



SHIKIGAKU

**2025年2月期 第2四半期  
決算説明資料**

2024年10月11日  
(東証グロス : 7049)

## 業績予想の修正について

(百万円)	2025年2月期 (当初予想)	2025年2月期 (修正予想)	増減額	修正の内容
売上高	5,245	5,300	+55	①上期の組織コンサルティング事業は予想数値を上振れているが、マーケティング活動の抜本的な見直しにより、下期は上期と同水準と見込む ②3QにVCファンド事業の営業投資有価証券の売却を実施
売上原価+販売費及び一般管理費	5,077	4,993	▲84	以下のコスト増減要因を修正 (コスト増) ①コンサルタント採用の強化 ②プラットフォームサービスの解約率低減施策として識学クラウドのシステム改修を実施 ③3Q売却実施の営業投資有価証券の原価 (コスト減) ①コンサルタント稼働の効率化に伴う人件費の抑制 ②マーケティング活動の抜本的な見直しの実施 ③M&A仲介事業等の撤退
営業損益	168	307	+139	
経常利益	166	323	+157	
親会社株主に帰属する当期純利益	37	393	+356	2Qの投資有価証券売却益200百万円計上のため

## 業績予想の修正について

### 1. 売上高

上期の組織コンサルティング事業の売上高は適切なコスト管理を前提とした施策展開やサービスの価格見直しを行った結果、予算数値対比上振れで着地致しました。この結果を受け、さらに高い投資対効果や収益性の改善を目指し「マーケティング活動の抜本的な見直し」に第3四半期より取り組むことと致しました。そのため、下期の売上は本取組による一定の影響を受けることを鑑み上期の売上高と同水準で見込んでおります。

なお、第3四半期において、VCファンド事業で営業投資有価証券の売却を実施致しました。

## 業績予想の修正について

### 2. 営業利益、経常利益

上期においては、コンサルタント稼働の効率化施策により人件費の削減が実施されております。組織コンサルティング事業の収益性を鑑みながら、採用活動を実施した結果、当初予想対比でコンサルタント稼働効率が上昇し、人件費の削減につながっております。

また、第1四半期において赤字事業となっておりましたM&A仲介事業等を撤退したことにより、コストが減少しております。

なお、下期の投資方針としては以下の通りです。

#### (コスト増加要因)

・コンサルタント採用の強化を実施致します。第2四半期末時点でのコンサルタント人数は60名であり、コンサルタント稼働の効率化施策により、稼働率には若干の余裕があるものの、来期以降の更なる成長のためにはコンサルタント採用が必要不可欠であるため、コンサルタント採用を強化するための採用教育費を追加で計上致します。

・識学クラウド等のシステム改修を実施致します。2025年2月期成長戦略において最重要戦略として位置付けております「プラットフォームサービスの拡大」において、月次売上高は向上しているものの契約社数は伸び悩みが発生しております。解約率の低減を図るべく、より利用しやすいシステムへの改修及び2024年10月1日に公表致しました「識学理論AI」など、お客様にとって今まで以上に有益なサービスを提供できるための改修を計画しております。

・売上高の修正理由である営業投資有価証券の原価を計上致しました。

#### (コスト減少要因)

マーケティング活動の抜本的な見直し施策を実施致します。売上拡大のためにダイレクトマーケティング活動に積極的な投資を実施しておりましたが、知名度の向上等の効果により、ダイレクトマーケティング費用を削減した場合でも売上に影響を与えない可能性及びダイレクトマーケティング活動が逆ブランディングになっている可能性を鑑み、一定期間のマーケティング費用を抑制したうえでの効果検証を実施致します。

## 業績予想の修正について

### 3. 親会社株主に帰属する当期純利益

2024年8月30日に公表いたしました「投資有価証券売却益（特別利益）の計上に関するお知らせ」に記載のとおり、当社及び識学1号ファンド保有の非上場有価証券1銘柄の売却を実施した結果、200百万円の投資有価証券売却益を計上いたしました。前述の利益の修正及び投資有価証券売却益を計上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は393百万円（356百万円増）に修正いたしました。

## 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：2,628百万円 (YoY +14.4%) 営業利益：179百万円 (前年同期 ▲194百万円)	上期売上高は過去最高 営業利益は4四半期連続で黒字 VCファンド事業の営業投資有価証券50百万円減損を実施
組織コンサルティング事業	売上高：2,360百万円 (YoY +14.5%) 営業利益：232百万円 (前年同期 ▲121百万円) コンサルタント1人当たり売上高：508万円/月(前年同期307万円) コンサルタント数：60名 (前年同期91名) 受注残：759百万円 (YoY ▲7.5%)	主力事業である組織コンサルティング事業の売上高も上期単独で過去最高 基本サービス導入社数、2Q末683社 (YoY 97社増加) 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：267百万円 (YoY +30.7%) 営業利益：42百万円 (前年同期：▲57百万円)	上期単独では黒字
VCファンド事業 ハンズオン支援事業	投資実施先：1社	新進気鋭ファンド、YNPへ投資実行 2号ファンドの投資先BloomZ 2024年7月にNASDAQ上場

