



株式会社識学

2026 年 2 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 10 月 14 日



2026年2月期 第2四半期 決算説明資料

2025年10月10日
(東証グロス : 7049)

安藤：本日はお時間いただきまして、ありがとうございます。株式会社識学の2026年2月期の第2四半期の決算説明をさせていただきます。

目次

1 | M&Aについて

2 | 2026年2月期第2四半期 決算概要

©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

2

はじめに M&A についてということで、前回の決算、前々回の決算等で、今後の弊社の戦略の中で自社での M&A を強化していくことを謳わせていただきました。ですので、その M&A 事業についての進捗につきまして、今後の決算でも必ず触れさせていただきたいなと思っております。

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@scriptsasia.com



M&Aの方向性

良い技術やサービス・製品を保有する製造業をターゲットとして展開を予定しており、投資・買収後は識学による組織改善に取り組む
2026年2月期中に2社買収する目標

M&A戦略

製造業をターゲット

識学によるバリューアップ

日本の技術の保護と継承

投資・買収後も保有を継続



ハンズオン支援ファンドでの
実績のある製造業を
ターゲット



良い技術やサービス・製品を
保有する企業に対し、
識学による組織改善を通じて
バリューアップ



日本の中小企業が持つ
技術の海外流出を防止し、
価値ある「技術やサービス」を
未来へつなぐ



改善後も保有を継続
連結業績として
取り込み

©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

3

改めてですが、どういう会社を M&A していくのかということでございますが、ターゲットとして製造業を中心に、識学によるバリューアップ、識学の有用性を証明することを目的にやっていきます。またこの日本の技術の保護と継承ということをやっているながら、これまでのハンズオン事業との違いとしては投資、買収後も保有を継続していくことを一定のルールとしてやっていくことによって、連結業績として取り込んでいきます。今期の M&A につきましては、2026 年 2 月期中に 2 社を買収することを目標に、今、取り組んでいます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

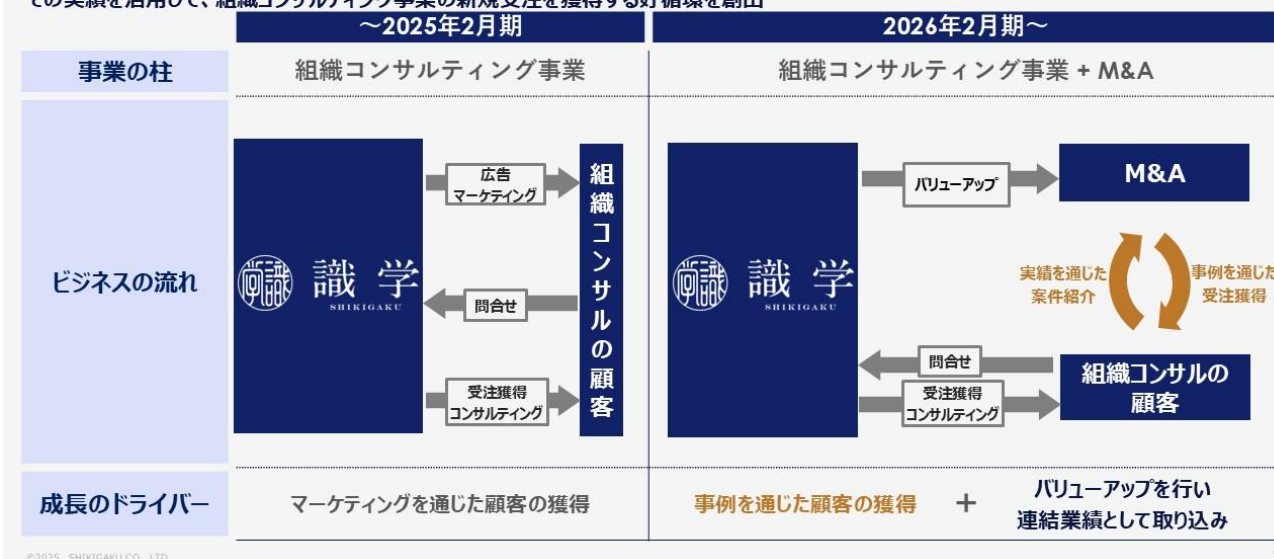
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

