

SLOGAN

2025年2月期 第2四半期決算説明資料

スローガン株式会社

2024年10月10日

決算説明会のご案内

開催日時	2024年10月10日（木） 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	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/89722194997 ※事前登録は不要です。当日は上記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。

2025年2月期決算説明会スケジュール

決算発表日	決算説明会	オンラインLIVE配信URL（ウェビナー）
2024年10月10日(木)	第2四半期決算説明会 17:00開始	https://us06web.zoom.us/j/89722194997
2025年1月14日(火)	第3四半期決算説明会 17:00開始	https://us06web.zoom.us/j/82219566599
2025年4月11日(金)	通期決算説明会 17:00開始	https://us06web.zoom.us/j/89728857576

- ※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。

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

■ 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/413eacfd9a294b16b3228578ba4e312b?pvs=4>

INDEX

1 | 会社概要

2 | 財務ハイライト

3 | Appendix

会社概要

Corporate Profile

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（2024年8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。

経営体制



仁平 理斗 (にひら まさと)
代表取締役社長

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。



北川 裕憲 (きたがわ ひろり)
取締役副社長

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。公認会計士・税理士。



桑畑 英紀 (くわはた ひでき)
エグゼクティブアドバイザー
組織・人材戦略

組織・人事改革、人材育成のコンサルティングサービスを提供する株式会社イマージュ代表取締役社長。日米大手の事業会社で組織・人材マネジメントに携わった後、組織・人事コンサルティング大手マーサーコンサルティングの日本法人マーサージャパンにて、取締役、組織・人事コンサルティング部門代表を歴任し、2008年より現職。



杉之原 明子 (すぎのはら あきこ)
社外取締役

2008年(株)ガイアックスにインターンとして入社後、新規事業の立ち上げを経て、2014年、アディッシュ(株)を設立及び取締役役に就任。管理本部の構築及び上場準備の旗振りを担う。現在は、特定非営利活動法人みんなのコードCOO、(株)Kaizen Platform社外取締役、スポンサーシップ・コミュニティ代表発起人を務める。早稲田大学教育学部理学科卒。



渡辺 千賀 (わたなべ ちか)
社外取締役

東京大学工学部都市工学科卒業、スタンフォード大学経営大学院経営修士 (MBA)。三菱商事にて、不動産開発向け情報システム企画開発、ソフトウェア・ハードウェアの事業企画、米国インターネット基盤技術ベンチャーへの投資に関わった後、マッキンゼーで戦略コンサルティングに従事。2000年からシリコンバレーに移り、コンサルティング事業を展開。



諸藤 周平 (もろふじ しゅうへい)
エグゼクティブアドバイザー
経営者の成長支援、経営全般

(株)イス・エム・イス (東証プライム上場) の創業者であり、11年間にわたり代表取締役社長として会社を東証一部 (現・プライム) 上場まで牽引した。同社退任後2014年より、シンガポールにてREAPRA PTE. LTD.を創業し、東南アジア・日本を中心に、数多くのビジネスを立ち上げる事業グループを形成する。REAPRAグループCEO。



林田 真由子 (はやしだ まゆこ)
常勤監査役

慶應義塾大学法学部卒業。2001年旭硝子(株)(現AGC(株))入社。2015年に当社入社し、事業部門での経験を経て、2018年5月より現職。



江原 隼一 (えはら じゅんいち)
社外監査役

2006年(株)サンフィニティー入社後、同社経営管理本部長を経て、2008年(株)リブセンスに入社。2010年から同社常勤監査役 (現任)。2013年より(株)クラウドワークス社外監査役 (現任)。



中川 紘平 (なかがわ こうへい)
社外監査役

東京大学法学部卒。2002年第一東京弁護士会弁護士登録。2014年ニューヨーク州弁護士登録。TMI総合法律事務所パートナーを経て、NEXAGE法律事務所開設。2017年よりミガロホールディングス(株)社外監査役 (現任)。

※エグゼクティブアドバイザーとは、当社経営において重要と考えられる領域に関する豊富な経営・事業経験や高度な専門的知識を有する人材を言います。

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。

私たちスローガンは、上記ミッションを掲げて、新産業領域における人材の最適配置を中心として、人のもつ可能性に着目した事業を展開しています。

人の可能性を引き出すこと、才能の最適配置を追い求める挑戦、そして、新産業を創出し続ける挑戦は、長期で追求しがいのある大きな目標です。

「Goodfind」を中心とし、新産業領域における人的資本関連サービスを展開

Mission

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。

「新産業領域 × 人的資本投資」



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

1on1の仕組みをつくるSaaS型HRサービス

TeamUp

動画×経験学習プラットフォーム

スタナビ



ベンチャー・スタートアップ求人
特化型エージェント

Goodfind Career

財務ハイライト

2025年2月期第2四半期財務ハイライト

1

売上高△6.6%、営業利益△13.1%となる減収減益で着地となり、通期計画の達成に向けて引き続き大改革を推進中

2

会員利用及びマッチング改善の進捗により学生向けサービスは+1.7%となった。依然として、事業上の最優先課題はGoodfindであり、継続成長に向けて改善を推進

3

ミッション及び長期ビジョンの実現に向けて、営業利益が持続成長する付加価値の高い事業を目指す大改革期

2025年2月期第2四半期連結業績概要

学生向けサービスの売上高は前年比+1.7%で着地するも、その他分野は苦戦し、連結売上高は前年比△6.6%
業績の季節的変動を織り込み、通期計画の達成に向け、引き続き大改革を推進中

