

SLOGAN

2026年2月期 通期決算説明資料

スローガン株式会社（証券コード：9253）

2026年4月7日

エグゼクティブサマリー

1. 2026年2月期連結業績：過去最高営業利益を更新

- 売上高 1,589百万円（前期比17.8%増）、営業利益 280百万円（前期比125.1%増）を達成。
- サクセッションから始まった大改革期の3年目、営業利益率は17.6%（前期比8.4pt増）へ向上。
- 主力事業「Goodfind」の安定成長に加え、社会人向け「G3」が急成長し、収益を牽引。

2. 経営方針の策定とミッションの再定義

- ミッションを「人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。」へ再定義。
- 一人ひとりの内発的動機を高い付加価値に変え、生み出した利益を再び人の可能性へ投じる独自の「循環経営」を策定。
- 詳細は、本日公表の「経営方針の策定及びミッションの再定義に関するお知らせ」をご参照ください。

3. 監査等委員会設置会社への移行

- 「循環経営」の実践プロセスを高度に監督し、意思決定を迅速化するため、ガバナンス体制を変更。
- 2026年5月27日開催予定の定時株主総会承認を条件に「監査等委員会設置会社」へ移行し、役員体制も刷新。
- 詳細は、本日公表の「監査等委員会設置会社への移行及び役員人事に関するお知らせ」をご参照ください。

決算説明会のご案内

開催日時	2026年4月7日（火） 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	代表取締役社長 仁平 理斗 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/82620538086 ※事前登録は不要です。上記の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。

2026年2月期決算資料一覧

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>
- 決算説明会レポート <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>
- 決算説明会レポート <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

- 決算短信 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2737629/00.pdf>
 - 決算説明資料 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2737631/00.pdf>
 - 決算説明会レポート <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9253/tdnet/2752452/00.pdf>
 - 説明会動画 <https://vimeo.com/1152456636>
-

2027年2月期決算スケジュール

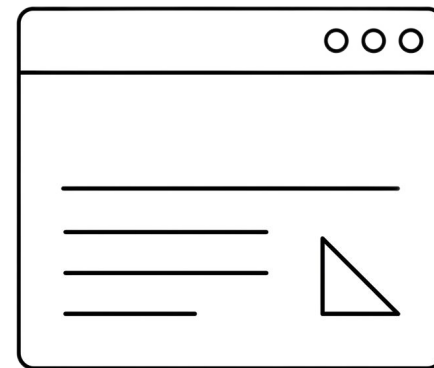
決算種別	決算発表日時	決算説明会	オンラインLIVE配信（Zoomウェビナー）
第1四半期	2026年6月30日(火) 15:30	2026年6月30日(火) 17:00 - 18:00	https://us06web.zoom.us/j/86220560323
第2四半期	2026年9月29日(火) 15:30	2026年9月29日(火) 17:00 - 18:00	https://us06web.zoom.us/j/88981906234
第3四半期	2026年12月22日(火) 15:30	2026年12月22日(火) 17:00 - 18:00	https://us06web.zoom.us/j/89516354413
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。

IR情報のご案内

- ▶ 公式の正確な情報をまとめて確認したい

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



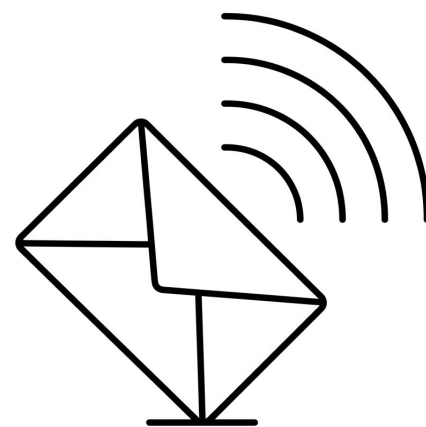
- ▶ 説明会での生の声や、細かな質疑応答を読みたい

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



- ▶ 最新の開示情報をタイムリーに受け取りたい

<https://www.magicalir.net/9253/mail/>



- ▶ 事業の背景や成長ストーリーをより深く理解したい

https://note.com/slogan_ir

note

INDEX

- 1 | 会社概要
- 2 | 決算概要
- 3 | 今期業績予想
- 4 | 経営方針
- 5 | メッセージ

1

会社概要

基本情報

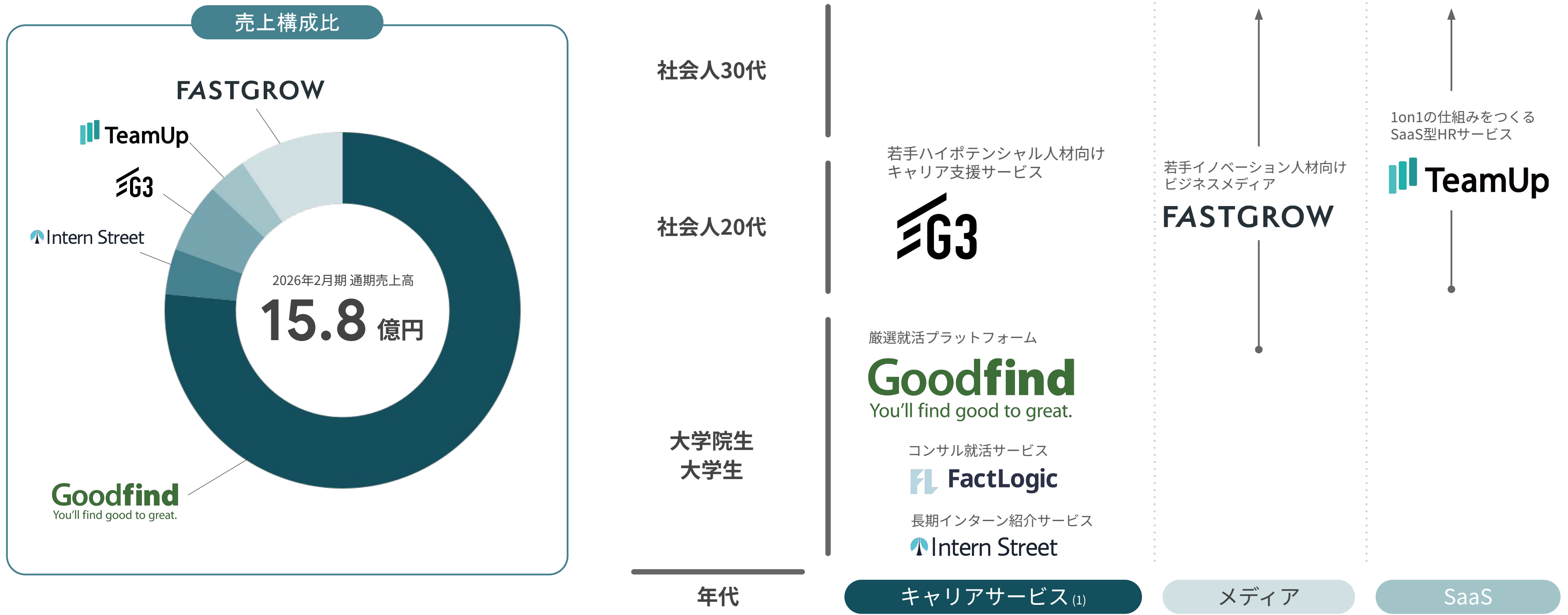
SLOGAN

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	107名（2026年2月28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。

事業内容

「Goodfind」を主力事業として、新産業領域における人的資本関連サービスを展開



1. キャリアサービスについては、人材紹介・コンサルティング・メディアのサービスが含まれます。詳しくは、本資料次頁「主力事業「Goodfind」の事業モデル」をご参照ください。
 2. GoodfindCareer・メタノビについてはサービス撤退・終了、TeamUpについては育成コンサルティングサービスの停止を決定しております。

