

2024年2月期 第1四半期決算説明資料

2023年 7月13日
東証グロース (7049)



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：1,195百万円 (YoY+8.5%)</p> <p>営業損益：▲146百万円 (前年同期 33百万円)</p> <p>当期純損失※1：▲81百万円 (前年同期 ▲26百万円)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新規リード獲得のための効果的なマーケティングコストを投下し、アポイント獲得件数が過去最高となる 当期のコンサルタント候補採用は、社内の配置転換により規定人数に達したため終了 書籍シリーズ第3弾【とにかく仕組み化】を5月31日に発売
組織コンサルティング	<p>売上高：1,047百万円 (YoY+4.5%)</p> <p>営業利益：▲118百万円 (前年同期 108百万円)</p> <p>コンサルタント一人当たり売上高：3,066万円/月(QoQ▲8.4%)</p> <p>コンサルタント数：2023年5月末：95名</p> <p>受注残高：701百万円 (QoQ+7.7%)</p> <p>※マネジメントコンサルのみの受注残高</p>	<p>①組織コンサルティング事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 成約率改善には至らず新規受注が伸び悩む結果となるが、6月単月では改善傾向 プラットフォームサービスの解約率は1～3%で推移 <p>②コンサルタント人数</p> <ul style="list-style-type: none"> 既存コンサルタント候補育成に注力し、期末人数85名から目標10～15名増加に対し95名になり目標達成 コンサルタントの1Q退職者人数：2名 前年度コンサルタント退職者数：38名
スポーツ エンタテインメント	<p>売上高：118百万円 (YoY+36.1%)</p> <p>営業利益：▲21百万円 (前年同期 ▲44百万円)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 過去最高の1試合最多観客動員数を更新(3月11日 3,071名) 初の試みとなる会津興行スポンサー獲得が好調 プレーオフ進出するもB1昇格ならず。2024年シーズンに向け始動開始
VCファンド ハンズオン支援	<p>投資実施先：3社</p>	<ul style="list-style-type: none"> 第1四半期での投資実行先は3件 識学2号ファンドにて、M&Aにより1社EXITが発生※投資回収率120% ティーケーピー社と共同でファンドを組成

※1 親会社株主に帰属する当期純損失

業績ハイライト-組織コンサルティング事業の結果

• 1Qの施策に対する改善結果と進捗状況は下記のとおり

課題	1Q施策	結果	結果
顧客ニーズの変化に対する対応の遅れ	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズの変化に対応し新規受注獲得へ注力する施策として、営業・コンサルタントを分離 	○	<ul style="list-style-type: none"> コンサルに専念できる環境になり識学基本サービスの解約率1～3%に軽減 役割を分離したことでコンサルタントの離職率が大幅改善 退職者人数：前年度38名、当第1四半期2名
	<ul style="list-style-type: none"> 新規営業に割ける工数を増やし、デモ数・提案数の増加による新規受注の増加を狙う 	△	<ul style="list-style-type: none"> 第1四半期では、新規受注・契約率が伸び悩む結果となるも、4月以降のデモ数・提案数の増加により6月単月では改善傾向
大企業開拓・広告宣伝投資について	引き続き効果的に広告宣伝費を投下し、大企業開拓を行う	○	<ul style="list-style-type: none"> 1Q新規アポイントメント数：477件となり過去最多 大企業受注件数 1Qにて従業員500名以上の企業から6社受注

業績ハイライト-組織コンサルティング事業の2Q以降の取り組み

- 6月実績にて、前期目標としていた月次受注金額**4.1億円**を達成
- 第2四半期以降は営業費用の削減により、月次営業費用**3.3億円**前後で推移させる

方針	2024年2月期1Q結果	6月の状況	2024年2月期2Q以降の取り組み
売上高・ 新規受注獲得	<ul style="list-style-type: none"> 売上高は増加するも、新規受注獲得については伸び悩みが発生 1Qでは受注に至らず、2Q以降へ受注を繰り越し 	<ul style="list-style-type: none"> 6月実績にて、前期目標である月次受注金額4.1億円を達成 新規受注獲得に向け、識学基本サービスの商品設計を見直し、新規でも導入しやすいプランに変更 	<ul style="list-style-type: none"> プラン見直しにより、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 識学プラットフォームサービスの最低継続期間を1年から3か月に変更することで、新規獲得促進を狙う
収益体制の 再構築	<p>1Q営業費用の月次平均は3.9億円。主な費用は下記</p> <ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝費及び外注費 前期より継続していた広告施策の費用を1Qで計上 前期施策分の費用計上は終了 人件費・採用教育費 当期のコンサルタント候補採用は、社内配置転換により規定人数に達したため終了 	<ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝費及び外注費 前期施策終了により、6月の広告宣伝費及び外注費は減少 人件費・採用教育費 コンサルタント人数が目標を達成したため、6月以降は採用を行わず採用コストは発生しない 	<ul style="list-style-type: none"> 月次営業費用を3.3億円前後で推移させるために、主に広告宣伝費及び外注費・採用コストの抑制を行う

