

# **SLOGAN**

**事業計画及び成長可能性に関する事項**

**スローガン株式会社**

**2024年5月28日**

## 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。

**INDEX**

- 1 | 経営方針**
- 2 | 事業内容**
- 3 | 2024年2月期業績ハイライト**
- 4 | 当社の特徴・強み**
- 5 | 成長戦略**
- 6 | リスク情報**

# 經營方針

## 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～

### 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」

### 大改革

「営業利益が持続成長する  
付加価値の高い事業」  
を目指す大改革期

### 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

# 長期ビジョン | 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>

# 長期ビジョン | 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



# 長期ビジョン | 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**

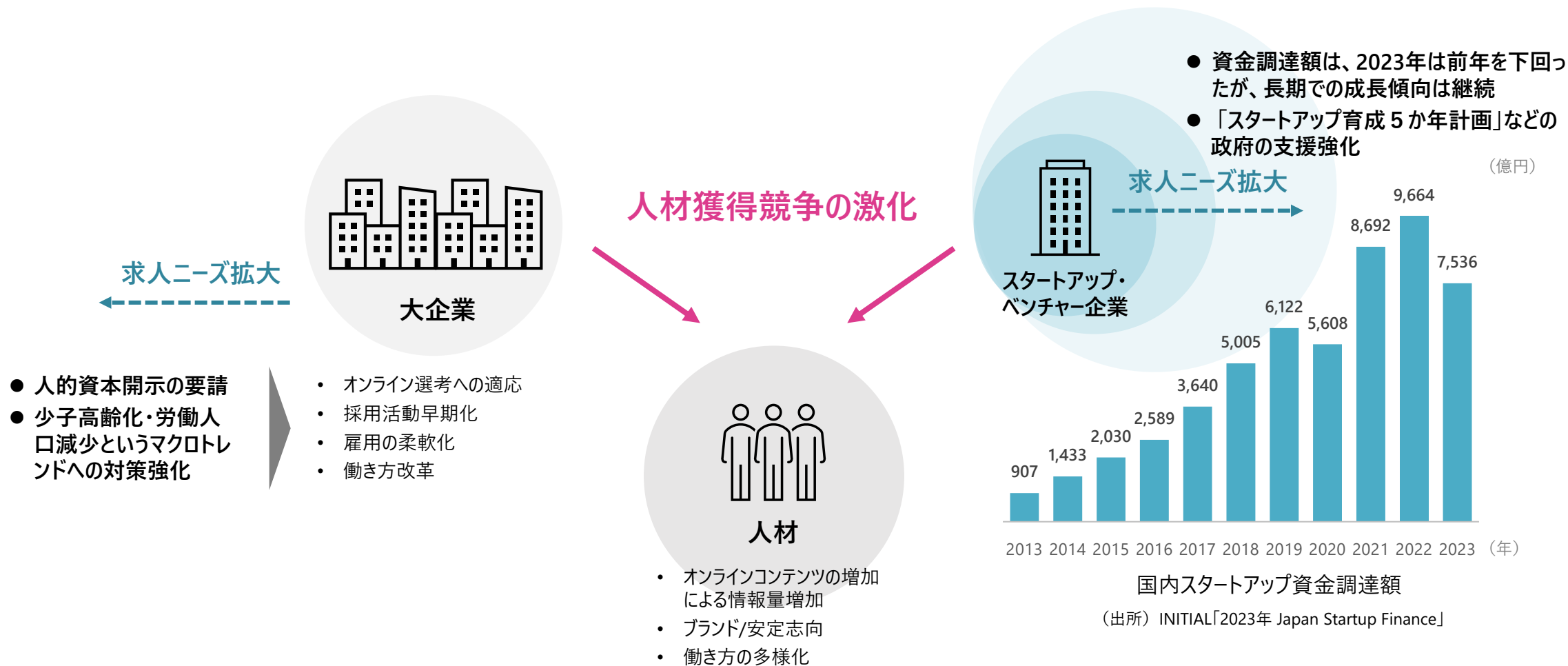
# 新産業領域の労働市場における社会の歪み



# 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



# 創業から2023年までの経営者評価

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

**ミッション及び長期ビジョンの実現に向けて、営業利益が持続成長する付加価値の高い事業の構築が不可欠**

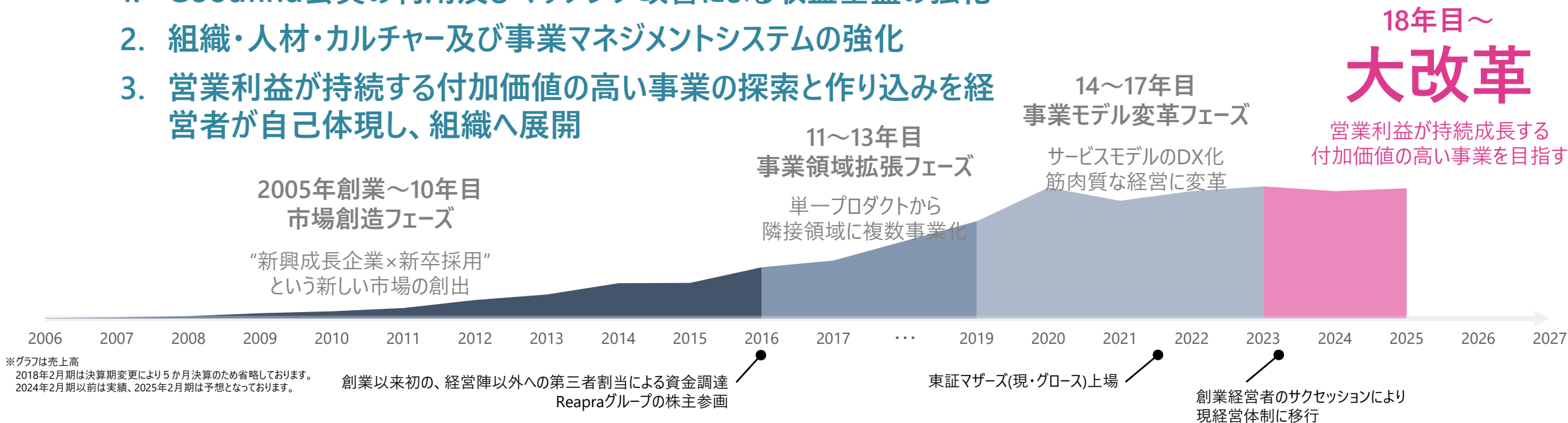


※ グラフは売上高の推移

# 2023年3月から新経営体制となり、大改革期としての位置づけ

ミッション及び長期ビジョンの実現に向けて、  
営業利益が持続成長する付加価値の高い事業を目指す大改革期

1. Goodfind会員の利用及びマッチング改善による収益基盤の強化
2. 組織・人材・カルチャー及び事業マネジメントシステムの強化
3. 営業利益が持続する付加価値の高い事業の探索と作り込みを経営者が自己体現し、組織へ展開



前回公表資料（2023年5月22日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）からの変更内容（P.32「中期成長戦略の編子について」を併せてご覧ください）

- 2023-2024において、「高収益・高成長に向けた土台作り」と記載しておりましたが、表現を改め、営業利益が持続成長する付加価値の高い事業を目指す「大改革」として記載しております。
- 現状を踏まえて、2025年2月期は引き続き大改革に注力することが重要であることから、2025年2月期も大改革として位置付けております。
- 長期的な成長目標である「超過利益の創出と再投資による継続的な好循環型成長モデルの確立による高収益・高成長フェーズ」については、今後、大改革の進捗を踏まえて今後改めて検討してまいります。

