



SHIKIGAKU

MANAGETECH COMPANY

株式会社識学

2024 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2023 年 7 月 14 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]	2024 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期
[日程]	2023 年 7 月 14 日
[ページ数]	17
[時間]	15:00 – 15:26 (合計：26 分、登壇：13 分、質疑応答：13 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 050-5212-7790 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



登壇

司会：これから、2024年2月期第1四半期 Web 決算説明会を始めます。

まず、前半30分程度で決算の概要について説明いたします。その後は質疑応答の時間を設けております。事前にメールでご案内しております方法にて行いますので、よろしくお願いいたします。それでは、安藤より説明を始めさせていただきます。

2024年2月期 第1四半期決算説明資料

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： 1,195 百万円 (YoY+8.5%) 営業損益： ▲146 百万円 (前年同期 33百万円) 当期純損失※1： ▲81 百万円 (前年同期 ▲26百万円)	- 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	売上高： 1,047 百万円 (YoY+4.5%) 営業利益： ▲118 百万円 (前年同期 108百万円) コンサルタント一人当たり売上高： 306 万円/月 (QoQ▲8.4%) コンサルタント数：2023年5月末： 95 名 受注残高： 701 百万円 (QoQ+7.7%) ※マネジメントコンサルのみの受注残高	①組織コンサルティング事業 - 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 ②コンサルタント人数 - 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	売上高： 118 百万円 (YoY+36.1%) 営業利益： ▲21 百万円 (前年同期 ▲44百万円)	- 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	投資実施先： 3 社	- 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% - ティーケービ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

©2023 SHIKIGAKU CO., LTD.

2

安藤：グループ全体の売上は約12億円という結果になりました。営業損益に関しては約1.5億円の赤字となっております。通期予算に対して、売上はほぼ予算どおりで着地しています。営業損益はマーケティング費用を前倒しで使った部分もあり、少し赤字が膨らんだという状況でございますが、おおむね予定どおりになっております。

新規アポイント獲得については過去最高となっております。

組織コンサルティングはYoYで4.5%しか伸びていない状況でございます。昨年度1年間、非常に苦しいオペレーションの中で、しっかり伸ばせなかったところが原因になっているところでございます。どう改善していくのかを、このあと詳しく説明致します。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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	・顧客ニーズの変化に対応し新規受注獲得へ力する施策として、営業・コンサルタントを分離	○	・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
	・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	△	・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	○	・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

©2023 SCRIPTS CO., LTD.

3

第1四半期の施策です。今まではコンサルタントの業務として、営業とコンサルタントを兼務しておりましたが、今期より役割を、営業専任、コンサル専任に分離しました。コンサルタントで一定の経験を積んだ人間のみに新規営業をやらせる形に変えました。

その結果、重要 KPI としている基本サービスの解約率が、徐々に軽減できています。足元のところでも軽減ができています。

昨年は、営業活動をする中で経験が浅くなかなか成果を上げられずに、40 名近いコンサルタントが退職してしまいました。今期に関しましては第1四半期のコンサルタントの退職は2名で、退職を抑えることができています状況でございます。後述しますが、今期に関しては、新たにコンサルタントを採用することなく、必要な人員の確保ができておりますので、人件費等は、横ばいの中で売上を伸ばしていく形でやっていければと考えております。

受注の増加に関しましては、第1四半期はなかなか営業とコンサルタントの分離をした成果が出ずに伸び悩んだ結果となりました。次のページで説明しますが、6月から大幅に改善ができています状況でございます。

大手企業でございますが、こちらアポイントも過去最多で、500 名以上の企業から6社受注ができておりまして、大型の受注も増えてきている状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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	・ 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	・ 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	・ 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	1Q営業費用の月次平均は3.9億円。主な費用は下記 ・ 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	・ 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	・ 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

第1四半期は非常に苦しんだのですが、第2四半期の開始月であります6月には、4.1億円を上回る受注が達成できました。前期第3四半期のタイミングで下方修正させていただいたときに、基本サービス込みの月次受注金額4.1億円を、改善の一つの目印として目標にしておりました。6月には、この4.1億円を上回る受注が達成できたということでございますので、一定、今までの改革の成果を出すことができたと考えております。

