

2020年2月期 決算説明資料

2020年4月13日
東証マザーズ（7049）



株式会社 識学

- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② 2020年2月期決算概況
- ③ トピックス
- ④ 2021年2月期業績予想について
- ⑤ 参考資料

「識学」を広める事で 人々の持つ可能性を最大化する

識学とは

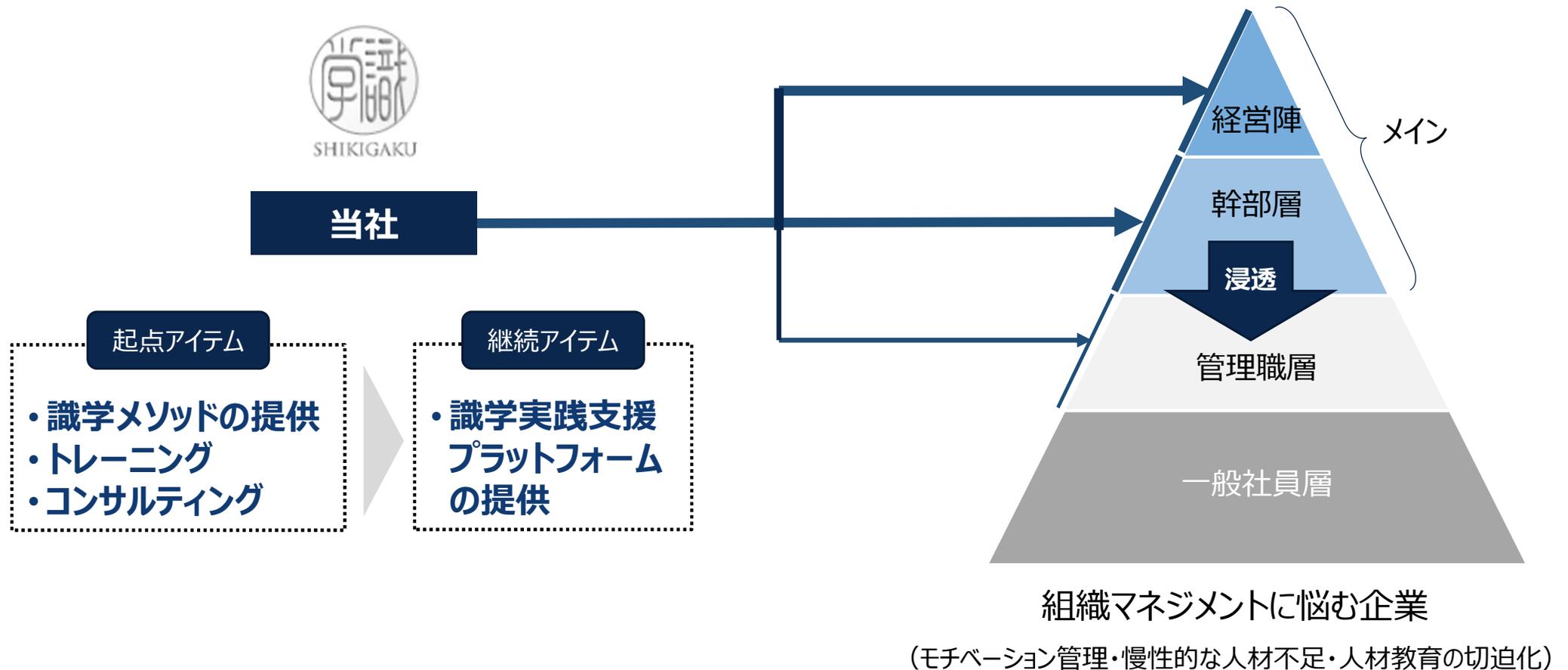
人が事象を認識し行動に至るまでの思考の働き（=意識構造）を、

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

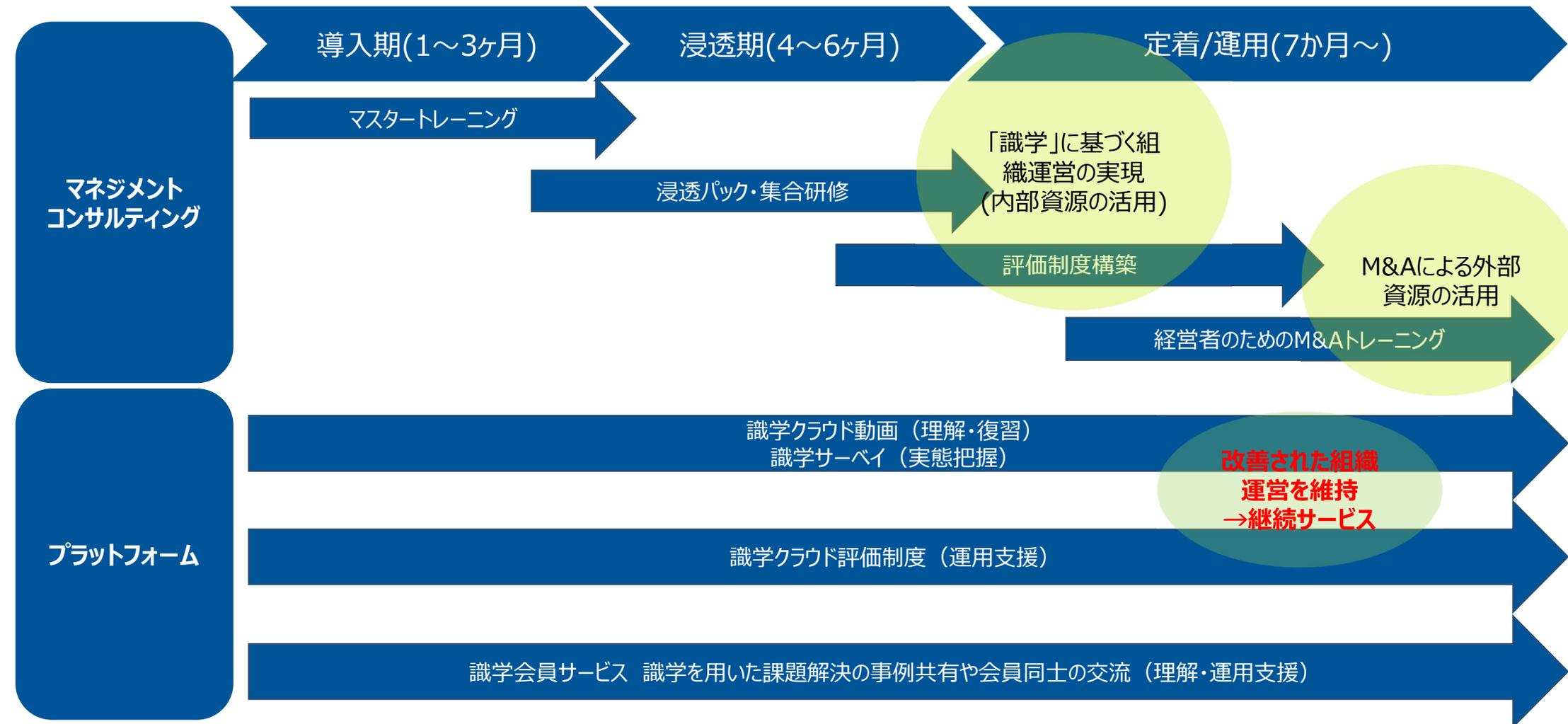
ビジネスモデル(1/2)

- 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

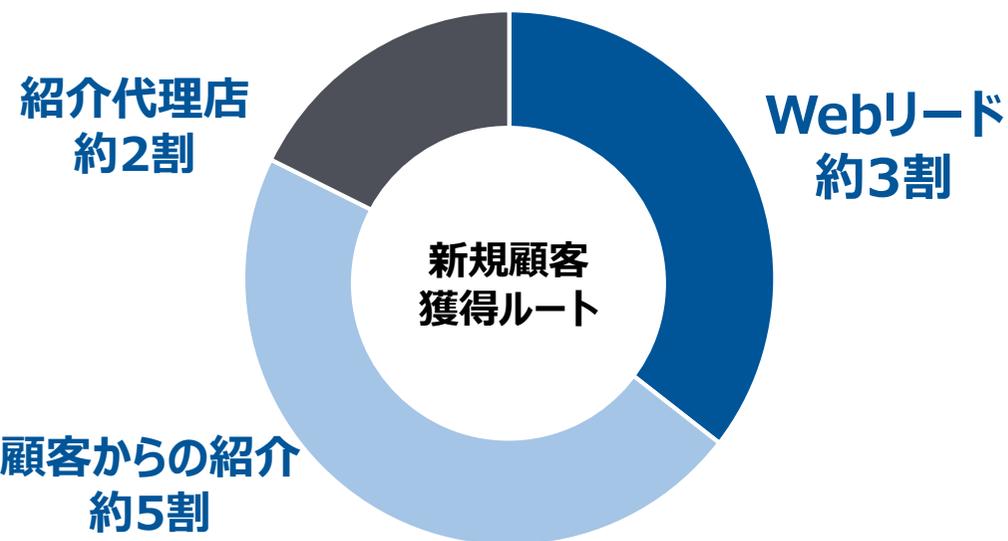
サービス区分	サービス詳細	価格
マネジメントコンサル	マスタートレーニング(経営者向け) ・面談形式の識学におけるベーストレーニング	120万～ (12回コースの場合)
	浸透パック ・動画学習集合研修でマスタートレーニングの理論を学習	
	評価制度構築 評価制度構築のコンサルティングを実施	
	集合研修(管理職向け) 識学における「位置」「結果」を中心に講義型にて実施	1時間当たり10万～
	経営者のためのM&Aトレーニング ・経営者を対象にしたマンツーマンのトレーニング	120万～ (12回コースの場合)
プラットフォーム	識学クラウド ウェブ上で顧客の識学実践を支援するクラウドサービス 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～

