

2021年2月期 第3四半期決算説明資料

2021年1月14日
東証マザーズ(7049)

- ① 2021年2月3Q決算概況
- ② セグメント別決算概況
 - 組織コンサルティング事業
 - スポーツエンタテインメント事業
- ③ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



①2021年2月期第3四半期決算概況

業績ハイライト

2021年2月期 3Q実績

営業利益は3Q累計で黒字へ転換。予算通りに進捗

売上高： 1,696百万円（前年同期比+35.4%）

営業利益： 36百万円（前年同期比▲83.3%）

組織コンサル ティング事業

講師採用・育成についても計画通り進捗。四半期売上は**639百万円**と過去最高の売上高

売上高： 1,580百万円（前年同期比+26.2%）

営業利益： 110百万円（前年同期比▲49.7%）

受注残高： 686百万円（前期末比+37.1%）※マネジメントコンサルティングのみの受注残高

講師一人当たり売上： 366万円/月（前四半期比+18.1%）

講師数： 11月末時点で53名 ※1月時点で52名

スポーツエンタ テインメント事業

10月よりBリーグが開幕。チケット収入による売上増もチーム運営費への投資継続で営業赤字
4Q会計期間の営業利益の黒字転換を目指す

売上高： 72百万円

営業利益： ▲84百万円



①2021年2月期第3四半期決算概況 連結損益計算書

- 売上高及び営業利益/EBITDA共に計画通りに進捗
- 4Qも想定通り進捗すれば、通期予算達成を見込む

(百万円)	2020年2月期 3Q (会計期間)	2021年2月期 3Q (会計期間)	前年同期比	2020年2月期 3Q (累計期間)	2021年2月期 3Q (累計期間)	前年同期比	2021年2月期 通期予算	進捗率
売上高	472	729	54.4%	1,252	1,696	35.4%	2,500	67.8%
営業費用	386	668	72.9%	1,032	1,659	60.7%	2,384	69.6%
人件費/採用教育費	169	298	76.2%	456	770	68.8%	1,008	76.4%
広告宣伝費	61	91	47.4%	184	233	26.3%	330	70.4%
地代家賃	23	27	17.3%	44	74	69.2%	99	74.9%
その他営業費用	132	251	90.3%	347	580	67.3%	945	61.4%
営業損益	85	61 ▲28.9%		219	36 ▲83.3%		115	31.8%
EBITDA	99	78 ▲21.4%		246	81 ▲67.0%		180	45.1%
売上総利益率	88.5%	71.7%	-	86.1%	76.8%	-	80.6%	-

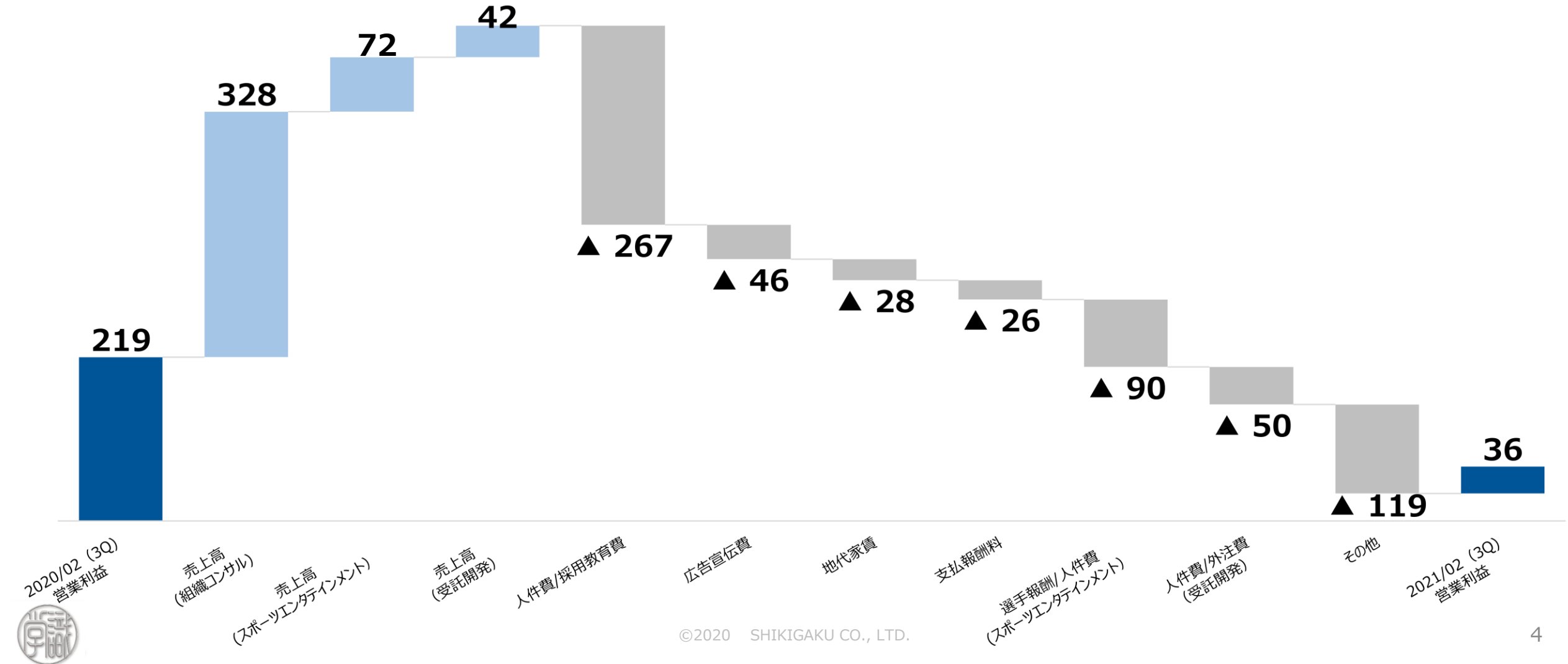
※営業費用=売上原価+販売費及び一般管理費

※人件費=講師人件費+講師以外の人件費

①2021年2月期第3四半期決算概況

営業利益の増減分析

- 組織コンサルティング事業については、講師の積極的な採用・教育を継続し、人件費/採用費が増加
- スポーツエンタテインメント事業の選手人件費・チーム運営費への投資、受託開発事業の開発費用が増加



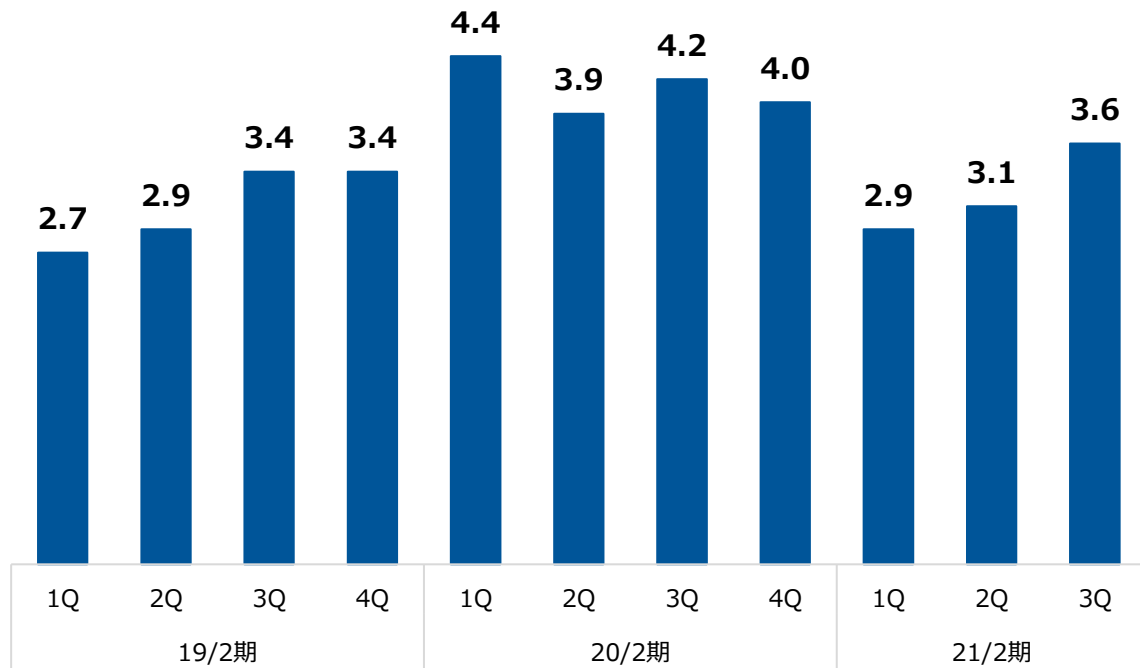
- ① 2021年2月2Q決算概況
- ② **セグメント別決算概況**
 - **組織コンサルティング事業**
 - スポーツエンタテインメント事業
- ③ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 事業KPI

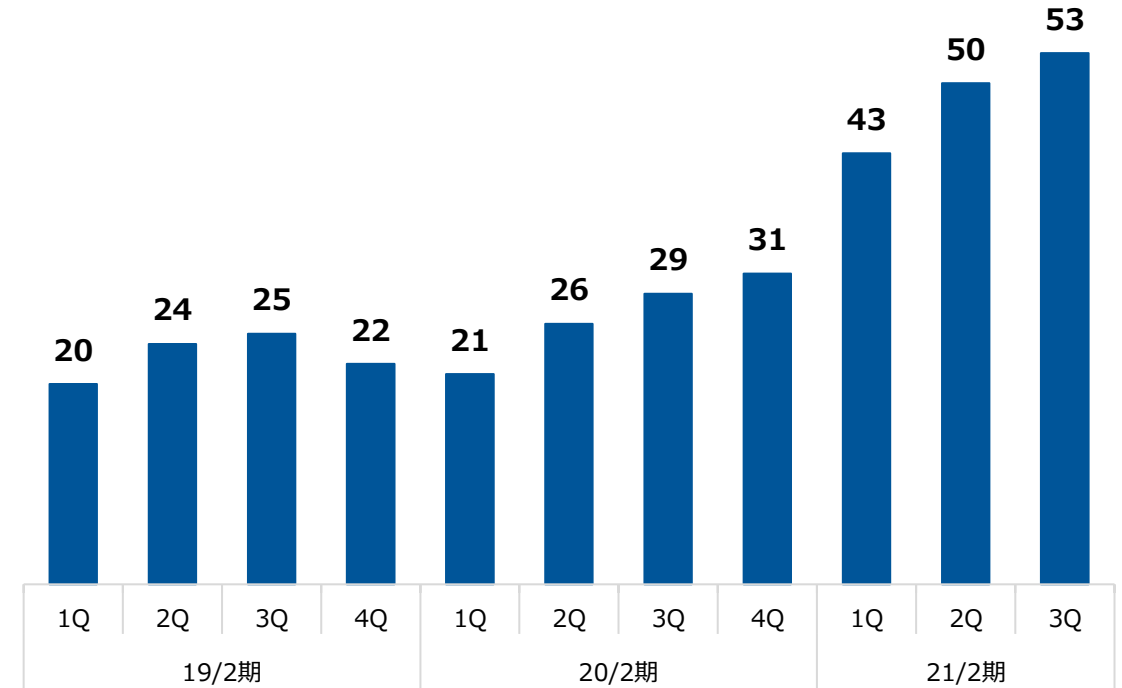
- 第3四半期末の**従業員数は112名(講師数53名、講師候補5名)**
- 2021年1月時点：**講師数は52名、講師候補は4名、内定承諾済6名（講師基準に満たない社員の降格・退職による減少）**
- 入社後8ヶ月目以上講師の一人当たり売上高：**3Q平均は418万円/月**

講師一人当たりの売上高 (百万円)



※1 マネジメントコンサルティングサービスの売上高(※3)+プラットフォームサービスの売上高)÷講師人数(※4)にて算定
 ※2 本資料に掲載の講師一人当たりの売上高については、上記の計算式に基づいて算出方法を変更しております
 ※3 役員講師の売上及びパートナー企業の講師の売上高を除外して算定しております。
 ※4 役員講師(1名)は除外して算定しております。

