



SHIKIGAKU

**2025年2月期
通期決算説明資料**

2025年4月11日
(東証グロース : 7049)

エグゼクティブサマリ

2025年2月期

売上高

5,369 百万円

YoY +11.2%

営業利益

330 百万円

前年同期 ▲113百万円

売上高は過去最高

営業利益は広告宣伝費・マーケティング費用の削減により黒字転換

しかし値上げにより、直近の新規契約社数は減少傾向

2026年2月期 業績予想

売上高

6,170 百万円

YoY +14.9%

営業利益

405 百万円

YoY +22.4%

グループ全体として保守的に緩やかな成長率とする

組織コンサルティング事業では、プラットフォームサービスの売上高増を目指す

広告費は削減するが、コンサル採用費の増加を見込む

今後の展望

これまで培ってきた経験を元にハンズオン支援事業で、より大規模なM&A・出資を積極的に実施

将来的な売却を前提とせず、製造業の子会社化を通じて、中長期的に組織コンサルティング事業と同等の売上規模を目指す

また、バリューアップを行い識学の実用性を証明する

2026年2月期以降の方針について

組織コンサルティング事業に加えハンズオン支援事業を強化
各事業が相互に案件獲得や受注率向上といったシナジーを発揮する体制を目指す

	～2025年2月期	2026年2月期～
事業の柱	組織コンサルティング事業	組織コンサルティング事業 + <u>ハンズオン支援事業</u>
ビジネスの流れ		
成長のドライバー	マーケティングを通じた顧客の獲得	<u>事例を通じた顧客の獲得</u> + <u>バリュースアップを行い連結業績として取り込み</u>

目次

1 | 2025年2月期 通期決算概要

2 | 2026年2月期 業績予想

3 | 今後の展望

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高：5,369百万円 (YoY +11.2%) 営業利益：330百万円 (前年同期 ▲113百万円)	売上高は過去最高 営業利益は広告宣伝費・マーケティング費用の削減により黒字転換
組織コンサルティング事業	売上高：4,703百万円 (YoY +10.7%) 営業利益：528百万円 (前年同期 37百万円) コンサルタント1人当たり売上高：488万円/月(前年同期363万円) コンサルタント数：60名 (前年同期79名) 受注残：674百万円 (YoY ▲13.4%)	・主力事業である組織コンサルティング事業の売上高も過去最高 ・基本サービス導入社数、4Q末631社 (YoY ▲68社で減少) ・識学基本サービスライト導入社数、4Q末422社 (YoY +113社で増加) ・プラットフォームサービスの売上高は値上げが奏功し増加。ただし、値上げが新規獲得減を招き、基本サービス導入社数は減少 ・プラットフォームサービスに注力した営業活動でマネジメントコンサルティングの受注は減少 ・受注残は前四半期対比横ばい
スポーツエンタテインメント事業	売上高：610百万円 (YoY +10.7%) 営業利益：▲66百万円 (前年同期：▲84百万円)	営業利益は赤字ながらも、改善傾向
VCファンド事業 ハンズオン支援支援事業	投資実施先：通期10社	新進気鋭スタートアップファンドの投資先GVA TECH 2024年12月に上場 新進気鋭スタートアップファンド、8社へ投資実行 新生識学ファンド、2社へ投資実行

連結損益計算書

売上高は過去最高
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330百万円で黒字転換

(百万円)	24年2月期	25年2月期	YoY (12月～2月)	24年2月期	25年2月期	YoY (3月～2月)	25年2月期	進捗率
	4Q (12月～2月)	4Q (12月～2月)		FY (3月～2月)	FY (3月～2月)		通期予想	
売上高	1,281	1,357	+5.9%	4,829	5,369	+11.2%	5,300	101.3%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,249	1,312	+5.0%	4,943	5,038	+1.9%	4,993	100.9%
(うち人件費・採用費)	503	509	+1.1%	2,087	2,049	▲1.8%	-	-
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	177	101	▲42.9%	842	499	▲40.7%	-	-
営業損益	31	45	+45.1%	▲113	330	-	307	107.5%
経常利益	32	51	+59.3%	▲111	356	-	323	110.2%
当期純利益	16	48	+200.0%	▲97	426	-	393	108.4%
EPS(円)	1.88	5.88	+212.7%	▲11.13	50.06	-	46.12	108.5%

※ マーケティング費用 = 外注費・支払手数料に含まれる広告関連費

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通期で過去最高
スポーツエンタテインメント事業の営業利益は赤字ながらも通期で改善傾向

(百万円)	24年2月期	25年2月期	YoY (12月～2月)
	4Q (12月～2月)	4Q (12月～2月)	
売上高	1,281	1,357	+5.9%
組織コンサルティング	1,105	1,128	+2.0%
スポーツエンタテインメント	175	173	▲1.1%
VCファンド	-	55	-
ハンズオン支援ファンド	-	-	-
セグメント利益	31	45	+45.1%
組織コンサルティング	67	100	+49.2%
スポーツエンタテインメント	0	▲32	-
VCファンド	▲41	▲7	-
ハンズオン支援ファンド	▲1	▲14	-