## 事業内容

# 「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

# G3

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

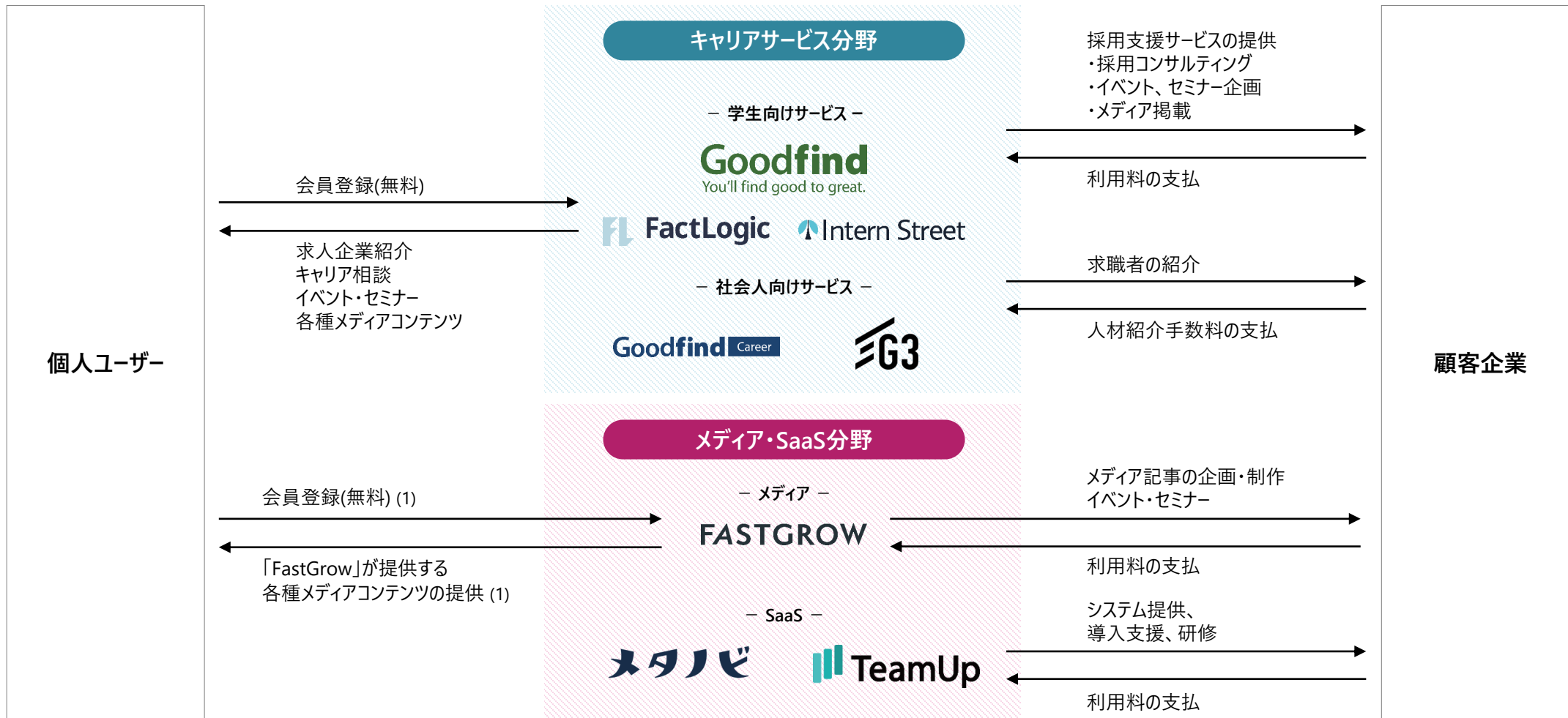
本質的な人材育成を  
SaaSで提供

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



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

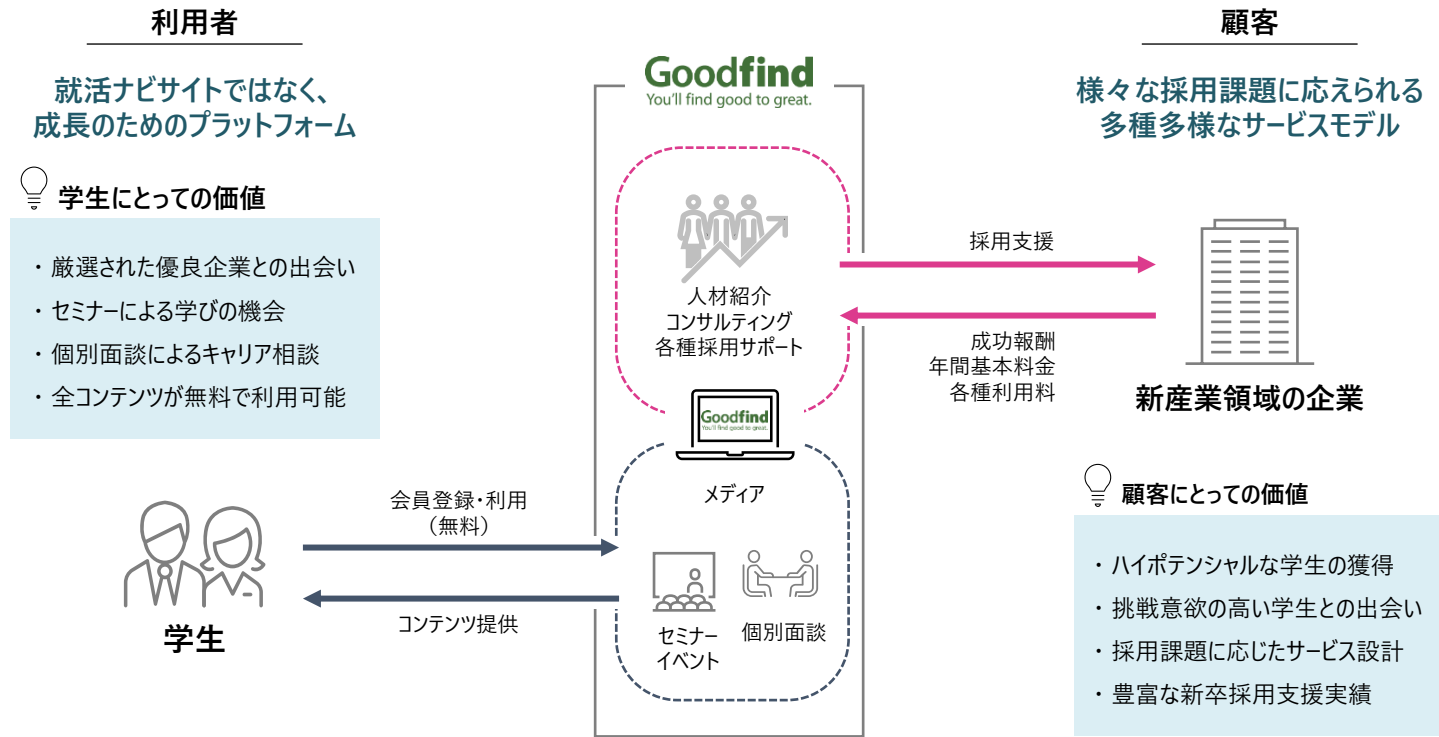
**Goodfind**  
You'll find good to great.

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 | 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。

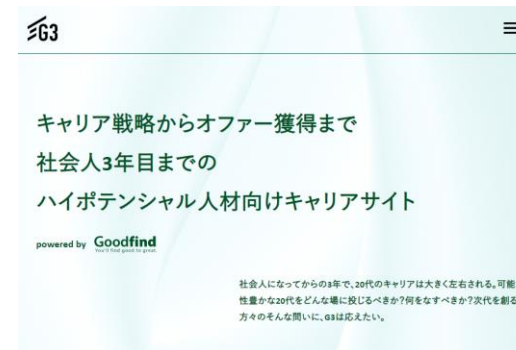
料金体系：成功報酬 想定年収×契約料率 / 人  
入社した候補者の想定年収に契約料率を掛けた金額を成功報酬とする料金体系。但し、成功報酬が最低保証料を下回る場合には、最低保証料が成功報酬となります。  
なお、上記は主な料金体系となります。



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。

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。

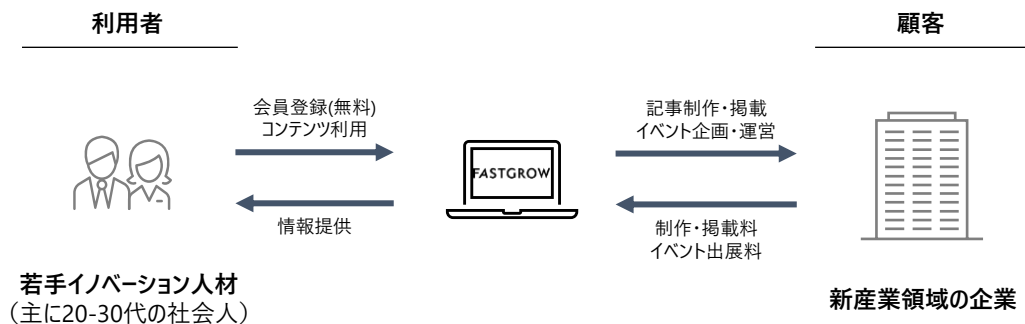


### 「Goodfind Career」とのサービス連携

求人媒体や転職エージェント等で広く募集されていない求人や、そもそも募集が存在していないチャレンジの機会を提供。



### サービスモデル



- 01 厳選求人**  
20-30代で経営者・CXO的な経験ができる求人のみ、FastGrowが厳選
- 02 独占求人多数**  
起業家・経営者がFastGrow読者のためだけに新設した「独占求人」多数
- 03 紹介審査制**  
事前審査面談あり。応募者全員、FastGrowが「適性」をチェック

## メディア・SaaS分野の事業概要



「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。

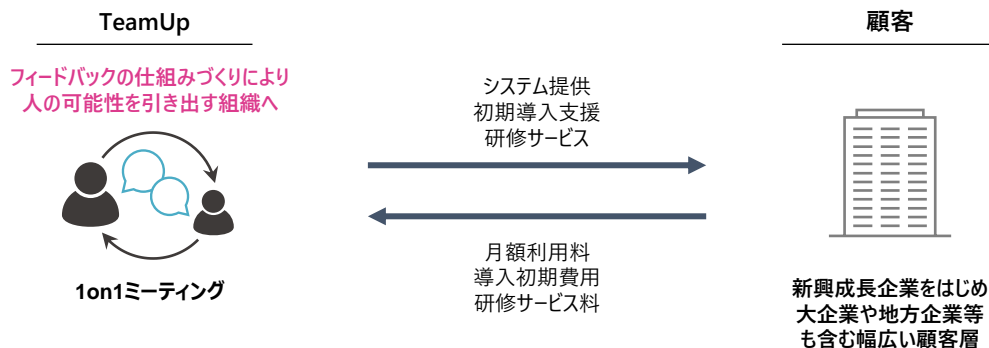
顧客の課題に応じて、導入・運用サポートや入社後の活躍を1on1を活用して支援するサポートサービスも提供。

