



2021年7月1日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 識 学
代 表 者 氏 名 代 表 取 締 役 社 長 安 藤 広 大
(コード番号7049 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 経 営 推 進 部 長 佐 々 木 大 祐
(T E L : 0 3 - 6 8 2 1 - 7 5 6 0)

(訂正)「2022年2月期第1四半期決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

2021年6月30日に発表いたしました適時開示資料「2022年2月期第1四半期決算説明資料」につきまして、一部誤りがございましたので、下記の通り訂正いたします。

1. 訂正の理由

スポーツエンタテインメント事業に関する記載のうち、平均観客動員数（2020-2021）について、誤って最大観客動員数を入力していたことが判明したため、訂正いたします。

2. 訂正箇所

表題の記載内容

3. 訂正内容

訂正箇所は赤枠で囲った部分となります。

(訂正前)

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

- B2リーグの中で平均観客動員数は昨年度の第12位から第6位へと向上し、最多動員数では第4位を記録
- チームの勝率についても前シーズンより改善できており、識学導入による一定の成果を収めることができた

業績推移※1

(百万円)	2021年2月期			2022年2月期
	2Q (6月~8月)	3Q (9月~11月)	4Q (12月~2月)	1Q (3~5月)
売上高	25	47	119	51
営業利益	▲33	▲51	▲6	▲39

- 2022年2月期1Q売上高について
2021年2月期4Qにスポットで実施した復興マッチ及び企業版ふるさと納税の受託事業売上約69百万円がないことにより、51百万円で着地

※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。

平均観客動員数



チーム勝率



©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

14

(訂正後)

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

- B2リーグの中で平均観客動員数は昨年度の第12位から第6位へと向上し、最多動員数では第4位を記録
- チームの勝率についても前シーズンより改善できており、識学導入による一定の成果を収めることができた

業績推移※1

(百万円)	2021年2月期			2022年2月期
	2Q (6月~8月)	3Q (9月~11月)	4Q (12月~2月)	1Q (3~5月)
売上高	25	47	119	51
営業利益	▲33	▲51	▲6	▲39

- 2022年2月期1Q売上高について
2021年2月期4Qにスポットで実施した復興マッチ及び企業版ふるさと納税の受託事業売上約69百万円がないことにより、51百万円で着地

※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。

平均観客動員数の順位



最大観客動員数



チーム勝率



©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

14

また、訂正後の「2022年2月期第1四半期決算説明資料」を添付いたします。

以上

2022年2月期 第1四半期決算説明資料

2021年6月30日
東証マザーズ(7049)

- ① 2022年2月期 第1四半期決算概況
- 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 2022年2月期 第1四半期決算概況

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)



①2022年2月期 第1四半期決算概況 業績ハイライト

2022年2月期 連結実績

売上高： 844百万円（前年同期比+98.1% 計画比103%）
営業利益： 71百万円（前年同期 ▲32百万円）

組織コンサル ティング事業

売上高： 729百万円（前年同期比+71.3%）
営業利益： 121百万円（前年同期 ▲32百万円）

講師一人当たり売上高： 389万円/月（前四半期比+7.7%）
講師数： 2021年5月末時点で60名 ※2021年6月時点で60名
受注残高： 785百万円（前期末比+6.4%）※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

売上高： 51百万円
営業利益： ▲39百万円



①2022年2月期 第1四半期決算概況 連結損益計算書

●講師数の増加とプラットフォームサービスの契約社数の増加により、組織コンサルティング事業の売上が拡大

(百万円)	2021年2月期 1Q (累計期間)	2022年2月期 1Q (累計期間)	前年同期比 増減率	2022年2月期 計画	進捗率
売上高	426	844	98.1%	3,798	22.2%
営業費用※1	458	772	68.4%	3,398	22.7%
人件費/採用教育費※2	230	359	56.4%	1,525	23.6%
広告宣伝費	62	92	47.2%	435	21.3%
地代家賃	25	28	15.3%	113	24.8%
チーム運営費/興行費用※3	-	65	-	241	26.9%
外注費	23	70	202.5%	325	21.6%
その他営業費用	118	156	32.7%	757	20.7%
営業損益	▲32	71	-	400	17.9%
EBITDA	▲18	88	-	470	18.8%
売上総利益率	84.2%	72.6%	-	75.4%	-

※1 営業費用=売上原価+販売費及び一般管理費

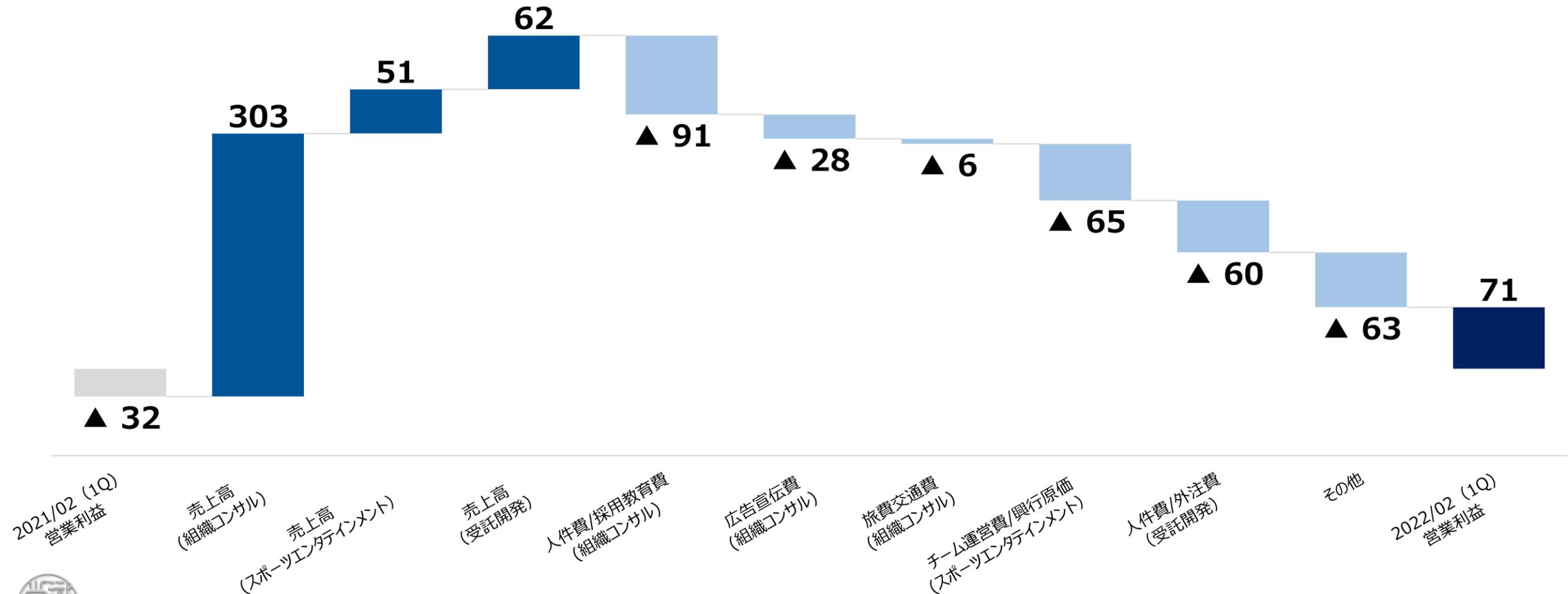
※2 人件費=講師人件費+講師以外の人件費

※3 2021年2月期1Q時点では福島スポーツエンタテインメント株式会社のPL数値を取り込んでいないため、2021年2月期1Q(累計期間)の実績が「-」となっている。

①2022年2月期 第1四半期決算概況

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
- 売上高の拡大により、積極投資を継続するも営業黒字で着地



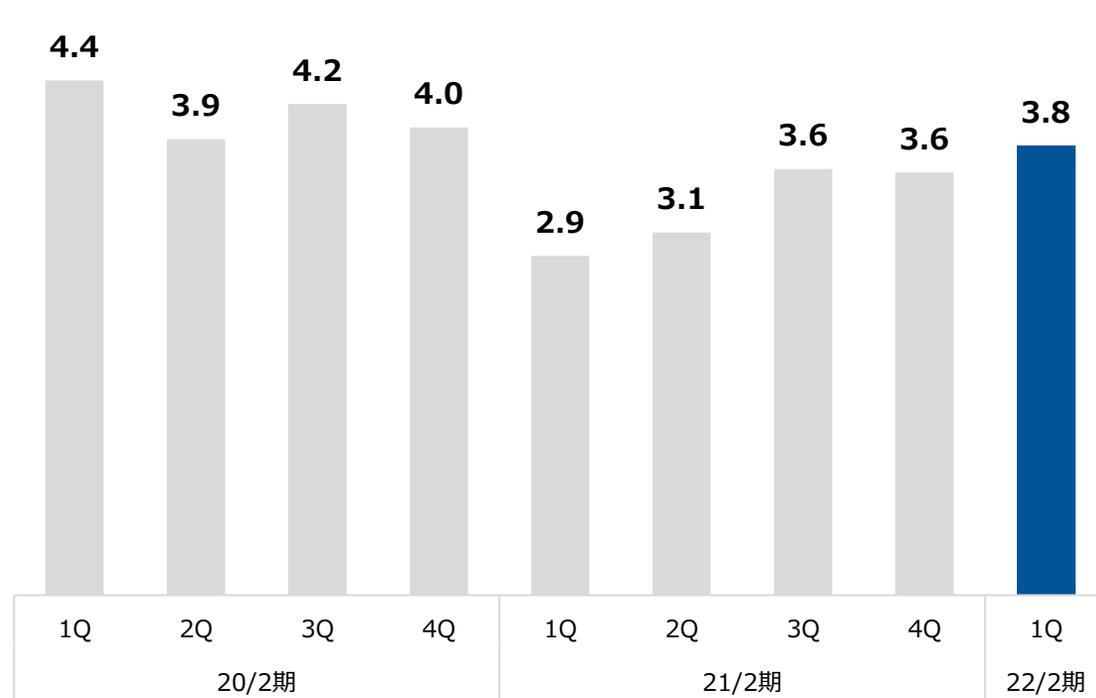
- ① 2022年2月期 第1四半期決算概況
- ② **セグメント別決算概況**
 - **組織コンサルティング事業**
 - スポーツエンタテインメント事業
- ③ 今後の成長戦略
- ④ 2022年2月期 業績予想
- ⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



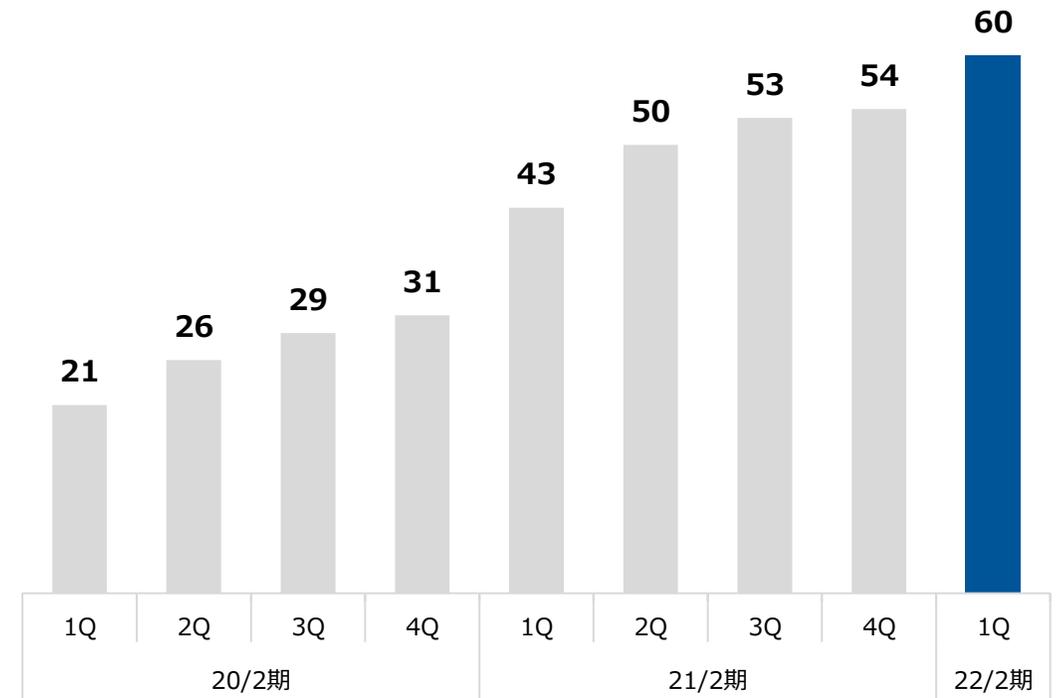
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 事業KPI(1/2)

- 2021年5月末の**従業員数は140名(講師数60名、講師候補5名)**
- 2021年6月時点：**講師数は60名、講師候補は7名、内定承諾済12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431万円/月**

■ 講師一人当たりの売上高 (百万円)



■ 講師人数推移



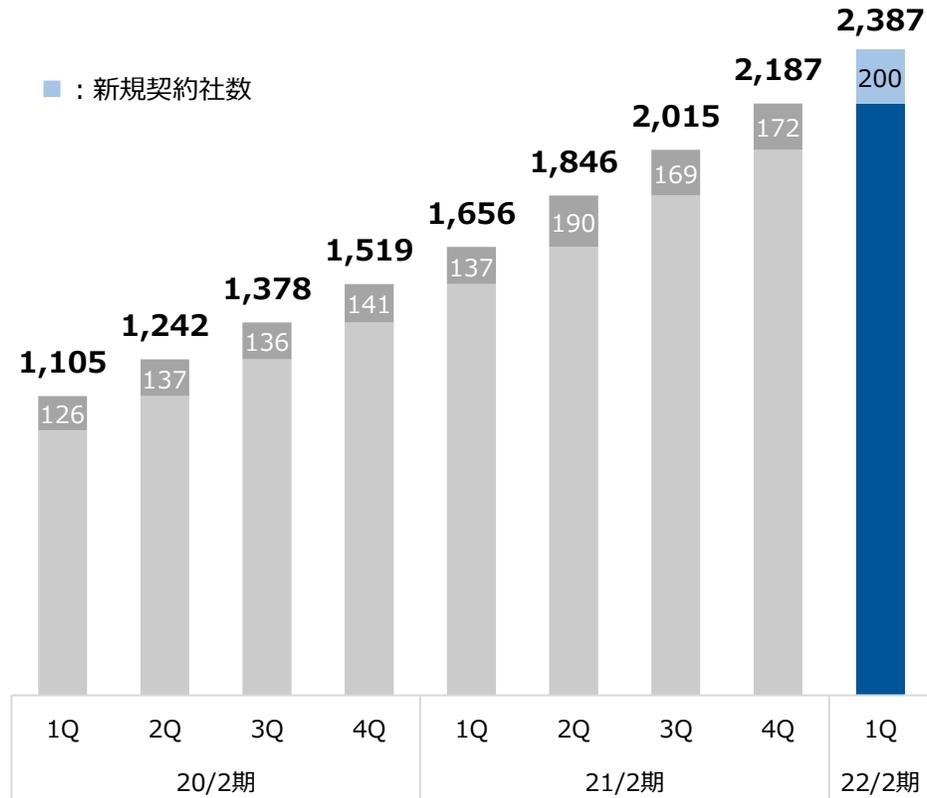
※1 マネジメントコンサルティングサービスの売上高(※2)+プラットフォームサービスの売上高) ÷講師人数(※3)にて算定
 ※2 役員講師の売上及びパートナー企業の講師の売上高を除外して算定しております。
 ※3 役員講師(1名)は除外して算定しております。



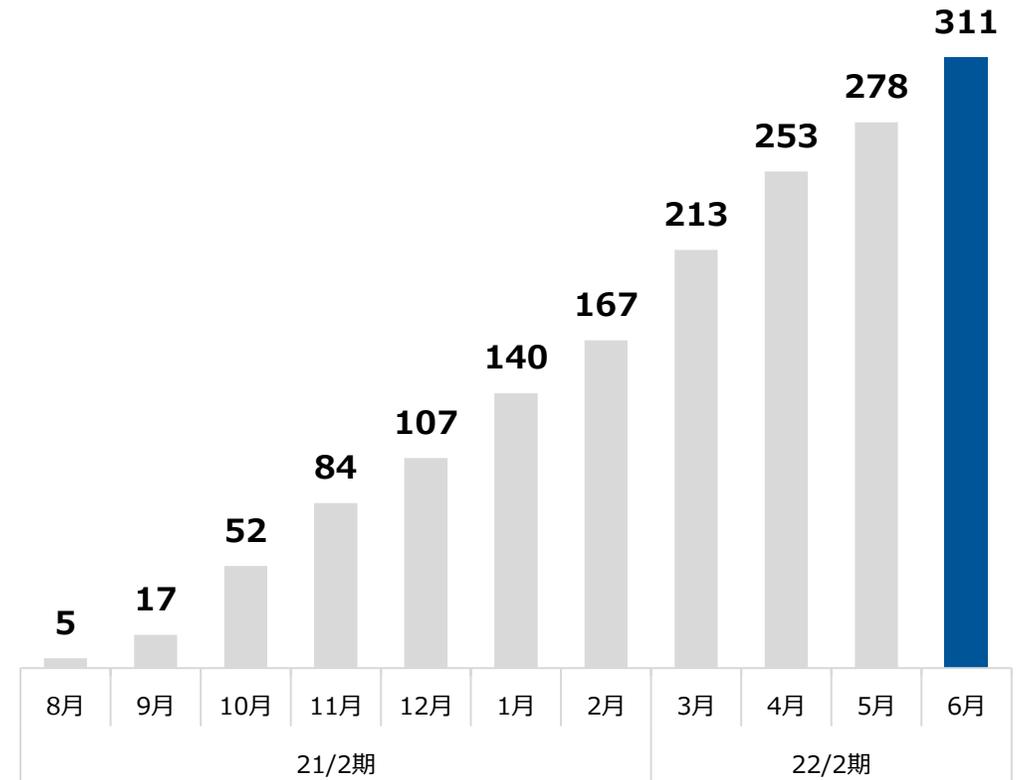
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 事業KPI (2/2)

- マネジメントコンサルティング：累計契約社数は**2,387社**（前年同期比44%増）
- 識学 基本サービス：契約社数は本資料開示時点で**311社**

■ 累計契約社数(マネジメントコンサルティング)



