



SHIKIGAKU

**2027年2月期
第1四半期決算説明資料**

2026年7月10日
(東証グロース : 7049)

目次

1 | 2027年2月期 業績予想

2 | 2027年2月期 第1四半期決算概要

3 | M&Aについて

業績予想サマリー

前回本決算で「未定」としていた27年2月期業績予想をM&Aの取り込みが一巡したことを踏まえて開示
売上について、前期は投資有価証券売却1,024百万円が発生していた他、6月末のFSE株式譲渡に伴うスポーツ事業の連結除外により
8か月分が減少。当期は開示済の3社を期中から取り込む
組織コンサル事業ではリブランディング費用を含む構造改革費用（一時的要因）を発生させ、利益率の改善を図っていく

(百万円)	26年2月期（実績）	27年2月期（計画）
売上高	6,536	6,201
営業費用	6,045	6,373
営業利益	491	▲200
経常利益	499	▲196
当期純利益	294	▲50
M&A費用	-	256
EBITDA	566	▲110

2027年2月期 グループ経営戦略

2027年2月期における識学グループの戦略は、以下の通り

1

組織コンサルティング事業の
収益率改善

2

福島スポーツエンタテイン
メントの非連結子会社化に
伴う、グループ利益率の改善

3

連続M&Aの着実な実行に
より、売上・利益の飛躍的
成長に向けた基礎を構築

組織コンサルティング事業 収益率悪化の要因

周辺サービスへの先行投資とWeb偏重の顧客獲得手法が、収益率悪化の主因

1

マネコン・PF周辺サービスへの先行投資が想定通り収益化せず

売上拡大を狙い、マネジメントコンサルティング・プラットフォームサービスの周辺サービス（キャリア・マーケティング代行）へ投資したが、収益化が想定よりうまくいかなかった。

2

Webマーケティング偏重により新規顧客の獲得コストが高騰

Webマーケティングに頼った新規顧客獲得方法を継続した結果、1社当たりの獲得コストの高騰が発生

収益率改善に向けた今期の取り組み

投資抑制・顧客獲得手法の見直し・人員最適化の3つを軸に、組織コンサルティング事業の収益率改善に取り組む

1

不採算事業への投資抑制

投資効果の低い事業への投資を抑制し、期中での事業継続の可否を判断する。

2

Webマーケティング比率の低減とブランディング刷新（次頁参照）

広告宣伝費・新規リード獲得人員を調整し、顧客の組織改善実績を軸に自社媒体・自社主催セミナー・顧客紹介からの新規獲得を強化。

また、創業以来のイメージが新規顧客獲得のハードルとなっている可能性を踏まえ、ブランディングも刷新する。（次頁参照）

3

AI活用による人員最適化と総人件費の削減

AI活用等により社内の人員配置を最適化し、欠員補充は基本的に社内異動で対応することで総人件費を削減する。

**2027年2月末時点において、月次営業利益率10%の達成を目指す
来期以降は、さらなる収益性の向上を図る**

収益改善施策② ～ブランド刷新による新規顧客獲得力の強化～

新ロゴ・タグラインにて、リブランディングを推進。今後は、このブランドアイデンティティに沿って各種ツール・媒体へ順次展開。

識学は、これまで「管理する手法」として認知される傾向があったが、今回のリブランディングで訴求の中心を経営者・管理する側から、社員・求められる側へ移動させることで、これまでリーチできていなかった中小企業層・大企業市場における顧客獲得の拡大につなげる。

リブランディングの背景

① 事業拡大の必要性

相性の良い中小企業は概ね開拓済み。これまでリーチできていなかった中小企業層および大企業市場への顧客獲得が成長の鍵。

② 双方に求められる識学

定量調査により、識学は経営者だけでなく、現場の従業員からも求められていることを確認。

③ ブランド訴求の転換

「管理する手法」から「人を迷いから解放する仕事の成功法則」へ、語りの中心を転換。

新ブランドロゴ・タグライン



タグライン: 「マネジメントには正解がある」 ➡ 迷いがなくなれば、人はもっと成長できる。

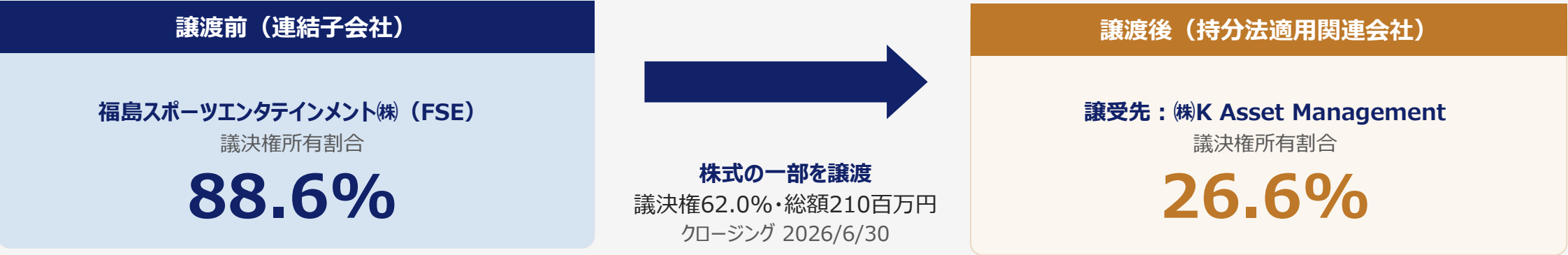
コンセプト: 「成長のループ」

組織と個人の成長を仕組み化し、確固たる道筋をつくる識学の姿勢を、イニシャル「S」の造形に込めたワードマーク。「S」は、成長が継続的に循環していくループで表現。カラーには日本の伝統色「勝色(かちいろ)」を使用し、明確な基準と構造によって成果へ向かう識学の姿勢を象徴。

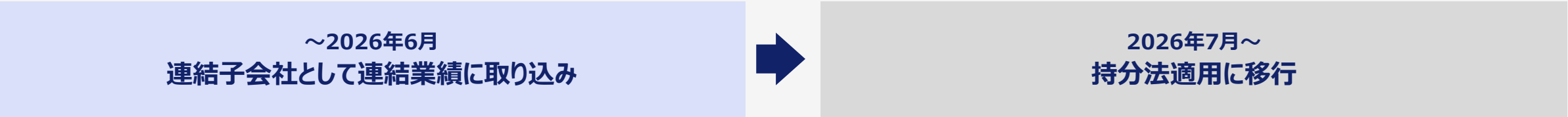


セグメント：スポーツエンタテインメント事業

連結子会社FSEの株式の一部を譲渡し、連結子会社から持分法適用関連会社へ移行
2027年2月期：関係会社株式売却益（特別利益）を連結・個別決算で計上する見込み（金額は現在精査中）



