



株式会社識学

2026 年 2 月期 通期決算説明会

2026 年 4 月 15 日



**2026年2月期
通期決算説明資料**

2026年4月13日
(東証クロス：7049)

安藤：では皆さん、よろしくお願いいたします。2026 年 2 月期の通期の決算説明をさせていただきます。

2026年2月期

売上高

6,536 百万円

YoY +21.8%

営業利益

491 百万円

YoY +48.6%

売上高は新生識学ファンドで1社売却により**過去最高**

営業利益はファンド事業の売却益により大幅増益。

一方、Bプレミア参入に向けた集客投資、投資有価証券の減損損失、M&A関連費用が発生

2027年2月期 業績予想

未定

M&Aの実行が控えているが、決算発表日時点でSPA未締結のため業績予想は未定

組織コンサルティング事業は当期横ばいを見込み、

スポーツエンタテインメント事業は赤字縮小を見込む。

1Q決算発表（2026年7月中旬）にて業績予想を開示予定

今後の展望

これまで培ってきた経験を元に**M&A**を積極的に実施将来的な売却を前提とせず、**製造業の子会社化**を通じて、組織コンサルティング事業と同等以上の売上規模を目指す

エグゼクティブサマリということで、最終的な売上は 65 億 3,600 万円で、新生識学ファンドでの 1 社売却ができましたので、それが 10 億近い売上になったことで、売上は過去最高となりました。

ただ全体としては、メインの組織コンサルティング事業も低調に終わりましたのと、やはり一番は想定より、B プレミア参入に向けて B リーグのスポーツチームへの投資がかかったことで、まだまだもう少しけた、利益が出せたかなというところではあるんですけども、このような結果に終わってしまったということでございます。

今期の業績予想でございますが、ここにも書いてあるとおり、前期から動き始めていて、今期から積極的に業績寄与が始まっていくと想定して動いていた製造業の連続 M&A に関しましては、足元前ステップに関しては順調に推移しております。数社、M&A の実行を控えている状況でございます。

近いうちにも SPA 等が締結できる可能性がある状況の中、このタイミングで通期決算発表をするところは非常に、逆に間違った情報を出してしまうと考えております。その辺りが第 1Q の中である程度、結果が出そうなスケジュール感で進んでおりますので、この第 1Q、終わった時点で通期の業績を開示したいなと思っております。

大枠の流れとしますと、組織コンサルティング事業に関しては当期と横ばい程度を見込んでおりまして、スポーツエンタテインメント事業に関しては今期、無理に集客等に費やした費用等がなくな

ってきますので、赤字縮小を見込むと考えております。そこにプラスアルファ、製造業の M&A ということで、売上、利益がその M&A 分乗っかってくると見ていただければなと思っております。

今後の展望としましては今申し上げたとおり、これまで培ってきた 5,000 社以上の組織コンサルティングの実績と、あとはファンド等で培ってきました経営再建等の経験をもとに、M&A を積極的に実施していくと。製造業の子会社を通じて、組織コンサルティング事業と同等以上の売上規模を目指す方針でやってまいりたいと思っております。

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高: 6,536 百万円 (YoY +21.8%) 営業利益: 491 百万円 (YoY +48.6%)	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+824百万円の一過性利益を計上 一方、Bプレミア参入に向けた集客投資、投資有価証券の減損損失、 M&A関連費用が発生
組織コンサルティング事業	売上高: 4,784 百万円 (YoY +1.7%) 営業利益: ▲164 百万円 (前年同期528百万円) コンサルタント数: 63 名 (前年同期60名) コンサルタント1人当たり売上高: 474 万円/月 (前年同期488万円) 受注残: 636 百万円 (YoY ▲5.6%)	(営業利益) 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 (マネジメントコンサルティングサービス) 新規受注に苦戦し、売上高は横ばい (プラットフォームサービス) 売上高YoY増 (YoY+4.6%増) だが、計画値よりは大きくビハインド
スポーツエンタテインメント事業	売上高: 724 百万円 (YoY +18.8%) 営業利益: 164 百万円 (前年同期: ▲66 百万円)	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 集客強化を目的とした積極的な先行投資を実施
ファンド事業	売上高: 1,027 百万円 営業利益: 492 百万円 投資実施先: 3 社 EXIT: 1 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 減損損失▲124百万円を計上

