

2026年10月2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2四半期

開催日：2026年9月29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/1231996929>

目次

今回の決算説明会におけるハイライト.....	4
会社概要.....	14
事業内容.....	16
決算概要.....	19
企業価値向上に向けて.....	33

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に進捗

主力事業「Goodfind」の堅調な推移と現体制での生産性向上により、不採算サービスの整理・停止による減収影響を吸収し、上期は増収増益で着地しました。全段階利益で前年同期を上回っています。

- 連結業績（第2四半期累計）：
 - 売上高：988百万円（前年同期比 +1.4%）
 - 営業利益：342百万円（前年同期比 +3.6%）
 - 営業利益率：34.7%（前年同期比 +0.8pt）
- 事業部門別売上高（第2四半期累計）：
 - 学生向けサービス：836百万円（前年同期比 +3.1%）
※2028年卒向けイベント・採用コンサルティングのニーズを捕捉。通期計画に対する進捗率は62.1%。
 - 社会人向けサービス：65百万円（前年同期比 △8.2%）
※「Goodfind Career」終了の減収影響を織り込み。継続する「G3」は上期、概ね前年同期水準で推移。
 - メディア・SaaS分野：86百万円（前年同期比 △5.8%）
※「TeamUp」の一部コンサルティングサービス停止による減収影響を織り込み。
- 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。上期の売上高進捗率は61.0%となり、通期計画に対して順調に進捗。

2. 「循環経営」の実践が進展。財務規律に基づく収益性と生産性の向上

4月に公表した「内発的動機と営業利益の循環経営」の実践を進め、今回から季節性を平準化した直近12か月（LTM）ベースの1人当たり営業利益と営業利益率を開示しました。

- 財務規律の進捗：1人当たり営業利益（LTM）は291万円。2025年2月期通期の123万円から約2.4倍に向上し、営業利益率（LTM）は18.2%。
- 経営者による実践：社長は「G3」における実践知を組織へ展開。副社長は価値創造プ

ロセスと利益をつなぐ管理会計の設計・運用を進め、どの工程で利益が生まれるかを可視化する仕組みを構築中。

- **ポートフォリオ最適化**：財務規律に基づき、「Goodfind Career」「メタノビ」を終了し、「TeamUp」の一部サービスを停止。収益性を重視した整理・撤退を実行。
- **再投資の考え方**：事業運営に必要な人員は補充しつつ、増員を先行させず、現体制での生産性向上を優先。高収益なオペレーションを確立した上で、人の可能性への再投資と人員の拡大を図る方針。

3. 株主還元・資本政策の具体化を議論。開示に向けた時間軸を提示（QA含む）

今回も株主還元・資本政策について多くの質問をいただきました。成長戦略と一貫した還元方針を、ビジョン・財務目標とあわせて具体化していく考えです。

- 株主還元：配当を継続的に実行できる還元方針を検討。自己株式の再取得も可能性があるとし、保有する自己株式の活用・消却を含め、資本政策全体の中で整理を進める。
- 資本政策・財務目標：成長投資・人的資本投資・株主還元の優先順位を示すキャピタルアロケーション方針を検討。企業価値、売上高、営業利益、1人当たり営業利益などの定量化を議論し、具体的な数値目標等は取締役会での決定後に開示する方針。
- IR活動の強化：機関投資家・アナリストとの個別面談を推進し、IR支援会社との連携により個人投資家との対話機会を拡充。いただいた意見をビジョンの検討や開示内容の改善に反映。
- 今後の開示：2026年12月の第3四半期決算で開示可能な検討状況を報告し、2027年4月～5月の通期決算等でビジョン・財務目標の公表を目指す。QAでは、同時期に株主還元の方針も何らかの形で示したいと説明。確定した事項は、開示可能となった時点で速やかに公表。

4. 通期業績予想（2027年2月期）

通期業績予想は据え置き。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）
- 上期の営業利益は通期予想を上回る一方、第1四半期に利益が偏る季節性や、下期の受注・2029年卒向けサービスの動向に不確実性があるため、現時点では予想を据え置き。

SLOGAN

2027年2月期

第2四半期決算説明資料

スローガン株式会社（証券コード：9253）
2026年9月29日

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

北川 裕憲（以下、北川）：17時になりましたので、スローガン株式会社の2027年2月期第2四半期決算説明会を開催いたします。本日15時30分に決算を発表いたしましたので、その内容をご説明いたします。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。

決算ハイライト（第2四半期累計期間）

売上高 **988** 百万円
(前年同期比+1.4%)

営業利益 **342** 百万円
(前年同期比+3.6%)

営業利益率 **34.7%**
(前年同期比+0.8pt)

1

主力事業の成長と高収益体質化により増収増益、全段階利益で前年同期比増益

不採算撤退の影響を吸収し、主力の堅調さと費用構造の筋肉質化により、全段階利益で前年同期を上回り通期計画に対し順調に進捗。

2

主力事業「Goodfind」の堅調推移により、学生向けサービスが安定成長を牽引

2028年卒向けイベントや採用コンサルティングのニーズを捉え、学生向けサービスは前年同期比+3.1%（進捗率62.1%）と計画通り着実に推移。

3

ポートフォリオ最適化による減収影響を吸収し、営業利益率は34.7%へ向上

不採算サービスの整理・停止（「Goodfind Career」等）を実行するも、現体制での生産性向上により営業利益率は34.7%（前年同期比+0.8pt）へ向上。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

2

北川：まず、決算ハイライトをお伝えいたします。当社は2月決算のため、5月に第1四半期が終わり、この8月に第2四半期が締められました。上期累計では、売上高9.8億円、営業利益3.4億円、営業利益率34.7%で着地いたしました。前年同期比では、売上高は+1.4%、営業利益は+3.6%、営業利益率は+0.8ptとなっております。

主力の新卒向けサービス「Goodfind」が継続的に成長していることと、高収益な体質への変化により、増収増益となり、全社では全段階利益で前年同期比増益となりました。

前期末に発表した通り、利益面や進捗面から不採算となっていた一部サービスから撤退しております。中途領域の「Goodfind Career」を終了し、「TeamUp」の一部コンサルティングサービスも停止いたしました。前期のこの時期には提供していたサービスの減収影響を吸収し、全体として成長した形となっております。

Goodfindには、4月に売上高・利益が集中する季節的な変動があります。中でも、計画に対して順調に推移していると考えております。特にGoodfindでは、2028年卒向けのイベントや採用コンサルティングサービスを提供し始めている時期にあたります。こうしたニーズをしっかりと捉えながら、学生向けサービスは計画通り着実に推移しております。

Goodfind Career、TeamUpの一部サービス、「メタノビ」といった不採算サービスの整理・

停止を実行し、生産性の向上を進める中で、営業利益率は34.7%となりました。細かな数字の推移や経緯も含め、本日も説明いたします。

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。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

4

北川：今後のスケジュールもお伝えいたします。本日9月29日に第2四半期決算説明会を開催しております。次回の第3四半期決算発表・説明会は、年内の12月22日を予定しておりますので、スケジュールをご確認いただき、ぜひご参加いただけますと幸いです。