連結損益計算書

- 新規受注が伸び悩むも、第1四半期の売上高は1,195億円を着地（通期予算進捗率：22.9%）
- 営業損益は、前期より継続していた広告施策の費用を1Qで計上完了し、予算通りに着地
- 売上総利益率の低いスポーツエンタテインメント事業の拡大に伴い、売上総利益率は減少

(百万円)	2023年2月期	2024年2月期	前年同期比 増減率	2024年2月期	進捗率
	1Q (会計期間)	1Q (会計期間)		通期予算	
売上高	1,102	1,195	8.5%	5,224	22.9%
営業費用 ^{※1}	1,068	1,342	25.6%	5,055	26.5%
人件費/採用教育費 ^{※2}	500	543	8.7%	2,256	24.1%
広告宣伝費	145	304	109.5%	900	33.8%
チーム運営費/興行費用	86	97	13.4%	401	24.3%
外注費	65	51	▲21.5%	203	25.2%
その他営業費用	231	345	49.1%	1,294	26.7%
営業損益	33	▲146	-	168	-
EBITDA	49	▲121	-	271	-
売上総利益率	78.2%	71.5%	-	-	-

※1 営業費用=売上原価+販売費及び一般管理費

※2 人件費=コンサルタント人件費+コンサルタント以外の人件費

セグメント別PL

- 組織コンサルティング：新規・既存企業からの受注が伸び、第1四半期売上は前四半期対比にて増加
第1四半期に前期より継続していた広告施策の計上を完了し、利益は赤字にて着地
- スポーツエンタテインメント：4月会津興行にてスポンサー獲得に成功し売上高**118百万円にて着地 (YoY+36.1%)**
- 識学2号ファンドにて投資先の1社がM&AによりEXITとなる**(投資回収率 120.0%)**

(百万円)	2022年2月期				2023年2月期				2024年2月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	YoY
売上高	844	957	1,006	1,015	1,102	1,083	1,117	1,154	1,195	8.5%
組織コンサルティング	729	828	890	873	1,001	1,023	987	1,011	1,047	4.7%
スポーツエンタテインメント	51	39	72	121	87	60	130	142	118	36.1%
VCファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	30	—
ハンズオン支援ファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
その他（受託開発）	62	89	43	20	13	—	—	—	—	—
セグメント利益	71	129	76	82	33	▲56	▲74	40	▲146	—
組織コンサルティング	121	173	161	109	108	7	▲27	79	▲118	—
スポーツエンタテインメント	▲39	▲35	▲60	8	▲44	▲49	▲39	▲30	▲21	—
VCファンド	—	▲13	▲15	▲18	▲28	▲23	▲20	▲20	▲16	—
ハンズオン支援ファンド	—	▲0	▲1	▲1	▲3	▲1	▲1	▲1	▲1	—
その他（受託開発）	▲4	▲9	10	▲9	▲10	—	—	—	—	—

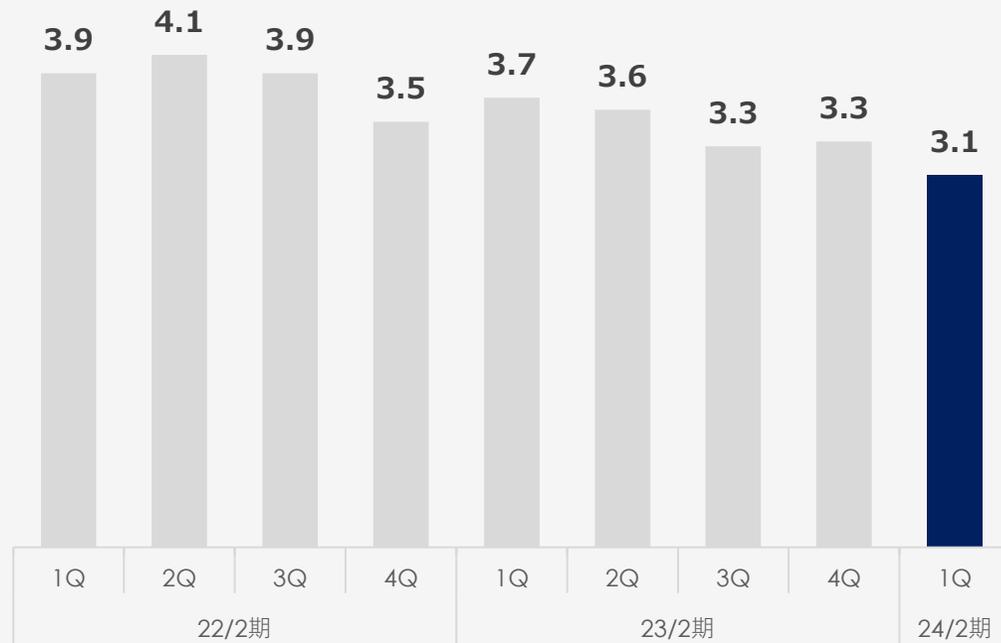
※1 スポーツエンタテインメント事業はBリーグのシーズン期間中（10月～4月）に物販売上やチケット収入が発生するため、当社の下半期（9月～2月）に売上高及び営業利益が偏る傾向があります。

