



SHIKIGAKU

**2025年2月期 第3四半期
決算説明資料**

2025 1 14
7049

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高：4,012百万円 (YoY +13.1%) 営業利益：285百万円 (前年同期 ▲144百万円)	5
組織コンサルティング事業	売上高：3,575百万円 (YoY +13.8%) 営業利益：428百万円 (前年同期 ▲29百万円) コンサルタント1人当たり売上高：552万円/月(前年同期329万円) コンサルタント数：56名 (前年同期86名) 受注残：673百万円 (YoY ▲16.9%)	3Q 670 YoY 2
スポーツエンタテインメント事業	売上高：437百万円 (YoY +16.3%) 営業利益：▲34百万円 (前年同期：▲85百万円)	
VCファンド事業 ハンズオン支援事業	投資実施先：4社	4 (GVA TECH otta)

連結損益計算書

売上高は過去最高
広告宣伝費・マーケティング費を中心にコスト削減を実施し、営業利益は前年同期比+112%

(百万円)	24年2月期	25年2月期	YoY (9月~11月)	24年2月期	25年2月期	YoY (3月~11月)	25年2月期	進捗率
	3Q (9月~11月)	3Q (9月~11月)		9M (3月~11月)	9M (3月~11月)		通期予算 (修正後)	
売上高	1,252	1,384	10.5%	3,548	4,012	13.1%	5,300	75.7%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,202	1,279	6.4%	3,693	3,726	0.8%	4,993	74.6%
	503	526	4.5%	1,584	1,540	▲2.7%	-	-
	183	105	▲42.6%	665	398	▲40.1%	-	-
営業損益	50	106	112.0%	▲144	285	-	307	92.8%
経常利益	51	109	113.7%	▲143	305	-	323	94.4%
当期純利益	23	87	278.2%	▲114	378	-	393	96.2%
EPS(円)	2.63	10.46	297.7%	▲13.01	44.18	-	46.12	95.8%

セグメント別PL

主力事業である、組織コンサルティング事業の売上高は過去最高

スポーツエンタテインメント事業は売上高は9ヶ月で過去最高

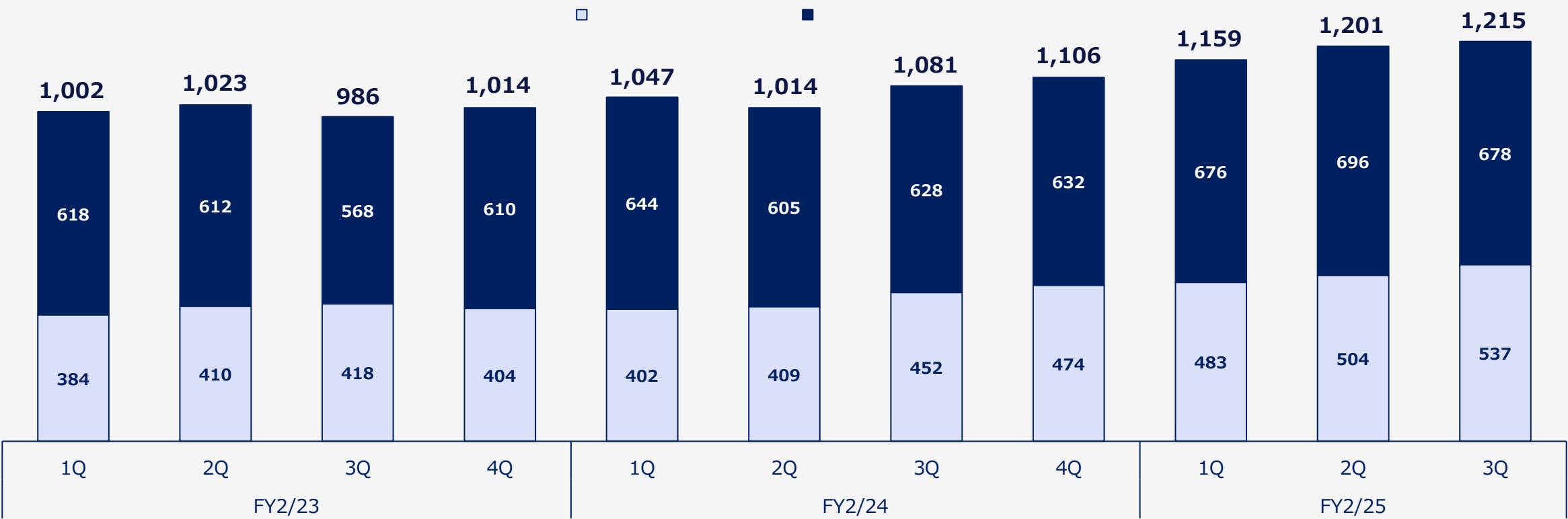
VCファンド事業のセグメント利益は▲102百万円ながら、営業外収益と特別利益(有価証売却益)を加味すると▲40百万円

