



2022年10月12日

各位

会社名 スローガン株式会社
代表者名 代表取締役社長 伊藤 豊
(コード番号: 9253 東証グロース)
問合せ先 取締役 執行役員 CFO 北川 裕憲
(TEL 03-6434-9754)

通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績の動向等を踏まえ、2022年4月14日に公表した2023年2月期（2022年3月1日～2023年2月28日）の通期連結業績予想（以下「前回発表予想」という。）を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 当期の連結業績予想数値の修正（2022年3月1日～2023年2月28日）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期 純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	1,773	354	358	237	90円88銭
今回修正予想（B）	1,552	260	263	167	63円81銭
増減額（B－A）	△220	△94	△94	△70	－
増減率（％）	△12.4	△26.7	△26.4	△29.8	－
（参考）前期実績 （2022年2月期）	1,418	258	283	207	92円14銭

※「今回修正予想（B）」の「1株当たり当期純利益」は、直前の四半期決算期末（2022年8月末日）時点での期中平均株式数を用いて算出しております。

① 事業部門別売上高

（単位：百万円）

事業部門	前回発表予想 （A）	今回修正予想 （B）	増減額 （B－A）	増減率 （％）	前期実績 （2022/2期）
キャリアサービス分野	1,424	1,233	△191	△13.4	1,196
学生向けサービス	1,211	1,117	△94	△7.8	1,046
社会人向けサービス	212	115	△96	△45.6	150
メディア・SaaS分野	348	319	△29	△8.5	221
合計	1,773	1,552	△220	△12.4	1,418

② 各四半期連結会計期間の推移

2022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 2 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」に記載のとおり、当社グループの売上高構成比が最も大きく、主要事業である「Goodfind」においては、顧客企業の新卒学生向けの採用活動が活発に行われる時期に売上が集中いたします。さらに、新卒学生に係る人材紹介手数料については、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月に売上高が集中いたします。この結果、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、当社は売上高及び営業利益の各四半期会計期間の推移を開示しておりますが、通期連結業績予想の修正に伴い下記のとおり修正いたします。

(単位：百万円)

	第1四半期 連結会計期間	第2四半期 連結会計期間	第3四半期 連結会計期間	第4四半期 連結会計期間	通期
前回発表予想 (A)					
売上高	550	323	411	487	1,773
営業利益又は 営業損失 (△)	216	△30	41	127	354
今回修正予想 (B)					
売上高	548	299	301	403	1,552
営業利益又は 営業損失 (△)	230	△5	△30	65	260
増減額 (B - A)					
売上高	△2	△24	△109	△83	△220
営業利益又は 営業損失 (△)	14	(注) 3 25	△72	△62	△94
増減率 (%)					
売上高	△0.4	△7.6	△26.7	△17.2	△12.4
営業利益又は 営業損失 (△)	6.7	(注) 1 -	△174.7	△48.9	△26.7

- (注) 1. 前回発表予想が営業損失であるため増減率は計算できませんので記載しておりません。
2. 「今回修正予想 (B)」の第1・2四半期連結会計期間の「売上高」及び「営業利益又は営業損失 (△)」は実績数値となります。
3. 当第2四半期連結会計期間の「営業利益又は営業損失 (△)」の前回発表予想は△30百万円でありましたが、実績値は△5百万円となり、25百万円増加しております。これは、主に社会人向けサービスである「Goodfind Career」の売上高が予想を下回ったことにより売上高が24百万円減少した一方で、販売費及び一般管理費について44百万円の節減を行ったことによるものであります。

2. 修正の理由

当社グループは「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、新産業領域における人材創出事業として「新産業領域における才能の最適配置を目指すプラットフォーム」を提供しております。現在、2006年からサービス提供を続ける主力事業である新卒学生向け厳選就活プラットフォーム「Goodfind」をはじめ、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」、社会人3年目までの人材向けキャリア支援サービス「G3」を展開、メディア・SaaS分野では若手イノベーション人材向けビジネスメディア「FastGrow」及び1on1の仕組みをつくるSaaS型HRサービス「TeamUp」を展開しております。

2023年2月期の通期連結業績予想につきまして、主に新卒学生向け厳選就活プラットフォーム「Goodfind」及びベンチャー・スタートアップ求人特化型エージェント「Goodfind Career」において売上が前回公表値を下回る見込みとなったことに伴い修正いたします。また、メディア・SaaS分野についても、最近の業績動向等を踏まえた売上の修正を反映しております。

上記修正に影響を与えた主なリスクは、2022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 2 事業等のリスク」に記載した主要なリスクのうち、「(2) 事業内容に関するリスク ① 求職者の確保について」及び「(3) 経営及び組織体制に関するリスク ① 人材の採用、育成及び欠員の発生について」が該当いたしますが、前回発表予想時にリスクとして想定していたものの、想定を超えた業績への影響が顕在化及びその発生可能性が高まったことにより修正するものであり、詳細は下記のとおりであります。なお、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微であります。

① 売上高

学生向けサービスについては、主に新卒学生向け厳選就活プラットフォーム「Goodfind」における2024年卒向けサービスの受注高が予想を下回る進捗見込みとなり、前回発表予想1,211百万円から94百万円の減収となる1,117百万円を見込んでおります。社会人向けサービスについては、主にベンチャー・スタートアップ求人特化型エージェント「Goodfind Career」における決定人数が大幅に減少する見込みとなり、前回発表予想212百万円から96百万円の減収となる115百万円を見込んでおります。メディア・SaaS分野については、SaaS型HRサービス「TeamUp」における新規契約社数が予想を下回る見込みとなったこと及びビジネスメディア「FastGrow」における新規案件の獲得が予想を下回る見込みとなったことにより、前回発表予想348百万円から29百万円の減収となる319百万円を見込んでおります。

以上の結果、2023年2月期の通期連結売上高は、前回発表予想1,773百万円から220百万円の減収となる1,552百万円を見込んでおります。今回の修正に重要な影響を与えた「Goodfind」及び「Goodfind Career」の減収要因の詳細については下記のとおりとなります。

a. 新卒学生向け厳選就活プラットフォーム「Goodfind」の減収要因

2024年卒学生向けサービスの受注高が予想を下回る進捗見込みとなった要因は、コロナ禍でオンラインを中心とした学生生活を過ごした2023年卒学生の行動特性の変化に対して、サービスUX及びコンテンツがフィットしておらず、ユーザーの利用率及びマッチング数が低下したことで顧客企業からの期待を超えるマッチングを生み出せなかった結果、翌卒年度となる2024年卒において2023年卒からの継続発注金額が減少した既存顧客が増加したことによるものであります。

b. 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」の減収要因

決定人数が大幅に減少する見込みとなった要因は、中途採用により増員したキャリアエージェントの教育不足により立ち上がりが見込みより遅れたこと、及び厳しい競争環境における転職候補者の集客において、戦略立案及び施策実行が後手に回り、候補者集客における競争力が低下した結果、前回発表予想の前提として策定した決定人数を大幅に下回る見込みとなったことによるものであります。