さらに6月からは、これまで必須商材としては売ってなかった基本サービスを、新規のお客様に関しましては、必須で付帯する形を始めており、その効果も出てきております。1年近く伸び悩んでおりました基本サービスの売上に関しましても、7月、8月から徐々に増えていく、そういう流れができてきていると考えております。

費用面に関しましては、第1四半期は前期より続いていた施策、前期から計画しておりました新たな施策等が重なって、大きく広告宣伝費を使いました。ここで一定の効果測定は終わり、第2四半期以降は効率よく広告宣伝費を使っていくことができる状況になりました。実際6月からは、広告宣伝費をある程度抑制している中でも、しっかりとアポイントが取れている状況でございます。ですので、第2四半期以降の広告宣伝費は抑えることができております。

さらに、先ほど申し上げたとおり、コンサルタントは必要な人数が足りており、広告宣伝費も予算の中で運用していくということでございます。今期は、第3四半期、第4四半期に近づいていく中で、営業利益が大幅に上振れるようなかたちが出てきたときには、3.3億円を上回る費用を使う可

サポート

日本 050-5212-7790 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

能性はあるかもしれませんが、基本的には 3.3 億円横ばいの状況が続けることができる体制なので、3.3 億円前後で推移させていきながら売上をしっかりと伸ばしていき、まずは利益体質の会社に戻していくことをやっていきたいと考えております。

2024年2月期 第1四半期決算説明資料

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1,195百万円で着地（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 1Q（会計期間）	2024年2月期 1Q（会計期間）	前年同期比 増減率	2024年2月期 通期予算	進捗率
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

©2023 SHIKIGAKU CO., LTD.

5

損益計算書でございます。残念ながら、前年同月比 8.5%の売上増加に終わってしまっているというところがございますので。この構造改革の結果として、今期は、もう一度成長曲線に戻すことを進めていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2024年2月期 第1四半期決算説明資料

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。

©2023 SHIKIGAKU CO., LTD.

6

セグメント別でございます。スポーツエンタテインメントにつきましては、4月に新たな施策で、福島県全域での新たなスポンサー獲得ができ、YoYで大きく伸ばすことができています。

2024年2月期 第1四半期決算説明資料

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



©2023 SHIKIGAKU CO., LTD.

7

コンサルタントの一人当たり売上と人数の状況でございます。先ほども申し上げたとおり、退職が大幅に減ったので、95名までできています。そしてコンサルタント候補も7名いる状況の中で、退職が今期は数名程度になっています。人数が増えて売上がここから伸びていく状況の中では、いっ

サポート

日本 050-5212-7790 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

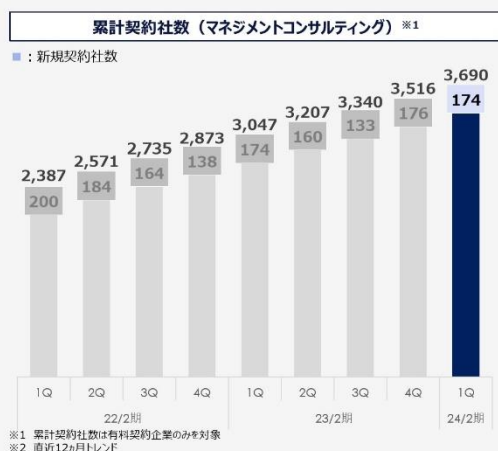


たん一人当たり売上が310万円まで減少しておりますけども、今期に関しては人数を増やさずに、一人当たり売上をしっかりと伸ばしていくことを進めていければと考えております。

2024年2月期 第1四半期決算説明資料

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



©2023 SHIKIGAKU CO., LTD.

