

2026年2月6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

2026年2月期 第3四半期

開催日: 2026年1月6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/1152456636>

目次

今回の決算説明会におけるハイライト	4
会社概要.....	9
決算概要.....	11
質疑応答.....	25

今回の決算説明会におけるハイライト

1. 学生・社会人向けサービスが牽引し、増収増益

- 売上高は 12.7 億円（前年同期比+22.4%）、営業利益は 2.8 億円（同+142.7%）と増収増益で着地
- 学生向けサービスは Goodfind の利用拡大により+26.2%、社会人向けサービスは G3 が成長を牽引し+61.8%と大きく伸長
- 一方でメディア・SaaS 分野は FastGrow の新規顧客獲得が伸び悩み、△14.6%と減収し持続的成長が課題

2. 将来の売上を示す前受金は一部辞退の影響を受けるも、契約サービス受注は堅調

- 第 3 四半期末の前受金残高は 4.13 億円（前年同期末比△4.8%）
- 2026 年卒の成功報酬に関連する前受金は、内定承諾後の辞退に伴う返金発生により前年同期比 8.2%減少
- 契約サービスの受注は 2026 年卒・2027 年卒ともに前年同期と概ね同水準で推移しており、将来の売上見込みを確保

3. 人的資本投資を継続しつつ、営業利益率は 22.8%へ大幅改善

- 販売費及び一般管理費は 9.5 億円（前年同期比+7.0%）で、主に将来の成長に向けた人員強化のための人的資本投資により増加
- 筋肉質な費用構造を維持しつつ売上高が成長した結果、営業利益率は 22.8%（前年同期比+11.3pt）へと大きく向上

4. 持続的成長に向けた「大改革」の進捗と今後の課題

- G3 の成長は、経営陣自らが付加価値の高い事業の探索と作り込みを体現してきた成果の一つと認識
- 主力事業の Goodfind の改善は計画通り進捗しているが、その持続性には依然として課題があり、大改革を継続的に推進
- メディア・SaaS 分野の再成長を含め、営業利益が持続的に成長するモデルの確立を目指す

SLOGAN

2026年2月期 第3四半期決算説明資料

スローガン株式会社
2026年1月6日

北川 裕憲（以下、北川）： 皆さんこんにちは。スローガン株式会社 2026 年 2 月期第 3 四半期の決算説明会を開催いたします。皆様、新年明けましておめでとうございます。本日、説明を担当いたします、取締役副社長の北川裕憲と申します。よろしくお願いいたします。

本日発表いたしました決算発表に基づきまして、アップロードしております決算説明資料に沿ってご説明いたします。質問は Q&A ボタンからいつでも投稿いただける形にしております。プレゼンテーション中も随時受け付けておりますので、気になる点やご質問ございましたら、お気軽にご質問いただけますと幸いです。

決算資料

SLOGAN

第1四半期決算説明会

 決算短信	https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2652336/00.pdf
 決算説明資料	https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2652338/00.pdf
 説明会レポート	https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2652586/00.pdf
 説明会動画	https://vimeo.com/1099810885

第2四半期決算説明会

 決算短信	https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2694929/00.pdf
 決算説明資料	https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2694916/00.pdf
 説明会レポート	https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2695238/00.pdf
 説明会動画	https://vimeo.com/1125388047

第3四半期決算説明会

2026年1月6日開催予定

過去の決算説明資料につきましても、こちらのスライドにまとめておりますので、ご参照いただけますと幸いです。

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利用ください。

■ IRサイト

<https://www.slogan.jp/ir/>

■ IR note

https://note.com/slogan_ir

■ 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/slogan>

■ 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

IR情報につきましては、IRサイト、IR note、QA Station、IRメール配信サービスという形で、皆様向けに発信を行っております。

IR note につきましては、随時決算説明の内容につきましても補足的にまとめて配信しております。QA Station につきましては、過去のこれまで開催した決算説明会等の質疑応答を全て閲覧することができます。質問の内容、そしてそれへの回答というところで、全て一覧化されておりますので、こちらも合わせてご利用いただけますと幸いです。

INDEX

- 1 | 会社概要
- 2 | 決算概要
- 3 | Appendix

本日は、会社概要、決算概要の順で説明いたします。

会社概要

会社概要 Corporate Profile	SLOGAN
会社名	スロ-ガン株式会社 Slogan Inc.
上場市場	東京証券取引所グロ-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	111名（2025年11月30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-工-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 © Slogan Inc. All Rights Reserved. 8

会社概要につきましては、ご覧の通りですので、割愛させていただきます。経営体制につきましても、変わりなく引き続き尽力しております。

「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」



スローガンの事業になります。Goodfind というサービスを中心としまして、新産業領域における人的資本関連サービスを展開しております。

ミッションとしまして、「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。」というミッションを掲げ、「新産業領域 × 人的資本投資」というところで、事業を展開しております。

スローガンにおける主力事業としては、新卒向けの厳選就活プラットフォーム「Goodfind」がございまして、主に挑戦志向・成長意欲のある若手の人材との出会いを提供しております。新卒の学生の紹介からスタートしまして、周辺領域としましては、社会人3年目までの、いわゆる第2新卒の領域の人材向けキャリア支援サービス「G3」であったり、その先における中途の紹介「Goodfind Career」、また長期インターン紹介サービス「Intern Street」であったり、コンサル就活サービス「FactLogic」などで、企業と人をマッチングする採用するという文脈で、事業展開しております。

さらに「伝える」「育てる」というところでは、「伝える」につきましては「FastGrow」という若手イノベーション人材向けのビジネスメディアを展開しております。主に新産業領域の魅力を引き出して、世の中に伝えていくようなサービスを展開しております。「育てる」というところでは、1on1の仕組みを作るSaaS型HRサービスである「TeamUp」を始めとして、隣接のところではサービスを提供しているところですが、主力としては中心としては今真ん中に記載しております「採用する」というところに、かなり注力をしまして、今サービスを展開している最中でございます。

決算概要

決算概要
決算ハイライト**SLOGAN**

- 1

売上高12.7億円（前年同期比 +22.4%）、営業利益2.8億円（同+142.7%）と増収増益。
営業利益率は22.8%（同 +11.3pt）へ改善。

- 2

学生向けサービスはGoodfindの利用拡大で +26.2%、社会人向けサービスはG3が牽引し +61.8%。
一方でメディア・SaaS分野はFastGrowが伸び悩み、△14.6%と減収。

