

2020年2月期 第1四半期 決算説明資料

2019年7月12日
東証マザーズ（7049）



株式会社 識学

SHIKIGAKU

- ① 2020年2月期第1四半期決算概況
- ② 2020年2月期 通期 業績予想の修正
- ③ サービス別トピック
- ④ 新会社設立について
- ⑤ Appendix

- ① **2020年2月期第1四半期決算概況**
- ② 2020年2月期 通期 業績予想の修正
- ③ サービス別トピック
- ④ 新会社設立について
- ⑤ Appendix

業績ハイライト

- 受注が順調に推移し、売上高は**前年同期比46.6%増の365百万円**
- 役員講師の売上依存度を減少により売上総利益率は、**前年同期比△4.7ポイント**
- 今後の成長戦略を念頭に、一過性の償却負担に過度に左右されない、**EBITDAを重要指標として設定**

(百万円)	実績			対修正予算	
	2020年2月期 (1Q)	2019年2月期 (1Q)	増減率	2020年2月期 (個別予想)	進捗率
売上高	365	249	+46.6%	1,751	20.9%
売上総利益	309	222	+38.9%	1,437	21.5%
(売上総利益率)	84.6%	89.3%	-	82.1%	-
営業利益	53	42	+26.7%	284	18.8%
EBITDA	57	43	+33.2%	340	17.0%

※EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費+敷金償却

売上高及び営業利益の推移

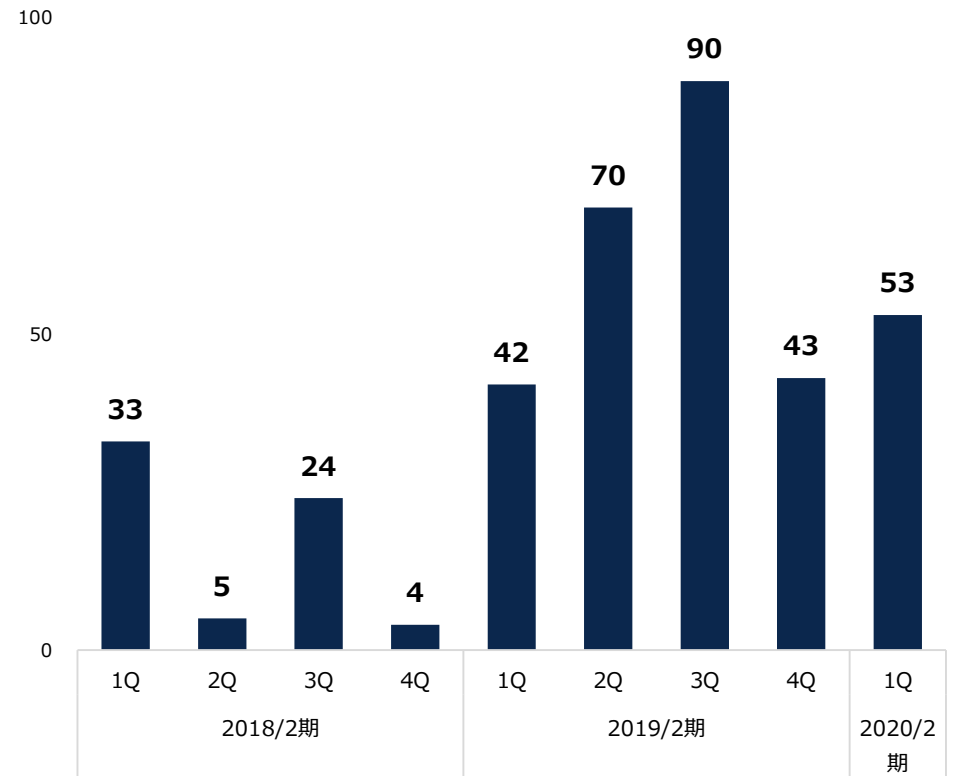
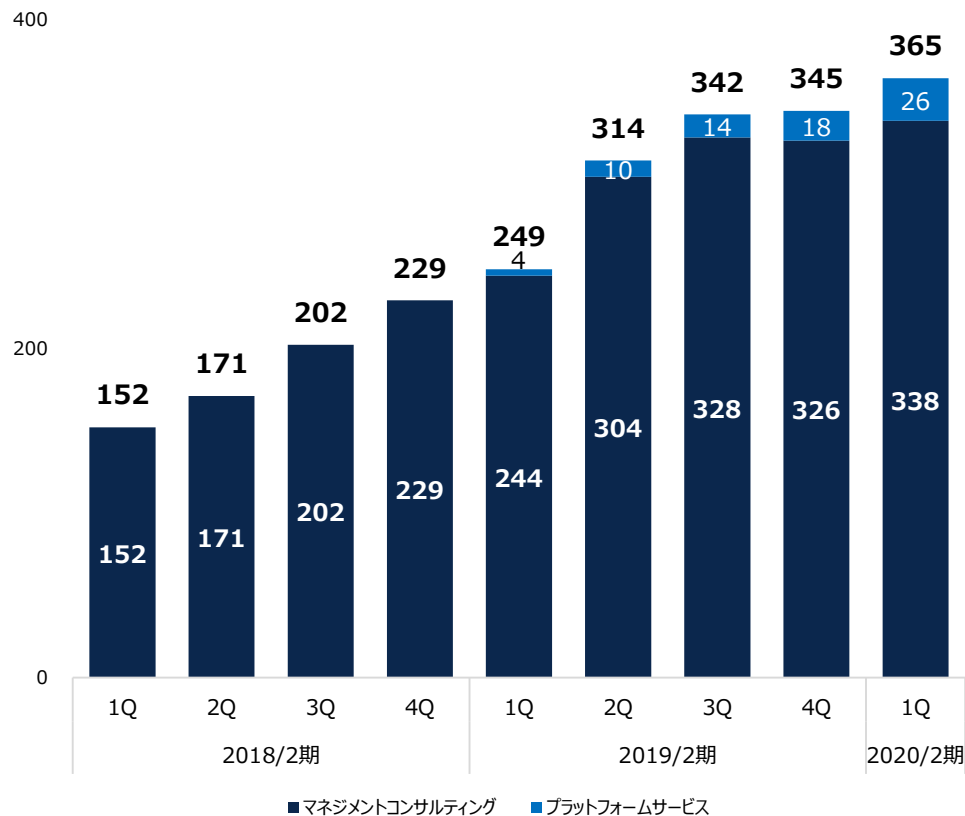
- マネジメントコンサルティング： IPOによる認知度、受注が順調に推移し、**前年同期比38.4%増の338百万円**
- プラットフォーム： サービス強化・推進の効果により、**2019/2期1Qから約6倍成長の26百万円**

■ 売上高推移

(百万円)

■ 営業利益の推移

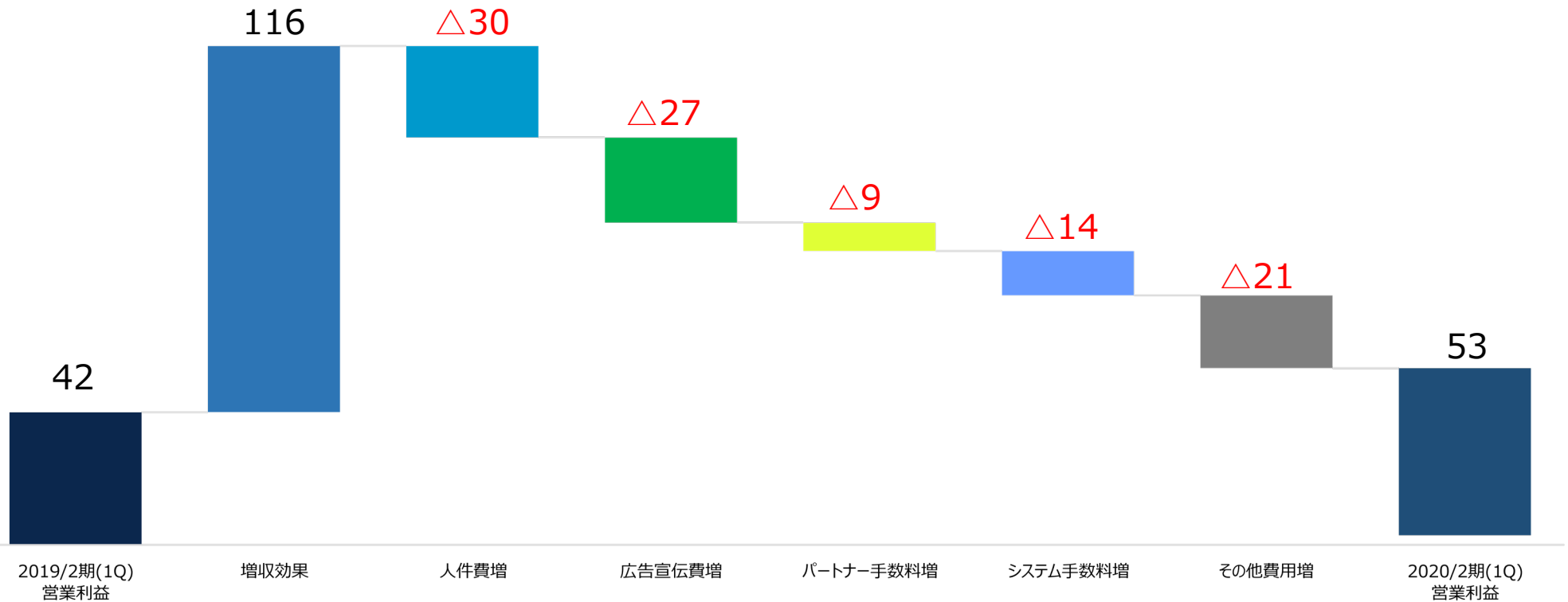
(百万円)



