

# 中期経営計画(2022-2024)

2021年3月17日  
東証マザーズ(7049)

1. はじめに
2. 経営戦略
3. 投資戦略・財務戦略
4. 事業戦略
5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み
6. 参考資料



## 1. はじめに

## 2. 経営戦略

## 3. 投資戦略・財務戦略

## 4. 事業戦略

## 5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み

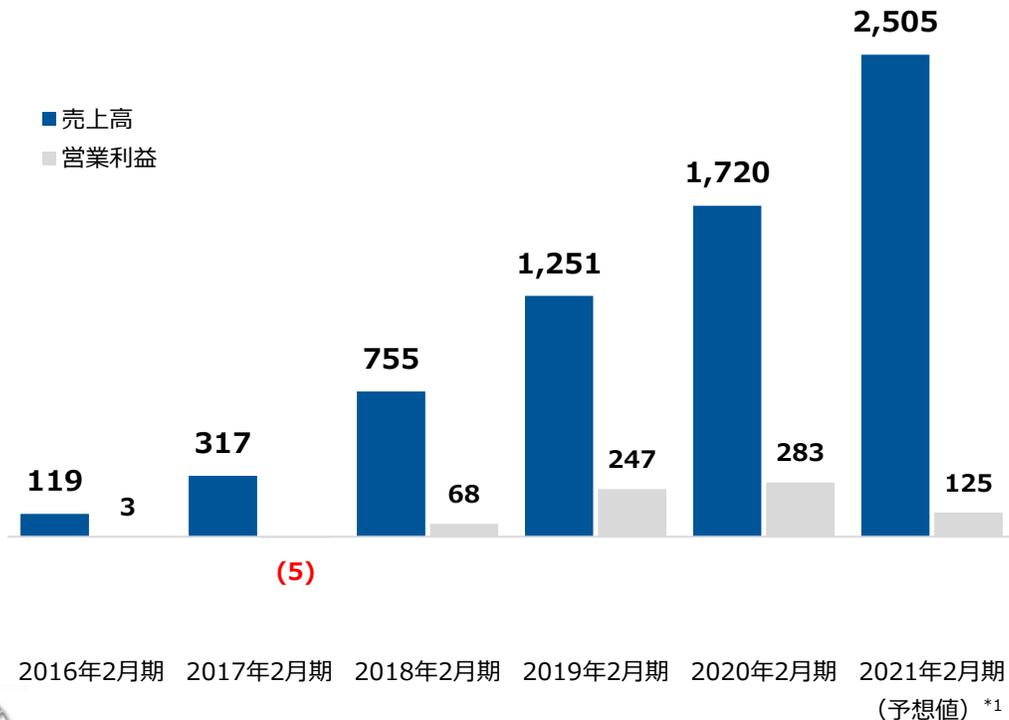
## 6. 参考資料



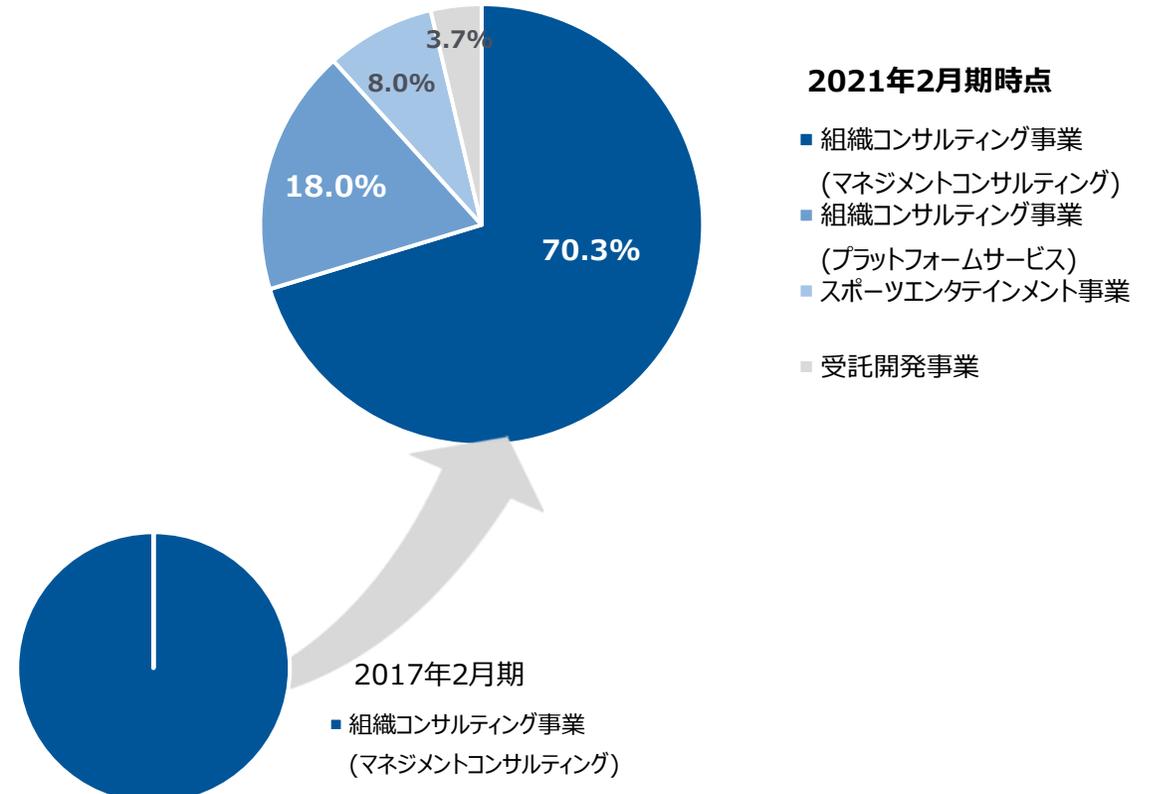
# 1. はじめに 創業からの振り返り

- 創業以来**6期連続**での増収を達成。
- プラットフォームサービスの展開や積極的なM&A実行により、事業構成も大きく変化

## 創業後の業績推移



## 売上構成比の変化

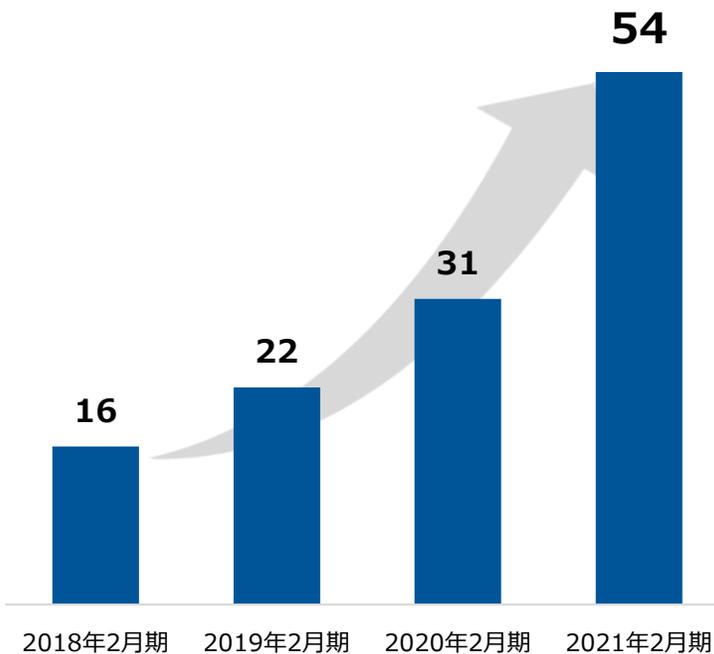


\*1: 予想値は監査法人による会計監査を受けておりませんので、実際の数値とは差異が発生する場合があります

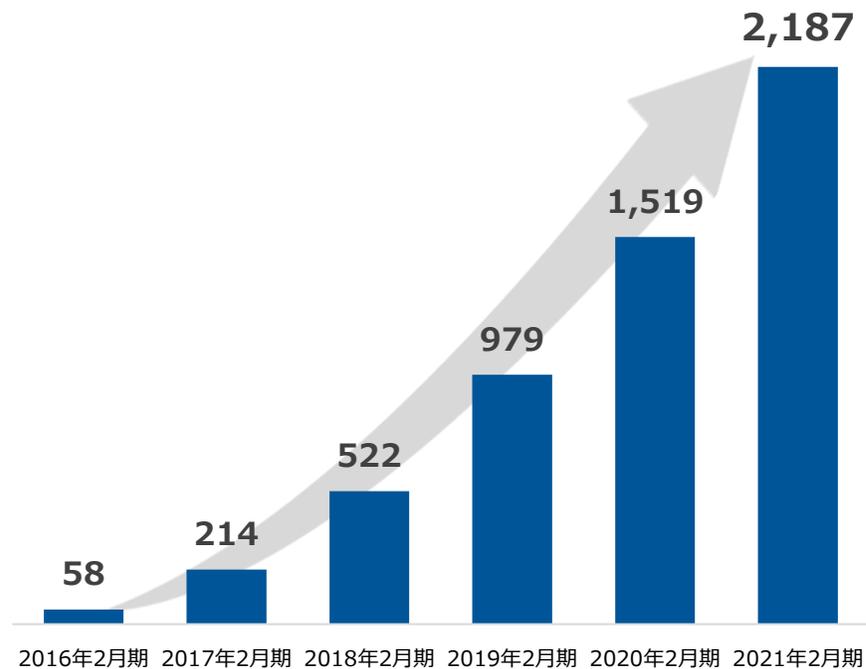
# 1. はじめに 創業からの振り返り

- 講師数はIPOを契機に積極採用を行い、2021年2月期には54名へと到達
- マネジメントコンサルティングの累計契約社数は創業6年で2,000社を超える
- ストック型収益であるプラットフォームサービス契約社数も2018年3月のサービス開始から3年で約900社まで到達

