



SHIKIGAKU

**2026年2月期 第2四半期
決算説明資料**

2025年10月10日
(東証グロース : 7049)

目次

1 | M&Aについて

2 | 2026年2月期第2四半期 決算概要

M&Aの方向性

良い技術やサービス・製品を保有する製造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

2026年2月期中に2社買収する目標

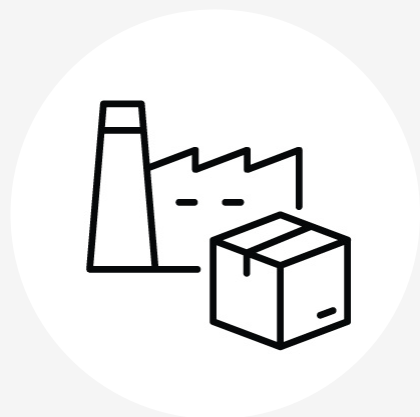
M&A戦略

製造業をターゲット

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



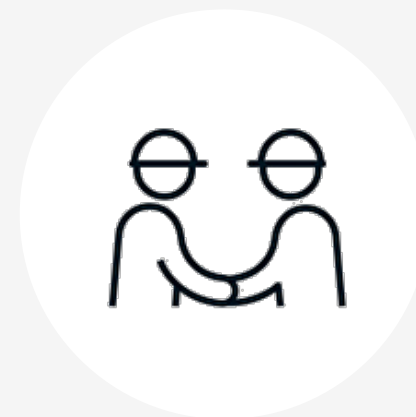
ハンズオン支援ファンドでの
実績のある製造業を
ターゲット



良い技術やサービス・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



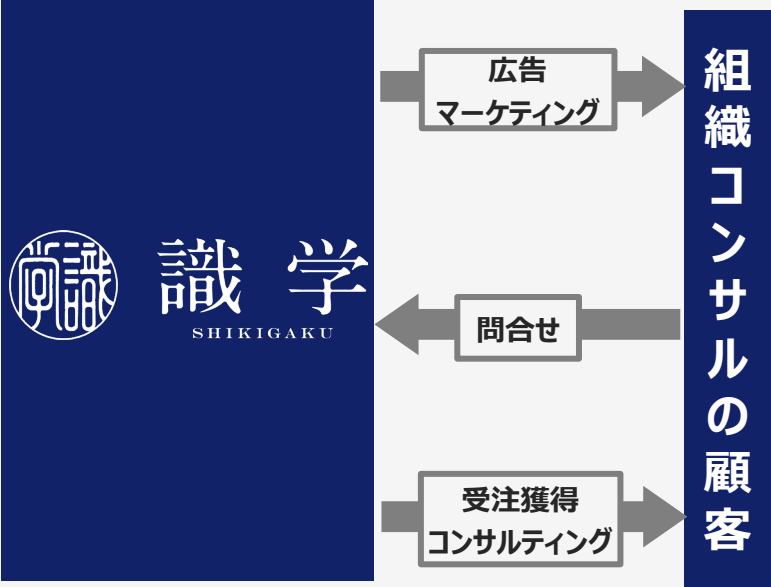
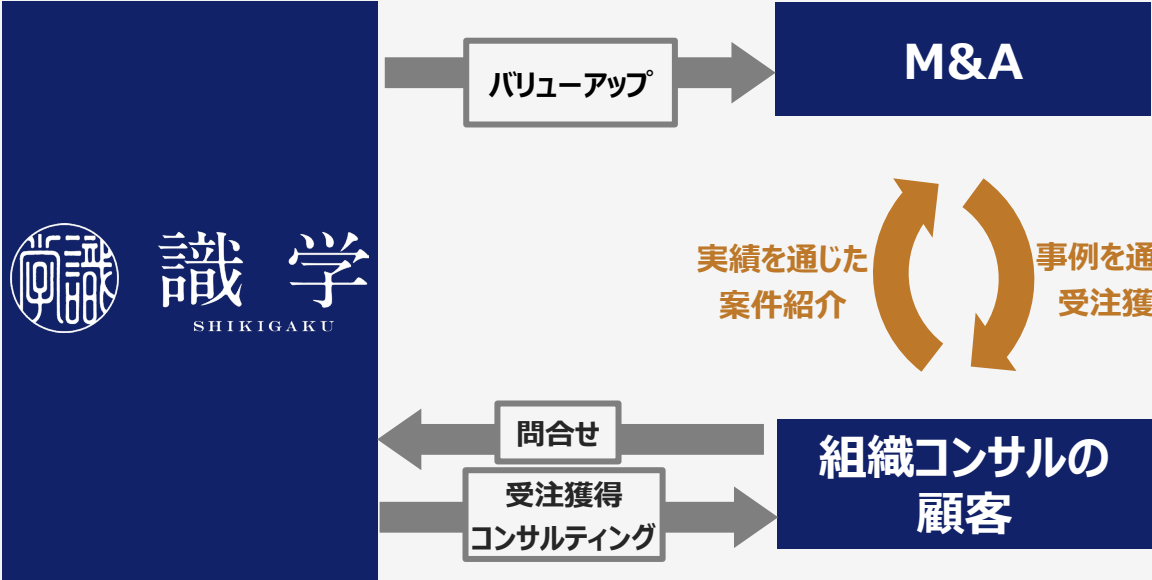
日本の中小企業が持つ
技術の海外流出を防止し、
価値ある「技術やサービス」を
未来へつなぐ