(百万円)	24年2月期	25年2月期	YoY (9月～11月)	24年2月期	25年2月期	YoY (3月～11月)
	3Q (9月～11月)	3Q (9月～11月)		9M (3月～11月)	9M (3月～11月)	
売上高	1,252	1,384	10.5%	3,548	4,012	13.1%
	1,081	1,215	12.3%	3,142	3,575	13.8%
	171	170	▲0.5%	375	437	16.3%
VC	-	-	-	30	-	-
	-	-	-	-	-	-
セグメント利益	50	106	112.0%	▲144	285	-
	91	196	115.3%	▲29	428	-
	▲27	▲76	-	▲85	▲34	-
VC	▲14	▲15	-	▲38	▲102	-
	▲1	▲2	-	▲5	▲6	-

組織コンサルティング事業売上高推移

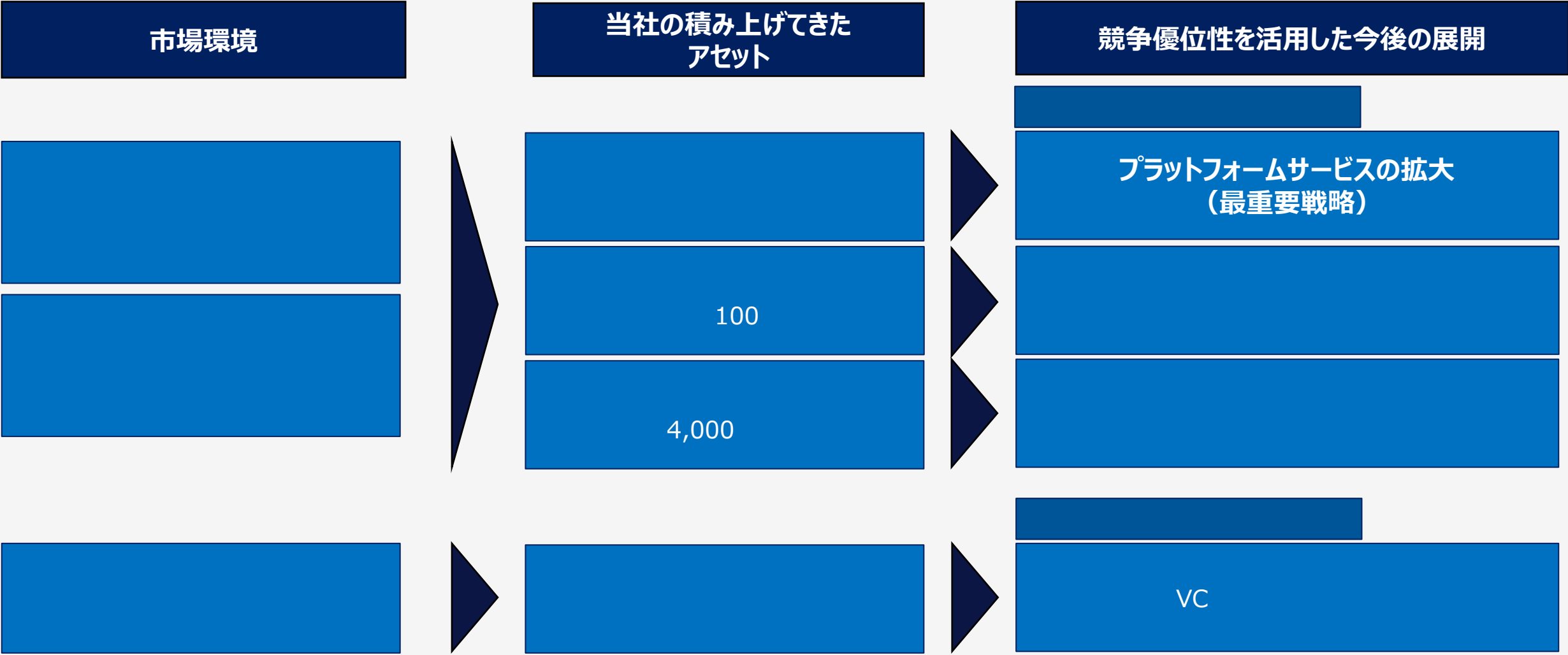
組織コンサルティング事業の売上は**1,215百万円**で5四半期連続**過去最高**
マネジメントコンサルティングサービスの売上は**678百万円**
プラットフォームサービスの売上は**537百万円**で**過去最高**

