



SHIKIGAKU

MANAGETECH COMPANY

**2024年2月期  
通期決算説明資料**

2024年 4月12日  
(東証グロース : 7049)

# 目次

**1** | **2024年2月期 通期決算概要**

**2** | **2025年2月期 業績予想**

## 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：4,829百万円 (YoY +8.3%) 営業利益：▲113百万円 (前年同期 ▲57百万円)	1月11日に下方修正を発表 下期で営業黒字化達成 ▲194百万円 (上期)、81百万円 (下期)
組織コンサルティング事業	売上高：4,248百万円 (YoY +5.6%) 営業利益：37百万円 (YoY ▲77.5%) コンサルタント1人当たり売上高：363万円/月(前年同期334万円) コンサルタント数：79名 (前年同期85名) 受注残：779百万円 (YoY +19.7%)	4Q単独で31百万円の営業利益を計上 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 基本サービス導入社数増加、当4Q末699社 (前期比153社増加) コンサルタント人員数の見直しにより、コンサルタント一人当たり売上高が増加傾向
スポーツエンタテインメント事業	売上高：551百万円 (YoY +31.2%) 営業利益：▲84百万円 (前年同期：▲164百万円)	2023-24シーズンホームゲーム平均入場者数:2,131名 (YoY+36.0%)
VCファンド事業 ハンズオン支援事業	投資実施先：通期7社、4Q単独4社	1号ファンドの投資先イタミアート 2024年4月に上場 2号ファンド 投資の組み入れ完了 3号ファンド (新進気鋭ファンド) の組成 ハンズオン支援事業においてEXITに向け検討中

## 連結損益計算書

(百万円)	23年2月期	24年2月期	YoY	23年2月期	24年2月期	YoY	24年2月期	進捗率	24年2月期	進捗率
	4Q (12月~2月)	4Q (12月~2月)		通期 (3月~2月)	通期 (3月~2月)		通期予算 (当初)		通期予算 (修正)	
売上高	1,154	1,281	11.0%	4,458	4,829	8.3%	5,224	92.4%	4,831	100.0%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,114	1,249	12.1%	4,515	4,943	9.5%	5,055	97.8%	4,951	99.8%
(うち人件費・採用費)	511	503	▲1.6	2,090	2,087	▲0.1%	2,256	92.5%	2,120	98.4%
(うち広告宣伝費・マーケティング費※)	111	177	59.5%	724	842	16.3%	900	93.5%	854	98.6%
営業利益	40	31	▲22.5%	▲57	▲113	-	168	-	▲119	-
経常利益	42	32	▲23.8%	▲73	▲111	-	157	-	▲121	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲134	16	-	▲252	▲97	-	35	-	▲82	-
EPS(円)	▲16.6	1.9	-	▲31.2	▲11.1	-	3.9	-	▲9.3	-

※ 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

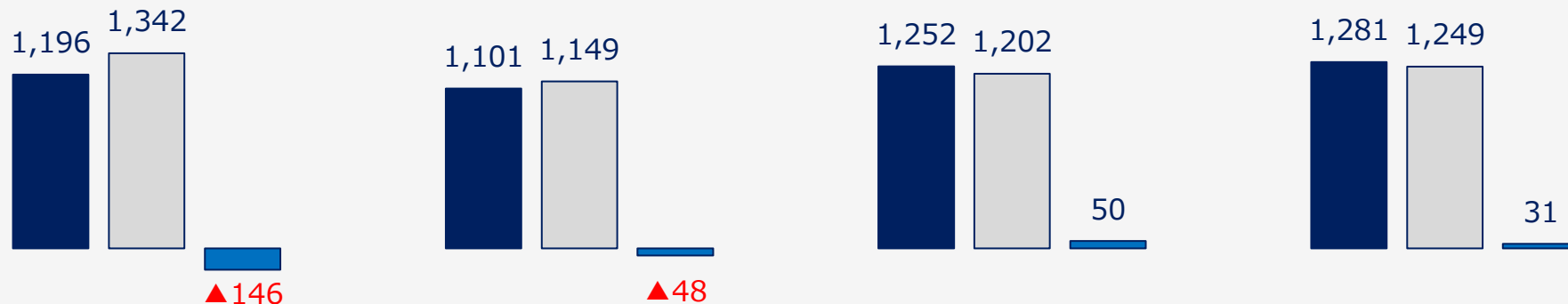
## セグメント別PL

組織コンサルティング事業が第4四半期単独で67百万円を計上したことで、グループ全体でも31百万円の黒字

(百万円)	23年2月期	24年2月期	YoY (12月~2月)	23年2月期	24年2月期	YoY (3月~2月)
	4Q (12月~2月)	4Q (12月~2月)		通期 (3月~2月)	通期 (3月~2月)	
売上高	1,154	1,281	11.0%	4,458	4,829	8.3%
組織コンサルティング	1,011	1,105	9.3%	4,024	4,248	5.6%
スポーツエンタテインメント	142	175	23.2%	420	551	31.2%
VCファンド	-	-	-	-	30	-
ハンズオン支援ファンド	-	-	-	-	-	-
セグメント利益	40	31	▲ 22.5%	▲ 57	▲ 113	-
組織コンサルティング	79	67	▲ 15.2%	167	37	▲ 77.5%
スポーツエンタテインメント	▲ 30	0	-	▲ 164	▲ 84	-
VCファンド	▲ 20	▲ 41	-	▲ 93	▲ 79	-
ハンズオン支援ファンド	▲ 1	▲ 1	-	▲ 8	▲ 7	-

