



株式会社 識学

SHIKIGAKU

成長可能性に関する説明資料

- I** 会社の概要
- II** 事業環境
- III** 当社の強み・特徴
- IV** 中期展望
- V** Appendix

会社の概要



株式会社 識学

SHIKIGAKU

会社概要



社名	株式会社識学 (SHIKIGAKU co., Ltd)		
代表者	代表取締役社長 安藤 広大		
設立年月	2015年3月		
本社所在地	〒141-0031東京都品川区西五反田7-9-2 KDX五反田ビル 4階		
資本金	25,500 (千円)〔2018年11月末〕		
株主構成	安藤 広大 福富 謙二	854,000株 (37.69%) 594,000株 (26.21%)	株式会社ARS 380,000株 (16.77%) K&Pパートナーズ2号 投資事業有限責任組合 240,000株 (10.59%)
役員構成	代表取締役社長 取締役 取締役 取締役(社外)	安藤 広大 梶山 啓介 池浦 良祐 細窪 政	常勤監査役(社外) 芝田 誠 非常勤監査役(社外) 小泉 勝巳 非常勤監査役(社外) 富岡 大悟 非常勤監査役(社外) 高木 楓子
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・「識学」を使った経営、組織コンサルティング ・「識学」を使った従業員向け研修 ・「識学」をベースとしたwebサービスの開発、提供 ・「識学」関連書籍の出版 		
売上規模	755,023 (千円)〔2018年2月期〕		
従業員数	40名〔2018年11月末現在〕 ※25名 (識学講師人数)		
拠点	東京本社、大阪支店、福岡支店〔2018年11月末現在〕		
総資産	565,520 (千円)〔2018年11月期末〕		

**「識学」を通じて
組織パフォーマンスの改善を図る生産性向上推進企業
～働き方改革の実現にも貢献～**

識学とは

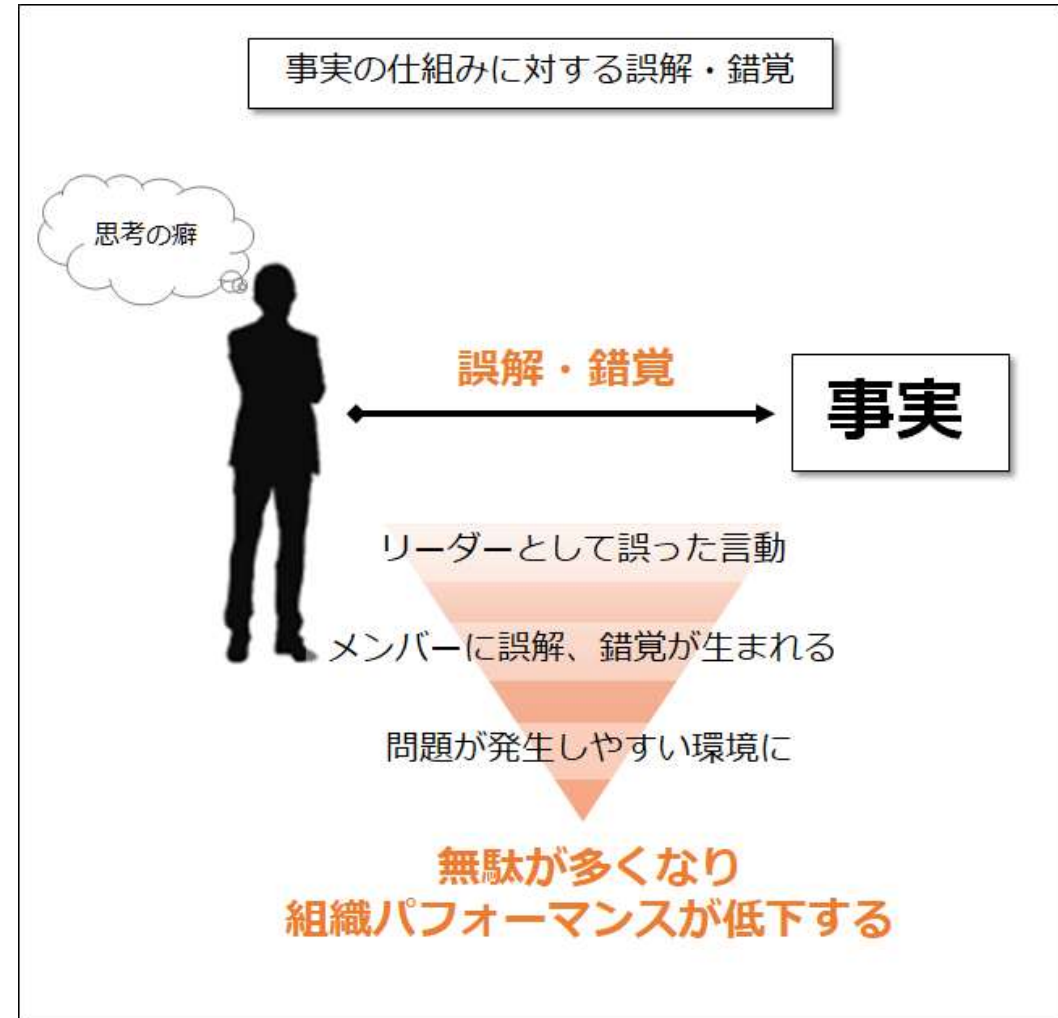
人が事象を認識し行動に至るまでの思考の働き（＝意識構造）を、

5つの領域で説明した意識構造に着目した独自の理論であり、

人の意識構造を対象に誤解や錯覚の発生要因とその解決策を提示するプロセス

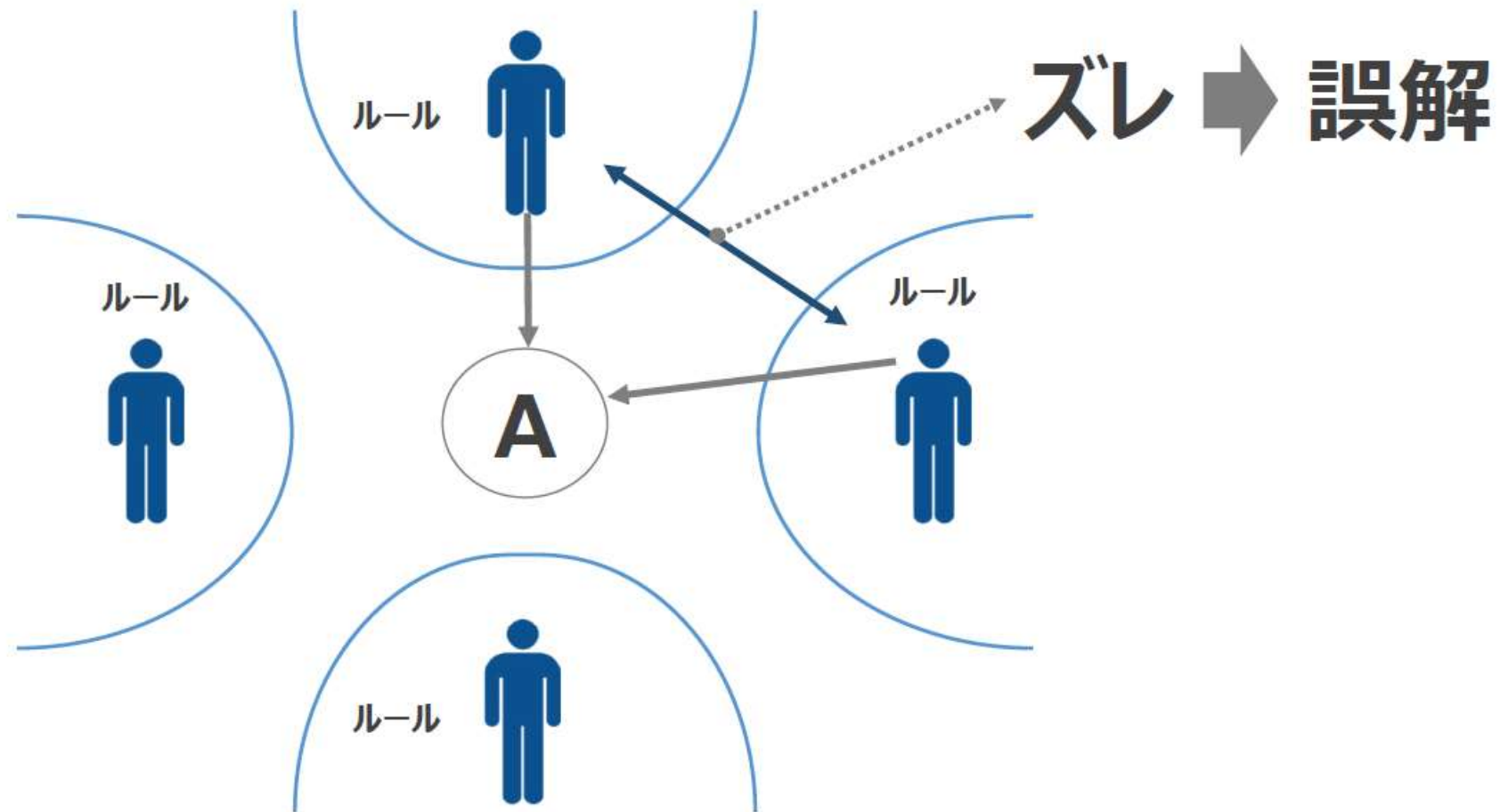
識学について

- 人は思考の癖を個別に持っており、その癖のために誤解や錯覚が発生し、行動が阻害される
- 識学は、誤解や錯覚を排除し、認識共通化や言動改善を通じて人々の生産性向上を実現するメソッド



識学について

- 同一の事象を見ても各々のルールが異なるため認識のズレが発生する。
- この認識のズレが誤解であり、すり合わせ行為を行うことそのものがロスタイムである。

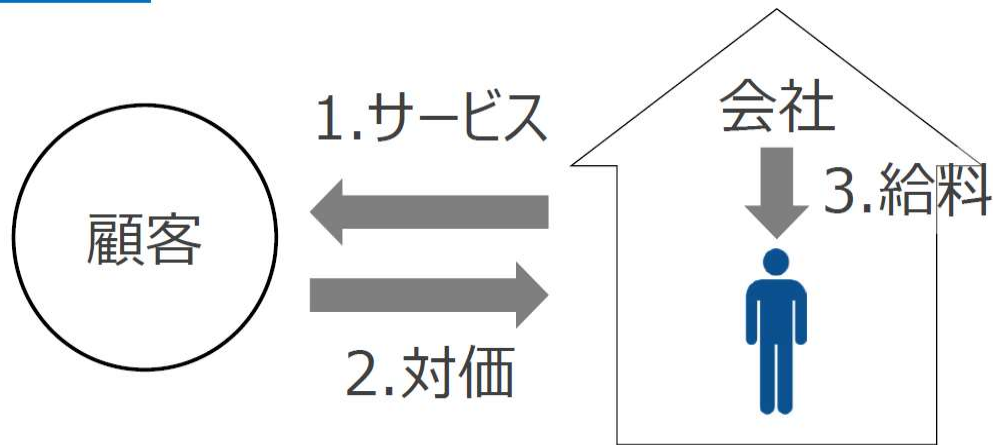


識学について

- 給料をもらうから働くという認識は事実の仕組みと一致していない（誤解している状態。）
- 事実の仕組みに対して誤解・錯覚している状態では、行動の質及び量にズレが発生する。
例) ●●をしてくれるから頑張れる = ●●してくれないから頑張れない。

