



SHIKIGAKU

**2025年2月期 第3四半期
決算説明資料**

2025年1月14日
(東証グロス : 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	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)	売上高は過去最高 営業利益は5四半期連続で黒字
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%)	主力事業である組織コンサルティング事業の売上高も過去最高 基本サービス導入社数、3Q末670社 (YoY 2社増加)
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)	スポンサー収入は順調に推移したものの、チーム運営費のコストが先行
VCファンド事業 ハンズオン支援事業	投資実施先： 4 社	新進気鋭ファンド、 4社(GVA TECH、インターステラテクノロジズ、アローサル・テクノロジー、otta)へ投資実行

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)
	3Q (9月~11月)	3Q (9月~11月)	
売上高	1,252	1,384	10.5%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,202	1,279	6.4%
(うち人件費・採用費)	503	526	4.5%
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	183	105	▲42.6%
営業損益	50	106	112.0%
経常利益	51	109	113.7%
当期純利益	23	87	278.2%
EPS(円)	2.63	10.46	297.7%

24年2月期	25年2月期	YoY (3月~11月)
3,548	4,012	13.1%
3,693	3,726	0.8%
1,584	1,540	▲2.7%
665	398	▲40.1%
▲144	285	-
▲143	305	-
▲114	378	-
▲13.01	44.18	-

25年2月期	進捗率
通期予算 (修正後)	
5,300	75.7%
4,993	74.6%
-	-
-	-
307	92.8%
323	94.4%
393	96.2%
46.12	95.8%

※ 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

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(有価証券売却益)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%
組織コンサルティング	1,081	1,215	12.3%	3,142	3,575	13.8%
スポーツエンタテインメント	171	170	▲0.5%	375	437	16.3%
VCファンド	-	-	-	30	-	-
ハンズオン支援ファンド	-	-	-	-	-	-
セグメント利益	50	106	112.0%	▲144	285	-
組織コンサルティング	91	196	115.3%	▲29	428	-
スポーツエンタテインメント	▲27	▲76	-	▲85	▲34	-
VCファンド	▲14	▲15	-	▲38	▲102	-
ハンズオン支援ファンド	▲1	▲2	-	▲5	▲6	-

組織コンサルティング事業売上高推移

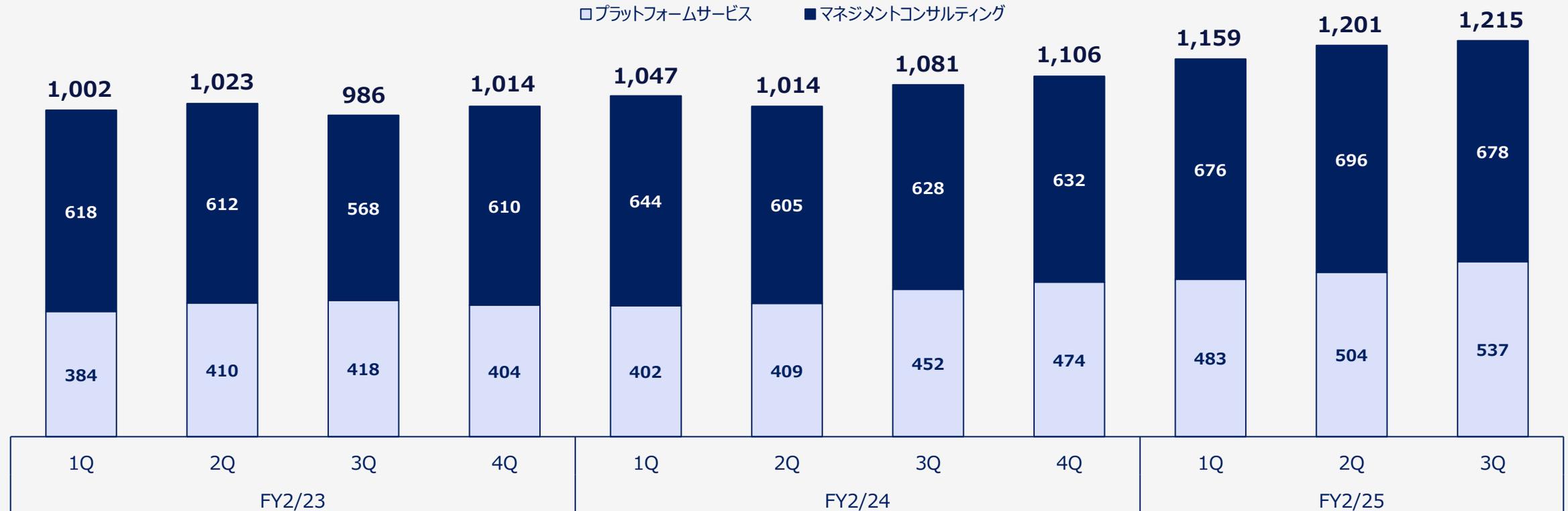
組織コンサルティング事業の売上は**1,215百万円**で5四半期連続**過去最高**

