

# 2021年2月期 第1四半期決算説明資料

2020年7月13日  
東証マザーズ(7049)

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



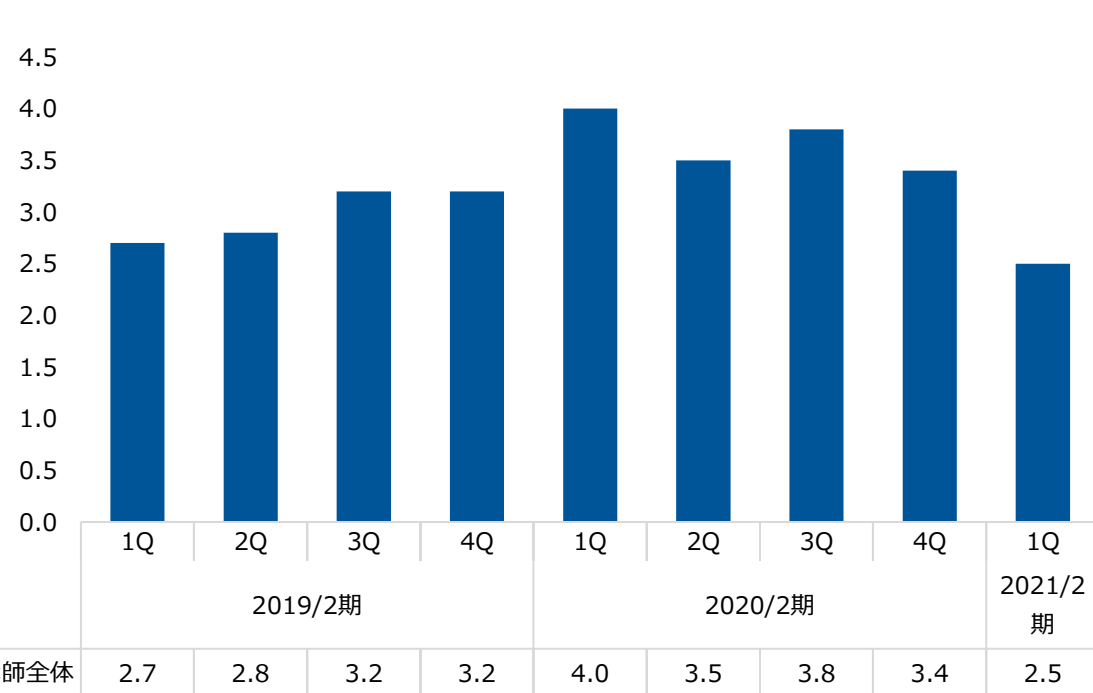
- ① **2021年2月1Q決算概況**
- ② トピックス
- ③ 2021年2月期業績予想について
- ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



# ① 2021年2月期第1四半期決算概況 事業KPI(1/2)

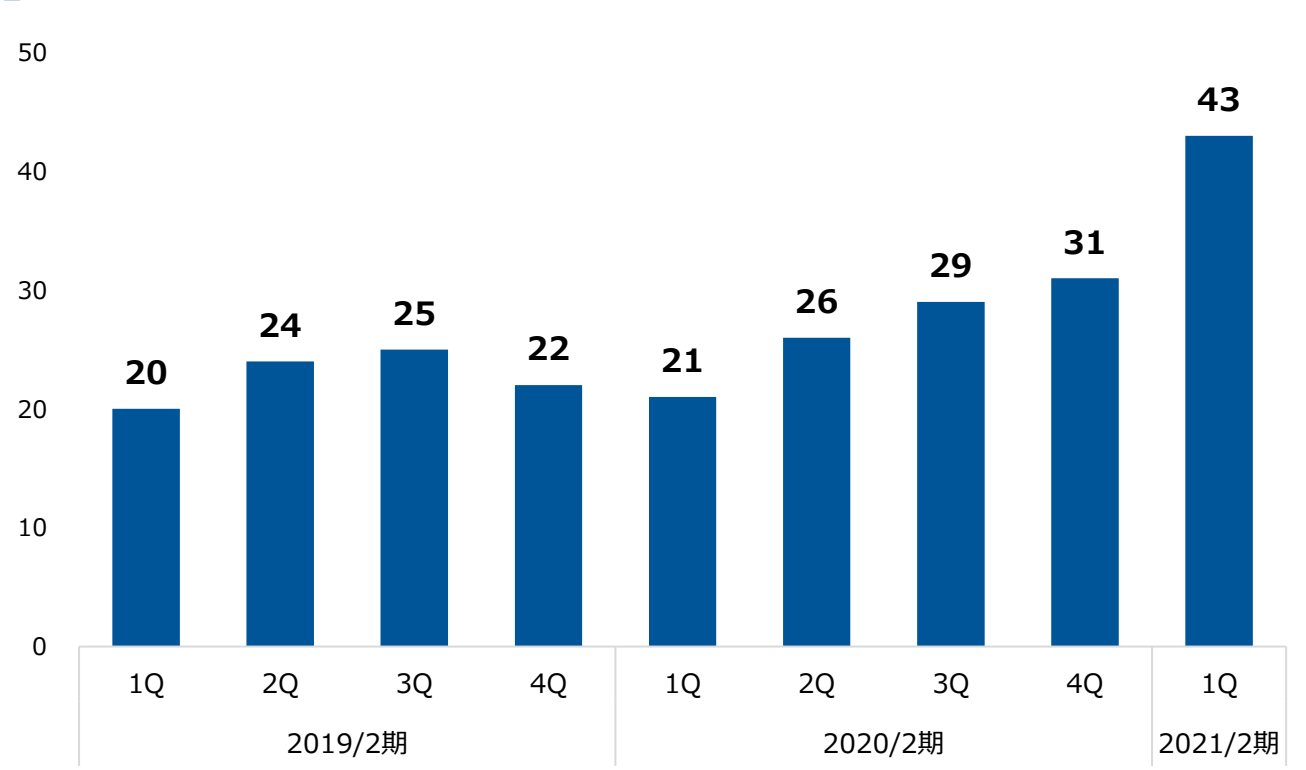
- 第1四半期末の**従業員数は91名(講師数43名、講師候補7名)**
- 2020年7月時点で**講師数は45名、講師候補は8名**
- 入社後8ヶ月目以上講師の一人当たり売上高：**1Q平均は329万円**
- 講師数は増加したが、コロナウイルスの影響により売上高の減少により、講師一人当たりの売上高は一時的に減少

## 講師一人当たりの売上高(※)



(※) マネジメントコンサルティング売上 ÷ 講師人数にて算定

## 講師人数推移

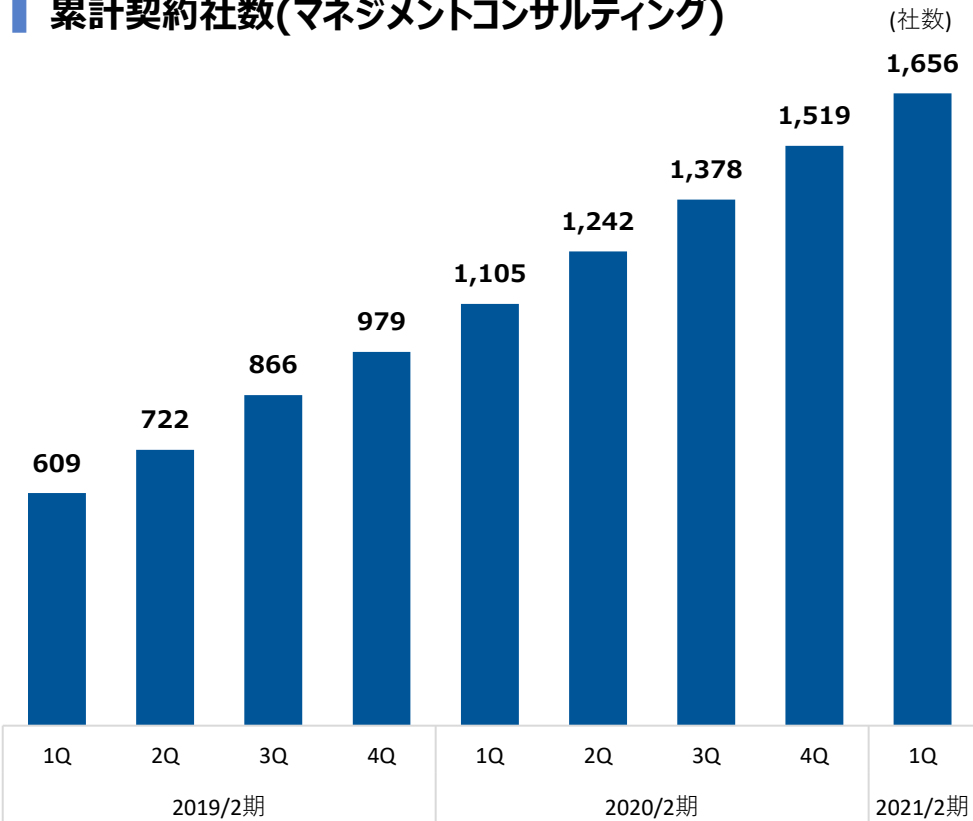


# ①2021年2月期第1四半期決算概況

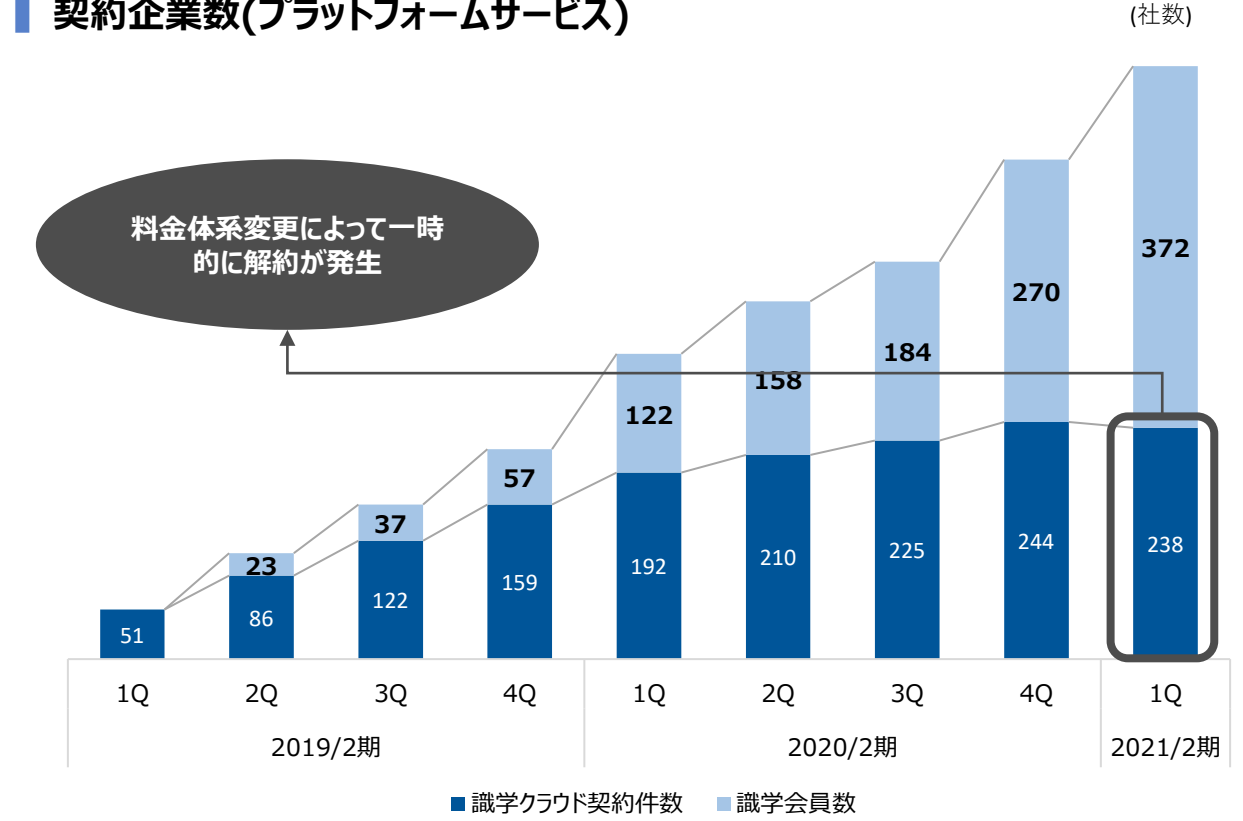
## 事業KPI(2/2)

- マネジメントコンサルティング：累計契約社数は1,656社(前年同期比+50.0%)
- 識学クラウド契約件数(プラットフォーム)：238社(前年同期比+24.0%)
- 識学会員社数(プラットフォーム)：372社(前年同期比3倍増)

### ■ 累計契約社数(マネジメントコンサルティング)



### ■ 契約企業数(プラットフォームサービス)



※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

# ①2021年2月期第1四半期決算概況 業績ハイライト

- 新型コロナウイルスの影響を受けつつも、Web会議ツールを中心としたサービス提供により売上高は前年同期比**+16.6%の426百万円**
- 上記の環境下においても戦略的経費（講師の採用や広告宣伝費）の投資を継続したことによって、営業赤字**32百万円**で着地

(百万円)	実績		
	2021年2月期 1Q(連結)	2020年2月期 1Q(個別)	前年同期比
売上高	426	365	+16.6%
営業費用	458	311	+47.0%
人件費/採用教育費	230	133	+72.4%
広告宣伝費	62	69	△9.7%
地代家賃	25	8	+212.9%
その他営業費用	140	100	+39.3%
営業利益	△32	53	—
EBITDA	△18	57	—
売上総利益率	84.2%	84.6%	—