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



「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」

SaaS

### 動画×経験学習プラットフォーム「メタナビ」

メタナビは、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。

料金体系：初期費用＋システム利用料 / 月

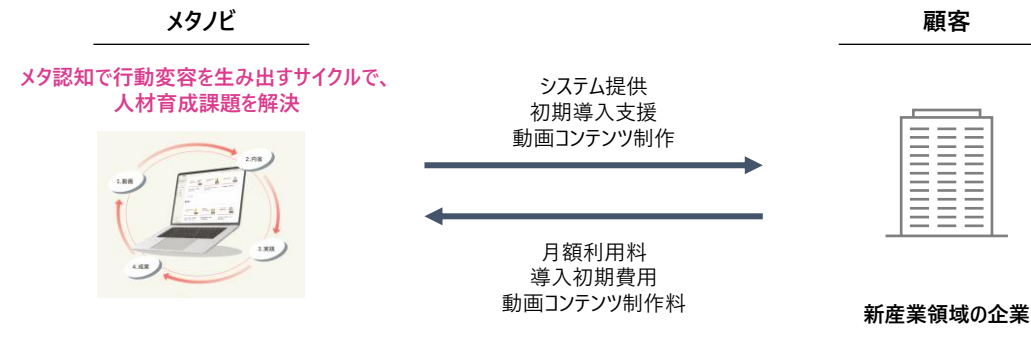
導入・運用サポート等は顧客の課題に合わせて別途見積り

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・運用サポートやカスタマイズした動画コンテンツの制作等を支援するサポートサービスも提供。



### サービスモデル



# 2024年2月期業績ハイライト

## 2024年2月期通期業績概要

概ね予想どおりの実績で着地し、営業利益は予想比110.6%で着地  
 社会人向けサービスの改善は進捗したが、学生向けサービスの減収により、連結業績は減収減益となった。

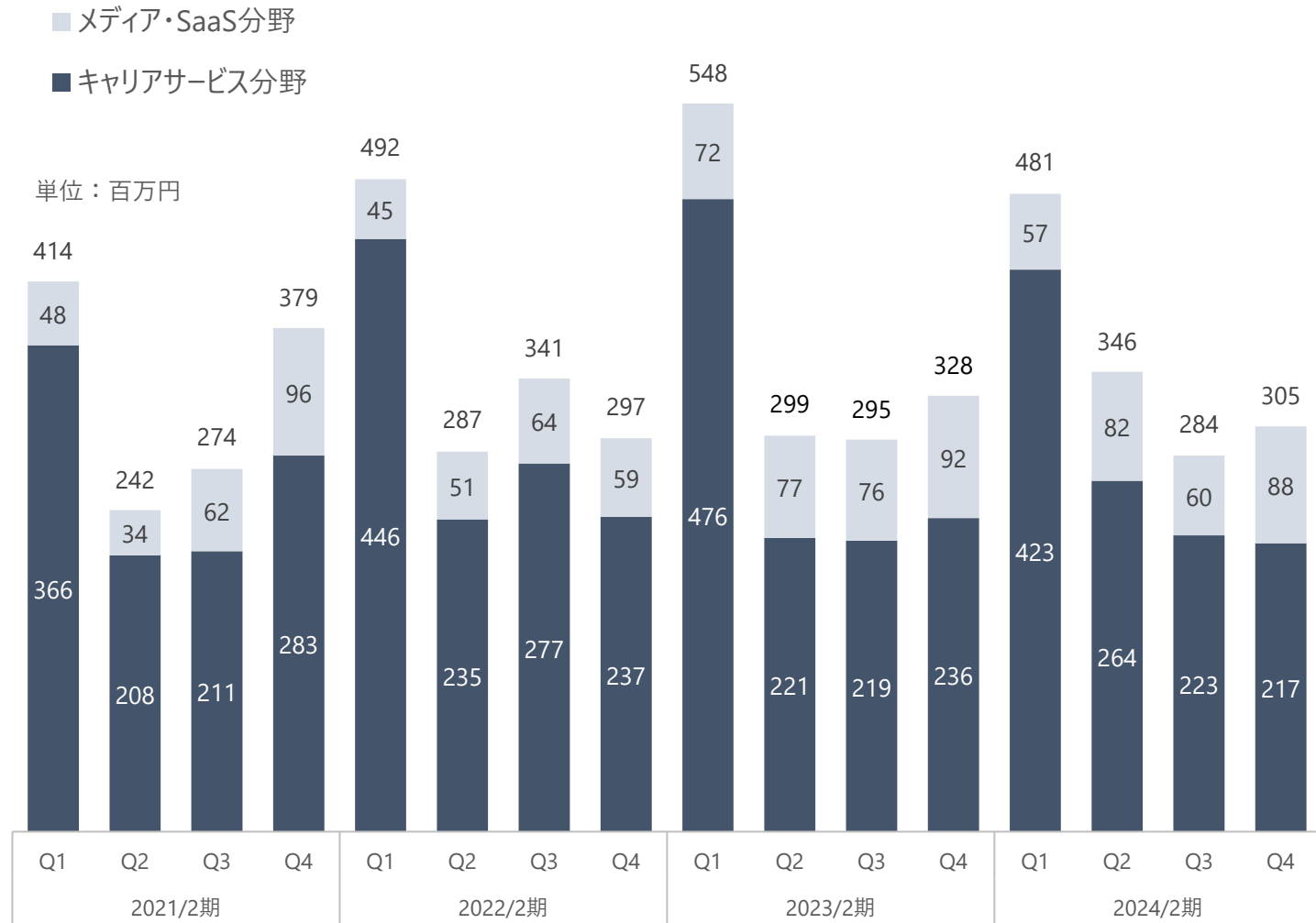
単位：百万円

	2024/2期 Q4会計期間		2024/2期 通期		2024/2期 通期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	予想	予想比
売上高	305	△7.1%	1,418	△3.6%	1,428	99.3%
－キャリアサービス分野	217	△8.1%	1,129	△2.0%	1,131	99.8%
学生向けサービス	198	△8.3%	1,004	△5.6%	990	101.3%
社会人向けサービス	19	△5.2%	125	+40.0%	140	89.3%
－メディア・SaaS分野	88	△4.5%	288	△9.3%	296	97.3%
売上原価	13	+2.4%	63	+29.6%	69	92.2%
販売費及び一般管理費	298	△2.9%	1,199	△1.2%	1,218	98.4%
営業利益	△5	(注)△14百万円	155	△25.5%	140	110.6%
営業利益率	△1.9%	△4.6pt	11.0%	△3.2pt	9.8%	+1.1pt
経常利益	△6	(注)△11百万円	151	△27.8%	136	111.4%
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	△3	(注)△14百万円	91	△34.5%	82	110.3%

(注) 前年同期が利益のため、金額を記載しております。

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.