主要な事業KPI (1/5)

- 2024年2月期第1四半期末時点で**コンサルタント95名、コンサルタント候補7名**
- 入社後8ヶ月目以上コンサルタントの一人当たり売上高：**1Q平均362万円/月**（前四半期平均348万円/月）
- コンサルタントの新規採用は行わず、社内の配置転換により規定人数に達したため終了
- 1Qにて10名コンサルタント人員増加の影響により、一人当たり売上高が減少

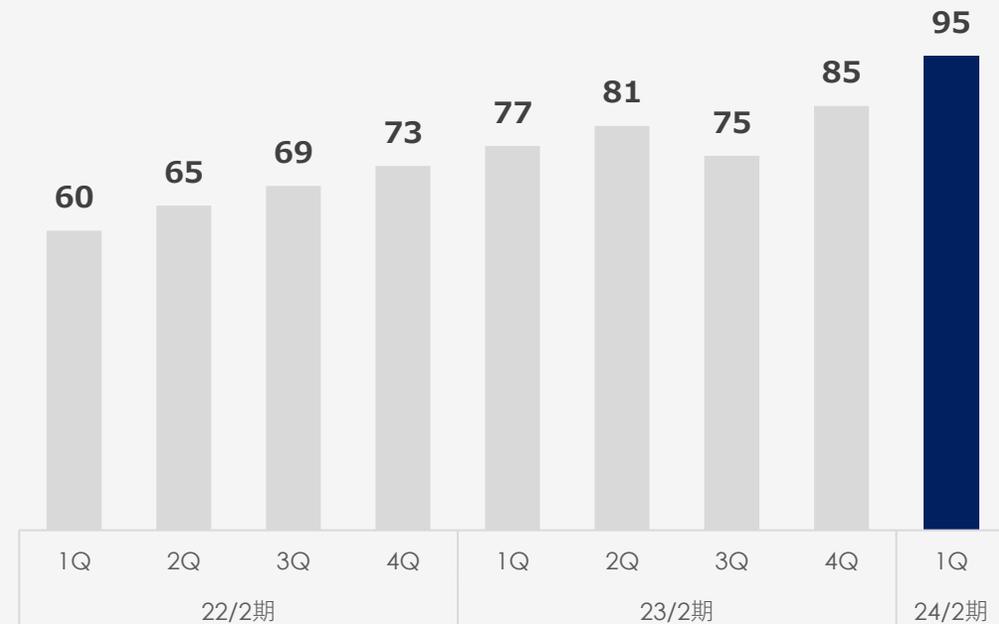
コンサルタント一人当たりの売上高

(単位：百万円)



コンサルタント人数推移

(単位：人)