主力事業「Goodfind」の事業モデル

新産業領域の企業と成長意欲・挑戦志向のある学生の可能性をつなぐ、厳選就活プラットフォーム。セミナーや面談、コミュニティを通じた学生支援と、3つのサービスモデルにより企業を伴走。



2

決算概要

決算ハイライト

売上高 **1,589** 百万円
(前期比+17.8%)

営業利益 **280** 百万円
(前期比+125.1%)

営業利益率 **17.6%**
(前期比+8.4pt)

1

過去最高売上高及び営業利益、営業利益は前期比2倍超

「営業利益が持続成長する付加価値の高い事業」への大改革が数値として現れ、売上高は過去最高を更新、営業利益率は前期の9.2%から17.6%へと収益性が改善しました。

2

「Goodfind」の安定成長と、社会人向け「G3」の躍進

市場ニーズを捉えた学生向けサービスが20.5%増と堅調に拡大。高付加価値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、社会人向け「G3」が54.5%増と急成長を遂げました。

3

必要な成長投資をしながら、収益性の向上を志向

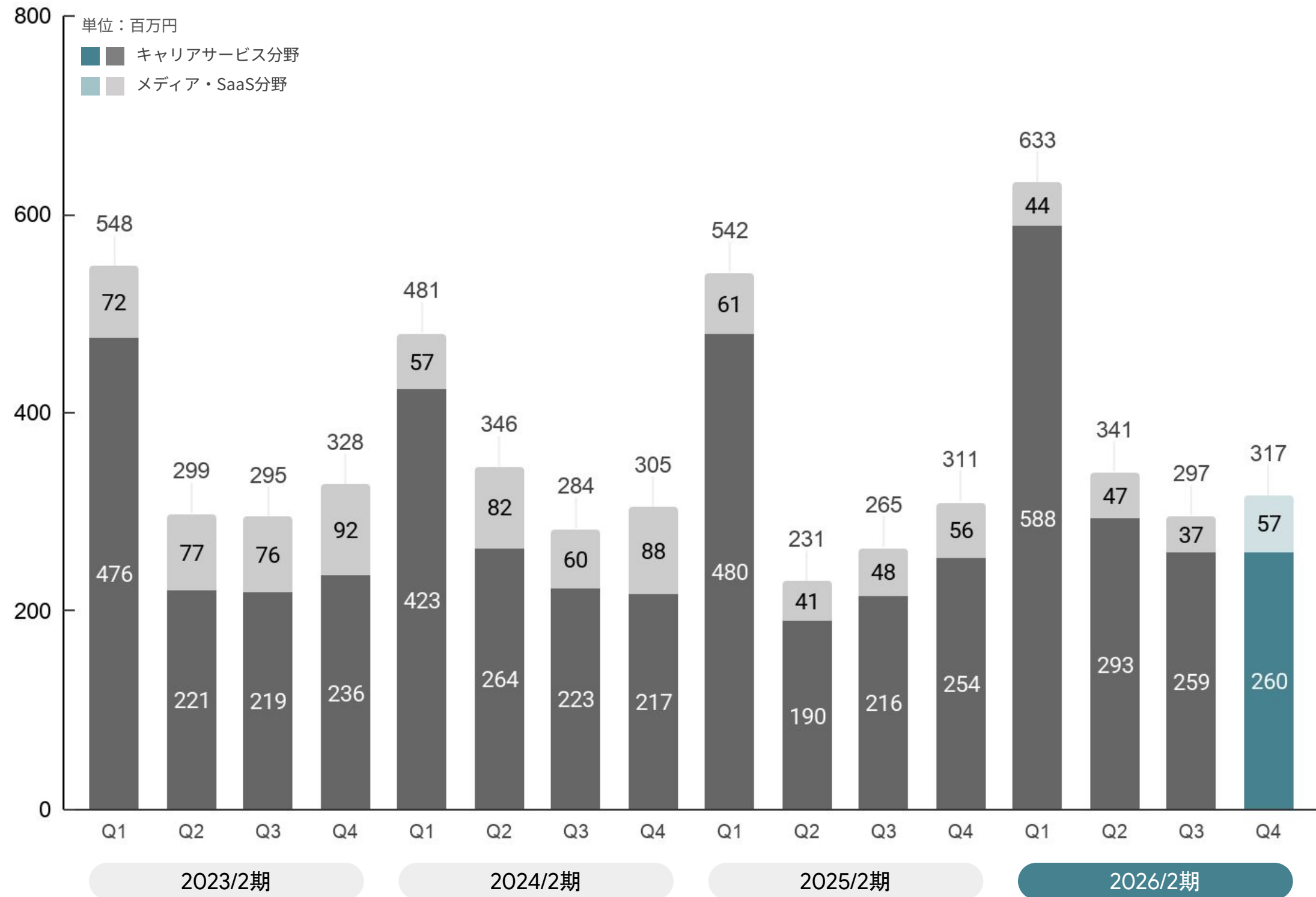
販売費及び一般管理費は7.2%増となり、営業利益率及び一人当たり営業利益の向上を前提として、必要な成長投資を実行いたしました。

連結業績サマリー

学生・社会人向けサービスが力強く成長を牽引。
メディア・SaaS分野の減収を吸収し、連結で過去最高の売上高及び営業利益を達成。

単位：百万円	2026/2期 Q4会計期間		2026/2期 通期		2026/2期 通期	
	実績	前期比	実績	前期比	予想	予想比
売上高	317	+2.1%	1,589	+17.8%	1,580	100.6%
ーキャリアサービス分野	260	+2.4%	1,403	+22.9%	1,365	102.8%
学生向けサービス	240	+0.9%	1,280	+20.5%	1,245	102.8%
社会人向けサービス	19	+25.2%	122	+54.5%	119	102.4%
ーメディア・SaaS分野	57	+0.9%	186	△10.4%	214	87.0%
売上原価	6	△25.6%	28	△6.8%	35	81.6%
販売費及び一般管理費	321	+7.8%	1,281	+7.2%	1,293	99.0%
営業利益	△9	△14	280	+125.1%	251	111.5%
営業利益率	△3.0%	△4.6pt	17.6%	+8.4pt	15.9%	+1.7pt
経常利益	△7	△13	279	+134.7%	247	113.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	12	+109.1%	189	+118.3%	139	136.3%