単位：百万円

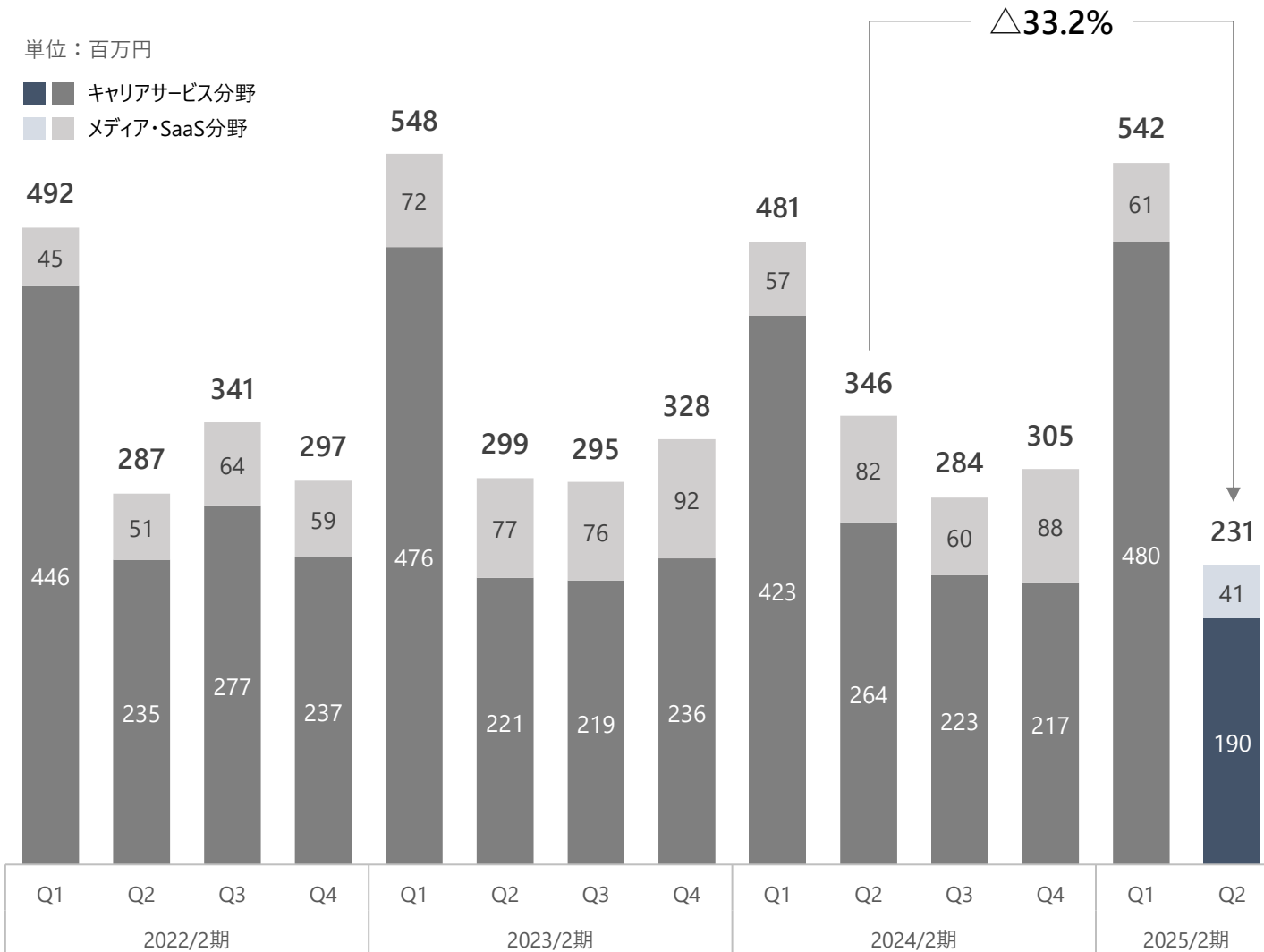
	2025/2期 Q2会計期間		2025/2期 Q2累計期間		2025/2期 通期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	計画	進捗率
売上高	231	△33.2%	773	△6.6%	1,450	53.3%
－キャリアサービス分野	190	△28.0%	670	△2.6%	1,198	56.0%
学生向けサービス	175	△18.3%	626	+1.7%	1,064	58.8%
社会人向けサービス	15	△69.5%	44	△39.0%	133	33.2%
－メディア・SaaS分野	41	△50.0%	102	△26.5%	252	40.8%
売上原価	2	△82.6%	12	△63.1%	55	23.2%
販売費及び一般管理費	295	+1.8%	595	△1.3%	1,214	49.0%
営業利益	△66	△263.3%	165	△13.1%	180	※
営業利益率	△28.7%	△40.4pt	21.4%	△1.6pt	12.4%	－
経常利益	△66	△251.7%	162	△14.7%	175	※
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	△45	△263.5%	107	△13.4%	116	※

※ 業績の季節的変動のため、進捗率は記載していません。

四半期会計期間の売上高推移

単位：百万円

■ キャリアサービス分野
■ メディア・SaaS分野



- 前年同期比33.2%の減少
- 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18.3%減少、社会人向けサービスは69.5%減少となった
- Goodfindにおける会員利用及びマッチング改善の進捗により、2024年新卒人材紹介手数料及び2026年卒向け案件が増加するも、2025年卒の受注減少が影響し、学生向けサービス全体としては減少
- メディア・SaaS分野においては、FastGrowのメディア掲載案件の減少、TeamUpの契約額減少により、50.0%の減少