①はじめに 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

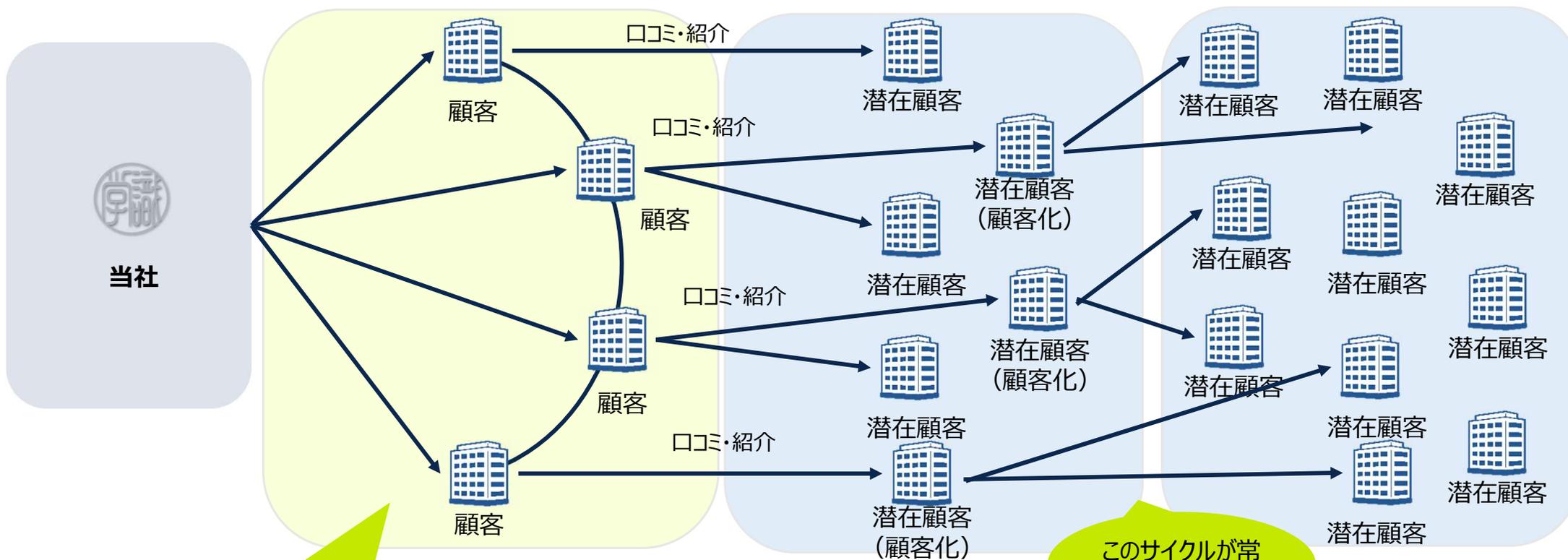
顧客獲得ルート実績

獲得顧客数の増加イメージ

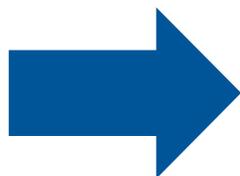


①はじめに 契約社数がストックのように積み上がるモデル

- 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。

①はじめに 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

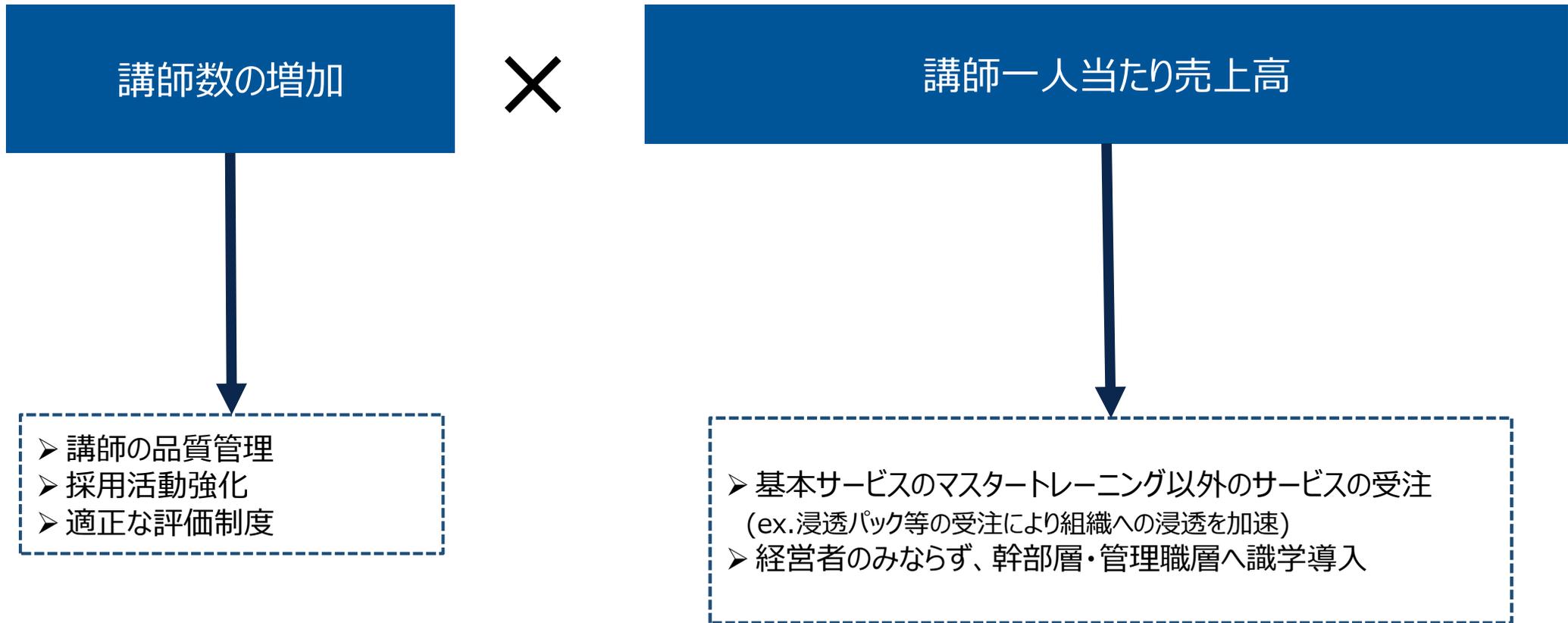
目標

講師認定
テスト合格
+
社内基準達成

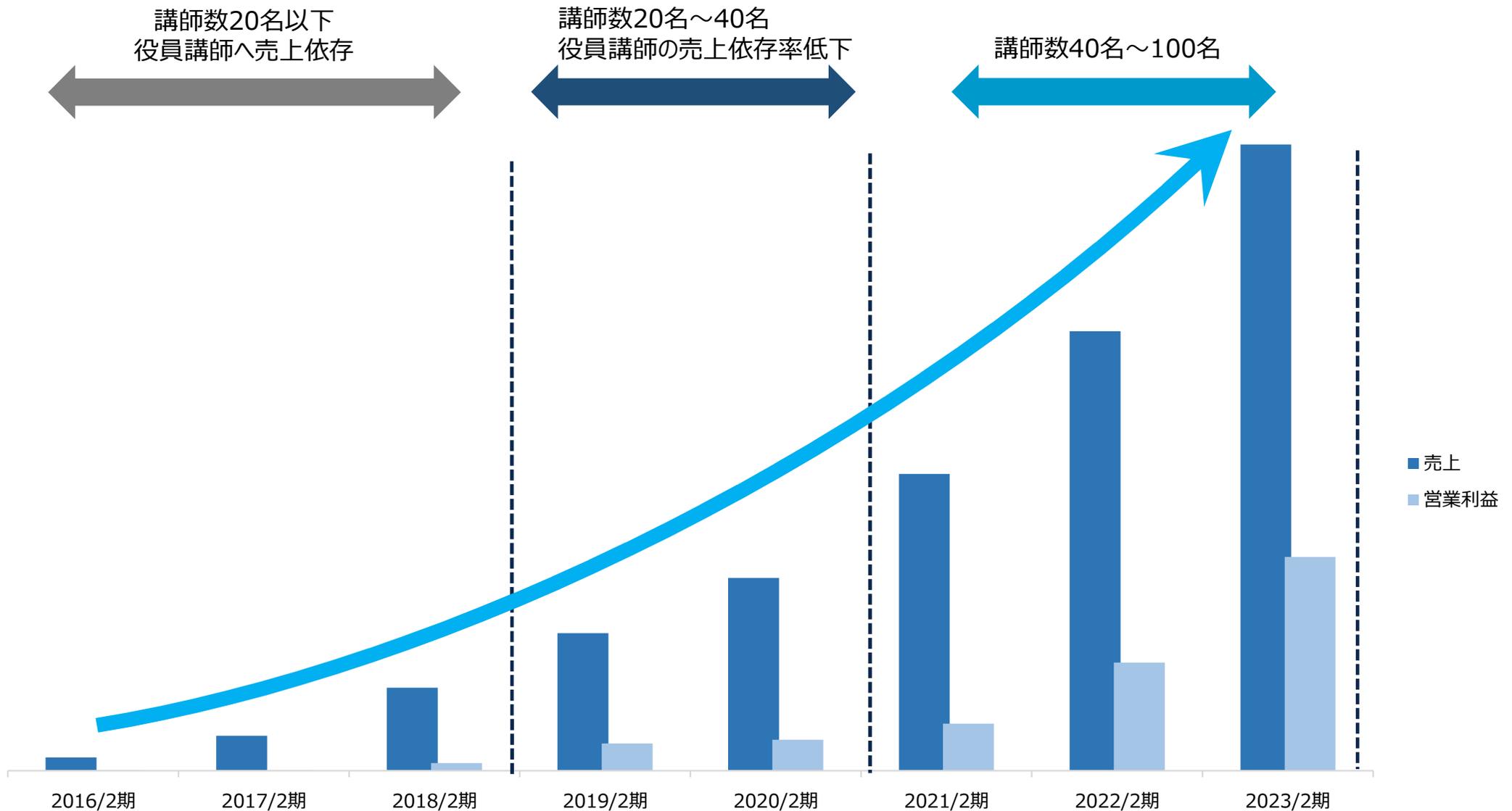
①はじめに 売上高の継続的成長のための戦略

● 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



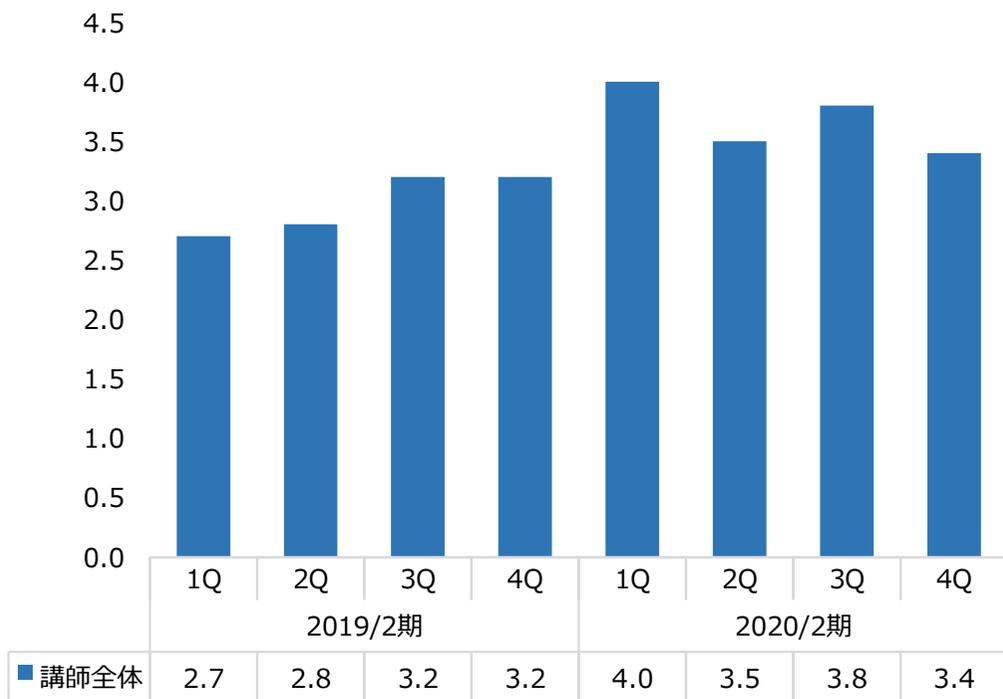
- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② **2020年2月期決算概況**
- ③ トピックス
- ④ 2021年2月期業績予想について
- ⑤ 参考資料

事業KPI(1/2)

- 2020/2期の従業員数は69名(講師数31名、講師候補8名)
- 2020年4月時点で講師数は41名、講師候補は9名、内定承諾済4名
- 入社後8ヶ月目以上講師の一人当たり売上高：**2020年2月期の通年平均で420万円**

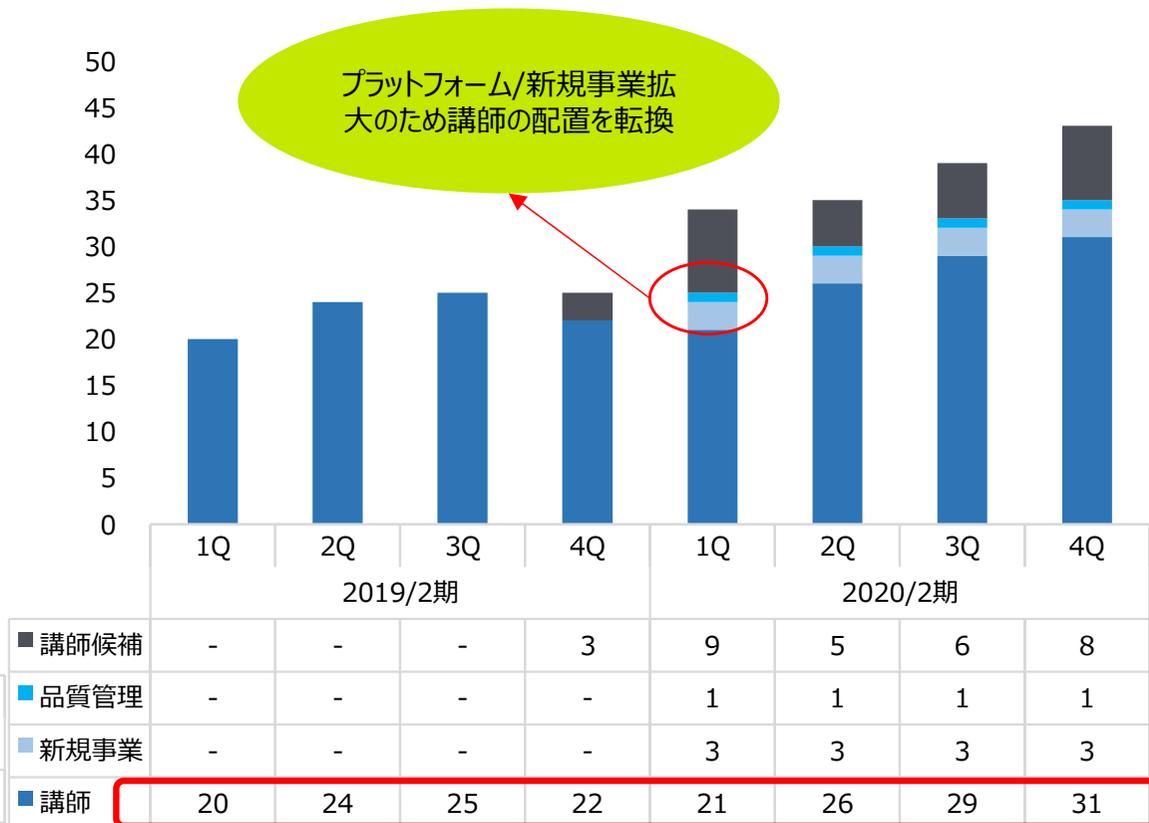
講師一人当たりの売上高(※)

(百万円)



講師数推移

(人数)



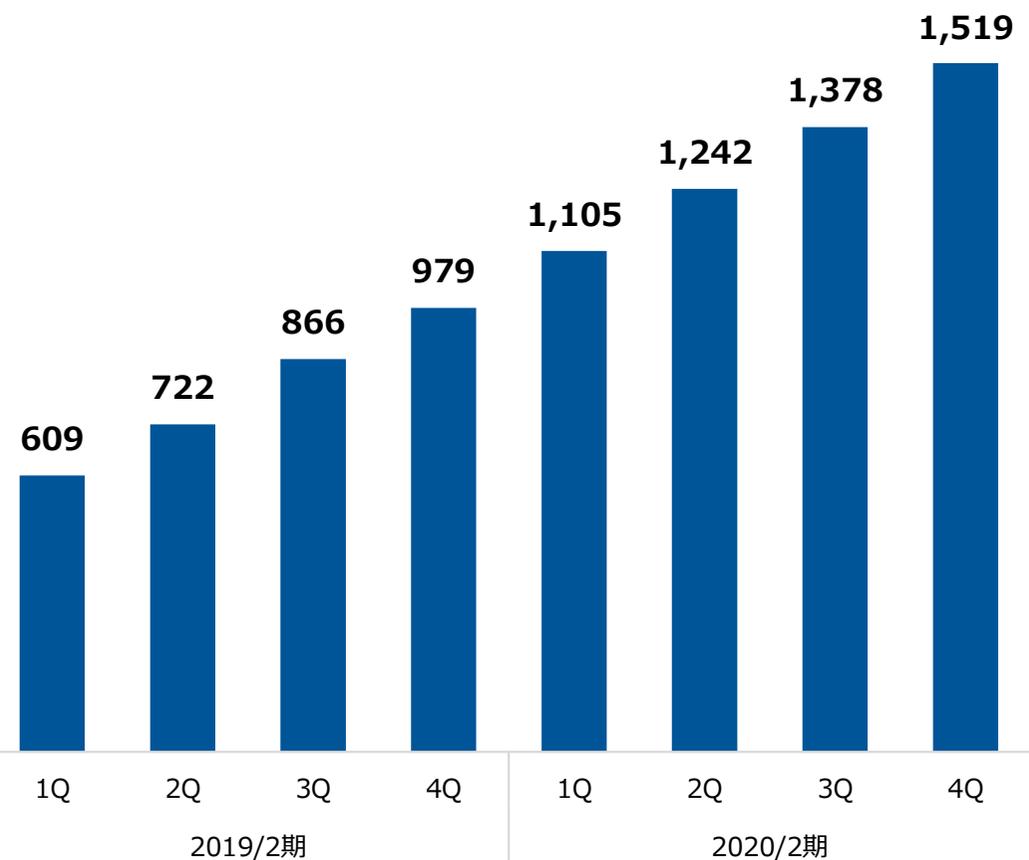
(※)講師の売上高÷講師人数にて算定

(※)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)

