



SHIKIGAKU

**2026年2月期 第1四半期
決算説明資料**

2025年7月11日
(東証グロス : 7049)

業績予想の修正について

新生識学ファンドにおける営業投資有価証券の売却により売上高及び営業利益が上振れる見込みとなったため、通期業績予想の修正を実施致します。

なお、2026年2月期中に1社のM&Aを実行予定でしたが、**2社へ増加**予定です。

(百万円)	2026年2月期 (当初予想)	2026年2月期 (修正予想)	増減額	修正の内容
売上高	6,170	7,100	+930	①2Qにファンド事業の営業投資有価証券の売却を実施、 売上高+1,024百万円
売上原価 + 販売費及び一般管理費	5,765	6,150	+385	①営業投資有価証券の原価及び諸費用200百万円 ②2026年2月期中のM&A実施目標を1社から2社に変更したことに伴う諸経費及び社内体制強化 ③コンサルタント採用 →ハンズオン支援人材としてのキャリアを想定して、既存の組織コンサルティング事業の売上に貢献できるコンサルタント採用を加速していく
営業利益	405	950	+545	—
経常利益	394	954	+560	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	457	687	+230	—

業績予想の修正について ハンズオン支援実績

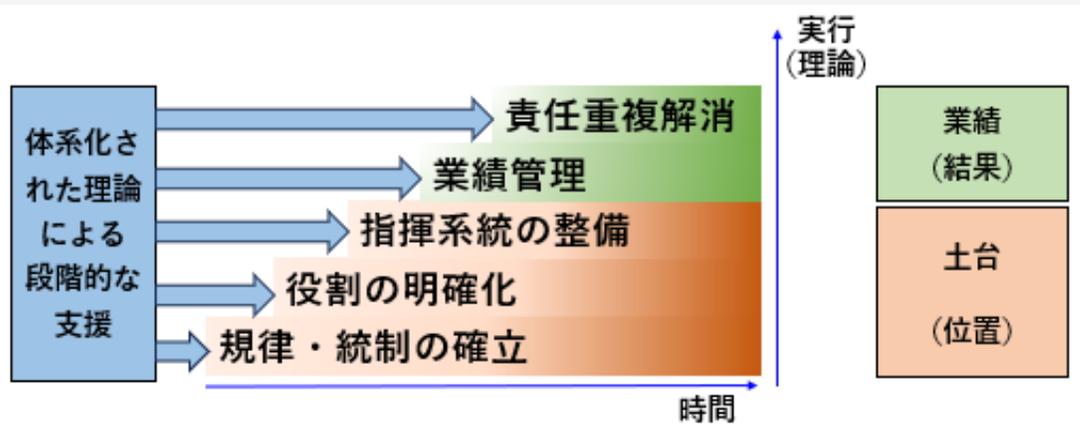
2022年3月に1.6億円で投資実行、2025年7月に10.2億円で売却を実行

識学の特徴：体系化された理論による再現性の高い支援

ハンズオン支援実績

「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

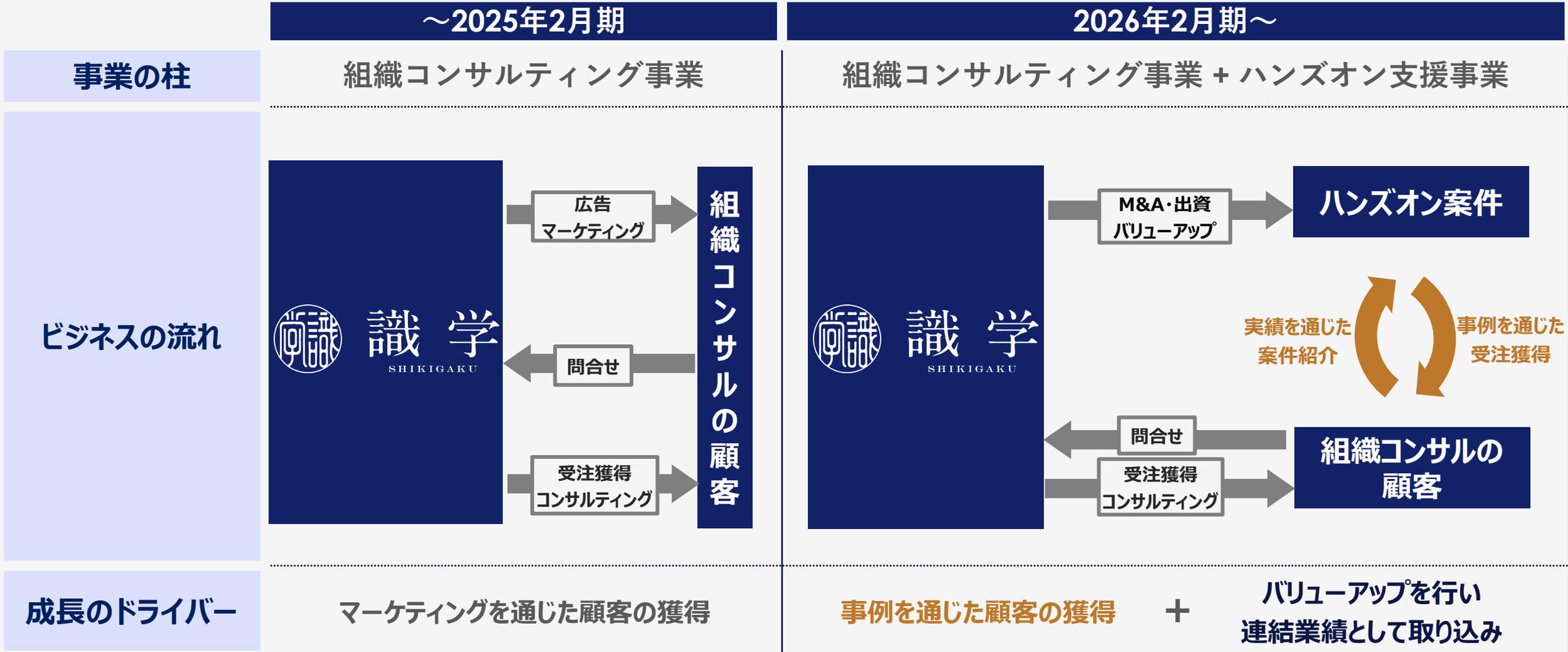
ハンズオン後3年間で下記の成長を実現



項目	ハンズオン前	ハンズオン後
経営数値	<ul style="list-style-type: none"> ・営業利益率8.4% ・債務超過 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高+46% ・営業利益率31.5%に改善 ・債務超過の解消
生産性	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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

業績予想の修正について ハンズオン支援の狙い

