

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

2023年5月22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 | 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

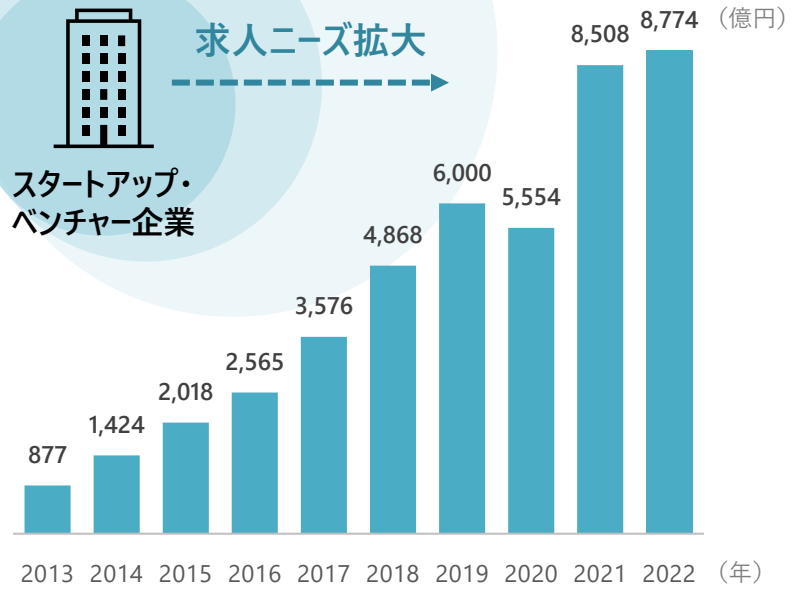
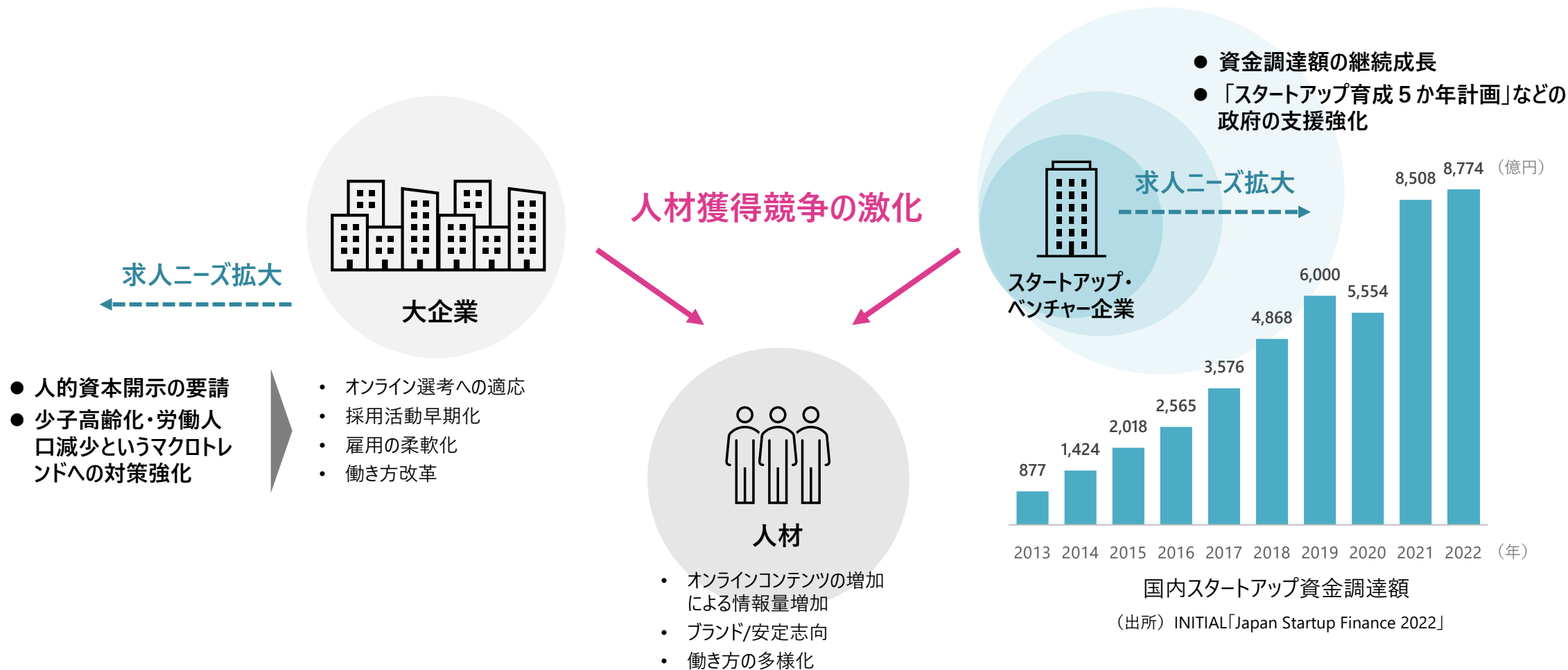
経営方針サマリー

- 1 | 当社グループと取り巻く経営環境の**現状認識と振り返り**
- 2 | 足元は継続的な高収益・高成長を目指すための**土台づくり**
- 3 | **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**を目指す

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



国内スタートアップ資金調達額 (出所) INITIAL「Japan Startup Finance 2022」

経営者の認識と振り返り

1

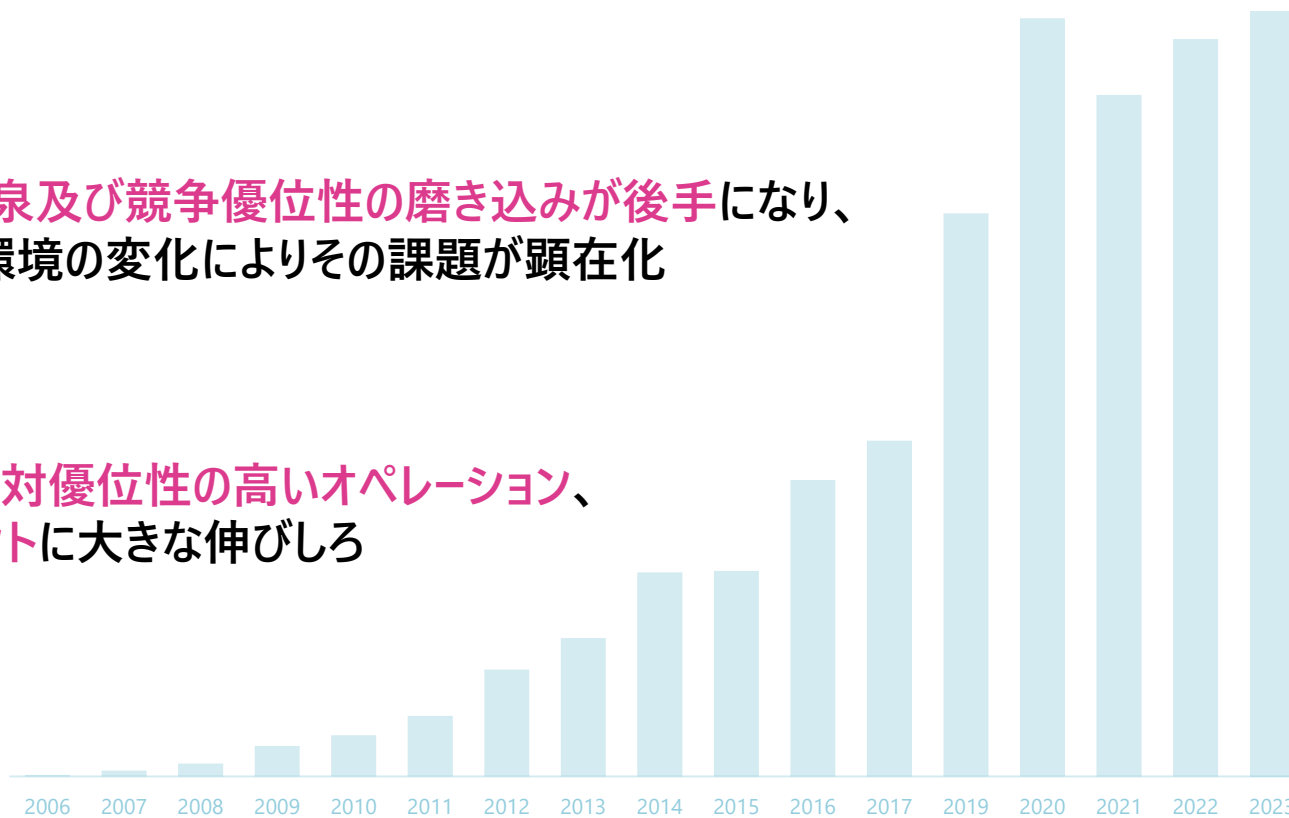
スタートアップ・ベンチャー企業における人的資本投資というポジションのよさから、急成長を続ける**新産業領域のマクロ環境を捉えて高成長を実現**

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



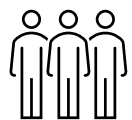
※ グラフは売上高の推移

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土台づくり

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



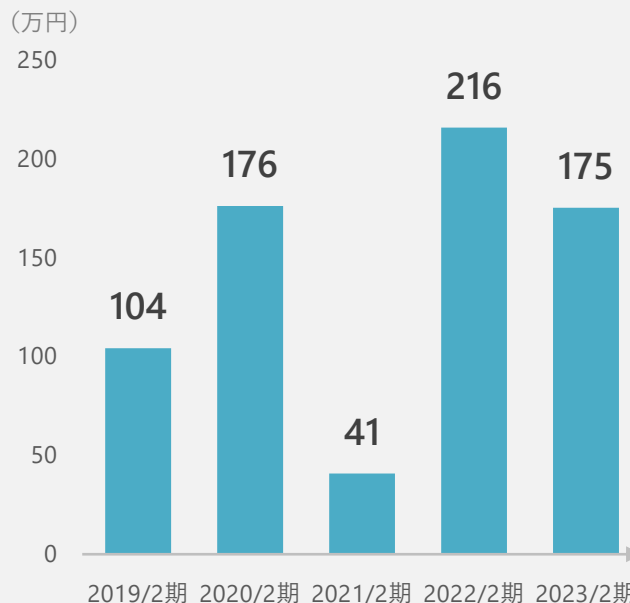
組織・人材・カルチャー



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。

重要テーマと主な具体的施策

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

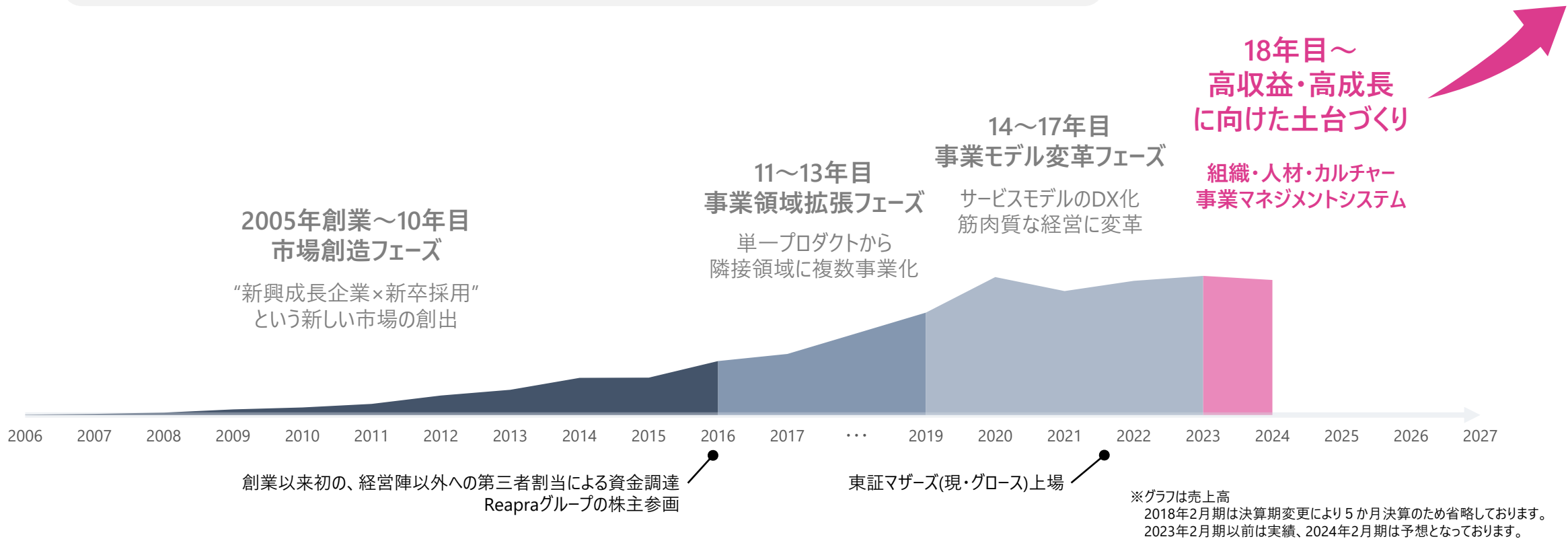
- 事業及び組織の好循環の起点となる良質なリーダーを再現性高く輩出するためのスローガン流リーダーシップ開発
- 上記を通じたカルチャーの醸成と浸透
- 業績及びKPIマネジメントシステムの見直し・改善による深度向上と施策創出
- 相対優位性の高いオペレーションの構築による価値源泉の継続的な強化