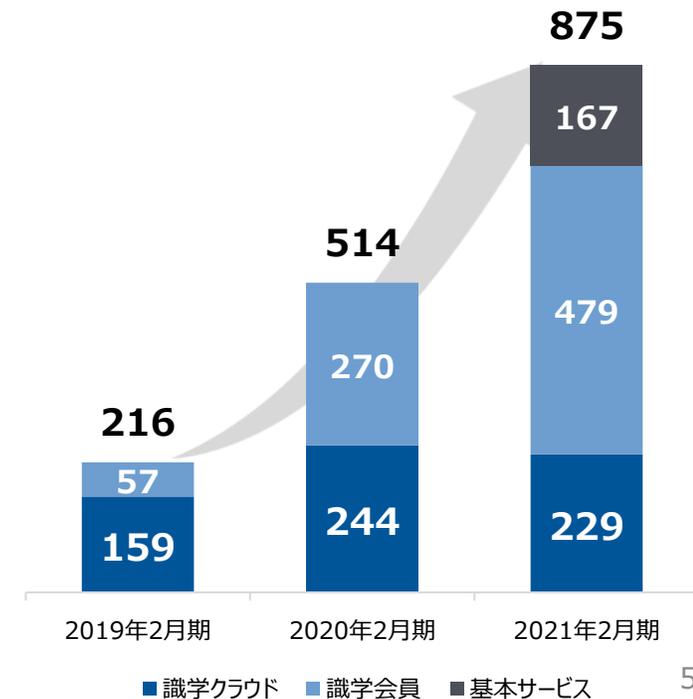
### 講師数の推移



### マネジメントコンサルティング 累計契約社数



### プラットフォームサービス 契約社数推移



■ 識学クラウド ■ 識学会員 ■ 基本サービス

# 1. はじめに 上場後の振り返り

- 上場後の成長戦略について、一定の達成はあるものの、今後の事業拡大及び企業価値向上の実現に向けてさらに取り組むべき課題（拡大余地）もある

成長戦略	達成したもの	今後の課題
マネジメントコンサルティングのさらなる成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ IPOに伴う知名度向上で講師の順調な採用</li> <li>✓ 一定以上の品質を有する講師を輩出する育成・品質管理体制の構築・運用</li> <li>✓ 講師数の増加に応じて売上高の遡増を実現</li> <li>✓ 役員講師への売上依存度の低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 大企業への導入促進</li> <li>✓ 受注単価の上昇</li> <li>✓ 講師数の増加</li> </ul>
プラットフォームサービス強化によりストック収益による安定基盤を実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 契約社数の積み上げによる月額売上6,000万円へと成長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ スtock売上のさらなる積上げ</li> <li>✓ 解約率の引き下げ</li> <li>✓ マネジメントコンサルティング導入企業の転換</li> </ul>
新規事業による適用領域拡大（M&A/識学ファンド等の活用）	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ M&amp;Aトレーニング事業買収に伴う新規事業の展開及び収益化</li> <li>✓ M&amp;A(福島SE(※1)、MAGES.Lab(※2)) の実行による事業領域拡大の仕掛け開始</li> <li>✓ 「識学」というコンテンツ人材紹介事業「識学キャリア」の開始及びマネタイズ実現</li> <li>✓ 「組織力」に着目した投資を特徴とする識学ファンドの組成/トラックレコードの達成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 赤字事業の収益性改善</li> <li>✓ 新規事業のグループ収益へのさらなる貢献</li> </ul>

※1 福島スポーツエンタテインメント株式会社

※2 株式会社MAGES.Lab(2020年12月1日をもって消滅)

1. はじめに

**2. 経営戦略**

3. 投資戦略・財務戦略

4. 事業戦略

5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み

6. 参考資料



# 2. 経営戦略

## 当社を取り巻く環境

### ■ 企業を取り巻く環境の変化により、当社グループが関連する市場の規模及び需要はさらに膨らむと見込む

環境	取り巻く環境	環境変化による企業に求められる事象
労働人口の減少	2040年までに就労人口は約4,600万人と現在から1,000万人減少	<u>1人当たり労働生産性の向上が益々求められる</u> 女性や高齢者の就業率が高まることが想定される
労働生産性の低さ	OECD諸国37か国中、日本は26位と欧米諸国よりも低い水準	国際競争力/企業間競争力を高めるため、 <u>組織における労働者の生産性を上げるための取組みは必須</u> となる
企業数の減少	2040年までに企業数は約290万社と現在から70万社減少	後継者不足による企業で <u>事業承継ニーズは増加</u> 見込み 企業競争激化により、 <u>他の企業との差別化が必須</u>
新型コロナウイルス感染症による多様な働き方	感染防止を契機としたりリモートワーク等、オフィスに出社しない勤務体系の導入 オフィスの縮小傾向は続き、今後も多様な働き方が継続すると見込む	<u>働き方/働く場所に関係なく従業員を評価できる組織運営</u> が必須



# 2. 経営戦略

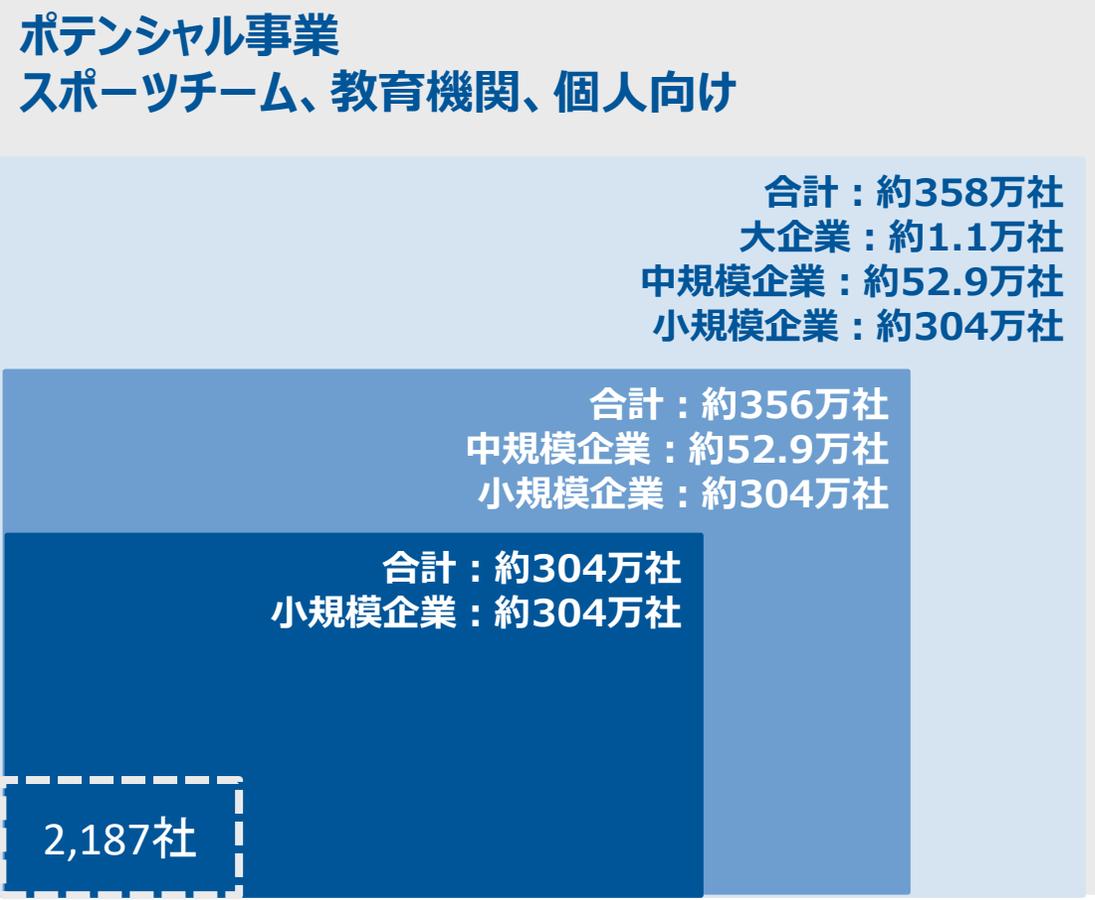
## 市場ポテンシャルと当社現状規模

- 当社メソッドは“組織”であれば適用可能なため、当社の対象とする潜在顧客層は広い（現在のシェアは1%未満）
- 当社推計の市場規模のうち、当社シェアは0.2%とさらなる成長ポテンシャルがある
- “組織”であれば適用可能なメソッドを有するため、スポーツチームや教育機関など適用範囲の拡大余地は大きい

国内市場における成長ポテンシャル  
(当社の現状の顧客単価に基づく)

**1兆, 1,000** 億円

中規模企業 529,000社<sup>(3)</sup> × 顧客当たりの受注単価<sup>(1)</sup>



(1)2021年2月期の1社あたりの平均受注金額を利用  
(2)“経営者が直接”利用するコンサルティング費用を集計した市場調査レポートが存在しないため、当社推計数値による市場予測  
(3)中小企業庁「中小企業白書」2019年版



