

SLOGAN

スローガン株式会社 (証券コード：9253)

決算説明会レポート

2026年2月期 第1四半期

開催日：2025年7月8日

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。
- 本資料は、決算説明会の書き起こしをもとに作成したのですが、情報の正確性や内容の伝わりやすさを担保することを目的として、一部編集を加えております。編集の範囲は、数字や事実関係の明確化、接続詞や言い回しの調整、文法の補正などに留めており、発言の趣旨を損なわないよう配慮しております。
- なお、決算説明会の動画は下記 URL からご覧いただけます。
<https://vimeo.com/1099810885>

目次

今回の決算説明会におけるハイライト	4
会社概要.....	8
決算概要.....	10

今回の決算説明会におけるハイライト

1. 学生向けサービスが牽引し、売上・利益ともに成長

- 売上高は 6.3 億円（前年同期比+16.8%）、営業利益は 3.0 億円（同+32.2%）
- Goodfind の会員利用・マッチング精度改善により、学生向け売上は+24.4%で伸長
- 社会人向けサービス、メディア・SaaS 分野は引き続き苦戦

2. Goodfind の成長を支える前受金構造の健全性と拡大

- 前受金残高は 5.34 億円（前年同期比+1.9 億円、+55.4%）と大きく増加
- 契約サービス型が 4.03 億円（+1.86 億円）、成功報酬型は 1.30 億円で前年並み

3. 販管費は抑制的に推移し、営業利益率は 48.4%に上昇

- 販売費および一般管理費は 3.18 億円（前年同期比+6.1%）で安定運用
- 筋肉質な費用構造を維持しながら、収益性の高いモデルへと転換進行中

4. 第 2～第 4 四半期に向けた成長モメンタムの継続が課題に

- Q1 は新卒入社 of 4 月に伴う季節的利益集中がある一方、他四半期は変動が大きい
- 社会人・メディア SaaS 領域の復調を含め、持続的な成長モデルの確立が焦点

5. 「営業利益が持続成長する付加価値の高い事業」への転換期

- 経営体制 3 年目の大改革期として、Goodfind の基盤強化・組織変革を推進
- 中期的には人的資本投資や事業マネジメントの強化を通じて、長期成長を目指す

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

北川 裕憲氏（以下、北川）：それでは定刻になりましたので、スローガン株式会社 2026 年 2 月期第 1 四半期決算説明会を開催させていただきます。本日はお忙しい中、弊社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

まず最初に事務連絡ですが、本日 Zoom のウェビナー形式で実施しておりまして、Q&A の機能から随時ご質問を受け付けております。質疑応答は説明の最後に時間を設けておりますが、説明の途中でもご質問があればお気軽に投稿いただければと思います。

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	https://us06web.zoom.us/j/82798724750
2025年10月7日(火)	第2四半期決算説明会 17:00開始	https://us06web.zoom.us/j/89687980490
2026年1月6日(火)	第3四半期決算説明会 17:00開始	https://us06web.zoom.us/j/86498202701
2026年4月7日(火)	通期決算説明会 17:00開始	https://us06web.zoom.us/j/82620538086

※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。

次回以降の決算説明会の予定についてもご案内いたします。本日7月8日の第1四半期説明会に続きまして、第2四半期は10月7日(火)、第3四半期は1月6日(火)、通期決算説明会は4月7日(火)を予定しております。これらのスケジュールは変更となる場合がございますが、基本的にはこのスケジュールで進行予定です。1ヶ月前を目処に改めて正式な日程をご案内いたします。

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?pvs=4>

また、弊社のIR情報は、当社ウェブサイトに加え、IRメール配信サービス、QA Stationというツールを活用しております。IRメールにご登録いただければ、適時開示情報や決算資料を受け取ることができます。QA Stationでは過去の決算説明会の質疑応答を閲覧することもできますので、併せてご活用いただけますと幸いです。

会社概要

会社概要

Mission

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。

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。

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved. 9

北川：会社概要につきましては、既に開示されている内容と変更がないため、簡略化して進めさせていただきます。

改めまして、弊社のミッションは「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。」でございます。少子高齢化や労働人口の減少といった社会課題に対し、人的資本の可能性を引き出すことで社会に貢献するということを重視しており、このミッションのもとで事業を推進しています。