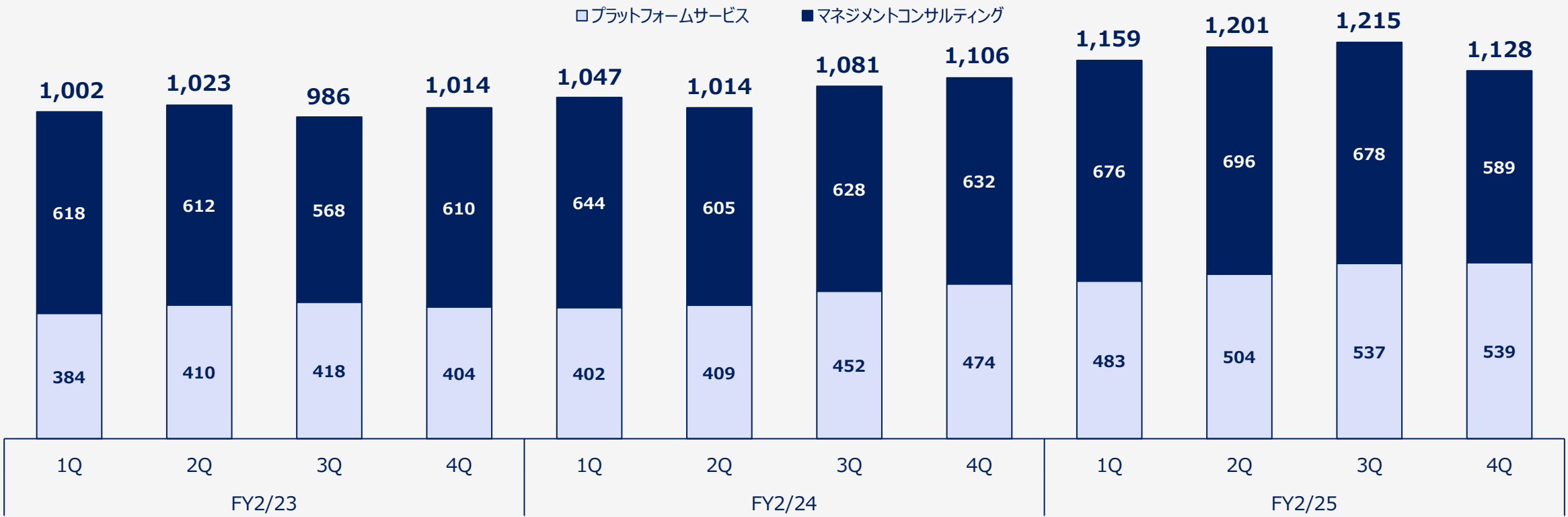
24年2月期	25年2月期	YoY (3月～2月)
FY (3月～2月)	FY (3月～2月)	
4,829	5,369	+11.2%
4,248	4,703	+10.7%
551	610	+10.7%
30	55	+83.3%
-	-	-
▲113	330	-
37	528	-
▲84	▲66	-
▲79	▲109	-
▲7	▲20	-

組織コンサルティング事業売上高推移

マネジメントコンサルティングの売上高は、プラットフォームサービスに注力した営業活動で前四半期の受注が減ったため、減少
プラットフォームサービスの売上高は値上げが奏功し**過去最高**。ただし、値上げが新規獲得減を招き、基本サービス導入社数は減少
識学基本サービスの解約社数の減少施策を実施中

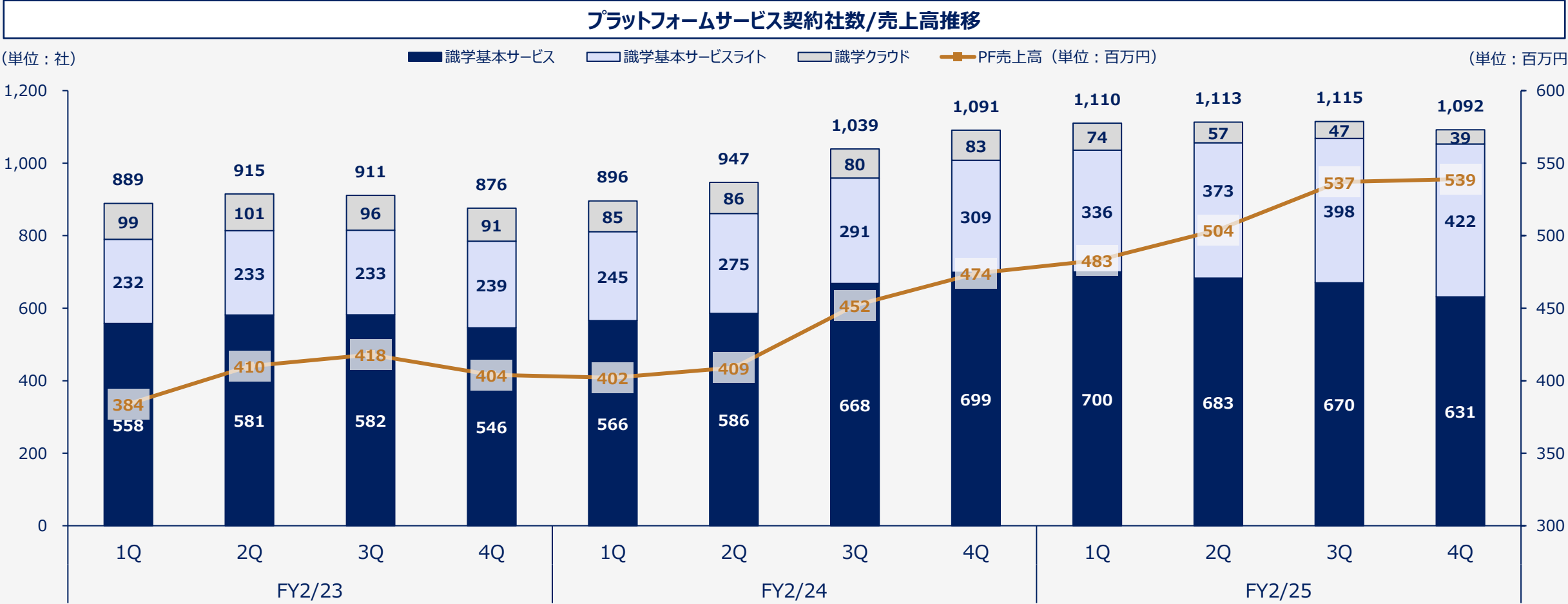
組織コンサルティング事業 サービス別売上高

(単位：百万円)



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）

FY2/25の1Q(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
プラットフォームサービスの売上高は値上げが奏功し増加。ただし、値上げが新規獲得減を招き、基本サービス導入社数は減少