組織コンサルティング事業に加えハンズオン支援事業を強化、各事業が相互に案件獲得や受注率向上といったシナジーを発揮する体制を目指す



今後の展望

識学は導入企業の業績向上支援をしてきております。

また、景気の先行きが不透明な中、投資対効果の明確な支援サービスへのニーズは一層高まっており、実効性高いサービスが評価される機会が拡大しています。

今後もハンズオン支援事業並びに組織コンサルティング事業にて識学導入企業の業績向上を支援し、その成果により「識学」の有益性を今まで以上に実証してまいります。

識学導入企業における会社業績等への影響は以下の通り。

	導入期間 (カ月)	売上(円)			利益(円)			社員数(人)		
		導入前	現在	増減率	導入前	現在	増減率	導入前	現在	増減率
平均値	35	1,391,529,390	1,715,342,163	+23.3%	96,419,685	122,351,207	+26.9%	40	55	+37.5%
中央値	33	542,178,000	720,000,000	+32.8%	19,289,160	35,000,000	+81.4%	24	30	+25.0%

アンケート実施期間：2025年1月～4月

対象企業：導入1年以上＋フェーズスコア15点以上（30点満点、識学の導入深度の指標）

回答企業数：49社

業績ハイライト

セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高： 1,319 百万円 (YoY ▲0.8%) 営業利益： 47 百万円 (YoY ▲47.8%)	売上高は安定推移 営業利益は7四半期連続で黒字
組織コンサルティング事業	売上高： 1,121 百万円 (YoY ▲3.3%) 営業利益： 19 百万円 (YoY ▲64.7%) コンサルタント1人当たり売上高： 502 万円/月(前年同期444万円) コンサルタント数： 57 名 (前年同期69名) 受注残： 699 百万円 (YoY ▲11.5%)	(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(前年対比▲117百万円)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： 198 百万円 (YoY +16.4%) 営業利益： 62 百万円 (YoY ▲3.3%)	宝来屋ボンスアリーナ、4/12グランドオープン 4/12・13でこけら落とし試合を実施 入場者数過去最高4,000人を突破 ※Bプレミア参入要件の1つに平均入場者数4,000名以上
ファンド事業	投資実施先： 1 社	新進気鋭ファンド、Carstay社へ投資実行 2Qにファンド事業の営業投資有価証券の売却を実施

