

# **SLOGAN**

**2026年2月期 第1四半期決算説明資料**

**スローガン株式会社**

**2025年7月8日**

## 決算説明会のご案内

|      |                                                                                                                                                  |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 開催日時 | 2025年7月8日（火） 17:00～18:00<br>※ 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  | 取締役副社長 北川 裕憲                                                                                                                                     |
| 開催形式 | オンラインLIVE配信（ウェビナー）<br><a href="https://us06web.zoom.us/j/82798724750">https://us06web.zoom.us/j/82798724750</a><br>※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<br>どなたでもご参加いただけます。                                                                                                            |

## 2026年2月期決算説明会スケジュール

| 決算発表日         | 決算説明会              | オンラインLIVE配信URL（ウェビナー）                                                                     |
|---------------|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2025年7月8日(火)  | 第1四半期決算説明会 17:00開始 | <a href="https://us06web.zoom.us/j/82798724750">https://us06web.zoom.us/j/82798724750</a> |
| 2025年10月7日(火) | 第2四半期決算説明会 17:00開始 | <a href="https://us06web.zoom.us/j/89687980490">https://us06web.zoom.us/j/89687980490</a> |
| 2026年1月6日(火)  | 第3四半期決算説明会 17:00開始 | <a href="https://us06web.zoom.us/j/86498202701">https://us06web.zoom.us/j/86498202701</a> |
| 2026年4月7日(火)  | 通期決算説明会 17:00開始    | <a href="https://us06web.zoom.us/j/82620538086">https://us06web.zoom.us/j/82620538086</a> |

※1 開催方式はオンラインでのLIVE配信（Zoomウェビナー）を予定しております。

※2 参加の事前登録は不要です。当日は上記URLよりどなたでもご参加いただけます。

※3 上記スケジュールは変更される場合があります。予めご了承ください。

## 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://www.qastation.jp/413eacfd9a294b16b3228578ba4e312b?pvs=4>

**INDEX**

**1 | 会社概要**

**2 | 決算概要**

**3 | 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5月31日時点） <sup>(1)</sup>          |
| 許 認 可         | 有料職業紹介事業 厚生労働大臣許可番号 13-コ-302267            |
| グ ル ー プ 会 社   | チームアップ株式会社（当社100%子会社）                      |

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

# 経営体制



**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。



**桑畑 英紀**（くわはた ひでき）  
エグゼクティブアドバイザー  
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ジェ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。



**杉之原 明子**（すぎのはら あきこ）  
社外取締役

2008年(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)を設立及び取締役役に就任。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)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。



**諸藤 周平**（もろふじ しゅうへい）  
エグゼクティブアドバイザー  
経営者の成長支援、経営全般

(株)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。



**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）。

※エグゼクティブアドバイザーとは、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。



**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**

## 決算概要

# 決算ハイライト

1

売上高6.3億円(前年比 + 16.8%)、営業利益3.0億円(前年比 + 32.2%)となる増収増益で着地  
学生向けサービスが成長した一方で、その他サービスは減収となった。

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、Q1会計期間 + 24.4%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 + 24.4%で着地  
その他サービスについて減収となったものの、連結売上高は前年比 + 16.8%となった。

単位：百万円

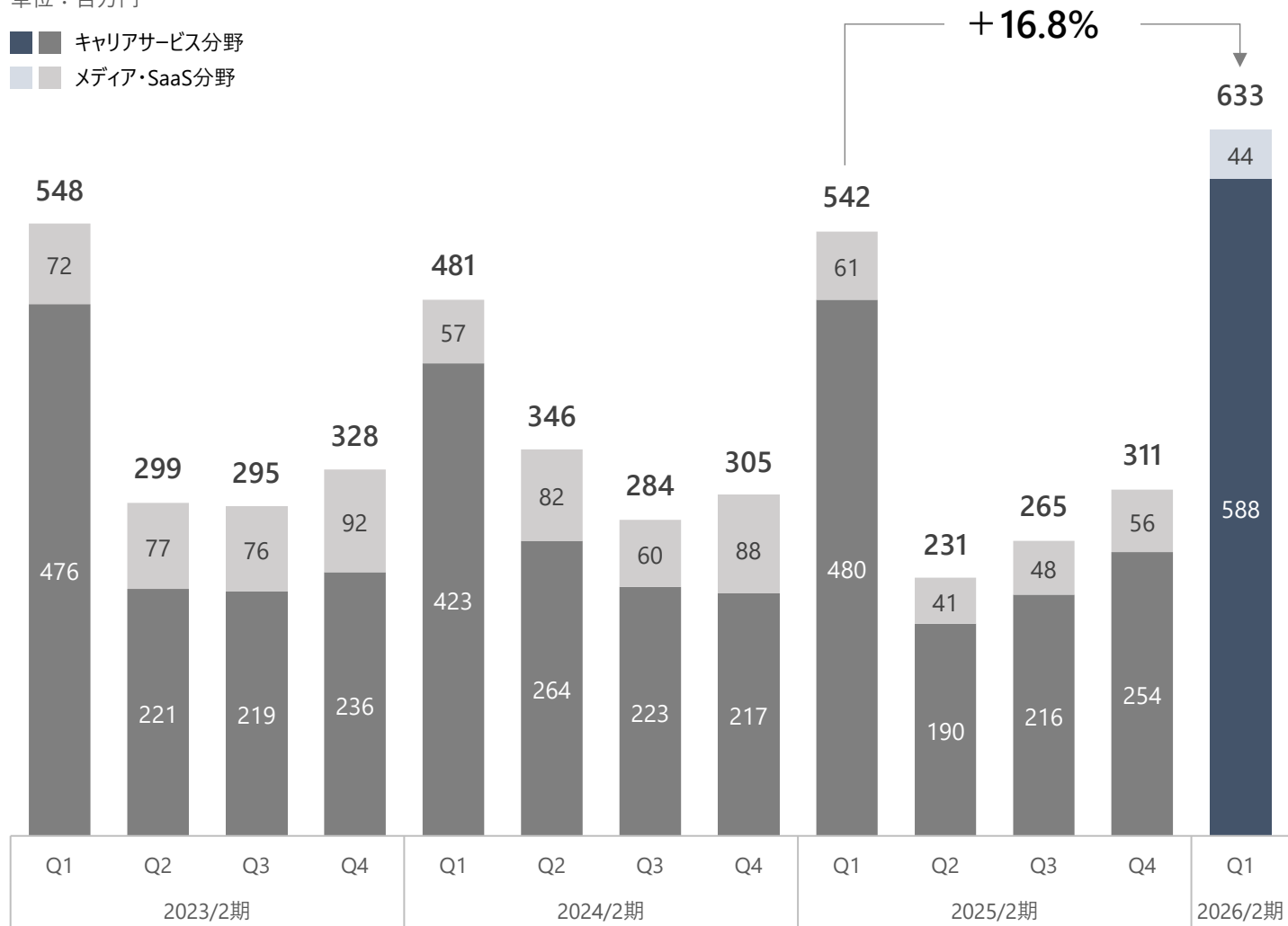
|                      | 2026/2期 Q1会計期間 |         | 2026/2期 通期 |       |
|----------------------|----------------|---------|------------|-------|
|                      | 実績             | 前年同期比   | 予想         | 進捗率   |
| 売上高                  | 633            | + 16.8% | 1,515      | 41.8% |
| ーキャリアサービス分野          | 588            | + 22.6% | 1,300      | 45.3% |
| 学生向けサービス             | 561            | + 24.4% | 1,230      | 45.7% |
| 社会人向けサービス            | 27             | △6.0%   | 70         | 38.7% |
| ーメディア・SaaS分野         | 44             | △28.2%  | 214        | 20.6% |
| 売上原価                 | 8              | △17.3%  | 51         | 15.9% |
| 販売費及び一般管理費           | 318            | + 6.1%  | 1,312      | 24.3% |
| 営業利益                 | 306            | + 32.2% | 151        | ※     |
| 営業利益率                | 48.4%          | + 5.6pt | 10.0%      | —     |
| 経常利益                 | 302            | + 32.5% | 146        | ※     |
| 親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益 | 181            | + 18.6% | 98         | ※     |

