

# **SLOGAN**

**2023年2月期 第3四半期決算説明資料**

**スローガン株式会社**

**2023年1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。

2022年11月に来期の経営体制の変更について発表しております。創業者で現・代表取締役社長である私が退任して、現・取締役COOである仁平理斗が代表取締役社長、現・取締役CFOである北川裕憲が取締役副社長となります。

創業以来、主要事業として展開してきたGoodfindを中心としたキャリアサービスを時代にあわせてさらに進化させていく変革を力強く進める上でも、またメディア・SaaS分野における次の柱を大きくしさらなる成長に向けた取り組みをおこなう上でも、ふさわしい新しい経営体制だと考えています。

私は、2023年5月の株主総会で取締役も退任する予定ですが、所有株式については新経営陣への贈与分を除き、引き続き継続保有の方針で長期株主として当社の成長を応援し続けます。

2023年2月期第3四半期の業績については、2022年10月に修正した業績予想に対して概ね計画どおりの着地となっています。

メディア・SaaS分野（FastGrow、TeamUpの合計）は前年同期比で+39.7%と成長していますが、学生向けキャリアサービス（Goodfind等）が前年同期比+0.7%となり、社会人向けキャリアサービスは前年同期比△41.0%と大幅に減収となること響き、連結で+2.0%の成長にとどまりました。

キャリアサービスについては、コロナ禍以降の変化やZ世代の価値観の変化などを捉えきれずに苦戦している部分がありましたが、時代にあわせた形でサービス・事業運営の進化に向けて既に新しい施策を実施しています。来期以降、新しい経営体制のもとでより一層進化させていきます。

世代を跨ぐ新産業創造に寄与すべく、スローガン自体の経営も世代を跨ぎ進化し続けます。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

2023年1月12日に以下のとおり第3四半期決算説明会を開催いたします。

開催日時	2023年1月12日（木） 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COO 仁平 理斗 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/83569110925">https://us06web.zoom.us/j/83569110925</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。

## 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	<p style="font-size: x-small;">「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></p> <input type="checkbox"/> プライバシーポリシーについて同意する

**INDEX**

**1 | 新経営体制**

**2 | 会社概要**

**3 | 業績ハイライト**

# 新経営体制

# 経営体制の変更概要

- 1 | 2023年3月1日付で**取締役執行役員COO・仁平理斗が社長**に就任  
副社長には**取締役執行役員CFO・北川裕憲**が就任
- 2 | 経営承継に伴い、企業価値向上への意欲をさらに高めることを目的として  
**現社長から新経営陣に対する株式贈与**を実施
- 3 | 現社長・**伊藤豊は、2023年2月期定時株主総会で任期満了退任**予定  
所有株式については今後も長期保有方針

1. 新経営体制の詳細については、2022年11月16日に公表した「[代表取締役及び取締役の異動に関するお知らせ](#)」をご覧ください。  
2. 株式贈与の詳細については、2022年12月23日に公表した「[当社代表取締役社長が保有する株式の役員に対する贈与に関するお知らせ](#)」をご覧ください。

# 取締役執行役員COO・仁平理斗が2023年3月1日付で社長に就任

当社グループ自らが“人の可能性を引き出す”組織であり続けることを体現  
新経営体制で上場後のさらなる成長を目指し、世代を跨いで継続成長する組織へ

新経営体制の詳細については、2022年11月16日に公表した「[代表取締役及び取締役の異動に関するお知らせ](#)」をご覧ください。



代表取締役社長  
伊藤 豊



取締役執行役員COO  
仁平 理斗

1. 伊藤豊は、2023年3月1日付で取締役となり、2023年5月開催予定の2023年2月期定時株主総会の終結の時をもって任期満了で退任いたします。
2. 取締役執行役員CFO北川裕憲は、2023年3月1日付で取締役副社長に就任いたします。

## 新任代表取締役社長・仁平理斗

学生時代に当社で長期インターンを経験し、事業責任者も務める  
2016年に当社に入社し、Goodfindの事業責任者を経て2021年から現職

仁平 理斗（にひら まさと）  
取締役執行役員COO



### 略歴

2010年 3月	早稲田大学国際教養学部卒業
2010年 4月	株式会社ディー・エヌ・エー入社
2016年12月	当社入社
2017年10月	当社執行役員
2021年 3月	当社取締役執行役員COO（現任）

### プロフィール

早稲田大学国際教養学部在学中の2008年より創業期のスローガン株式会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、株式会社ディー・エヌ・エーに入社。DeNAとNTTドコモの合併会社でのUGC事業立ち上げ、DeNA Seoulでの韓国事業立ち上げを経て、ゲーム事業部にて複数のゲームタイトルをプロデュース。2016年12月、スローガン株式会社に復帰。

## 新経営体制における経営方針等について

新経営体制における経営方針や経営戦略等の詳細につきましては、  
今後の決算説明会等において説明予定です。

なお、現経営方針等を基本としながら、より具体的な戦略及び施策について  
2024年2月期計画と合わせて公表することを検討しております。

# 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	126名（2022年11月30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)。

## 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。

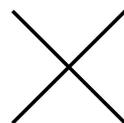
「人的資本投資 × 新産業領域」という社会的重要なテーマがミッション

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、グリーン転換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、デジタル転換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)

# 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

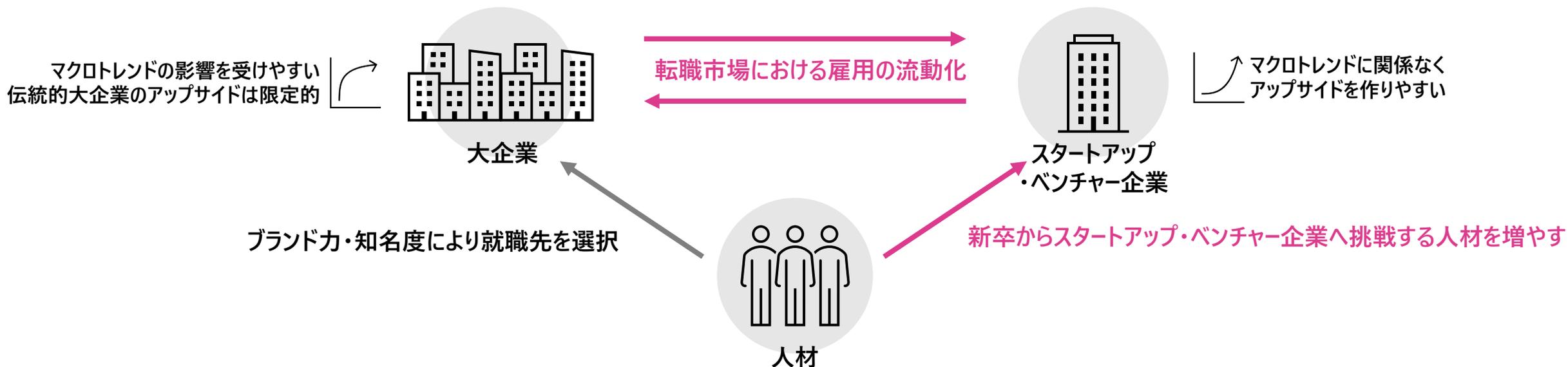
少子高齢化・人口減少する日本社会においては、マクロトレンドとして産業は拡大しにくい

