

2020年2月期 第3四半期 決算説明資料

2020年1月14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3四半期決算概況
- ③ トピックス
- 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

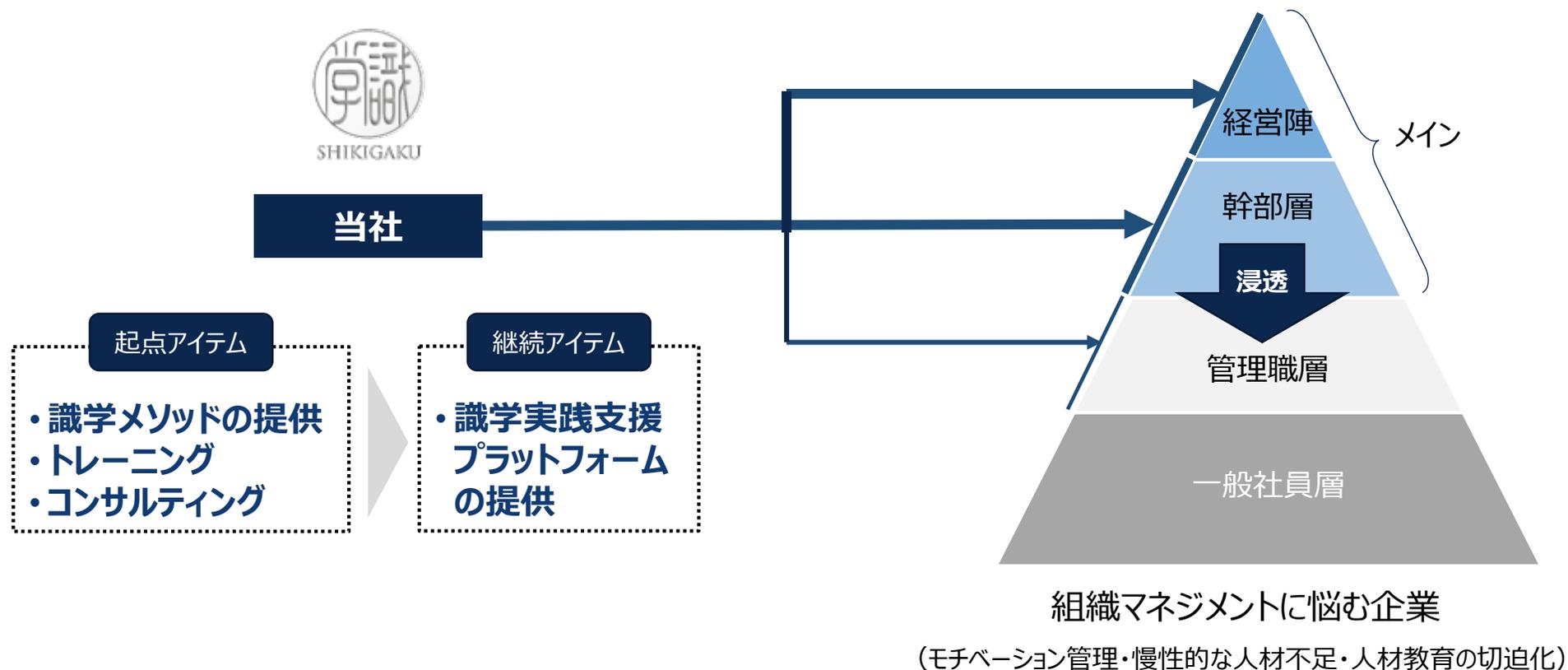
人が事象を認識し行動に至るまでの思考の働き（＝意識構造）を、

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

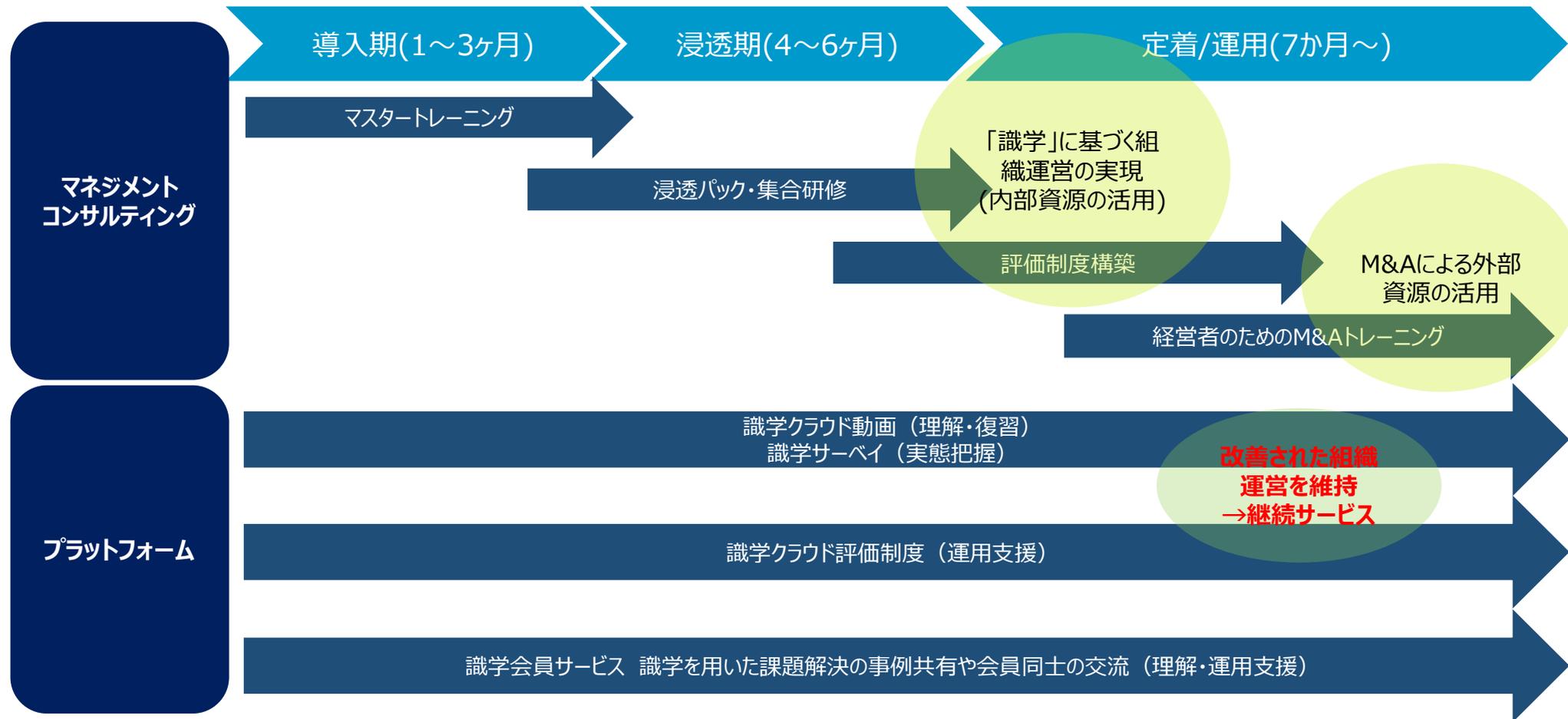
ビジネスモデル(1/2)

- 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



サービス内容

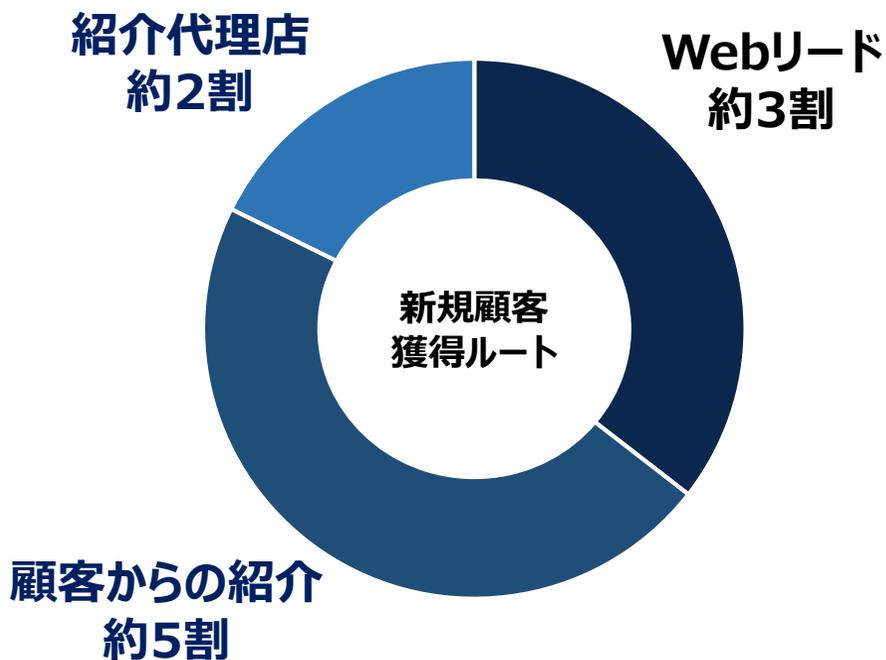
- マネジメントコンサルティングとプラットフォームの具体的なサービス内容と価格帯は以下のとおり

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(経営者向け) ・面談形式の識学におけるバーストレーニング	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～
	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	120万～ (12回コースの場合)
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