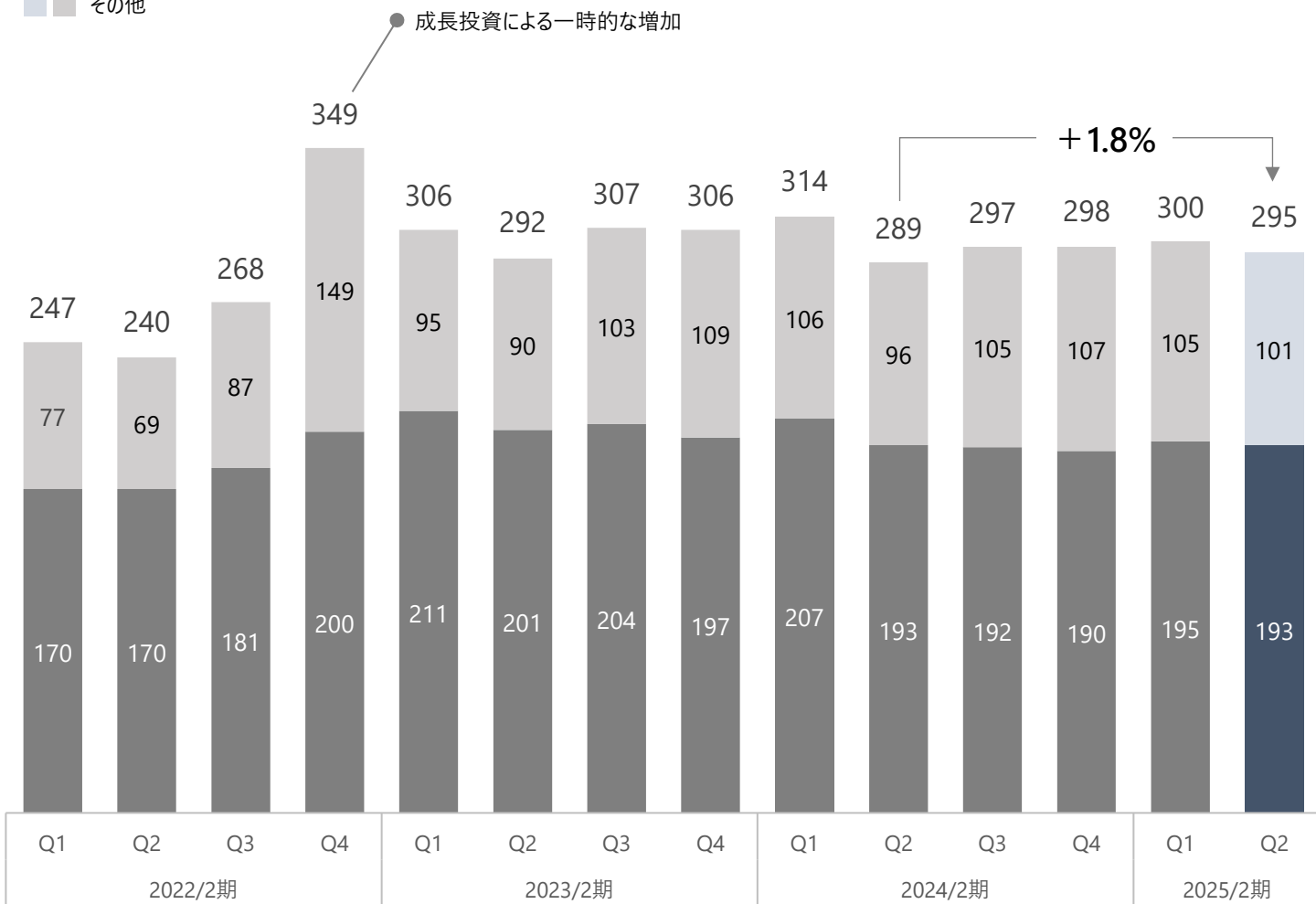
※ 業績の季節的変動について

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。(2024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」をご参照ください)

