

2026年7月3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

2027年2月期 第1四半期

開催日：2026年6月30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。
- 今回質疑を多く頂戴したため、質疑応答については別文書にまとめております。質疑応答につきましては、別途公表資料をご確認ください。
- 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/1206410826>

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
事業内容.....	14
決算概要.....	18
企業価値向上に向けて.....	27
質疑応答.....	31
まとめ.....	42

今回の決算説明会におけるハイライト

1. 増収増益で着地。通期計画に対して順調なスタート

主力事業「Goodfind」の堅調な推移と、社会人向けサービスの成長により、増収増益ので着地となりました。

- 連結業績（第1四半期）：
 - 売上高：655百万円（前期比 +3.5%）
 - 営業利益：309百万円（前期比 +1.0%）
 - 営業利益率：47.2%（前期比 △1.2pt）
- 事業部門別売上高：
 - 学生向けサービス：581百万円（前期比 +3.5%）
※2028年卒向けの母集団形成・採用コンサルのニーズを捕捉
 - 社会人向けサービス：30百万円（前期比 +12.9%）
※「G3」の成長が「Goodfind Career」終了の減収を吸収
 - メディア・SaaS分野：43百万円（前期比 △1.7%）
- 新卒の人材紹介手数料が4月入社時に集中計上される季節性により、第1四半期に売上・利益が偏る構造。通期予想に対する売上高進捗率は40.5%と例年並みで、順調なスタート。

2. 新経営方針「循環経営」始動。財務規律に基づくポートフォリオ最適化

4月公表の新経営方針・新ミッションのもとの、実質的なスタートの四半期でした。

- **循環経営の始動**：「内発的動機と営業利益の循環経営」のもと、財務規律を設けつつ営業利益の持続的成長を重視。
- **ポートフォリオ最適化**：収益性が伴わない「Goodfind Career」「メタノビ」を戦略的に終了。「TeamUp」も一部サービスを停止し、経営資源をより収益性・成長性の高い領域へ再配分。
- **ガバナンス刷新**：5月の定時株主総会を経て監査等委員会設置会社へ移行。意思決定の迅速化と監督機能を強化。

3. 株主還元・資本政策は、真摯に検討を進行（QA含む）

今回は株主還元・資本政策について多くの質問をいただきました。

- 上場維持基準：時価総額が上場維持基準に届いていない現状に強い危機感。同基準を「通過点」として大きく上回る成長を目指す。
- 株主還元：自己株式の償却・取得、配当・株主優待について、一時的な対応にとどまらず、長期の成長戦略と紐付けて継続的に検討・実行。
- 資本政策：現預金の活用・キャッシュアロケーションを重要テーマと認識。事業計画やM&Aの方針とあわせて具体化を推進。
- 事業の収益性を再現性高く高めることを軸に、長期の成長の姿と具体的施策を、今後の四半期開示で着実に提示。

4. 通期業績予想（2027年2月期）

不採算サービスの整理と生産性向上により、全段階利益で過去最高の更新を計画しています。

- 売上高：1,620百万円（前期比 +1.9%）
- 営業利益：302百万円（前期比 +8.1%）／営業利益率 18.7%（前期比 +1.1pt）

SLOGAN

2027年2月期

第1四半期決算説明資料

スローガン株式会社 (証券コード：9253)
2026年6月30日

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

北川 裕憲（以下、北川） :本日、説明を担当いたします取締役副社長の北川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。まず、第1四半期の決算ハイライトからご説明いたします。

当社は2月決算のため、本日、進行期の最初の四半期決算を発表いたしました。5月に第1四半期が締め、進捗も含め全体として好調に推移しております。なお、5月の定時株主総会を経て役員体制が変わり、監査等委員会設置会社への移行も行いました。新たな経営方針のもとで事業を推進しております。

決算ハイライト

売上高 **655** 百万円
(前期比+3.5%)

営業利益 **309** 百万円
(前期比+1.0%)

営業利益率 **47.2%**
(前期比Δ1.2pt)

- 1 売上高6.5億円（前期比+3.5%）、営業利益3.0億円（前期比+1.0%）となる増収増益で着地
主力の学生向けサービスが堅調に成長し、社会人向けサービスも増収に転じた。
- 2 主力事業「Goodfind」の堅調な推移により、学生向けサービスは安定成長を継続
前年同期比で、学生向けサービスは+3.5%の着地。社会人向けサービスも同+12.9%と伸長。
- 3 新経営方針「循環経営」の始動と、財務規律に基づくポートフォリオの最適化を実行中
持続的な企業価値向上に向け、一部サービスの終了・停止を含む経営資源の再配分を推進中。

北川：売上高は6.5億円で前期比+3.5%の増収、営業利益は3.0億円で前期比+1.0%の増加、営業利益率は47.2%となりました。後ほどご説明する業績の季節的変動により、営業利益率はこの第1四半期が最も高い水準になる動きとなっておりますので、その背景も含めてご説明いたします。

全体としては増収増益で着地し、特に主力事業「Goodfind」の堅調な推移が大きく寄与しております。3点目に記載している通り、この4月に新たな経営方針を発表しております。高い利益率を意識して運営する中で、ポートフォリオの最適化をいくつか実行しており、トップラインには第1四半期に一部影響がありましたが、営業利益に対してはポジティブに働いている状況です。

2027年2月期決算スケジュール

決算種別	決算発表日時	決算説明会	オンラインLIVE配信 (Zoomウェビナー)
第1四半期	2026年6月30日(火) 15:30	2026年6月30日(火) 17:00 - 18:00	https://us06web.zoom.us/j/86220560323
第2四半期	2026年9月29日(火) 15:30	2026年9月29日(火) 17:00 - 18:00	https://us06web.zoom.us/j/88981906234
第3四半期	2026年12月22日(火) 15:30	2026年12月22日(火) 17:00 - 18:00	https://us06web.zoom.us/j/89516354413
通期	2027年4月6日(火) 15:30	2027年4月6日(火) 17:00 - 18:00	https://us06web.zoom.us/j/81120970423

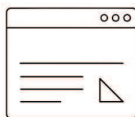
- 決算説明会への参加について、事前登録は不要です。当日は上記URLよりどなたでもご参加いただけます。
- 決算説明会の時間帯については、質疑応答の状況によっては延長する場合がございます。
- 上記スケジュールは変更される場合がございます。予めご了承ください。

北川：最初に、今後のスケジュールと事務連絡をさせていただきます。本日、第1四半期決算を発表しております。第2四半期以降についても、決算説明資料にスケジュールおよびライブ配信のURLをあらかじめ記載しておりますので、ぜひご参加いただけますと幸いです。万が一スケジュールが変更になる場合は、当社IRサイトで告知いたします。

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>

株主・投資家向け
QA Station
Powered by Metool Inc.

- ▶ 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

北川：IR情報のご案内です。当社は様々な情報発信を行っております。スローガンのIRサイトのほか、過去の説明会の質疑応答を詳細な検索機能付きで閲覧できる「QA Station」に登録しており、リンクをクリックいただくと、過去の決算説明会のすべてのQ&Aを閲覧・検索いただけます。そのほか、適時開示情報をタイムリーに受け取れるメール配信や、noteでの情報発信も行っておりますので、合わせてご確認いただけますと幸いです。

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 | **決算概要**
決算ハイライト／業績サマリー／四半期推移／貸借対照表推移／補足
- 4 | **企業価値向上に向けて**
経営計画／具体的な施策
- 5 | **Appendix**
業績予想／今後の戦略（過去資料より）

北川：本日のインデックスです。会社概要は所与の部分もございますので簡単にご説明し、会社概要・事業内容に触れたうえで、決算概要について重点的にご説明いたします。説明の途中でも、お手元のQ&Aボタンから随時ご質問を投稿いただけますと幸いです。すべての説明が終わった後に、質疑応答の時間を設けたいと思います。