本日は、会社概要・事業内容についてはこれまでご説明してきた部分もございますので、簡単に触れる程度にとどめ、決算概要を詳しくご説明いたします。

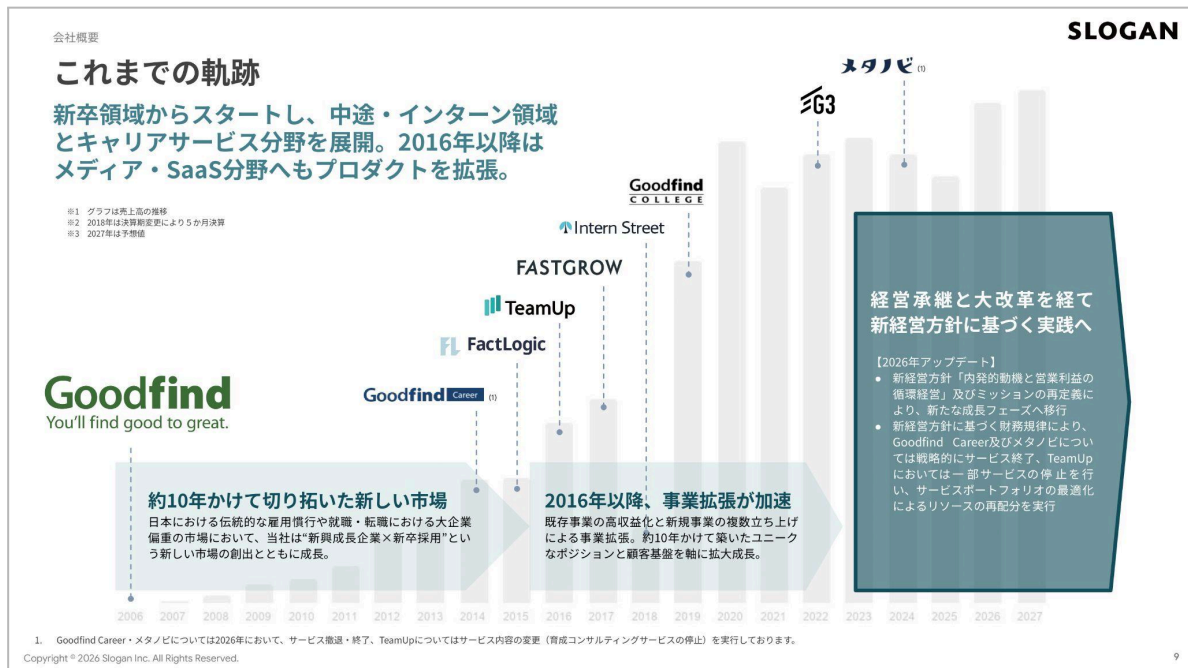
この4月の決算発表時にミッションを再定義し、1人当たり営業利益や営業利益率を財務規律として強く意識しながら推進していく方針を発表しております。今回、これらの数字がどのように推移しているのかを示すスライドを新たに追加しておりますので、補足してご説明いたします。

また、引き続き重要な課題と認識している企業価値向上について、具体的な施策や今後のスケジュールも皆様にお伝えしたいと考えております。

会社概要

会社概要		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-コ-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.		8	

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：これまでの軌跡や経営体制、会社概要については、お手元の資料をご覧くださいと思いますので、説明を割愛いたします。

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



育てる

本質的な人材育成を
SaaSで提供

社人3年目までの人材向け
キャリア支援サービス

G3

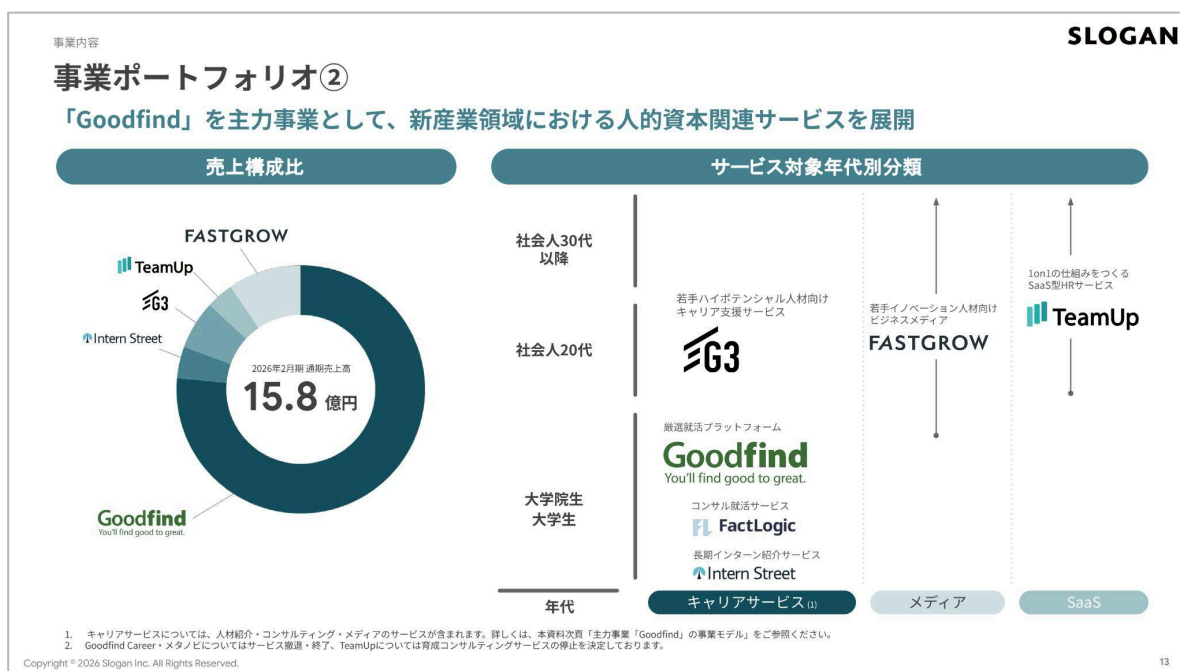
1on1の仕組みをつくる SaaS型HRサービス

TeamUp

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

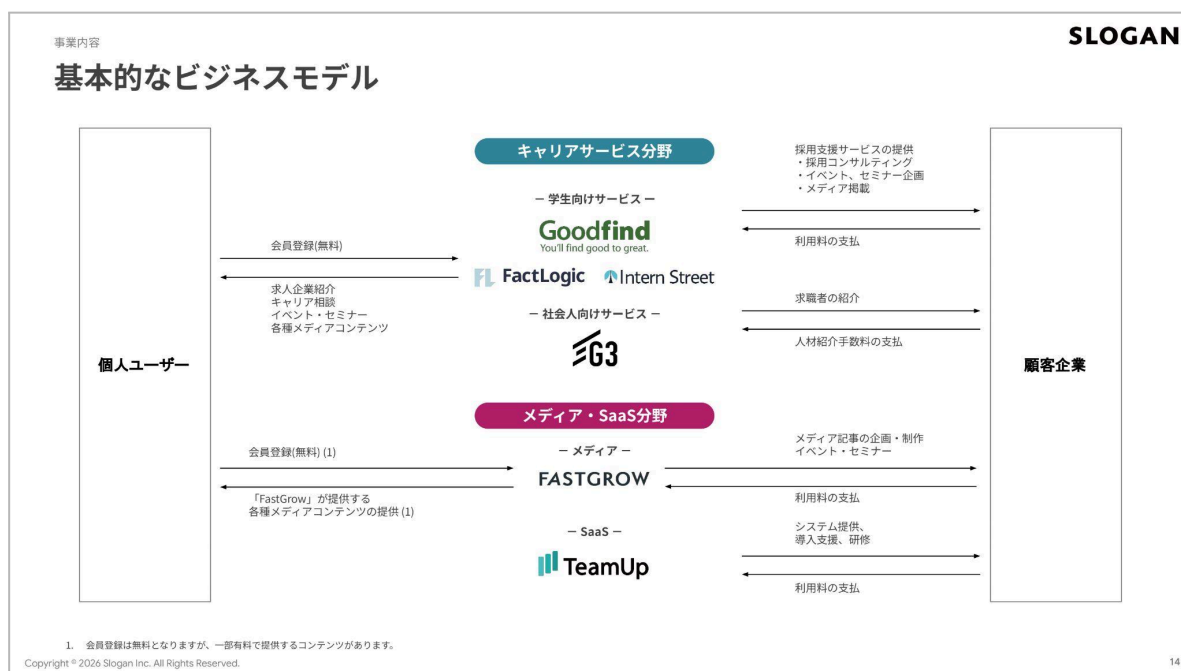
12

北川：当社は「採用する・伝える・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。主力は「採用する」の領域にある、新卒採用の厳選就活プラットフォーム「Goodfind」です。



北川：今期の通期売上高予想は16.2億円ですが、その概ね4分の3以上がGoodfindで構成されております。サービス対象年代別に見ると、キャリアサービスは主に大学生、大学院生、若手人材に向けたサービスです。その隣接領域に、若手の20代向けの転職支援サービス「G3」がございます。

その周辺で、メディアやSaaSという、異なる文脈で20代・30代の方々に向けたサービスも展開しております。



北川：Goodfindでは、全国の学生のIDを獲得し、当社としての母集団を形成しております。そのうえで、新しい事業に取り組み、これからの社会を切り開いていくような若い企業様に、優秀な人材をおつなぎし、紹介手数料をいただいております。

こちらが事業ポートフォリオの全体像です。基本的なビジネスモデルについては変更ございませんので、資料の通りとなっております。

決算概要

決算概要

SLOGAN

連結業績サマリー

主力の堅調な成長と費用構造の筋肉質化により、全段階利益で前年同期比増益を達成。
不採算サービスの整理・撤退影響を吸収し、通期計画に対し順調に進捗。

単位：百万円	2027/2期 Q2会計期間		2027/2期 Q2累計期間		2027/2期 通期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	予想	進捗率
売上高	332	△2.5%	988	+1.4%	1,620	61.0%
ーキャリアサービス分野	290	△1.3%	902	+2.2%	1,454	62.0%
学生向けサービス	255	+2.2%	836	+3.1%	1,347	62.1%
社会人向けサービス	34	△21.3%	65	△8.2%	107	60.7%
ーメディア・SaaS分野	42	△9.6%	86	△5.8%	166	52.0%
売上原価	3	△36.9%	16	+19.2%	42	37.8%
販売費及び一般管理費	296	△4.9%	629	△0.1%	1,275	49.4%
営業利益	33	+35.6%	342	+3.6%	302	※
営業利益率	10.0%	+2.8pt	34.7%	+0.8pt	18.7%	ー
経常利益	41	+56.4%	356	+8.1%	297	※
親会社株主に帰属する当期純利益	31	+92.1%	239	+21.4%	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。