※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

連結損益計算書

売上高は前年同期比で微減

広告宣伝費・マーケティング費を削減したものの、代理店手数料の増加と郡山市への寄付金により、売上原価・販管費は増加

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY
	1Q (3月~5月)	1Q (3月~5月)	
売上高	1,330	1,319	▲0.8%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,239	1,272	+2.6%
(うち人件費・採用費)	504	521	+3.3%
(うち広告宣伝費・マーケティング費※)	150	103	▲31.3%
営業利益	90	47	▲47.7%
経常利益	110	60	▲45.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	106	88	▲16.9%
EPS(円)	12.20	10.54	▲13.6%

26年2月期	進捗率	26年2月期	進捗率
通期予算 (当初)		通期予算 (修正)	
6,170	21.4%	7,100	18.6%
5,765	22.1%	6,150	20.7%
-	-	-	-
-	-	-	-
405	11.6%	950	4.9%
394	15.2%	954	6.3%
457	19.3%	687	12.8%
52.09	20.2%	81.73	12.9%

※ 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

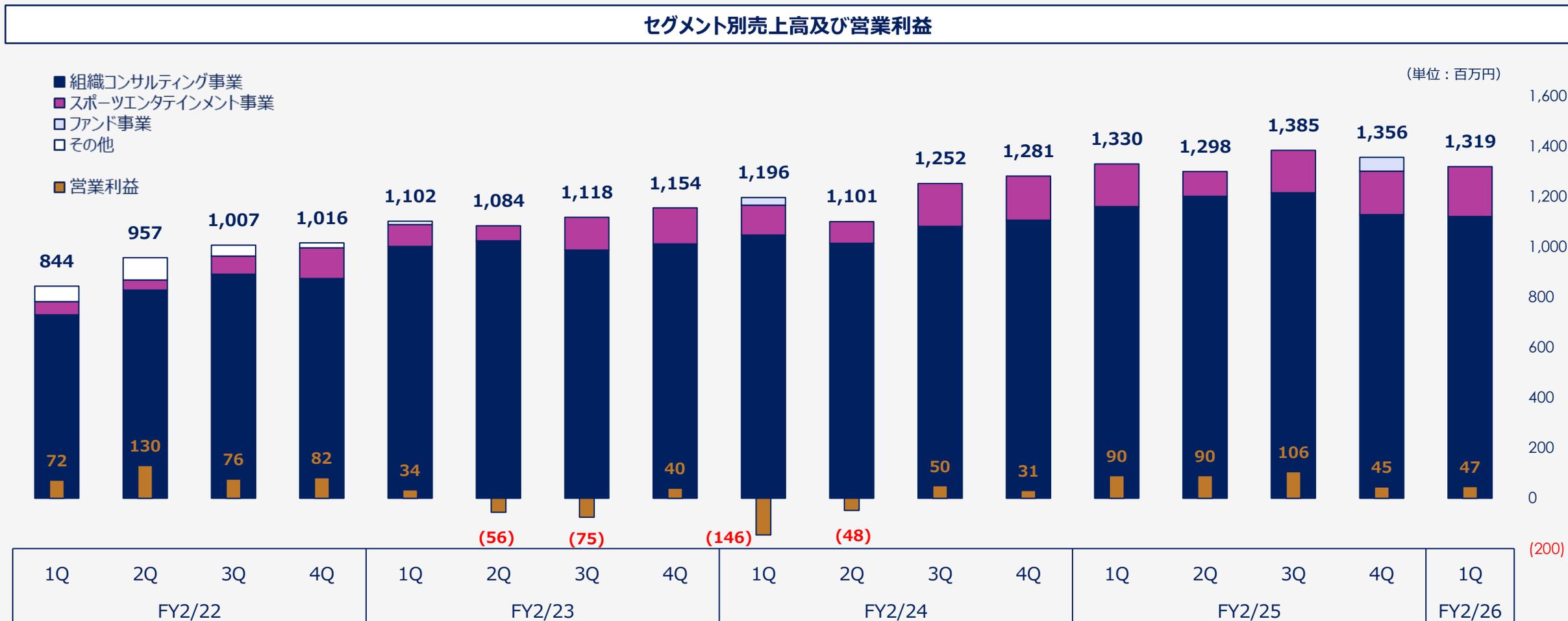
セグメント別PL

組織コンサルティング事業は、2025年2月期下期の受注金額が少なかったため、セグメント利益が減少
 ファンド事業は、ハンズオン支援による人件費増でセグメント利益が減少