M&Aの狙い

M&Aで取得した企業に識学を導入し、バリューアップを実現

その実績を活用して、組織コンサルティング事業の新規受注を獲得する好循環を創出



©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

4

この事業に取り組むにあたってどういうことを目的にしているかですが、改めて申し上げますと今期からは M&A を中心に据え、M&A 事業によって製造業のバリューアップをしっかりと実現していくことを目指しています。それ自体が連結業績に寄与していくことと、プラスその事例を通じて、今までのメイン事業であります組織コンサルのお客様の獲得につなげていくと。こういう相乗効果をねらった事業展開をしていくことを打ち出しております。

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@scriptsasia.com

2022年3月に1.6億円で投資実行、2025年7月に10.2億円で売却を実行

識学の特徴：体系化された理論による再現性の高い支援

「識学」理論による段階的かつ再現性の高い支援を実施
戦略や戦術よりも組織の受容性、土台づくりに工数を割く



©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

ハンズオン支援実績

ハンズオン後3年間で下記の成長を実現

項目	ハンズオン前	ハンズオン後
経営数値	・営業利益率8.4% ・債務超過	・売上高+46% ・営業利益率31.5%に改善 ・債務超過の解消
生産性	・慣習的な組織文化（紙文化、属人化） ・離職による技術の断絶 ・高技術所持者に依存する他責意識	・DXの導入による属人化排除 「日本DX大賞2024」ポスターセッション大賞受賞 ・新商品や工場ロボットの開発を行う企画開発に積極的な組織文化へ
労働環境	・県内平均より低い賃金 ・年間休日100日程度 ・働く場所・時間の固定化	・賃金上昇（ベースアップ・決算賞与導入） ・完全週休二日制 ・リモートワーク可能へ

5

その根拠となっているこれまでの実績としては、新生識学ファンドというかたちでやらせていただいた中で、1社目のお客様は製造業のお客様を買収、1度投資させていただきました。その後、10.2億円で売却を実行できたことで、この数年にわたり識学による組織運営をしっかりと行っていた結果、着実に業績を伸ばすことができたことが証明できている。

さらにこれまでのコンサルの中で、多く製造業の皆様と向き合っていく中で、しっかりと多くの会社で業績を上げることができていると。この実績を今後のM&A事業にしっかりと生かしていくことをやっていきたいと思っています。

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@scriptsasias.com

	2Qの目標	実績	26/2の目標
案件検討数	56社	62社	200社
意向表明社数	1社	3社	10社
実行数	未設定	0社	2社

主に今打ち出している KPI としては、どれぐらいの会社にアプローチしているかということですが、現在のところまでいきますと意向表明で 3 社でございます、まだ投資実行は 0 社ですけれども、順調に母数のほうの積上げができておりますので、そんなに焦ってやるわけではなく、しっかりと弊社の中で決めた投資ルールに基づいて、今期中に 2 社の投資実行ができるように、着実に母数を稼ぐことをやってまいりたいなと思っております。

目次

1 | M&Aについて

2 | 2026年2月期第2四半期 決算概要

©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

7

続いて、決算の概要でございます。

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

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高：3,677百万円 (YoY +39.9%) 営業利益：840百万円 (YoY +367.3%)	新生識学ファンドで1社売却により、 売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円を計上
組織コンサルティング事業	売上高：2,325百万円 (YoY ▲1.5%) 営業利益：10百万円 (YoY ▲95.3%) コンサルタント数：58名 (前年同期60名) コンサルタント1人当たり売上高：513万円/月(前年同期508万円) 受注残：699百万円 (YoY ▲7.9%)	(マネジメントコンサルティングサービス) 2025年2月期下期の受注金額が少なかったため、売上高YoY減 (プラットフォームサービス) 社数減少するも2024年4月の値上げにより売上高YoY増
スポーツエンタテインメント事業	売上高：327百万円 (YoY +22.3%) 営業利益：78百万円 (YoY +83.1%)	Bプレミア参入要件の平均入場者数4,000名以上、売上高12億円以上を目指す
ファンド事業	売上高：1,024百万円 投資実施先：3社	新生識学ファンド、1社売却により、 売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円を計上 新進気鋭ファンド、Carstay、NURSY、Another worksへ投資実行

