

SLOGAN

2024年2月期 第2四半期決算説明資料

スローガン株式会社

2023年10月11日

決算説明会のご案内

2023年10月11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	2023年10月11日（水） 17:00～18:00 ※ 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 仁平 理斗 取締役副社長 北川 裕憲
開催形式	オンライン配信（ウェビナー） https://us06web.zoom.us/j/89339226530 ※事前登録は不要です。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 どなたでもご参加いただけます。

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ニュースや適時開示情報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。ぜひご登録ください。

登録方法

下記URLからご登録いただけます。

■ 日本語

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

■ English

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

▶ メールアドレスと職種のみで簡単に登録が可能です。

IRメール配信サービス

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

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

INDEX

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

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 仁平 理斗
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	124名（2023年8月31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-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。

経営体制

2024/2期から新任取締役役に渡辺氏、エグゼクティブアドバイザーに桑畑氏と諸藤氏が就任

取締役会



代表取締役社長
仁平 理斗



取締役副社長
北川 裕憲



社外取締役
渡辺 千賀



社外取締役
杉之原 明子

エグゼクティブアドバイザー



桑畑 英紀 Hideki KUWAHATA
組織・人材戦略

組織・人事改革、人材育成のコンサルティングサービスを提供する株式会社イマーゼンス代表取締役社長。日米大手の事業会社で組織・人材マネジメントに携わった後、組織・人事コンサルティング大手マーサーコンサルティングの日本法人マーサージャパンにて、取締役、組織・人事コンサルティング部門代表を歴任し、2008年より現職。



諸藤 周平 Shuhei MOROFUJI
経営者の成長支援、経営全般

株式会社エス・エム・エス（東証プライム上場）の創業者であり、11年間にわたり代表取締役社長として会社を東証一部（現・プライム）上場まで牽引した。同社退任後2014年より、シンガポールにてREAPRA PTE. LTD.を創業し、東南アジア・日本を中心に、数多くのビジネスを立ち上げる事業グループを形成する。REAPRAグループCEO。

1. エグゼクティブアドバイザーとは、高収益・高成長の実現による企業価値向上に向けた戦略構築及びその実行を支える存在として、当社経営において重要と考えられる領域に関する豊富な経営・事業経験や高度な専門的知識を有する人材を言います。
2. 詳細については、2023年4月13日に発表した「取締役候補者の選任及び新経営体制に関するお知らせ」をご覧ください。

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。

「Goodfind」を中心とし、新産業領域における人的資本関連サービスを展開

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。

「新産業領域 × 人的資本投資」



伝える

新産業領域の魅力を引き出し
世の中に伝える

若手イノベーション人材向けビジネスメディア

FASTGROW



採用する

挑戦志向・成長意欲のある
若手人材との出会いを提供

厳選就活プラットフォーム

Goodfind

You'll find good to great.

コンサル就活サービス

FactLogic

長期インターン紹介サービス

Intern Street



社会人3年目までの人材向け
キャリア支援サービス

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



育てる

本質的な人材育成を
SaaSで提供

1on1の仕組みをつくるSaaS型HRサービス

TeamUp

動画×経験学習プラットフォーム

スタナビ

通期業績予想の修正

通期業績予想修正ハイライト

1

営業利益について、前回発表予想から+87百万円となる**118百万円に上方修正**

2

収益性の改善を目的とした人員及び業務委託計画の見直しに伴う**販管費の削減**
売上高は修正なし（事業部門別の内訳に変更あり）

3

今回修正は費用の削減によるものであり、
引き続き、**Goodfindの収益基盤強化が事業上の最優先課題**

2024年2月期通期連結業績の修正概要

人員体制及び業務委託計画の見直しによる収益性の改善に伴い、各利益を上方修正
 連結売上高は前回発表予想どおりとなるが、事業部門別内訳を修正

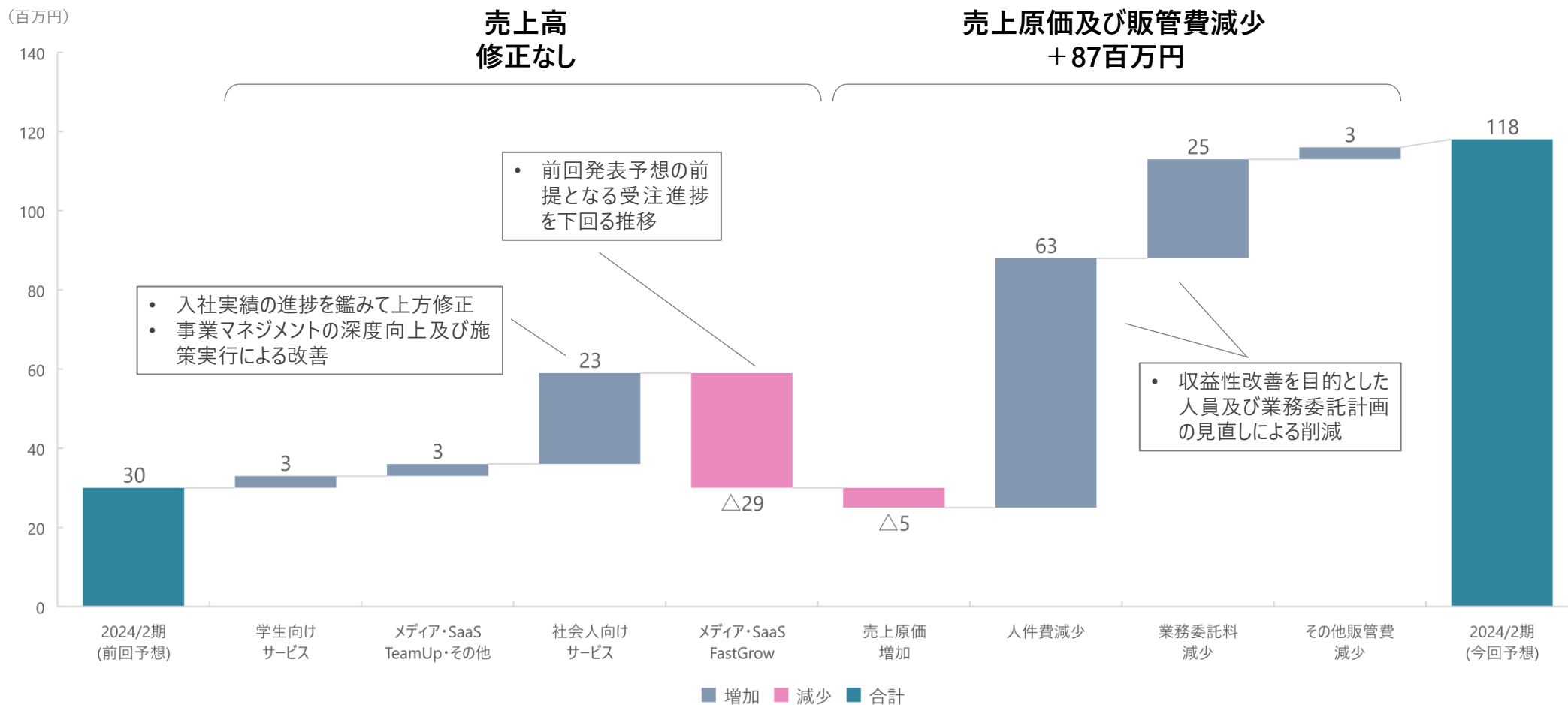
(参考)

