2020 年 10 月 20 日

各位

会社名　　株式会社識学
（コード番号 7049　東証マザーズ）
住　所　　東京都品川区大崎二丁目 9 番 3 号
大崎ウエストシティビル 1 階
代表者　　代表取締役社長　安藤広大
問合先担当者　執行役員経営推進部長　佐々木大祐
(電話番号　03-6821-7560)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時　　2020 年 10 月 15 日 13:30～14:30
開催方法　　対面による実開催
開催場所　　東京都中央区日本橋兜町 3－3　兜町平和ビル 3 階　第 3 セミナールーム
説明会資料名　2021 年 2 月期第 2 四半期　決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

2021年2月期　第2四半期決算説明資料

2020年10月14日
東証マザーズ(7049)

識学

目次

① 2021年2月2Q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 トピックス

④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

①2021年2月期第2四半期決算概況
決算サマリー

連結業績

EBITDAベースでは黒字転換。売上・営業利益は通期予算通りに進捗

売上高：　966百万円（前年同期比+24.0%）

EBITDA：３百万円

営業利益：△24百万円

組織コンサルティング事業

プラットフォームサービス中心に順調に推移。受注も好調に推移し、講師の採用・育成も想定通りに進捗

売上高：　941百万円（前年同期比+20.7%）

EBITDA：35百万円(前年同期比△75.5%)

営業利益：７百万円（前年同期比△94.6%）

受注残高：611百万円（前期末比+22.2%）※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メント事業

新規連結によって2QからPLの業績取り込み。コロナの影響によりスポンサー獲得に苦戦

売上高：　25百万円

EBITDA：　△33百万円

営業利益：　△33百万円

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

①2021年2月期第2四半期決算概況
業績ハイライト

- 売上高及び営業利益/EBITDAともに**計画通りに進捗**
- 第3四半期以降に福島SE及びMAGES.Labの両社合計で売上2億～3億を見込む
- 当期の計画は**下期に売上及び利益が積みあがる計画を前提**にしているため、予算に対する進捗率についても想定通り

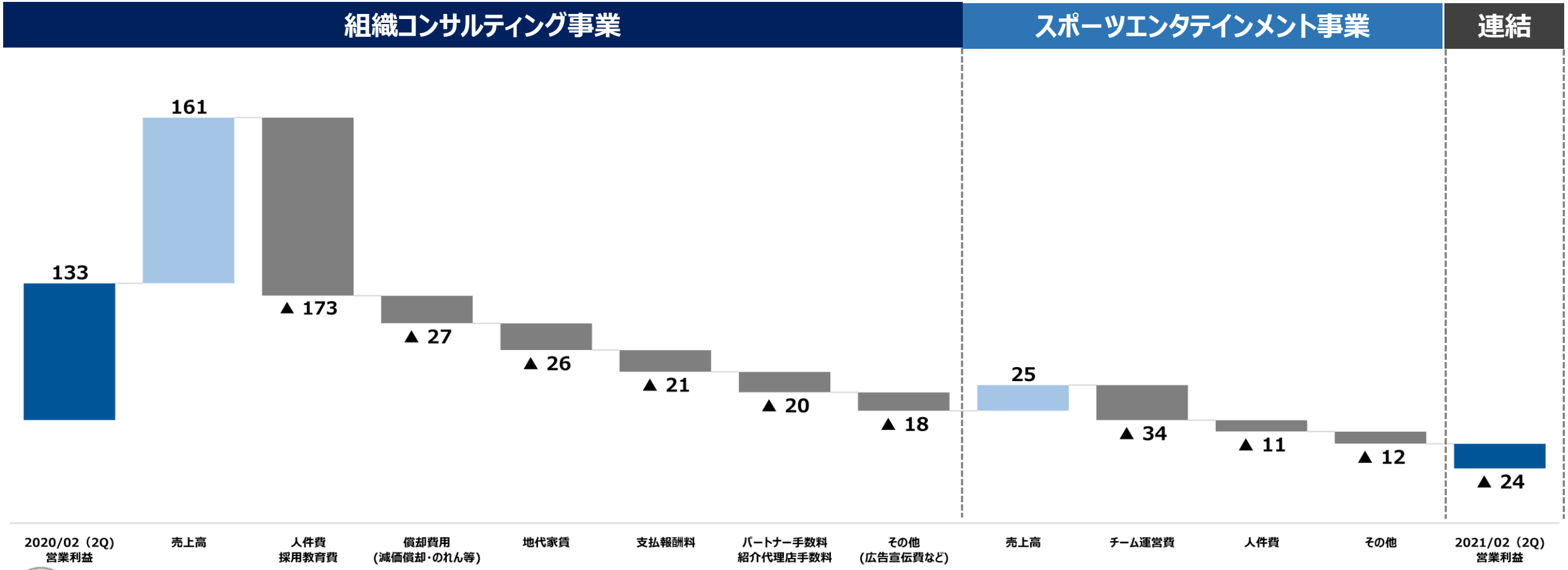
（百万円）	2020年2月期 2Q(会計期間)	2021年2月期 2Q(会計期間)	前年同期比	2020年2月期 2Q(累計期間)	2021年2月期 2Q(累計期間)	前年同期比	2021年2月期 通期予算	進捗率
売上高	414	541	+30.4%	779	966	+24.0%	2,500	38.7%
営業費用	333	532	+59.4%	644	990	+53.4%	2,384	41.6%
人件費/採用教育費	153	242	+57.5%	287	472	+64.4%	1,008	46.8%
広告宣伝費	52	78	+48.8%	122	141	+15.6%	330	42.8%
地代家賃	13	22	+63.9%	21	47	+125.8%	99	47.8%
その他営業費用	113	188	+66.5%	219	329	+53.2%	945	34.8%
営業損益	80	8	△89.8%	133	△24	–	115	-
EBITDA	89	21	△75.5%	146	3	△97.9%	180	1.7%
売上総利益率	84.6%	77.7%	-	84.6%	80.6%	-	-	-

※営業費用=売上原価+販売費及び一般管理費　※人件費=講師人件費+講師以外の人件費

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

①2021年2月期第2四半期決算概況
営業利益の増減分析

- 講師数の増加及び受注が順調に推移した結果、組織コンサルティング事業の売上高が増加
- 一方で人件費/採用費の増加や、福島ファイヤーボンズの運営費用等の影響により、営業損失24百万円
- 上記費用については、中長期で成長に貢献する投資と考え、引き続き積極的に投資を継続



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

目次

① 2021年2月2Q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 トピックス

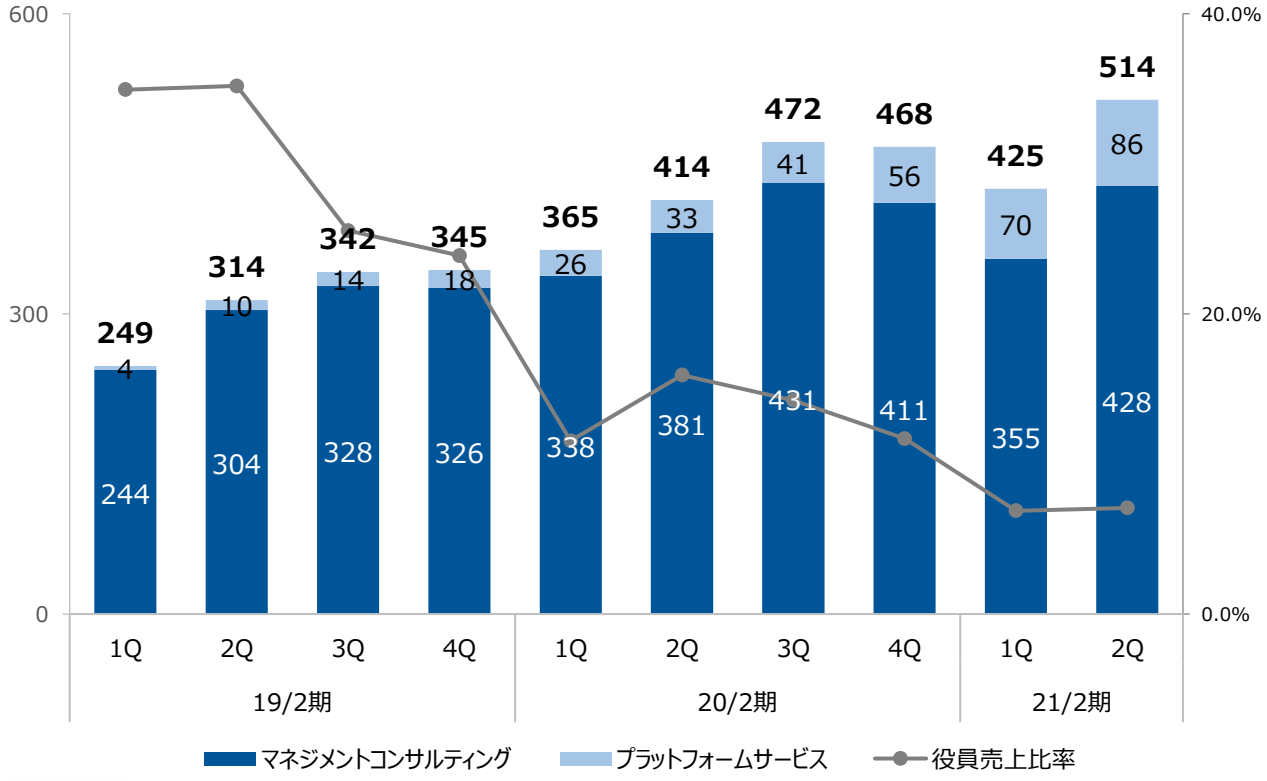
④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

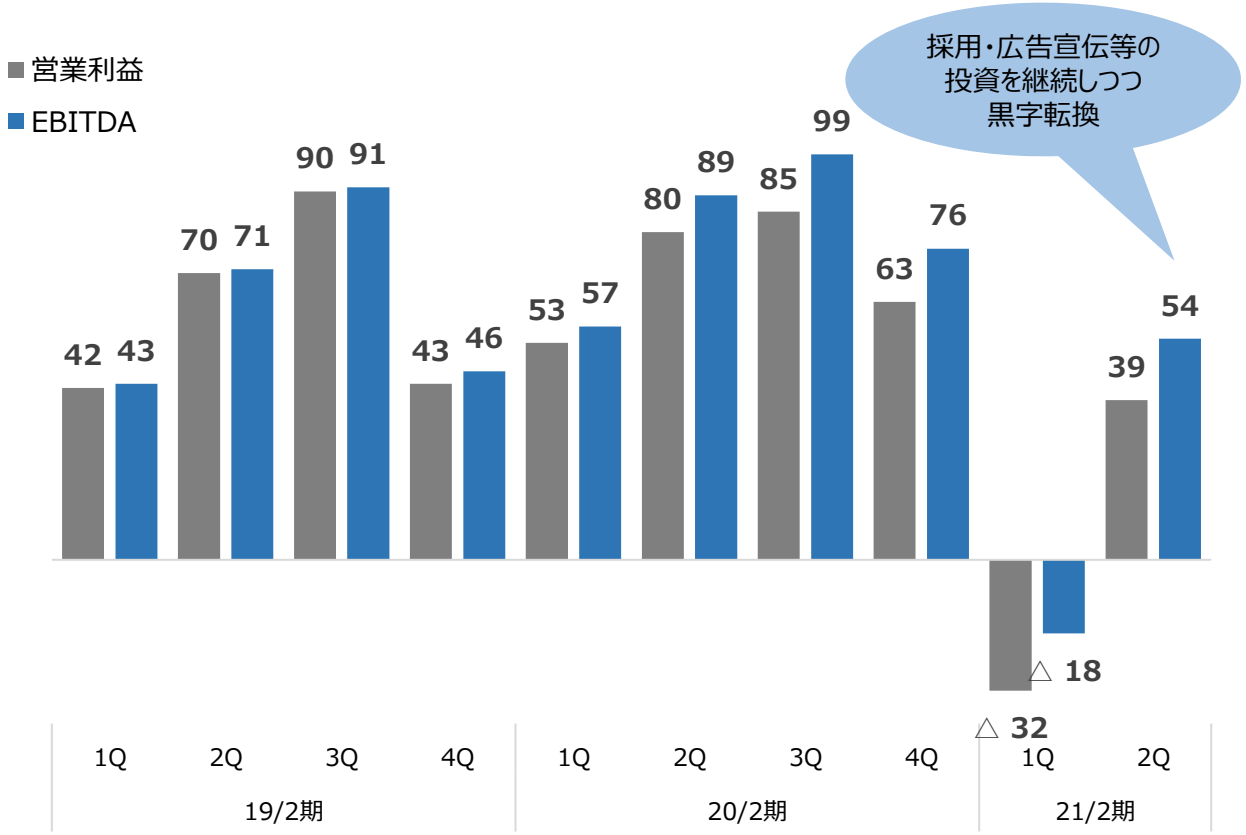
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業
業績ハイライト

- 受注が好調に推移し、併せて講師数も増加したことで2Qは**過去最高の514百万円、営業利益/EBITDAは黒字へと転換**
- 2Q末時点の受注残高：**611百万円（前期末比+22.2%）**
- 新型コロナウイルスの第2波の影響により、8月に顧客へのサービス提供が一時的に鈍化(9月以降は解消)

