

2022年2月期 第2四半期決算説明資料

2021年9月30日
東証マザーズ(7049)



- ① 2022年2月期 第2四半期決算概況
- ② 今後の成長戦略
- ③ 2022年2月期 業績予想
- ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



① 2022年2月期 第2四半期決算概況

② 今後の成長戦略

③ 2022年2月期 業績予想

④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



①2022年2月期 第2四半期決算概況 業績ハイライト

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全社	売上高： 1,801 百万円 (YoY+ 86.4% 計画比 106%) 営業利益： 201 百万円 (前年同期 ▲ 24 百万円)	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ全社の予算を超える進捗で着地 ・組織コンサルティング事業の好調が主な要因
組織コンサルティング	売上高： 1,558 百万円 (YoY+ 65.5%) 営業利益： 294 百万円 (YoY+ 3,997.2%) 講師一人当たり売上高： 405 万円/月 (QoQ+ 4.1%) 講師数： 2021年8月末： 65 名 ※本資料開示時点： 65 名 受注残高： 758 百万円 (前期末比+ 2.8%)※マネジメントコンサルのみの受注残高	<ul style="list-style-type: none"> ・売上・利益ともに計画以上で推移し好調を維持 ・プラットフォームサービス 基本サービス契約社数は計画以上の推移 サービス開始から1年経過し解約率に変化なし ・講師数 期末時点での講師計画人数は達成を見込む
スポーツエンタテインメント	売上高： 91 百万円 営業利益： ▲ 75 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・スポンサー受注が前期比+76%と売上好調 ・シーズンオフのため2Qまではコスト先行期間 ・営業赤字であるものの、計画通りの赤字で進捗
VCファンド ハンズオン支援	株式会社アイドマ・ホールディングスの株式売却益 167 百万円を特別利益に計上 新生識学1号ファンド組成完了	<ul style="list-style-type: none"> ・7月以降に投資した案件のキャピタルゲインは売上高に計上する会計方針へと変更 ・新生識学1号ファンドは投資検討先1社



①2022年2月期 第2四半期決算概況 連結損益計算書

●売上高及び営業利益ともに計画を超える進捗で順調に推移

(百万円)	2021年2月期 2Q (会計期間)	2022年2月期 2Q (会計期間)	前年同期比 増減率	2021年2月期 2Q (累計期間)	2022年2月期 2Q (累計期間)	前年同期比 増減率	2022年2月期 通期予算	進捗率
売上高	541	957	77.1%	966	1,801	86.4%	3,798	47.4%
営業費用	532	827	55.5%	990	1,600	61.5%	3,398	47.1%
人件費/採用教育費	242	383	58.5%	472	758	57.4%	1,525	48.7%
広告宣伝費	78	98	24.5%	141	190	34.6%	435	43.8%
地代家賃	22	37	60.9%	47	66	38.4%	113	58.3%
チーム運営費/興行費用	32	20	▲39.1%	32	85	158.8%	241	35.2%
外注費	53	104	95.0%	76	174	127.5%	325	53.7%
その他営業費用	103	183	80.5%	221	324	54.8%	757	44.9%
営業損益	8	129	1476.8%	▲24	201	-	400	50.3%
EBITDA	21	147	575.8%	3	236	7588.7%	470	50.2%
売上総利益率	77.7%	73.8%	-	80.6%	73.1%	-	75.4%	-

※1 営業費用=売上原価+販売費及び一般管理費

※2 人件費=講師人件費+講師以外の人件費

①2022年2月期 第2四半期決算概況

セグメント別業績概況

- 組織コンサルティング：1Qに増加した講師の収益化によって、売上高及びセグメント利益が第1四半期から増加
- スポーツエンタテインメント：スポンサー受注が**9,397万円（前年同期比+75.8%）**と前期から大幅に増加し、売上高が前年同期比で増加

(百万円)	2020年2月期				2021年2月期				2022年2月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	前年同期比
売上高	365	414	472	468	426	540	729	809	844	957	+77.1%
組織コンサルティング	365	414	472	468	426	515	639	640	729	828	+60.8%
スポーツエンタテインメント	—	—	—	—	—	25	47	119	51	39	+56.0%
受託開発	—	—	—	—	—	—	42	50	62	89	—
VCファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ハンズオン支援ファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
セグメント利益	53	80	85	63	▲32	8	61	100	71	129	+1,476.8%
組織コンサルティング	53	80	85	63	▲32	39	103	118	121	173	+343.6%
スポーツエンタテインメント	—	—	—	—	—	▲31	▲52	▲6	▲39	▲35	—
受託開発	—	—	—	—	—	—	▲1	▲3	▲4	▲9	—
VCファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	▲13	—
ハンズオン支援ファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	▲0	—

※1 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。

※2 2021年2月期Q2以降、福島スポーツエンタテインメント株式会社を連結していることから、2021年2月期Q1以前のスポーツエンタテインメント事業の数値は「-」にて表示しております。

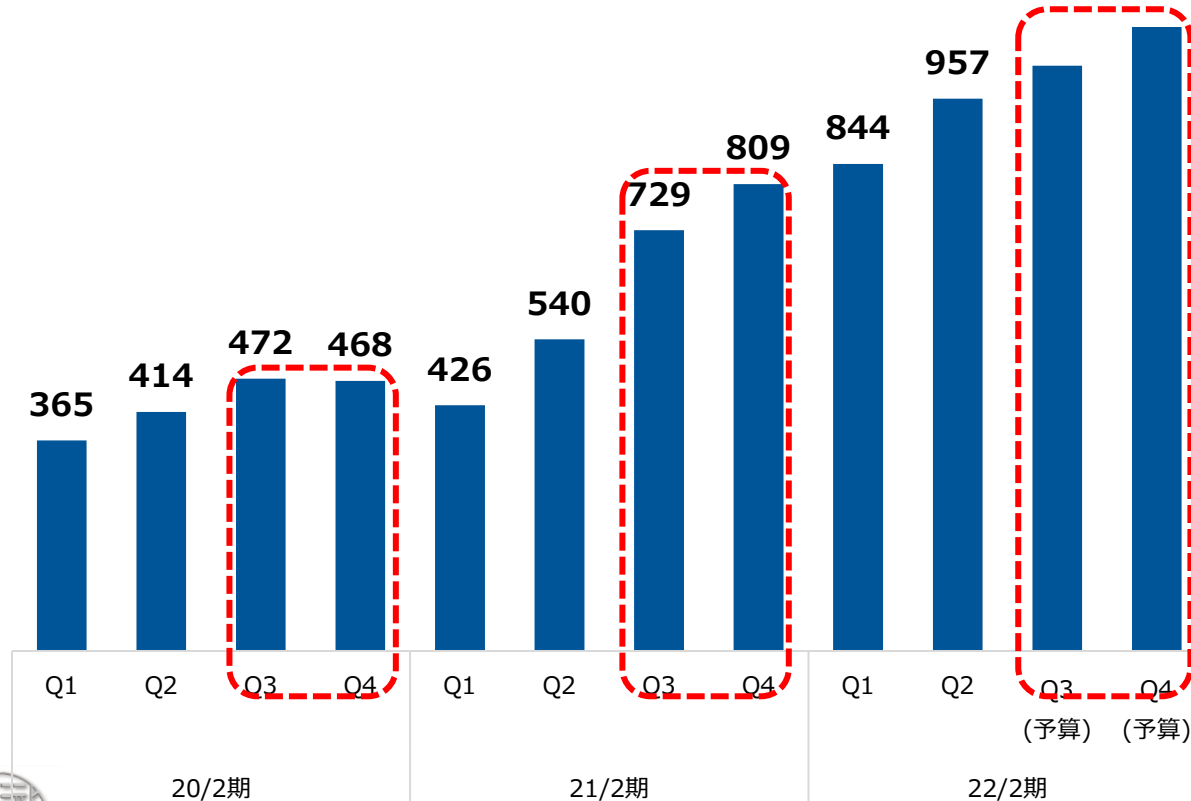
※3 2021年2月期Q3以降、株式会社MAGES.Lab(現 株式会社シキラボ)を連結していることから、2021年2月期Q2以前の受託開発事業の数値は「-」にて表示しております。



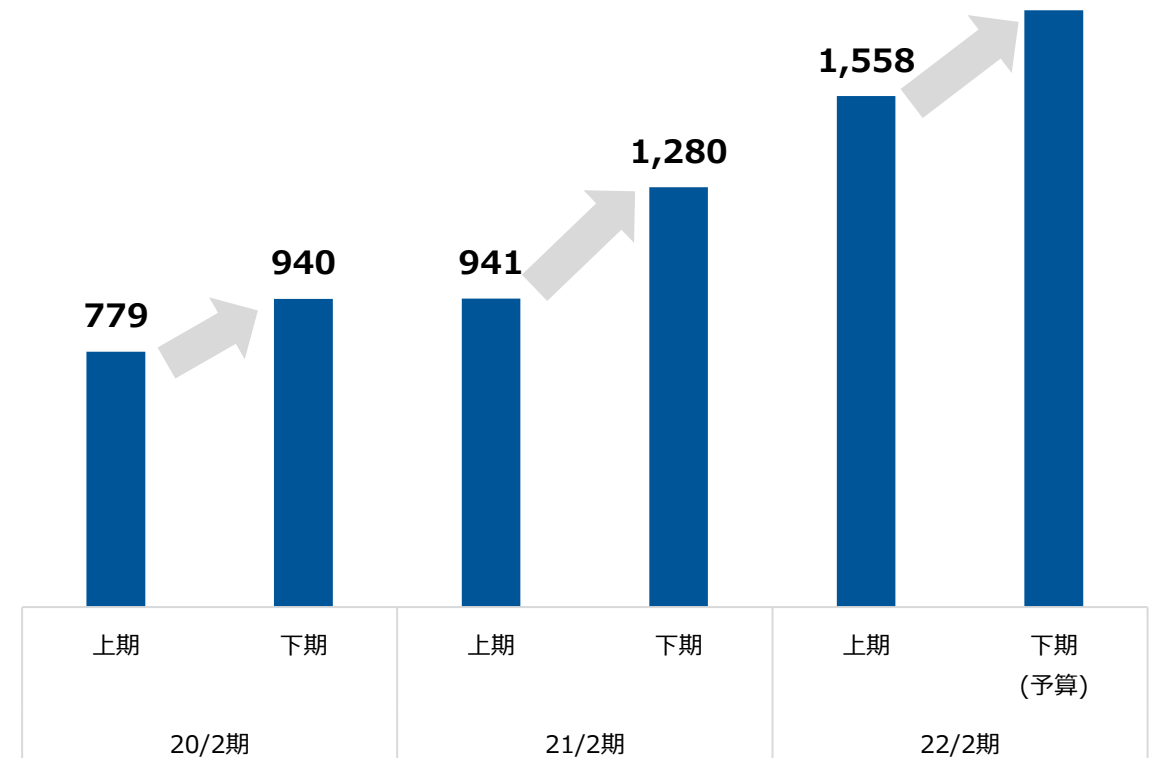
①2022年2月期 第2四半期決算概況 売上高の進捗について

- 上期は**計画比106%**で着地。当社グループの業績予想は以下の理由により、**下期偏重型の予算策定**としている。
- 組織コンサルティング事業は、**上期に採用した講師が下期に戦力化するため、下期に売上が偏る**
- スポーツエンタテインメント事業は、Bリーグのシーズン中（10月-4月）に**物販売上・チケット収入・企業版ふるさと納税の受託業務の納品による売上**が発生するため、下期に売上が偏る

■ 四半期連結売上高の推移(百万円)



■ 組織コンサルティング事業の売上高の推移(百万円)

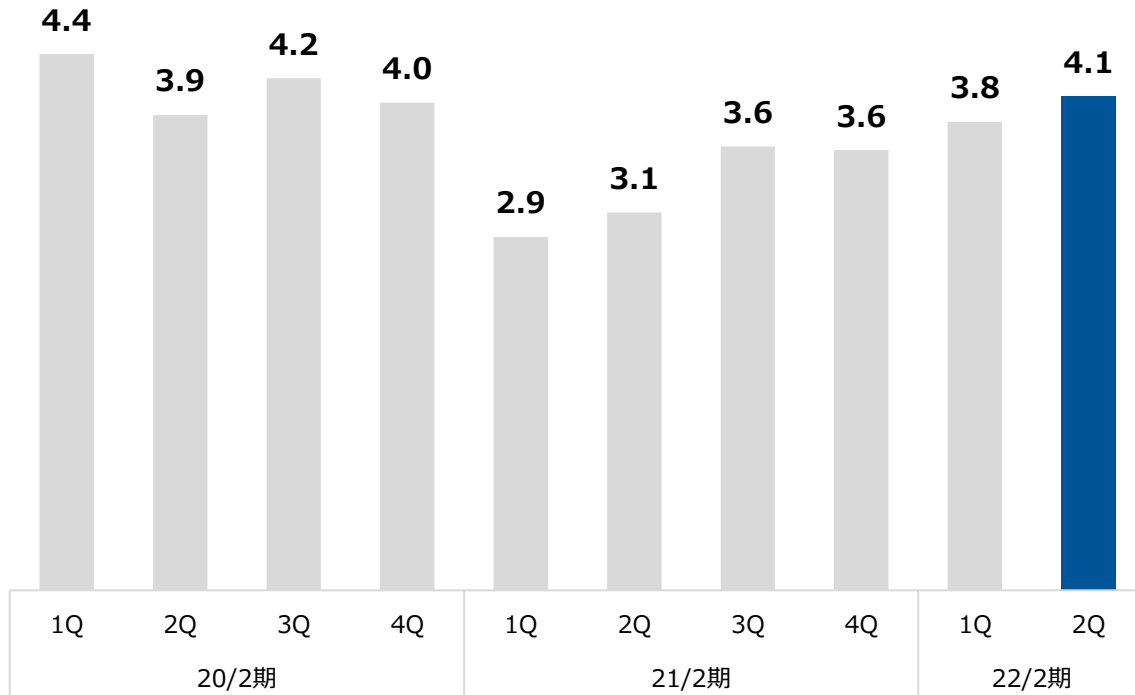


①2022年2月期 第2四半期決算概況

主要な事業KPI(1/2)

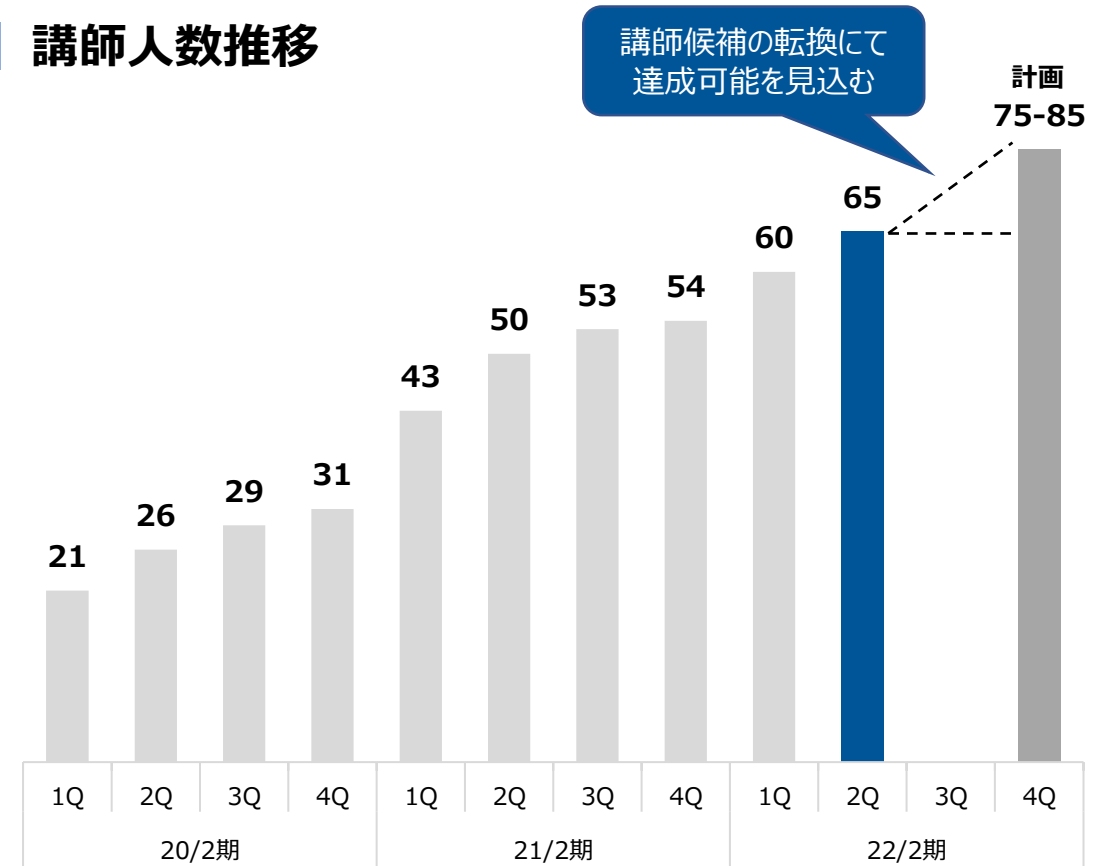
- 2021年8月末の従業員数は154名(講師数65名、講師候補7名)
- 2021年9月時点：講師数は65名、講師候補は8名、内定承諾済8名（講師候補の転換にて計画達成を見込む）
- 入社後8ヶ月目以上講師の一人当たり売上高：2Q平均は464万円/月

講師一人当たりの売上高 (百万円)



※1 マネジメントコンサルティングサービスの売上高(※2)+プラットフォームサービスの売上高) ÷ 講師人数(※3)にて算定
 ※2 役員講師の売上及びパートナー企業の講師の売上高を除外して算定おります。
 ※3 役員講師(1名)は除外して算定しております。

講師人数推移



①2022年2月期 第2四半期決算概況

主要な事業KPI(2/2)

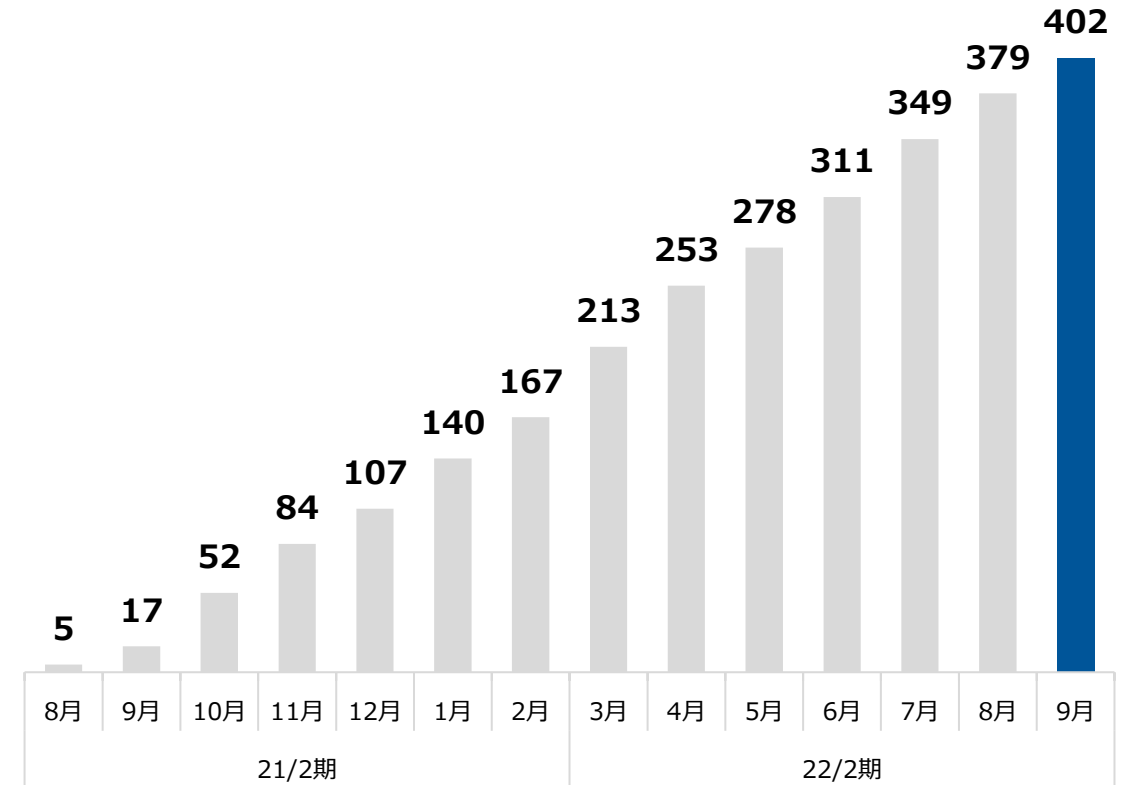
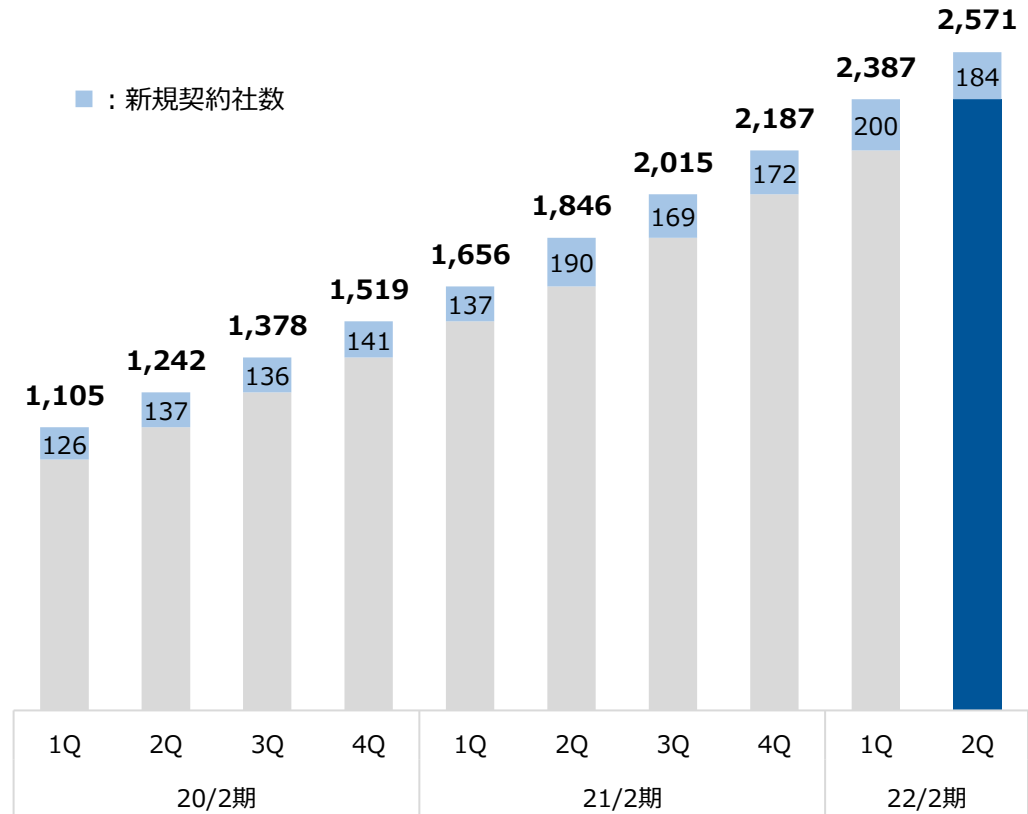
● マネジメントコンサルティング：累計契約社数は**2,571社**（前年同期比+39.3%）

