



SHIKIGAKU

**2026年2月期  
通期決算説明資料**

2026年4月13日  
(東証グロス：7049)

## エグゼクティブサマリ

## 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

**未定**

M&Aの実行が控えているが、決算発表日時点でSPA未締結のため業績予想は未定  
組織コンサルティング事業は当期横ばいを見込み、  
スポーツエンタテインメント事業は赤字縮小を見込む。  
1Q決算発表（2026年7月中旬）にて業績予想を開示予定

## 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、**製造業の子会社化**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** | **2026年2月期 通期決算概要**

2 | 2027年2月期 業績予想

3 | M&Aについて

## 業績ハイライト

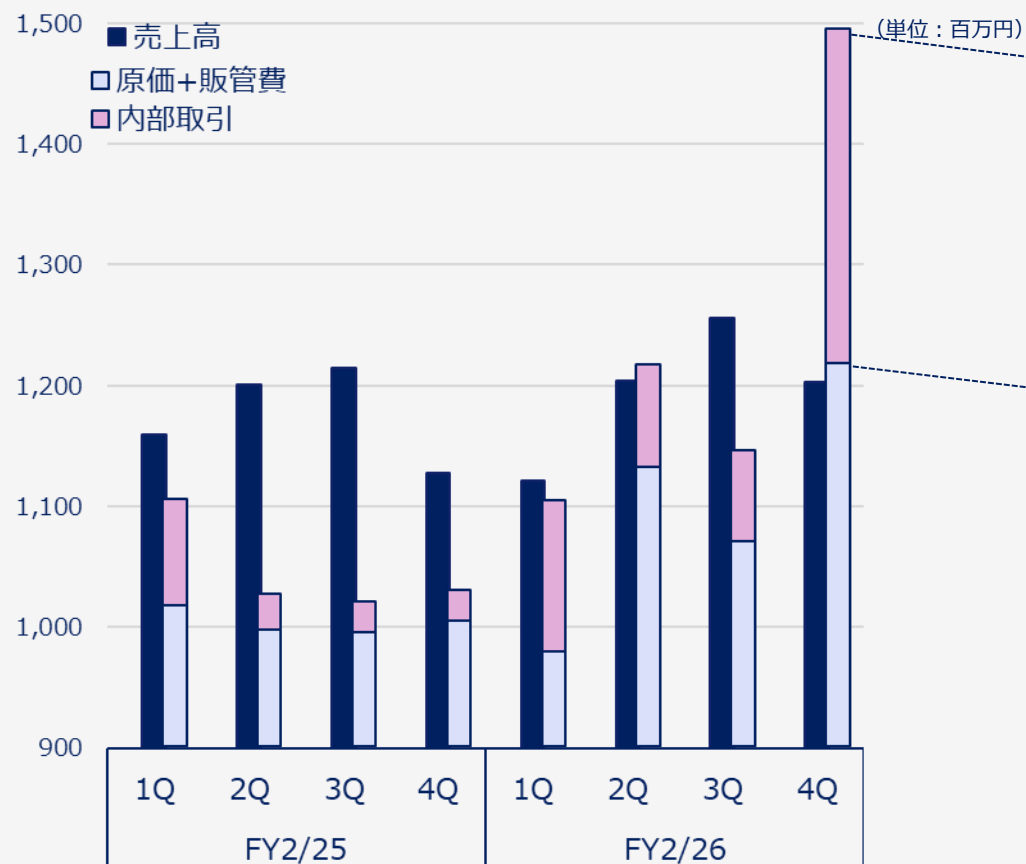
セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高：6,536百万円 (YoY +21.8%) 営業利益：491百万円 (YoY +48.6%)	新生識学ファンドで1社売却により、 売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円の一過性利益を計上 一方、Bプレミア参入に向けた集客投資、投資有価証券の減損損失、 M&A関連費用が発生
組織コンサルティング事業	売上高：4,784百万円 (YoY +1.7%) 営業利益：▲164百万円 (前年同期528百万円) コンサルタント数：63名 (前年同期60名) コンサルタント1人当たり売上高：474万円/月(前年同期488万円) 受注残：636百万円 (YoY ▲5.6%)	(営業利益) 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 (マネジメントコンサルティングサービス) 新規受注に苦戦し、売上高は横ばい (プラットフォームサービス) 売上高YoY増 (YoY+4.6%増) だが、計画値よりは大きくビハインド
スポーツエンタテインメント事業	売上高：724百万円 (YoY +18.8%) 営業利益：164百万円 (前年同期：▲66百万円)	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 集客強化を目的とした積極的な先行投資を実施
ファンド事業	売上高：1,027百万円 営業利益：492百万円 投資実施先：3社 EXIT：1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 減損損失▲124百万円を計上