- 3

付加価値の高い事業の探索と作り込みを経営者自らが体現してきた成果の一つとして、G3の成長が顕在化。
Goodfindの改善は計画どおり進捗する一方、その持続性には依然課題があり、大改革を継続的に推進。

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.12

早速でございますが、決算の概要について第3四半期のハイライトをご説明いたします。

まず売上高につきましては、第3四半期累計で12.7億円、前年同期比で22.4%の増加となりました。営業利益は2.8億円で、同じく142.7%の増収増益で着地いたしました。営業利益率につきましても22.8%になり、同じく+11.3ポイントへ改善いたしました。

学生向けサービスにつきましては、主にGoodfindの利用拡大というところで、26.2%の増加をいたしました。さらに社会人向けサービス、今年非常に注力しながら実践を重ねてきたサービスでございますけれども、+61.8%という形で、社会人向けのところも大きく成長したところでございます。

一方で、メディア・SaaS分野における、先ほどもご説明しましたビジネスメディアのFastGrowが伸び悩みまして、この分野につきましては△14.6%の減収という形になっております。

全体としましては、ちょうど創業経営者のサクセッションを経て、3年目の年になっておりまして、この2月でちょうど3年が経とうとしております。サクセッションした後にスタートして、付加価値の高い事業の探索と作り込みを経営者自らも体現しながら、組織を強くしていくところを掲げまして、ずっと実践を重ねてきたところではございますけれども、まずその1

つとして、G3 の成長が顕在化したところは 1 つ大きなポイントかなと思います。

一番の主力事業である Goodfind の改善も、しっかりと計画通り進捗している一方で、ただまだまだその持続性や、その成長性、成長率みたいなのも含めて、依然課題がある認識ではございまして、「大改革」と掲げておりますけれども、継続的にこれを推進し、また次の 3 年、10 年という時間軸に向けても、引き続き強く成長できるように、引き続き尽力していきたいと思っております。

連結業績サマリー

学生向けサービスは「Goodfind」の堅調な回復で増収、社会人向けサービスも「G3」が成長を牽引。
一方、メディア・SaaS分野は前年比△14.6%と伸び悩み、持続的成長に課題。

単位：百万円

	2026/2期 Q3会計期間		2026/2期 Q3累計期間		2026/3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	297	+12.1%	1,271	+22.4%	1,580	80.5%
－キャリアサービス分野	259	+19.9%	1,142	+28.7%	1,365	83.7%
学生向けサービス	227	+15.5%	1,039	+26.2%	1,245	83.5%
社会人向けサービス	31	+64.2%	103	+61.8%	119	86.0%
－メディア・SaaS分野	37	△22.7%	129	△14.6%	214	60.2%
売上原価	8	△8.4%	22	+0.0%	43	52.2%
販売費及び一般管理費	329	+9.4%	959	+7.0%	1,326	72.3%
営業利益	△41	+4百万円	289	+142.7%	210	※
営業利益率	△13.9%	+3.4pt	22.8%	+11.3pt	13.3%	—
経常利益	△42	+6百万円	287	+153.8%	205	※
親会社株主に帰属する中間(当期)純利益	△20	+6百万円	177	+119.0%	120	※

Copyright © 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。

13

ここからは連結業績のサマリーを少し詳細にご説明申し上げます。

まず売上高になります。第3四半期の会計期間から見ていきますと、全体としては2.9億円（297百万円）で、前年同期比で+12.1%の成長となっております。

キャリアサービス分野とメディア・SaaS分野、2つ大きくございますけれども、メディア・SaaS分野につきましては37百万円の着地で、こちら△22.7%の減収という結果になっております。一方でキャリアサービス分野が、全体としては+19.9%増加しております。内訳としましては、1番ボリュームとしても大きいGoodfindを含む学生向けが2.2億円（227百万円）の実績となり、会計期間で見て+15.5%の増加となっております。社会人向けサービスも、しっかりと成長してきております。まだ総ボリュームとしてはそこまで大きくはありませんが、+64.2%という形で会計期間としても成長できたという結果になっております。

販管費につきましては、概ね同水準で推移してきておりまして、+9.4%の増加をしておりまして、結果としては、第3四半期の会計期間3ヶ月としましては、△41百万円の営業損失という形で着地いたしました。後ほど営業利益の推移でも補足いたしますけれども、この四半期で見た時にまだ四半期ごとのボラティリティがありまして、この第3四半期は赤字で着地していますが、これをしっかりと黒字に底上げしていくところも、重要な課題だなという風に認識しております。

そういった会計期間の数字を踏まえまして、第3四半期の累計期間としましては、売上高が12.7億円（1,271百万円）でこちらが+22.4%の前年同期比の増加で、大きくはキャリアサー

ビス分野が牽引しておりまして、学生向けは 10.3 億円（1,039 百万円）、社会人向けサービスで 1 億円（103 百万円）の水準になりまして、それぞれ+26.2%の増加と、+61.8%の増加という形で着地しております。売上原価・販管費は、概ね前年同期比水準並みで推移しておりまして、結果としては営業利益が 2.8 億円（289 百万円）という数字で、第 3 四半期累計期間が着地いたしました。