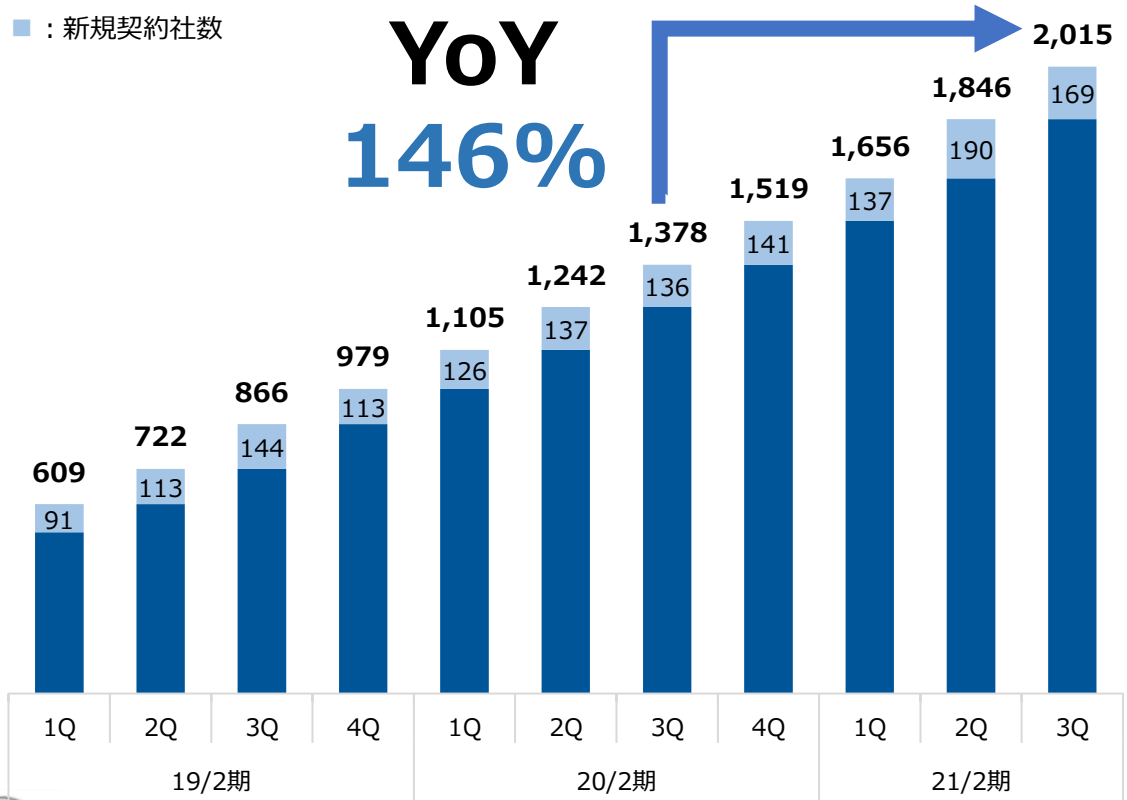
講師人数推移



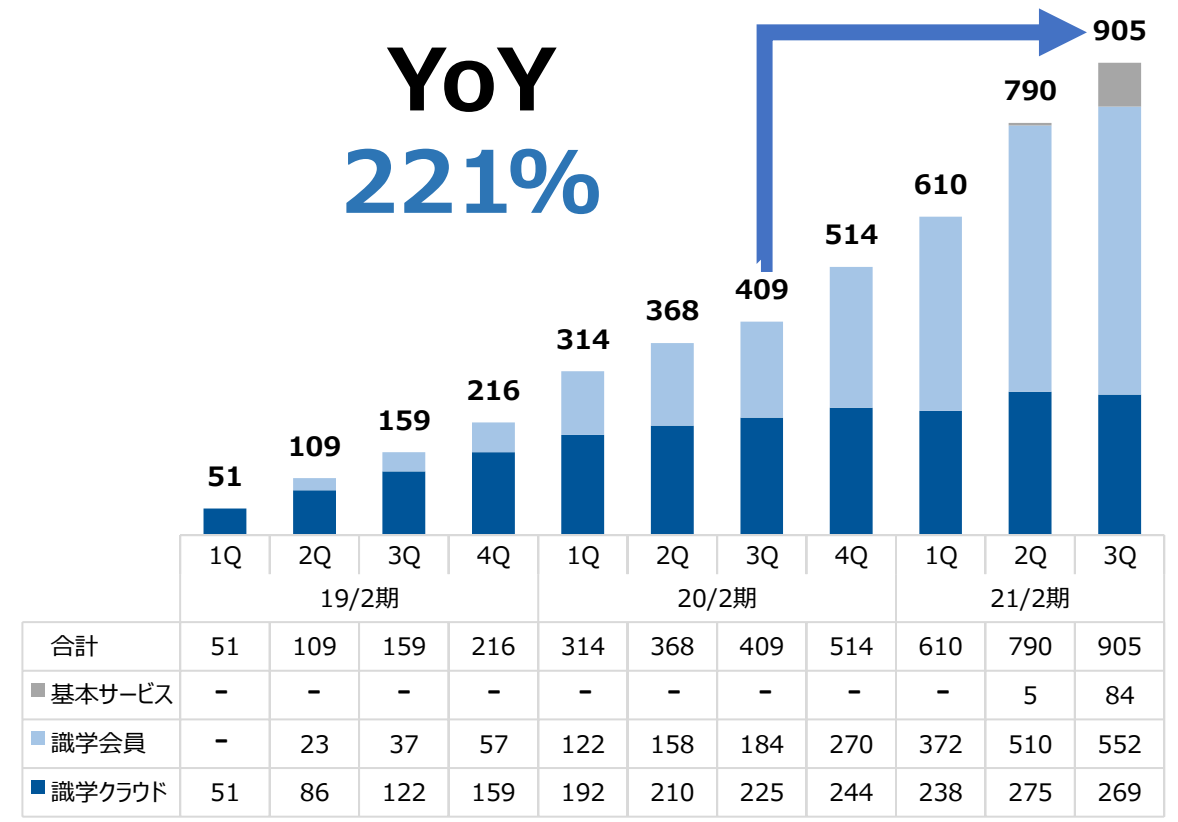
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 事業KPI

- マネジメントコンサルティング： 累計契約社数は2,015社
- プラットフォームサービス： 全体の契約社数は905社
- 新サービスの『識学 基本サービス』は84社（本資料開示時点での契約社数は140社）

累計契約社数(マネジメントコンサルティング)



契約社数(プラットフォームサービス)

