

2021年2月期 通期決算説明資料

2021年4月14日
東証マザーズ(7049)

- ① 2021年2月期 通期決算概況
- 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 今後の成長戦略
- ④ 2022年2月期 業績予想
- ⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



- ① **2021年2月期 通期決算概況**
- 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 今後の成長戦略
- ④ 2022年2月期 業績予想
- ⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



①2021年2月期 通期決算概況 業績ハイライト

2021年2月期 連結実績

通期予算に対して売上高は**100%達成**、営業利益は**120%達成**にて着地
売上高： 2,506百万円（前年同期比+45.7%）
営業利益： 137百万円（前年同期比▲51.5%）

組織コンサル ティング事業

プラットフォームサービスが堅調に推移し、売上高構成比率**20%**を超える
売上高： 2,221百万円（前年同期比+29.1%）
営業利益： 228百万円（前年同期比▲19.2%）

講師一人当たり売上高：361万円/月（前四半期比▲1.4%）
講師数：2021年2月末時点で54名 ※2021年4月時点で52名
受注残高：738百万円（前期末比+47.4%）※マネジメントコンサルティングのみの受注残高

スポーツエンタ テインメント事業

企業版ふるさと納税や福島県共催の震災復興マッチの開催により、売上高は好調に推移
売上高： 192百万円
営業利益： ▲90百万円



①2021年2月期 通期決算概況 連結損益計算書

●新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受けながらも、売上高、営業利益及びEBITDAは通期予算を達成

(百万円)	2020年2月期 4Q (会計期間)	2021年2月期 4Q (会計期間)	前年同期比	2020年2月期 4Q (累計期間)	2021年2月期 4Q (累計期間)	前年同期比	2021年2月期 当初予算※3	進捗率
売上高	468	809	73.0%	1,720	2,506	45.7%	2,500	100.2%
営業費用※1	404	709	75.2%	1,437	2,368	64.8%	2,384	99.3%
人件費/採用教育費 ※2	186	294	57.4%	643	1,065	65.5%	1,008	105.6%
広告宣伝費	62	98	57.8%	246	331	34.2%	330	100.2%
地代家賃	22	25	16.8%	66	98	49.0%	99	98.8%
その他営業費用	133	290	118.1%	480	873	81.8%	945	92.4%
営業損益	63	100	59.0%	283	137	△51.5%	115	119.5%
EBITDA	76	117	54.3%	322	199	△38.3%	180	110.4%
売上総利益率	87.2%	69.7%	-	86.4%	74.5%	-	80.6%	-

※1 営業費用=売上原価+販売費及び一般管理費

※2 人件費=講師人件費+講師以外の人件費

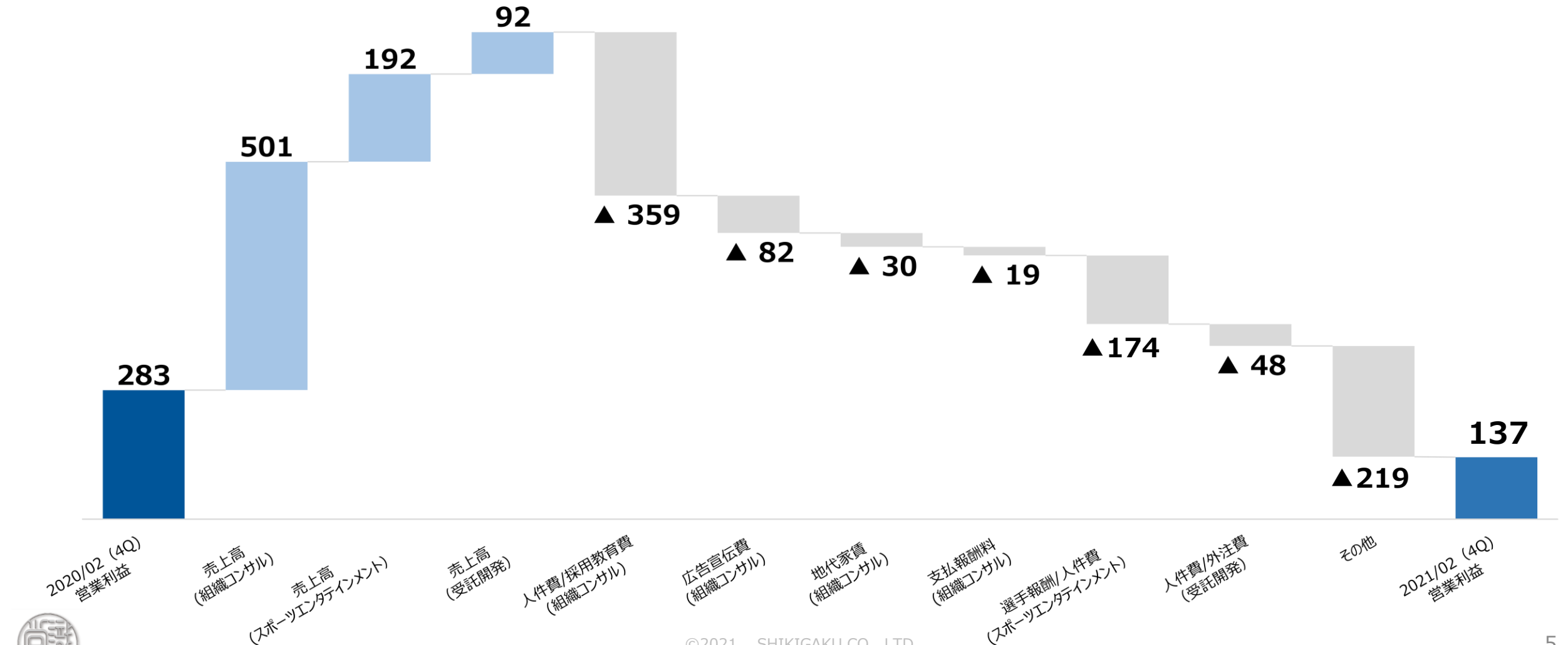
※3 当初予算：2020年7月13日開示の通期業績予想



①2021年2月期 通期決算概況

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、計画通りの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、受託開発事業の外注費用が増加



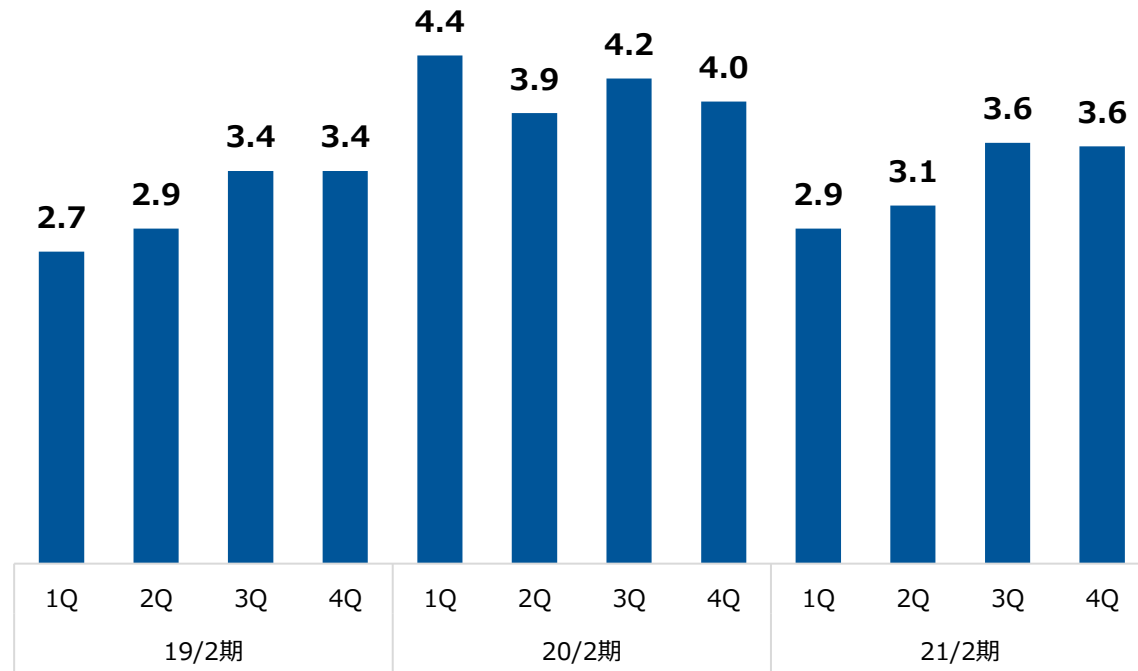
- ① 2021年2月期 通期決算概況
- ② **セグメント別決算概況**
 - **組織コンサルティング事業**
 - スポーツエンタテインメント事業
- ③ 今後の成長戦略
- ④ 2022年2月期 業績予想
- ⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



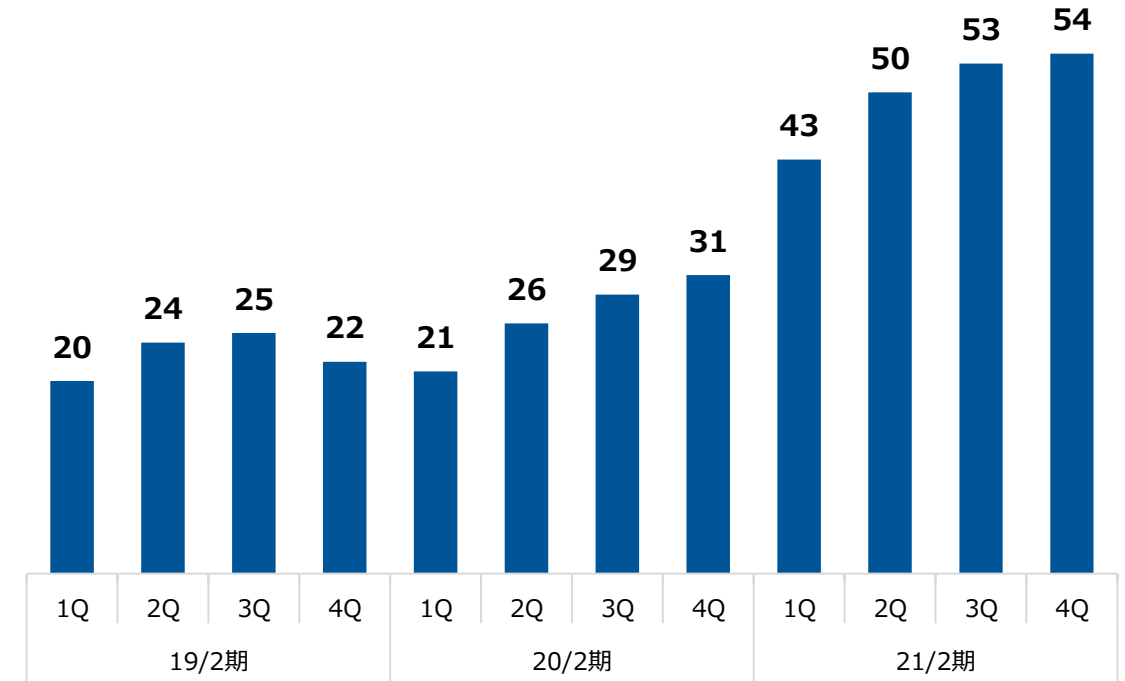
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 事業KPI(1/2)

- 2021年2月末の従業員数は114名(講師数54名、講師候補4名)
- 2021年4月時点：講師数は52名(シキラボの取締役派遣による1名減、退職による1名減)、講師候補は14名、内定承諾済4名
講師候補の順調な増加により、22年2月期1Q~2Qにかけて講師の大幅増加による増収を見込める状態
- 入社後8ヶ月目以上講師の一人当たり売上高：4Q平均は399万円/月

講師一人当たりの売上高 (百万円)



講師人数推移

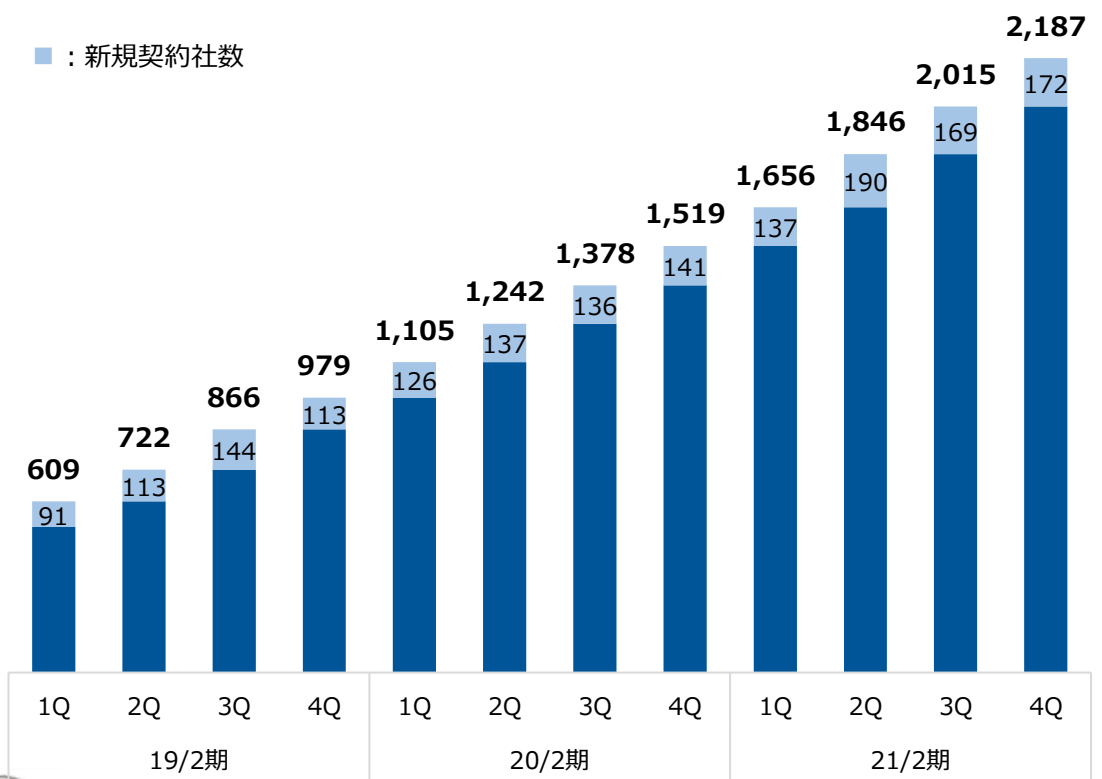


※1 マネジメントコンサルティングサービスの売上高(※2)+プラットフォームサービスの売上高) ÷ 講師人数(※3)にて算定
 ※2 役員講師の売上及びパートナー企業の講師の売上高を除外して算定しております。
 ※3 役員講師(1名)は除外して算定しております。

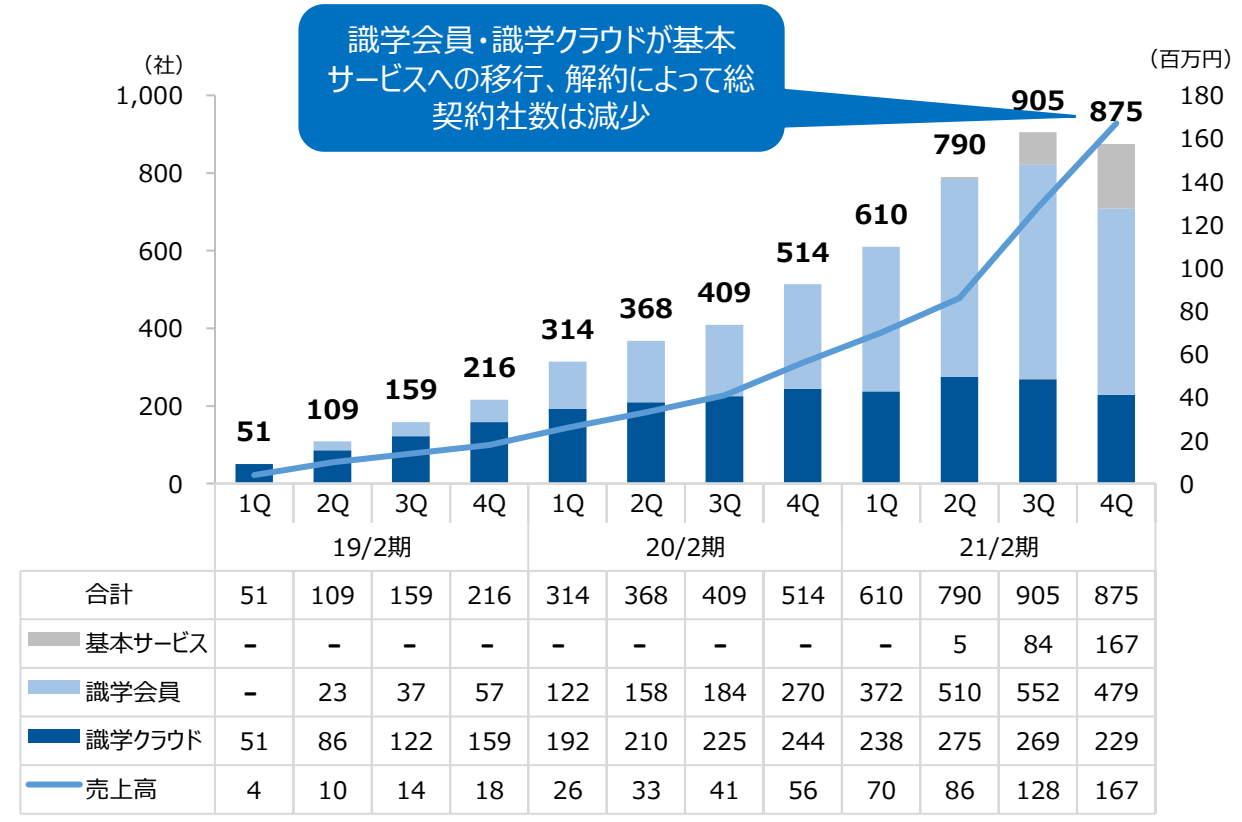
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 事業KPI (2/2)