四半期会計期間の販売費及び一般管理費推移

単位：百万円

- 人的資本投資 (1)
- その他

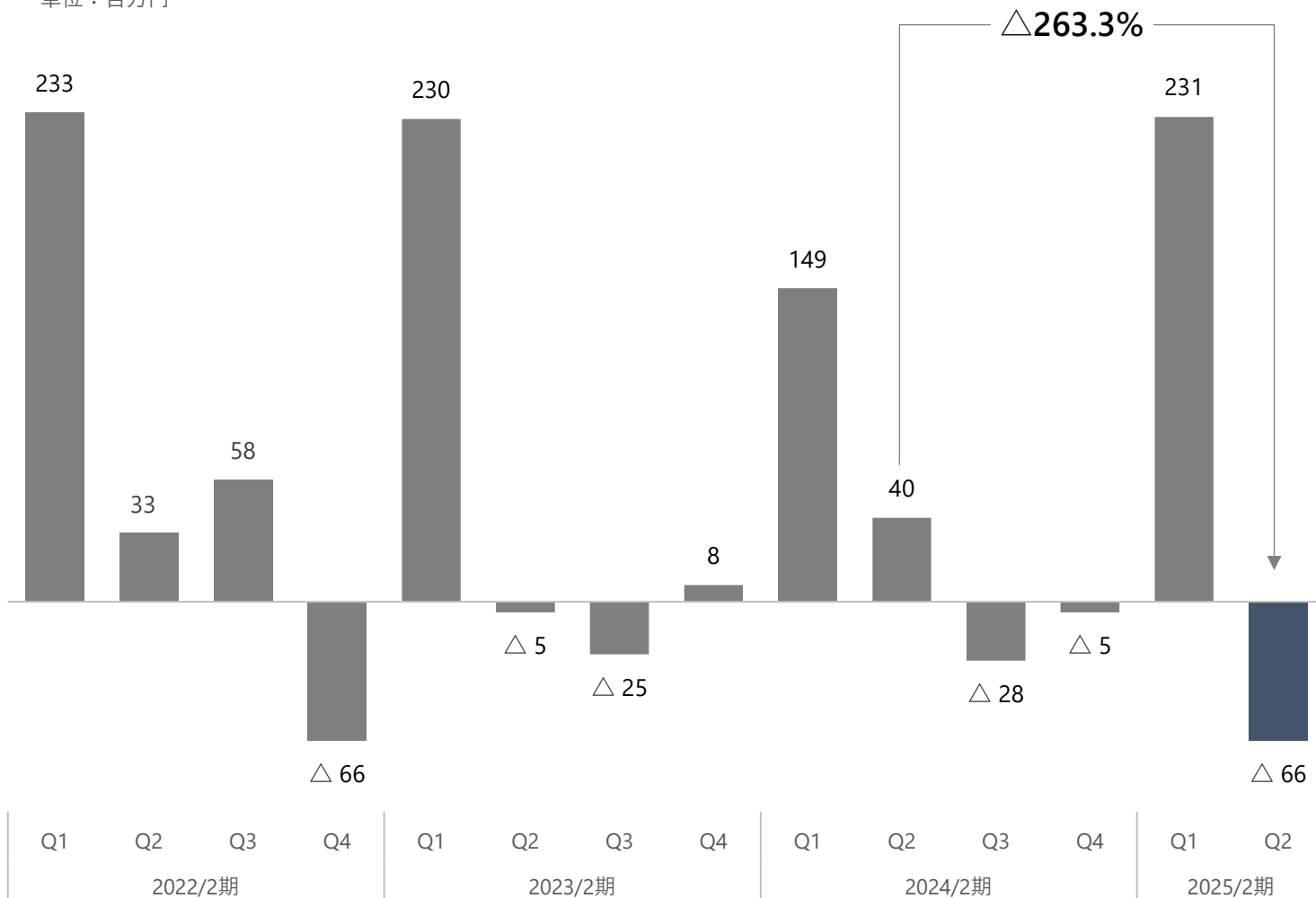


- 前年同期比1.8%の増加
- 販売費及び一般管理費に季節的な変動はなく、概ね各四半期会計期間で同水準となる傾向
- 営業利益が持続成長する付加価値の高い事業の作り込みを目指し、筋肉質な費用構造を維持

1. 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。

四半期会計期間の営業損益推移

単位：百万円



- 売上高の増加により、営業利益については前年同期比263.3%(107百万円)の減少
- 主にGoodfindの売上高に係る季節的変動により、営業利益はQ1に集中する傾向にありますが、当該傾向について著しい影響を与える事実は認識しておりません。

※ 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。(2024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」をご参照ください)

連結貸借対照表の状況

単位：百万円	2024/2期末	2025/2期(Q2末)	増減額
流動資産	1,825	1,936	+ 111
内、現金及び預金	1,650	1,834	+ 184
固定資産	142	164	+ 22
資産合計	1,968	2,101	+ 133
流動負債	529	570	+ 41
内、前受金	412	416	+ 4
負債合計	529	570	+ 41
株主資本	1,438	1,526	+ 87
内、自己株式	△61	△84	△22
その他包括利益累計額	0	0	0
新株予約権	—	4	+ 4
純資産合計	1,438	1,530	+ 91
負債純資産合計	1,968	2,101	+ 133
自己資本比率	73.1%	72.6%	△0.5pt

- 自己資本比率72.6%と高い財務健全性を維持
- 2024年1月12日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得により、自己株式は22百万円の増加
- 前受金は、主に、2025年新卒人材紹介手数料等及び2026年卒案件の受注が増加した一方で、2024/2期末に計上されていた2024年新卒人材紹介手数料に係る前受金を、4月の入社に伴い売上高に振替えたことにより減少した結果、4百万円の増加となった。

Appendix

長期ビジョン

Mission

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。

～「新産業領域における人的資本投資」というテーマにおいて、社会の歪みを解消し続けるアプローチ～

① 新産業領域における労働市場の社会背景

③ 解消したい歪み

「若手人材の就業と活躍」
「情報の非対称性と認知」

② 創り出したい社会

「新産業領域の人と組織の
可能性が引き出され活気づく社会」

大改革

「営業利益が持続成長する
付加価値の高い事業」
を目指す大改革期

④ スローガン自身が目指したい姿

「新産業領域の人と組織に関する専門性とテクノロジー
を有したプロフェッショナルカンパニー」

現在

将来

長期ビジョン | ①新産業領域における労働市場の社会背景

今後10年で労働市場に起きるであろう大きな変化

深刻な少子高齢化の進行により、労働人口減少に伴う経済成長への強い危機感が高まり、若手人材の獲得及び活躍、最適配置が官民間わらず重要な社会課題となる。
「成長分野への人材移動」と「労働市場の健全な流動化」が不可欠

雇用に関する伝統的構造

- アナログ型産業に適した教育/労働慣行
- 相互コミット/画一的雇用形態 (年功序列・新卒一括採用・終身雇用)
- 転職市場の未発達
- キャリア形成情報のブラックボックス化

< 受け身的なキャリア観 >

経済の環境変化

- 経済のグローバル化
- テクノロジーの発達
- 産業構造のサービス化/ソフト化
- 労働人口減少

失われた30年

- 日本企業の国際競争力低下
- 労働生産性低
- 賃金低迷
- エンゲージメント低
- 人的資本投資の低迷

< 安定・ブランド志向vs挑戦志向 >

臨界点を前にした大変化

- コーポレートガバナンス改革
- 人的資本に関する諸政策
- 多様性の受容
- オープンイノベーション
- 雇用形態の柔軟化 (Job型雇用・副業等)
- 起業に対する支援拡大
- 若手/高度人材獲得競争激化

< 主体的で多様なキャリア観 >

長期ビジョン | ②創り出したい社会と④スローガン自身が目指したい姿

創り出したい社会

新産業領域の人と組織の可能性が引き出され活気づく社会

人

組織



長期ビジョン | ③ 解消したい歪み

若手人材の就業と活躍における歪み

Goodfind
You'll find good to great.

