



SHIKIGAKU

MANAGETECH COMPANY

**2025年2月期
事業計画及び成長可能性に関する事項の開示**

2024年5月28日
(東証グロス：7049)

目次

1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する

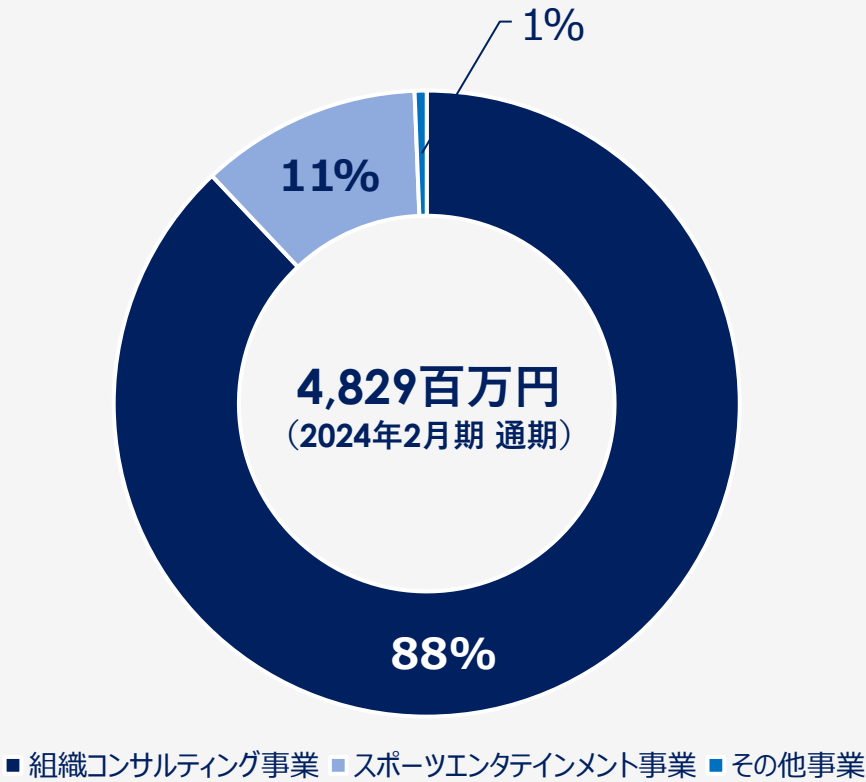
1. ビジネスモデル：事業の内容と収益構造

独自の組織運営メソッド「識学」を用いた「組織コンサルティング事業」を収益の軸として、事業展開を行う。

■ 事業別の内容

事業		内容
組織コンサルティング事業		独自理論の「識学」を用いた組織運営に関するコンサルティングの提供 組織運営の継続的な運用支援を行うプラットフォームサービスの提供
スポーツエンタテインメント事業		プロバスケットボールチーム「福島ファイヤーボンズ」の運営
ファンド	VCファンド事業	「組織力」や「成長する組織への転換」に着目した投資を行い、投資先企業への「識学」導入による組織改善によって成長を支援するファンド
	ハンズオン支援事業	主な収益源は投資先のEXIT（IPO/M&A等）によるキャピタルゲイン “組織改善支援”×“金融・ファイナンス支援”という独自性を持ったファンド

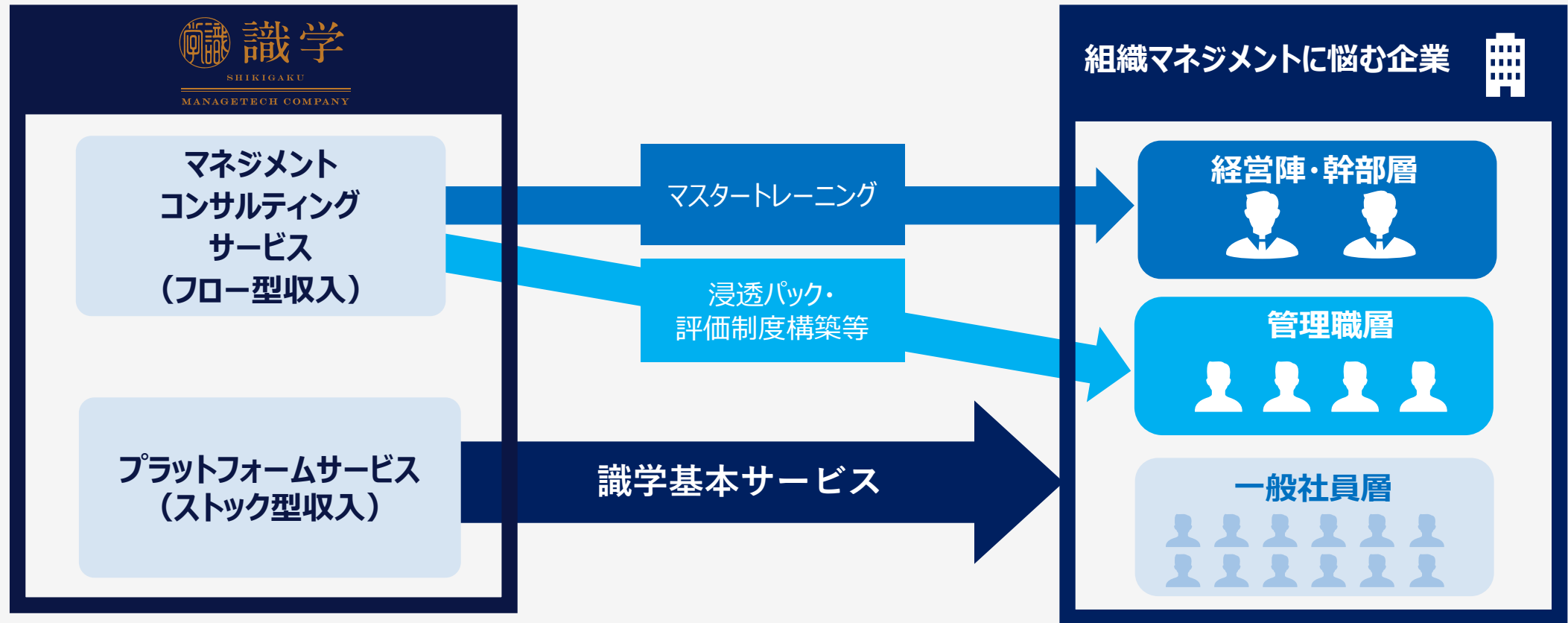
■ 事業別売上高構成比



1. ビジネスモデル：組織コンサルティング事業の内容と収益構造

マネジメントコンサルティングサービス：「識学」に基づく組織運営を導入・浸透させ、**組織の生産性を向上**させるサービス。

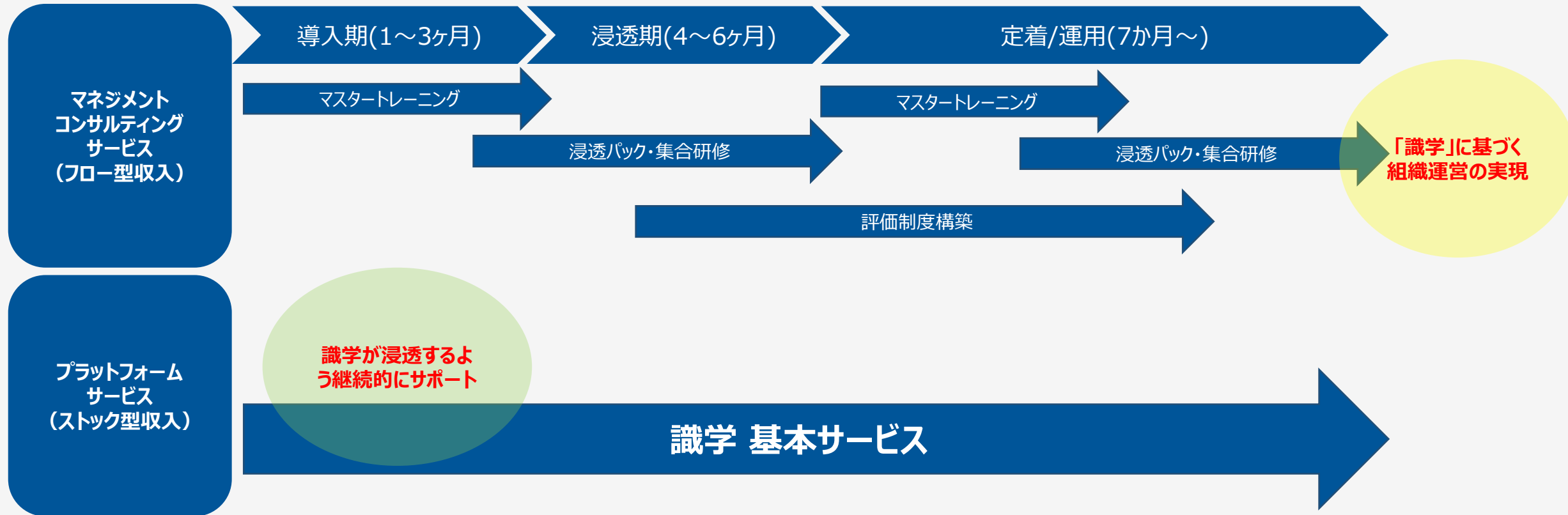
プラットフォームサービス：「識学」に基づく組織運営が“定着”するまで**継続的に実装支援**を行う月額ストック型のサービス。



