

ハンズオン支援ファンドの概要について ～成長支援型コーポレートPEファンドの組成～

2021年4月9日
東証マザーズ(7049)

本資料の背景/目的

- 本資料は当社が行うハンズオン支援事業に対するコンセプト・目的を正しく理解を頂くための資料になります。
- 2021年3月17日付「第三者割当による第4回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファシリティ契約の締結に関するお知らせ」による資金調達の資金使途は“単なるリスクマネーの投資のためのファンド組成”ではありません。
- **“「識学」による組織改善による経営支援×金融系ファンドによる金融・ファイナンスという観点での経営支援”**という独自性を持ち、かつ、投資先のバリューアップに強固にコミットする“コーポレートPEファンド”という成長支援型のファンドであり、既存事業の幅を広げる新たなサービスとなります。
- 本資料に基づき、当社が開始するハンズオン支援事業に対するコンセプトを正しくご理解いただいた上で、当社グループの事業内容の理解に役立てて頂きたいと考えております。



1.前提

当社のコーポレートアクションにおける判断軸について

- 当社のコーポレートアクションは、すべて“「識学の有用性の証明」につながるかどうか”を判断軸に実施してきた
- これにより、長期的に当社の経営理念の達成を実現していく
- 今回のハンズオン支援ファンドは、「識学のさらなる有用性証明」につながると判断し、ファンド組成を意思決定

経営理念

「識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する」

実行における
判断軸

“「識学」の有用性の証明につながるかどうか”を軸にコーポレートアクションの実行を判断

施策

IPO経験者ゼロ
設立4年での上場
(2019年2月)

福島SEの子会社化
(2020年3月)

識学1号ファンドの組成
ジオコード社のIPO
(2019年10月/2020年11月)

Surpassの関連会社化
講師の常駐派遣
(2020年10月)

ハンズオン支援
ファンドの組成

狙い

- “識学による組織改善→結果として業績の向上につながる”、という識学の有用性の証明
- 識学通りの組織運営で、未経験であってもIPO達成するための体制構築が可能である事の証明/PR効果
- スポーツチームへの成績向上による“組織”であれば識学が適用可能である汎用性の証明/PR効果



2.ファンド組成目的

何のためのファンド組成なのか？

- 大前提として、“**識学の有用性の証明**”を目的としたファンドの組成
- 顧客(投資候補先)のニーズに応じて、コンサルティングのみならず成長資金の出資や人材提供まで対応が可能になる
- 現時点での当社規模では、顧客(投資候補先)の成長にコミットする多額の資金が不足しているため、資金調達を実行

