

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（証券コード：9253）

2026年5月25日

INDEX

- 1 | 会社概要**
基本情報／これまでの軌跡／役員体制
- 2 | 事業内容**
展開サービス／事業ポートフォリオ／ビジネスモデル
- 3 | 当社の特徴・強み**
Goodfindの競争優位性／G3の競争優位性
- 4 | 2026年2月期ハイライト**
業績サマリー／貸借対照表の状況／経営者評価と今後の課題
- 5 | 経営方針及び戦略**
新経営方針／ミッションの再定義／ガバナンス体制／今期業績予想
- 6 | 企業価値向上に向けて**
資本コストや株価を意識した経営に向けた各種施策・取り組み
- 7 | リスク情報**
事業等のリスクのうち、影響度が大きい主要なリスク情報

1

会社概要

基本情報

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	107名（2026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-ユ-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。

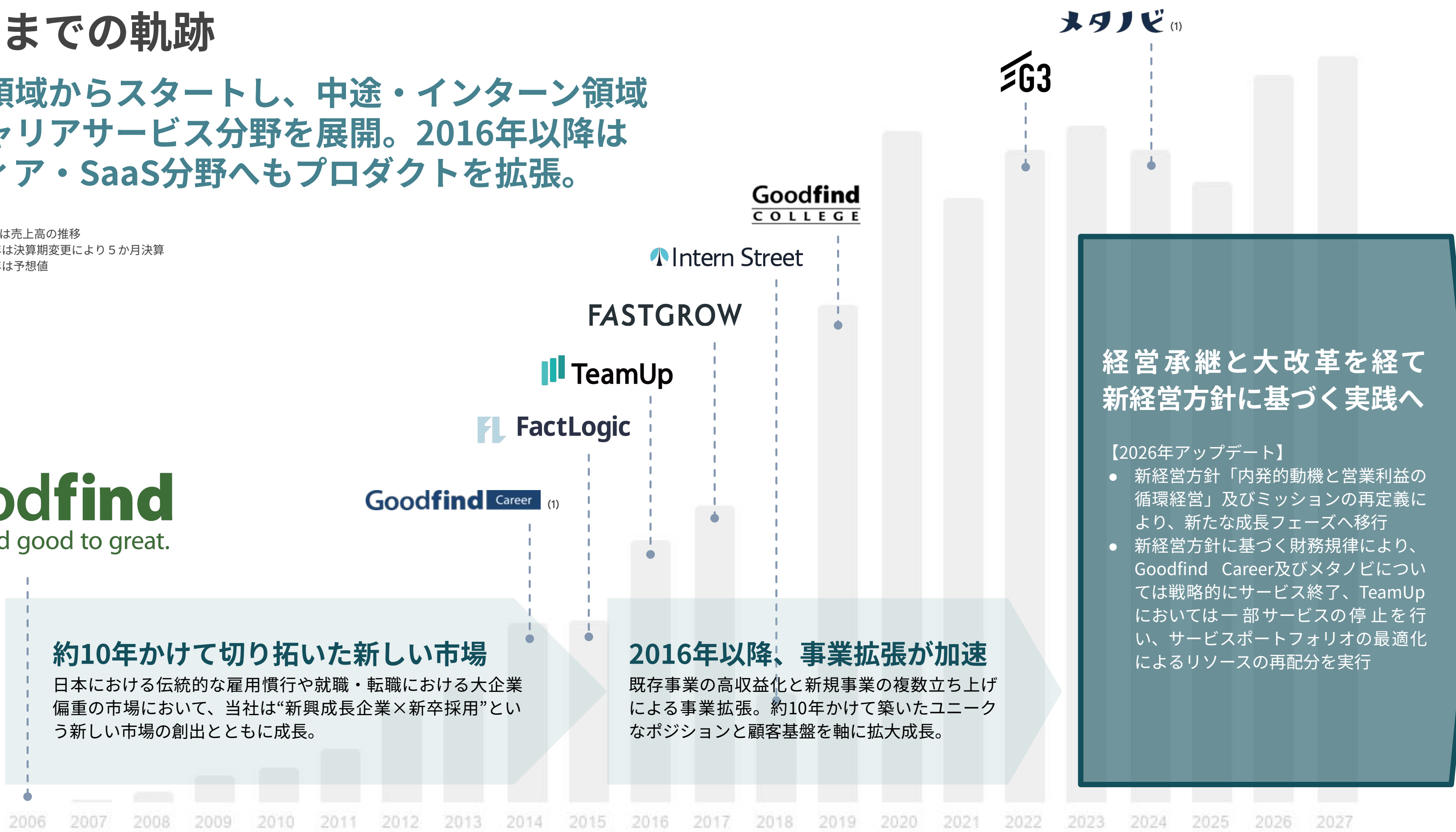
これまでの軌跡

新卒領域からスタートし、中途・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 2027年は予想値

Goodfind

You'll find good to great.



約10年かけて切り拓いた新しい市場

日本における伝統的な雇用慣行や就職・転職における大企業偏重の市場において、当社は“新興成長企業×新卒採用”という新しい市場の創出とともに成長。

2016年以降、事業拡張が加速

既存事業の高収益化と新規事業の複数立ち上げによる事業拡張。約10年かけて築いたユニークなポジションと顧客基盤を軸に拡大成長。

経営承継と大改革を経て新経営方針に基づく実践へ

【2026年アップデート】

- 新経営方針「内発的動機と営業利益の循環経営」及びミッションの再定義により、新たな成長フェーズへ移行
- 新経営方針に基づく財務規律により、Goodfind Career及びメタノビについては戦略的にサービス終了、TeamUpにおいては一部サービスの停止を行い、サービスポートフォリオの最適化によるリソースの再配分を実行

1. Goodfind Career・メタノビについては2026年において、サービス撤退・終了、TeamUpについてはサービス内容の変更（育成コンサルティングサービスの停止）を実行しております。

経営体制 (2026年5月27日開催予定の定時株主総会承認後)



代表取締役社長

仁平 理斗

にひら まさと

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。



取締役副社長

北川 裕憲

きたがわ ひろのり

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。

社外取締役

尾下 大介

おした だいすけ

1978年生まれ。2000年監査法人トーマツ入所。長島・大野・常松法律事務所等を経て、2019年CrossOver法律事務所を設立。現在は同事務所代表弁護士(現任)等を務める。弁護士としての専門知識に加え上場企業での社外役員経験を有し、資本市場やコンプライアンスに関する深い知見に強みを持つ。

取締役 常勤監査等委員

佐藤 郁馬

さとう いくま

1989年生まれ。2015年ネオス(株)入社。2017年11月に当社へ入社し、上場準備及び上場後の成長に向けた法務・リスクマネジメント・内部監査における業務経験を経て、2026年5月より現職。社内業務への深い理解や知見を持つ。

取締役 監査等委員

武田 雄治

たけだ ゆうじ

1975年生まれ。新日本監査法人等を経て、2005年に武田公認会計士事務所を開設。現在は同事務所所長(現任)、(株)武田会計代表取締役(現任)等を務める。公認会計士として財務および会計に関する豊富な知識と経験を持ち、計数面の妥当性についての監査・監督に精通。

取締役 監査等委員

野村 彩

のむら あや

1977年生まれ。2007年弁護士登録。鳥飼総合法律事務所等を経て、現在は(株)ACES社外監査役(現任)、ビズメイツ(株)社外取締役(現任)等を務める。弁護士として企業法務に精通するほか他社での監査等委員の経験も豊富で、実効性のある監督力でガバナンス体制の進化を牽引する。

2

事業内容

Goodfindを主軸に、新産業領域における人的資本関連サービスを展開



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**



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**

事業ポートフォリオ



社会人30代
以降

若手ハイポテンシャル人材向け
キャリア支援サービス



社会人20代

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



長期インターン紹介サービス



大学院生
大学生

年代

キャリアサービス⁽¹⁾



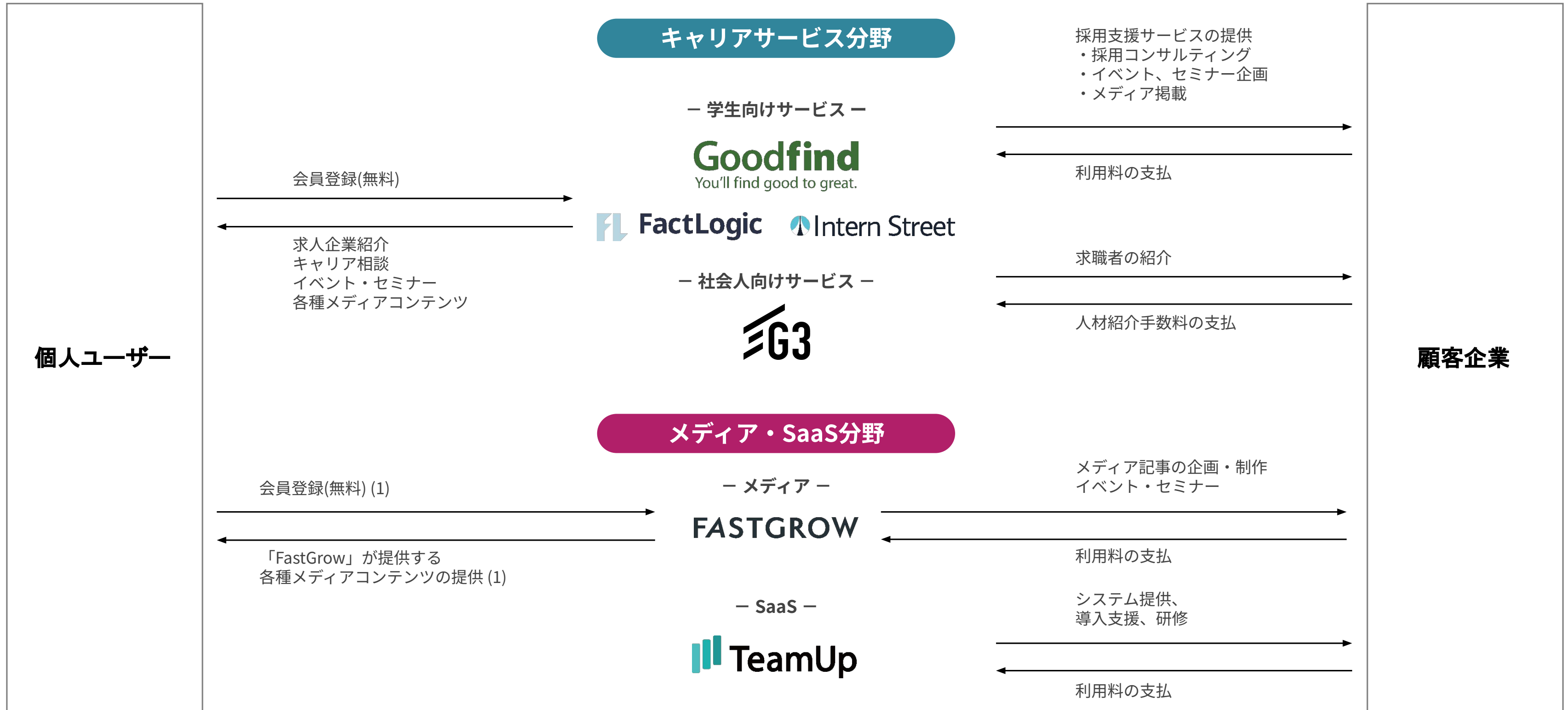
メディア



SaaS

1. キャリアサービスについては、人材紹介・コンサルティング・メディアのサービスが含まれます。詳しくは、本資料次頁「主力事業「Goodfind」の事業モデル」をご参照ください。
 2. Goodfind Career・メタノビについてはサービス撤退・終了、TeamUpについては育成コンサルティングサービスの停止を決定しております。

