



SHIKIGAKU

MANAGETECH COMPANY

**2024年2月期 第2四半期
決算説明資料**

2023年 10月12日
(東証グロース : 7049)

連結損益計算書

(百万円)	2023年2月期	2024年2月期	YoY (6月~8月)	2023年2月期	2024年2月期	YoY (3月~8月)	2024年2月期	進捗率
	2Q(6月~8月)	2Q(6月~8月)		2Q(3月~8月)	2Q(3月~8月)		通期予算	
売上高	1,083	1,100	1.5%	2,186	2,296	5.0%	5,224	44.0%
売上原価+販管費及び一般管理費	1,140	1,148	0.7%	2,208	2,491	12.8%	5,055	49.3%
(うち人件費・採用費)	521	537	3.0%	1,022	1,081	5.8%	2,256	47.9%
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	260	176	▲31.9%	405	481	18.7%	900	53.5%
営業利益	▲ 56	▲ 47	-	▲ 22	▲ 194	-	168	-
経常利益	▲ 58	▲ 46	-	▲ 38	▲ 194	-	157	-
当期純利益	▲ 31	▲ 55	-	▲ 57	▲ 137	-	35	-
EPS(円)	▲ 3.8	▲ 6.3	-	▲ 7.1	▲ 15.6	-	3.89	-

※ マーケティング費用 = 外注費・支払手数料に含まれる広告宣伝費

セグメント別PL

(百万円)	2023年2月期	2024年2月期	YoY (6月～8月)	2023年2月期	2024年2月期	YoY (3月～8月)
	2Q(6月～8月)	2Q(6月～8月)		2Q(3月～8月)	2Q(3月～8月)	
売上高	1,083	1,100	1.5%	2,186	2,296	5.0%
組織コンサルティング	1,023	1,014	▲0.5%	2,025	2,061	1.8%
スポーツエンタテインメント※	60	86	43.7%	147	204	39.2%
VCファンド	-	-	-	-	30	-
ハンズオン支援ファンド	-	-	-	-	-	-
セグメント利益	▲ 56	▲ 47	-	▲ 22	▲ 194	-
組織コンサルティング	7	▲ 2	-	115	▲ 121	-
スポーツエンタテインメント※	▲ 49	▲ 35	-	▲ 94	▲ 57	-
VCファンド	▲ 23	▲ 6	-	▲ 51	▲ 23	-
ハンズオン支援ファンド	▲ 1	▲ 2	-	▲ 4	▲ 3	-

※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。

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	<p>売上高：2,296百万円 (YoY+5.0%) 進捗率：44.0%</p> <p>営業利益：▲194百万円 (前年同期：▲22百万円)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 収益体制の再構築に向けコストコントロールを行った結果、営業赤字ではあるものの赤字幅が減少 新規受注増加とプラットフォームサービス導入社数拡大、コストコントロールにより3Q単体にて黒字転換を見込む
組織コンサルティング	<p>売上高：2,061百万円 (YoY+1.8%)</p> <p>営業利益：▲121百万円 (前年同期：115百万円)</p> <p>コンサルタント一人当たり売上高：307万円/月(YoY▲14.8%)</p> <p>コンサルタント数：2023年8月末：91名</p> <p>受注残高：821百万円 (YoY+11.8%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォームサービスの新規受注が増加しており、解約率は引き続き1～3%で推移 広告宣伝費及び採用費を中心としたコスト削減は完了 識学書籍シリーズ100万部突破
スポーツ エンタテインメント	<p>売上高：204百万円 (YoY+39.2%)</p> <p>営業利益：▲57百万円 (前年同期：▲94百万円)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 10月7日より、Bリーグ2023-2024シーズン開幕 昨シーズンの平均入場者数：1,567名 今シーズン目標：2,000名
VCファンド ハンズオン支援	<p>投資実施先：0社</p>	<ul style="list-style-type: none"> TKP社（グロース:3479）と新進気鋭スタートアップ投資事業有限責任組合を組成