改善後も保有を継続
連結業績として
取り込み

M&Aの狙い

M&Aで取得した企業に識学を導入し、バリューアップを実現
その実績を活用して、組織コンサルティング事業の新規受注を獲得する好循環を創出

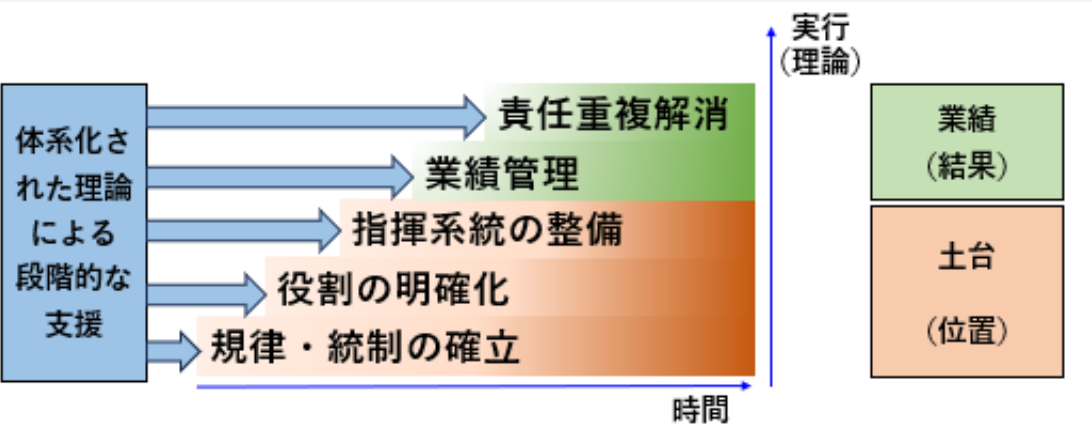
	～2025年2月期	2026年2月期～
事業の柱	組織コンサルティング事業	組織コンサルティング事業 + M&A
ビジネスの流れ		
成長のドライバー	マーケティングを通じた顧客の獲得	事例を通じた顧客の獲得 + バリューアップを行い連結業績として取り込み

製造業へのハンズオン支援実績（新生識学ファンド）

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

「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



ハンズオン支援実績

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	・営業利益率8.4% ・債務超過	・売上高+46% ・営業利益率31.5%に改善 ・債務超過の解消
生産性	・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	・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	・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	・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

M&A進捗状況

	2 Qの目標	実績	26/2の目標
案件検討数	56社	62社	200社
意向表明社数	1社	3社	10社
実行数	未設定	0社	2社

目次

1 | M&Aについて

2 | 2026年2月期第2四半期 決算概要

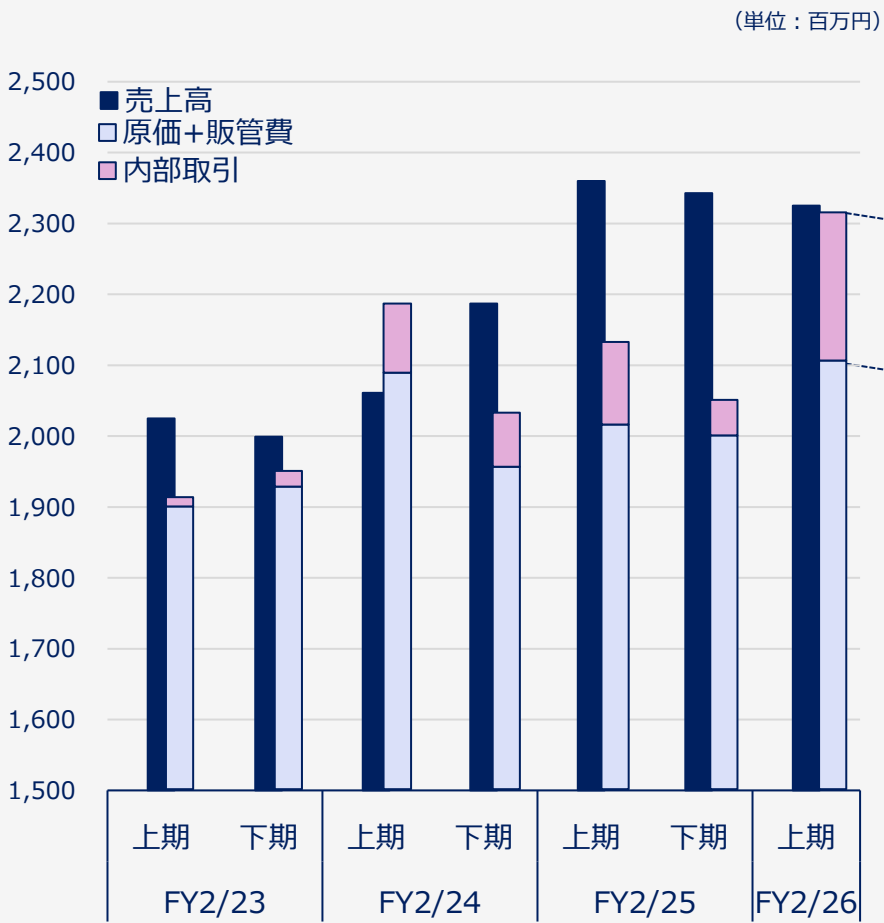
セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高：3,677百万円 (YoY +39.9%) 営業利益：840百万円 (YoY +367.3%)	新生識学ファンドで1社売却により、 売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円を計上
組織コンサルティング事業	売上高：2,325百万円 (YoY ▲1.5%) 営業利益：10百万円 (YoY ▲95.3%) コンサルタント数：58名 (前年同期60名) コンサルタント1人当たり売上高：513万円/月(前年同期508万円) 受注残：699百万円 (YoY ▲7.9%)	(マネジメントコンサルティングサービス) 2025年2月期下期の受注金額が少なかったため、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：327百万円 (YoY +22.3%) 営業利益：78百万円 (YoY +83.1%)	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
ファンド事業	売上高：1,024百万円 投資実施先：3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 新進気鋭ファンド、Carstay、NURSY、Another worksへ投資実行

