

2025 年 10 月 8 日

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 2 四半期

開催日：2025 年 10 月 7 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/1125388047>

目次

今回の決算説明会におけるハイライト	4
会社概要.....	11
決算概要.....	12
通期業績予想の修正	24
質疑応答.....	28

今回の決算説明会におけるハイライト

1. 学生・社会人向けサービスが牽引し、大幅な増収増益を達成

- 売上高は 9.7 億円（前年同期比+26.0%）、営業利益は 3.3 億円（同+100.3%）
- 学生向けサービスは+29.5%、社会人向けサービスは「G3」が牽引し+60.7%で伸長
- 一方でメディア・SaaS 分野は△10.8%と減収し、持続的成長が課題

2. 社会人向けサービス「G3」が牽引役となり、通期業績予想を上方修正

- 通期売上高を+65 百万円（+4.3%）、営業利益を+58 百万円（+38.6%）上方修正
- 「G3」の想定を上回る成長により、社会人向けサービスの通期売上高見通しを+49 百万円（+70.2%）上方修正し、119 百万円（前年比+50.9%）を見込む

3. 将来の売上を示す前受金は堅調に増加

- 第 2 四半期末の前受金残高は 5.21 億円（前年同期末比+1.04 億円、+25.1%）と増加
- 契約サービス関連の前受金が前年同期末比で 94 百万円増加したことが主な要因
- 成功報酬に関連する前受金は前年同期末と概ね同水準で推移

4. 販管費は抑制的に推移し、営業利益率は 33.9%に大幅改善

- 販売費及び一般管理費は 6.3 億円（前年同期比+5.8%）で概ね同水準で推移
- 筋肉質な費用構造の維持を前提とした売上高の成長により、営業利益率 33.9%（前年同期比+12.6pt）へ向上

5. 持続的成長に向けた「大改革」の進捗と今後の課題

- 「G3」の成長は、経営者自らが「付加価値の高い事業の探索と作り込み」を体現してきた成果の一つ
- Goodfind の持続的な成長や G3 における成長の再現性、メディア・SaaS 分野の再成長を含め、営業利益の成長に関する持続性の確立が焦点

SLOGAN

2026年2月期 第2四半期決算説明資料

スローガン株式会社
2025年10月7日

北川 裕憲（以下、北川）： 本日はご多忙の中、スローガン株式会社の 2026 年 2 月期 第 2 四半期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。取締役副社長の北川でございます。本日のご説明を担当いたします。

まず事務連絡ですが、本説明会はウェビナー形式で開催しております。お手元の Q&A ボタンからいつでもご質問を受け付けておりますので、気になった点がございましたら随時ご投稿ください。ご質問へは、説明を一通り終えた後に、受け付けた順にお答えいたします。

2026年2月期決算説明会スケジュール

SLOGAN

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	開催済（決算資料は次頁参照）
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。

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.

3

本日10月7日に、第2四半期の決算説明会を開催いたします。今後のスケジュールにつきましても、今表示しておりますスライドの通り、第3四半期につきましては1月6日火曜日、通期の決算発表については4月7日を予定しております。URLなどもすでにお示ししておりますので、今後のご予定が合いましたら、第3四半期、通期もご参加いただきますようお願いいたします。

決算資料		SLOGAN
第1四半期決算説明会	 決算短信 https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2652336/00.pdf  決算説明資料 https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2652338/00.pdf  説明会レポート https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2652586/00.pdf  説明会動画 https://vimeo.com/1099810885	
第2四半期決算説明会	2025年10月7日開催予定	
第3四半期決算説明会	2026年1月6日開催予定	

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.

4

過去の決算資料につきましても、アーカイブ資料としてこちらのスライドでまとめさせていただいております。第1四半期の決算短信、説明資料、レポート、動画なども表示しておりますので、過去の動画についてもご覧いただけますと幸いです。

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 note

https://note.com/slogan_ir

■ 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/slogan>

■ 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

その他、IR 情報のご案内になります。今回、IR note を始めさせていただきました。

引き続き QA Station や IR メール配信サービスも利用しておりますが、新しい取り組みとして、より柔軟なコミュニケーションをとるために IR note を始めさせていただいております。

IR noteマガジン参画のお知らせ

当社は、新しいIR発信としてnoteでの情報発信を開始したと同時に、IR note マガジンに参画いたしました。株主・投資家の皆様とより自由でフラットなIRコミュニケーションに向け、積極的に活用してまいります。



画像：記事例 (FY2026.Q1の決算解説記事より)

■ 主な発信内容

- ・ 決算情報のポイント解説
- ・ 決算スケジュール等のお知らせ
- ・ 皆様からのご質問への回答（Q&A）
- ・ スローガンの事業内容についての解説

■ 閲覧方法

Slogan IR note： https://note.com/slogan_ir

IR note マガジン：
<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>

具体的には IR note マガジンにも参画させていただき、株主・投資家の皆様と、より自由でフラットな IR コミュニケーションに向けて積極的に活用してまいります。

INDEX

- 1 | 会社概要
- 2 | 決算概要
- 3 | 通期業績予想の修正
- 4 | Appendix

早速ではございますけれども、ここから説明を始めさせていただきます。

本日は、会社概要、決算概要に続き、通期業績予想の修正についてもご説明いたします。

本日、決算発表と同時に通期業績予想の修正を発表させていただきました。こちら、まず第2 四半期の進捗実績についてご説明した後、どのような修正を行ったのかご説明できればと思っています。

会社概要



会社概要および経営体制につきましては、特段の変更はございませんので説明は割愛させていただきます。

会社概要につきましても、ミッション、事業内容等に変更はございませんが、改め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。」ということ掲げており、「新産業領域×人的資本投資」という領域でビジネスを展開しております。

これからの日本社会、未来に対して、少子高齢化、労働力人口の減少など、様々な人材不足が叫ばれる中、特に挑戦志向・成長意欲のある若手人材に注目しまして、そういった人たちの可能性を引き出すことで、未来の社会に対する新産業の創出や、社会をより豊かにしていくところにアプローチしていきたいと思っております。

中核事業は、厳選就活プラットフォーム「Goodfind」の新卒採用支援ビジネスになりますが、ここで若手人材との出会いを提供するところに、まずはしっかりとフォーカスしていきながら、その周辺の隣接サービスでも強く成長していくことを目指しているところでございます。