四半期会計期間の売上高推移

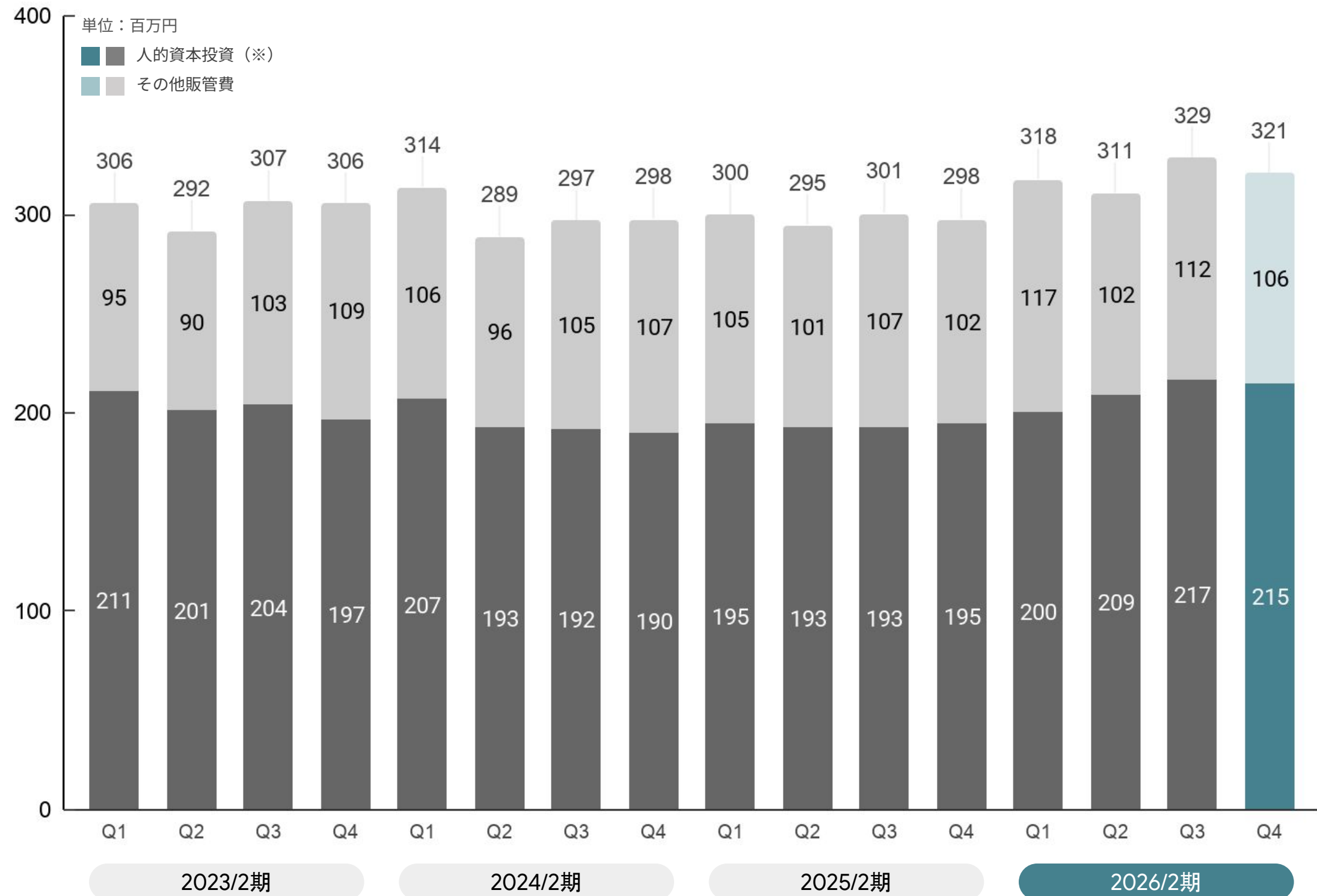


- キャリアサービス分野においては、学生向けサービスは前年同期並みとなりましたが、社会人向けサービスは「G3」が成長を牽引し、前年同期比で2.4%増となりました。
- 学生向けサービスでは、主力事業である「Goodfind」において、2027・2028年卒向けの採用ニーズを捉え堅調に推移し、Q4の売上高は240百万円となりました。
- 社会人向けサービスでは、市場ニーズを捉えた「G3」の伸長により、前年同期比25.2%増と、力強く成長しました。
- メディア・SaaS分野については、事業モデルの再構築を進める中、売上高は前年同期と同水準となりました。

※ 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。詳細については、2025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 業績の季節的変動について」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

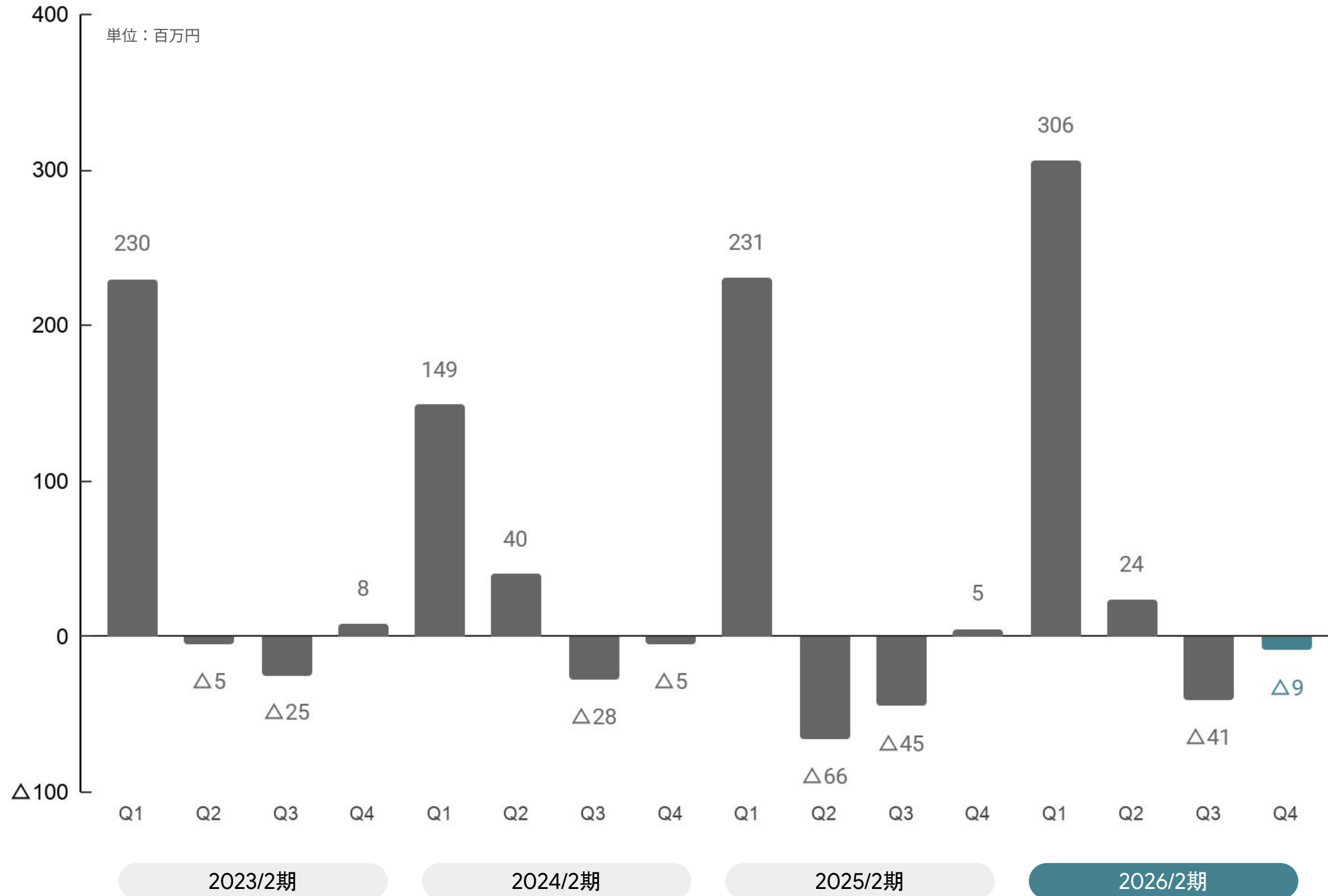


- 販売費及び一般管理費については、季節的な変動はなく、当連結会計年度においては、概ね同水準で推移しております。
- 将来の持続的な成長に向けた人員体制の強化を目的として、人的資本投資を、安定的に継続した結果、Q4会計期間は前年比7.8%増となりました。
- 営業利益の持続的な成長に向け、付加価値の高い事業構築を進めるとともに、引き続き筋肉質な費用構造の維持に努めてまいります。

※ 人的資本投資の定義について

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



- Q4会計期間の営業損益は9百万円の営業損失となりましたが、通期では280百万円を計上しております。
- 営業利益については、主に「Goodfind」の成功報酬型人材紹介手数料を新卒学生の入社日基準（4月）で計上しているため、Q1に集中する傾向があります。
- 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。