※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

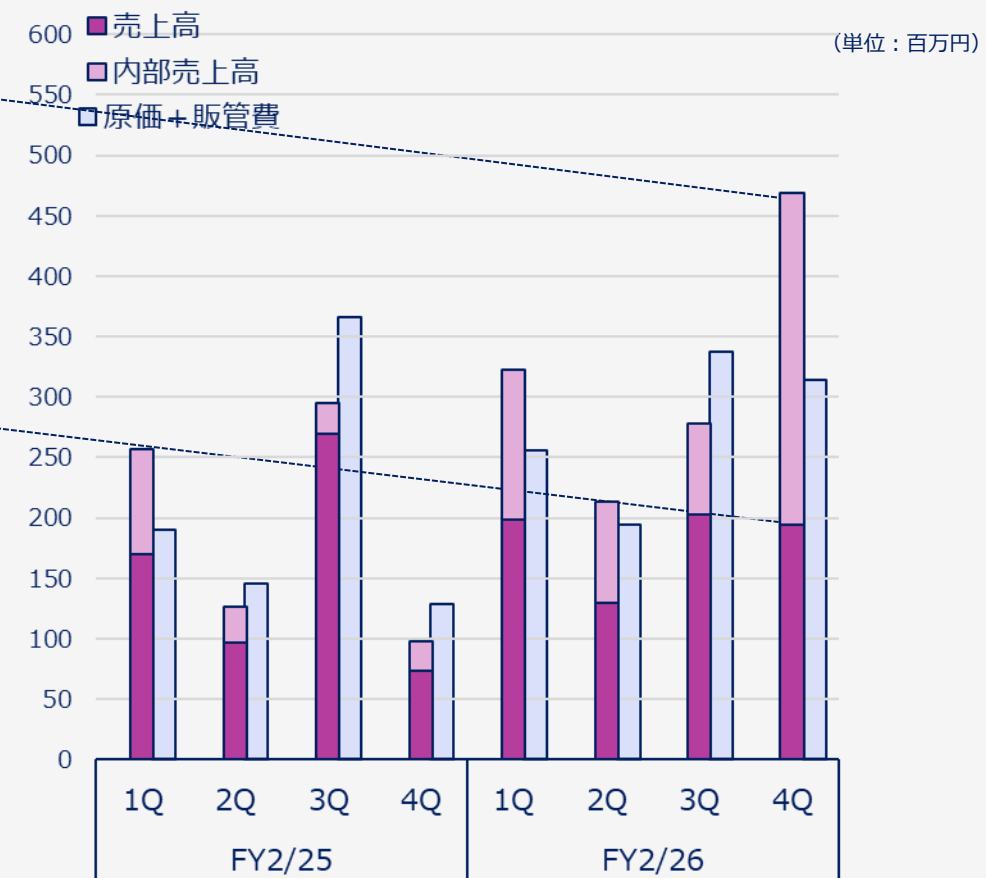
# グループ内部売上高について

スポーツエンタテインメント事業の内部売上高が増加（558百万円）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

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (12月~2月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月~2月)
	4Q (12月~2月)	4Q (12月~2月)		FY (3月~2月)	FY (3月~2月)	
売上高	1,357	1,397	+2.9%	5,369	6,536	+21.8%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,312	1,701	+29.6%	5,038	6,045	+19.9%
(うち人件費・採用費)	509	627	+23.1%	2,049	2,318	+13.1%
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	101	139	+37.6%	499	502	+0.6%
営業損益	45	▲303	-	330	491	+48.6%
経常利益	51	▲299	-	356	499	+40.0%
当期純利益	48	▲98	-	426	294	-
EPS(円)	5.88	▲11.73	-	50.06	34.96	-

※ 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Bプレミアを目指し、集客強化を目的とした積極的な先行投資による営業損失  
 ファンド事業は減損損失124百万円を計上

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (12月~2月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月~2月)
	4Q (12月~2月)	4Q (12月~2月)		FY (3月~2月)	FY (3月~2月)	
売上高	1,357	1,397	+2.9%	5,369	6,536	+21.8%
組織コンサルティング	1,128	1,203	+6.6%	4,703	4,784	+1.7%
スポーツエンタテインメント	173	194	+12.1%	610	724	+18.8%
ファンド	55	0	-	55	1,027	+1,767.2%
セグメント利益	45	▲303	-	330	491	+48.6%
組織コンサルティング	100	▲287	-	528	▲164	-
スポーツエンタテインメント	▲32	150	-	▲66	164	-
ファンド	▲21	▲164	-	▲130	492	-

## 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558百万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

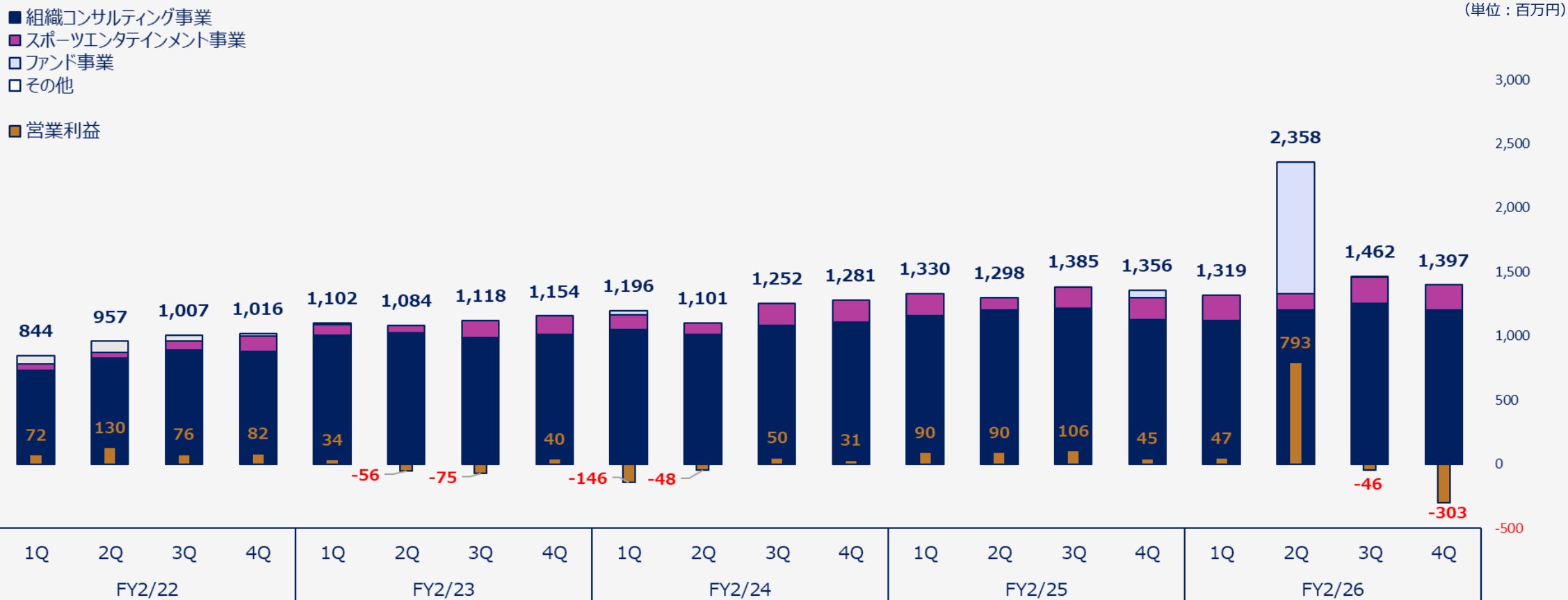
(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (12月~2月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月~2月)
	4Q (12月~2月)	4Q (12月~2月)		FY (3月~2月)	FY (3月~2月)	
売上高	1,357	1,397	+2.9%	5,369	6,536	+21.8%
組織コンサルティング	1,128	1,203	+6.6%	4,703	4,784	+1.7%
スポーツエンタテインメント	173	194	+12.1%	610	724	+18.8%
ファンド	55	0	-	55	1,027	+1,767.2%
セグメント利益	45	▲303	-	330	491	+48.6%
組織コンサルティング	125	▲11	-	694	395	-
スポーツエンタテインメント	▲57	▲125	-	▲233	▲394	-
ファンド	▲21	▲164	-	▲129	492	-

