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.

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△1.2pt）

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

決算説明会のご案内

開催日時	2026年6月30日（火） 17:00 ～ 18:00 ※質疑応答のため説明会の終了時刻を延長する場合がございます。
登壇者	代表取締役社長　　仁平 理斗 取締役副社長　　北川 裕憲
開催形式	オンラインLIVE配信（ウェビナー） https://us06web.zoom.us/j/86220560323 ※事前登録は不要です。上記のURLよりご参加ください。
対象者	個人投資家、機関投資家、アナリスト等 どなたでもご参加いただけます。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

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

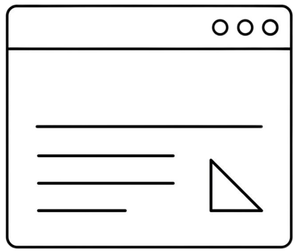
- 決算説明会への参加について、事前登録は不要です。当日は上記URLよりどなたでもご参加いただけます。
- 決算説明会の時間帯については、質疑応答の状況によっては延長する場合がございます。
- 上記スケジュールは変更される場合がございます。予めご了承ください。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

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/



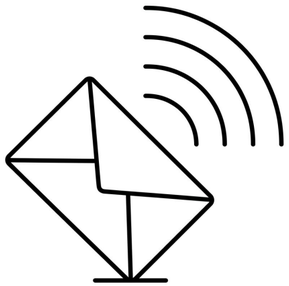
▶ 説明会での生の声や、細かな質疑応答を読みたい

https://www.qastation.jp/slogan

IRに特化したQ&Aプラットフォーム
QA Station
Powered by Mutual 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

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

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）

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

1

会社概要

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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」を通し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）

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。

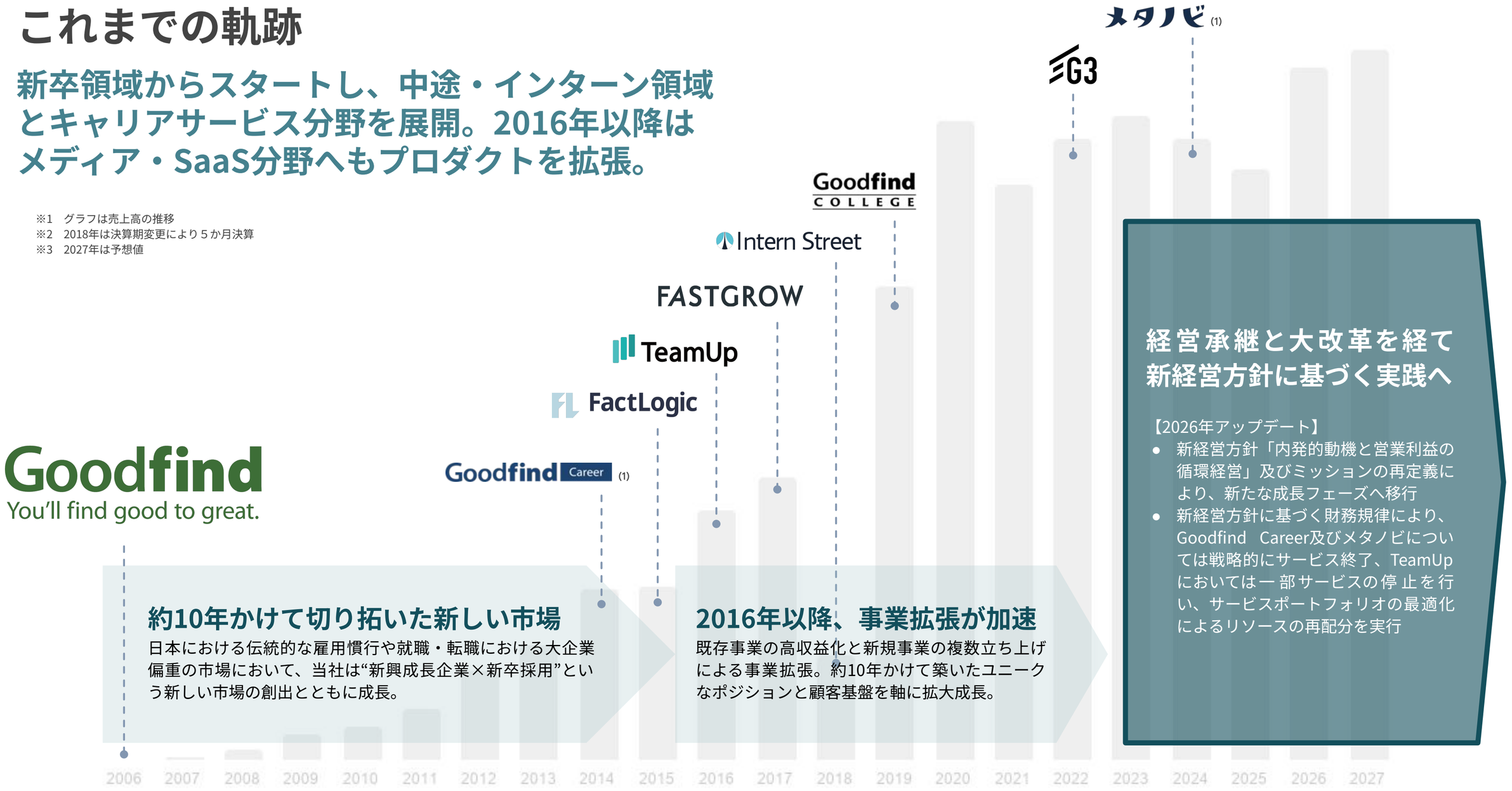
Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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



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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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、㈱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㈱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）、ビズメイツ㈱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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

2

事業内容

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

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

育てる

本質的な人材育成を
SaaSで提供

社会人3年目までの人材向け
キャリア支援サービス

G3

1on1の仕組みをつくる SaaS型HRサービス

TeamUp

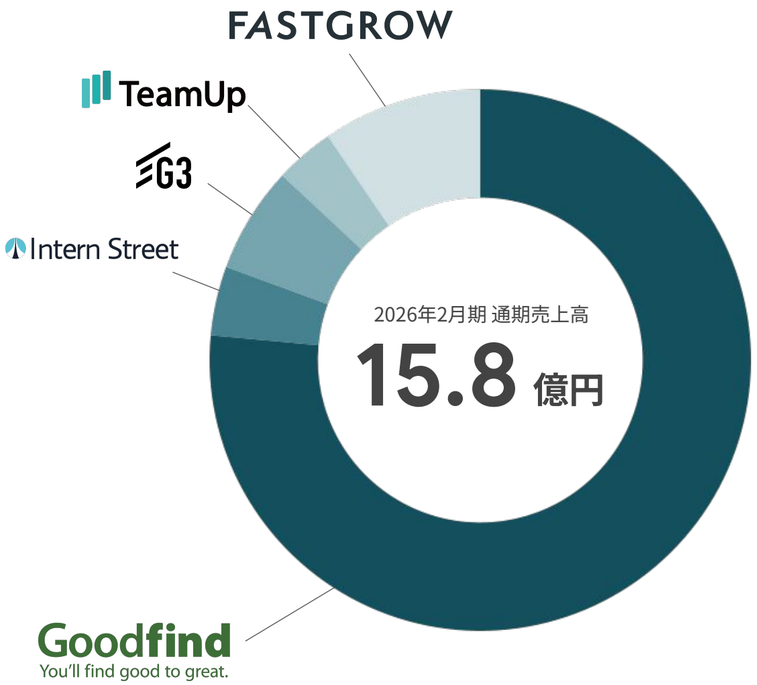
Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