※ 業績の季節的変動について

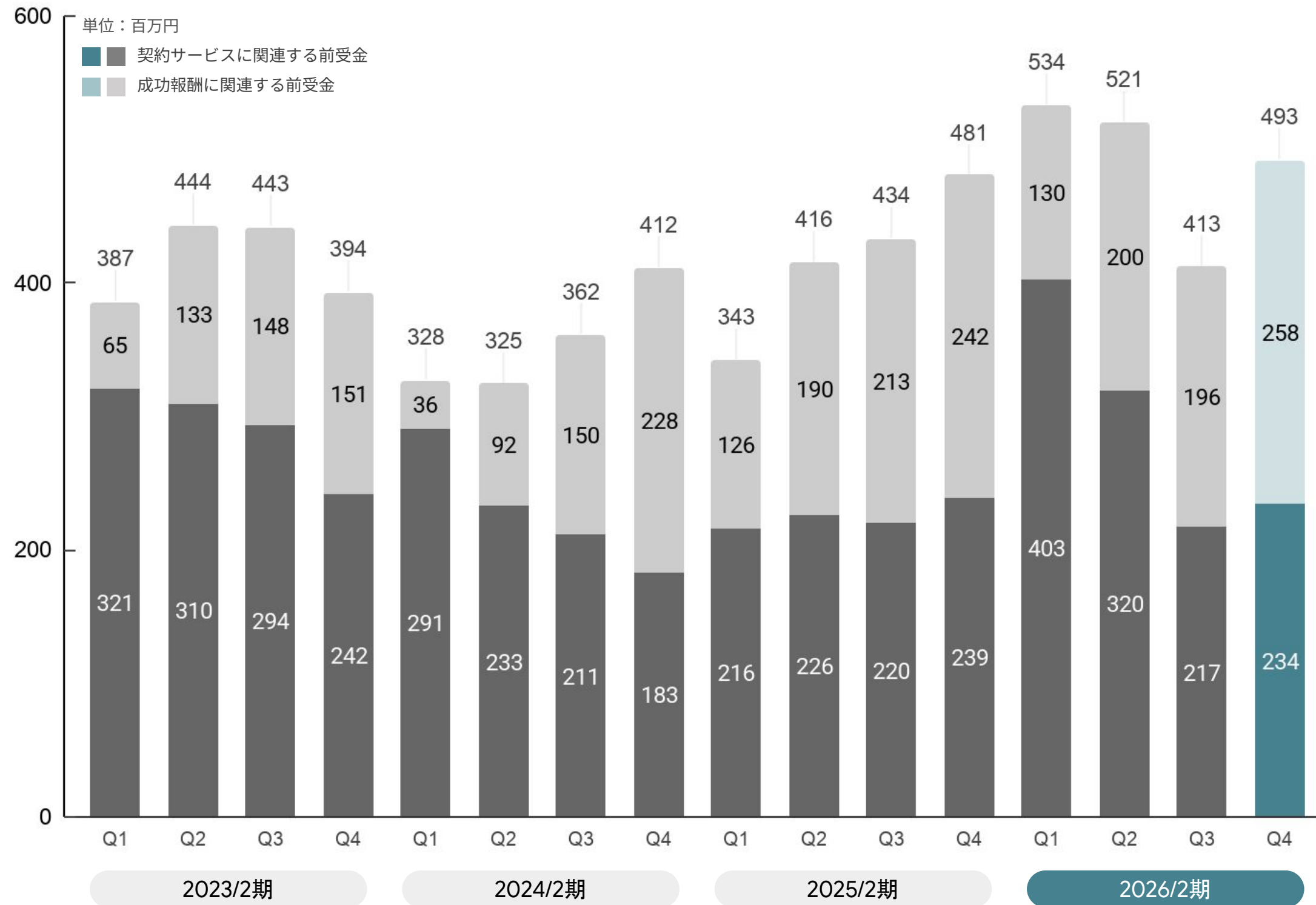
当社主要サービスである「Goodfind」では、新卒学生に係る成功報酬型の人材紹介手数料について入社日基準により売上高を認識しているため、新卒学生の多くが入社する4月を含むQ1に売上高及び営業利益が集中する傾向にあります。詳細については、2025年5月30日に提出した有価証券報告書の「第2 事業の状況 3 事業等のリスク (2) 事業内容に関するリスク ⑦ 業績の季節的変動について」をご参照ください。

貸借対照表の状況

単位：百万円	2025/2期末	2026/2期末	増減額
流動資産	1,918	2,155	+237
内、現金及び預金	1,743	2,014	+270
固定資産	176	169	△6
資産合計	2,094	2,325	+230
流動負債	589	692	+102
内、前受金	481	493	+11
負債合計	589	692	+102
株主資本	1,487	1,599	+112
内、自己株式	△99	△179	△79
その他包括利益累計額	0	0	△0
新株予約権	17	33	+16
純資産合計	1,505	1,633	+128
負債純資産合計	2,094	2,325	+230
自己資本比率	71.0%	68.8%	△2.2pt

- 自己資本比率は68.8%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。
- 資産合計は、税金等調整前当期純利益の計上等により現金及び預金が270百万円増加したこと等から、前期末比で230百万円増加し2,325百万円となりました。
- 純資産については、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により増加した一方、資本効率の向上及び株主還元を目的とした自己株式の取得（79百万円）を実行した結果、前期末比で128百万円の増加となりました。
- 前受金は2025年4月の新卒学生の入社に伴い人材紹介手数料の一部を売上高へ振り替えた一方で、2027年卒・2028年卒案件の受注が堅調に進捗したことにより、前期末比で11百万円増加の493百万円となりました。

四半期会計期間の前受金残高推移



- 前受金は主に「Goodfind」に係る採用支援サービスの受注に関連した残高となっています。
- 2026年卒及び2027年卒に係る成功報酬に関連する前受金は、内定承諾の進捗を反映し、258百万円となりました。
- 契約サービスに関連する前受金については、2027年卒及び2028年卒案件に関する受注が堅調に推移したことにより234百万円となっています。
- これらの結果、前受金合計は493百万円となり、前連結会計年度末比で11百万円の増加となりました。