※補足：VCファンド事業・ハンズオン支援ファンド事業は、ファンド事業に統合しました

©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

8

2Qの一番のトピックスは、新生識学ファンドの売却によって、売上が10億円強、そして営業利益が8.2億円を計上できたことが、一つの大きなトピックスでございます。

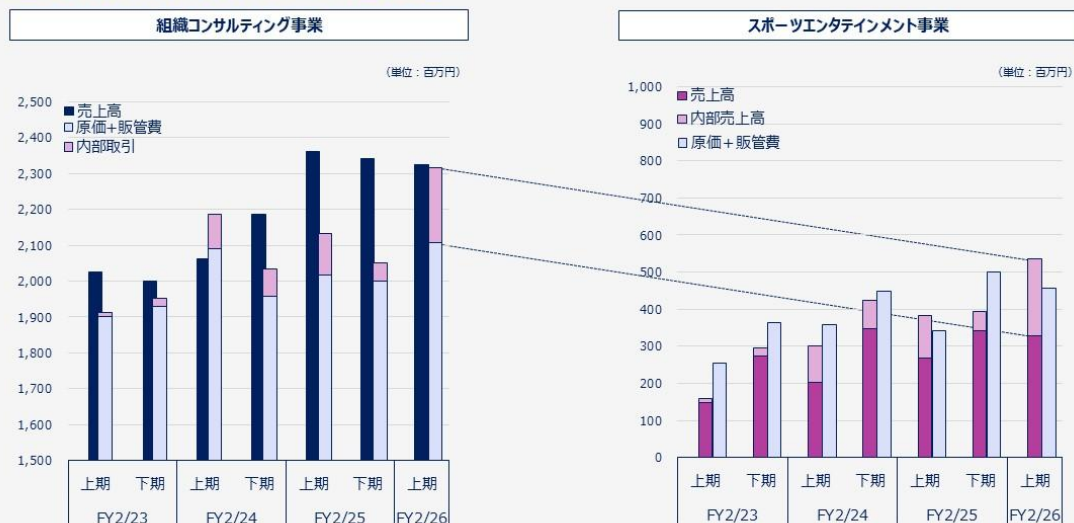
一方で組織コンサルティング事業、メインの事業に関しましては伸び悩みというところがございます。売上が対前年を少し下回る状況になっております。スポーツエンタテインメント事業はこのような数字になっている状況でございます。

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@scriptsasias.com

グループ内部売上高について

スポーツエンタテインメント事業の内部売上高が増加（208百万円、YoY+92百万円）したことで、
連結上、組織コンサルティング事業の営業利益を圧迫



説明のところで、組織コンサルティング事業は全く利益が出ていないじゃないかというところなのですが、実は内部取引等がございまして、組織コンサルティング事業としてはおおむね想定どおりに利益が出ているところでございます。内部取引でスポーツエンタテインメント事業のほうに売上がちょっと置き換わっている状況がございまして、こういう数字になっていることをご理解いただければと思います。

連結損益計算書



売上高・営業利益は過去最高

ファンド事業で1社売却により、売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円を計上

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (6月～8月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～8月)	26年2月期	進捗率
	2Q (6月～8月)	2Q (6月～8月)		1H (3月～8月)	1H (3月～8月)		通期予算	
売上高	1,298	2,358	+81.6%	2,628	3,677	+39.9%	7,100	51.8%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,208	1,564	+29.4%	2,447	2,836	+15.8%	6,150	46.1%
(うち人件費・採用費)	510	557	+9.2%	1,014	1,078	+6.3%	-	-
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	143	130	▲9.0%	293	233	▲20.4%	-	-
営業損益	89	793	+791.0%	179	840	+367.3%	950	88.4%
経常利益	86	797	+826.7%	196	857	+337.0%	954	89.8%
当期純利益	185	357	+92.9%	291	445	+53.1%	687	64.8%
EPS(円)	21.52	42.47	+97.3%	33.72	53.01	+57.2%	81.73	64.9%

※ マーケティング費用=外注費・支払手数料に含まれる広告宣伝費

©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

10

連結の損益計算書でございます。売上、営業利益はファンドの事業売却により過去最高となっております。

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@scriptsasia.com



セグメント別PL

主力事業である、組織コンサルティング事業において、子会社への外注費・株主優待費・人件費増により、営業利益が圧迫
 スポーツエンタテインメント事業は売上高は過去最高、ただし営業利益は内部売上高208百万円（YoY+92百万円）によるもの
 ファンド事業で1社売却により、売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円を計上

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (6月～8月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～8月)
	2Q (6月～8月)	2Q (6月～8月)		1H (3月～8月)	1H (3月～8月)	
売上高	1,298	2,358	+81.6%	2,628	3,677	+39.9%
組織コンサルティング	1,201	1,204	+0.2%	2,360	2,325	▲1.5%
スポーツエンタテインメント	97	129	+32.9%	267	327	+22.3%
ファンド	-	1,024	-	-	1,024	-
セグメント利益	89	793	+791.0%	179	840	+367.3%
組織コンサルティング	176	▲9	-	232	10	▲95.3%
スポーツエンタテインメント	▲22	16	-	42	78	+83.1%
ファンド	▲70	785	-	▲92	751	-