※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

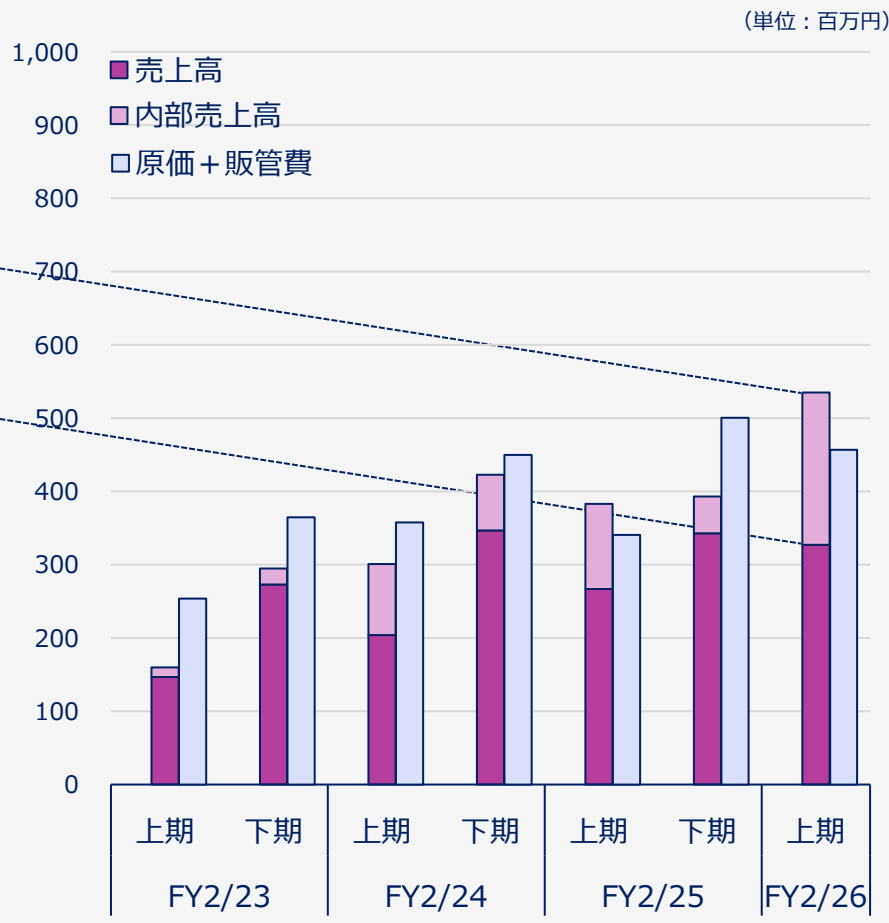
グループ内部売上高について

スポーツエンタテインメント事業の内部売上高が増加（208百万円、YoY+92百万円）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

組織コンサルティング事業



スポーツエンタテインメント事業



連結損益計算書

売上高・営業利益は過去最高

ファンド事業で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

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (6月～8月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～8月)	26年2月期	進捗率
	2Q (6月～8月)	2Q (6月～8月)		1H (3月～8月)	1H (3月～8月)		通期予算	
売上高	1,298	2,358	+81.6%	2,628	3,677	+39.9%	7,100	51.8%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,208	1,564	+29.4%	2,447	2,836	+15.8%	6,150	46.1%
(うち人件費・採用費)	510	557	+9.2%	1,014	1,078	+6.3%	-	-
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	143	130	▲9.0%	293	233	▲20.4%	-	-
営業損益	89	793	+791.0%	179	840	+367.3%	950	88.4%
経常利益	86	797	+826.7%	196	857	+337.0%	954	89.8%
当期純利益	185	357	+92.9%	291	445	+53.1%	687	64.8%
EPS(円)	21.52	42.47	+97.3%	33.72	53.01	+57.2%	81.73	64.9%

※ 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

主力事業である、組織コンサルティング事業において、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
スポーツエンタテインメント事業は売上高は過去最高、ただし営業利益は内部売上高208百万円（YoY+92百万円）によるもの
ファンド事業で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