- マネジメントコンサルティング：累計契約社数は2,187社（前年同期比44%増）
- プラットフォームサービス：全体の契約社数は875社
- 新サービスの『識学 基本サービス』は167社（本資料開示時点での契約社数は252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)

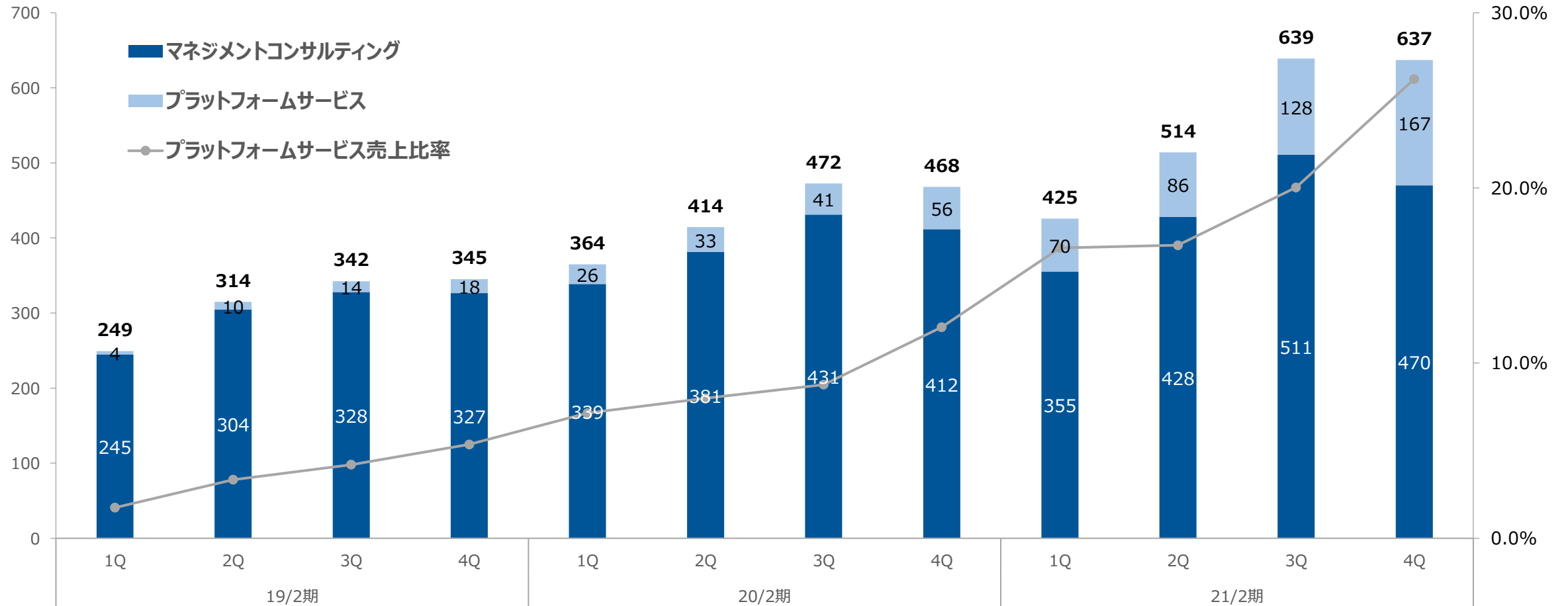


※累計契約社数は有料契約企業のみを対象

※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 売上高全体の推移

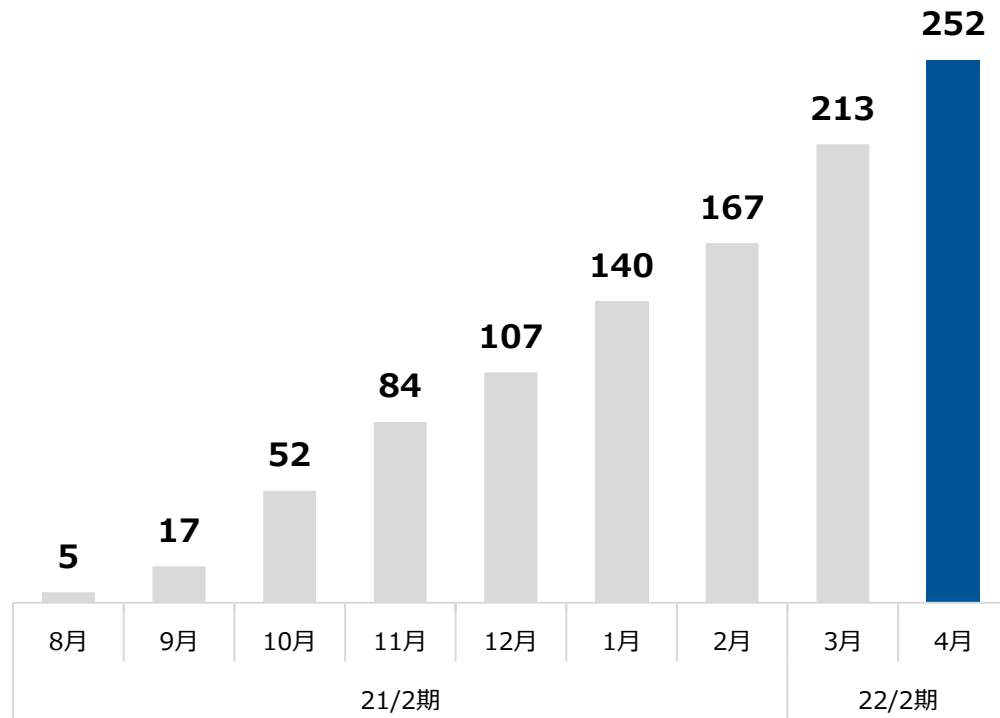
- プラットフォームサービス売上比率は20%を超え、収益の安定化に貢献
- 営業日数が前四半期比7%減の57日（3Qは61日）であった事、緊急事態宣言によるトレーニングの一部延期の影響で売上は3Q横ばい



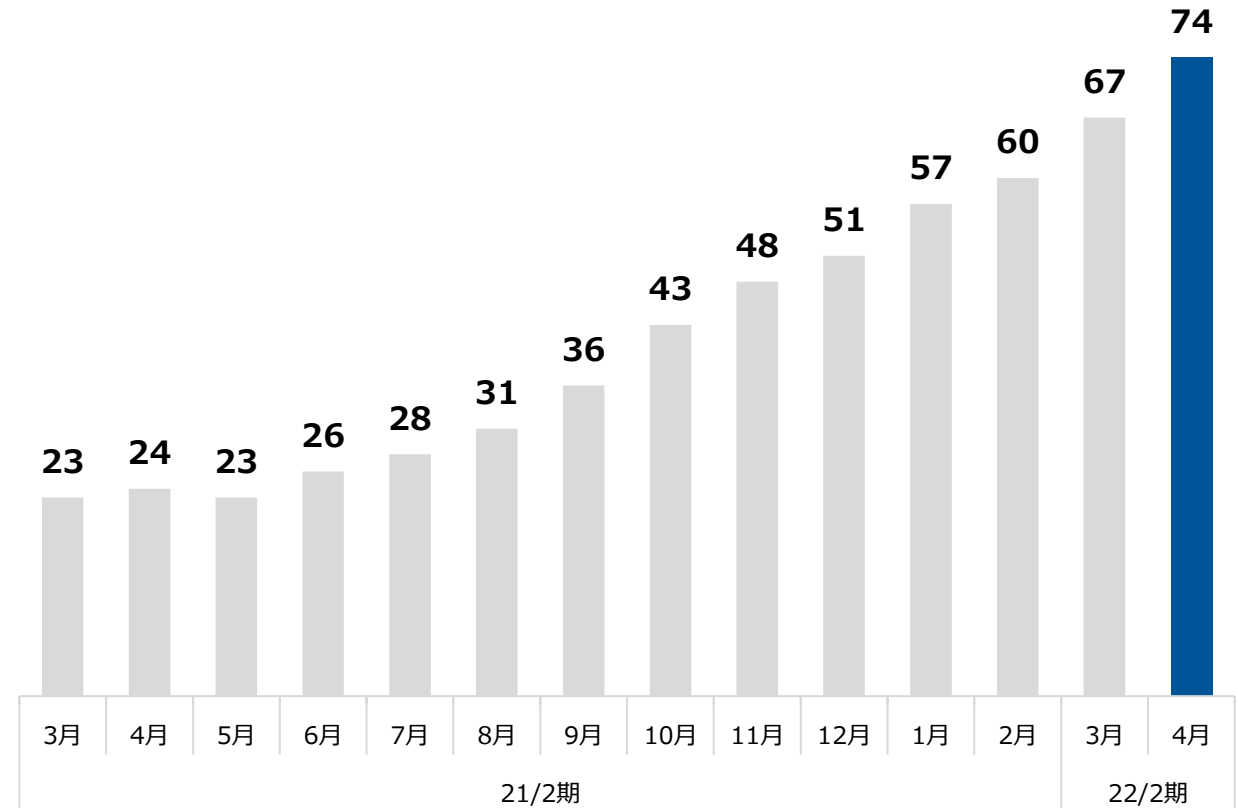
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 プラットフォームサービス-識学 基本サービス

- 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**7,400万円/月を超える水準**まで向上 **(前年同期比+209%)**
- マネジメントサービスの受注にとまない、月次売上高は今後も継続的な成長を見込む

基本サービス契約社数



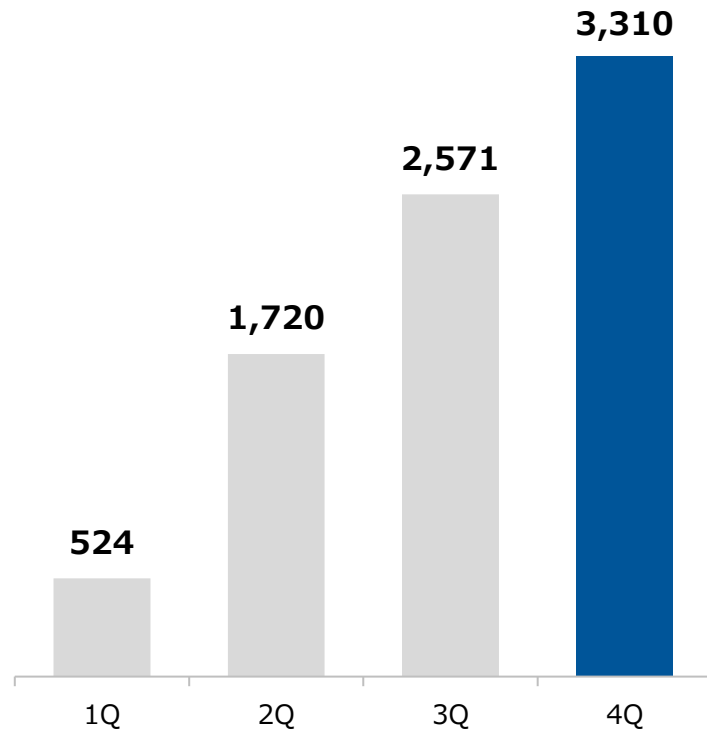
月次売上高



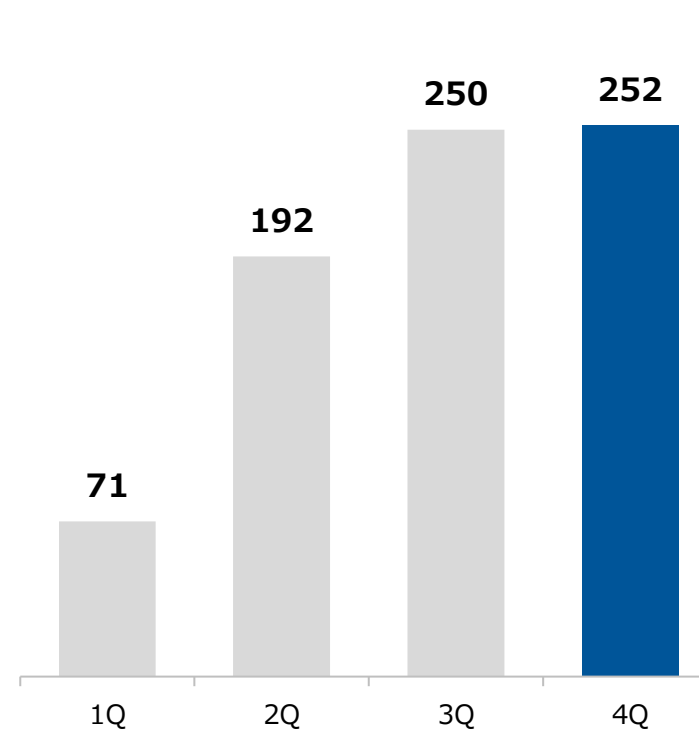
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 識学キャリア

- 内定・成約が発生する前提条件である「**紹介数**」を**重要KPI**として設定
- 案件数、登録者数が順調に増加しているため、22年2月期は人員増加により紹介数の積み上げを狙う

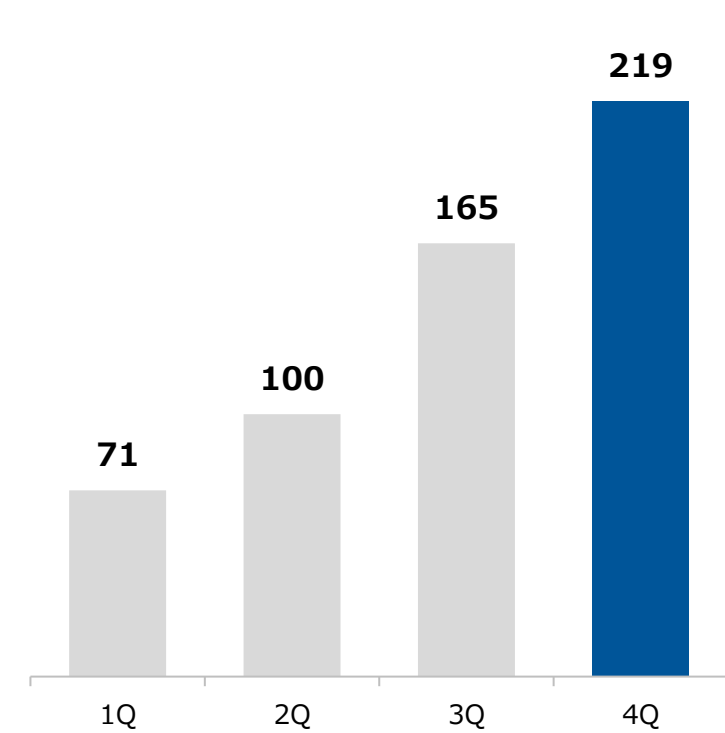
■ 求人登録者数※1



■ 紹介数※2



■ 求人案件数



※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 紹介数：求職者を求人企業へ紹介した数（書類選考）



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

- 2021年2月 第5号案件として株式会社ホワイトシードへ投資決定
- 今後も引き続き上場時期の近い企業から、リターンの大きなシード期の企業まで幅広く投資検討を行う

投資実績



- ・洗車市場というニッチ市場で、オリジナルの技術を保有している
- ・サービスのマニュアル化ができており、誰でも再現可能なサービス



識学による組織力向上により、仕組化された
組織・サービスが実現し、さらなる成長が見
込まれる

案件検討状況

項目	トピック
4Qまで	投資決定先 5件
21年3月以降	投資検討中の案件 8件

- ① 2021年2月期 通期決算概況
- 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 今後の成長戦略
- ④ 2022年2月期 業績予想
- ⑤ 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

- 企業版ふるさと納税による受託事業や、震災復興10年イベントによるスポンサー収入で売上は大幅改善
- コロナウイルス及び2月14日の地震による試合中止によるチケット収入減の影響を受けたが、4Qの営業利益も3Q対比で大幅改善

→22年2月期以降の新たな収益源の構築が完了し、さらなる成長が可能な状態へ

業績推移※1

	2021年2月期 2Q(6~8月)	2021年2月期 3Q(9~11月)	2021年2月期 4Q(12~2月)
売上高	25百万円	47百万円	119百万円
営業利益	▲33百万円	▲51百万円	▲6百万円

※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。

東日本大震災復興10年イベント（福島県共催）

ここから、未来へ

FIRE UP!
FUKUSHIMA
2011-2021

東日本大震災復興10年イベント
福島ファイヤーボンズ
スペシャルマッチ

～コロナに負けない未来を～

B.LEAGUE 2020-21SEASON 第23節 福島ファイヤーボンズ vs. 山形ワイヴァンズ

2.27 [SAT], 28 [SUN] 会場: あづま総合体育館
[〒960-2158 福島県福島市佐原字神事場1番地]