売上高



営業利益及びEBITDA

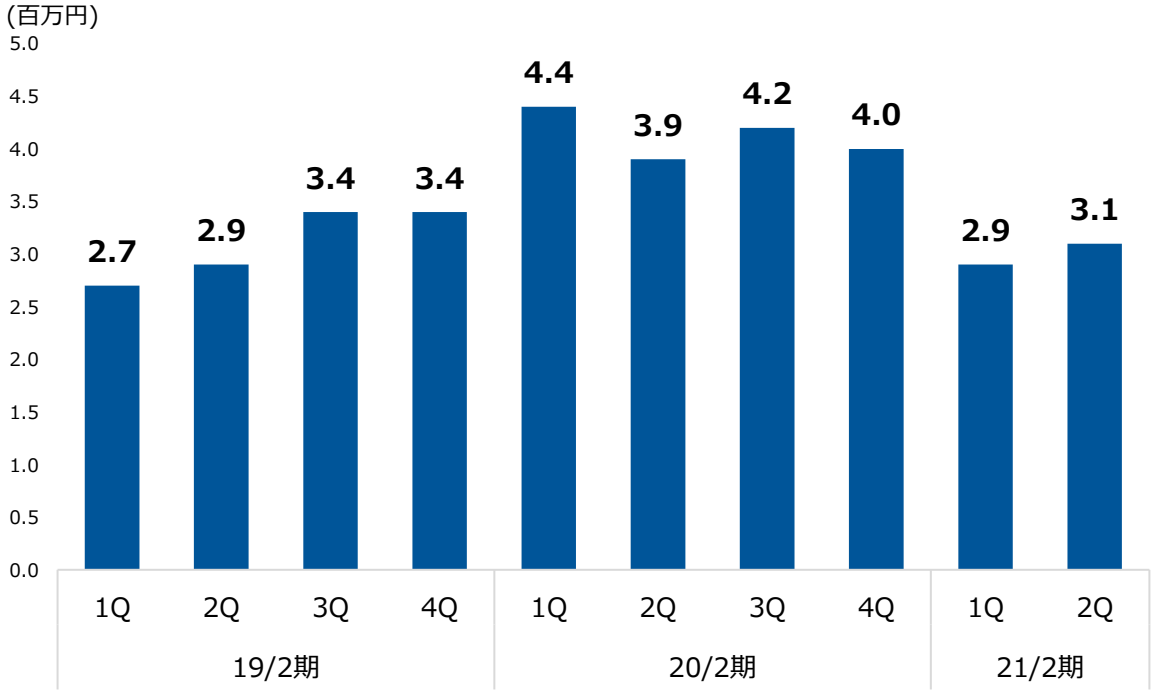


©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

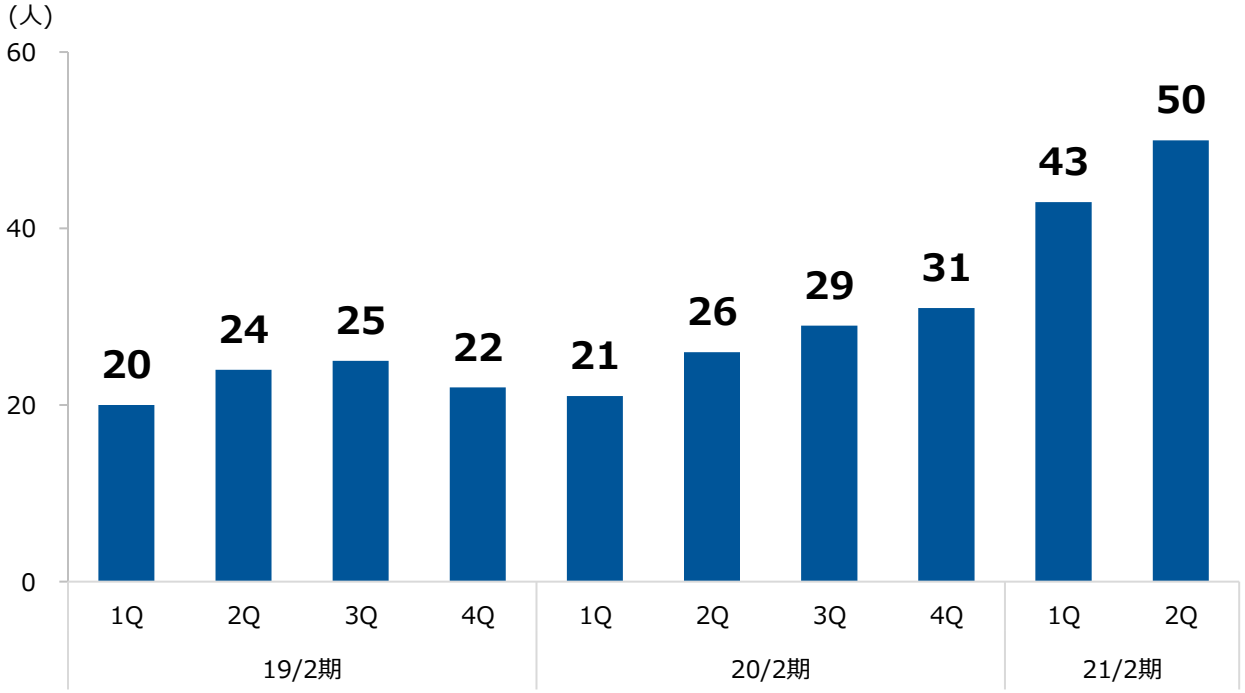
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業 事業KPI(1/2)

- 第2四半期末の**従業員数は99名(講師数50名、講師候補2名）**
- 2020年10月時点：**講師数は50名、講師候補は3名、内定承諾済5名**
- 入社後8ヶ月目以上講師の一人当たり売上高：**2Q平均は402万円/月**

講師一人当たりの売上高



講師人数推移



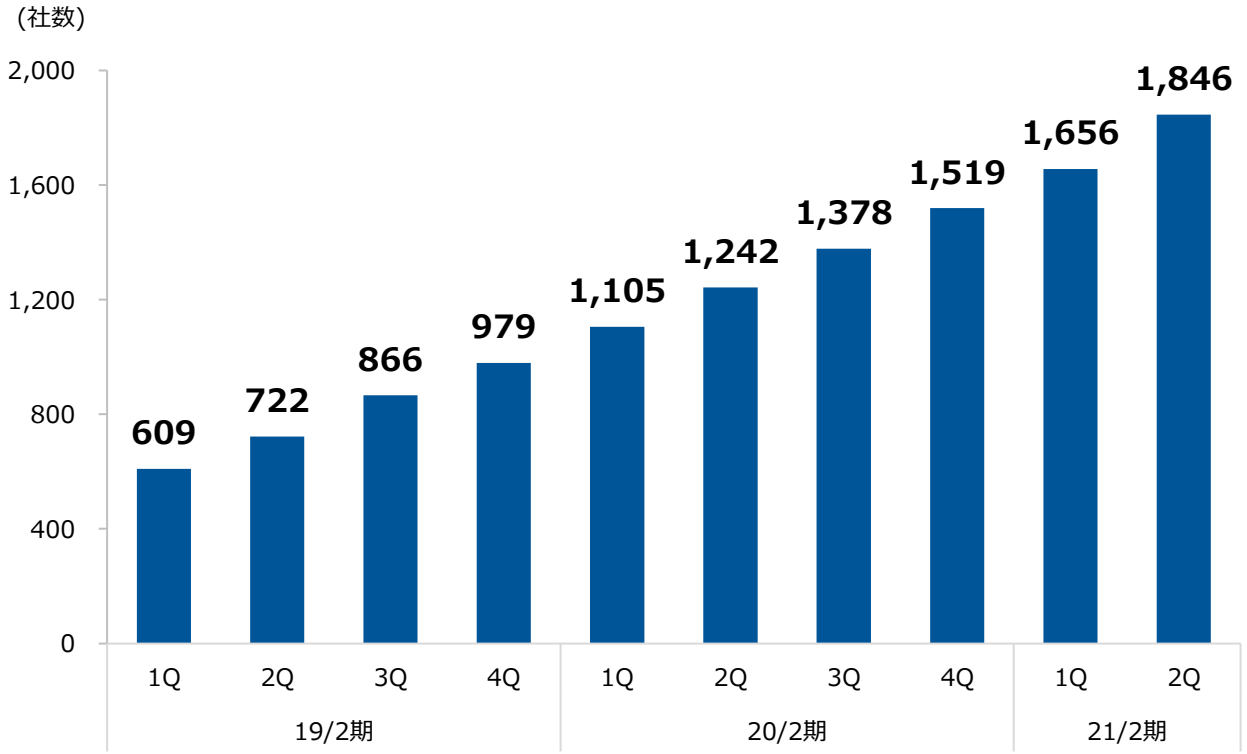
※1 マネジメントコンサルティングサービスの売上高(※3)+プラットフォームサービスの売上高） ÷講師人数(※4)にて算定
※2 本資料に掲載の講師一人当たりの売上高については、上記の計算式に基づいて算出方法を変更しております
上表の過年度の数値についても、上記に記載の計算式に基づいた数値で記載しております。
※3 役員講師の売上及びパートナー企業の講師の売上高を除外して算定おります。
※4 役員講師（１名）は除外して算定しております。

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

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)

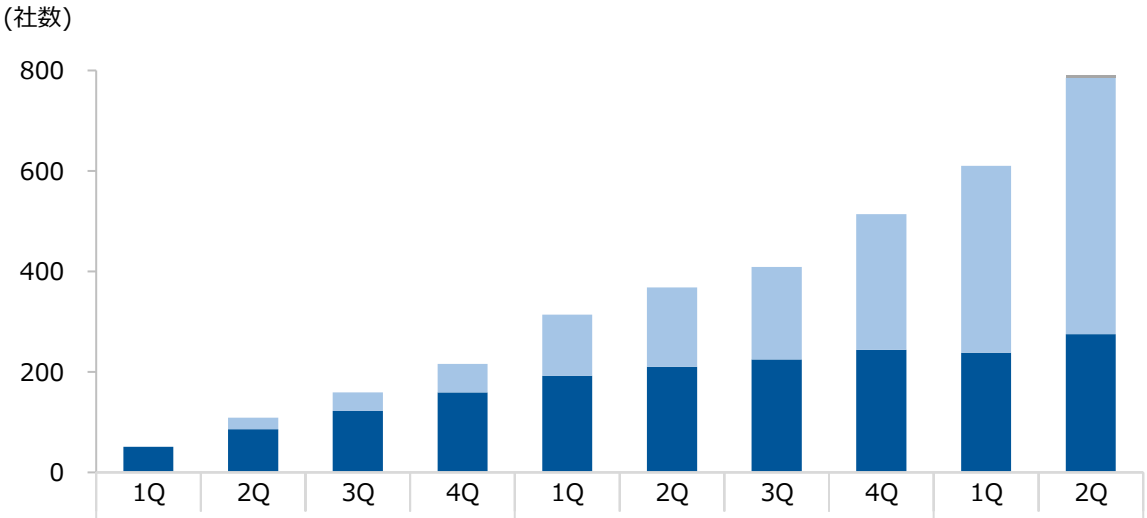
- マネジメントコンサルティング：**累計契約社数は1,846社(前年同期比1.5倍)**
- 識学クラウド契約件数(プラットフォーム)：**275社(前年同期比1.3倍)**
- 識学会員社数(プラットフォーム)：**510社(前年同期比3.2倍)**
- 新サービスの『識学 基本サービス』はサービス開始1ヶ月半で**45社契約(9月末時点)**

累計契約社数(マネジメントコンサルティング)



※累計契約社数は有料契約企業のみを対象

契約企業数(プラットフォームサービス)



	19/2期 1Q	19/2期 2Q	19/2期 3Q	19/2期 4Q	20/2期 1Q	20/2期 2Q	20/2期 3Q	20/2期 4Q	21/2期 1Q	21/2期 2Q
合計	51	109	159	216	314	368	409	514	610	790
基本サービス	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
識学会員	-	23	37	57	122	158	184	270	372	510
識学クラウド	51	86	122	159	192	210	225	244	238	275

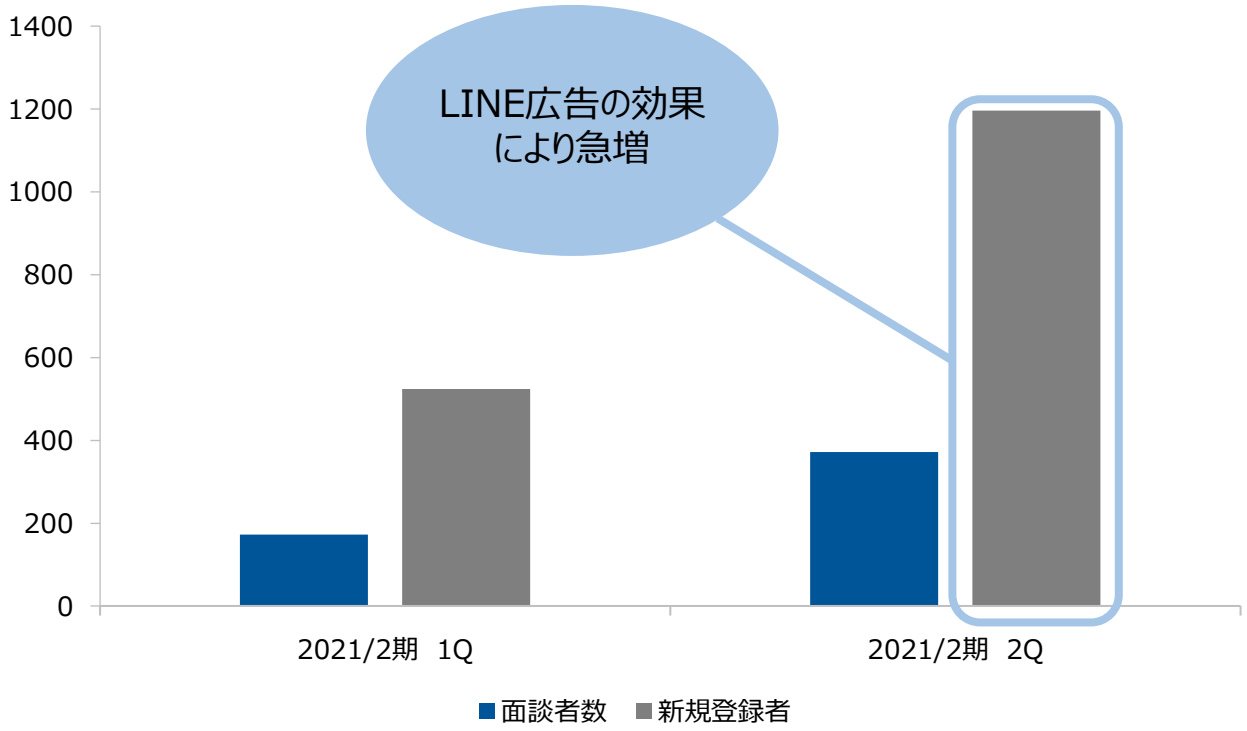
※プラットフォームサービス売上に計上されている識学会員数/識学 基本サービス契約数/識学クラウド契約件数を対象