短期的には高収益・高成長に向けた土台作りにフォーカス

超過利益の創出と再投資による継続的な高収益・高成長に向けて、まず組織・人材・カルチャーと事業マネジメントシステムに取り組み、一人当たり営業利益の向上を通じた土台づくりを行う。

高収益・高成長フェーズ

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



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」

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」

SLOGAN

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

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

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

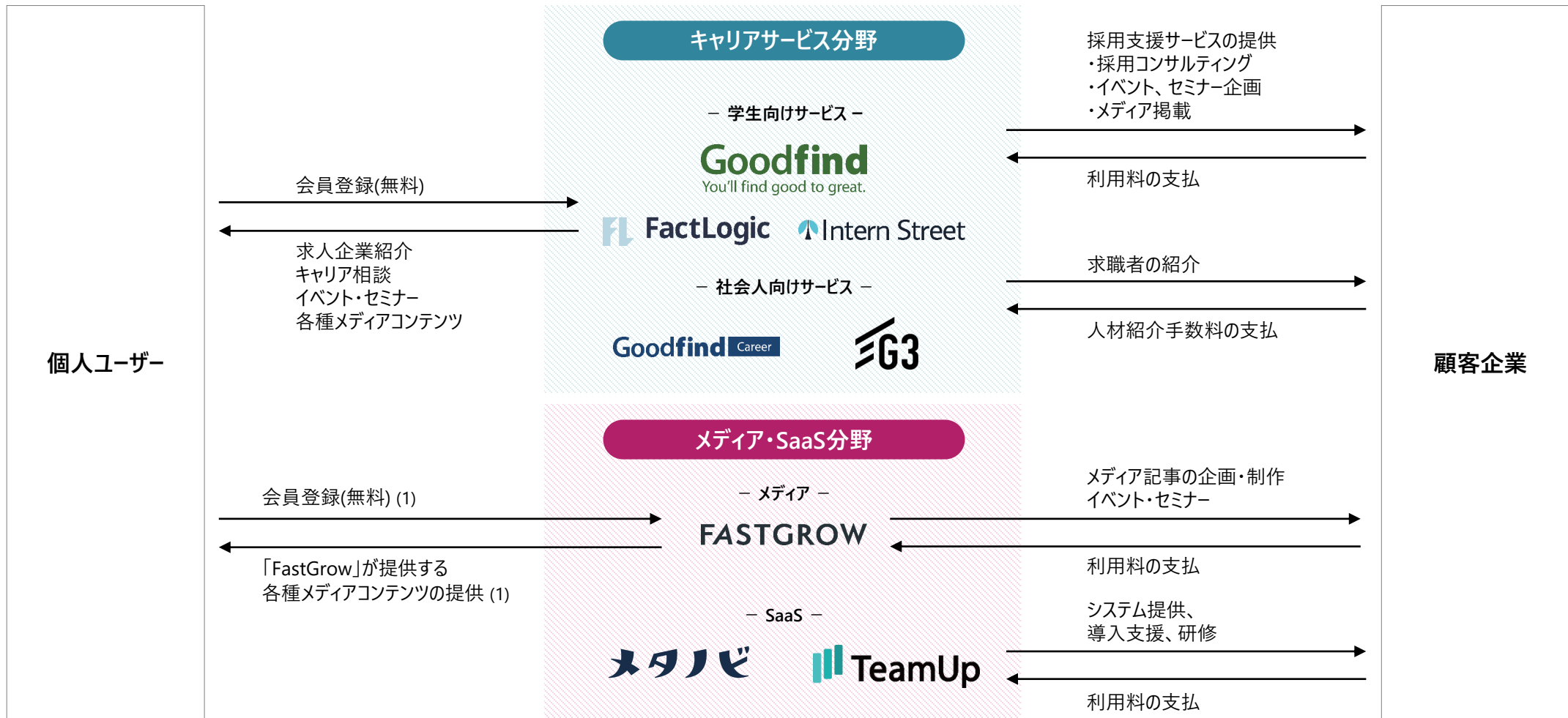
本質的な人材育成を
SaaSで提供

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

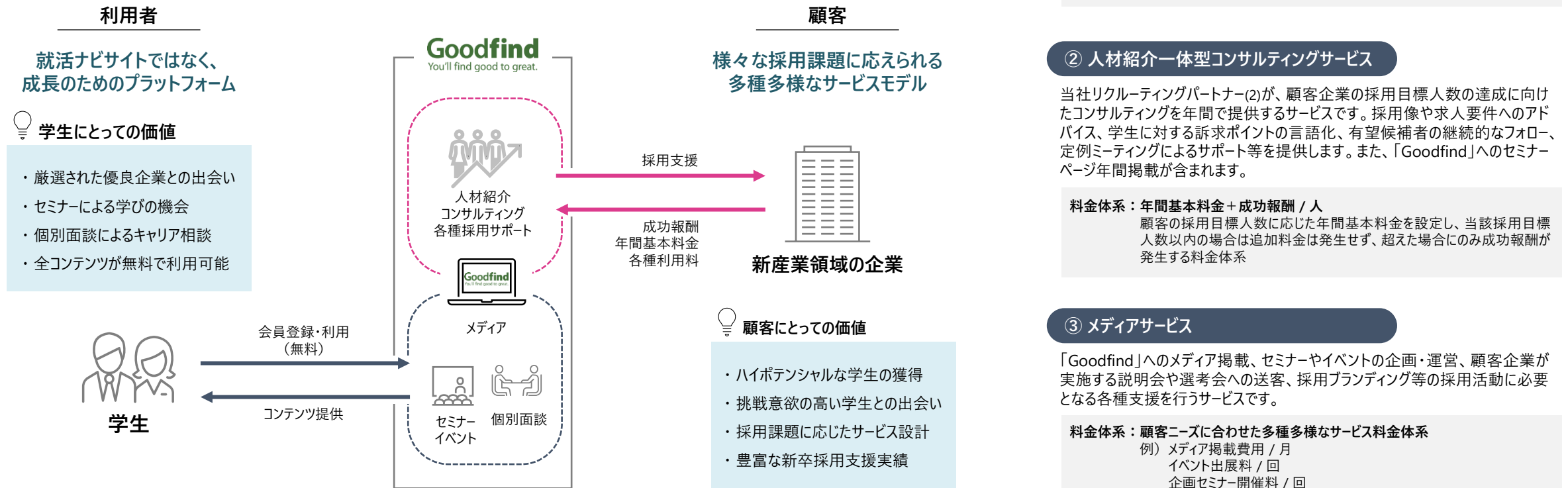
You'll find good to great.

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。

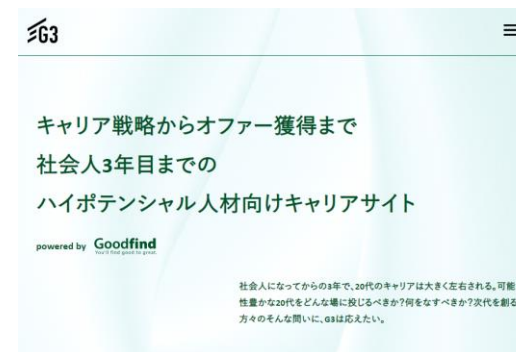
料金体系：成功報酬 想定年収×契約料率 / 人
入社した候補者の想定年収に契約料率を掛けた金額を成功報酬とする料金体系。但し、成功報酬が最低保証料を下回る場合には、最低保証料が成功報酬となります。
なお、上記は主な料金体系となります。



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」

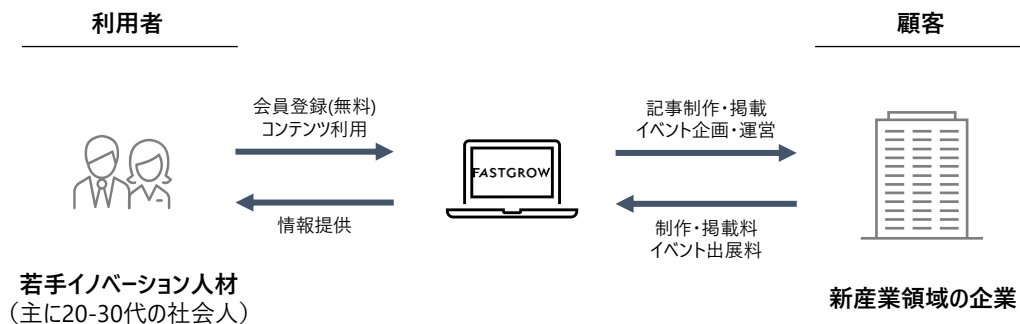
新産業領域の情報を整理し、発信していくメディアです。新産業領域への挑戦を推進し、スタートアップ・ベンチャー企業の採用広報やブランディング、サービス認知を支援するビジネスメディアです。

登録会員数 **2.4**万人 (2023/2末)

取引社数 **75**社 (2023/2末)



サービスモデル



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。

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。

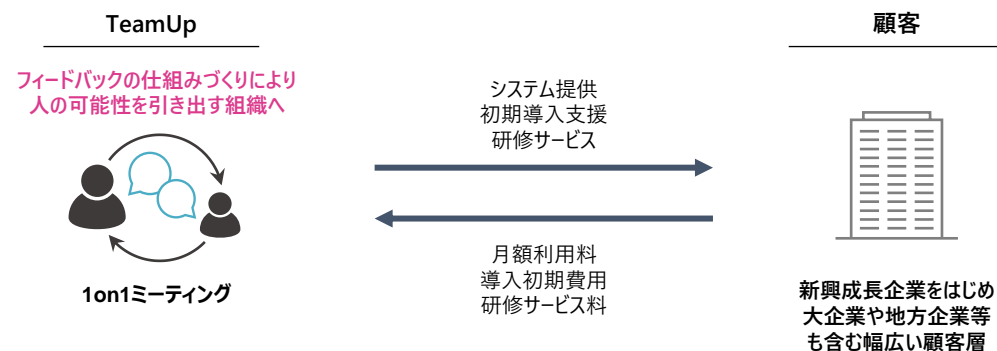
強い組織には
 コミュニケーションがある
クラウド1on1ツール TeamUp[チームアップ]

MRR⁽¹⁾ **509**万円 (2023/2末)

契約社数 **52**社 (2023/2末)



サービスモデル



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。

1. MRRとは、「Monthly Recurring Revenue」の略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のことを言います。

新規事業 | 動画×経験学習プラットフォーム「メタノビ」のサービス提供を開始

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。

サービス提供開始日 : 2023年4月13日

サービス紹介ページ : <https://www.metanobi.jp/>



業績ハイライト

2023年2月期通期連結業績サマリー

- 1 | 2023年2月期の**売上高は増収**となるも、**計画未達**
主に人員体制強化による人件費の増加により**前年比減益**で着地
- 2 | **Goodfind Careerが前年比で大幅な減収**となった一方、
FastGrowが販売戦略の見直しにより伸長し、売上成長に貢献
- 3 | 競争力の源泉となる**人的資本への投資は継続**
2023年4月新卒入社者は11名（2022年卒比+2名）

2023年2月期の通期連結業績は増収減益

FastGrowの成長の一方、Goodfind Careerの大幅減収により売上高は3.8%増にとどまる
人員体制の強化により営業利益は前年同期比19.3%減となり、計画も未達

	FY2023-Q4会計期間 (2022/12-2023/2)			FY2023-Q4累計期間 (2022/3-2023/2)			
	金額 (売上高比)	前年同期比	対業績予想 達成率 ⁽¹⁾	金額 (売上高比)	前年同期比	対業績予想 達成率 ⁽¹⁾	
売上高	328 百万円 (100.0%)	+10.5%	81.4%	1,471 百万円 (100.0%)	+3.8%	94.8%	主に社会人向けサービス「Goodfind Career」の大幅な減収となった一方、メディアサービス「FastGrow」の成長が寄与し、前年同期比及び業績予想比は左記水準にとどまる。詳細は次頁(事業部門別売上高分析)を参照。
営業損益	8 百万円 (2.7%)	— % (+75百万円)	13.5%	208 百万円 (14.2%)	△19.3%	80.2%	人員体制の強化により人件費が増加したことに伴い、販売費及び一般管理費が増加した結果、前年同期比△19.3%となった。また、売上高の未達により営業利益も業績予想を下回る着地となった。
経常損益	5 百万円 (1.8%)	— % (+73百万円)	9.0%	209 百万円 (14.3%)	△26.1%	79.6%	前期では有価証券売却益32百万円の営業外収益が発生していたものの、当期では発生していないことにより、経常利益は前年同期比△26.1%となった。
親会社株主に帰属 する当期純損益	11 百万円 (3.6%)	— % (+64百万円)	27.8%	139 百万円 (9.5%)	△32.8%	83.6%	