*1 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) ÷ コンサルタント人数にて算定

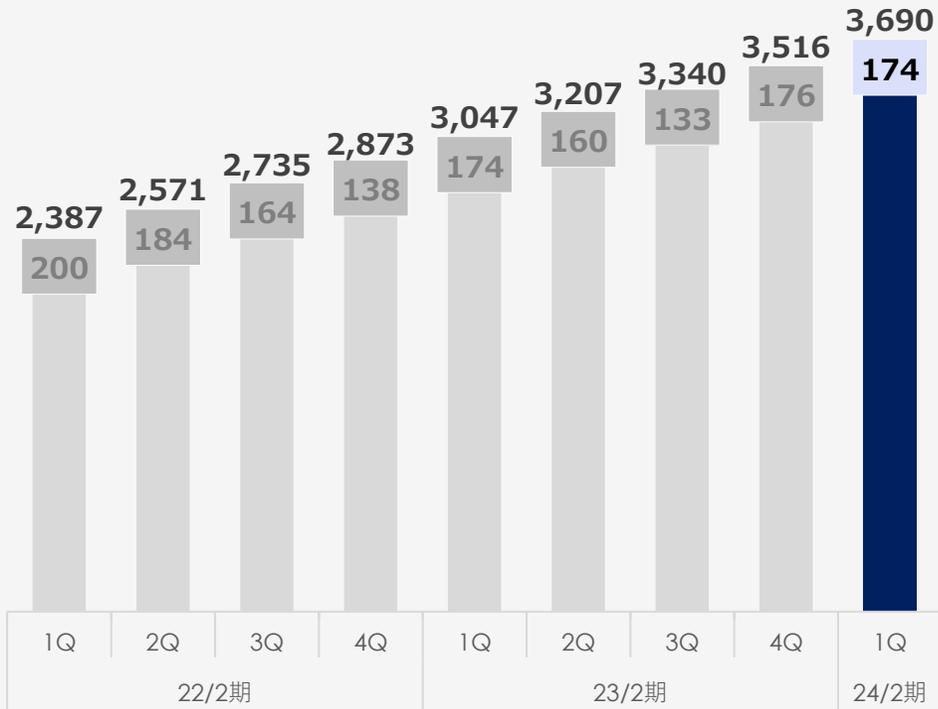
*2 パートナー企業のコンサルタントの売上高を除外して算定

主要な事業KPI (2/5)

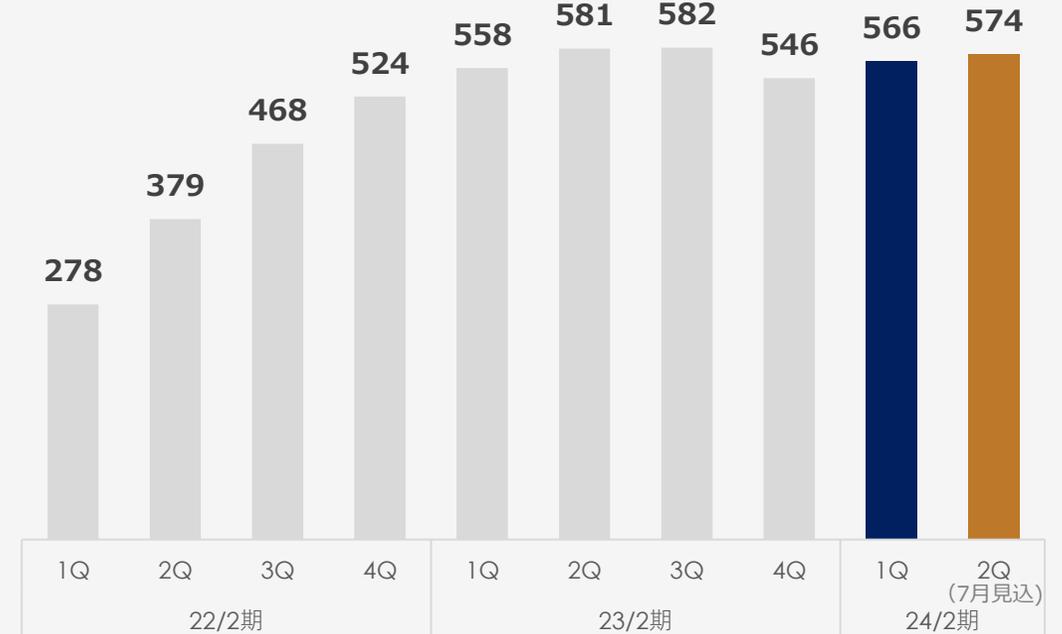
- マネジメントコンサルティング：コンサルタント候補の育成ペースは向上するも、案件受注率は横ばいの為新規契約社数はQoQで横ばい
- プラットフォームサービス：コンサルティング専任へと体制変更した結果、解約を上回る新規を獲得し基本サービス契約社数は1Qにて増加
- 改善傾向がみられ、解約率は引き続き**1%~3%**で推移※2