■ 基本サービス契約社数

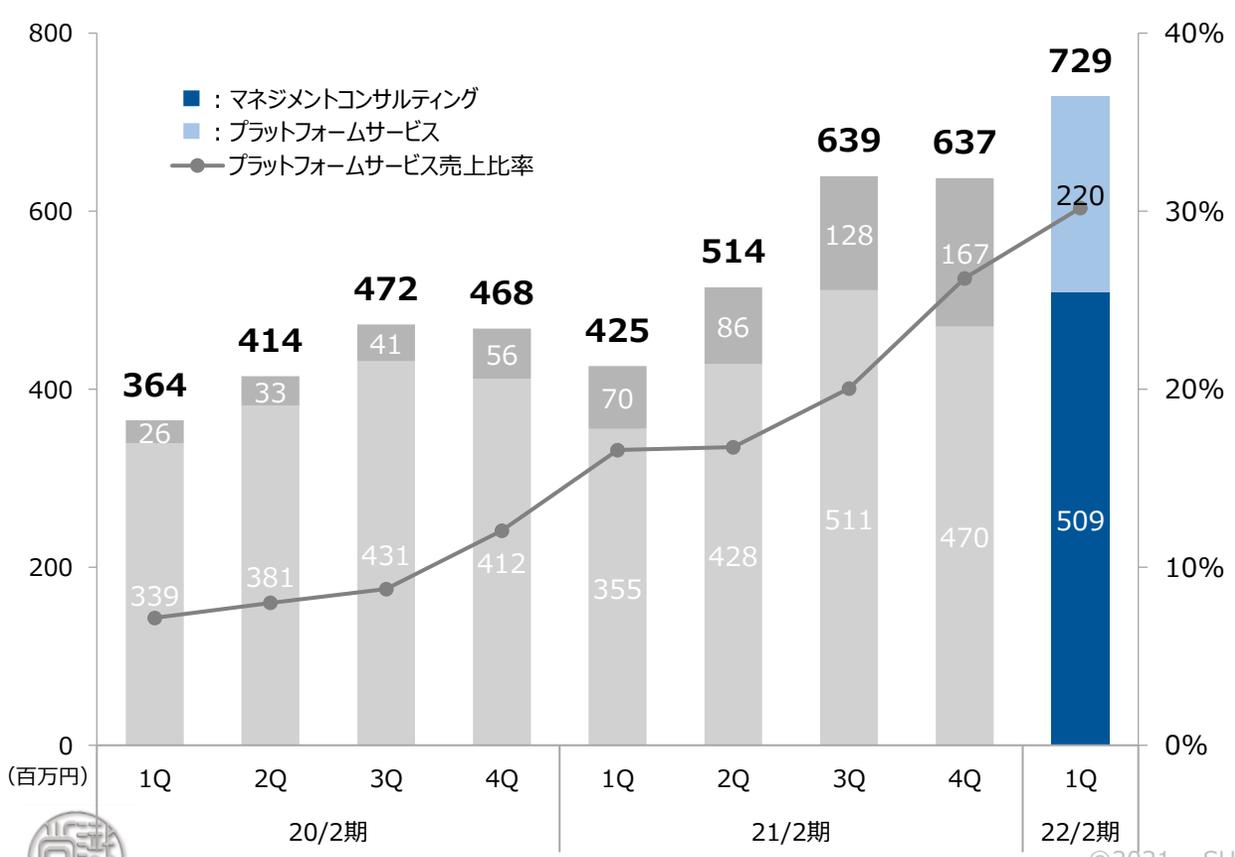


※累計契約社数は有料契約企業のみを対象

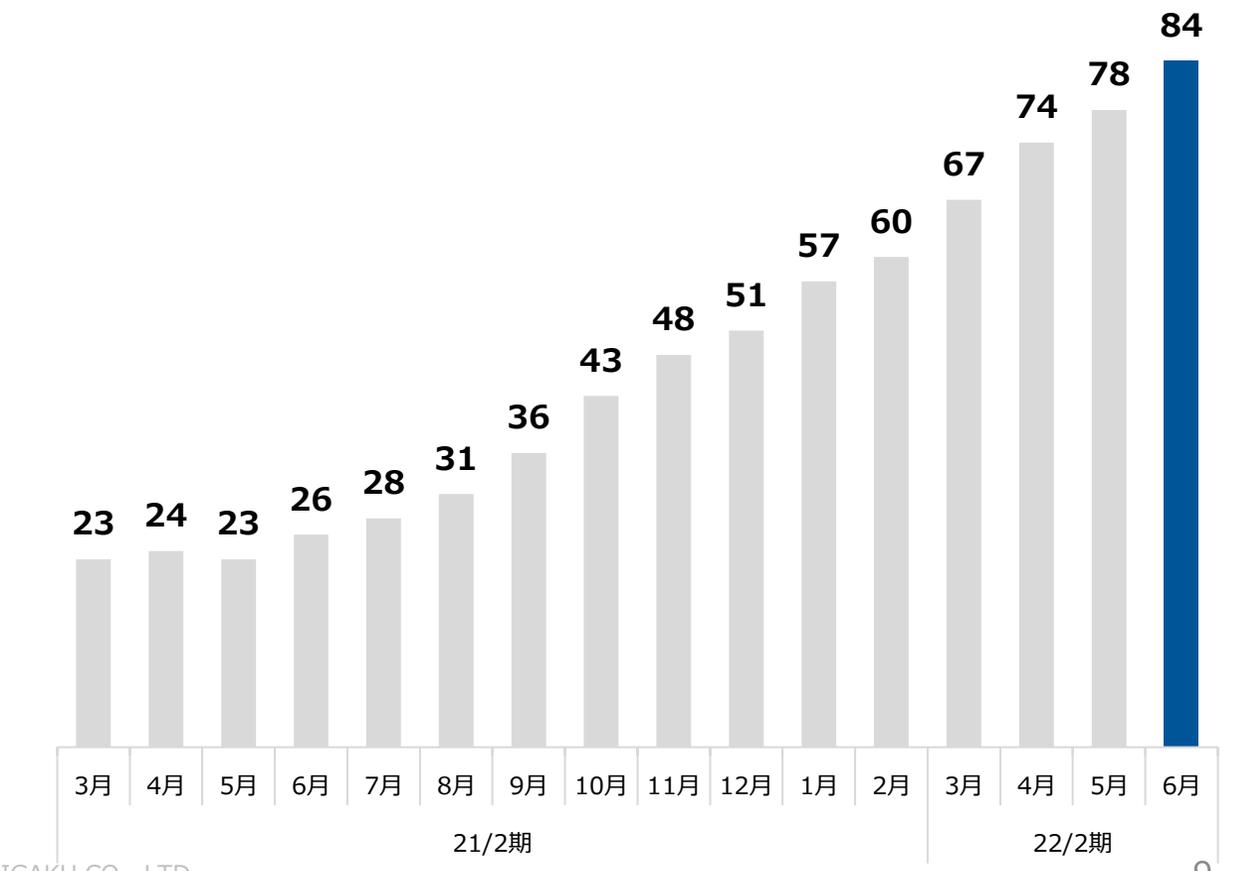
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 売上高の推移

- 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**8,400万円/月を超える水準**まで向上 (**前年同期比+221%**)
- プラットフォームサービス売上比率は**30%を超え、収益の安定化に貢献**

組織コンサルティング事業 売上高推移



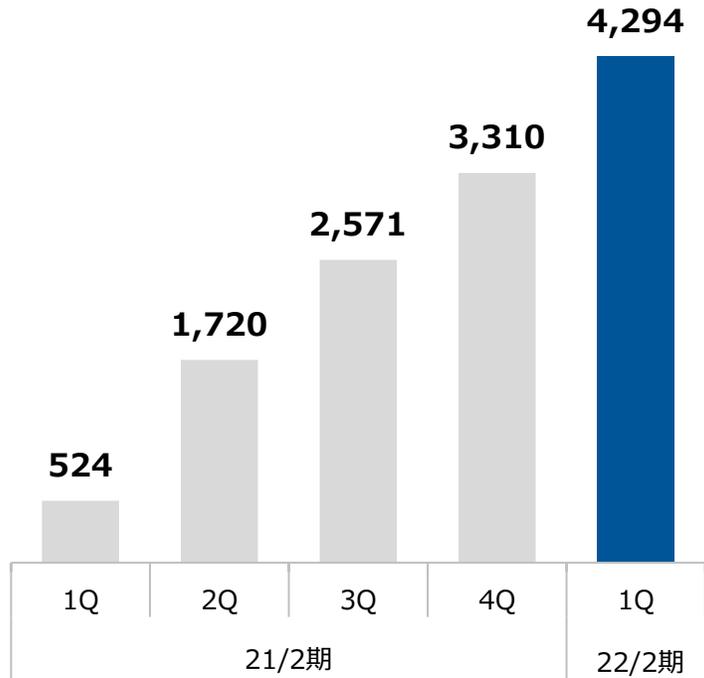
プラットフォームサービス 月次売上高推移



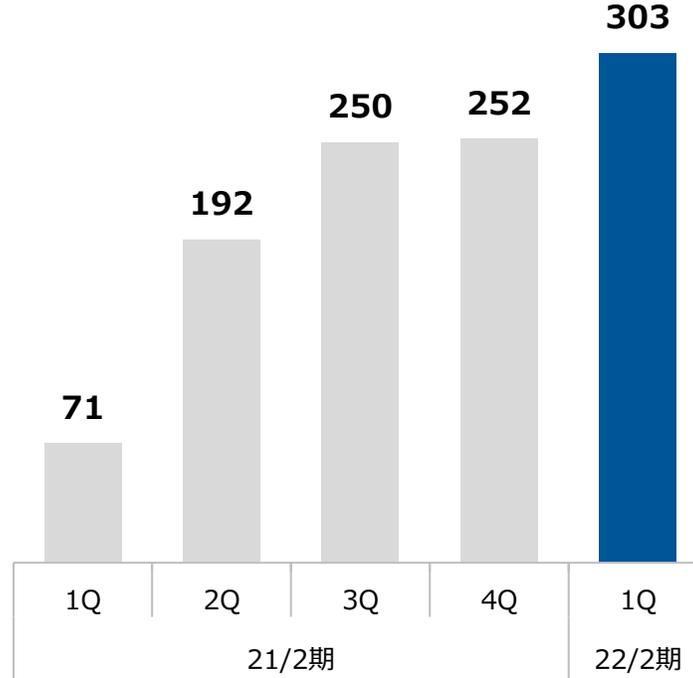
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 識学キャリア

- マーケティング事業経験者の採用によりスカウティングによる求職者とのコンタクト数が増加し、求人企業へ紹介可能な人材が確保できたため、**KPIである紹介数**が増加

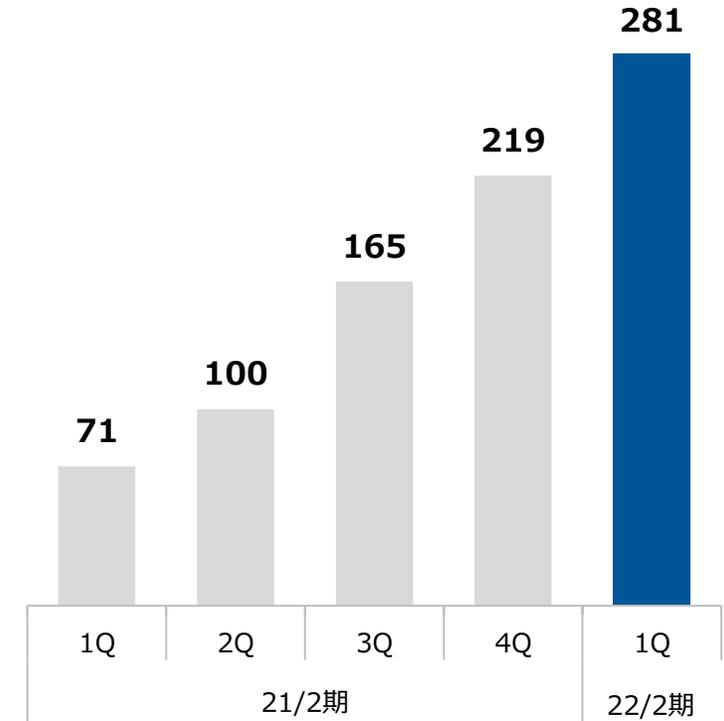
求人登録者数※1



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-VC事業、ハンズオン事業

- 2021年6月 識学1号ファンドの投資先である株式会社アイドマ・ホールディングスが東証マザーズ市場へ上場
- 識学2号ファンド、新生識学成長支援1号ファンドの組成も行い、引き続き幅広いステージの企業へ投資検討を行う

投資実績



識学1号ファンドによる
IPO第2号案件

各ファンドの戦略

区分	投資方針	出口戦略
識学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
識学 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	バイアウトによる キャピタルゲイン

②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 トピックス

- 2021年4月より識学キャリアの新サービス「[識学式採用業務コンサルティングサービス](#)」を提供開始（現時点で契約社数 8社）
- 2020年11月発行の「リーダーの仮面」が出版部数17万部を突破
→中間管理職に特化した「[リーダーの仮面塾](#)」セミナーを開催予定

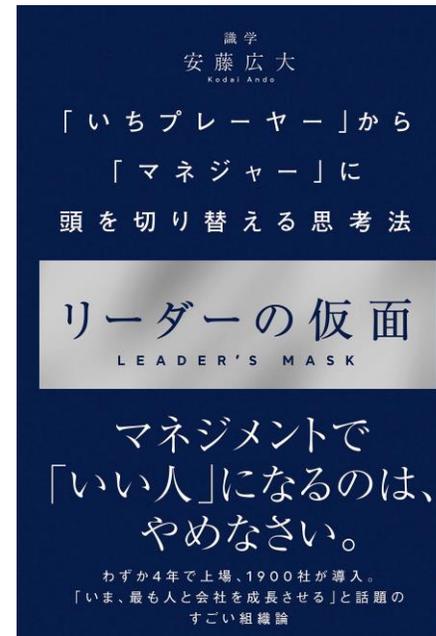
採用コンサルティングサービス

「良い採用業務の定義」
決められた**時期**までに、基準以上の**質**を有する社員等を、決められた**予算内**で**量**を確保すること

識学理論による採用業務を体系化し、コンサルティングを行うことで、顧客が良い採用業務を自社で行うことができる

「識学」の有用性の証明

リーダーの仮面塾



識学を導入していない企業の中間管理職の方々への1DAY講座や階層別研修を提供

組織で結果を出せるマネージャーを輩出

「識学」の有用性の証明



- ① 2022年2月期 第1四半期決算概況
- 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

- B2リーグの中で平均観客動員数は昨年度の第12位から第6位へと向上し、最多動員数では第4位を記録
- チームの勝率についても前シーズンより改善できており、識学導入による一定の成果を収めることができた

業績推移※1

(百万円)	2021年2月期			2022年2月期
	2Q (6月~8月)	3Q (9月~11月)	4Q (12月~2月)	1Q (3~5月)
売上高	25	47	119	51
営業利益	▲33	▲51	▲6	▲39

- 2022年2月期1Q売上高について
2021年2月期4Qにスポットで実施した復興マッチ及び企業版ふるさと納税の受託事業売上約69百万円がないことにより、51百万円で着地

※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。

平均観客動員数の順位

2019-2020
B2 第12位



2020-2021
B2 第6位

最大観客動員数

2019-2020
2,665人



2020-2021
1,568人
(コロナウイルス感染拡大による観客減)

チーム勝率

2019-2020
34.0%



2020-2021
46.6%

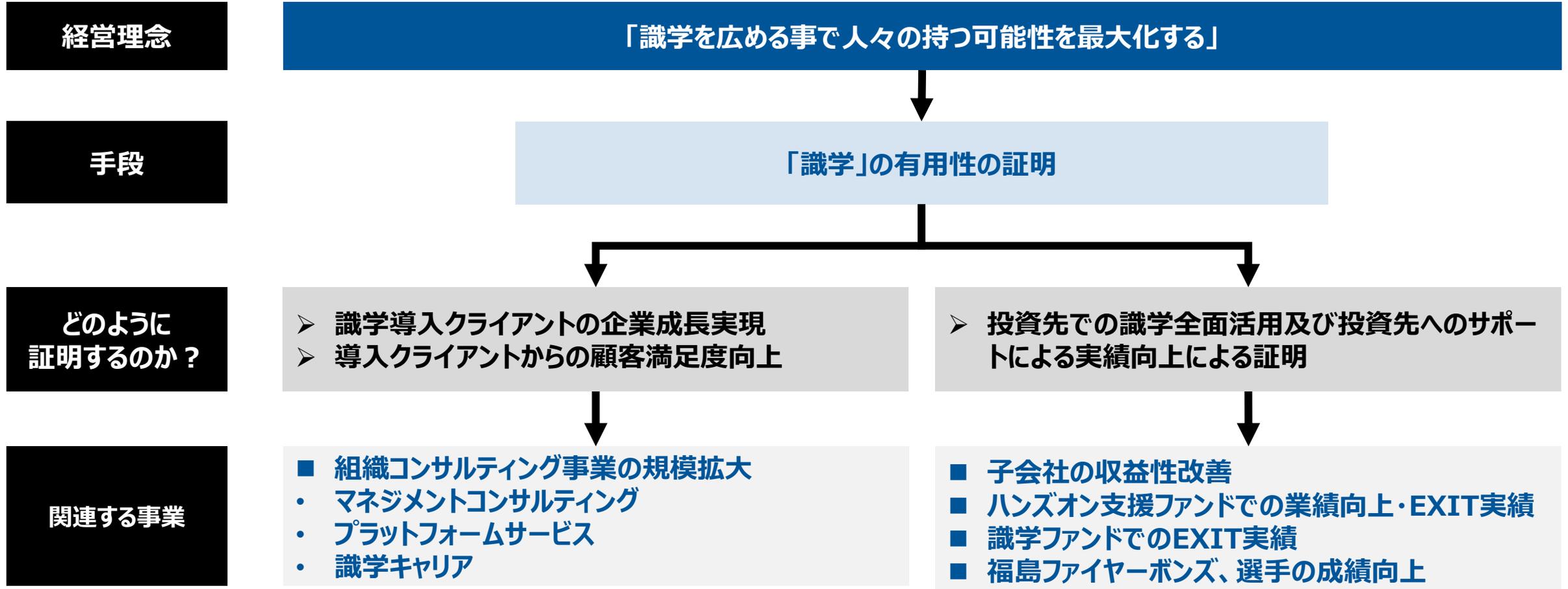


- ① 2022年2月期 第1四半期決算概況
- ② セグメント別決算概況
 - 組織コンサルティング事業
 - スポーツエンタテインメント事業
- ③ **今後の成長戦略**
- ④ 2022年2月期 業績予想
- ⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)