基本的なビジネスモデル



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。

Goodfindの事業概要 | キャリアサービス分野（学生向け）

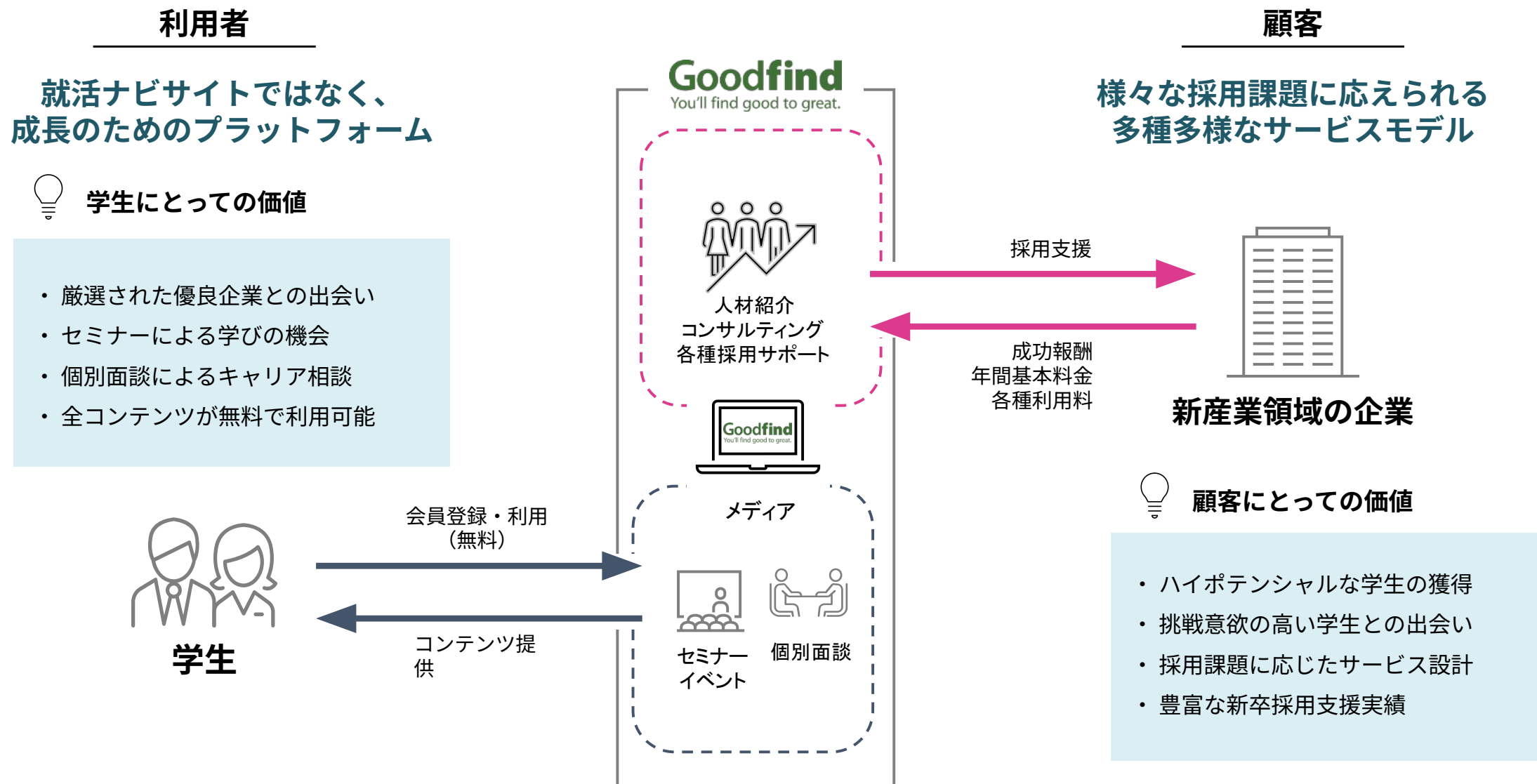
Goodfind
You'll find good to great.

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。

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

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

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。

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

その他の事業概要 | キャリアサービス分野 (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。

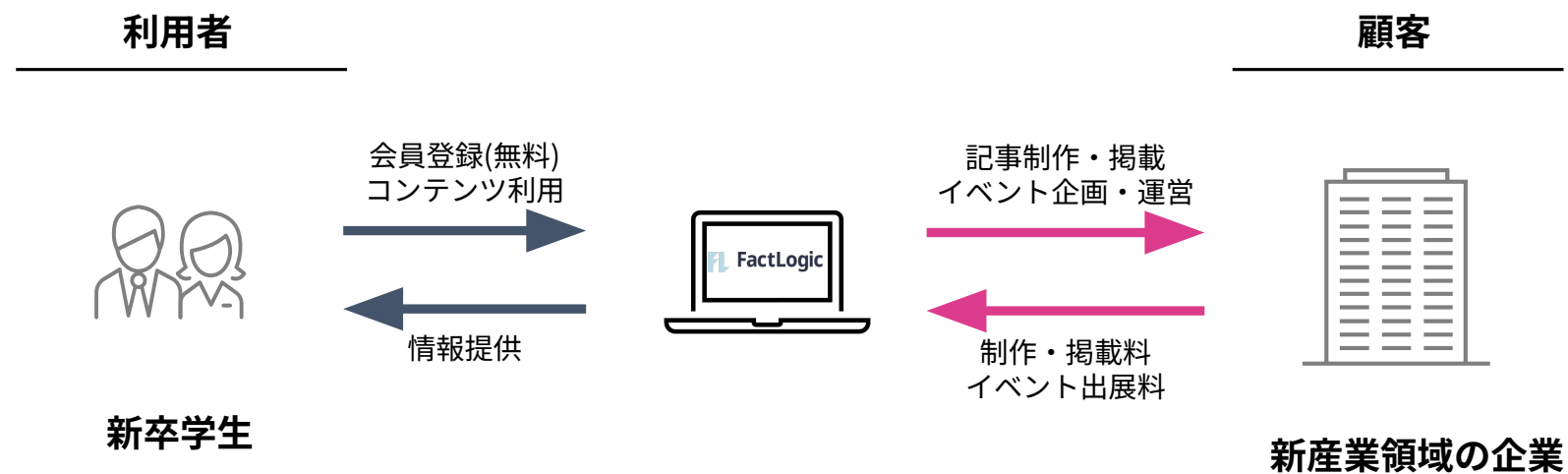


主なサービス内容

メディア掲載費用 / 月
 企画セミナー開催料 / 回

メディア掲載や説明会・選考会への送客等の採用サポートサービス。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。

ビジネスモデル



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。

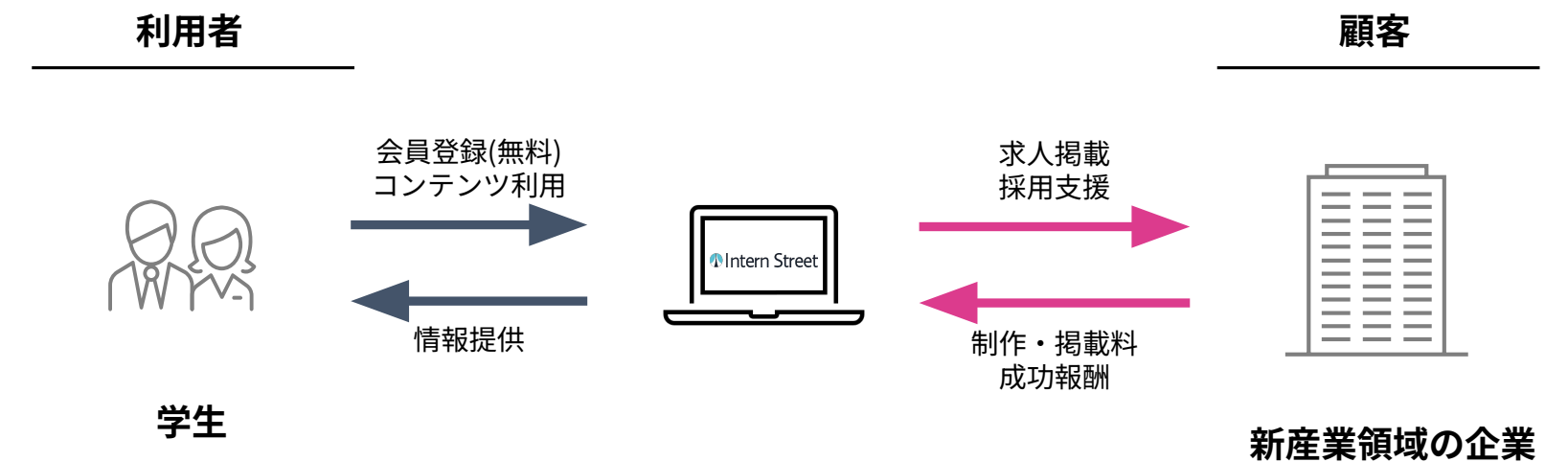


主なサービス内容

長期インターン成功報酬 / 人
 新卒成功報酬 / 人

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。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。

ビジネスモデル



G3の事業概要 | キャリアサービス分野（社会人向け）

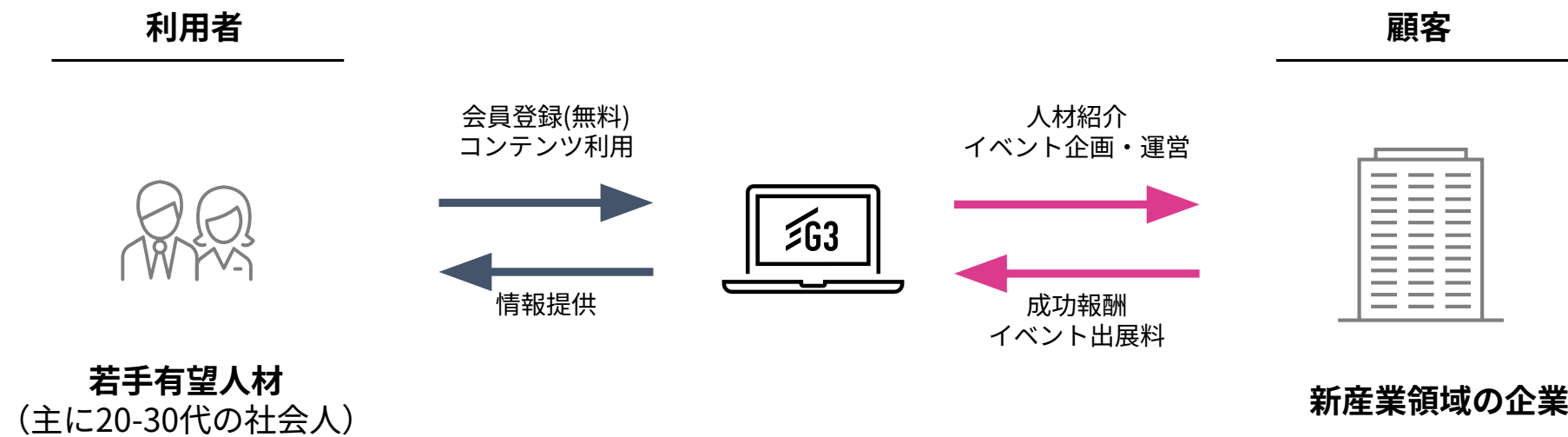


社会人向け

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支援からオファー獲得までをサポート。スタートアップ・ベンチャー企業やプロフェッショナルファーム等の厳選企業を掲載し、セミナーやイベント等のメディア展開を通じてマッチング機会を創出します。

ビジネスモデル



候補者にとっての価値

- ・キャリア戦略の構築
- ・厳選されたベンチャー企業との出会いと挑戦機会の創出
- ・市場価値の客観的診断と戦略的デザイン
- ・情報の非対称性の解消（良質な転職情報へのアクセス）

顧客にとっての価値

- ・ハイポテンシャルな第二新卒人材の獲得
- ・大企業経験×挑戦意欲の高い若手との出会い
- ・採用課題に応じた柔軟なサービス設計
- ・Goodfindコミュニティとの相乗効果による質の高いパイプライン