連結業績への取り込み（スポーツエンタテインメント事業）



連続M&Aの現在の状況

3社とSPA締結済み、1社はLOI応諾済み。

来期以降は改善の進捗を踏まえながら、次のM&Aの実行の意思決定を実施する。

SPA※1締結済み

3社

LOI※2応諾済み

1社

追加実行を検討

1社

来期以降の進め方

上記の経営改善を進め、一定の改善の方向性が見えたタイミングで、次のM&Aの実行を進める。

※1：SPA（株式譲渡契約書：Share Purchase Agreement）

※2：LOI（意向表明書：Letter of Intent）

27年2月期の運営方針

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)

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

売上高

6,201 百万円

営業利益

▲200 百万円

売上について、前期は投資有価証券売却1,024百万円が発生していた他、6月末のFSE株式譲渡に伴うスポーツ事業の連結除外により8か月分が減少。

当期は開示済の3社を期中から取り込む

組織コンサル事業ではリブランディング費用を含む構造改革費用（一時的要因）を発生させ、利益率の改善を図っていく

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、モノづくり企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

目次

1 | 2027年2月期 業績予想

2 | 2027年2月期 第1四半期決算概要

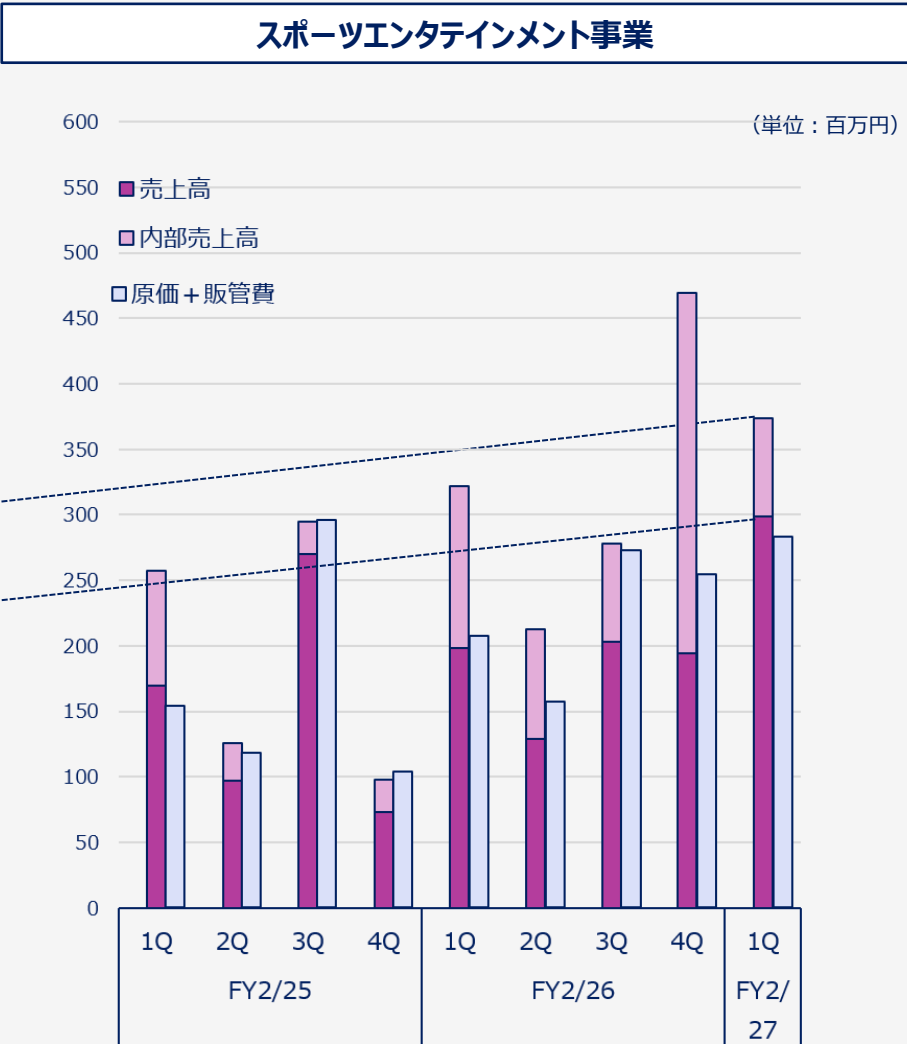
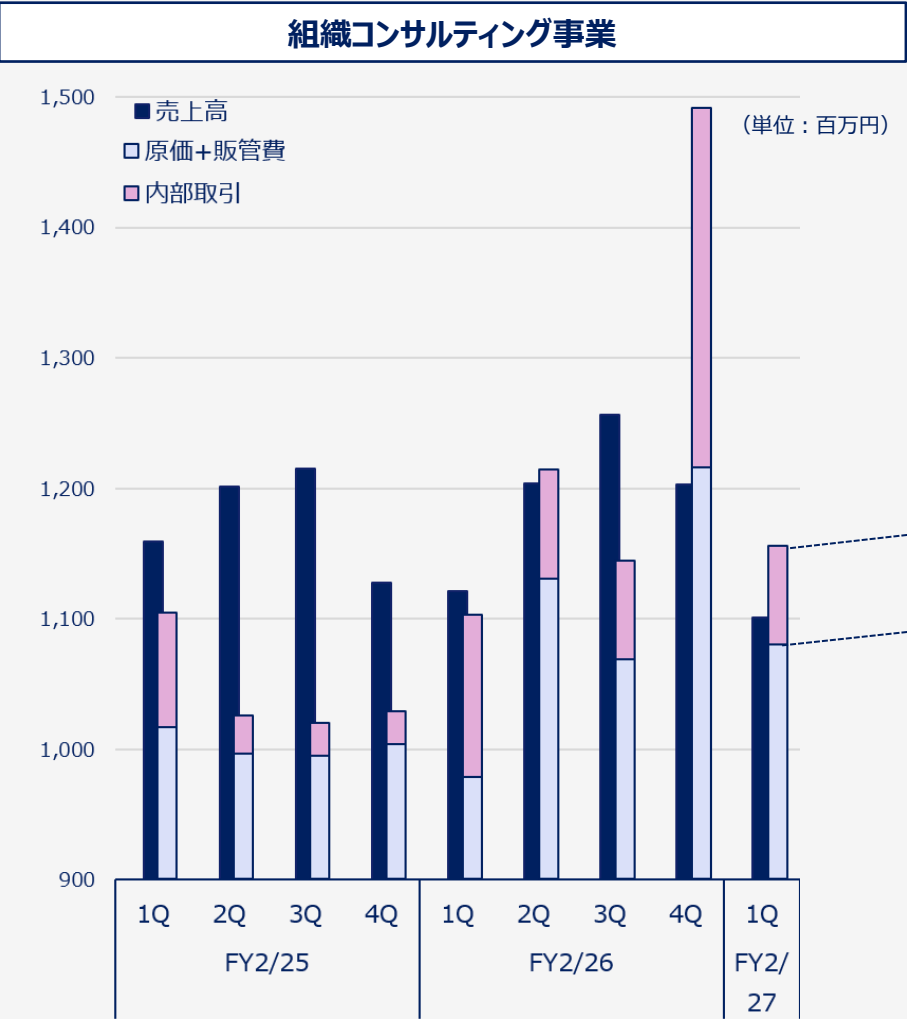
3 | M&Aについて