単位：百万円	前回発表予想	今回発表予想	増減率	増減額	前期実績	前期比
売上高	1,428	1,428	-%	-	1,471	△2.9%
ーキャリアサービス分野	1,104	1,131	+2.4%	+26	1,153	△1.9%
学生向けサービス	987	990	+0.3%	+3	1,063	△6.8%
社会人向けサービス	117	140	+20.1%	+23	89	+56.8
ーメディア・SaaS分野	323	296	△8.3%	△26	318	△6.8%
売上原価	91	97	+6.1%	+5	49	+96.6%
販売費及び一般管理費	1,306	1,213	△7.1%	△92	1,213	+0.1%
営業利益	30	118	+285.0%	+87	208	△43.4%
営業利益率	2.1%	8.3%	-	+6.2pt	14.2%	△5.9pt
経常利益	27	116	+329.0%	+89	209	△44.5%
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	15	77	+387.0%	+61	139	△44.8%

営業利益に係る業績予想修正要因

売上原価及び販管費の削減により、営業利益は前回発表予想を87百万円上回る118百万円を見込む引き続き、Goodfindの収益基盤強化が事業上の最優先課題

営業利益に係る増減要因内訳



業績ハイライト

2024年2月期第2四半期連結業績概要

2023年新卒入社に係る人材紹介手数料の減少により学生向けサービスの売上高は前年比△6.8%で着地
通期計画には織り込み済みであり、計画に対する進捗は堅調に推移

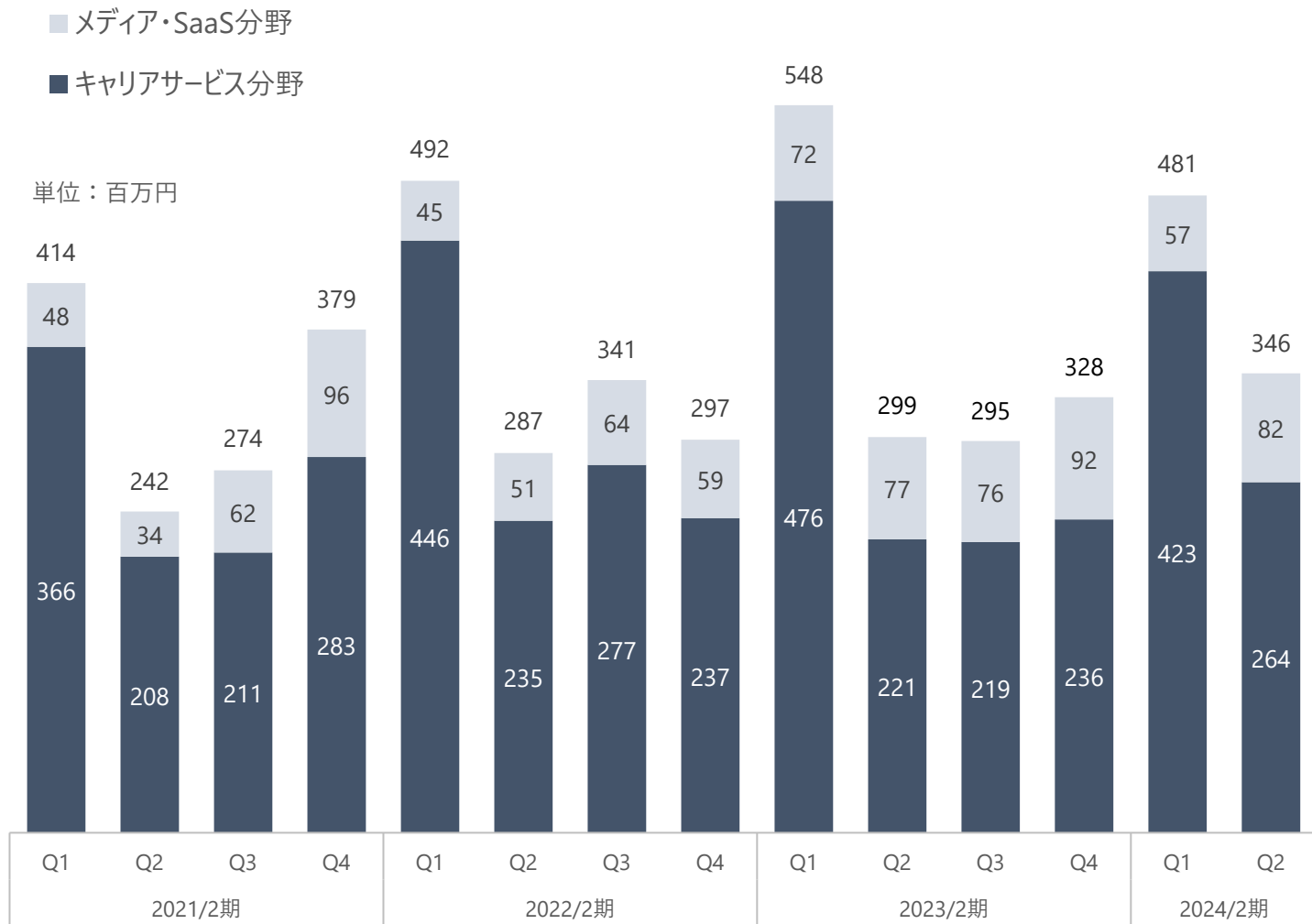
単位：百万円

	2024/2期 Q2会計期間		2024/2期 Q2累計期間		2024/2期 通期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	今回発表予想	進捗率
売上高	346	+16.0%	828	△2.3%	1,428	58.0%