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY
	1Q (3月~5月)	1Q (3月~5月)	
売上高	1,330	1,319	▲0.8%
組織コンサルティング	1,159	1,121	▲3.3%
スポーツエンタテインメント	170	198	+16.4%
ファンド	-	-	-
セグメント利益	90	47	▲47.8%
組織コンサルティング	56	19	▲64.7%
スポーツエンタテインメント	64	62	▲3.3%
ファンド	▲22	▲34	-

セグメント別売上高及び営業利益

FY26/1Qの売上高は1,319百万円で微減
営業利益は47百万円の黒字を確保



組織コンサルティング事業 売上高推移

FY26/1Qの売上高は1,121百万円と、前四半期比で微減。2025年2月期下期の受注金額が少なかったことが要因
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

組織コンサルティング事業 サービス別売上高

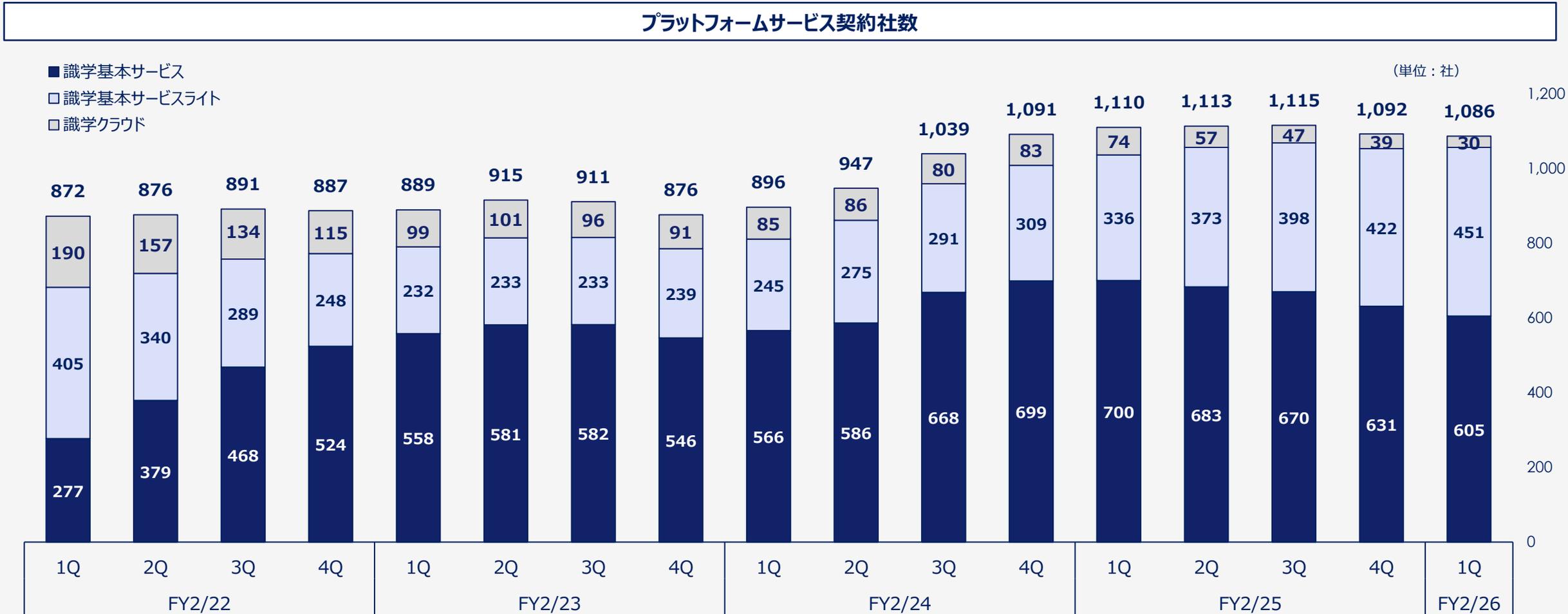
■プラットフォームサービス
□マネジメントコンサルティング

(単位：百万円)