# 四半期ごとの連結売上高と営業費用サマリ

■売上高 □営業費用 ■営業損益 (単位：百万円)



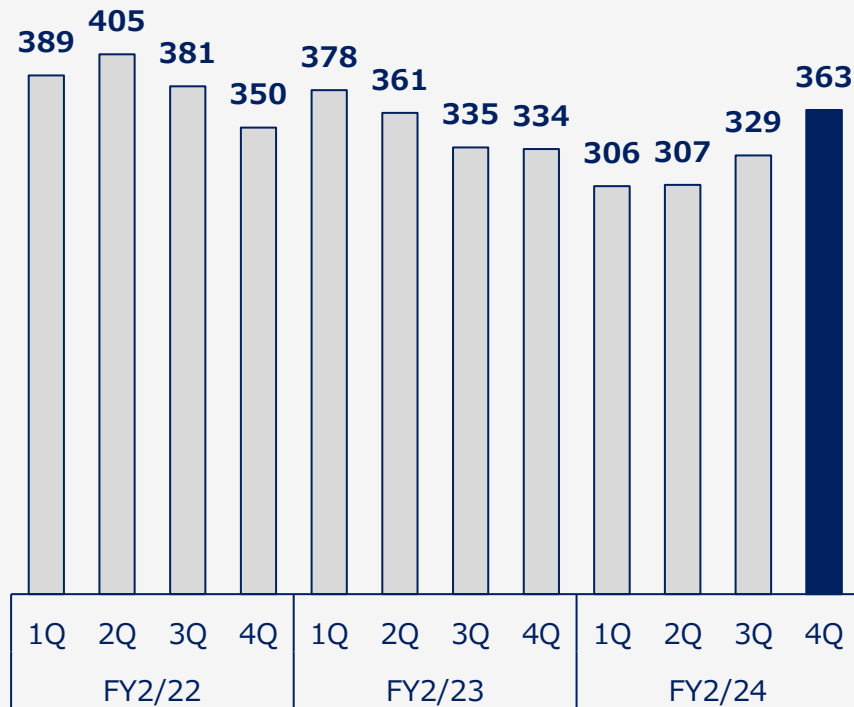
	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	「コンサルタント数× 1人当たり売上高」 の計算式での拡大方針	基本サービスの拡販による 売上基盤構築へ方針転換	基本サービス契約社数 2Q末586件に対し 3Q末668件	基本サービス契約社数 4Q末699件
営業費用	マネジメントコンサル売上高 644百万円（過去最高）	マネジメントコンサル売上高 605百万円（低下）	マネジメントコンサル売上高 628百万円（復調）	マネジメントコンサル売上高 632百万円（堅調）
その他	広告宣伝費の 積極的投入	営業費用の抑制開始 ①広告宣伝費 ②人件費・採用費	新サービスへの投資 (toC関連サービスやBPOのPOCに注 力)	新サービスへの投資継続 人材採用の再開
	大規模組織変更 投資回収1社（VCファンド）	-	採用代行サービスの 再設計	営業投資有価証券の減損 (VCファンド)

# KPI (1/4)

コンサルタントの質の向上を求めた結果、コンサルタント1人当たり売上高は増加傾向に転じる  
一方でコンサルタント人数は採用停止、退職により減少傾向は4Qで底打ち。25年2月期は横ばいを想定