累計契約社数（マネジメントコンサルティング）※1

■：新規契約社数



基本サービス契約社数



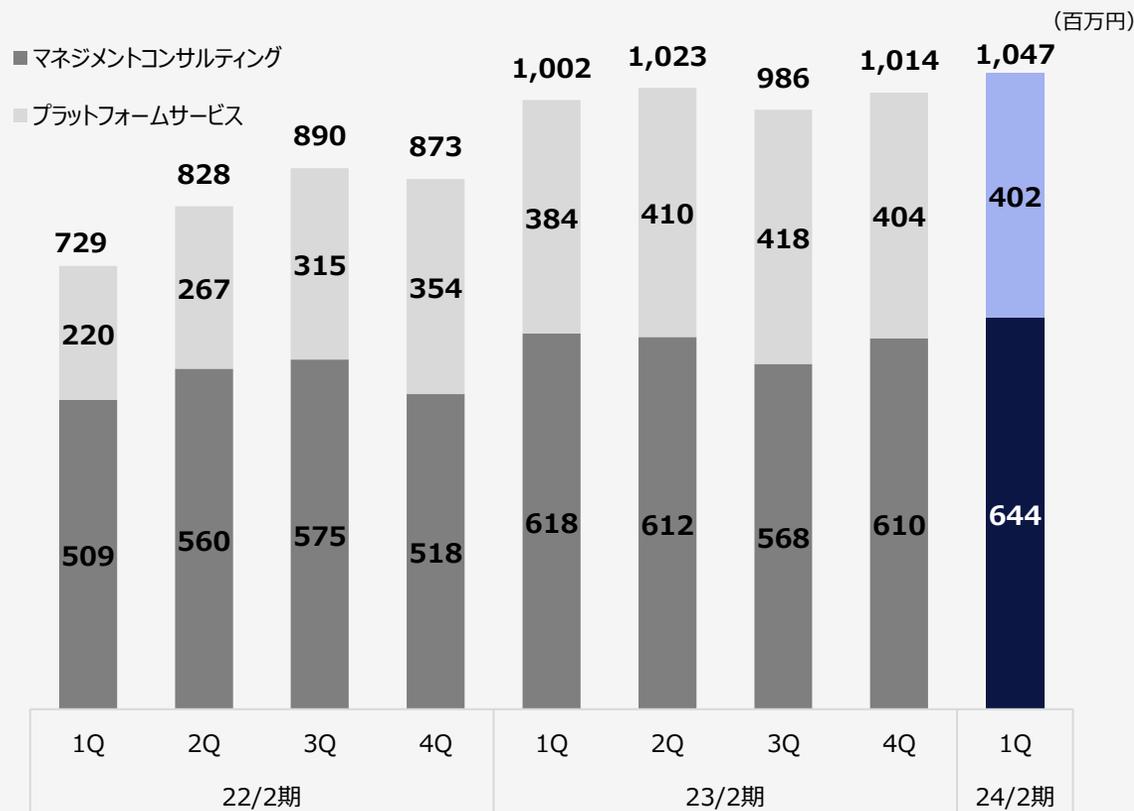
※1 累計契約社数は有料契約企業のみを対象

※2 直近12か月トレンド

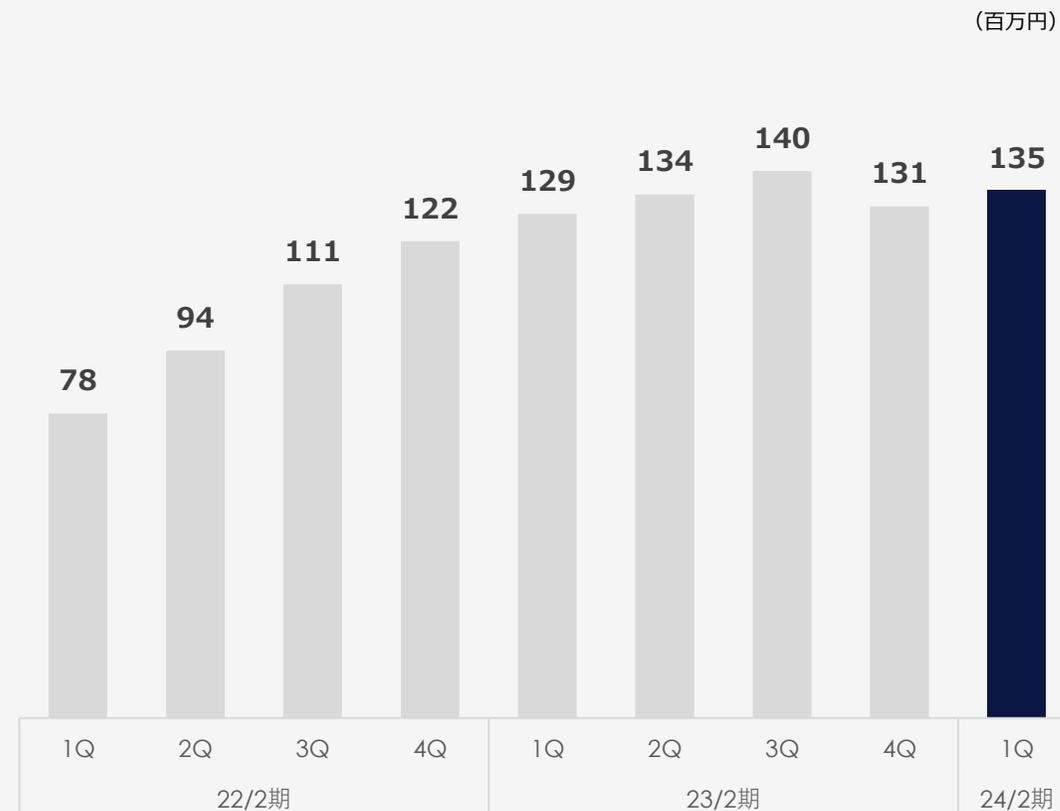
主要な事業KPI (3/5) - 組織コンサルティング事業の売上高推移

- ・ マネジメントコンサルティング売上高 : 新規受注・契約率が伸び悩む結果となるも、4月以降のデモ数・提案数の増加により
6月単月では改善傾向
- ・ プラットフォームサービス月次売上高 : 解約率が改善し、月次売上高は再び成長傾向。引き続き課題となる新規獲得施策を展開し、収益性の向上を狙う

組織コンサルティング事業 売上高推移



プラットフォームサービス 月次売上高推移



主要な事業KPI（4／5） - コンサルタントの採用・育成状況

- 当期より行った営業兼コンサルタントを分離した効果により、前期PF解約率 2～3%水準が**1%～3%水準へ改善傾向**
- 既存コンサルタント候補育成に注力した結果、**1Qで15名コンサルタント合格者を輩出し、年間人員目標10%増を達成**
- 2Q以降は中途採用は行わず、社内配置転換によりコンサルタント人数は調整可能
- 営業専任による新規営業、コンサルティング専任によるサービス品質向上に取り組み、一人当たり売上高^{*1}の増加へ注力する

コンサルタント人員数

上席コンサルタント	7名	新規営業専任 ^{*2} ■ 期待効果 ・営業活動の量の増加 ・新規受注増加