FactLogic Intern Street

Goodfind Career

G3 TeamUp **メタナビ**



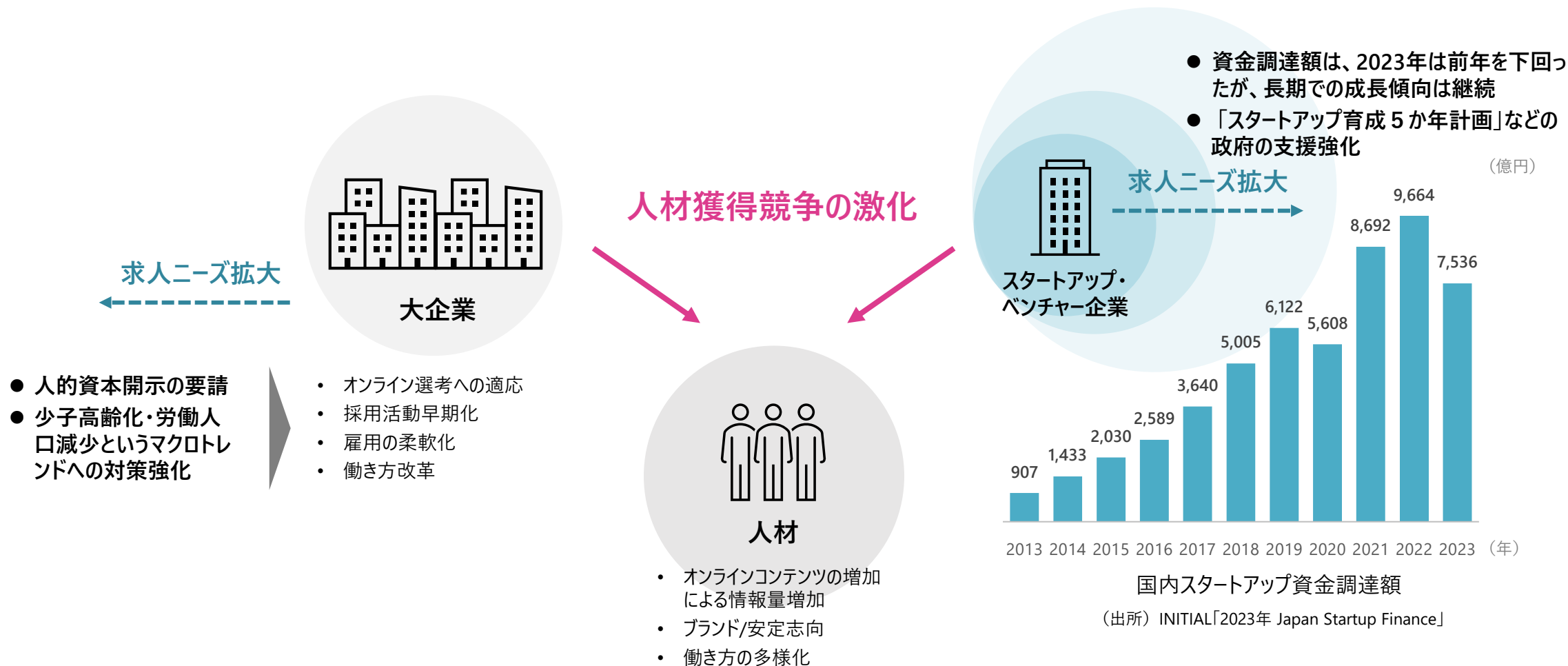
新産業領域に関する 情報の非対称性と認知の歪み FASTGROW

新産業領域の労働市場における社会の歪み

経営環境の現状や変化

スタートアップ・ベンチャー企業にとっては長期的な追い風

しかしながら、労働人口の減少というマクロ環境により人材の獲得競争はより一層激化



創業から2023年までの経営者評価

1

スタートアップ・ベンチャー企業における人的資本投資というポジションのよさから、急成長を続ける**新産業領域のマクロ環境を捉えて高成長を実現**

2

その一方で、**価値源泉及び競争優位性の磨き込みが後手になり、市場の成長や経営環境の変化によりその課題が顕在化**

3

ミッション及び長期ビジョンの実現に向けて、営業利益が持続成長する付加価値の高い事業の構築が不可欠

