

2020年2月期 第2四半期 決算説明資料

2019年10月11日
東証マザーズ（7049）



株式会社 識学

SHIKIGAKU

- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② 2020年2月期第2四半期決算概況
- ③ 識学ファンド設立について
- ④ 参考資料

**「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

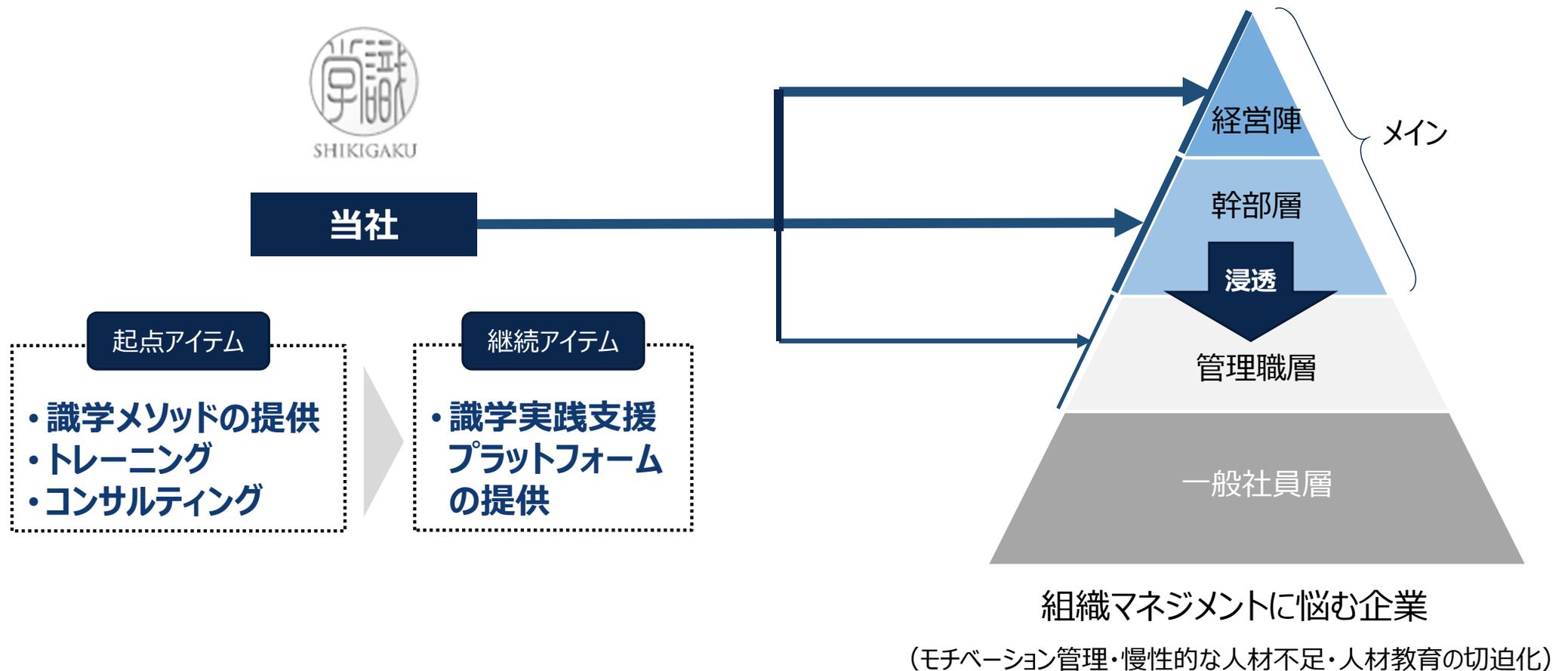
人が事象を認識し行動に至るまでの思考の働き（＝意識構造）を、

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

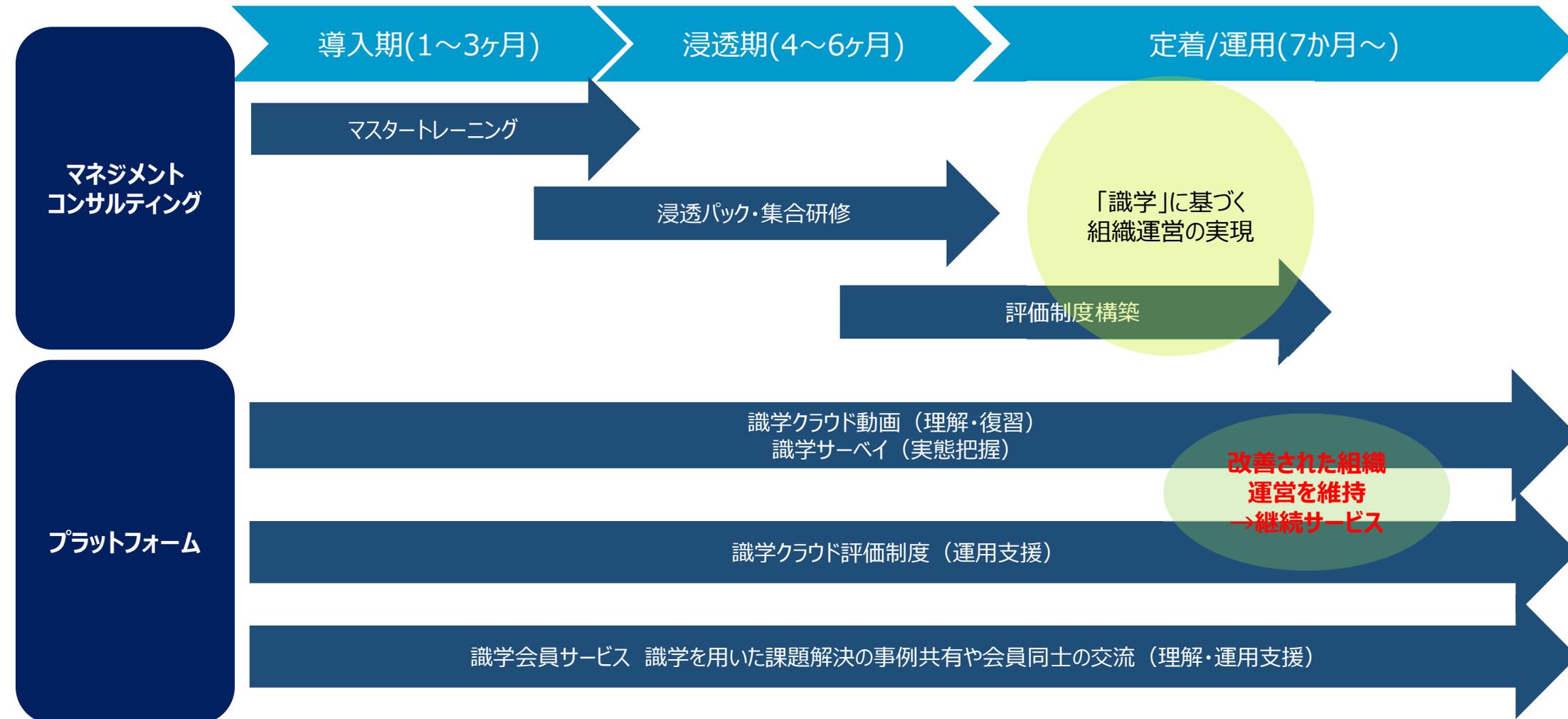
ビジネスモデル(1/2)

- 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



ビジネスモデル(2/2)

- 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、組織改善を行い、プラットフォームサービスで改善された組織の状態を維持



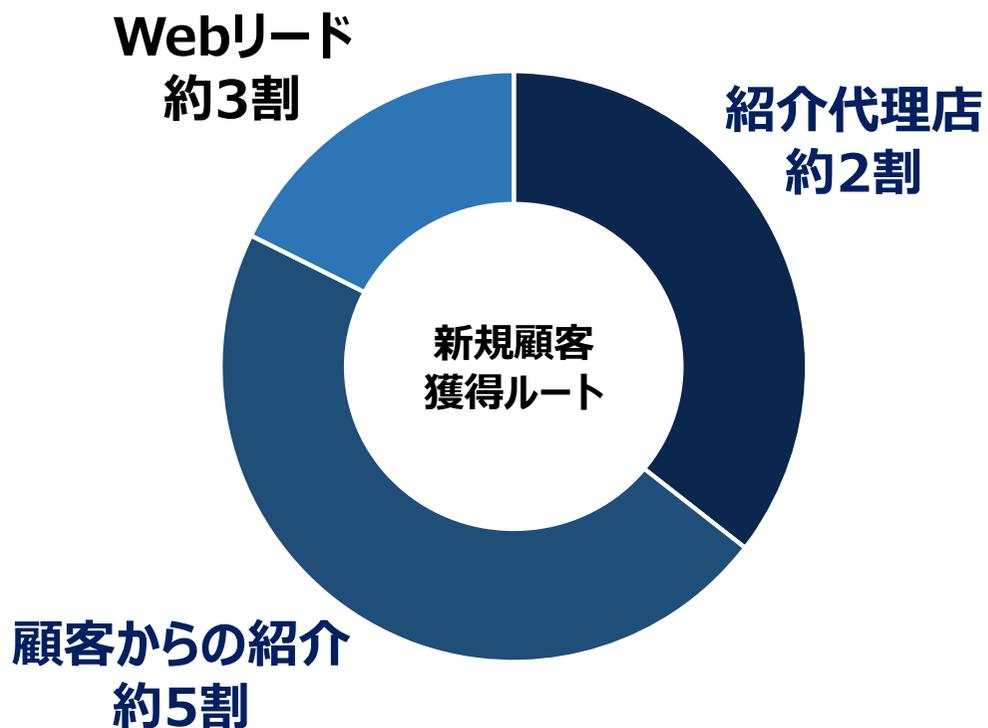
- マネジメントコンサルティングとプラットフォームの具体的なサービス内容と価格帯は以下のとおり

サービス区分	サービス詳細	価格
マネジメントコンサル	マスタートレーニング3rd(経営者向け) マスタートレーニング2nd ・面談形式の識学におけるベーストレーニング	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	
	評価制度構築 評価制度構築のコンサルティングを実施	
	集合研修(管理職向け) 識学における「位置」「結果」を中心に講義型にて実施	1時間当たり10万～
プラットフォーム	識学クラウド ウェブ上で顧客の識学実践を支援するクラウドサービス 識学クラウド組織診断 識学クラウド動画復習 識学クラウド評価制度運用支援 識学クラウド日常業務支援	IDベースで課金 月額30,000円～
	識学会員サービス 低額で識学トレーニングを継続できるサービス 定期的なトレーニング 識学会員同士の交流	1社あたりの課金 月額30,000円～