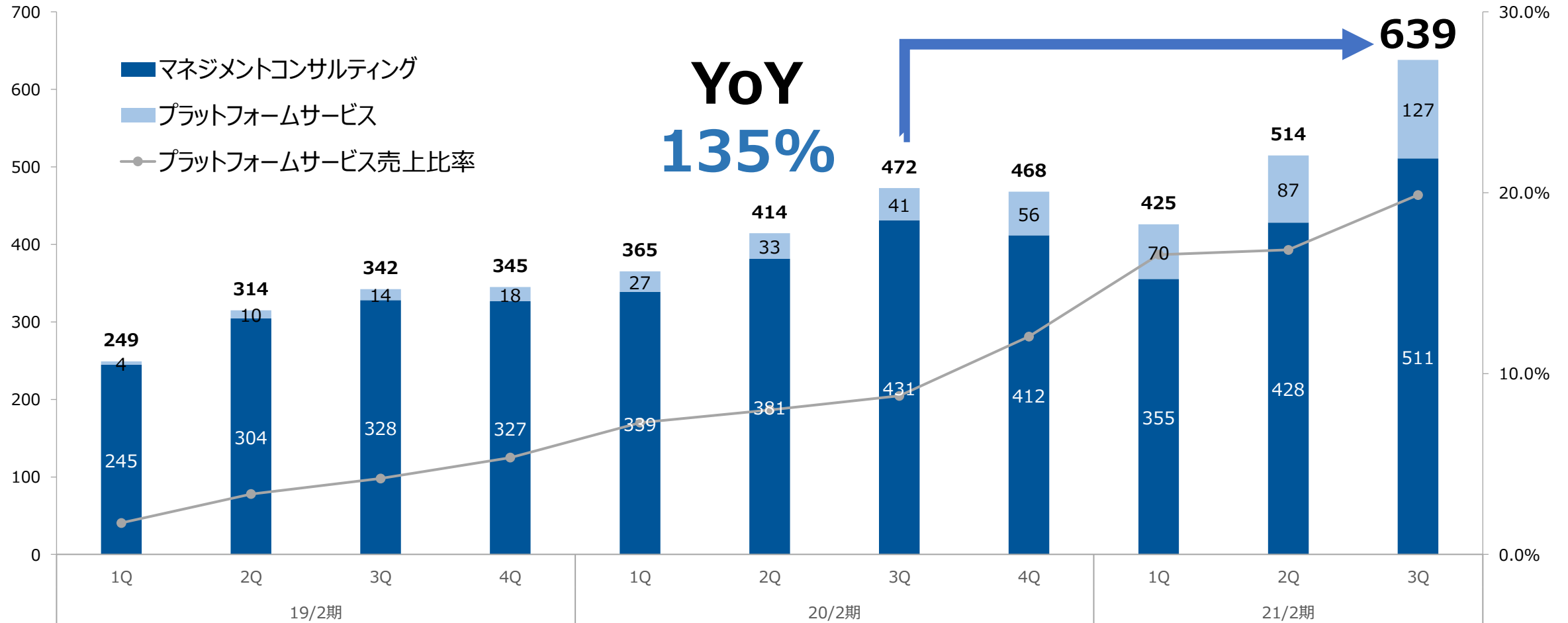


※累計契約社数は有料契約企業のみを対象

※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 基本サービス契約数/識学クラウド契約件数を対象

②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 売上高及び受注残高

- 受注好調、講師数増加により過去最高の639百万円を達成
- プラットフォームサービス売上比率は約20%まで向上

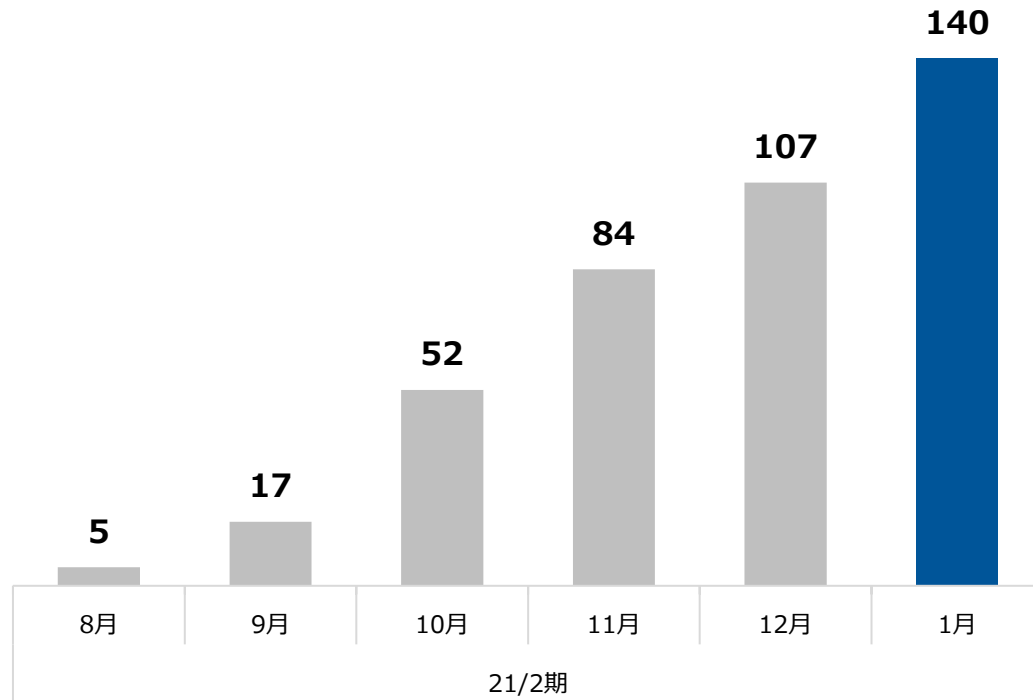


②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業

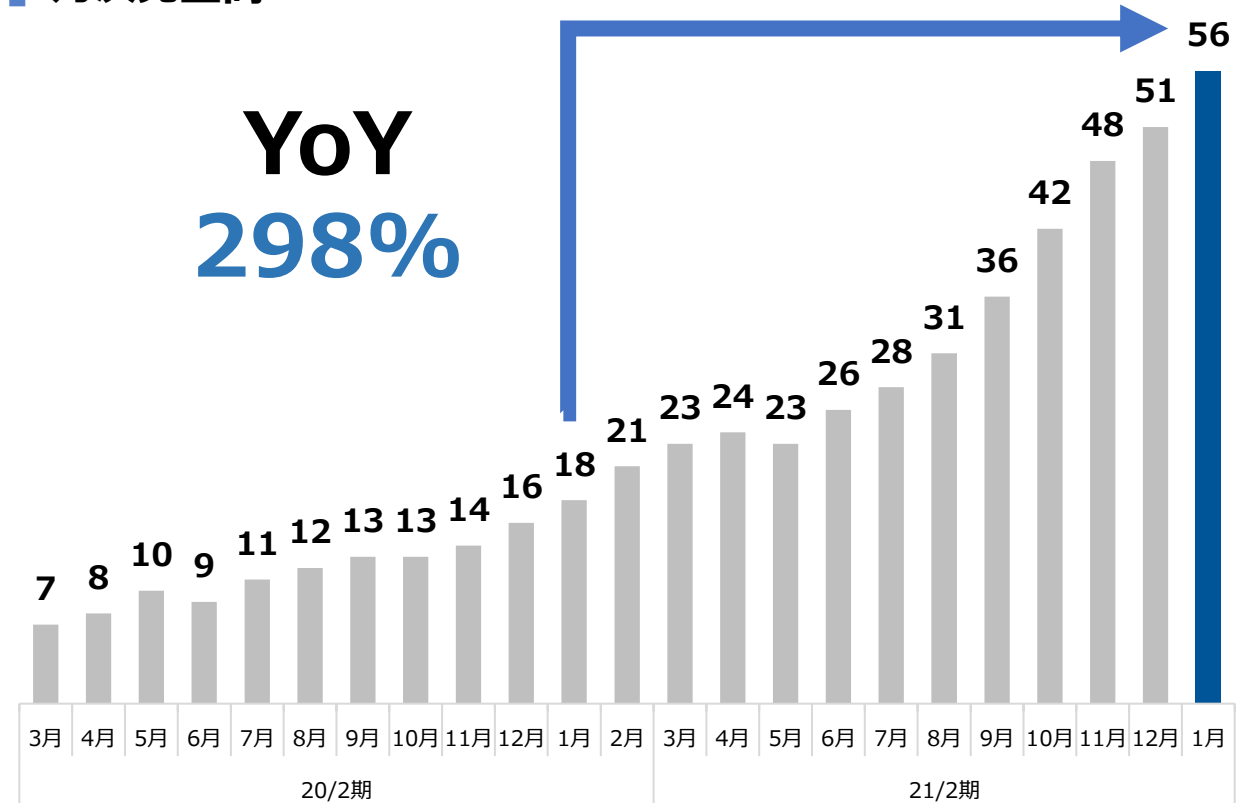
識学 基本サービス

- 識学基本サービスの新規・既存顧客ともに基本サービスへの受注は引き続き順調に進行
- 月次プラットフォームサービス売上高は本資料開示時点で**5,600万円/月**まで向上
- マネジメントサービスの受注にともない、月次売上高は今後も継続的な成長を見込む

識学 基本サービス契約社数



月次売上高



②セグメント別決算概況-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、3Q時点で**求人案件数は165件**
- 求職者と求人企業との面接数も増加し、**事業として収益拡大フェーズへ**

■ 新規登録者

2,571

■ 面接数

99

1,720

59

524

11

1Q

2Q

3Q

1Q

2Q

3Q

※1 新規登録者：以下の①、②、③を合計した数

①識学キャリアのLINEアカウントへ友だち登録をいただいた数

②求人案件へ応募していただいた数

③弊社より求人案内を行い、弊社キャリアアドバイザーとの面談を設定した数

※2 面接数：求職者と求人企業の初回面接数

収益拡大
フェーズへ

②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 識学ファンド

- 2020年11月 投資先の株式会社ジオコードのが東証JASDAQスタンダード市場へ上場
- 今後も引き続きアーリーからレイターまで、幅広いステージに投資を行えるように検討を進めていく

■ 投資実績



2020年に上場した84社中、7社が識学導入企業

識学メソッドによる「成長する組織づくり」が、成長期ステージの企業と親和性が高いことの証明となる

■ 案件検討状況

項目	トピック
3Qまで	投資決定先 3件
4Q以降	投資検討中の案件 4件



- ① 2021年2月2Q決算概況
- ② **セグメント別決算概況**
 - 組織コンサルティング事業
 - **スポーツエンタテインメント事業**
- ③ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



②セグメント別決算概況-スポーツエンタテインメント事業 事業ハイライト

- 選手人件費・チーム運営費への投資が先行し営業赤字が継続
- 2020年11月単月では単月黒字へ転換（今後も継続して収益性の改善を行い、4Q会計期間で黒字転換を目指す）
- 企業版ふるさと納税※2：こおりやまスポーツイノベーション事業の開始 → **事業委託を受けることにより、新たな収益源として稼働**

業績推移※1

	2021年2月期 2Q(6月～8月)	2021年2月期 3Q(9月～11月)
売上高	25百万円	47百万円
営業利益	▲33百万円	▲51百万円

※1 福島スポーツエンタテインメント株式会社は6月決算となっております。
当社連結決算上は3月～2月の決算数値を連結決算へ取り込んでおります。

※2 企業版ふるさと納税について
国が認定した地域創生プロジェクトに対して、企業が寄付した場合に、最大で約9割、法人関係税から税額控除がされる仕組み
地方公共団体は事業費として、プロジェクトにかかわる大学・企業等へ事業の委託を行う

こおりやまスポーツイノベーション事業



事業委託の例

- ホームゲーム招待（子供たちに夢を）
- プロスポーツ魅力発信事業
- スポーツ指導者育成プログラム
- ヨガ運動プログラム
- バスケットボールクリニックプログラム
- スポーツ観戦による健康チェック

- ① 2021年2月2Q決算概況
- ② セグメント別決算概況
 - 組織コンサルティング事業
 - スポーツエンタテインメント事業
- ③ **参考資料(会社概要・ビジネスモデル)**



③参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

2021年2月期計画

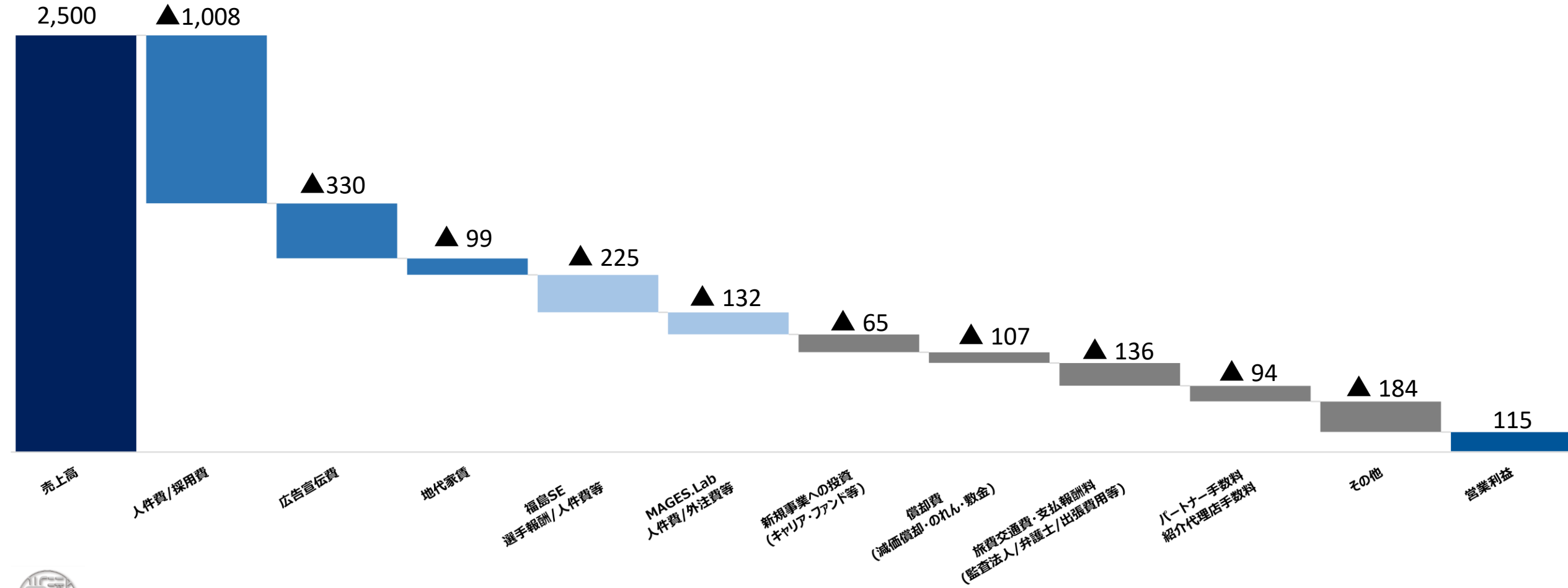
(百万円)	2020年2月期	2021年2月期	前期比
売上高	1,720	2,500	+45.3%
営業費用	1,437	2,384	+65.9%
人件費/採用教育費	643	1,008	+56.7%
広告宣伝費	246	330	+34.0%
地代家賃	63	99	+57.9%
その他営業費用	483	945	+95.6%
営業利益	283	115	▲59.4%
EBITDA	322	180	▲44.1%
当期純利益	176	▲47	—



③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 2021年2月期計画 (利益構造)

■通期業績予想にかかる利益構造

(単位：百万円)



③ 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-事業戦略

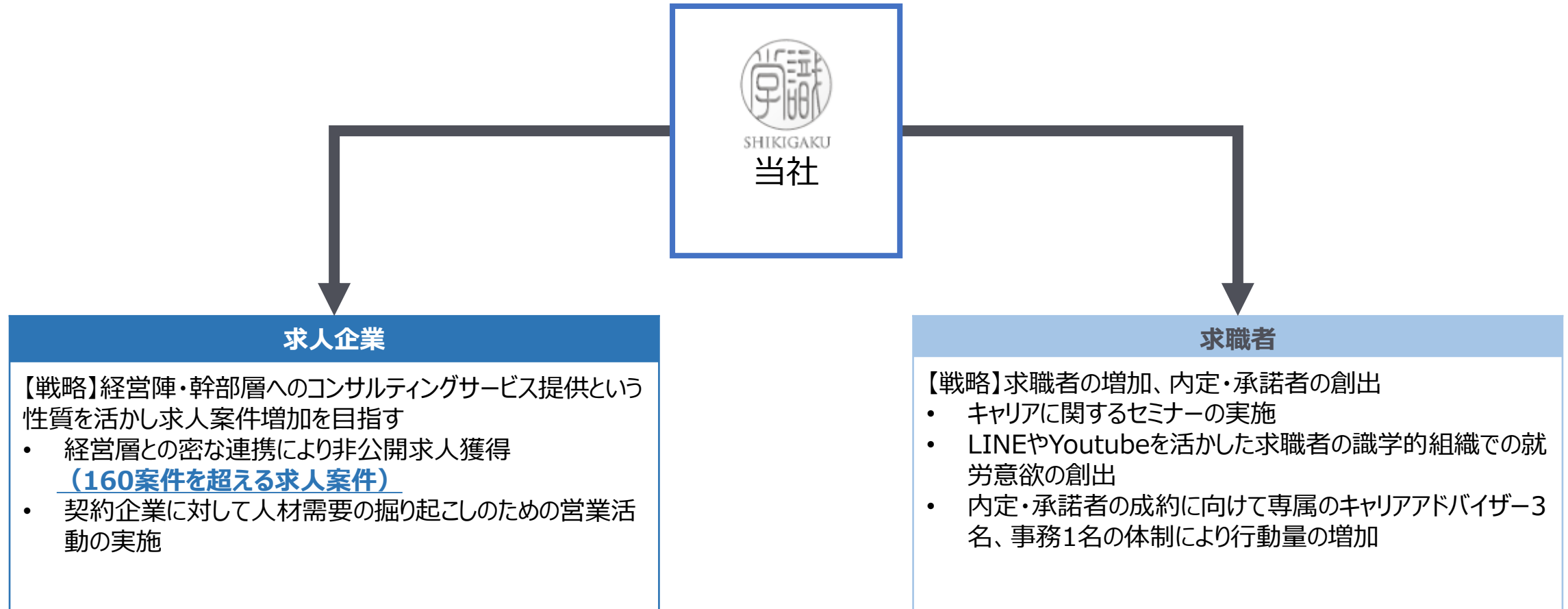
- 働く場所に関係なく結果を出す組織運営のコンサルティングを行う当社サービスに関する市場のニーズは高まると想定し、ニーズの取りこぼしがないように講師の採用、広告宣伝活動を積極的に実施
- 「講師数の増員」と「講師一人当たり売上高を維持する」ことを重要KPIとして、以下の戦略によって増収を目指す