組織コンサルティング事業 サービス別売上高



25年2月期の成長戦略（24年5月28日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項の開示より）

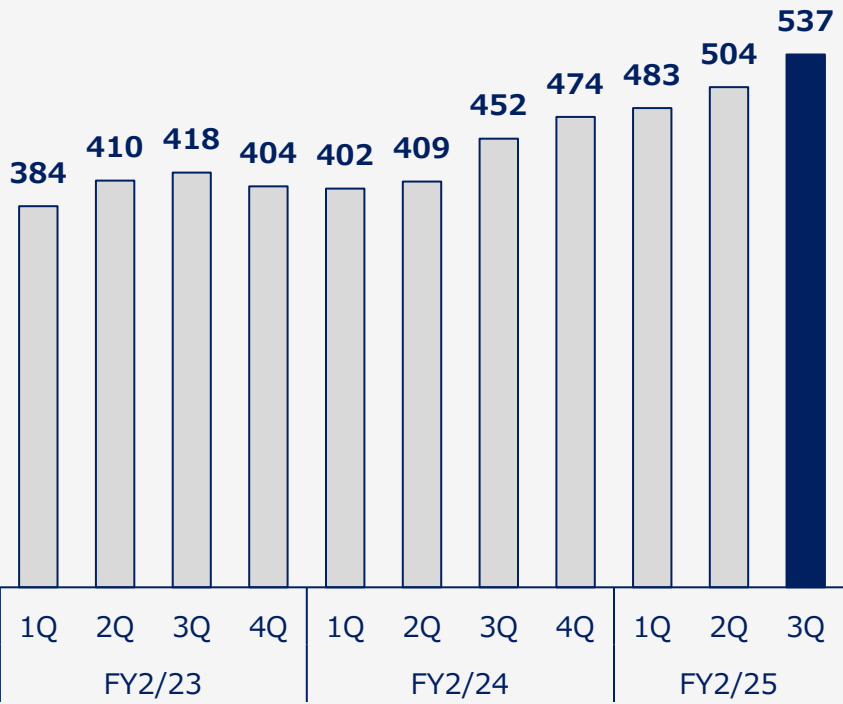
25年2月期は「市場環境」×「当社の積み上げてきたアセット」を活用した**確実な成長戦略**に軸足を置く



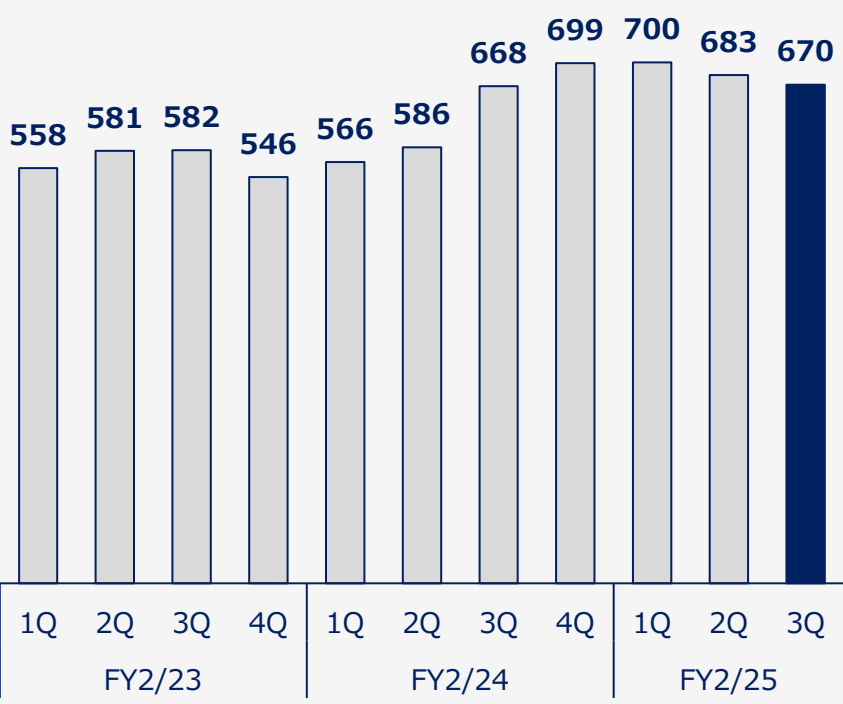
成長シナリオⅠ：プラットフォームサービスの拡大（最重要戦略）

ストック型収入であるプラットフォーム売上は値上げ効果により**537百万円**で**過去最高**
識学基本サービスのサービス品質向上による解約社数の減少施策を実施中

