



SHIKIGAKU

MANAGETECH COMPANY

株式会社識学

2024 年 2 月期 第 2 四半期決算説明会

2023 年 10 月 16 日

登壇

司会：これから 2024 年 2 月期第 2 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ご説明いたします。その後は、質疑応答の時間をもうけております。事前にメールにて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、安藤よりご説明を始めさせていただきます。

安藤：株式会社識学 2024 年 2 月期第 2 四半期の決算について申し上げます。

連結の売上ですが、11 億円でございまして、YoY では 1.5% の成長にとどまりました。上期累計でいいますと売上は 22 億円、営業利益がマイナス 1.9 億円での着地となっております。

セグメント別で見ますと、組織コンサルティングは第 1 四半期の大幅な赤字のところから、トントングらいのところまで持ってくる事ができております。売上の一定の成長と、経費削減の成果が出てきて、第 3 四半期以降に関しては黒字を見込んでいるところでございます。

サマリでございしますが、先ほど申し上げたとおりの状況でございします。トピックスとしては、収益体制の再構築に向け、コストコントロールを行いました。営業赤字であるものの、赤字幅は減少し、新規受注増加、プラットフォームサービスの導入拡大も順調ですので、第 3 四半期単独では黒字転換を見込んでいる状況でございします。

組織コンサルティングについては、プラットフォームサービスの新規受注が増加しており、解約率は引き続き 1~3% で推移。月次でご報告をさせていただいておりますけれども、いったん成長が止まっておりましたプラットフォームサービスを、もう一度成長軌道に乗せることが、今のところうまくいっており、徐々に成長してきております。今期の終わりから来期にかけて、さらにこのプラットフォーム側に売上を寄せていくかたちで、経営戦略はしていきたいと考えております。

また、識学書籍シリーズは 100 万部を突破しました。

スポーツエンタテインメントは、順調に売上が伸びてきております。引き続き営業利益は赤字の状況ではございますが、経営改善は進んでおります。あとはバスケットのワールドカップの影響等もございまして、入場者数は B リーグ全体で大幅に増加している状況でございします。

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



今シーズンは10月より開幕しており、先週末初めてのホーム開催の試合がございました。昨シーズンの平均入場者数は1,567名でしたが、先週末2日間の平均入場者数は2,938名でした。今後の収益拡大に向けてファンが非常に増えているのではないかと考えております。

VCファンド、ハンズオン支援のほうに関しましては、TKP社と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。

第2四半期の方針として掲げさせていただいた件についてです。まず一つ目はプラットフォームサービスの新規受注件数を伸ばしていくことですが、プラットフォームサービスの月次の売上金額が6月は1.3億円だったところが、10月では1.5億円を見込んでいる状況でございます。新規受注件数を増やし、プラットフォームサービスの売上にしっかりつなげていく取り組みに関しては、一定の成果が出てきたと考えております。引き続き新規受注件数の増加と、あとはプラットフォームサービスのサービス充実による解約率の低減に取り組んでまいりたいと考えております。

収益体制の再構築でございますが、こちらはもろもろの費用を見直すことによって、月次3.3億円台で推移させるという方針でございました。第2四半期の営業費用は月次3.36億円まで削減できましたので、引き続きコストコントロールをしっかりと継続してまいりたいと考えております。

コンサルタント1人当たりの月次売上高でございますが、こちらは第1四半期、第2四半期と、ほぼ変わらない数字という状況でございます。一定の底を打って、現状はコンサルタントを増やす計画になっておりませんので、今いる人員で着実に売上を伸ばしていくことによって、1人当たりの月次売上高の増加に向けて進めてまいりたいと考えております。

コンサルタント人数につきましては、一定の退職が出たことと、社内配置転換により、少し人数が減少し91名という状況でございます。

マネジメントコンサルティングの累計契約社数でございますが、第2四半期終了時点で3,884社、第2四半期単独でいうと194社と新規契約することができました。

さらに基本サービスの契約社数も10月見込みで653社でございます。新規契約社数の増加、ならびに基本サービスの受注で、基本サービスの契約社数についても大幅に伸ばすことができている状況でございます。

組織コンサルティング事業の売上高推移、プラットフォームサービスの月次売上高推移については下記のとおりでございます。第1四半期の受注不振により、第2四半期の売上高はちょっと弱くなっておりますが、プラットフォームサービスが着実に伸びてきており、第2四半期は受注が割と順調に獲得できましたので、第3四半期以降売上をしっかり伸ばし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