業績ハイライト - 組織コンサルティング事業

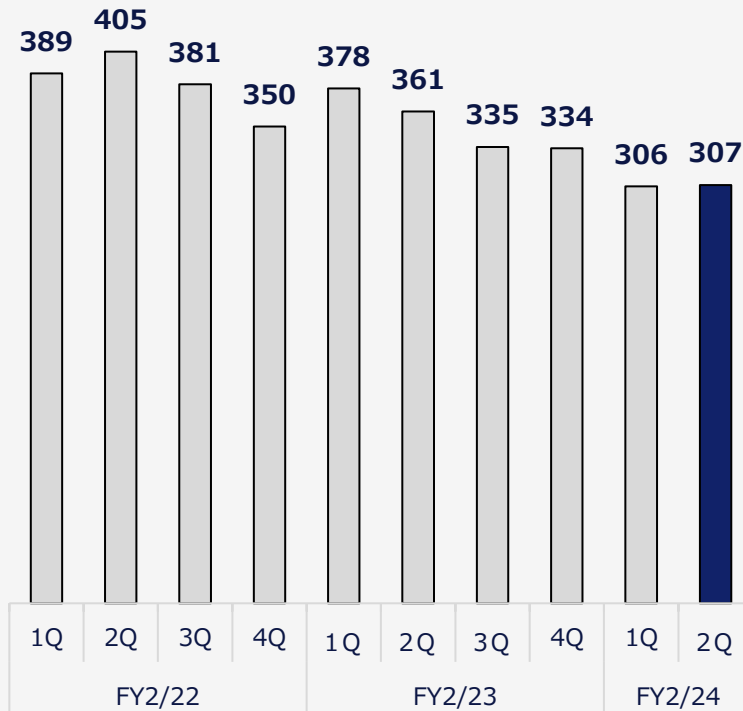
方針	2024年2月期2Q方針	結果	詳細
売上高・ 新規受注獲得	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォームサービスとマネジメントコンサルティングサービスのセット販売を必須化 プラットフォームサービスの最低契約期間を1年から3か月に変更することで、新規受注件数の増加を狙う 	○	<ul style="list-style-type: none"> 2Q受注件数が過去最高を記録 プラットフォームサービス月次開示売上高金額 6月：134百万円 7月：135百万円 8月：138百万円 9月：148百万円 10月：151百万円 (見込)
収益体制の再構築	<ul style="list-style-type: none"> 営業費用を月次3.3億円で推移させるために、主に広告宣伝費・マーケティング費用、採用費の抑制 	○	<ul style="list-style-type: none"> 第2四半期の営業費用を月次3.36億円まで削減 コストコントロールを継続

KPI (1/4)

- コンサルタント人員推移：新規採用の停止及び大企業開拓のための社内配置転換によりコンサルタント人数は減少

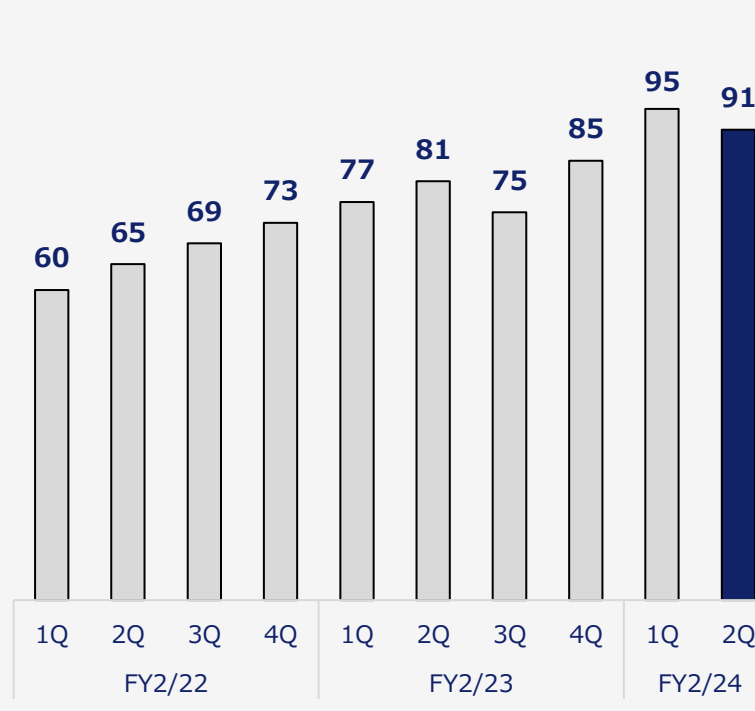
コンサルタント一人当たりの月次売上高

(単位：万円)



