



SHIKIGAKU

**2025年2月期 第1四半期  
決算説明資料**

2024年 7月10日  
(東証グロース : 7049)

## 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	売上高： <b>1,330</b> 百万円 (YoY +11.2%) 営業利益： <b>90</b> 百万円 (前年同期 ▲146百万円)	売上高は1Q単独で過去最高 営業利益は3四半期連続で黒字
組織コンサルティング事業	売上高： <b>1,159</b> 百万円 (YoY +10.8%) 営業利益： <b>56</b> 百万円 (前年同期 ▲118百万円) コンサルタント1人当たり売上高： <b>444</b> 万円/月(前年同期 <b>306</b> 万円) コンサルタント数： <b>69</b> 名 (前年同期 <b>95</b> 名) 受注残： <b>790</b> 百万円 (YoY +12.7%)	主力事業である組織コンサルティング事業の売上高も1Q単独で過去最高 基本サービス契約社数増加、1Q末700社 (YoY 134社増加) M&A事業の撤退及びインサイドセールス人員の拡充により、コンサルタント1人当たり売上高も過去最高
スポーツエンタテインメント事業	売上高： <b>170</b> 百万円 (YoY +43.4%) 営業利益： <b>64</b> 百万円 (前年同期： ▲21百万円)	1Q単独では黒字
VCファンド事業 ハンズオン支援事業	投資実施先： <b>1</b> 社	1号ファンドの投資先イタミアート社 2024年4月に上場 新進気鋭ファンド、サッカーDOTコム社へ投資実行 ハンズオン支援事業においてEXITに向け検討中

# 連結損益計算書

売上高は1Q単独で過去最高

広告宣伝費・マーケティング費を中心にコスト削減を実施し、営業利益は黒字

(百万円)	24年2月期	25年2月期	YoY
	1Q (3月~5月)	1Q (3月~5月)	
売上高	1,195	1,330	11.2%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,342	1,239	▲7.7%
(うち人件費・採用費)	543	504	▲7.1%
(うち広告宣伝費・マーケティング費※)	304	150	▲50.6%
営業利益	▲146	90	-
経常利益	▲147	110	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲81	106	-
EPS(円)	▲9.30	12.20	-

25年2月期	進捗率
通期予想	
5,245	25.4%
5,077	24.4%
2,153	23.4%
650	23.1%
168	53.6%
166	66.3%
37	286.5%
4.21	289.8%

※ 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

主力事業である、組織コンサルティング事業の売上は**過去最高**  
 スポーツエンタテインメント事業はYoYで売上高、営業利益、共に改善

(百万円)	24年2月期	25年2月期	YoY
	1Q (3月~5月)	1Q (3月~5月)	
売上高	1,195	1,330	11.2%
組織コンサルティング	1,047	1,159	10.8%
スポーツエンタテインメント	118	170	43.4%
VCファンド	30	-	-
ハンズオン支援ファンド	-	-	-
<b>セグメント利益</b>	<b>▲146</b>	<b>90</b>	-
組織コンサルティング	<b>▲118</b>	<b>56</b>	-
スポーツエンタテインメント	<b>▲21</b>	<b>64</b>	-
VCファンド	<b>▲16</b>	<b>▲19</b>	-
ハンズオン支援ファンド	<b>▲1</b>	<b>▲2</b>	-

25年2月期	進捗率
通期予想	
5,245	25.4%
4,621	25.1%
624	27.2%
-	-
-	-

# 組織コンサルティング事業売上高推移

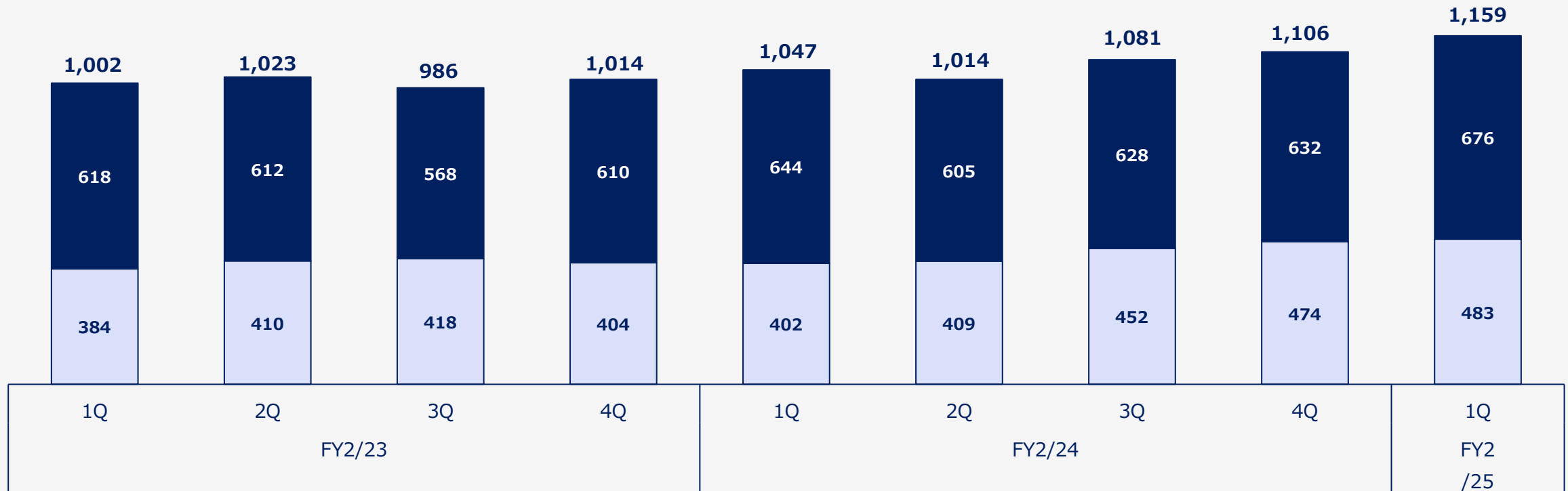
組織コンサルティング事業の売上は**1,159百万円**で3四半期連続**過去最高**を更新