2020/2期1Q 営業利益の増加要因

- 事業拡大のために人件費や広告宣伝費を投資しながら、増収効果により利益額は26.7%増加の53百万円
- 2020/2期は中長期の成長を視野に入れた投資を行いつつ、営業利益額を増加させる方針

(百万円)

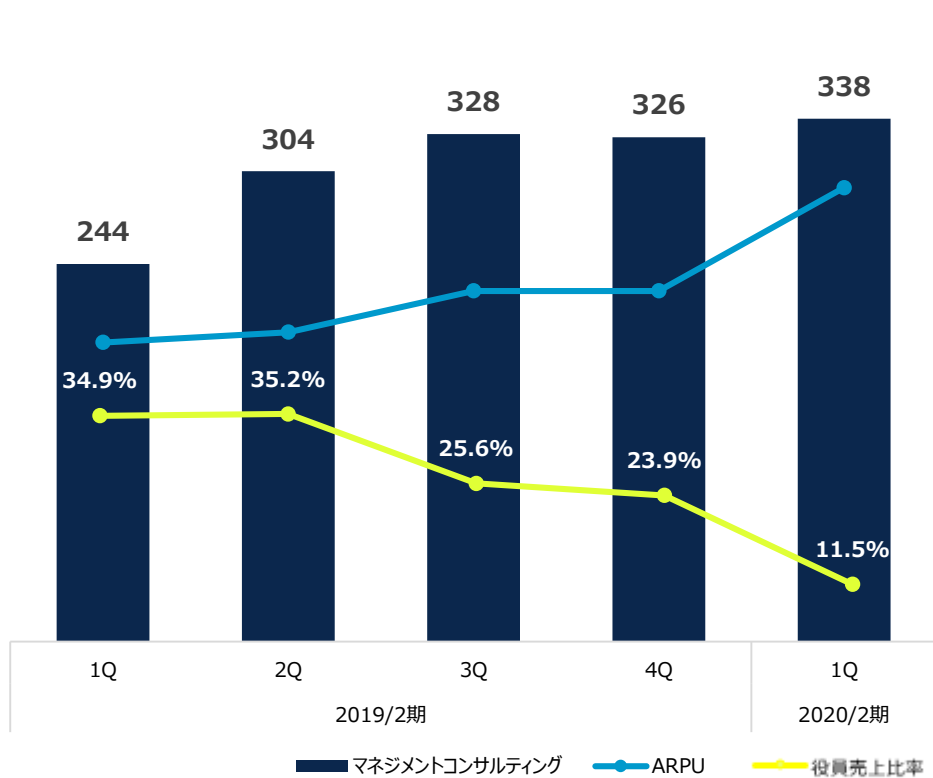


マネジメントコンサルティングサービス

- 上場による認知度向上もあり、受注が順調に推移した結果、累計契約社数は**前期末比12.9%増の1,105社**
- ARPUは、2019/2期から上昇傾向

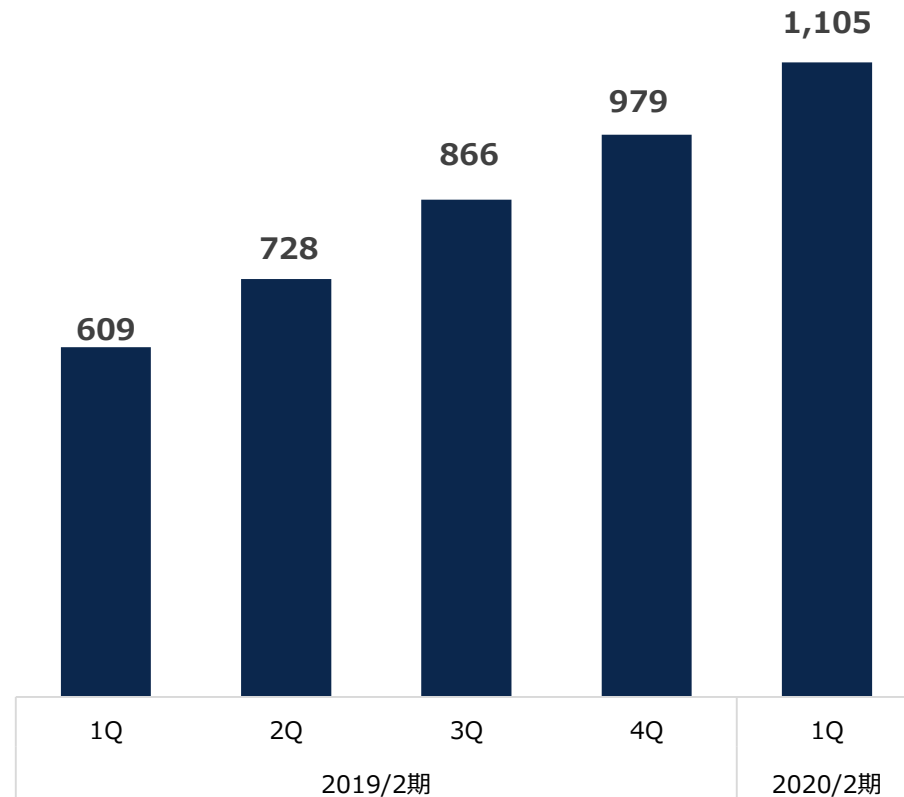
■ 四半期売上及びARPU_(※)の推移

(百万円)



■ 累計契約社数の推移

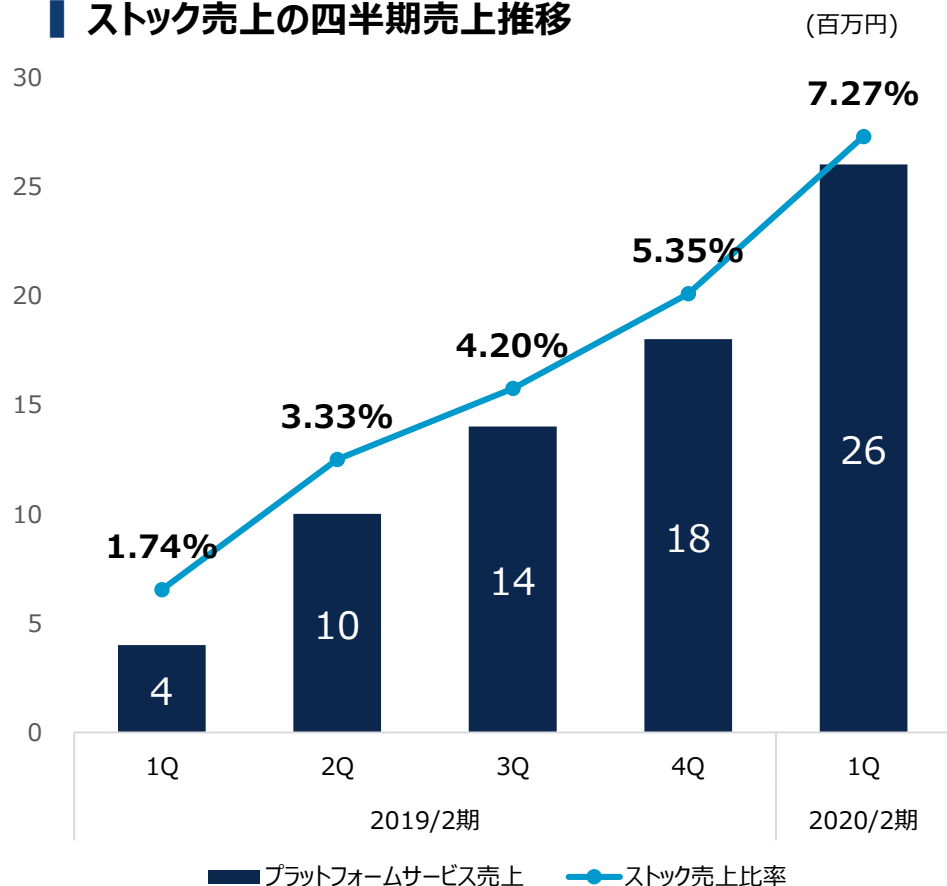
(社数)