1. ビジネスモデル：組織コンサルティング事業の内容と収益構造

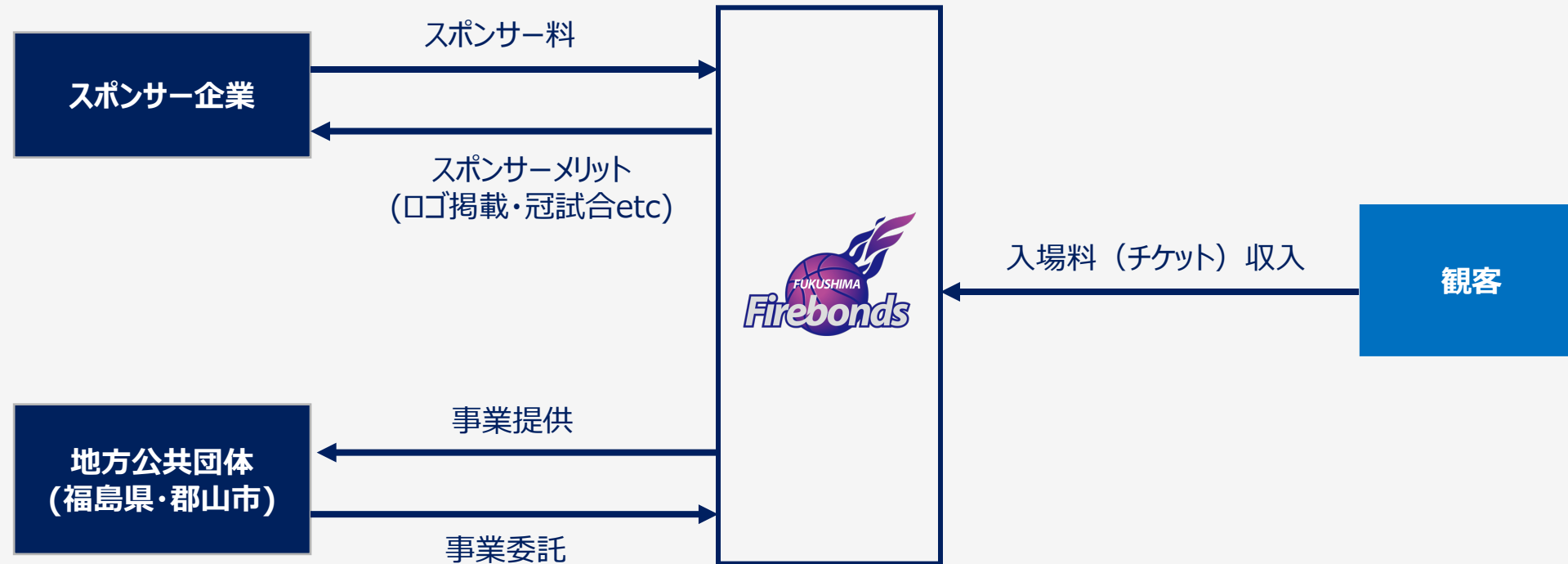
現在の組織コンサルティングサービスは下記の通り。

プラットフォームサービスの拡大を基本戦略とし、都度、組織の状態や状況に応じて、マネジメントコンサルティングサービスを提供。



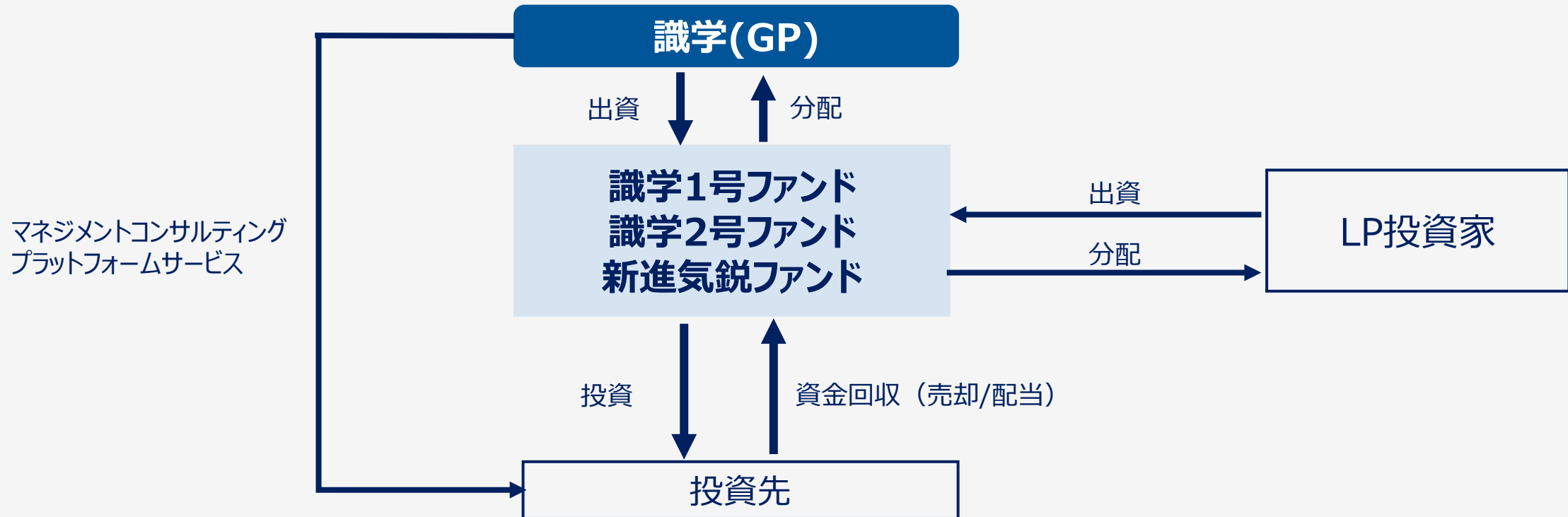
1. ビジネスモデル：スポーツエンタテインメント事業、ビジネスモデル/収益構造

福島唯一のプロバスケットボールチーム「**福島ファイヤーボンズ**」の運営。
 主な収益は「スポンサー収入」「入場料収入」「行政からの受託収入」で構成。



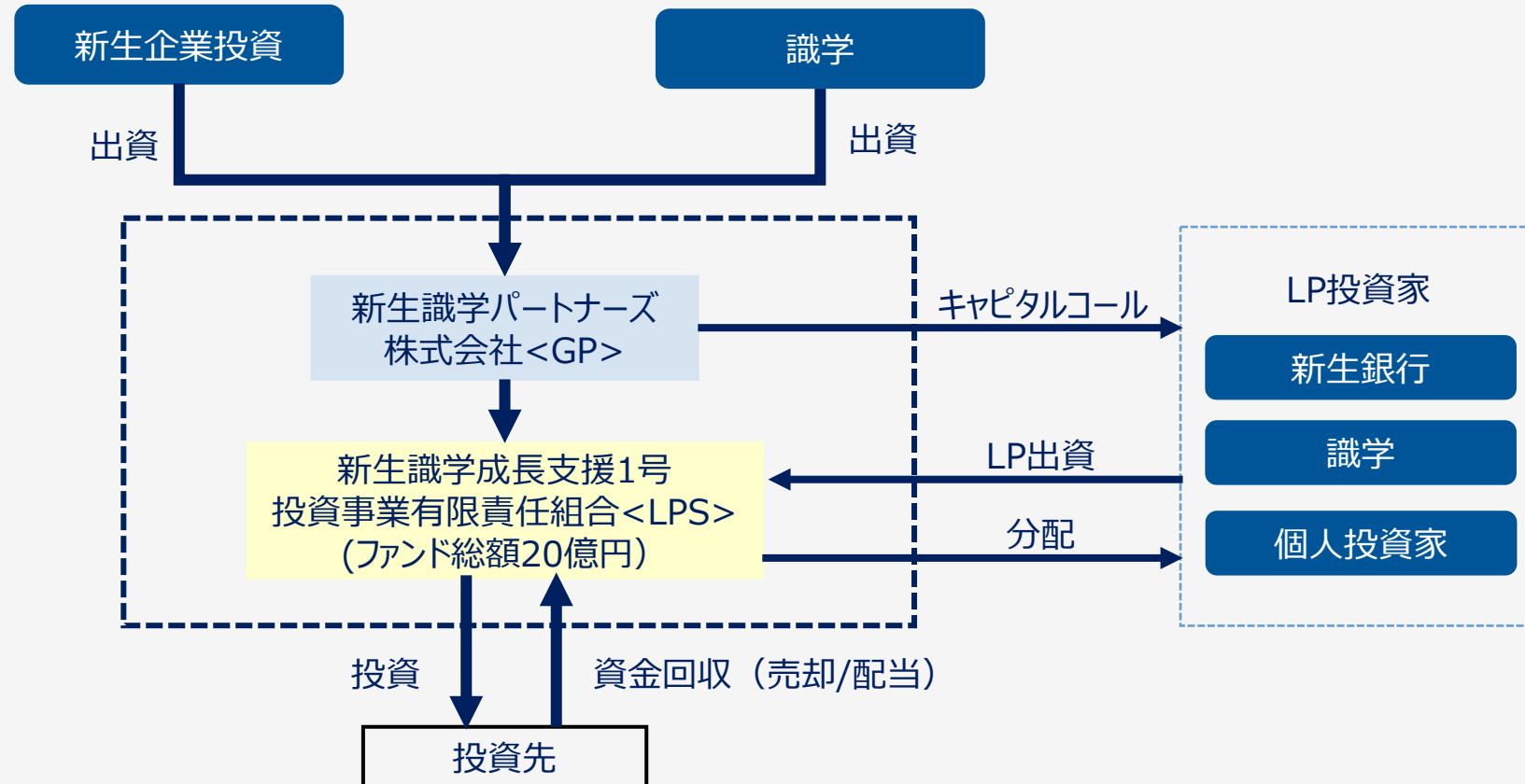
1. ビジネスモデル：VCファンド事業、ビジネスモデル/収益構造

IPOを目指している企業に対する出資とマネジメントコンサルティングサービス及びプラットフォームサービスを提供。
2019年10月に識学1号ファンド、2021年6月に識学2号ファンド、2023年7月に新進気鋭ファンド（TKP社（東証GRT：3479）とのJV）を設立。
従来の組織コンサルティングサービスの提供に加え、投資先の資金需要にもお応えすることを目的としたファンド。
主な収益源は投資先のEXIT（IPOやM&A等）によるキャピタルゲイン。



1. ビジネスモデル：ハンズオン支援ファンド事業-ビジネスモデル/収益構造

“組織改革支援”×“金融・ファイナンス支援”という独自性をもつファンドを新生企業投資(株)と組成。
金融系のPEファンドと共同ファンドを組成することで、金融・ファイナンス観点での経営支援も提供できるファンド。
主な収益源は投資先のEXIT（IPOやM&A等）によるキャピタルゲイン。





1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

外部環境	
市場認識	市場規模：358万社
当社の市場の捉え方	労働者の生産性向上が識学の役割。 将来の労働人口の減少に伴い生産性向上を目指す。 企業が規模問わず増えていくと想定。
需要の状況	顧客層は小規模事業者～中小企業がメイン。 昨年からは大企業での導入実績が増加。 追加発注された場合に単価が高くなる傾向。

■ 日本企業の内訳	大企業	中小企業	小規模事業者
社数 (万社)	1.1	53.0	304.8
従業員数 (百万人)	14.6	21.8	10.4
付加価値額 (兆円)	121	99	36
1社当たり従業員数 (人)	1,326	41	3
1人当たり付加価値額 (百万円)	8.3	4.6	3.4
ターゲット	ポテンシャル	メイン	メイン

出展：中小企業庁HP

当社の基本方針

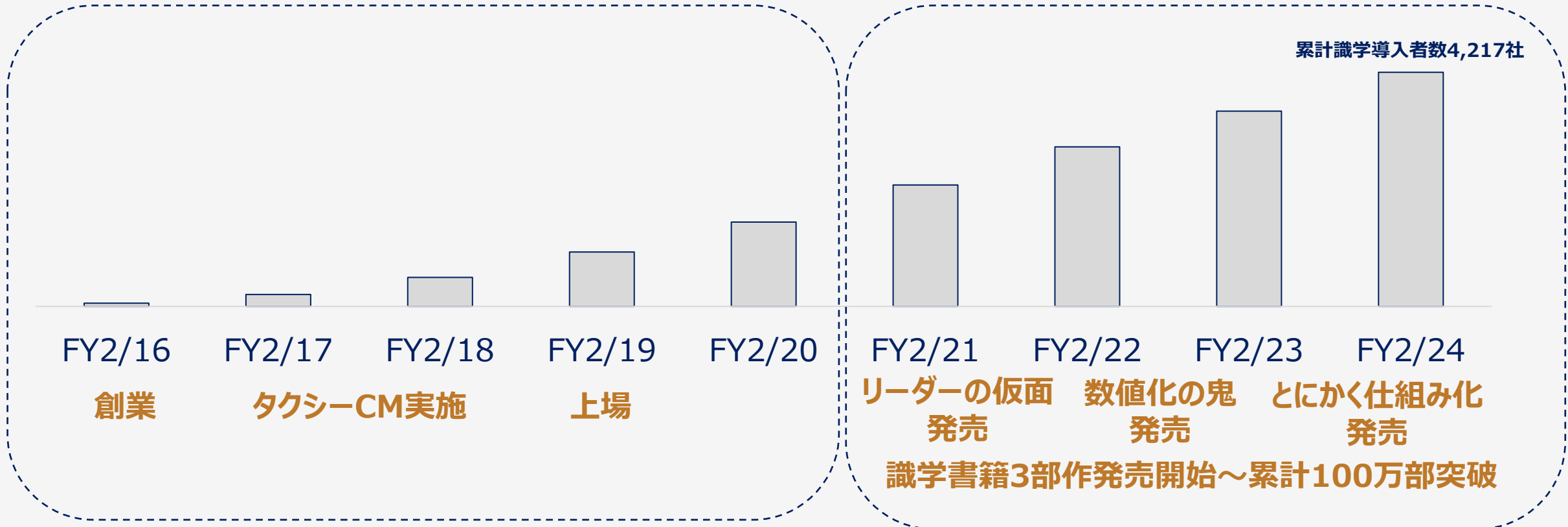
「識学」を運用することによる労働者の生産性が向上し、組織改善を実現することに対して顧客ニーズがあると環境認識したうえで戦略を策定・実施。
メインターゲットである中小～中堅企業への営業活動を継続しつつも、大企業との取引開始及び追加受注による単価向上を狙う。