決算概要

決算概要
決算ハイライト

SLOGAN

1

売上高9.7億円（前年同期比+26.0%）、営業利益3.3億円（同+100.3%）と大幅増。
営業利益率は33.9%（前年同期比+12.6pt）へ改善。

2

学生向けサービスはGoodfindの利用拡大で+29.5%、社会人向けサービスはG3が牽引し+60.7%。
一方でメディア・SaaS分野はFastGrowが伸び悩み、△10.8%と減収。

3

付加価値の高い事業の探索と作り込みを経営者自らが体現してきた成果の一つとして、G3の成長が顕在化。
Goodfindの改善は計画どおり進捗する一方、その持続性には依然課題があり、大改革を継続的に推進。

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.13

続きまして、決算の概要についてご説明いたします。こちらが決算ハイライトになっております。

売上高が 9.7 億円、前年同期比で 26%増、営業利益が 3.3 億円、100.3%増と大幅に利益が増加しております。営業利益率も 33.9%になっておりまして、前年同期比で 12.6 ポイント改善している結果になっております。ただし、後ほどご説明しますが、弊社は新卒ビジネスにおける成功報酬が、4 月を含む第 1 四半期に偏重する傾向がございますので、利益率、利益額の偏重につきましても、今回の第 2 四半期の進捗は第 1 四半期を含む累計期間になりますので、この利益の偏りについては後ほど推移でご説明させていただきます。

2 つ目に、学生向けサービスは「Goodfind」の利用拡大でプラス 29.5%の成長、社会人向けサービスは「G3」が牽引しまして、プラス 60.7%という着地となっております。一方で、メディア・SaaS 分野につきまして、ビジネスメディア「FastGrow」が引き続き伸び悩んだことで、10.8%の減収となっております。

引き続き、付加価値の高い事業の探索と作り込みを行っていくということを大改革の経営方針として掲げており、経営者自らが体現していくということも重点に置いておりました。今回の実績として、「G3」の成長が顕在化したことは、その成果の一つとして良いポイントかな

と思っております。Goodfind につきましても、計画通りに進捗する一方で、まだそれが持続的に成長していくところや、利益のボリュームという観点でも連結全体では少ない状態にあります。しっかり利益額のボリュームを出すことと、それを持続的に成長させていくことについては依然として課題があると考えており、大改革を継続的に推進している最中でございます。

連結業績サマリー

学生向けサービスは「Goodfind」の堅調な回復で増収、社会人向けサービスも「G3」が成長を牽引。
一方、メディア・SaaS分野は前年比△10.8%と伸び悩み、持続的成長に課題。

単位：百万円

	2026/2期 Q2会計期間		2026/2期 Q2累計期間		2026/2期 通期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	予想	進捗率
売上高	341	+47.4%	974	+26.0%	1,515	64.3%
ーキャリアサービス分野	293	+54.3%	882	+31.6%	1,300	67.9%
学生向けサービス	250	+42.7%	811	+29.5%	1,230	66.0%
社会人向けサービス	43	+186.3%	71	+60.7%	70	101.1%
ーメディア・SaaS分野	47	+15.4%	91	△10.8%	214	42.7%
売上原価	5	+89.5%	13	+6.5%	51	26.4%
販売費及び一般管理費	311	+5.5%	630	+5.8%	1,312	48.0%
営業利益	24	+90百万円	330	+100.3%	151	※
営業利益率	7.2%	+35.9pt	33.9%	+12.6pt	10.0%	—
経常利益	26	+93百万円	329	+103.2%	146	※
親会社株主に帰属する中間(当期)純利益	16	+61百万円	197	+84.3%	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。

14

こちらが具体的な連結業績の実績になります。

まず売上高につきまして、この第2四半期の会計期間3ヶ月では、3.4億円、内訳としましてキャリアサービス分野が2.9億円、メディア・SaaS分野が4,700万円となっております。キャリアサービス分野のうち、学生向けが2.5億円、社会人向けが4,300万円というところで、前年同期比の成長率で見ていただきますと、社会人向けサービスは去年のこの第2四半期会計期間では苦戦し、今後の成長に向けてかなりてこ入れが必要な状況ではありましたが、186.3%の成長という結果が出ています。元の金額が少ないので、成長率としては大きく出ていますが、実績として生まれてきたというところはこの会計期間における成果の一つかなと考えております。

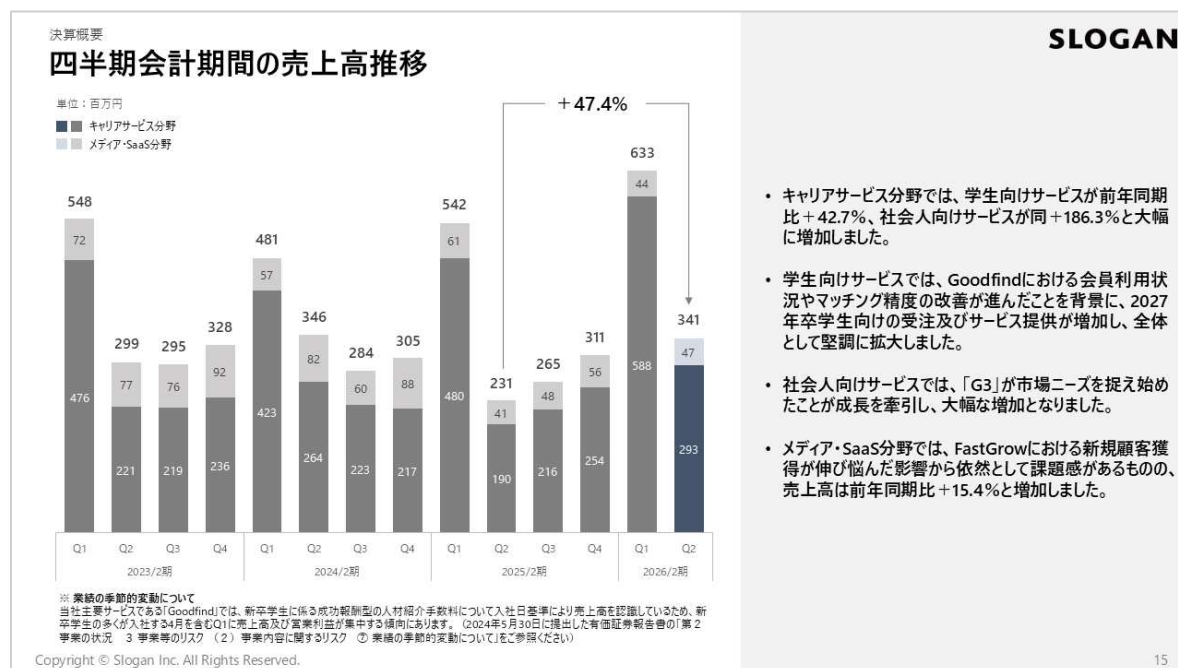
売上原価が500万円、販管費が3.1億円、結果としての営業利益が2,400万円というところで、前年同期が赤字でしたので、プラス9,000万円となり黒字化している四半期となっております。