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 講師一人当たり売上高の維持 講師の品質担保のため以下の施策実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NPSによる外部評価 ・品質担当部署による講師テスト ・品質担当部署が顧客へ訪問し品質チェック <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>		



③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(識学キャリア)

- 契約社数2,015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、収益拡大を目指す
- **1月時点で契約社数は120社、求人案件数160件**を超える



③ 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-事業戦略(識学ファンド)

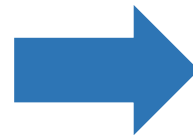
- 識学により改善余地の大きい会社に対して、ヒト・カネ・識学を提供し、成長を促進
- 出資総額及び投資件数をKPIとして、アーリーステージ、レイトーステージへの投資を実行していく
以下の2点を実行し、中長期の成長へ寄与できることを目指す
- 2020年9月末まで：LP出資額を増やす取り組みを中心
- 2020年9月以降：出資候補先のソーシング活動、積極的な投資実行を行うことをめざす

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

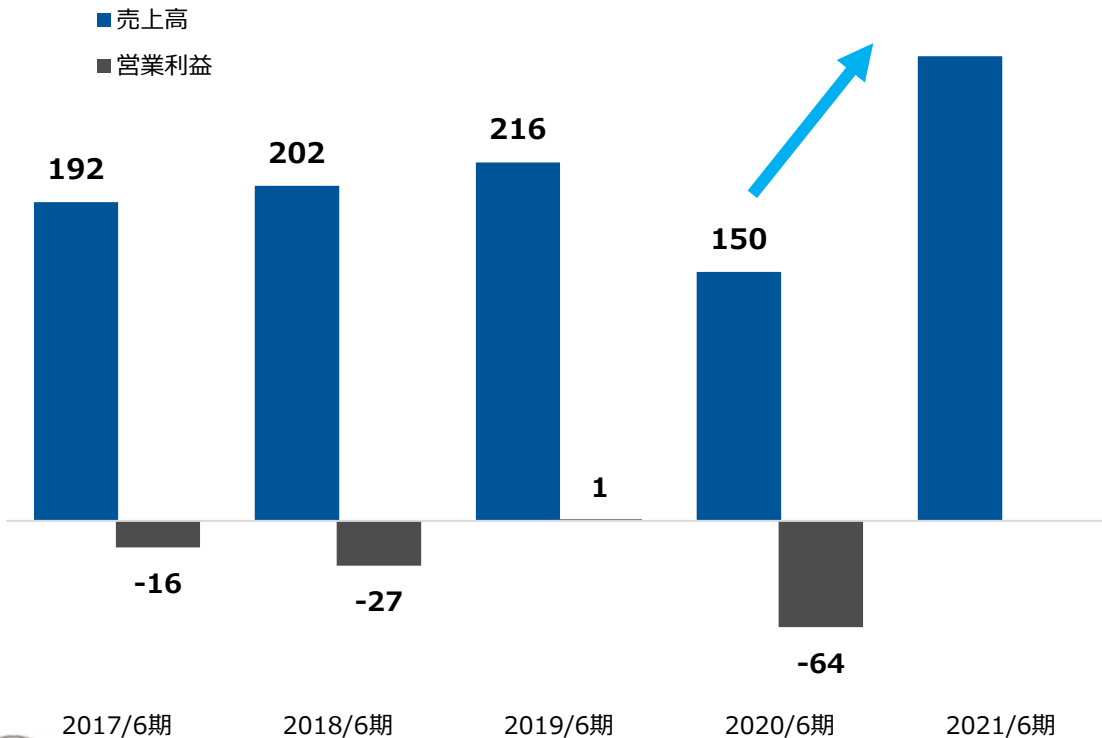
- ①レイトーステージへの投資
・一定以上の「組織力」がある企業へ投資
- ②アーリーステージへの投資
・「組織改善による成長余地」を軸に投資を実行



③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 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



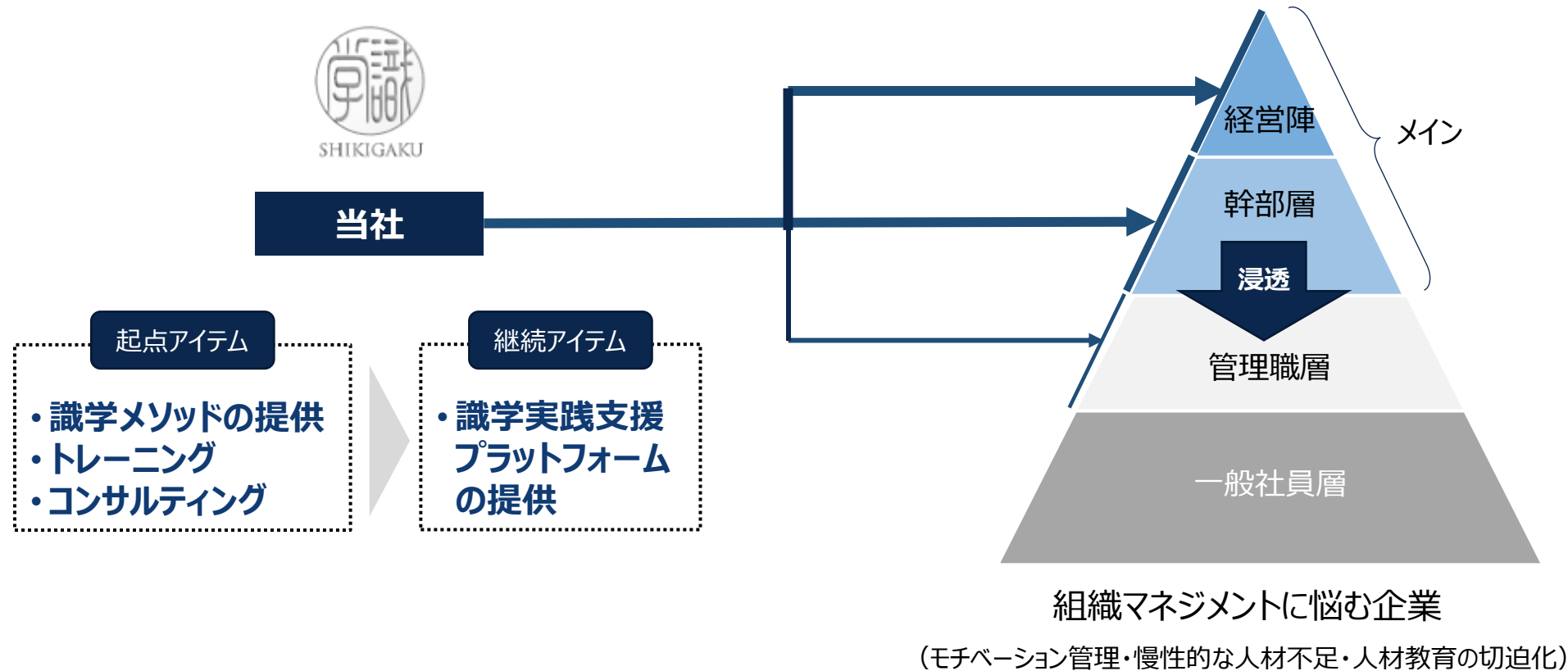
企 業 理 念

『識学を広める事で人々の持つ
可能性を最大化する』



③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ビジネスモデル(1/2)

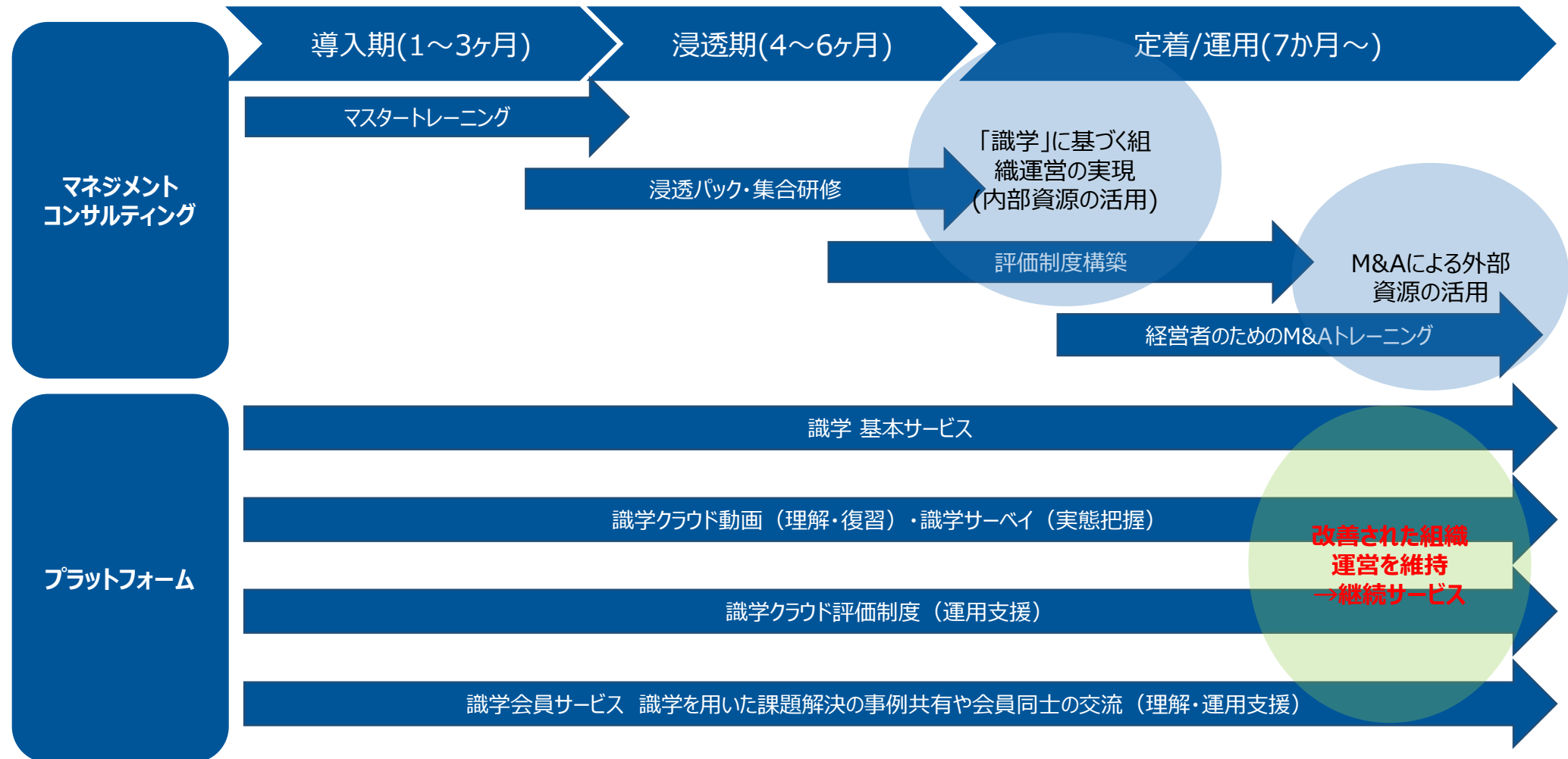
- 主たるターゲットは、成長期にある中堅・中小企業。従業員数が大きく変化している企業や従業員定着率に課題を抱えている企業などが対象
- 一般社員向けの研修ではなく、経営陣・幹部層へのアプローチが主体。経営層を起点に組織マネジメントを推進するメソッドを確立



③ 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



③参考資料(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	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アトレーニング	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 基本サービス 定期的なトレーニングに加えて、識学クラウドによる学習機能も含めたパッケージサービス	1社あたりの課金 月額200,000円～
	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～



③参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

識学 基本サービス (プラットフォームサービス)

- 継続的に成果が出せる組織改善にコミットするために、サービスをリニューアルすることを決定
- 顧客が「識学」に基づく組織運営を運用できる状態になるまで継続的にサービス提供を行う形へと移行