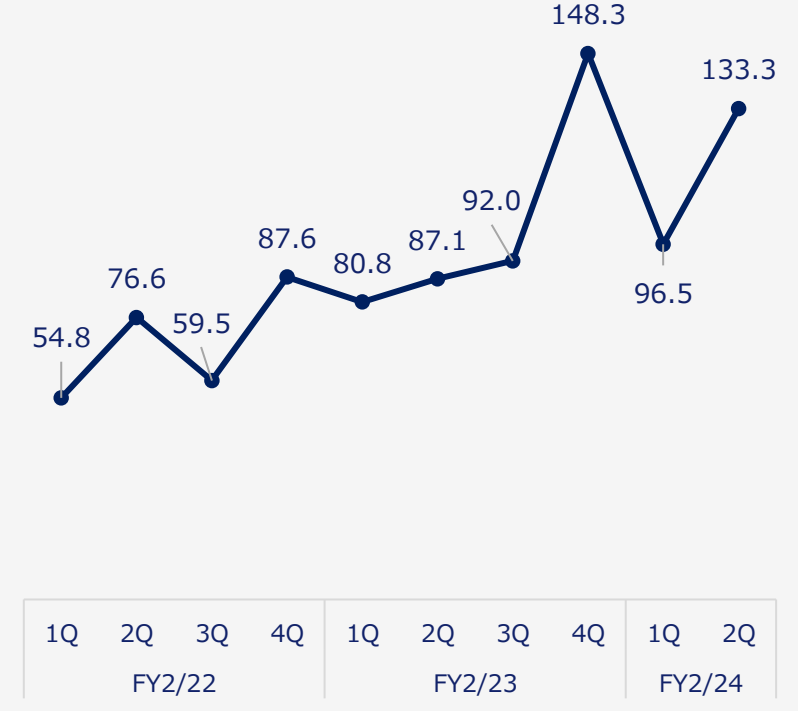
コンサルタント人数推移

(単位：人)



入社後からコンサルタントになるまでの期間推移

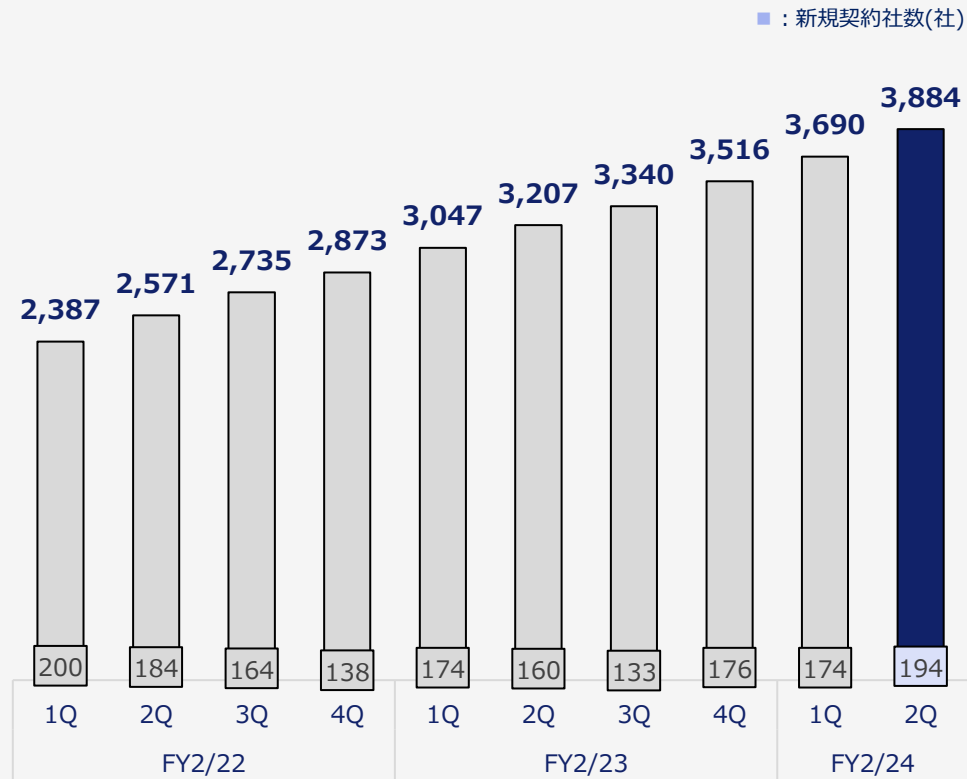
(単位：日)



