



2023年4月14日

各位

会社名 株式会社 識学
代表者氏名 代表取締役社長 安藤広大
(コード番号 7049 東証グロース)
問合わせ先 上級執行役員経営推進部長 佐々木大祐
(TEL: 03-6821-7560)

中期経営計画の取り下げに関するお知らせ

当社は、2022年4月14日に公表いたしました中期経営計画（2023年2月期～2025年2月期）に掲げる数値目標を取り下げることといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画取り下げの背景

当社グループは、2022年4月14日に2025年2月期を最終年度とする中期経営計画を公表し、これを実現すべく様々な施策に取り組んでまいりました。

しかしながら、中期経営計画にて策定した取り組みを実施した、2023年2月期の連結業績は2022年4月14日に公表した中期経営計画において想定した前提条件からの乖離が大きく、想定した計画を下回る結果となりました。

主に、当社の主力事業である組織コンサルティング事業において新規受注の伸び悩みによる売上高計画の未達及び人件費・採用教育費・広告宣伝費などの費用について想定していた投資対効果を下回る結果に終わったことによる利益計画の未達が要因となります。（下記「(参考)中期経営計画で想定していた前提条件に対しての結果」を参照ください。）

中期経営計画策定において想定していた前提条件と大きく異なる状況であり、公表している中期経営計画の達成が困難であると判断したことから、中期経営計画を取り下げることといたしました。

2. 今後の業績見通しの開示方針について

当社グループの経営方針や財務状況等を株主、投資家の皆様に正しくご理解頂くための情報開示のあり方として、単年度ごとの業績見通しを公表することといたします。また、「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関しましては、毎年5月の開示を予定しております。

(参考)中期経営計画で想定していた前提条件に対する結果

項目	内容	結果
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> • 企業規模に関係なく組織運営に対する課題あり • 書籍販売好調により需要環境はポジティブ 	<ul style="list-style-type: none"> • 書籍/YouTube からの情報による「識学」の一般化により「識学」を学ぶということに対するニーズの減少 • 顧客ニーズの変化へ対応できておらず、新規受注の伸び悩み
事業戦略	<p>①広告宣伝費の大規模投資による継続的な売上成長の実現</p> <p>②講師の前倒し採用による体制強化</p> <p>③既存事業の成長に注力</p>	<p>下記の要因による講師品質低下 + 新規受注の伸び悩み</p> <ul style="list-style-type: none"> • トレインジャックをはじめとする大規模なオンライン広告や YouTube を活用したマーケティング投資を実施 上記は、投資対効果が低く受注拡大に至らず 上記を受け 2023 年 2 月期第 3 四半期より、認知系広告への投資は控え、アポイント獲得に対して効果の高いと見込まれる分野に対して広告宣伝費を投下する方針へ変更 • 「人材投資」については、採用は計画通りに進んだものの、講師育成体制の脆弱性が発覚し、講師品質に課題が発生（講師数 120 名の計画に対して 85 名で着地）

以上