## 2. 経営戦略

### 2024年に目指す姿(中期経営計画の位置付け)

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



# 2. 経営戦略

## 事業ポートフォリオごとの位置付けと戦略

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



## 2. 経営戦略

### 目指すべき経営指標

- 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

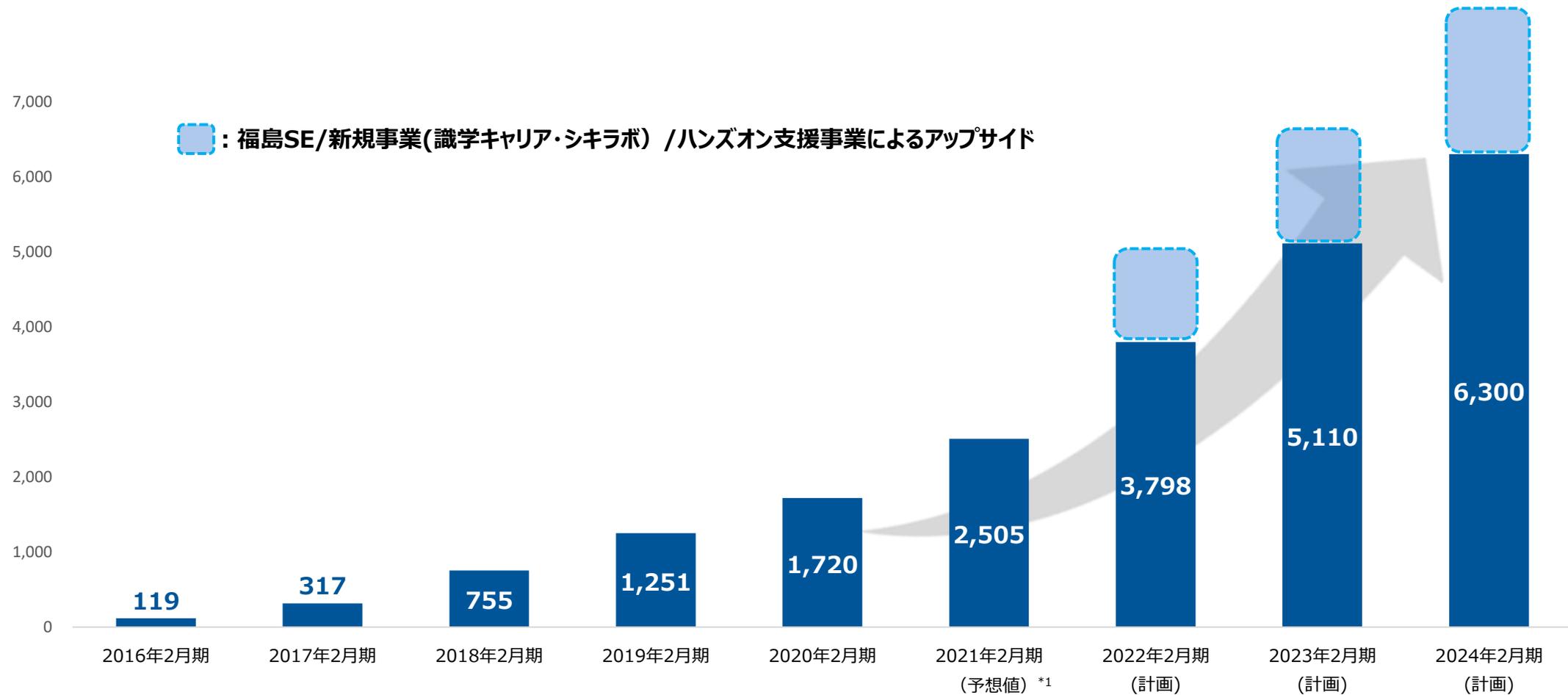
売上高成長率	営業利益率	D/Eレシオ
每期20%以上	20%以上	50%未満



# 2. 経営戦略

## 売上高の成長イメージ

- 組織コンサルティング事業の拡大を中心にした売上高計画は以下の通り
- 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

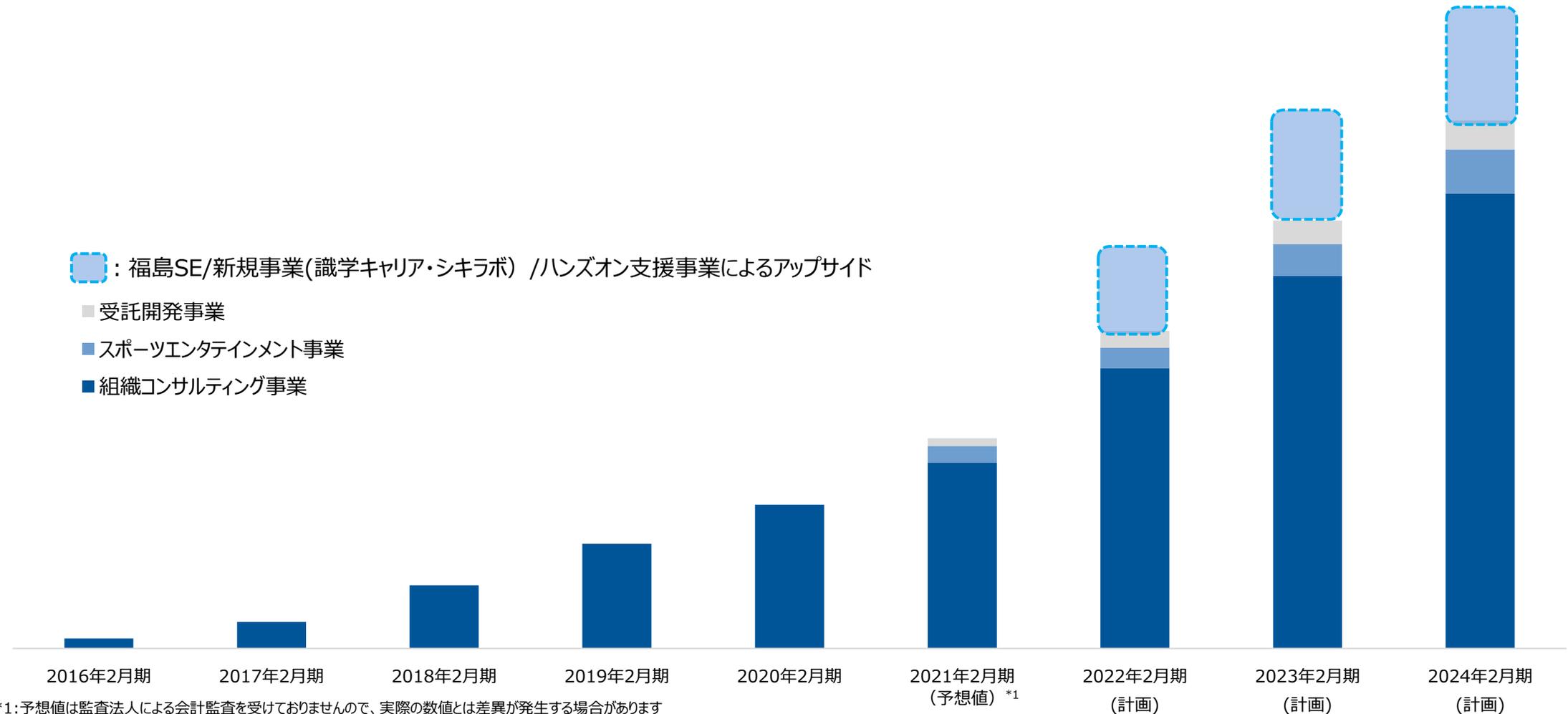


\*1: 予想値は監査法人による会計監査を受けておりませんので、実際の数値とは差異が発生する場合があります

# 2. 経営戦略

## セグメントごとの売上構成イメージ

- 中期経営計画は、**組織コンサルティング事業の拡大を中心**にした売上高計画
- 事業ポートフォリオごとにリソースを投下し施策は行うものの収益見込は保守的に計画（想定以上の成長が実現するとさらなるアップサイドを見込める領域）



\*1: 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

# 2. 経営戦略

## 業績目標

- 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

	2020年2月期 (実績)	2021年2月期 (予測値*1)	2022年2月期 (計画)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)
<b>売上高</b>	<b>1,720</b>	<b>2,505</b>	<b>3,798</b>	<b>5,110</b>	<b>6,300</b>
前期比(%)	37.5%	45.3%	51.9%	34.6%	23.4%
<b>営業利益</b>	<b>283</b>	<b>125</b>	<b>400</b>	<b>980</b>	<b>1,560</b>
営業利益率(%)	16.4%	5.0%	10.5%	19.8%	24.9%
<b>経常利益</b>	<b>282</b>	<b>184</b>	<b>353</b>	<b>972</b>	<b>1,527</b>
<b>当期純利益</b>	<b>178</b>	<b>▲44</b>	<b>153</b>	<b>645</b>	<b>1,049</b>
EPS(円)	24	▲5	20	86	139
ROE(%)	18.8%	▲5.5%	5%	19%	25%

\*1: 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



1. はじめに

2. 経営戦略

**3. 投資戦略・財務戦略**

4. 事業戦略

5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み

6. 参考資料

# 3. 投資戦略・財務戦略

## 資本配分の考え方

- 既存事業のさらなる成長、事業領域拡大による非連続な成長に向けた事業投資を推進
- 中期経営計画以降の飛躍的な成長を実現するために、事業投資へと資本配分を行う

<p>3カ年 営業CF 30億円</p> <p>3カ年 財務CF 20億円</p>	<p>成長投資 50億円</p>	<p><b>投資領域</b></p>	<p><b>期待リターン</b></p>	<p><b>重点投資</b></p>
		<p>組織コンサルティング事業</p>	<p>✓ 経営の柱として盤石なキャッシュの創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 講師の採用・育成</li> <li>● 広告宣伝費への投資</li> </ul>
		<p>ハンズオン支援事業</p>	<p>✓ EXITによるレバレッジの効いた利益の創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 講師の役員派遣によるハンズオン支援でのバリューアップとEXIT</li> </ul>
		<p>スポーツエンタテインメント事業 (福島SE)</p>	<p>✓ スポンサー収入の増加 ✓ 企業版ふるさと納税での ✓ B1リーグ昇格による知名度向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業人員の採用</li> <li>● チーム運営費への投資</li> </ul>
		<p>シキラボの新規事業 マネタイズ</p>	<p>✓ 新たな収益の柱の確立</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規事業への開発投資</li> <li>● 新規事業マネタイズに向けた広告宣伝費</li> </ul>
		<p>VCファンド投資</p>	<p>✓ EXITによるレバレッジの効いた利益の創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「組織力」の強化による成長が見込まれる企業への投資</li> </ul>
		<p><b>株主還元</b></p>	<p>中期経営計画の対象期間は無配とし、事業成長の投資にキャッシュを活用</p>	