セグメント別でございますが、やはり特筆すべきところはファンドでございます。ただ組織コンサルティング事業のほうにつきましては、2Q 単体ではほぼ横ばいということ、スポーツエンタテインメントは少し伸びているんですけども、横ばいになっているということでございます。ですので、ここに対しては一定のテコ入れが必要になってくるということでございます。

後述いたしますけれども、受注に関しましては回復傾向が見られてきておりますので、3Q、4Q につきましては、もう少し上の水準で推移できるのではないかと考えております。

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

セグメント別PL（内部取引消去後）

主力事業である、組織コンサルティング事業とスポーツエンタテインメント事業のセグメントで208百万円の内部取引が発生
 下記は、内部取引を差し引きした場合のセグメント利益

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (6月～8月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～8月)
	2Q (6月～8月)	2Q (6月～8月)		1H (3月～8月)	1H (3月～8月)	
売上高	1,298	2,358	+81.6%	2,628	3,677	+39.9%
組織コンサルティング	1,201	1,204	+0.2%	2,360	2,325	▲1.5%
スポーツエンタテインメント	97	129	+32.9%	267	327	+22.3%
ファンド	-	1,024	-	-	1,024	-
セグメント利益	89	793	+791.0%	179	840	+367.3%
組織コンサルティング	206	75	▲63.5%	349	219	▲37.2%
スポーツエンタテインメント	▲50	▲67	-	▲73	▲129	-
ファンド	▲70	785	-	▲92	751	-

©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

12

セグメント別の利益をもとに戻したときの営業利益は、こうなるということでございます。この数字を見ていただければと思います。

セグメント別売上高及び営業利益

FY26/2Qの売上高は2,358百万円、営業利益は793百万円で過去最高
 ファンド事業で1社売却により、売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円を計上



©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

13

売上高、営業利益の推移でございます。

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

組織コンサルティング事業 売上高推移



FY26/2Qの売上高は1,204百万円と、前四半期比で微増

プラットフォームサービス・マネジメントコンサルティングの両サービスともに低調だが、回復傾向



©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

14

少し、何度も言いますけれども低調で伸び悩んでいる状況ではございますが、回復傾向にある状況でございます。

プラットフォームサービス契約社数



FY26/2Qの契約社数は1,086社、新規契約社数が伸び悩み



©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

15

プラットフォームサービスにつきましても横ばいなのですが、これは全てマネジメントコンサルティングサービスの受注実績が影響している状況でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

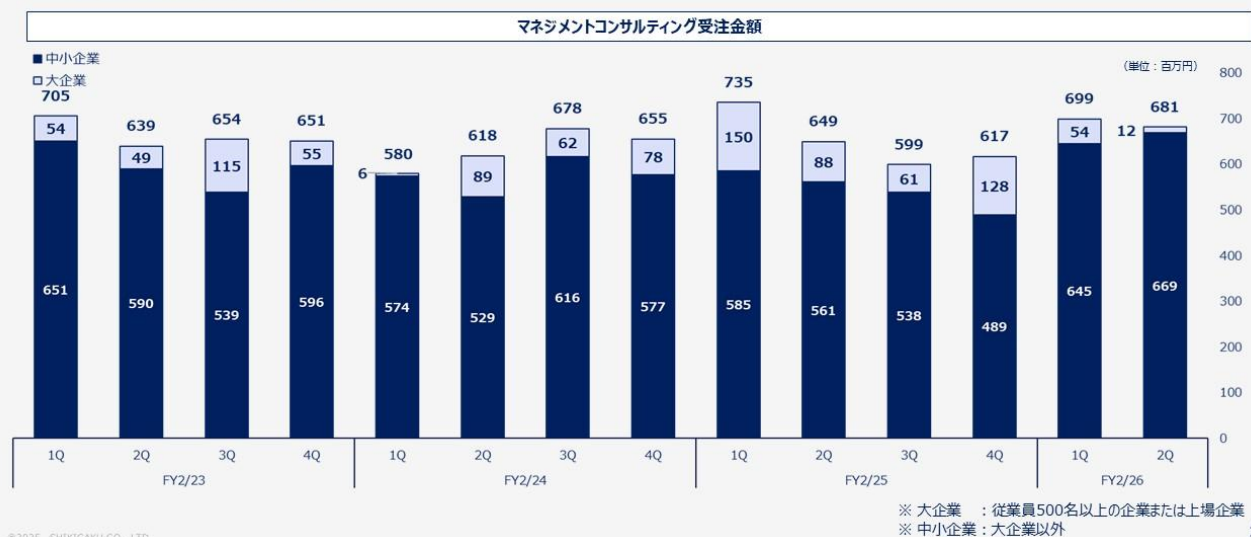
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