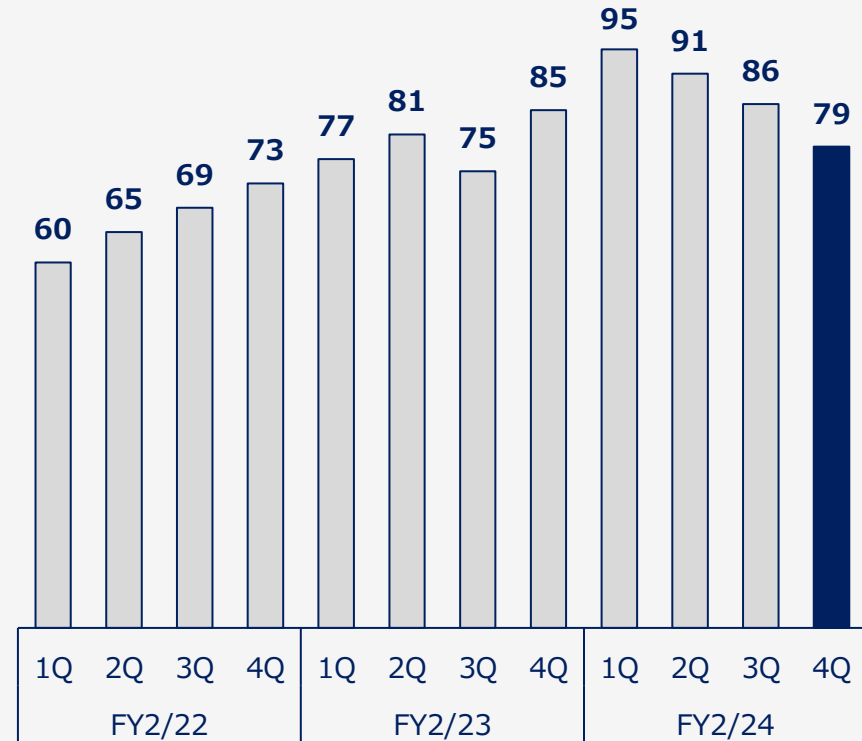
コンサルタント1人当たりの売上高

(単位：万円)



コンサルタント人数

(単位：人)



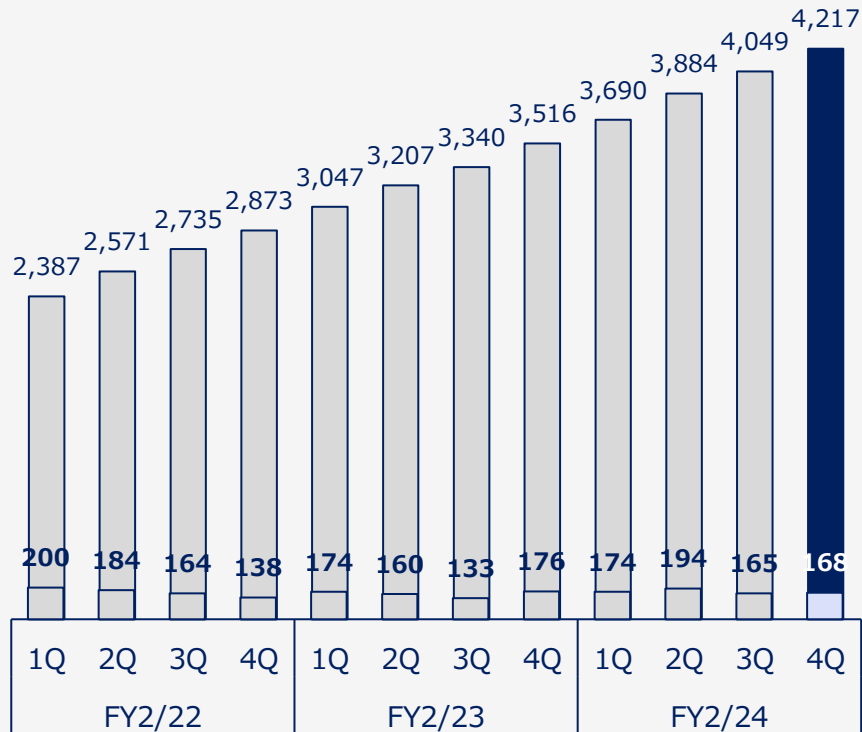
\* 一人当たり売上高=(マネジメントコンサルティングサービスの売上高(識学キャリア除く) +プラットフォームサービスの売上高-パートナー企業のコンサルタントの売上高) ÷コンサルタント人数にて算定

# KPI (2/4)

創業9期目で累計契約者数は**4,000社**を突破  
 旗艦サービスである識学基本サービス契約者数（既存会員）は**過去最高**

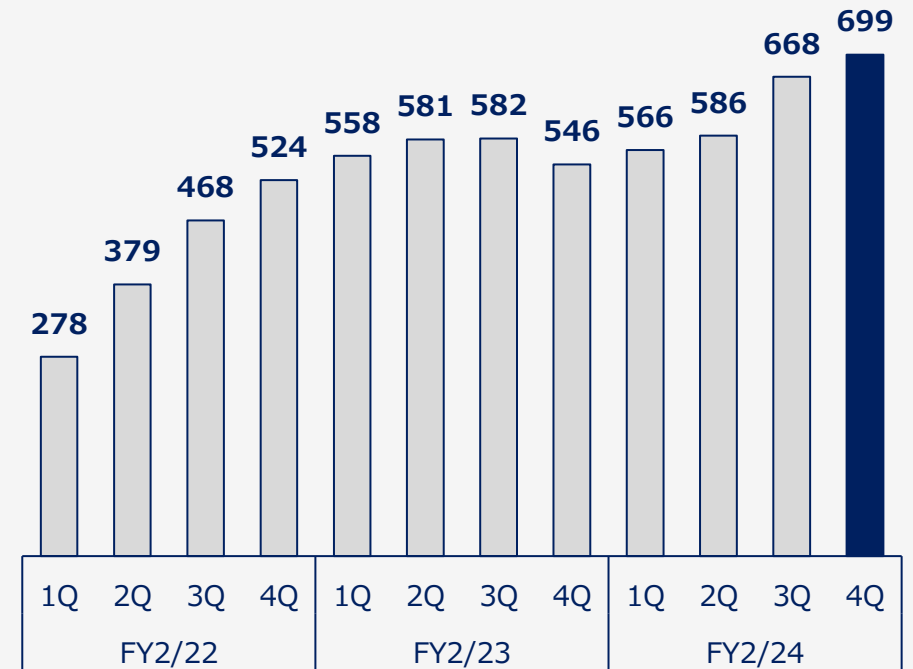
累計契約社数（マネジメントコンサルティング）

■ 累計契約社数 ■ 新規契約社数 (単位：社)