● 識学 基本サービス：契約社数は本資料開示時点で**402社**

サービスから1年経過時点で解約率に大きな変動なし。解約率削減に向けて識学クラウドの新機能を開発中

■ 累計契約社数(マネジメントコンサルティング)

■ 基本サービス契約社数

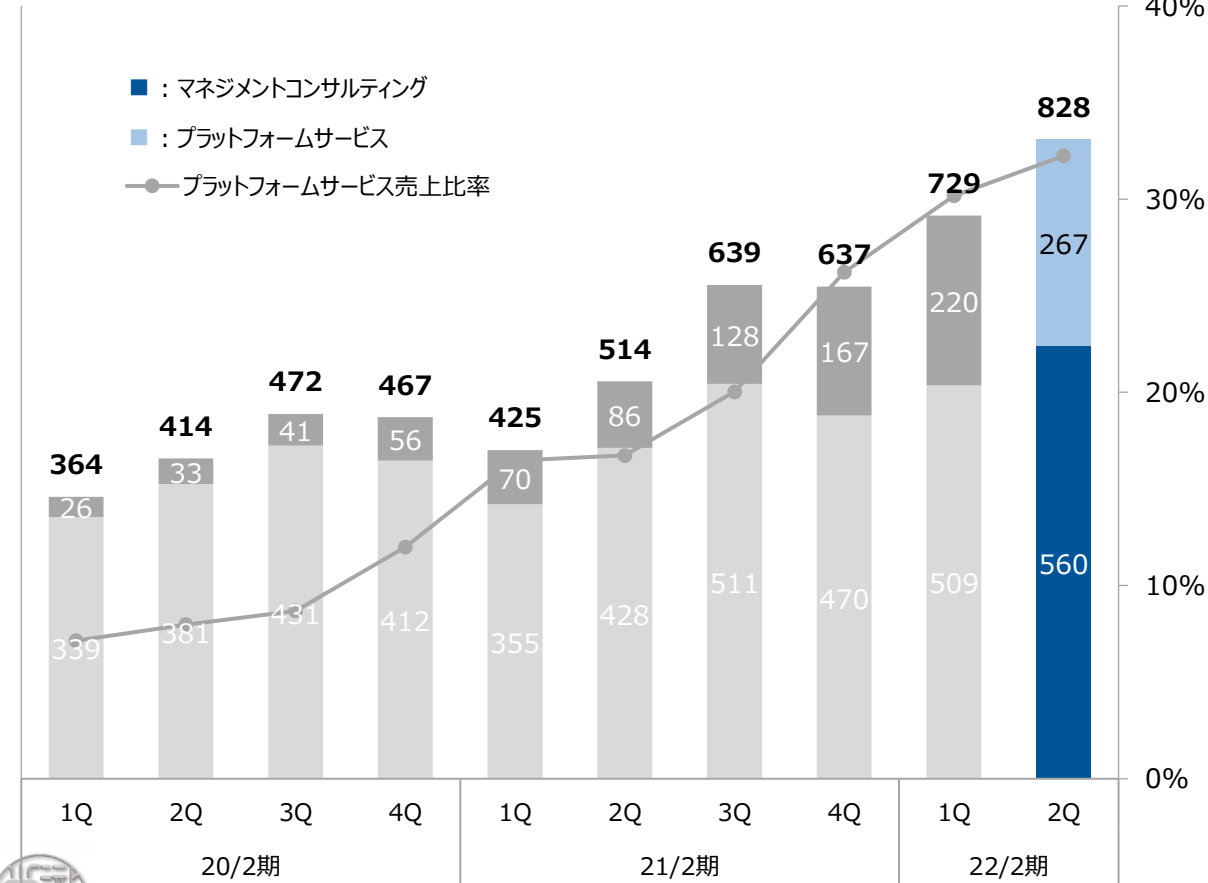


※累計契約社数は有料契約企業のみを対象

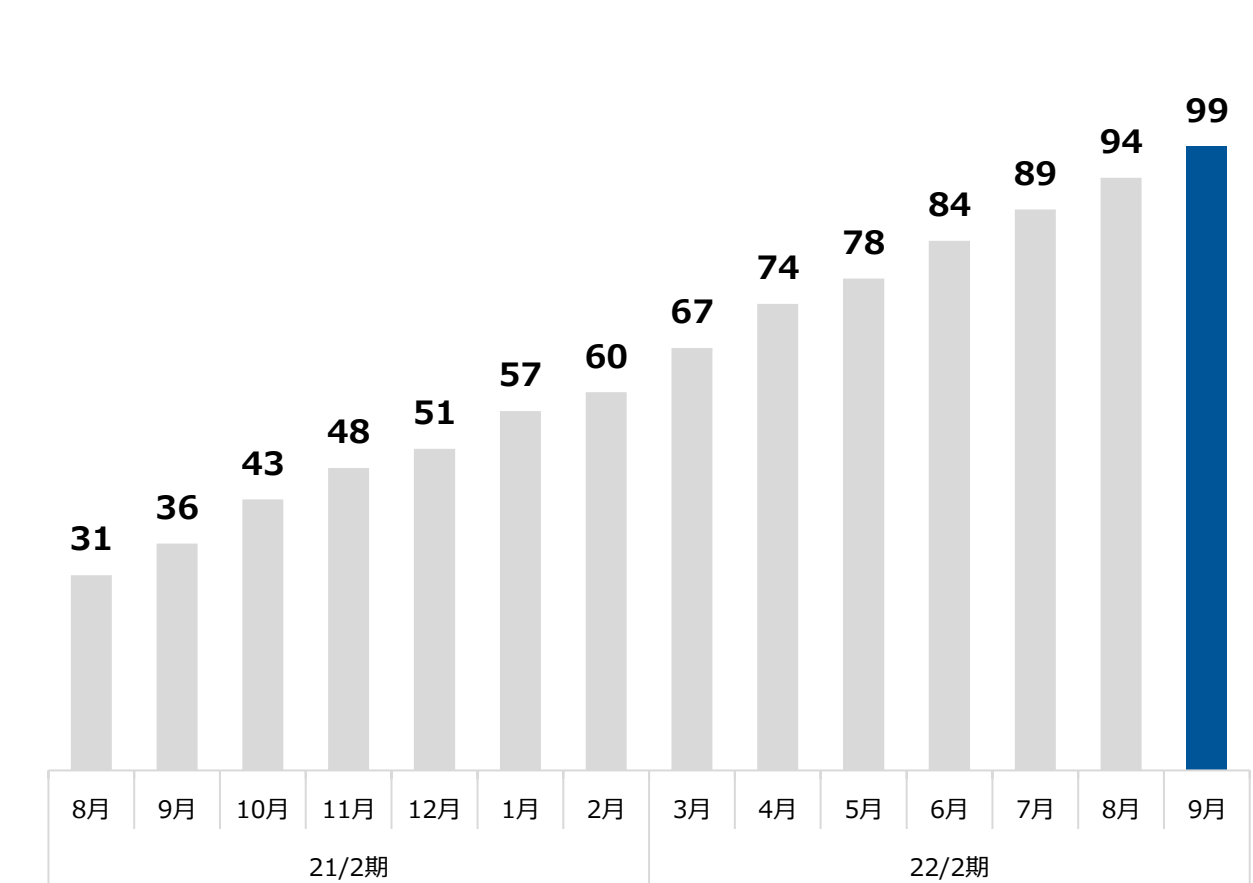
①2022年2月期 第2四半期決算概況 組織コンサルティング事業の売上高推移

- 月次プラットフォームサービス売上高は本資料開示時点で**9,900万円/月を超える水準**まで向上 (**前年同期比+170.9%**)
- プラットフォームサービス売上比率は**32.3%まで向上**

組織コンサルティング事業 売上高推移 (百万円)



プラットフォームサービス 月次売上高推移 (百万円)



①2022年2月期 第2四半期決算概況

識学キャリア-総括

- 人材紹介を軸に置きながら、顧客の採用業務支援によって、マッチング精度の向上を狙うための追加サービスである「識学式採用コンサル」「識学式採用フロー構築サービス」を提供
- 識学キャリア全体としての第2四半期の売上高は**19百万円(前四半期比+28.9%)**と着実に成長を続ける

サービス詳細	内容	課金体系	足元の状況
人材紹介	「識学的組織で働きたい人材」と「識学導入企業」のマッチングサービス	理論年収×料率	① 1Qに落ち込んだ内定数は2Qで改善 ②求人登録数・紹介数は引き続き順調に増加
識学式採用業務 コンサルティング	「決められた時期までに、基準以上の質を有する社員等を、決められた予算内で量を確保する」ためのノウハウを提供+識学式の採用業務の運用支援を行う (提供するサービス) ・各種採用活動の基本設計・改善支援 (月次) ・採用管理の確認会 (2週に1回) ・求職者タッチポイント支援	・ノウハウ提供 60万~90万(全5回) ・継続支援 月額課金(1社20万/月)	①契約企業： 16社 (前四半期末から 11社 増加) ②マネジメントコンサルティング同様に体系化・標準化し拡販するための体制を構築中
識学式採用 フロー構築	自社内に人事専門機能がない場合に、以下の採用業務のフロー構築や採用業務の代行を行う (提供するサービス) ・ターゲット選定、リスト作成 ・スカウト送信業務、求人更新業務 (上位表示) ・DM設定、面談設定作業、応募者へのアウトバウンド	月額課金 (1社100万/月)	① 3Qより販売開始 潜在的なニーズがあり、引合いが強い現状 ②識学キャリアの人員で対応できるように標準化を進める

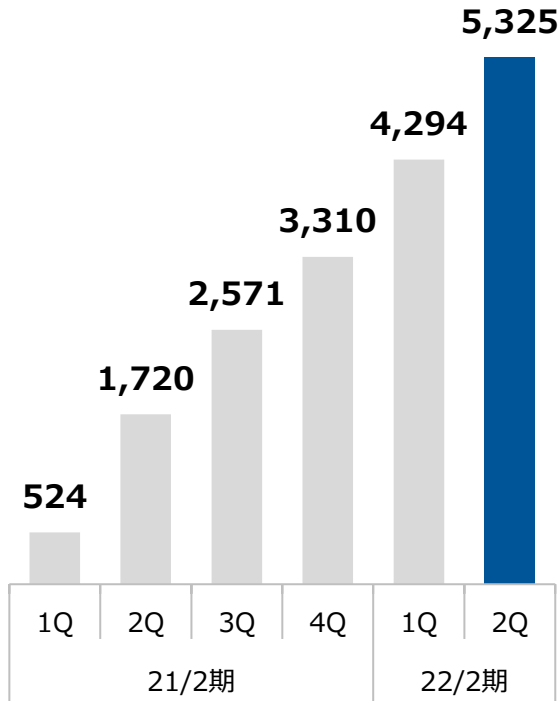


①2022年2月期 第2四半期決算概況

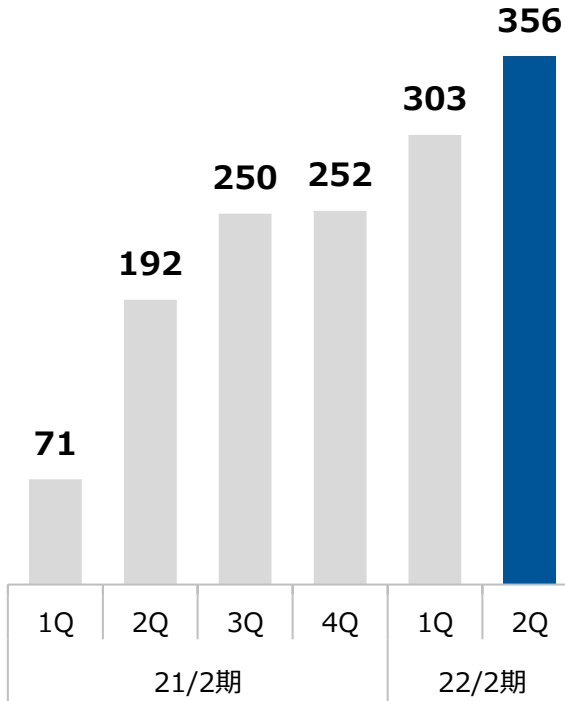
識学キャリア-人材紹介のKPI

- 人材紹介の成約に必要なKPIの積み上がりは順調に推移
- 1Qに落ち込んだ内定数も2Qで大幅に改善

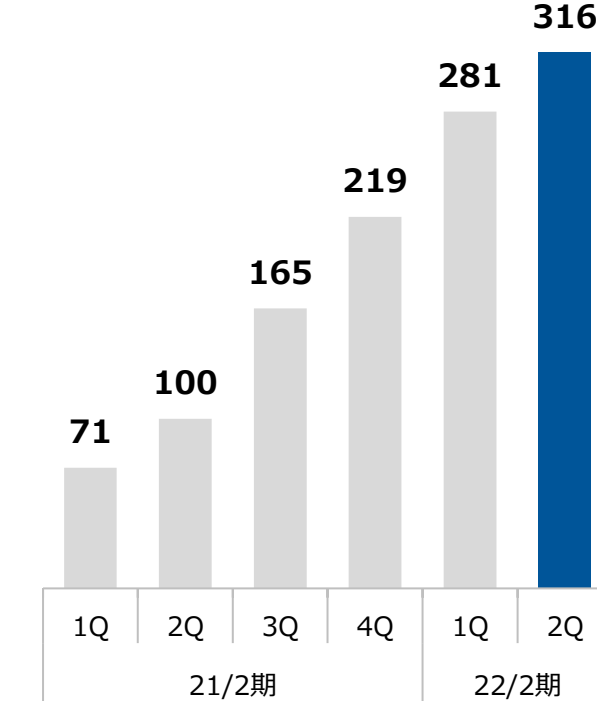
求人登録者数※1



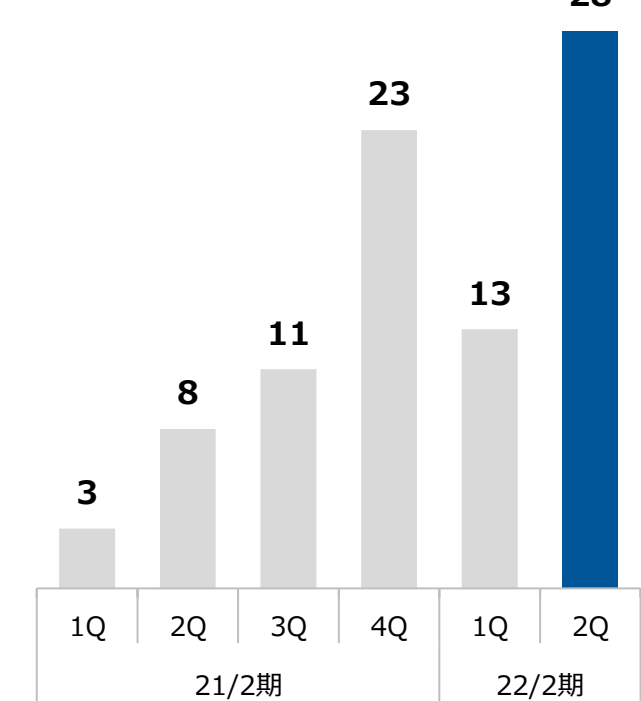
紹介数※2



求人案件数



内定数



※1 新規登録者：以下の①、②、③を合計した数

①識学キャリアのLINEアカウントへ友だち登録をいただいた数②求人案件へ応募していただいた数③弊社より求人案内を行い、弊社キャリアアドバイザーとの面談を設定した数

※2 紹介数：求職者を求人企業へ紹介した数（書類選考）

①2022年2月期 第2四半期決算概況

VCファンド事業・ハンズオン支援ファンド事業-総括

- 識学1号ファンド：出資額に対する累計リターンは**104%**
- 2021年8月 識学1号ファンド第6号案件として株式会社イタミアートへ投資実行

ファンド種類	2Qトピック	足元の状況
識学1号ファンド (VCファンド事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社アイドマ・ホールディングスの売却により累計リターンは104% ・投資に対するキャピタルゲインは売上高に計上する方法へ会計方針を変更 (2021年6月29日以降に投資した案件のみ) 	<ul style="list-style-type: none"> ・第6号案件としてイタミアートへ出資 ・投資実行決定済1社
識学2号ファンド (VCファンド事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・2021年6月に組成完了しファンドレイズ中 ・出資総額は1号ファンドを超える金額になる見込み 	<ul style="list-style-type: none"> ・投資実行決定済1社 ・投資検討先2社
新生識学1号ファンド (ハンズオン支援 ファンド事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・2021年6月組成完了 	<ul style="list-style-type: none"> ・投資実行に向けて現在の投資検討先1社にDD中



①2022年2月期 第2四半期決算概況

VCファンド事業・ハンズオン支援ファンド事業-1号ファンドの投資成果

- 識学1号ファンドの2021年8月末時点での累計リターンは**104%**となり、組成2年で投資成果を証明
- **“「識学」に基づく組織力に着目した投資”**という独自性を持った1号ファンドの成功により**「識学」の有用性が証明**

投資銘柄	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	評価額(百万円) (C)	回収率 ((B+C)/A)
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	36	196	58*2	702.6%
非上場企業4社*1	141	—	—	—
投資未実行	133	—	—	—
合計	341	297	58	104.4%

※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1社の投資金額の合計

※2 2021年8月末時点の株価に基づく評価額と取得価額の差額を記載しております。



① 2022年2月期 第2四半期決算概況

② **今後の成長戦略**

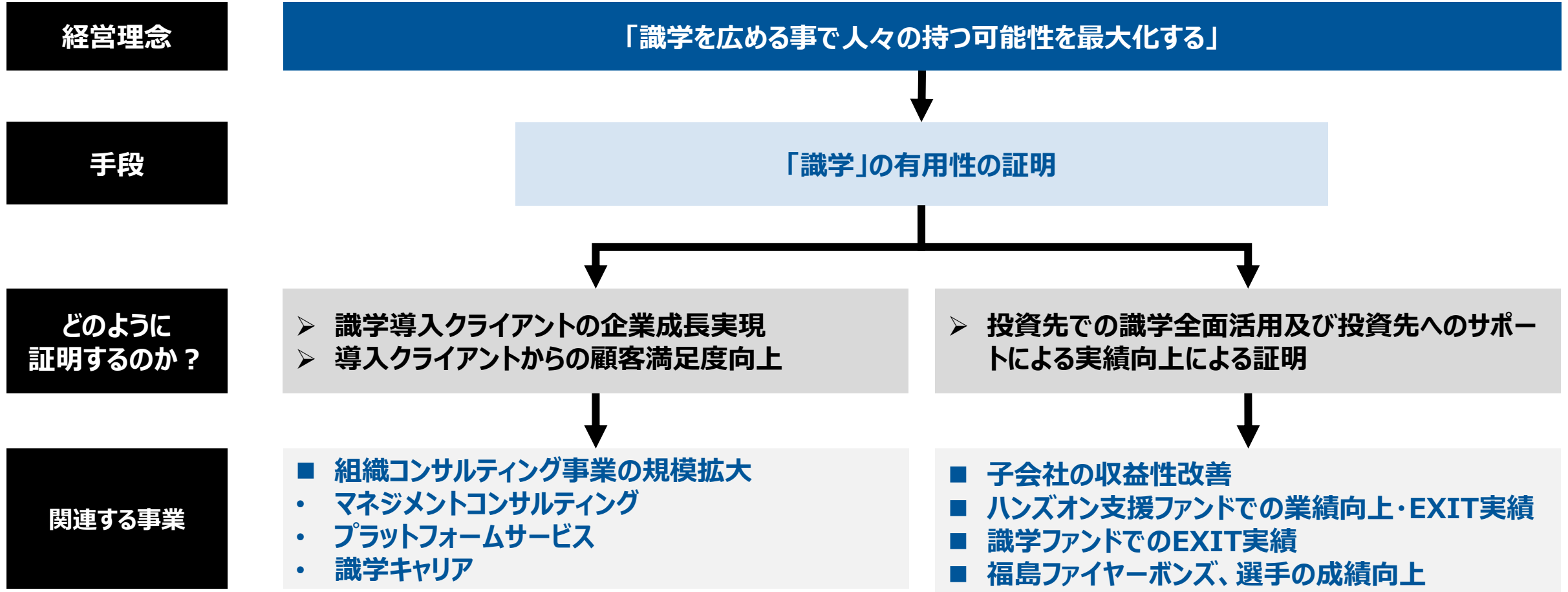
③ 2022年2月期 業績予想

④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



②今後の成長戦略 事業の方向性(再掲)

- すべての事業は、「**識学の有用性の証明**」を軸に運営し、2つの観点から有用性を証明する方針
- “有用性証明”という方向性での事業運営方針を継続。当期に取り組む事業は以下のとおり