マネジメントコンサルティング 受注金額

マネジメントコンサルティング受注金額は**681百万円**、受注は回復傾向
大企業受注金額は**12百万円**



そういった意味ではこの受注実績は見ていただいたら分かりますとおり、今期前半の数字につきましてはやはり前期の下期、3Q、4Qの受注に大きく影響を受けております。その中でいうと1Q、2Qはしっかり数字を獲得することができ始めていると。

3Q、足元のところも割と順調に推移しています。

PLのほうもこれは大体6億8,000万円水準ということは、月平均2億2,000万円から3,000万円となりますので、今プラットフォームのほうで1.8億円でございますから、大体4.1~4.2億円ぐらいの月売上水準まで戻ってきていますので。しっかり収益を稼げる状態には戻ってきていますので、3Q、4Q、しっかり回復していきたいなと思っています。

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

ファンド事業 識学1号ファンド・識学2号ファンド



25社中、4社のIPOを達成、2社M&Aによる売却

2027年2月期中のIPOに向けた投資先企業の組織支援体制の見直しを実施中

投資回収フェーズ
(刈り取り)

識学1号ファンド (2019年10月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
上場企業3社	119	408	344%	22	430
非上場企業5社	130	58	45%	※158	116
投資未実行 (管理報酬等充当分)	92	—	—	92	92
合計	341	466	137%	172	638

※1: ファンド簿価(一部銘柄での当社基準による減損反映)+直近調達価格での含み益を反映

識学2号ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
上場企業1社	11	3	32%	—	3
非上場企業16社	491	45	9%	※2748	793
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—	209	209
合計	711	48	7%	957	1,005

※2: ファンド簿価(一部銘柄での減損反映)+直近調達価格での含み益を反映

ファンドにつきましては、1号、2号については特に大きな進捗はないところでございまして、IPOに向けて各社の支援を継続していく状況です。

ファンド事業 新進気鋭スタートアップファンド

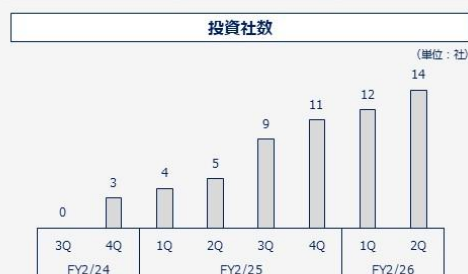


TKP (東証GRT 3479) との共同出資ファンド。出資上限750百万円、識学出資分は399百万円

TKPの持つ顧客基盤・全国の貸し会議室と識学組織メソッドのコラボレーションにて投資先の企業価値を高める

投資実行フェーズ
(種まき)

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)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
GVA TECH (東証GRT 298A)	21	—	—	16	16
非上場企業13社	506	35	—	560	595
投資未実行	223	—	—	223	223
合計 (※キャピタルコール済みの額)	750	35	—	799	834



新進気鋭スタートアップに関しましても、こちらも投資を実行はしているものの、まだIPOにはいっていませんので、しっかりと支援をしてまいります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



計3社にハンズオン支援を実施

1社売却により、売上高 **+1,024百万円** を計上

(2025年7月11日開示 持分法適用関連会社(新生識学ファンド)における営業投資有価証券の売却に関するお知らせ)

新生識学ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
非上場企業3社	1,079	2,050	190%	763	2,813
投資未実行	407	—	—	407	407
合計(※キャピタルコール済みの額)	1,486	2,050	138%	1,170	3,220