受注につながるアポイント数なのですが、こちらは1番の経費削減としてマーケティング費用の抑制を行いました。第1四半期対比41.8%の削減で、約6割のマーケティング費用にしましたが、結果的に社内の改善等も進みまして、アポイント数は目標の1,100件に対して1,274件を獲得でき、費用対効果は大幅に向上しました。

ですので、アポイント数に関しては、1,100件、1,200件程度の水準をキープし、さらに改善していきながら、着実に受注の獲得につなげてまいりたいと考えております。

大企業開拓につきましては、第2四半期では過去最高の30件の獲得ができました。TKP様との共催セミナーによって新規受注を獲得できております。第2四半期の受注に関しては、単価はそこまで高いものは取れておりませんが、大企業の傾向としましては小さく入ってから大きく金額が拡大していくところがございますので、しっかりと小さい受注でも積み上げていきながら、大きな追加発注につなげてまいりたいと考えております。

VCファンド事業につきましては、大きな動きは第2四半期についてはなかった状況でございます。

スポーツエンタテインメント事業でございますが、6月に決算期を迎えました。売上高は過去最高でございますし、平均入場者数も大幅に伸ばすことができております。3年後の黒字転換へ向け、事業成長は着実にできている状況です。冒頭で述べましたとおり、日本のバスケットボール業界における環境は良くなっている状況でございますので、しっかりと投資しながら事業規模を拡大していった、将来的には営業利益を出せる事業にしていまいり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@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。ご質問がある方は、手を挙げるボタンを押してお待ちください。こちらから順番にミュート解除の依頼をいたしますので、依頼が画面に表示された方は解除してからお話しください。

ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

質問者：いくつかあります。よろしくお願いします。

まずスライドの6ページ目、コンサルタント1人当たりの月次売上高について、第2四半期は第1四半期よりも若干良くなっていますが、なかなか上がらないような印象を持っております。その隣のコンサルタント人数が、4名減って91名になれば、より1人当たり売上高は上がらなければいけないはずだと思うのですが、この辺の状況はどうなっているのでしょうか。その隣のグラフも、期間推移を見るとコンサルタントになるまでの期間が長くなっていますので、コンサルタントの育成はうまくいっているか、ここのところを教えてくださいませんか。

安藤：育成期間が長くなっているのは、卒業者の育成期間ですので、この第2四半期に、これまで長く残っていた少数のコンサルタント候補が卒業し切った状況であるため、結果的に期間推移が長くなっています。

育成に関しては、一部コンサルタントにサービス提供が偏ってしまっているところが一番の課題です。それを分散することを第2四半期、第3四半期と取り組んでおり、そこに関しては割と順調にできてきていると思っております。あとは単純に、新規受注をしっかりと増やしていくことしかないです。

質問者：ありがとうございます。そういたしますと、新規受注を増やすところについても伺いたいのですが、7ページ目のスライドの、マネジメントコンサルティングのところで、新規が194社増えましたとあります。

第1四半期が174社なので、それ以上に新規が増えていることは大変喜ばしいと思うのですが、一方で次の8ページ目のマネジメントコンサルティングの売上高は、6.44億円から6.05億円に減っています。ここがやや違和感があって、新規契約社数が増えた割にマネジメントコンサルティングの売上高が減るという、逆なようになっていますので、ここのところを教えてくださいませんか。

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

安藤：これは完全に遅行指数で、受注して5カ月ぐらいで売上を消化していく傾向にあります。そういった意味では、第1四半期の終わりの受注がへこんだところが原因だと認識しています。

質問者：分かりました。そうすると第3四半期はこの194社に増えた分が結構、期待できるということですか。

安藤：そうですね。その分が乗ってくるかたちになります。

質問者：分かりました。あとプラットフォームサービスも順調に契約社数が増えているところでございまして、スライド5ページにある月次の発表を見ますと、これが9月に結構ジャンプしています。1.38億円から1.48億円に、1,000万円増えていますけれども、ここは結局、その隣に書いてある最低契約期間を1年から3カ月に変更ということが一番効いて、9月は大幅に増えて一気に受注ができました。10月見込で300万円増えるということは、大体このぐらいが巡航速度になりそうということですか。増加のペースについて教えていただきたいです。