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

(単位：百万円)



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

市場環境

識学認知向上に伴う
市場ニーズの変化
(識学理論の理解から実践)

国内市場シェア余地

後継者不足
事業承継の問題

当社の積み上げてきたアセット

実践経験に基づく識学活用ノウハウ

認知度の高まり
(書籍販売100万部超)

業種業態を問わない顧客基盤
(4,000社超)

組織改善の実績

競争優位性を活用した今後の展開

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)

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

新サービスによる受注拡大

成長シナリオ II

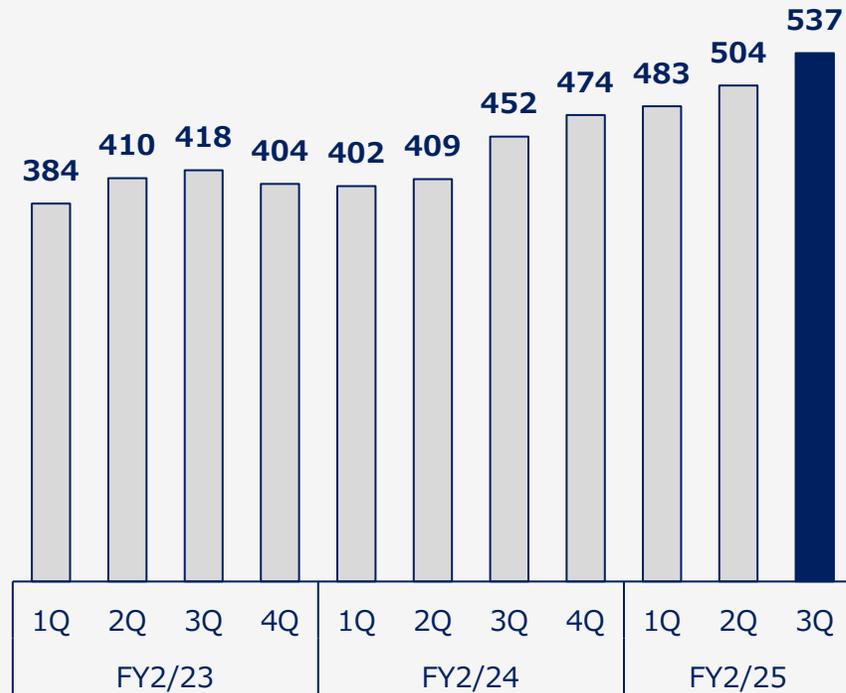
企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