事業ポートフォリオ②

「Goodfind」を主力事業として、新産業領域における人的資本関連サービスを展開

売上構成比



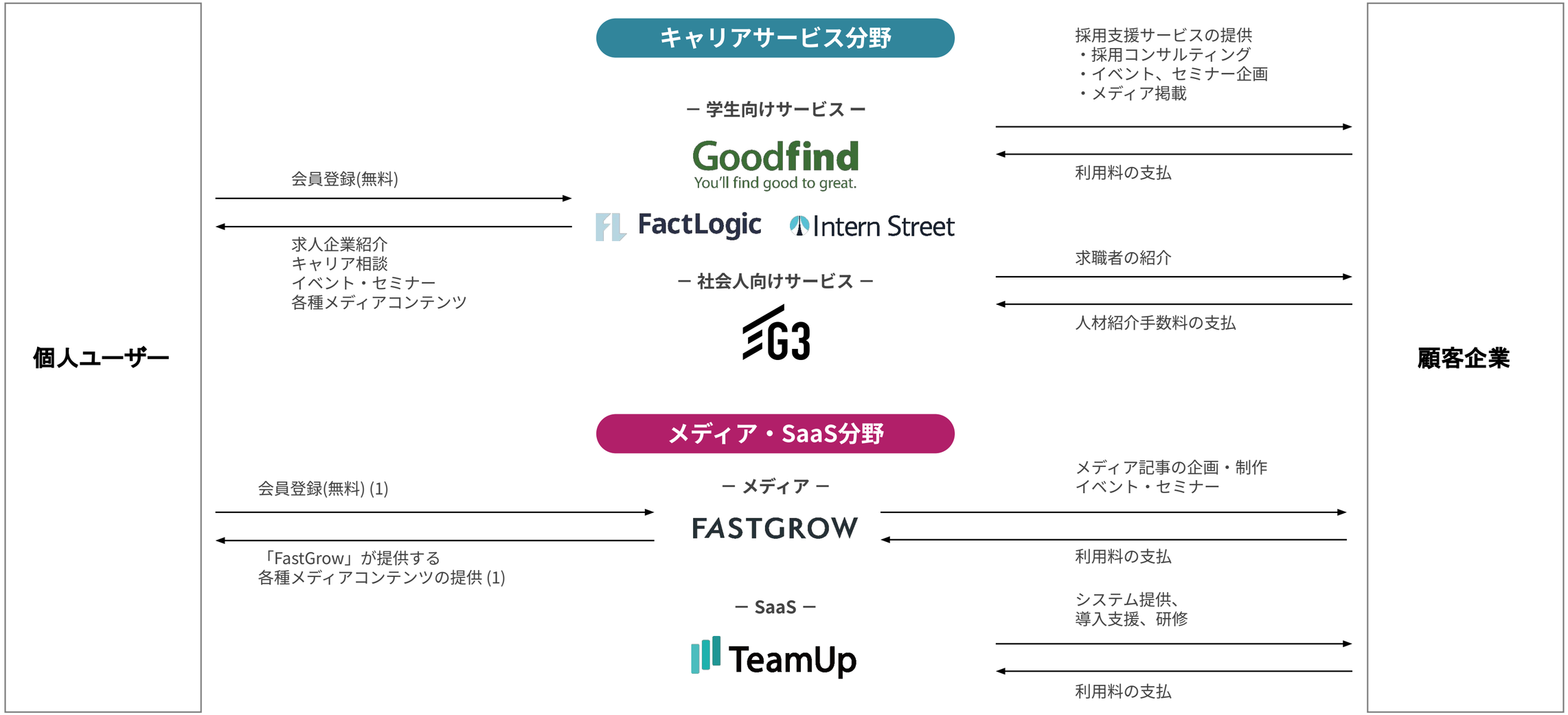
サービス対象年代別分類

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

3

決算概要

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

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。

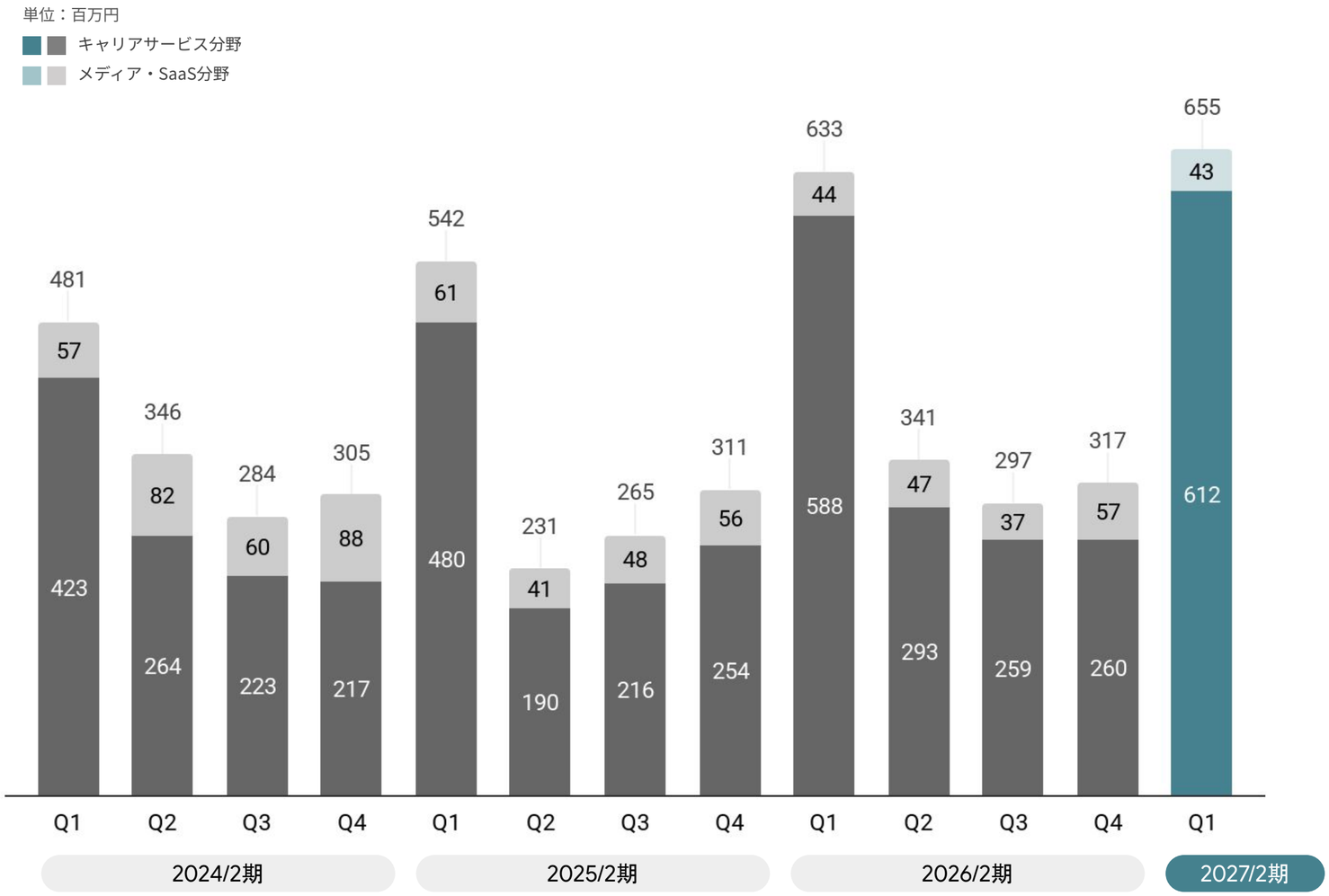
	2027/2期 Q1会計期間		2027/2期 通期	
単位：百万円	**実績**	前期比	予想	進捗率
売上高	**655**	＋3.5%	1,620	40.5%
ーキャリアサービス分野	**612**	＋3.9%	1,454	42.1%
学生向けサービス	**581**	＋3.5%	1,347	43.2%
社会人向けサービス	**30**	＋12.9%	107	28.6%
ーメディア・SaaS分野	**43**	△1.7%	166	26.2%
売上原価	**12**	＋56.0%	42	29.9%
販売費及び一般管理費	**333**	＋4.6%	1,275	26.1%
営業利益	**309**	＋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	※

※ 業績の季節的変動のため、進捗率は記載しておりません。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

四半期会計期間の売上高推移



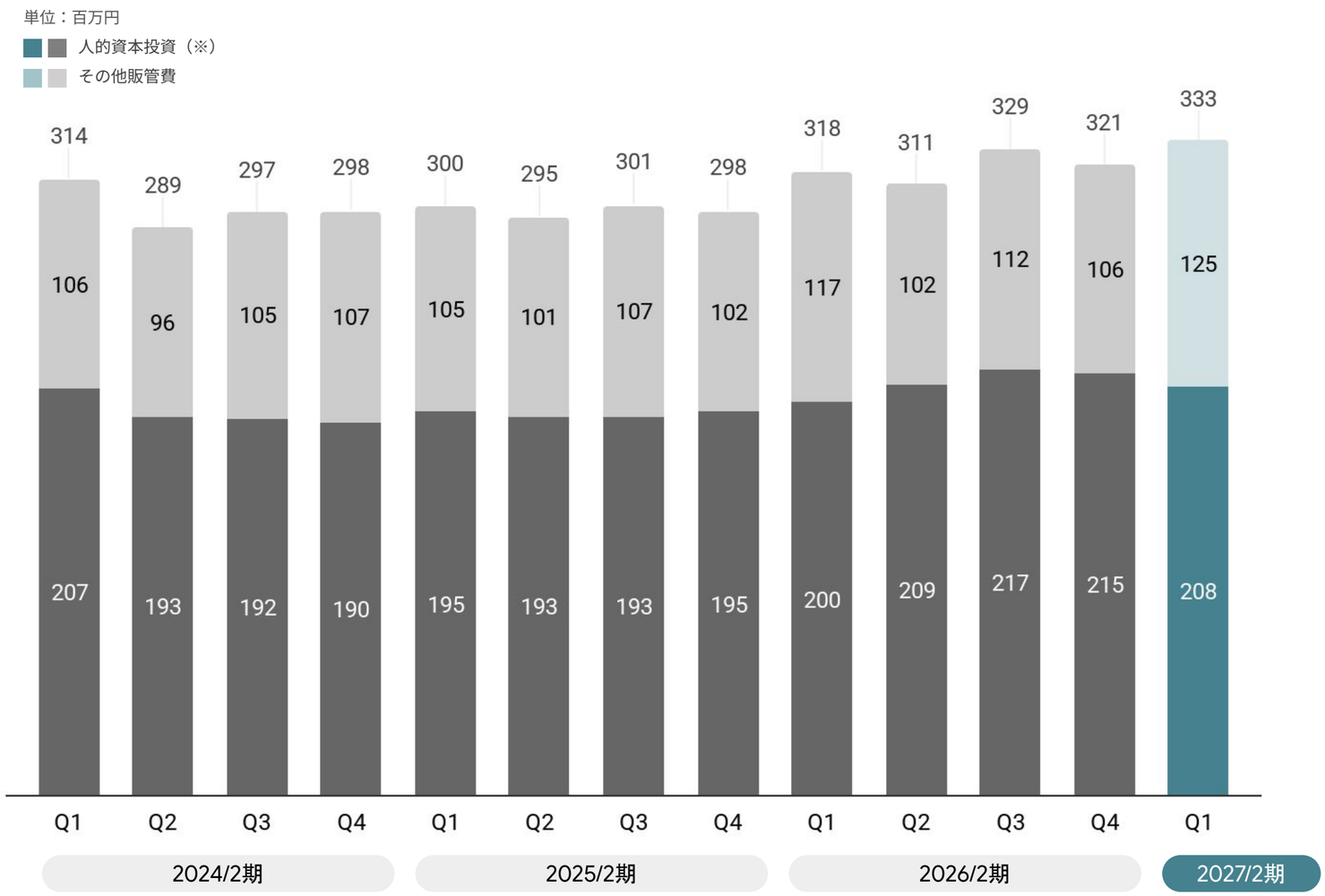
- キャリアサービス分野のうち、学生向けサービスは前年同期比3.5%の増加となり、社会人向けサービスも同12.9%の増加に転じました。
- 主力である「Goodfind」において、2026年卒業学生にかかる人材紹介手数料収入が減少した一方で、2028年卒向けサービスにおいて、イベント開催等による母集団形成や採用コンサルティングのニーズを捉えたことが貢献しました。
- 社会人向けサービスでは、マッチングの改善等により増収に転換しました。
- メディア・SaaS分野では、前年同水準で推移しており、売上高は前年同期比1.7%の微減となりました。 これは、「TeamUp」において、収益性の観点で不採算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