2. 市場環境：市場ニーズの変化について

創業～上場、書籍発売まで。
識学の**有用性**の証明。
⇒「識学を正しく学びたい」というニーズ。

市場ニーズの変化

書籍発売～100万部突破。
識学の**実用性**の証明。
⇒「実践・活用したい」というニーズ。





1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

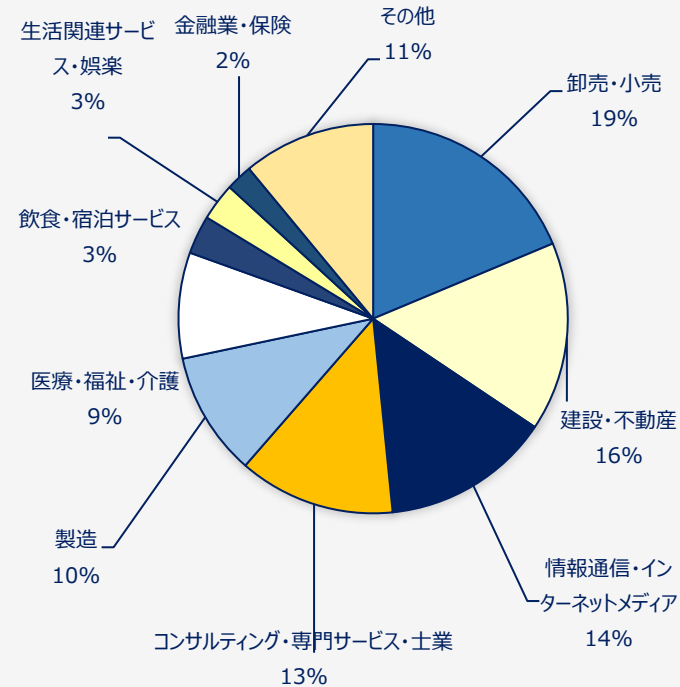
7 | Appendix

- ① 識学理論の実践経験
- ② 認知度の向上
- ③ 4,000社を超える顧客基盤
- ④ ハンズオン(またはそれに類する支援)による組織改善の実績

3. 競争力の源泉：①識学理論の実践経験

創業以来、社内及び顧客向けに識学理論を実践してきた結果、業種、業態、組織規模に応じたノウハウが蓄積。

識学の顧客属性



大企業導入事例



導入事例①

業種	マーケティング業
従業員数	30名
実施内容	・マスタートレーニング ・浸透パック ・評価制度構築 ・識学基本サービス
導入効果	①売上成長率昨対比+300% ②従業員数2倍 ③幹部育成による社長の時間確保

導入事例②

業種	貴金属販売業
従業員数	100名
実施内容	・マスタートレーニング ・浸透パック ・評価制度構築 ・識学基本サービス
導入効果	①売上成長率昨対比+90% ②組織図の作成により責任者が明確に ③ルールを守る文化が形成

導入事例③

業種	製造業
従業員数	80名
実施内容	・マスタートレーニング ・浸透パック ・識学基本サービス
導入効果	①粗利率20%改善 ②組織の規律を整備 ③社員の成長管理の仕組み化

導入事例④

業種	コンサルティング業
従業員数	50名
実施内容	・マスタートレーニング ・浸透パック ・評価制度構築 ・識学基本サービス
導入効果	①従業員数4倍 ②指揮命令系統の明確化

3. 競争力の源泉：②認知度の向上

識学書籍の代表作である3部作は**100万部**を突破し、「識学」に対する認知度が大幅に上がった。



若手社員向け



マネジメント向け



経営者・幹部向け

3. 競争力の源泉：③4,000社を超える顧客基盤

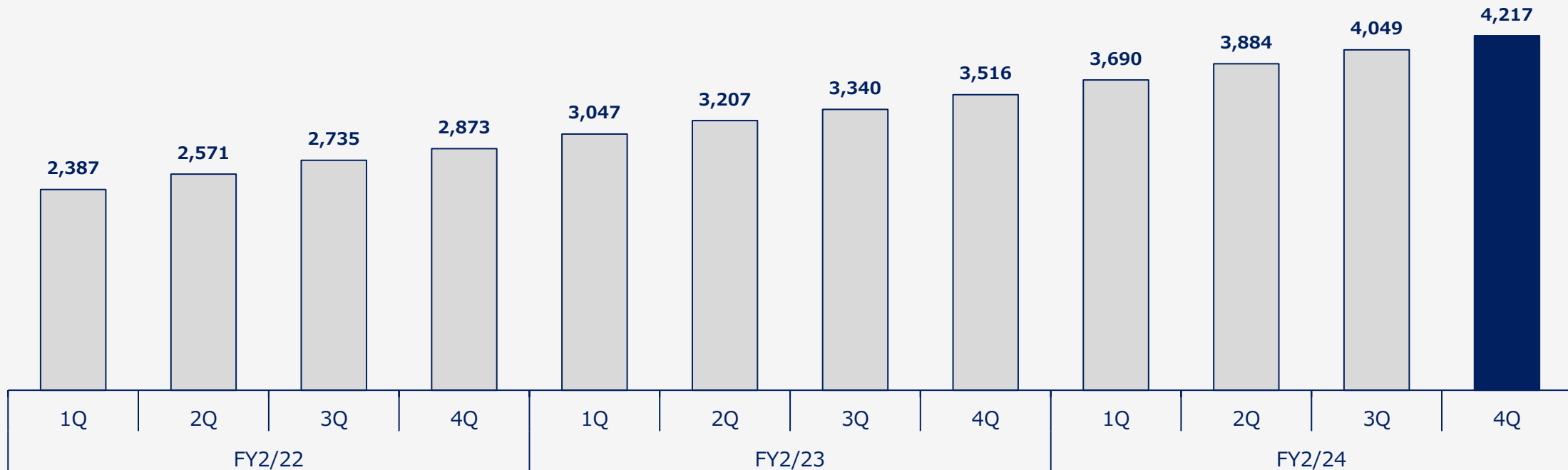
創業9年目で**4,000社**を超える顧客基盤を構築。

導入企業の成長に伴いリピート受注の発生。

新サービス開発時の開拓コストを低減。

累計契約社数（マネジメントコンサルティング）

（単位：社）



識学メソッドによる組織改善を実施した結果、識学のハンズオンアプローチに効果があることを確認。

事業	実績
スポーツエンタテインメント事業	①参入後の売上は 5.2倍 へ拡大。 2020年6月期154百万円→2024年6月期(見込)810百万円 ② スポンサー数は3.2倍 へ拡大し、より地域から応援されるチームへ。
VCファンド事業	①識学1号ファンドで 3社のIPO の実現。 ②3つのVCファンドを組成し、 累計出資社数は28社 となり、IPO支援実績が拡大。
ハンズオン支援ファンド事業	①ハンズオン支援により 売上40%増 、投資前赤字から 3期連続黒字へ転換 し、経営改善が図られる。 ②マネジメントの型化が図られることで、 自社内人材の成長（役員登用） に加え、全体的に社員給料の改善を実現（自走できる状態を構築）。



1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

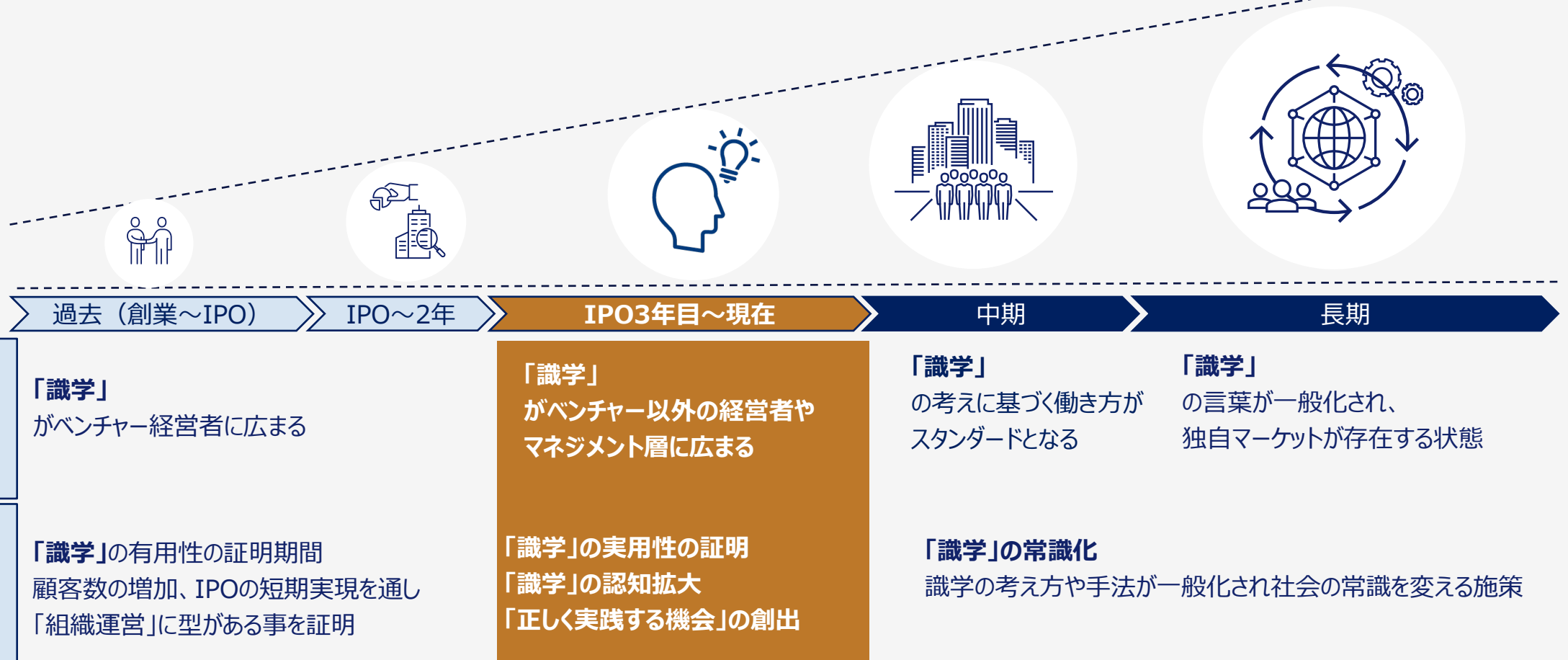
5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

4. 今後の成長戦略：事業の方向性（目指す状態）

識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する



4. 今後の成長戦略：概要

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

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

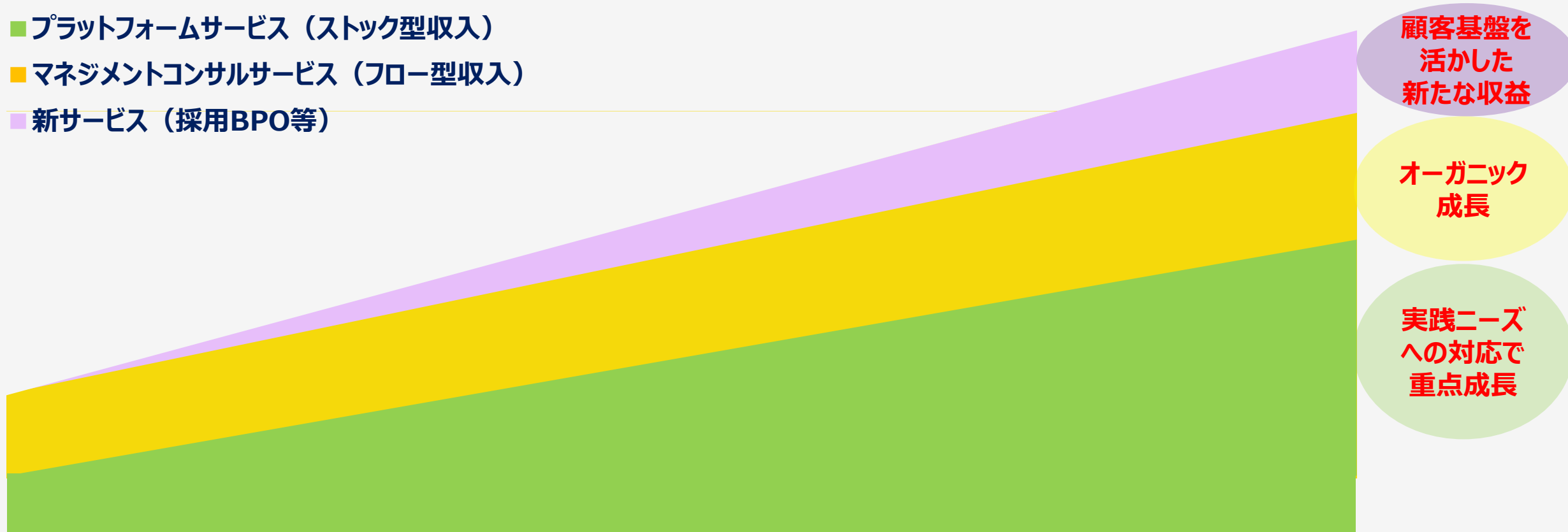
企業再生、VCの収益化と新ビジネスへの種まき

4. 今後の成長戦略：シナリオⅠ 組織コンサルティングサービスの今後の展望

今期は①市場ニーズ（実践要望）に対応したプラットフォームサービスの拡大②認知度の高まりを受けたオーガニックな成長③顧客基盤を活かした新サービスの立ち上げと3種の成長シナリオを仕掛ける。