※ 業績の季節的変動のため、進捗率は記載しておりません。

# 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24.4%の増加となった一方で、社会人向けサービスは同6.0%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28.2%の減少となりました。

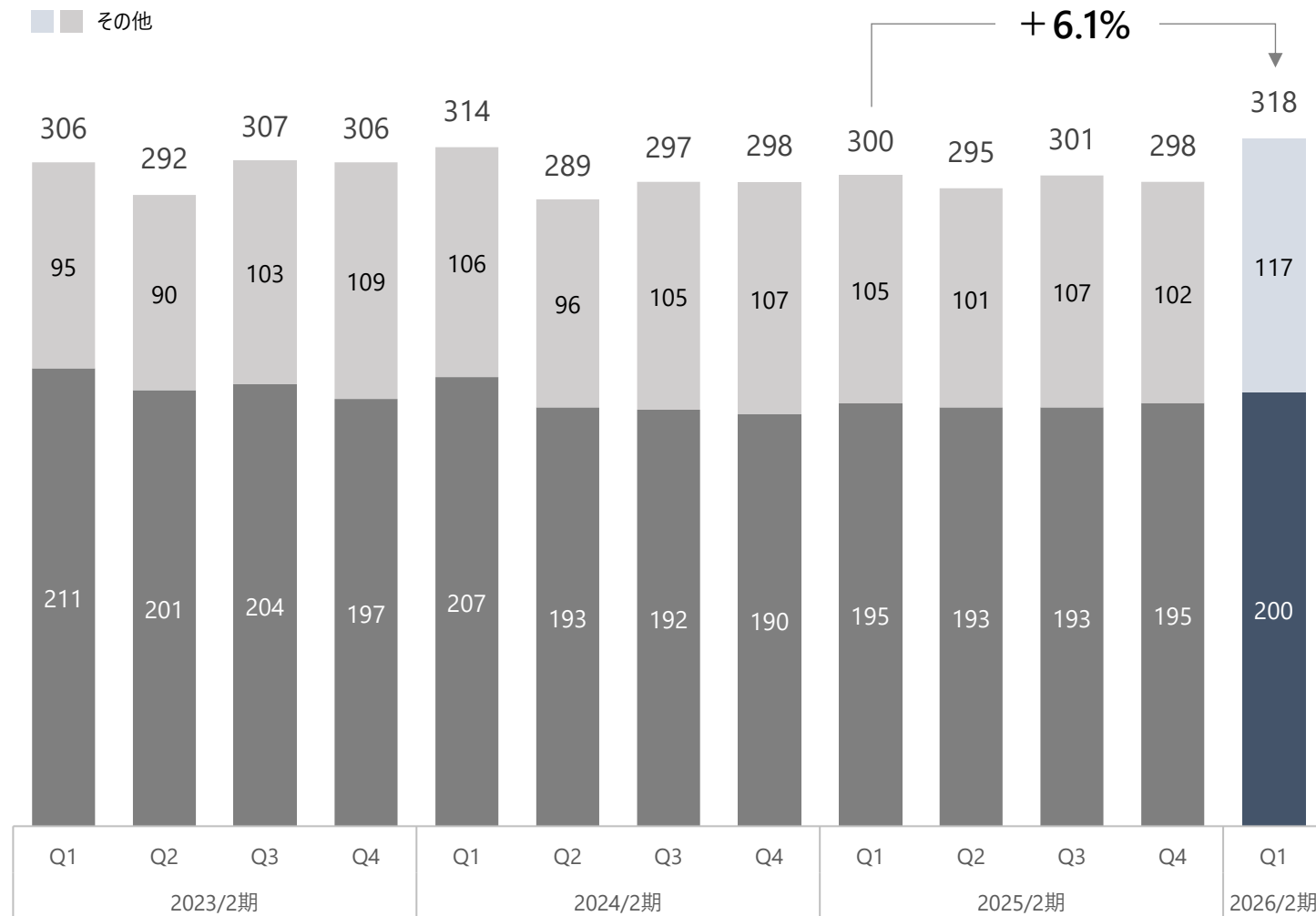
## ※ 業績の季節的変動について

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

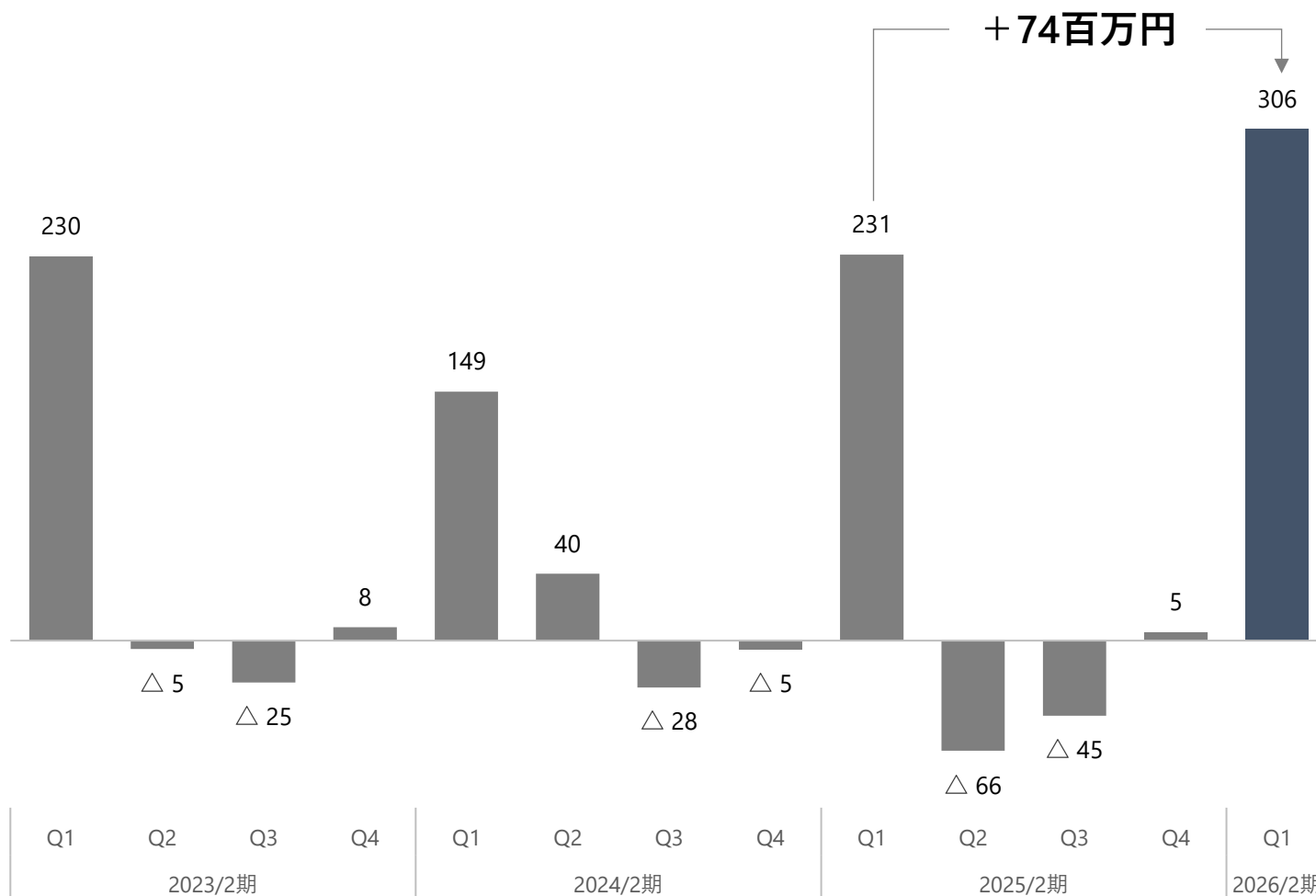


- 販売費及び一般管理費については、季節的な変動は見られず、概ね各四半期において同水準で推移する傾向にあります。
- 営業利益の持続的な成長に向けては、付加価値の高い事業の構築を進めるとともに、筋肉質な費用構造の維持を図ってまいります。

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

単位：百万円



- 主に売上高の増加により、Q1会計期間は営業利益74百万円増加となりました。
- 営業利益については、主にGoodfindの売上に伴う季節的な変動の影響により、Q1に集中する傾向がありますが、当該傾向が経営判断に著しい影響を与える事実は現時点では認識しておりません。

