



SHIKIGAKU

MANAGETECH COMPANY

**2024年2月期 第3四半期
決算説明資料**

2024年 1月11日
(東証グロース : 7049)

目次

1 | 2024年2月期 業績予想の修正

2 | 2024年2月期 第3四半期決算説明資料

業績予想の修正について（概要）

業績予想の修正の背景

第1四半期でのマネジメントコンサルティングサービスの受注状況を受け、プラットフォームサービスに注力する方針へ変更、また、識学キャリアに関しては注力サービスの転換を行った結果、第2四半期終了時点で売上計画との乖離が発生しました。

それらをカバーできる**ファンド事業の営業投資有価証券の売却の可能性が複数あったものの、**いずれも来期以降の実行となることが決定したことから、当社グループの2024年2月期の通期業績予想をこのタイミングで修正することといたしました。

業績予想の修正について（詳細）

①「マネジメントコンサルティングサービス」 上期受注の伸び悩み

- 前年度の四半期ごとの平均受注金額は662百万円であるのに対し、第1四半期における受注金額は580百万円、第2四半期では618百万円。
- 第1四半期においては積極的な広告宣伝を実施するも、受注が低迷。
- 第2四半期からプラットフォームサービスに注力する方針に変更し、顧客ニーズにより深く対応できたことで、マネジメントコンサルティングサービスも一定の改善がみられたが、前年度水準までの回復には至らず。

※第3四半期においてはマネジメントコンサルティングサービスの受注金額が678百万円で前年度の四半期平均を超える受注状況となっており、また、注力したプラットフォームサービスは2024年1月末時点で月次売上160百万円(前期末比+29百万円)と順調に拡大。

②「識学キャリア」の乖離要因 エージェント事業の見直し

- これまで「識学キャリア」では「エージェント事業」及び「採用コンサル事業」を実施
- 市場ニーズ及び活動コストを鑑み、第2四半期より「エージェント事業」を撤退し、採用代行をメインとする「採用コンサル事業」に注力
- 方針転換に際し、サービス内容の見直しを行うため、一時的に新規受注を停止し、第3四半期より再度「採用コンサル事業」の受注を開始。

※11月単月での受注金額は30百万円となっており、当初計画の400百万円へ向けて改善。

業績予想の修正について

(百万円)	2024年2月期 (当初予想)	2024年2月期 (修正予想)	増減額	修正の内容
売上高	5,224	4,831	▲393	① 上期におけるマネジメントコンサルティングサービスの受注状況 ② 識学キャリアにおける「エージェント事業」の見直し
売上原価+販売費及び一般管理費	5,055	4,951	▲104	主な修正は下記
(うち人件費・採用費)	2,256	2,120	▲136	第2四半期よりコンサルタント1人当たり売上高の向上へ方針転換により、採用を停止したため
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	900	854	▲46	当初予算の広告宣伝費以下で目標以上のアポイント獲得が可能のため
営業損益	168	▲119	▲287	
経常利益	157	▲121	▲278	
親会社株主に帰属する当期純利益	35	▲82	▲117	

※ マーケティング費用=外注費・支払手数料に含まれる広告宣伝費

連結損益計算書

(百万円)	2023年2月期	2024年2月期	YoY (9月～11月)	2023年2月期	2024年2月期	YoY (3月～11月)	2024年2月期	進捗率	2024年2月期	進捗率
	3Q (9月～11月)	3Q (9月～11月)		3Q (3月～11月)	3Q (3月～11月)		通期予算(当初)		通期予算(修正)	
売上高	1,117	1,252	12.1%	3,303	3,548	7.4%	5,224	67.9%	4,831	73.4%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,192	1,202	0.8%	3,401	3,693	8.6%	5,055	73.1%	4,951	74.6%
(うち人件費・採用費)	556	503	▲9.5%	1,578	1,584	0.4%	2,256	70.2%	2,120	74.7%
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	208	183	▲12.0%	613	665	8.5%	900	73.9%	854	77.9%
営業損益	▲74	50	-	▲97	▲144	-	168	-	▲119	-
経常利益	▲77	51	-	▲115	▲143	-	157	-	▲121	-
当期純利益	▲60	23	-	▲117	▲114	-	35	-	▲82	-
EPS(円)	▲7.5	2.6	-	▲14.6	▲13.0	-	3.9	-	▲9.3	-