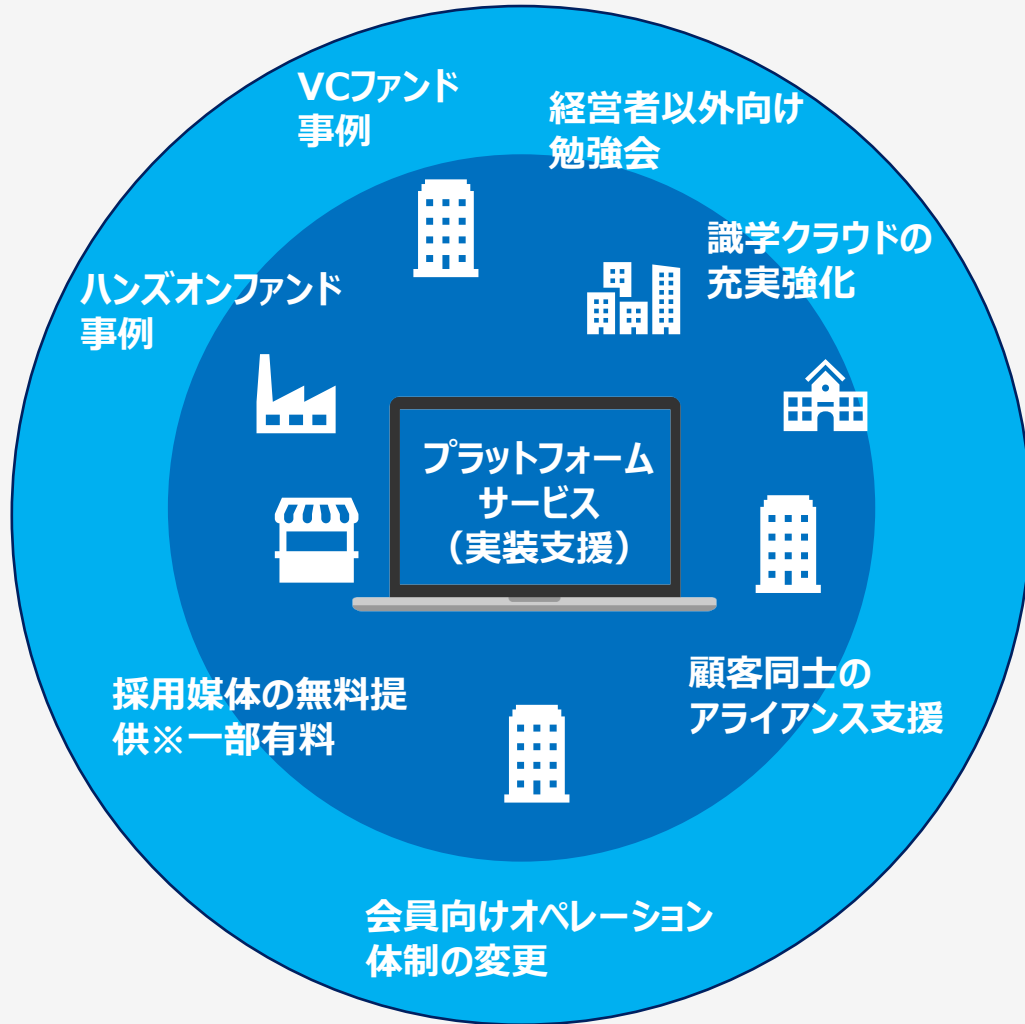
売上構成の今後の展望イメージ

- プラットフォームサービス（ストック型収入）
- マネジメントコンサルサービス（フロー型収入）
- 新サービス（採用BPO等）



4. 今後の成長戦略：シナリオⅠ 重点項目の詳細（プラットフォームサービスの充実強化）

実装するためのサービス見直しや強化、周辺サービスの充実を図り、**プラットフォームサービス**の販売戦略を展開。



プラットフォームサービス（実装支援）サービスの強化

- ①コンサルタントの品質向上
- ②管理者による実践チェックの強化
- ③識学クラウドの充実・強化



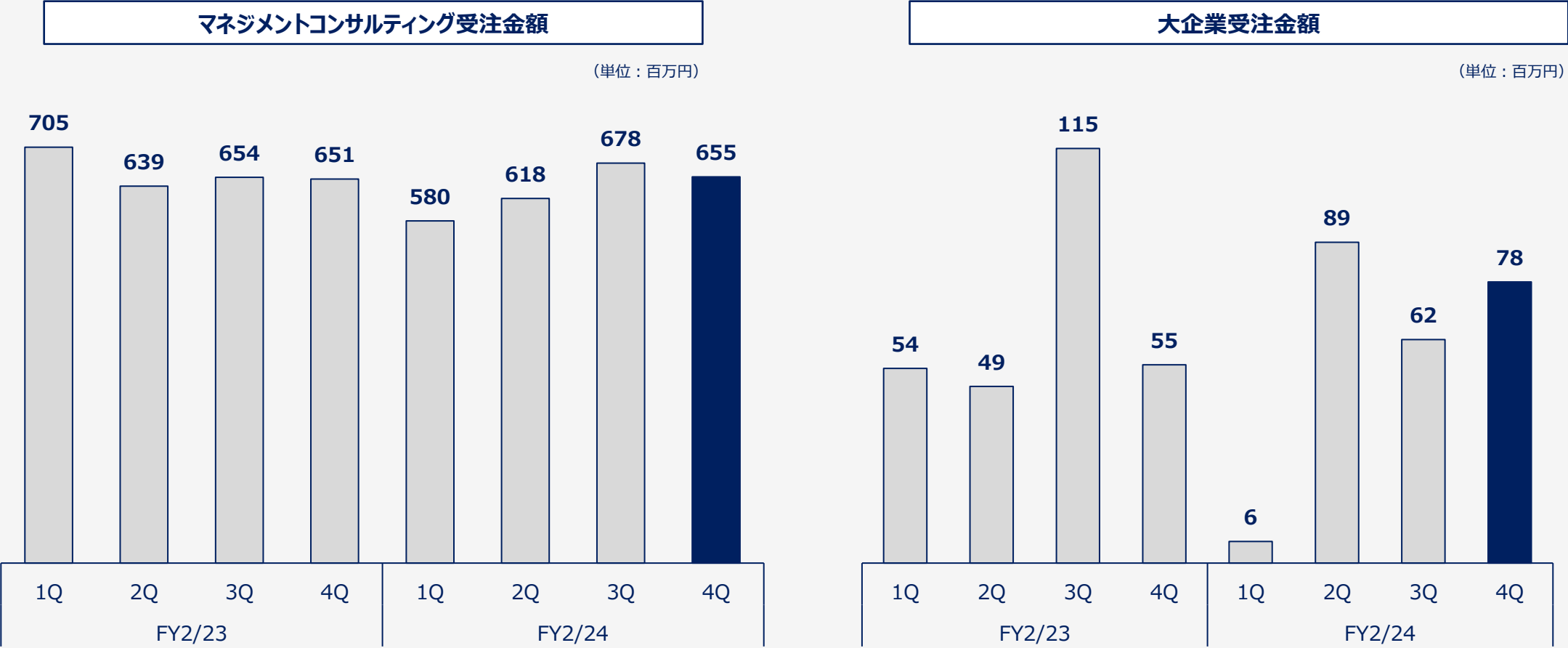
周辺サービスの強化

- ①勉強会の定期実施
- ②事例共有会の定期実施
- ③顧客同士のアライアンス支援
- ④サポート体制機能の強化
- ⑤採用媒体の一部無料



4. 今後の成長戦略：シナリオⅠ 重点項目の詳細（マネジメントコンサルティングサービス）

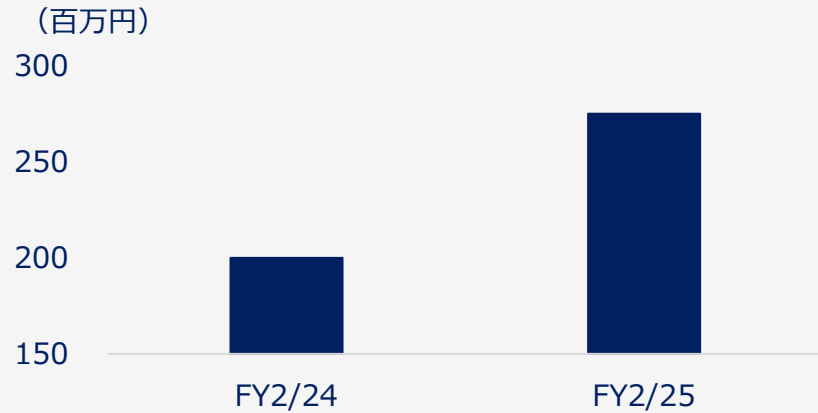
受注金額が昨年第1四半期からの回復傾向であり、オーガニックな成長は継続すると想定。
また、大企業からの受注は金額が大きく、今後一定確率で発生する場合は成長をドライブさせる要素。



4. 今後の成長戦略：シナリオⅠ 新サービスについて

4,000社の顧客基盤を活かした新サービスを立ち上げ、**LTVの向上**を狙う。

採用BPO（識学キャリア）



顧客の採用業務を仕組化するサービス。
 識学の採用業務で実践した裏付け。
 識学の顧客基盤を生かした事業であり、営業コストは低い。
 人材サービスの市場規模は約 9 兆円。
 POCは24年2月期で終了し、25年2月期で拡販予定。

BPOサービス開発

「数値化の鬼」「とにかく仕組化」を組み合わせる成果の出る BPOサービスの展開

現在、事業化できている採用代行サービスの類似サービスの開発。
 事業期間は25年2月期～26年2月期とし、結果で事業継続を判断する。

toC向けサービスの開発

toC向けのサービスのトライ&エラーを実践

労働生産性の高い識学理論が浸透した顧客基盤を有効活用すべく、転職サービスから開始。
 25年2月期での収益性を検証し、26年2月期以降での拡大の可能性を検証。

4. 今後の成長戦略：シナリオⅡ ファンド事業について

VCファンドの特徴：組織力向上を図り、IPOの達成確度を上げる。

ハンズオン支援ファンドの特徴：単純なコストカットではなく、本質的な経営改善を目的とした常駐支援。

ファンド種類	コンサルタント	出資先様のニーズ	支援内容
VCファンド	外部の立場	①組織力向上・仕組化の推進 ②経験者0でIPOを達成した管理部の作り方 ③売上拡大・アライアンス先とのマッチング ④成長のための資金ニーズ	①組織コンサルティングサービスの提供 ②上場経験者&外部協力専門家によるサポート ③識学顧客との接点創出 ④マイノリティ出資(10%未満)による資金支援
ハンズオン支援ファンド	役員や出向社員 (内部)	①自走 & 成長できる組織への変革 ②成長のための資金ニーズ	①常駐支援による識学の徹底 ②投資実行による資金支援 (33.4%以上)

4. 今後の成長戦略：シナリオⅡ VCファンド事業について

識学1号ファンド (2019年10月 ローンチ)	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)
ジオコード (東証STD 7357)	29	101	339.3%
アイドマHD (東証GRT 7373)	35	250	696.5%
非上場企業6社 (※4月8日上場 (株)イタミアート)	181	—	—
投資未実行 (管理報酬等充当分)	93	—	—
合計	341	352	103.2%

投資回収フェーズ
過去の実績8社投資/3社IPO



識学2号ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)
非上場企業17社	502	30	6.0%
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—
合計	711	30	4.2%