組織コンサルティング事業 サービス別売上高

□プラットフォームサービス

■マネジメントコンサルティング

(単位：百万円)



# 25年2月期の成長戦略 (24年5月28日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項の開示より)

25年2月期は「市場環境」×「当社の積み上げてきたアセット」を活用した**確実な成長戦略**に軸足を置く

## 市場環境

識学認知向上に伴う  
市場ニーズの変化  
(識学理論の理解から実践)

国内市場シェア余地

後継者不足  
事業承継の問題

## 当社の積み上げてきたアセット

実践経験に基づく識学活用ノウハウ

認知度の高まり  
(書籍販売100万部超)

業種業態を問わない顧客基盤  
(4,000社超)

組織改善の実績

## 競争優位性を活用した今後の展開

### 成長シナリオ I

プラットフォームサービスの拡大  
(最重要戦略)

オーガニックなマネジメントコンサルティングの受注額の増加

新サービスによる受注拡大

### 成長シナリオ II

企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

# 成長シナリオ I : プラットフォームサービスの拡大 (最重要課題)

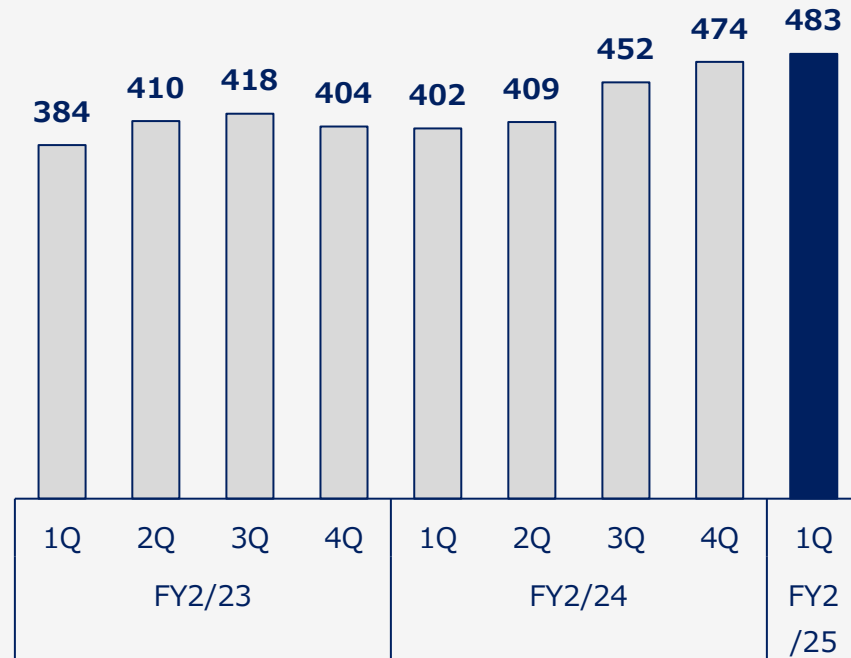
2024年4月より識学基本サービスの新規契約金額を月額200,000円から月額300,000円に値上げを実施

その結果、識学基本サービス契約社数は横ばいだが、売上は増加

識学基本サービスの解約社数が課題であり、サービス品質向上による解約社数の減少施策を実施中

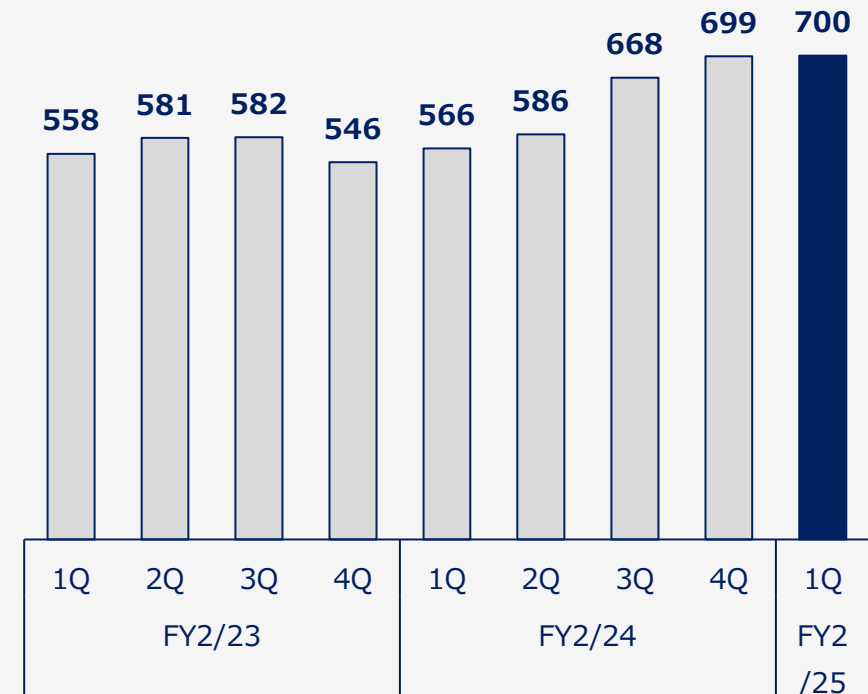
プラットフォームサービス売上高

(単位: 百万円)



