

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

2025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 | 2025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す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

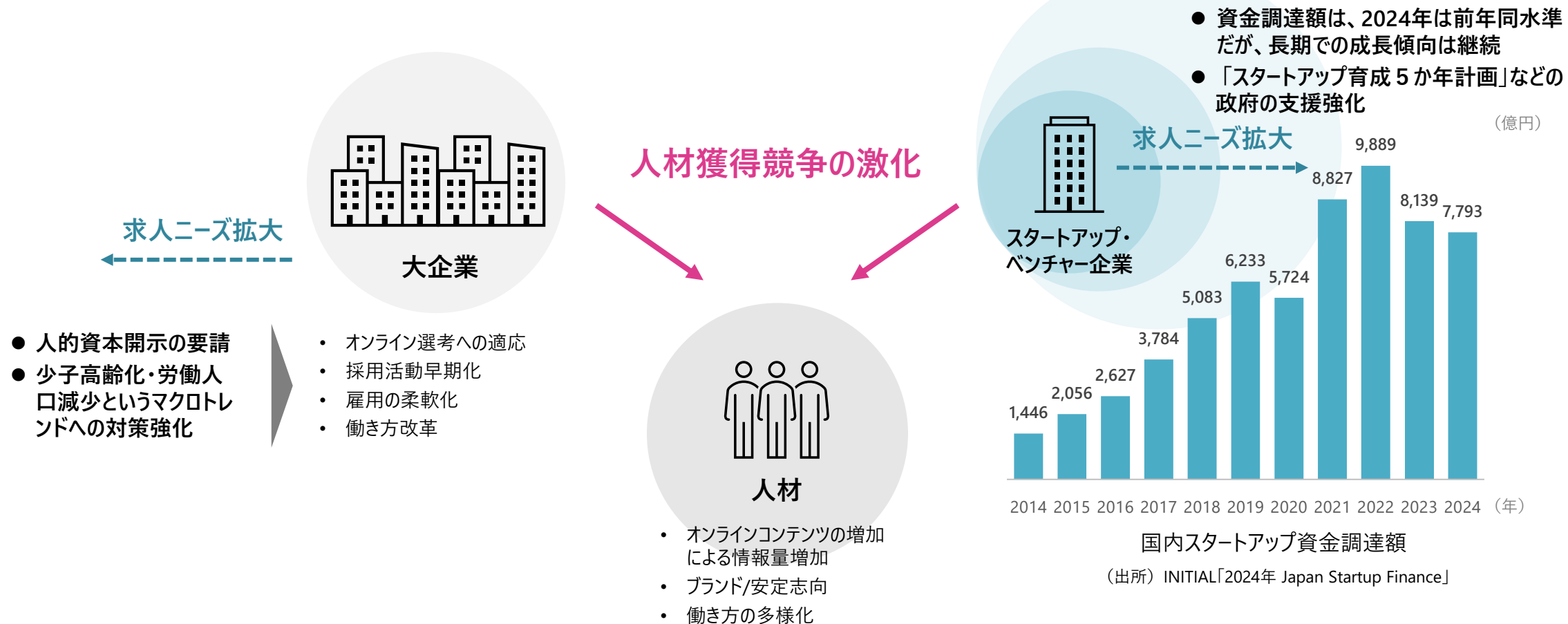


新産業領域の労働市場における社会の歪み

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(サクセッション)までの経営者評価と2024年以降の課題