営業利益率も会計期間で見ると7.2%となっており、経常利益で2,600万円、中間純利益で1,600万円という形になっています。続いて、第2四半期の累計期間です。2月決算になりますので3月から8月末までの累計で見ますと、売上高が9.7億円、売上原価が1,300万円、販売費及び一般管理費が6.3億円で、営業利益で3.3億円、利益率で33.9%という着地となっております。

売上高につきまして、キャリアサービス分野がかなりの割合を占めておりますが、この8.8億

円のうち、8.1 億円が学生向けサービス、主に「Goodfind」が帰属する分野になり、これが 29.5%の増という形で着地しております。社会人向けサービスにつきましても、7,100 万円、前年比で 60.7%の増というところで、キャリアサービス分野全般において、しっかり前年比からの成長、改善が図られているというところが、一つ利益の成長にも繋がっているところでございます。先ほどハイライトのところでもお伝えした通り、メディア・SaaS 分野につきましては、主にビジネスメディア「FastGrow」の苦戦がございまして、10.8%の減収で着地しております。

結果として、今期の通期予想は期初に開示している予想との比較になりますが、進捗率でいくと売上高が 64.3%です。キャリアサービス分野は業績の季節的変動がありますので、66%とかなり進捗しているところと、社会人向けサービスに至っては、すでに当初の開示予想を超過するという進捗で、今回着地しております。こういったところも、業績予想の修正につながる背景となっており、主に修正の要因として社会人向けサービスの進捗がありますが、当初よりも進捗したというところが、この四半期での大きな成果と思っております。以上が連結業績全般のサマリーになっております。



SLOGAN

- キャリアサービス分野では、学生向けサービスが前年同期比+42.7%、社会人向けサービスが同+186.3%と大幅に増加しました。
- 学生向けサービスでは、Goodfindにおける会員利用状況やマッチング精度の改善が進んだことを背景に、2027年卒学生向けの受注及びサービス提供が増加し、全体として堅調に拡大しました。
- 社会人向けサービスでは、「G3」が市場ニーズを捉え始めたことが成長を牽引し、大幅な増加となりました。
- メディア・SaaS分野では、FastGrowにおける新規顧客獲得が伸び悩んだ影響から依然として課題感があるものの、売上高は前年同期比+15.4%と増加しました。

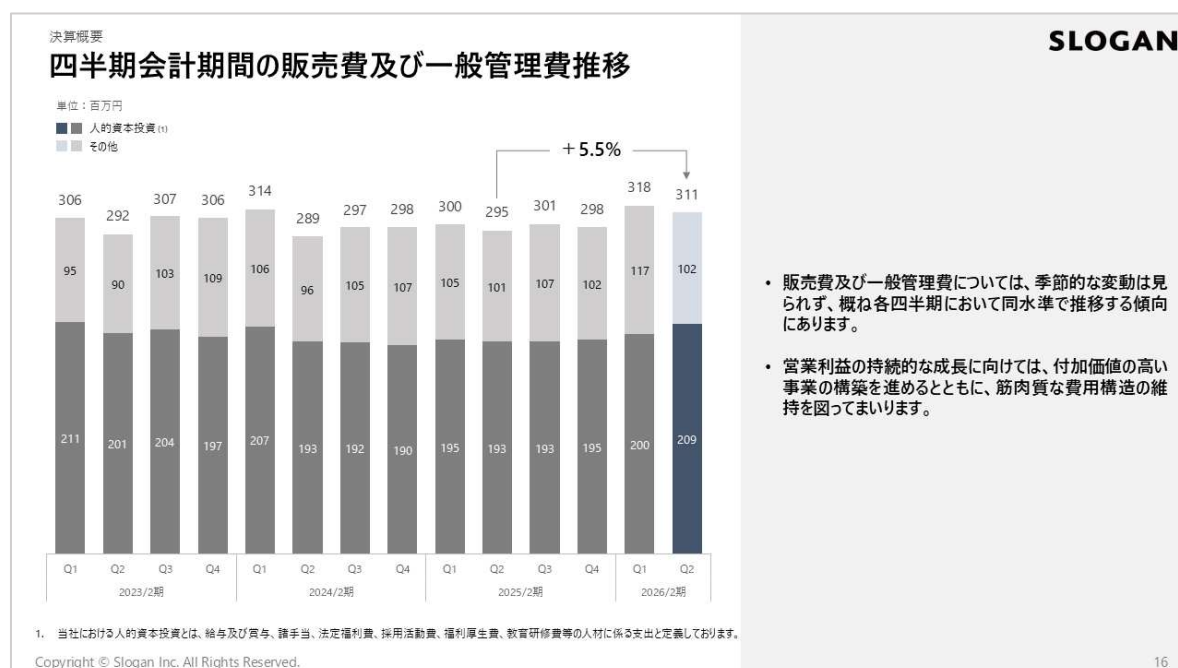
ここから各指標につきまして、会計期間の推移ごとにご説明いたします。

まず第2四半期の売上高の推移です。ご覧になっている通り、第1四半期に売上高が偏重する傾向がございます。こちらは主にキャリアサービス分野における「Goodfind」、新卒学生の成功報酬が計上される四半期になるためです。

2024年2月期から改善に力を入れてきているところで、第1四半期については継続的に成長してきております。第2四半期につきましても、様々な要因はございますが、しっかりと前四半期と比較しても成長が今回実績として出せました。

学生向けは、引き続き「Goodfind」の会員利用やマッチング精度の改善が図られたというところが背景としてございますが、今、2027年卒、2年後の卒業と入社に向けたサービスの受注と提供が進行しております。2026年、来年の4月に入社される方のマッチングも並行していますが、メインとしては企業様向けの2027年卒学生の受注とサービス提供が進捗しており、こちらが全体として堅調に拡大したことが、収益としても成長した背景としてございます。

社会人向けサービスでは、「G3」、第二新卒（主に社会人3年目までの人材）の領域になりますけれども、こちらがしっかりと市場ニーズを捉え始めたことが成長を牽引し、大幅な増加となりました。以上が売上高の推移になり、全体としては前年同期比で47.4%の増加となっております。