※ 業績の季節的変動について
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Q1に売上高及び営業利益が集中する傾向にあります。
詳細については、2025年5月30日に提出した有価証券報告書の「第２ 事業の状況　３ 事業等のリスク （２）事業内容に関するリスク　⑦ 業績の季節的変動について」をご参照ください。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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。

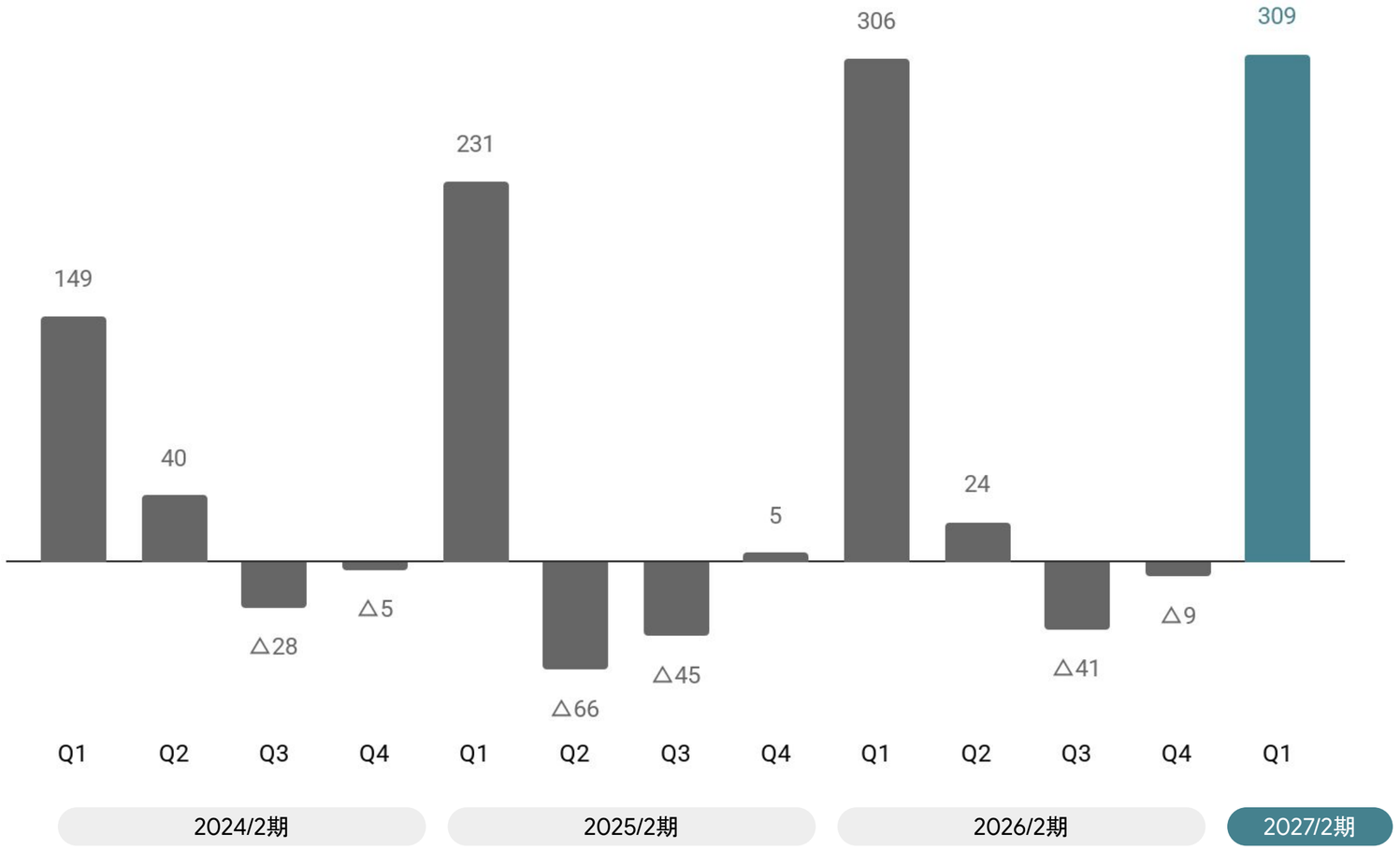
- 販売費及び一般管理費については、前年同期比で4.6%増加の333百万円となりました。内訳としては人的資本投資が208百万円、その他販管費が125百万円となっています。
- 季節的な変動は少なく、概ね各四半期において同水準で推移する傾向にあります。
- 今後も新経営方針に基づき生産性向上を徹底し、増収分を確実に利益へと結実させるための筋肉質な費用構造の維持を図ってまいります。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

四半期会計期間の営業損益推移

単位：百万円



- 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3百万円増加し、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。

※ 業績の季節的変動について
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Q1に売上高及び営業利益が集中する傾向にあります。
詳細については、2025年5月30日に提出した有価証券報告書の「第２ 事業の状況　３ 事業等のリスク （２）事業内容に関するリスク　⑦ 業績の季節的変動について」をご参照ください。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

連結貸借対照表の状況

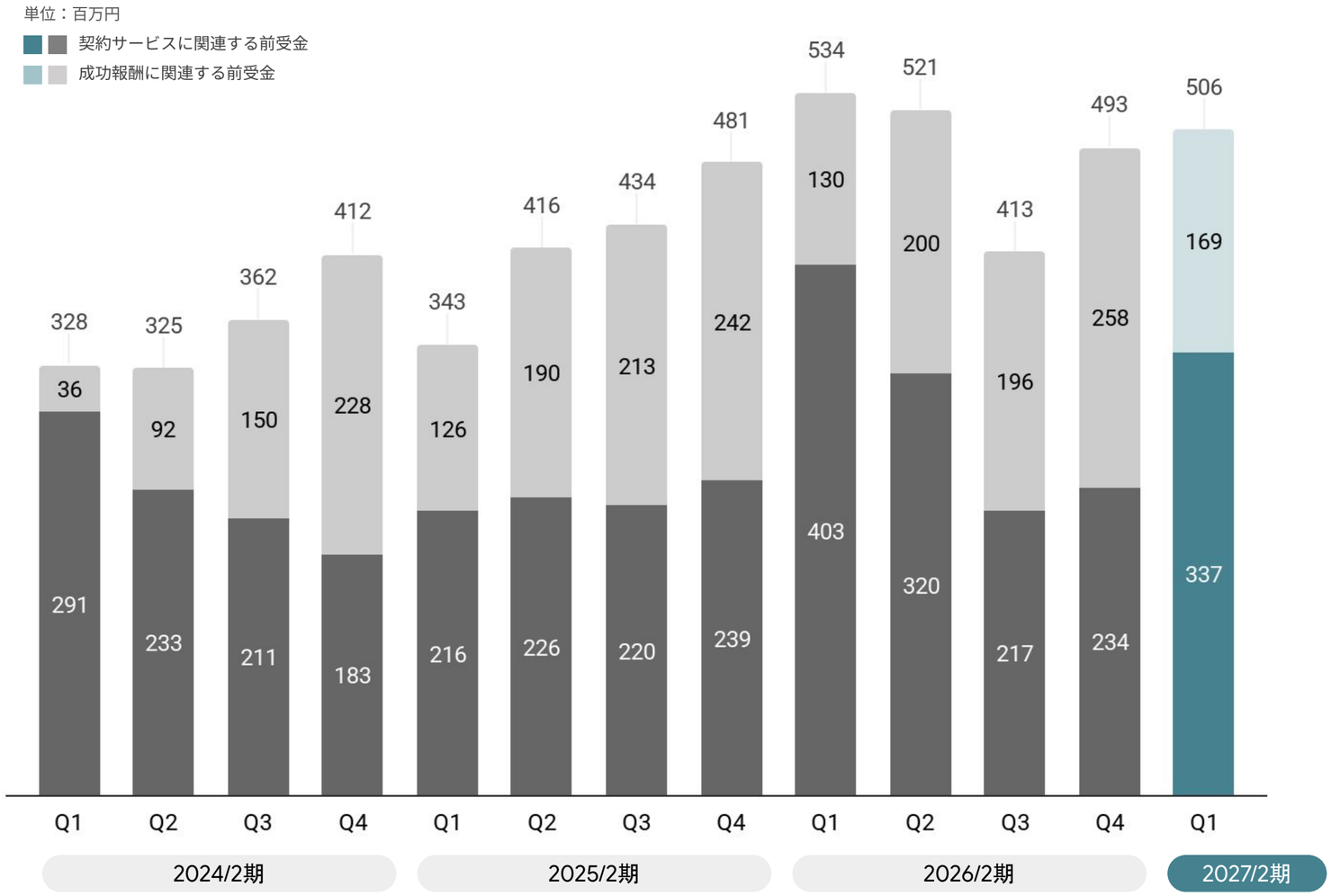
単位：百万円	2026/2期末	2026/5期末	増減額
流動資産	2,155	2,396	＋240
内、現金及び預金	2,014	2,312	＋298
固定資産	169	178	＋8
資産合計	2,325	2,575	＋249
流動負債	692	741	＋49
内、前受金	493	506	＋13
負債合計	692	741	＋49
株主資本	1,599	1,798	＋198
内、自己株式	△179	△192	△13
その他包括利益累計額	0	0	＋0
新株予約権	33	34	＋1
純資産合計	1,633	1,833	＋200
負債純資産合計	2,325	2,575	＋249
自己資本比率	68.8%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

