

2022年2月期 第3四半期決算説明資料

2021年12月30日
東証マザーズ(7049)

- ① 2022年2月期 第3四半期決算概況
- ② トピックス
- 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3四半期決算概況

② トピックス

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3四半期決算概況 業績ハイライト

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高：2,808百万円 (YoY+65.6% 計画比 103%) 営業利益：277百万円 (YoY+657.7% 計画比 119%)	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ全社の予算を超える進捗で着地 ・利益予算の上振れ部分について、中期経営計画達成を確固たるものとするを目的とした、講師数増加・新規顧客獲得のための先行投資を実施
組織コンサルティング	売上高：2,448百万円 (YoY+54.9%) 営業利益：456百万円 (YoY+312.8%) 講師一人当たり売上高：381万円/月 (QoQ▲5.9%) 講師数：2021年11月末：69名 ※本資料開示時点：69名 受注残高：718百万円 (前期末比▲2.6%) ※マネジメントコンサルのみの受注残高	<ul style="list-style-type: none"> ・売上・利益ともに計画以上で推移し好調を維持 ・プラットフォームサービス 基本サービスの月次売上高は計画以上の推移 解約率は想定以下で推移 ・講師数 講師候補の採用は好調に推移 期末時点での講師計画人数は達成を見込む
スポーツエンタテインメント	売上高：164百万円 営業利益：▲135百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・スポンサー受注が前年同期比+66.7%と売上好調 ・営業赤字であるものの、年度計画内で進捗中 ・行政からの受託事業により、4Q会計期間では黒字見込
VCファンドハンズオン支援	株式会社アイドマ・ホールディングスの株式売却益 49百万円 を特別利益に計上 識学1号ファンドの累計リターン： 114%	<ul style="list-style-type: none"> ・新生識学1号ファンドの第1号投資案件決定

①2022年2月期 第3四半期決算概況 連結損益計算書

- Bリーグ開幕に伴うスポーツエンタテインメント事業のチーム運営費/興行費用発生により、連結の売上総利益率は低下
- 組織コンサルティング事業の売上総利益率は**80%後半**で推移

(百万円)	2021年2月期 3Q (会計期間)	2022年2月期 3Q (会計期間)	前年同期比 増減率	2021年2月期 3Q (累計期間)	2022年2月期 3Q (累計期間)	前年同期比 増減率	2022年2月期 通期予算	進捗率
売上高	729	1,006	38.0%	1,696	2,808	65.6%	3,798	73.9%
営業費用 ^{※1}	668	930	39.2%	1,659	2,530	52.5%	3,398	74.5%
人件費/採用教育費 ^{※2}	298	416	39.6%	770	1,160	50.5%	1,525	76.1%
広告宣伝費	91	107	17.3%	233	297	27.8%	435	68.4%
地代家賃	27	37	38.9%	74	103	38.8%	113	91.4%
チーム運営費/興行費用	74	99	34.3%	159	202	27.3%	241	83.9%
外注費	24	92	273.5%	101	267	163.2%	325	82.2%
その他営業費用	152	176	15.8%	319	498	55.9%	757	65.8%
営業損益	61	76	24.7%	36	277	657.7%	400	69.3%
EBITDA	78	93	19.9%	81	330	305.4%	470	70.2%
売上総利益率	71.7%	68.7%	-	76.8%	71.5%	-	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

①2022年2月期 第3四半期決算概況

セグメント別業績概況

- 組織コンサルティング：プラットフォームサービスが計画以上に進捗し、売上高は前年同期比で増加
- スポーツエンタテインメント：スポンサー受注が**1.37億円（前年同期比+66.7%）**と前期から大幅に増加し、売上高は前年同期比で増加

(百万円)	2020年2月期				2021年2月期				2022年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前年同期比
売上高	365	414	472	468	426	540	729	809	844	957	1,006	38.0%
組織コンサルティング	365	414	472	468	426	515	639	640	729	828	890	39.2%
スポーツエンタテインメント	—	—	—	—	—	25	47	119	51	39	72	51.9%
受託開発	—	—	—	—	—	—	42	50	62	89	43	4.0%
VCファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ハンズオン支援ファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
セグメント利益	53	80	85	63	▲32	8	61	100	71	129	76	24.7%
組織コンサルティング	53	80	85	63	▲32	39	103	118	121	173	161	56.4%
スポーツエンタテインメント	—	—	—	—	—	▲31	▲52	▲6	▲39	▲35	▲60	—
受託開発	—	—	—	—	—	—	▲1	▲3	▲4	▲9	10	—
VCファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	▲13	▲15	—
ハンズオン支援ファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	▲0	▲1	—

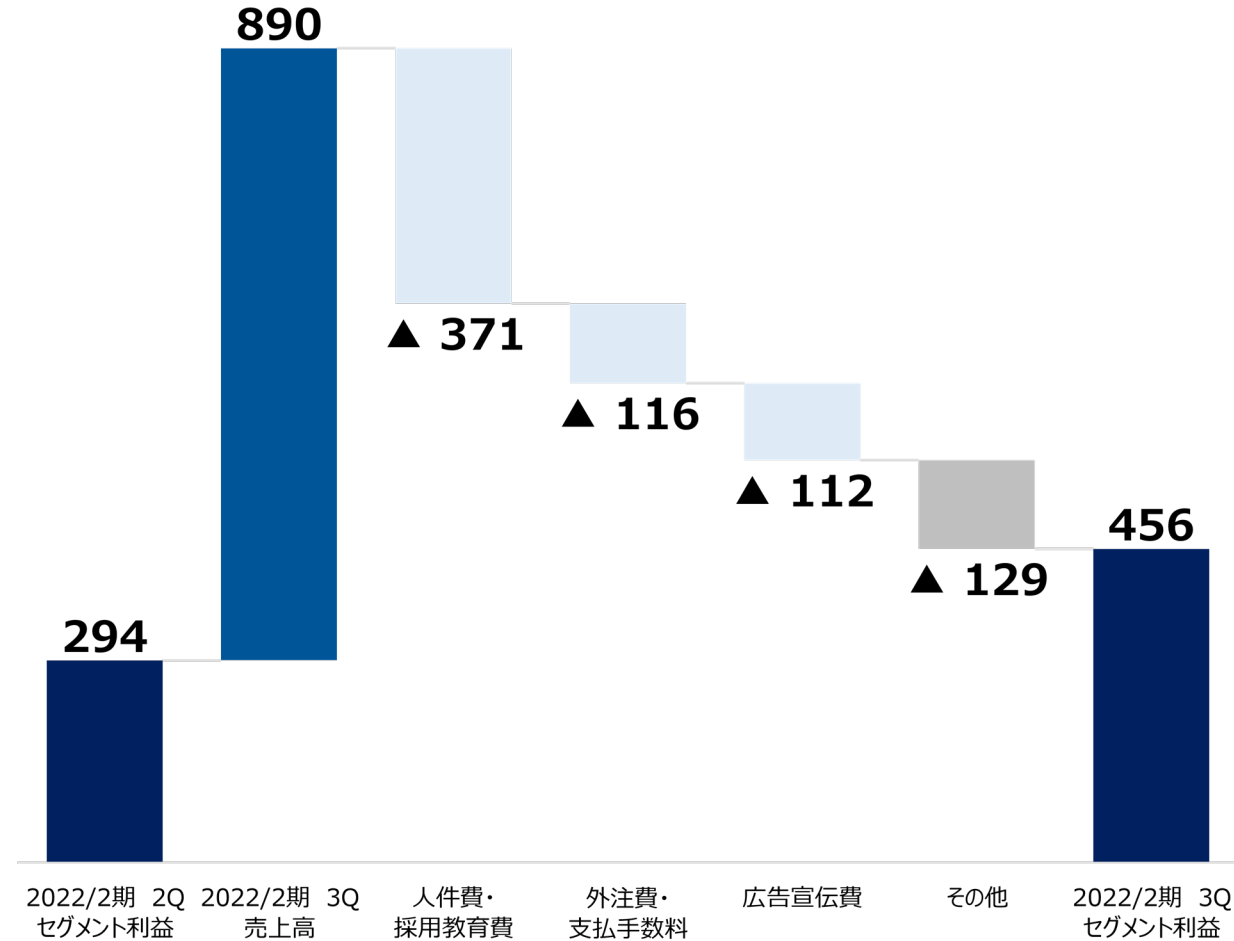
※1 スポーツエンタテインメント事業はBリーグのシーズン期間中（10月～4月）に物販売上やチケット収入が発生するため、当社の下半期（9月～2月）に売上高及び営業利益が偏る傾向があります。

※2 2021年2月期2Q以降、福島スポーツエンタテインメント株式会社を連結していることから、2021年2月期1Q以前のスポーツエンタテインメント事業の数値は「-」にて表示しております。

※3 2021年2月期3Q以降、株式会社MAGES.Lab(現 株式会社シキラボ)を連結していることから、2021年2月期2Q以前の受託開発事業の数値は「-」にて表示しております。

①2022年2月期 第3四半期決算概況 営業費用内訳（組織コンサルティング事業）

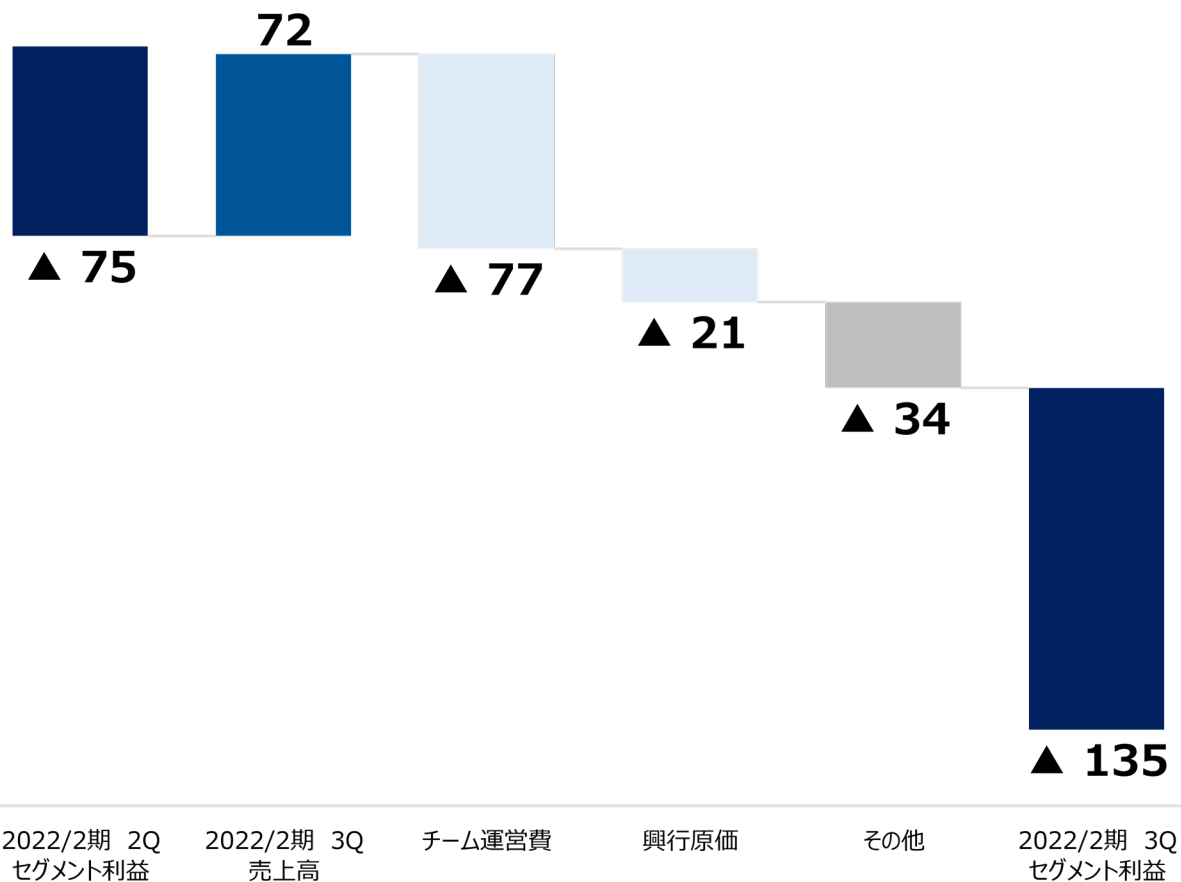
● 売上が好調に進捗したため、利益の上振れ部分について早期の講師数増加・新規顧客獲得のための先行投資を行い、継続的な業績拡大を図る



項目	前四半期からの主な増加内訳	目的
人件費・採用教育費	人員拡充による給料手当等の増加 講師候補採用のための採用費用	講師数の拡大による来期以降の売上拡大
広告宣伝費	SNSを利用した広告宣伝 TV・ラジオCMの放送料	知名度向上 潜在顧客層の認知獲得
外注費・支払手数料	紹介代理店への紹介料 アポイント代行サービスへの外注費	顧客獲得チャネルの強化

①2022年2月期 第3四半期決算概況 営業費用内訳（スポーツエンタテインメント事業）

- Bリーグの開幕により興行収入による売上増もチーム運営費・興行原価への投資継続で営業赤字で着地
- 行政からの受託事業による売上が4Qに計上予定のため、[4Q会計期間の営業利益は黒字転換を見込む](#)



項目	前四半期からの主な増加内訳	目的
チーム運営費	外国人選手への報酬(※)、エージェントフィー フィジカルケアを目的としたオフィシャルトレーナー費用	チーム力強化
興行原価	TVCMの放送料 Bリーグ開幕によるホームゲーム興行費用	チケット・グッズ収入の増加 ブースター(ファン)の満足度向上
その他	チームの広告宣伝費 人員拡大による人件費	知名度向上 営業力強化

※外国人選手への報酬は、8月～5月で発生する契約形態のため、第3四半期からチーム運営費が増加する傾向があります。

①2022年2月期 第3四半期決算概況

組織コンサルティング事業-総括

項目	3Qトピック	足元の状況
<p>マネジメント コンサルティング</p>	<p>・採用基準の見直し 2Qで厳格化した採用基準を見直し、従前の採用基準へと変更し、入社予定を含めて講師91名の体制が見込める状態</p> <p>・品質管理目的での昇格基準変更による新規契約の受注社数への影響 2021年6月より準講師(※1)から一般講師への昇格基準をマスタートレーニングの成約件数から、基本サービスとのセット販売の成約へ変更し、新規契約社数の受注難易度が上昇 →新規契約社数へ減少したものの、既存契約企業からのリピート受注を含めた受注総額はQoQで増加（1社あたりの受注単価も変わらず）</p>	<p>講師数：69名 候補11名 内定済11名</p> <p>8カ月以上講師一人当たり売上高：433万円</p> <p>累計契約社数：2,735社</p>
<p>プラットフォーム サービス</p>	<p>・新サービスの開発 ダイレクトリクルーティングプラットフォームである「識学転職」のサービスを開発</p> <p>・基本サービスの料金体系の改定 月間の面談時間に応じた料金体系への改定</p> <p>・講師の稼働時間創出のための施策 ナレッジプラットフォームの構築、識学クラウドの機能拡充による講師の生産性向上</p>	<p>月次売上高：1.16億円</p> <p>基本サービス契約企業数：493社</p> <p>解約率(※2)：2%~3%（直近12カ月トレンド）</p>

※1 準講師：講師候補のうち、講師認定テストと社内基準を満たした「新人講師」のことをいいます。準講師のうち、社内の基準を満たしたものが一般講師となります。

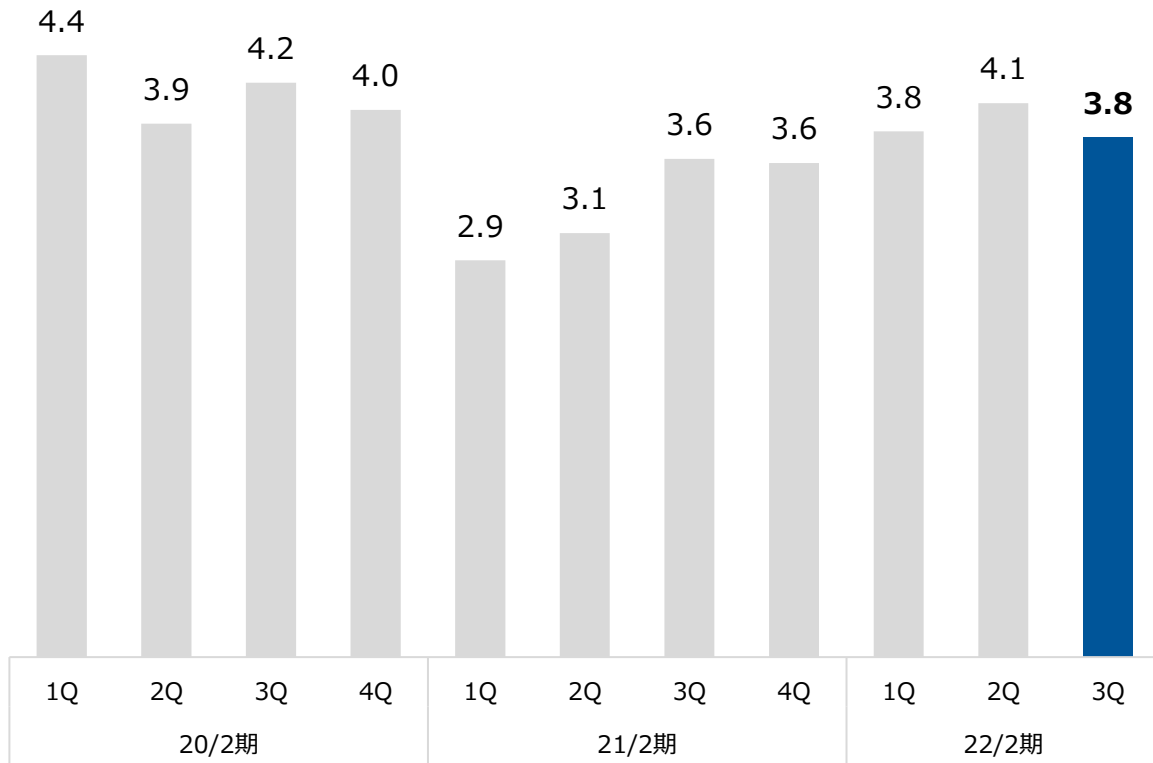
※2 解約率：月次解約率の12か月平均にて算出しております。月次解約率＝該当月の解約社数÷該当月の月初契約社数

①2022年2月期 第3四半期決算概況

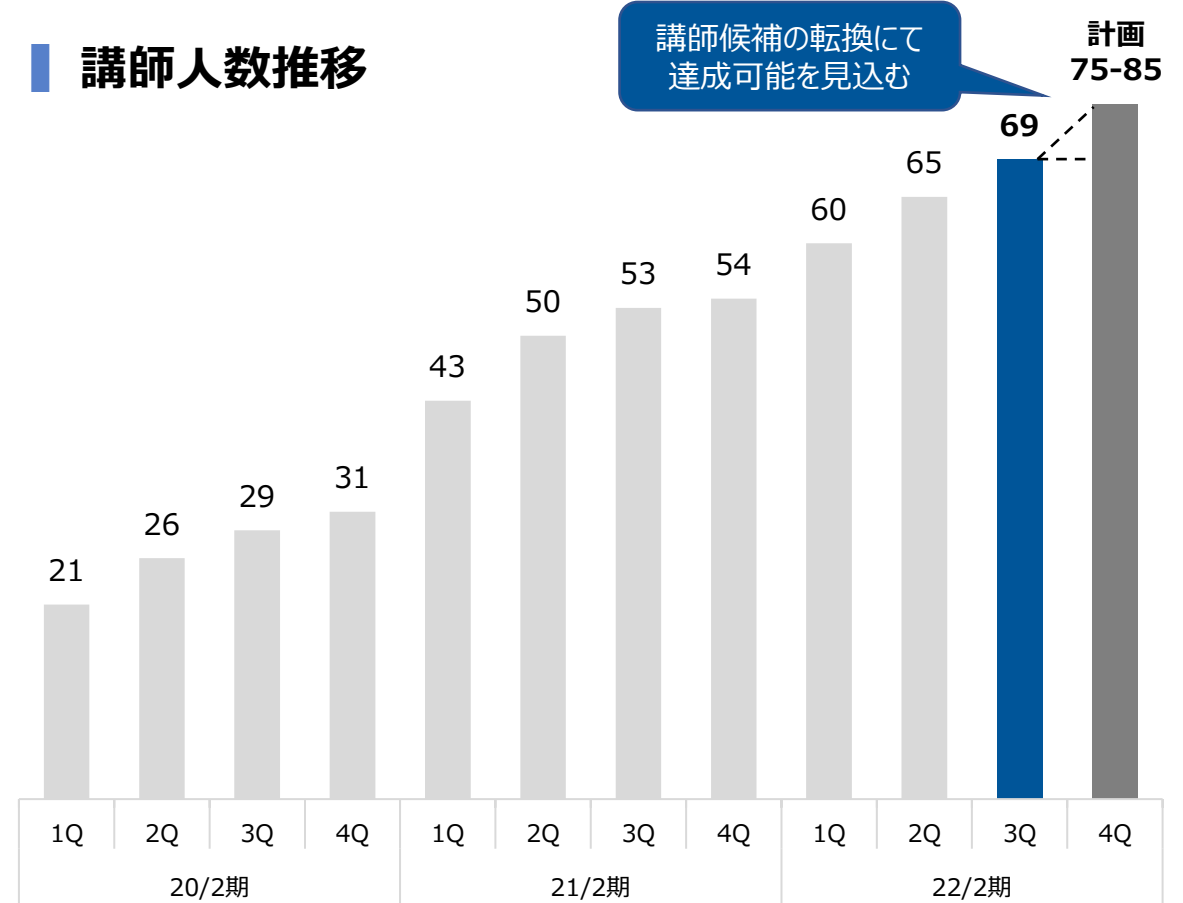
主要な事業KPI(1/2)