## ※ 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

|            | 2025/2期末 | 2025/5期末 | 増減額    |
|------------|----------|----------|--------|
| 流動資産       | 1,918    | 2,290    | + 371  |
| 内、現金及び預金   | 1,743    | 2,113    | + 370  |
| 固定資産       | 176      | 178      | + 2    |
| 資産合計       | 2,094    | 2,468    | + 373  |
| 流動負債       | 589      | 786      | + 197  |
| 内、前受金      | 481      | 534      | + 52   |
| 負債合計       | 589      | 786      | + 197  |
| 株主資本       | 1,487    | 1,657    | + 170  |
| 内、自己株式     | △99      | △110     | △10    |
| その他包括利益累計額 | 0        | 0        | + 0    |
| 新株予約権      | 17       | 23       | + 6    |
| 純資産合計      | 1,505    | 1,681    | + 176  |
| 負債純資産合計    | 2,094    | 2,468    | + 373  |
| 自己資本比率     | 71.0%    | 67.2%    | △3.9pt |

- 自己資本比率は67.2%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。
- 2025年2月20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10百万円増加しました。
- 前受金は主に、Goodfindに係る受注サービスの履行義務及び、内定承諾に伴う人材紹介手数料に関連しています。2026年卒及び2027年卒の案件に関する受注が増加したことにより、前受金は164百万円増加しました。一方で、2025年4月の入社に伴い人材紹介手数料の一部を売上高に振り替えた結果、111百万円減少しました。これらを踏まえ、前受金は前期比で52百万円の増加となりました。

# Goodfindにおける前受金の構造と収益計上までの流れ

当社の主要事業である学生向けサービス「Goodfind」では、提供するサービスの特性に応じて前受金が発生します。本スライドでは、前受金の構造と売上計上までの流れを整理しています。

| 項目      | 契約サービスに関連する前受金                                       | 成功報酬に関連する前受金                                           |
|---------|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| 基本フロー   | <div>前受金発生<br/>契約<br/>(入金) → 履行 → 前受金取崩<br/>売上</div> | <div>前受金発生<br/>内定承諾<br/>(入金) → 入社 → 前受金取崩<br/>売上</div> |
| 該当サービス  | コンサルティング・メディアサービス等                                   | 人材紹介サービス                                               |
| 入金タイミング | 契約締結時（原則：請求→翌月末入金）                                   | 内定承諾時（原則：請求→翌月末入金）                                     |
| 売上計上時期  | サービス履行進捗に応じて計上                                       | 入社時に一括計上（辞退時は全額返金 <sup>1</sup> ）                       |
| 意味合い    | 提供予定のサービスに対する売上見込み                                   | 入社予定者に対する成功報酬の売上見込み                                    |
| 主な発生元   | 学生向けサービス「Goodfind」（コンサルティングサービス及びメディアサービス）           | 学生向けサービス「Goodfind」（人材紹介サービス）                           |

1. 辞退者への返金が発生した場合は、前受金が減少し売上計上されません。

# Goodfindの事業概要



## 厳選就活プラットフォーム「Goodfind」

新産業領域の企業と挑戦志向の学生をつなぐ就活プラットフォーム。  
セミナー・面談で学生を支援し、企業には3つのサービスモデルで採用支援を提供。

新卒学生向け

### ビジネスモデル

#### 利用者

就活ナビサイトではなく、  
成長のためのプラットフォーム

#### 学生にとっての価値

- ・ 厳選された優良企業との出会い
- ・ セミナーによる学びの機会
- ・ 個別面談によるキャリア相談
- ・ 全コンテンツが無料で利用可能



学生

会員登録・利用  
(無料)