17

北川：ここから決算概要の詳細をご説明いたします。まず、連結業績サマリーです。冒頭のハイライトでもご説明した通り、累計期間の売上高は9.8億円で、前年同期比+1.4%となっております。一方、第2四半期の会計期間では、前年同期比△2.5%となりました。

キャリアサービス分野のうち、学生向けサービスは、主力のGoodfindが含まれる領域です。こちらは会計期間・累計期間ともに、継続的に成長しております。

社会人向けサービスは、会計期間で前年同期比△21.3%、累計期間でも△8.2%と減収となっております。前期は、Goodfindの学生向けサービスの隣接領域である若手社会人向けのキャリアサービスと、もう少し上の世代、20代後半から30代後半までを対象とした中途人材紹介サービス「Goodfind Career」の2つが含まれておりました。

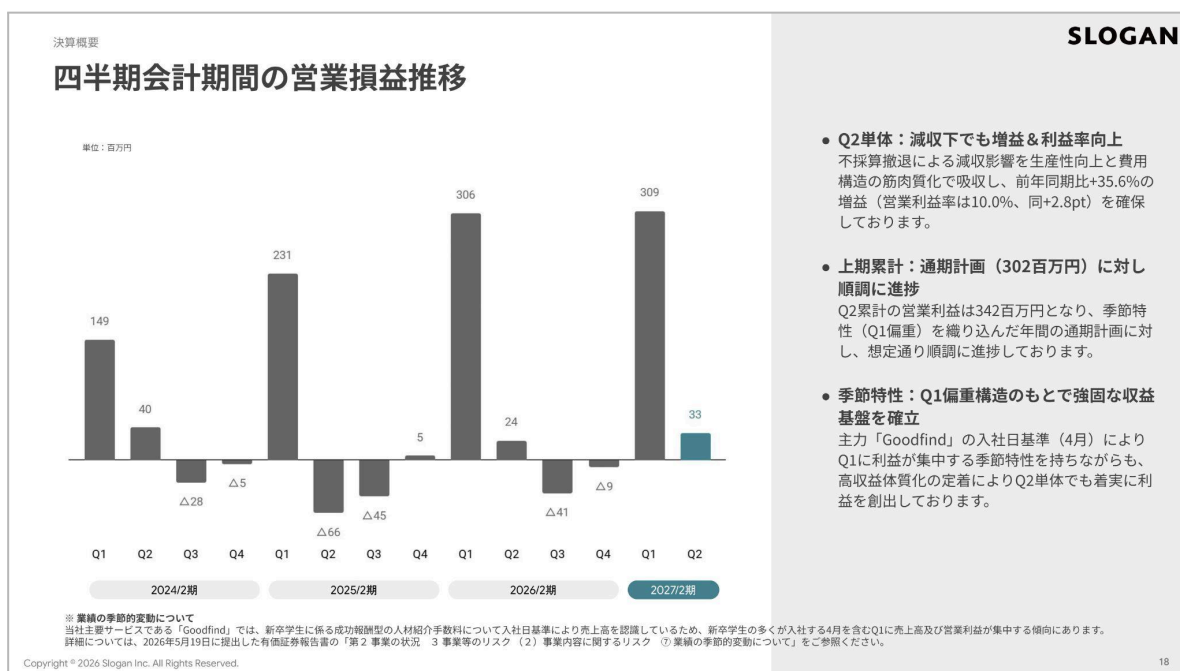
このGoodfind Careerを前期末のタイミングで終了したため、今期はその売上高が発生しておりません。これが主に社会人向けサービスの減収要因となっております。継続して磨き込みを進めているG3は、概ね前年同水準で推移しております。

メディア・SaaS分野も減収となっております。こちらには「TeamUp」と「FastGrow」の2つのサービスが含まれますが、TeamUpに付随して提供していたコンサルティングサービスを収益性の観点から見直し、一時停止した影響によるものです。

売上高が減少している社会人向けサービス、メディア・SaaS分野については、前期末に決定したGoodfind Careerの終了と、TeamUpの一部サービス停止の影響が表れております。収益性の向上を目指してこうした撤退の判断をした結果、営業利益は会計期間で33百万円、前年同期比+35.6%となりました。累計期間でも3.4億円、前年同期比+3.6%の増益となっております。

右側の通期予想に対する進捗を見ると、売上高予想16.2億円に対して、進捗率は61.0%となっております。Goodfindは4月に売上高が集中するため、上期の進捗率が比較的高く出る構造です。現在の61.0%という進捗率は、しっかりと計画を上回る形で推移していると考えておりますし、例年の四半期変動の傾向からも、妥当な水準と認識しております。

営業利益の進捗率は記載しておりません。季節的な変動があるため、単純に計算すると通期計画を上回る数値になりますが、それだけでは進捗状況について誤解を生む可能性があることから、非開示としております。



SLOGAN

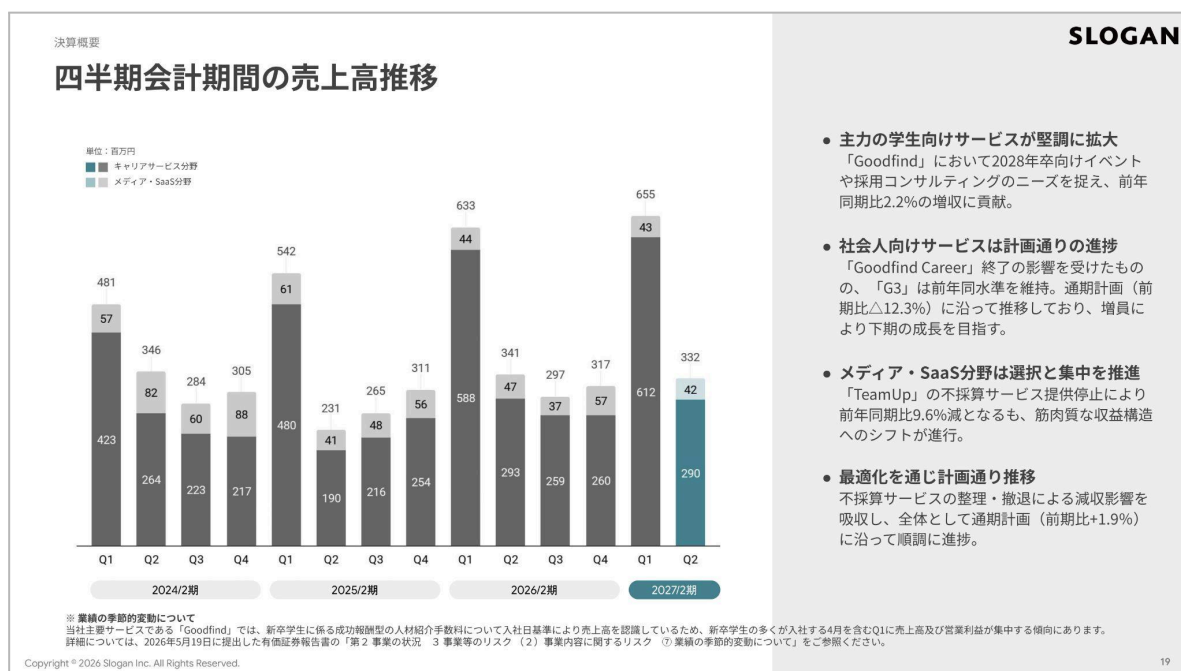
- **Q2単体：減収下でも増益&利益率向上**
不採算撤退による減収影響を生産性向上と費用構造の筋肉質化で吸収し、前年同期比+35.6%の増益（営業利益率は10.0%、同+2.8pt）を確保しております。
- **上期累計：通期計画（302百万円）に対し順調に進捗**
Q2累計の営業利益は342百万円となり、季節特性（Q1偏重）を織り込んだ年間の通期計画に対し、想定通り順調に進捗しております。
- **季節特性：Q1偏重構造のもとで強固な収益基盤を確立**
主力「Goodfind」の入社日基準（4月）によりQ1に利益が集中する季節特性を持ちながらも、高収益体質化の定着によりQ2単体でも着実に利益を創出しております。

