



SHIKIGAKU

**2026年2月期
事業計画及び成長可能性に関する事項の開示**

2025年 5月27日
(東証グロース : 7049)

目次

1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix



1 | **ビジネスモデル**

2 | **市場環境**

3 | **競争力の源泉**

4 | **今後の成長戦略**

5 | **事業計画**

6 | **リスク情報**

7 | **Appendix**

識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する

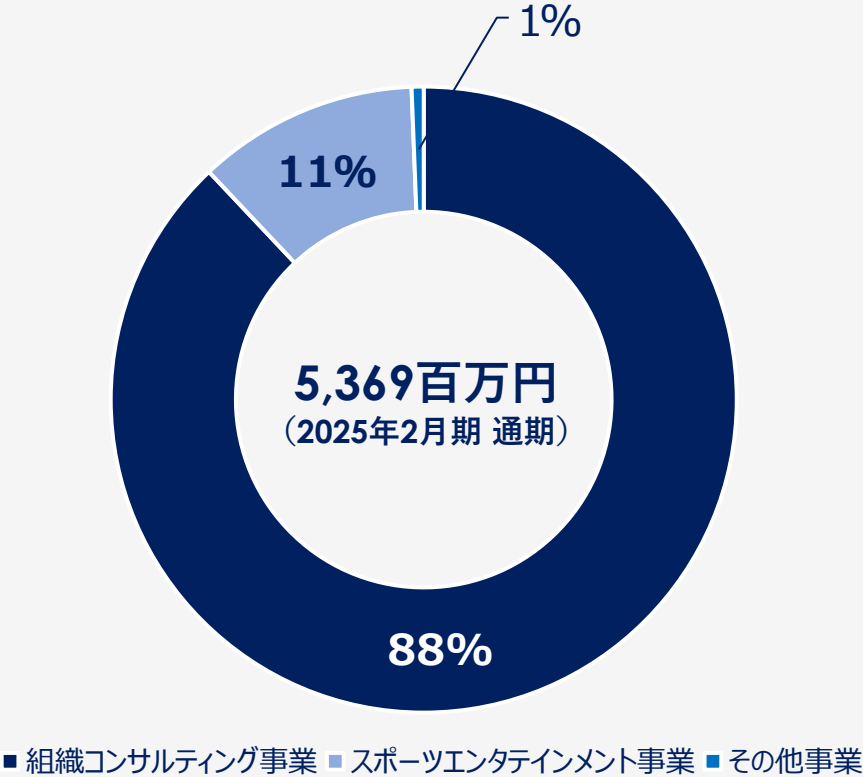
1. ビジネスモデル：事業の内容と収益構造

独自の組織運営メソッド「識学」を用いた「組織コンサルティング事業」を収益の軸として、事業展開を行う。

■ 事業別の内容

事業		内容
組織コンサルティング事業		独自理論の「識学」を用いた組織運営に関するコンサルティングの提供 組織運営の継続的な運用支援を行うプラットフォームサービスの提供
スポーツエンタテインメント事業		プロバスケットボールチーム「福島ファイヤーボンズ」の運営
ファンド	VCファンド事業	「組織力」や「成長する組織への転換」に着目した投資を行い、投資先企業への「識学」導入による組織改善によって成長を支援するファンド
	ハンズオン支援事業	主な収益源は投資先のEXIT（IPO/M&A等）によるキャピタルゲイン “組織改善支援”×“金融・ファイナンス支援”という独自性を持ったファンド