→既存事業の延長線にある新規事業として、“**将来の成長可能性が非常に高いビジネス**”として認識

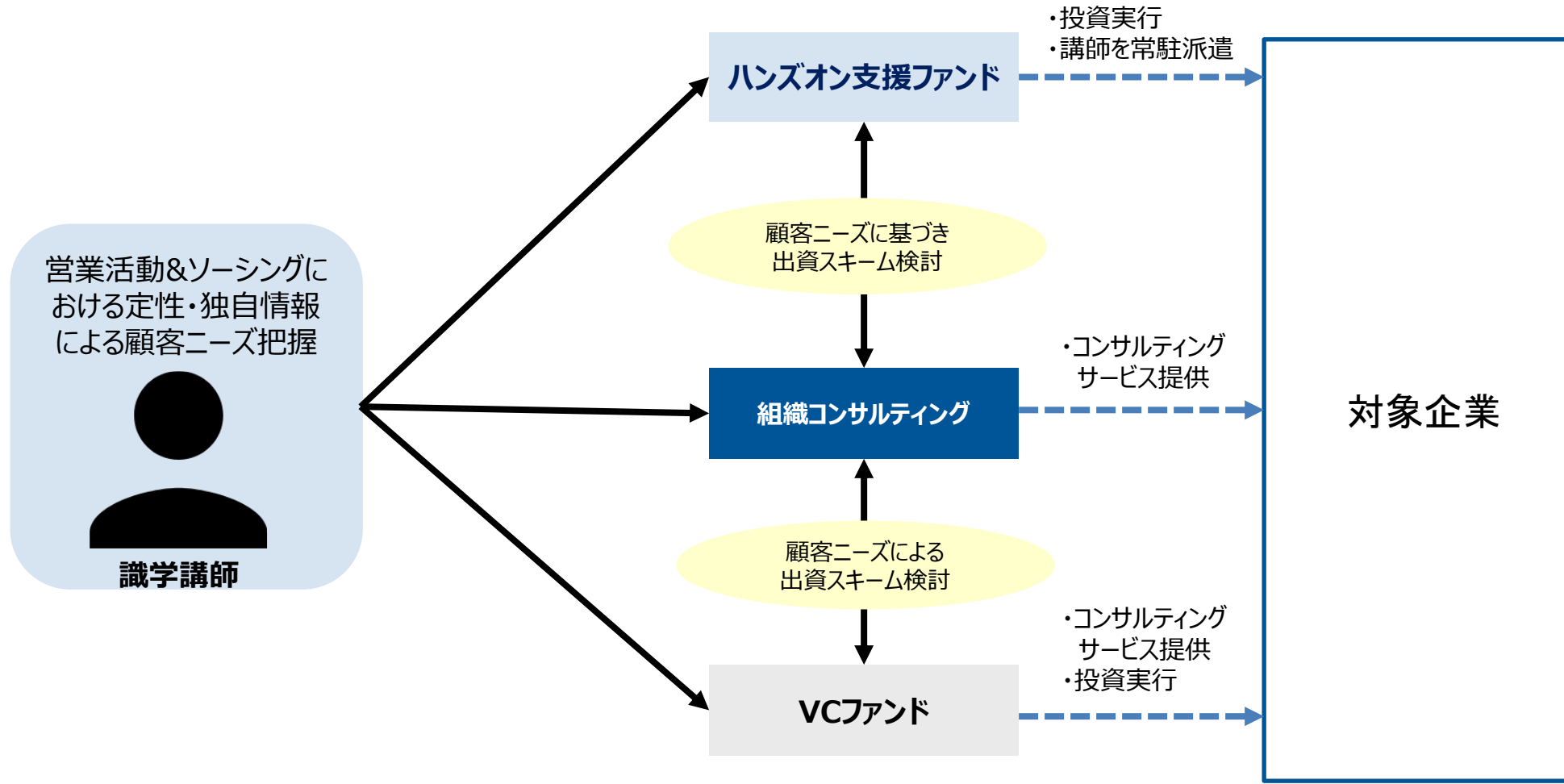
NEW

提供サービス	講師の位置	お客様のニーズ	具体的なサービス
組織コンサルティング	外部の立場	「識学」に基づく組織コンサルティング	組織コンサルティングサービスの提供 -マネジメントコンサルティング -プラットフォームサービス
ハンズオン支援 ファンド	役員派遣となるため 企業内部の立場	①講師による “直接的な” 組織改善 ②識学に基づく経営管理体制の構築 ③成長のための資金ニーズ	①識学講師の常駐による識学導入・運用支援 ②経営管理体制の構築 ③投資実行による資金支援（33.4%以上）
VCファンド	外部の立場	①「識学」に基づく組織コンサルティング ②上場経験者によるIPO支援 ③成長のための資金ニーズ	①組織コンサルティングサービスの提供 ②上場経験者&外部協力専門家によるサポート ③マイノリティ出資(10%未満)により資金支援