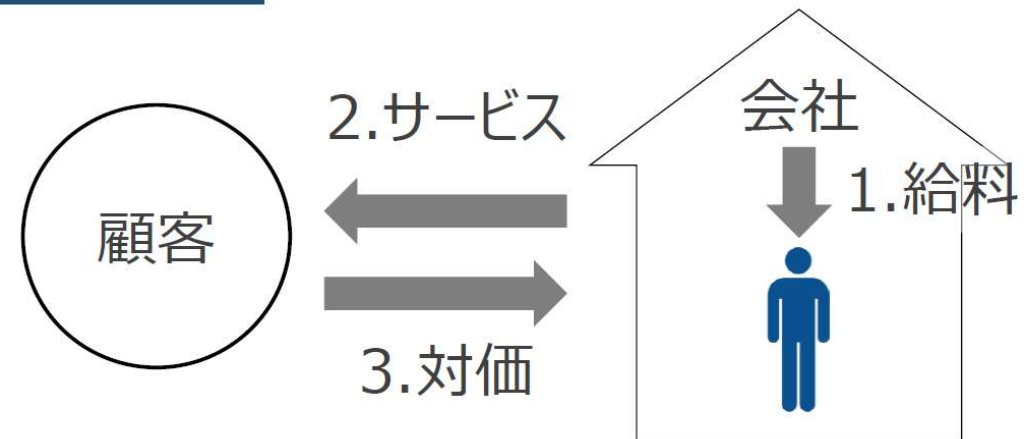
事実に対する誤解や錯覚

正しい順番



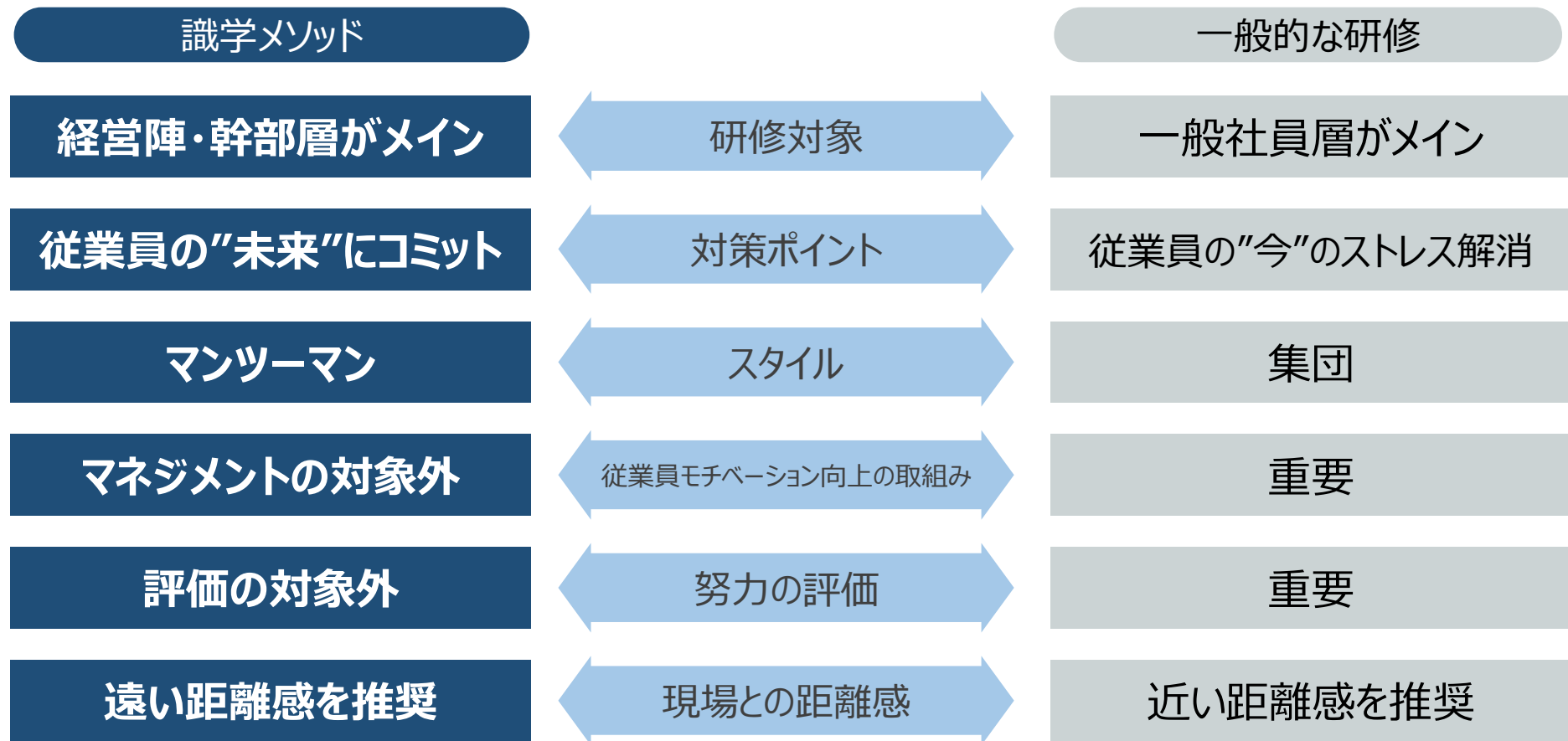
事実に対する誤解や錯覚

誤解している順番

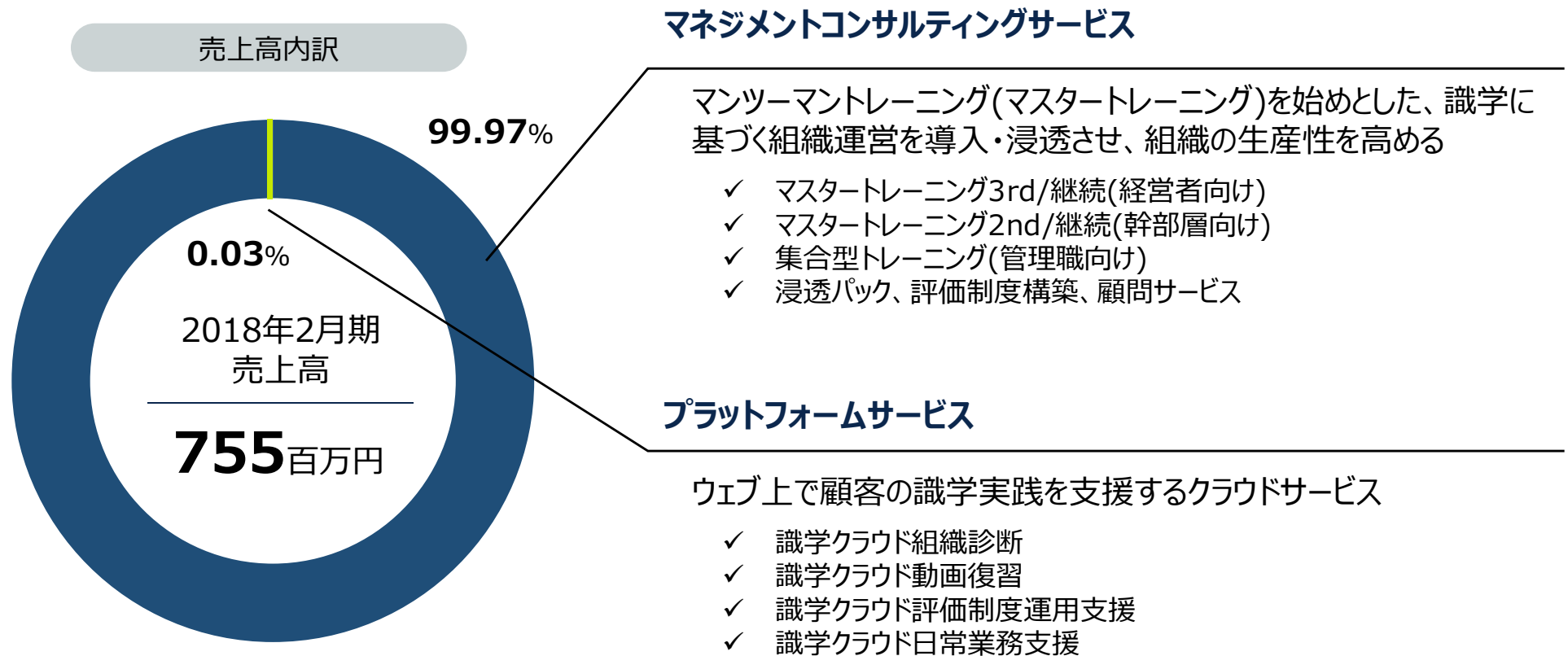


識学と一般的な研修ビジネスとの比較

- 識学メソッドを活かした組織運営は、一般的な研修が推奨する組織運営とは対極に位置
- 焦点は、未来へのコミットか、今のストレス緩和か、の違い

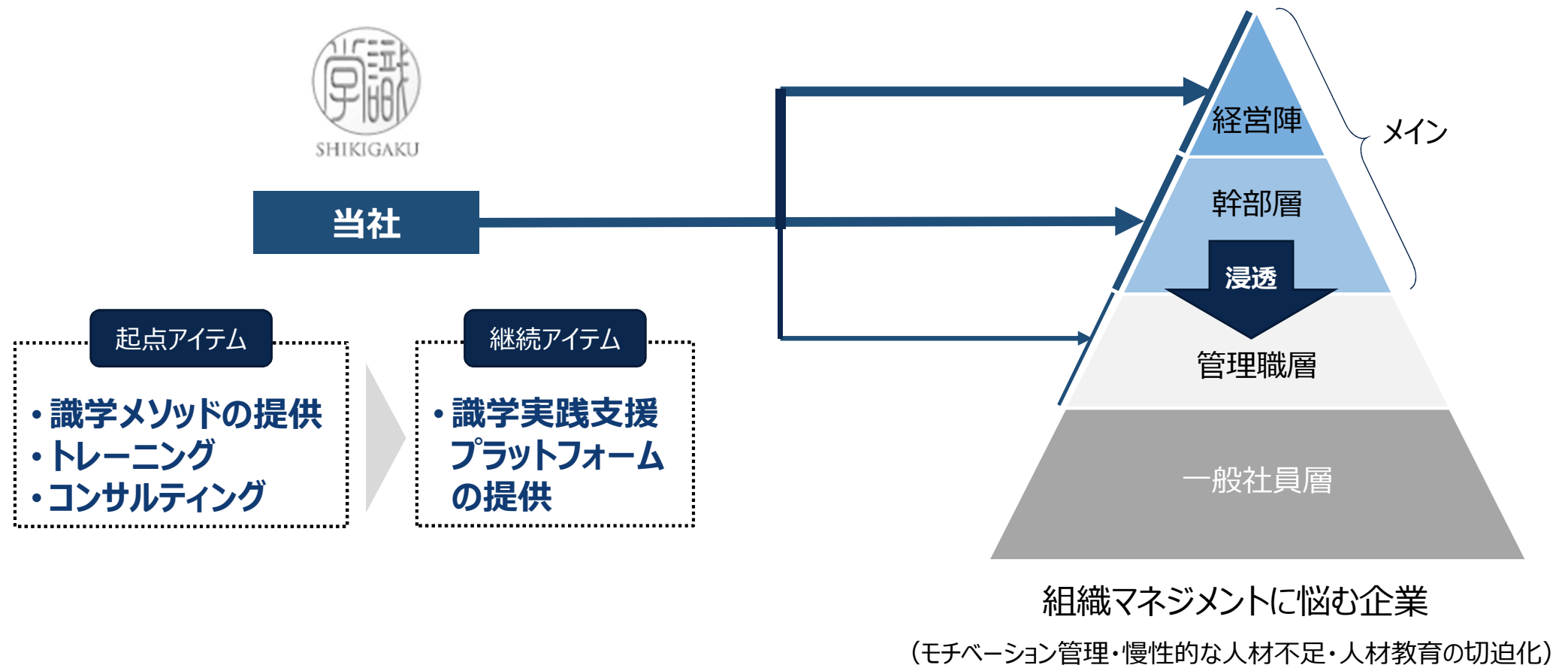


- 売上は組織コンサルティング事業の1セグメントのみ。ただし、マネジメントコンサルティングサービスとプラットフォームサービスの2種類のサービスから成る
- 当社開発の意識構造学「識学」を基本メソッドに、組織の生産性向上を図るための各種研修サービス、コンサルティングを展開