※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

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

4

通期決算概要は今申し上げたとおりです。グループ全体として売上は 65 億円、営業利益は 5 億円弱というかたちで着地しております。

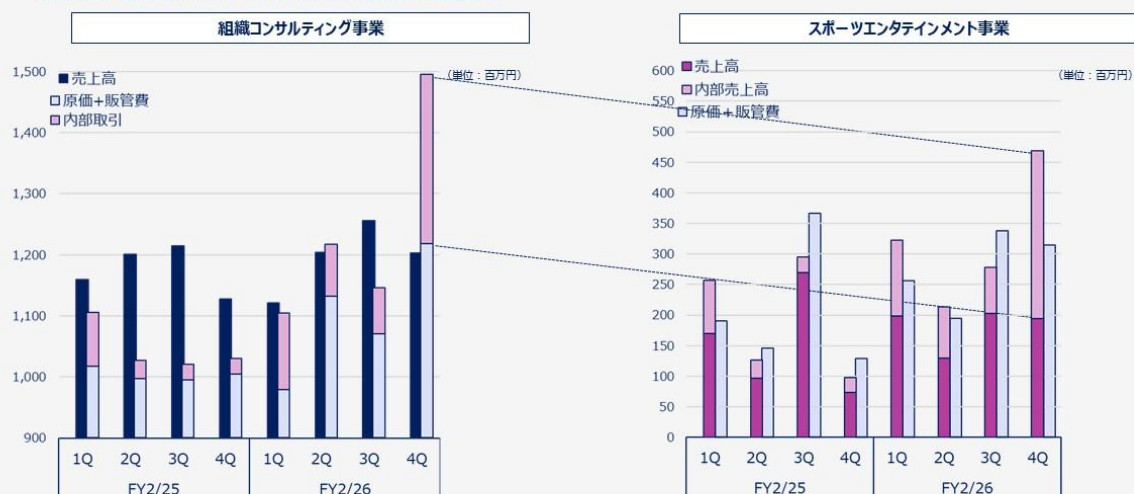
組織コンサルティング事業は前年比プラス 1.7%で、売上をほぼ伸ばせなかったということでございますが、先ほど今期のところも横ばいと言いましたとおり、一定、今のこの市況感であったり、これまでのマーケティング手法であったりの中で、今のわれわれの認知度ではこの売上規模ぐらいなのではないかと一旦捉えております。ですので横ばいの中でちょっと収益性を高めていくところに、軸足を置きたいなと考えております。

その後、製造業の M&A をこれから推進していきますので、そこでの業績改善等の証明をしていく中でもう一度、波をつくりにくところと考えていきたいなと思っております。

苦戦しましたスポーツエンタテインメント事業は、ここ足元、営業利益 1 億 6,400 万円で見えていますけれども、これは組織コンサル側からのサポートというかたちが入っておりますので、後ほど社内取引を除いたところでの収益性について説明したいなと思っております。

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（558百万円）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



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

5

グループ内部売上、こんなかたちで組織コンサルのところが4Q、大きく利益が赤字になっているんですけども、それはその分、スポーツエンタテインメント事業に計上したかたちになっているところがございます。

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558百万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 (12月～2月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～2月)
	4Q (12月～2月)	4Q (12月～2月)		FY (3月～2月)	FY (3月～2月)	
売上高	1,357	1,397	+2.9%	5,369	6,536	+21.8%
組織コンサルティング	1,128	1,203	+6.6%	4,703	4,784	+1.7%
スポーツエンタテインメント	173	194	+12.1%	610	724	+18.8%
ファンド	55	0	-	55	1,027	+1,767.2%
セグメント利益	45	▲303	-	330	491	+48.6%
組織コンサルティング	125	▲11	-	694	395	-
スポーツエンタテインメント	▲57	▲125	-	▲233	▲394	-
ファンド	▲21	▲164	-	▲129	492	-