②今後の成長戦略 2024年に目指す姿(再掲)

中期ビジョン及び中計達成時点で目指すもの

1. 会社経営・組織運営には「識学が不可欠」、との位置づけを確固たるものとする
2. 東証プライム市場の市場変更基準を満たす時価総額・業績・ガバナンス体制とする

成長戦略①

組織コンサルティング事業の 確固たる地位確立

講師100名体制実現による組織コンサルティング事業の拡大

成長戦略②

事業領域の拡大

新規事業推進による成長ポテンシャル

市場における成長ポテンシャルが高い
企業間競争の激化及び労働人口減少という環境下で需要がさらに増加すると見込む



②今後の成長戦略 事業ポートフォリオごとの位置付けと戦略(再掲)

成長戦略	事業セグメント	方針	戦略
既存事業の確固たる地位確立	組織コンサルティング事業	重点	講師100名体制に向け、継続して20名～25名の講師増加 プラットフォームサービス売上・契約社数のさらなる拡大 講師一人当たり売上高400万円の維持 識学キャリアのさらなる売上拡大
事業領域の拡大	ハンズオン支援事業	新規	ハンズオン支援ファンドの組成/組成に伴う資金の調達
	スポーツエンタテインメント事業	強化	スポンサー収入の増収（獲得社数の増加/単価up） ・営業管理体制のさらなる強化による行動量の最大化 ・スポンサーメニュー増加による単価上昇 行政とのつながりを活用した収益源のさらなる成長 ・企業版ふるさと納税・新たな収入源のさらなる拡大 チーム強化による早期のB1昇格
	受託開発事業	新規	新規事業“入社体感DX”のマネタイズ 安定的な受託開発案件の受注
	VCファンド事業	強化	1号ファンドの組成資金について、早期の投資実行完了の状態を目指す 2号ファンド組成に向けた検討を開始



②今後の成長戦略 目指すべき経営指標(再掲)

- 組織コンサルティング事業の拡大を前提にした、中期的に目指す指標は以下の通り
- 継続的な売上高成長率と高い営業利益率の実現を目指す。

2024年2月期

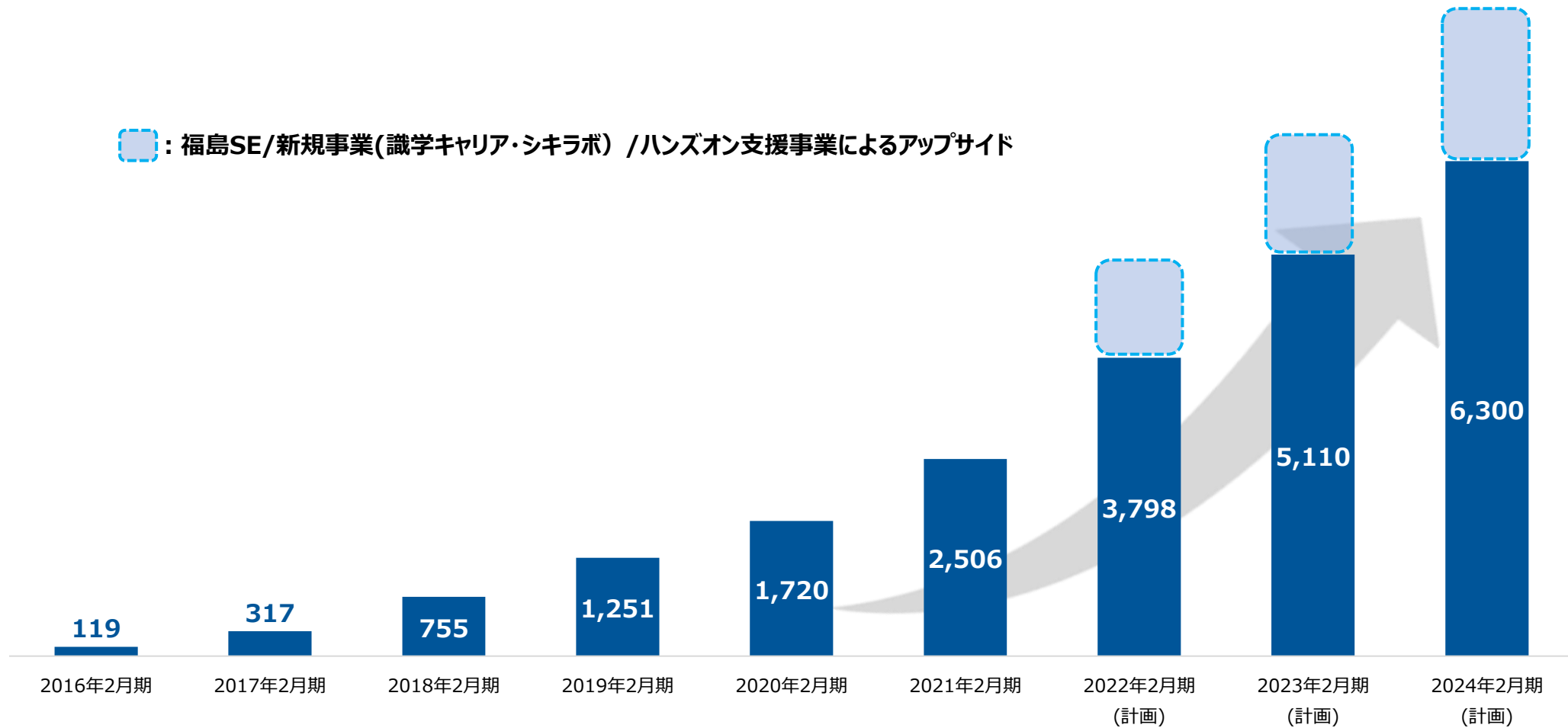
- 売上高 60億円以上
- 営業利益 15億円以上
- ROE 15%以上

■ 中期経営計画以降 (2024年2月期以降) のその他定量目標

売上高成長率	営業利益率	D/Eレシオ
每期20%以上	20%以上	50%未満

②今後の成長戦略 売上高の成長イメージ(再掲)

- 事業領域拡大（福島SE/シキラボ新規事業/ハンズオン支援）による収益は保守的に見込む
想定以上の規模拡大を実現した場合、売上高のさらなるアップサイドが見込まれる



※:予想値は監査法人による会計監査を受けておりませんので、実際の数値とは差異が発生する場合があります

②今後の成長戦略 3カ年業績目標(再掲)

- 2024年2月期に**売上高63億円、営業利益15億円**を目指す
- 領域別売上構成については、組織コンサルティング事業以外は、保守的な業績見込み
- 事業領域拡大に伴う収益基盤の確立によりさらなるアップサイドの可能性あり

(百万円)	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (計画)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)
売上高	2,506	3,798	5,110	6,300
前期比(%)	+45.7%	+51.6%	+34.6%	+23.4%
営業利益	137	400	980	1,560
営業利益率(%)	5.5%	10.5%	19.8%	24.9%
経常利益	199	353	972	1,527
当期純利益	▲41	153	645	1,049
EPS(円)	▲5	20	86	139
ROE(%)	▲4.5%	5%	19%	25%



① 2022年2月期 第2四半期決算概況

② 今後の成長戦略

③ 2022年2月期 業績予想

④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



③2022年2月期 業績予想 業績予想サマリー

- 売上高：組織コンサルティング事業を中心とした成長により、**37.9億円（前期比+51.6%）**を見込む
- 営業利益：中長期の成長実現に向けた投資を行いつつ、**過去最高益の4億円**を見込む

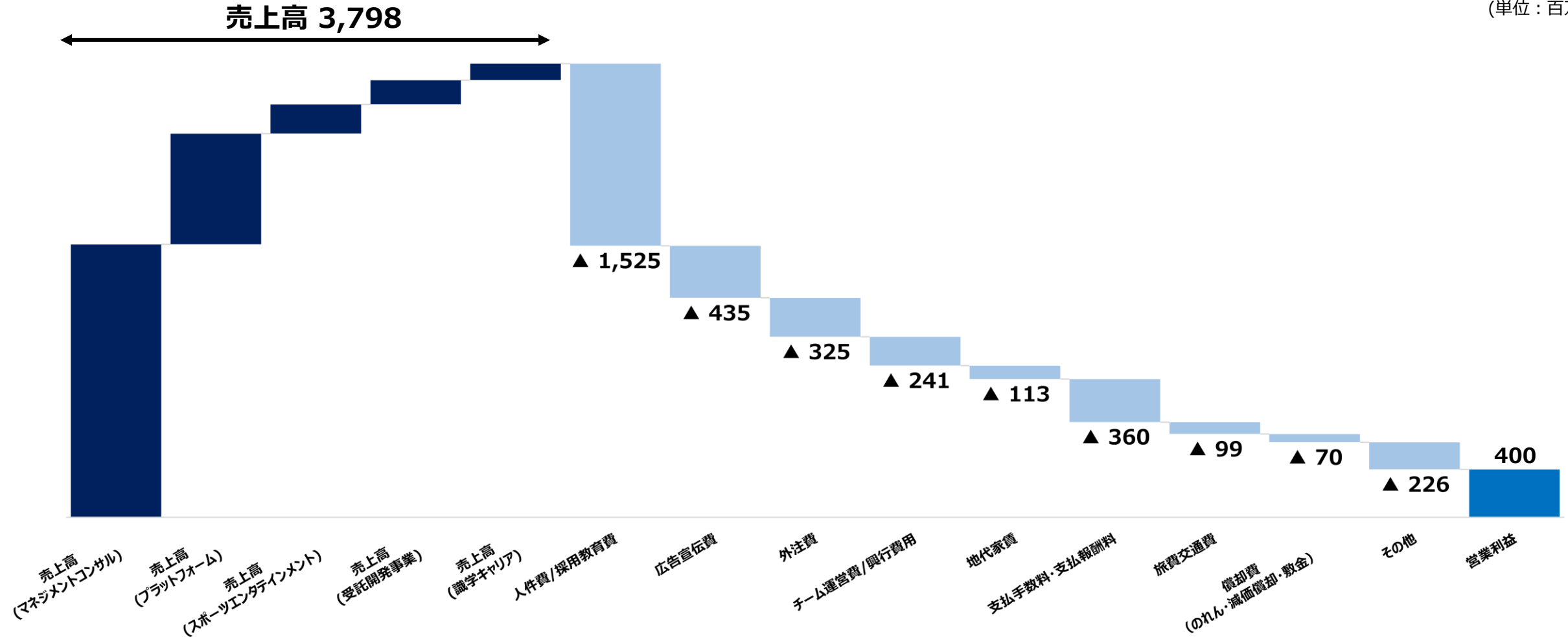
(百万円)	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (予想)	前年同期比 増減率	備考
売上高	2,506	3,798	51.6%	・組織コンサルティング事業をメインに売上増加を見込む
営業費用	2,368	3,398	43.5%	—
人件費/採用教育費	1,064	1,525	43.3%	—
広告宣伝費	331	435	31.3%	—
地代家賃	98	113	15.2%	—
チーム運営費/興行費用	204	241	18.2%	・B1昇格を目指して一定程度投資は継続
外注費	149	325	117.5%	・識学キャリア・入社体感DX等の新規事業への投資 ・資金調達による専門家への報酬
その他営業費用	520	757	45.5%	—
営業利益	137	400	191.2%	—
EBITDA	199	470	136.2%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲41	153	—	—

③2022年2月期 業績予想

2022年2月期の利益構造

■ 通期業績予想にかかる利益構造

(単位：百万円)



- ① 2022年2月期 第2四半期決算概況
- ② 今後の成長戦略
- ③ 2022年2月期 業績予想
- ④ **参考資料(会社概要・ビジネスモデル)**



企 業 理 念

『識学を広める事で人々の持つ
可能性を最大化する』



④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-設立から現在までの略歴

会社設立前

- 当社の基幹理論である「識学」を福富（現 識学研究室室長）が20年以上前に「意識構造学」として提唱（生産性向上を実現できる組織とそうでない組織、組織が生産性を向上するために必要なことを追究）

会社設立

- 2012年：当社代表の安藤が、知人を介して「識学」と出会い、福富から「識学」を受講し、識学を修得。個人事業主として、識学に基づく組織コンサルティングを実施
- 2015年3月：安藤は「識学」を広めるために、識学の原理論を体系化し、株式会社識学を設立

東証マザーズ上場

- 「識学」に基づく組織運営を行い、IPO経験者がゼロの状態です設立4年目で東証マザーズ上場



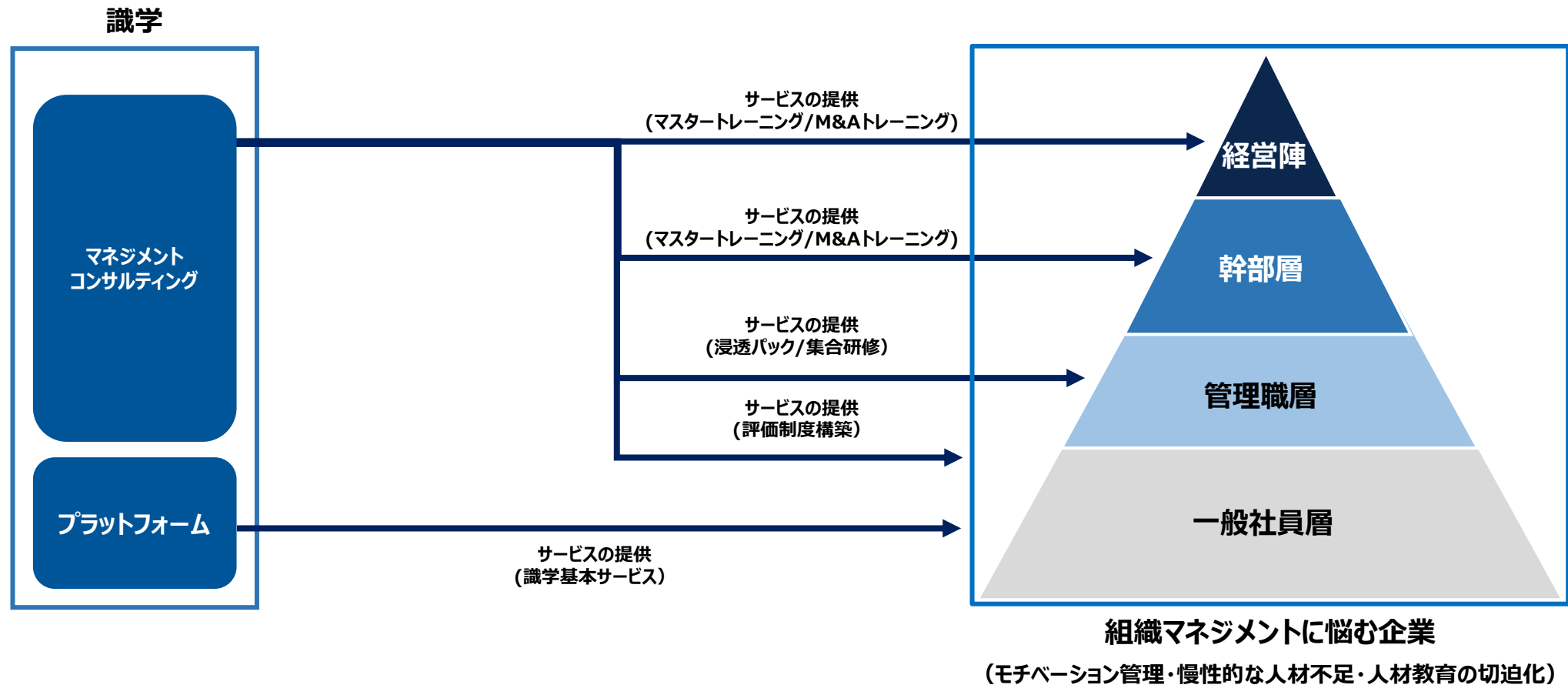
④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-沿革

- | | | | |
|----------|--|---------|--|
| 2015年3月 | 東京都渋谷区に株式会社識学を設立(資本金500千円、現 品川区西五反田)
マネジメントコンサルティングサービス「マスタートレーニング」を企業向けに提供開始 | 2019年2月 | 東証マザーズ上場 |
| 2016年10月 | 大阪支店を開設 | 6月 | 経営者のための「M&A顧問サービス(現 経営者のためのM&Aトレーニング)」の開始 |
| 3月 | マネジメントコンサルティングサービス「評価制度構築」を提供開始 | 7月 | 名古屋支店を開設、株式会社シキラボを設立 |
| 5月 | マネジメントコンサルティングサービスをプロスポーツチーム等のスポーツ分野向けに提供開始 | | 識学導入済み企業を活用したM&Aと資本提携実現のプラットフォーム「識学マッチングプラットフォーム」の開始 |
| 7月 | プラットフォームサービス「識学クラウド組織診断」を提供開始 | 9月 | 識学1号投資事業有限責任組合を設立 |
| 9月 | 福岡支店を開設 | | 大崎オフィスへ本社を移転 |
| 2018年2月 | プラットフォームサービス「識学クラウド動画復習」を提供開始 | 10月 | 働き方改革推進型の有料職業紹介「識学キャリア」を開始 |
| 3月 | プラットフォームサービス「識学クラウド評価制度運用支援」を提供開始 | 2020年4月 | 福島スポーツエンタテインメント株式会社を連結子会社化 |
| | プラットフォームサービス有料契約の開始 | 7月 | 郡山営業所を開設 |
| 5月 | プラットフォームサービス「識学クラウド日常業務支援」を提供開始 | 8月 | 組織コンサルティング事業に関するサービスリニューアル、「識学 基本サービス」を提供開始 |
| 8月 | 事業承継やM&A領域向けサービスであるプラットフォームサービス「組織デューデリジェンスサービス」を提供開始 | 10月 | 株式会社Surpassを持分法適用関連会社化 |
| | | 12月 | 株式会社シキラボと株式会社MAGES.Labを合併 |



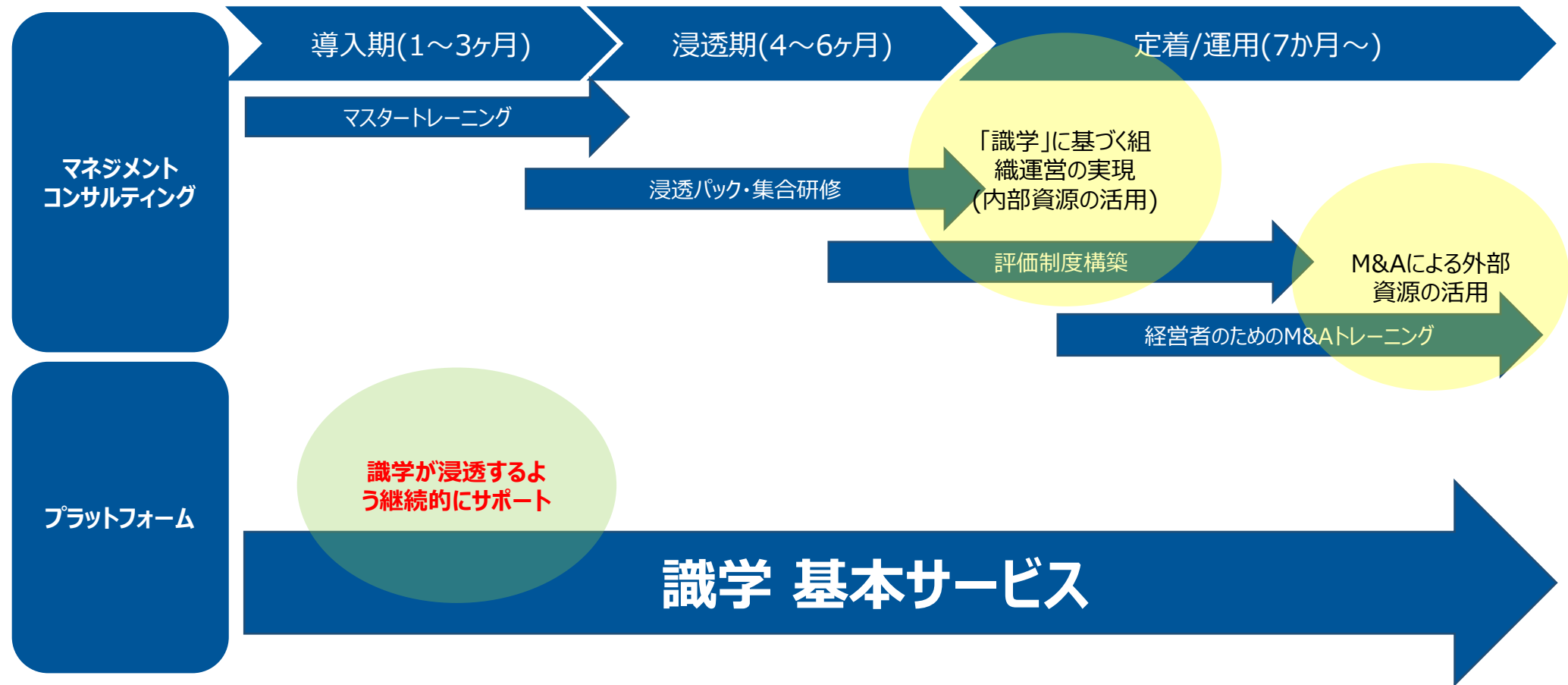
④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-ビジネスモデル/収益構造

- 組織コンサルティング事業の主要な収益源は、以下の2点から構成
- 独自メソッドである「識学」に基づく組織コンサルティングであるマネジメントコンサルティングは、**役務提供を行う講師数の増加に応じて収益が増加**
- 「識学」に基づく組織運営を継続的に運用するための支援を行う月額ストック型の「プラットフォームサービス」は、**契約社数の増加に応じて収益が増加**



④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-サービス内容①

- 導入期から定着・継続運用までの当社の提供するサービスの利用イメージは以下のとおり
- マネジメントコンサルティングにより、経営陣・幹部層へ「識学」に基づく組織運営をトレーニングし導入する
- 識学基本サービスにより、「識学」に基づく組織運営が運用できる状態になるまで、継続的に運用サポートを行う