1. 2022年10月12日に公表した修正業績予想に対する達成率となります。

事業部門別売上高

社会人向けサービスでは、Goodfind Careerの決定人数減少に伴い大幅な減収
メディア・SaaS分野ではFastGrowが顧客単価の向上により増収、連結売上高に貢献

	FY2023-Q4会計期間 (2022/12-2023/2)			FY2023-Q4累計期間 (2022/12-2023/2)		
	金額	前年同期比	対業績予想 達成率 ⁽¹⁾	金額	前年同期比	対業績予想 達成率 ⁽¹⁾
売上高	328百万円	+10.5%	81.4%	1,471百万円	+3.8%	94.8%
キャリアサービス分野	236百万円	△0.6%	76.6%	1,153百万円	△3.7%	93.5%
学生向けサービス	216百万円	+5.3%	81.3%	1,063百万円	+1.6%	95.2%
社会人向けサービス (※)	20百万円	△37.6%	47.4%	89百万円	△40.3%	77.4%
メディア・SaaS分野	92百万円	+54.8%	97.1%	318百万円	+43.8%	99.7%

※ 社会人向けサービスに区分される2022年1月に新規事業として開始した社会人3年目までの人材向けキャリア支援サービス「G3」については、Goodfindの卒業生会員を中心とした求職者へのアプローチにより、前年同期比増収で成長しており、減収要因は「Goodfind Career」によるものであります

1. 2022年10月12日に公表した修正業績予想に対する達成率となります。

前年比減益及び計画未達に係る重点課題と対応状況

重点課題 (※)

対応状況

1

Goodfindの2024年卒会員の利用率
及び求人企業とのマッチング創出

(対応策)
行動変容を生み出すコンテキスト及びコンテ
ツの改善・強化



- これまでオンライン中心だったコンテンツについて、オフラインを取り入れた施策を実施
- 学生にフィットするコンテンツの提供を通じて、会員数及び利用率について改善が進捗

2

転職市場における競争優位性向上

(対応策)
Goodfindとの連携強化



- G3においては、引き続きGoodfindとの連携強化により施策を実施
- Goodfind Careerにおいては、FastGrowとのサービス間連携を開始し、集客施策の実施により集客力の改善が進捗

※ 重点課題の詳細については2022年10月12日に公表した「2023年2月期第2四半期決算説明資料」p.41-44をご覧ください。

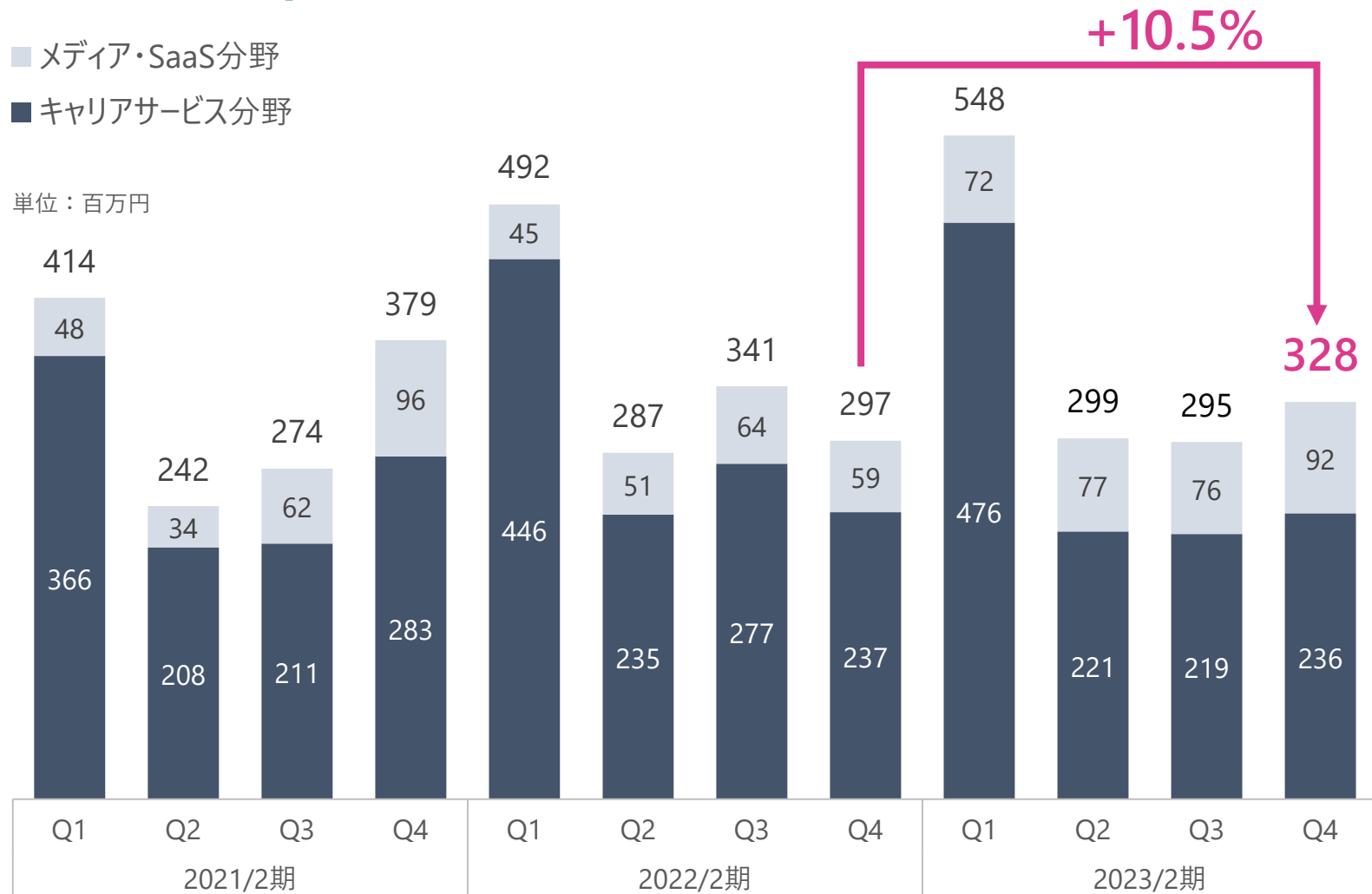
URL : <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2188795/00.pdf>

四半期会計期間の連結売上高推移

新卒人材紹介手数料(成功報酬)は入社日基準で収益が認識されるため、入社日が属するQ1にキャリアサービス分野の売上高は偏重傾向

- メディア・SaaS分野
- キャリアサービス分野

単位：百万円



1. グラフは会計期間の数値となります。

■ メディア・SaaS分野 前年同期比 +54.8%

- FastGrowにおいて、前期から取り組んだ販売戦略の見直しによる取引社数の伸長により、+79.2%
- TeamUpにおいて、1社当たり契約単価の上昇はQ1から継続し、+4.5%

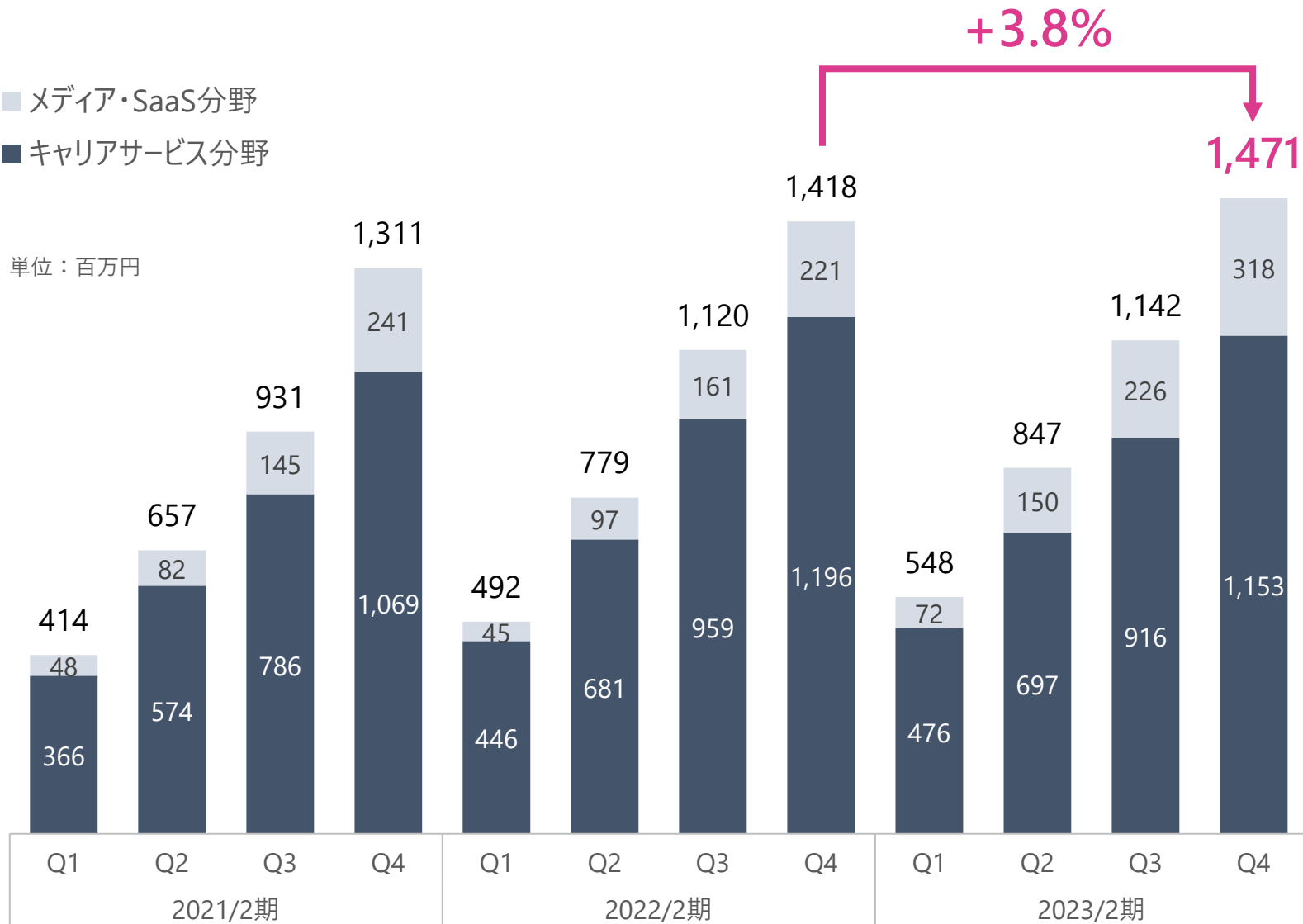
■ キャリアサービス分野 前年同期比 △0.6%

- Goodfindを含む学生向けサービスにおいて+5.3%の増加
- Goodfind Careerにおいてキャリアエージェントの育成が遅延したこと及び集客力不足等に伴い入社人数が大幅減少し、社会人向けサービスは△37.6%の減少となった結果、キャリアサービス分野はマイナス成長となった。

四半期累計期間の連結売上高推移

- メディア・SaaS分野
- キャリアサービス分野

単位：百万円



■ メディア・SaaS分野 前年同期比 +43.8%

- FastGrowにおいて、前期から取り組んだ販売戦略の見直しによる販売単価及び社数の伸長により、+57.8%
- TeamUpにおいて、1社当たり契約単価の上昇はQ1から継続し、+15.8%

■ キャリアサービス分野 前年同期比 △3.7%

- Goodfindを含む学生向けサービスにおいては+1.6%と前年同水準で推移
- Goodfind Careerにおいてキャリアエージェントの育成が遅延したこと及び集客力不足等に伴い入社人数が大幅減少し、社会人向けサービスは△40.3%の減少となった結果、キャリアサービス分野はマイナス成長となった。

1. グラフは累計期間の数値となります。

顧客数及び顧客単価は前年同期同水準で推移

スタートアップ・ベンチャー企業を中心に新産業領域の企業のニーズを発掘

「Goodfind Career」における大幅減収の影響を受けながらも、
新産業領域の企業における人的資本投資の拡大を捉え、顧客単価は成長傾向

	2021/2期	2022/2期	2023/2期	前年同期比
売上高	1,311 百万円	1,418 百万円	1,471 百万円	+3.8%
顧客数	431 社	464 社	460 社	△0.9%
×				
顧客単価	304 万円	305 万円	319 万円	+4.7%