# 3. 投資戦略・財務戦略

## 投資戦略

- 事業開発・事業再構築の強みを生かして、社内基準を満たす場合には投資を行う方針
- 一定の基準を設定し、グループからのM&A、VCファンド投資、ハンズオン支援ファンドのすみ分けを行い規律を持って投資を行う

区分	投資方針	出口戦略
識学本体	子会社化	連結グループでの利益貢献
ハンズオン支援 ファンド	議決権34%以上獲得を目安に投資	IPO/M&Aによる によるキャピタルゲイン
VCファンド	マイノリティ出資 (10%未満)	IPO/M&Aによる キャピタルゲイン

### 投資基準

- ① 投資基準に応じて会議体での承認を必須とする
- ② リスク資産（のれん）と自己資本の倍率が1.0倍を超えない水準での投資



1. はじめに

2. 基本方針・成長戦略

3. 投資戦略・財務戦略

**4. 事業戦略**

5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み

6. 参考資料



# 4. 事業戦略

## 組織コンサルティング事業-全般/売上高

### 基本方針

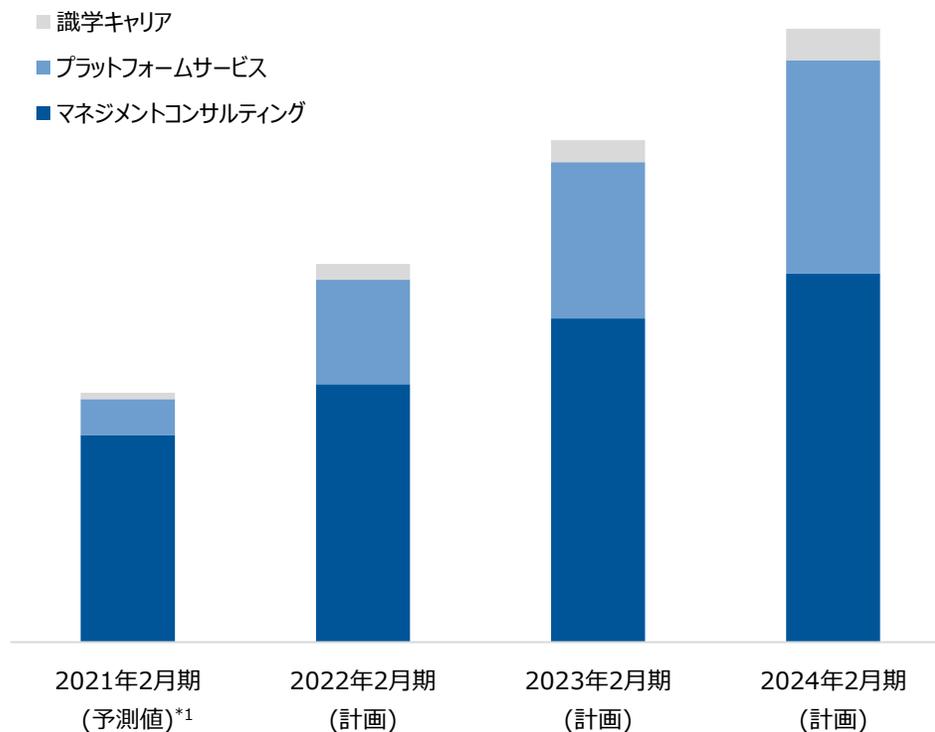
- プラットフォームサービスのさらなる拡大
- 講師一人当たり売上400万円/月の水準を維持
- ハンズオン支援事業での講師を派遣を想定し、講師が每期20名～25名増加する前提での採用計画