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高：1,430百万円 (YoY +8.4%) 営業利益：▲85百万円 (前年同期47百万円)	売上高は前年同期比+8.4%と増収も、営業損益は前年の黒字から赤字へ 主因はM&A関連費用の増加によるもの
組織コンサルティング事業	売上高：1,101百万円 (YoY ▲1.8%) 営業利益：▲53百万円 (前年同期19百万円) コンサルタント数：61名 (前年同期57名) コンサルタント1人当たり売上高：443万円/月(前年同期502万円) 受注残：662百万円 (YoY ▲5.2%)	マネコン：新規顧客の獲得に努めるも前年を下回り、売上高は前年同期比▲4.8% PF：価格改定（値上げ）と顧客満足度の向上により増収（前年同期比+1.6%） 契約社数は減少し、営業損失が発生 ※内部取引除くと営業利益21百万円（前年144百万円）
スポーツエンタテインメント事業	売上高：299百万円 (YoY +51.3%) 営業利益：19百万円 (前年同期：62百万円)	2025-26シーズンはクラブ史上最高勝率、Bリーグプレーオフファイナルで準優勝 平均観客動員数4,239名（約2倍）、Bプレミア基準4,000名突破 チケット・スポンサー収入がともに増収、チーム強化の先行投資で営業益は減少 ※内部取引除くと▲55百万円（前年▲62百万円）
ファンド事業	売上高：29百万円 営業利益：▲51百万円 投資実施先：1社 EXIT：1社	識学グロースキャピタルパートナーズにて長期保有型M&A候補の発掘・検討を推進 複数の既存投資先で株式譲渡等による投資回収（EXIT）に向けた取り組みを推進

※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

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発生（75百万円）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
※FSEは当第1四半期をもって連結子会社から除外されたため、第2四半期以降、下記の内部取引による影響は解消される見込み



連結損益計算書

売上高は前年同期比 + 8.4%と増収も、営業損益は前年の黒字から赤字へ

(百万円)	26年2月期	27年2月期	YoY (3月～5月)
	1 Q (3月～5月)	1 Q (3月～5月)	
売上高	1,319	1,430	+8.4%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,272	1,516	+19.2%
(うち人件費・採用費)	521	500	▲4.0%
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	103	93	▲9.7%
営業損益	47	▲85	-
経常利益	60	▲72	-
当期純利益	88	▲69	-
EPS(円)	10.54	▲8.07	-

※ 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

セグメント別PL

主力の組織コンサルティング事業は、マネジメントコンサルの新規獲得伸び悩みにより減収、営業損失を計上
スポーツエンタテインメント事業はBプレミア参入基準をクリアし、プレーオフ進出によりチケット・スポンサー収入が伸長
ファンド事業は複数投資先の回収検討を進め、収益化フェーズへ前進

(百万円)	26年2月期	27年2月期	YoY (3月～5月)	備考
	1 Q (3月～5月)	1 Q (3月～5月)		
売上高	1,319	1,430	+8.4%	
組織コンサルティング	1,121	1,101	▲1.8%	
スポーツエンタテインメント	198	299	+51.0%	
ファンド	0	29	-	
セグメント利益	47	▲85	-	
組織コンサルティング	19	▲53	-	
スポーツエンタテインメント	62	19	▲69.3%	
ファンド	▲34	▲51	-	

※27年2月期は、M&A費用として28百万円が発生

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75百万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
組織コンサルティング事業の減益には、M&A関連費用の増加も影響

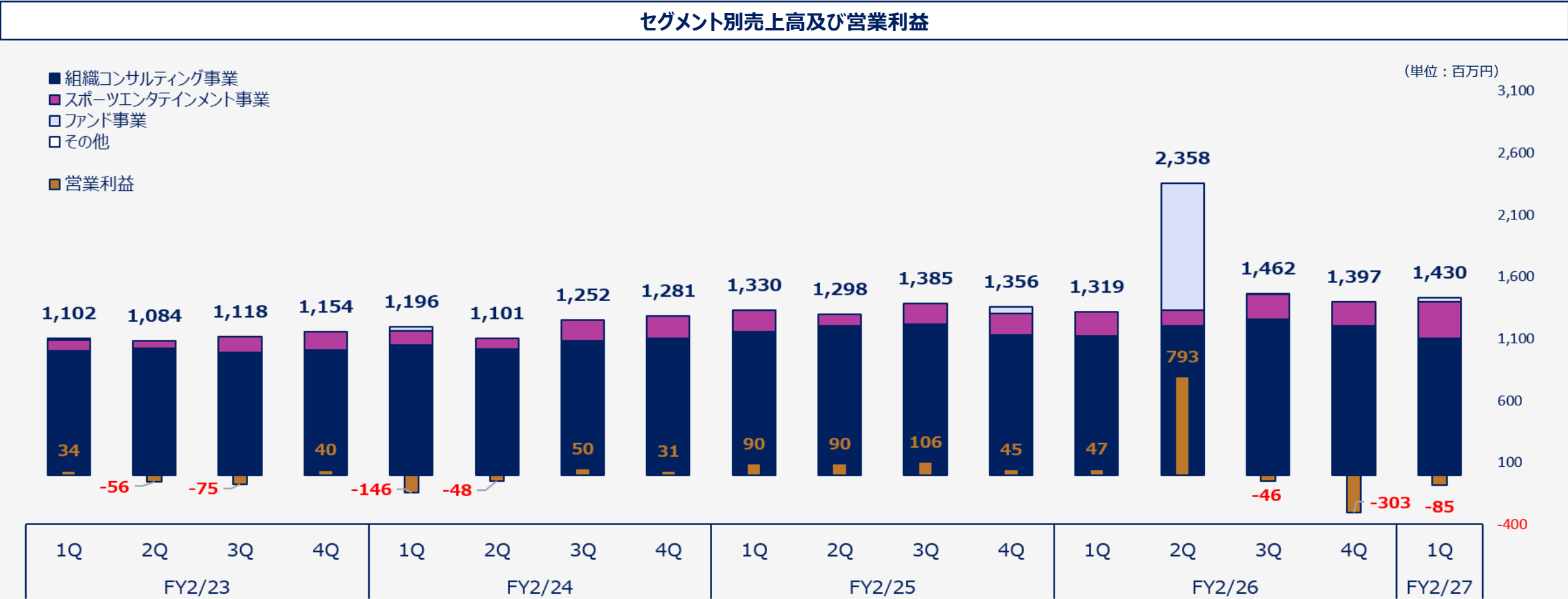
(百万円)	26年2月期	27年2月期	YoY (3月～5月)	備考
	1 Q (3月～5月)	1 Q (3月～5月)		
売上高	1,319	1,430	+8.4%	
組織コンサルティング	1,121	1,101	▲1.8%	
スポーツエンタテインメント	198	299	+51.0%	
ファンド	0	29	-	
セグメント利益	47	▲85	-	
組織コンサルティング	144	21	▲85.4%	
スポーツエンタテインメント	▲62	▲55	-	
ファンド	▲34	▲51	-	