安藤：9月がよく伸びたのは、6月に受注金額が増加し、プラットフォームサービスに関してはその翌月、翌々月からスタートするお客様も一定数いるため、その辺のところが、うまく9月の跳ねた原因になっております。

300万円増加分が巡航速度かということ、まだ最低契約期間を3カ月に変更してからの傾向についてはうまくとれていないところはございますので、できれば500万円増加ぐらいに伸ばしていきたいところではあるんですけれども、という状況です。

質問者：分かりました。最低契約期間の変更の効果は何月から発揮される予定なのでしょうか。

安藤：第2四半期の営業活動からですので、6月受注分からというかたちになります。

質問者：6月の、先ほど安藤社長がおっしゃられた新規の契約ができたところから、翌月、翌々月なので、プラットフォームサービスに上がってきたのは9月からということですね。

安藤：8月、9月ぐらいから影響は出ています。

質問者：やっぱり最低契約期間の変更が、この大幅な増加にインパクトを与えたと。

安藤：はい。それは間違いないと思います。

質問者：分かりました。そうすると今度は解約のリスクですけれども、いつから解約のリスクが気になりますか。3カ月後なので。

安藤：そういった意味では11月からですかね。

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

質問者：分かりました。11月の月次でそんなに解約が出ていなければ、そんなに心配しなくてもいいかもしれないと。

安藤：そうですね、はい。

質問者：分かりました、以上です。ありがとうございます。

安藤：ありがとうございます。

司会：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。

質問者：よろしくお願いいたします。私も何点か質問させていただきます。

まず1点、コンサルタント人数ですけれども、今期の目標として期末で95～100名の体制に持っていきたいというお話があったと思うのですが、これは今でもそのように考えてよろしいのでしょうか。

安藤：いいえ。今は特にそうは思っていません。現状の人員でいったん動かす方向で、社内配置転換は終わったので、現在の91名のままか、あるいはちょっと減るかもしれないです。90名、80名台後半とか、その辺りで期末を迎えるかたちになると思います。

質問者：そうすると先ほどお話があったように、1人当たりの月次売上高を伸ばすことで、全体の売上を伸ばしていくということですね。

安藤：そうですね、はい。

質問者：分かりました。そうすると、あとこの下期の見通しですけれども、ご説明の中で第3四半期から単独ベースで黒字化すると、何回か出てきましたが、これは連結ベースでも、第3四半期から黒字化させるという理解でよろしかったですか。

安藤：はい、そうです。

質問者：そうしますと上期が1.9億円の営業赤字で、通期のご計画が1.6億円に変えられていらっしゃるらないので、四半期ベースで営業利益を見た場合に、少なくとも1.8億円を出さなくてはいけないペースになります。これは過去を見ても四半期ベースでは最高益を更新するようなペースになると思いますが、今現状、そういったかたちの収益改善が進んできているという理解でよろしいですか。

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



安藤：過去最高益のレベルまで改善しているかという点、まだそこまでできていない状況でございます。ただ、そこに向けての改善を今進めているところで、まだ通期予算修正基準にはきていないと捉えているところが一つございます。

あともう一つは単独で、今の組織コンサルティング事業だけで見ると修正基準を検討しなきゃいけないというところもあると思うのですが、ハンズオン支援ファンド事業のほうで一部案件の売却のプロセスが進んでおりまして、そちらのほうが期内に入ってくる可能性も残しており、それが入ってくるとまた違った数字になってくるので、アナウンスのタイミングをいろいろと検討している状況でございます。

質問者：分かりました。ありがとうございます。そうするとあともう1点ですが、今期に関しては今いらっしゃるコンサルタントの方の稼働率を高めていくことになると思うのですけれども、下期に入っていますので、来期のコンサルタントの方の増強のご計画については、やはり今期は期初85名で、5〜6名増えるかたちになりますが、来期も同じようなペースで考えればよろしいですか。

安藤：人員増するというよりは、やはり現行のメンバーの稼働率をいかに高めていくかが、メインの経費削減になってくると思います。採用の再開は見込んでおりますが、100名体制に必ず持っていくとは考えていません。

まずは先ほどおっしゃっていただいたような、会社として過去最高益を出せるような体制を構築、維持しながら、人員を増やしていくと考えております。

質問者：ありがとうございます。よく分かりました。

司会：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。

それでは以上にて、2024年2月期第2四半期、Web決算説明会を終了いたします。なお、弊社では積極的にミーティングを実施させていただいております。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ので、何とぞ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。

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



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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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