一般開場 27[SAT] 11:00- | 28[SUN] 10:00- | 試合開始 27[SAT] 16:00- | 28[SUN] 13:30-

展示会や豪華アーティストによるスペシャルLIVE、この日だけの特別企画など多数開催!!
-東日本大震災の記憶、復興の歩み、そして福島から世界に夢と元気を届ける2日間-

光る絵本展

イベント、試合の最新情報は
特設ページを
CHECK! ☞

イベント2日目は1,568名の集客を行うことに成功
(今季のB2リーグで2位の集客数)

- ① 2021年2月期 通期決算概況
- 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 **今後の成長戦略**
- ④ 2022年2月期 業績予想
- ⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



③ 今後の成長戦略 事業の方向性

- すべての事業は、「**識学の有用性の証明**」を軸に運営し、2つの観点から有用性を証明する方針
- “有用性証明”という方向性での事業運営方針を継続。当期に取り組む事業は以下のとおり

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」

手段

「識学」の有用性の証明

どのように
証明するのか？

- 識学導入クライアントの企業成長実現
- 導入クライアントからの顧客満足度向上

- 投資先での識学全面活用及び投資先へのサポートによる実績向上による証明

関連する事業

- **組織コンサルティング事業の規模拡大**
- ・ 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
- ・ 識学キャリア

- **子会社の収益性改善**
- **ハンズオン支援ファンドでの業績向上・EXIT実績**
- **識学ファンドでのEXIT実績**
- **福島ファイヤーボンズ、選手の成績向上**



③今後の成長戦略 2024年に目指す姿

中期ビジョン及び中計達成時点で目指すもの

1. 会社経営・組織運営には「識学が不可欠」、との位置づけを確固たるものとする
2. 東証プライム市場の市場変更基準を満たす時価総額・業績・ガバナンス体制とする

成長戦略①

組織コンサルティング事業の 確固たる地位確立

講師100名体制実現による組織コンサルティング事業の拡大

成長戦略②

事業領域の拡大

新規事業推進による成長ポテンシャル

市場における成長ポテンシャルが高い
企業間競争の激化及び労働人口減少という環境下で需要がさらに増加すると見込む



③ 今後の成長戦略 事業ポートフォリオごとの位置付けと戦略

成長戦略	事業セグメント	方針	戦略
既存事業の確固たる地位確立	組織コンサルティング事業	重点	講師100名体制に向け、継続して20名～25名の講師増加 プラットフォームサービス売上・契約社数のさらなる拡大 講師一人当たり売上高400万円の維持 識学キャリアのさらなる売上拡大
事業領域の拡大	ハンズオン支援事業	新規	ハンズオン支援ファンドの組成/組成に伴う資金の調達
	スポーツエンタテインメント事業	強化	スポンサー収入の増収（獲得社数の増加/単価up） ・営業管理体制のさらなる強化による行動量の最大化 ・スポンサーメニュー増加による単価上昇 行政とのつながりを活用した収益源のさらなる成長 ・企業版ふるさと納税・新たな収入源のさらなる拡大 チーム強化による早期のB1昇格
	受託開発事業	新規	新規事業“入社体感DX”のマネタイズ 安定的な受託開発案件の受注
	VCファンド事業	強化	1号ファンドの組成資金について、早期の投資実行完了の状態を目指す 2号ファンド組成に向けた検討を開始



③今後の成長戦略 目指すべき経営指標

- 組織コンサルティング事業の拡大を前提にした、中期的に目指す指標は以下の通り
- 継続的な売上高成長率と高い営業利益率の実現を目指す。

2024年2月期

- 売上高 60億円以上
- 営業利益 15億円以上
- ROE 15%以上

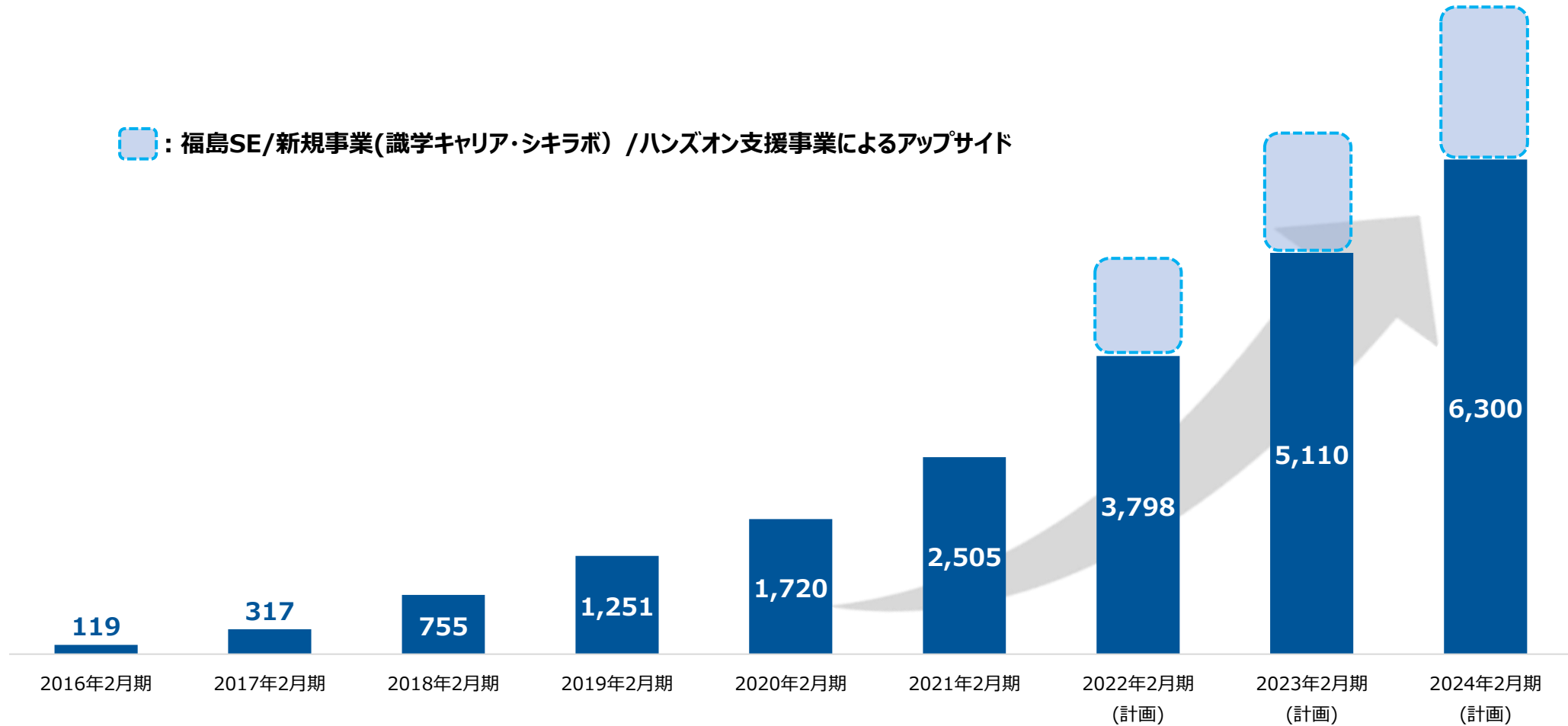
■ 中期経営計画以降（2024年2月期以降）のその他定量目標

売上高成長率	営業利益率	D/Eレシオ
每期20%以上	20%以上	50%未満



③今後の成長戦略 売上高の成長イメージ

- 事業領域拡大（福島SE/シキラボ新規事業/ハンズオン支援）による収益は保守的に見込む
想定以上の規模拡大を実現した場合、売上高のさらなるアップサイドが見込まれる



*1: 予想値は監査法人による会計監査を受けておりませんので、実際の数値とは差異が発生する場合があります ©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

③今後の成長戦略 3カ年業績目標

- 2024年2月期に**売上高63億円、営業利益15億円**を目指す
- 領域別売上構成については、組織コンサルティング事業以外は、保守的な業績見込み
- 事業領域拡大に伴う収益基盤の確立によりさらなるアップサイドの可能性あり

	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (計画)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)
売上高	2,506	3,798	5,110	6,300
前期比(%)	45.7%	51.6%	34.6%	23.4%
営業利益	137	400	980	1,560
営業利益率(%)	5.5%	10.5%	19.8%	24.9%
経常利益	199	353	972	1,527
当期純利益	▲41	153	645	1,049
EPS(円)	▲5	20	86	139
ROE(%)	▲4.5%	5%	19%	25%



- ① 2021年2月期 通期決算概況
- 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 今後の成長戦略
- ④ **2022年2月期 業績予想**
- ⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



④2022年2月期 業績予想 業績予想サマリー

- 売上高：組織コンサルティング事業を中心とした成長により、**37.9億円（前期比+51.6%）**を見込む
- 営業利益：中長期の成長実現に向けた投資を行いつつ、**過去最高益の4億円**を見込む

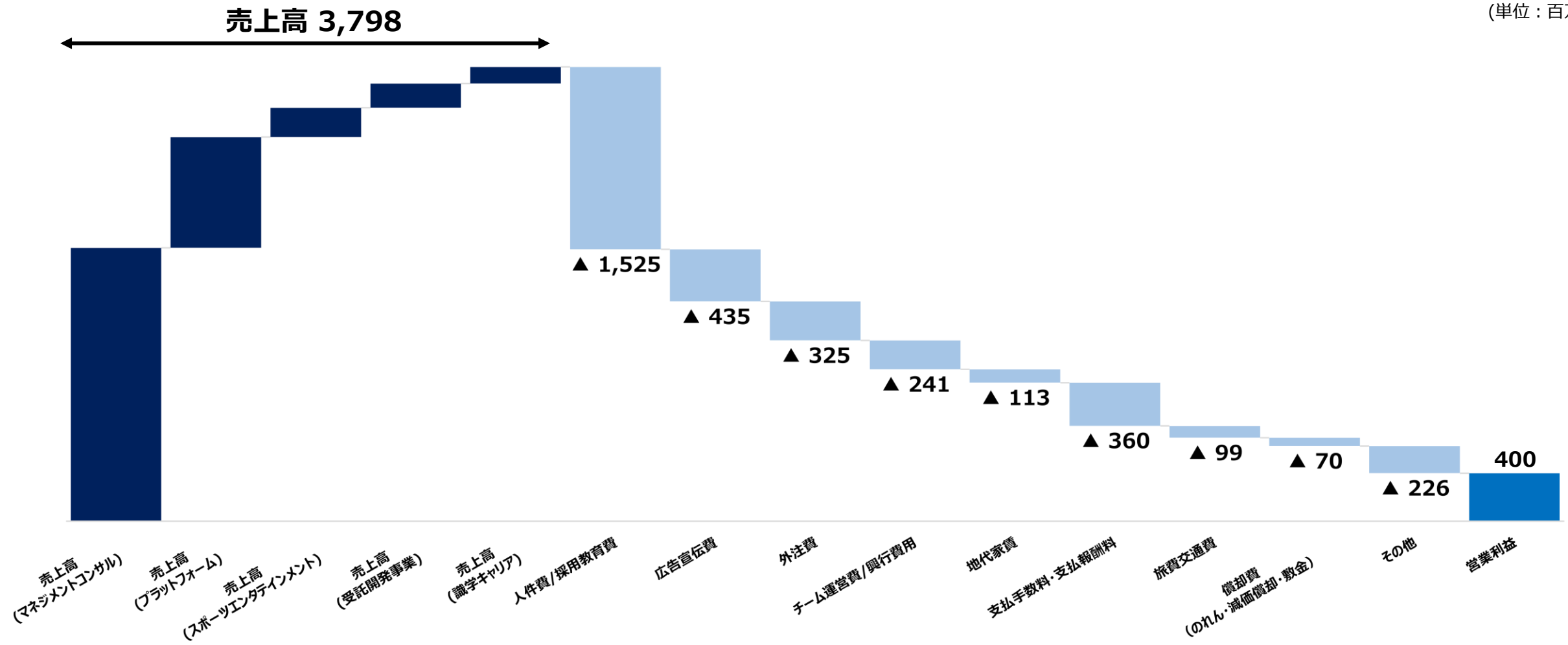
(百万円)	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (予想)	前期比	備考
売上高	2,506	3,798	51.6%	・組織コンサルティング事業をメインに売上増加を見込む
営業費用	2,368	3,398	43.5%	—
人件費/採用教育費	1,064	1,525	43.3%	—
広告宣伝費	331	435	31.3%	—
地代家賃	98	113	15.2%	—
チーム運営費/興行費用	204	241	18.2%	・B1昇格を目指して一定程度投資は継続
外注費	149	325	117.5%	・識学キャリア・入社体感DX等の新規事業への投資 ・資金調達による専門家への報酬
その他営業費用	520	757	45.5%	—
営業利益	137	400	191.2%	—
EBITDA	199	470	136.2%	—
当期純利益	▲41	153	—	—



④2022年2月期 業績予想 2022年2月期の利益構造

■ 通期業績予想にかかる利益構造

(単位：百万円)



- ① 2021年2月期 通期決算概況
- 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 今後の成長戦略
- ④ 2022年2月期 業績予想
- ⑤ **参考資料(会社概要・ビジネスモデル)**



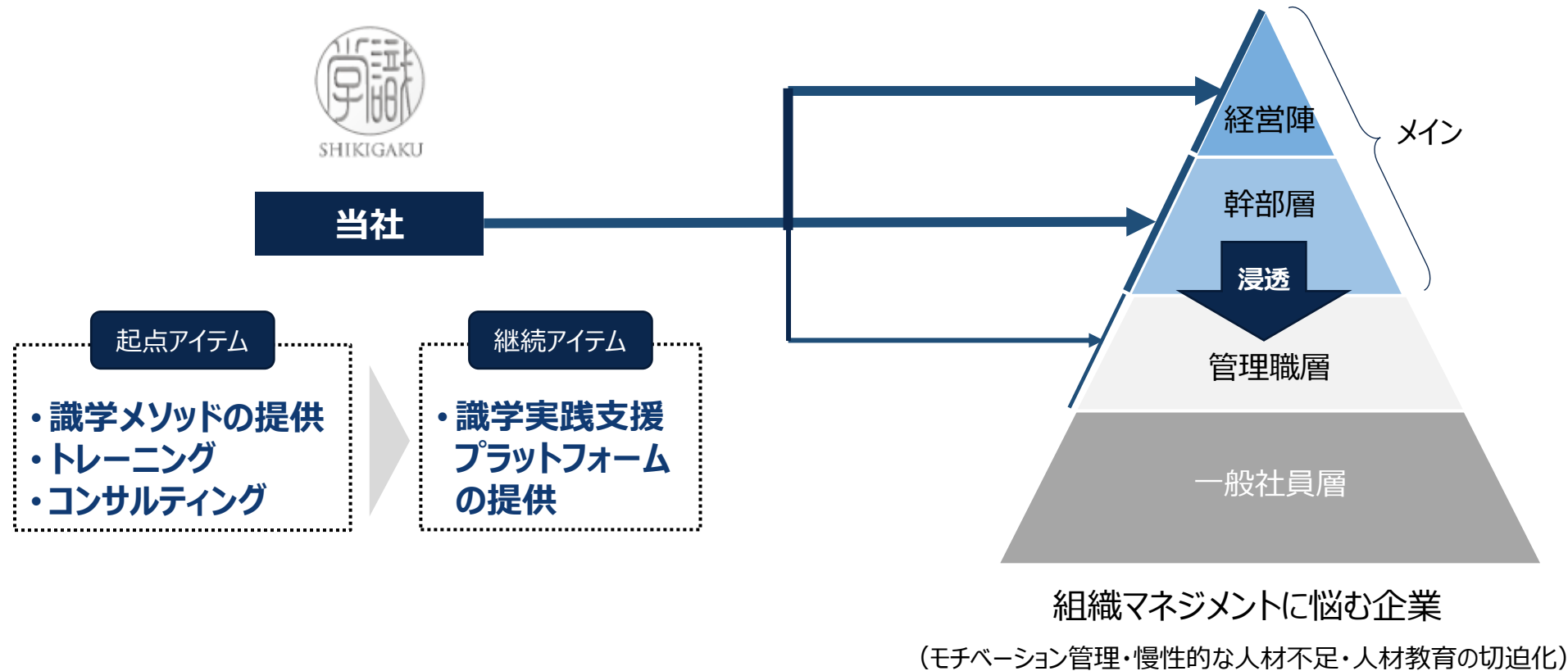
企 業 理 念

『識学を広める事で人々の持つ
可能性を最大化する』



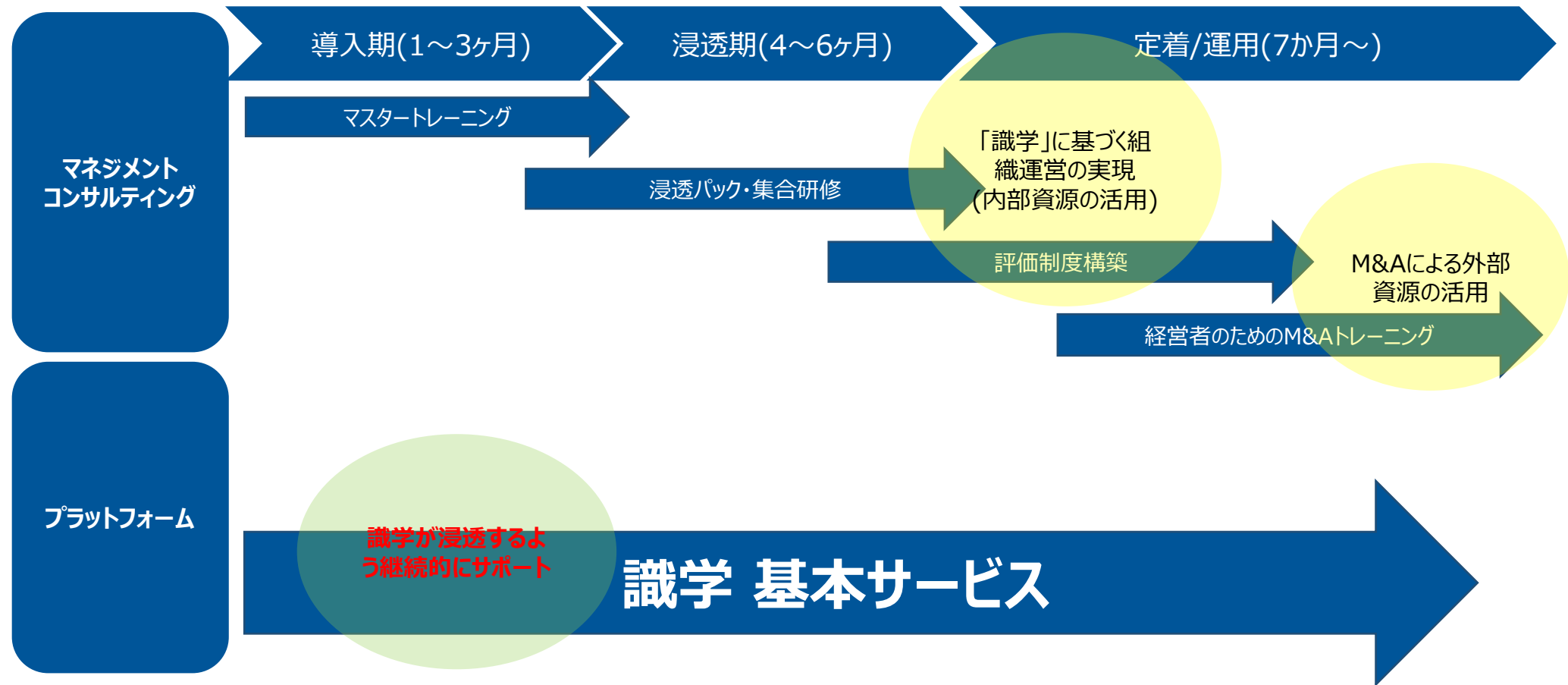
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-顧客ターゲット層