コンテンツ提供



人材紹介  
コンサルティング  
各種採用サポート



メディア



セミナー  
イベント  
個別面談

#### 顧客

様々な採用課題に応えられる  
多種多様なサービスモデル

採用支援

成功報酬  
年間基本料金  
各種利用料



新産業領域の企業



#### 顧客にとっての価値

- ・ ハイポテンシャルな学生の獲得
- ・ 挑戦意欲の高い学生との出会い
- ・ 採用課題に応じたサービス設計
- ・ 豊富な新卒採用支援実績

### サービスモデル

#### ① 成功報酬型人材紹介サービス

面談・セミナー参加情報を通じて蓄積した学生データベースから、企業の求人要件に合う学生を個別に紹介。

##### 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

顧客企業の採用目標達成に向け、年間でコンサルティングを提供。要件設計、候補者フォロー、セミナー掲載などを通じて採用を伴走支援。

##### 料金体系

年間基本料金 + 成功報酬 / 人  
採用目標人数に応じた年間基本料金を設定し、達成人数を超えた場合にのみ成功報酬が発生する体系

#### ③ メディアサービス

Goodfindでのメディア掲載やセミナー企画・送客などを通じ、企業の採用広報やブランディング、選考参加支援を行うサービス。

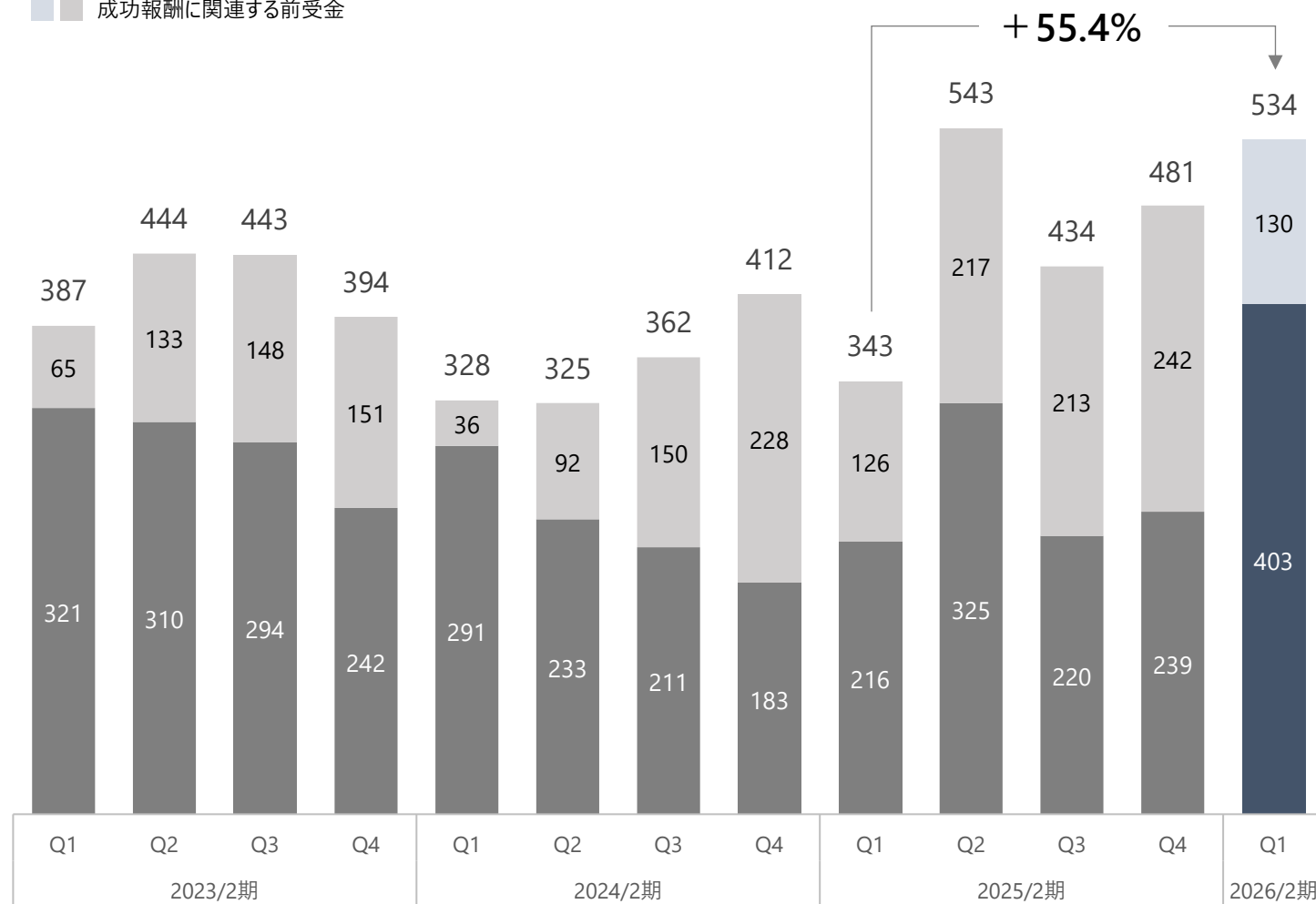
##### 料金体系

顧客ニーズに応じた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

# 四半期会計期間の前受金残高推移

単位：百万円

■ 契約サービスに関連する前受金  
■ 成功報酬に関連する前受金



- 前受金は主に、Goodfindに係る採用支援サービスの受注に関連した残高となっています。
- 2026年卒・2027年卒案件に関する契約サービスの受注が堅調に推移したことにより、契約サービス関連の前受金は前年同期比で186百万円増加しました。
- 一方で、成功報酬に関連する前受金は前年同期と概ね同水準で推移しました。
- これらの結果、前受金合計は534百万円となり、前年同期末比で190百万円の増加となりました。