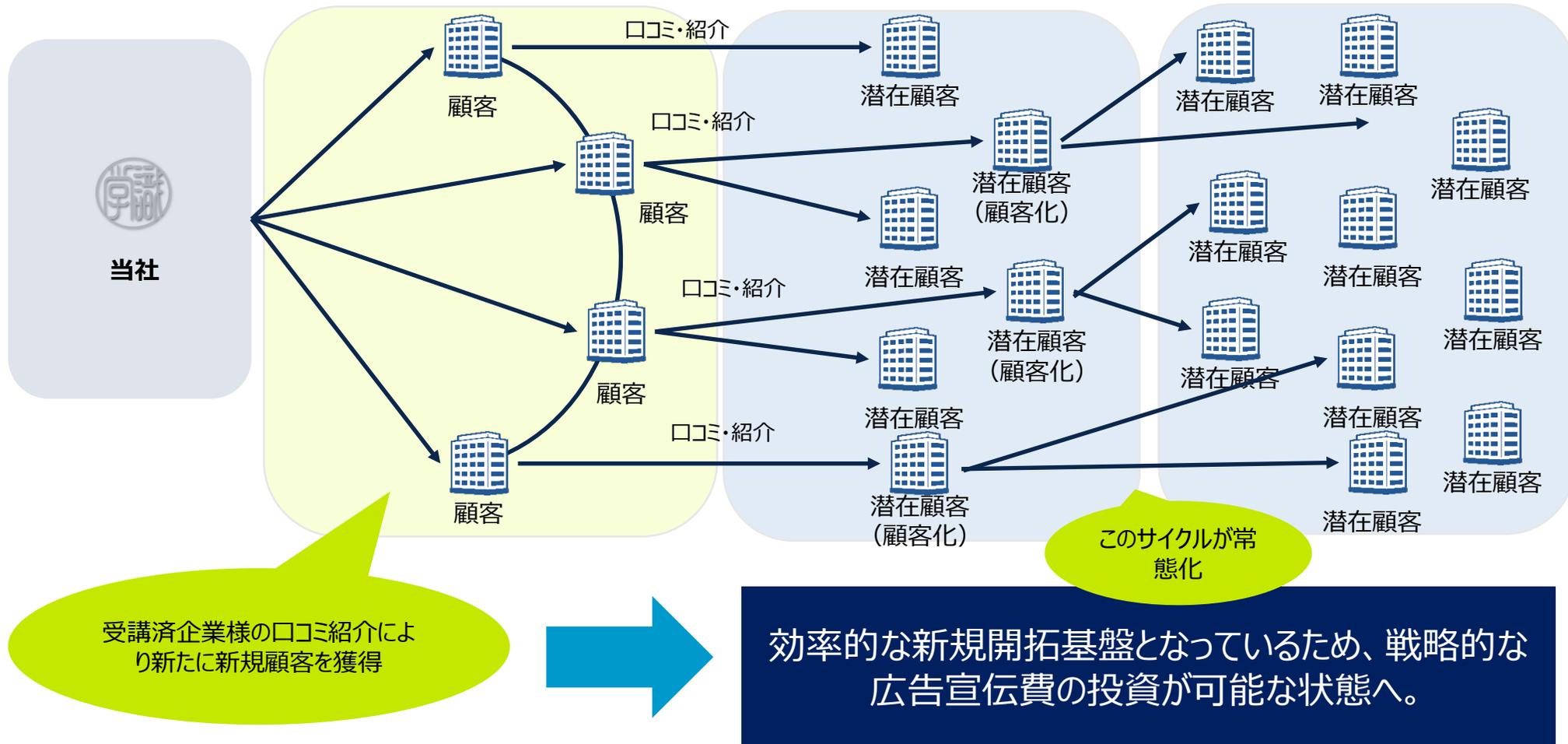


獲得顧客数の増加イメージ



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間に位置する半ストック型）



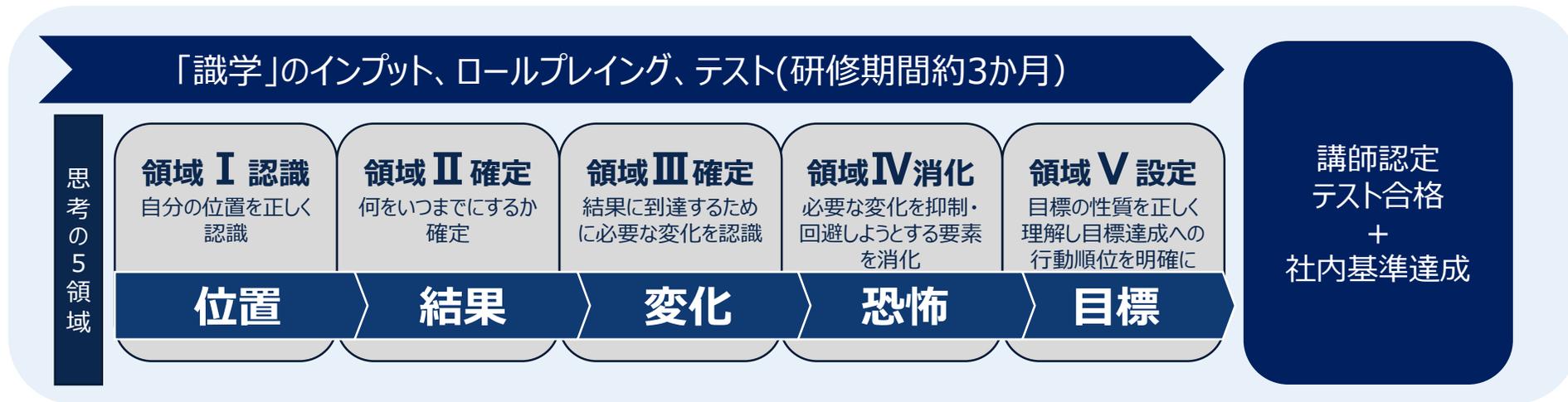
一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力

