



株式会社識学

2022 年 2 月期第 3 四半期決算説明会

2022 年 1 月 5 日

イベント概要

[企業名]	株式会社識学
[企業 ID]	7049
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 2 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 3 四半期
[日程]	2022 年 1 月 5 日
[ページ数]	18
[時間]	11:30 – 11:54 (合計：24 分、登壇：14 分、質疑応答：10 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 安藤 広大（以下、安藤）

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

司会：これから、2022 年 2 月期第 3 四半期 WEB 決算説明会を始めます。

まず、前半 15 分程度で決算の概要についてご説明いたします。その後は、質疑応答の時間を設けております。

それでは、安藤よりご説明を始めさせていただきます。

①2022年2月期 第3四半期決算概況 業績ハイライト

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全社	売上高：2,808百万円 (YoY+65.6% 計画比 103%) 営業利益：277百万円 (YoY+657.7% 計画比 119%)	・グループ全社の予算を超える進捗で着地 ・利益予算の上振れ部分について、中期経営計画達成を確固たるものとするを目的とした、講師数増加・新規顧客獲得のための先行投資を実施
組織コンサル ディング	売上高：2,448百万円 (YoY+54.9%) 営業利益：456百万円 (YoY+312.8%) 講師一人当たり売上高：381万円/月 (QoQ▲5.9%) 講師数：2021年11月末：69名 ※本資料開示時点：69名 受注残高：718百万円 (前期末比▲2.6%)※マネジメントコンサルのみの受注残高	・売上・利益ともに計画以上で推移し好調を維持 ・プラットフォームサービス 基本サービスの月次売上高は計画以上の推移 解約率は想定以下で推移 ・講師数 講師候補の採用は好調に推移 期末時点での講師計画人数は達成を見込む
スポーツ エンタテインメント	売上高：164百万円 営業利益：▲135百万円	・スポンサー受注が前年同期比+66.7%と売上好調 ・営業赤字であるものの、年度計画内で進捗中 ・行政からの受託事業により、4Q会計期間では黒字見込
VCファンド ハンズオン支援	株式会社アイトマ・ホールディングスの株式売却益49百万円を特別利益に計上 識学1号ファンドの累計リターン：114%	・新生識学1号ファンドの第1号投資案件決定

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

3

安藤：あらためまして、株式会社識学の代表の安藤です。今日はありがとうございます。

では、第3四半期の決算説明について、ご説明させていただきたいと思います。

概況といたしましては、グループ全体で売上が28億円です。概ね計画どおりです。営業利益に関しては、2億7,700万円で、こちらも計画どおりでございます。その他の細部につきましては、この後の説明で進めていきたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



①2022年2月期 第3四半期決算概況 連結損益計算書

●Bリーグ開幕に伴うスポーツエンタテインメント事業のチーム運営費/興行費用発生により、連結の売上総利益率は低下

●組織コンサルティング事業の売上総利益率は80%後半で推移

(百万円)	2021年2月期 3Q (会計期間)	2022年2月期 3Q (会計期間)	前年同期比 増減率	2021年2月期 3Q (累計期間)	2022年2月期 3Q (累計期間)	前年同期比 増減率	2022年2月期 通期予算	進捗率
売上高	729	1,006	38.0%	1,696	2,808	65.6%	3,798	73.9%
営業費用※1	668	930	39.2%	1,659	2,530	52.5%	3,398	74.5%
人件費/採用教育費※2	298	416	39.6%	770	1,160	50.5%	1,525	76.1%
広告宣伝費	91	107	17.3%	233	297	27.8%	435	68.4%
地代家賃	27	37	38.9%	74	103	38.8%	113	91.4%
チーム運営費/興行費用	74	99	34.3%	159	202	27.3%	241	83.9%
外注費	24	92	273.5%	101	267	163.2%	325	82.2%
その他営業費用	152	176	15.8%	319	498	55.9%	757	65.8%
営業損益	61	76	24.7%	36	277	657.7%	400	69.3%
EBITDA	78	93	19.9%	81	330	305.4%	470	70.2%
売上総利益率	71.7%	68.7%	-	76.8%	71.5%	-	75.4%	-

※1 営業費用=売上原価+販売費及び一般管理費

※2 人件費=講師人件費+講師以外の人件費

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

4

全体の進捗の状況でございます。

売上も 73.9%で、75%近くまでできておりますので、下期に伸びていく計画にしております。売上、営業利益ともにほぼ計画どおりでございますので、このまま達成に向けて進めていきたいと考えております。

売上総利益率、粗利は低くは出ているのですが、こちらはスポーツエンタテインメント事業のマイナスが大きく影響しているところございまして、組織コンサルティングの粗利率に関しましては、80%後半で推移しておりますので、事業の構造自体が何か変わっているかということ、そういうわけではないとご理解いただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