③今後の成長戦略 事業の方向性(再掲)

- 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



③今後の成長戦略 2024年に目指す姿(再掲)

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(再掲)

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(再掲)

- 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

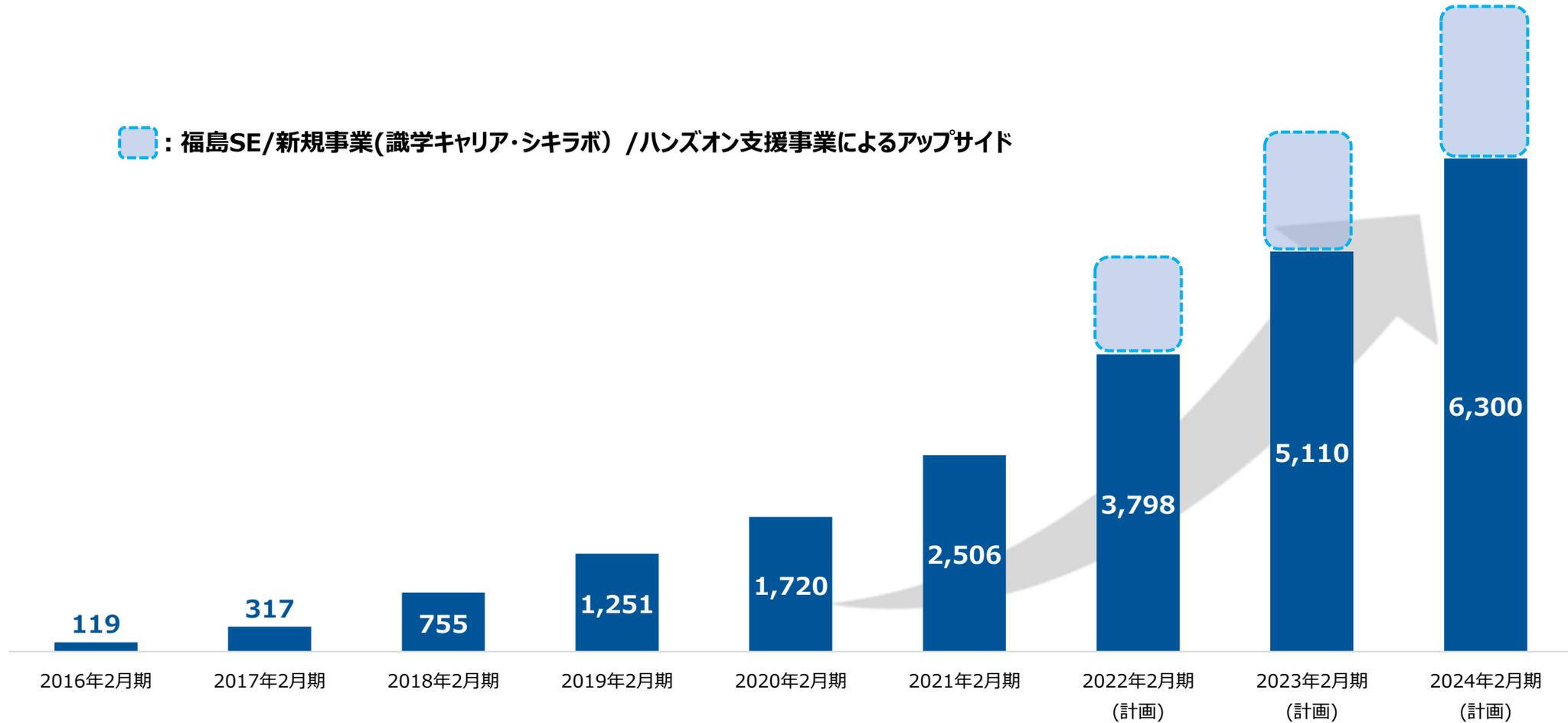
■ 中期経営計画以降 (2024年2月期以降) のその他定量目標

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(再掲)

- 事業領域拡大（福島SE/シキラボ新規事業/ハズオン支援）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



※: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

③今後の成長戦略 3カ年業績目標(再掲)

- 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

(百万円)	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 2022年2月期 第1四半期決算概況
- 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

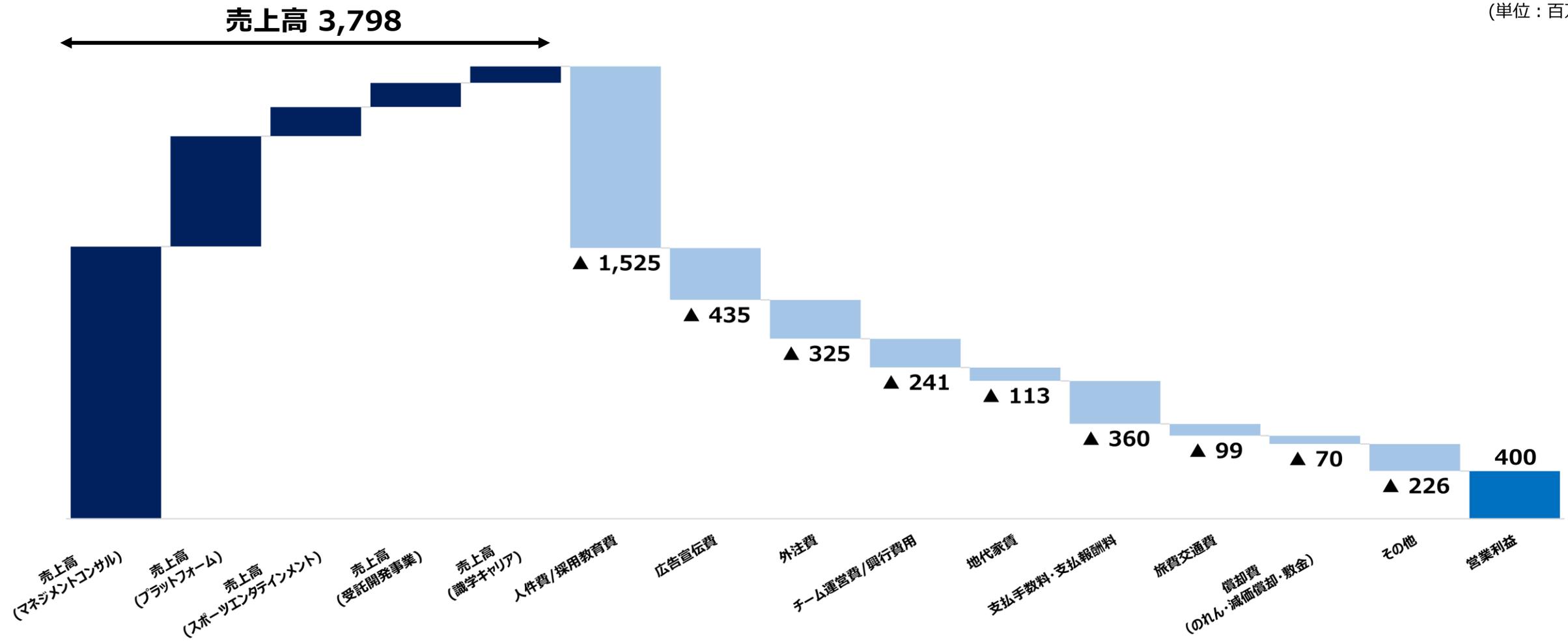
- 売上高：組織コンサルティング事業を中心とした成長により、**37.9億円（前期比+51.6%）**を見込む
- 営業利益：中長期の成長実現に向けた投資を行いつつ、**過去最高益の4億円**を見込む

(百万円)	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (予想)	前年同期比 増減率	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%	—
親会社株主に帰属する 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 2022年2月期 第1四半期決算概況
- 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-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



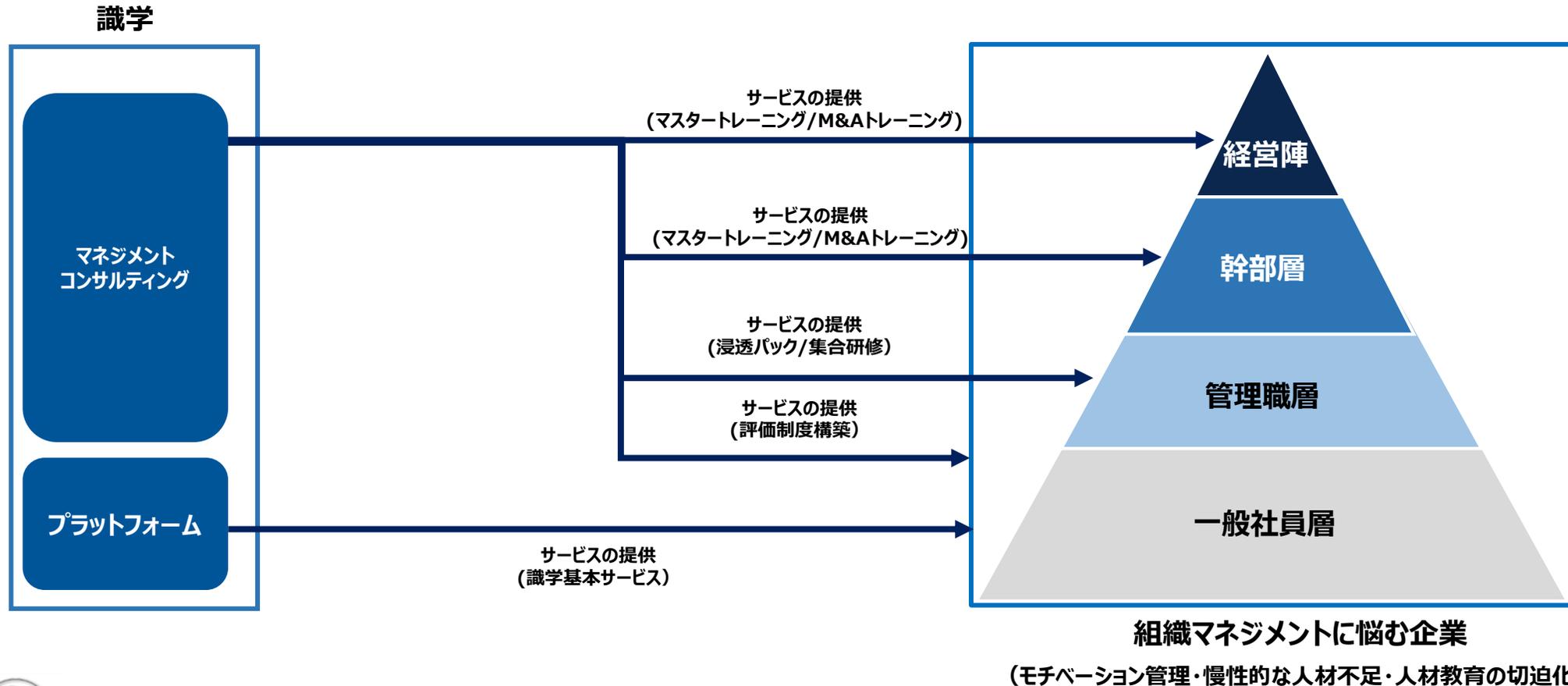
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-沿革

- | | | | |
|----------|---|---------|--|
| 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 | 2019年2月 | 東証マザーズ上場 |
| 2016年10月 | 大阪支店を開設 | 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 |
| 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 | 7月 | 名古屋支店を開設、株式会社シキラボを設立 |
| 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 | | 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 |
| 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 | 識学1号投資事業有限責任組合を設立 |
| 9月 | 福岡支店を開設 | | 大崎オフィスへ本社を移転 |
| 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 | 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 |
| 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 | 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 |
| | プラットフォームサービス有料契約の開始 | 7月 | 郡山営業所を開設 |
| 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 | 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 |
| 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 | 10月 | 株式会社Surpassを持分法適用関連会社化 |
| | | 12月 | 株式会社シキラボと株式会社MAGES.Labを合併 |



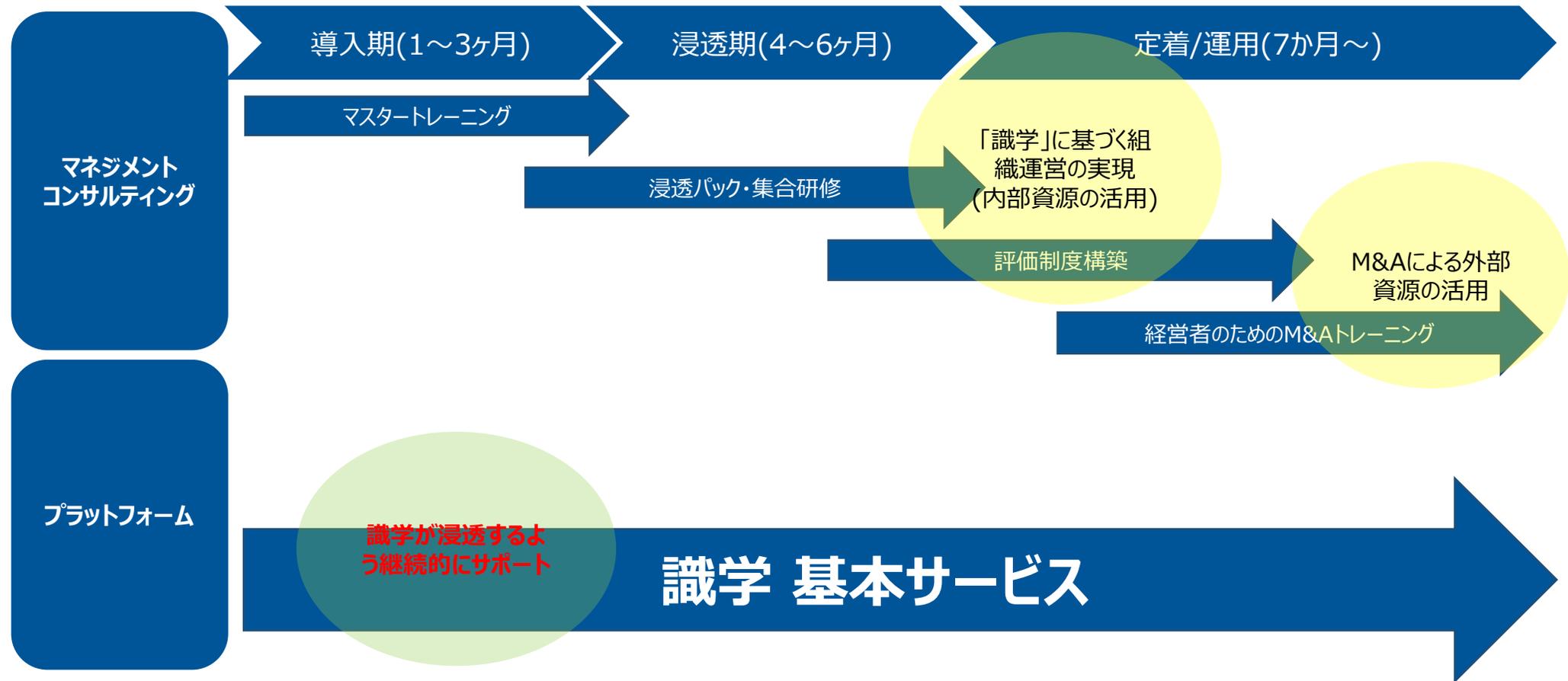
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-ビジネスモデル/収益構造

- 組織コンサルティング事業の主要な収益源は、以下の2点から構成
- 独自メソッドである「識学」に基づく組織コンサルティングであるマネジメントコンサルティングは、**役務提供を行う講師数の増加に応じて収益が増加**
- 「識学」に基づく組織運営を継続的に運用するための支援を行う月額ストック型の「プラットフォームサービス」は、**契約社数の増加に応じて収益が増加**



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・一般層・新卒向け) ・識学における「位置」「結果」を中心に講義型にて実施		
プラットフォーム	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	月額課金型	1社あたりの課金 月額200,000円～
	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		