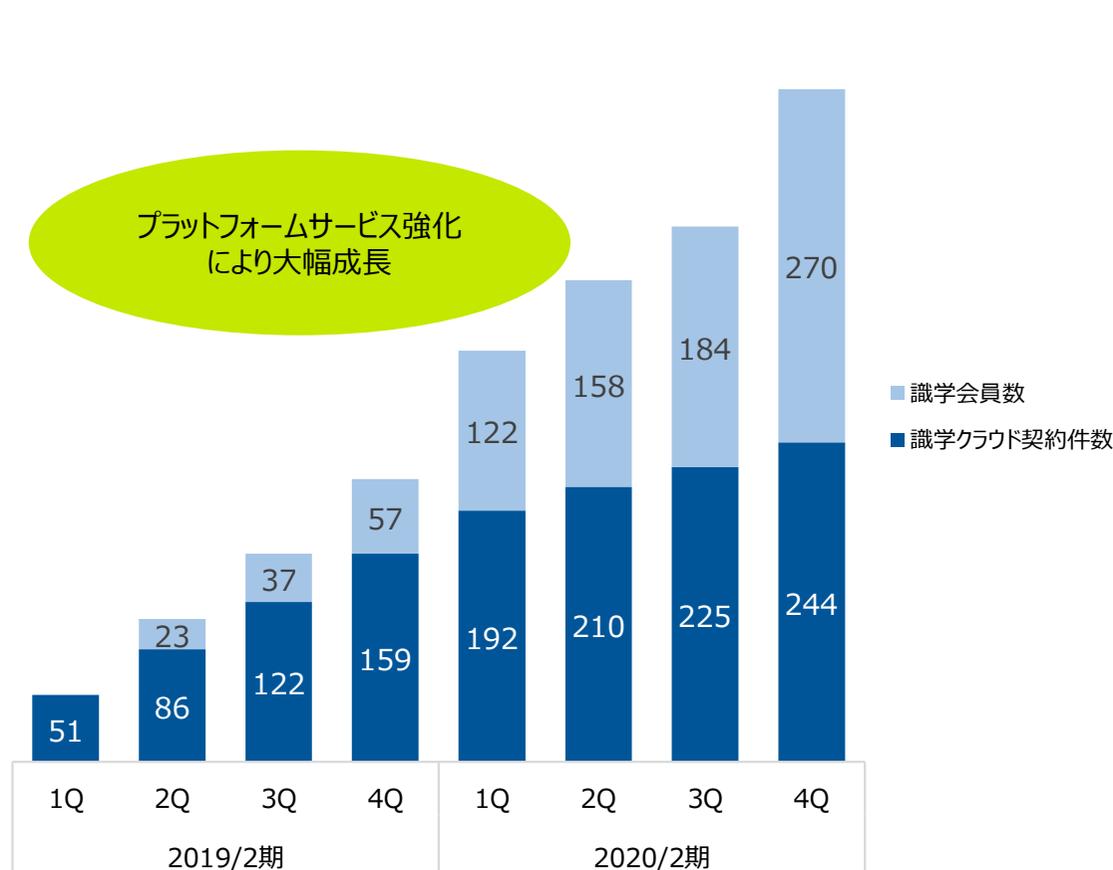
- マネジメントコンサルティング： **累計契約社数は1,519社(前期比+540社 前期比+55.2%)**
- 識学クラウド契約件数(プラットフォーム)： **244社(前期比1.5倍の成長)**
- 識学会員社数(プラットフォーム)： **270社(前期比4.7倍の成長)**

■ 累計契約社数(マネジメントコンサルティング) (社数)



※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

業績ハイライト

- 売上高は**1,720百万円(前期比+37.5%)**
- EBITDAは**322百万円(前年同期比+27.4%)**

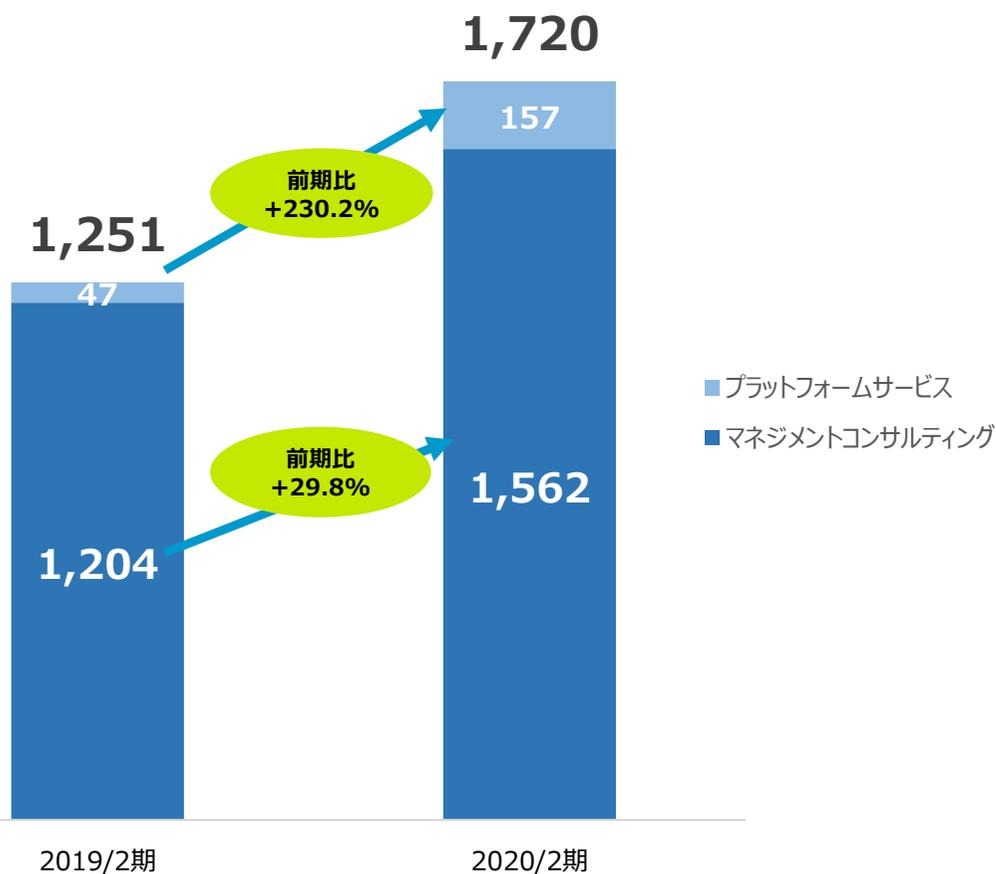
(百万円)	実績			予算	
	2020年2月期 (連結)	2019年2月期 (個別)	前年同期比	2020年2月期 (連結)	進捗率
売上高	1,720	1,251	+37.5%	1,755	98.0%
売上総利益	1,486	1,099	+35.2%	1,457	102.0%
(売上総利益率)	86.4%	87.8%	—	82.9%	—
販売費及び一般管理費	1,203	852	+41.1%	1,177	102.2%
(人件費)	468	309	+51.6%	453	103.3%
(広告宣伝費)	246	226	+8.9%	244	100.9%
(その他販管費)	487	316	+54.0%	478	101.9%
営業利益	283	247	+14.6%	280	101.1%
EBITDA	322	253	+27.4%	336	96.0%

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、**1,562百万円(前期比+29.8%)**
- プラットフォーム：サービス強化・推進の効果により、**157百万円(前期比 3.3倍の成長)**

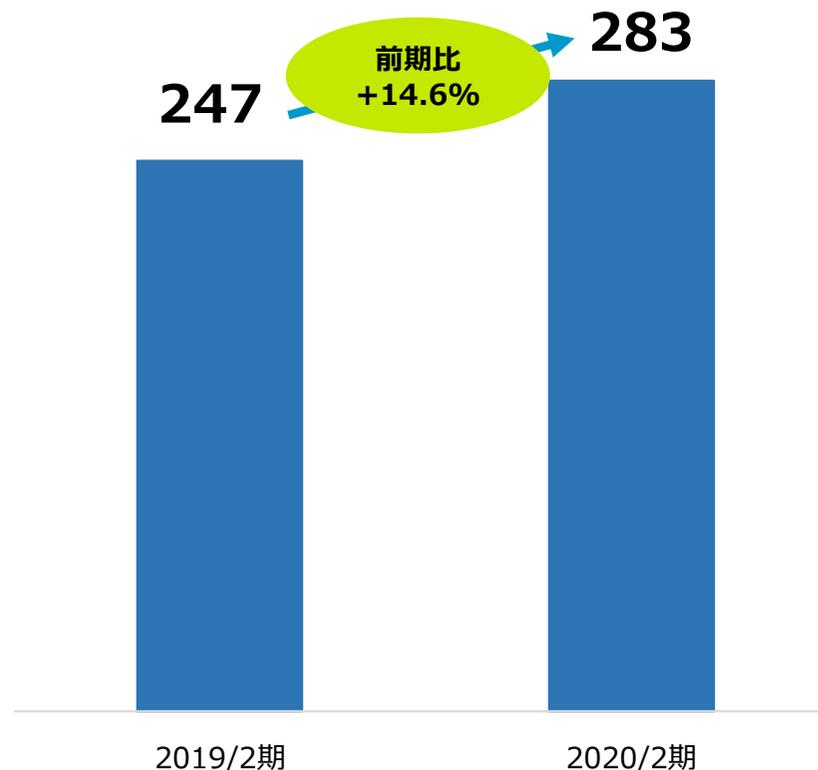
売上高推移

(百万円)



営業利益の推移

(百万円)

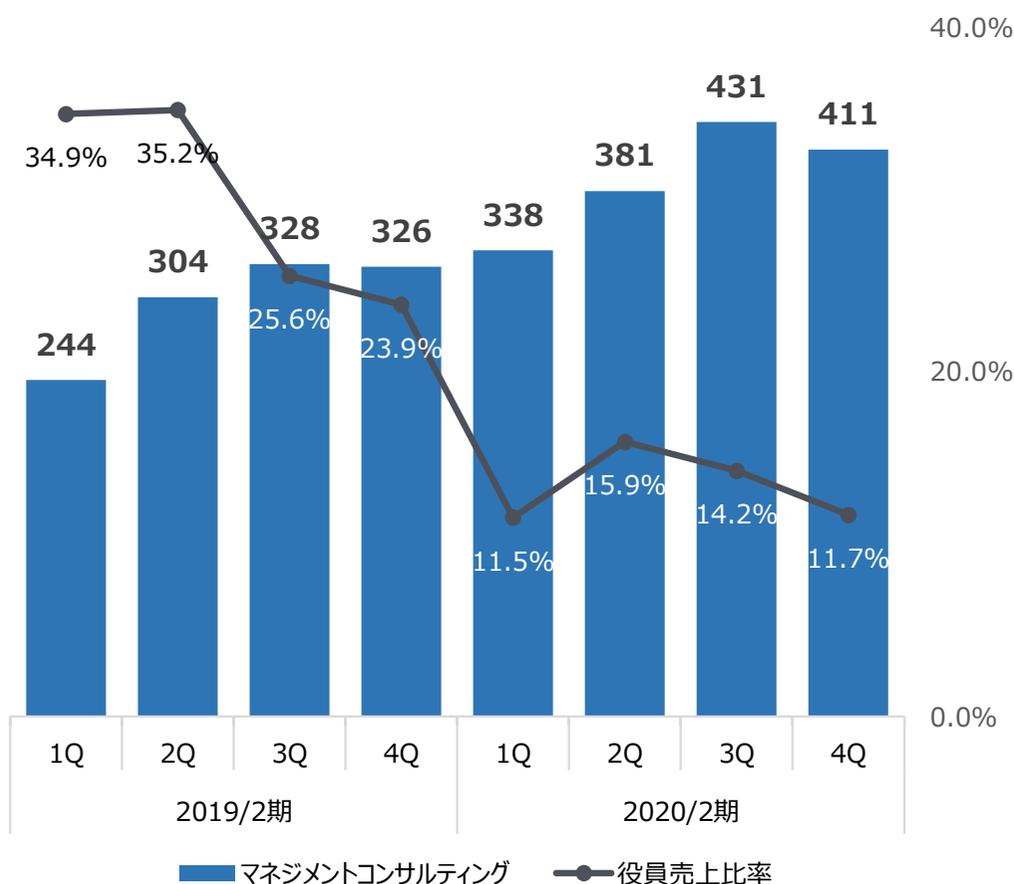


サービス別売上高推移(マネジメントコンサルティング)