※FSEは当第1四半期をもって連結子会社から除外されたため、第2四半期以降、上記の内部取引による影響は解消される見込み
※27年2月期は、M&A費用として28百万円が発生

セグメント別売上高及び営業利益

FY27/1Qの売上高は1,430百万円、営業利益は▲85百万円

組織コンサルは新規獲得鈍化で減収・営業損失、スポーツエンタメはプレーオフ進出で増収、ファンドは収益化フェーズへ前進

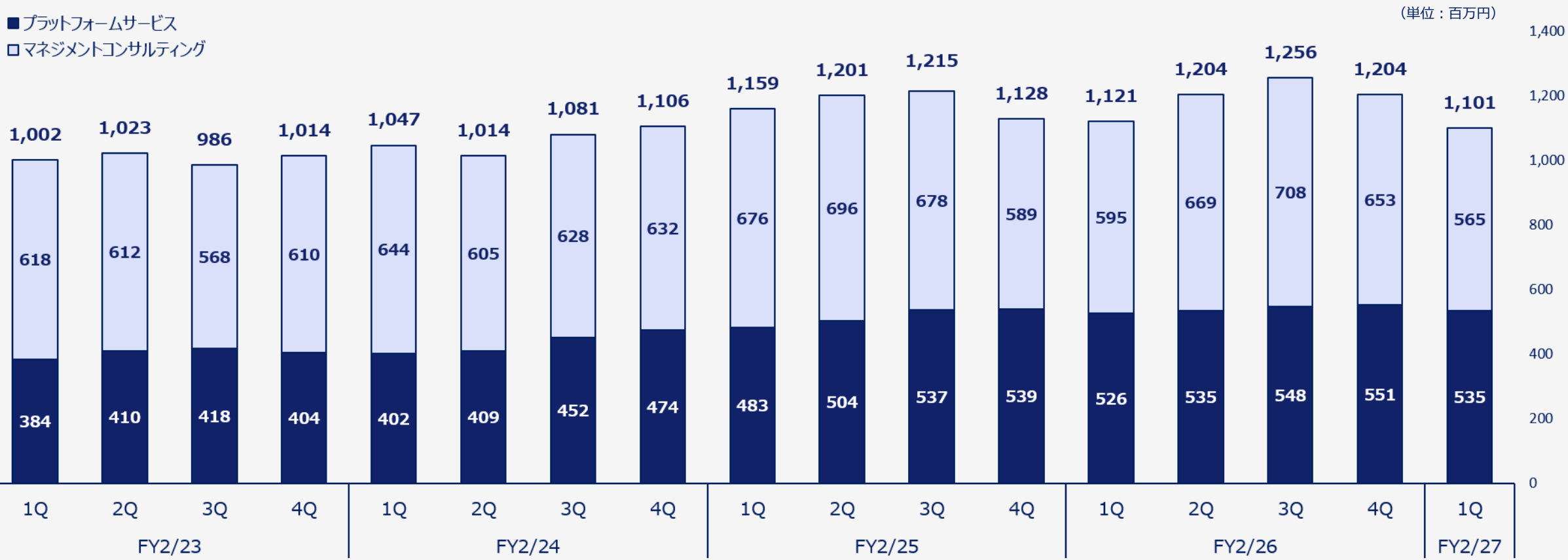


組織コンサルティング事業 売上高推移

FY27/1Qの売上高は1,101百万円

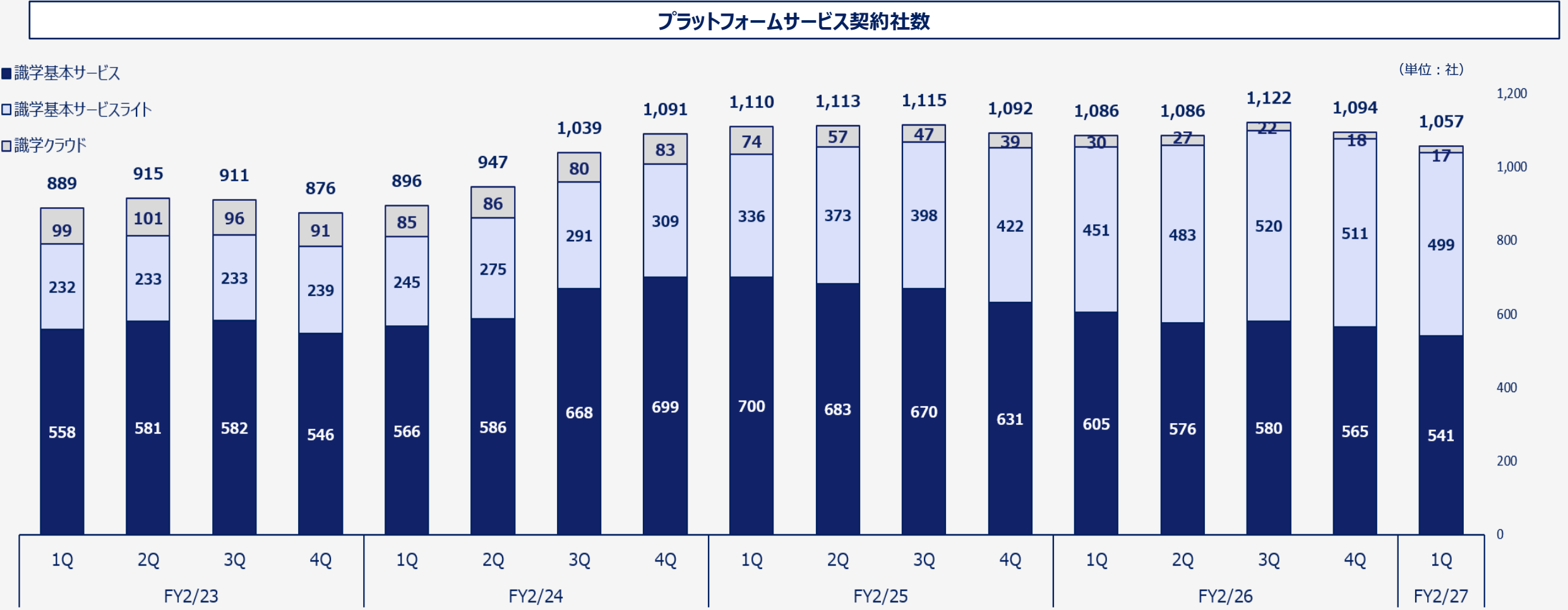
プラットフォームサービス、マネジメントコンサルティング共に低調

組織コンサルティング事業 サービス別売上高



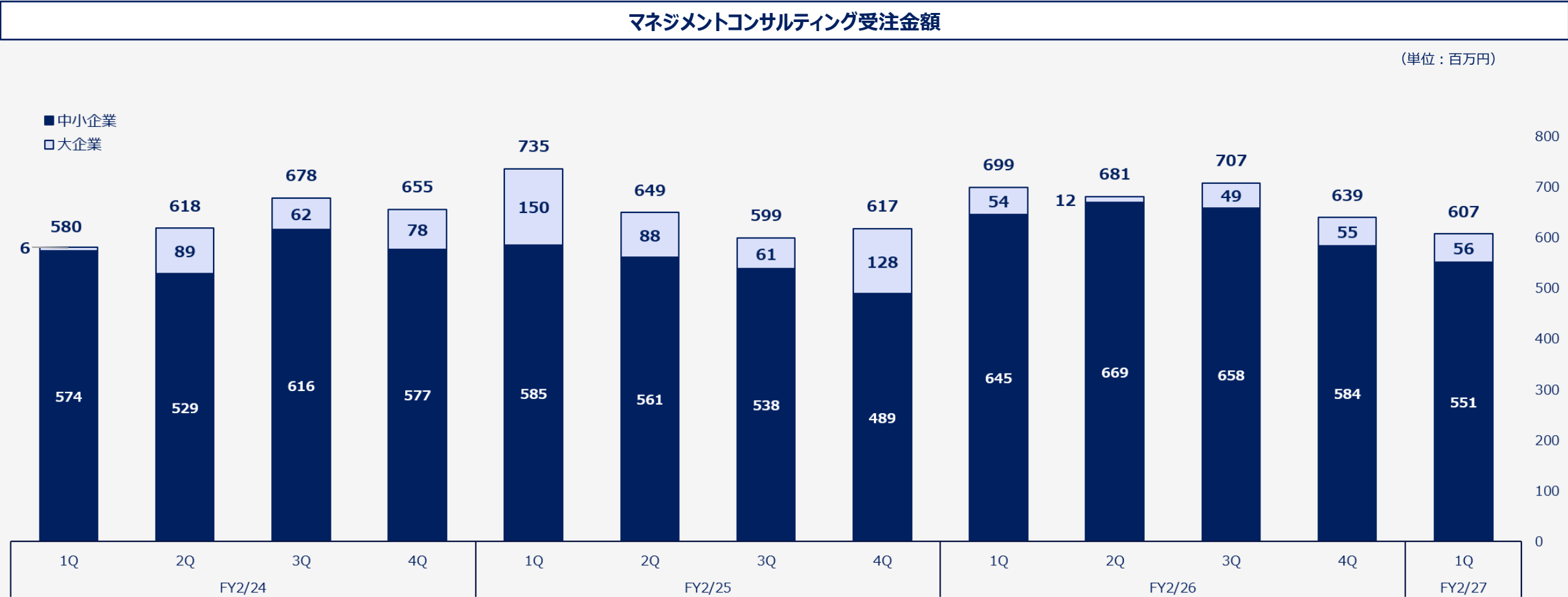
プラットフォームサービス契約社数

FY27/1Qの契約社数は1,057社、新規契約社数が伸び悩んだことにより減少



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**607百万円**
大企業受注金額は**56百万円**