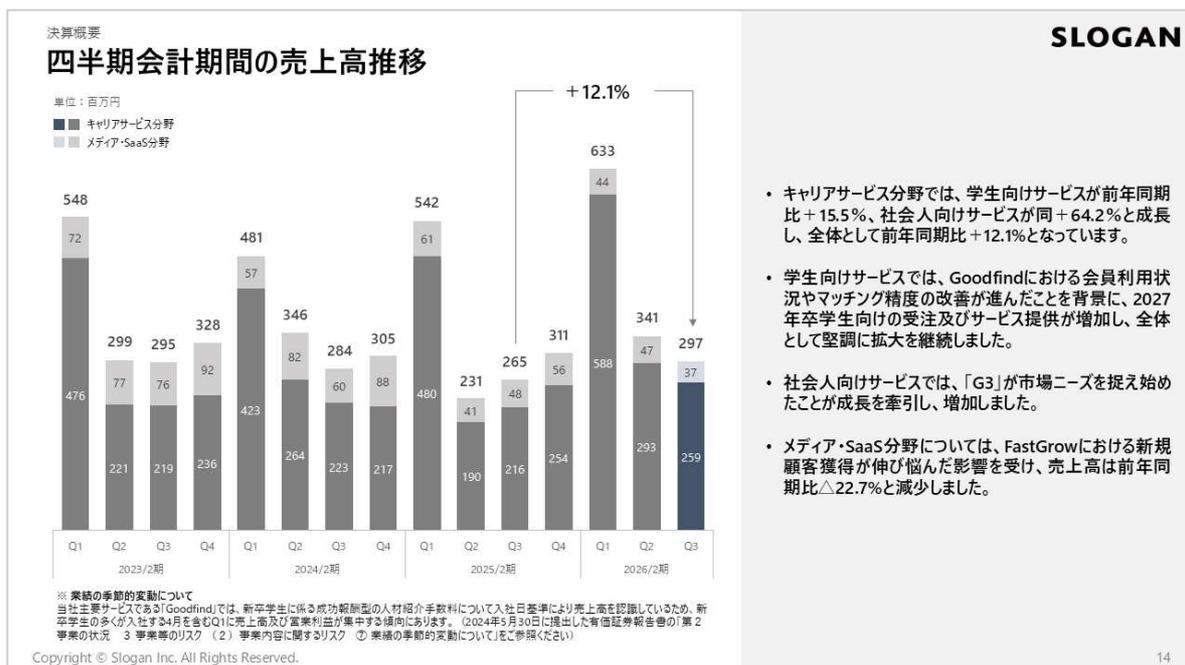
踏まえまして現状の通期の予想を修正したところに対して現状の進捗率が 1 番右側に記載している通りです。売上高に関しましては、今進捗率でいきますと全体で 80.5%になっております。キャリアサービス分野、しっかり進捗しておりまして、83.7%の進捗になっておりますので、しっかり予想にミートする形で進捗をしてきているという形でございます。

ただ一方でメディア・SaaS 分野につきましては今 60.2%の進捗率となっております、当初の予想に対しては少し進捗がないという状況で、先ほど申し上げた通り、こちらの実績が会計期間でも累計期間でも前年同期比でマイナスになっていますけれども、そちらが影響し進捗率につきましては思った通りっていないというのが現状でございます。

売上原価・販管費につきましては、概ね想定通り進捗しております。売上原価は少しボリュームが金額的に大きくないので率としては 52.2%になっていますけれども、少し抑える形で進捗をしている次第でございます。販管費は概ね想定通り進捗しております。

営業利益に関しましては、四半期ごとの業績の季節変動が一定ございますので、進捗率という形では記載しておりませんが、毎年この第 3、第 4 四半期で、営業損失を計上しやすいような今構造にずっと来ておりまして、第 4 四半期でどれだけしっかり損失を抑えながら、最後着地できるかというところが、通期の予想の仕上がりにつながってくるかなと思いますけれども、現状の数字の進捗からいきますと、しっかり予想を合わせる形で、進捗しているのではないかなという風に思っております。

以上が連結業績のサマリーとなります。



SLOGAN

- キャリアサービス分野では、学生向けサービスが前年同期比+15.5%、社会人向けサービスが同+64.2%と成長し、全体として前年同期比+12.1%となっています。
- 学生向けサービスでは、Goodfindにおける会員利用状況やマッチング精度の改善が進んだことを背景に、2027年卒学生向けの受注及びサービス提供が増加し、全体として堅調に拡大を継続しました。
- 社会人向けサービスでは、「G3」が市場ニーズを捉え始めたことが成長を牽引し、増加しました。
- メディア・SaaS分野については、FastGrowにおける新規顧客獲得が伸び悩んだ影響を受け、売上高は前年同期比△22.7%と減少しました。

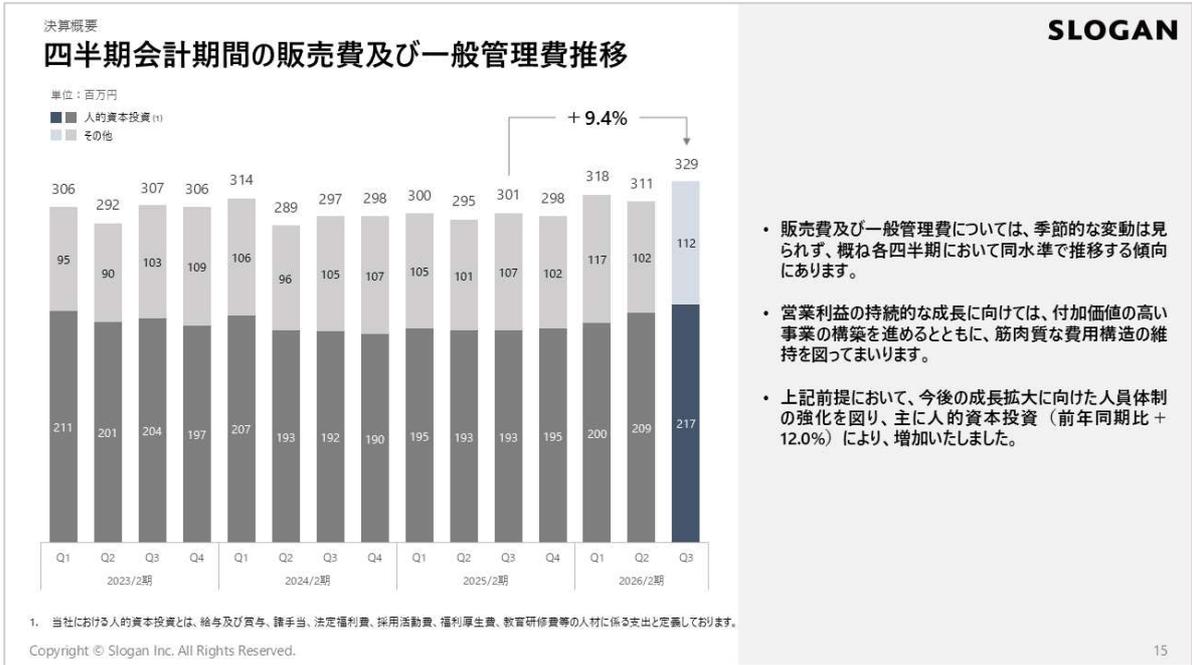
続きまして、四半期会計期間の売上高の推移でございます。第3四半期としましては、+12.1%の成長で、こちらは先ほどご説明申し上げた数字の概要になっておりますので、ご覧いただければと思います。

