

ホリスティック企業レポート スローガン 9253 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2021年11月26日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20211125

**スタートアップ・ベンチャー企業向けの新卒学生の人材紹介サービスが主力
人材の最適配置による新産業創出を通じて革新し続ける社会づくりを目指す**

アナリスト:鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【9253 スローガン 業種:サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2020/2	1,458	-	172	-	172	-	145	-	68.7	213.4	0.0
2021/2	1,311	-10.1	42	-75.6	42	-75.6	49	-66.2	23.1	230.0	0.0
2022/2 予	1,393	6.3	182	4.3x	203	4.8x	140	2.9x	62.1	-	0.0

(注) 1. 連結ベース、純利益は親会社株主に帰属する当期純利益
2. 2022/2期は会社予想、2022/2期予想EPSは公募株式数(500,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,522円 (2021年11月25日)	本店所在地 東京都港区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 2,703,075株	設立年月日 2005年10月24日	S M B C日興証券
時価総額 4,114百万円	代表者 伊藤 豊	マネックス証券
上場初値 1,800円 (2021年11月25日)	従業員数 109人 (2021年9月)	【監査人】
公募・売出価格 1,200円	事業年度 3月1日~翌年2月末日	EY 新日本有限責任監査法人
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後3カ月以内	

> **事業内容**

◆ **スタートアップ・ベンチャー企業向けの新卒学生の人材紹介が主力**

スローガン(以下、同社)グループは、同社と連結子会社 1社で構成されている。「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。」とのミッションの下、スタートアップ・ベンチャー企業等の新産業領域の企業に対する新卒学生を中心とする採用支援・人材紹介サービスや、イノベーション人材向けメディアの運営、組織内の最適人員配置をするためのツールを提供している。いずれも顧客企業から収益を得るビジネスモデルとなっている。

同社では新産業領域とは、スタートアップ・ベンチャー企業の新規事業やイノベーションへの取り組みに加え、大企業におけるビジネスモデル革新やイノベーション探索等のトランスフォーメーション、中堅・中小企業における事業承継型の経営革新を含む領域と定義している。

同社グループは、人材創出事業の単一セグメントであるが、新卒学生、社会人を対象にスタートアップ・ベンチャー企業等に対して採用支援・人材紹介を行う「キャリアサービス分野」と、若手イノベーション人材向けビジネスメディアの運営や、入社後の組織課題にアプローチする SaaS^{注1}型 HR サービスの運営を行う「メディア・SaaS 分野」の2分野に分けて売上高を開示している(図表1)。

21/2 期の売上高構成比はキャリアサービス分野が 81.5%、うち新卒学生を対象とする学生向けサービスが 69.9%、中途採用者を対象とする社会人向けサービスが 11.7%、メディア・SaaS 分野が 18.4%となっており、新卒学生の採用支援・人材紹介を行う学生向けサービスが主力事業となっている。

(注1) Software as a Service の略。クラウド環境下でソフトウェアをサービスとして提供・利用する形態

【 図表 1 】 売上内訳

	21/2期		22/2期2Q累計期間	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
キャリアサービス分野	1,069	81.5	681	87.4
学生向けサービス	916	69.9	615	78.9
社会人向けサービス	153	11.7	66	8.5
メディア・SaaS分野	241	18.4	97	12.5
合計	1,311	100.0	779	100.0

(注) 端数処理のため合計と一致しない

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ キャリアサービス分野

キャリアサービス分野では、学生向けサービスとして、新卒学生向け厳選就活プラットフォーム Goodfind、コンサルティング会社に特化した就活支援サービスの FactLogic、長期インターン紹介サービスの Intern Street を展開している。また、社会人向けサービスとしてスタートアップ・ベンチャー企業特化型の人材紹介サービスの Goodfind Career を展開している。中でも Goodfind は 06 年に提供を開始した同社の主力サービスである。

1) Goodfind

Goodfind では、登録した学生に対してスキルアップセミナーや企業を集めたイベントや説明会、個別面談等を提供している。22 年卒業予定の登録会員数は 21 年 9 月末現在で 1.9 万人となっている。21/2 期の顧客企業数は 245 社であった。

顧客企業に対しては、成功報酬型人材紹介サービス、人材紹介一体型コンサルティングサービス、メディアサービスの 3 つのサービスを顧客の課題やニーズに合わせてカスタマイズして提供している。