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

顧客獲得ルート実績

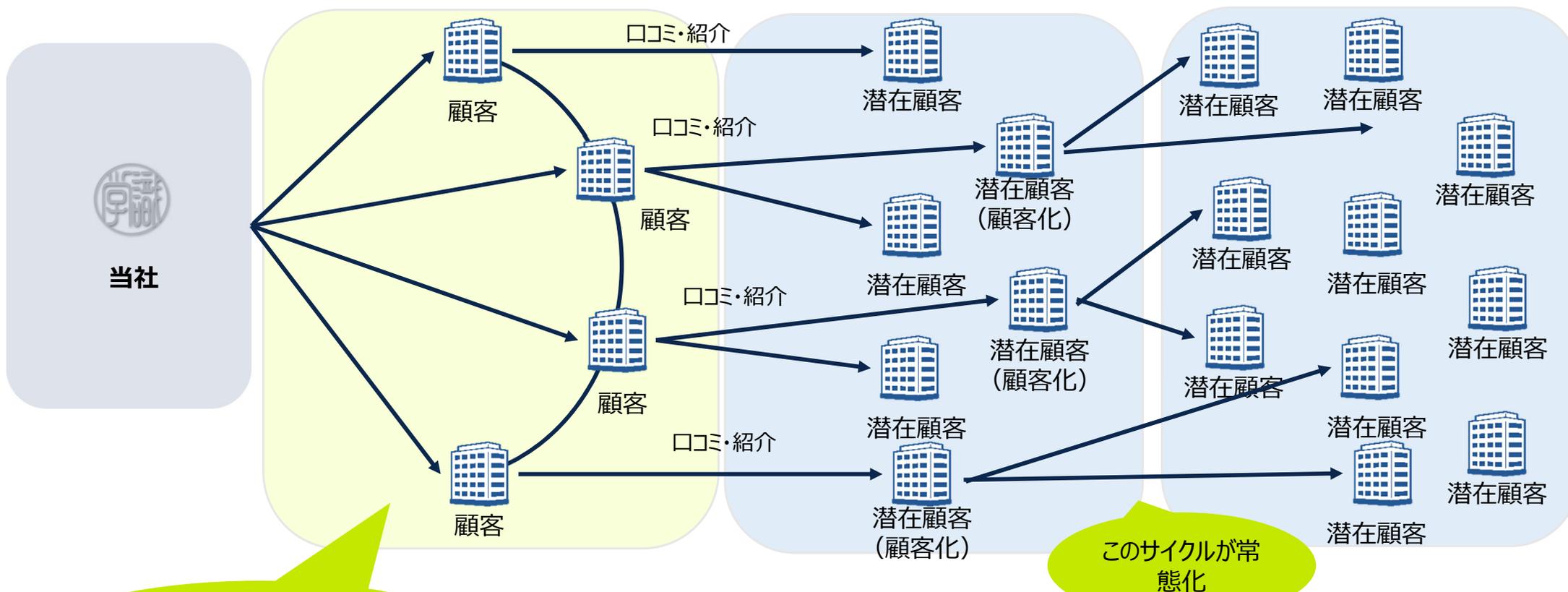


獲得顧客数の増加イメージ

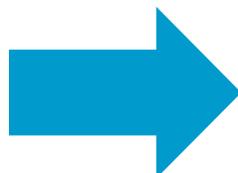


契約社数がストックのように積み上がるモデル

- 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中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。

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

「識学」のインプット、ロールプレイング、テスト(研修期間約3か月)