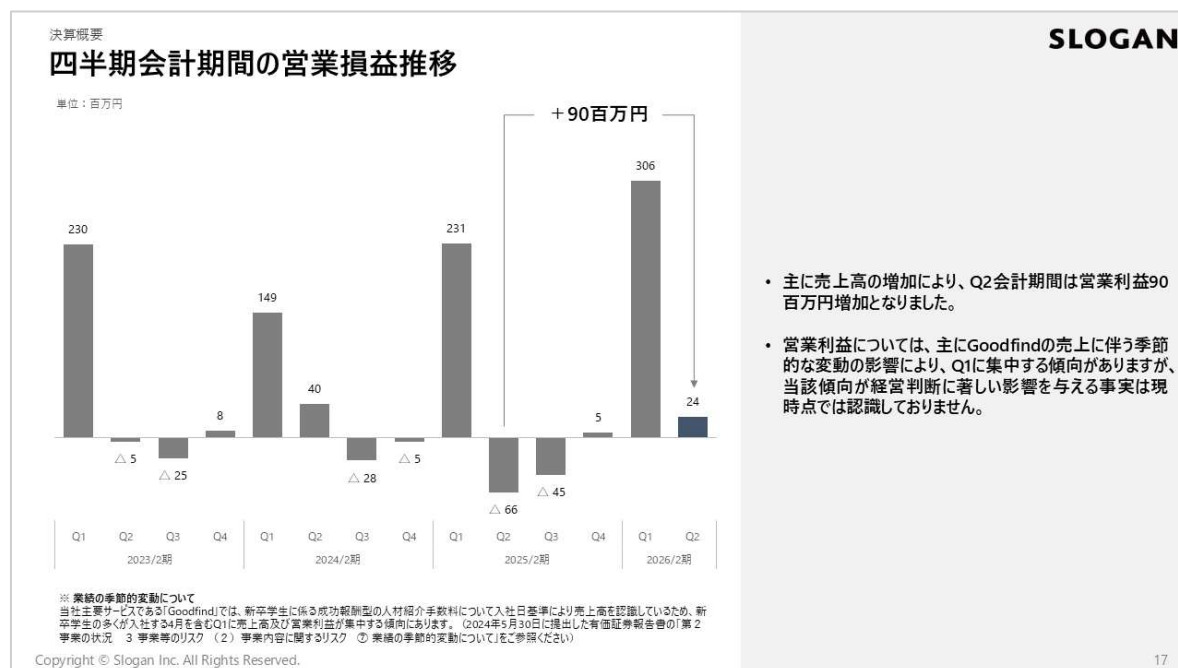
SLOGAN

- 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。

続いて販管費の推移になります。

販売費及び一般管理費については、先ほど売上の季節的な変動という話をさせていただきましたが、コストにつきましては季節的な変動は特になく、各四半期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ということを改革としても掲げており、しっかりと収益性を上げていく、付加価値の高い事業構築を進めるというところに自分たちも取り組んでいる中で、コストレバーを引いて売上を伸ばすというよりは、しっかり筋肉質な収益構造を持って成長拡大するということを方針としておりますので、引き続きコストについては、何か大型の投資をするというよりは、今の筋肉質な費用構造を維持したまま、しっかり収益性を上げていくところにトライしていきたいと思っております。



SLOGAN

- 主に売上高の増加により、Q2会計期間は営業利益90百万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。

続いて営業利益の推移になります。

営業利益は、過去の推移をご覧になっている通り、第2四半期、第3四半期、第4四半期でかなり変動があり、赤字が多い四半期もあれば、黒字になっている四半期もあり、その傾向も含めてまだまだ安定していない、不安定な利益状況にあるというのが四半期会計期間で見た時の現状の推移です。

季節性変動から第1四半期に利益が出やすいという構造は先ほどご説明した通りですが、その後の四半期において、新卒採用の納品という観点ではお客様のニーズやボリュームによって、第2四半期に納品が来るのか、第3四半期にボリュームが来るのかということでも左右される状況にございます。

ただ、それを差し引いても毎四半期しっかり収益を出せる状態にしていくというのが自分たちの目指している姿でございまして、これが継続して第3、第4と利益が出せるような収益性に引き上げていくことを今後も志向していきたいなと思っております。

今回の第2四半期でいきますと、昨年在6,600万円の営業損失でしたので、プラス9,000万円で2,400万円の黒字で着地したというのが、今回の結果になっております。

決算概要				SLOGAN	
連結貸借対照表の状況					
単位：百万円	2025/2期末	2025/6期末	増減額		
流動資産	1,918	2,278	+359		
内、現金及び預金	1,743	2,161	+417		
固定資産	176	180	+4		
資産合計	2,094	2,459	+364		
流動負債	589	779	+189		
内、前受金	481	521	+39		
負債合計	589	779	+189		
株主資本	1,487	1,651	+163		
内、自己株式	△99	△134	△34		
その他包括利益累計額	0	0	+0		
新株予約権	17	28	+10		
純資産合計	1,505	1,680	+174		
負債純資産合計	2,094	2,459	+364		
自己資本比率	71.0%	67.2	△3.9pt		
Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.				18	

- 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34百万円増加しました。
- 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。2027年卒の案件に関する受注が増加した一方で、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、前期比で39百万円の増加となりました。

連結貸借対照表の状況になります。

自己資本比率は今 67.2%で、引き続き高い財務健全性は維持しております。自己株式も決議に基づき取得を継続しておりまして、今回 3,400 万円増加しております。

特徴的なのが、前受金になります。主に「Goodfind」にかかる受注サービスの履行や、内定承諾に伴う人材紹介に関連しています。2027 年卒の案件に関する受注が好調で増加した一方で、この 4 月の入社に伴い手数料の一部を売上高に振り替えていますので、そのプラスマイナスで前期比については 3,900 万円の増加となっております。

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

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.

