



SHIKIGAKU

株式会社 識学

2019年2月期 決算説明資料

東証マザーズ (7049)

- I** 会社の概要
- II** 決算の概要
- III** トピックス
- IV** Appendix

会社の概要



株式会社 識学

**「識学」を通じて
組織パフォーマンスの改善を図る生産性向上推進企業
～働き方改革の実現にも貢献～**

識学とは

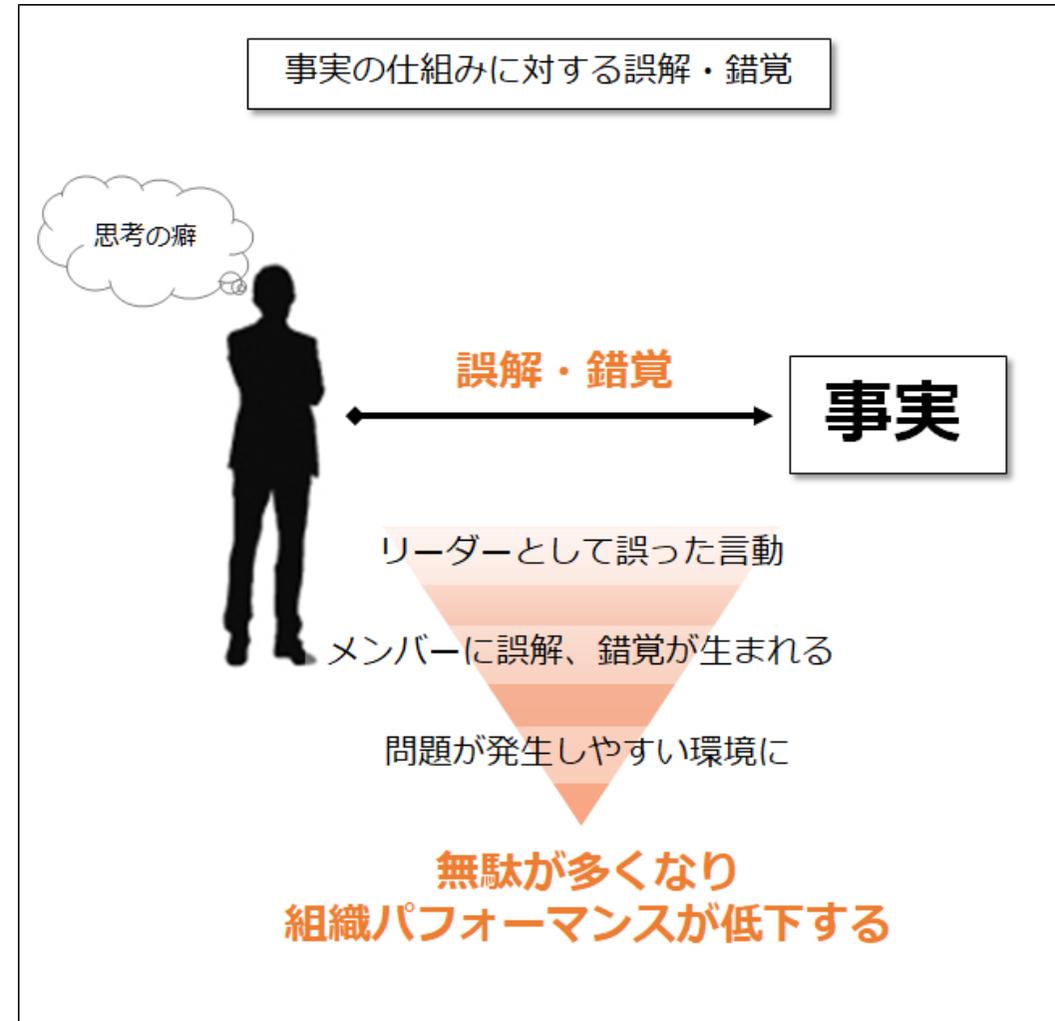
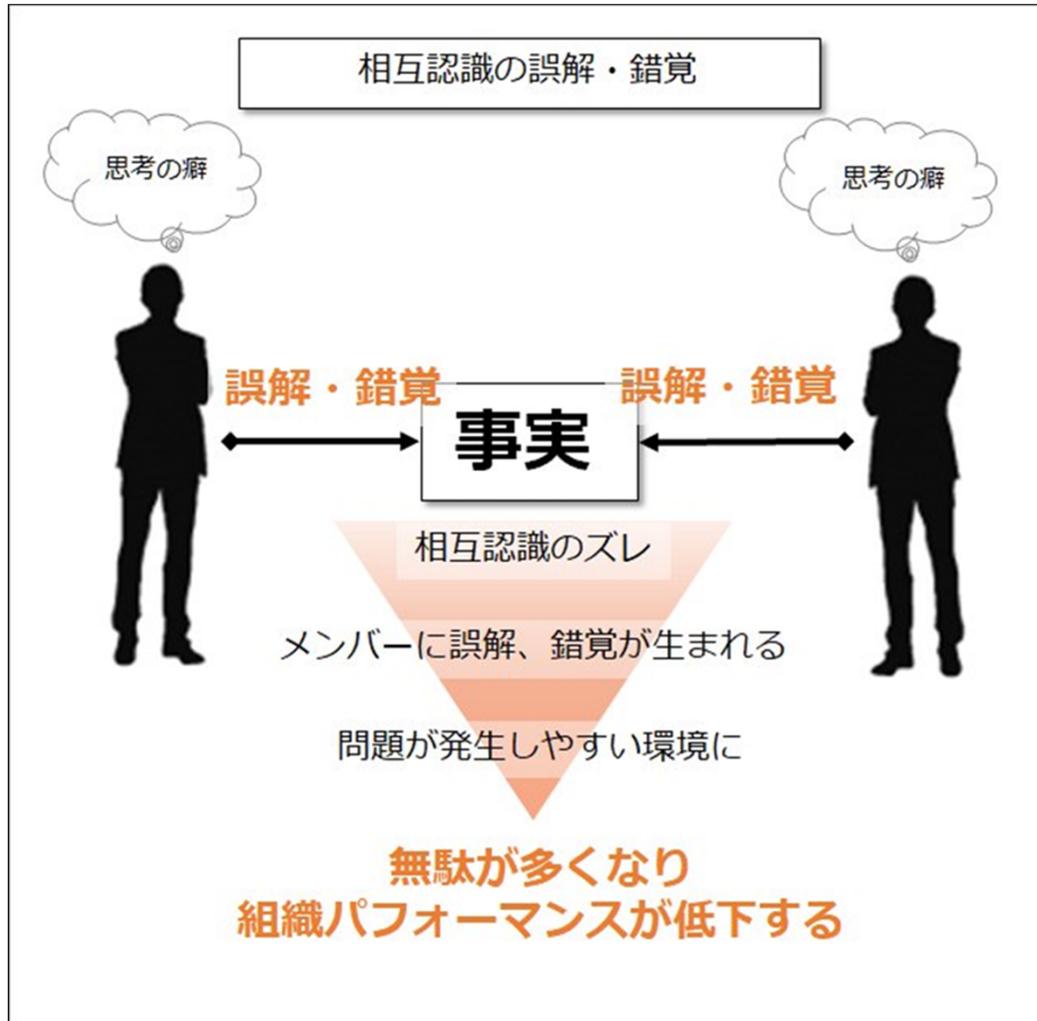
人が事象を認識し行動に至るまでの思考の働き（＝意識構造）を、