北川：こちらが営業利益の四半期推移です。第2四半期単体では、前年同期に対して若干プラスとなっております。

過去の傾向をご覧くださいと、特に第3・第4四半期は、Goodfindの新卒領域でサービス提供が比較的少なくなる期間にあたるため、四半期会計期間として赤字になる傾向がございます。

現在は、この季節性の影響を抑えていくため、Goodfind単体で収益化できる部分に加え、中途領域やその他の隣接領域でも収益性を高め、会社全体として四半期を通じて利益を生み出し続けられる体質に変えていこうとしております。その実績を出せるよう取り組んでいる最中です。

例年の進捗から見ると、第3・第4四半期には構造的に赤字となる傾向がございます。下期に向けて、どれだけ黒字化できるか、あるいは赤字幅を小さくできるかという観点で、受注活動やサービス提供を進めております。



SLOGAN

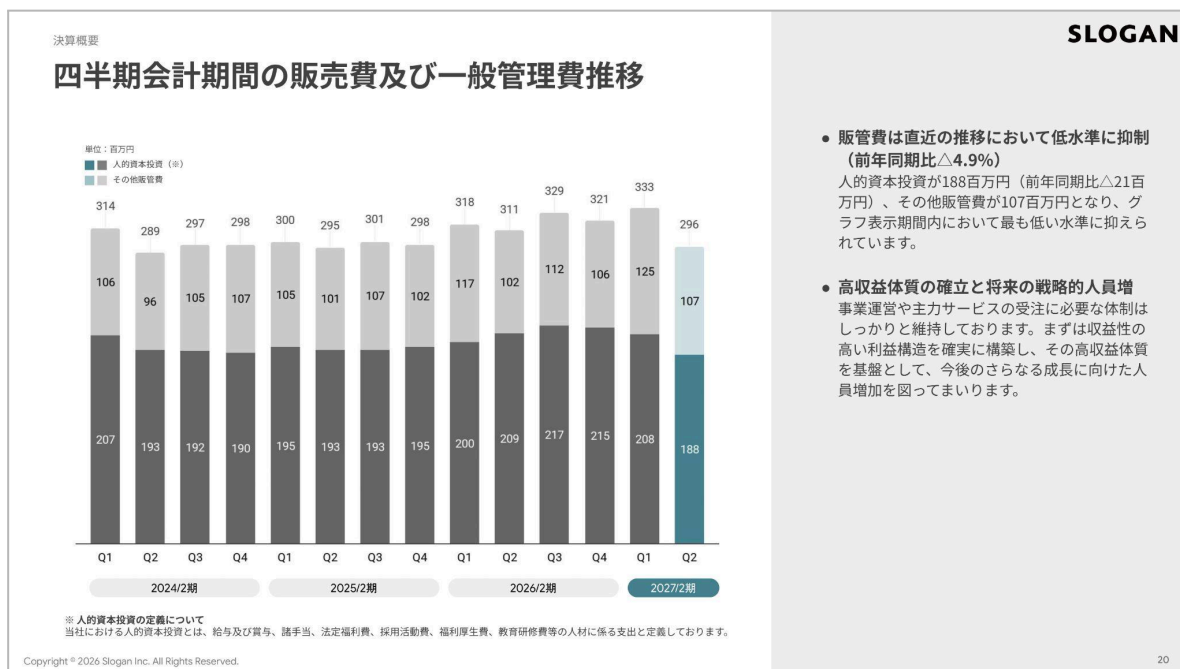
- **主力の学生向けサービスが堅調に拡大**
「Goodfind」において2028年卒向けイベントや採用コンサルティングのニーズを捉え、前年同期比2.2%の増収に貢献。
- **社会人向けサービスは計画通りの進捗**
「Goodfind Career」終了の影響を受けたものの、「G3」は前年同水準を維持。通期計画（前期比△12.3%）に沿って推移しており、増員により下期の成長を目指す。
- **メディア・SaaS分野は選択と集中を推進**
「TeamUp」の不採算サービス提供停止により前年同期比9.6%減となるも、筋肉質な収益構造へのシフトが進行。
- **最適化を通じ計画通り推移**
不採算サービスの整理・撤退による減収影響を吸収し、全体として通期計画（前期比+1.9%）に沿って順調に進捗。

北川：続いて、売上高の推移です。こちらも第1四半期に売上高が大きく集中しております。新卒学生の多くが4月に入社するため、成功報酬の多くを入社日基準で計上し、その売上高が4月を含む第1四半期に集中するためです。

第2・第3・第4四半期は、継続的に伸びるというよりも、その時々のお客様のニーズや採用の動きに応じて、実際にサービスを提供したタイミングで売上高を計上します。そのタイミングが四半期の間で前後するため、数字の推移には一定の変動があります。

全体としては、主力の学生向けサービスが堅調に拡大しております。社会人向けサービスについては、Goodfind Career終了の影響をもともと予想に織り込んでおり、冒頭でお伝えした減収は、基本的に計画通りのものとして着地しております。

メディア・SaaS分野も同様に、TeamUpの不採算サービス停止の影響を織り込んだうえで、減収となっている状況です。



SLOGAN

● 販管費は直近の推移において低水準に抑制 (前年同期比△4.9%)

人的資本投資が188百万円（前年同期比△21百万円）、その他販管費が107百万円となり、グラフ表示期間内において最も低い水準に抑えられています。

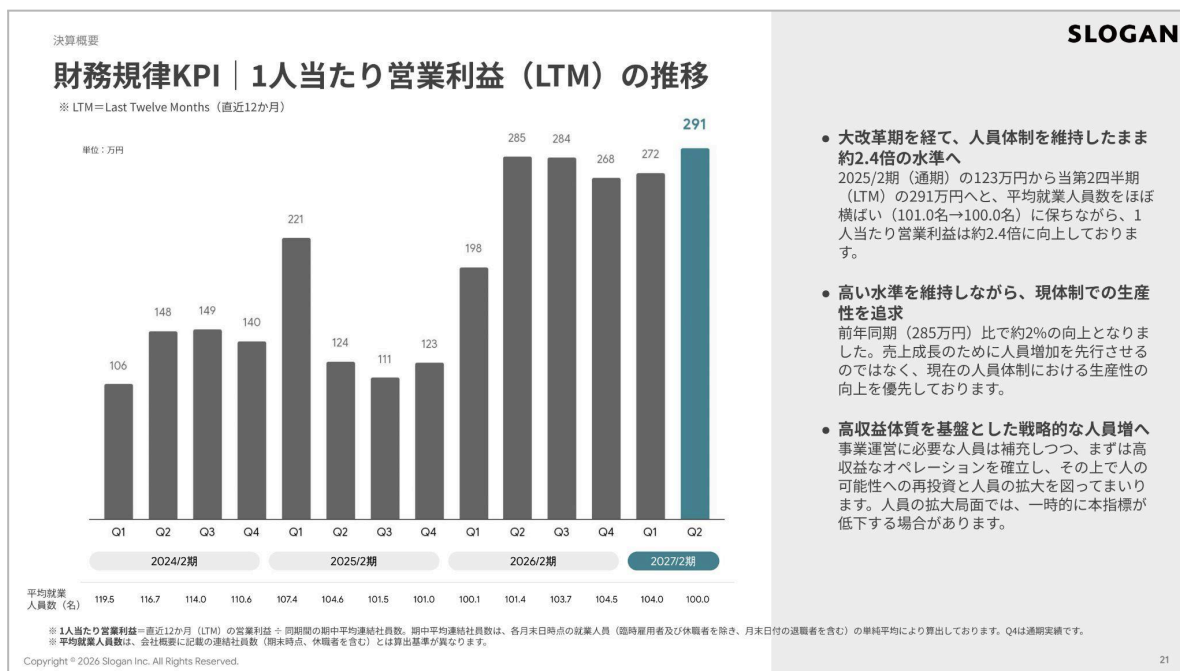
● 高収益体質の確立と将来の戦略的人員増 事業運営や主力サービスの受注に必要な体制はしっかりと維持しております。まずは収益性の高い利益構造を確実に構築し、その高収益体質を基盤として、今後のさらなる成長に向けた人員増加を図ってまいります。

北川：続いて、販売費及び一般管理費の推移です。2023年2月期から2024年2月期にかけて現経営体制へ引き継いだ中で、まずは収益性の高い構造に変えて、高収益な体質を確立しなければならないと考えてまいりました。

増員を優先するのではなく、収益性の高いオペレーションや状態を確立することを先行しております。人的資本を含め、新たに投資を入れて売上高を伸ばすというよりも、現在の体制やコスト構造を維持し、さらに筋肉質にすることで、収益性の高い利益構造を構築することに、この3年間と今期も取り組んでおります。