# 連結損益計算書

売上高は2Q単独で過去最高

人件費・採用費、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 (6月~8月)	24年2月期	25年2月期	YoY (3月~8月)	25年2月期	進捗率	25年2月期	進捗率
	2Q (6月~8月)	2Q (6月~8月)		1H (3月~8月)	1H (3月~8月)		通期予算 (当初)		通期予算 (修正)	
売上高	1,100	1,298	18.0%	2,296	2,628	14.4%	5,245	50.1%	5,300	49.6%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,148	1,208	5.2%	2,491	2,447	▲1.7%	5,077	48.2%	4,993	49.0%
(うち人件費・採用費)	537	510	▲5.0%	1,081	1,014	▲6.1%	2,153	47.1%	-	-
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	176	143	▲18.7%	481	293	▲39.0%	650	45.1%	-	-
営業損益	▲47	89	-	▲194	179	-	168	106.5%	307	58.3%
経常利益	▲46	86	-	▲194	196	-	166	118.1%	323	60.7%
当期純利益	▲55	185	-	▲137	291	-	37	786.5%	393	74.0%
EPS(円)	▲6.34	21.52	-	▲15.64	33.72	-	4.21	801.0%	46.12	73.1%

※ 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高は**過去最高**

スポーツエンタテインメント事業は売上高は**過去最高**、YoYで営業利益も改善

VCファンド事業は営業投資有価証券の減損50百万円発生

(百万円)	24年2月期	25年2月期	YoY (6月~8月)	24年2月期	25年2月期	YoY (3月~8月)
	2Q (6月~8月)	2Q (6月~8月)		1H (3月~8月)	1H (3月~8月)	
売上高	1,100	1,298	18.0%	2,296	2,628	14.4%
組織コンサルティング	1,014	1,201	18.4%	2,061	2,360	14.5%
スポーツエンタテインメント	86	97	12.7%	204	267	30.7%
VCファンド	-	-	-	30	-	-
ハンズオン支援ファンド	-	-	-	-	-	-
セグメント利益	▲47	89	-	▲194	179	-
組織コンサルティング	▲2	176	-	▲121	232	-
スポーツエンタテインメント	▲35	▲22	-	▲57	42	-
VCファンド	▲6	▲68	-	▲23	▲87	-
ハンズオン支援ファンド	▲2	▲2	-	▲3	▲4	-



# 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**1,201百万円**で4四半期連続**過去最高**

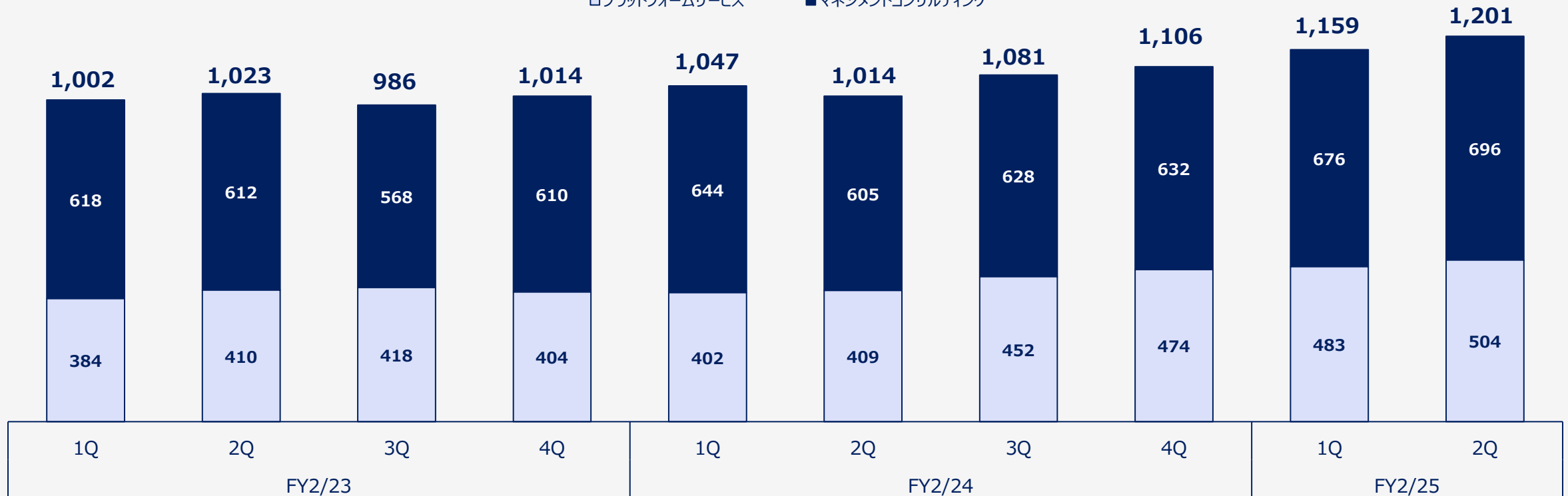
マネジメントコンサルティングサービスの売上は**696百万円**で**過去最高**