- 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



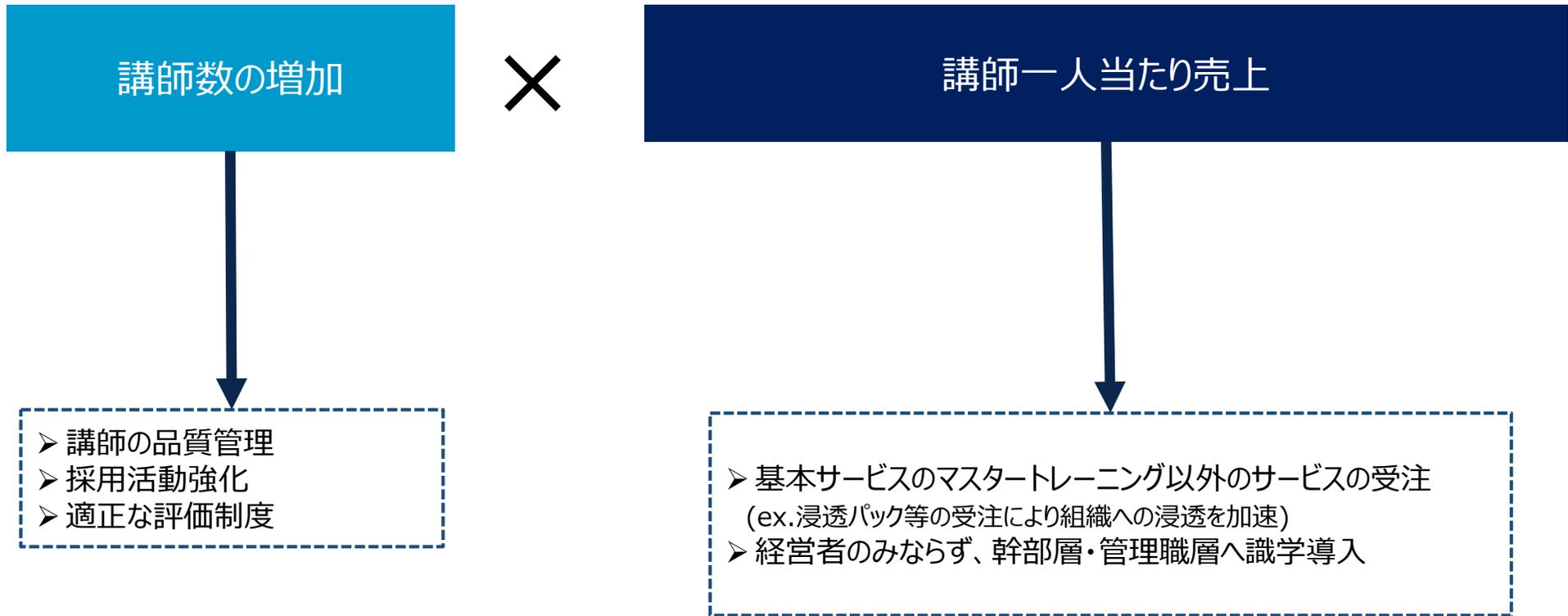
■トレーニングカリキュラム



売上高の継続的成長のための戦略

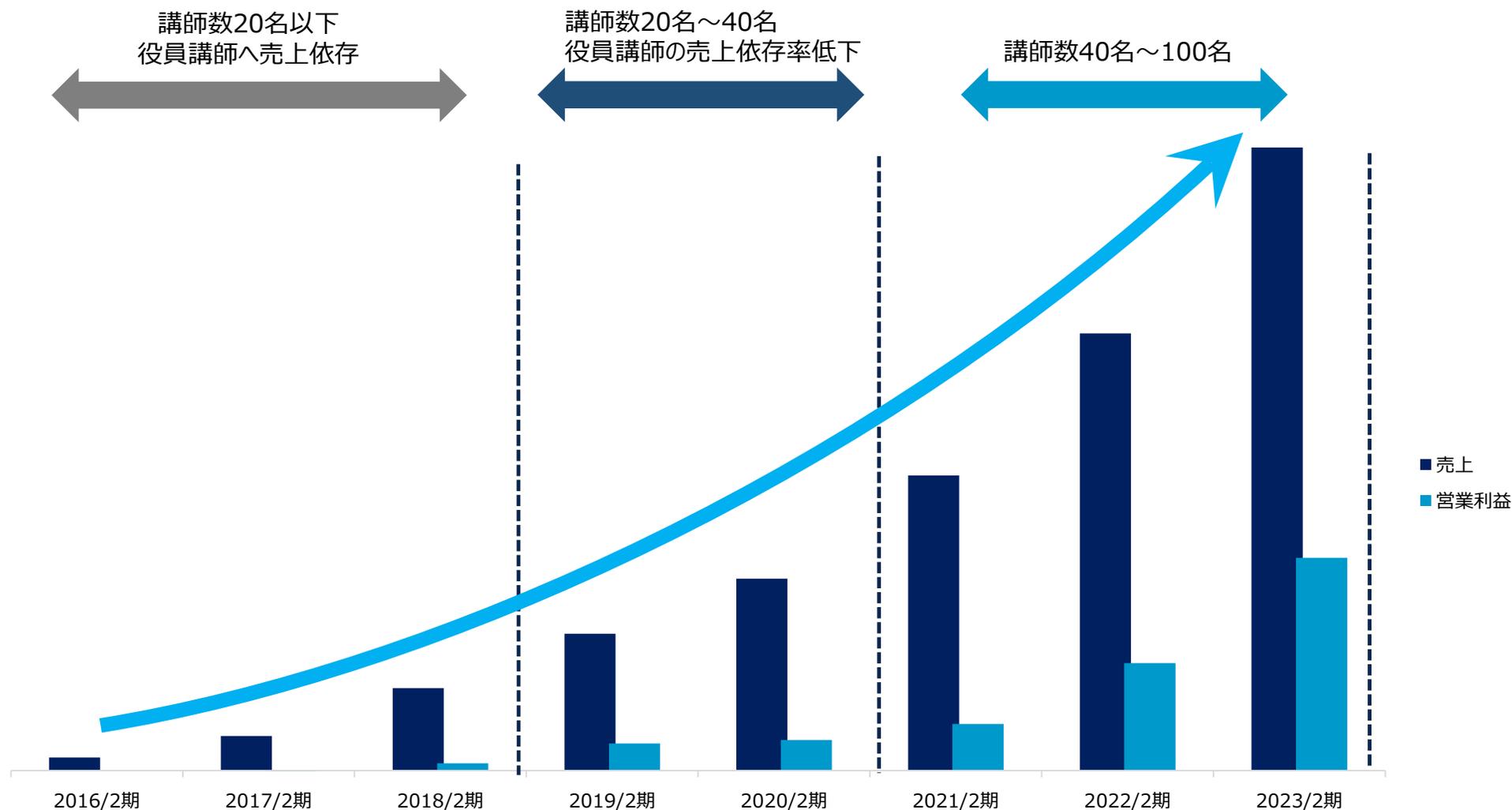
● 最重要KPI : 「講師数」と「講師一人当たり売上高」

- 「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



既存事業の成長イメージ

● 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

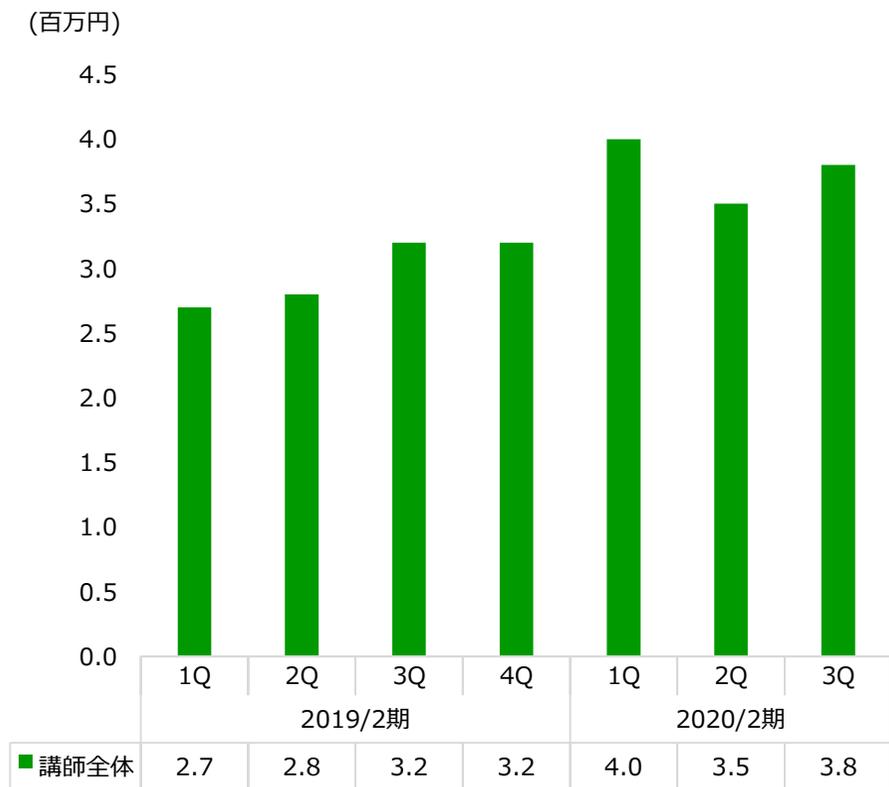


- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② **2020年2月期第3四半期決算概況**
- ③ トピックス
- ④ 参考資料

事業KPI(1/2)

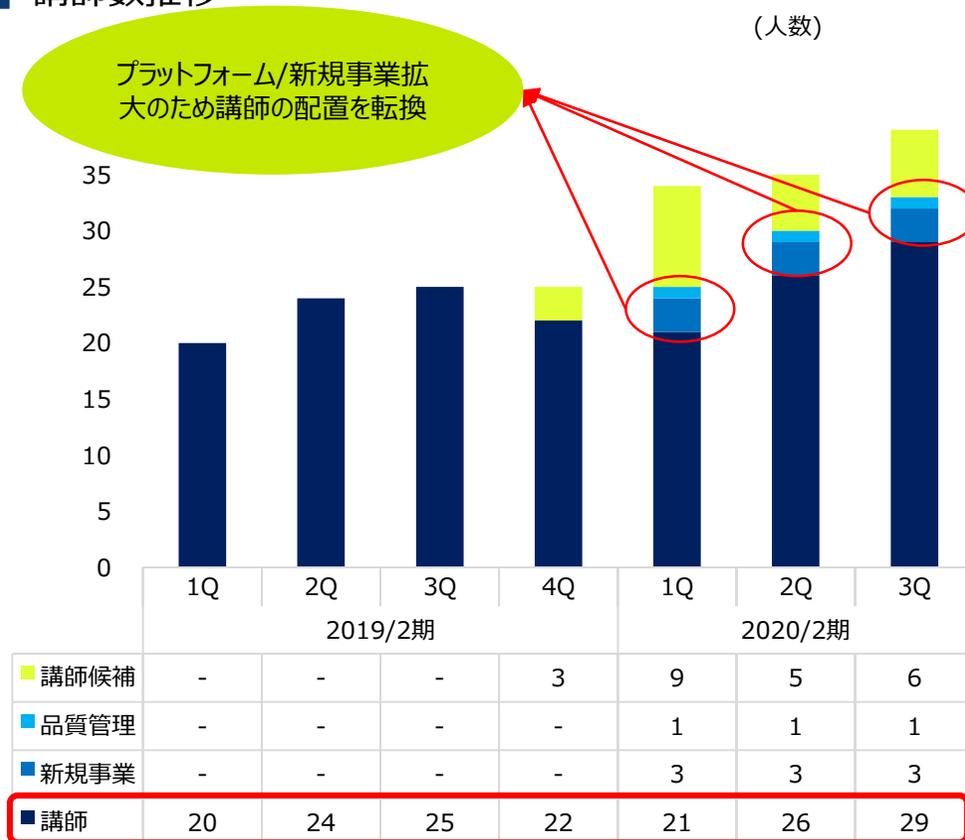
- 2020/2期3Q末の従業員数は62名(講師数29名、講師候補6名)
- 2020年1月時点で講師数は31名、講師候補は7名、内定承諾済7名と”来期講師40名体制”へ順調に進捗
- 入社後8ヶ月目以上講師の一人当たり売上高：**2020/2期3Q時点で4.5百万円**

講師一人当たりの売上高(※)



(※)講師の売上高÷講師人数にて算定

講師数推移

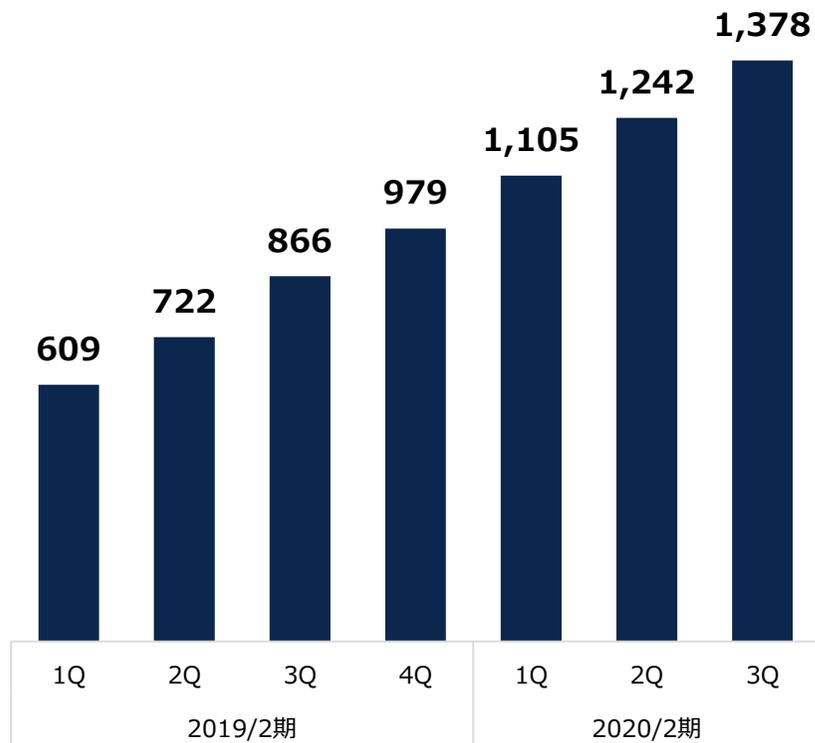


(※)講師数には新規事業部署で稼働している人員1名含む

事業KPI(2/2)

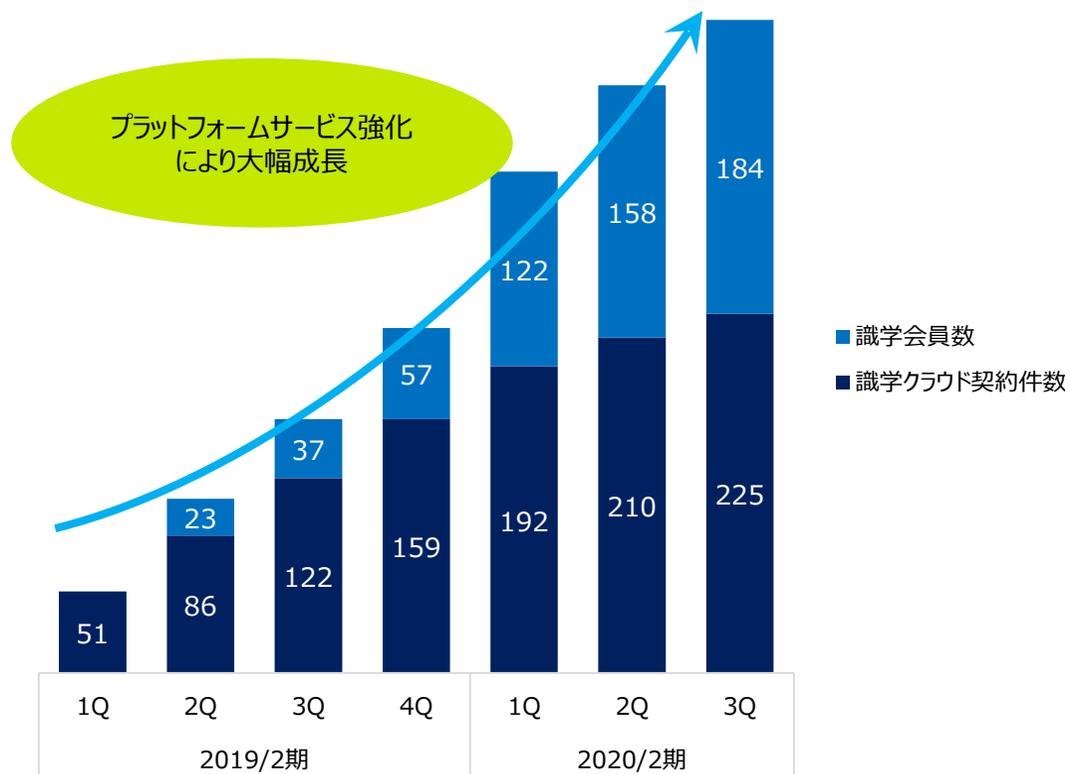
- マネジメントコンサルティング： **累計契約社数は1,378社(前期比+399社 前年同期比+59.1%)**
- 識学クラウド契約件数(プラットフォーム)： **225社(前年同期1.8倍の成長)**
- 識学会員社数(プラットフォーム)： **184社(前年同期から約5倍の成長)**

■ 累計契約社数(マネジメントコンサルティング) (社数)



※累計契約社数は有料契約企業のみを対象

■ プラットフォームサービスの契約社数 (社数)