プラットフォームサービス売上高



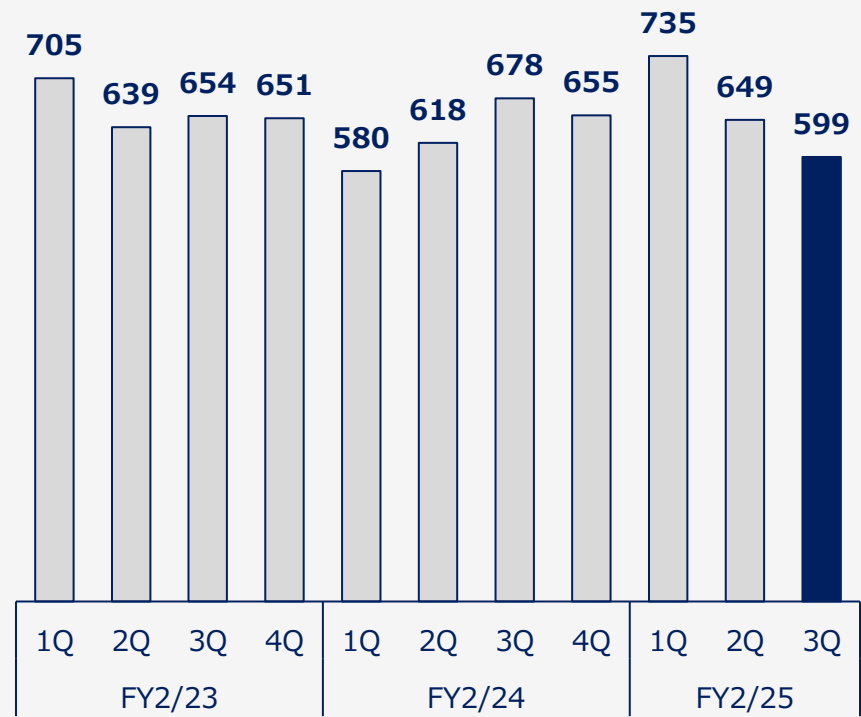
識学基本サービス契約社数



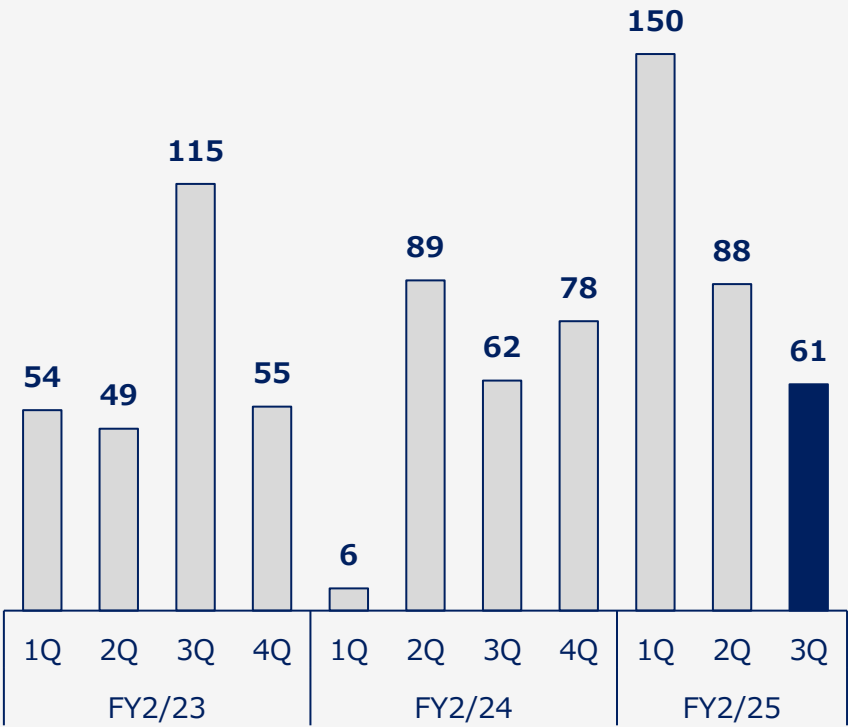
成長シナリオⅠ：オーガニックなマネジメントコンサルティングの受注額の増加

マネジメントコンサルティング受注金額は**599百万円**
プラットフォームサービスに注力した営業活動により受注金額が減少
大企業受注金額は**61百万円**であり、2Qを下回るものの受注が獲得できている状況