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (6月～8月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～8月)
	2Q (6月～8月)	2Q (6月～8月)		1H (3月～8月)	1H (3月～8月)	
売上高	1,298	2,358	+81.6%	2,628	3,677	+39.9%
組織コンサルティング	1,201	1,204	+0.2%	2,360	2,325	▲1.5%
スポーツエンタテインメント	97	129	+32.9%	267	327	+22.3%
ファンド	-	1,024	-	-	1,024	-
セグメント利益	89	793	+791.0%	179	840	+367.3%
組織コンサルティング	176	▲9	-	232	10	▲95.3%
スポーツエンタテインメント	▲22	16	-	42	78	+83.1%
ファンド	▲70	785	-	▲92	751	-

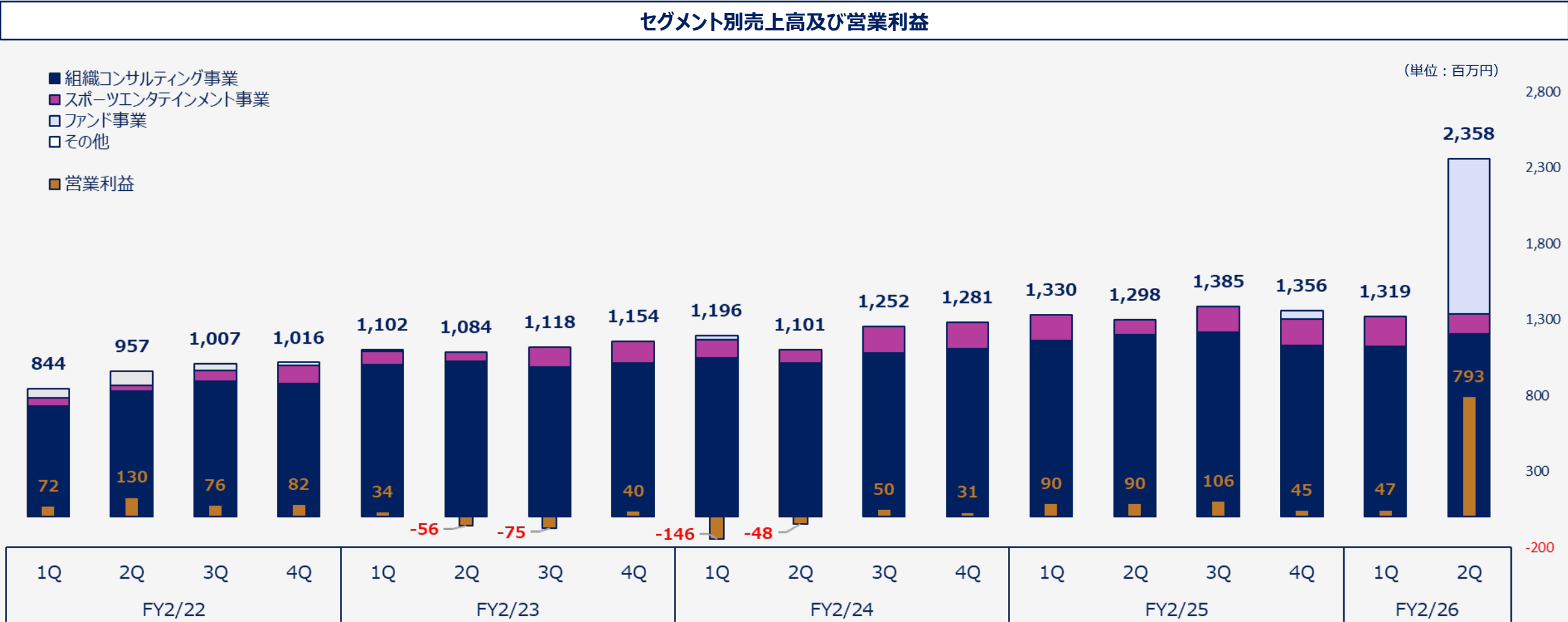
セグメント別PL（内部取引消去後）

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208百万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 (6月～8月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～8月)
	2Q (6月～8月)	2Q (6月～8月)		1H (3月～8月)	1H (3月～8月)	
売上高	1,298	2,358	+81.6%	2,628	3,677	+39.9%
組織コンサルティング	1,201	1,204	+0.2%	2,360	2,325	▲1.5%
スポーツエンタテインメント	97	129	+32.9%	267	327	+22.3%
ファンド	-	1,024	-	-	1,024	-
セグメント利益	89	793	+791.0%	179	840	+367.3%
組織コンサルティング	206	75	▲63.5%	349	219	▲37.2%
スポーツエンタテインメント	▲50	▲67	-	▲73	▲129	-
ファンド	▲70	785	-	▲92	751	-