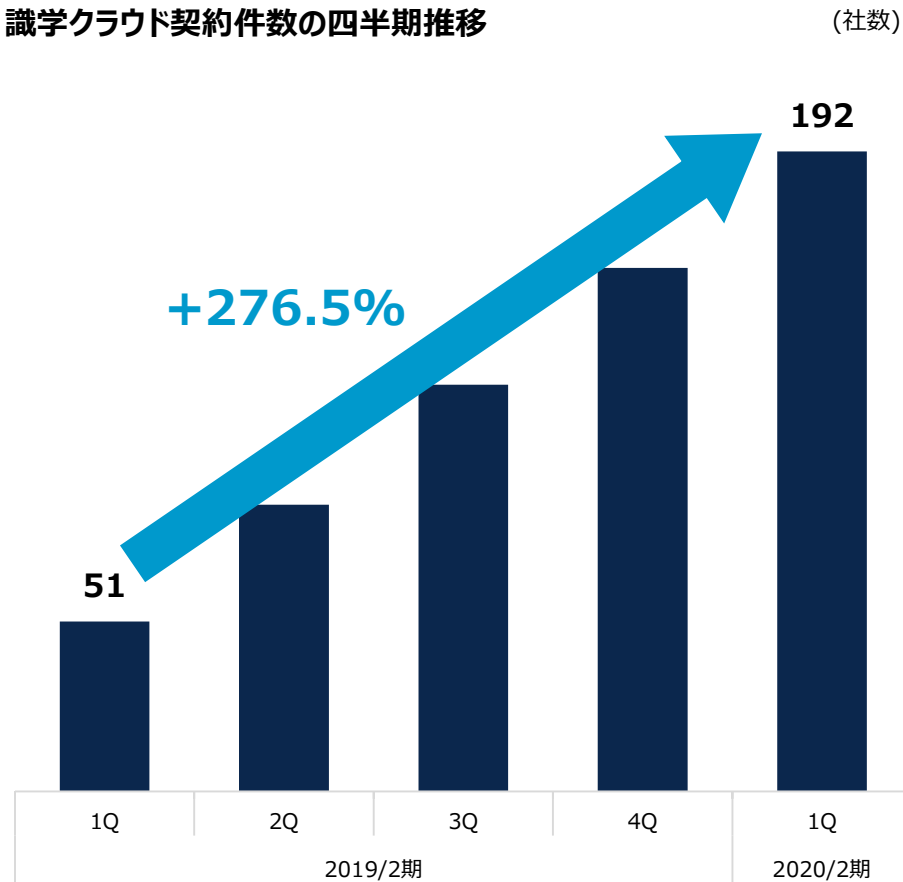
※ ARPU=月次売上高(役員講師売上除く)÷講師(役員を除く認定後8か月後の講師人数)にて算定

- 有料課金開始から1年経過時点で、**2019/2期1Qから約6倍の26百万円に成長**
- 2020/2期 1Q売上高に対するストック売上比率は、**前年同期比+5.5ポイントの7.3%**と順調に成長

■ ストック売上の四半期売上推移



■ 識学クラウド契約件数の四半期推移

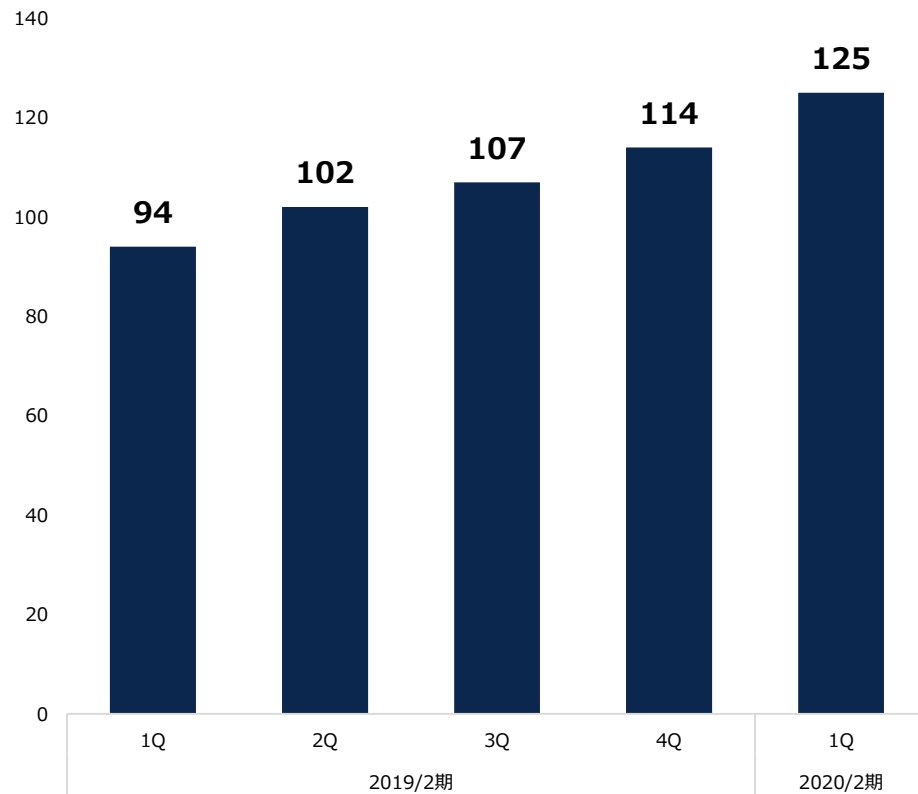


※識学クラウド契約件数は有料契約企業のみを対象

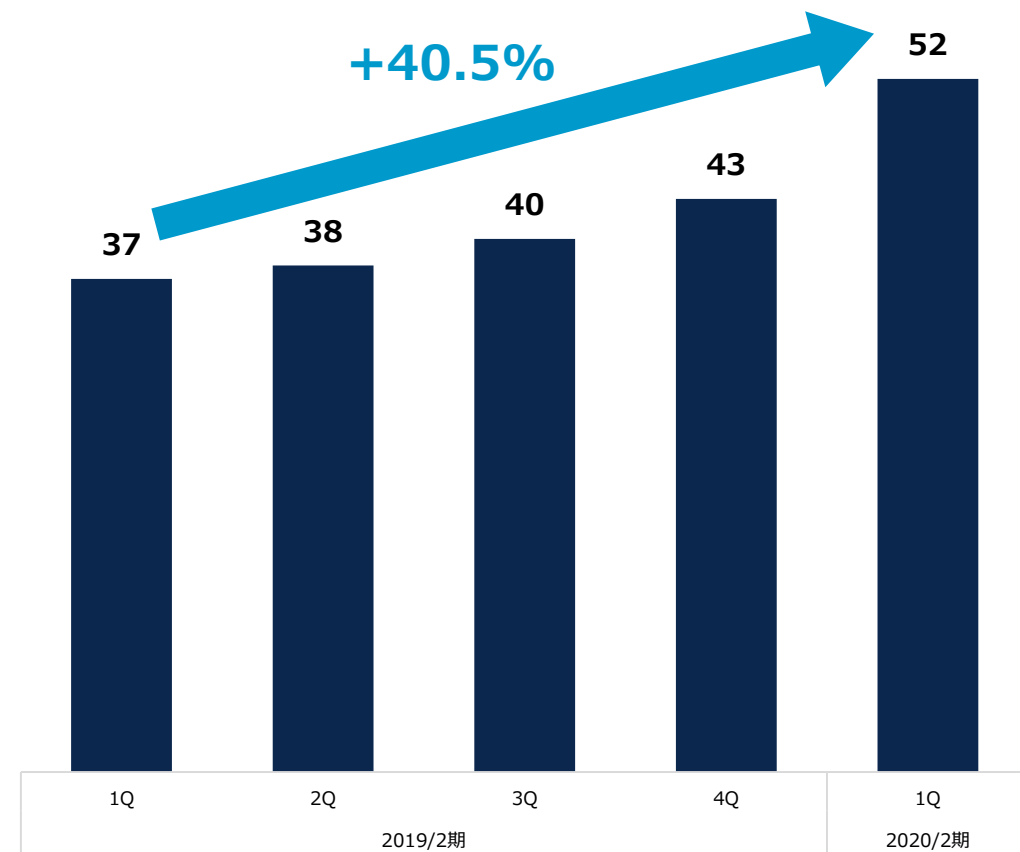
- 講師候補の人員を中心に採用を行い、2020/2期1Q末の**従業員数は52名(前年同期比40.5%増)**

■ 人件費

(百万円)



■ 従業員数



- ① 2020年2月期第1四半期決算概況
- ② **2020年2月期 通期 業績予想の修正**
- ③ サービス別トピック
- ④ 新会社設立について
- ⑤ Appendix