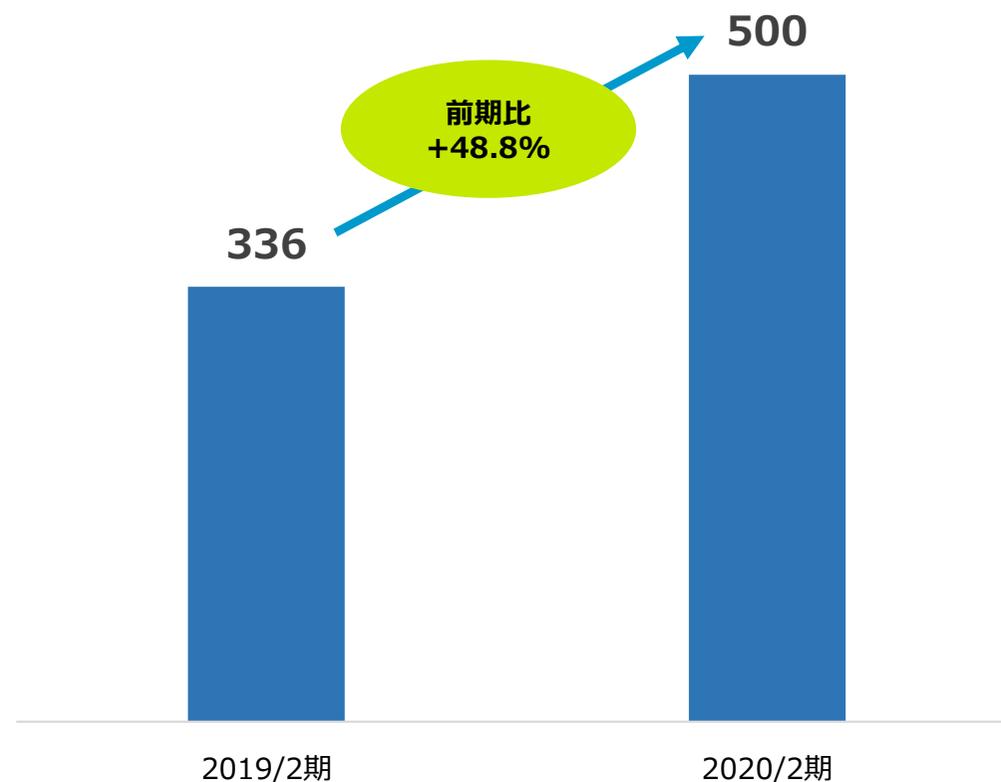
- **四半期売上は411百万円** (年末年始による実稼働日数の減少と営業日数が3Q 60日→4Q 57日と減少したことに起因して前四半期から20百万円減少)
- 営業日数の影響によって、四半期売上は微減したものの、受注残高は**前期比+48.8%の500百万円**

売上推移

(百万円)



受注残高

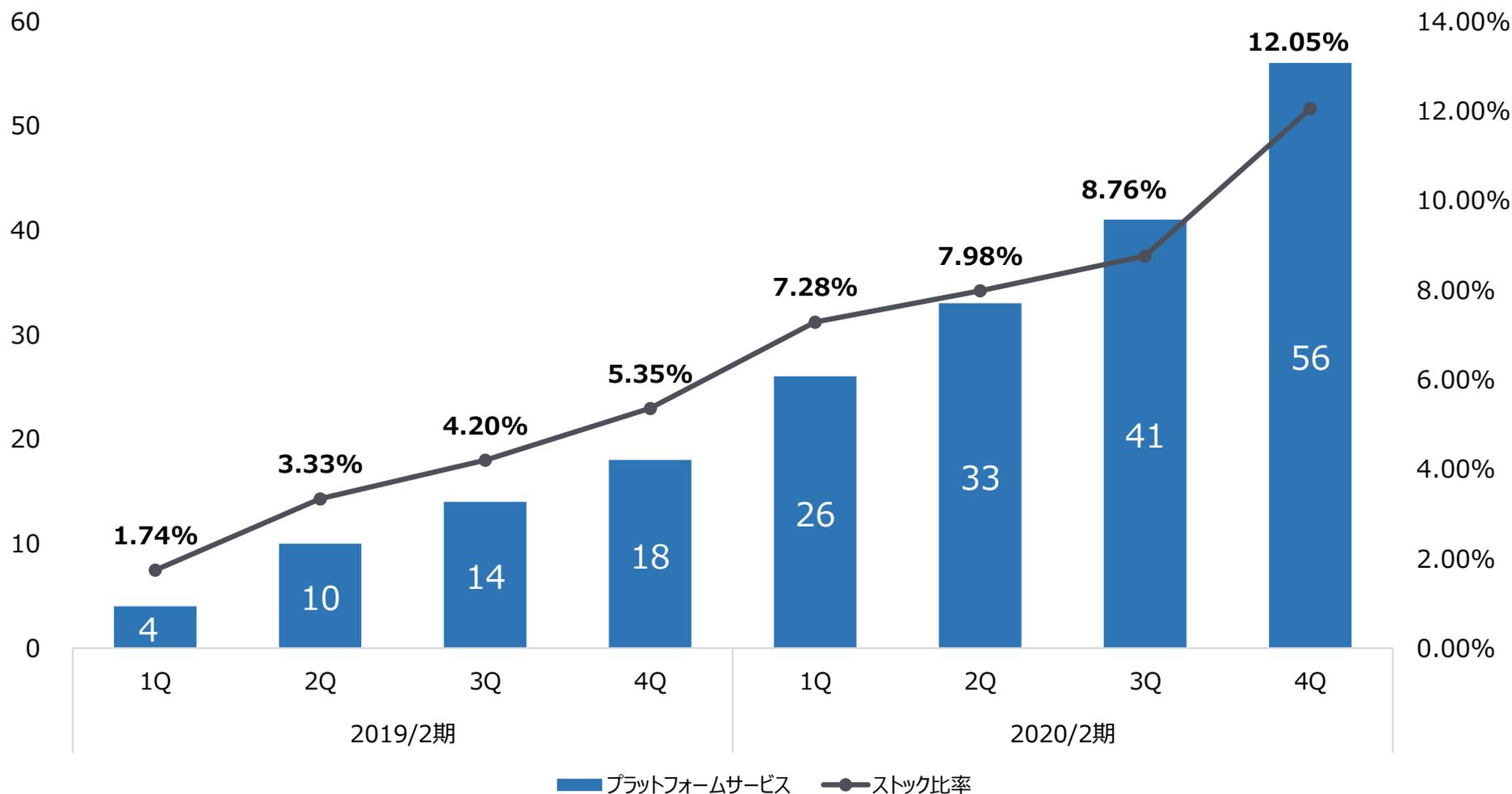


サービス別売上高推移(プラットフォームサービス)

- 契約社数の積み上がりにより、**四半期売上は56百万円（前年同四半期の3倍成長）**
- ストック売上比率も着実に上昇し、安定的な収益基盤を構築

プラットフォームサービスの売上推移

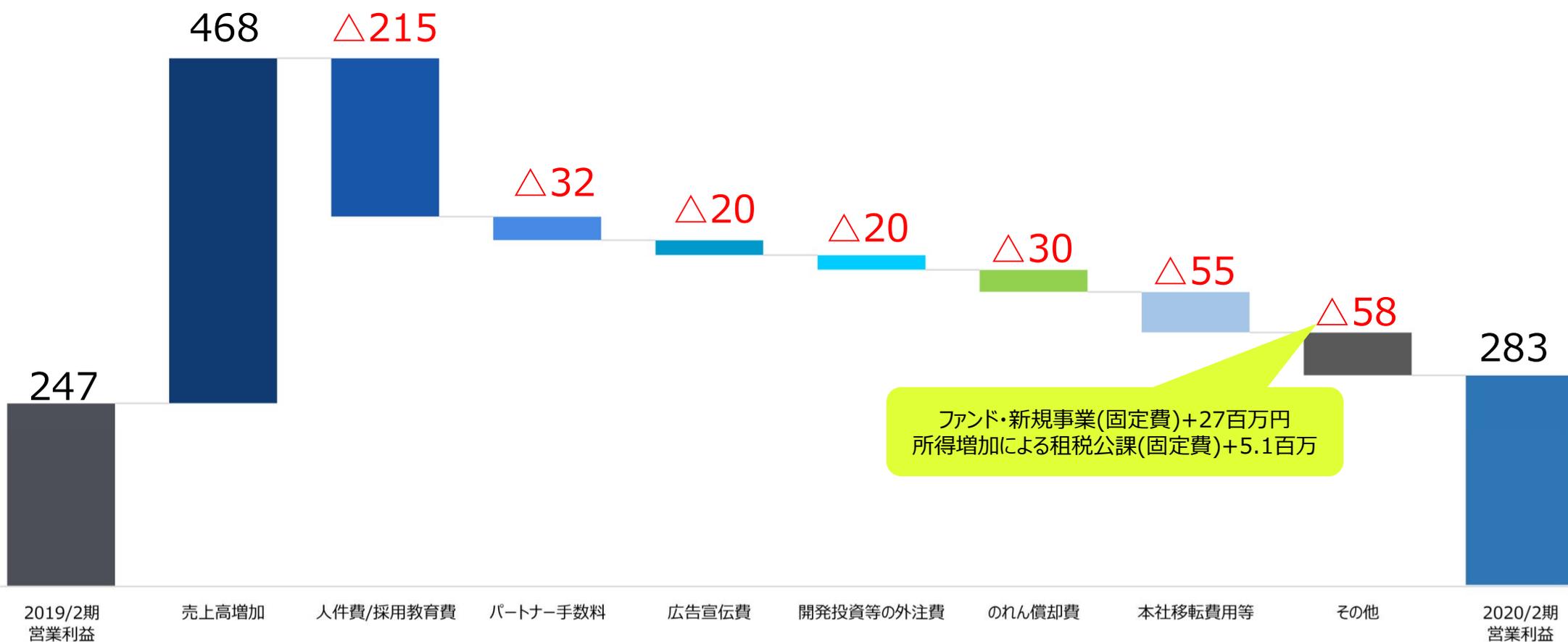
(百万円) 60



2020/2期 営業利益の増加要因

- 人員の積極採用・開発・本社移転等の投資を行いながら、**前期比+14.6%の283百万円**

(百万円)

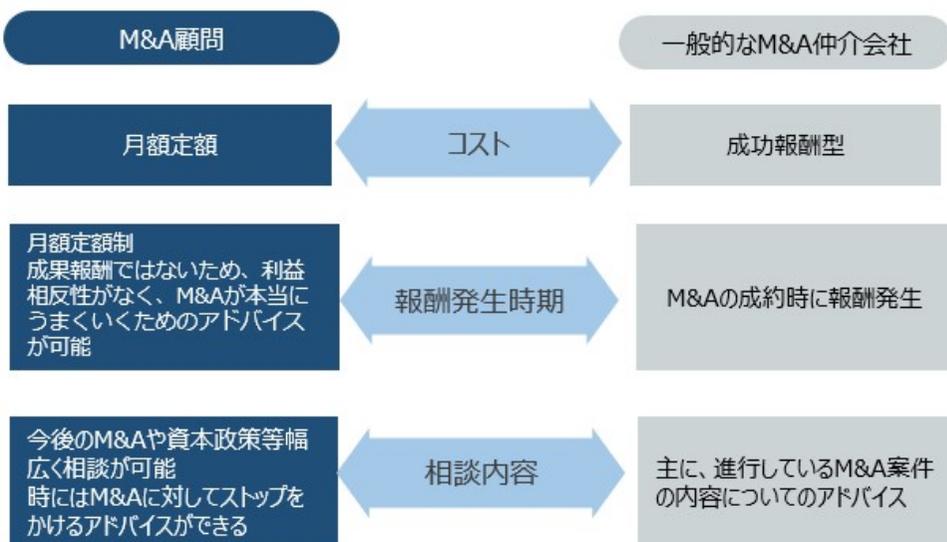


- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② 2020年2月期決算概況
- ③ トピックス**
- ④ 2021年2月期業績予想について
- ⑤ 参考資料

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



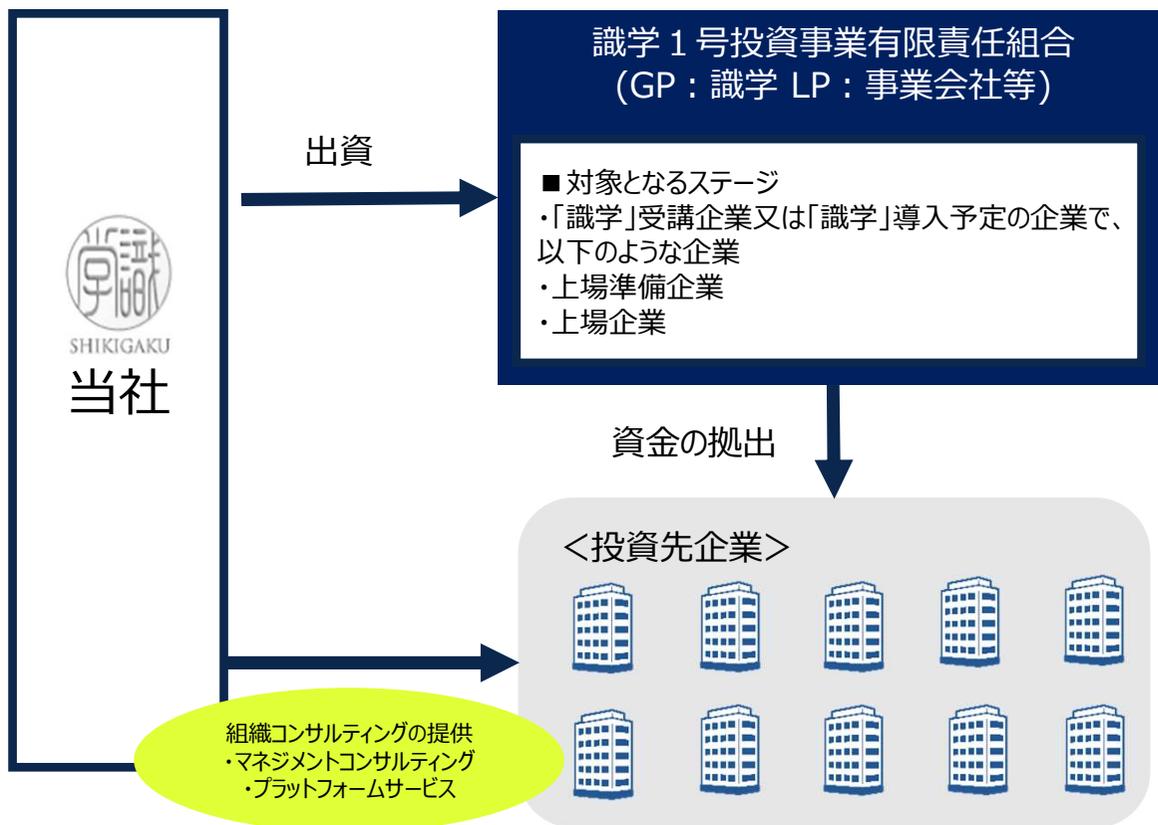
トピック

項目	トピック
2020/2期	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2019/6サービス開始 ➢ 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 ➢ 2020/2月末時点で契約社数は28社 ➢ 既存企業からの流入により獲得コストをかけずに受注が可能な状態
2021/2期以降	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 市場環境が不透明な中でM&Aのニーズは増加すると想定されるため、引き続き既存顧客への導入及び新規顧客獲得を積極的に進める