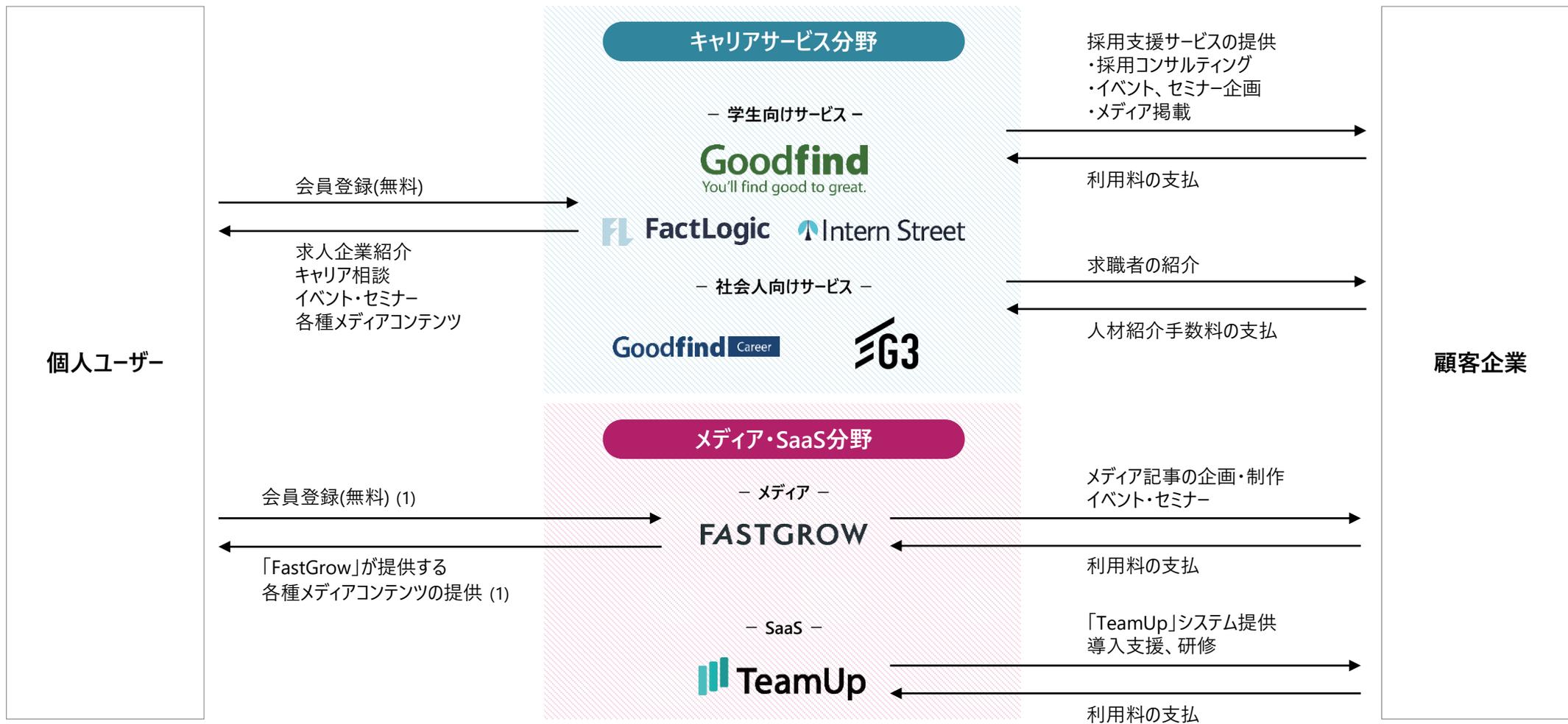


日本社会にイノベーションを生み出すためには、「成長分野への人材移動」と「労働市場の流動化」が不可欠



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





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。

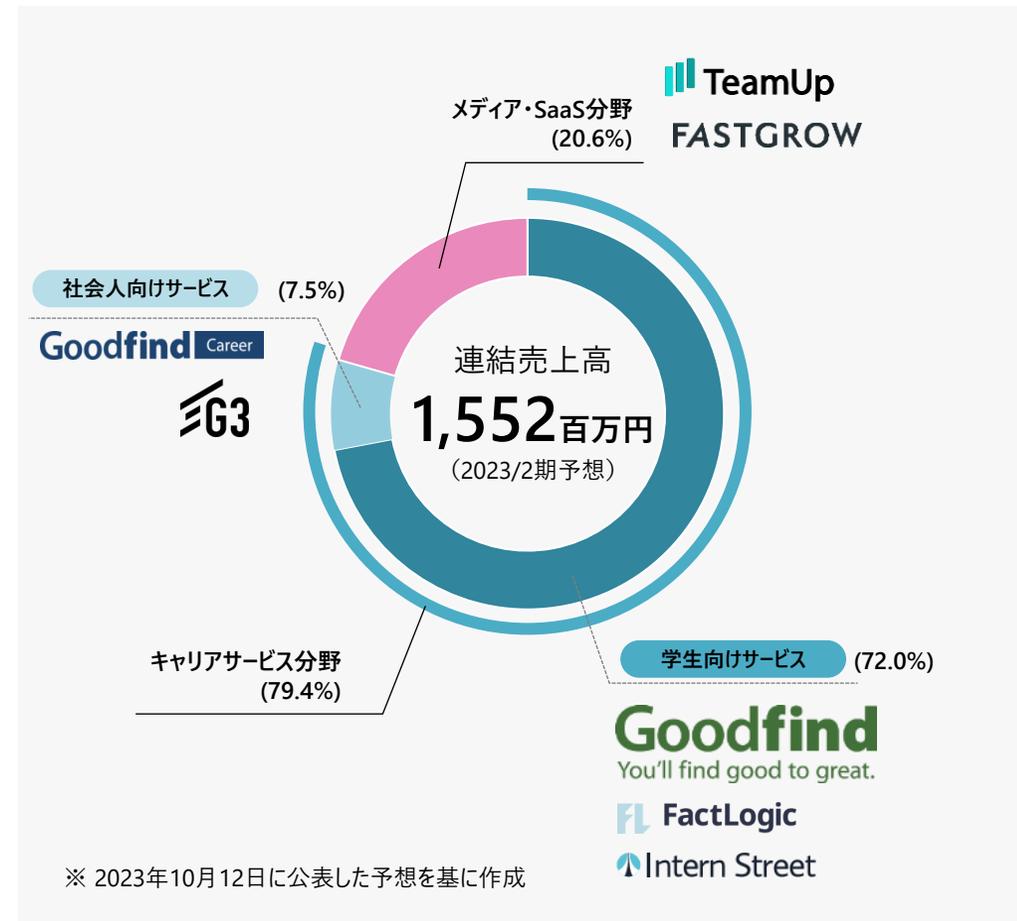
**FASTGROW**  
メディア

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



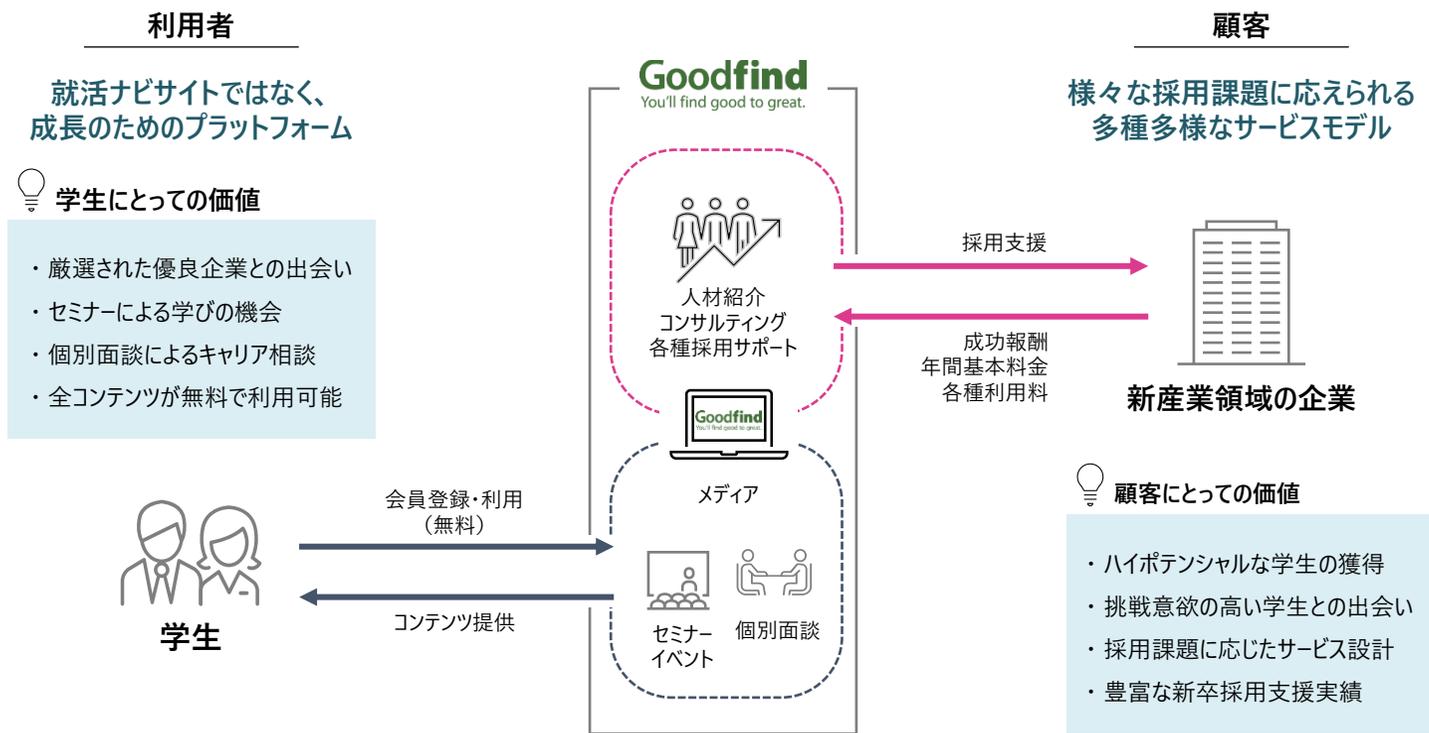
新卒学生向け

## 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



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。

## 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

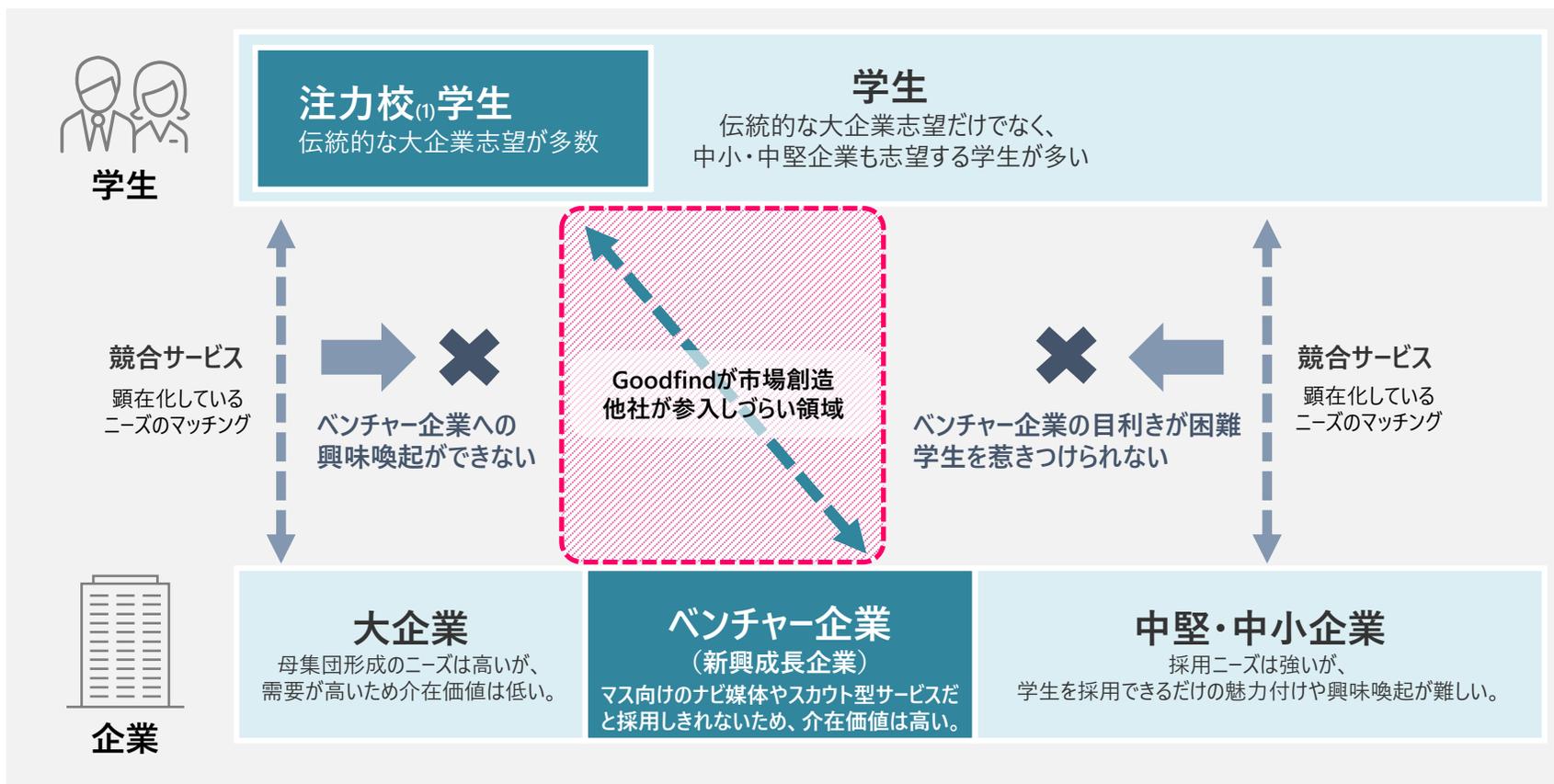
### ③ メディアサービス

「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

# 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。

# 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の特化した、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の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。

## G3 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」

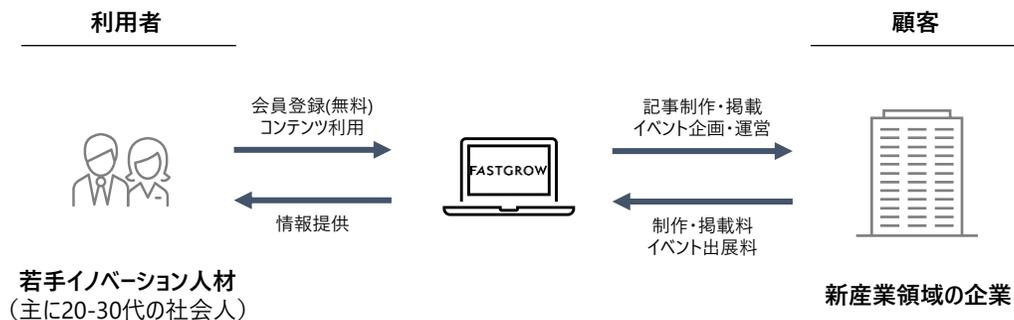
新産業領域の情報を整理し、発信していくメディアです。新産業領域への挑戦を推進し、スタートアップ・ベンチャー企業の採用広報やブランディング、サービス認知を支援するビジネスメディアです。

登録会員数 **2.4**万人 (2022/11末)

取引社数 **60**社 (2022/11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。