ビジネスモデル

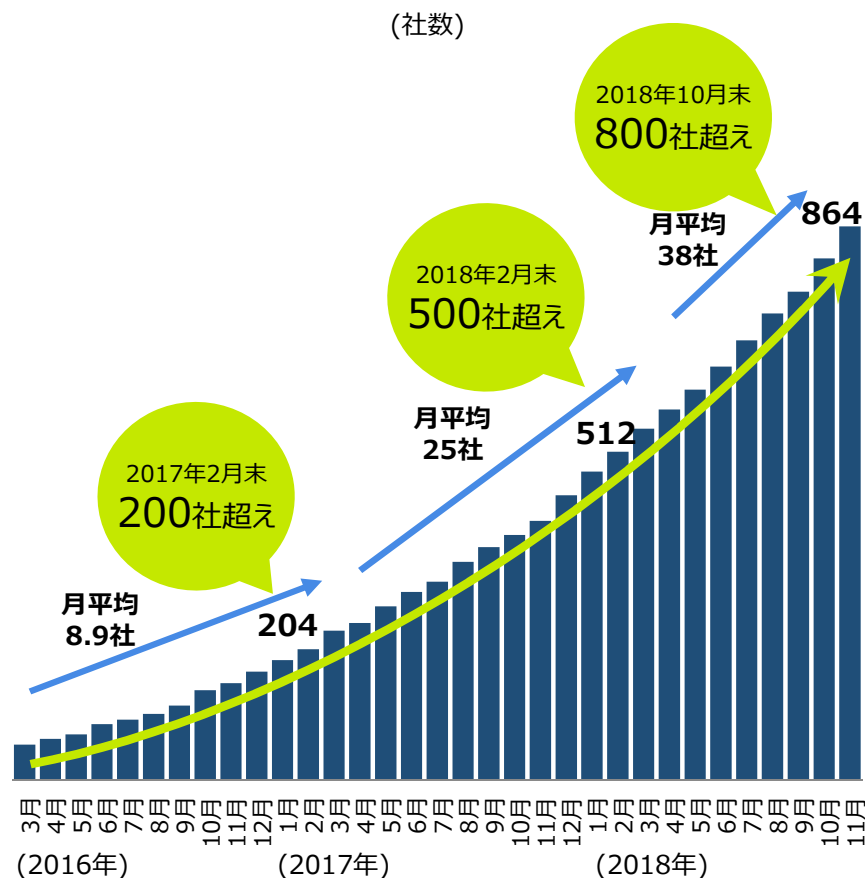
- 主たるターゲットは、成長期にある中堅・中小企業。従業員数が大きく変化している企業や従業員定着率に課題を抱えている企業などが対象
- 一般社員向けの研修ではなく、経営陣・幹部層へのアプローチが主体。経営層を起点に組織マネジメントを推進するメソッドを確立



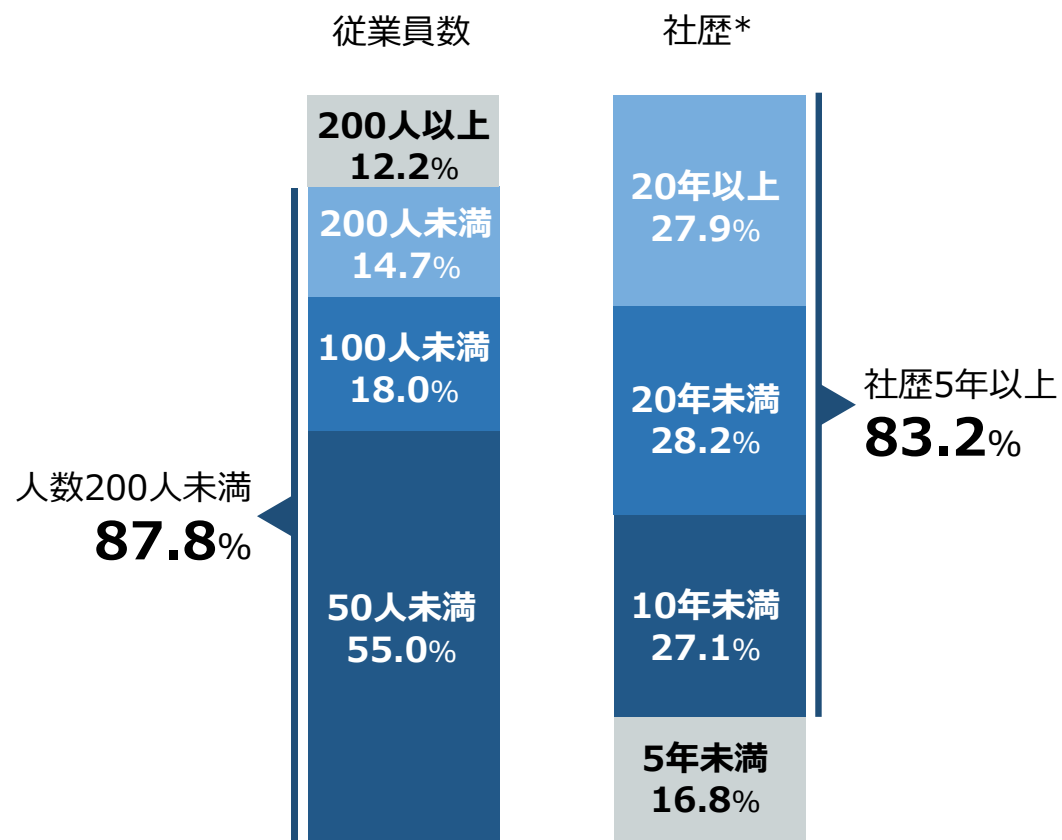
顧客動向

- 顧客は月を追って拡大。広告宣伝や実績の効果もあり、知名度の浸透が奏功
- 顧客は5年超の社歴を有する中堅・中小企業が中心。何らかの「成長の壁」に遭遇している公算大

累積導入社数推移（月次）



顧客属性内訳



*社歴不明の企業は内訳に含まない

顧客実績例



UUUM株式会社



株式会社インタースペース



株式会社ギフト



株式会社クラウドワークス



株式会社プロレド・パートナーズ



株式会社チェンジ



オークファン株式会社

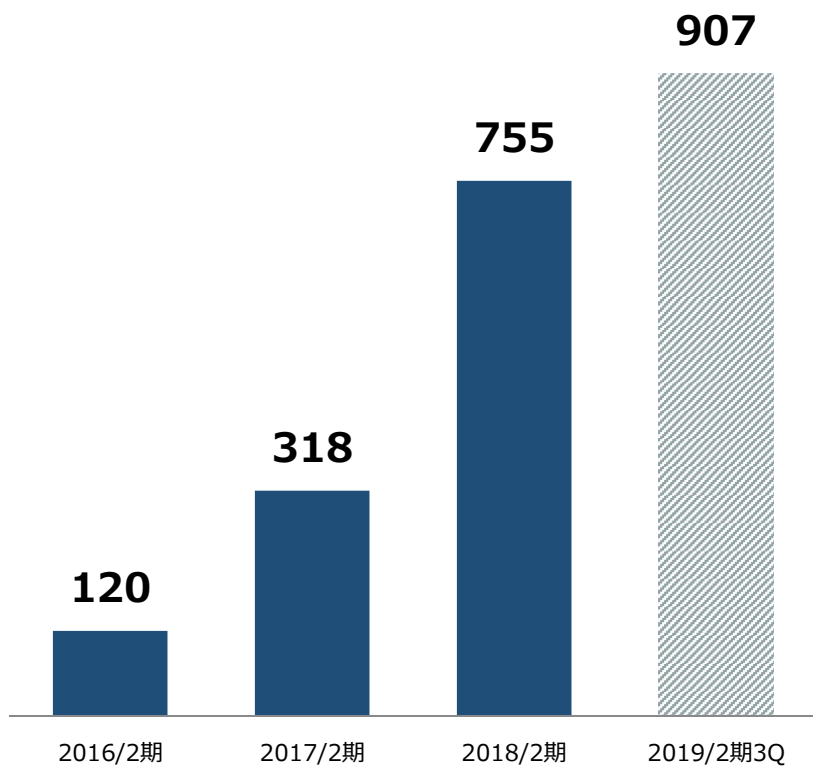
その他、以下のような大手企業でも実績あり

- ネット検索大手
- 大手通信キャリア、など

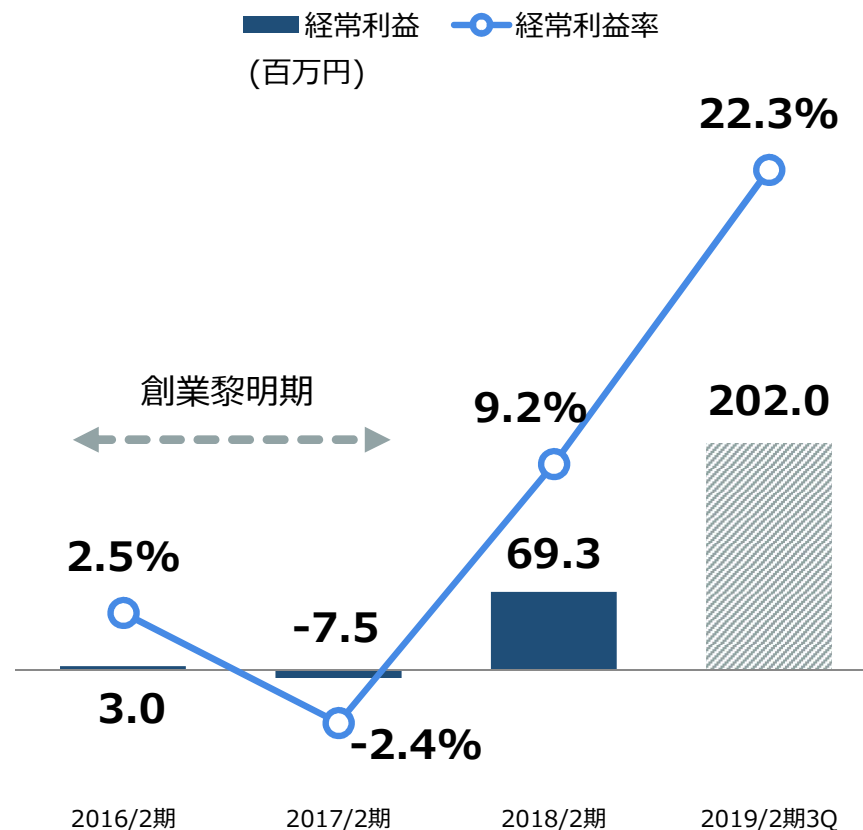
業績推移

- 創業4年目だが、売上高は急ピッチで成長
- 創業費用負担の一巡、売上高拡大により利益を計上できるフェーズにシフト

売上高
(百万円)