5つの領域で説明した意識構造に着目した独自の理論であり、

人の意識構造を対象に誤解や錯覚の発生要因とその解決策を提示するプロセス

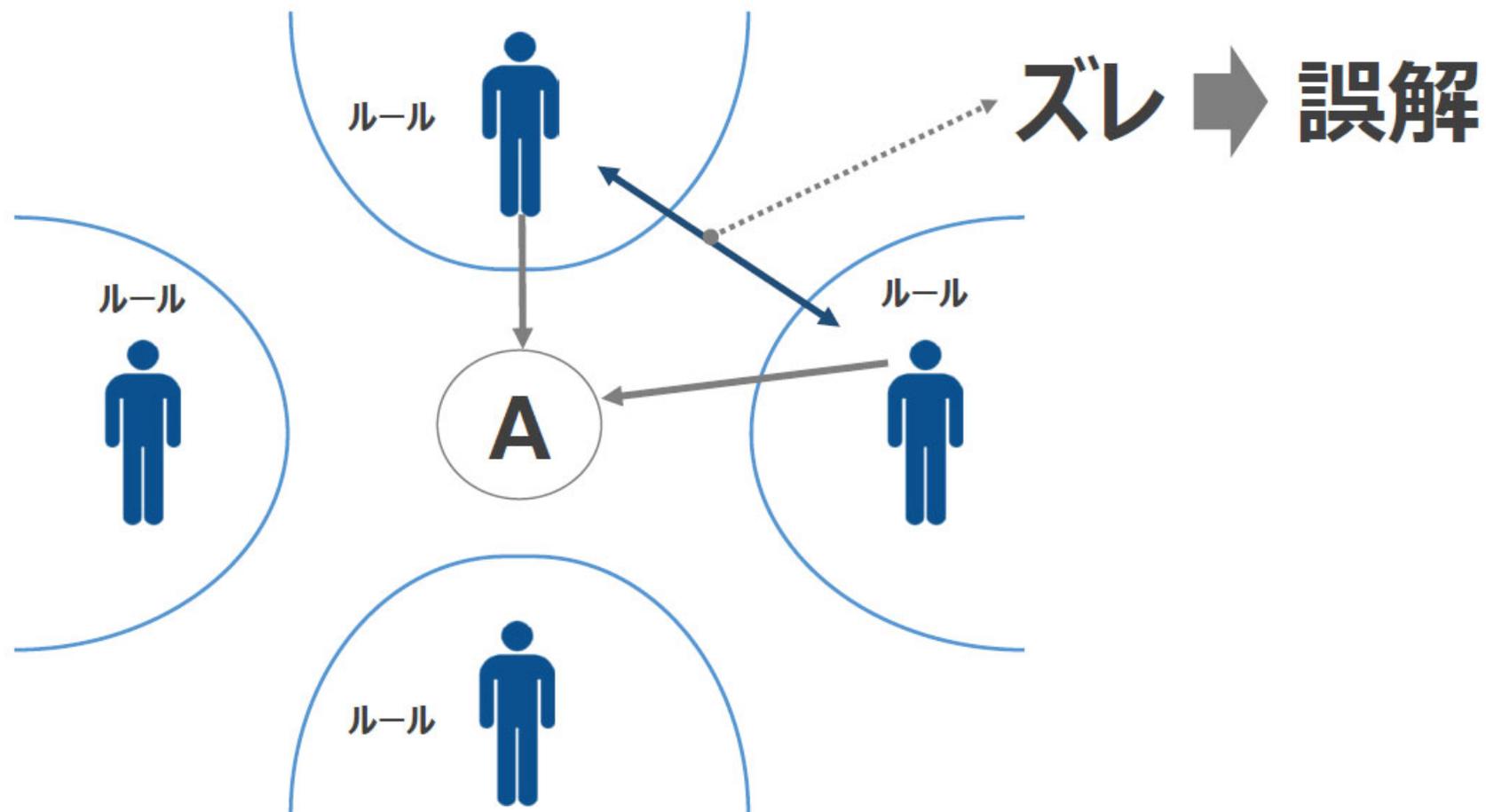
識学について

- 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



識学について

- 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。

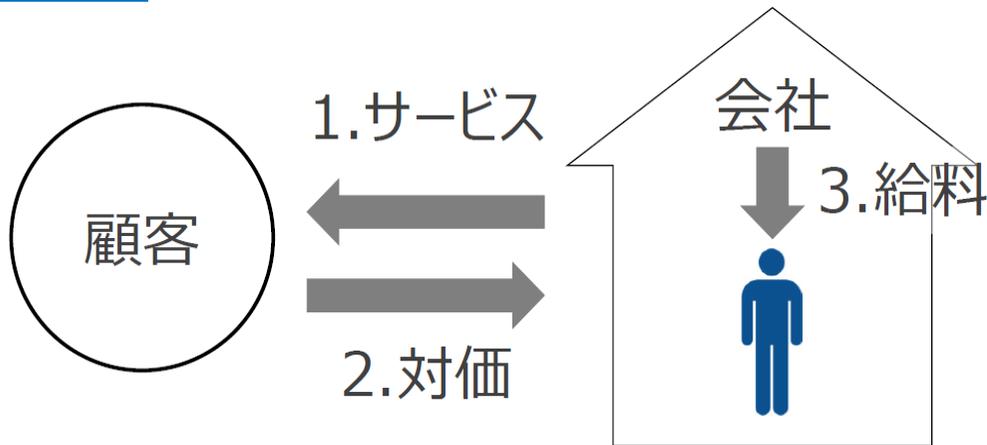


識学について

- 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。

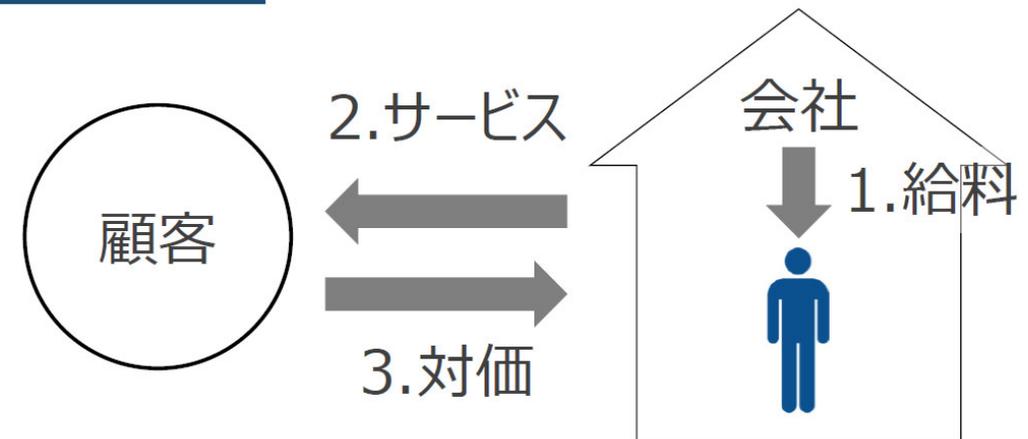
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



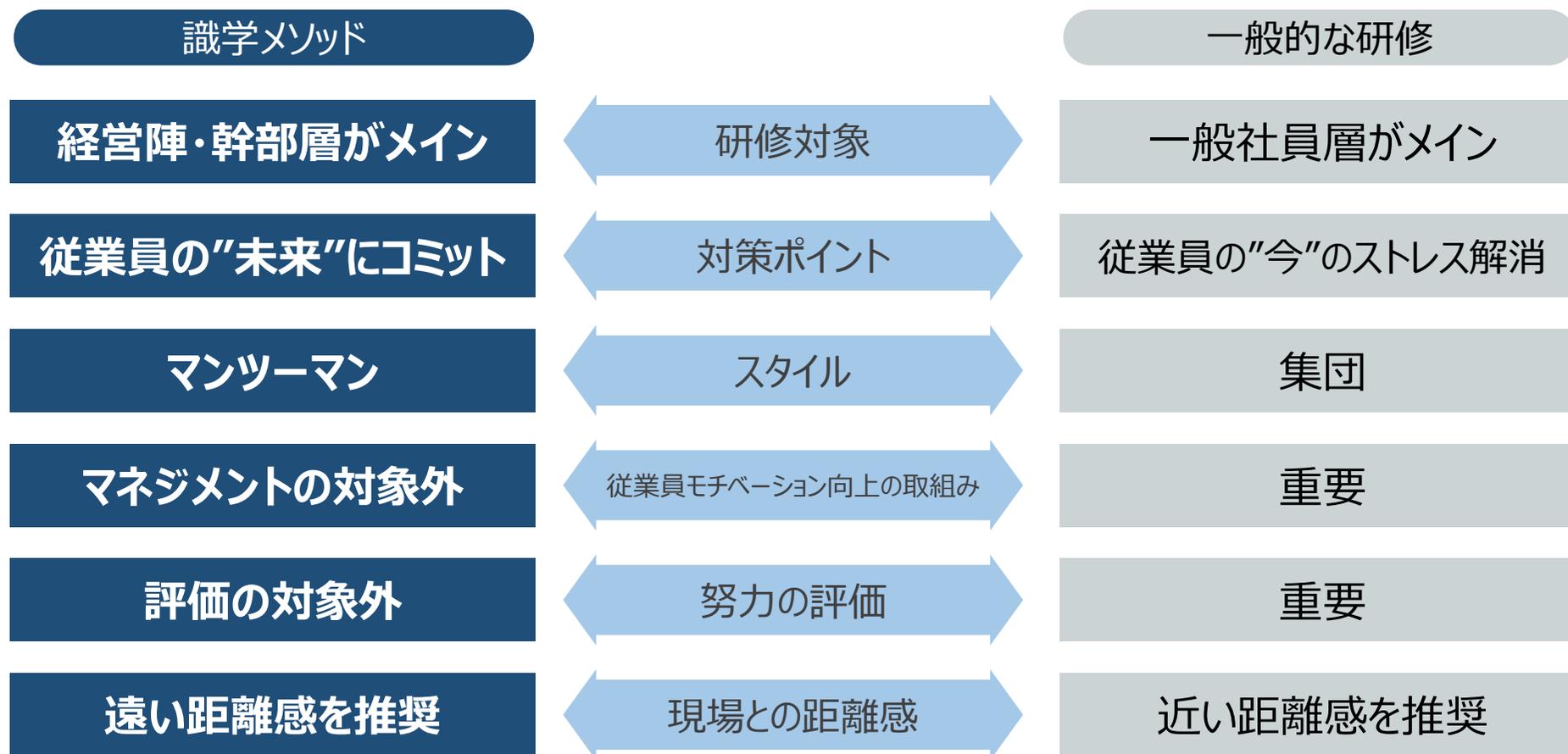
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番