- 2021年11月末の**従業員数は169名(講師数69名、講師候補7名)**
- 2021年12月時点：**講師数は69名、講師候補は11名、内定承諾済11名(合計91名)**
- 入社後8ヶ月目以上講師の一人当たり売上高：**3Q平均は433万円/月**

講師一人当たりの売上高 (百万円)



講師人数推移



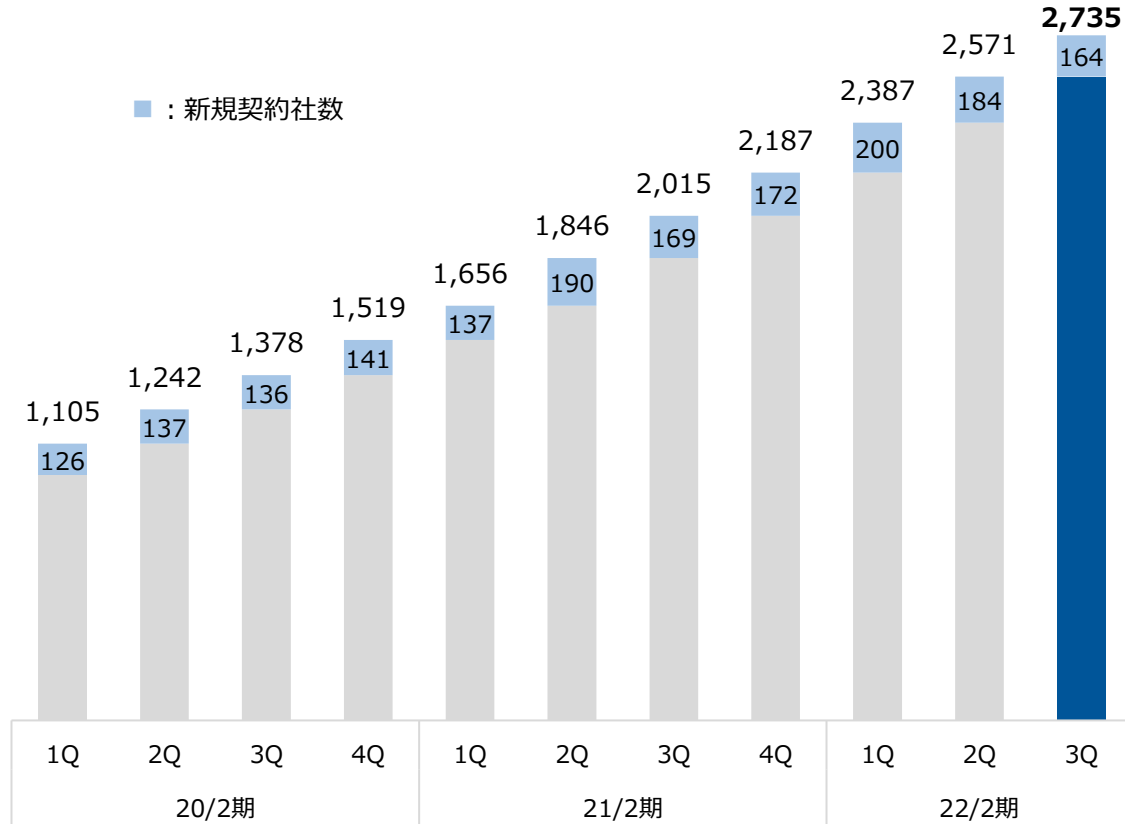
※1 マネジメントコンサルティングサービスの売上高(※2)+プラットフォームサービスの売上高) ÷講師人数(※3)にて算定
 ※2 役員講師の売上及びパートナー企業の講師の売上高を除外して算定おります。
 ※3 役員講師(2名)は除外して算定しております。

①2022年2月期 第3四半期決算概況

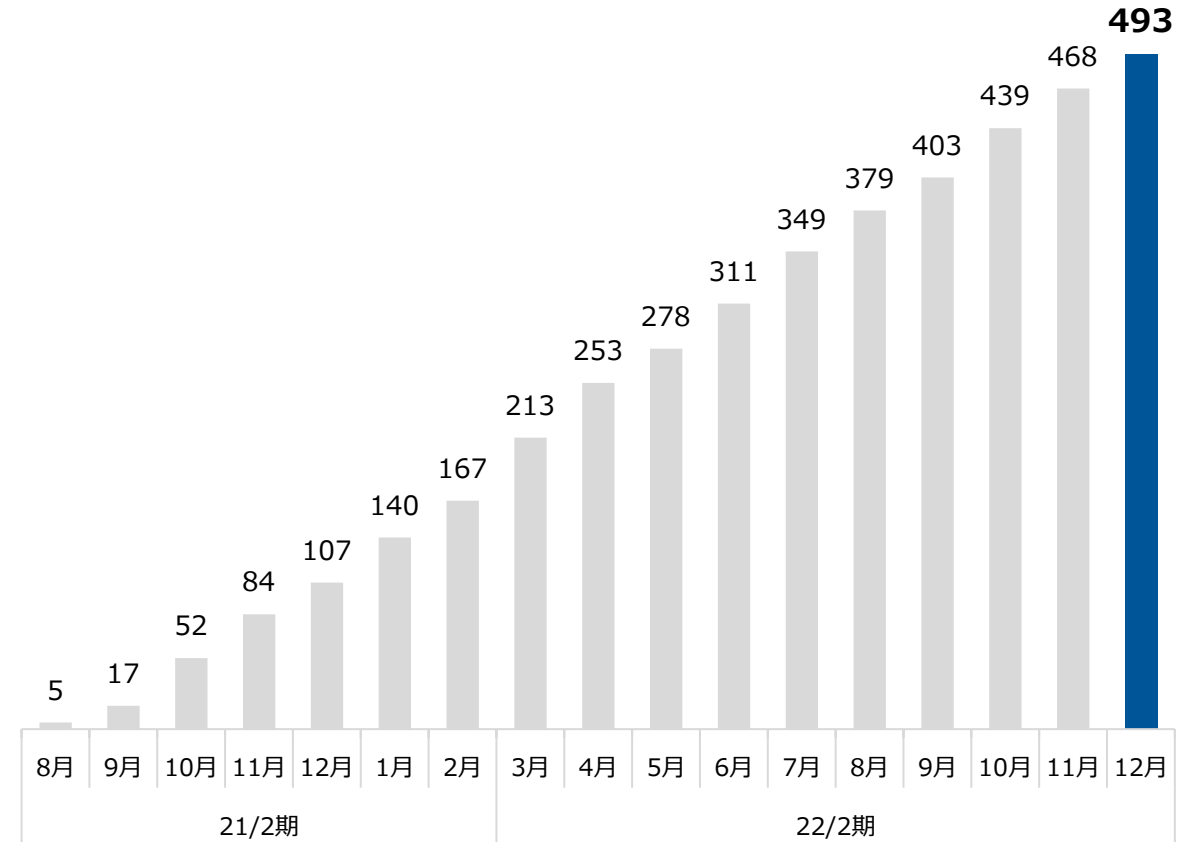
主要な事業KPI(2/2)

- マネジメントコンサルティング：累計契約社数は**2,735社**（前年同期比+35.7%）
- 識学 基本サービス：契約社数は本資料開示時点で**493社**（前年同期比+360.7%）

■ 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

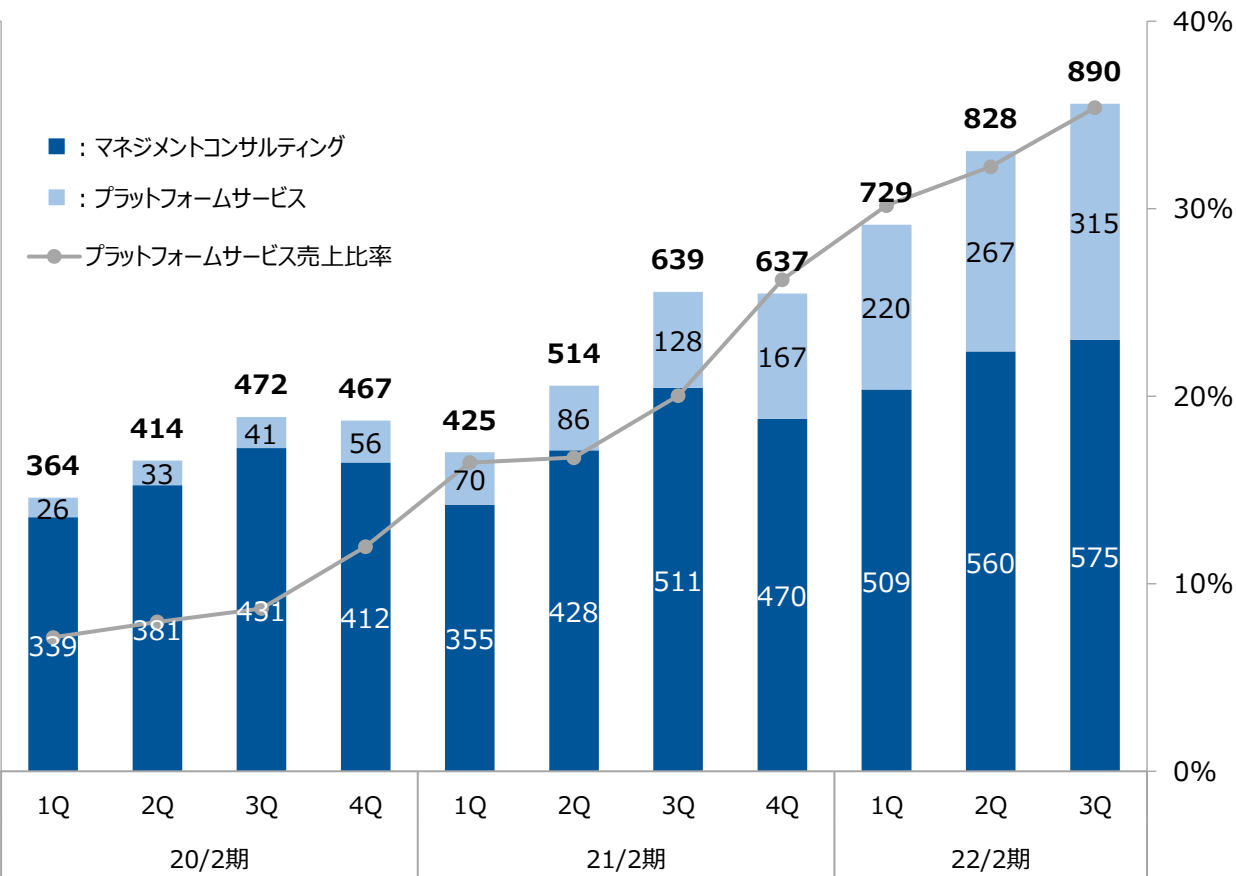


※累計契約社数は有料契約企業のみを対象

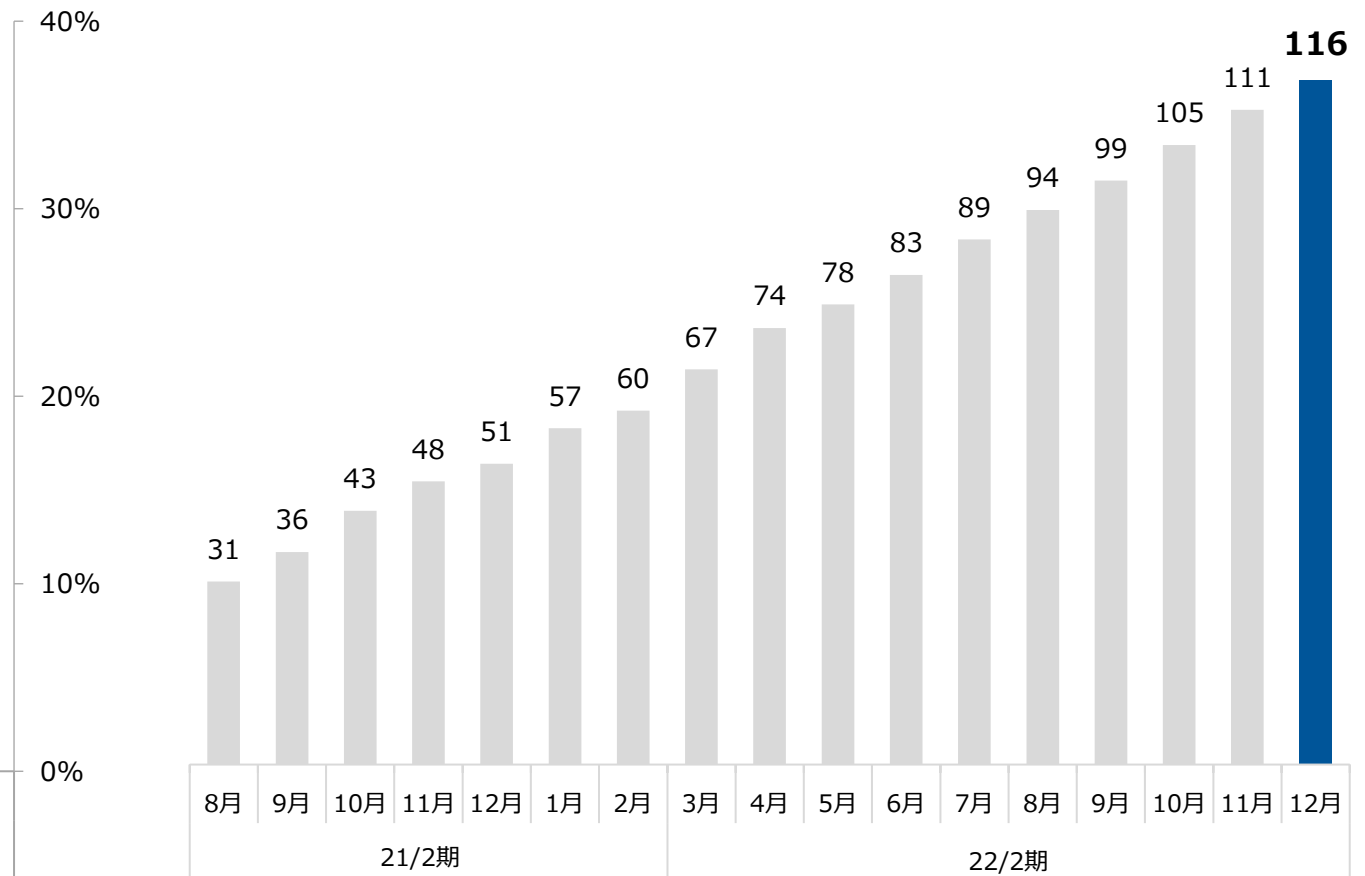
①2022年2月期 第3四半期決算概況 組織コンサルティング事業の売上高推移

- 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 **1.16億円/月を超える水準**まで向上 (**前年同期比+125.6%**)
- プラットフォームサービス売上比率は **35.4%まで向上**

組織コンサルティング事業 売上高推移 (百万円)



プラットフォームサービス 月次売上高推移 (百万円)



①2022年2月期 第3四半期決算概況

識学キャリア-総括

- 識学キャリア全体としての第3四半期の売上高は**23百万円(QoQ+23.6%)**と着実に成長を続ける
- 担当者の積極採用・人員拡充を行い、各サービスの需要拡大に対応 **(2Q : 9名→3Q : 13名)**

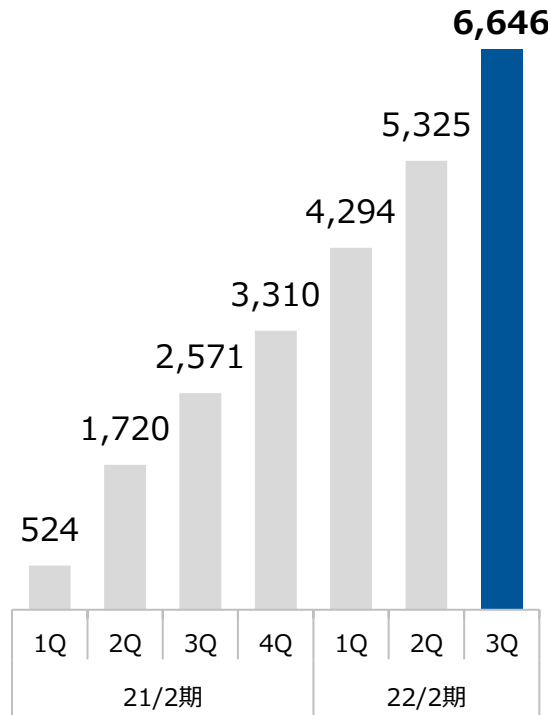
サービス	課金体系	3Qトピック	足元の状況
人材紹介	理論年収×料率	<p>・CA※の一人当たり生産性は向上 (QoQ : +3.3%)</p> <p>引き続きCA、RA※の採用を進めて事業拡大を図る</p> <p>※CA : キャリアアドバイザー RA : リクルーティングアドバイザー</p>	<p>紹介数 : 375件</p> <p>内定数 : 27件</p>
識学式 採用業務コンサルティング 採用フロー構築	<p>【コンサル】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ノウハウ提供 60万円～90万円(全5回) ・継続支援 月額課金(1社20万円/月) <p>【フロー構築】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・月額課金 (1社120万円/月) 	<p>・拡販体制の構築</p> <p>マネジメントコンサルティングサービス同様に体系化・標準化し、識学キャリアの人員で拡販を行える体制を構築する</p> <p>・クロスセルの推進</p> <p>潜在的ニーズ掘り起こしのため、マネジメントコンサルティングサービスとのクロスセルを積極的に狙う</p>	<p>コンサル契約社数 : 17社</p> <p>フロー構築契約社数 : 10社 (3Qより販売開始)</p>
識学転職 デジタル面談	<p>【識学転職】</p> <p>未定</p> <p>【デジタル面談】</p> <p>月額利用料 1社3万円～/月</p>	<p>・新サービスとして「識学転職」を開発開始</p> <p>①基本サービス契約企業の利用により解約率の低減を図る</p> <p>②人材紹介・採用コンサルとのシナジー効果を見込む</p> <p>・「デジタル面談」を販売開始</p> <p>顧客企業が容易にアップデートできる仕組みにより採用業務を素早く改善できるサービス</p> <p>URL https://play.mendan.digital/shiki-lab_2021/</p>	<p>【識学転職】</p> <p>2022年春頃ローンチ予定</p> <p>【デジタル面談】</p> <p>3社受注</p>

①2022年2月期 第3四半期決算概況

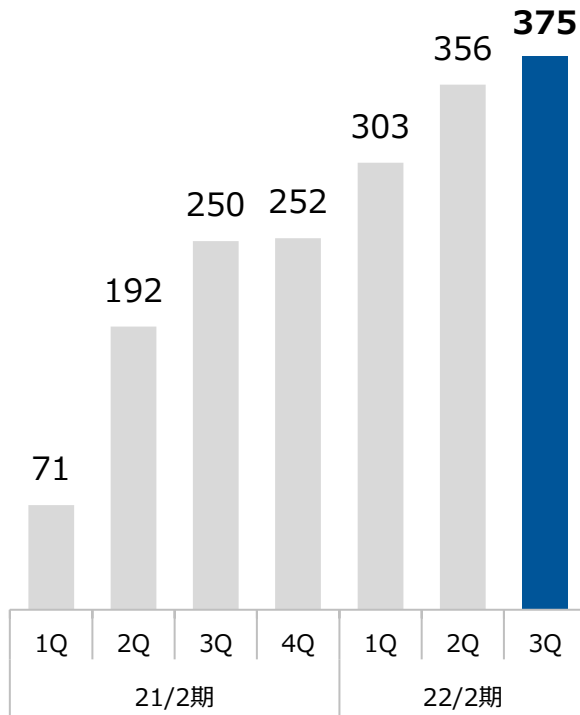
識学キャリア-人材紹介のKPI

- 人材紹介の成約に必要なKPIの積み上がりは順調に推移
- 紹介数に対する内定率は横ばいで推移 → CA/RAの増員により行動量の総量を増やし、内定数の増加を目指す