マネジメントコンサルティング受注金額



大企業受注金額



成長シナリオⅡ：企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

投資回収フェーズ（刈り取り）



1
IPO 3 1
EXIT

成長支援フェーズ（水まき）



2
17 IPO 1 (NASDAQ) 1
EXIT

投資実行フェーズ（種まき）



9

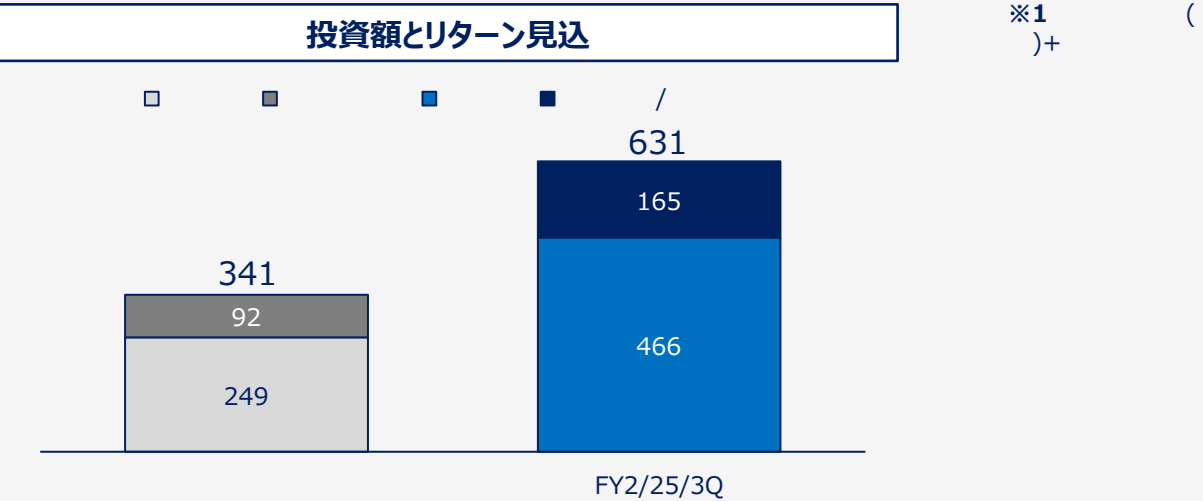
成長シナリオⅡ：企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

投資回収フェーズ
(刈り取り)



8社中、3社のIPOを達成、1社M&Aによる売却

識学1号ファンド (2019年10月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
ジオコード (東証STD 7357)	30	101	339%	—	101
アイドマHD (東証GRT 7373)	36	251	692%	15	265
イタミアート (東証GRT 168A)	53	55	106%	—	55
非上場企業5社	130	58	45%	※158	116
投資未実行 (管理報酬等充当分)	92	—	—	92	92
合計	341	466	137%	165	631



成長シナリオⅡ：企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

成長支援フェーズ
(水まき)