「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

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

10n10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
メタリビ

メタリビ

事業としては、新卒向けの「Goodfind」を主軸としながら、人材・採用・育成といった人に関する領域で複数のサービスを展開しています。例えば、コンサル志望学生向けの「FactLogic」、長期インターン紹介の「Intern Street」、若手社会人向けの「G3」、ベンチャー・スタートアップ特化型の人材紹介サービス「Goodfind Career」などがございます。また、ビジネスメディアの「FastGrow」や、入社後の育成を支援する SaaS サービス「TeamUp」なども提供しています。

決算概要

決算概要

決算ハイライト

SLOGAN

- 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

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved. 12

それでは、2026年2月期第1四半期の決算概要についてご説明いたします。

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。

	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	※

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.

※ 業績の季節的変動のため、進捗率は記載しておりません。

13

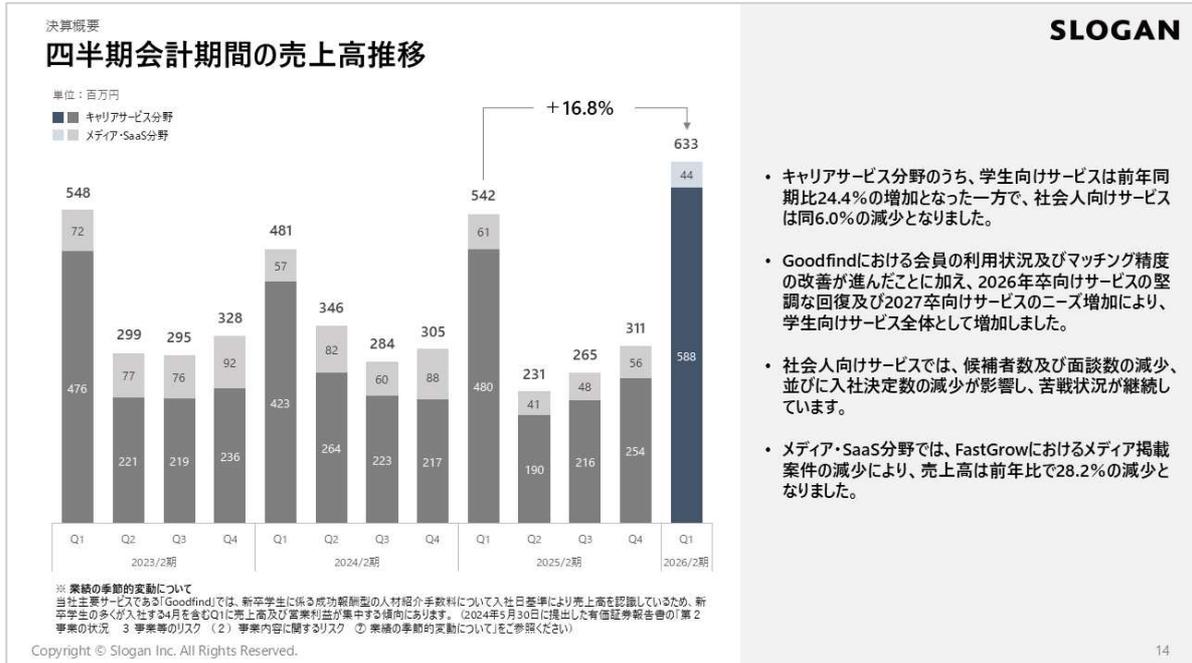
今期の売上高は 6.3 億円、前年同期比で+16.8%、営業利益は 3.0 億円で+32.2%の増益という結果になりました。全体としては増収増益での着地です。

その要因としては、学生向けサービス、特に「Goodfind」を中心とする領域の成長が寄与しています。一方で、社会人向けサービスおよびメディア・SaaS 分野については減収傾向が継続していますが、それを補って余りある形で学生向けの事業が伸長しました。この学生向けサービスの成長の背景としては、会員の利用状況およびマッチング精度の改善が挙げられます。2023 年から取り組んできた改善活動の成果が現れ始め、前年同期比では+24.4%の売上成長を達成しました。

社会人向けサービスでは、候補者数や面談数の減少に伴い、入社決定数も減少傾向にあります。この結果、売上也も苦戦しています。メディア・SaaS 分野（FastGrow や TeamUp など）についても、メディア掲載案件の減少により、前年同期比で-28.2%の減収となりました。