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%	750	795
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—	209	209
合計	711	48	7%	959	1,007

ファンド事業 新進気鋭スタートアップファンド

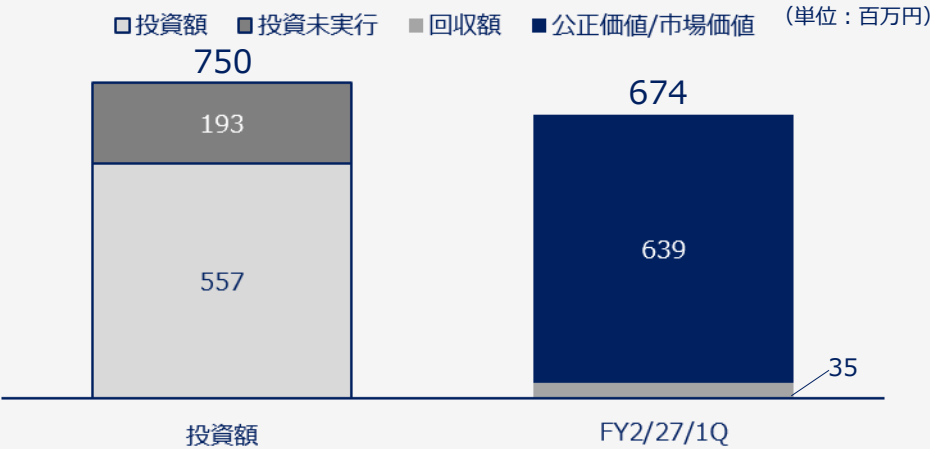
TKP（東証GRT 3479）との共同出資ファンド。出資上限750百万円、識学出資分は399百万円
TKPの持つ顧客基盤・全国の貸し会議室と識学組織メソッドのコラボレーションにて投資先の企業価値を高める

投資実行フェーズ
(種まき)

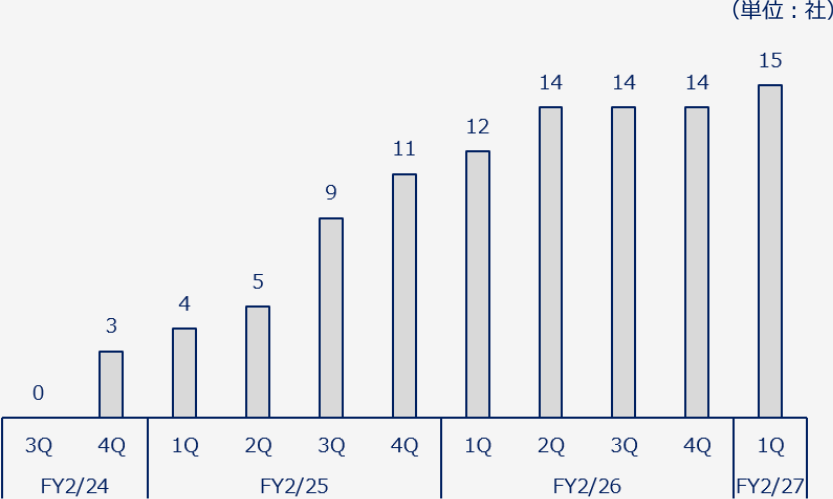


新進気鋭スタートアップファンド (2023年7月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
GVA TECH（東証GRT 298A）	21	—	—	9	9
非上場企業14社	536	35	7%	436	471
投資未実行	194	—	—	194	194
合計（※キャピタルコール済みの額）	750	35	5%	639	674