特に学生向けが進捗している部分につきましては、Goodfindの会員利用状況やマッチング精度の改善が進んだことも背景にありまして、2027年卒学生向けの受注およびサービス提供が増加したことをもちまして、全体として堅調に拡大を継続しております。

新卒向けサービスの構造上、卒年度は2026年、2027年、2028年と毎年遷移していきます。サービスの改善やマッチング精度の向上により顧客への提供価値が高まると、結果として期待や受注が増加します。こうした好循環を作ることで、翌年度への期待も高まり、継続的に受注が改善していく状況を作り出せていると考えております。

今、この第4四半期につきましては2028年卒の受注や、早期の学生層に対するサービス提供が少しずつスタートしている最中でございます。こちらで将来の売上にしっかり寄与する形で、この27年卒の好調な受注とサービス提供を背景にしまして、しっかり28年卒も受注・サービス提供が進めるように引き続き、営業・販売活動に注力してまいりたいと思っております。さらに、キャリアサービス分野の中における社会人向けサービスですね。こちらは、元々まだ立ち上げてそんなに間もないサービスではございますけれども、しっかりと、こういった市場にフォーカスを当てていくかも含めて、市場ニーズをしっかりと捉え始めたことで成長が牽引したことで、社会人向けサービスも増加しております。

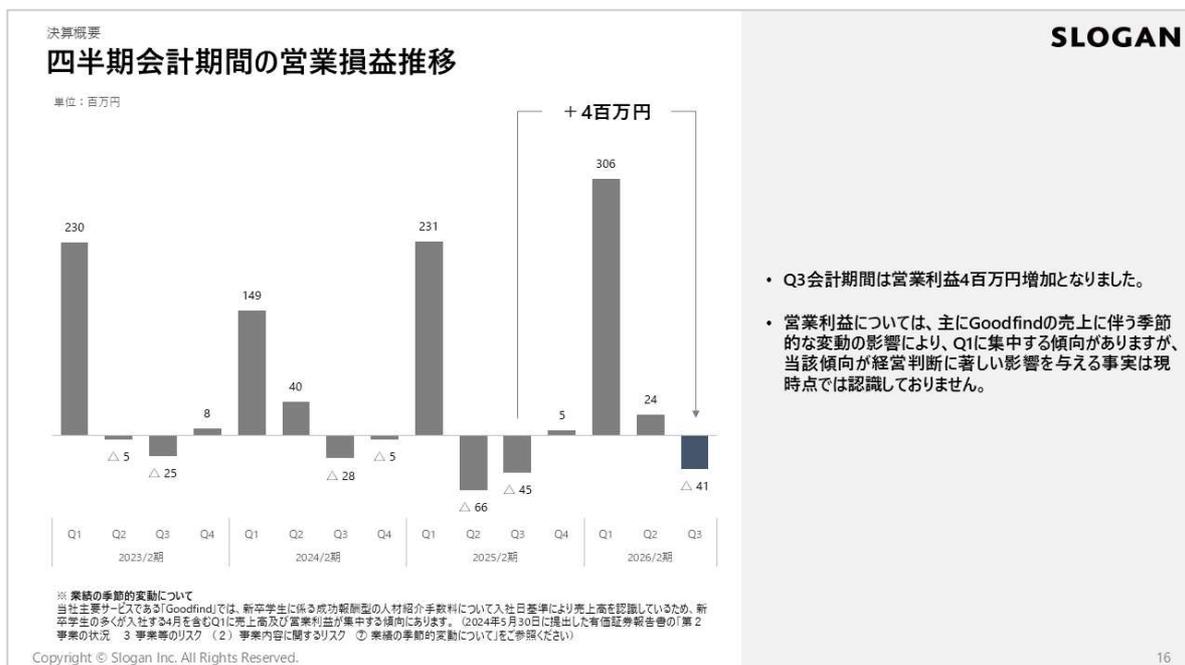
メディア・SaaS 分野につきましては、FastGrow になりますが、新規顧客の獲得が伸び悩んだ結果、これがやはり影響しまして、売上高が前年同期比で減少したという結果となっております。



- 販売費及び一般管理費については、季節的な変動は見られず、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。
- 営業利益の持続的な成長に向けては、付加価値の高い事業の構築を進めるとともに、筋肉質な費用構造の維持を図ってまいります。
- 上記前提において、今後の成長拡大に向けた人人体制の強化を図り、主に人的資本投資（前年同期比+12.0%）により、増加いたしました。

販売費及び一般管理費につきましては、過去の推移見ていただく通り、そこまで大きくコストの四半期会計期間ごとの構造に大きく変化はなく、そこまで大きくお金を新たに投じることなく、筋肉質なコスト構造を維持した状態でしっかりトップラインを伸ばし利益を継続的に引き上げていくところを志向している最中でございます。

全体としては第3四半期の会計期間で見ますと、+9.4%の増加となっておりますけれども、主なものとしては、今後の成長拡大に向けた人員の強化というところで、主に人的資本投資が前年同期比で+12.0%増加しておりますので、こちらが増加の主な要因となっております。



- Q3会計期間は営業利益4百万円増加となりました。
- 営業利益については、主にGoodfindの売上に伴う季節的な変動の影響により、Q1に集中する傾向がありますが、当該傾向が経営判断に著しい影響を与える事実は現時点では認識しておりません。

最後に、四半期会計期間の営業損益の推移となっております。

業績の季節的変動がございます。Goodfind が新卒のサービスになっておりまして、成功報酬でお金をいただいている部分につきましては、4月の入社時に売上高が計上されるという会計処理になっております。そのため、第1四半期に売上が集中する傾向にございまして、結果として営業損益につきましても、ご覧の通り第1四半期に偏重するような構造となっております。

一方で、それ以外の四半期につきましては、過去のトレンドから、まだかなりボラティリティが高く、しっかりとまずは黒字に底上げしていくというところが必要な課題かなという風に思っていますが、ちょっと赤字が出るクォーターであったり、黒字が出るクォーターであったり、ここがまだ比較的安定しない状況で今おりますので、通期としては、第1四半期でしっかり収益を立てながら、その後の損失幅を少し改善していく中で、今年の進行期につきましては予想に対しても堅調に進捗している最中ではございますが、こういった四半期のボラティリティも含めてしっかりと利益を底上げしていくところに、継続的に利益が成長していけるような、成長を今後も志向しながら、改善を進めていきたいと思っております。