一方、販売費および一般管理費については、3.1 億円で前年同期比+6.1%の増加にとどまり、前年並みの水準を維持しています。この結果、営業利益率は 48.4%と非常に高い水準で着地しました。

ただし、先ほども申し上げた通り、新卒人材紹介の成功報酬は「入社月」に売上計上されるため、毎年 4 月を含む第 1 四半期に売上・利益が集中する傾向にあります。そのため、通期予想に対する進捗率は記載しておりません。



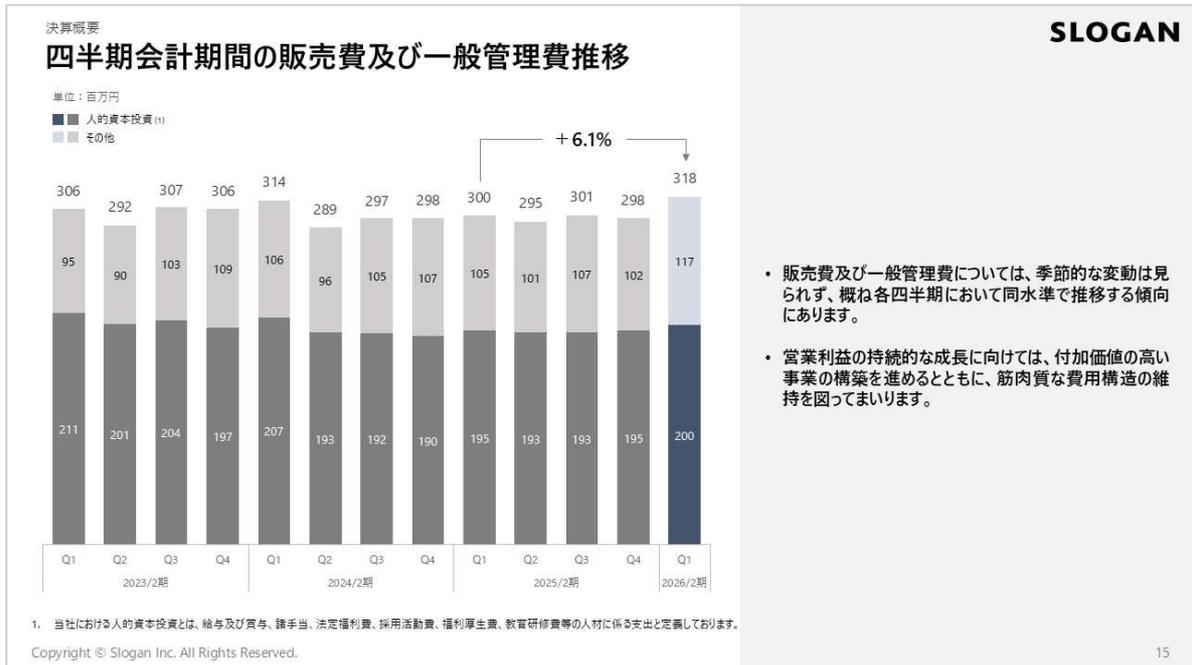
SLOGAN

- 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卒向けサービスの二重増加により、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、苦戦状況が継続しています。
- 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。

売上高の四半期推移を見ていただくと、第1四半期に売上が集中している傾向となっており、Goodfindの成功報酬が計上されるタイミングである4月の入社が影響し、第1四半期が最大の売上となっております。