プラットフォームサービスの売上は**504百万円**で**過去最高**

組織コンサルティング事業 サービス別売上高

(単位：百万円)

□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



# 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

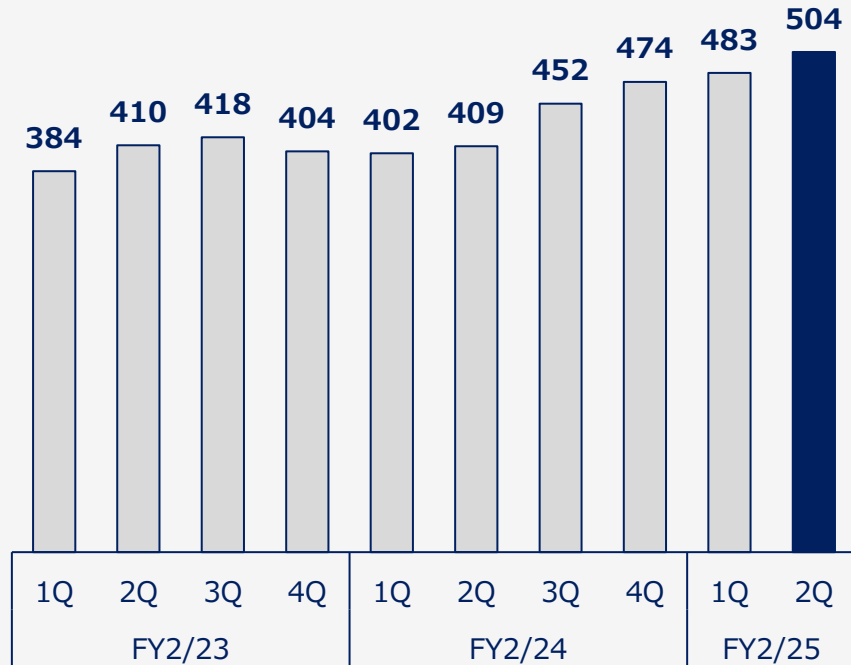
企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

# 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）

ストック型収入であるプラットフォーム売上は値上げ効果により**504百万円**で**過去最高**  
 識学基本サービスのサービス品質向上による解約社数の減少施策を実施中

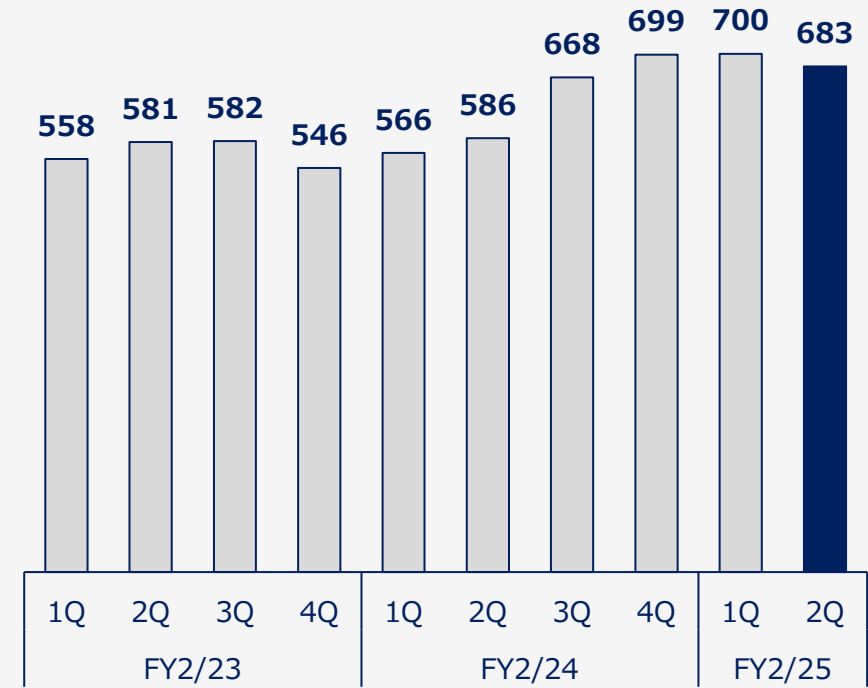
プラットフォームサービス売上高

(単位：百万円)



識学基本サービス契約社数

(単位：社)