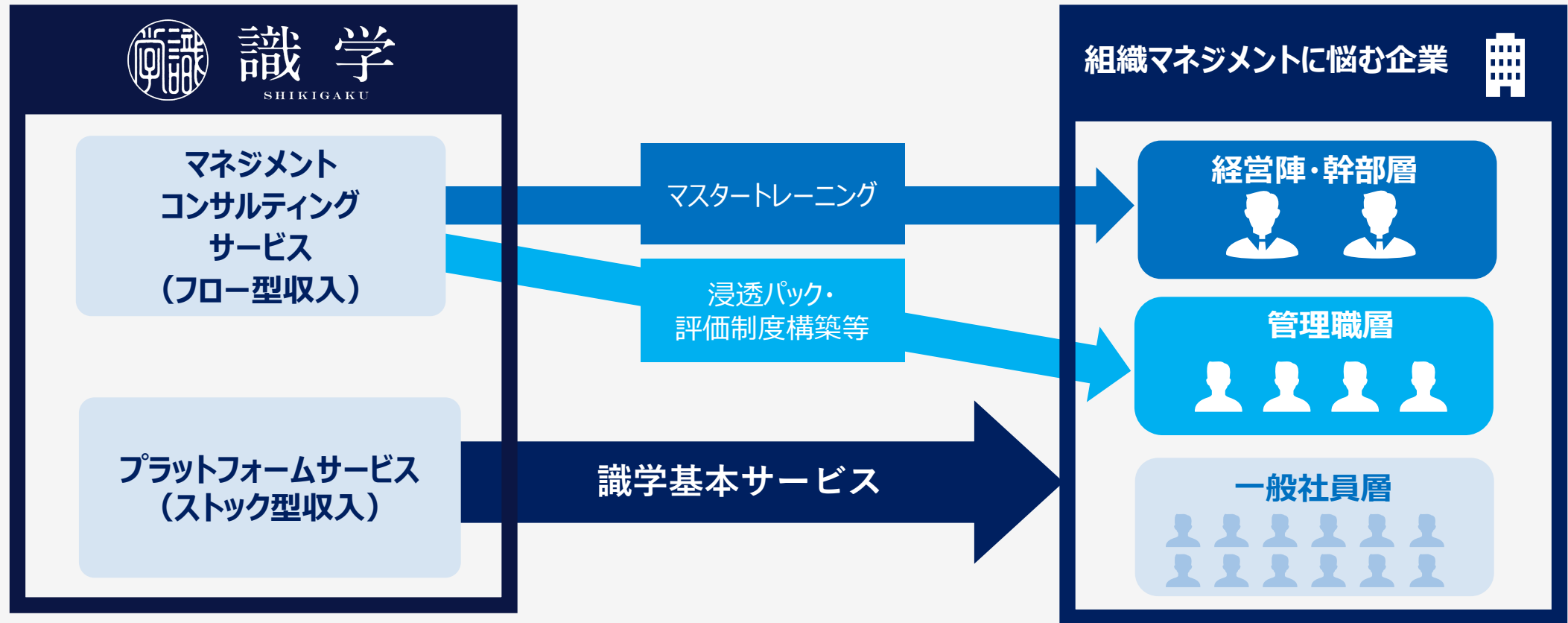
■ 事業別売上高構成比



1. ビジネスモデル：組織コンサルティング事業の内容と収益構造

マネジメントコンサルティングサービス：「識学」に基づく組織運営を導入・浸透