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。

3

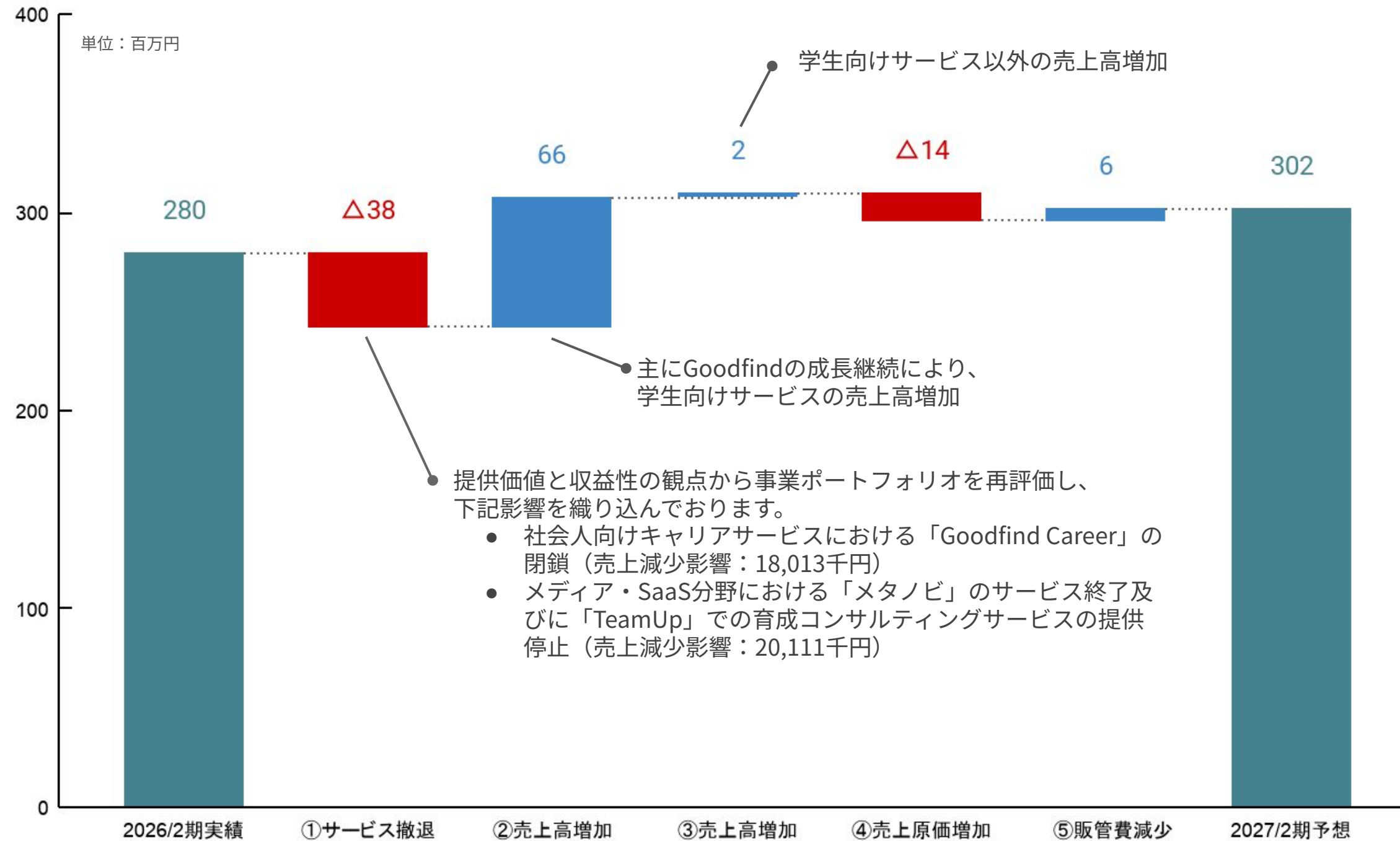
今期業績予想

2027年2月期通期業績予想概要

単位：百万円	2026/2期 通期実績		2027/2期 通期予想	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	1,589	+17.8%	1,620	+1.9%
ーキャリアサービス分野	1,403	+22.9%	1,454	+3.7%
学生向けサービス	1,280	+20.5%	1,347	+5.2%
社会人向けサービス	122	+54.5%	107	△12.3%
ーメディア・SaaS分野	186	△10.4%	166	△11.0%
売上原価	28	△6.8%	42	+49.4%
販売費及び一般管理費	1,281	+7.2%	1,275	△0.5%
営業利益	280	0	302	+8.1%
営業利益率	17.6%	+8.4pt	18.7%	+1.1pt
経常利益	279	0	297	+6.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	189	+118.3%	194	+2.6%

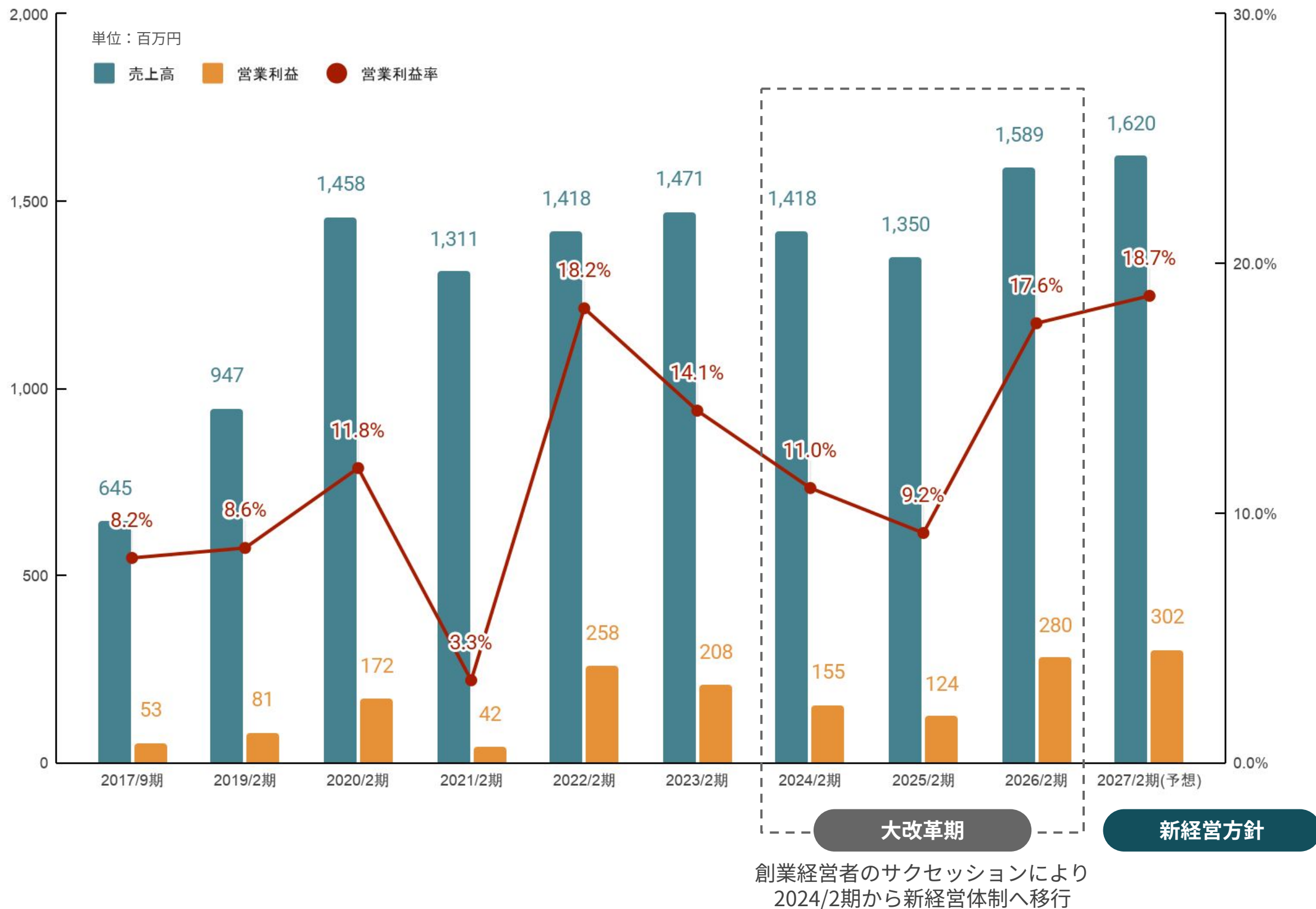
- 2027年2月期の業績予想については、売上高1,620百万円(前期比1.9%増)、営業利益302百万円(前期比8.1%増)とすべての段階利益で過去最高の更新を見込んでいます。
- 学生向けサービスでは、主力事業「Goodfind」において2027年卒および2028年卒向けの受注が引き続き堅調に推移しており、売上高1,347百万円(前期比5.2%増)と成長の継続を計画しています。
- 社会人向けサービスでは、経営者による自己体現から組織的な実践フェーズへと移行する「G3」について、不確実な環境における再現性の確保を優先して前年同水準の売上を計画している一方で、「Goodfind Career」の閉鎖(売上減少影響:18百万円)を織り込み、12.3%減となる107百万円を見込んでいます。
- 利益面においては、生産性の向上を徹底することで販売費および一般管理費を前年同水準に抑制し、増収分を確実に利益へと結実させることで営業利益率18.7%への改善を図ってまいります。