【～2020年8月】

『識学』による組織運営
ロジックを「伝える」が中心

「伝える」が中心のため、スポット受注を積上げて収益
を上げるマネジメントコンサルティングサービスがメイン

【2020年9月～】

『識学』による組織運営を
「徹底する」ことを軸に

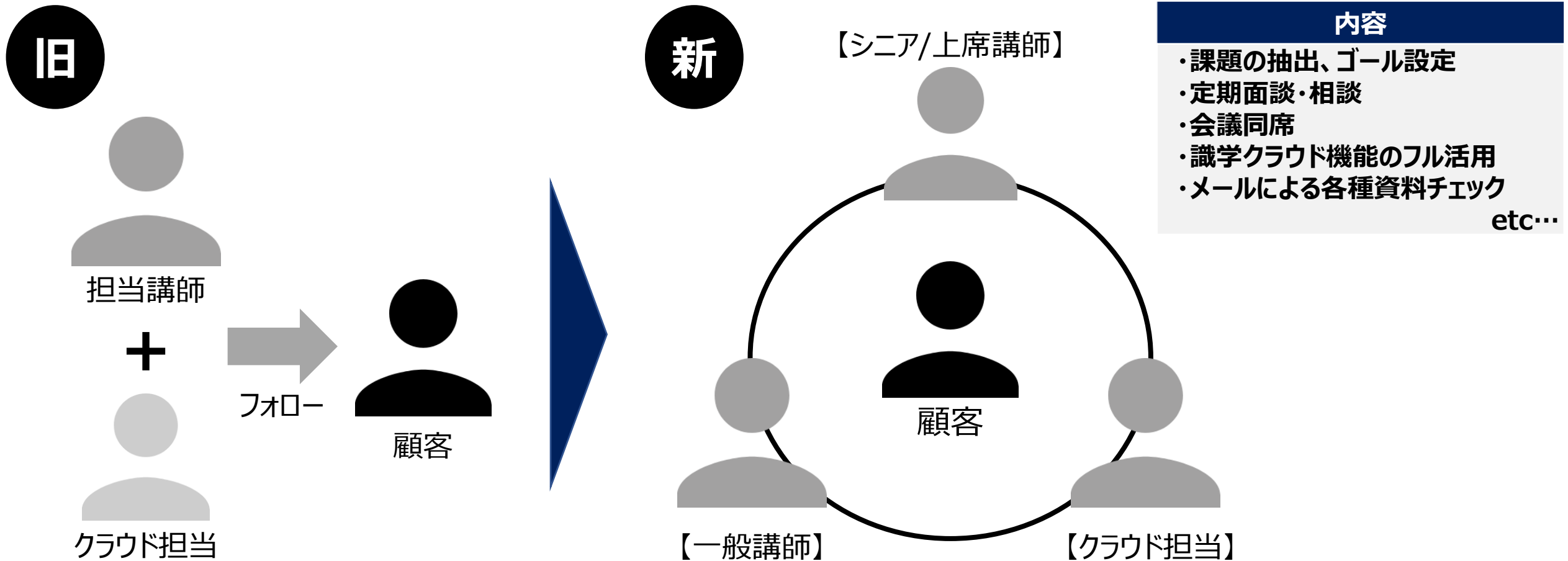
「**徹底する**」が中心のため、継続的に運用支援をす
るためのプラットフォームサービスがメイン



③参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

識学 基本サービス (プラットフォームサービス)

- チーム制によるサポートにより、顧客へ識学サービスをコミットさせることを図る



③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 識学 基本サービス (プラットフォームサービス)

- 徹底したフルサービス提供により、顧客満足度向上と「識学」の有益性の証明を図る

識学の目指す状態 (4大テーマ)

①ルールをベースとした組織運営が出来ている

②位置が正しい状態で組織運営が出来ている

③成長のサイクルが習慣化出来ている

④誤解・錯覚がない状態で組織運営が出来ている

識学が組織に浸透している状態

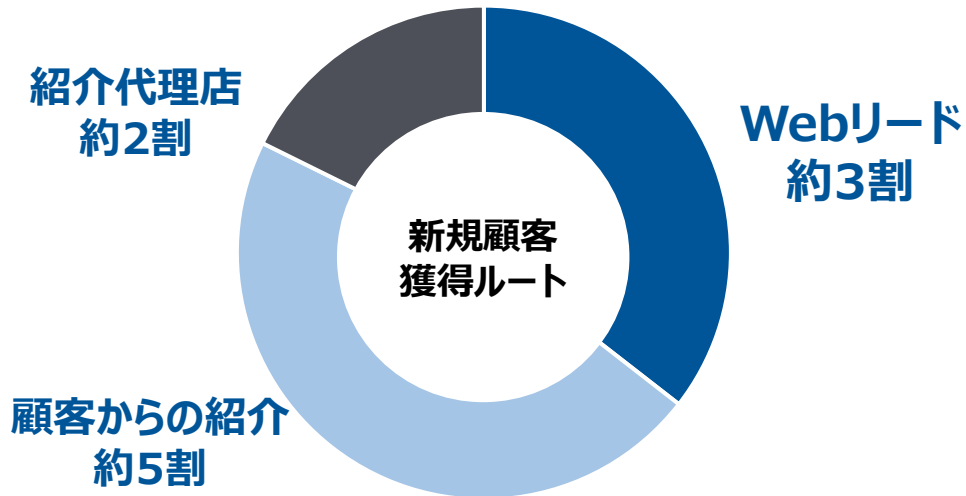
継続的に業績拡大出来る組織へ



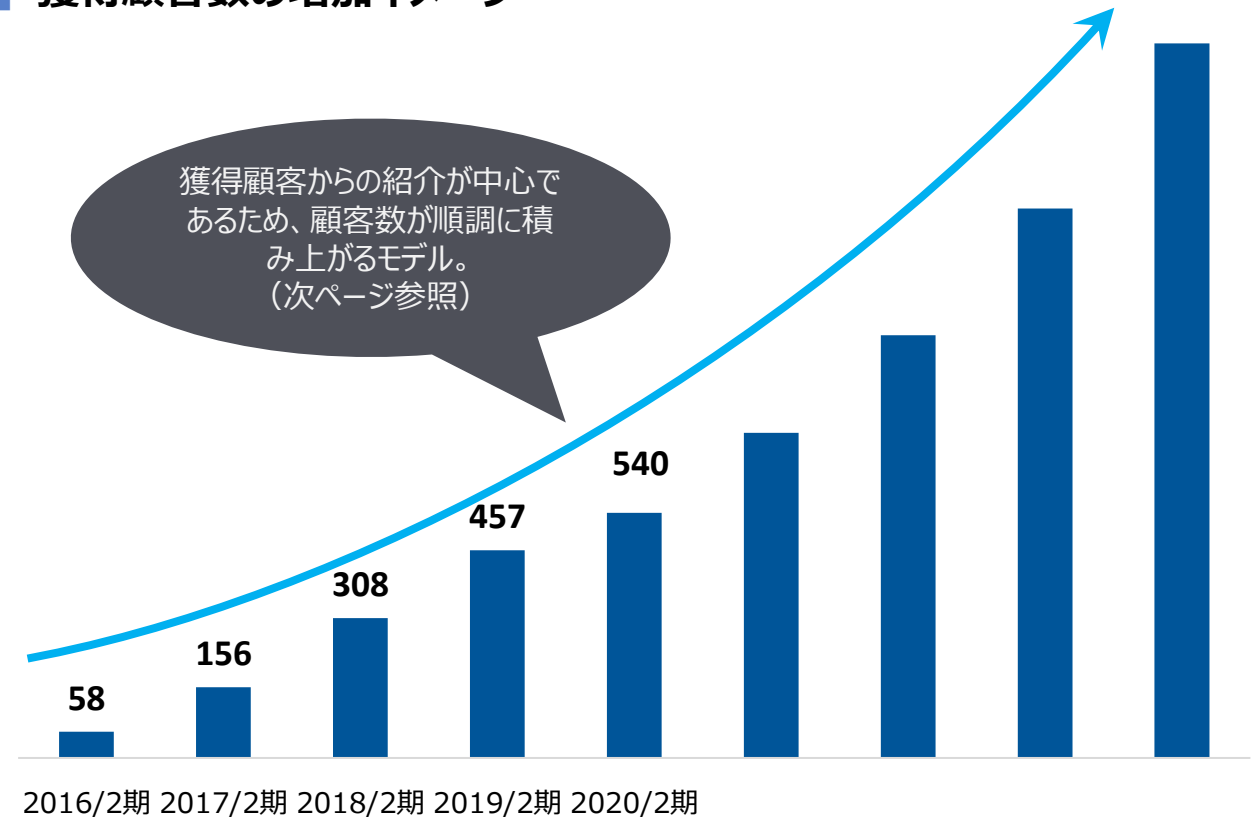
③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 顧客獲得ルート