### 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(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

\*1: 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

### 売上成長イメージ



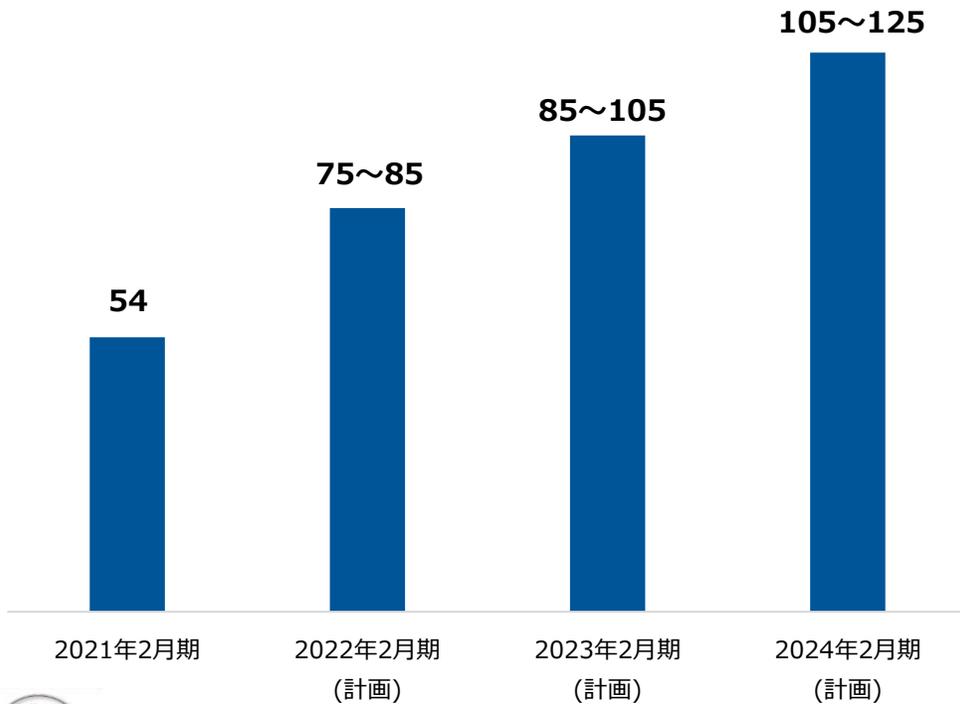
# 4. 事業戦略

## 組織コンサルティング事業-講師数

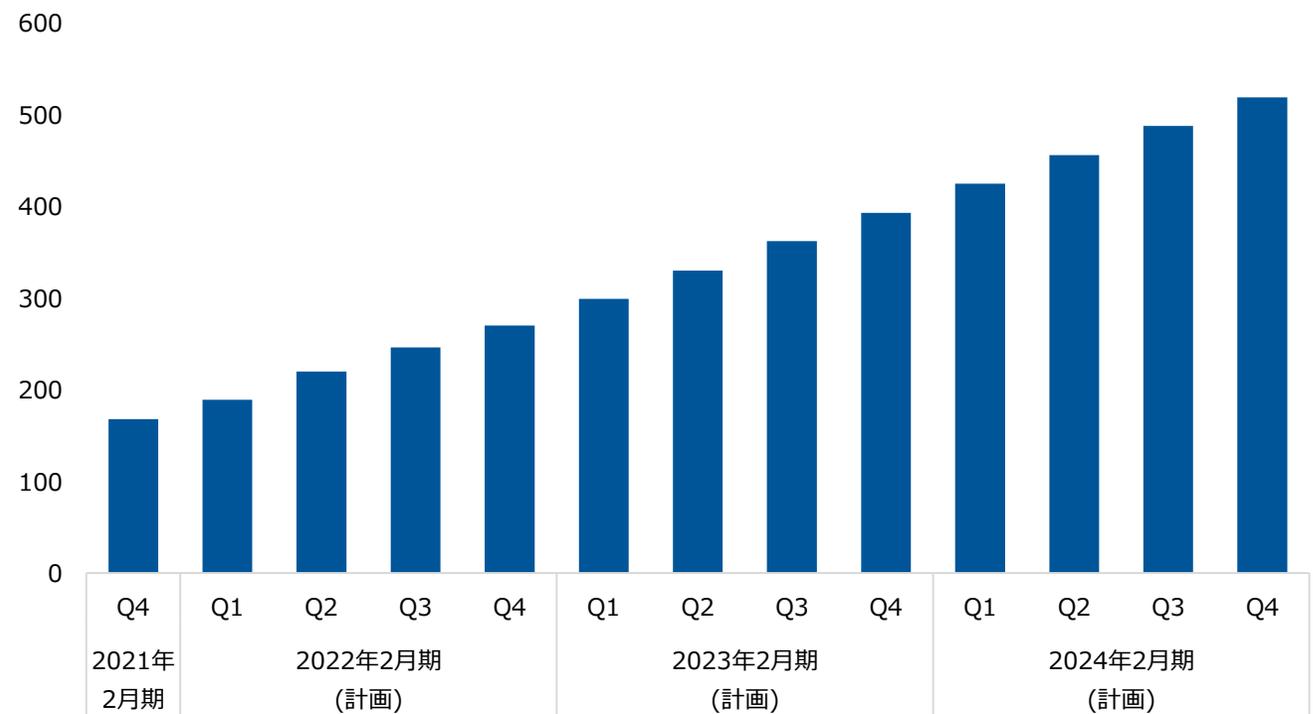
### 基本方針

- 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



# 4. 事業戦略

## 組織コンサルティング事業-コスト

### 基本方針

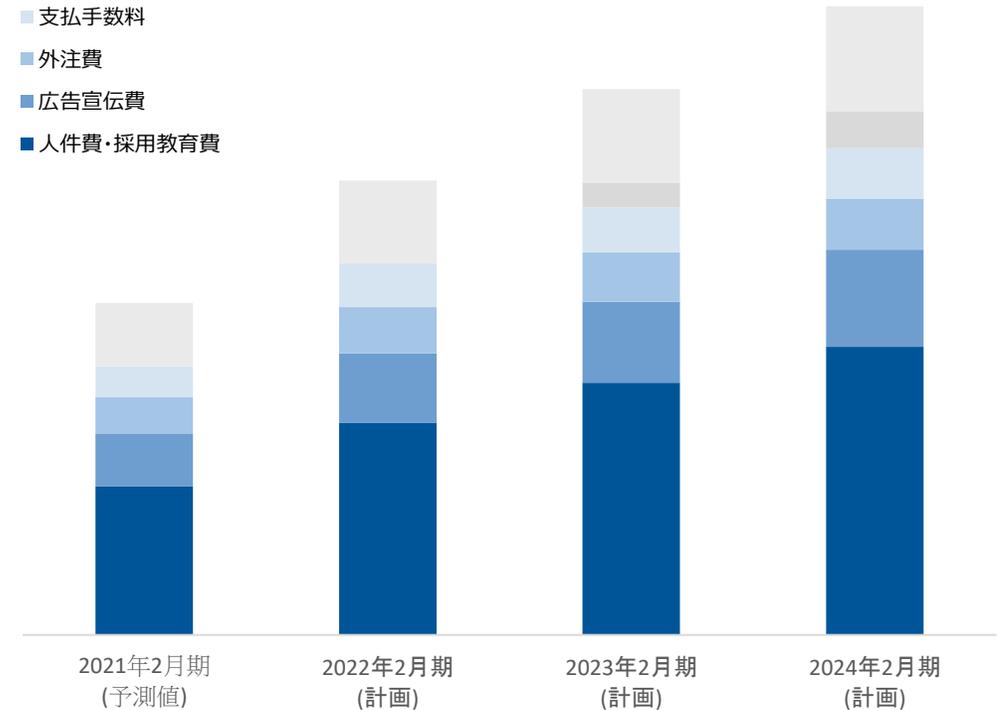
- コスト構造の6割は人件費と広告宣伝費であり、同様の構成を維持
- 講師数の増加に伴う売上高増加に伴い、営業利益率は2024年2月期には25%を超える

### 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2.5億～3億円毎期増加を見込む
- 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毎期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

- その他
- 株式報酬費用
- 支払手数料
- 外注費
- 広告宣伝費
- 人件費・採用教育費



# 4. 事業戦略

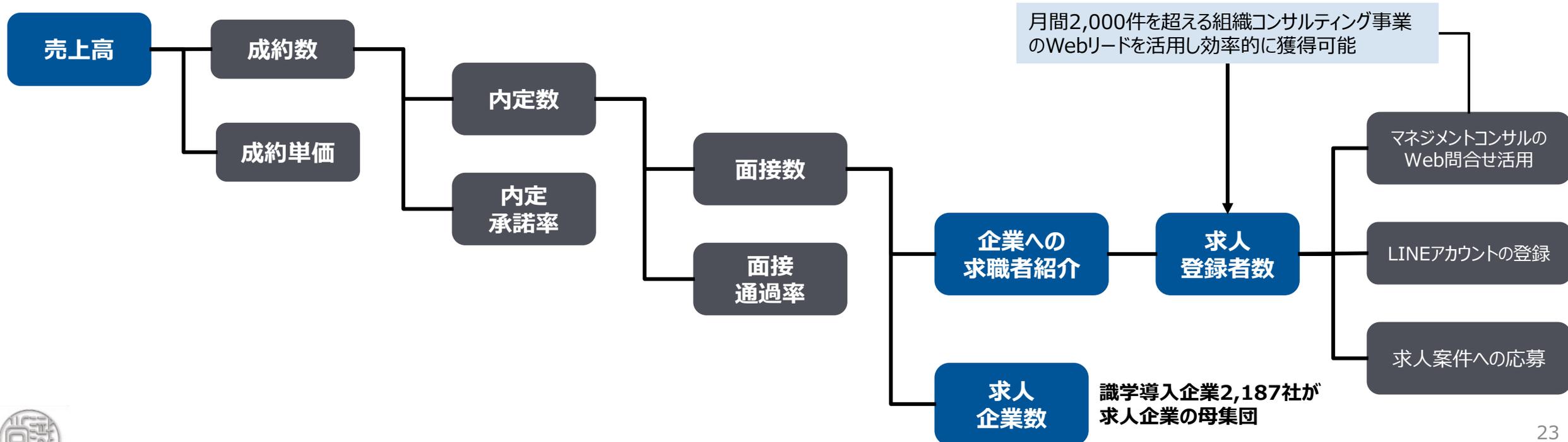
## 組織コンサルティング事業-識学キャリア

### 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



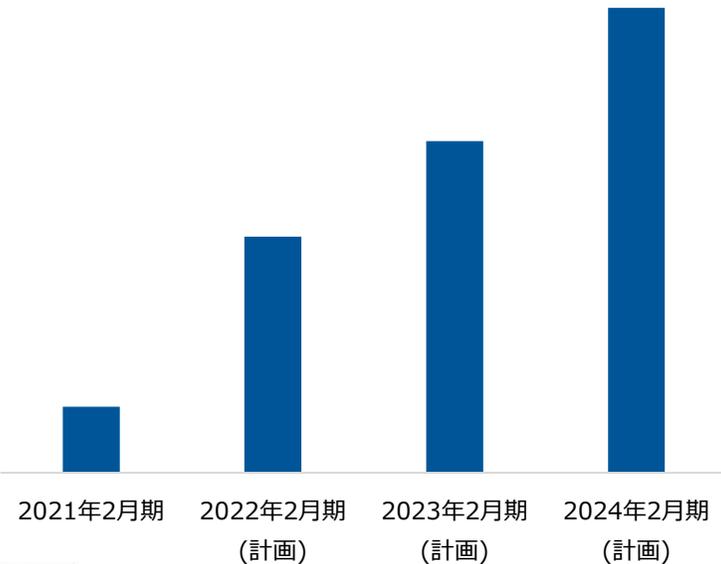
# 4. 事業戦略

## 組織コンサルティング事業-識学キャリア

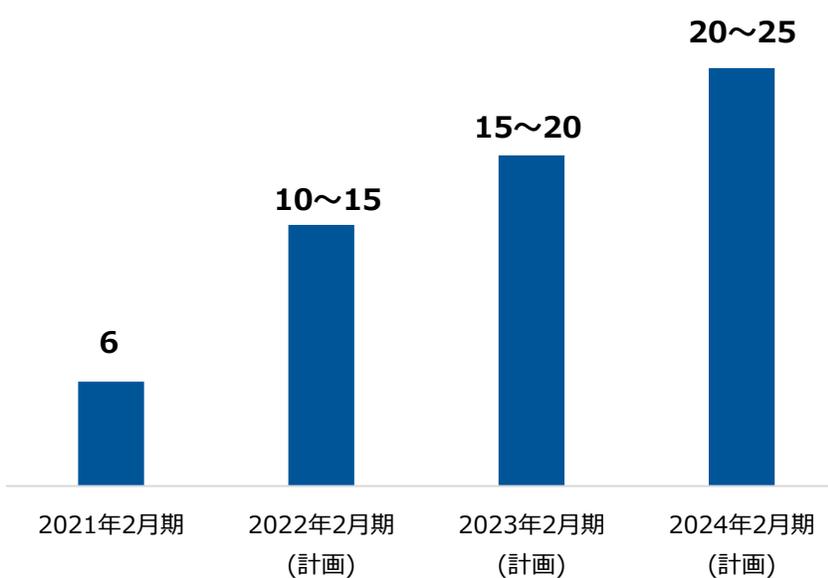
### 個別戦略

- 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

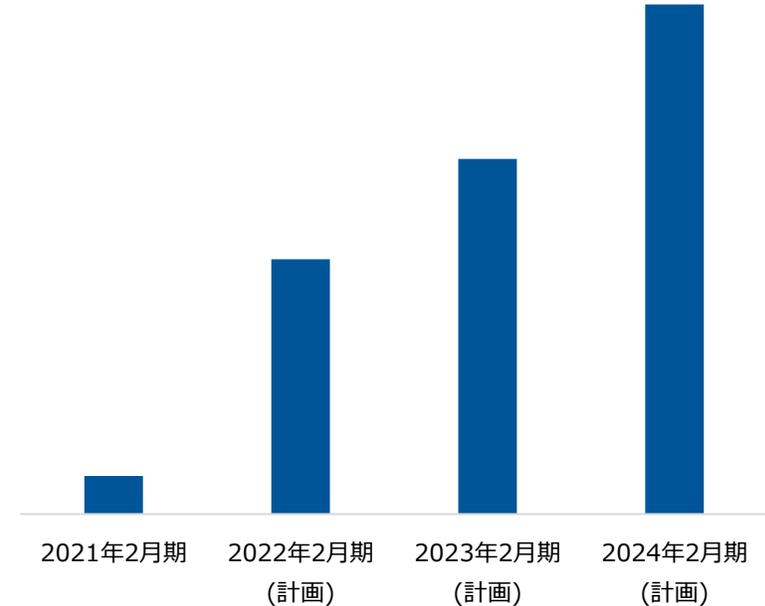
### 企業への求職者紹介数の増加イメージ



### 人員数増加イメージ



### 売上高成長イメージ



# 4. 事業戦略

## ハンズオン支援・投資事業 進出の背景

- 「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
- ハンズオン支援事業については、投資後のEXIT及びリターンの予想が現時点で困難であることから、本中期経営計画の数値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