成功報酬型人材紹介サービスでは、登録学生との個別面談やセミナー・イベント等への参加情報等を通じて、顧客企業の求人要件に合う学生を紹介するサービスで、4 月に学生が入社した際に収益が計上される。

人材紹介一体型コンサルティングサービスでは、顧客企業と採用目標人数に応じた年間基本料金を決め、顧客企業を担当するリクレーティングパートナーが採用目標の達成に向けたコンサルティングを提供するサービスである。収益はサービス提供期間に応じて計上され、採用人数が当初計画内である場合は基本料金のみが発生し、計画を上回った場合には、超過入社人数に応じた成功報酬が発生する。

メディアサービスでは、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等、採用活動に必要な各種支援サービスを提供している。料金体系は個別のサービス内容に応じた料金となっている。

2) FactLogic

FactLogic は、外資・日系コンサルティング会社に特化した採用支援・人材紹介サービスを提供している。求職学生には就活対策や少人数の選抜型コミュニティの形成等を行う就活サービスを提供している。顧客企業に対しては、メディア掲載や説明会・選考会への集客により、求人ニーズにあった学生の紹介を行っている。

収益の形態は、Goodfindと同様に、成功報酬型人材紹介サービス、人材紹介一体型コンサルティングサービス、メディアサービスの組み合わせとなる。

3) Intern Street

Intern Street では、学生が正規雇用者に相当する実務を、有給のパートタイムで経験する長期インターン人材の紹介サービスを提供している。契約は成功報酬型人材紹介となっており、収益は学生がインターンとして入社した時に計上される。

4) Goodfind Career

Goodfind Career は、中途採用市場において社会人(求職者)と求人企業のマッチングを行うサービスを提供している。サービスの提供は成功報酬型人材紹介契約に基づいており、収益は求職者が入社した時点で計上される。

◆ メディア・SaaS 分野

メディア・SaaS 分野では以下の2つのサービスを提供している。

1) FastGrow

FastGrow は、新産業領域の情報を若手イノベーション人材に向けて発信するメディアであり、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サービスを提供している。収益は記事のメディア掲載等に応じて計上される。21年2月末現在の登録会員数は1.8万人、21/2期の取引社数は63社であった。

2) TeamUp

TeamUp は、企業内で上司と部下が定期的に行う1対1面談の設定から面談記録の蓄積・共有を通じて、人材育成のフォローアップを可能にするSaaS型HRサービスである。運営は子会社のチームアップが行っており、21年2月のMRR^{注2}は418万円、契約社数は59社であった。

(注2)Monthly Recurring Revenueの略。初期費用等の一時収益を含まない月次経常収益

> 特色・強み

◆ 顧客基盤

21/2 期の顧客数は 431 社で、売上高を顧客数で除した平均単価は 304 万円であったが、上位 100 社の平均単価が 1,000 万円となる等、顧客毎の売上高のバラツキは大きい。最大手顧客の売上高は、5,000 万円程度に達している模様である。

◆ 新産業領域の企業に対する目利き力

同社は 05 年 10 月に創業し 06 年 6 月に Goodfind の運用を開始する等、新産業領域の企業向けに新卒学生を紹介するという市場を開拓してきた。ベンチャー企業の経営者やコミュニティとのつながりが深く、新産業領域の企業に対する目利き力がある。

◆ 求職学生の行動変容を生み出す力

求職学生に対してセミナーやイベント、個別面談等の提供を通じて、挑戦意欲のある学生が新産業領域の企業への就職を決めるに際して、学生の行動変容を生み出す力がある。例えば 21 年卒学生に対して、累計で 4,000 回を超えるセミナーやイベント、5,000 回を超える個別面談を提供している。

◆ 人材のマッチング力

人材紹介一体型コンサルティングサービスでは、求職学生に対してはインキュベーションパートナーが個別面談やセミナー等を通じて学生のキャリア構築を支援する一方で、求人企業に対してはリクルーティングパートナーが年間を通じて採用に関するコンサルティングを行うことで、人材のマッチング力を高めている。

> 事業環境

◆ 新卒採用支援サービスの市場規模は約 1,200 億円

矢野経済研究所の調査によれば、就職情報サイトやイベント・セミナー開催、新卒紹介サービス等の新卒採用支援サービス市場は、20 年度は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた集合型イベントの自粛や、企業の採用計画の見直し等により前年度比 8.4%減の 1,179 億円になったと見込まれている。21 年度にはオンラインでの対応拡大等により、19 年度の水準を下回るものの同 4.7%増の 1,234 億円へ回復が予測されている(図表 2)。