思考の5領域

領域Ⅰ 認識

自分の位置を正しく認識

位置

領域Ⅱ 確定

何をいつまでにするか確定

結果

領域Ⅲ 確定

結果に到達するために必要な変化を認識

変化

領域Ⅳ 消化

必要な変化を抑制・回避しようとする要素を消化

恐怖

領域Ⅴ 設定

目標の性質を正しく理解し目標達成への行動順位を明確に

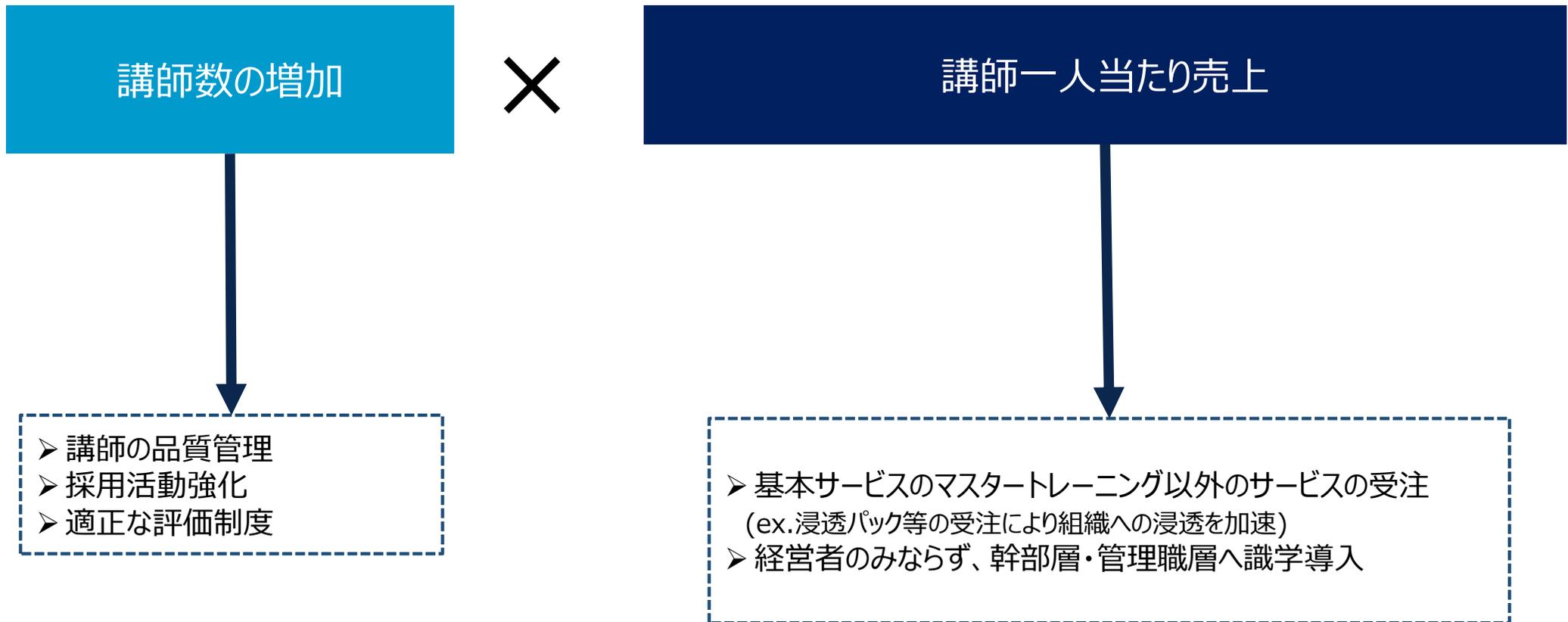
目標

講師認定
テスト合格
+
社内基準達成

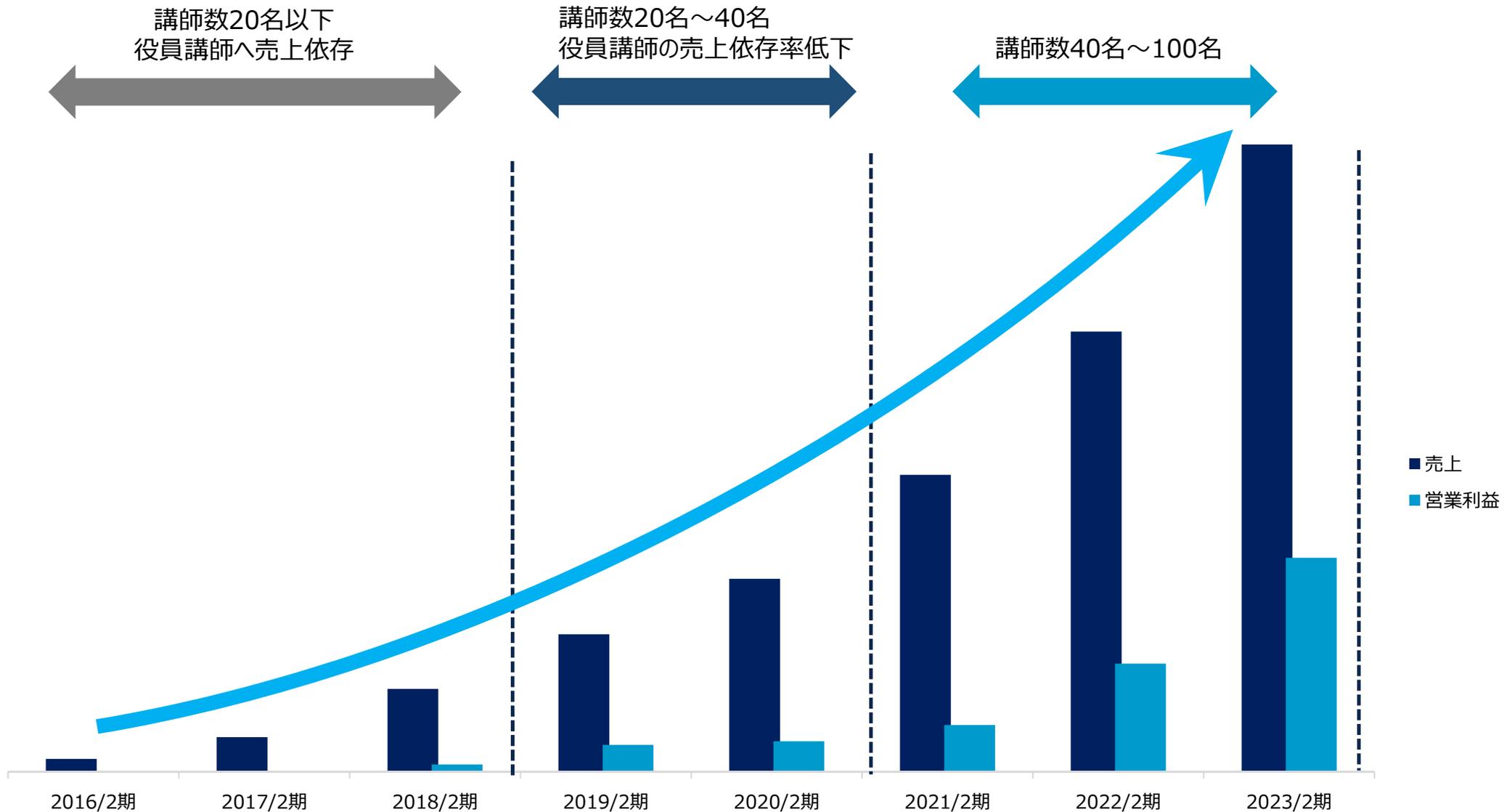
売上高の継続的成長のための戦略

● 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



● 講師数100名体制を早期に構築し、今後3年間で更なる成長を図る

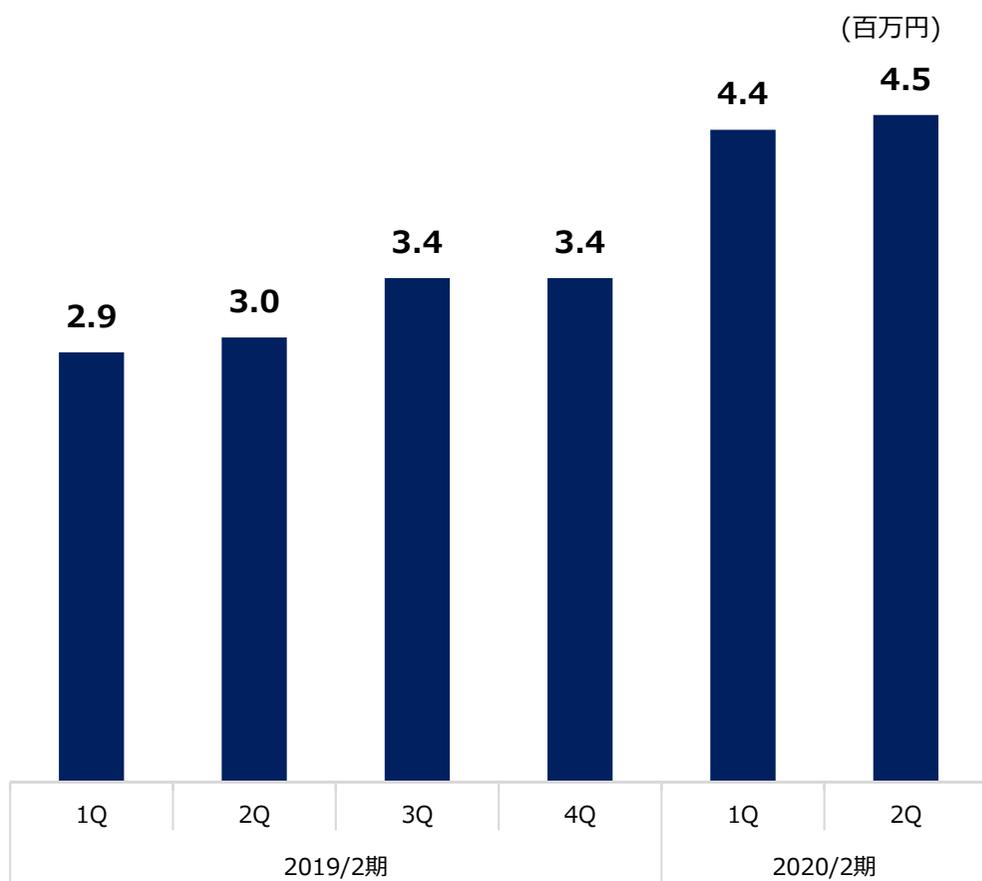


- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② **2020年2月期第2四半期決算概況**
- ③ 識学ファンド設立について
- ④ 参考資料

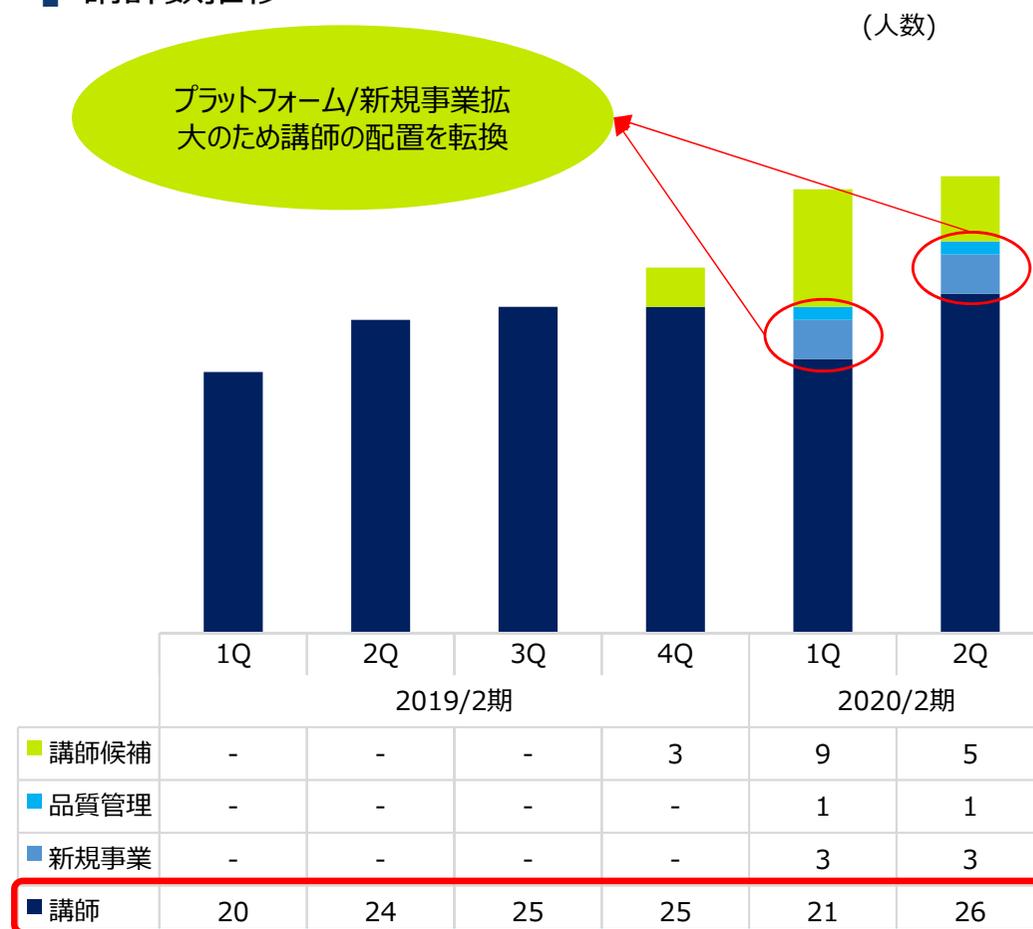
事業KPI(1/2)

- 講師一人当たり売上高：当社の基準である**一人当たり年間50百万円**を実現できる水準で進捗
- 2020/2期2Q末の**従業員数は55名(講師数26名、講師候補5名)**
- 2019年9月末時点で**講師数は28名、講師候補は7名、内定承諾済4名と“来期講師40名体制”へ順調に進捗**

■ 講師一人当たりの売上高



■ 講師数推移



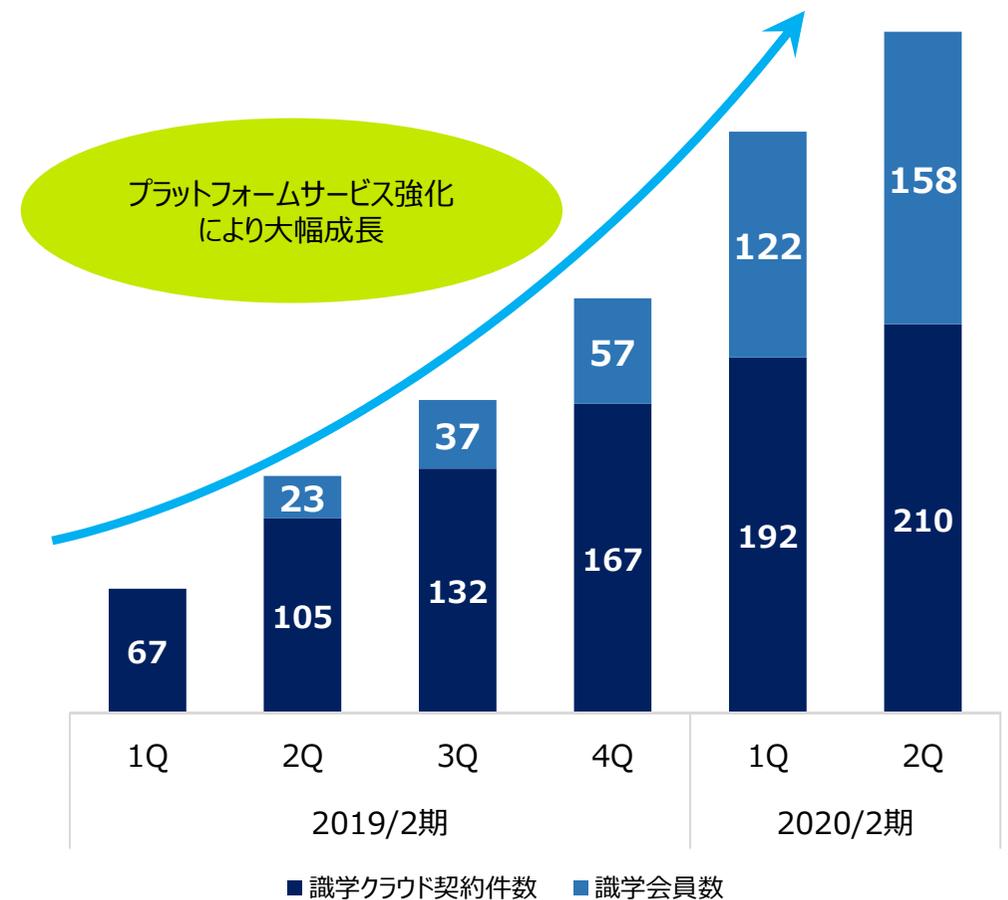
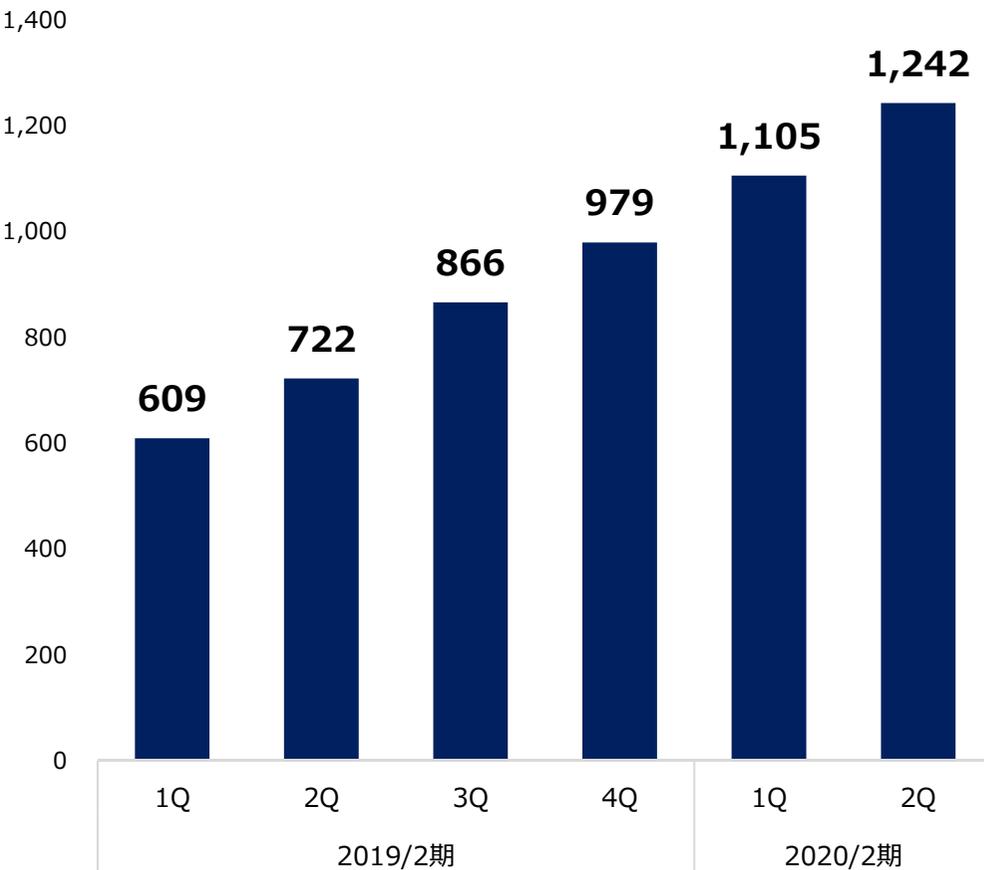
※ 月次売上高(役員講師売上除く)÷講師(役員を除く入社後8か月後の講師人数)にて算定