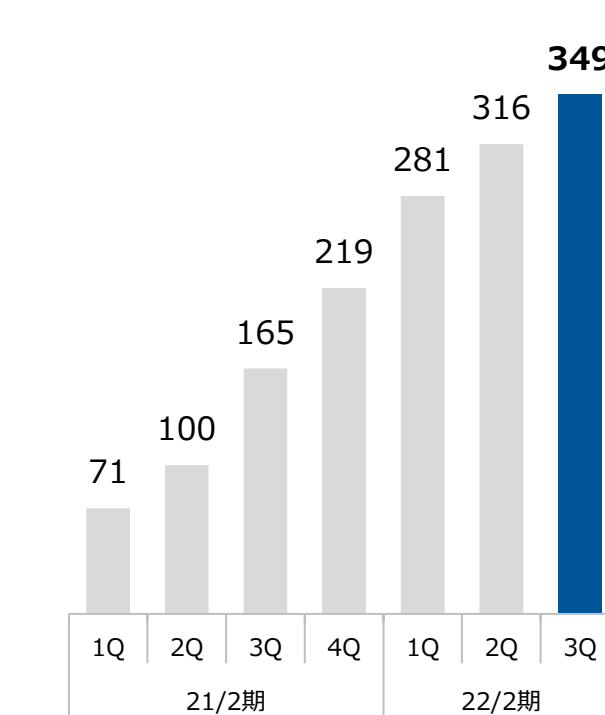
求人登録者数※1



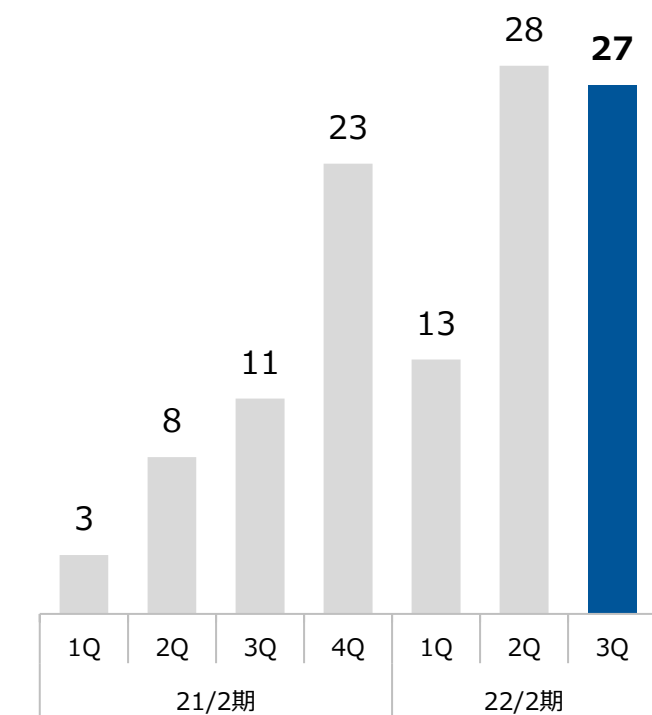
紹介数※2



求人案件数



内定数



※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）

①2022年2月期 第3四半期決算概況

VCファンド事業・ハンズオン支援ファンド事業-総括

- 識学1号ファンド：出資額に対する累計リターンは**114%**
- 2021年12月 新生識学1号ファンドの第1号案件として投資実行決定

ファンド種類	3Qトピック	足元の状況
識学1号ファンド (VCファンド事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社アイドマ・ホールディングスの売却により特別利益を49百万円計上 ・人員の拡充により、投資先支援へ注力 	<ul style="list-style-type: none"> ・累計リターン：114%
識学2号ファンド (VCファンド事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・第1号投資案件の投資実行 ・人員の拡充を行い、投資先のソーシング活動へ注力する 	<ul style="list-style-type: none"> ・出資総額は6億円以上となる ・投資決定先3社 ・投資検討先1社
新生識学1号ファンド (ハンズオン支援 ファンド事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・第1号投資案件の決定 	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年3月より、識学社の講師を取締役として派遣予定

①2022年2月期 第3四半期決算概況

VCファンド事業・ハンズオン支援ファンド事業-VCファンドの投資成果

- 識学2号ファンドの出資総額は識学1号ファンドを大幅に上回る金額となる
- “「識学」に基づく組織力に着目した投資”という独自性を持った識学1号ファンドの成功により「識学」の有用性が証明

■ 識学1号ファンド

投資銘柄	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	評価額(百万円) (C)	回収率 ((B+C)/A)
株式会社ジオコード	29	101	—	339.3%
株式会社アイドマ・ホールディングス	36	250	38 ^{※2}	797.3%
非上場企業5社 ^{※1}	166	—	—	—
投資未実行	108	—	—	—
合計	341	352	38	114.4%

※1 株式会社Surpass、株式会社ホワイトシード、株式会社イタミアート、その他2社の投資金額の合計

※2 2021年11月末時点の株価に基づく評価額と取得価額の差額を記載しております。

■ 識学2号ファンド

投資銘柄	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	評価額(百万円) (C)	回収率 ((B+C)/A)
非上場企業1社	24	—	—	—
投資未実行	596	—	—	—
合計	621	—	—	—

- ① 2022年2月期 第3四半期決算概況
- ② **トピックス**
- 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トピックス 新たなブランディングでコーポレートロゴを一新

- 2021年12月より新たなブランディングとして、コーポレートロゴ、ステートメントを一新
- “「識学」はマネジメントにおける正解を用意している根拠のあるもの”という意識を広く経営者へ浸透させていく

■ コーポレートステートメント

マネジメントには、正解がある。

日本企業のマネジメントに生まれる
「誤解」や「錯覚」をなくすこと、
それこそが識学の使命。

「マネジメントのやり方は十人十色だ」
「信じられるのは、自分の経験だけだ」
あなたはそんな思い込みに捉われていませんか？

実は、マネジメントには正解があるのです。
そして、その答えは、意外にもシンプル。

識学は、一般的には正解がないと思われている
すべてのマネジメント課題に対して「正解」を用意しています。



■ コーポレートロゴの変更



識学
SHIKIGAKU

旧コーポレートロゴ



識学
SHIKIGAKU

新コーポレートロゴ

MANAGETECH COMPANY

②トピックス コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み

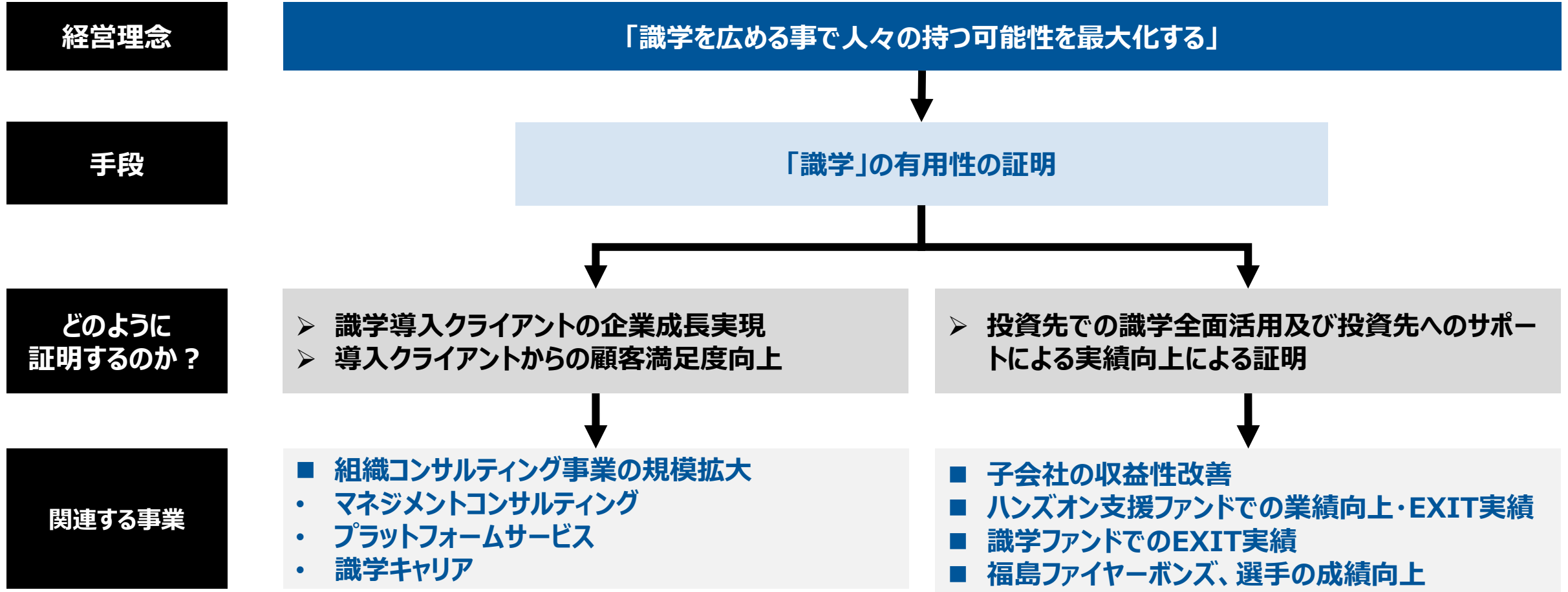
- 2025年2月期のプライム市場への市場変更に向けて体制準備を進める

項目	対応事項	状況
コーポレートガバナンスコードの遵守	基本原則だけでなく全原則を適用 現在のマザーズ市場で求められる基準だけでなくより 高い基準を適用する事でガバナンス体制を強化	各項目について随時整備中
指名報酬委員会の設置	取締役の選任・解任、報酬決定プロセスの透明化に よる取締役会の監督機能の強化	2021年9月設置 2021年10月より運営開始
取締役会の実効性評価	業務執行の意思決定及び監督機能の実効性に関する 自己評価	2021年2月期：実施済み 2022年2月期：実施予定

- ① 2022年2月期 第3四半期決算概況
- ② トピックス
- 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	ハンズオン支援ファンド事業	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

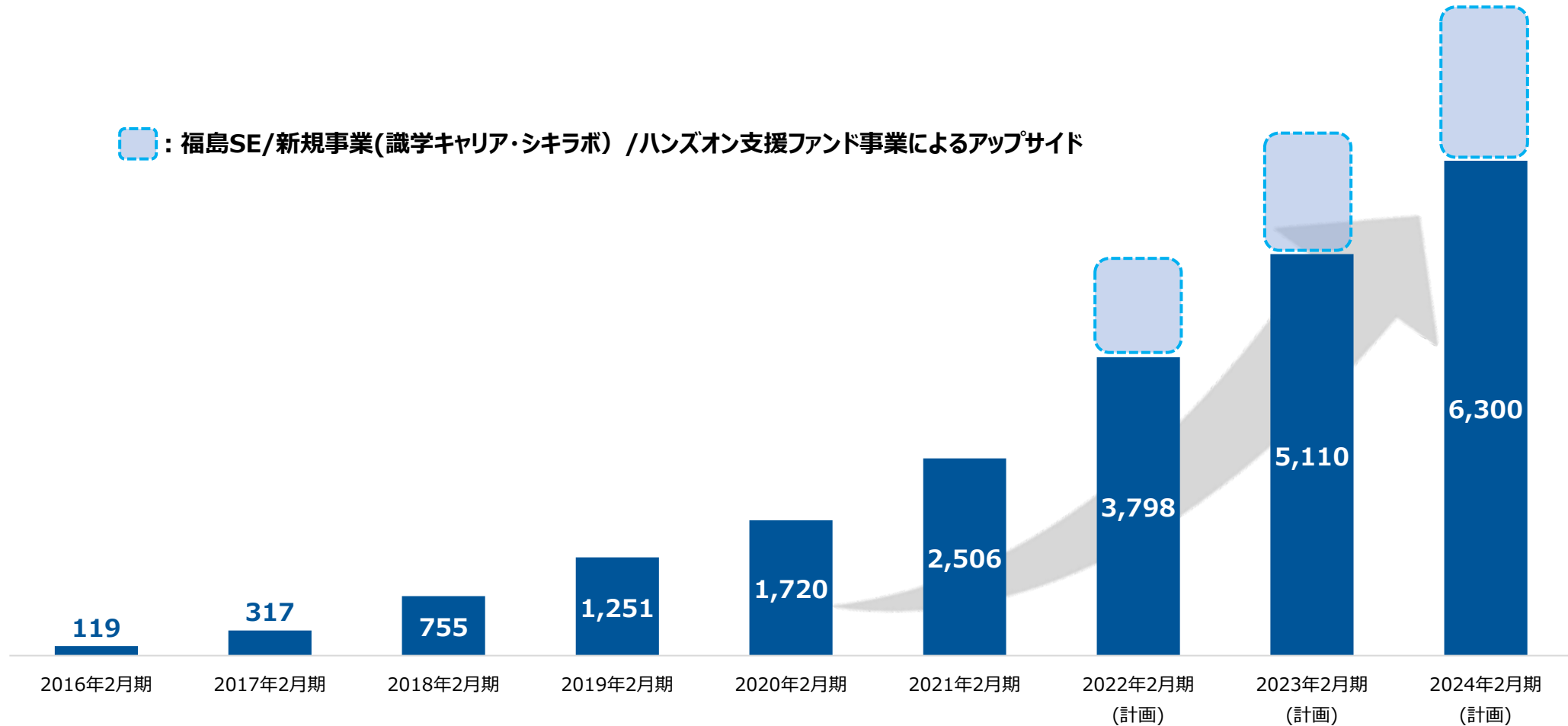
- 売上高 60億円以上
- 営業利益 15億円以上
- ROE 15%以上

■ 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



※: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3四半期決算概況
- ② トピックス
- 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

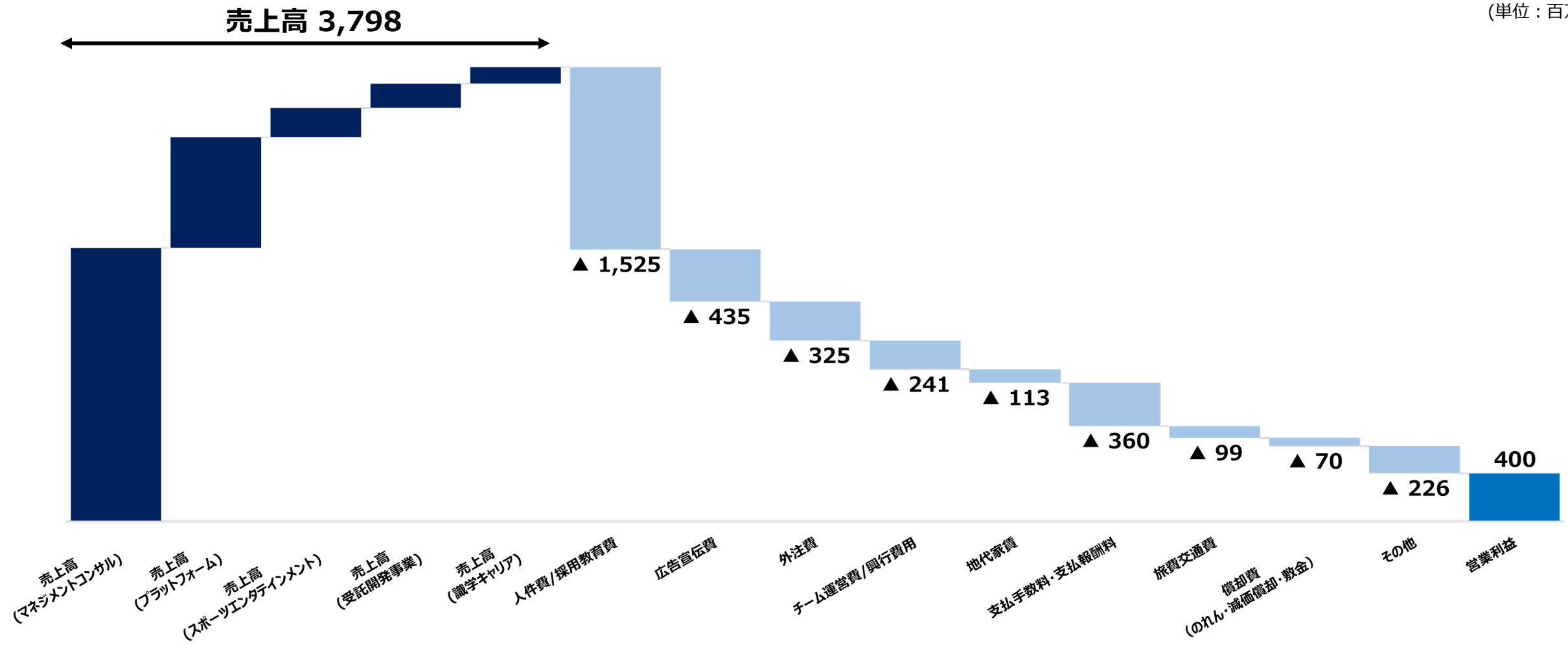
- 売上高：組織コンサルティング事業を中心とした成長により、**37.9億円（前期比+51.6%）**を見込む
- 営業利益：中長期の成長実現に向けた投資を行いつつ、**過去最高益の4億円**を見込む

(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3四半期決算概況
- ② トピックス
- 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

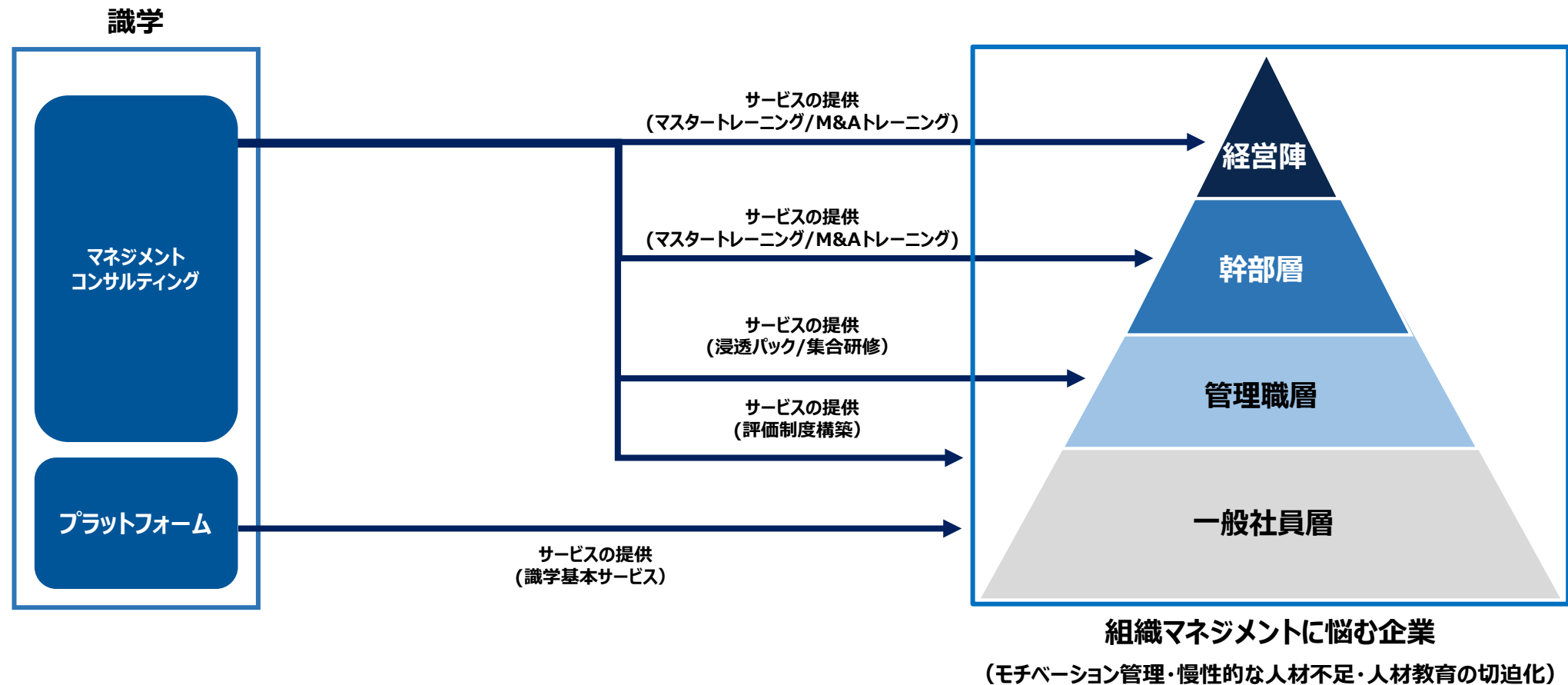
- 「識学」に基づく組織運営を行い、IPO経験者がゼロの状態です設立4年目で東証マザーズ上場