【 図表 2 】 新卒採用支援サービス市場の推移と見通し



(出所) 矢野経済研究所「2021年版 新卒採用支援市場の現状と展望」
より証券リサーチセンター作成

◆ DX・SaaS 関連企業の求人ニーズは強い

新卒採用支援サービス全体としては大きな成長が見込めない中で、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴って急速に進んだ企業のデジタル化により、デジタル領域で事業を展開する DX(デジタルトランスフォーメーション)・SaaS 関連企業の事業機会が拡大している。同社では、人材紹介で強みを持つこれら領域の企業の求人ニーズは高まっていると見ている。

◆ 競合

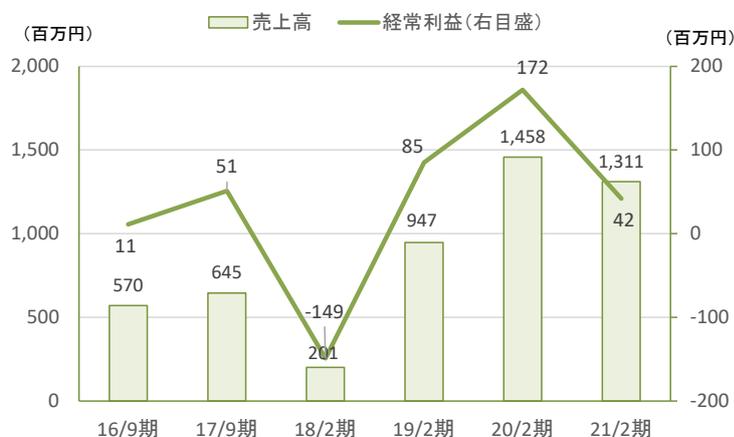
スタートアップ・ベンチャー企業向けの新卒学生紹介については、同社が創業来市場を開拓してきたこともあり、有力な競合先はいないと同社は認識している。スタートアップ・ベンチャー企業向けの中途採用の紹介での競合先としてはフォースタートアップス(7089 東証マザーズ)等がある。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は、05年10月の創業後10年間程度は、ベンチャー企業への新卒学生の就職が少なく、厳しい状況が続いたが、10年代半ば頃からメガベンチャー企業による新卒学生の採用が増えだし、新卒学生のベンチャー企業への就職についての見方も変化してきたことから、業績は拡大基調にある(図表3)。なお、21/2期は、以下に述べる新卒学生紹介サービスにおける戦略転換の影響により、減収減益決算となった。

【 図表 3 】 業績推移



(注) 1.19/2 期までは単体ベース、20/2 期以降は連結ベース

2.18/2 期は決算期変更に伴い 5 カ月決算

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 21 年 2 月 期

21/2 期は、売上高 1,311 百万円(前期比 10.1%減)、営業利益 42 百万円(同 75.6%減)、経常利益 42 百万円(同 75.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益 49 百万円(同 66.2%減)と減収減益決算となった。この主要因は、20/2 期の学生向け売上高が大幅に増加した反動で、学生向け売上高が 916 百万円(同 14.5%減)となったためである。

20/2 期から学生向けサービスにおいて、人材紹介一体型コンサルティングサービスの販売に注力した結果、20/2 期はサービス提供期間に応じて同期中に収益が計上される 20 年卒の学生に関する人材紹介一体型コンサルティングの売上高が大幅に増加したのに加え、19 年 4 月に入社した 19 年卒学生の成功報酬型人材紹介サービスの売上高が計上された結果、20/2 期は大幅増収となったことによる(図表 4)。

【 図表 4 】 学生向けサービスのサービス形態別内訳

	19/2期	20/2期		21/2期	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)	金額 (百万円)	前期比 (%)
成功報酬型 人材紹介サービス	269	373	38.7	191	-48.8
人材紹介一体型 コンサルティングサービス	44	239	5.4x	278	16.3
メディアサービス	535	458	-14.4	446	-2.6
合計	849	1,071	26.1	916	-14.5

(注) 端数処理のため合計と一致しない

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 22年2月期の会社計画

同社の22/2期計画は、売上高1,393百万円(前期比6.3%増)、営業利益182百万円(同4.3倍)、経常利益203百万円(同4.8倍)、親会社株主に帰属する当期純利益140百万円(同2.9倍)である(図表5)。