19

前受金の動きにつきまして、直前の第1四半期で説明を追加したのですが、今回もこの前受金の動きについてご説明させていただきたいと思います。「Goodfind」における前受金の構造と収益計上までの流れになります。大きく分けて、「成功報酬に関連する前受金」と「契約サービスに関連する前受金」の2つがございます。

まず、成功報酬に関する前受金ですが、こちらは「Goodfind」の人材紹介サービスが該当しており、候補者となる学生が実際に企業に内定し、承諾をしたタイミングで、入社前に請求をし、翌月に基本的に入金をいただくというところで、この内定承諾をトリガーにしてお金が入ってくるという構造になっています。

このタイミングで前受金が発生し、最終的に入社したタイミングで売上に振り替わることで、前受金としては取り崩されることになります。基本的には、4月に入社して売上計上され、取り崩されるというのが基本的な流れになりますので、これからの期間におきましては内定承諾によって前受金は積み上がっていき、来年の4月に売上に変換されるタイミングでそれが取り崩されるという構造になっております。

意味合いとしては、入社予定者に対する成功報酬、来年4月の売上見込みというところが、こちらの前受金の意味合いになってきており、主な発生源としては、学生向けサービス「Goodfind」の人材紹介サービスです。

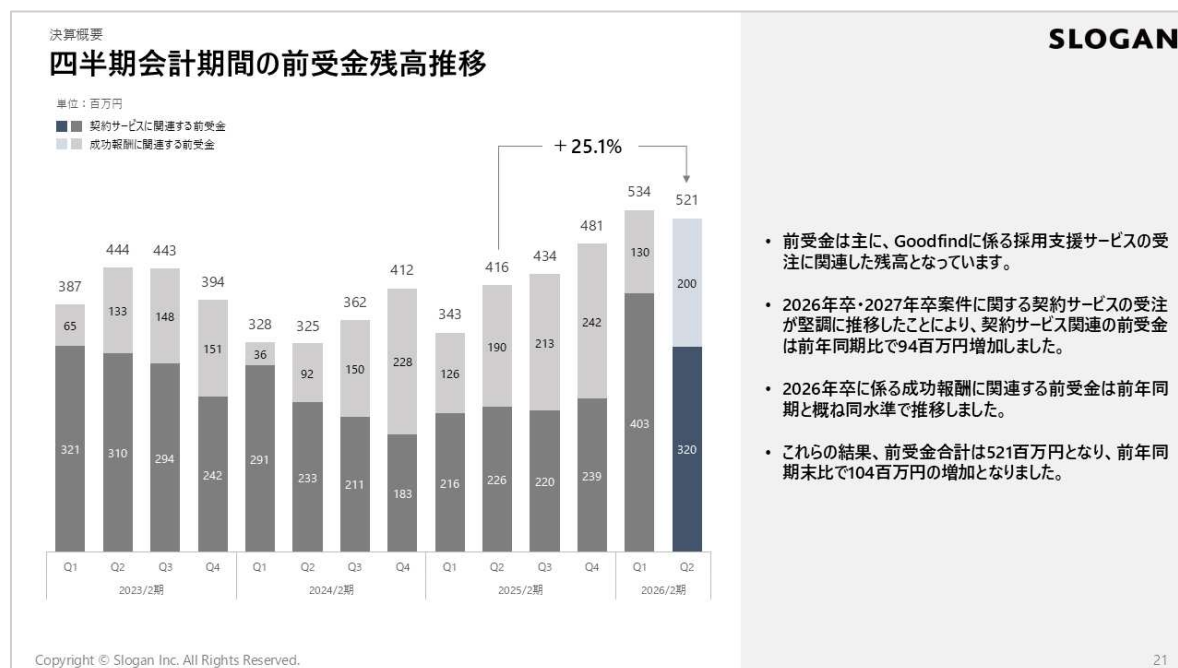
続いて、契約サービスに関連する前受金です。こちらは主に、学生向けサービス「Goodfind」

のコンサルティングサービスとメディアサービスです。こちらは、基本的には契約をしたタイミングで請求をさせていただき入金が発生しますので、履行前にお金をいただくモデルになっており、ここで前受金が発生します。

こちらはサービス履行進捗に応じて計上していきますので、例えば新卒向けイベントの契約をいただいた場合、イベントに相当するお金を入金いただき、最終的にイベントを開催することで売上に計上されたり、コンサルティングサービスにおいては、そのコンサルティング期間を通じて、進捗に応じて売上に計上されたりというような変換の仕方になります。

こちらも、未来の履行したタイミングにはなるのですが、いずれかの期間において、提供予定のサービスに対する売上見込みというのがこの前受金として入ってくるという構造になっております。

こちらは、前期末時点のB/Sと比較してしまうと、新卒サービスの提供自体が1年半から2年をかけて行うため、その季節性から純粋な比較可能性という観点では損なわれてしまうということがあり、開示上は、前受金の推移を四半期ごとの末日で開示させていただいております。



こちらに表示させていただいているのが、四半期会計期間の前受金残高の推移です。

今回の第2四半期末の前受金でいきますと、まず契約サービスに関連する前受金が3.2億円、成功報酬に関連する前受金が2億円という形になります。この成功報酬の前受金が、まさに来年の4月に計上予定の売上見込みに近い値になってきます。この3.2億円の契約サービスの前受金は、第3四半期以降、来年も含んで契約サービスとして納品される予定のお金の前受になります。

こちらは、当然、受注されれば増え、納品されれば減るところで、一定の成長の推移の中では増えていきますが、契約が一段落し、その後納品される時期になってくると減少することもあり、第3、第4四半期という観点では、第2四半期まででしっかり受注が入り、第2、第3、第4は納品と受注が繰り返されていくので、全体としては、少し減少する、もしくは伸びづらい残高の動きをしております。

結果として、今、第2四半期同士で比較しますと、前年同期末、去年の8月末が4.16億円に対し、今年の8月末が5.21億円となり、プラス25.1%の増というところで、内訳としては成功報酬が1,000万円プラス、契約サービスの方が9,400万円増加しているという結果になっております。

こちらは、受注のタイミングという問題もございまして、26卒、27卒案件の契約サービスの受注は基本的に堅調に推移しているのですが、結果として、受注するタイミングが去年より少し前に倒れているという現状もあり、純粋に昨年8月末と比較しているからその分増えるとい

うよりは、これをしっかり継続的に増やしていく課題は引き続き持っていますので、数字を伸ばしていけるようにと思っております。

通期業績予想の修正

通期業績予想の修正

SLOGAN

通期業績予想の修正ハイライト

1

増収増益基調を継続、利益面で大幅上振れ

- ・ 通期売上高を +65 百万円 (+ 4.3%) 上方修正
- ・ 営業利益は 210 百万円 (+ 38.6%)、経常利益は 205 百万円 (+ 40.2%) と大幅な上振れ
- ・ 営業利益率は 13.3% (前年比 + 4.1pt) へ改善し、収益性の改善が進捗

2

社会人向けサービス「G3」の想定を上回る成長が牽引

- ・ 「G3」の市場ニーズを捉えた成長により、社会人向けサービスの売上高を +49 百万円 (+ 70.2%) 上方修正
- ・ 学生向けサービスは計画通り推移し、前年比でも成長基調を維持
- ・ メディア・SaaS 分野は計画通りながら前年比では伸び悩み、持続的な成長に課題

3

持続的な成長に向けた大改革の進捗と課題認識

- ・ Goodfind は計画通りの成長を維持し、収益基盤の強化を継続
- ・ 「G3」の成長は、付加価値の高い事業の探索と作り込みを経営者自らが体現してきた成果の一つ
- ・ 一方で持続的な成長には依然として課題を強く認識し、引き続き大改革を推進

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.