①2022年2月期 第3四半期決算概況 セグメント別業績概況

●組織コンサルティング：プラットフォームサービスが計画以上に進捗し、売上高は前年同期比で増加

●スポーツエンタテインメント：スポンサー受注が**1.37億円（前年同期比+66.7%）**と前期から大幅に増加し、売上高は前年同期比で増加

(百万円)	2020年2月期				2021年2月期				2022年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前年同期比
売上高	365	414	472	468	426	540	729	809	844	957	1,006	38.0%
組織コンサルティング	365	414	472	468	426	515	639	640	729	828	890	39.2%
スポーツエンタテインメント	—	—	—	—	—	25	47	119	51	39	72	51.9%
受託開発	—	—	—	—	—	—	42	50	62	89	43	4.0%
VCファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ハンズオン支援ファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
セグメント利益	53	80	85	63	▲32	8	61	100	71	129	76	24.7%
組織コンサルティング	53	80	85	63	▲32	39	103	118	121	173	161	56.4%
スポーツエンタテインメント	—	—	—	—	—	▲31	▲52	▲6	▲39	▲35	▲60	—
受託開発	—	—	—	—	—	—	▲1	▲3	▲4	▲9	10	—
VCファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	▲13	▲15	—
ハンズオン支援ファンド	—	—	—	—	—	—	—	—	—	▲0	▲1	—

※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。

※2 2021年2月期2Q以降、福島スポーツエンタテインメント株式会社を連結していることから、2021年2月期1Q以前のスポーツエンタテインメント事業の数値は「-」にて表示しております。

※3 2021年2月期3Q以降、株式会社MAGES.Lab(現 株式会社シキラボ)を連結していることから、2021年2月期2Q以前の受託開発事業の数値は「-」にて表示しております。

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

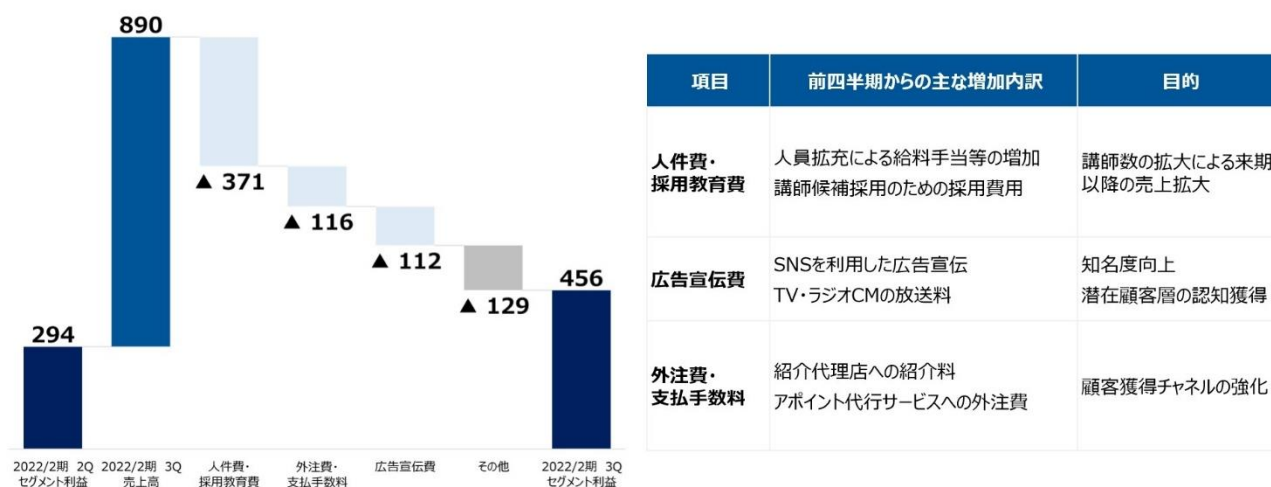
5

各セグメントの売上の状況でございます。

スポーツエンタテインメント事業は、利益は苦しいところがあるのですが、後ほど説明させていただきますが、スポンサー受注が前年同期比 66.7%でございまして、伸びてきているところで、経営改善は進んできているところです。