プラットフォームサービス契約社数

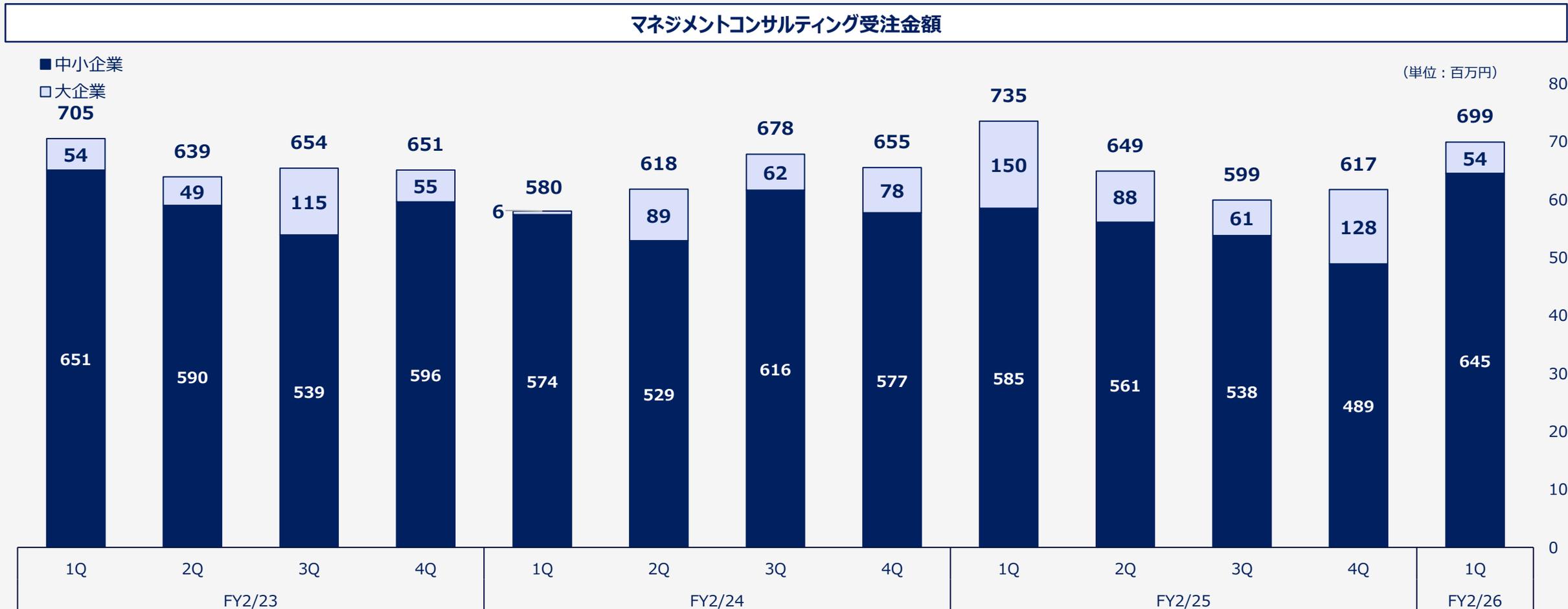
FY26/1Qの契約社数は1,086社、新規契約社数が伸び悩み、前四半期からやや減少



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**699百万円**、受注は回復傾向

大企業受注金額は**54百万円**



※ 大企業：従業員500名以上の企業または上場企業

※ 中小企業：大企業以外

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

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%	17	424
非上場企業5社	130	58	45%	※ ¹ 58	116
投資未実行 (管理報酬等充当分)	92	—	—	92	92
合計	341	466	137%	167	633

※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	3
非上場企業16社	491	30	6%	※ ² 763	793
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—	209	209
合計	711	30	4%	975	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