2020年2月期 通期 業績予想の修正

- 新規サービス開始、子会社の設立に伴い業績予想を修正
- 売上とEBITDA(※)ともに、当初予想を超える見通し

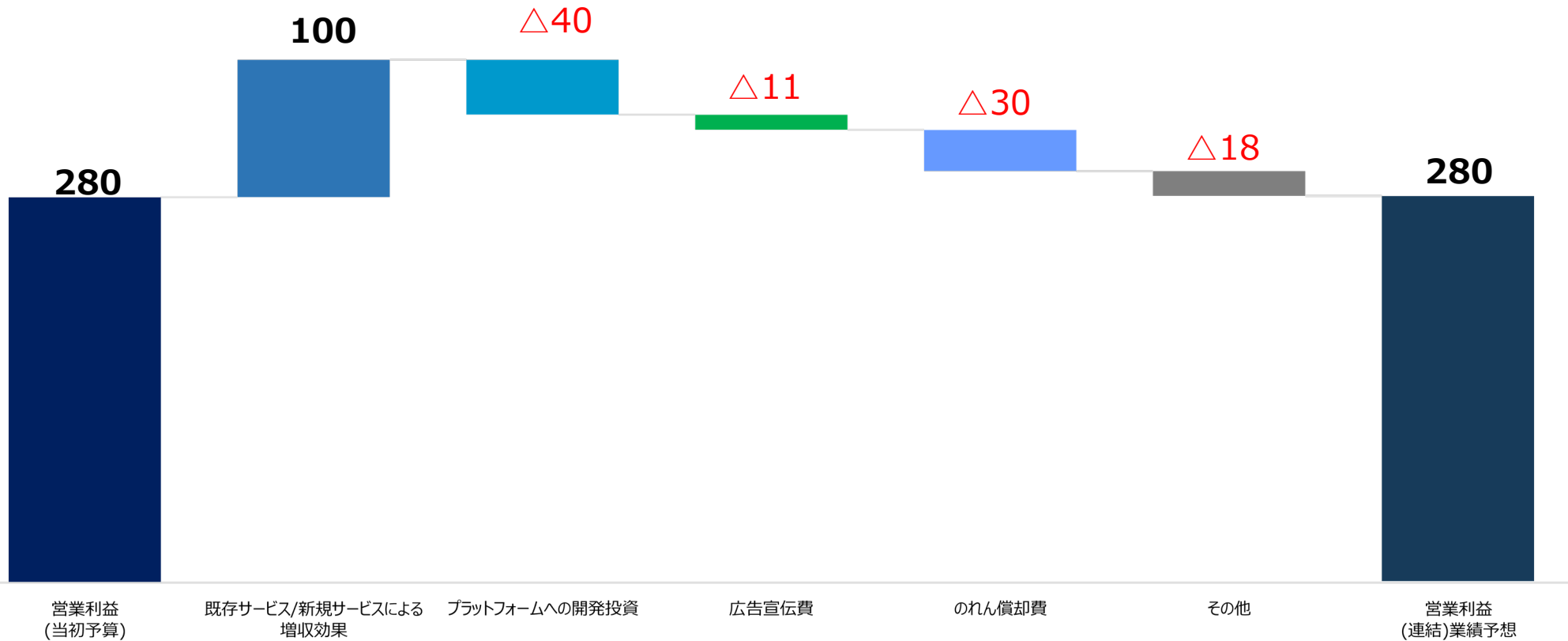
(百万円)	修正予想		前回予想	増減額 (連結予想 - 前回予想)	増減率
	連結	単体	単体		
売上高	1,755	1,751	1,655	+100	+6.1%
売上総利益	1,457	1,437	1,394	+62	+4.5%
営業利益	280	284	280	0	+0.0%
EBITDA	336	340	303	+32	+10.8%
経常利益	278	287	279	△1	△0.4%
当期純利益	193	199	193	0	△0.4%

(※)EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+敷金償却

営業利益の増減要因

業績修正に伴う営業利益の増減要因は下記のとおり

- M&A顧問サービス開始等による増収効果
- サービス拡大のための広告宣伝費の積極的な投資、買収に伴うのれん償却費の費用負担増



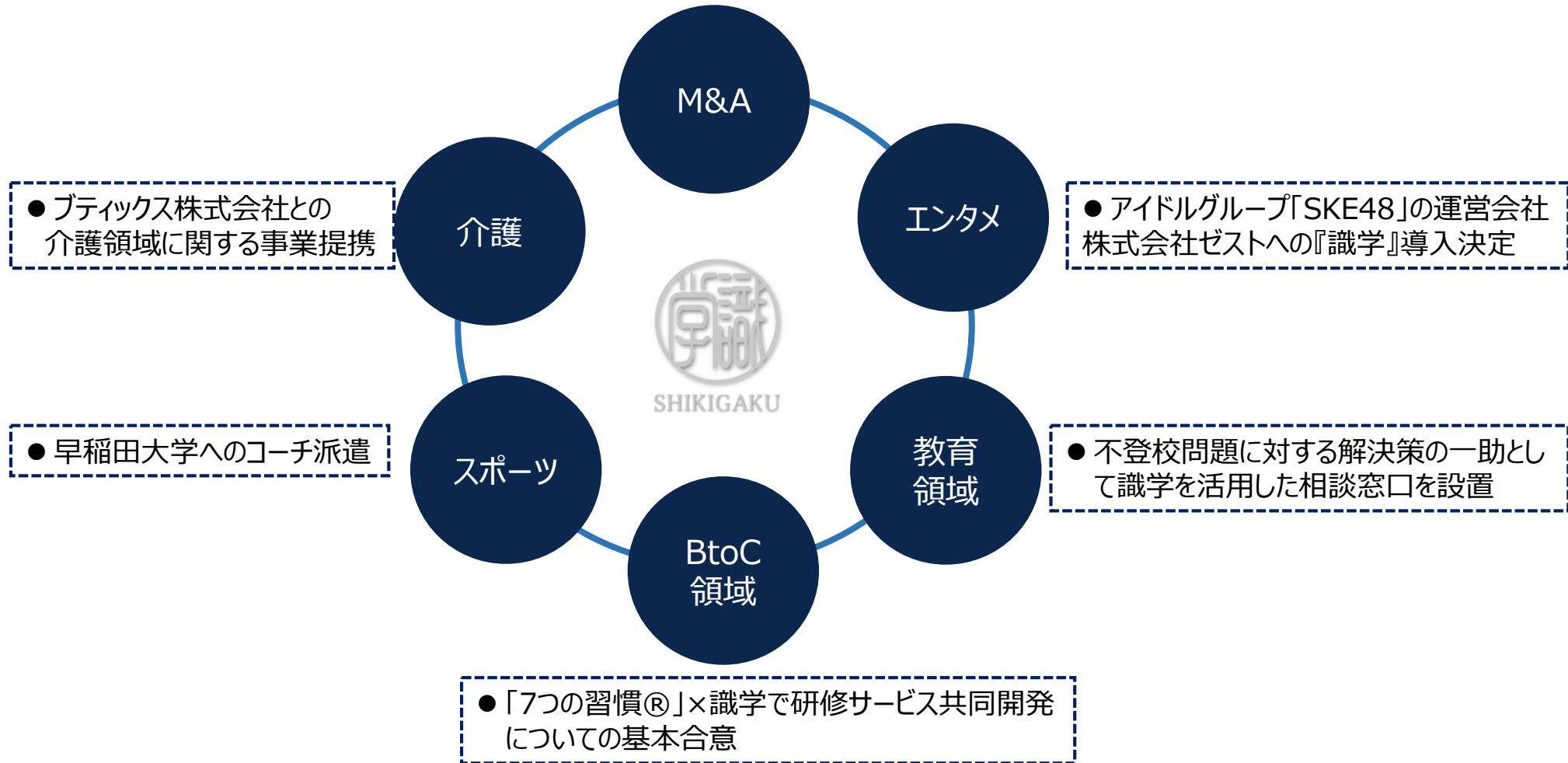
サービス別トピック

- ① 2020年2月期第1四半期決算概況
- ② 2020年2月期 通期 業績予想の修正
- ③ **サービス別トピック**
- ④ 新会社設立について
- ⑤ Appendix

サービス別トピック(マネジメントコンサルティング)

- 販売経路・機会の増加、社会性の獲得に向けた取組みとして以下を実行

- M&A顧問サービスの開始



サービス別トピック(マネジメントコンサルティング)

① M&A顧問サービスの開始

- 企業の経営者のM&Aに対する**“誤解”**や**“錯覚”**を取り除き、経営者がM&Aを正しく実行できる状態を作り出すことを目的とする「M&A顧問サービス」を**2019年6月**よりサービス開始