①2022年2月期 第3四半期決算概況 営業費用内訳（組織コンサルティング事業）

●売上が好調に進捗したため、利益の上振れ部分について早期の講師数増加・新規顧客獲得のための先行投資を行い、継続的な業績拡大を図る



©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

6

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

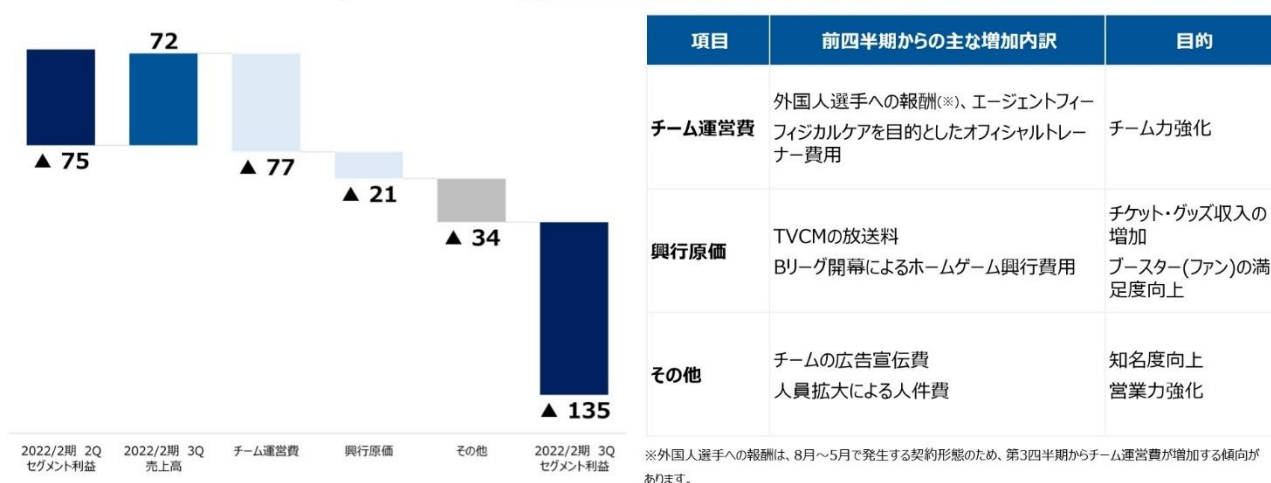


営業費用の内訳で、第3四半期は、売上は組織コンサルティング、過去最高の売上を上げていながら、利益があまり伸びていないではないかというご指摘もあると思うのですが、ここは主に、勝負は来期、再来期と考えております。

来期、再来期の目標達成に向けて、人の採用を加速させているところでございまして、前倒しでどんどん費用を使っていこうというところでございますので、利益はあまり出ていないところでございますが、未来への投資に使っているとご理解いただければと考えております。

①2022年2月期 第3四半期決算概況 営業費用内訳（スポーツエンタテインメント事業）

- Bリーグの開幕により興行収入による売上増もチーム運営費・興行原価への投資継続で営業赤字で着地
- 行政からの受託事業による売上が4Qに計上予定のため、[4Q会計期間の営業利益は黒字転換を見込む](#)



©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

7

グループ全体の、少し業績で足を引っ張ってしまっているスポーツエンタテインメント事業ですが、第3四半期も、チーム運営費、興行原価等、赤字でございますが、12月から2月の識学グループ自体の第4四半期につきましては、ふるさと納税を使つての行政からの委託事業等も含まれる予定でございますので、第4四半期の会計期間は、スポーツエンタテインメント事業は黒字を見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



①2022年2月期 第3四半期決算概況 組織コンサルティング事業-総括

項目	3Qトピック	足元の状況
マネジメント コンサルティング	・採用基準の見直し 2Qで厳格化した採用基準を見直し、従前の採用基準へと変更し、入社予定を含めて講師91名の体制が見込める状態 ・品質管理目的での昇格基準変更による新規契約の受注社数への影響 2021年6月より準講師(※1)から一般講師への昇格基準をマスタートレーニングの成約件数から、基本サービスとのセット販売の成約へ変更し、新規契約社数の受注難易度が上昇 →新規契約社数へ減少したものの、既存契約企業からのリピート受注を含めた受注総額はQoQで増加(1社あたりの受注単価も変わらず)	講師数：69名 候補11名 内定済11名 8か月以上講師一人当たり売上高：433万円 累計契約社数：2,735社
プラットフォーム サービス	・新サービスの開発 ダイレクトリクルーティングプラットフォームである「識学転職」のサービスを開発 ・基本サービスの料金体系の改定 月間の面談時間に応じた料金体系への改定 ・講師の稼働時間創出のための施策 ナレッジプラットフォームの構築、識学クラウドの機能拡充による講師の生産性向上	月次売上高：1.16億円 基本サービス契約企業数：493社 解約率(※2)：2%～3%(直近12か月トレンド)

※1 準講師：講師候補のうち、講師認定テストと社内基準を満たした「新人講師」のことをいいます。準講師のうち、社内の基準を満たしたものが一般講師となります。
 ※2 解約率：月次解約率の12か月平均にて算出しております。月次解約率＝該当月の解約社数÷該当月の月初契約社数

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

8

それぞれの事業の総括でございます。

先ほど申し上げたとおり、マネジメントコンサルティングに関しましては、未来に向けての最重要KPIは、やはり講師の人数でございますので、こちらに関しては、講師数は現在69名、入社済の候補という形で11名、内定済の人間が11名でございますので、今、入社予定を含めると91名の体制まで見えているところでございます。

一方で、新規契約が少し鈍化しているところでございますが、こちらは準講師という講師になりたての人間の一般講師への昇格基準についてマスタートレーニングの成約の件数から、基本サービスとセットでの成約に変更しており、難易度が上昇したことが影響しています。

これは人材育成の観点から、ここで難易度を下げてしまうと、その後の戦力化が難しいところがございますので、準講師から一般講師への難易度を上げており、その点が、少し受注件数への影響が出ているところと考えております。