- 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



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-サービス内容①

- 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、経営陣・幹部層へ「識学」に基づく組織運営をトレーニングし導入する
- 識学基本サービスにより、「識学」に基づく組織運営が運用できる状態になるまで、継続的に運用サポートを行う



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-サービス内容②

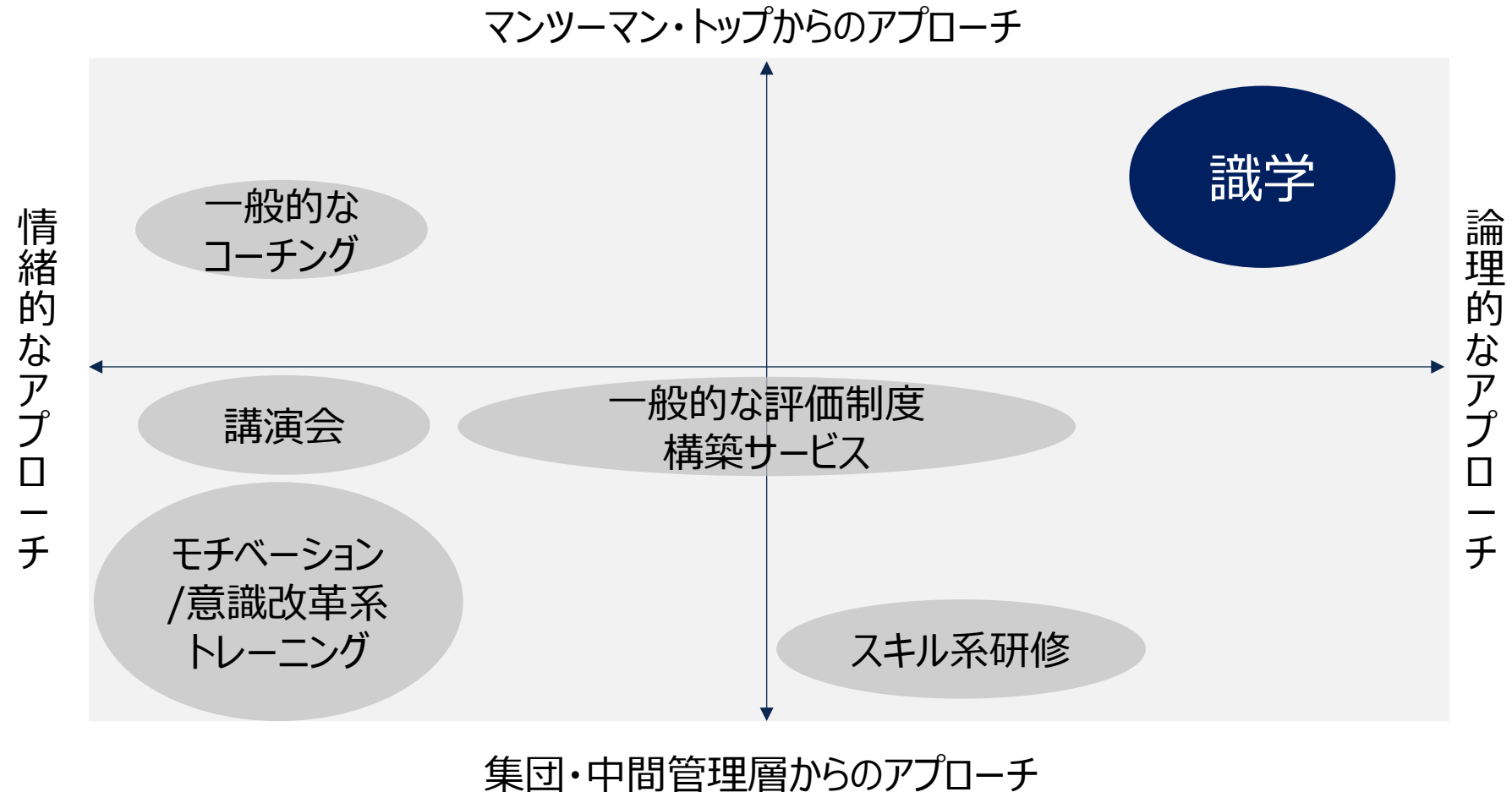
- マネジメントコンサルティングとプラットフォームの具体的なサービス内容と価格帯は以下のとおり

サービス区分	サービス詳細	収益構造	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	役務提供型	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		1時間当たり10万～
	評価制度構築 評価制度構築のコンサルティングを実施		120万～ (12回コースの場合)
	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		
	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		
プラットフォーム	識学 基本サービス マネジメントコンサルのアウトプットフォローや識学クラウド機能、定期勉強会を含めた総合パッケージ。識学導入にあたり必須となるサービス	月額課金型	1社あたりの課金 月額200,000円～



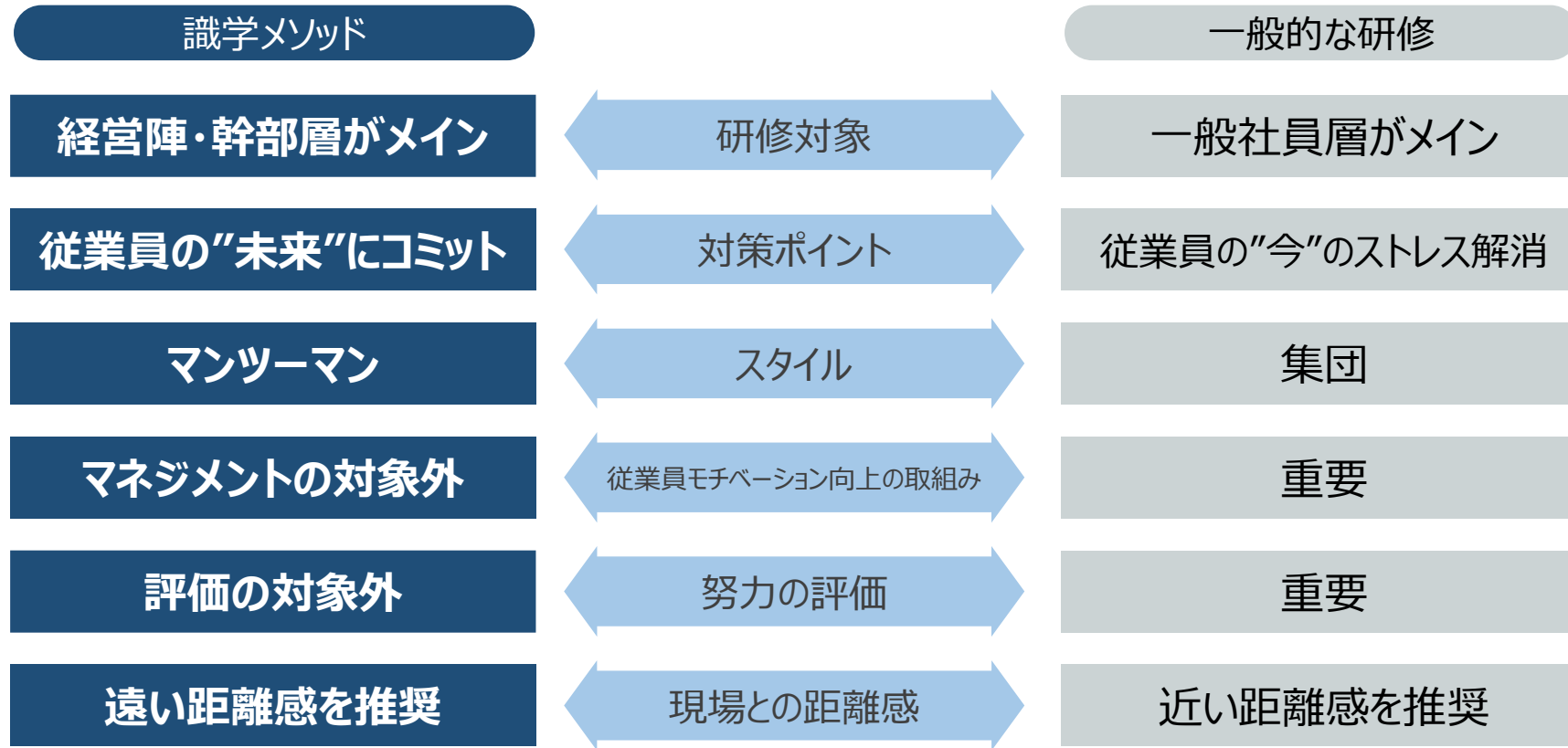
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-独自のポジショニング

- 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点の特徴を有する
- 組織運営に関するコンサルティングを行うプレイヤーは多数存在するものの、当社のポジショニングは差別化されている



⑤ 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-識学と一般的な研修ビジネスとの比較

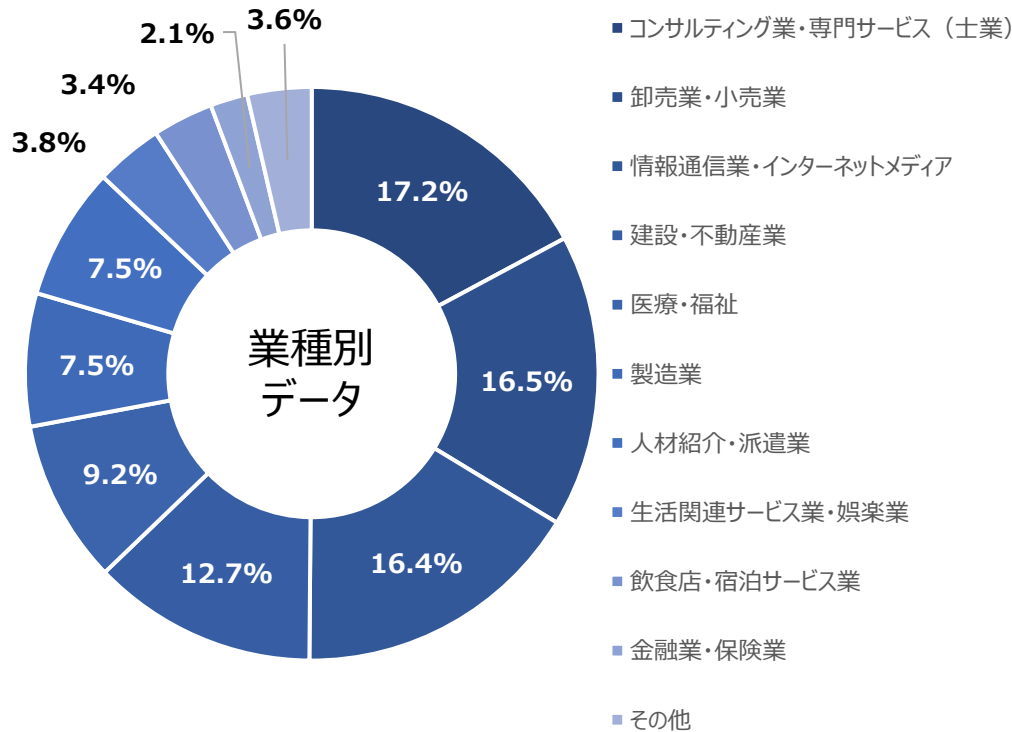
- 識学メソッドを活かした組織運営は、一般的な研修が推奨する組織運営とは対極に位置
- 焦点は、未来へのコミットか、今のストレス緩和か、の違い



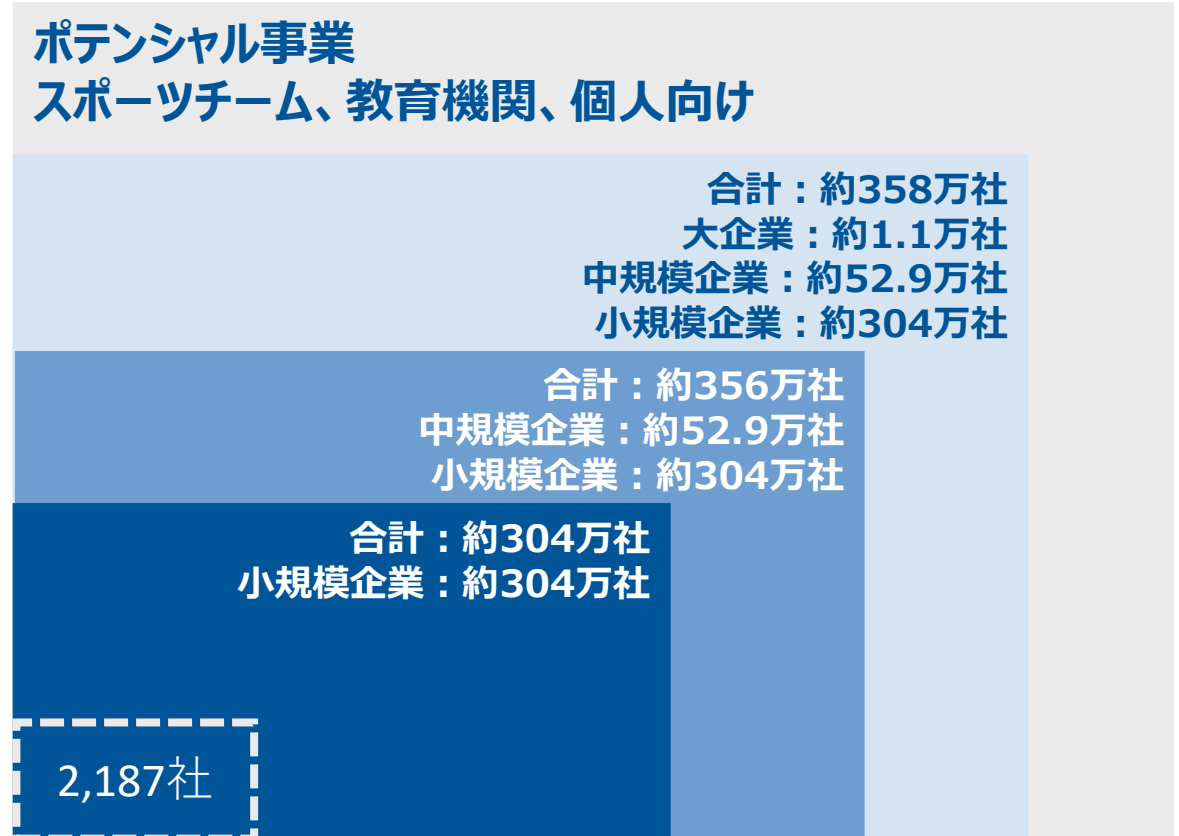
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-市場規模と成長ポテンシャル

- 当社の現状の顧客単価に基づく国内市場における成長ポテンシャル **1兆1,000億円**※1と推定
- 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