# 四半期会計期間の売上高推移

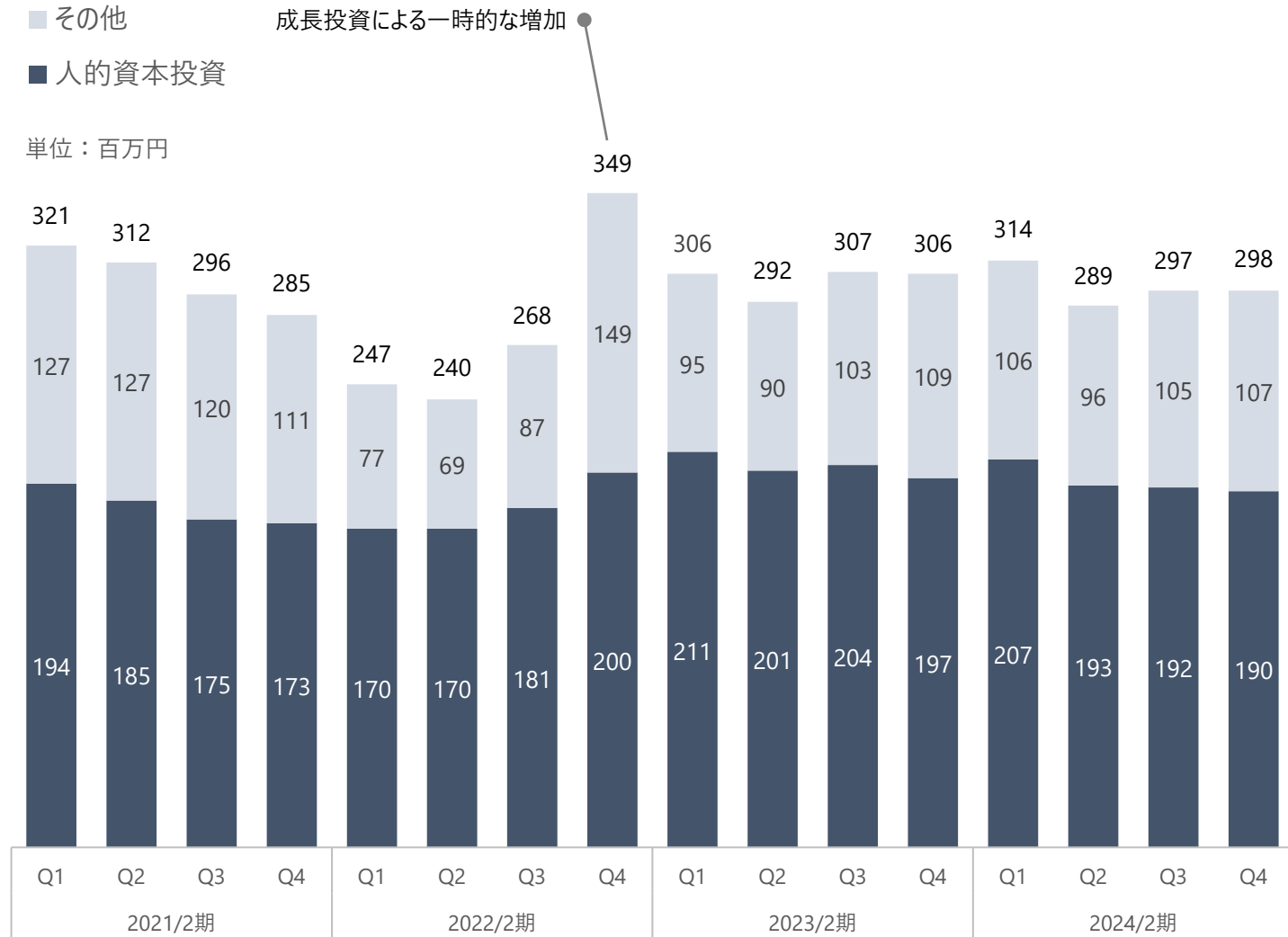


- 前年同期比7.1%の減少
- キャリアサービス分野については、主要サービスであるGoodfindを含む学生向けサービスが前年同期比8.3%の減少となったことにより、前年同期比8.1%の減少となった。
- メディア・SaaS分野については、大型オフラインイベントの実施等によりFastGrowが前年同期比4.3%の増加となった一方で、TeamUpが前年同期比35.6%の減少となったことにより、前年同期比4.5%の減少となった。

## ※ 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）

# 四半期会計期間の販売費及び一般管理費推移

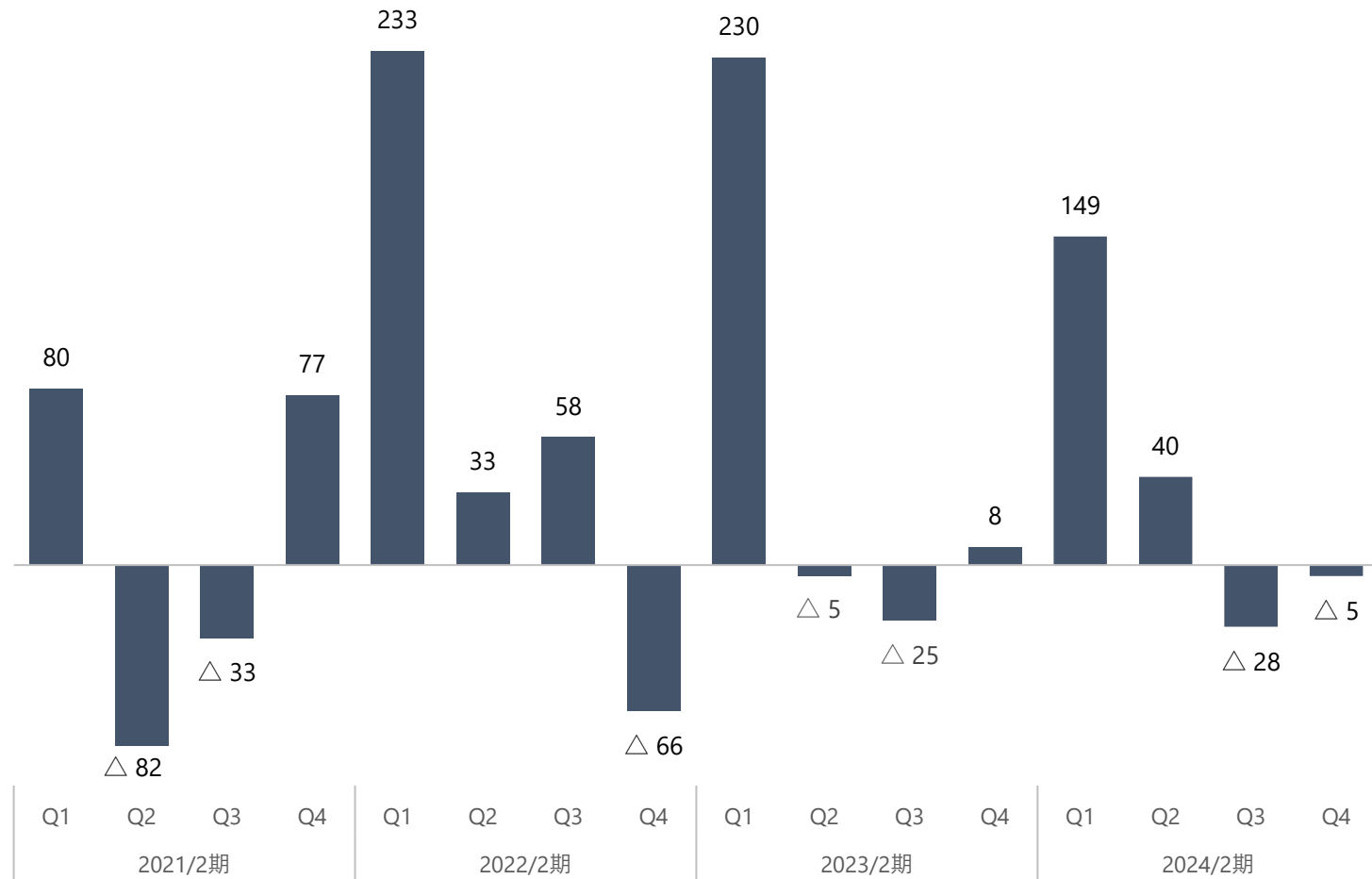


- 前年同期比2.9%の減少
- 販売費及び一般管理費に季節的な変動はなく、概ね各四半期会計期間で同水準となる傾向
- 営業利益が持続成長する付加価値の高い事業の作り込みを目指し、筋肉質な費用構造を維持

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。

# 四半期会計期間の営業損益推移

単位：百万円



- 前年同期比14百万円の減少
- 販管費が2.9%の減少となった一方で、売上高は7.1%の減少。この結果、売上高の減少額を販管費の減少額が上回ったことにより、営業利益が減少した。

## ※ 業績の季節的変動について

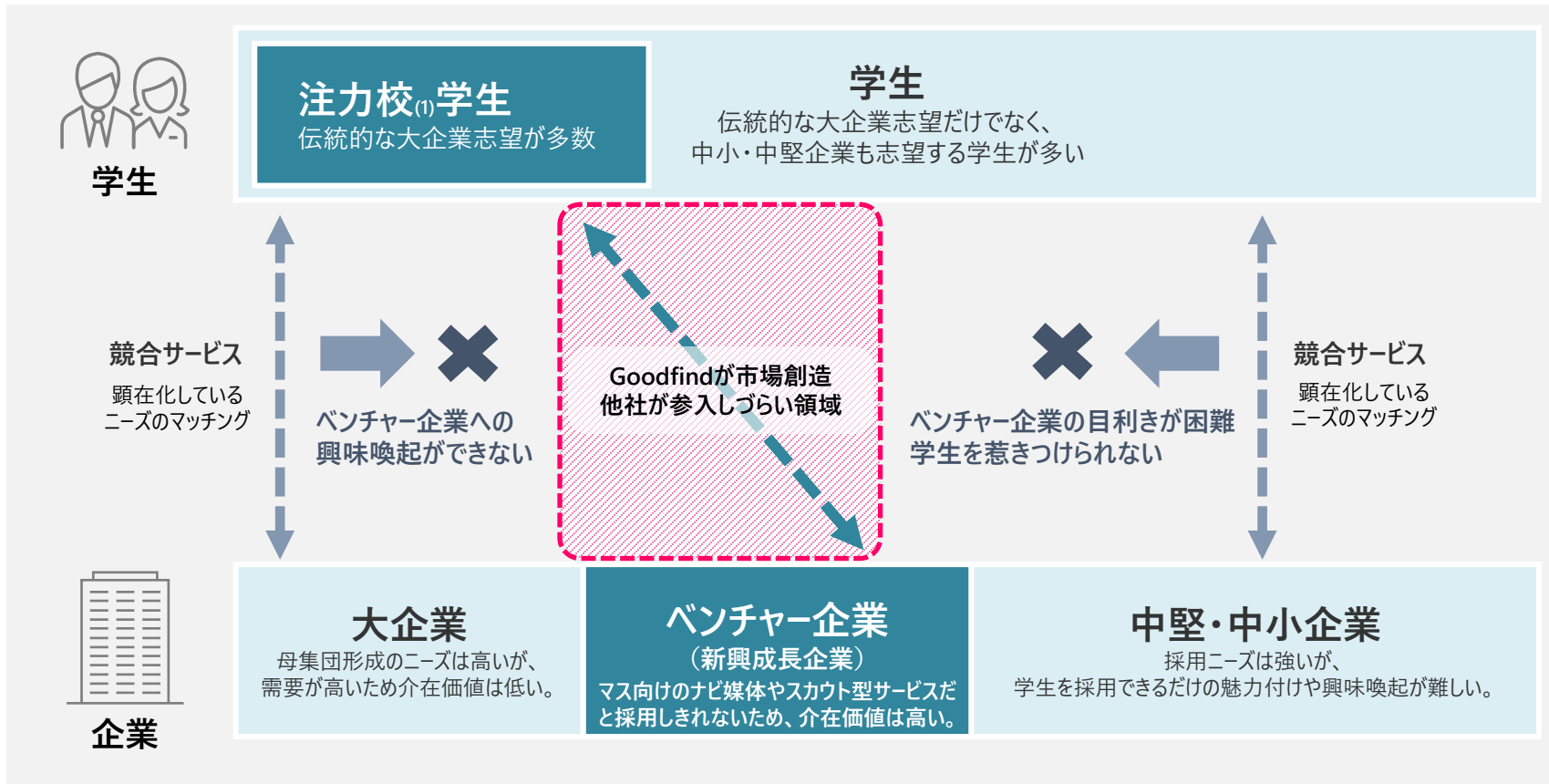
当社主要サービスである「Goodfind」では、新卒学生に係る成功報酬型の人材紹介手数料について入社日基準により売上高を認識しているため、新卒学生の多くが入社する4月を含むQ1に売上高及び営業利益が集中する傾向にあります。（2023年5月31日に提出した有価証券報告書の「第2事業の状況 2 事業等のリスク (2) 事業内容に関するリスク ⑦ 業績の季節的変動」をご参照ください）