- 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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

四半期会計期間の前受金残高推移



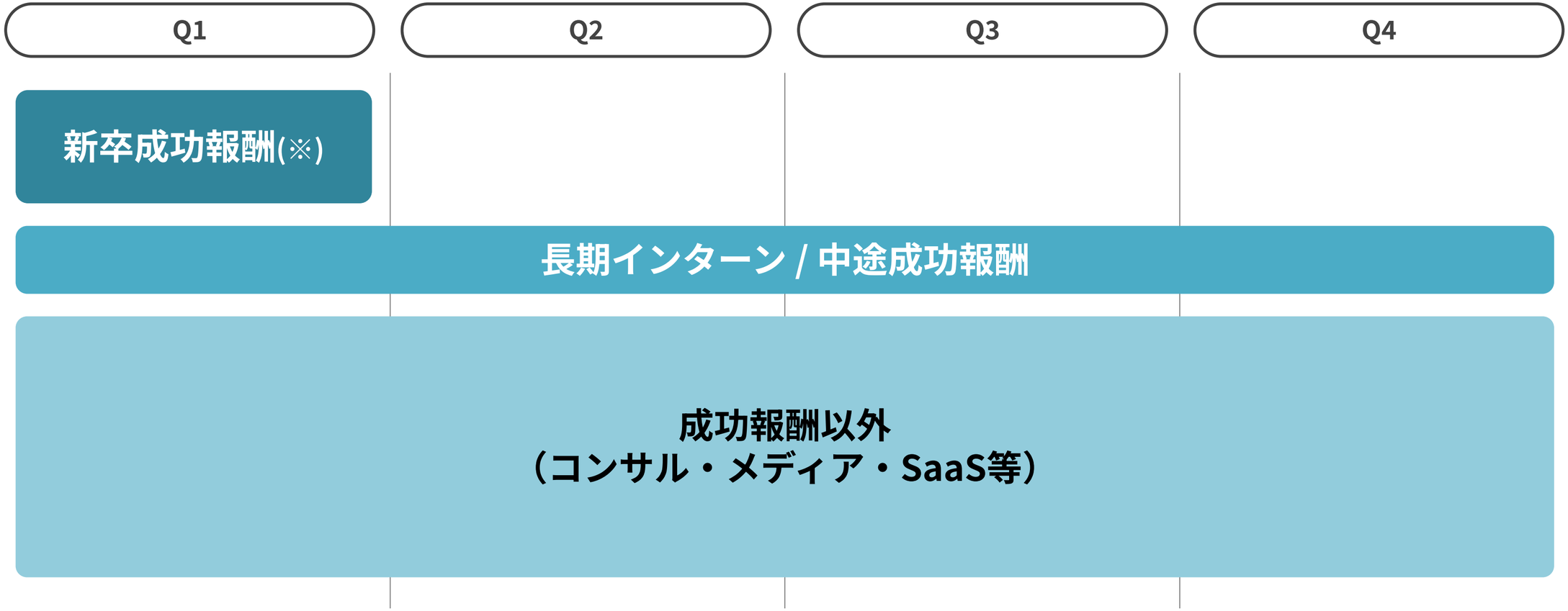
- 前受金は主に、「Goodfind」に係る採用支援サービスの受注に関連した残高となっています。
- 成功報酬に関連する前受金は、2027年卒の内定承諾による成功報酬が増加し、前年同期比で39百万円増加の169百万円と堅調に推移しております。
- 契約サービスに関連する前受金については前年同期比で減少したものの、当第1四半期に履行されるサービスが増加（前受金の減少要因）しており、通期計画に向けて順調に案件を獲得した結果、337百万円となりました。
- これらの結果、当第1四半期末の前受金残高合計は506百万円となりました。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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もあります。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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		
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.

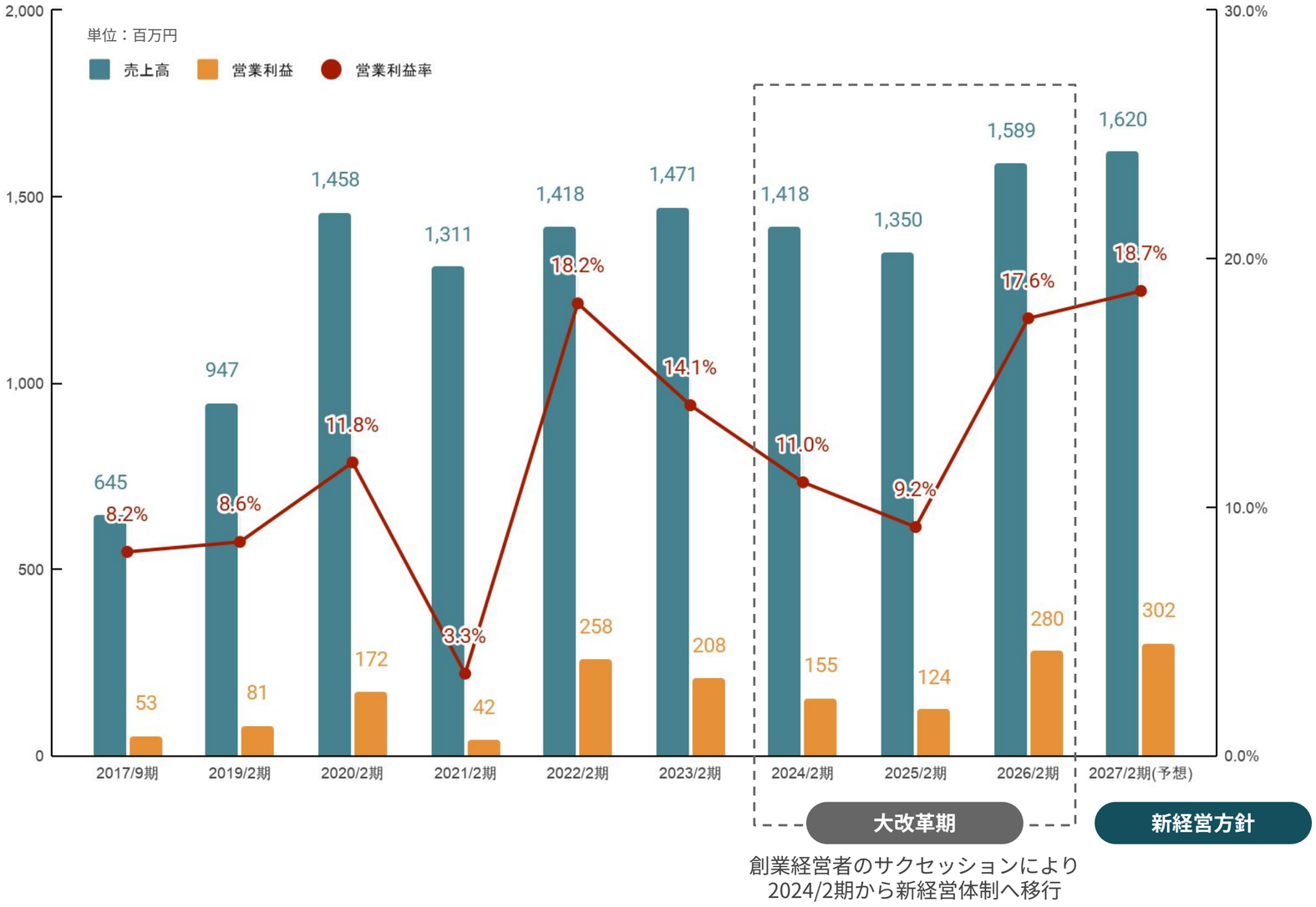
4

企業価値向上に向けて

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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。