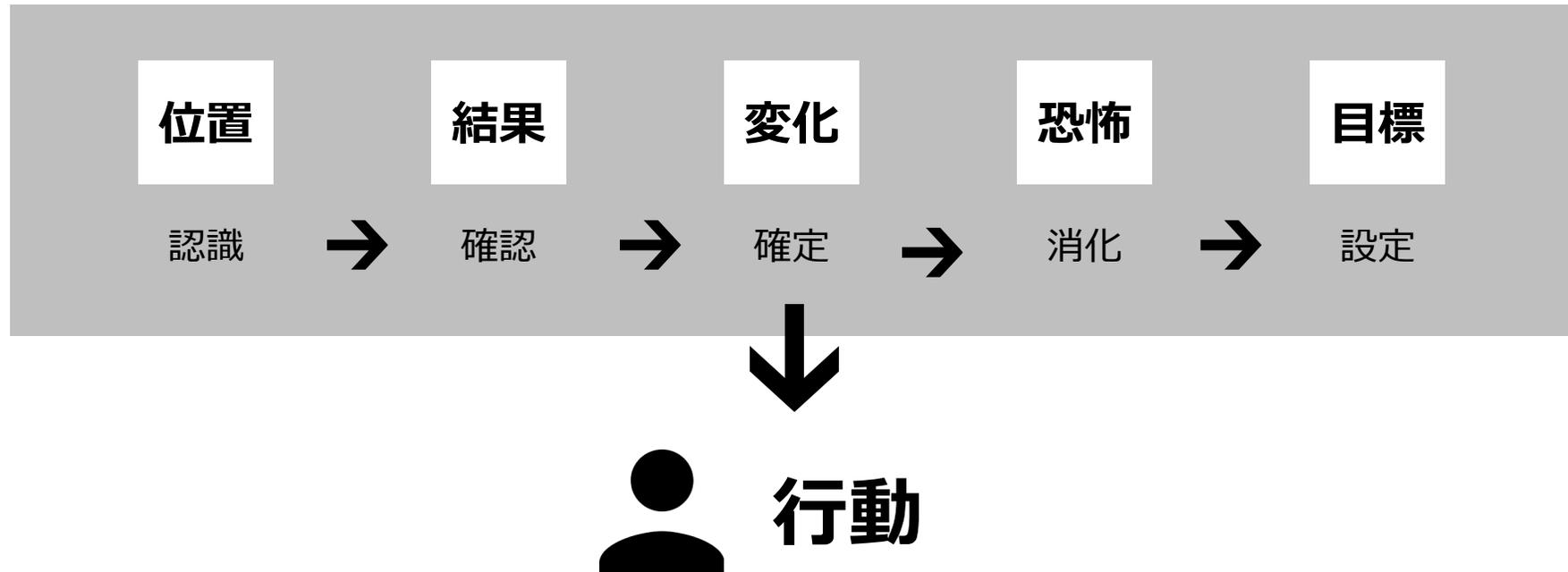
※:識学導入時における必須サービスとなっております



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-識学とは何か？

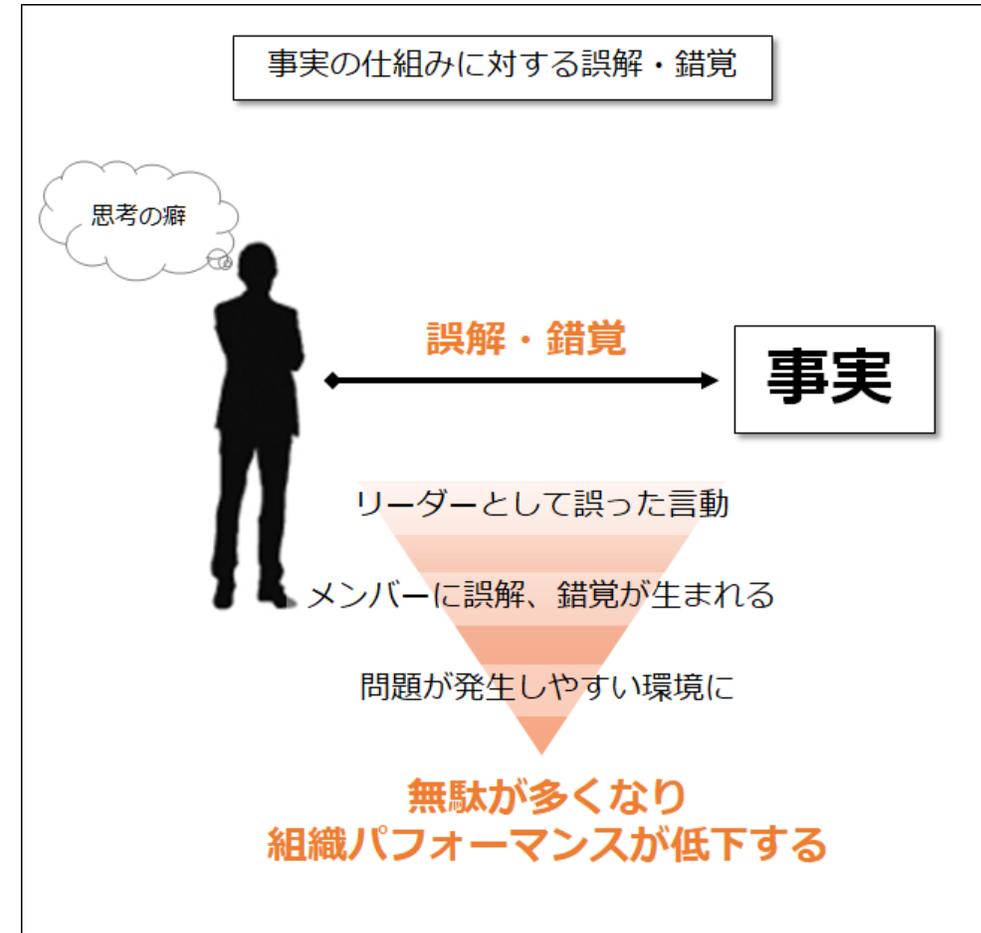
人が行動に至るまでの思考の働きを5つの領域で説明しています。

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。



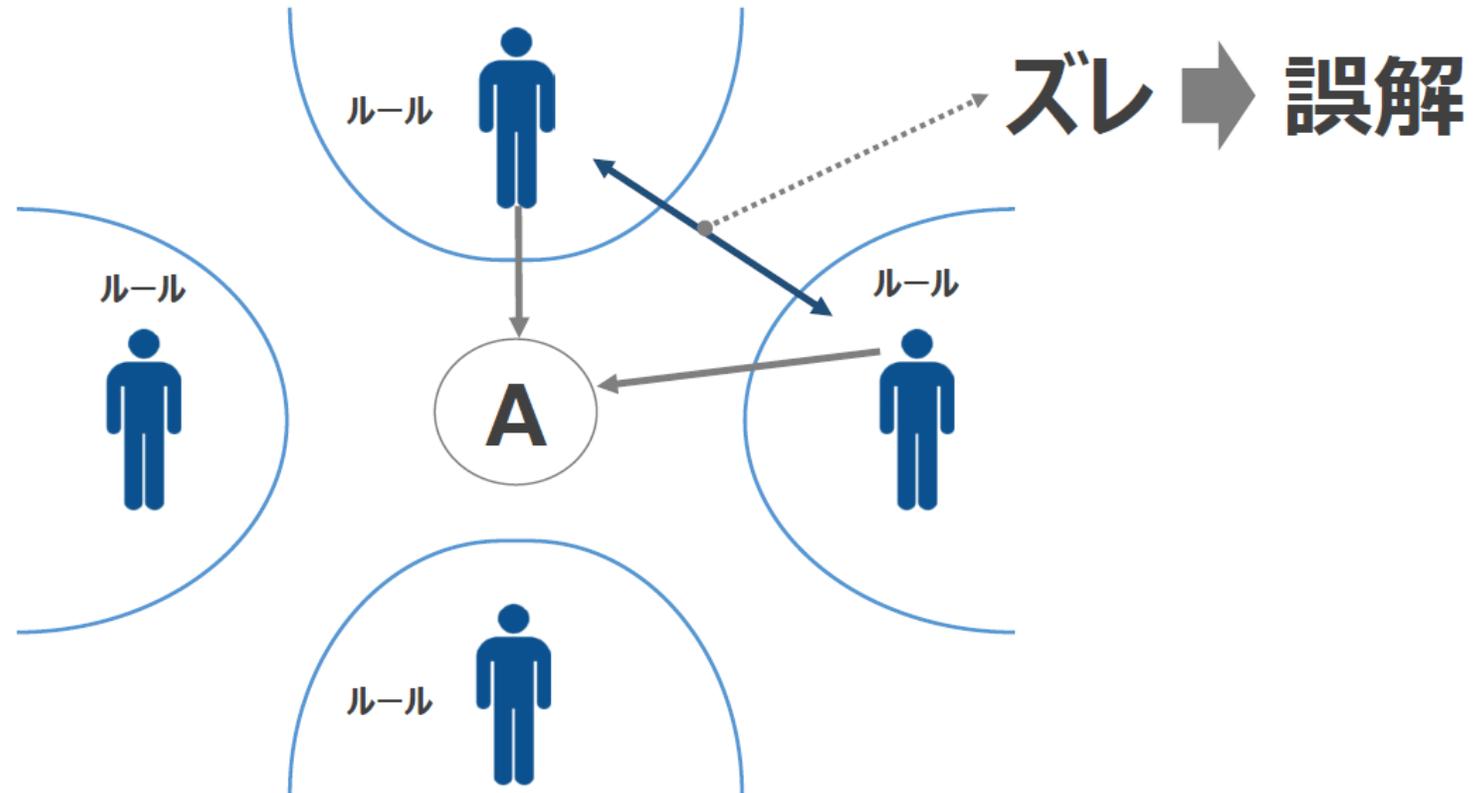
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(マネジメントコンサル)-誤解・錯覚について①

- 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(マネジメントコンサル)-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。

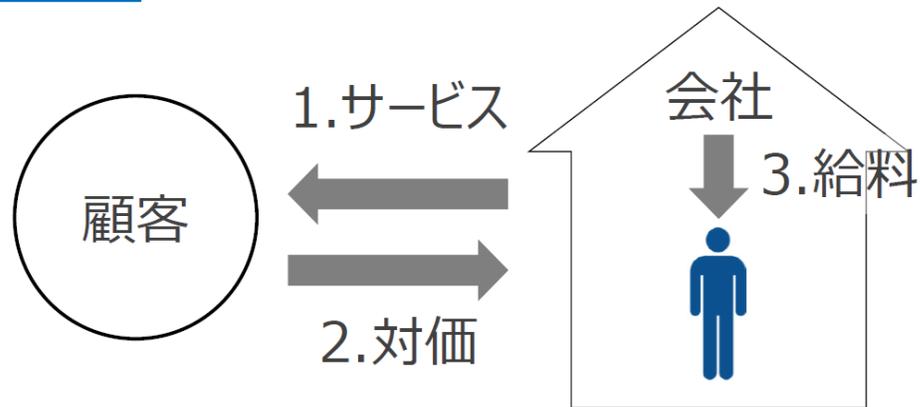


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(マネジメントコンサル)-誤解・錯覚について③

- 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。

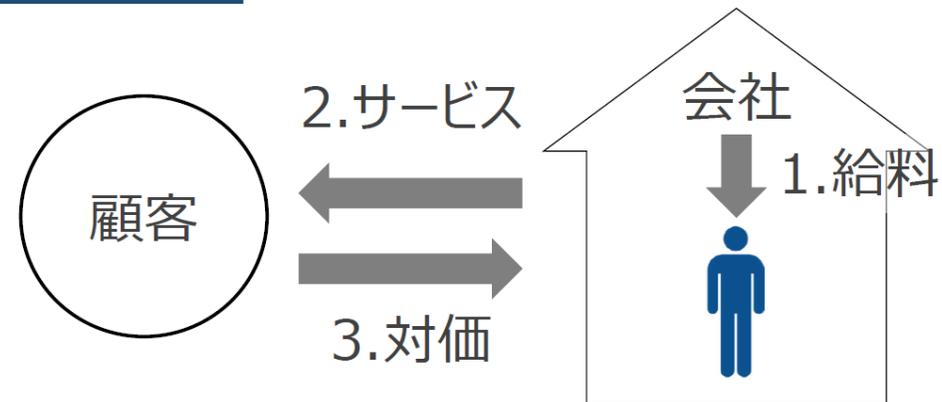
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



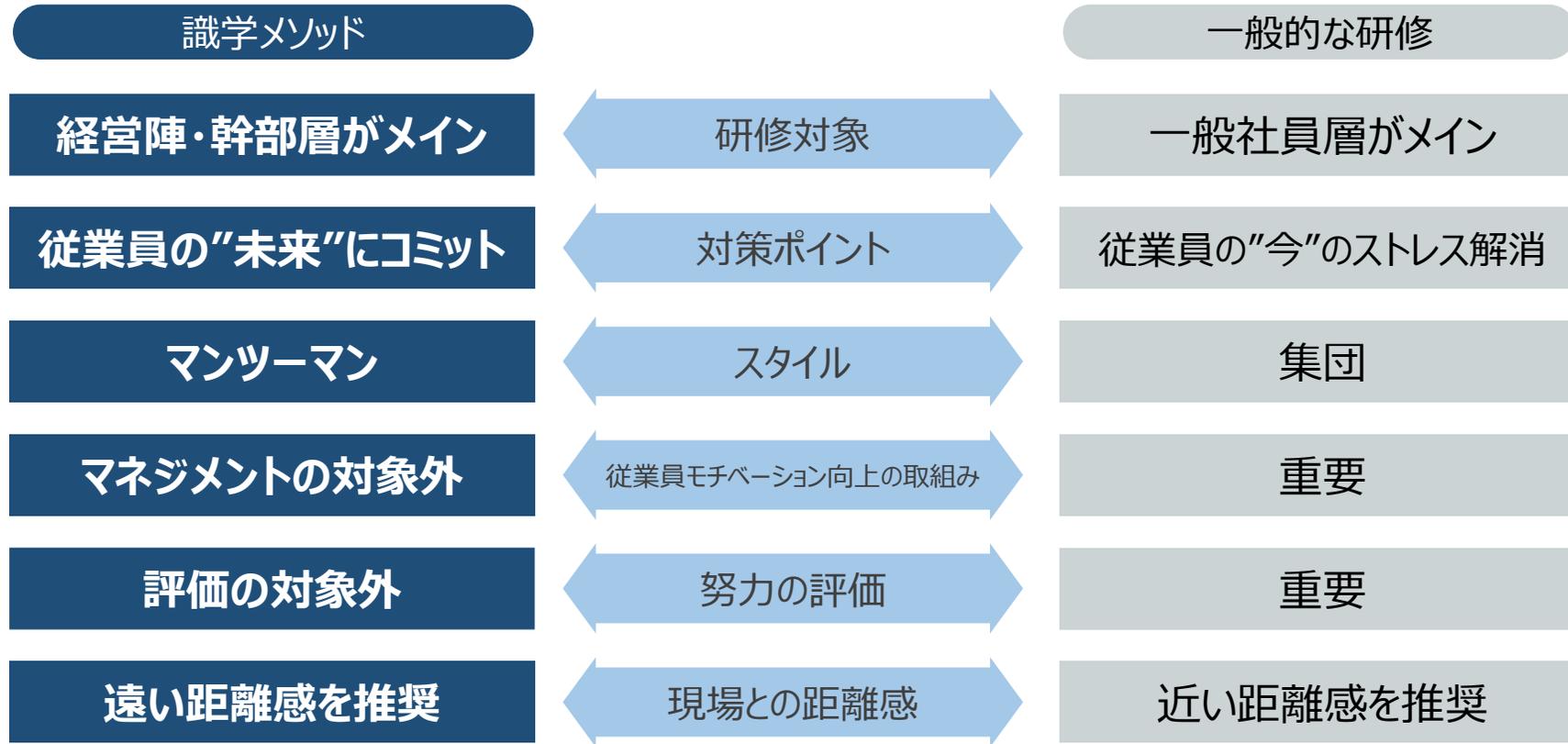
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番



⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(マネジメントコンサル)-識学と一般的な研修ビジネスとの比較

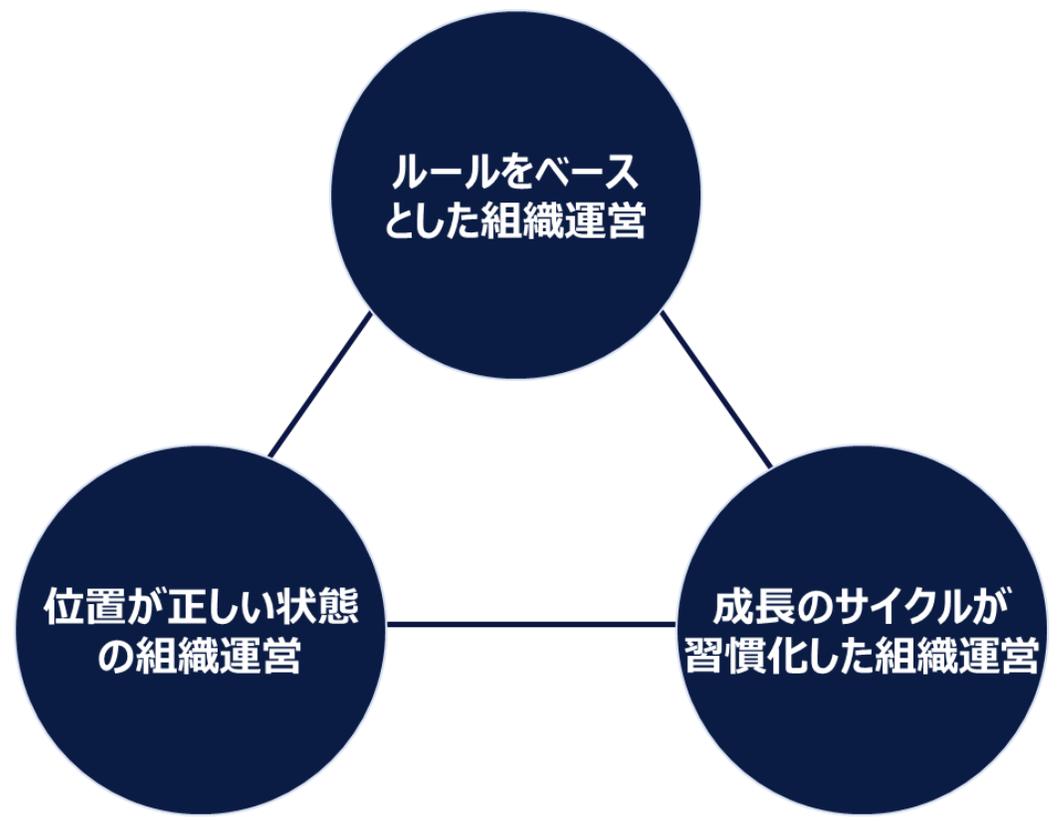
- 識学メソッドを活かした組織運営は、一般的な研修が推奨する組織運営とは対極に位置
- 焦点は、未来へのコミットか、今のストレス緩和か、の違い