※ファンド全体の回収額は2,050百万円

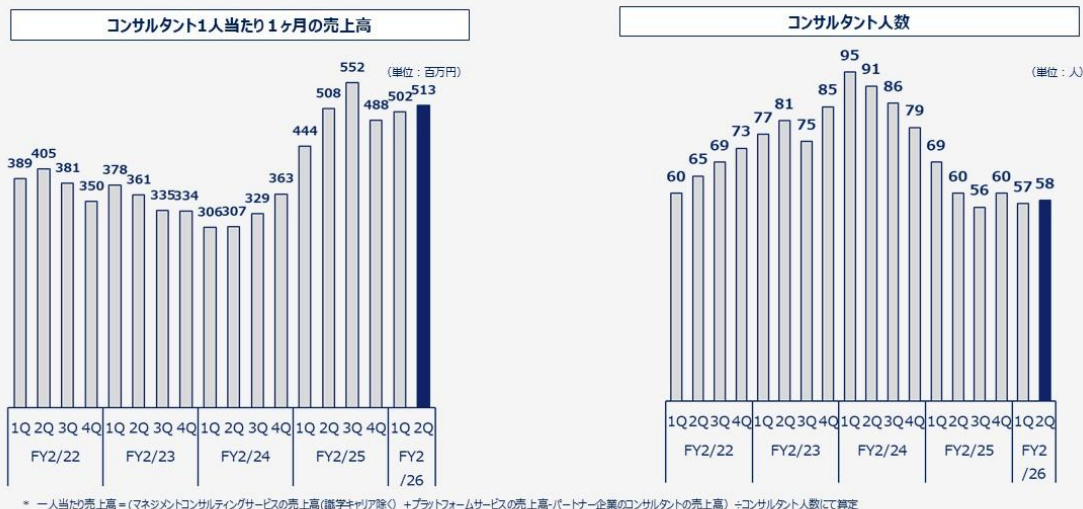
当社持分比率(49.95%)に基づき、売上高+1,024百万円を計上

こちらのほうは1社売却ということで、その他2社につきましても引き続き支援をしていくということでございます。

Appendix : KPI (コンサルタント関連)

FY26/2Qのコンサルタント1人当たり売上高は513万円と計画通り。コンサルタント候補を3名採用済み。引き続き採用中。

※コンサルタント人数は、コンサルティング業務に専任している人を集計しています。なお、コンサルティング業務を兼任している人は15名あります。



©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

20

重要 KPI でございます。コンサルタントの人数でございますが、採用のほうは計画どおり進んでいっているということで、この数字にプラスして候補の3名を採用済み。そして未来の採用につきましては、今期は現時点の計画の10数名につきましては採用が完了しているので、あとは入社を待つのみということで、少し前倒しで採用を進めていっている状況でございます。

この数字だけを見ると大きく退職が出ているじゃないかと、少し心配のお声もいただきましたのが、実はこのコンサルタント人数は業務に専任している人間の集計でございます。業務を兼任しているその他の15名をここにカウントしていないことで、もちろん退職もゼロではないんですけども、業務がいろいろ多岐にわたっていく中で、コンサルタント業務専任じゃない人間の比率も増えていることで、そういった人間が15名、社内にいるということでございますので。

特に前期ぐらいから、そんなに大きく離職も出ていない状況でございますので、しっかりこのコンサルタントの人数につきましても、積み上げていくことができていっていることでご理解いただければと思います。

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

2025年内には累計契約社数5,000社の達成を目指す



©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

21

累計契約社数はこの数字のとおりになっておりまして、今期中の 5,000 社の達成をしていきたいな
と思っております。

■株主優待制度の目的 (2025年1月14日発表)

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの皆様に保有して
いただくことを目的として、株主優待制度を導入

■対象となる株主様

初回基準日を2025年2月末として、以降は毎年2月末日および8月末日現在の株主名簿上に記載または記録された、
当社株式を2単元 (200 株) 以上保有されている株主様が対象

なお、本優待制度は、2026年2月末および8月末時点においても継続して実施いたします。

【オリジナルデザインのQUOカード】

項目	保有株式数	優待内容
年間株主優待	2単元(200株以上)	QUOカード10,000円分

基準日	保有株式数	優待内容
毎年2月末日	2単元(200株以上)	QUOカード5,000円分
毎年8月末日	2単元(200株以上)	QUOカード5,000円分

11月中旬発送予定



©2025 SHIKIGAKU CO., LTD.

22

株主優待についてはいったんこのような状況で、引き続き行ってまいるといことでございます。

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

免責事項

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。

お問い合わせ先
株式会社識学 IR担当
ir@shikigaku.com

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、ご質問いただき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。いらっしゃらないようなので、質疑応答を締め切ります。

それでは以上にて、2026 年 2 月期第 2 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[音声不明瞭]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

[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@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、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