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

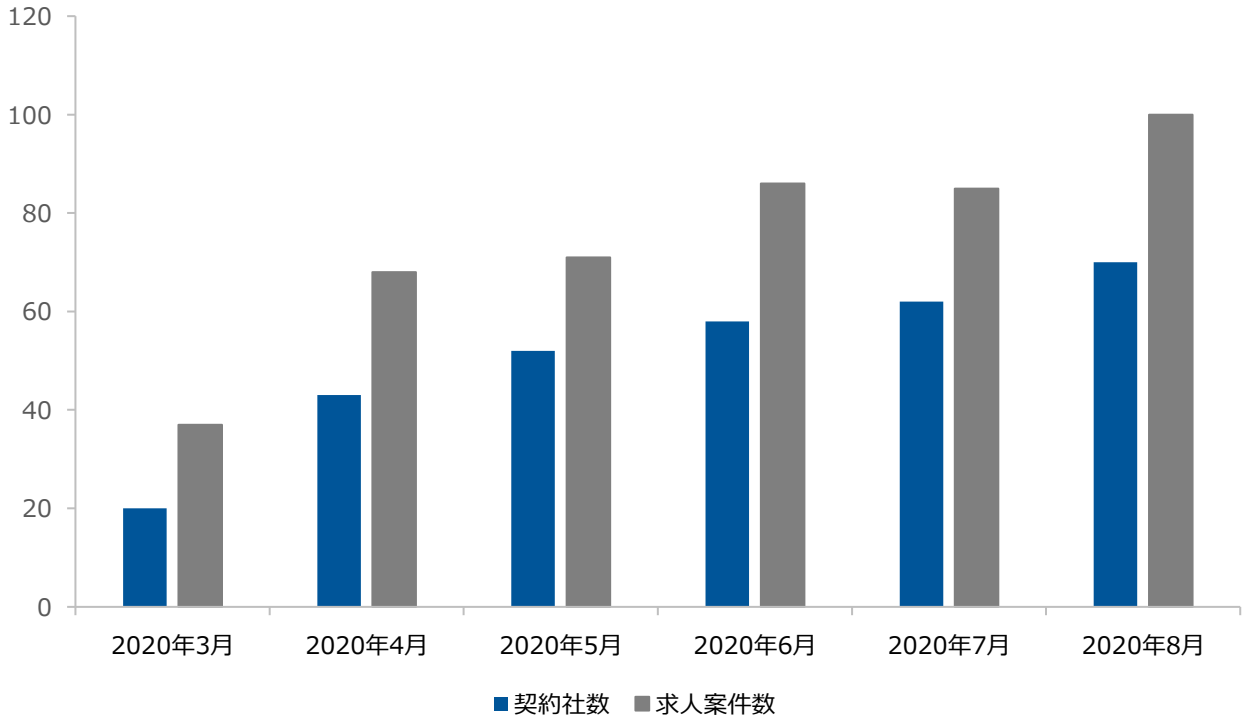
②セグメント別決算概況-組織コンサルティング事業
識学キャリア

- 識学の顧客基盤を活かし、2020年10月時点で**契約社数100社、求人案件数120件**を超える
- コロナ禍で働き方を再検討する求職者が増加したこと、また、識学的組織で働きたい求職者が増加したことから、登録者数が増加
- 2020年9月末時点では成約案件が発生しており、**計画通りに9月から収益化を実現**

求職者の登録数、面談数の推移 ※四半期累計数にて算出



契約社数、求人案件数の推移



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

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

- 2020年9月末まで：LP出資額を増やす取り組みを中心
- 2020年9月以降：出資候補先のソーシング活動、積極的な投資実行を行うことをめざす

スケジュール

LP出資額の増額

【戦略】
識学の顧客基盤をもとに、識学1号ファンドのコンセプトへご理解いただけるLP候補者を募り、ファンドの出資総額の増額を目指す

2020年9月以降

積極的なソーシング活動と投資実行

①レイターステージへの投資
・一定以上の"組織力"がある企業へ投資
②アーリーステージへの投資
・「組織改善による成長余地」を軸に投資を実行

案件検討状況

項目	トピック
2Qまで	投資決定先　3件 投資検討案件　8件
3Q以降	投資検討中の案件　5件

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

目次

① 2021年2月2Q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 トピックス

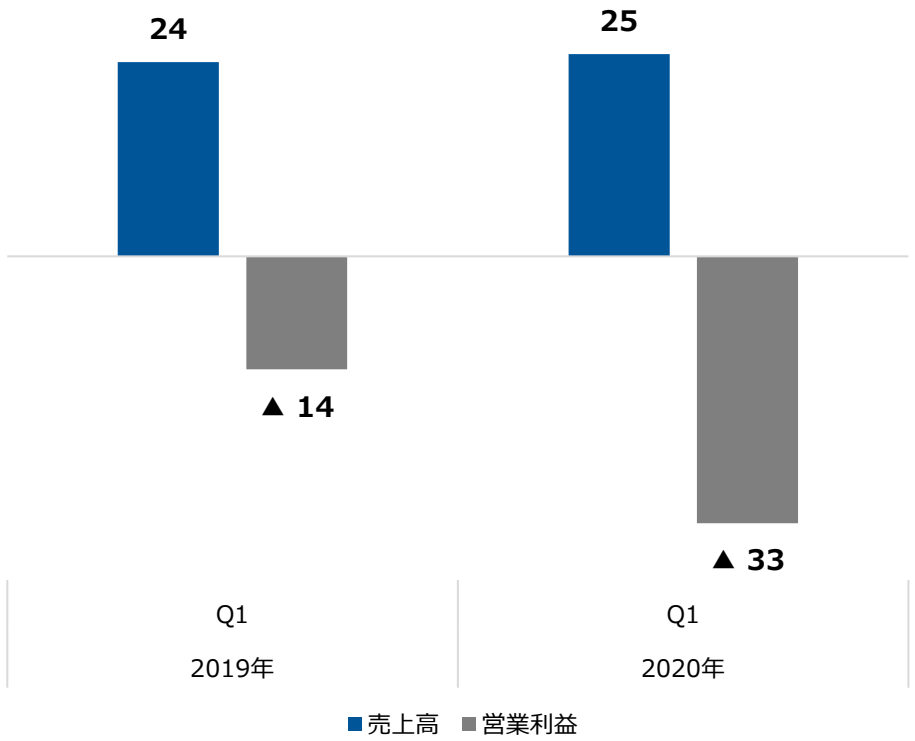
④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

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
業績ハイライト

- **営業損失33百万円での着地**（チーム強化のための選手報酬等の増加によりチーム運営費が**19百万円増加**）
- コロナの影響もありスポンサー獲得に苦戦するも、地元テレビ局がオフィシャルスポンサーとなるなど、メディアとの連携を強化

業績推移



オフィシャルプレミアムパートナーの決定

FUKUSHIMA Firebonds

水と、未来へ
PREMIUM WATER

福島県の地元テレビ局4局がオフィシャルスポンサーに

福テレ
福島中央テレビ
KFB福島放送
TUFテレビユー福島

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

②セグメント別決算概況-スポーツエンタテイメント事業
「ふくしま飲食応援パス」の開始

- 株式会社favyと協同で、福島県内の飲食店を応援するサブスクリプションのプロジェクト『ふくしま飲食応援パス』を開始
- 「福島ファイヤーボンズ」とfavyがタッグを組み、飲食店を軸に福島県全体の活性化を目指す

FUKUSHIMA Firebonds × favy

福島を元気に！

飲食店が簡単に
潰れない世界を創る

	通常のfavyサブスク	ふくしま飲食応援パス
初期費用・月額利用料	飲食店が負担 （1店舗あたり84,000円/年～）	福島ファイヤーボンズが負担
サブスク会員の対応 （問い合わせ、返金対応など）	飲食店が対応	favyが対応
サブスク内容	お店によって異なる	参加飲食店の全てのお店で 来店につきドリンク1杯が無料
会員売上	手数料を除いた売上を 飲食店へ振り込み	手数料を除いた売上を 飲食店と福島ファイヤーボンズで等分

地域貢献

- 参加飲食店の金銭的な負担と、運用面（サブスク会員の問い合わせ対応など）での負担を減らすことで、多くの福島の飲食店に参加をしていただくことができる
  →福島の飲食店を活気づけることができる

サブスクリプションモデルの活用

- サブスクの会員売上は、飲食店と「福島ファイヤーボンズ」で50%ずつの割合でシェア
  →飲食店にとっては、継続的な固定収入に繋がり、さらにはリピーター獲得にも繋がる

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

②セグメント別決算概況-スポーツエンタテイメント事業「ふるさと納税」の活用について

- 個人版ふるさと納税の返礼品として「ボンズプロテイン」の取り扱いを2020年10月よりスタート
- 企業版ふるさと納税の仕組みを活用しスポーツを通じた地方創生に関するプロジェクトを地方公共団体と連携しながら構築中
  →**実現した場合には、新たな収益源の一つとなる**

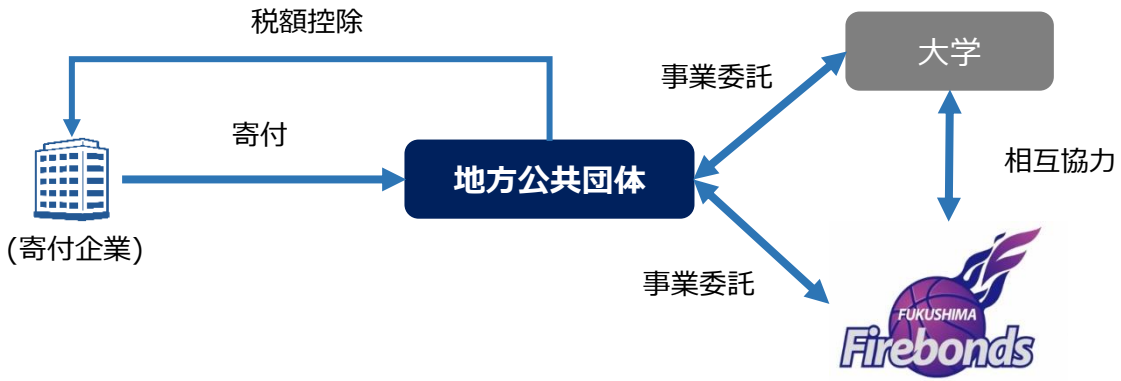
個人版ふるさと納税の取り組み開始

- 健康促進に役立てるためのプロテイン（※）
- Firebondsのロゴ入りのアンダーアーマー
  の2点を個人版ふるさと納税の返礼品として取り扱いを開始

※プロテインの寄付の一部が福島ファイヤーボンズの選手や福島県のユースチームの子どもたちの栄養サポートにボンズプロテインが提供されるもの

企業版ふるさと納税の仕組み構築ついて

- 以下のスキームによる企業版ふるさと納税の仕組み(※)を構築中



スポーツを通じた地方創生プロジェクトとして以下の事業を実施を想定

- トップスポーツの魅力発信
- 一般向け運動プログラムの開発
- バスケットボールクリニックプログラムの開発
- チャリティマッチ・イベントの開催

※企業版ふるさと納税について
国が認定した地域創生プロジェクトに対して、企業が寄付した場合に、最大で約9割、法人関係税から税額控除がされる仕組み
地方公共団体は事業費として、プロジェクトにかかわる大学・企業等へ事業の委託を行う

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

目次

① 2021年2月2Q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 トピックス

④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

③トピックス
株式会社Surpassの持分法適用関連会社 ～ハンズオン支援事業への進出～

以下の理由から株式会社Surpassを持分法適用関連会社とすることを決定

- 従業員200名以上の大企業への顧客層拡大が見込めること
- ハンズオン支援でのさらなる成長の加速が可能であること

会社概要

	概要
(1)名称	株式会社Surpass
(2)所在地	東京都品川区西五反田7-20-9 KDX西五反田ビル３階
(3)代表者の役職・氏名	石原　亮子
(4)事業内容	セールスアウトソーシング事業 セールスマーケティング設計/MAツール運用支援 企業向け・女性向け研修事業 高度海外人材紹介事業
(5)資本金	3,154万円
(6)設立年月日	2008年8月
(7)発行済株式数	21,260株
(8)決算期	8月決算

業績推移

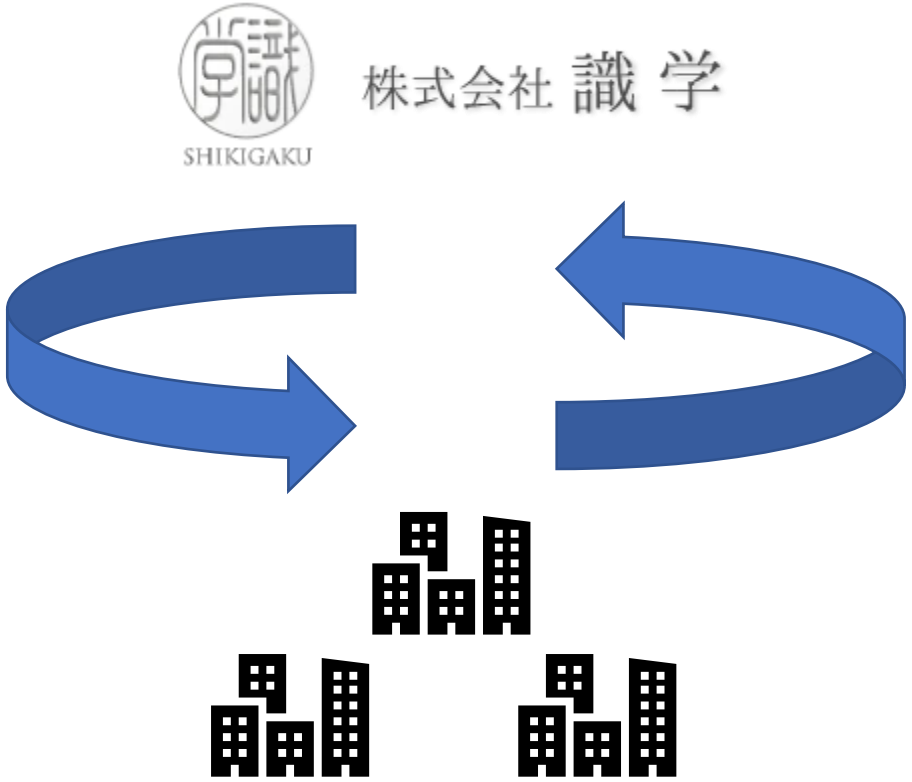
	2017年 8月期	2018年 8月期	2019年 8月期
売上高	292,506	438,634	419,912
営業利益	2,382	13,397	△59,984
経常利益	4,643	10,331	△58,806
当期純利益	3,994	7,826	△59,011
純資産	10,662	18,489	△41,521
総資産	108,045	153,352	156,825

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

③トピックス
株式会社Surpassの持分法適用関連会社 ～ハンズオン支援事業への進出～

●識学×ハンズオン支援モデルが確立することで、「識学」の有用性を証明することができる

●出資後は、識学講師を経営陣として派遣しハンズオンにて支援を実行



ハンズオン支援事業進出のメリット	
識学	• 識学の有用性の証明 • 新たな事業としての収益源の獲得 • 講師の企業経営に対する経験及び知見の獲得
投資先企業	• 識学導入による組織運営の効率化、業績改善 • 講師派遣による識学の徹底

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

③トピックス
プラットフォームサービスのリニューアル ～識学 基本サービスの開始～

- 継続的に成果が出せる組織改善にコミットするために、サービスをリニューアルすることを決定
- 顧客が「識学」に基づく組織運営を運用できる状態になるまで継続的にサービス提供を行う形へと移行