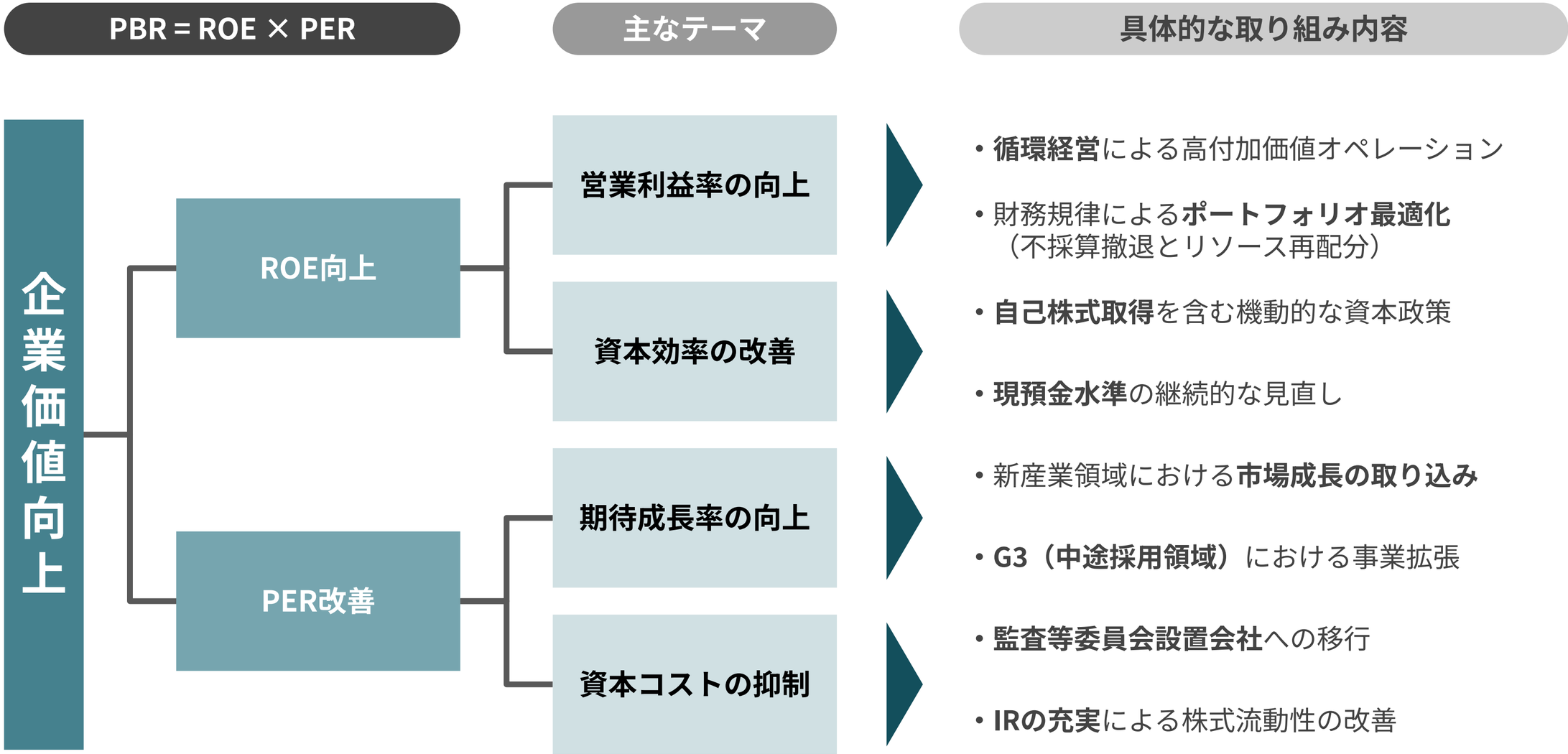
- **さらなる成長と利益率の向上を計画**
  以上の計画から、今期は売上高1,620百万円、営業利益302百万円と、全段階利益で過去最高益を見込んでいます。不採算サービスの整理と生産性向上を徹底し、営業利益率18.7%（前期比+1.1pt）への更なる改善を計画しています。この「稼ぐ力（ROEの源泉）」が、PBR改善策を力強く実行するための原動力となります。

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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



Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

5

Appendix

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

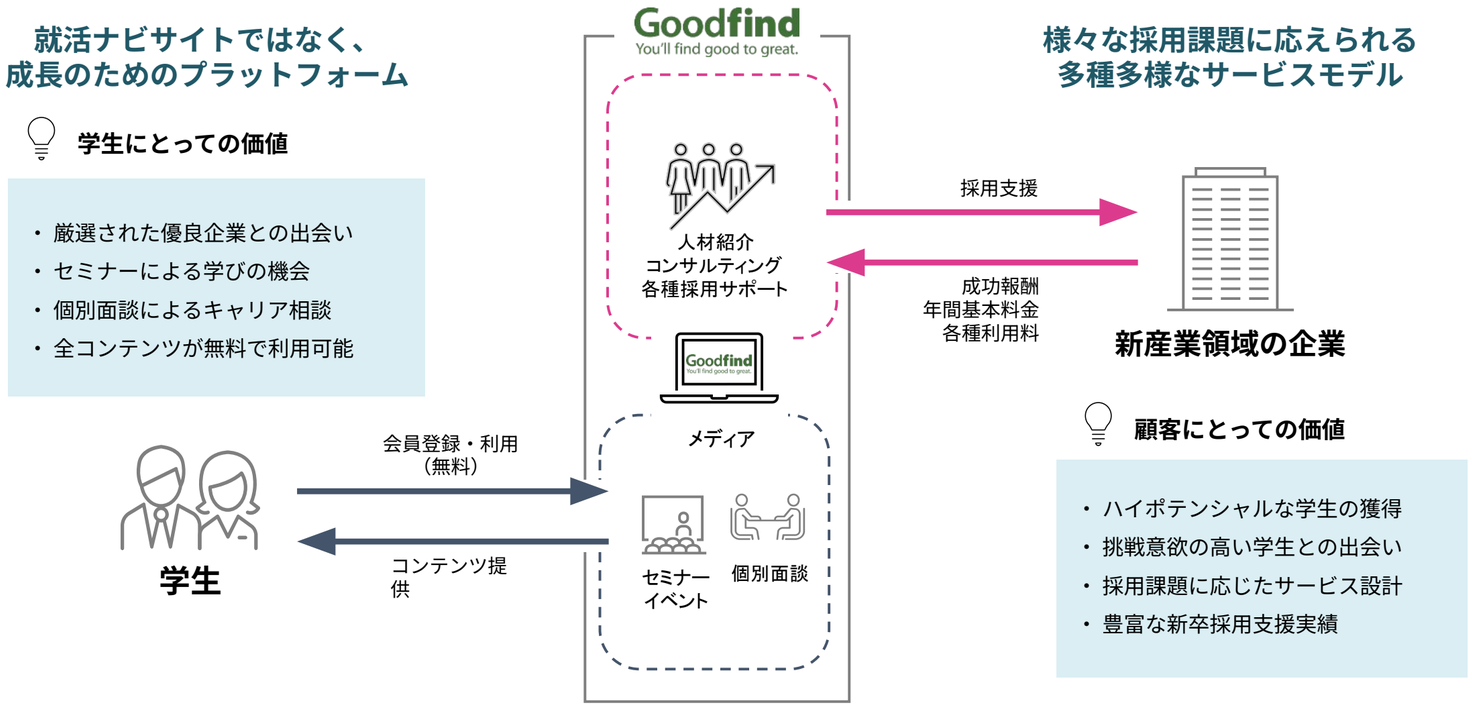
Goodfindの事業概要 | キャリアサービス分野（学生向け）

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

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

その他の事業概要 | キャリアサービス分野（学生向け）

FactLogic
新卒学生向け

コンサル就活サービス「FactLogic」

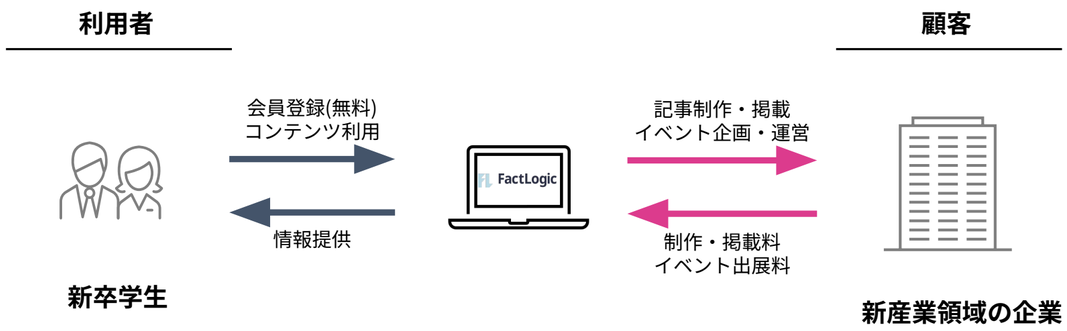
外資・日系コンサルティングファームに特化した就活対策及び選抜型コミュニティの形成を行う就活サービスです。