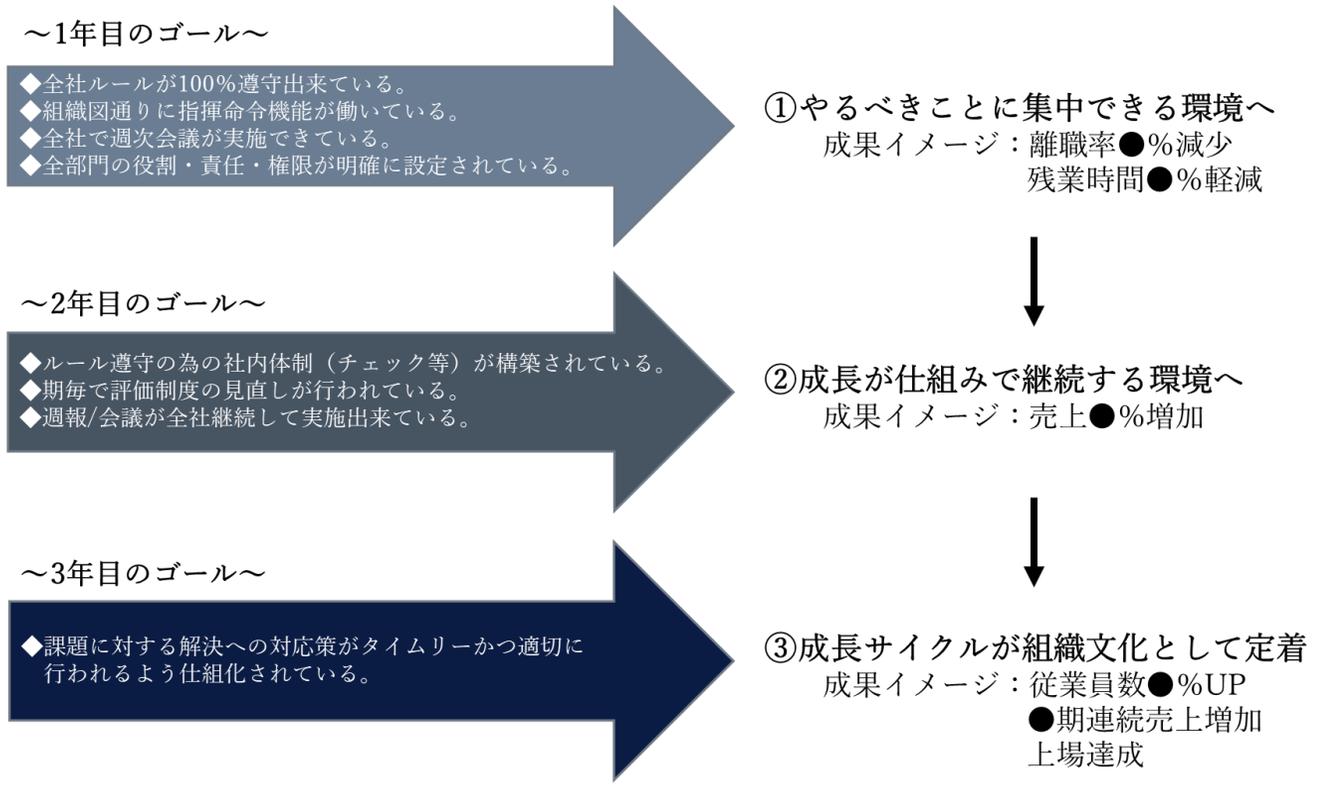
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(プラットフォーム)-基本サービスについて①

- 識学 基本サービスでは、「識学が組織に徹底できている状態」を3大テーマに分類して設定し、各テーマを達成することで継続的に業績拡大ができる組織へと改善することを目的としている

3大テーマ



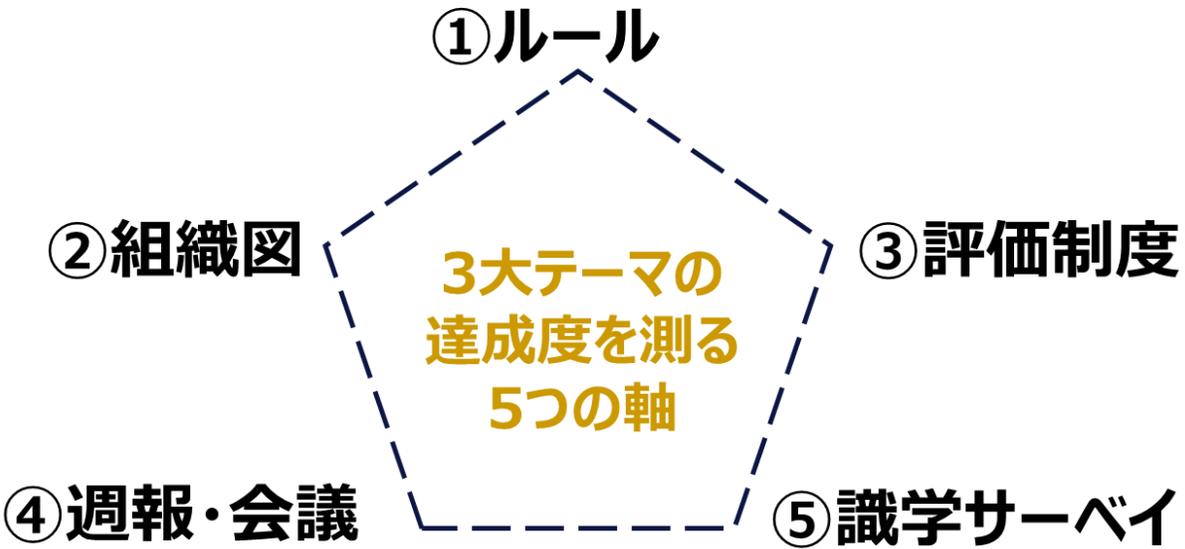
識学浸透モデル



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(プラットフォーム)-基本サービスについて②

- 3大テーマの達成度を5つの軸で測ることで「識学が組織に徹底できている状態」を6段階のフェーズに分類
- 各軸の状態を項目ごとに診断し、組織における識学の浸透度を測定する

5つの軸



上記5軸の状態をフェーズ分けて追及
(※1~6段階の全6フェーズ診断)

項目イメージ

フェーズ 項目	フェーズ1	フェーズ2	...	フェーズ6
ルール	全社共通ルールが存在しない	全社共通ルールの完成と全社周知完了	-	ルール遵守が仕組化されている。
組織図	組織図が存在しない	組織図が正しく作成されている	-	組織図通りに指揮命令機能が働いている
週報・会議	報告機能がない、または形骸化状態	週報フォーマットが完成し運用スタート	-	全社で週次会議が実施されている
・ ・ ・	-	-	-	-



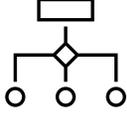
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(プラットフォーム)-基本サービスについて③

- 識学を組織に徹底させるためには、知識をインプットするだけでなく、その知識を使ってアウトプットを行い結果（反応）を出すことで、目指す状態から不足している点を認識し、修正を行うサイクルを回すことが重要
- そのための具体的なサービスメニューとして、①識学浸透のために必要な各種面談②識学クラウド③その他（集合研修）を提供

各種面談	内容
識学式「結果の完了」	オリジナル「組織フェーズ診断」にて識学浸透度を測定し、貴社の現状をスコア化。次回への課題を共有し、組織改善を進める。
会議チェック	実際に会議に同席（もしくは録音）し、課題を抽出。社員が成長するための識学式「正しい会議の進め方」を複数階層で実現させる。
識学理論 復習パック	特別テキストで重要ポイントをおさらいし、理解を深めることで「継続的に成果を上げるチーム」作りをサポート。
現場インタビュー	CSMによる現場（店舗・支店・最下層メンバーなど）インタビューを行い、リアルな識学浸透度を確認。

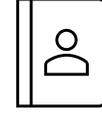
組織図作成のポイント

識学の原則に基づいた組織図の作成。組織内の位置を明確にする。



役割定義表作成のポイント

トレーニングで学んだ役割の原則に基づいた役割定義表の作成。



週報作成のポイント

トレーニングで学んだ「結果の完了」に基づいた週報の作成。



ルール作成のポイント

トレーニングで学んだルールの原則に基づいたルールの作成。



評価制度の浸透サポート

評価制度構築をした後の浸透サポート
※評価制度構築サービス導入企業限定



組織診断

組織状態を8つの軸で分析。離職防止や組織が機能しない要因を特定



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(プラットフォーム)-基本サービスについて④

識学クラウド	内容
組織図	部署毎に作成したルール・役割を明文化した組織図をクラウド上でいつでも誰でも確認できるシステム
ソシキサーベイ・ 新卒サーベイ	8つの評価軸に基づいて受講者、応募者の思考のクセが点数化されるサービス
理論動画学習	動画トレーニングで理解度を深める学習
報告管理	結果の完了をクラウド上で行うことができるシステム
評価	目標設定、結果報告、上司承認まで一括管理ができるシステム
専用ページ	会員限定の勉強会動画の視聴、識学用語集、ケーススタディの格納

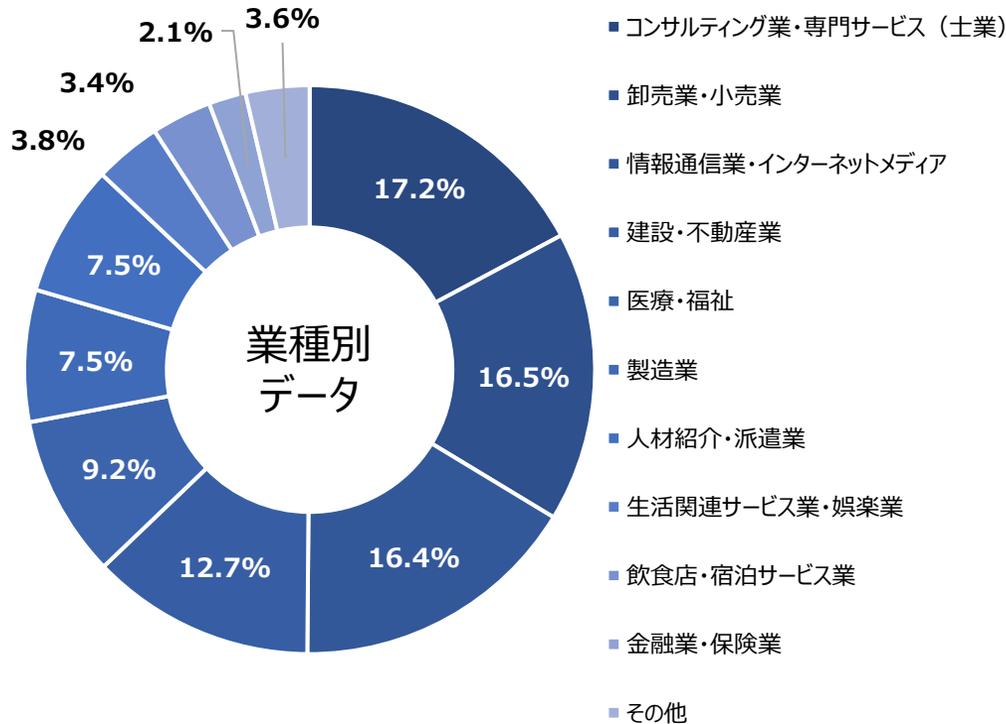
その他	内容
集合研修	識学トレーニングを受けていない管理職や一般層、そして新入社員に対して、識学における「位置」「結果」パートを中心に講義型で識学をインストール
その他サービス	担当講師への電話/メールによる質問・相談 会員向け勉強会の実施



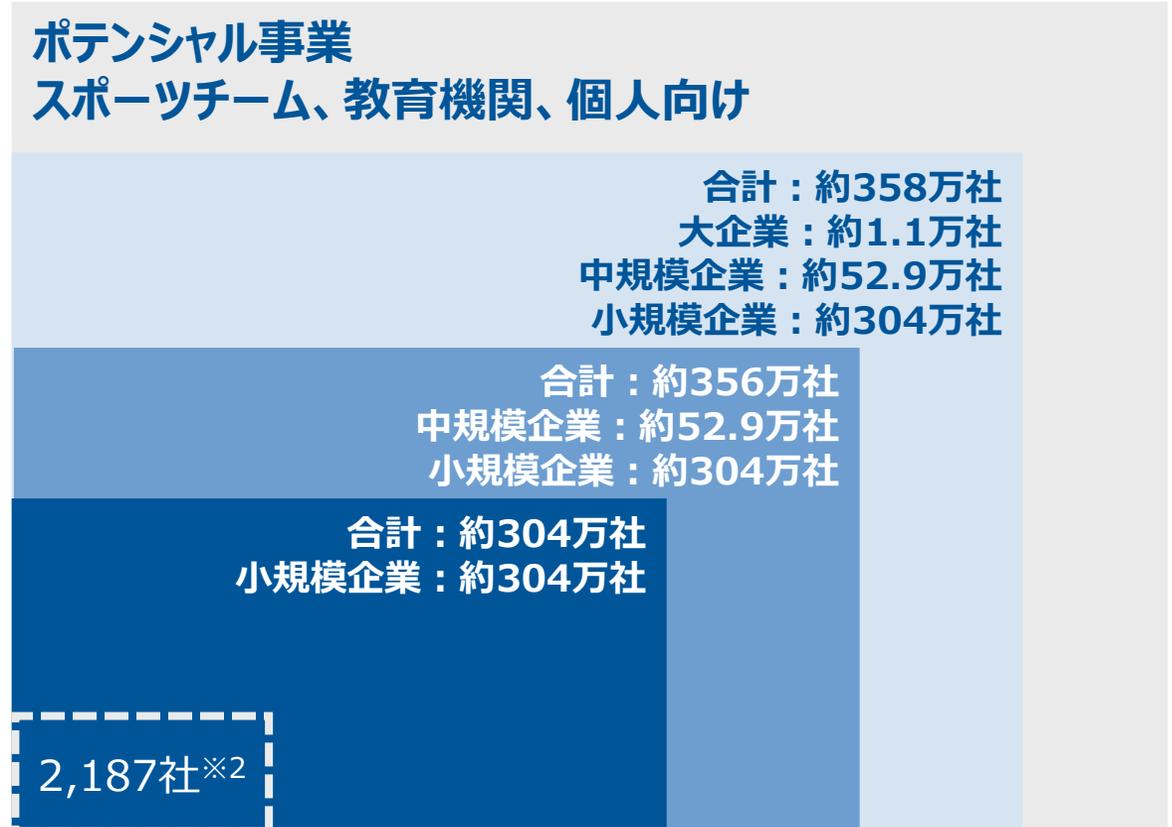
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-市場規模と成長ポテンシャル

- 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



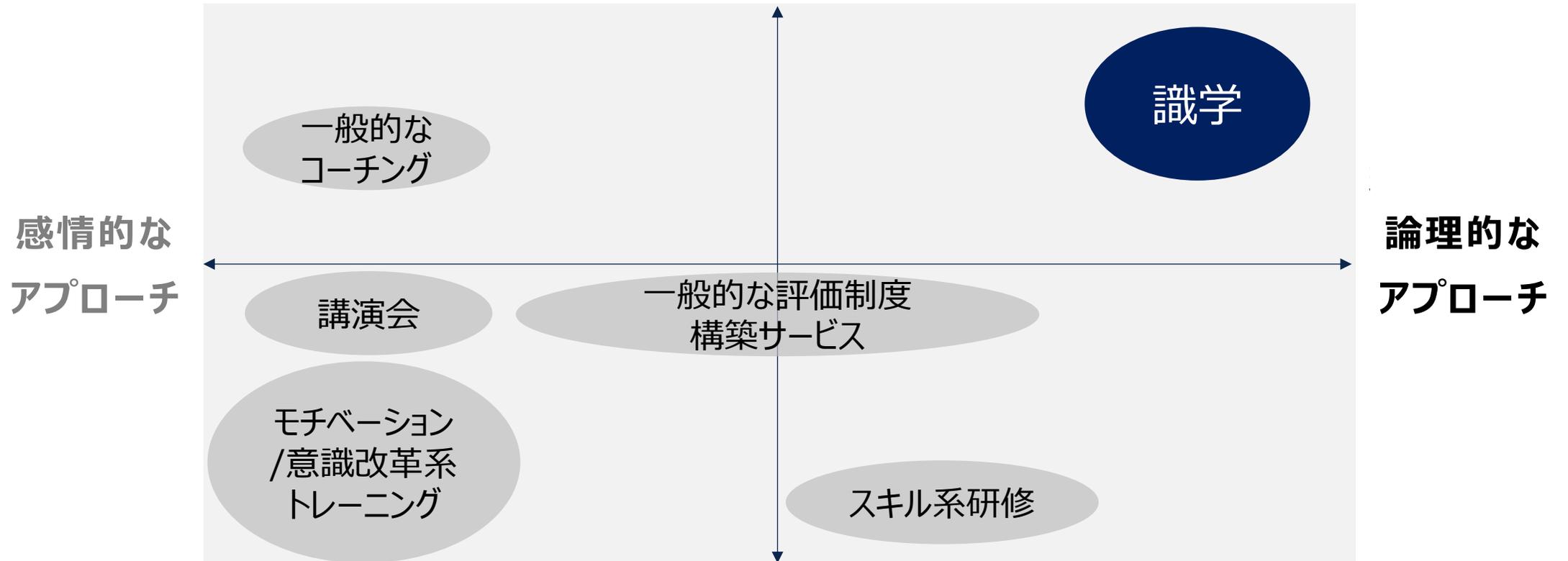
※1: 中規模企業×顧客あたりの受注単価（2021年2月期の1社あたりの平均受注金額を利用）
 (出展)中小企業庁「中小企業白書」2019年版
 ※2: 2021年2月期末時点での累計契約社数



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①(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