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

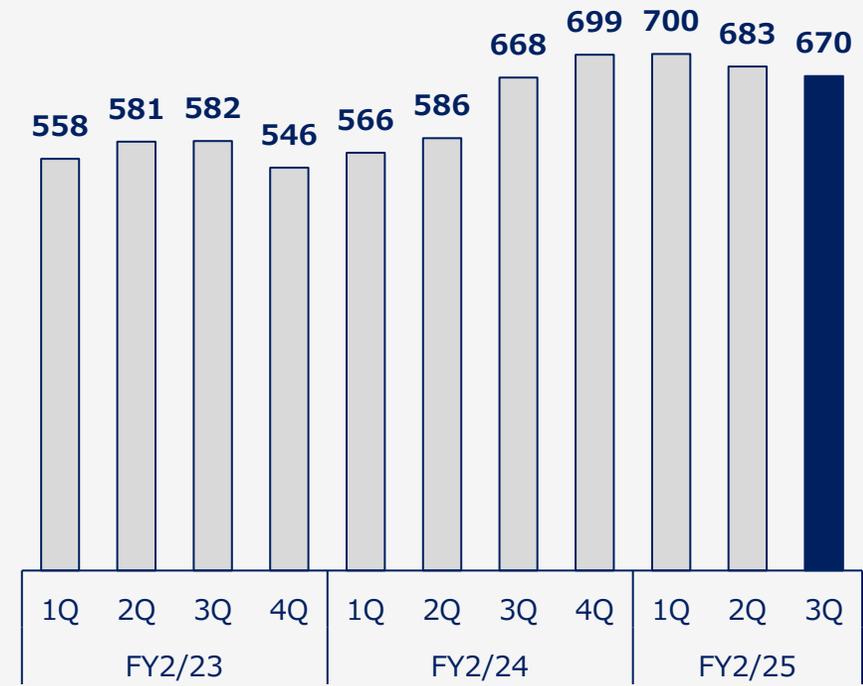
プラットフォームサービス売上高

(単位：百万円)



識学基本サービス契約社数

(単位：社)