② 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益

売上高の減少を受けた見直しにより、売上原価並びに販売費及び一般管理費について80百万円の削減を見込んでおりますが、当該削減金額以上の減収金額となった結果、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は前回発表予想を下回る見込みとなりました。

3. 重点課題への取り組み

今後の持続的な成長を実現するために、「2. 修正の理由」を踏まえた重点課題への取り組みを、以下のとおり実行してまいります。

① Goodfind における学生の行動変容を生み出すコンテキスト及びコンテンツの改善・強化

コロナ禍でのオンラインを中心とした学生生活や就職活動、教育環境等の変化が及ぼす学生の志向性や行動への影響にサービスUX及びコンテンツがフィットしきれなかったことが重点課題であると認識しております。

当該重点課題に対して、常に最新の学生動向を踏まえ、学生の行動変容を生み出すコンテキスト及びコンテンツの見直しを中心に、サービスUX及びコンテンツの設計を抜本的に改善・強化することで、挑戦意欲・成長志向のある学生を発掘・育成し、スタートアップ・ベンチャー企業に挑戦する学生を増やすことにより企業とのマッチング数増加に取り組んでまいります。

② 転職市場における競争優位性の向上

転職市場における競合サービスは多く、スタートアップ・ベンチャー企業における求人ニーズの高まりを受けて競争は激化しております。Goodfind Career の減収要因であるキャリアエージェントの育成不足に対する育成強化の実行に加えて、本質的には、激化した競争環境において競争優位性を高めていくことが重点課題であると認識しております。

当該重点課題に対して、Goodfind との連携及び経年で累積的に蓄積する Goodfind の卒業生会員データベースへのアプローチを強化することで、新卒学生向けサービスを展開する当社の強みを生かし、有望な求職者の獲得において競争優位性を高めることに取り組んでまいります。この点、2022年1月から提供開始した社会人3年目までの人材向けキャリア支援サービス「G3」は、Goodfind との連携を中心とした求職者獲得戦略により想定どおりの実績を計上し、成長を続けております。

※本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

以 上

(別紙)

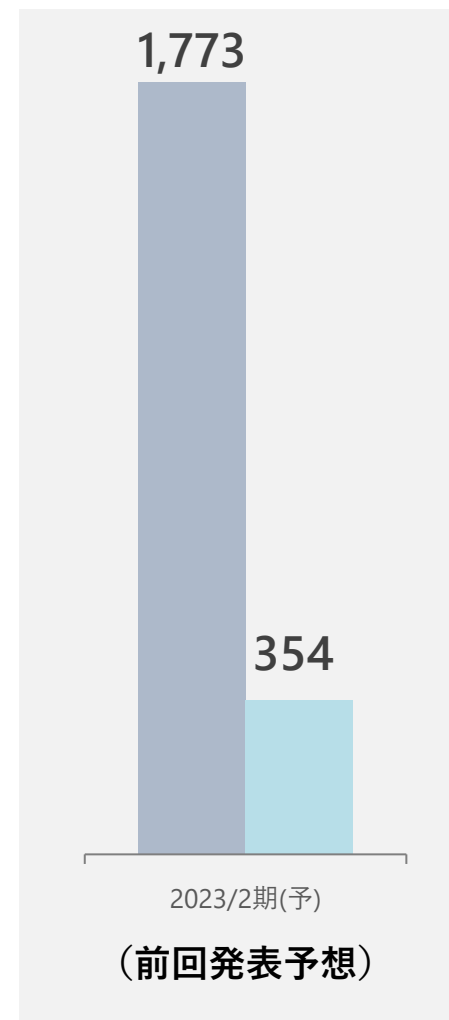
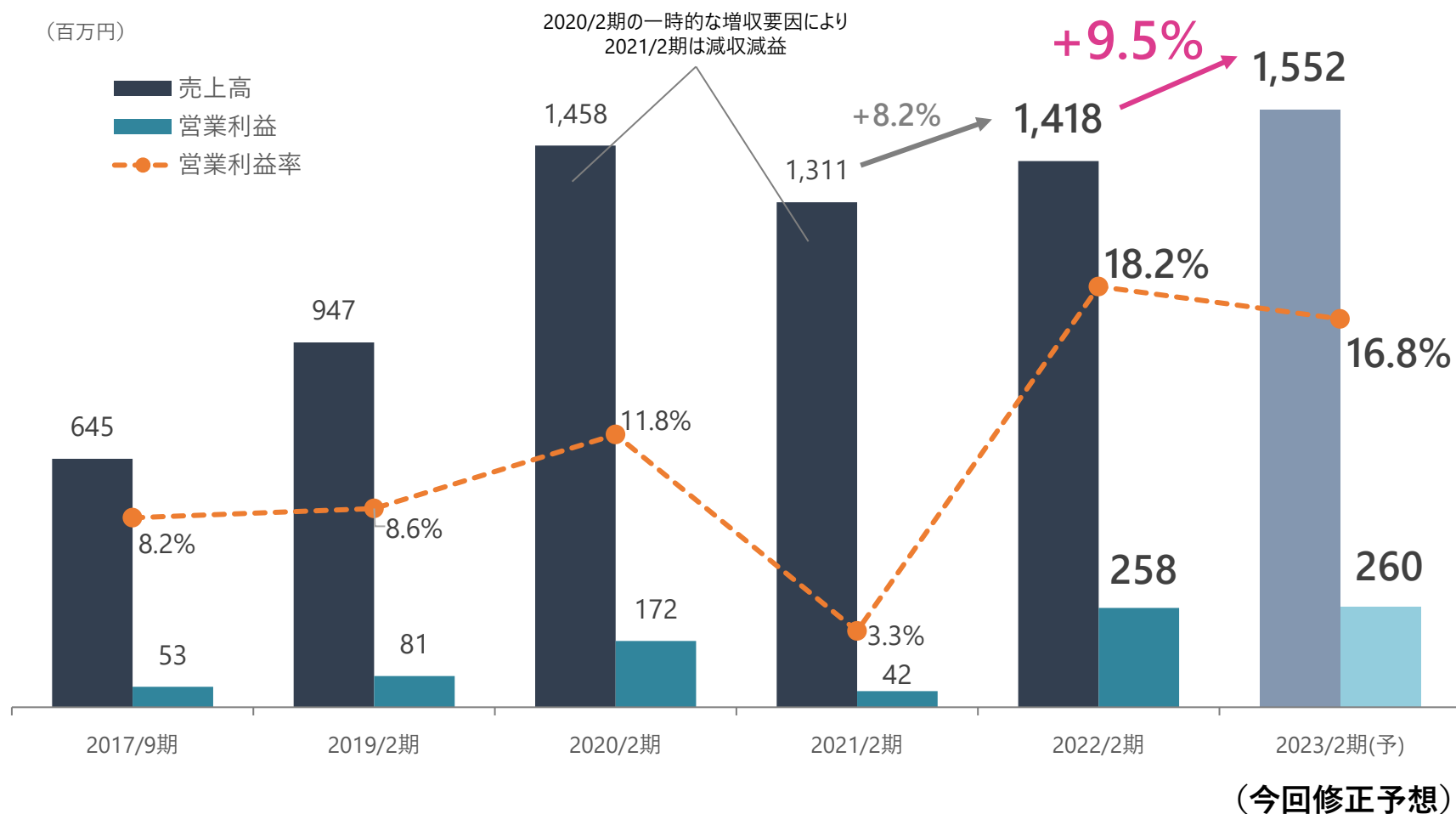
通期連結業績予想の修正に関する補足説明資料