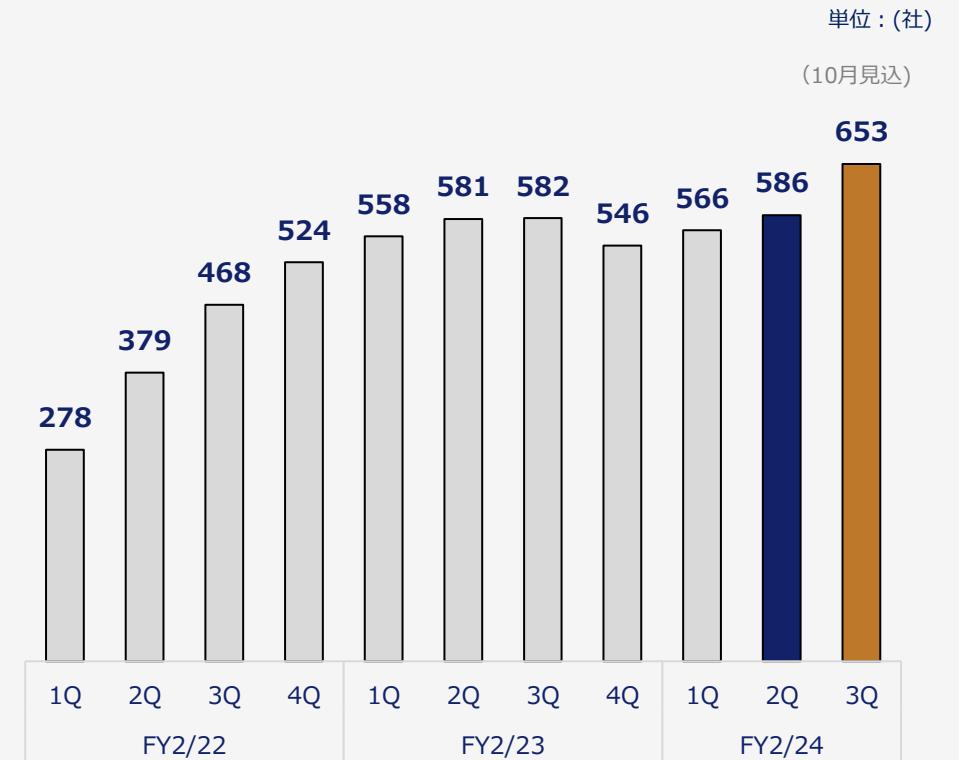
* 一人当たり売上高 = (マネジメントコンサルティングサービスの売上高(識学キャリア除く) + プラットフォームサービスの売上高 - パートナー企業のコンサルタントの売上高) ÷ コンサルタント人数にて算定

KPI (2/4)

