

2026年4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（質疑応答）

2026年2月期 通期

開催日：2026年4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/1180811517>

この文書では、2026年4月7日に開催された2026年2期通期決算説明会にていただいた質疑とその回答についてまとめたものです。決算説明会本編のレポートについては、別途公開しておりますので、併せてご確認ください。また、その他決算に関するご質問含め当社へのご質問は、弊社のIR担当へお問い合わせください。

お問い合わせページ：<https://www.slogan.jp/contact/contact10/>

# 質疑応答

## 質疑一覧

1. 時価総額が上場維持基準に達しておらず、株主としては上場廃止リスクを感じますが、どのように対応される方針でしょうか。株価上昇で時価総額を達成する方針だけだと不確実性が高いのではと懸念しております。
2. 中期経営計画について教えてください。大改革の次フェーズでは、売上・営業利益はどのくらいの水準を目指されるのでしょうか。説明資料では来期の見通ししかなかったので質問いたします。成長可能性資料で別途開示予定であれば、開示予定日を教えてください。できれば幸いです。
3. 現預金の有効活用について、具体的な方策をお示しいただけないでしょうか？今後示すとしている計画の中で示す予定はございますでしょうか？
4. 今後中期計画等で配当の目標等示す予定はありますか？また株主の増加や会社に関する認知を高めるために株主優待の導入も一案かと思いますが検討いただけませんか？
5. 連結107名で営業利益280百万を達成されていますが、一人当たり営業利益の向上には何が特に効いているのか？AI活用やオペレーション効率化の具体的な取り組みがあれば、来期の取り組み方針やインパクトの見立てを含めて教えて欲しい。
6. 人材紹介サービスの一人当たり売上・決定人数は上昇しているのでしょうか。またキャリアアドバイザーの人数も重要だと思いますが、採用について、新卒・中途どちらの方が多いのでしょうか。大変革期の初期の頃に、キャリアアドバイザーの方の退職等があったので、足元で紹介サービスの体制立て直しや採用がうまくいっているのか知りたいです。
7. TeamUpはどのようになっておりますか？サービスはまだやっているようですが利用社数は増えているのでしょうか。
8. 自社株買いした金庫株は消却しないのでしょうか？
9. 今後高い成長を目指す上で新たに期待している事業や分野があれば教えてください。

10. ミッションを達成するため、他社との協業や買収について検討しているのか教えてください。
11. 今期の業績予想ですが、急成長で立ち上がったG3の売上を前期据え置きとは驚きました。保守的すぎませんか？それとも、前期のG3立ち上がりは一時的な特需によるものなど、今期での再現性に不安があるのでしょうか？
12. 東証のグロース市場改革の流れもあり、時価総額がほぼネットキャッシュ状態の御社を買いたいという上場会社（もしかしたら未上場企業や投資会社）も多いのではないかと思います。買収防衛のためにも、株価対策をした方が良いと思うのですが、株価対策的な施策が少ないのが気になります。株価対策の必要性の認識や危機感がどの程度あるのか知りたいです。
13. ガイダンスを保守的に出して上方修正する前提なんだと思いますが、今のこの株価水準に危機感をもって、もう少しガイダンスにおいても成長期待を見せないと、誰も期待しない会社になってしまうのではないのでしょうか？
14. 多くの上場企業の開示で、キャッシュアロケーション（配当目標、成長投資など）を開示する会社が増えています。小型グロースと言えども、上場企業である以上、開示すべきだと思います。ご検討ください。

### 質問1：上場維持基準（時価総額）の適合に向けた具体的な対応方針について

時価総額が上場維持基準に達しておらず、株主としては上場廃止リスクを感じますが、どのように対応される方針でしょうか。株価上昇で時価総額を達成する方針だけだと不確実性が高いのではと懸念しております。