投資額とリターン見込



投資社数



ファンド事業 新生識学ファンド

計3社にハンズオン支援を実施

FY26/2Qに、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）

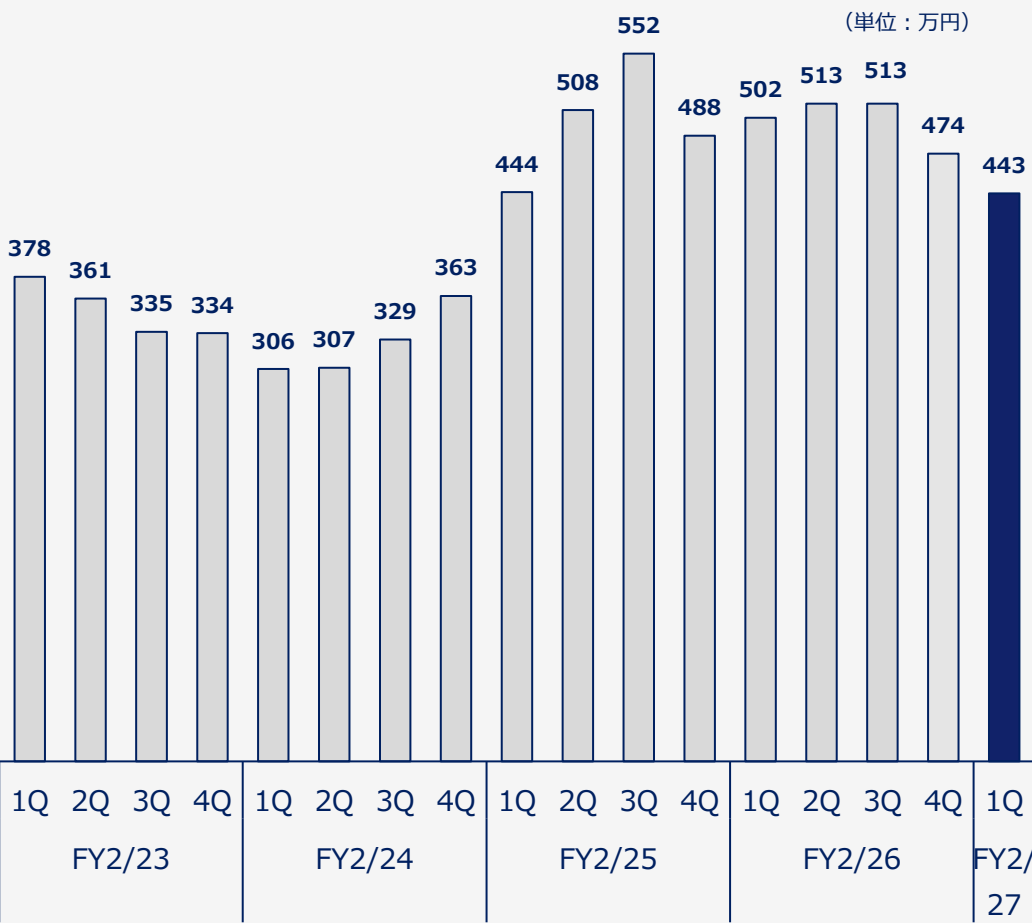
新生識学ファンド (2021年6月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
非上場企業3社	1,079	2,050	190%	763	2,813
投資未実行	407	—	—	407	407
合計（※キャピタルコール済みの額）	1,486	2,050	138%	1,170	3,220

※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、FY26/2Qに、売上高+1,024百万円を計上

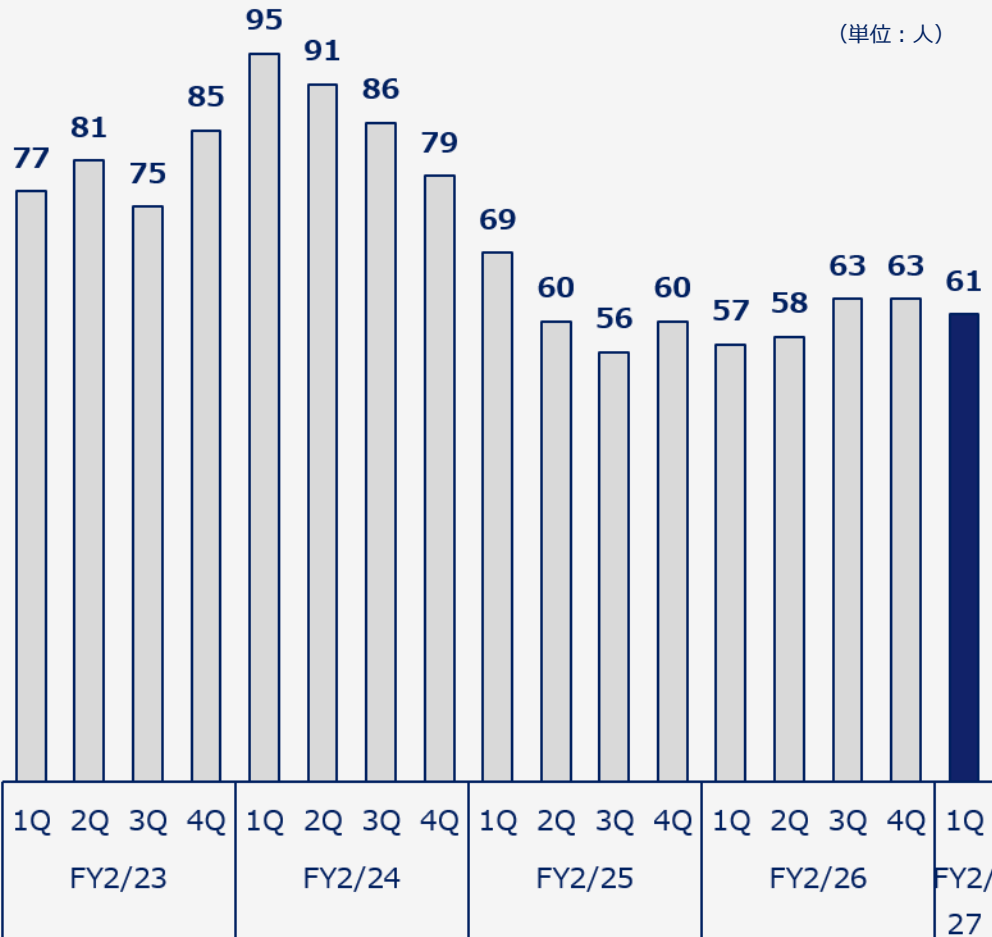
Appendix : KPI (コンサルタント関連)

FY27/1Qのコンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高は443万円と計画通り。コンサルタント候補を2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



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD. * 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(識学キャリア除く) + 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