成長支援フェーズ
17社投資実行



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) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)
非上場企業3社	65	—	—
投資未実行	160	—	—
合計 (※キャピタルコール済みの額)	225	—	—

投資実行フェーズ (種まき)
3社投資実行



4. 今後の成長戦略：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）。
 個別での自走する状態も構築完了（経営幹部への2名登用）。

新生識学ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額(百万円) (A)	回収額(百万円) (B)	回収率 (B/A)
非上場企業1社	315	—	—
投資未実行	281	—	—
合計（※キャピタルコール済みの額）	596	—	—

上記1社による実証により、識学×事業再生（事業承継）による**価値向上**は**可能**と判断。
 今期中に、2社前後の追加投資実行へ。

4. 今後の成長戦略：中長期的戦略「高収益体制」へのシナリオ

「識学実践企業のパフォーマンス向上」及び「投資先・ハンズオン支援先の成長がドライブする」ことにより、①「**市場における圧倒的地位の確立**」が発生、②「**顧客獲得単価の低減**」につながり、③「**高収益体制の構築**」を実現する。

成長シナリオⅠ

識学実践企業のパフォーマンス向上

成長シナリオⅡ

投資先・ハンズオン支援先の成長がドライブ

市場における圧倒的地位の確立

- 「識学」の市場における存在意義の拡大

顧客獲得単価の低減

- 営業コスト・マーケティングコストが減少

高収益体制の構築

- 顧客獲得単価の低減させた状態で顧客数（売上）の増加、**営業利益率が向上**



1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

5. 事業計画：前期の振り返り

2024年1月11日に通期予算の**下方修正**を発表。
 下期で**営業黒字**へ転換（上期▲194百万円、下期81百万円）。

(百万円)	2024年2月期 通期予算(当初)	2024年2月期 通期予算(修正)	2024年2月期 通期実績	進捗率
売上高	5,224	4,831	4,829	100.0%
売上原価+販売費及び一般管理費	5,055	4,951	4,943	99.8%
（うち人件費・採用費）	2,256	2,120	2,087	98.4%
（うち広告宣伝費・マーケティング費）	900	854	842	98.6%
営業利益	168	▲ 119	▲ 113	-
経常利益	157	▲ 121	▲ 111	-
親会社に帰属する当期純利益	35	▲ 82	▲ 97	-
EPS（円）	3.9	▲ 9.3	▲ 11.1	-

5. 事業計画：2025年2月期の運営方針

連結売上高 **5,245百万円** 営業利益 **168百万円**

方針：ストック収益基盤を強化/コスト構造（主に広告宣伝費の抑止）の見直し

組織
コンサルティング
事業

売上高**4,523百万円**、営業利益**452百万円**、営業利益率**10.0%**

主なサービスはプラットフォームサービス（ストック型収入）、マネジメントコンサルティングサービス（フロー型収入）、キャリア（アップセルのキー）コンサルティング業としてコアな事業群

方針：識学を波及手段の多様化の模索（利益内での投資）

主なサービスはマーケティングBPO（正式名称：識学 Growth Marketing）、toC向けサービス（識学転職等）、既存顧客の有益性を高めるアップセル事業群とし、トライアンドエラーを行い事業化の検証

VCファンド事業
&
ハンズオン支援
ファンド事業

方針：ポートフォリオの増加、利益の実現

ファンドの保有株のEXITは、売上予算に織り込んでいないが、コストは織り込み済み。
1号ファンドは回収に注力、2号ファンドは投資先の成長支援、3号（新進気鋭）は新たな種まきの位置づけで運用。

スポーツ
エンタテインメント
事業

方針：識学の有用性の証明

福島唯一のプロバスケットボールチーム「福島ファイヤーボンズ」の運営

5. 事業計画：事業セグメントの取り組み

事業セグメント	注力ポイント	取り組み内容
組織コンサルティング	プラットフォームサービス売上高 コンサルタントの質の向上	識学の旗艦サービス「プラットフォームサービス」拡大による収益基盤の強化 さらに、基盤を活かし、 ①既存サービス、新サービスを追加（ハード面の強化） ②コンサルタントの人数を増加させず、一人あたり売上を増加（ソフト面の強化） ※コンサルタント経験値を高める速度があがる＝質の向上 顧客満足度の向上→解約率の低下→基盤の強化となる好循環サイクルを構築
VCファンド ハンズオン支援 ファンド	出資先の収益化（投資回収） 出資先支援（IPOに向けた支援） 出資先とのリレーション構築	識学1号ファンド（VC）：投資先のIPO支援＋回収に向けた動き強化 識学2号ファンド（VC）：投資先の成長＆IPO支援に注力 新進気鋭ファンド（VC）：ソーシング＆投資先の増加 新生識学ファンド（ハンズオン）：ソーシング＆投資先の体制改善＆売却の可能性模索
スポーツエンタテインメント	スポンサー受注（金額、件数） 識学メソッドの有用性の証明	スポンサー収入のさらなる拡大（獲得社数の増加／単価up） 行政とのつながりを活用した受託事業のさらなる成長 チームへの投資は引き続き実施 新B1リーグ制度に向けたアリーナの建設を実現するための行政との連携

5. 事業計画：業績予想サマリー

2025年2月期はグループ全体として保守的に緩やかな成長率とし、**各段階利益で黒字を目指す。**
 人員の**大量採用は行わない**。また、効果が不明な認知系の広告などに大きな**先行投資は実施しない**。
 既存のリソースでの生産性向上や**利益管理を徹底**（24年2月期の下期の取り組みを継続）。

(百万円)	24年2月期（実績）	25年2月期（計画）	YoY
売上高	4,829	5,245	8.6%
組織コンサルティング事業	4,248	4,621	8.8%
スポーツエンタテインメント事業	551	624	13.2%
VCファンド事業	30	-	-
ハンズオン支援事業	-	-	-
売上原価 + 販売費及び一般管理費	4,943	5,077	2.7%
うち人件費・採用費	2,087	2,153	3.2%
うち広告費・マーケティング費※	842	650	▲ 22.8%
営業利益	▲ 113	168	-
経常利益	▲ 111	166	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 97	37	-
コンサルタント数（人）	79	79	0.0%

※ マーケティング費＝外注費・支払手数料に含まれる広告宣伝費

5. 事業計画：スポーツエンタテインメント事業、戦略について - 外部環境

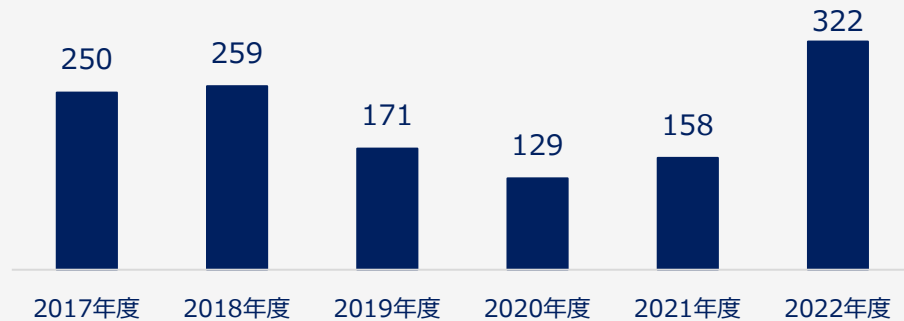
上場企業など、大企業のリーグ参入が相次いでおり、**リーグ全体の収益規模は年々拡大傾向**。

「**クラブの経営力・事業規模**」に応じて所属するリーグが決まる**新リーグが2026年より開始**。

各クラブの競争が発生することで所属する**Bリーグの市場規模はさらに拡大**すると見込む。

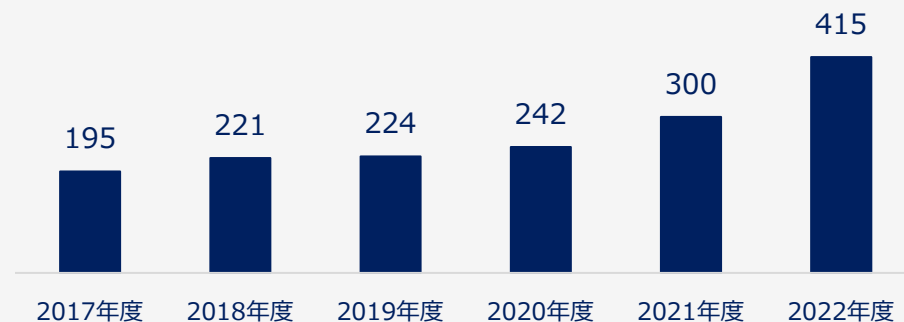
■ Bリーグの入場者数

(単位：万人)



■ Bリーグのクラブ事業規模

(単位：億円)



■ 新リーグの要件

新 B 1
▶ 入場者数：4,000名
▶ 売上基準：12億円
▶ アリーナ基準：新設アリーナ基準充足 / 5,000席 など
新 B 2
▶ 入場者数：2,400名
▶ 売上基準：4億円
▶ アリーナ基準：現B1基準充足 / 3,000席 など
新 B 3
▶ 入場者数：-
▶ 売上基準：2億円
▶ アリーナ基準：現B2基準充足 / 3,000席 など

参照URL：<https://www.bleague.jp/new-bleague/regulation/>

5. 事業計画：スポーツエンタテインメント事業、戦略について - 今後の戦略

下記2点に注力し、売上高の増加だけでなく**識学グループ全体への利益貢献**ができる状態を構築する。
 2024年～2026年の間で**スポーツエンタテインメント事業単独での黒字化**を目指す。

項目	参入による効果	今後の戦略	想定する業績への影響
マーケティング活動	①メディアからの取材・講演の依頼の増加 - 経済同友会での講演 - Bリーグの社長向けへと「識学」の講演 etc ②参入以降、福島県内での導入企業が増加 (参入以前：5社 参入後（開示時点）：33社)	「識学」を導入することによる事業再生のモデルケースとしてマーケティング活動を積極的に実施し、新規受注増加につなげる	2024年2月期からの新規受注増加
行政との連携強化	- 行政（福島県・郡山市・楡葉町など）との連携により企業版ふるさと納税を活用した事業の構築 - 県外からの寄付を財源として、地域に必要な事業を実施 - 郡山市が保有する体育館をBリーグの新B1基準に適合するアリーナへと改修することが決定	- 新アリーナの施設運営事業者となることが決定 - これにより将来において下記のプラスインパクト ①試合会場を利用するためのコスト低減 ②試合以外での施設利用による新たな収入源の獲得 ③収容人数増加によって試合での入場料収入の増加	2025年2月期以降の売上・利益の増加

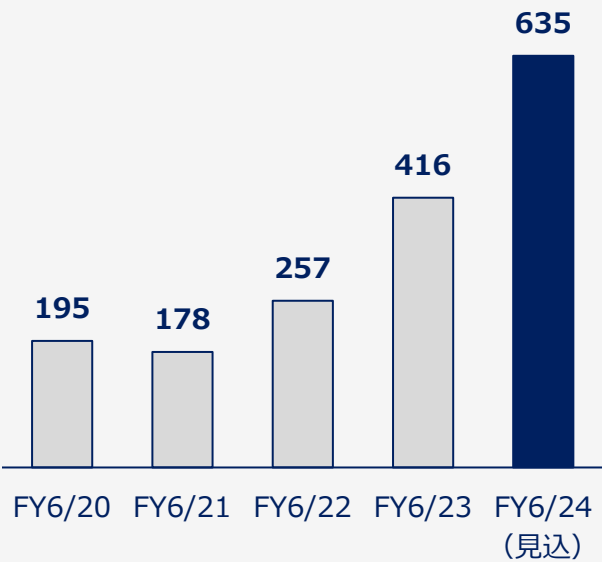
新アリーナの概要 竣工：2025年(予定) 収容人数：5,000人(予定)