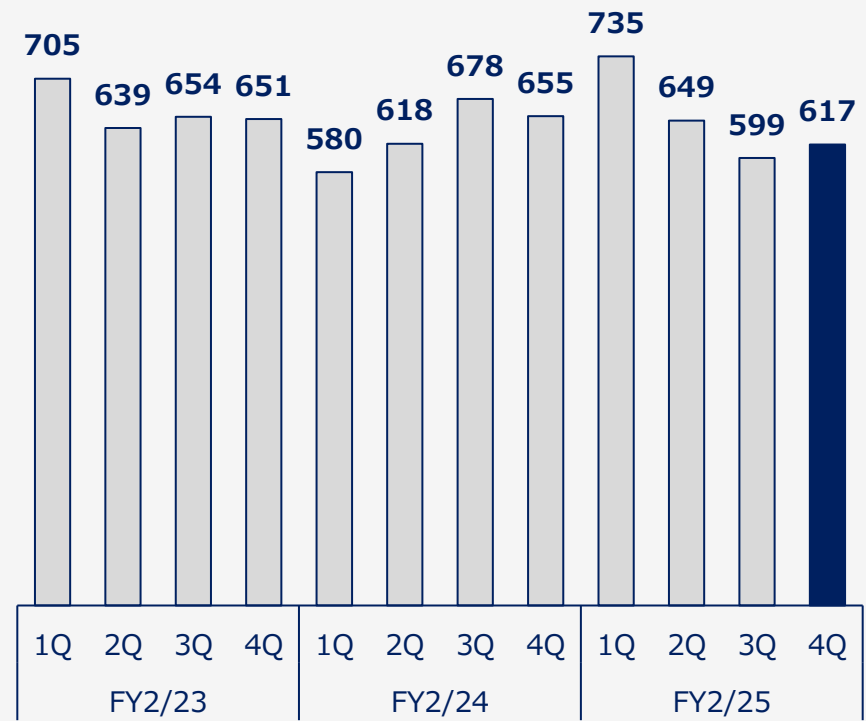


成長シナリオⅠ：オーガニックなマネジメントコンサルティングの受注額の増加

マネジメントコンサルティング受注金額は**617百万円**
大企業受注金額は**128百万円**であり、受注が獲得できている状況

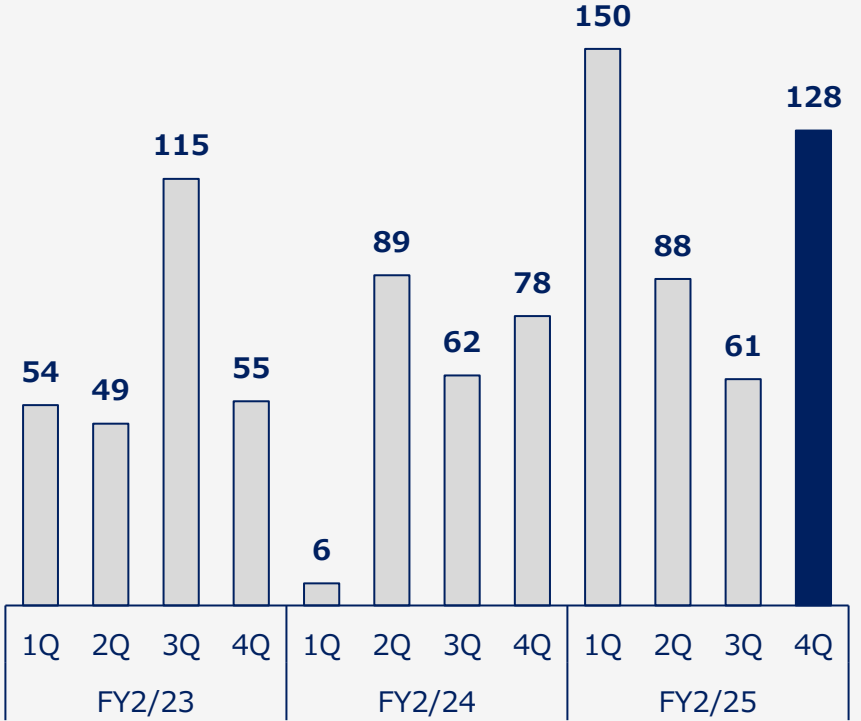
マネジメントコンサルティング受注金額

(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

25社中、4社のIPOを達成、2社M&Aによる売却

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)
上場企業3社	119	408	344%	15	422
非上場企業5社	130	58	45%	※158	116
投資未実行 (管理報酬等充当分)	92	—	—	92	92
合計	341	466	137%	165	631

※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

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)
上場企業1社	11	—	—	9	9
非上場企業16社	491	30	6%	※2756	786
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—	209	209
合計	711	30	4%	974	1,004

※2：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

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

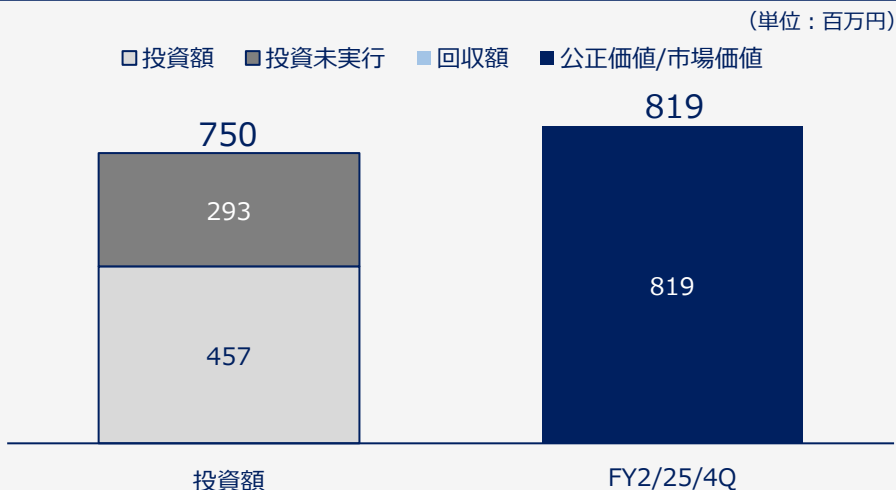
TKP（東証GRT 3479）との共同出資ファンド。出資上限750百万円、識学出資分は399百万円
TKPの持つ顧客基盤・全国の貸し会議室と識学組織メソッドのコラボレーションにて投資先の企業価値を高める

投資実行フェーズ
(種まき)