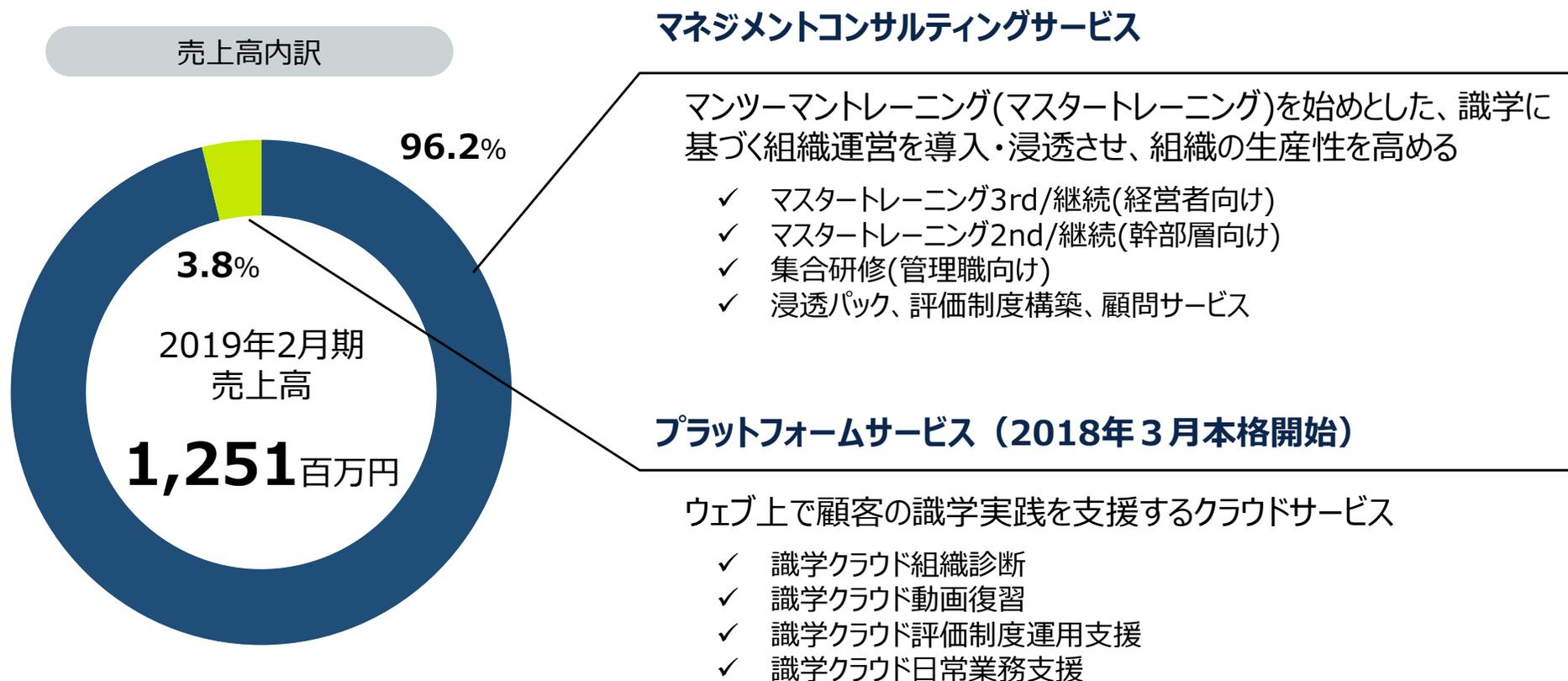


識学と一般的な研修ビジネスとの比較

- 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

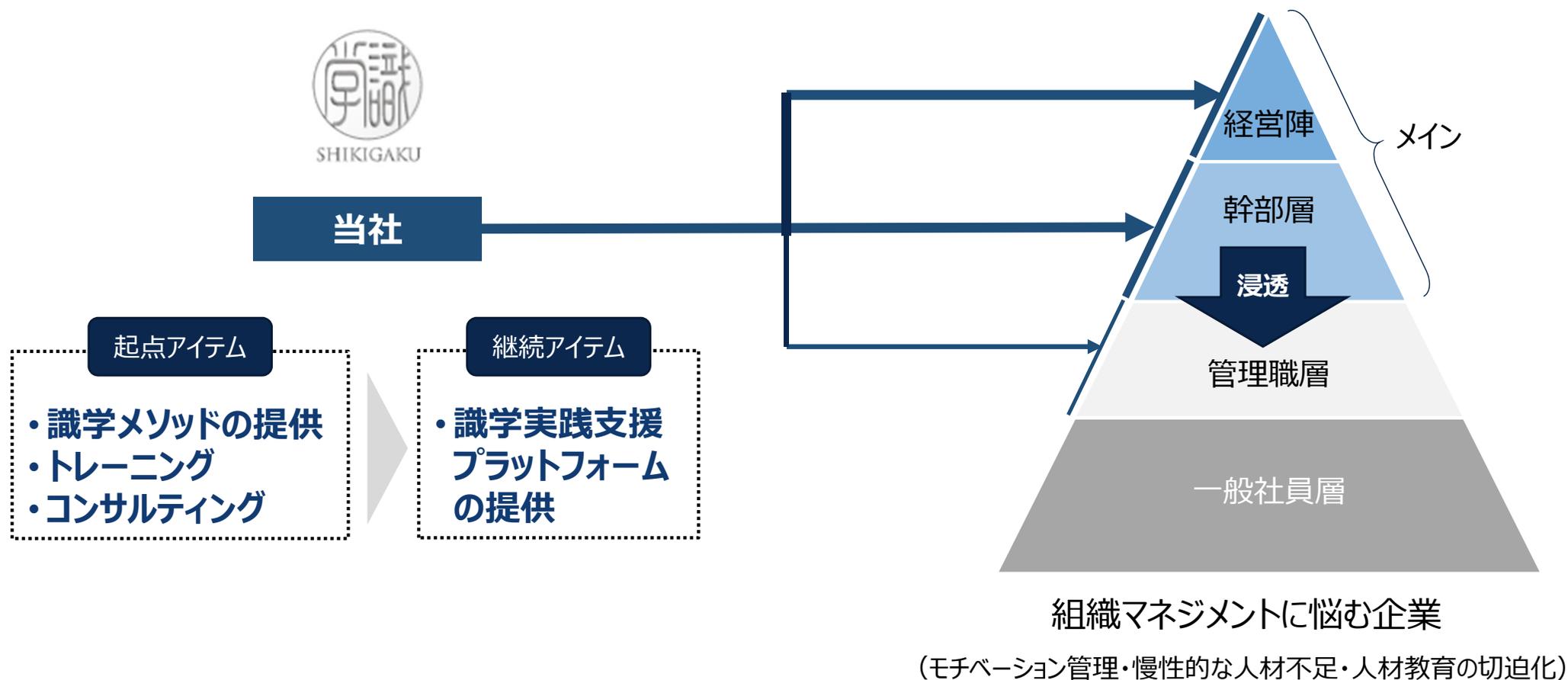


- 売上は組織コンサルティング事業の1セグメントのみ。ただし、マネジメントコンサルティングサービスとプラットフォームサービスの2種類のサービスから成る
- 当社開発の「識学」を基本メソッドに、組織の生産性向上を図るための各種研修サービス、コンサルティングを展開



ビジネスモデル

- 主たるターゲットは、成長期にある中堅・中小企業。従業員数が大きく変化している企業や従業員定着率に課題を抱えている企業などが対象
- 一般社員向けの研修ではなく、経営陣・幹部層へのアプローチが主体。経営層を起点に組織マネジメントを推進するメソッドを確立