2023年2月期通期業績予想の修正に関するハイライト

- 1 | 直近の業績動向等を踏まえて前回発表予想から下方修正
売上高で前年比9.5%成長、営業利益で前年比0.5%成長を見込む
- 2 | 修正要因は、Goodfindの2024年受注高の進捗遅延と、
Goodfind Careerにおける入社決定人数の減少
- 3 | 重点課題は、新卒学生の行動変容を生み出すサービス設計と、
Goodfindとの連携強化による転職市場における競争優位性の向上

連結業績推移

成長投資を継続しながらも営業利益率は16.8%を見込み、増収増益を維持 売上高成長率は+9.5%となり、前年成長率比+1.3ptの増加



- 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。
- 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。

売上高の未達リスクを織り込み、今回修正予想を策定

主な原因はキャリアサービス分野における売上高未達リスクの顕在化

(単位：百万円、%)

	2022年2月期		2023年2月期				
	実績	前期比	前回発表予想	今回修正予想	前回発表予想比		前期比
					増減額	増減率	
売上高	1,418	108.2	1,773	1,552	△ 220	△ 12.4	109.5
キャリアサービス分野	1,196	111.9	1,424	1,233	△ 191	△ 13.4	103.0
学生向けサービス	1,046	114.2	1,211	1,117	△ 94	△ 7.8	106.8
社会人向けサービス	150	97.9	212	115	△ 96	△ 45.6	77.1
メディア・SaaS分野	221	91.7	348	319	△ 29	△ 8.5	144.2
売上総利益	1,365	108.5	1,697	1,498	△ 198	△ 11.7	109.8
販売費及び一般管理費	1,106	91.0	1,342	1,238	△ 104	△ 7.8	111.9
営業利益	258	603.7	354	260	△ 94	△ 26.7	100.5
営業利益率	18.2	+14.9pt	20.0	16.8	△3.2pt	—	△1.4pt
経常利益	283	666.9	358	263	△ 94	△ 26.4	92.9
親会社株主に帰属する当期純利益	207	418.8	237	167	△ 70	△ 29.8	80.4

1. 前回発表予想は、2022年4月14日に公表した2023年2月期の業績予想数値となります。

キャリアサービス分野が下方修正となった要因

(単位：百万円、%)

	2022年2月期		2023年2月期				
	実績	前期比	前回発表予想	今回修正予想	前回発表予想比		前期比
					増減額	増減率	
売上高	1,418	108.2	1,773	1,552	△ 220	△ 12.4	109.5
キャリアサービス分野	1,196	111.9	1,424	1,233	△ 191	△ 13.4	103.0
学生向けサービス 要因①	1,046	114.2	1,211	1,117	△ 94	△ 7.8	106.8
社会人向けサービス 要因②	150	97.9	212	115	△ 96	△ 45.6	77.1
メディア・SaaS分野	221	91.7	348	319	△ 29	△ 8.5	144.2