識学基本サービス契約社数

(単位：社)



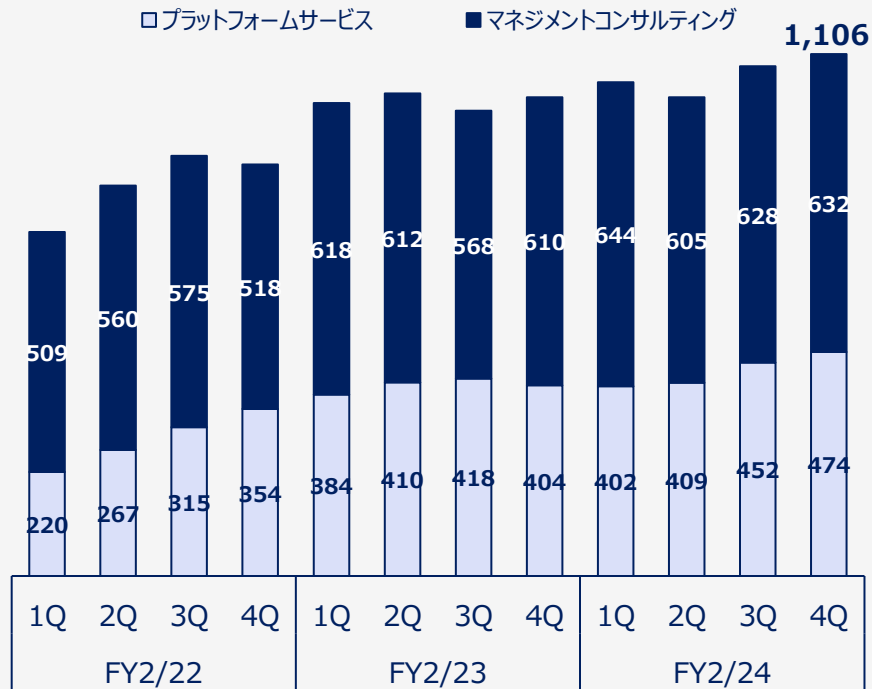


# KPI (3/4)

ストック型収入であるプラットフォーム売上が**474百万円**で**過去最高**となったことにより  
 組織コンサルティング事業の売上が**1,106百万円**で**過去最高**を更新

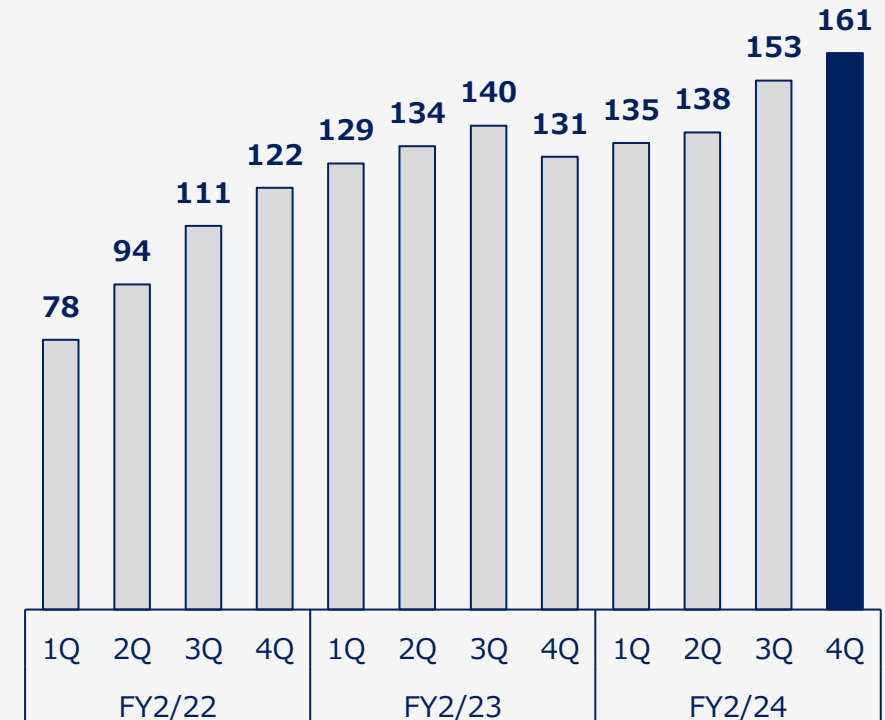
組織コンサルティング事業 サービス別売上高

(単位：百万円)



プラットフォームサービス 1ヶ月の売上高※1

(単位：百万円)