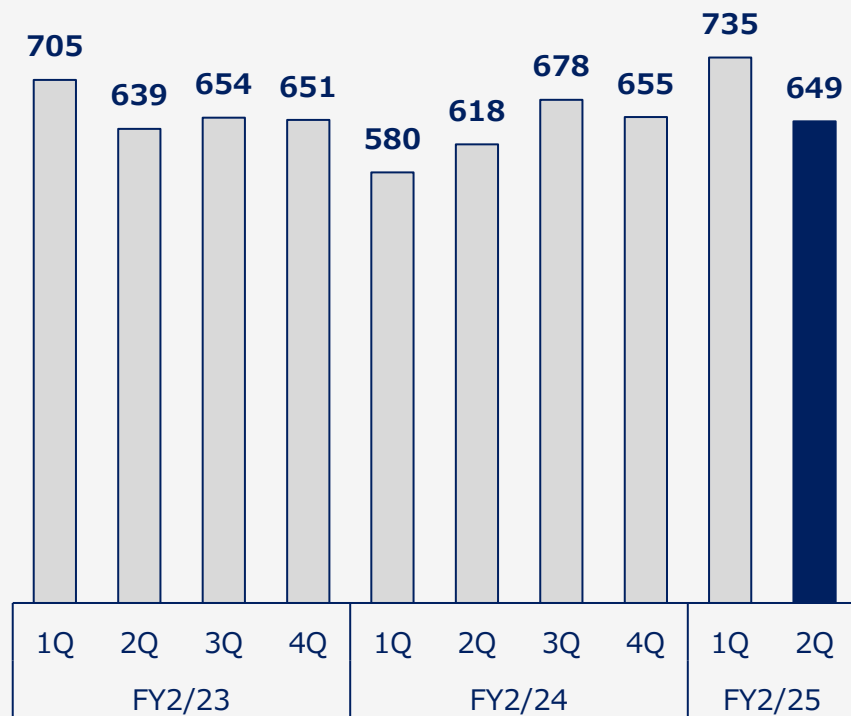
# 成長シナリオ I : オーガニックなマネジメントコンサルティングの受注額の増加

マネジメントコンサルティング受注金額は**649百万円**で概ね順調

大企業受注金額は**88百万円**であり、1Qを下回るものの受注が獲得できている状況

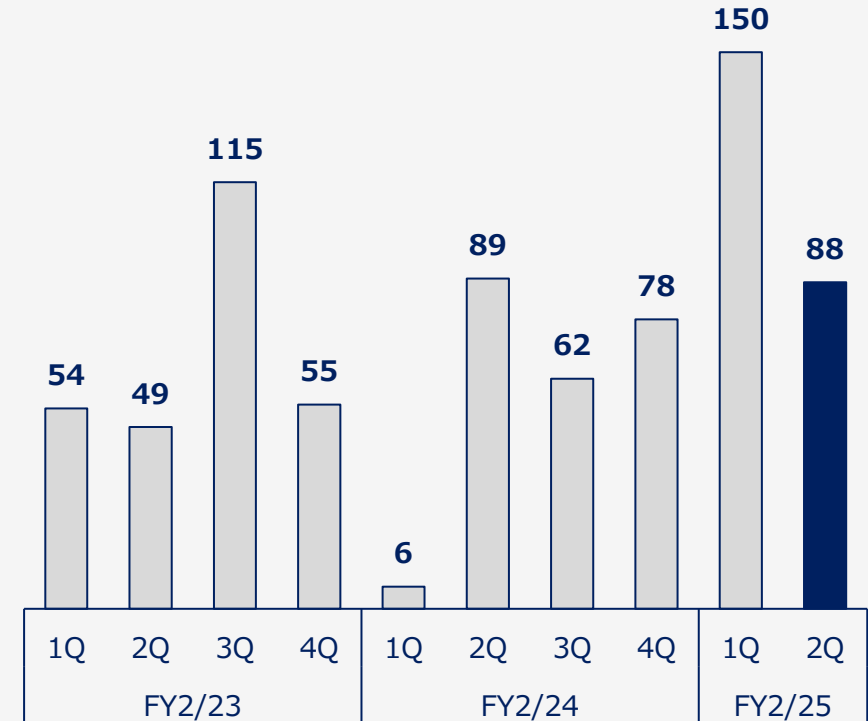
マネジメントコンサルティング受注金額

(単位：百万円)



大企業受注金額

(単位：百万円)



## 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、売却1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、うちIPO 1社(NASDAQ)

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：5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、1社M&Aによる売却