識学基本サービス契約社数

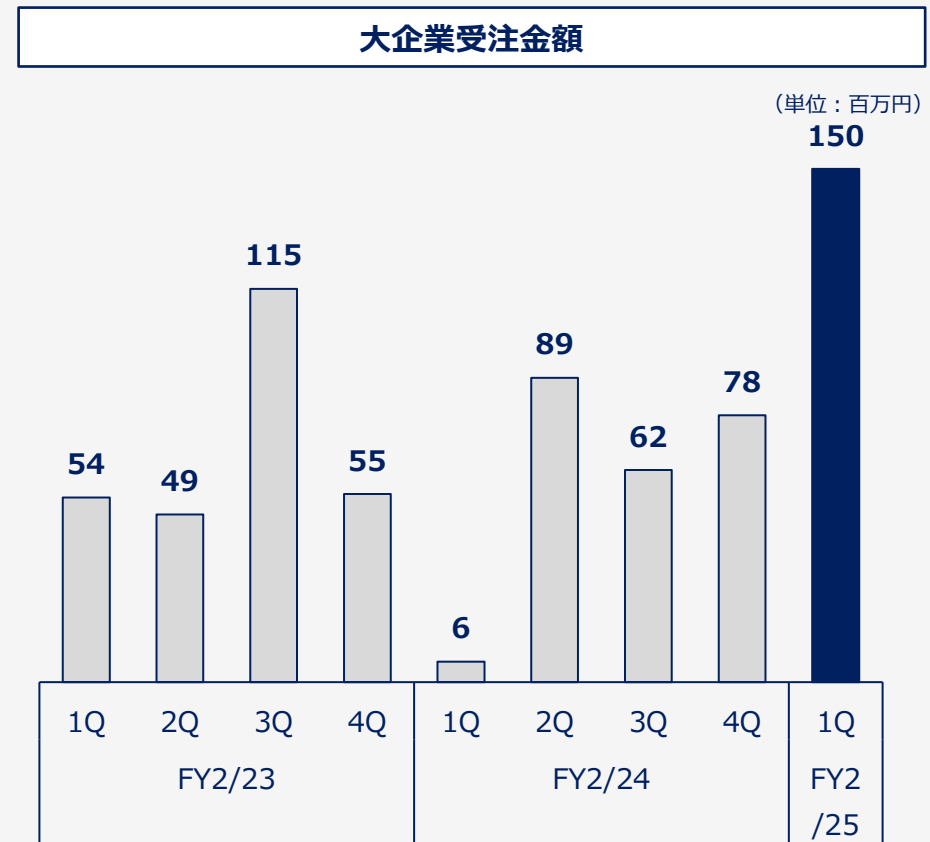
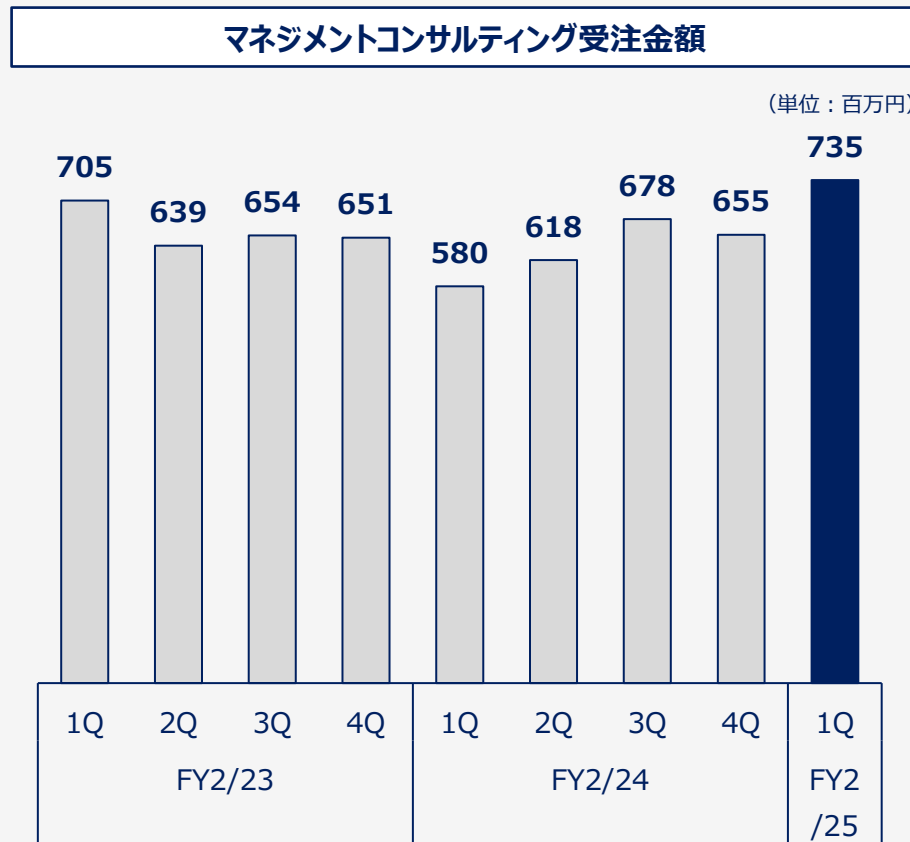
(単位: 社)