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 |
| | | 2021年6月 | 識学2号投資事業有限責任組合を設立 |
| | | | 新生識学成長支援1号投資事業有限責任組合を設立 |

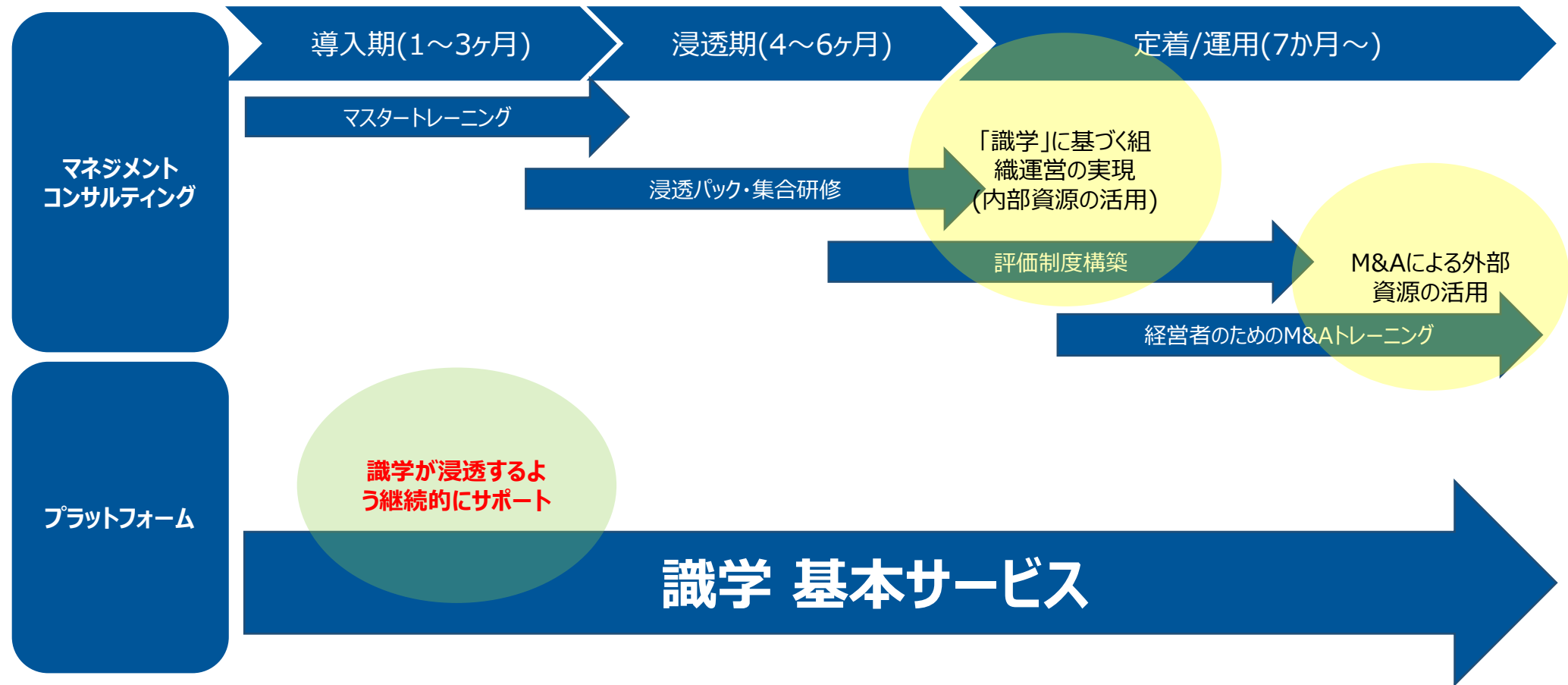
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-ビジネスモデル/収益構造

- 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

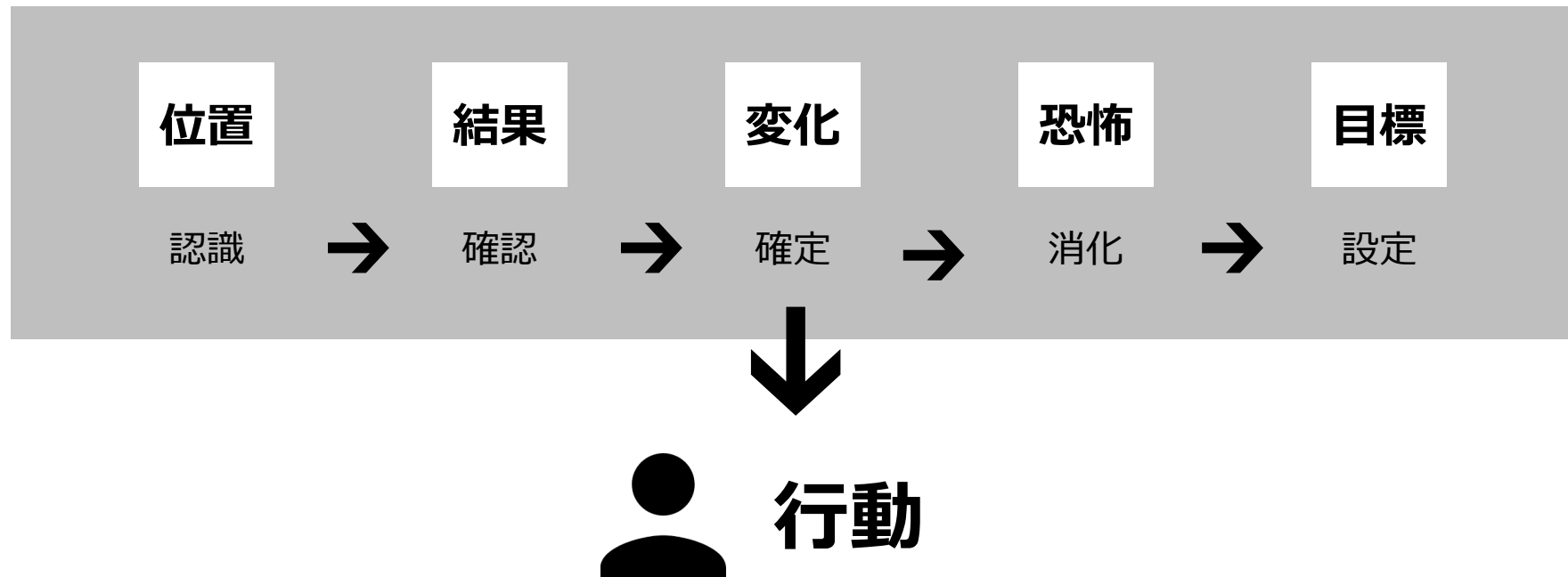
サービス区分	サービス詳細	収益構造	価格
マネジメントコンサル	マスタートレーニング(経営者向け)※ ・面談形式の識学におけるベーストレーニング	役務提供型	120万円～ (12回コースの場合)
	浸透パック ・動画学習集合研修でマスタートレーニングの理論を学習		1時間当たり10万円～
	評価制度構築 ・評価制度構築のコンサルティングを実施		120万円～ (12回コースの場合)
	集合研修(管理職・一般層・新卒向け) ・識学における「位置」「結果」を中心に講義型にて実施		
	経営者のためのM&Aトレーニング ・経営者を対象にしたマンツーマンのトレーニング		
プラットフォーム	識学 基本サービス※ 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	月額20万円 (面談最大4時間/月) 月額40万円 (面談最大8時間/月)

※: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？

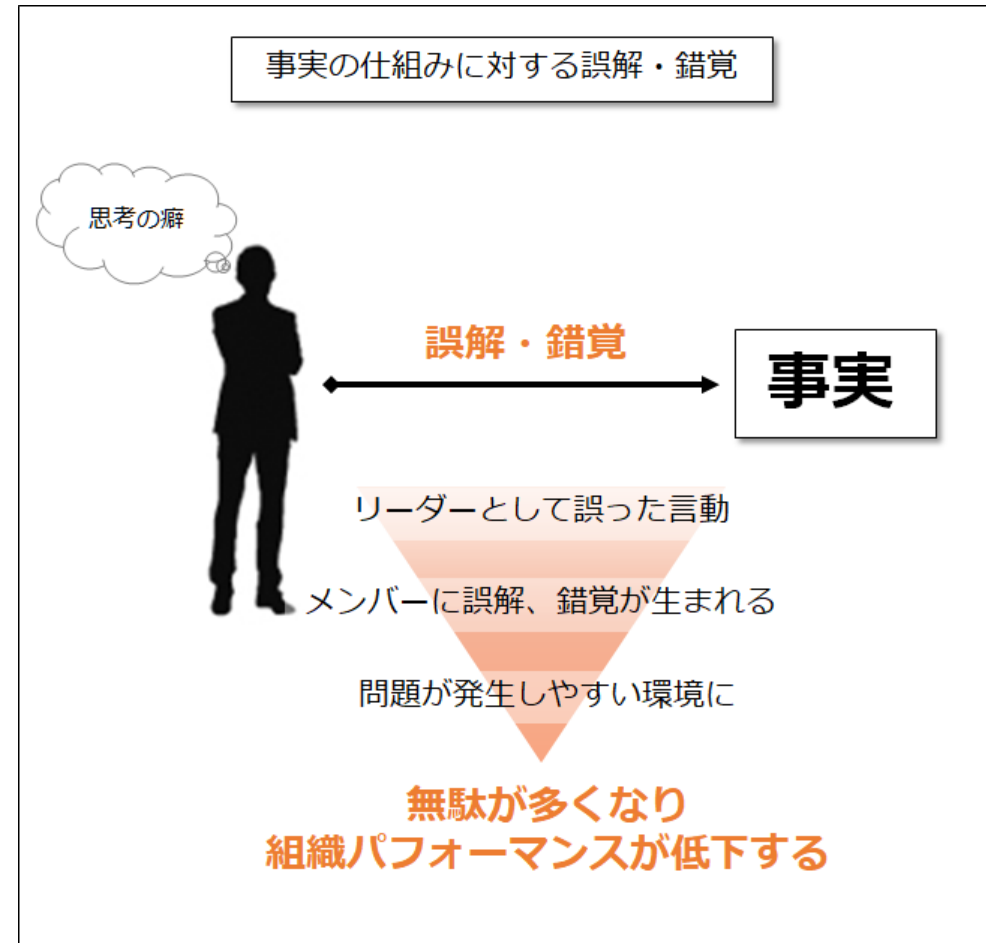
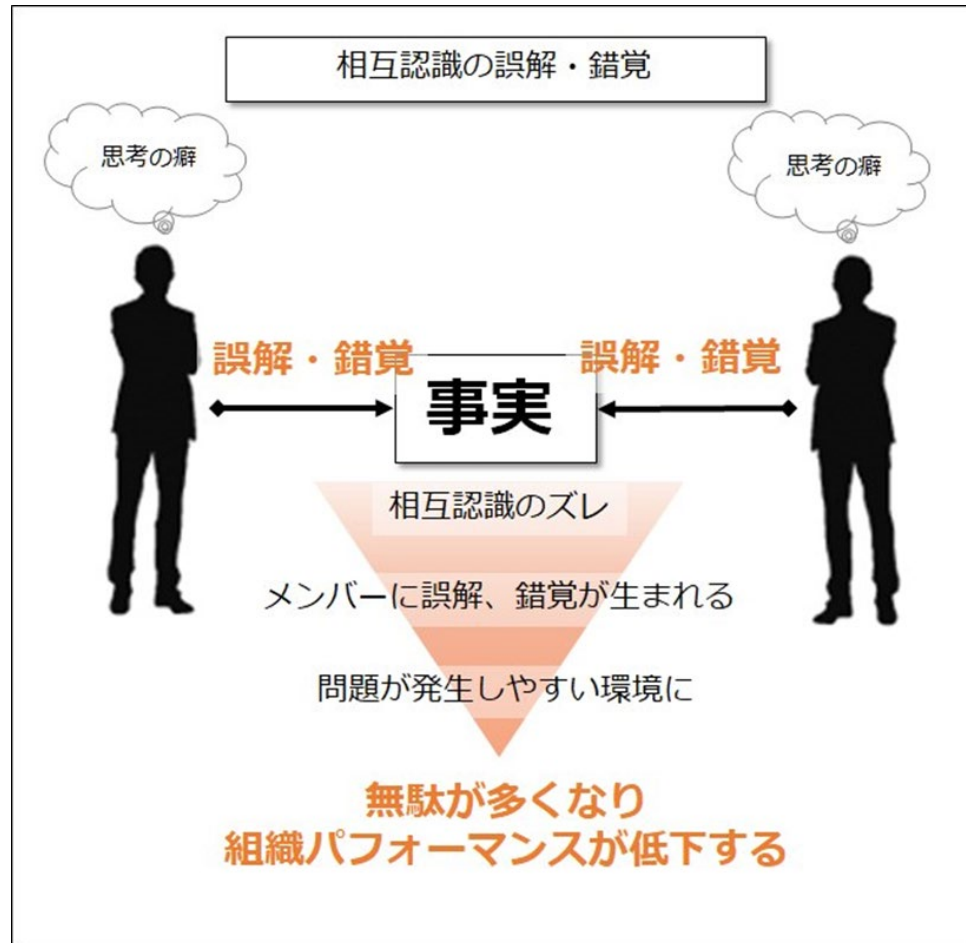
人が行動に至るまでの思考の働きを5つの領域で説明しています。

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。



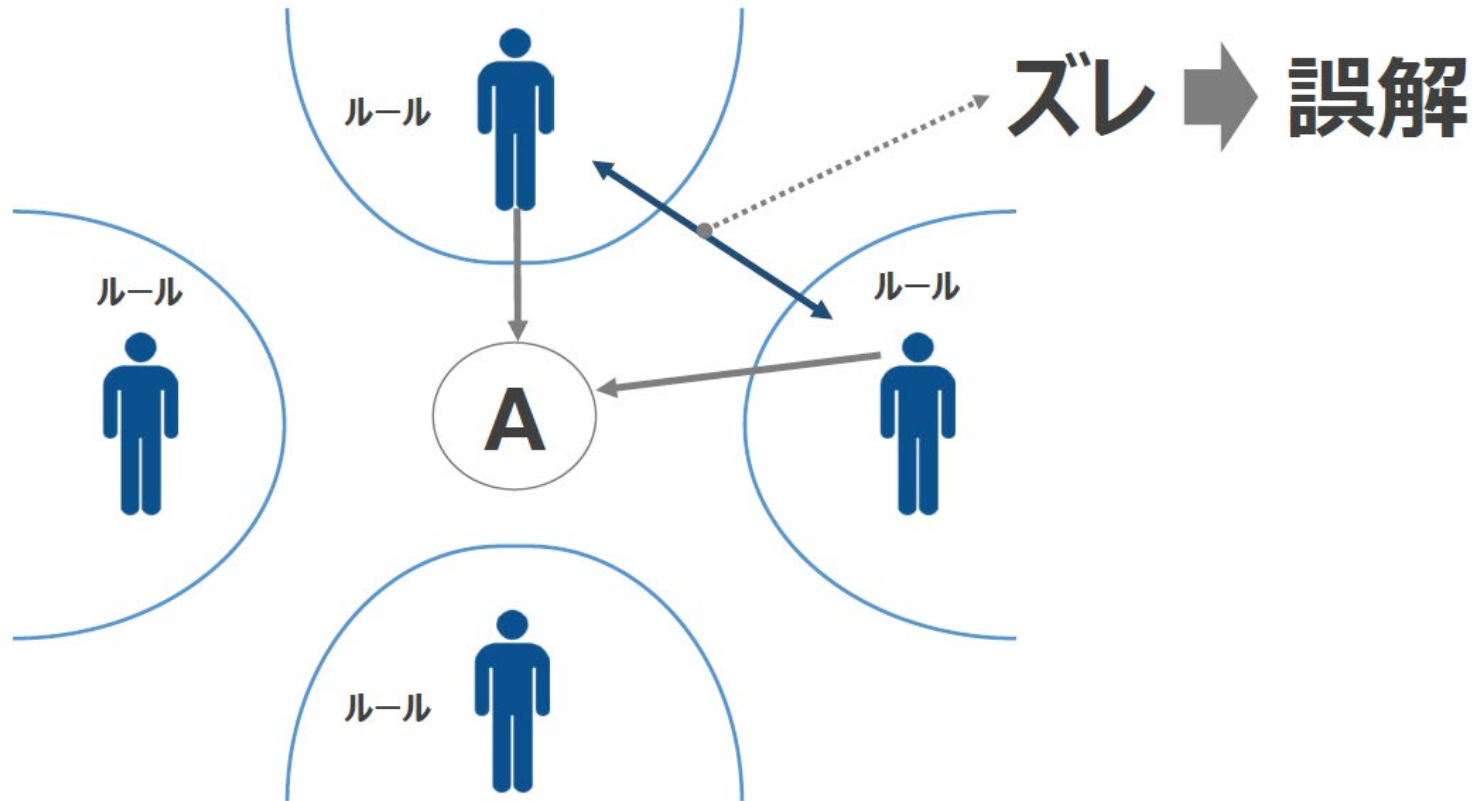
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(マネジメントコンサル)-誤解・錯覚について①

- 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。

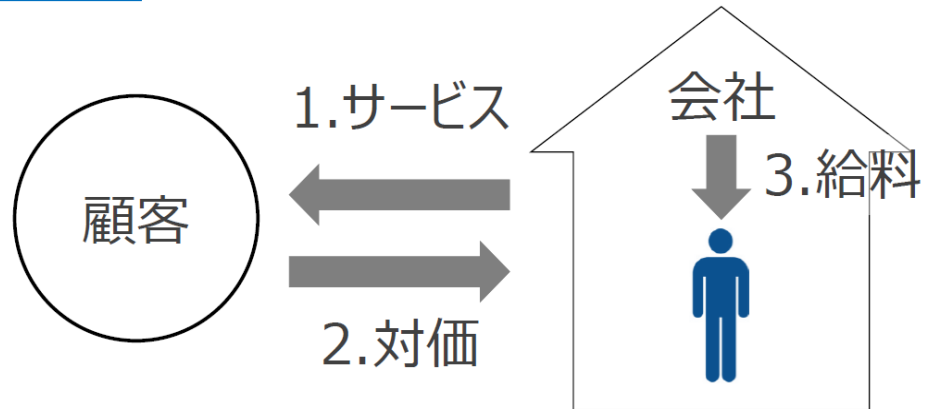


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(マネジメントコンサル)-誤解・錯覚について③

- 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。

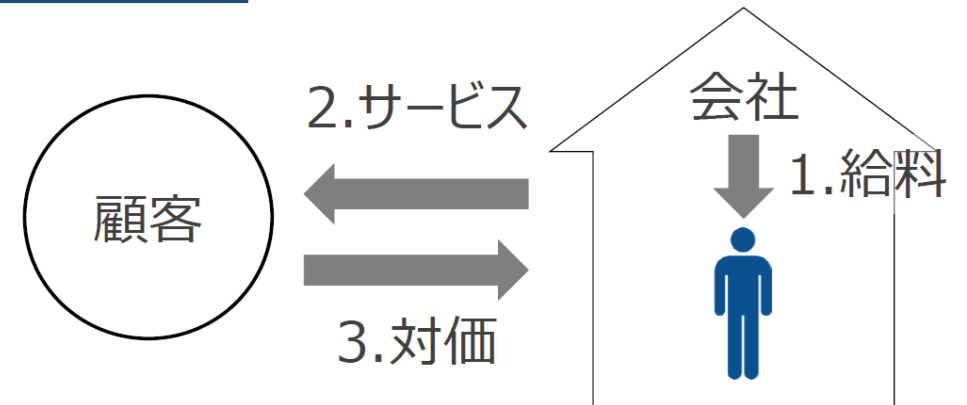
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