サービスモデル

① 成功報酬型人材紹介サービス

セミナー・イベント参加情報や個別面談を通じて蓄積された求職者データベースから、顧客企業の求人要件に合う人材を紹介。

料金体系：
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 メディアサービス

「G3」へのメディア掲載、セミナー・イベントの企画運営、顧客企業の説明会・選考会への送客等、採用支援を提供。

料金体系：
メディア掲載費/月
企画セミナー開催料/回

メディア・SaaS分野の事業概要

FASTGROW

メディア

ビジネスメディア「FastGrow」

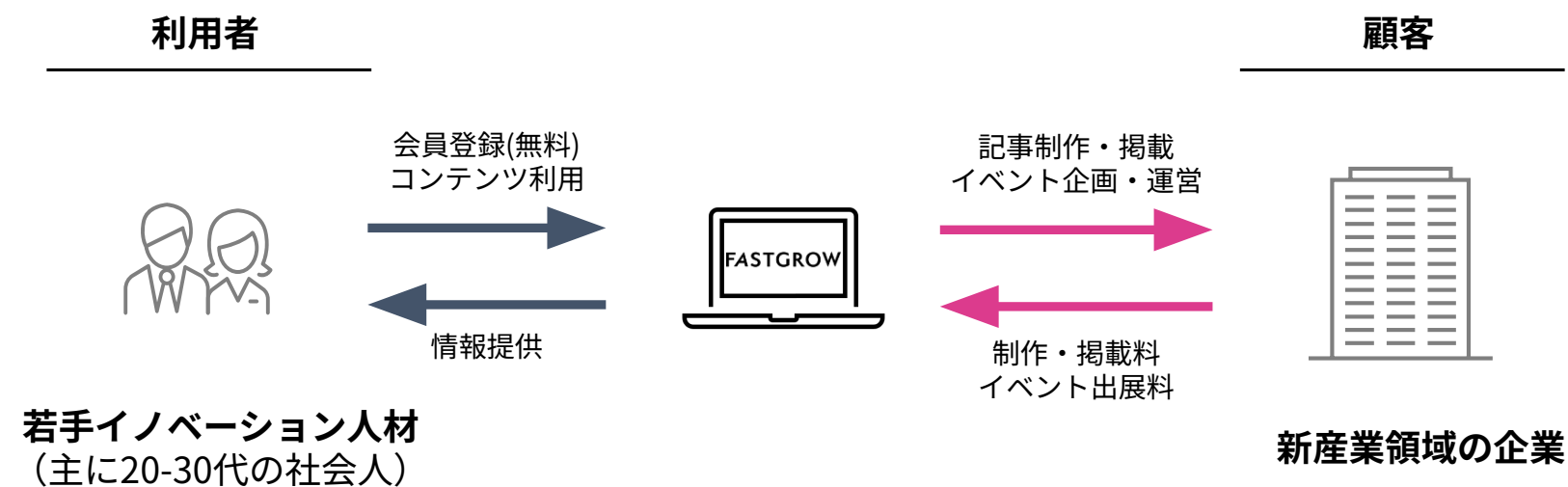
新産業領域の情報を整理し、発信していくビジネスメディアです。新産業領域への挑戦を推進し、スタートアップ・ベンチャー企業の採用広報やブランディング、サービス認知を支援します。

主なサービス内容

- ・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。

ビジネスモデル



TeamUp

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]

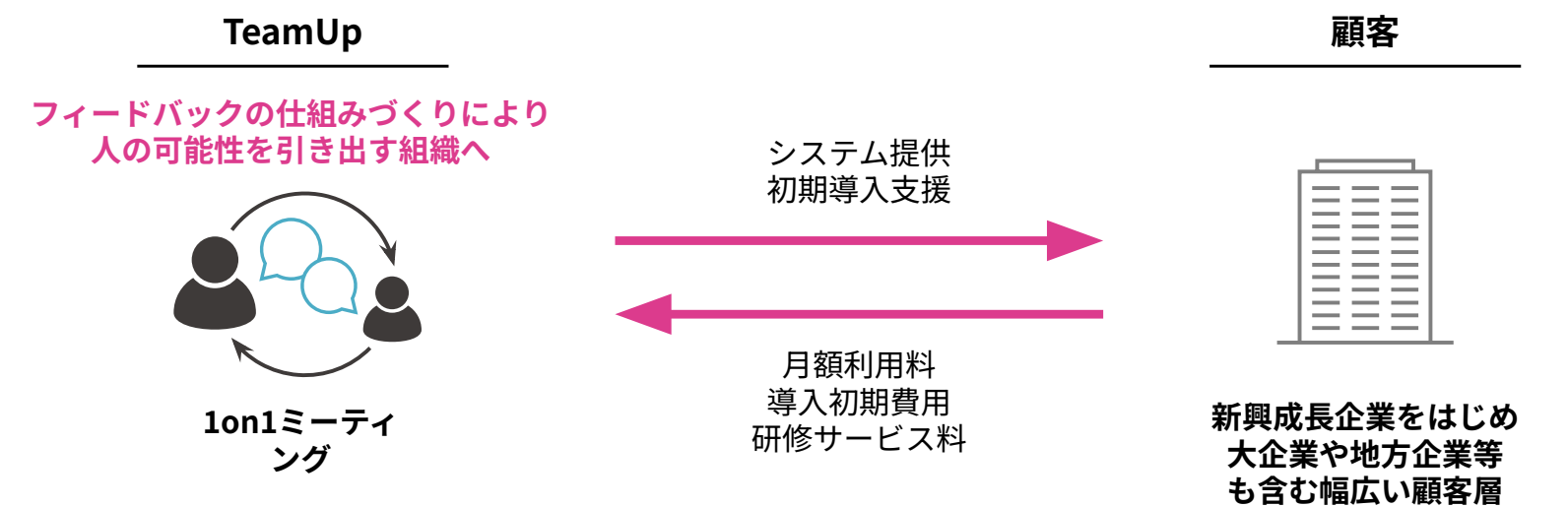


主なサービス内容

- ・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。

ビジネスモデル

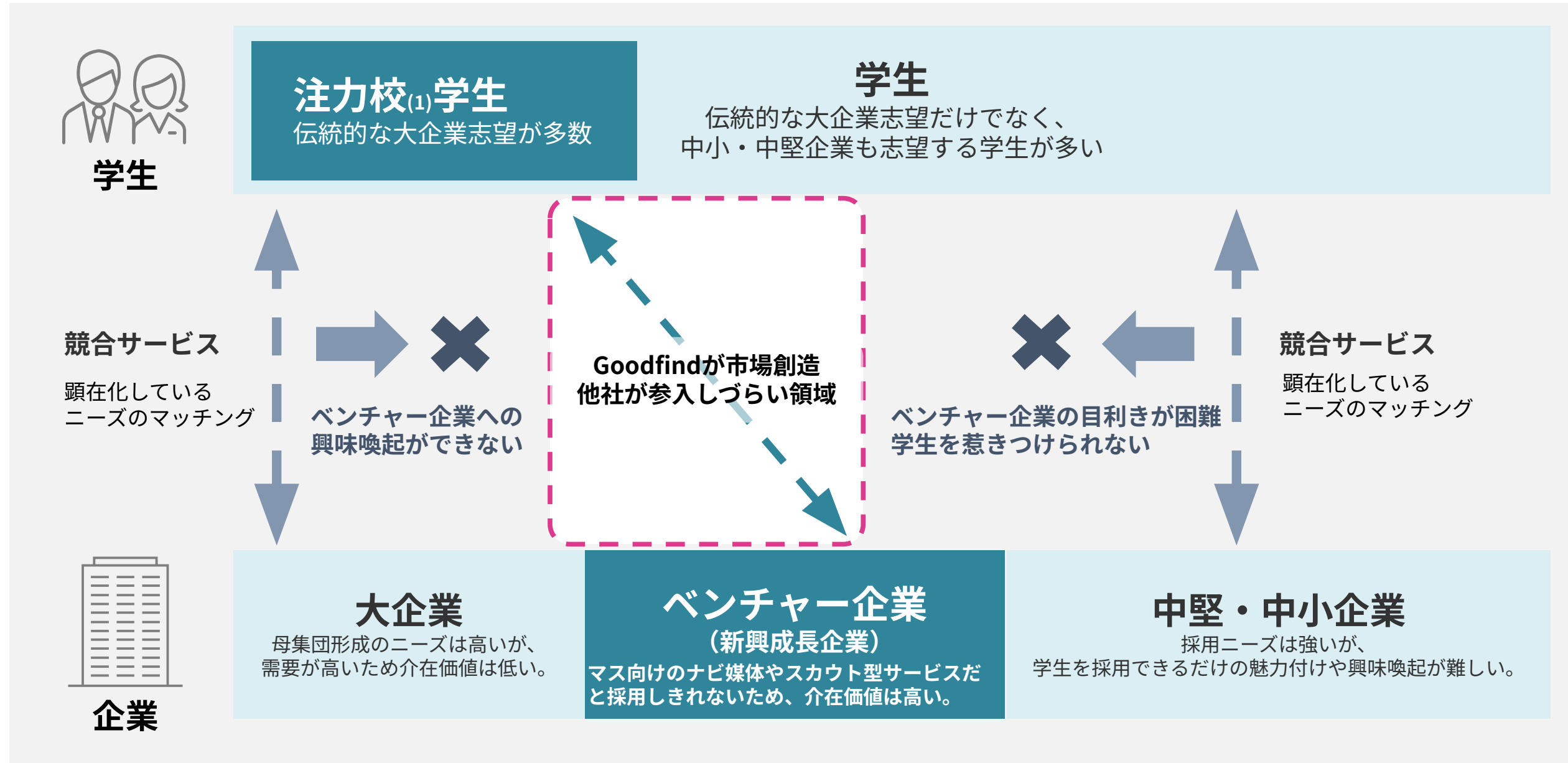


3

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**
成長性の高い新産業領域の企業を厳選し、独自ネットワークで情報を取得・開拓
- 2 行動変容を生み出す力**
新産業領域の魅力を伝え、学生の志向や行動に変化をもたらす
- 3 マッチング力**
蓄積データとユーザー基盤を活用

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。

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

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



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クト・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。

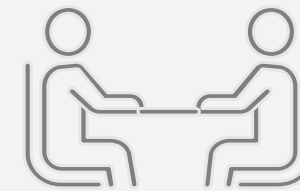


(セミナー例)

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？」等

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

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

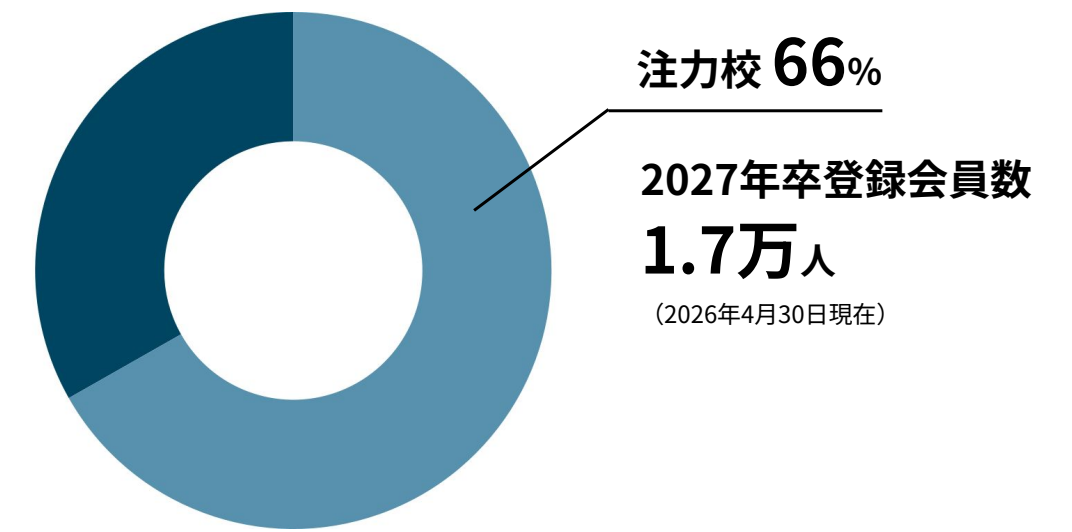
伝統的大企業を掲載すれば学生は容易に集客できるが、安定・ブランド選好というバイアスを取り除かない限り、新産業領域の企業への就職にはつながらない