－キャリアサービス分野	264	+19.7%	688	△1.3%	1,131	60.9%
学生向けサービス	214	+6.7%	616	△6.8%	990	62.2%
社会人向けサービス	50	+147.9%	72	+98.4%	140	51.6%
－メディア・SaaS分野	82	+5.3%	139	△6.9%	296	47.1%
販売費及び一般管理費	289	△0.9%	603	+0.8%	1,213	49.8%
営業利益	40	(注1) +45	190	△15.8%	118	(注2)
営業利益率	11.7%	+13.4pt	22.9%	△3.7pt	8.3%	－
経常利益	43	(注1) +48	190	△17.1%	116	(注2)
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	27	(注1) +33	123	△15.3%	77	(注2)

(注1) 前年同期実績が損失のため、増加額を記載しております。

(注2) 業績の季節的変動のため、各利益進捗率は記載しておりません。

売上高の推移



※ 業績の季節的変動について

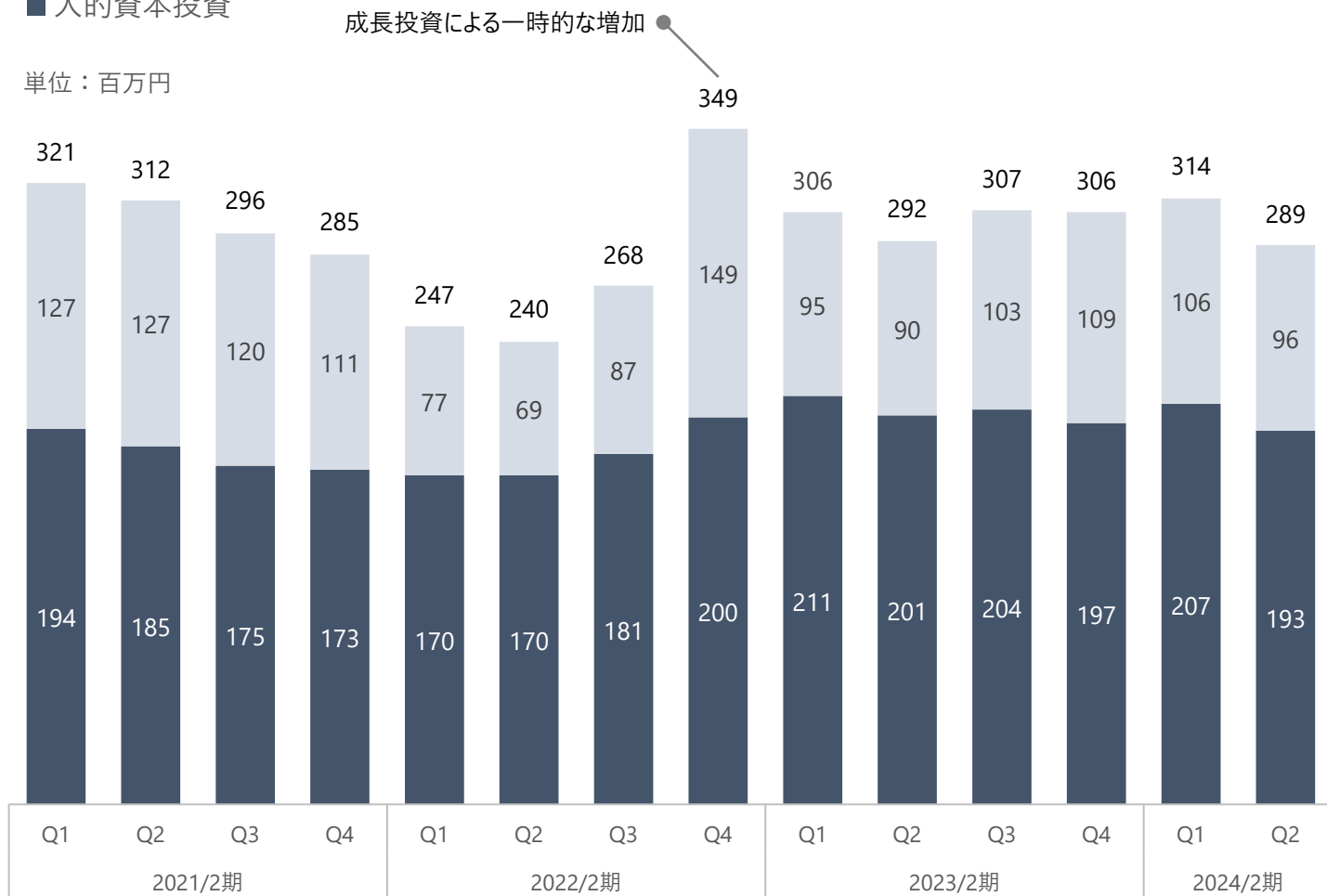
当社主要サービスである「Goodfind」では、新卒学生に係る成功報酬型の人材紹介手数料について入社日基準により売上高を認識しているため、新卒学生の多くが入社する4月を含むQ1に売上高及び営業利益が集中する傾向にあります。（2023年5月31日に提出した有価証券報告書の「第2事業の状況 2 事業等のリスク (2) 事業内容に関するリスク ⑦ 業績の季節的変動」をご参照ください）

- 前年同期比 +16.0%の成長
- キャリアサービス分野は、Goodfindを中心とする学生向けサービスの成長が6.7%の増加にとどまった一方で、社会人向けサービスGoodfind Careerが前年同期比3.5倍の成長で推移したことにより、当分野として+19.7%の成長となった。
- メディア・SaaS分野は、TeamUpにおいて6百万円の減少となった一方で、FastGrowが19.5%の増加となり、全体として+5.3%の成長となった。