**北川**：これまでの説明会でも同様の質問をいただいております。仁平も私も維持基準を認識しながら、今の20億円前後の時価総額とギャップがあることは強い危機感とともに認識しております。

ただ、株価をしっかり継続的に伸ばしていくために、3年間大改革を経て、強い事業成長、継続的な利益成長を遂げていくオペレーションを組織として作っていくところを実践してきました。株価上昇を踏まえると、自分たちの利益成長、収益率を上げていくこと、それを実績でしっかり示していくところが何よりも重要なと思いますし、まだ3期目で少し利益が出て、来期少し伸びるくらいの数値感ですので、これをどう継続的に成長し続ける実績を出し続けられるのかというところが大きな転換点だと思います。

おっしゃる不確実性は承知しておりますが、不確実性に左右されない利益成長・売上成長を目指し、マーケットコミュニケーションも講じながら基準を超えていけるように伸ばしていきたいと考えております。

## 質問2：中期経営計画の次期フェーズにおける業績目標と関連資料の開示予定について

中期経営計画について教えてください。大改革の次フェーズでは、売上・営業利益はどのくらいの水準を目指されるのでしょうか。説明資料では来期の見通ししかなかったので質問いたします。成長可能性資料で別途開示予定であれば、開示予定日を教えていただければ幸いです。

北川：中計のニーズやその先の数値感の目線については、どう皆様とコミュニケーションするかをしっかりと考えております。前提にある、自分たちがどういう時間軸でどうありたいかにつきまして、まさに今回ミッションを再定義したところを起点に、5年、10年、20年と時間軸を入れながら、どういった戦略・ビジョンで成長していくのかを議論し再構築している最中でございます。

開示時期については、まだ具体的な数字を持っていつ、とお伝えしきれないのですが、少なくとも自分たちがしっかりそういう数値感やビジョンを紡げたタイミングでは、適時に皆様とコミュニケーションを図っていきたいと思っております。この経営パラダイム・循環経営を起点にビジョンの解像度を上げ、より強い経営戦略を策定していきたいと思っております。

### 質問3：現預金の活用の具体的な計画発表予定について

現預金の有効活用について、具体的な方策をお示しいただけないでしょうか？今後示すとしている計画の中で示す予定はございますでしょうか？

**北川**：現金の水準が非常に高く、これをどう活用していくのかについては投資家の皆様のご関心が高いことは認識しております。成長戦略の一つとしてM&A、資本政策、配当、自己株取得など、どう配分していくのか、これらを時間軸を入れた成長戦略・ビジョンと紐付けながら、計画の中に織り込んでいきたいと思っております。ただ現時点においてその解像度でお示しできる方針はございませんので、具体化しながら検討していきたいテーマとして強く認識しております。

#### 質問4：配当や株主優待の導入予定の有無について

今後中期計画等で配当の目標等示す予定はありますでしょうか？また株主の増加や会社に関する認知を高めるために株主優待の導入も一案かと思いますが検討いただけませんか。

**北川：**はい、こちらも検討していきたいと思っております。配当目標やキャッシュ、自己株式の取得の件も含め、どう伸ばしていくのか、株主優待も含めた認知形成も重要なテーマだと考えております。

自分たちの目指す姿にストーリーを入れながら、効果的なタイミングや目的も含めて検討します。上場してから株主数が減少している状態でもありますので、多くの皆様に入っていただきながら、IR活動を含めしっかり認知を広げていきたいと思っております。

#### 質問5：一人当たり営業利益向上の具体的な要因分析と来期の方針について

連結107名で営業利益280百万を達成されていますが、一人当たり営業利益の向上には何が特に効いているのか？AI活用やオペレーション効率化の具体的な取り組みがあれば、来期の取り組み方針やインパクトの見立てを含めて教えて欲しい。

**仁平：**抽象的なところで申しますと、大改革で示していた「営業利益を持続成長させていく」という大方針を掲げ、全社一丸となってそこを起点に考えていくカルチャー、考え方の統一を3年間強く取り組んできました。定量的に伝えづらいですが、そういった価値観が施策に繋がっていると考えております。その中から、AI活用によるマッチングや人材紹介のオペレーション改善、これは各社取り組んでいますが、弊社も生産性向上にインパクトがございました。