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

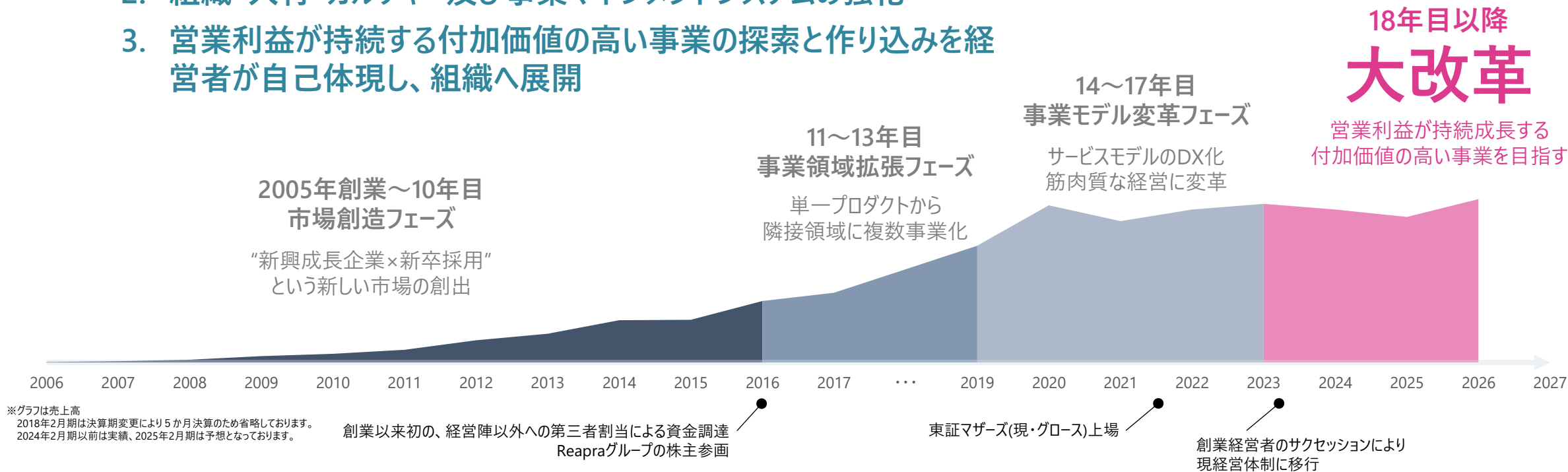


※ グラフは売上高の推移

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



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

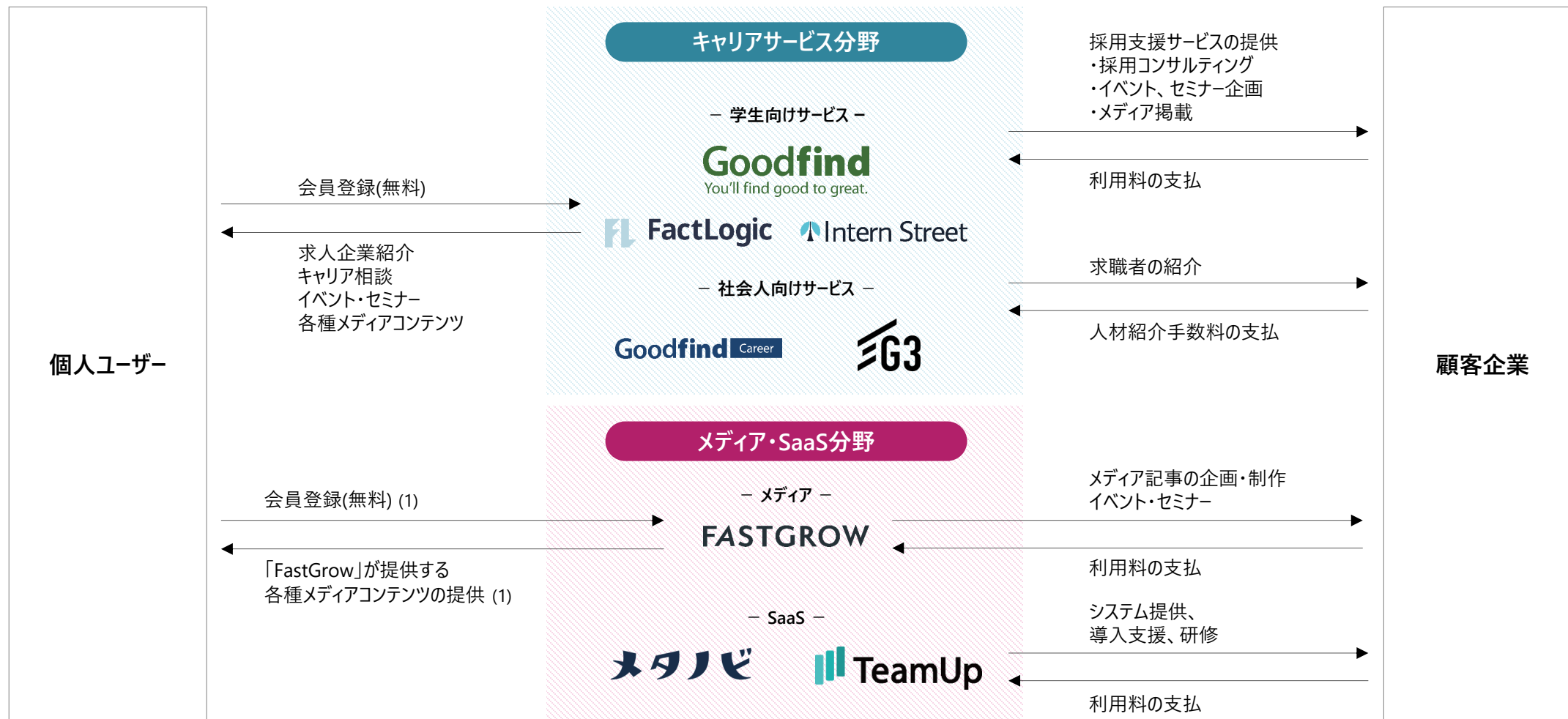
1on1の仕組みをつくるSaaS型HRサービス

TeamUp

動画×経験学習プラットフォーム

スタナビ

ビジネスモデル



1. 会員登録は無料となりますが、一部有料で提供するコンテンツがあります。

キャリアサービス分野 | Goodfindの事業概要

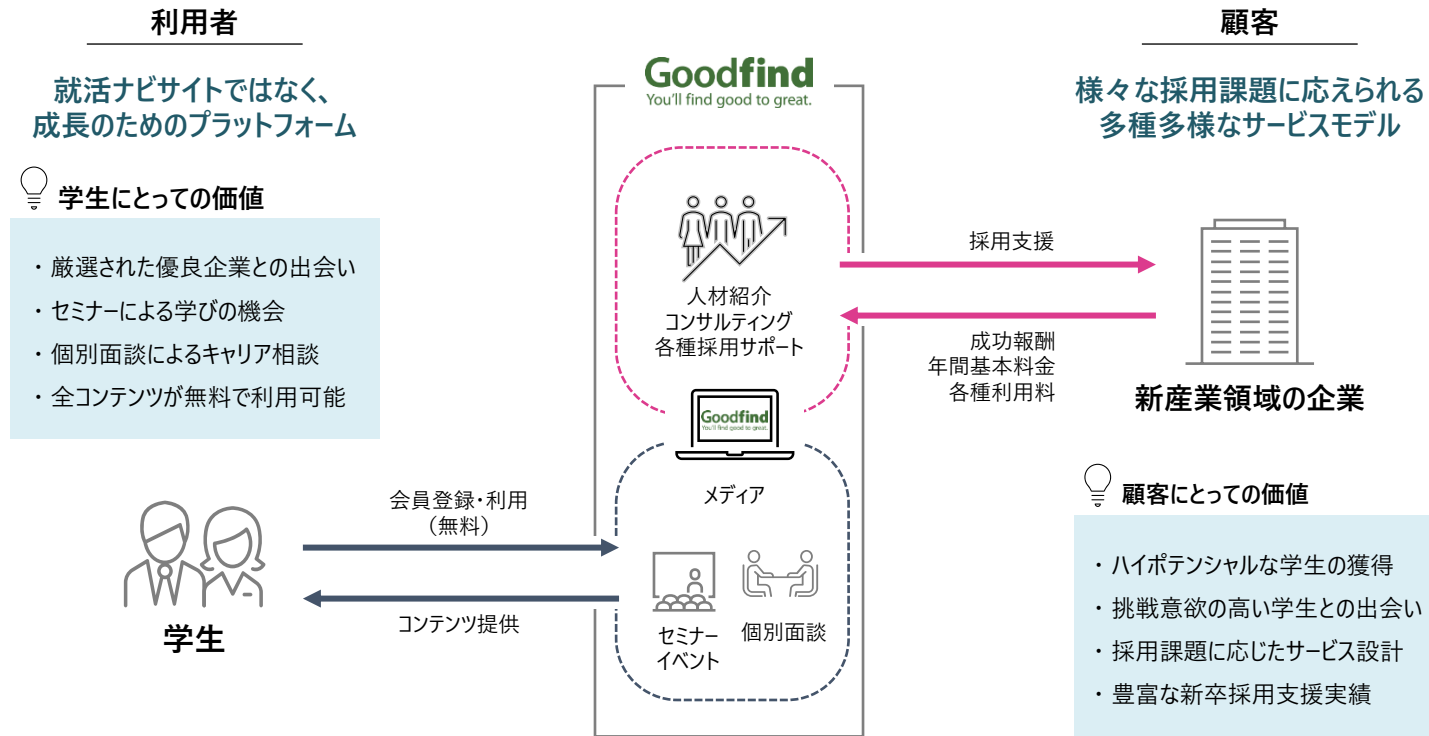
Goodfind
You'll find good to great.

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



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 | その他の事業概要



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。



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。



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。

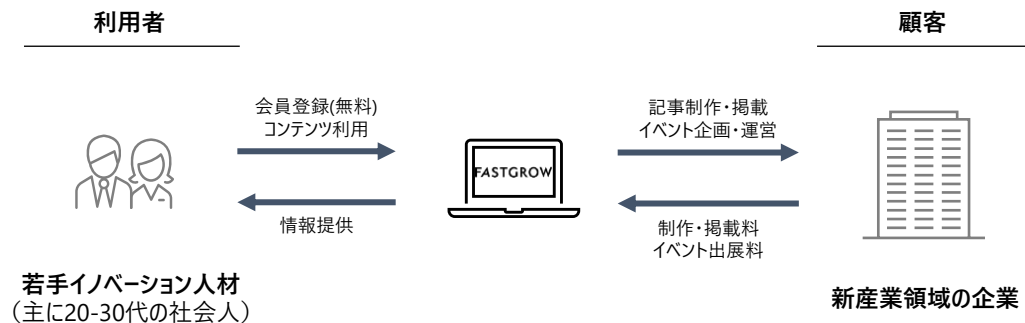
料金体系：ブランドコンテンツ制作費用 / 記事

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。



サービスモデル



「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。



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

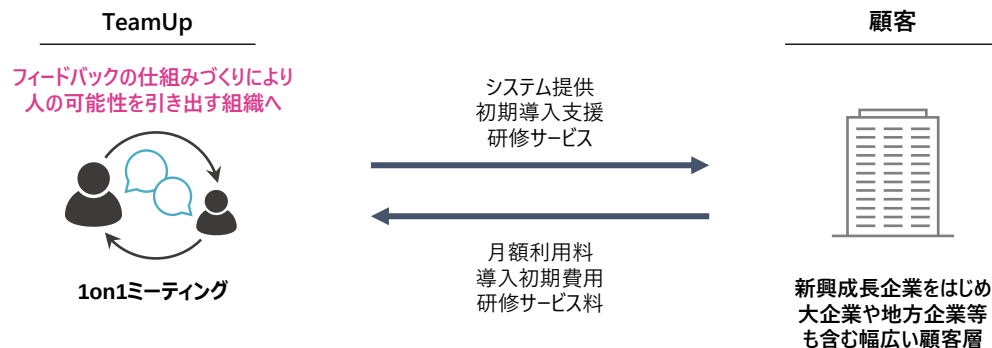
導入・運用サポートは顧客の課題に合わせて別途見積り

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。

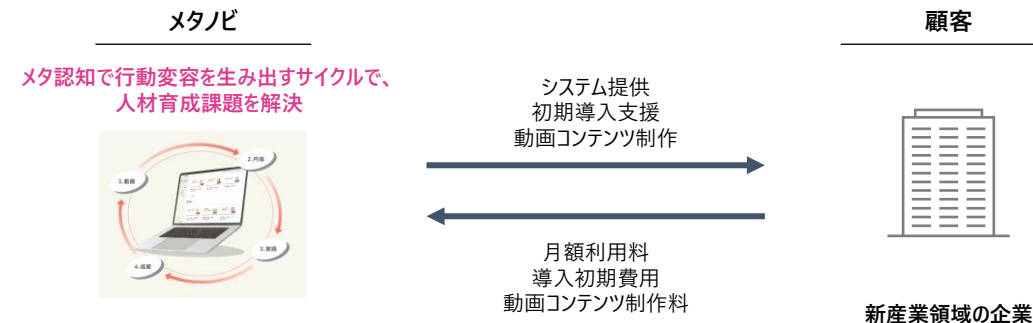
料金体系：初期費用＋システム利用料／月

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



2025年2月期業績ハイライト

決算ハイライト

1

売上高13.5億円(前年比△4.8%)、営業利益1.2億円(前年比△19.9%)となる減収減益で着地
学生向けサービスが成長した一方で、その他サービスの大幅な減収が影響

2

会員利用及びマッチング改善の進捗により学生向けサービスの成長率は改善を継続
前年同期比では、Q4会計期間 + 20.4%、通期 + 5.8%の着地

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

連結業績サマリー

学生向けサービスの売上高は、2026年卒以降の堅調な回復により前年比 + 5.8%で着地
しかしながら、その他サービスについて大幅な減収となり、連結売上高は前年比△4.8%となった

	2025/2期 Q4会計期間		2025/2期 通期		2025/2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	311	+ 1.9%	1,350	△4.8%	1,338	100.9%
ーキャリアサービス分野	254	+ 17.0%	1,141	+ 1.1%	1,133	100.7%
学生向けサービス	238	+ 20.4%	1,062	+ 5.8%	1,058	100.4%
社会人向けサービス	15	△18.5%	79	△36.8%	75	105.7%
ーメディア・SaaS分野	56	△35.3%	208	△27.8%	204	101.9%
売上原価	8	△38.2%	30	△51.9%	31	98.3%
販売費及び一般管理費	298	+ 0.0%	1,195	△0.3%	1,196	99.9%
営業利益	5	+ 10百万円	124	△19.9%	110	112.6%
営業利益率	1.6%	+ 3.5pt	9.2%	△1.7pt	8.3%	+ 1.0pt
経常利益	5	+ 11百万円	119	△21.5%	103	114.6%
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	5	+ 9百万円	86	△5.0%	68	126.2%