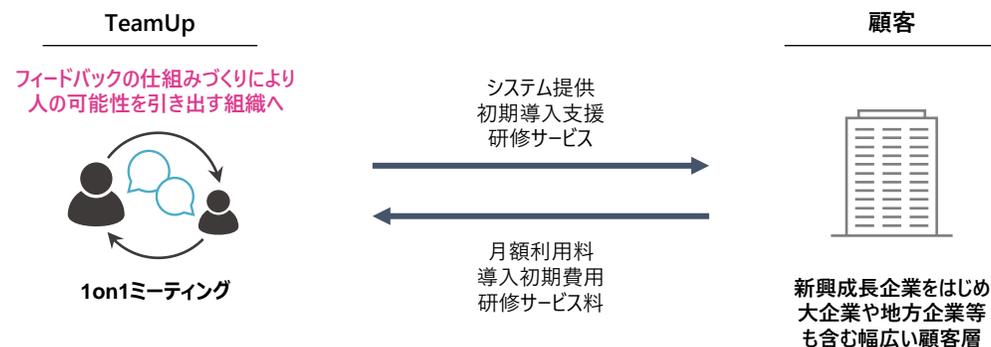
強い組織には  
コミュニケーションがある  
クラウド1on1ツール TeamUp[チームアップ]

MRR<sup>(1)</sup> **521**万円 (2022/11末)

契約社数 **53**社 (2022/11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3四半期連結業績サマリー

- 1 | 2023年2月期第3四半期の**売上高及び営業損益は予想どおりの推移**  
コストの節減により**営業利益は修正予想を達成**
- 2 | **Goodfind Careerが前年同期比で大幅な減収**となった一方、  
**FastGrowが販売戦略の見直しにより伸長し、売上成長に貢献**
- 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3四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2.0%増、業績予想比は99.5%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、概ね計画どおりで着地

	FY2023-Q3会計期間 (2022/9-11)			FY2023-Q3累計期間 (2022/3-11)			
	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	295百万円 (100.0%)	△13.5%	98.0%	1,142百万円 (100.0%)	+2.0%	99.5%	主に社会人向けサービス「Goodfind Career」の大幅な減収となった一方、メディアサービス「FastGrow」の成長が寄与し、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
営業損益	△25百万円 (△8.7%)	△144.0%	— % (+4百万円)	199百万円 (17.5%)	△38.5%	102.6%	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
経常損益	△25百万円 (△8.6%)	△149.1%	— % (+5百万円)	204百万円 (17.9%)	△41.9%	102.8%	前Q3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Q3では発生していないことにより、経常利益は前年同期比△41.9%
親会社株主に帰属 する四半期純損益	△18百万円 (△6.1%)	△153.1%	— % (+2百万円)	127百万円 (11.2%)	△50.9%	102.3%	