営業費用=売上原価+販売費及び一般管理費

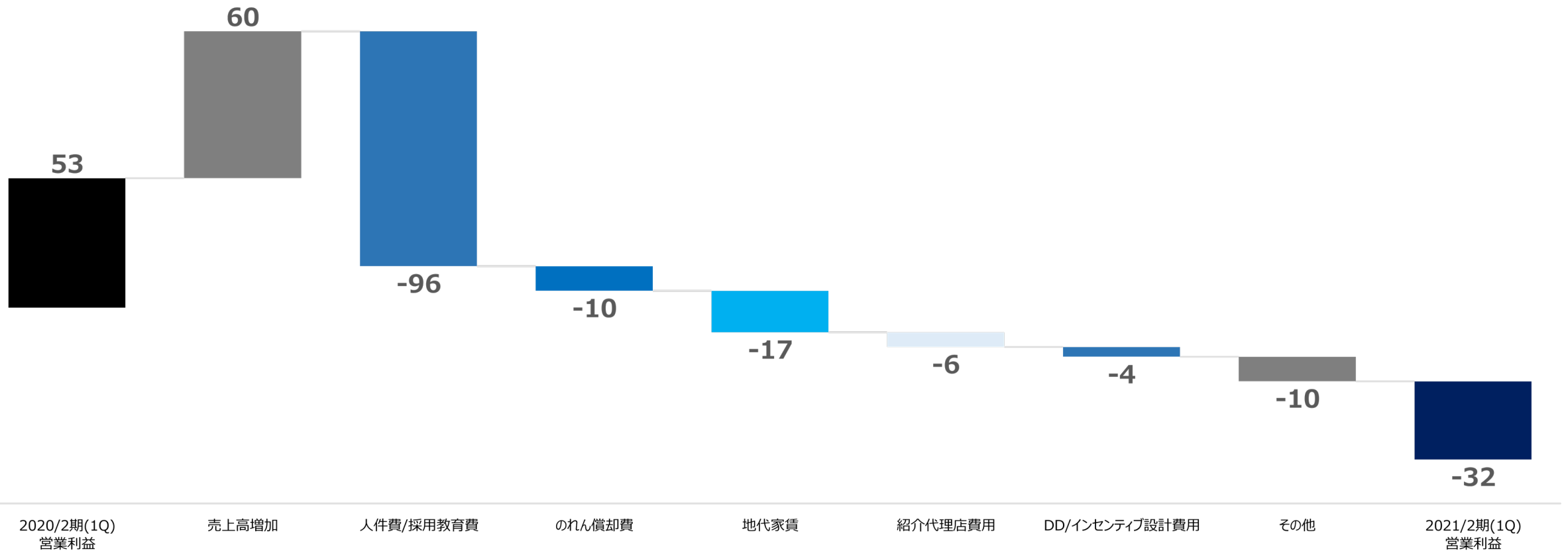
人件費=講師人件費+講師以外の人件費



# ①2021年2月期第1四半期決算概況

## 営業利益の増減分析

- コロナウイルスの影響を受けつつも、前年同期比で売上高は増加
- 人材の採用を積極的に実施したことにより1Qは営業赤字を計上

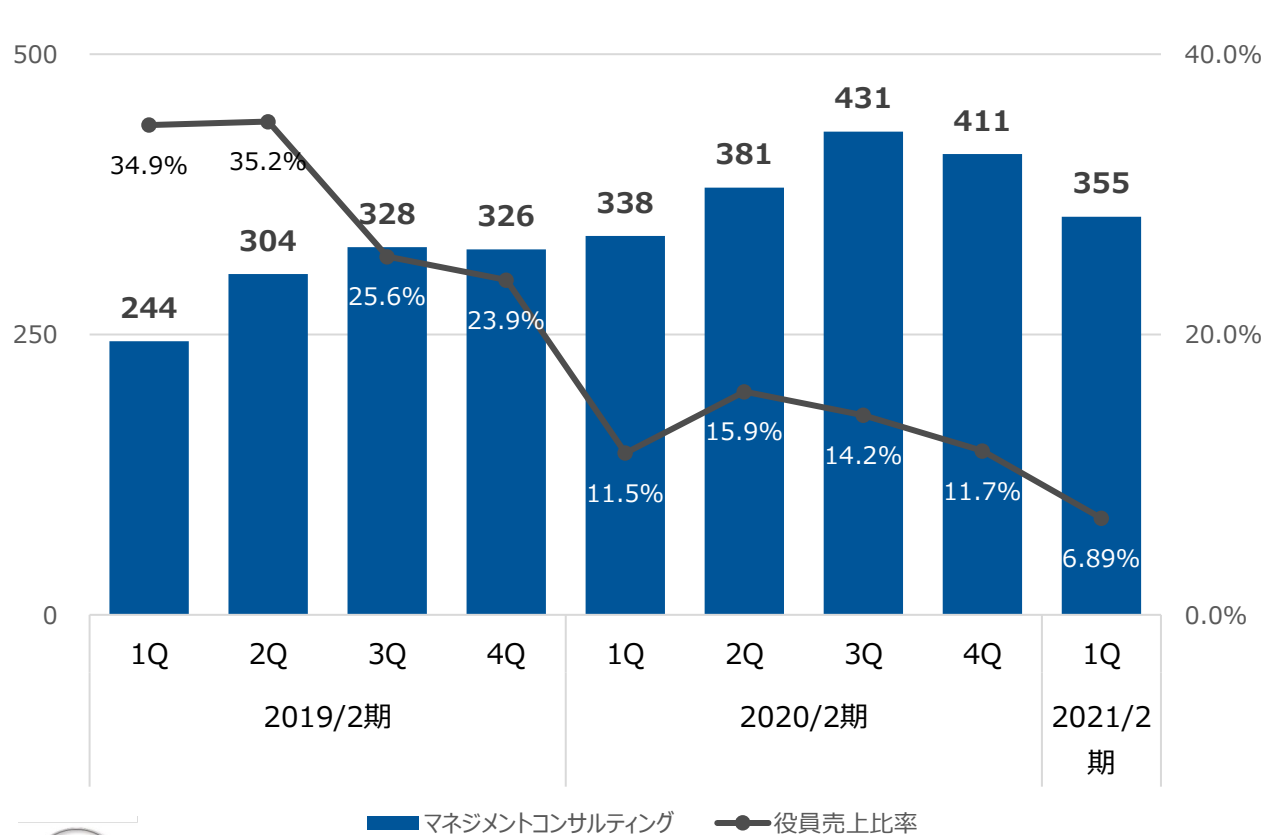


# ①2021年2月期第1四半期決算概況

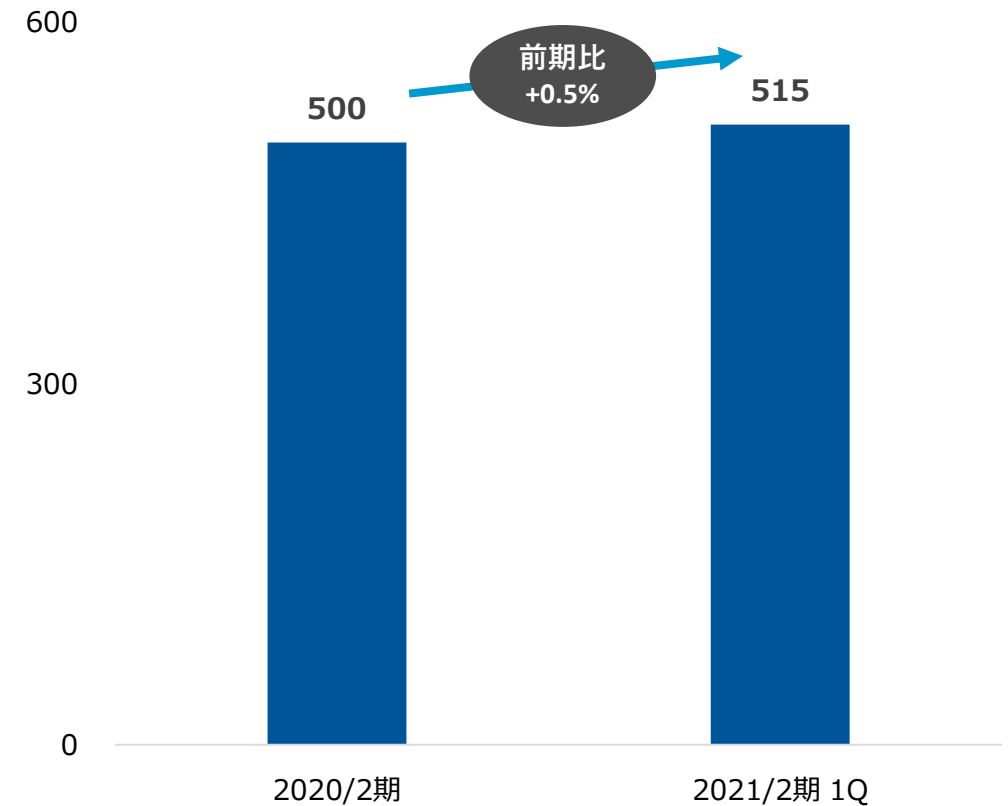
## 組織コンサルティング事業-マネジメントコンサルティングサービス

- コロナウイルスの影響によってサービス提供時期の延期等の発生により、**四半期売上は355百万円**
- コロナウイルスによる商談等の延期もあったため、受注残高は**前期比+0.5%の515百万円**