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



Intern Street
学生向け

長期インターン紹介サービス「Intern Street」

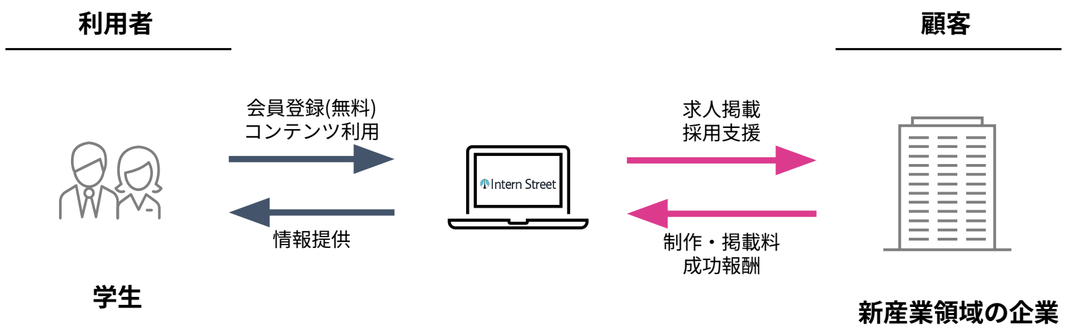
スタートアップ・ベンチャー企業の求人に特化した、
長期インターン人材の紹介サービスです。

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



Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

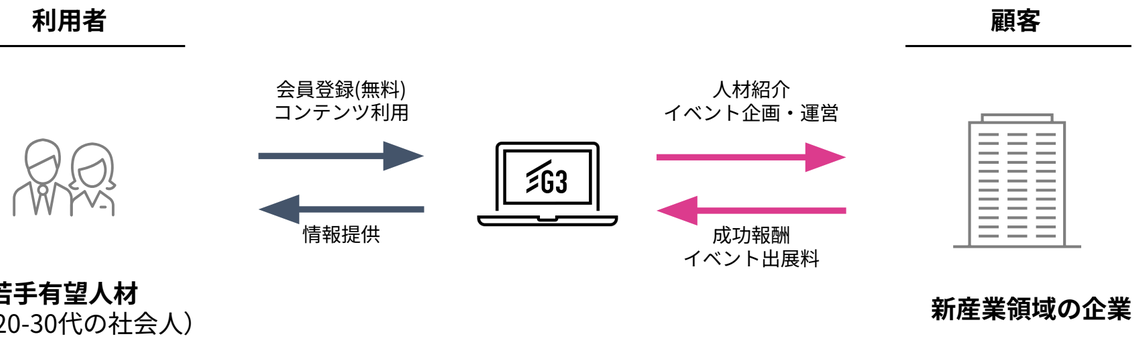
G3の事業概要 | キャリアサービス分野（社会人向け）

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

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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」

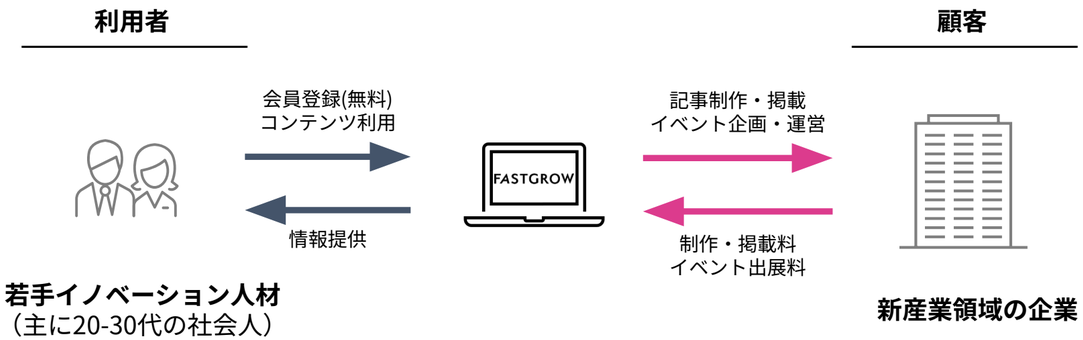
新産業領域の情報を整理し、発信していくビジネスメディアです。新産業領域への挑戦を推進し、スタートアップ・ベンチャー企業の採用広報やブランディング、サービス認知を支援します。

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



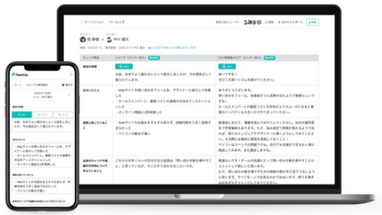
TeamUp

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]

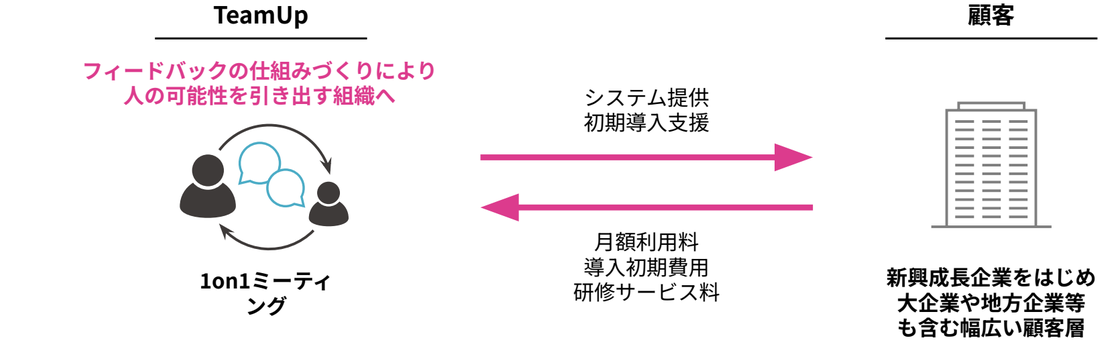


主なサービス内容

・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

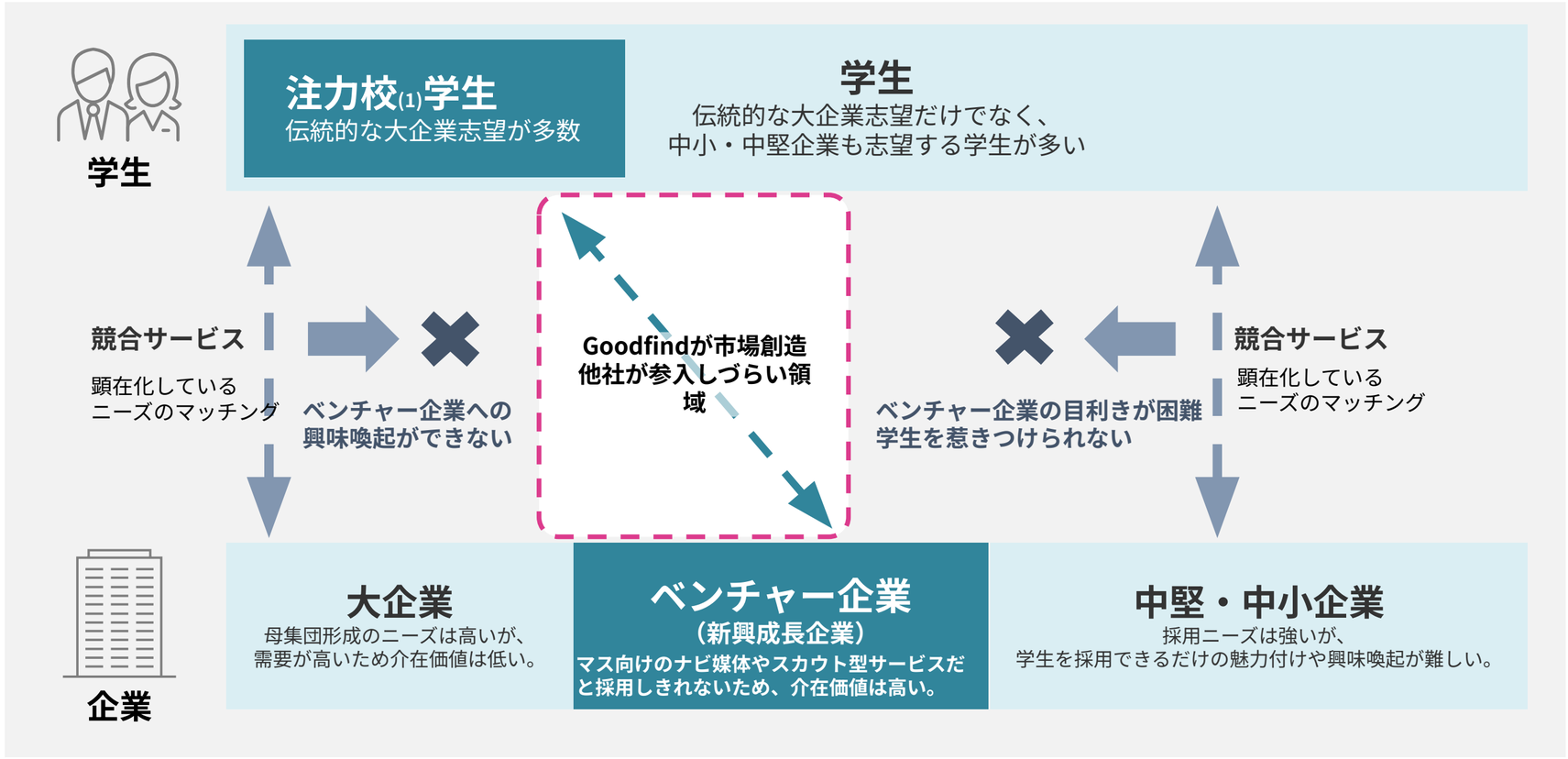


Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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在価値を実現。