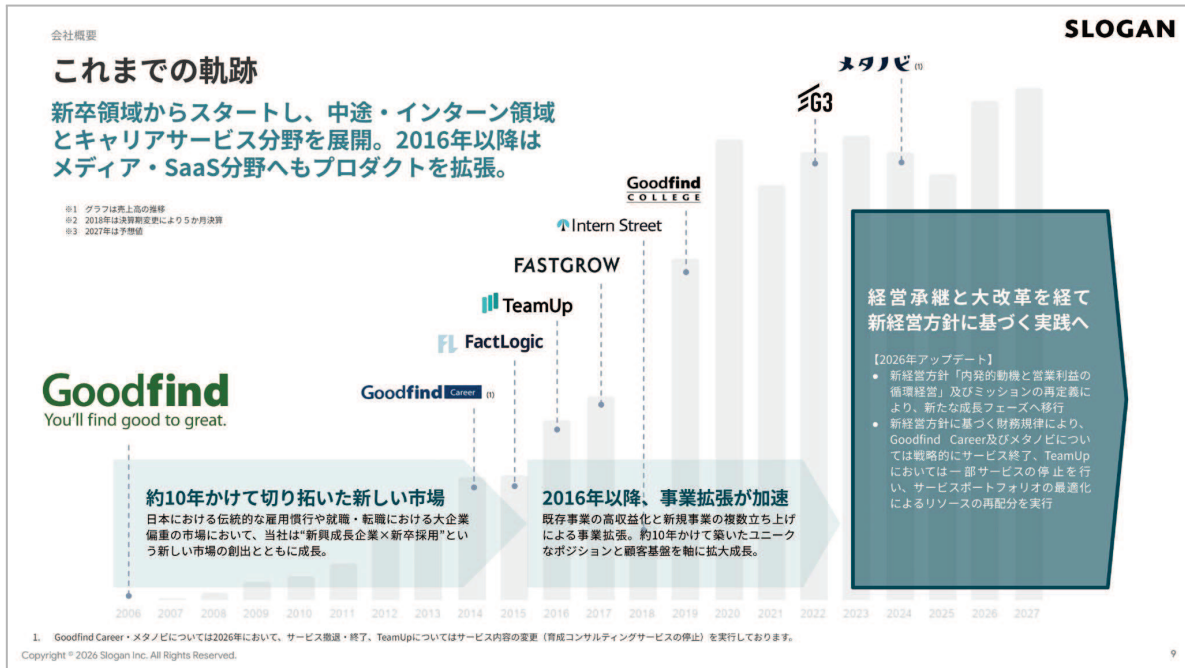
会社概要

会社概要	SLOGAN
基本情報	
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	100名（2026年5月31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）

SLOGAN

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。
Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

北川：基本情報は表示の通りですので、説明は割愛させていただきます。



北川：これまでの軌跡です。2026年4月の決算発表と同時に、新しい経営方針やミッションの再定義を公表いたしました。2023年に創業経営者から現在の社長と私へ経営体制をサクセッションし、新しいフェーズに向けた大改革を推進してまいりました。売上高・利益ともに伸び悩んでいたタイミングから、再成長に向けて様々な施策を講じる中で、未来に対する方針と収益の両面で少しずつ実績が出始めたのが3年目までの状況です。今年はその4年目、そして新経営方針にとっては1年目にあたります。

具体的には、「内発的動機と営業利益の循環経営」という考え方のもと、しっかりとした財務規律を設けながら、営業利益を持続的に強く成長させることを推進しております。その一環として、財務規律に照らして進捗が芳しくない2つのサービスを戦略的に終了し、既存サービス「TeamUp」についても、基盤となるシステム利用の提供は継続しつつ、収益性がポジティブに働いていない一部サービスを停止するなど、リソースの再配分を実行いたしました。これが直近2026年のアップデートです。

引き続き、実績を出し続けることと、未来に対する戦略・方針をアップデートし続けることが重要な課題と認識しております。新体制は5月からスタートしておりますが、長期的な成長や戦略イメージも含めてアップデート・議論を進め、今後皆様へのコミュニケーションを図ってまいります。

経営体制



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、株式会社エヌ・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㈱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）、㈱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㈱ACES社外監査役（現任）、ピズマイル社外取締役（現任）等を務める。弁護士としての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。

北川：こちらが5月からの新しい役員体制です。常勤取締役は変わらず、それ以外の社外取締役・監査等委員について変更がございます。詳細は株主総会資料や適時開示に記載しておりますので、ご参照いただけますと幸いです。

事業内容

事業内容 SLOGAN

事業ポートフォリオ①

「伝える・採用する・育てる」の領域で、新産業領域における人材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



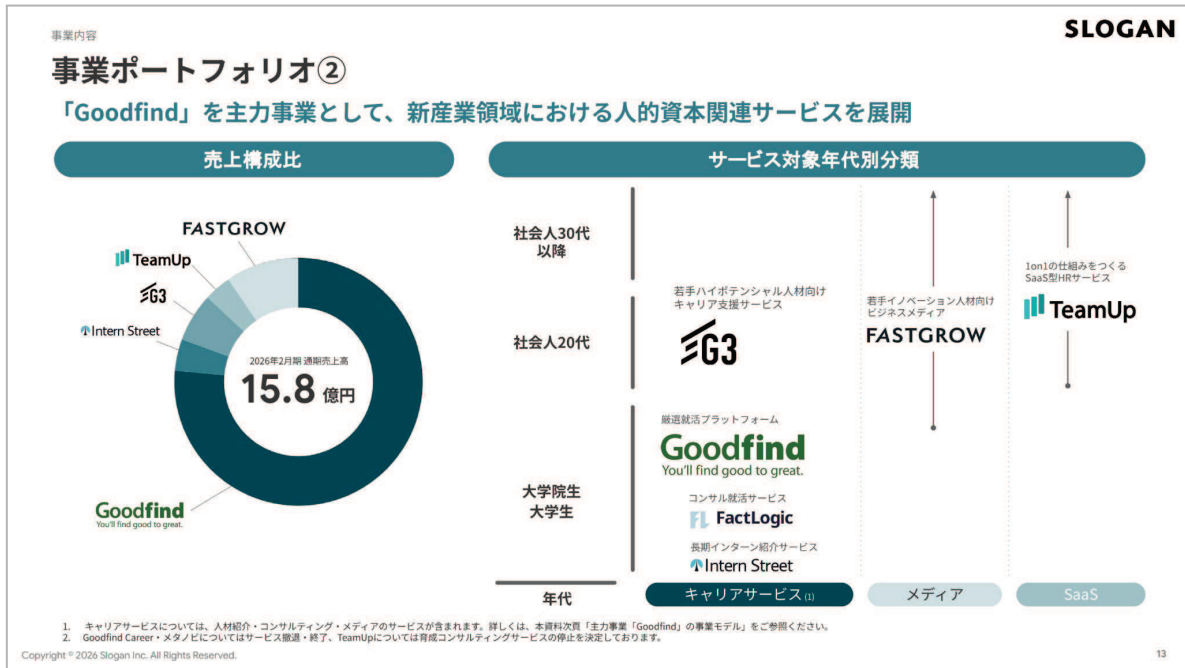
育てる

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

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved. 12

北川：続いて事業内容です。当社の事業ポートフォリオは大きく3つのカテゴリーに分かれており、真ん中の「採用する」領域が当社のコアな事業となっております。「伝える・採用する・育てる」という文脈で、新産業領域における人材関連サービスを展開しております。



北川：主力事業は「Goodfind」です。左側の売上構成比の通り、昨年2026年2月期通期の売上高15.8億円のうち、そのほとんどがGoodfindで構成されております。さらに、直近伸びてきているのが、中途の人材紹介サービス「G3」です。

右側の「サービス対象年代別分類」は、縦軸に年代、横軸に当社が提供するサービス分類を示したもので、当社の優位性にもつながる整理です。最も若い世代では、大学1年生から利用される方もいる長期インターン紹介サービス「Intern Street」があります。大学入学のタイミングから会員として流入し、長期インターンを希望する学生に企業を紹介するサービスです。そのほか、コンサルに特化した就活サービス「FactLogic」、そして最も大きい厳選就活プラットフォーム「Goodfind」があり、これが新卒の紹介と就活プラットフォームのビジネスとなります。