### 売上推移



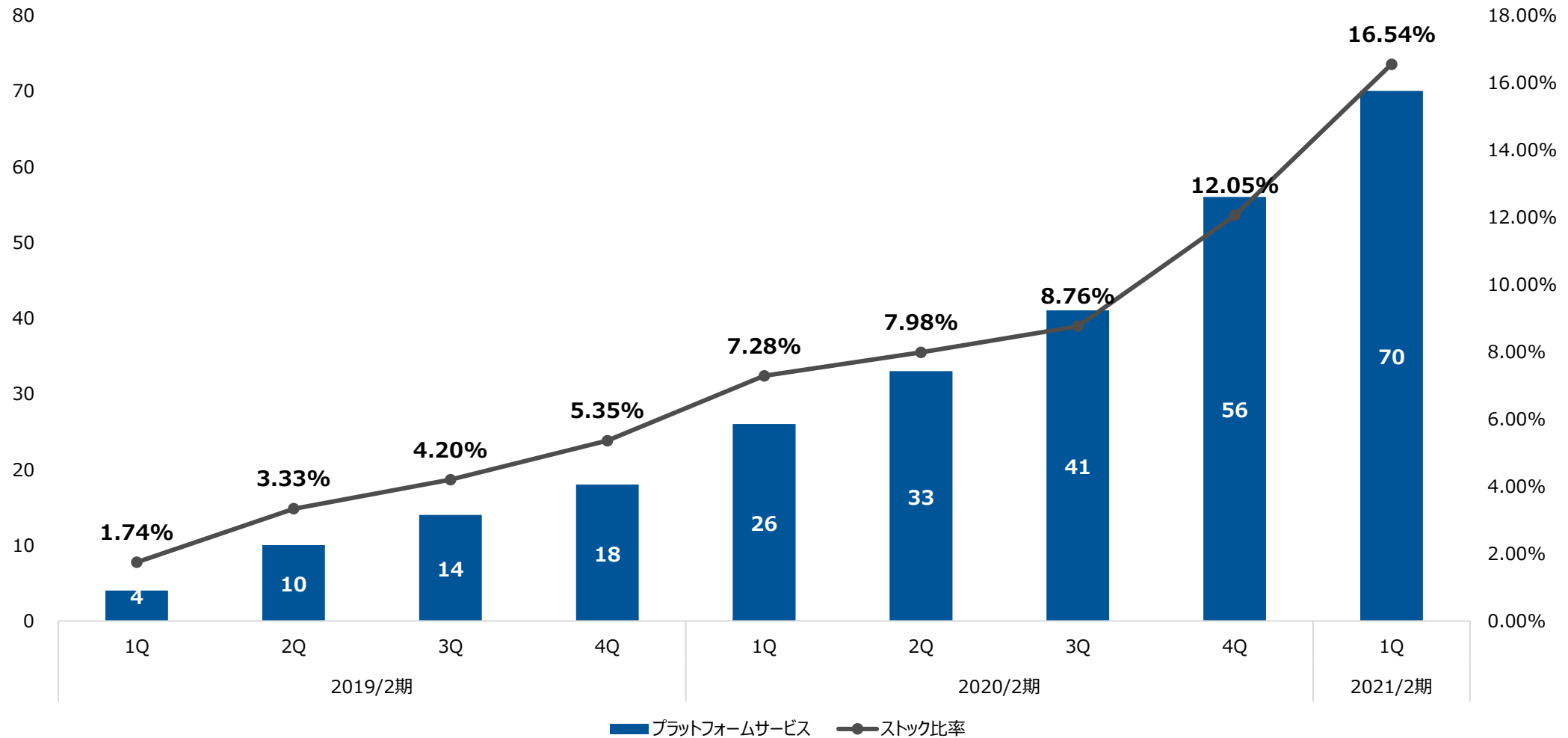
### 受注残高





# ①2021年2月期第1四半期決算概況 組織コンサルティング事業-プラットフォームサービス

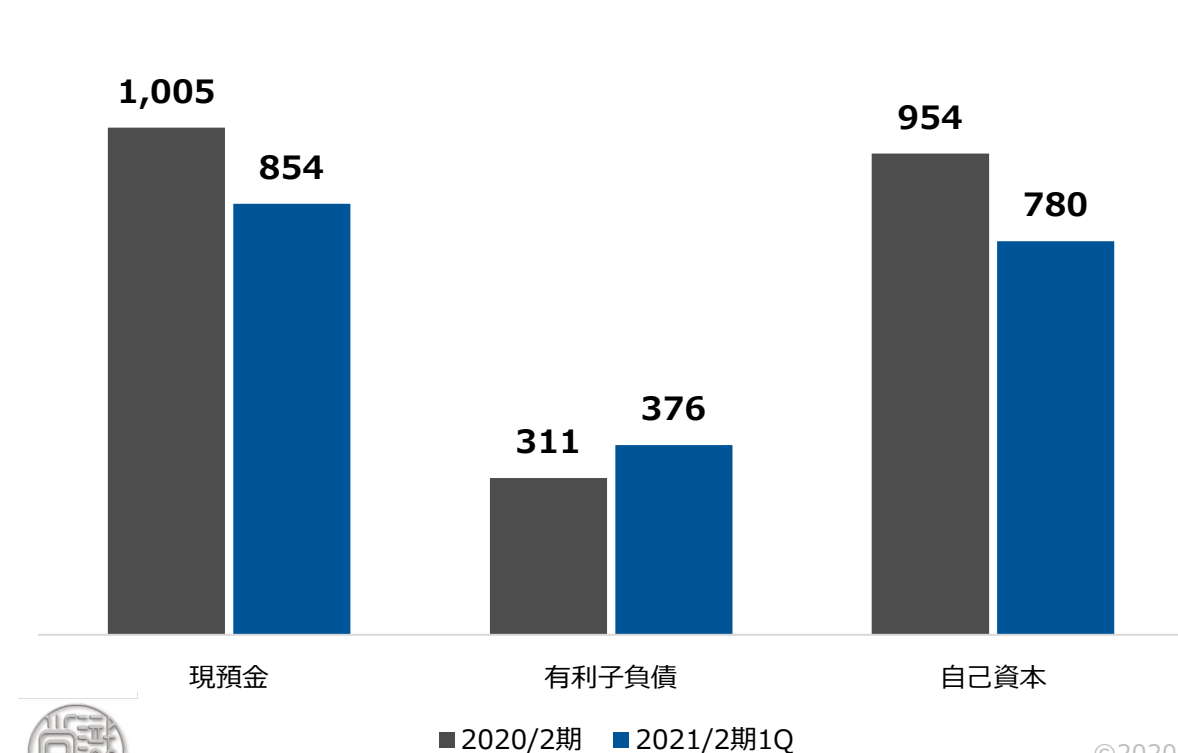
●識学会員を中心とした契約社数の積み上がりにより、四半期売上は70百万円（前年同四半期の約2.6倍の成長）



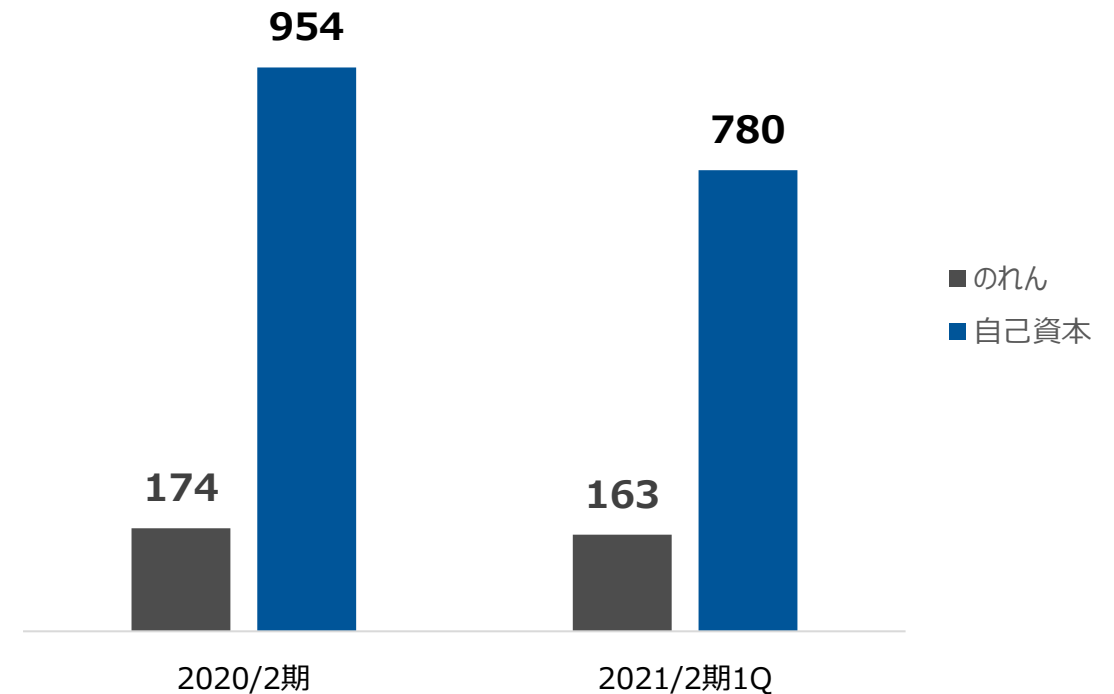
# ①2021年2月期第1四半期決算概況 減損損失の計上及び財務健全性について

- コロナウイルスの影響によるBリーグの試合の中止を背景に、のれんの回収可能性を検討した結果、減損損失109百万円を計上
- 減損損失計上後ものれんを上回る自己資本があり、自己資本比率は50%と財務基盤への影響は限定的
- コロナウイルスによる影響は受けつつも、現預金残高は潤沢にあり、引き続き財務基盤は盤石

## ■ バランスシートの状況



## ■ のれん/自己資本



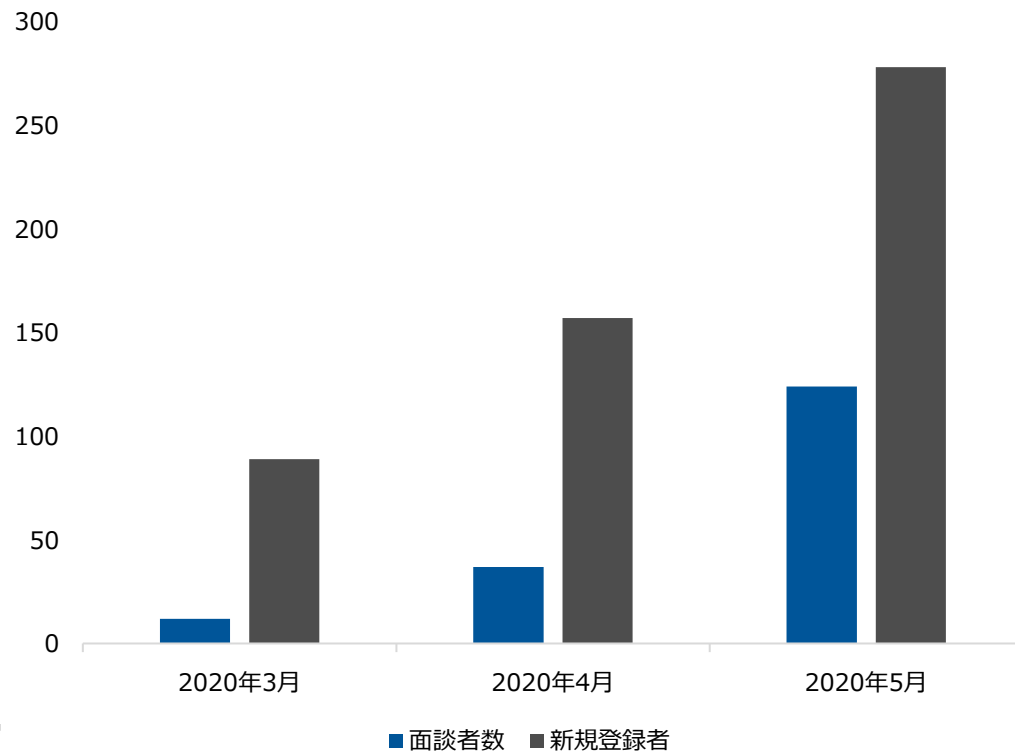
- ① 2021年2月1Q決算概況
- ② トピックス**
- ③ 2021年2月期業績予想について
- ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



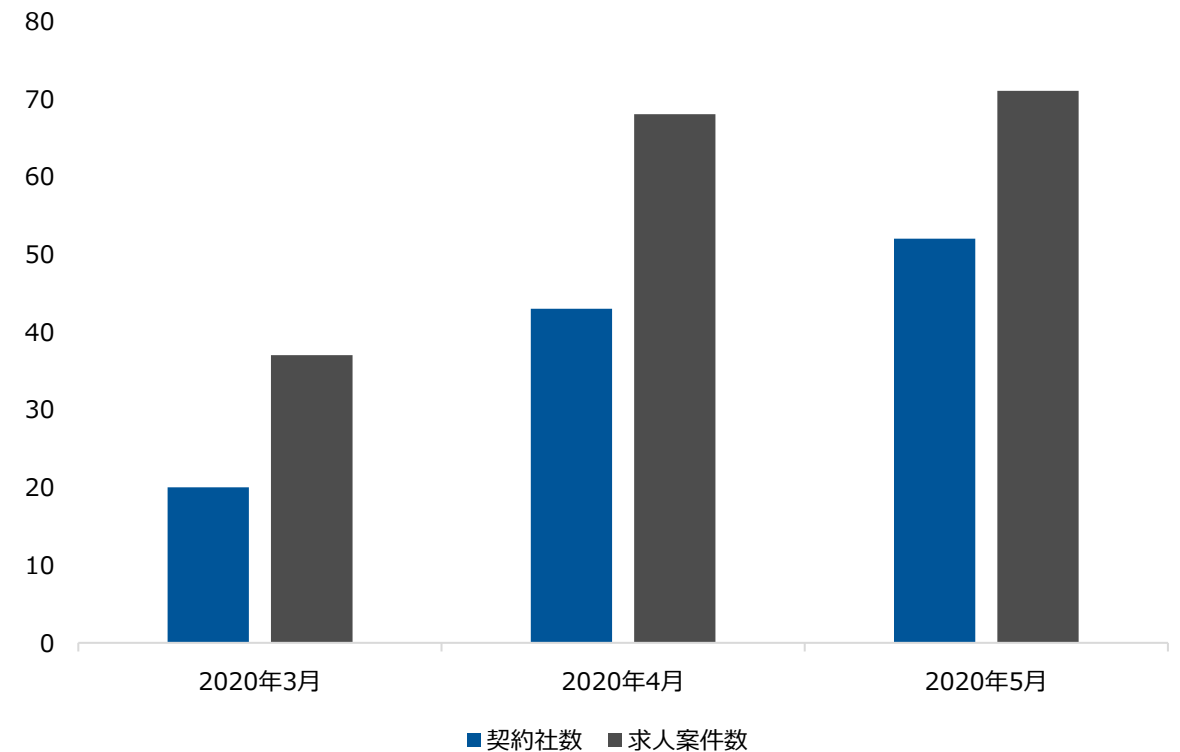
## ②トピックス 組織コンサルティング事業-識学キャリア

- 識学の顧客基盤を活かし、7月時点で契約社数は60社、求人案件数80件
- 面談者数と企業への紹介数をKPIとして、企業と面談者数のマッチング件数増加により、成約件数を増やしていく
- 内定者が紹介先に入社することより収益が上がるモデルであるため、2020年9月からの収益貢献を目指す

### 求職者の登録数、面談数の推移



### 契約社数、求人案件数の推移



## ②トピックス

# PMIの進捗：福島スポーツエンタテインメント株式会社

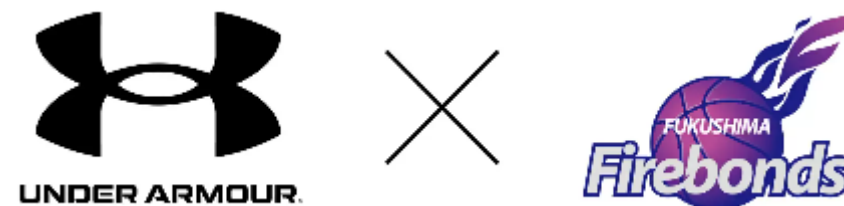
- 識学講師1名によるハンズオンでの組織改善によって、スポンサー営業の案件獲得が順調に進捗
- スポンサー売上、チケット売上の拡大を目指すために地方公共団体や識学の顧客基盤、スポンサー企業との連携を強化を図る
- 福島ファイヤーボンズのユニフォームサプライヤーがアンダーアーマーに決定

### PMIの進捗

- 2020年4月 株式取得  
2020-21シーズンについてB2ライセンスの交付
- 2020年4月  
～5月 「識学」に基づく組織運営へと改善するためのPMIの実施
- 2020年6月 ユニフォームサプライヤーとしてアンダーアーマーと契約締結  
プロテインのサプライヤーとしてアルプロンと契約締結

組織力で勝つために、組織の中の無駄を排除し、  
スピード感を持って動ける状態への転換は完了

### ユニフォームサプライヤーの決定



### B.LEAGUE 2020-21シーズンチームスローガンの決定



## ②トピックス

# MAGES.Lab社の株式交換による完全子会社化

以下の2点からMAGES.Lab社をシキラボの完全子会社とする株式交換の実施を決定

- シキラボ設立の目的であるプラットフォームサービスの強化、SaaS型システム等の受託開発を目的としたエンジニアリソースの確保
- 株式交換を行う両社の代表である山本氏のリソースを当社グループの事業に集中させる

## 会社概要

	概要
(1)名称	株式会社MAGES.Lab
(2)所在地	東京都新宿区新宿1-4-13 溝呂木第2ビル3F
(3)代表者の役職・氏名	代表取締役社長 山本翔太郎
(4)事業内容	モバイルアプリ・ゲームの開発及び運営 オフラインプロモーション支援
(5)資本金	6 百万円
(6)設立年月日	2016年7月1日
(7)発行済株式数	7,100株
(8)決算期	3月31日