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1,242社(前期比+263社 前年同期比+72.0%)**
- 識学クラウド契約件数(プラットフォーム)： **210社(前年同期から2倍の成長)**
- 識学会員社数(プラットフォーム)： **158社(前年同期から約7倍の成長)**

■ 累計契約社数(マネジメントコンサルティング) (社数)

■ プラットフォームサービスの契約社数 (社数)



※契約社数は有料契約企業のみを対象

業績ハイライト

- 売上高は**779百万円(前年同期比+38.2%)**、EBITDAは**146百万円(前年同期比+27.2%)**
- 社内予算を超える水準**で業績は順調に進捗
- 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△6.4ポイント**

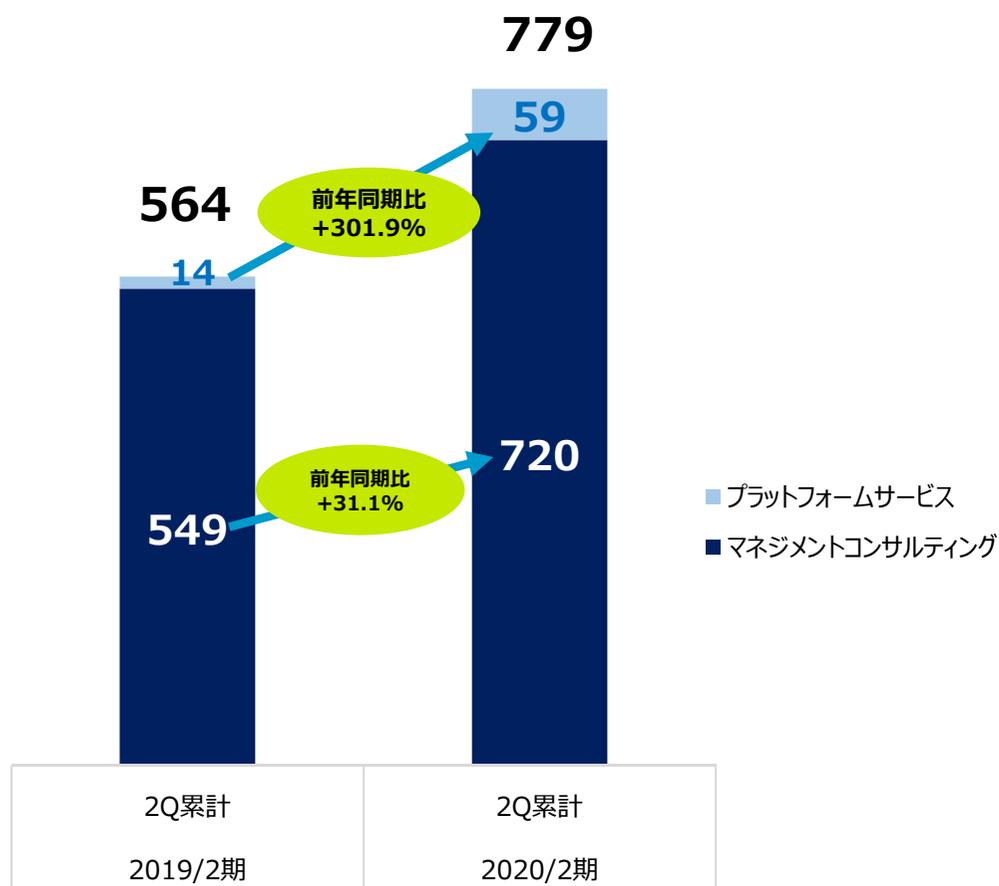
(百万円)	実績			予算	
	2020年2月期 (2Q連結)	2019年2月期 (2Q個別)	前年同期比	2020年2月期 (連結)	進捗率
売上高	779	564	+38.2%	1,755	44.4%
売上総利益	659	513	+28.5%	1,457	45.3%
(売上総利益率)	84.6%	91.0%	-	82.1%	-
販売費及び一般管理費	525	401	+31.1%	1,177	44.7%
(人件費)	207	157	+31.4%	453	45.7%
(広告宣伝費)	122	105	+15.9%	244	50.1%
(その他販管費)	196	137	+42.6%	478	41.0%
営業利益	133	112	+19.0%	280	47.8%
EBITDA	146	115	+27.4%	336	43.6%

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：受注が順調に推移し、**720百万円(前年同期比+31.1%)**
- プラットフォーム：サービス強化・推進の効果により、**59百万円(前年同期で約4倍成長)**

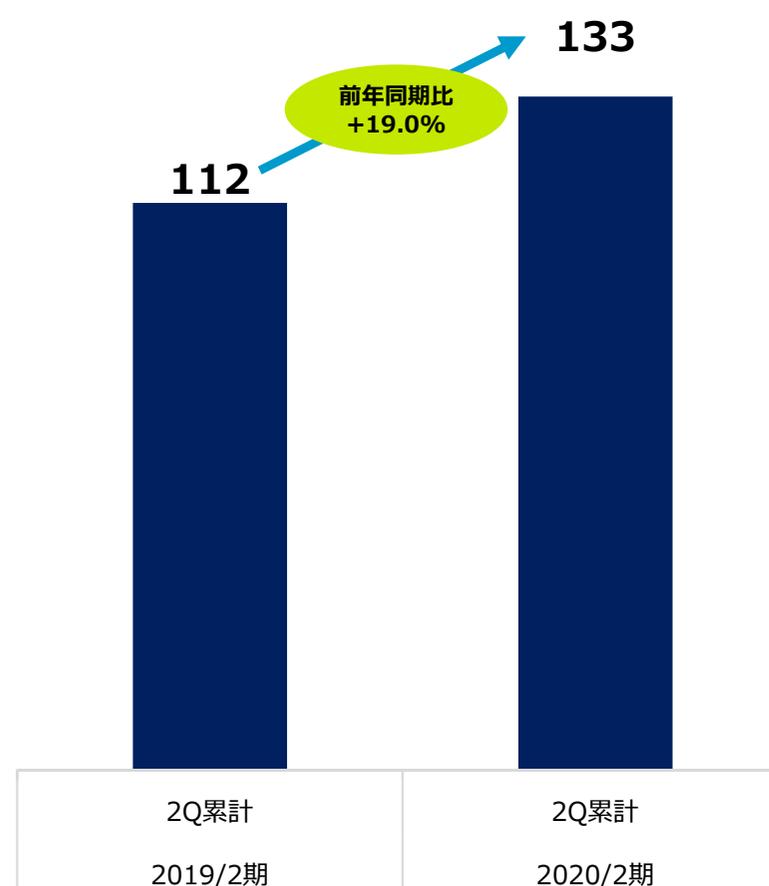
売上高推移

(百万円)



営業利益の推移

(百万円)

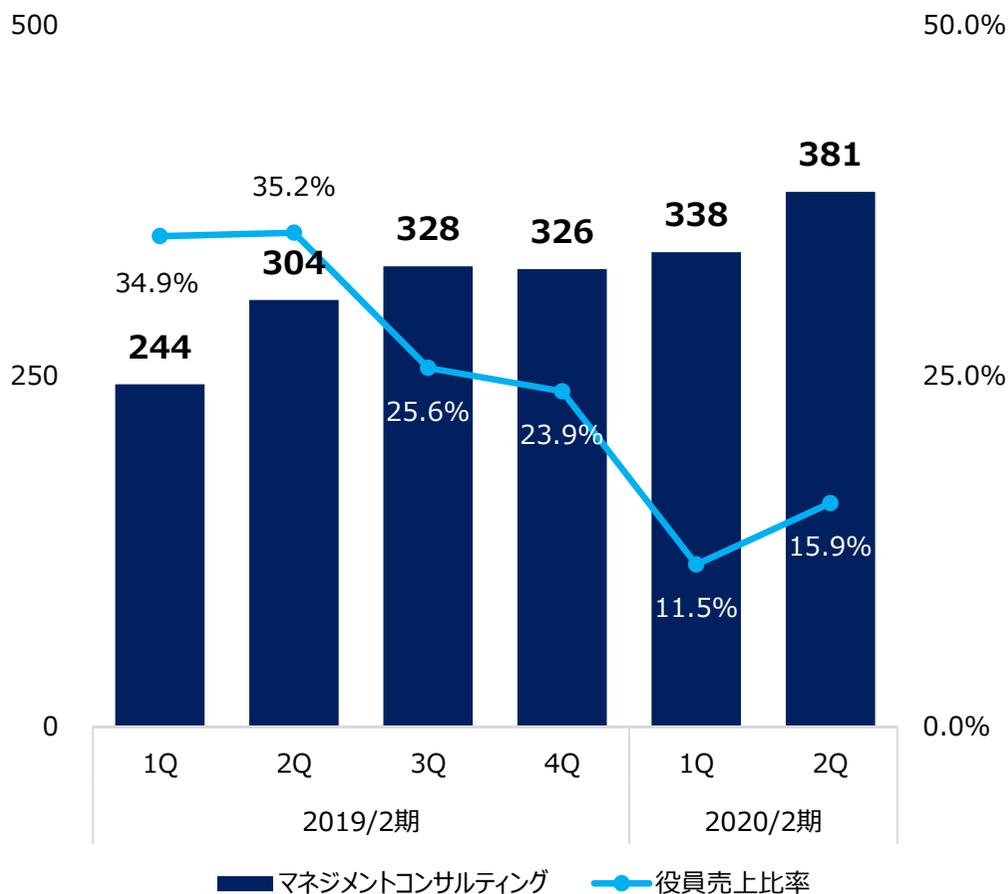


サービス別売上高推移

- マネジメントコンサルティング：役員講師売上を低下させたうえで、**四半期売上は過去最高の381百万円**
- プラットフォーム：ストック売上比率は**約8%となり、大幅に成長**