# 成長シナリオ I : オーガニックなマネジメントコンサルティングの受注額の増加

マネジメントコンサルティング受注金額は**735百万円**で過去最高

大企業からのリピート受注が増加、大企業受注金額は**150百万円**で過去最高





## 成長シナリオⅡ：企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

### 投資回収フェーズ（刈り取り）



対象ファンド：識学1号ファンド

投資実績：8社、うちIPO 3社

ファンドレイズ・新規投資先発掘：なし（クローズ）・フルインベストメント

状態：各社EXIT先、方法を模索中

### 成長支援フェーズ（水まき）



対象ファンド：識学2号ファンド

投資実績：17社

ファンドレイズ・新規投資先発掘：なし（クローズ）・フルインベストメント

状態：「識学」の組織コンサルティングメソッドの浸透、各社EXIT先、方法を模索中

### 投資実行フェーズ（種まき）



対象ファンド：新進気鋭ファンド

投資実績：4社

ファンドレイズ・新規投資先発掘：なし（クローズ）・投資余力あり

状態：「識学」の組織コンサルティングメソッドの浸透

# 成長シナリオⅡ：企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

8社中、3社のIPOを達成

ジオコード株は市場にて全株売却済み、アйдマHDは市場にて一部、利益確定済み

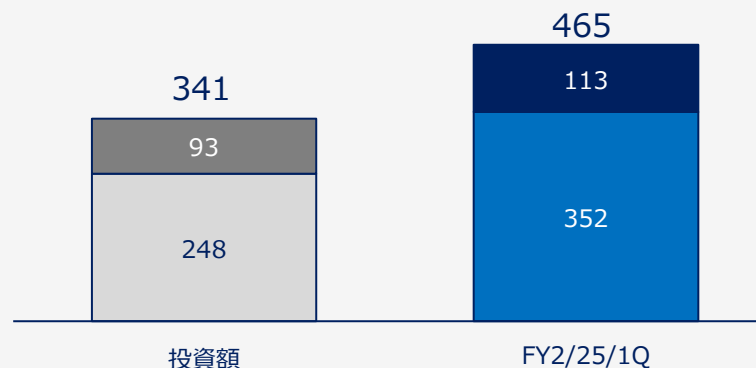
投資回収フェーズ  
(刈り取り)



識学1号ファンド (2019年10月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
ジオコード (東証STD 7357)	29	101	348%	—	101
アйдマHD (東証GRT 7373)	35	250	714%	14	264
イタミアート (東証GRT 168A)	52	—	—	46	46
非上場5社	129	—	—	※153	53
投資未実行 (管理報酬等充当分)	93	—	—	—	—
合計	341	352	103%	113	465

投資額とリターン見込

□投資額 ■ファンド費用 ■回収額 ■公正価値・市場価値 (単位：百万円)



※1：ファンド簿価(一部銘柄での当社基準による減損反映)+直近調達価格での含み益を反映

# 成長シナリオⅡ：企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

成長支援フェーズ  
(水まき)