## 業績推移

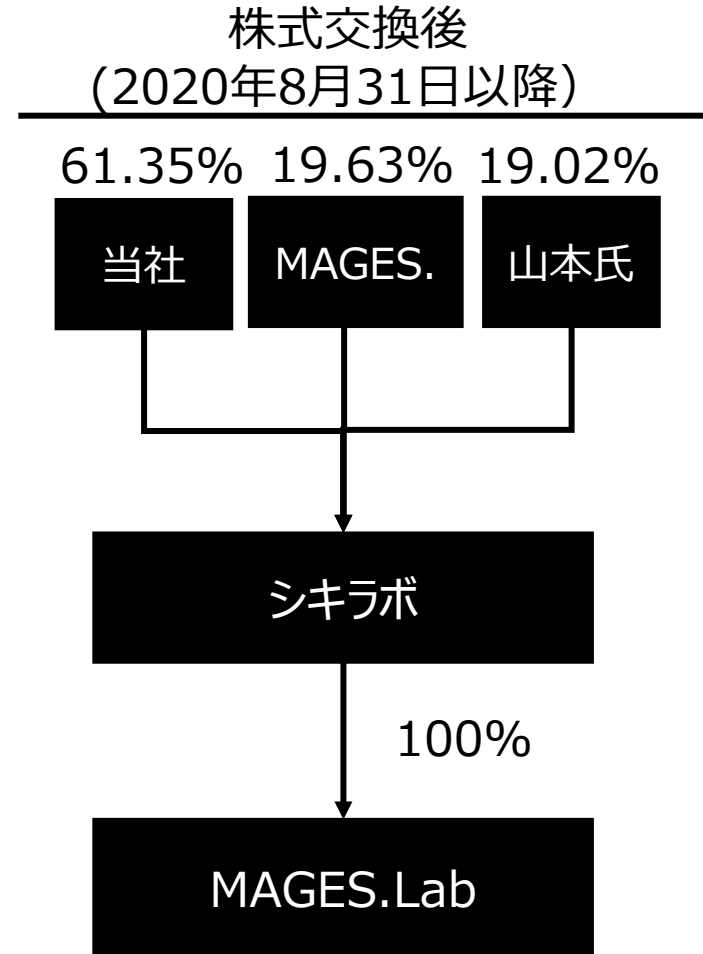
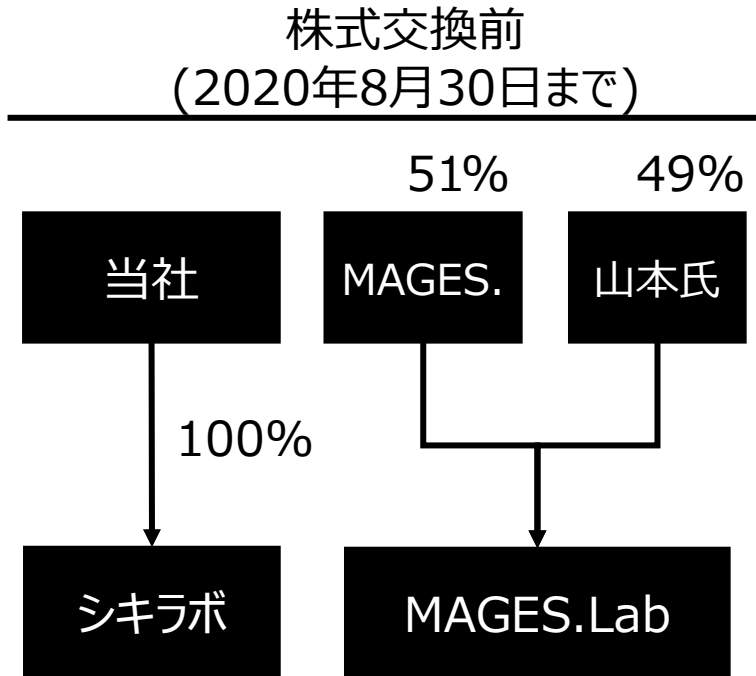
決算期	(単位：千円)		
	2019年 1月期	2019年 3月期	2020年 3月期
売上高	314,809	50,340	304,632
営業利益	△27,339	△621	20,984
経常利益	△30,809	△913	23,076
当期純利益	△30,879	△925	23,380
純資産	△22,091	△23,016	364
総資産	84,451	86,640	97,453



## ②トピックス

# MAGES.Lab社の株式交換による完全子会社化-スキーム

- 2020年7月14日付でMAGES.Labとシキラボで株式交換契約を締結予定
- 2020年8月31日に完全子会社化予定



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



### ③2021年2月期業績予想について

## 2021年2月期計画：概要

- 2021年2月期は**増収基調を継続**しつつ、中長期での成長を実現させるための投資も積極的に実施
- 新型コロナウイルス感染症について売上高に影響を受けているものの、**持続的な成長を支えるための戦略的経費は抑制せず、積極的に投資を実行**

(百万円)			
	2020年2月期	2021年2月期	前期比
売上高	1,720	2,500	+45.3%
営業費用	1,437	2,384	+65.9%
人件費/採用教育費	643	1,008	+56.7%
広告宣伝費	246	330	+34.0%
地代家賃	63	99	+57.9%
その他営業費用	483	945	+95.6%
営業利益	283	115	△59.4%
EBITDA	322	180	△44.1%
当期純利益	176	△47	—



### ③2021年2月期業績予想について 組織コンサルティング事業-事業戦略

- 働く場所に関係なく結果を出す組織運営のコンサルティングを行う当社サービスに関する市場のニーズは高まると想定し、ニーズの取りこぼしがないように講師の採用、広告宣伝活動を積極的に実施
- 「講師数の増員」と「講師一人あたり売上高を維持する」ことを重要KPIとして、以下の戦略によって増収を目指す

区分	戦略	KPI
<p>マネジメント コンサルティング</p>	<p>①講師20名～25名採用での100名体制 採用教育費を戦略的経費として継続投下</p> <p>②講師一人あたり売上高の維持 講師の品質担保のため以下の施策実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・NPSによる外部評価</li> <li>・品質担当部署による講師テスト</li> <li>・品質担当部署が顧客へ訪問し品質チェック</li> </ul> <p>③識学を組織に徹底的に浸透させるためのサービス設計のリニューアル</p> <p>④紹介しやすい環境を構築するため、広告宣伝費の積極投下 実績：日本経済新聞への広告・BSテレ東へのインフォーマーシャル</p>	<p>講師数 講師一人あたり売上高 マネジメントコンサルティングの契約社数 識学会員の契約社数</p>
<p>プラットフォーム</p>		



### ③2021年2月期業績予想について 組織コンサルティング事業-事業戦略(識学キャリア)

- 契約社数1,656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、2020年9月以降の収益化を目指す
- サービス開始4か月の7月時点で契約社数は60社、求人案件数80件



#### 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3名、事務1名の体制により行動量の増加



### ③2021年2月期業績予想について 組織コンサルティング事業-事業戦略(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

以下の2点を実行し、中長期の成長へ寄与できることを目指す

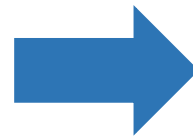
- 2020年9月末まで：LP出資額を増やす取り組みを中心
- 2020年9月以降：出資候補先のソーシング活動、積極的な投資実行を行うことをめざす

#### 2020年9月末まで

##### LP出資額の増額

###### 【戦略】

識学の顧客基盤をもとに、識学1号ファンドのコンセプトへご理解いただけるLP候補者を募り、ファンドの出資総額の増額を目指す



#### 2020年9月以降

##### 積極的なソーシング活動と投資実行

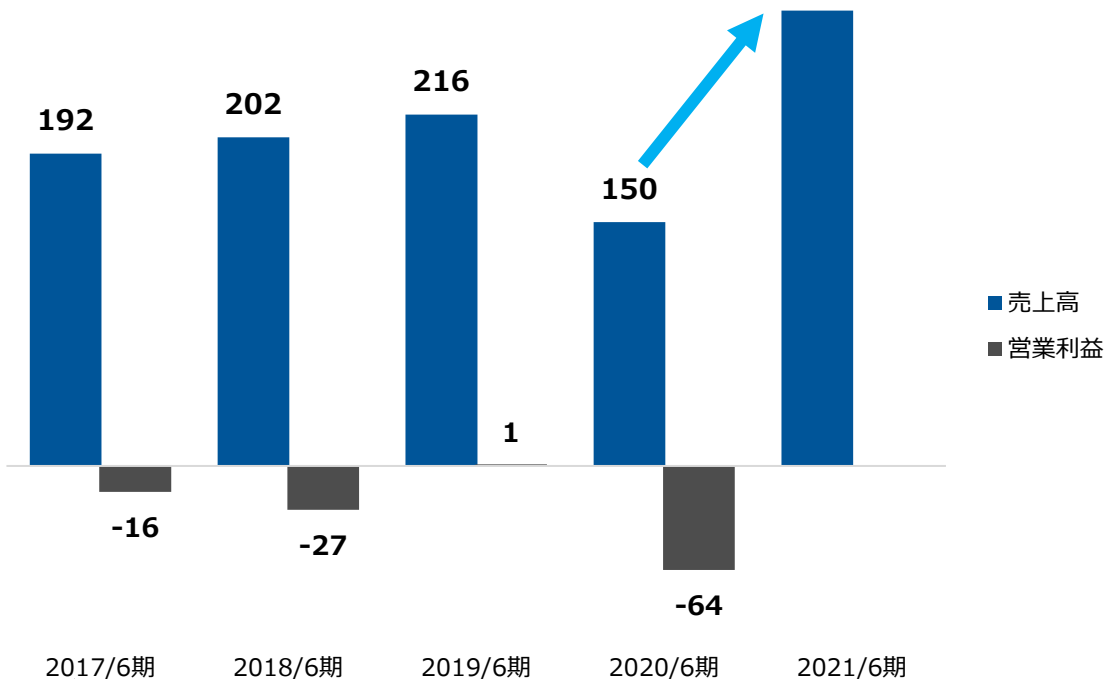
- ①レイトーステージへの投資
  - ・一定以上の「組織力」がある企業へ投資
- ②アーリーステージへの投資
  - ・「組織改善による成長余地」を軸に投資を実行



# ③2021年2月期業績予想について スポーツエンタテインメント事業-事業戦略

- 2021年6月期は**増収**を目指し、営業損益は赤字とにならないようにコスト管理を徹底的に実施
- 識学の顧客基盤を活用し、福島県だけでなく首都圏においてもスポンサー獲得に向けた営業活動を行う
- 売上高成長率を重要なKPIとし、過去最高の売上高を目指す

## ■ 業績推移と計画



## ■ 主な戦略・施策

- 新規訪問件数の増加
- 識学顧客基盤を活かしたスポンサー紹介
- 「ReBONDS 10action」のプロモーションコンセプトのもと、情報発信量の増加によるブースター会員の増加
- “組織力”で勝つためにチームを強化しB2リーグでの上位を目指す
- ECサイトの運用により、オールシーズン売上が見込める体制の確立
- 新たなサプライヤーとの契約にともない、商品ラインナップの一新によりリピーターを獲得する