シニアコンサルタント	9名	
コンサルタント	7名	

上席コンサルタント	4名	コンサルティング専任 ^{*3} ■ 期待効果 ・サービスの品質向上 ・基本サービスの解約率低下
シニアコンサルタント	6名	
コンサルタント	62名	
コンサルタント候補	7名	
合計		102名

コンサルタント候補の育成期間に関する日数

入社後からコンサルタント
になるまでの平均期間 **96.5日**

※2023年2月期 平均実績 107.3日

*1 「一人当たり売上高」=「組織コンサルティング事業売上高」÷（新規営業担当+コンサルティング担当の人員数）

「組織コンサルティング事業売上高」は、パートナー企業のコンサルタントの売上高を除外して算定

*2 新規営業専任：シニアコンサルタント以上のみが新規営業を担当(移行期のため一部コンサルタントも営業担当に移行)

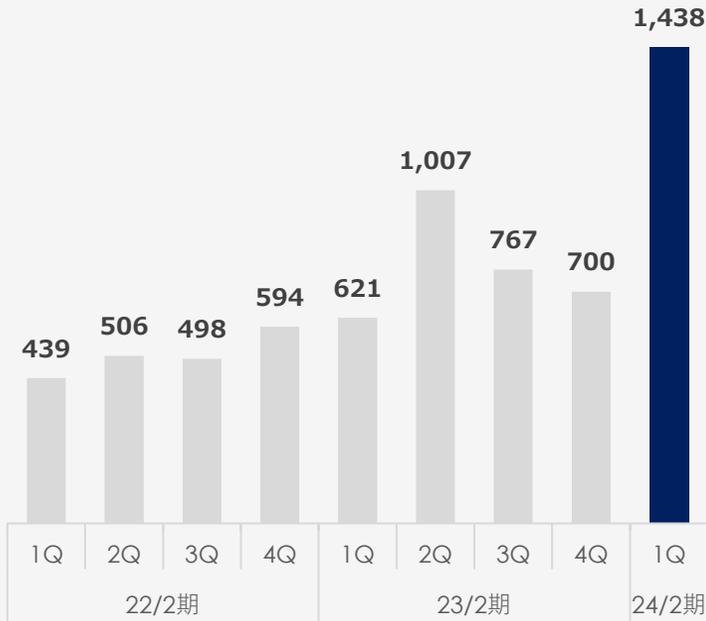
*3 コンсалティング専任：コンサルタント以上がコンサルティングを実施

主要な事業KPI (5/5) - 広告宣伝費の投資効果 (需要の状況)

- 広告宣伝費の投資効果：新規アポイント獲得件数※でモニタリング
- 新規アポイント獲得件数※：第1四半期は広告宣伝費を投下したため1Q累計 1,438件 (YoY+131.2%)で着地
- 四半期新規アポイント獲得件数※ (目標)：目標900件に対し1,438件で着地しアポイント獲得目標達成
- アポイント獲得効率が向上 受注率の改善により受注金額の増加を目指す

新規アポイント獲得件数 (四半期推移)