直接的原因

背景

対応策

要因①

Goodfindの2024年卒向けサービスの受注進捗遅延

2023年卒会員の利用率低下
マッチング数の期待割れ

サービスUX及びコンテンツの抜本的な改善・強化

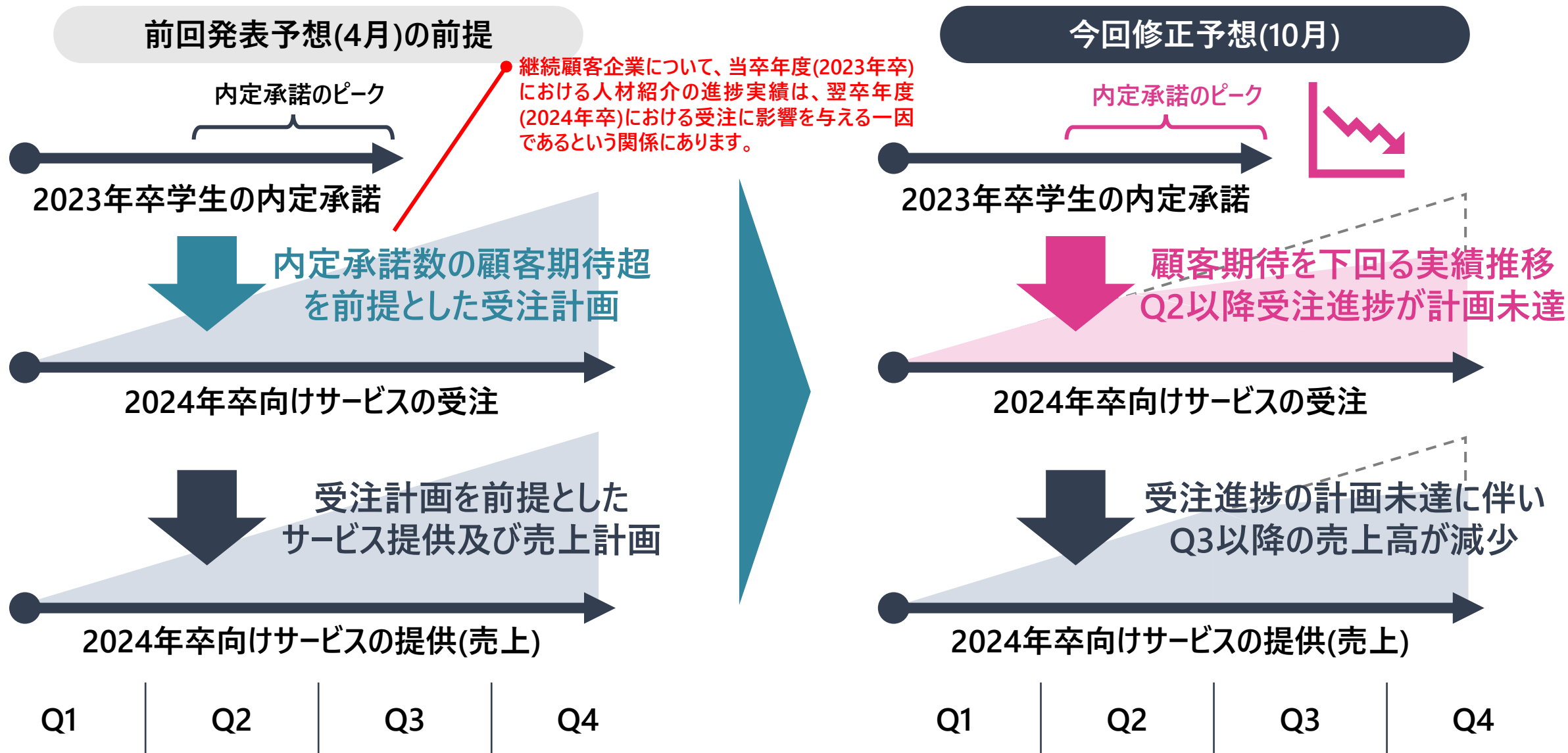
要因②

Goodfind Careerの入社決定人数減少

キャリアエージェントの教育不足
転職候補者の集客力不足

育成の強化
集客戦略及び施策の改善

要因① | Goodfindにおける前回発表予想の前提と乖離要因



要因① | 学生向けサービスの売上高下方修正の詳細

直接的原因



Goodfindの2024年卒向けサービスの受注進捗が想定を下回った

背景

- 2023年卒会員の利用率低下
- 上記に伴うマッチング数の期待割れ

- 2023年卒学生に対するコンテキスト及びコンテンツがフィットしておらず、学生の利用率が低下したことで、マッチング数が顧客企業からの期待を下回った
- 上記の結果、翌卒年度となる2024年卒において既存顧客からの継続発注金額が減少

対応策

- サービスUX及びコンテンツの抜本的な改善及び強化

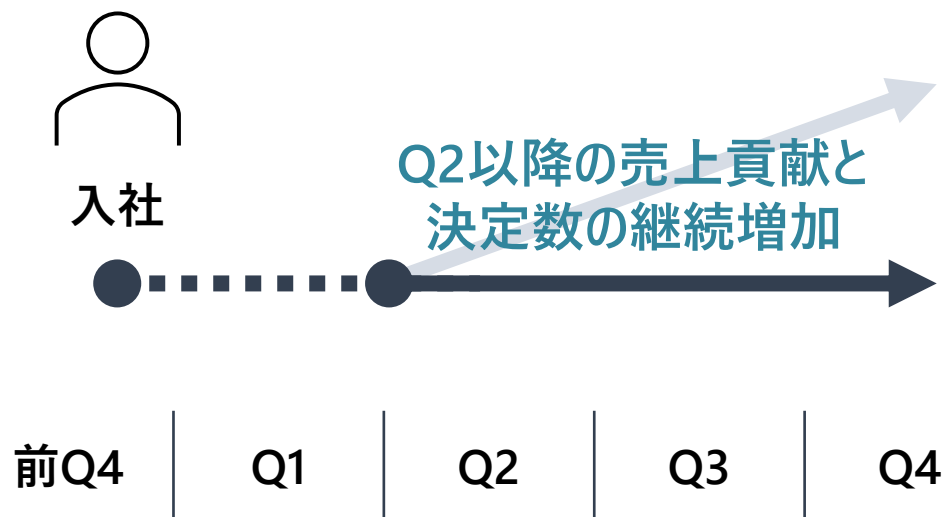
- 学生の行動変化にフィットするように、学生の行動変容を生み出すコンテキスト及びコンテンツを見直し
- サービスUX及びコンテンツの抜本的改善及び強化

上記対応策の実行を前提として、最新の受注進捗や提案状況を勘案し、売上高の予想を見直した結果、今回修正予想を策定いたしました。

要因② | Goodfind Careerにおける前回発表予想の前提と乖離要因 **Goodfind Career**

前回発表予想(4月)の前提

新人キャリアエージェント

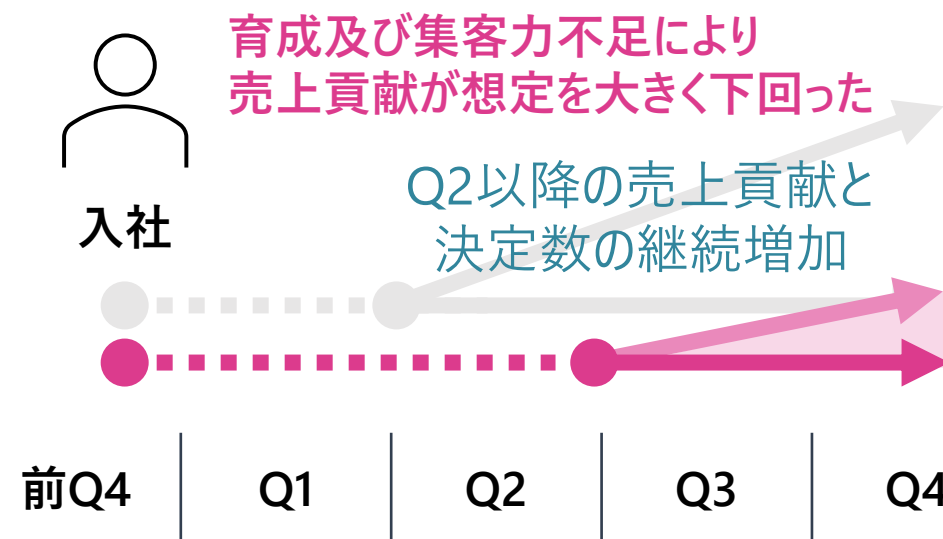


2021年の退職人員を補填するため、
2022年1月~2月に中途採用により増員

▶ 2022年5月以降、継続的な入社決定増を見込む

今回修正予想(10月)

