



株式会社識学

2026 年 2 月期 第 1 四半期決算説明会

2025 年 7 月 15 日

登壇

司会：これから 2026 年 2 月期第 1 四半期 Web 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：今日はお時間ありがとうございます。株式会社識学の代表の安藤です。2026 年 2 月期第 1 四半期の決算について、ご説明差し上げます。

まず初めに、業績予想の修正をさせていただきました。新生識学ファンドにおける営業投資有価証券の売却が実現いたしました結果、売上でプラス 9 億 3,000 万円、営業利益のほうでプラス 5 億 4,500 万円、経常利益でプラス 5 億 6,000 万円という形での上方修正をさせていただいております。

この度、M&A が実現できましたので、プラスで利益を出すことができ、この費用をどうしていくのか、この利益をどう使っていくのかという観点において、そのまま出た利益をプラスアルファでアドオンに乗せるということも検討したんですが、せっかくなので、さらなる成長に向けた費用として使っていきたいというふうに考えております。

一つは、今回のハンズオン支援ファンドの売却で実現できたように、われわれ自身が営業、経営者を送り込んで会社をよくしていくという事業を、今度はファンドではなくて弊社の子会社、孫会社として買収し、増やしていき、ロールアップをするモデルを拡大していくということを意思決定しております。

その M&A を今期中に 1 社、必ず実現しようということで今、目下、活動中ですが、ここをもっと加速して今期の M&A 実施を 1 社から 2 社に変更し、その 2 社 M&A できるように広告宣伝をはじめといたしまして、できることをやっていこうということで、そちらの費用の積み増しを行います。また今後はハンズオン支援人材として、どんどん、今までのいわゆるコンサルタントを経営者・取締役として派遣していくことを加速していきます。

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@scriptsasia.com



そういった観点で言いますと、今のコンサルタント人数ではどうしても足りなくなりますので、今一度、このコンサルタントの採用を加速していく必要があります、こちらにも費用を投下していくことを意思決定いたしました。営業利益の積み増しに関しましては、プラス 3 億 8,500 万円の費用を加味したところでの利益アップの予想とさせていただきました。

ハンズオン支援の結果でございますが、2020 年 3 月に 1.6 億円で投資実行したものを、2025 年 7 月に 10.2 億円で売却できました。大きく収益を上げることができ、なぜこれが実現できたかという、下記に書いてあるとおり、識学どおりの組織運営を徹底して入れさせていただいた結果、営業利益率が大幅に改善し、そして社内の DX が推進されたりなどして、組織の流れが非常によくなりました。

さらに、従業員の皆さんの賃金も上がり、そして完全週休 2 日ということで、まさに僕たちが実現したい世界観ですね。しっかりとある種、厳しい組織運用をしていくことによって、実は一人ひとりの時間であったり生産性が上がり、結果、従業員の皆さんにとっても給料が上がり休みが増えました。でも会社は成長してます。

こういう世界観を多くの会社を実現していきたいということで、今までやってきました。それをさらに踏み込んで僕らが経営者を派遣する形でやらせていただいた一つの成果が、このハンズオン支援実績に出てきているというふうに思います。

今後は、先ほどから何度も言っているとおり、今まで組織コンサルティング事業 1 本足で、プラス識学の有用性の証明という形で、ファンドの事業をやっておりましたが、今後は組織コンサルティング事業と並列の関係で、このハンズオン支援事業をやっていきたいと考えています。

このハンズオン支援事業というのは、先ほどから申し上げていますとおり、ファンドでの投資ではなくて、われわれ自身が出資をさせていただきまして、結果的には孫会社として僕らが持たしていただいて、われわれの PL に取り込んでいきます。そしてしっかりと業績を上げていくということを実現してまいりたいと思います。

主に、日本の製造業を中心に、ターゲットとして日本の大事な技術を後世につなぐという目的も一つ加味させていただきながら、このハンズオン支援事業を組織コンサル事業と同じ規模まで、まずは持っていきたいというふうに考えております。

後述させていただきますが、第 1 四半期、本業のこの組織コンサル事業が少し苦戦をしております。これは今までの営業体制、営業方法では、やはり少し限界が来ているのではないかというふう

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



に思っております。そのためにも、より効果が出るものであるということを、具体的に数値や実績で表現していく必要があるというふうに考えております。

ですので、その一環が、このハンズオン支援事業です。われわれ自身が経営すると、これだけ伸ばすことができる。成長が止まっていた製造業であっても、これだけ伸ばすことができると、証明していきます。また、ここに書いてありますとおり、弊社のお客様の中でも非常に業績が上がってきておりますので、その辺りもしっかり数字で実績を取らしていただきまして、その効果を明確に発信していく所存です。この二つをしっかりやっていくことによって、本業のコンサルティング事業も再度、成長曲線に乗せてまいりたいというふうに考えております。

これまでの既存事業の結果ですが、主にコンサルティング事業が前年よりプラスにできなかったという観点において、成長が少し鈍化した、一旦止まってしまったというところが今のこの現状でございます。

一方で、グループ全体としては利益をしっかり出すことができているというところでございます。

組織コンサルティング事業の落ち込みが、グループ全体の売上を前年比で伸ばすことができなかったという結果に終わっているという状況でございます。

プラットフォームサービス契約社数に関しましても、低調に終わりました。

これは主に、受注がそのまますぐに当四半期の売上になるわけではないので、25 年下期の受注金額が少なかったことが影響してしまっていて、マネジメントコンサルティング、プラットフォームともに、少し低調な状況に終わってしまいました。

ただ足元、受注金額につきましては回復傾向が出てきておりまして、この図を見ていただければと思うんですが、第 2、第 3、第 4 と少し苦戦した中で言いますと、第 1 クォーターにつきましては、受注が少し回復してきているということになります。

今回のこのファンドでの売却案件もようやく、実績として皆さまにご報告ができるようになりました。売却も完了しました。そういったところもしっかりと前面に押し出していきながら、確実に、しっかり実績が上がる、経営成績が上がるコンサルティングとして、しっかり押し出してまいりたいと思っております。

せっかく出た利益ですので、広告宣伝を強化することで実績をしっかりと発信し、第 2、第 3 としっかりと受注金額を増やしてまいりたいというふうに考えております。

ファンド事業については 1 号、2 号、特に大きな進捗はないかなというところでございます。

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@scriptsasia.com



新生識学ファンドに関しては、1社売却しました。ほかにも2社、今、ハンズオン支援を実行しております。その実績が出るのはしばらく先になるかと思うのですが、着々と一緒に業績を伸ばしていった、という状況でございます。

あとは、Appendixとしては、コンサルタントの数はまだしっかり増やしきってないですが採用を強化していますよ、というところですかね。以上です。

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@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。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 2026 年 2 月期第 1 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 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、何卒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。

[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