【図表5】22年2月期会社計画

	21/2期		22/2期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,311	100.0	1,393	100.0	6.3
キャリアサービス分野	1,069	81.5	1,153	82.8	7.9
学生向けサービス	916	69.9	1,019	73.2	11.2
社会人向けサービス	153	11.7	133	9.5	-13.1
メディア・SaaS分野	241	18.4	240	17.2	-0.4
売上原価	52	4.0	61	4.4	17.3
売上総利益	1,258	96.0	1,331	95.5	5.8
販売費及び一般管理費	1,215	92.7	1,148	82.4	-5.5
営業利益	42	3.2	182	13.1	4.3x
営業外収支	0	-	21	-	-
経常利益	42	3.2	203	14.6	4.8x
親会社株主に帰属する当期純利益	49	3.7	140	10.1	2.9x

(注) 端数処理のため合計と一致しない

(出所)「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

キャリアサービス分野の学生向けサービスの売上高は、人材紹介一体型コンサルティング契約及び成功報酬型契約の獲得が順調であることから、1,019百万円(前期比11.2%増)を見込んでいる。21/2期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、イベントやセミナーの中止や延期が発生していたが、22/2期にはイベントやセミナー、求人企業の採用活動のオンライン化により、採用活動は新型コロナウイルス感染症拡大以前の状況に戻っており、新型コロナウイルス感染症の業績への影響は軽微と同社では見ている。

社会人向けサービスの売上高は、求人企業の採用意欲は回復基調にあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による転職意欲減退が続いており、133百万円(前期比13.1%減)の見通しである。

メディア・SaaS分野のFastGrowの売上高は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、企業の広報・PRに対する投資意欲の減退が見込まれることから169百万円(前期比11.6%減)の計画である。

TeamUpの売上高は、新規契約者数及び取引単価の上昇により、70百万円(前期比42.5%増)の計画である。この結果、メディア・SaaS分野の売上高は240百万円(同0.4%減)を見込んでいる。

売上原価の主要項目は、メディア・SaaS 分野におけるメディア記事制作費とサービス開発費である。売上原価は TeamUp の開発エンジニアの採用等による開発費の増加により、61 百万円(前期比 17.3%増)を見込み、売上総利益は 1,331 百万円(同 5.8%増)の計画である。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は、人件費、外部委託費、地代家賃である。人件費は業容拡大に伴う人員増加により、729 百万円(前期比 2.8%増)を見込んでいる。外部委託費は上場準備に関する費用が増加するものの、委託業務の内製化による削減により 197 百万円(同 14.3%減)の計画である。地代家賃は、リモートワークへのシフトや各事業のサービスのオンライン化に伴いオフィス面積を縮小した結果、9 百万円(同 89.1%減)を見込んでいる。この結果、販管費は 1,148 百万円(同 5.5%減)、営業利益は 182 百万円(同 4.3 倍)の計画である。

営業外収益では投資先企業が買収されたことに伴う投資有価証券売却益 32 百万円、営業外費用では支払い利息と株式公開に伴う株式交付費を見込み、経常利益は 203 百万円(前期比 4.8 倍)の計画である。特別損益は見込まず、親会社株主に帰属する当期純利益は 140 百万円(同 2.9 倍)の計画である。

22/2 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)は、売上高 779 百万円、営業利益 266 百万円、経常利益 299 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 226 百万円であったことから下期は損失を見込んだ計画になっている。これは、成功報酬型人材紹介サービスの売上高が 4 月に計上されるため、業績が上期偏重型になっていることに加え、22/2 期下期には新規採用に伴う採用費と人件費の増加等が見込まれるためである。

◆ 成長戦略

同社は成長戦略として、①顧客数と顧客単価の拡大、②プラットフォーム型・プロダクト型サービスの強化による成長を目指している。

顧客数拡大について、同社はスタートアップ・ベンチャー企業では 2,500 社程度が潜在顧客になると見ている。顧客単価については、新卒採用、中途採用、ブランド認知のためのメディア利用等、複数のサービス提供と、顧客企業の成長に伴う新卒学生の採用増加による拡大を見込んでいる。

プラットフォーム型・プロダクト型サービスの強化については、FastGrow をプラットフォーム型サービスとして強化し、月額利用課金やコンテンツ課金等による収益の拡大を目指す。また、コンテンツを動画ライブラリ化・アセット化し、企業向け研修や人事支援のためのプロダクトとして提供することを計画している。