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

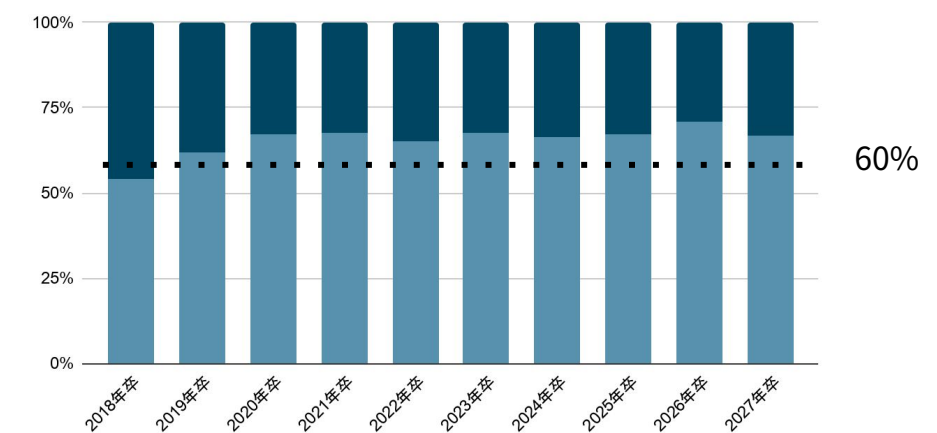


会員構成割合

2027年卒会員構成比



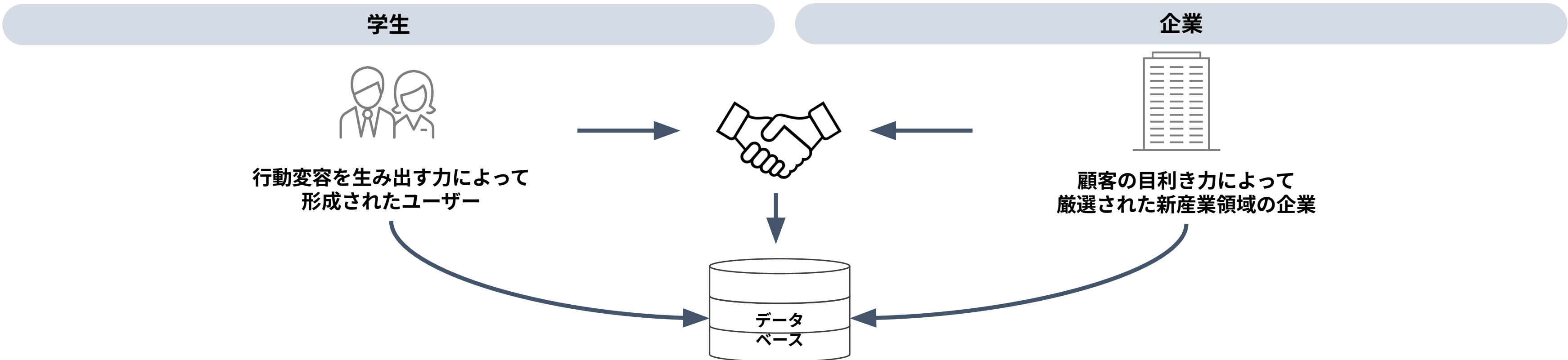
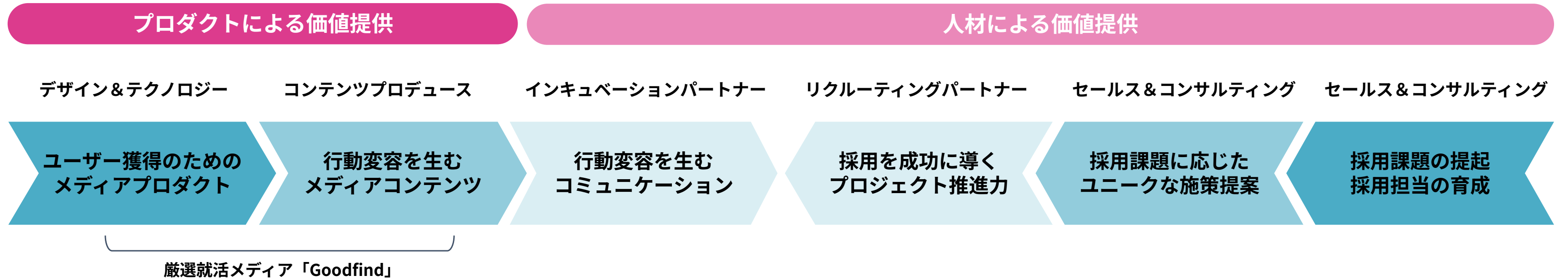
会員構成比推移



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。

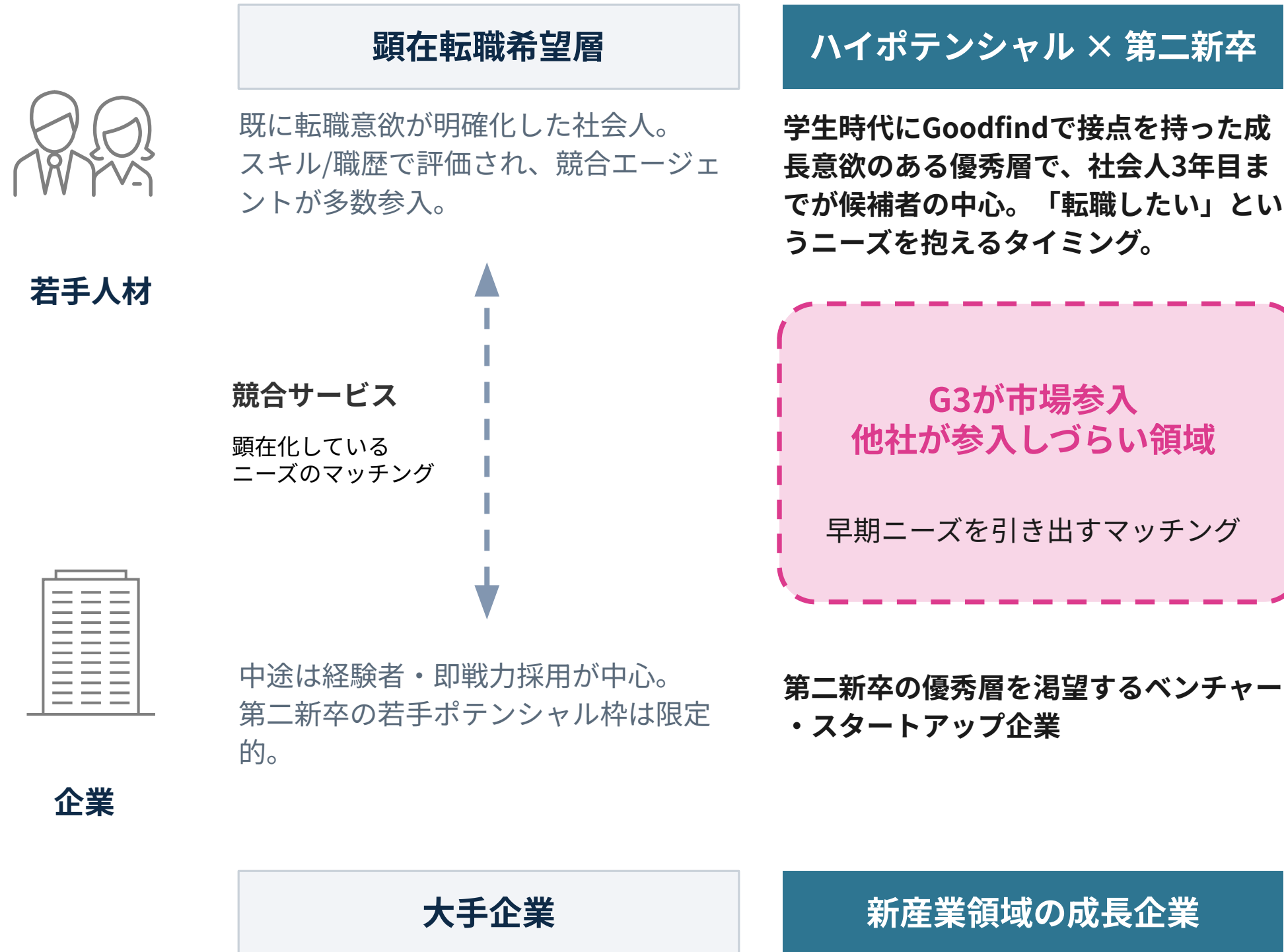
Capability3 | マッチング力の源泉

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



G3のビジネスモデルと競争優位性

顕在化した転職希望者をマッチングするのが一般的な人材紹介の限界。Goodfind経由のハイポテンシャル人材の早期キャリアニーズを引き出し、新産業領域の成長企業へ橋渡しすることで市場を開拓。



G3のユニークな点

1 Goodfind資産 ハイポテンシャル候補者DB

東大・早慶など上位校学生から圧倒的支持を集める「Goodfind」元ユーザーが候補者の中心で、学生時代から成長志向・適性のシグナルが蓄積されており、一般には再現不能なデータベース品質。

2 既存クライアント基盤 新卒採用との一体提案

新卒・インターン領域で構築した新産業企業との取引関係を中途領域へ拡張。新規開拓に依存せず、信頼を引き継いだ採用コンサルティングの展開が可能。

4

2026年2月期ハイライト

決算ハイライト

売上高 **1,589** 百万円
(前期比+17.8%)

営業利益 **280** 百万円
(前期比+125.1%)

営業利益率 **17.6%**
(前期比+8.4pt)

1

過去最高売上高及び営業利益、営業利益は前期比2倍超

「営業利益が持続成長する付加価値の高い事業」への大改革が数値として現れ、売上高は過去最高を更新、営業利益率は前期の9.2%から17.6%へと収益性が改善しました。

2

「Goodfind」の安定成長と、社会人向け「G3」の躍進

市場ニーズを捉えた学生向けサービスが20.5%増と堅調に拡大。高付加価値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、社会人向け「G3」が54.5%増と急成長を遂げました。

3

必要な成長投資をしながら、収益性の向上を志向

販売費及び一般管理費は7.2%増となり、営業利益率及び一人当たり営業利益の向上を前提として、必要な成長投資を実行いたしました。

連結業績サマリー

学生・社会人向けサービスが力強く成長を牽引。
メディア・SaaS分野の減収を吸収し、連結で過去最高の売上高及び営業利益を達成。

単位：百万円	2025/2期	2026/2期		2026/2期	
	実績	実績	前期比	予想	予想比
売上高	1,350	1,589	+17.8%	1,580	100.6%
ーキャリアサービス分野	1,141	1,403	+22.9%	1,365	102.8%
学生向けサービス	1,062	1,280	+20.5%	1,245	102.8%
社会人向けサービス	79	122	+54.5%	119	102.4%
ーメディア・SaaS分野	208	186	△10.4%	214	87.0%
売上原価	30	28	△6.8%	35	81.6%
販売費及び一般管理費	1,195	1,281	+7.2%	1,293	99.0%
営業利益	124	280	+125.1%	251	111.5%
営業利益率	9.2%	17.6%	+8.4pt	15.9%	+1.7pt
経常利益	119	279	+134.7%	247	113.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	86	189	+118.3%	139	136.3%

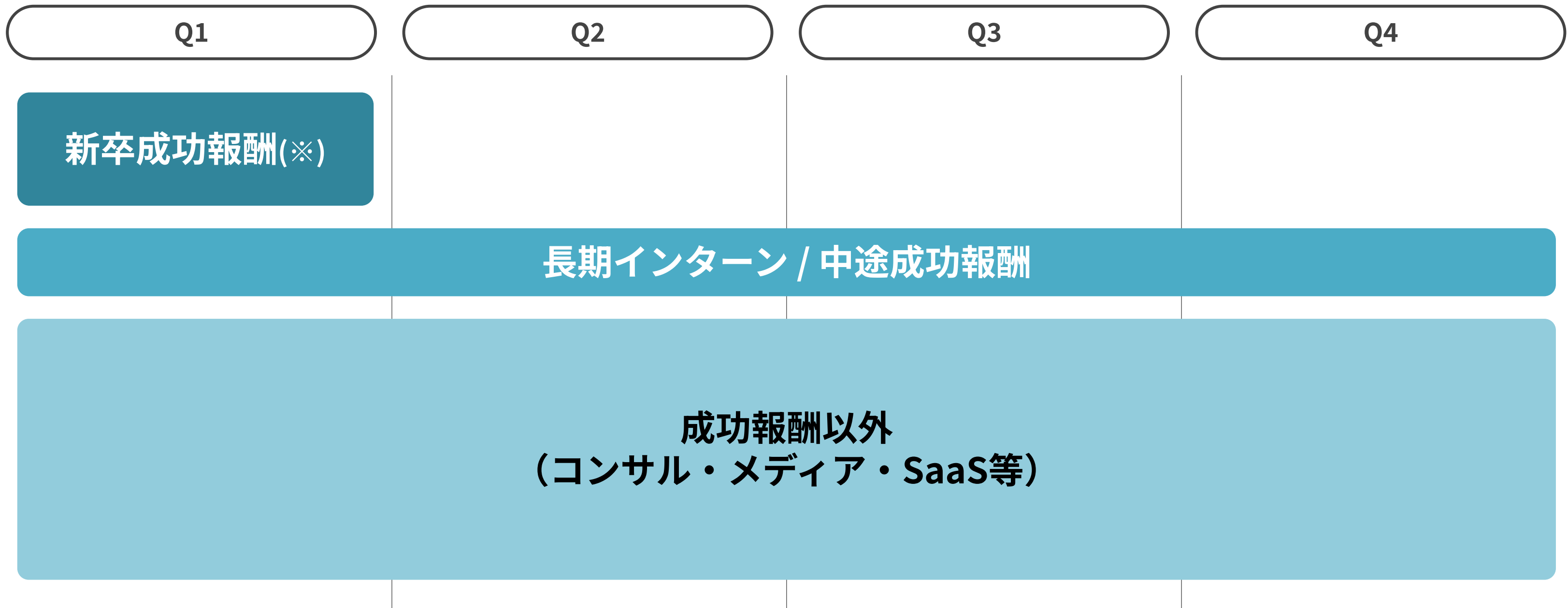
業績予想修正の経緯と進捗状況

採用需要の取り込みとコスト最適化により、二度の上方修正をさらに上回る過去最高益で着地

単位：百万円	実績	予想 [2026/2/25]		予想 [2025/10/7]		予想 [2025/4/11]	
		金額	実績比	金額	実績比	金額	実績比
売上高	1,589	1,580	100.6%	1,580	100.6%	1,515	104.9%
ーキャリアサービス分野	1,403	1,365	102.8%	1,365	102.8%	1,300	107.9%
学生向けサービス	1,280	1,245	102.8%	1,245	102.8%	1,230	104.1%
社会人向けサービス	122	119	102.4%	119	102.4%	70	174.3%
ーメディア・SaaS分野	186	214	87.0%	214	87.0%	214	87.0%
売上原価	28	35	81.6%	43	66.3%	51	55.8%
販売費及び一般管理費	1,281	1,293	99.0%	1,326	96.6%	1,312	97.6%
営業利益	280	251	111.5%	210	133.3%	151	184.8%
営業利益率	17.6%	15.9%	+1.7pt	13.3%	+4.3pt	10.0%	+7.6pt
経常利益	279	247	113.0%	205	135.9%	146	190.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	189	139	136.3%	120	157.3%	98	192.8%