④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-サービス内容②

- マネジメントコンサルティングとプラットフォームの具体的なサービス内容と価格帯は以下のとおり

サービス区分	サービス詳細	収益構造	価格
マネジメントコンサル	マスタートレーニング(経営者向け)※ ・面談形式の識学におけるベーストレーニング	役務提供型	120万～ (12回コースの場合)
	浸透パック ・動画学習集合研修でマスタートレーニングの理論を学習		1時間当たり10万～
	評価制度構築 ・評価制度構築のコンサルティングを実施		120万～ (12回コースの場合)
	集合研修(管理職・一般層・新卒向け) ・識学における「位置」「結果」を中心に講義型にて実施		
	経営者のためのM&Aトレーニング ・経営者を対象にしたマンツーマンのトレーニング		
プラットフォーム	識学 基本サービス※ マネジメントコンサルのアウトプットフォローや識学クラウド機能、定期勉強会を含めた総合パッケージ。識学導入にあたり必須となるサービス	月額課金型	1社あたりの課金 月額200,000円～

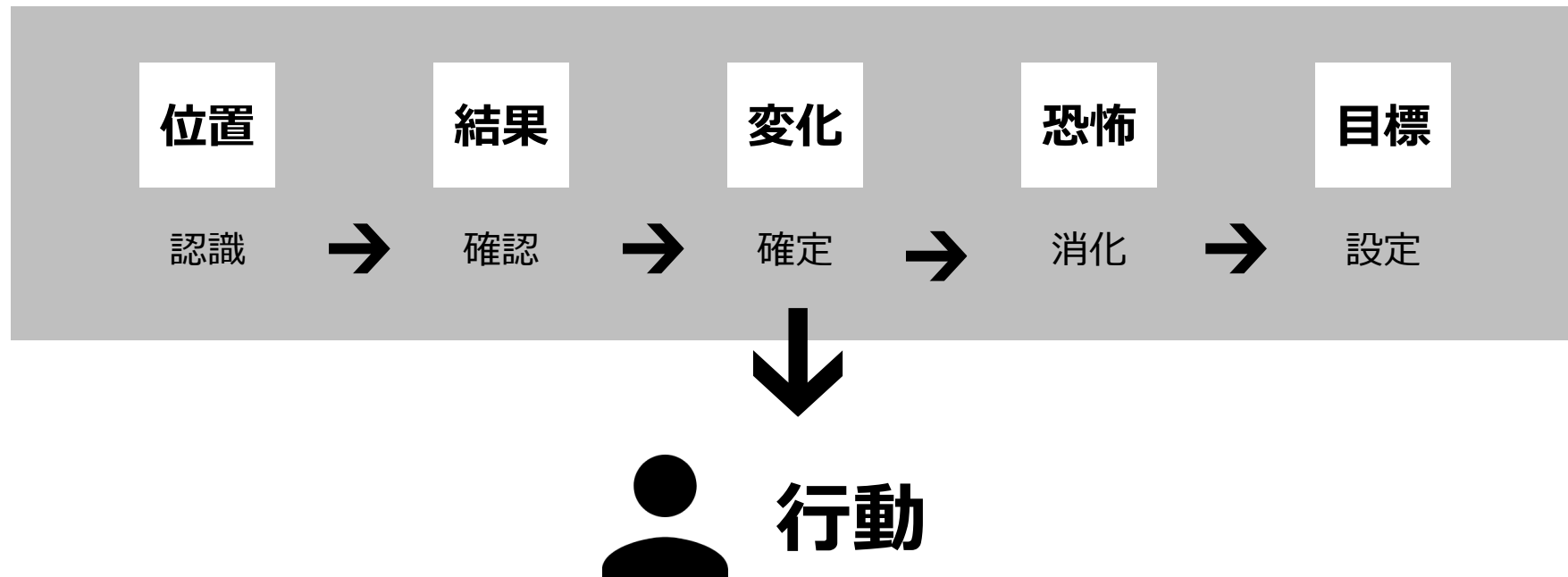
※:識学導入時における必須サービスとなっております



④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-識学とは何か？

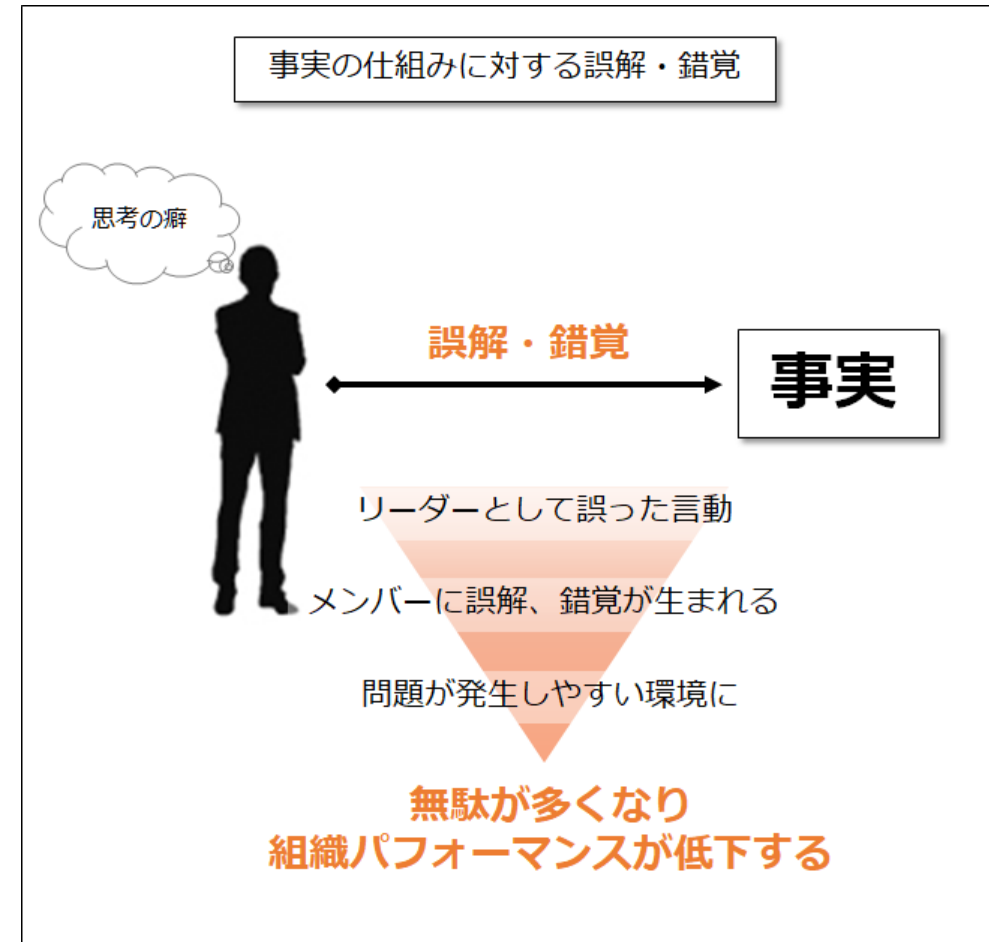
人が行動に至るまでの思考の働きを5つの領域で説明しています。

人はそれぞれ過去の経験や知識によって、その人特有の思考の癖を持ちます。この癖こそが、組織の問題の発生原因とも言えます。



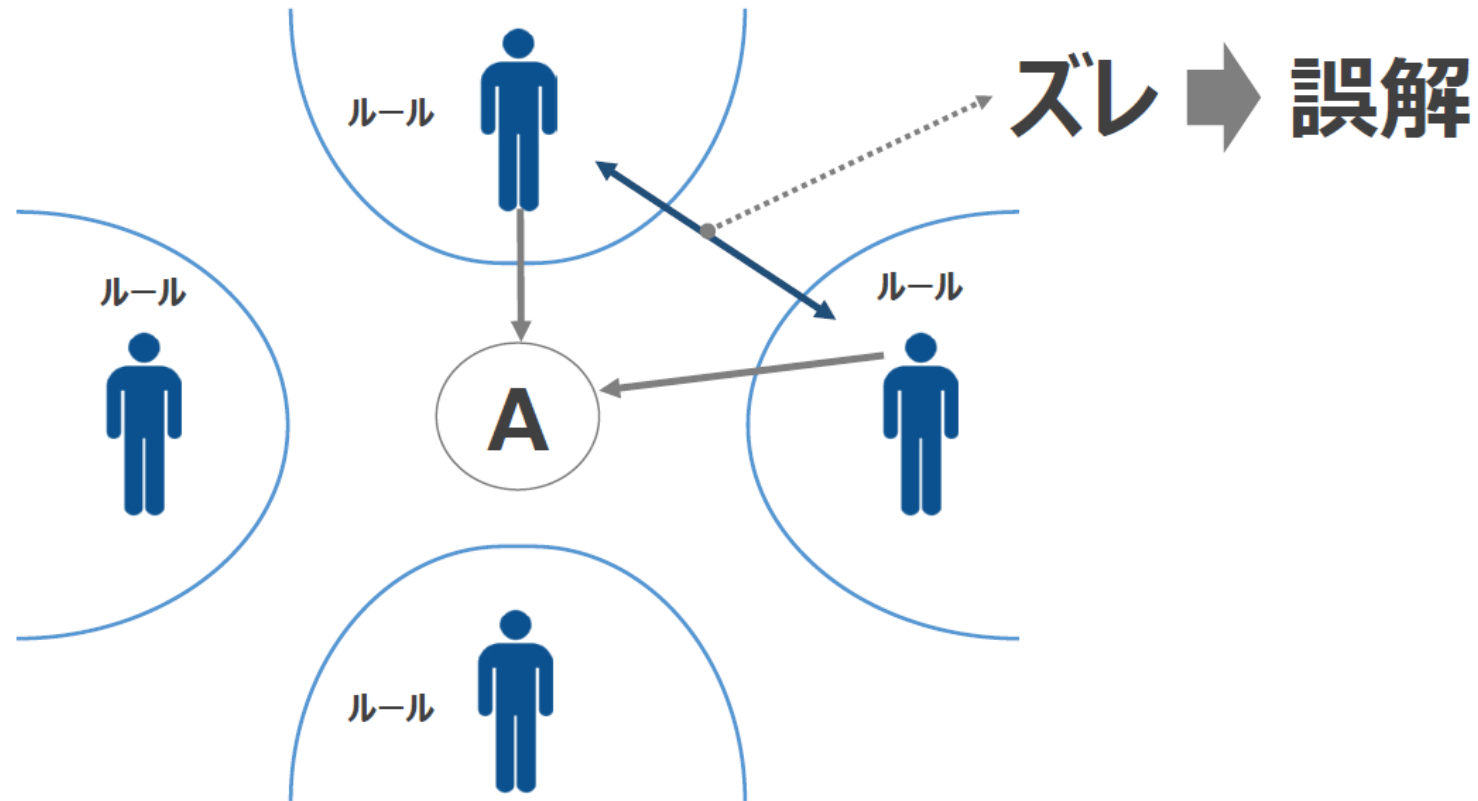
④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(マネジメントコンサル)-誤解・錯覚について①

- 人は思考の癖を個別に持っており、その癖のために誤解や錯覚が発生し、行動が阻害される
- 識学は、誤解や錯覚を排除し、認識共通化や言動改善を通じて人々の生産性向上を実現するメソッド



④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(マネジメントコンサル)-誤解・錯覚について②

- 同一の事象を見ても各々のルールが異なるため認識のズレが発生する。
- この認識のズレが誤解であり、すり合わせ行為を行うことそのものがロスタイムである。

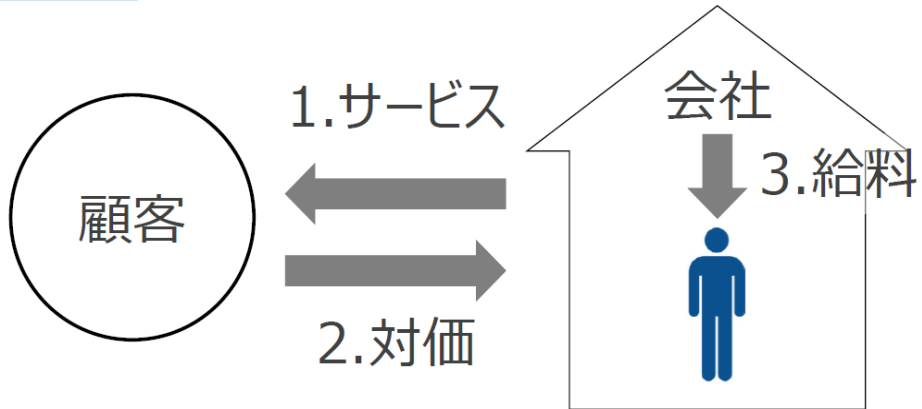


④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(マネジメントコンサル)-誤解・錯覚について③

- 給料をもらうから働くという認識は事実の仕組みと一致していない(誤解している状態。)
 - 事実の仕組みに対して誤解・錯覚している状態では、行動の質及び量にズレが発生する。
- 例) ●●をしてくれるから頑張れる = ●●してくれないから頑張れない。

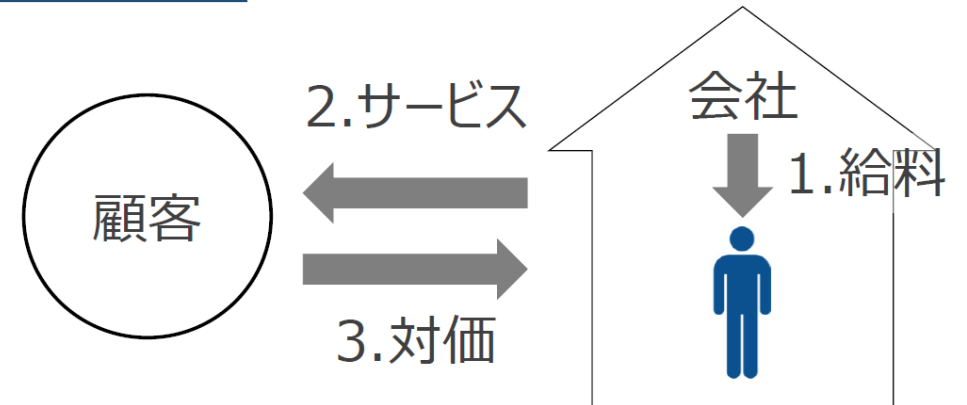
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



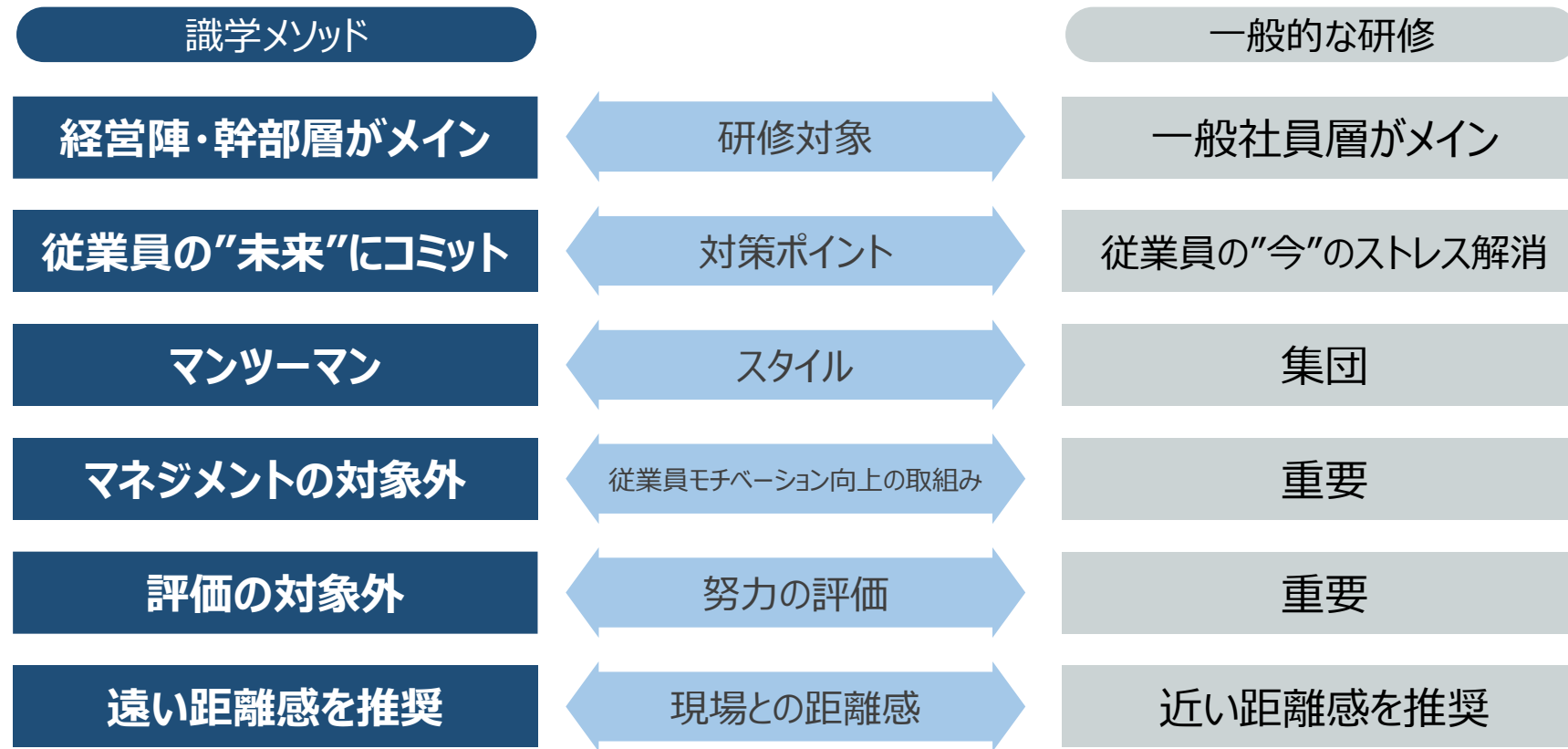
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番



④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(マネジメントコンサル)-識学と一般的な研修ビジネスとの比較

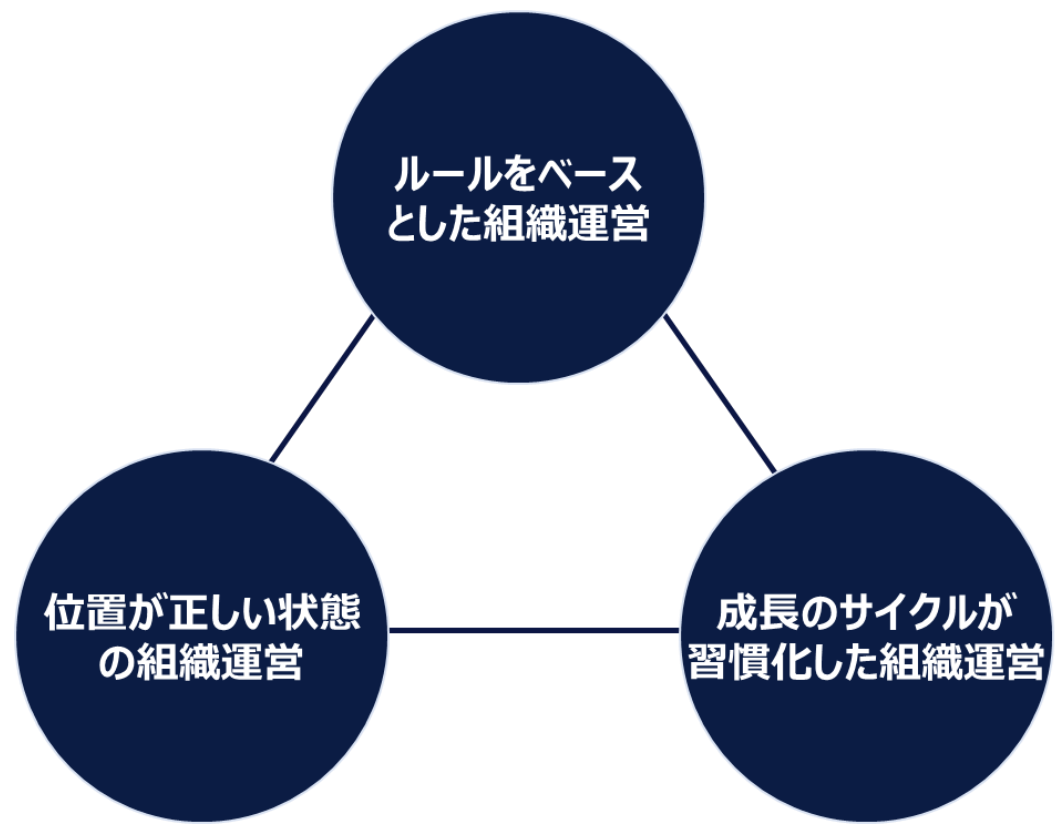
- 識学メソッドを活かした組織運営は、一般的な研修が推奨する組織運営とは対極に位置
- 焦点は、未来へのコミットか、今のストレス緩和か、の違い