販売費及び一般管理費の推移

■ その他
■ 人的資本投資

単位：百万円

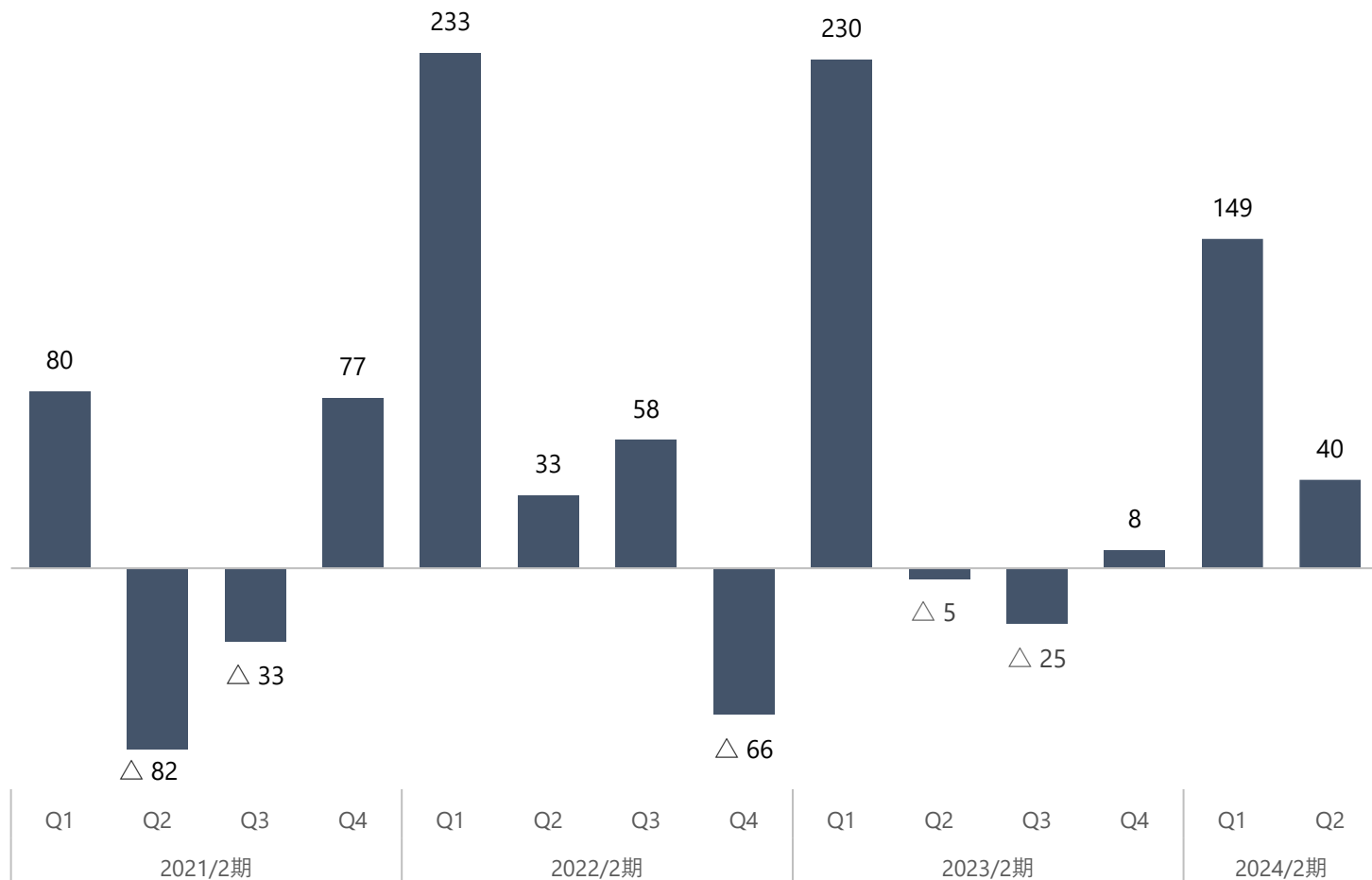


- 前年同期比0.9%の減少
- 販売費及び一般管理費に季節的な変動はなく、概ね各四半期会計期間で同水準となる傾向
- 翌期以降の1人当たり営業利益の向上及び収益性改善を目指し、コスト改革を推進中

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。

営業損益の推移

単位：百万円



- 前年同期比45百万円の増加
- 販売費及び一般管理費については前Q2と同水準となった一方で、売上高が+16.0%の成長となったことにより、営業利益が改善。

※ 業績の季節的変動について

当社主要サービスである「Goodfind」では、新卒学生に係る成功報酬型の人材紹介手数料について入社日基準により売上高を認識しているため、新卒学生の多くが入社する4月を含むQ1に売上高及び営業利益が集中する傾向にあります。(2023年5月31日に提出した有価証券報告書の「第2事業の状況 2 事業等のリスク (2) 事業内容に関するリスク ⑦ 業績の季節的変動」をご参照ください)

Appendix

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。

～「新産業領域における人的資本投資」というテーマにおいて、社会の歪みを解消し続けるアプローチ～



SLOGAN

① 新産業領域における労働市場の社会背景

③ 解消したい歪み

「若手人材の就業と活躍」
「情報の非対称性と認知」

② 創り出したい社会

「新産業領域の人と組織の
可能性が引き出され活気づく社会」

④ スローガン自身が目指したい姿

「新産業領域の人と組織に関する専門性とテクノロジー
を有したプロフェッショナルカンパニー」

現在

将来

①新産業領域における労働市場の社会背景

今後10年で労働市場に起きるであろう大きな変化

深刻な少子高齢化の進行により、労働人口減少に伴う経済成長への強い危機感が高まり、若手人材の獲得及び活躍、最適配置が官民間わらず重要な社会課題となる。
「成長分野への人材移動」と「労働市場の健全な流動化」が不可欠

雇用に関する伝統的構造

- アナログ型産業に適した教育/労働慣行
- 相互コミット/画一的雇用形態 (年功序列・新卒一括採用・終身雇用)
- 転職市場の未発達
- キャリア形成情報のブラックボックス化

<受け身的なキャリア観>

経済の環境変化

- 経済のグローバル化
- テクノロジーの発達
- 産業構造のサービス化/ソフト化
- 労働人口減少

失われた30年

- 日本企業の国際競争力低下
- 労働生産性低
- 賃金低迷
- エンゲージメント低
- 人的資本投資の低迷

<安定・ブランド志向vs挑戦志向>

臨界点を前にした大変化

- コーポレートガバナンス改革
- 人的資本に関する諸政策
- 多様性の受容
- オープンイノベーション
- 雇用形態の柔軟化 (Job型雇用・副業等)
- 起業に対する支援拡大
- 若手/高度人材獲得競争激化

<主体的で多様なキャリア観>

②創り出したい社会と④スローガン自身が目指したい姿

創り出したい社会

新産業領域の人と組織の可能性が引き出され活気づく社会

人

組織



③ 解消したい歪み

若手人材の就業と活躍における歪み

Goodfind
You'll find good to great.