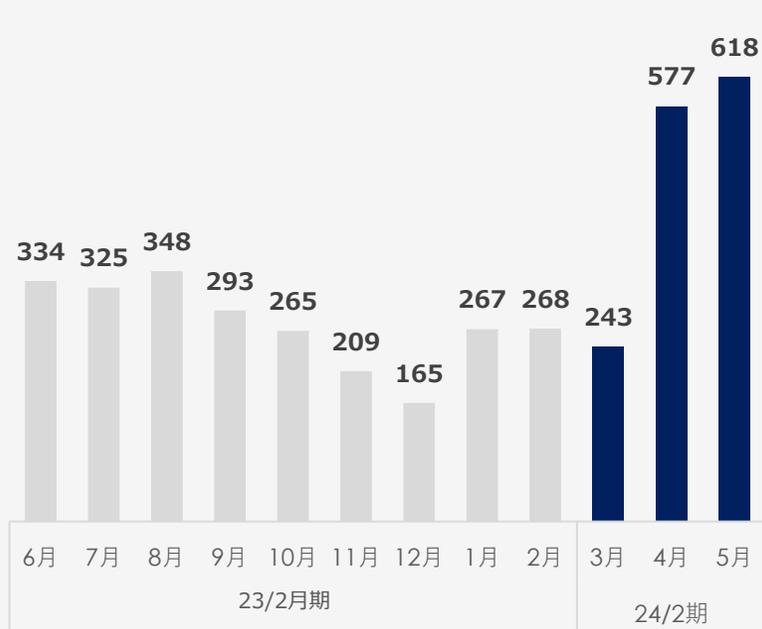
(件数)



新規アポイント獲得件数 (月次推移)

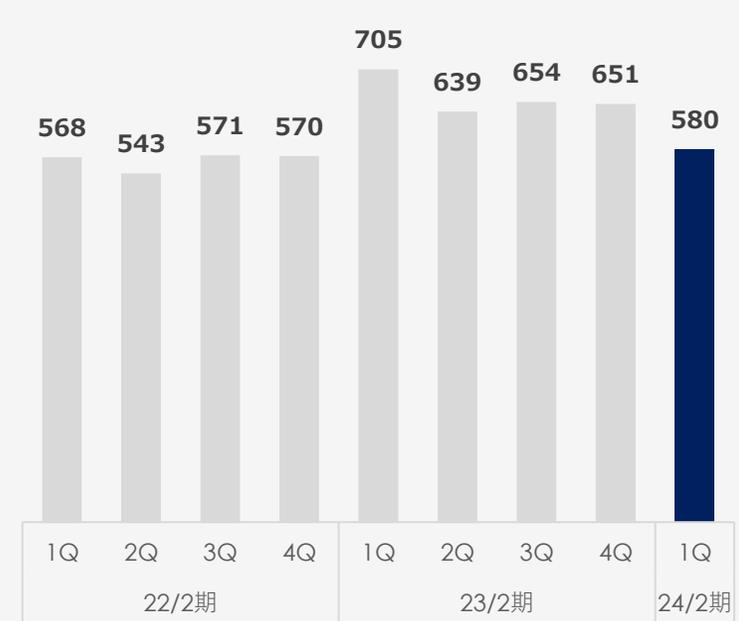
※2022年6月～2023年5月：1Q 900件を前提とした社内計画値

(件数)



受注金額 (四半期推移)

(百万円)



※ 新規アポイント獲得件数：見込顧客から当社への問い合わせ。当該問い合わせに対してインサイドセールスが架電した結果、提案機会を得た件数

業績ハイライト-大企業の受注実績

- 第1四半期の大企業(※)からの受注額：6百万円(YoY▲88.9%)
- 6月単月での受注獲得ベースでは54百万円を受注
- 新規アポイント獲得件数：大企業アポイント第1四半期獲得477件で着地し四半期ごとに増加傾向
- ティーケーピー社との販売提携による共催セミナーを実施し、大企業に対しての新たなアプローチを開始

