



株式会社識学

2025 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2024 年 7 月 11 日

登壇

司会：これから 2025 年 2 月期第 1 四半期ウェブ決算説明会を始めます。まず前半 10 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。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、安藤よりご説明を始めさせていただきます。

安藤：改めまして、株式会社識学、代表の安藤でございます。今日はお集まりいただきましてありがとうございます。

第 1 四半期の決算のご説明をしたいと思います。

グループ全体では 13 億 3,000 万円で、グループの売上としては過去最高でした。

昨年が大きな赤字のスタートだったところから、今期は約 9,000 万の営業利益を出すという形でスタートができています。

メインの組織コンサルティングのところも、スポーツエンタテインメント事業のところも、順調に売上の方が拡大できておりまして、1 クォーターとしては非常に順調に育ってきたと思っております。

VC ファンド事業の方では、4 月に 1 号ファンドの投資先でありますイタミアート社の上場もすることができたということでございます。

連結の損益計算書でございますが、ご覧の通りということで、売上は前年比プラス 11.2%でございます。

今期から、広告宣伝費の効率化を一つのテーマとして進めていっております。広告宣伝費は大幅に削減ができてるんですけど、アポイントの方は変わらず取れてるという状況でございまして、こちらの方は一定成果が出てきてるところでございます。

結果、営業利益・経常利益・純利益ともに、年間の進捗を上回る形で進んでいってる、そういう状況になってると思います。

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

セグメント別のところがございますが、メインの組織コンサルティングをしっかりと伸ばしながら、まだ親会社からの支援がない中ではなかなか厳しいところではございますが、スポーツエンタテインメント事業も昨年比プラス 43.4%というところで、売上を伸ばしているところでございます。

組織コンサルティングの四半期のところは、こちらも 3 四半期連続で過去最高を更新しておりますので、いったんの停滞期を越えて、上昇トレンドには徐々に乗りつつあるというふうに捉えております。

今後の展開ですけれども、メインの収益事業でありますマネジメントコンサルのところは、やはりこのプラットフォームサービスを中心に組み立てていく。プラットフォームサービスをしっかりと積み上げていきながら、マネジメントコンサルティングの受注額の増加を進めていきます。

さらに、このプラットフォームサービスのクライアント数の積上げをしていく中で、プラスアルファのサービスを提供していく、アップセルをしていくという形で、識学キャリアであったり、このクォーターで始めましたマーケティングの BPO であったり、そういったところの拡大を進めていきたいと思います。

もう一つの成長シナリオは、企業再生、VC と、今ファンドで進めているようなところはございますが、そこが、後ほど公示しますけれども、一定成果が出てまいりました。

やはり、特に中でもこの企業再生側のところに関しましては、識学社としての最大の強みを発揮できるポイントかなと思っておりますので、今期、新生銀行とやってるファンドでも追加投資をしっかりと進めていくということと、今後はファンドの継続なのか、自社で進めていくのかも含めまして、この企業再生というところには、しっかりと軸足を置いて進めていきたいなというふうに思っております。

プラットフォームサービスの拡大ということで、このクォーター進めていったことでございますが、まずは月額を 20 万円から 30 万円に値上げしました。

その中で解約率をしっかりと抑えていながら、新規を獲得していこうということを進めてまいりました。結果、契約社数に関しては大きく伸ばすことはできなかったものの、売上に関してはしっかりと伸ばすことができています。

1 社 1 社にしっかりと向き合っていくにあたり、やっぱり 20 万では少し安いところがありましたので、30 万しっかりと頂いて、その中でお客様にしっかりとご満足いただいて、解約を抑えていくという戦略を進めてまいりたいと思います。

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



まだ道半ばで、解約率に関しましても新規の獲得に関しましても、全く満足いく状況ではないんですけど、その中でも数字がしっかり積み上がってきてるっていうのは、ポジティブかなというふうに思っております。これがある程度理想に近づいてきたときには、月 500 万、600 万ぐらいの純増っていうのも実現可能なんじゃないかなというふうに考えております。

マネジメントコンサルの方ですが、受注金額は過去最高。中でも、大企業の方はリピート発注等も重なりまして、1 億 5,000 万の受注を頂いているところでございます。こちらの方も、数年かけて取り組んできた成果が徐々に出てきてるんじゃないかと思っております。

ファンドの方ですが、大きく VC の方は三つありまして、1 号ファンドは投資 8 社のうち IPO は 3 社ということで、8 分の 3 ということでかなり高い確率で上場出すことができています。2 号ファンドの方は 17 社投資が終わりまして、進んでいる。TKP と共同出資の新進気鋭スタートアップファンドの方は 4 社というところで、今投資を進めている状況でございます。

1 号ファンドは 3 社がもう上場しまして、投資金額に関しては回収済み。2 号ファンドの方も、まだ上場は出てませんけども、リターン見込み額でいうと上回っている状況でございます。新進気鋭スタートアップファンドに関しましては、まだ始まったばかりと、そういう状況です。

ハンズオン支援ファンドのところに関しましては、投資先の業績が V 字回復をしまして、赤字状態の会社を 3 期連続黒字へ転換することができているということで、こちらもどこかのタイミングでしっかり EXIT を今進めております。

しっかり識学を導入し事業再生に取り組めば会社を伸ばせるというところのノウハウはつかめておりますし、これは元々僕らがずっとやってきたことなので、できるのはもうある程度分かってました。ただ一方で、この事業再生を進めていくにあたって、投資ができてなかったというのはこの 1 ～2 年間の反省でございまして、今期は少なくとも 2 社ぐらいは投資をしたいなと思ってます。

今後の一つの大きな柱として、このハンズオン支援を進めていきたいと思っております。しっかりこの事業再生で利益を出すことはもちろんなんですけど、これがうまくいくことによって、既存のマネジメントコンサル事業の営業難易度を下げていく。識学の有用性をしっかり証明していくことによって、本当に先方から、お客様から、何とか識学をやりたいですというふうに言ってもらえるような数を増やしていく、ということを理想の形として進めていきたいと思っております。

一つの KPI として、コンサルタントの数ということで、一定、数をしっかり伸ばさずに 1 人頭売上を伸ばしていきましようということで進めていったのですが、M&A サービスをやめたりとかも重なりまして、いったん 70 名を切るところまで下がっている現状でございまして、さすがにここ

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



までくると、しっかりもう1回採用しないといけないという状況でございますので、採用の方を今強化しています。

受注単価が上がりましたというところが、もう一つのポイントです。

後は、また見といていただければと思います。以上でございます。

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@scriptsasia.com



質疑応答

司会 [M]：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の解除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。また、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けますようお願いいたします。

ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

いらっしゃらないようですので、それでは以上にて、2025 年 2 月期第 1 四半期ウェブ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。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、何とぞよろしくをお願いいたします。

本日はご参加、誠にありがとうございました。

安藤 [M]：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
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	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