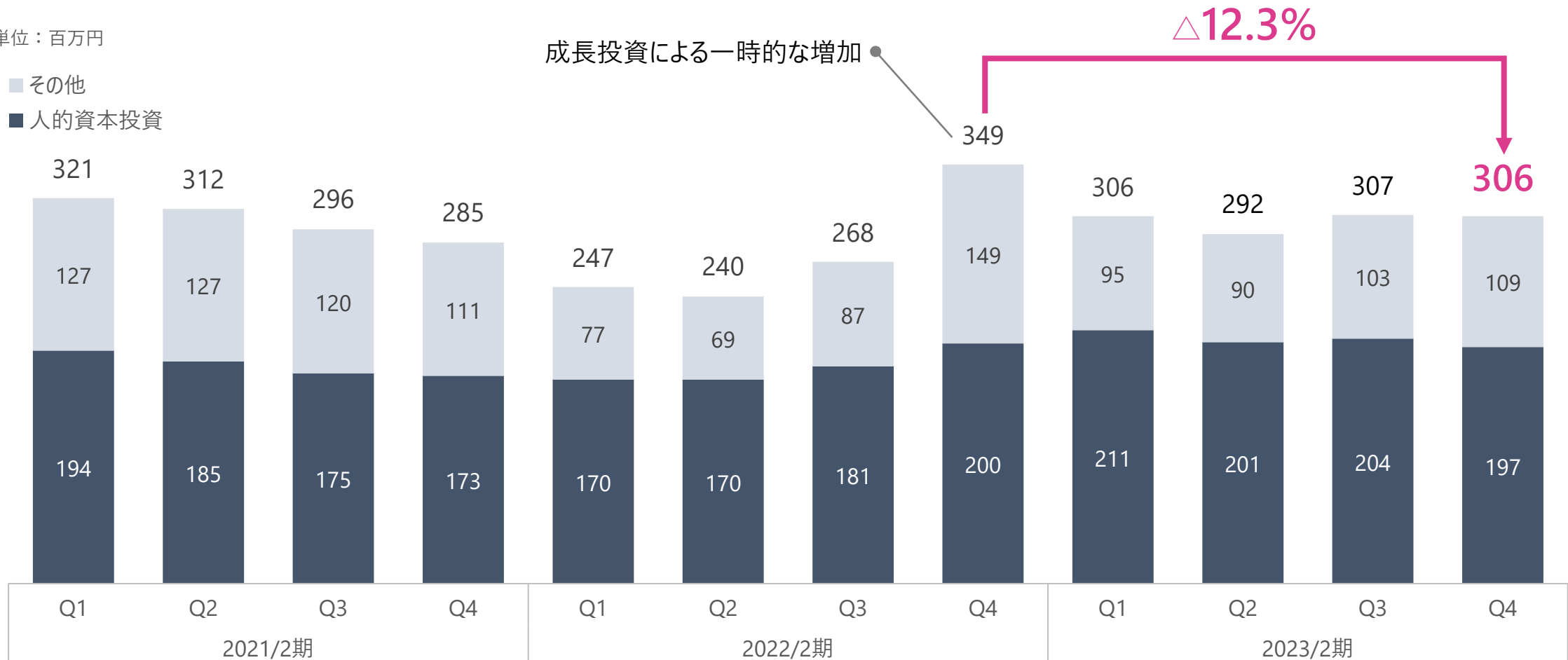
販売費及び一般管理費の四半期会計期間推移

人的資本投資は前Q4と同水準で推移

その他の減少については、前Q4に実施した成長投資による一時的な増加が要因

単位：百万円

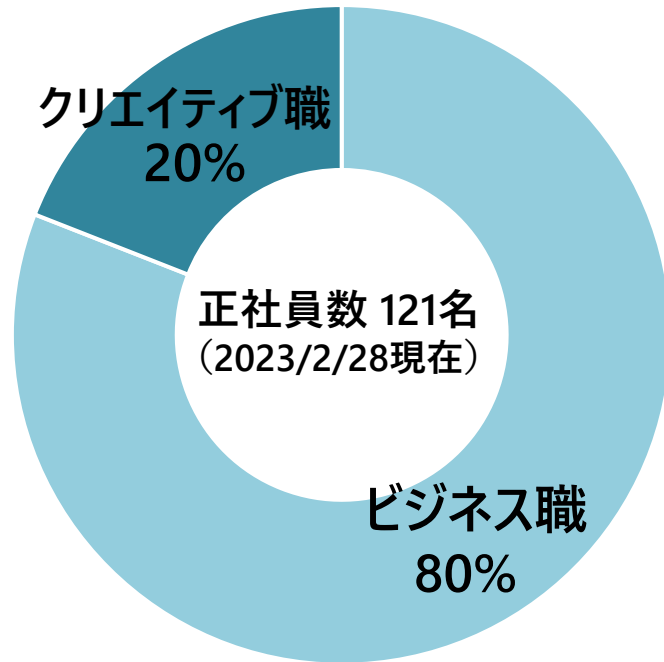
■ その他
■ 人的資本投資



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。

競争力の源泉となる人的資本の状況

職種別構成割合



ハイポテンシャルな新卒採用実績(2022年卒)

- デザイナー職は3名全員が武蔵野美術大学卒
- エンジニア職は早稲田大学情報理工学科卒
- ビジネス職は東京大学、早稲田大学、神戸大学、明治大学卒

新卒採用を中心とした人材獲得戦略

- 新卒採用により持続可能な成長に資する人材を獲得
- 2023/2期の入社人数21名のうち、2022年4月に入社した新卒社員は9名
- 2023年4月に入社した新卒社員は11名（ビジネス職6名、エンジニア職3名、デザイナー職2名）

中期成長戦略「プラットフォーム型・プロダクト型の強化」

- 新卒社員9名のうち、4名がデザイナー及びエンジニア
- 現社員のうち約2割がクリエイティブ職となり、中期成長戦略実行のための開発体制を継続的に増強

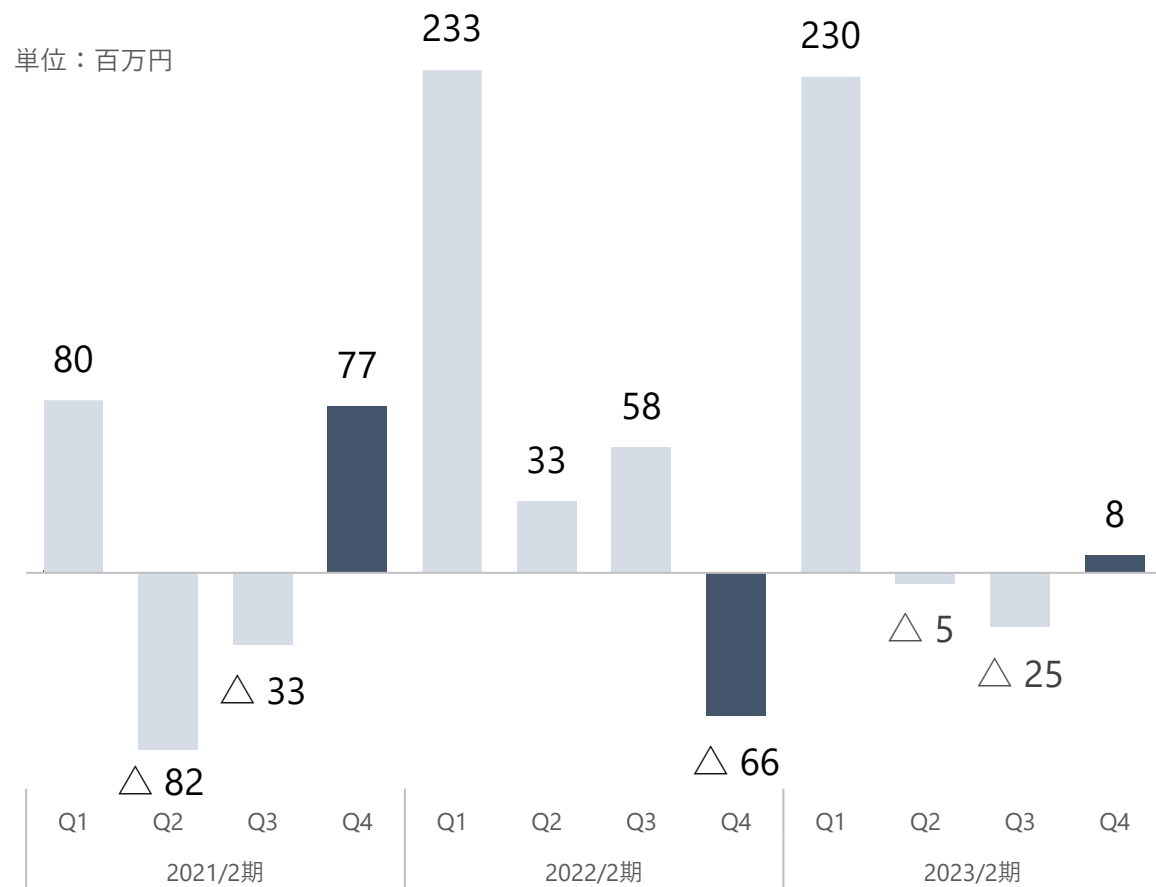
新卒社員から若手経営人材を創出

- TeamUpを開発・運営する当社子会社チームアップ株式会社の代表取締役社長・中川絢太は、新卒入社5年目から現職
- 2022年3月に執行役員に就任した川村直道は、2015年に新卒で当社に入社し、現在はGoodfindの責任者を務める