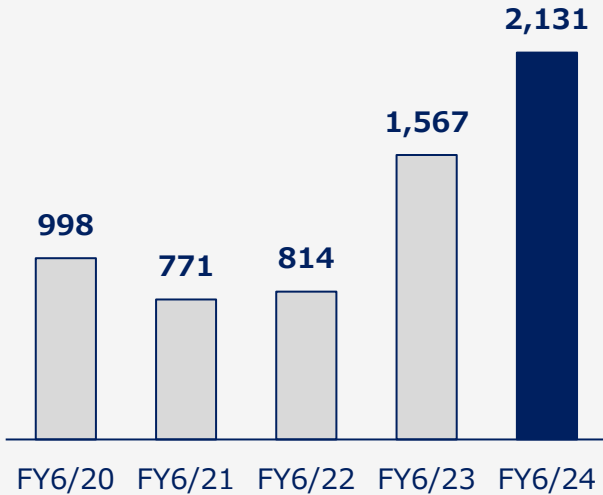
5. 事業計画：スポーツエンタテインメント事業

2020年4月にプロバスケットボールチームを運営する福島スポーツエンタテインメントを買収。
 講師を役員派遣し、事業基盤を強化するための投資を実行し経営改善を推進。
 事業拡大の指標となるスポンサー契約社数、平均入場者数、**売上高は過去最高に到達。**

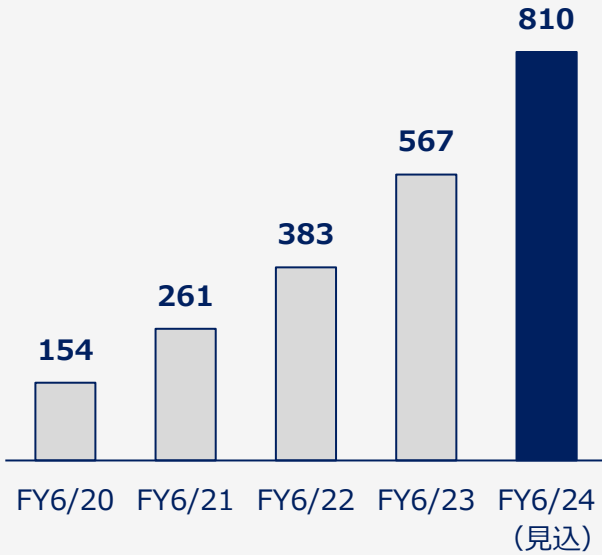
スポンサー契約社数（社）



平均入場者数（人）



売上高（百万円）

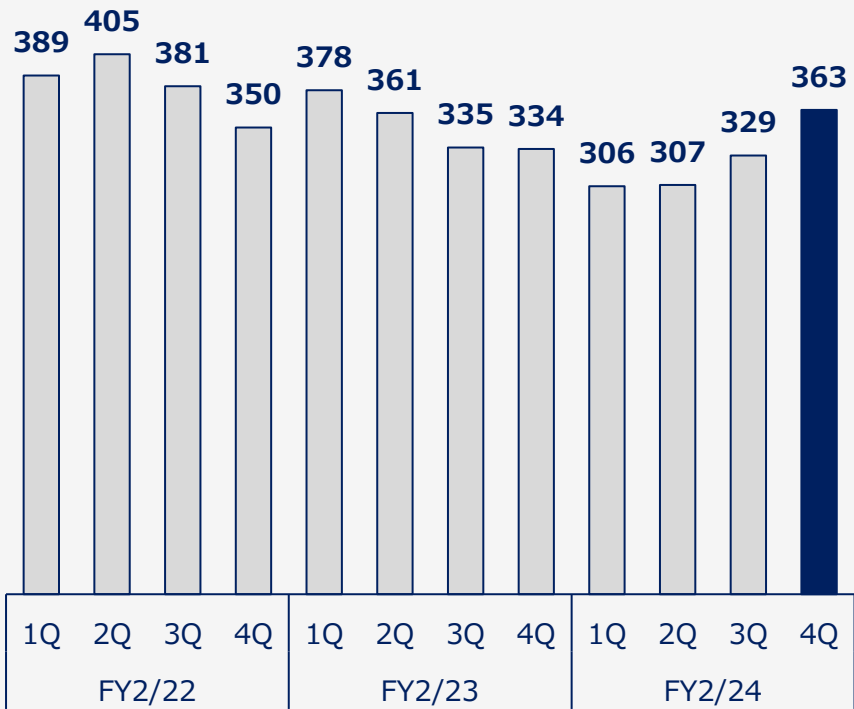


5. 事業計画（参考資料）組織コンサルティング事業のKPI 1/4

コンサルタントの質の向上を求めた結果、**コンサルタント1人当たり売上高**は**増加傾向**に転じる。
一方でコンサルタント人数は採用停止、退職により減少傾向は4Qで底打ち。25年2月期は**横ばい**を想定。

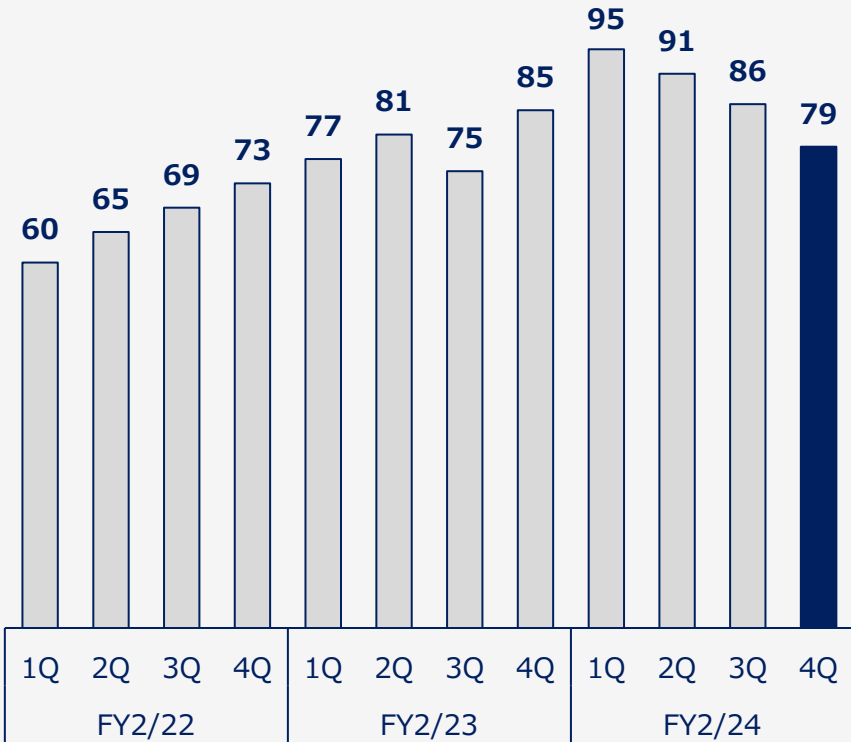
コンサルタント1人当たりの売上高

(単位：万円)



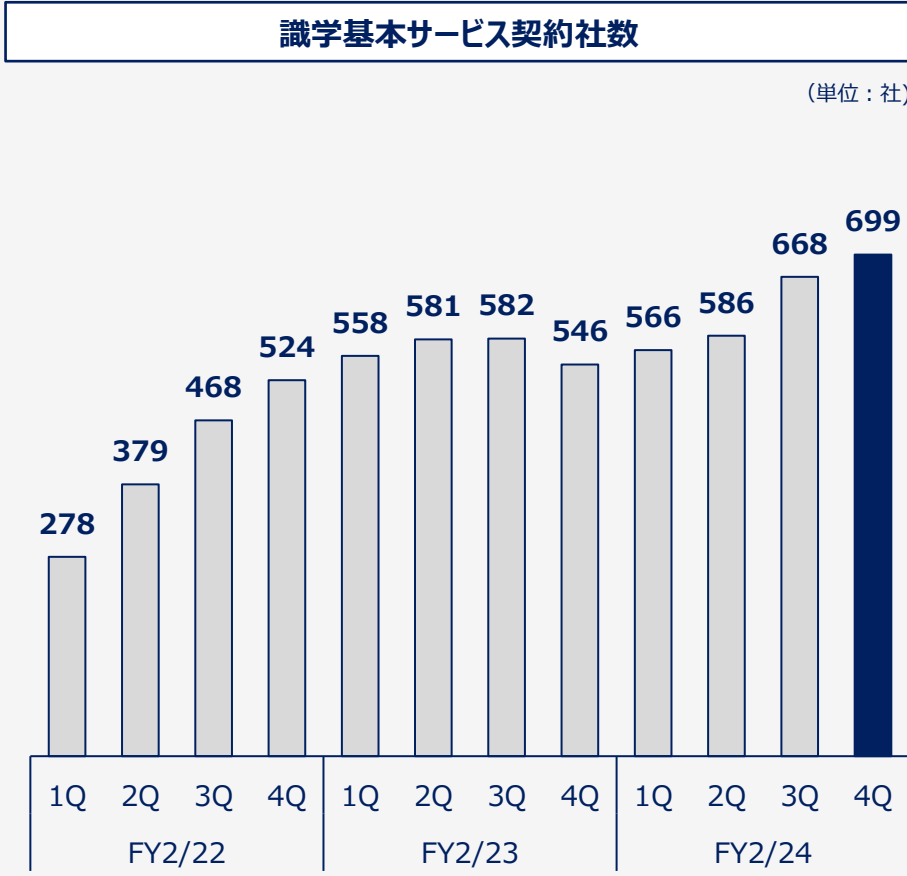
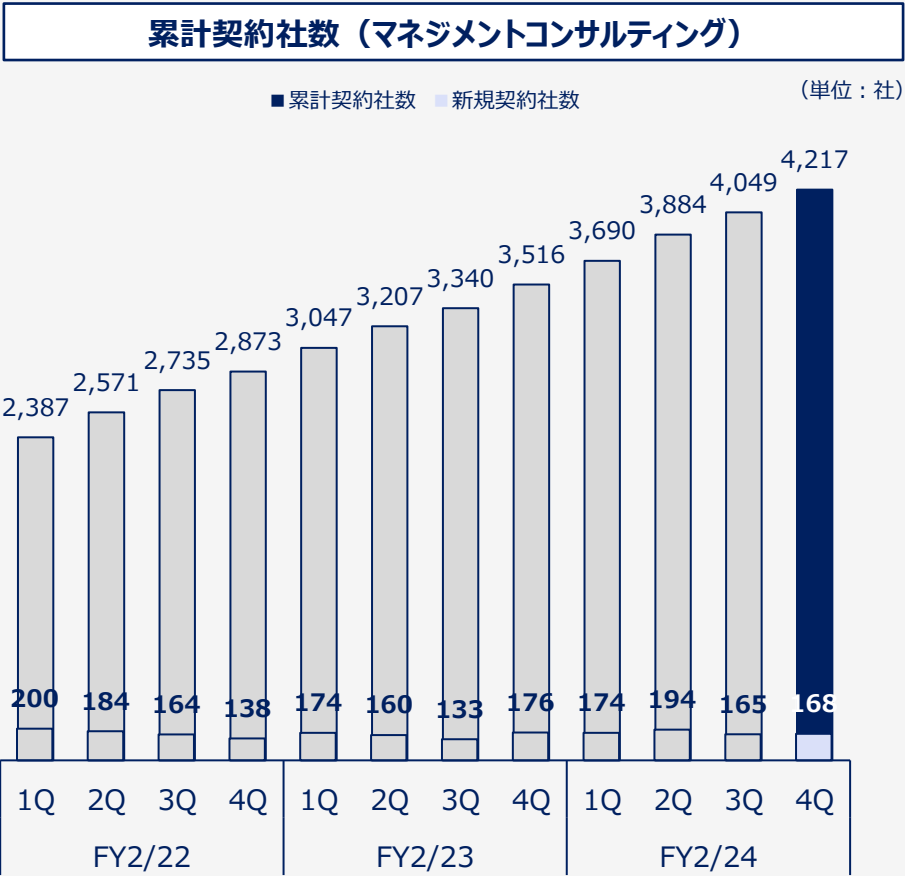
コンサルタント人数