1. 2022年10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。

# 社会人向けサービスの大幅減収の一方、メディア・SaaS分野が伸長

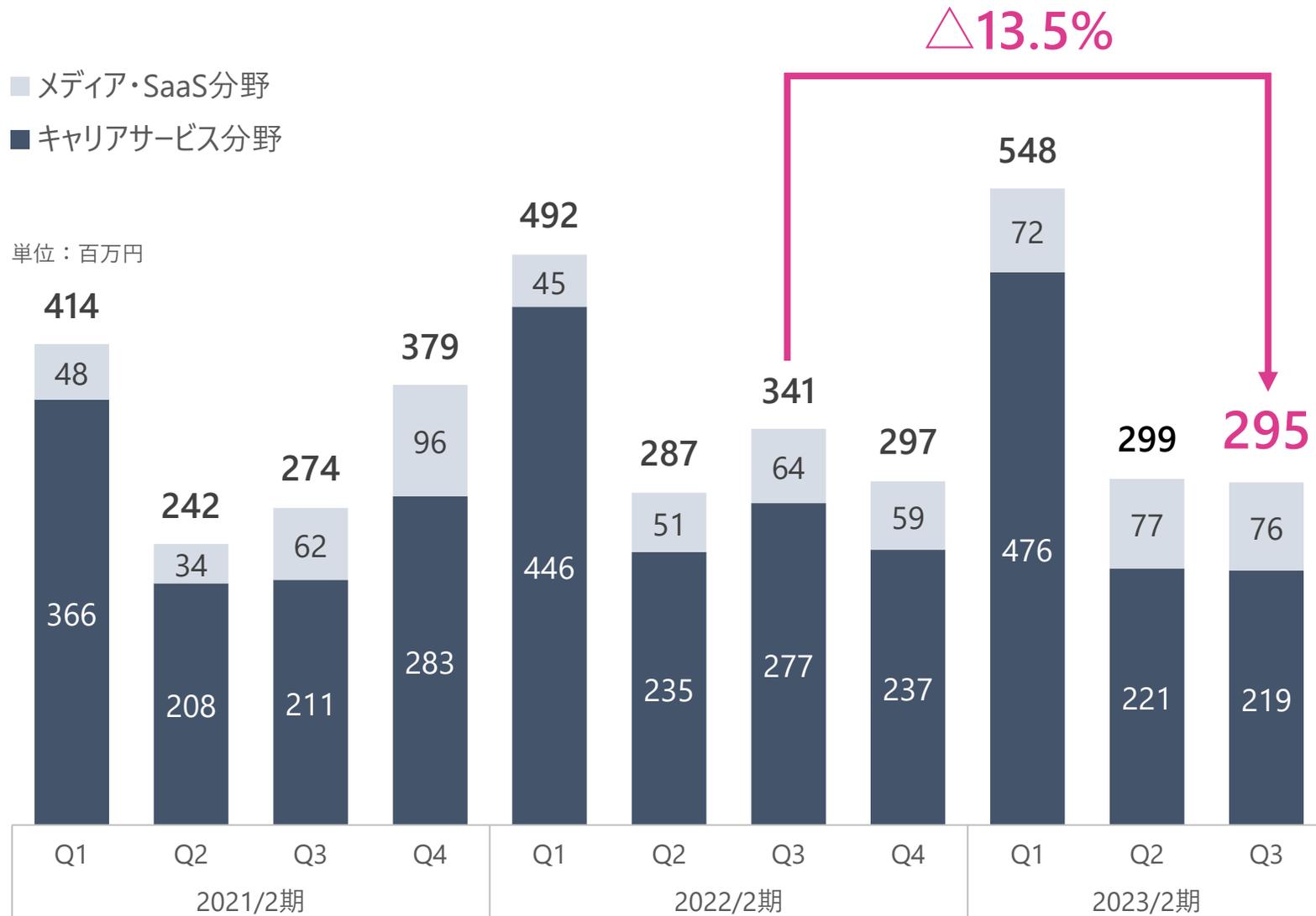
「Goodfind Career」が大幅な減収となった一方で、  
「FastGrow」は販売戦略の見直しにより販売単価及び社数が伸長

	FY2023-Q3会計期間 (2022/9-11)			FY2023-Q3累計期間 (2022/3-11)		
	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	295百万円	△13.5%	98.0%	1,142百万円	+2.0%	99.5%
キャリアサービス分野	219百万円	△20.9%	96.5%	916百万円	△4.4%	99.2%
学生向けサービス	186百万円	△17.6%	97.8%	847百万円	+0.7%	99.5%
社会人向けサービス (※)	32百万円	△35.7%	90.0%	69百万円	△41.0%	95.0%
メディア・SaaS分野	76百万円	+18.2%	102.5%	226百万円	+39.7%	100.8%

※ 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10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。

# 四半期会計期間の連結売上高推移



## ■ 前年同期比 +18.2%

- 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取引社数の伸長により、+19.3%
- TeamUpにおいて、1社当たり契約単価の上昇はQ1から継続し、+15.4%

## ■ 前年同期比 △20.9%

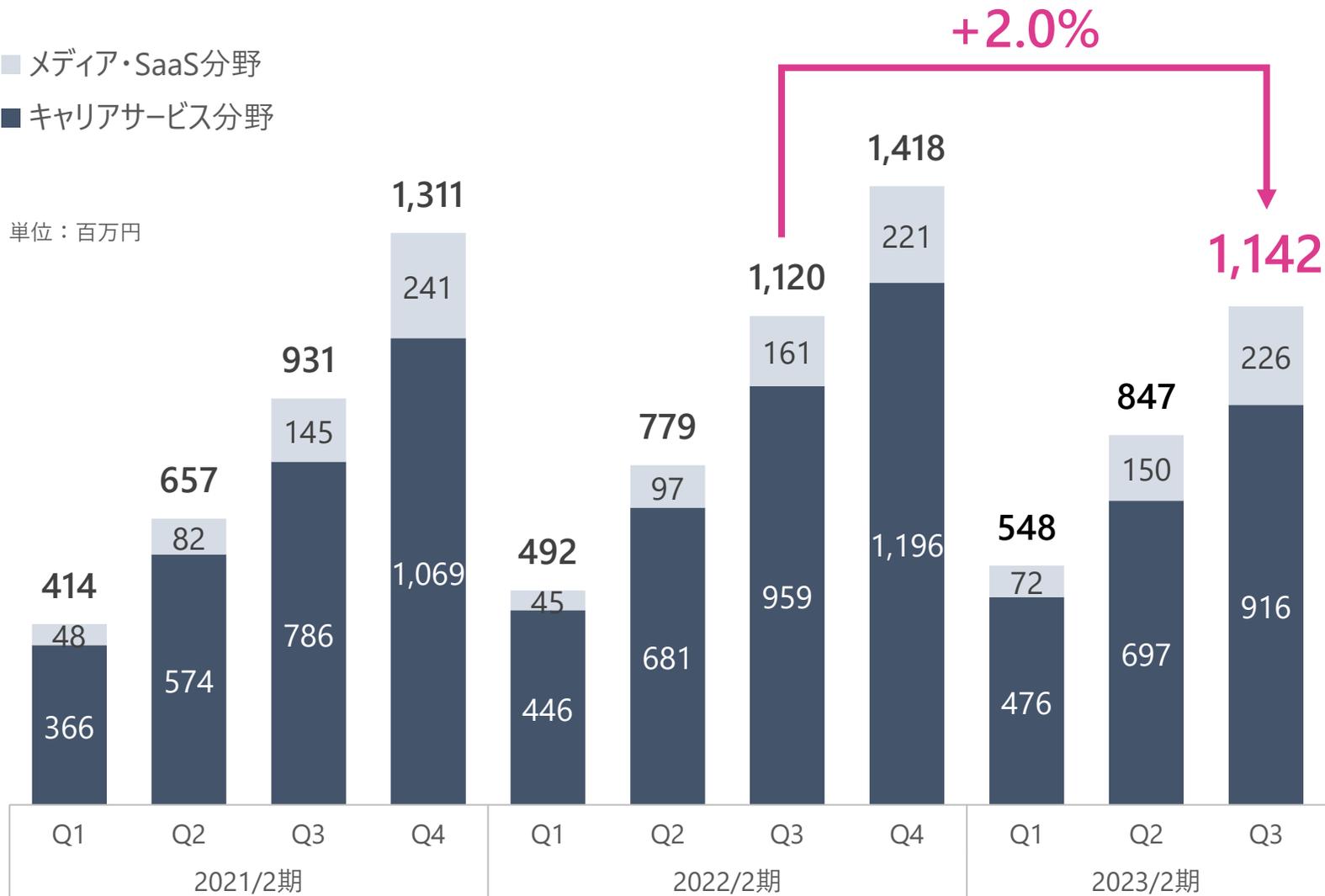
- Goodfindを含む学生向けサービスにおいて△17.6%の減少
- Goodfind Careerにおいてキャリアエージェントの育成が遅延したこと及び集客力不足等に伴い入社人数が大幅減少し、社会人向けサービスは△35.7%の減少となった結果、キャリアサービス分野はマイナス成長となった。

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 +39.7%

- 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及び社数の伸長により、+49.8%
- TeamUpにおいて、1社当たり契約単価の上昇はQ1から継続し、+19.8%

## ■ 前年同期比 △4.4%

- Goodfindを含む学生向けサービスにおいては+0.7%と前年同水準で推移
- 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及び集客力不足等に伴い入社人数が大幅減少し、社会人向けサービスは△41.0%の減少となった結果、キャリアサービス分野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. グラフは累計期間の数値となります。