- 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

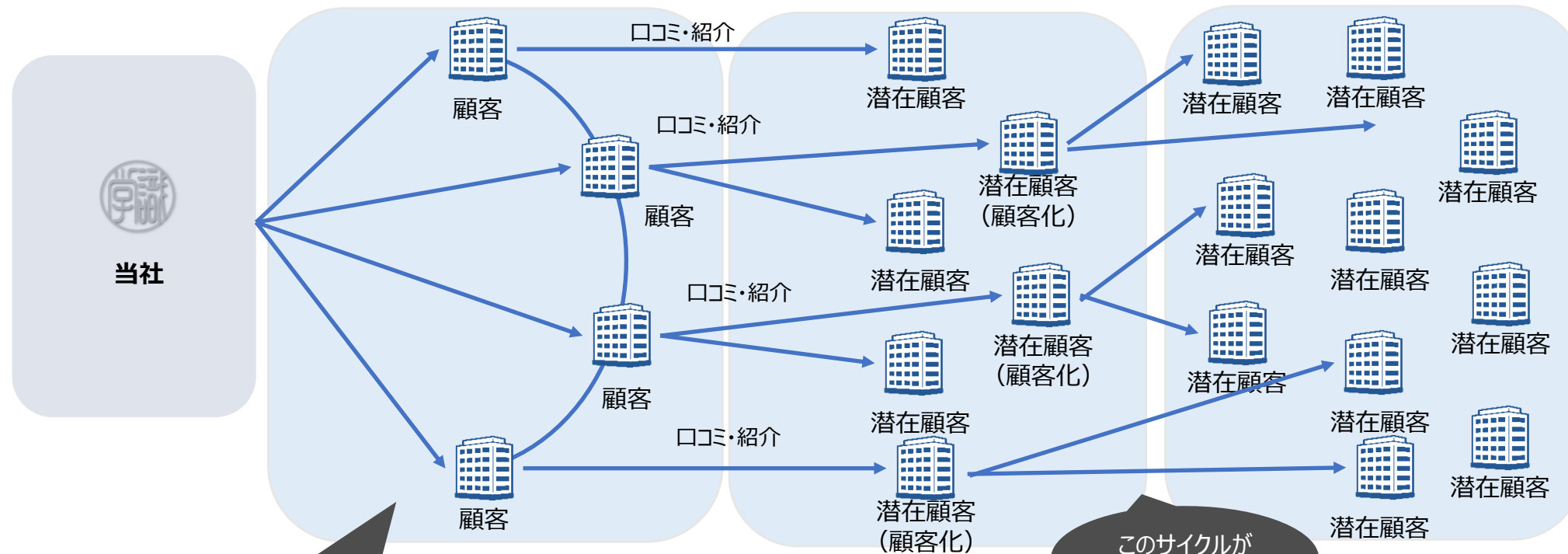


獲得顧客数の増加イメージ



③参考資料(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）

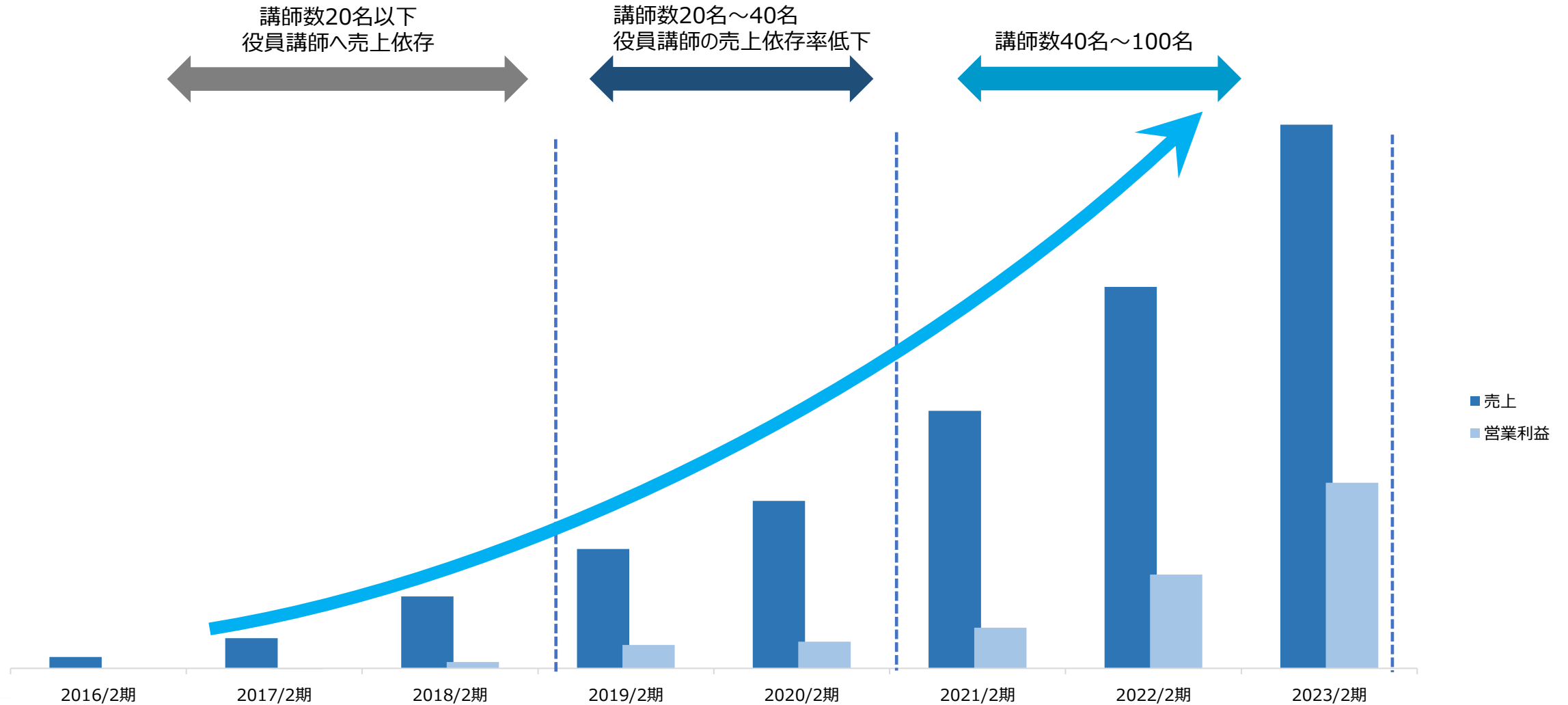


受講済企業様の口コミ紹介により
新たに新規顧客を獲得

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。

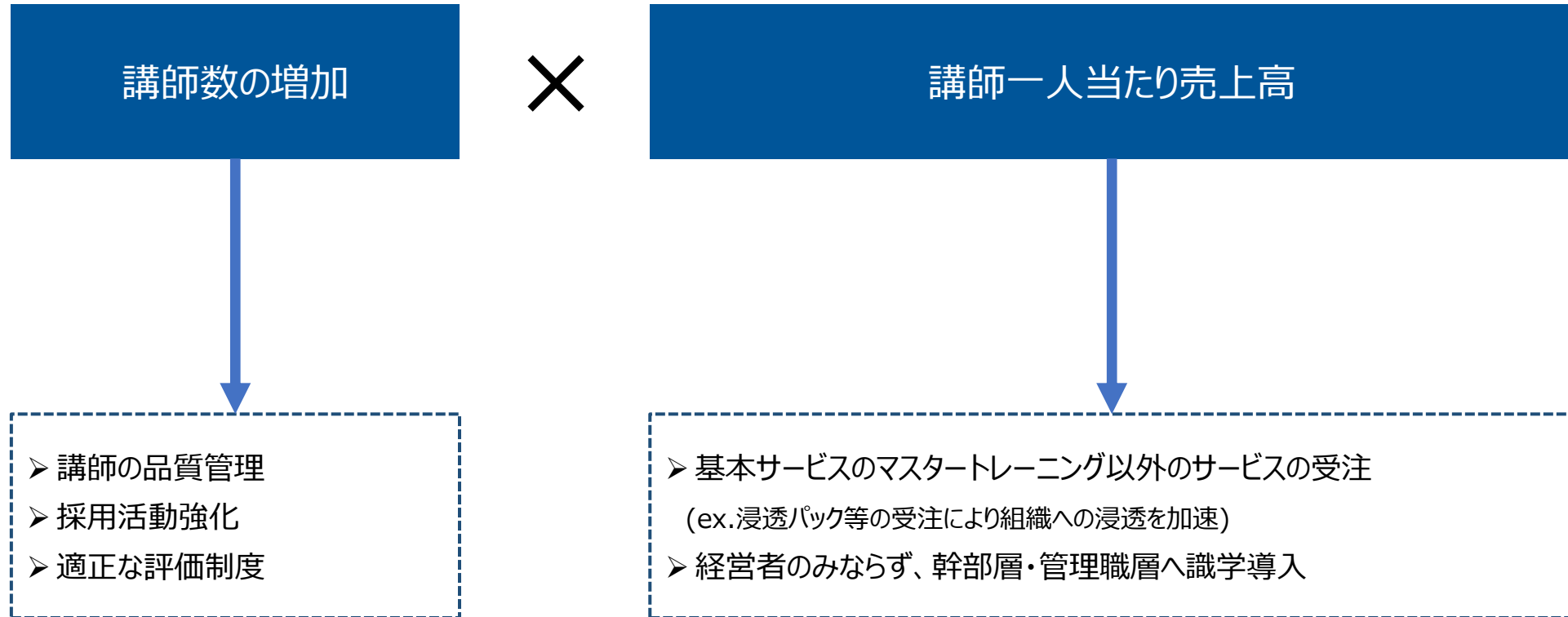
③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業の成長イメージ

- 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



③参考資料(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

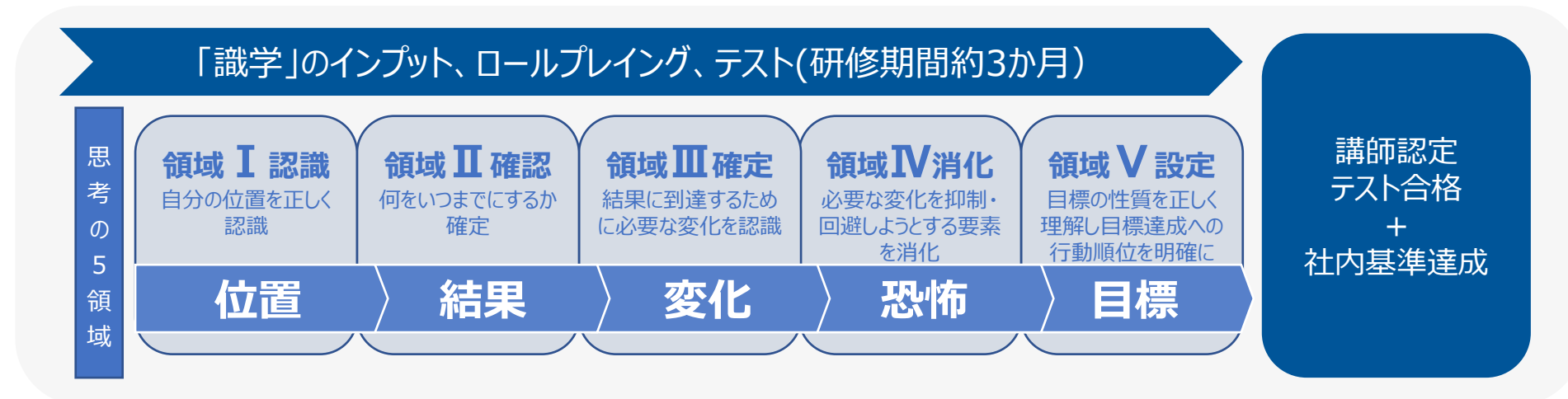


③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力

- 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



③参考資料(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

- 当社講師への応募者数は、積極的な採用活動により過去最高
- サービス品質を保つため、識学クラウドを活用した応募者のサーベイ・講師候補の採用基準を高く設定し厳選して採用を実施
- 入社後に講師になるまでの期間は2か月～3か月と当社の規模増加に関わらず講師を量産できる育成体制

直近1年内定率
1.0%

講師になる
までの期間
78日
(2020年2期実績 **108日**)

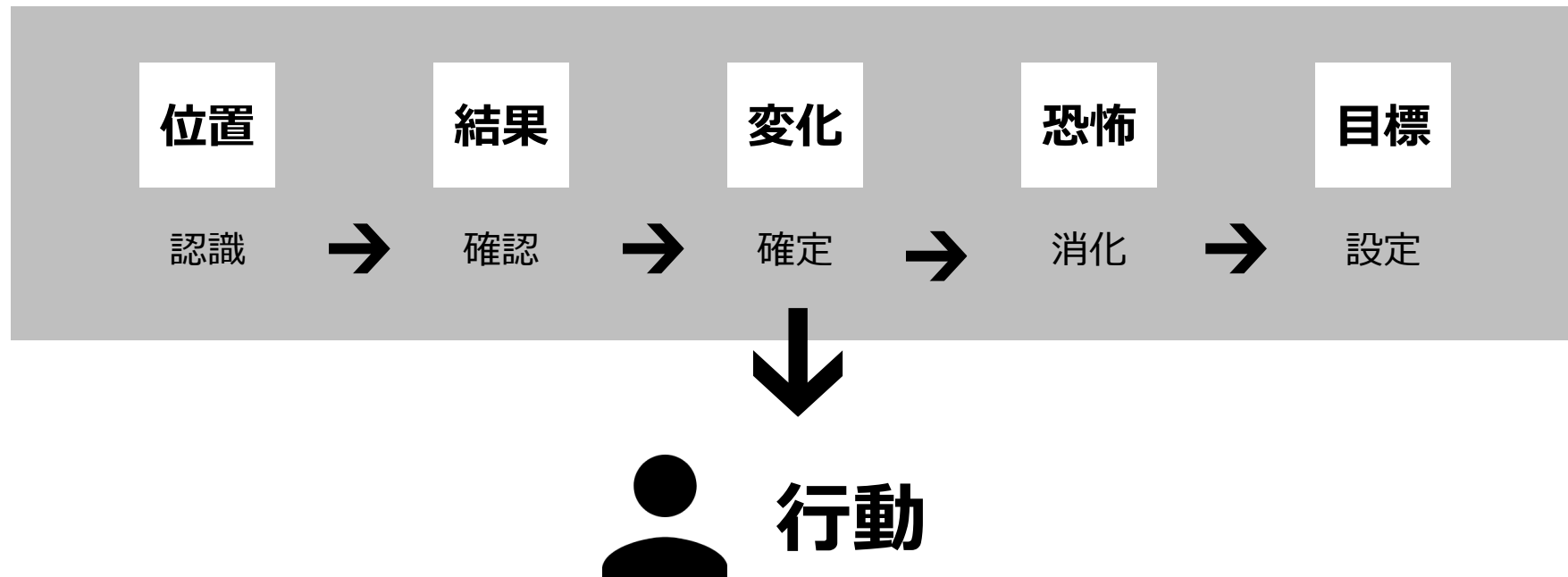
求人応募数
1,677件
(2020年2月期実績**1,468件**)