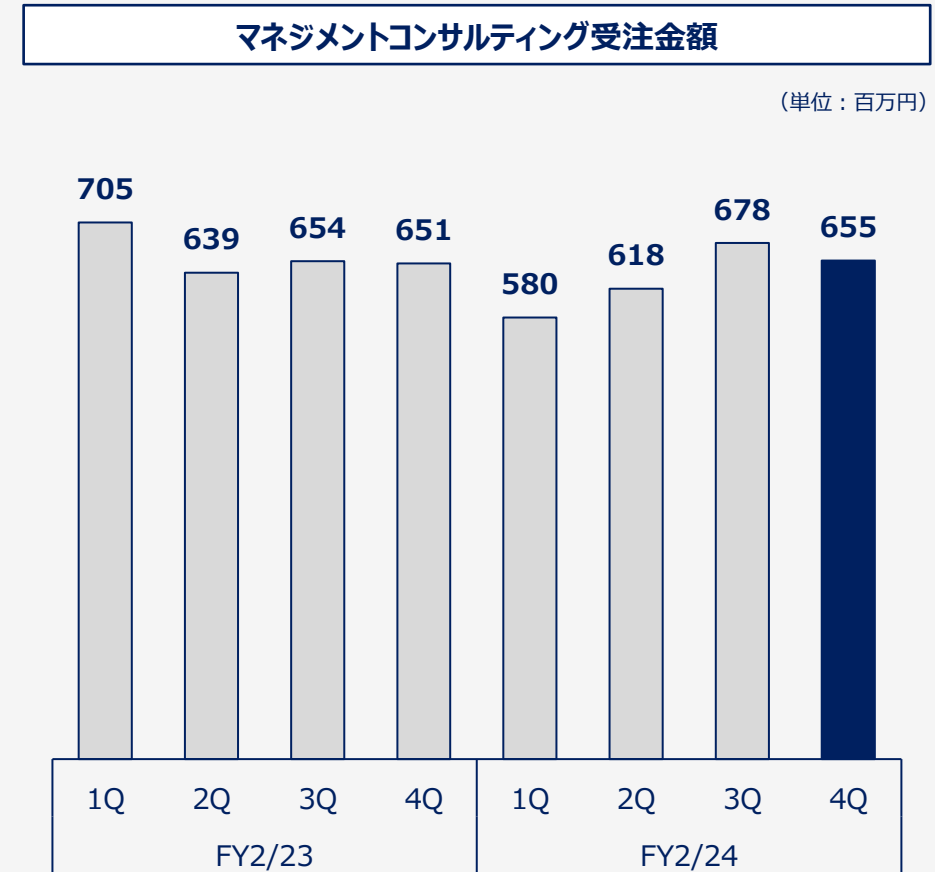
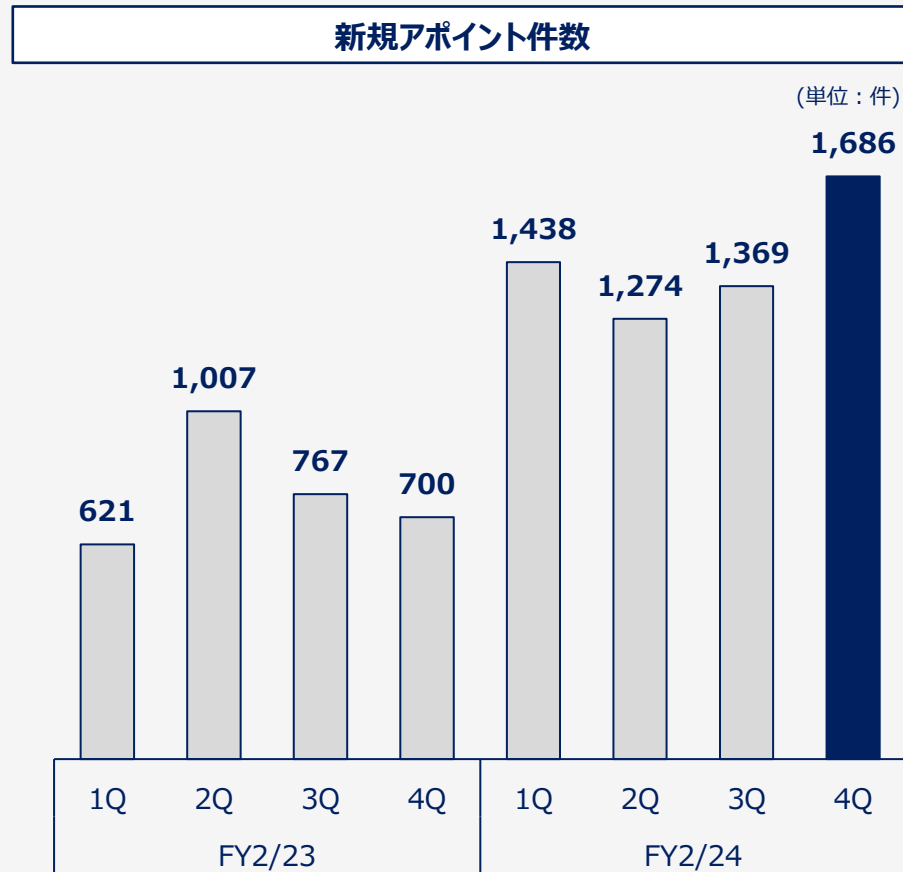