営業利益に関する増減要因の分析



- 財務規律に基づき事業ポートフォリオを再評価し、不採算サービスからのリソース回収を決定しました。
- 社会人向けの「Goodfind Career」の閉鎖（売上減少影響：18百万円）、及びメディア・SaaS分野における「メタノビ」の終了と、TeamUpの一部サービスの停止（同：20百万円）の影響を業績見通しに反映しています。
- これらのサービス終了による売り上げ減少影響を、主力事業の成長とオペレーションの効率化で吸収し、増益を確保する筋肉質な収益構造を推進していきます。
- 今後は、回収した経営資源をより有望な領域へ集中投下することで、売り上げ規模と利益率の向上、ならびに一人当たり営業利益の最大化を目指します。

大改革期を経て紡ぎ出した経営方針に基づく実践と成長へ



- **「大改革」の成果が数値に結実**
テクノロジーの進化や価値観の変容といった社会の急速な変化を踏まえ、ミッションを、「人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。」へと刷新し、新経営方針を策定し、新しい成長フェーズへと移行します。
- **新経営方針「循環経営」への移行**
個人の内発的動機と経済性を高度に統合する「循環経営」を推進し、さらなる価値創造を目指します。これまでの大改革期の成果を土台とし、自らが高付加価値事業を連鎖的に創出する複利成長モデルの構築を加速させていきます。
- **さらなる成長と利益率の向上を計画**
以上の計画から、今期は売上高1,620百万円、営業利益302百万円と、全段階利益で過去最高益を見込んでいます。不採算サービスの整理と生産性向上を徹底し、営業利益率18.7%（前期比+1.1pt）への更なる改善を計画しています。

1. 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。
2. 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。