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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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潜在的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独自市場を創造。

若手人材

顕在転職希望層

既に転職意欲が明確化した社会人。
スキル/職歴で評価され、競合エージェントが多数参入。

競合サービス

顕在化している
ニーズのマッチング

企業

中途は経験者・即戦力採用が中心。
第二新卒の若手ポテンシャル枠は限定的。

大手企業

ハイポテンシャル × 第二新卒

**学生時代Goodfindで接点を持った上位校出身の優秀層。
「個性を活かしたい」という潜在ニーズを抱えるタイミング。**

**G3が市場創造
他社が参入しづらい領域**

潜在ニーズを引き出すマッチング

第二新卒の優秀層を渇望するスタートアップ・プロフェッショナルファーム等。新卒採用との一体提案が可能。

新産業領域の成長企業

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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。**

市場形成と歪みの解消

社会の歪み 人的資本が最適に活用されない構造的課題	社会の構造変化 歪みを変革する外部環境と制度変化	若手人材と企業の変化 行動変容が新たな関係性を創出	人的資本市場の成長 社会の歪みを起点として成長市場の形成
• 限られた若手人材の挑戦機会(年功序列) • 画一的な雇用慣行(新卒一括採用) • 情報の非対称性とキャリア観の固定化 • 人的資本への投資停滞	• 少子高齢化による労働人口の減少 • キャリア観・働き方の多様化 • スタートアップ育成政策の強化 • ジョブ型・副業等の雇用の柔軟化	• 若手人材：安定志向から挑戦志向へ • 企業：ベンチャーも新卒採用を本格開始 • 双方が接続可能な構造に変化	• 新卒×新産業領域の企業 • 挑戦志向の若手人材と企業のマッチング • 人的資本の質的マッチングを起点に、LTVの高い雇用市場が形成

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。**

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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

人的資本市場 ＝

新産業領域の企業

- **スタートアップ・ベンチャー企業**
- **変革志向のある大企業**（DX・ビジネスモデル革新・新規事業推進部門・CVC投資先など）
- **事業承継型の経営革新を志向する中堅・中小企業**

✖

人的資本投資

- **採用投資：**新卒採用、中途採用、インターン、リファラル、採用広報
- **育成・成長投資：**研修、メンタリング、リスキリング
- **配置・活用投資：**人事制度、1on1、ジョブ型制度設計
- **エンゲージメント投資：**バリュー浸透施策、ミッション経営支援

人的資本投資の中心が、採用から育成・配置・関係性へと拡張していく見込み

挑戦志向・成長意欲のある若手人材に対する採用投資を軸に市場を開拓（中期的な戦略フォーカス）

【潜在市場期】

労働市場の歪みから社会構造が閉じている
年功序列／一括採用の支配、キャリア観の固定化など

【市場顕在化期】

人的資本開示やスタートアップ支援が転換点
人的資本開示義務化(2023)
スタートアップ育成5か年計画(2022)
DX白書／キャリア教育政策など

【市場拡張期】

市場が社会構造の変化に伴って拡大
雇用慣行の多様化(ジョブ型・副業)
リスキリング支援政策／多様な教育投資など

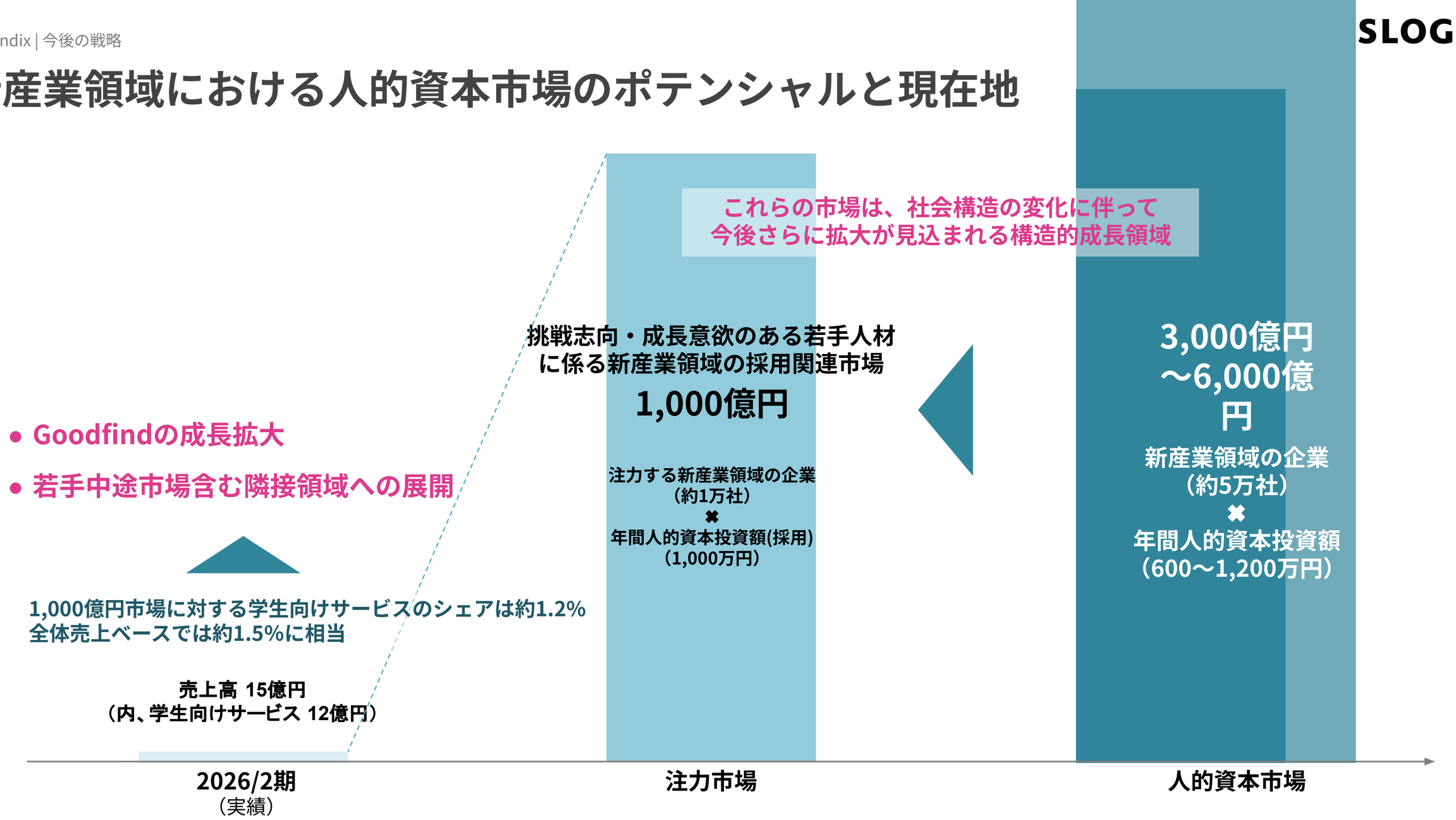
人的資本市場の顕在化割合（%）

社会構造の変化の進行と歪みの解消（時間軸）

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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



※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

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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

創業 - 2023

拡大と顕在化した課題

- **マクロ環境の追い風：**
  スタートアップ・ベンチャー企業を中心に、新産業領域における人的資本投資の加速を捉え高成長を実現。
- **直面した課題：**
  成長の一方で、価値源泉や競争優位性の磨き込みが後手となり、経営環境の変化に伴い内部課題が顕在化。

2024 - 2026

３年間の「大改革期」

- **体制移行：**
  創業経営者からのサクセッションにより現経営体制へ移行。
- **3つの重点テーマの実践：**
  ① Goodfindの収益基盤強化
  ② 組織・カルチャー・事業マネジメントシステムの強化
  ③ 高付加価値事業の探索と作り込みを経営者が自己体現

2027 -

経営方針の策定と実践

- **実践による確かな手応え：**
  経営者の自己実践及び自己体現を通じ、一人ひとりの内発的動機と組織の営業利益を統合する仕組みへの手応えを獲得。
- **構造化：**
  経営者による実践に基づき、暗黙的な「創業者の思想」から、組織として自律駆動する「意志ある構造（経営パラダイム）」の構造化と移行

Copyright - 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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