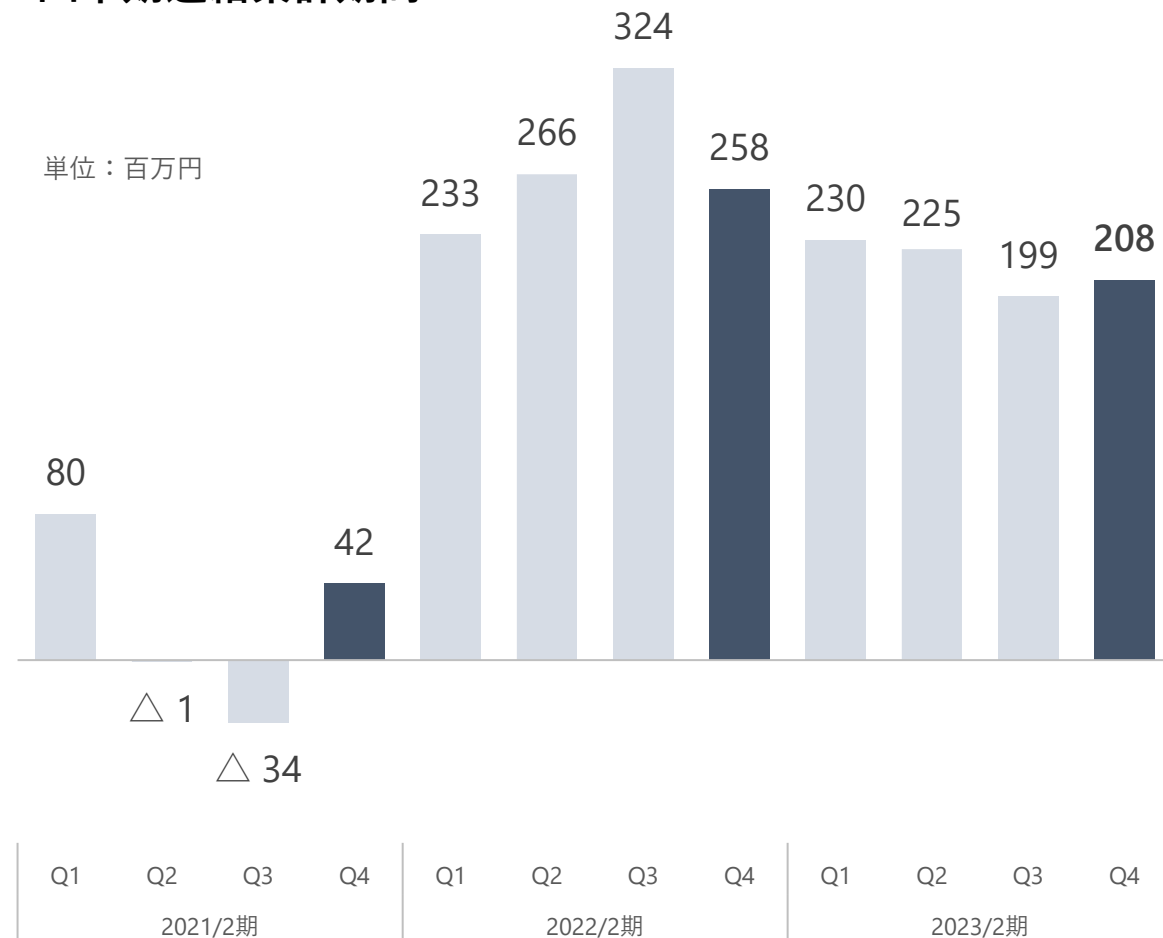
四半期営業損益の推移

新卒人材紹介手数料(成功報酬)に係る売上高が入社日である4月に計上される一方、費用について季節的変動はないため、Q1に四半期業績は偏重する傾向

■ 四半期連結会計期間

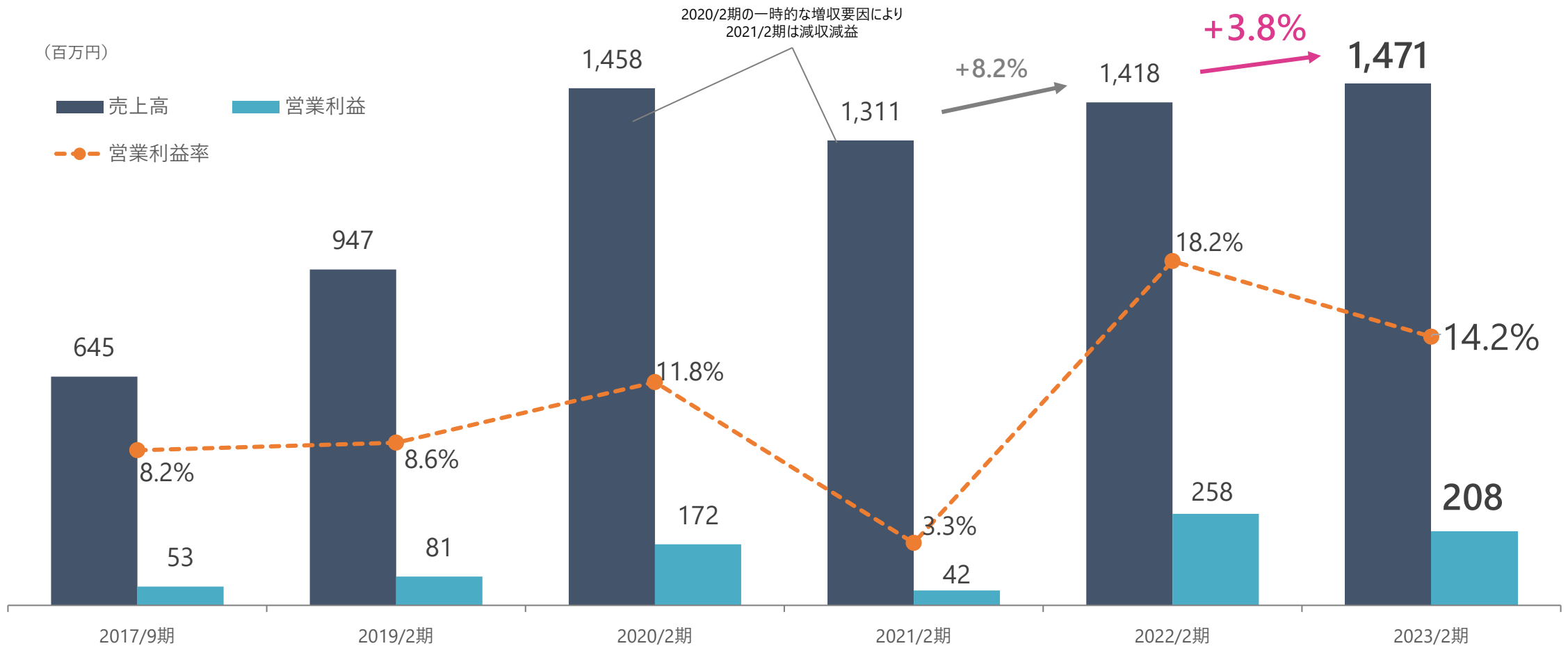


■ 四半期連結累計期間



連結業績推移

売上高の継続的な成長について、2022/2期以降の成長率が鈍化
今後の高収益・高成長に向けた土台づくりが重要課題

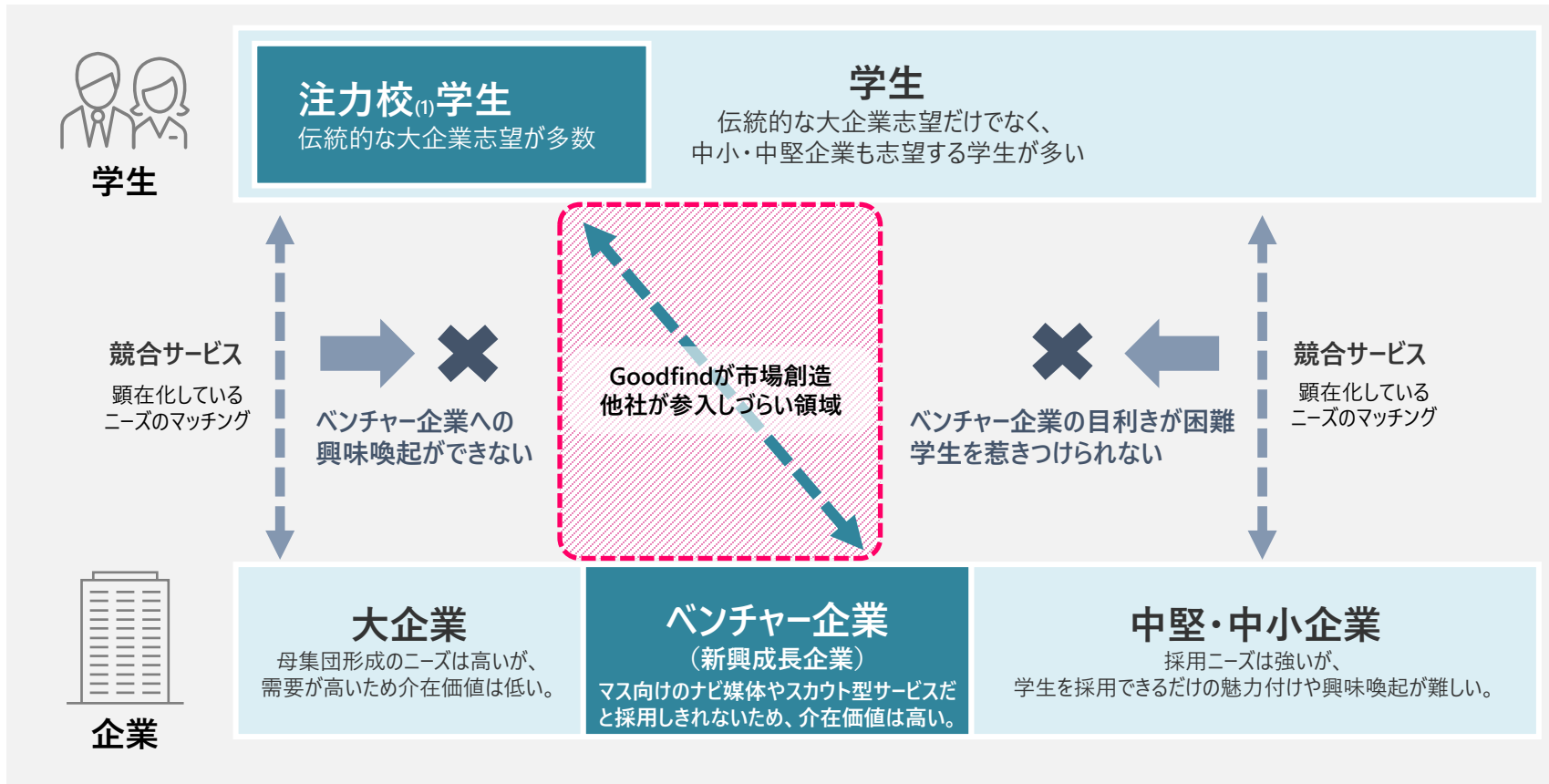


1. 2017/9期以前は9月決算でありましたが、2018/2期に2月決算に変更し、2018/2期は決算期変更により5か月決算のため省略しております。
2. 2017/9期及び2019/2期は単体決算、2020/2期以降は連結決算となります。

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⁽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



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⁽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・最深部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)



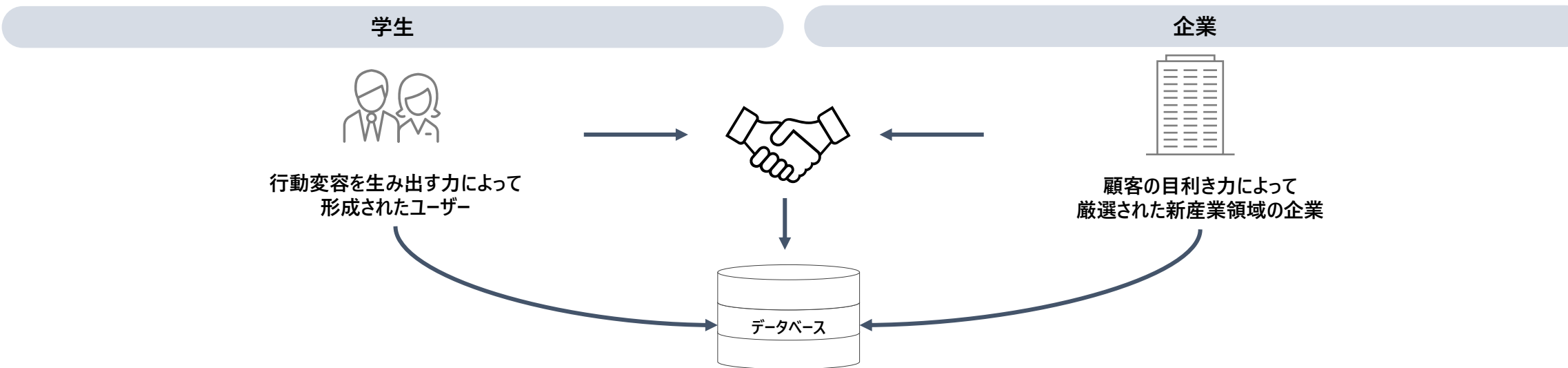
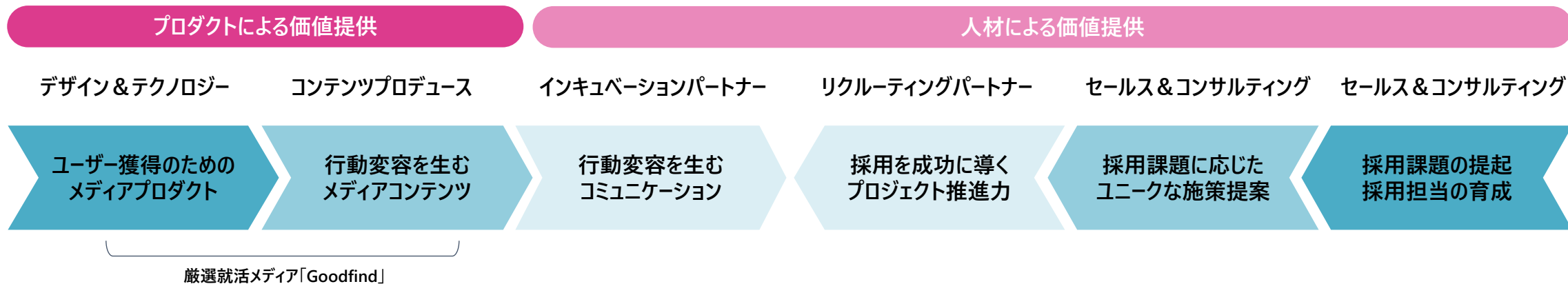
「面接力を高める自己PR & コミュニケーション力養成講座」

「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



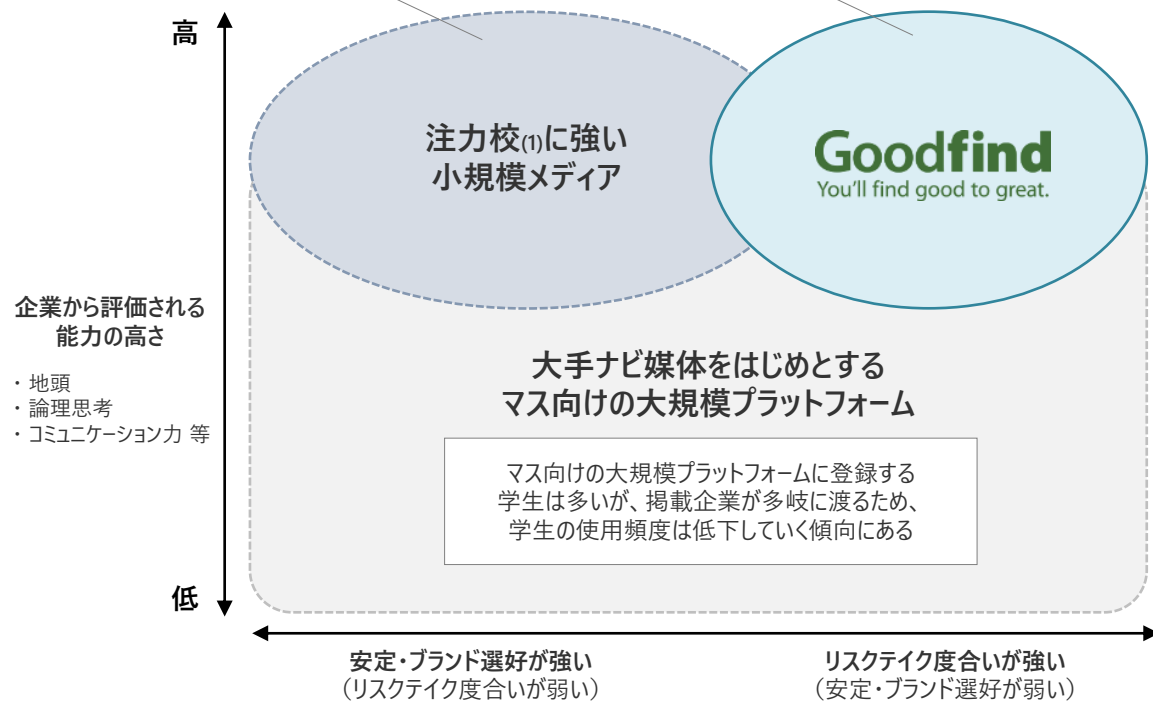
Capability3 | マatchingカ

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

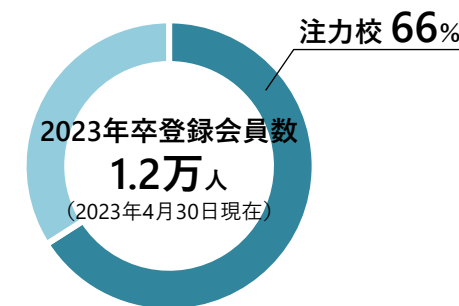
伝統的大企業を掲載すれば学生は容易に集客できるが、安定・ブランド選好というバイアスを取り除かない限り、新産業領域の企業への就職にはつながらない