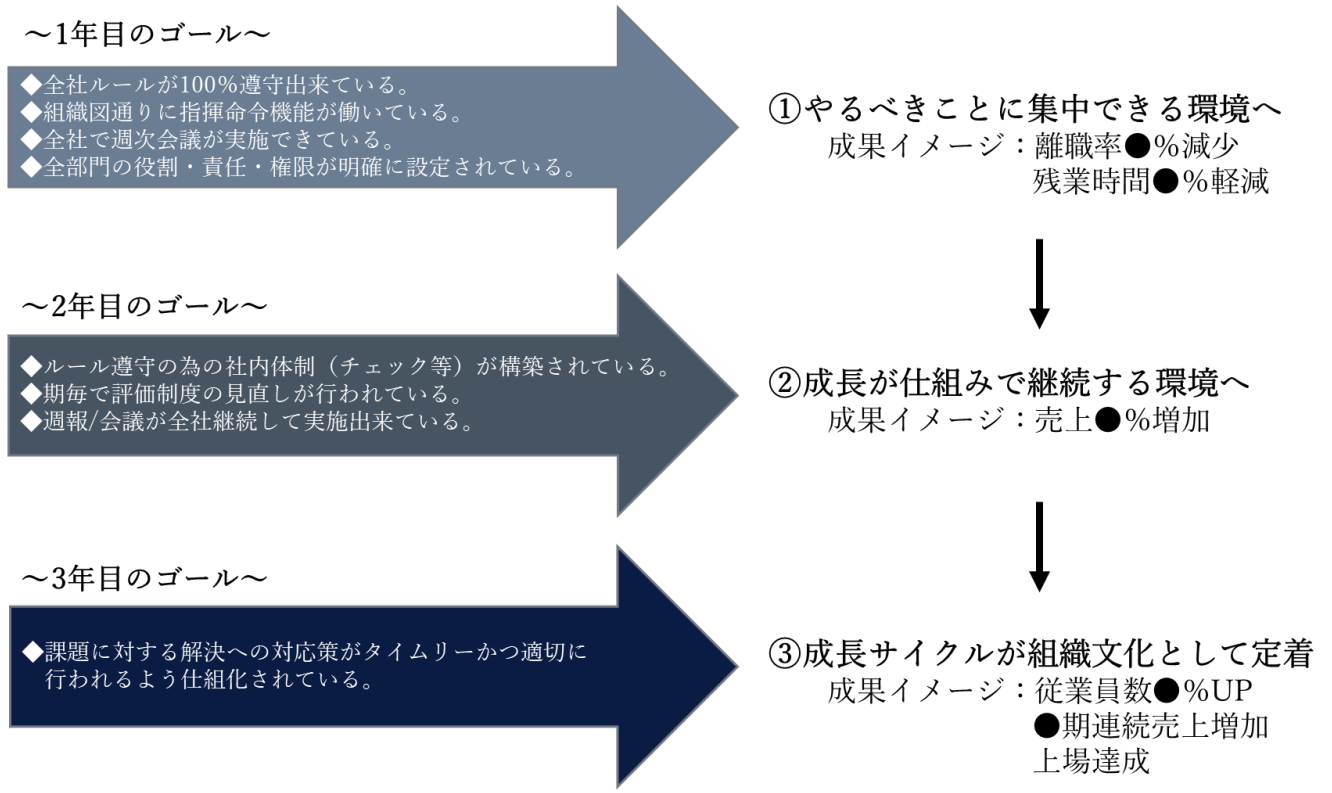
④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(プラットフォーム)-基本サービスについて①

- 識学 基本サービスでは、「識学が組織に徹底できている状態」を3大テーマに分類して設定し、各テーマを達成することで継続的に業績拡大ができる組織へと改善することを目的としている

3大テーマ



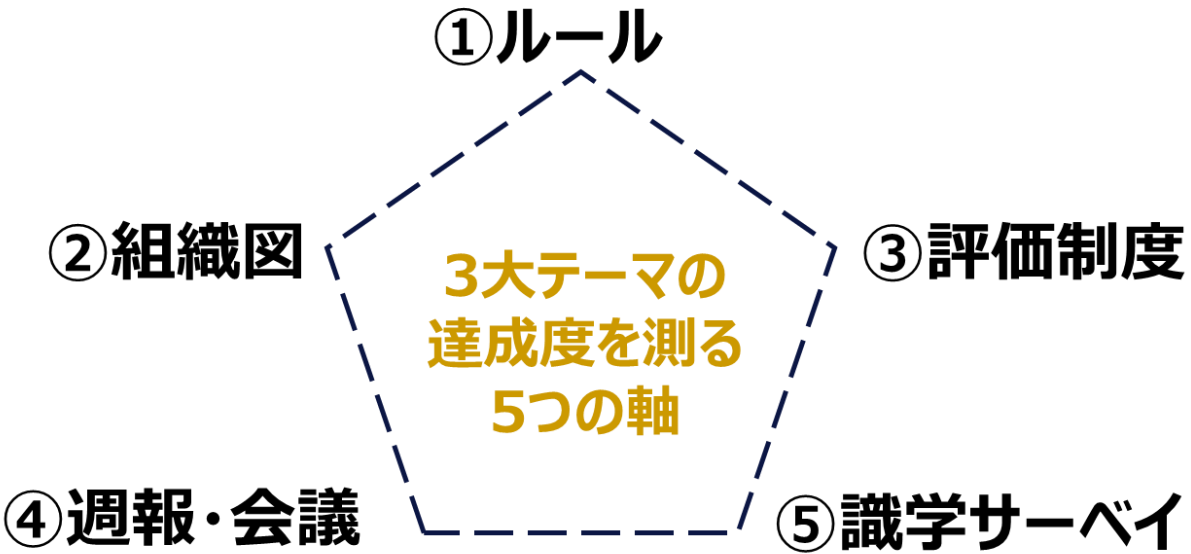
識学浸透モデル



④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(プラットフォーム)-基本サービスについて②

- 3大テーマの達成度を5つの軸で測ることで「識学が組織に徹底できている状態」を6段階のフェーズに分類
- 各軸の状態を項目ごとに診断し、組織における識学の浸透度を測定する

5つの軸



上記5軸の状態をフェーズ分けて追及
(※1~6段階の全6フェーズ診断)

項目イメージ

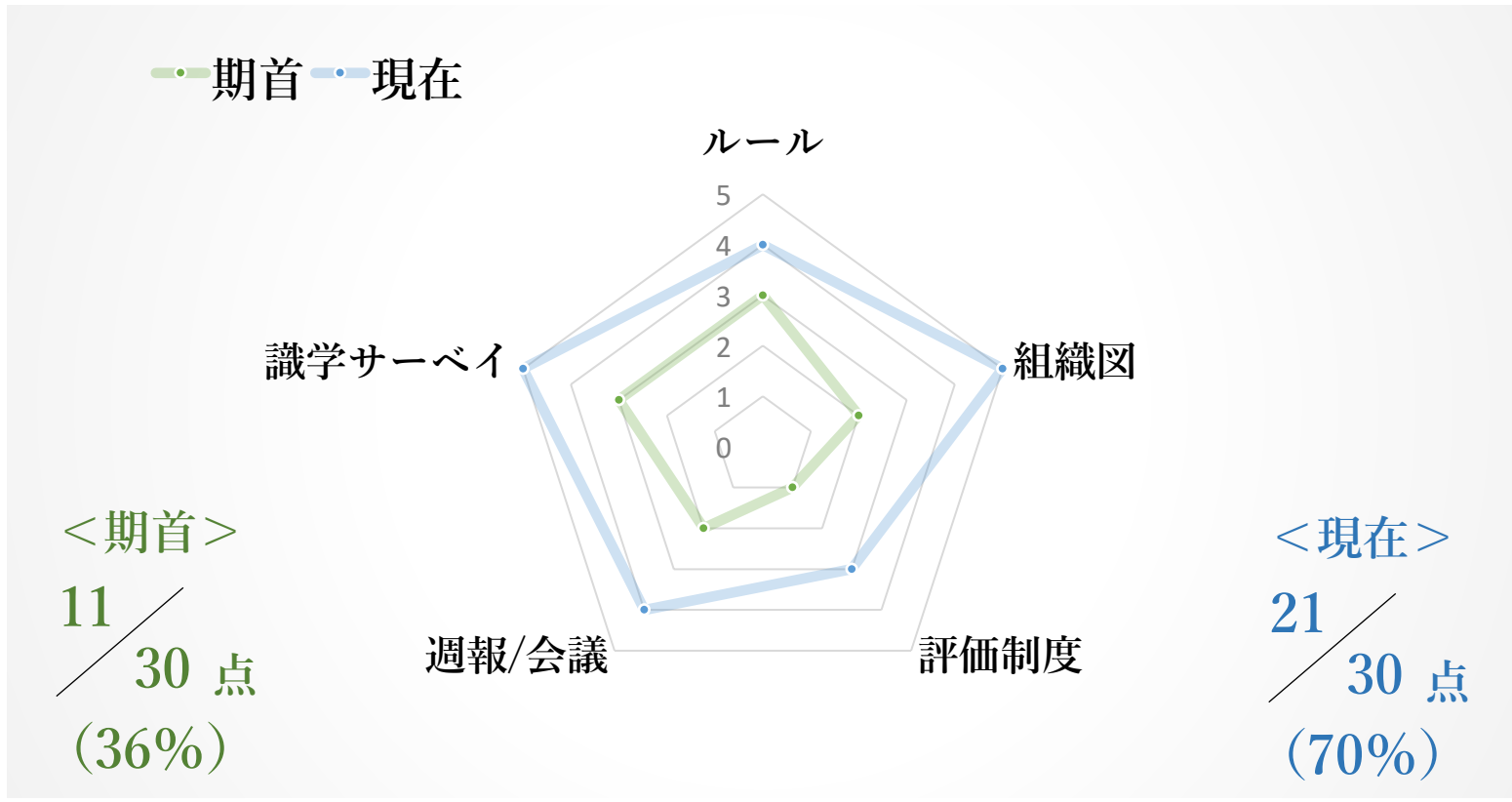
フェーズ 項目	フェーズ1	フェーズ2	...	フェーズ6
ルール	全社共通ルールが存在しない	全社共通ルールの完成と全社周知完了	-	ルール遵守が仕組化されている。
組織図	組織図が存在しない	組織図が正しく作成されている	-	組織図通りに指揮命令機能が働いている
週報・会議	報告機能がない、または形骸化状態	週報フォーマットが完成し運用スタート	-	全社で週次会議が実施されている
・ ・ ・	-	-	-	-

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(プラットフォーム)-基本サービスについて③

- 「フェーズ診断」を継続的に実施することにより、顧客が自組織の課題を明確に認識することができ、より早くPDCAを回すことができるようになる

→顧客の組織課題の解決、顧客満足度向上に寄与することで「[識学の有用性の証明](#)」につながる

■ フェーズ診断図 (サンプル)



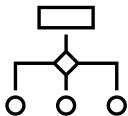
④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(プラットフォーム)-基本サービスについて④

- 識学を組織に徹底させるためには、知識をインプットするだけでなく、その知識を使ってアウトプットを行い結果（反応）を出すことで、目指す状態から不足している点を認識し、修正を行うサイクルを回すことが重要
- そのための具体的なサービスメニューとして、①識学浸透のために必要な各種面談②識学クラウド③その他（集合研修）を提供

各種面談	内容
識学式「結果の完了」	オリジナル「組織フェーズ診断」にて識学浸透度を測定し、貴社の現状をスコア化。次回への課題を共有し、組織改善を進める。
会議チェック	実際に会議に同席（もしくは録音）し、課題を抽出。社員が成長するための識学式「正しい会議の進め方」を複数階層で実現させる。
識学理論 復習パック	特別テキストで重要ポイントをおさらいし、理解を深めることで「継続的に成果を上げるチーム」作りをサポート。
現場インタビュー	CSMによる現場（店舗・支店・最下層メンバーなど）インタビューを行い、リアルな識学浸透度を確認。

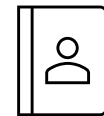
組織図作成の
ポイント

識学の原則に基づいた組織図の作成。組織内の位置を明確にする。




役割定義表作成
のポイント

トレーニングで学んだ役割の原則に基づいた役割定義表の作成。



週報作成の
ポイント

トレーニングで学んだ「結果の完了」に基づいた週報の作成。




ルール作成の
ポイント

トレーニングで学んだルールの原則に基づいたルールの作成。



評価制度の
浸透サポート

評価制度構築をした後の浸透サポート
※評価制度構築サービス導入企業限定



組織診断

組織状態を8つの軸で分析。離職防止や組織が機能しない要因を特定





④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(プラットフォーム)-基本サービスについて⑤

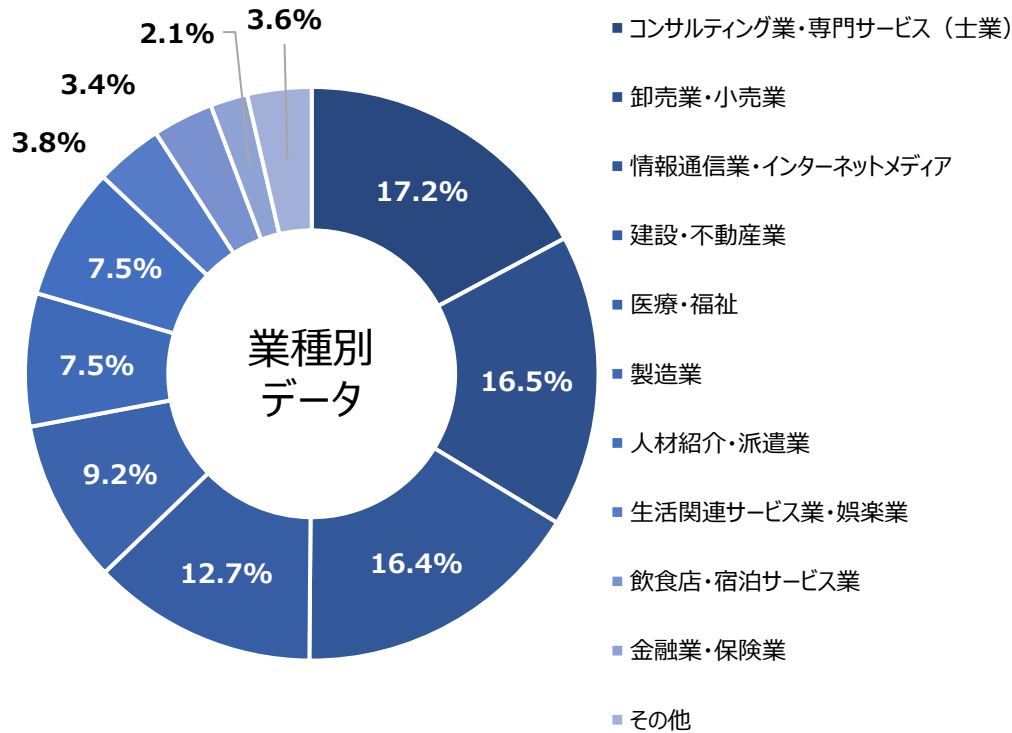
識学クラウド	内容
組織図	部署毎に作成したルール・役割を明文化した組織図をクラウド上でいつでも誰でも確認できるシステム
ソシキサーベイ・ 新卒サーベイ	8つの評価軸に基づいて受講者、応募者の思考のクセが点数化されるサービス
理論動画学習	動画トレーニングで理解度を深める学習
報告管理	結果の完了をクラウド上で行うことができるシステム
評価	目標設定、結果報告、上司承認まで一括管理ができるシステム
専用ページ	会員限定の勉強会動画の視聴、識学用語集、ケーススタディの格納

その他	内容
集合研修	識学トレーニングを受けていない管理職や一般層、そして新入社員に対して、識学における「位置」「結果」パートを中心に講義型で識学をインストール
その他サービス	担当講師への電話/メールによる質問・相談 会員向け勉強会の実施

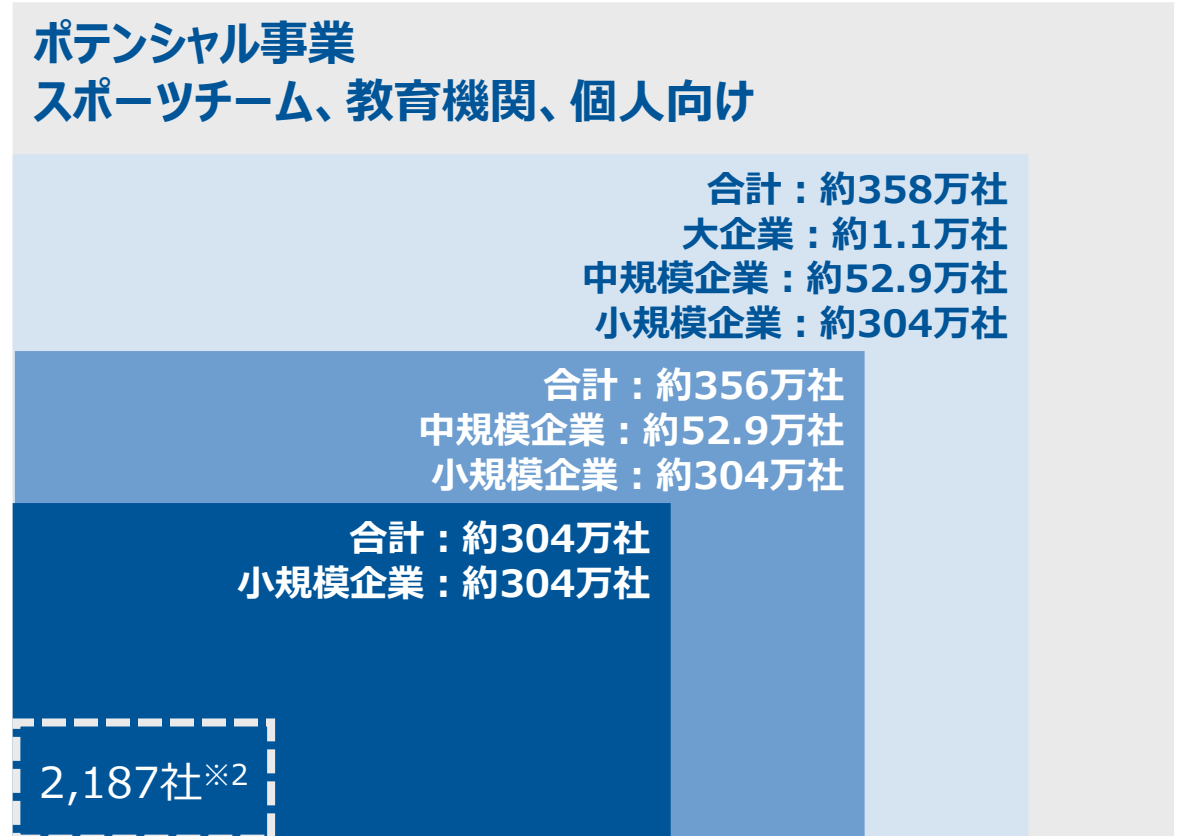
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-市場規模と成長ポテンシャル

- 当社の現状の顧客単価に基づく国内市場における成長ポテンシャル **1兆1,000億円**※1と推定
- 業種への偏りは少なく、どの業種でも実践可能であることの証明

契約企業の業種別割合



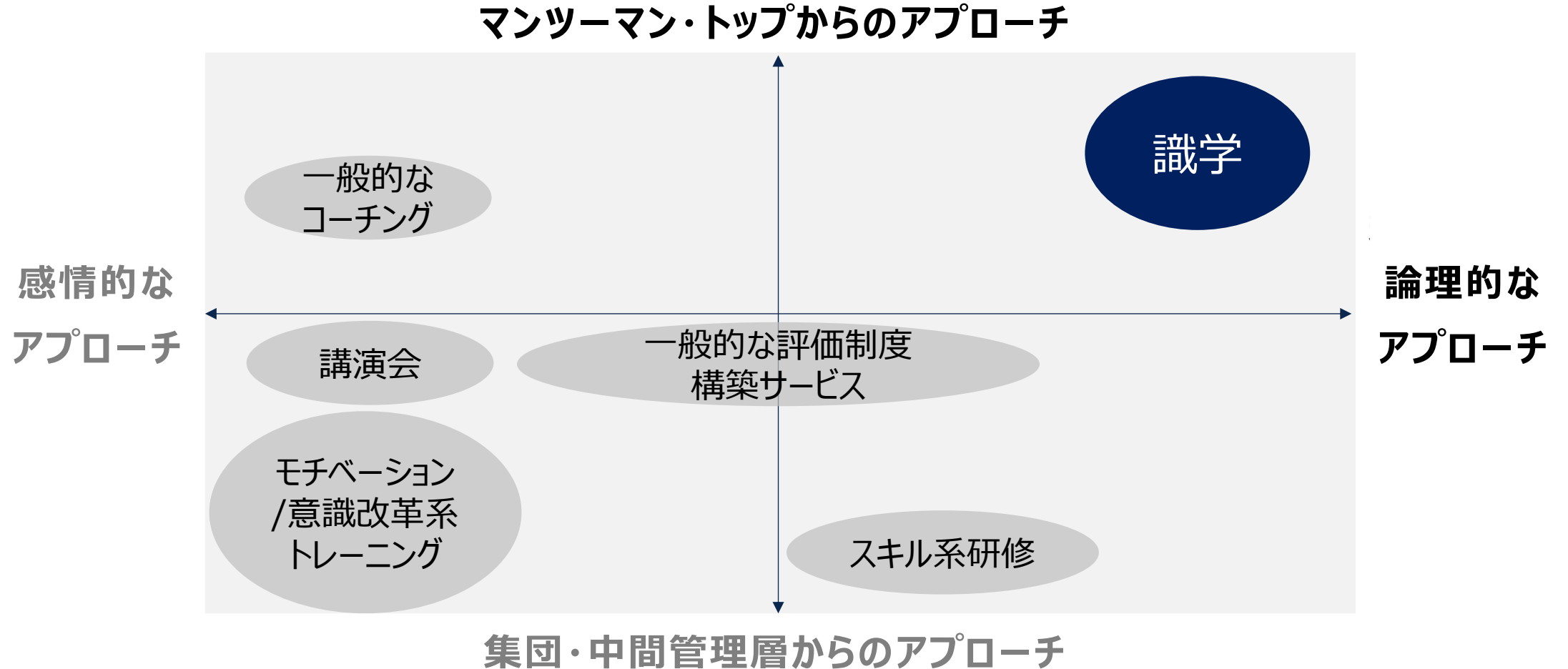
日本の企業数と当社シェア



※1: 中規模企業×顧客あたりの受注単価（2021年2月期の1社あたりの平均受注金額を利用）
 (出展)中小企業庁「中小企業白書」2019年版
 ※2: 2021年2月期末時点での累計契約社数