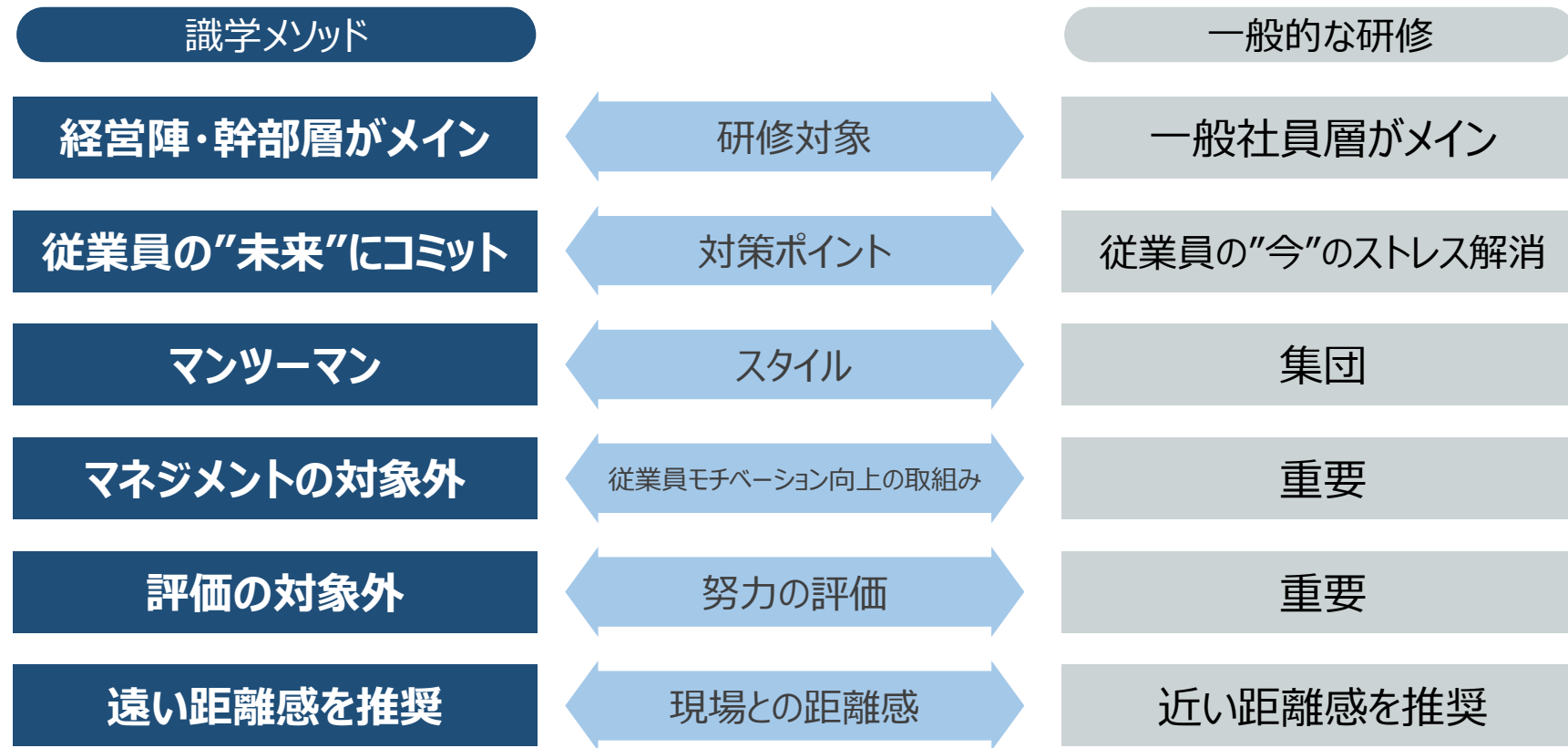
事実に対する誤解や錯覚

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

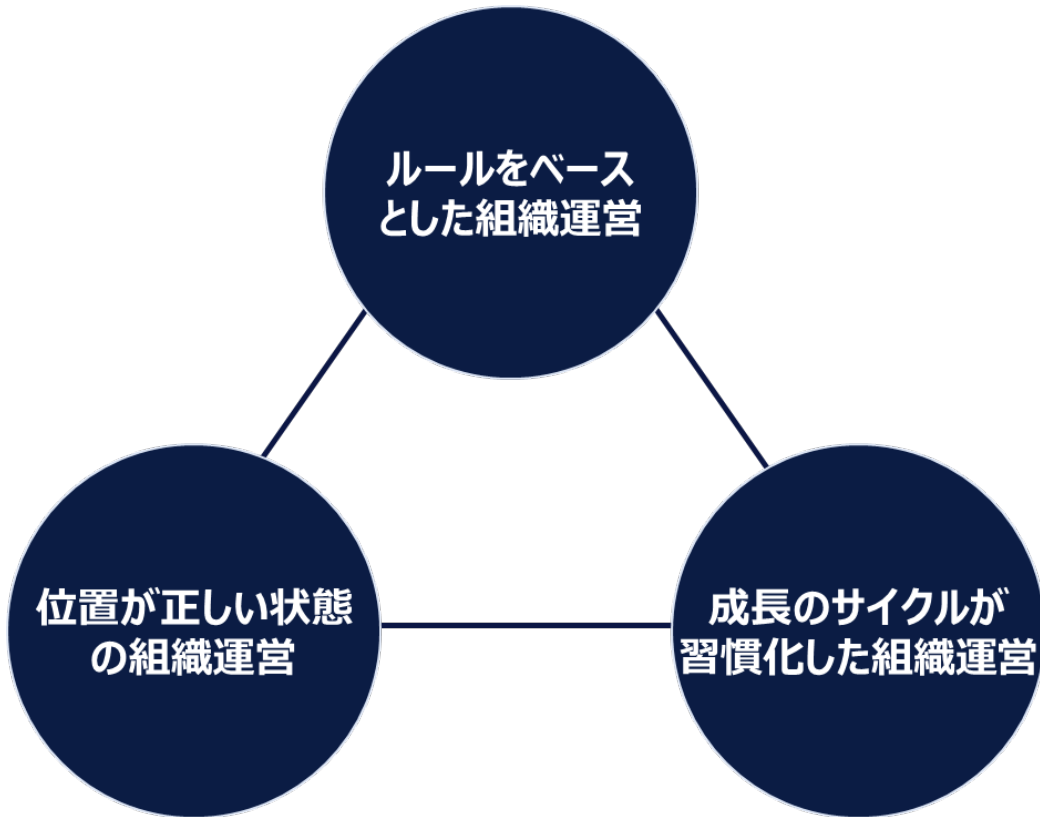
- 識学メソッドを活かした組織運営は、一般的な研修が推奨する組織運営とは対極に位置
- 焦点は、未来へのコミットか、今のストレス緩和か、の違い



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

～1年目のゴール～

- ◆ 全社ルールが100%遵守出来ている。
- ◆ 組織図通りに指揮命令機能が働いている。
- ◆ 全社で週次会議が実施できている。
- ◆ 全部門の役割・責任・権限が明確に設定されている。

① やるべきことに集中できる環境へ
成果イメージ：離職率●%減少
残業時間●%軽減

～2年目のゴール～

- ◆ ルール遵守の為の社内体制（チェック等）が構築されている。
- ◆ 期毎で評価制度の見直しが行われている。
- ◆ 週報/会議が全社継続して実施出来ている。

② 成長が仕組みで継続する環境へ
成果イメージ：売上●%増加

～3年目のゴール～

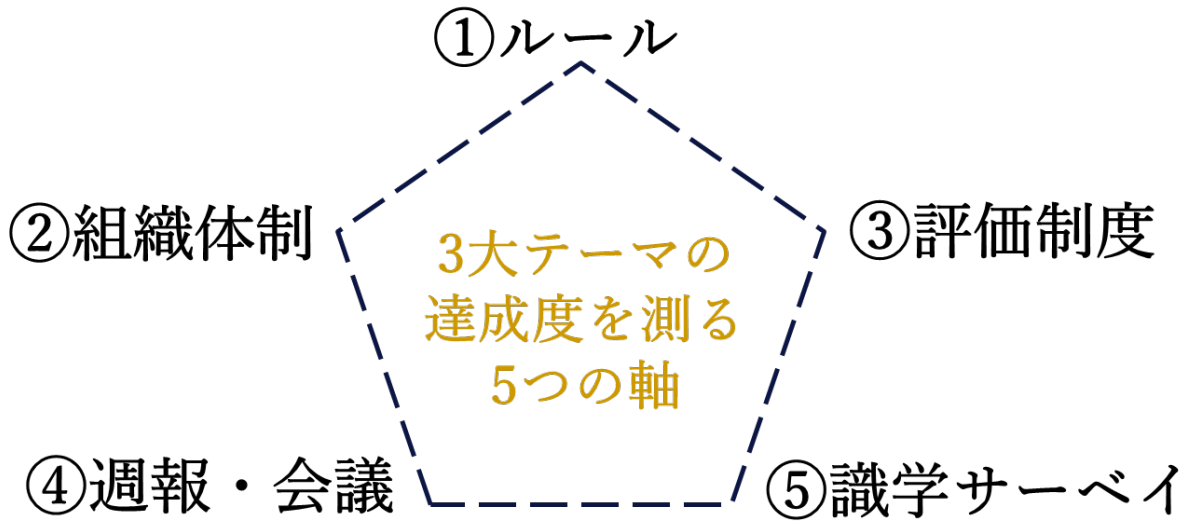
- ◆ 課題に対する解決への対応策がタイムリーかつ適切に行われるよう仕組化されている。

③ 成長サイクルが組織文化として定着
成果イメージ：従業員数●%UP
●期連続売上増加
上場達成

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8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で追及
(※0~7段階の全8フェーズ診断)

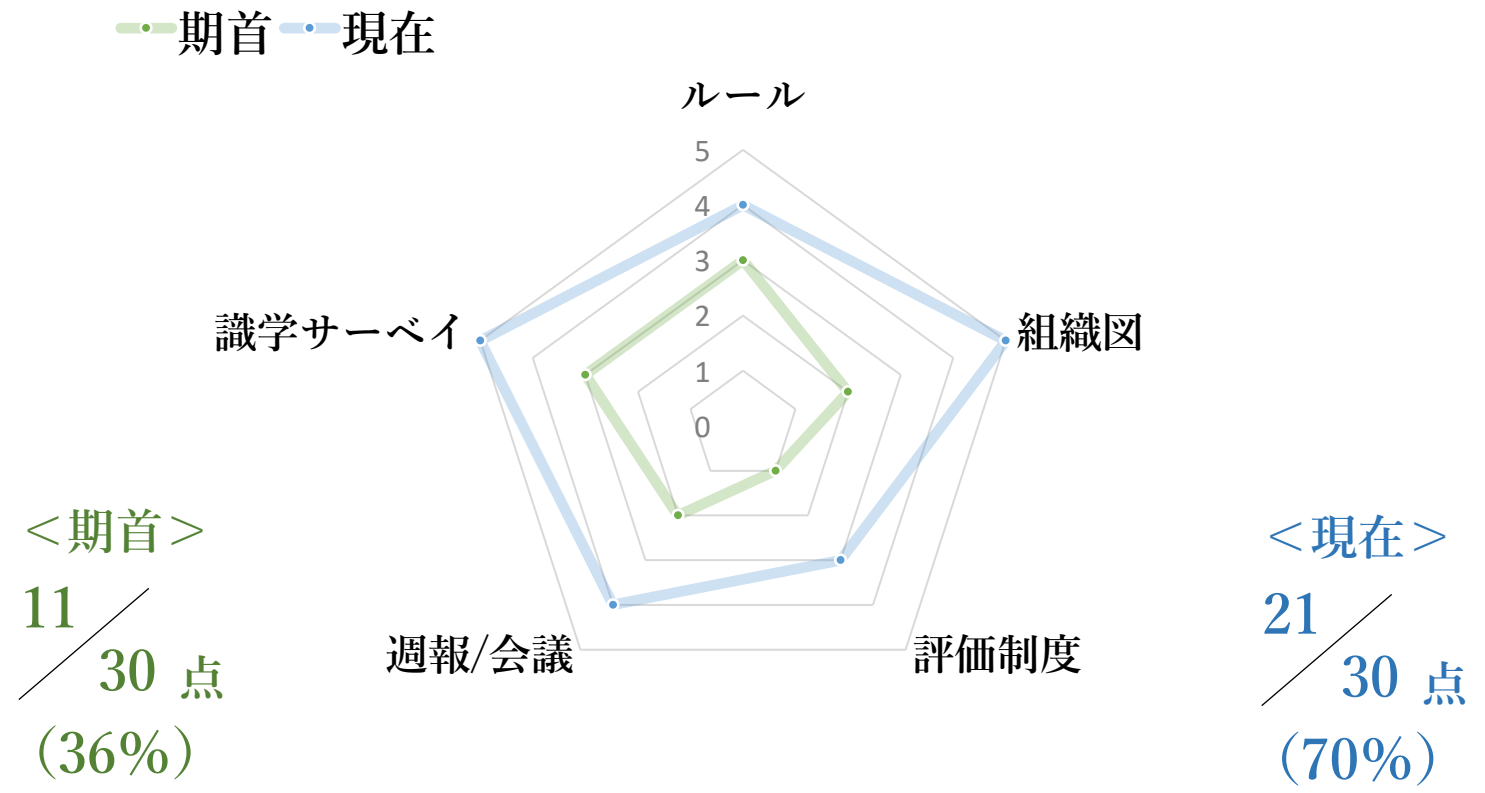
項目イメージ

フェーズ 項目	フェーズ0	フェーズ1	...	フェーズ6	フェーズ7
ルール	フェーズ1を満たしていない	講師がOKを出している完全結果の姿勢のルールあり	—	ルールの見直し(追加・変更・削除)が仕組み化されている	フェーズ6の状態を半年後もキープできている。
組織体制	フェーズ1を満たしていない	講師がOKとする組織図が全員認識できており、かつ組織図の更新がフロー化されている	—	未来の組織図に対して、足りない人員を育成か採用どちらで埋めるのか計画が明確になっている	フェーズ6が半年後更にすすでいる。
週報・会議	フェーズ1を満たしていない	講師がOKとする報告FMTで上司・部下間の会議が定例で行われている	—	全部署の全階層の会議が講師OKとなっている	フェーズ6の状態を半年後もキープできている。
...	—	—	—	—	—

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

- 「フェーズ診断」を継続的に実施することにより、顧客が自組織の課題を明確に認識することができ、より早くPDCAを回すことができるようになる
→顧客の組織課題の解決、顧客満足度向上に寄与することで「[識学の有用性の証明](#)」につながる

■ フェーズ診断図 (サンプル)



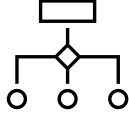
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業(プラットフォーム)-基本サービスについて④

- 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はなく、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。

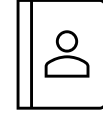
組織図作成のポイント

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⑤

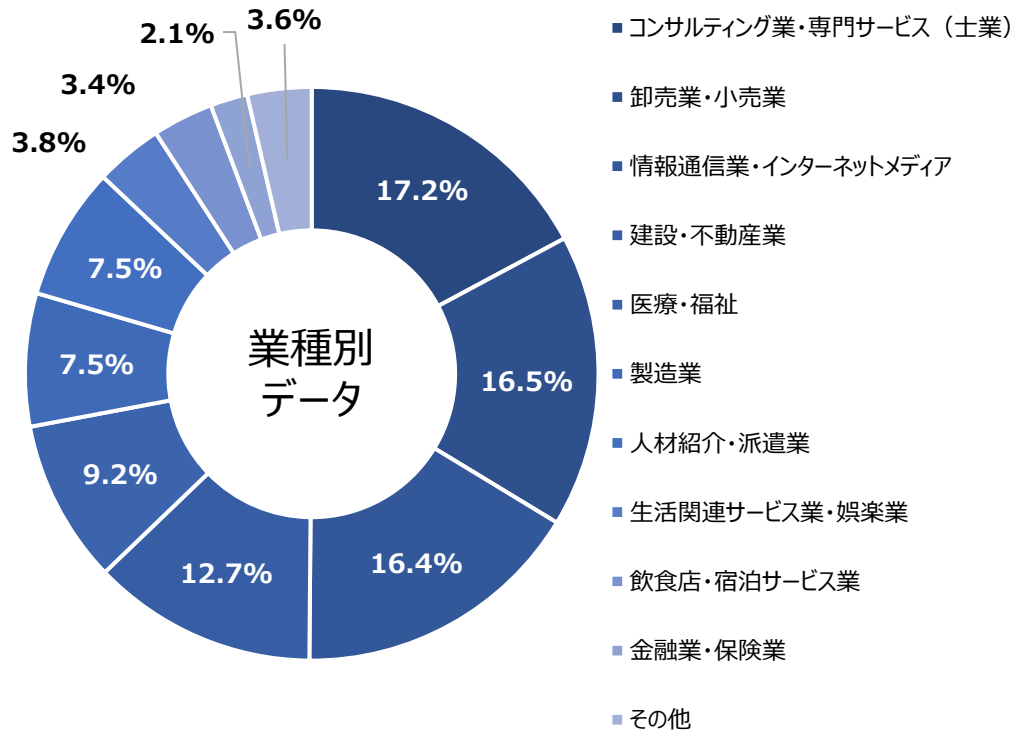
識学クラウド	内容
組織図	部署毎に作成したルール・役割を明文化した組織図をクラウド上でいつでも誰でも確認できるシステム
ソシキサーベイ・ 新卒サーベイ	8つの評価軸に基づいて受講者、応募者の思考のクセが点数化されるサービス
理論動画学習	動画トレーニングで理解度を深める学習
報告管理	結果の完了をクラウド上で行うことができるシステム
評価	目標設定、結果報告、上司承認まで一括管理ができるシステム
専用ページ	会員限定の勉強会動画の視聴、識学用語集、ケーススタディの格納

その他	内容
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

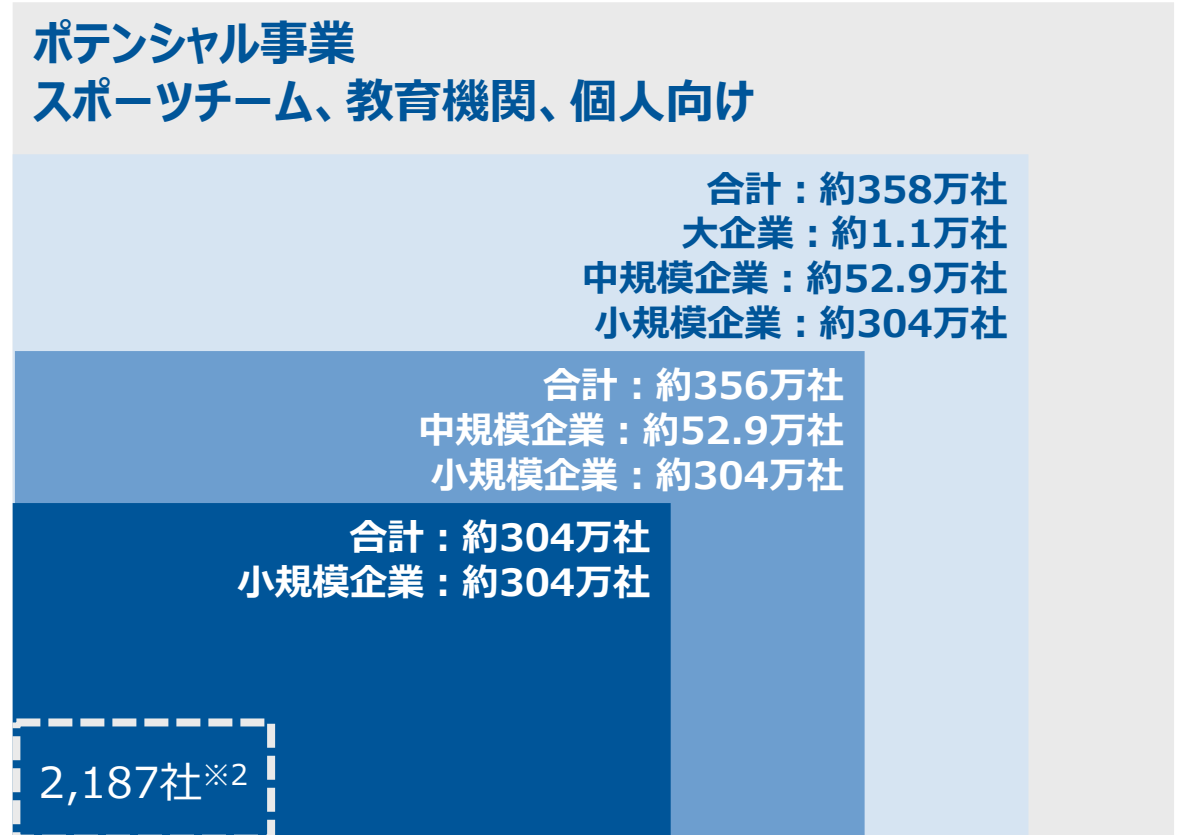
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-市場規模と成長ポテンシャル