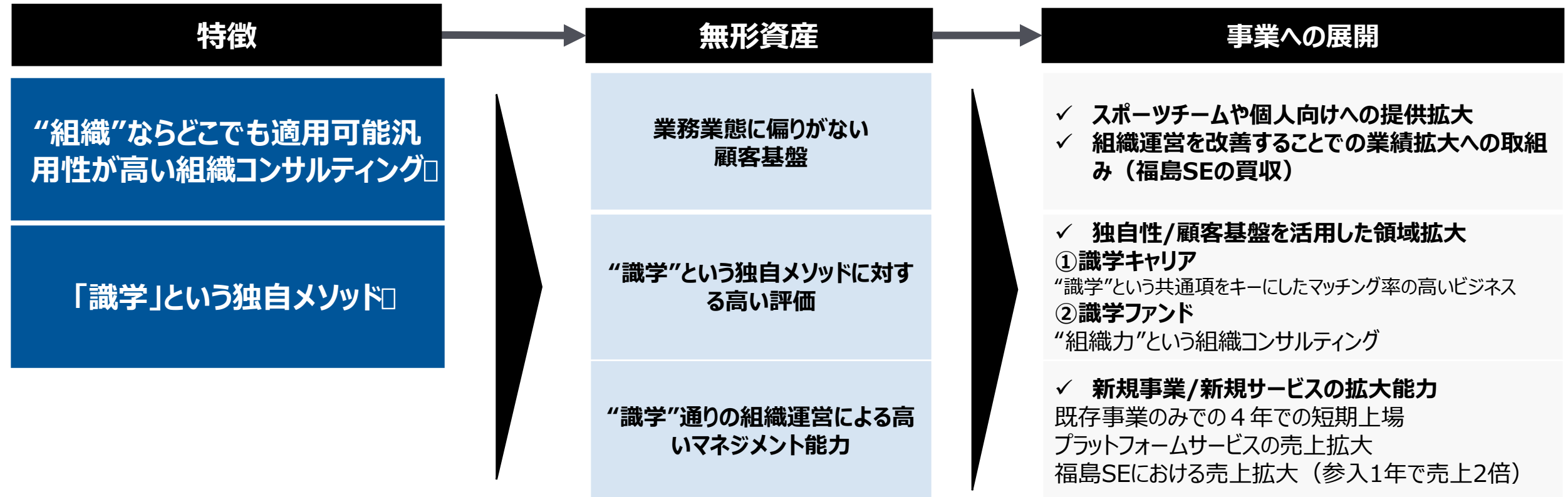


※1:中規模企業×顧客あたりの受注単価（2021年2月期の1社あたりの平均受注金額を利用）
（出展）中小企業庁「中小企業白書」2019年版



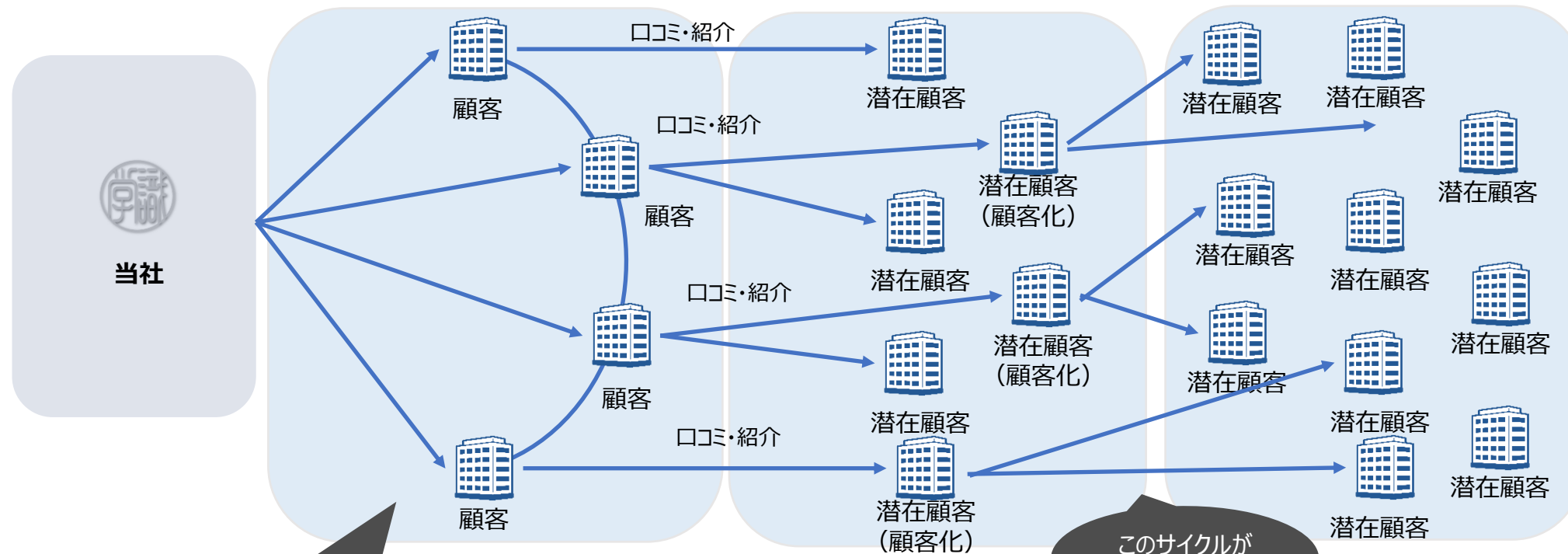
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性(汎用性・独自性)

- 「識学」という独自メソッド
- 論理的なメソッドであるため“組織”であればどんな事業においても適用可能。その結果、業種業態に偏りがない顧客基盤を保有
- 積極的な事業展開及び「識学」によるマネジメント成果と実績、高い新規事業開発力、事業拡張能力を有する

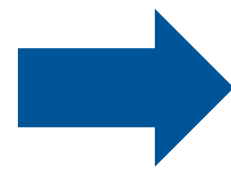


⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-契約社数がストックのように積み上がるモデル

- 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



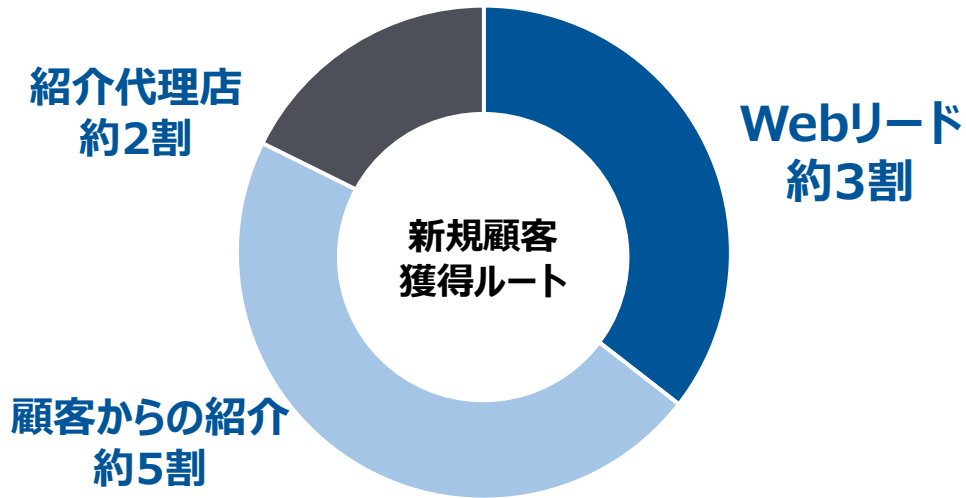
効率的な新規開拓基盤となっているため、
戦略的な広告宣伝費の投資が可能な状態へ。



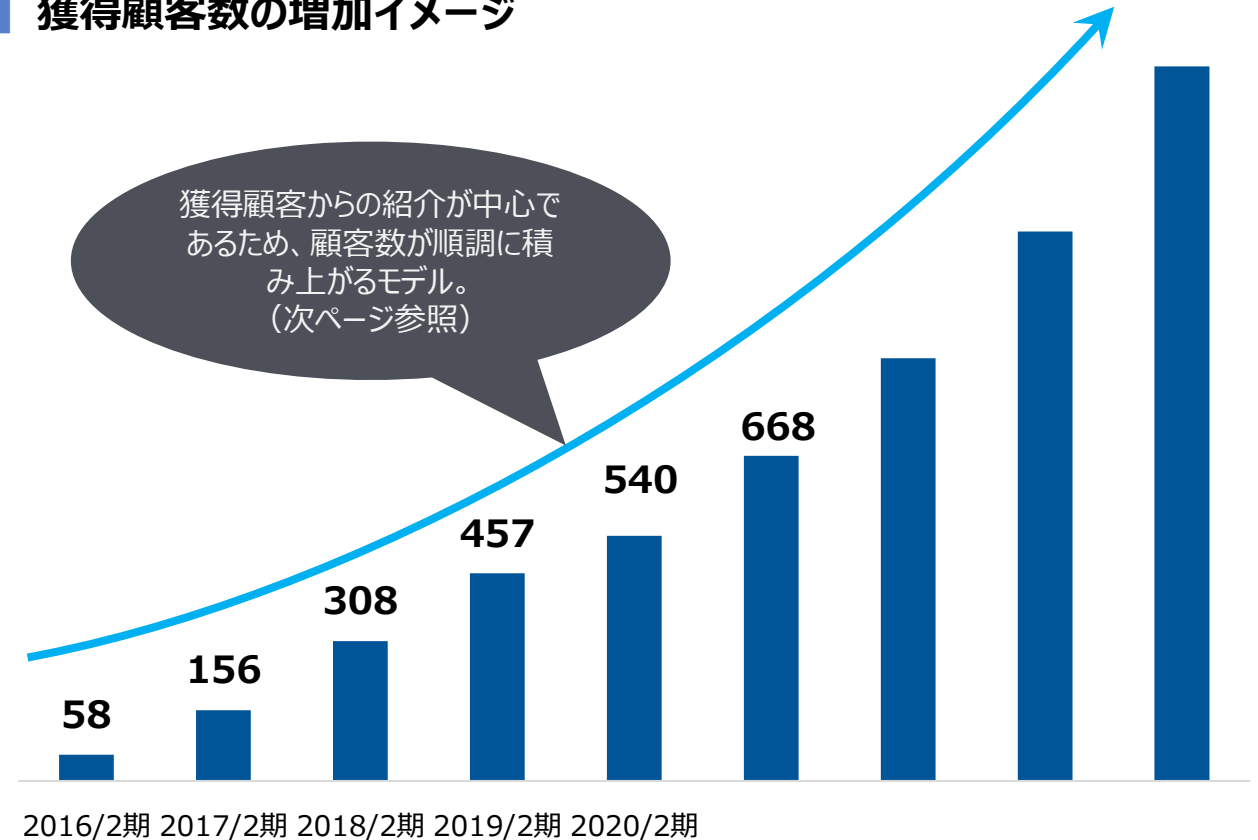
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-顧客獲得ルート

- 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

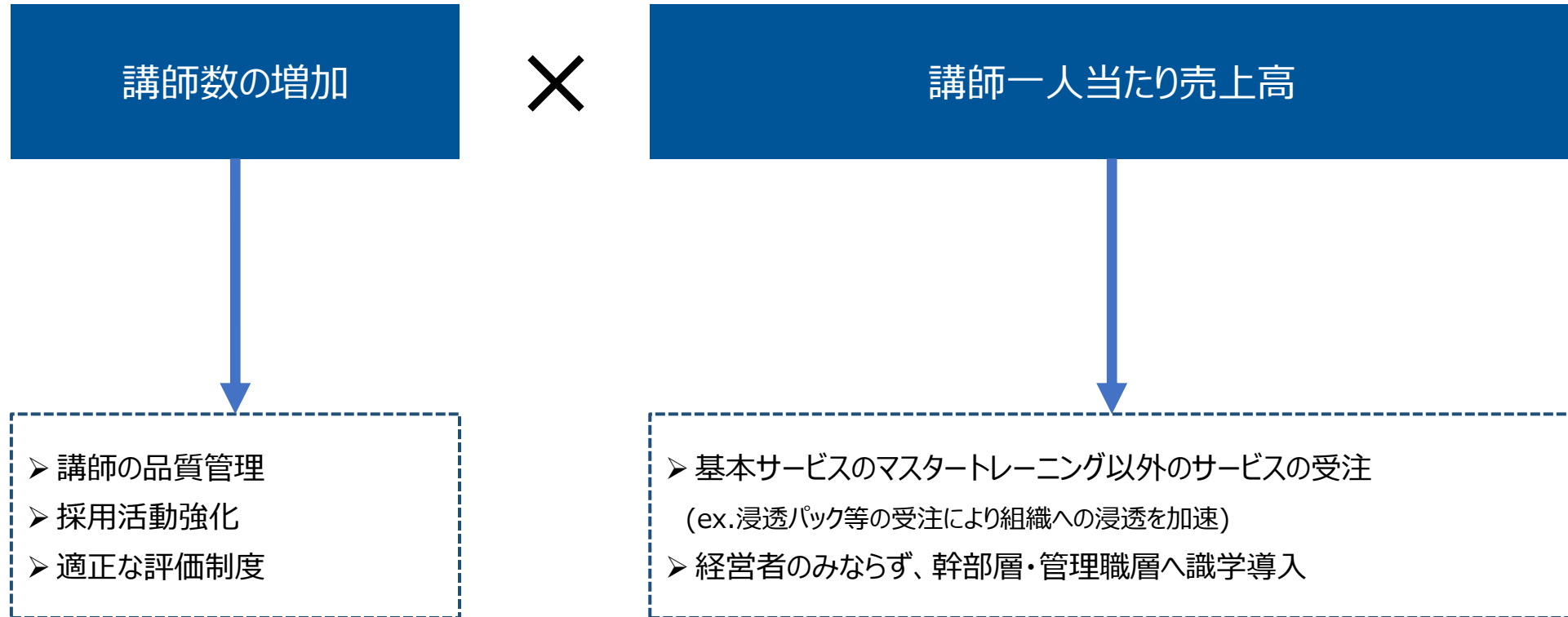


獲得顧客数の増加イメージ



⑤ 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-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



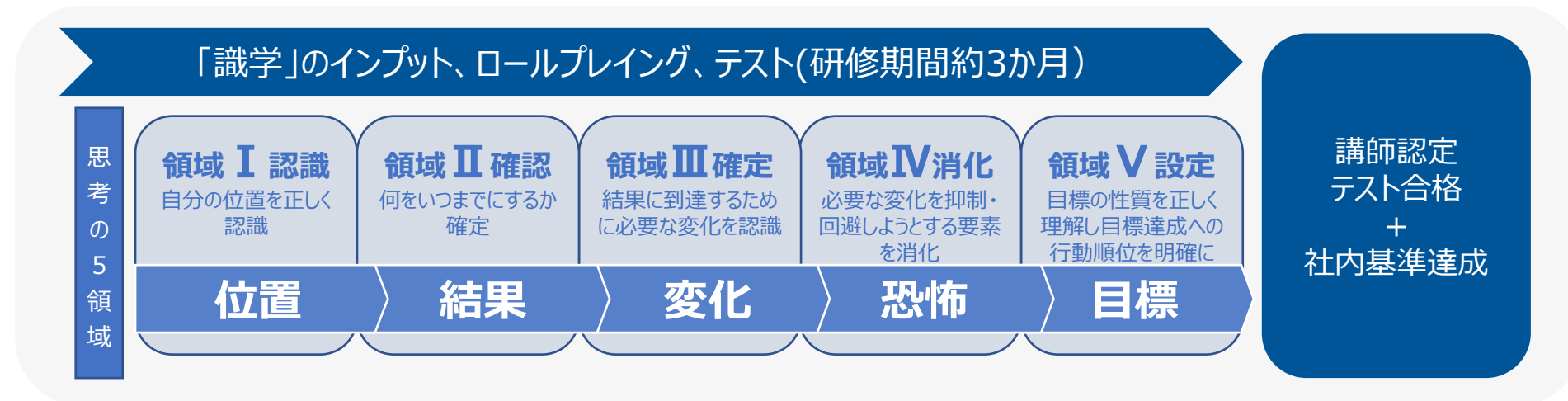
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力

- 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



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

組織コンサルティング事業-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

求人応募数

2,162件

(2020年2月期実績**1,468件**)

講師になるまでの期間

78日

(2020年2月期実績 **108日**)

直近1年内定率

1.6%



⑤ 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-事業戦略の全体像

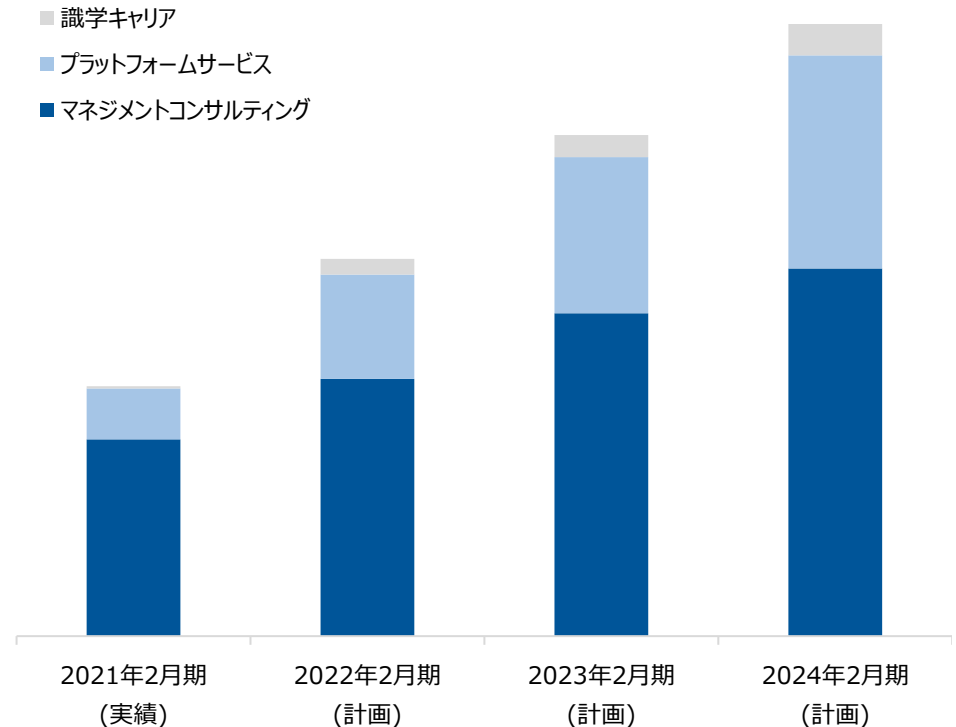
基本方針

- プラットフォームサービスのさらなる拡大
- 講師一人当たり売上400万円/月の水準を維持
- ハンズオン支援事業での講師を派遣を想定し、講師が每期20名～25名増加する前提での採用計画