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

組織

長期の社会課題 × 内発的動機 が成長の源泉

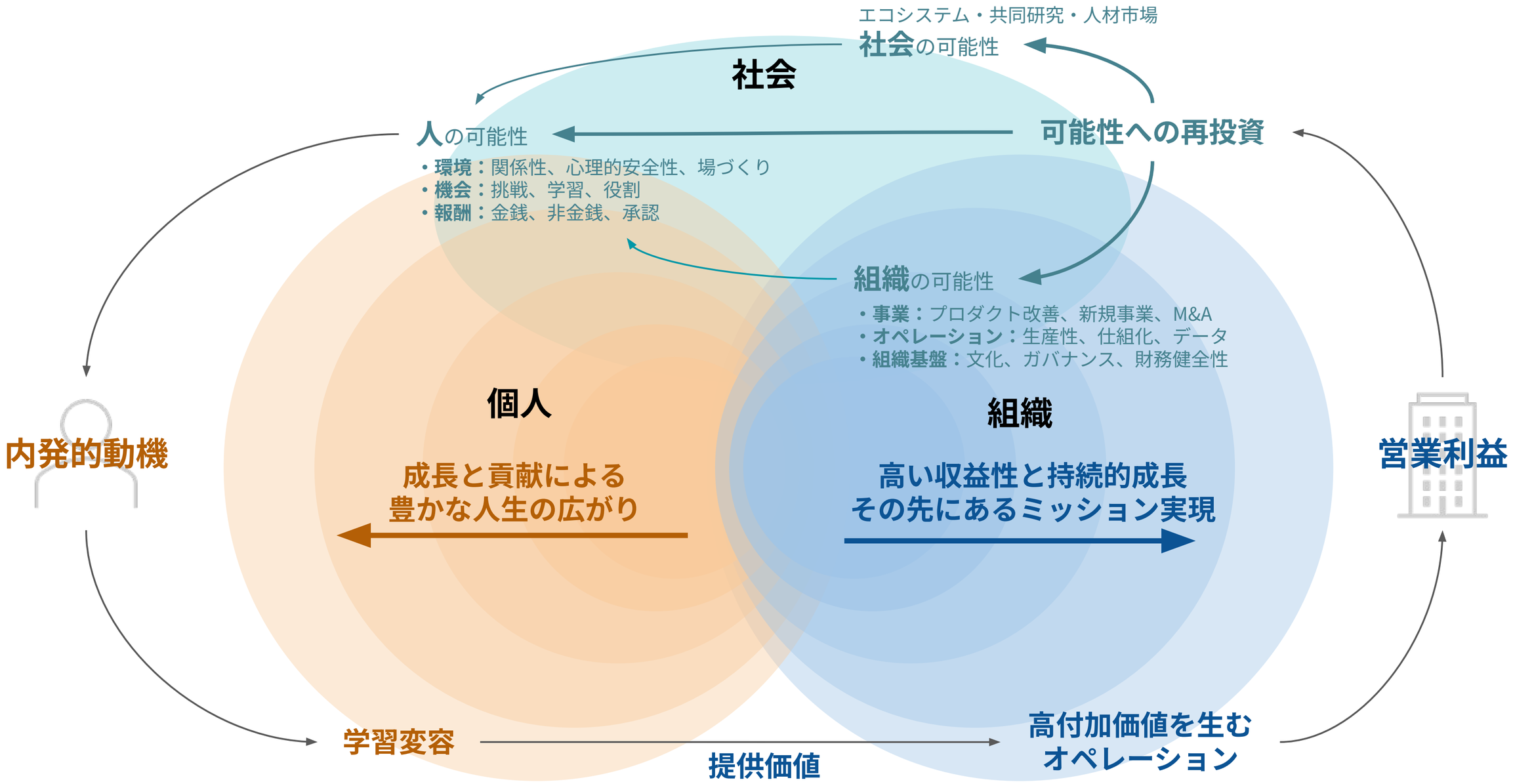
- 短期ニーズ依存企業は淘汰
- 複雑 × 長期 × 不可逆な課題こそ、内発的動機が活きる領域
- 内発的動機をもつ人の集合体でしか挑めない

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）

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

経営パラダイム：内発的動機と営業利益の循環経営



Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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」という社会機能を確立。

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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

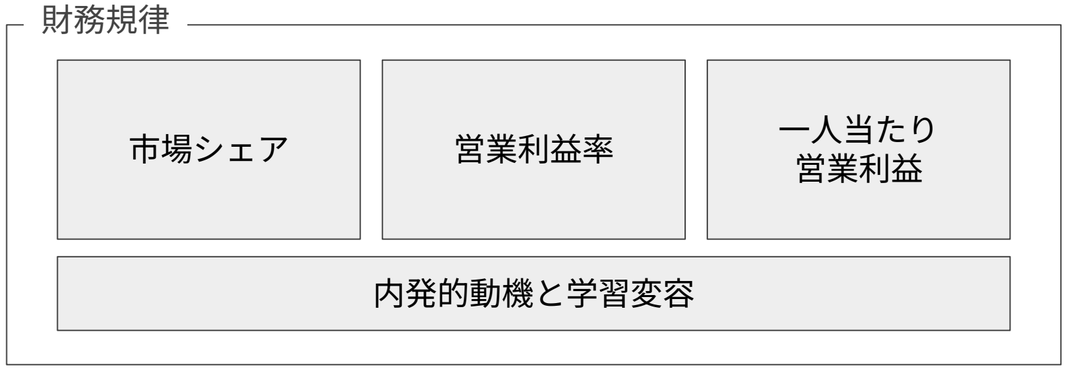
「人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。」

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。



Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

2027年2月期通期業績予想概要

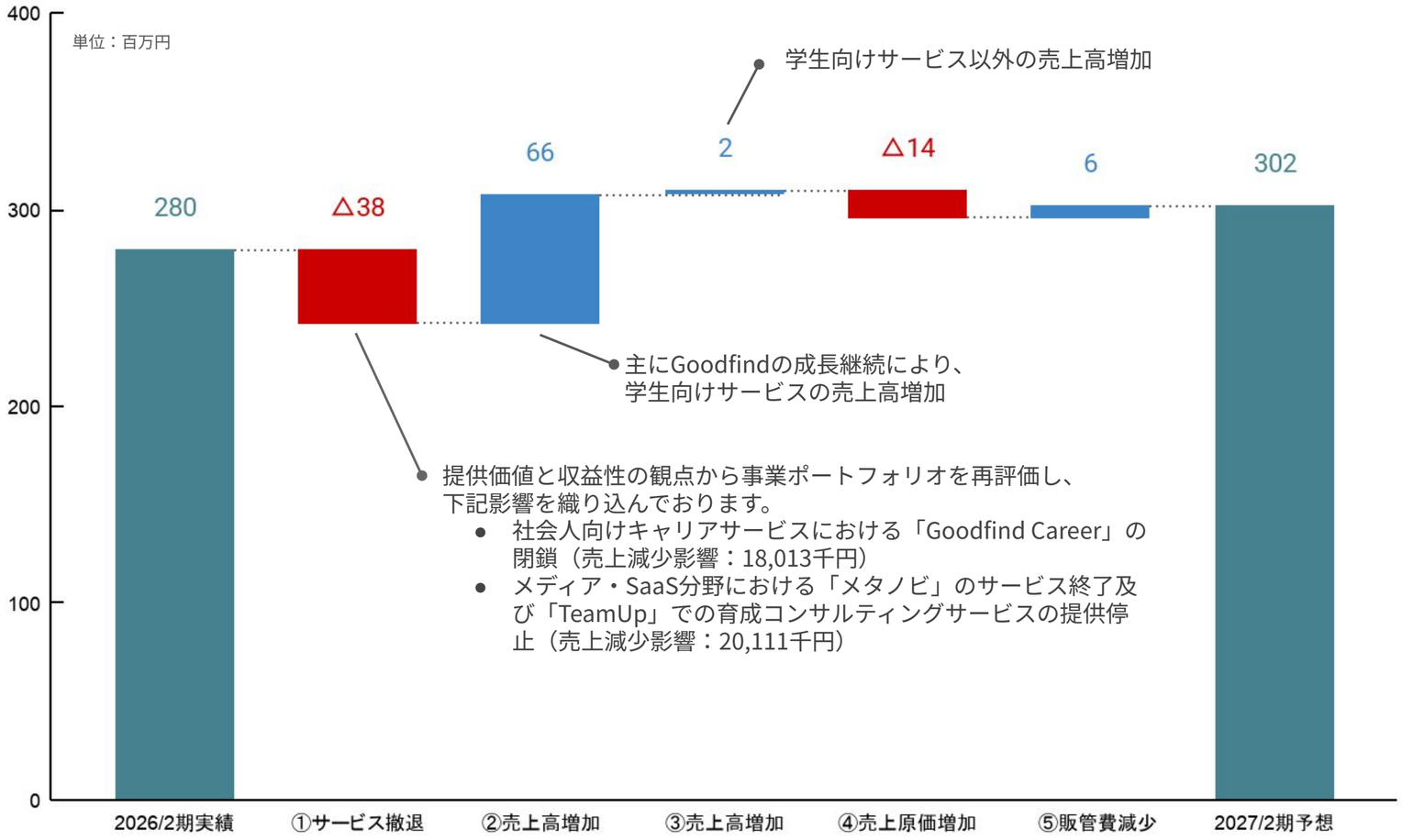
単位：百万円	2026/2期 通期実績 金額	2026/2期 通期実績 前期比	2027/2期 通期予想 金額	2027/2期 通期予想 前期比
売上高	1,589	＋17.8%	1,620	＋1.9%
ーキャリアサービス分野	1,403	＋22.9%	1,454	＋3.7%
学生向けサービス	1,280	＋20.5%	1,347	＋5.2%
社会人向けサービス	122	＋54.5%	107	△12.3%
ーメディア・SaaS分野	186	△10.4%	166	△11.0%
売上原価	28	△6.8%	42	＋49.4%
販売費及び一般管理費	1,281	＋7.2%	1,275	△0.5%
営業利益	280	＋125.1%	302	＋8.1%
営業利益率	17.6%	＋8.4pt	18.7%	＋1.1pt
経常利益	279	＋134.7%	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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

SLOGAN

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.