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

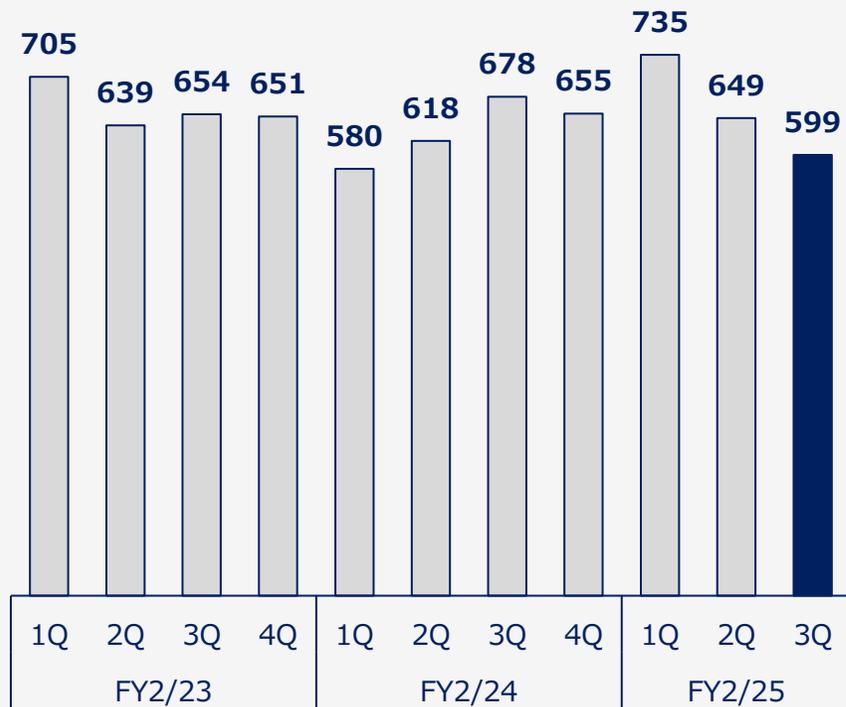
マネジメントコンサルティング受注金額は**599百万円**

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

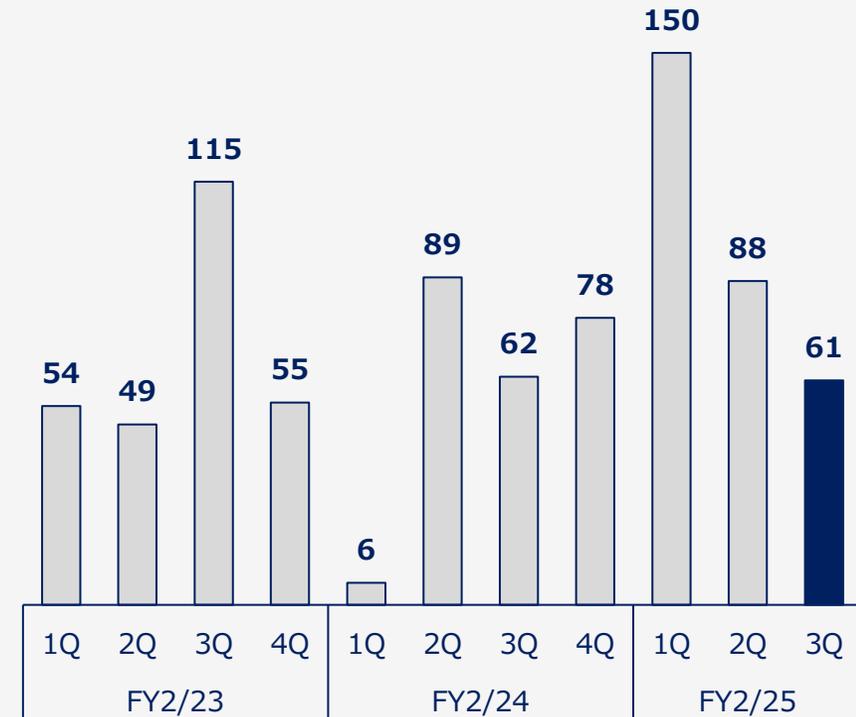
マネジメントコンサルティング受注金額

(単位：百万円)



大企業受注金額

(単位：百万円)



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）



対象ファンド：識学1号ファンド

投資実績：8社、うちIPO 3社、売却1社

ファンドレイズ・新規投資先発掘：なし（クローズ）・フルインベストメント

状態：各社EXIT先、方法を模索中

成長支援フェーズ（水まき）



対象ファンド：識学2号ファンド

投資実績：17社、うちIPO 1社(NASDAQ)、売却1社

ファンドレイズ・新規投資先発掘：なし（クローズ）・フルインベストメント

状態：「識学」の組織コンサルティングメソッドの浸透、各社EXIT先、方法を模索中

投資実行フェーズ（種まき）



対象ファンド：新進気鋭ファンド

投資実績：9社

ファンドレイズ・新規投資先発掘：なし（クローズ）・投資余力あり

状態：「識学」の組織コンサルティングメソッドの浸透

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

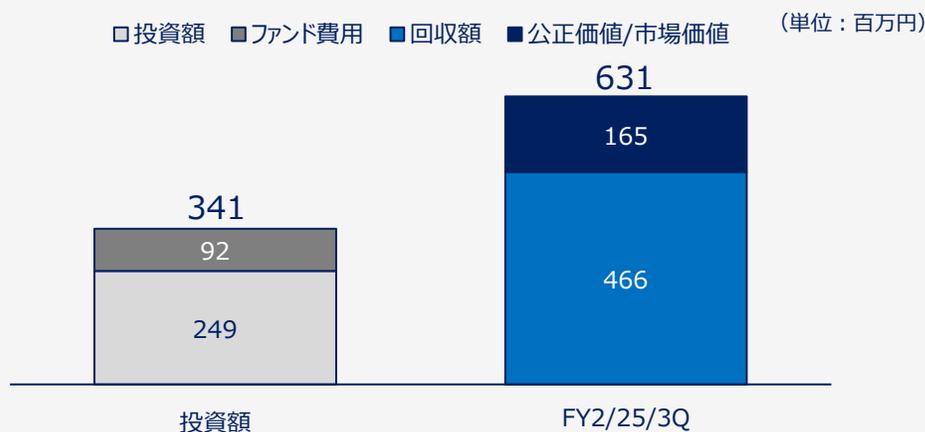
投資回収フェーズ
(刈り取り)

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%	※1 58	116
投資未実行 (管理報酬等充当分)	92	—	—	92	92
合計	341	466	137%	165	631



投資額とリターン見込



※1：ファンド簿価(一部銘柄での当社基準による減損反映)+直近調達価格での含み益を反映

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)



