



株式会社識学

2025 年 2 月期 通期決算説明会

2025 年 4 月 14 日

登壇

司会：これから、2025 年 2 月期通期 Web 決算説明会を始めます。

まず、前半 10 分程度で決算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、安藤よりご説明をさせていただきます。

安藤：では、株式会社識学の 2025 年 2 月期通期決算説明をさせていただきます。

2 月期の全体ということで、売上が 53.69 億円で、営業利益は 3.3 億円です。期途中に上方修正した数値を達成できたという形です。

2026 年 2 月期の業績予想につきましては、売上が 61.7 億円、YoY で 14.9%、営業利益は 4 億円強で、グループ全体としては保守的に緩やかな成長率に設定しております。

組織コンサルティング事業のところ、この辺は後ほど詳しく説明しますが、組織コンサルティング事業全体としては、新規獲得をこれから急激に増やしていくのは、現状を見ると難しいのではないかと考えています。そのため、プラットフォームサービスをしっかり伸ばしていくという戦略でいきたいと思っています。

あと、成長を緩やかにしている点については、ここに書いてあります通り、今後の展望として、これまで培ってきた経験を活かし、ハンズオン支援事業で M&A や出資を積極的に実施していきます。将来的な売却を前提とせず、製造業の子会社化を通じて、中長期的に組織コンサルティング事業と同等の売上を目指します。また、バリューアップ行い、識学の実用性を証明していく考えです。

まさに次のページに記載されている通り、これまで組織コンサルティング事業を中心に行ってきた、そして、このハンズオン支援のところに関しましては新生銀行と取り組んできたファンドを通じて実施してきましたが、一定の成果が出てきています。加えて、これまでの企業支援の経験から、企業再生の型がある程度実証できましたので、こちらのハンズオンの事業を我々のメインドメインとしてしっかり育てていきたいと考えております。

今後の新たなメインドメインとして考えているハンズオン事業は、もちろん事業としての収益をしっかりと上げていくということは前提ですけれども、これがうまくいくことによって、必ずこの組織

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



コンサルティング事業のほうにもいい効果が出てくるだろうと思っておりますので、しっかり進めてまいりたいと考えております。その開始の1年として、いろいろトライ・アンド・エラーを繰り返していくというところにも費用を使っていきたいと考えております。

通期の決算概要ですが、グループ全体は先ほど申し上げたとおりです。組織コンサルティング事業に関しましては、売上高が47億円、営業利益でいうと5億円を超えるという形になってきております。順調に推移しているのではないかなと思っています。プラットフォーム売上の比率も徐々に上がってきておりますので、今後、しっかりさらに伸ばしていきたいと思っています。

スポーツエンタテインメント事業については、赤字ながらも改善の兆しが見えています。また、後述しますが、この1年は、アリーナの改修で、なかなか事業的には厳しい1年だったんですが売上はしっかり伸ばすことができました。今期にはアリーナも完成し、大きな勝負の1年になると思います。大幅な売上増を目指していきたいです。

投資については、通期で10社に投資を実行いたしました。

連結の損益計算書でございますが、売上は過去最高を更新しましたが、伸び幅としてはこの程度に留まりました。しかしながら、広告宣伝費やマーケティング費を中心にコスト削減、効率的なマーケティングというところを心掛けた結果、営業利益に関しては3.3億円ということで黒字転換ができました。事業別の状況は、先ほどご説明した通りです。

プラットフォームサービスの値上げが功を奏したというのが去年の一番うまくいったポイントではないかと思います。ただ、一方で冒頭少し述べましたとおり、新規獲得が少し、今はまだ苦戦が続いておりますので、ここは今期、いろいろ工夫を重ねていながら改善していきたいと思っております。

こちらと同じことを言っています。プラットフォームサービスの推移です。

マネジメントコンサルティングの受注金額というのは、お客様からの受注状況を示すものです。図にもある通り、3Qはかなり苦戦しましたが、4Qは若干の改善が見られました。足元では徐々に回復傾向にあると感じていますので、もう1回しっかり大きな波をつくっていけるように取り組んでいきたいと考えております。

大企業は、こちらにも波がありながらも、前年を超えて受注はできているということですし、足元もいろいろと大きな会社からの問合せも増えてきておりますので、もう少し大きな事業として育てていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ファンドは、1号、2号はこんな状況です。4社のIPOと2社のM&Aによる売却が終わっているという状況でございます。

新進気鋭ファンドに関しましては、1社上場を果たしましたが、まだ投資段階にあります。そのため、今後は新たなファンドを組成するというよりは、今期は現在残っている資金を投資しきった後投資先の企業価値を高めることに取り組んでいきたいと考えております。