※ 予想数値は、2025年2月20日公表値となります。

通期業績予想との差異について

単位：百万円

	実績	予想① (2024/4/12公表)	予想比	予想② (2025/2/20公表)	予想比
売上高	1,350	1,450	93.1%	1,338	100.9%
ーキャリアサービス分野	1,141	1,198	95.3%	1,133	100.7%
学生向けサービス	1,062	1,064	99.8%	1,058	100.4%
社会人向けサービス	79	133	59.6%	75	105.7%
ーメディア・SaaS分野	208	252	82.6%	204	101.9%
売上原価	30	55	55.9%	31	98.3%
販売費及び一般管理費	1,195	1,214	98.4%	1,196	99.9%
営業利益	124	180	69.0%	110	112.6%
営業利益率	9.2%	12.4%	△3.2pt	8.3%	+ 1.0pt
経常利益	119	175	67.9%	103	114.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	86	116	74.4%	68	126.2%

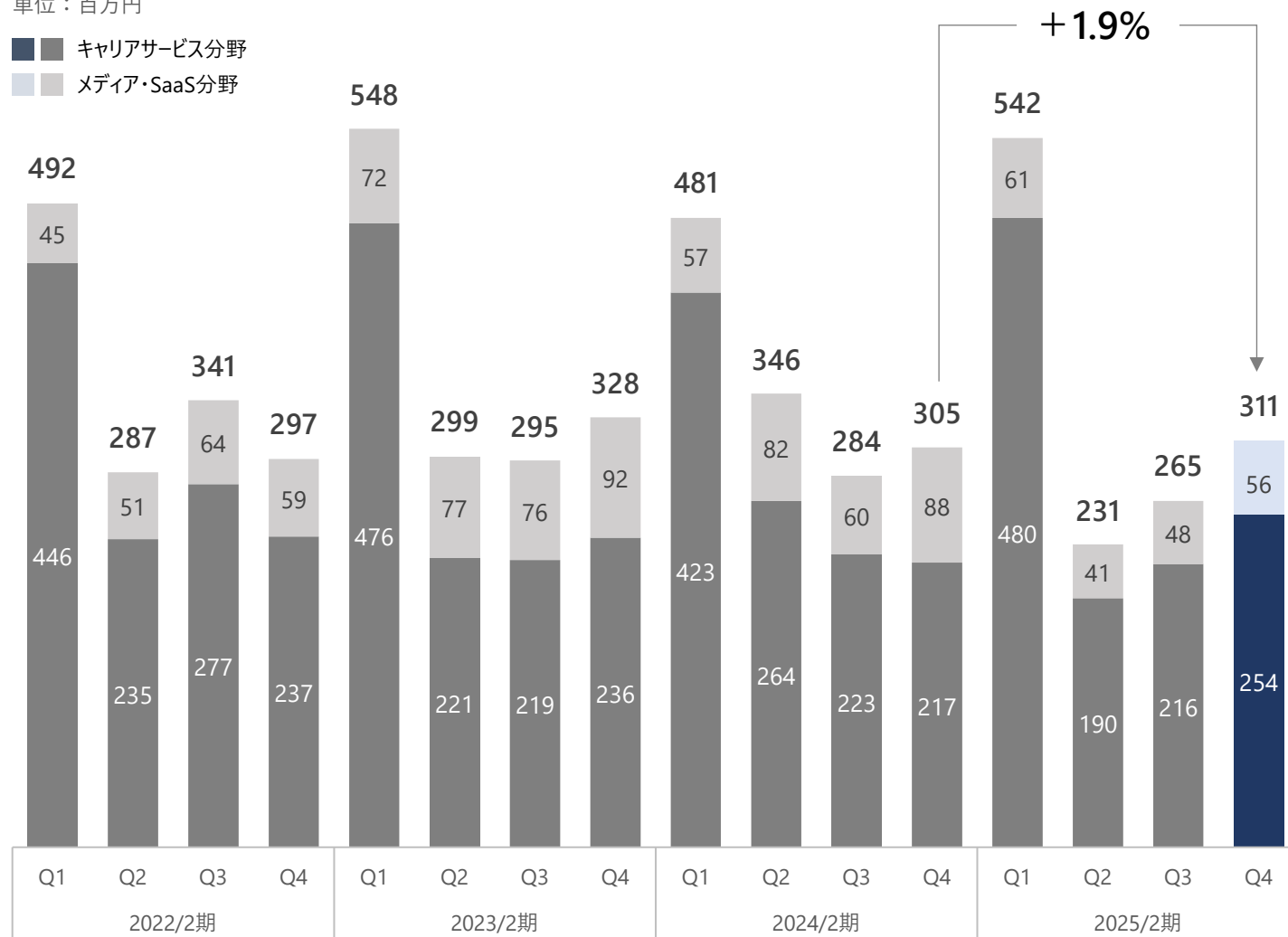
通期業績予想については、2025年2月20日付で、2024年4月12日に公表した予想値(以下、予想①)から修正を行いました。最終的な通期実績は、概ね2025年2月20日公表の修正値どおりの着地となりましたが、予想①との差異は、主に学生向けサービス以外の分野における実績乖離によるものであり、売上高の差異要因は以下のとおりです。

- 学生向けサービス：実績は予想比99.8%となり、概ね予想どおりの着地となりました。
- 社会人向けサービス：実績は予想比59.6%と大きく下回る結果となりました。これは、人材紹介における決定人数が想定を下回ったことに加え、人員体制の整備状況や新規サービスとしての不確実性に伴うリスクが顕在化したことが主な要因です。
- メディア・SaaS分野：
 - TeamUpにおいては、解約率が想定よりも低く推移したことにより、予想比134.7%と増収となりました。
 - FastGrowでは、新規案件の獲得が予想を下回ったことにより、予想比72.2%と減収となりました。

四半期会計期間の売上高推移

単位：百万円

■ キャリアサービス分野
■ メディア・SaaS分野



- キャリアサービス分野のうち、学生向けサービスは前年同期比20.4%の増加となった一方で、社会人向けサービスは同18.5%の減少となりました。
- Goodfindにおける会員の利用状況及びマッチング精度の改善が進んだことに加え、2026年卒向けサービスの堅調な回復及び2027卒向けサービスのニーズ増加により、学生向けサービス全体として増加しました。
- 社会人向けサービスでは、候補者数及び面談数の減少、並びに入社決定数の減少が影響し、苦戦状況が続いています。
- メディア・SaaS分野では、FastGrowにおけるメディア掲載案件の減少により、売上高は前年比で35.3%の減少となりました。

※ 業績の季節的変動について

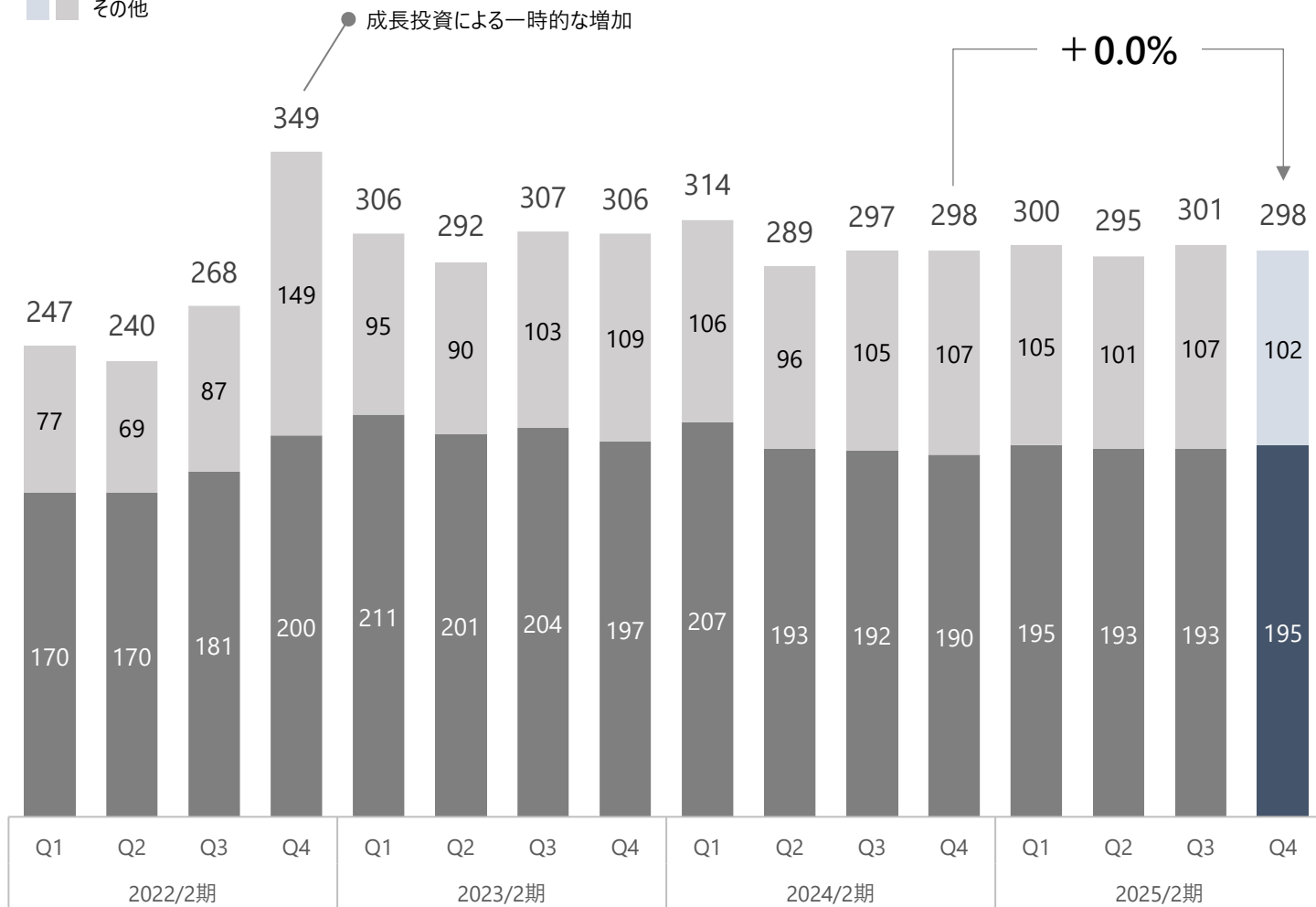
当社主要サービスである「Goodfind」では、新卒学生に係る成功報酬型の人材紹介手数料について入社日基準により売上高を認識しているため、新卒学生の多くが入社する4月を含むQ1に売上高及び営業利益が集中する傾向にあります。（2024年5月30日に提出した有価証券報告書の「第2事業の状況 3 事業等のリスク (2) 事業内容に関するリスク ⑦ 業績の季節的変動について」をご参照ください）