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



## 企 業 理 念

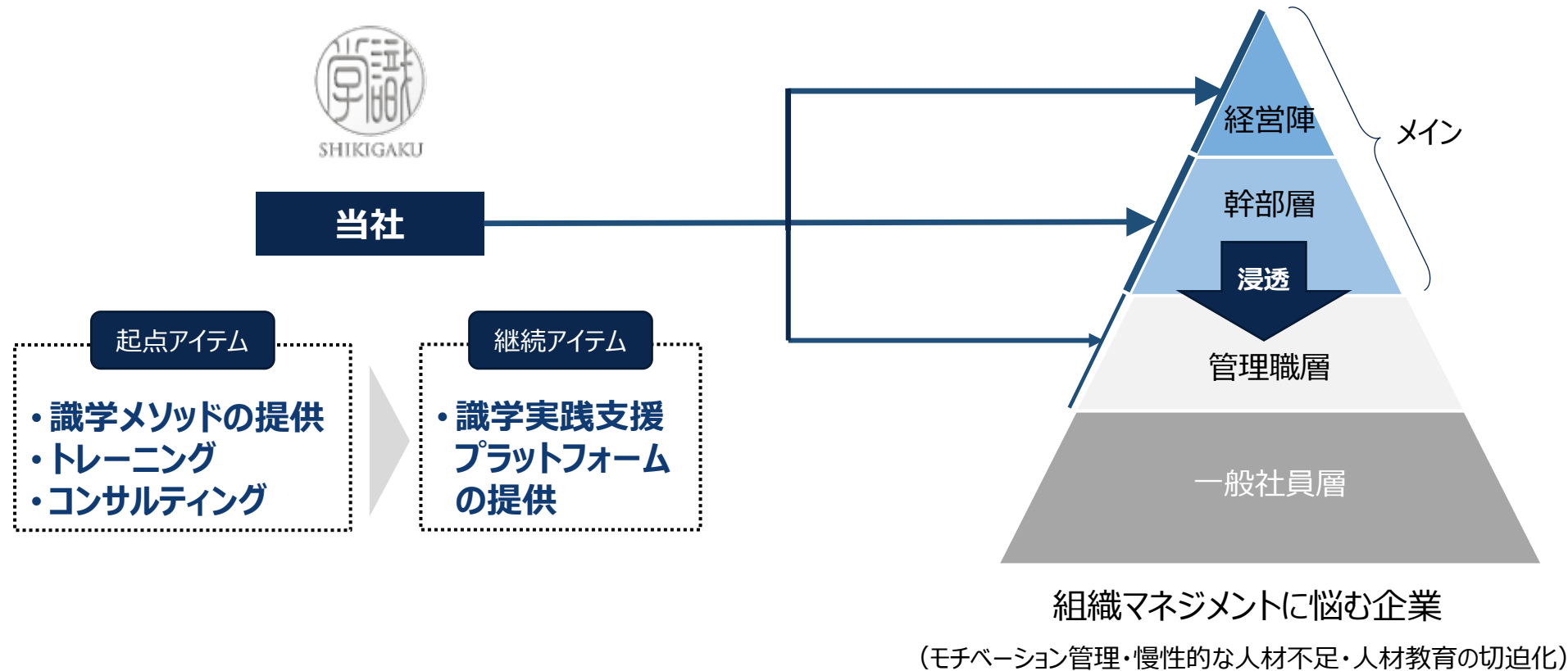
『識学を広める事で人々の持つ  
可能性を最大化する』



# ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

## 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

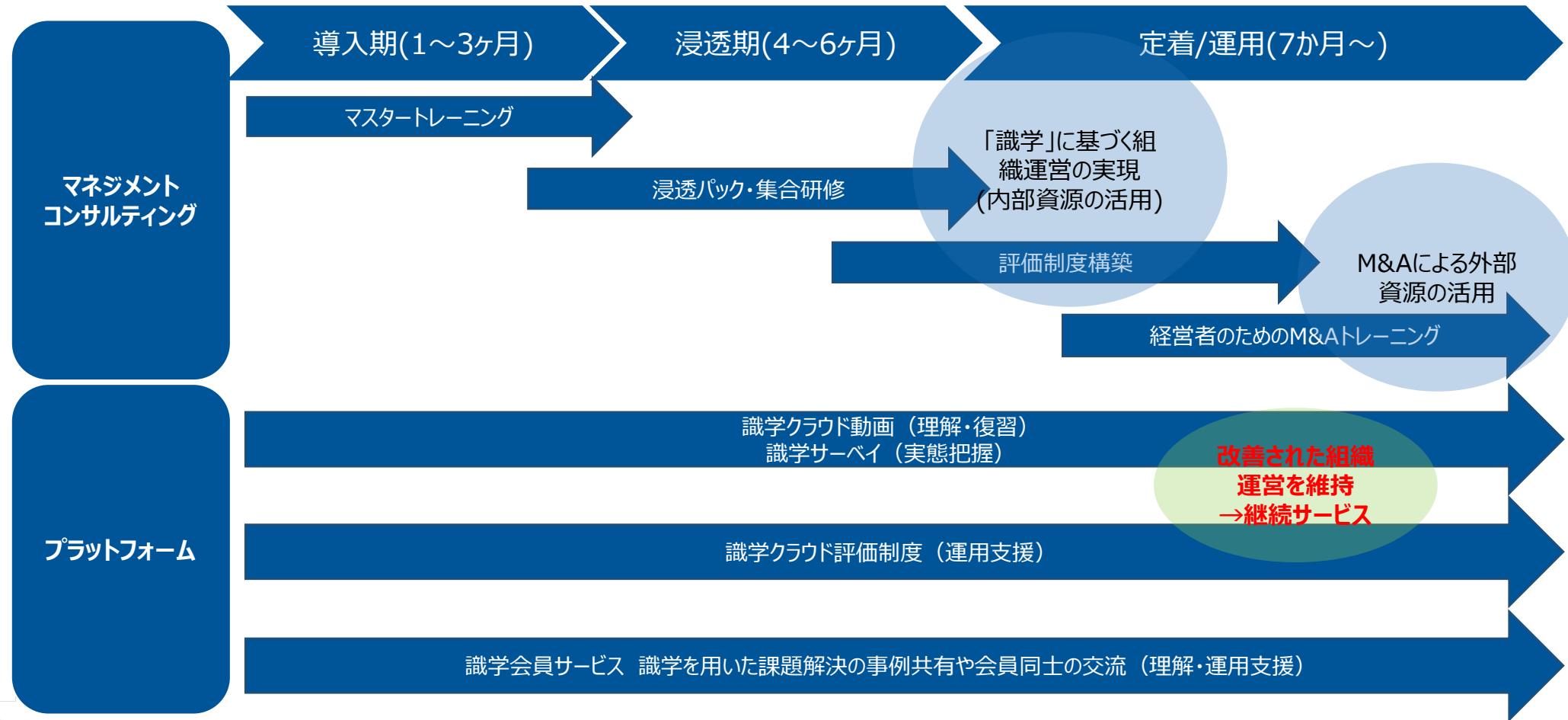




# ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

## 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



## ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 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

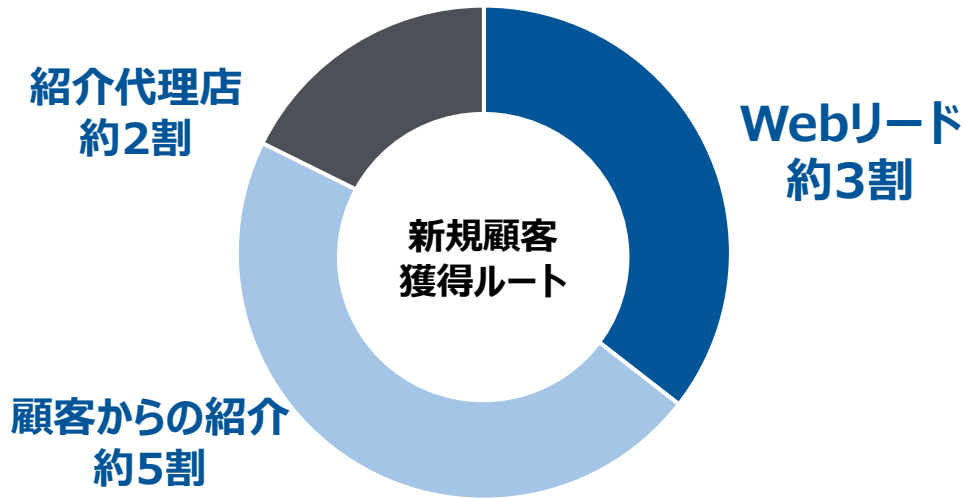
サービス区分	サービス詳細	価格
マネジメントコンサル	<b>マスタートレーニング(経営者向け)</b> ・面談形式の識学におけるベーストレーニング	120万～ (12回コースの場合)
	<b>浸透パック</b> ・動画学習集合研修でマスタートレーニングの理論を学習	
	<b>評価制度構築</b> 評価制度構築のコンサルティングを実施	1時間当たり10万～
	<b>集合研修(管理職向け)</b> 識学における「位置」「結果」を中心に講義型にて実施	120万～ (12回コースの場合)
プラットフォーム	<b>識学クラウド</b> ウェブ上で顧客の識学実践を支援するクラウドサービス 識学クラウド組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



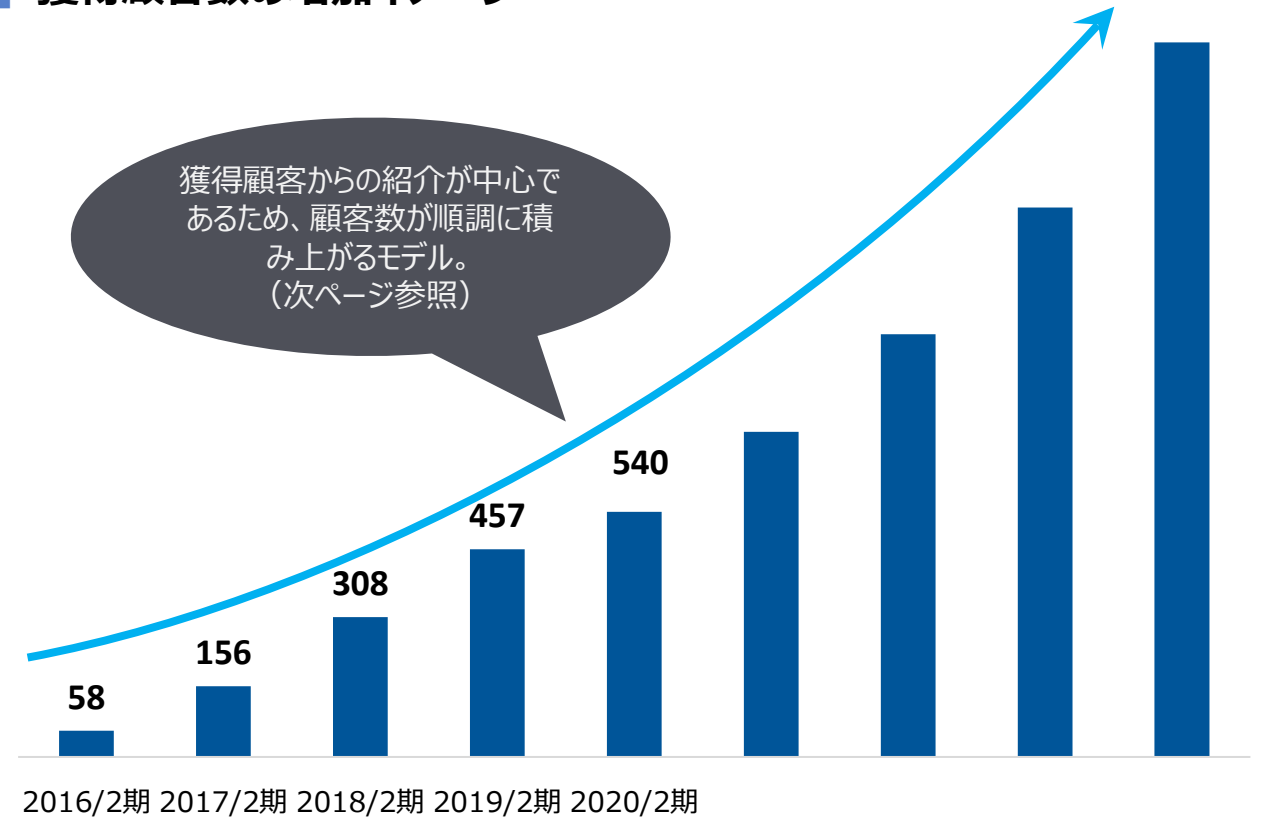
## ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 顧客獲得ルート