新人キャリアエージェント



- キャリアエージェントの育成不足により、売上貢献が期初計画より遅延するとともに、今後の決定数増加も期初計画を大幅に下回る見込み
- 上記育成不足に加えて、転職候補者の集客力不足により取り扱い難易度の高い案件が増えたことが、決定数が想定を下回ったことに影響

要因② | 社会人向けサービスの売上高下方修正の詳細

直接的原因



Goodfind Careerの入社決定人数減少

背景

- キャリアエージェントの育成不足
- 転職候補者の集客力不足

- 入社から4ヶ月程度で立ち上がり、成果が出る想定で業績予想を策定していたが、教育不足を主な理由として立ち上がりが遅延
- 厳しい競争環境における転職候補者の集客において、戦略立案及び施策実行が後手に回り、候補者集客における競争力が低下

対応策

- 育成の強化
- 集客戦略及び施策の改善

- キャリアエージェントの育成を推進するため、一人ひとりのマネジメントを強化
- Goodfindとの連携強化をはじめ、候補者集客の戦略及び施策を見直し、競争優位性を向上することで集客力を改善

上記対応策の実行を前提として、最新のキャリアエージェントの育成状況や成果進捗を勘案し、
売上高の予想を見直した結果、今回修正予想を策定いたしました。

重点課題への取り組み

スタートアップ・ベンチャー企業における求人ニーズは拡大成長を継続する環境において、今後の持続的な成長を実現するために、2つの重点課題への取り組みを実行

1

コロナ禍でのオンラインを中心とした学生生活や就職活動、教育環境等の変化が及ぼす学生の志向性や行動への影響にサービスUX及びコンテンツがフィットしきれていなかったこと

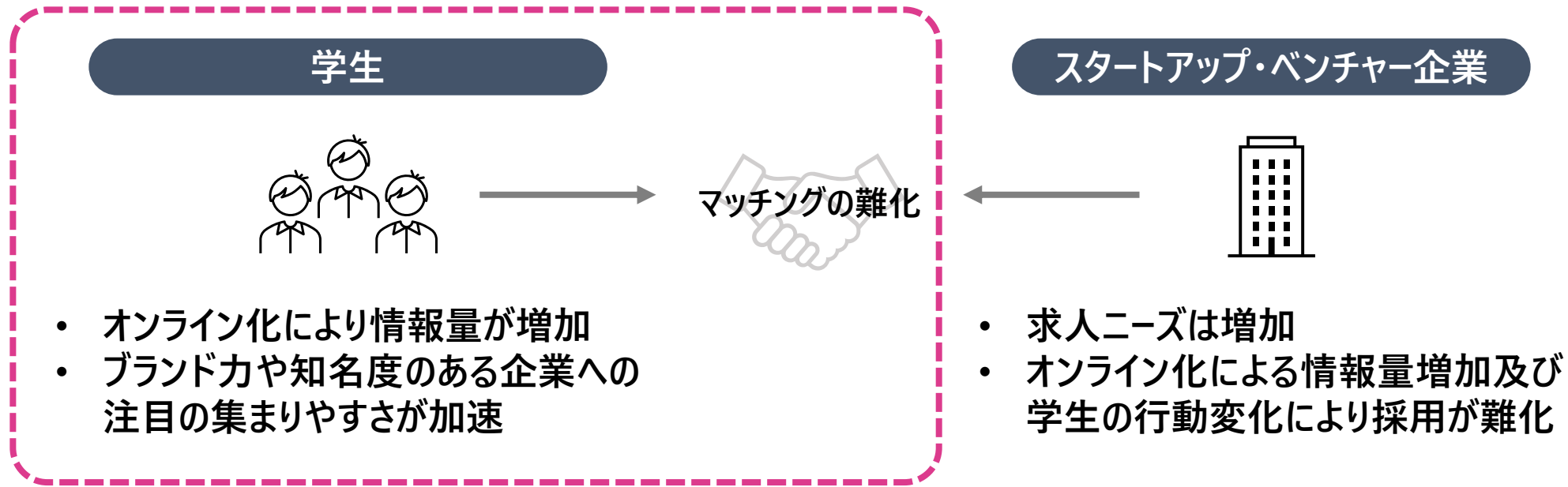
▶ Goodfindにおける学生の行動変容を生み出すコンテキスト及びコンテンツの改善・強化

2

スタートアップ・ベンチャー企業における求人ニーズの高まりを受けて激化する転職市場の競争環境において競争優位性を高めていくこと

▶ Goodfindとの連携強化による転職市場における競争優位性の向上

Goodfindの重要課題は学生の行動変容を生み出すサービス設計



重要課題

- 学生の行動変化に対応するコンテキスト及びコンテンツの設計に課題があり、**サービス利用率が低下**
- 当社顧客企業の求人ニーズも増加傾向にあり、高い期待水準が継続するも、当該**期待に応えるマッチングを生み出せていない**