加えて、既存のメンバーも、基本的にはこの基本サービスのセット販売という形でお客様にご案内させていただいておりますので、基本サービスが伸びる分、一方で受注難易度は少し上がっているところございまして、この辺りが新規の受注件数の伸びの鈍化に繋がっているところであると思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



しかしながら、この辺りに関しましては、ある程度想定しておったところでございますので、今後も基本サービスをしっかりセットで売っていく。どういうふうになれば、それでも売れる状況になっていくかというところに、改善を加えていきたいと考えております。

プラットフォームサービスに関しましては、順調に伸びておりまして、発表ベースの前にタッチするところに近くなっている。さらに、解約率も2%から3%で推移している状況でございます。

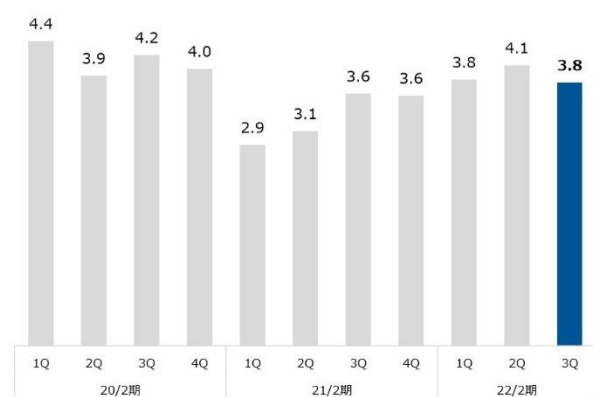
解約率に関しましては、さらに改善できるように進めていきたいと考えております。このプラットフォームサービスの中、どういう改善をしているかというところですが、先般発表させていただきました、ダイレクトリクルーティングプラットフォームの「識学転職」のサービスも開発しましたので、こちらプラットフォームサービスの中に組み込んでいければと考えております。

さらに、基本サービスの料金体系の見直しもさせていただきます、面談時間に応じた料金体系の改定をしているところでございます。今後も最注力のところとしまして、このプラットフォームの売上をしっかりと上げていきたいと考えております。

①2022年2月期 第3四半期決算概況 主要な事業KPI(1/2)

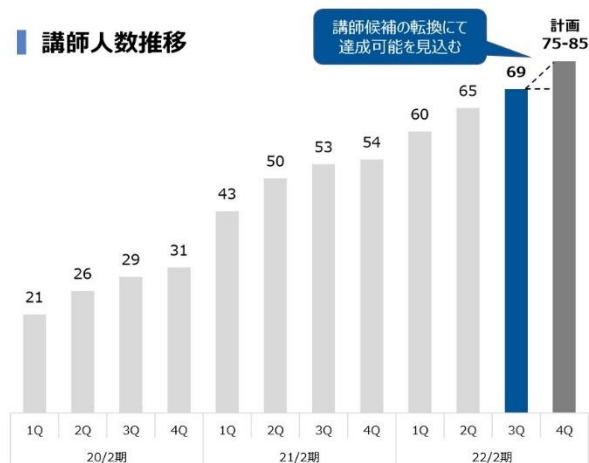
- 2021年11月末の従業員数は169名(講師数69名、講師候補7名)
- 2021年12月時点: 講師数は69名、講師候補は11名、内定承諾済11名(合計91名)
- 入社後8ヶ月目以上講師の一人当たり売上高: 3Q平均は433万円/月

■ 講師一人当たりの売上高 (百万円)



※1 マネジメントコンサルティングサービスの売上高(※2)+プラットフォームサービスの売上高)÷講師人数(※3)にて算定
 ※2 役員講師の売上及びリポーター企業の講師の売上高を除外して算定しております。
 ※3 役員講師(2名)は除外して算定しております。

■ 講師人数推移



©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

9

その他、主要な KPI でございますが、まず一つ目、講師 1 人あたり売上が第 2 四半期より少し落ち込みまして、380 万円になりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これは、再三説明会等でも話させていただいておりますが、ここは大きく改善していくというよりは、この辺りのレンジを上下キープしていきながら、しっかりと人数を増やしていくと考えておりますので、これぐらいの減少はあまり問題視していないと思っております。

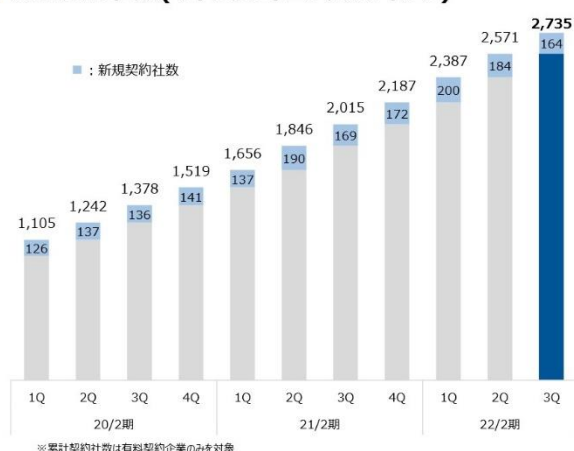
講師人数の推移は、先ほど 91 名まで見えているということでございますので、第 3 四半期中には、75 名から 85 名の体制に作りたいと考えております。