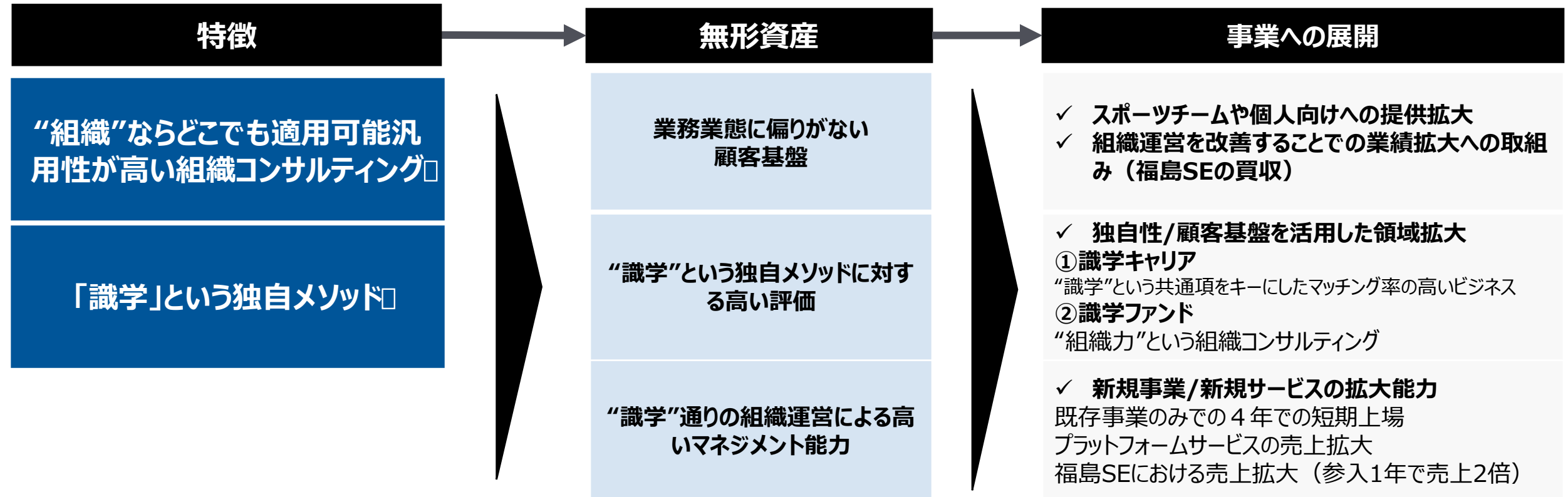
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性①(独自のポジショニング)

- 経営トップ層へのアプローチ、論理性、マンツーマントレーニングの3点の特徴を有する
- 組織運営に関するコンサルティングを行うプレイヤーは多数存在するものの、当社のポジショニングは差別化されている



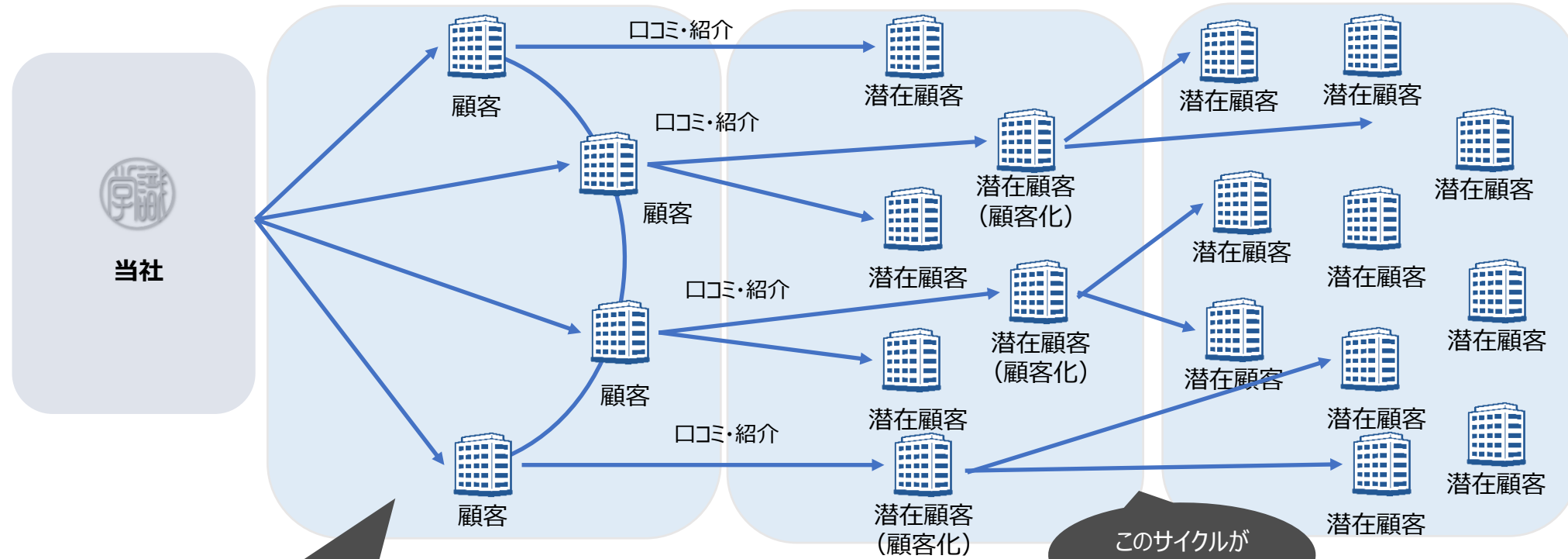
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性②(汎用性・独自性)

- 「識学」という独自メソッド
- 論理的なメソッドであるため“組織”であればどんな事業においても適用可能。その結果、業種業態に偏りがない顧客基盤を保有
- 積極的な事業展開及び「識学」によるマネジメント成果と実績、高い新規事業開発力、事業拡張能力を有する

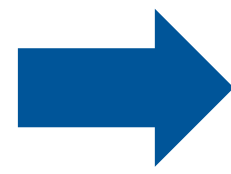


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性③(契約社数がストックのように積み上がるモデル)

- マネジメントコンサルティングサービス契約企業様からの口コミでの紹介が中心
- 識学受講済企業が増えれば、より安定的な顧客拡大が見込める状態（フローとストックの間に位置する半ストック型）



受講済企業様の口コミ紹介により
新たに新規顧客を獲得



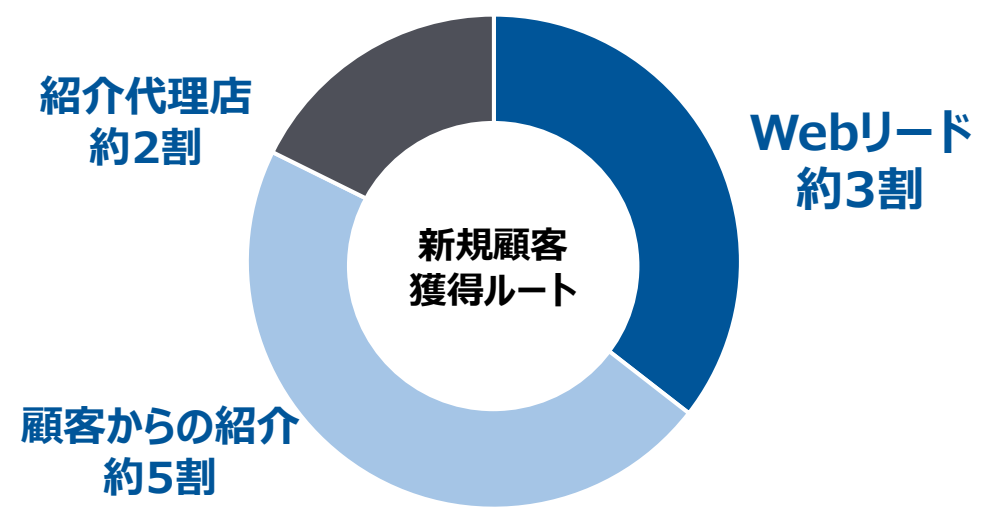
効率的な新規開拓基盤となっているため、
戦略的な広告宣伝費の投資が可能な状態へ。



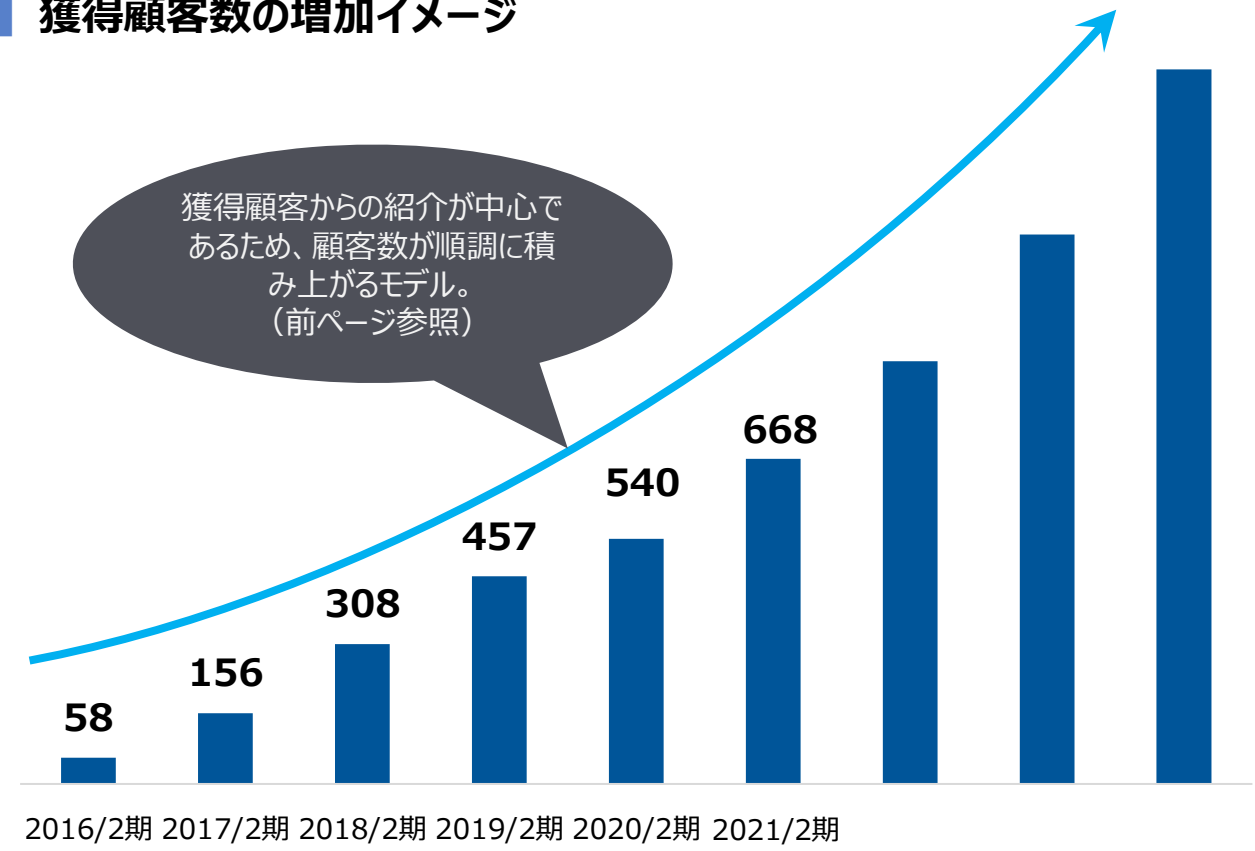
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性④(顧客獲得ルート)

- 顧客獲得ルートは実質的に紹介（紹介+紹介代理店）経由が約70%
- 紹介の割合が多い事により、「識学」の満足度が高いことが推定
- 既存顧客の紹介が7割のため、獲得効率が非常に高い

顧客獲得ルート実績

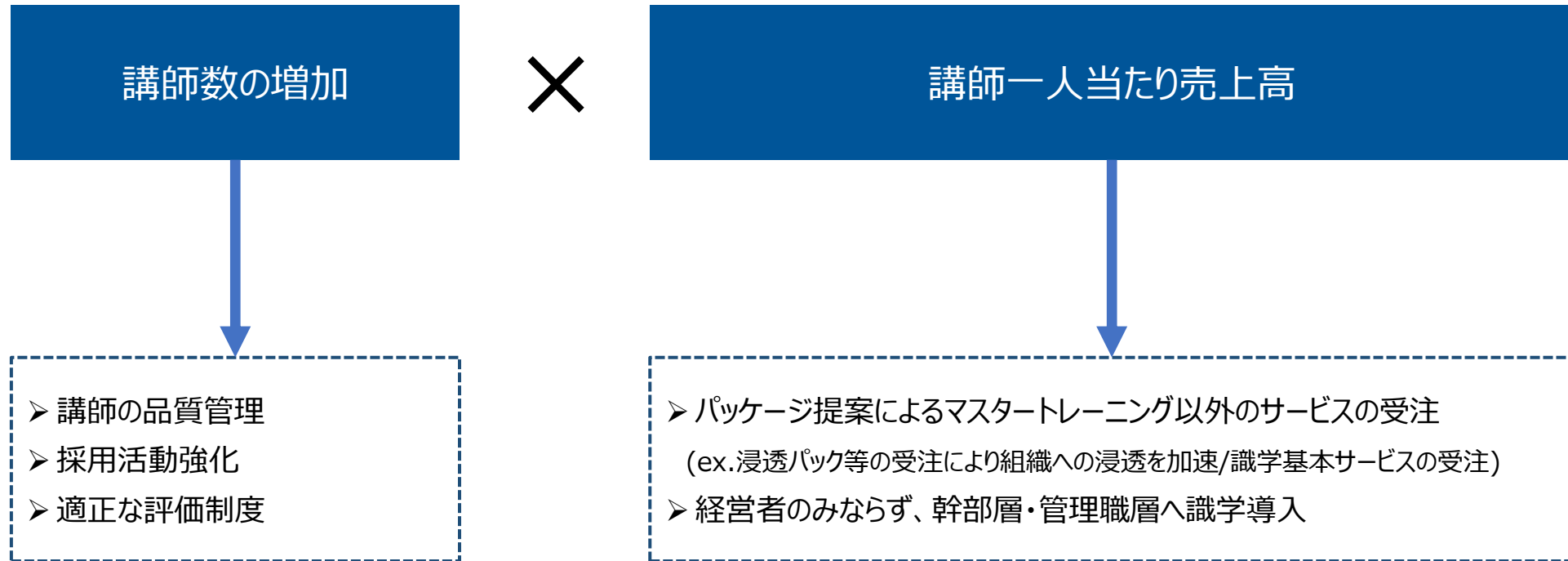


獲得顧客数の増加イメージ



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性⑤(売上高の継続的成長のための戦略)

- **最重要KPI : 「講師数」と「講師一人当たり売上高」**
- 「識学」メソッドは汎用性が高く、当社の品質管理体制により、一定基準以上の品質を保有した講師育成が可能
- 講師数の増加と講師一人当たり売上高の上昇により、更なる売上増加を目指すことが可能



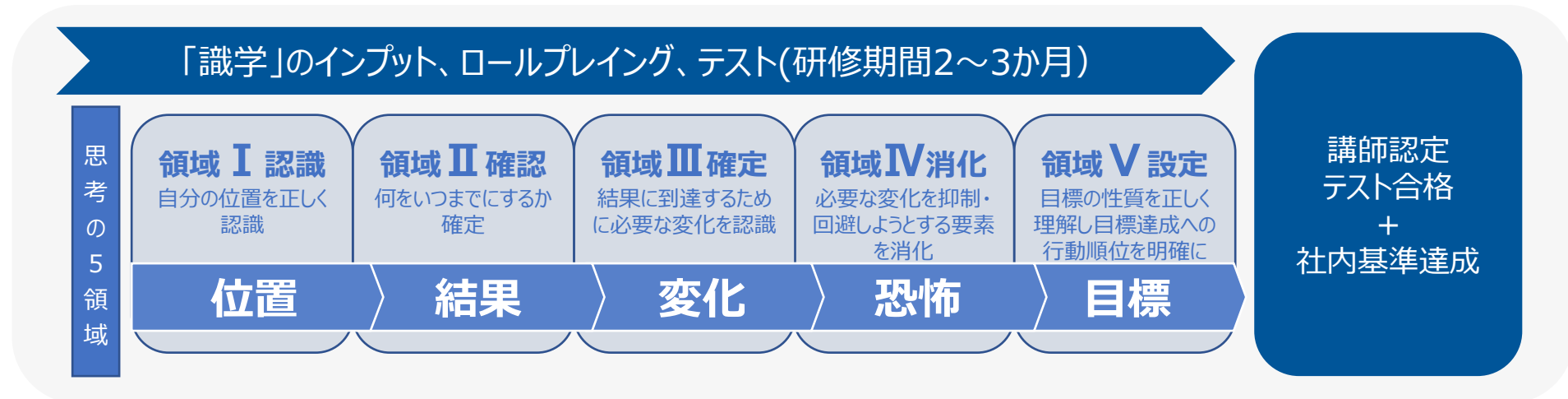
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性⑥(一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力)

- 論理的かつ汎用性が高い「識学メソッド」と講師育成体制により

講師個人の能力に依存せず、一定基準以上の品質を保有した講師育成が可能



■ トレーニングカリキュラム



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性⑥(一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力)

- 当社講師への応募者数は、積極的な採用活動により拡大中
- サービス品質を保つため、識学クラウドを活用した応募者のサーベイ・講師候補の採用基準を高く設定し厳選して採用を実施
- 入社後に講師になるまでの期間は2か月～3か月と当社の規模増加に関わらず講師を量産できる育成体制

求人応募数

2,162件

(2020年2月期実績1,468件)

講師になるまでの期間

78日

(2020年2月期実績 108日)

内定率

1.6%



⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略の全体像

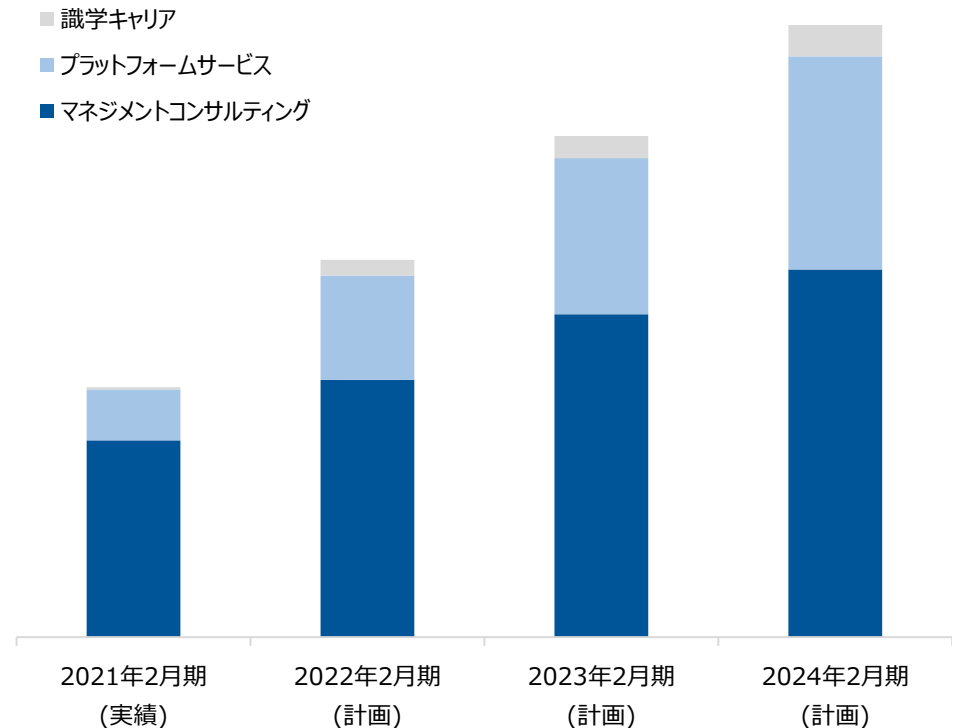
基本方針

- プラットフォームサービスのさらなる拡大
- 講師一人当たり売上400万円/月の水準を維持
- ハンズオン支援事業での講師を派遣を想定し、講師が每期20名～25名増加する前提での採用計画

重点施策

- 組織運営における「識学」定着するために、マネジメントコンサルティングサービスパッケージ(マスタートレーニング/浸透パック/評価制度構築)を導入し、1社あたりの顧客単価の向上を目指す
- 講師数の増加と連動し、「識学 基本サービス」はさらなる契約社数拡大を見込む
契約社数拡大によりプラットフォームサービス売上はさらに拡大
- 講師数の増加/カスタマーサクセス人員の採用によるプラットフォームサービスの高い継続率を目指す
- “結果のみで評価される”、“生産性が高い組織”である「識学導入企業」で就労したい求職者は増加すると見込み、識学キャリアは2024年2月期までに約3億円の規模へと成長見込み

売上成長イメージ

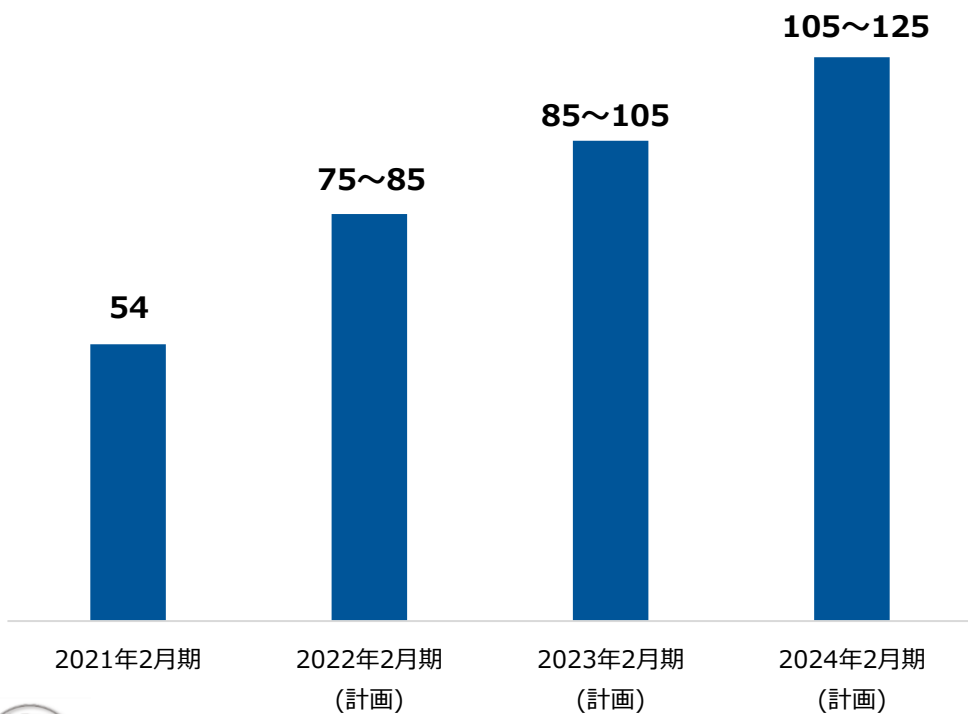


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(講師数の考え方)