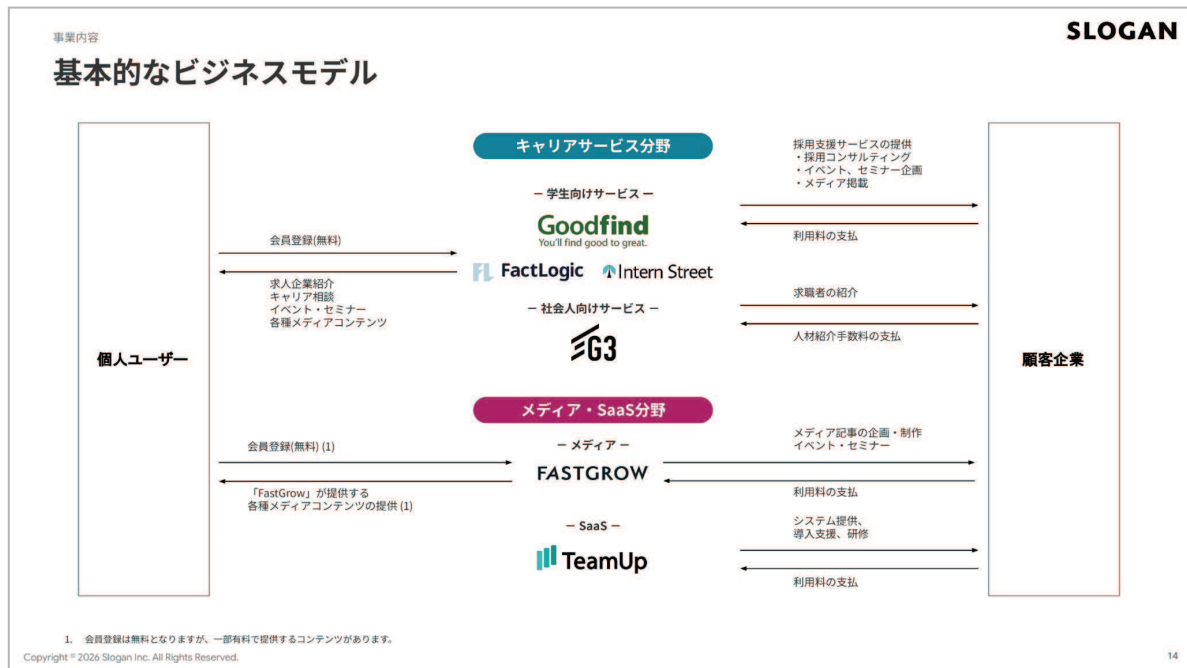
Goodfindの会員数は約2万人弱で推移しており、毎年、成長意欲の高い学生が多く会員登録する構造です。こうした学生を、成長企業やスタートアップ・ベンチャー、大手企業の中でも成長領域に特化した企業に対し、メディアや人材紹介で紹介するサービスを提供しております。その上に、若手ハイポテンシャル人材向けキャリア支援サービス「G3」があります。新卒で優秀なIDを獲得しているため、次のライフステージでも人生を通じて支援できるか、人の可能性を引き出し続けられるか、という位置づけのサービスです。

Goodfindの特徴ですが、多くのメディア媒体は、メディア上でマッチングした後は企業が選

考を進めて入社に至る構造ですが、Goodfindは新卒領域では珍しく人材紹介モデルを採用しているため、就活が終わるまで学生とのリレーションややり取りを継続的に持ち続けられる点
が特徴です。そのため、Goodfindの新卒領域で最後まで信頼関係を築くことができ、第二新
卒（社会人1～3年目向け）への接続が図りやすい構造があります。

もちろん、当社を経由してベンチャー・スタートアップにご紹介した方を再度転職させるよう
なことはしないよう気をつけてサービスを提供しております。一方で、2万人弱の会員のうち
仮に500～1,000人が決まっても、当社と取引のない企業に決まる学生も多くいますので、そう
した学生にアプローチし、社会人になって再びキャリアを考えたいという方により強くアクセ
スすることで、収益とその可能性を引き出す文脈で収益成長を図っております。

G3は昨年かなり収益が伸びたサービスであり、今年も引き続き力を入れてまいります。
Goodfindを力強く伸ばし、そこで獲得したIDとの信頼関係をナーチャリングを通じて築くこ
とで、そのシナジーとしてG3もより高く伸びていくことを意図しており、この2つはそういっ
た成長を意図しております。



北川：そのほか、周辺にビジネスメディア「FastGrow」やSaaSの「TeamUp」がございます。基本的なビジネスモデルですので、ご参照いただけますと幸いです。

決算概要

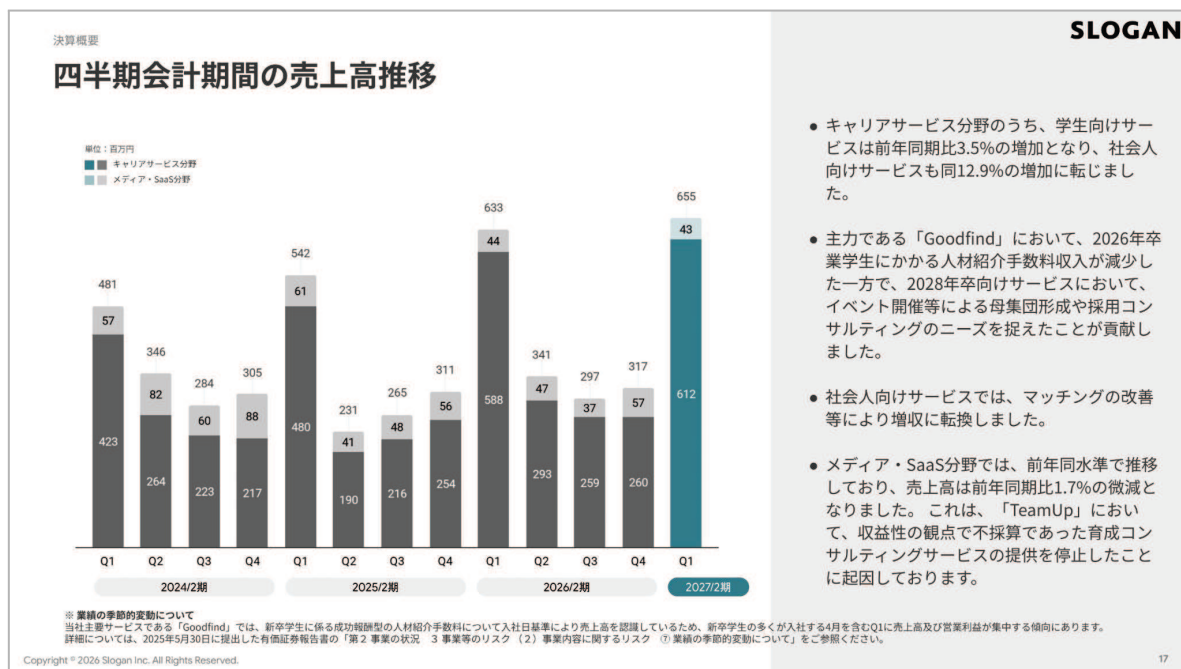
決算概要		SLOGAN			
連結業績サマリー					
学生向けサービスの売上高は、2028年卒向けの堅調な推移により前年同期比+3.5%で着地。社会人向けサービスも同+12.9%と増収に転じ、売上高は前年同期比+3.5%の増収。					
単位: 百万円	2027/2期 Q1会計期間		2027/2期 通期		
	実績	前期比	予想	進捗率	
売上高	655	+3.5%	1,620	40.5%	
ーキャリアサービス分野	612	+3.9%	1,454	42.1%	
学生向けサービス	581	+3.5%	1,347	43.2%	
社会人向けサービス	30	+12.9%	107	28.6%	
ーメディア・SaaS分野	43	△1.7%	166	26.2%	
売上原価	12	+56.0%	42	29.9%	
販売費及び一般管理費	333	+4.6%	1,275	26.1%	
営業利益	309	+1.0%	302	※	
営業利益率	47.2%	△1.2pt	18.7%	※	
経常利益	314	+3.8%	297	※	
親会社株主に帰属する当期純利益	208	+15.0%	194	※	

Copyright © 2026 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。 16

北川：ここからが本日の本題、決算概要です。連結業績サマリーについて、冒頭申し上げた通り、学生向けサービスの売上高、特に2028年卒（現在の大学3年生）向けサービスが堅調に推移しております。早期の母集団形成ニーズが高く、学生も就活意欲高くアクティブに動いているため会員獲得も伸長し、お客様への納品についても2028年卒は堅調に推移し、全体として成長しております。

社会人向けサービスも昨年比+12.9%の増収に転じました。「Goodfind Career」をクローズする判断をしており、そのトップライン減収の影響もありましたが、それを上回るG3の成長により、売上高全体としては前年同期比+3.5%の増収で着地しました。営業利益は3.0億円で前期比+1.0%の増加と、ほぼ前年同期水準となっております。