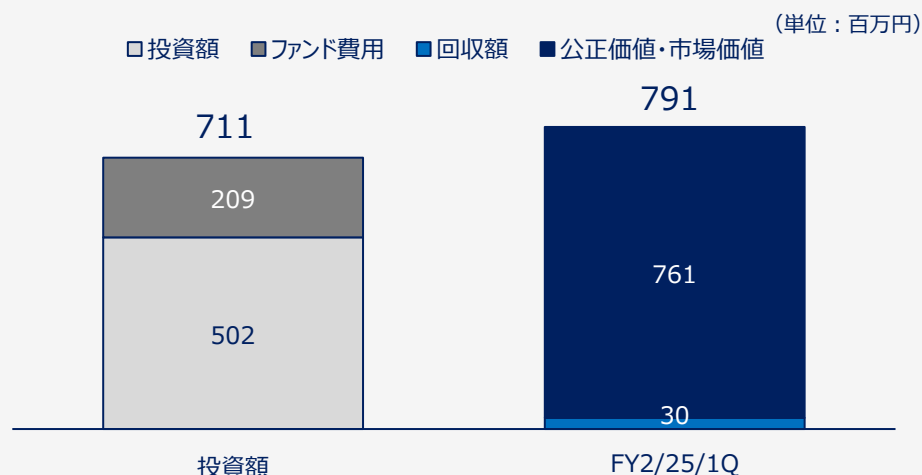
ファンドはフルインベストメントの状態（投資余力なし）

投資先企業のアップラウンドにおける資金調達により公正価値・市場価値を押し上げ

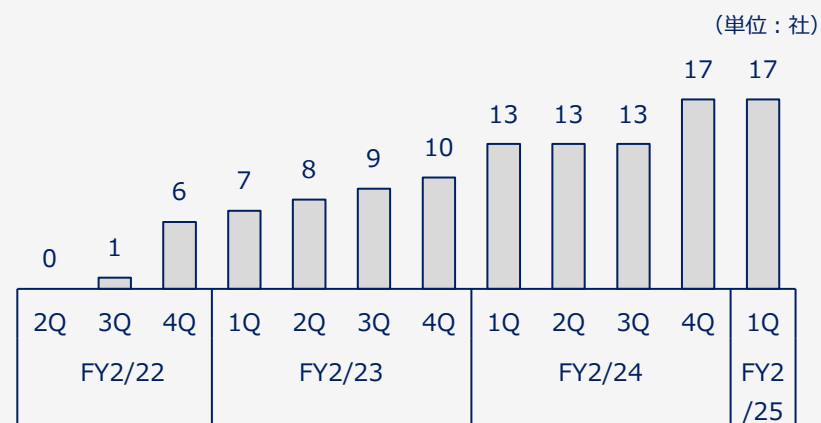
識学2号ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
非上場17社	502	30	6%	※1761	791
投資未実行（管理報酬等充当分）	209	—	—	—	—
合計	711	30	4%	761	791

※1：ファンド簿価(一部銘柄での減損反映)+直近調達価格での含み益を反映

投資額とリターン見込



投資社数



# 成長シナリオⅡ：企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

投資実行フェーズ  
(種まき)



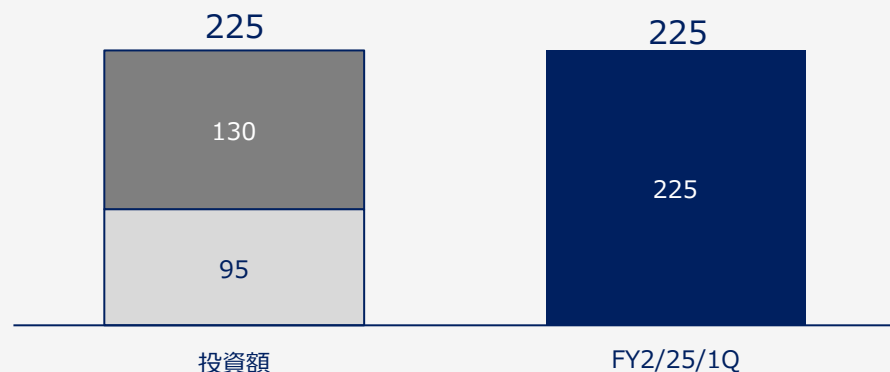
TKP（東証GRT 3479）との共同出資ファンド。出資上限750百万円、識学出資分は399百万円

TKPの持つ顧客基盤・全国の貸し会議室と識学組織メソッドのコラボレーションにて投資先の企業価値を高める

新進気鋭スタートアップファンド (2023年7月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
非上場4社	95	—	—	95	95
投資未実行	130	—	—	130	130
合計（※キャピタルコール済みの額）	225	—	—	225	225

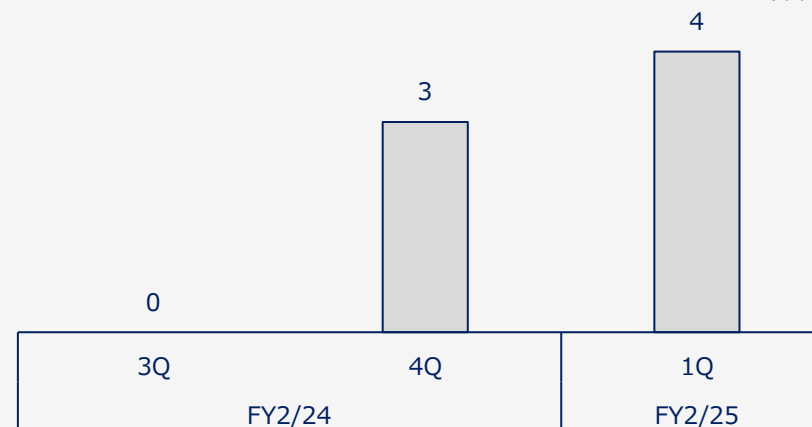
投資額とリターン見込

(単位：百万円)  
 □投資額 ■投資未実行 □回収額 ■公正価値・市場価値



投資社数

(単位：社)



## 成長シナリオⅡ：ハンズオン支援ファンド事業について

2022年3月より1社にハンズオン支援を実施

その結果、投資先の業績はV字回復（売上140%、赤字状態を3期連続黒字へ転換）

新生識学ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)
非上場1社	315	—	—	315
投資未実行	281	—	—	281
合計（※キャピタルコール済みの額）	596	—	—	596