## 顧客数及び顧客単価は前年同期同水準で推移

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、

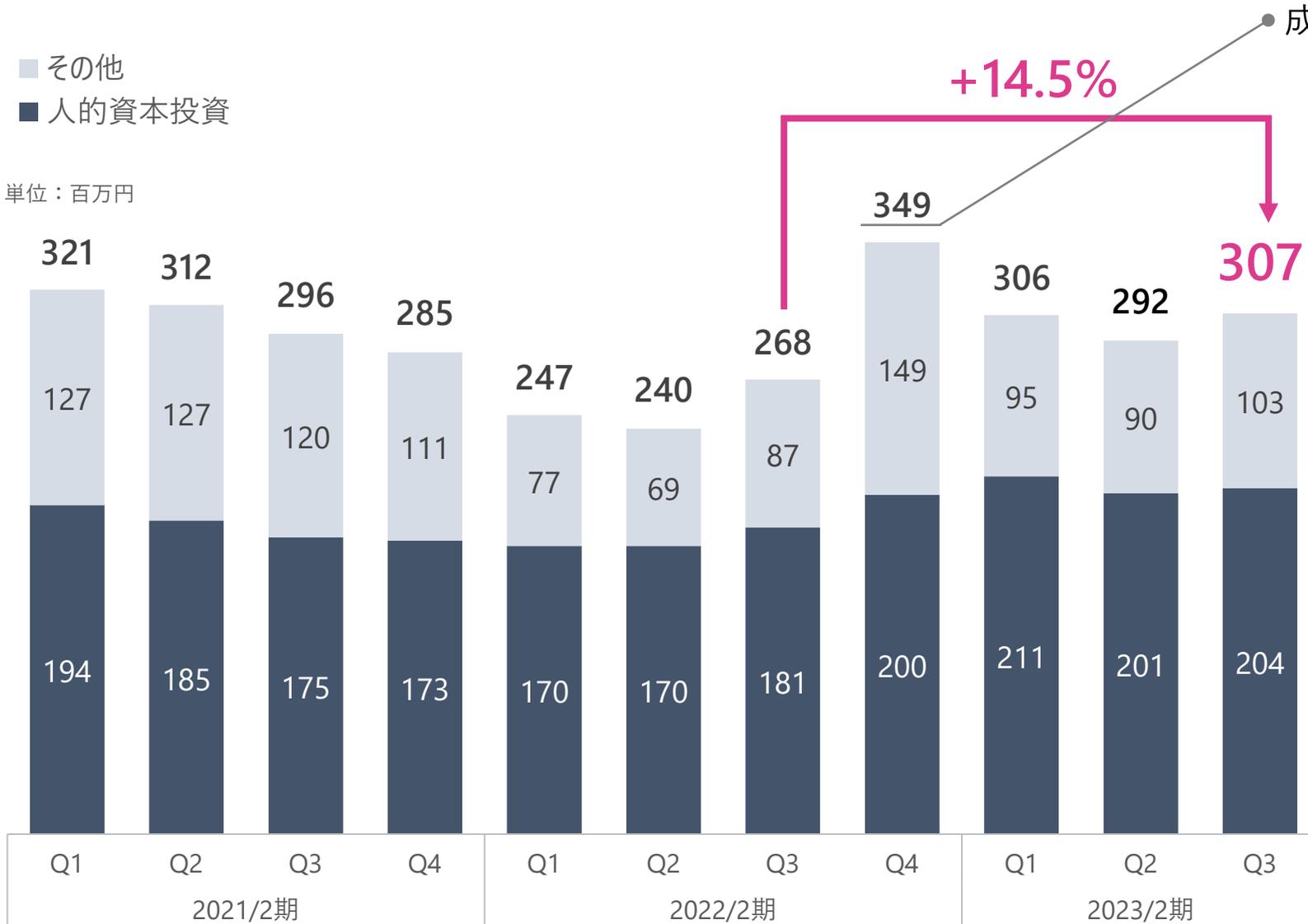
新産業領域の企業における人的資本投資の拡大を捉え、顧客数及び顧客単価は向上

	2021/2期 Q3累計期間	2022/2期 Q3累計期間	2023/2期 Q3累計期間	前年同期比
売上高	931 百万円	1,120 百万円	1,142 百万円	+2.0%
顧客数	377 社	420 社	421 社	+0.2%
× 顧客単価	247 万円	266 万円	271 万円	+1.7%

## 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

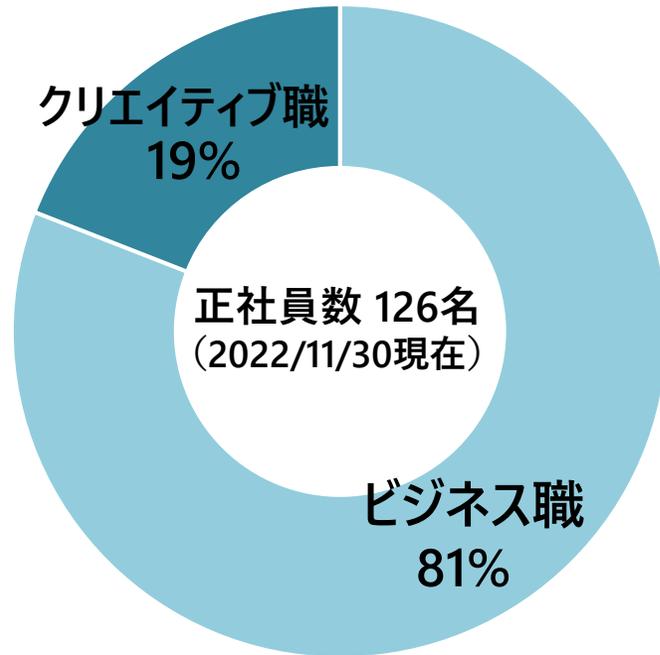
+14.5%

- 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12.8%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Q3の入社人数20名(前年同期比+3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)
- 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