## 当社の特徴・強み



# 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<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)



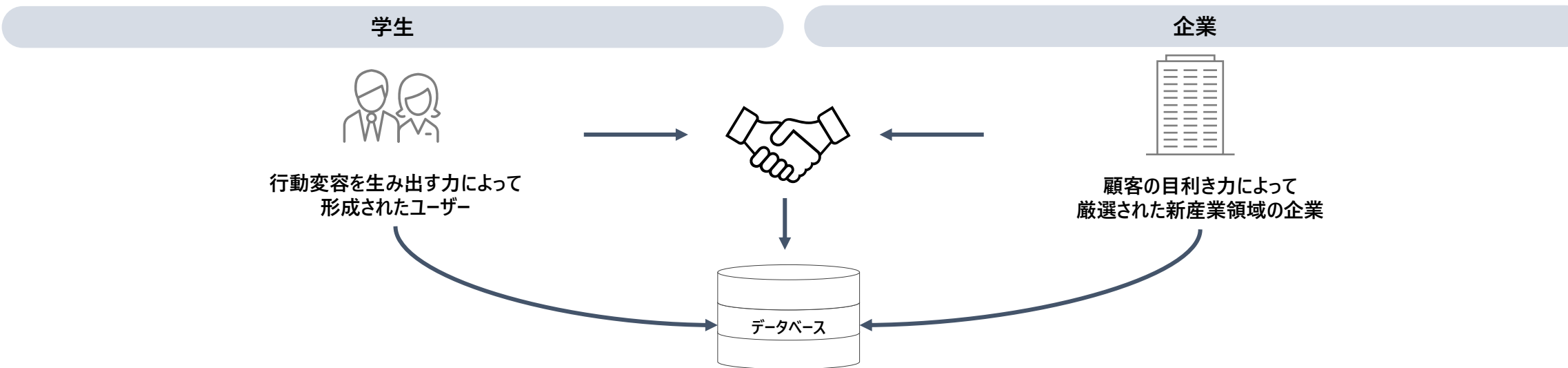
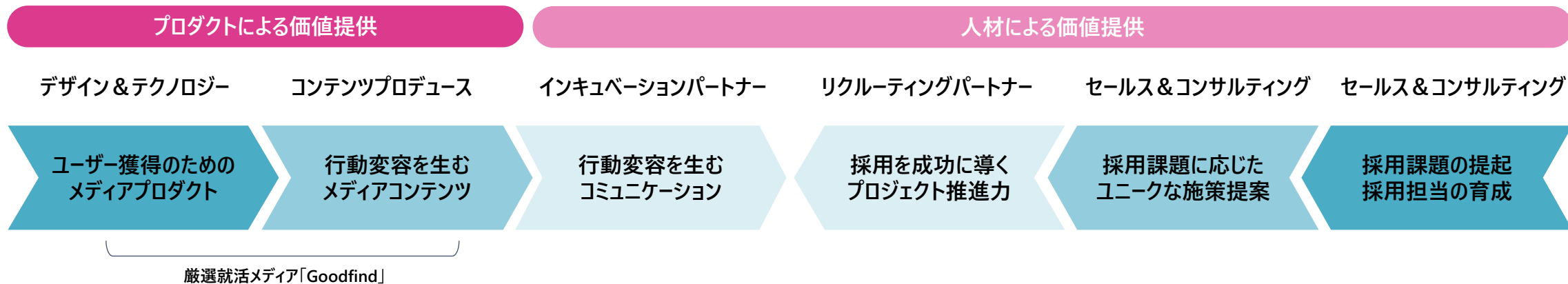
「面接力を高める自己PR & コミュニケーション力養成講座」

「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



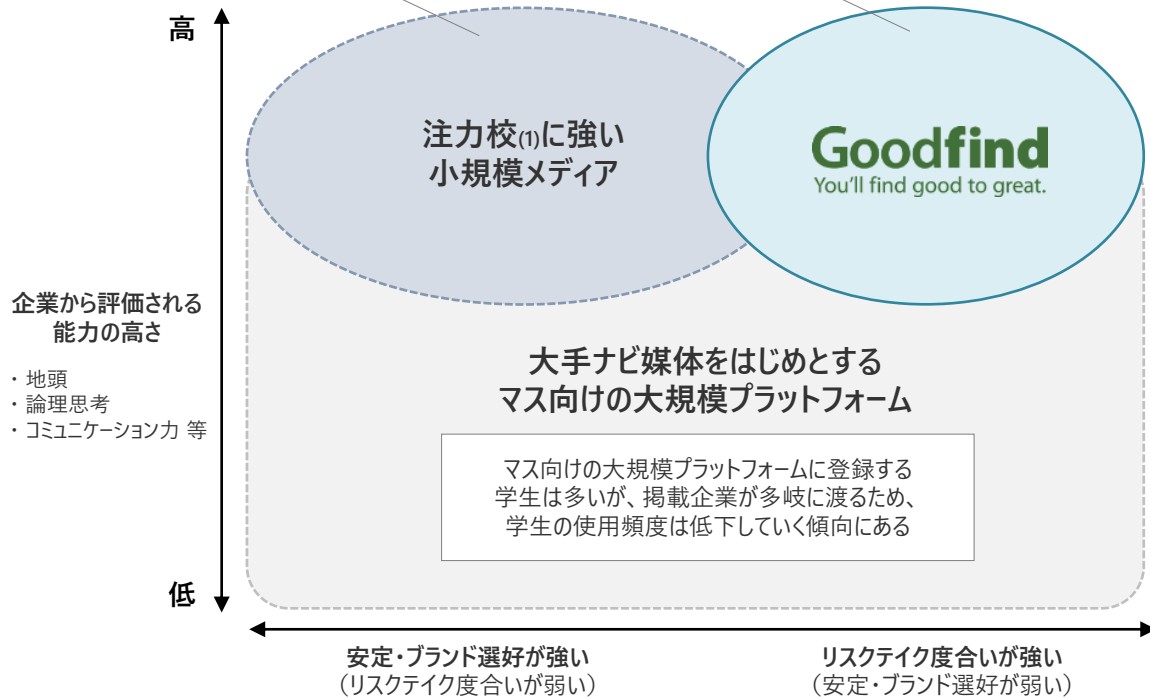
# Capability3 | マッチング力

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

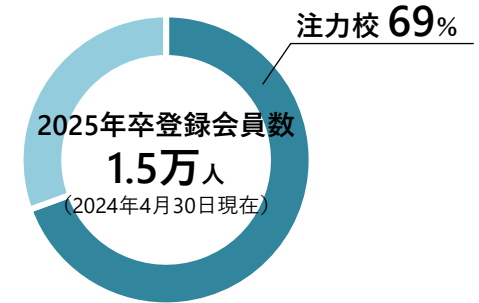
伝統的大企業を掲載すれば学生は容易に集客できるが、安定・ブランド選好というバイアスを取り除かない限り、新産業領域の企業への就職にはつながらない