四半期会計期間の販売費及び一般管理費推移

単位：百万円

■ 人的資本投資⁽¹⁾

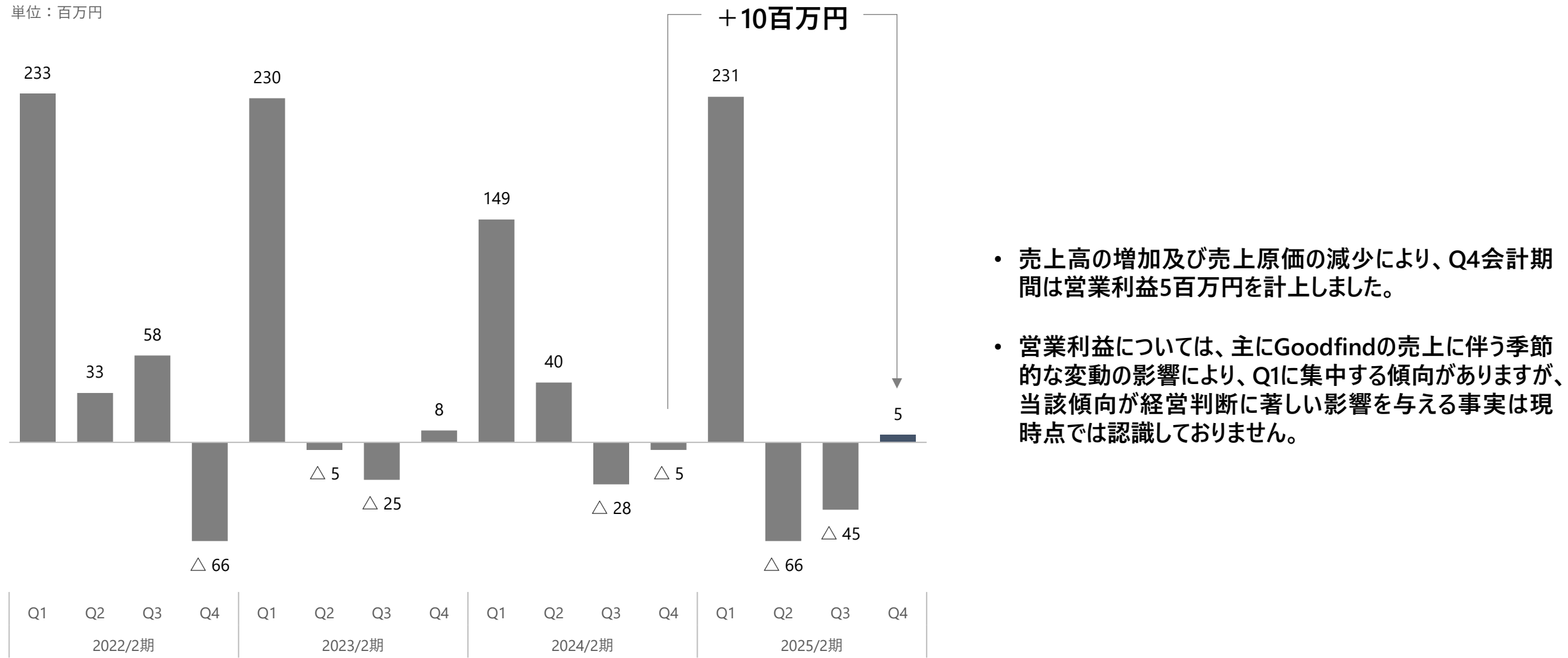
■ その他



- 販売費及び一般管理費については、季節的な変動は見られず、概ね各四半期において同水準で推移する傾向にあります。
- 営業利益の持続的な成長に向けては、付加価値の高い事業の構築を進めるとともに、筋肉質な費用構造の維持を図ってまいります。

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



※ 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。（2024年5月30日に提出した有価証券報告書の「第2事業の状況 3 事業等のリスク （2）事業内容に関するリスク ⑦ 業績の季節的変動について」をご参照ください）

連結貸借対照表の状況

単位：百万円

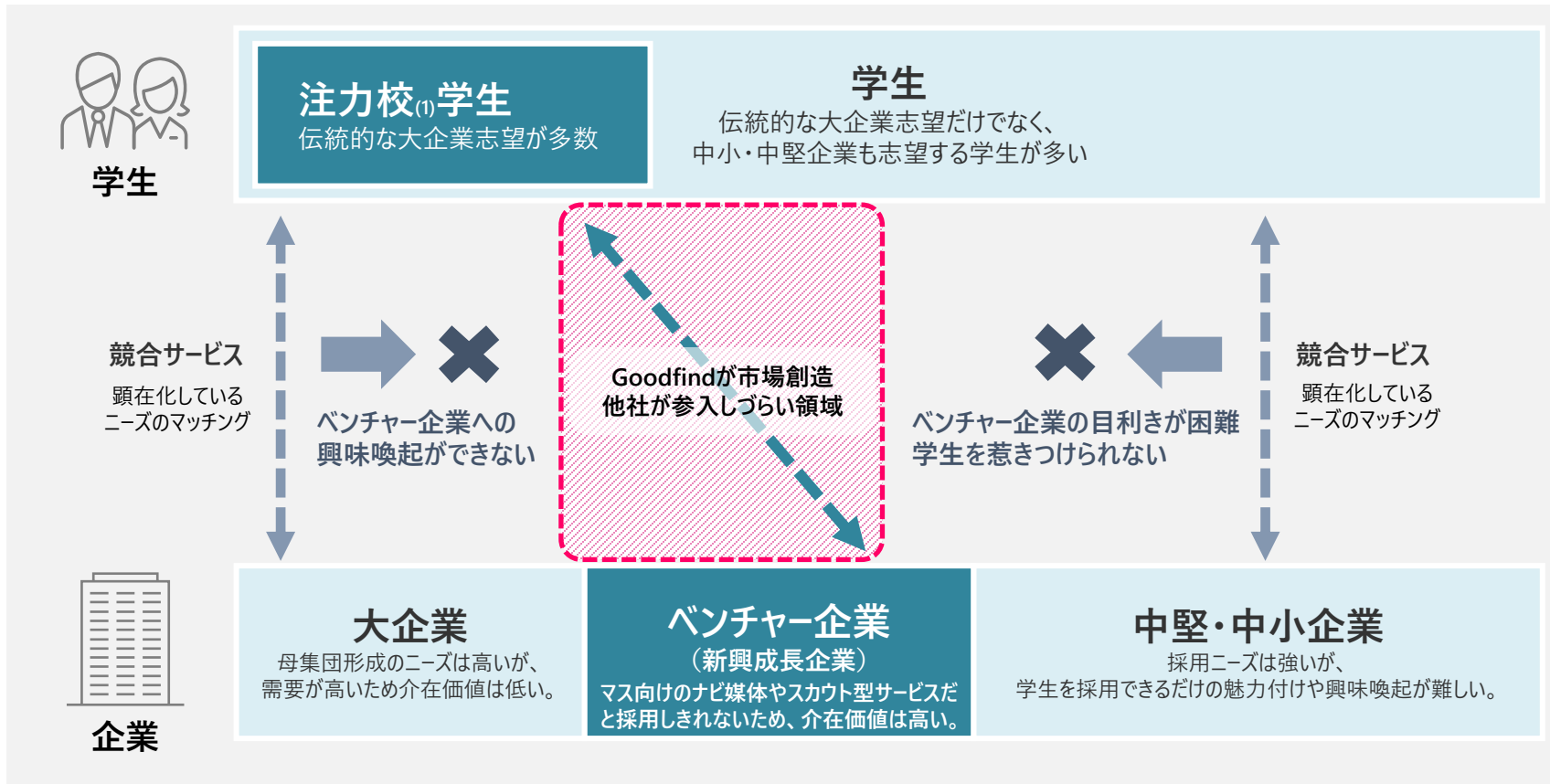
	2024/2期末	2025/2期末	増減額
流動資産	1,825	1,918	+ 93
内、現金及び預金	1,650	1,743	+ 93
固定資産	142	176	+ 33
資産合計	1,968	2,094	+ 126
流動負債	529	589	+ 60
内、前受金	412	481	+ 69
負債合計	529	589	+ 60
株主資本	1,438	1,487	+ 48
内、自己株式	△61	△99	△38
その他包括利益累計額	0	0	+ 0
新株予約権	－	17	+ 17
純資産合計	1,438	1,505	+ 66
負債純資産合計	1,968	2,094	+ 126
自己資本比率	73.1%	71.0%	△2.1pt