基本方針

- 講師数は每期20名～25名の増加ペースを維持する
- 講師の増加に伴い、識学基本サービスによる運用支援により、「識学による組織運営」が定着する顧客が増加すると見込む
- 上記による高い顧客満足度の獲得によって高い継続率が実現し、プラットフォームサービス売上拡大を見込む

講師数増加イメージ



プラットフォームサービス増加イメージ



⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(コスト)

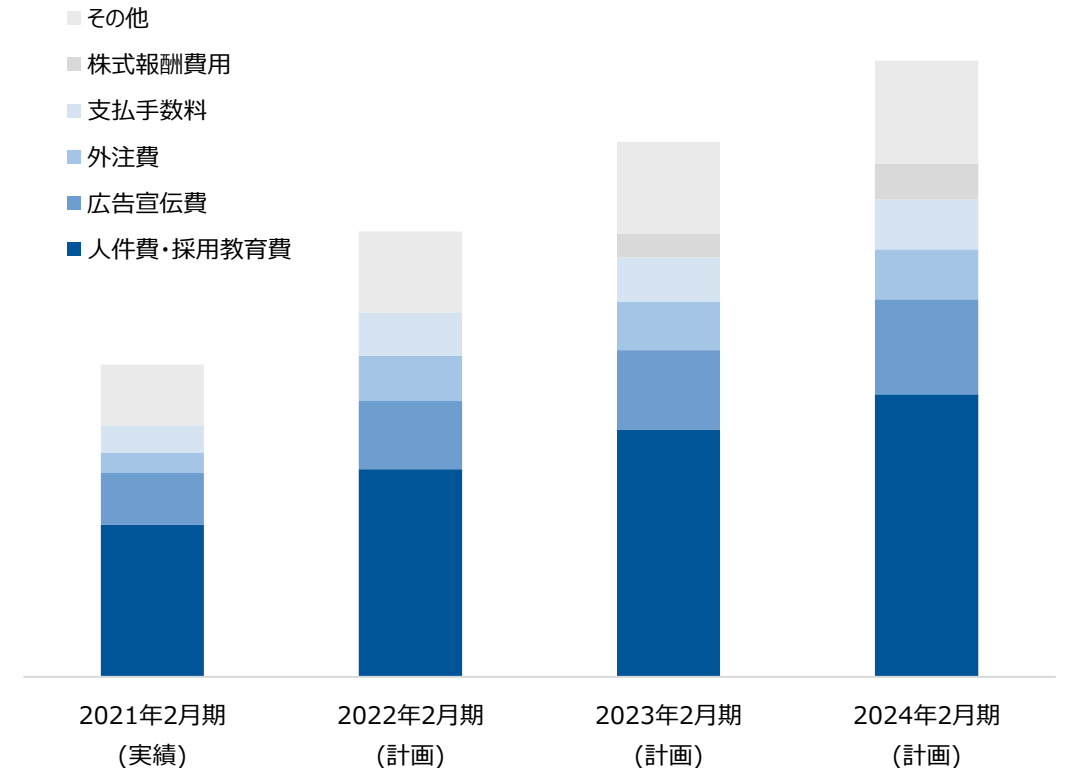
基本方針

- コスト構造の6割は人件費と広告宣伝費であり、同様の構成を維持
- 講師数の増加に伴う売上高増加に伴い、営業利益率は2024年2月期には25%を超える

コストの考え方

- 講師・ミドル・バックオフィスの採用は、現状と同様のペースを継続し、人件費・採用教育費は2.5億～3億円毎期増加を見込む
- 識学を認知していない潜在顧客層の認知獲得、さらなる顧客増加を目指し広告宣伝費は毎期1億円の範囲内で増加させる
- 信託型ストックオプションの権利確定条件(業績条件) 達成を前提に株式報酬費用の発生を23年2月期、24年2月期に見込む

費用構成イメージ



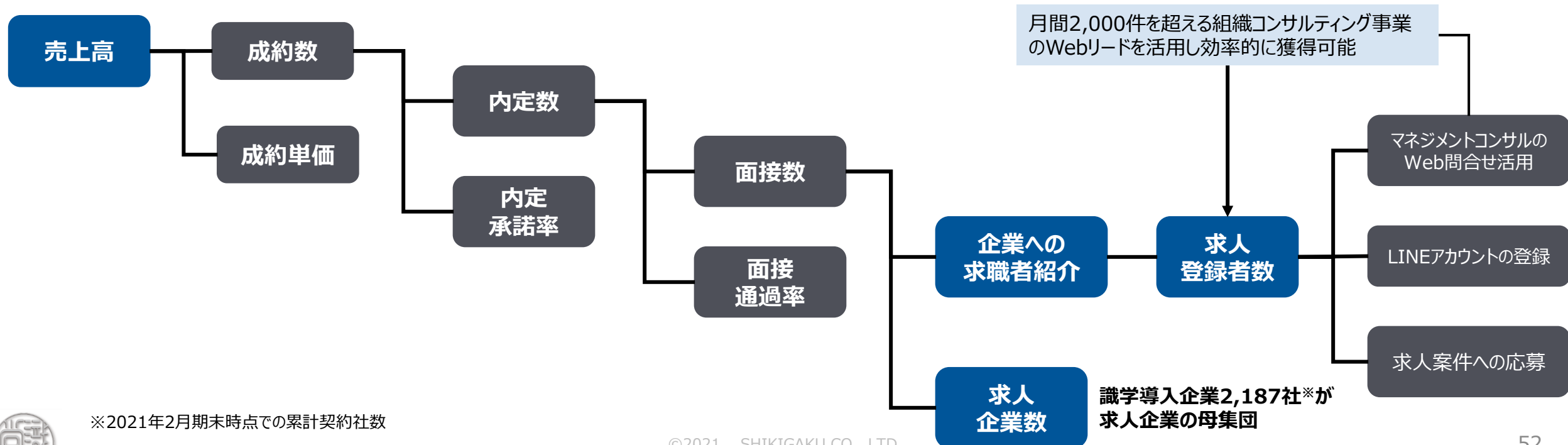
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(識学キャリア)

事業の特徴

- 識学キャリアの強みは、“識学”という共通項により、登録者と求人企業のマッチング率が高い点にある
- 求人企業への求職者の紹介数を増加させることで、成約数の件数を増加させる戦略
- 紹介数の増加により面接数・内定数・成約数は一定確率で発生するため、“企業への求職者の紹介数”というKPIを増やすための施策を行い、事業拡大を目指す

財務数値

事業KPI

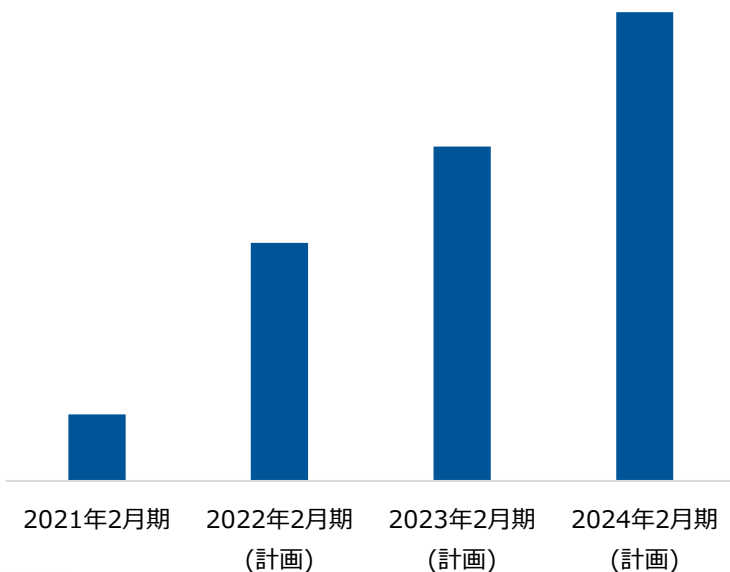


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(識学キャリア)

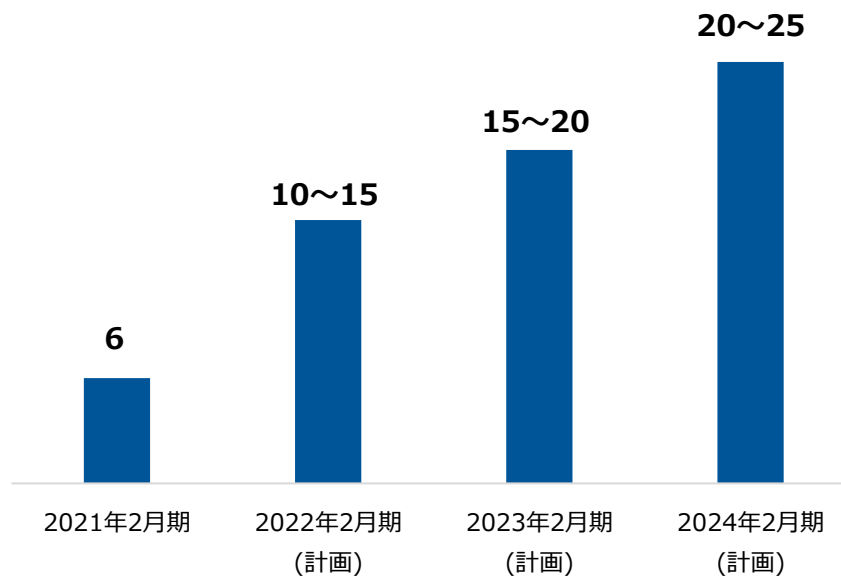
個別戦略

- 紹介数の増加を実現するための人員採用を毎期5名～10名を継続
- 1人当たりの生産性の向上は織り込まず、紹介数の増加と一定確率で成約が発生すると見込む
- 売上高は24年2月期には約3億円～約4億円の事業規模を目指す

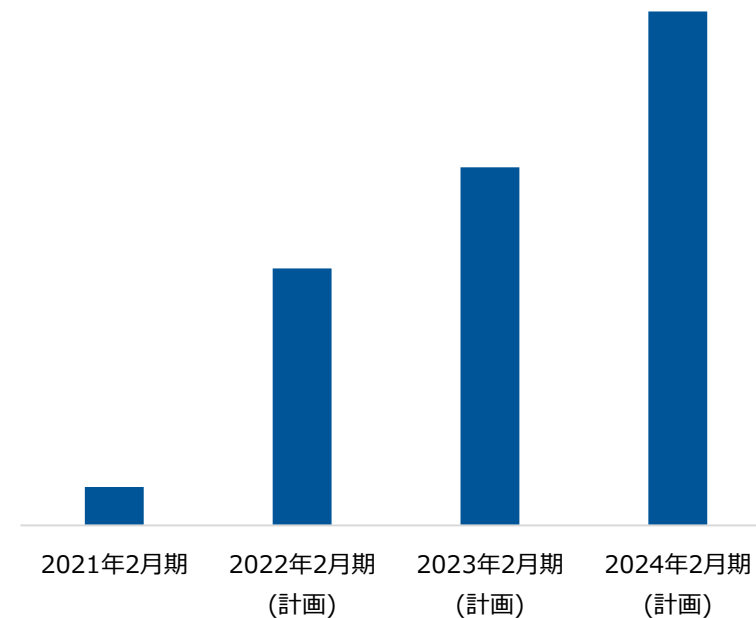
企業への求職者紹介数の 増加イメージ



人員数増加イメージ

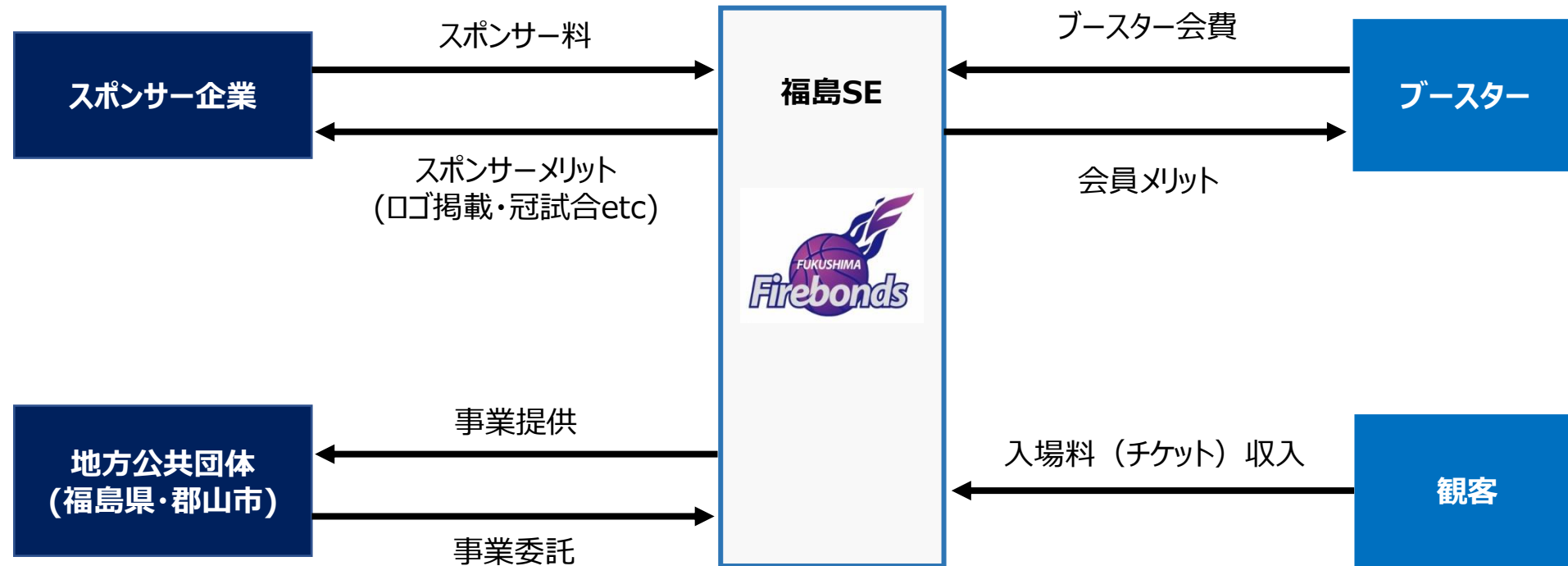


売上高成長イメージ



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) スポーツエンタテインメント事業-ビジネスモデル/収益構造

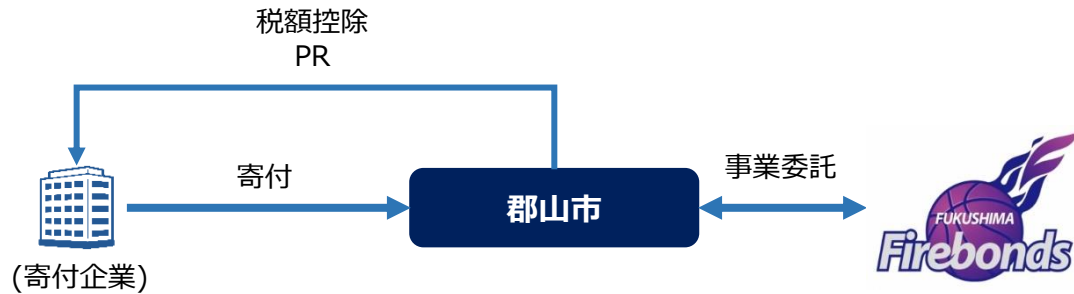
- スポーツエンタテインメント事業の主な収益は「**スポンサー収入**」「**入場料収入**」「**行政からの受託収入**」で構成される
- 地方公共団体からの受託収入は、企業版ふるさと納税を活用した受託事業となっている



⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) スポーツエンタテインメント事業-参入の背景

- 従来のスポンサー収入や興行収入に加えて、行政からの事業委託を受けることにより、新たな収益源として稼働
- 地域社会との密接な関係を構築していくことで、地域に貢献しながら事業拡大していく活動を拡大する

こおりやまスポーツイノベーション事業



事業委託の例

- ホームゲーム招待 (子供たちに夢を)
- プロスポーツ魅力発信事業
- スポーツ指導者育成プログラム
- ヨガ運動プログラム
- バスケットボールクリニックプログラム
- スポーツ観戦による健康チェック

バスケットボールチーム運営への参入背景

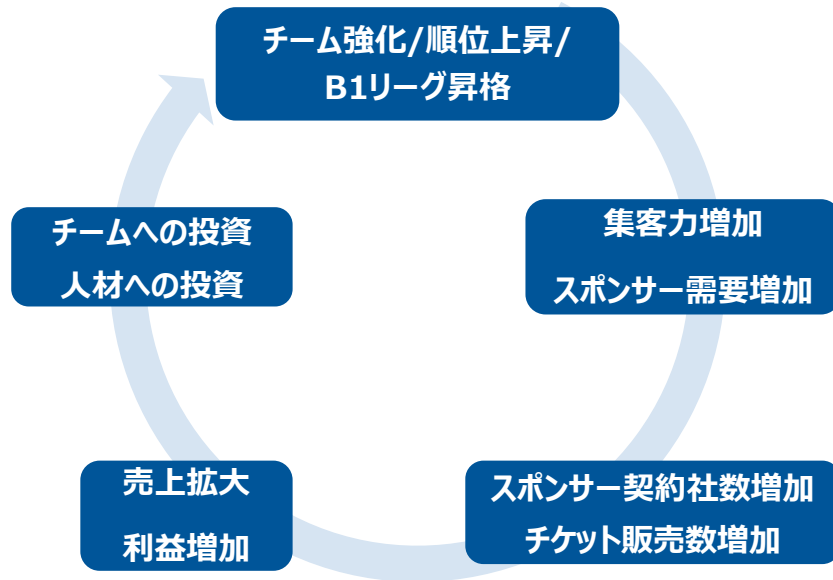
全世界での 競技者人口1位	潜在的なマーケットは大きく、開拓余地が大いにある また、中高生の部活動参加人数では 全競技中1位 であり、国内若年層の注目度も高い
ビジネスモデル	チームを強化し、スポンサー・観客動員数の増加により 「利益」を出すことが可能なビジネスモデル である ① 安定的なチケット収入が見込まれる ・他スポーツとの開催時期が異なるため、競合スポーツが少ない 年間試合数が 60試合 と多く、他スポーツとシーズンが違う (プロ野球：4-10月、Bリーグ：10-翌5月) ・屋内競技のため、天候状況での中止がない ② 多額のチーム人件費を要しない 他の団体競技のスポーツと比較すると出場選手は5名と少ないため、人件費が多額にかからない
西宮ストークス 早稲田・立教ラグビー部での実績	西宮ストークスでは、経営改革を行い黒字化に成功 早稲田→日本一、立教→2部から1部へ昇格 = 「識学」とスポーツの親和性がある
PR効果	債務超過の会社を立て直す = 「識学」の会社経営への有用性の証明

⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) スポーツエンタテインメント事業-事業戦略の全体像

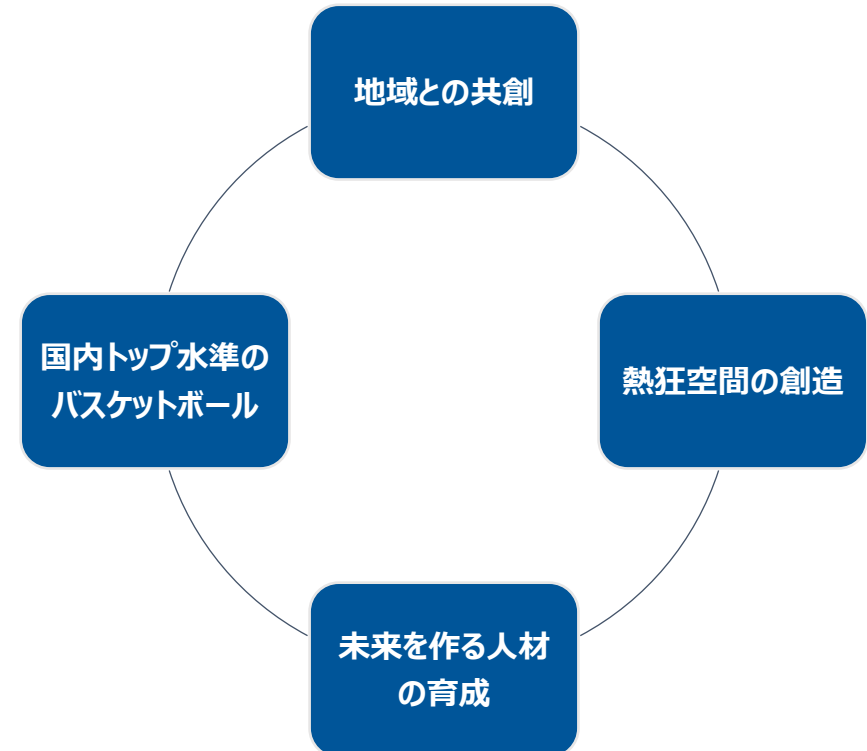
基本方針

- 地域密着クラブとして、組織とコミュニティの可能性を最大化し、「誇れる福島」として日本を牽引する
- 福島のシンボルとなるために「育ち、育てる4つの戦略」で収益性の改善を行っていく
- 利益拡大に必要なスパイラルの循環でさらなる収益性改善を行い、通期黒字転換を目指す
- 上記を実現することで、「**識学**」のさらなる有用性の証明につなげていく