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

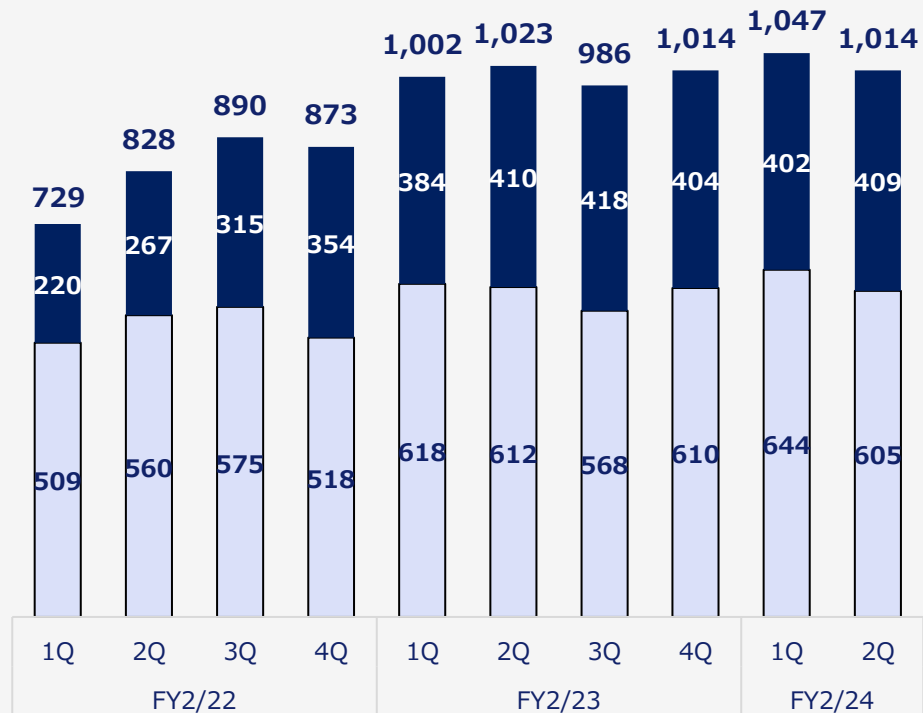


KPI (3/4)

組織コンサルティング事業 売上高推移

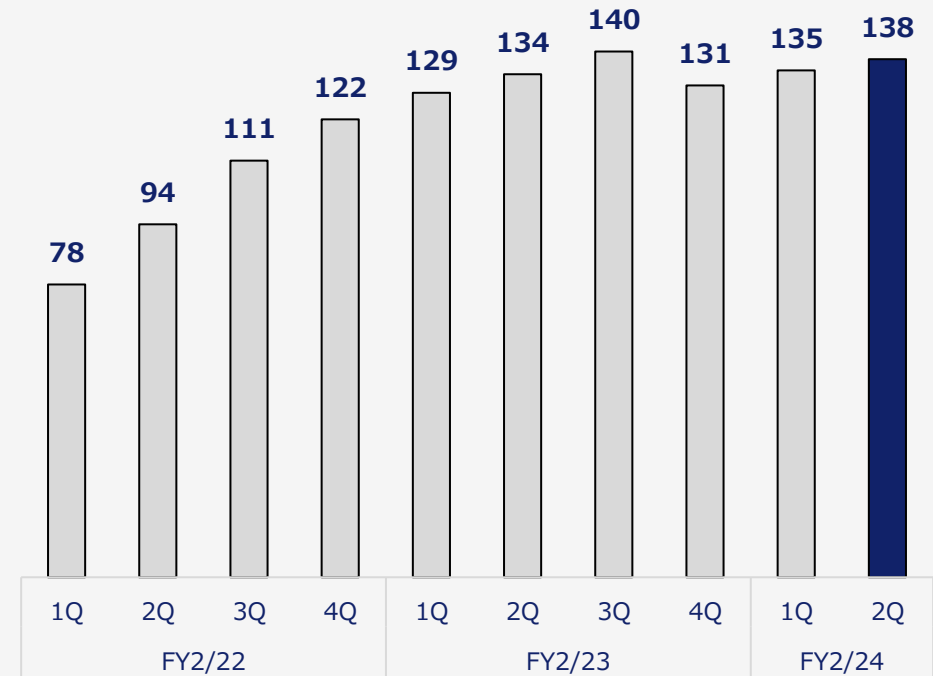
(百万円)

□ 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



プラットフォームサービス 月次売上高推移※¹

(百万円)



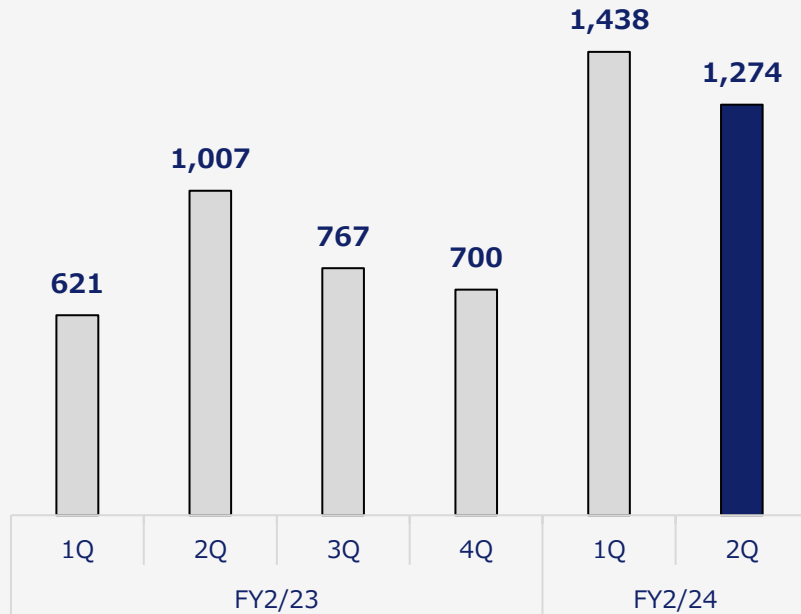
※¹ 四半期末月のプラットフォームサービス売上高単月の数値を記載

KPI (4/4)