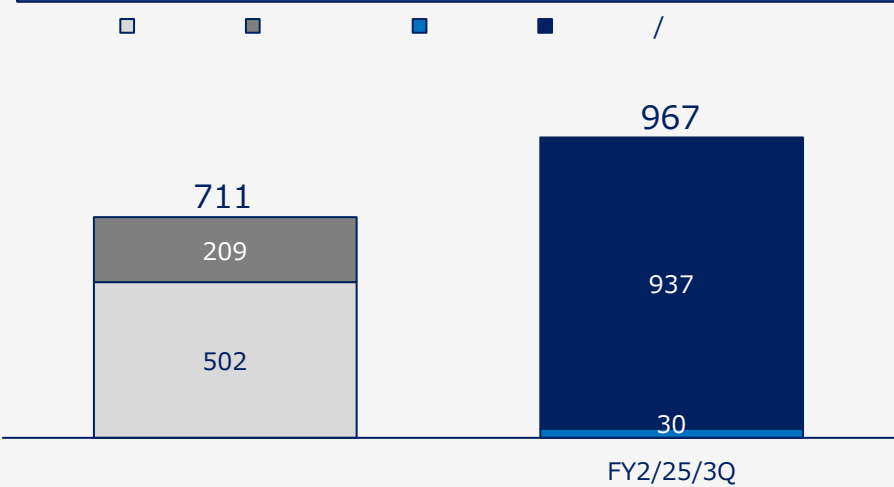
ファンドはフルインベストメントの状態（投資余力なし）

投資先企業のアップラウンドにおける資金調達により公正価値・市場価値を押し上げ

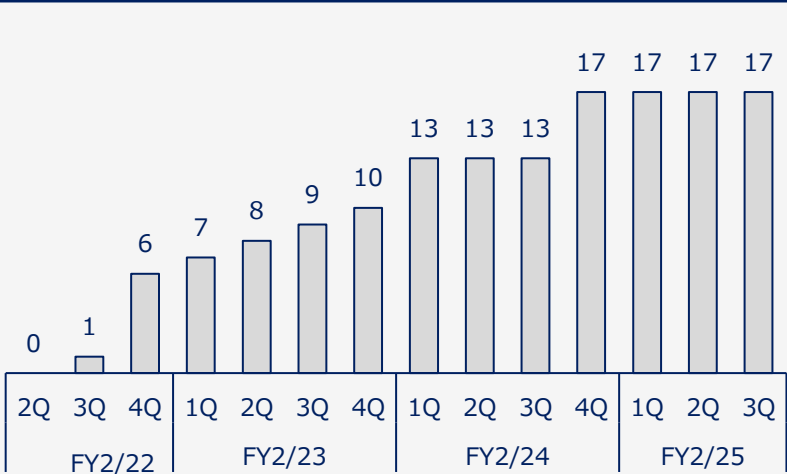
識学2号ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
BloomZ (NASDAQ BLMZ)	11	—	—	15	15
非上場16社	491	30	6%	※1713	743
投資未実行（管理報酬等充当分）	209	—	—	209	209
合計	711	30	4%	937	967

※1 () +

投資額とリターン見込



投資社数



成長シナリオⅡ：企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

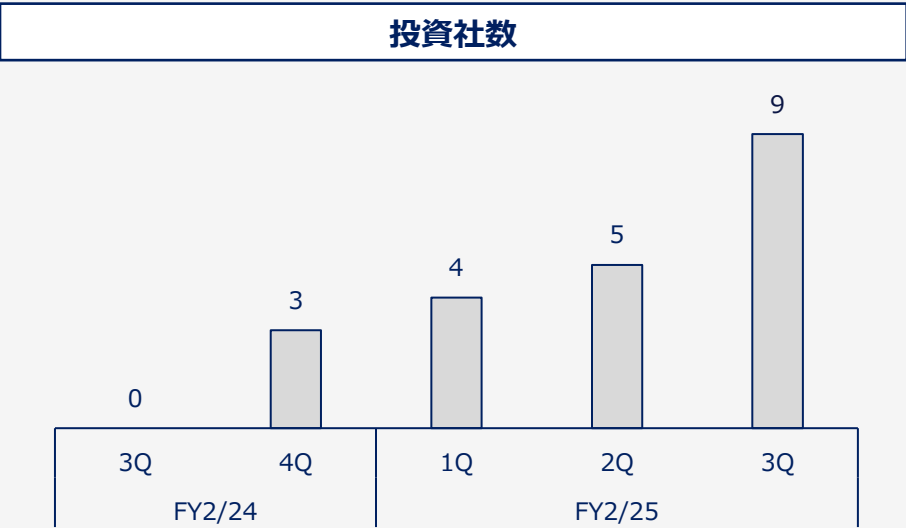
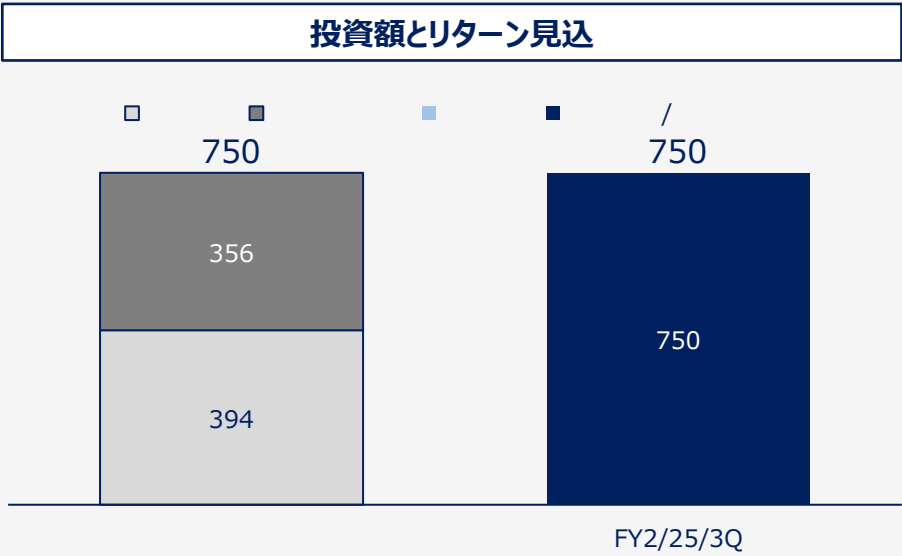
TKP（東証GRT 3479）との共同出資ファンド。出資上限750百万円、識学出資分は399百万円

TKPの持つ顧客基盤・全国の貸し会議室と識学組織メソッドのコラボレーションにて投資先の企業価値を高める

投資実行フェーズ
(種まき)



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)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
非上場9社	394	—	—	394	394
投資未実行	356	—	—	356	356
合計 (※キャピタルコール済みの額)	750	—	—	750	750