右側に、通期予想に対する進捗率を記載しております。新卒の人材紹介手数料は4月に多く計上されるため、第1四半期の進捗率は比較的高めです。季節変動があるため利益の進捗率は記載を控えておりますが、売上高は予想に対し40.5%の進捗率で推移しております。昨年もこの第1四半期時点では当初予想に対し40%弱の進捗率でしたので、概ね例年と同水準の進捗率で推移しております。



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3.5%の増加となり、社会人向けサービスも同12.9%の増加に転じました。
- 主力である「Goodfind」において、2026年卒業学生にかかる人材紹介手数料収入が減少した一方で、2028年卒向けサービスにおいて、イベント開催等による母集団形成や採用コンサルティングのニーズを捉えたことが貢献しました。
- 社会人向けサービスでは、マッチングの改善等により増収に転換しました。
- メディア・SaaS分野では、前年同水準で推移しており、売上高は前年同期比1.7%の微減となりました。これは、「TeamUp」において、収益性の観点で不採算であった育成コンサルティングサービスの提供を停止したことに起因しております。

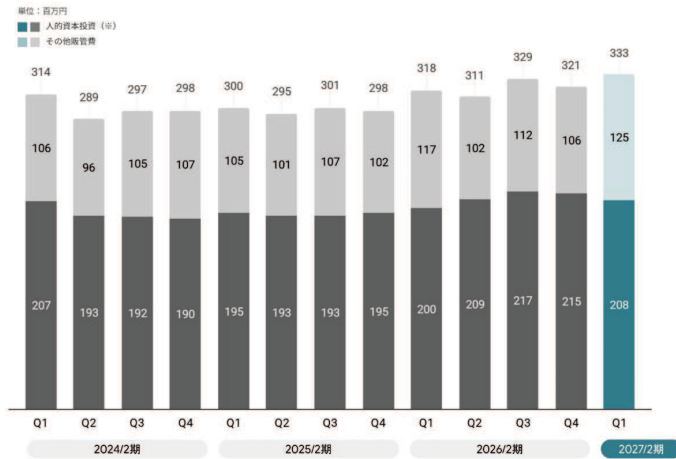
北川：四半期会計期間の売上高推移です。先ほどの説明と一部重複しますが、グラフの通り、この第1四半期に売上高が多額に計上される収益構造となっております。濃い色がキャリアサービス分野で、主にGoodfindとG3（中途）が所属する領域です。過去3年間のトレンドから4期目となりますが、第1四半期の数字を毎年しっかり伸ばしてこられております。特にキャリアサービス分野に注力してきたため、少しずつ成長の効果が出てきております。一方、メディア・SaaSは、サービスの撤退・終了も含め、昨年の第1四半期と同程度の金額で推移しております。

キャリアサービス分野で収益への影響が最も大きいGoodfindについて、この4月に入社した2026年卒の人材紹介手数料は、概ね前年同期並みで微減となりました。これは、手前のコンサルティングなど紹介手数料以外でマネタイズしている部分があることに加え、新卒領域全体の課題として、承諾後に辞退して入社しないケースが増えている構造もあり、人材紹介手数料としては微減の着地となりました。

一方で、2028年卒向けサービスがイベント開催を含めて母集団形成や採用コンサルティングのニーズが高く、そうしたニーズをしっかり捉えて貢献したことで、全体としては増加しました。2028年卒は現在の大学3年生向けサービスで、第1四半期は大学4年生に対する人材紹介のクロージング（企業選考・内定・承諾）が最も佳境となる時期です。加えて大学3年生向けの母集団形成サービスが進んでおり、進行期の収益ボリュームは概ね人材紹介手数料相当分と

2028年卒向けサービスで構成されております。足元の会員獲得も好調に推移しているため、進行期および来期・再来期という観点では、2028年4月入社の人材紹介手数料が再来期に入りますので、時間軸は長くなりますが、そこへのインパクトも今後見ていくところです。

四半期会計期間の販売費及び一般管理費推移



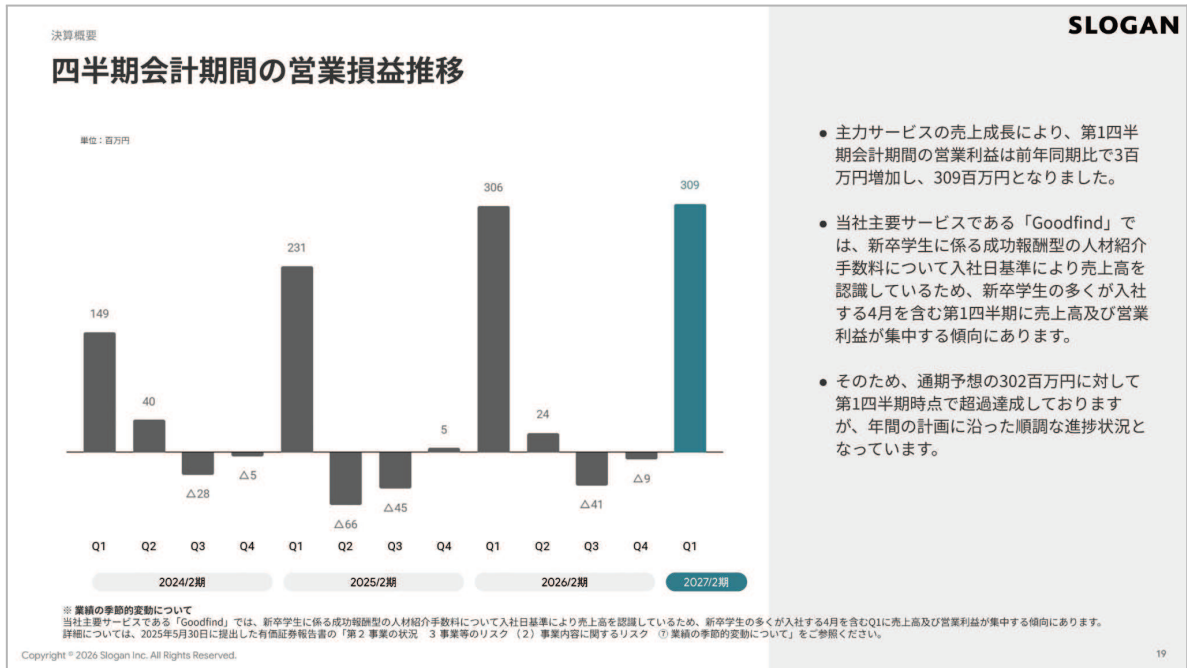
※ 人的資本投資の定義について
当社における人的資本投資とは、給与及び賞与、諸手当、法定福利費、採用活動費、福利厚生費、教育研修費等の人材に係る支出と定義しております。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

18

- 販売費及び一般管理費については、前年同期比で4.6%増加の333百万円となりました。内訳としては人的資本投資が208百万円、その他販管費が125百万円となっています。
- 季節的な変動は少なく、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。
- 今後も新経営方針に基づき生産性向上を徹底し、増収分を確実に利益へと結実させるための筋肉質な費用構造の維持を図ってまいります。

北川：続いて販管費の推移です。引き続き筋肉質に維持しつつ、売上の成長やクライアント数の増加、様々なニーズの増加に対応するため、人件費については投資を継続し少し増やしております。ただ、人的資本投資の総額はしっかり抑え込みながら、業務委託やシステム投資も含めて増加し、全体としては前年同期比+4.6%増の3.3億円となりました。現時点の見通しに大型の投資は織り込んでおりませんので、概ねこの水準で今後も推移する見込みです。



- 主力サービスの売上成長により、第1四半期会計期間の営業利益は前年同期比で300万円増加し、309百万円となりました。
- 当社主要サービスである「Goodfind」では、新卒学生に係る成功報酬型の人材紹介手数料について入社日基準により売上高を認識しているため、新卒学生の多くが入社する4月を含む第1四半期に売上高及び営業利益が集中する傾向にあります。
- そのため、通期予想の302百万円に対して第1四半期時点で超過達成しておりますが、年間の計画に沿った順調な進捗状況となっています。

北川：続いて営業損益の推移です。第1四半期は、過去3年間および進行期を通じて、毎年少しずつではありますが、営業利益をしっかりと伸ばしてこられております。一方で、第1四半期以外のクォーターが安定せず、損失のクォーターもあるのは継続的な課題です。トップラインを伸ばし続けること、そしてそこへの投資を抑制しながら収益性高く継続することを改善し、第1四半期で得た利益をその先のクォーターでも伸ばし続けられるよう注力してまいります。先ほど申し上げた通り、年間計画に対しては比較的オントラックで推移していると認識しており、売上高ベース・利益ベースともにそうした進捗となっております。