マンツーマン・トップからのアプローチ

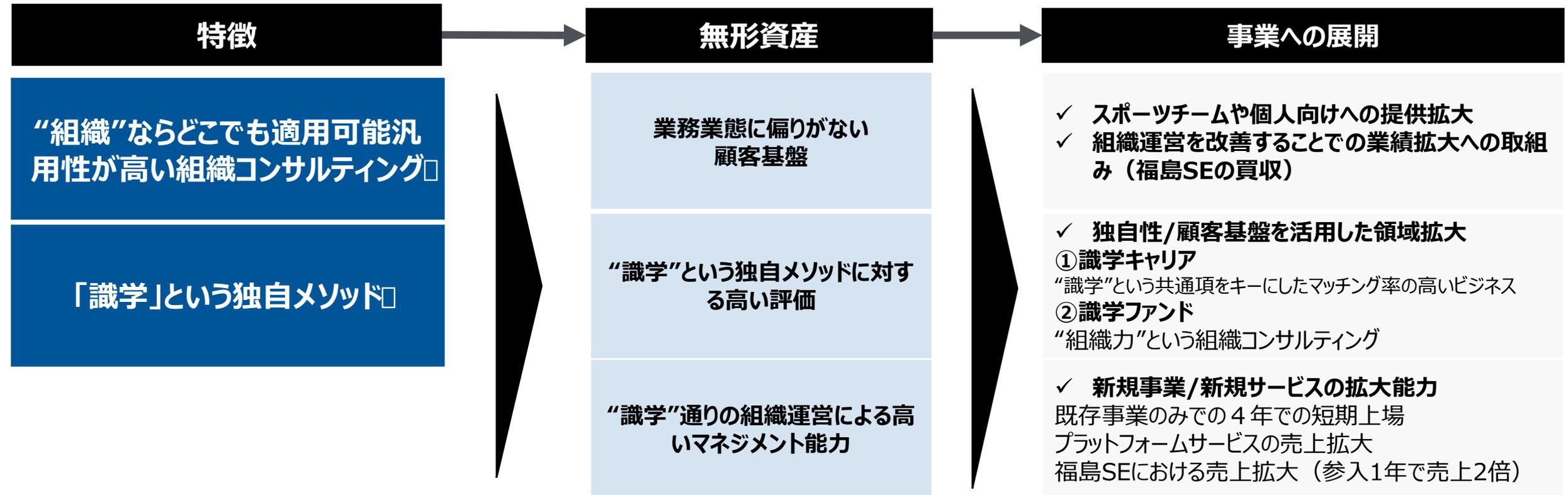


集団・中間管理層からのアプローチ



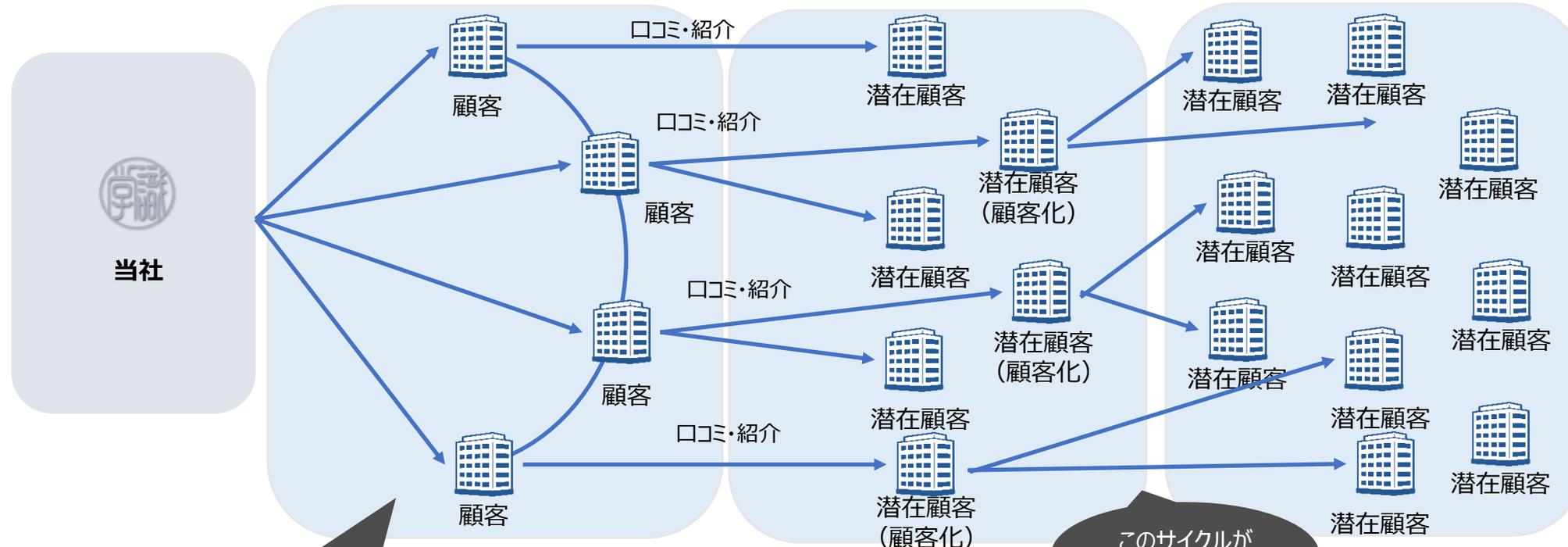
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性②(汎用性・独自性)

- 「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

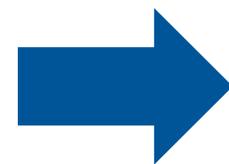


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性③(契約社数がストックのように積み上がるモデル)

- 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中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



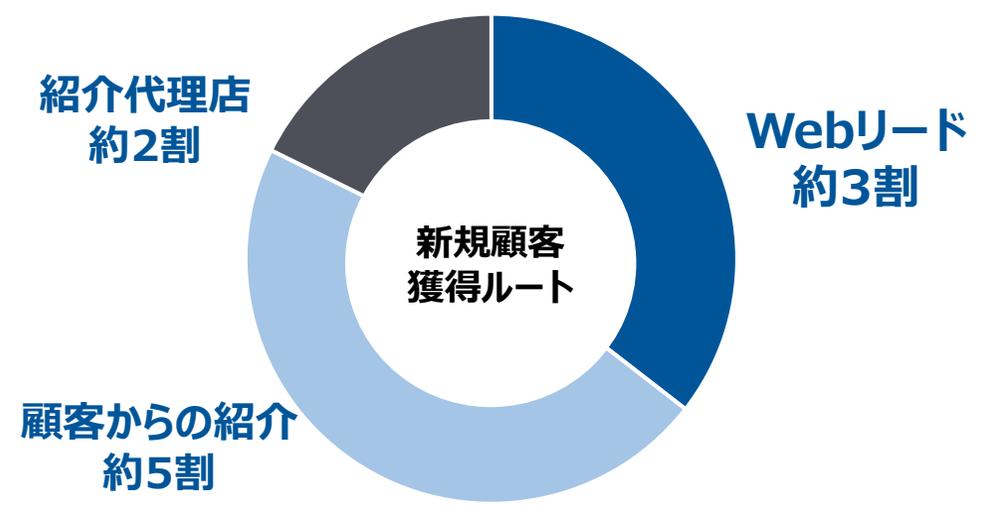
効率的な新規開拓基盤となっているため、
戦略的な広告宣伝費の投資が可能な状態へ。



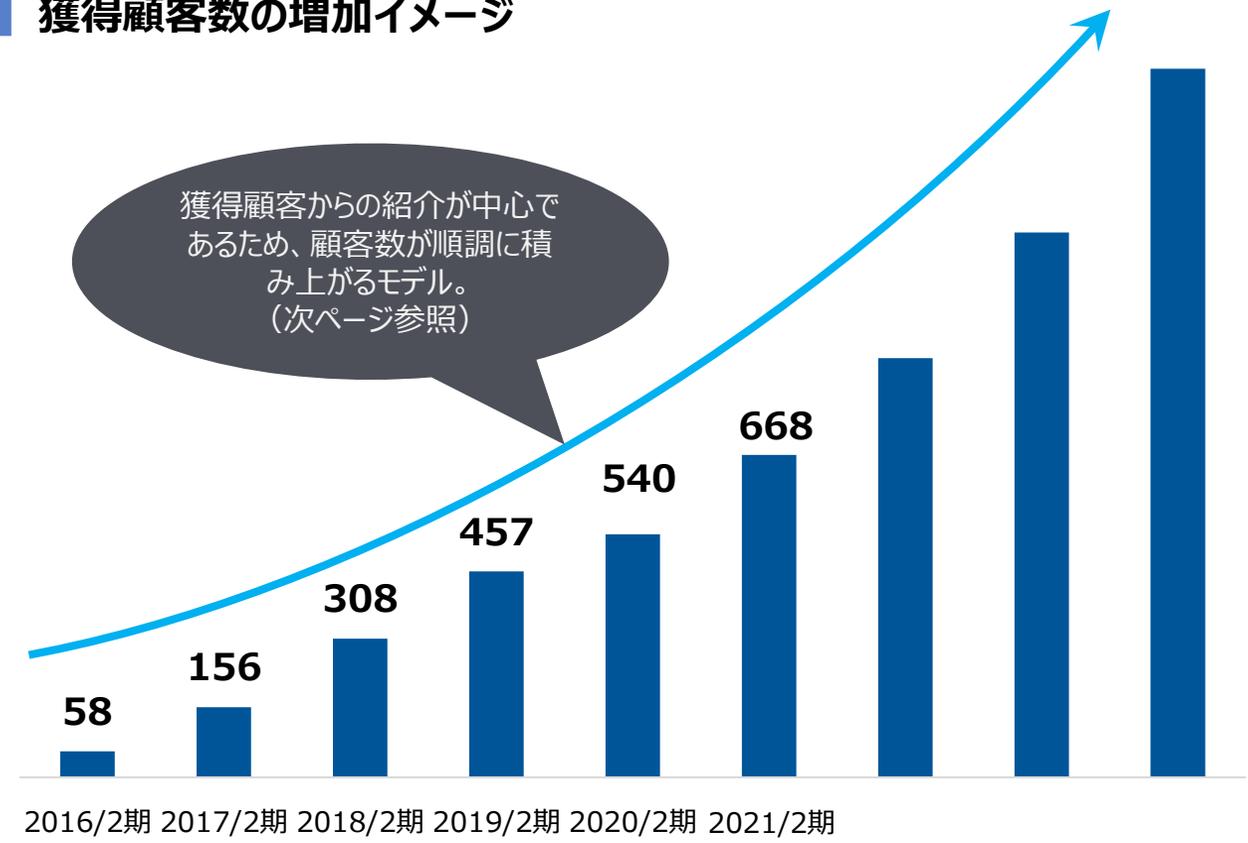
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性④(顧客獲得ルート)

- 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

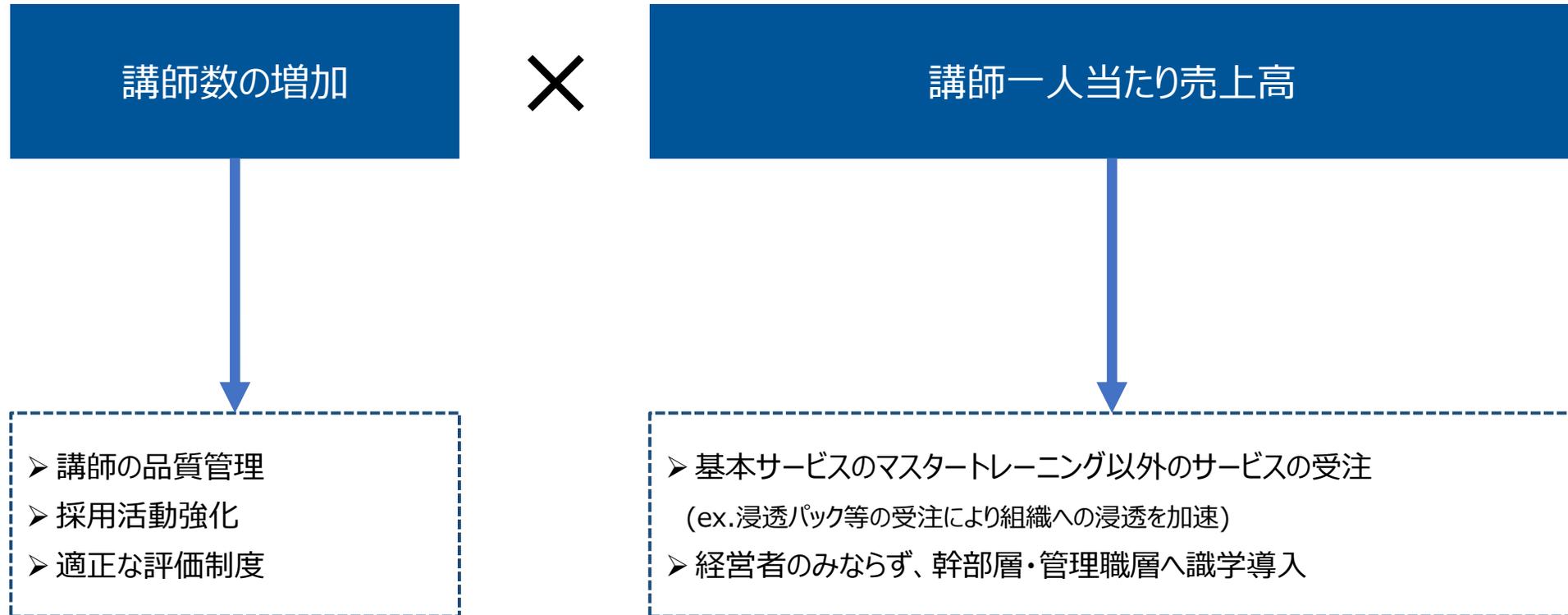


獲得顧客数の増加イメージ



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-競争優位性⑤(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



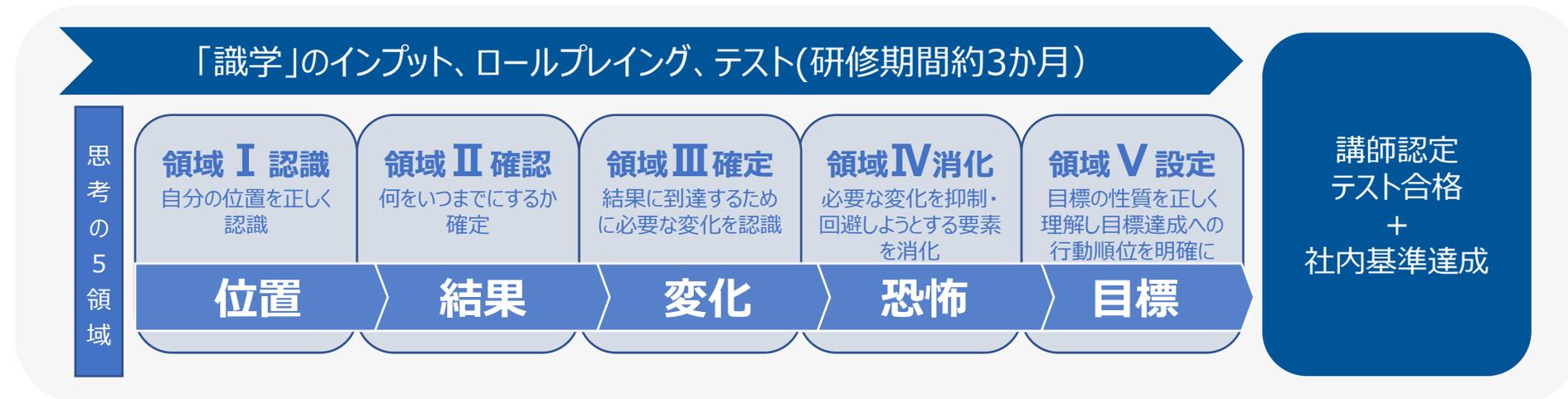
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性⑥(一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力)

- 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-競争優位性⑥(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拡大中
- 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)

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

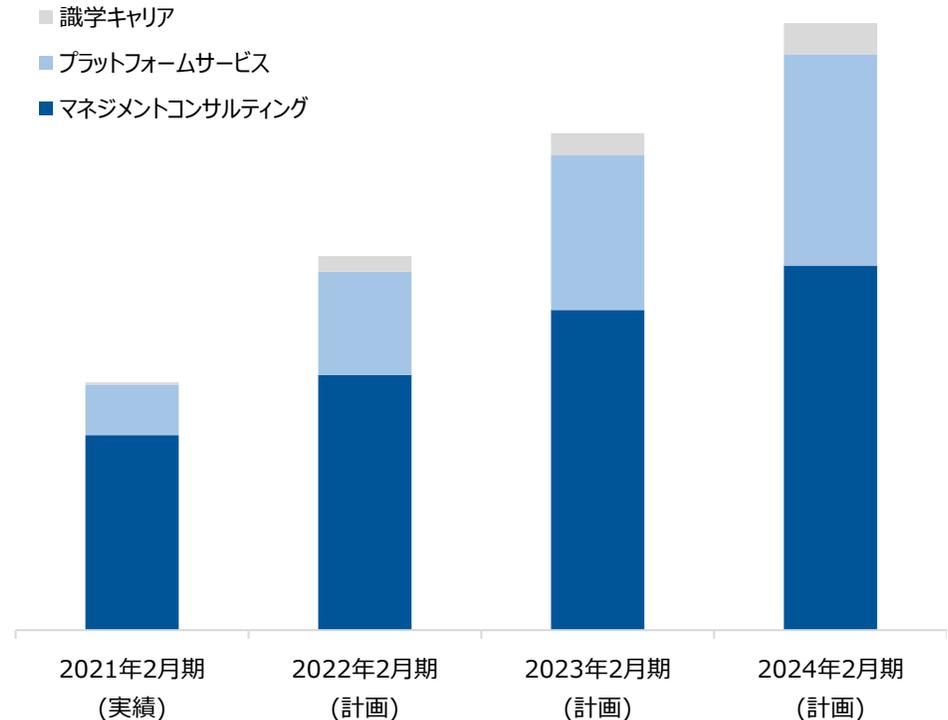
基本方針

- 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

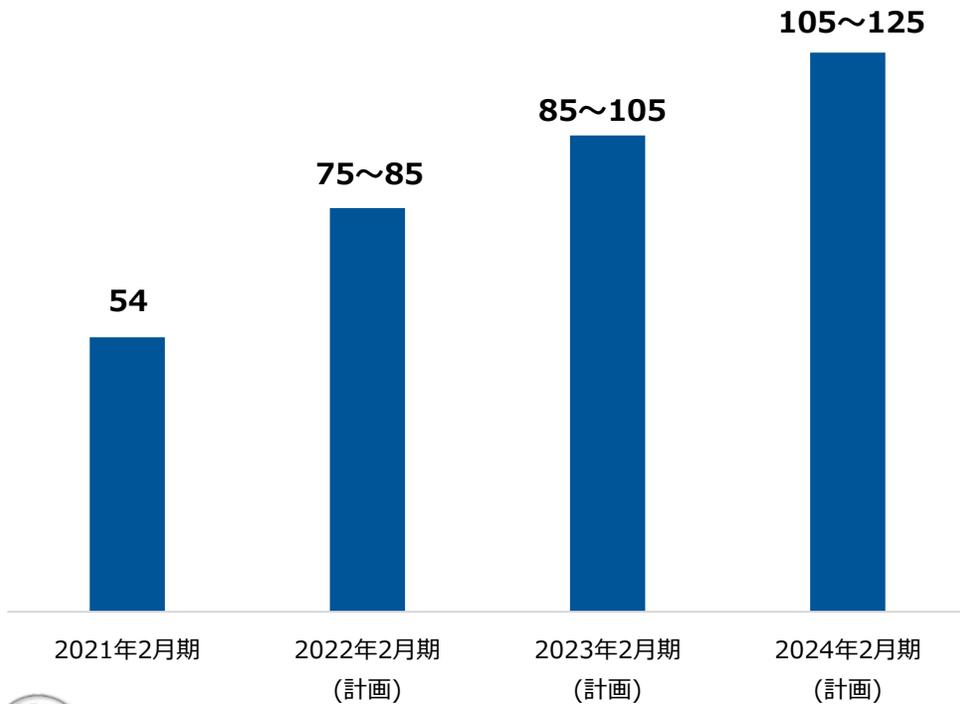


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(講師数の考え方)

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-事業戦略(コスト)