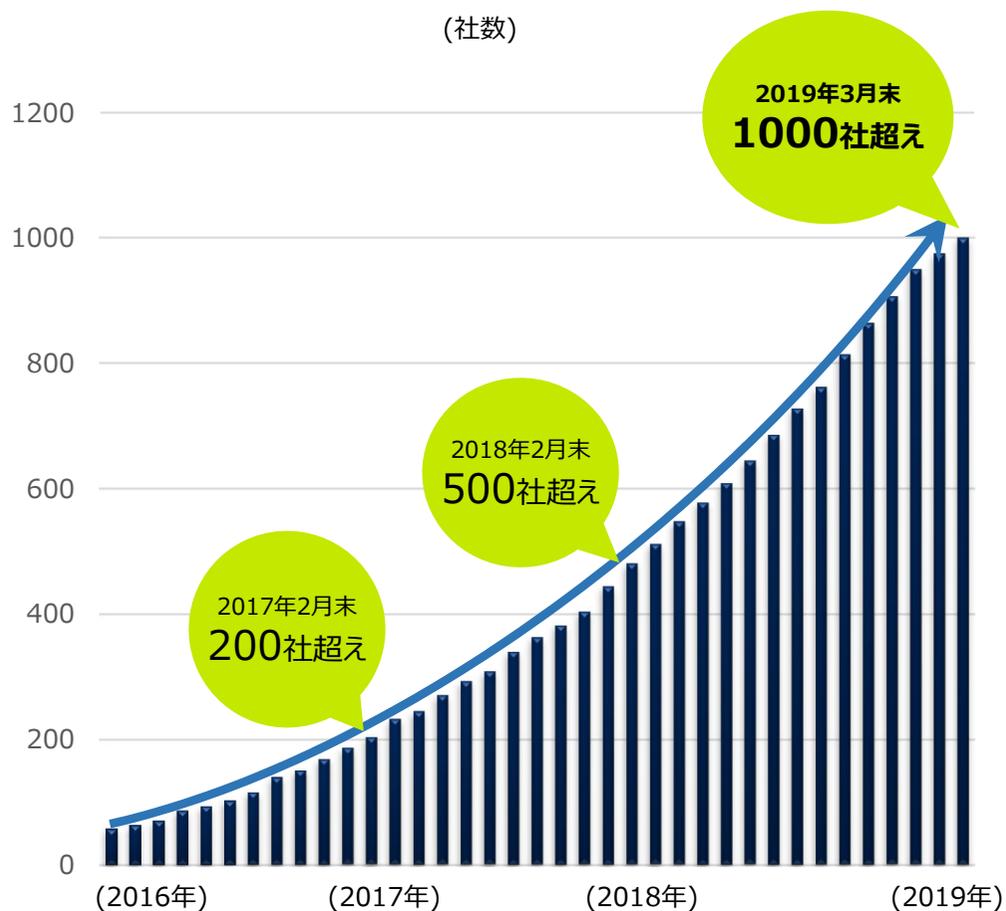


顧客動向

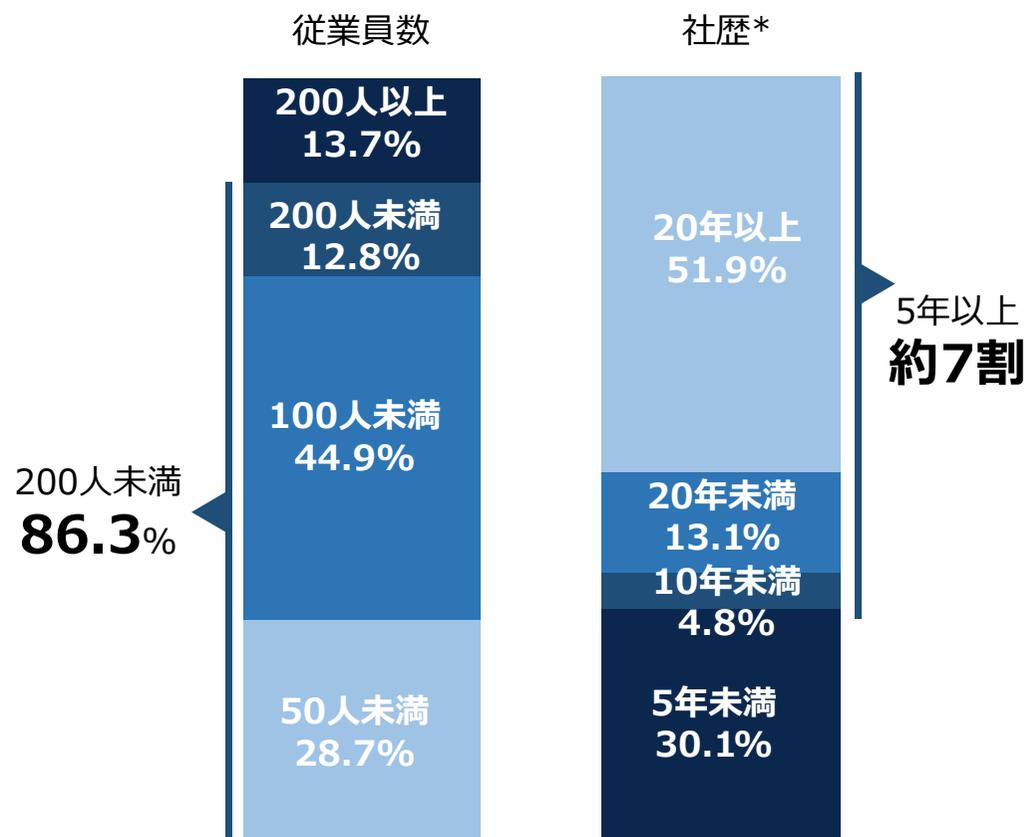
- 顧客は月を追って拡大。広告宣伝や紹介（口コミ）の効果もあり、知名度の浸透が奏功。
- 顧客は5年以上の社歴を有する中堅・中小企業が中心。何らかの「成長の壁」に遭遇している公算大

累積導入社数推移（月次）

（社数）



顧客属性内訳



*社歴不明の企業は内訳に含まない

決算の概要



株式会社 識学

SHIKIGAKU

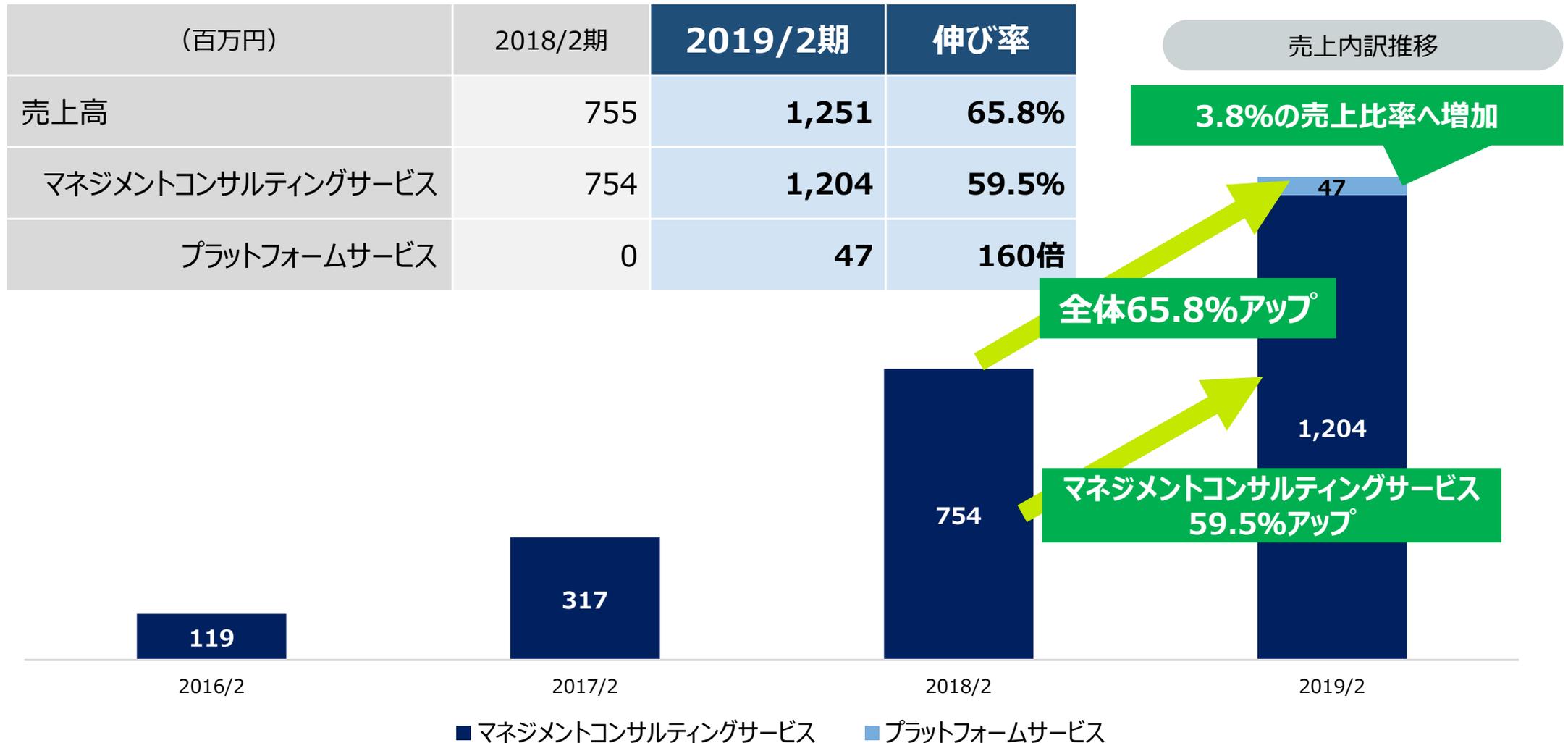
2019/2期決算概要

- 2019/2期はほぼ直近見通しどおり。売上高は65%増収。経常利益では3.4倍の増加
- 対前年では売上総利益率はやや低下したものの、経常利益率は大幅に改善し20%に肉薄