セグメント別売上高及び営業利益

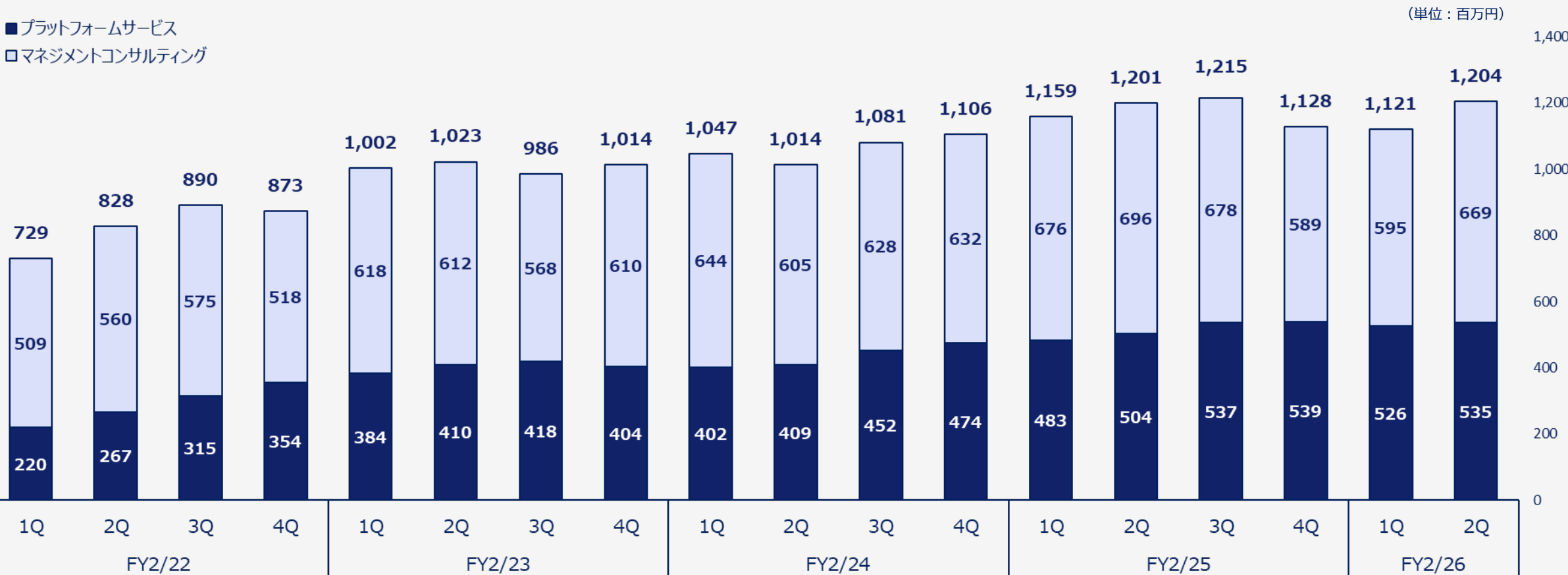
FY26/2Qの売上高は2,358百万円、営業利益は793百万円で過去最高
ファンド事業で1社売却により、売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円を計上



組織コンサルティング事業 売上高推移

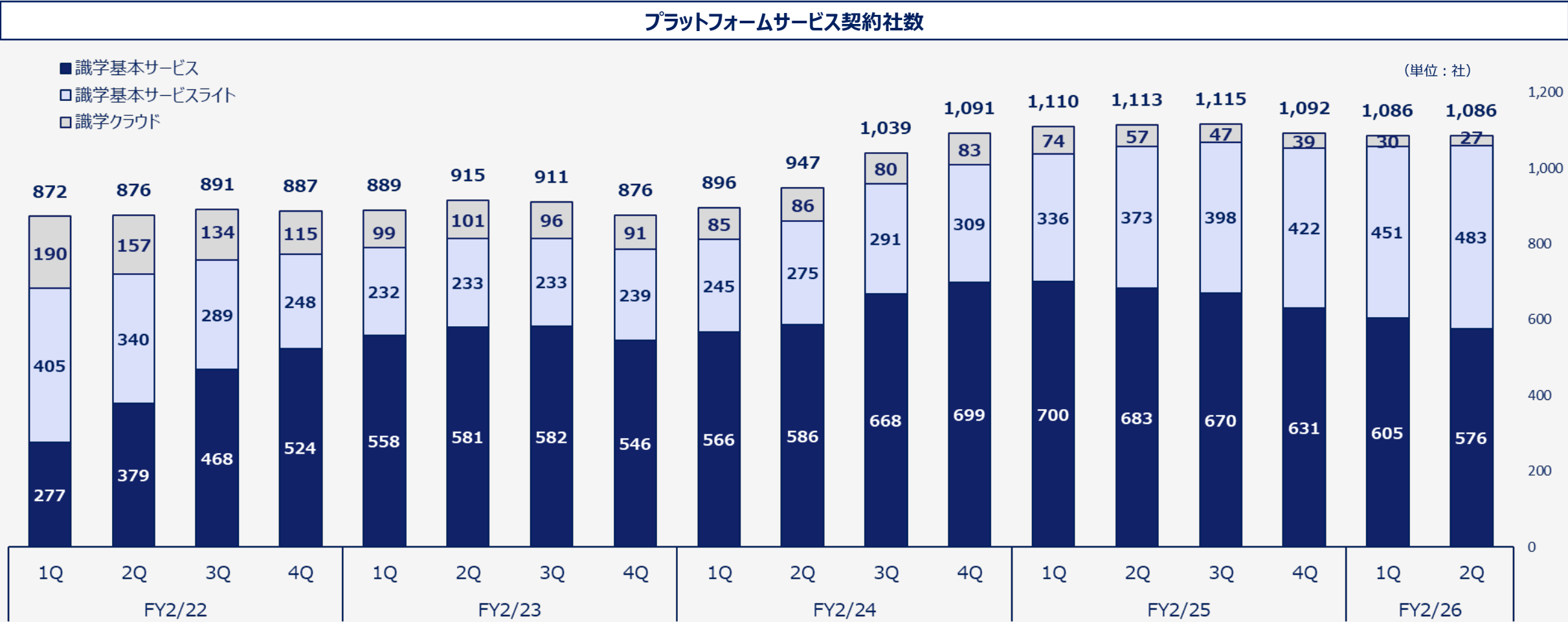
FY26/2Qの売上高は1,204百万円と、前四半期比で微増
プラットフォームサービス・マネジメントコンサルティングの両サービスともに低調だが、回復傾向