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。



※ 入社日がQ1以外に帰属する場合があります。

補足説明 | 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	<p>前受金発生</p>  <p>前受金取崩</p>	<p>前受金発生</p>  <p>前受金取崩</p>
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。

連結貸借対照表の状況

単位：百万円	2025/2期末	2026/2期末	増減額
流動資産	1,918	2,155	+237
内、現金及び預金	1,743	2,014	+270
固定資産	176	169	△6
資産合計	2,094	2,325	+230
流動負債	589	692	+102
内、前受金	481	493	+11
負債合計	589	692	+102
株主資本	1,487	1,599	+112
内、自己株式	△99	△179	△79
その他包括利益累計額	0	0	△0
新株予約権	17	33	+16
純資産合計	1,505	1,633	+128
負債純資産合計	2,094	2,325	+230
自己資本比率	71.0%	68.8%	△2.2pt

- 自己資本比率は68.8%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。
- 資産合計は、税金等調整前当期純利益の計上等により現金及び預金が270百万円増加したこと等から、前期末比で230百万円増加し2,325百万円となりました。
- 純資産については、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により増加した一方、資本効率の向上及び株主還元を目的とした自己株式の取得（79百万円）を実行した結果、前期末比で128百万円の増加となりました。
- 前受金は2025年4月の新卒学生の入社に伴い人材紹介手数料の一部を売上高へ振り替えた一方で、2027年卒・2028年卒案件の受注が堅調に進捗したことにより、前期末比で11百万円増加の493百万円となりました。

2026年2月期の経営者評価と今後の課題

大改革期における実践を経て、新ミッションのもと「循環経営」の実装へ

評価できる成果

- **収益力と組織基盤の強化（増収増益）**
売上高1,589百万円（前期比+17.8%）、営業利益280百万円（同+125.1%）、営業利益率17.6%（同+8.4pt）
- **新ミッションへの刷新と「循環経営」のパラダイム定義**
実践プロセスから「内発的動機と営業利益の循環経営」という独自の思想を導出。時代の変化に応えるべく、ミッションを再定義。
- **財務規律に基づくポートフォリオ最適化の機動的実行**
提供価値と収益性を厳格に評価し、「メタノビ」「Goodfind Career」の終了やTeamUp一部停止を迅速に決断。

継続的に取り組むべきテーマ

- **価値源泉の磨き込みの体系化**
経営者の自己実践（高付加価値事業の探索と作り込み）をさらに深めるとともに、全社的なマネジメントシステムとして昇華・展開する。
- **営業利益率の継続的な向上**
高い水準の営業利益率を厳格な財務規律として、事業の提供価値と再現性を継続的に検証・維持していく。
- **新ミッションに基づく戦略アプローチの具体化**
ミッションを起点とし、いつまでにどの領域をどう開拓・創造していくかの長期的なロードマップを明確化する。

優先的に取り組むテーマ

「循環経営」の本格実装

個人の内発的動機と企業の経済合理性を統合し、主体性を最大化する「組織の意志ある構造」を本格実装。

ガバナンスの進化

監査等委員会設置会社への移行による意思決定の迅速化と、自律分散組織を支える監督機能の質的進化。

財務規律の運用

市場シェア、営業利益率、一人当たり営業利益等の定量的指標を徹底。さらに、個人の内発的動機と組織の学習状況を統合した独自の規律として運用。

高付加価値領域の探索と深化

過去の成功体験（慣れ）に安住しない「自己変容」を構造化し、市場の本質を捉えた長期的な産業創造を実践。

5

経営方針及び戦略

経営方針 | 持続的成長に向けた意思ある構造

経営モデルの進化

- **「創業者の思想」から「意志ある構造」へ**
経営者の経験や暗黙知に頼る属人的な経営から脱却し、自律的に学習しながら進化し続ける組織基盤を構築。
- **循環経営（スノーボール型成長）**
「人の内発的動機」を起点として、生み出した利益を「人の可能性」へと再投資し、複利的に価値を増幅させる独自モデルの実践と実証。
- **これからの社会における相対優位性**
AIが急速に普及する時代において、模倣や代替が困難な「人の内発的動機」を価値の原点と定義し、高付加価値なオペレーションを構築。

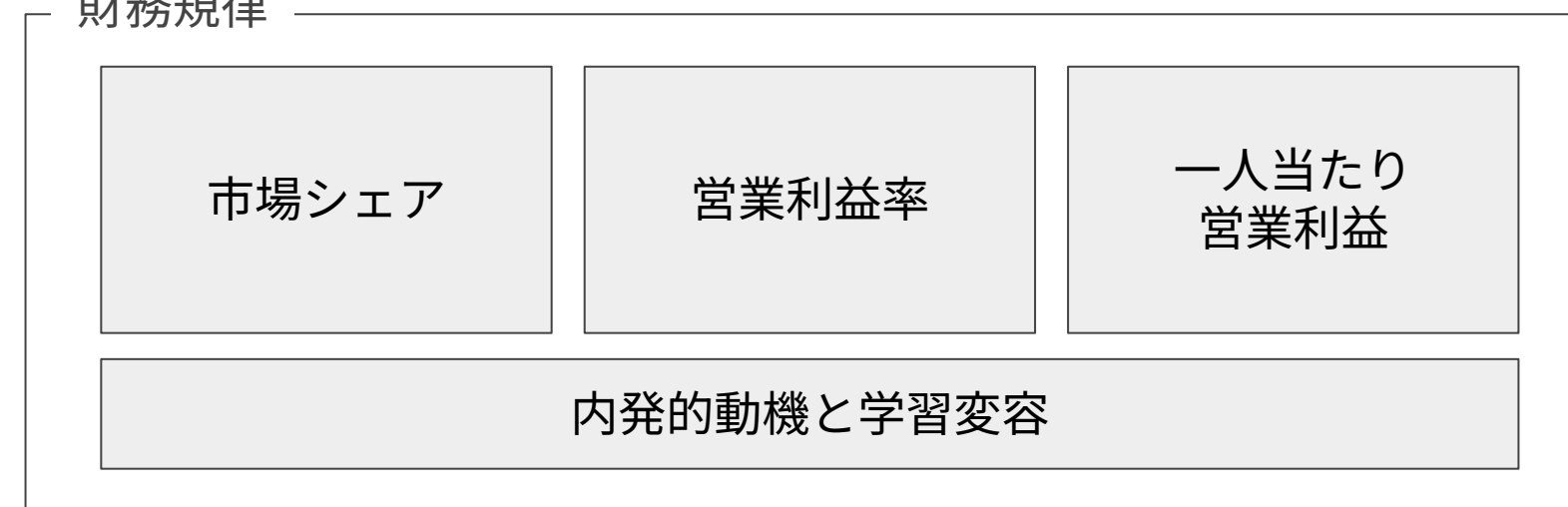
ミッションの再定義

「人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。」

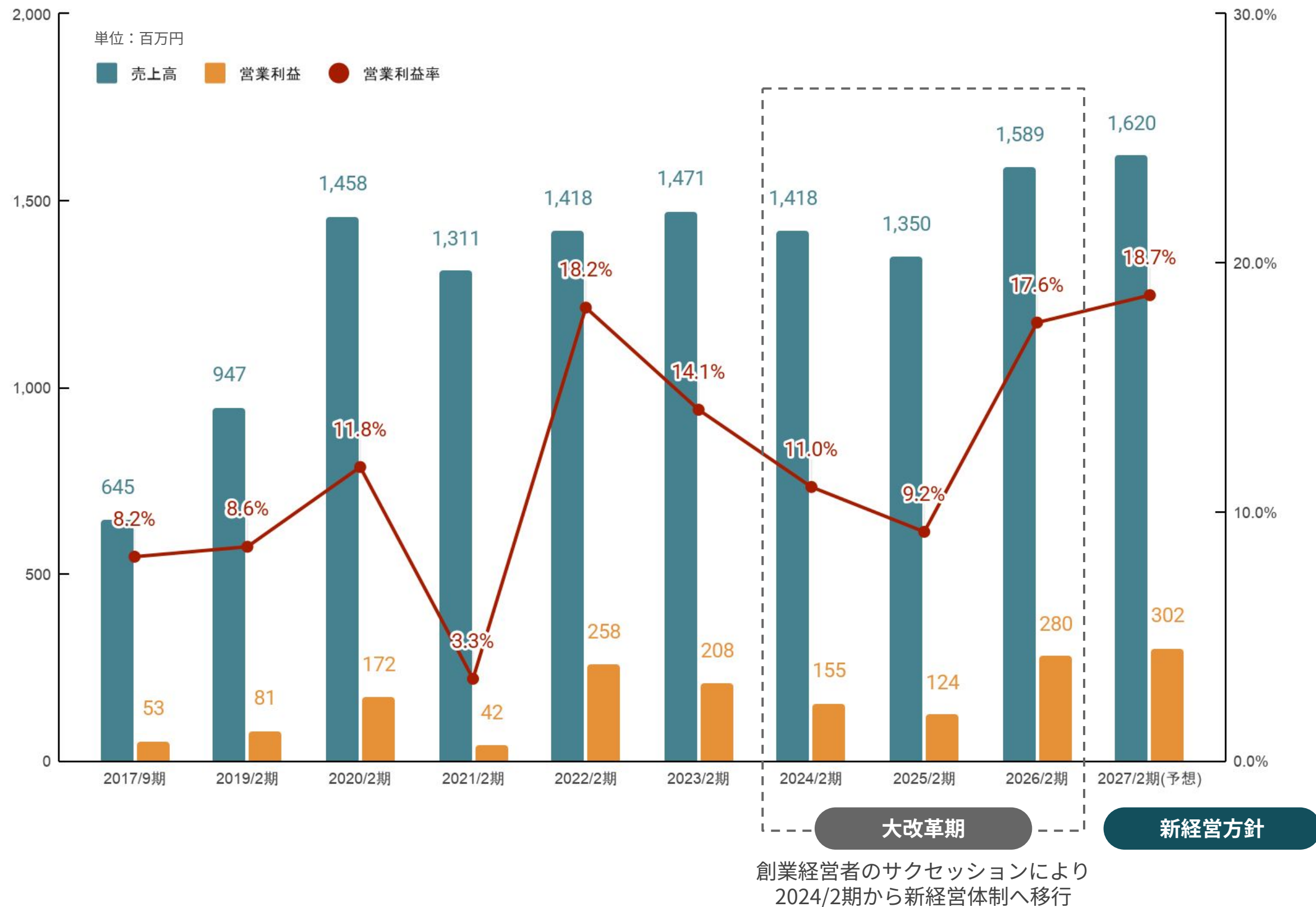
ガバナンスと財務規律

- **意思決定の迅速化**
監査等委員会設置会社への移行により、監督機能の強化と迅速な事業執行を両立。
- **不採算事業からの撤退**
財務規律に照らして、メタノビ、Goodfind Career等の終了を実行。経営資源を主力・成長領域へ集中投下し、ポートフォリオを最適化。
- **筋肉質な収益構造**
生産性向上を徹底。増収分を確実に利益へ結実させ、一人当たり営業利益の最大化を追求。