※ マーケティング費用 = 外注費・支払手数料に含まれる広告宣伝費

セグメント別PL

組織コンサルティング事業が第3四半期単独で91百万円を計上したことで、グループ全体でも50百万円の黒字へ転換

(百万円)	2023年2月期	2024年2月期	YoY (9月~11月)	2023年2月期	2024年2月期	YoY (3月~11月)
	3Q (9月~11月)	3Q (9月~11月)		3Q (3月~11月)	3Q (3月~11月)	
売上高	1,117	1,252	12.1%	3,303	3,548	7.4%
組織コンサルティング	987	1,081	9.5%	3,013	3,142	4.3%
スポーツエンタテインメント	130	171	31.5%	277	375	35.4%
VCファンド	-	-	-	-	30	-
ハンズオン支援ファンド	-	-	-	-	-	-
セグメント利益	▲ 74	50	-	▲ 97	▲ 144	-
組織コンサルティング	▲ 27	91	-	87	▲ 29	-
スポーツエンタテインメント	▲ 39	▲ 27	-	▲ 133	▲ 85	-
VCファンド	▲ 20	▲ 14	-	▲ 72	▲ 38	-
ハンズオン支援ファンド	▲ 1	▲ 1	-	▲ 6	▲ 5	-

※スポーツエンタテインメント事業はBリーグのシーズン期間中（10月～4月）に物販売上やチケット収入が発生するため、当社の下半期（9月～2月）に売上高及び営業利益が偏る傾向があります。

業績ハイライト

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	<p>売上高：3,548百万円 (YoY+7.4%)</p> <p>営業利益：▲144百万円 (前年同期：▲97百万円)</p>	<p>下記3点により3Q単独では黒字転換</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ マネジメントコンサルティングサービス受注増加 (QoQ+9.7%) ・ 識学基本サービス導入社数増加 (2Q末586社、3Q末668社) ・ 人件費及び広告宣伝費の抑制
組織コンサルティング	<p>売上高：3,142百万円 (YoY+4.3%)</p> <p>営業利益：▲29百万円 (前年同期：+87百万円)</p> <p>コンサルタント一人当たり売上高：329万円/月(YoY▲1.8%)</p> <p>コンサルタント数：2023年11月末：86名</p> <p>受注残高：810百万円 (YoY+17.2%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3Q単独で91百万円の利益を計上 ・ プラットフォームサービスの新規受注が増加しており、解約率は引き続き1～3%で推移 ・ 売上の増加及びコンサルタント人員数の見直しにより、コンサルタント一人当たり売上高が増加傾向 (QoQ+7.2%)
スポーツ エンタテインメント	<p>売上高：375百万円 (YoY+35.4%)</p> <p>営業利益：▲85百万円 (前年同期：▲133百万円)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ シーズン平均入場者目標:2,000名に対し11月末時点で平均入場者数:約2,300名 (昨シーズン平均入場者数:1,567名)
VCファンド ハンズオン支援	<p>投資実施先：1-3Q：3社、3Q単独：0社</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 12月:識学2号ファンド(単独)より1社,識学2号ファンド及び新進気鋭ファンドより1社投資実行 ・ 2024年2月期に見込んでいた営業投資有価証券の売却は来期以降へ