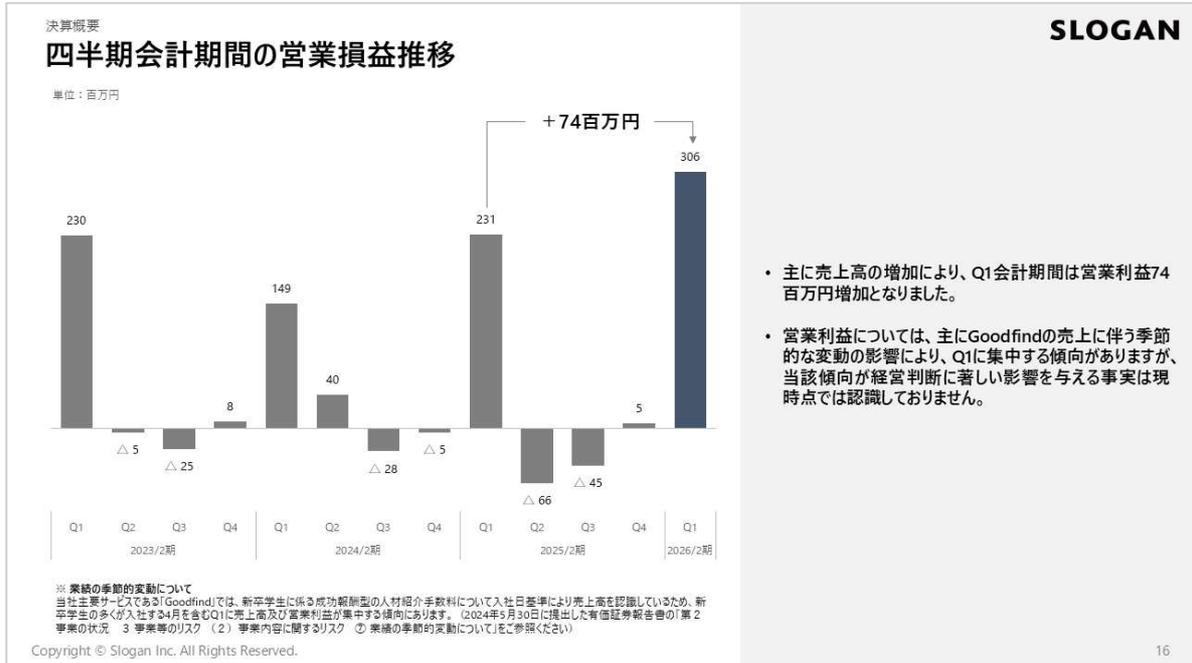
過去の実績と比べると、2024年2月期が4.8億、2025年2月期が5.4億、今回の2026年2月期が6.3億と、年々第1四半期の売上高が増加している傾向となっております。

内訳としては、学生向けサービスが前年同期比+24.4%の成長を達成し、連結全体の増収に大きく寄与しました。社会人向けは候補者数や面談数の減少により減収、メディア・SaaS分野はFastGrowなどで案件数の減少が見られ、前年同期比でマイナスとなっております。



販管費につきましては、第1四半期で3.1億円となり、前年同期比で+6.1%の増加です。ですが、これは特定のイレギュラー要因によるものではなく、全体としては事業の成長に伴う自然な増加です。

また、販管費については季節的な変動が少ない費用であるため、年間を通じて比較的安定した推移を見せております。コスト構造としては、前年並みの構成を維持しながら、収益性の向上を目指して進めております。



営業利益は 3.0 億円で、前年同期比+32.2%の増益となりました。

ただし、学生向けの成功報酬が入社月に計上される特性上、第 1 四半期に営業利益が集中しやすく、営業利益率は 48.4%と、非常に高い水準で着地しておりますが、これは季節性の影響が強く働いた結果でもあります。

過去の傾向を見ても、第 2 から第 4 四半期は営業利益が下がる傾向があり、場合によっては営業損失になることもございます。そのため、今後は第 2 四半期以降でどれだけ利益を確保できるかが、通期の収益性に大きく関わってくると考えております。

引き続き、Goodfind の成長を支えつつ、社会人領域やメディア・SaaS 分野の改善にも取り組み、全社として持続的な利益成長を目指してまいります。

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

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.

- 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。

17

自己資本比率は 67.2%と引き続き高水準で、財務健全性を維持しています。自己株式の取得も継続しており、前期末比で 1,000 万円の増加となりました。

次に、弊社において特徴的な貸借対照表項目として「前受金」がありますので、本日はそちらの内容についてもご説明いたします。

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		
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：請求一翌月末入金）	内定承諾時（原則：請求一翌月末入金）
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 ¹⁾ ）
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。

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.