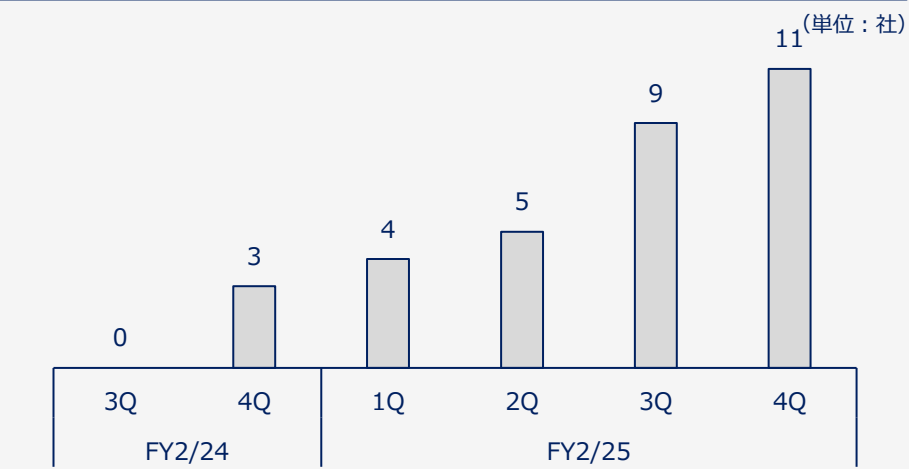


新進気鋭スタートアップファンド (2023年7月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
GVA TECH (東証GRT 298A)	21	—	—	13	13
非上場企業10社	436	—	—	512	512
投資未実行	293	—	—	293	293
合計 (※キャピタルコール済みの額)	750	—	—	819	819

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

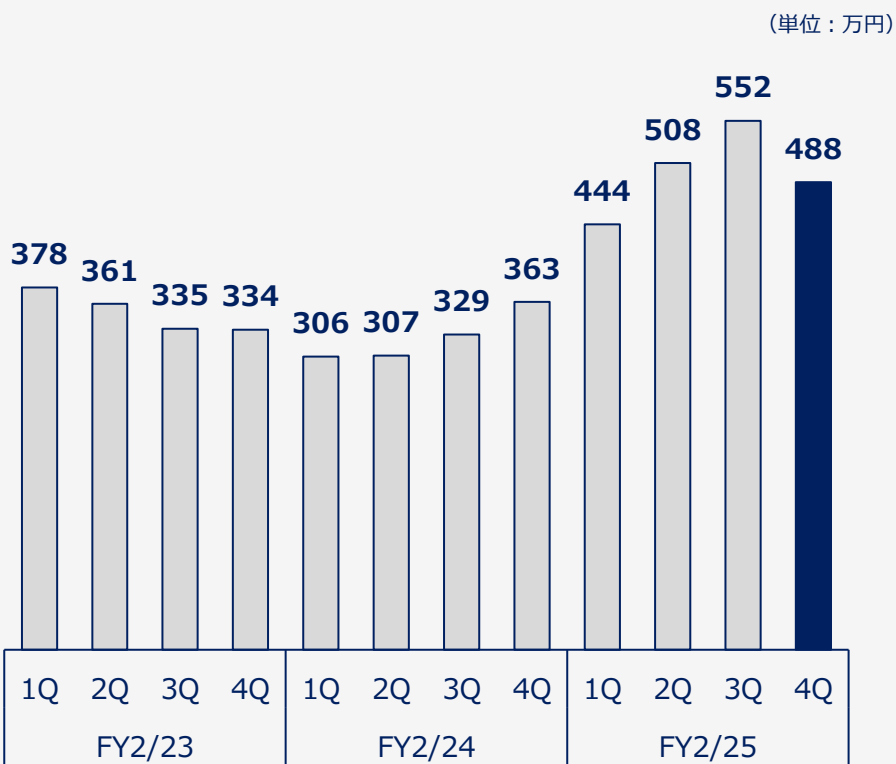
2022年3月より計3社にハンズオン支援を実施
今期は新たに、株式会社every、ネクストリード株式会社へ投資実行

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)
非上場企業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

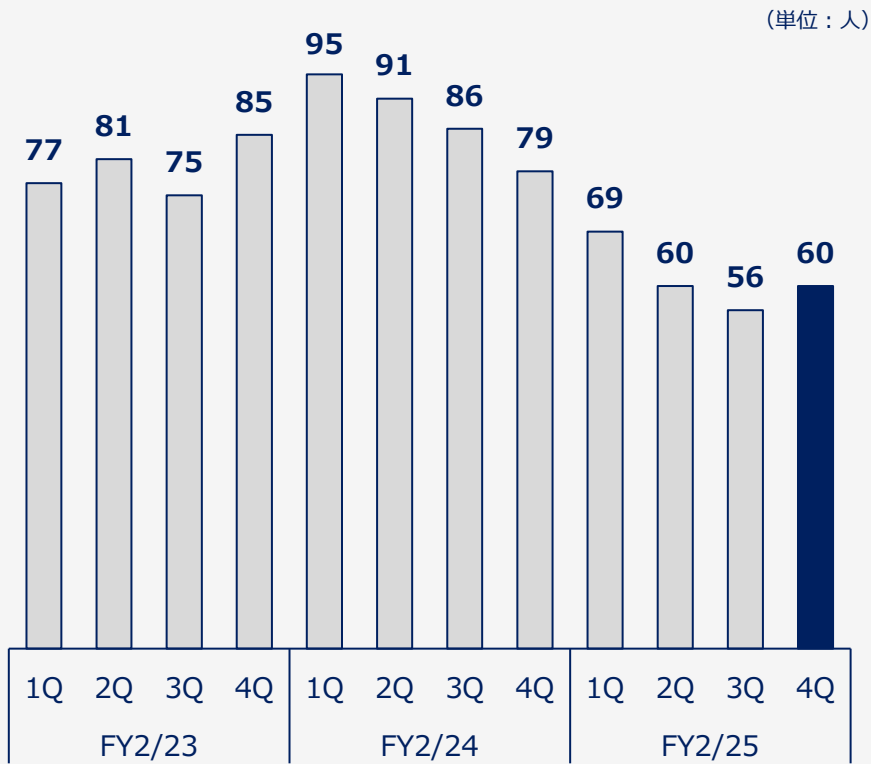
Appendix : KPI (コンサルタント関連)