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

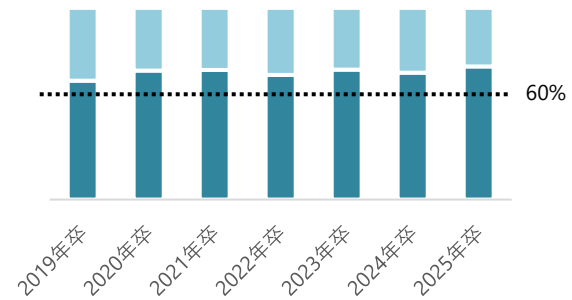


### 会員構成割合

#### 2025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。

# 成長戦略

# 中期成長戦略の変更について

## <これまでの成長戦略>

### 継続的な高収益・高成長を目指すための土台作り

Goodfindを重点事業として、会員の利用及びマッチングの改善による収益基盤の強化を推進。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んでまいりました。

#### ■ 重要テーマ

- ① 組織・人材・カルチャー
- ② 事業マネジメントシステム

#### ■ 中期成長戦略

- ① 顧客数及び顧客単価の拡大
- ② プラットフォーム型・プロダクト型の強化
- ③ 人の可能性を引き出す組織づくりの実践と商材化

## 営業利益が持続成長する 付加価値の高い事業を目指す大改革

上記について、その探索と作り込みを経営者が自己体現し、組織への展開に取り組むことが中期成長戦略の基盤。

なお、Goodfindが重点事業であることは変わらず、会員の利用及びマッチングの改善による収益基盤の強化や、組織・人材・カルチャー、事業マネジメントシステムについては、引き続き取り組んでまいります。

## ■ 変更内容及びその理由

- 2023年5月22日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」における成長戦略で掲げておりました内容について、中期的な成長戦略としては、まず現状の大改革を推進することが最重要であると考え、上記のとおり一部変更を行いました。一人当たり営業利益の向上や、中期成長戦略として掲げていた3つの重点項目については、引き続き戦略要素として認識しておりますが、今後大改革を推進する過程において、改めてその内容や位置づけ、目標数値等について見直すことといたします。
- 中期成長戦略の3つの重点項目について、前回開示資料においては、p.29、p.46-47及びp.49-51にその詳細を記載しておりましたが、上記に記載のとおり、今後は中期成長戦略としての位置づけを見直すことから、今回開示資料からは掲載しないことといたしました。



## 2024年2月期の重要テーマの進捗状況

## 重要テーマ

## 主な具体的施策

## 進捗状況



## 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

- 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
- 全社員でのオフサイトミーティングの実施や業務において、上記を通じたカルチャーの醸成と浸透を推進



## 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）

- 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

- 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と2026年卒への適用

# 中期成長戦略の進捗状況

## 1 顧客数及び顧客単価の拡大

- デジタルやグリーン、サステナビリティ等の変革を志向する大企業を含め、新産業領域の企業のカバー範囲を広げ、顧客数を拡大
- 人にまつわる市場の歪みを起点とした新規事業分野及び新規プロダクト・サービスの展開による顧客単価の拡大

## 2 プラットフォーム型・プロダクト型の強化

- 「FastGrow」をプラットフォーム型プロダクトとして強化し、月額利用料金やコンテンツ課金等の新たな収益機会を獲得
- コンテンツの動画ライブラリ化・アセット化により、労働集約性を低減し、企業向け研修や人事支援のプロダクトを開発

## 3 人の可能性を引き出す組織づくりの実践と商材化

- 一人ひとりの成長・学習支援及びキャリア支援を強化する仕組みの自社実践を継続的に行い、顧客企業への展開を検討
- 組織カルチャーの浸透や1on1による対話、フルリモートワーク等柔軟な働き方の実現等による、多様な人材が活躍できる組織づくり



既存サービス・プロダクトの機能アップデートや人員増強により継続的に拡大



既存の仕組みの強化・アップデートによる実践  
リサーチ・設計

継続的な組織づくり

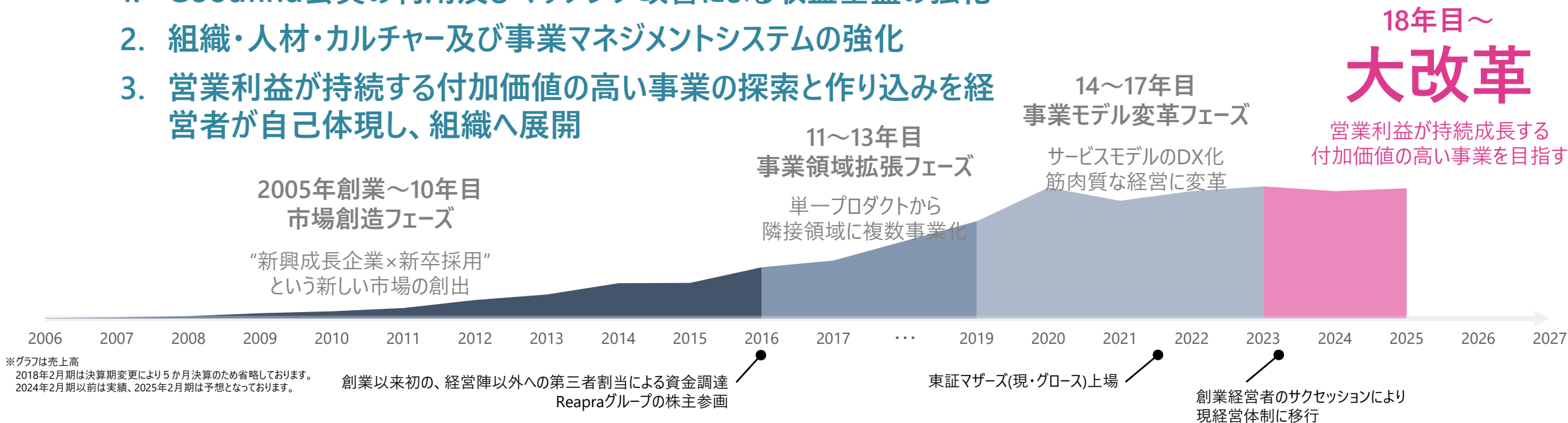
### 進捗状況

- 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」を2022年1月に新規リリース完了
- 動画×経験学習プラットフォーム「メタノビ」を2023年4月に新規リリース完了
- FastGrowで月額課金型の企業向け新サービスについて継続検討中。
- Goodfind及びFastGrow、G3において動画コンテンツを制作し、アセット化。継続的な検討と開発を実施中。
- 動画×経験学習プラットフォーム「メタノビ」を2023年4月に新規リリース完了

# 2023年3月から新経営体制となり、大改革期としての位置づけ

ミッション及び長期ビジョンの実現に向けて、  
**営業利益が持続成長する付加価値の高い事業を目指す大改革期**

1. Goodfind会員の利用及びマッチング改善による収益基盤の強化
2. 組織・人材・カルチャー及び事業マネジメントシステムの強化
3. 営業利益が持続する付加価値の高い事業の探索と作り込みを経営者が自己体現し、組織へ展開



前回開示資料（2023年5月22日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）からの変更内容（P.32「中期成長戦略の編子について」を併せてご覧ください）

- 2023-2024において、「高収益・高成長に向けた土台作り」と記載しておりましたが、表現を改め、営業利益が持続成長する付加価値の高い事業を目指す「大改革」として記載しております。
- 現状を踏まえて、2025年2月期は引き続き大改革に注力することが重要であることから、2025年2月期も大改革として位置付けております。
- 長期的な成長目標である「超過利益の創出と再投資による継続的な好循環型成長モデルの確立による高収益・高成長フェーズ」については、今後、大改革の進捗を踏まえて今後改めて検討してまいります。