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

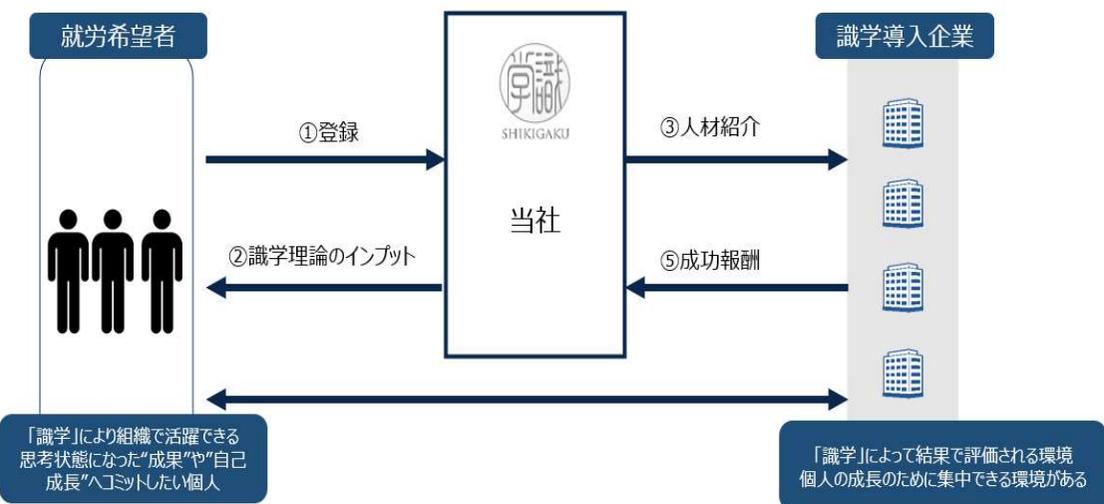


トピック

項目	トピック
2020/2期	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2020/1 投資先 1社決定 ➢ 2020/2末 投資検討先2社
2021/2期以降	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2020/3 株式会社Surpassへの投資実行 ➢ 2020/4 投資検討中の案件3社

- 識学的組織とその組織で働きたい人をマッチング
- “識学”という共通項によりマッチング確率を高くなるという点が差別化要因
- 転職は“ゴール”ではなく、“成長”の機会であることを前提としたマッチングを実施

識学キャリアのスキーム



トピック

項目	トピック
2020/2期	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 求人企業 20社 ➢ キャリアセミナーの実施 ➢ 候補者との面談実施
2021/2期以降	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Webを中心としたキャリアセミナーの実施 ➢ YouTube/LINEを活用し求職者候補へ訴求

福島スポーツエンタテインメントへの経営参画

- 「識学」を用いた“勝つため”の組織作りにより、さらなる成長が見込めることから買収を決定
- 識学×スポーツ×事業再生を実現することで、「識学」の有用性の証明につなげる

福島スポーツ：会社概要

業績推移

会社名	株式会社福島スポーツエンタテインメント
事業内容	プロバスケットボールチーム"福島ファイヤーボンズ"の運営 プロフェッショナル・バスケットボールリーグ(B.LEAGUE)の 試合興行グッズ・チケット販売
所在地	福島県郡山市
代表者	代表取締役社長 宮田 英治
取得価格	8,500万円(議決権所有割合56.4%)

百万円	2017/6期	2018/6期	2019/6期
売上高	192	202	216
営業利益	△16	△27	1
総資産	44	16	13
純資産	△39	△64	△63

- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② 2020年2月期決算概況
- ③ トピックス
- ④ **2021年2月期業績予想について**
- ⑤ 参考資料

2021年2月期業績予想について

2021年2月期の業績予想については、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により業績予想への影響が予測できない状況であるため、業績予想の公表を見送ることといたします。

今後、予想が可能となった時点において、速やかに業績予想を公表いたします。

なお、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響が収束するまでの当面の間、「月次売上高」を開示することによって投資家の皆様の投資判断に有用な情報を提供してまいります。

ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

次ページ以降に現時点での当社の事業戦略を記載しております。

2021年2月期の業績予想を公表した時点において改めて投資家の皆様へ2021年2月期の事業戦略説明資料を公表させていただきます。

● 既存事業について（マネジメントコンサル・プラットフォーム）

- 講師の20名～25名の採用によってさらなる売上拡大を目指す
- 組織運営という分野で業界のスタンダードの位置を獲得するために広告宣伝費へ積極投資

● 新規事業について（識学ファンド・識学キャリア）

ファンド：レイター&アーリーステージの企業への投資実行、EXITに向けた投資先への支援

ファンド：識学ファンドのコンセプトへ理解を得られる企業に対してLPとしての出資依頼

キャリア：Youtube/LINEを活用した求職者登録の誘因 & 体制構築による「就労希望者」の獲得

● 福島スポーツエンタテインメント

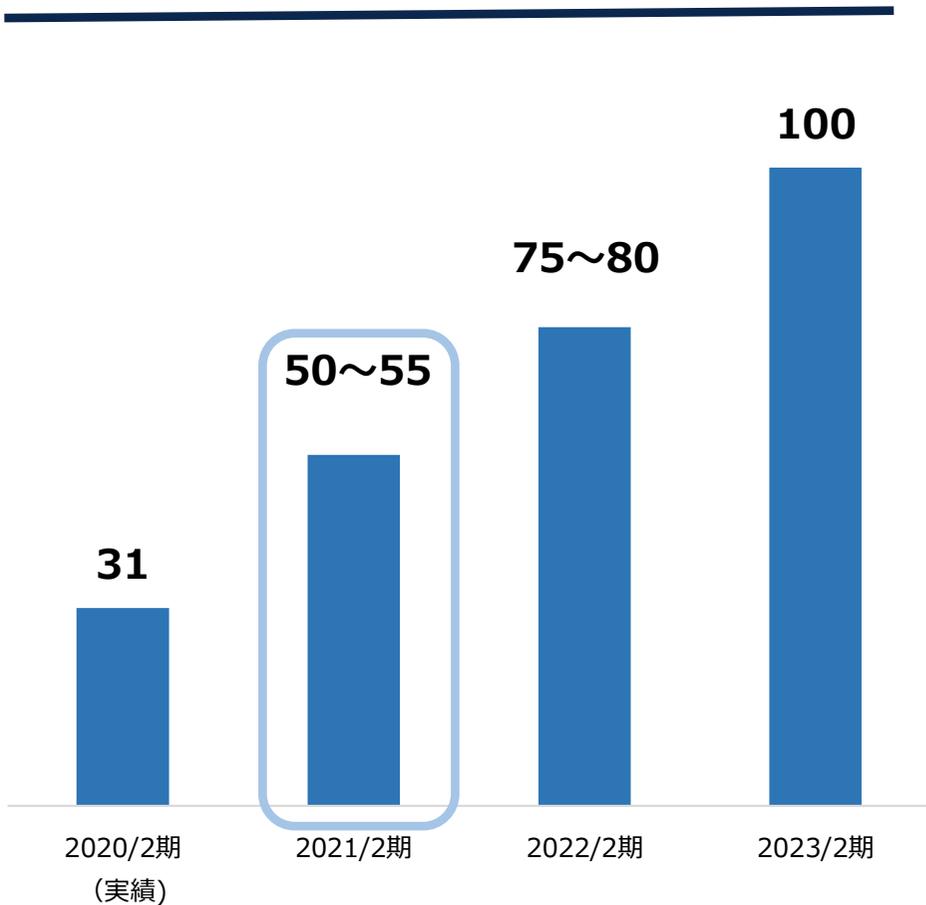
- 立教大学ラグビー部ヘッドコーチを担った講師 1 名を役員として派遣し、組織運営の改善を実施
- スポンサー収入拡大に向けた営業体制の構築し、営業の行動量増加を図る
- 識学及び識学の顧客企業との連携により、集客施策の実施

既存事業について（マネジメントコンサルティング）

- 講師の20名～25名の採用により、**講師数50～55名**の状態とし、さらなる売上拡大を目指す
- “紹介経由の獲得70%”**と獲得効率が高く、広告宣伝費を抑えても顧客獲得が可能なビジネスモデル
組織運営という分野で“業界のスタンダード”の位置を獲得するための広告宣伝費を積極投資

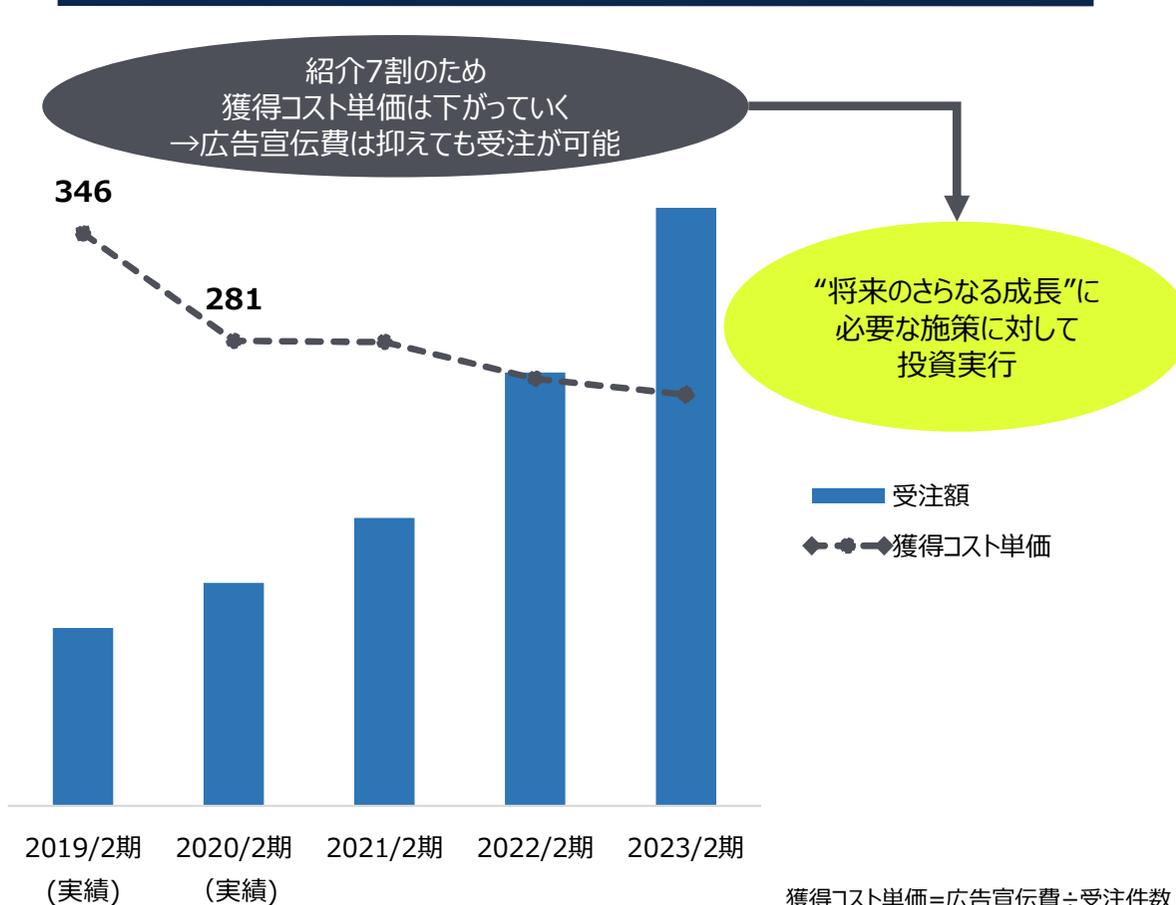
講師数

(単位：人)



獲得コスト単価

(単位：千円)

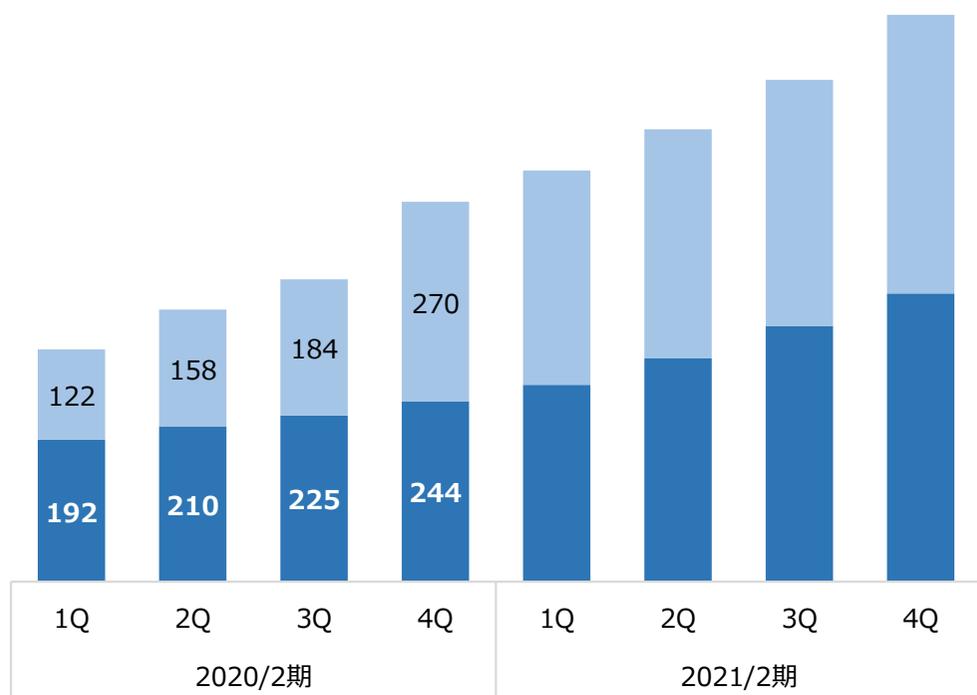


既存事業について（プラットフォーム）

- 識学会員：マネジメントコンサルティングの導入企業に対して、加入を促進
定期的な訪問や勉強会を通じて「識学」の定着と追加受注の機会を創出する
- 識学クラウド：「識学」の組織で浸透・定着を図るためのコンサルタントの人員を増強
継続率向上のためシキラボ社による機能拡充やサービス改善を継続的に実施