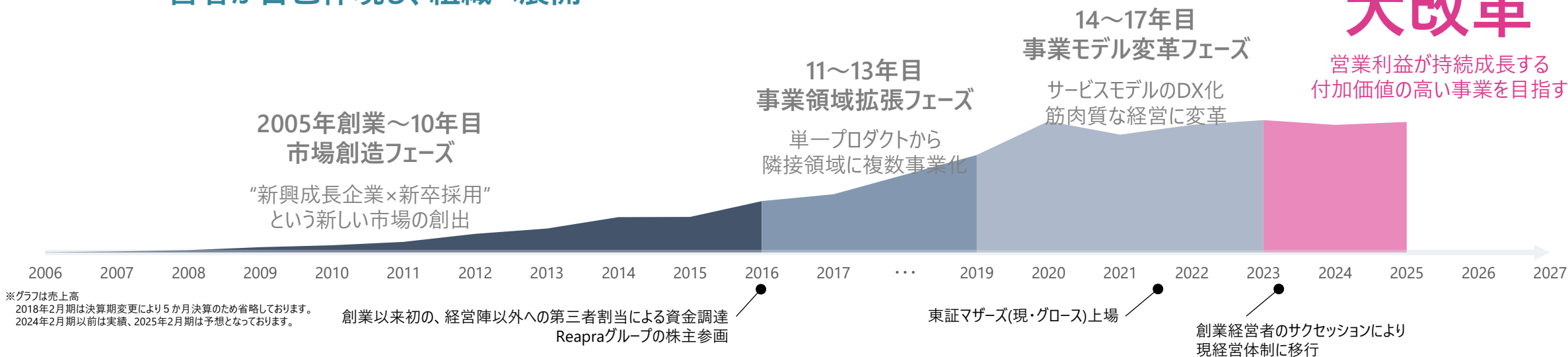


※ グラフは売上高の推移

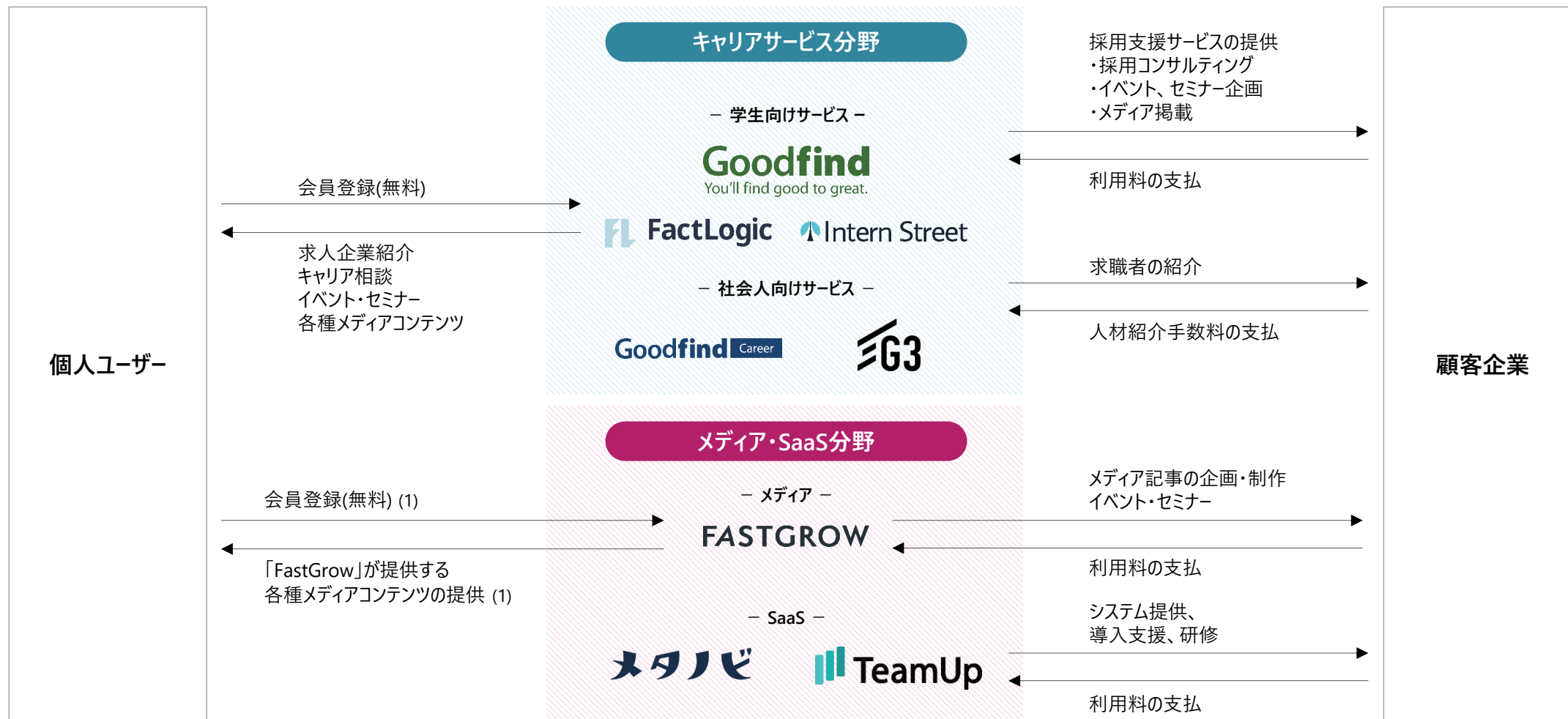
2023年3月から新経営体制となり、大改革期としての位置づけ

ミッション及び長期ビジョンの実現に向けて、
営業利益が持続成長する付加価値の高い事業を目指す大改革期

1. Goodfind会員の利用及びマッチング改善による収益基盤の強化
2. 組織・人材・カルチャー及び事業マネジメントシステムの強化
3. 営業利益が持続する付加価値の高い事業の探索と作り込みを経営者が自己体現し、組織へ展開



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。

キャリアサービス分野 | Goodfindの事業概要

Goodfind
You'll find good to great.