業績ハイライト - 組織コンサルティング事業

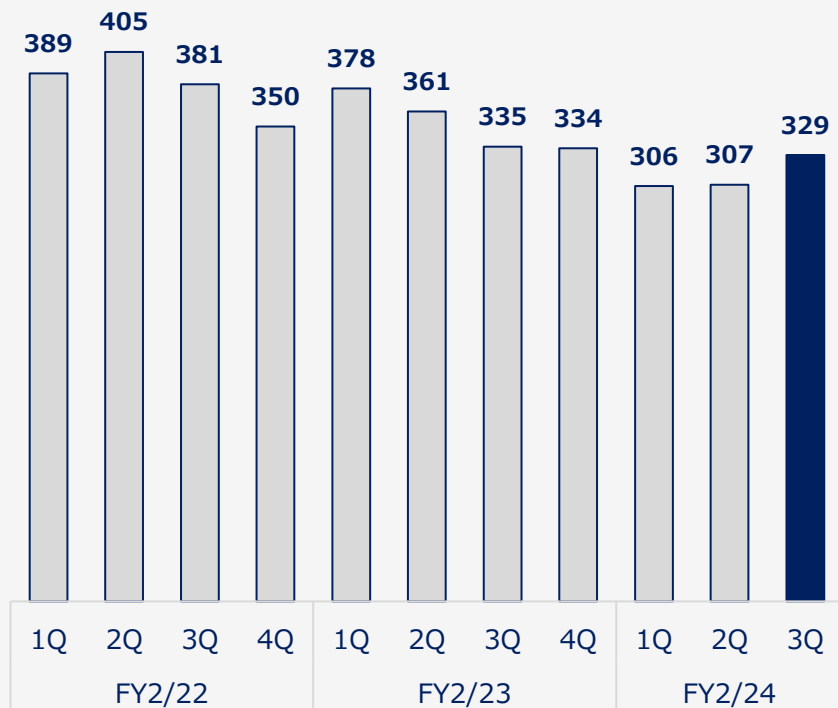
方針	2024年2月期3Q方針	結果	詳細
売上高・ 新規受注獲得	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォームサービスとマネジメントコンサルティングサービスのセット販売を必須化 プラットフォームサービスの最低契約期間を1年から3か月に変更することで、新規受注件数の増加を狙う 	○	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォームサービス売上高は2Q対比+45百万円 プラットフォームサービス月次開示売上高金額 <ul style="list-style-type: none"> 9月：148百万円 10月：151百万円 11月：153百万円 12月：155百万円(見込) 1月：160百万円(見込)
収益体制の再構築	<ul style="list-style-type: none"> 営業費用を月次3.36億円まで削減するため、主に広告宣伝費・マーケティング費用、採用費の抑制 	○	<ul style="list-style-type: none"> 第3四半期の月次営業費用は3.30億円まで削減 識学グループ全体でも第3四半期単独では黒字

KPI (1/4)

コンサルタント人員推移：新規採用の停止及び大企業開拓のための社内配置転換によりコンサルタント人数は減少

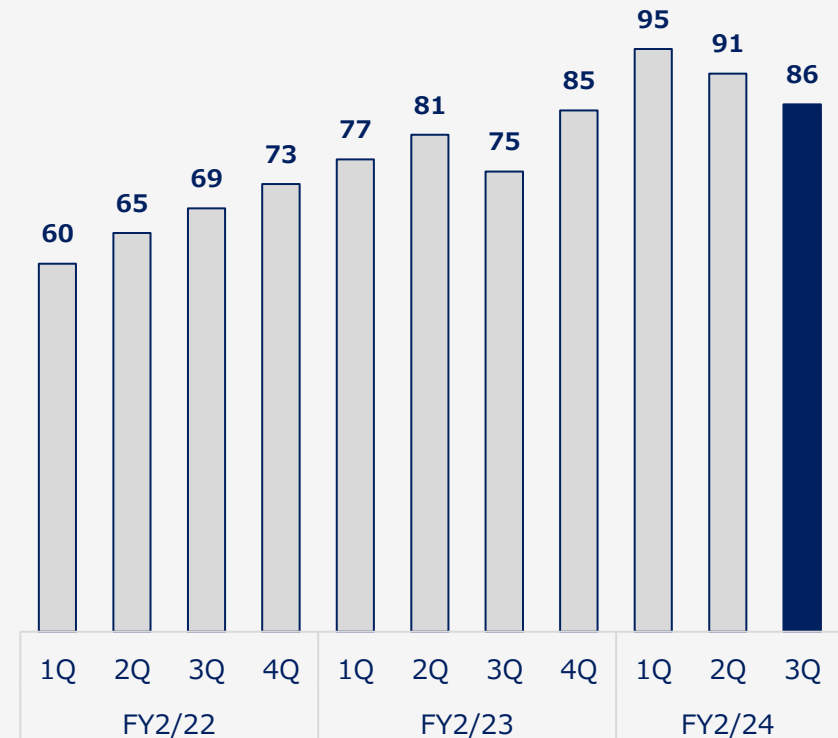
コンサルタント一人当たりの月次売上高

(単位：万円)



コンサルタント人数推移

(単位：人)