財務規律



大改革期を経て紡ぎ出した経営方針に基づく実践と成長へ

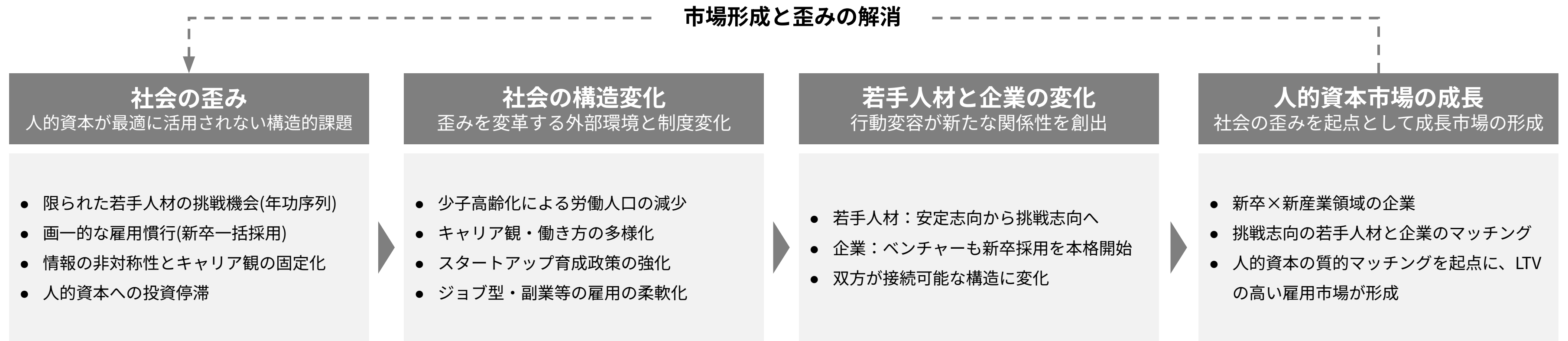


- **「大改革」の成果が数値に結実**
テクノロジーの進化や価値観の変容といった社会の急速な変化を踏まえ、ミッションを、「人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。」へと刷新し、新経営方針を策定し、新しい成長フェーズへと移行します。
- **新経営方針「循環経営」への移行**
個人の内発的動機と経済性を高度に統合する「循環経営」を推進し、さらなる価値創造を目指します。これまでの大改革期の成果を土台とし、自らが高付加価値事業を連鎖的に創出する複利成長モデルの構築を加速させていきます。
- **さらなる成長と利益率の向上を計画**
以上の計画から、今期は売上高1,620百万円、営業利益302百万円と、全段階利益で過去最高益を見込んでいます。不採算サービスの整理と生産性向上を徹底し、営業利益率18.7%（前期比+1.1pt）への更なる改善を計画しています。

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。

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

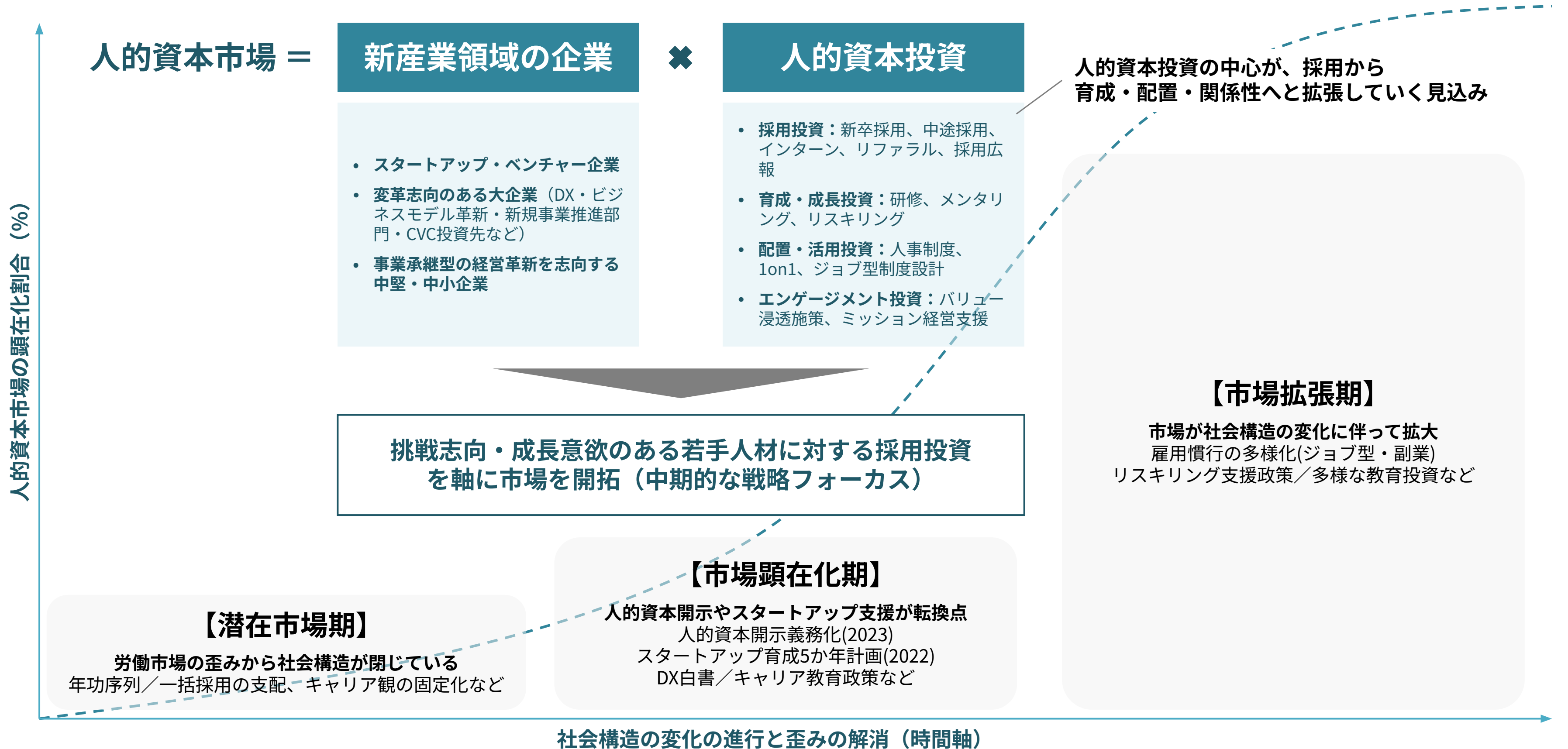
若手人材の可能性を阻んできた社会の“歪み”が、いま構造的に崩れつつある。志向の変化と企業の変革が重なり、新産業領域を起点とした新たな人的資本市場が立ち上がり、挑戦する人材が企業の中で育ち始め、新しい人的資本の循環が動き出している。



SLOGAN

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

- Goodfindの成長拡大
- 若手中途市場含む隣接領域への展開

1,000億円市場に対する学生向けサービスのシェアは約1.2%
 全体売上ベースでは約1.5%に相当

売上高 15億円
 (内、学生向けサービス 12億円)

2026/2期
 (実績)

これらの市場は、社会構造の変化に伴って
 今後さらに拡大が見込まれる構造的成長領域

挑戦志向・成長意欲のある若手人材
 に係る新産業領域の採用関連市場
1,000億円

注力する新産業領域の企業
 (約1万社)
 ※
 年間人的資本投資額(採用)
 (1,000万円)

注力市場

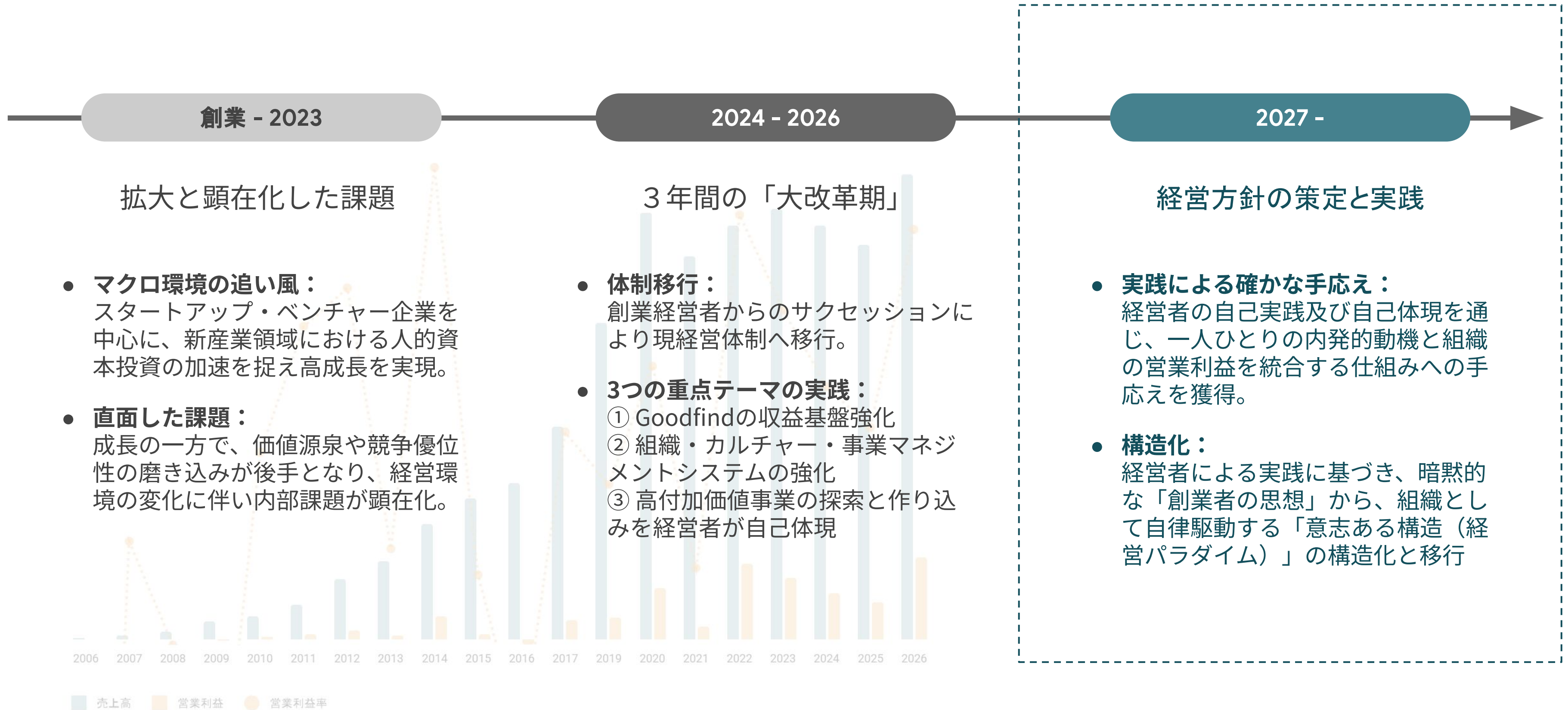
**3,000億円
 ~6,000億
 円**

新産業領域の企業
 (約5万社)
 ※
 年間人的資本投資額
 (600~1,200万円)