# 新産業領域における人的資本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1,125億円があると予測

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



取引金額上位10社の平均取引金額は2,997万円<sup>(1)</sup>

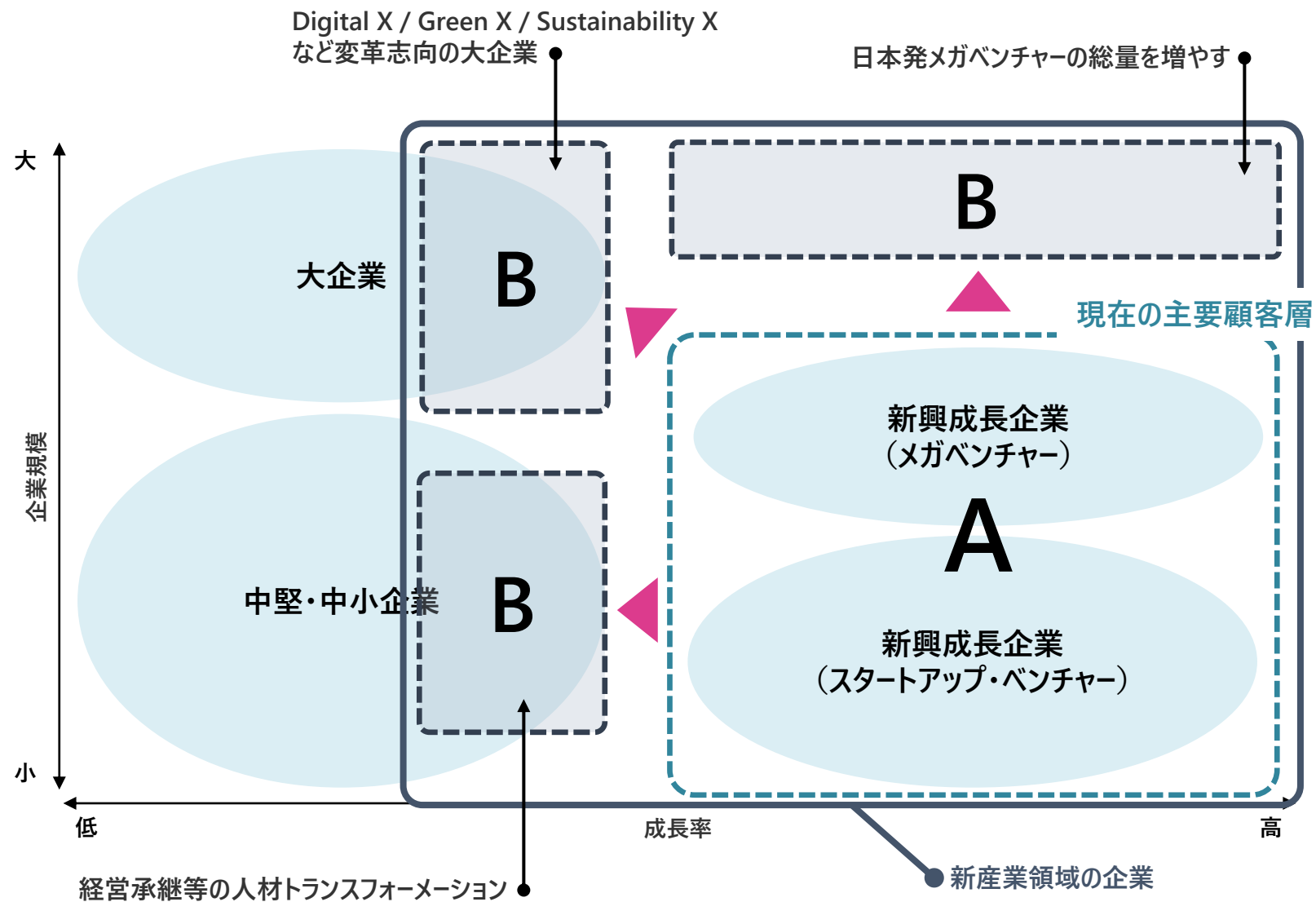
現状に対して、約70倍の市場ポテンシャル

1. 2024年2月期の実績値となります。

# 新産業領域の企業への拡大可能性

**A** スタートアップ・ベンチャー  
企業の取引社数拡大

**B** トランスフォーメーション(X)  
を必要とする潜在的顧  
客層への拡大



# 2025年2月期通期業績予想ハイライト

1

売上高 + 2.2%、営業利益 + 16.0%となる**増収増益**を計画

2

引き続き、**事業上の最優先課題はGoodfind**であり、  
2025/2期においてはその**改善の一部進捗により学生向けサービスが + 6.0%**を見込む

3

**ミッション及び長期ビジョンの実現に向けて、**  
**営業利益が持続成長する付加価値の高い事業を目指す大改革期**

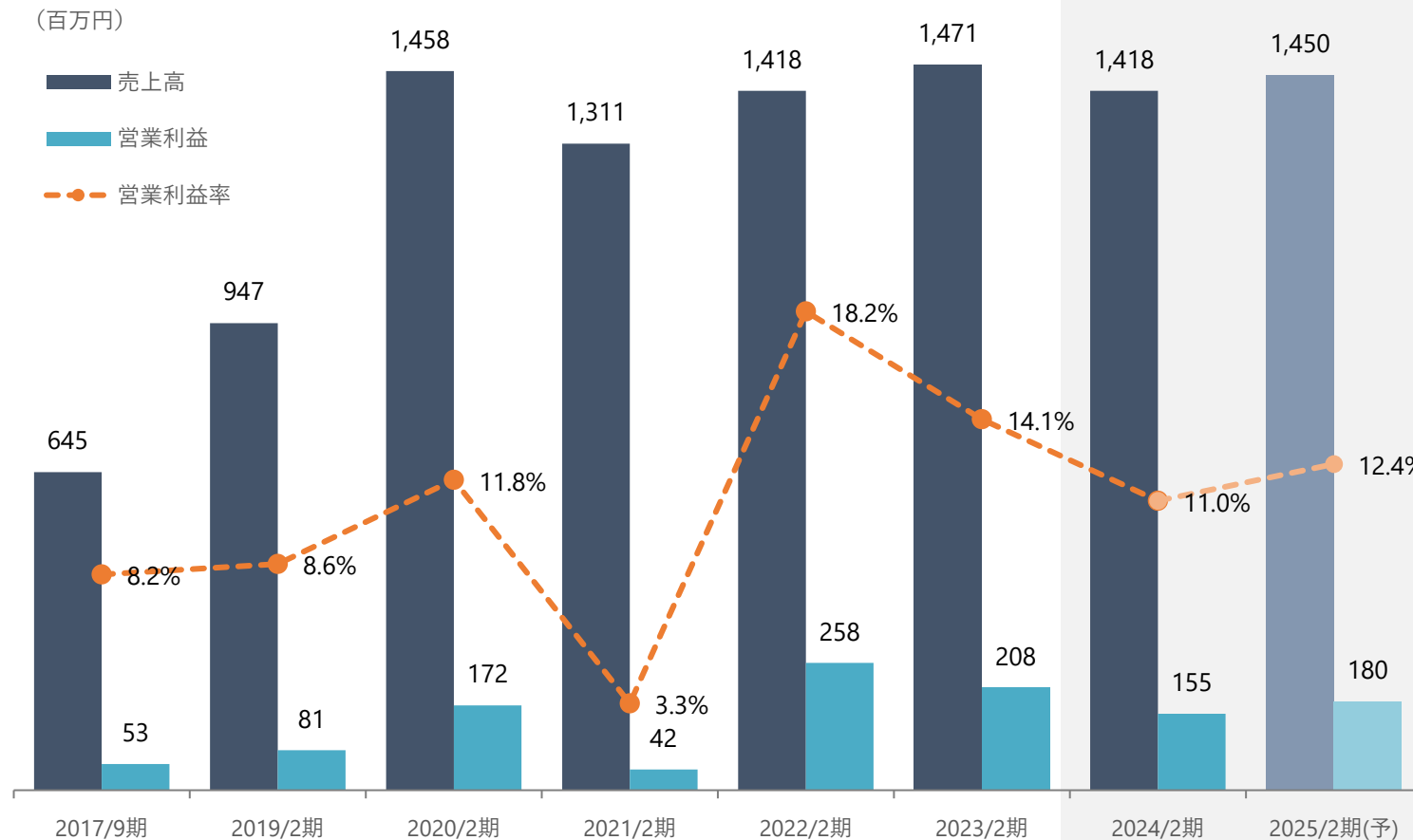
## 2025年2月期通期業績予想概要

単位：百万円	2024/2期 (実績)	2025/2期 (予想)	増減率	増減額
売上高	1,418	1,450	+ 2.2%	+ 31
－キャリアサービス分野	1,129	1,198	+ 6.1%	+ 68
学生向けサービス	1,004	1,064	+ 6.0%	+ 60
社会人向けサービス	125	133	+ 6.1%	+ 7
－メディア・SaaS分野	288	252	△12.7%	△36
売上原価	63	55	△14.0%	△8
販売費及び一般管理費	1,199	1,214	+ 1.3%	+ 15
営業利益	155	180	+ 16.0%	+ 24
営業利益率	11.0%	12.4%	－	+ 1.5pt
経常利益	151	175	+ 15.6%	+ 23
親会社株主に帰属する当期純利益	91	116	+ 27.7%	+ 25

- 前期までに改善した筋肉質な費用構造を維持したまま売上高の成長を目指し、増収増益を計画
- 事業上の最優先課題であるGoodfindが改善傾向にあり、学生向けサービスが成長を見込む
- メディア・SaaS分野においては、FastGrow及びTeamUpのいずれも新規取引先の獲得が想定を下回り、減収を見込む
- 販売費及び一般管理費については、営業利益が持続成長する付加価値の高い事業を目指すため、収益性の向上を志向し、概ね前年同水準を計画