# Appendix

## 長期ビジョン

## 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**

育成や対話  
自己認知不足

新卒一括採用  
年功序列  
終身雇用

学生時代の  
就業機会不足

若手人材

ブランドや知名度  
による就業選択

経営への  
参画機会不足

固定的な  
転職市場

求職者への  
認知不足

自社への誤解

アクセス可能な  
情報が限定的

起業家・  
経営者

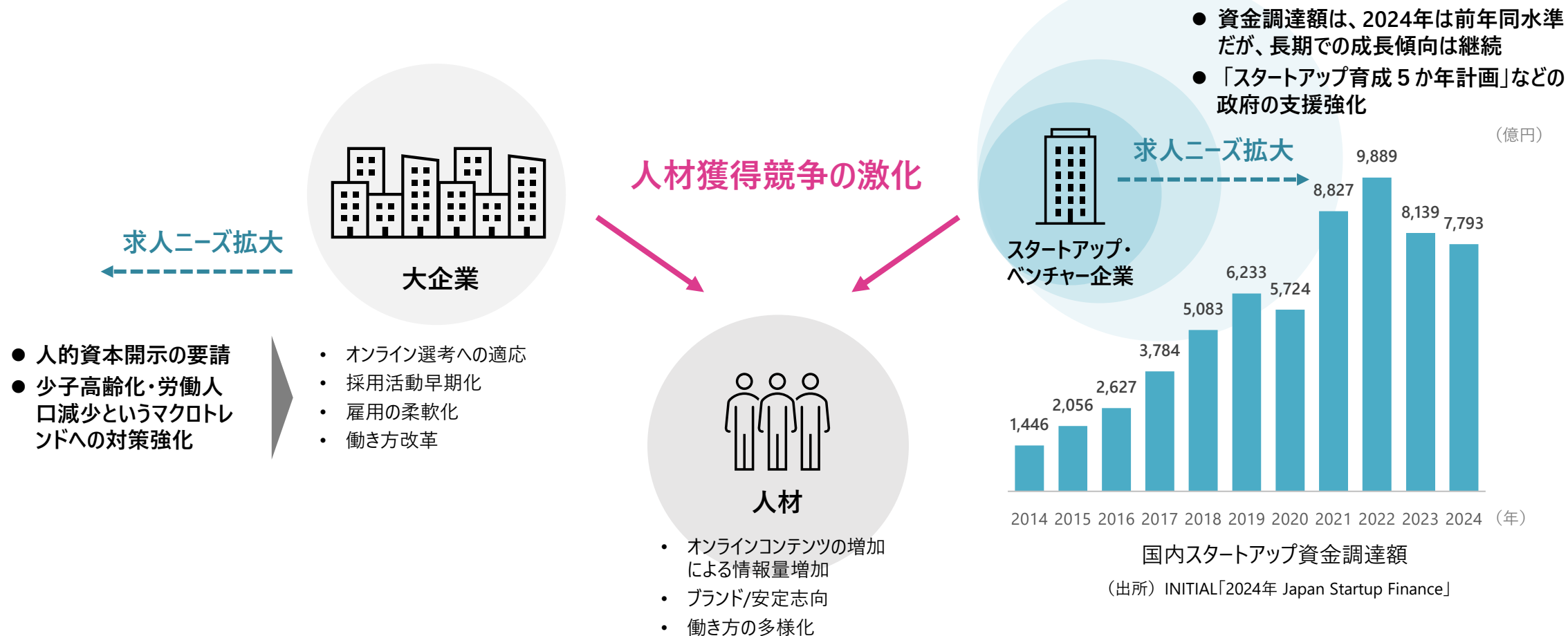
信頼性のある  
情報不足