経常利益・経常利益率



事業環境

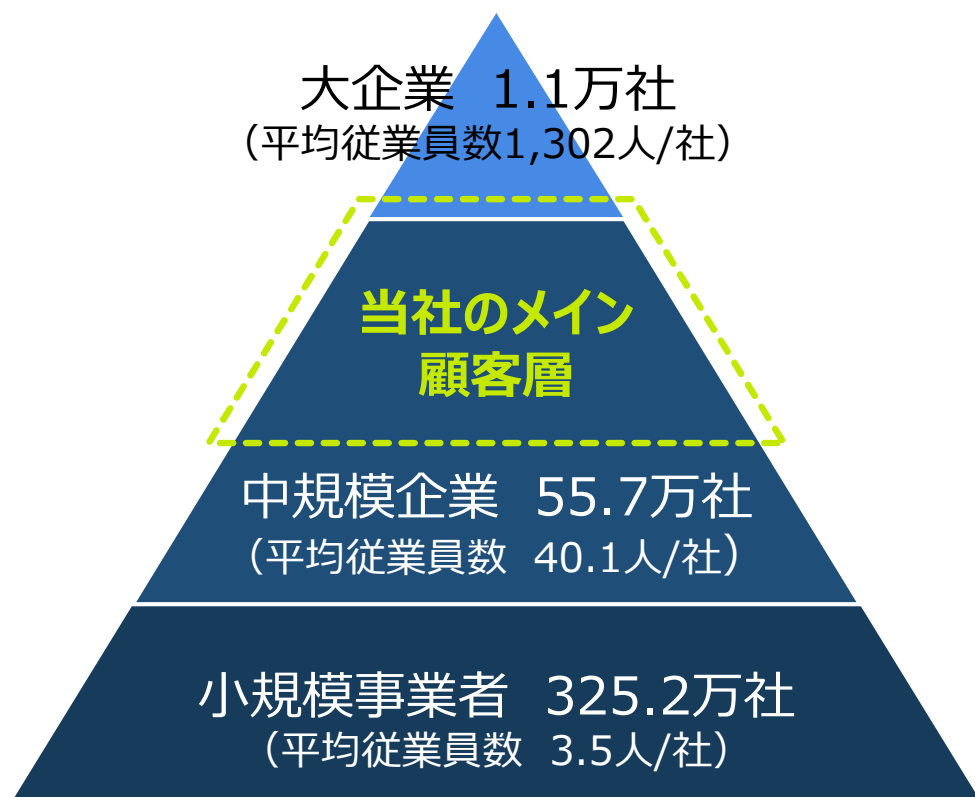


株式会社 識学

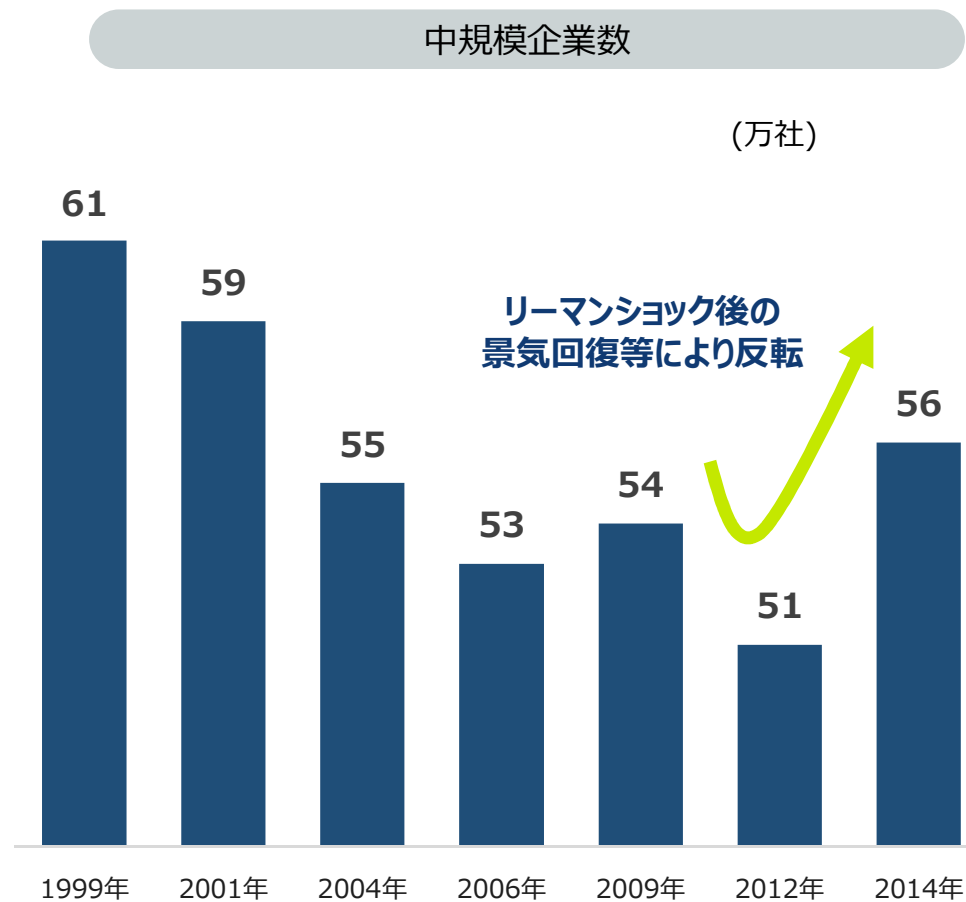
SHIKIGAKU

中規模企業の現状

- 当社クライアントの主力である中規模企業は全国に約56万社存在
- 2012年まで中規模企業は減少一途だったが、景気回復・起業増などにより拡大転換



(出所)中小企業庁「中小企業白書」2018年版

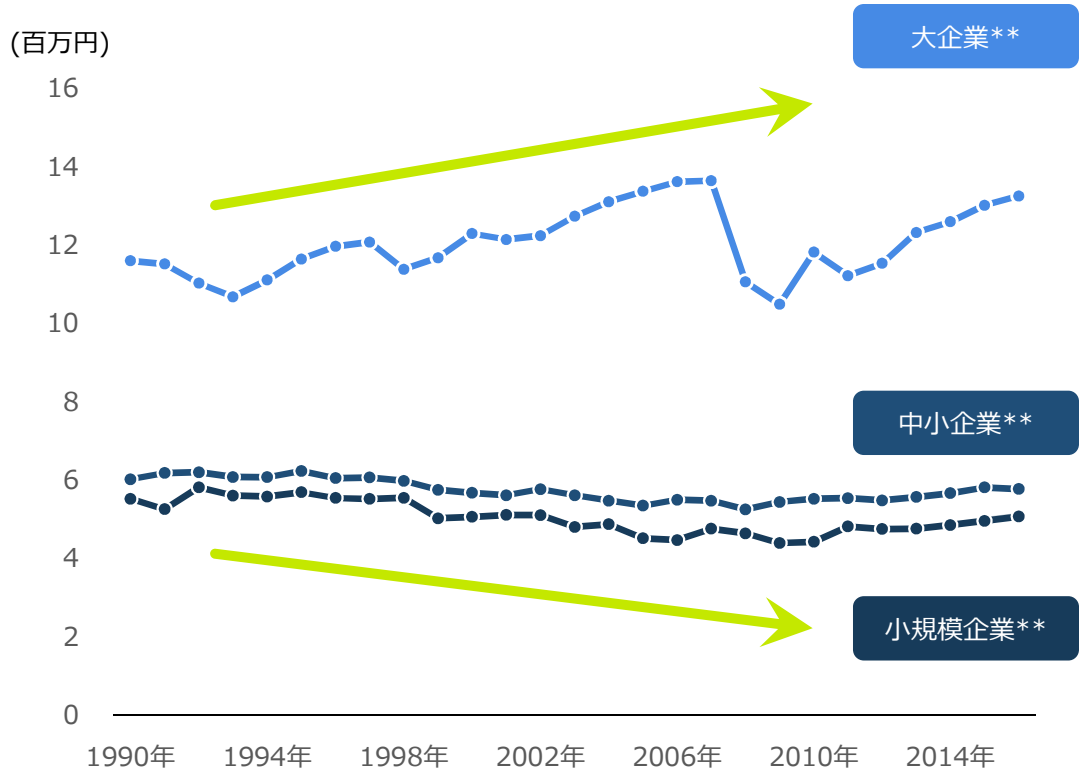


(出所)中小企業庁「中小企業白書」2018年版

中小企業の直面する問題①

- 労働生産性の改善は進まず。依然としてバブル期水準を回復できず
- 一方、大企業は生産性改善が進んでおり、中小企業との格差が広がっている

労働生産性*の推移



大企業の労働生産性は着実に改善し、バブル期水準を既に上回る

対照的に、中小企業の労働生産性は停滞。直近は改善しつつあるも、バブル期水準回復には依然至らず

中小企業と大企業との生産性格差はさらに広がりつつあり、延いては人材の処遇に影響を及ぼす可能性も

* 労働生産性=付加価値額/従業員数 と定義

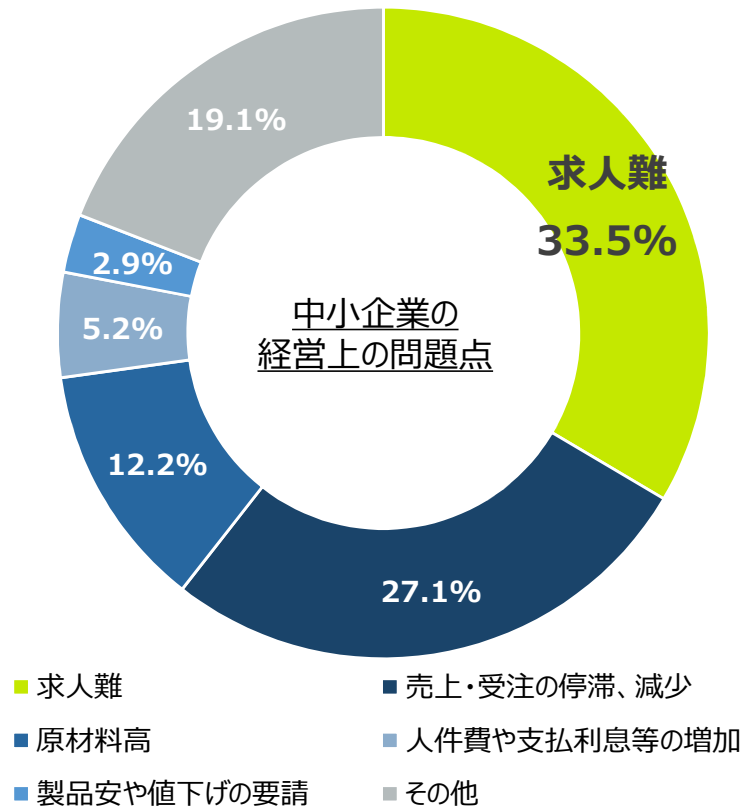
** 大企業は資本金10億円以上、中小企業は資本金1千万以上1億円未満、小規模企業は資本金1千万円以下 と定義

出所：財務省「法人企業統計調査年報」

中小企業の直面する問題②

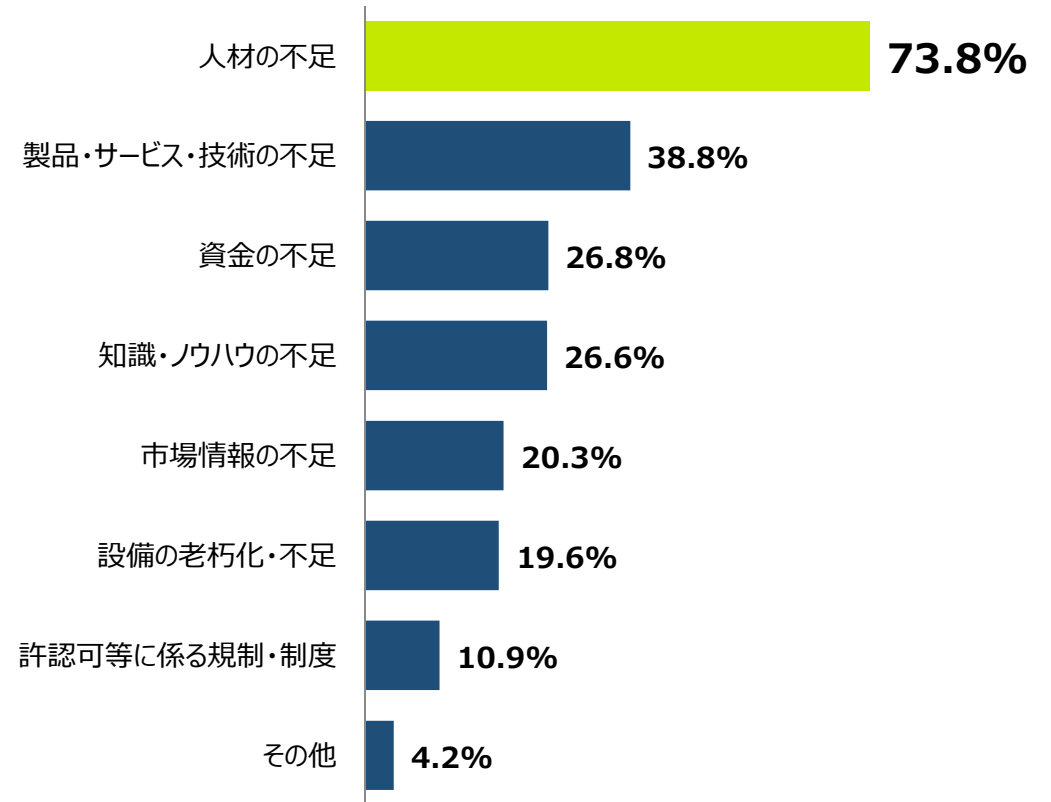
- 労働生産性改善の遅れもあり、中小企業にとって求人難が最大の経営問題に
- 売上拡大にも人材不足が重い足枷となっており、それら問題への解決策に対するニーズは大きい