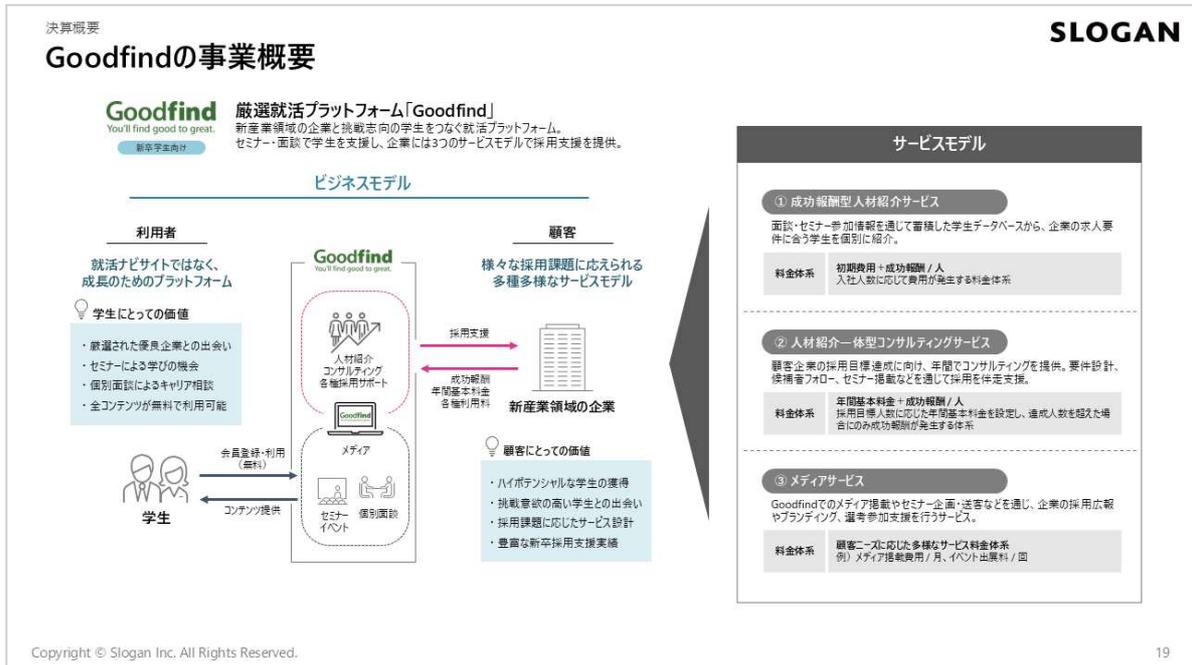
18

前受金は、サービスの特性に応じて大きく2つの類型に分かれます。

1 つ目は「契約サービスに関連する前受金」です。これは、主にコンサルティングサービスやメディアサービスを提供する際に、契約時に一括で入金いただき、サービス提供の進捗に応じて売上計上し、前受金を取り崩していく流れです。したがって、入金と売上のタイミングには一定のギャップがあり、未履行の契約部分が前受金として残ります。

2 つ目が「成功報酬に関連する前受金」です。こちらは人材紹介サービスに該当し、学生が企業から内定を承諾したタイミングで請求・入金が行われ、その後、入社が確認された段階で売上計上されるという構造です。なお、入社前に辞退が発生した場合は、全額返金が原則となっており、売上にはなりません。

それぞれの前受金は、サービスの契約形態と収益認識のタイミングの違いにより、性質が異なります。契約サービスに関しては将来提供予定のサービスへの売上見込みとして主に進行期及び来期の売上に、成功報酬に関しては、入社予定者に対する成果報酬の売上見込みとして主に来期の売上に関係性があるという位置づけになります。