『識学』による組織運営
ロジックを**「伝える」**が中心

→

『識学』による組織運営を
「徹底する」ことを軸に

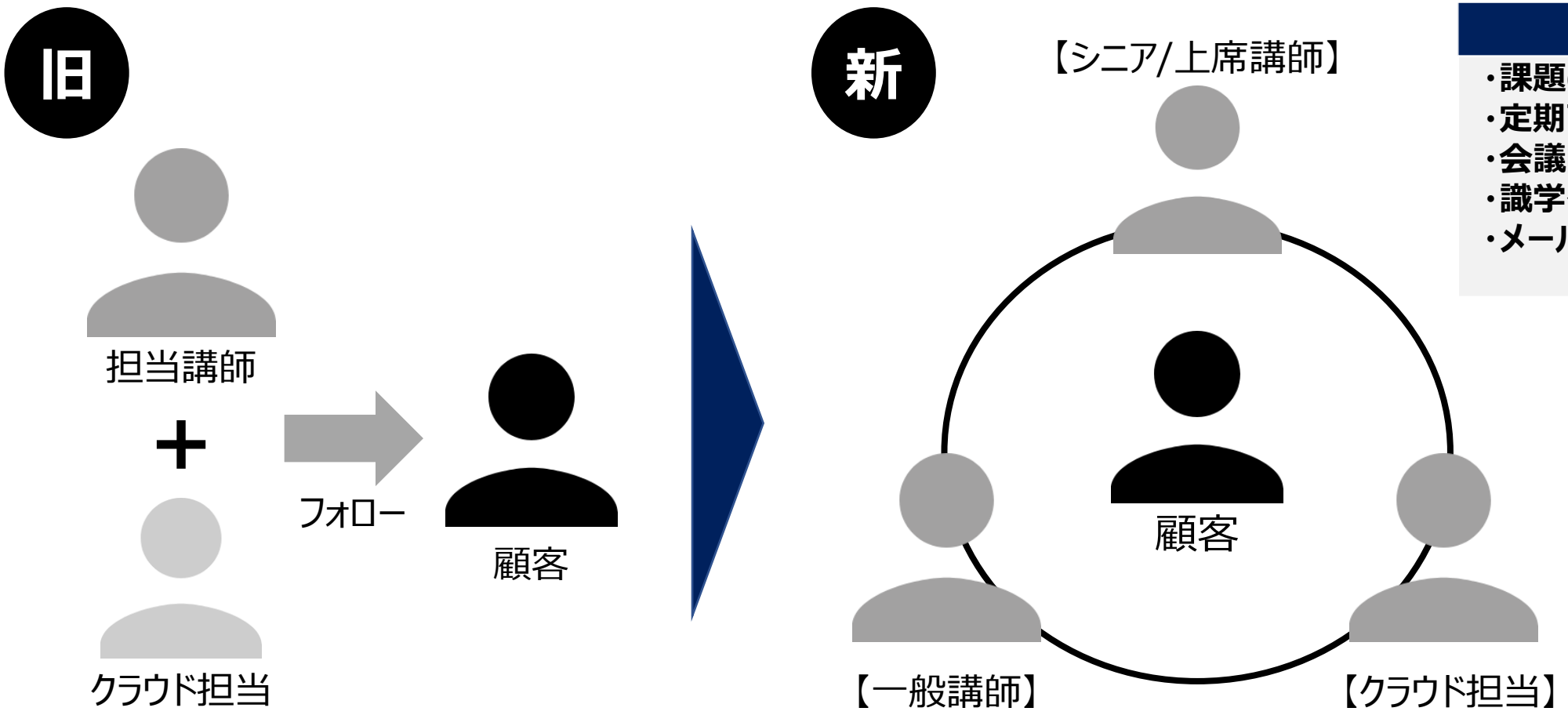
「伝える」が中心のため、スポット受注を積上げて収益を上げるマネジメントコンサルティングサービスがメイン

「徹底する」が中心のため、継続的に運用支援をするためのプラットフォームサービスがメイン

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

③トピックス
プラットフォームサービスのリニューアル ～識学 基本サービスの開始～

- チーム制によるサポートにより、顧客へ識学サービスをコミットさせることを図る



内容

- 課題の抽出、ゴール設定
- 定期面談・相談
- 会議同席
- 識学クラウド機能のフル活用
- メールによる各種資料チェック

etc…

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

③トピックス
プラットフォームサービスのリニューアル ～識学 基本サービスの開始～

- 徹底したフルサービス提供により、顧客満足度向上と「識学」の有益性の証明を図る

識学の目指す状態（4大テーマ）	
①ルールをベースとした組織運営が出来ている	②位置が正しい状態で組織運営が出来ている
③成長のサイクルが習慣化出来ている	④誤解・錯覚がない状態で組織運営が出来ている

識学が組織に浸透している状態

継続的に業績拡大出来る組織へ

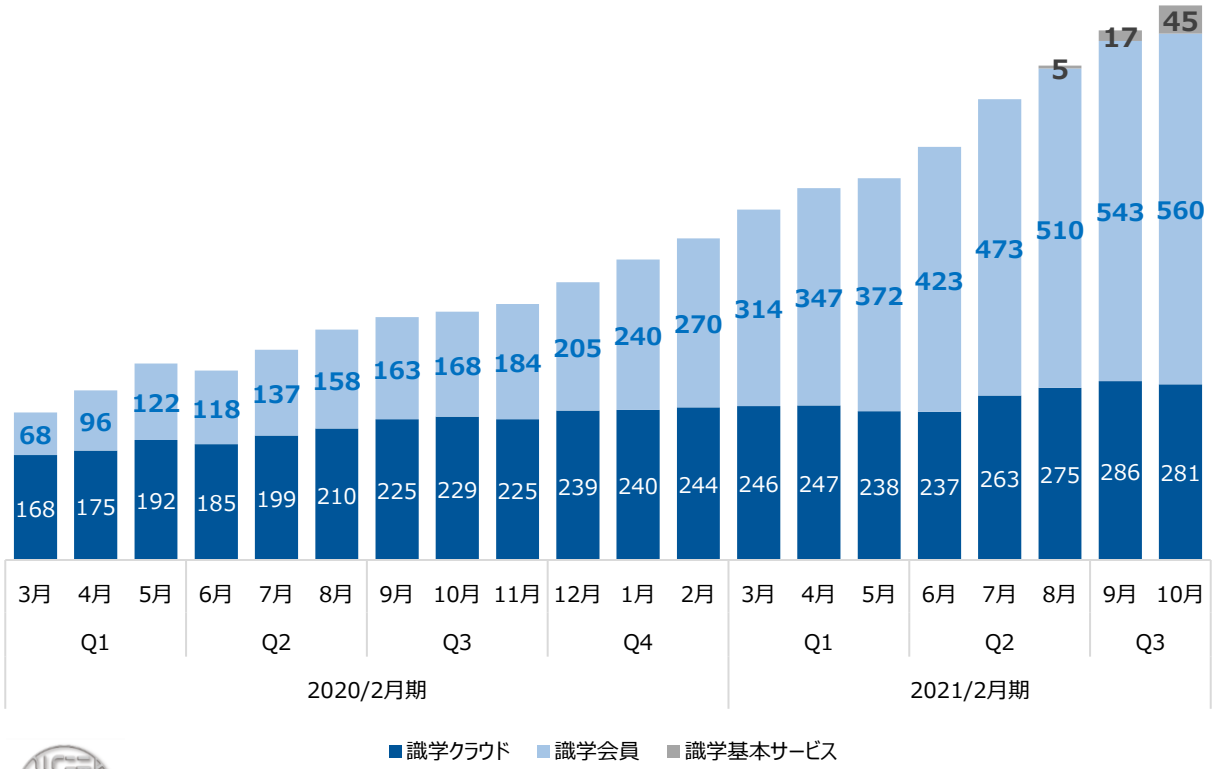
©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

③トピックス
プラットフォームサービスのリニューアル ～識学 基本サービスの開始～

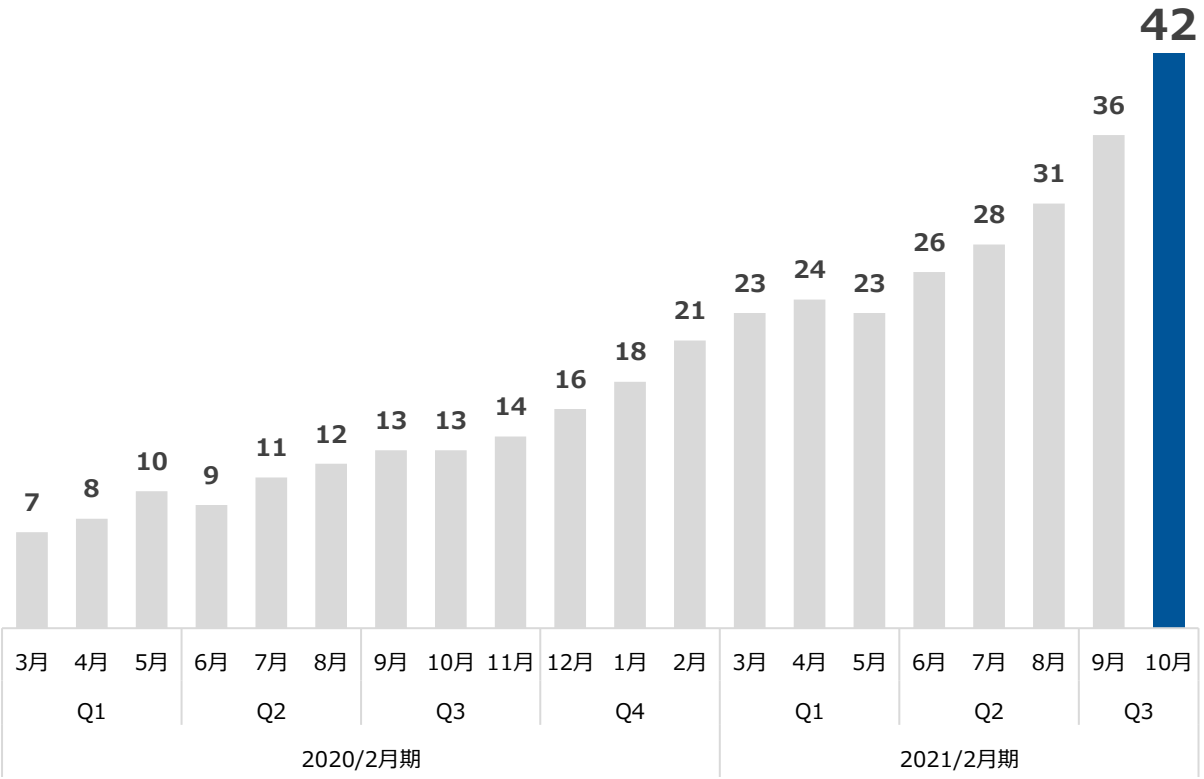
●識学基本サービスの新規・既存顧客ともに基本サービスへの受注は順調に進行

●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**4,200万円/月**となり、月次売上高は今後も成長は加速すると見込む

契約企業数(プラットフォームサービス)



月次売上高(プラットフォームサービス)



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

③トピックス
時価発行新株予約権信託を活用したインセンティブプランの導入

- 2020年7月22日付で時価発行新株予約権信託を活用したインセンティブプランの導入について決議
- 行使条件に記載の”結果”を達成することで、インセンティブが獲得できるストックオプション制度

概要

概要	
割当日	2020年8月11日
発行新株予約権個数	6,000個（信託A01 2,400個　信託A02 3,600個）
発行株式数	600,000株（新株予約権１個につき 100 株）
発行総額	600,000円（新株予約権１個につき 100 円）
行使価格	1,239円（固定）
権利行使条件	（a）2022年２月期～2023年２月期のどちらかの年度で連結売上高44億円超過し、かつ、EBITDAが10億円を超過した場合 行使可能割合：40%
	（b）23年２月期+24年２月期の事業年度のEBITDAの合計が25億円を超過した場合：行使可能割合　60%
	（c）(a)及び(b)いずれの条件も満たした場合 行使可能割合　100%
割当日	信託A01：2023年８月31日 信託A02：2024年８月31日が到来、かつ、東証プライム市場(仮称)に上場した日から６ヶ月を経過する日に割当

- **従業員の当社への貢献意欲の向上**
- **優秀な人材獲得**
- **業績目標の達成意欲の向上**

中長期での企業価値・株式価値を
名実ともに向上させる

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

③トピックス
積極的なマーケティングへの投資

- 2020年9月11日付で日本経済新聞一面広告掲載
- その他、YoutubeチャンネルやLINEでのアプローチなどが、幅広い層への認知度アップに貢献

識学チャンネル

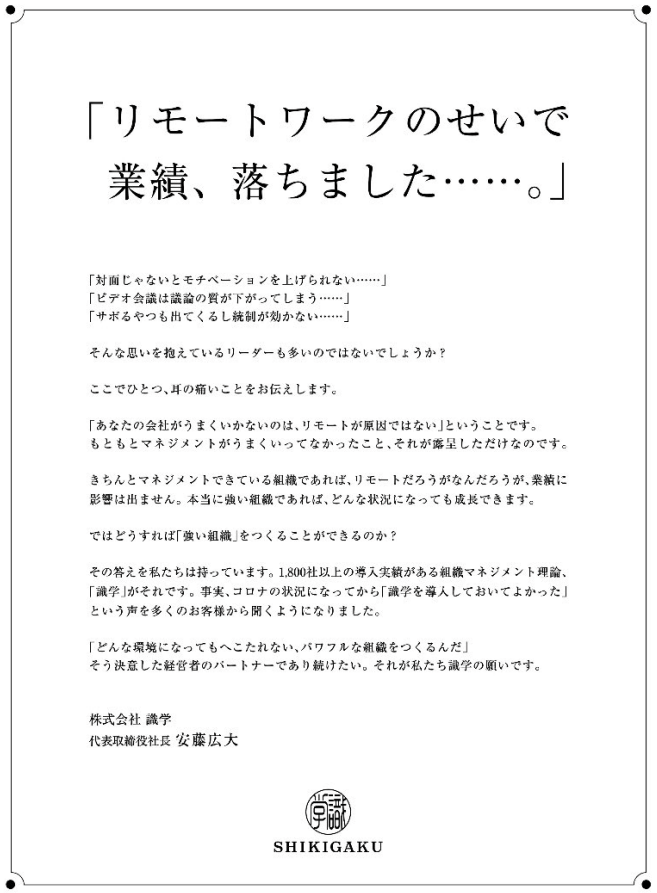
- 【識学的組織の特徴】成長する環境とは何か？

  https://www.youtube.com/watch?v=tWgbI8_re4M

- 元ラグビー日本代表：後藤翔太、登場!!早稲田ラグビーコーチは識学社員だった!!