①2022年2月期 第3四半期決算概況 主要な事業KPI(2/2)

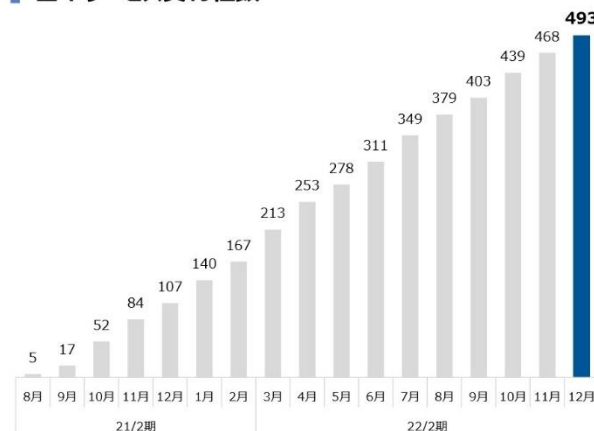
● マネジメントコンサルティング：累計契約社数は**2,735社**（前年同期比+35.7%）

● 識学 基本サービス：契約社数は本資料開示時点で**493社**（前年同期比+360.7%）

■ 累計契約社数(マネジメントコンサルティング)



■ 基本サービス契約社数



©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

10

累計のマネジメントコンサルティング社数が 2,700 社を超えたというところと、基本サービスの契約社数も 493 社でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

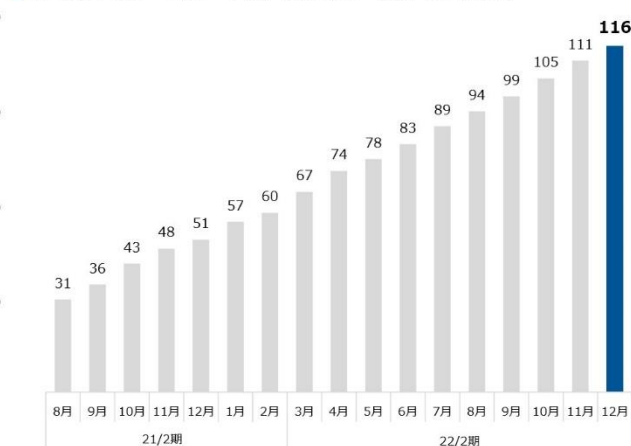
①2022年2月期 第3四半期決算概況 組織コンサルティング事業の売上高推移

- 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**1.16億円/月を超える水準**まで向上（前年同期比+125.6%）
- プラットフォームサービス売上比率は**35.4%まで向上**

■ 組織コンサルティング事業 売上高推移 (百万円)



■ プラットフォームサービス 月次売上高推移 (百万円)



©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

11

組織コンサルティングの売上推移で、第3四半期は過去最高の8億9,000万円となりました。プラットフォームサービスも1億1,600万円の月次の売上になってきておりまして、売上の比率が35.4%になりまして、経営の安定という意味では良くなってきていると思います。

①2022年2月期 第3四半期決算概況 識学キャリア-総括

- 識学キャリア全体としての第3四半期の売上高は**23百万円(QoQ+23.6%)**と着実に成長を続ける
- 担当者の積極採用・人員拡充を行い、各サービスの需要拡大に対応（2Q：9名→3Q：13名）

サービス	課金体系	3Qトピック	足元の状況
人材紹介	理論年収×料率	・CA※の一人当たり生産性は向上（QoQ：+3.3%） 引き続きCA、RA※の採用を進めて事業拡大を図る ※CA：キャリアアドバイザー RA：リクルーティングアドバイザー	紹介数： 375件 内定数： 27件
識学式 採用業務コンサルティング 採用フロー構築	【コンサル】 ・ノウハウ提供 60万円～90万円(全5回) ・継続支援 月額課金(1社20万円/月) 【フロー構築】 ・月額課金 (1社120万円/月)	・拡販体制の構築 マネジメントコンサルティングサービス同様に体系化・標準化し、識学キャリアの人員で拡販を行える体制を構築する ・クロスセルの推進 潜在的ニーズ掘り起こしのため、マネジメントコンサルティングサービスとのクロスセルを積極的に狙う	コンサル契約社数： 17社 フロー構築契約社数： 10社 (3Qより販売開始)
識学転職 デジタル面談	【識学転職】 未定 【デジタル面談】 月額利用料 1社3万円～/月	・新サービスとして「識学転職」を開発開始 ①基本サービス契約企業の利用により解約率の低減を図る ②人材紹介・採用コンサルとのシナジー効果を見込む ・「デジタル面談」を販売開始 顧客企業が容易にアップデートできる仕組みにより採用業務を素早く改善できるサービス URL https://play.mendan.digital/shiki-lab_2021/	【識学転職】 2022年春頃ローンチ予定 【デジタル面談】 3社受注