・広告宣伝費・マーケティング費用を抑制し176百万円(1Q対比▲41.8%)としたが、新規アポイント数は1,100件の目標に対し、1,274件(1Q対比▲11.4%)を獲得し、費用対効果は向上

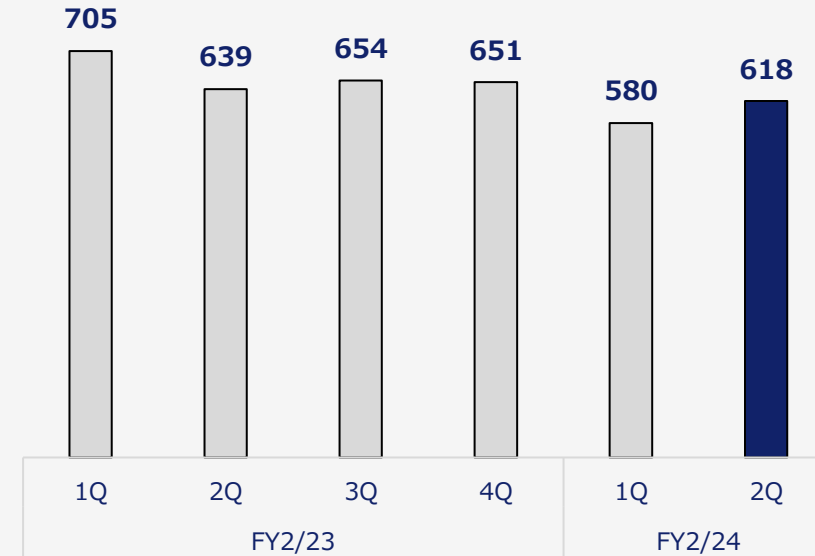
新規アポイント獲得件数 (四半期推移)

(件数)



マネジメントコンサルティング受注金額 (四半期推移)

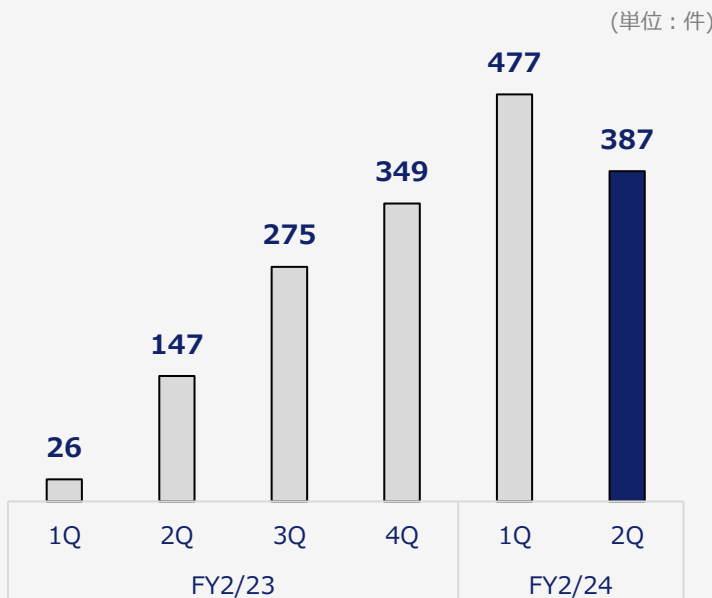
(百万円)