# セグメント別売上高及び営業利益

FY26/4Qの売上高は1,397百万円、営業利益は▲303百万円

組織コンサルティング事業の人件費増、スポーツエンタテインメント事業での集客強化に伴う費用増加、ファンド事業の減損が影響

セグメント別売上高及び営業利益



# 組織コンサルティング事業 売上高推移

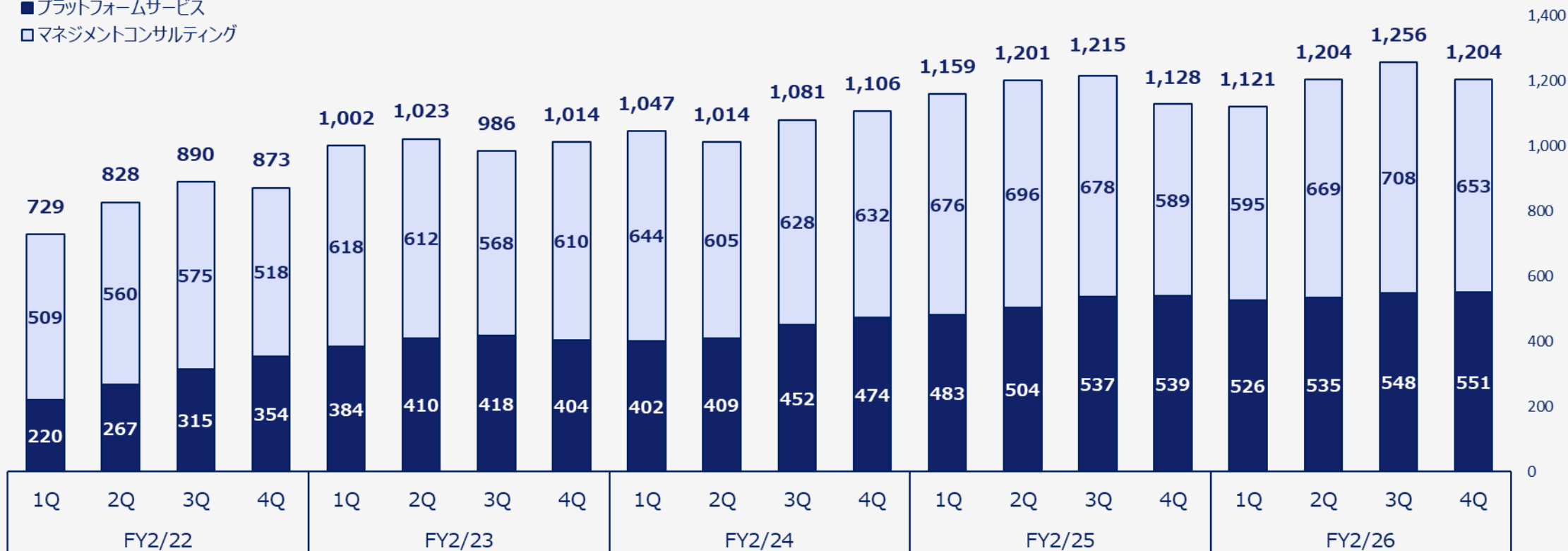
FY26/4Qの売上高は1,204百万円

プラットフォームサービスは横ばい、マネジメントコンサルティングは低調

組織コンサルティング事業 サービス別売上高

(単位：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



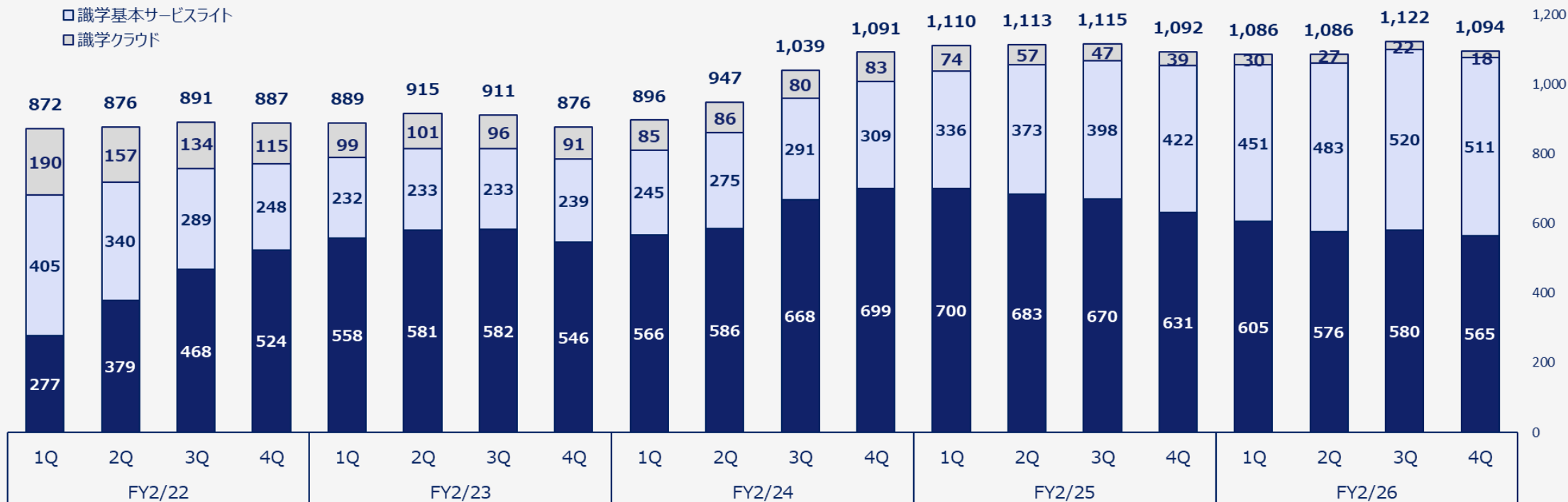
# プラットフォームサービス契約社数

FY26/4Qの契約社数は1,094社、新規契約社数が伸び悩んだことにより減少