Q3 会計期間は営業利益が前年同期比+4 百万円の改善となりました。

連結貸借対照表の状況

単位：百万円	2025/2期末	2025/11期末	増減額
流動資産	1,918	2,102	+183
内、現金及び預金	1,743	1,961	+217
固定資産	176	177	+1
資産合計	2,094	2,280	+185
流動負債	589	632	+42
内、前受金	481	413	△68
負債合計	589	632	+42
株主資本	1,487	1,615	+127
内、自己株式	△99	△151	△51
その他包括利益累計額	0	0	△0
新株予約権	17	32	+14
純資産合計	1,505	1,647	+142
負債純資産合計	2,094	2,280	+185
自己資本比率	71.0%	70.9	△0.2pt

Copyright © Slogan Inc. All Rights Reserved.

- 自己資本比率は70.9%となっており、引き続き高い財務健全性を維持しています。
- 2025年2月20日開催の取締役会決議に基づき自己株式を取得したことにより、自己株式は51百万円増加しました。
- 前受金は主に、Goodfindに係る受注サービスの履行義務及び内定承諾に伴う人材紹介手数料に関連していません。2027年卒の案件に関する受注が増加した一方で、2025年4月の入社に伴い人材紹介手数料の一部を売上高に振り替えた結果、前期比で69百万円の減少となりました。

17

続いて貸借対照表の状況になっております。

自己資本比率が今 70.9%となっておりまして、借入れも特にない中で、比較的財務健全性が高い状態で維持しており、自己株式の取得につきましても、引き続き継続しておりまして、51百万円、今回は増加した形になっております。

特に BS 側でご注目いただきたいポイントとしては前受金になっております。後ほどこの構造につきましてもこの後すぐ説明申し上げますが、前受金が弊社は比較的高額にあるというところが BS の特徴になっております。サービスの類型としまして、実際にお金を預かっていたものを、契約時にお金をいただき、それを後ほどサービス提供するごとに売上に転換していくというような動き方になっておりますので、前受金が比較的毎年高額に発生しているというのが BS の特徴になっております。

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	内定承諾 (入金)	入社	契約 (入金)	履行
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：請求一翌月末入金）		契約締結時（原則：請求一翌月末入金）	
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 © Slogan Inc. All Rights Reserved.

18

今のお話を少し補足的に説明させていただきます。特に前受金で大きな割合を占めているのが Goodfind、弊社の主力サービスでもあります Goodfind の前受金になります。これがどのような構造で発生するのか、発生したものがどう取り崩されていくのかということにつきましては、大きく前受金には 2 つの性質がございます。1 つ目が成功報酬に関連する前受金で、2 つ目が契約サービスに関連する前受金になります。

まず成功報酬に関連する前受金につきましては、Goodfind のサービス提供の中で、実際に学生の候補者様を企業様にご紹介しまして、内定承諾に至ったタイミングで、実際にお金を請求させていただき、ご入金いただくという流れになります。このタイミングでまだサービスの履行は完了していませんので、前受金という形でお金を受け取るというのが、ここで前受金が発生いたします。

その後、内定承諾を受けてそのまま入社に至るケースにおいて、入社したことをもって前受金を取り崩し売上計上します。これが多くの場合が新卒の場合は 4 月の入社になりますので、4 月に多くの売上が成功報酬としては計上されるという動き方になります。

こちらの該当サービスが、Goodfind の人材紹介サービスになっておりまして、ただ契約上、内定承諾をその後辞退した場合につきましては、返金をするという契約になっておりますので、入社時に一括して売上は計上されるんですけども、それまでの入社までの間に辞退した場合は、全額お客様に返金されることとなりますので、この場合は前受金を取り崩されてお客様にお金が返金されるので、売上の方に入ってこないという構造になっております。こちらが成功

報酬に関連する前受金になっております。

会計期間に当てはめると、今の進行期においては 2026 年 4 月に入社する候補者様に関する人材紹介をずっと継続していきますので、この成功報酬に関連する前受金が BS 上積み上がっていきまして、最終的には来期の第 1 四半期に積み上がった前受金が売上に取り崩されて、前受金を取り崩されて売上に計上されるという構造になっております。

続いて右側の契約サービスに関連する前受金になりますけれども、Goodfind は様々なコンサルティングサービスやメディアのサービスも含めてカスタマイズしながら多岐にわたって提供しています。多くのケースが契約時に一括請求・入金をいただくような契約になっております。こちらサービス履行前になりますので、このタイミングで前受金が発生するという構造になりまして、実際にサービスを納品・履行するタイミングで売上に計上されていく形になります。

ここで前受金残高を見ていただく時のポイントですが、成功報酬に関連する前受金につきましては、入社予定者に対する成功報酬の売上見込みとして見ることができます。契約サービスに関連する前受金、こちら提供予定のサービスに対する売上見込みになりますので、この前受金はいずれも将来の売上見込みにつながるような 1 つの数字になっていることとなります。

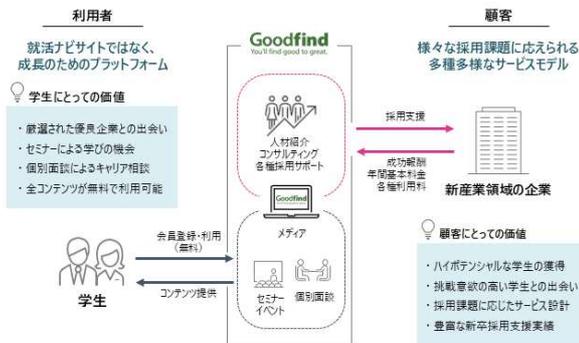
こちらは、実際には四半期で切り取った残高で今開示しておりますけれども、実際には毎月発生し売上に取り崩されてというのを繰り返していきますので、全体としては成長していく方向を志向していきますが、受注のタイミングがお客様によって異なったり、その年とか期間によっては比較的受注のニーズが手前に来たりすることによって、実際に前受金が発生するタイミングが前により倒れるという構造もありますので、そういったところを加味しながら、変動を見ていく必要があるような構造になっております。