FactLogic Intern Street

Goodfind Career

G3 **TeamUp** **メタナビ**

新産業領域に関する
情報の非対称性と認知の歪み

FASTGROW

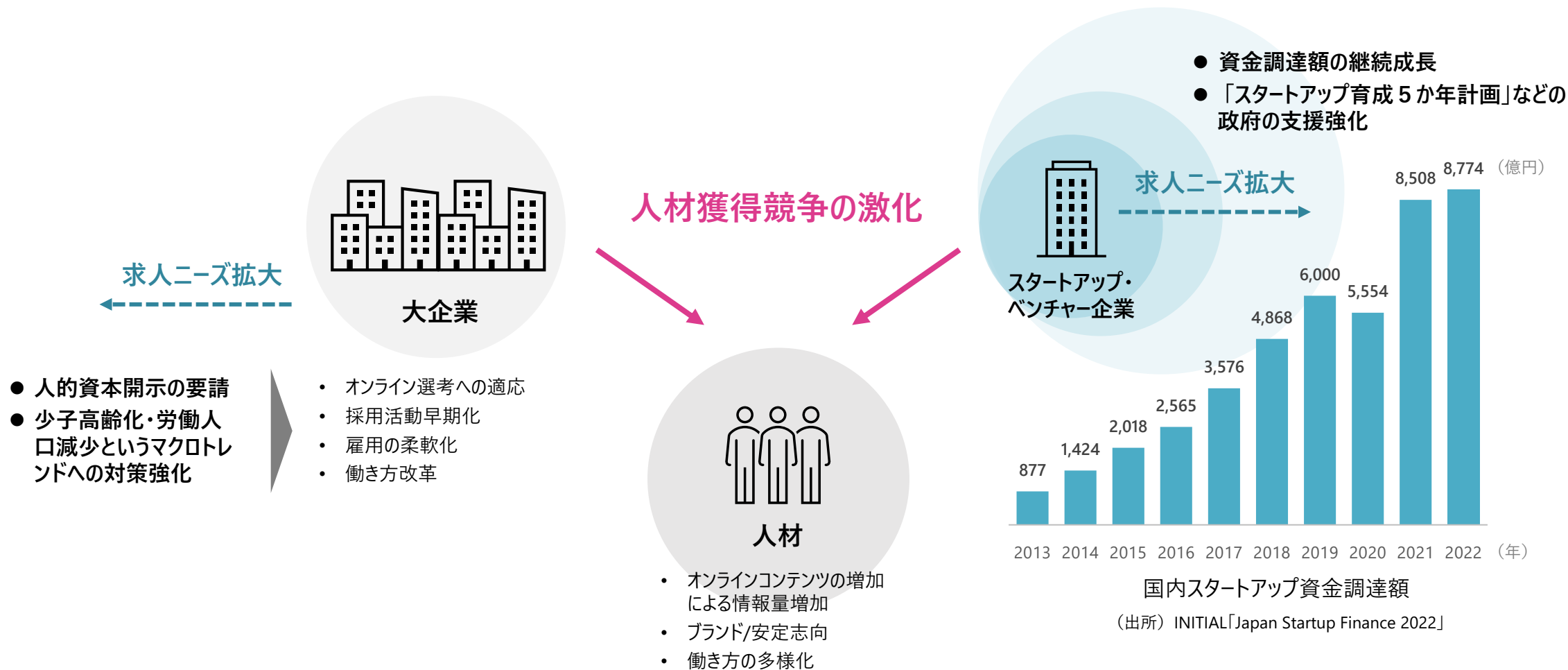


新産業領域の労働市場における社会の歪み

経営環境の現状や変化

スタートアップ・ベンチャー企業にとっては長期的な追い風

しかしながら、労働人口の減少というマクロ環境により人材の獲得競争はより一層激化



経営者の認識と前期までの振り返り

1

スタートアップ・ベンチャー企業における人的資本投資というポジションのよさから、急成長を続ける**新産業領域のマクロ環境を捉えて高成長を実現**

2

その一方で、**価値源泉及び競争優位性の磨き込みが後手になり、市場の成長や経営環境の変化によりその課題が顕在化**

3

事業成長を支える**相対優位性の高いオペレーション、組織・人材マネジメント**に大きな伸びしろ



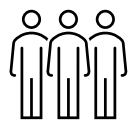
※ グラフは売上高の推移

現状を踏まえた足元の重要テーマ

継続的な高収益・高成長を目指すための改革

一人当たり営業利益を重要指標とし、その向上に向けた重要テーマに取り組む

重要テーマ



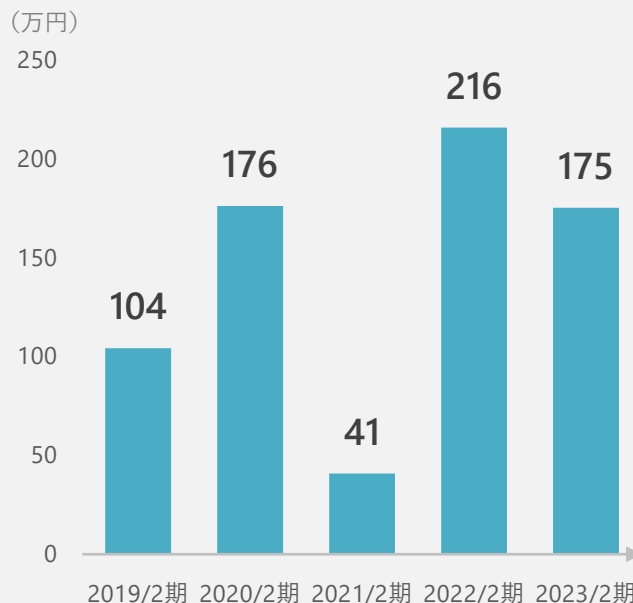
組織・人材・カルチャー



事業マネジメントシステム



一人当たり営業利益(※)