2.ファンド組成目的 ファンド組成後のサービス提供イメージ

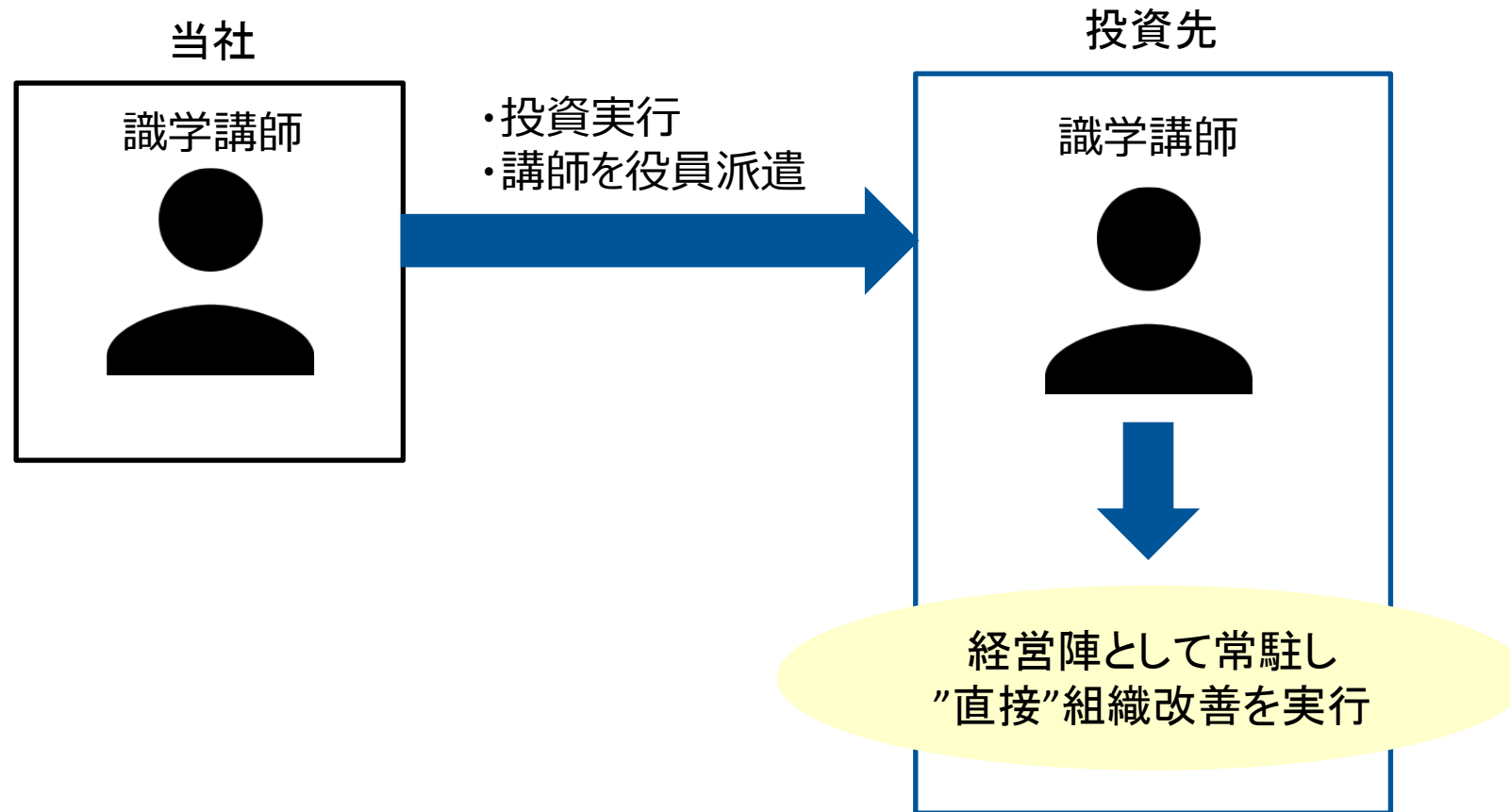
営業活動、ソーシング活動、既存企業へのサービス提供によって顧客ニーズを把握
ニーズに合わせてコンサルティング以外の**成長資金の出資、講師の常駐派遣**という「**人材、資金**」という経営資源を提供できるサービス体制へと移行