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」
新産業領域の企業と挑戦志向の学生をつなぐ就活プラットフォーム。
セミナー・面談で学生を支援し、企業には3つのサービスモデルで採用支援を提供。

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

面談・セミナー参加情報を通じて蓄積した学生データベースから、企業の求人要件に合う学生を個別に紹介。

料金体系 初期費用・成功報酬 / 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達成に向け、年間コンサルティングを提供。要件設計、候補者フォロー、セミナー掲載などを通して採用を伴定支援。

料金体系 年間基本料金・成功報酬 / 採用目標人数に応じた年間基本料金を設定し、達成人数を超えた場合自らの成功報酬が発生する体系

③ メディアサービス

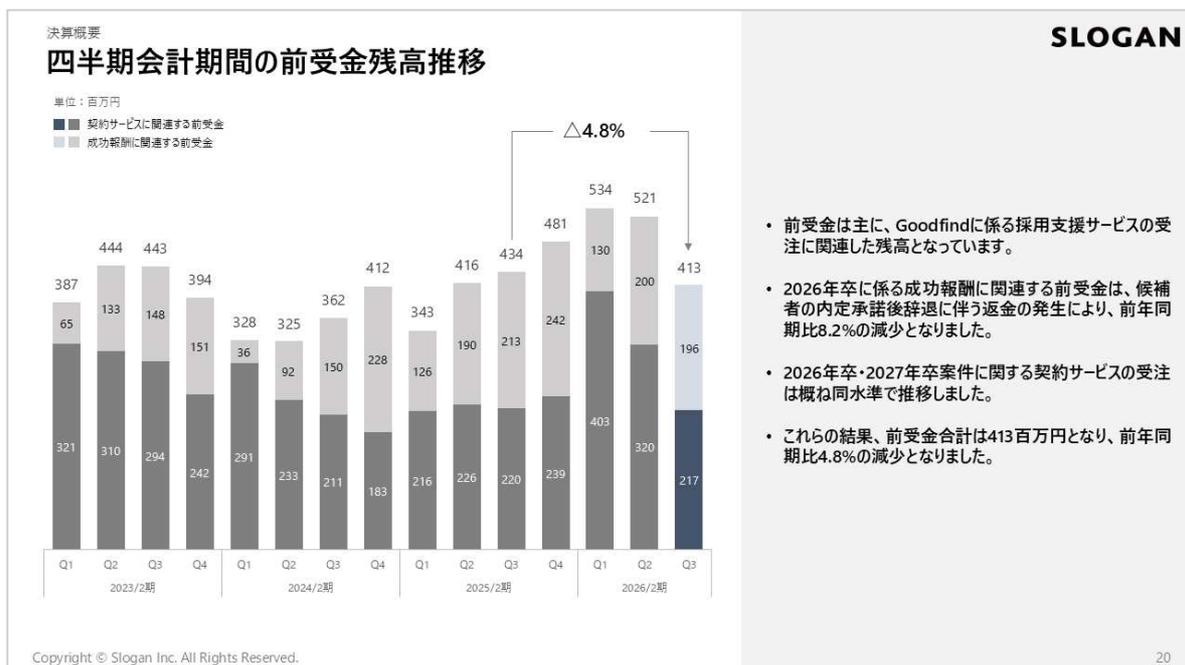
Goodfindでのメディア掲載やセミナー企画・運営などを通じ、企業の採用広報やブランディング、選考参加支援を行うサービス。

料金体系 顧客ニーズに応じた多様なサービス料金体系
例) メディア掲載費用 / 月、イベント出張料 / 回

先ほどご説明した Goodfind の事業の概要というところで、サービスモデルというところに書いてありますが、大きく3つございます。

①成功報酬型人材紹介サービスと、②人材紹介一体型コンサルティングサービスと、③メディアサービスという形になります。

この②と③のサービスが、契約サービスに関連する前受金で、成功報酬につきましては、①成功報酬型人材紹介サービスの前受金という形になっております。



最後に、それを踏まえました前受金の残高推移というところが今表示している通りです。主に先ほどご説明した Goodfind に係る前受金に関連した残高になっております。今、成功報酬に関連する前受金、こちらが前年期末なので、第3四半期末の2.2億円（220百万円）から今残高としては2.1億円（217百万円）になっております。

2026年卒の成功報酬が、比較的候補者の内定承諾後辞退に伴う返金が、例年よりも発生しておりまして、こちら来年の4月に売上に計上される部分に相当する部分ではあるのですが、若干昨年と比べると残高としては今第3四半期末においては△8.2%という形で推移しているという現状になっております。

2026年卒、2027年卒の契約サービスにつきましては概ね例年通り推移しておりまして、ただ一方で、残高としては売上に交換されながら、このような水準になっており、第1四半期・第2四半期のところは例年よりはかなり好調に受注が走っておりまして、当期の業績が好調であるところの背景にもなりますけれども、しっかりお客様のニーズを捉えて受注が走ったことによってこの前受金残高が売上にしっかり変換されているというような実態もございます。

結果としては全体で△4.8%のマイナスというところで、前受金残高が推移しております。実際には今、第4四半期で受注活動、2028年卒も含めて、受注活動を並行しておりまして、来期に入りますと、今度は2027年卒の成功報酬の前受金が計上されていくような動き方になっており、引き続き前受金残高の推移につきましては、開示をさせていただきながら、どう売上が繋がっていくのか、皆様が投資判断や解釈していただく際に、参考になる情報としてお届けしていければと思いますので、ご参考にさせていただければと思います。

決算ハイライト

- 1 売上高12.7億円（前年同期比+22.4%）、営業利益2.8億円（同+142.7%）と増収増益。営業利益率は22.8%（同+11.3pt）へ改善。
- 2 学生向けサービスはGoodfindの利用拡大で+26.2%、社会人向けサービスはG3が牽引し+61.8%。一方でメディア・SaaS分野はFastGrowが伸び悩み、△14.6%と減収。
- 3 付加価値の高い事業の探索と作り込みを経営者自らが体現してきた成果の一つとして、G3の成長が顕在化。Goodfindの改善は計画どおり進捗する一方、その持続性には依然課題があり、大改革を継続的に推進。

最後に、もう1度決算ハイライトに戻らせていただきます。

全体としては、増収増益で、この第3四半期着地することができました。Goodfindの改善も含めて、G3、そういった少しずつサクセッション後の3年目について成果が少しずつ出てきたところは、非常にポジティブかなと思います。