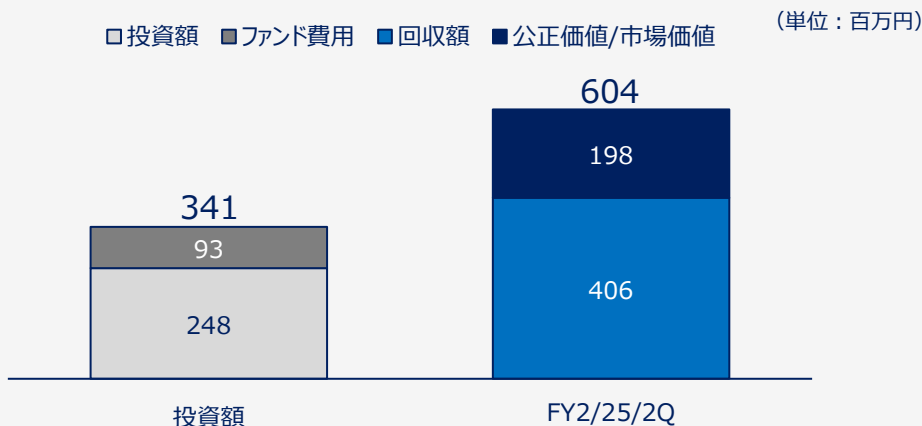
投資有価証券売却益**200百万円**(識学保有分含む)計上済み (2024年8月30日開示)

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
アイドマHD (東証GRT 7373)	35	250	714%	13	263
イタミアート (東証GRT 168A)	52	—	—	39	39
非上場企業5社(1社売却済み)	129	55	—	※153	108
投資未実行 (管理報酬等充当分)	93	—	—	93	93
合計	341	406	119%	198	604

投資額とリターン見込



※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

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

BloomZ 2024年7月にNASDAQ上場

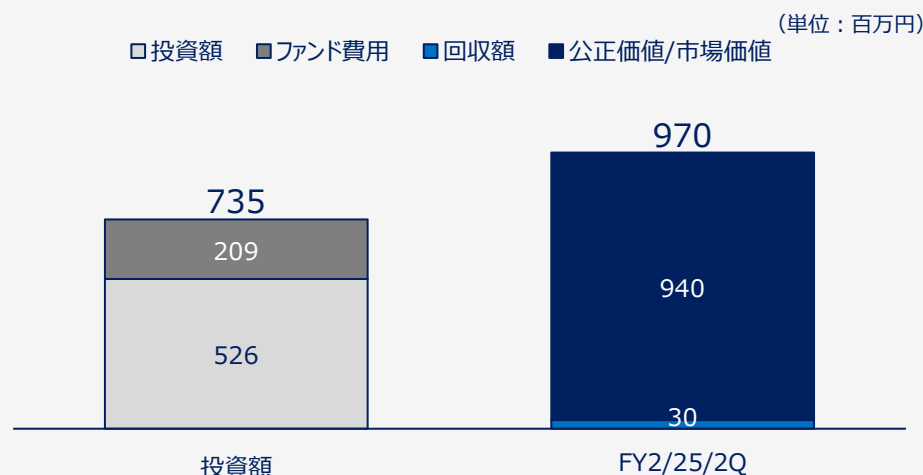
成長支援フェーズ  
(水まき)



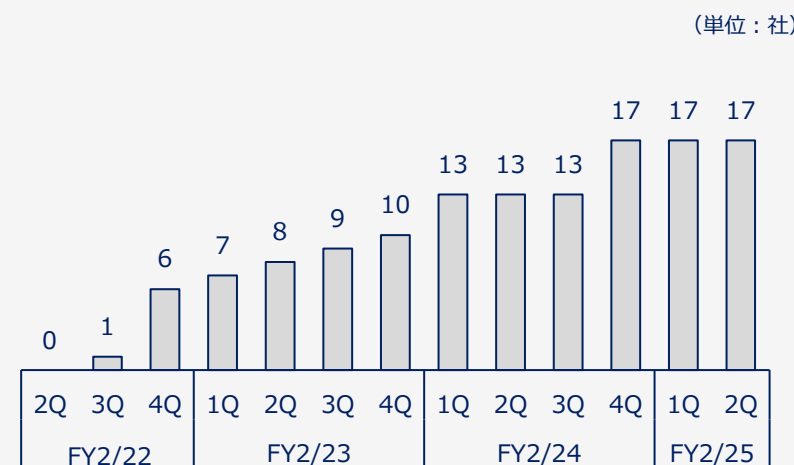
識学2号ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
非上場17社(1社売却済み)	526	30	6%	※1731	761
投資未実行(管理報酬等充当分)	209	—	—	209	209
合計	735	30	6%	940	970

※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)