その中で、四半期ごとのコスト構造に大きな上振れ・下振れはなく、概ね同水準で推移しながら売上高を引き上げております。

収益性の高い状態を作り込みながら、人員を拡大していく方向性です。一時的に既存の利益を毀損して規模を大きくするというよりも、筋肉質な利益構造を維持した状態で拡大していくことを志向しております。



SLOGAN

- **大改革期を経て、人員体制を維持したまま約2.4倍の水準へ**
 2025/2期（通期）の123万円から当第2四半期（LTM）の291万円へと、平均就業人員数をほぼ横ばい（101.0名→100.0名）に保ちながら、1人当たり営業利益は約2.4倍に向上しております。
- **高い水準を維持しながら、現体制での生産性を追求**
 前年同期（285万円）比で約2%の向上となりました。売上成長のために人員増加を先行させるのではなく、現在の人員体制における生産性の向上を優先しております。
- **高収益体質を基盤とした戦略的な人員増へ**
 事業運営に必要な人員は補充しつつ、まずは高収益なオペレーションを確立し、その上で人の可能性への再投資と人員の拡大を図ってまいります。人員の拡大局面では、一時的に本指標が低下する場合があります。

北川：続いて、今回新たに追加したスライドです。開示上の課題として認識していたのですが、財務規律としても重要な、1人当たりの生産性、1人当たり営業利益を引き上げていくことを、経営として重視しております。

利益に季節性があるため、1人当たり営業利益を単純に四半期会計期間で算出すると、第1四半期がかなり大きく出てしまいます。一方、通期でしか開示しない場合、その間の進捗が見えづらくなります。そのため、LTM、直近12か月の値を参照し、直近12か月のパフォーマンスとして1人当たり営業利益がどう成長しているかを見ていく指標としております。今回、この情報を新たに開示いたしました。

過去の推移には一定の変動がありますが、2025年2月期通期の123万円から、当第2四半期では291万円まで成長しており、約2.4倍の水準となっております。

先ほどのコスト構造の説明でもお伝えした通り、体制を維持しながら生産性を高め、収益性の高い体質にしていくことを目指しております。当社では、コスト面でも付加価値の面でも、人的資本が最も大きな部分を占めているため、その付加価値の最大化を追求しながら、今後の戦略的な人員増を検討していきたいと考えております。

売上高や利益の増減、人員の増加により、拡大局面では一時的にこの指標が低下する可能性も

ありますが、総合的には引き上げていく方向で見ていきたいと考えております。

まだ300万円弱の水準ですので、将来的には500万円、1,000万円と引き上げていきたいと考えております。当社の1人ひとりの付加価値の成長が、全体の収益性や成長にも大きく寄与していくものと考えておりますので、この数字の推移についても今後継続してお伝えしてまいります。



北川：続いて、営業利益率の推移です。こちらも季節性の関係で、四半期会計期間では第1四半期に上振れる傾向があります。この状況を正しく認識・共有するため、直近12か月のLTMの数字を用いて推移を算出しております。

季節性を平準化した形で当社のパフォーマンスをご覧いただけたらと考え、今回新たにスライドを追加して開示しております。

9.1%からスタートしたところが、まさに大改革の始まりです。2023年2月期以前の収益性や事業の状況から、2024年2月期、2025年2月期にかけて売上高・利益の進捗が芳しくなく、減収減益に転じる中で、利益率も低下しておりました。

2025年2月期第1四半期には、その前の期間に成果が出ていた成功報酬もあり、一時的に上がりましたが、その後再び下がり、2025年2月期通期では9.2%となりました。ここを起点として、当第2四半期では18.2%まで引き上がっております。

通期の営業利益率計画は18.7%ですので、この先の四半期でしっかりと引き上げ、最終的に18.7%を達成して終わられるよう目指してまいります。

1人当たり営業利益と営業利益率の2つの推移は、今後も継続的に毎四半期開示し、内容の深掘

りや状況のご説明に活用してまいります。

連結貸借対照表の状況

単位: 百万円	2026/2期末	2026/8期末	
流動資産	2,155	2,449	+293
内、現金及び預金	2,014	2,334	+320
固定資産	169	180	+10
資産合計	2,325	2,630	+304
流動負債	692	766	+74
内、前受金	493	553	+59
負債合計	692	766	+74
株主資本	1,599	1,827	+227
内、自己株式	△179	△193	△13
その他包括利益累計額	0	0	+0
新株予約権	33	36	+3
純資産合計	1,633	1,864	+230
負債純資産合計	2,325	2,630	+304
自己資本比率	68.8%	69.5%	+0.7pt

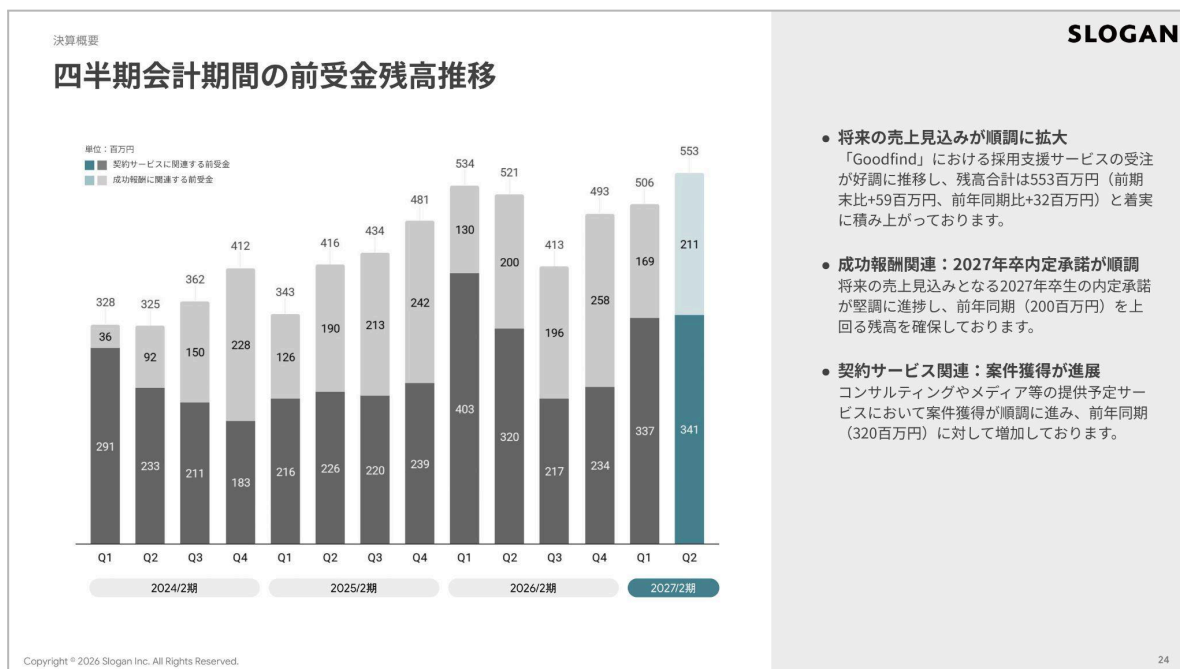
Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

23

- 自己資本比率69.5%と高い財務健全性を維持（前期末比+0.7pt）
第2四半期累計期間における四半期純利益の計上等により、現金金は2,334百万円（前期末比+320百万円）、純資産は1,864百万円（同+230百万円）へ拡大。
- 前受金は収益振替を新規受注が上回り増加（553百万円）
主力事業「Goodfind」の受注が堅調に推移し、4月入社に伴う収益振替（減少影響）を新規受注が上回って前期末比+59百万円増加。

北川：続いて、貸借対照表の状況です。自己資本比率は69.5%で、借入れもなく、引き続き高い水準で推移しております。

当社の特徴となる前受金は553百万円で、前期末比59百万円増加しております。Goodfindの事業構造とつながっている部分ですので、この後、補足してご説明いたします。



SLOGAN

- 将来の売上見込みが順調に拡大
「Goodfind」における採用支援サービスの受注が好調に推移し、残高合計は553百万円（前期末比+59百万円、前年同期比+32百万円）と着実に積み上がっております。
- 成功報酬関連：2027年卒内定承諾が順調
将来の売上見込みとなる2027年卒生の内定承諾が堅調に進捗し、前年同期（200百万円）を上回る残高を確保しております。
- 契約サービス関連：案件獲得が進展
コンサルティングやメディア等の提供予定サービスにおいて案件獲得が順調に進み、前年同期（320百万円）に対して増加しております。