組織コンサルティング事業 サービス別売上高



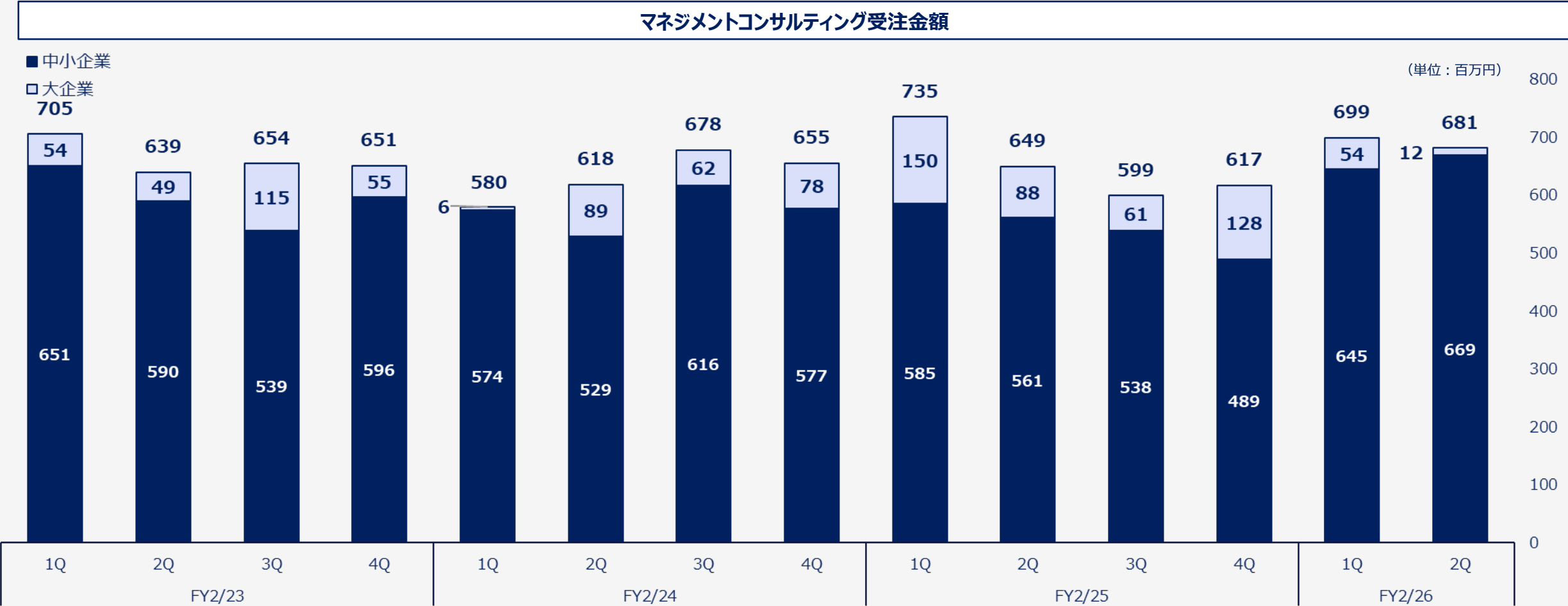
プラットフォームサービス契約社数

FY26/2Qの契約社数は1,086社、新規契約社数が伸び悩み



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**681百万円**、受注は回復傾向
大企業受注金額は**12百万円**



※ 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

2027年2月期中の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%	※158	116
投資未実行（管理報酬等充当分）	92	—	—	92	92
合計	341	466	137%	172	638

※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	32%	—	3
非上場企業16社	491	45	9%	※2748	793
投資未実行（管理報酬等充当分）	209	—	—	209	209
合計	711	48	7%	957	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

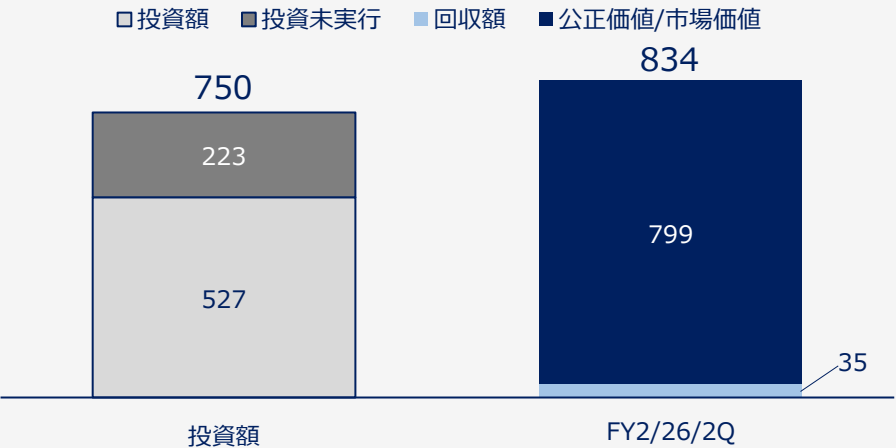
投資実行フェーズ
(種まき)