8

マネジメントコンサルティングサービスと基本サービスでございます。この第1四半期のところに関しましては、新規社数も174社でございまして、期待よりは契約の社数が伸ばせなかったのですが、第2四半期以降はしっかり伸ばしていき、ずっと横ばいだった水準を成長曲線に戻していくことを進めていきたいと考えております。

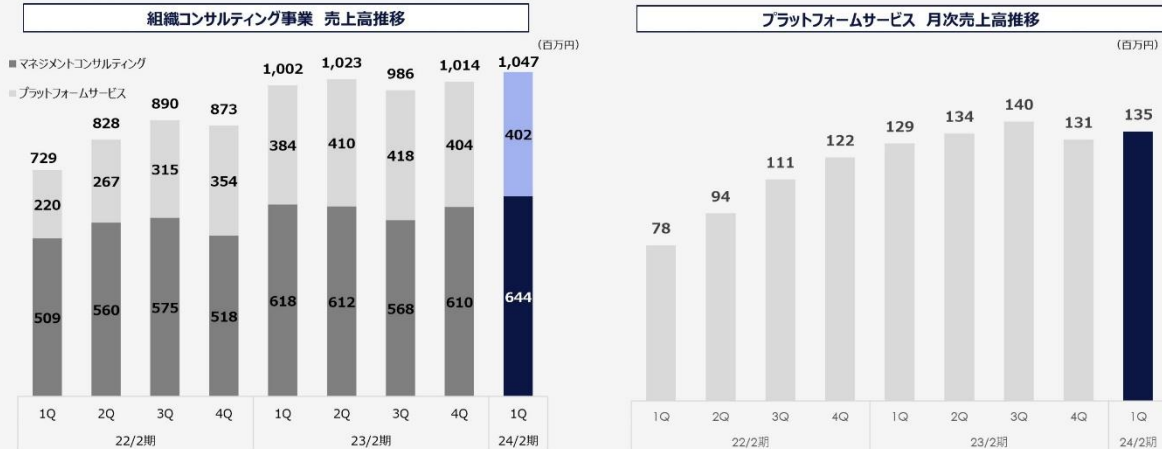
サポート

日本 050-5212-7790 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



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



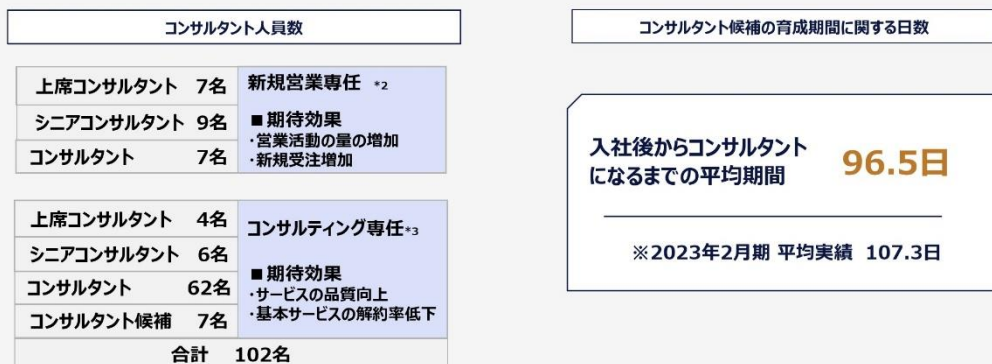
©2023 SHIKIGAKU CO., LTD.

9

こちらの売上推移も同様に、6月単月は改善傾向という状況でございます。

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



^{*1} 「一人当たり売上高」＝「組織コンサルティング事業売上高」÷（新規営業専任・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新規営業を担う（移行期のため一部コンサルタントも営業担当に移行）
^{*3} コンサルティング専任：コンサルタント以上がコンサルティングを担当

©2023 SHIKIGAKU CO., LTD.

10

コンサルタントの採用・育成状況でございます。第1四半期で15名のコンサルタント合格者を輩出しました。年間人員目標は達成している状況でございます。第2四半期以降は中途採用を行わず、社内配置転換によりコンサルタント人数は調整可能な状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

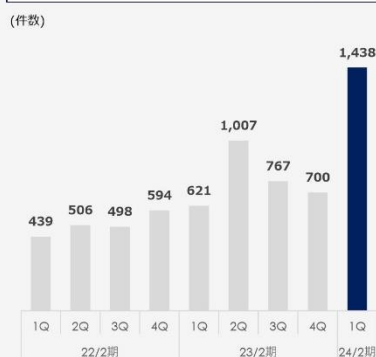
その他部署に関しましても、この第1四半期の中で社内の役割等の見直しを行った結果、会計士等の特殊なスキルが要る役職以外は、基本的には、新入社員含めた人員の配置転換で対応が可能だということになりましたので、中途採用に関しては基本的にしない形で進めていく状況でございます。