コンサルタント1人当たりの売上高は、前四半期より減少。原因はコンサルタント数の増加と売上の減少
来期は500万円/月の維持を目指す
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



コンサルタント人数



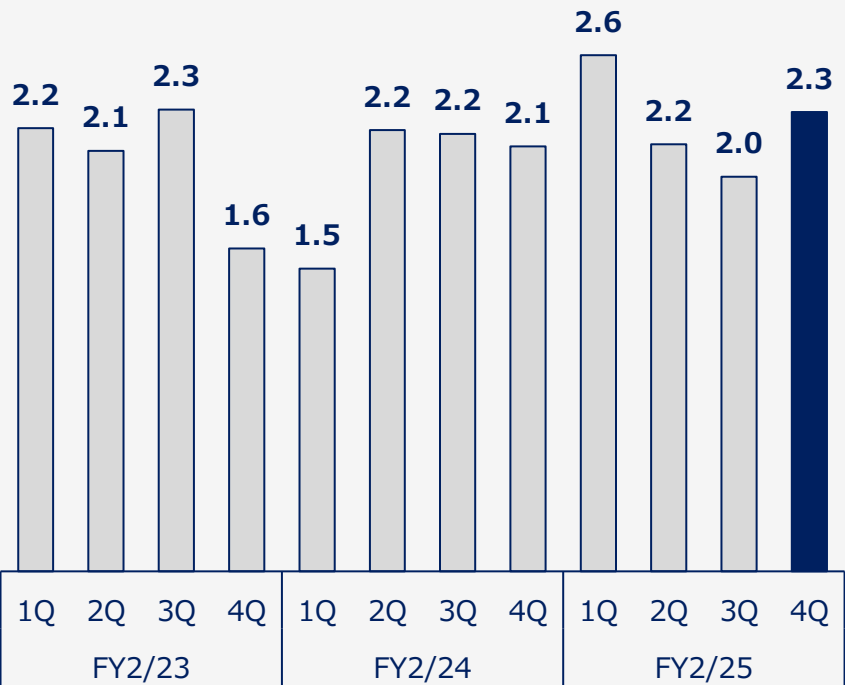
* 一人当たり売上高=(マネジメントコンサルティングサービスの売上高(識学キャリア除く) +プラットフォームサービスの売上高-パートナー企業のコンサルタントの売上高) ÷コンサルタント人数にて算定

Appendix : KPI（マネジメントコンサルティング受注指標）

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91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

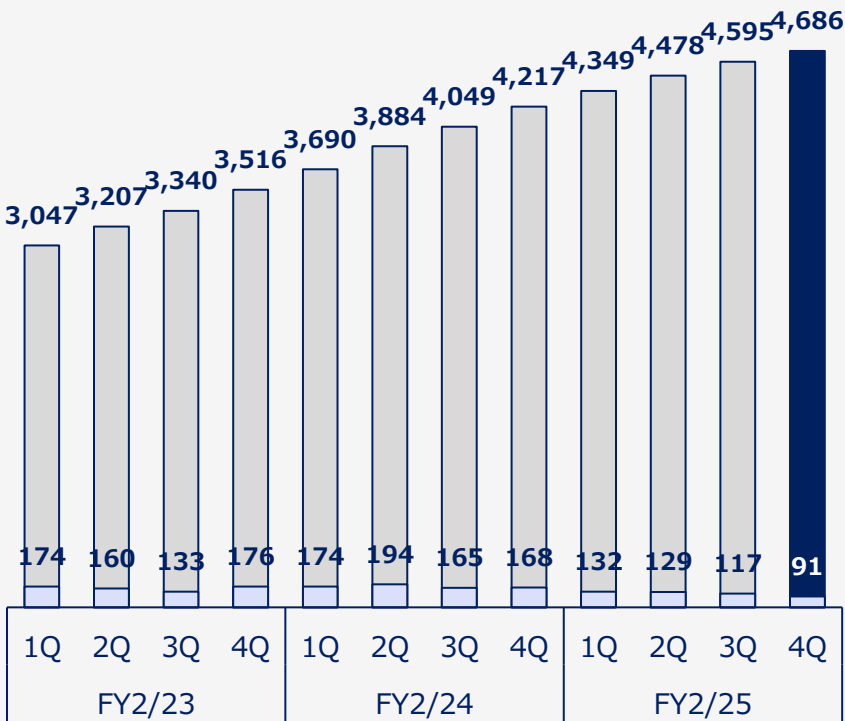
(単位：百万円)



累計契約社数（マネジメントコンサルティング）

■ 累計契約社数 ■ 新規契約社数

(単位：社)



目次

1 | 2025年2月期 通期決算概要

2 | 2026年2月期 業績予想

3 | 今後の展望

26年2月期の運営方針

連結売上高 **6,170百万円** 営業利益 **405百万円**

方針：ストック収益基盤を強化	
組織 コンサルティング 事業	主なサービスはプラットフォームサービス（ストック型収入）、マネジメントコンサルティングサービス（フロー型収入）、キャリア（アップセルのキー）コンサルティング業としてコアな事業群
	方針：識学を波及手段の多様化の模索（利益内での投資）
	主なサービスはマーケティングBPO（正式名称：識学 Growth Marketing）、顧客の有益性を高めるアップセル事業群とし、トライアンドエラーを行い事業化の検証
方針：ポートフォリオの増加、利益の実現	
VCファンド事業 & ハンズオン支援 ファンド事業	ファンドの保有株のEXITは、売上予算に織り込んでいないが、コストは織り込み済み。 1号ファンドは回収に注力、2号ファンドは投資先の成長支援、新進気鋭ファンドは投資完了、投資先の成長支援へ移行。 新生識学ファンドは投資先の成長支援。
方針：識学の有用性の証明	
スポーツ エンタテインメント 事業	福島唯一のプロバスケットボールチーム「福島ファイヤーボンズ」の運営