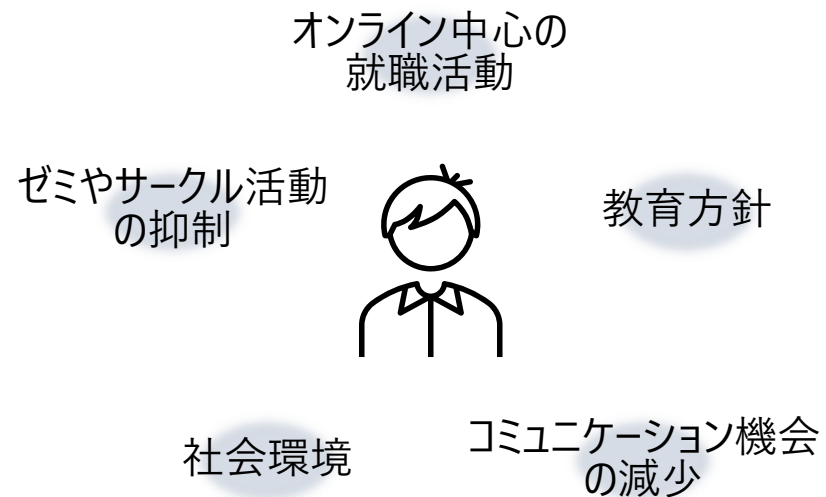
変化する学生の志向性・行動を捉えたコンテキスト及びコンテンツの改善・強化

1

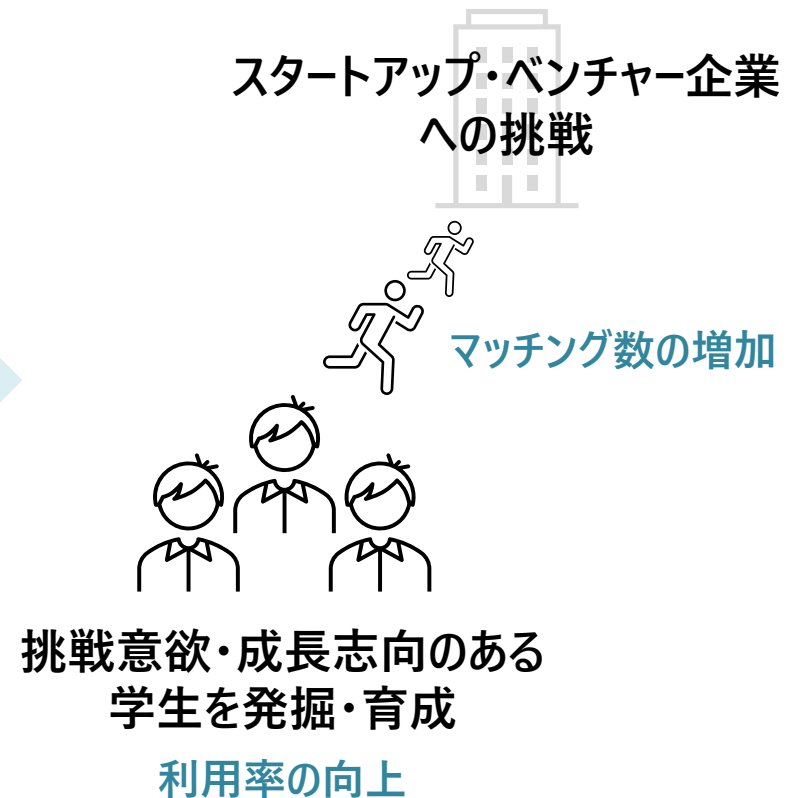
コロナ禍でのオンラインを中心とした学生生活や就職活動、教育環境等の変化が及ぼす学生の志向性や行動への影響にサービスUX及びコンテンツがフィットしきれていなかったこと