③参考資料(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。



③参考資料(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



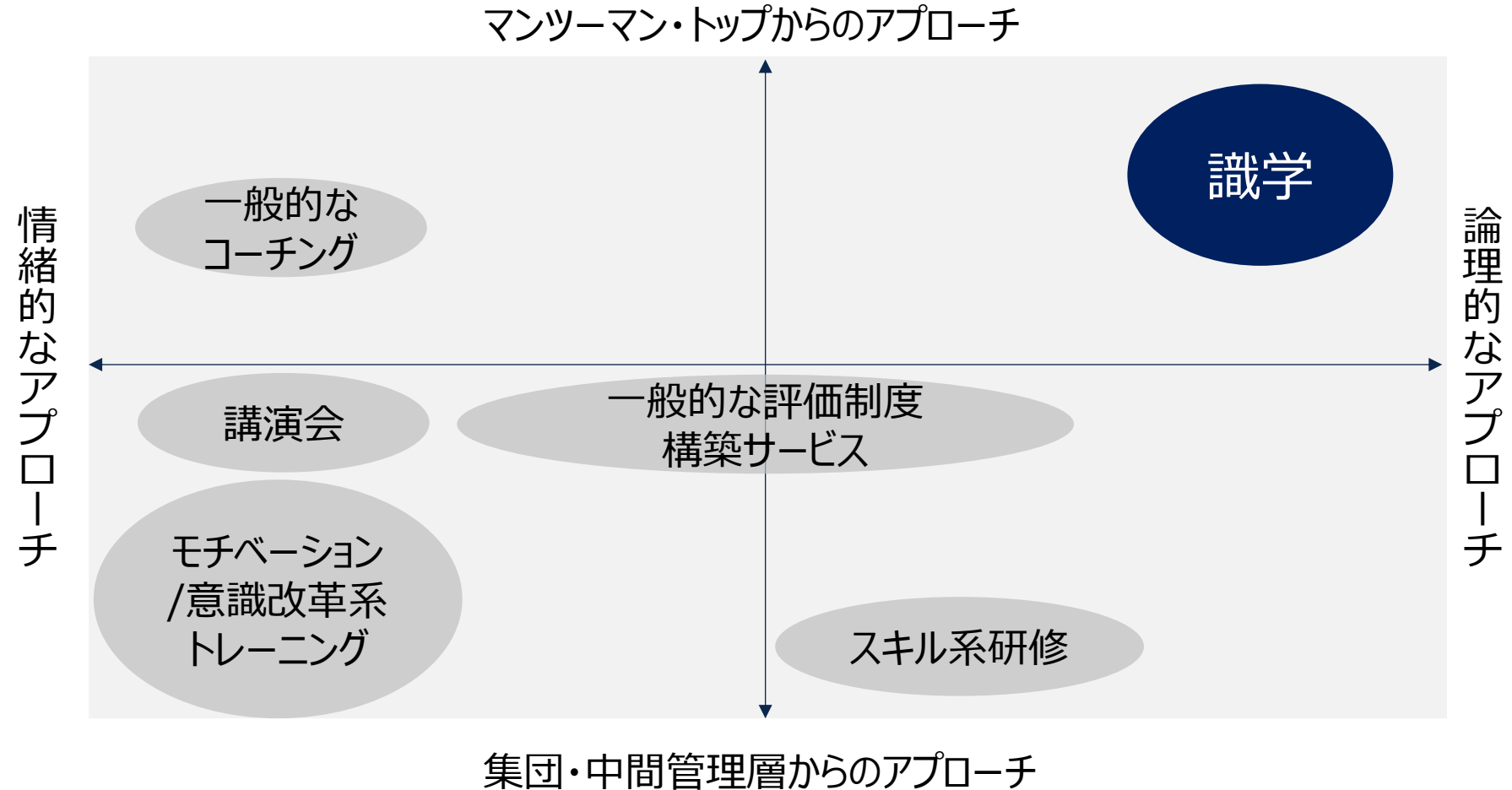
③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 沿革

- 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
 - 7月** 郡山営業所を開設
 - 8月** 組織コンサルティング事業に関するサービスリニューアル、「識学 基本サービス」を提供開始



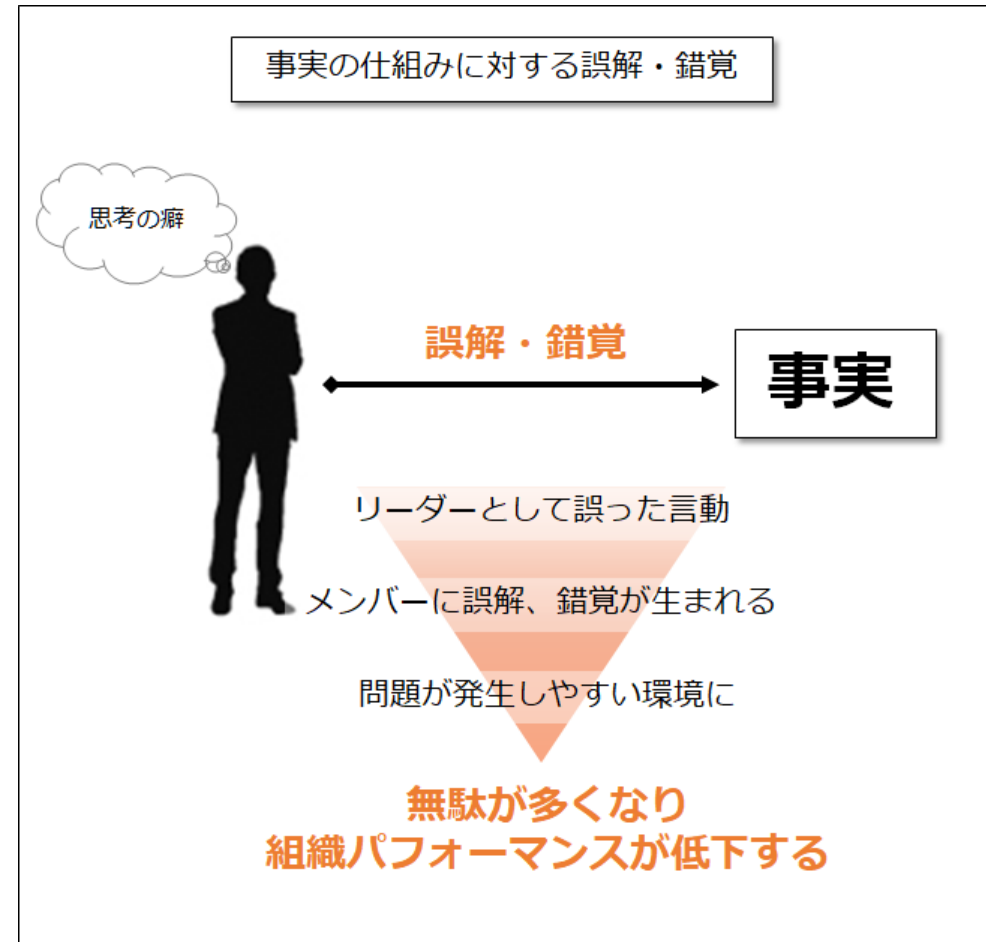
③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 識学について

- 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



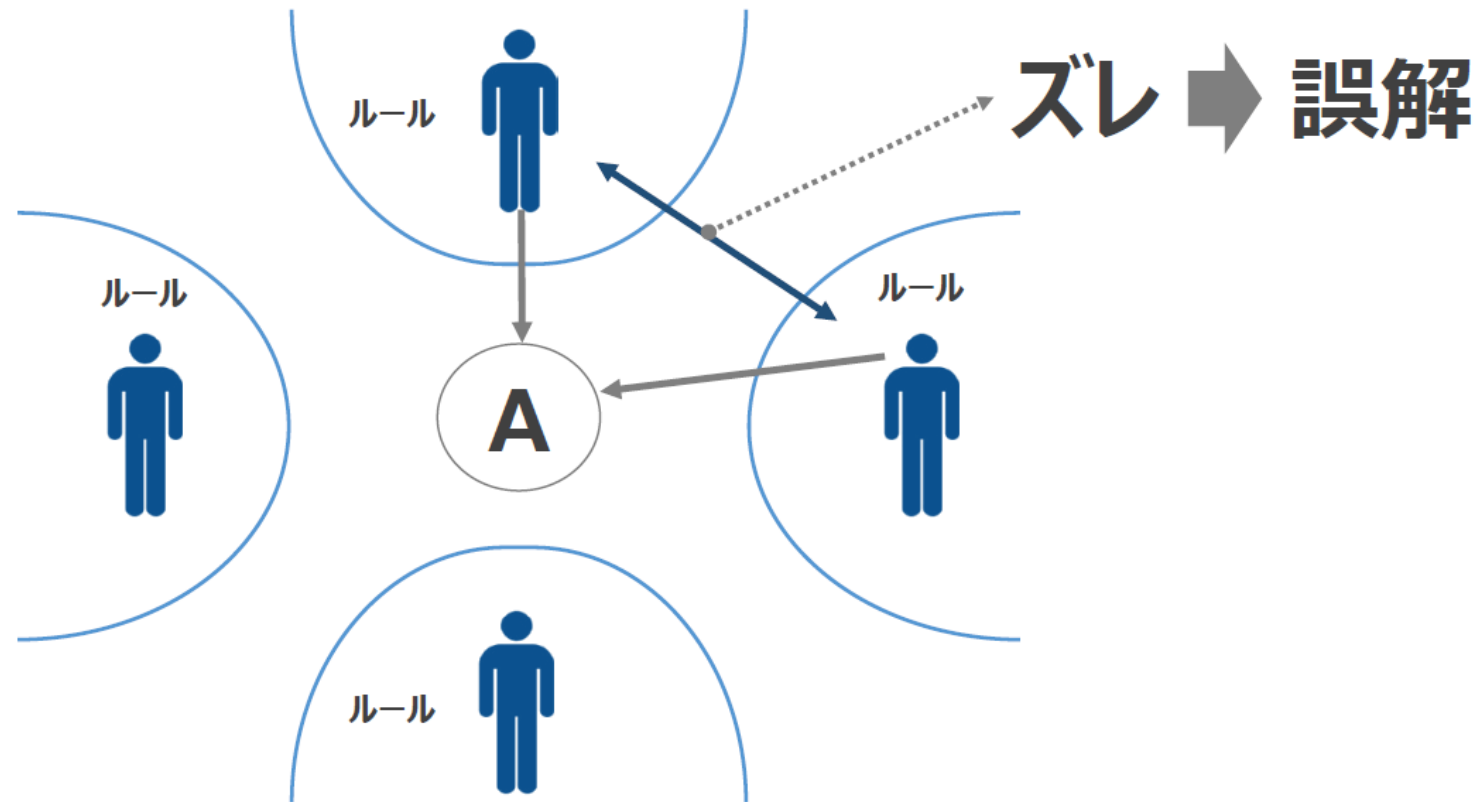
③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 識学について

- 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



③参考資料(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。

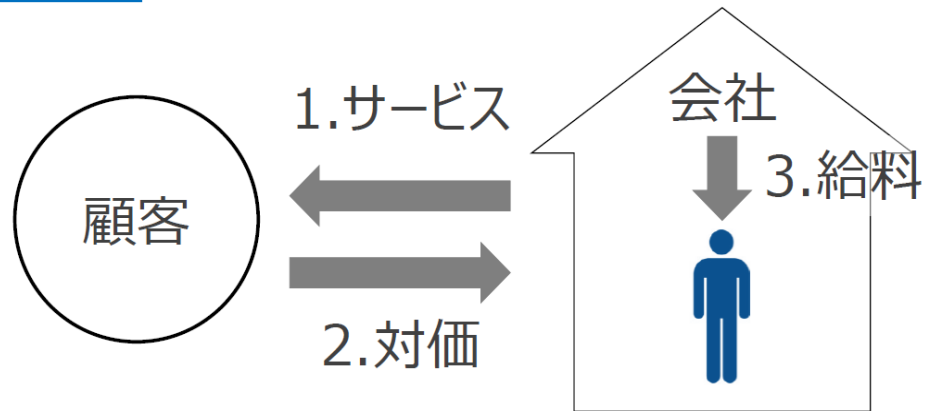


③ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 識学について

- 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。

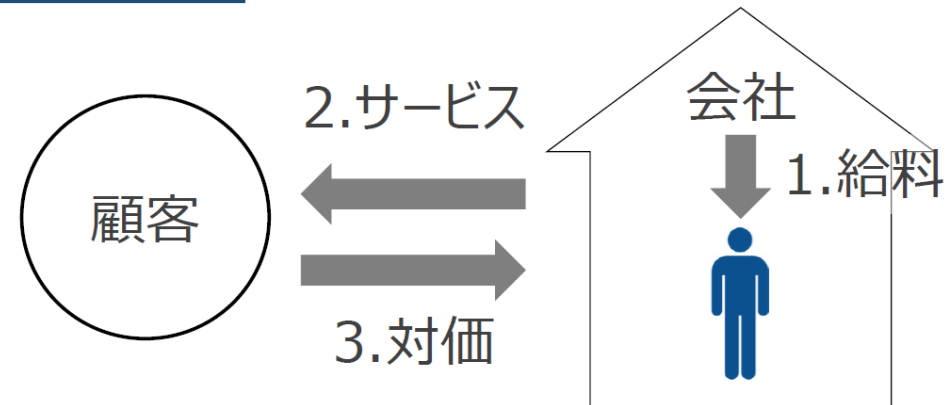
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