プラットフォームサービス契約社数

(単位：社)

- 識学基本サービス
- 識学基本サービスライト
- 識学クラウド



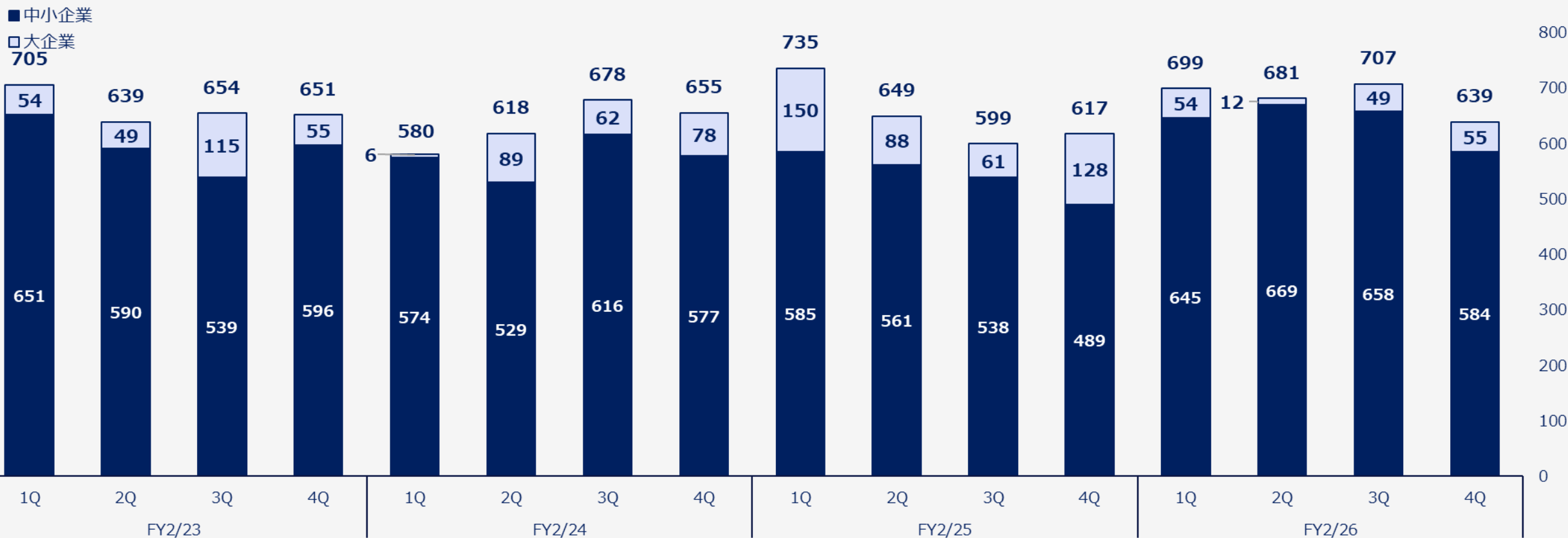
# マネジメントコンサルティング 受注金額

マネジメントコンサルティング受注金額は**639百万円**

大企業受注金額は**55百万円**

マネジメントコンサルティング受注金額

(単位：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

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%	715	760
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—	209	209
合計	711	48	7%	924	973