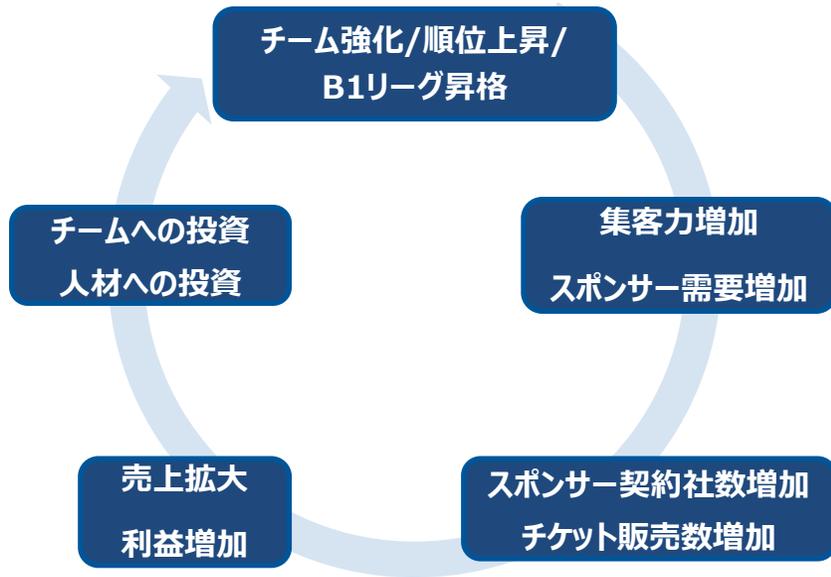
# 4. 事業戦略

## スポーツエンタテインメント事業

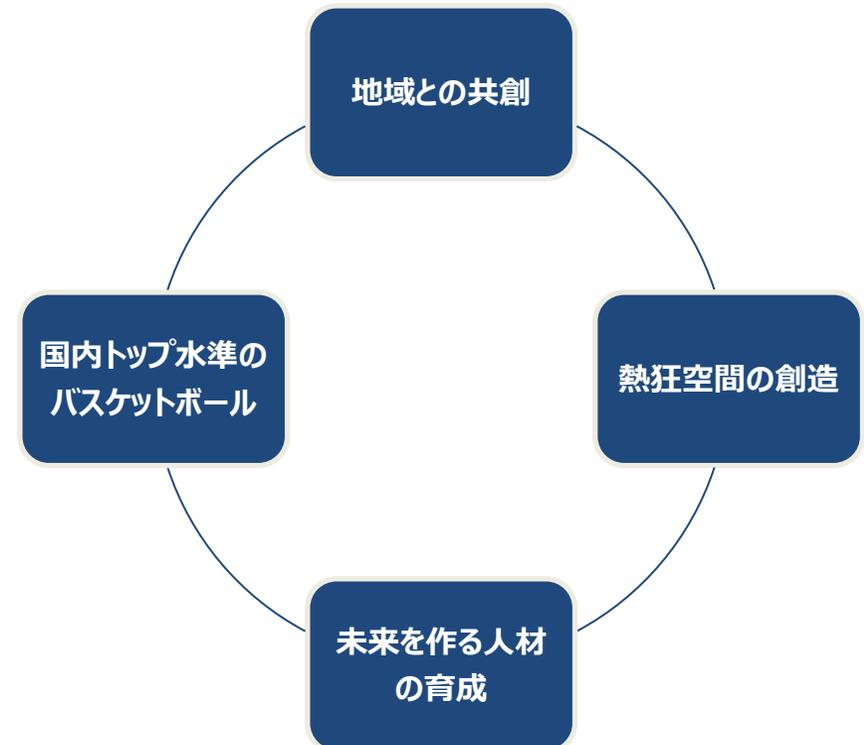
### 基本方針

- 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



# 4. 事業戦略

## スポーツエンタテインメント事業

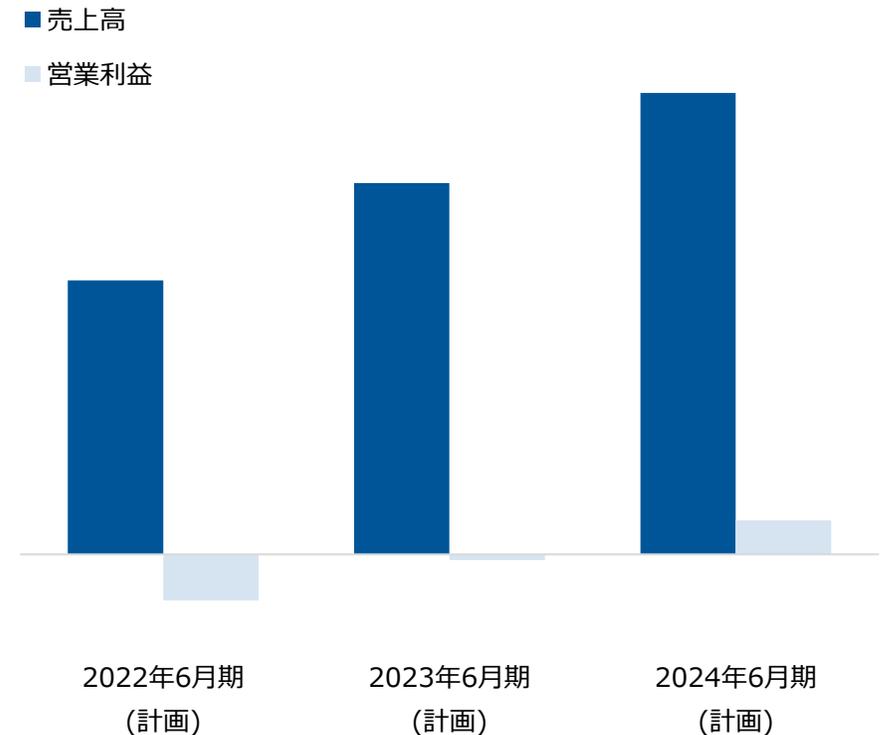
### 事業戦略

- 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



# 4. 事業戦略 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

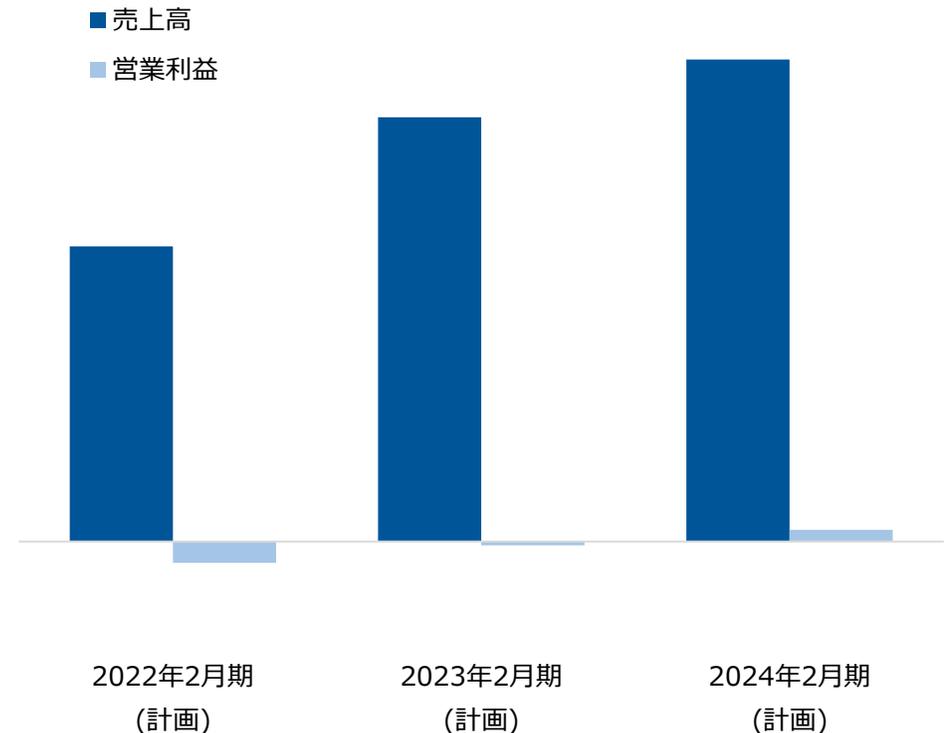
### ■ 新規事業

- ✓ 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



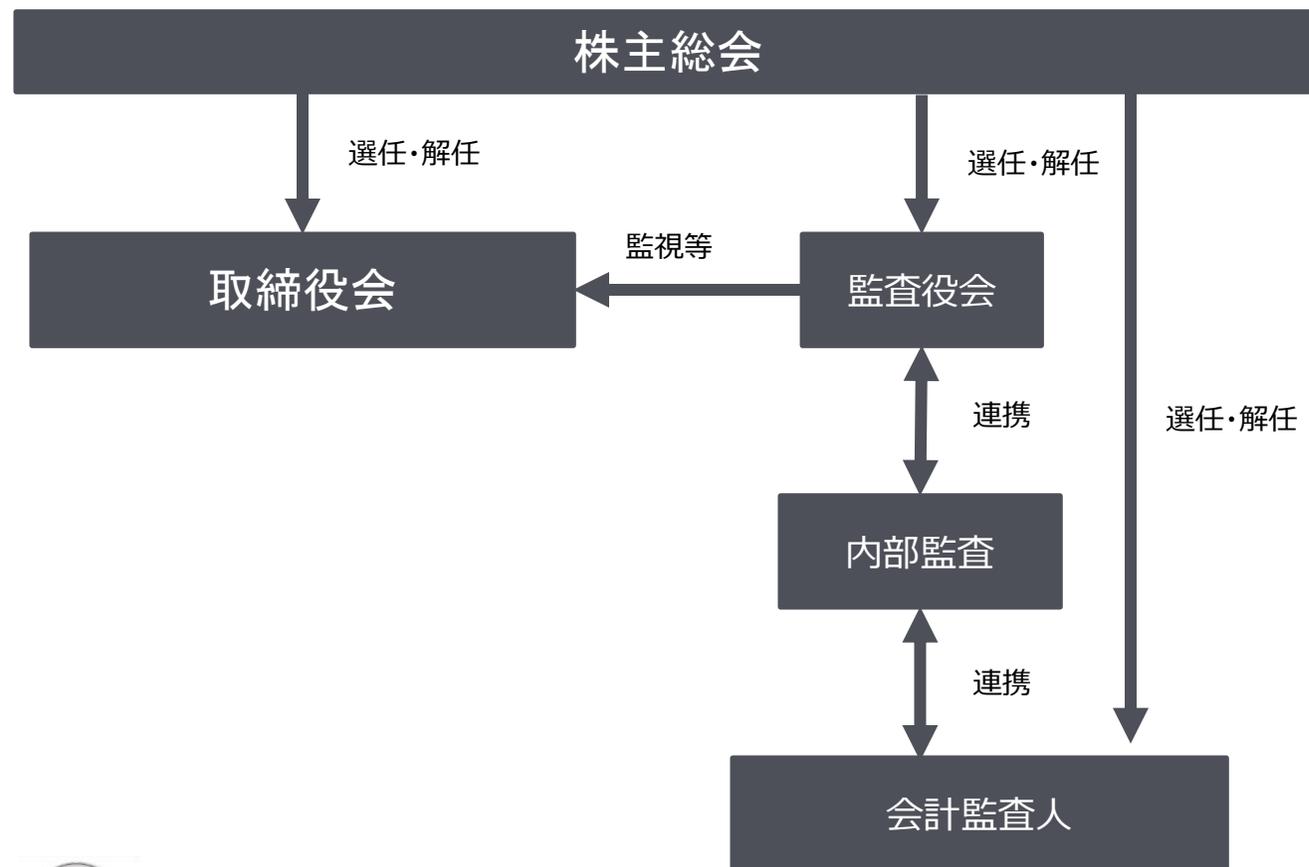
1. はじめに
2. 経営戦略
3. 投資戦略・財務戦略
4. 事業戦略
- 5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み**
6. 参考資料