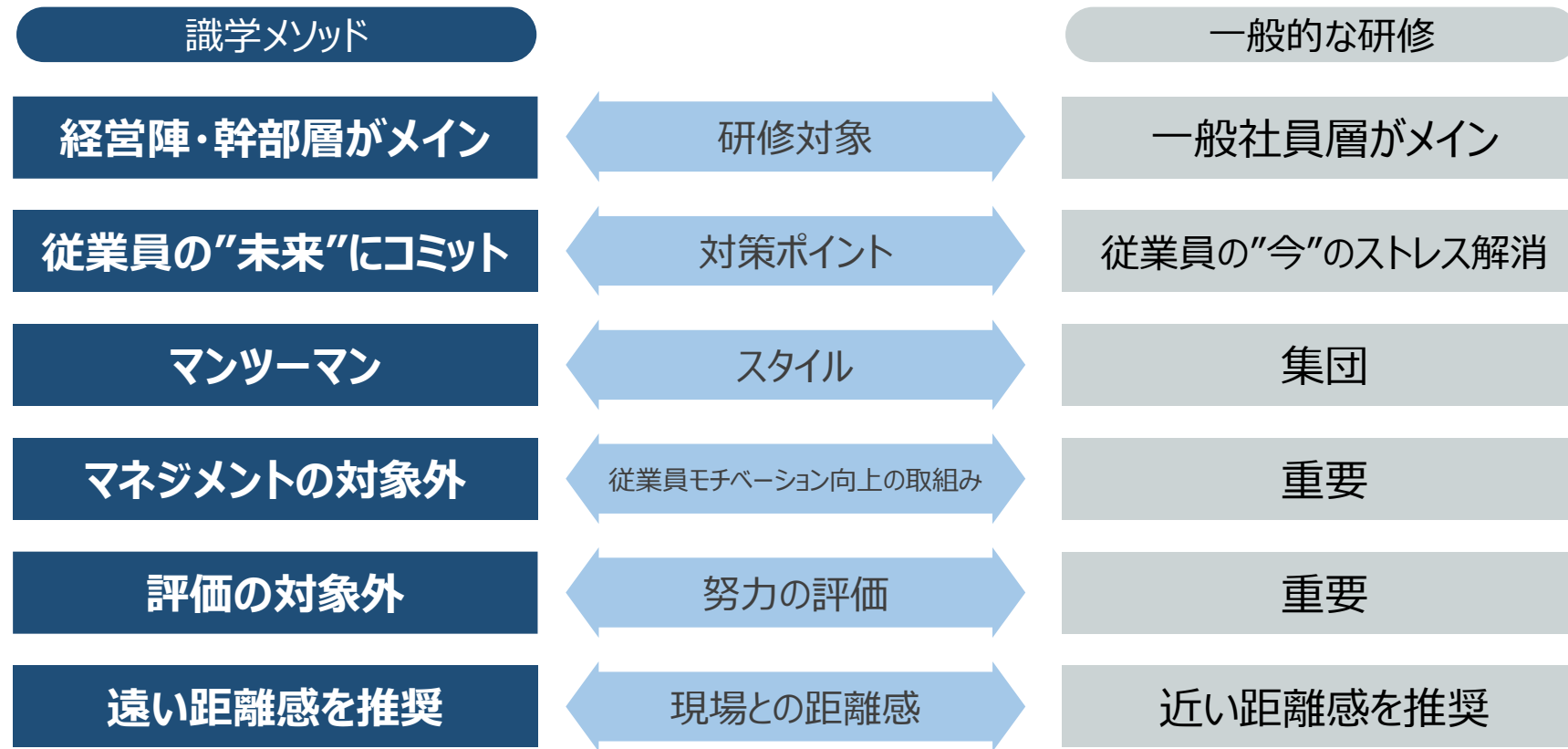
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番



③ 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

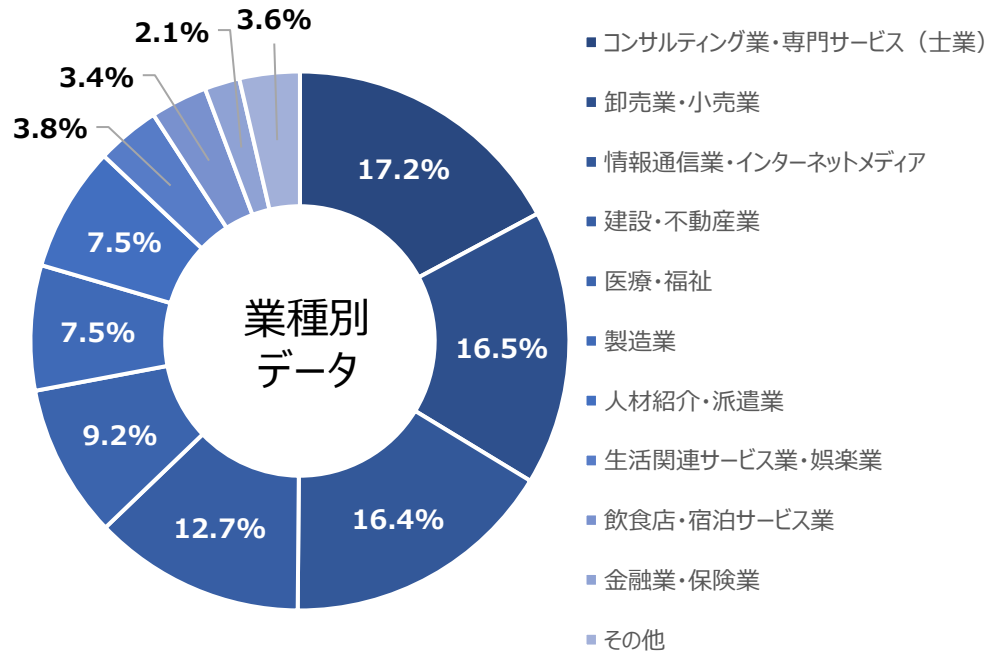
- 識学メソッドを活かした組織運営は、一般的な研修が推奨する組織運営とは対極に位置
- 焦点は、未来へのコミットか、今のストレス緩和か、の違い



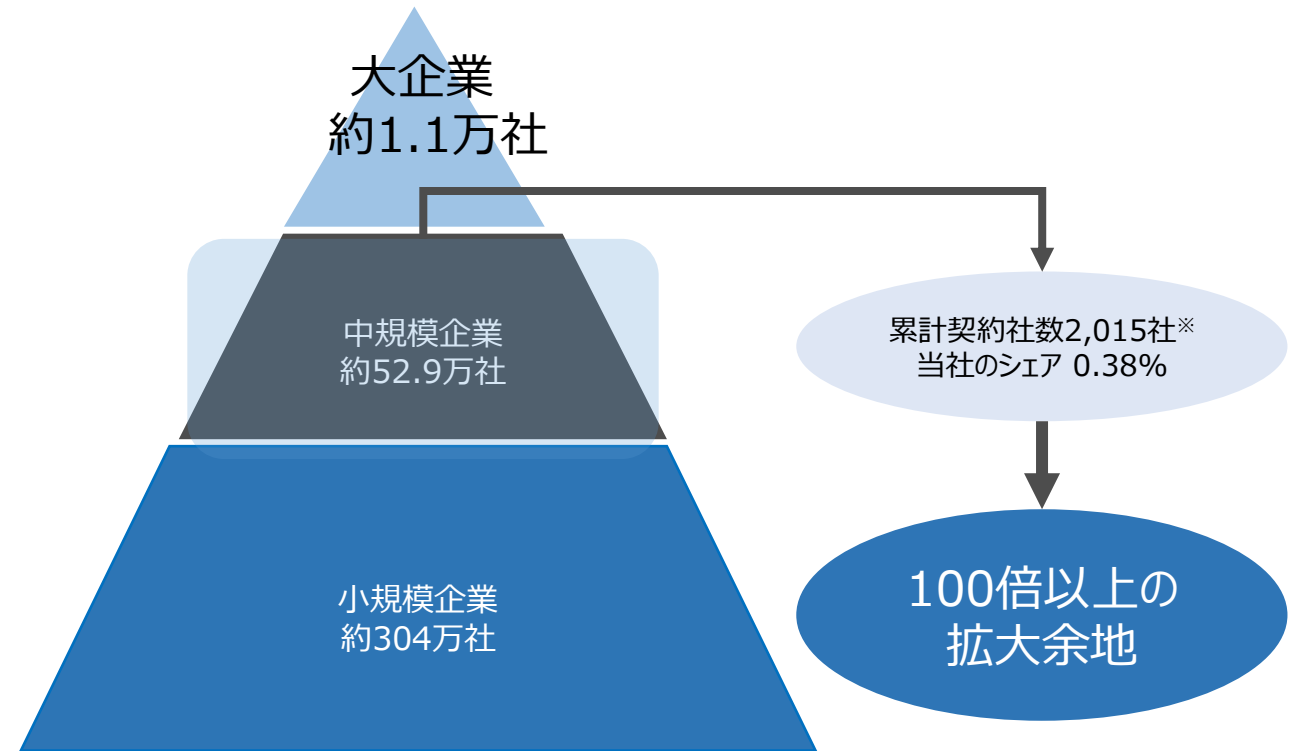
③参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 市場規模

- 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

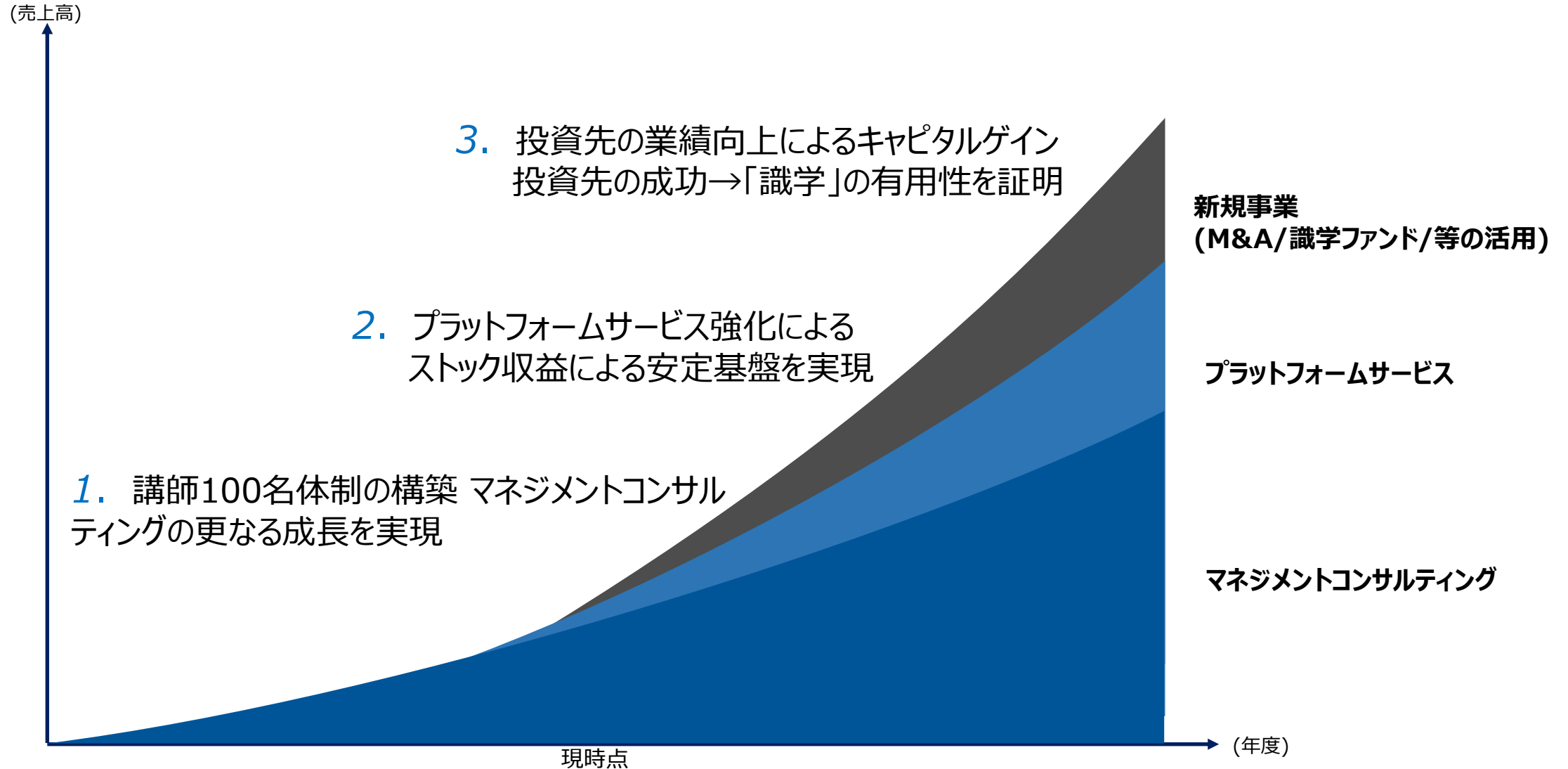


(出展)中小企業庁「中小企業白書」2019年版



③参考資料(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



③参考資料(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