(百万円)	2018/2期 実績	2019/2期		差異	
		直近予想	実績	対直近予想比	対前期比
売上高	755	1,194	1,251	+57	+496 (+65.8%)
売上総利益	672	1,047	1,099	+52	+427 (+63.6%)
営業利益	68	235	247	+11	+178 (+3.6倍)
経常利益	69	224	233	+9	+164 (+3.4倍)
当期純利益	42	146	162	+16	+120 (+3.8倍)
売上総利益率	89.0%	87.7%	87.8%	-	▲1.2p
経常利益率	9.2%	18.8%	18.7%	▲0.1p	+9.5p

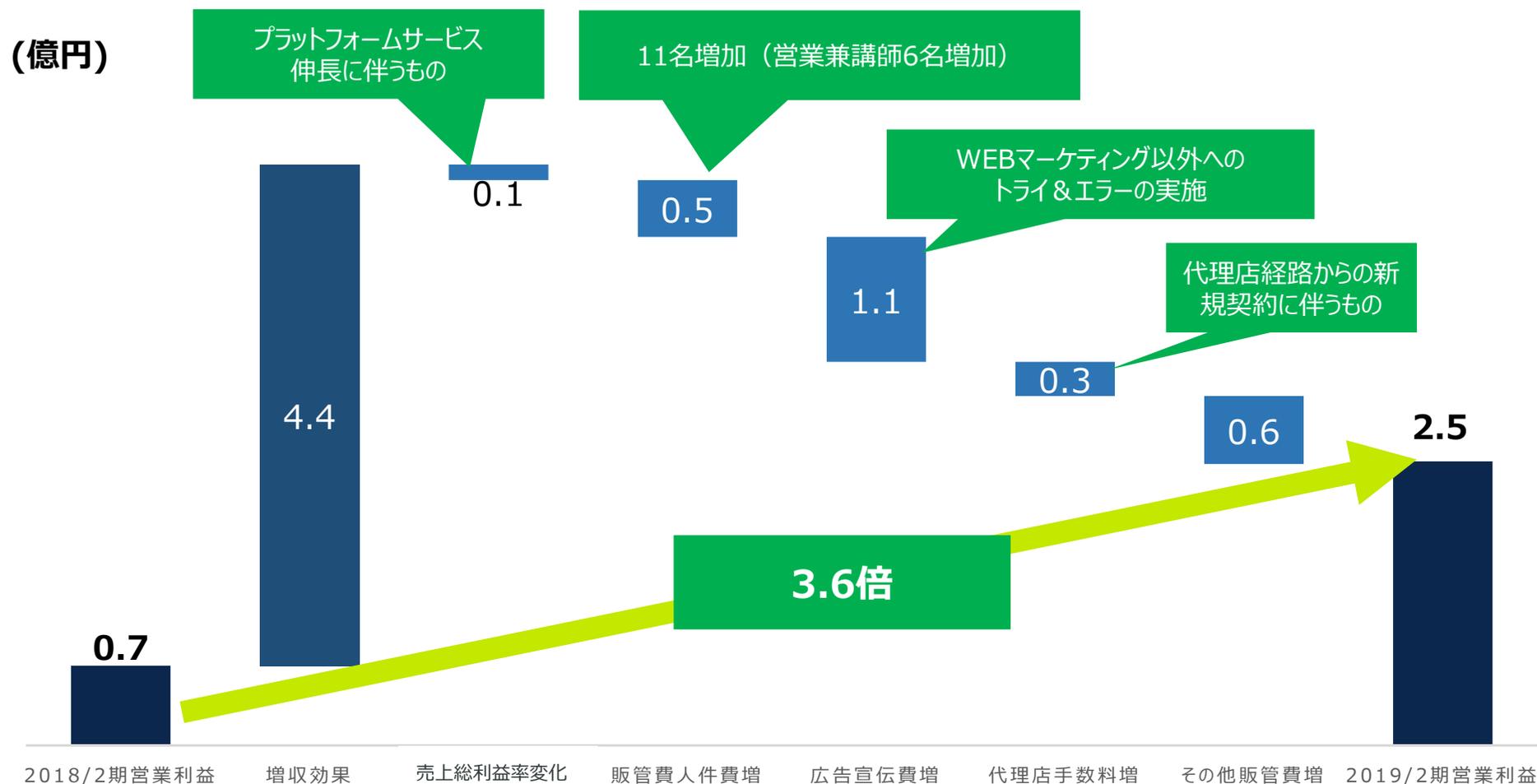
2019/2期売上推移

- 2019/2期は、特に新規事業プラットフォームサービスが伸長。売上比率は前期の0.03%から3.8%に
- 一方、従来事業であるマネジメントコンサルティングサービスは前期比59.5%の増収。



2019/2期営業利益増減分析

- 人件費や広告宣伝費等、事業拡大に伴うコスト増を増収効果で吸収し、営業利益は3.6倍
- 費用では、広告宣伝費が1.1億円の増加となった他、人件費も0.5億円の増加



バランスシート状況

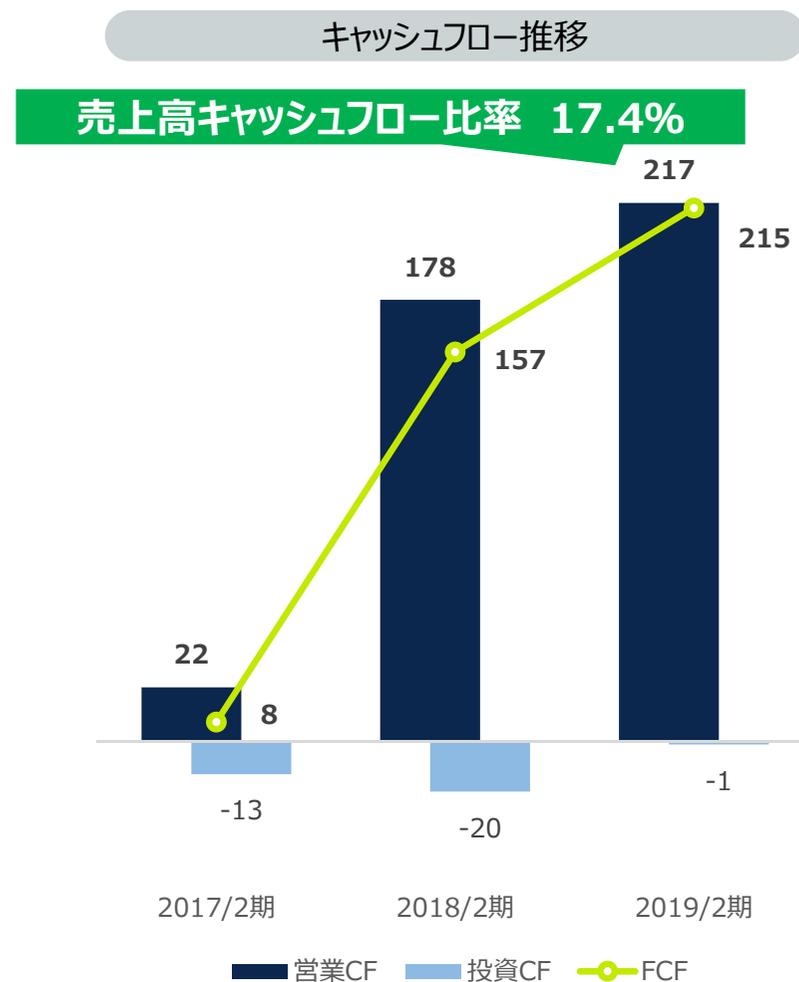
- 公募増資の影響を除けば、貸借対照表に大きな変動はなし。負債勘定では借入金圧縮はあるも、前受金増加が影響
- 増資により、自己資本比率は69%まで上昇。増資による調達資金は2020/2期以降に活用の予定

(百万円)	2018/2期	2019/2期	前期比	
流動資産	335	973	+638	増資調達資金 +396
現預金	278	873	+594	
売掛金	34	51	+17	
固定資産	35	35	-	減価償却費計上額は▲0
有形固定資産	11	8	▲2	
総資産	370	1,009	+638	前受金計上額は+53
負債	293	316	+22	
有利子負債	71	10	▲60	株式公募による増資 自己資本比率は68.7%
純資産	76	693	+616	
負債純資産合計	370	1,009	+638	

キャッシュフローの状況

- 事業成長に伴い、営業CFは順調に拡大。一方、当期は主たる設備投資は実施せず
- その結果、フリーキャッシュフローは2.1億円を確保。増資資金と併せ、手元流動性は約6億円拡大