重点施策

- 組織運営における「識学」定着するために、マネジメントコンサルティングサービスパッケージ(マスタートレーニング/浸透パック/評価制度構築)を導入し、1社あたりの顧客単価の向上を目指す
- 講師数の増加と連動し、「識学 基本サービス」はさらなる契約社数拡大を見込む
契約社数拡大によりプラットフォームサービス売上はさらに拡大
- 講師数の増加/カスタマーサクセス人員の採用によるプラットフォームサービスの高い継続率を目指す
- “結果のみで評価される”、“生産性が高い組織”である「識学導入企業」で就労したい求職者は増加すると見込み、識学キャリアは2024年2月期までに約3億円の規模へと成長見込み

売上成長イメージ

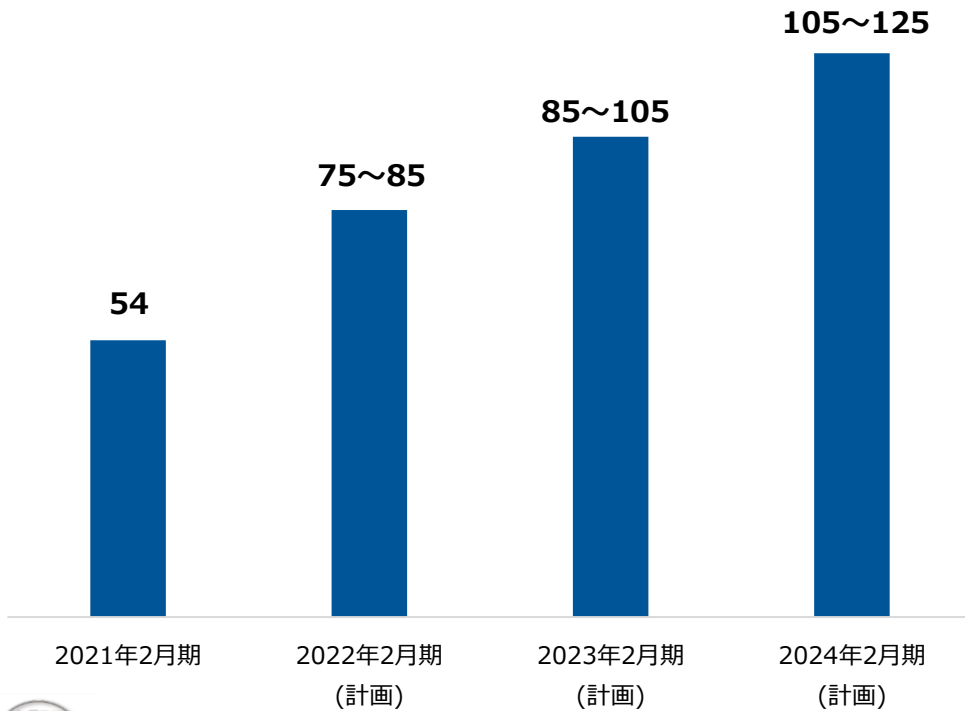


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-講師数の考え方

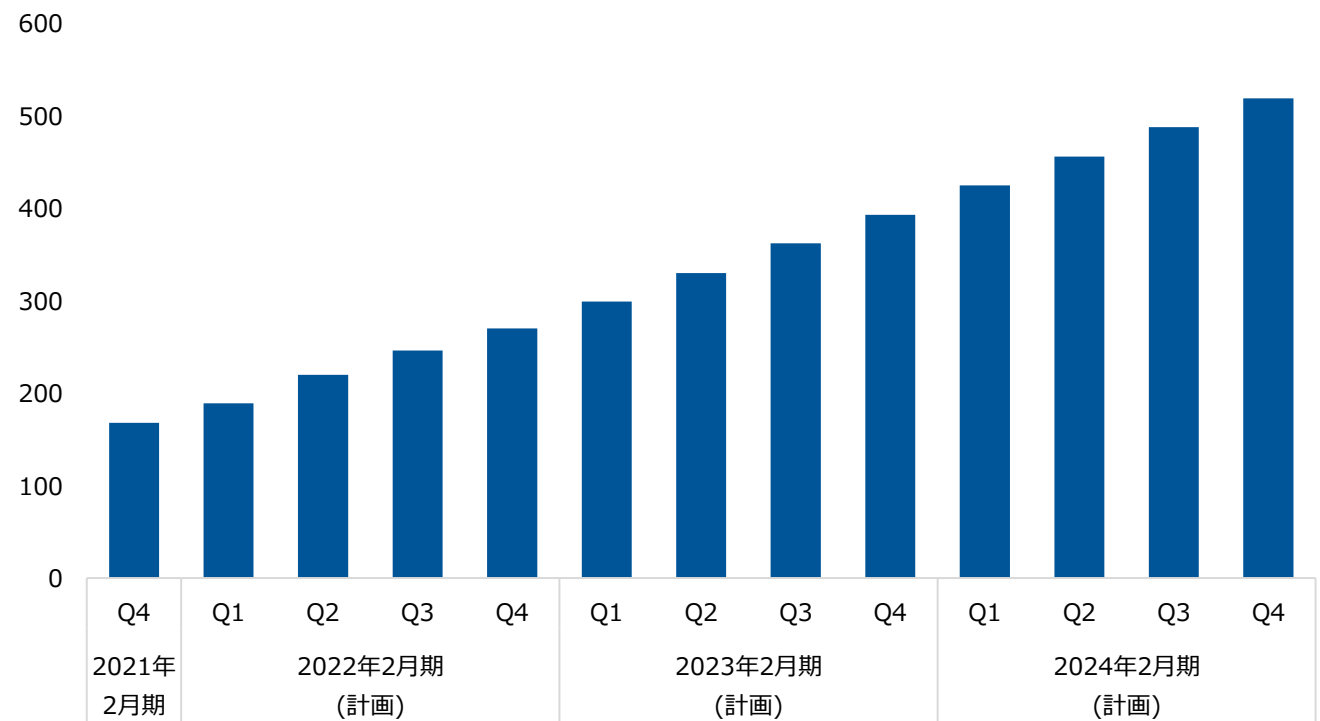
基本方針

- 講師数は每期20名～25名の増加ペースを維持する
- 講師の増加に伴い、識学基本サービスによる運用支援により、「識学による組織運営」が定着する顧客が増加すると見込む
- 上記による高い顧客満足度の獲得によって高い継続率が実現し、プラットフォームサービス売上拡大を見込む

講師数増加イメージ



プラットフォームサービス増加イメージ



⑤ 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-コスト

基本方針

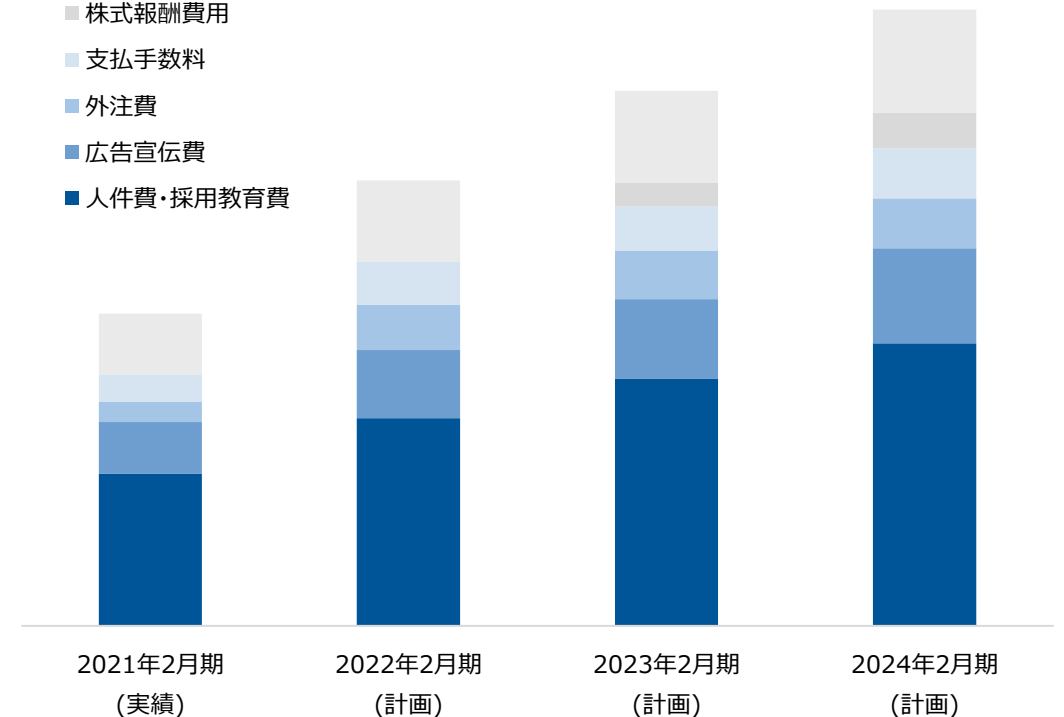
- コスト構造の6割は人件費と広告宣伝費であり、同様の構成を維持
- 講師数の増加に伴う売上高増加に伴い、営業利益率は2024年2月期には25%を超える

コストの考え方

- 講師・ミドル・バックオフィスの採用は、現状と同様のペースを継続し、人件費・採用教育費は2.5億～3億円毎期増加を見込む
- 識学を認知していない潜在顧客層の認知獲得、さらなる顧客増加を目指し広告宣伝費は毎期1億円の範囲内で増加させる
- 信託型ストックオプションの権利確定条件(業績条件) 達成を前提に株式報酬費用の発生を23年2月期、24年2月期に見込む

費用構成イメージ

- その他
- 株式報酬費用
- 支払手数料
- 外注費
- 広告宣伝費
- 人件費・採用教育費



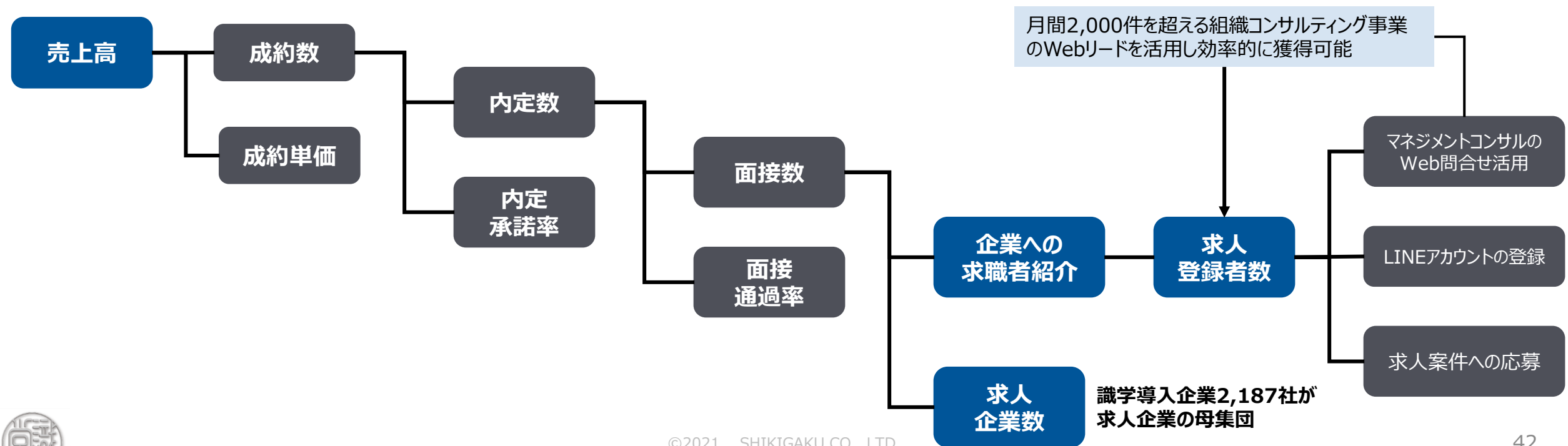
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-識学キャリア

事業の特徴

- 識学キャリアの強みは、“識学”という共通項により、登録者と求人企業のマッチング率が高い点にある
- 求人企業への求職者の紹介数を増加させることで、成約数の件数を増加させる戦略
- 紹介数の増加により面接数・内定数・成約数は一定確率で発生するため、“企業への求職者の紹介数”というKPIを増やすための施策を行い、事業拡大を目指す

財務数値

事業KPI

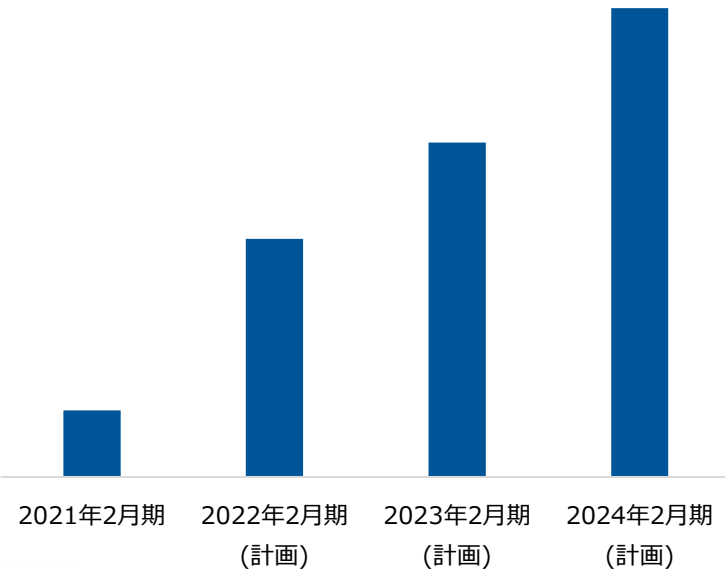


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-識学キャリア

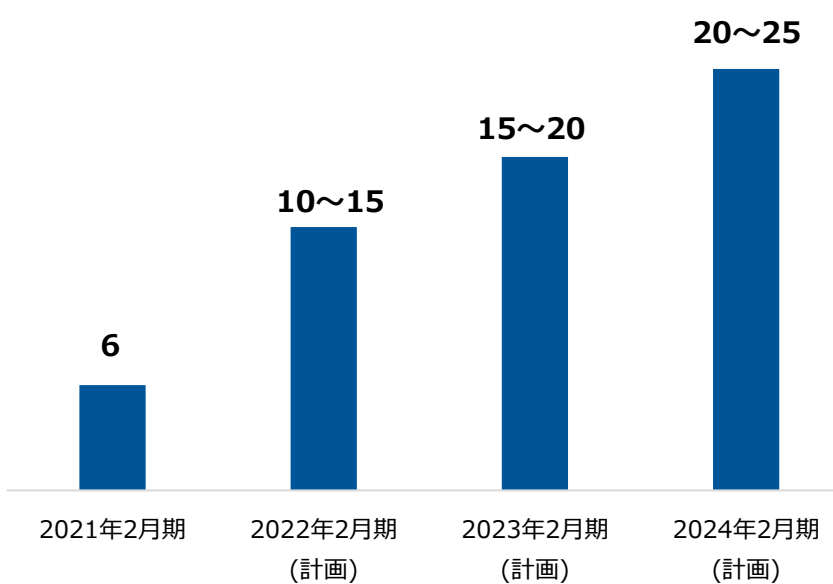
個別戦略

- 紹介数の増加を実現するための人員採用を毎期5名～10名を継続
- 1人当たりの生産性の向上は織り込まず、紹介数の増加と一定確率で成約が発生すると見込む
- 売上高は24年2月期には約3億円～約4億円の事業規模を目指す

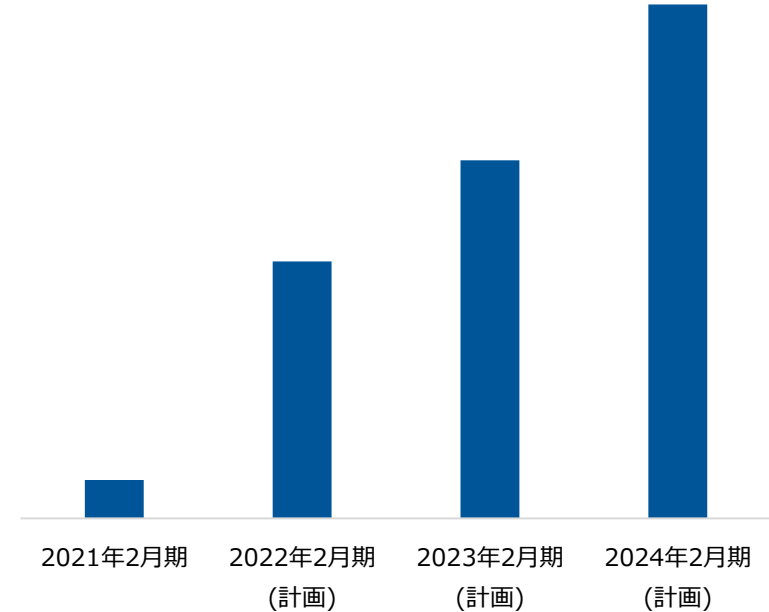
企業への求職者紹介数の 増加イメージ



人員数増加イメージ



売上高成長イメージ



⑤ 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-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