2024年2月期 第1四半期決算説明資料

主要な事業KPI（5／5） - 広告宣伝費の投資効果（需要の状況）

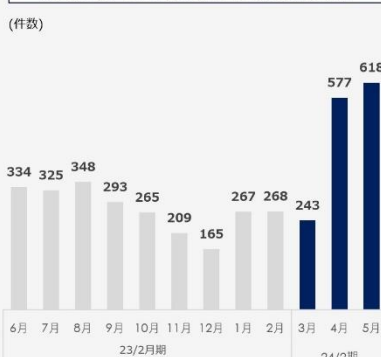
- ・ 広告宣伝費の投資効果：新規アポイント獲得件数※でモニタリング
- ・ 新規アポイント獲得件数※：第1四半期は広告宣伝費を投下したため1Q累計 1,438件（YoY+131.2%）で着地
- ・ 四半期新規アポイント獲得件数※（目標）：目標900件に対し1,438件で着地しアポイント獲得目標達成
- ・ アポイント獲得効率が向上 受注率の改善により受注金額の増加を目指す

新規アポイント獲得件数（四半期推移）

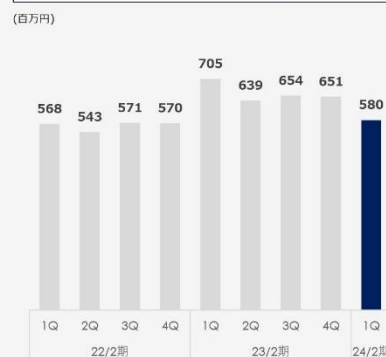


新規アポイント獲得件数（月次推移）

※2022年6月～2023年5月：1Q 900件を前提とした社内計画値



受注金額（四半期推移）



※ 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
©2023 SHIKIGAKU CO., LTD.

11

広告宣伝費の投資効果でございます。第1四半期はお金を大幅にかけたこともございまして、ご覧いただいたとおり、約1,500件のアポイントの獲得ができています。この大量に獲得できたアポイントを第2四半期以降は売上につなげていくことと、これまでの経験を生かし、広告宣伝費を抑制しながら、効果的にアポイントを獲得していくことを進めていきたいと思っております。

5月末に新刊「とにかく仕組み化」が発売されまして、こちらの販売が非常に好調という状況でございます。我々はお金をかけずとも、出版社を中心に広報活動、広告宣伝活動を行っていただいておりますので、そちらでの露出が増加するところにも合わせて、それをアポイントにしっかりつなげていくことを進めてまいりたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

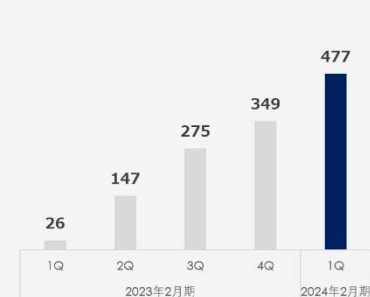


業績ハイライト-大企業の受注実績

- 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

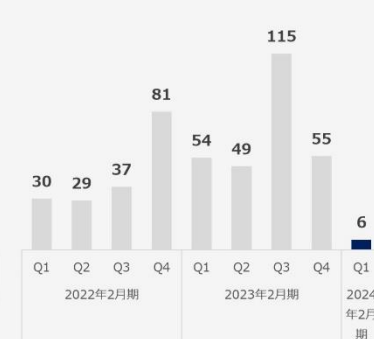
新規アポイント獲得件数（四半期推移）

(単位：件)



受注金額（四半期推移）

(単位：百万円)



※ 大企業：従業員500名以上の企業または上場企業
©2023 SHIKIGAKU CO., LTD.