させ、組織の生産性を向上させるサービス。

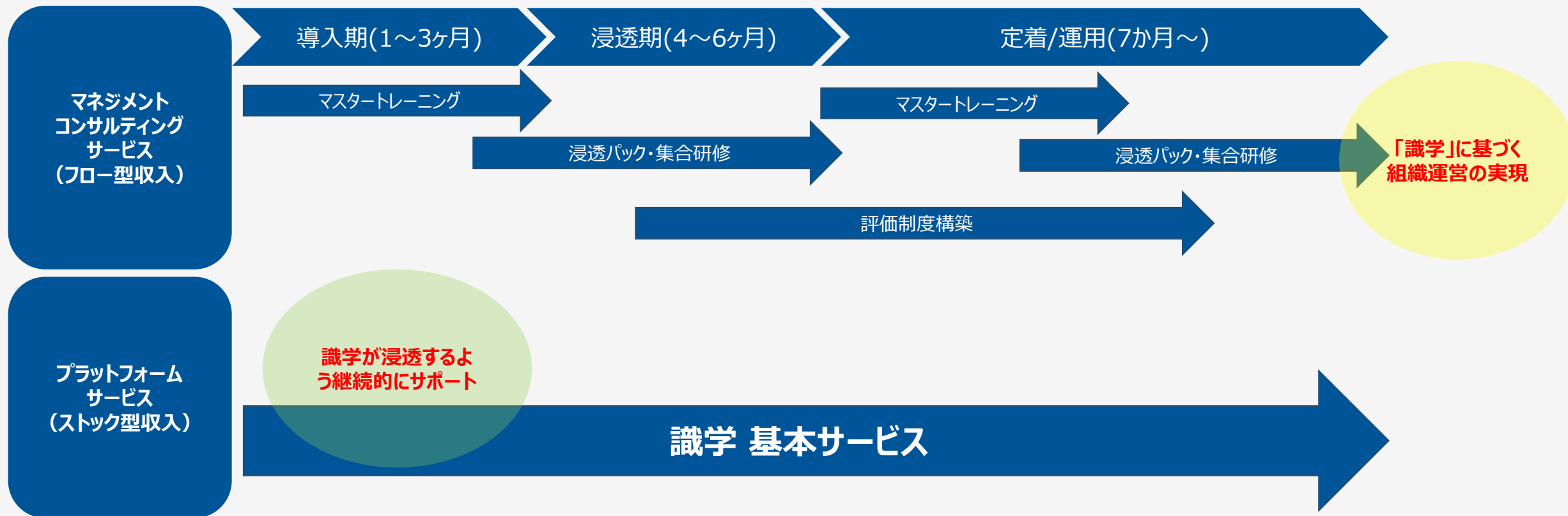
プラットフォームサービス：「識学」に基づく組織運営が“定着”するまで継続的に実装支援を行う月額ストック型のサービス。