※プラットフォームサービス売上に計上されている識学会員数/識学クラウド契約件数を対象

- 売上高は**1,252百万円(前年同期比+38.1%)**、EBITDAは**246百万円(前年同期比+19.0%)**

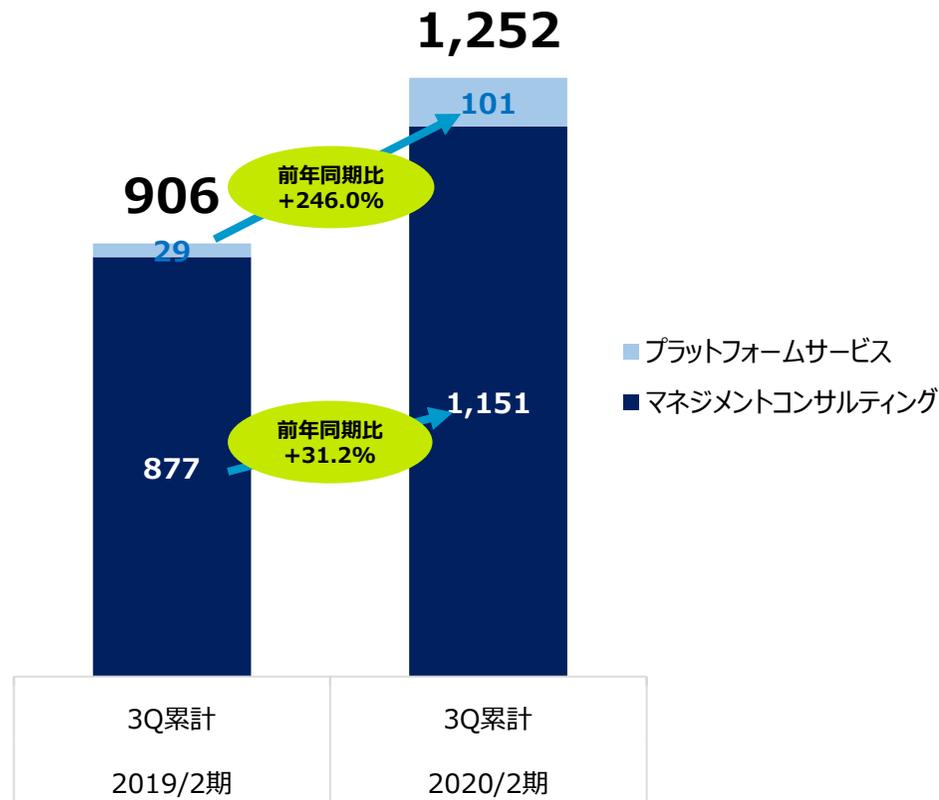
(百万円)	実績			予算	
	2020年2月期 (3Q連結)	2019年2月期 (3Q個別)	前年同期比	2020年2月期 (連結)	進捗率
売上高	1,252	906	+38.1%	1,755	71.3%
売上総利益	1,078	804	+34.0%	1,457	74.0%
(売上総利益率)	86.2%	88.7%	-	82.1%	-
販売費及び一般管理費	858	601	+42.8%	1,177	72.9%
(人件費)	333	227	+46.6%	453	73.7%
(広告宣伝費)	184	155	+18.7%	244	75.4%
(その他販管費)	340	218	+56.0%	478	70.9%
営業利益	219	203	+8.1%	280	78.5%
EBITDA	246	207	+19.0%	336	73.3%

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、**1,151百万円(前年同期比+31.2%)**
- プラットフォーム：サービス強化・推進の効果により、**101百万円(前年同期で約2.5倍成長)**

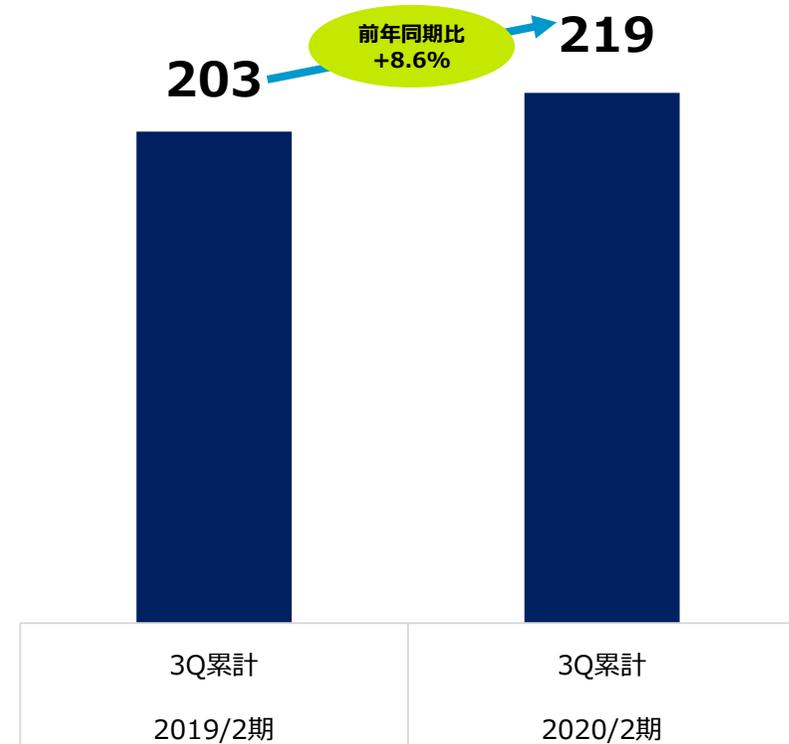
売上高推移

(百万円)



営業利益の推移

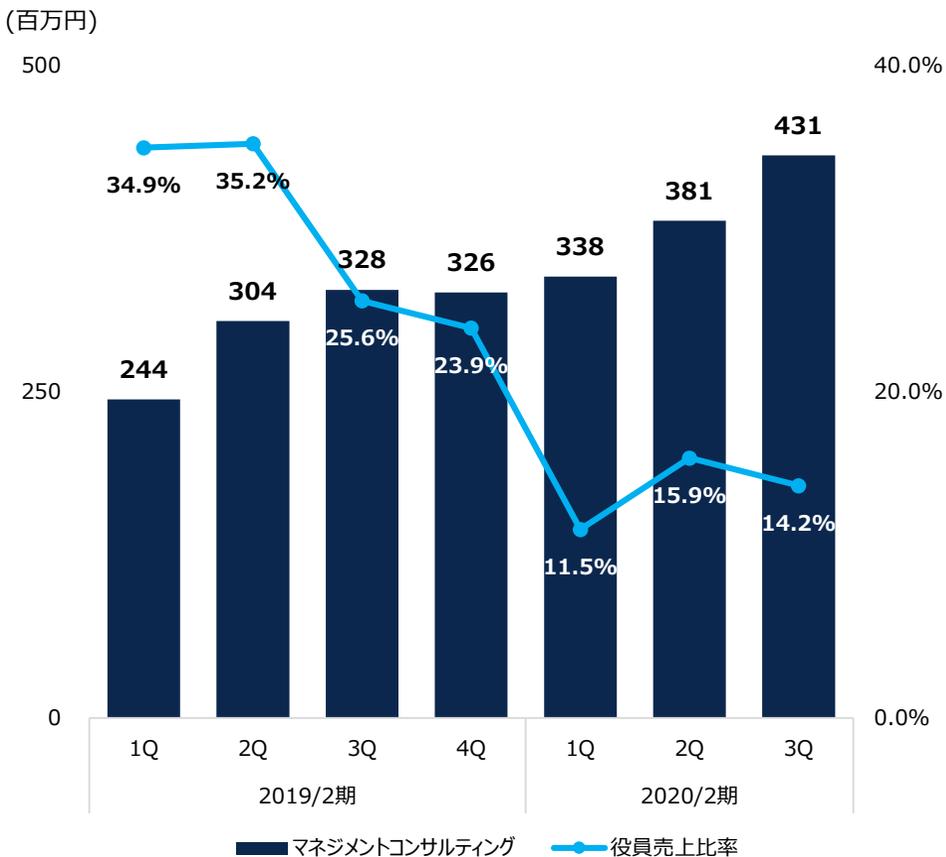
(百万円)



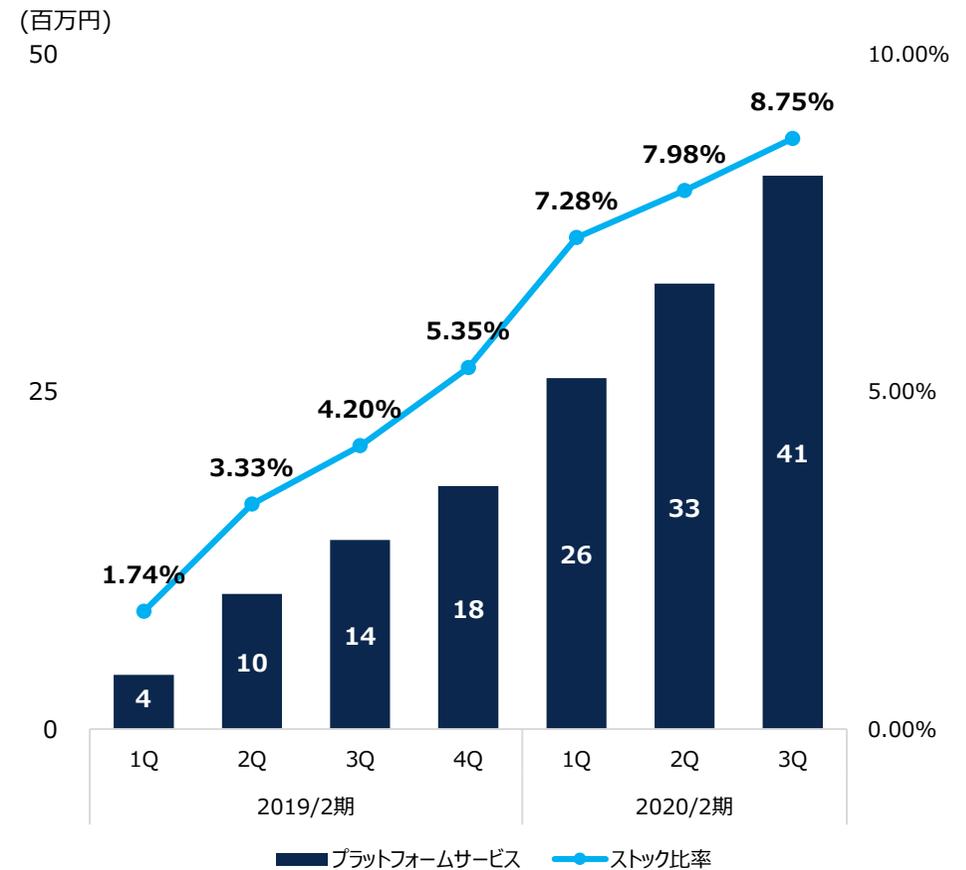
サービス別売上高推移

- 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431百万円**
- プラットフォーム：契約社数の積み上がりにより、**四半期売上は41百万円（前年同四半期の約3倍）**

■ マネジメントコンサルティングの売上推移



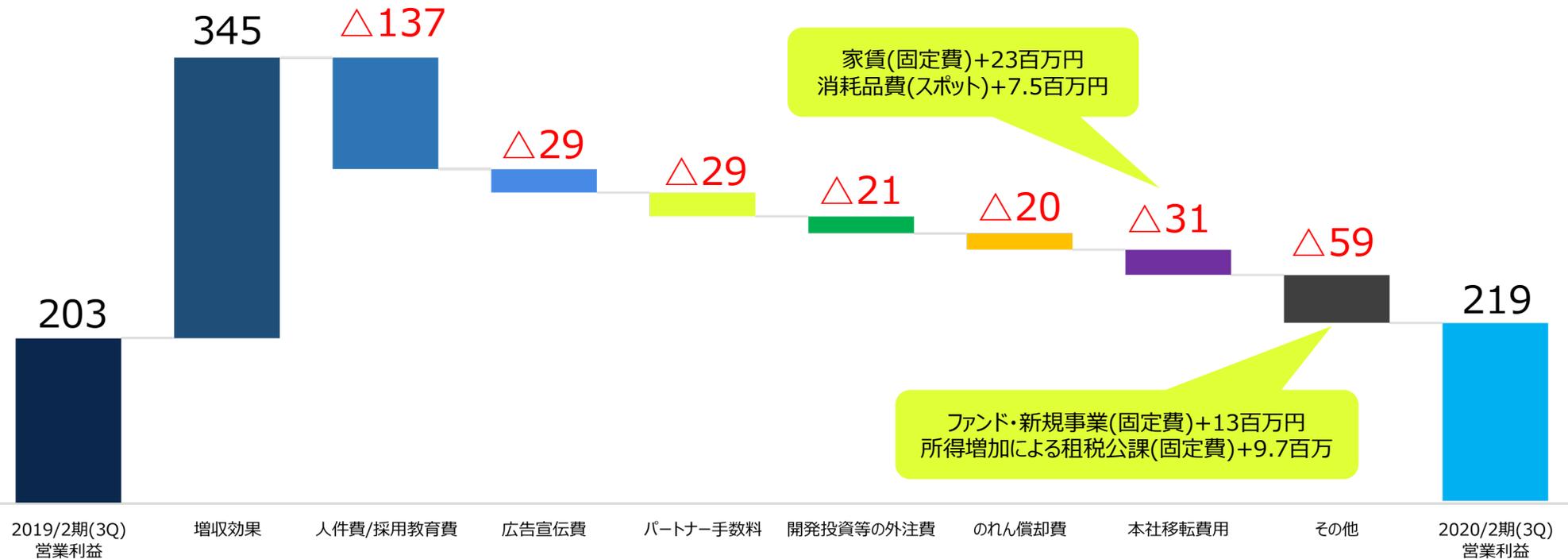
■ プラットフォームサービスの売上推移



2020/2期3Q 営業利益の増加要因

- 人員/採用・開発・本社移転等の投資を行いながら、**前年同期比+8.1%の219百万円**
- 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)