契約件数推移

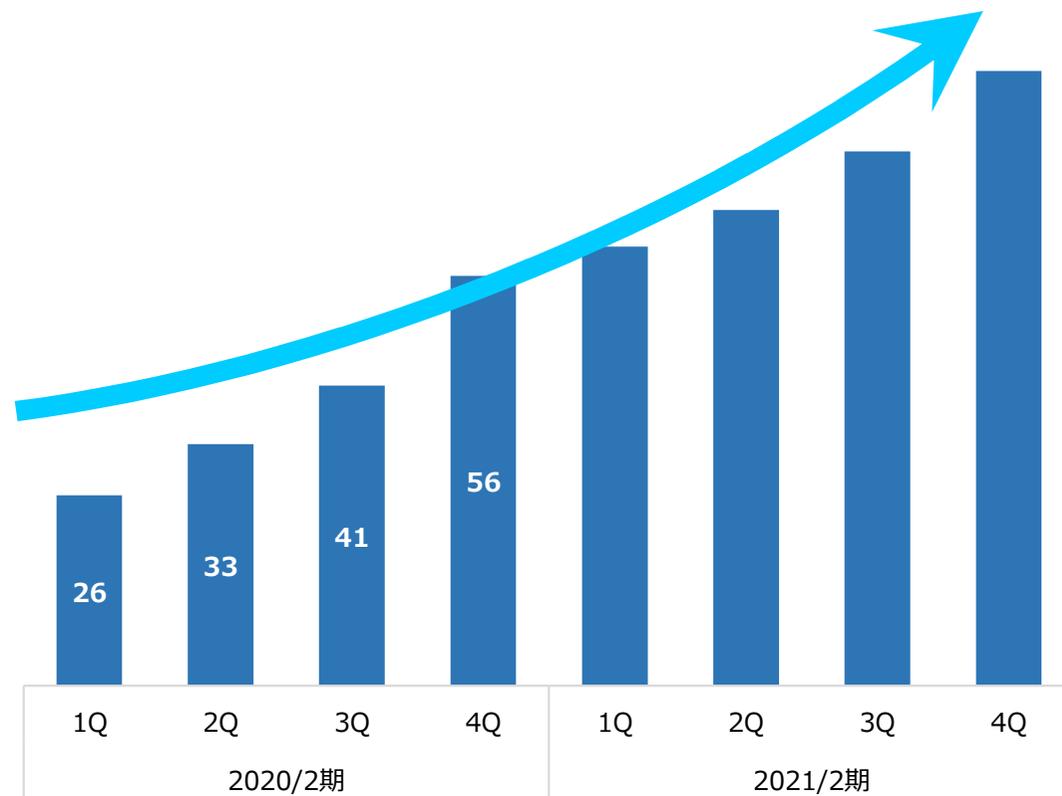
(単位：社数)



■ 識学クラウド契約件数 ■ 識学会員数

プラットフォーム売上

(単位：千円)



新規事業について（識学キャリア）

- 契約社数1,519社の顧客基盤を有効活用、LINEの活用/セミナー実施により求職者の獲得を進める
- **サービス開始1か月で契約社数40社以上、求人案件60件を超える**



求人企業

- 【戦略】経営陣・幹部層へのコンサルティングサービス提供という性質を活かし求人案件増加を目指す
- 経営層との密な連携により非公開求人獲得
(60案件を超える求人案件)
 - 契約企業に対して人材需要の掘り起こしのための営業活動の実施

求職者

- 【戦略】求職者の増加、内定・承諾者の創出
- キャリアに関するセミナーの実施
 - LINEやYoutubeを活かした求職者の識学的組織での就労意欲の創出
 - 内定・承諾者の成約に向けて専属のキャリアアドバイザー2名、事務1名の体制により行動量の増加

新規事業について（識学ファンド）

- ・ 識学により改善余地の大きい会社に対して、ヒト・カネ・識学を提供し、成長を促進
- ・ 出資総額及び投資件数をKPIとして、アーリーステージ、レイトーステージへの投資を実行していく
- ・ **2020年3月に1号案件として株式会社Surpassへ投資を実行**

1号案件としてSurpass社へ出資

識学1号ファンド、女性活躍推進企業 “Surpass社”へ第1号案件として投資を決定

株式会社識学(東京都品川区、代表取締役社長 安藤広大)は、当社の子会社である識学1号投資事業有限責任組合(以下、「識学1号ファンド」)が女性に特化したエンタープライズ企業向けの営業アウトソーシングを主要事業として行う株式会社Surpass(東京都品川区、代表取締役 石原亮子「以下、Surpass社」)が実施する第三者割当増資を引き受けることによる投資を決定したことをお知らせいたします。

【Surpass社への投資背景】

日本の労働人口は2060年には47百万人へ減少していくことが見込まれ、労働者一人当たりの生産性向上が急務とされています。上述の影響による労働人口の不足や同一労働同一賃金等の法規制等の背景により、矢野経済研究所(※1)によると国内の非IT系ビジネスプロセスアウトソーシング市場は2022年度には1兆8,467億円まで拡大すると予測されています。

Surpass社が展開する主要事業のSMソリューション事業は、大企業を顧客基盤とし、マーケット調査から見込み顧客へのアプローチ、要件定義、受注後のアフターフォローまでを一貫してサポートを行い、クライアント企業において再現性のある営業活動の仕組みを構築するサービスを提供し、クライアント企業の社員がコア業務に集中できる環境を提供しています。また、同社は、これまでにアウトソーシングにて派遣する人材を**女性に特化してきたことにより蓄積された独自ノウハウ（研修や育成機能）を活用することで、就労意欲のある女性が活躍できる環境の提供**という社会的意義のある事業を営んでいると当社は認識しています。

さらに、Surpass社は営業代行だけでなく、セールステックやマーケティング分野、さらにはテクノロジーによってサポートする事業や高度海外人材の登用支援まで幅広く行っており、クライアント企業に対する**“人手不足の解消”や“労働生産性の向上”**に関するサービスを幅広く支援することで、クライアントからのニーズにワンストップでこたえられるサービス提供を行っています。

今回、識学1号ファンドが投資及び組織力向上のための支援を行うことによって、大企業を中心とした顧客基盤があり、女性人材を育成して活躍できる環境・ノウハウを強みとして有しているSurpass社の強みをさらに強化していくことが可能であり、労働人口の減少を背景とした市場拡大が見込まれ、Surpass社のさらなる成長が見込まれると判断したことから今回の投資を決定いたしました。

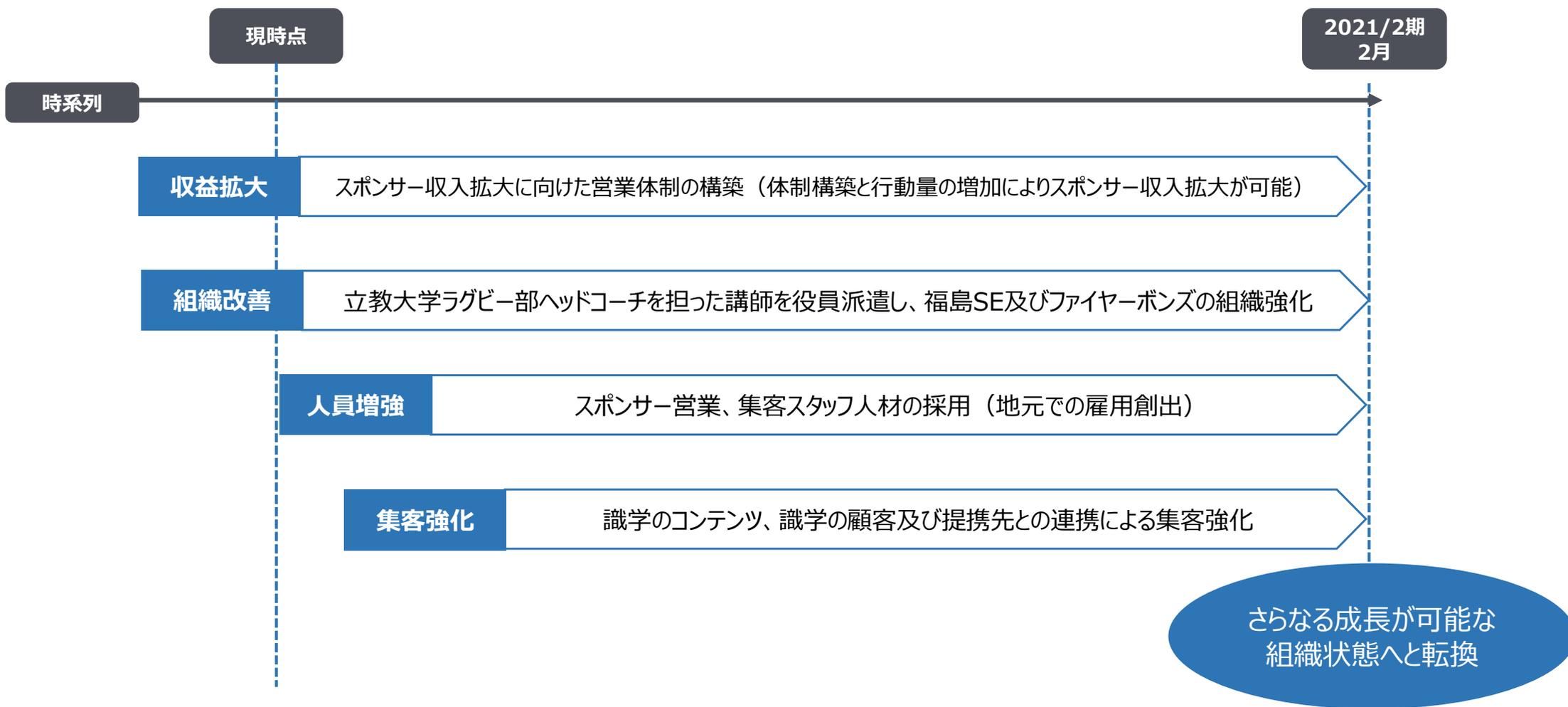
識学導入による実績

- 2019年IPO企業のうち7社が識学導入企業
- 識学ファンドの投資対象となる企業群で、すでに識学は多くの導入実績を誇る



福島スポーツエンタテインメント(福島SE)への経営参画

- “成長するための組織作り”として講師を役員として派遣し、福島SE及びチームの組織改善
- 利益体質へと転換するために、営業体制の構築・人員増強によりスポンサー収入拡大を実現する
- 識学のマーケティングノウハウの活用、識学の顧客との連携により、集客も強化

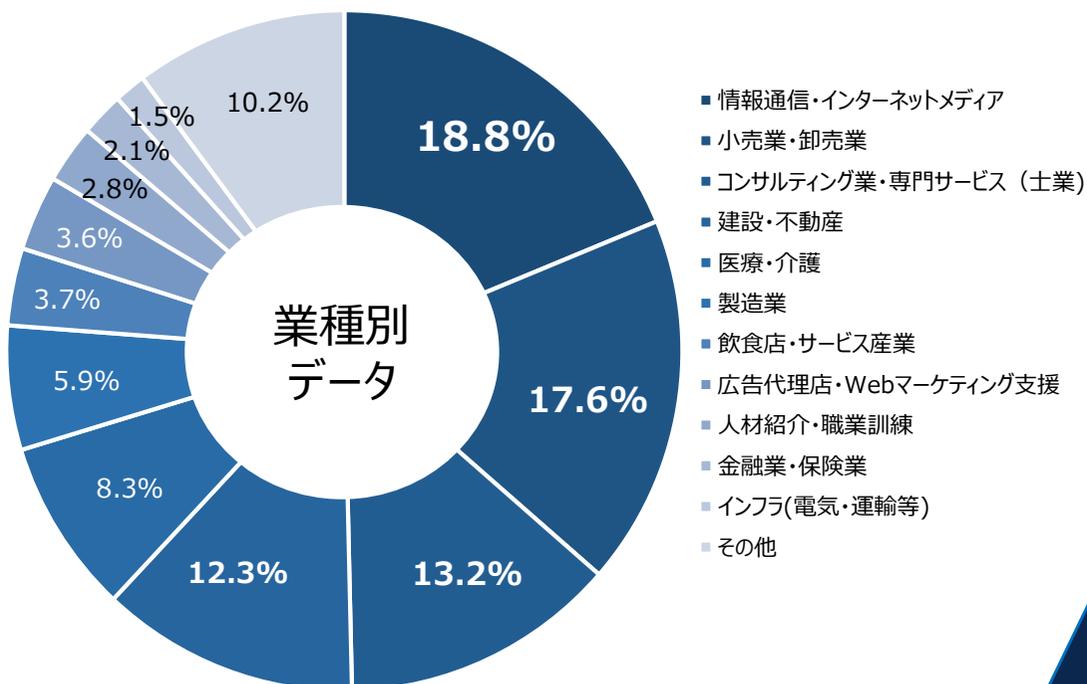


- ① 会社概要・ビジネスモデル
- ② 2020年2月期第3四半期決算概況
- ③ トピックス
- ④ 2021年2月期業績予想について
- ⑤ **参考資料**