  https://www.youtube.com/watch?v=Ka7uq1hM2h4&t=1s

日本経済新聞　一面広告



「リモートワークのせいで
業績、落ちました……。」

「対面じゃないとモチベーションを上げられない……」
「ビデオ会議は議論の質が下がってしまう……」
「サボるやつも出てくるし統制が効かない……」

そんな思いを抱えているリーダーも多いのではないでしょうか？

ここでひとつ、耳の痛いことをお伝えします。

「あなたの会社がうまくいかないのは、リモートが原因ではない」ということです。
もともとマネジメントがうまくいってなかったこと、それが露呈しただけなのです。

きちんとマネジメントできている組織であれば、リモートだろうがなんだろうが、業績に影響は出ません。本当に強い組織であれば、どんな状況になっても成長できます。

ではどうすれば「強い組織」をつくることができるのか？

その答えを私たちは持っています。1,800社以上の導入実績がある組織マネジメント理論、「識学」がそれです。事実、コロナの状況になってから「識学を導入しておいてよかった」という声を多くのお客様から聞くようになりました。

「どんな環境になってもへこたれない、パワフルな組織をつくるんだ」
そう決意した経営者のパートナーであり続けたい。それが私たち識学の願いです。

株式会社 識学
代表取締役社長 安藤広大

SHIKIGAKU

※2020/9/11 日本経済新聞 朝刊

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

目次

① 2021年2月2Q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 トピックス

④ 参考資料(会社概要・ビジネスモデル)

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
2021年2月期計画

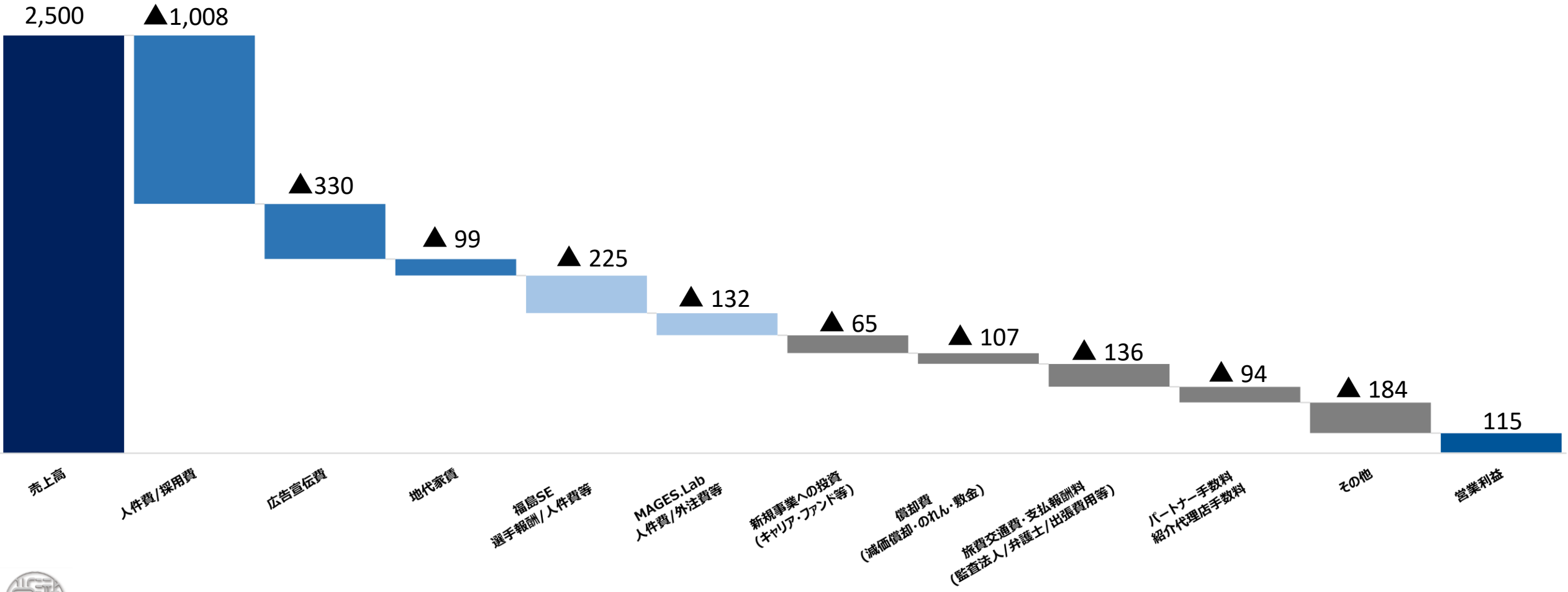
（百万円）	2020年2月期	2021年2月期	前期比
売上高	1,720	2,500	+45.3%
営業費用	1,437	2,384	+65.9%
人件費/採用教育費	643	1,008	+56.7%
広告宣伝費	246	330	+34.0%
地代家賃	63	99	+57.9%
その他営業費用	483	945	+95.6%
営業利益	283	115	△59.4%
EBITDA	322	180	△44.1%
当期純利益	176	△47	－

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
2021年2月期計画（利益構造）

■通期業績予想にかかる利益構造

(単位：百万円)



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(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

- 働く場所に関係なく結果を出す組織運営のコンサルティングを行う当社サービスに関する市場のニーズは高まると想定し、ニーズの取りこぼしがないように講師の採用、広告宣伝活動を積極的に実施
- **「講師数の増員」と「講師一人当たり売上高を維持する」**ことを重要KPIとして、以下の戦略によって増収を目指す

区分	戦略	KPI
マネジメントコンサルティング プラットフォーム	**①講師20名～25名採用での100名体制** 採用教育費を戦略的経費として継続投下 **②講師一人当たり売上高の維持** 講師の品質担保のため以下の施策実施 ・NPSによる外部評価 ・品質担当部署による講師テスト ・品質担当部署が顧客へ訪問し品質チェック **③識学を組織に徹底的に浸透させるためのサービス設計のリニューアル** **④紹介しやすい環境を構築するため、広告宣伝費の積極投下** **実績：日本経済新聞への広告・BSテレ東へのインフォマーシャル**	講師数 講師一人あたり売上高 マネジメントコンサルティングの契約社数 識学会員の契約社数

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(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)

- 契約社数1,846社の顧客基盤を有効活用、LINEの活用/セミナー実施により求職者の獲得を進め、2020年9月以降の収益化を目指す
- **サービス開始8か月の10月時点で契約社数は100社、求人案件数120件**を超える

SHIKIGAKU
当社

求人企業

【戦略】経営陣・幹部層へのコンサルティングサービス提供という性質を活かし求人案件増加を目指す
- 経営層との密な連携により非公開求人獲得
  （100案件を超える求人案件）
- 契約企業に対して人材需要の掘り起こしのための営業活動の実施

求職者

【戦略】求職者の増加、内定・承諾者の創出
- キャリアに関するセミナーの実施
- LINEやYoutubeを活かした求職者の識学的組織での就労意欲の創出
- 内定・承諾者の成約に向けて専属のキャリアアドバイザー3名、事務1名の体制により行動量の増加

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(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(識学ファンド)

- 識学により改善余地の大きい会社に対して、ヒト・カネ・識学を提供し、成長を促進
- 出資総額及び投資件数をKPIとして、アーリーステージ、レイターステージへの投資を実行していく

  以下の2点を実行し、中長期の成長へ寄与できることを目指す
- 2020年9月末まで：LP出資額を増やす取り組みを中心
- 2020年9月以降：出資候補先のソーシング活動、積極的な投資実行を行うことをめざす

2020年9月末まで

LP出資額の増額

【戦略】
識学の顧客基盤をもとに、識学1号ファンドのコンセプトへご理解いただけるLP候補者を募り、ファンドの出資総額の増額を目指す

2020年9月以降

積極的なソーシング活動と投資実行

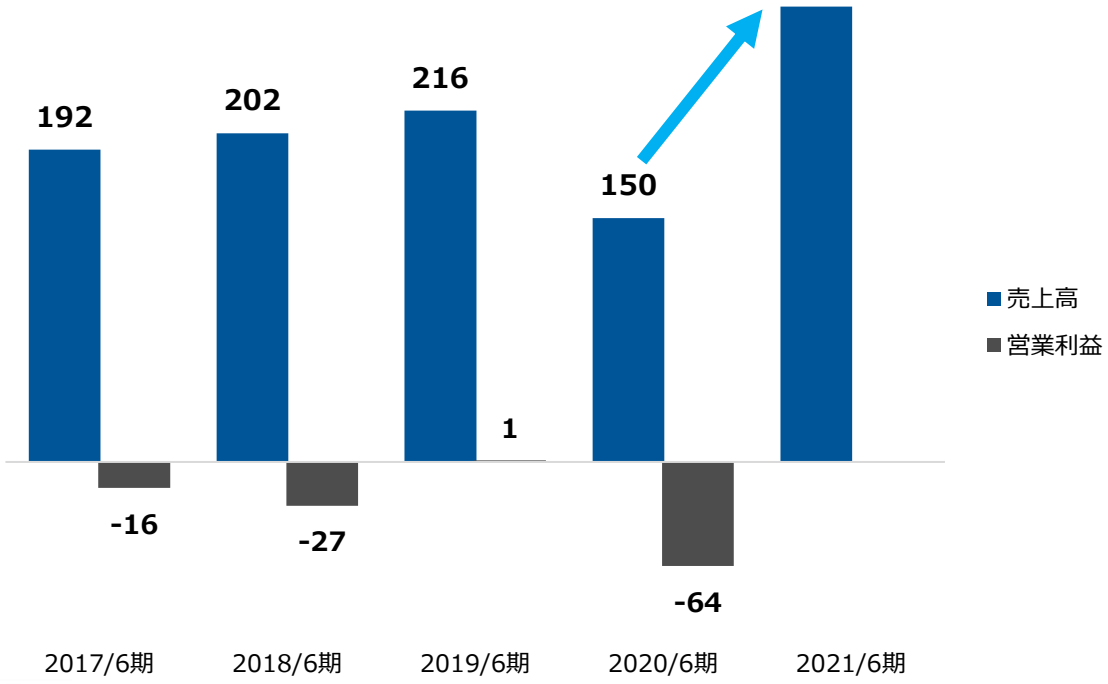
①レイターステージへの投資
・一定以上の"組織力"がある企業へ投資
②アーリーステージへの投資
・「組織改善による成長余地」を軸に投資を実行

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(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

- 2021年6月期は**増収**を目指し、営業損益は赤字とならないようにコスト管理を徹底的に実施
- 識学の顧客基盤を活用し、福島県だけでなく首都圏においてもスポンサー獲得に向けた営業活動を行う
- 売上高成長率を重要なKPIとし、過去最高の売上高を目指す

業績推移と計画



主な戦略・施策

- 新規訪問件数の増加
- 識学顧客基盤を活かしたスポンサー紹介
- 「ReBONDS　10action」のプロモーションコンセプトのもと、情報発信量の増加によるブースター会員の増加
- ”組織力”で勝つためにチームを強化しB2リーグでの上位を目指す
- ECサイトの運用により、オールシーズン売上が見込める体制の確立
- 新たなサプライヤーとの契約にともない、商品ラインナップの一新によりリピーターを獲得する

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

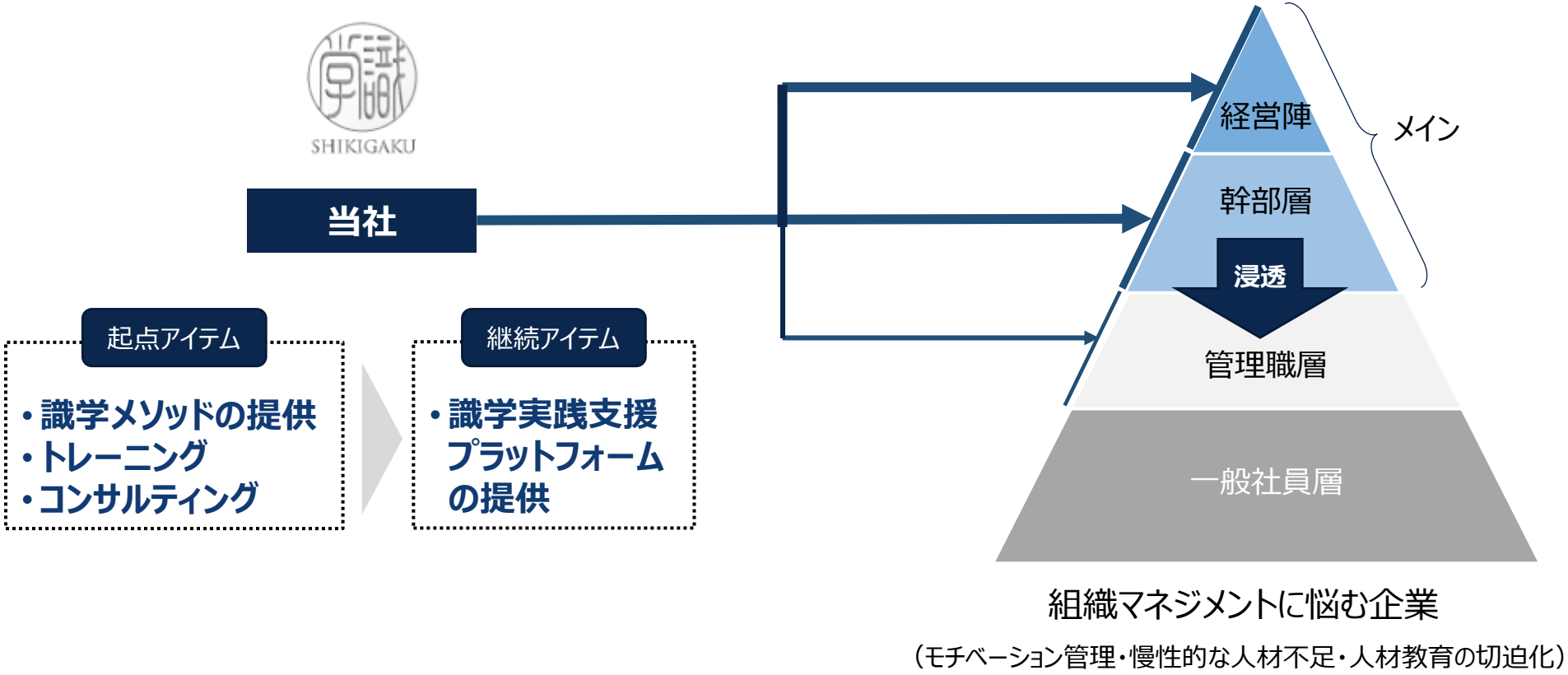
企　業　理　念

『識学を広める事で人々の持つ
可能性を最大化する』

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
ビジネスモデル(1/2)

- 主たるターゲットは、成長期にある中堅・中小企業。従業員数が大きく変化している企業や従業員定着率に課題を抱えている企業などが対象
- 一般社員向けの研修ではなく、経営陣・幹部層へのアプローチが主体。経営層を起点に組織マネジメントを推進するメソッドを確立