連結貸借対照表の状況

単位：百万円	2026/2期末	2026/5期末	増減額
流動資産	2,155	2,396	+240
内、現金及び預金	2,014	2,312	+298
固定資産	169	178	+8
資産合計	2,325	2,575	+249
流動負債	692	741	+49
内、前受金	493	506	+13
負債合計	692	741	+49
株主資本	1,599	1,798	+198
内、自己株式	△179	△192	△13
その他包括利益累計額	0	0	+0
新株予約権	33	34	+1
純資産合計	1,633	1,833	+200
負債純資産合計	2,325	2,575	+249
自己資本比率	68.8%	69.9%	+1.1pt

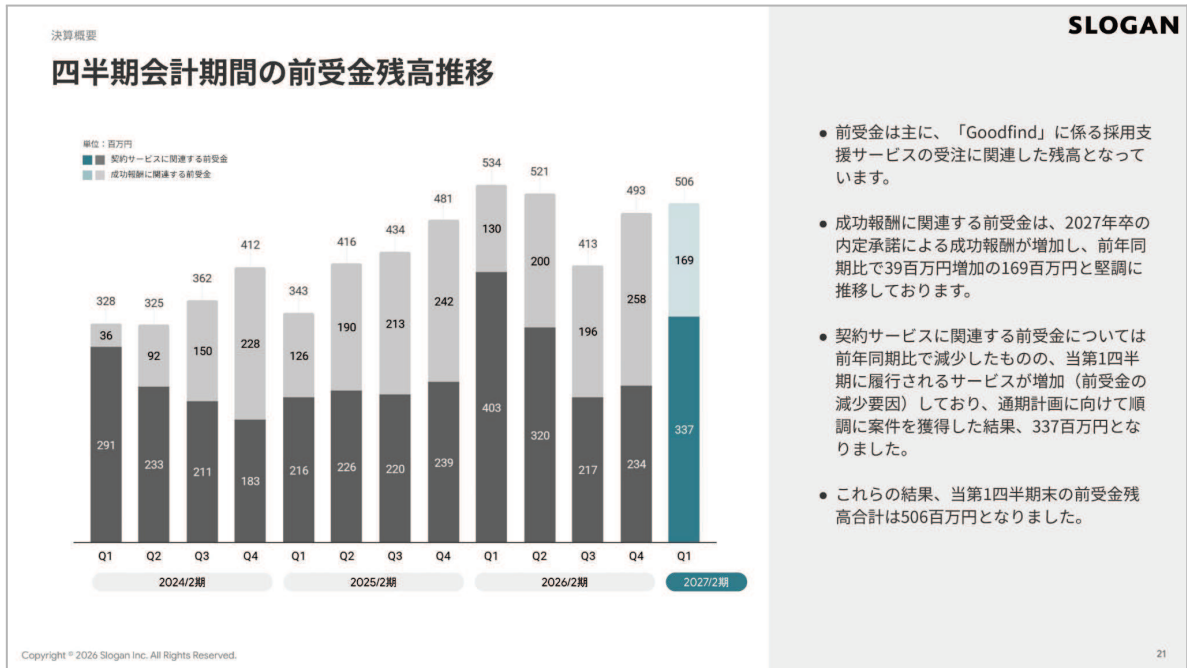
Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

20

- 自己資本比率は69.9%（前期末比+1.1pt）となっており、引き続き高い財務健全性を維持しております。
- 現金及び預金は、第1四半期の利益計上等により前期末比で298百万円増加し、2,312百万円となりました。
- 前受金は、主力の学生向けサービス「Goodfind」における受注が順調に推移したこと等により、2026年4月入社に伴う前受金の収益振替による減少が発生した一方で、新規受注による前受金の計上がそれを上回り、前期末比で13百万円増加の506百万円となりました。
- これらの結果、純資産合計は前期末比で200百万円増加し、1,833百万円となりました。

北川：続いて貸借対照表の状況です。自己資本比率は69.9%となり、引き続き高い水準で推移しております。現預金は約23億円ございますが、現預金の活用という観点では課題感がありますので、これまでの決算説明会でも多くご質問をいただいていた通り、企業価値向上に向けた現預金の活用を課題として認識しております。

続いて、特徴的な科目として前受金がございます。前期末に4.9億円だったものが、この5月末で5.0億円となっております。前受金は主にGoodfindの受注相当分で、基本的には先にお金をいただき、将来納品していく構造のため、入金時に前受金として計上し、サービスをデリバリーしたタイミングで取り崩して売上となります。この第1四半期は、4月に入社が発生したため、積み上げてきた前受金が入社によって売上高に振り替わる一方、新規受注が伸長し前受金が増計されたことで、全体としては13百万円増加した着地となっております。



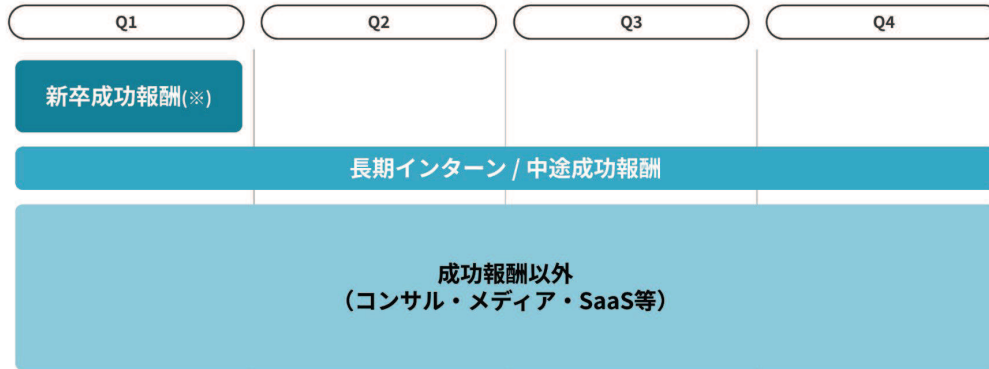
- 前受金は主に、「Goodfind」に係る採用支援サービスの受注に関連した残高となっています。
- 成功報酬に関連する前受金は、2027年卒の内定承諾による成功報酬が増加し、前年同期比で39百万円増加の169百万円と堅調に推移しております。
- 契約サービスに関連する前受金については前年同期比で減少したものの、当第1四半期に履行されるサービスが増加（前受金の減少要因）しており、通期計画に向けて順調に案件を獲得した結果、337百万円となりました。
- これらの結果、当第1四半期末の前受金残高合計は506百万円となりました。

北川：前受金の残高推移です。上の薄い色が成功報酬に関連する前受金で、1.6億円あります。昨年の第1四半期は1.3億円でしたので、前年からプラスに働いております。これは2027年4月に入社する方に向けた成功報酬の推移で、実際には来期の第1四半期の売上に振り替わることが見込まれる金額です。まさに今、2027年卒の学生のマッチングが第1四半期以降で進んでおり、それが第2・第3四半期に積み上がり、最終的に来年の第1四半期で売上高に変換されます。

下の濃い色が契約サービスに関連する前受金です。前年同期比では減少していますが、売上高は第1四半期に好調に推移している通り、2028年卒の受注・母集団形成が非常に好調で、受注として前受金が増える一方、納品によって減少する部分もあったため、全体としては昨年の第1四半期より減少しております。計画に向けては、順調に案件を獲得している状況と捉えております。

補足説明 | 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。

北川：業績の季節的変動についても補足しております。メディア・コンサルを含め基本的には通年商材ですが、新卒の成功報酬は主に4月入社時に計上されるため、そのタイミングで売上が上がる構造となっており、季節的変動を生じさせております。

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		
	前受金発生		前受金取崩	前受金発生		前受金取崩
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）		