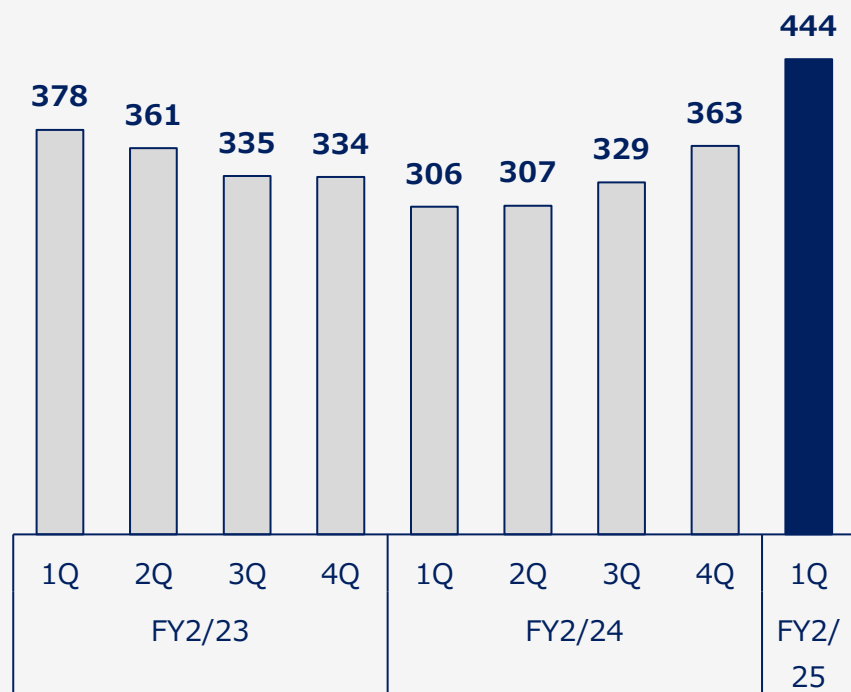
上記1社による実証により、識学×事業再生（事業承継）による価値向上は可能と判断し、投資実行を加速。今期中に、2社程度の追加投資実行へ向け、デューデリジェンス（独占交渉）が1社進行中。第1四半期での5社トップ面談を行い継続的な検討が進行中。

# Appendix : KPI (コンサルタント関連)

コンサルタントの質の向上及びインサイドセールス人員の拡充により、コンサルタント1人当たりの売上高は**過去最高**  
 コンサルタント人数は**M&Aコンサルティング・M&A仲介サービスの撤退**による減少が**5名**、退職による減少が**5名**  
 コンサルタント候補を2名採用済み。引き続き採用中

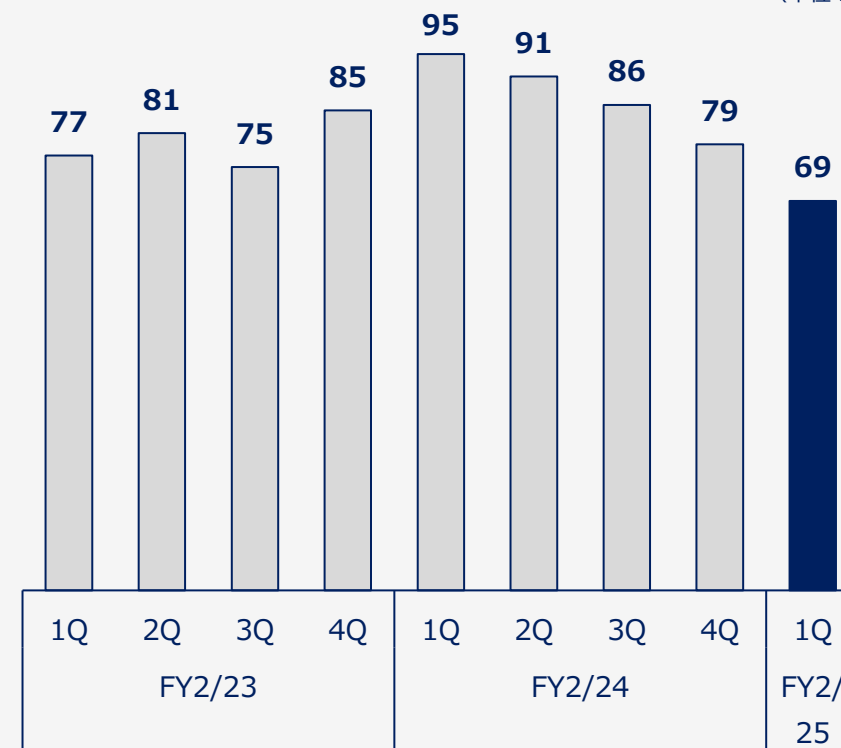
コンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高

(単位：万円)