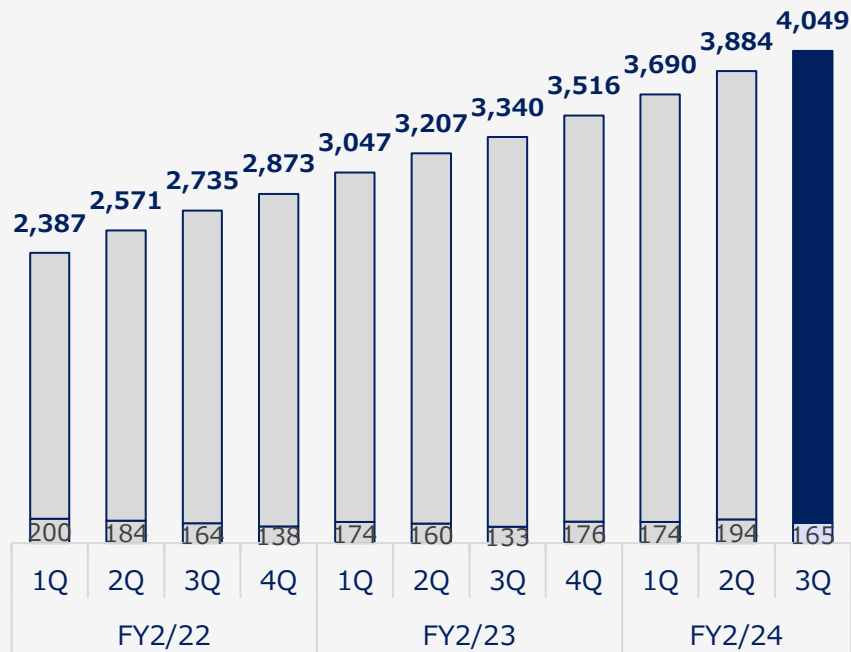
* 一人当たり売上高=(マネジメントコンサルティングサービスの売上高(識学キャリア除く) +プラットフォームサービスの売上高-パートナー企業のコンサルタントの売上高) ÷コンサルタント人数にて算定

KPI (2/4)

累計契約社数（マネジメントコンサルティング）

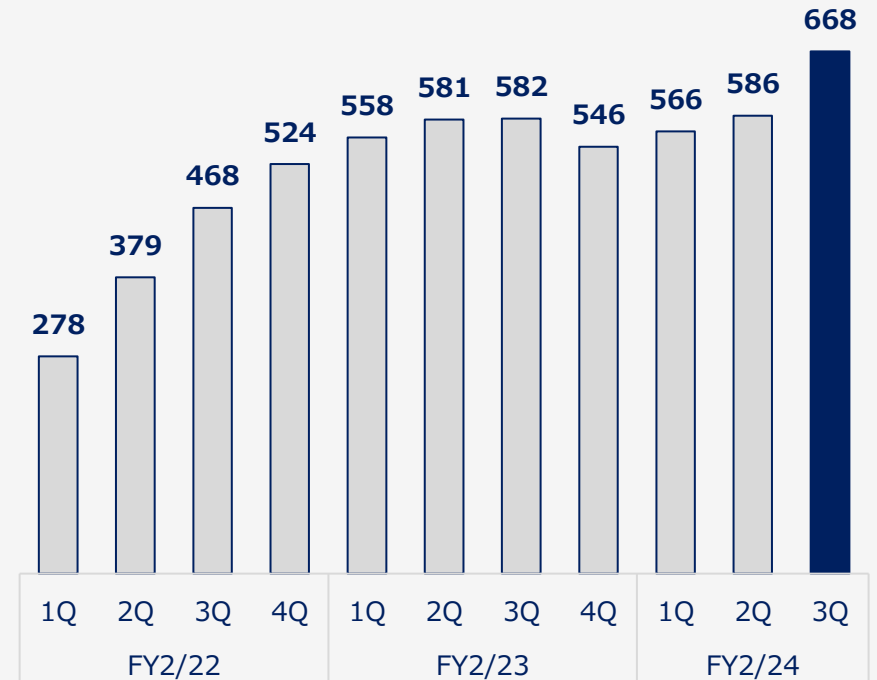
■ 累計契約社数 ■ 新規契約社数

(単位：社)