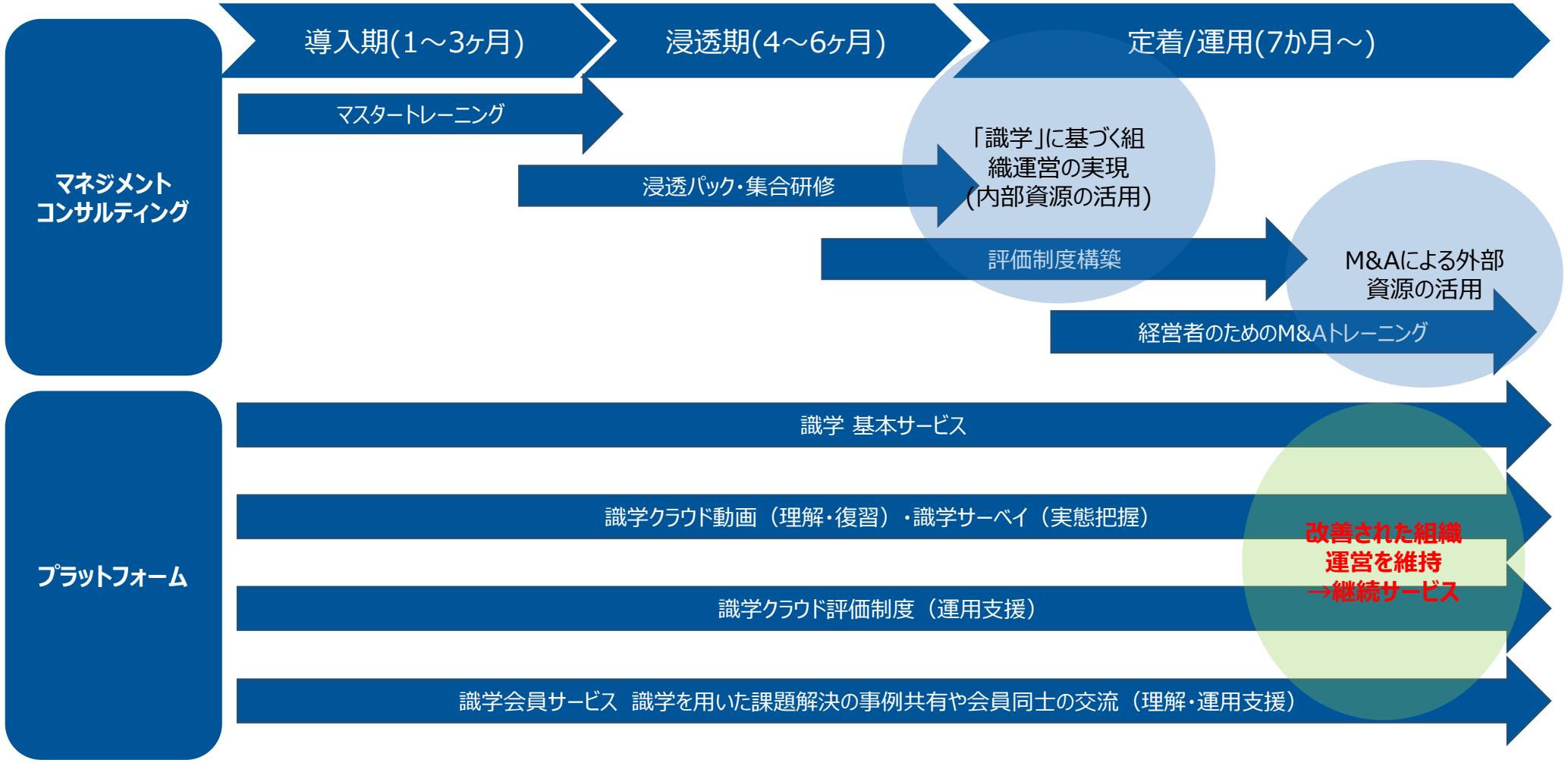
組織マネジメントに悩む企業

(モチベーション管理・慢性的な人材不足・人材教育の切迫化)

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
ビジネスモデル(2/2)

- 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、組織改善を行い、プラットフォームサービスで改善された組織の状態を維持



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
サービス内容

● 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

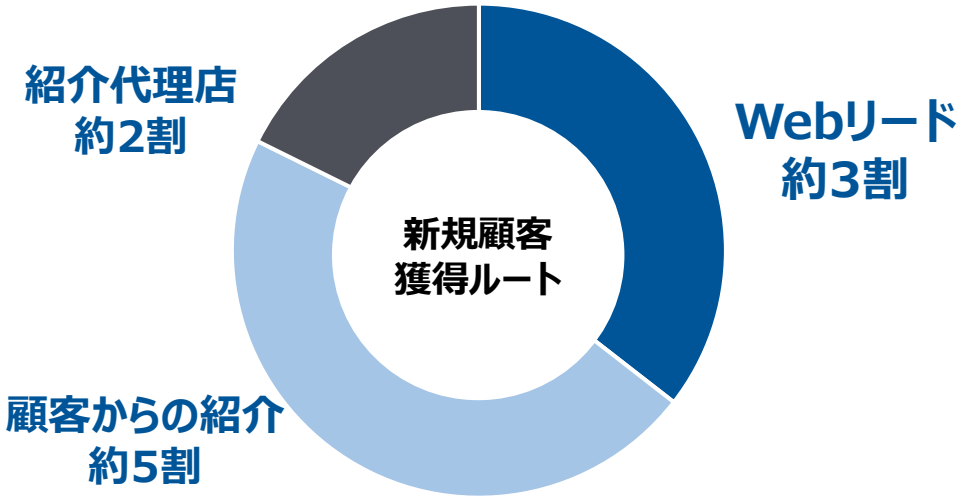
サービス区分	サービス詳細	価格
マネジメントコンサル	**マスタートレーニング(経営者向け)** ・面談形式の識学におけるベーストレーニング	120万～ (12回コースの場合)
	浸透パック ・動画学習集合研修でマスタートレーニングの理論を学習	
	評価制度構築 評価制度構築のコンサルティングを実施	
	集合研修（管理職向け） 識学における「位置」「結果」を中心に講義型にて実施	1時間当たり10万～
	経営者のためのM&Aトレーニング ・経営者を対象にしたマンツーマンのトレーニング	120万～ (12回コースの場合)
プラットフォーム	**識学 基本サービス** 定期的なトレーニングに加えて、識学クラウドによる学習機能も含めたパッケージサービス	1社あたりの課金 月額200,000円
	識学クラウド ウェブ上で顧客の識学実践を支援するクラウドサービス 識学クラウド組織診断、識学クラウド動画復習 識学クラウド評価制度運用支援、識学クラウド日常業務支援	IDベースで課金 月額30,000円～
	識学会員サービス 低額で識学トレーニングを継続できるサービス 定期的なトレーニング 識学会員同士の交流	1社あたりの課金 月額30,000円～

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

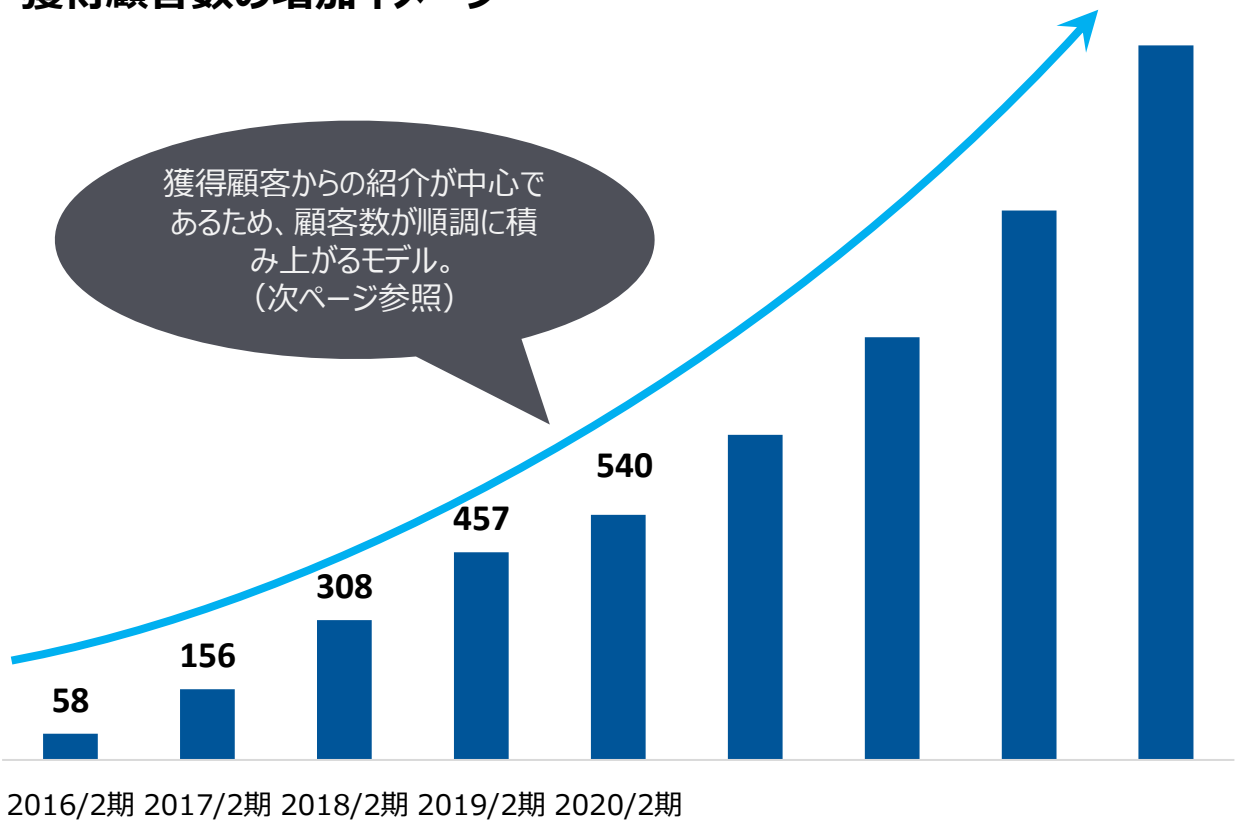
④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
顧客獲得ルート

- 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



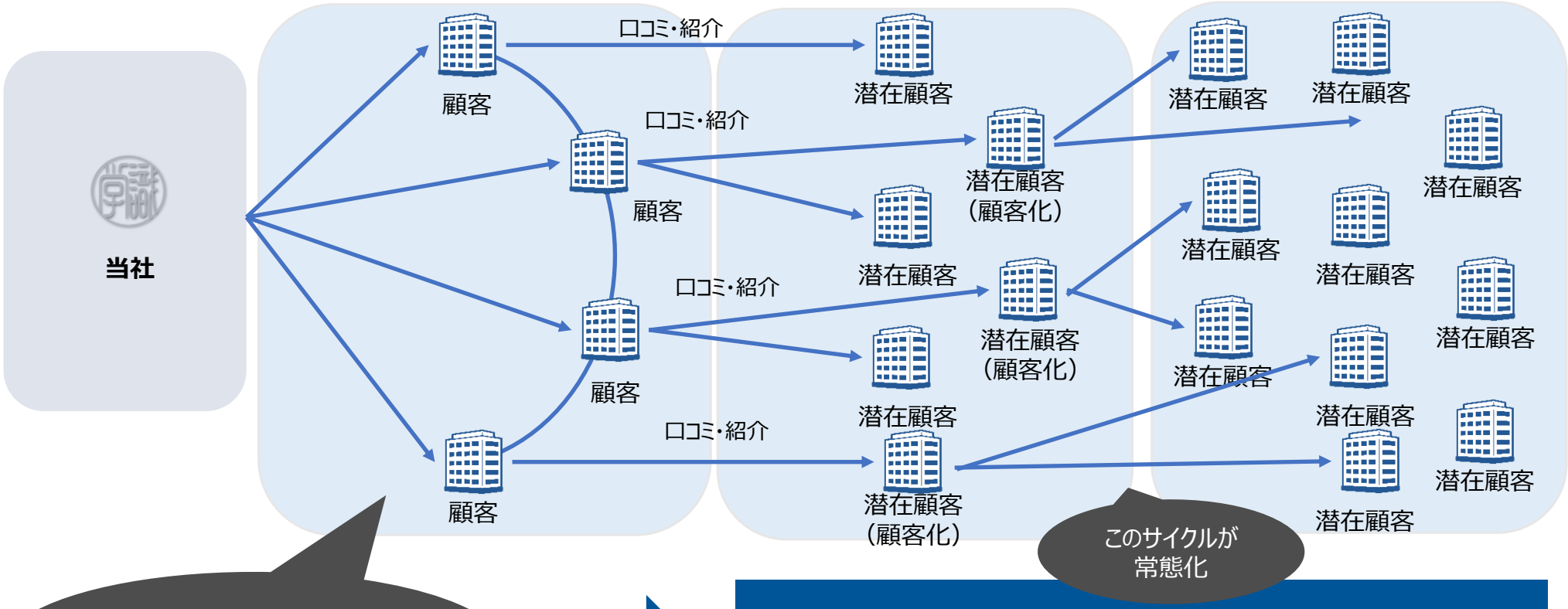
獲得顧客数の増加イメージ



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
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）