ですが、引き続きやっぱりこれを持続的に成長させていくところでしたり、成長率のところ、成長性につきましてもまだまだ改善がたくさんあるという認識でございますので、引き続きしっかりこの第4四半期を走り切りまして、しっかり開示している予想を達成する形で着地すること、また来期に向けて、4月には決算発表させていただきますけれども、皆様にしっかり次の計画や成長もお示しできるような形で、進捗させていきたいなという風に思っております。

以上で私からの決算説明を終わらせていただきます。

質疑応答

質疑一覧

1. 通期予想は据え置きとすると 4Q は 8000 万円の赤字を出す可能性があることになってしまいますが、さすがにそこまで赤字は膨らむことはないのではないのでしょうか？4Q に何か不安要素があるのでしょうか？
2. G3 の成長が顕在化しているとありましたが、具体的にどのような成果や手ごたえがあるのか聞きたいです。類似上場企業の学情を見ると、第二新卒分野がかなり大きく成長しているようです。御社も G3 が新卒と同規模くらいに成長する可能性を感じていませんか？
3. メディア SaaS はだいぶ厳しいように見えますが、事業別損益としては赤字なのでしょうか？今後の事業継続方針などもお伺いしたいです。
4. グロース市場に残る想定であれば、時価総額 100 億円を狙える売上・利益の計画、中期経営計画を示してコミットした方が良いのではないのでしょうか？中計の発表予定はありますか？
5. 持っている事業価値および現金に対して時価総額が割安だと感じる経営者は多いはずで、他上場企業からの TOB や資本業務提携などの提案があると推測します。退任した創業者持分や投資会社の持分の今後の行方も気にする投資家もいると思いますが、経営陣としてどのように考えているのでしょうか？
6. 自己資本比率も高く、キャッシュが多いのは財務的に安全と感じますが、一方で、キャッシュをうまく活用できていないという評価もされると思います。M&A も含めた成長投資の対象となるテーマをどのように考えているか知りたいです。
7. 仁平社長の動画や北川副社長の記事など拝見して、マネジメントクオリティが高いと感じています。せっかく良い経営陣なのに、気づいている人が少ないと思い、もったいないと感じます。通期の決算発表や成長可能性資料のアップデートの際には、是非お二人から意気込みや手ごたえに関わるお話をお聞きしたいです。

質問 1：第 4 四半期の赤字見通しと、それに伴う不安要素の有無について

2Q 累計で 3.3 億円の営業利益で、通期の見通しが 2.1 億円ということは、下期で 1.2 億円の赤字の見込みということになるかと思いますが、過去の実績を見ても 3Q-4Q でそこまでの赤字は出ていないようですし、今後、筋肉質に毎四半期で利益を出すという方針ということなので、これはかなり保守的に見通しを設定しているという理解で良いのでしょうか？それとも大規模な投資なりコスト投下を見込んでいるのでしょうか？いずれにしても、通期営業利益の見通しが低すぎる理由を知りたいです。通期予想は据え置きとすると 4Q は 8000 万円の赤字を出す可能性があることになってしまいますが、さすがにそこまで赤字は膨らむことはないのではないのでしょうか？4Q に何か不安要素があるのでしょうか？

現状は、過去の実績や推移から推測しましても、仰る通り大きな赤字を出す可能性は極めて低いと考えております。

一方で、予想を大幅に上回る着地となるかについては、まだ第 4 四半期の数ヶ月を残しております。例年、第 4 四半期はボラティリティが生じやすい時期であることに加え、2028 年卒向けの受注状況や、メディア・SaaS 分野での掲載進捗など、不確定要素も残っております。そのため、予想を上回る、あるいは確実に達成する形での推移を注視し、実績として積み上げていきたいと考えております。

現時点で、皆様にお伝えすべき著しい業績下落の要因やインシデントは認識しておりません。引き続き、業績予想の達成に向けて、着実に事業を推進してまいります。

質問 2 : G3 事業（第二新卒分野）の具体的な手ごたえと、将来的な成長可能性について

G3 の成長が顕在化しているとありましたが、具体的にどのような成果や手ごたえがあるのか聞きたいです。類似上場企業の学情を見ると、第二新卒分野がかなり大きく成長しているようです。御社も G3 が新卒と同規模くらいに成長する可能性を感じていますでしょうか？

まず第二新卒分野につきましては、非常に大きなポテンシャルがある領域だと考えており、注力して事業を推進しております。

特に「Goodfind」という新卒向けサービスを展開していることで、単なるメディア上のマッチングに留まらず、学生の皆様と深い信頼関係を築きながら「ナーチャリング（育成）」できている点が強みです。こうした有望な候補者の方々と、卒業後の第二新卒や転職のタイミングで再び接点を持てることは、スローガンとして大きな成長余白があると考えております。マーケットの見立てに加え、構造的にも「Goodfind」と「G3」の相乗効果による成長に大きな期待を寄せている背景がございます。

具体的な手応えについては、元々 Goodfind を利用していた卒業生をはじめ、多くの方々にサービスを提供していく中で、企業様との良質なマッチングを確実に生み出せています。面談人数や紹介の質を含め、1 年前と比較しても確実にボリュームが増加しており、実績につながる手応えを感じております。

さらにもう一点、その手応えを支える要因として「提供価値の精緻化」が挙げられます。第二新卒の候補者様と企業様の双方にどのようなニーズがあり、G3 としてどう貢献できるのか。実践を重ねることで、提供価値の言語化や定義がより精緻なものになってまいりました。

提供価値が定まったことで、サービス品質の向上やボリュームの拡大に注力できるようになり、結果として成果につながる好循環のプロセスが進捗している最中でございます。

質問3：メディア SaaS 事業の損益状況と、今後の事業継続に関する方針について

メディア SaaS はだいぶ厳しいように見えますが、事業別損益としては赤字なのでしょう
か？今後の事業継続方針なども伺いたいです。

現在、セグメント別損益を適用していないため、事業別の詳細な損益については全体開示しておりません。ただ、「厳しいように見える」というご指摘については仰る通りです。売上高が現在のボリューム感でも成長しきれず、減収となっている点については、強い危機感を持って事業を注視しております。