- 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



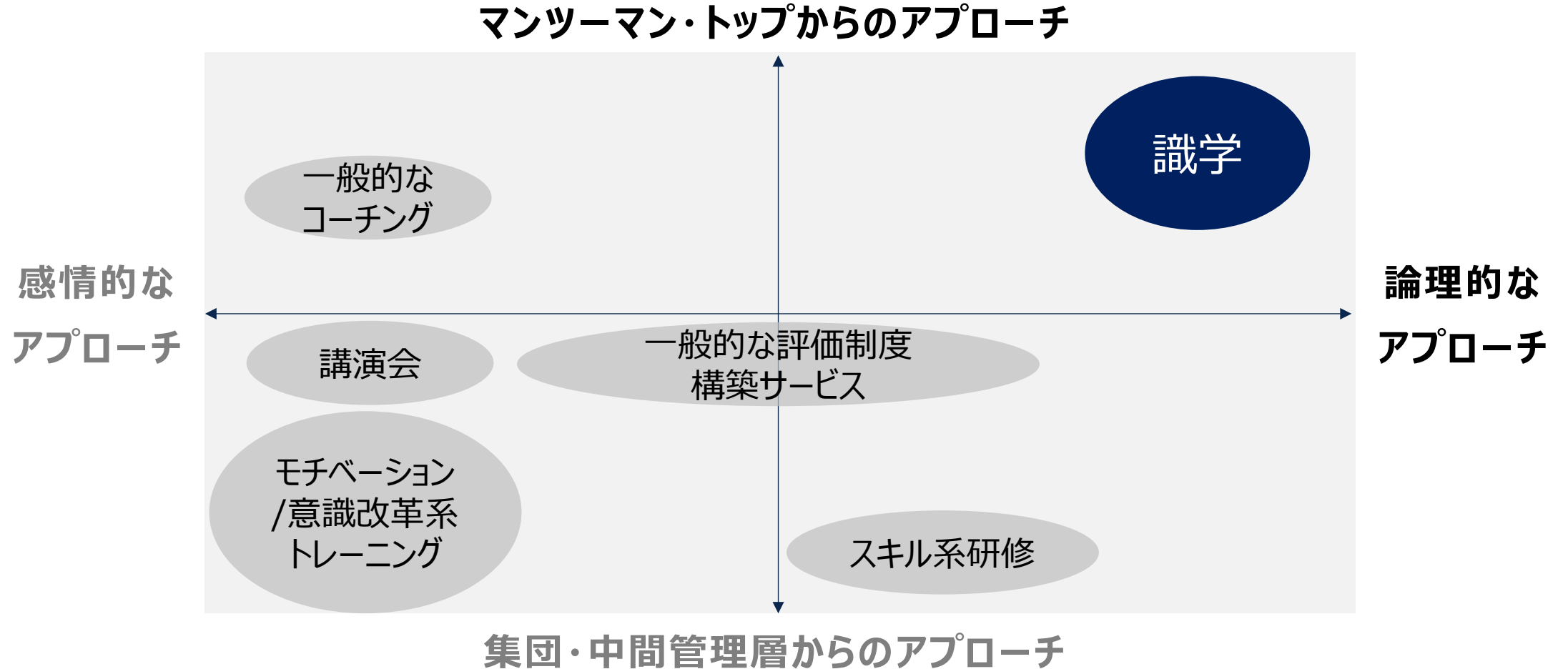
日本の企業数と当社シェア



※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

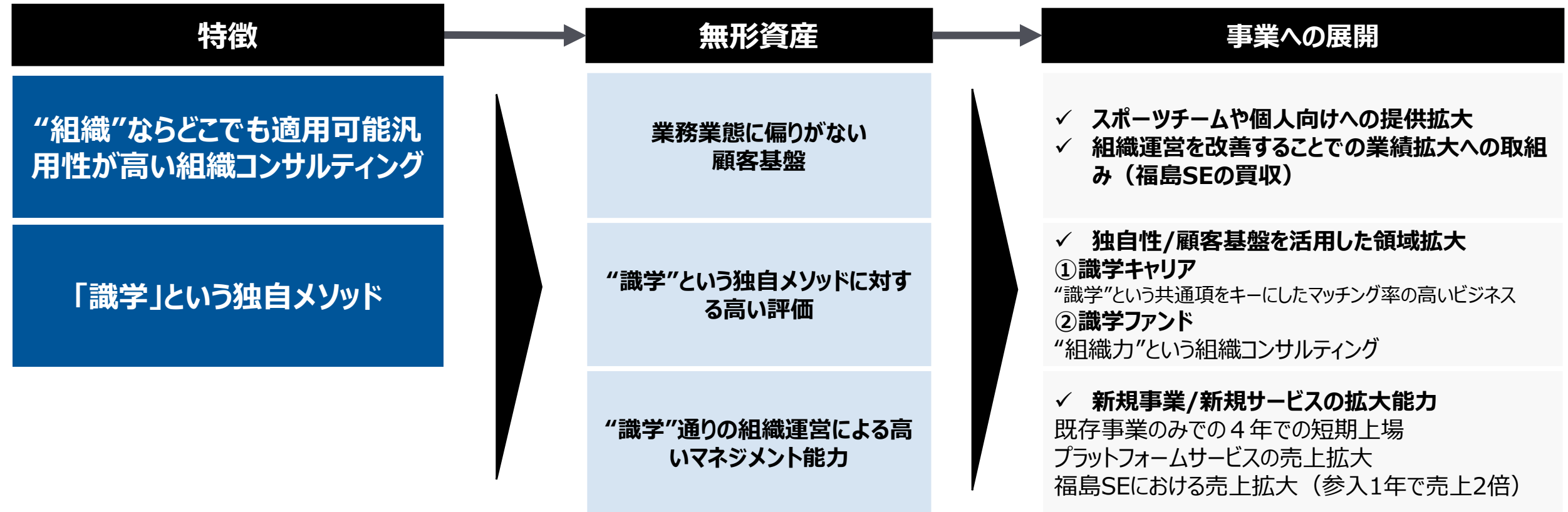
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性①(独自のポジショニング)

- 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



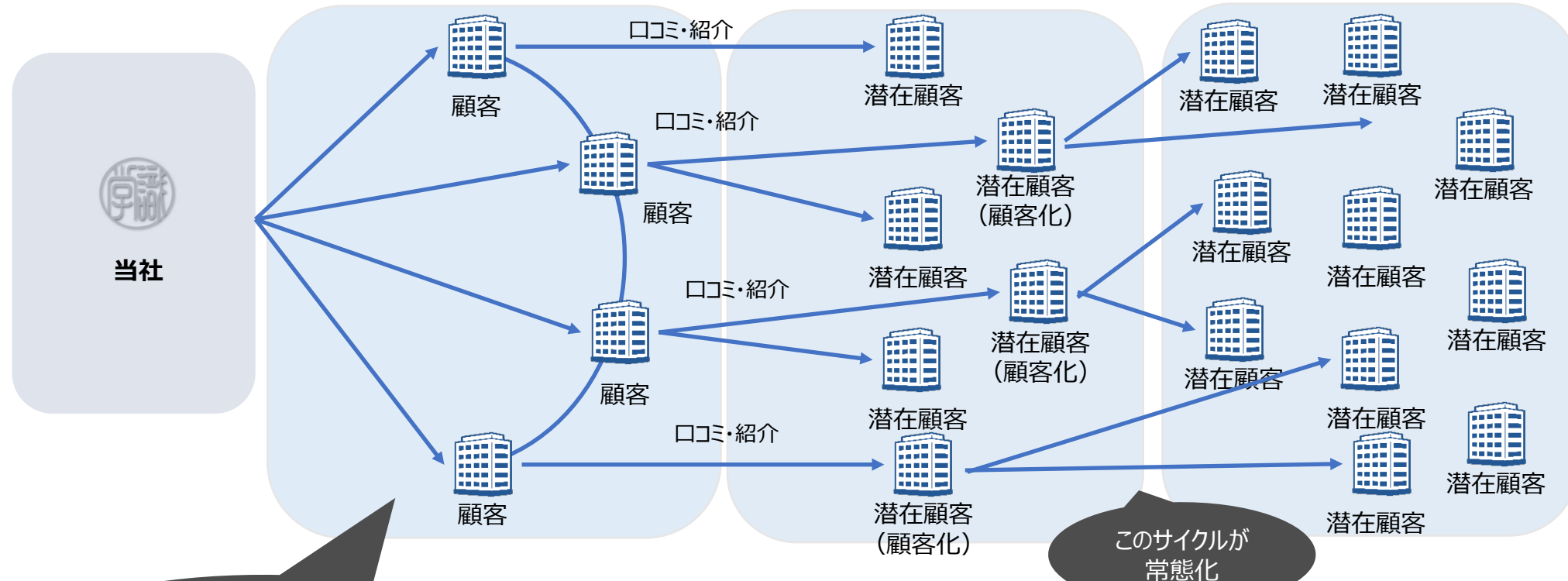
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性②(汎用性・独自性)

- 「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

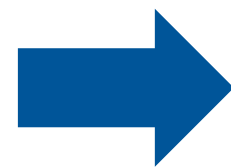


⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性③(契約社数がストックのように積み上がるモデル)

- 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

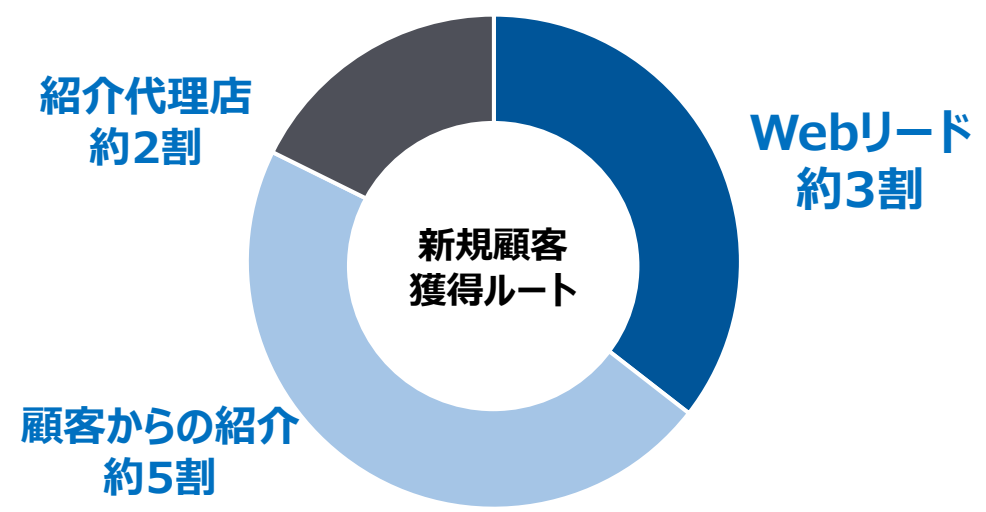


効率的な新規開拓基盤となっているため、
戦略的な広告宣伝費の投資が可能な状態へ。

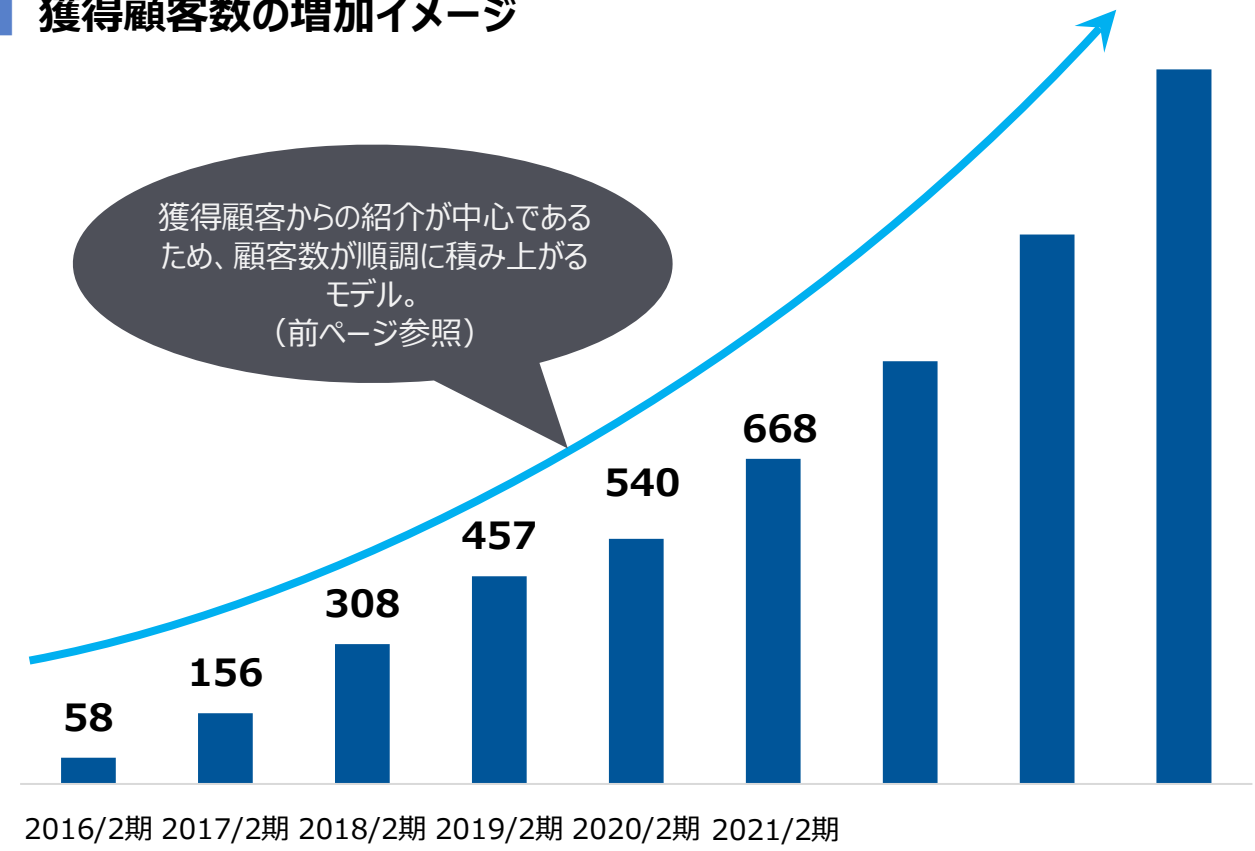
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性④(顧客獲得ルート)

- 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

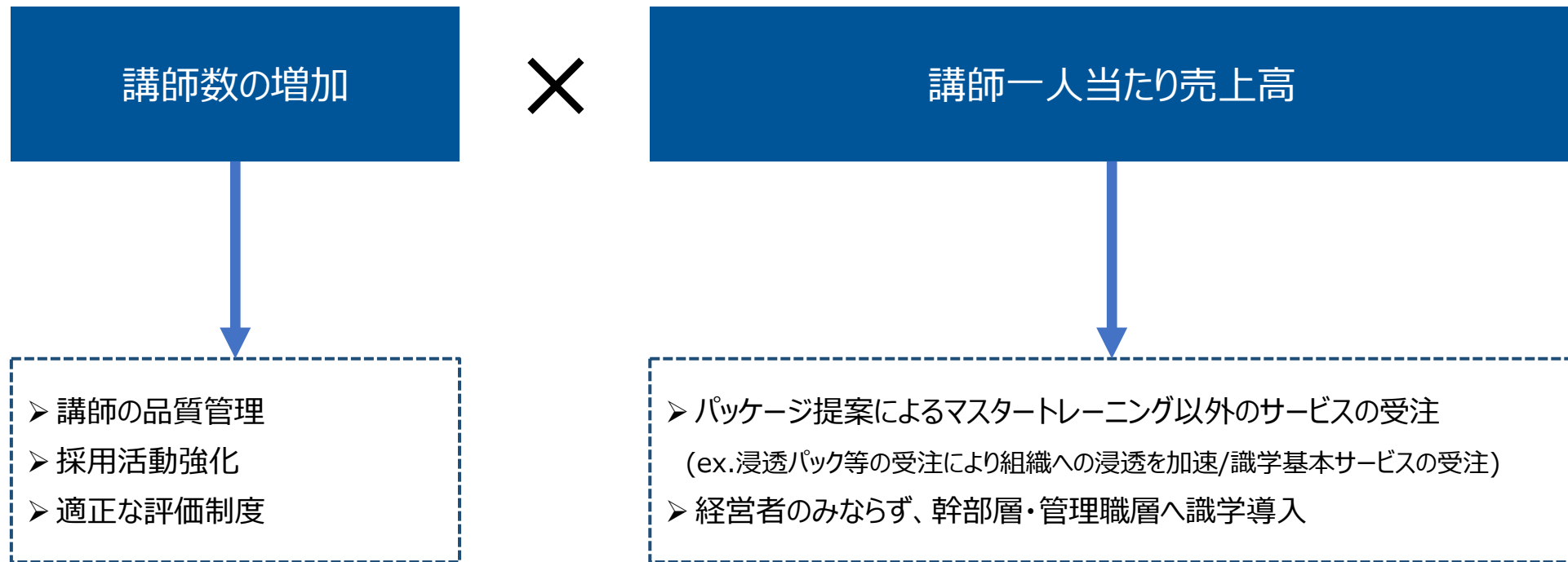


獲得顧客数の増加イメージ



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



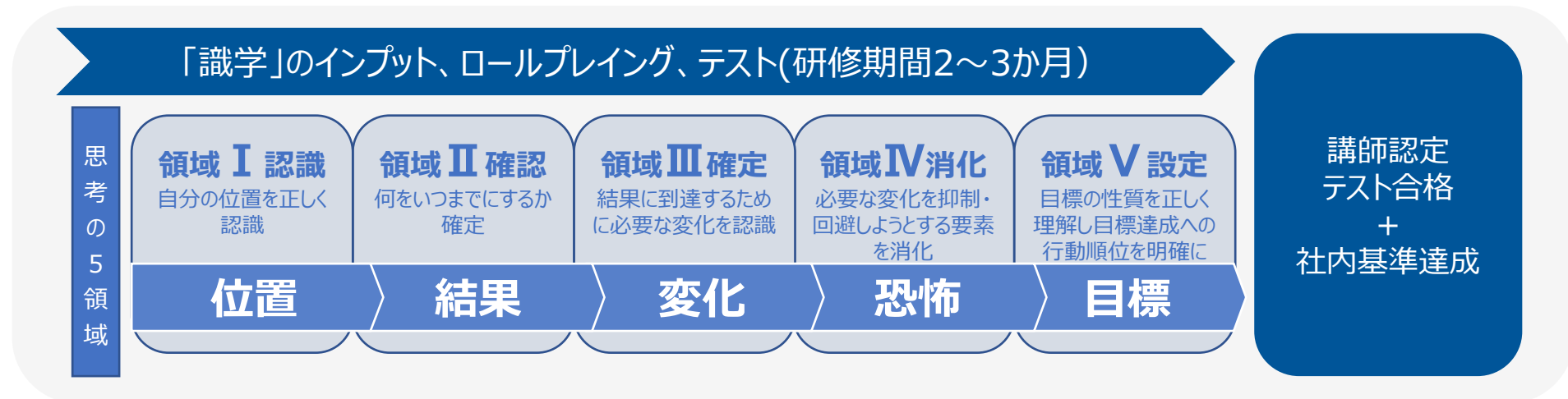
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-競争優位性⑥(一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力)