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	—	—	16	16
非上場企業13社	506	35	—	560	595
投資未実行	223	—	—	223	223
合計（※キャピタルコール済みの額）	750	35	—	799	834

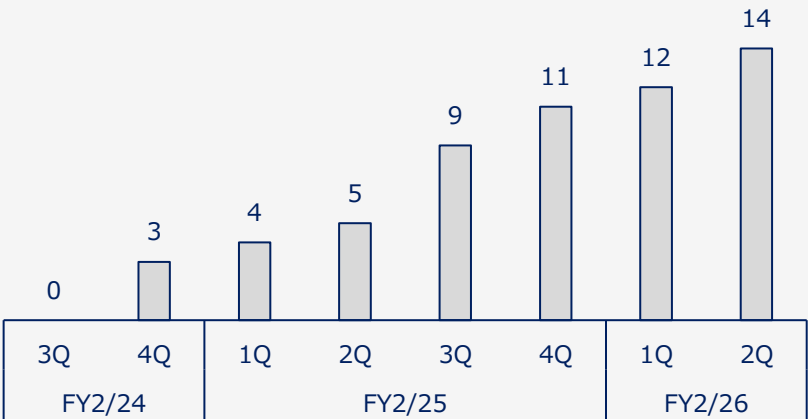
投資額とリターン見込

(単位：百万円)



投資社数

(単位：社)



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

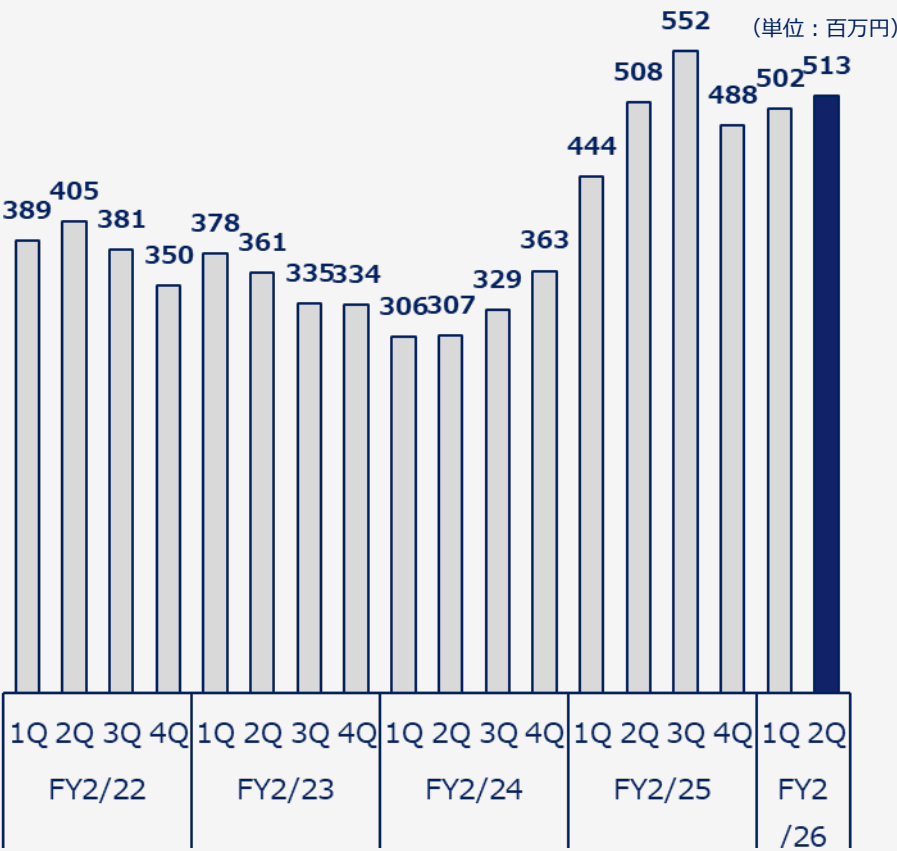
※ファンド全体の回収額は2,050百万円
当社持分比率(49.95%)に基づき、売上高+1,024百万円を計上

Appendix : KPI (コンサルタント関連)