- 自己資本比率は71.0%となっており、引き続き高い財務健全性を維持しています。
- 2024年1月12日開催の取締役会決議に基づき自己株式を取得したことにより、自己株式は38百万円増加しました。
- なお、総合的な株主還元、資本効率の向上及び機動的な資本政策を可能とするため、2025年2月20日付「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」において、自己株式の取得を発表しております。
- 前受金については、主にGoodfindの受注が堅調に推移していることに伴い増加しました。具体的には、2024年2月期末に計上されていた2024年新卒人材紹介手数料に係る前受金を、4月の入社に伴い売上高へ振り替えたことにより一部減少したものの、2025年新卒人材紹介手数料、並びに2026年卒・2027年卒案件の受注が増加した結果、前受金は69百万円増加しました。

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、東京科学大学（旧・東京工業大学）、一橋大学、大阪大学、神戸大学、北海道大学、東北大学、名古屋大学、九州大学、上智大学、東京理科大学、青山学院大学、立教大学、明治大学、法政大学、中央大学、同志社大学、立命館大学、関西学院大学、関西大学、国際基督教大学、横浜国立大学、国際教養大学、立命館アジア太平洋大学と定義しております。

Goodfindのユニークなビジネスモデルを支える3つのCapability

3つのCapabilityにより、競合が多い顕在化したマーケットではなく、潜在的なマッチング可能性のある顧客を発見し、行動変容を生み出し、適切なマッチングを生み出すことで、市場を創造

Capability1



Capability2



Capability3

顧客の目利き力

- ・ 成長性の高い新産業領域の企業を厳選して開拓
- ・ 新興成長企業を中心とした過去の取引実績により、新産業領域において構築された情報取得のネットワーク

行動変容を生み出す力

- ・ 新産業領域の魅力を伝えるコンテンツ
- ・ バイアスに対する行動変容を生み出すコンテキスト・コンテンツ
- ・ メディアによる情報提供のみならず、個別面談やセミナー・イベント等により上記コンテキスト・コンテンツを伝える

マッチング力

- ・ 行動変容を生み出す力により形成されるGoodfindのユーザーポジション
- ・ 経年で蓄積されるデータとその活用
- ・ 顧客の採用成功をサポートするプロジェクト推進力

上記Capabilityを支える当社における人的資産の優位性

新産業領域における人材創出を事業としているため、当社の採用においてもその経験を活用

ミッションへの共感を重視し、人の可能性を引き出す組織文化を醸成することで、メンバーの活躍を支援

DE&I⁽¹⁾の推進により社内の働きやすさを向上し、また多様な人材を受け入れることで、高い組織エンゲージメントを実現

1. 「DE&I」とは、企業、学校、自治体等の組織における社会の多様性（ダイバーシティ：Diversity）、公平性（エクイティ：Equity）、包摂性（インクルージョン：Inclusion）を高めるための取り組みのことを言います。

Capability1 | 顧客の目利き力

成長性の高い新産業領域の企業を厳選して開拓。顧客の多くはDX・SaaS関連企業⁽¹⁾に該当し、今後の成長性は高い。非上場から新卒採用を支援した上場企業の実績多数

Goodfindにおける顧客開拓

- 成長性の高い新産業領域の企業を厳選して開拓する方針。
- スタートアップ・ベンチャー企業が顧客のほとんどを占め、今後新卒採用需要の拡大が期待される顧客層。
- また、今後の市場規模の拡大が見込まれ、成長性の高いDX・SaaS関連市場において事業を展開するDX・SaaS関連企業に注目。

上場企業の支援実績例⁽²⁾⁽³⁾

非上場の時代に当社が開拓して新卒採用を支援。その後上場して継続的な成長を続ける顧客実績例



株)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⁽⁴⁾



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⁽⁵⁾

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)



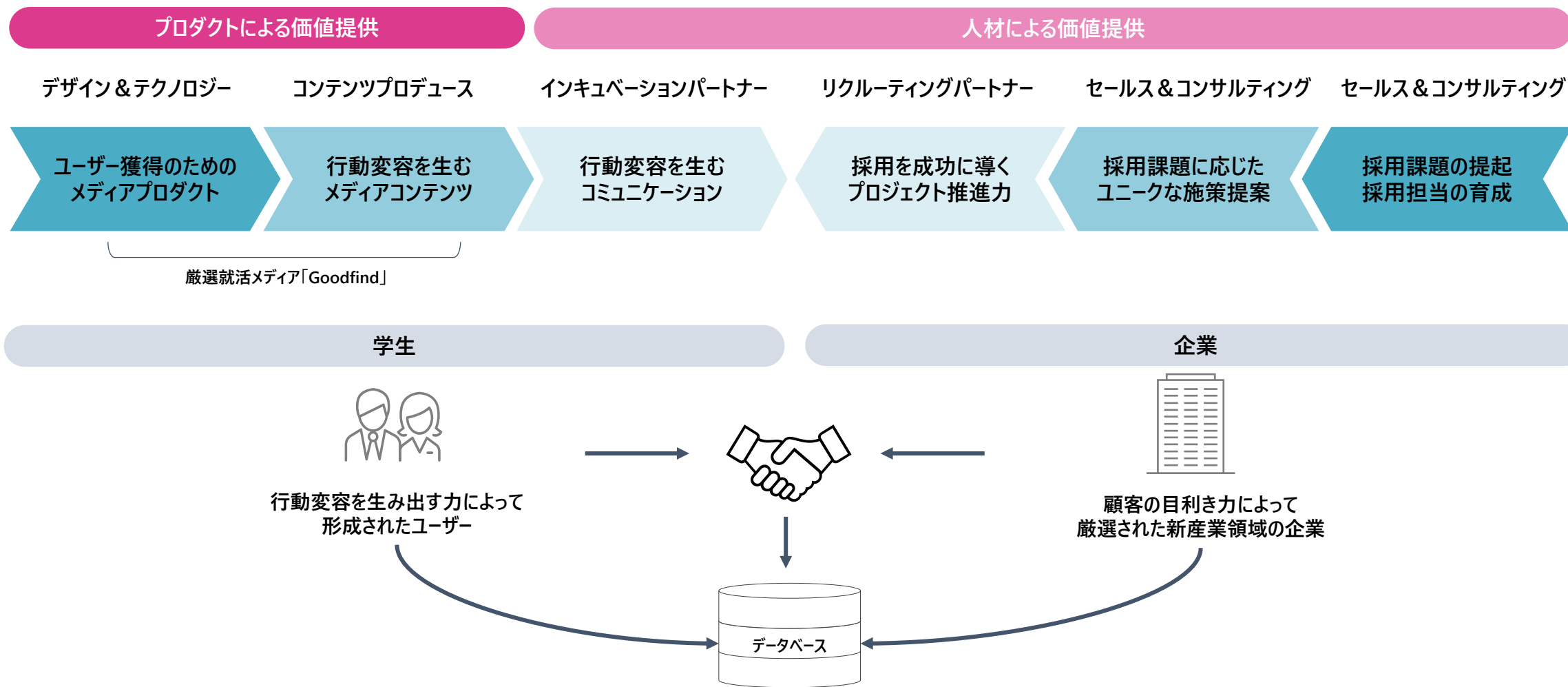
「面接力を高める自己PR & コミュニケーション力養成講座」

「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atchingカ

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Matching



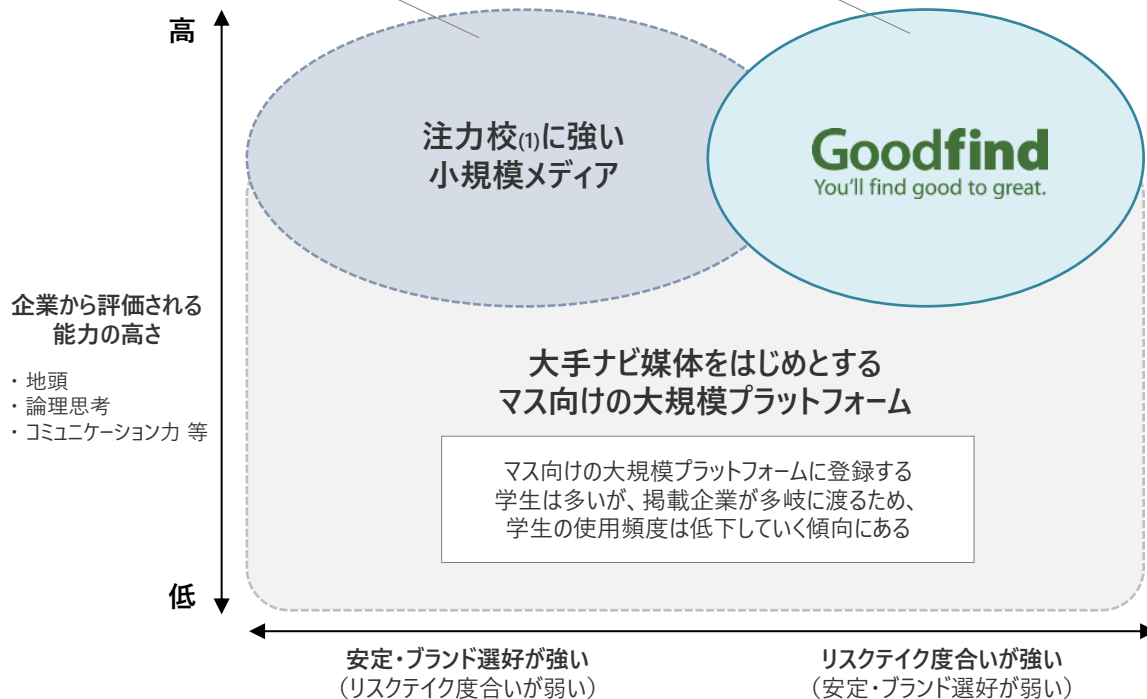
Capability3 | マatchingカ

行動変容を生み出す力により形成されるGoodfindのユーザーポジション 安定・ブランド選好というバイアスが除かれた注力校⁽¹⁾ユーザーが中心

ユーザー属性による「Goodfind」のポジショニング

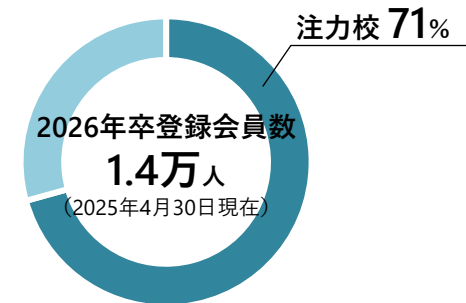
伝統的大企業を掲載すれば学生は容易に集客できるが、安定・ブランド選好というバイアスを取り除かない限り、新産業領域の企業への就職にはつながらない