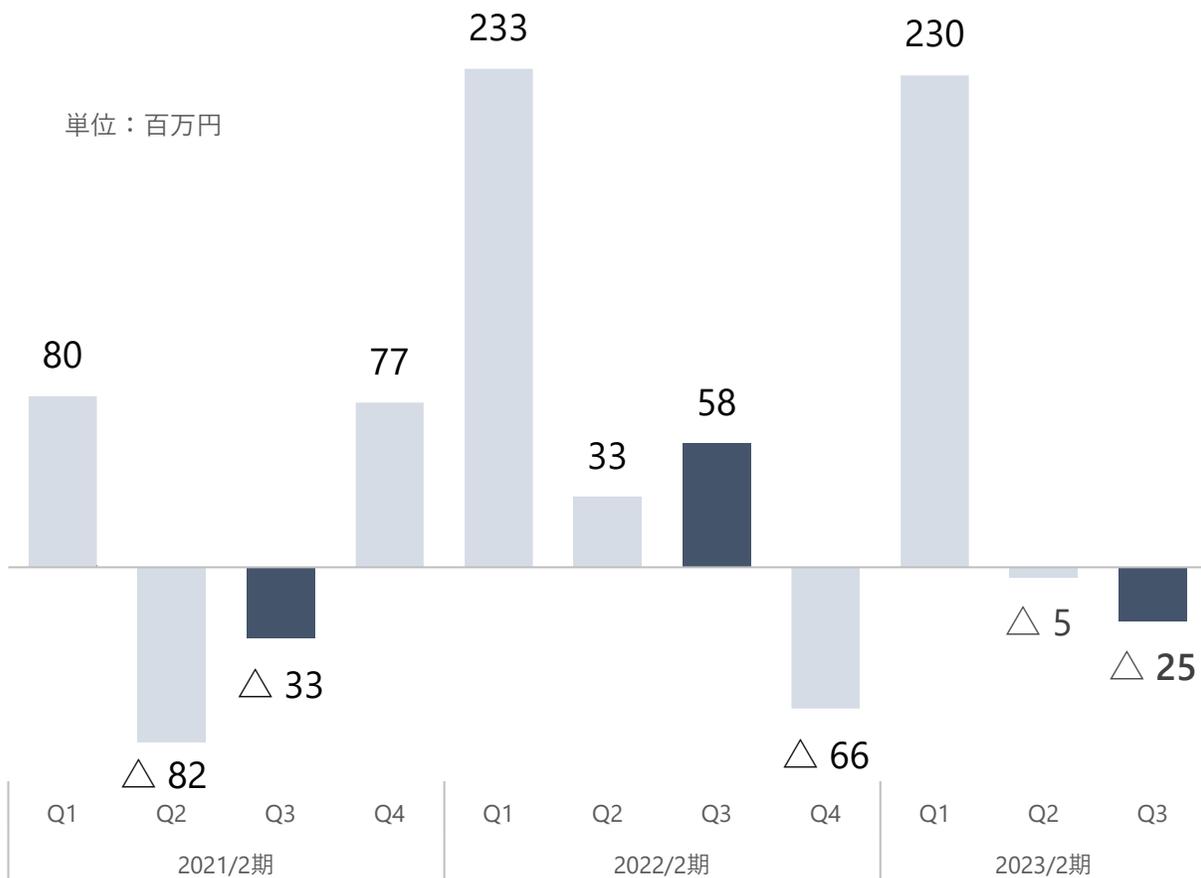
## 新卒社員から若手経営人材を創出

- 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

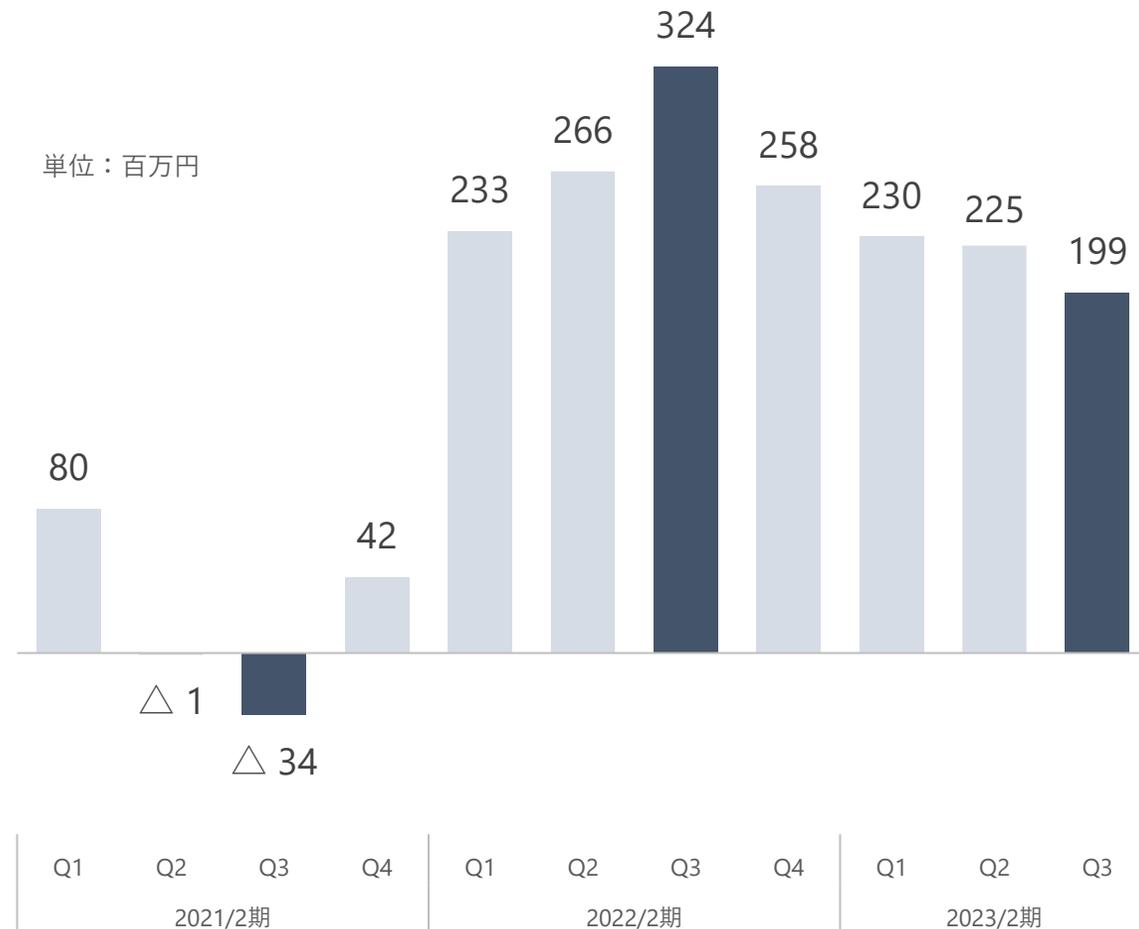
# 四半期営業損益の推移

## 業績の季節的変動によりQ1に偏重傾向

### ■ 四半期連結会計期間



### ■ 四半期連結累計期間



## 業績の季節的変動について

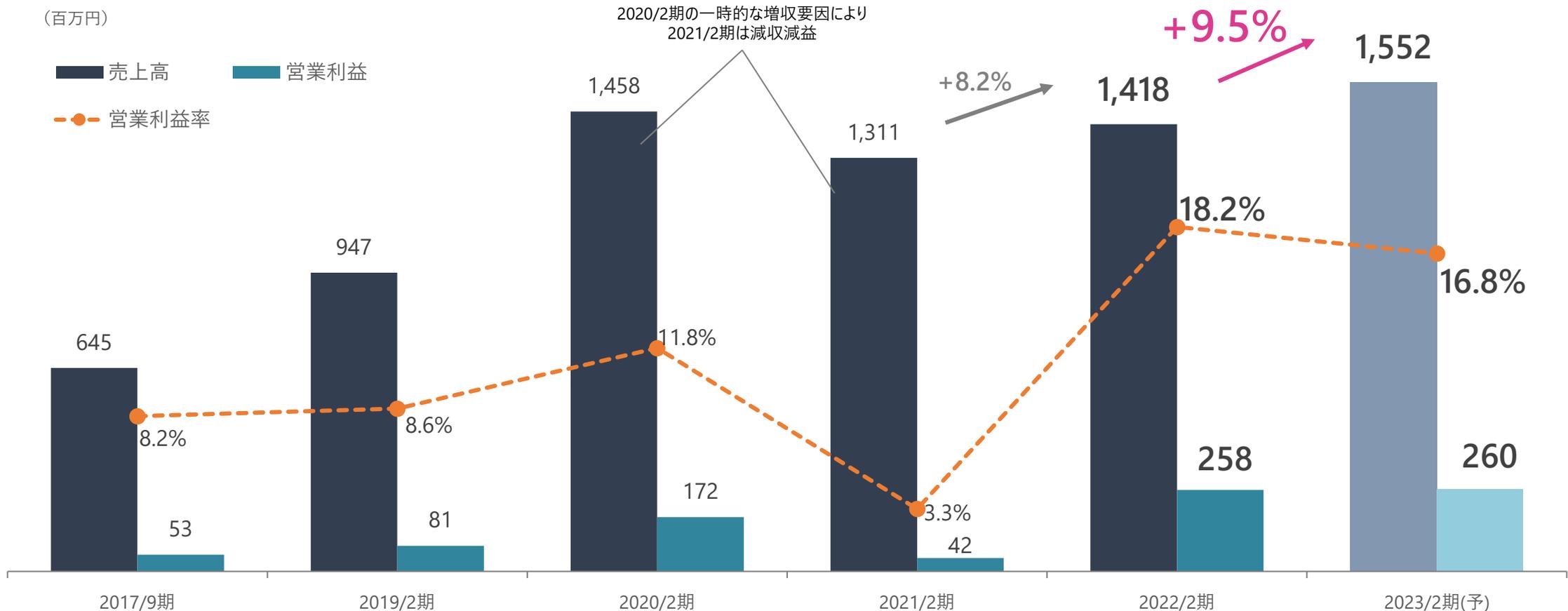
新卒人材紹介手数料(成功報酬)に係る売上高は入社日に計上されるため、入社日が集中するQ1に四半期業績は偏重する傾向

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。

## 2023年2月期通期業績予想

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



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. 2017/9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。
3. 修正予想の詳細については、2022年10月12日に公表した「[2023年2月期 第2四半期決算説明資料](#)」をご参照ください。

修正予想(3)  
2022/10/12公表

# Appendix

## 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？」

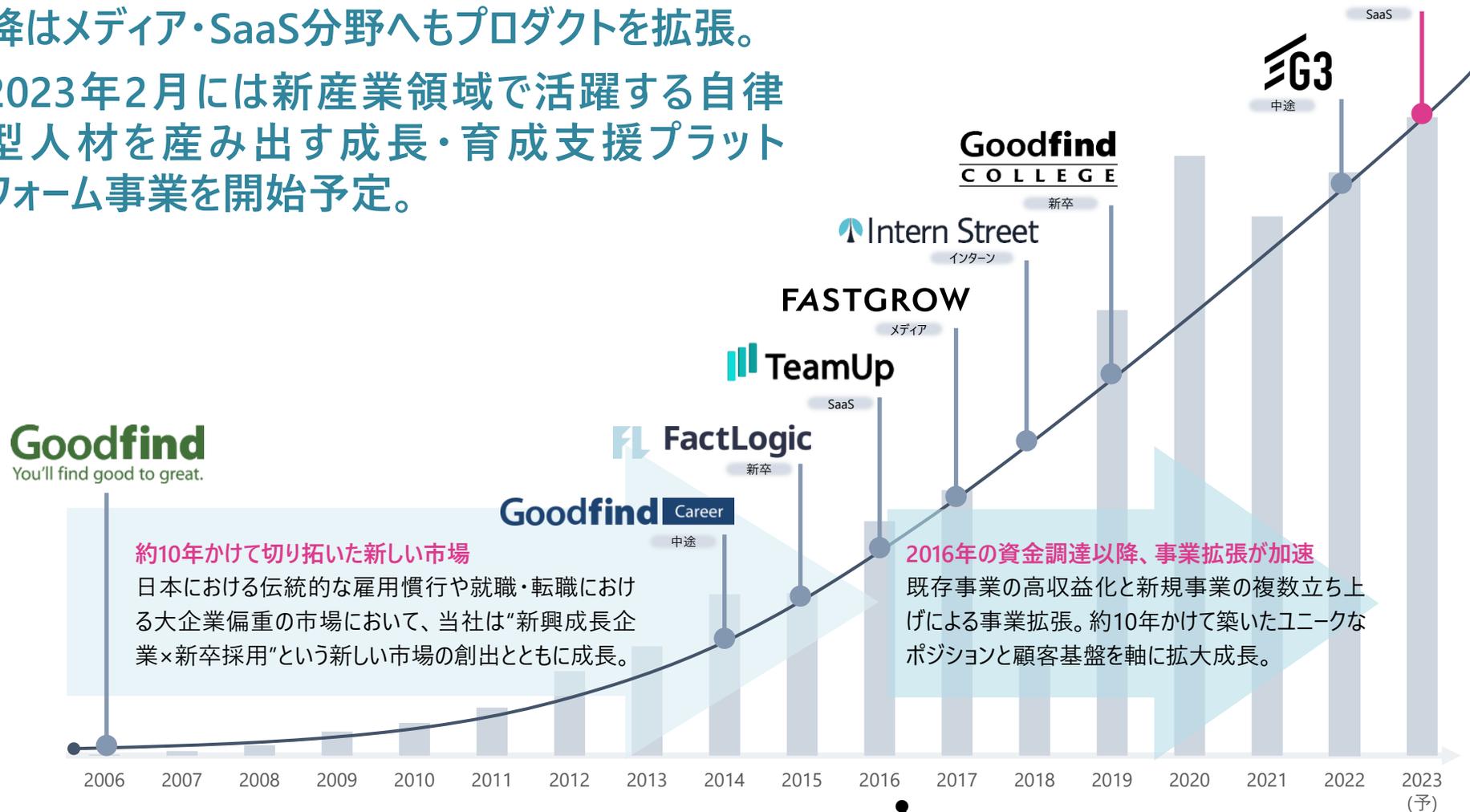
<https://keiei.freee.co.jp/articles/i0102095>