▶ Goodfindにおける学生の行動変容を生み出すコンテキスト及びコンテンツの改善・強化

外部環境の影響による志向性・行動の変化



行動変容を生み出す
コンテキスト及びコンテンツの
改善・強化

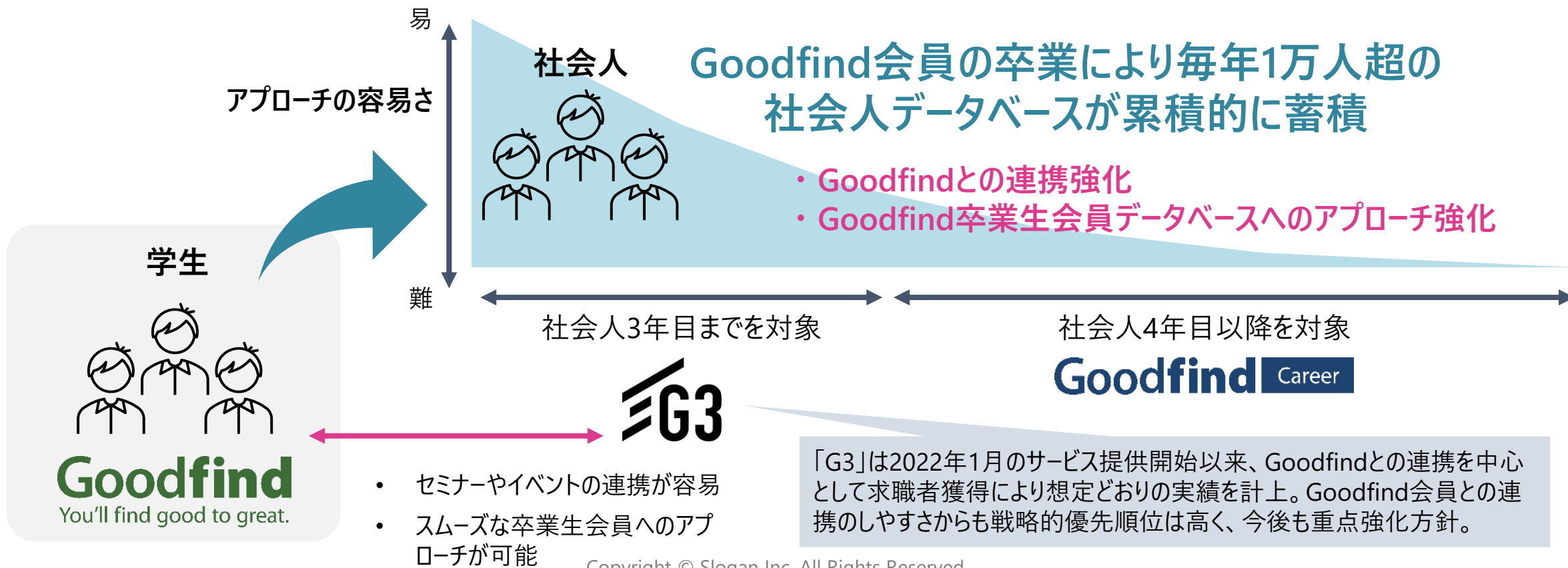


Goodfindとの連携により転職市場における競争優位性を向上

2

スタートアップ・ベンチャー企業における求人ニーズの高まりを受けて激化する転職市場の競争環境において競争優位性を高めていくこと

▶ Goodfindとの連携強化による転職市場における競争優位性の向上



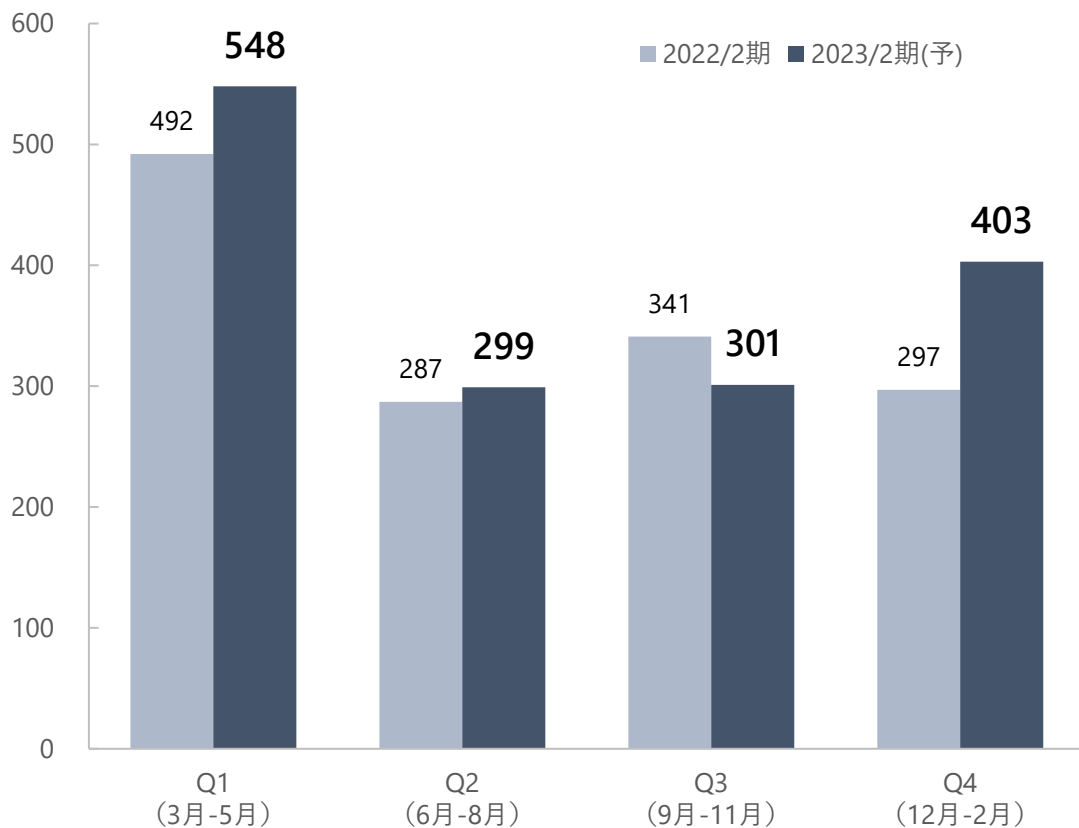
四半期連結会計期間の売上高推移

Goodfindにおける受注進捗の遅れ及びGoodfind Careerの減収により Q3は前期比減収見込み

(今回修正予想)

(百万円)

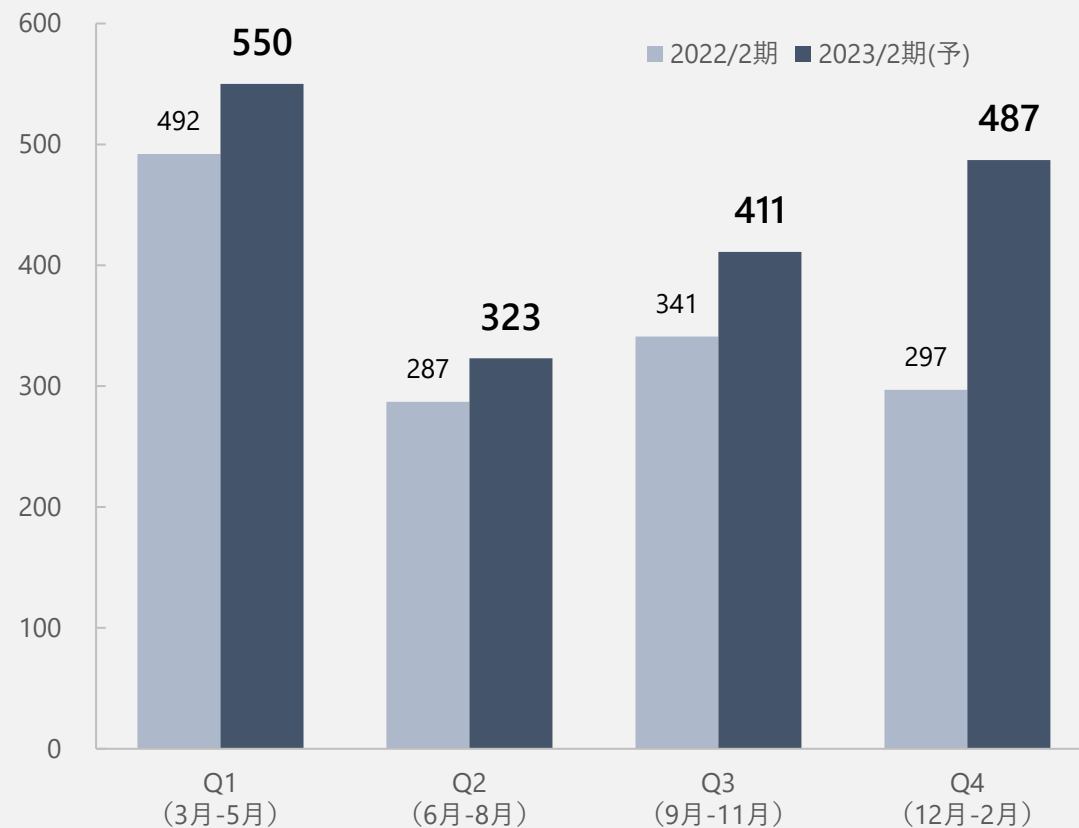
四半期連結会計期間の売上高推移



(前回発表予想)

(百万円)