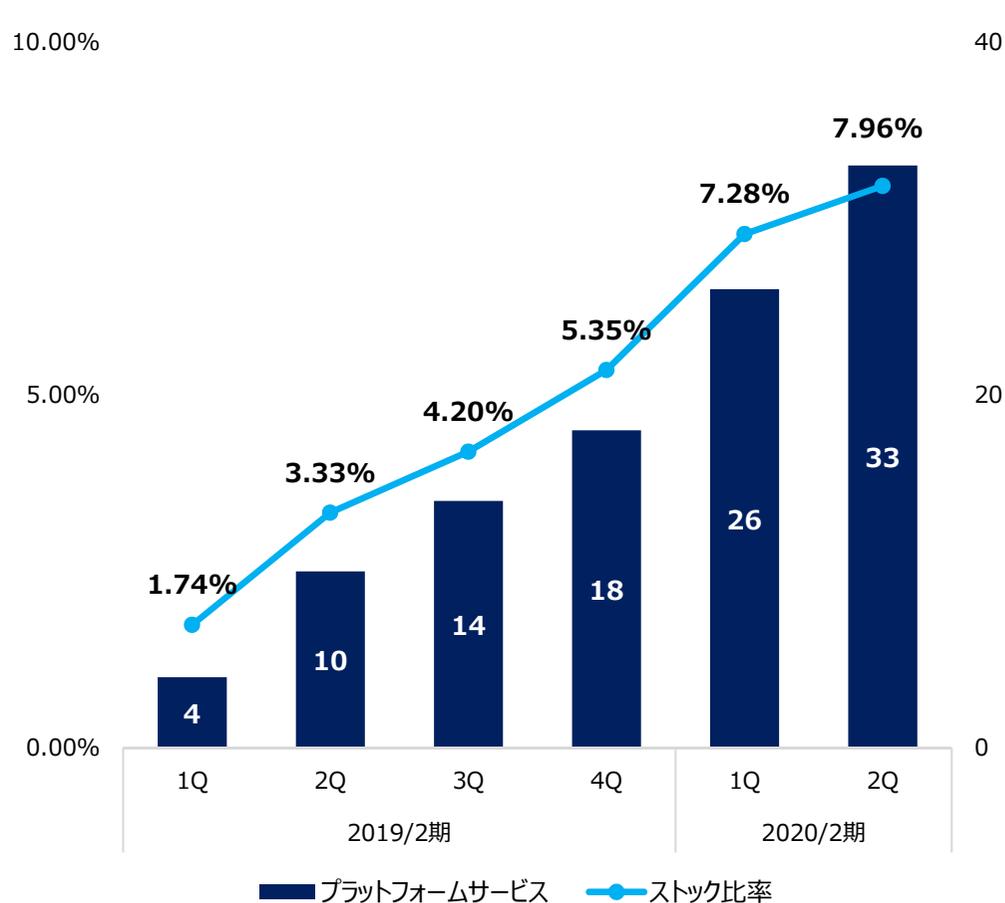
■ マネジメントコンサルティングの売上推移

(百万円)



■ プラットフォームサービスの売上推移

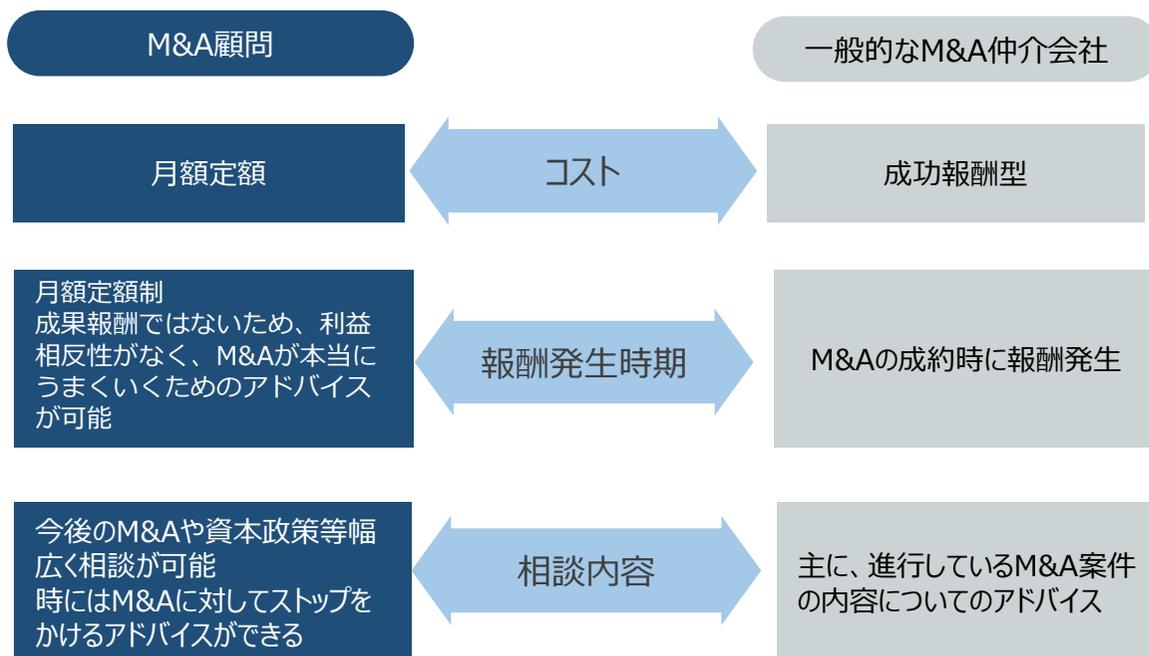
(百万円)



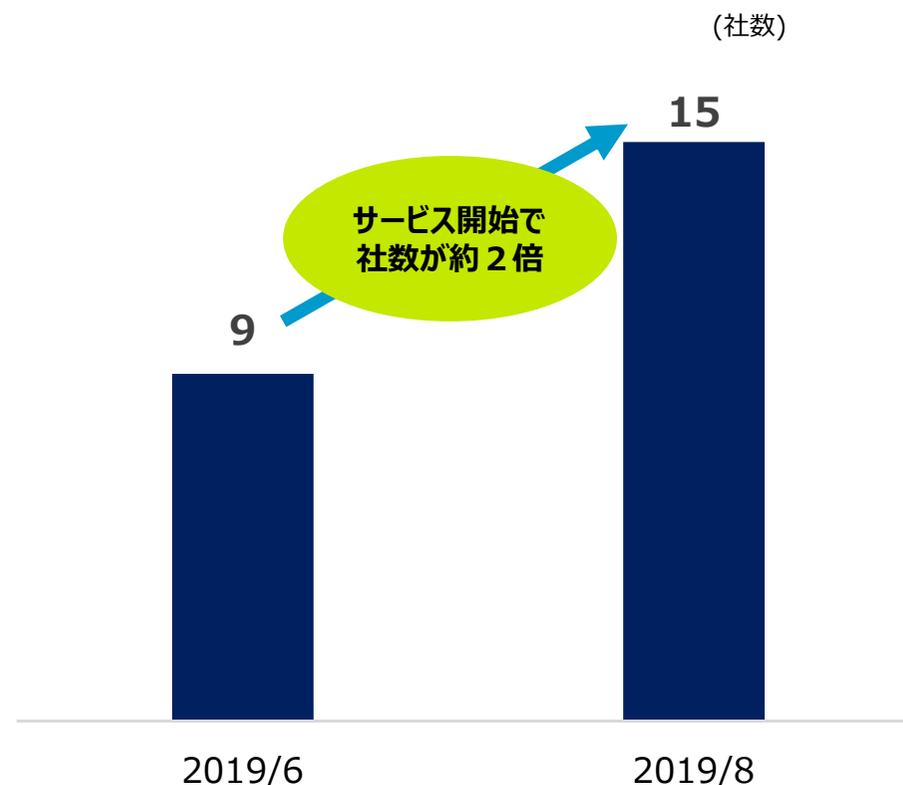
新規サービスの状況

- 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
- サービスインから2か月で社数は約2倍の15社となり、予算通りに進捗

M&A顧問サービスの特徴



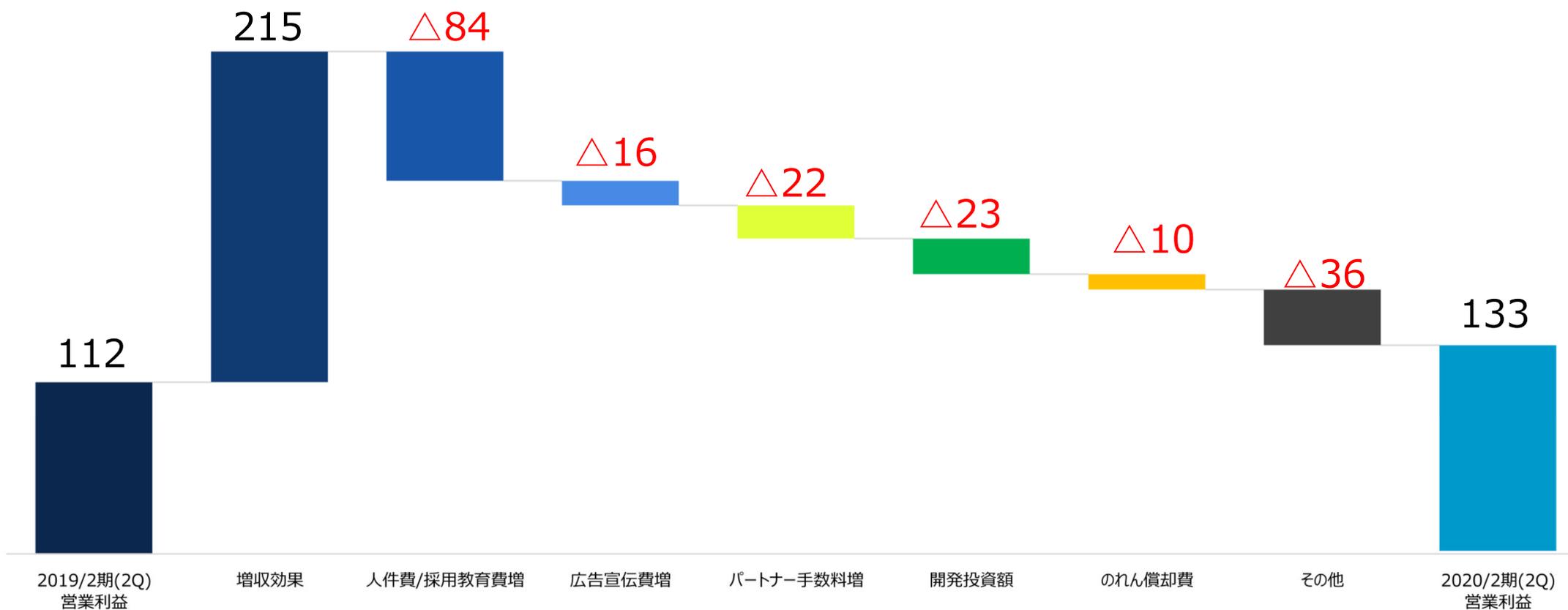
M&A顧問サービス 契約社数



2020/2期2Q 営業利益の増加要因

- 講師候補の積極採用、広告宣伝費/開発投資を行いながら、**前年同期比+19.0%の133百万円**
- 2020/2期は中長期の成長を視野に入れた投資を行いつつ、利益額を堅実に増加させる方針