## 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**

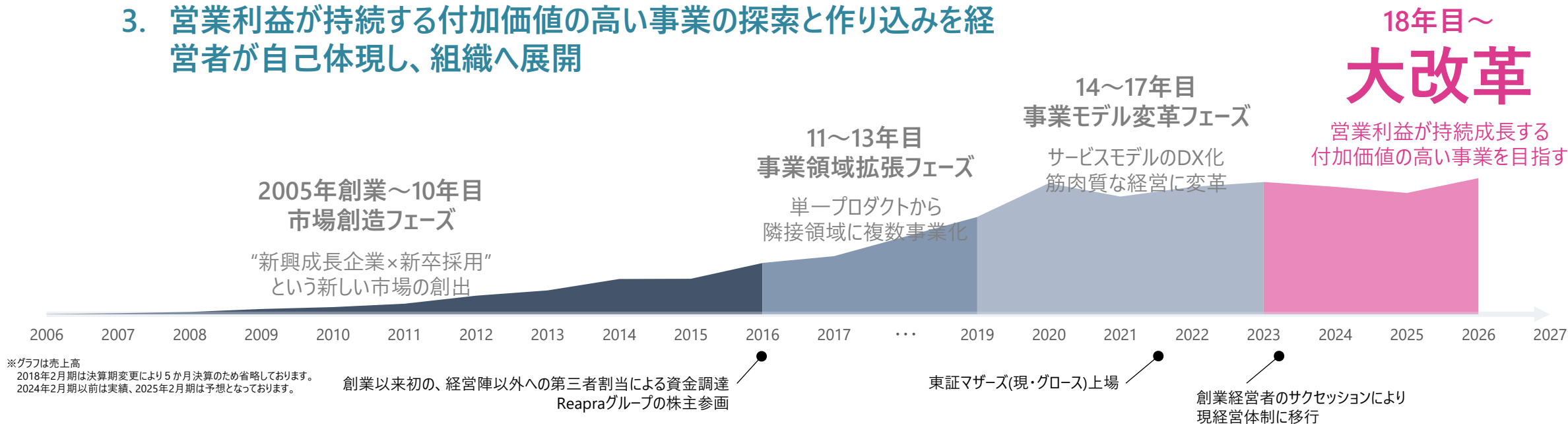


※ グラフは売上高の推移

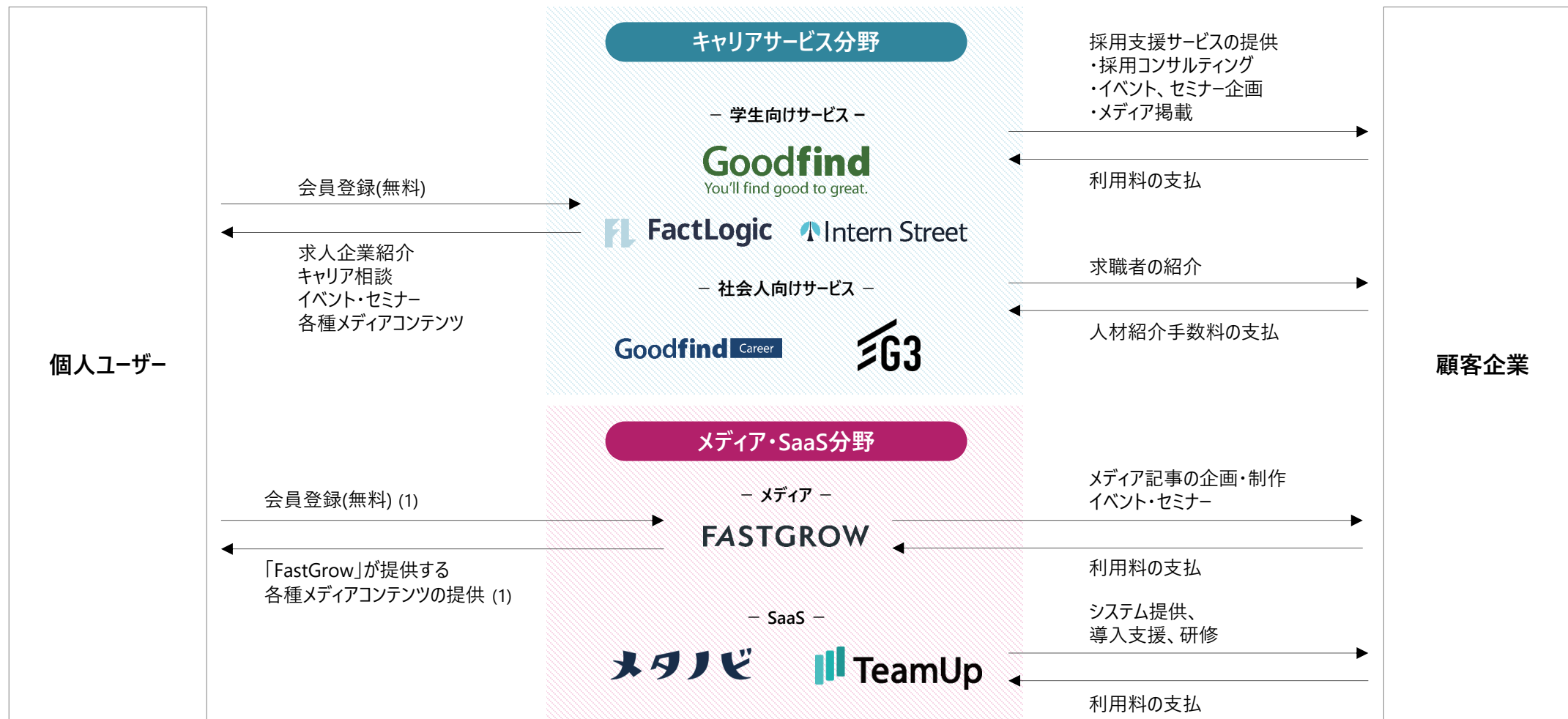
# 2023年3月から新経営体制となり、大改革期としての位置づけ

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



# 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

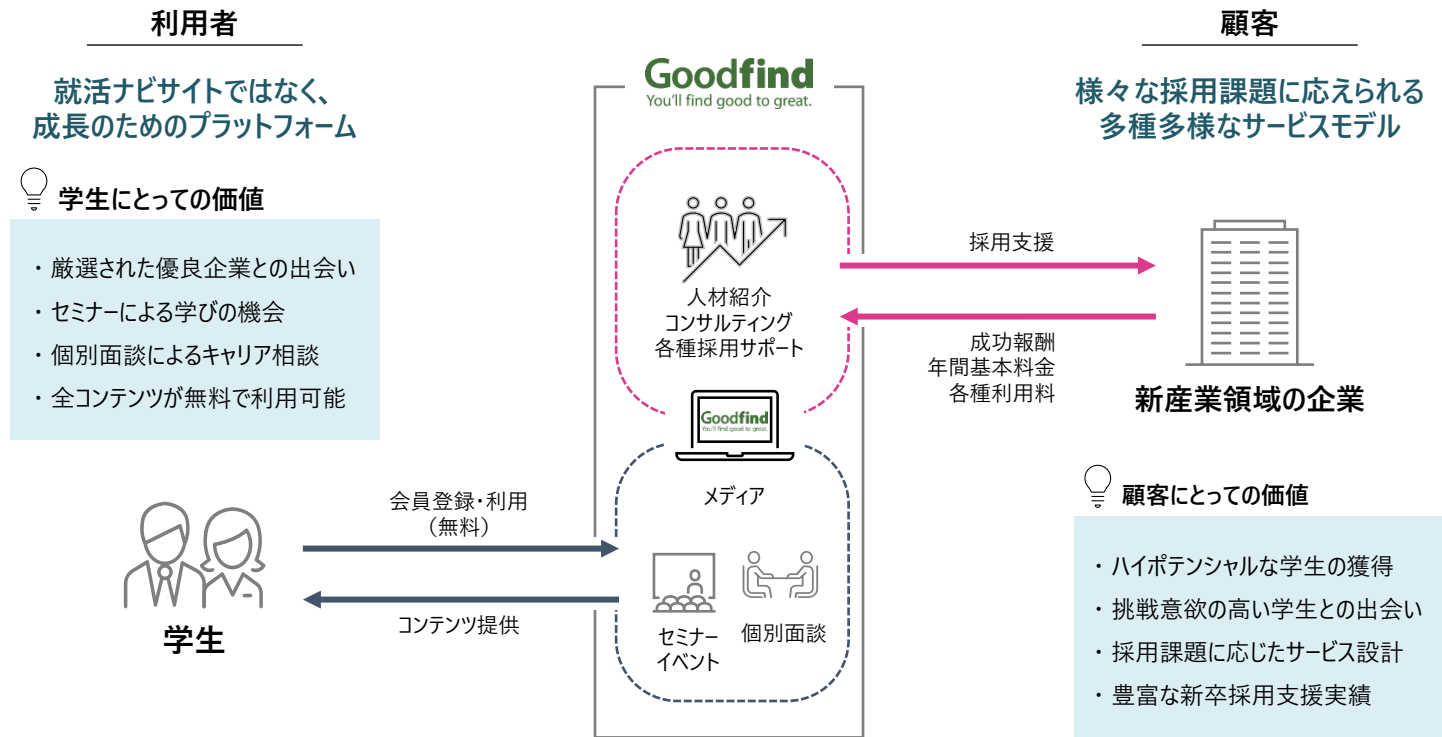
**Goodfind**  
You'll find good to great.