また、北川が実践を深めているところですが、会計や経理を事業と分断せず、事業の管理会計を可視化し、タイムリーに状況を把握する。それによってブラックボックスになっていた利益の流れや要因を把握できるようになりました。外発的にやらされる仕事ではなく、社員一同一緒に作りながらやってきている土台が、今後も大きなインパクトになっていくと考えております。

#### 質問6：人材紹介事業の主要指標の推移と、採用実績および体制強化の進捗状況について

人材紹介サービスの一人当たり売上・決定人数は上昇しているのでしょうか。またキャリアアドバイザーの人数も重要だと思いますが、採用について、新卒・中途どちらの方が多いのでしょうか。大変革期の初期の頃に、キャリアアドバイザーの方の退職等があったので、足元で紹介サービスの体制立て直しや採用がうまくいっているのか知りたいです。

仁平：まず初期の頃の退職については、今回不採算事業としてクローズを決定しました Goodfind Careerの領域だったかと思います。当時は組織やマーケットの競争環境から課題が露呈していましたが、この度そちらは一旦クローズという判断をしました。

それ以外の新卒、長期インターン、若手第二新卒の「G3」については、いずれも一人当たりの売上決定人数は上昇しております。また利益インパクトが大きいのが「決定単価」でございます。マーケットの需要やサービス品質の改善から単価も上がっておりますので、上昇しているというのがお答えになります。

体制立て直しについても、クローズする事業を除いては採用を引き続き行っております。比率としては、どうしても新卒は年一回の入社になりますので、この一年は中途の方が比率としては多いです。既存事業に関してはしっかりと採用・育成を進めております。

## 質問7：TeamUpの事業運営状況について

TeamUpはどのようになっていますか？サービスはまだやっているようですが利用社数は増えているのでしょうか。

**北川：**TeamUpも紆余曲折あり、ここ数年、新規利用社数が増えない現状があり苦戦し続けてきました。今4年目に入りまして、3月から私がTeamUpの代表を担っております。循環経営、付加価値の高い事業を展開していく実践の一つとして、私自身が事業をどう伸ばすのかにコミットし、立て直しをスタートしております。現時点ですぐに成果が見えているわけではありませんが、1on1というフレーム自体、一時期のブームを経て安定し、今また人的資本経営の文脈、弊社が内発的動機と打ち出している文脈とも繋がり、関心が高まっています。実際、問い合わせや商談機会も数ヶ月で増えてきており、提供価値を再定義すれば市場ニーズは十分にあると認識しております。今年しっかり試行錯誤し、再生長に向けたテコ入れをしていきます。もちろん財務規律に照らし、利益成長に向けた歪みが出た際には撤退判断もしますが、今は市場の可能性を感じて実践している最中です。

#### 質問8：自社株の償却について

自社株買いした金庫株は消却しないのでしょうか？

北川：消却によるEPS上昇が企業価値に跳ね返るといご指摘かと思います。一方で、M&Aの活用やキャッシュの視点など、さまざまな考え方があると考えております。これらを含めた現金の利活用、資本政策について、未来に向けたビジョンを踏まえ議論をつなげていきたいと思っております。消却しないと決めているわけではありませんので、選択肢の一つとしてフラットに検討し経営判断していきます。

**質問9：今後の成長を牽引する新規事業および注力分野に関する方針について**

今後高い成長を目指す上で新たに期待している事業や分野があれば教えてください

**仁平：**今後のビジョンの解像度を上げ、計画を策定する中で自信度を持った上で皆様とコミュニケーションさせていただければと考えておりますが、改めて我々が展開しているGoodfindやG3を中心とした高いポテンシャルを持った若手領域というのは、市場における重要性が高まってきている感覚がございます。