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

8

この辺りは、売上、利益は申し上げたとおりです。売上が4Qに関してもほぼ横ばいになっています。内部取引消去後というところで、大きくポイントとしては2点です。

組織コンサルティング事業は、利益はもちろん4億円近く出ているんですけども、昨年と比較するとやはり利益を失ってしまったことが1点。もう1点はスポーツエンタテインメント事業の営業赤字が大きく、グループの利益にマイナスの寄与をしてしまったという2点でございます。

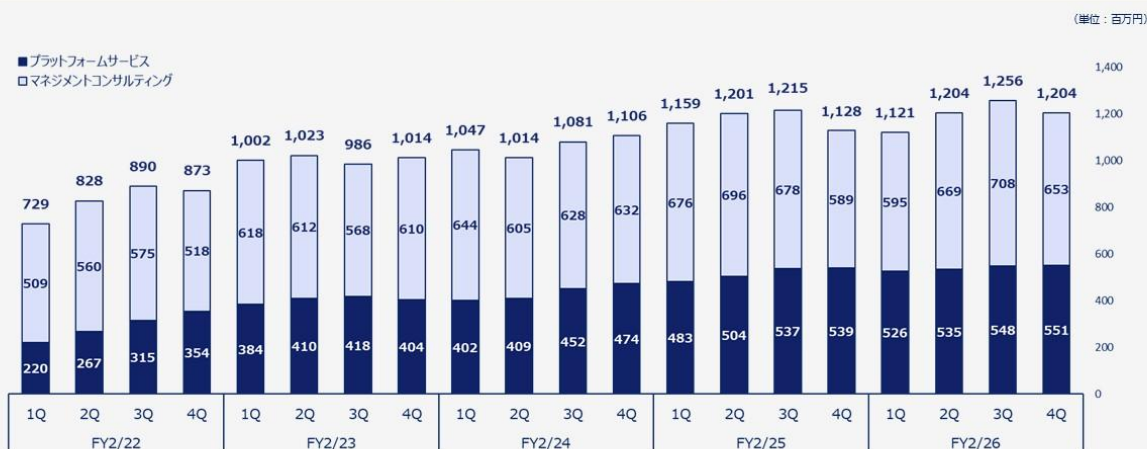
先ほどから申し上げているとおり、来期以降は組織コンサルティング事業、売上が大きく伸長する今、環境にないという判断でございますので、売上は一定横ばいをキープしながらも、収益の改善を進めていきますあとスポーツエンタテインメント事業に関しては今期、興行としてはチームの成績も良く、集客数等もどんどん増えてきている状況でございますので、来期はそれを売上にしっかり変換していきながら、利益のマイナスを縮小していくことをやっていきたいと考えております。