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



目次

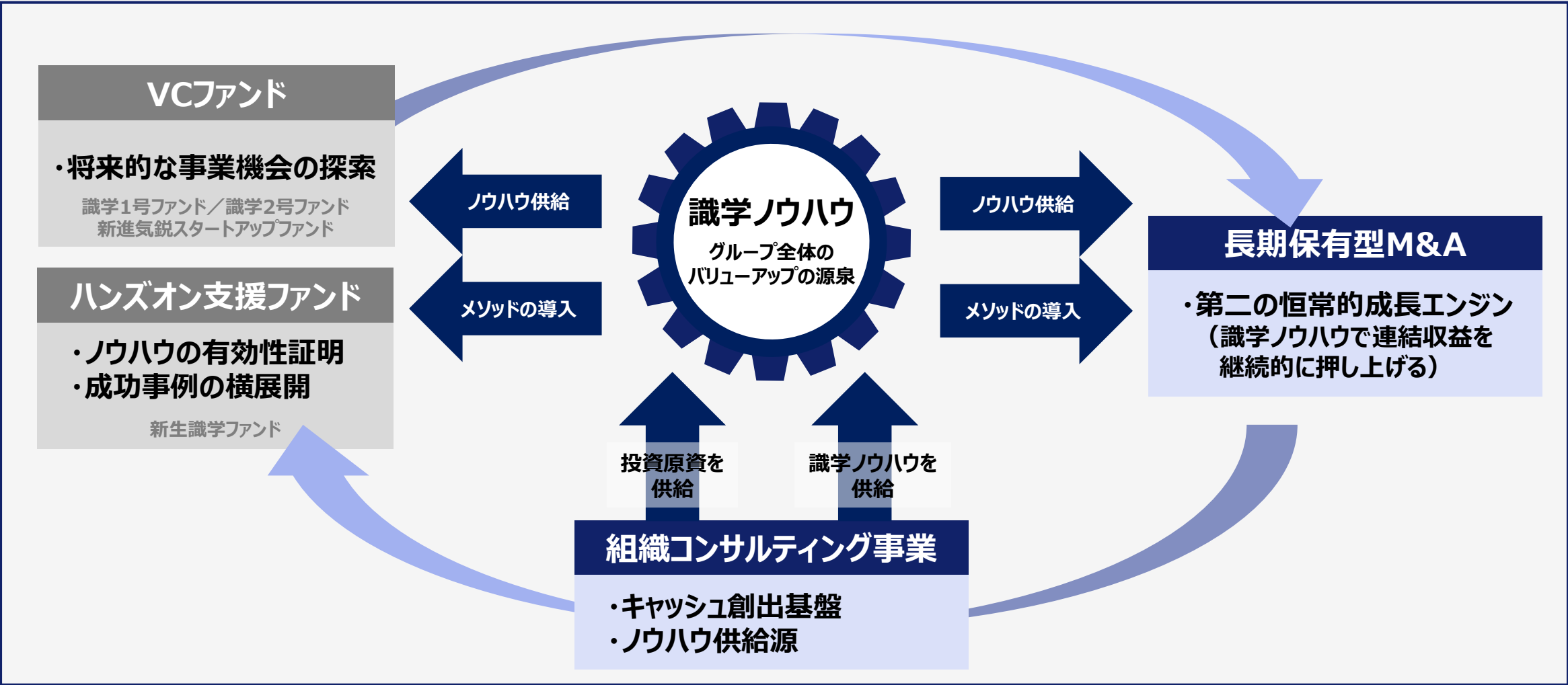
1 | 2027年2月期 業績予想

2 | 2027年2月期 第1四半期決算概要

3 | M&Aについて

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



長期保有型M&Aの方向性

日本が誇る優れた技術やサービス・製品を保有するモノづくり企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

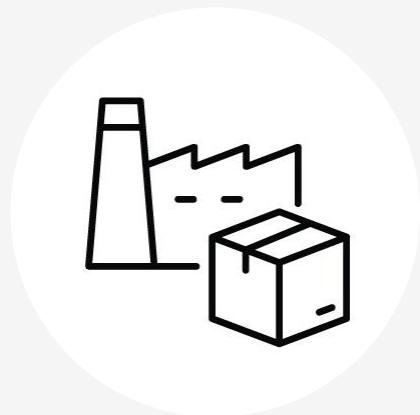
M&A戦略

モノづくり企業をターゲット

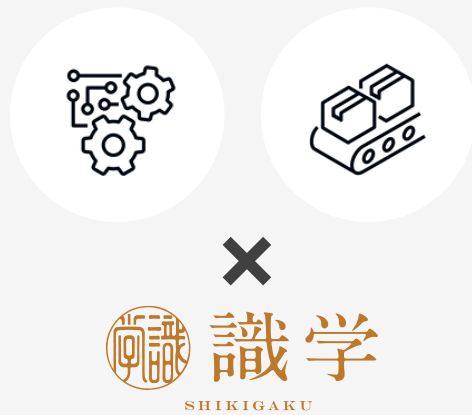
識学によるバリューアップ

日本の技術の保護と継承

投資・買収後も保有を継続



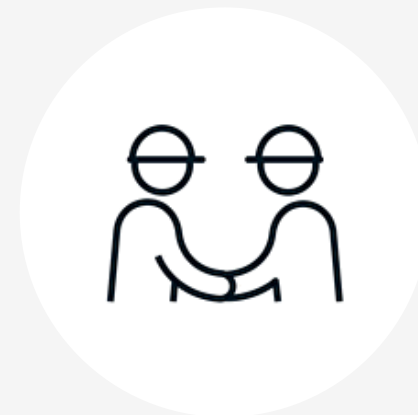
ハンズオン支援ファンドで
実績のあるモノづくり企業を
ターゲット



日本が誇る優れた技術や
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



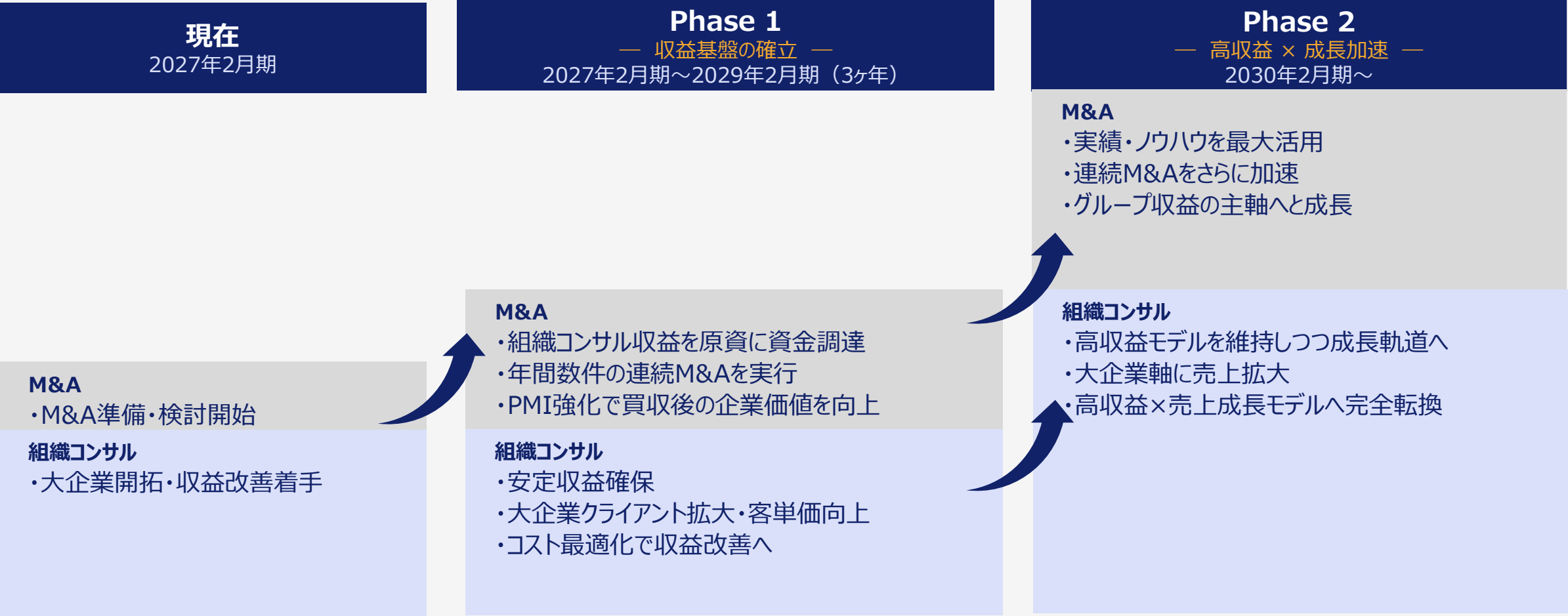
日本の中小企業が持つ
技術の海外流出を防止し、
価値ある「技術やサービス」を
未来へつなぐ