(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

創業9期目で累計契約者数は**4,000社**を突破。
プラットフォームサービスのメインである「識学基本サービス」の契約者数（既存会員）は**過去最高**。

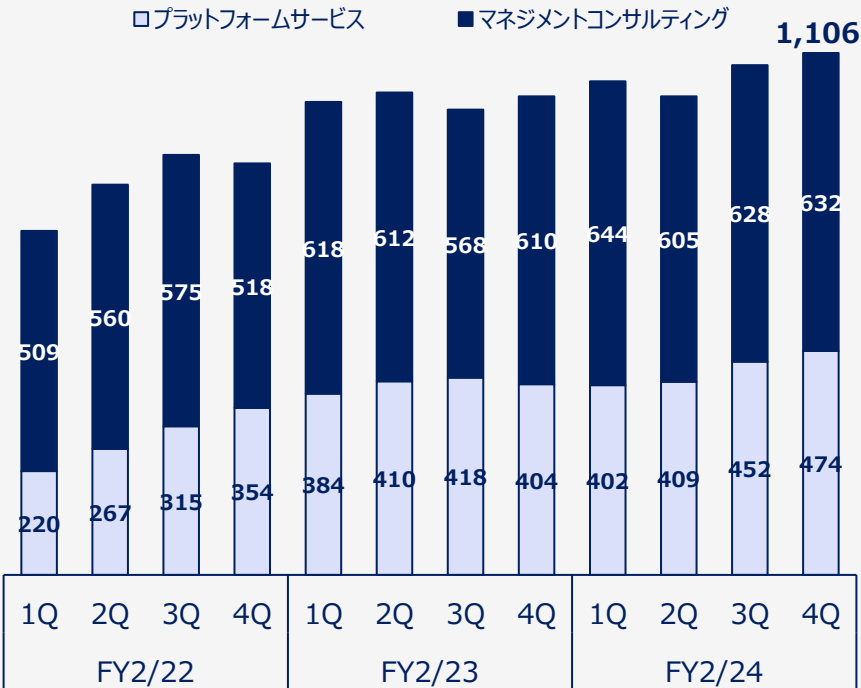


5. 事業計画（参考資料）組織コンサルティング事業のKPI 3/4

2024年2月期4Qでは、ストック型収入であるプラットフォーム売上が**474百万円**で**過去最高**となったことにより、組織コンサルティング事業の売上が**1,106百万円**で**過去最高**を更新。

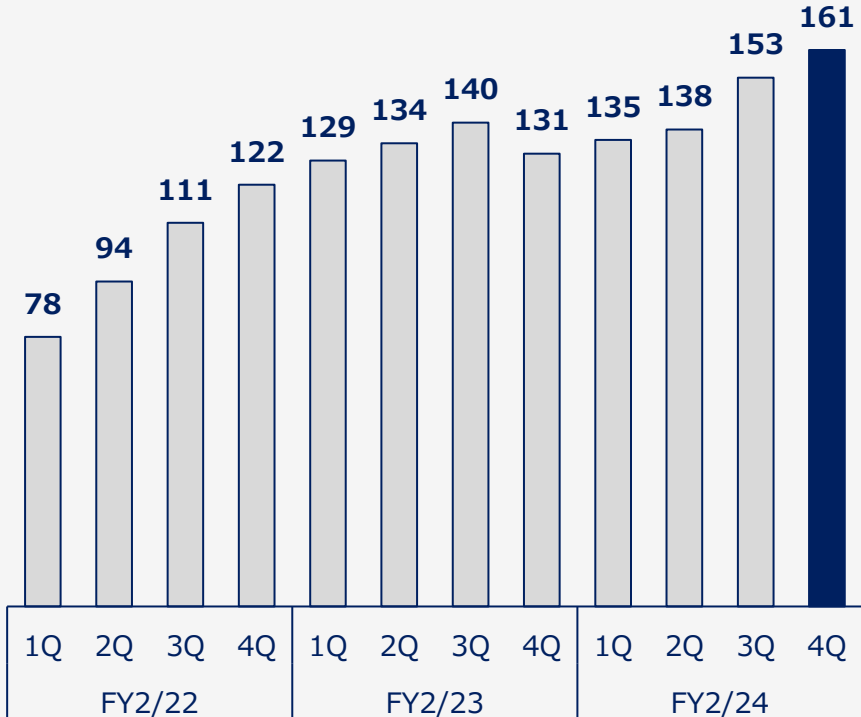
組織コンサルティング事業 サービス別売上高

(単位：百万円)



プラットフォームサービス 1ヶ月の売上高※1

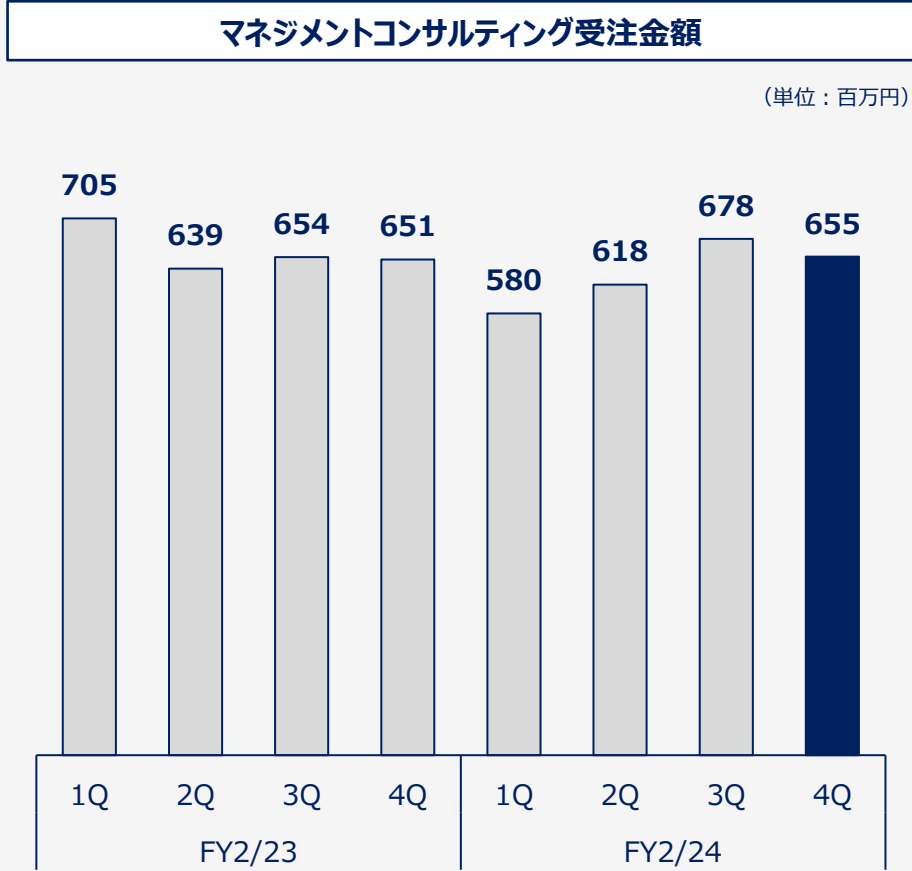
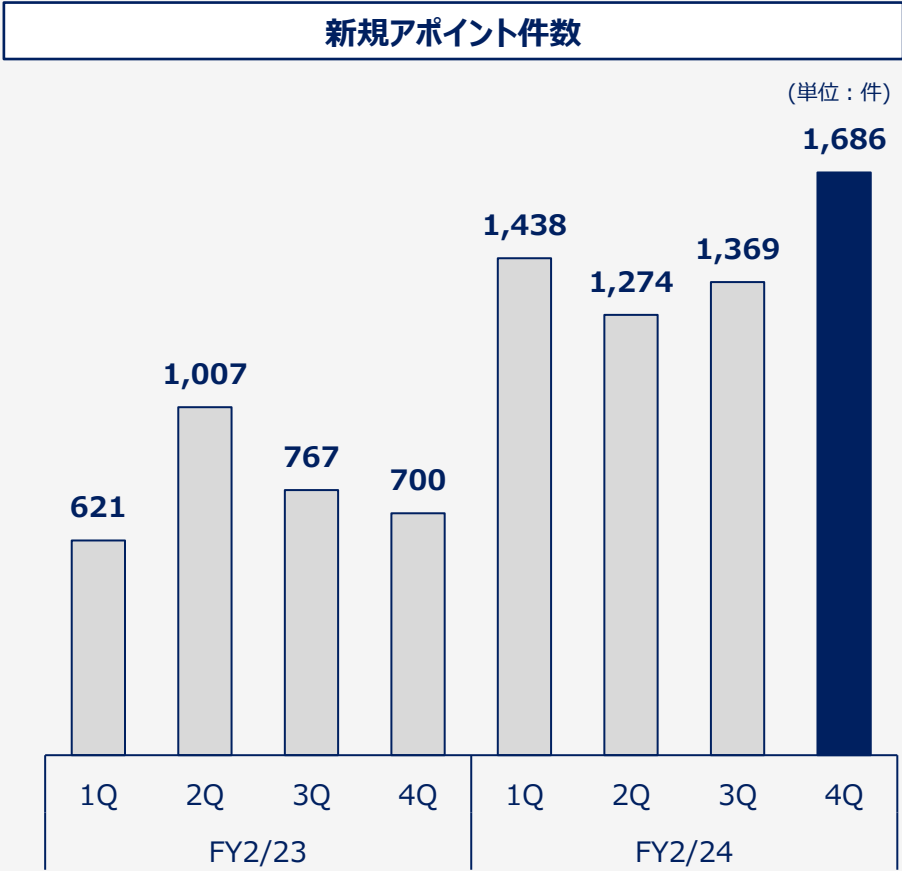
(単位：百万円)



※1 四半期末月のプラットフォームサービス売上高単月の数値を記載

5. 事業計画（参考資料）組織コンサルティング事業のKPI 4/4

2024年2月期4Qでの、広告宣伝費・マーケティング費用は**177百万円**(3Q対比▲3.3%)。
 アポイント数、1,686件(3Q対比+23.2%)を獲得し、**費用対効果は改善**。





1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

6. リスク情報：認識するリスクと対応策

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	内容	発生可能性	影響	対応方針
コンサルタント人材の確保に係るリスク	当社が求めるスキルや知識、経験をもってサービスを行うことができるコンサルタントを確保できないリスク	小	大	現在組織運営そのものを識学に基づいて行い、役割と権限の明確化により権限内であらゆることに挑戦できる環境と、成果が報酬に反映される明確な評価制度を構築し、優秀な人材が更なる成長感を求めて入社する環境を整えることで、人材確保のリスクに対応しております。
コンサルタント人材の育成に係るリスク	コンサルタントの育成が想定通りに進行しない場合、コンサルタントの退職が想定以上に発生し採用が困難となったり、業績が当初想定通りに進捗しないリスク	小	大	入社からコンサルタント認定の獲得までの期間はコンサルタント育成の期間とし、マニュアル・FAQ・動画確認・OJT・ロールプレイング等の手段を用いて、その学びの時間に集中させる仕組みを構築する事で一定以上の品質のコンサルタントの育成を行っております。 コンサルタント認定後もお客様への品質調査や社内の品質管理担当部署からのテスト等によって、継続的にコンサルタントとしての品質の維持・向上につながるための取組みを行っております。
知的財産権の管理に係るリスク	「識学」に関するノウハウの流出する、「識学」に基づく組織運営の模倣による競争優位性の低下	小	大	可能な範囲において商標権等の権利を取得することにより知的財産権の流出リスクに伴う対応を行っております。 無形のノウハウ等については知的財産権の権利を主張することが困難である事を想定し、当社の事業拡大を早期に達成し、組織運営におけるポジショニングを確固たるものとする事によって模倣されることによる競争優位性の低下を図ってまいります。
投資事業及びM&A等に係るリスク	当社グループ（当社の実施するM&A及びVCファンド事業、ハンズオン支援事業での投資を含む）からの投資先について、事業展開が計画通りに進まないに伴う収益性の低下や時価の下落等に伴い、資産価値が低下した場合は、減損損失の発生や売却等での売却損により、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中	大	対象企業について事前に可能な限り詳細な審査を行い、十分にリスクを検討した上で、M&Aや投資等を進めてまいります。