3.ハンズオン支援とは？

今まで実施してきたハンズオン支援体制

- 当社が実施してきたハンズオンは成長に必要な経営資源である「人材（講師）・資金」を投資先へ提供
- 講師は投資先に常駐し、組織改善を実行しながら業績改善につなげる取組みを続けてきた

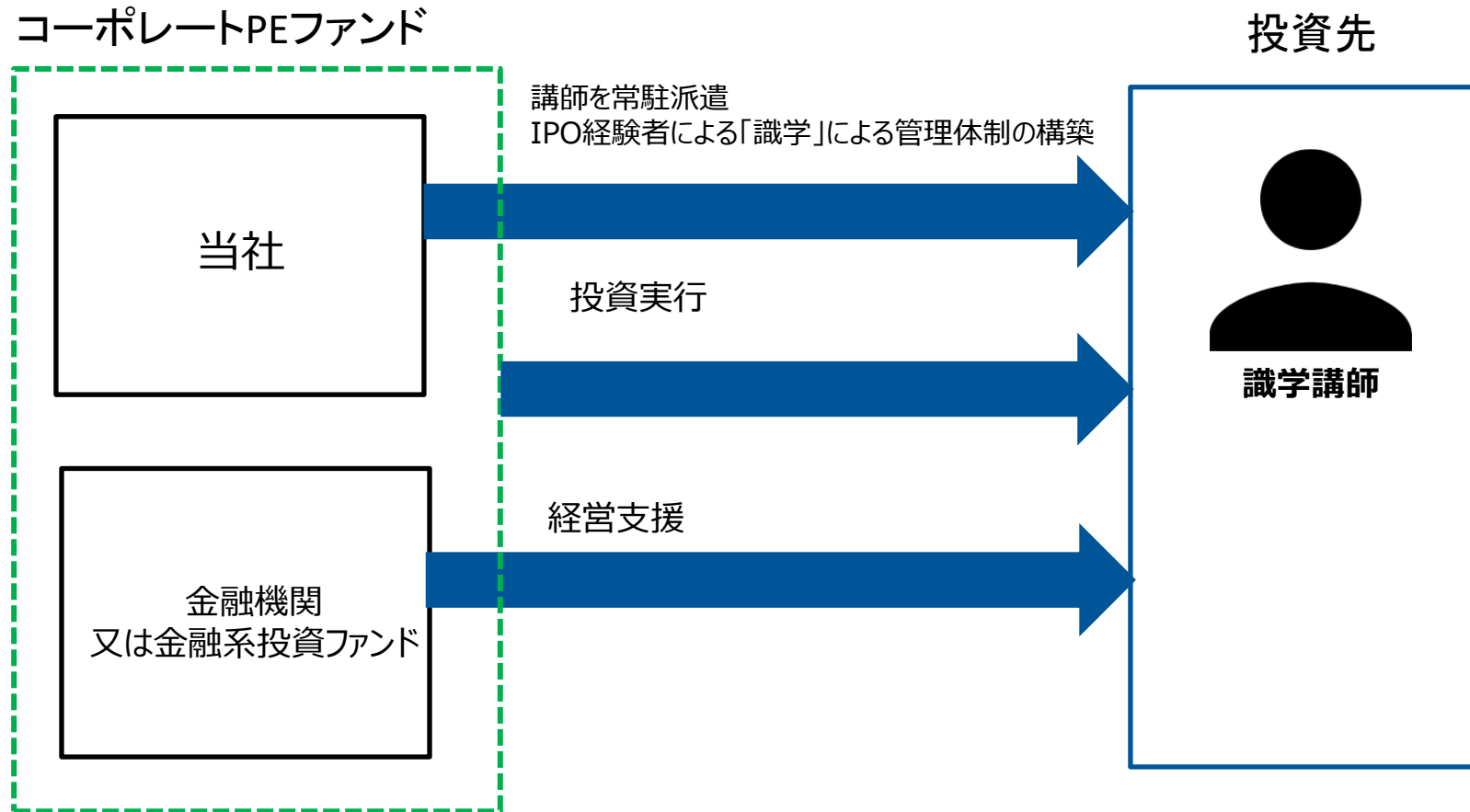


3.ハンズオン支援とは？

構想しているハンズオン支援体制