利益拡大のためのスパイラル



4つの戦略



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) スポーツエンタテインメント事業-事業戦略

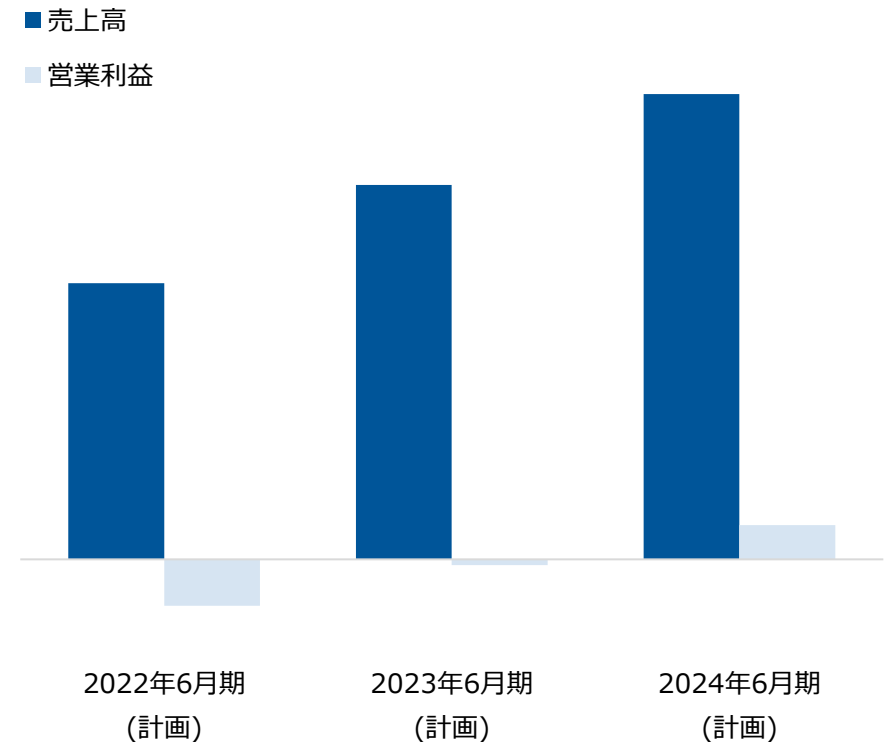
事業戦略

- 地域との共創(スポンサー・行政との連携)
- 国内トップ水準のバスケットボール(役割明確化・設定と評価・規律、日本一のフィジカルトレーニング)
- 熱狂空間の創造(SNS/非SNSによる集客)
- 未来を作る人材の育成

重点施策

- 営業管理体制のさらなる見直しによるスポンサー社数の増加(エリア別営業、営業人員の拡充)
- 企業版ふるさと納税を活用した行政からの事業受託による行政との連携強化と売上拡大
- 日本一のフィジカルトレーニング、識学的チーム運営による役割明確化・規律強化
- リピート施策による顧客離れの防止、郡山市と連携したSNSを利用しない層でのファン取込
- ファイヤーボンズユースの拠点を広げ、福島県全域でのユース選手の教育

中長期成長イメージ



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ハンズオン支援ファンド-ハンズオン支援事業の参入背景

- 「識学」に基づく組織マネジメントによって以下の2つの領域での成功・改善等の実績がある
- この実績をもとに、今後3カ年のさらなる成長事業を構築すべくハンズオン支援事業を立ち上げ
- 投資後のEXIT・リターンの予想が現時点で困難であることから、業績予想にはハンズオン支援事業の数値は含めていない

「組織力」に着目した投資成功事例

2019年2月期に識学導入した、ジオコード社の
2020年11月のIPO

投資判断力

識学導入企業社数2,187社の中からIPO銘柄
への投資を行った目利き能力

ハンズオン支援による改善事例 (福島SEの収益性改善実績)

「識学」通りの組織運営のみで売上高が
対前期比(※1)で2倍成長

ハンズオン能力

投資先への当社社員の派遣と「識学」導入により
企業価値を向上させるハンズオン支援能力

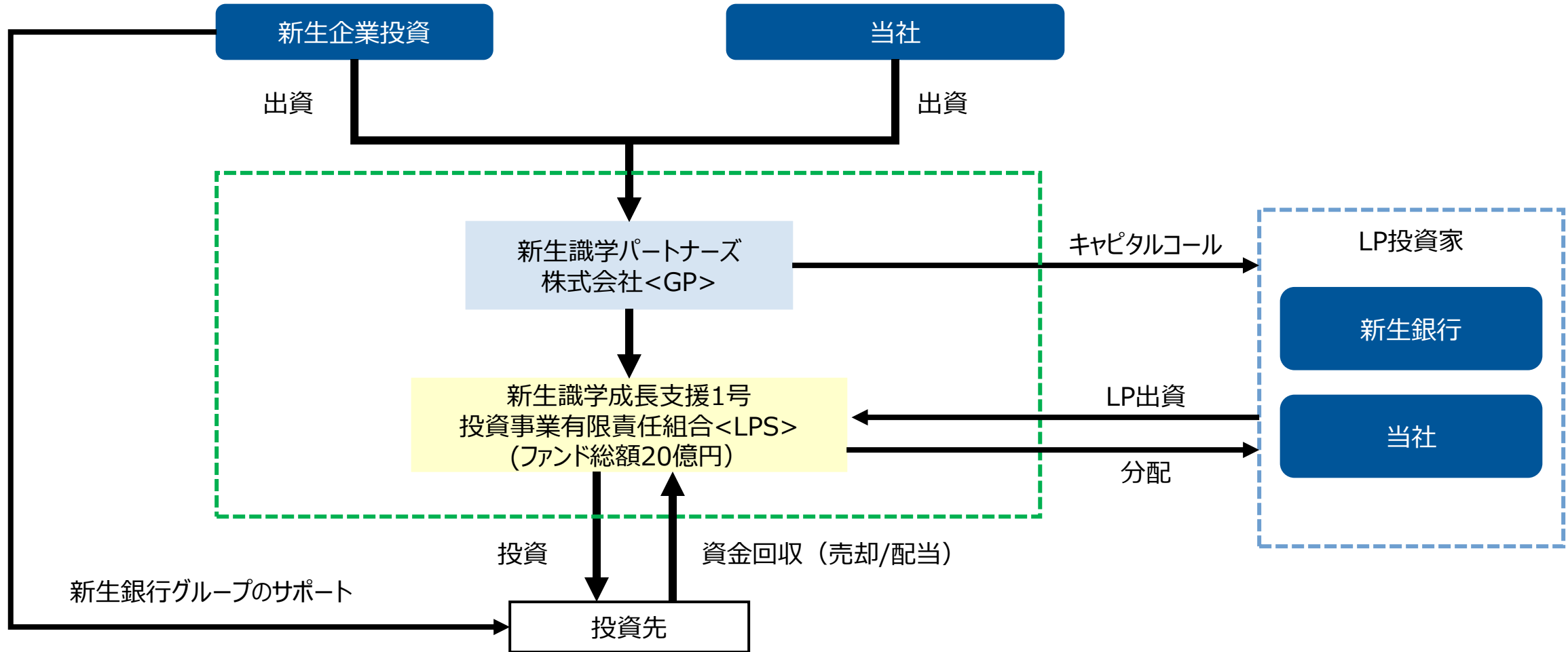
ハンズオン支援事業への本格進出により
中長期ビジョン及び経営理念達成へのスピードを加速

(※1)7月～2月の業績での対比



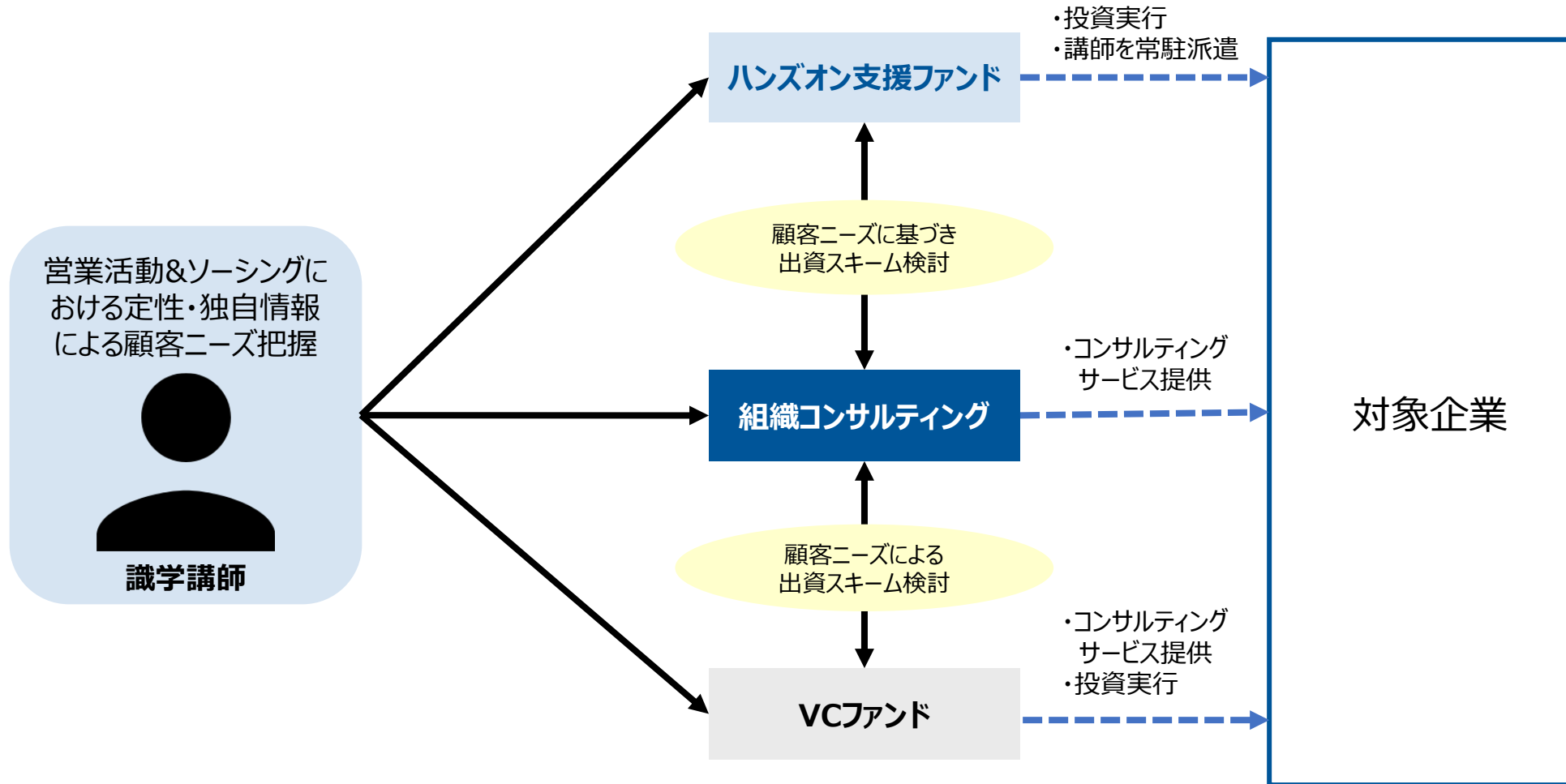
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ハンズオン支援ファンド-ファンドスキーム

■ ファンドスキーム図



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ハンズオン支援ファンド

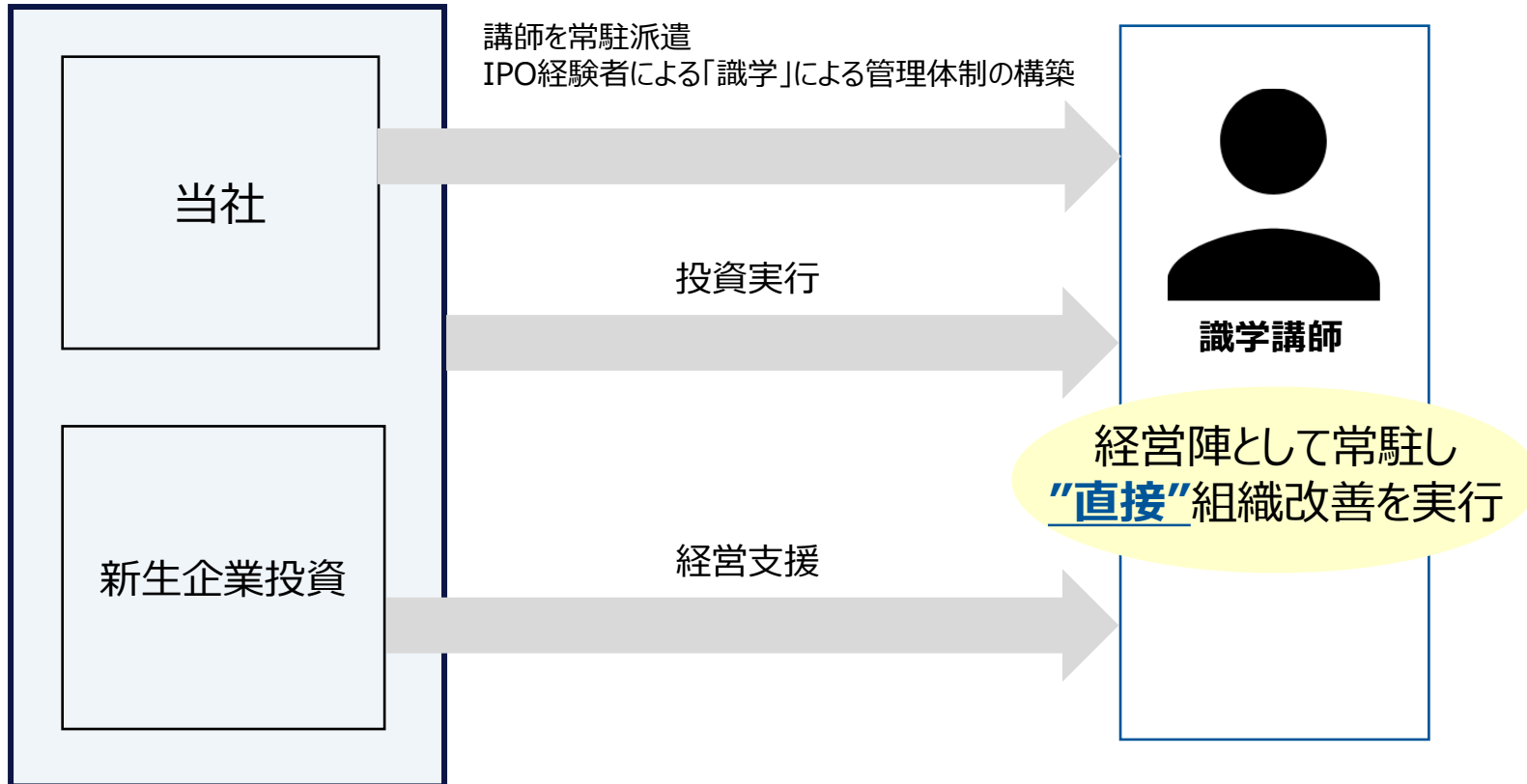
営業活動、ソーシング活動、既存企業へのサービス提供によって顧客ニーズを把握
ニーズに合わせてコンサルティング以外の**成長資金の出資、講師の常駐派遣**という「**人材、資金**」という経営資源を提供できるサービス体制へと移行



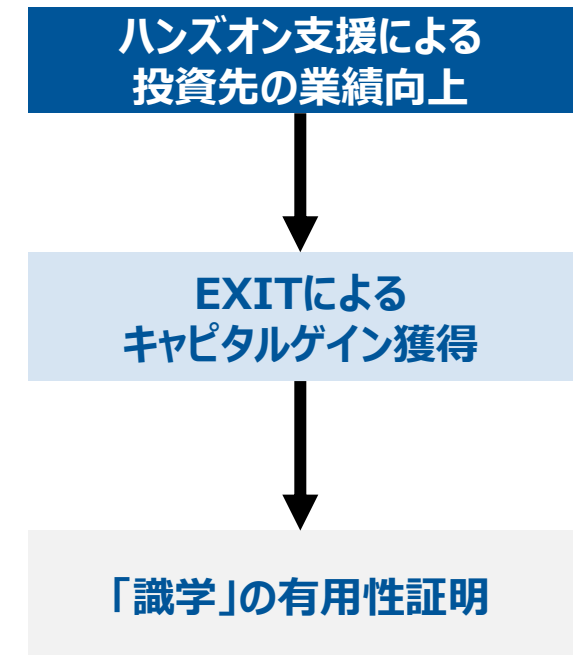
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ハンズオン支援ファンド

“**組織改善支援**”×“**金融・ファイナンス支援**”という**独自性**をもつ共同ファンドを新生企業投資と組成
・金融系のPEファンドと共同ファンドを組成することで、**金融・ファイナンス観点での経営支援**も提供できるファンドに

新生識学1号ファンド



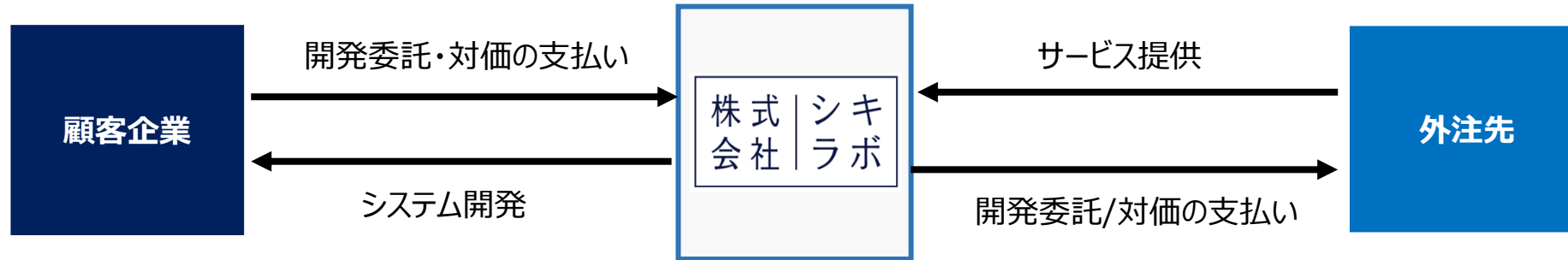
本事業の目的



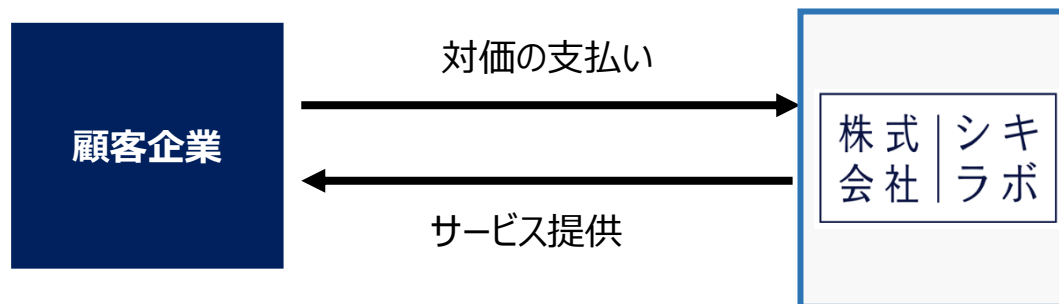
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 受託開発事業

- システム開発の受託開発事業が主な収益源となる
- 受託開発案件で蓄積したノウハウを活かした新規事業を展開

■ 受託・共同開発



■ 自社サービス（入社体感DX）



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 受託開発事業

基本方針

- 新規事業である“入社体感DX”のマネタイズに向けた先行投資を実施
- “入社体感DX”への注力により、既存の受託開発事業は現状維持の水準でリソース投入を抑える

重点施策

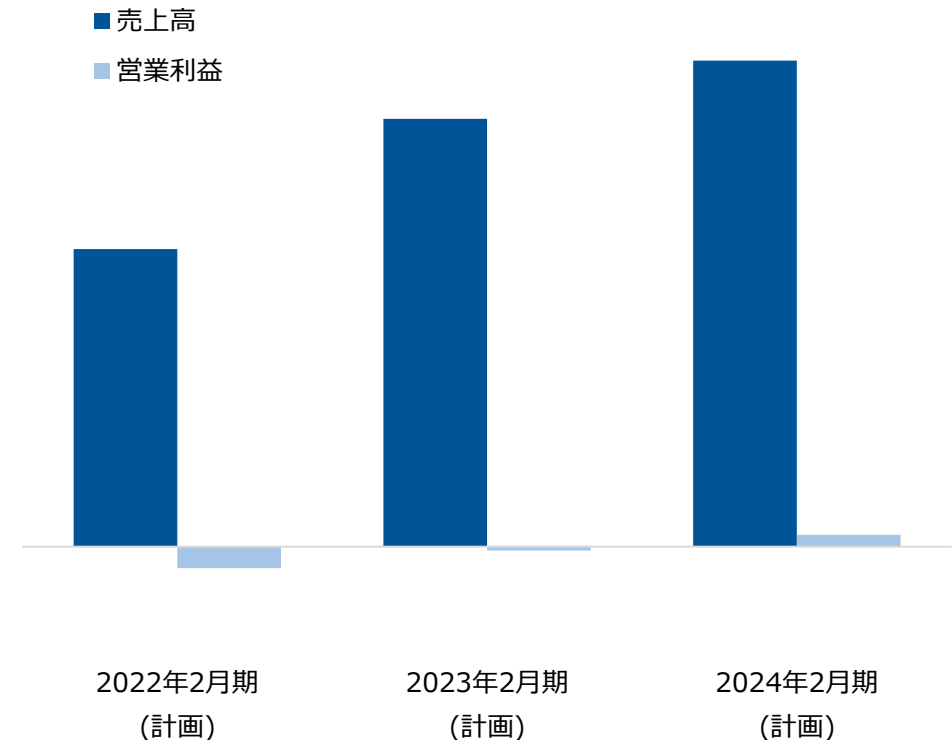
■ 新規事業

- ✓ オンラインでの採用活動が定着する中、実際の業務をゲーム形式で、求職者が体験できることから、企業と求職者の「ミスマッチ」を減らすための新しい採用コンテンツ
24年2月期に既存の受託開発売上を超える水準へと成長を見込む
- ✓ 新規事業のマネタイズには不確実性があるため、本中期経営計画においては保守的に見込む
- ✓ 既存の受託開発事業での利益相当を新規事業の投資に回す方針

■ 既存事業

- ✓ 既存の受託開発事業における受注は現行と同様のペースでの案件をこなし、開発ノウハウの集積を図る

中期成長イメージ



⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 本資料の取扱いについて

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。

- お問い合わせ
ir@shikigaku.com