## 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。



【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。

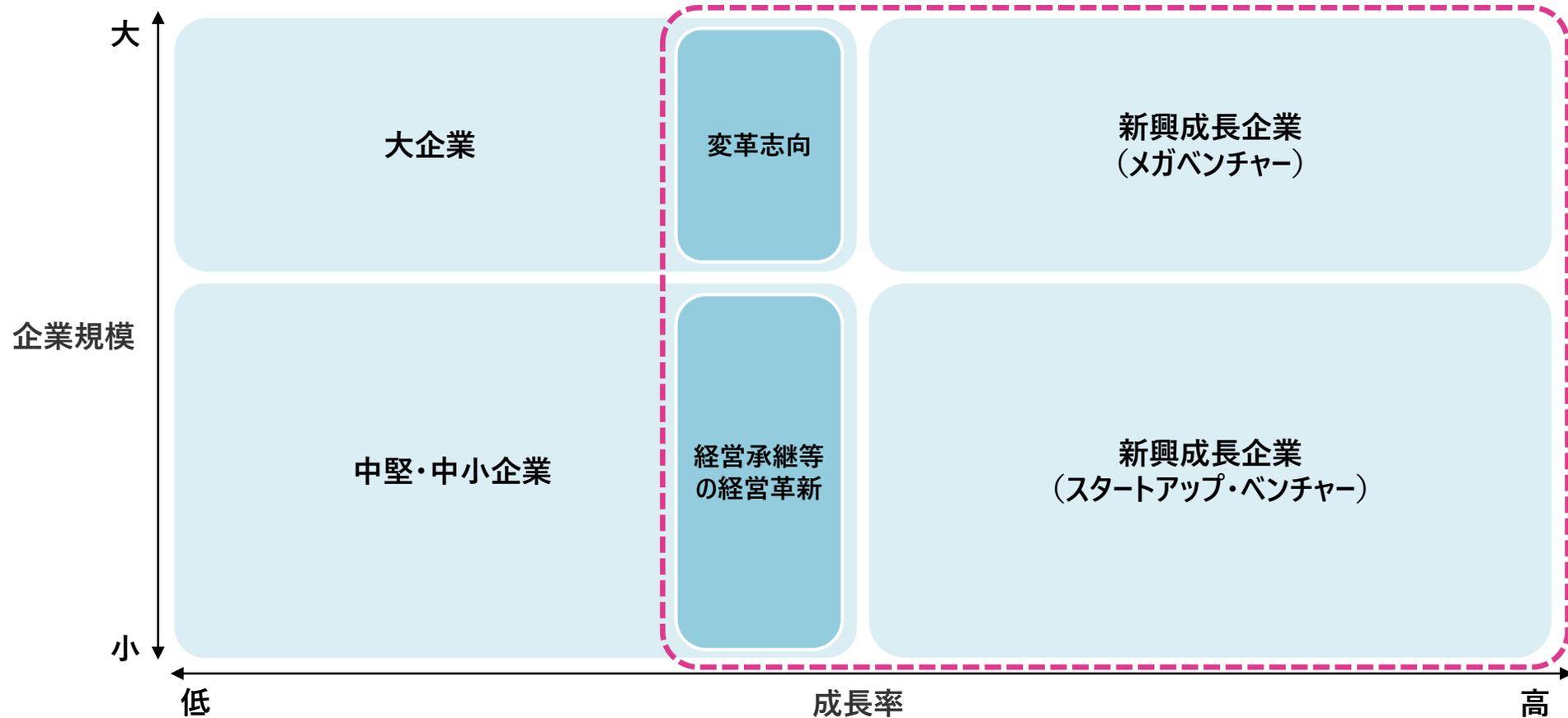
※ グラフは売上高の推移

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

# 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

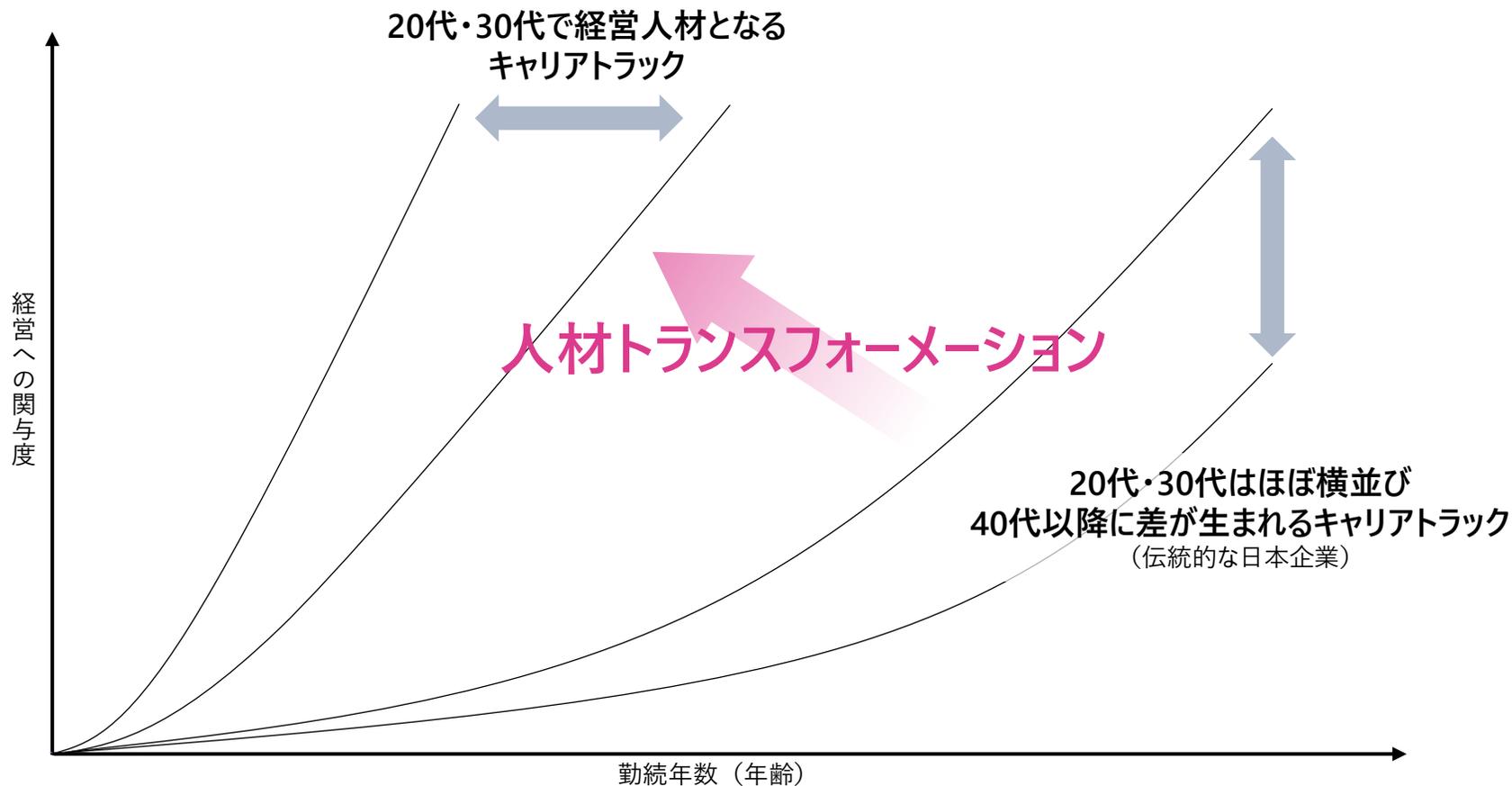
少子高齢化・人口減少によりマクロトレンドとして産業が拡大しにくい日本社会において、  
新産業領域の成長及び成長ための人材トランスフォーメーションは不可欠