人的資本市場

※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

3年間の「大改革期」を経て見出した、持続的成長への確かな手応え



模倣困難な競争優位の源泉となる内発的動機

不確実性が高まり、変化が加速する社会
= 予測不能・変容前提の時代

▶ 人も組織も過去の延長による生存は困難 ◀

スキルの陳腐化 価値転換 (意味・動機へ) ニーズの短命化

個人

組織

内発的動機が、自己変容とキャリアの持続性を生み出す

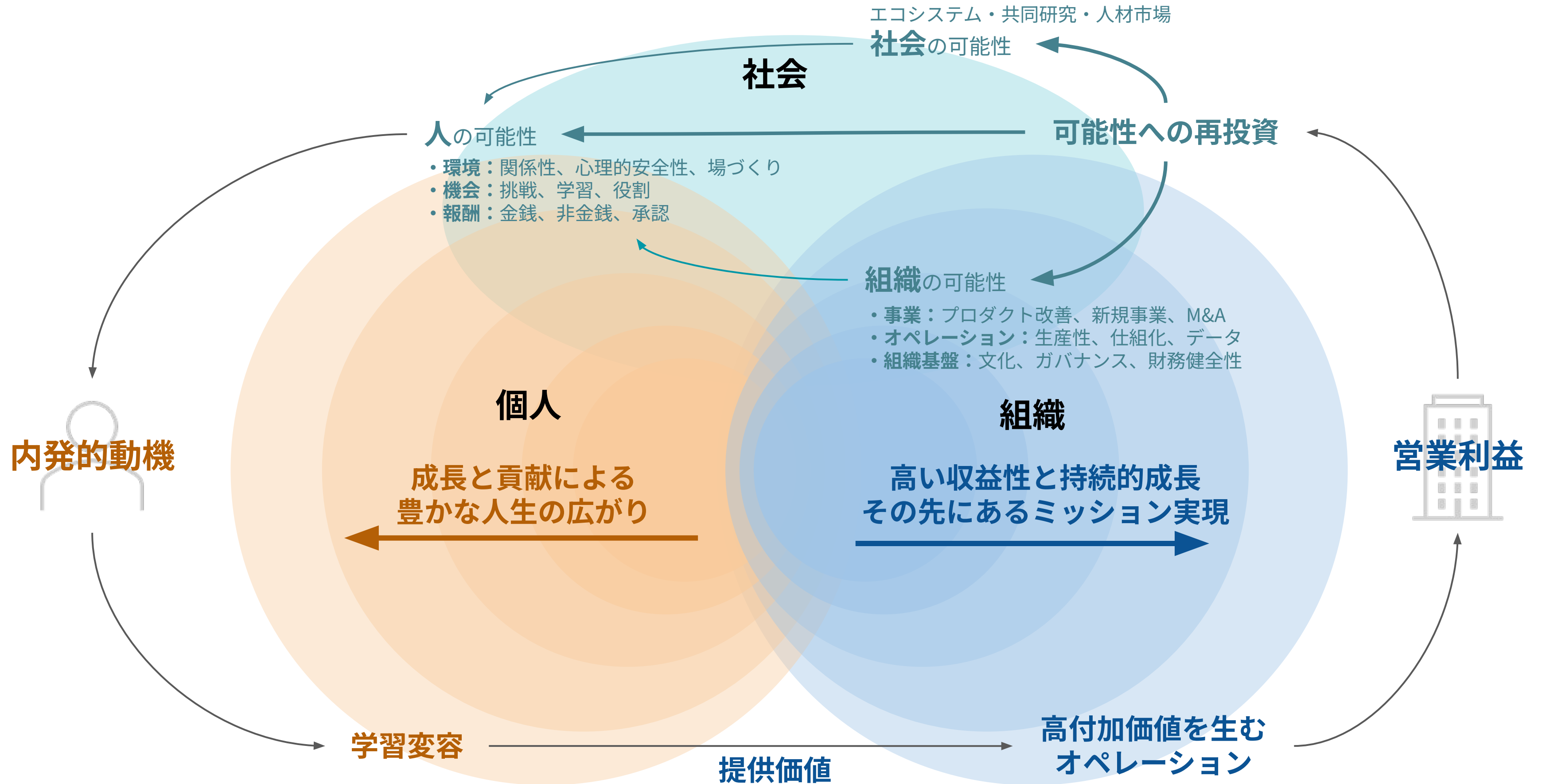
- スキルの寿命が短い社会では、内発的動機がテーマを支える
- 内発的動機があるからこそ“学習変容”が起きる
- 内発的動機がバイアスを壊し、変化に適応できる

長期の社会課題 × 内発的動機 が成長の源泉

- 短期ニーズ依存企業は淘汰
- 複雑 × 長期 × 不可逆な課題こそ、内発的動機が生きる領域
- 内発的動機をもつ人の集合体でしか挑めない

これからの不確実な社会を生き抜く持続原理は、
「内発的動機を起点とした高付加価値なオペレーション」にある。
(営業利益の持続成長は大前提)

経営パラダイム：内発的動機と営業利益の循環経営



人の可能性への想いを受け継ぎ、時代の変容に応えるミッションへ再定義

今のスローガンの価値源泉であり、組織の土台を創ってきた「人の可能性」への想いを継承。AI等のテクノロジーが機能を代替し、人間性が問われるこれからの時代において、手段を超えた「真の目的」へと存在意義を再定義します。

これまでのミッションの役割

新卒×ベンチャーの市場成長

主力事業「Goodfind」との連動

新産業領域への人的資本の移動を加速させ、市場の成長を力強くリード。

機能的価値の提供

成長企業と優秀な才能を繋ぐ「最適配置」という社会機能確立。

時代の変化と要請

機能価値の相対化と人間性の回帰

AI等による技術革新

「何ができるか（機能）」の価値が相対化され、コモディティ化が進む。

真の価値の所在

「なぜやるのか」「誰としてやるのか」という問いに応える内発的動機こそが、模倣困難な相対優位性を生む時代へ。

構造的課題の認識

内発的動機と経済合理性の統合へ

従来の限界

人を役割や機能に最適化する過程で、個人の「らしさ」や「願い」と「企業の経済性」が分離。組織の熱量が中長期的な企業価値向上に直結しきれない構造的課題。

再定義の必然性

時代の要請に応え、持続的成長を確かなものにするため、「人の可能性」を引き出す方向性を再定義する必然性を認識。

補足説明 | ミッションの再定義

人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。
Unlock human potential and co-shape a fulfilling future.

① なぜこのミッションなのか | Why

- **内発的動機の価値最大化**：機能的スキルがAIに代替される時代、模倣困難な価値の源泉は内発的動機に宿ると確信
- **「意志ある構造」への転換**：サクセッションを契機に、属人的な暗黙知を排し、変化の中で真の価値を問い直し続けるための経営基盤を構築
- **100年単位の道標**：市場動向に左右されず、世代を超えて社会の本質的な豊かさを追求し続けるための指針を確立

② このミッションが示すこと | Purpose

- **「豊かな未来」へのコミット**：手段（産業・配置）の提示に留まらず、その先にある真の目的である「豊かな未来」を存在意義の核に据える
- **「共創」による価値創出の起点**：個人の可能性が組織の変容を促し、社会の変容へと接続される「共創の起点」としての役割を定義
- **「共通のレンズ」としての機能**：一人ひとりが自律的に問い続け、価値を共創し続けるための基準（レンズ）として機能させる

③ このミッションが描く未来像 | Meaning

- **多次元的な「豊かさ」の追求**：単なる経済合理性を超え、ウェルビーイングや豊かな関係性、世代継承を含む高次の価値概念を包含
- **スノーボール型の価値連鎖**：個人の「らしさ・願い」が起点となり、自己変容と新たな価値創造が複利的に連鎖し続ける社会像
- **持続可能な産業創造の土台**：人の可能性が常に刷新され、100年単位で価値が育まれ続ける循環の創出

④ 旧ミッションからの進化点 | Evolution

- **産業の創出 → 未来像の共創**：特定領域の「創出」という行為から、社会全体の「豊かさ」という「目的」を直接問う形へ
- **才能の最適配置 → 可能性の解放**：人を役割に当てはめる「配置」から、内発的動機に基づく「可能性の解放」へ
- **創出し続ける → 循環による共創**：利益を再び人の可能性へ再投資し、価値を増幅させる「循環経営」の構造へ

ガバナンス体制の変更について | 「循環経営」を構造的に支える意思決定と監督

「主観（意志）」と「客観（財務）」を高度に統合する「循環経営」の実効性を担保するため、監査等委員会設置会社へ移行します。迅速な意思決定体制への移行とともに、付加価値創造のプロセスを厳格に監督する体制へと進化させます。

意思決定の迅速化と事業執行の加速

- 権限委譲による機動性の向上
- 長期的な産業創造

監督機能の質的進化

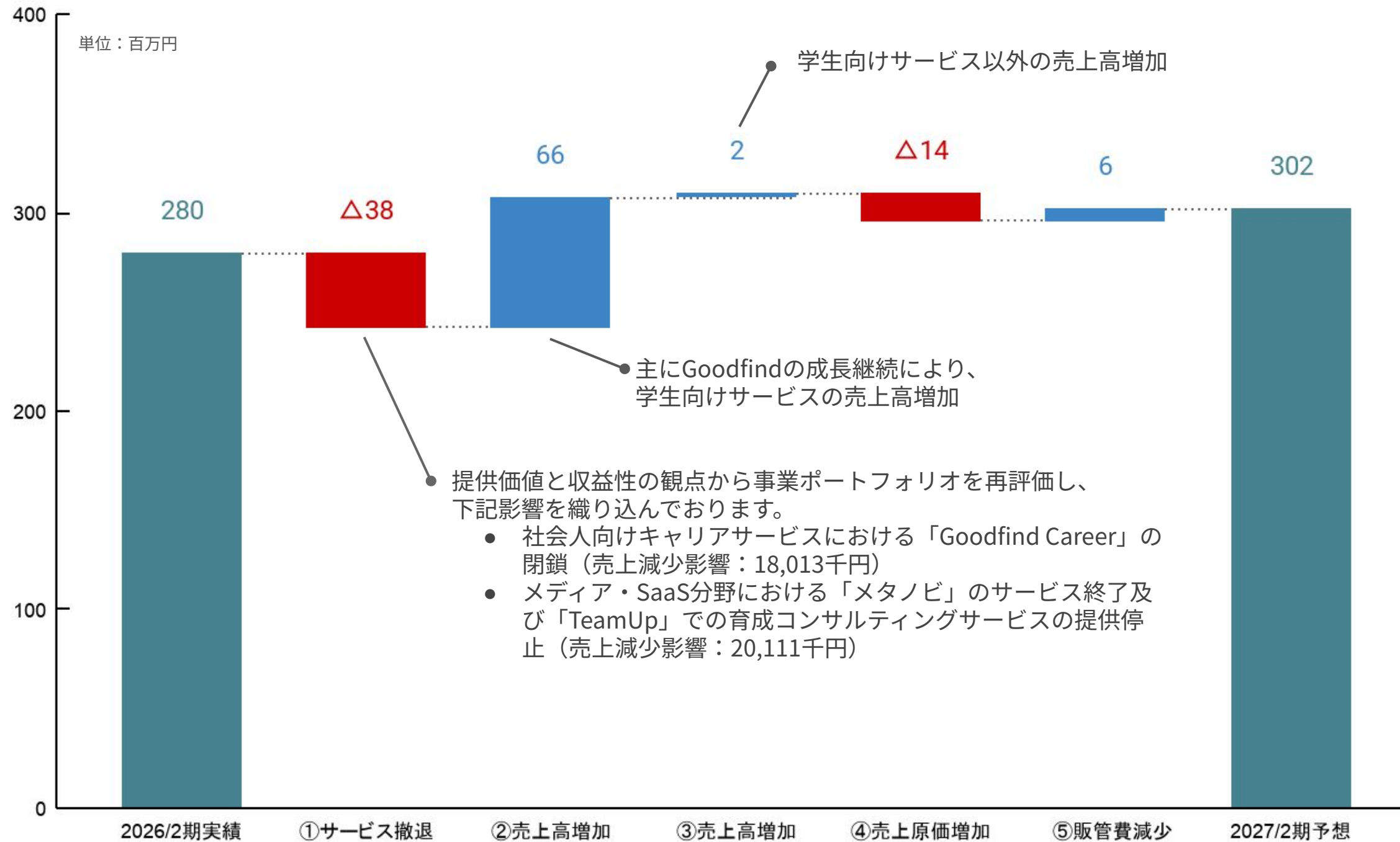
- 計器としての財務指標
- プロセスの妥当性監査

2027年2月期通期業績予想概要

単位：百万円	2026/2期 通期実績		2027/2期 通期予想	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	1,589	+17.8%	1,620	+1.9%
ーキャリアサービス分野	1,403	+22.9%	1,454	+3.7%
学生向けサービス	1,280	+20.5%	1,347	+5.2%
社会人向けサービス	122	+54.5%	107	△12.3%
ーメディア・SaaS分野	186	△10.4%	166	△11.0%
売上原価	28	△6.8%	42	+49.4%
販売費及び一般管理費	1,281	+7.2%	1,275	△0.5%
営業利益	280	0	302	+8.1%
営業利益率	17.6%	+8.4pt	18.7%	+1.1pt
経常利益	279	0	297	+6.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	189	+118.3%	194	+2.6%

- 2027年2月期の業績予想については、売上高1,620百万円（前期比1.9%増）、営業利益302百万円（前期比8.1%増）とすべての段階利益で過去最高の更新を見込んでいます。
- 学生向けサービスでは、主力事業「Goodfind」において2027年卒および2028年卒向けの受注が引き続き堅調に推移しており、売上高1,347百万円（前期比5.2%増）と成長の継続を計画しています。
- 社会人向けサービスでは、経営者による自己体現から組織的な実践フェーズへと移行する「G3」について、不確実な環境における再現性の確保を優先して前年同水準の売上を計画している一方で、「Goodfind Career」の閉鎖（売上減少影響：18百万円）を織り込み、12.3%減となる107百万円を見込みます。
- 利益面においては、生産性の向上を徹底することで販売費および一般管理費を前年同水準に抑制し、増収分を確実に利益へと結実させることで営業利益率18.7%への改善を図ってまいります。