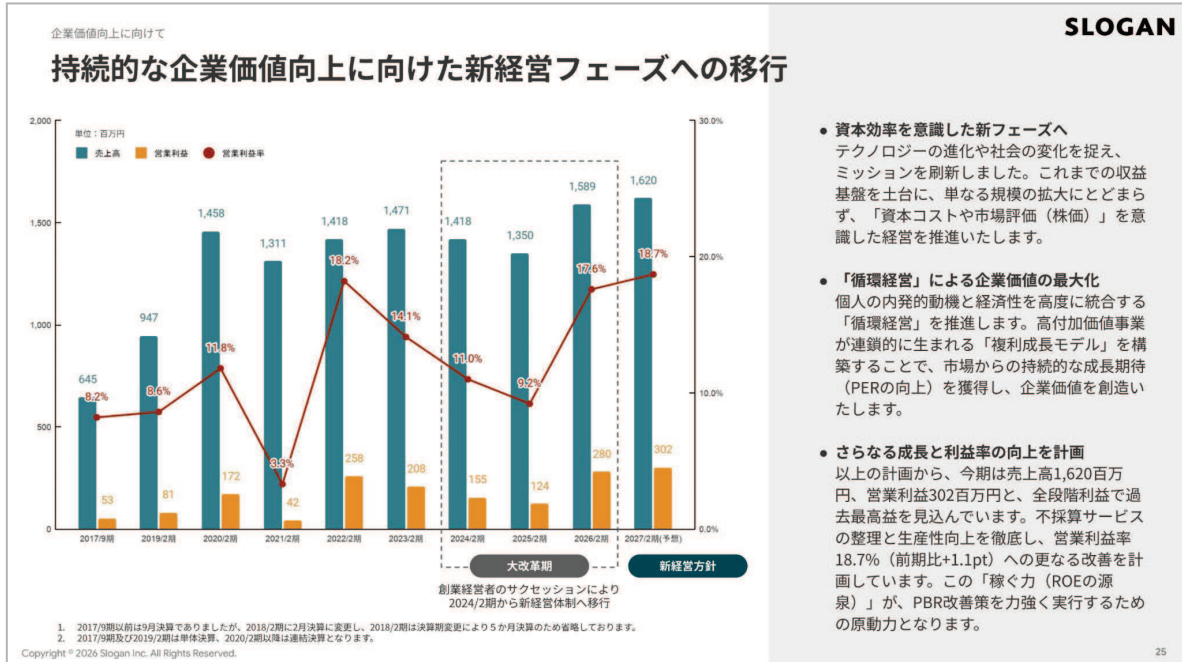
1. 辞退者への返金が発生した場合は、前受金が減少し売上計上されません。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

23

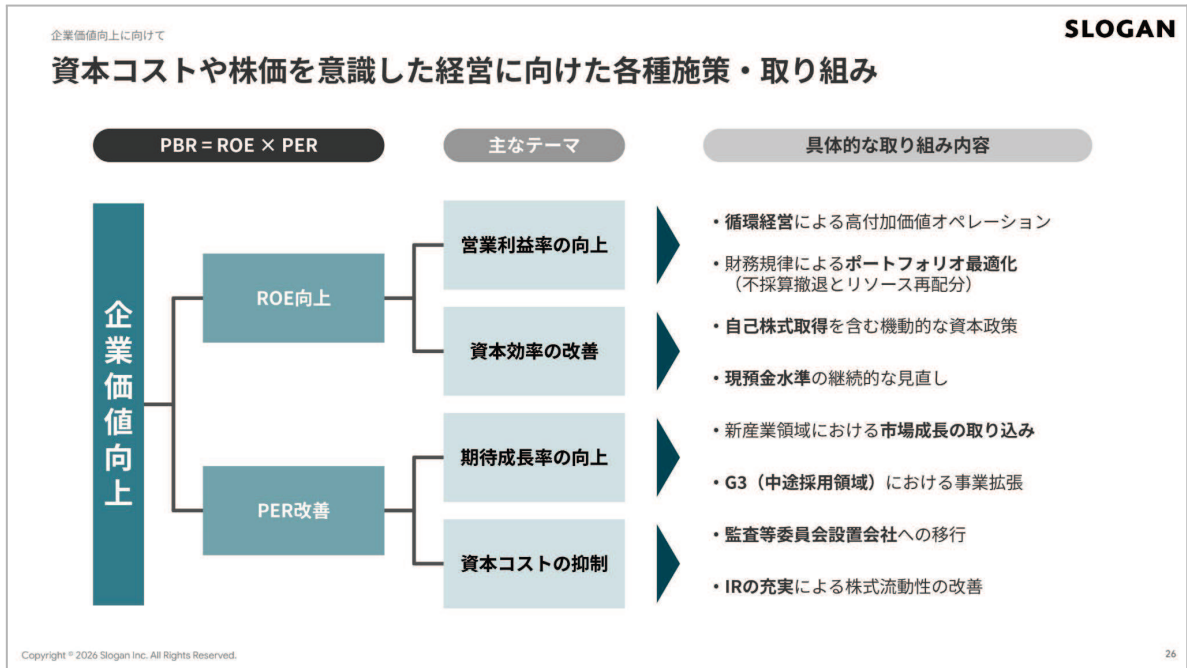
北川：もう一点、前受金の構造と収益計上までの流れについても補足しております。成功報酬は内定承諾のタイミングで入金されるため、前受金の動きを見ることで、来期の売上高がどれくらい積み上がっているかを残高から確認できます。契約サービスに関連する前受金は、契約時に入金いただき、履行して売上に入る構造のため、進行期や来期に履行されるサービスがどれくらいあるかを残高で見ることになります。いずれも主にGoodfindから発生しております。

企業価値向上に向けて



北川：最後に、企業価値向上に向けた施策です。大改革期と呼んできたサクセッションからの3期のうち、2期目のタイミングまでは下降トレンドが続き、売上高は14億円台から13億円台まで落ち込み、利益率も9.2%まで低下しました。そこから前期にようやくプラスの兆しとなり、トップライン15億円台、営業利益2.8億円、営業利益率17.6%まで回復いたしました。進行期の予想では、売上高16億円に対し営業利益3.0億円、営業利益率18.7%を計画しております。

成長拡大に向けては様々な考え方がありますが、当社としては、再現性の高い状態に磨き上げながら拡大・成長することを志向し、両立させながら成長させたいと考えております。利益率・利益額を成長させつつトップラインも伸ばし、すべての数値が右肩上がりになる形での成長を志向してまいります。



北川：これらを踏まえ、資本コストや株価も意識した施策に取り組んでまいります。まだ具体的に実行した施策が多くあるわけではありませんが、当社としての考え方と認識している構造をお示したうえで、具体的な施策への落とし込みについては、今後の四半期ごとの開示の中で、どのような施策を実行したかの振り返りを含めて進捗を開示してまいります。こちらは成長可能性資料でも開示している内容と同じです。

企業価値向上に向けては、ROEの向上とPERの改善という枠組みで整理しております。一番はまず営業利益率の向上、すなわち事業の実力値を引き上げることで、新経営方針である循環経営による高付加価値オペレーションを目指すとともに、高い財務健全性を保ちながら、不採算領域を客観的に評価して撤退し、空いたリソースを収益性の高い領域へ再配分するポートフォリオ最適化を継続してまいります。資本効率の改善についても、自己株式取得を含む資本政策や、現預金水準の継続的な見直しを考えております。

PERの改善については、期待成長率の向上として、新産業領域全体の市場をどこまで・いつまでに・どう取り込んでいくか、また、業績開示が単年度予想にとどまっているため、どの時間軸でどの市場を取り込み、どこまで成長する意志を持っているのかを長期計画とセットで考え、皆様とコミュニケーションしていくことに取り組んでまいります。期待成長率の観点では、事業ポートフォリオでお伝えした通り、G3 (中途・第二新卒の採用領域) における事業拡張は、社長自身が自己実践・自己体験としてコミットしながら拡張してきた、当社が目指す循環経営を体現する事業でもあります。もともとのGoodfindのIDとのシナジーや相性の良さ

を含め、新卒事業を強くし、そこから派生するG3でさらに市場を拡大することを織り込んで、期待成長率を高めてまいります。

資本コストの観点では、監査等委員会設置会社への移行が完了いたしました。IRを充実させていくこと、そして株式流動性がまだ低い状態で推移しているため、IRを充実させて流動性を高めることで、まずは株式のトランザクションを生み出し、市場に期待成長も含めて伝えていける取り組みを、今年は重点的に行ってまいります。

繰り返しになりますが、最も重要なのは、既存事業の収益性・成長率・営業利益率を再現性高く強く成長させることです。その実力を高める過程で資本効率を高め、IR・資本市場とも向き合ってコミュニケーションしてまいります。大改革の3年間はず経営方針を作り収益性を改善することにフォーカスしてきましたが、新経営方針での1年目となる今年も、営業利益率の向上には強い課題感を持っております。まだ高い水準まで持っていけると考えておりますので、成長拡大とともに利益率を向上させ、それだけでなく資本コストや株価を意識した経営の取り組みも進めてまいります。