(百万円)	2018/2期	2019/2期	前期比
営業CF	178	217	+39
売上債権の増減	▲14	▲ 17	▲2
投資CF	▲20	▲ 1	+18
固定資産取得	▲11	—	+11
FCF*	157	215	+58
財務CF	▲10	383	+394
株式発行収入	—	396	+396
自己株式	▲11	56	+67



2020/2期見通し

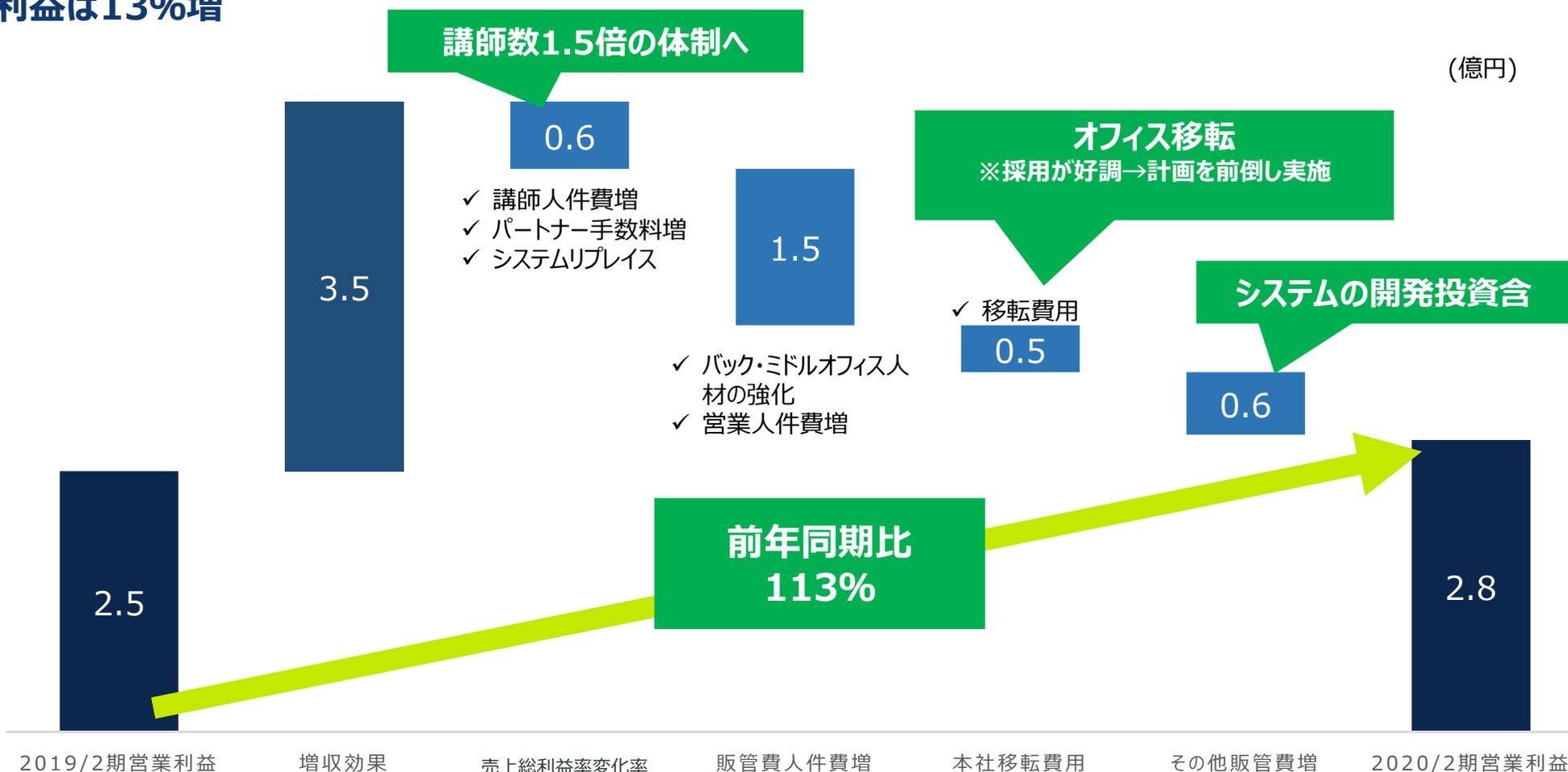
- 本業は順調な拡大を想定。プラットフォームサービスの拡大加速を前提に、32%増収を見込む
- 利益面では今後の成長基盤構築のための先行投資を行う。増益率は鈍化。

(百万円)	2018/2期	2019/2期	2020/2期 見通し	前期比増減
売上高	755	1,251	1,655	+403 (+32.2%)
マネジメントコンサルティングサービス	754	1,204	1,535	+331 (+27.5%)
プラットフォームサービス	0	47	120	+73 (+2.6倍)
売上総利益	672	1,099	1,394	+294 (+26.8%)
営業利益	68	247	280	+32 (+13.3%)
経常利益	69	233	279	+45 (+19.3%)
当期純利益	42	162	193	+31 (+19.1%)
売上総利益率	89.0%	87.8%	84.3%	▲3.5p
経常利益率	9.2%	18.7%	16.9%	▲1.8p

安藤・梶山の売上依存度を低減
売上比率29.4%
(19/2期実績)
→15%未満へ

営業利益の増減要因（想定）

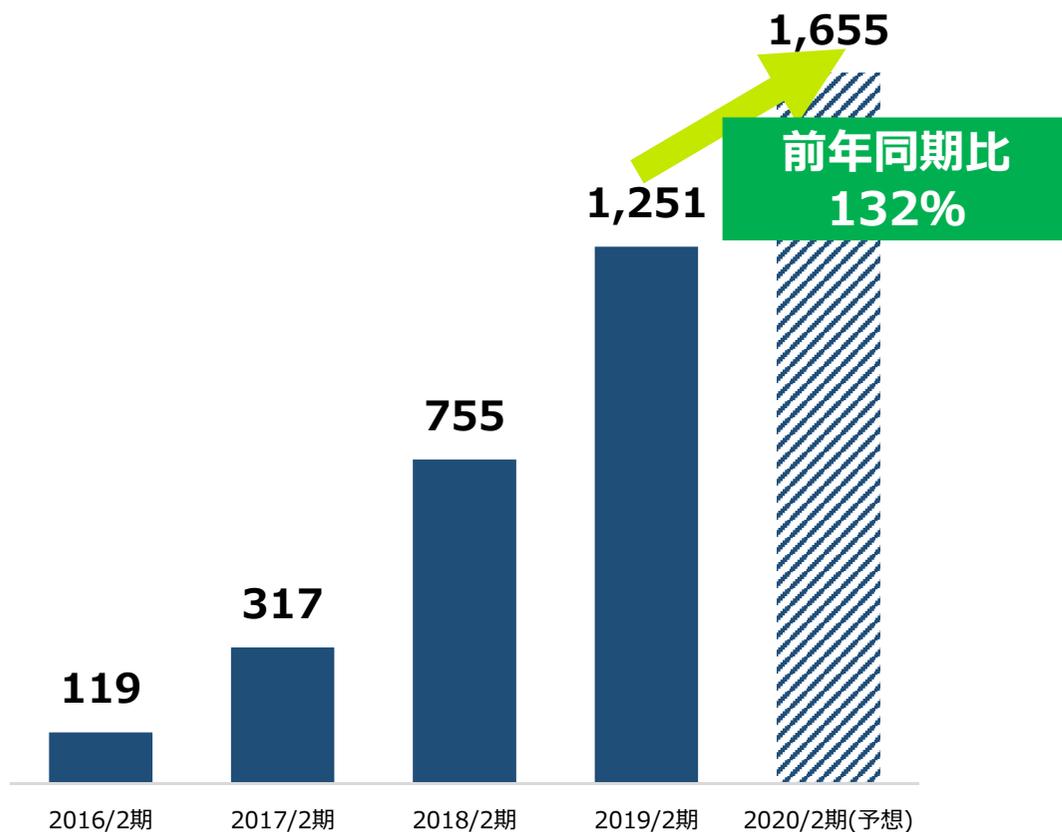
- 増収効果は引続き好調を想定。
- 若干の売上総利益率低下を見込むも、本業成長シナリオは変わらず
- 採用が好調で計画より早めの人員増加が実現できるため、本社移転費用などの成長投資増を見込み、営業利益は13%増