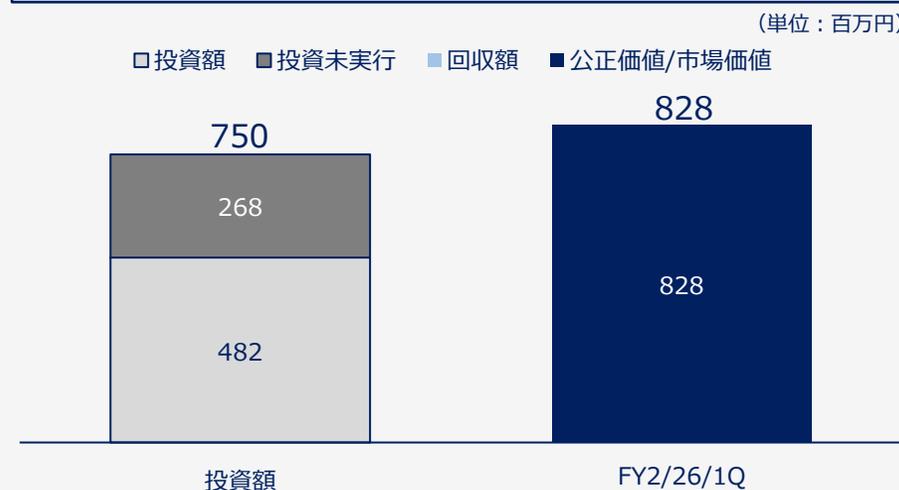
TKP（東証GRT 3479）との共同出資ファンド。出資上限750百万円、識学出資分は399百万円
TKPの持つ顧客基盤・全国の貸し会議室と識学組織メソッドのコラボレーションにて投資先の企業価値を高める

投資実行フェーズ
(種まき)

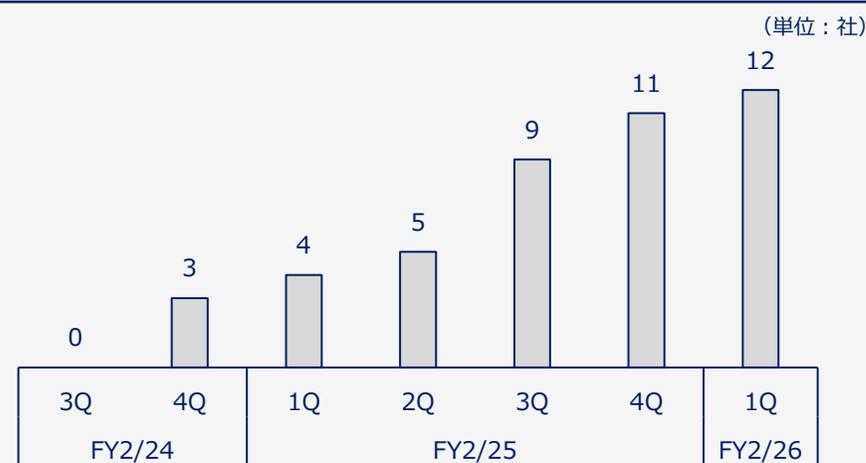


新進気鋭スタートアップファンド (2023年7月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
GVA TECH (東証GRT 298A)	21	—	—	10	10
非上場企業11社	461	—	—	549	549
投資未実行	268	—	—	268	268
合計 (※キャピタルコール済みの額)	750	—	—	828	828

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

1社売却により、2Qに売上高+1,024百万円を計上見込み

(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)
非上場企業3社	1,079	—	—	1,079
投資未実行	407	—	—	407
合計(※キャピタルコール済みの額)	1,486	—	—	1,486