1. ビジネスモデル：組織コンサルティング事業の内容と収益構造

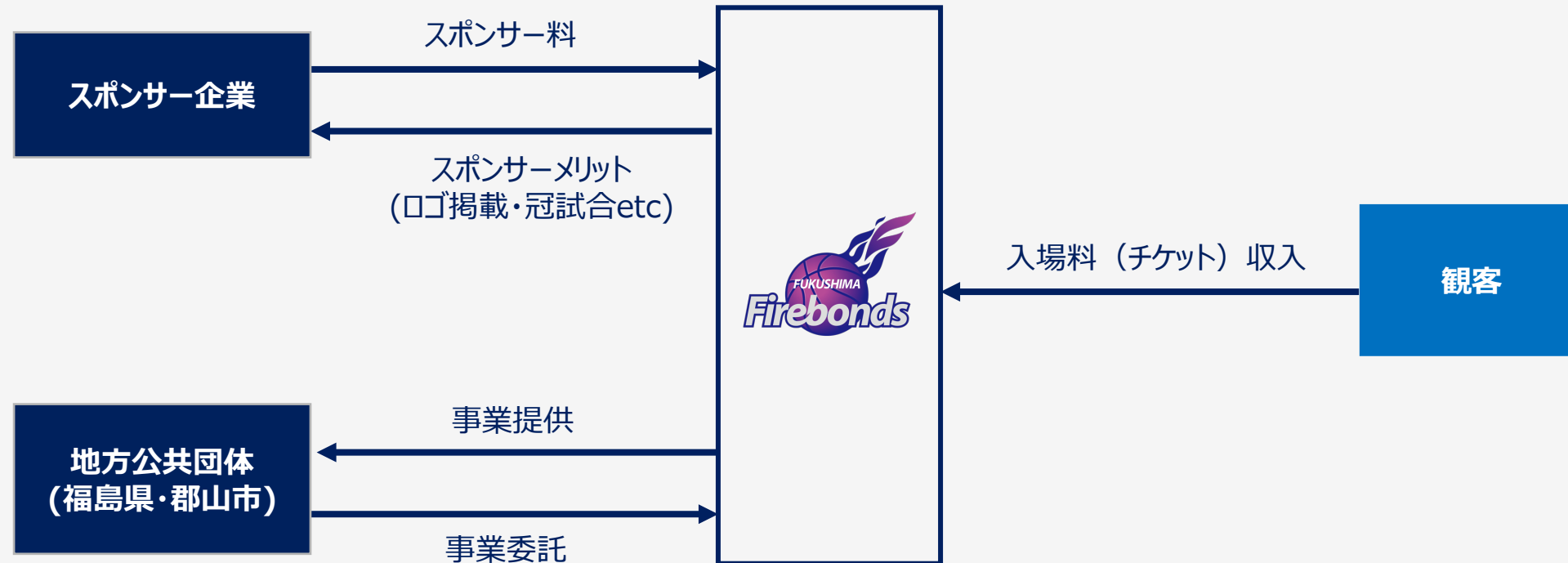
現在の組織コンサルティングサービスは下記の通り。

プラットフォームサービスの拡大を基本戦略とし、都度、組織の状態や状況に応じて、マネジメントコンサルティングサービスを提供。



1. ビジネスモデル：スポーツエンタテインメント事業、ビジネスモデル/収益構造

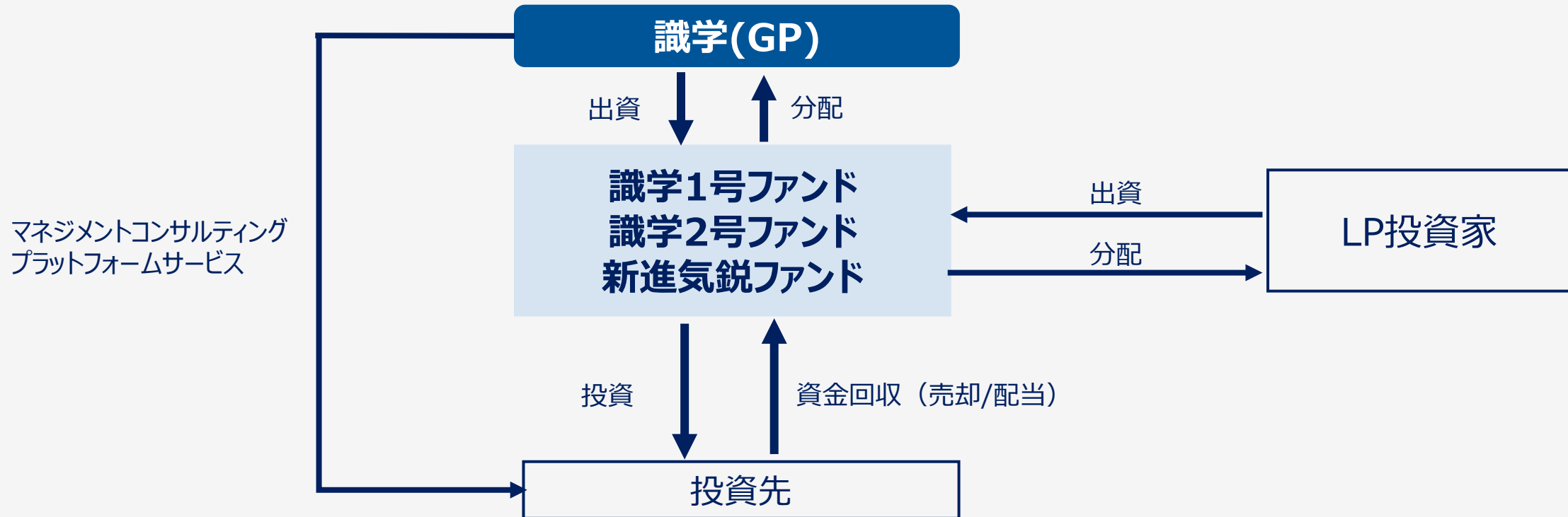
福島唯一のプロバスケットボールチーム「**福島ファイヤーボンズ**」の運営。
主な収益は「スポンサー収入」「入場料収入」「行政からの受託収入」で構成。