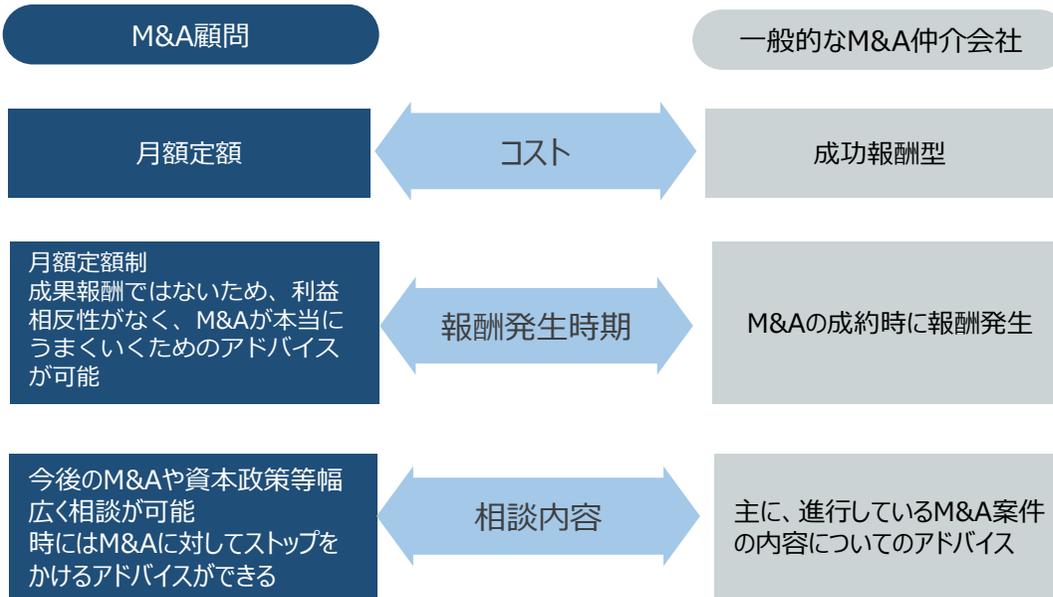
- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② 2020年2月期第3四半期決算概況
- ③ トピックス**
- ④ 参考資料

経営者のためのM&Aトレーニング（旧M&A顧問サービス）

- 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顧問サービスの特徴

トピック

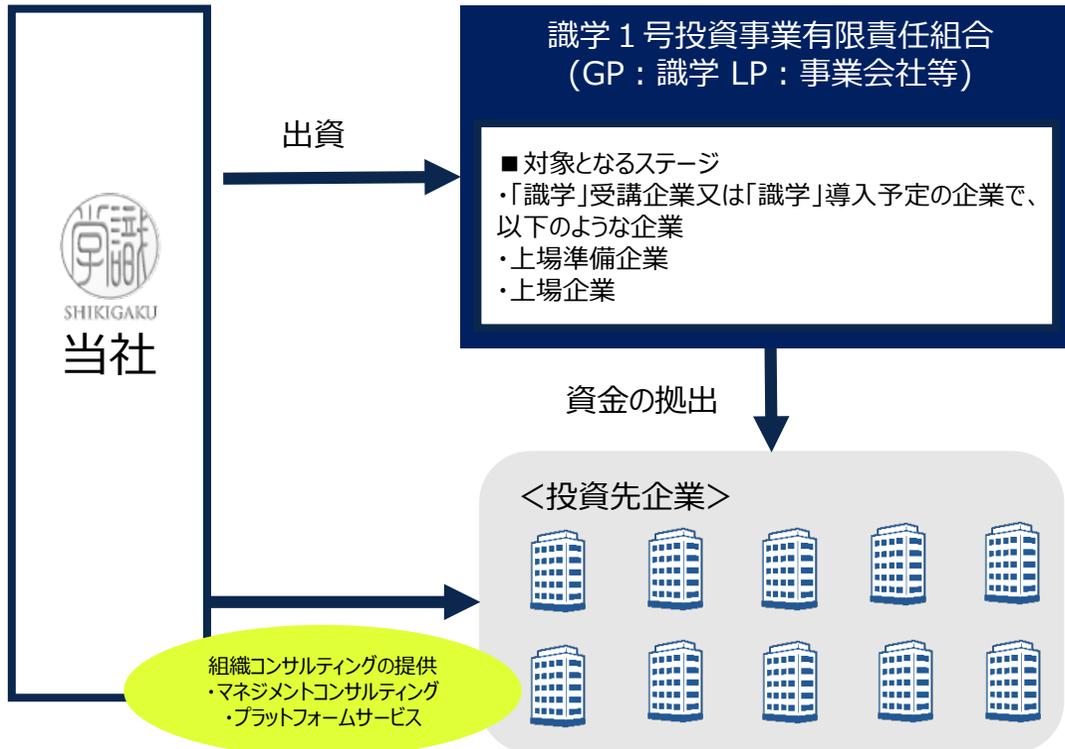


項目	トピック
3Qまで	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2019/6サービス開始 ➢ 2019/11末時点で契約社数は21社 ※半年で2.3倍に
4Q以降	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 認知獲得を目的に、「経営者のためのM&Aトレーニング」へ名称を変更 ➢ 価格も月額30万円→12回 120万円～へと変更し、マスタートレーニングと同様に経営者・幹部層向けへの導入を促進

識学ファンド

- 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

識学ファンドのスキーム



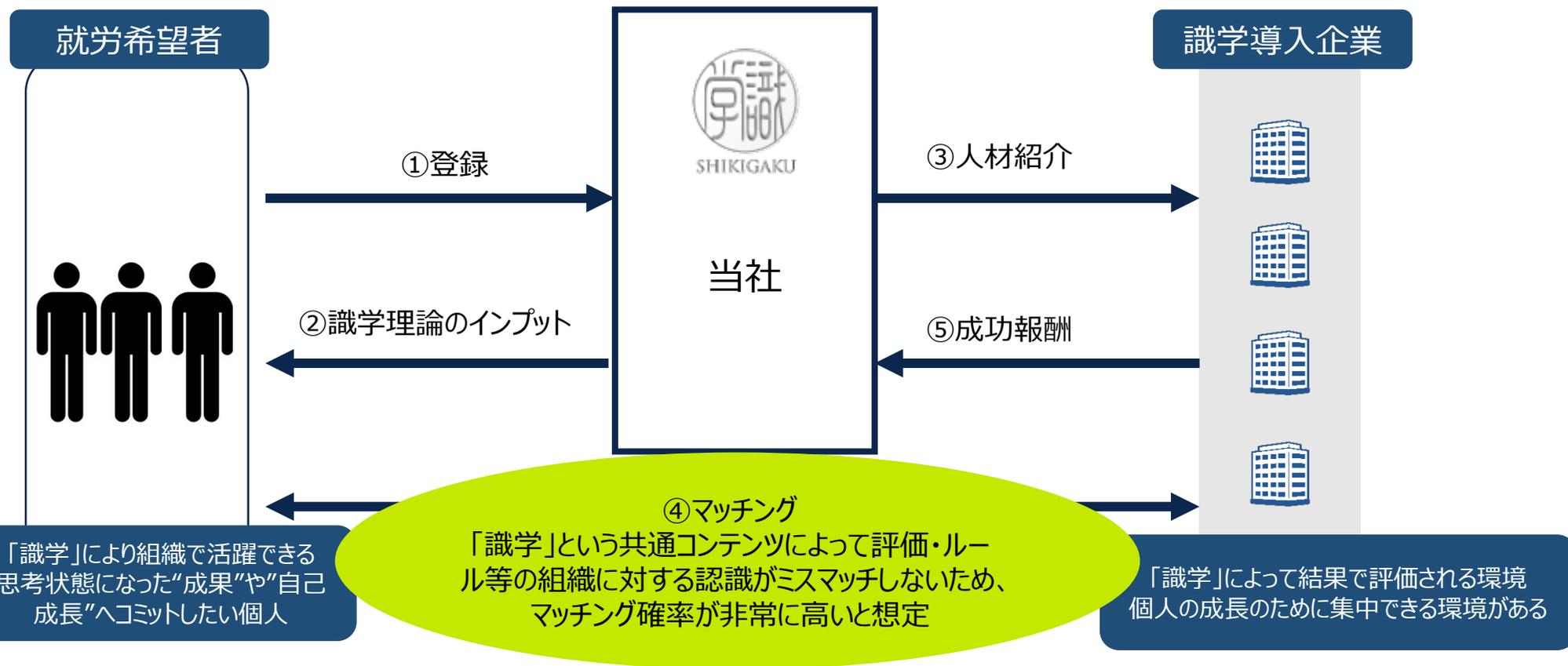
トピック

項目	トピック
3Qまで	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2019/10 ファンド組成 ➢ 2019/11末 投資検討先3社
4Q以降	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2020/1 投資先1社決定 ➢ 2020/1以降も投資検討及び実行を加速

識学キャリアの開始について

- 識学実践企業で就業したい人材と識学導入企業をマッチングさせる人材紹介サービス(来期から本格稼働)

- ・対就労希望者：識学の基礎理論を通じて、組織で活躍できる思考状態へ
- ・対組織：識学を通じて、個人が成長できる環境を作る
- ・就労希望者と識学実践企業のマッチングにより、人材が継続的に活躍できる状況を構築



スポーツ分野での実績

- 早稲田大学・立教大学とコーチング契約を締結し識学講師をコーチ派遣
- コーチ派遣後に以下の実績を挙げ、**企業向けの組織コンサルティング領域以外についても、「識学」が有用である事の証明に**

大学名	実績
早稲田大学	第56回全国大学ラグビーフットボール選手権大会にて11年ぶりに優勝
立教大学	コーチング契約を締結している立教大学ラグビー部にて識学講師がヘッドコーチを務める 2019年12月に行われた入替戦で勝利し、 5年ぶりにAグループへ昇格



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 池通良祐
 (TEL: 03-6821-7560)