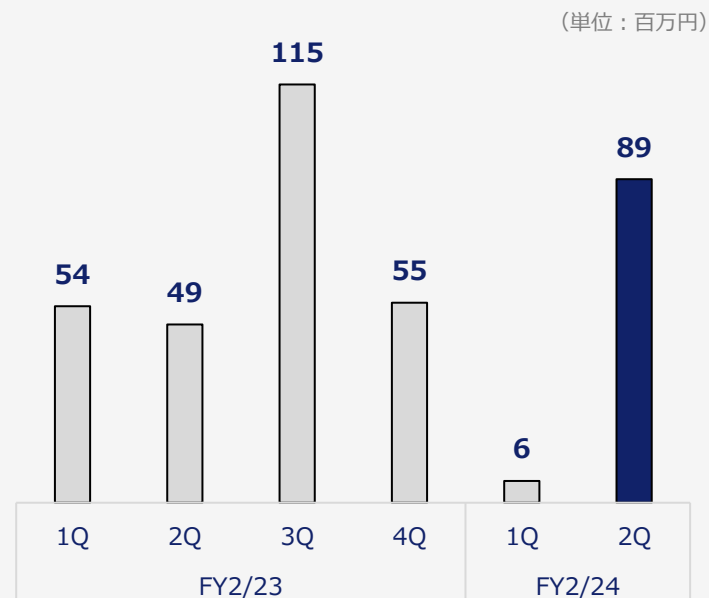
大企業受注への取り組み

- 大企業受注の販路拡大のため、TKP社との共催セミナーを開催、セミナーへの参加から新規受注を獲得
- 2Qでの大企業受注件数は30件と過去最多件数

新規アポイント獲得件数（四半期推移）



大企業受注金額（四半期推移）



大企業導入事例



※ 大企業：従業員500名以上の企業または上場企業

業績ハイライト - VCファンド事業

識学1号ファンド	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)未回収分の評価額
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	35	250	696.5%
非上場企業6社 ^{※1}	181	—	—
投資未実行	93	—	—
合計	341	352	103.2%

※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3社の投資金額の合計

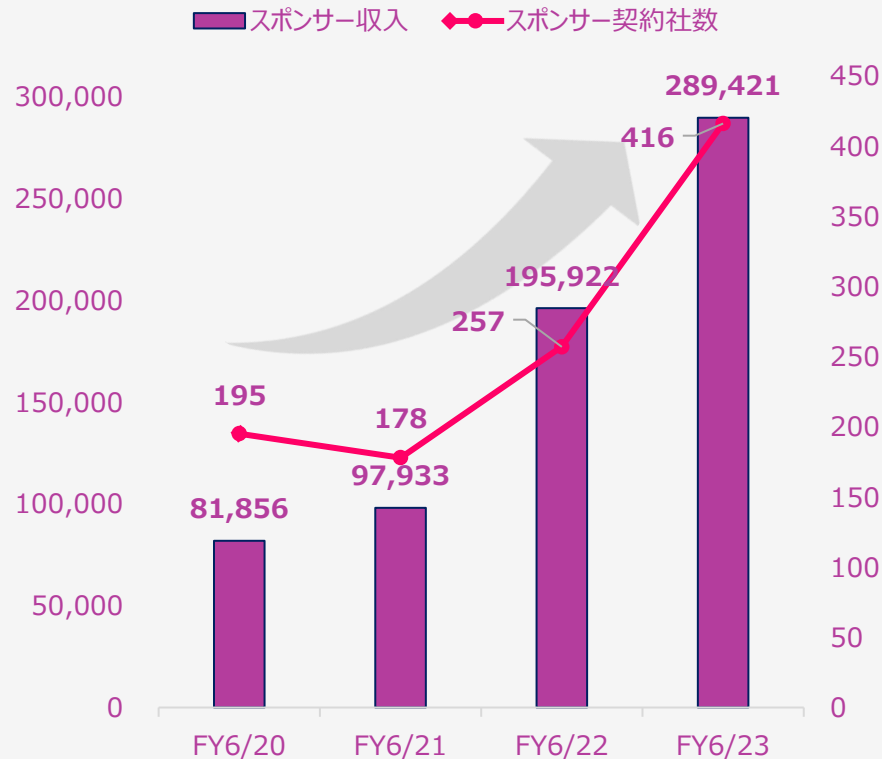
識学2号ファンド	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)未回収分の評価額
非上場企業13社 ^{※2}	426	30	7.0%
投資未実行	284	—	—
合計	711	30	4.2%