四半期連結会計期間の売上高推移

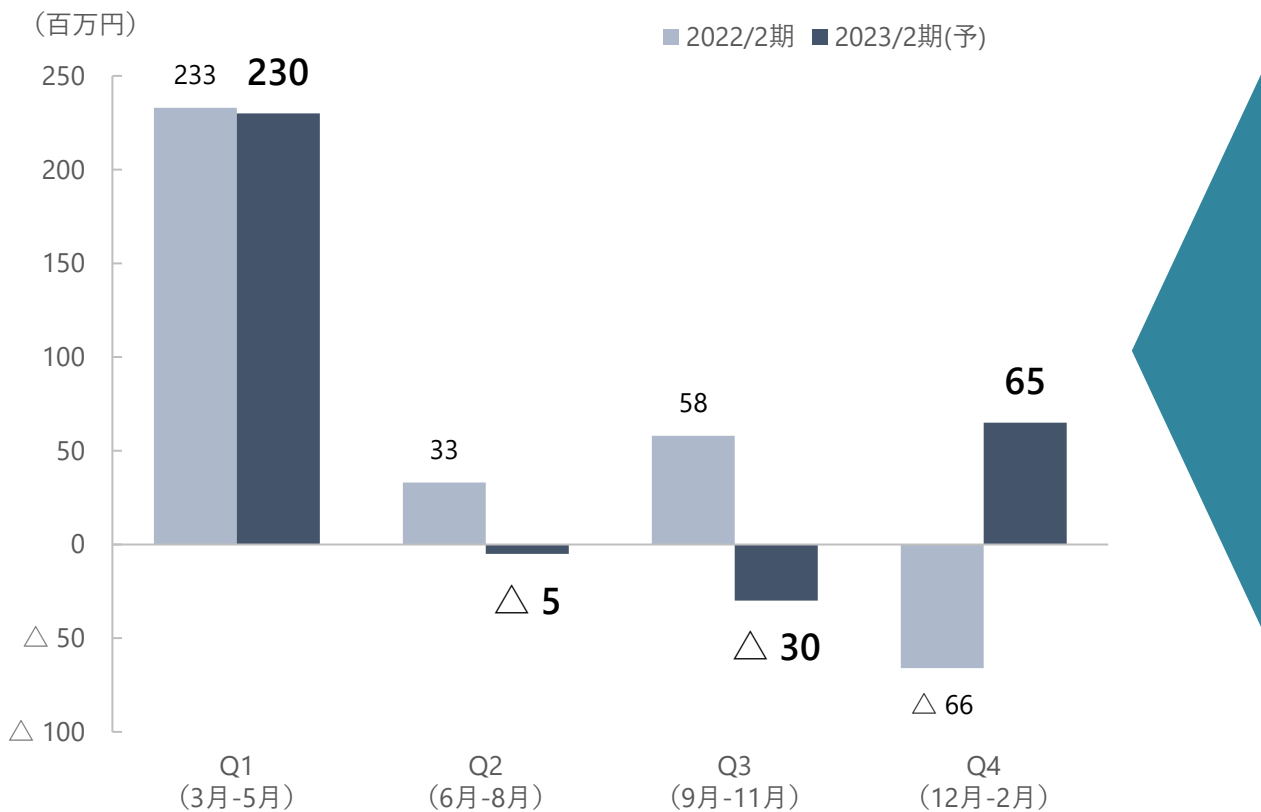


四半期連結会計期間の営業損益推移

前頁記載の減収によりQ3の前期比減益幅は拡大

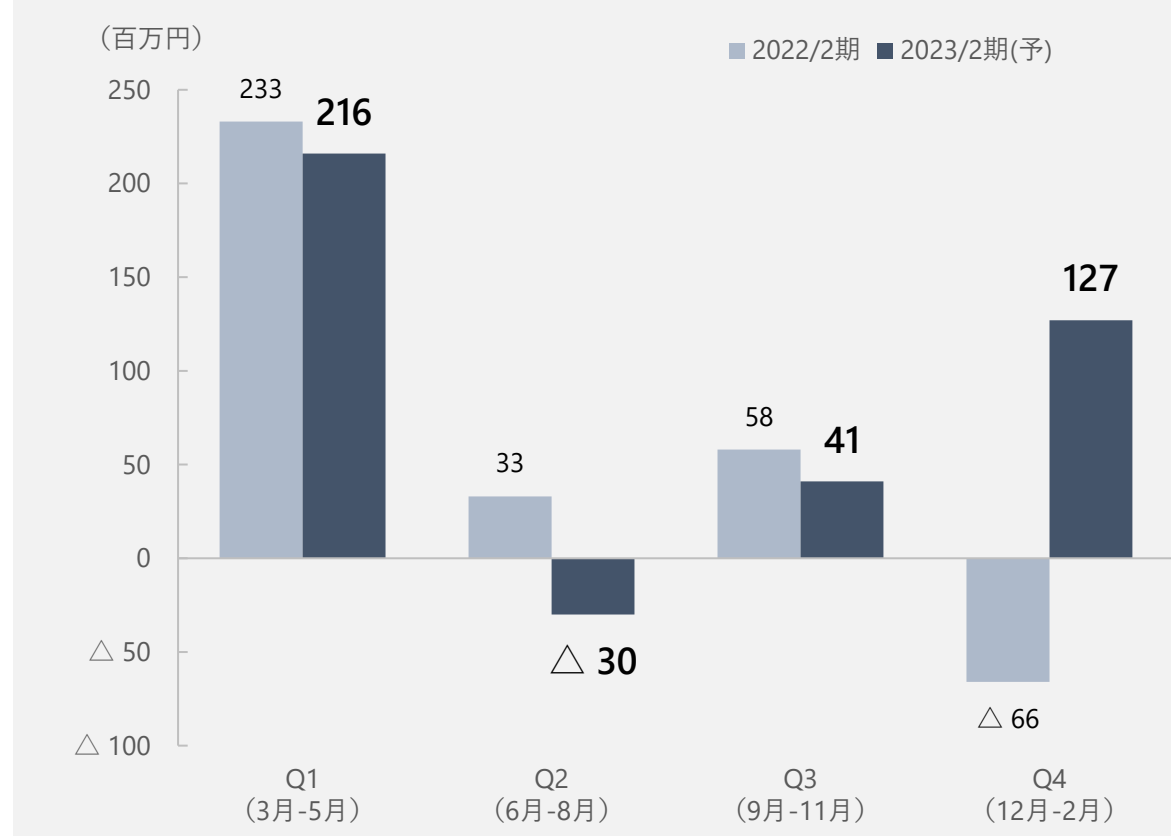
(今回修正予想)

四半期連結会計期間の営業損益推移



(前回発表予想)

四半期連結会計期間の営業損益推移



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

Q1	Q2	Q3	Q4
新卒成功報酬(※)			
長期インターン / 中途成功報酬			
成功報酬以外 (コンサル・メディア・SaaS等)			

※ 入社日がQ1以外に帰属する場合があります。

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。