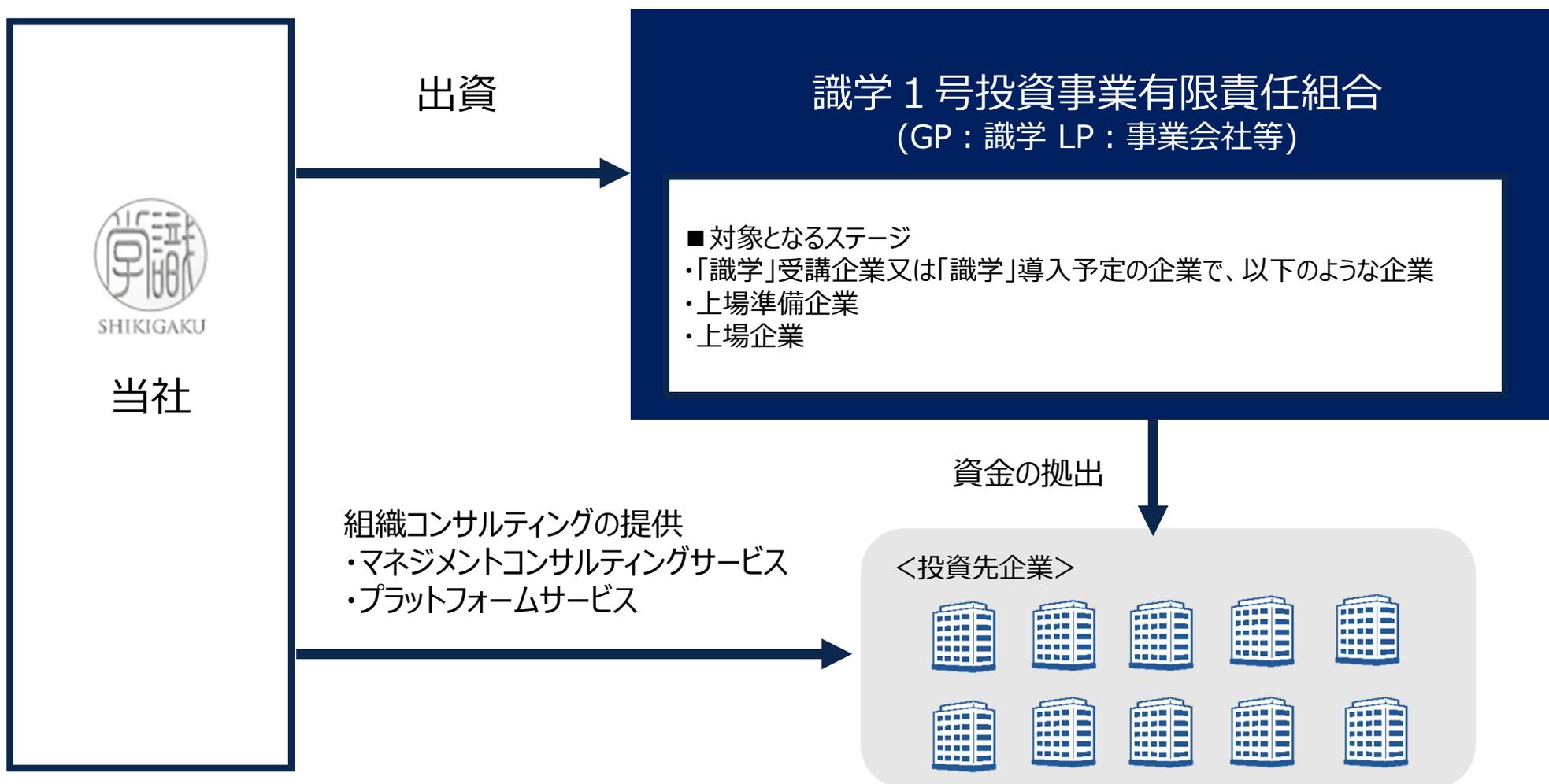
(百万円)



- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② 2020年2月期第2四半期決算概況
- ③ 識学ファンド設立について**
- ④ 参考資料

識学ファンドの設立について

- ファンド組成及びファンドへの投資により、投資先企業に対する資金面でのサポートに加え、**「識学理論の実践」による事業拡大の実現をサポート**
- 投資先企業の事業拡大を通じて、**「識学」のさらなる有用性を証明**につなげていく



- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② 2020年2月期第2四半期決算概況
- ③ 識学ファンド設立について
- ④ **参考資料**

2020年2月期 通期業績予想

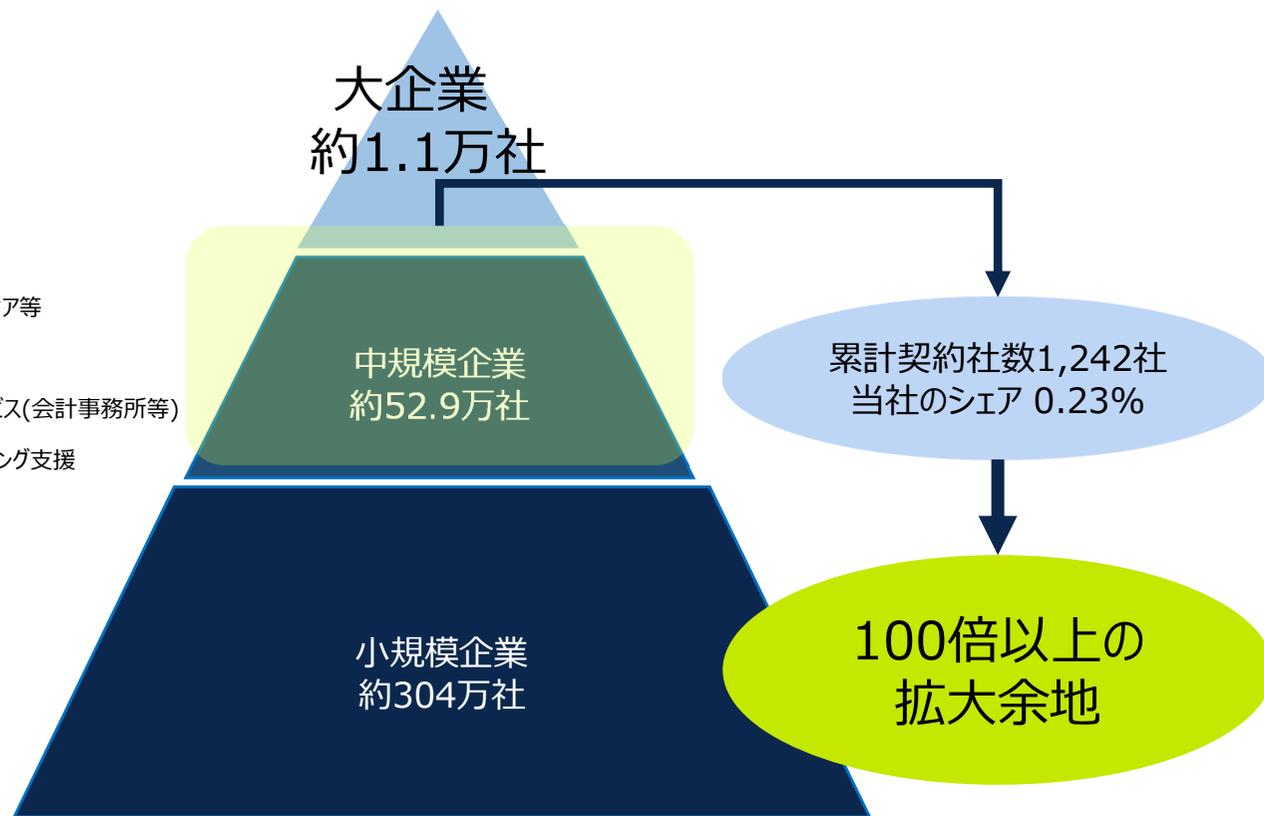
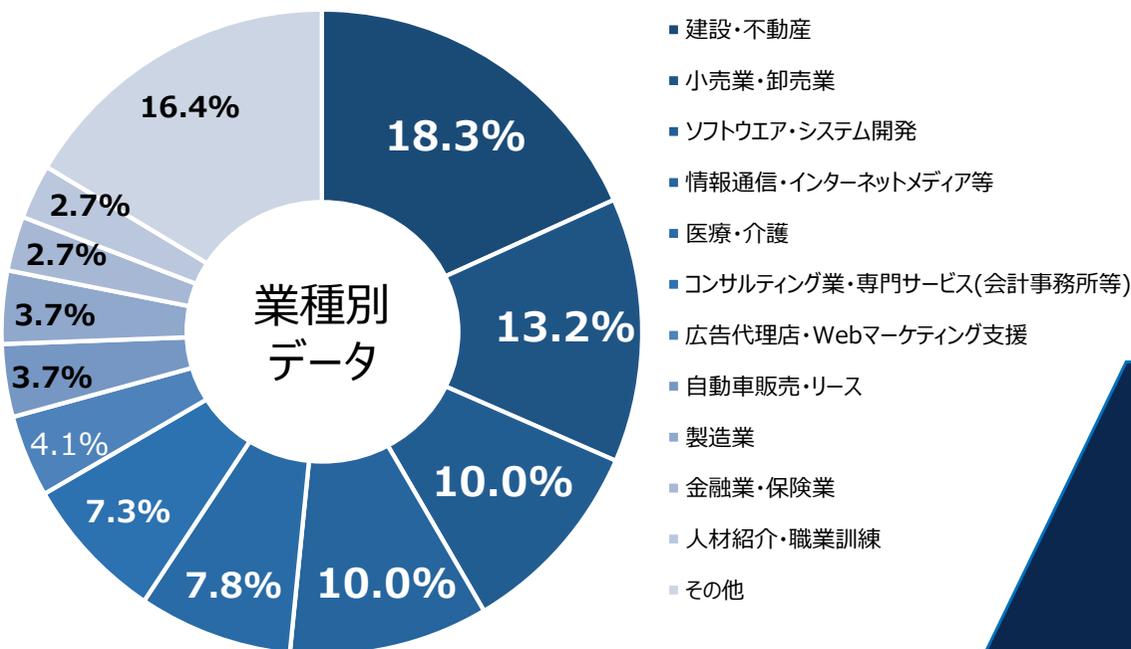
(百万円)	2020年2月期		2019年2月期 (個別)	前期末比
	連結	個別(参考)		
売上高	1,755	1,751	1,251	+40.3%
売上総利益	1,457	1,437	1,099	+32.5%
営業利益	280	284	247	+13.3%
EBITDA	336	340	253	+32.8%
経常利益	278	287	233	+18.9%
当期純利益	193	199	162	+18.6%

(※)EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+敷金償却

- 日本の企業数は約358万社と、「識学」の拡大余地は大きい
- 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

2020/2期中の新規契約企業の業種

日本の企業数と当社シェア



(出展)中小企業庁「中小企業白書」2019年版

「識学」のコンテンツ力を応用した事業展開により、さらなる成長の実現を目指す

(売上高)

3. 投資先の業績向上によるキャピタルゲイン
投資先の成功→「識学」の有用性を証明

2. プラットフォームサービス強化による
ストック収益による安定基盤を実現

1. 講師100名体制の構築 マネジメントコンサル
ティングの更なる成長を実現

新規事業
(M&A/識学ファンドの活用)

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

現時点

(年度)