※2 株式会社ガーネット、Guidable株式会社、H.I.F株式会社、ハドラスホールディングス株式会社、株式会社レトリバ、ナブリッジ・セミコンダクター株式会社、株式会社プチジョブ、その他6社の投資金額の合計

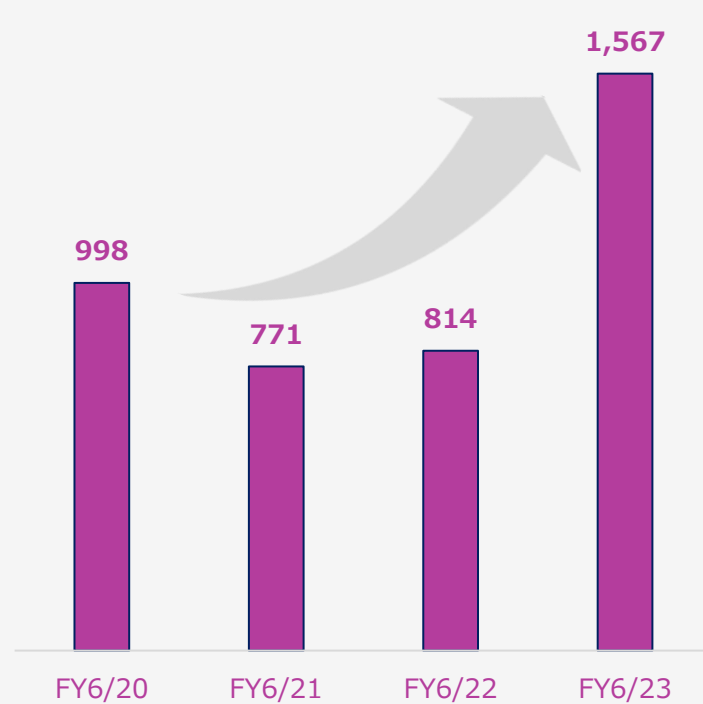
業績ハイライト - スポーツエンタテインメント事業

・ 2023年6月期 スポンサー収入・企業数・平均入場者数・売上高は過去最高

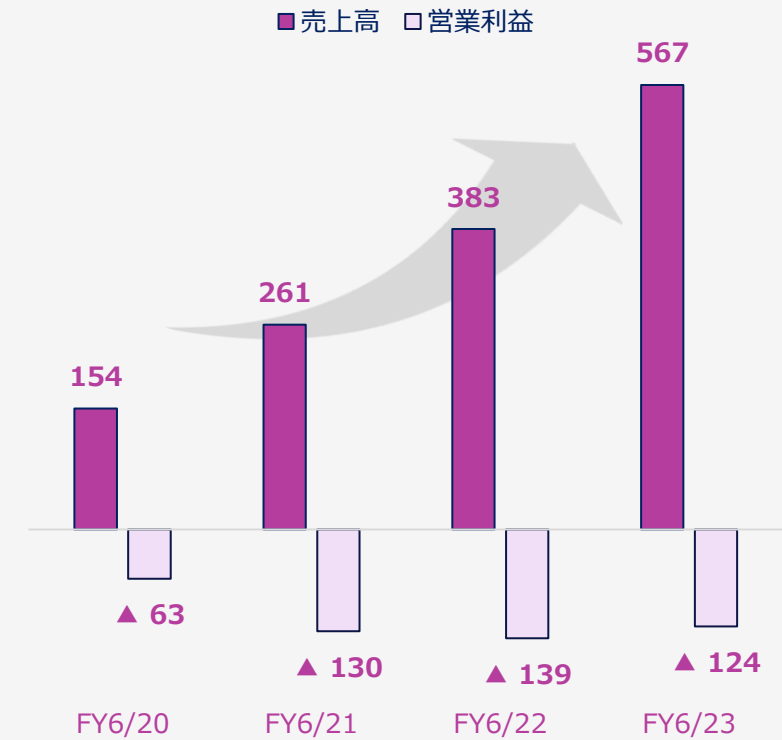
スポンサー収入(千円)・企業数推移(社)



平均入場者数推移(名)



業績推移(百万円)



2023-24 SEASON FUKUSHIMA FIREBONDS
BOOSTER CLUB

BONDS FAMILY 会員募集中!!

「絆の証」を胸に、共に戦おう。



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

お問い合わせ先
株式会社識学 IR担当
ir@shikigaku.com