- 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

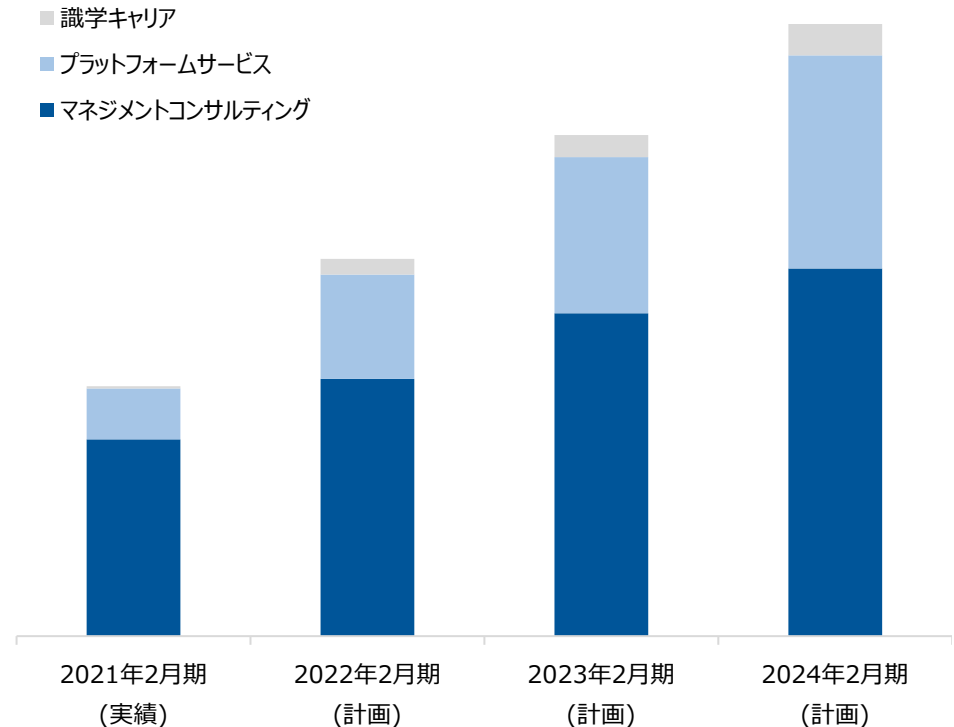
基本方針

- 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

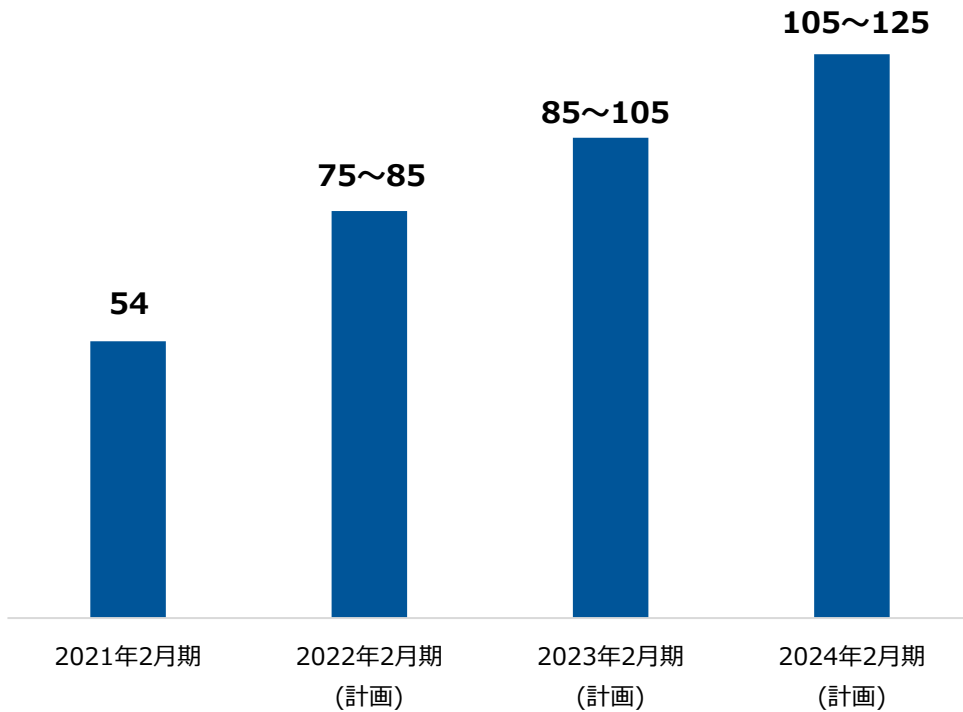


⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(講師数の考え方)

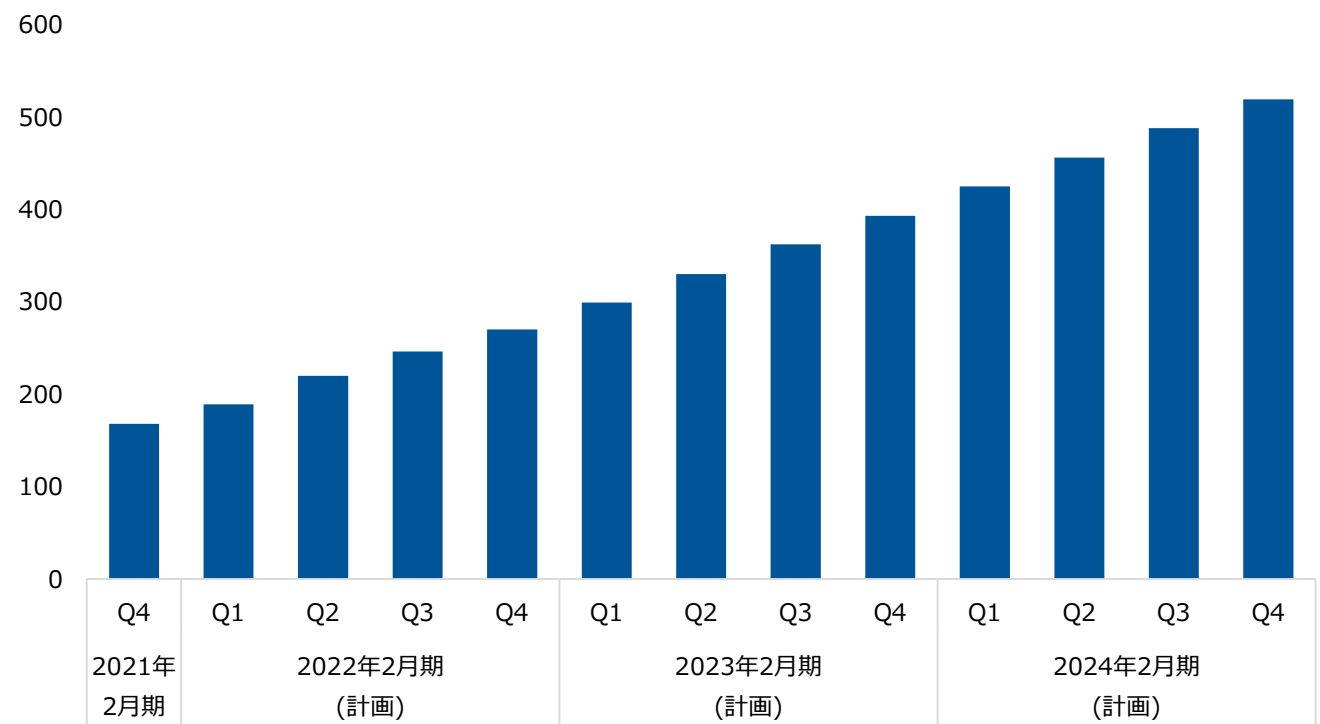
基本方針

- 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)

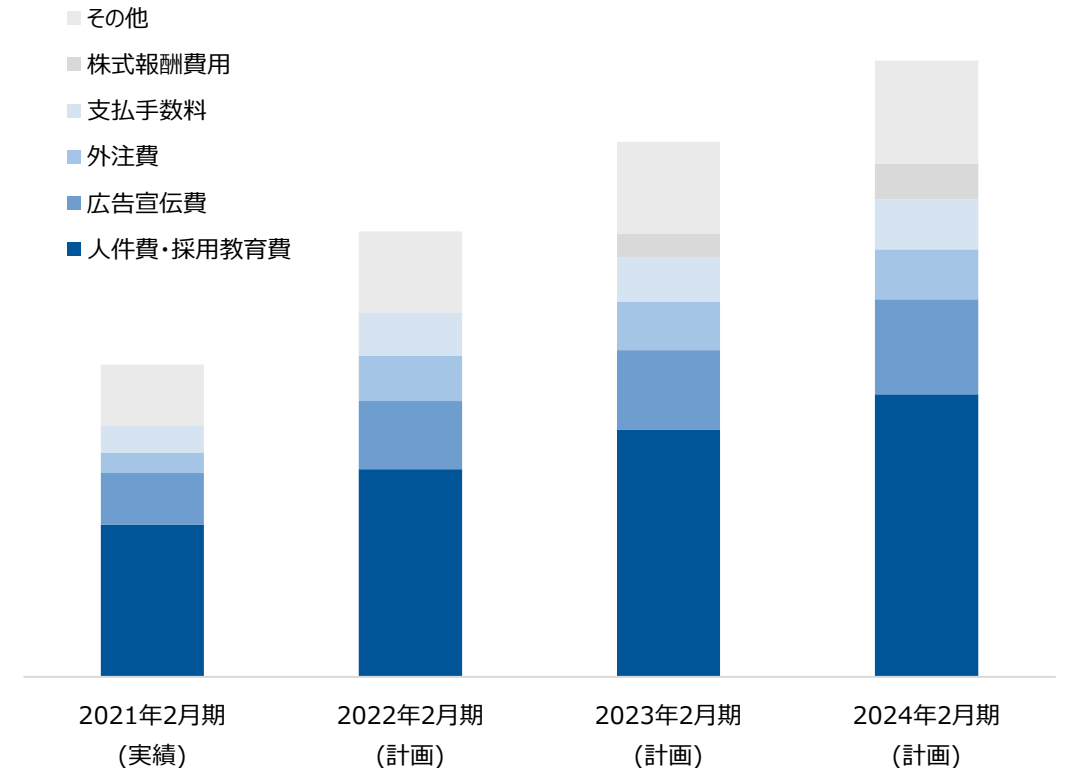
基本方針

- 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2.5億～3億円每期増加を見込む
- 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每期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



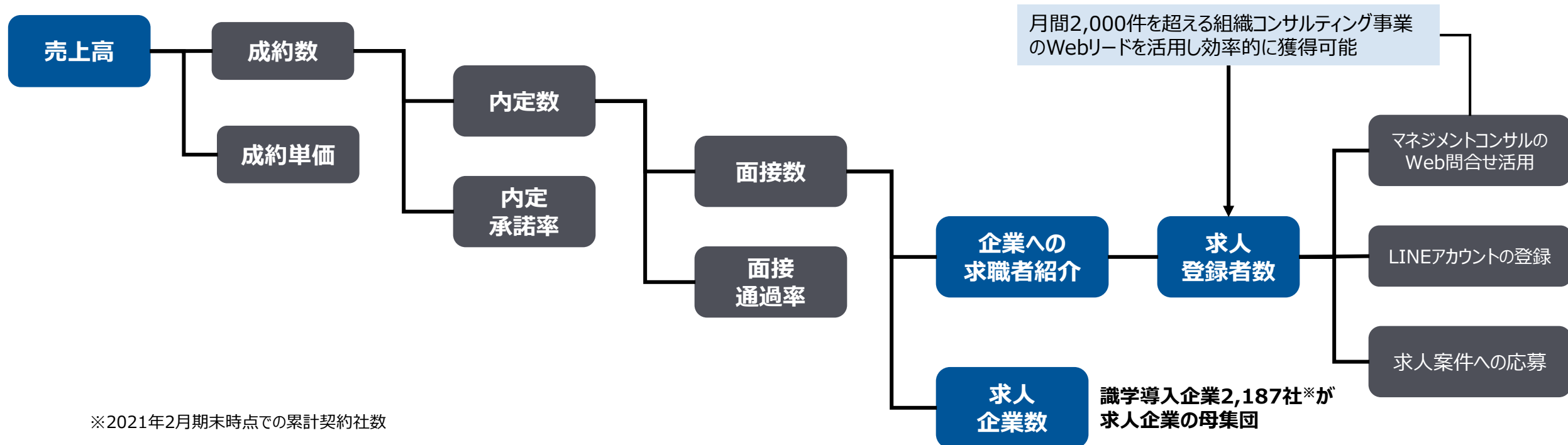
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(識学キャリア)

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

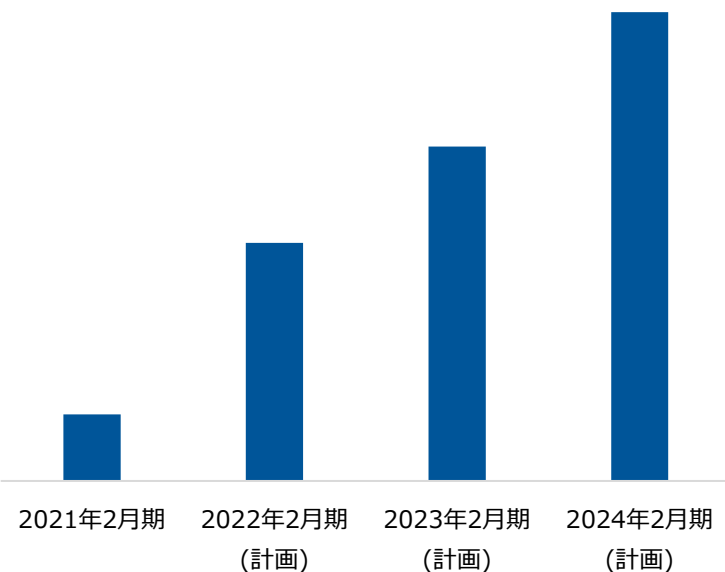


⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(識学キャリア)

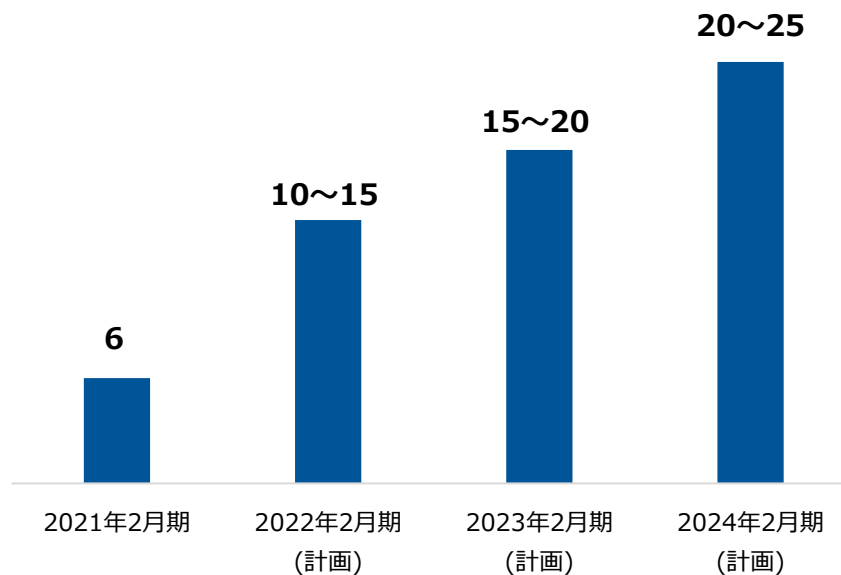
個別戦略

- 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

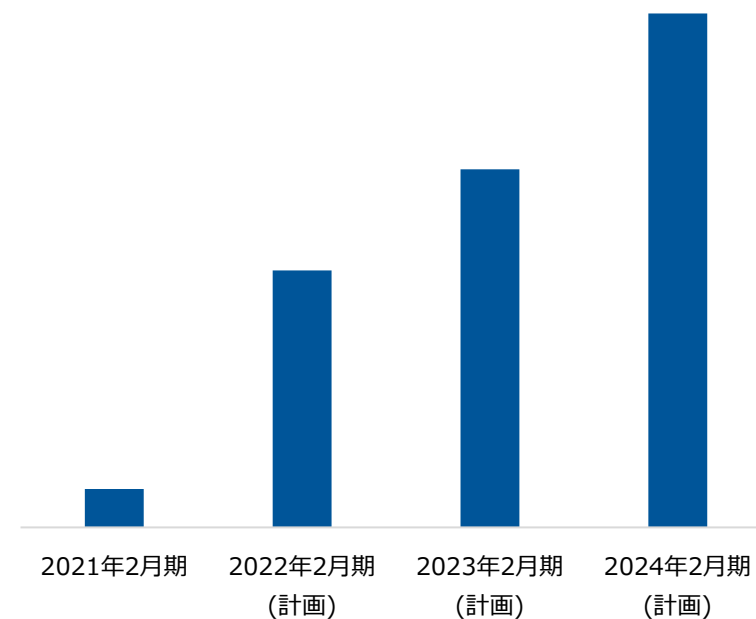
企業への求職者紹介数の増加イメージ



人員数増加イメージ



売上高成長イメージ



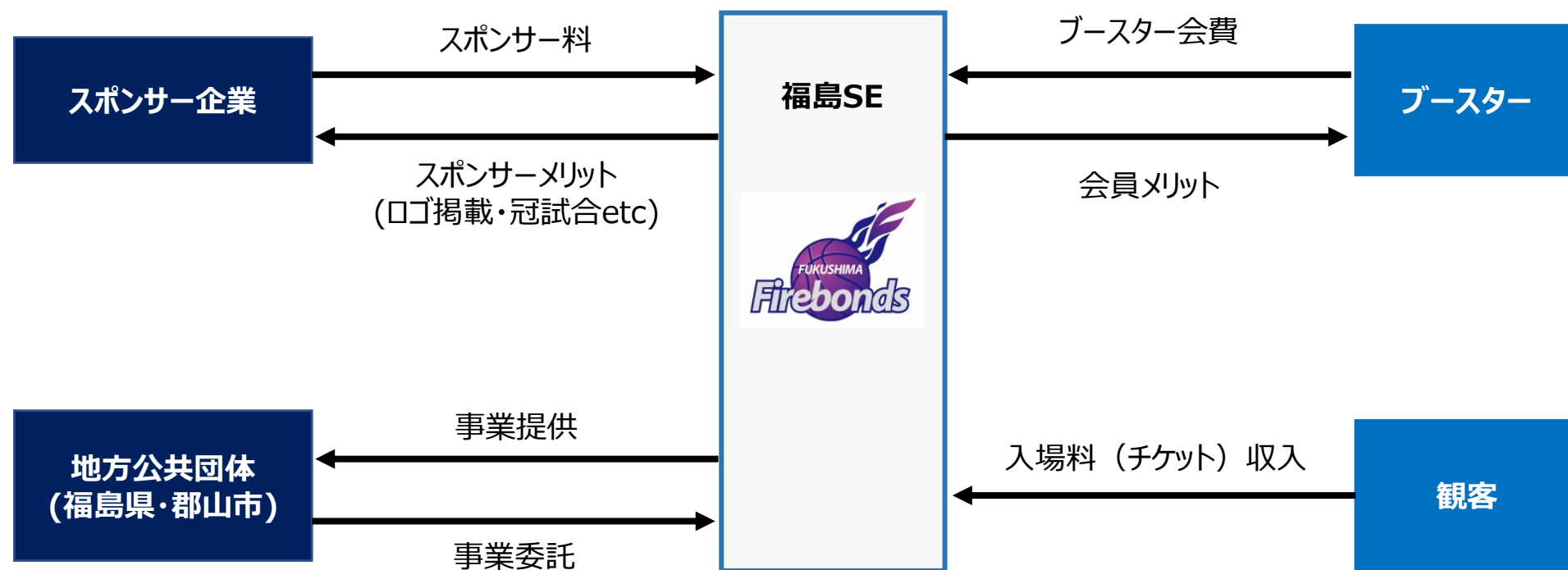
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 組織コンサルティング事業-事業戦略(識学キャリア)

- 人材紹介を軸に置きながら、顧客の採用業務支援によって、マッチング精度の向上を狙うためのサービスである「識学式採用コンサル」「識学式採用フロー構築サービス」を提供

サービス詳細	内容	課金体系
人材紹介	「識学的組織で働きたい人材」と「識学導入企業」のマッチングサービス	理論年収×料率
識学式 採用業務コンサルティング	<p>「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」ためのノウハウを提供+識学式の採用業務の運用支援を行う</p> <p>(提供するサービス)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種採用活動の基本設計・改善支援 (月次) ・採用管理の確認会 (2週に1回) ・求職者タッチポイント支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・ノウハウ提供 60万円～90万円(全5回) ・継続支援 月額課金(1社20万円/月)
識学式 採用フロー構築	<p>自社内に人事専門機能がない場合に、以下の採用業務のフロー構築や採用業務の代行を行う</p> <p>(提供するサービス)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット選定、リスト作成 ・スカウト送信業務、求人更新業務 (上位表示) ・DM設定、面談設定作業、応募者へのアウトバウンド 	月額課金 (1社120万円/月)

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

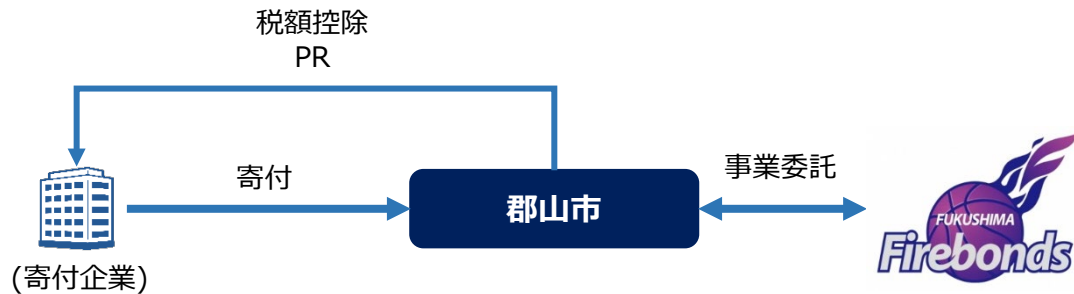
- スポーツエンタテインメント事業の主な収益は「**スポンサー収入**」「**入場料収入**」「**地方公共団体からの受託収入**」で構成される
- 地方公共団体からの受託収入は、企業版ふるさと納税を活用した受託事業となっている