※1 四半期末月のプラットフォームサービス売上高単月の数値を記載

# KPI (4/4)

広告宣伝費・マーケティング費用は177百万円(3Q対比▲3.3%)

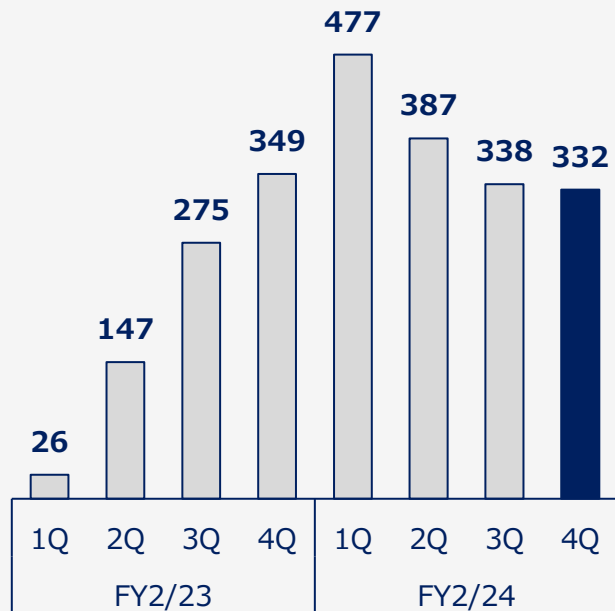
アポイント数、1,686件(3Q対比+23.2%)を獲得し、費用対効果は改善



# 大企業受注への取り組み

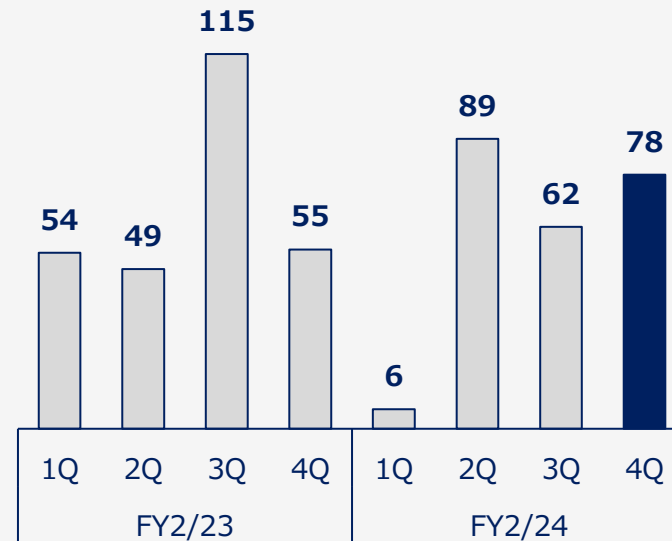
## 新規アポイント件数

(単位：件)



## 大企業※受注金額

(単位：百万円)



※ 大企業：従業員500名以上の企業または上場企業

## 大企業導入事例



丸八証券株式会社



## 業績ハイライト - VCファンド事業

識学1号ファンド (2019年10月 ローンチ)	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)
ジオコード (東証STD 7357)	29	101	339.3%
アイドマHD (東証GRT 7373)	35	250	696.5%
非上場企業6社 (※4月8日上場 (株)イタミアート)	181	—	—
投資未実行 (管理報酬等充当分)	93	—	—
合計	341	352	103.2%

識学2号ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)
非上場企業17社	502	30	6.0%
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—
合計	711	30	4.2%

新進気鋭スタートアップファンド (2023年7月 ローンチ)	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)
非上場企業3社	65	—	—
投資未実行	160	—	—
合計 (※キャピタルコール済みの額)	225	—	—