1. ビジネスモデル：VCファンド事業、ビジネスモデル/収益構造

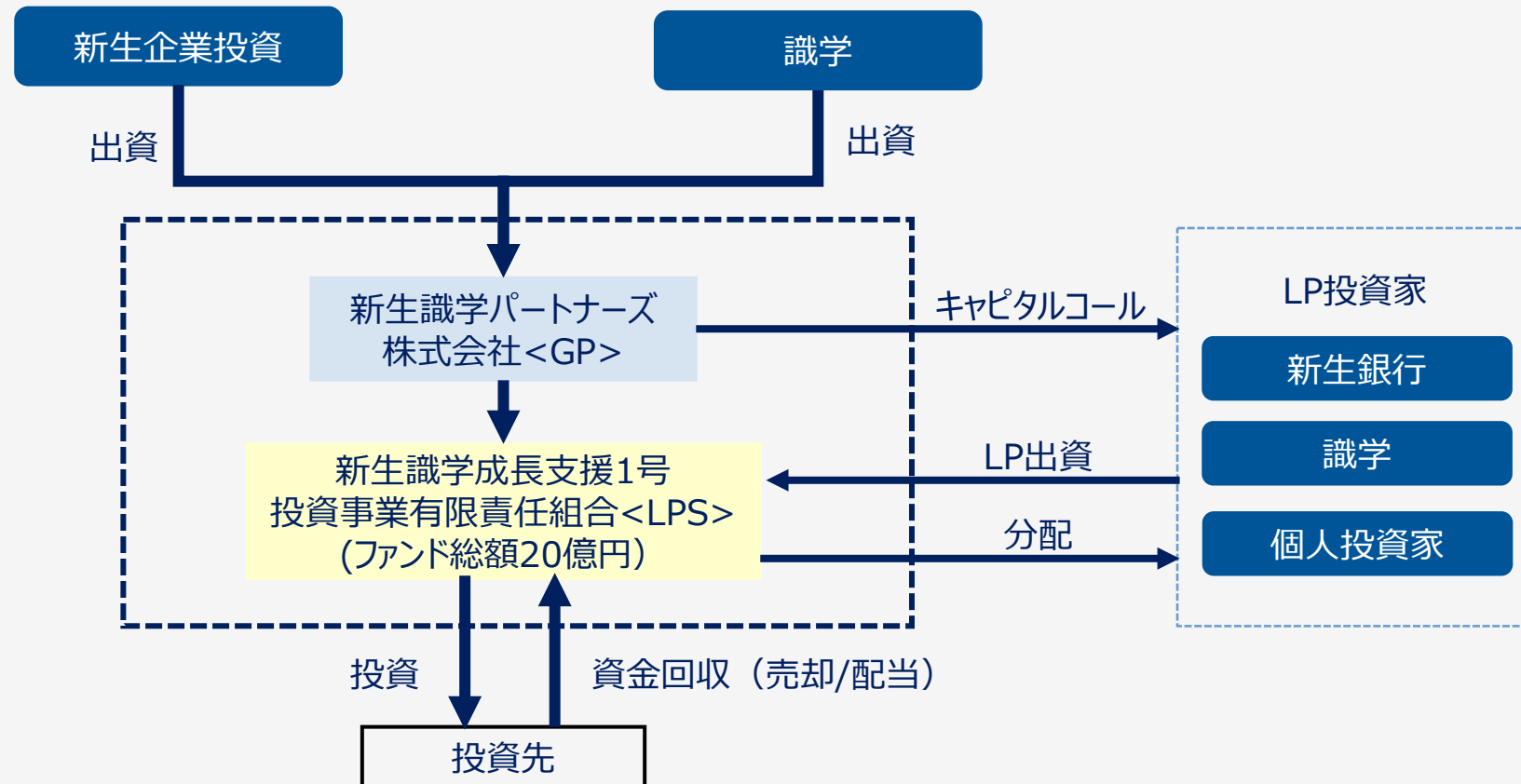
IPOを目指している企業に対する出資とマネジメントコンサルティングサービス及びプラットフォームサービスを提供。
2019年10月に識学1号ファンド、2021年6月に識学2号ファンド、2023年7月に新進気鋭ファンド（TKP社（東証GRT：3479）とのJV）を設立。