1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

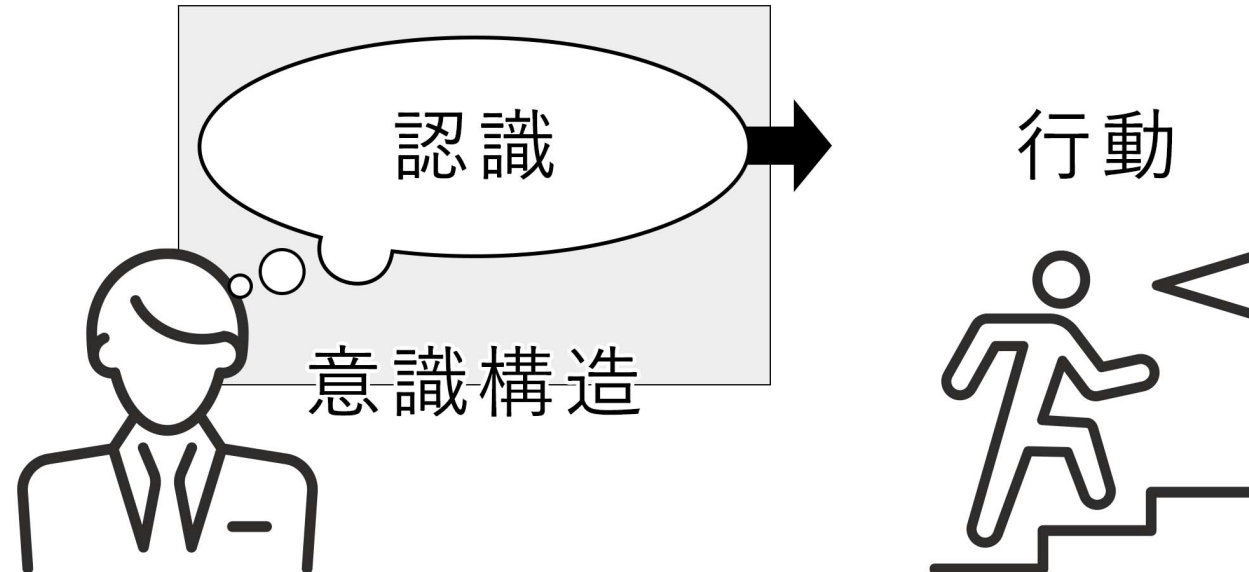
7 | Appendix

7. Appendix : 識学とは

識学とは

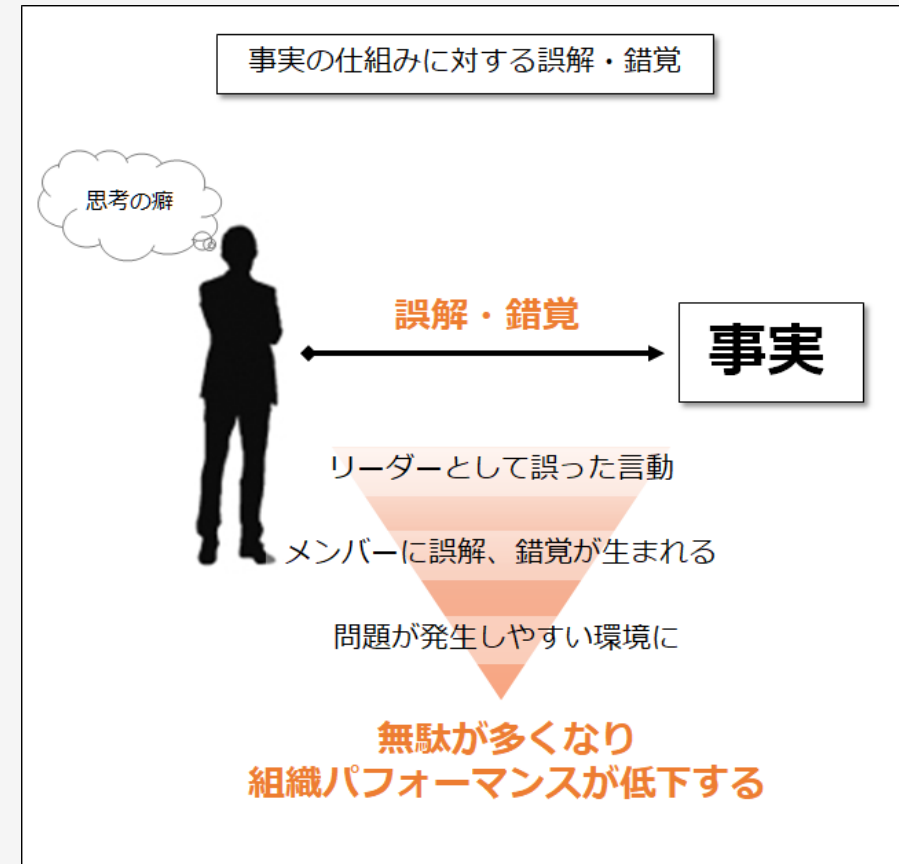
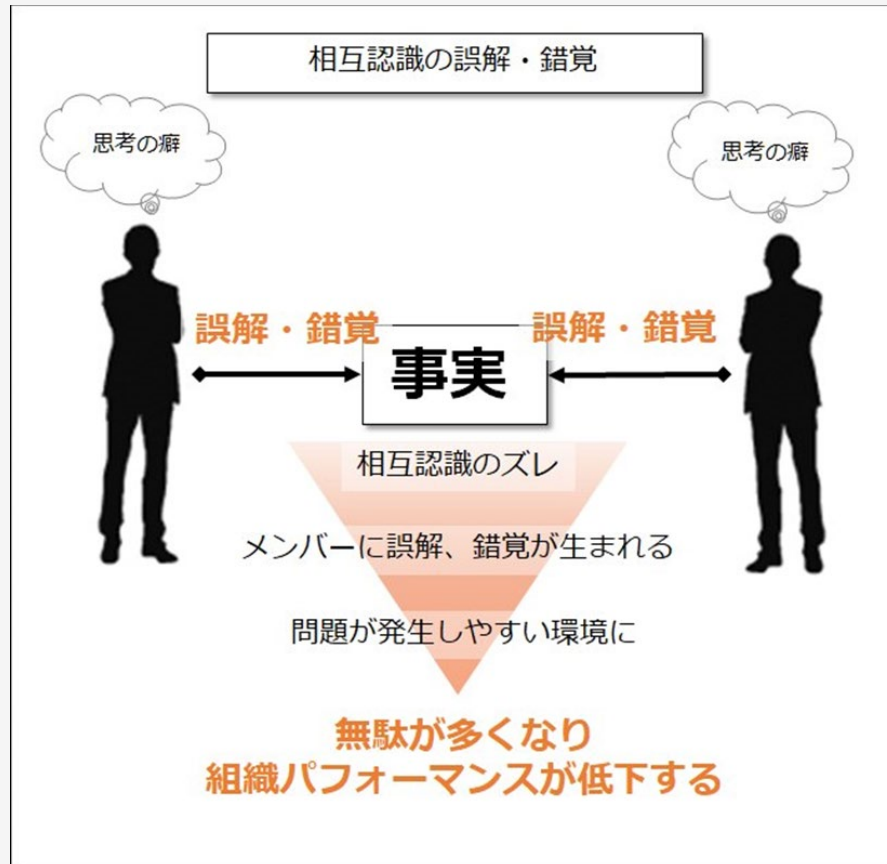
識学とは、「意識構造」で発生する**誤解・錯覚**を取り除くものです。

「意識構造」は、ヒトが行動する前の認識のことです。



7. Appendix : 識学とは

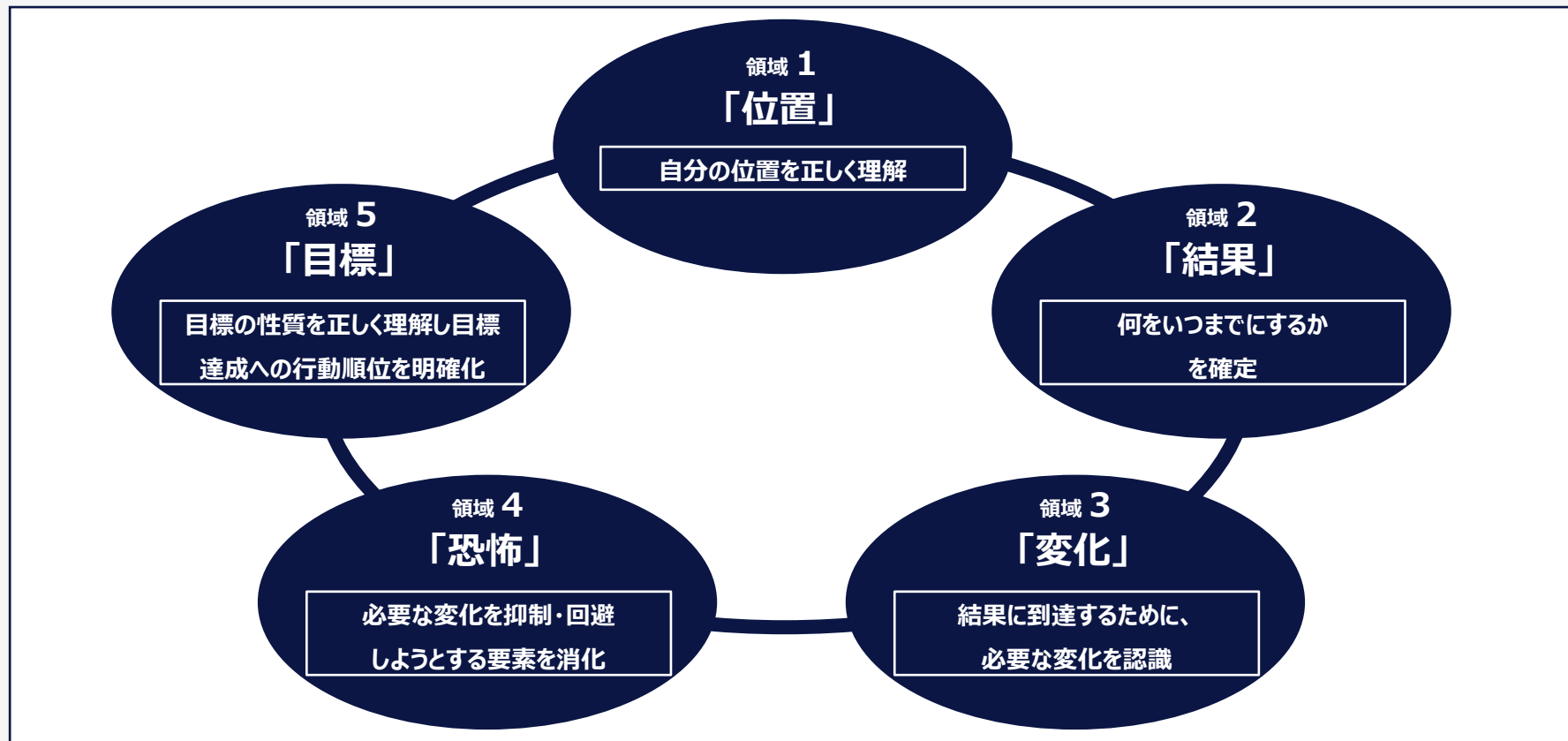
ヒトの意識構造を分析し、行動を阻害する誤解や錯覚の発生原因を研究した、当社が独自開発した理論です。ヒトの思考の癖から生じる誤解や錯覚が個人の行動の質及び量を低下させ、さらに、個人の集合である組織内で誤解や錯覚が複雑に絡まった結果、組織のパフォーマンスを阻害します。識学はこの誤解や錯覚の発生要因と解決策を体系化しており、組織運営に活用することで組織の生産性を高めます。



7. Appendix : 識学とは

人の意識は、「位置」、「結果」、「変化」、「恐怖」、「目標」、の5領域に分類出来ます。ヒトはその5領域を認識した後、行動を行います。いずれかの領域で、間違った認識が発生すると行動の質及び量にズレが発生します。

充実した環境を構築しても、個々、人の能力向上を図っても、「位置」、「結果」、「変化」、「恐怖」、「目標」、の5領域を正しく認識する前提がなければ十分な効果は発揮できないどころか、生産性の阻害要因にもなり得ます。



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」 「マネジメントは、難しい」
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、その原理は意外にもシンプル。

識学は、マネジメントの原理を基に
あらゆるマネジメント課題に対して 「最適解」を導きます。

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。

なお、当資料のアップデートは今後1年に1回を行うものとし、毎年5月頃を目途として開示を行う予定です。

お問い合わせ先
株式会社識学 IR担当
ir@shikigaku.com