# 5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み

## 取締役会・監査役会

- 当社の取締役会は取締役 5 名(うち社外取締役2名)で構成
- 取締役会には監査役 3 名 ( 3 名全員が社外監査役) が出席し、必要に応じて意見陳述を行う。
- 当社の監査役会は常勤 1 名と非常勤 2 名で構成され、3 名全員が社外監査役。各監査役は取締役会に出席し、取締役の職務執行を監視



氏名	役職	備考
細窪 政	社外取締役	ベンチャーキャピタリストとしての豊富な経験、会社役員としての経験 (主な経歴)日本アジア投資(株)代表取締役
池田 良介	社外取締役	多くの会社役員としての経験 (主な経歴)(株)ウィルグループ代表取締役会長
芝田 誠	社外監査役 (常勤監査役)	取締役及び監査役としての多くの経験 (主な経歴) JFEスチール(株) 専務執行役員、監査役、リバーズスチール(株) 代表取締役社長
小泉 勝巳	社外監査役	公認会計士として財務及び会計の高度な知見及び経験 (主な経歴)有限責任あずさ監査法人
高木 楓子	社外監査役	弁護士として高度な知見及び経験 (主な経歴)西村あさひ法律事務所



# 5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み

## ガバナンス体制の強化

- ハンズオン支援ファンドなど、運営する事業が多岐にわたることから、より規律を持った事業運営が必須と認識  
事業規模拡大に重点を置きつつ、株主の利益最大化のためにコーポレートガバナンス体制も強化
- 東証プライム市場の基準を満たすガバナンス体制を構築

項目	対応事項	対応時期
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	2023年2月期末を目途に整備
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	2022年2月期中に設置・運用予定
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	2022年2月期から実施予定



# 5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み

## ESG/SDGsへの取り組み

### 取組み

- 「識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する」の経営理念のもと、今後ESGの重要性を認識し、より一層取り組みを強化していく方針
- 既存事業が、ESG/SDGsへの貢献することから、事業拡大がESGの取り組みの強化へとつながる

### セグメント

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

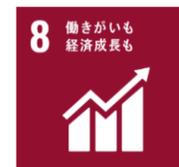
### 取組み

- 「組織」、「組織で働く人々」の生産性を向上することで、企業の業績向上に寄与
- 「識学」による組織コンサルティングにより、成果を出す組織への転換の実現を支援
- 「識学キャリア」による紹介事業では、「転職が手段」ではなく、「入社した企業で求められている結果を出す事による成長」をゴールとする。  
これにより、求職者の成長・企業業績向上に寄与

#### ■ スポーツによる地域活性化を推進

- ✓ 「こおりやまスポーツイノベーション事業」の運営
- ✓ スポーツ環境の充実やスポーツの魅力発信
- ✓ 郡山市市民の健康増進や多様なスポーツへの参画を促進への取組み

### 対象項目



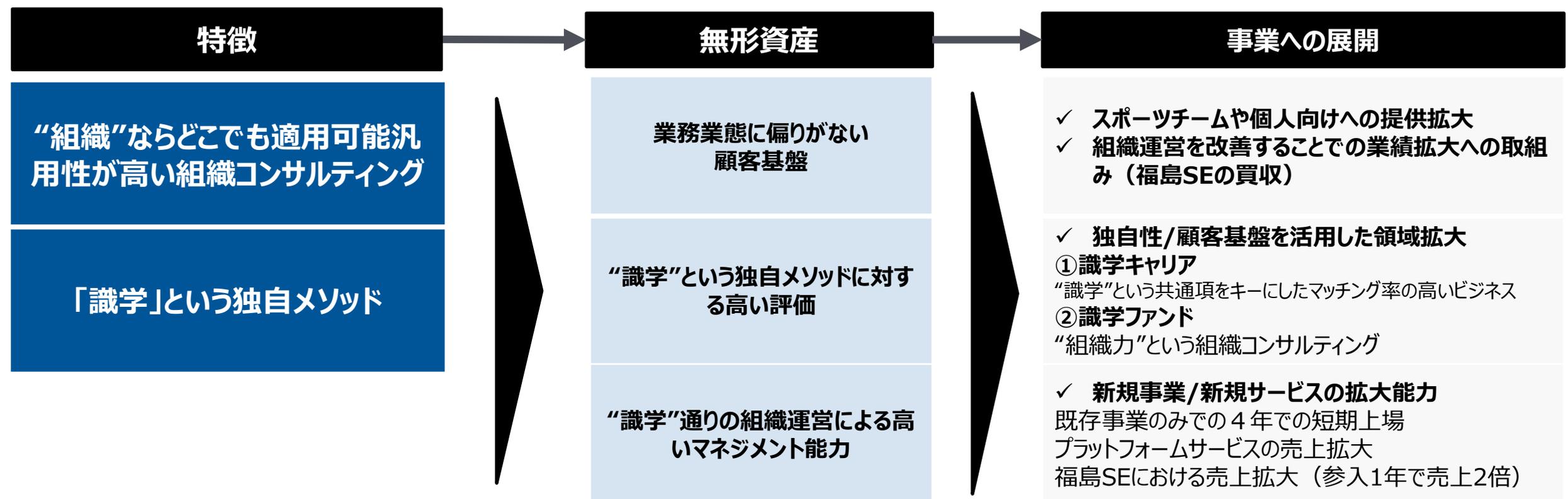
1. はじめに
2. 経営戦略
3. 投資戦略・財務戦略
4. 事業戦略
5. コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み
- 6. 参考資料**