中小企業の経営上の問題点内訳



(出所) (株)日本政策金融公庫「全国中小企業動向調査」

中小企業「売上拡大」のための経営課題*



* 複数回答可によるアンケート

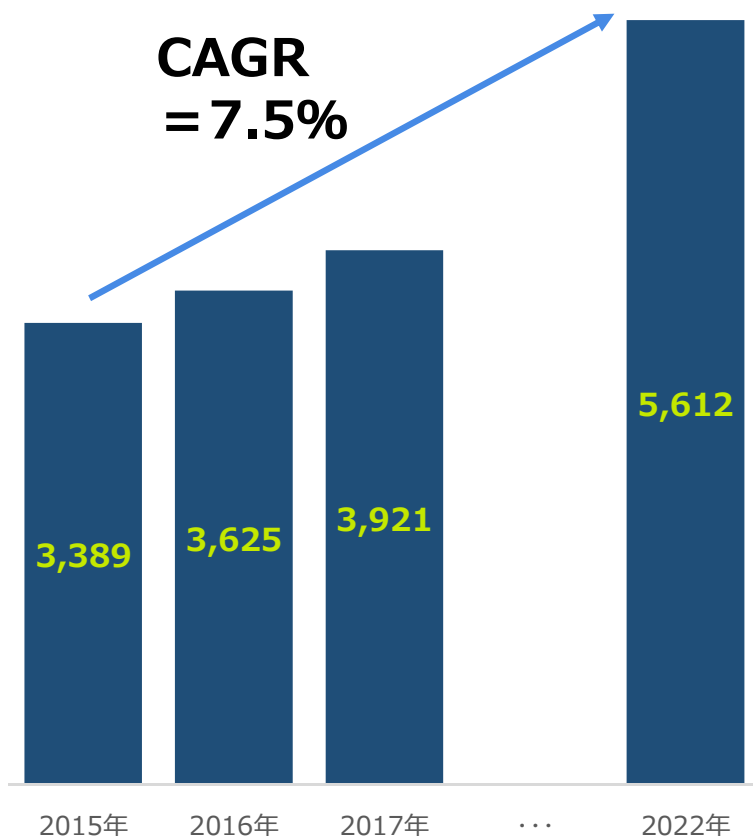
(出所) 東京商工会議所「中小企業の経営課題に関するアンケート」

ビジネスマネジメント市場の概要

- 国内コンサルティングサービス市場の成長牽引は組織マネジメント含むビジネスコンサルティングが担うとの見方
- 当社の主たる活動領域は組織/人事改革コンサルティングにおける論理系アプローチ分野

国内ビジネスコンサルティング市場予測

(億円)



(出所) IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場」(2017年5月)
「国内ビジネスコンサルティング市場予測を上方修正」(2018年3月)

ビジネスコンサルティング分野の主領域

- ✓ 戦略コンサルティング
- ✓ 財務/経理コンサルティング
- ✓ リスクコンサルティング
- ✓ 業務改善コンサルティング
- ✓ 組織/人事改革コンサルティング
 - 情緒系アプローチ
 - 論理系アプローチ

当社の主たる活動領域

当社の強み・特徴



株式会社 識学

SHIKIGAKU

1

識学メソッド

- 当社独自のアプローチであり、汎用的な見地を確立
- 対象はビジネスのみならず、スポーツ・学校にも対応可

2

高い顧客満足度

- 口コミ等の紹介ルートが実質7割

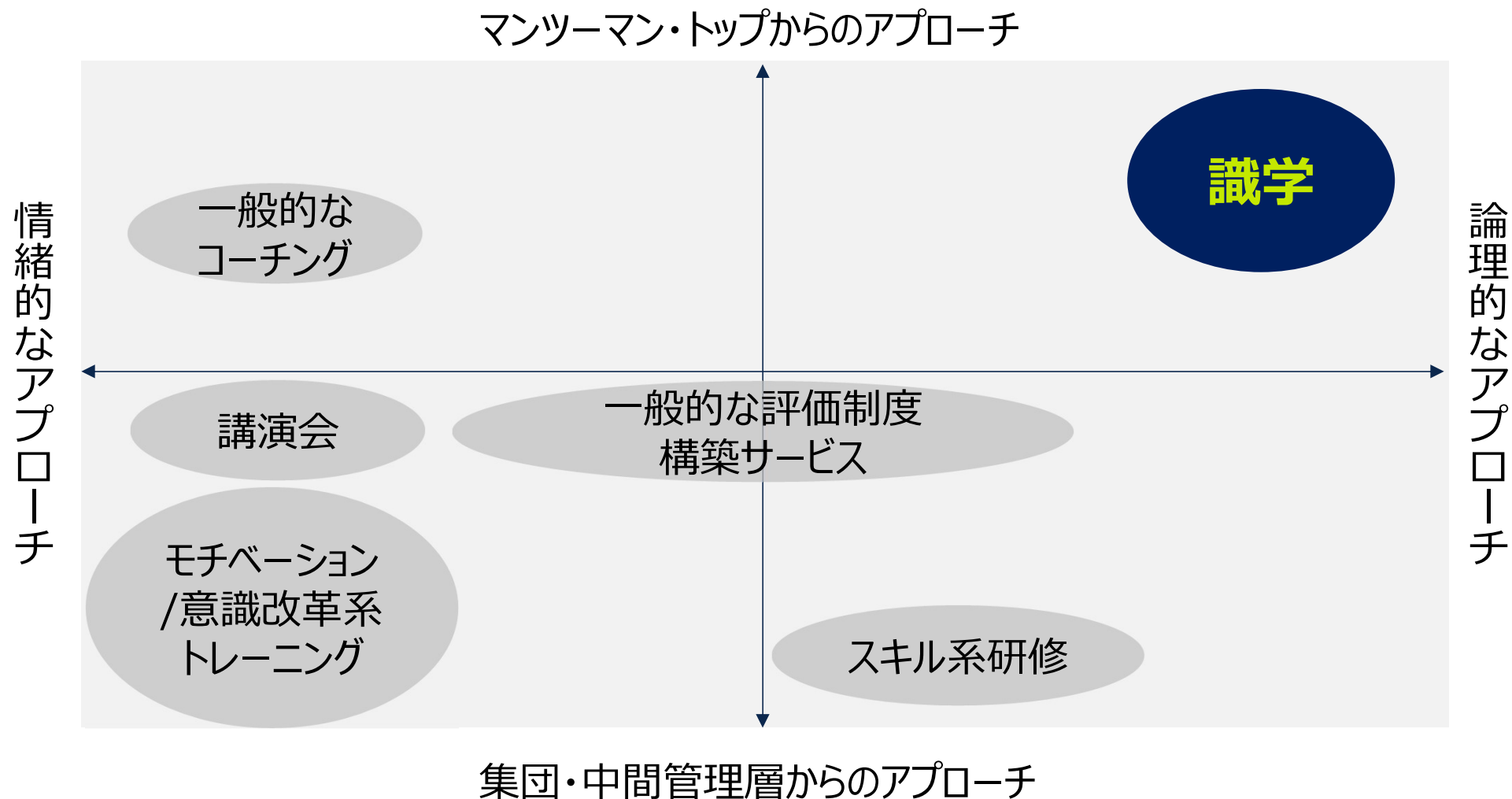
3

高付加価値経営

- 付加価値の最大化を追求し、現在の売上総利益率は89%

当社の強み・特徴 ①識学メソッド

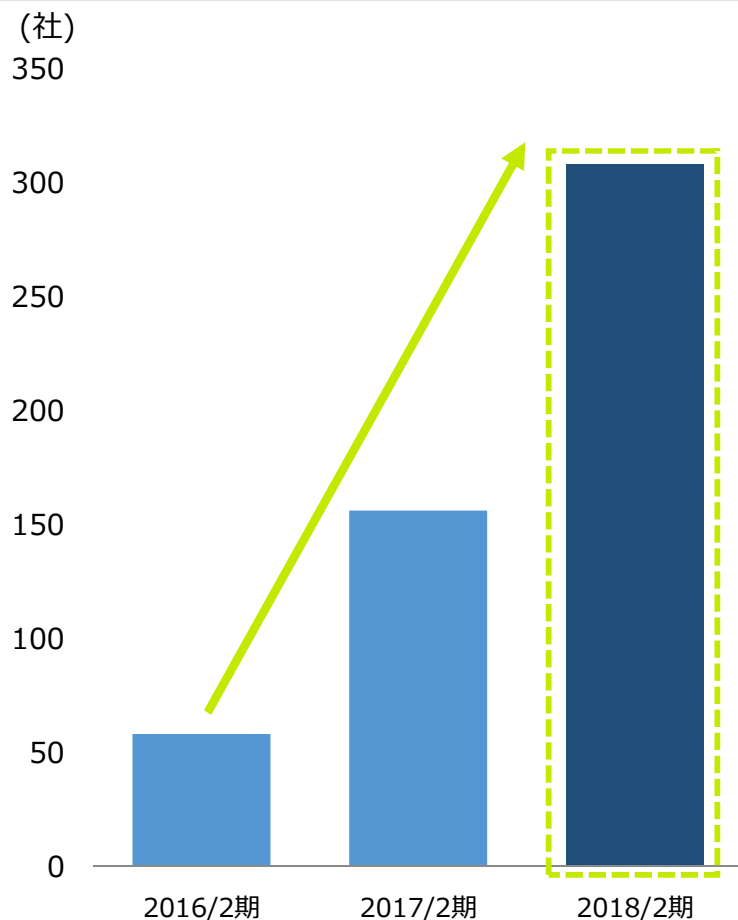
- 識学は経営トップ層へのアプローチ、論理性、マンツーマントレーニングの3点で独自性高い
- 組織の変革には、経営層自らが組織の混乱を招かないマネジメントルールの明確化が不可欠



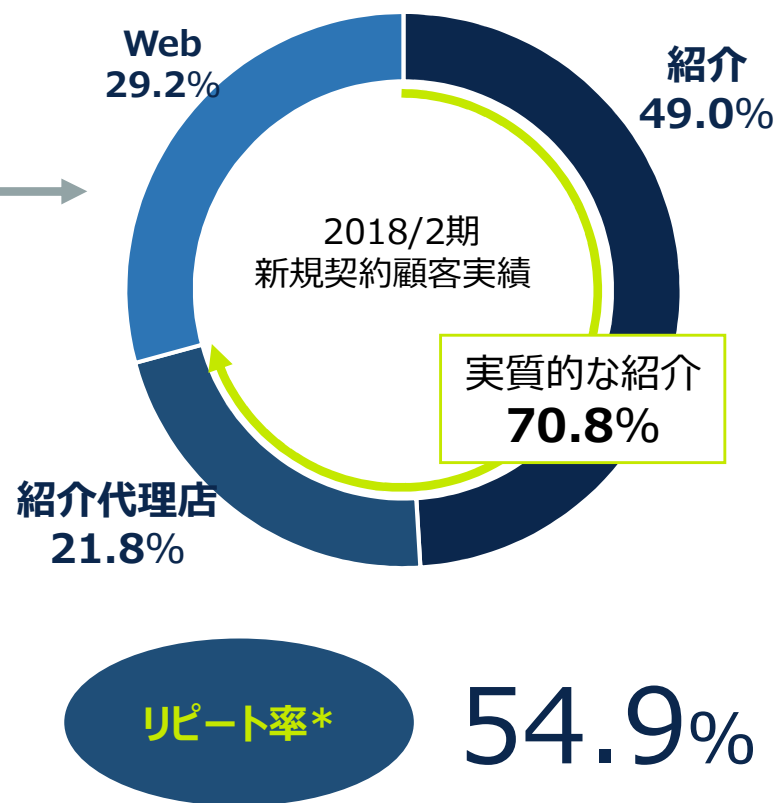
当社の強み・特徴 ②高い顧客満足度

- 顧客獲得ルートは実質的に紹介(紹介+紹介代理店)が7割超。それだけ顧客の満足度は高いと推定可能
- 全受注社数に占めるリピート率*は約55%。過半数の顧客が識学の効果を評価し、ストック顧客化