識学基本サービス契約社数

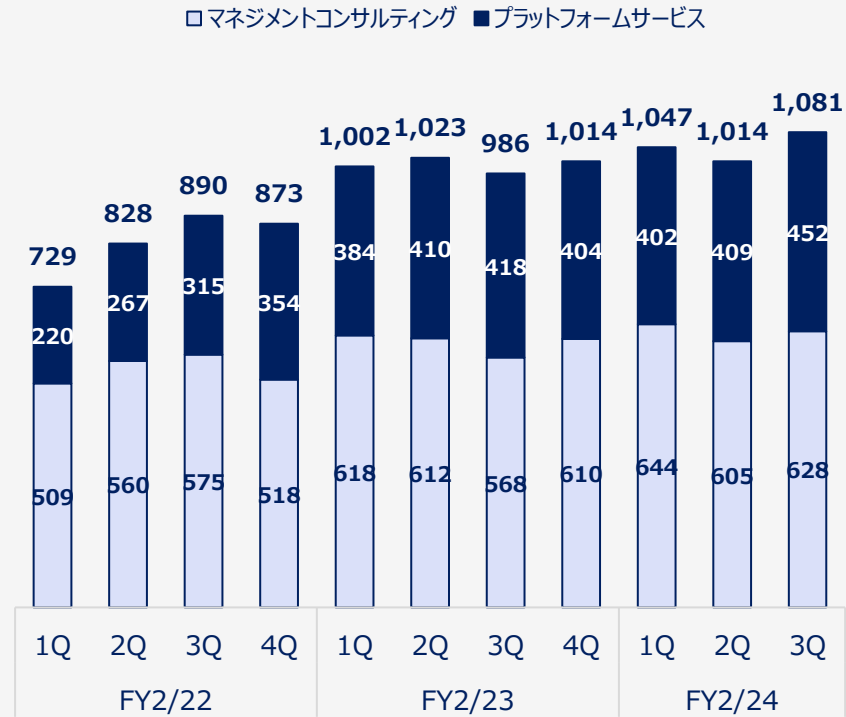
(単位：社)



KPI (3/4)

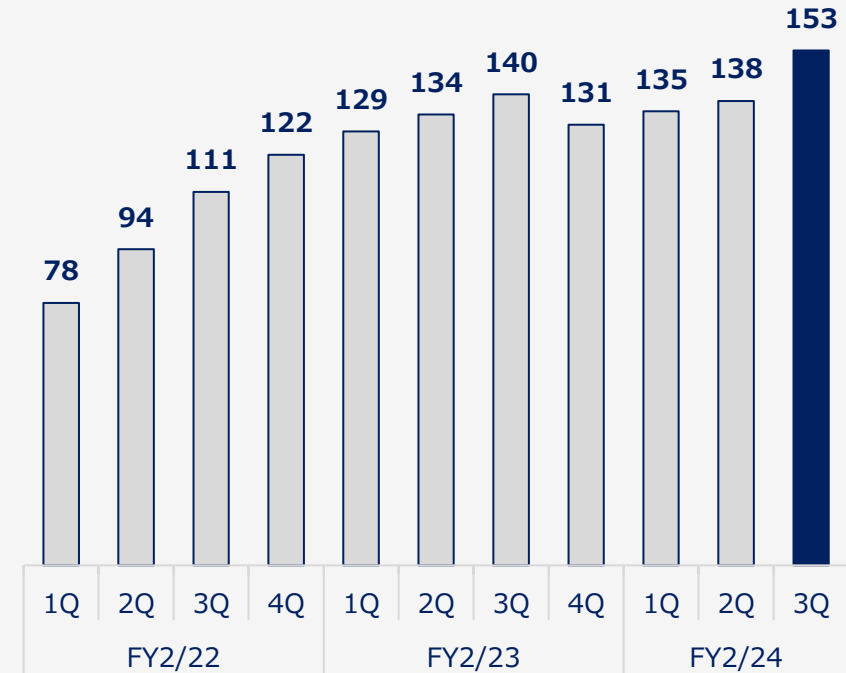
組織コンサルティング事業 売上高推移

(単位：百万円)



プラットフォームサービス 月次売上高推移※¹

(単位：百万円)