改善後も保有を継続
連結業績として
取り込み

今後の成長ロードマップ ～フェーズ別成長戦略～

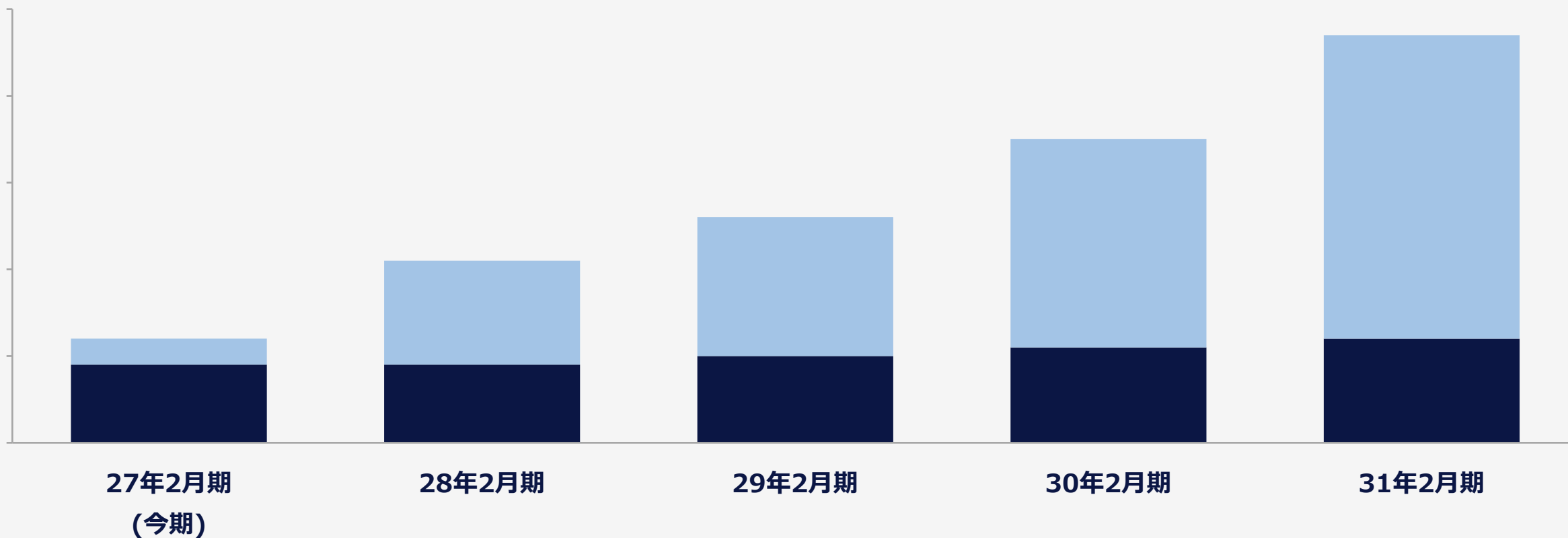
Phase1において組織コンサル収益をM&Aへ集中投資し、ゼロから事業基盤を構築。
Phase2では、組織コンサルは高収益モデルにより売上規模拡大を目指すとともに、M&Aをグループ収益の主軸へと育て上げる。
将来像として「高収益な組織コンサル」×「加速するM&A」による複合成長によるグループ業績の大幅拡大を目指す。



今後の成長イメージ ～売上高の推移～

売上高は今期から来期にかけて大きく拡大し、以降も右肩上がりの成長を見込む。
利益は当期の赤字から黒字へ転換し、高収益モデルへの移行により継続的に拡大を目指す。

■ 組織コンサルティング事業 ■ M&A



譲受企業① 株式会社storyteller

識学グロースキャピタルパートナーズが2026年6月12日に全株式を取得（発行済株式100%・孫会社化）

項目	内容
所在地	東京都狛江市駒井町1-8-2 Storyteller bld. 2階
事業内容	・ ハンドメイドアクセサリーの販売店運営 ・ 有名キャラクター・企業とのコラボレーションによる雑貨の企画販売
代表取締役	代表取締役社長 新堀 健太郎
資本金／設立	資本金 50百万円 / 設立 2013年4月12日



事業の特徴・強み



全国主要商業施設
29店舗で委託販売



ハンドメイド作家
約2,000名のネットワーク



ルミネ・東急プラザ等
への出店ブランド力



譲受企業② マッハ機器株式会社

識学グロースキャピタルパートナーズが2026年7月31日（予定）に全株式を取得（発行済株式100%・孫会社化）

項目	内容
所在地	東京都江東区木場2-7-15
事業内容	業務用フライヤー及び食用油ろ過装置（ろ過機）等の業務用厨房機器の販売並びに保守・メンテナンス事業
代表取締役	代表取締役社長 名原 健治
資本金／設立	資本金 100百万円 / 設立 2015年8月10日

事業の特徴・強み



本体売上 約1.5倍
直近3年間で拡大



看板商品「Mクリーン」
油使用量を30～50%削減



安定したストック収益
本体：周辺商材 ≒ 1:1



譲受企業③ ネクサスホールディングス株式会社

識学グロースキャピタルパートナーズが2026年8月4日（予定）に全株式を取得（発行済株式100%・孫会社化）

項目	内容
所在地	愛知県あま市七宝町鯉橋4-36
事業内容	グループ会社の管理運営（完全子会社であるネクスト株式会社が自動車車体整備用機械装置（塗装ブース等）の製造・販売、設置工事及び保守・メンテナンス事業を営んでおります。）
代表取締役	代表取締役社長 飯田 幸宏
資本金／設立	資本金 10百万円 ／ 設立 2023年12月1日（主要事業会社ネクスト社は1989年4月設立）



事業の特徴・強み



設計から保守まで
グループ一貫の
自社完結提供



伊USI社の塗装ブース
国内唯一の日本総代理店



消耗品と定期点検
安定したストック収益基盤

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