基本方針

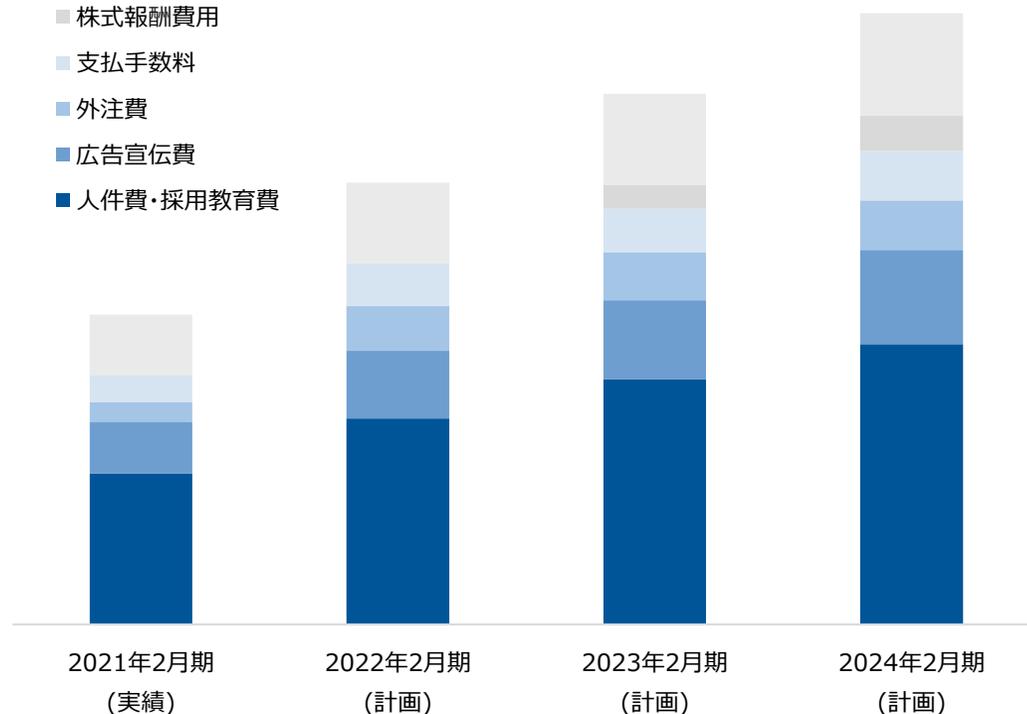
- コスト構造の6割は人件費と広告宣伝費であり、同様の構成を維持
- 講師数の増加に伴う売上高増加に伴い、営業利益率は2024年2月期には25%を超える

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



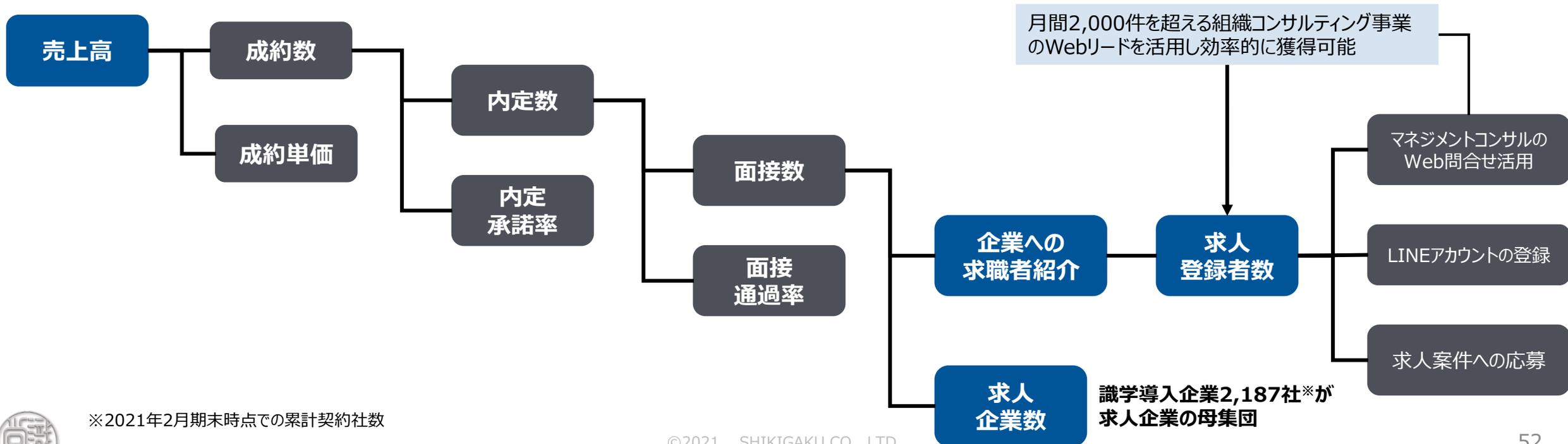
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(識学キャリア)

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



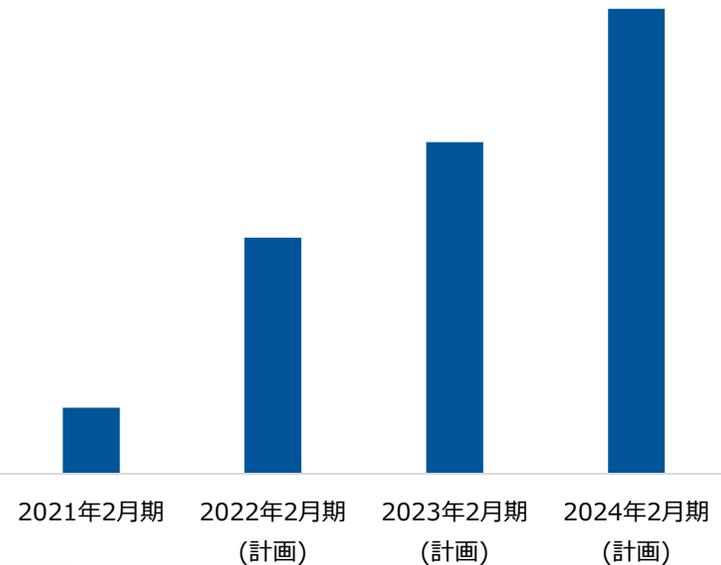
*2021年2月期末時点での累計契約社数

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(識学キャリア)

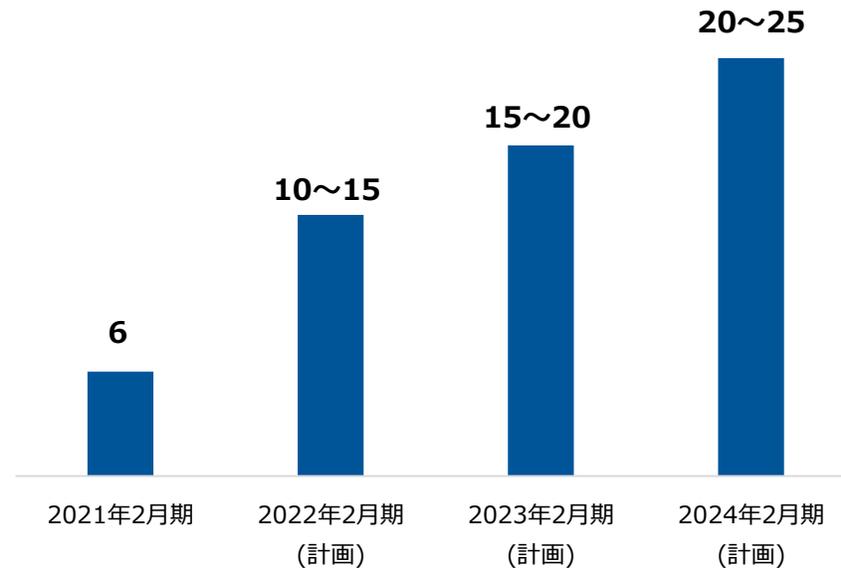
個別戦略

- 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

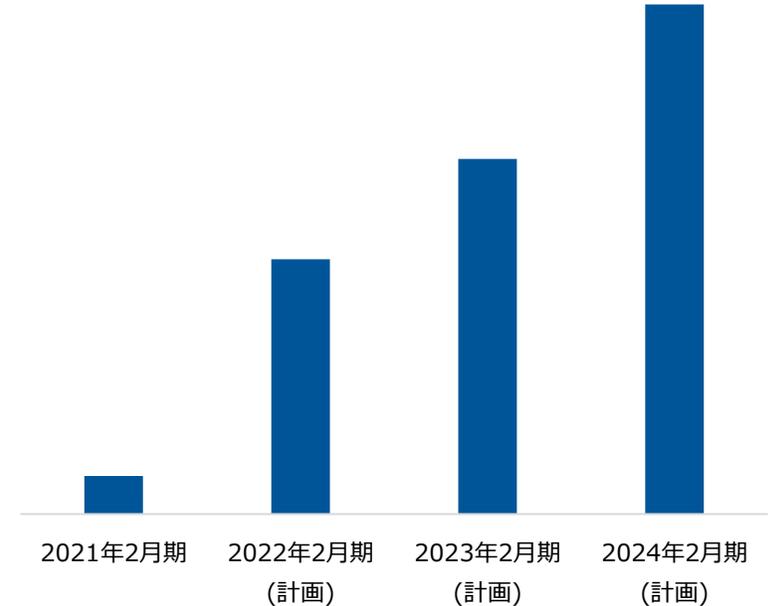
企業への求職者紹介数の増加イメージ



人員数増加イメージ

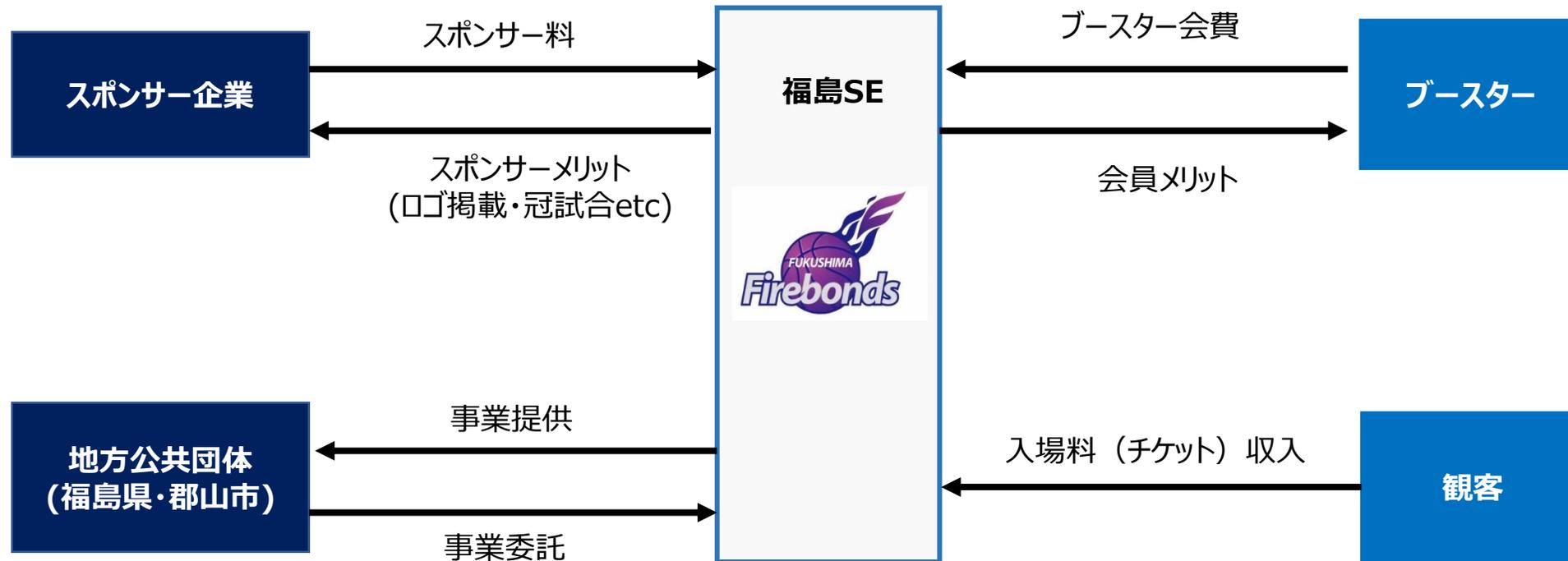


売上高成長イメージ



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 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

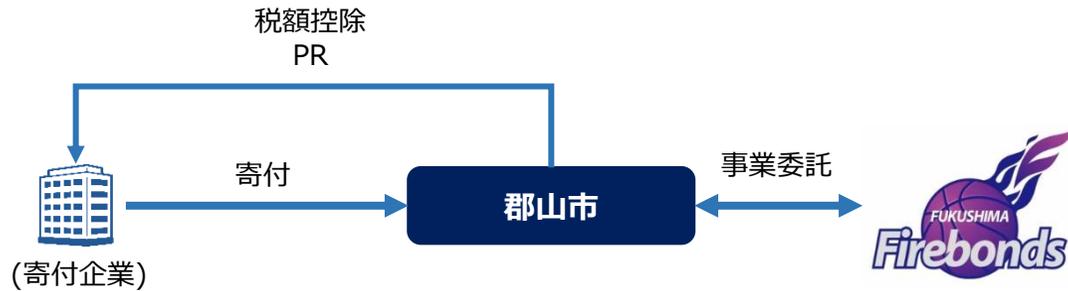
- スポーツエンタテインメント事業の主な収益は「**スポンサー収入**」「**入場料収入**」「**行政からの受託収入**」で構成される
- 地方公共団体からの受託収入は、企業版ふるさと納税を活用した受託事業となっている



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-参入の背景

- 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

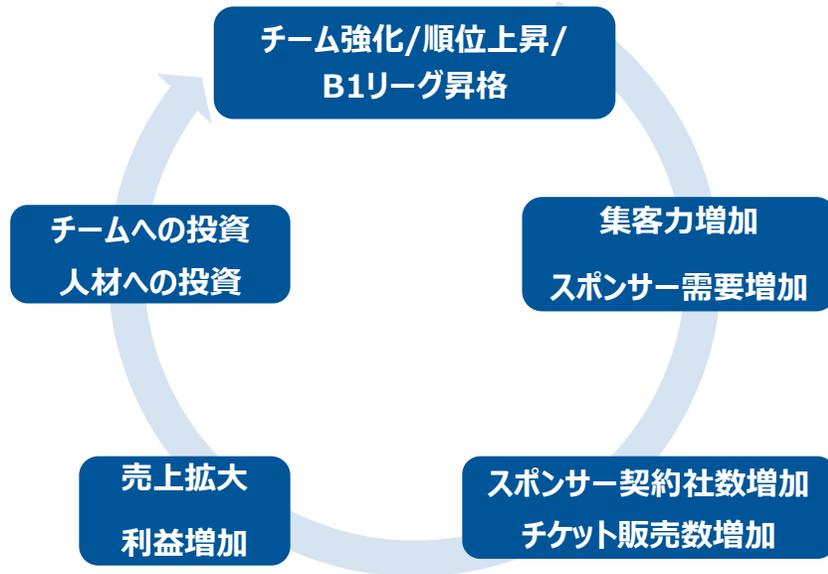


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) スポーツエンタテインメント事業-事業戦略の全体像

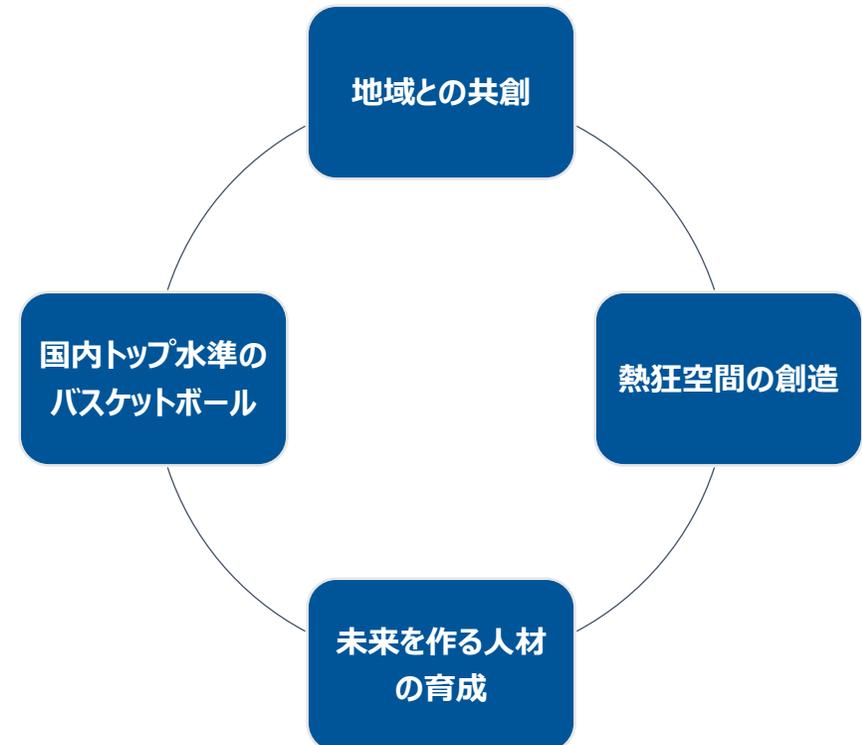
基本方針

- 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

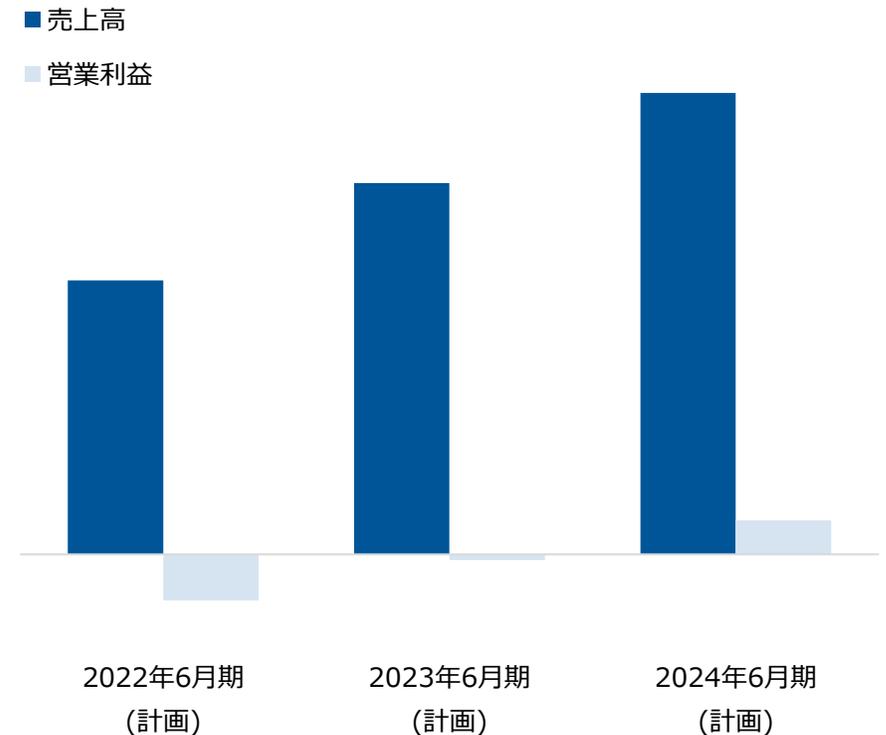
事業戦略

- 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-ハンズオン支援事業の参入背景

- 「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
- 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