事業セグメントの取り組み

セグメント	注力ポイント	取り組み内容
組織コンサルティング事業	プラットフォームサービス売上高	識学の旗艦サービス「プラットフォームサービス」拡大による収益基盤の強化 マネジメントコンサルティングの売上高は2025年2月期の水準を維持 さらに、基盤を活かし、 ①既存サービス、新サービスを追加（ハード面の強化） ②コンサルタント1人あたり売上高を500万円/月で維持（ソフト面の強化） ※コンサルタント経験値を高める速度があがる＝質の向上 顧客満足度の向上→解約率の低下→基盤の強化となる好循環サイクルを構築
VCファンド事業 ハンズオン支援事業	出資先の収益化（投資回収） 出資先支援（IPOに向けた支援） 出資先とのリレーション構築	識学1号ファンド（VC）：投資先のIPO支援＋回収に向けた動き強化 識学2号ファンド（VC）：投資先の成長＆IPO支援に注力 新進気鋭ファンド（VC）：投資完了、投資先の成長支援へ移行 新生識学ファンド（ハンズオン支援）：ソーシング&投資先の体制改善＆売却の可能性模索
スポーツ エンタテインメント 事業	B.PREMIER参入を目指し、 地域と一体となり挑戦を続ける	2025年4月、新アリーナ「宝来屋 ボンズアリーナ」がオープン B.PREMIER参入基準（主に平均入場者数4,000人）の達成を目指す

2026年2月期はグループ全体として保守的に緩やかな成長率とする
組織コンサルティング事業では、プラットフォームサービスの売上高増を目指す
費用は広告費は削減するが、コンサル採用費の増加を見込む

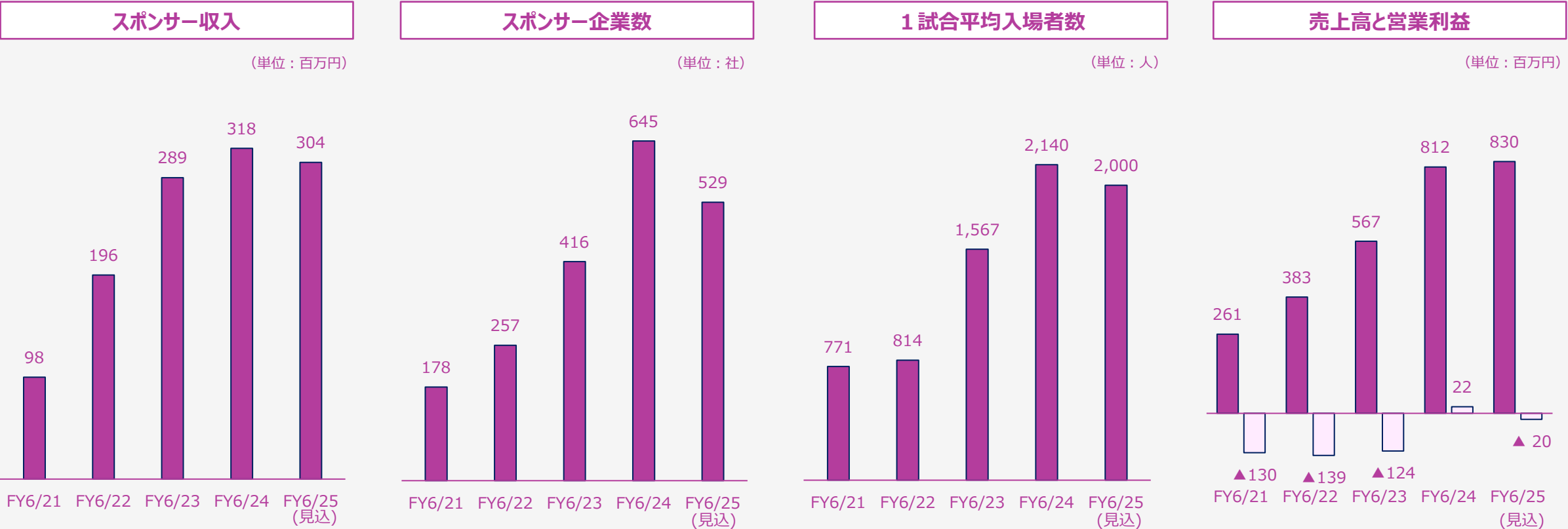
(百万円)	25年2月期（実績）	26年2月期（計画）	YoY
売上高	5,369	6,170	+14.9%
営業費用	5,038	5,765	+14.4%
営業利益	330	405	+22.4%
経常利益	356	394	+10.5%
当期純利益	426	457	+7.1%