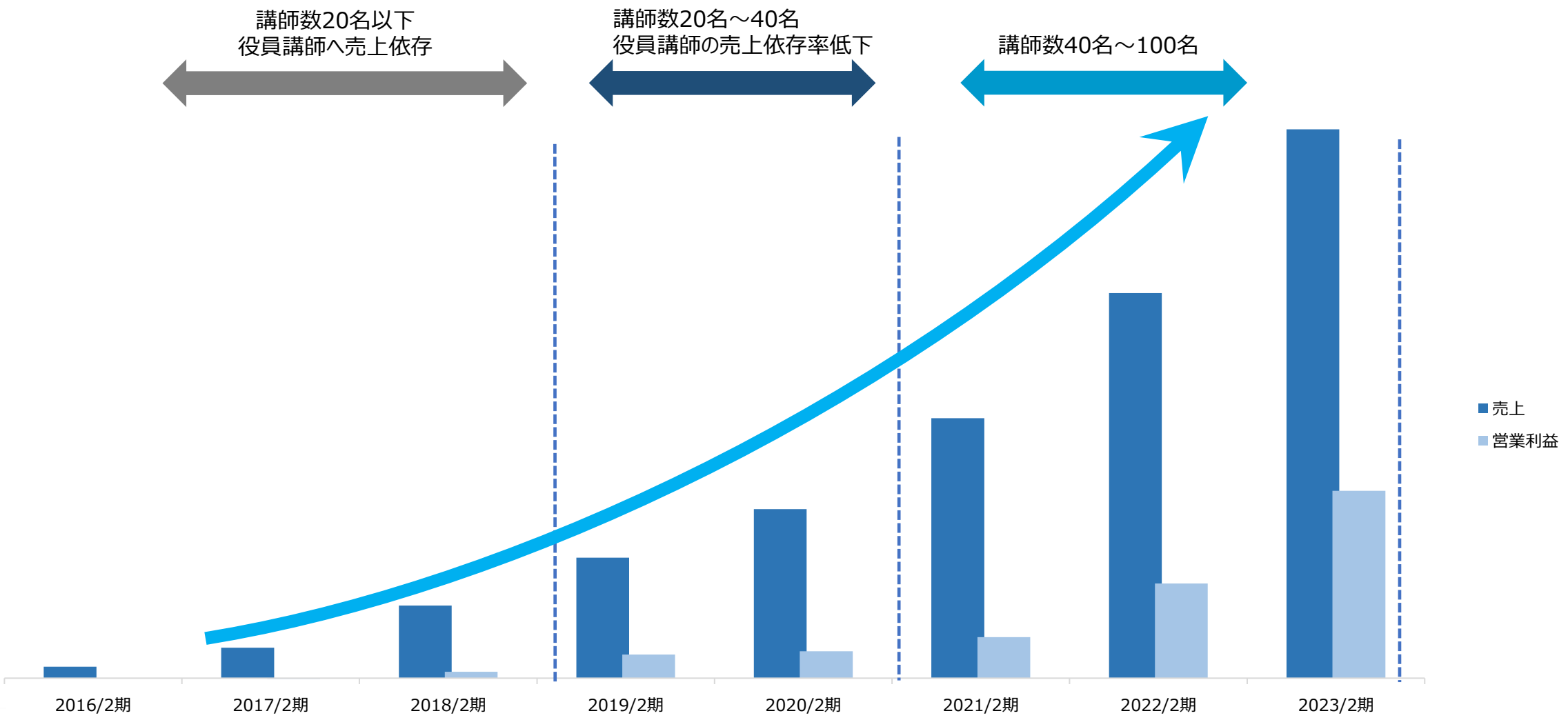


効率的な新規開拓基盤となっているため、
戦略的な広告宣伝費の投資が可能な状態へ。

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
組織コンサルティング事業の成長イメージ

● **講師数100名体制を早期に構築し、組織コンサルティング事業の更なる成長を図る**



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
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

講師数の増加 × **講師一人当たり売上高**

講師数の増加 ↓

- 講師の品質管理
- 採用活動強化
- 適正な評価制度

講師一人当たり売上高 ↓

- 基本サービスのマスタートレーニング以外のサービスの受注
  (ex.浸透パック等の受注により組織への浸透を加速)
- 経営者のみならず、幹部層・管理職層へ識学導入

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
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

「識学」メソッド × 「識学」に基づく育成体制 → 識学講師の育成

■トレーニングカリキュラム

「識学」のインプット、ロールプレイング、テスト(研修期間約3か月)

思考の5領域

領域Ⅰ 認識	領域Ⅱ 確認	領域Ⅲ 確定	領域Ⅳ 消化	領域Ⅴ 設定
自分の位置を正しく認識	何をいつまでにするか確定	結果に到達するために必要な変化を認識	必要な変化を抑制・回避しようとする要素を消化	目標の性質を正しく理解し目標達成への行動順位を明確に
位置	結果	変化	恐怖	目標

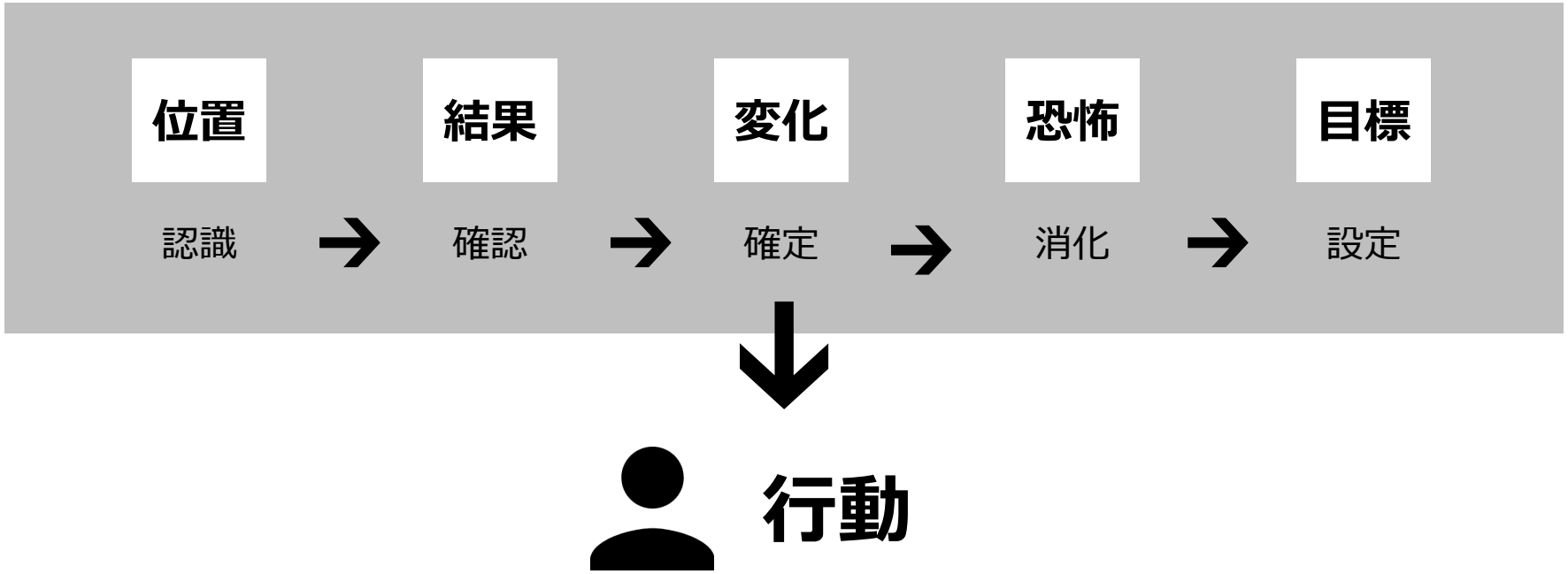
講師認定
テスト合格
＋
社内基準達成

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
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。



©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
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設立4年目で東証マザーズ上場

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

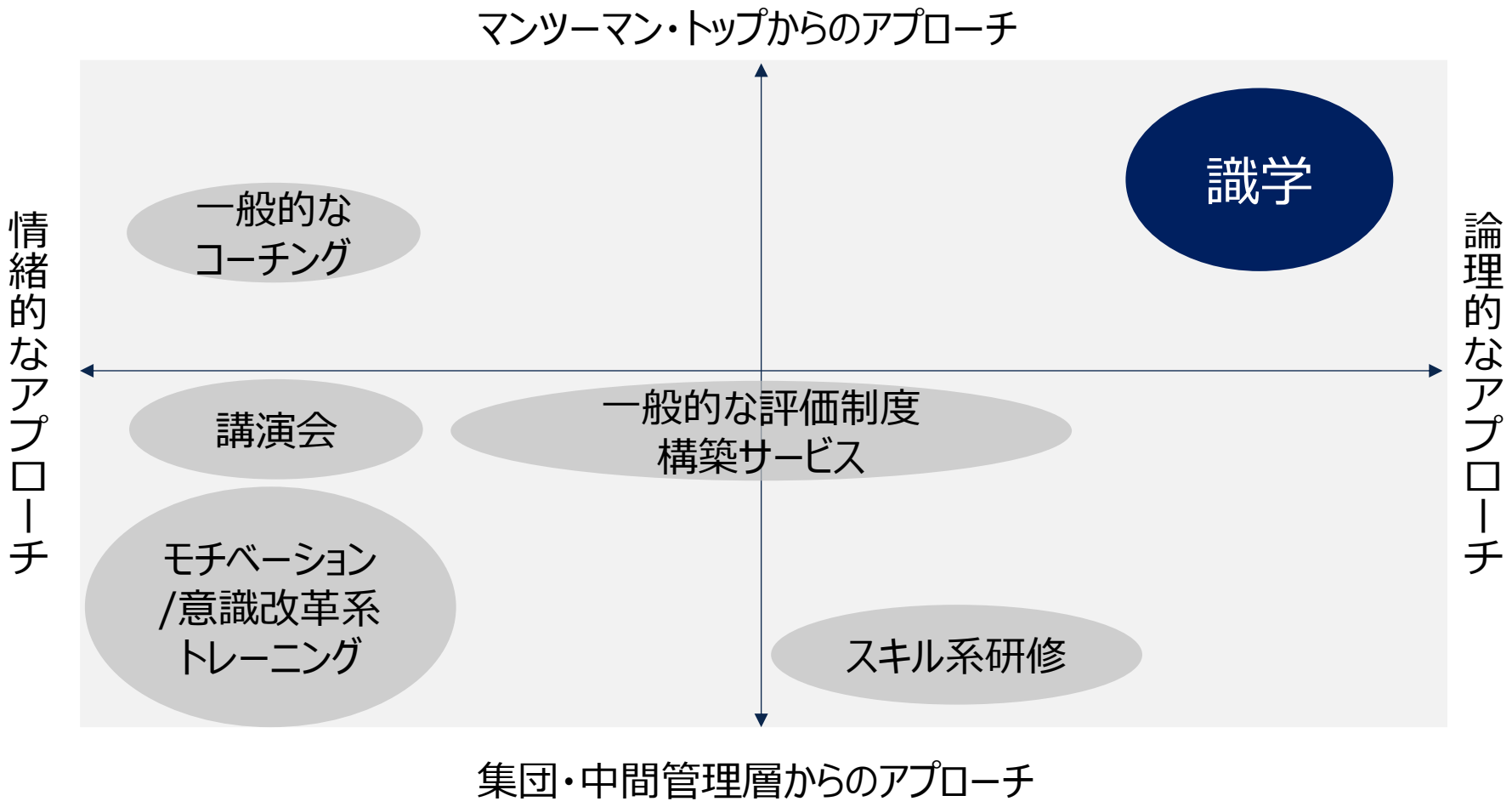
④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
沿革

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

©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
識学について

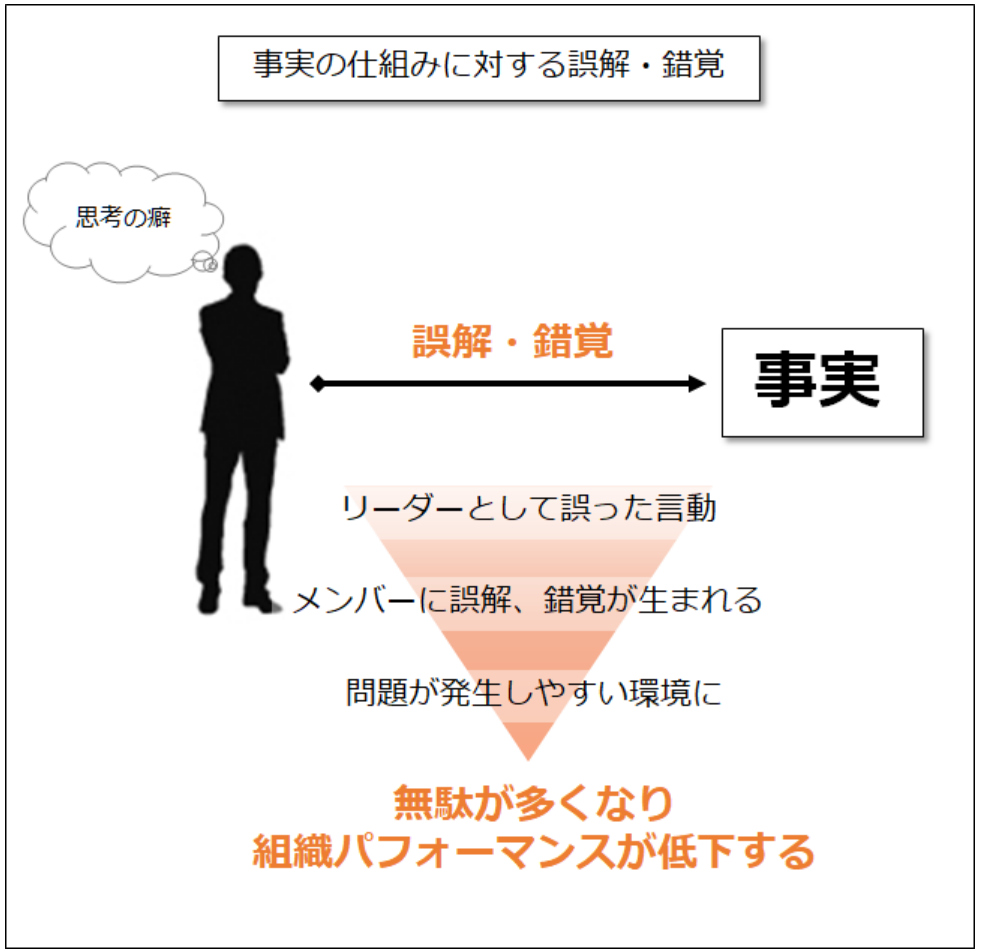
- 識学は経営トップ層へのアプローチ、論理性、マンツーマントレーニングの3点で独自性高い
- 組織の変革には、経営層自らが組織の混乱を招かないマネジメントルールの明確化が不可欠