## 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

# 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

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。

# 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・最深度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)



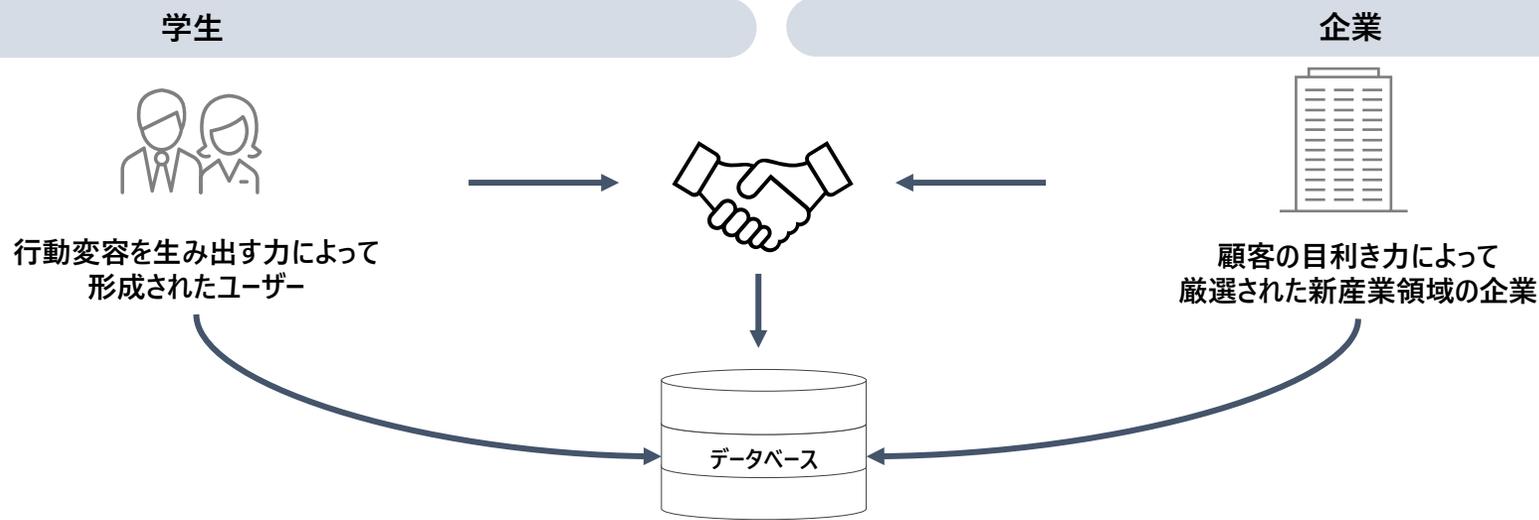
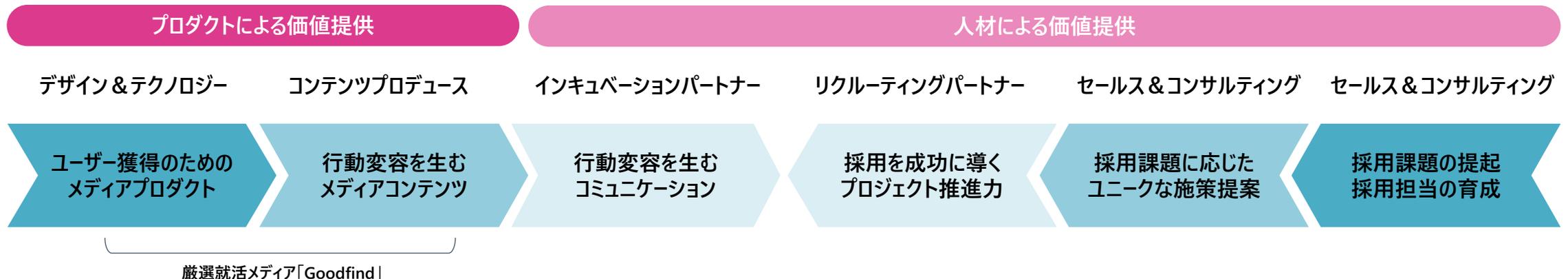
「面接力を高める自己PR & コミュニケーション力養成講座」

「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



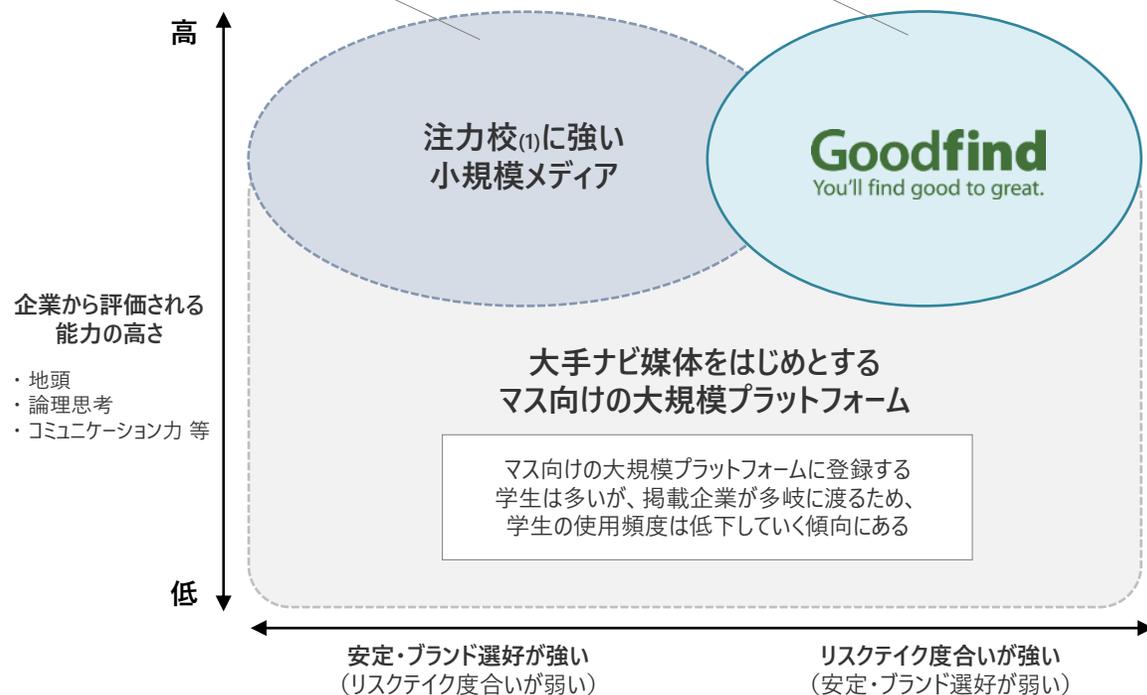
# Capability3 | マatchingカ

## 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

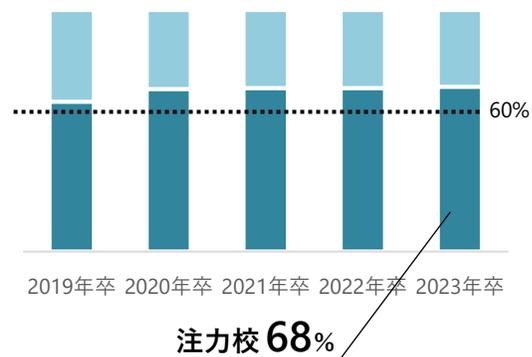


### 会員構成割合

#### 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3四半期連結累計期間	
		百分比		百分比
売上高	1,418	100.0%	1,142	100.0%
売上原価	53	3.7%	36	3.2%
売上総利益	1,365	96.3%	1,106	96.8%
販売費及び一般管理費	1,106	78.0%	906	79.3%
営業利益	258	18.2%	199	17.5%
経常利益	283	20.0%	204	17.9%
当期純利益	207	14.7%	127	11.2%

## 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	1,967	98.4%	1,858	95.9%	△5.5%
(内、現金及び預金)	1,817	90.9%	1,654	85.3%	△9.0%
固定資産	32	1.6%	80	4.1%	+148.4%
<b>資産合計</b>	<b>1,999</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,938</b>	<b>100.0%</b>	<b>△3.0%</b>
流動負債	770	38.5%	581	30.0%	△24.5%
固定負債	1	0.1%	—	— %	△100.0%
<b>負債合計</b>	<b>771</b>	<b>38.6%</b>	<b>581</b>	<b>30.0%</b>	<b>△24.7%</b>
(内、有利子負債)	21	1.1%	6	0.3%	△69.1%
資本金	503	25.2%	10	0.6%	△97.8%
資本剰余金	505	25.3%	999	51.5%	+97.8%
利益剰余金	271	13.6%	399	20.6%	+47.1%
自己株式	△52	△2.6%	△52	△2.7%	+0.2%
<b>純資産合計</b>	<b>1,227</b>	<b>61.4%</b>	<b>1,357</b>	<b>70.0%</b>	<b>+10.6%</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,999</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,938</b>	<b>100.0%</b>	<b>△3.0%</b>

# 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。