- 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

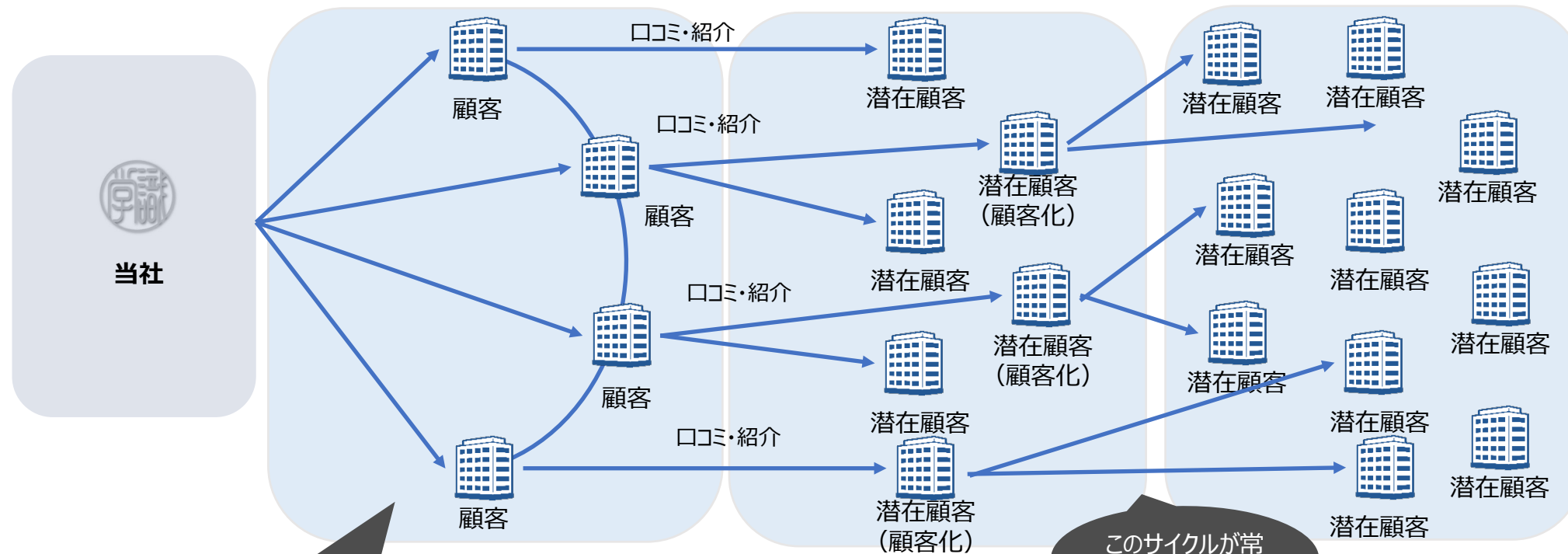


### 獲得顧客数の増加イメージ

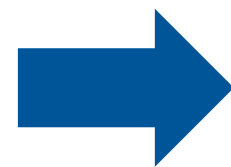


# ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 契約社数がストックのように積み上がるモデル

- 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

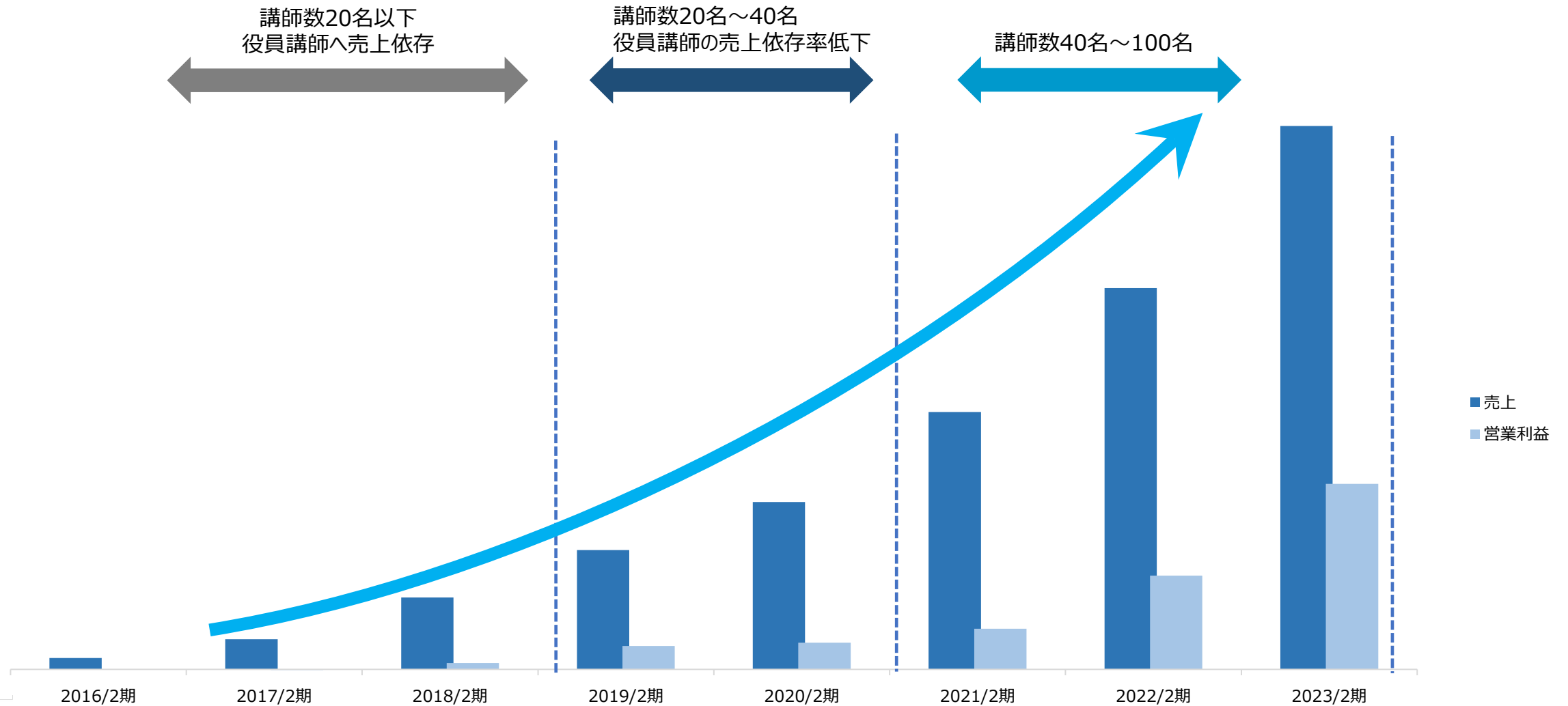


効率的な新規開拓基盤となっているため、戦略的な  
広告宣伝費の投資が可能な状態へ。



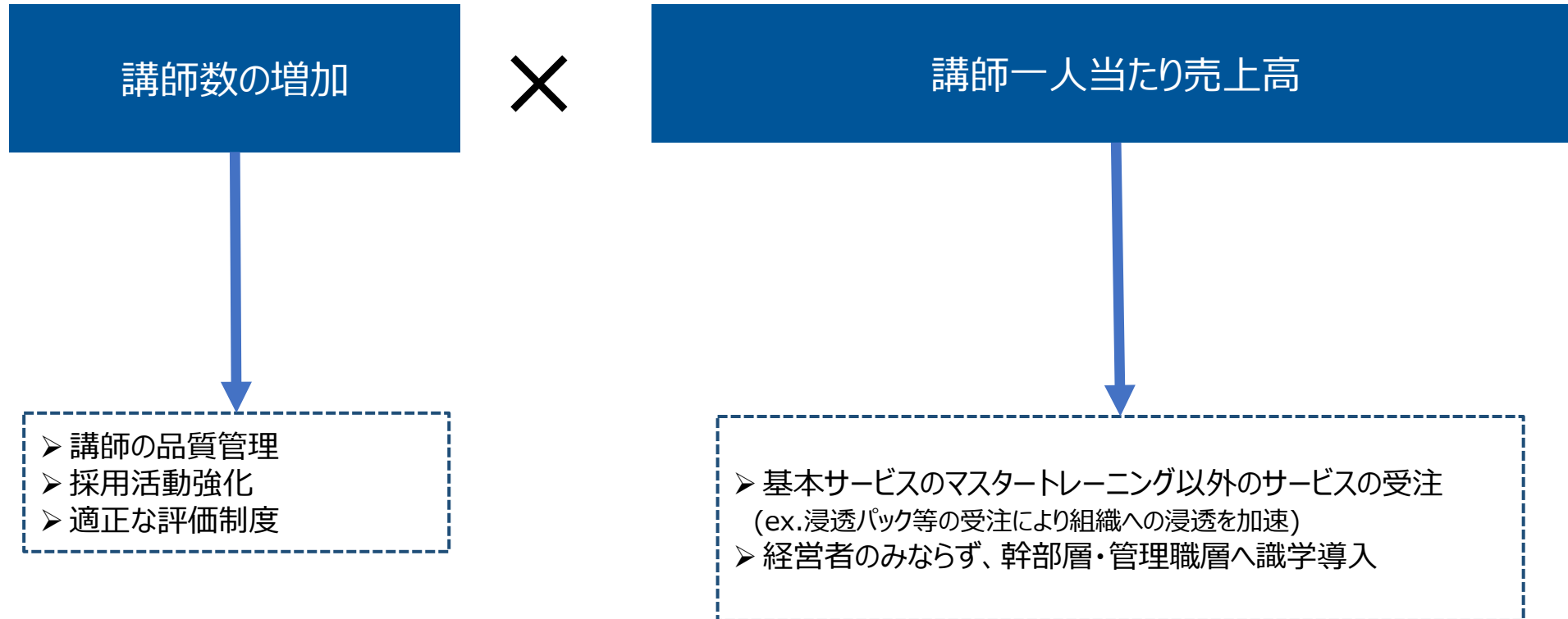
# ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業の成長イメージ

## ●講師数100名体制を早期に構築し、組織コンサルティング事業の更なる成長を図る



## ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 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



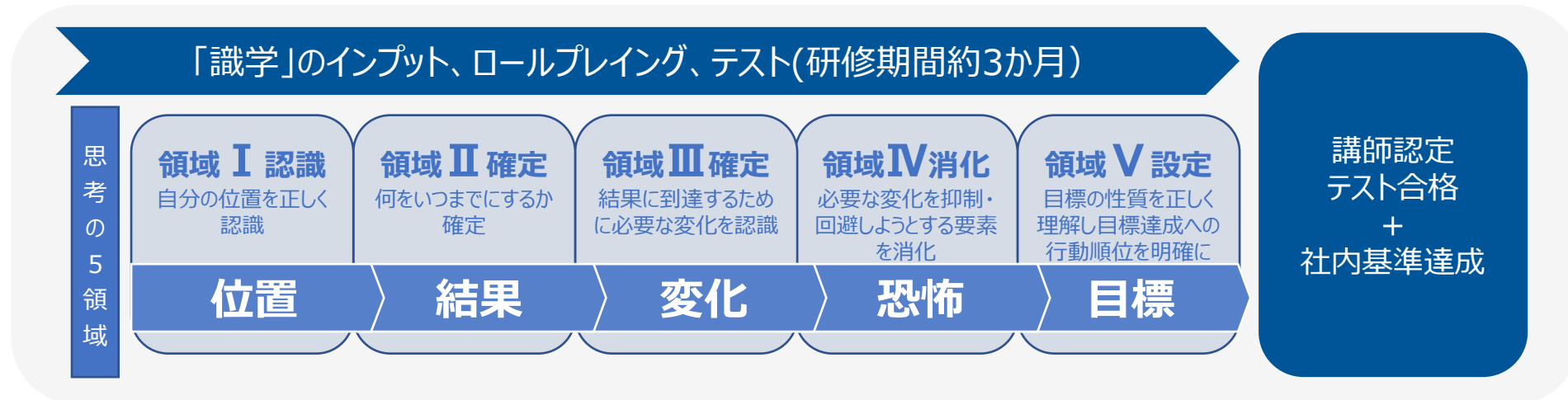
# ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力

● 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



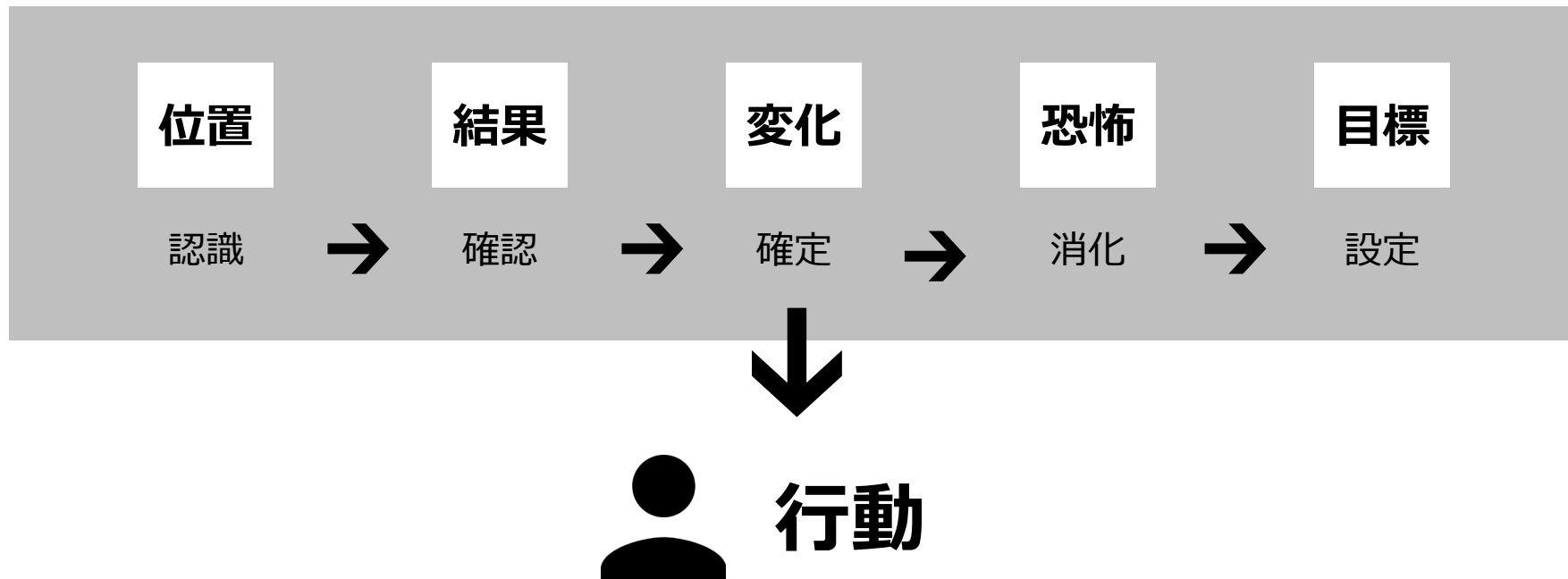
## ■ トレーニングカリキュラム



## ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 識学とは何か？

人が行動に至るまでの思考の働きを5つの領域で説明しています。

人はそれぞれ過去の経験や知識によって、その人特有の思考の癖を持ちます。この癖こそが、組織の問題の発生原因とも言えます。





## ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 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



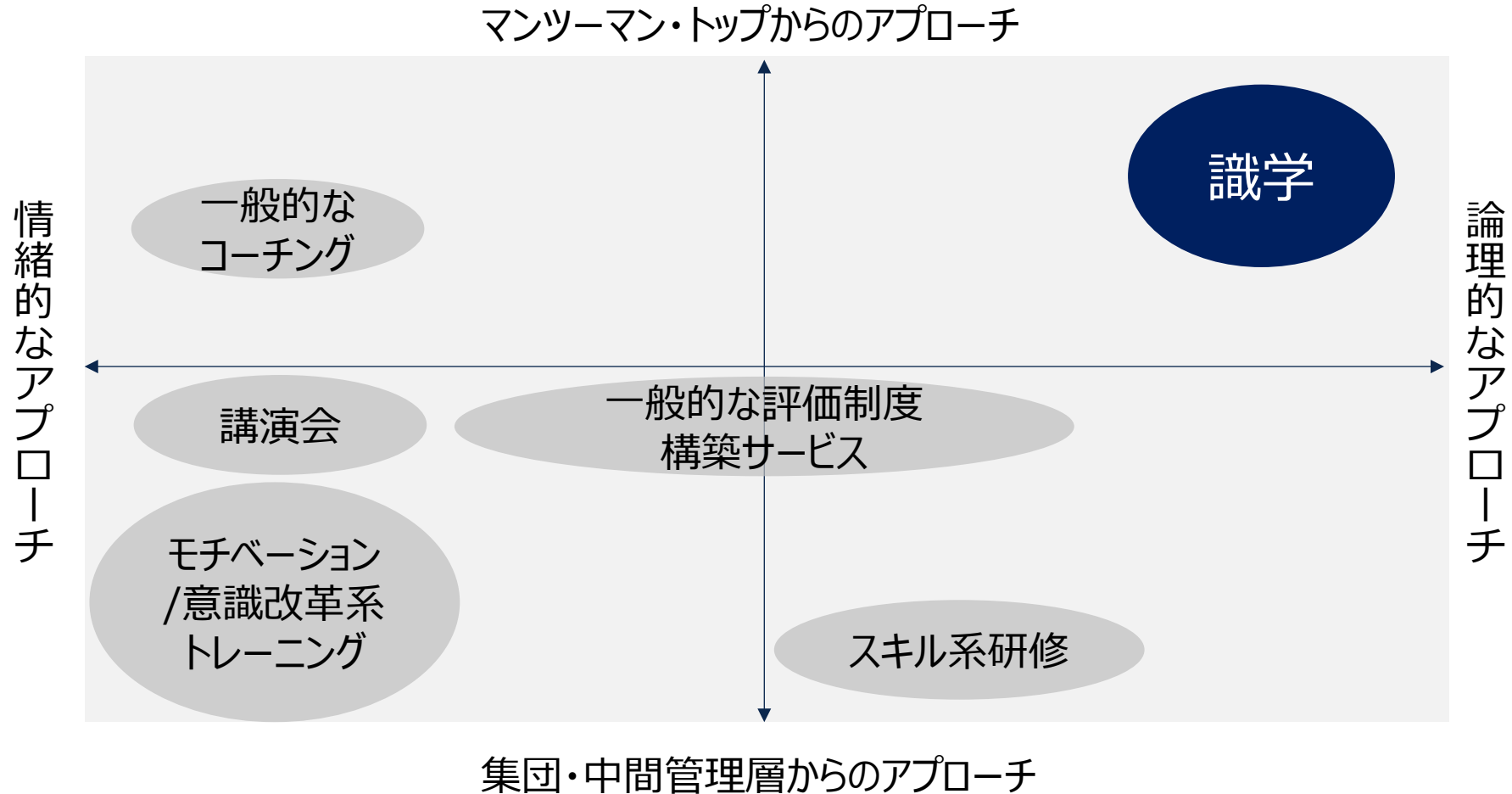
## ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 沿革