## 業績ハイライト – ハンズオン支援ファンド事業

## 2022年3月より1社にハンズオン支援を実施

その結果、投資先の経営数字の改善は順調に進行、また、個別での自走する状態も一定構築完了（経営幹部への2名登用）

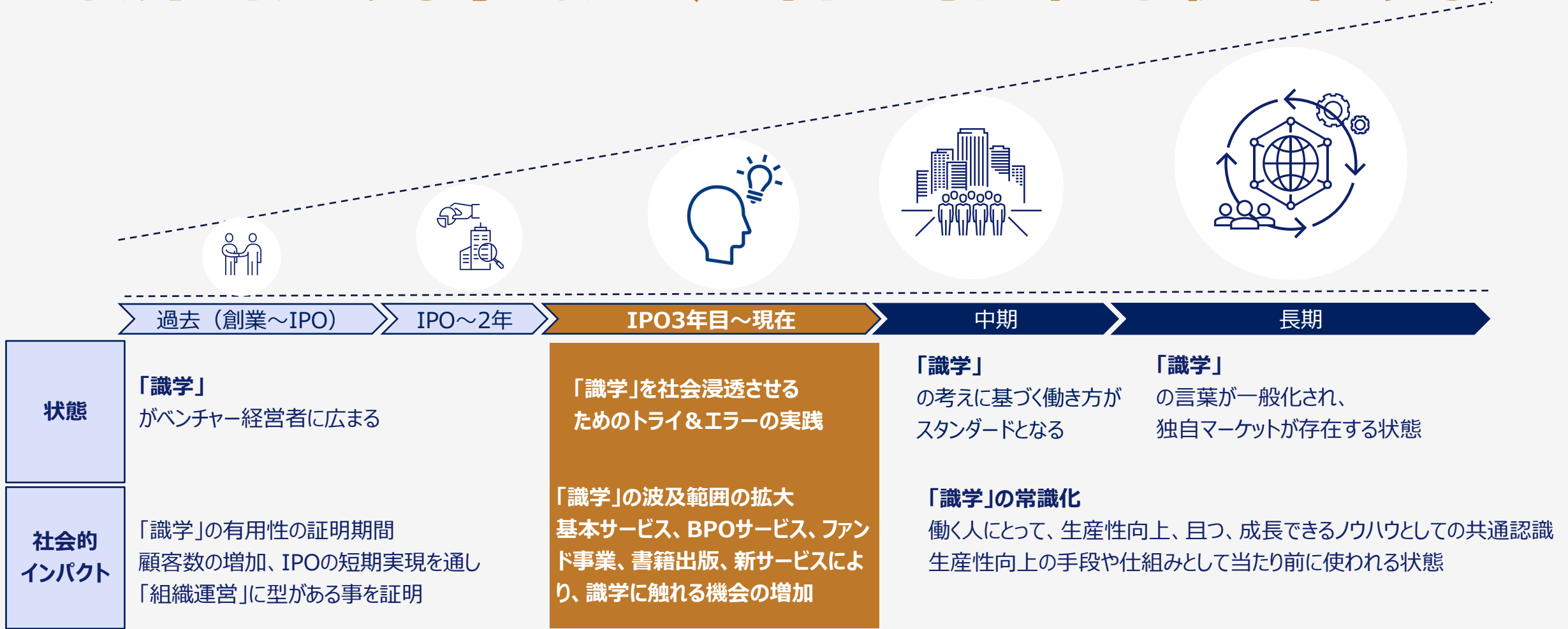
新生識学ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)
非上場企業1社	315	—	—
投資未実行	281	—	—
合計（※キャピタルコール済みの額）	596	—	—

# 目次

1 | 2024年2月期 通期決算概要

2 | 2025年2月期 業績予想

## 識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する



# 25年2月期の運営方針

連結売上高 **5,245百万円** 営業利益 **168百万円**

方針：ストック収益基盤を強化/コスト構造（主に広告宣伝費の抑止）の見直し

組織  
コンサルティング  
事業

売上高**4,523百万円**、営業利益**452百万円**、営業利益率**10.0%**

主なサービスはプラットフォームサービス（ストック型収入）、マネジメントコンサルティングサービス（フロー型収入）、キャリア（アップセルのキー）コンサルティング業としてコアな事業群

方針：識学を波及手段の多様化の模索（利益内での投資）

主なサービスはマーケティングBPO（正式名称：識学 Growth Marketing）、toC向けサービス（識学転職等）、既存顧客の有益性を高めるアップセル事業群とし、トライアンドエラーを行い事業化の検証

VCファンド事業  
&  
ハンズオン支援  
ファンド事業

方針：ポートフォリオの増加、利益の実現

ファンドの保有株のEXITは、売上予算に織り込んでいないが、コストは織り込み済み。  
1号ファンドは回収に注力、2号ファンドは投資先の成長支援、3号（新進気鋭）は新たな種まきの位置づけで運用。

スポーツ  
エンタテインメント  
事業

方針：識学の有用性の証明

福島唯一のプロバスケットボールチーム「福島ファイヤーボンズ」の運営



# 事業セグメントの取り組み

事業セグメント	注力ポイント	取り組み内容
組織コンサルティング	プラットフォームサービス売上高 コンサルタントの質の向上	<p><b>識学の旗艦サービス「プラットフォームサービス」拡大による収益基盤の強化</b></p> <p>さらに、基盤を活かし、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①既存サービス、新サービスを追加（ハード面の強化）</li> <li>②コンサルタントの人数を増加させず、一人あたり売上を増加（ソフト面の強化）</li> </ul> <p>※コンサルタント経験値を高める速度があがる = 質の向上</p> <p>顧客満足度の向上→解約率の低下→基盤の強化となる好循環サイクルを構築</p>
VCファンド ハンズオン支援 ファンド	出資先の収益化（投資回収） 出資先支援（IPOに向けた支援） 出資先とのリレーション構築	識学1号ファンド（VC）：投資先のIPO支援 + 回収に向けた動き強化 識学2号ファンド（VC）：投資先の成長 & IPO支援に注力 新進気鋭ファンド（VC）：ソーシング&投資先の増加 新生識学ファンド（ハンズオン）：ソーシング&投資先の体制改善 & 売却の可能性模索
スポーツエンタテイン メント	スポンサー受注（金額、件数） 識学メソッドの有用性の証明	スポンサー収入のさらなる拡大（獲得社数の増加／単価up） 行政とのつながりを活用した受託事業のさらなる成長 チームへの投資は引き続き実施 新B1リーグ制度に向けたボンスアリーナの建設を実現するための行政との連携