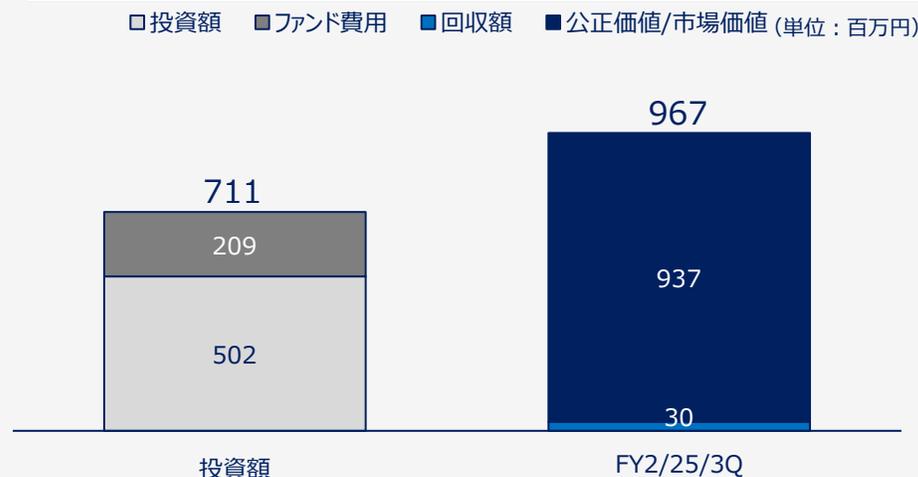
ファンドはフルインベストメントの状態（投資余力なし）

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

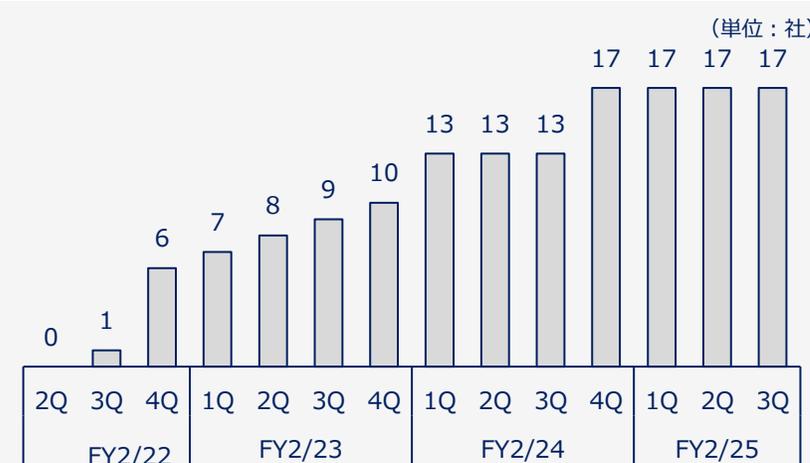
識学2号ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
BloomZ (NASDAQ BLMZ)	11	—	—	15	15
非上場16社	491	30	6%	※1713	743
投資未実行（管理報酬等充当分）	209	—	—	209	209
合計	711	30	4%	937	967