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

12

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



識学キャリアです。

こちらは、人材紹介も本当はもう少し伸ばしていきたいところではありますが、安定した売上が出てきているというところと、人材紹介から派生して出来上がったサービスである採用コンサルが17社、採用フロー構築が10社という形で契約ができております。

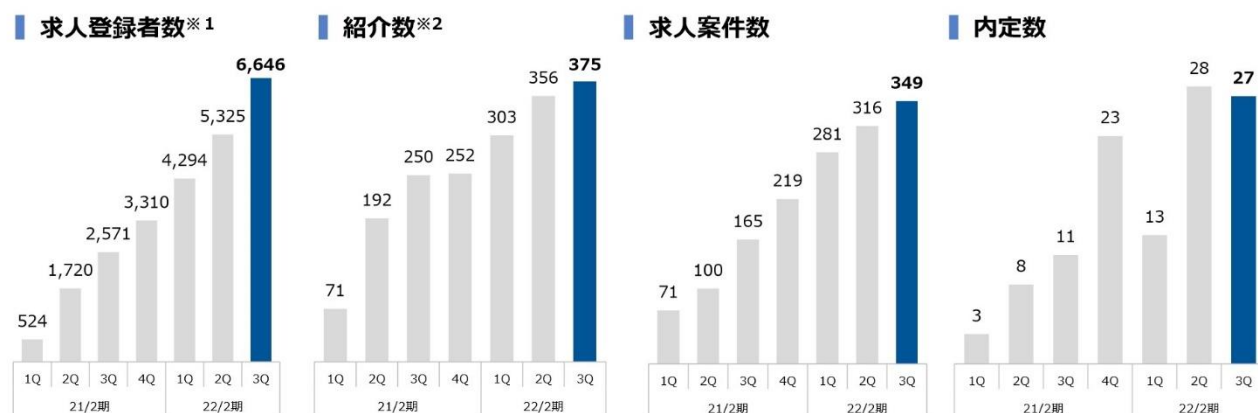
新たなサービスも順調に立ち上がっていると思っておりまして、こちらは来期、もう少し大きな売上を作っていける部隊にしていきたいと思っています。

さらに、識学キャリアをさらに加速していく、もしくは識学キャリアと、識学のメインのサービスをしっかりつないでいくものとして、新サービスの「識学転職」が今年の春頃のローンチ予定で今、準備を進めておりますので、こちらを進めてさらなる拡大を図っていきたいと考えております。

子会社のシキラボが開発しました「デジタル面談」というサービスも販売を開始しておりまして、3社受注が完了しておりますので、こちらの販売も加速させていきたいと考えております。

①2022年2月期 第3四半期決算概況 識学キャリア-人材紹介のKPI

- 人材紹介の成約に必要なKPIの積み上がりは順調に推移
- 紹介数に対する内定率は横ばいで推移 → CA/RAの増員により行動量の総量を増やし、内定数の増加を目指す



※1 新規登録者：以下の①、②、③を合計した数
① 識学キャリアのLINEアカウントへ友だち登録をいただいた数 ② 求人案件へ応募いただいた数 ③ 弊社より求人案内を行い、弊社キャリアアドバイザーとの面談を設定した数
※2 紹介数：求職者を求人企業へ紹介した数（書類選考）

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

13

識学キャリアの人材紹介のKPIに関しましては、以下のとおりございまして、求人案件、紹介数ともにしっかりと伸びてきております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



①2022年2月期 第3四半期決算概況 VCファンド事業・ハンズオン支援ファンド事業-総括

- 識学1号ファンド：出資額に対する累計リターンは**114%**
- 2021年12月 新生識学1号ファンドの第1号案件として投資実行決定

ファンド種類	3Qトピック	足元の状況
識学1号ファンド (VCファンド事業)	・株式会社アイドマ・ホールディングスの売却により特別利益を49百万円計上 ・人員の拡充により、投資先支援へ注力	・累計リターン：114%
識学2号ファンド (VCファンド事業)	・第1号投資案件の投資実行 ・人員の拡充を行い、投資先のソーシング活動へ注力する	・出資総額は6億円以上となる ・投資決定先3社 ・投資検討先1社
新生識学1号ファンド (ハンズオン支援 ファンド事業)	・第1号投資案件の決定	・2022年3月より、識学社の講師を取締役として派遣予定

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

14

ファンドの状況でございます。

第3四半期もアイドマ・ホールディングス様で、特別利益を4,900万円計上させていただいておりまして、累計リターンは114%で、もう投資回収は完了したところでございますので、残りまだ5社ほどありますので、その中からもしっかり上場企業を出していきたいと思っています。

2号ファンドは、今、資金集めを同時に行っているところでございますが、1号ファンドの倍近いお金が集まってきているところでございまして、こちらもしっかり投資先を決めていきたいと考えております。