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

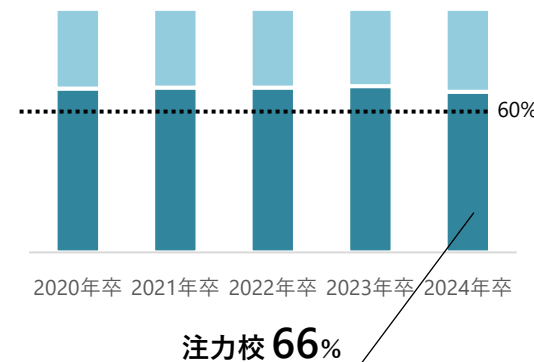


会員構成割合

2024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

進捗状況

■ 経営目標の達成状況

	期初予想	修正予想	実績	目標
売上高成長率	+25.0%	+9.5%	+3.8%	+25%以上
営業利益成長率	+37.1%	+0.5%	△19.3%	+30%以上
営業利益率	20.0%	16.8%	14.2%	遡増

2023年2月期は持続的成長フェーズとして増収増益を目指しておりましたが、次のとおり、いずれの経営指標も未達となりました。これは主に、「Goodfind」の2023年卒会員の利用率低下やマッチング数の期待割れによる2024年卒向けサービスの受注進捗が計画を下回ったこと、及び「Goodfind Career」の転職候補者の集客力不足やキャリアエージェントの教育不足による入社決定人数の減少によるものであります。

(※) 詳細については、本資料p.26及び2022年10月12日付「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

1. 「期初予想」は、2022年4月14日に公表した通期連結業績予想数値となります。
2. 「修正予想」は、2022年10月12日に公表した通期連結業績予想数値となります。

■ 経営方針及び成長戦略の変更

上記達成状況、最近の業績動向や組織状況を踏まえて、持続的成長フェーズとして増収増益を目指す位置づけから、超過利益の創出と再投資による継続的な高収益・高成長に向けて、まず組織・人材・カルチャーと事業マネジメントシステムに取り組み、一人当たり営業利益の向上を通じた土台づくりを行うフェーズにあるとの認識に改め、経営方針を変更いたしました。新たな経営方針については、本資料p.4をご覧ください。

そのため、2022年5月20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「売上高成長率+25%の継続、営業利益成長率+30%以上の継続、及び営業利益率の遡増」も改め、土台づくりを経た後に再度検討することといたします。なお、中期成長戦略における3つの重点戦略については、引き続きその位置づけは変わっておらず、組織・人材・カルチャーと事業マネジメントシステムに取り組みながらも、実行を継続してまいります。

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



- スタートアップ・ベンチャー企業の増加
- 人的資本投資に積極的な企業の増加

- 新卒・中途採用、人材育成、組織エンゲージメント等、人的資本への投資拡大
- 新規サービス開発及びクロスセルによる提供サービスの多様化

現状に対して、約70倍の市場ポテンシャル

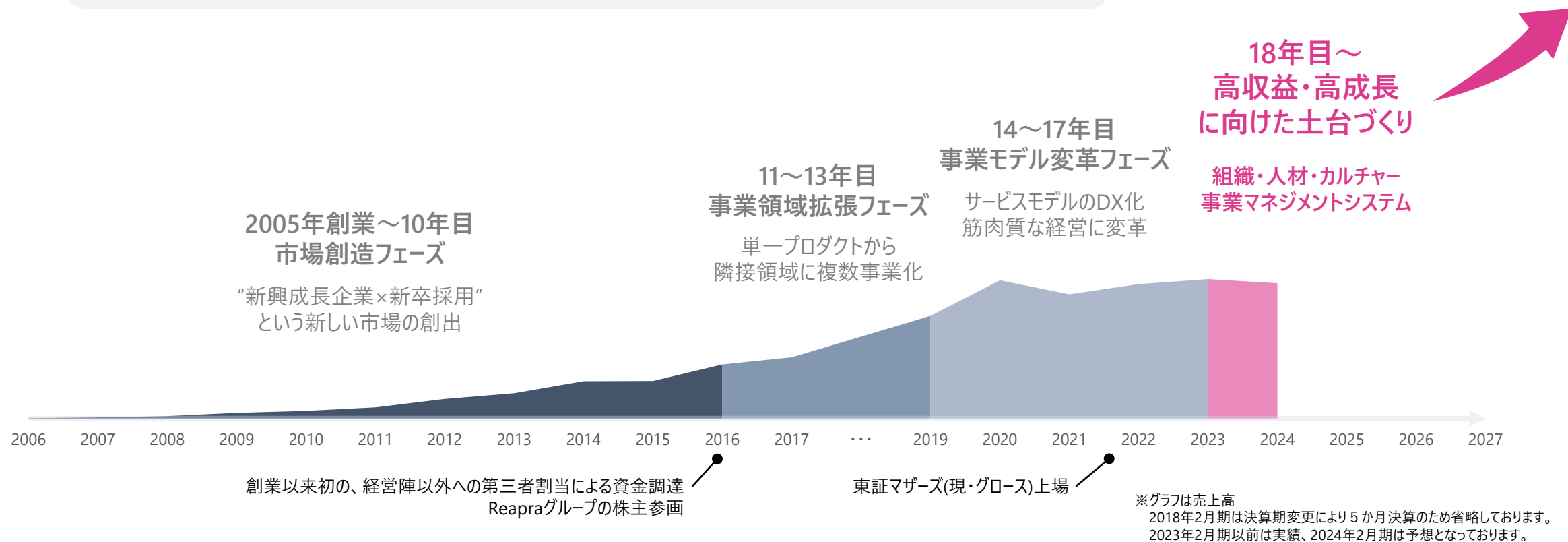
1. 2023年2月期の実績値となります。

短期的には高収益・高成長に向けた土台作りにフォーカス

超過利益の創出と再投資による継続的な高収益・高成長に向けて、
まず組織・人材・カルチャーと事業マネジメントシステムに取り組み、
一人当たり営業利益の向上を通じた土台づくりを行う。

高収益・高成長フェーズ

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



中期成長戦略

1 顧客数及び顧客単価の拡大

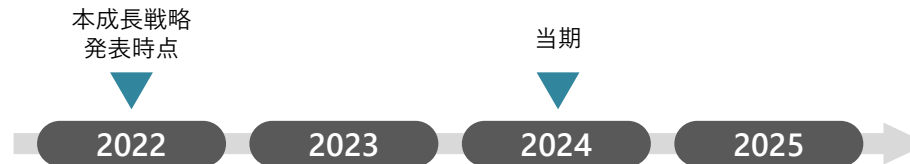
- デジタルやグリーン、サステナビリティ等の変革を志向する大企業を含め、新産業領域の企業のカバー範囲を広げ、顧客数を拡大
- 人にまつわる市場の歪みを起点とした新規事業分野及び新規プロダクト・サービスの展開による顧客単価の拡大

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

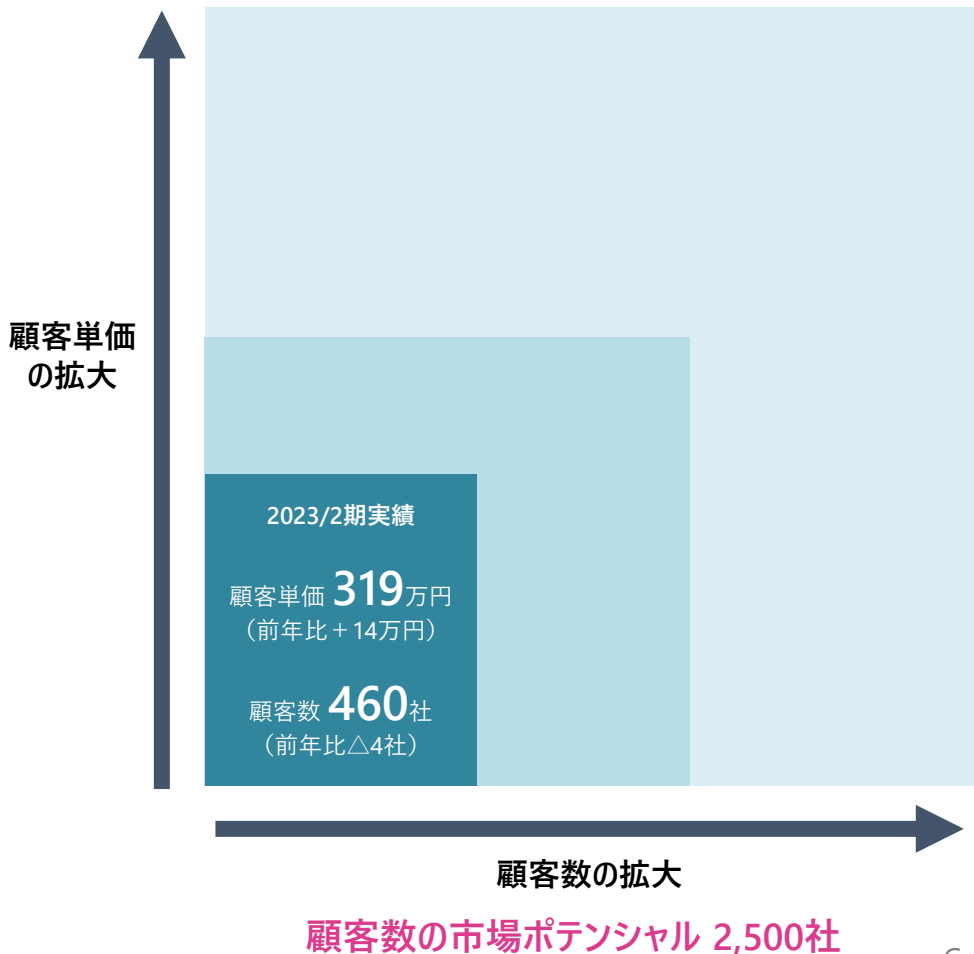
進捗状況

- 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
- 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月にサービス提供開始。

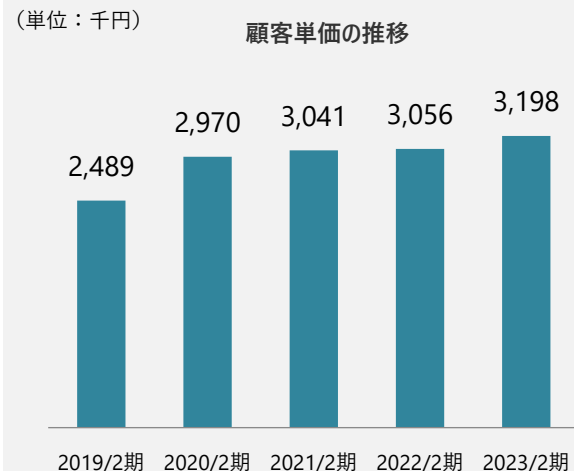
既存事業を中心に顧客数及び顧客単価を拡大

2023年2月期の顧客単価は、前期比プラス成長となり継続的な成長。顧客数については社会人向けサービスの減収の影響により減少。

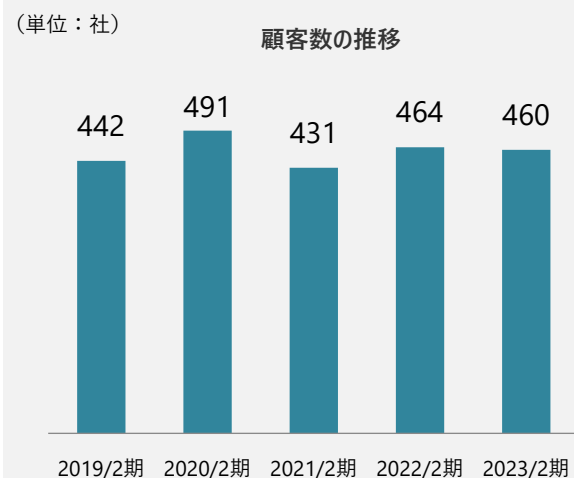
顧客単価の市場ポテンシャル 4,500万円



顧客単価の拡大



顧客数の拡大



■ 人にまつわる市場の歪みを軸として、複数のプロダクト・サービスを複合的に展開し、これらを組み合わせた価値提供を行うことで、1社に対して提供できる価値の総量を増やす。