## 業績推移

2024/2期から創業経営者のサクセッションにより新経営体制に移行  
引き続き、重点事業はGoodfindであり、その収益基盤強化を中心に大改革を推進



営業利益が持続成長する  
付加価値の高い事業を目指す大改革期

1. Goodfindの会員の利用及びマッチングの改善による収益基盤の強化
2. 組織・人材・カルチャー及び事業マネジメントシステムの強化
3. 経営者が、営業利益が持続する付加価値の高い事業の探索と作り込みを自己体現し、組織へ展開

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。



# リスク情報

# 主な事業等のリスク①

主な事業等のリスク	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<p><b>■市場環境の動向について</b>                      当社グループが対象とする人材関連ビジネス市場は、社会情勢や経済情勢、雇用環境の動向や法律の動向の影響を受けやすい市場であります。当社グループの主要取引先を、デジタルトランスフォーメーションをはじめとする様々なトランスフォーメーション関連のスタートアップ・ベンチャー企業を中心とした新産業領域の企業に厳選し、求職者側も新産業領域への挑戦意欲の高い人材に注力することで、景気・市場のマイナスの変動の影響を最小限にするように努めております。しかしながら、今後、市場環境の予想以上の悪化による景気減退や新興市場が成長減退となり、当社グループの主要取引先であるスタートアップ・ベンチャー企業を中心とした新産業領域の企業もその影響を受けることとなった場合、当社グループの経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	特定時期なし	大
<p><b>■競合他社の動向について</b>                      当社グループは、創業以来、新産業領域の企業を厳選することや、新産業領域への挑戦意欲の高い人材を発掘・育成し、新産業領域の企業に適性のある人材を見極めることに関する知見を有しており、その結果として、人と組織の良質なコミュニティが形成されていることが競争力の源泉となっております。しかしながら、既存事業者によるシェアの拡大や、新たな参入事業者の登場により競争が激化した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	特定時期なし	大
<p><b>■求職者の確保について</b>                      キャリアサービス分野における長期インターン、新卒及び中途の人材紹介業は、その事業特性上、求職者の確保が重要であることから、当社グループでは、既存ユーザーからの紹介やWebマーケティング等により求職者の募集を実施しております。求職者の確保に向けて重要となる求職者の満足度を高めるために、細やかな対応と個々の求職者に最適な就業機会の提供を行っております。また、全体の求職者の中でも、新産業領域への挑戦意欲の高い人材を中心とすることで、全体の世代人口減少の影響を受けにくい構造にもなっております。しかしながら、このような施策を行ったとしても、少子高齢化による将来の労働人口の減少や労働市場の変化等によって、企業側の求人ニーズに予想外の変化が生まれたり、その結果として求人ニーズを満足させる求職者が確保できなかったりした場合には、求職者及び求人企業双方にマッチングサービスを十分に提供できなくなり、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	小	特定時期なし	大
<p><b>■個人情報の管理について</b>                      当社グループは、人材紹介業及び求人広告業を行っているため、多数の登録者（職業紹介希望者、求人案件応募者等）の個人情報を有しております。そのため当社グループでは、人材関連業務に関わる企業の果たすべき責任として、「個人情報保護に関する法令、規範」に基づき個人情報保護方針を策定し、役員及び社員への徹底、技術面及び組織面における合理的な予防・是正措置を講じております。また、当社は2018年に「個人情報保護マネジメントシステム－要求事項JIS Q15001」に基づくプライバシーマークを取得しております。                      当社コーポレート部が中心となって、当社グループ関係者全員に対して定期的な教育・指導及び必要な対策を実施し、当社内部監査担当者が随時管理状況をチェック・監査しております。                      このような当社グループの取り組みにもかかわらず、各規程等の遵守違反、不測の事態等により個人情報が外部に漏洩した場合、損害賠償請求や、社会的信用の失墜等により、当社グループの事業運営に大きな支障をきたすとともに、業績及び財政状態に大きな影響を与える可能性があります。</p>	小	特定時期なし	大

## 主な事業等のリスク②

主な事業等のリスク	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<p><b>■人材紹介に関する法的規制について</b>                      当社は、有料職業紹介事業者としての許可を厚生労働大臣から受けております。当社が有している有料職業紹介事業者の許可の取消については、職業安定法第32条の9に欠格事項が定められております。現時点において認識している限りでは、当社は法令に定める欠格事由（法人であって、その役員のうち禁錮以上の刑に処せられている、成年被後見人もしくは被補佐人又は破産者で復権を得ないもの等に該当する者があるもの）に該当する事実を有しておりません。しかしながら将来、何らかの理由により許可の取消等が発生した場合には、当社の事業運営に大きな支障をきたすとともに、当社グループの業績及び財政状態に大きな影響を与える可能性があります。また、当該法規の改正等により法的規制が強化された場合には、当社の事業に制限が加わる可能性があります。</p>	中	特定時期なし	大
<p><b>■情報セキュリティについて</b>                      当社グループは、展開する各サービスの運営過程において、個人情報を含む顧客情報やその他の機密情報を取り扱っております。これらの情報の外部への不正な流出を防止するため、情報の取り扱いに関する社員教育、セキュリティシステムの改善、情報へのアクセス管理等、内部管理体制の強化に継続して取り組んでおります。しかしながら、当社グループや委託先の関係者の故意・過失、または悪意を持った第三者の攻撃、その他想定外の事態の発生により、これらの情報が流出又は消失する可能性があります。そのような事態が生じた場合、当社グループの社会的信用の失墜、競争力の低下、損害賠償やセキュリティ環境改善のために多額の費用負担等が発生し、当社グループの事業活動及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	小	特定時期なし	大

### ■ 変更内容

前回発表資料（2023年5月22日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）からの変更事項はございません。  
 なお、上記以外のリスクについては、2024年5月30日公表予定の有価証券報告書の事業等のリスクに記載しております。

## 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
<div data-bbox="239 596 715 748"> <p>新卒成功報酬(※)</p> </div>			
<div data-bbox="239 779 2305 868"> <p>長期インターン / 中途成功報酬</p> </div>			
<div data-bbox="239 899 2305 1249"> <p>成功報酬以外 (コンサル・メディア・SaaS等)</p> </div>			

※ 入社日がQ1以外に帰属する場合があります。

# 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 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3階
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	113名（2024年2月29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-ユ-302267
グループ会社	チームアップ株式会社（当社100%子会社）

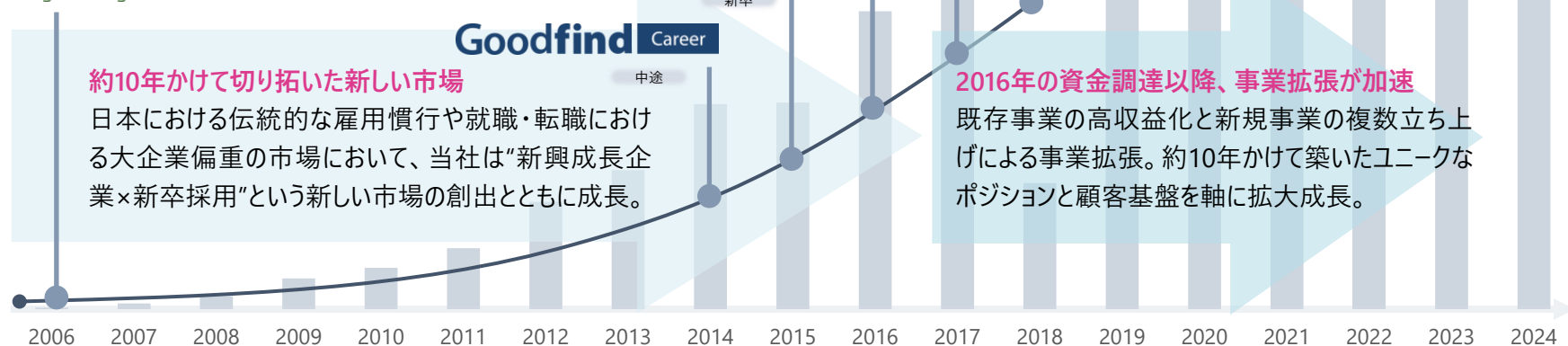
1. 連結社員数は、臨時雇用者数（契約社員、アルバイト、パートタイマー及び人材派遣会社からの派遣社員を含む）を除いた数となります。

## 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.



※ 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

**メタノビ**

SaaS

**G3**

中途

【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。



**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

2008年に株式会社ガイアックスにインターンとして入社後、新規事業の立ち上げを経て、2014年、アディッシュ株式会社を設立及び取締役に就任。管理本部の構築及び上場準備の旗振りを担う。現在は、特定非営利活動法人みんなのコードCOO、株式会社Kaizen Platform社外取締役、スポンサーシップ・コミュニティ代表発起人を務める。早稲田大学教育学部理学科卒。



**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年よりミガロホールディングス(株)社外監査役(現任)。



# 多様な人材の活躍を促進するワークスタイルの実現

フルリモートワークできる組織運営の強みを生かした「転職なき移住」により  
多様な人材獲得と事業成長の両立を目指す

## リモートワーク

- 住む場所を問わないフルリモートワークが可能
- 地方在住者の増加「転職なき移住」

## DE&I<sup>(1)</sup>推進

- 働きやすさの柔軟性を高め、エンゲージメントの高い組織に
- 介護休職の増加など予測される社会変化への対応にも先手

## 地方創生

- 地方での雇用創出による多様な人材の活躍
- 今後、地方サテライトオフィス進出とともに産官学連携の事業モデルも検討



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。

## IR情報のご案内

当社では、以下のとおりIR情報の発信を行っておりますのでご活用ください。

### ■ IRサイト

<https://www.slogan.jp/ir/>

### ■ IRメール配信サービス

下記URLからメールアドレスを登録することで、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)

### ■ QA Station

これまで開催した決算説明会等の質疑応答を閲覧することができます。

<https://qastation.notion.site/413eacfd9a294b16b3228578ba4e312b>

# 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。

なお、本資料のアップデートは、毎事業年度末日後3ヶ月以内に開示する予定です。

次回は、2025年2月期の通期決算発表後、2025年5月頃を予定しておりますが、今後、記載内容に重要な変更が生じた場合には、速やかにその内容について開示いたします。

**SLOGAN**