**識学講師がヘッドコーチの立教大学ラグビー部が
入れ替え戦で勝利しAグループ昇格へ**

株式会社識学(東京都品川区、代表取締役社長 安藤広大)は、学校法人立教大学と体育会ラグビー部コーチング業務委託契約(以下:本契約)を締結しており、12月7日に関東大学対抗戦A・B入替戦において成蹊大学(AグループB位)と対戦した結果、23-21と勝利し、来シーズ、5年ぶりにAグループで戦うこととなりましたのでお知らせいたします。

識学の組織運営理論の基本は、勝つための組織作りとなっており、スポーツチーム運営との親和性が非常に高く、従来提供してきたビジネス向けの組織コンサルティング領域から大幅な改善なく応用が可能であります。

今年のラグビーワールドカップが大きな盛り上げをみせ、来年の東京オリンピック・パラリンピック、2021年関西ワールドマスターズゲームズといった世界規模のイベントも控えており、スポーツ産業の活性化に向けた絶好の機会を迎えておりますが、スポーツ産業が活性化し続けるためには、「勝つ」という結果で、社会的に注目されることも重要であると考えております。

そのためには、「識学を用いた勝つための組織作り」は、スポーツ産業の継続的な発展との関連性が高く、今回の結果は、今後の展開における重要な第一歩となると考えており、本事例がスポーツ分野における識学の活用の促進材料になると認識しております。

<https://global-assets.irdirect.jp/pdf/tdnet/batch/140120191209434943.pdf>

新規上場企業への導入シェア

- 2019年の新規上場企業のうち、**約10%の7社**が識学導入企業
- 成長企業に対して「識学」が有用である事の証明

■ 新規上場企業^(※)のうち、識学導入企業一覧



※ 2019年1月～12月に東京証券取引所に上場した企業(テクニカル上場を除く)のうち識学導入企業を掲載

- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② 2020年2月期第3四半期決算概況
- ③ トピックス
- ④ **参考資料**

2020年2月期 通期業績予想

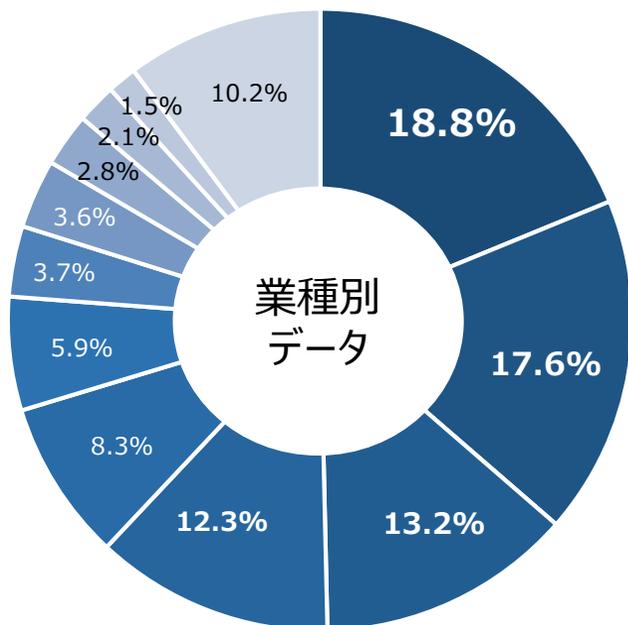
(百万円)	2020年2月期		2019年2月期 (個別)	前期末比
	連結	個別(参考)		
売上高	1,755	1,751	1,251	+40.3%
売上総利益	1,457	1,437	1,099	+32.5%
営業利益	280	284	247	+13.3%
EBITDA	336	340	253	+32.8%
経常利益	278	287	233	+18.9%
当期純利益	193	199	162	+18.6%

(※)EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+敷金償却

市場規模

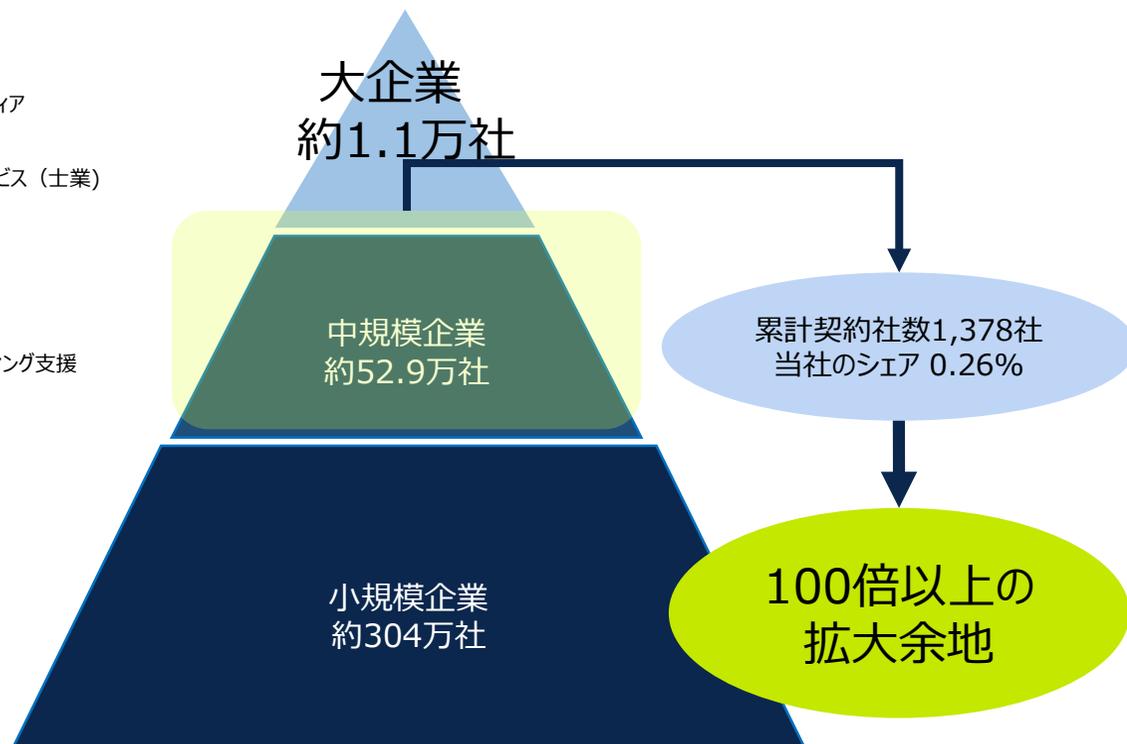
- 日本の企業数は約358万社と、「識学」の拡大余地は大きい
- 業種への偏りは少なく、どの業種でも実践可能であることの証明

契約企業の業種別割合



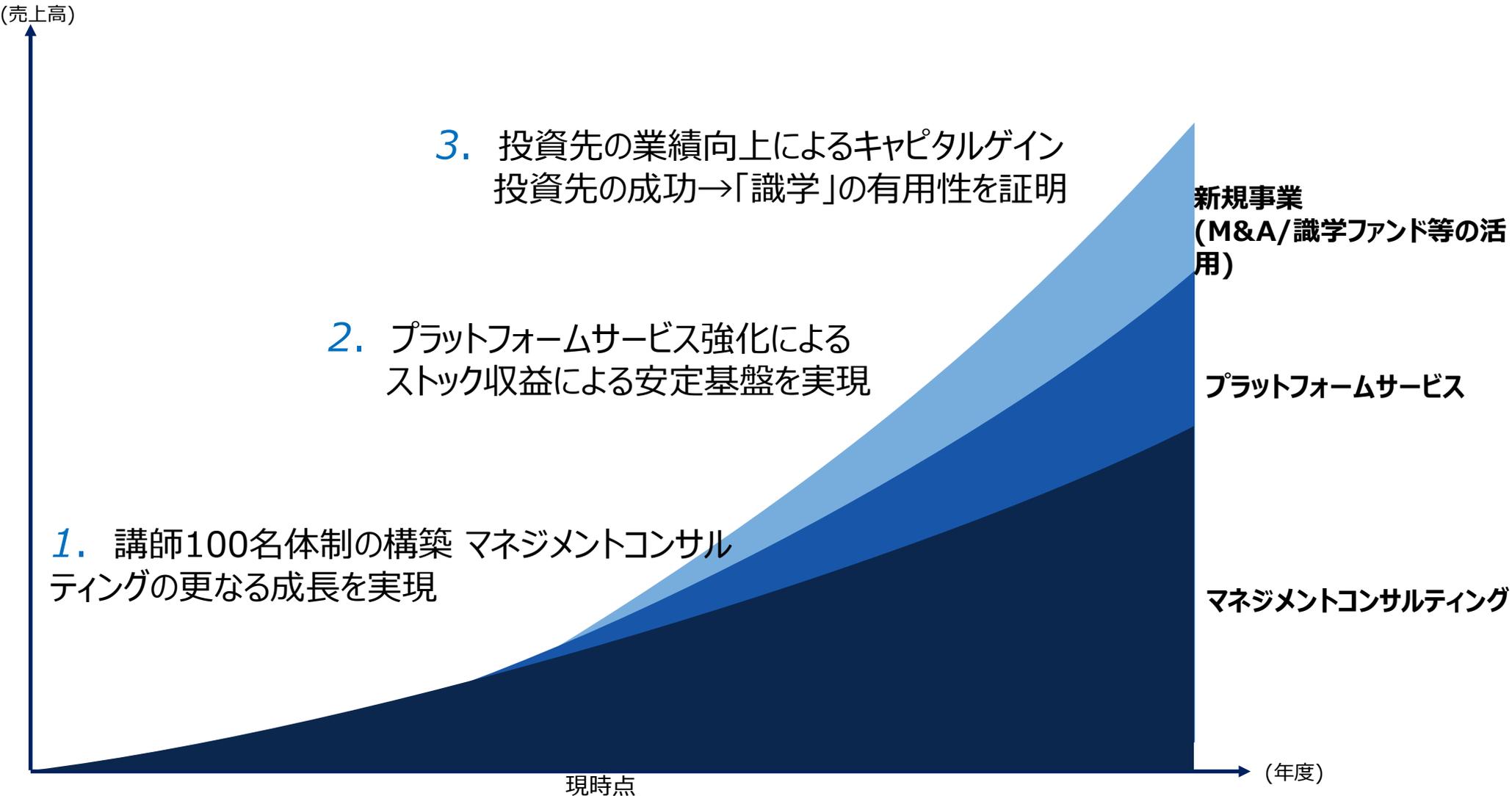
- 情報通信・インターネットメディア
- 小売業・卸売業
- コンサルティング業・専門サービス（士業）
- 建設・不動産
- 医療・介護
- 製造業
- 飲食店・サービス産業
- 広告代理店・Webマーケティング支援
- 人材紹介・職業訓練
- 金融業・保険業
- インフラ（電気・運輸等）
- その他