コンサルタント人数

(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

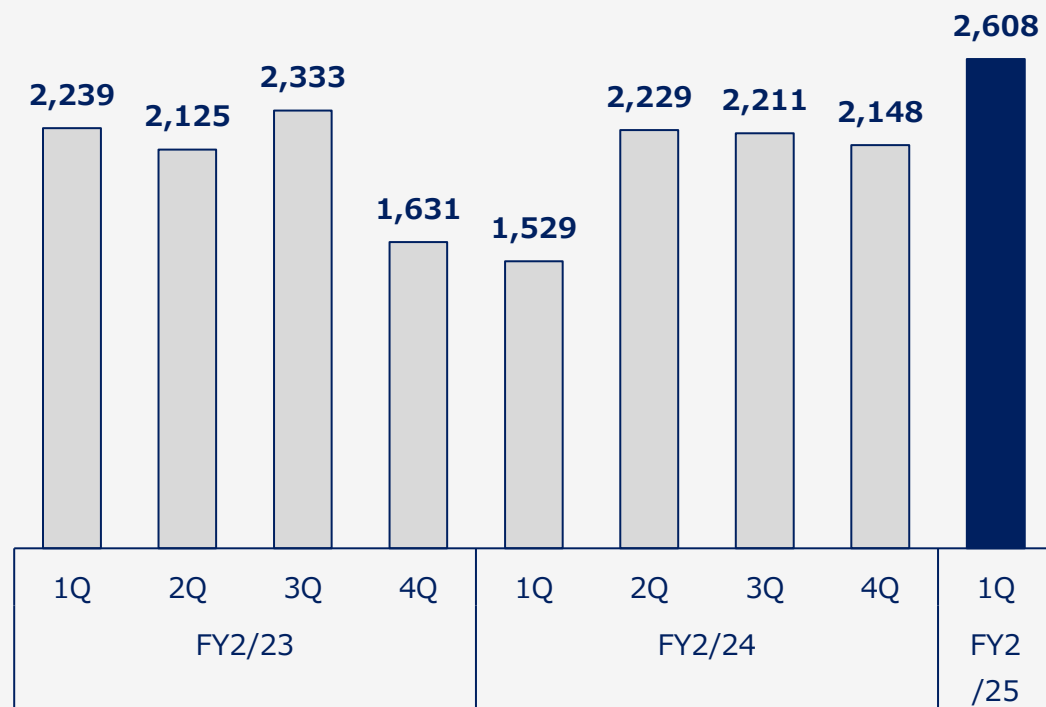
# Appendix : KPI (マネジメントコンサルティング受注指標)

マネジメントコンサルティング1社当たり受注単価は**2,608千円**で**昨年対比増加**

新規社数は132社であり前四半期対比減少しているが、1社当たりの受注単価が増加しており、受注金額の増加につながる

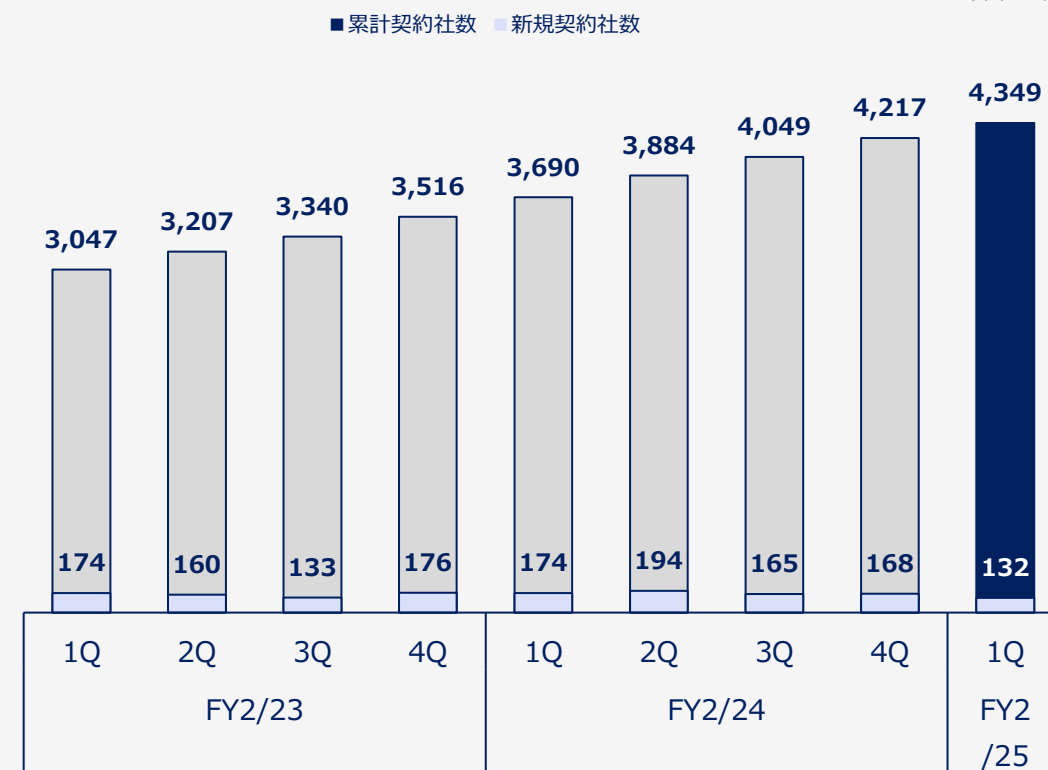
マネジメントコンサルティング1社当たり受注単価

(単位：千円)



累計契約社数 (マネジメントコンサルティング)

(単位：社)