4

經營方針

サマリー

1. サクセッションを経て、経営パラダイムを策定

創業者の暗黙知に依存した経営から、言語化された「意志ある構造（循環経営）」へと進化。自律的に進化し続ける集団への土台を構築。

2. ミッションの再定義

AI時代における模倣困難な価値の源泉を「内発的動機」と定義。

「人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。」へ。

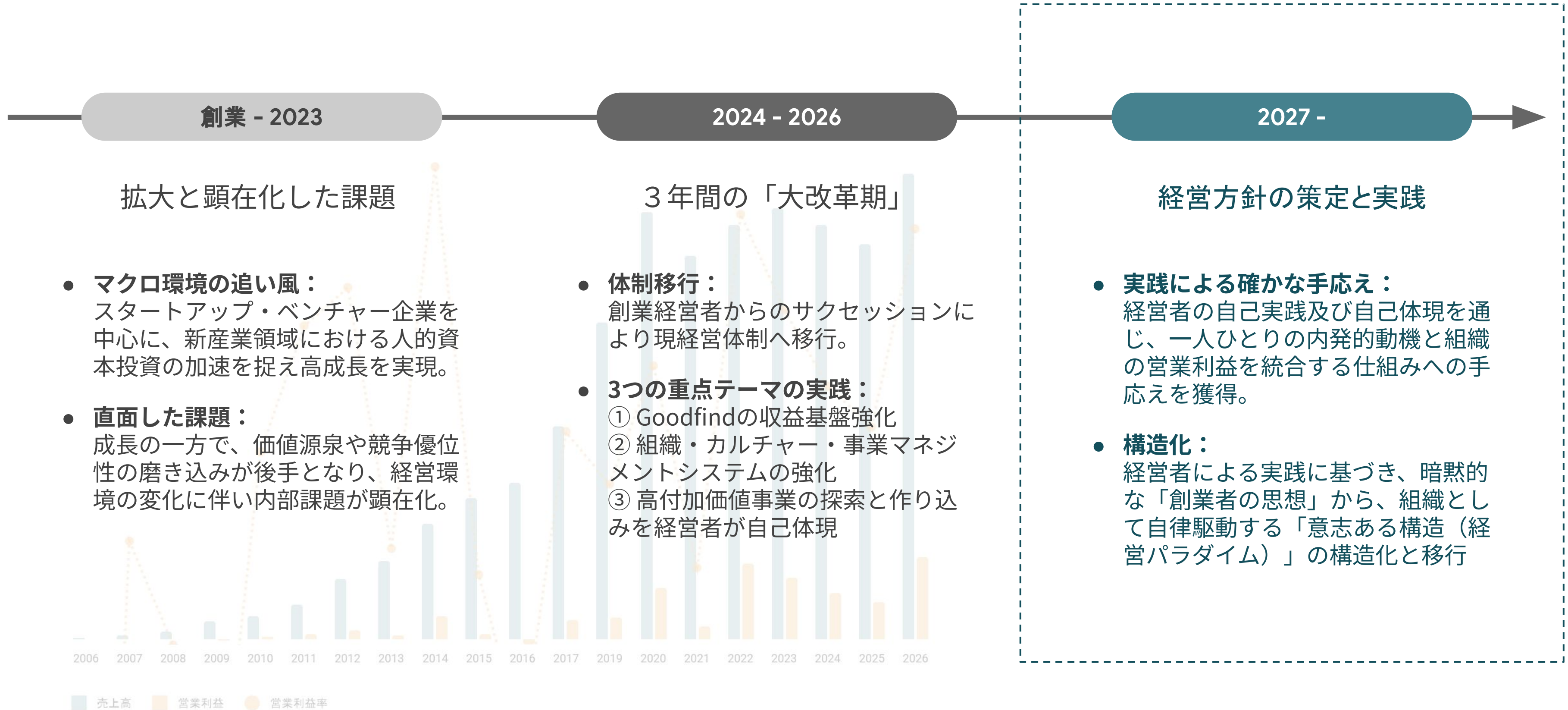
3. 循環経営によるスノーボール型の長期的な利益成長と産業創造

「内発的動機」を起点とした高付加価値創造と、得られた利益を再び「人の可能性」へ投資する複利成長モデルを加速。

4. ガバナンスの進化と財務規律の実践

監査等委員会設置会社への移行により意思決定を高速化。不採算事業（メタノビ、Goodfind Career等）からの迅速な撤退と、収益領域へのリソース集中を判断。

3年間の「大改革期」を経て見出した、持続的成長への確かな手応え



模倣困難な競争優位の源泉となる内発的動機

不確実性が高まり、変化が加速する社会
= 予測不能・変容前提の時代

▶ 人も組織も過去の延長による生存は困難 ◀

スキルの陳腐化 価値転換 (意味・動機へ) ニーズの短命化

個人

組織

内発的動機が、自己変容とキャリアの持続性を生み出す

- スキルの寿命が短い社会では、内発的動機がテーマを支える
- 内発的動機があるからこそ“学習変容”が起きる
- 内発的動機がバイアスを壊し、変化に適応できる

長期の社会課題 × 内発的動機 が成長の源泉

- 短期ニーズ依存企業は淘汰
- 複雑 × 長期 × 不可逆な課題こそ、内発的動機が生きる領域
- 内発的動機をもつ人の集合体でしか挑めない

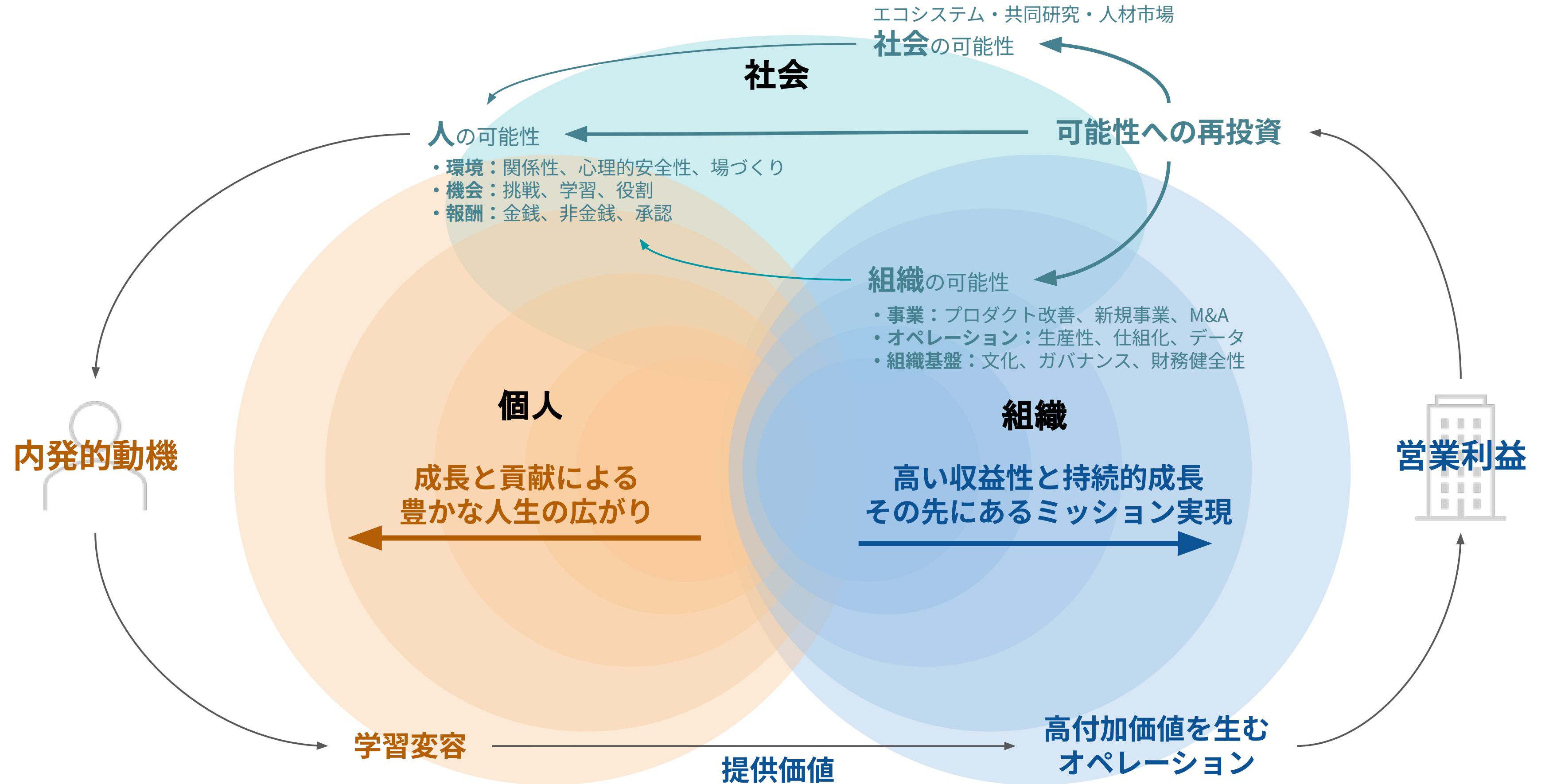
これからの不確実な社会を生き抜く持続原理は、
「内発的動機を起点とした高付加価値なオペレーション」にある。
(営業利益の持続成長は大前提)

次世代へ受け渡す意志ある構造への転換

サクセッションを経て、私たちは経営パラダイムを「意志ある構造」として言語化しました。それは、属人的な暗黙知を排し、変化の中で真の価値を問い直し続けるための経営基盤です。共通のレンズ（パラダイム）を明示し、組織の視界を同期することで、自律的に価値を共創し続ける集団へと進化します。



経営パラダイム：内発的動機と営業利益の循環経営



人の可能性への想いを受け継ぎ、時代の変容に応えるミッションへ再定義

今のスローガンの価値源泉であり、組織の土台を創ってきた「人の可能性」への想いを継承。AI等のテクノロジーが機能を代替し、人間性が問われるこれからの時代において、手段を超えた「真の目的」へと存在意義を再定義します。

これまでのミッションの役割

新卒×ベンチャーの市場成長

主力事業「Goodfind」との連動

新産業領域への人的資本の移動を加速させ、市場の成長を力強くリード。

機能的価値の提供

成長企業と優秀な才能を繋ぐ「最適配置」という社会機能確立。

時代の変化と要請

機能価値の相対化と人間性の回帰

AI等による技術革新

「何ができるか（機能）」の価値が相対化され、コモディティ化が進む。

真の価値の所在

「なぜやるのか」「誰としてやるのか」という問いに応える内発的動機こそが、模倣困難な相対優位性を生む時代へ。

構造的課題の認識

内発的動機と経済合理性の統合へ

従来の限界

人を役割や機能に最適化する過程で、個人の「らしさ」や「願い」と「企業の経済性」が分離。組織の熱量が中長期的な企業価値向上に直結しきれない構造的課題。

再定義の必然性

時代の要請に応え、持続的成長を確かなものにするため、「人の可能性」を引き出す方向性を再定義する必然性を認識。

新ミッション

人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。

Unlock human potential and co-shape a fulfilling future.

これは、私たちが世代を跨いで問い続ける根源的な約束です。

人の持つ可能性を引き出せれば、未来はどれほど良くなるだろうか。

一人ひとりの可能性と豊かさがめぐる未来を、皆様と共にかたちづくりします。

補足説明 | ミッションの再定義

人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。
Unlock human potential and co-shape a fulfilling future.

① なぜこのミッションなのか | Why

- **内発的動機の価値最大化**：機能的スキルがAIに代替される時代、模倣困難な価値の源泉は内発的動機に宿ると確信
- **「意志ある構造」への転換**：サクセッションを契機に、属人的な暗黙知を排し、変化の中で真の価値を問い直し続けるための経営基盤を構築
- **100年単位の道標**：市場動向に左右されず、世代を超えて社会の本質的な豊かさを追求し続けるための指針を確立

② このミッションが示すこと | Purpose

- **「豊かな未来」へのコミット**：手段（産業・配置）の提示に留まらず、その先にある真の目的である「豊かな未来」を存在意義の核に据える
- **「共創」による価値創出の起点**：個人の可能性が組織の変容を促し、社会の変容へと接続される「共創の起点」としての役割を定義
- **「共通のレンズ」としての機能**：一人ひとりが自律的に問い続け、価値を共創し続けるための基準（レンズ）として機能させる

③ このミッションが描く未来像 | Meaning

- **多次元的な「豊かさ」の追求**：単なる経済合理性を超え、ウェルビーイングや豊かな関係性、世代継承を含む高次の価値概念を包含
- **スノーボール型の価値連鎖**：個人の「らしさ・願い」が起点となり、自己変容と新たな価値創造が複利的に連鎖し続ける社会像
- **持続可能な産業創造の土台**：人の可能性が常に刷新され、100年単位で価値が育まれ続ける循環の創出

④ 旧ミッションからの進化点 | Evolution

- **産業の創出 → 未来像の共創**：特定領域の「創出」という行為から、社会全体の「豊かさ」という「目的」を直接問う形へ
- **才能の最適配置 → 可能性の解放**：人を役割に当てはめる「配置」から、内発的動機に基づく「可能性の解放」へ
- **創出し続ける → 循環による共創**：利益を再び人の可能性へ再投資し、価値を増幅させる「循環経営」の構造へ