従来の組織コンサルティングサービスの提供に加え、投資先の資金需要にもお応えすることを目的としたファンド。
主な収益源は投資先のEXIT（IPOやM&A等）によるキャピタルゲイン。



1. ビジネスモデル：ハンズオン支援ファンド事業-ビジネスモデル/収益構造

“組織改革支援”×“金融・ファイナンス支援”という独自性をもつファンドを新生企業投資(株)と組成。
金融系のPEファンドと共同ファンドを組成することで、金融・ファイナンス観点での経営支援も提供できるファンド。
主な収益源は投資先のEXIT（IPOやM&A等）によるキャピタルゲイン。





1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

2. 市場環境：市場規模

外部環境	
市場認識	市場規模：358万社
当社の市場の捉え方	労働者の生産性向上が識学の役割。 将来の労働人口の減少に伴い生産性向上を目指す。 企業が規模問わず増えていくと想定。
需要の状況	顧客層は小規模事業者～中小企業がメイン。 昨年からは大企業での導入実績が増加。 追加発注された場合に単価が高くなる傾向。

■ 日本企業の内訳	大企業	中小企業	小規模事業者
社数 (万社)	1.1	53.0	304.8
従業員数 (百万人)	14.6	21.8	10.4
付加価値額 (兆円)	121	99	36
1社当たり従業員数 (人)	1,326	41	3
1人当たり付加価値額 (百万円)	8.3	4.6	3.4
ターゲット	ポテンシャル	メイン	メイン