新規導入社数の推移



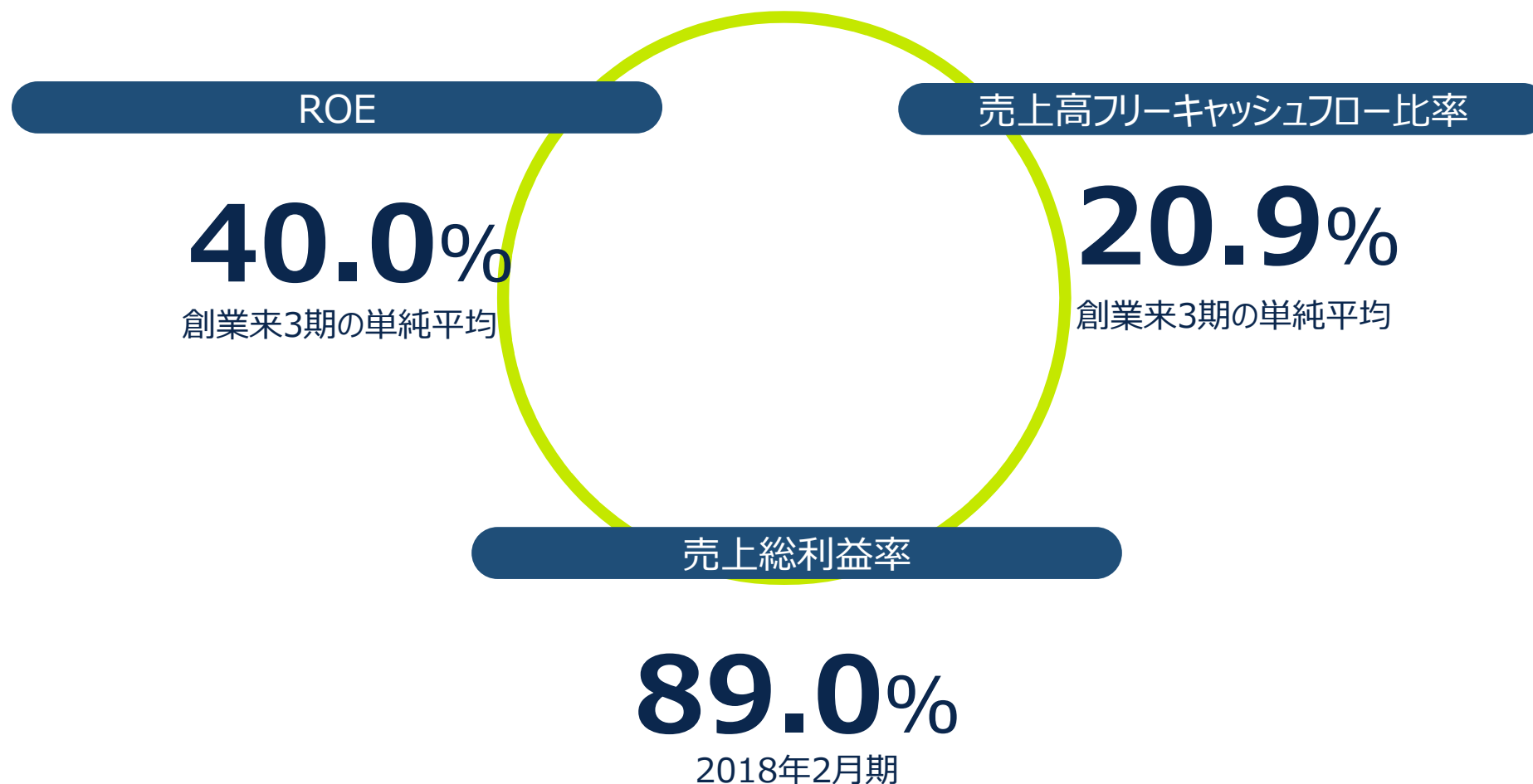
顧客獲得ルート別構成比



(*) 2018年11月末現在。前年度までの全新規受注社数のうち、2回以上受注した企業の割合と定義 (プラットフォームサービスの追加発注含む)

当社の強み・特徴 ③高付加価値経営

- 付加価値の源泉はメソッドにあり。売上総利益率は89%にも到達
- 高い収益力を背景に高ROEを実現。財務レバレッジは高いが、高いFCF捻出力で安全性を確保



中期展望



株式会社 識学

中長期ビジョン

会社経営・組織運営には、
「識学」が不可欠との位置づけを確立し、ブランド化を図る

中長期ビジョン実現にむけての経営施策・戦略

1

識学認知度の向上に向けて ～積極的な広報活動と全国展開

2

プラットフォームサービスの強化によるストックビジネス構築

3

さらなる顧客ニーズへの対応

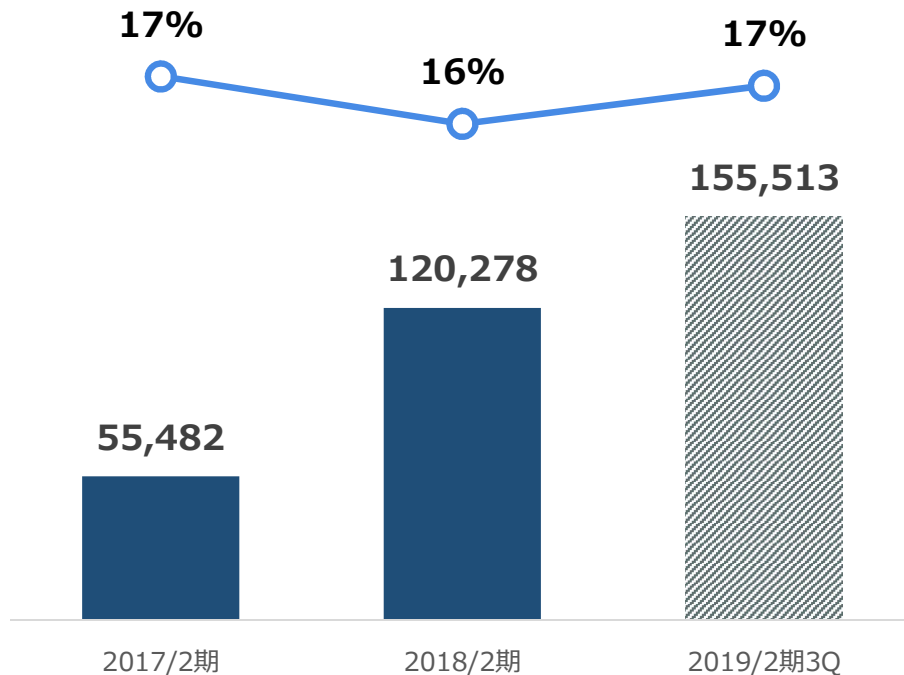
- ✓ M&Aデューデリジェンス(組織DD)への識学適用領域拡大
- ✓ 企業以外の組織への導入拡大
- ✓ B to C 領域への進出

識学の認知度向上に向けて①

- 広報活動の積極的な展開を継続。ただし、広告宣伝費比率は売上高の20%未満に抑制
- 生産性向上サービス領域を共にする企業群とコンソーシアムを組んでアプローチ

広告宣伝費と売上高広告宣伝費率の推移

(千円)



生産性向上の業界連携

株式会社チェンジと業務資本提携締結
(2018年9月発表)

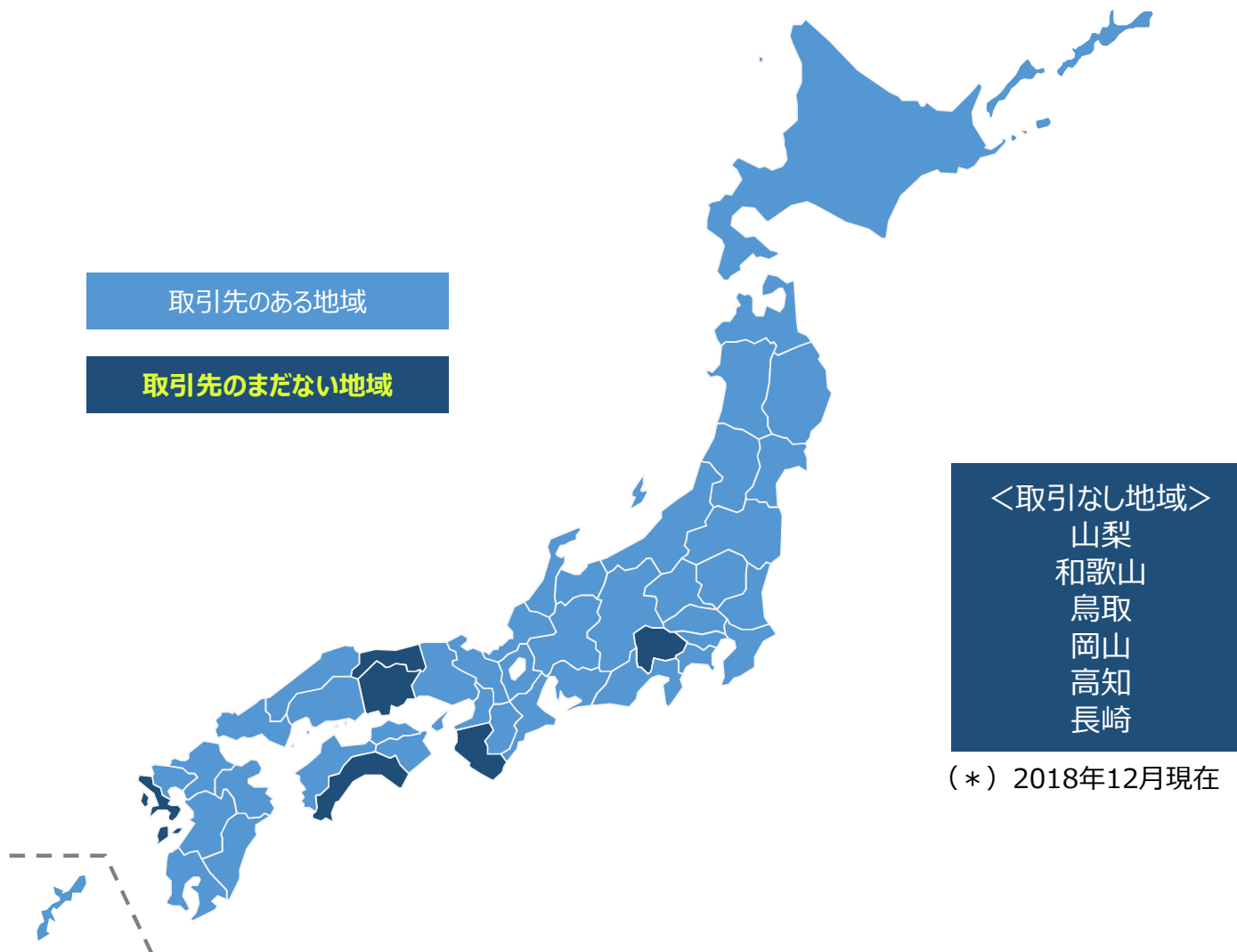
- ✓ チェンジは当社に出資
- ✓ 法人向け生産性向上サービスの開発および販売を実施



生産性向上サービスを営む
企業ともタッグを組んで
識学の認知度引上げを推進

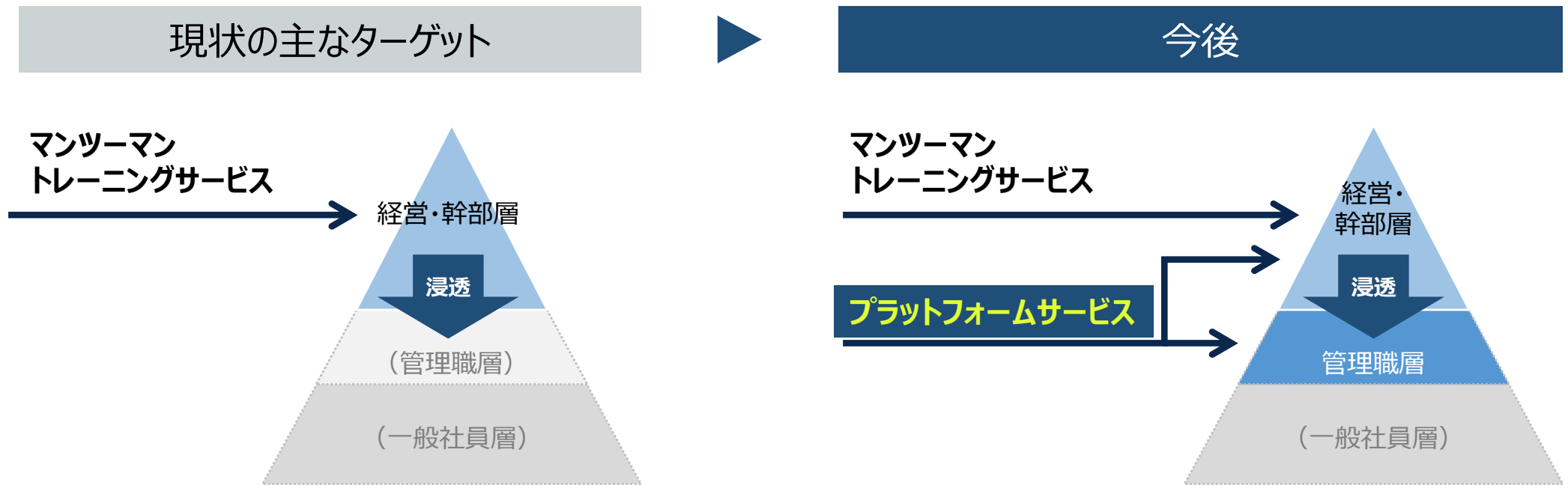
識学の認知度向上に向けて②

- 顧客の全国展開を促進。地方にはまだまだマネジメント改革の必要が企業が存在する
- 現在、顧客の7割は首都圏。一方、取引先のない都道府県も6県存在し、全国展開に知名度向上効果は必須