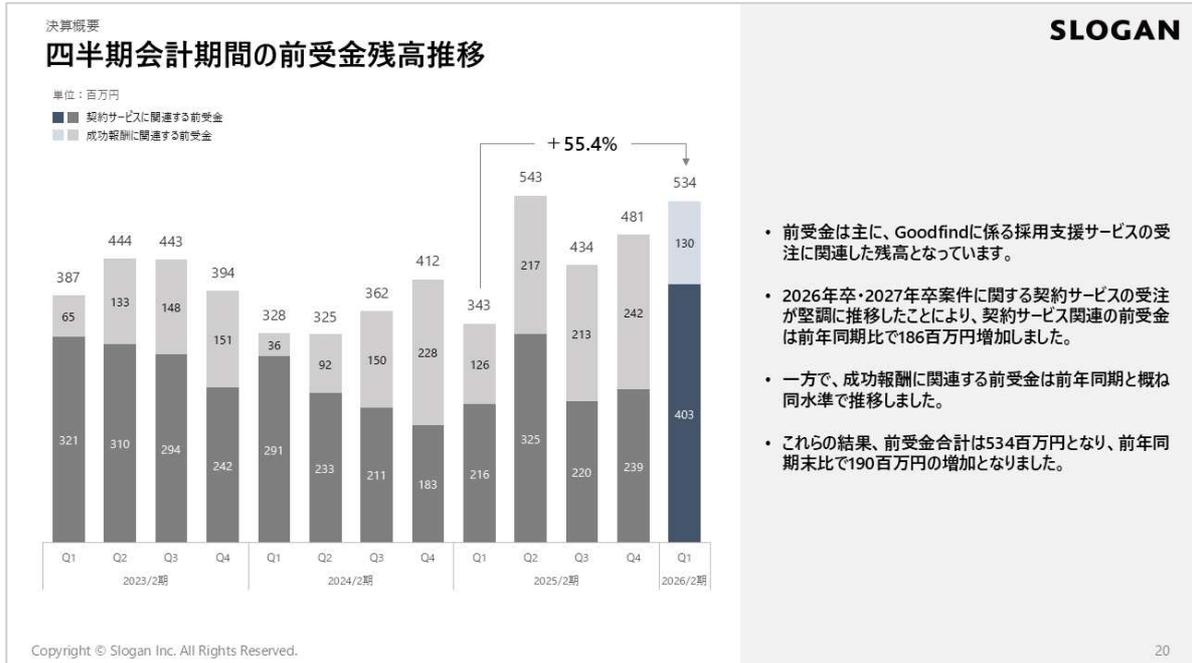
これらの前受金の構造は、Goodfind のビジネスモデルと直結しています。Goodfind では、学生には無料で提供されるプラットフォーム上で、企業の採用課題に応じて3つのサービスモデルを展開しています。

① 成功報酬型人材紹介サービス：面談・セミナー参加情報などをもとに、企業の求人に合う学生を個別に紹介し、入社時に成果報酬が発生する形態。これが「成功報酬に関連する前受金」に該当します。

② 人材紹介一体型コンサルティングサービス：企業の採用目標達成に向けて年間コンサルティングを実施し、基本料金 + 成果に応じた報酬が組み合わさったハイブリッド型。基本料金部分が「契約サービスに関連する前受金」、成果報酬部分が「成功報酬に関連する前受金」に分類されます。

③ メディアサービス：メディアを通じた情報発信・セミナー企画・ブランディング支援などで、月額課金やイベント単位の料金体系となっており、これも「契約サービスに関連する前受金」として扱われます。

つまり、企業との契約形態に応じて、同じ Goodfind というサービス内でも収益認識や前受金の性質が異なっており、サービス設計の柔軟性が特徴です。



SLOGAN

- 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。

次に、四半期ごとの前受金残高の推移をご紹介します。2026年2月期第1四半期の前受金合計は5.3億円で、前年同期末比+55.4%の増加となりました。

内訳としては、契約サービスに関連する前受金が4億円（前年同期比+1.86億円）、成功報酬に関連する前受金が1.3億円（前年同期とほぼ同水準）となっております。

契約サービスに関連する前受金が増加した背景には、2026年卒・2027年卒向けの受注が堅調に推移したことがあり、企業の採用ニーズが継続的にあることを示しています。一方、成功報酬型については、前年と同水準で推移しており、成功報酬型人材紹介サービスに係る内定承諾金額の実績が前年並みであったことを示しています。

このように、前受金残高は、今後の売上に関して見込みのあるストックとして一定の先行指標的な意味合いを持ちます。契約サービスに関しては進捗に応じて今期及び翌期に売上として計上され、成功報酬に関しては来年4月（入社月）に一括で計上される構造となっております。

改めまして、今回の第1四半期は増収増益という形での着地ではありましたが、第2四半期・第3四半期以降の営業損益の推移を見ても、やはり第1四半期以外の四半期で安定的に利益を出すという部分については、まだまだ課題が残っていると認識しております。

新卒領域の成長はもちろんですが、現在やや減速傾向にある中途領域など他の事業についても、しっかりと復調させながら、成長軌道に戻していけるように、経営陣及びメンバー一同、引き続き全力で取り組んでまいります。

次回の第2四半期の決算説明に向けても、しっかりと成果を出していけるよう推進してまいりますので、引き続き応援のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

本日はお忙しい中、ご参加いただき誠にありがとうございました。

以 上