# ファンド事業 新進気鋭スタートアップファンド

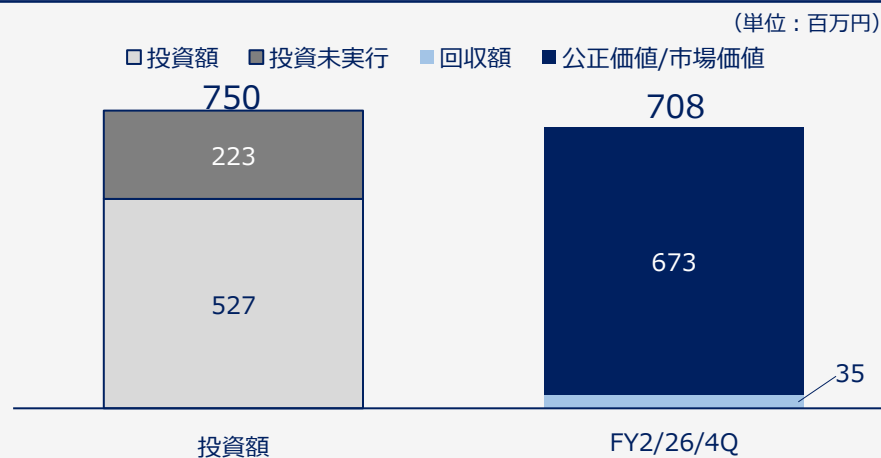
TKP（東証GRT 3479）との共同出資ファンド。出資上限750百万円、識学出資分は399百万円  
TKPの持つ顧客基盤・全国の貸し会議室と識学組織メソッドのコラボレーションにて投資先の企業価値を高める

投資実行フェーズ  
(種まき)

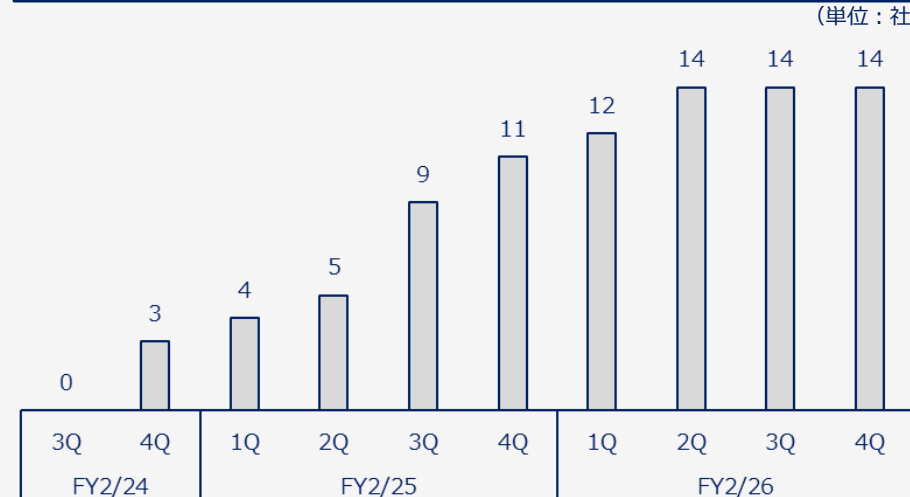


新進気鋭スタートアップファンド (2023年7月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
GVA TECH (東証GRT 298A)	21	—	—	9	9
非上場企業13社	506	35	7%	440	475
投資未実行	223	—	—	223	223
合計 (※キャピタルコール済みの額)	750	35	5%	673	708

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、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

