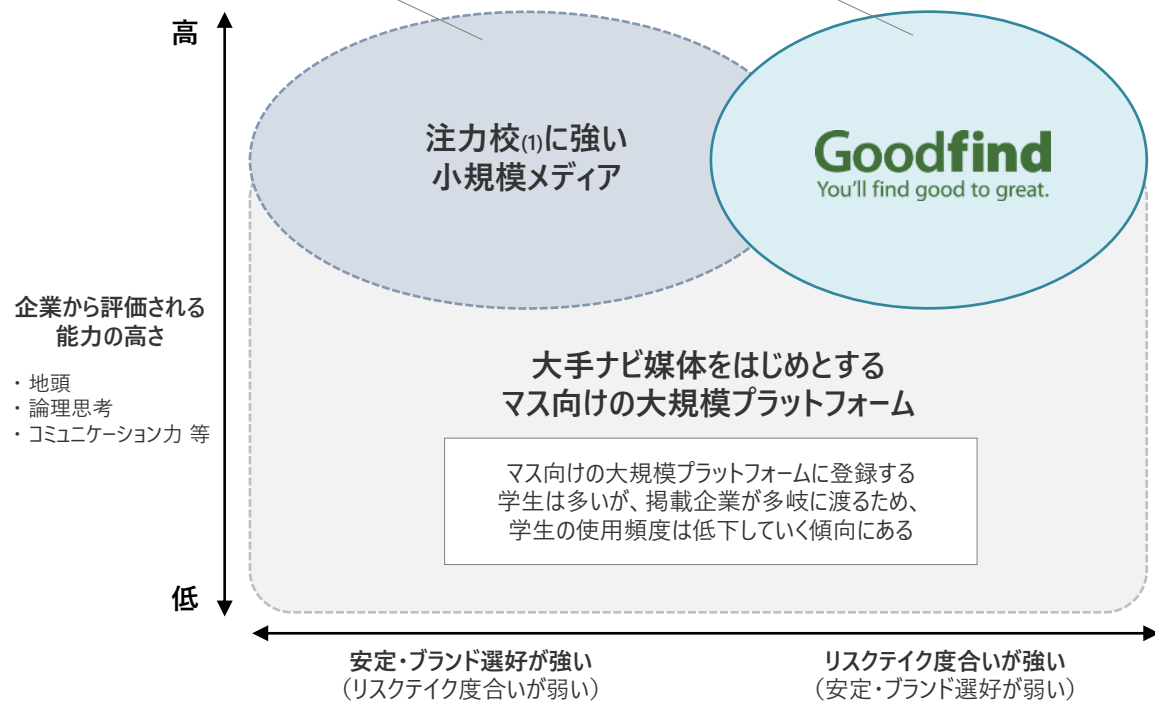
# Capability3 | マatchingカ

## 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<sup>(1)</sup>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

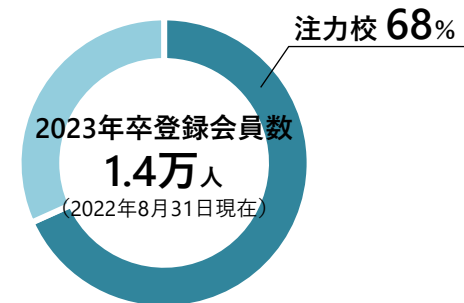
伝統的大企業を掲載すれば学生は容易に集客できるが、安定・ブランド選好というバイアスを取り除かない限り、新産業領域の企業への就職にはつながらない

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

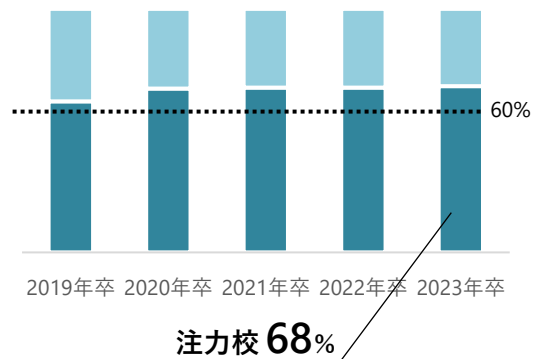


### 会員構成割合

#### 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。

## 要約連結損益計算書

(単位：百万円)	2022年2月期		2023年2月期第2四半期連結累計期間	
		百分比		百分比
売上高	1,418	100.0%	847	100.0%
売上原価	53	3.7%	22	2.7%
売上総利益	1,365	96.3%	824	97.3%
販売費及び一般管理費	1,106	78.0%	599	70.7%
営業利益	258	18.2%	225	26.6%
経常利益	283	20.0%	229	27.1%
当期純利益	207	14.7%	145	17.2%

## 要約連結貸借対照表

(単位：百万円)	2022年2月期末		2023年2月期 第2四半期連結会計期間末		
		構成比		構成比	前期末比
流動資産	1,967	98.4%	1,920	96.0%	△2.4%
(内、現金及び預金)	1,817	90.9%	1,680	84.0%	△7.5%
固定資産	32	1.6%	80	4.0%	+148.5%
<b>資産合計</b>	<b>1,999</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,000</b>	<b>100.0%</b>	<b>+0.1%</b>
流動負債	770	38.5%	625	31.3%	△18.8%
固定負債	1	0.1%	—	— %	△100.0%
<b>負債合計</b>	<b>771</b>	<b>38.6%</b>	<b>625</b>	<b>31.3%</b>	<b>△19.0%</b>
(内、有利子負債)	21	1.1%	11	0.6%	△46.1%
資本金	503	25.2%	10	0.5%	△97.8%
資本剰余金	505	25.3%	999	49.9%	+97.8%
利益剰余金	271	13.6%	417	20.9%	+53.7%
自己株式	△52	△2.6%	△52	△2.6%	+0.2%
<b>純資産合計</b>	<b>1,227</b>	<b>61.4%</b>	<b>1,375</b>	<b>68.7%</b>	<b>+12.0%</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,999</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,000</b>	<b>100.0%</b>	<b>+0.1%</b>



# 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](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](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。



# 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。