新生識学1号ファンドにつきましても、1号投資案件が決定いたしましたので、今年の3月ぐらいに識学社の講師を1名、取締役として派遣する予定でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



①2022年2月期 第3四半期決算概況 VCファンド事業・ハンズオン支援ファンド事業-VCファンドの投資成果

- 識学2号ファンドの出資総額は識学1号ファンドを大幅に上回る金額となる
- “「識学」に基づく組織力に着目した投資”という独自性を持った識学1号ファンドの成功により「識学」の有用性が証明

■ 識学1号ファンド

投資銘柄	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)
株式会社シオコード	29	101	—	339.3%
株式会社アйдマ・ホールディングス	36	250	38※2	797.3%
非上場企業5社※1	166	—	—	—
投資未実行	108	—	—	—
合計	341	352	38	114.4%

※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2社の投資金額の合計
 ※2 2021年11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

投資銘柄	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1社	24	—	—	—
投資未実行	596	—	—	—
合計	621	—	—	—

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

15

ファンドの実績については、このとおりです。

②トピックス 新たなブランディングでコーポレートロゴを一新

- 2021年12月より新たなブランディングとして、コーポレートロゴ、ステートメントを一新
- “「識学」はマネジメントにおける正解を用意している根拠のあるもの”という意識を広く経営者へ浸透させていく

■ コーポレートステートメント

マネジメントには、正解がある。

日本企業のマネジメントに生まれる
「誤解」や「錯覚」をなくすこと、
それこそが識学の使命。

「マネジメントのやり方は十人十色だ」
「信じられるのは、自分の経験だけだ」
あなたはそんな思い込みに捉われていませんか？

実は、マネジメントには正解があるのです。
そして、その答えは、意外にもシンプル。

識学は、一般的には正解がないと思われている
すべてのマネジメント課題に対して「正解」を用意しています。



■ コーポレートロゴの変更



識学
SHIKIGAKU

旧コーポレートロゴ



識学
SHIKIGAKU

新コーポレートロゴ

MANAGETECH COMPANY

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

17

今回から、少しロゴを変更しました。

来期のプロモーションの中心としていく。つまり、識学という組織コンサル、他の組織コンサルと何が違うのだというところをどういうふうに表示していったらいいかを考えたときに、他の組織コ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ンサルは、どちらかというとな人の感情とか気持ちに寄り添うもので、どちらかいうと国語的な文脈が多いと。

しかしながら、識学は、 $1+1=2$ のように、組織運営にしっかりと答えを用意する。数学や物理に近いものであるとうたわせていただいておりますが、これを「マネジメントには、正解がある。」という一言で表現していきたいと考えております。

そして、マネジメントに正解をもたらすものということで、マネジメントもある種テクノロジーだと定義しまして、新たにマネジテックという言葉も、広めていければと考えておりまして、マネジテックカンパニーという形でこの新コーポレートロゴを作らせていただきまして、徐々に展開も進めていければと考えています。

②トピックス コーポレートガバナンス、ESG/SDGsへの取り組み

●2025年2月期のプライム市場への市場変更に向けて体制準備を進める

項目	対応事項	状況
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	各項目について随時整備中
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	2021年9月設置 2021年10月より運営開始
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	2021年2月期：実施済み 2022年2月期：実施予定

プライム市場に向けて、これらのこともしっかりやっています。

指名報酬委員会の設置もしましたし、取締役会の実効性評価も実施済みでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

③今後の成長戦略 3カ年業績目標(再掲)

- 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

(百万円)	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (計画)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)
売上高	2,506	3,798	5,110	6,300
前期比(%)	+45.7%	+51.6%	+34.6%	+23.4%
営業利益	137	400	980	1,560
営業利益率(%)	5.5%	10.5%	19.8%	24.9%
経常利益	199	353	972	1,527
当期純利益	▲41	153	645	1,049
EPS(円)	▲5	20	86	139
ROE(%)	▲4.5%	5%	19%	25%

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

25

今後の成長戦略は発表させていただいておりでございまして、2024年2月期に63億円の売上と営業利益の15億6,000万円を目指して、日々組織作りを今行っているところでございます。

④2022年2月期 業績予想 業績予想サマリー

- 売上高：組織コンサルティング事業を中心とした成長により、**37.9億円（前期比+51.6%）**を見込む
- 営業利益：中長期の成長実現に向けた投資を行いつつ、**過去最高益の4億円**を見込む

(百万円)	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (予想)	前年同期比 増減率	備考
売上高	2,506	3,798	51.6%	・組織コンサルティング事業をメインに売上増加を見込む
営業費用	2,368	3,398	43.5%	—
人件費/採用教育費	1,064	1,525	43.3%	—
広告宣伝費	331	435	31.3%	—
地代家賃	98	113	15.2%	—
チーム運営費/興行費用	204	241	18.2%	・B1昇格を目指して一定程度投資は継続
外注費	149	325	117.5%	・識学キャリア・入社体感DX等の新規事業への投資 ・資金調達による専門家への報酬
その他営業費用	520	757	45.5%	—
営業利益	137	400	191.2%	—
EBITDA	199	470	136.2%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲41	153	—	—