バイアスを取り除くコンテキスト・コンテンツにより、安定・ブランド以外のキャリア軸への行動変容を生み出し、新産業領域へのキャリア機会を創出

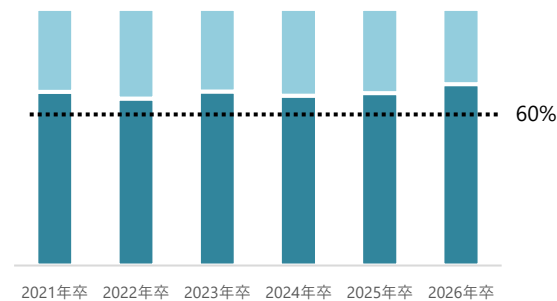


会員構成割合

2026年卒会員構成比



会員構成比推移

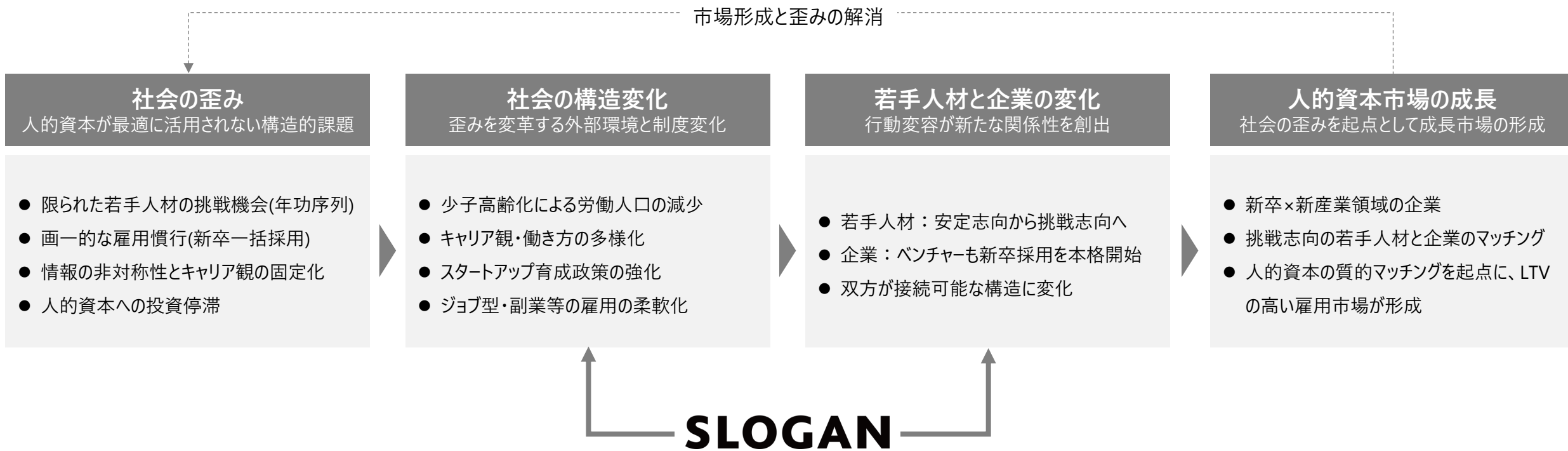


1. 「Goodfind」は学生であれば会員資格を有し、学校名による選別は行っておりませんが、顧客企業における過去の採用実績や学生動向等を考慮して注力校を定義し、注力校の会員数及びその割合をモニタリングしております。本資料公表日現在における注力校は、東京大学、京都大学、早稲田大学、慶應義塾大学、東京科学大学（旧・東京工業大学）、一橋大学、大阪大学、神戸大学、北海道大学、東北大学、名古屋大学、九州大学、上智大学、東京理科大学、青山学院大学、立教大学、明治大学、法政大学、中央大学、同志社大学、立命館大学、関西学院大学、関西大学、国際基督教大学、横浜国立大学、国際教養大学、立命館アジア太平洋大学と定義しております。

成長戦略

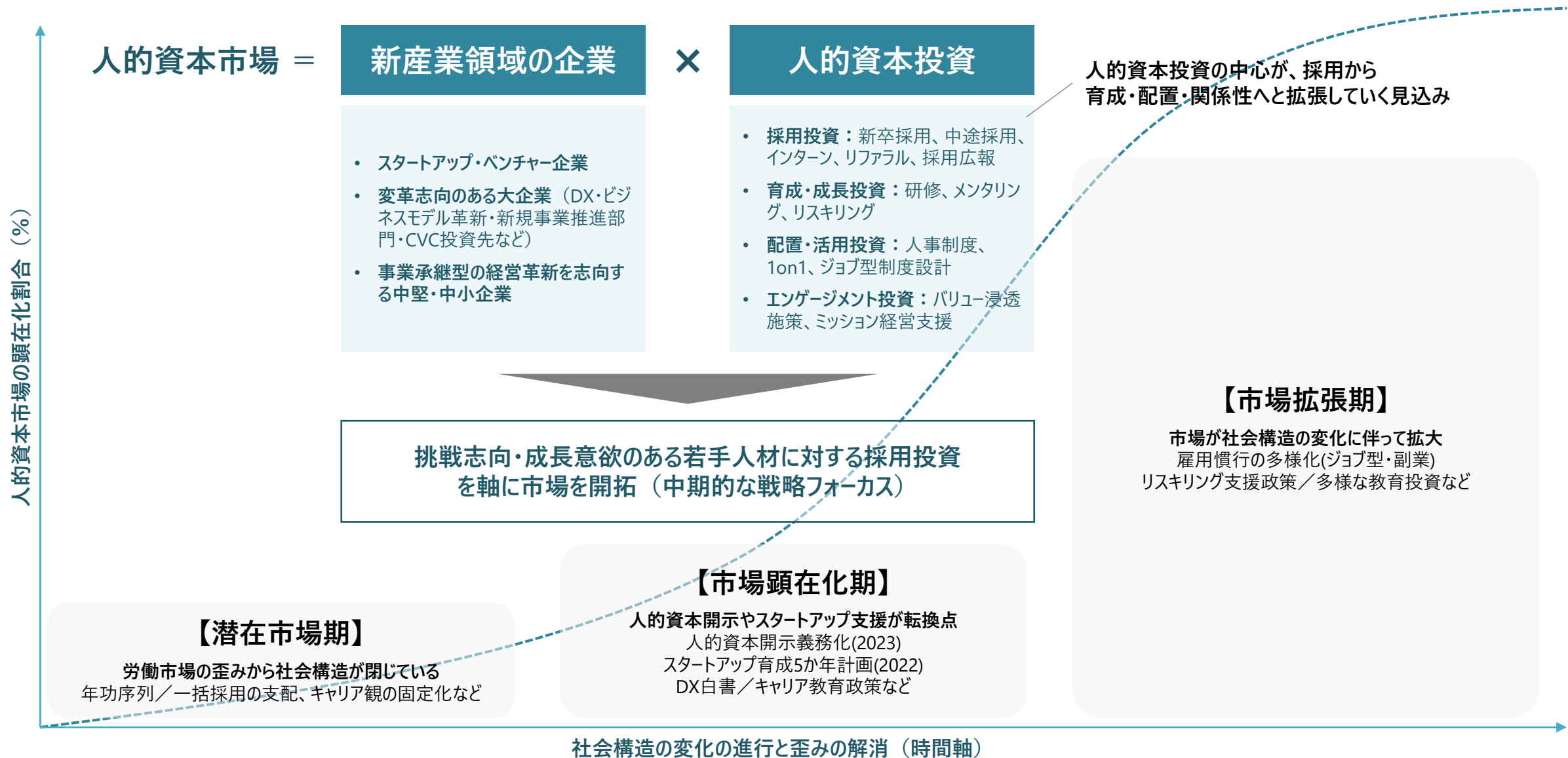
社会構造の転換がもたらす新産業領域における人的資本市場の拡大

若手人材の可能性を阻んできた社会の“歪み”が、いま構造的に崩れつつある。
志向の変化と企業の変革が重なり、新産業領域を起点とした新たな人的資本市場が立ち上がり、
挑戦する人材が企業の中で育ち始め、新しい人的資本の循環が動き出している。