> 経営課題/リスク

◆ 市場環境の悪化

同社が事業対象とする人材関連ビジネス市場は、社会情勢や経済情勢、雇用環境の動向等の影響を受けやすい。同社の主要取引先は DX・SaaS 関連等、今後の成長が見込まれる分野の企業が多いが、大幅な景気後退等により新興企業の成長が減退する場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある

◆ 求職者の確保

同社のキャリアサービス分野では、事業拡大のためには求職者の確保が重要となる。同社では求職者の満足度を高めるためにスキルアップセミナーや個別面談等を提供しているが、少子高齢化による労働人口の減少や労働市場の変化等により、顧客企業の求人ニーズを満足させる求職者が確保できない場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 配当政策

同社は、株主への利益配分を経営の最重要課題と認識しつつ、現在は成長過程にあるとの考えから、経営基盤の長期安定に向けた財務体質の強化及び、事業の継続的な拡大を実現するための内部留保資金の充実が重要と認識している。そのため、配当の実施時期等については未定としている。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2020/2		2021/2		2022/2 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,458	100.0	1,311	100.0	779	100.0
売上原価	52	3.6	52	4.0	25	3.2
売上総利益	1,405	96.4	1,258	96.0	754	96.8
販売費及び一般管理費	1,233	84.6	1,215	92.7	488	62.6
営業利益	172	11.8	42	3.2	266	34.1
営業外収益	2	-	0	-	33	-
営業外費用	2	-	0	-	0	-
経常利益	172	11.8	42	3.2	299	38.4
税引前当期(四半期)純利益	172	11.8	42	3.2	299	38.4
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	145	9.9	49	3.7	226	29.0

貸借対照表	2020/2		2021/2		2022/2 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,108	91.3	1,116	95.2	1,385	96.2
現金及び預金	870	71.7	825	70.4	1,196	83.1
売上債権	197	16.2	228	19.5	168	11.7
棚卸資産	0	0.0	0	0.0	0	0.0
固定資産	104	8.6	55	4.7	54	3.8
有形固定資産	36	3.0	7	0.6	1	0.1
無形固定資産	3	0.2	2	0.2	3	0.2
投資その他の資産	65	5.4	45	3.8	50	3.5
総資産	1,213	100.0	1,172	100.0	1,440	100.0
流動負債	700	57.7	658	56.1	733	50.9
買入債務	-	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	34	2.8	26	2.2	21	1.5
固定負債	53	4.4	21	1.8	11	0.8
長期借入金	47	3.9	21	1.8	11	0.8
純資産	459	37.8	491	41.9	694	48.2
自己資本	459	37.8	491	41.9	694	48.2

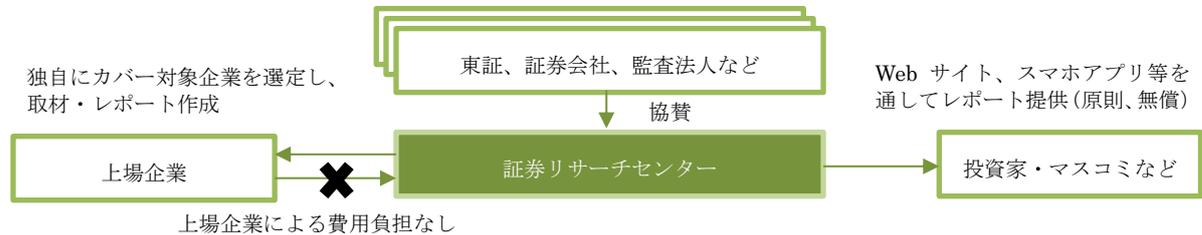
キャッシュ・フロー計算書	2020/2	2021/2	2022/2 2Q累計
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-30	4	349
減価償却費	14	29	7
投資キャッシュ・フロー	-32	1	60
財務キャッシュ・フロー	184	-51	-38
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	121	-45	371
現金及び現金同等物の期末残高	870	825	1,196

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
日本証券業協会
監査法人 A&A パートナーズ

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
三優監査法人
日本証券アナリスト協会
宝印刷株式会社

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
太陽有限責任監査法人
エイチ・エス証券株式会社
株式会社プロネクサス

野村證券株式会社
株式会社 ICMG
株式会社 SBI 証券
いちよし証券株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。