ガバナンス体制の変更について | 「循環経営」を構造的に支える意思決定と監督

「主観（意志）」と「客観（財務）」を高度に統合する「循環経営」の実効性を担保するため、監査等委員会設置会社へ移行します。迅速な意思決定体制への移行とともに、付加価値創造のプロセスを厳格に監督する体制へと進化させます。

意思決定の迅速化と事業執行の加速

- 権限委譲による機動性の向上
- 長期的な産業創造

監督機能の質的進化

- 計器としての財務指標
- プロセスの妥当性監査

5

メッセージ

人の持つ可能性を引き出せれば、未来はどれほど良くなるだろうか。

ミッション、ビジョン、経営パラダイム——
これらは別々の言葉ではなく、すべてこの一つの問いから生まれています。

この文章は、私たちスローガンがどんな未来を信じ、願い、
どのように実践していくのかを紡いだメッセージです。

はじめに

1. 人の可能性は未来を変える
2. 願いが組織と社会をつなぐ
3. 利益が生む再投資の循環
4. 国や文化を超えた実践へ
5. 次の100年の実践のかたち

おわりに——Lead the Self

人の持つ可能性を引き出せれば、未来はどれほど良くなるだろうか。

あなたは、何のために生き、何のために働いていますか？
いま、自分らしく働けていると感じていますか？

私たちが取り組んでいる構想は、
人と組織、そして社会の関係性そのものを再定義する挑戦です。

これまでの働き方は、役割や機能に最適化される一方で、
「らしさ」や「願い」といった人間性の本質が、仕事や組織から切り離されてきました。

多くの人々が、会社では本音を語れず、自己開示や相互理解の場を職場の外に求めてきました。
しかし、それが本当に“豊かに働く”ことなのでしょうか。私たちは、そこに問いを立てています。

——働くことは、人生から切り離されたままでよいのか？
——人はもっと自由に、自然に、自分らしく働けないのか？

この問いこそが、私たちが紡ごうとしている未来の原点です。

はじめに

1. 人の可能性は未来を変える

2. 願いが組織と社会をつなぐ

3. 利益が生む再投資の循環

4. 国や文化を超えた実践へ

5. 次の100年の実践のかたち

おわりに——Lead the Self

一人ひとりの願いが、組織と社会をつなぐ

スローガンが描く未来は、深い自己理解に基づく内発的動機が、組織や社会と重なり合う構造にあります。

人は、「味わいきれなかった願い」や「叶えたい生き方」を起点に、人生を通じて育まれる社会貢献テーマを見いだしていきます。

その内発的動機が組織と重なることで、

「何のために、誰に、何を提供するのか」という価値創造へと変換されていきます。

組織は、人の動機を引き出し、高付加価値なサービスを社会に届け、成果を生むプラットフォームであると同時に、自己の存在（Being）を深く承認し合う、機能や役割を超えた心理的安全性のあるコミュニティとしても機能します。

この構造の中では、働くことそのものが自己実現となり、内発的動機から生まれる仕事の成果が、深い喜びをもたらします。

その結果、働くすべてのメンバーの主体性とエンゲージメントが自然に高まり、私たち自身のウェルビーイングへとつながっていくのです。

はじめに

1. 人の可能性は未来を変える

2. 願いが組織と社会をつなぐ

3. 利益が生む再投資の循環

4. 国や文化を超えた実践へ

5. 次の100年の実践のかたち

おわりに——Lead the Self

経済性への貢献——利益から始まる再投資の循環

このアプローチは、人間性の尊重にとどまりません。
組織としての本質的な強さそのものが、ここにあります。

内発的動機に基づく仕事は、形式的な役割分担やKPIを超えたパフォーマンスを生み出します。
それは、社会課題の解決や新産業の創出といった、複雑性が高く時間軸の長い命題に向き合ううえで、
環境変化への適応力や、そこに必要な学習変容を促すからです。

このような組織構造は再現が極めて難しく、表層だけをなぞっても模倣することはできません。
だからこそ、持続的で独自性の高い競争優位となり得ます。

その結果として生まれる高い収益性（営業利益の持続成長）は、
再投資というかたちで、人や学び、イノベーションへと循環していく。

そしてこの構造は、理想論ではありません。
人と社会の未来の可能性に投資し続ける“経済性ある実践”のあり方そのものなのです。

はじめに

1. 人の可能性は未来を変える

2. 願いが組織と社会をつなぐ

3. 利益が生む再投資の循環

4. 国や文化を超えた実践へ

5. 次の100年の実践のかたち

おわりに——Lead the Self

国や文化を超えて——変化の時代に共鳴する実践へ

この構想は、日本という一国の文脈にとどまりません。

「どう生きたいか」「どう貢献したいか」という、人間の本質的な問いを出発点とした、世界共通の構造的な変化への応答でもあります。

とくに、金融資本主義が浸透した多くの国や地域では、個人の内発的動機が経営や価値創造から遠ざかる構造が強まってきました。

そのなかで私たちが実践しているのは、この構造に対する再接続の試みです。

「自分を知り、他者とつながり、社会に貢献する」という、普遍的で人間らしい営みを、組織の中心に据えること。

このアプローチは、人間の内面と関係性に根ざしているからこそ、国や文化を超えて持続可能な価値を生み出せると、私たちは信じています。

はじめに

1. 人の可能性は未来を変える

2. 願いが組織と社会をつなぐ

3. 利益が生む再投資の循環

4. 国や文化を超えた実践へ

5. 次の100年の実践のかたち

おわりに——Lead the Self

未来へのインパクト——次の100年の前提となる実践のかたち

このアプローチは、未来100年の社会においてだけでなく、個人一人ひとりにとっても決定的に重要な意味を持ちます。

AIやテクノロジーの進化によって仕事のあり方が大きく変わり、「何ができるか」ではなく、「なぜやるのか」「誰としてやるのか」が価値を持つ時代が訪れようとしています。

多様性と不確実性が増す世界において、組織の力は、一人ひとりの内なる動機を解放し、互いに共創することによって、より引き出されるはずです。

そして個人にとっても、自分の動機で働くことこそが、自己の軸を形成し、レジリエンスを育む生き方の土台となっていきます。

さらに、この構想は、私たちの事業そのものでもあります。私たち自身がこれを実践するからこそ、価値提供先である顧客や市場の「まだ見ぬ可能性」を最大限に引き出し、その価値が社会へと連鎖していくのです。

はじめに

1. 人の可能性は未来を変える

2. 願いが組織と社会をつなぐ

3. 利益が生む再投資の循環

4. 国や文化を超えた実践へ

5. 次の100年の実践のかたち

おわりに——Lead the Self

おわりに——「Lead the Self」を体現する組織として

Lead the Self——自分自身にリーダーシップを発揮すること。
それが、私たちのすべての出発点です。

内発的動機に基づき、ありのままに働く私たちの姿そのものが、
未来を担う次世代へ、そして私たちのサービスを受け取るすべての人へ向けた、
最も力強いメッセージになります。
それは豊かな働き方を連鎖させ、社会全体へと広がっていく価値創造の原動力です。

そしてこの姿勢こそが、スローガンが掲げるミッションを実現していくための
核心的な態度だと、私たちは考えています。

人間性と経済性の両立を証明し、“自分の人生を含んで、希望を持てる未来”をつくる。
それが、私たちが次の世代へ手渡していく実践です。

はじめに

1. 人の可能性は未来を変える
2. 願いが組織と社会をつなぐ
3. 利益が生む再投資の循環
4. 国や文化を超えた実践へ
5. 次の100年の実践のかたち

おわりに——Lead the Self

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。