- 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(現 経営者のためのM&Aトレーニング)」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
- 2020年4月** 福島スポーツエンタテインメント株式会社を連結子会社化



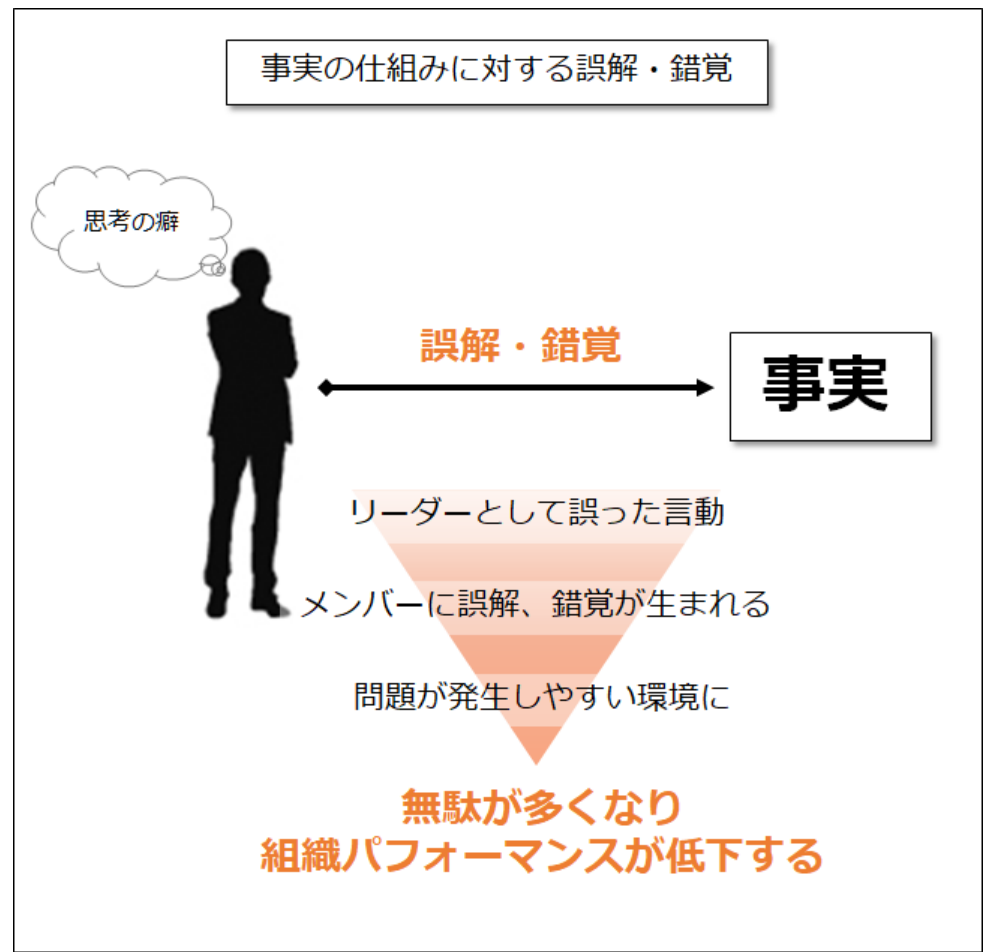
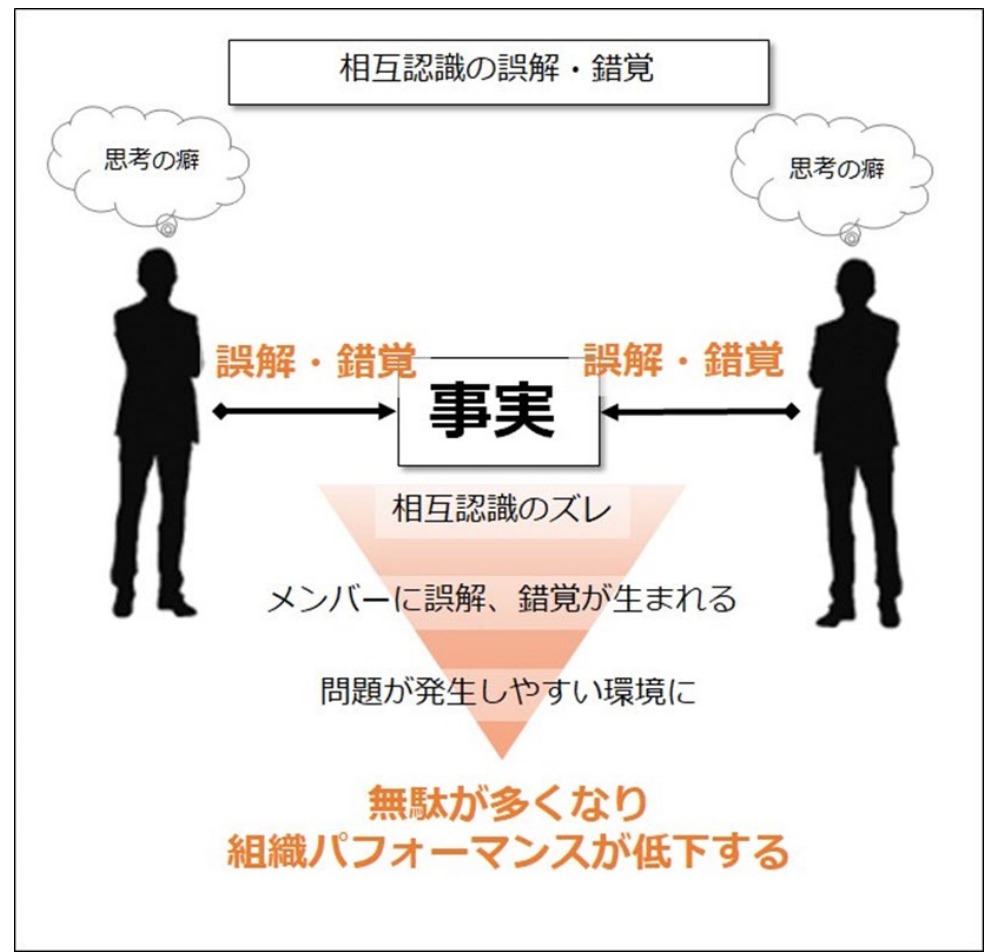
# ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 識学について

- 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



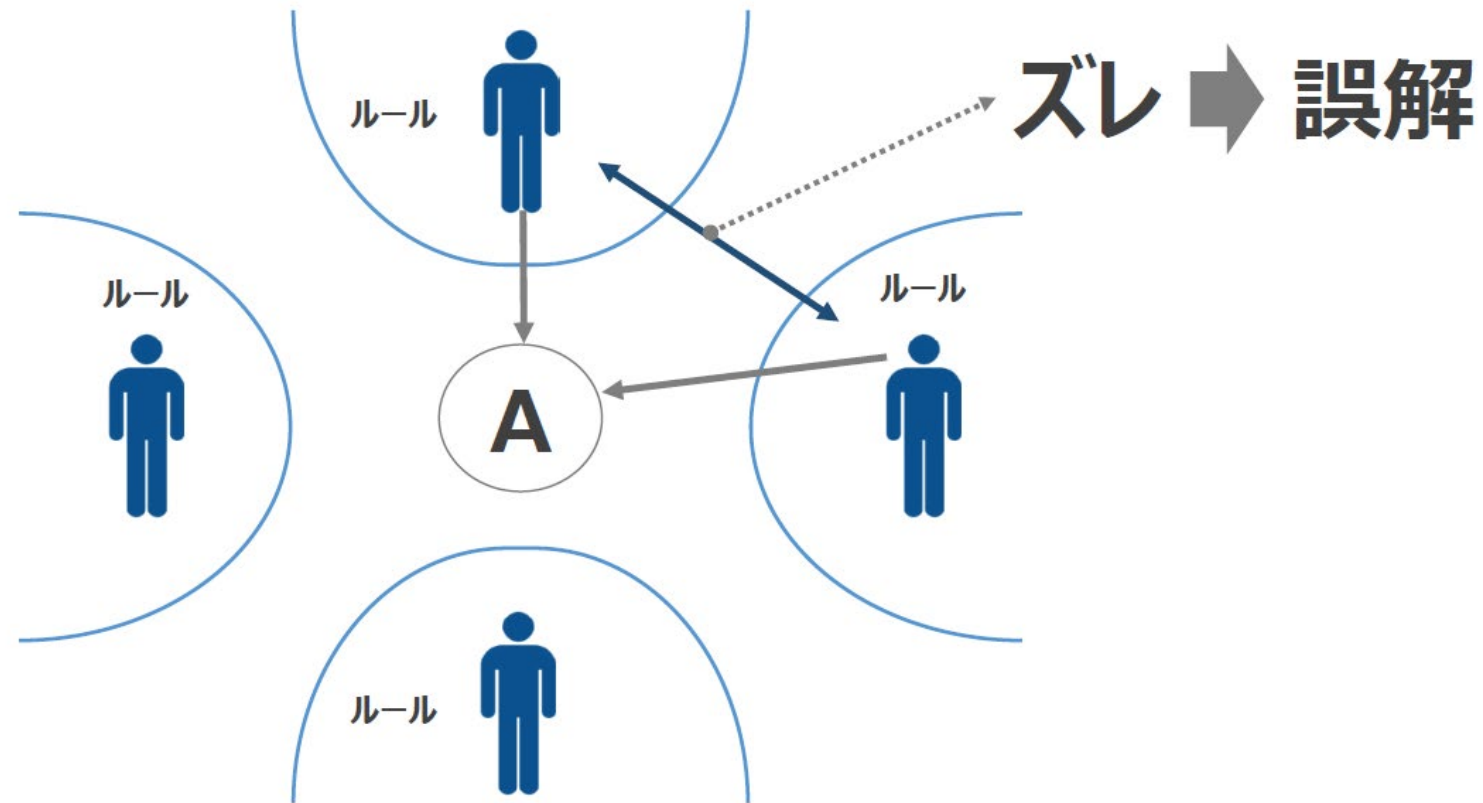
# ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 識学について

- 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



## ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 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。

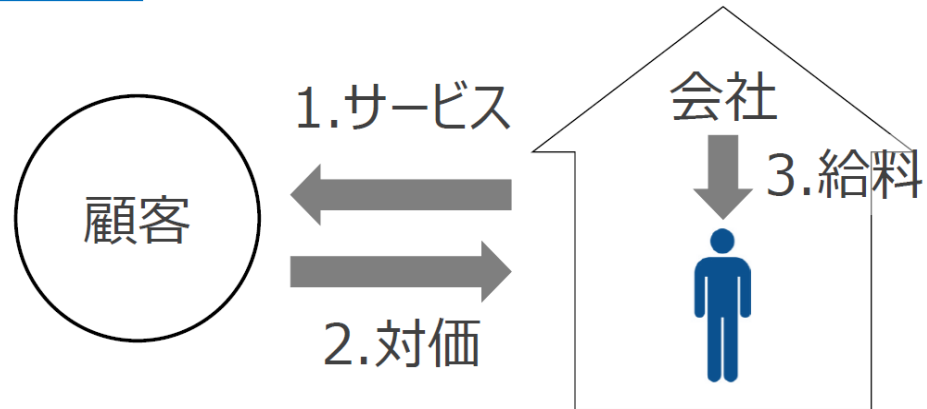


## ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 識学について

- 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。

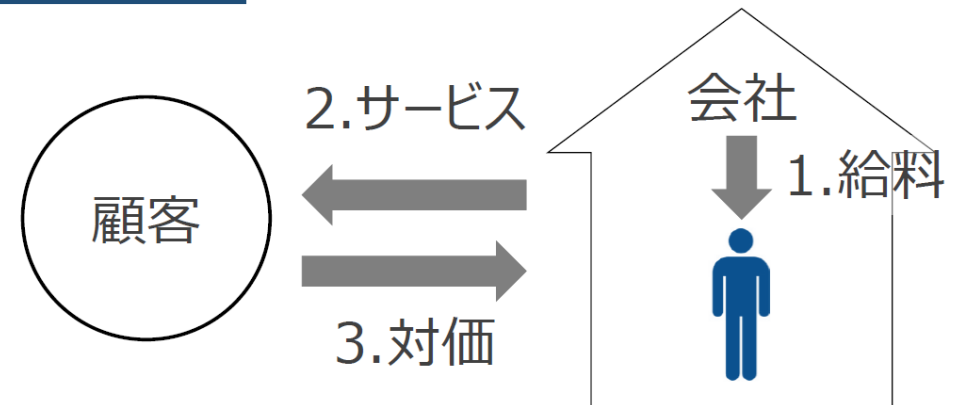
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