出展：中小企業庁HP

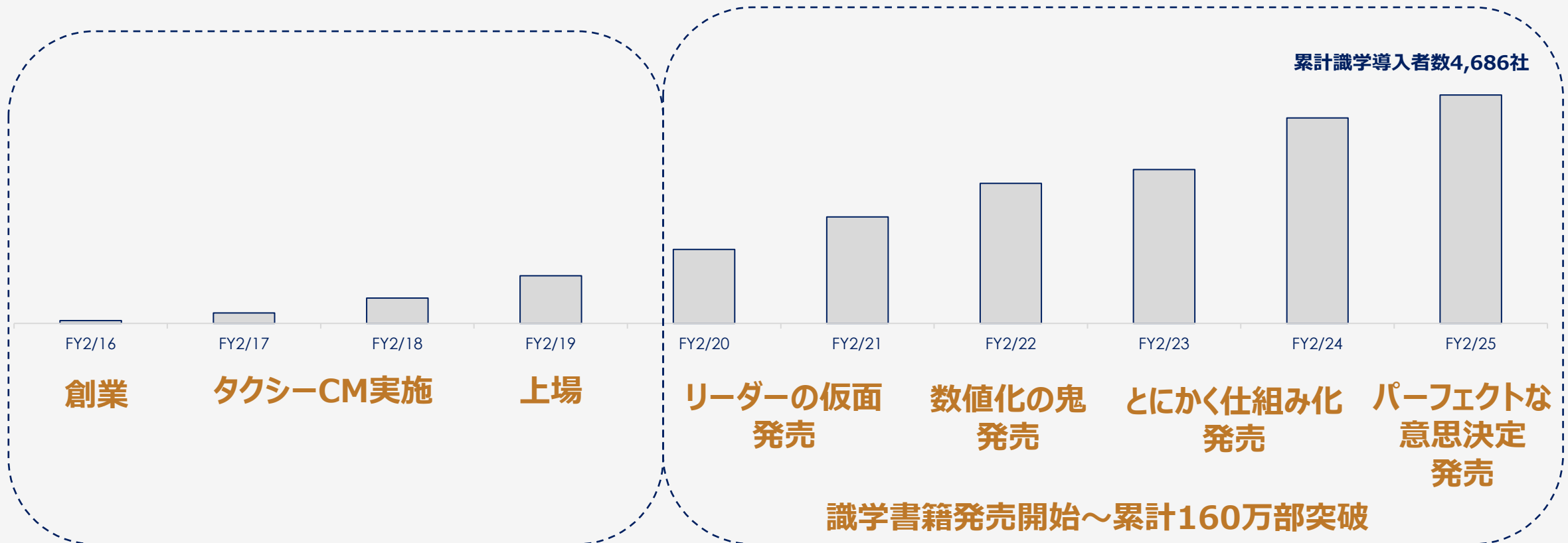
当社の基本方針
「識学」を運用することによる労働者の生産性が向上し、組織改善を実現することに対して顧客ニーズがあると環境認識したうえで戦略を策定・実施。 メインターゲットである中小～中堅企業への営業活動を継続しつつも、大企業との取引開始及び追加受注による単価向上を狙う。

2. 市場環境：市場ニーズの変化について

創業～上場、書籍発売まで。
識学の**有用性**の証明。
⇒「識学を正しく学びたい」というニーズ。

市場ニーズの変化

書籍発売～160万部突破。
識学の**実用性**の証明。
⇒「実践・活用したい」というニーズ。



1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

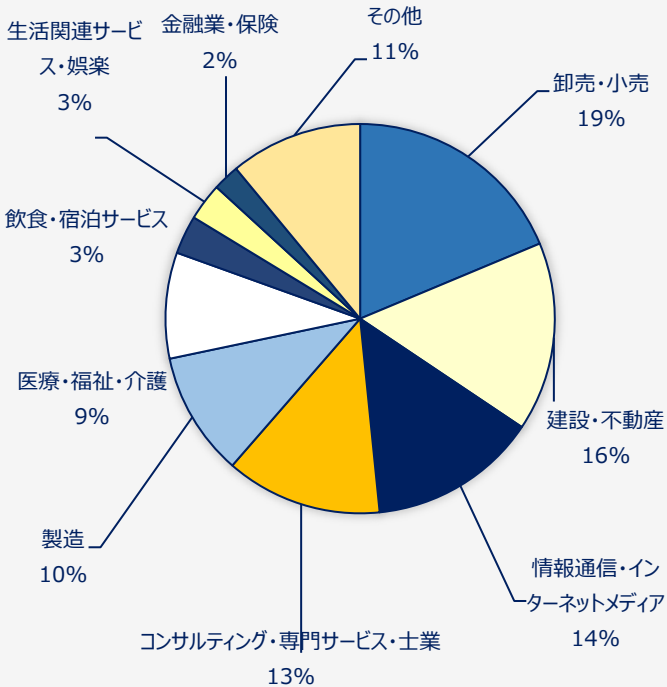
6 | リスク情報

7 | Appendix

- ① 識学理論の実践経験
- ② 認知度の向上
- ③ 4,000社を超える顧客基盤
- ④ ハンズオンによる組織改善の実績
- ⑤ 独自のポジショニング

創業以来、社内及び顧客向けに識学理論を実践してきた結果、業種、業態、組織規模に応じたノウハウが蓄積。

識学の顧客属性



大企業導入事例



導入事例①

業種	マーケティング業
従業員数	30名
実施内容	・マスタートレーニング ・浸透バック ・評価制度構築 ・識学基本サービス
導入効果	①売上成長率昨対比+300% ②従業員数2倍 ③幹部育成による社長の時間確保