組織コンサルティング事業 売上高推移

FY26/4Qの売上高は1,204百万円

プラットフォームサービスは横ばい、マネジメントコンサルティングは低調

組織コンサルティング事業 サービス別売上高



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

10

プラットフォームサービスは横ばいです。マネジメントコンサルティングが低調と、今申し上げたとおりでございます。

プラットフォームサービス契約社数

FY26/4Qの契約社数は1,094社、新規契約社数が伸び悩んだことにより減少

プラットフォームサービス契約社数



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

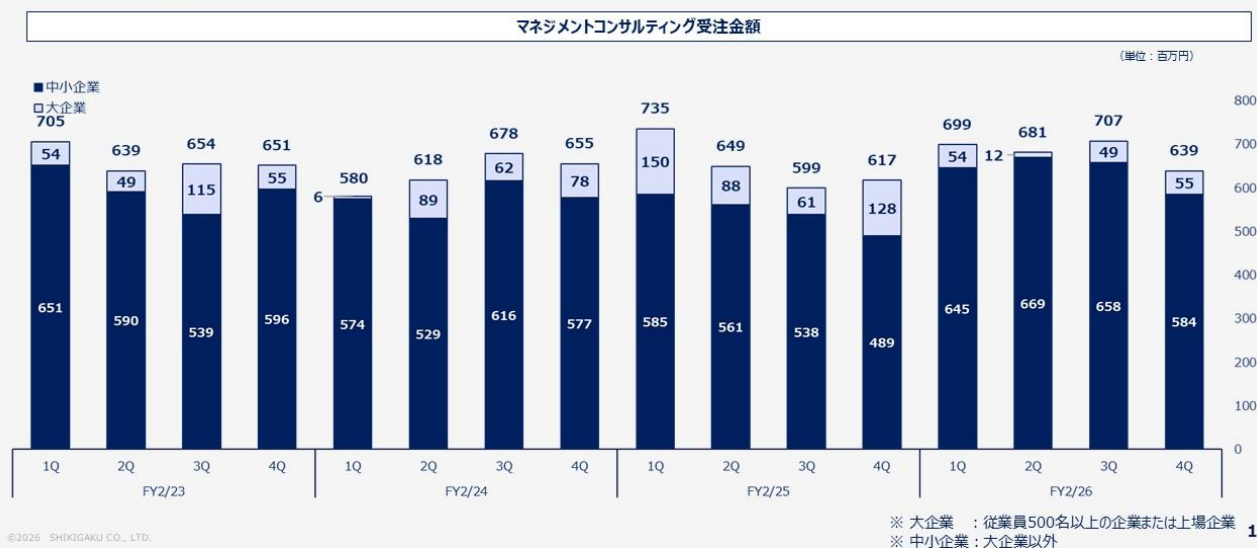
11

これはプラットフォームサービスの契約社数についても横ばいの状況が続いているところになります。

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**639百万円**

大企業受注金額は**55百万円**



マネジメントコンサルティングの受注金額は、これも4Qは、低調に終わってしまったということでございます。

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
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%	51	109
投資未実行 (管理報酬等充当分)	92	—	—	92	92
合計	341	466	137%	166	631

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%	715	760
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—	209	209
合計	711	48	7%	924	973

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

13

ファンド事業 新進気鋭スタートアップファンド

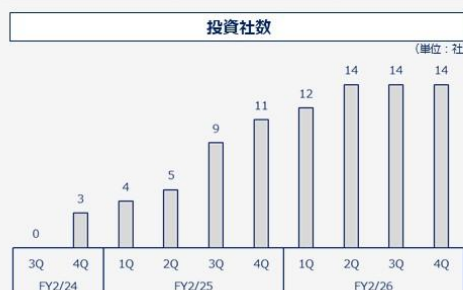


TKP (東証GRT 3479) との共同出資ファンド。出資上限750百万円、識学出資分は399百万円
TKPの持つ顧客基盤・全国の貸し会議室と識学組織メソッドのコラボレーションにて投資先の企業価値を高める

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	—	—	9	9
非上場企業13社	506	35	7%	440	475
投資未実行	223	—	—	223	223
合計 (※キャピタルコール済みの額)	750	35	5%	673	708



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

14

ファンドの状況ですが、ここは1号、2号に関しては大きく変化がないところでございまして、新進気鋭スタートアップファンドに関しましても、ほぼほぼ投資が終わったところでございます。これから回収に向けて動いていくステップでございします。