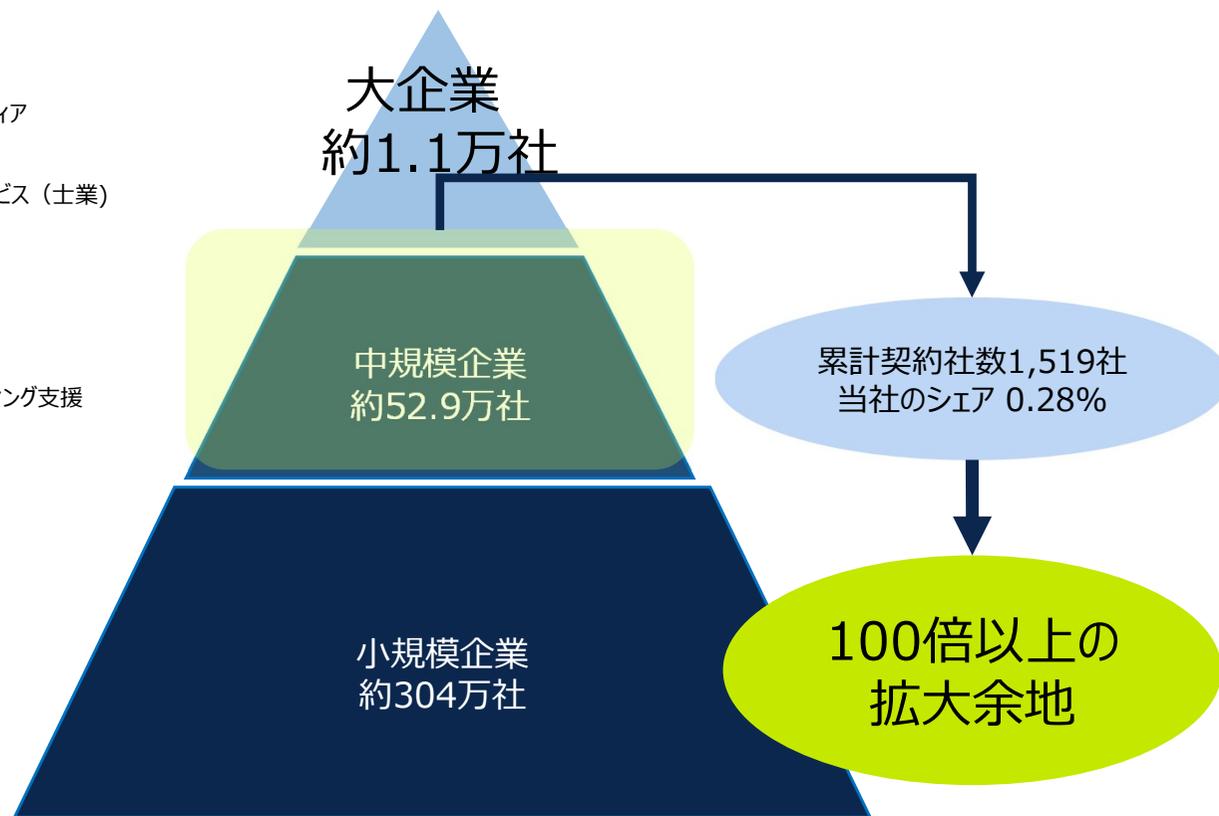
市場規模

- 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

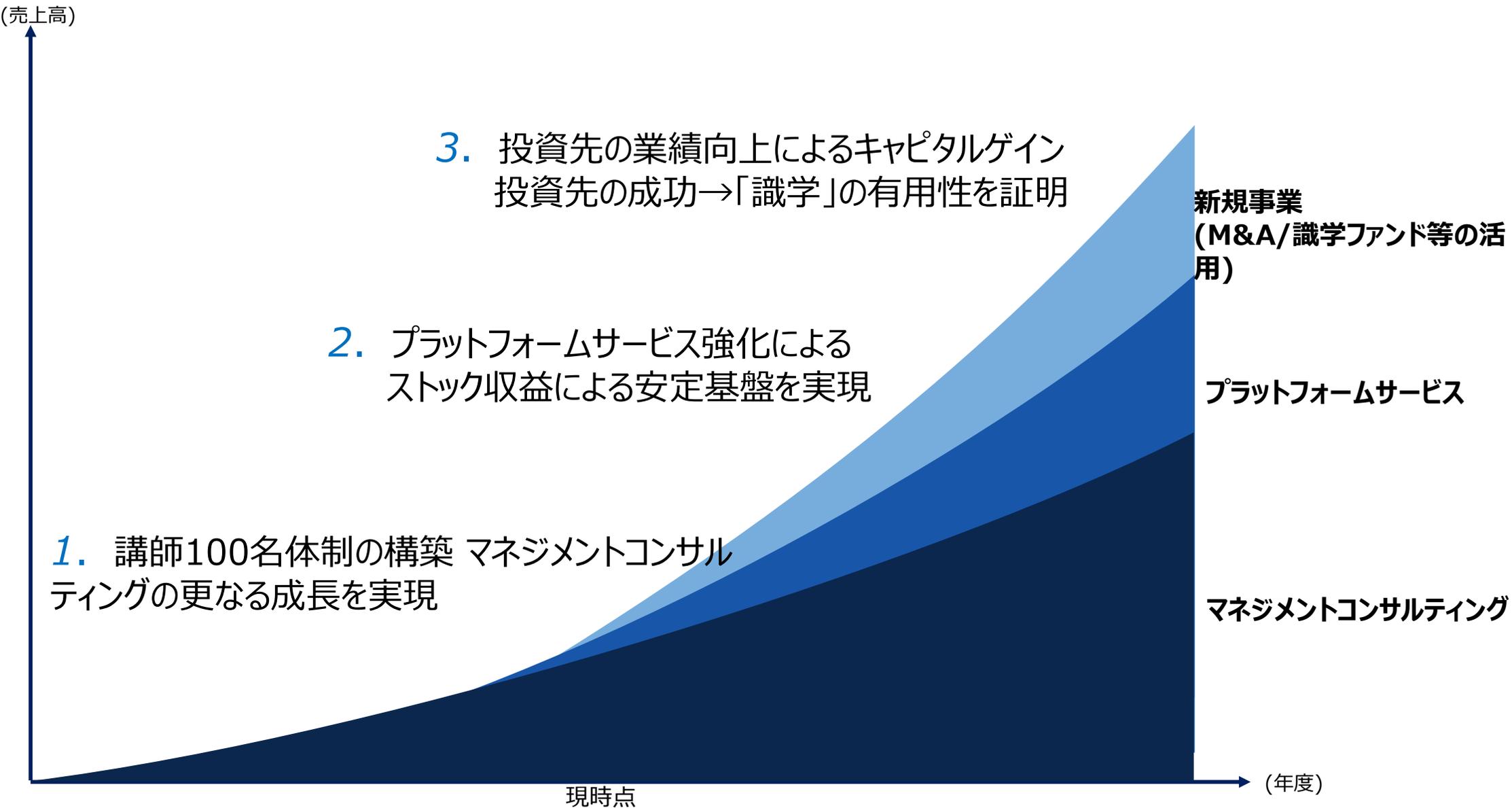


日本の企業数と当社シェア



(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



中央電力



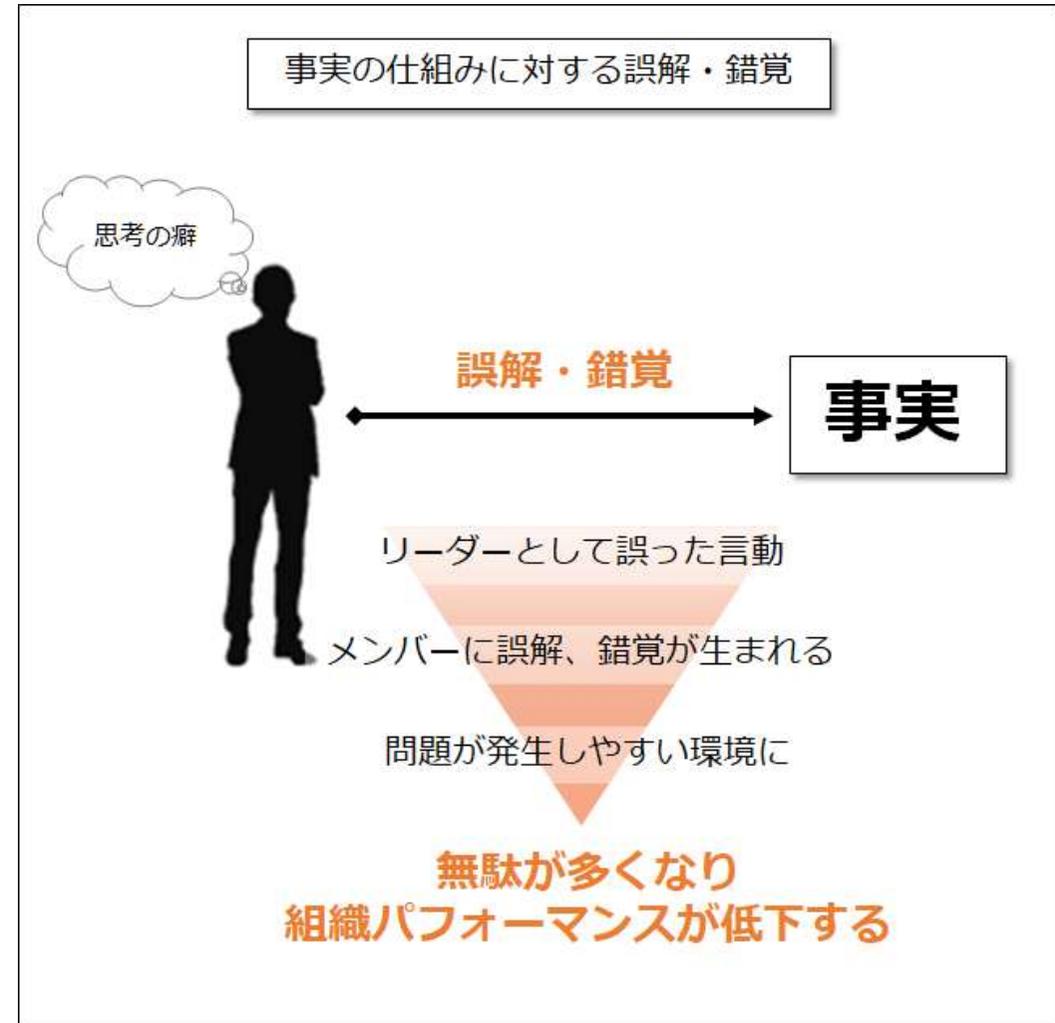
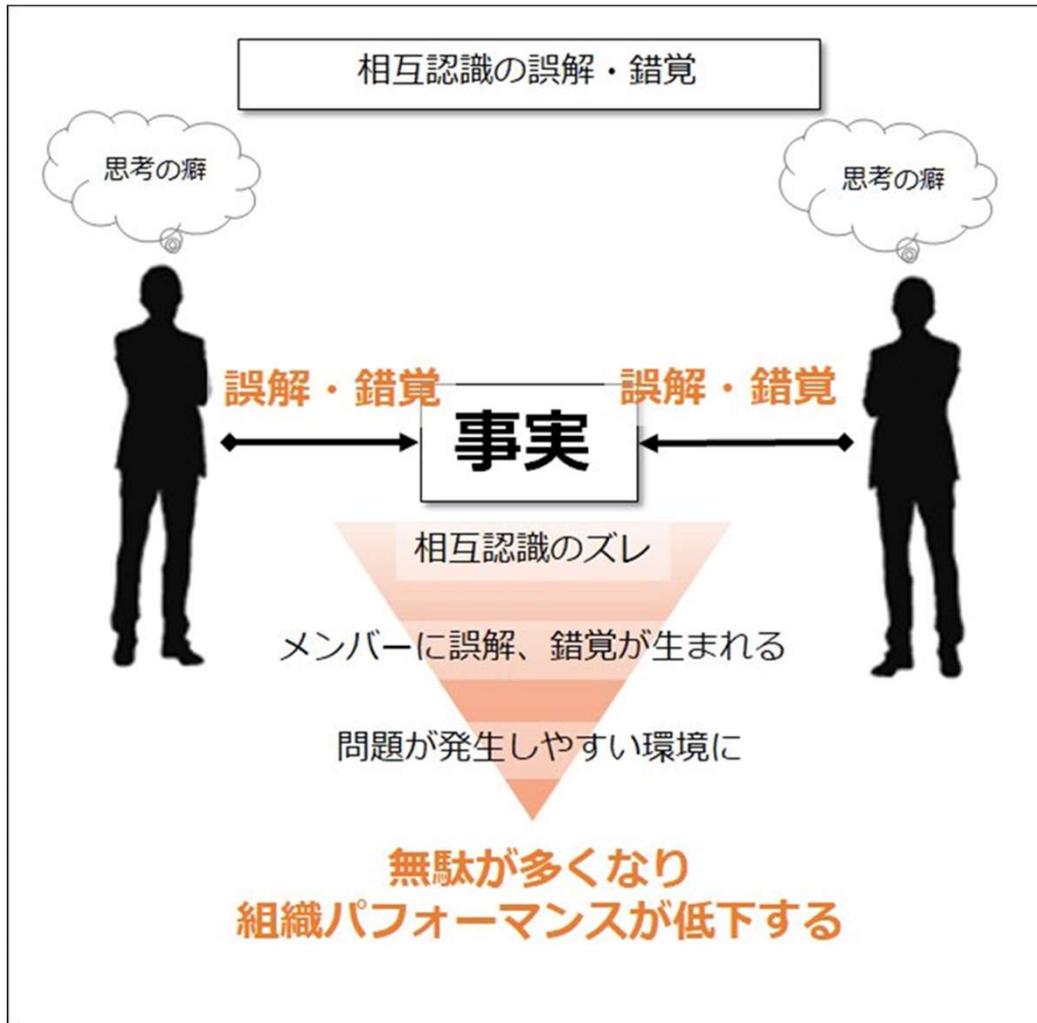
Customer Relation TeleMarketing