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®



aucfan



S-FIT



株式会社エスフィット



ANAGRAMS



FINDSTAR



Medical Note



Customer Relation TeleMarketing



MIKAWAYA21

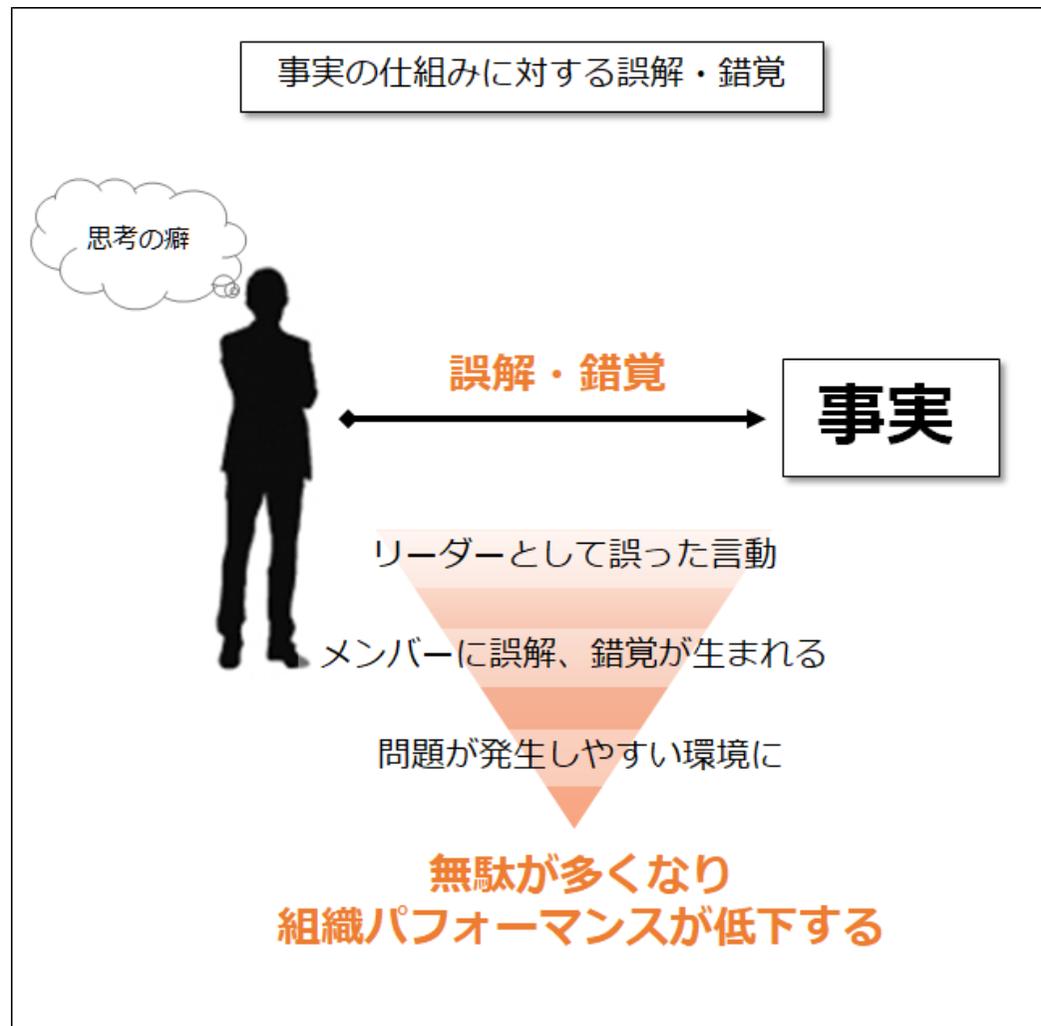
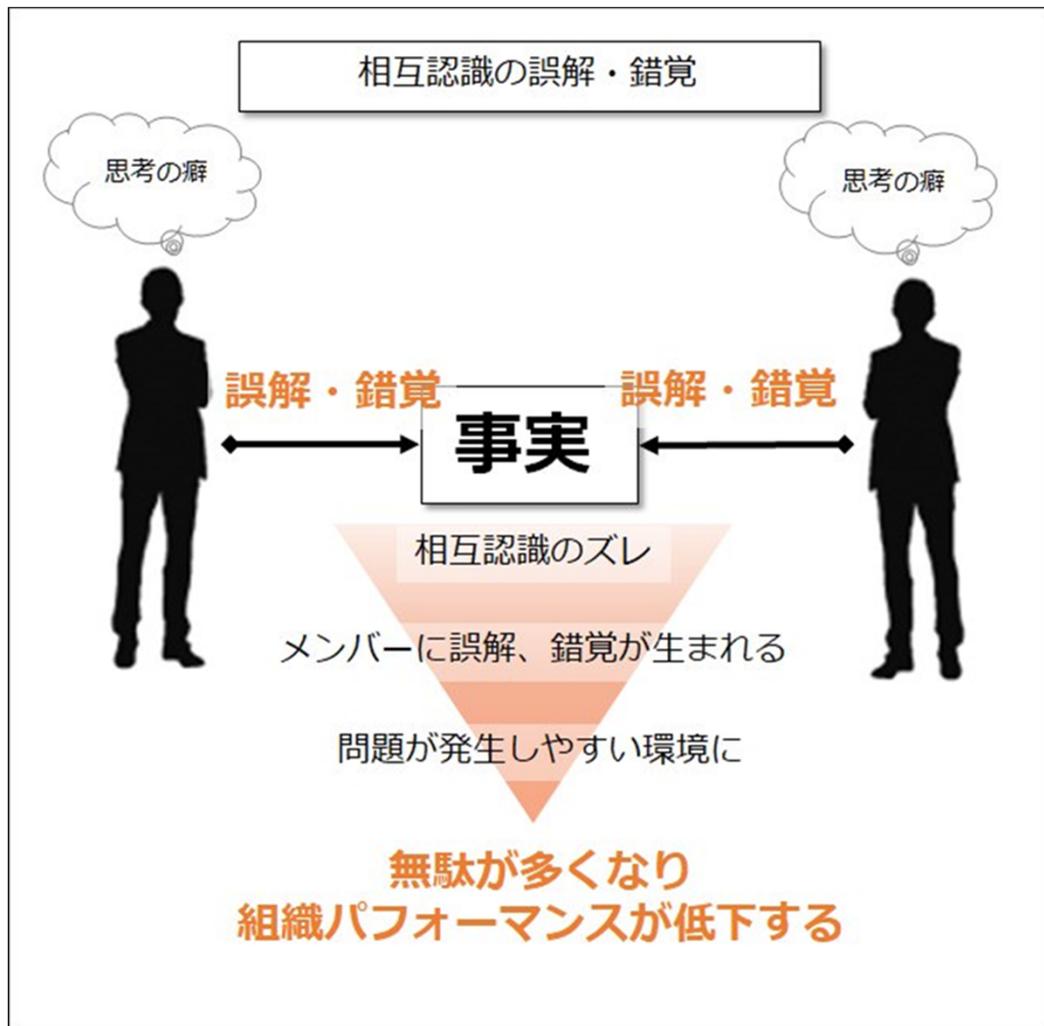


項目(百万円)	2019/2期	2020/2期(2Q)
流動資産		
(現金及び預金)	873	862
(売掛金)	51	90
(その他)	47	70
流動資産合計	973	1,022
固定資産	35	430
資産合計	1,009	1,452
流動負債		
(前受金)	111	118
(その他)	197	254
流動負債合計	309	372
固定負債合計	6	229
負債合計	316	602
純資産合計	693	850
負債・純資産合計	1,009	1,452

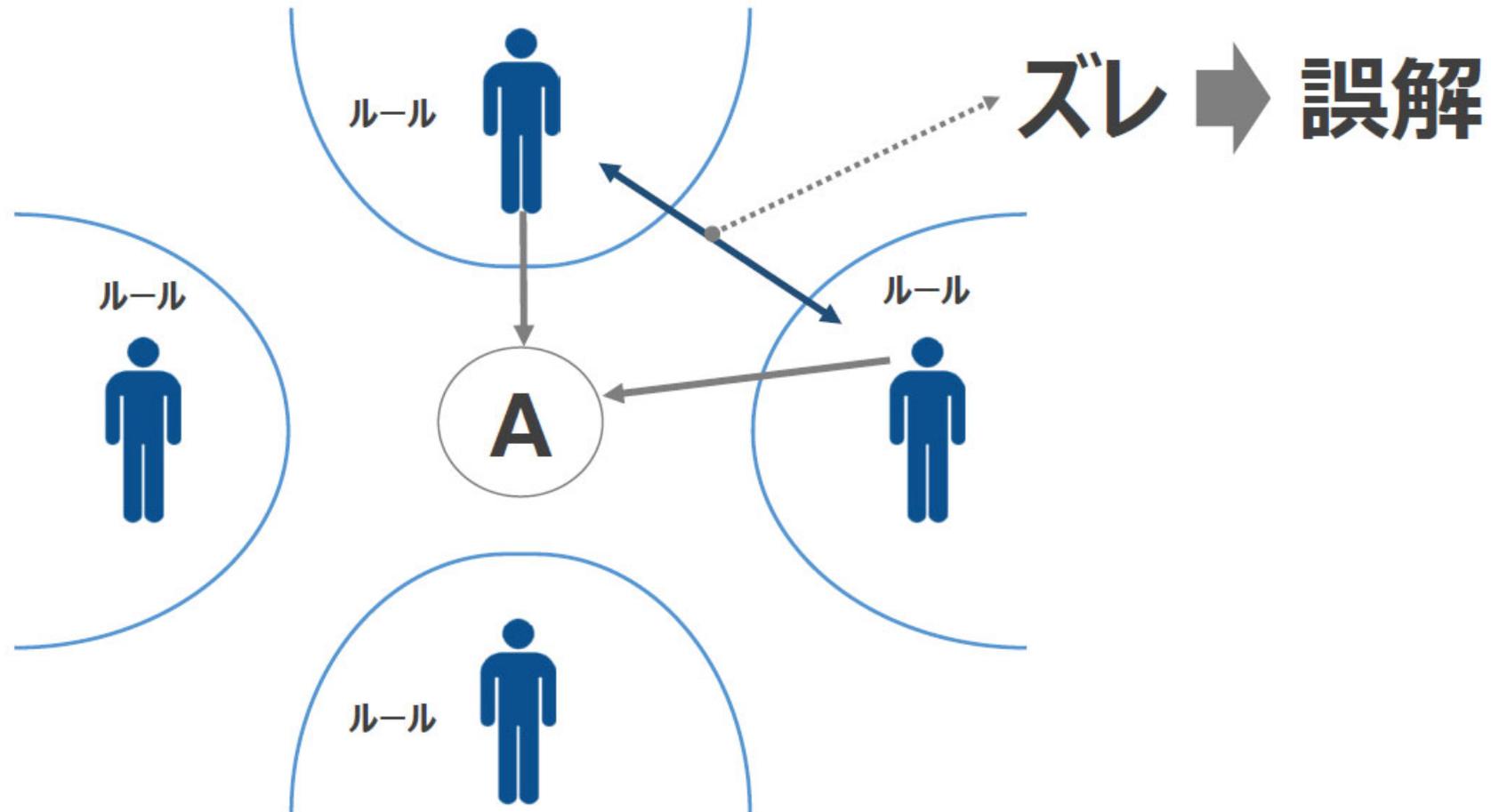
項目(百万円)	2019/2期(2Q) (単体)	2020/2期(2Q) (連結)
売上高	564	779
売上原価	50	119
売上総利益	513	659
販売費及び一般管理費	401	525
営業利益	112	133
EBITDA	115	146
経常利益	111	133
四半期純利益	70	75