説明は以上です。5番以降はAppendixとなり、成長可能性資料や決算発表で説明した内容と重複しますので、割愛させていただきます。この後、いただいているご質問について、質疑応答の時間とさせていただきます。

質疑応答

質疑一覧

1. 株主への具体的な還元策を期待したいです。買い付けた自己株式を消却したり、買い付ける自己株式数を増やすことは考えられませんか。また、優待や配当について何か実施できませんか。
2. 日経平均が歴史的な高値の中、御社株式は低調な水準が続いていますが、株価対策としても、そろそろ株主優待や配当等の株主還元を、検討止まりでなく実施していただけないか。
3. 先般発表された「事業計画及び成長可能性に関する事項」の資料で、期待成長率の向上に向けた取り組みとして「新産業領域における市場成長の取り込み」と記載がある一方、具体的なものが示されないままです。具体的な策を積極的に示してください。また、ニュースも何ヶ月も更新されない寂しさがあります。改善策を示してほしいです。
4. 新たに打ち出された経営方針はコンセプトも独自性があり、若い経営陣のお二人を応援したい部分もあります。ただ、今回の事業成長速度を見ると不安になります。独自のコンセプトを長期で応援したい株主のために、配当や優待などの還元も検討いただけないでしょうか。正直、今のままだと保有し続けることの機会損失コストが大きいです。
5. この増収増益ペースだと、グロース市場の上場維持基準（時価総額）を満たすのは正直難しいと思います。スタンダード市場へ移行し、配当も含めて株主還元を強化しながら、じわじわと企業価値を高めていく時間軸の方がフィットするのではと思いますが、上場維持基準への対応と、配当などの還元の検討状況について教えてください。
6. これだけキャッシュリッチで利益も出ているので、3年分のキャッシュアロケーションを作ってみただけだと、株主還元をやらないのが不自然と思えるのではないのでしょうか。既にキャッシュアロケーションのドラフトなどは、社内で作成されていますか。
7. 社会人向けサービスの今後の位置づけについて、成長分野として捉えていると思いますが、話せる範囲で中期的な取り組みについてお話しいただけないでしょうか。
8. 例年、第2～第4四半期は赤字になり通期の利益が減る傾向ですが、今回のガイダンスから考えると、第2～第4四半期はほぼトントンでいけそうという見込みなのでしょうか。
9. 株式流動性の拡大について、具体的な目標はありますか。

質問1：株主還元策（自己株式の償却・取得増加、優待・配当）の実施可能性について

株主への具体的な還元策を期待したいです。買い付けた自己株式を消却したり、買い付ける自己株式数を増やすことは考えられませんか。また、優待や配当について何か実施できませんか。

北川：先ほどの「企業価値向上に向けて」の内容にも含まれております。資本効率を上げていくことや消却も含め、しっかりと株主価値を高めていければと考えております。優待・配当につきましても、今後の資本政策や収益性の成長、長期の計画の中で、一時的に出すことはもちろん、継続的に配当を含めた株主還元を維持・向上していくことを強く検討してまいります。

自己株式の使い道という観点でも、消却はもちろん、今後ポートフォリオの中で事業を拡大・成長させていく際に、自力でオーガニックに成長することに加え、シナジーの高い事業へのM&Aという手段も強く必要だと認識しておりますので、M&Aの際の自己株式の活用も選択肢として考えております。こうしたものも含めた株主還元策を具体的に検討し、経営の大きなアジェンダとして考えてまいります。現時点で「この施策を実施する」と言い切れる状況ではありませんが、長期的な成長・収益性・企業価値に向けて、どの程度しっかりと配当を出し報いていくのかという株主還元の具体的な方針を、長期でしっかりと株主の皆様に向き合い報いられる考え方と、施策の実行とセットで議論してまいります。

質問2：株価低迷を踏まえた株主優待・配当等の株主還元の実施について

日経平均が歴史的な高値の中、御社株式は低調な水準が続いていますが、株価対策としても、そろそろ株主優待や配当等の株主還元を、検討止まりでなく実施していただけますか。

北川：先ほどのご質問と重なる部分があり、そうしたお声はIRとしてしっかり受け止めております。おっしゃる通り、「検討止まり」で終わらせず実際に実行に移すこと、また、検討している内容についても、どのような検討を具体的に進めているのか、どういう考え方で取り組んでいるのかを、もう少し具体的に皆様とコミュニケーションする必要性を強く感じております。株価対策としての位置づけ、そして株価対策のみならず皆様への還元の在り方として、しっかりと考えてまいります。

質問3：成長可能性資料における具体的な取り組みの開示と、情報発信の頻度について

先般発表された「事業計画及び成長可能性に関する事項」の資料で、期待成長率の向上に向けた取り組みとして「新産業領域における市場成長の取り込み」と記載がある一方、具体的なものが示されないままです。具体的な策を積極的に示してください。また、ニュースも何ヶ月も更新されない寂しさがあります。改善策を示してほしいです。

北川：ご指摘ありがとうございます。説明の中でも少し触れましたが、サクセッションからの3年間を振り返りますと、かなりダウントレンドで厳しい環境の中、もう一度しっかりと成長していくために、オペレーションを一つひとつ磨き込み、自分たちの提供価値を見直し、上場している中でもサービス品質を高め収益性を上げる、その一貫した方針・考え方を見出すことを大改革期の中で進めてきた3年間でした。

株主の皆様には心苦しく、申し訳ない気持ちもありますが、ようやく未来に対してどういう方向性で拡大・成長していくかという基本方針、まさに循環経営や長期の時間軸を取り込む考え方について、経営者としての手触りが出てきたタイミングです。ご指摘はもっともであり、具体的にどの領域をどの時間軸で取りに行くか、それに向けてどのような具体的アクションを行うかを、取締役会や経営陣、社内でしっかり議論し、示しつつ、実際に実行するところまでをセットで進めてまいります。

質問4：事業成長速度への懸念と、長期保有株主に向けた還元策の検討について

新たに打ち出された経営方針はコンセプトも独自性があり、若い経営陣のお二人を応援したい部分もあります。ただ、今回の事業成長速度を見ると不安になります。独自のコンセプトを長期で応援したい株主のために、配当や優待などの還元も検討いただけないでしょうか。正直、今のままだと保有し続けることの機会損失コストが大きいです。

北川：ありがとうございます。会社としてどういう時間軸で見ているのか、「人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。」というミッションを、時間軸を入れたビジョンに落とし込みながら、どういう時間軸でどういう成長を志向する会社なのかという点が、自分たちとしても、皆様にもまだ伝え切れていない部分が多いと考えております。配当や優待の還元を含め、皆様が保有し続けることが一人ひとりにとってプラスになる会社でありたいと強く思っております。短期・長期を問わず様々な保有目的・ご意図がある中で、皆様一人ひとりにお応えできる会社であるために、コンセプトにとどまらない具体的な施策・アクションを進め、随時開示してコミュニケーションしてまいります。

質問5：上場維持基準（時価総額）への対応方針と、スタンダード市場移行・株主還元の検討状況について

この増収増益ペースだと、グロース市場の上場維持基準（時価総額）を満たすのは正直難しいと思います。スタンダード市場へ移行し、配当も含めて株主還元を強化しながら、じわじわと企業価値を高めていく時間軸の方がフィットするのではと思いますが、上場維持基準への対応と、配当などの還元の検討状況について教えてください。

北川：おっしゃる通り、今の成長ペースのままでは、数値的にもなかなか厳しいというご評価はその通りかと思います。まだ開示できておらず、自分たちとしても具体的に見えていない部分はありますが、長期的には、人の可能性を引き出し産業を創造していきたいと考えたときに、このペースで順当に成長していくというよりは、ここからさらに高い成長性を実現しながら成長していきたいと考えております。したがって、時価総額100億円の上場維持基準は、それを大きく上回る形で成長を志向する中での通過点として捉えられるよう、経営陣としては考えております。

いつまでにどの水準というのを具体的にお示しできてはおりませんが、収益率を財務規律として維持し、一人当たり生産性も意識しながら、再現性を持ってトップラインのボリュームを出すことで絶対額の収益を増やし、生み出した利益を次の新規事業に投資しながら継続的に成長していきたいと考えております。その中に配当や還元の検討はありますが、厳しい・難しいというご評価をしっかりと受け止めつつ、それを乗り越えて高い成長性を出せるところに向かってまいります。