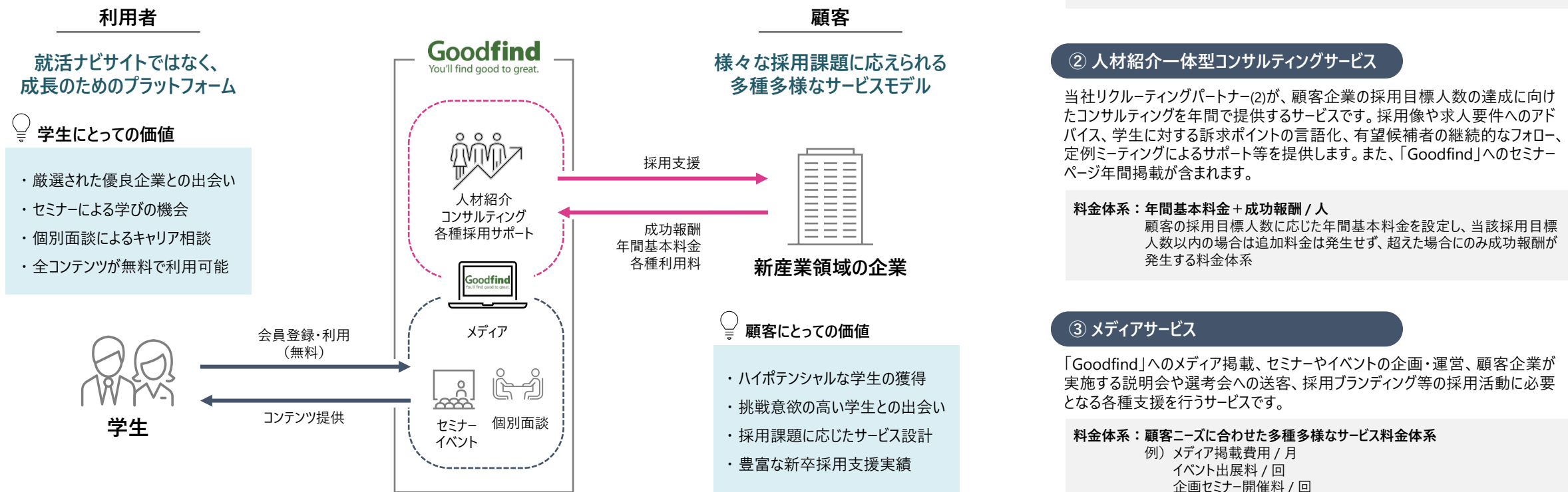
新卒学生向け

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。

新卒学生に対しては、セミナーやイベント、個別面談を通じて新産業領域へのキャリア機会を創出。顧客企業に対しては、3つのサービスモデル（①成功報酬型人材紹介サービス、②人材紹介一体型コンサルティングサービス、③メディアサービス）を顧客のニーズに合わせたカスタマイズして提供することで、顧客の採用成功を支援します。

ビジネスモデル



1. インキュベーションパートナーとは、「Goodfind」に登録された学生に対して個別面談を行い、学生のキャリア構築を支援する学生担当を言います。

2. リクルーティングパートナーとは、顧客企業の採用成功のため、採用に関する進捗状況や選考状況に応じたアドバイスや、インキュベーションパートナーとの連携を行う企業担当を言います。

キャリアサービス分野 | その他の事業概要

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。



サービスモデル

・メディアサービス

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を提供。

料金体系：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。

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の特化した、長期インターン人材の紹介サービスです。



サービスモデル

・成功報酬型人材紹介サービス

・メディアサービス

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。

料金体系：長期インターン成功報酬 / 人
新卒成功報酬 / 人

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。

Goodfind Career

社会人向け

ベンチャー・スタートアップ求人特化型エージェント「Goodfind Career」

スタートアップ・ベンチャー企業の求人の特化した転職エージェントです。



サービスモデル

・成功報酬型人材紹介サービス

・メディアサービス

主に、転職エージェントとして転職候補者を成功報酬型で紹介します。

料金体系：成功報酬 想定年収×契約料率 / 人

入社した候補者の想定年収に契約料率を掛けた金額を成功報酬とする料金体系。但し、成功報酬が最低保証料を下回る場合には、最低保証料が成功報酬となります。
なお、上記は主な料金体系となります。



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からオファー獲得まで、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です。