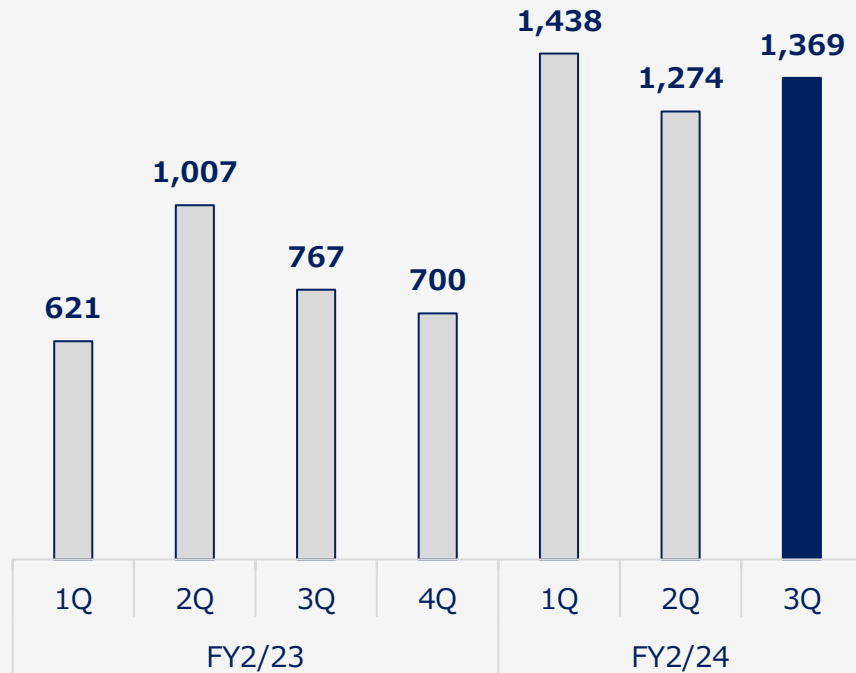
※¹ 四半期末月のプラットフォームサービス売上高単月の数値を記載

KPI (4/4)

- ・**広告宣伝費・マーケティング費用は183百万円(2Q対比+4.0%)**
- ・**新規アポイント数は1,269件の目標に対し、1,369件(2Q対比+7.5%)を獲得し、費用対効果は同水準を維持**

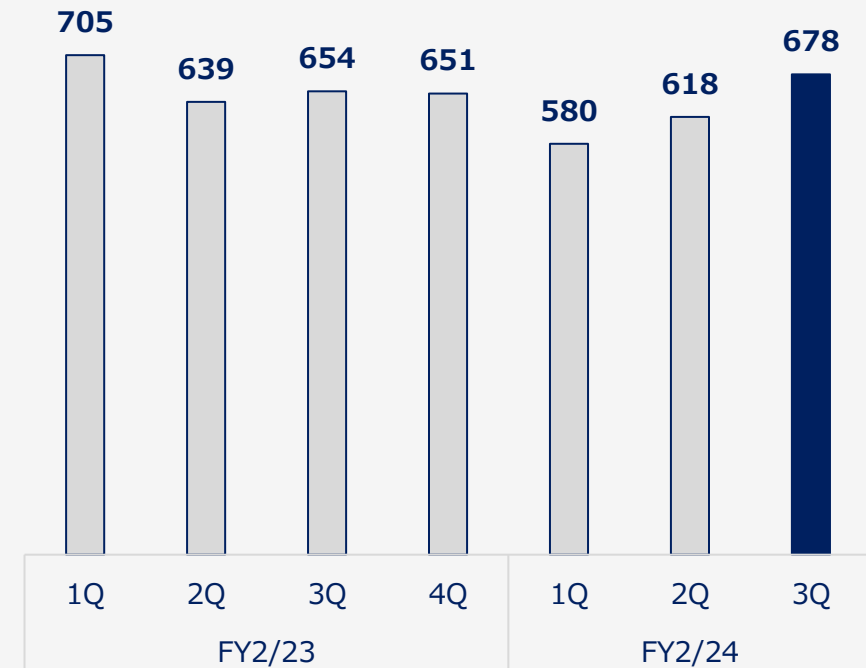
新規アポイント獲得件数 (四半期推移)

(単位：件数)



マネジメントコンサルティング受注金額 (四半期推移)

(単位：百万円)