ハンズオン支援ファンドに関しましては、1社投資後、なかなか次の投資が決まらない期間が続きましたが、この度、2社、every社とネクストリード社に投資実行を完了いたしました。こちらもしっかり企業価値向上に向けて、1名ずつ社員を役員として派遣させていただいておりますので、そこを進めていきたいと考えております。

コンサルタント1人当たりの売上は、4Qは季節的に営業日数が少なかったため、若干減少傾向がありました。また、ようやくコンサルの採用が進み始めまして、久々の純増という形で人数が増えてきております。そういった意味では1人当たりの売上は減少していますが、500万円前後という水準を常に目指して、今期以降も進めていきたいと考えております。

来期予想です。組織コンサルティング事業に関しましては、プラットフォームサービスの収益基盤の強化に取り組めます。ですので、マネジメントコンサルに関しては、一定横ばいという形をイメージしておりまして、しっかりとプラットフォームを伸ばしていくというところをメイン戦略としていきたいと考えております。

去年1年間いろいろ取り組んできたんですけど、なかなか解約率の低下というところでは成果を出しきれなかったというところがありますので、そこをしっかりと改善していけば、まだまだ売上は伸ばせると思います。その成果を出せる1年にしたいと思っています。

VCファンド、ハンズオン支援事業に関しては、出資に関してはほぼもう完了に近づいておりますので、しっかりした投資先の支援と、ハンズオン支援に関しましては一部企業の売却の可能性を引き続き模索していきたいと考えております。

スポーツエンタテインメント事業に関しましては、先ほど少し触れましたがアリーナが4月に完成いたしました。これにより、お客様からの売上、そしてスポンサー様からの売上についても、一段上のレベルを目指せる体制が整いました。近い将来の黒字化に向けて、今期はしっかりと売上の底上げができるように取り組んでいきたいと考えています。緩やかな成長を見込んでいるという状況です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今後の展望についてですが、25年2月期においてはマーケティング活動の効率化を図ってまいりました。一定の成果は出ていると考えておりますが、今後は受注率の向上という点でまだ課題が残りましたので、しっかりと取り組んでいきたいと考えております。

そのような状況を踏まえ、先ほどもお伝えした通り、さらに組織コンサル側の観点から申し上げますと、識学が自ら企業を買収し、それらの企業を統合していくことで業績を向上させ、識学の有用性を証明することが、受注率の向上や問合せ単価の減少につながっていくと考えています。

したがって、この事業をしっかりとやっていくことによって、現在の本業である組織コンサルティング事業の成長にも繋げていきたいと考えております。

新進気鋭スタートアップファンドでは、ハンズオン支援の前は営業利益率 8.4%で債務超過の状態でしたが、支援後には売上高を 46%増加させることができました。さらに、工場等の改善もしっかり進めましたので、営業利益率が 31.5%に改善し債務超過も解消することができました。

各種 DX 等の成功事例として取り上げていただいたこと、そして従業員の賃金上昇も実現できているという点も踏まえ、このような成功事例を、いわゆる我々の連結子会社に参画していただきながら推進していくことを考えております。

このハンズオン支援事業のターゲットは製造業です。なぜ製造業にターゲットを絞るかといいますと、日本には素晴らしい技術が存在している一方でやはり日本の組織運営という観点で見ると、この数十年で従業員に迎合し過ぎるあまり会社を伸ばすとか、会社を成長させるというよりは、働きやすい環境をつくるということだけに注力をしてしまって、結果的に弱い会社が増え、そして日本の素晴らしい技術というのが海外に流出してしまうという事例が、大きな製造業も含めてたくさん出てしまっています。われわれがしっかりとバリューアップ、成長させていくことによって、日本の技術をしっかりと未来へつないでいくことをやっていきたいと考えております。

基本的に、改善後も連結業績として取り組んでいく方針です。同様の取り組みをされている会社は他にもあると思いますが、本質的に組織運営によって、いい会社をしっかりと伸ばすというロジックを持っているのは我々だけだと自負しています。今期はまず1社の買収を目標として、今後は、将来的には、この組織コンサルティング事業との同等規模を目指していきたいと思っております。

この同等規模を目指すことができれば、これらの実績を基に、識学への発注というのも増えてくると思いますので、このような将来像、目指す未来に一日でも早く近づけるように、今期からしっかり取り組んでまいりたいと思っております。

私の説明は以上にさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790

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 [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。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。

それでは以上にて、2025 年 2 月期通期 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。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 [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 050-5212-7790
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com