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

## 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。

## 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。

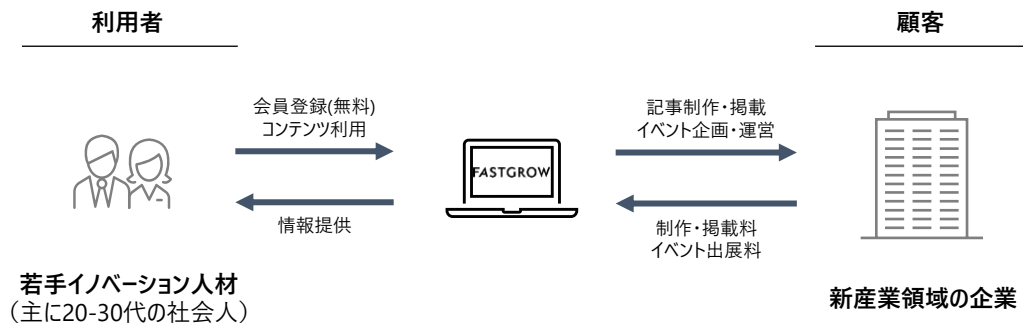
料金体系：ブランドコンテンツ制作費用 / 記事

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



### 「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

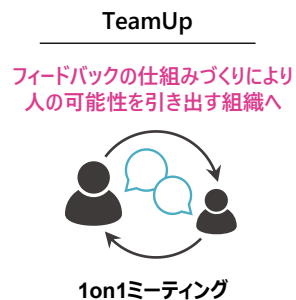
導入・運用サポートは顧客の課題に合わせて別途見積り

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



システム提供  
初期導入支援  
研修サービス

月額利用料  
導入初期費用  
研修サービス料

顧客



新興成長企業をはじめ  
大企業や地方企業等  
も含む幅広い顧客層



「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

メタナビ

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



システム提供  
初期導入支援  
動画コンテンツ制作

月額利用料  
導入初期費用  
動画コンテンツ制作料

顧客



新産業領域の企業

## 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

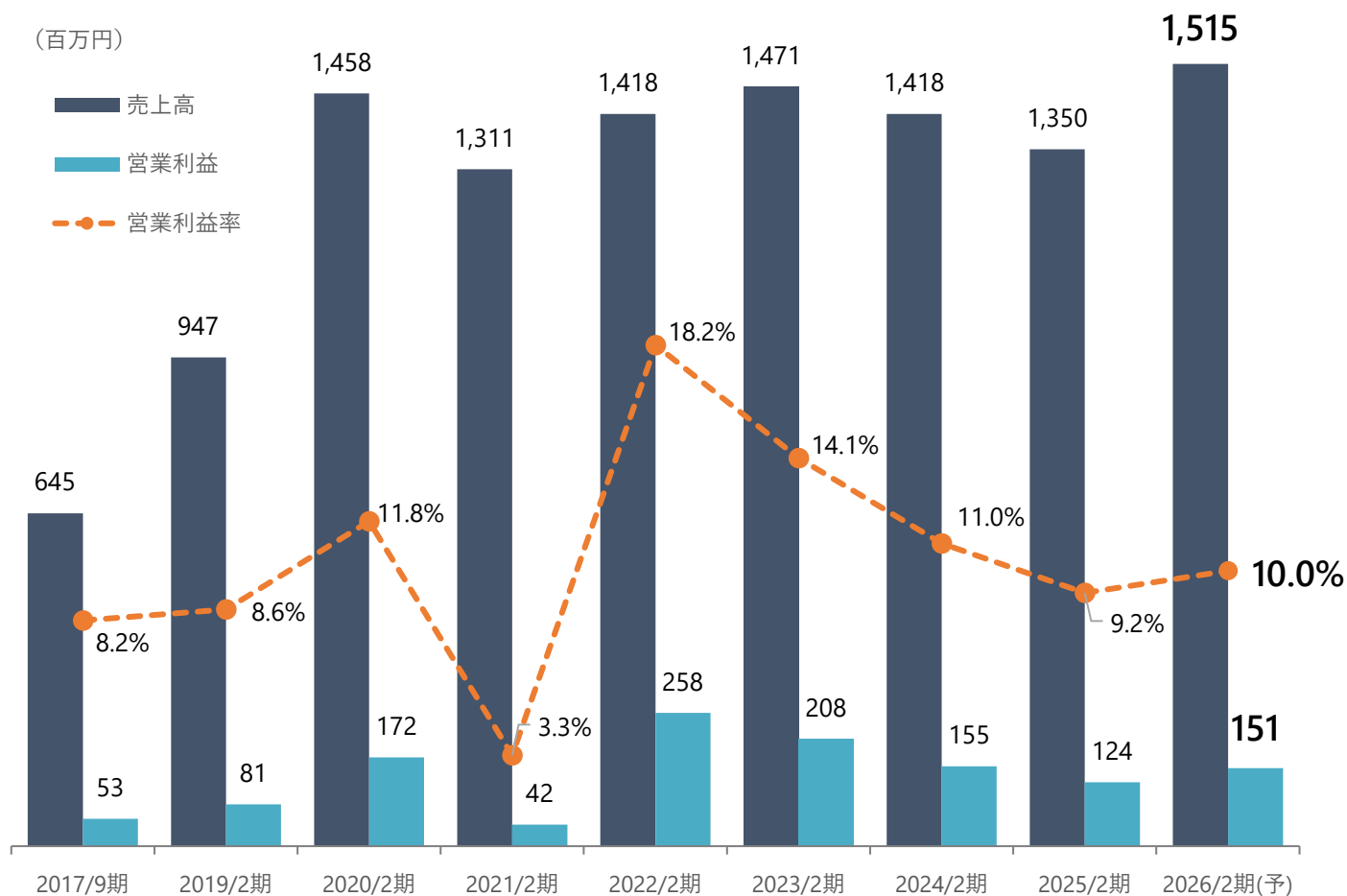
2026年2月期通期業績予想概要

| 単位：百万円          | 2025/2期<br>(実績) | 2026/2期<br>(予想) | 増減率     | 増減額     |
|-----------------|-----------------|-----------------|---------|---------|
| 売上高             | 1,350           | 1,515           | + 12.2% | + 164   |
| ー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      |
| ーメディア・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。

# 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。