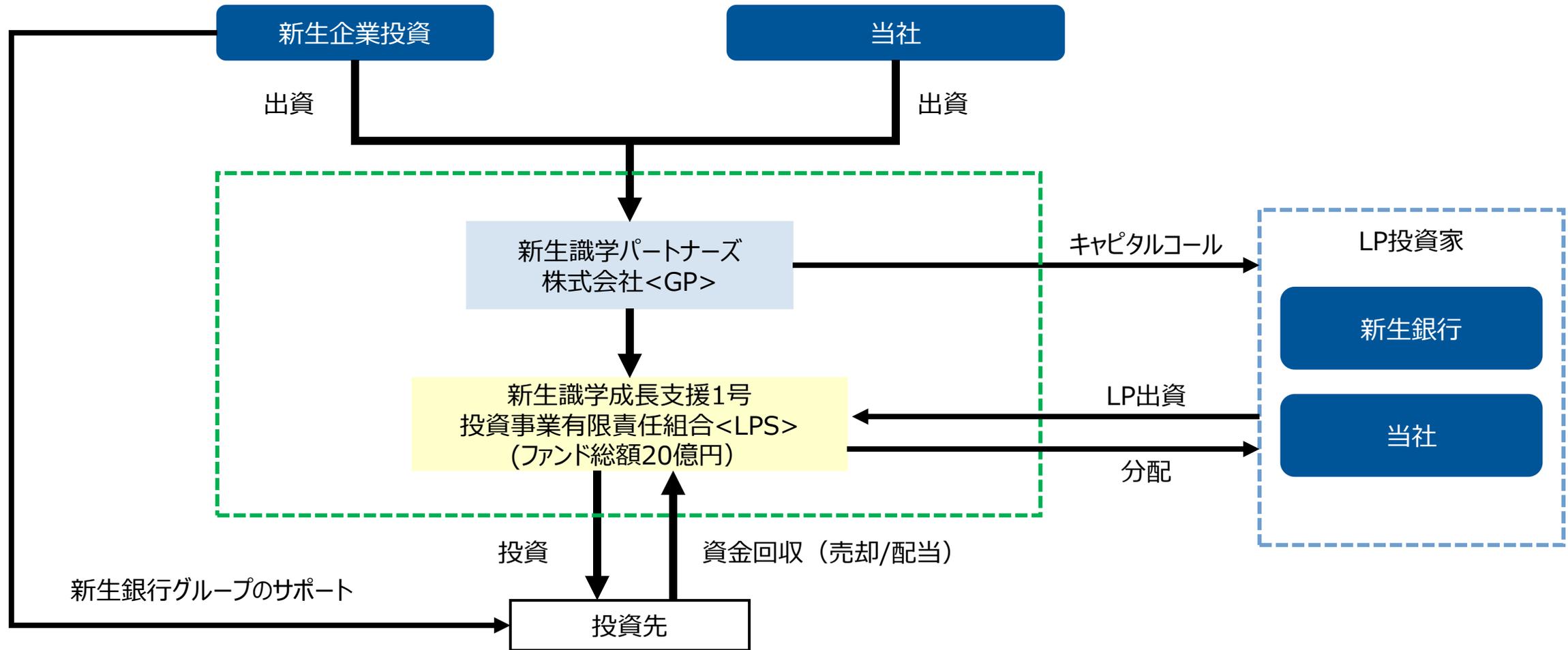
ハンズオン支援事業への本格進出により
中長期ビジョン及び経営理念達成へのスピードを加速

(※1)7月～2月の業績での対比



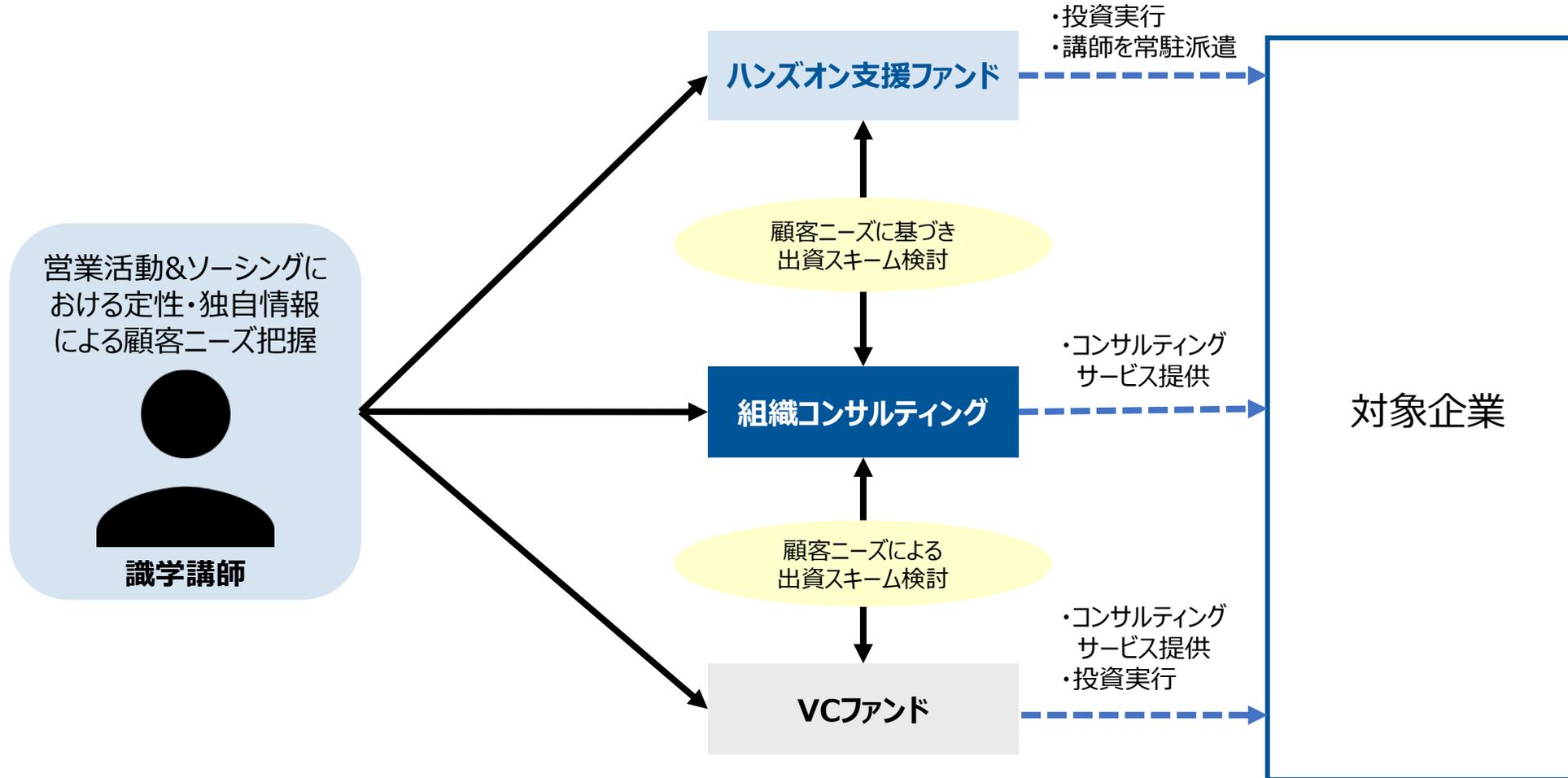
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ハンズオン支援ファンド-ファンドスキーム

■ ファンドスキーム図



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

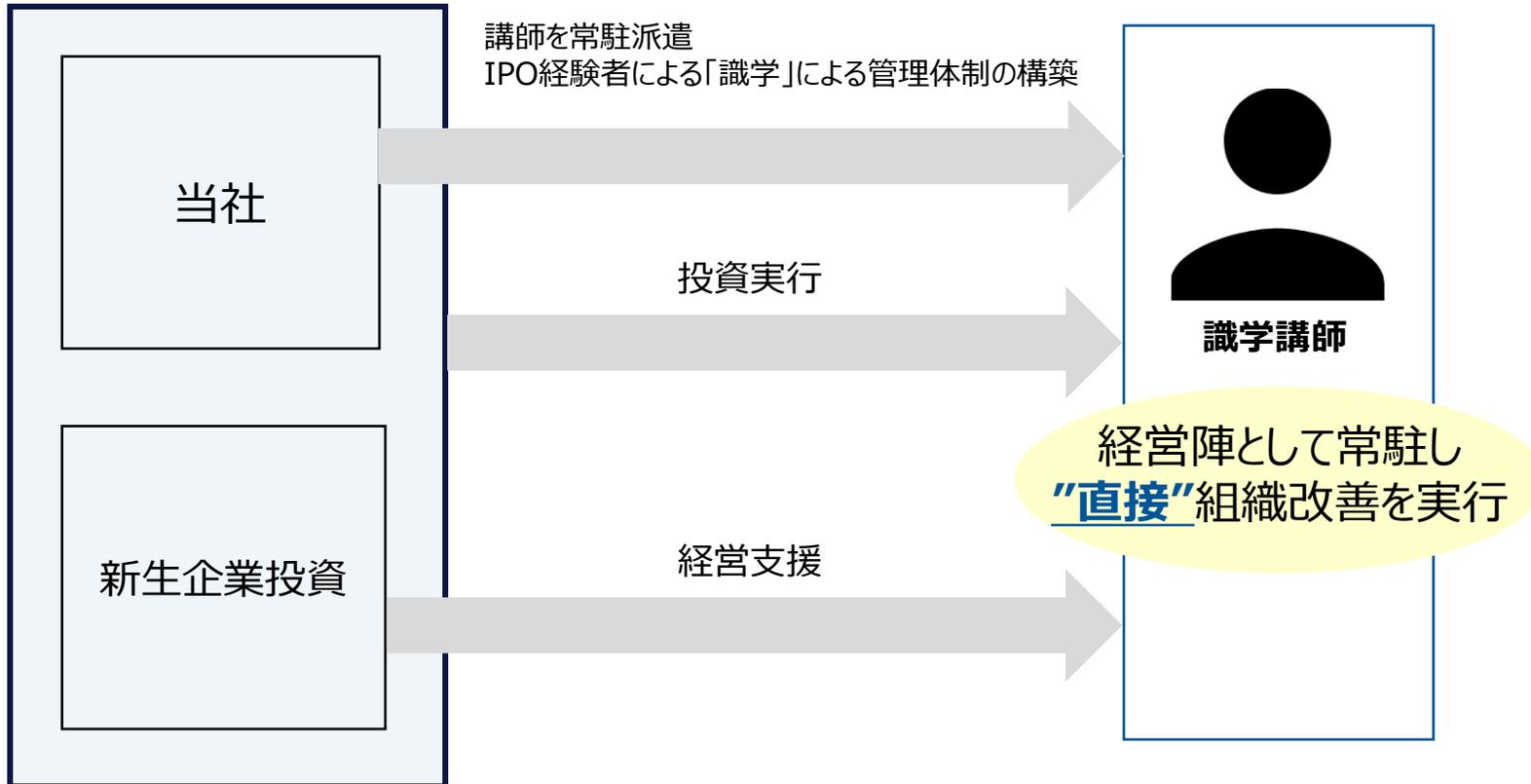
営業活動、ソーシング活動、既存企業へのサービス提供によって顧客ニーズを把握
ニーズに合わせてコンサルティング以外の**成長資金の出資、講師の常駐派遣**という「**人材、資金**」という経営資源を提供できるサービス体制へと移行



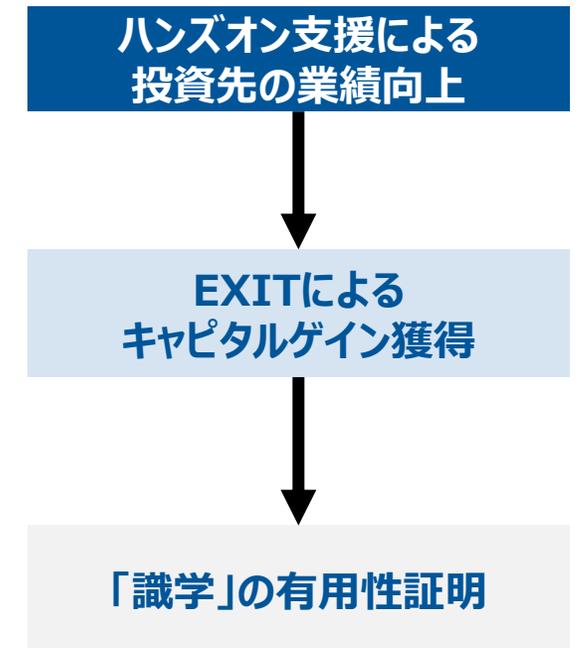
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ハンズオン支援ファンド

“**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を新生企業投資と組成
・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

新生識学1号ファンド



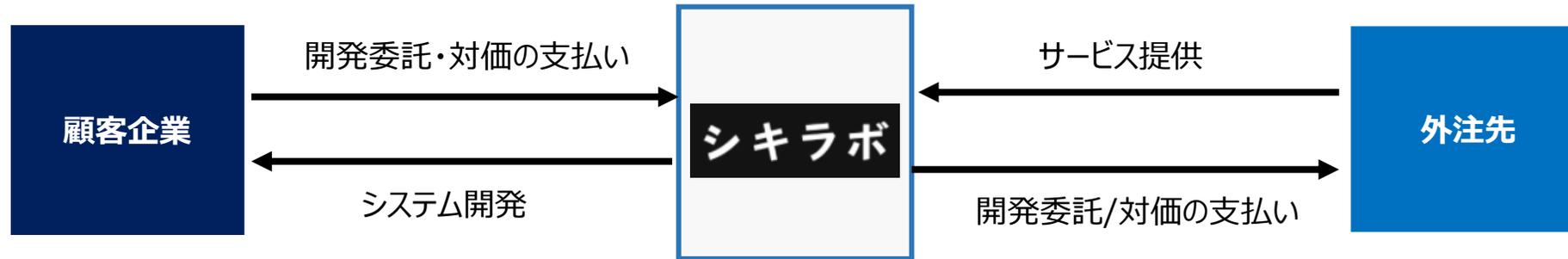
本事業の目的



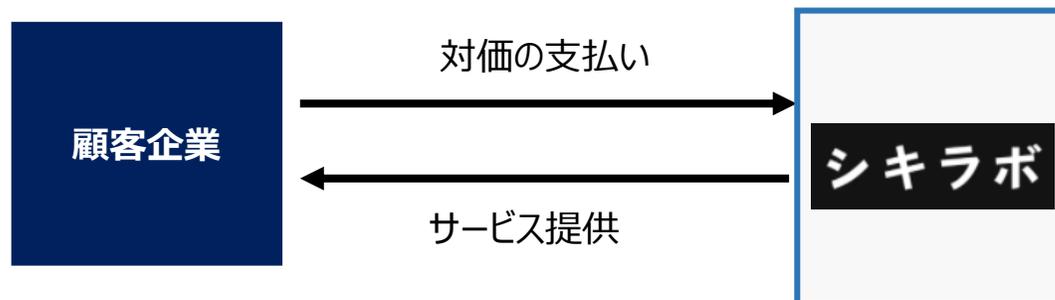
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 受託開発事業

- 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

■ 受託・共同開発



■ 自社サービス (入社体感DX)



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

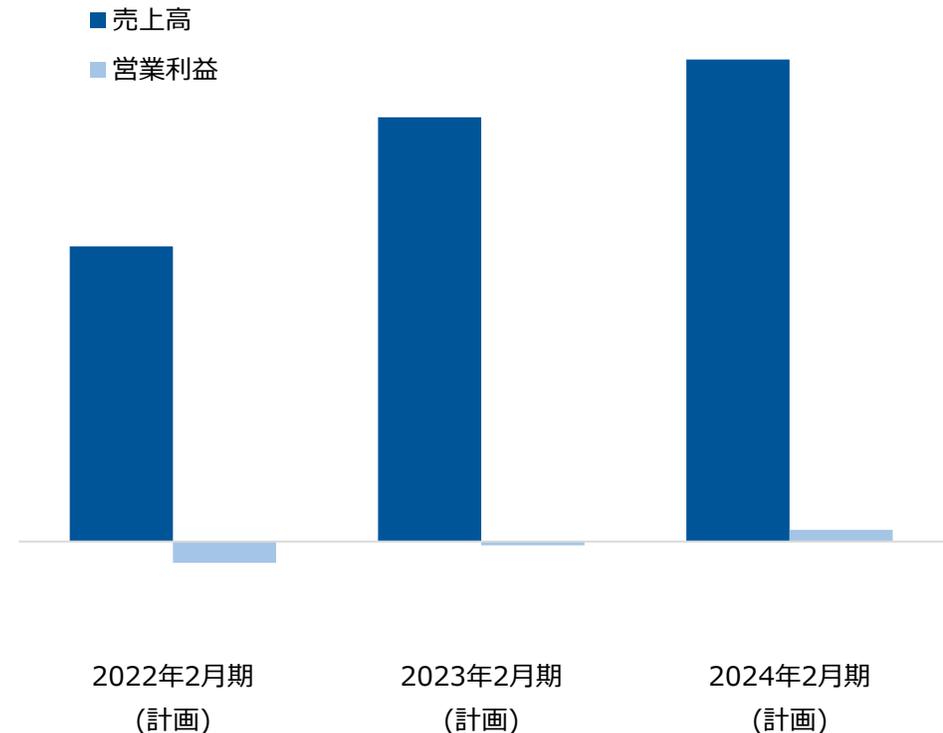
■ 新規事業

- ✓ 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。
- 本資料における記述は本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

- お問い合わせ
ir@shikigaku.com