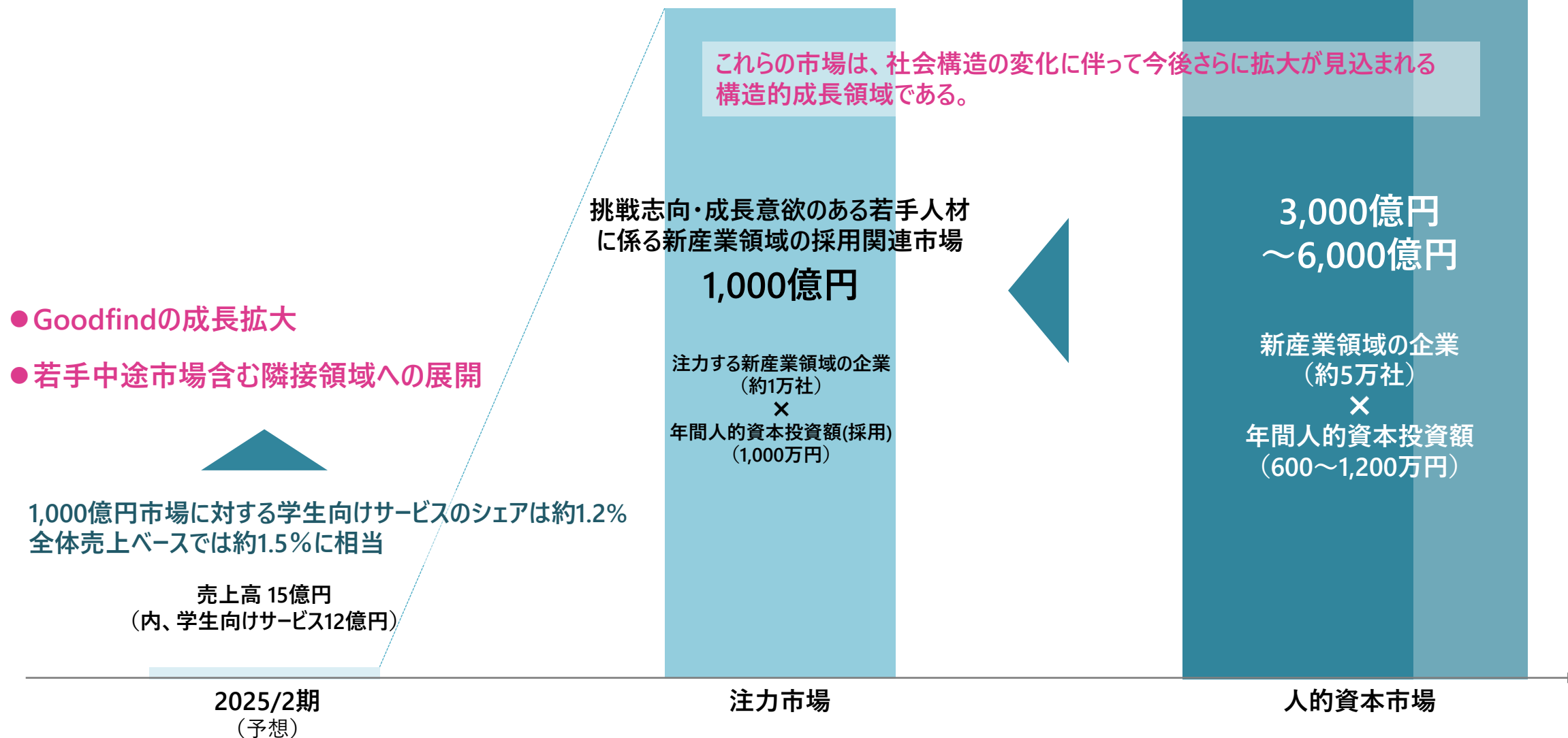


社会の構造変化を受けて、若手人材と企業の変化を促進し、
社会全体の変容を後押しする触媒となる。

新産業領域における人的資本市場 — 社会構造の変化と歪みの解消に伴って拡大する戦略領域



新産業領域における人的資本市場のポテンシャルと現在地

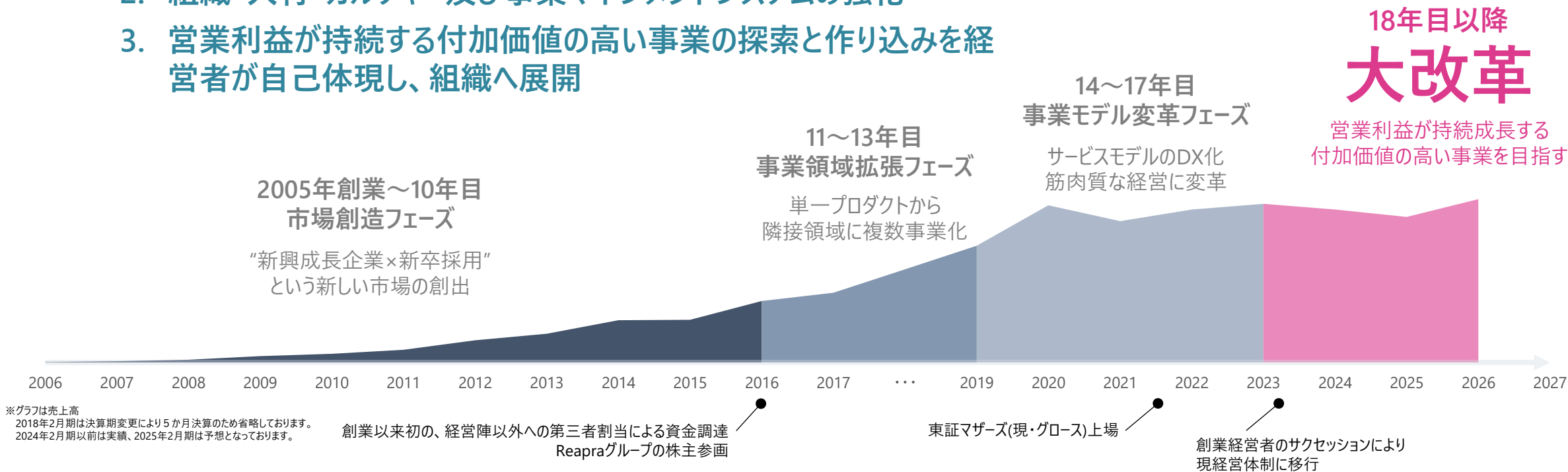


※市場規模推定根拠：中小企業庁「2023年版 企業数統計」、内閣府「スタートアップ育成5か年計画」、MM総研「HRテック市場の実態と展望（2023年）」、リクルート「就職白書2023」、スピーダ「Startup投資2024」などの公開資料に基づく社内推計

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



大改革の進捗状況

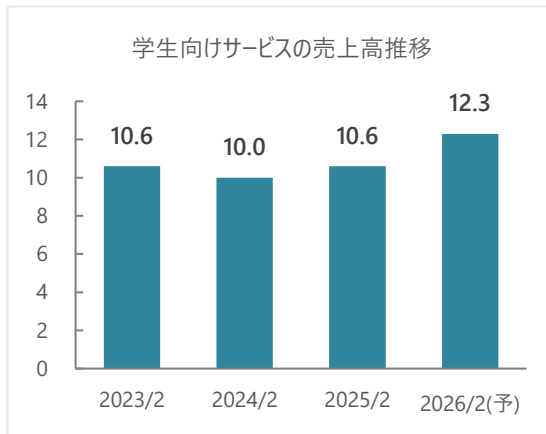
大改革テーマ

Goodfind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

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

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

進捗状況



- 2023年のサクセッション時点で減収となった2024/2期をボトムラインとして、改善の成果が売上高の成長として実現
- 会員の獲得及び利用向上に向けた様々なアクションや施策の実行
- 学生との深い対話と生成AIの活用により、マッチングの質及び量の向上を推進

- 経営者の実践による自己体現に基づき、組織・人材・カルチャー及び事業マネジメントシステムの前提となる、人の可能性を引き出す組織を目指すための経営構造を概念化
- 当該概念を全社で共有し、組織展開に向けた取り組みを開始
- 営業利益が持続成長する付加価値の高い事業の探索と作り込みのシステム化と組織展開に向けて、経営者の自己体現に向けた実践は継続

通期業績予想ハイライト

1

売上高15.1億円(前年比 + 12.2%)、営業利益1.5億円(前年比 + 21.8%)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、
2026/2期においてはその改善の進捗により学生向けサービスが + 15.8%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