M&A顧問のアプローチ

M&Aを正しく実行する『原理原則』を知る



経営者が持つM&Aについての誤解錯覚を取り除く

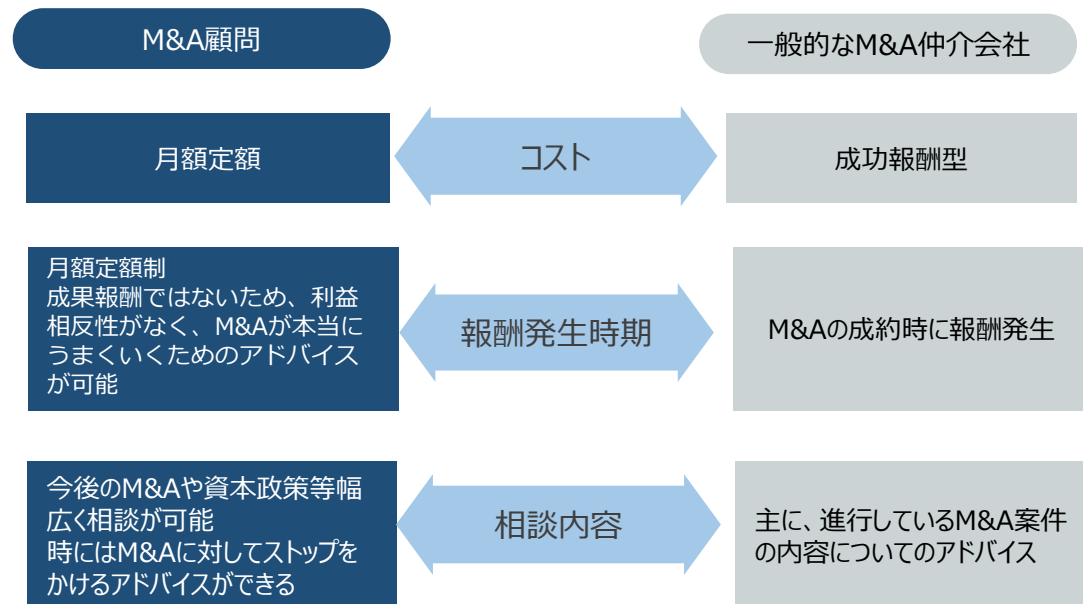


誤解錯覚の発生を最小限にする顧問サービス



それによって自社主導でのM&A戦略を実現する

M&A顧問サービスの特徴



②「7つの習慣®」×識学で研修サービス共同開発についての基本合意

- 「勝ち続けることが出来る組織と自走型社員」を作るための研修を開発・販売

内 容	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「勝ち続けることが出来る組織と自走型社員」を作るための研修を開発・販売することについてフランクlin・コヴィー・ジャパン株式会社、株式会社Surpassと基本合意 ✓ 「個人が自立して思考し、行動することを促すこと」と「組織の一員としてパフォーマンスを最大化すること」の両方の実現を目指す
業績への影響	<p>当社にはロイヤリティ収入が発生しますが、損益状況及び財政状態に及ぼす影響は軽微と見込んでおります。</p>

各位

会社名 株式会社 識学
 代表者氏名 代表取締役社長 安藤広大
 (コード番号 7049 東証マザーズ)
 問い合わせ先 取締役経営推進部長 池浦良祐
 (TEL: 03-6821-7560)

「7つの習慣®」×識学で研修サービスを共同開発
「勝ち続けることが出来る組織と自走型社員」を
作るための研修を開発・販売

株式会社識学（東京都品川区、代表取締役社長 安藤広大）は、本日（2019年4月18日）付けでフランクlin・コヴィー・ジャパン株式会社（東京都千代田区、代表取締役社長 プライアン・マーティニ）、株式会社 Surpass（東京都品川区、代表取締役 石原亮子）と共同し、企業における従業員向けの研修サービスを開発・販売することについて基本合意をいたしましたのでお知らせします。

「7つの習慣®」はスティーブン・R・コヴィー博士により、成功者に関する200年分の文献を参考に、人間関係のあり方・原理原則を提唱した研修プログラムです。20年以上も支持され続けると同時に、世界各国の企業で導入されています。書籍の販売は、3000万部を超え、その書籍内容に準じた実践サポートツールである「手帳」でも有名となり、多くの日本企業でもその研修プログラムが取り入れられています。一方、識学は人の意識構造に着目した理論であり、個の集合体である組織の生産性を向上させるコンサルティングを4年間で1,000社以上に提供してまいりました。株式会社 Surpass は両社のプログラムに対する深い見識を活かし、新たな研修体系を構築します。なお、本研修においては、「個人が

③ブティックス株式会社との介護領域に関する事業提携



株式会社 識学

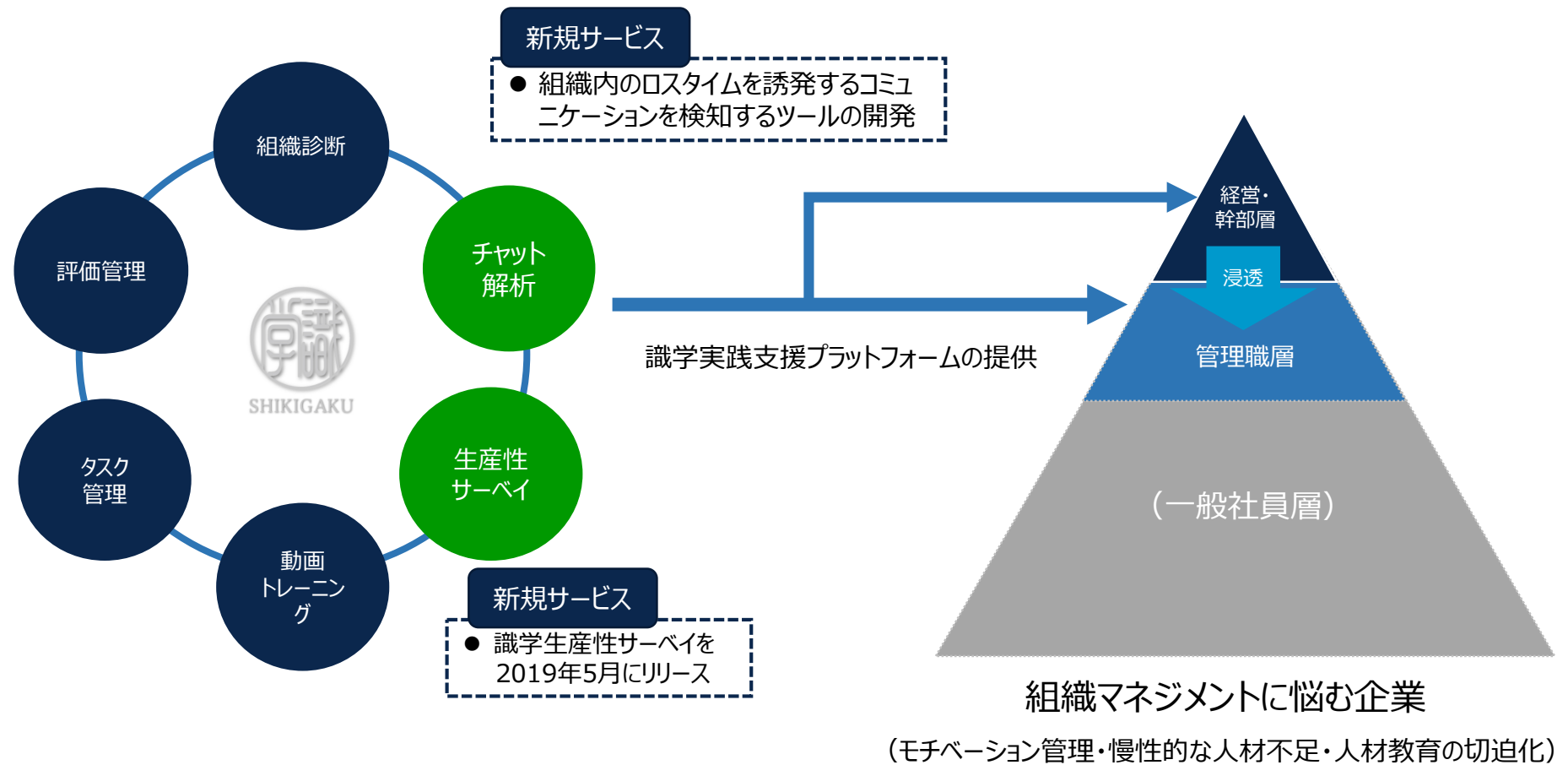


ブティックス株式会社

背景	<ul style="list-style-type: none">✓ 介護市場における人材不足・管理体制の整備等解決すべき事項が多い。✓ M&Aの活用などの外部資源による解決策に焦点があっており、組織内部に焦点を当てた改善策が進んでいない状況にある。
内容	<ul style="list-style-type: none">✓ ブティックス社主催の展示会（年間延べ1,000社の出展社、来場者年間30,000人以上）の際に実施されるセミナーでの登壇（2020年2月末までに開催される東京、大阪、名古屋会場での展示会を予定）✓ ブティックス社主催の展示会でのサービスの告知✓ ブティックス社と当社での共催セミナーの実施
業績への影響	当社の損益状況及び財政状態に及ぼす影響は軽微と見込んでおりますが、長期的に当社の業績向上に寄与するものと考えております

サービス別トピック(プラットフォーム)

- 契約企業様の「識学」の早期浸透・定着により、組織の生産性向上を図るために、既存サービスの機能拡充・品質向上・新規サービスの開発を継続的に実施



サービス別トピック(プラットフォーム)