プラットフォームサービスの強化によるストックビジネス構築①

- プラットフォームサービスを強化・推進し、ストックビジネスを構築し、収益基盤の安定化を図る
- 組織に識学の浸透・定着を求めるニーズに対応したプラットフォームサービスの提供



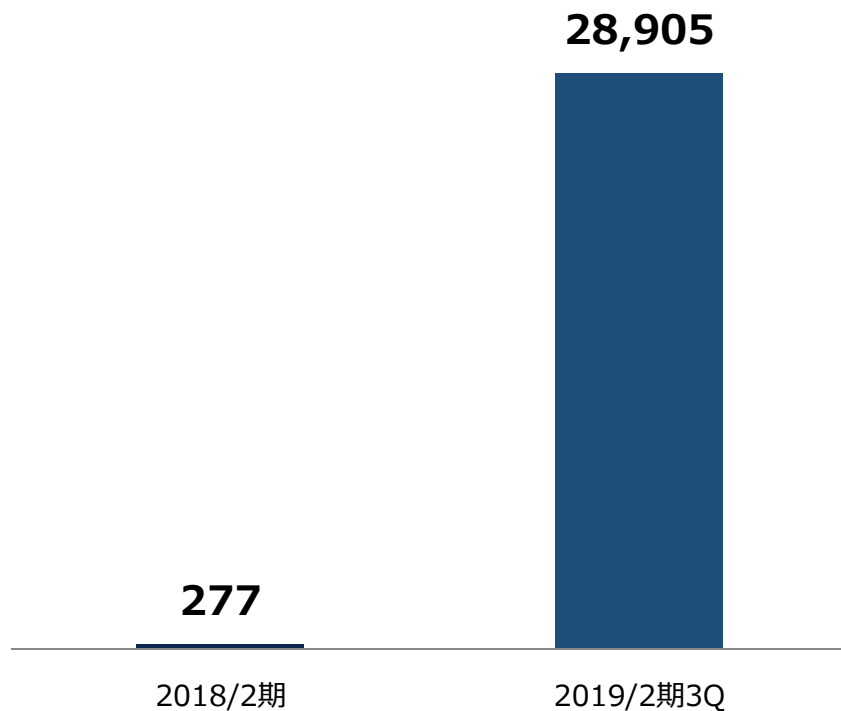
**ストック型のビジネスモデル導入で、
収益基盤の安定化**

プラットフォームサービスの強化によるストックビジネス構築②

- 2018年3月からスタートし*、契約件数は急ピッチで拡大中。8月末時点で当社累積総顧客数の約14%に到達
- 売上高も2019/2期第3Q時点で、全社売上の約3%にまで成長

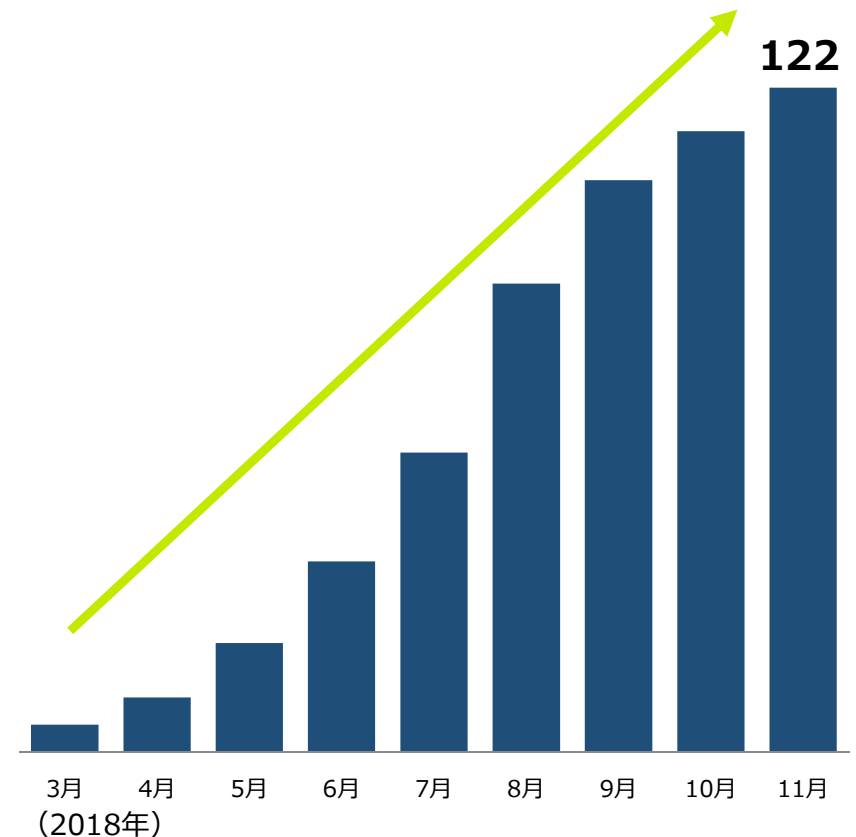
プラットフォームサービス 売上高

(千円)



プラットフォームサービス 契約件数

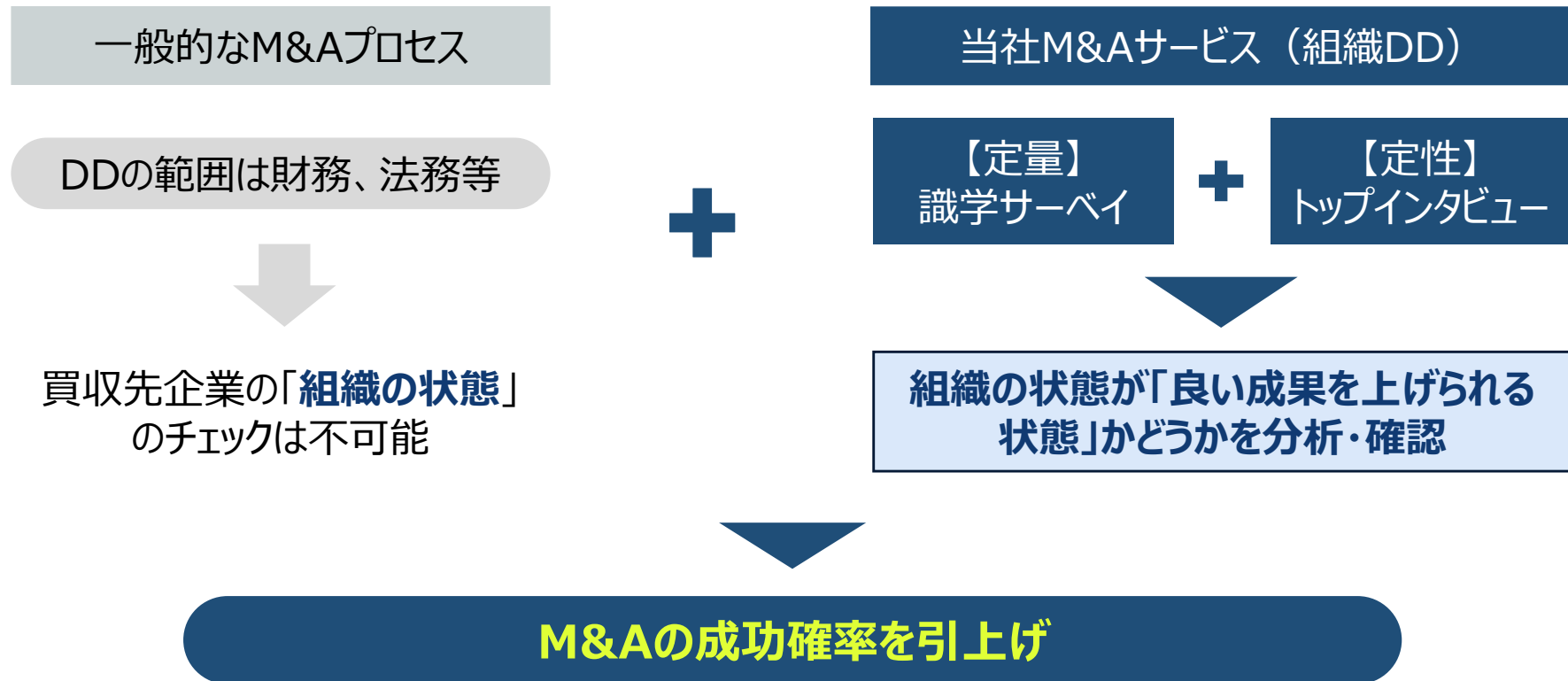
(社)



* プラットフォームサービスは2017年7月より無料(一部、有料)で開始、2018年3月から本格的に有料契約を開始

さらなる顧客ニーズへの対応 ~M&Aデューデリジェンス(組織DD)への識学適用領域拡大

- 企業のM&Aにあたって買収先企業の「組織が活着しているか」を識学の目線でチェック (DD)
- 組織DD後に識学トレーニングを導入し、シナジー効果創出までの期間を最短化 (PMIへの応用)



- ◆ 「組織DD」という新たな領域を開拓
- ◆ 組織DDによってPMIに貢献し、早期の生産性向上・業績拡大へ
- ◆ シナジー効果創出に向けて、新たな「識学」ニーズを獲得

さらなる顧客ニーズへの対応 ~企業以外の組織への導入拡大

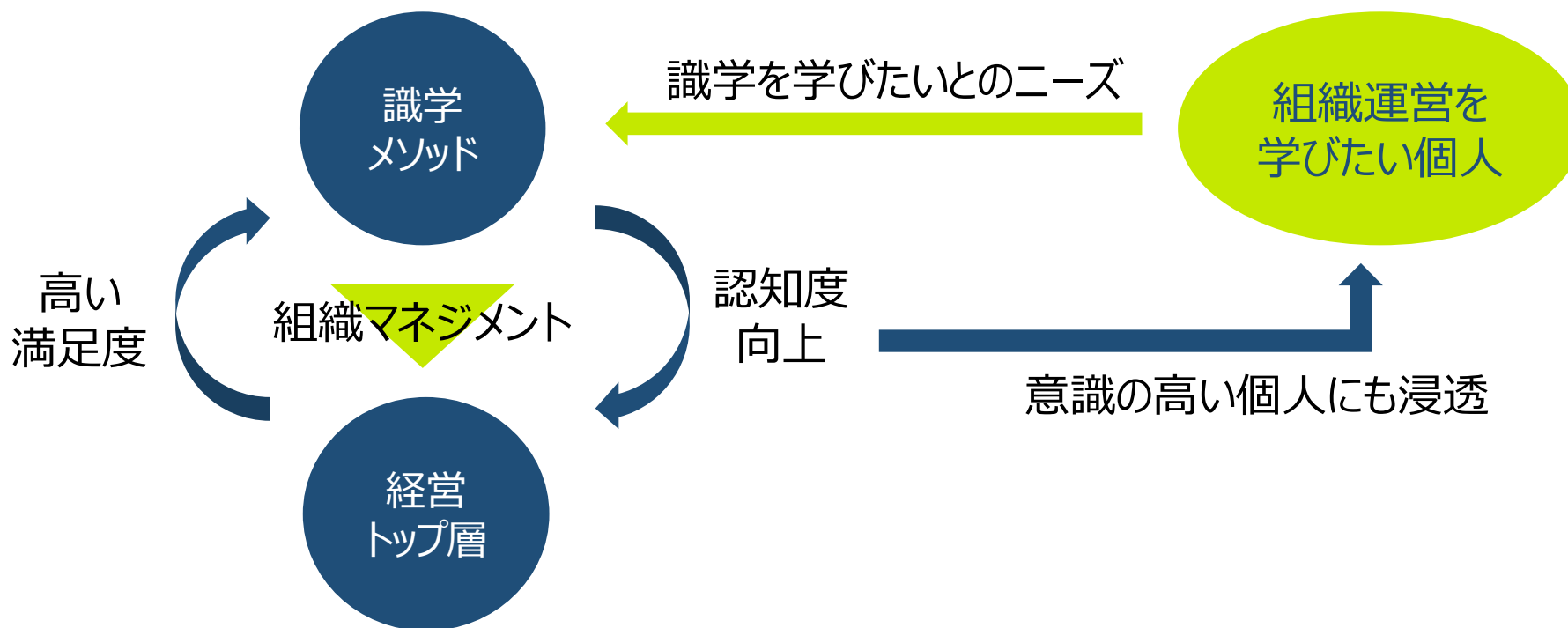
- 識学メソッドは企業以外の組織にも適応し、メソッドの社会性をさらに向上
- 現在、既にスポーツチームや学校などに導入実績。適用範囲をさらに拡大し、知名度向上を狙う