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

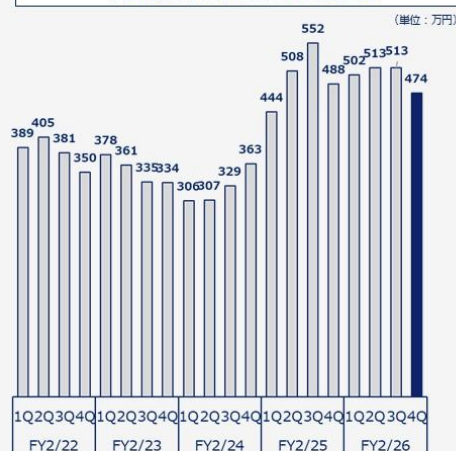
※ファンド全体の回収額は2,050百万円

当社持分比率(49.95%)に基づき、売上高+1,024百万円を計上

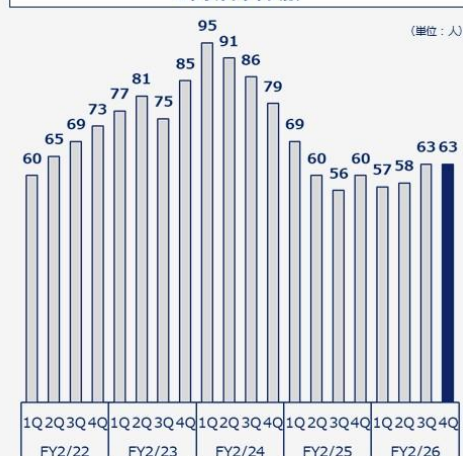
ハンズオン支援ファンドも同様、1社売却によってプラスの10億円の売上を計上できておりますので、こちらのほうに関し回収はほぼ心配ない状況でございますが、残り2社もしっかり成長曲線に乗せていくことを今、進めている状況です。

FY26/4Qのコンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高は474万円と計画通り。コンサルタント候補を7名採用済み。

コンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高



コンサルタント人数



* 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(商字キャリア除く) + 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

コンサルタントの人数等については、ご覧のとおりでございます。

株主優待制度

■対象となる株主様

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

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

■株主優待制度の導入に関する お知らせはこちらから



優待、引き続きやっていきますということです。

事業の柱	主な役割と戦略ポジション	収益性
組織コンサルティング	キャッシュ創出基盤 & 独自の識学ノウハウの供給源 M&A戦略を支える安定収益を生み出し、識学ノウハウを常に研鑽・供給する源泉。	安定的・継続的な利益貢献
長期保有型 M & A	第二の恒常的成長エンジン 買収企業に「識学ノウハウ」を徹底導入することで、規律ある組織へ変革。 独自のPMIを通じて、企業価値（バリューアップ）を最大化し、連結利益を継続的に押し上げる。	安定的・継続的な利益貢献
ファンド	■ハンズオン支援ファンド(新生識学ファンド) バリューアップ実績の蓄積とノウハウの有効性証明 識学ノウハウによる劇的な組織改善の創出。 成功モデルの蓄積と、長期保有型 M & A へのバリューアップ手法の横展開。	売却時のキャピタルゲイン (一時的) 利益は次なる投資へ
	■VCファンド(識学1号/識学2号/新進気鋭スタートアップファンド) 成長初期段階（アーリーステージ）への投資による将来の選択肢確保。	不確実・外部環境依存 (中長期的キャピタルゲイン)
スポーツエンタテインメント	B.PREMIER参入を見据え、地域と一体となり挑戦を続ける	赤字縮小方針

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

20

来期の業績予想です。考え方を今一度整理したいなと思います。一つ目、組織コンサルティング事業は今後の新規展開に向けた、しっかりとしたキャッシュの創出基盤であり、識学の独自の供給源ということで、しっかりキャッシュを生み出しながら、ここでしっかり識学の独自のノウハウを使った組織コンサルを進めていくところで、われわれコンサルのほうも経験を積む場所としてもしっかり使っていきたいなと思っております。

その生み出したキャッシュをもとに、長期保有型の M&A を続けていくことを進めていく。この長期保有型の M&A を進めていくにあたり、われわれがその他、ほかの製造業の M&A を繰り返している企業との圧倒的な違いは、PMI に識学というノウハウを活用できること。そしてその PMI を担当する講師陣、コンサル陣がこれまで数十社、数百社のコンサル経験をした人間を PMI の担当として派遣できるのが、最大の強みであります。

組織コンサルティングで稼いだお金、そして育てたコンサルを長期保有型 M&A にどんどん投下していくことによって、他社ではできない長期保有型の M&A を実行していく中で、こちらでもしっかり収益を稼いでいくことを進めていきたいなと思っております。