23

ここまでの、まず第 2 四半期までの実績の推移になっております。この実績を踏まえて、通期業績予想の修正を今回発表させていただいております。その内容をこれからご説明いたします。

まず、通期業績予想修正のハイライトです。増収増益基調はしっかりと継続しており、利益面での大幅な上振れを開示しております。通期の売上高を 6,500 万円増、4.3% 増で上方修正いたしました。営業利益は 2.1 億円、経常利益は 2 億 500 万円の水準に引き上げました。増加率でいくと、営業利益は 38.6% 増、経常利益に関しては 40.2% 増となります。営業利益率に関しては、13.3% になる予想で修正させていただいており、前年比で 4.1 ポイント改善を目指す水準で業績予想を開示しております。収益性の改善もここでしっかり進んでいるかなと思っております。

それがどのような構成で生まれたかという観点でいくと、一番は社会人向けサービス「G3」が想定を上回る成長になったというところです。「G3」というサービスは、先ほどもご説明した通り、第 2 新卒、主に社会人 3 年目以下の候補者向けのサービスですが、そういった若手人材の市場ニーズを捉えた成長によって、社会人向けサービスの売上高を 4,900 万円上方修正するに至りました。学生向けについては、若干修正しておりますが、計画通り推移しており、こちらの数字自体は前年比でも成長基調を維持した計画で発表しておりますので、しっかり計画通り進捗していることを今回お伝えさせていただきます。一方で、メディア・SaaS 分野は計画通りながらも、前年比でいくと伸び悩んでいる現状がございまして、こちらも持続的な成

長をどう遂げていくのかというところが課題となっております。

全体としては、上方修正として出させていたでいるものの、持続的成長に向けた大改革の進捗と課題認識というところで、「Goodfind」が計画通りの成長を維持して、収益基盤を強化し続けているところが、非常に良かったなという振り返りをしています。

G3 の成長につきましても、付加価値の高い事業の探索と作り込みということをテーマに掲げていますが、これを経営者自らがしっかりマネジメントしていくことの成果の一つでもあり、高い収益性、オペレーションの作り込み、そして探索とのバランスというところで、成果が出てきたことは良かったポイントかなと思います。

一方で、持続的な成長という観点もそうですし、そもそも利益のボリュームという観点でもまだまだ小さいと思っており、自分たちの目指す方向性、そしてマーケットのポテンシャルという観点においても、まだ成長性、そして収益ボリュームというところも依然として課題を強く認識しており、引き続き大改革を推進していきながら成長していきたいと考えております。

2026年2月期通期業績予想の上方修正

単位：百万円

	2026/2期 通期業績予想				2025/2期 通期業績	
	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率	前期実績	増減率
売上高	1,515	1,580	+ 65	+ 4.3%	1,350	+ 17.0%
ー キャリアサービス分野	1,300	1,365	+ 65	+ 5.0%	1,141	+ 19.6%
学生向けサービス	1,230	1,245	+ 15	+ 1.3%	1,062	+ 17.2%
社会人向けサービス	70	119	+ 49	+ 70.2%	79	+ 50.9%
ー メディア・SaaS分野	214	214	—	—	208	+ 3.0%
売上原価	51	43	△8	△16.0%	30	+ 40.4%
販売費及び一般管理費	1,312	1,326	+ 14	+ 1.1%	1,195	+ 11.0%
営業利益	151	210	+ 58	+ 38.6%	124	+ 68.9%
営業利益率	10.0%	13.3%	+ 3.3pt	—	9.2%	+ 4.1pt
経常利益	146	205	+ 58	+ 40.2%	119	+ 72.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	98	120	+ 22	+ 22.6%	86	+ 38.8%

最後に、上方修正の数字の概要について詳細な金額をお伝えして、説明を終了させていただければと思います。

前回発表予想の売上高 15 億 1,500 万円を、今回修正予想で 15 億 8,000 万円へ、プラス 6,500 万円引き上げております。この数字は、前期実績が 13.5 億円になりますので、この予想通りに着地すると 17%の増加という数字になります。

内訳としましては、キャリアサービス分野が 13 億円から 13 億 6,500 万円へプラス 6,500 万円で、その大きな成長要因としては社会人向けサービスの進捗が非常に良かったというところで、4,900 万円のプラスとして出しております。こちら前期実績と比較すると、50.9%成長する数字になっております。

続いて、メディア・SaaS 分野につきましては、今回予想を据え置いております。結果的には、前期実績が 2 億 800 万円になりますので、プラス 3%の増にとどまるというところで、こちらが先ほど説明した通り、持続的な成長に課題が残るところになっております。

営業利益につきましては、1.5 億円から 2.1 億円の水準に上方修正させていただいております。コストがそこまで大きく変わっていない中で、売上高のプラス成長が見込めたので、その分の利益増という形で今回、上方修正させていただいた経緯、背景になっております。最終的な当期純利益は、今回の修正予想でいきますと 1.2 億円の水準というところで、前期実績が 8,600 万円でしたので、1 億円超の水準に少し乗ってきた、利益改善の状態になっております。

こちらがサービス改善の全般になっております。修正の前提、背景としましては、当初、社会人向けサービスは前期の実績としてもかなり苦戦し、組織体制やオペレーションも含めて、マーケット的にも競合がひしめく環境でありましたので、かなり苦戦していた現状がありました。当初、業績予想を開示する時も、そこにどうアプローチしていくか、そこで実績が出るかというところもかなり不透明な中で、収益として不確実性がかなり高く、その前提で開示予想も作成していました。今回、実際にマーケットにアプローチしていく中で、繰り返しにはなりますが、しっかりと市場ニーズを捉え始めたというところで、継続性やボリュームにはまだ課題があるものの、そこが進捗したことが、今回予想を上方修正した要因であり、50%以上の成長増加が見込めるというところが、社会人向けサービスになっております。