北川：Goodfindの成功報酬は、内定承諾を受けてお金をいただき、最終的に入社したタイミングで売上高に振り替わる構造です。グラフの上側にある2.1億円が、来年4月に入社する学生の内定承諾に関連する前受金となっております。

これは、来期第1四半期の業績を決めると言っても過言ではない重要な数字です。2027年卒の内定承諾が増えることは、来期第1四半期の売上見込みが積み上がることを意味しており、引き続き堅調に推移しております。

もう1つは、グラフの下側にある、契約サービスに関連する前受金3.4億円です。Goodfindでは、新卒採用について、年間を通じてコンサルティングも含めたサービスを提供する契約をいただいております。契約にあたって、年間の新卒採用の発注額を一度お預かりする形となりますので、受注・契約成立後の入金を、まず前受金として計上します。

この前受金は、実際にサービスを提供する都度、売上高に振り替わっていきます。そのため、将来の売上見込みに近い数字となっております。

成功報酬に関連する前受金は来期の業績に影響する数字であり、契約サービスに関連する前受金は、進行期および来期につながる売上高の積み上げです。どの時点で見ると、契約のタイミングによっても一定の増減がありますし、サービスを提供すれば減少しますが、全体として、

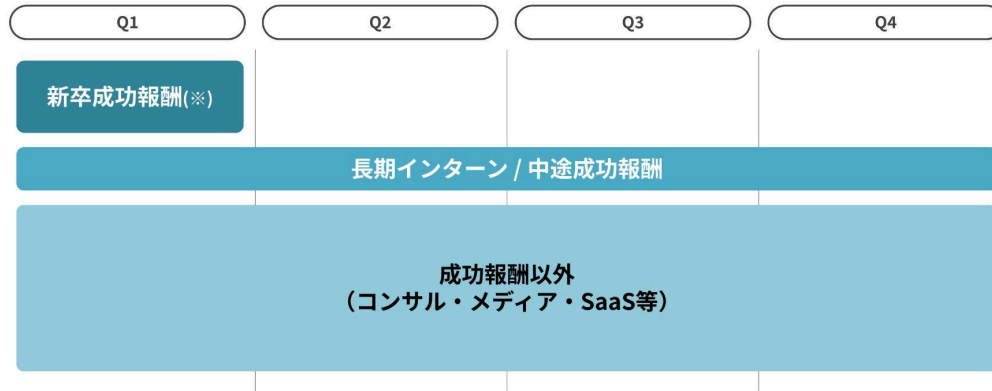
将来の売上高や収益がここに積み上がっている状況です。

当第2四半期では、契約サービスに関連する前受金は3.4億円となり、前年同期の3.2億円に対して増加しております。しっかりと契約が入ってきている状況です。

ここからさらに、学生が主に動き出す本選考期に向けて、企業様が選考・面接を行い、内定承諾につなげていくための契約・受注を進めております。その進捗を下期の数字につなげることができれば、下期の計画目標も達成していけると考えております。

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：こちらは、先ほどご説明した内容をスライドに可視化したものです。通期を通じて、成功報酬以外のコンサルティング・メディア・SaaS等の売上高があり、長期インターンや中途の成功報酬も季節性なく入っております。そのうえで、新卒の成功報酬が第1四半期に集中するため、大きな季節性が生じるという構造です。

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		
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）

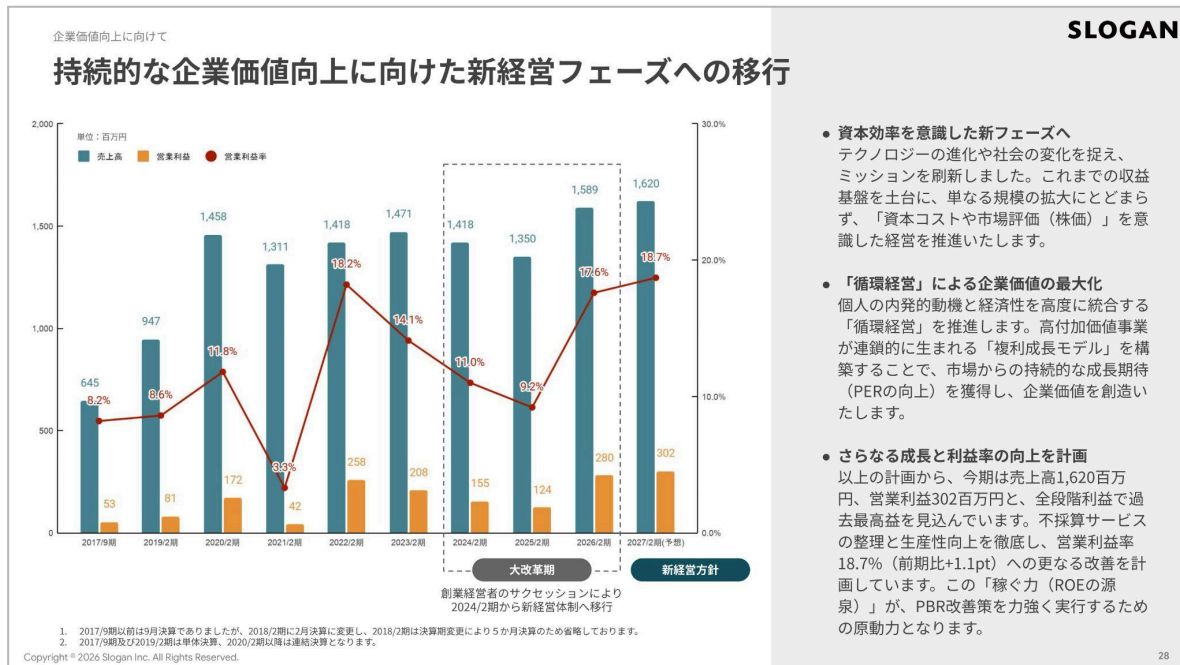
1. 辞退者への返金が発生した場合は、前受金が減少し売上計上されません。

Copyright © 2026 Slogan Inc. All Rights Reserved.

26

北川：次のスライドも、先ほど口頭でご説明したGoodfindの前受金の構造と、収益計上までの流れを示しておりますので、ご覧いただけますと幸いです。

企業価値向上に向けて



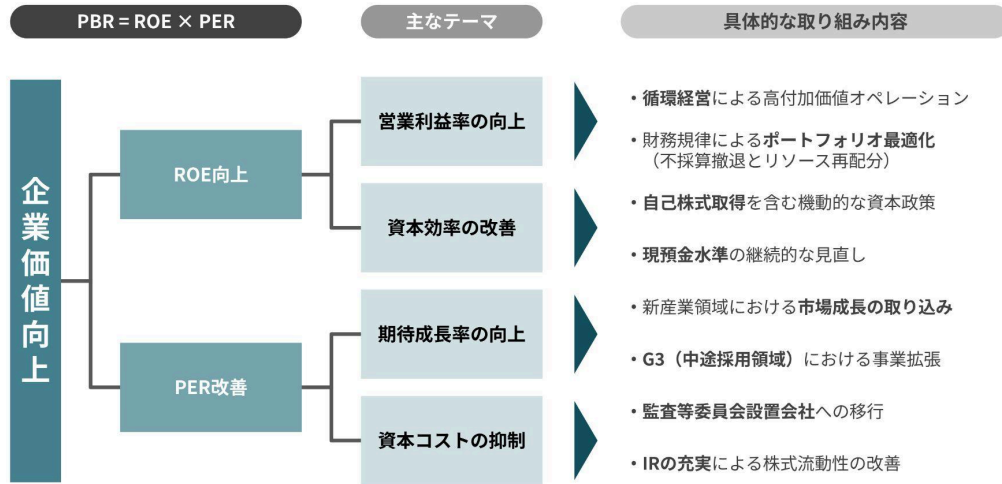
北川：続いて、企業価値向上に向けた取り組みをご説明いたします。最初の2枚は、前回の第1四半期にもお示したスライドです。こちらは、上場前の2017年9月期からの数字の推移を開示しております。2021年2月期、2022年2月期、2023年2月期と売上高は伸びていましたが、利益にはまだ変動がある状況でした。上場後は、業績を自分たちの思うように伸ばすことができず、2024年2月期、2025年2月期と減収減益が続きました。

2024年2月期のタイミングでサクセッションを行い、現在の社長と私が副社長を務める経営体制に移行しました。そこからの3年間を大改革期と位置付け、まずは収益性を出せる構造に変革することに注力し、ようやく2026年2月期に、その成果が少し結実してきた状況です。ただ、課題が解消・改善されたということではなく、さらに高収益な体質で安定的に拡大・成長していくための土台づくりに、今も注力しております。