# Appendix : 福島ファイヤーボンズ

福島県にある唯一のプロスポーツチームとして2013年に設立、2020年に識学の子会社となる  
地元根付いたチームになるため、地域活動にも注力



**2023-24 シーズン  
地域活動実績**

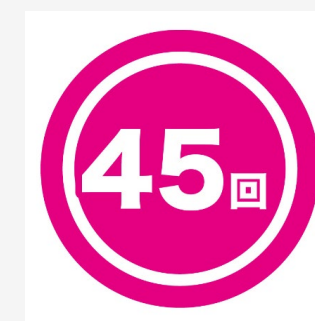
**合計 565回**

2024.6.21 現在

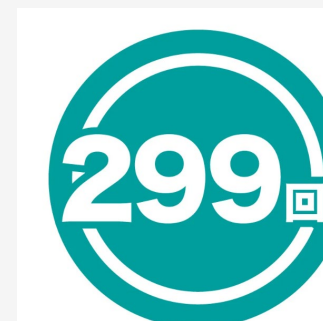
学校や施設での活動



地域イベントでの活動



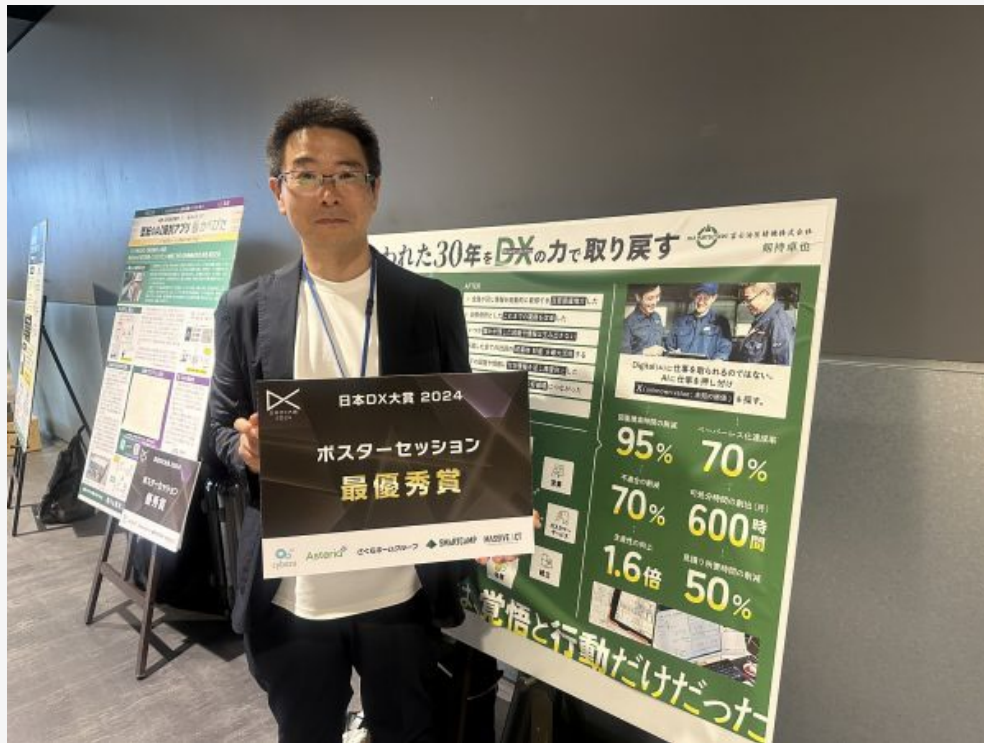
各種団体との連携事業&自主活動





# Appendix : ファンド投資先、富士油圧精機について

新生識学1号ファンドの投資先である富士油圧精機株式会社が「日本DX大賞2024ポスターセッション」にて**最優秀賞**を受賞  
プロジェクト名「失われた30年をDXの力で取り戻す」



## 失われた30年をDXの力で取り戻す

富士油圧精機株式会社 新持卓也

BEFORE	AFTER
● 高技術者だけに依存する 他責意識 があった	● 全員が同じ情報を能動的に取得でき <b>自律意識</b> が高まった
● 図面や情報を入力するための必要な業務 があった	● 旧態依然とした <b>これまでの業務</b> を改訂 した
● 繰り返される「車輪の再発明」があった	● いつか <b>誰かが残した図面や情報</b> は読み出さない
● 業種による 技術の断絶 があった	● 所属した全ての社員の <b>成果物 財産</b> を最大活用 する
● 「常識」という <b>暗黙文化</b> があった	● 全ての図面や情報に <b>付加情報</b> を足し精度向上 した
● 人と人の指示依頼による <b>過大な負担</b> があった	● 対人折衝削減による <b>対人関係の好循環</b> につながった
● 働く場所、時間は <b>固定化</b> されていた	● <b>リモートワーク</b> が可能 になった

Digital(人)に仕事を取られるのではない、  
 AIに仕事を押し付け  
 [Unknown value : 未知の価値] を探す。

BEFORE	AFTER
<ul style="list-style-type: none"> <li>図面検索時間の削減</li> <li>95%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ペーパーレス化達成率</li> <li>70%</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>不適合の削減</li> <li>70%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>可処分時間の創出(月)</li> <li>600時間</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>生産性の向上</li> <li>1.6倍</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>見積り所要時間の削減</li> <li>50%</li> </ul>

改革に必要なことは、**覚悟と行動だけだった**

## Appendix : 1QでのIR開示について

日付	開示内容	成長シナリオ
2024年3月19日	マーケティングBPOサービス 「識学 Growth Marketing」開始のお知らせ	シナリオ I 新サービスによる受注拡大
2024年3月25日	新進気鋭ファンド、 サッカーDOTコム株式会社へ投資実行	シナリオ II 企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき
2024年4月8日	識学 1号ファンドの出資先である 株式会社イタミアートの東証グロース市場への上場のお知らせ	シナリオ II 企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき
2024年5月20日	識学マネジメントコンサルティングサービスを 株式会社串カツ田中ホールディングスが導入	シナリオ I オーガニックなマネジメントコンサルティングの受注額の増加

## 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](mailto:ir@shikigaku.com)