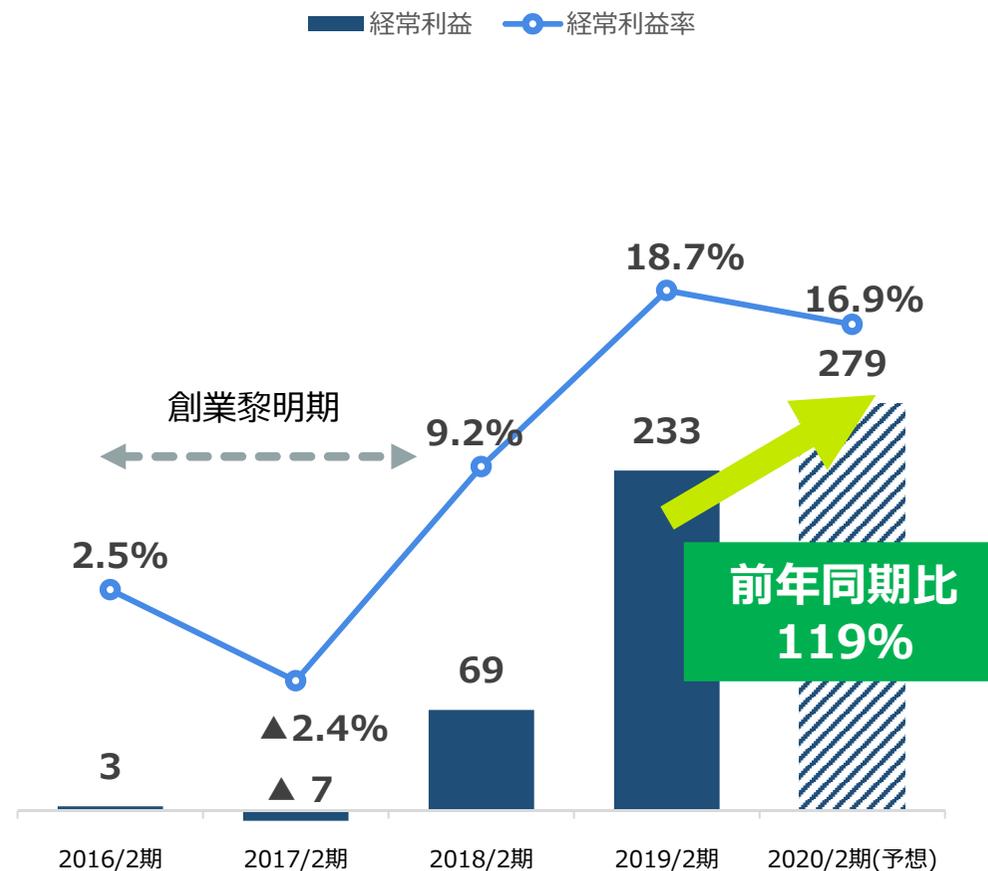
業績推移

- 売上高の成長基調に大きな変化はなく、創業以来4期連続の増収を想定
- 黎明期を越えて利益計上できるフェーズではあるが次なる成長のための先行投資により、利益は一旦踊り場へ

売上高
(百万円)



経常利益・経常利益率
(百万円)



トピックス



株式会社 識学

上場以降の主な取り組み

アライアンス推進

- ✓ 株式会社メディカルネットと提携。「識学トレーニング Dental Clinic Edition」開始（2019年3月8日）
- ✓ 株式会社チェンジと共同でデータアナリティクスサービスを開始（2019年2月25日）

狙い 識学認知度の向上、ビジネス機会の拡大

BtoC・教育領域等への展開

- ✓ 識学トレーニングPersonal Editionの提供開始（2019年3月4日）
- ✓ 立教大学の業務受託開始
- ✓ 非管理職向け「識学トレーニングStreaming Model」サービスの開始（2019年3月13日）

狙い ビジネス機会の拡大、社会性の獲得

プラットフォームサービスの充実強化

- ✓ 識学クラウドのコンテンツ機能拡充を加速し、ユーザー数の拡大を推進

狙い スtockビジネス強化で収益安定化を推進

M&A領域での識学利用促進

- ✓ サービス開始より約半年で組織デューデリジェンス実績は10社に到達
- ✓ TIGALA株式会社より月額制M&A法人コンサルティング事業の買収合意（2019年4月1日）
- ✓ 株式会社ストライクと業務提携開始（2019年4月）

狙い 識学を用いた新領域の開拓

プラットフォームサービスの充実強化



株式会社 識学

SHIKIGAKU

プラットフォームサービスの強化によるストックビジネス構築

- プラットフォームサービスを強化・推進し、ストックビジネスを構築し、収益基盤の安定化を図る
- 組織に識学の浸透・定着を求めるニーズに対応したプラットフォームサービスの提供

現状の主なターゲット

マンツーマン
トレーニングサービス

経営・幹部層

浸透

(管理職層)

(一般社員層)



今後

マンツーマン
トレーニングサービス

経営・
幹部層

浸透

管理職層

(一般社員層)

プラットフォームサービス

ストック型のビジネスモデル導入により
収益基盤の安定化を推進

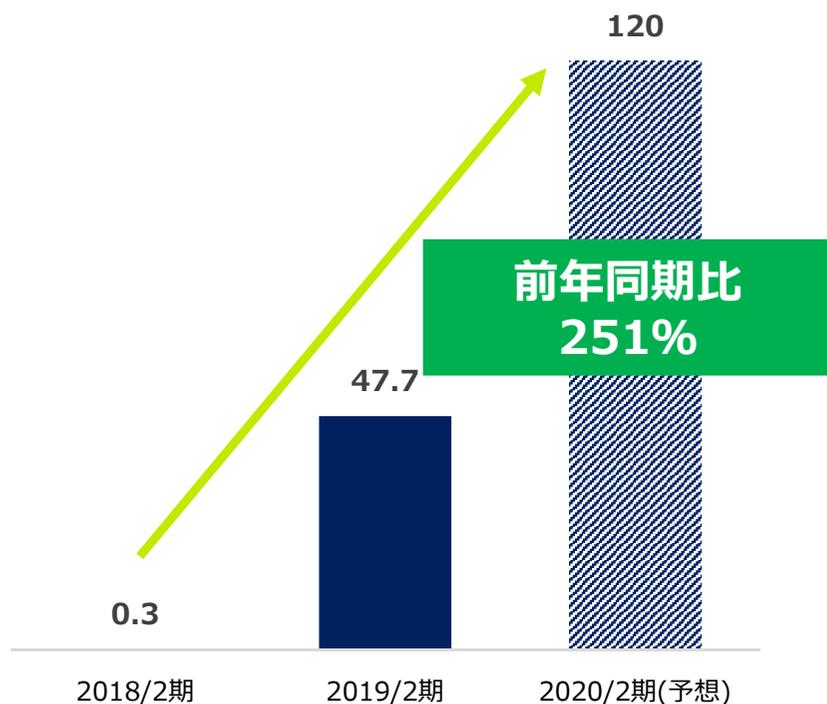
プラットフォームサービスの強化によるストックビジネス構築

- 2018年3月からスタートし*、契約件数は急ピッチで拡大中
- 売上高も2019/2期、全社売上の3.8%にまで成長し、2020/2期は7.3%まで拡大予定

2019年3月実績
6.5%

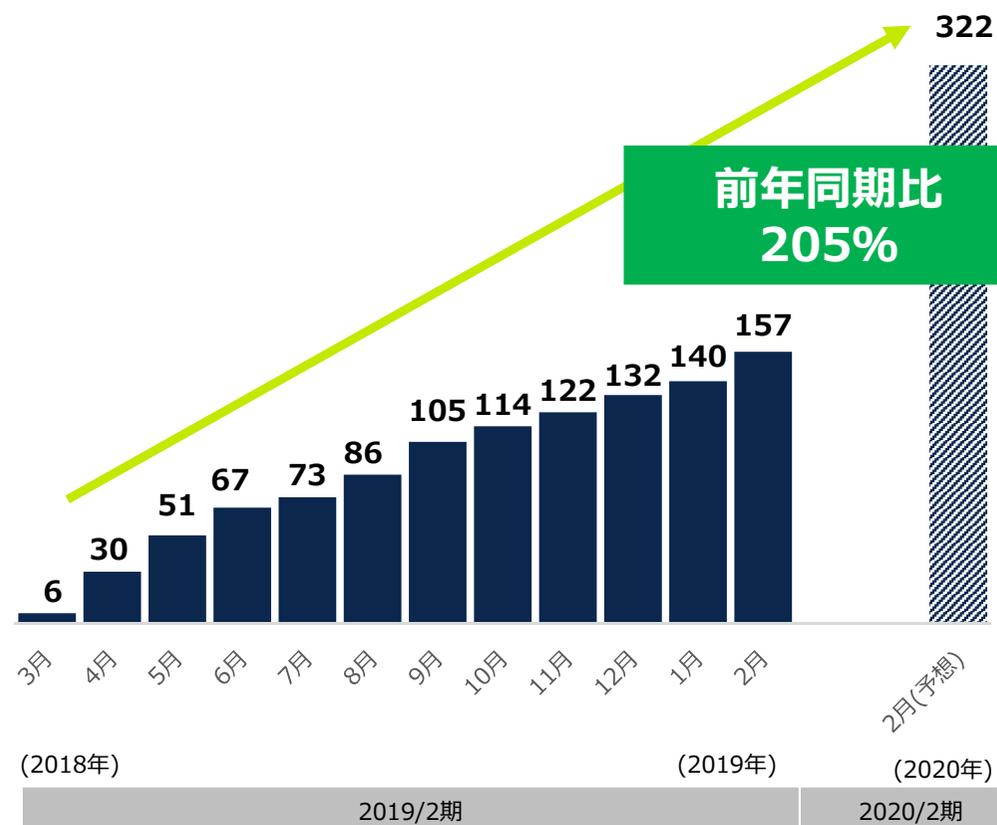
プラットフォームサービス 売上高

(百万円)



識学クラウド 契約件数

(社)



* プラットフォームサービスは2017年7月より無料(一部、有料)で開始、2018年3月から本格的に有料契約を開始



株式会社 識学



Laboratik.