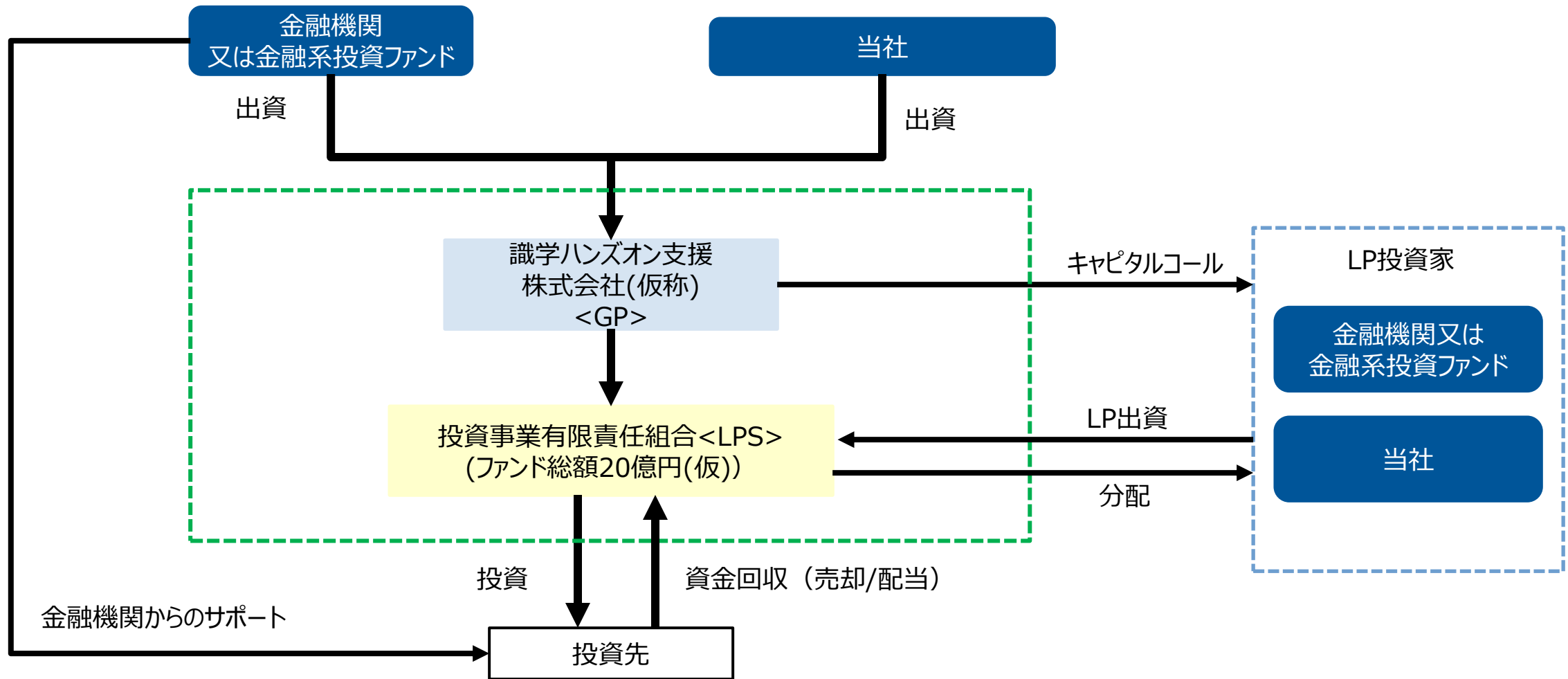
「**識学**」による**組織改善支援**×**金融・ファイナンス支援**という独自性を有する「**コーポレートPEファンド**」を組成

- 顧客（投資候補先）のニーズに合わせて「**人材（講師）**・**資金**」を投資先へ提供
- 金融系のPEファンドと共同ファンドを組成することで、**金融・ファイナンス観点での経営支援**も提供