セグメント：スポーツエンタテインメント事業

2020年4月にプロバスケットボールチームを運営する福島スポーツエンタテインメントを買収
識学コンサルタントを役員派遣し、経営改善を推進

2025年6月期は新アリーナ建設中のため、点在した試合開催でありながらも、平均入場者数は微減に留まる

2025年4月、新アリーナ「宝来屋 ボンズアリーナ」がオープン。B.PREMIER参入基準（平均入場者数4,000人）達成を目指す



目次

1 | 2025年2月期 通期決算概要

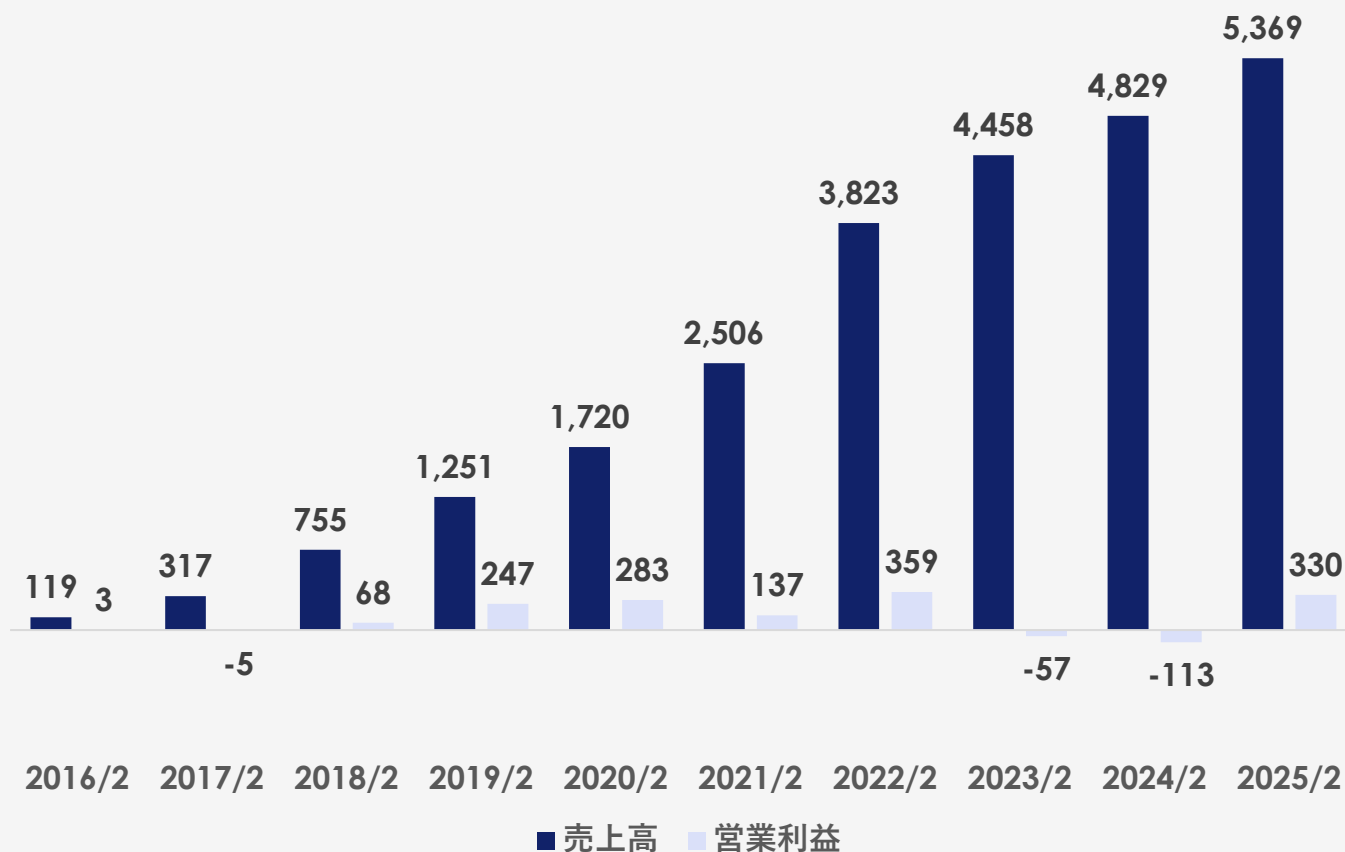
2 | 2026年2月期 業績予想

3 | 今後の展望

2023年2月期以降の振り返り

2023年2月期以降においてマーケティングへの投資を行うも、結果的には増えたリードを実際に受注するには至らず

業績推移



2023年2月期～2024年2月期

- 大企業の受注獲得や書籍の販売を通じた市場の変化を受けマーケティングへの更なる投資と必要な人員の採用を加速
 - 大企業向けマーケティング投下によるリード増と比率増
 - マーケティング活動を経営者層から非管理職層まで拡大識学に対する認知度獲得を図る

- マーケティング投資の結果、認知度は大きく拡大
- リードは増加した一方、受注に至らず

2025年2月期

- マーケティング投資を抑制し、受注動向を確認
 - 問合せ数の減少は見られたものの、投資額の減少程は低下せず、認知度の十分な浸透を確認
- 認知度ではなく、リードからの受注率向上が課題

2026年2月期以降の方針について

組織コンサルティング事業に加えハンズオン支援事業を強化
各事業が相互に案件獲得や受注率向上といったシナジーを発揮する体制を目指す

	～2025年2月期	2026年2月期～
事業の柱	組織コンサルティング事業	組織コンサルティング事業 + <u>ハンズオン支援事業</u>
ビジネスの流れ		
成長のドライバー	マーケティングを通じた顧客の獲得	<u>事例を通じた顧客の獲得</u> + <u>バリュースアップを行い連結業績として取り込み</u>

過去の投資実績

新生識学成長支援1号ファンドにおける、識学実践によるバリューアップの経験を投資先に適用していく方針

新生識学成長支援1号ファンドについて



2021年にハンズオン支援ファンドとして
新生識学成長支援1号ファンドを組成
識学講師の常駐による識学導入・運営支援や、
経営管理体制の構築、成長資金の出資を通じて
投資先の直接的な組織改善を行う
2025年4月現在、3件の投資を実行済み

過去の投資・成長支援実績

過去の投資案件ではハンズオン後3年間で下記の成長を実現

項目	ハンズオン前	ハンズオン後
経営数値	・営業利益率8.4% ・債務超過	・売上高+46% ・営業利益率31.5%に改善 ・債務超過の解消
生産性	・慣習的な組織文化（紙文化、属人化） ・離職による技術の断絶 ・高技術所持者に依存する他責意識	・DXの導入による属人化排除 「日本DX大賞2024」ポスターセッション大賞受賞 ・新商品や工場ロボットの開発を行う企画開発に積極的な組織文化へ
労働環境	・県内平均より低い賃金 ・年間休日100日程度 ・働く場所・時間の固定化	・賃金上昇（ベースアップ・決算賞与導入） ・完全週休二日制 ・リモートワーク可能へ

ハンズオン支援事業の方向性

良い技術やサービス・製品を保有する製造業をターゲットとして展開を予定しており、投資・買収後は識学を通じたハンズオン支援に取り組む
2026年2月期中に1社買収する目標