大企業での導入事例

株式会社アイトマ・ホールディングス Aidma Holdings	株式会社ASNOVA ASNOVA	株式会社エスユーエス SUS
株式会社Enjin Enjin	株式会社グッドライフカンパニー GOODLIFE COMPANY	株式会社ダイレクタートレーディング DmMiX
日本ファンオール株式会社 FANALL	株式会社ピアーズ peers	丸八証券株式会社 MARUICHI SECURITIES
株式会社マルマエ MARUMAE	水戸証券株式会社 MITO	株式会社メトリード METEERD
RIZAPグループ株式会社 RIZAP GROUP	ルネサスエレクトロニクス株式会社 RENESAS	地球アスティア・システムズ株式会社 ASTORIA

12

大企業の受注でございます。第1四半期に関しましては、ちょっと伸び悩んだところではございますが、6月単月ベースでは5,400万円を受注できているということでございます。

大企業は息の長い商談が必要なので、獲得できる月、できない月は当然出てくるのですが、これぐらいの受注を単月でできる可能性、ポテンシャルを秘めています。今溜まってきている案件の中で、着実にこの1,000万円単位の案件を受注していきたいと考えております。

ティーケーピー様との販売提携で共催セミナーを進めておりまして、こちらは狙いどおりといえますか、我々では普段アプローチできないような、大企業の管理職の方々にも参加いただいております。実際、複数社の商談が進んでいるという状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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)
株式会社シオコード	29	101	—	339.3%
株式会社アイトマ・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、ナノブッジ・セミコンダクター株式会社、株式会社ブチジョブ、その他6社の投資金額の合計

ファンドは1社EXITが発生しました。ティーケーピー様と新たな投資ファンド「新進気鋭スタートアップ投資事業有限責任組合」を組成しました。識学でいうと3号ファンドの設立を発表させていただいた状況でございます。

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	・ 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	・ 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

サポート

日本 050-5212-7790 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

販売提携による取り組みとして、「リーダーの仮面セミナー」を開催しました。今月、大阪でも実施する予定でございます。着実にトライアンドエラーを繰り返しながら進めていきたいと考えております。

以上でございます。

サポート

日本	050-5212-7790	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



質疑応答

[M]：それでは、ここから、質疑応答の時間といたします。

[Q]：全体の人員数について伺いたいと思います。前期末は 252 名だったと思います。今期、この第 1 四半期に関しては、従業員数は何名だったのでしょうか。

[A]：240 名ぐらい。新入社員もいるので、グループ全体で 265 名。

[Q]：そうしますと、中途採用を行わず、配置転換をやられたとのことですが、今期末にはどういう姿になりそうな感じでしょうか。

まず今までは、講師候補を採用してという流れがあったと思います。なので、全体の組織の人数が増えてきたというのはありますけど。今期に関しては全体の数字はどんなイメージをされているのでしょうか。

[A]：着地で 265 名同等か、もしくは一定の離職は出ると思いますので、どちらかという減少傾向かと思います。

[Q]：わかりました。それで、今回配置転換でこの 3 カ月で 10 名ほど講師を増やしたということですかね、85 名から 95 名。

[A]：はい。

[Q]：これは元々のご計画より、かなり前倒しでやられたのか、もしくは元々こういう計画でやっていたのか。

[A]：いや。前倒しではできていると思います。離職が出なかったの。一定の離職は織り込んでやっていますので、単純に純増したかたちでございます。

[Q]：わかりました。配置転換ということで、もともと識学を理解されていた社員の方だからこそ講師にはなりやすかったかもしれませんが。従前は、品質確保が重要であって、その辺、急に配置転換で増やされたことに対するリスクは、あまり考えなくてもよろしいのでしょうか。

[A]：そうですね。もともとカスタマーサクセスというポジションで講師のサポートをしていた部隊から、その部隊を大幅に縮小させて講師に移した人間が、社内異動では一番多いです。中でも、成績のいいものを回ささせていただきましたので、顧客対応もすでに経験している人間でありますので、あまり心配はしてないです。

サポート

日本 050-5212-7790 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

[Q]：わかりました。あと、スライド 4 ページ目、第 2 四半期以降の取り組みというところ。

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 カ月とありますが、これは新規顧客を獲得しやすい形にはなろうかと思います。一方で、解約が早くなる、解約の可能性を高める動きです。プラスの要素が多いと判断してこういう決断にされたと思うのですが、この辺について、教えていただけますでしょうか。