社会的に見ても、そういった方々がこういった選択をするのかは非常に重要ですので、弊社がしっかり思いを持って価値を発揮していくことは、やりがいも成長余地も多分にあると認識しております。

**質問10：ミッション達成に向けた他社との協業およびM&Aの検討状況について**

ミッションを達成するため、他社との協業や買収について検討しているのか教えてください。

**北川：**仁平の説明にもあった将来有望な領域や分野については、他社との協業・買収含め、あらゆる手段を講じて検討していきたいと思っております。自分たちでオーガニックに成長することに加え、有望な領域へのアプローチとしてフラットに検討してまいります。

**質問11：G3事業の今期売上予想が据え置きである背景と、成長の再現性に関する見解**

今期の業績予想ですが、急成長で立ち上がったG3の売上を前期据え置きとは驚きました。保守的すぎませんか？それとも、前期のG3立ち上がりは一時的な特需によるものなど、今期での再現性に不安があるのでしょうか？

**仁平：**率直にお伝えさせていただきますと、前期が何か特需によって伸びたという認識はございません。マーケットのニーズに向き合いオペレーションを磨いた結果です。今期での成長率の再現性については、不安があるというよりは、現時点で間違いなくそうなるであろうという確信まで至っていないのが正直なところでございます。

新規事業というフェーズ、規模もまだ小さい事業ですので、拡大させていく中での体制構築やリスク、ボラティリティを加味して、今回の開示とさせていただきます。

## 質問12：キャッシュ状況を踏まえた買収リスクへの認識と、株価対策の強化に向けた方針

東証のグロース市場改革の流れもあり、時価総額がほぼネットキャッシュ状態の御社を買いたいという上場会社（もしかしたら未上場企業や投資会社）も多いのではないかと思います。買収防衛のためにも、株価対策をした方が良くと思うのですが、株価対策的な施策が少ないのが気になります。株価対策の必要性の認識や危機感がどの程度あるのか知りたいです。

**北川**：非常に危機意識を持っております。ただ、サクセッションからの大改革期間においては、正直、どう事業を強く伸ばし続けるかという土台の部分に向き合うことに全力を注いできました。そのため投資家の皆様からすると施策が少ない、危機感が薄いのではないかと懸念を持たれるのはごもっともだと思います。

危機感是非常に高く持っておりますので、こういった施策をどのタイミングでやっていくのか、経営で議論しアクションに落とし込めるよう検討してまいります。

### 質問13：保守的な業績予想の背景と、成長期待および株価水準に対する危機感について

ガイダンスを保守的に出して上方修正する前提なんだと思いますが、今のこの株価水準に危機感をもって、もう少しガイダンスにおいても成長期待を見せないと、誰も期待しない会社になってしまうのではないのでしょうか？

**北川：**弊社のガイダンスの考え方としては、今持てる最善の見通し、100%の予測として出しておりますので、上方修正を前提に出しているわけではございません。結果として修正が繰り返されているのは、自分たちの見通しに対する解像度、実力不足が招いている点があるかと思っておりますので、引き続き精度を上げていきたいと思っております。

ガイダンスにおける成長期待の形成におきましても、見せ方や今の姿をどうお伝えすべきかコミュニケーションは重要だと考えております。「誰も期待しない会社」になってしまう懸念も持っておりますので、お見せしていく努力はしていきます。ただ、引き続き本丸は事業を強く伸ばし続けること。中長期で再現性のある仕組みにオペレーションしていくことが企業価値向上に繋がると考えております。重心をそこに置きながら、誠実でタイムリーなIRに努めてまいります。

**質問14：キャッシュフローの明示を含む資本政策の開示検討と今後の方針について**

多くの上場企業の開示で、キャッシュフロー（配当目標、成長投資など）を開示する会社が増えています。小型グロースと言えども、上場企業である以上、開示すべきと思います。ご検討ください。

**北川：**開示の充実という観点で、他社の事例もしっかり参考にしながら、皆様に有用な情報を届けられるよう改善を検討してまいります。

以 上