さらなる顧客ニーズへの対応 ~B to C 領域への進出①

- 識学の認知度向上に伴い、「B to C」のニーズが発生・拡大
- 将来的にさらなる認知度向上があれば、組織マネジメントを学びたい個人はさらに増加すると想定

当社のBtoBアプローチ



さらなる顧客ニーズへの対応 ~B to C 領域への進出②

- 識学の認知度が向上する中で、「B to C」のニーズが生まれてきているため、当社特徴であるマンツーマントレーニングとは異なる領域への進出を計画
- 識学メソッドを意識の高い「企業の中間管理職」に向けて提供

	B to B	B to C
提供形式	マンツーマントレーニング	集団トレーニング
トレーニング対象者	経営陣・幹部層	企業の中間管理職
トレーニング内容	トップマネジメント	(組織運営) マネジメント 管理職としてのマネジメント力の向上

今後の戦略投資計画

主な戦略投資内容

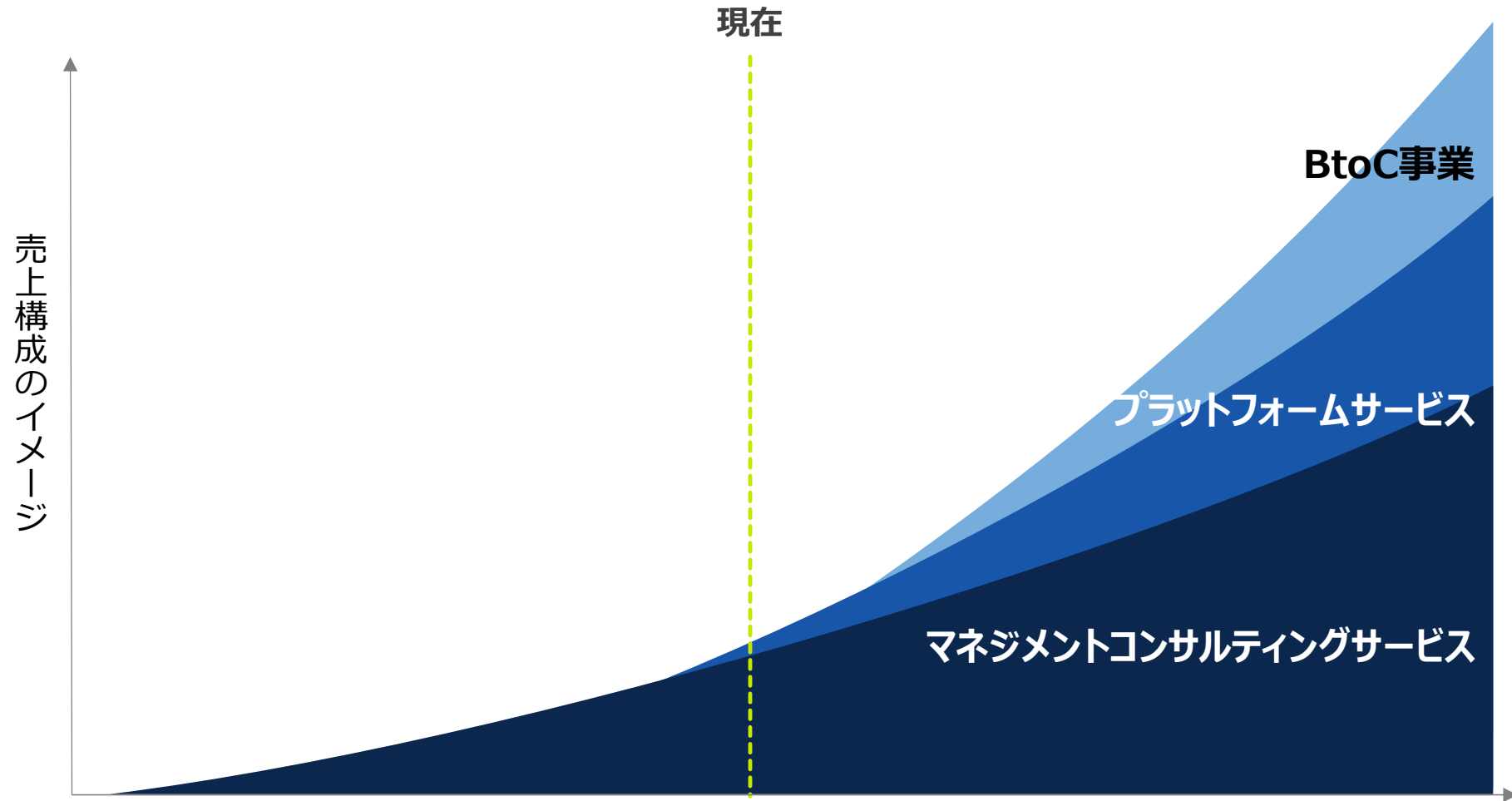
広告宣伝の強化

人材(講師)の
採用・確保

2018/2期末時点の財務状況

現 預 金	2.78億円
有 利 子 負 債	0.72億円
自 己 資 本	0.77億円
自己資本比率	20.76%

成長シナリオ



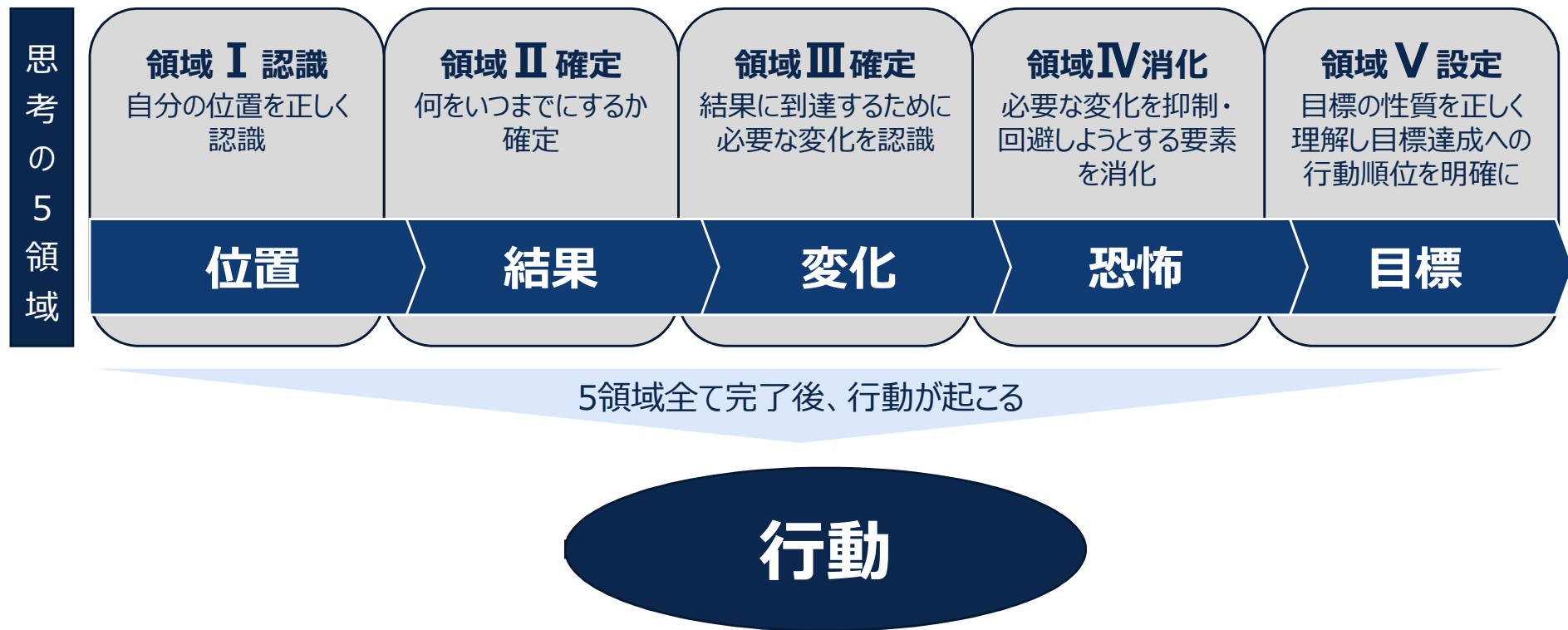
APPENDIX



株式会社 識学

識学におけるヒトの意識の5領域

- 識学では、ヒトの意識領域を位置・結果・変化・恐怖・目標に分類し、ヒトはそれらを認識した後に行動を起こすと分析
- 各5領域を正しく認識することがなければ、行動に十分な効果は発揮できず、生産性を阻害することに繋がりがかねない



- 2015年3月 東京都渋谷区に株式会社識学を設立(資本金500千円、現 品川区西五反田)
マネジメントコンサルティングサービス「マスタートレーニング」を企業向けに提供開始
- 2016年9月 普通株式1株につき100株の割合で株式分割
- 10月 大阪支店を開設
- 2017年2月 第三者割当増資により、資本金25,500千円に増加
- 3月 マネジメントコンサルティングサービス「評価制度構築」を提供開始
- 5月 マネジメントコンサルティングサービスをプロスポーツチーム等のスポーツ分野向けに提供開始
- 7月 プラットフォームサービス「識学クラウド組織診断」を提供開始
- 9月 福岡支店を開設
- 2018年2月 プラットフォームサービス「識学クラウド動画復習」を提供開始
- 3月 プラットフォームサービス「識学クラウド評価制度運用支援」を提供開始
プラットフォームサービス有料契約の開始
- 5月 プラットフォームサービス「識学クラウド日常業務支援」を提供開始
- 8月 事業承継やM&A領域向けサービスであるプラットフォームサービス「組織デューデリジェンスサービス」を提供開始
- 11月 普通株式1株につき2,000株の割合で株式分割

財務ハイライト

決算期		2016/2期	2017/2期	2018/2期	2019/2期3Q
売上高	(千円)	119,653	317,871	755,023	906,587
経常利益	(千円)	3,039	▲7,548	69,320	202,268
当期純利益	(千円)	1,880	▲6,682	42,255	126,735
資本金	(千円)	500	25,500	25,500	25,500
発行済株式総数	(株)	10	1,100	1,100	2,200,000
純資産額	(千円)	2,380	45,697	76,953	259,788
総資産額	(千円)	29,303	172,623	370,603	565,520
1株当たり純資産額	(円)	238,030.00	20.77	35.69	118.09
1株当たり配当額	(円)	—	—	—	—
1株当たり当期純利益	(円)	188,030.00	▲3.34	19.46	57.84
自己資本比率	(%)	8.12	26.47	20.76	45.94
自己資本利益率	(%)	78.99	—	68.90	75.27
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	22,316	178,156	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	▲13,354	▲20,343	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	111,884	▲10,731	—
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	126,858	273,940	428,390
従業員数	(名)	4	14	32	40*

(*) 従業員数の2019/2月(第3四半期累計)の数字は2018年11月末現在

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

株式会社識学

〒141-0031

東京都品川区西五反田7-9-2 KDX

五反田ビル 4階

Phone:03-6821-7560

Fax: 03-6276-5576