3.ハンズオン支援とは？ ファンドスキーム構想

多面的なサポート体制とするために金融機関及び金融系投資ファンドとの連携を検討中（以下、検討中のスキーム案）



4.事業戦略(「中期経営計画(2022-2024)」より)

ハンズオン支援・投資事業 進出の背景

- 「識学」に基づく組織マネジメントによって以下の2つの領域での成功・改善等の実績がある
- この実績をもとに、今後3カ年のさらなる成長事業を構築すべくハンズオン支援事業を立ち上げ
- ハンズオン支援事業については、投資後のEXIT及びリターンの予想が現時点で困難であることから、本中期経営計画の数値にはハンズオン支援事業の数値は含めていない

「組織力」に着目した投資成功事例

2019年2月期に識学導入した、ジオコード社の
2020年11月のIPO

投資判断力

識学導入企業社数2,187社の中からIPO銘柄
への投資を行った目利き能力

ハンズオン支援による改善事例 (福島SEの収益性改善実績)

「識学」通りの組織運営のみで売上高が対前期
比(※1)で2倍成長

ハンズオン能力

投資先への当社社員の派遣と「識学」導入により
企業価値を向上させるハンズオン支援能力

ハンズオン支援事業への本格進出により
中長期ビジョン及び経営理念達成へのスピードを加速

(※1)7月～2月の業績での対比



5.投資戦略・財務戦略(「中期経営計画(2022-2024)」より)

資本配分の考え方

- 既存事業のさらなる成長、事業領域拡大による非連続な成長に向けた事業投資を推進
- 中期経営計画以降の飛躍的な成長を実現するために、事業投資へと資本配分を行う

<p>3カ年 営業CF 30億円</p> <p>3カ年 財務CF 20億円 (資金調達)</p>	<p>成長投資 50億円</p>	<p>投資領域</p>	<p>期待リターン</p>	<p>重点投資</p>
		<p>組織コンサルティング事業</p>	<p>✓ 経営の柱として盤石なキャッシュの創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 講師の採用・育成 ● 広告宣伝費への投資
		<p>ハンズオン支援事業</p>	<p>✓ EXITによるレバレッジの効いた利益の創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 講師の役員派遣によるハンズオン支援でのバリューアップとEXIT
		<p>スポーツエンタテインメント事業 (福島SE)</p>	<p>✓ スポンサー収入の増加 ✓ 企業版ふるさと納税での ✓ B1リーグ昇格による知名度向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業人員の採用 ● チーム運営費への投資
		<p>シキラボの新規事業 マネタイズ</p>	<p>✓ 新たな収益の柱の確立</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規事業への開発投資 ● 新規事業マネタイズに向けた広告宣伝費
		<p>VCファンド投資</p>	<p>✓ EXITによるレバレッジの効いた利益の創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 「組織力」の強化による成長が見込まれる企業への投資
	<p>株主還元</p>	<p>中期経営計画の対象期間は無配とし、事業成長の投資にキャッシュを活用</p>		



5.投資戦略・財務戦略(「中期経営計画(2022-2024)」より)

投資戦略

- 事業開発・事業再構築の強みを生かして、社内基準を満たす場合には投資を行う方針
- 一定の基準を設定し、グループからのM&A、VCファンド投資、ハンズオン支援ファンドのすみ分けを行い規律を持って投資を行う

区分	投資方針	出口戦略
識学本体	子会社化	連結グループでの利益貢献
ハンズオン支援 ファンド	議決権33.4%以上 獲得を目安に投資	IPO/M&Aによる によるキャピタルゲイン
VCファンド	マイノリティ出資 (10%未満)	IPO/M&Aによる キャピタルゲイン

投資基準

- ①投資基準に応じて会議体での承認を必須とする
- ②リスク資産（のれん）と自己資本の倍率が1.0倍を超えない水準での投資



免責事項

- 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。
- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本国内外を問わず、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘又はこれに類する行為を目的としたものではありません。