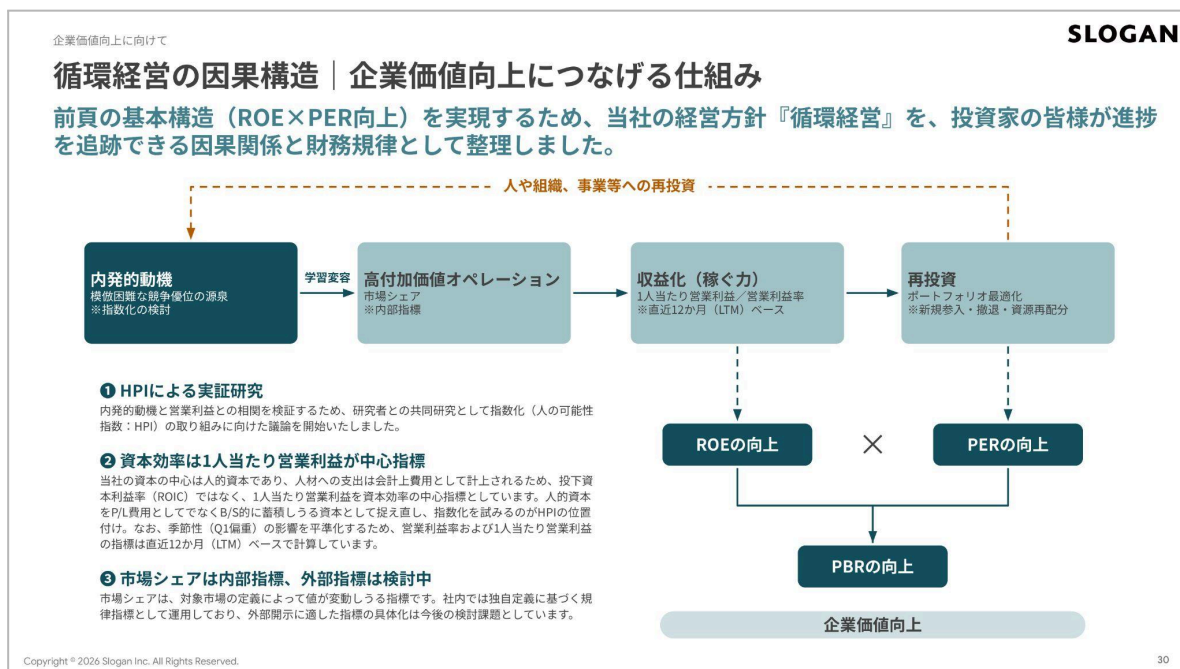
業績を引き上げ、利益を増やしていくことに少しずつ成果が出る中で、資本効率をどう高め、企業価値をどう上げていくのかという点についても、株主の皆様からお声をいただいております。私たちとしても強い課題感と危機感を持っており、資本コストや市場評価を意識した経営を、今を含めた次の時間軸の中で、より強く推進していきたいと考えております。

その中で、4月の決算発表でもお示ししたのが、「循環経営」による企業価値の最大化という考え方です。個人の内発的動機と経済性を統合しながら利益を生み出し、一時的な利益にとどまらず、長期にわたって持続的に産業創造を続けていく。そのために、スローガンが時価総額1,000億円、2,000億円、3,000億円と成長していける会社になるための構造として定義した経営方針です。

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



北川：こちらも前回お示ししたスライドです。ROE向上とPER改善について、主なテーマと具体的な取り組みを整理しておりました。今回はこれをさらに捉え直し、当社の循環経営や方向性にどうつながるのかという点を、次のスライド以降でご説明いたします。



北川：こちらは、循環経営を企業価値向上にどうつなげていこうとしているのかを整理したスライドです。一番左側に、その中心として置いているのが、人の内発的動機です。

一人ひとりが、自分は何をやりたいのか、どうなっていきたいのか、何を願って生きていきたいのかという動機を持ち、それをスローガンの組織としてのミッションやビジョンと照らし合わせ、重ねていきます。仕事とプライベートを切り分けるというよりも、自分が将来実現したいことや、ありたい姿に向けた動機を重ねることで、より高い成果や社会への付加価値を生み出すための学習変容が起きていく。内発的動機があるからこそ、学び直しや新しいことへの挑戦が生まれ、それが高付加価値なオペレーションの源泉になっていくのではないかと考えております。

高付加価値なオペレーションを磨き込むことで、収益化、つまり稼ぐ力につながります。一人ひとりの動機がどういうパフォーマンスとして表れるのかという点では、一人当たり営業利益の拡大や利益率の向上につながると考えております。そのつながりを、今回、一人当たり営業利益という形で開示した流れになります。

そうして生み出した利益を再投資していきます。新規参入に加え、ポートフォリオ最適化には撤退や資源の再配分も含まれます。未来に向けた探索や新しい取り組みを、人や組織、事業への再投資として行うことで、会社が成長し、できることが増えていく。それが個人の内発的動

機をさらに高めたり、その動機を向ける対象を増やしたりすることにつながります。一人ひとりがさらに成長することで、高付加価値なオペレーションに戻り、再び収益化される。こうした循環を、当社の循環経営の構造として考えております。

当社にとって最も重要な資本は人だと考えております。一人ひとりが付加価値の高いものを生み出し、収益化していく。それを自己犠牲的に行うのではなく、生き生きと働き、自分の動機を傾けながら取り組める方向に進めたいというのが、この構想です。収益化、稼ぐ力がROEの向上につながり、再投資によって未来への可能性が高まることでPERが向上し、最終的に企業価値向上につながると考えております。

当然、難しいのは、内発的動機がどう収益性や営業利益につながるのか、本当にそうした関係があるのかという点です。この問いに対し、当社としても実証研究を始めようとしており、その取り組みに向けた議論を開始しております。内発的動機を持つ人の数や、その深さと営業利益との相関を検証するために、外部の研究者の方と話をしております。指数化によって、人が認識でき、資本市場でも見える形にする取り組みです。

当社としては、これが競争優位性の源泉になると信じておりますので、数字として示すための取り組みを始めています。ゆくゆくは、人的資本やサステナビリティの開示の中でもお示しできればと考えております。

2つ目は、資本効率の中心指標を一人当たり営業利益としている点です。当社の資本の中心は人的資本ですが、人材への支出は会計上、P/Lの費用として計上されます。それを、B/S的に蓄積し得る資本として捉え直し、指数化を試みるものとして位置付けているのが、HPI、Human Potential Indexです。一人当たり営業利益についても、季節性を平準化し、当社の経営や業績の進捗を捉える数字として開示しております。

高付加価値なオペレーションについては、社内では市場シェアという指標で捉えております。ただ、市場シェアは対象市場の定義によって変動するため、定義次第ではないかというご指摘は、その通りだと考えております。社内では独自の定義に基づく規律指標として使いますが、投資家の皆様に信頼して見ていただける外部指標として、そのまま使うのではなく、何らかの形で指数化し、開示できればと考えております。この外部指標は現在検討中です。以上が、循環経営の因果構造と、企業価値向上につなげる仕組みの説明です。

上期の実践 | 循環経営における「密度」を高めるフェーズ

1人当たり営業利益は大改革期を経て約2.4倍に向上し、循環経営の実践が進捗。
循環経営をどのように磨き込み、展開・拡大していくかが重要なテーマ。

経営者実践：高付加価値オペレーションの探索と作り込み

- **社長：G3（社会人向けキャリアサービス）**
2026/2期は社会人向けサービス全体で前期比+54.5%と成長し、G3はその牽引役の一つ。当期は実践知を組織へ展開する局面と位置付け、循環経営の実践者としての人材をG3に配置。G3自体は上期、概ね前年同期水準で推移。
- **副社長：管理会計の設計・運用**
価値創造プロセスを定義し、どの工程で利益が生まれているかを可視化する仕組みを構築中。上流工程の磨き込みが営業利益にどうつながるかを一貫して捉える。

収益化（2027/2期Q2）

- LTMベースの1人当たり営業利益は291万円（前年同期比+2%）。2023/3のサクセッションを起点とした大改革期を経て、2025/2期通期（123万円）から約2.4倍に向上。
- LTMベースの営業利益率は18.2%、通期計画18.7%の達成に向けて推移。Q2単体の営業利益は前年同期比+35.6%。

再投資：財務規律の適用による整理・撤退

- 財務規律（市場シェア・営業利益率・1人当たり営業利益）に基づき、不採算サービスの整理・撤退を実行。
- Goodfind Career・メタノビの終了、TeamUpの一部停止により、減収影響を吸収しつつ全段階で増益を確保。