質問6： キャッシュアロケーション（数年分）の策定状況について

これだけキャッシュリッチで利益も出ているので、3年分のキャッシュアロケーションを作ってみていただくと、株主還元をやらないのが不自然と思えるのではないのでしょうか。既にキャッシュアロケーションのドラフトなどは、社内で作成されていますか。

北川：ありがとうございます。キャッシュという観点では、おっしゃる通り水準としてはかなり多いと考えております。ただ一方、利益の観点では、まだ営業利益が3億円程度で、絶対額としてはかなり小さいと考えております。少なくとも10億円以上のボリューム感で利益の絶対額を出していくことが必要であり、それゆえに新規事業や新しい領域への投資も行っていくと考えておりますので、まだ2~3億円程度の利益水準という観点では、目指す水準に対して大きくギャップがあるというのが前提の認識です。

その上で、キャッシュアロケーションという観点では、株主還元も含めたアロケーションを作っていくことは有用だと考えております。前提となる事業計画や、M&Aにおける自己株式・キャッシュの活用という観点でも、数年分の時間軸でどう成長していきたいかと紐づき、そこには利益を出し続けられるという前提も含まれますので、キャッシュアロケーションは一つつながってくると考えております。現時点でキャッシュアロケーションのドラフトについて議論されている状態ではありませんが、キャッシュアロケーションをどう考えるかは重要なテーマだと経営として認識しておりますので、具体的な計画の検討を進める中で扱ってまいります。

質問7：社会人向けサービスの今後の位置づけと、中期的な取り組みについて

社会人向けサービスの今後の位置づけについて、成長分野として捉えていると思いますが、話せる範囲で中期的な取り組みについてお話しいただけませんか。

北川：ありがとうございます。何か今、中期的にこういうアクションを意思決定しているという内容というよりは、市場の見立てや、なぜ成長分野・成長可能性があるかと捉えているのかを含めてお話しできればと思います。まず、基幹事業として、新卒のタイミングで優秀で成長意欲のある学生のIDを多く獲得しているGoodfindがあり、ここに当社の優位性があると考えております。新卒サービスを通じてユーザー様と築いた信頼関係を、その先の中途紹介でしっかりマネタイズしていくことを意図しているのが今の分野です。毎年2万人前後の会員が新卒で累積的に積み上がる中で、そのIDが社会に出て中途市場で転職などを繰り返していくところに、一人ひとりの可能性を引き出す文脈で社会人向けサービスとして介在していきます。GoodfindのIDをより高い歩留まりで社会人向けにマネタイズしていただいても十分な成長余地があると考えておりますので、Goodfindで獲得したIDとの連携・つながりをどうナーチャリングし、中途以降もご利用いただける信頼関係を築くかを、より強い取り組みとして進めてまいります。

ただ、紹介事業を行う中では触り方が難しく、試行錯誤してきた部分もあります。スタートアップ・ベンチャー企業様に新卒を紹介する文脈がある中で、短期で中途として転職を斡旋すること自体、法律上も禁止されておりますし、仮にそうでなくとも、新卒紹介を受けているスタートアップのお客様からすれば、あまりプラスに働かない懸念もあります。もっとも、決まった企業に直接触りにいくというよりは、新卒で獲得したIDのうち、まだ触れていない数がかかり多くありますので、そこをしっかりと触るだけでも十分なアップサイドがあると考えております。具体的な取り組みとしては、短中期的には、Goodfindの新卒から社会人になり、実際に転職するタイミングにどう連携して積み上げていくかを課題として認識しており、その連携に取り組んでまいります。

さらに時間軸を伸ばしますと、今の20代・新卒世代が5年後・10年後には30代・40代となります。事業ポートフォリオでフォーカスしているのは大学生向けと20代・30代前半の中途領域ですが、この世代が成長したタイミングで30代・40代となりますので、質の高いサービスを提供し、転職に限らず「こういうことをしたい」と思ったときにスローガンを通じて何らかのアクションをより良いものにできる、という形で、世代をまたいで次の世代への紹介にもつなげていきたいと考えております。過去にGoodfind Careerが中途の大きな領域に参入してうま

くいかなかったのは、全方位的に途中で戦おうとした結果、世代がぼやけ、競合もひしめく中で勝ち筋を見出せなかったという振り返りがあります。当社の強みはGoodfindで素養の高い若手学生とつながっている点ですので、そこを起点に第二新卒でより質の高いサービスを提供し、その方々が世代を変えたタイミングでもその世代向けのサービスを提供していくことで、徐々に全世代に向けてサービスを展開していけるようなつながり方で取り組んでまいります。また、そうした世代に向けたキャリアサービス以外のサービスの提供余地もかなりあると考えておりますので、そうした取り組みもしっかり進めてまいります。

質問8：第2～第4四半期の損益見通し（通期ガイダンスの前提）について

例年、第2～第4四半期は赤字になり通期の利益が減る傾向ですが、今回のガイダンスから考えると、第2～第4四半期はほぼトントンでいけそうという見込みなのでしょうか。

北川：今の予想からすると、そういった見込みになっております。ただ、第2・第3・第4四半期のそれぞれでは、まだ利益がプラスに転じる四半期や損失になる四半期があり、四半期ごとには凹凸があるものの、全体で見るとトントンになる可能性が高いという計画・見込みです。四半期単位でもしっかり利益が積み上がるビジネス構造・収益性を出していくことが重要だと考えておりますので、見込みとしては第2～第4四半期でトントンになることが計画に織り込まれている、というご認識の通りです。

特に何がそれに貢献しているかという観点では、収益性を毀損していたポートフォリオ、とりわけGoodfind Career事業は、それ単体で見ると赤字の四半期があるなど採算が取れていない状況でしたので、そこをしっかりと外したことで四半期単位の収益改善に貢献しました。そこに投下していたリソースをG3をはじめとするより収益の取れる領域に再配分することで、収益を出していきます。これまでの傾向値と比べて収益改善が進んでいるのは、まさに財務規律に基づく不採算事業からの撤退が、営業利益に対してプラスに働く構造となっているためです。

質問9：株式流動性の拡大に関する具体的な目標について

株式流動性の拡大について、具体的な目標はありますか。

北川：ありがとうございます。今この場で具体的な水準をご提示できる状況ではありませんが、内々では目標を試行錯誤し、それをターゲットに動かしているところがあります。具体的には、一定の株価形成を比較的永続的に行っている会社や、市場における流動性向上を施策としてうまく講じている会社、また一定の時価総額水準、特に100億円以上、あるいは100～300億円の間で企業価値をしっかりと向上させている会社をベンチマークとして参考にしながら、自分たちなりに株式流動性をどこまで拡大していくべきかを検討し、目標設定として動かしていきたいと考えております。株式流動性はその時々市場・マーケット環境にも影響を受けますが、自分たちとしてしっかり目標を設けながら、この水準まで引き上げていくことを意図して進めてまいります。この場で「この水準を目指しています」とお示しできるものではありませんが、具体的な目標を使いながら取り組んでいるという点は、お伝えできる範囲として共有させていただきました。

まとめ

北川：本日はお忙しい中、多くのご質問をいただきありがとうございました。ご質問を通じて、当社の現在地を改めて認識いたしました。利益として少しずつ顕在化しているところがありますが、だからこそ、今の時価総額の水準も含め、株主の皆様にも長期でどう報いていくのかをテーマとして認識するだけでなく、具体的にどう取り組んでいくかをコミュニケーションしていく必要性を、皆様の声から強く感じる事ができた時間でした。

期待成長率を上げていくこと、そして長期でどう伸びていくのか、グロース市場において自分たちがどう成長していけるのかを、内部での検討はもちろん、積み上げたものをしっかり開示していくことを引き続き進めてまいります。厳しいご指摘も含め、引き続きご一緒いただけますと幸いです。

現在は新経営方針に基づく1年目、サクセッションから4年目のタイミングです。事業の収益性という意味では改善の兆しが少し出てきたところですので、これを維持・向上させるとともに、本日の質問でも多くいただいた通り、中長期の様々な時間軸で自分たちがどうありたい・成長していきたいのかという姿と、それに対する具体的な施策・アクションを、行動しながら皆様にお示ししてまいります。特にこの2027年2月期は、そうした取り組みを具体的に動かしながら進めてまいります。

次回は第2四半期の決算説明会となります。本日いただいたご意見・ご質問も踏まえ、アップデートしたものでコミュニケーションさせていただきたいと思いますので、第2四半期でお会いできることを楽しみにしております。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

以 上