重点事業



最優先課題は、
会員の利用及びマッチング改善
による収益基盤の強化

※「一人当たり営業利益」は、営業利益を期中平均正社員数で除した数値となります。

重要テーマへの取り組み状況

重要テーマ



組織・人材・カルチャー

管掌役員：仁平理斗（代表取締役社長）



事業マネジメントシステム

管掌役員：北川裕憲（取締役副社長）

主な具体的施策

- 事業及び組織の好循環の起点となる良質なリーダーを再現性高く輩出するためのスローガン流リーダーシップ開発
- 上記を通じたカルチャーの醸成と浸透
- 業績及びKPIマネジメントシステムの見直し・改善による深度向上と施策創出
- 相対優位性の高いオペレーションの構築による価値源泉の継続的な強化

進捗状況

- 当社で働くすべての人の日々の行動や判断の拠り所とする具体的な心構えとして「スローガンウェイ」を策定完了
- 4月に全社員でのオフサイトミーティングを実施し、上記を通じたカルチャーの醸成と浸透を推進
- 当社事業上の最優先課題である、Goodfindにおける2025年卒新卒採用に係るKGI及びKPIの設計見直し
- 上記を起点としたモニタリングシステムや会議体の改善

マネジメントチーム



仁平 理斗 (にひら まさと)
代表取締役社長

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、2023年3月より現職。



北川 裕憲 (きたがわ ひろのり)
取締役副社長

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、2023年3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)。



渡辺 千賀 (わたなべ ちか)
社外取締役

東京大学工学部都市工学科卒業、スタンフォード大学経営大学院経営修士(MBA)。三菱商事にて、不動産開発向け情報システム企画開発、ソフトウェア・ハードウェアの事業企画、米国インターネット基盤技術ベンチャーへの投資に関わった後、マッキンゼーで戦略コンサルティングに従事。2000年からシリコンバレーに移り、コンサルティング事業を展開。



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。



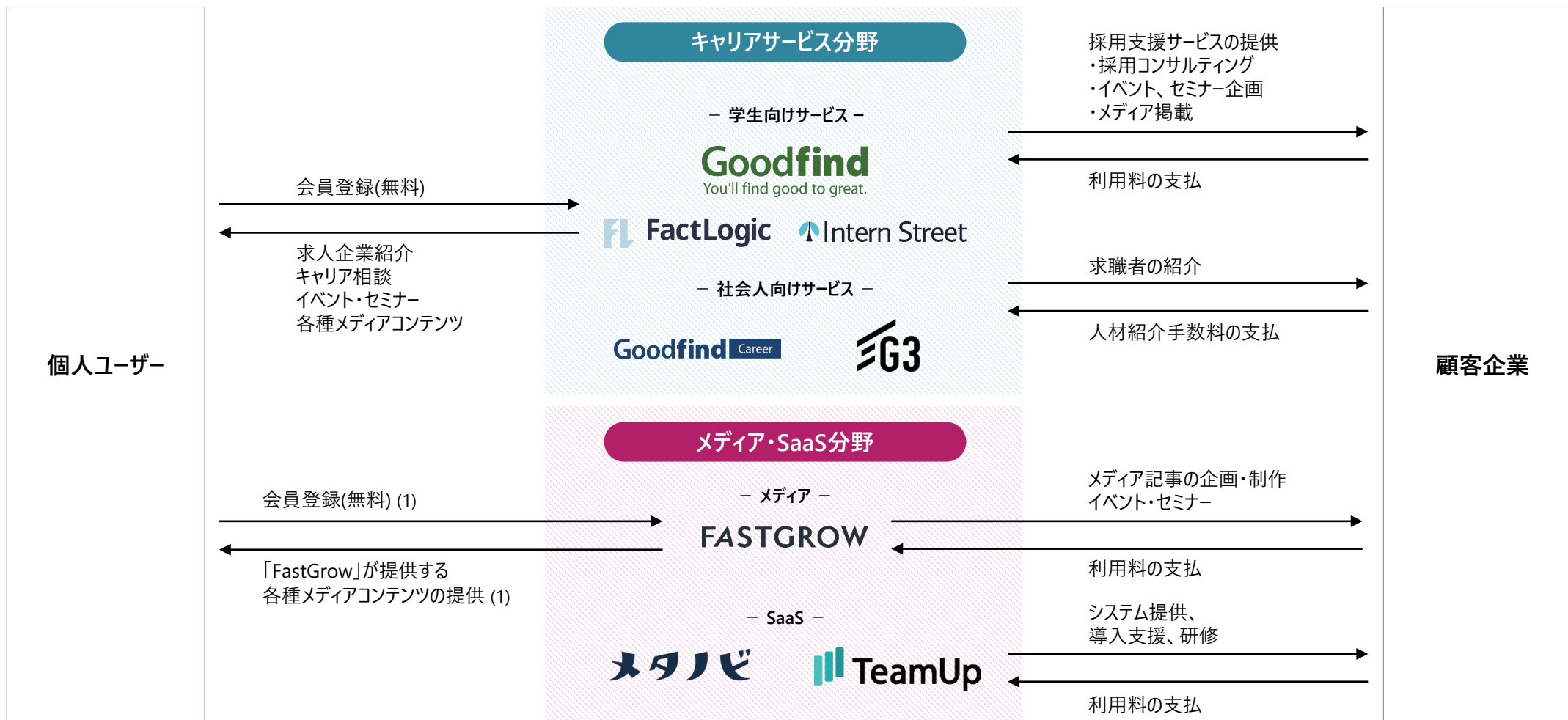
江原 隼一 (えはら じゅんいち)
社外監査役

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。

キャリアサービス分野 | Goodfindの事業概要

Goodfind

You'll find good to great.