[A]：これまでの課題としては、プラットフォームサービスを契約されずに、マネジメントコンサルティングサービスだけで終わってしまうお客様が一定数おられたところでして。

識学の導入による業績アップの実感等をしていただくには、このプラットフォームサービスにしっかり取り組んでいかないと、なかなか会社の仕組み自体を変えるところまでは取り組めないところでもあります。簡単に言うと、3 カ月間でも、プラットフォームサービスを契約していただいたほうが、識学のサービスの良さを認識いただけると我々は確信しており、そういうふうに思って、強制的に経験していただく形で考えております。

当然今おっしゃっていただいたとおり、3 カ月のタイミングで解約がやってくるリスクが高まることは高まると思います。その分新規獲得社数も増えることと、あとはそこでしっかり実感していただいて、1 年、2 年と続けていただけるように取り組んでいく。また営業とコンサルティングで部隊を分けたので、コンサルティング部隊では解約率を一番の KPI に設定しております。そこに集中してやらせることを考えています。

[Q]：なるほど。そういたしますと、ワンクールでやめられることはあるけども、1 回やった顧客に対しての満足度はかなり自信があるということですか。

[A]：そうですね。6 月では、新規の基本サービスの獲得のところを、必須にしたのもありまして、前月実績から 1.5 から 2 倍ぐらいの獲得ができています。ですので、しっかり解約を止めていくことをやっていきたいと思います。

[Q]：ありがとうございます。以上です。

[A]：ありがとうございます。

[M]：ありがとうございました。ほかにご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

[Q]：1 点質問させてください。新規アポイントの獲得件数、この第 1 四半期非常に伸びているのですが、これが案件として受注するまでの大体のリードタイムというか、その平均的な見積もりはどうか考えればいいのか。

サポート

日本 050-5212-7790 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



特に今取ってらっしゃるのは、どちらかというと、マーケティングでアーリーな方が入ってきたのかなと思っておりまして。受注までのリードタイムが伸びるのかなというイメージを抱きまして、あと受注率に関しても、もしかしたら、いつもの数字よりも低い受注率になってしまうのではないかという懸念があるのですが、それに対しての見通しをお聞かせください。

第1四半期は非常に好調なのはわかるのですが、これが業績にこういったタイミングで上がってくるのかなというお見通しですが。

当然その背景にあるのは受注率や、もしくはそのリードタイム、どのぐらいの期間かかるかというお見通しが必要だと思います。特に今回非常に伸びが高いですが、どちらかというと、アーリーなお客さんが多いのかなとお見かけしているので。

例えば識学の本を読んだことがお話のきっかけになっているという話もありましたので。またYouTube等々で、従来のそれなりに識学をなんとなく知っている人たちや、あるいは本を読んで初めて識学を知ったみたいな方々が多いのかなという印象もあるので。どういう客層が取れていて、それに伴って受注率とかリード期間が、どのぐらい変わるのかが、もしお見通し等、お考えがあればお伝えください。

[A]：その獲得できている顧客の層に関しましては、この四半期、大きく数字を伸ばしたものの、なにか大きく変化をしているかというと、そうではないと思っておりまして。

社内的には、その新規のアポイントからの受注率を高めていくことを今取り組んでいるので。この第1四半期に急激にお客さんの層が変わったというよりは、今までのお客さんの層と変わらない中で、しっかりと営業の部隊の品質を高めていくことによって、今10%のものを15%ぐらいに近づけていくと、一気に新規社数が増えていくと考えています。

[Q]：大体のリードタイムとかそういったものってありますか。どのぐらいの期間で売上に出てくるとか、大体平均してどのぐらいだとか。

[A]：新規アポイントから、アポイント訪問からですね、1カ月以内の受注が一番多い数字。

[Q]：特に、今までと変わらないってお考えですね。

[A]：はい。

[M]：それでは、以上にて、2024年2月期第1四半期Web決算説明会を終了いたします。本日は、ご参加誠にありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790 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



脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasiasia.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	050-5212-7790	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