成長シナリオⅡ：ハンズオン支援ファンド事業について

2022年3月より1社にハンズオン支援を実施

その結果、投資先の業績は**V字回復**（売上**140%**、赤字状態を3期連続黒字へ転換）

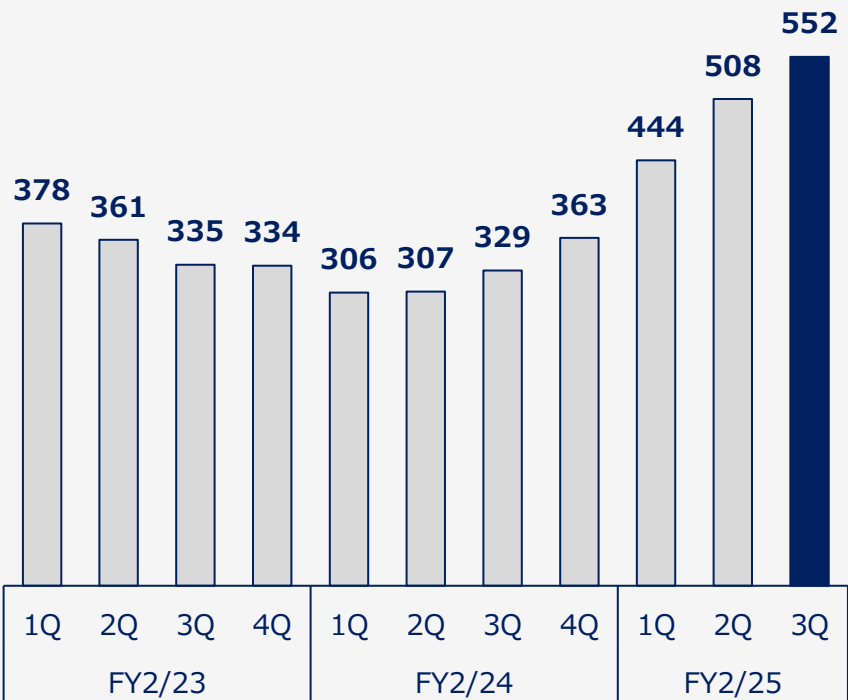
2025年2月期中の新規投資実行に向け、デューデリジェンス（独占交渉）を実行中

新生識学ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)
非上場1社	315	—	—	315
投資未実行	281	—	—	281
合計（※キャピタルコール済みの額）	596	—	—	596

Appendix : KPI (コンサルタント関連)

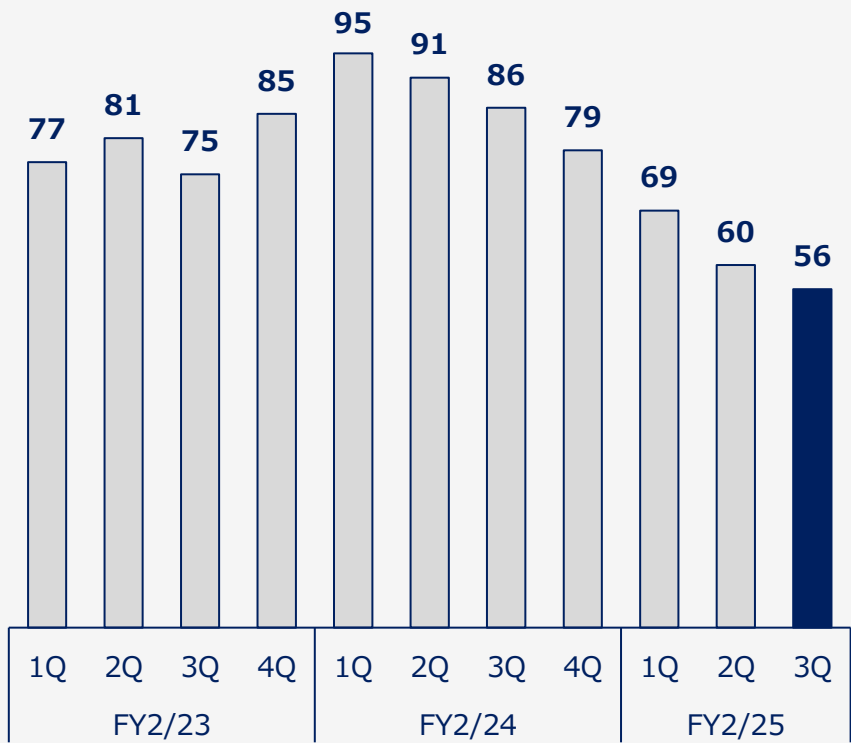
コンサルタント1人当たりの売上高は**過去最高**
コンサルタント候補を4名採用済み。引き続き採用中

コンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高



* ((+ -

コンサルタント人数

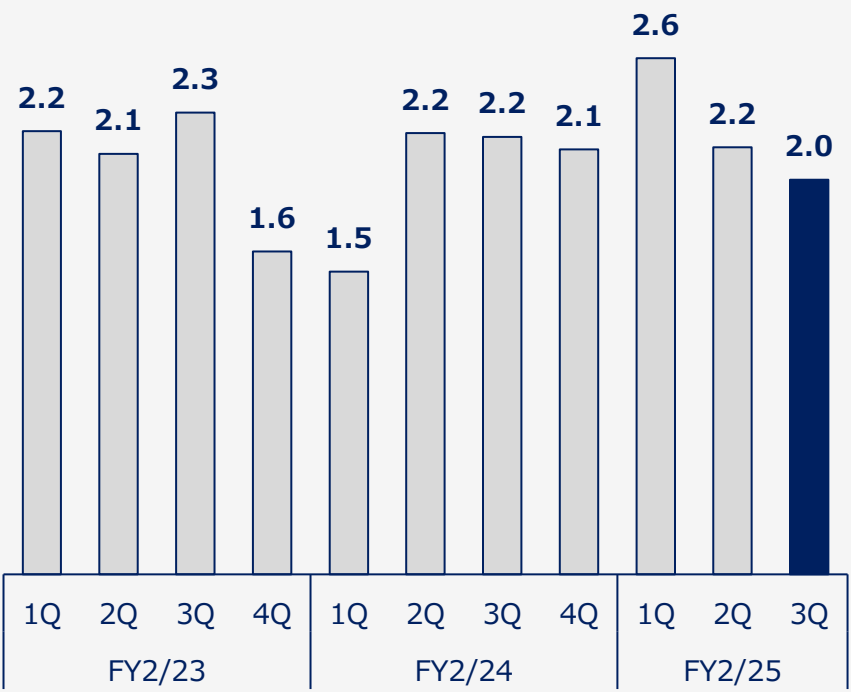


÷

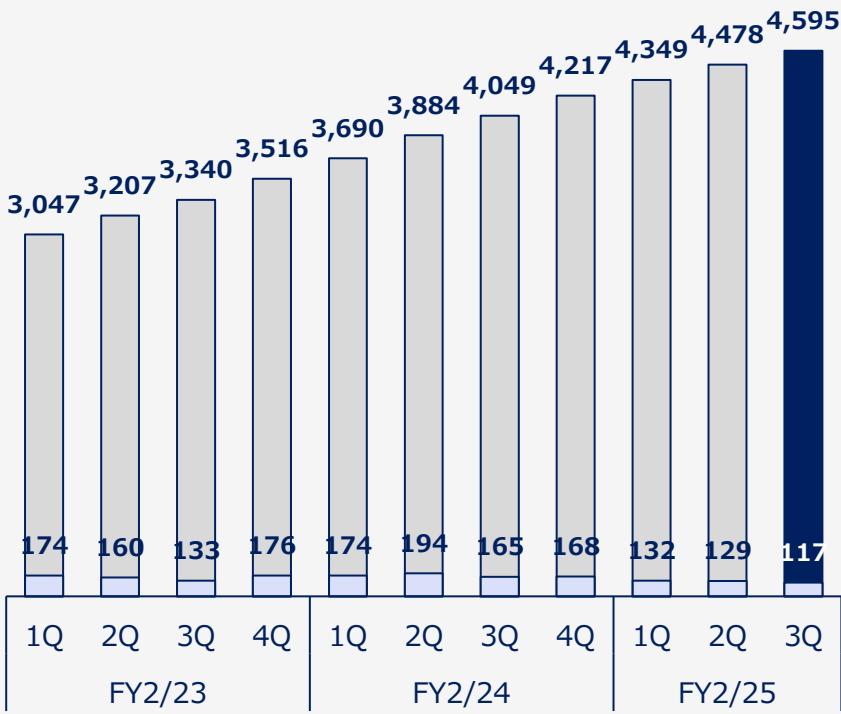
Appendix : KPI（マネジメントコンサルティング受注指標）

創業9期目で累計契約者数は4,500社を突破
識学基本サービスの値上げを行った結果、新規契約社数は117社と低調

マネジメントコンサルティング1社当たり受注単価



累計契約社数（マネジメントコンサルティング）



Appendix : 3QでのIR開示について

日付	開示内容	成長シナリオ
2024 9 4	GVA TECH	VC
2024 9 6		VC
2024 9 18	-	
2024 9 30		VC
2024 10 1	AI	
2024 10 9	4,500	
2024 10 31	otta	VC
2024 11 26		

将来見通しに関する注意事項

IR
ir@shikigaku.com