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



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



LANDIX



ANAGRAMS



FINDSTAR



Medical Note



Customer Relation TeleMarketing



MIKAWAYA21

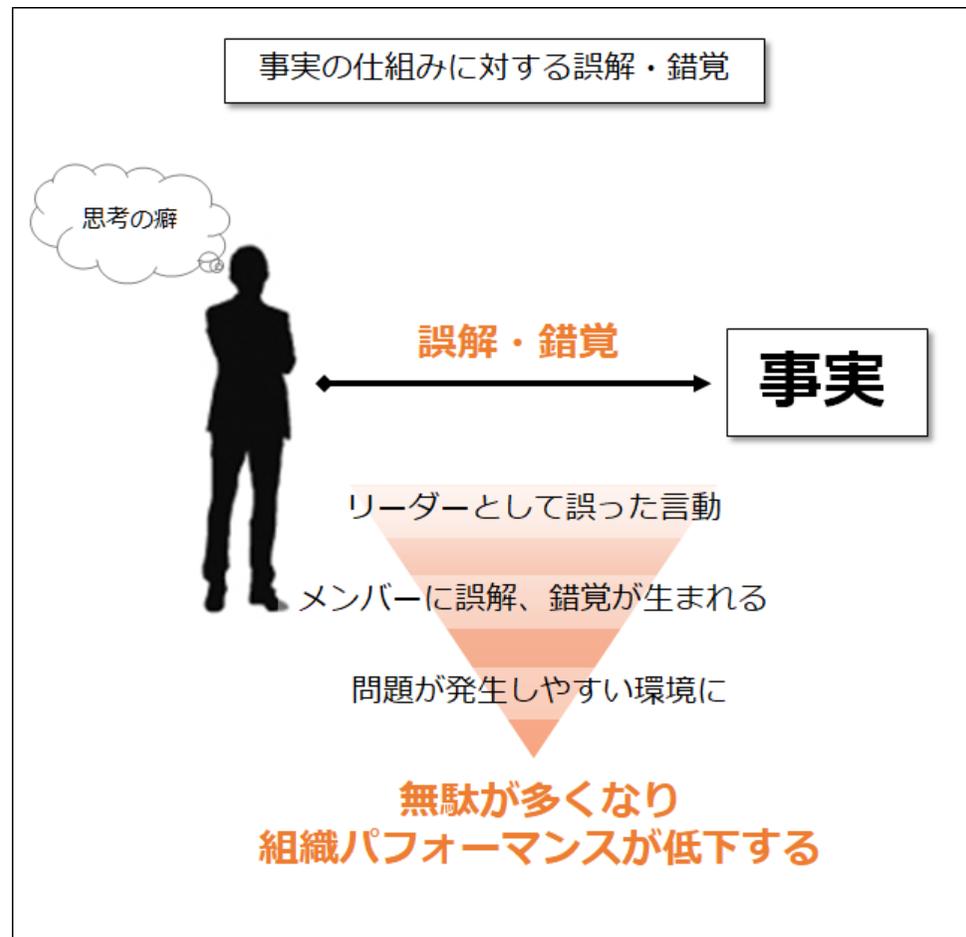
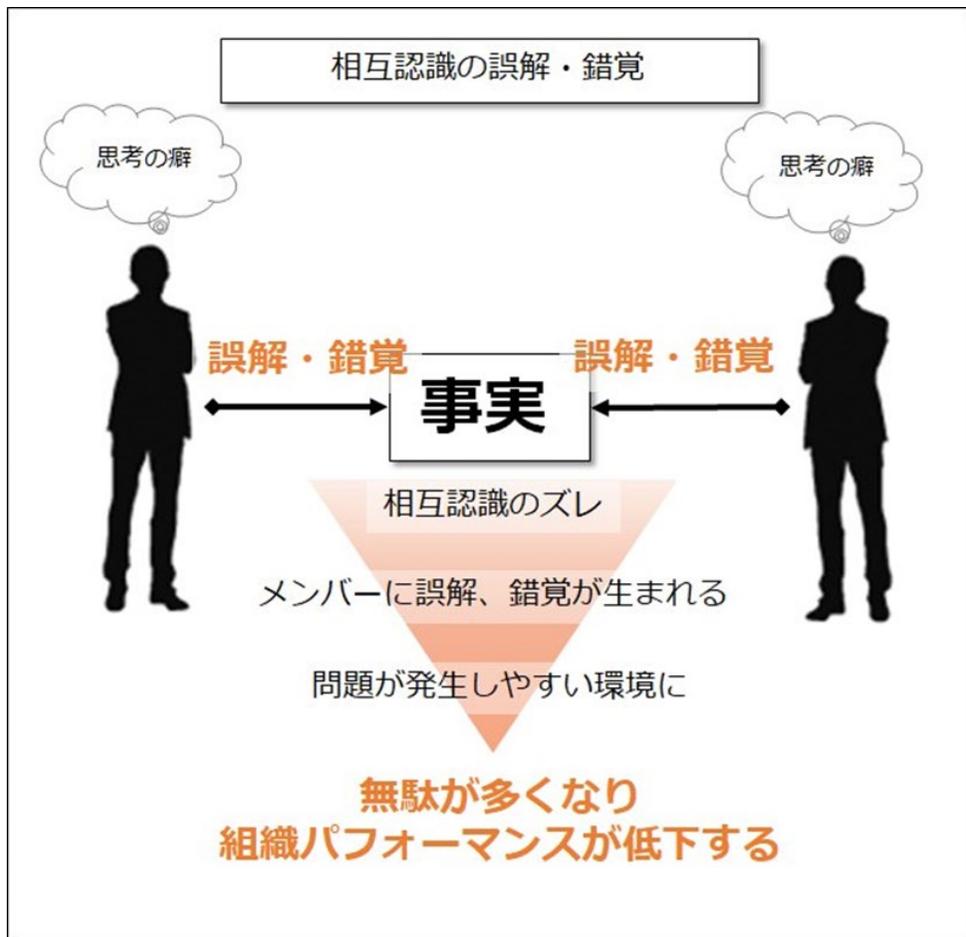


項目(百万円)	2019/2期	2020/2期(3Q)
流動資産		
(現金及び預金)	873	899
(売掛金)	51	93
(その他)	47	79
流動資産合計	973	1,072
固定資産	35	459
資産合計	1,009	1,531
流動負債		
(前受金)	111	101
(その他)	197	313
流動負債合計	309	414
固定負債合計	6	213
負債合計	316	627
純資産合計	693	903
負債・純資産合計	1,009	1,531

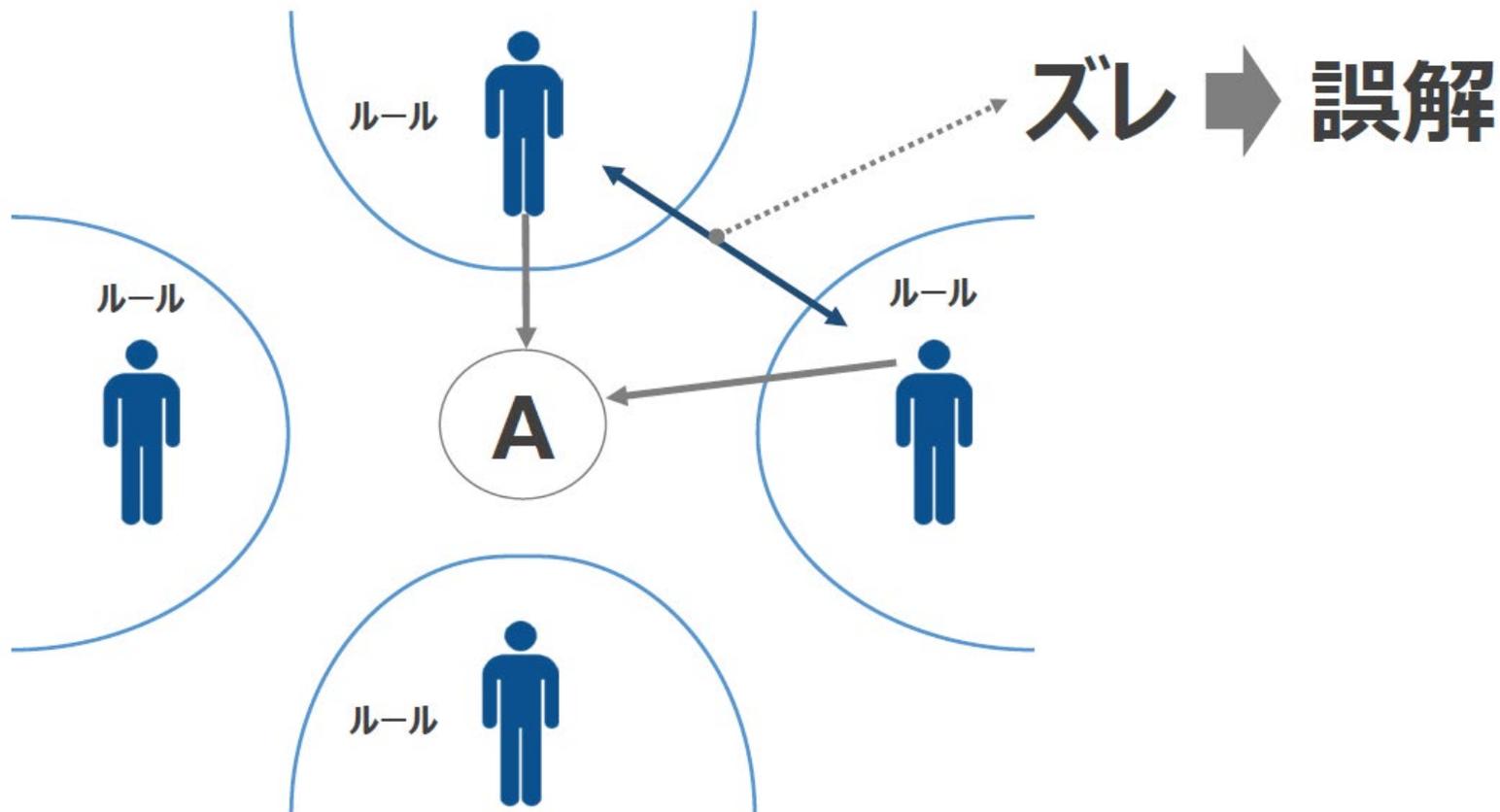
項目(百万円)	2019/2期(3Q) (単体)	2020/2期(3Q) (連結)
売上高	906	1,252
売上原価	102	174
売上総利益	804	1,078
販売費及び一般管理費	601	858
営業利益	203	219
EBITDA	207	247
経常利益	202	220
四半期純利益	126	128

(※)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。

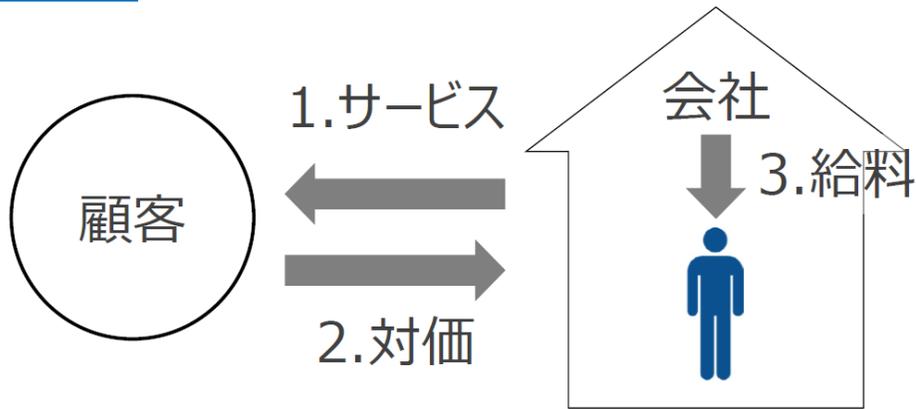


識学について

- 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。

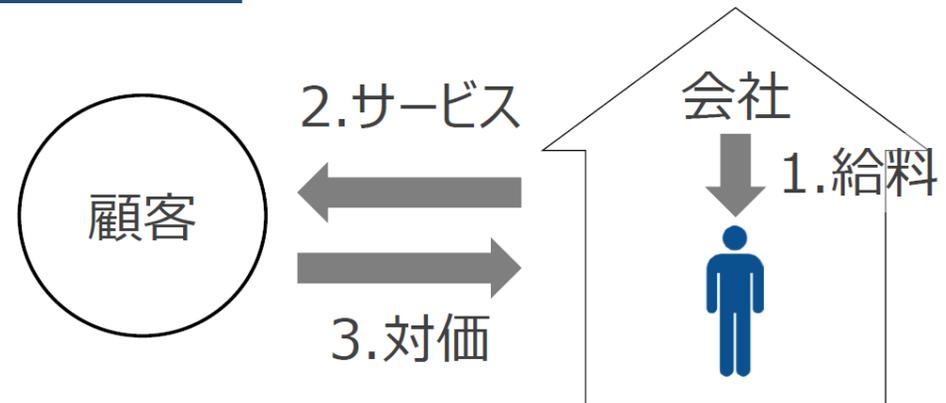
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