決算説明については以上になります。Appendix は決算説明資料よりご確認ください。

質疑応答

質疑一覧

1. 2Q 累計で 3.3 億円の営業利益で、通期の見通しが 2.1 億円ということは、下期で 1.2 億円の赤字の見込みということになるかと思いますが、過去の実績を見ても 3Q-4Q でそこまでの赤字は出ていないようですし、今後、筋肉質に毎四半期で利益を出すという方針ということなので、これはかなり保守的に見通しを設定しているという理解で良いのでしょうか？それとも大規模な投資なりコスト投下を見込んでいるのでしょうか？いずれにしても、通期営業利益の見通しが低すぎる理由を知りたいです。
2. 持続的成長に疑問というのは、FastGrow の部分についてでしょうか？Goodfind は好調に見えるが、Goodfind も今期は一時的要因で好調なだけで、来期以降はまだ不安ということでしょうか？
3. 自己資本比率が高く、現金保有高もかなり潤沢で安心感はある一方で、現金の有効な活用をしないと投資家は評価しないと思います。自己株買いもやりすぎると流動性がなくなるので、配当などのキャッシュアロケーションも考えているのでしょうか？配当も少しずつスタートしてもらえると長期目線で保有しやすいです。
4. グロース市場の改革によって上場維持基準 100 億円のバーがありますが、グロース市場に残る想定でいますか？その場合、中期経営計画の発表などで、利益目標を提示するなどの取り組みも重要になってくるかと思いますが、中期経営計画の発表予定などありますか？
5. 上方修正後も、ROE で見るとまだ 7%程度なので、資本コスト割れしていると思います。資本コストを上回る ROE を出しているか？が今の株式市場では重要だと思います。ROE10%以上はミニマムとすると純利で 1.6 億円以上の目線は欲しいなと思いました。目指す ROE の水準や資本コストの認識について教えてください。
6. G3 が好調とのことですが、これまでと何が変わったのでしょうか？経営者が自らという記述もありますが、ここでの改善効果が他の事業にも波及することは想定できますでしょうか？
7. 決算発表の時期も早くなり、経営のクオリティが上がっているようにも感じます。大改革の成果でしょうか。経営のクオリティが上がっていることをうまくアピールできると、他の投資家にも注目され始めると思います。そういった定性的な IR コンテンツも今後期待しています。

質問 1：通期営業利益見通しが低い理由と下期の想定について

2Q 累計で 3.3 億円の営業利益で、通期の見通しが 2.1 億円ということは、下期で 1.2 億円の赤字の見込みということになるかと思いますが、過去の実績を見ても 3Q-4Q でそこまでの赤字は出ていないようですし、今後、筋肉質に毎四半期で利益を出すという方針ということなので、これはかなり保守的に見通しを設定しているという理解で良いのでしょうか？それとも大規模な投資なりコスト投下を見込んでいるのでしょうか？いずれにしても、通期営業利益の見通しが低すぎる理由を知りたいです。

まず、当社の過去の収益構造についてご説明します。当社の業績は、上期・下期という括りよりも、第 2 四半期から第 4 四半期にかけて利益のボラティリティが高くなる傾向がございます。（Q2 から Q4 の累計だと約 1 億円の営業損失）

実際に、Q3 と Q4 で赤字を計上する傾向があり、例えば昨年度（2025 年 2 月期）は、Q2 で約 6,600 万円の営業損失、Q3 と Q4 の合計で約 4,000 万円の営業損失が出ております。このように、（Q1 を除き）下期にかけて赤字が出やすい事業構造となっております。

その中で、下期の赤字水準を 1.2 億円に抑えるという計画は、過去の損失水準と比較しますと、改善してきている数値感です。（Q2 から Q4 の累計だと約 9,600 万円の営業損失となるため、前年同期比からは改善する計画）

大幅な投資やコスト投下は現在の計画には折り込んでおらず、実施する予定もございません。したがって、この度の通期業績予想は過度に保守的なものではなく、現時点で見込める範囲を合理的に算定し、開示したものです。

1 つ目のご質問の回答は以上とさせていただきます。

質問 2：「持続的成長に疑問」の背景と Goodfind 事業の先行きについて

持続的成長に疑問というのは、FastGrow の部分についてでしょうか？ Goodfind は好調に見えるが、Goodfind も今期は一時的要因で好調なだけで、来期以降はまだ不安ということでしょうか？

持続的成長に関する課題は、FastGrow 事業に限らず、スローガン全体に言えることと認識しております。FastGrow につきましては、実績からその課題が見て取れるかと存じます。

一方、Goodfind のビジネスモデルは、顧客の獲得からサービス提供、そして最終的な入社まで、1 年半から 3 年ほどの期間を要する構造です。そのため、実施した施策の効果が結果として表れるまでに 1 年半から 2 年後という時間がかかります。

2023 年 2 月期から 2024 年 2 月期にかけて大きく落ち込んだところから、現在は改善が進んでいる状況です。しかし、その施策の効果や競争優位性という観点では、まだ確固たる自信を持てる段階には至っていないのが正直な現状です。

利益額・利益率の両面で、継続的に、そして相対優位性のある形で成長していけるかという点については、まだ改善の最中にあります。向き合うべき課題は未だ多くあると認識しており、引き続き「大改革」の中で一つひとつ解決していくことで、持続的な成長に自信を持てる状態を目指していきたいと考えております。

質問 3：資本政策・キャッシュアロケーションの方針（自己株買い、配当など）について

自己資本比率が高く、現金保有高もかなり潤沢で安心感はある一方で、現金の有効な活用をしないと投資家は評価しないと思います。自己株買いもやりすぎると流動性がなくなるので、配当などのキャッシュアロケーションも考えているのでしょうか？配当も少しずつスタートしてもらえると長期目線で保有しやすいです。

おっしゃる通り、現金保有高が現在 20 億円前後となっており、これをどう活用していくか、すなわち ROI の高い領域にどうキャッシュをアロケートしていくかという点は、重要な投資戦略だと認識しております。

自己株式取得については、ご指摘の通り、過度に行うと流動性を損なう懸念がございます。当社の株式は現状でも流動性が高いとは言えず、売買がしづらい側面もあるため、バランスを見ながら意思決定してまいりたいと考えております。