⑤ 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-沿革

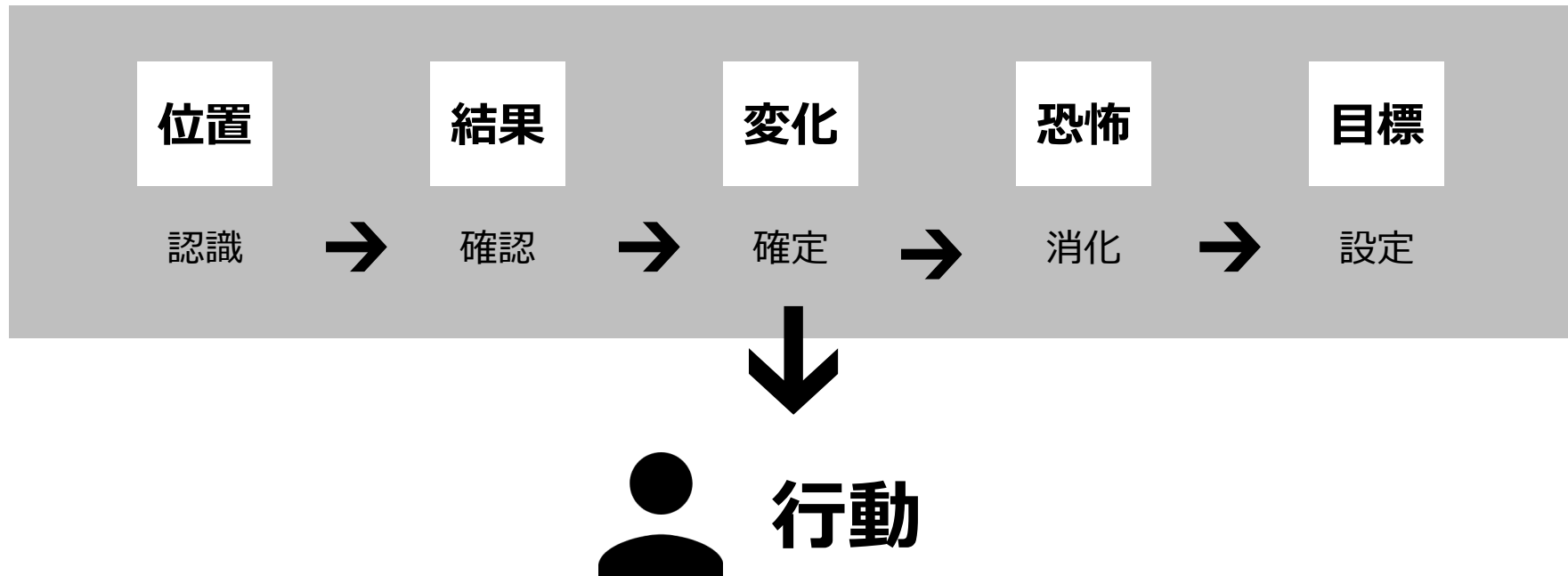
- 2015年3月** 東京都渋谷区に株式会社識学を設立(資本金500千円、現 品川区西五反田)
マネジメントコンサルティングサービス「マスタートレーニング」を企業向けに提供開始
- 2016年10月** 大阪支店を開設
 - 3月** マネジメントコンサルティングサービス「評価制度構築」を提供開始
 - 5月** マネジメントコンサルティングサービスをプロスポーツチーム等のスポーツ分野向けに提供開始
 - 7月** プラットフォームサービス「識学クラウド組織診断」を提供開始
 - 9月** 福岡支店を開設
- 2018年2月** プラットフォームサービス「識学クラウド動画復習」を提供開始
 - 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



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-識学とは何か？

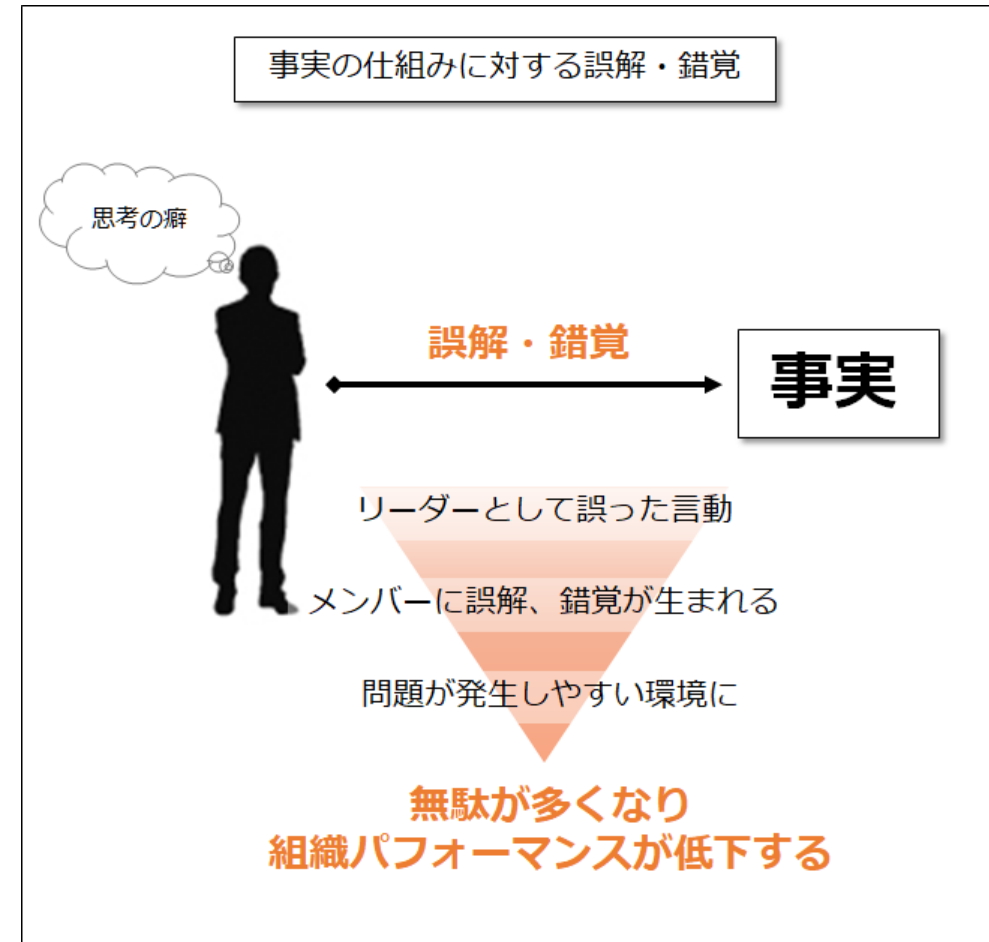
人が行動に至るまでの思考の働きを5つの領域で説明しています。

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。



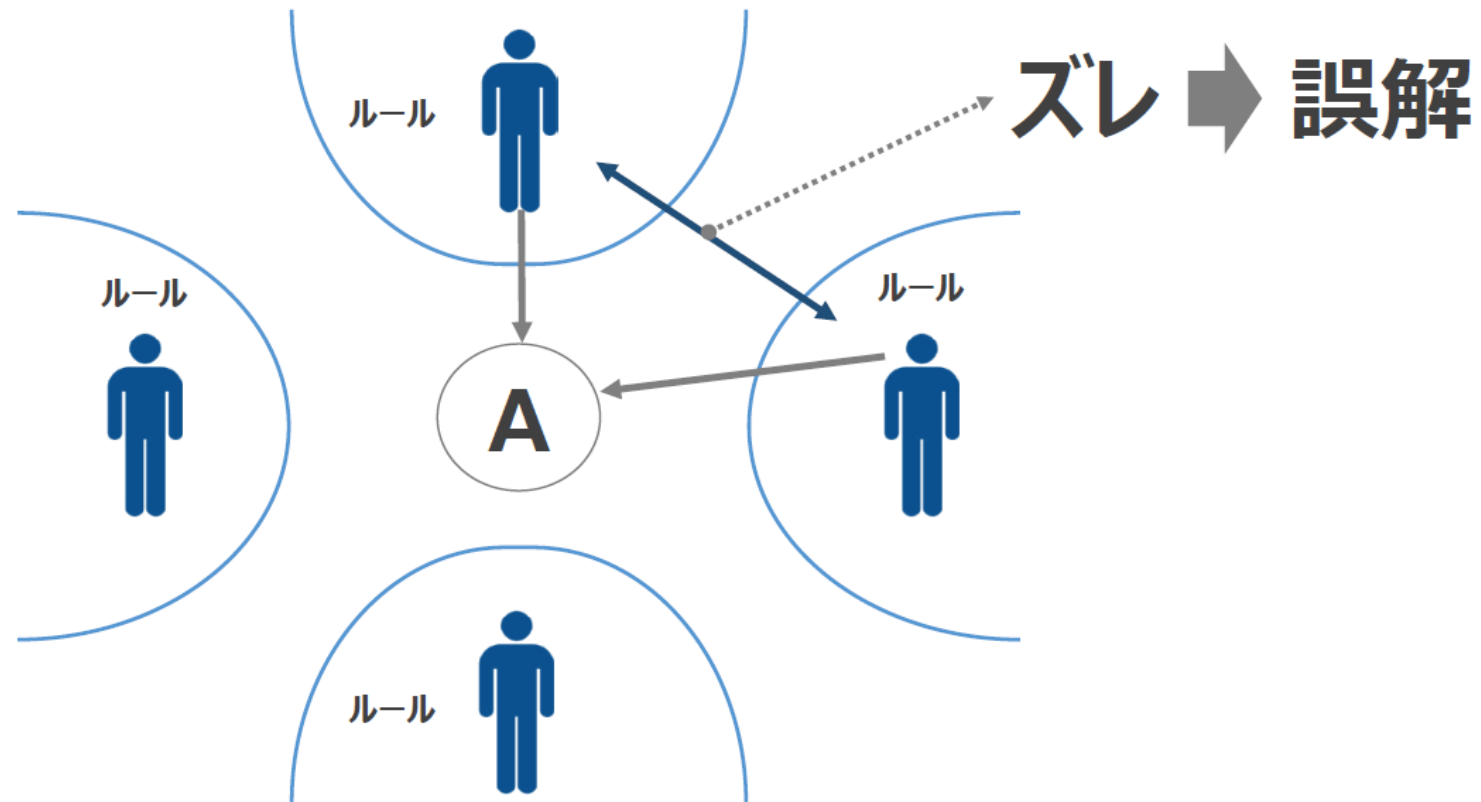
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-誤解・錯覚について①

- 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



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-誤解・錯覚について②

- 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。

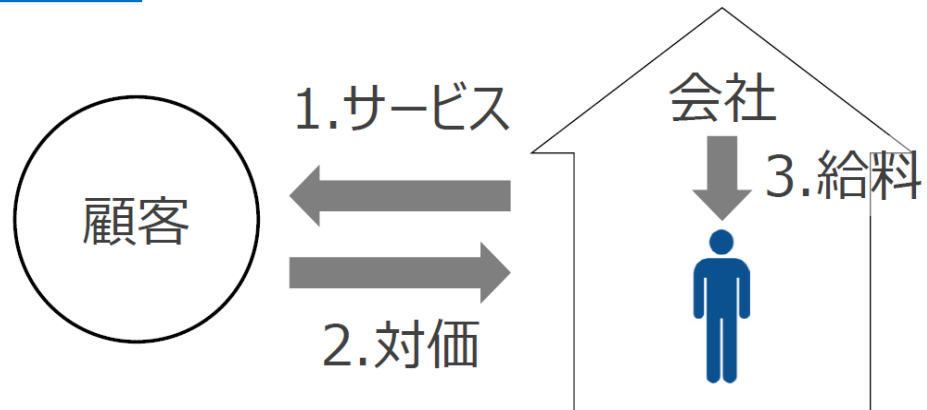


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-誤解・錯覚について③

- 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。

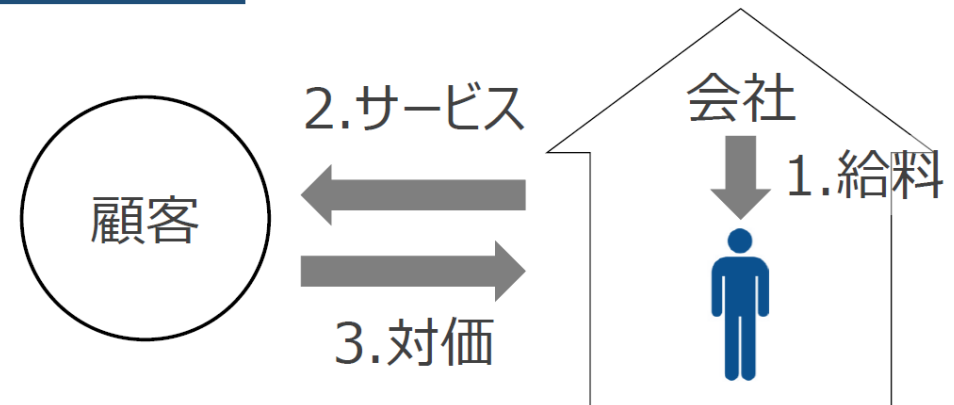
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



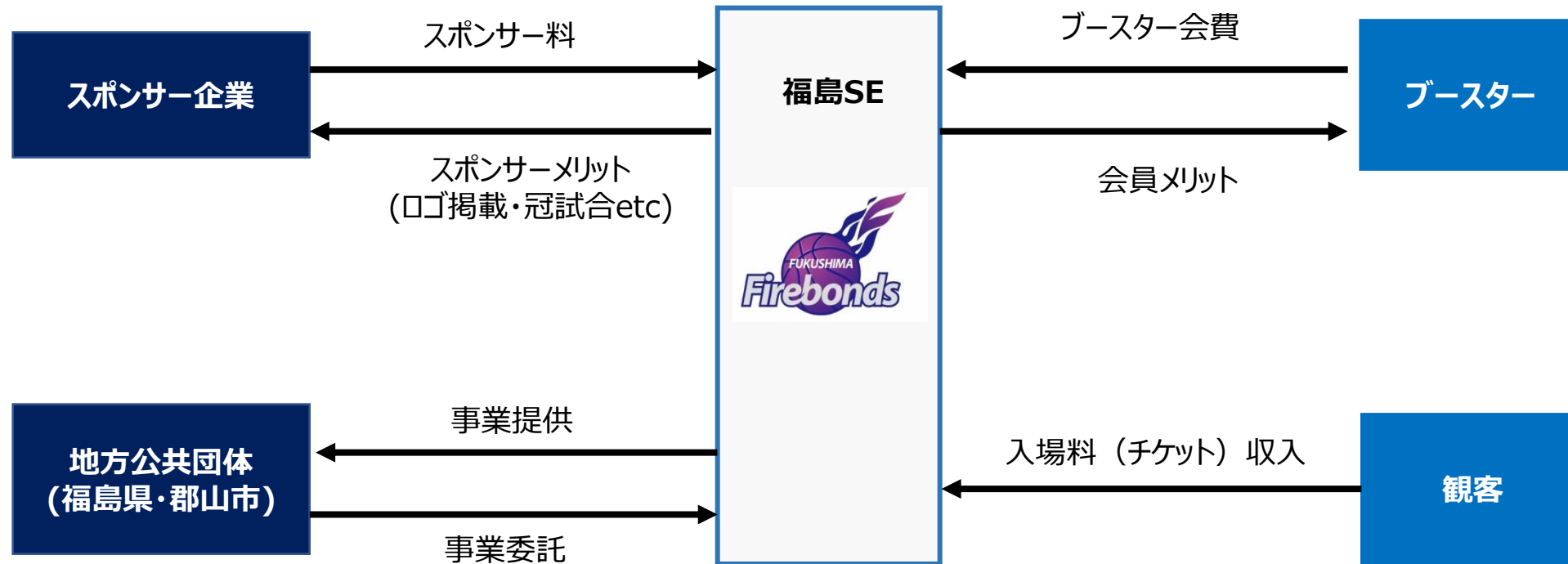
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番