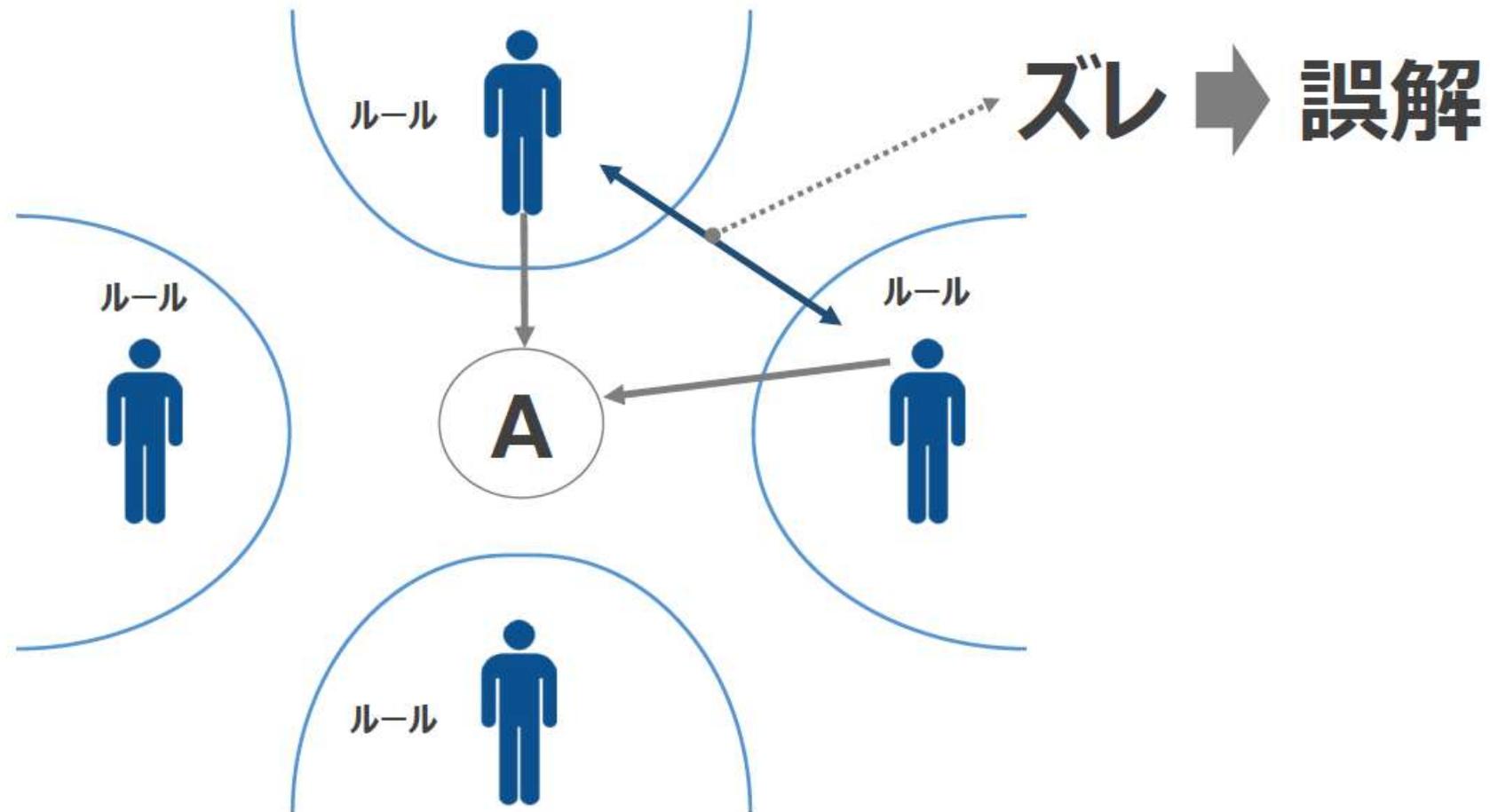
MIKAWAYA21



- 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



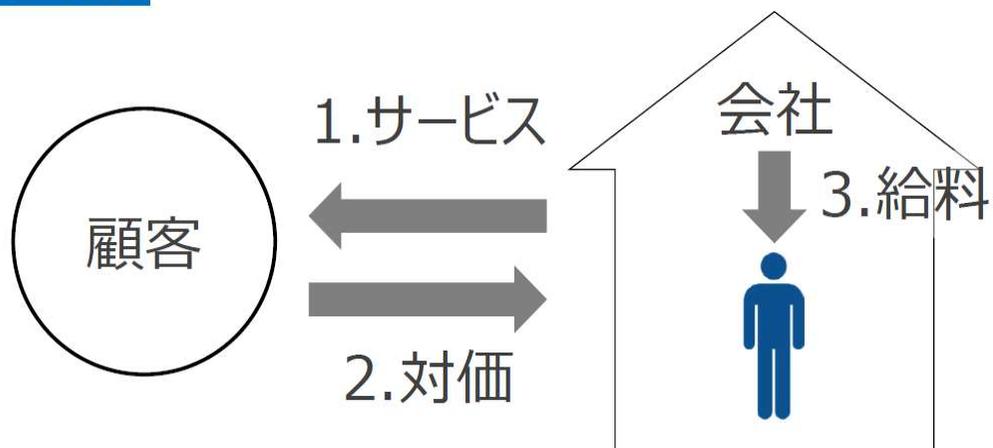
- 同一の事象を見ても各々のルールが異なるため認識のズレが発生する。
- この認識のズレが誤解であり、すり合わせ行為を行うことそのものがロスタイムである。



- 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。

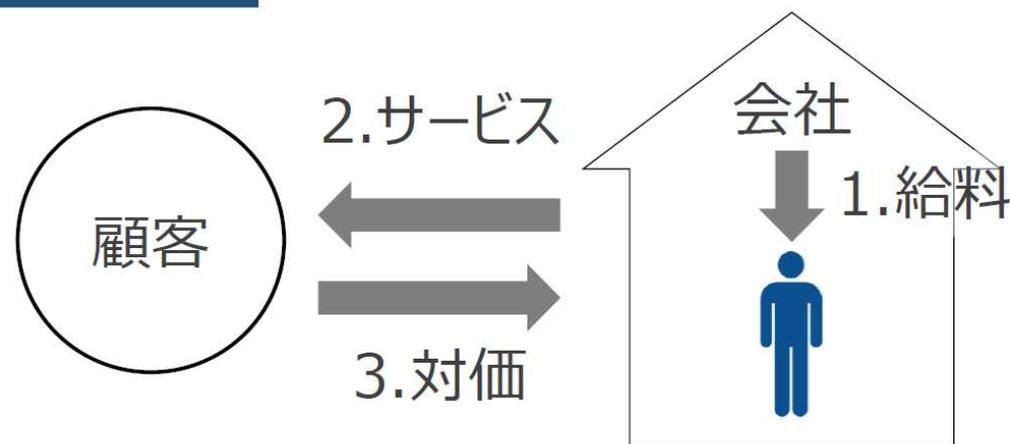
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



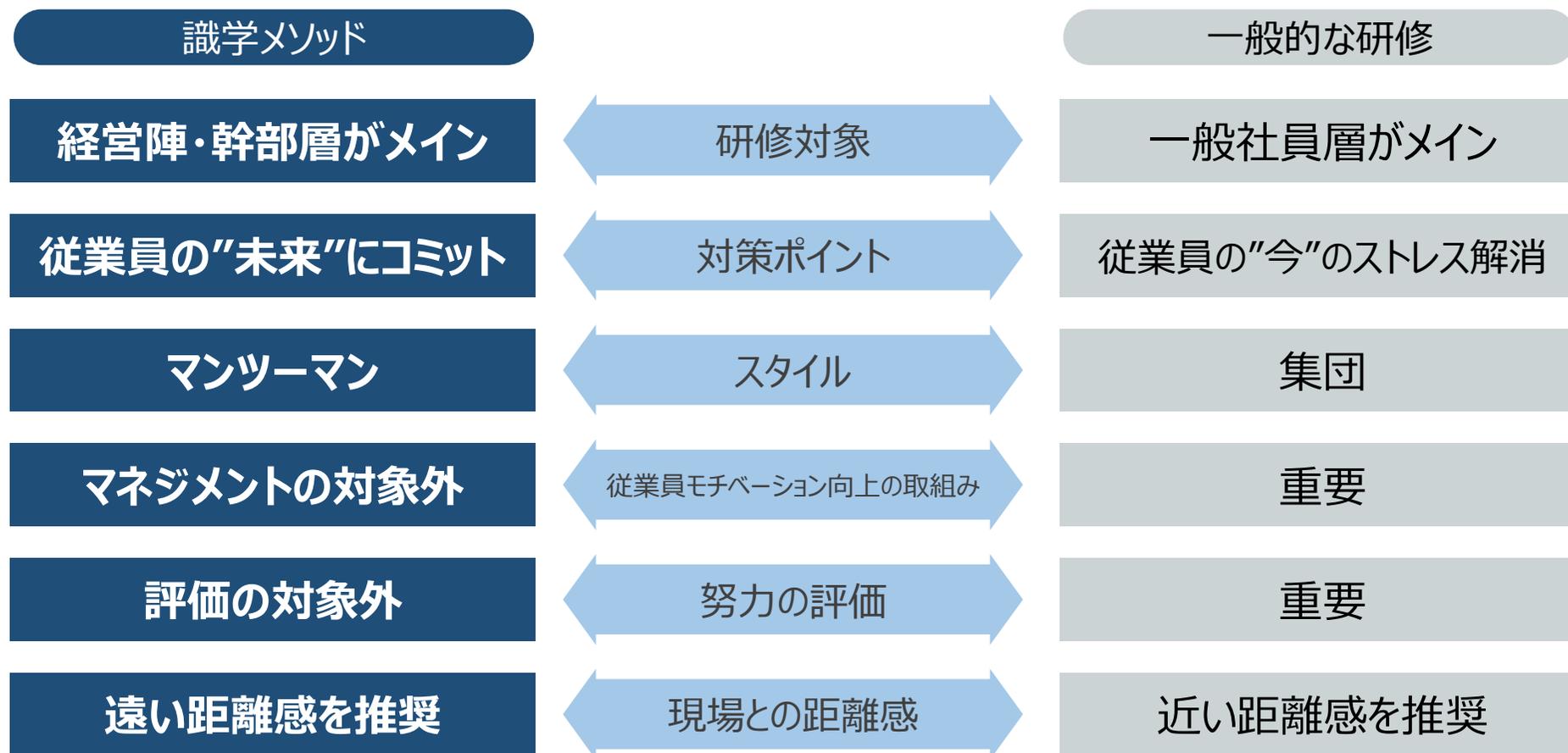
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番



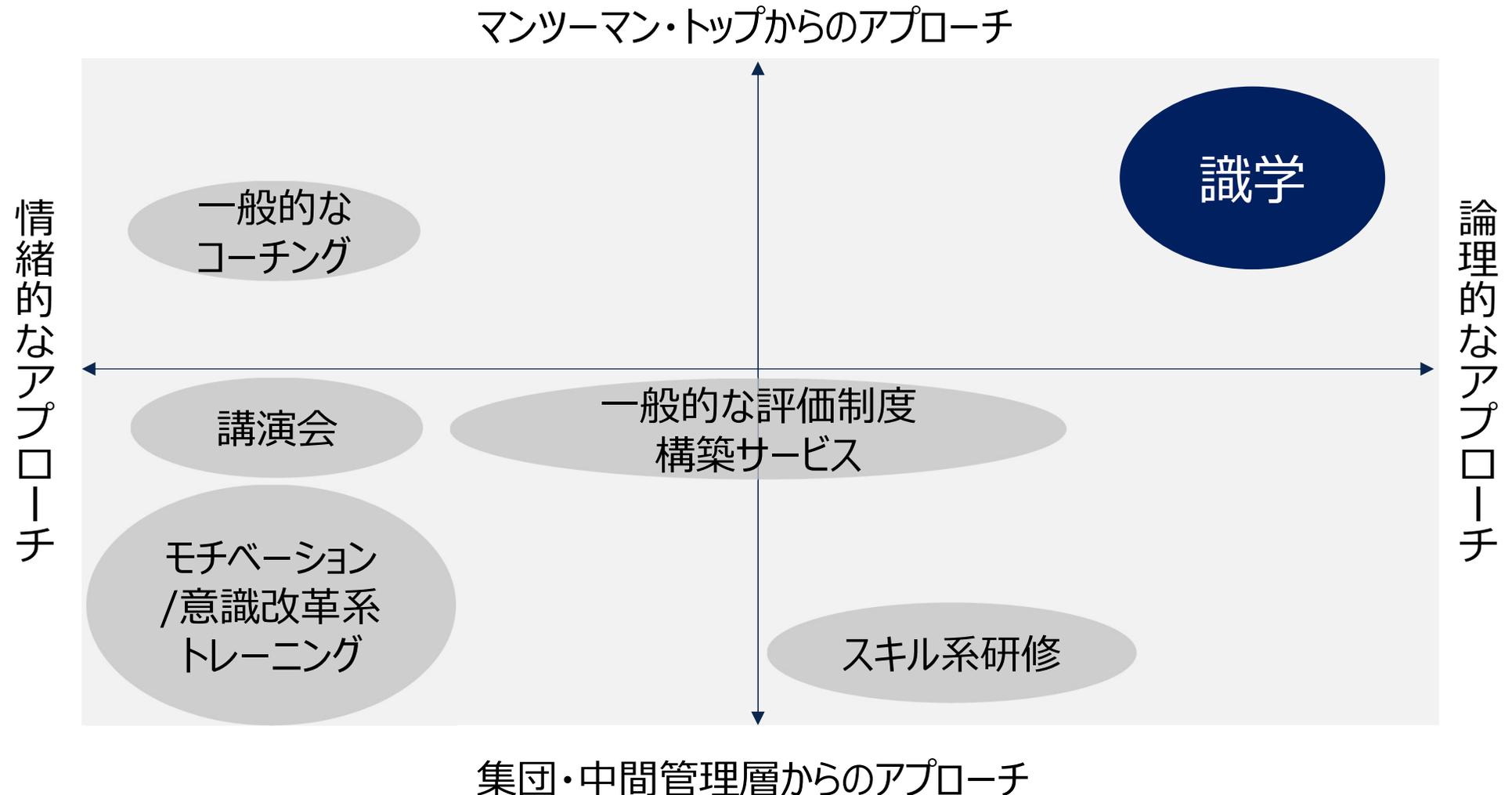
識学と一般的な研修ビジネスとの比較

- 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



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

■ 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