営業利益に関する増減要因の分析

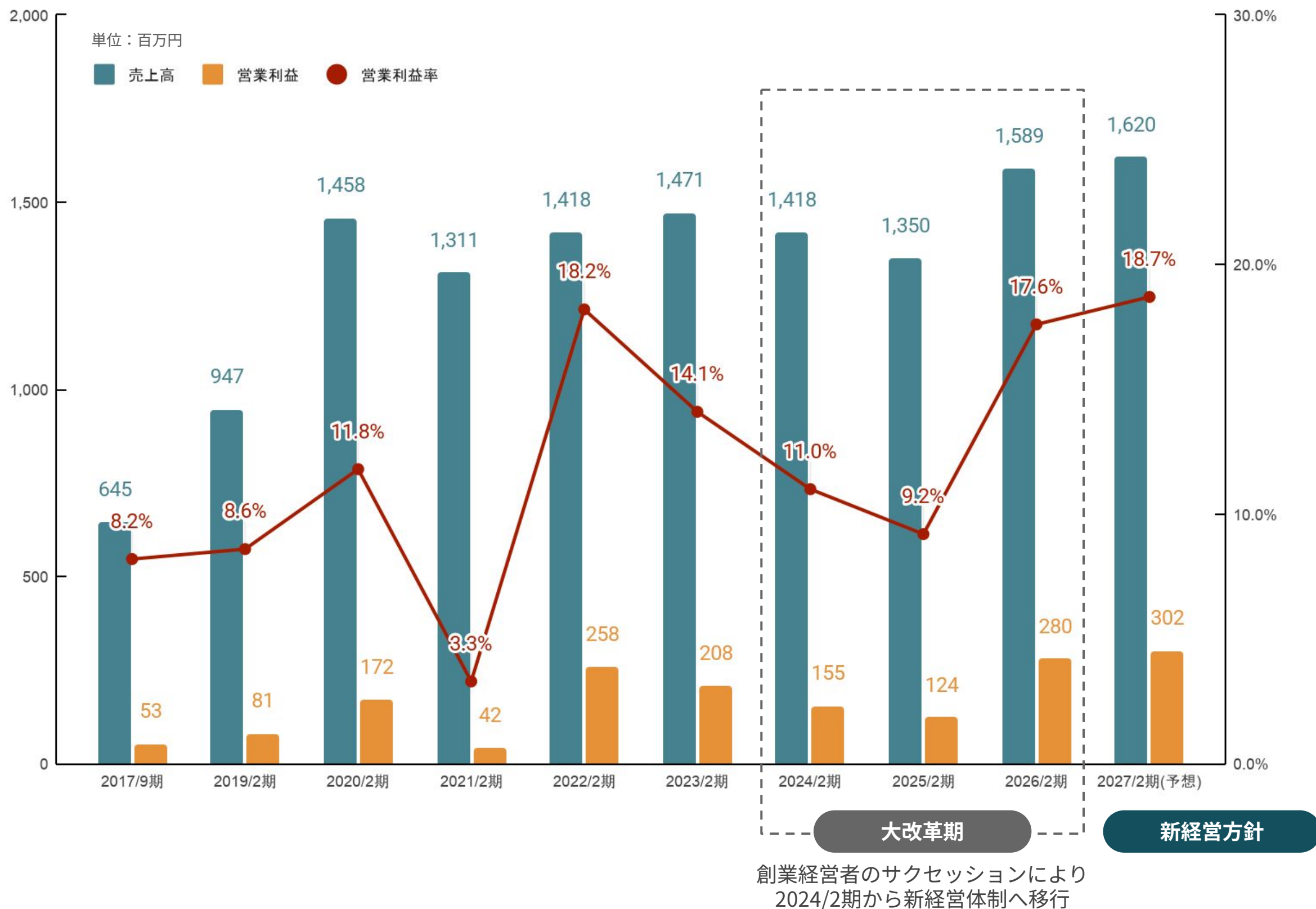


- 財務規律に基づき事業ポートフォリオを再評価し、不採算サービスからのリソース回収を決定しました。
- 社会人向けの「Goodfind Career」の閉鎖（売上減少影響：18百万円）、及びメディア・SaaS分野における「メタノビ」の終了と、TeamUpの一部サービスの停止（同：20百万円）の影響を業績見通しに反映しています。
- これらのサービス終了による売り上げ減少影響を、主力事業の成長とオペレーションの効率化で吸収し、増益を確保する筋肉質な収益構造を推進していきます。
- 今後は、回収した経営資源をより有望な領域へ集中投下することで、売り上げ規模と利益率の向上、ならびに一人当たり営業利益の最大化を目指します。

6

企業価値向上に向けて

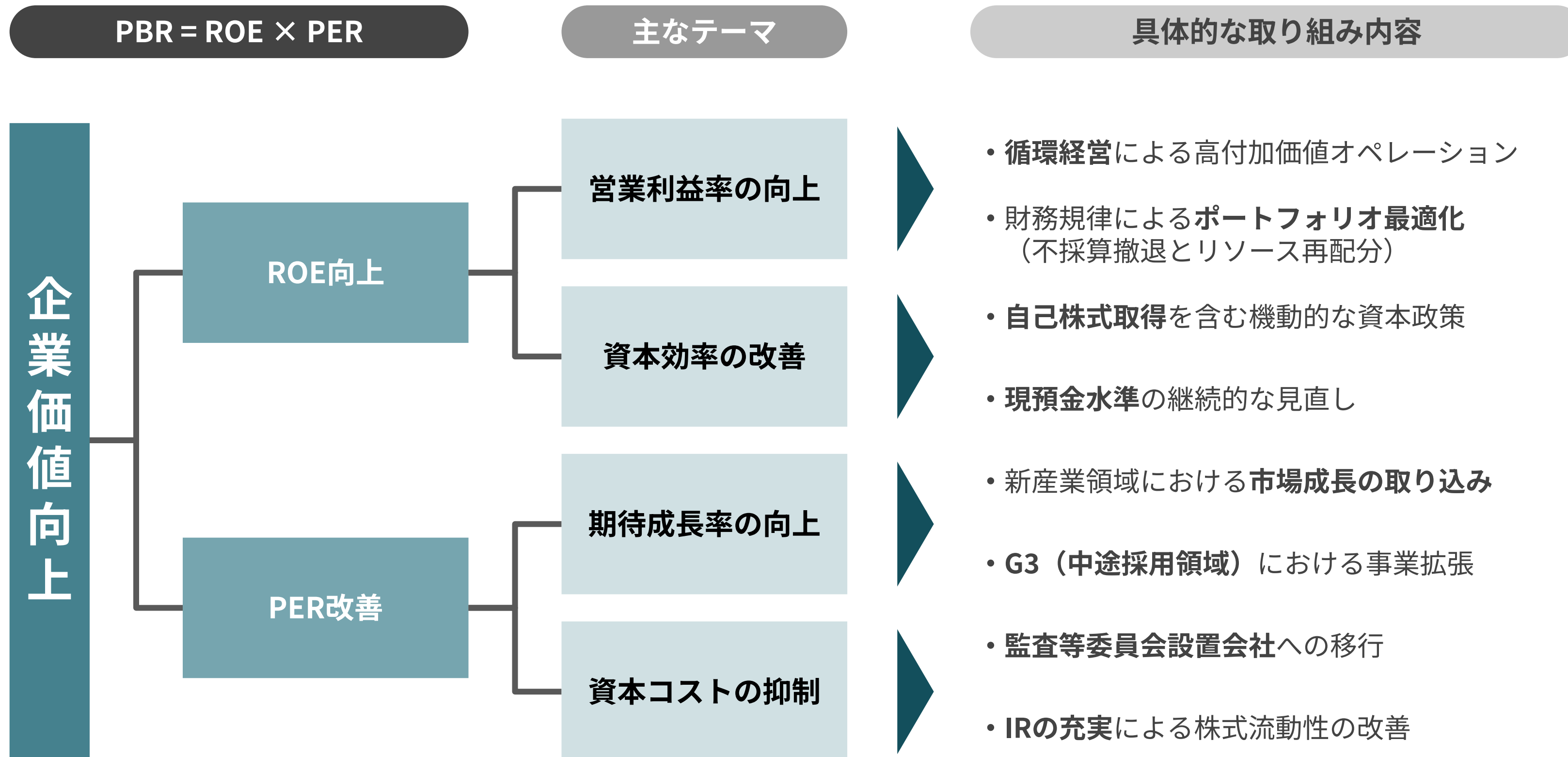
持続的な企業価値向上に向けた新経営フェーズへの移行



- **資本効率を意識した新フェーズへ**
テクノロジーの進化や社会の変化を捉え、ミッションを刷新しました。これまでの収益基盤を土台に、単なる規模の拡大にとどまらず、「資本コストや市場評価（株価）」を意識した経営を推進いたします。
- **「循環経営」による企業価値の最大化**
個人の内発的動機と経済性を高度に統合する「循環経営」を推進します。高付加価値事業が連鎖的に生まれる「複利成長モデル」を構築することで、市場からの持続的な成長期待（PERの向上）を獲得し、企業価値を創造いたします。
- **さらなる成長と利益率の向上を計画**
以上の計画から、今期は売上高1,620百万円、営業利益302百万円と、全段階利益で過去最高益を見込んでいます。不採算サービスの整理と生産性向上を徹底し、営業利益率18.7%（前期比+1.1pt）への更なる改善を計画しています。この「稼ぐ力（ROEの源泉）」が、PBR改善策を力強く実行するための原動力となります。

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。

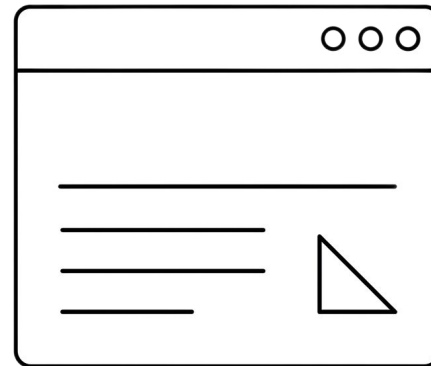
資本コストや株価を意識した経営に向けた各種施策・取り組み



IR情報のご案内

- ▶ 公式の正確な情報をまとめて確認したい

<https://www.slogan.jp/ir/>



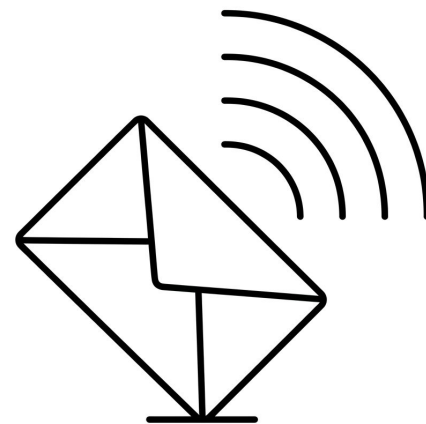
- ▶ 説明会での生の声や、細かな質疑応答を読みたい

<https://www.qastation.jp/slogan>



- ▶ 最新の開示情報をタイムリーに受け取りたい

<https://www.magicalir.net/9253/mail/>



- ▶ 事業の背景や成長ストーリーをより深く理解したい

https://note.com/slogan_ir

note

7

リスク情報

主な事業等のリスク

リスクの内容	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、景気動向や雇用情勢、テクノロジーの進歩、法規制等の影響を強く受ける市場であります。当社グループは、短期的な景気循環に左右されにくい、社会構造的な歪みや機会が蓄積された有望な事業領域を特定し、長期的な産業創造に取り組むことで、外部環境の変動によるマイナスの影響を最小化するよう努めております。しかしながら、主要取引先であるスタートアップ・ベンチャー企業を取り巻く投資環境が、将来の成長性だけでなく収益性を含めた「質の高い企業」を厳選する局面へ移行するなか、顧客企業の採用意欲が当初の想定を超えて減退した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。さらに、少子高齢化に伴う労働人口の急減は当社グループにとって事業機会である一方、マクロ経済全体の停滞が産業構造の転換そのものを遅延させた場合、当社グループのプラットフォームが機能する新産業領域の拡大が制約されることで、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

主な事業等のリスク

リスクの内容	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<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つたりした場合には、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

リスクの内容	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<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、又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
<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。</p>	小	特定時期なし	大

■ 変更内容

前回発表資料（2025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、2026年5月19日に公表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。

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、2027年2月期の通期決算発表後、2027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