(※)EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+敷金償却

- 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



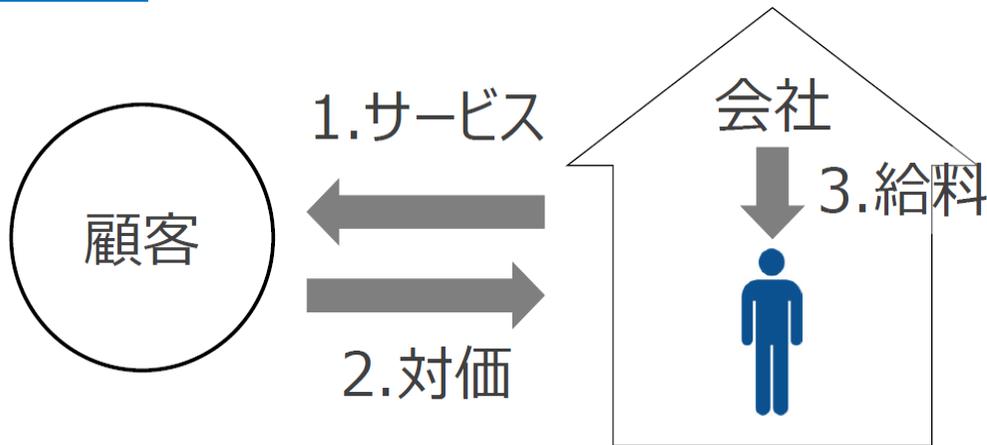
- 同一の事象を見ても各々のルールが異なるため認識のズレが発生する。
- この認識のズレが誤解であり、すり合わせ行為を行うことそのものがロスタイムである。



- 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。

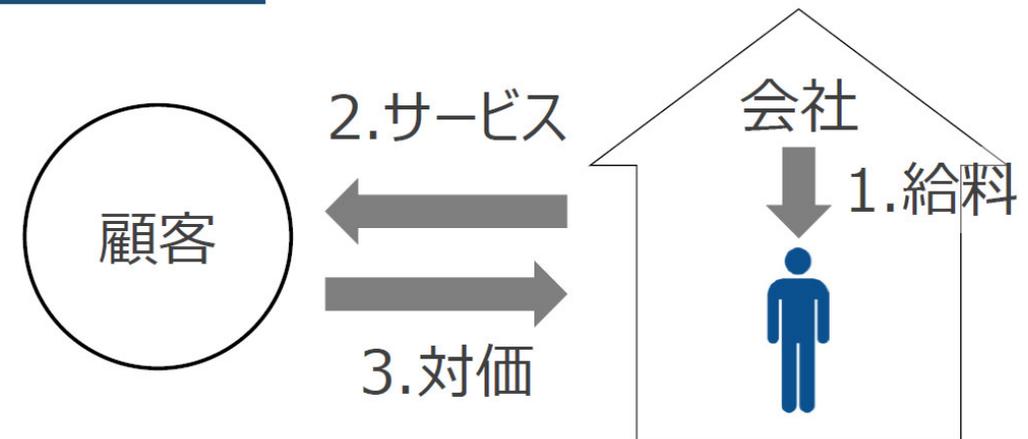
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



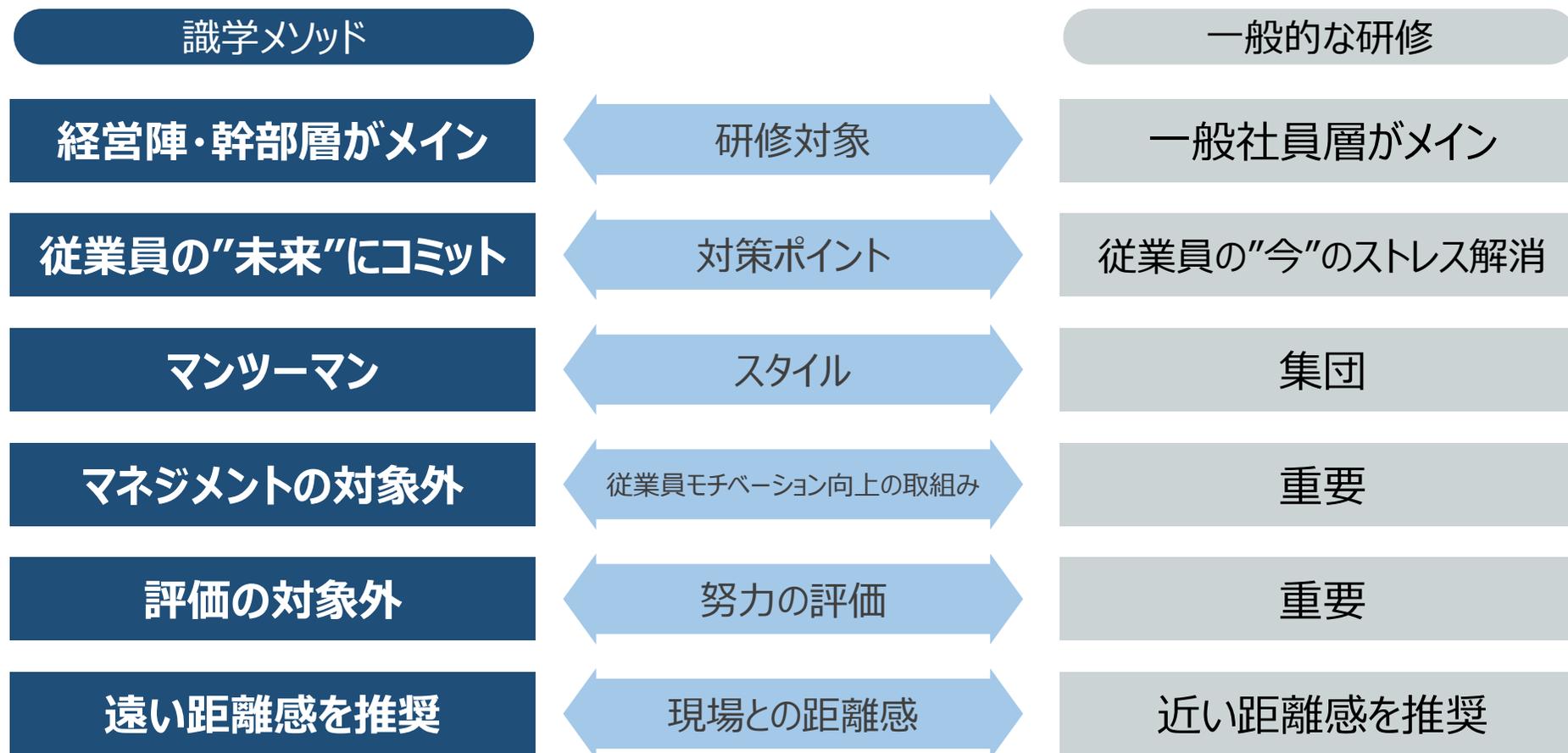
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番



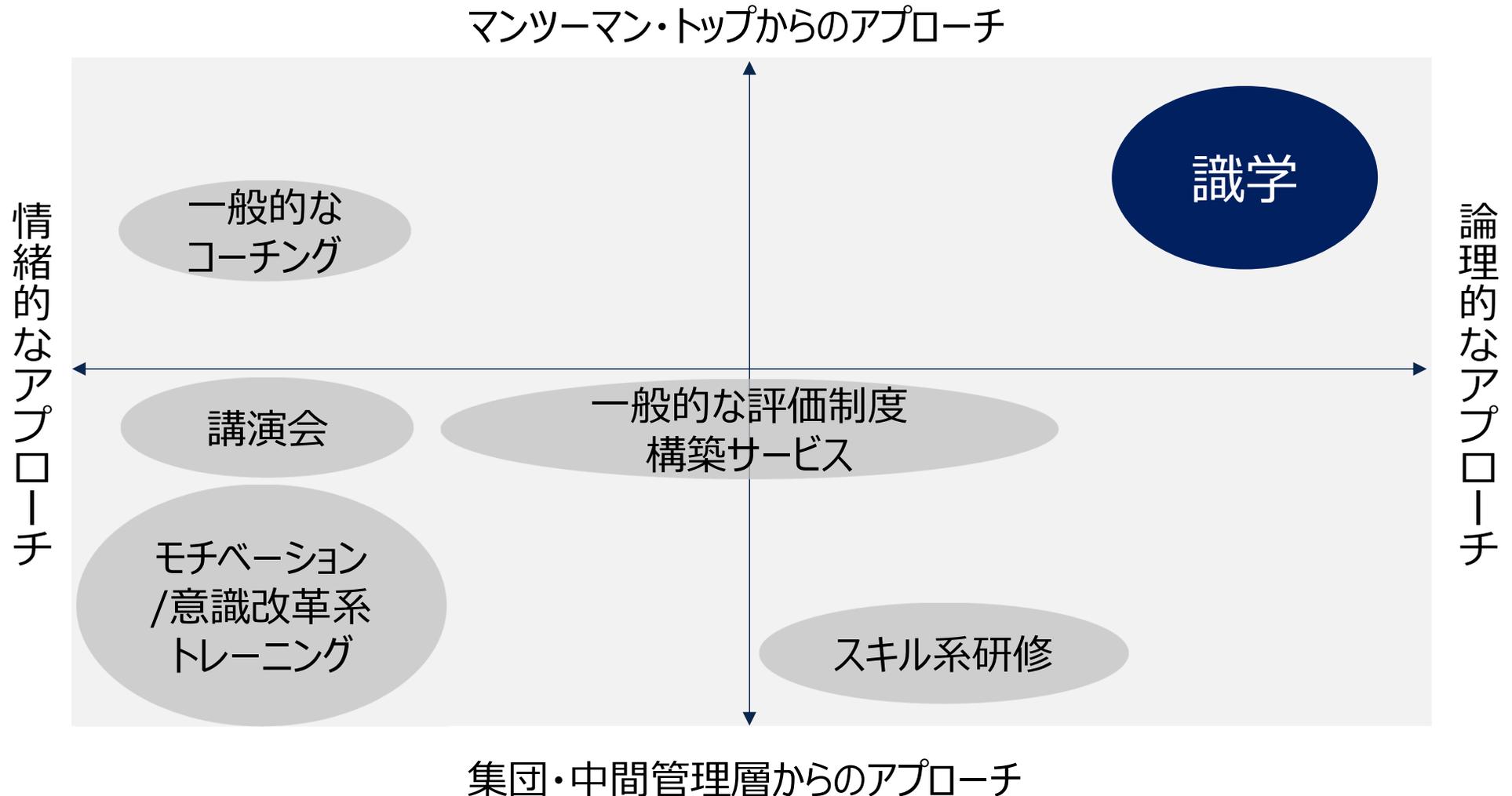
識学と一般的な研修ビジネスとの比較

- 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



識学メソッドのポジショニング

- 識学は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点で独自性高い
- 組織の変革には、経営層自らが組織の混乱を招かないマネジメントルールの明確化が不可欠



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