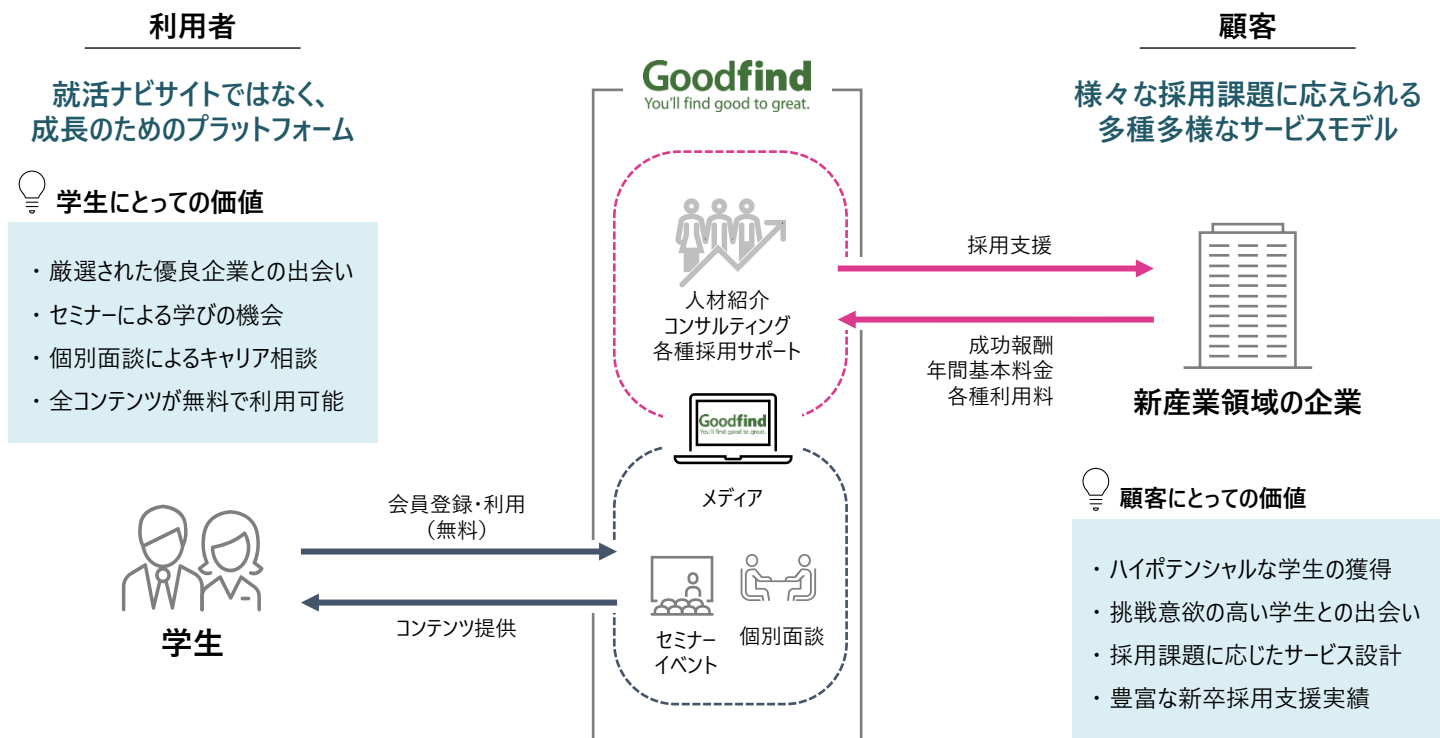
新卒学生向け

厳選就活プラットフォーム「Goodfind」

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

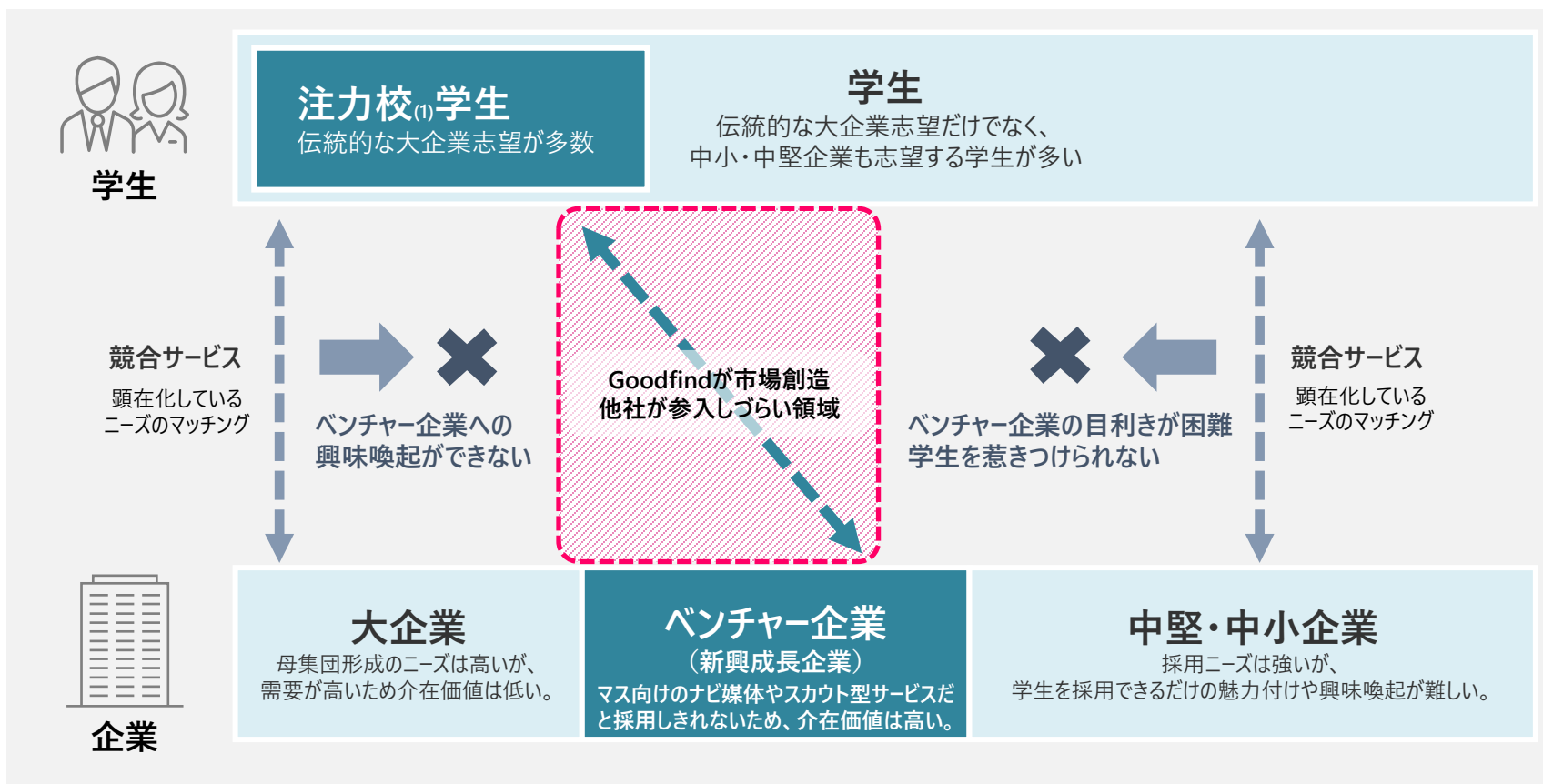
③ メディアサービス

「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 | 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。