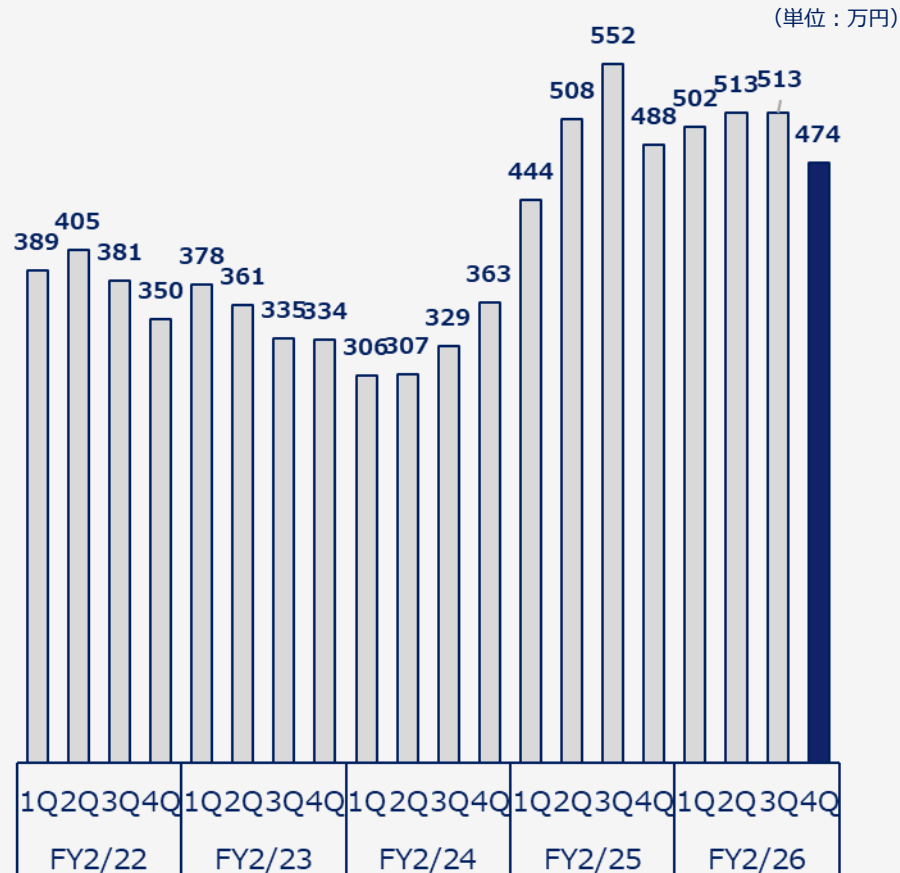
※ファンド全体の回収額は2,050百万円

当社持分比率(49.95%)に基づき、売上高+1,024百万円を計上

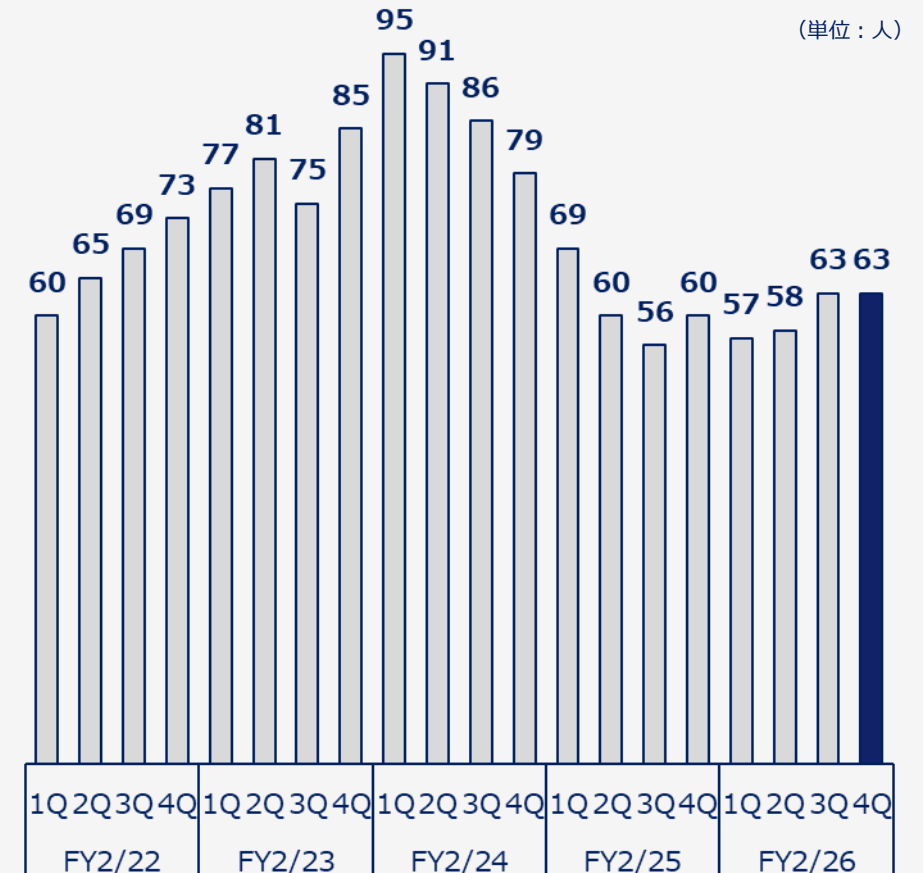
# Appendix : KPI (コンサルタント関連)

FY26/4Qのコンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高は474万円と計画通り。コンサルタント候補を7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



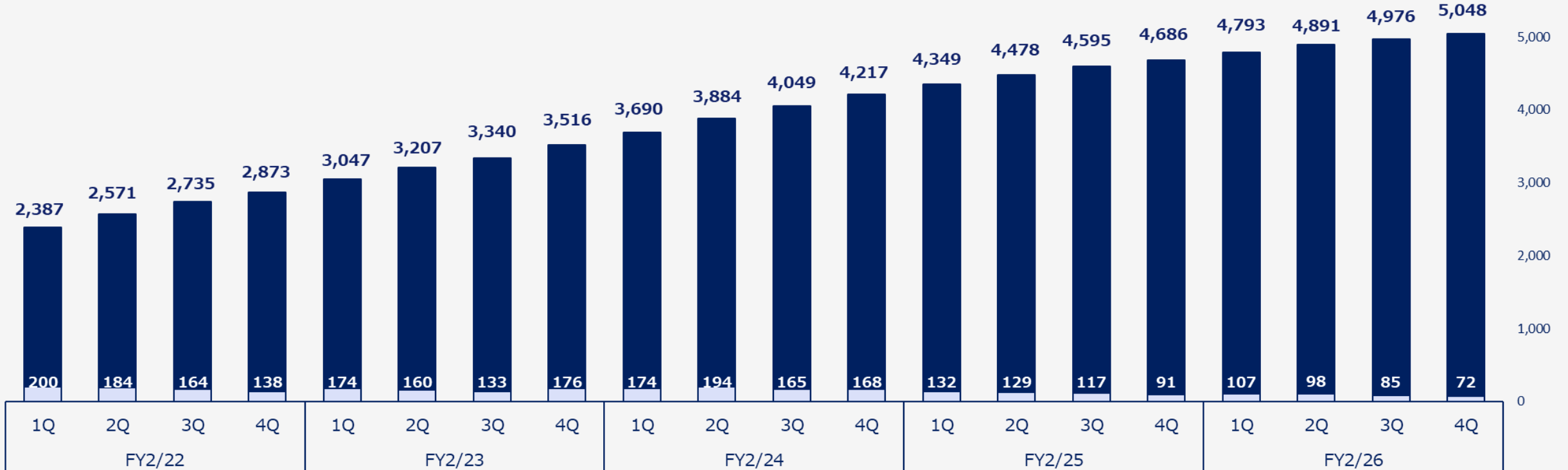
\* 一人当たり売上高=(マネジメントコンサルティングサービスの売上高(識学キャリア除く) +プラットフォームサービスの売上高-パートナー企業のコンサルタントの売上高) ÷コンサルタント人数にて算定

# Appendix : KPI (マネジメントコンサルティング受注指標)

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) 6,000



# 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 | 2026年2月期 通期決算概要

2 | 2027年2月期 業績予想

3 | M&Aについて

# 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	<b>キャッシュ創出基盤 &amp; 独自の識学ノウハウの供給源</b> 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	<b>第二の恒常的成長エンジン</b> 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	<b>■ ハンズオン支援ファンド(新生識学ファンド)</b> <b>バリューアップ実績の蓄積とノウハウの有効性証明</b> 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
	<b>■ 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)</b> 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)
スポーツエンタテインメント	B.PREMIER参入を見据え、地域と一体となり挑戦を続ける	赤字縮小方針