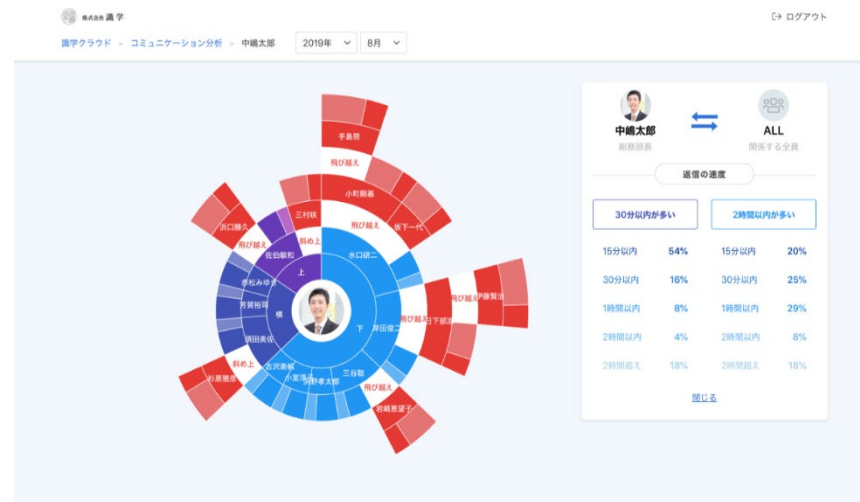
① ビジネスチャット向けアナリティクスサービスの開発

- 識学を経営・幹部層から管理職層・一般社員層への浸透を目的としたビジネスチャット解析ツール開発によるプラットフォームサービスの機能拡充を実施

■ プロダクトの概要

進捗	プロダクト開発が進行中
機能	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・可視化が可能となる
今後の見通し	中長期的にプラットフォームサービスの成長に寄与

■ プロダクトイメージ



サービス別トピック(プラットフォーム)

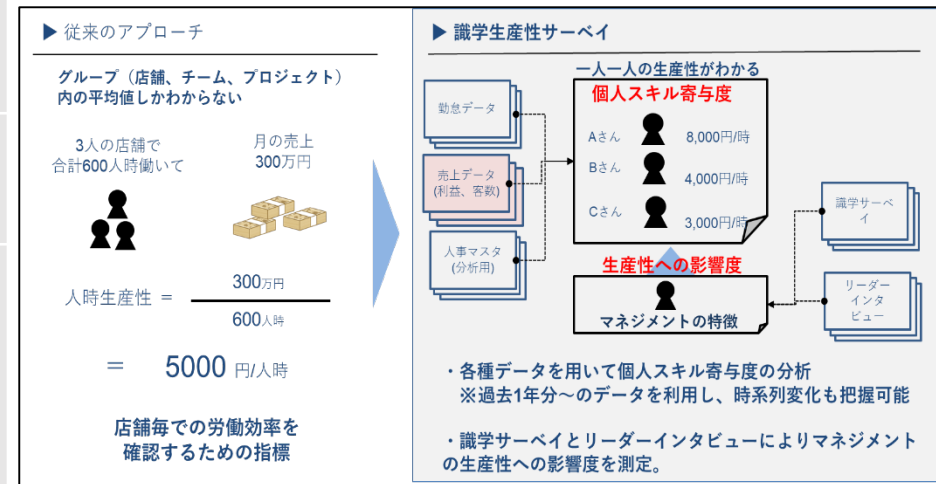
② 識学生産性サーベイ

- “生産性向上”という社会的課題の解決を目的とした「識学生産性サーベイ」を開発
- 2019年5月より販売をスタート

■ プロダクトの概要

進 捗	一般向けリリースを開始
機 能	独自のアルゴリズムを搭載したAIを用いて個人単位での生産性の算出 個人単位での生産性に影響するマネジメント因子の特定
効 果	本プロダクトにより、以下の事項に活用できる 高い生産性の個人を特定し、焦点を絞った退職抑止が可能 採用時に必要なスキル、評価・研修すべきスキルの再定義への活用可能 生産性阻害要因の特定が可能となり、マネジメントの改善に基づく生産性の向上を促進
今後の見通し	2019年5月13日にリリース 中長期的にプラットフォームサービスの成長に寄与

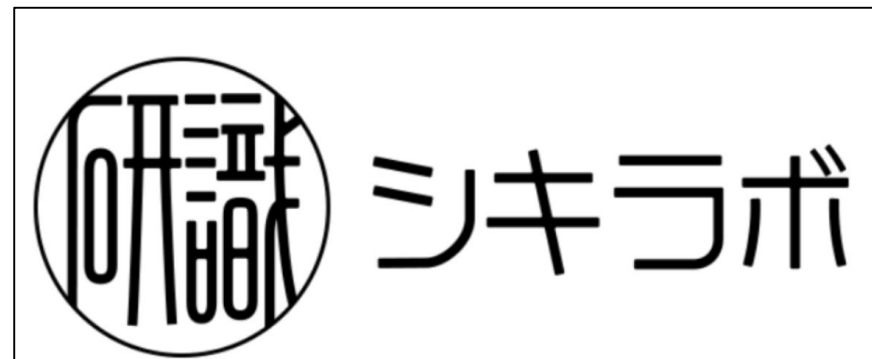
■ プロダクトイメージ



- ① 2020年2月期第1四半期決算概況
- ② 2020年2月期 通期 業績予想の修正
- ③ 各サービスの状況
- ④ **新会社設立について**
- ⑤ Appendix

- 識学の組織への浸透・定着の重要コンテンツであるプラットフォームサービスを強化する事を目的
- ストック売上の成長を加速させ、収益基盤の安定化を図る
- SaaS型サービス・システムの開発受託を行い、識学グループとして“生産性向上”という社会的課題の解決に注力

会社名	株式会社シキラボ
事業内容	SaaSに関する開発業務の受託 識学クラウドの開発・保守
代表者	代表取締役社長 山本翔太郎
設立日	2019年7月1日
事業開始日	2019年7月1日
持株比率	株式会社識学が100%保有



- ① 2020年2月期第1四半期決算概況
- ② 2020年2月期 通期 業績予想の修正
- ③ 各サービスの状況
- ④ 新会社設立について
- ⑤ **Appendix**