⑤参考資料(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-ビジネスモデル/収益構造

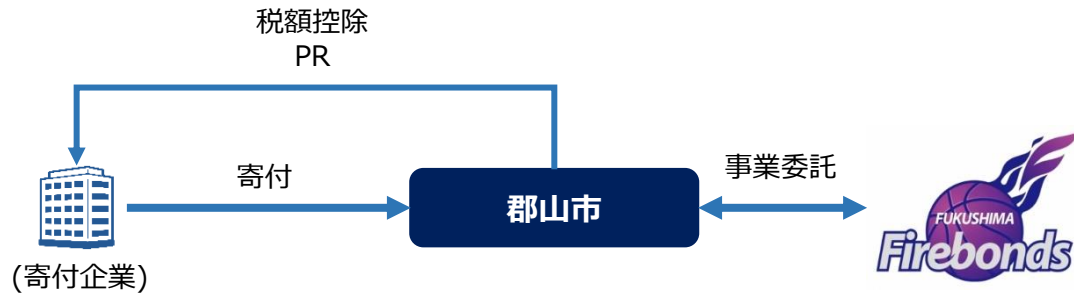
- スポーツエンタテインメント事業の主な収益は「**スポンサー収入**」「**入場料収入**」「**行政からの受託収入**」で構成される
- 地方公共団体からの受託収入は、企業版ふるさと納税を活用した受託事業となっている



⑤ 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

- 従来のスポンサー収入や興行収入に加えて、行政からの事業委託を受けることにより、新たな収益源として稼働
- 地域社会との密接な関係を構築していくことで、地域に貢献しながら事業拡大していく活動を拡大する

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

バスケットボールチーム運営への参入背景

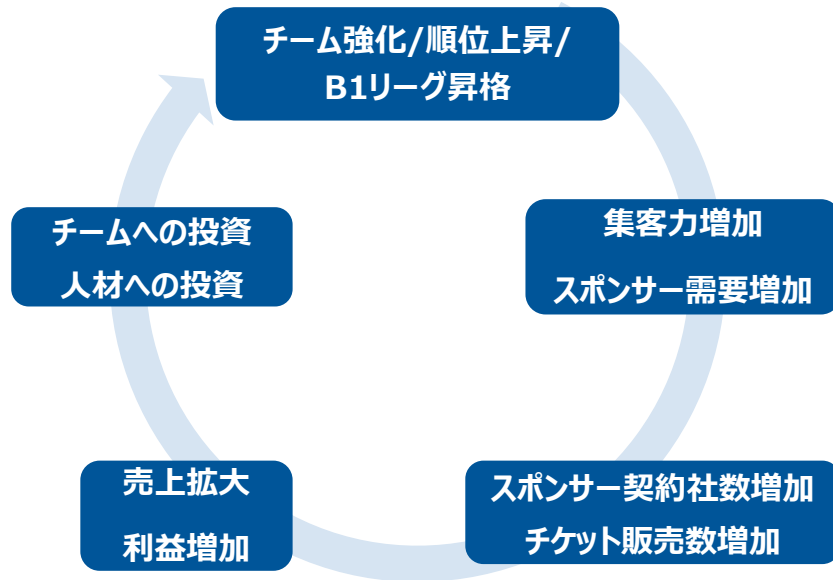
全世界での 競技者人口1位	潜在的なマーケットは大きく、開拓余地が大いにある また、中高生の部活動参加人数では 全競技中1位 であり、国内若年層の注目度も高い
ビジネスモデル	チームを強化し、スポンサー・観客動員数の増加により 「利益」を出すことが可能なビジネスモデル である ① 安定的なチケット収入が見込まれる ・他スポーツとの開催時期が異なるため、競合スポーツが少ない 年間試合数が 60試合 と多く、他スポーツとシーズンが違う（プロ野球：4-10月、Bリーグ：10-翌5月） ・屋内競技のため、天候状況での中止がない ② 多額のチーム人件費を要しない 他の団体競技のスポーツと比較すると出場選手は5名と少ないため、人件費が多額にかからない
西宮ストークス 早稲田・立教ラグビー部での実績	西宮ストークスでは、経営改革を行い黒字化に成功 早稲田→日本一、立教→2部から1部へ昇格 = 「識学」とスポーツの親和性がある
PR効果	債務超過の会社を立て直す = 「識学」の会社経営への有用性の証明

⑤参考資料(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

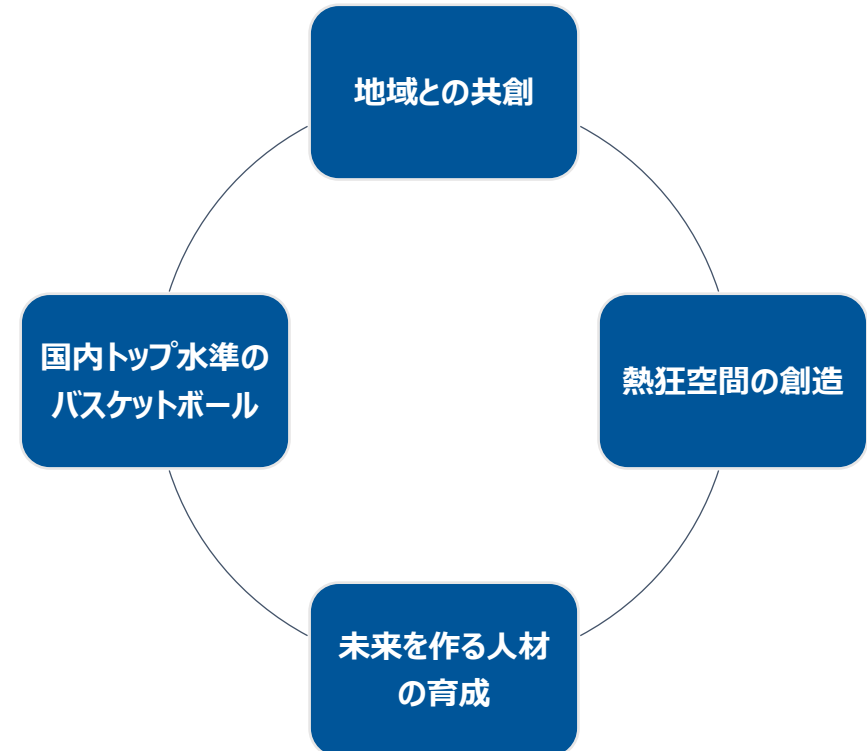
基本方針

- 地域密着クラブとして、組織とコミュニティの可能性を最大化し、「誇れる福島」として日本を牽引する
- 福島のシンボルとなるために「育ち、育てる4つの戦略」で収益性の改善を行っていく
- 利益拡大に必要なスパイラルの循環でさらなる収益性改善を行い、通期黒字転換を目指す
- 上記を実現することで、「**識学**」のさらなる有用性の証明につなげていく

利益拡大のためのスパイラル



4つの戦略



⑤参考資料(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

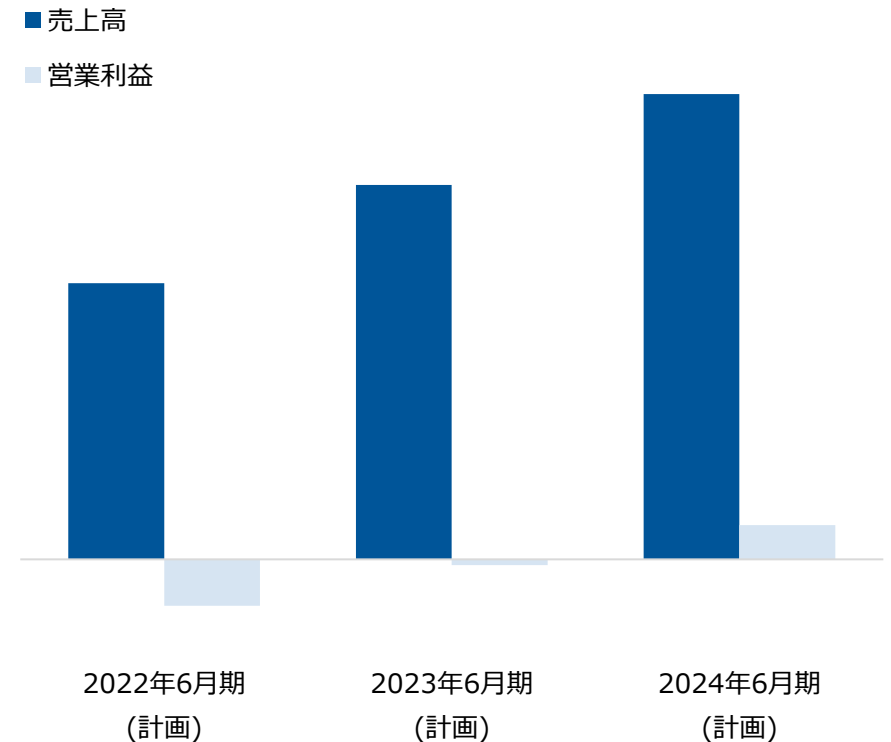
事業戦略

- 地域との共創(スポンサー・行政との連携)
- 国内トップ水準のバスケットボール(役割明確化・設定と評価・規律、日本一のフィジカルトレーニング)
- 熱狂空間の創造(SNS/非SNSによる集客)
- 未来を作る人材の育成

重点施策

- 営業管理体制のさらなる見直しによるスポンサー社数の増加(エリア別営業、営業人員の拡充)
- 企業版ふるさと納税を活用した行政からの事業受託による行政との連携強化と売上拡大
- 日本一のフィジカルトレーニング、識学的チーム運営による役割明確化・規律強化
- リピート施策による顧客離れの防止、郡山市と連携したSNSを利用しない層でのファン取込
- ファイヤーボンズユースの拠点を広げ、福島県全域でのユース選手の教育

中長期成長イメージ



⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ハンズオン支援ファンド

- 「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
- 投資後のEXIT・リターンの予想が現時点で困難であることから、業績予想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

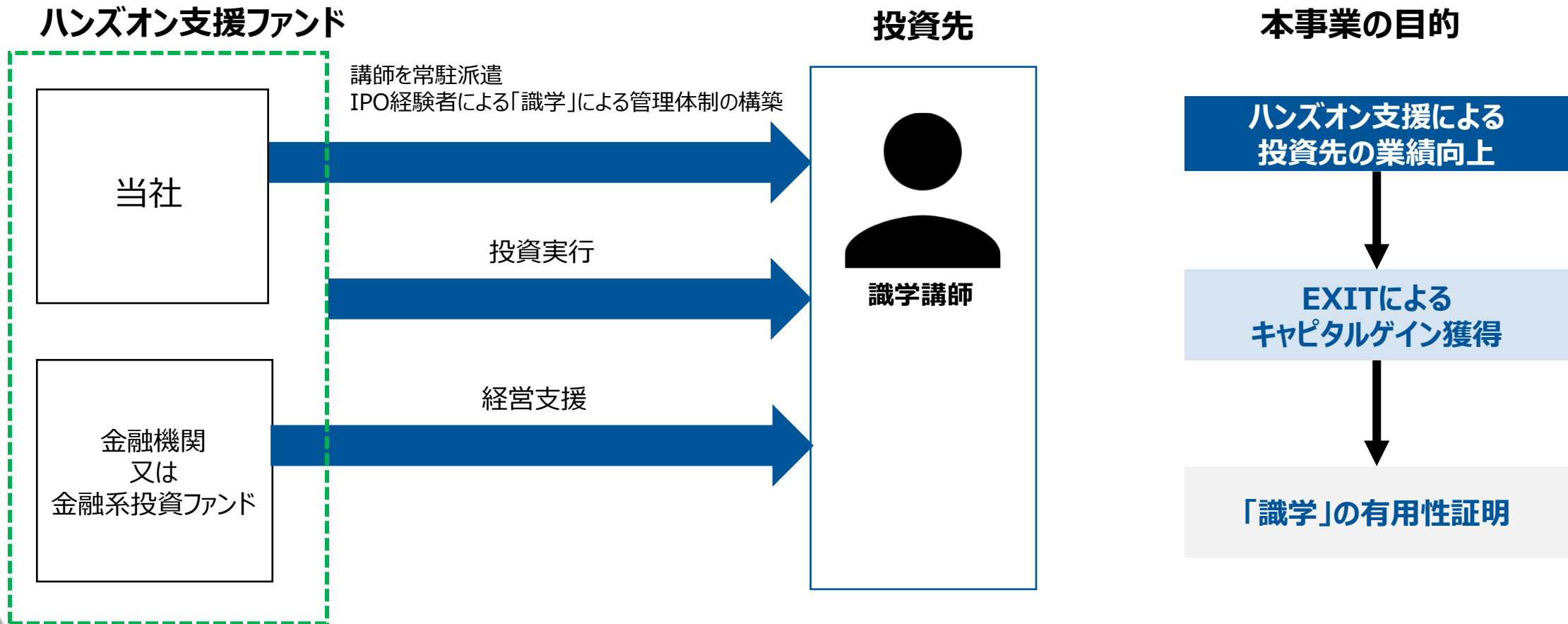
ハンズオン支援事業への本格進出により
中長期ビジョン及び経営理念達成へのスピードを加速

(※1)7月～2月の業績での対比



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ハンズオン支援ファンド

“**組織改善支援**”×“**金融・ファイナンス支援**”という**独自性**をもつ共同ファンドの組成を新生企業投資と検討開始・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**も提供できるファンドに



⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 受託開発事業

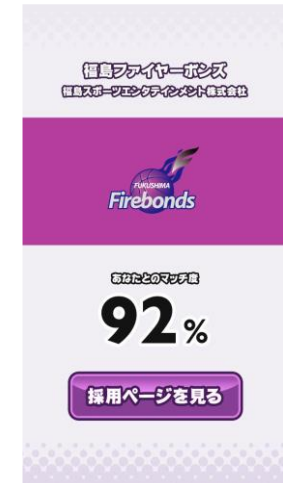
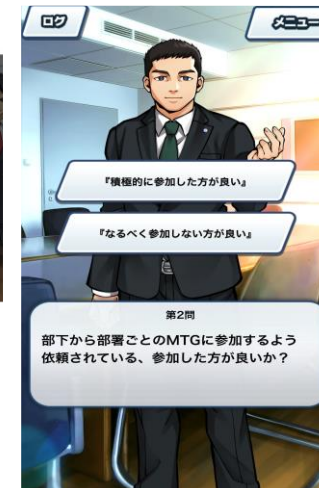
- システム開発の受託開発事業が主な収益源となる
- 受託開発案件で蓄積したノウハウを活かした新規事業を展開

■ ビジネスモデル



「成果の上がる組織をつくる」
組織内（経営者と労働者）の意識・思考のズレを取り除く

■ 入社体感DX(新規事業)



「入社体感DX BY 識学グループ」は、営業や広報といった様々な職種をゲームに落とし込み、新しい体験ができるプロジェクトです。



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 受託開発事業

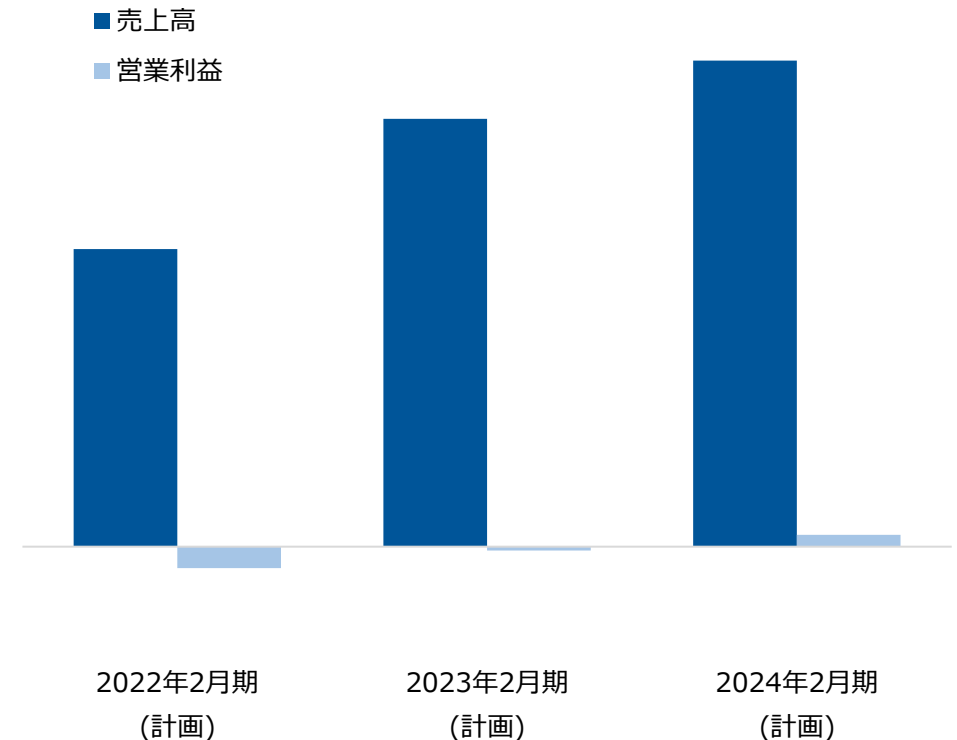
基本方針

- 新規事業である“入社体感DX”のマネタイズに向けた先行投資を実施
- “入社体感DX”への注力により、既存の受託開発事業は現状維持の水準でリソース投入を抑える

重点施策

- **新規事業**
 - ✓ オンラインでの採用活動が定着する中、実際の業務をゲーム形式で、求職者が体験できることから、企業と求職者の「ミスマッチ」を減らすための新しい採用コンテンツ
24年2月期に既存の受託開発売上を超える水準へと成長を見込む
 - ✓ 新規事業のマネタイズには不確実性があるため、本中期経営計画においては保守的に見込む
 - ✓ 既存の受託開発事業での利益相当を新規事業の投資に回す方針
- **既存事業**
 - ✓ 既存の受託開発事業における受注は現行と同様のペースでの案件をこなし、開発ノウハウの集積を図る

中期成長イメージ



⑤ 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