ファンドに関しては、現時点では投資フェーズは終わりましたので、しっかりと利益改善を進めていくことを進めていくということでございます。スポーツエンタテインメントに関しては、赤字を縮小していくことになっております。

M&Aの実行が控えているが、決算発表日時点で契約未締結のため、業績予想は未定

1Q決算発表（2026年7月中旬）にて業績予想を開示予定

既存事業のうち組織コンサルティング事業は当期横ばい、スポーツエンタテインメント事業は赤字縮小を見込む

M&Aは利益創出力のある企業を対象とするが、初年度はアドバイザー費用等の一時費用が発生するため、M&A単体での利益貢献は限定的

(百万円)	26年2月期（実績）	27年2月期（計画）
売上高	6,536	未定
営業費用	6,045	未定
営業利益	491	未定
経常利益	499	未定
当期純利益	294	未定

業績予想サマリーは申し上げたとおり、今のところ未定でございます。第1Q発表時に開示予定となっております。

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

識学コンサルタントを役員派遣し、経営改善を推進

2025年4月、新アリーナ「宝来屋 ポンズアリーナ」がオープン。

2025-26シーズンでは、B.PREMIER参入基準（平均入場者数4,000人）を達成見込み



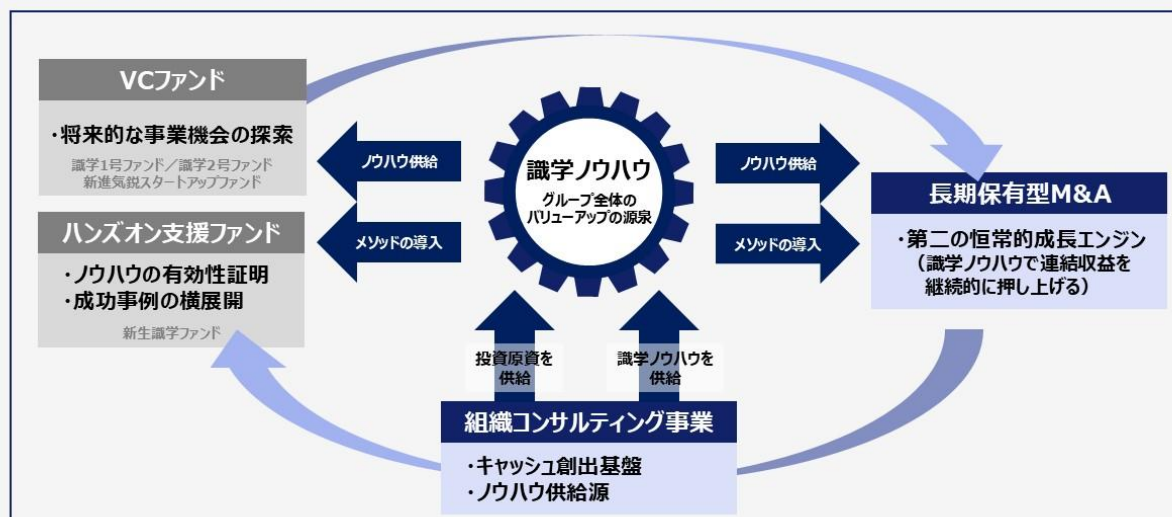
(見込)

22

スポーツエンタテインメント事業、赤字で大きくグループ全体の足を引っ張ってしまったんですが、今期の最大のミッションでありました平均入場者数 4,000 名を達成することに関しては、達成見込みとなっております。こちらで B プレミアという一番上のリーグの参入基準を達成できる見込みでございますので、2029 年-2030 年のシーズンからは、福島県初のトッププロチームとしてできることがほぼ決まりましたので、そこに向けてさらなる盛り上がりをつくっていきたいなと考えております。

識学のM&A戦略 ～「識学ノウハウ」を核とした多層的成長モデル～

識学グループは、コア事業である「組織コンサルティング事業」で培ったノウハウをM&A戦略に展開することで、投資とバリューアップの『自己増殖型サイクル』を確立し、持続的な企業価値向上を目指します