**「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～**

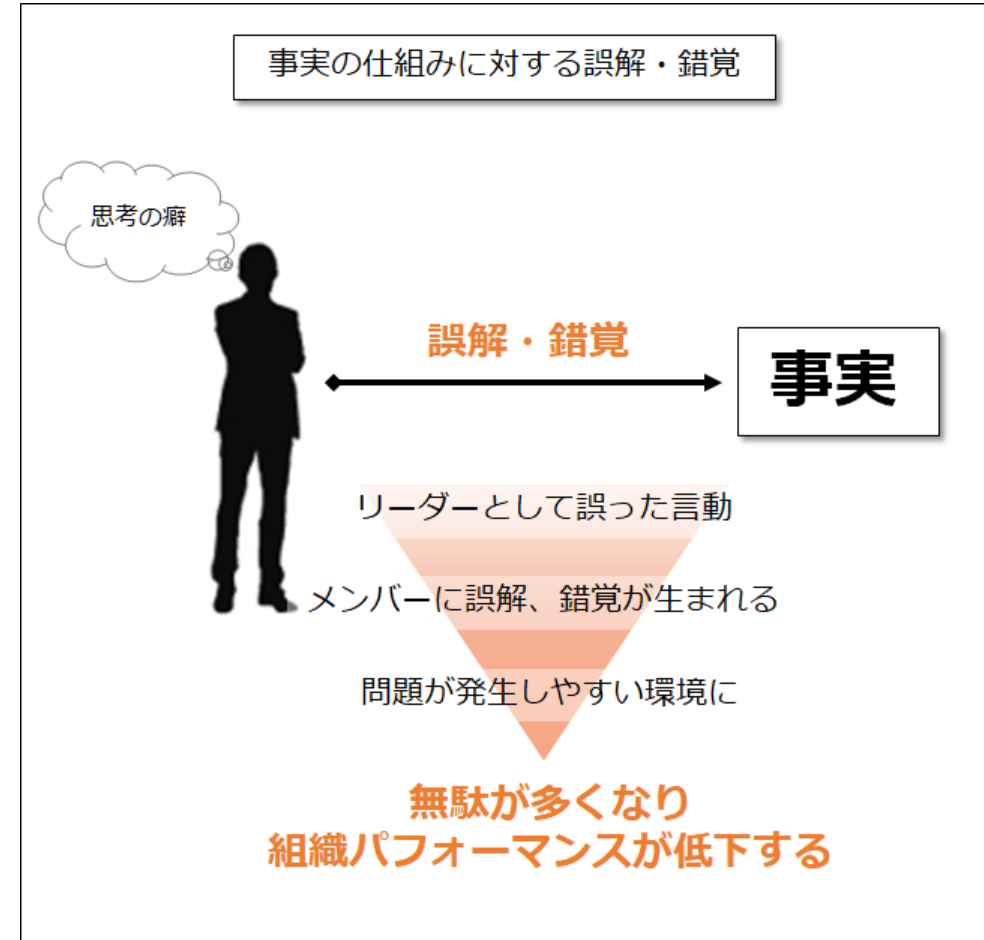
識学とは

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、

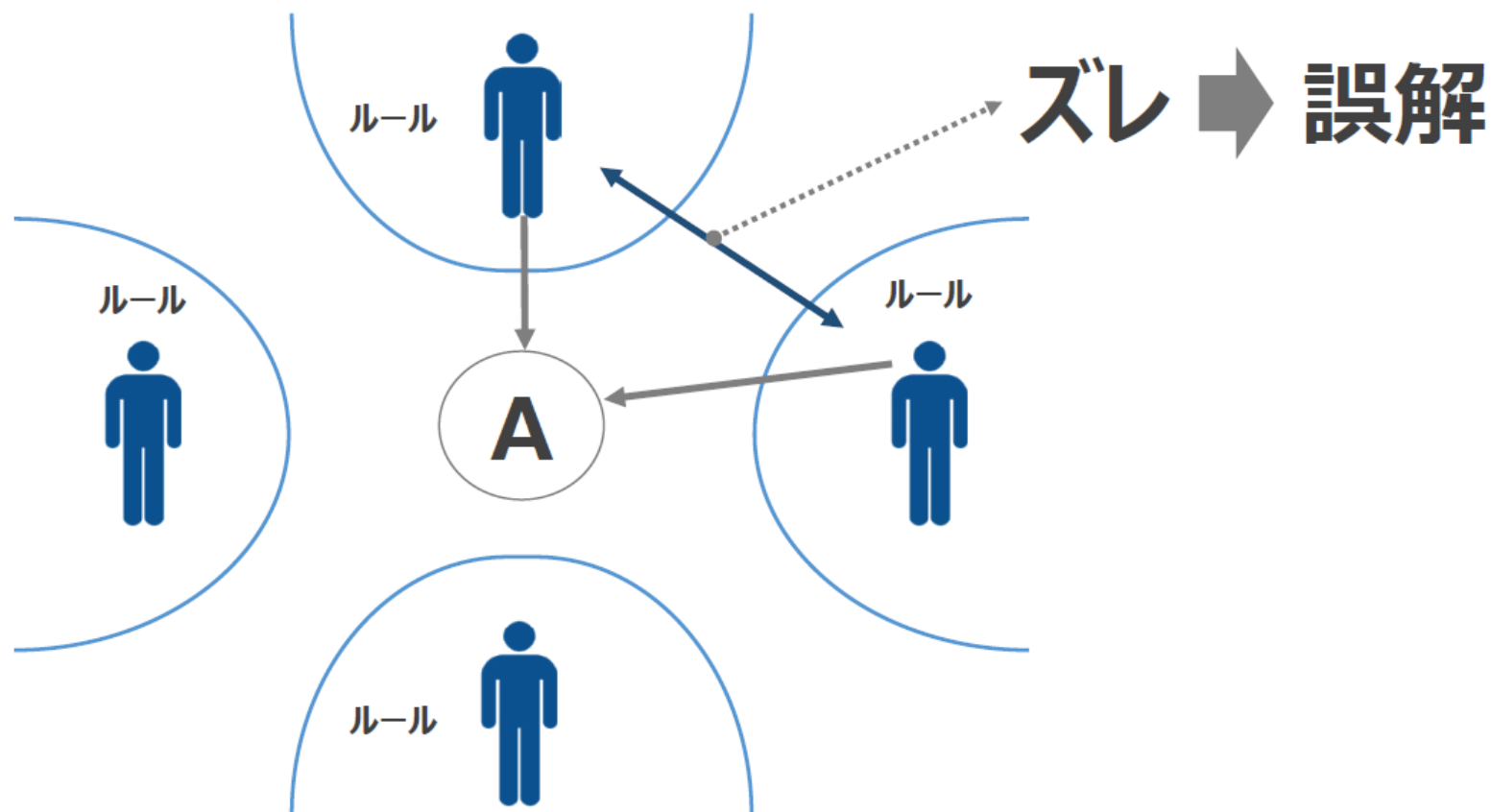
5つの領域で説明した意識構造に着目した独自の理論であり、

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

- 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



- 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。

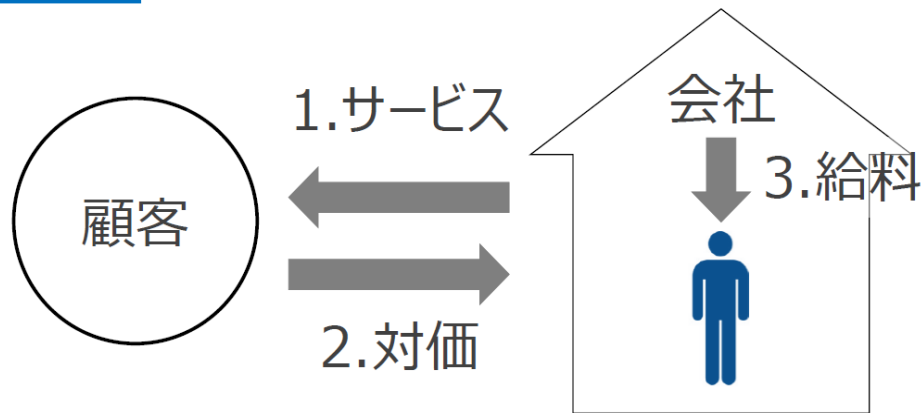


識学について

- 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。

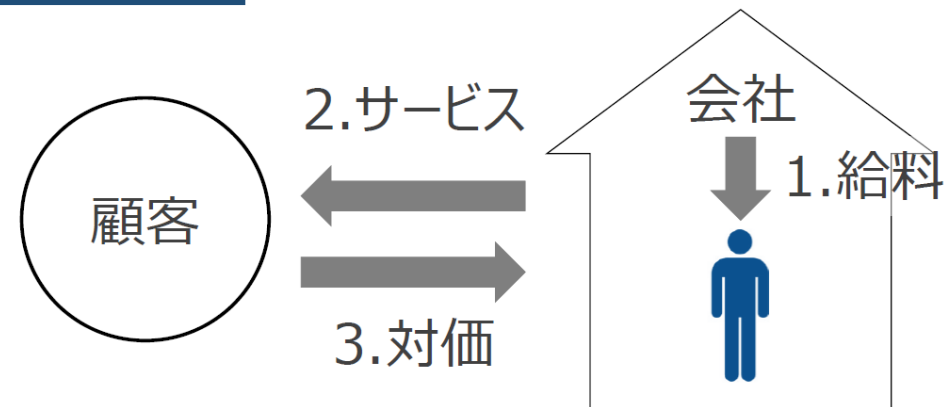
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



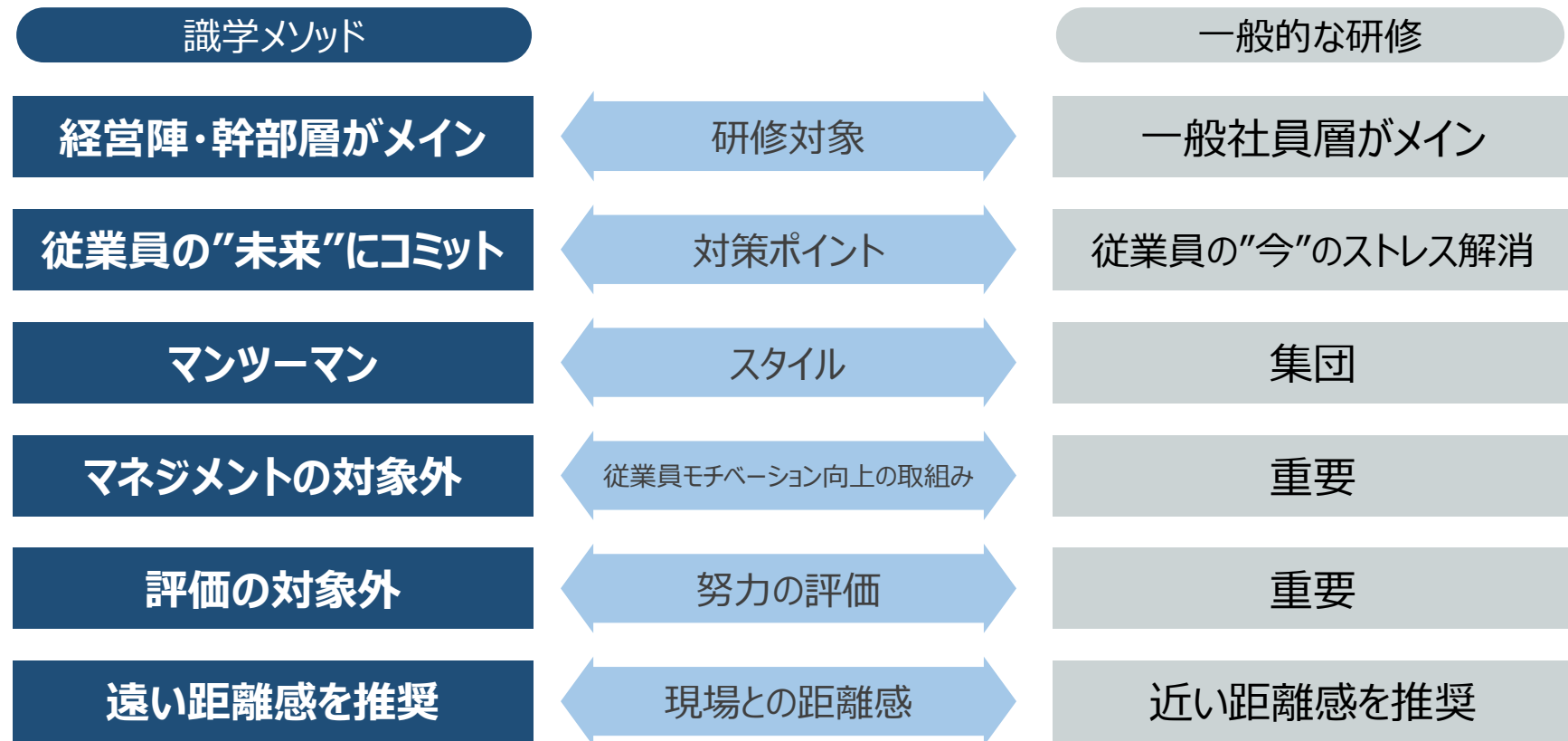
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番