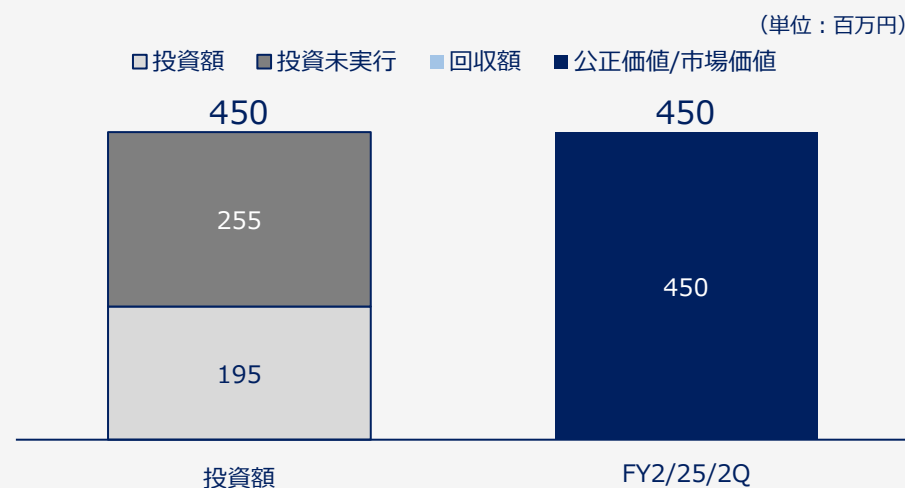


TKP（東証GRT 3479）との共同出資ファンド。出資上限750百万円、識学出資分は399百万円

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5社	195	—	—	195	195
投資未実行	255	—	—	255	255
合計 (※キャピタルコール済みの額)	450	—	—	450	450

投資額とリターン見込



投資社数





## 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）

2025年2月期中の新規投資実行に向け、デューデリジェンス（独占交渉）を3社実行中

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

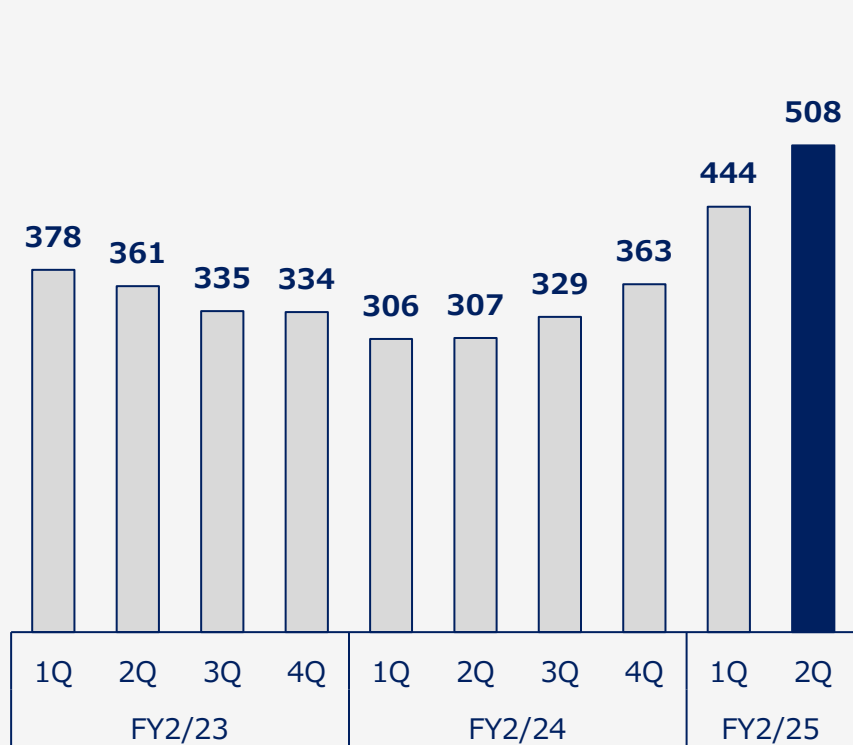
# Appendix : KPI (コンサルタント関連)

コンサルタント1人当たりの売上高は**過去最高**

コンサルタント候補を5名採用済み。引き続き採用中

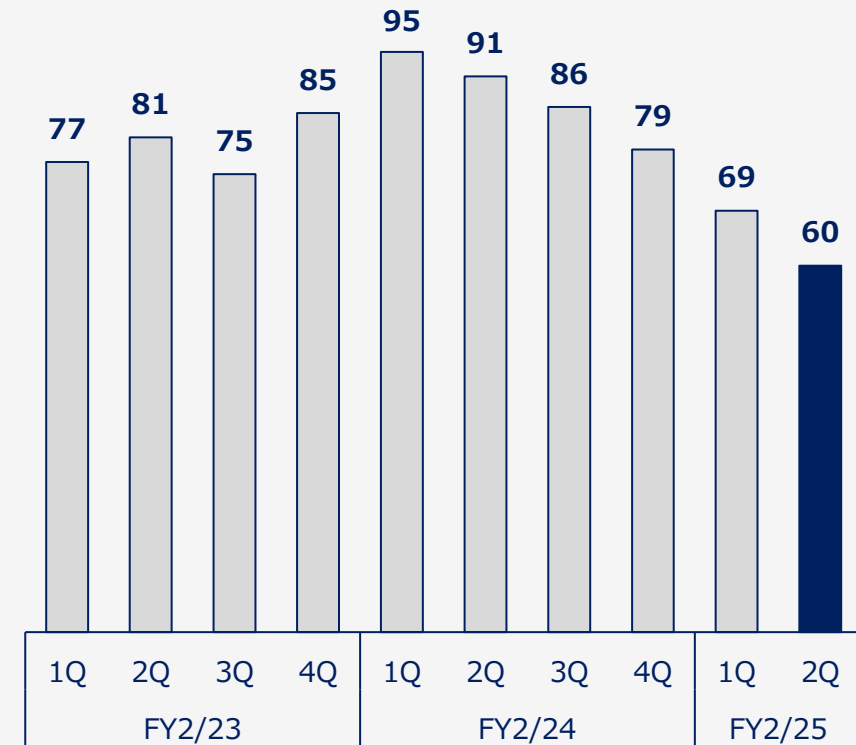
コンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高