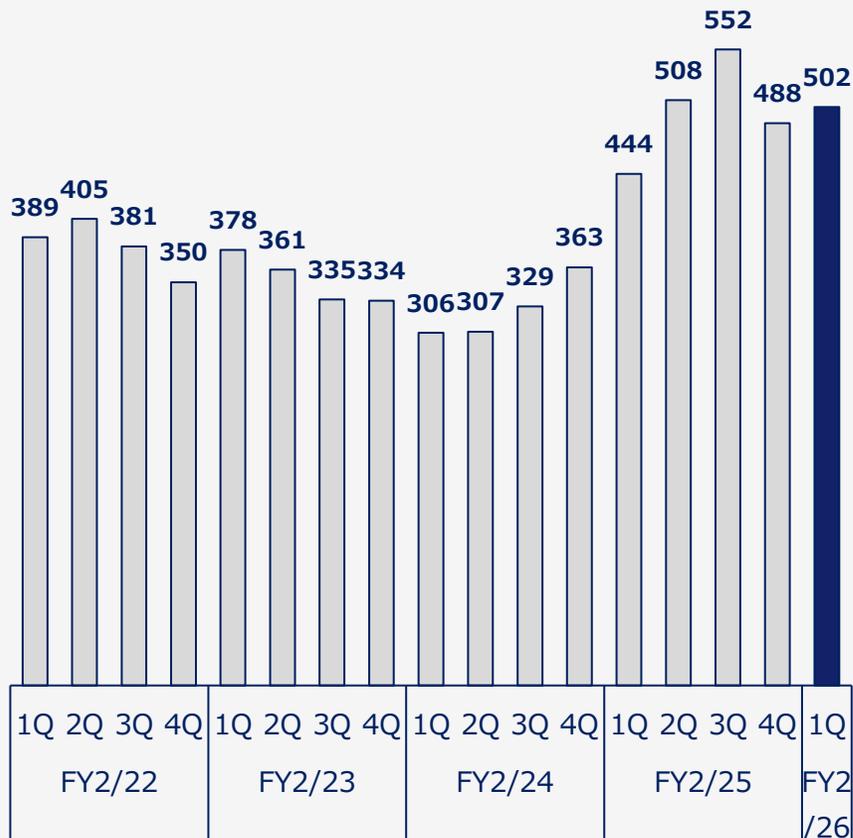
Appendix : KPI (コンサルタント関連)

FY26/1Qのコンサルタント1人当たり売上高は502万円と計画通り。

コンサルタント人数の減少は新規事業に伴う社内異動によるもの。コンサルタント候補を2名採用済み。引き続き採用中。

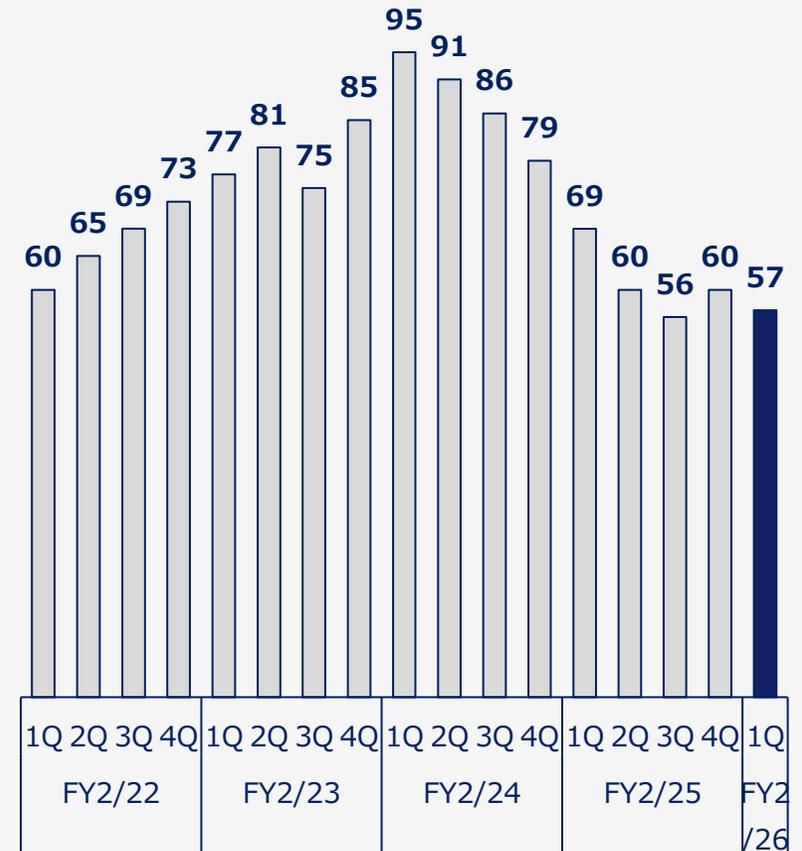
コンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高

(単位：百万円)



コンサルタント人数

(単位：人)



Appendix : KPI (マネジメントコンサルティング受注指標)

累計契約社数 (マネジメントコンサルティング)

■ 累計契約社数
■ 新規契約社数

(単位: 社)



株主優待制度

■ 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月末日として、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

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

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