一方で、スローガンの「Goodfind」や「G3」が成長する中で、メディア分野についても依然として大きな成長余地や伸び代があると考えております。もちろん、今後の事業継続を判断すべきタイミングが来る可能性も視野に入れ、冷静に判断してまいり所存です。

現状は、今期の実践や進捗を鑑み、来期に向けて改めて成長のためのテコ入れを行い、推進していきたいと考えております。まずはしっかりとマーケットを捉え、成長軌道に乗せるための改善に注力いたします。その上で、今後の事業成長性を見極め、継続の是非を含めて厳格に判断していく方針です。

現時点においては「継続」の方針ですが、今後の進捗や実績を注視し、経営として事業の健全性を保つための判断を適切に行ってまいります。

質問 4：時価総額向上に向けた中期経営計画の策定と、その発表予定について

グロース市場に残る想定であれば、時価総額 100 億円を狙える売上・利益の計画、中期経営計画を示してコミットした方が良いのではないのでしょうか？中計の発表予定はありますか？

現時点において、中期経営計画として具体的に発表を予定しているスケジュールや内容はございません。

ただし、時価総額 100 億円の基準を含め、売上・利益の目標水準にコミットする必要がある点は、仰る通りだと認識しております。社内においても、具体的な数値計画を策定し、その達成にコミットしていく方針に変わりはありません。

これらをどのような形で市場の皆様にお示しし、対話を進めていくかについては、来期以降の検討課題とさせていただきます。中期経営計画という名称になるかは未定ですが、いずれにせよ、当社が時価総額 100 億円を超える成長を目指す過程において、どのような未来を描いているのかを共有してまいります。数値計画やビジョン・ミッションを含め、当社の展望について皆様と継続的にコミュニケーションを図っていきたいと考えております。引き続き、よろしくお願いいたします。

質問 5：株価の割安感に対する認識と、TOB や主要株主の持分動向に関する考えについて

持っている事業価値および現金に対して時価総額が割安だと感じる経営者は多いはずで、他
上場企業からの TOB や資本業務提携などの提案があると推測します。退任した創業者持分
や投資会社の持分の今後の行方も気にする投資家もいると思いますが、経営陣としてどのよ
うに考えているのでしょうか？

お答えできる範囲に限りはございますが、広く捉えますと、スローガンとしての資本政策に関
するご質問だと認識しております。こちらは先ほど申し上げた通り、時価総額 100 億円、ある
いはその先を見据えた当社の成長に直結する重要なテーマです。

TOB や資本業務提携など、あらゆる選択肢を含め、未来に向けた資本政策をどう描くかは、
極めて重要な経営アジェンダであると捉えております。将来の事業計画とともに、慎重かつ真
剣に検討を進めてまいり所存です。

現時点において、具体的な方針を明確にお伝えできる段階にはございませんが、今後、会社の
方向性について皆様と適切なコミュニケーションが図れるよう、考えをお示しできる準備を整
えていきたいと考えております。

質問 6：手元資金の活用方法と、M&A を含む今後の成長投資テーマについて

自己資本比率も高く、キャッシュが多いのは財務的に安全と感じますが、一方で、キャッシュをうまく活用できていないという評価もされると思います。M&A も含めた成長投資の対象となるテーマをどのように考えているか知りたいです。

仰る通り、キャッシュを有効に活用しきれていないという評価については、真摯に受け止めております。

現在、キャッシュ活用の具体的な施策として、将来の M&A や資本政策への寄与を意図した自己株式の取得を継続的に実施しております。

この3年間は「付加価値の高い事業の探索と作り込み」をテーマに掲げてまいりました。将来的に M&A や業務提携による拡大を図るにしても、自社の足元の事業、強いカルチャー、そしてオペレーションが確立されていなければ、買収後の成長を最大化することは困難です。そのため、この3年間は将来の M&A を成功させられる「組織の土台作り」を強く志向してまいりました。

まだ十分な状態とは言えませんが、将来の成長を志向する中で、「人の可能性を引き出す」というミッションを軸とした事業の隣接領域は、重要な投資対象になると考えております。

「人の可能性を引き出す」ことを阻害している社会課題や歪みを捉え、ビジョンに合致する領域に対しては、自前での展開も含め、キャッシュを積極的に投下し成長を取りにいきたいと考えております。

質問 7：経営陣による対外的な発信強化と、決算説明の場での意気込み表明に対する期待

仁平社長の動画や北川副社長の記事など拝見して、マネジメントクオリティが高いと感じています。せっかく良い経営陣なのに、気づいている人が少ないと思い、もったいないと感じます。通期の決算発表や成長可能性資料のアップデートの際には、是非お二人から意気込みや手ごたえに関わるお話をお聞きしたいです。

特に 4 月には、決算発表や来期の業績予想、およびその背景にある計画について皆様にお話しできる機会があると考えております。

その際には、今回いただいたご質問への回答にあるような意気込みや手応えはもちろん、私や仁平をはじめとする経営陣が、どのような想いでスローガンの経営に携わっているのか、その動機や情熱についても、皆様にしっかりと伝わる形でお示ししたいと考えております。

次回の決算発表では、数値だけでなく私たちの「想い」についても共有できるよう準備を進めてまいりますので、引き続きよろしく願いいたします。

本日は新年のお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございました。

今期も残り2ヶ月となりました。次回の通期決算発表は4月7日15時30分、説明会は同日17時より開催を予定しております。通期説明会には、代表の仁平と私の両名で登壇いたします。先ほどのご質問にもありました来期への意気込みや業績見通し、その背景にある事業アップデートについても詳しくご説明しますので、ぜひ次回も足をお運びいただけますと幸いです。

なお、弊社のIRメール配信サービスにご登録いただければ、適時開示情報をご登録アドレスへ自動でお送りいたします。本日の説明会の動画や質疑応答のログも今週中に公開予定ですので、併せてご活用ください。

第3四半期会計期間につきましては、単体では赤字が残るものの、着実に成長を遂げ、通期予想に対しても順調に進捗している点は一定の成果と捉えております。

しかし、説明会の中で申し上げた通り、この成長を持続させること、そしてその成長率においては、株主・投資家の皆様の期待に十分お応えできているとは言えず、私たち自身も現状に満足しておりません。引き続き、着実に実績を積み上げながら、確かな未来を描き、事業に邁進してまいります。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

以 上