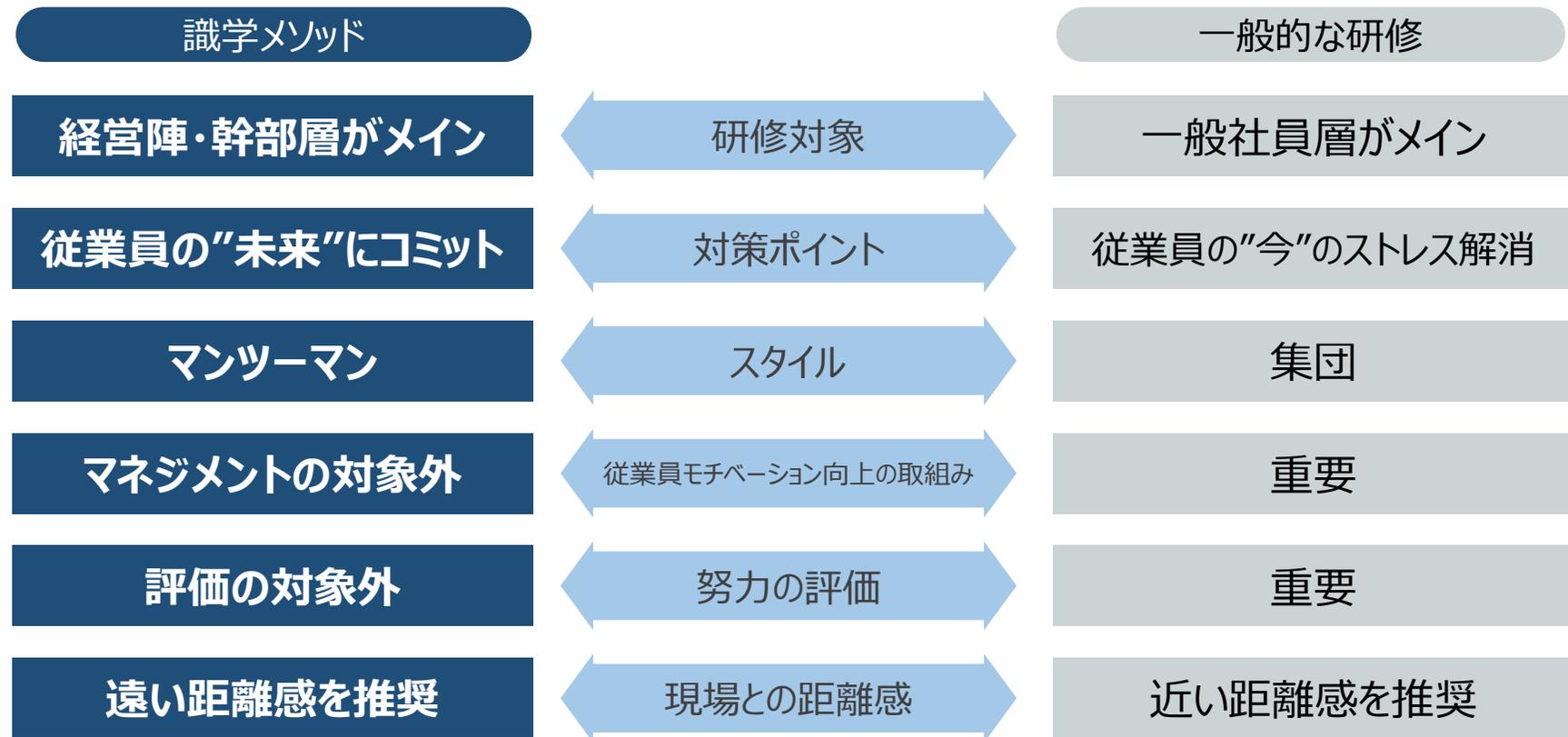
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番



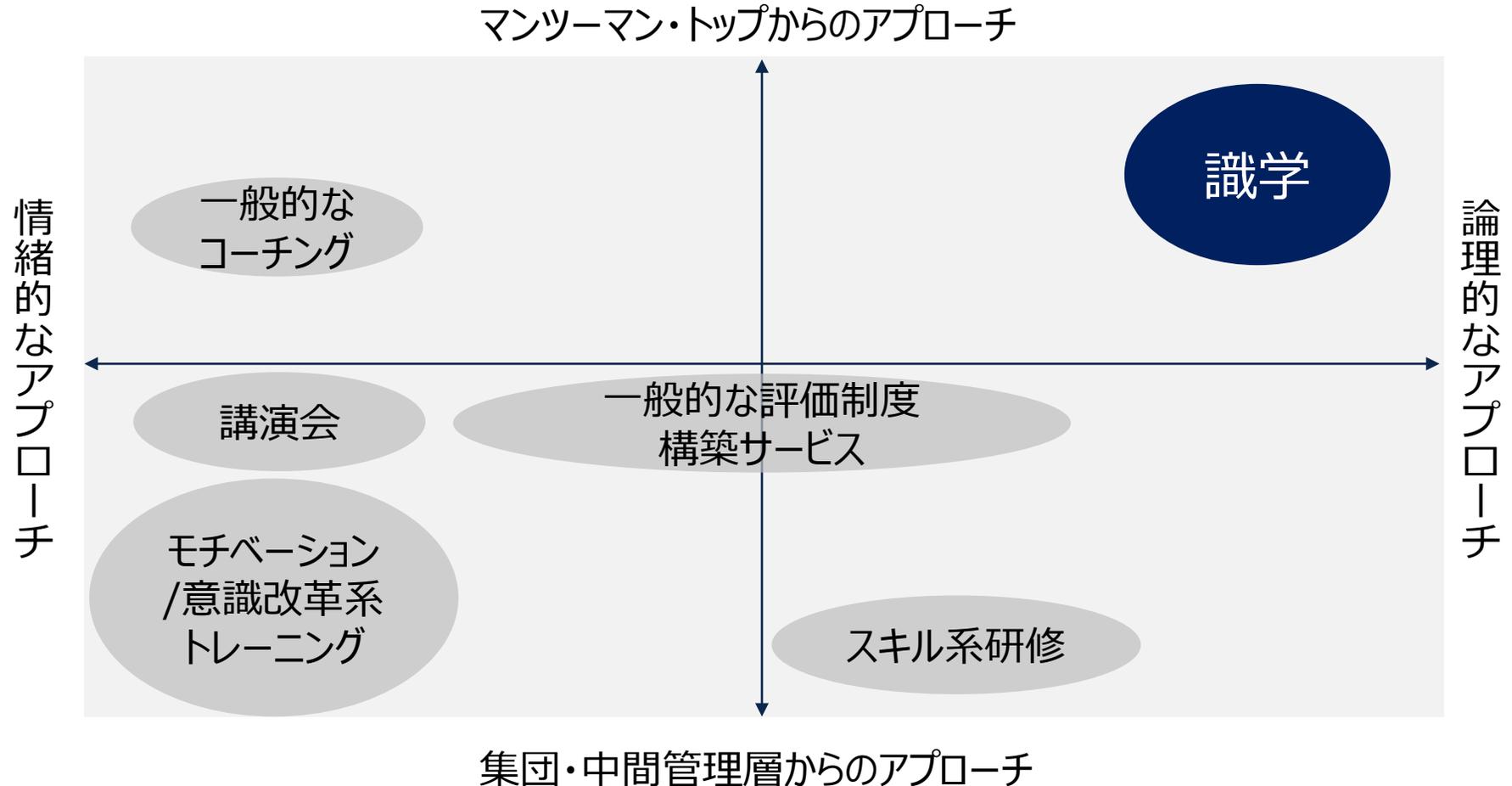
識学と一般的な研修ビジネスとの比較

- 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



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



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

- 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
- 2016年10月 大阪支店を開設
 - 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
 - 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
 - 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
- 2019年2月 東証マザーズ上場
 - 6月 経営者のための「M&A顧問サービス」の開始
 - 7月 名古屋支店を開設
株式会社シキラボを設立
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
 - 9月 識学1号投資事業有限責任組合を設立
大崎オフィスへ本社を移転
 - 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

導入事例(お客様の声)

- 識学導入により、組織内における役割と責任の明確化、組織内における位置認識のズレを改善することによる組織の生産性向上によりお客様の事業・業績拡大に貢献

導入企業の声 (一部抜粋)

区分	導入企業	導入効果
業績向上	株式会社オークファン	識学導入直後、驚異的に利益を上げて、 四半期で過去最高益 を達成
業績向上	株式会社Loop Quest	役割・責任・評価基準の明確化で 売上170%UP
KPIの改善	株式会社グッドスピード	導入 1 年後に 販売台数1.5倍増
KPIの改善	株式会社林産業	役割と責任の明確化によって、工場の生産ラインの 不良率が識学導入前と比べ半分以下に低下

<https://corp.shikigaku.jp/case>

お客様の導入事例は上記リンク先に掲載

識学実践企業での働き方(従業員の声)

■ ワーキングマザーでありながら管理職



株式会社識学
労務課 課長 手塚はづき

識学が隅々まで浸透している職場環境なら
ワーキングマザーも管理職として大いに活躍できる

識学では、誰がどの部分の責任を担っているかが明らかで、何か問題が生じた際も解決策が即座に提案され、ルール化されて実行に移される。うまくいかない点があれば、ルールを変更するだけ。全てがシンプル。部下の管理も同様で、このメンバーの力をもっと引き出してあげようとか、モチベーションを高めるにはどうしたらよいかなどを考える必要は一切ない。そうした風土なので、ワーキングマザーとしてはとても働きやすく自分の仕事が終われば気兼ねなく帰宅できる。

<https://listen-web.com/blog/story/hazuki-tezuka>

■ マーケティング未経験から世界で70社しか選ばれないFacebookの事例に取り上げられるまでに成長



株式会社識学
マーケティング推進室 室長
小川 大介

まずやってみる。そして素早くPDCAを回して設定された結果達成のためのアクションを実行していくことで成長を続けることができる。

世界で70社しか選ばれないfacebookでのマーケティング成功事例を作ることができた理由は、会社の環境のおかげです。業務の進め方は、各々に任されています。会社から月末までの結果設定があり、達成に向けたアクションは好きにやってくださいという形です。このようにアクションに口出しされません。その分言い訳はできません。月末までに目標を達成する為に、短い期間での目標設定を自ら行い、素早くPDCAを回していくことになります。自社でも識学を取り入れて、自社の成長に繋がっています。識学によって、自分自身がやらなければいけない責任感が生まれ、自立して動くことが促されています。

https://www.wantedly.com/companies/shikigaku/post_articles/142237

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