今後の資金活用については、事業成長に資する有効な資産や事業の取得なども含め、どこに投資し、いかにして持続的な成長と利益創出につなげていくかを多角的に検討してまいります。その選択肢の中には、株主の皆様への還元策としての配当も当然含まれております。

ご指摘の点を真摯に受け止め、今後の財務戦略および資金活用について、社内でしっかりと議論を進めてまいります。

質問 4：グロース市場上場維持基準への対応と中期経営計画の発表予定について

グロース市場の改革によって上場維持基準 100 億円のバーがありますが、グロース市場に残る想定でいますか？その場合、中期経営計画の発表などで、利益目標を提示するなどの取り組みも重要になってくるかと思いますが、中期経営計画の発表予定などありますか？

グロース市場の上場維持基準については認識しております。当社としては、グロース市場に上場を維持し、さらに時価総額 100 億円を目指して成長できるよう、まずは着実に実績を出していきたいと考えております。

中期経営計画の発表についてですが、現在当社は「大改革」の最中にあり、何よりもまず利益水準を上げていくことに集中すべきであると捉えております。確かな実績を積み上げていくところこそが、将来示す計画の信頼性を高めるものと考えておりますので、現在は実績を通じて投資家の皆様と対話していくことに重きを置いております。したがって、現時点で中期経営計画の発表予定はございません。

もちろん、どのような形で皆様とコミュニケーションをとっていくべきかについては、社内で常に議論しております。当面は、着実に事業を成長させ、来期以降も利益を伸ばしていけるよう、競争優位性や付加価値の高いオペレーションを構築することに注力してまいります。

質問 5：目指す ROE の水準と資本コストの認識について

上方修正後も、ROE で見るとまだ 7% 程度なので、資本コスト割れしていると思います。資本コストを上回る ROE を出しているか？が今の株式市場では重要だと思います。ROE10% 以上はミニマムとすると純利で 1.6 億円以上の目線は欲しいなと思いました。目指す ROE の水準や資本コストの認識について教えてください。

おっしゃる通り、上方修正後も当期純利益 1.2 億円という水準は、まだ小規模であると認識しております。改善は進んでおりますが、さらに成長できる余地は大きいと考えており、純利益 1.6 億円をもちろんのこと、それ以上を目指す目線で経営に取り組んでおります。

今後は、利益の絶対額だけでなく、収益性（利益率）も重視してまいります。市場の期待や ROE も十分に考慮した上で、事業をどう伸ばしていくかを判断する所存です。市場に対して付加価値を提供し成長することができれば、現状よりも高い水準の ROE や利益率を達成できると考えております。

現在の状況に満足することなく、より高い水準を目指して経営改革を進めてまいります。具体的な目標水準や金額については現時点での言及は差し控えさせていただきますが、高い目標を掲げて事業運営を行っている点をご理解いただけますと幸いです。

質問 6： G3 事業が好調な要因と他事業への波及可能性について

G3 が好調とのことですが、これまでと何が変わったのでしょうか？経営者が自らという記述もありますが、ここでの改善効果が他の事業にも波及することは想定できますでしょうか？

ご質問ありがとうございます。

まず「経営者が自ら」という点ですが、主に代表の仁平が、G3 のマネジメントに深く関与し、実際にオペレーションに触れながら試行錯誤を重ねてまいりました。

その中で何を変えたかと申しますと、抜本的な構造改革というよりは、事業の基本を徹底的に磨き込む活動に注力しました。具体的には、「誰に、どのような価値を提供するのか」というサービスの提供価値を改めてシャープに定義し直し、その定義を起点として、収益性を伴う形でオペレーションを磨き込み、関わるメンバーの動機を高めながら高い成長を目指す、というプロセスを実践しました。

この一連の活動で得られた知見や成功プロセスを構造化・仕組み化していくことで、他の事業や部署にも展開できると考えております。例えば、事業オペレーションの構築手法、個人のパフォーマンスを最大化する組織の仕組みなどを、より高い次元で他の事業部へ導入していくことを意図しております。

私たち経営者が自ら事業の成長にコミットし、そのプロセスを体現することで、組織全体に展開していく。G3 の成功は、その取り組みにおける成果の最初の輪郭が見えてきたものだと捉えております。

質問 7：経営・IR の質向上に対する認識と今後の IR コンテンツについて

決算発表の時期も早くなり、経営のクオリティが上がっているようにも感じます。大改革の成果でしょうか。経営のクオリティが上がっていることをうまくアピールできると、他の投資家にも注目され始めると思います。そういった定性的な IR コンテンツも今後期待しています。

大変勇気づけられるコメントをいただき、誠にありがとうございます。

そのように評価いただけたことを嬉しく思う一方で、私たちとしてはまだまだ至らない点が多いと感じております。進捗すればするほど、目指すべき地点とのギャップが新たに見え、そこに苦しむこともございますが、これも高い成長を目指す上での当然の葛藤と捉え、やるべきことを一步一步進めてまいります。

ご質問の通り、会社が一体となって「大改革」に向き合っている成果が少しずつ表れ始めている点は、私たちも嬉しく感じています。

しかし、これまでも申し上げております通り、利益の絶対額や利益率、そして今後の持続的成長という点において、まだ「再現性のある高付加価値・高収益な成長」を実現するには至っておりません。まずは着実に実績としてお示しできるよう、引き続き尽力する所存です。

IR コンテンツにつきましても、貴重なご意見として承りました。いただいた観点を踏まえ、こうした定性的な側面についてもお伝えできるようなコミュニケーションの機会やコンテンツを検討してまいりたいと思います。

皆様のご期待以上の成果を出せるよう、社員一同、一層邁進してまいります。

今回、業績予想の上方修正を発表し、利益も出始めてはおりますが、成長性、収益の規模と利益率、そしてその再現性、さらにはキャッシュアロケーションに至るまで、向き合うべきテーマは未だ多く残されていると認識しております。

私たちは「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。」というミッションを掲げております。このミッションをぶらすことなく、未来の社会をより良くするための事業を展開していく所存です。その上で、収益性を伴う形で、市場においてより強い事業を築いてまいりますので、引き続きスローガンにご支援いただけますと幸いです。

私、北川および代表の仁平を含め、スローガン一同、社会に価値を届け、収益性を高めることで、株主・投資家の皆様のご期待に応えていけるよう、まずは継続的に収益性を高められる実績を着実に積み上げることに集中し、今後も歩んでまいります。

本日は改めて、ご参加いただき誠にありがとうございました。

以 上