## 業績予想サマリー

M&Aの実行が控えているが、決算発表日時点で契約未締結のため、業績予想は未定

1Q決算発表（2026年7月中旬）にて業績予想を開示予定

既存事業のうち組織コンサルティング事業は当期横ばい、スポーツエンタテインメント事業は赤字縮小を見込む

M&Aは利益創出力のある企業を対象とするが、初年度はアドバイザー費用等の一時費用が発生するため、M&A単体での利益貢献は限定的

(百万円)	26年2月期 (実績)	27年2月期 (計画)
売上高	6,536	未定
営業費用	6,045	未定
営業利益	491	未定
経常利益	499	未定
当期純利益	294	未定

# セグメント：スポーツエンタテインメント事業

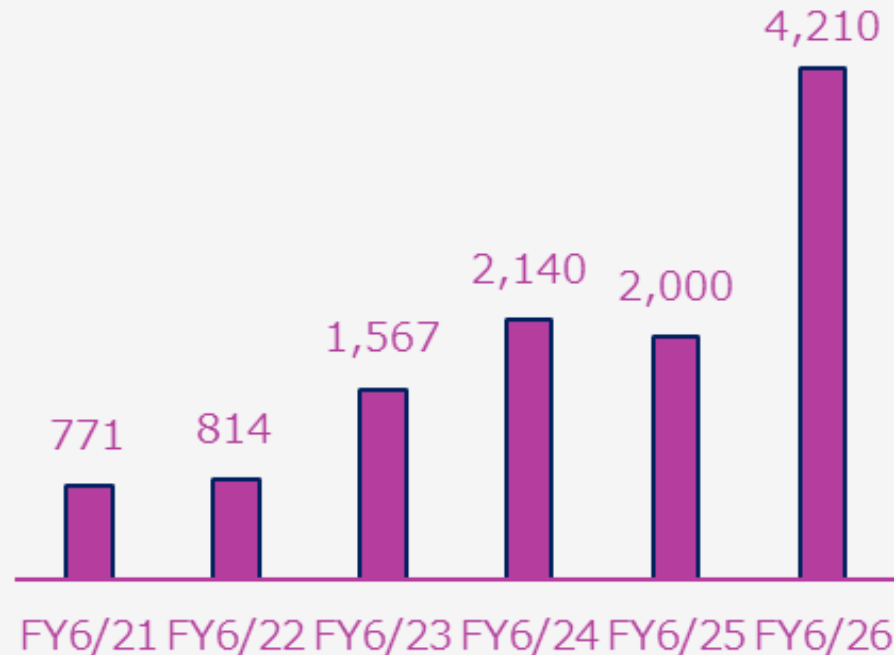
2020年4月にプロバスケットボールチームを運営する福島スポーツエンタテインメントを買収  
識学コンサルタントを役員派遣し、経営改善を推進

2025年4月、新アリーナ「宝来屋 ボンズアリーナ」がオープン。

2025－26シーズンでは、B.PREMIER参入基準（平均入場者数4,000人）を達成見込み

1 試合平均入場者数

(単位：人)



(見込)