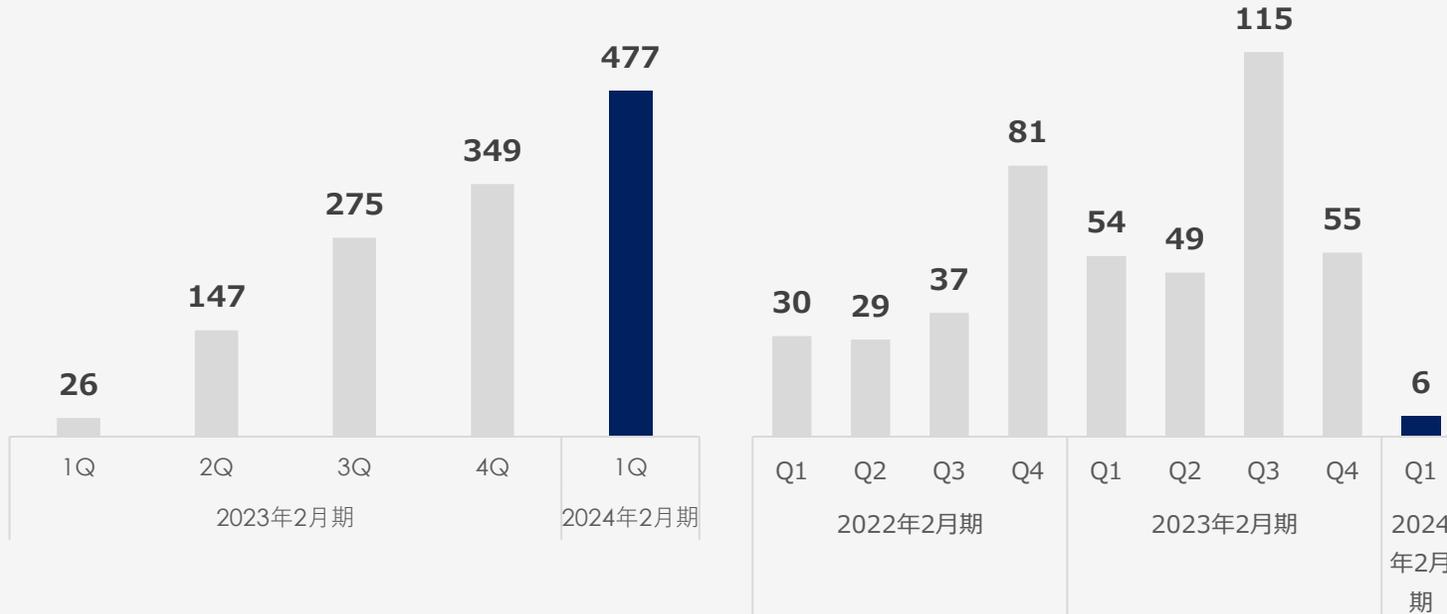
新規アポイント獲得件数（四半期推移）

受注金額（四半期推移）

大企業での導入事例

(単位：件)

(単位：百万円)



株式会社アイドマ・ホールディングス 	株式会社ASNOVA 	株式会社エスユーエス
株式会社Enjin 	株式会社グッドライフカンパニー 	株式会社ダイレクトマーケティングミックス
日本フェンオール株式会社 	株式会社ピアズ 	丸八証券株式会社
株式会社マルマエ 	水戸証券株式会社 	株式会社メモリード
RIZAPグループ株式会社 	ルネサスエレクトロニクス株式会社 	琉球アスティーズスポーツクラブ株式会社

※ 大企業：従業員500名以上の企業または上場企業

VCファンド事業-VCファンドの投資成果

- 「識学」に基づく組織力に着目した独自性を持った1号ファンドの成功により「識学」の有用性が証明（累計リターン**109.0%**）
- 2号ファンドは第1四半期**3社へ投資実行**し今後は投資実行先支援にシフト
- 識学2号ファンドにて投資先の1社がM&AによりEXITとなり投資回収が発生（**投資回収率 120.0%**）
- ティーケーピー社と共同にて【新進気鋭スタートアップ投資事業有限責任組合】を組成

識学1号ファンド	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	評価額(百万円) (C)	回収率 ((B+C)/A)
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	19※2	751.1%
非上場企業6社※1	181	—	—	—
投資未実行	93	—	—	—
合計	341	352	19	109.0%

※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

※2 2023年5月末時点の株価に基づく評価額と取得価額の差額を記載しております。

識学2号ファンド	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	評価額(百万円) (C)	回収率 ((B+C)/A)
非上場企業13社※3	426	30	—	7.0%
投資未実行	284	—	—	—
合計	711	30	—	4.2%

※3 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

ティーケーピー社との資本業務提携について

- 販売提携による協業取り組みとして、「リーダーの仮面セミナー」を開催
- 【TKP&識学オープン型リーダー研修】を開催
- 共同ファンドとして【新進気鋭スタートアップ投資事業有限責任組合】を組成



提携内容	現在の進捗
販売提携	<ul style="list-style-type: none">• TKPの施設を利用した、第1回リーダーの仮面セミナーを6/5に実施• 7月に【TKP&識学オープン型リーダー研修】を開催 引き続き受注獲得に向けセミナー開催予定
ファンド組成	<ul style="list-style-type: none">• 新進気鋭スタートアップ投資事業有限責任組合を組成 ファンド規模 : 7.5億円 識学社 : 4.0億円出資 ティーケーピー社 : 3.5億円出資

免責事項

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