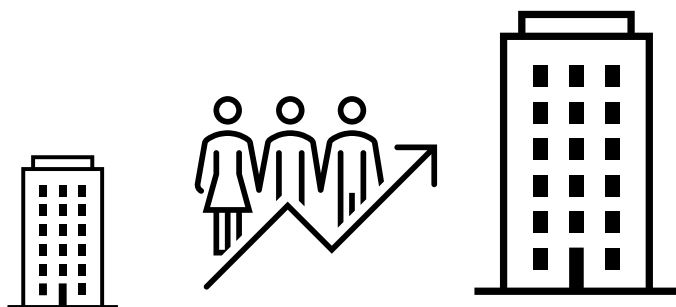
■ 新産業領域の企業においては、成長性が高いことから取引を継続するほどに人材のニーズが高まり、当社の収益機会が拡大する構造にある。

■ 現在の顧客数は、主に新興成長企業の一部。人員体制の増強による新規顧客開拓、スタートアップ・ベンチャー企業の増加や人的資本への積極投資に伴い新規営業機会は増加

■ 新産業領域における顧客数の拡大余地は大きく、デジタルやグリーン等の変革領域の企業や中小・中堅企業における経営承継等の人材トランスフォーメーションを行う企業にアプローチ可能

顧客単価の拡大

企業ニーズの成長拡大



成長性が高い新産業領域の企業においては、成長に伴う人的資本への投資規模が拡大



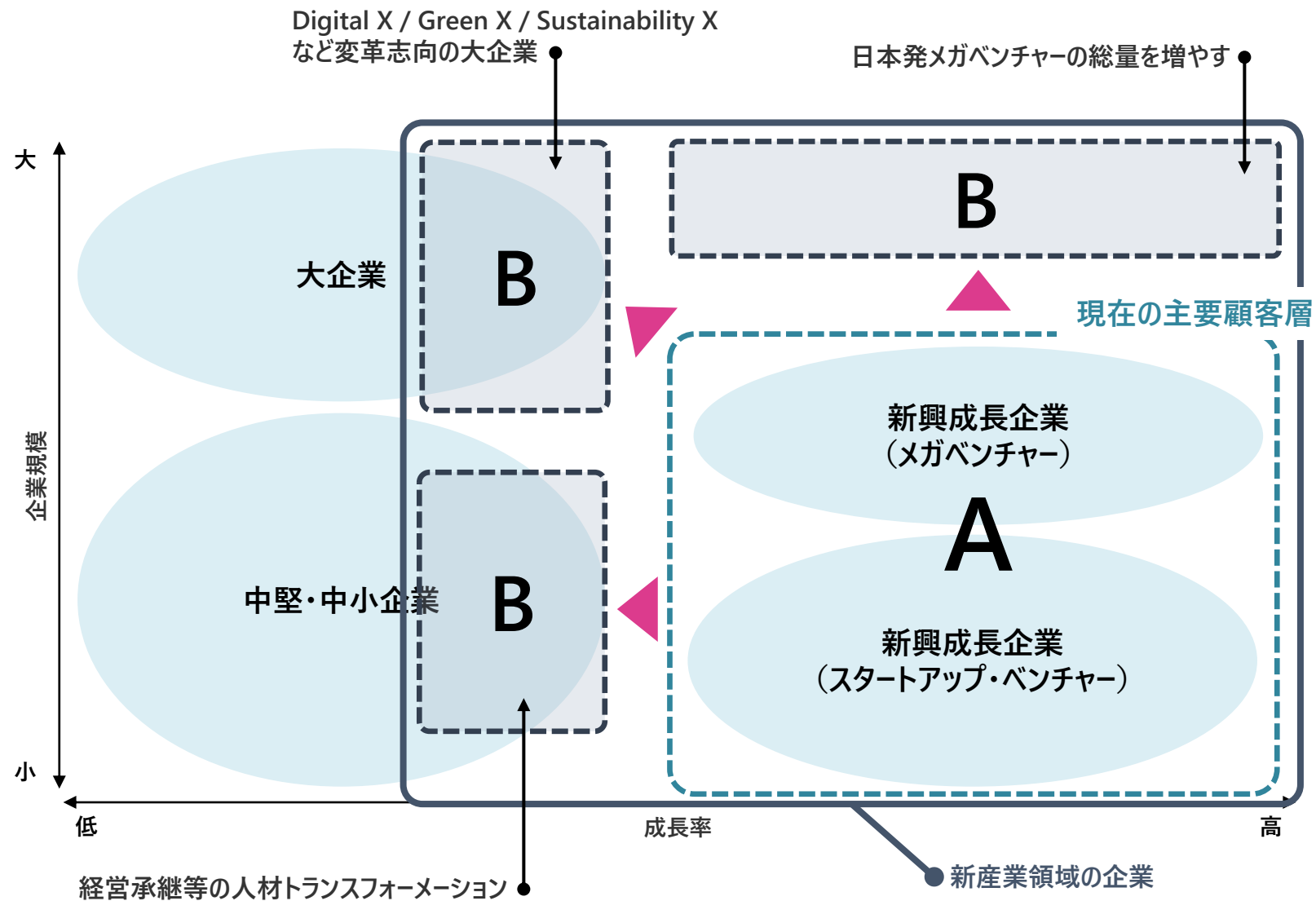
既存事業の強化及び新たな分野・プロダクトへの拡大により、企業への提供価値を増加



顧客数の拡大

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



プラットフォーム型のプロダクトに進化し、多様な収益機会による成長を実現

ビジネスメディアとしてのユーザー基盤をもとに、プラットフォームとして活用されるモデルに進化を図る



ビジネスメディア

スタートアップや新規事業などに関心を持つ
20代から30代を中心としたユーザーを抱える。

現在の収益機会

- ✓ ブランドコンテンツ掲載 提供中
- ✓ イベントスポンサー 提供中

新産業領域の企業のための情報発信 プラットフォーム型プロダクト

将来的な収益機会

- ✓ 月額サービス利用料
- ✓ コンテンツ課金
- ✓ 各種マッチングフィー 提供中
- ✓ ブランドコンテンツ掲載 提供中
- ✓ イベントスポンサー 提供中

「Goodfind Career」との
連携により提供中

採用における顧客接点を強みに BtoB プロダクトによる価値提供を拡大

経営陣・人事責任者とのリレーションが強み。

採用・入社後の組織課題を中心にBtoBプロダクト型の事業による価値提供を進める。

企業の課題・ニーズ

採用後のフォローや育成にあたり、
1on1によるフィードバック・対話の文化をつくりたい
DE&I⁽¹⁾を社内で推進したい

若手の早期での離職を防止したい
採用後のオンボーディングで若手を成長させたい

採用力を上げたい
採用担当を育成したい

解決するプロダクト・サービス

- 1on1のメモを共有するクラウドサービス(SaaS)
- DE&I⁽¹⁾研修の動画化

TeamUp

- 動画研修コンテンツ
- 組織内のバイアスや認知の歪みを是正するアプローチ

メタナビ

- 動画研修コンテンツ
- 採用に関するノウハウを提供

将来的な収益機会

2022年から新規事業として
探索・開発を進め、2023年
4月にサービス提供開始。

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。

「人の可能性を引き出す」組織を目指して

「人の可能性を引き出す」組織づくりを進め、事業創造人材の集積地となる ミッション共感の強い新卒・若手を採用して事業リーダーが育つサイクルを強化

フラットでオープンなカルチャー

- 1on1 による対話カルチャー
- 社内キャリアアドバイザーによる異動・配置提案
- フルリモート・フレックスによる柔軟な働き方の実現
- 市場価値ベースの評価・報酬制度
- スローガンウェイの明文化とDE&I⁽¹⁾の推進

セルフエンパワーメント型組織

- ミッションの魅力度からハイポテンシャルな人材の採用を継続
- 誰もが成長し続け、ポジションを創出するためのサクセッションマネジメント
- 事業マネジメントシステムによる横断支援

これまでの実績

新卒入社から事業責任者を輩出（例）

- ▶ 新卒入社5年目から子会社社長
- ▶ 新卒入社6年目から事業責任者
- ▶ 新卒入社3年目から事業責任者

元Goodfindユーザーの中途入社者から事業責任者を輩出するなど、卒業生コミュニティからのリクルーティングサイクルの強みも存在。

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。

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」
地方創生での事業拡張も目指しながら、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

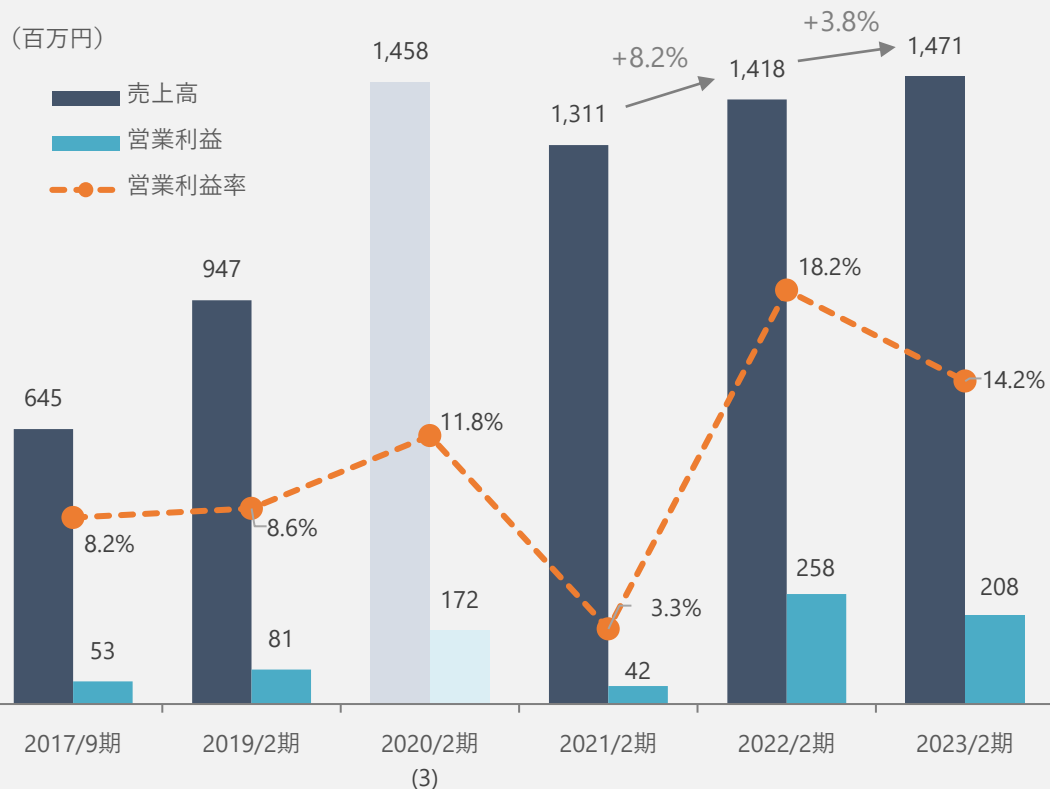
- 地方での雇用創出による多様な人材の活躍
- 今後、地方サテライトオフィス進出とともに産官学連携の事業モデルも検討



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。

現状認識と2024年2月期の位置づけ

連結業績推移



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。
3. 2020/2期の一時的な増収要因により2021/2期は減収減益となっております。