メディア・SaaS分野の事業概要

FASTGROW 「新産業領域に必要な情報インフラをつくる」

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するビジネスメディアです。

料金体系：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。

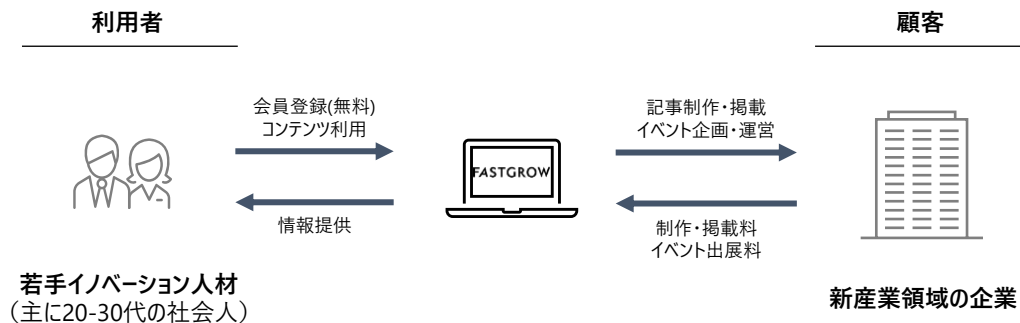


「Goodfind Career」とのサービス連携

求人媒体や転職エージェント等で広く募集されていない求人や、そもそも募集が存在していないチャレンジの機会を提供。



サービスモデル



01 厳選求人

20-30代で経営者・CXO的な経験ができる求人のみ、FastGrowが厳選

02 独占求人多数

起業家・経営者がFastGrow読者のために新設した「独占求人」多数

03 紹介審査制

事前審査面談あり。応募者全員、FastGrowが「適性」をチェック

メディア・SaaS分野の事業概要



「BtoBプロダクトにより入社後の組織課題にアプローチ」

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。

料金体系：初期費用＋システム利用料／月

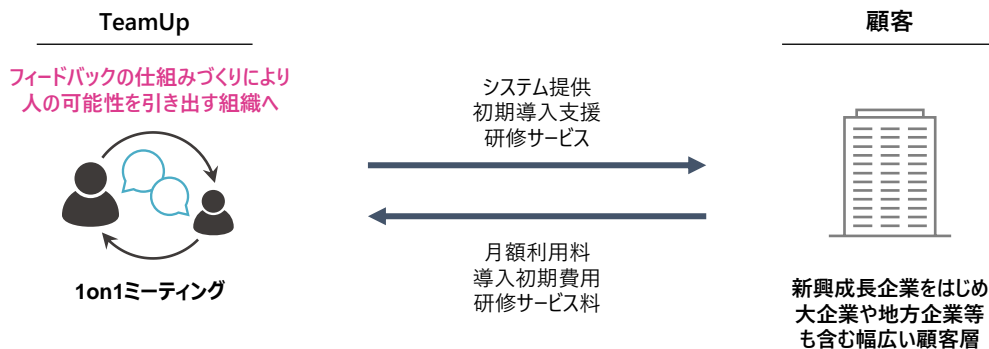
導入・運用サポートは顧客の課題に合わせて別途見積り

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。

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]



サービスモデル



「メタ認知で行動変容を生み出すサイクルで、人材育成課題を解決」

SaaS

動画×経験学習プラットフォーム「メタナビ」

メタナビは、バイアスやモノの見方にフォーカスした独自の動画コンテンツにより、経験学習モデルを活用した継続的な学習機会の提供を行うプラットフォームです。

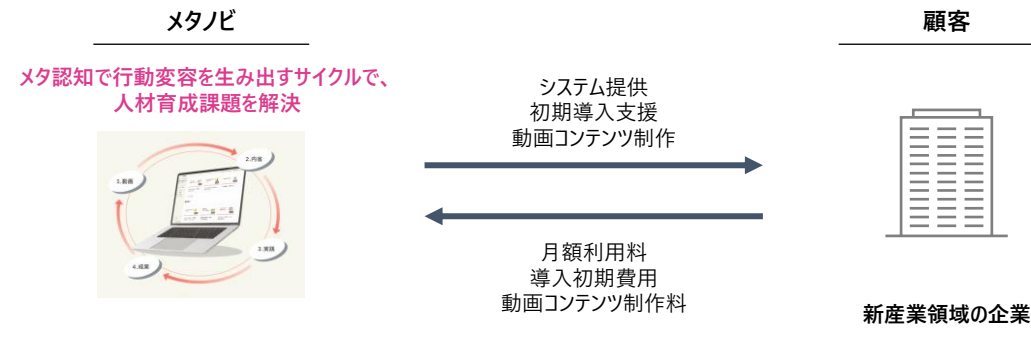
料金体系：初期費用＋システム利用料／月

導入・運用サポート等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・運用サポートやカスタマイズした動画コンテンツの制作等を支援するサポートサービスも提供。



サービスモデル

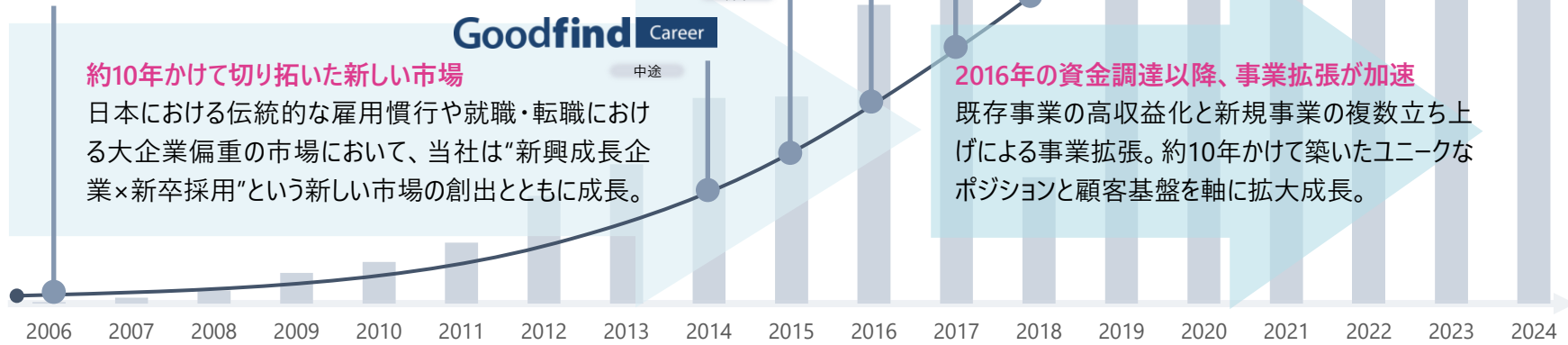


これまでの軌跡

新卒領域からスタートし、中途領域、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。

2023年4月に動画×経験学習プラットフォーム「メタノビ」を新たに提供開始

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年の資金調達以降、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。

【2023年4月提供開始】

動画×経験学習プラットフォーム「メタノビ」

メタ認知で行動変容を生み出すサイクルで、人材育成課題を解決します。

メタノビは、バイアスやモノの見方にフォーカスした独自の動画コンテンツにより、経験学習モデルを活用した継続的な学習機会の提供を行うプラットフォームです。

※ グラフは売上高の推移

創業以来初の、経営陣以外への第三者割当による資金調達

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。