# 6. 参考資料

## 当社の強み①-既存事業の汎用性/識学メソッドの独自性

- 「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

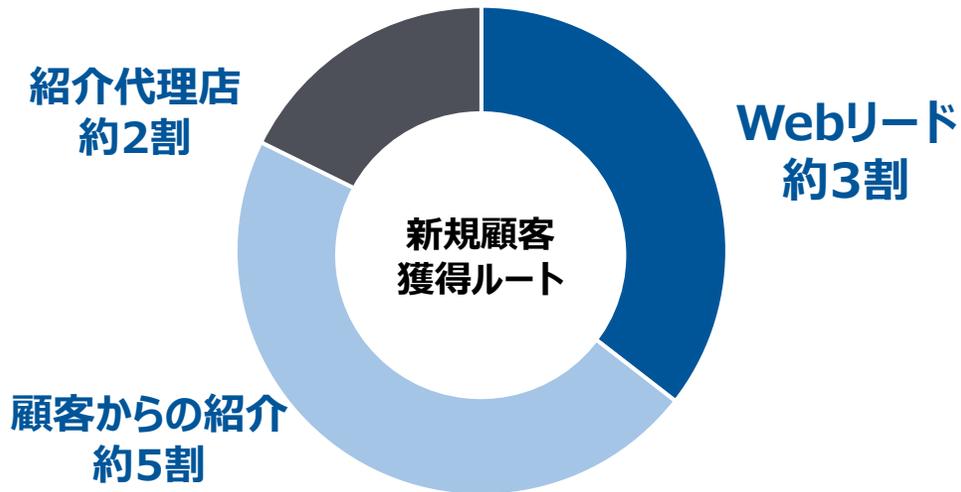


# 6. 参考資料

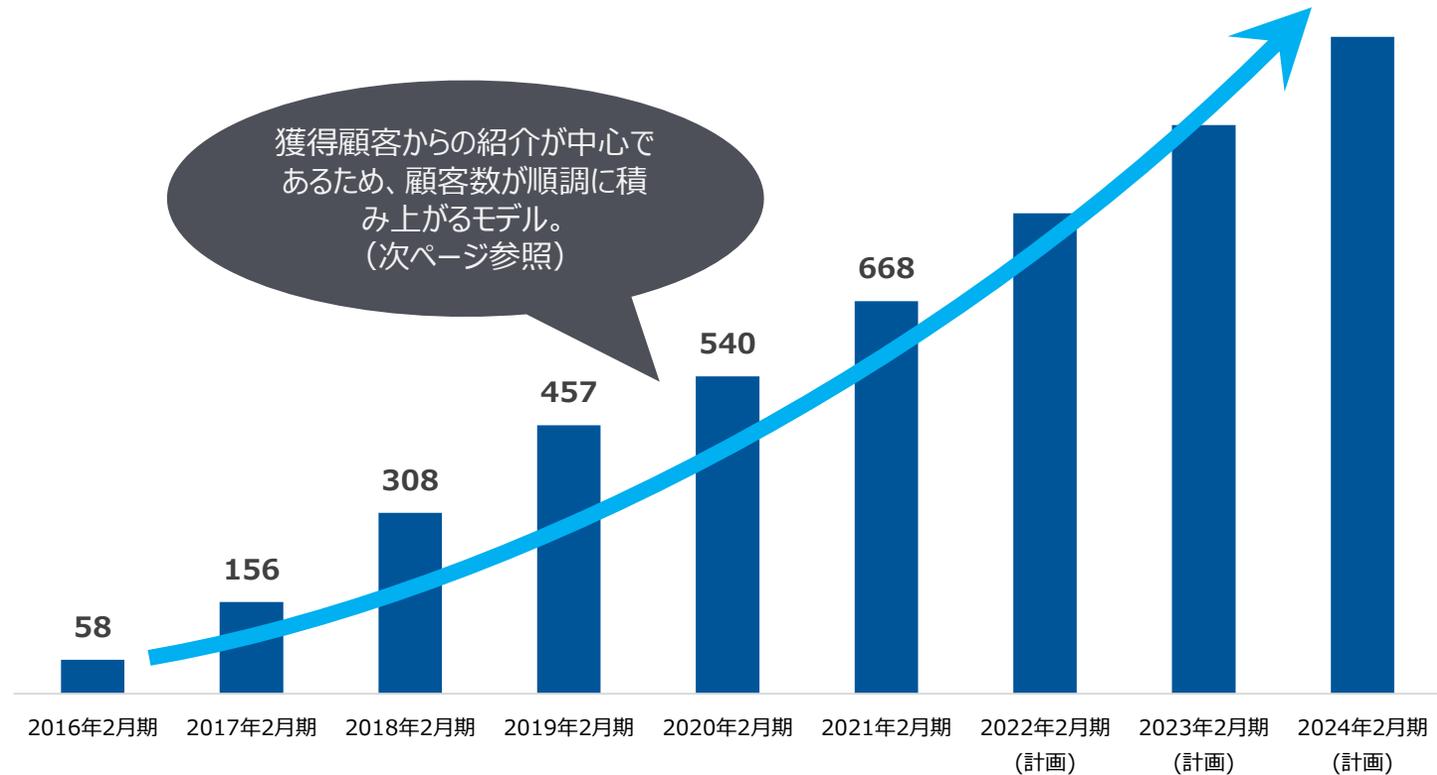
## 当社の強み②-顧客獲得ルート

- 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



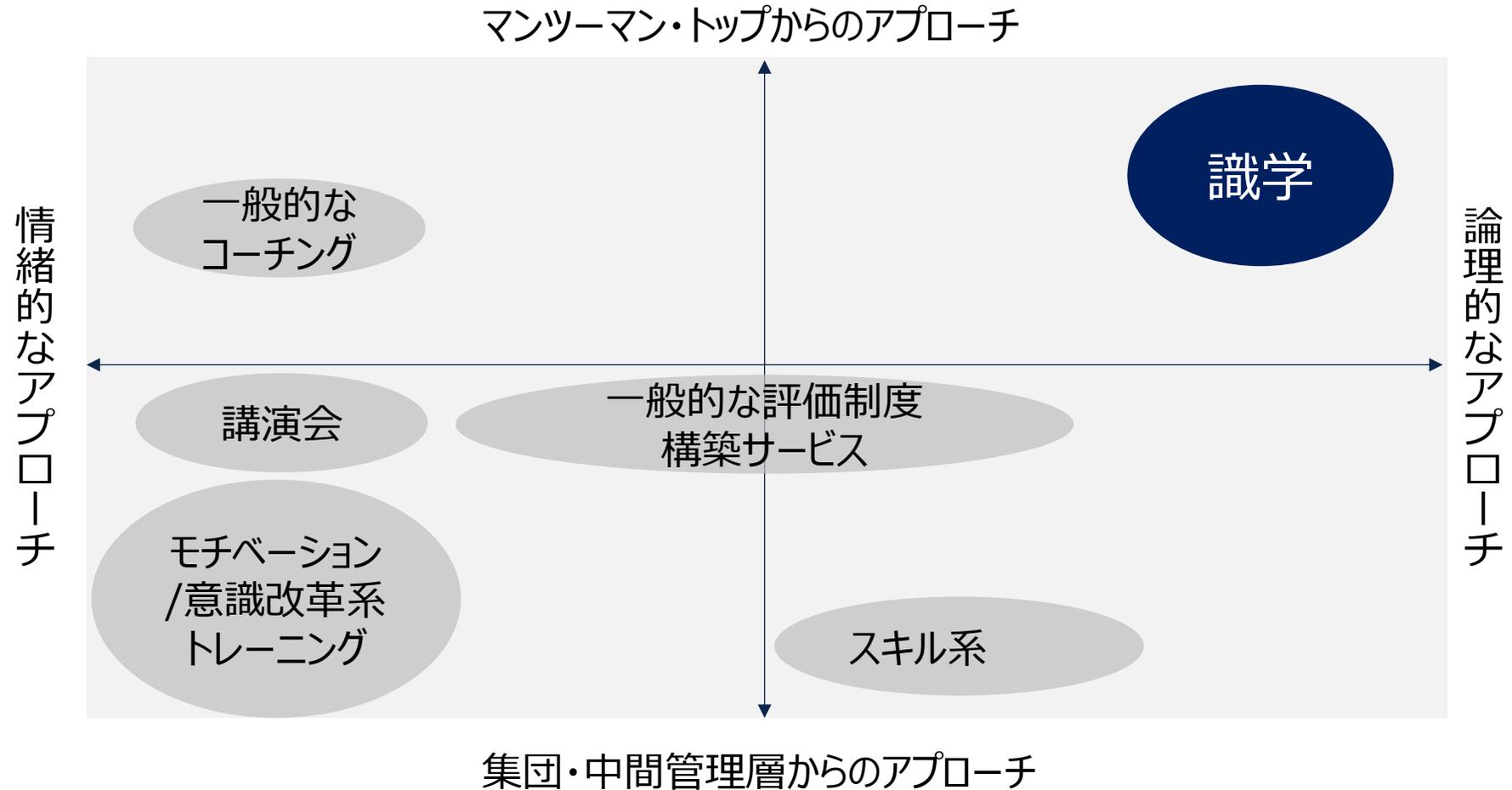
### 獲得顧客数の増加イメージ



# 6. 参考資料

## 当社の強み③-独自のポジショニング

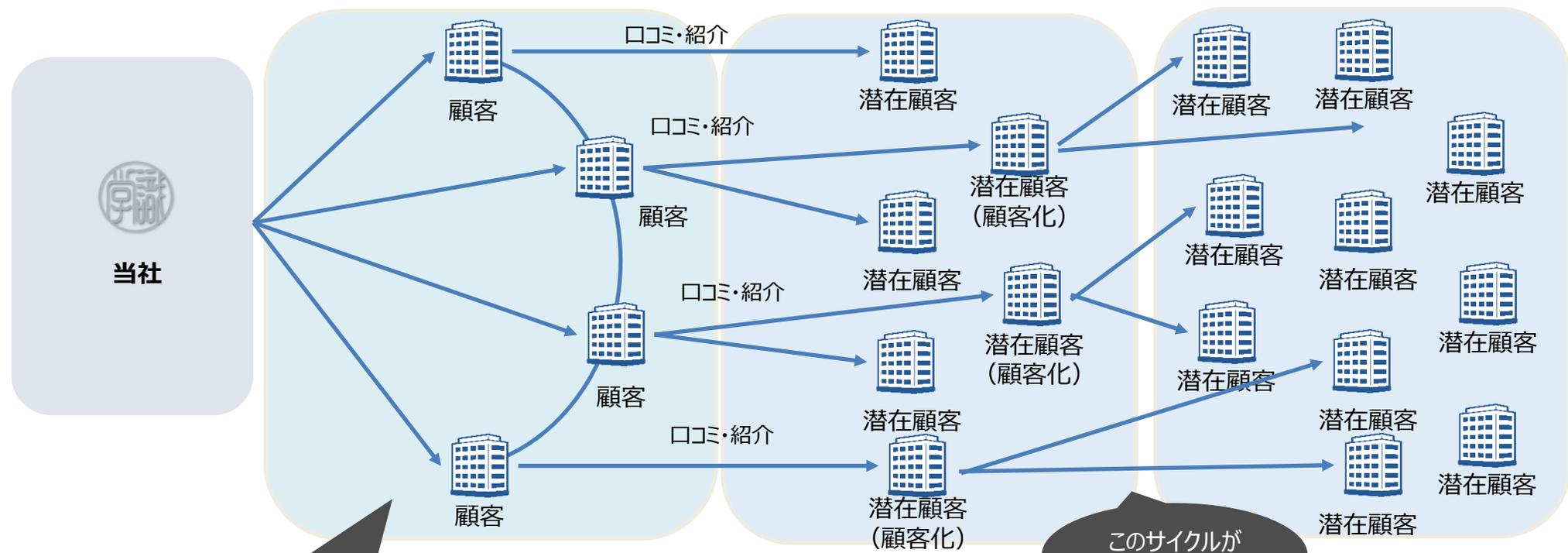
- 経営トップ層へのアプローチ、論理性、マンツーマントレーニングの3点の特徴を有する
- 組織運営に関するコンサルティングを行うプレイヤーは多数存在するものの、当社のポジショニングは差別化されている



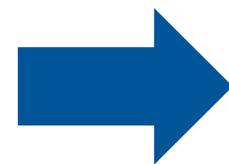
# 6. 参考資料

## 当社の強み④-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。



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