同意内容	ビジネスチャット向けアナリティクスサービスの共同開発・販売に関して基本合意契約を締結
スケジュール	2019年7月1日 事業開始予定
業績への影響	当面は軽微ながら、長期的な業績向上に寄与する見通し
当社の狙い	組織内のロスタイムを誘発するコミュニケーションの自動検知・可視化を図り、組織を機能的に動かすためのビジネスチャットの導入

M&A領域での識学利用

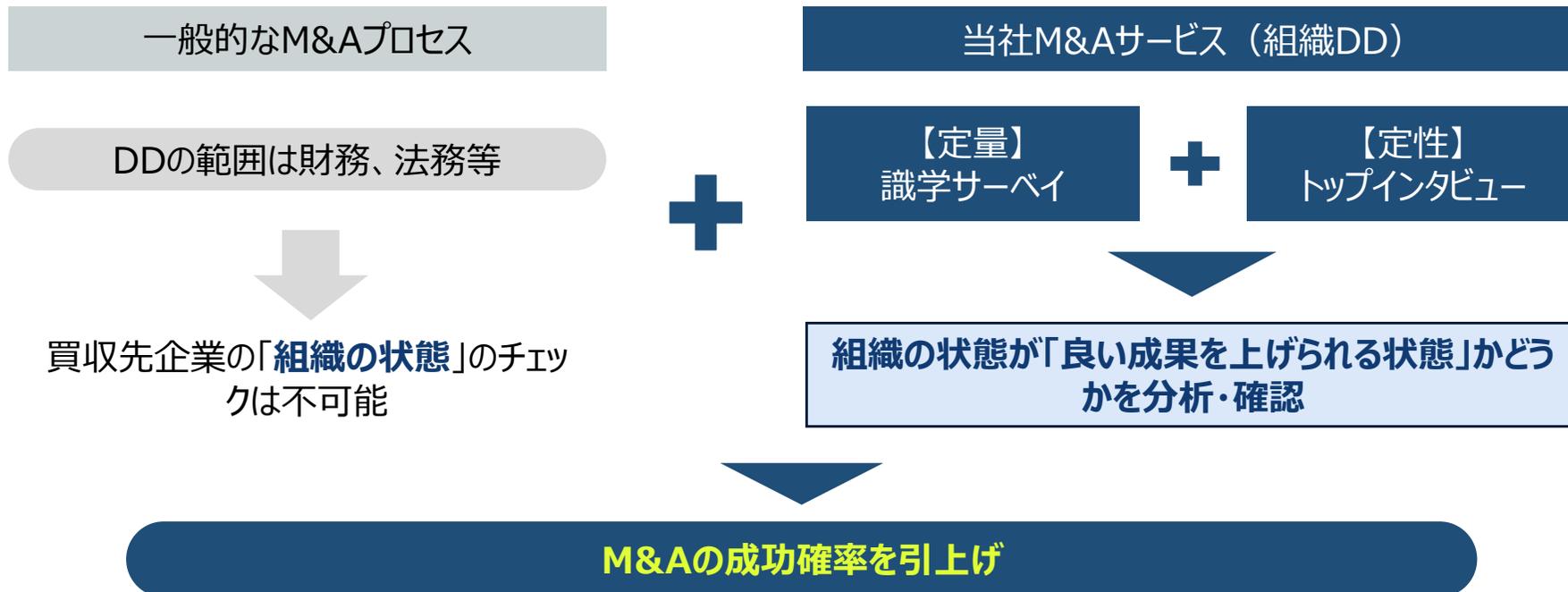


株式会社 識学

SHIKIGAKU

さらなる顧客ニーズへの対応 ~M&Aデューデリジェンス(組織DD)

- 企業のM&Aにあたって買収先企業の「組織が活着しているか」を識学の目線でチェック (DD)
- 組織DD後に識学トレーニングを導入し、シナジー効果創出までの期間を最短化 (PMIへの応用)



- ◆ 「組織DD」という新たな領域を開拓
- ◆ 組織DDによってPMIに貢献し、早期の生産性向上・業績拡大へ
- ◆ シナジー効果創出に向けて、新たな「識学」ニーズを獲得

現在、契約済み8社→デューデリジェンス実行中

M&A法人コンサルティング事業譲受に関する基本合意



株式会社 識学



 **TIGALA**

同意内容	当社は、TIGALA株式会社より月額制M&A法人コンサルティング事業の譲受に関して基本合意を締結
スケジュール	2019年5月15日 事業譲渡契約締結予定日 2019年6月1日 事業譲受予定期日
当該事業の概要	売上高 当社売上高（2019/2期）の10%未満
事業譲受金額	未定
当社の狙い	M&Aに関する教育コンテンツの充実と組織DDとの相乗効果

M&A領域における識学サービス利用促進に関する事業提携



株式会社 識学 ×



同意内容	<ol style="list-style-type: none">1. ストライク社が保有する買い手企業・売り手企業向けに事業統合の効率化を目的とした識学トレーニングの導入の提案2. ストライク社が保有する買い手企業・売り手企業向けにマッチング段階で組織の状態を診断できる組織デューデリジェンスの提案3. ストライク社主催のセミナーでのサービスの告知4. ストライク社と当社での共催セミナーの実施
スケジュール	2019年4月19日 業務提携開始予定日
業績への影響	当面は軽微ながら、長期的な業績向上に寄与する見通し
当社の狙い	M&A市場において、“組織DD”という新しい概念やPMIを推進する上での顧客開拓ピッチの加速

APPENDIX



株式会社 識学

SHIKIGAKU

会社概要



社名	株式会社識学 (SHIKIGAKU Co., Ltd)		
代表者	代表取締役社長 安藤 広大		
設立年月	2015年3月		
本社所在地	〒141-0031東京都品川区西五反田7-9-2 KDX五反田ビル 4階		
資本金	224,220 (千円)〔2019年2月末〕		
役員構成	代表取締役社長 取締役副社長 取締役 取締役(社外)	安藤 広大 梶山 啓介 池浦 良祐 細窪 政	常勤監査役(社外) 非常勤監査役(社外) 非常勤監査役(社外) 非常勤監査役(社外)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・「識学」を使った経営、組織コンサルティング ・「識学」を使った従業員向け研修 ・「識学」をベースとしたwebサービスの開発、提供 ・「識学」関連書籍の出版 		
売上規模	1,251,679 (千円)〔2019年2月期〕		
従業員数	43名〔2019年2月末現在〕 ※25名 (識学講師人数)		
拠点	東京本社、大阪支店、福岡支店〔2019年2月末現在〕		
総資産	1,009,227 (千円)〔2019年2月期末〕		

- 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мент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
- 2016年9月 普通株式1株につき100株の割合で株式分割
- 10月 大阪支店を開設
- 2017年2月 第三者割当増資により、資本金25,500千円に増加
- 3月 マネジментコンサルティングサービス「評価制度構築」を提供開始
- 5月 マネジмент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
- 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 福岡支店を開設
- 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
- 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
プラットフォームサービス有料契約の開始
- 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 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
- 11月 普通株式1株につき2,000株の割合で株式分割
- 2019年2月 東証マザーズ上場

財務ハイライト

決算期		2016/2期	2017/2期	2018/2期	2019/2期
売上高	(千円)	119,653	317,871	755,023	1,251,679
経常利益	(千円)	3,039	▲7,548	69,320	233,902
当期純利益	(千円)	1,880	▲6,682	42,255	162,700
資本金	(千円)	500	25,500	25,500	224,220
発行済株式総数	(株)	10	1,100	1,100	2,440,000
純資産額	(千円)	2,380	45,697	76,953	693,193
総資産額	(千円)	29,303	172,623	370,603	1,009,227
1株当たり純資産額	(円)	238,030.00	20.77	35.69	284.10
1株当たり配当額	(円)	—	—	—	—
1株当たり当期純利益	(円)	188,030.00	▲3.34	19.46	74.03
自己資本比率	(%)	8.1	26.5	20.8	68.7
自己資本利益率	(%)	130.6	—	68.9	42.3
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	22,316	178,156	217,978
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	▲13,354	▲20,343	▲1,999
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	111,884	▲10,731	383,946
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	126,858	273,940	873,865
従業員数	(名)	4	14	32	43

<お問い合わせ先>

03-6821-7560
ir@shikigaku.com

見通しに関する注意事項

**当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、
将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。**