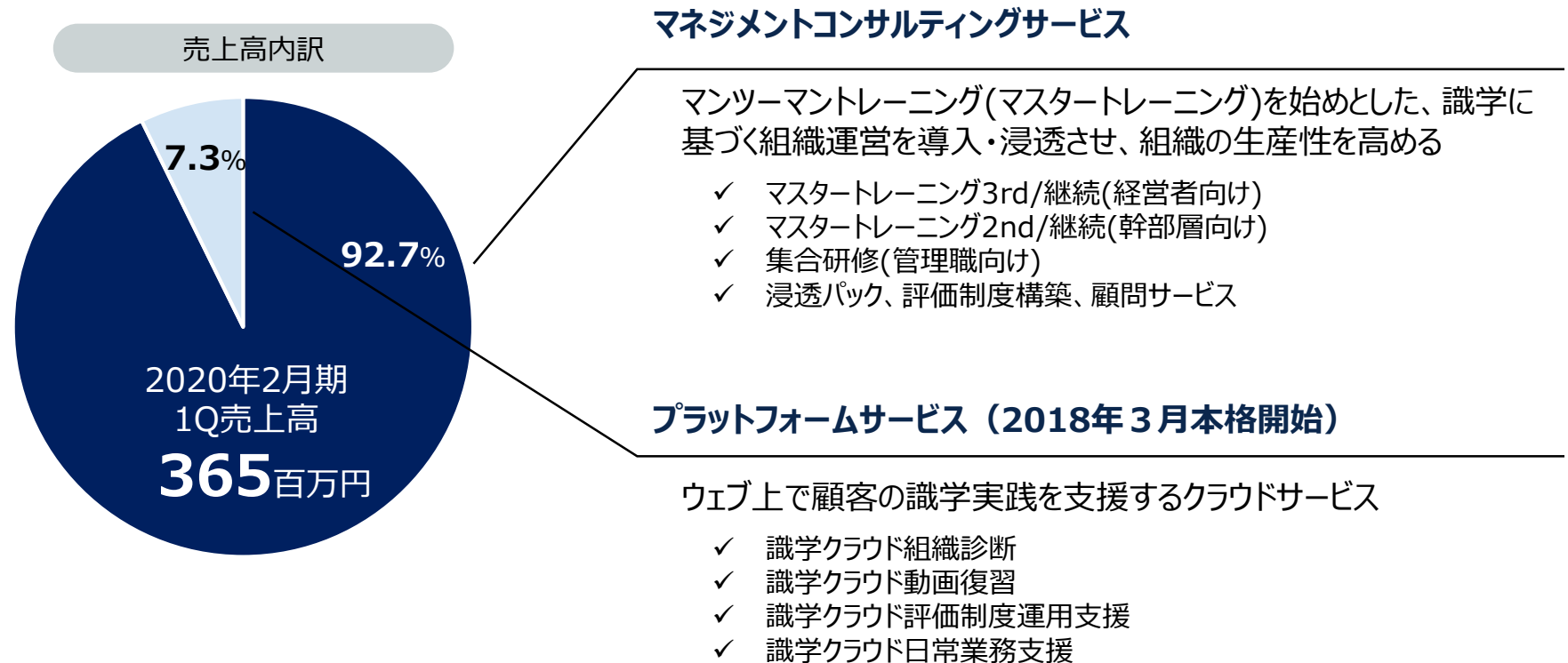


識学と一般的な研修ビジネスとの比較

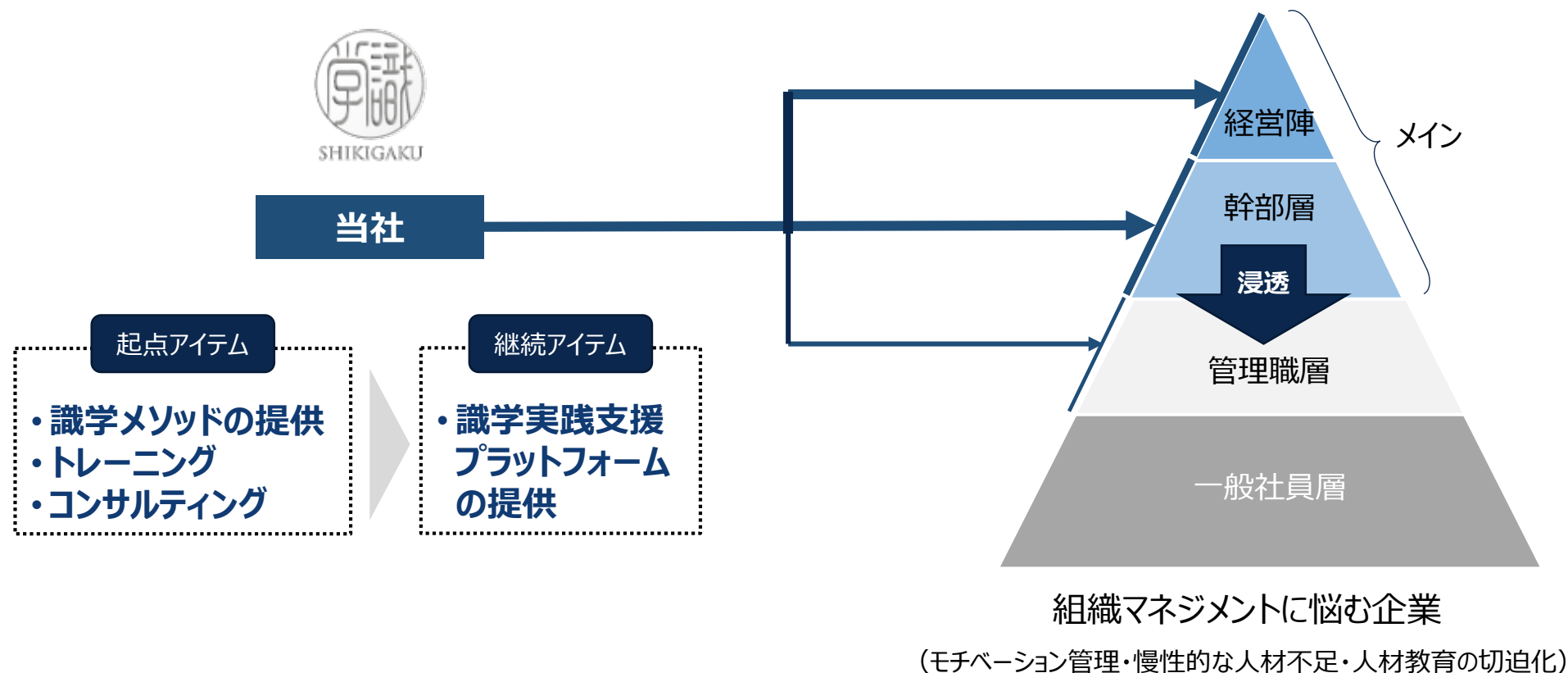
- 識学メソッドを活かした組織運営は、一般的な研修が推奨する組織運営とは対極に位置
- 焦点は、未来へのコミットか、今のストレス緩和か、の違い



- 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



- 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



東証マザーズ上場企業など、成長企業への導入が多い



UUUM



SUVといえば

GOOD SPEED®



 ブティックス株式会社



ANAGRAMS

 Branding Technology inc.



wevnal

FINDSTAR



MIKAWAYA21



Medical Note



中央電力



CRTM

Customer Relation TeleMarketing

ALL



CONNECT

S-FIT



項目(百万円)	2019/2期	2020/2期(1Q)
流動資産		
(現金及び預金)	873	1,162
(売掛金)	51	56
(その他)	47	32
流動資産合計	964	1,250
固定資産	44	122
資産合計	1,009	1,373
流動負債		
(前受金)	111	114
(その他)	197	200
流動負債合計	309	315
固定負債合計	6	245
負債合計	316	561
純資産合計	693	811
負債・純資産合計	1,009	1,373

項目(百万円)	2019/2期(1Q)	2020/2期(1Q)
売上高	249	365
売上原価	26	56
売上総利益	222	309
販売費及び一般管理費	180	255
営業利益	42	53
EBITDA	43	57
経常利益	41	53
四半期純利益	26	36

(※)EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+敷金償却

本資料の取扱いについて

- 本資料には将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果はさまざまな要因により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることに御留意ください。
- 本資料には、監査法人による監査を受けていない管理数値が含まれています。

＜お問い合わせ先＞

03-6821-7560
ir@shikigaku.com