※1：ファンド簿価(一部銘柄での減損反映)+直近調達価格での含み益を反映

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

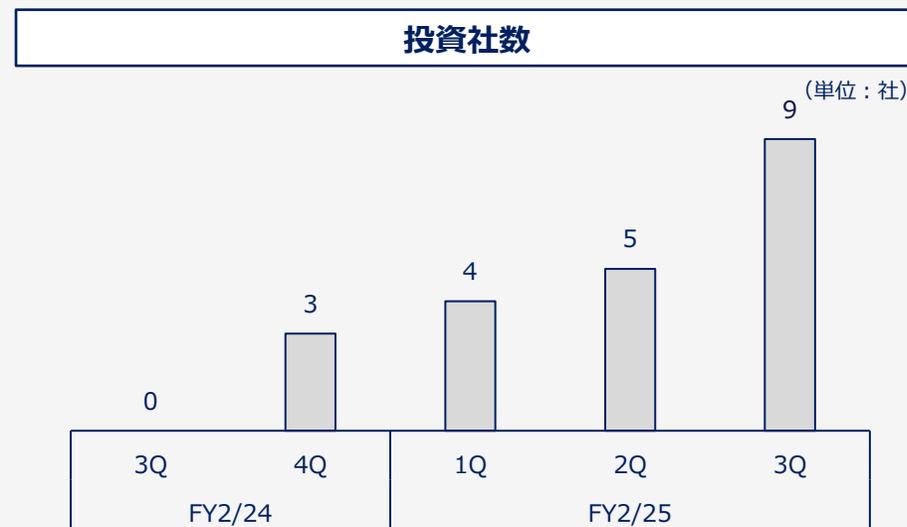
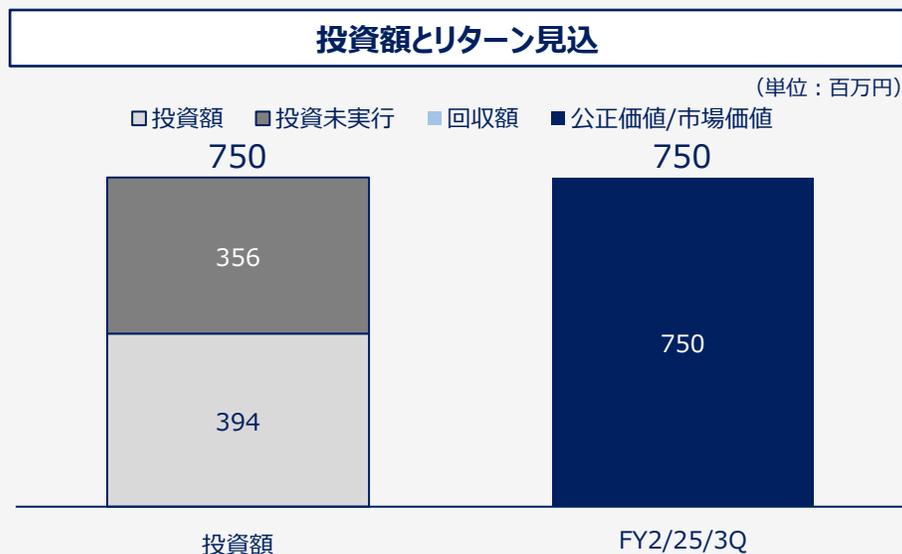
投資実行フェーズ
(種まき)



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

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

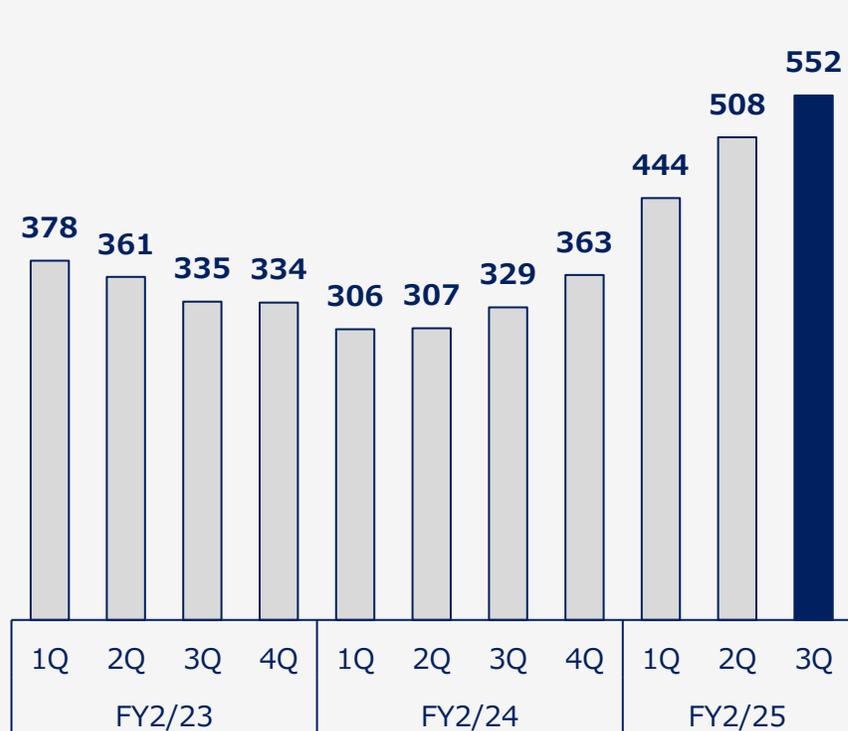
Appendix : KPI (コンサルタント関連)