# 目次

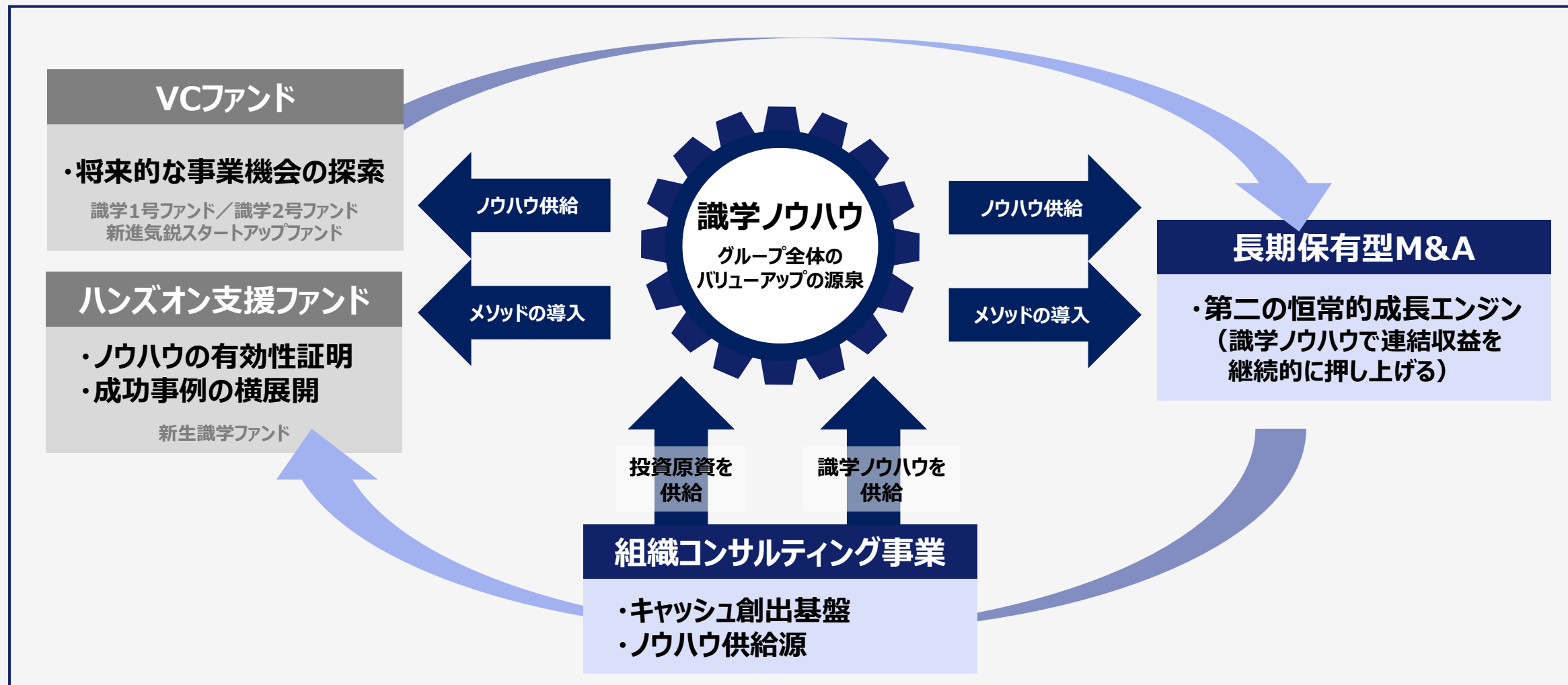
1 | 2026年2月期 通期決算概要

2 | 2027年2月期 業績予想

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

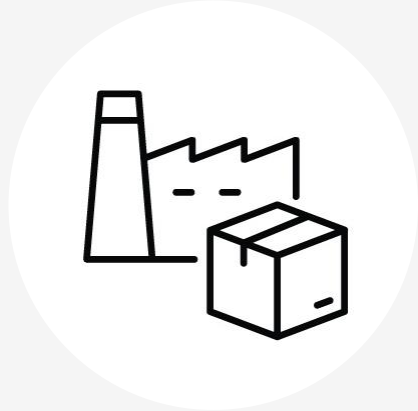
## M&A戦略

モノづくり企業をターゲット

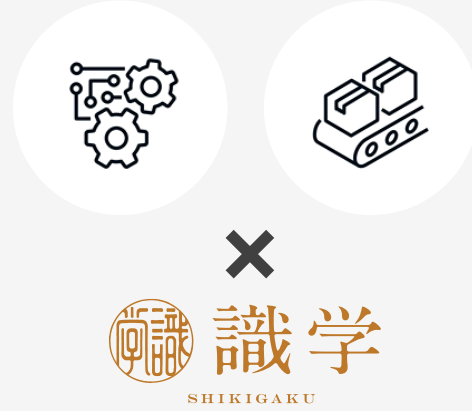
識学によるバリューアップ

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

# 長期保有型M&A進捗状況

豊富なソーシング（検討数200社）から、識学ノウハウとの親和性が高い案件を厳選  
通期末時点で実行数は0社だが、現在意向表明済みの案件について継続交渉中

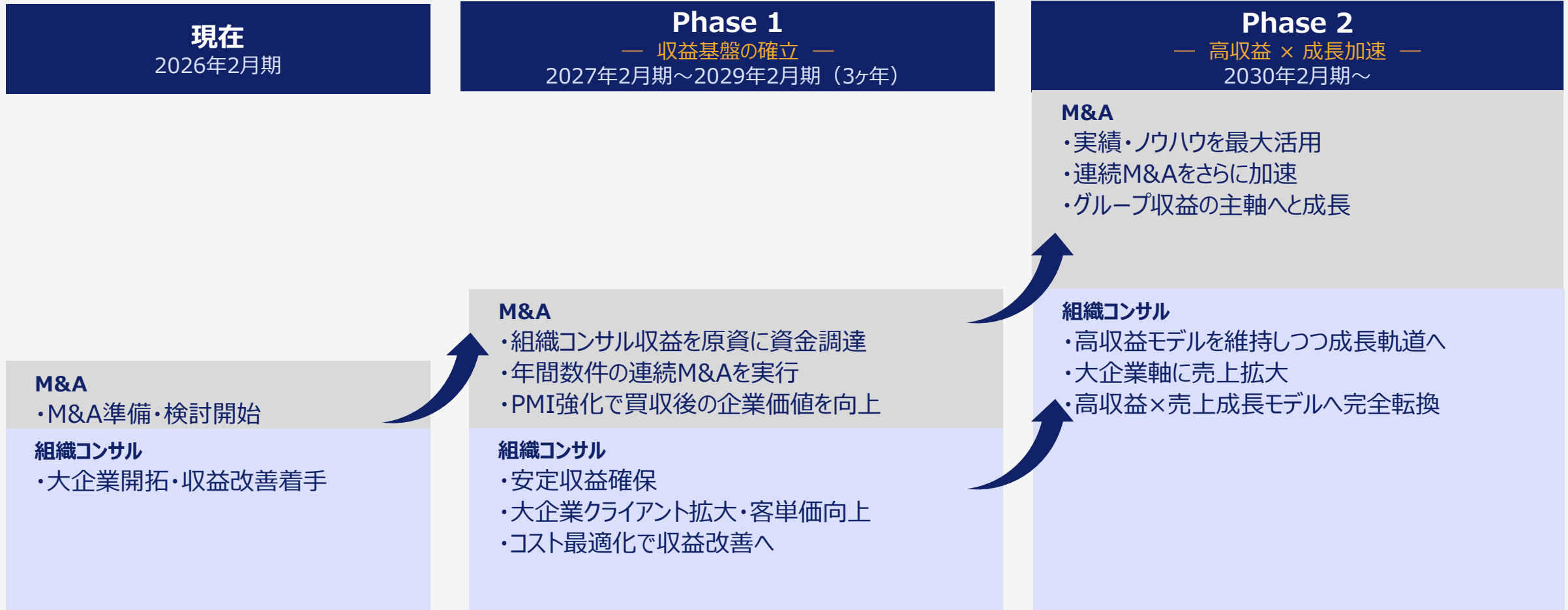
	通期末	
	目標	実績
案件検討数	200社	209社
意向表明社数	10社	12社
実行数	2社	0社

# 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。



## 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](mailto:ir@shikigaku.com)