再投資：生産性の追求

- 増員を先行させず、現体制での生産性向上を優先。
- 販管費 △4.9%、人的資本投資188百万円（前年同期比 △21百万円）。

北川：続いて、先ほどの循環経営の構造を、この上期にどう実践してきたかをご説明いたします。社長の仁平と私が、引き続き経営者として自己実践を行い、オペレーションに入り込みながら、高付加価値なオペレーションの探索と作り込みを続けております。

代表の仁平は、Goodfindの隣接領域である社会人向けキャリアサービスのG3を主に見ております。G3は前期末に大きく成長しましたが、現在は、再現性を持って成長させていくことと、内発的動機を利益につなげる実践に取り組んでおります。経営者個人としての実践を、組織としての実践へ展開する局面にきています。この上期も、循環経営の実践者となる人材をG3に多く配置しました。G3自体は上期、概ね前年同期水準で推移しておりますが、新たな実践者を迎え、その取り組みが利益として結実するよう、時間を使っております。

私は、管理会計の設計・運用に取り組んでおります。社内の価値創造プロセスを定義し、利益との距離という観点で、どの工程でどのような利益が生まれ、そこにどういう人やオペレーションがあるのかを、利益で可視化する仕組みを構築しております。これは前期、前々期から取り組んでいることですが、当社は一人当たり営業利益を規律として置いておりますので、上流工程の磨き込みが営業利益にどうつながるのかを、利益で一貫して捉え、磨き込み続ける管理会計を作っております。

単に数字を整理して表示するものではなく、一人ひとりの動機や行動変容が利益にどう変換さ

れていくのかという点も、同時に磨き込み、つなげて見ていく取り組みです。仁平が取り組んでいるG3に対しても、社内向けのサービスとして取り組んでおります。また、Goodfindは事業として順調に推移しておりますが、さらに高収益な体質にしていくため、私も多くの時間を使い、設計・構築・運用に入っております。

収益化という観点では、大改革期を経て、一人当たりの生産性を引き上げてきました。再投資という観点では、営業利益の向上に向き合いながら、財務規律に沿ったサービスの整理・撤退を判断した点があります。また、販管費の推移でもご説明した通り、増員を先行させず、現在の体制での生産性向上を優先しております。販管費や人的資本投資が少し減少しているのは、そうした生産性向上を優先していることを表す数字です。

経営が今議論していること | ミッションを起点とした「ありたい姿」の具体化

2026年4月に再定義したミッションを起点に、循環経営をどう磨き込み、展開・拡大していくのかについて、時間軸を入れた「ありたい姿（Vision）」と財務目標をあわせて経営で議論しています。

論点	議論している内容
時間軸の考え方	長期的な産業創造に向けて、10年程度先を到達像とし、その中間地点を実証の節目として設計
ステートメント・コアターゲット	誰の可能性を、どのように引き出すのかを言語化
財務目標	企業価値、売上高、営業利益、1人当たり営業利益など、財務規律に沿った指標での定量化
事業ポートフォリオ	主力事業の深化、隣接領域への展開、新たな領域の始動という3層での資源配分
人材マネジメント	事業を担うリーダーの育成・輩出のあり方、評価・報酬制度の設計
資本政策	成長投資・人的資本投資・株主還元の優先順位を示すキャピタルアロケーション方針の策定
経営陣の関与	上記を実現するための経営陣の時間配分と関与のあり方

現時点では検討段階であり、具体的な数値目標等は取締役会での決定後に開示いたします。

北川：続いて、今、経営が議論していることを共有いたします。4月に再定義したミッションを起点に、循環経営をどう磨き込み、展開・拡大していくのかについて、時間軸を入れたありたい姿、ビジョンと財務目標を合わせて議論しております。私も社長も、取締役会を含め、毎月この議論に時間を使っています。

まず、時間軸の考え方です。長期的な産業創造を前提としながら、10年程度先を到達像とし、その中間のマイルストーンを節目として設計しようと考えております。ステートメントやコアターゲットについては、誰の可能性をどう引き出すのか、誰に何を提供するのかを言語化していきます。そこから対象市場の定義が生まれ、社内で、その市場に対するシェアをどれだけ取れているのかを計算する基準にもなります。

そこには財務目標も置きます。企業価値はもちろん、売上高、営業利益、利益率、一人当たり営業利益など、財務規律に沿った指標で定量化します。定性的な目標だけではなく、財務目標も合わせて置く形で、現在議論しております。

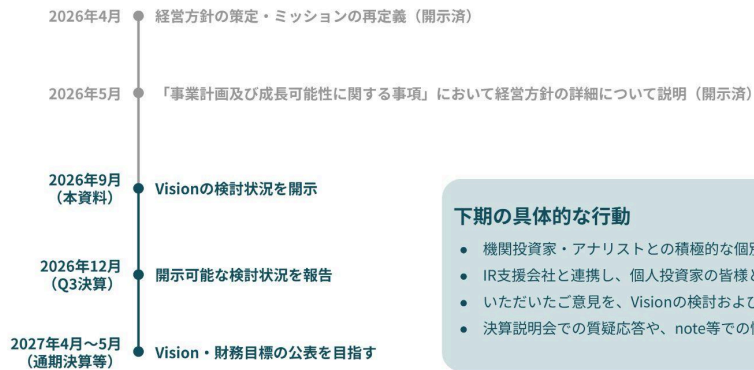
事業ポートフォリオについては、そのありたい姿においてどうなっているのかを考えています。現在の主力事業を深めていく部分、その隣接領域に展開する部分、新たな領域に着手する部分があります。それぞれに資源を配分する必要があり、人材の配置や新たなリソースの投入を含めて考えております。

人材マネジメントでは、事業や財務目標を達成するためのリーダーをどう育成・輩出するのか、評価方針をどう設計するのかを議論しております。さらに、重要な点が資本政策です。当社にはキャッシュが潤沢に積み上がっておりますが、成長投資、人的資本投資、株主還元のあり方と、その優先順位を示すキャピタルアロケーション方針についても、時間軸を入れて策定することを考えております。

最終的には、こうした経営の課題やビジョンに対して、私と社長の仁平がどう時間を配分し、どう関与するのかについても議論しています。現段階では検討中ですので、具体的な数値目標などは、取締役会で議論し、決定した後に開示したいと考えております。

今後のスケジュールと投資家の皆様との対話

期待を先行させるのではなく、議論の過程も含めて段階的に開示してまいります。



下期の具体的な行動

- 機関投資家・アナリストとの積極的な個別面談を推進します。
- IR支援会社と連携し、個人投資家の皆様との対話機会を新たに設けます。
- いただいたご意見を、Visionの検討および開示内容の改善に反映します。
- 決算説明会での質疑応答や、note等での情報発信を継続します。

上記は現時点で想定しているスケジュールです。内容が確定した事項は、このスケジュールを待たず、開示可能となった時点で速やかにお知らせします。

北川：今後のスケジュールと投資家の皆様との対話についてご説明いたします。4月に経営方針の策定とミッションの再定義を開示し、5月には「事業計画及び成長可能性に関する事項」で、経営方針の詳細をご説明しました。2026年9月の本資料では、ビジョンの検討状況をご説明しております。

2026年12月には第3四半期の決算発表がありますので、その際には中間報告として、開示可能な進捗や検討状況をご報告したいと考えております。そして2027年4月から5月の通期決算等で、先ほどご説明した、どのような時間軸で何をどう目指すのかという姿を公表することを、現在目指しております。これは現時点で想定しているスケジュールですので、内容が確定した事項は、このスケジュールを待たず、開示可能となった時点で速やかにお知らせしたいと考えております。

下期の具体的な活動として、IRも含め、機関投資家やアナリストの皆様との積極的な個別面談を推進しております。昨日も、機関投資家の方々を講師とする相談会に参加しました。現時点では、3名の投資家の方との面談が確定し、1名は調整中で、合わせて4件のIR面談を予定しております。そうした機会を通じて、外部の投資家の視点を経営に取り込んでいきたいと考えております。

一方、当社には個人株主の皆様も多くいらっしゃいますので、IR支援会社と連携し、より多く

の個人投資家の皆様との対話の機会を新たに設けます。当社がどう見られているのか、どのような期待があるのか、市場でどう評価されているのかをデータとしても取得し、ビジョンの検討や経営の改善に反映したいと考えております。

引き続き、決算説明会や質疑応答での情報発信も継続してまいります。検討は少しずつ進捗しておりますが、下期には対話やフィードバックの機会を積極的に増やし、情報発信の機会も増やしながら進めていきます。2027年5月で終わるものではありませんが、その時点で、時間軸を入れたありがたい姿の公表を目指したいと考えております。以上で決算説明を終了いたします。ありがとうございます。

※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。

以 上