－現状認識－

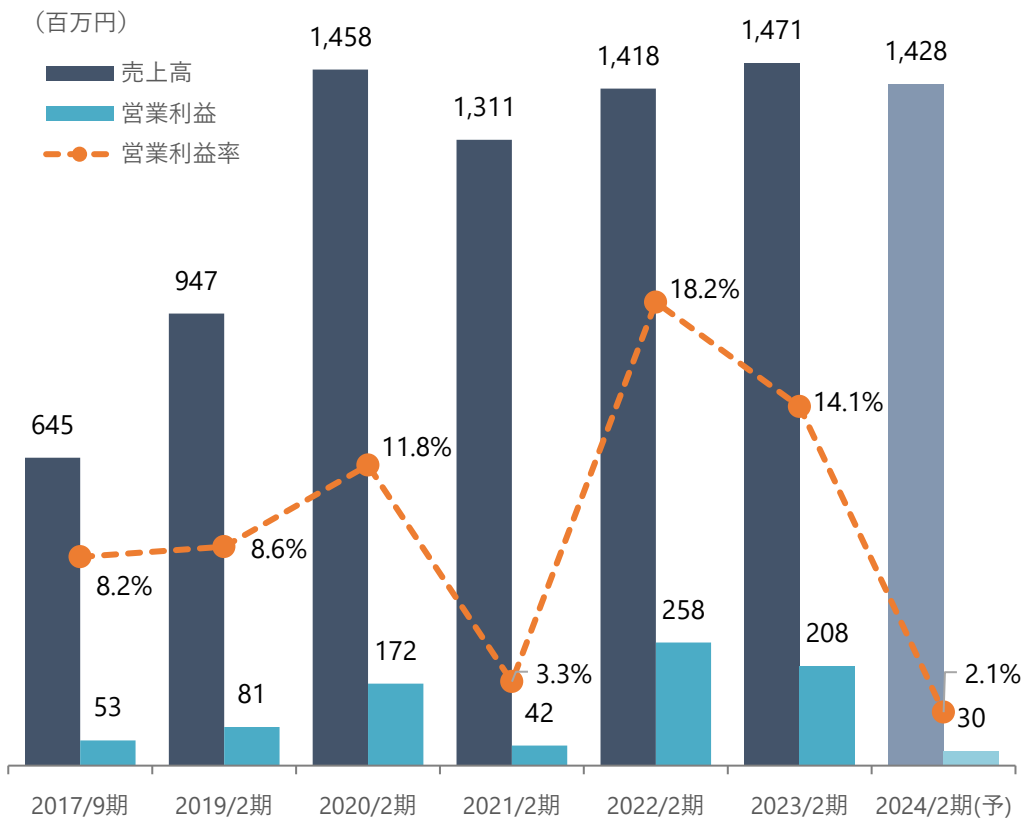
Goodfindにおける2024年卒会員の利用率低下及びマッチング数減少等や、Goodfind Careerを中心とする転職市場での成長苦戦を背景として、2022/2期以降の売上高成長率が鈍化

－2024年2月期の位置づけ－

今後の継続的な高収益・高成長を実現するための土台づくり

2024年2月期は高収益・高成長を実現するための土台づくり

Goodfindにおける成果型人材紹介手数料(4月計上)が減少する見込みであるため、学生向けサービスは減収を見込み、販管費の増加も伴い減益計画



売上高 **1,428**百万円 (前年比△2.9%)
 営業利益 **30**百万円 (前年比△85.3%)
 営業利益率 **2.1%** (前年比△12.0pt)

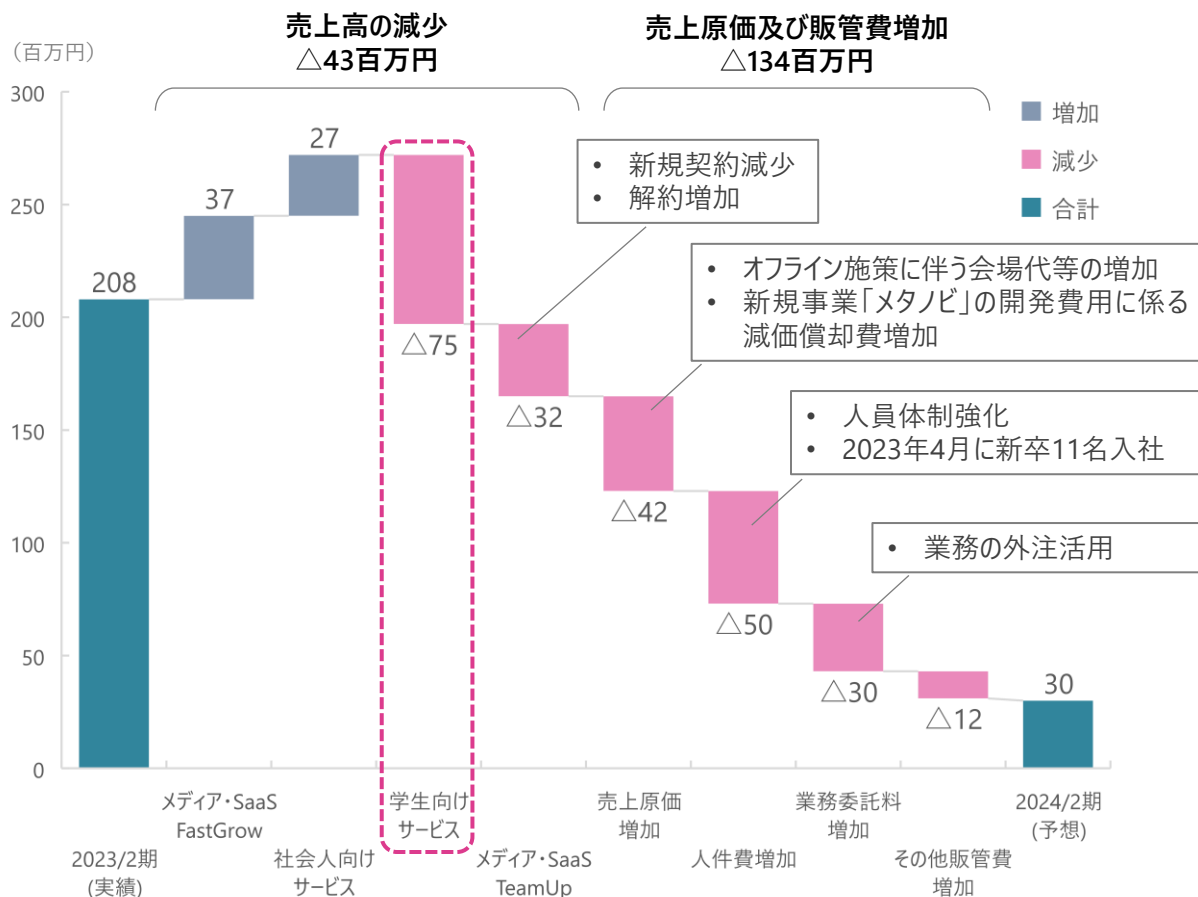
	キャリアサービス分野			メディア・SaaS分野	合計
	学生向けサービス	社会人向けサービス			
売上高	987	117	1,104	323	1,428
前年比	△7.1%	+ 30.5%	△4.2%	+ 1.6%	△2.9%

- 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。
- 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。
- これまで、業績の季節的変動に係る理解の促進という目的で四半期連結会計期間の売上高及び営業利益の推移を開示しておりましたが、経営環境の変化に柔軟かつ迅速に対応するためには、年度単位での業績管理及び開示が適切であると判断したため、当該記載は省略しております。なお、新卒人材紹介手数料(成功報酬)に係る売上高が入社日である4月に計上されることによる業績の季節的変動リスクは引き続き存在しており、当該リスクに重要な変化が発生した場合には速やかに開示いたします。

2024年2月期業績予想における減益要因と事業上の優先課題

営業利益について、前年比△85.3%となる30百万円を見込む
 事業上の優先課題は「Goodfind」の収益基盤強化

営業利益に係る増減要因内訳



「Goodfind」の減収により
 学生向けサービス△75百万円 (前年比△7.1%)

■ 2025年卒 ↑

直近の会員数及び利用率の改善進捗を踏まえて、2025年卒に係る売上高は42百万円の成長を見込む。

■ 2023年卒及び2024年卒 ↓

2023年卒及び2024年卒会員の利用率及びマッチング率の低下の影響により、2023年卒人材紹介手数料(成功報酬)で82百万円の減少、2024年卒に係るコンサルティング及びメディア掲載サービスで35百万円の減少をそれぞれ見込む。

以上より、2025年卒の売上高は回復を見込むものの、前年度の低調な実績が反映される2023年卒・2024年卒の売上減を補えず、減収を見込む。

「Goodfind」の収益基盤強化が
 事業上の優先課題

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>■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。</p>	中	特定時期なし	大
<p>■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。</p>	中	特定時期なし	大
<p>■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。</p>	小	特定時期なし	大
<p>■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。</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>■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いません。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>■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。</p>	小	特定時期なし	大

■ 変更内容

前回発表資料（2022年5月20日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）において記載していた新型コロナウイルス感染症等の影響については、当社グループ内における体制整備及び社会情勢等を勘案し、当社グループの業績及び財政状態に与える影響度を「大」から「中」に見直したため、本資料における記載から除外いたしました。

上記以外のリスクについては、2023年5月31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 style="background-color: #00728f; color: white; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block;"> 新卒成功報酬(※) </div>			
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	121名（2023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）

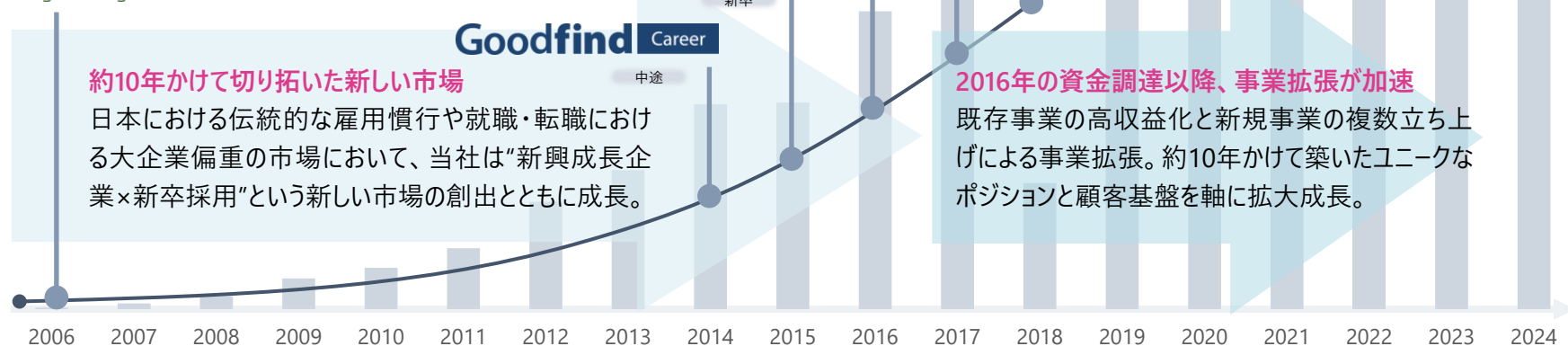
1. 連結社員数は、臨時雇用者数（契約社員、アルバイト、パートタイマー及び人材派遣会社からの派遣社員を含む）を除いた数となります。

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。

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。

新経営体制 (2023年5月30日開催予定の第18回定時株主総会后)

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を招聘

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メージ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。

新任取締役候補者に渡辺千賀氏

テクノロジー関連領域に精通した渡辺氏を迎え入れ、事業成長を促進



渡辺 千賀 Chika WATANABE

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。

（略歴及び重要な兼職の状況）

1990年 4月 三菱商事株式会社入社
1999年 4月 マッキンゼー・アンド・カンパニー入社
2000年 1月 株式会社ネテオニー入社
2000年10月 BSGP, Inc. プリンシパル（現任）
2009年 4月 Naan Studio, Inc.入社
2020年 4月 EastMeetEast, Inc. 取締役（現任）
2021年 3月 ソウルドアウト株式会社 社外取締役
2022年 4月 G.U.テクノロジーズ株式会社 取締役（現任）

1. 2023年5月30日開催予定の第18回定時株主総会に新任取締役候補者として付議いたします。
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。
3. 渡辺千賀氏は社外取締役候補者であり、株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出る予定であります。

要約連結損益計算書

(単位：百万円)	2022年2月期		2023年2月期	
		百分比		百分比
売上高	1,418	100.0%	1,471	100.0%
売上原価	53	3.7%	49	3.4%
売上総利益	1,365	96.3%	1,422	96.6%
販売費及び一般管理費	1,106	78.0%	1,213	82.5%
営業利益	258	18.2%	208	14.2%
経常利益	283	20.0%	209	14.3%
当期純利益	207	14.7%	139	9.5%

要約連結貸借対照表

(単位：百万円)	2022年2月期末		2023年2月期		
		構成比		構成比	前期末比
流動資産	1,967	98.4%	1,784	94.0%	△9.3%
(内、現金及び預金)	1,817	90.9%	1,656	87.3%	△8.8%
固定資産	32	1.6%	113	6.0%	+251.8%
資産合計	1,999	100.0%	1,898	100.0%	△5.1%
流動負債	770	38.5%	525	27.7%	△31.7%
固定負債	1	0.1%	—	—%	△100.0%
負債合計	771	38.6%	525	27.7%	△31.9%
(内、有利子負債)	21	1.1%	1	0.1%	△92.1%
資本金	503	25.2%	12	0.7%	△97.5%
資本剰余金	505	25.3%	1,000	52.7%	+98.2%
利益剰余金	271	13.6%	411	21.7%	+51.4%
自己株式	△52	△2.6%	△52	△2.8%	+0.2%
純資産合計	1,227	61.4%	1,372	72.3%	+11.8%
負債・純資産合計	1,999	100.0%	1,898	100.0%	△5.1%

IRニュースのメール配信登録方法

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ニュースを受け取ることができる配信サービスを2022年1月より導入しております。当社の適時開示情報や各種IRニュースをお届けいたしますので、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	<input checked="" type="checkbox"/> 「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

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、2024年2月期の通期決算発表後、2024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