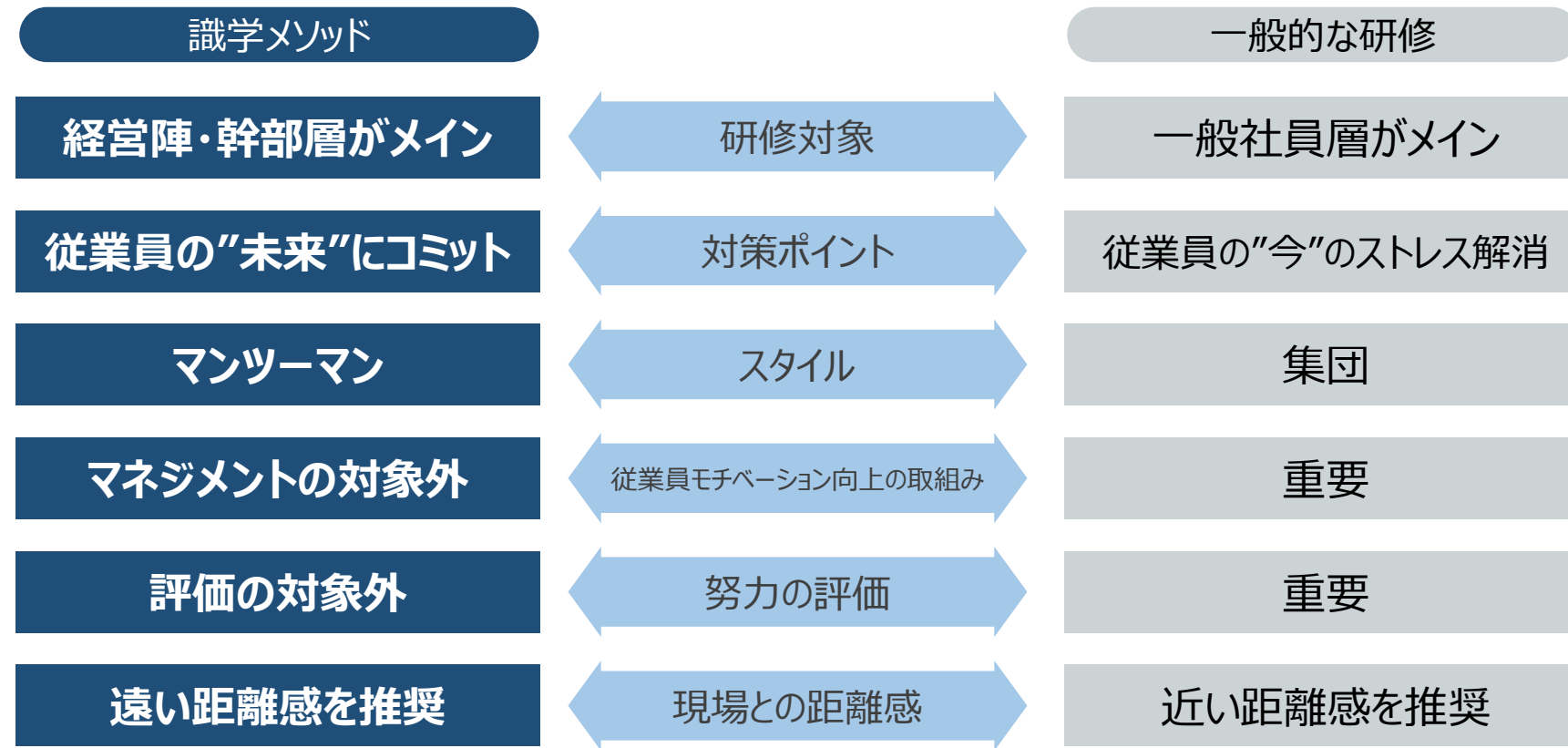
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番



## ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 識学と一般的な研修ビジネスとの比較

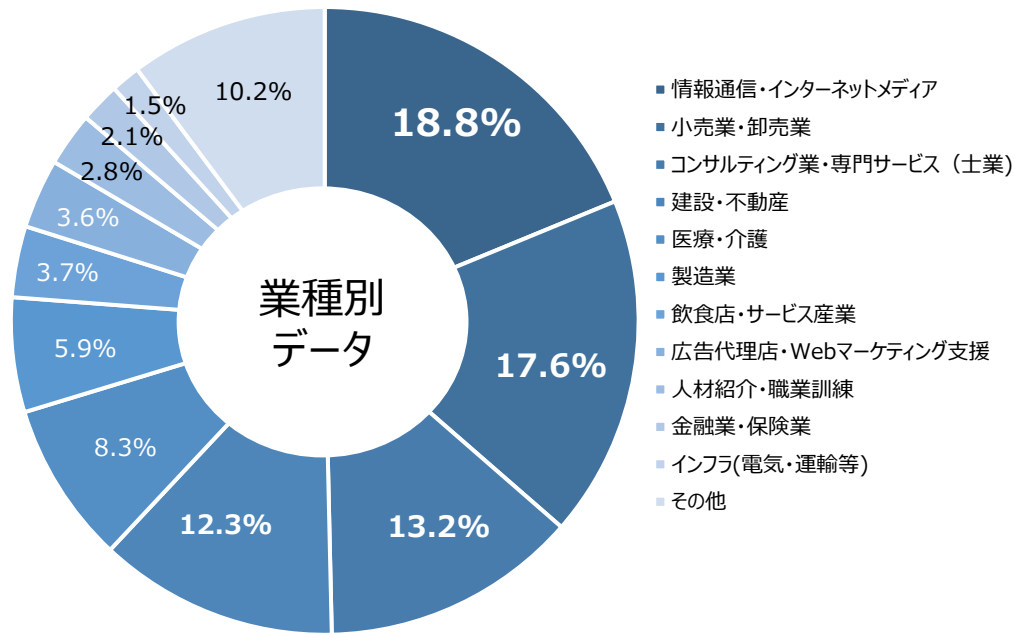
- 識学メソッドを活かした組織運営は、一般的な研修が推奨する組織運営とは対極に位置
- 焦点は、未来へのコミットか、今のストレス緩和か、の違い



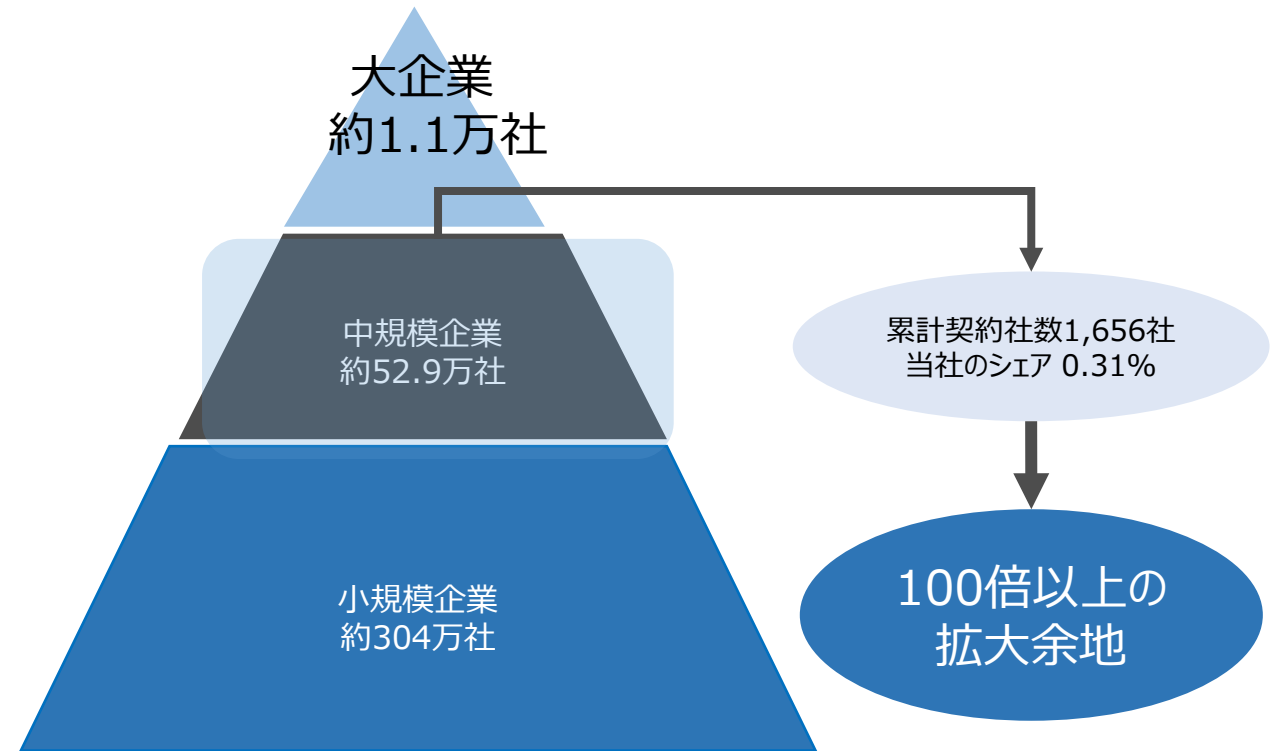
# ④参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 市場規模

- 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



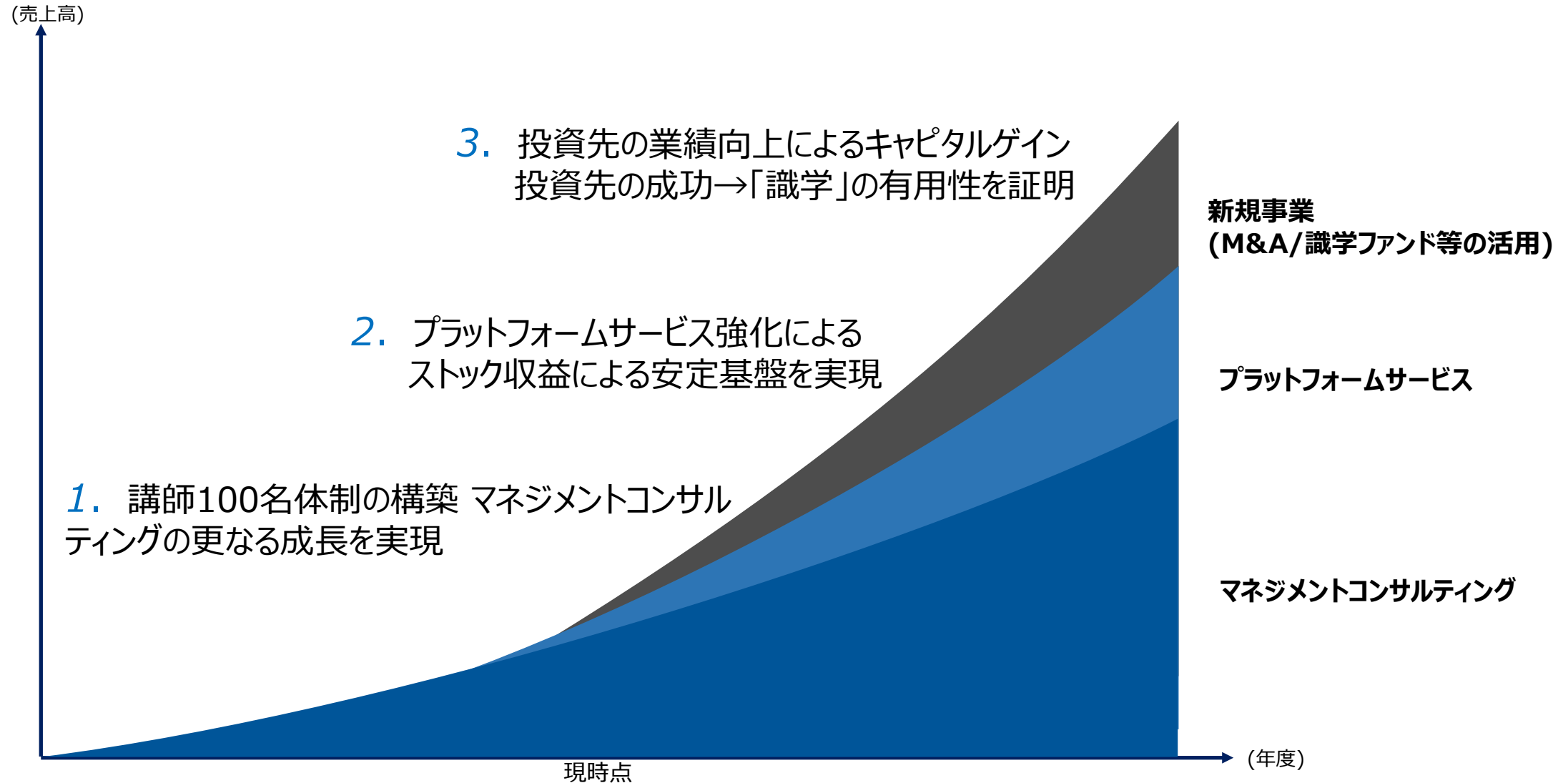
(出展)中小企業庁「中小企業白書」2019年版





# ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 中長期の成長イメージ

## 「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



## ④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 本資料の取扱いについて

### 将来見通しに関する注意事項

- 本資料に含まれている将来の見通しに関する記述は、本資料作成時点において入手可能な情報を基にした判断及び仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性を保証するものではありません。また、本資料には独立した公認会計士または監査法人による監査を受けていない財務数値が含まれています。
- 実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。

- お問い合わせ  
[ir@shikigaku.com](mailto:ir@shikigaku.com)