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

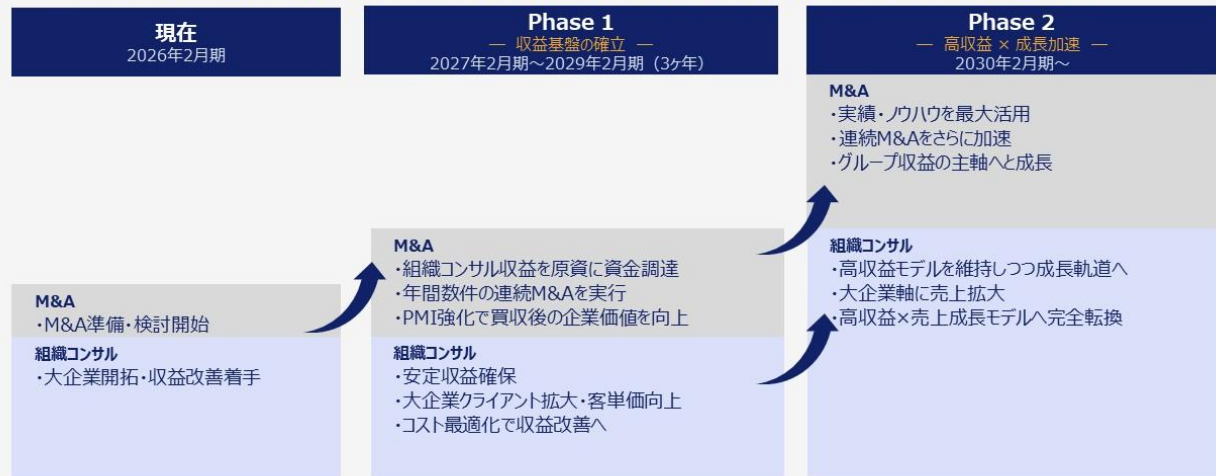
24

今後のM&Aについてということですが、先ほどの話、識学において組織コンサルティングでやったノウハウとか資金を、今まではファンドのほうに使ってございましたけれども、これを長期保有型のM&Aのほうにどんどん活用していくことをやってまいりたいなと思っております。

Phase1において組織コンサル収益をM&Aへ集中投資し、ゼロから事業基盤を構築。

Phase2では、組織コンサルは高収益モデルにより売上規模拡大を目指すとともに、M&Aをグループ収益の主軸へと育て上げる。

将来像として「高収益な組織コンサル」×「加速するM&A」による複合成長によるグループ業績の大幅拡大を目指す。



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

27

イメージではこういう感じです。現在、M&Aの準備と検討を開始しているところでございます。今期以降のところは、組織コンサルのほうをより安定収益が出る、要は成長投資を思い切りやってきたんですけれども、いったんこの組織コンサル事業の成長に大きく投資をするよりは、今の売上をしっかりとキープしながら、どんどん収益を改善していくことをやっていこうと。

その収益改善の一環としても、大手企業の受注は増えてきておりますので、大手企業は1社当たり単価が非常に大きいので、そういうところでさらに収益改善を進めていく。獲得したお金でどんどんM&Aを推進していくことを、この3年はやっていきたいなと思っています。

先ほどお伝えしたとおり、ほかの会社と違うM&Aのすごさは何かということ、僕らの識学の独自のメソッドと、それを実行できるコンサルの数だと言いましたが、この数年でM&Aを繰り返しながら、そのM&Aをした企業をしっかり伸ばしていくことをやっていくことが、これがある種の組織コンサルのショーケースとして、しっかり効いてくる。

そうすると、また新たに組織コンサルが成長フェーズに乗り直すということで、組織コンサルでの成長フェーズに乗り直すとさらに収益力が増し、そしてその収益をどんどんM&Aに活用していく。こういうサイクルをしっかりと回していきたいなと考えております。

ですので、新たな識学グループの展開に向けた1年目ということでございますので、今期どういう動きがあるのか、どういうかたちになっていくのかを、ぜひご注目いただければなと思っております。以上でございます。

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 月期通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

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、株式会社 JPX 総研（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。