©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

27

業績予想に関しては、変わらず見込んでいるところでございます。以上です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会：それでは、ここから質疑応答の時間といたします。

ご質問の際は、会社名とお名前を先におっしゃっていただいてから、ご質問いただきますようお願いいたします。

それでは、ご質問がございました方はお願いいたします。

質問者①：お世話様です。

司会：お世話になります。

質問者①：よろしくお願いします。では、簡単に3点ほど教えていただけますでしょうか。

12月30日の発表以来、株価が結構下がっております。これに関しては、おそらく資料には上振れ分、今期は過達の分については先行投資を実施と書いてあるので、そういった意味では、安藤社長のご説明のとおり、来期、再来期を見据えた計画があると思うのですが、ただ、今回の株価の動きでいくと、やっぱりスライド5ページ目にある第3四半期だけの営業利益でいくと、7,600万円ですか。5ページ目ですか。

司会：はい。5ページ目。

質問者①：そうですね。このページでも7,600万円のみとなっていて、第2四半期が1億2,900万円で、それに対して7,600万円だったこともあって、下がったというのもあるかもしれませんが、ただ質問のポイントとしては、来期の営業利益、スライドでいきますと25ページ目ですか。

来期に9.8億円を目指していらっしゃることに對して、今、第3四半期なので、次のガイダンスの時期も近くなっているとは思いますが、来期、再来期の計画達成に向けての今の感触と、リスク要因とすれば何があるかというところを、まず一つ目に教えてください。

安藤：来期の目標達成に向けては、やはりトップラインに尽きると考えておりまして、トップラインをしっかり上げていけるかどうか、一つポイントと思っています。

リスク要因とすると、プラットフォームは順調に積み上がってきておりますので、こちらはポジティブ材料とおっしゃるのですが、先ほど冒頭説明したとおり、新規受注に関しては少し伸び悩むところがあると思っておりますので、この辺りの改善が進まないと、51億円の達成が難しくなってくると思っています。なので、リスク要因とすると、その辺りかなと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質問者①：わかりました。

そういたしますと、2点目のところは、スライドの9ページ目ですか、マネジメントコンサルも含めて講師1人当たりの売上高で410万円から380万円に第3四半期は下がっていますが、安藤社長のご説明だと、この範囲であればそんなに心配していらっしゃるというところですけども、講師の人数自体はどうでしょう。

第2四半期、65名だったところから69名に上がっていて、1人当たり売上高が下がっているの
で、この辺はやや懸念があるのですが、この辺についてはいかがでしょうか。

安藤：問題と思っていまして、講師の人数が増えているにもかかわらず、新規受注が増えていないところが、結果的に売上高を伸ばせない要因になってきていると思いますので、しっかり新規を取っていく。

要は、これぐらいの水準であればまだいいのですが、ここから下げ止まりができないというのが一番リスクとしてあると思いますので、この売上高はPL上でありますから、受注と連動していきますから、受注からすると遅行指数になってくるので、新しい講師になった人たちが、しっかりと受注をできるようにしていかなければいけないと考えています。

質問者①：わかりました。

あと、もう一つ、スライド8ページ目です。プラットフォームサービスで、基本サービスの料金体系の改定というお話がございましたけれども、実質的に面談時間に応じた料金体系への改定で、これはどうなのでしょう。

細かいところを伺うようで恐縮ですが、月当たり20万円の単価に対して、どのような形で値段が上がるというか、ある一定の面談時間を超えたら追加料金が発生するという体系なのでしょう

安藤：ある一定の時間を超えると金額が上がる、ですね。面談時間を、チームで最大4時間20万円にしたところを、最大8時間で40万円に変えたという形です。

質問者①：なるほど。

安藤：面談時間の上限を設けていなかったもので、要はお客さんによって、面談時間に差が生まれてきたので、やはり上限を設けないといけないということで、変えたという次第です。

質問者①：わかりました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

そうすると、これを始めたのはいつでしょうか。今のところ、解約率は2から3%と隣に書いてありますけど、こういった形にすることで、解約率が上がるリスクはないかどうか。顧客自体も効率的に行うので、そんな心配はないのかもしれませんが、この辺についても教えていただけますか。

安藤：そうですね。2～3カ月前から行っているものでございますので、そういった意味では、これ自体が解約を大きく押し上げるようにはなっていないと認識しています。

質問者①：わかりました。ありがとうございます。以上です。

安藤：ありがとうございます。

司会：それでは、これで2022年2月期第3四半期WEB決算説明会を終了いたします。

なお、弊社では積極的に1on1ミーティングを実施させていただいておりますので、今後の成長戦略についても、より詳細にディスカッションさせていただきたいと考えております。何卒よろしくお願いいたします。

本日はご参加、誠にありがとうございました。

安藤：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行いうものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com