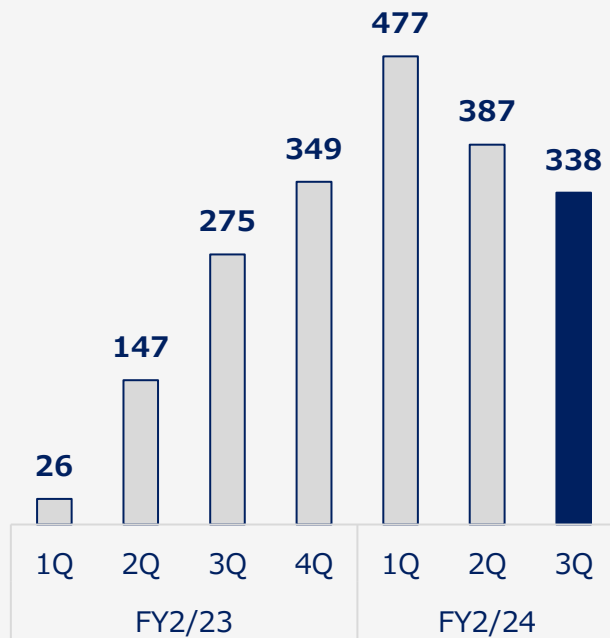


大企業受注への取り組み

- 大企業受注の販路拡大のため、TKP社との共催セミナー参加より新規受注を獲得
- 3Qでの大企業受注件数は42件と過去最多件数

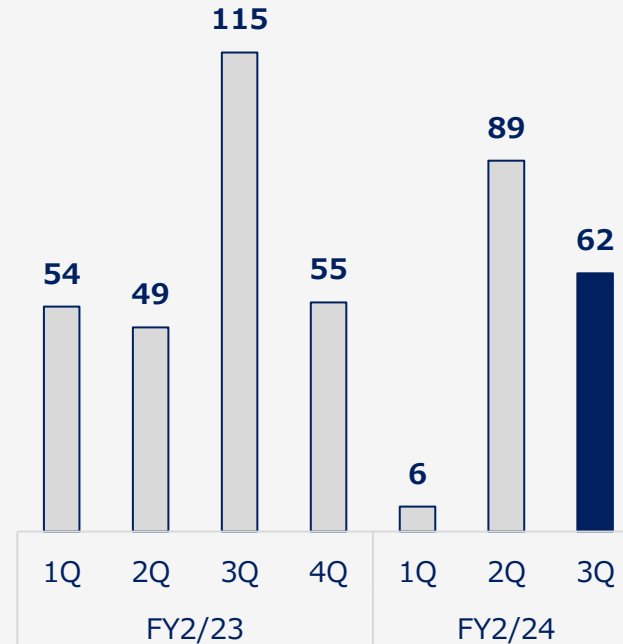
新規アポイント獲得件数（四半期推移）

(単位：件)



大企業受注金額（四半期推移）

(単位：百万円)



大企業導入事例



※ 大企業：従業員500名以上の企業または上場企業

業績ハイライト - VCファンド事業

識学1号ファンド	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)未回収分の評価額
株式会社ジオコード	29	101	339.3%
株式会社アイドマ・ホールディングス	35	250	696.5%
非上場企業6社 ^{※1}	181	—	—
投資未実行	93	—	—
合計	341	352	103.2%

※1 株式会社Surpass、株式会社ホワイトシード、株式会社イタミアート、その他3社の投資金額の合計

識学2号ファンド	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)未回収分の評価額
非上場企業13社 ^{※2}	426	30	7.0%
投資未実行	284	—	—
合計	711	30	4.2%

※2 株式会社ガーネット、Guidable株式会社、H.I.F株式会社、ハドラスホールディングス株式会社、株式会社レトリバ、ナノブリッジ・セミコンダクター株式会社、株式会社プチジョブ、その他6社の投資金額の合計

将来見通しに関する注意事項

- 本資料に含まれている将来の見通しに関する記述は、本資料作成時点において入手可能な情報を基にした判断及び仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性を保証するものではありません。また、本資料には独立した公認会計士または監査法人による監査を受けていない財務数値が含まれています。
- 実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。
- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本国内外を問わず、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘又はこれに類する行為を目的としたものではありません。

お問い合わせ先
株式会社識学 IR担当
ir@shikigaku.com