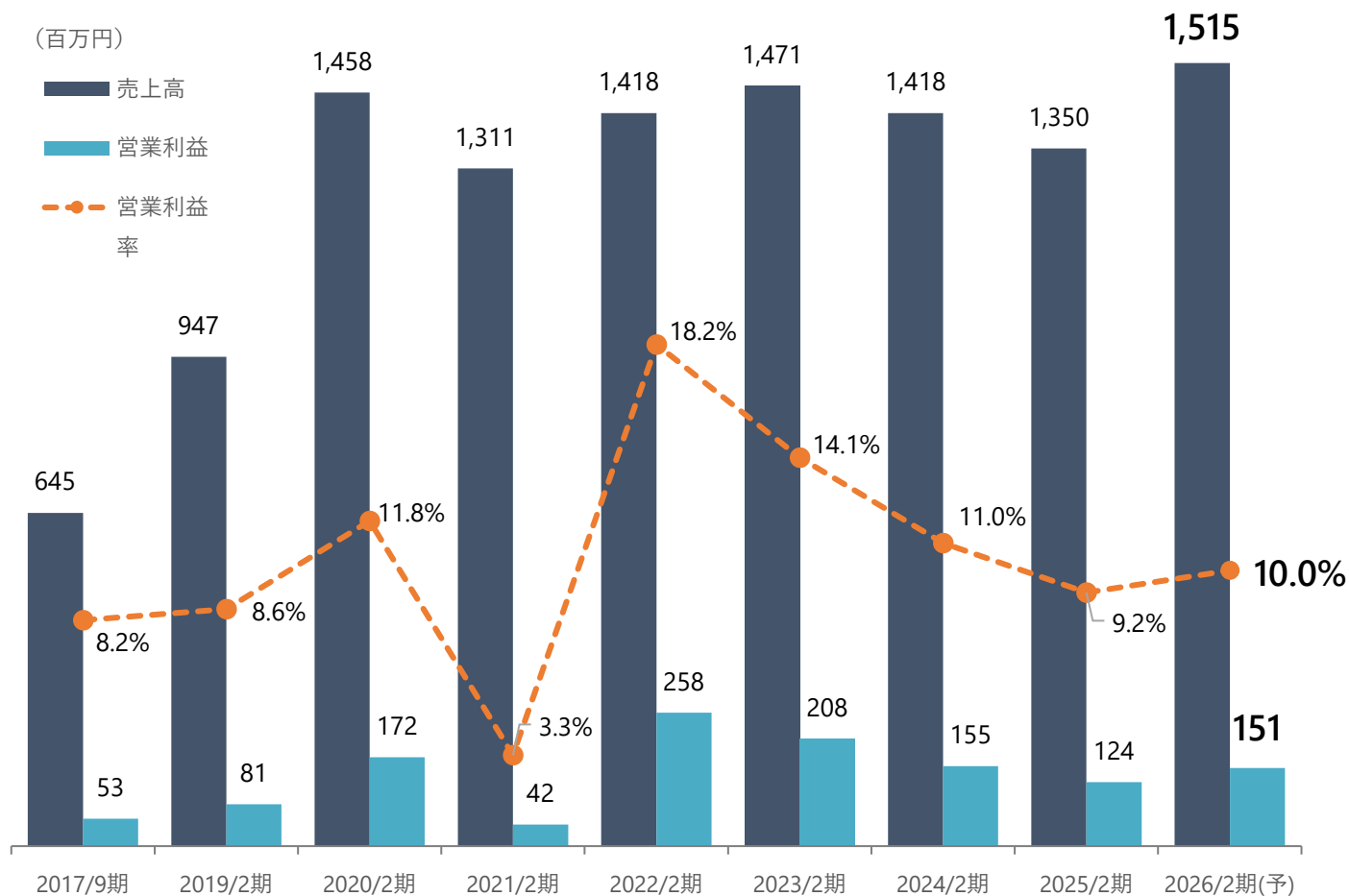
2026年2月期通期業績予想概要

単位：百万円	2025/2期 (実績)	2026/2期 (予想)	増減率	増減額
売上高	1,350	1,515	+ 12.2%	+ 164
－キャリアサービス分野	1,141	1,300	+ 13.9%	+ 158
学生向けサービス	1,062	1,230	+ 15.8%	+ 167
社会人向けサービス	79	70	△11.3%	△8
－メディア・SaaS分野	208	214	+ 3.0%	+ 6
売上原価	30	51	+ 67.1%	+ 20
販売費及び一般管理費	1,195	1,312	+ 9.8%	+ 117
営業利益	124	151	+ 21.8%	+ 27
営業利益率	9.2%	10.0%	—	+ 0.8pt
経常利益	119	146	+ 23.1%	+ 27
親会社株主に帰属する当期純利益	86	98	+ 13.2%	+ 11

- ・ 事業上の最優先課題であるGoodfindにおいては、2025年卒以降の会員獲得及び利用状況が改善傾向にあり、求人企業とのマッチングも堅調に推移していることから、学生向けサービスは1,230百万円(前年比 + 15.8%)を見込んでおります。
- ・ 一方、社会人向けサービス及びメディア・SaaS分野については、依然として競争が激しい環境が継続すると想定しており、売上高は概ね前年同水準となる見込みです。
- ・ 販売費及び一般管理費については、「営業利益が持続的に成長する付加価値の高い事業」を目指し、収益性の向上を志向する前提のもと、主に人員体制の強化に伴う人件費、並びに学生向けサービスにおける会員施策に関連した広告宣伝費への投資が増加することから、1,312百万円(前年比 + 9.8%)を見込んでおります。

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

創業経営者のサクセッションにより、
2024/2期から新経営体制へ移行、大改革期へ



大改革期の3期目、売上高は過去最高を見込み、
営業利益は成長基調への転換

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
■市場環境の動向について 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。	中	特定時期なし	大
■競合他社の動向について 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。	中	特定時期なし	大
■求職者の確保について 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。	小	特定時期なし	大
■個人情報の管理について 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。	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
■人材紹介に関する法的規制について 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、その役員のうちに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。	中	特定時期なし	大
■情報セキュリティについて 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。	小	特定時期なし	大

■ 変更内容

前回発表資料（2024年5月28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、2025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
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。

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」を通し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 109名（2025年2月28日時点）⁽¹⁾

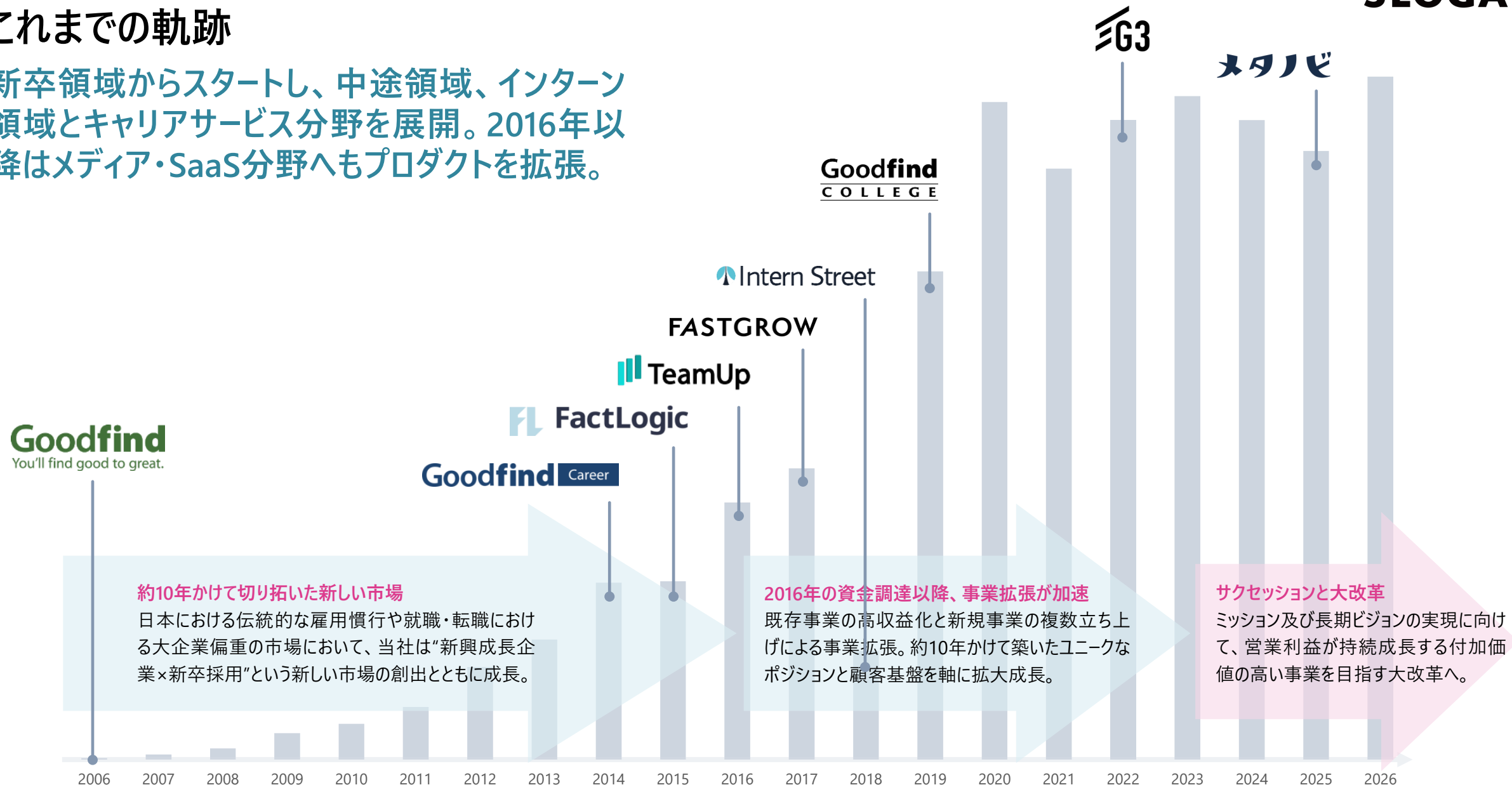
許 認 可 有料職業紹介事業 厚生労働大臣許可番号 13-コ-302267

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。

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。



※1：グラフは売上高の推移

※2：2018年は決算期変更により5か月決算

※3：2026年は予想値

役員体制



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)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⁽¹⁾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

■ 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://www.qastation.jp/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、2026年2月期の通期決算発表後、2026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