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

(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

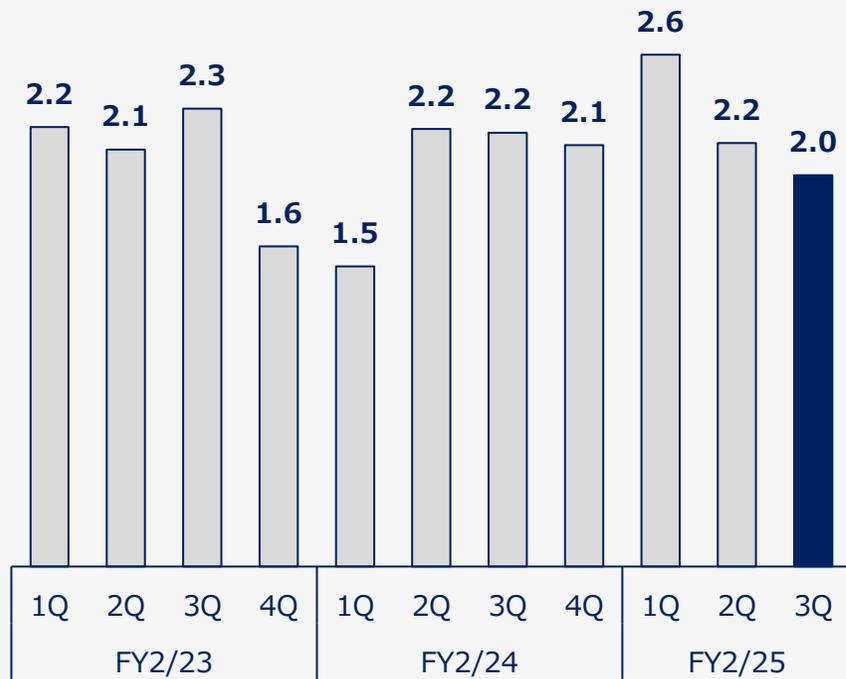
Appendix : KPI (マネジメントコンサルティング受注指標)

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

(単位：百万円)



累計契約社数 (マネジメントコンサルティング)

(単位：社)



Appendix : 3QでのIR開示について

日付	開示内容	成長シナリオ
2024年9月4日	新進気鋭ファンド、GVA TECH株式会社へ投資実行	成長シナリオⅡ 企業再生、VC収益化と新ビジネスへの種まき
2024年9月6日	新進気鋭ファンド、インターステラテクノロジズ株式会社へ投資実行	成長シナリオⅡ 企業再生、VC収益化と新ビジネスへの種まき
2024年9月18日	パーフェクトな意思決定 - 「決める瞬間」の思考法 識学 代表安藤による書籍出版のお知らせ	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
2024年9月30日	新進気鋭ファンド、アローサル・テクノロジー株式会社へ投資実行	成長シナリオⅡ 企業再生、VC収益化と新ビジネスへの種まき
2024年10月1日	識学が提供する新たなサービス「識学理論AI」のリリースのお知らせ	成長シナリオⅠ プラットフォームサービスの拡大
2024年10月9日	識学マネジメントコンサルティングサービスの導入社数が 4,500社を突破	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
2024年10月31日	新進気鋭ファンド、株式会社ottaへ投資実行	成長シナリオⅡ 企業再生、VC収益化と新ビジネスへの種まき
2024年11月26日	当社連結子会社の福島スポーツエンタテインメント株式会社が ユニフォーム事業を開始	成長シナリオⅠ 新サービスによる受注拡大

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