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
識学について

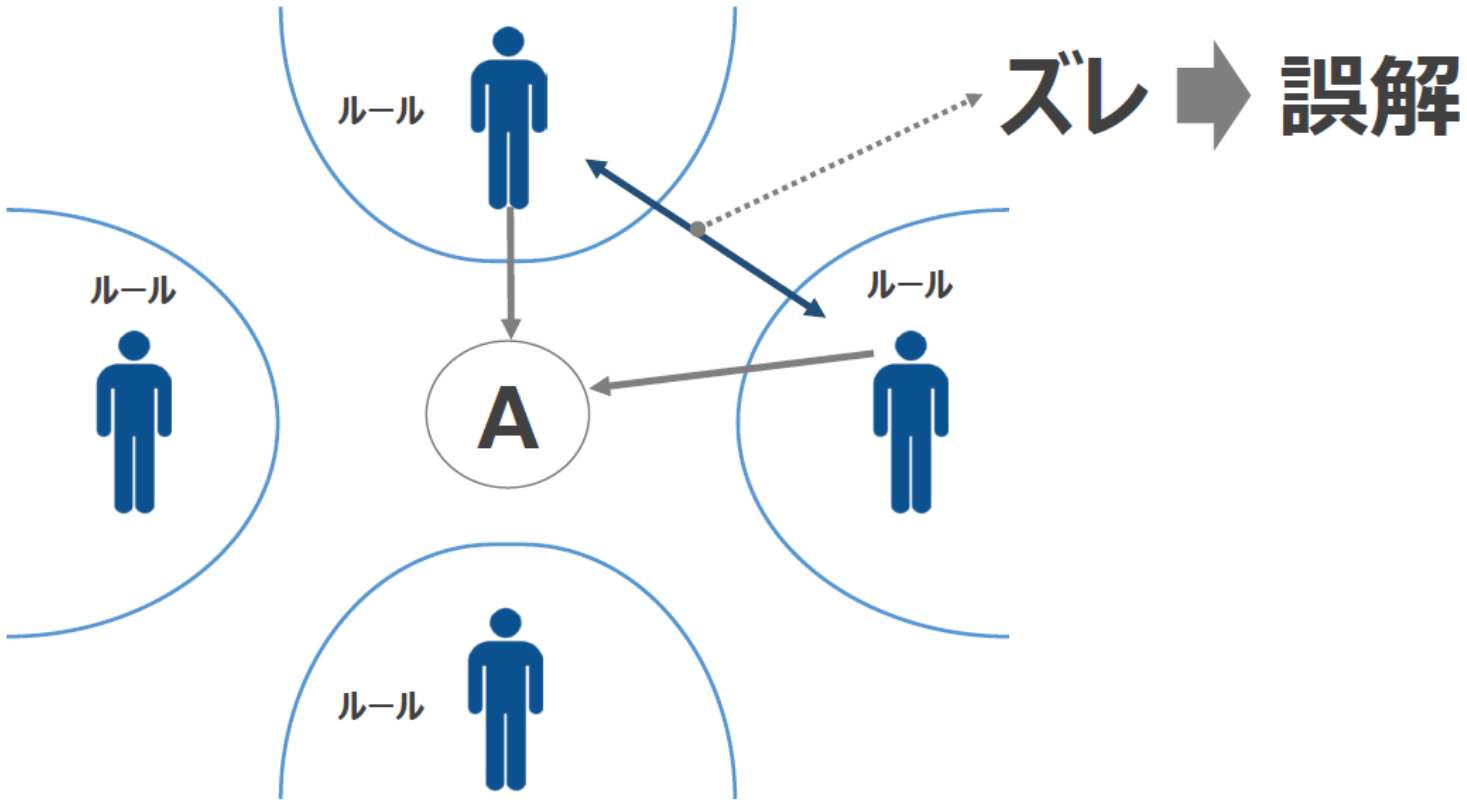
- 人は思考の癖を個別に持っており、その癖のために誤解や錯覚が発生し、行動が阻害される
- 識学は、誤解や錯覚を排除し、認識共通化や言動改善を通じて人々の生産性向上を実現するメソッド



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
識学について

- 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。



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

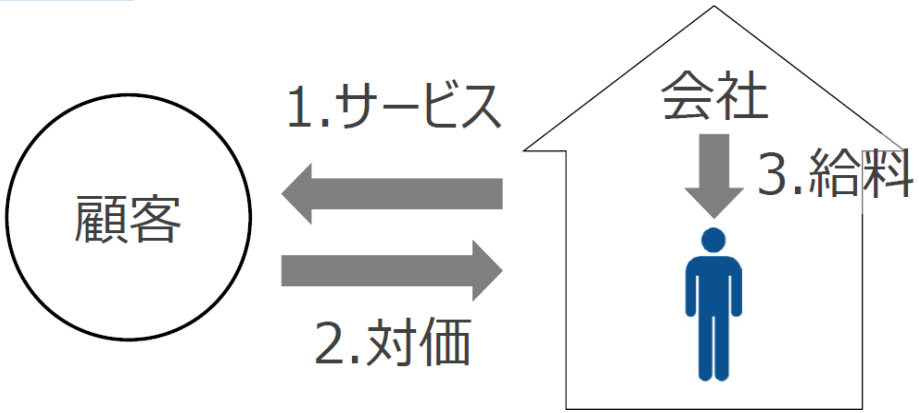
④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
識学について

- 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。

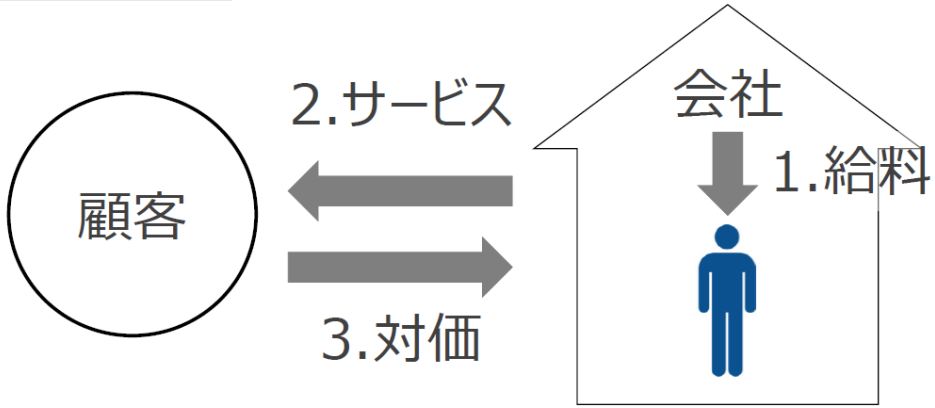
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番



©2020　SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
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

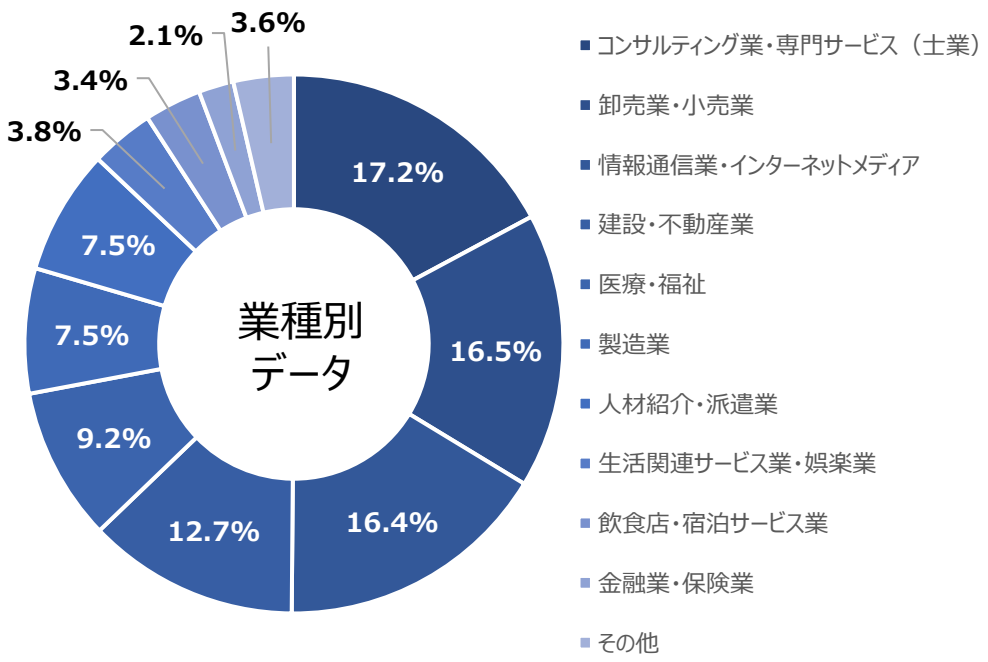
識学メソッド		一般的な研修
経営陣・幹部層がメイン	研修対象	一般社員層がメイン
従業員の”未来”にコミット	対策ポイント	従業員の”今”のストレス解消
マンツーマン	スタイル	集団
マネジメントの対象外	従業員モチベーション向上の取組み	重要
評価の対象外	努力の評価	重要
遠い距離感を推奨	現場との距離感	近い距離感を推奨

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

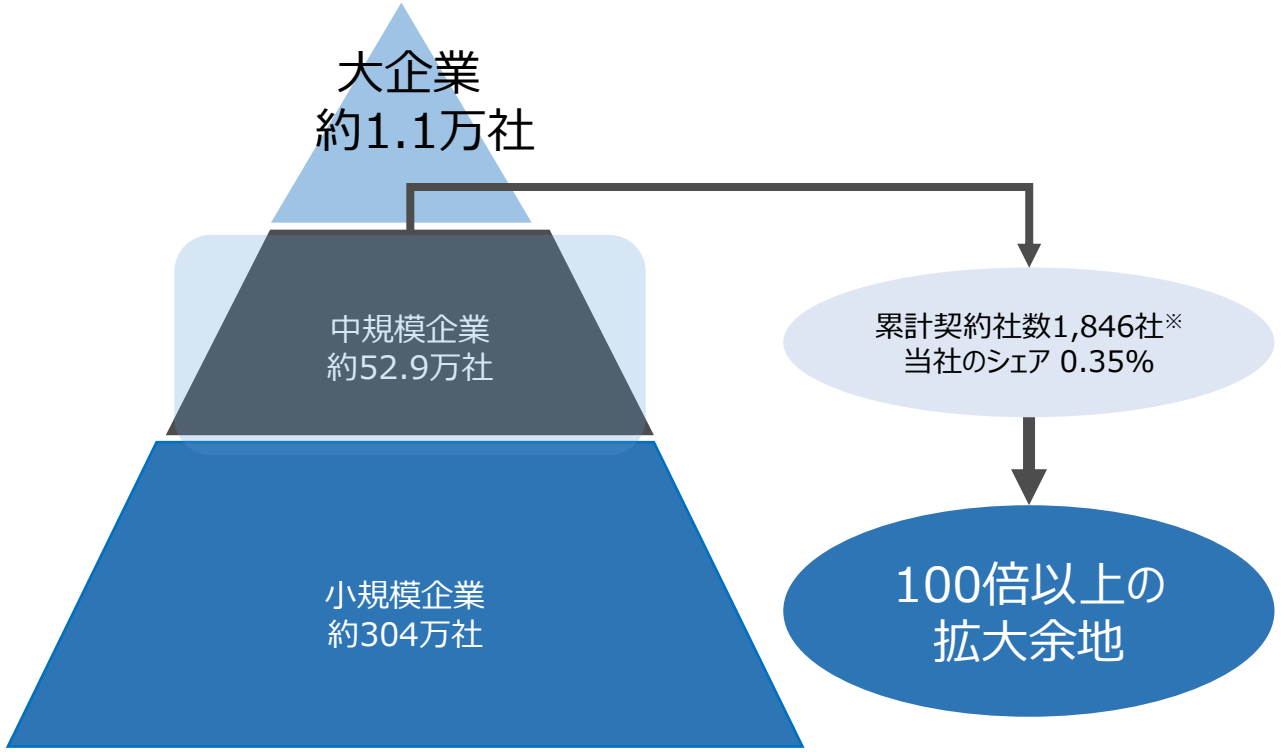
④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
市場規模

- 日本の企業数は約358万社と、「識学」の拡大余地は大きい
- 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

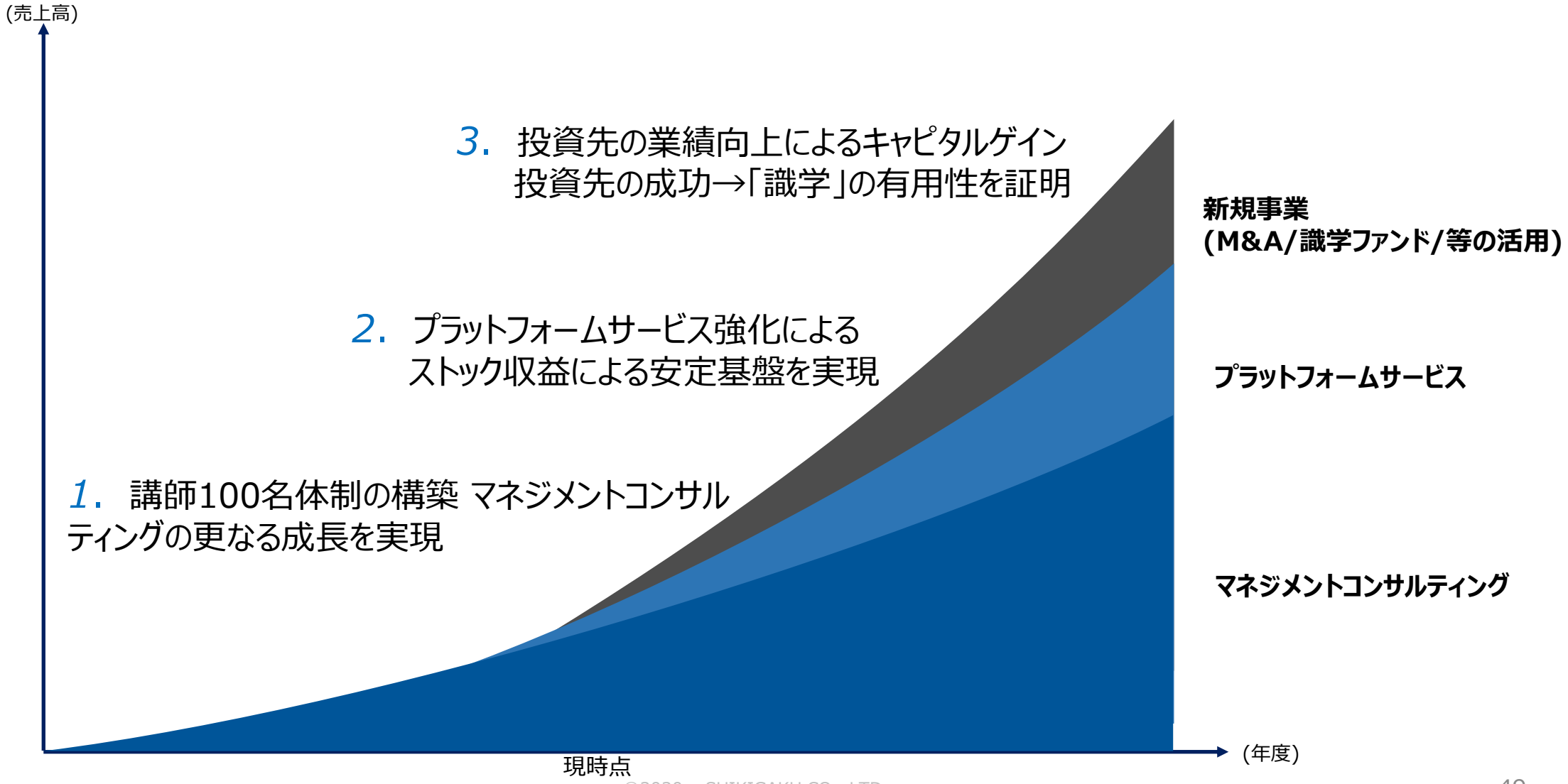


(出展)中小企業庁「中小企業白書」2019年版

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(会社概要・ビジネスモデル)
中長期の成長イメージ

「識学」のコンテンツ力を応用した事業展開により、さらなる成長の実現を目指す



©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.

④参考資料(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。

- お問い合わせ

ir@shikigaku.com

©2020 SHIKIGAKU CO., LTD.