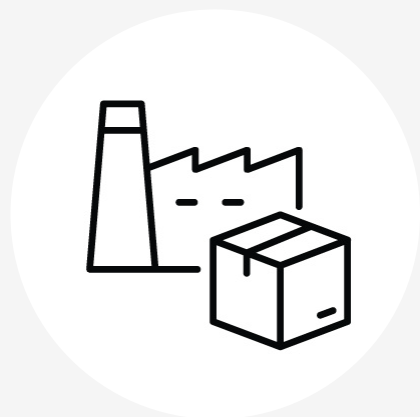
ハンズオン支援事業の戦略

製造業をターゲット

識学によるバリューアップ

日本の技術の保護と継承

投資・買収後も保有を継続



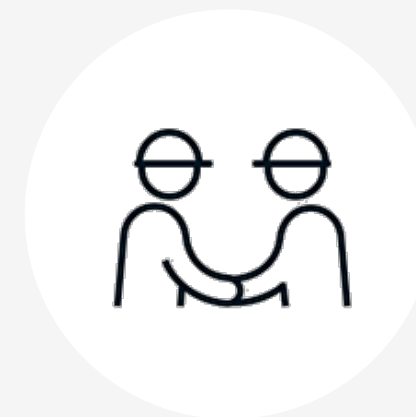
ハンズオン支援ファンドでの
実績のある製造業を
ターゲット



良い技術やサービス・製品を
保有する企業に対し、
識学による組織改善を通じて
バリューアップ



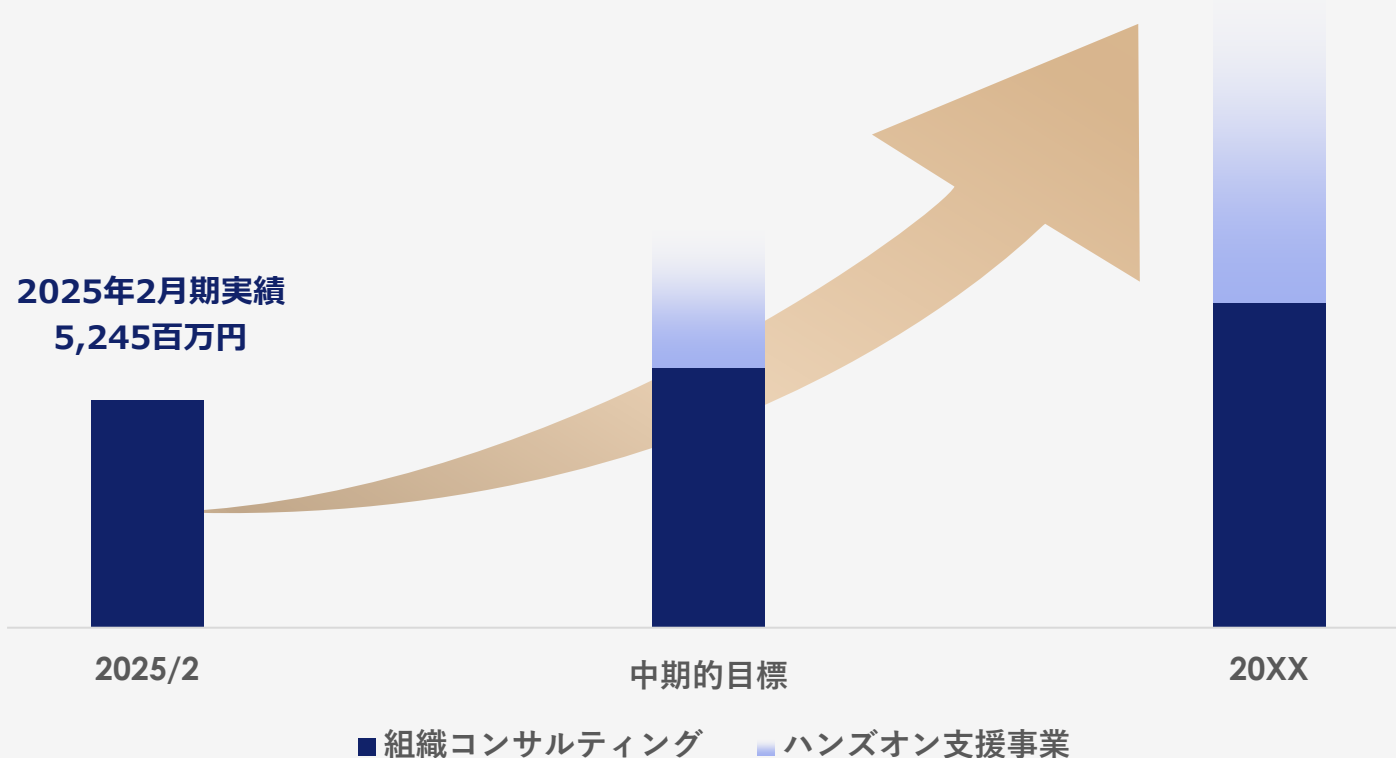
日本の中小企業が持つ
技術の海外流出を防止し、
価値ある「技術やサービス」を
未来へつなぐ



改善後も保有を継続
連結業績として
取り込み

知名度の拡大を通じて増加したリードを、導入事例を通じて獲得に繋げる体制を目指す

両事業の成長イメージ



ハンズオン支援事業

中長期的に組織コンサルティング事業と同等の規模を目指す

組織コンサルティング事業

ハンズオン支援事業における実績を基に受注を拡大
年2桁%の安定的な成長を実現

長期的に目指す方針

事例の拡大を通じて「識学」がより実践的なものとして浸透していくことで、長期的な参入障壁の構築と日本の働き方の変革に取り組む



～2025年2月期

マーケティングを通じた
「識学」の知名度拡大

- マーケティングや出版を通じて「識学」の知名度が大きく拡大し、企業規模を問わず導入
- 拡大した知名度の刈り取りに課題



2026年2月期～

M&A・出資を通じた
「識学」によるバリューアップの
実績を蓄積

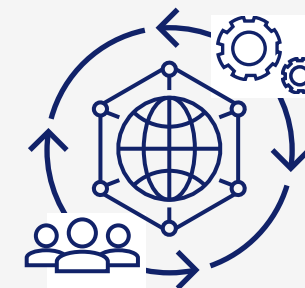
- M&A・出資を通じたバリューアップを行い、「識学」の実用性を証明
- 実績を通じて組織コンサルティング事業に受注の更なる拡大を目指す



中長期

「識学」の考えに基づく働き方が
スタンダードにすることによる
日本の働き方の変革

- 大企業間での口コミによる受注
- すべての企業規模へ導入が促進



長期

「識学」という“独自マーケット”を構築
“識学”経済圏の構築による
高い参入障壁の構築

- コンサルティングという市場ではなく「識学」というコンテンツに紐づくビジネスを独自マーケットにて展開

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