(単位：万円)



コンサルタント人数

(単位：人)



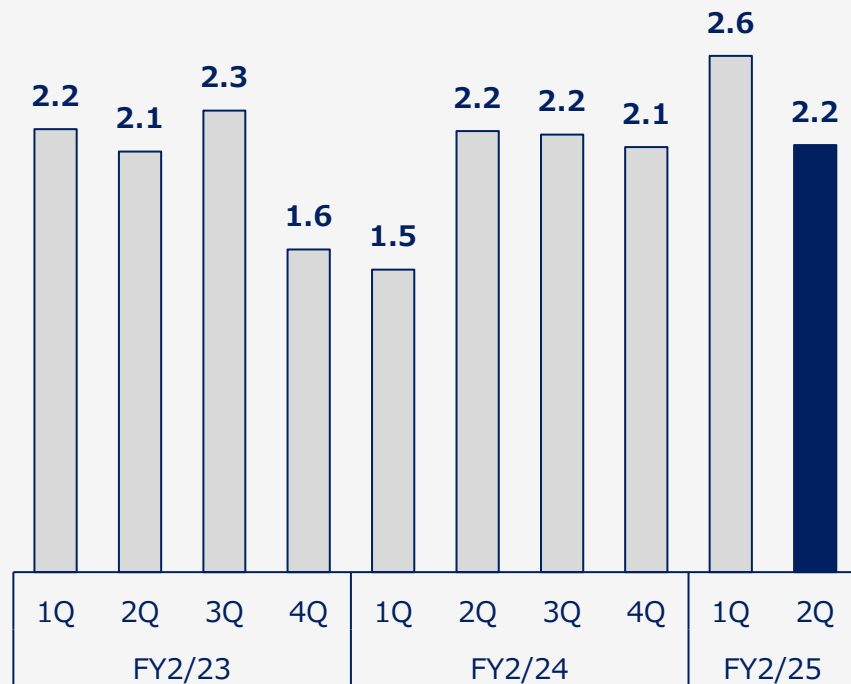
\* 一人当たり売上高=(マネジメントコンサルティングサービスの売上高(識学キャリア除く) +プラットフォームサービスの売上高-パートナー企業のコンサルタントの売上高) ÷コンサルタント人数にて算定

# Appendix : KPI (マネジメントコンサルティング受注指標)

創業9期目で累計契約者数は4,000社を突破、2Qでも順調に社数は増加  
 識学基本サービスの値上げを行った結果、新規契約社数は129社と低調

マネジメントコンサルティング1社当たり受注単価

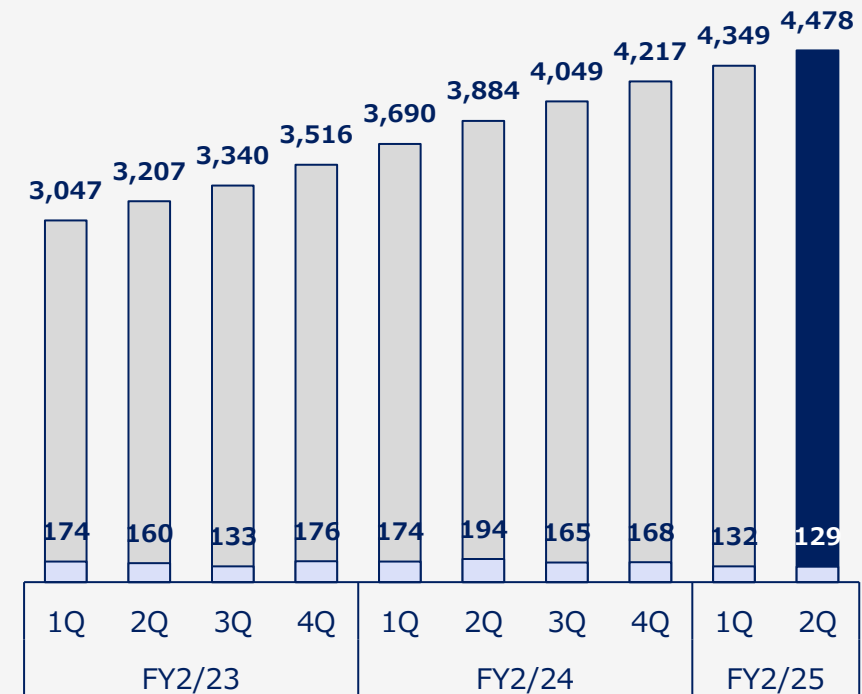
(単位：百万円)