## 業績予想サマリー

2025年2月期はグループ全体として保守的に緩やかな成長率とし、各連結利益で黒字を目指す。  
 人員の大量採用は行わない、また、効果が不明な認知系の広告などに大きな先行投資は実施せず、  
 既存のリソースでの生産性向上や利益管理を徹底（24年2月期の下期の取り組みを継続）

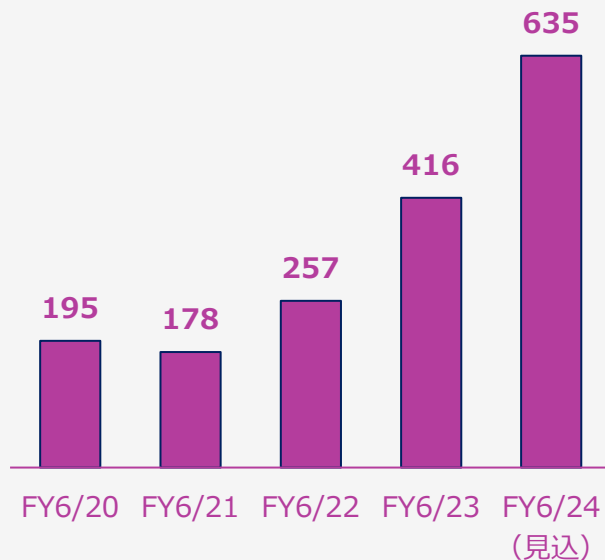
(百万円)	24年2月期 (実績)	25年2月期 (計画)	YoY
<b>売上高</b>	<b>4,829</b>	<b>5,245</b>	<b>8.6%</b>
組織コンサルティング事業	4,248	4,621	8.8%
スポーツエンタテインメント事業	551	624	13.2%
VCファンド事業	-	-	-
ハンズオン支援事業	-	-	-
<b>売上原価 + 販売費及び一般管理費</b>	<b>4,943</b>	<b>5,077</b>	<b>2.7%</b>
うち人件費・採用費	2,087	2,153	3.2%
広告費・マーケティング費※	842	650	▲ 22.8%
<b>営業利益</b>	<b>▲ 113</b>	<b>168</b>	-
<b>経常利益</b>	<b>▲ 111</b>	<b>166</b>	-
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>▲ 97</b>	<b>37</b>	-
<b>コンサルタント数 (人)</b>	<b>79</b>	<b>79</b>	<b>0.0%</b>

※ マーケティング費 = 外注費・支払手数料に含まれる広告宣伝費

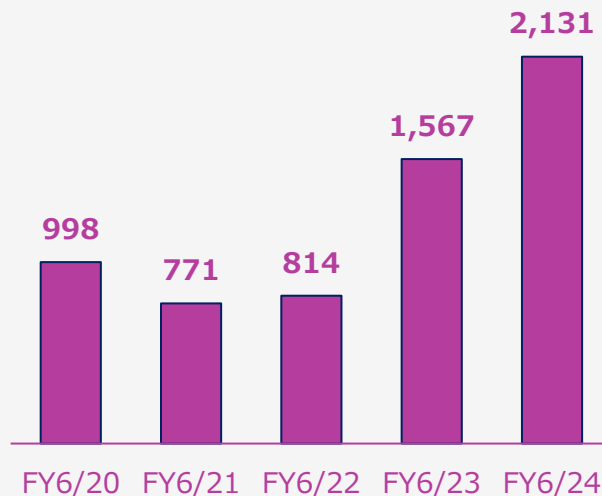
# セグメント：スポーツエンタテインメント事業

2020年4月にプロバスケットボールチームを運営する福島スポーツエンタテインメントを買収  
講師を役員派遣し、事業基盤を強化するための投資を実行し経営改善を推進  
事業拡大の指標となるスポンサー契約社数、平均入場者数、売上高は過去最高に到達

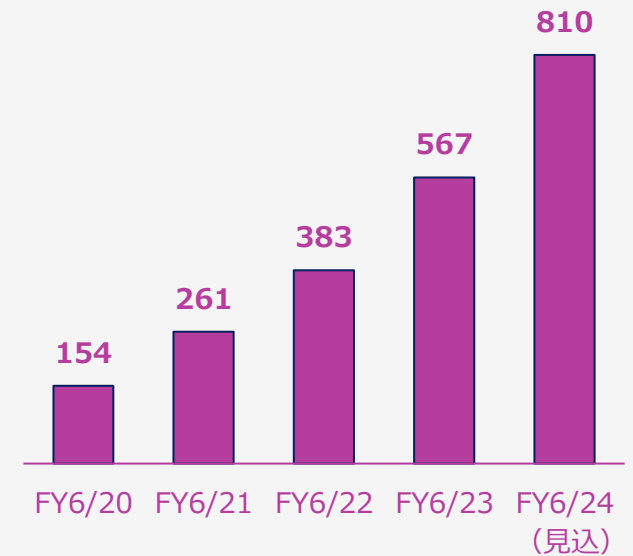
スポンサー契約社数（社）



平均入場者数（人）



売上高（百万円）



## 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](mailto:ir@shikigaku.com)