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

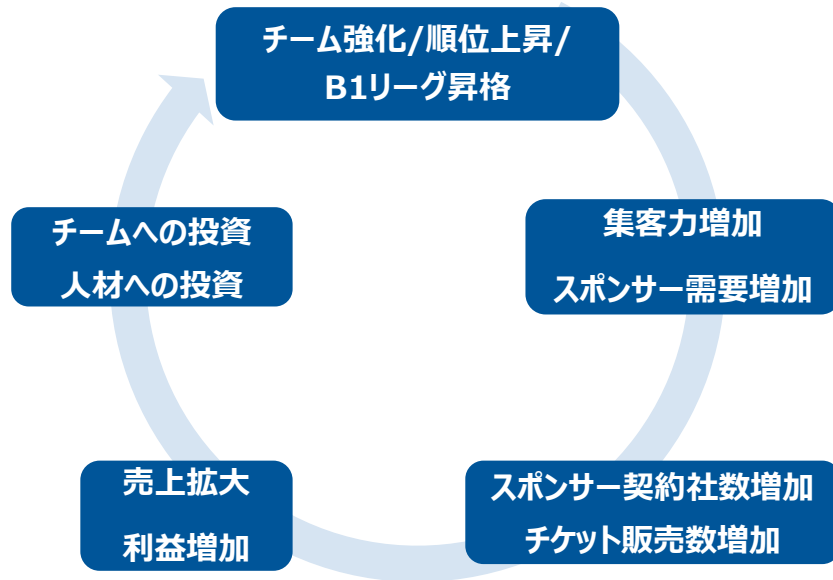
全世界での 競技者人口1位	潜在的なマーケットは大きく、開拓余地が大いにある また、中高生の部活動参加人数では 全競技中1位 であり、国内若年層の注目度も高い
ビジネスモデル	チームを強化し、スポンサー・観客動員数の増加により 「利益」を出すことが可能なビジネスモデル である ① 安定的なチケット収入が見込まれる ・他スポーツとの開催時期が異なるため、競合スポーツが少ない 年間試合数が 60試合 と多く、他スポーツとシーズンが違う（プロ野球：4-10月、Bリーグ：10-翌5月） ・屋内競技のため、天候状況での中止がない ② 多額のチーム人件費を要しない 他の団体競技のスポーツと比較すると出場選手は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

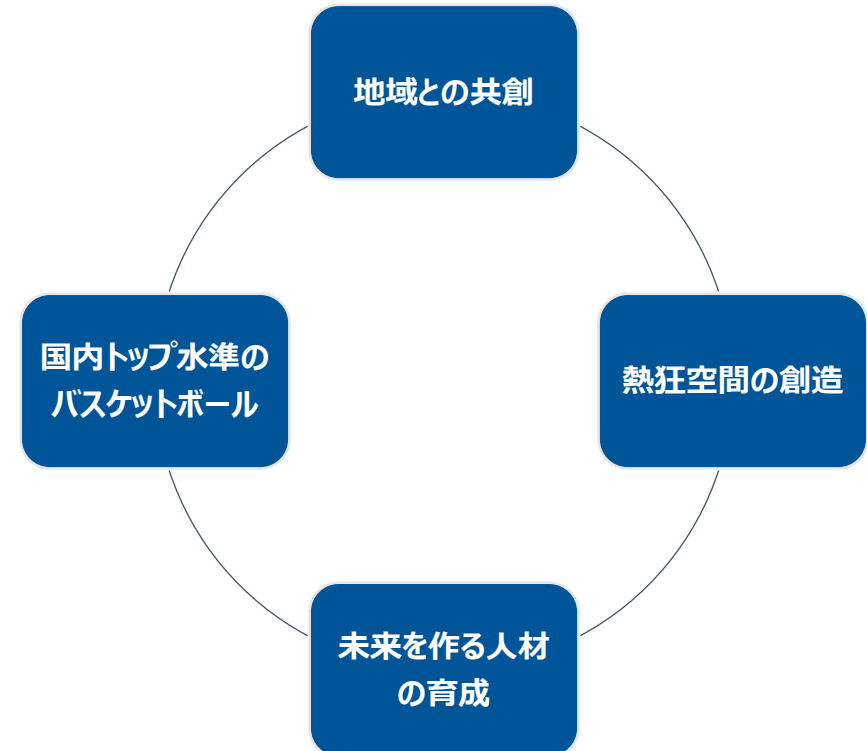
基本方針

- 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

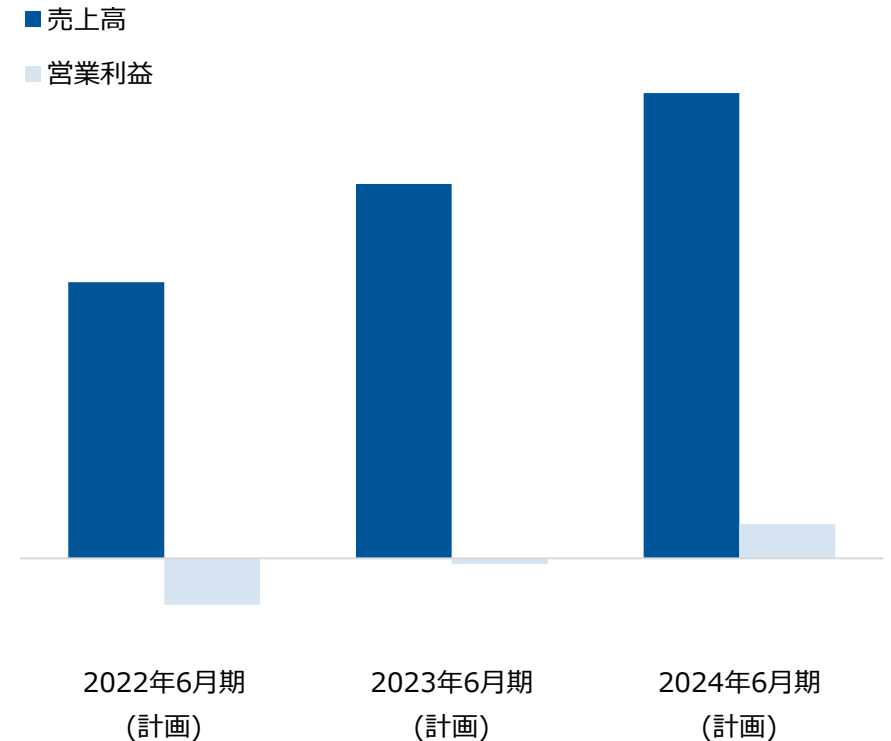
事業戦略

- 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事業-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

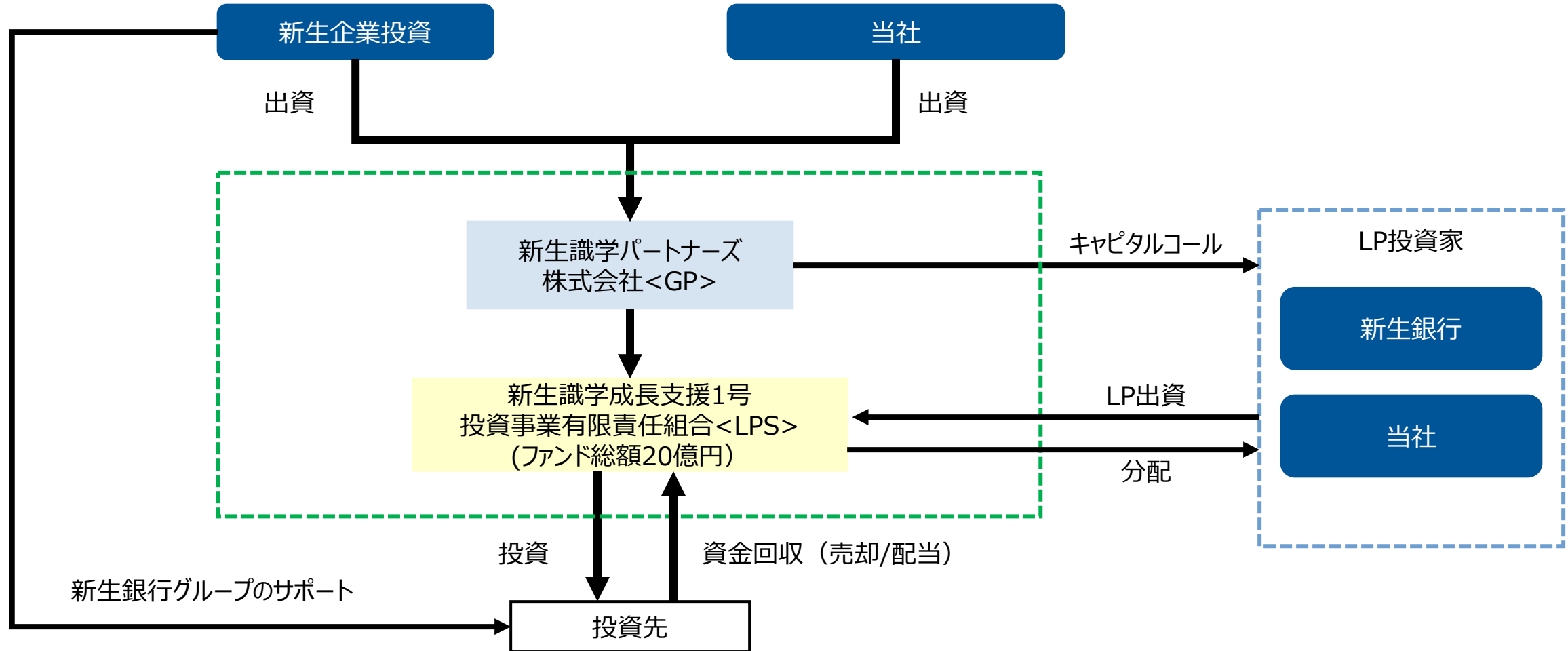
投資先への当社社員の派遣と「識学」導入により
企業価値を向上させるハンズオン支援能力

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

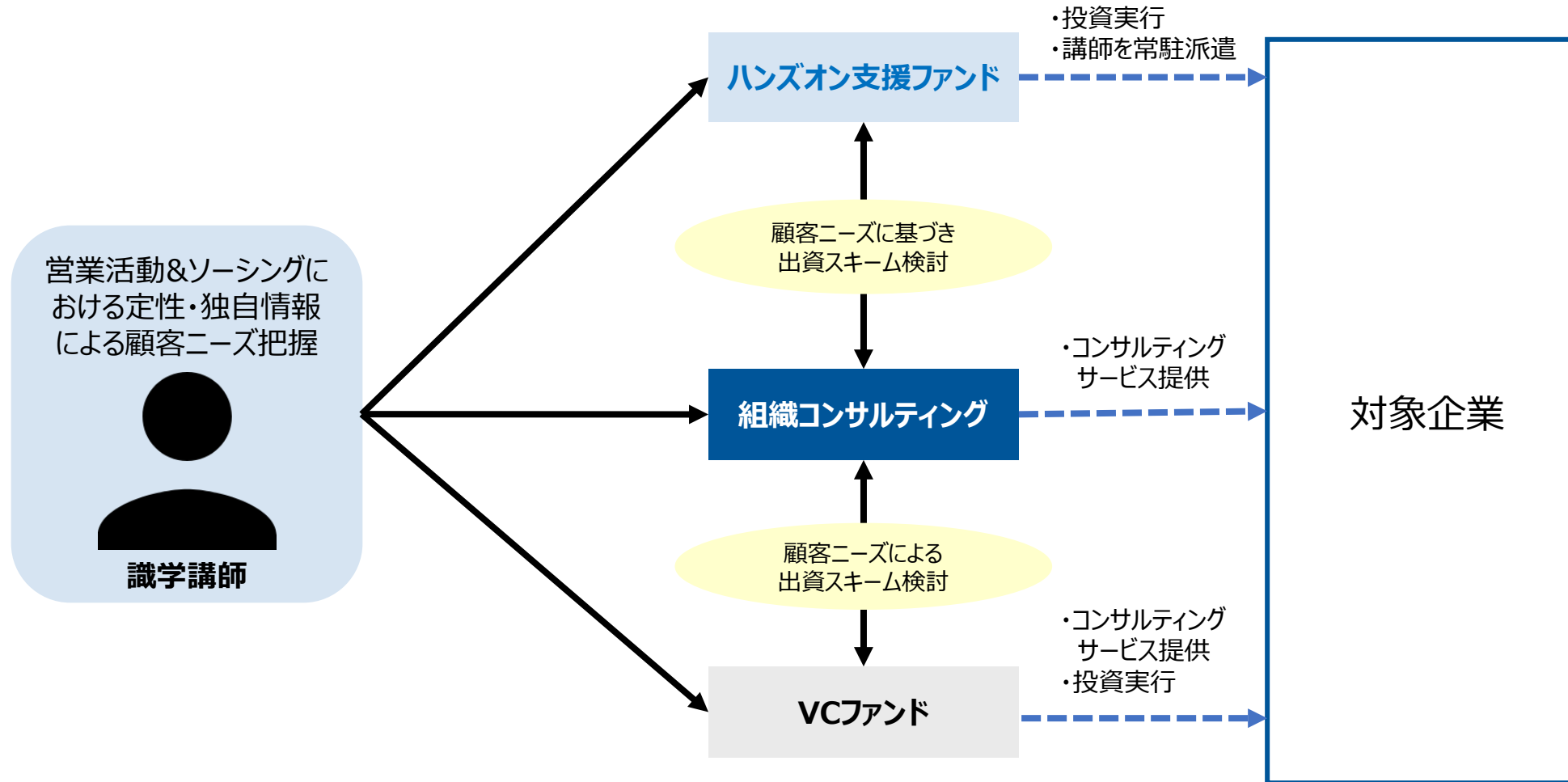
⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) ハンズオン支援ファンド事業-ファンドスキーム

■ 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事業

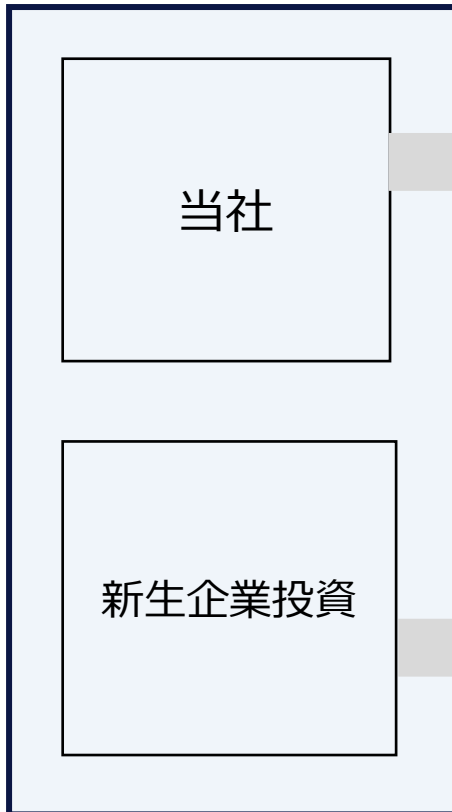
営業活動、ソーシング活動、既存企業へのサービス提供によって顧客ニーズを把握
ニーズに合わせてコンサルティング以外の**成長資金の出資、講師の常駐派遣**という「人材、資金」という経営資源を提供できるサービス体制へと移行



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事業

“**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

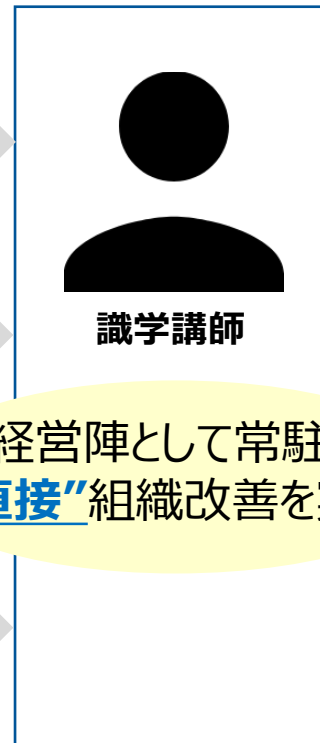


講師を常駐派遣
IPO経験者による「識学」による管理体制の構築

投資実行

経営支援

投資先



本事業の目的

ハンズオン支援による
投資先の業績向上

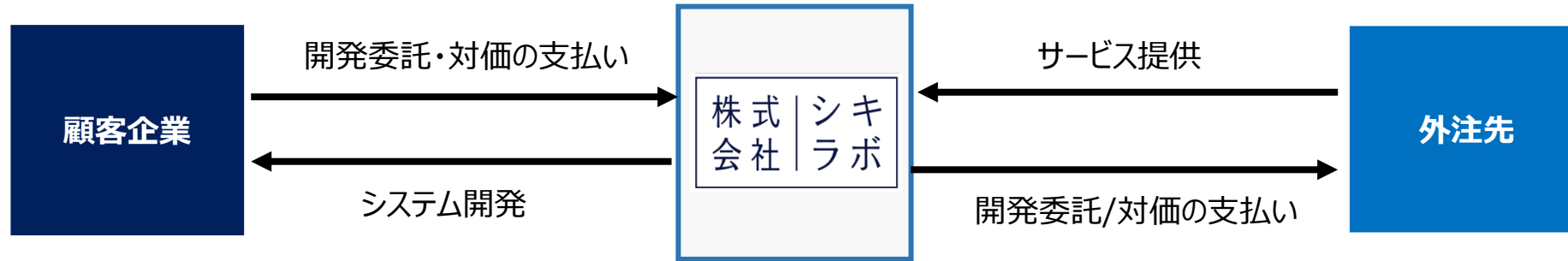
EXITによる
キャピタルゲイン獲得

「識学」の有用性証明

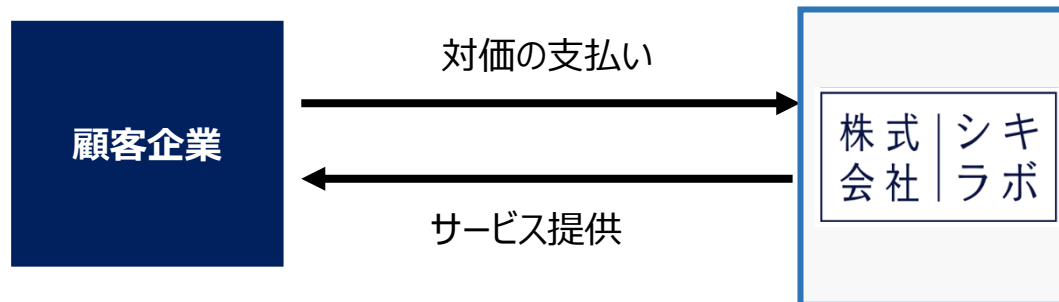
⑤ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 受託開発事業

- 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 (デジタル面談)



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 受託開発事業

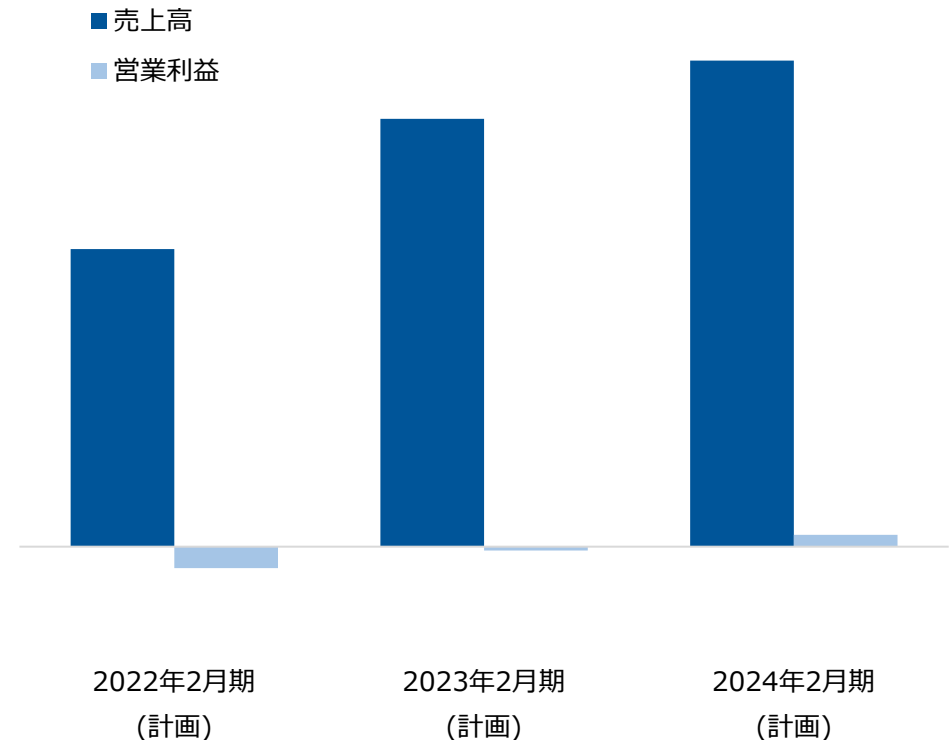
基本方針

- 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