累計契約社数 (マネジメントコンサルティング)

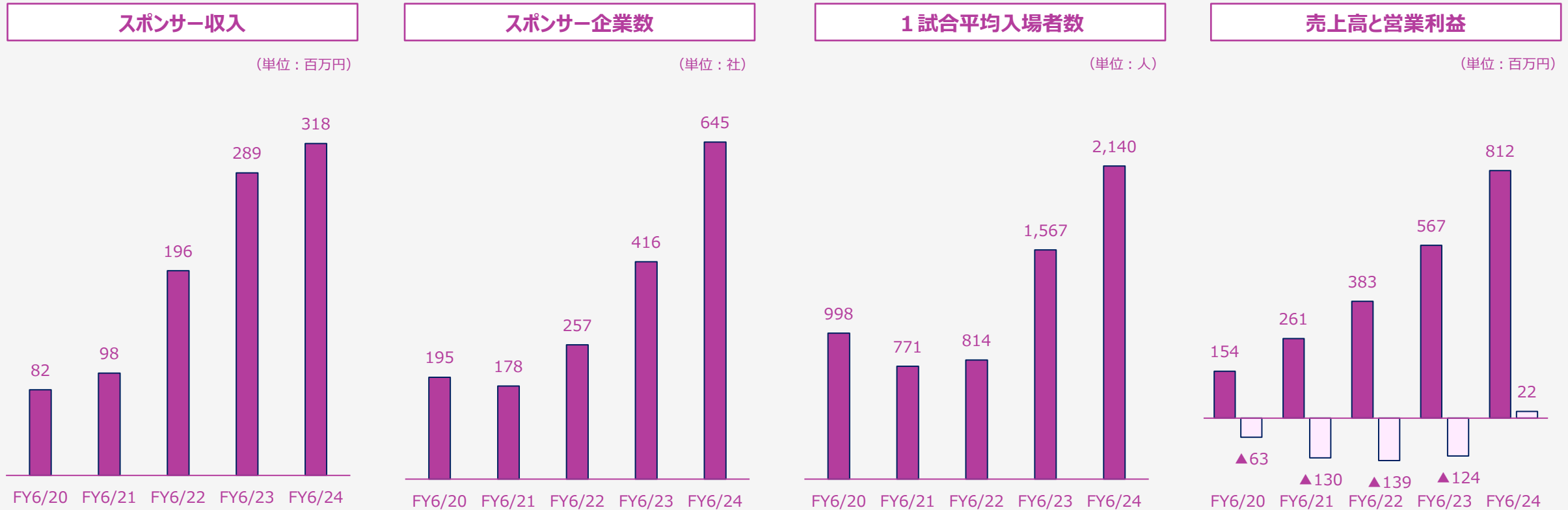
(単位：社)

■ 累計契約社数 ■ 新規契約社数



# 業績ハイライト - スポーツエンタテインメント事業

2024年6月期 スポンサー収入、スポンサー企業数、平均入場者数売上高と営業利益は過去最高





2024-25シーズン 福島ファイヤーボンズ ブースタークラブ

# BONDS FAMILY

## 会員募集中!!



©FUKUSHIMA Firebonds / bj-league

## Appendix : 2QでのIR開示について

日付	開示内容	成長シナリオ
2024年6月18日	新進気鋭ファンド、株式会社YNPへ投資実行	成長シナリオⅡ 企業再生、VC収益化と新ビジネスへの種まき
2024年7月25日	識学2号ファンドの出資先であるBloomZ Inc.のNASDAQ Capital Market上場のお知らせ	成長シナリオⅡ 企業再生、VC収益化と新ビジネスへの種まき
2024年8月1日	識学キャリア事業、採用代行サービスの契約者数が100社突破	成長シナリオⅠ 新サービスによる受注拡大
2024年8月26日	クラウドサーカスと識学、セールスパートナー契約を締結	成長シナリオⅠ プラットフォームサービスの拡大
2024年8月30日	投資有価証券売却益（特別利益）の計上に関するお知らせ	成長シナリオⅡ 企業再生、VC収益化と新ビジネスへの種まき

## 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)