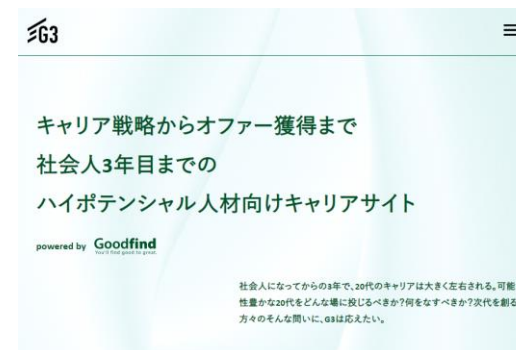
料金体系：成功報酬 想定年収×契約料率 / 人
入社した候補者の想定年収に契約料率を掛けた金額を成功報酬とする料金体系。但し、成功報酬が最低保証料を下回る場合には、最低保証料が成功報酬となります。
なお、上記は主な料金体系となります。

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」

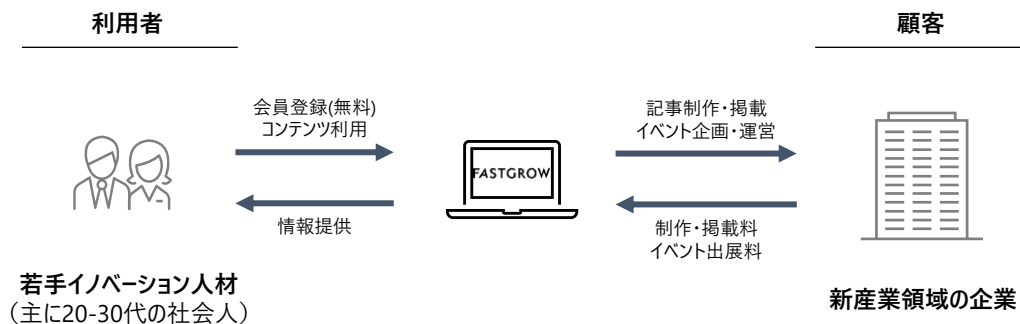
新産業領域の情報を整理し、発信していくメディアです。新産業領域への挑戦を推進し、スタートアップ・ベンチャー企業の採用広報やブランディング、サービス認知を支援するビジネスメディアです。

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。



サービスモデル



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。

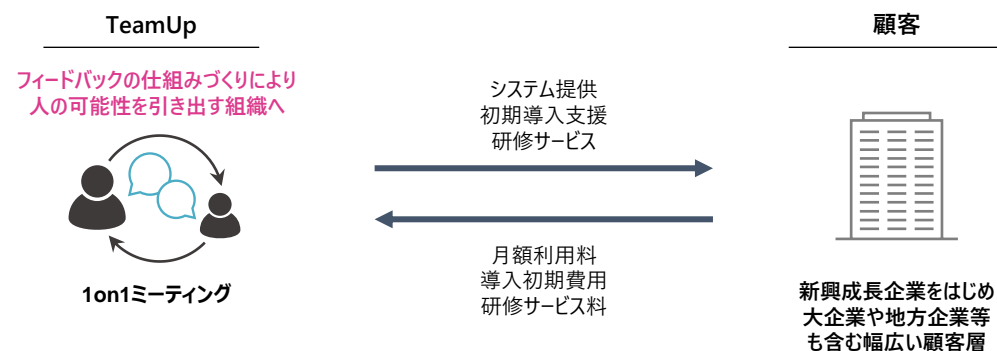
料金体系：初期費用 + システム利用料 / 月

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。

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]



サービスモデル

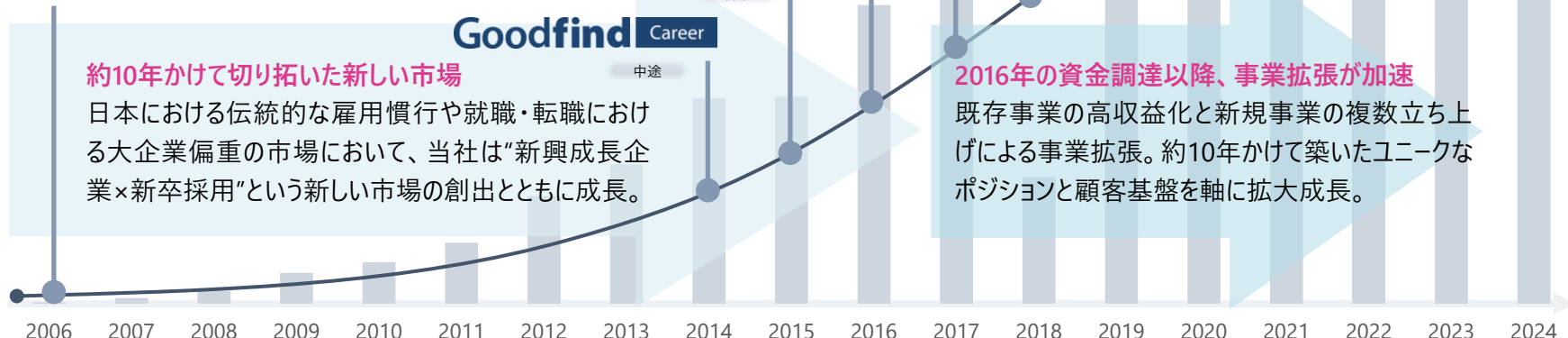


これまでの軌跡

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4月に動画×経験学習プラットフォーム「メタノビ」を新たに提供開始

Goodfind
You'll find good to great.



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。

【2023年4月提供開始】

動画×経験学習プラットフォーム「メタノビ」

メタ認知で行動変容を生み出すサイクルで、人材育成課題を解決します。

メタノビは、バイアスやモノの見方にフォーカスした独自の動画コンテンツにより、経験学習モデルを活用した継続的な学習機会の提供を行うプラットフォームです。

※ 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

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。