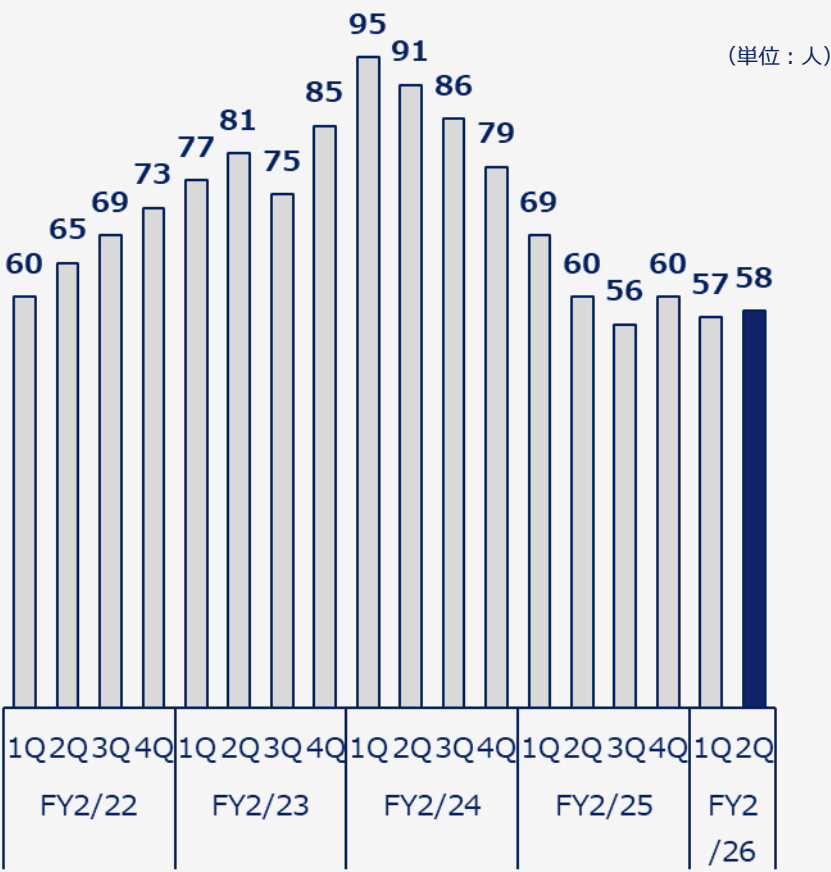
FY26/2Qのコンサルタント1人当たり売上高は513万円と計画通り。コンサルタント候補を3名採用済み。引き続き採用中。

※コンサルタント人数は、コンサルティング業務に専任している人を集計しています。なお、コンサルティング業務を兼任している人は15名おります。

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

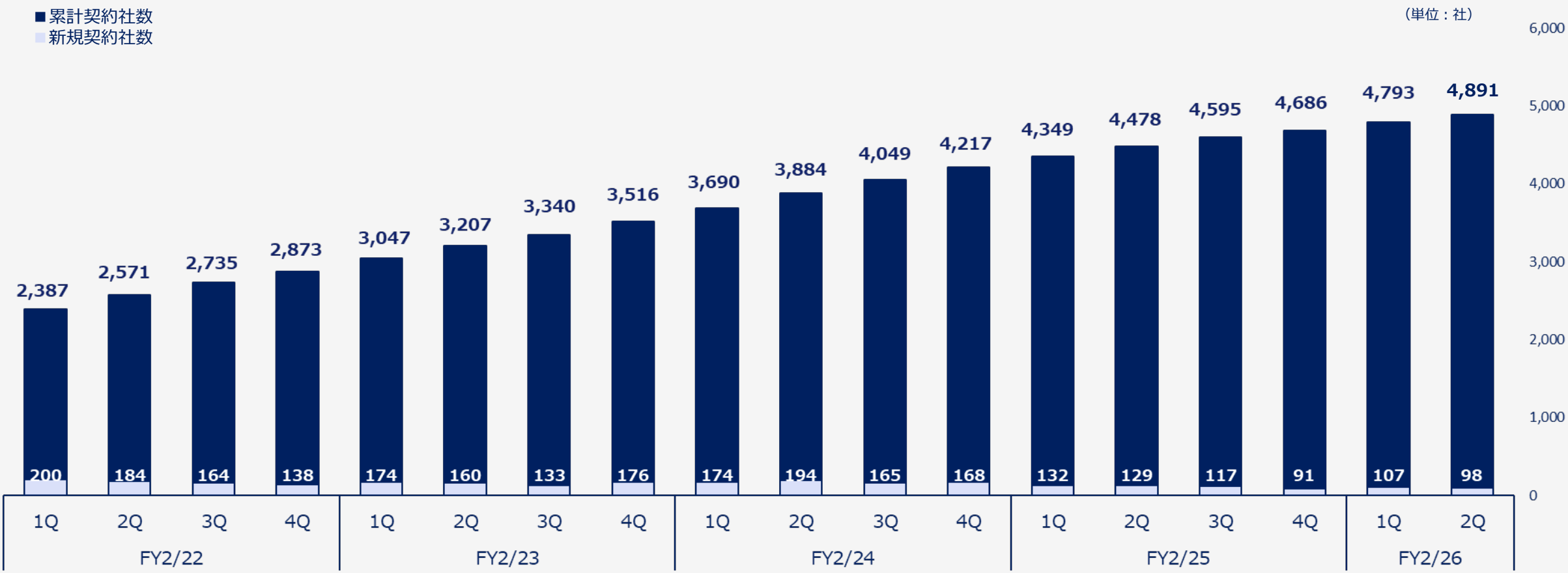


* 一人当たり売上高=(マネジメントコンサルティングサービスの売上高(識学キャリア除く) +プラットフォームサービスの売上高-パートナー企業のコンサルタントの売上高) ÷コンサルタント人数にて算定

Appendix : KPI（マネジメントコンサルティング受注指標）

2025年内には累計契約社数5,000社の達成を目指す

累計契約社数（マネジメントコンサルティング）



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

なお、本優待制度は、2026年2月末および8月末時点においても継続して実施いたします。

【オリジナルデザインのQUOカード】

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