導入事例②

業種	貴金属販売業
従業員数	100名
実施内容	・マスタートレーニング ・浸透バック ・評価制度構築 ・識学基本サービス
導入効果	①売上成長率昨対比+90% ②組織図の作成により責任者が明確に ③ルールを守る文化が形成

導入事例③

業種	製造業
従業員数	80名
実施内容	・マスタートレーニング ・浸透バック ・識学基本サービス
導入効果	①粗利率20%改善 ②組織の規律を整備 ③社員の成長管理の仕組み化

導入事例④

業種	コンサルティング業
従業員数	50名
実施内容	・マスタートレーニング ・浸透バック ・評価制度構築 ・識学基本サービス
導入効果	①従業員数4倍 ②指揮命令系統の明確化

3. 競争力の源泉：②認知度の向上

識学書籍のシリーズは**160万部**を突破し、「識学」に対する認知度が大幅に上がった。



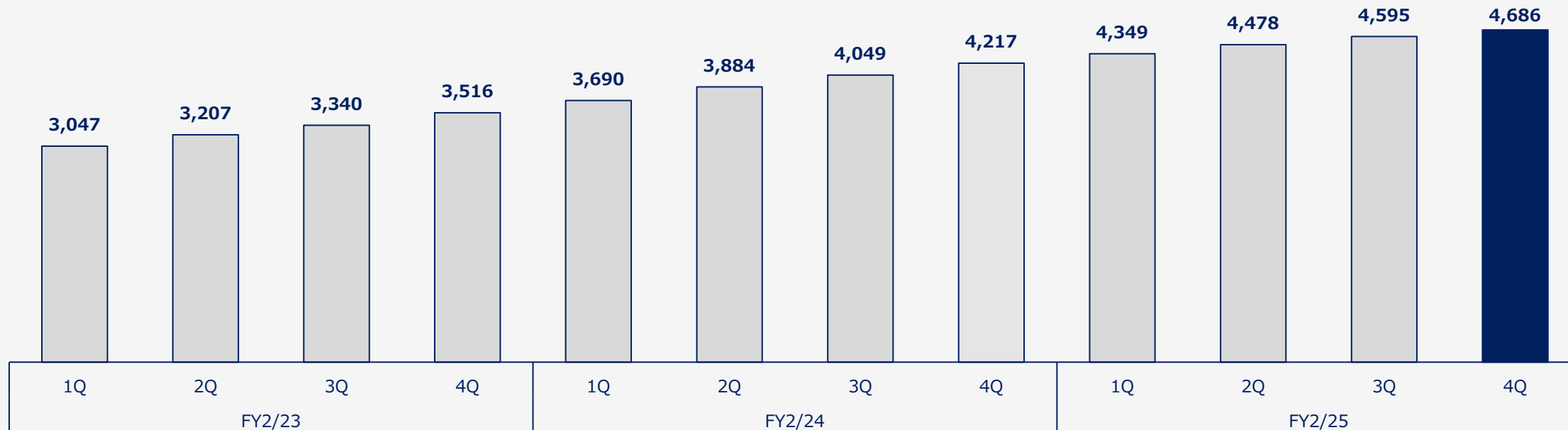
3. 競争力の源泉：③4,000社を超える顧客基盤

創業10年目で**4,686社**の顧客取引を獲得。

導入企業の成長に伴いリピート受注の発生。

累計契約社数（マネジメントコンサルティング）

（単位：社）



3. 競争力の源泉：④ハンズオンによる組織改善の実績

識学メソッドによる組織改善を実施した結果、識学のハンズオンアプローチに効果があることを確認。

過去の投資・成長支援実績

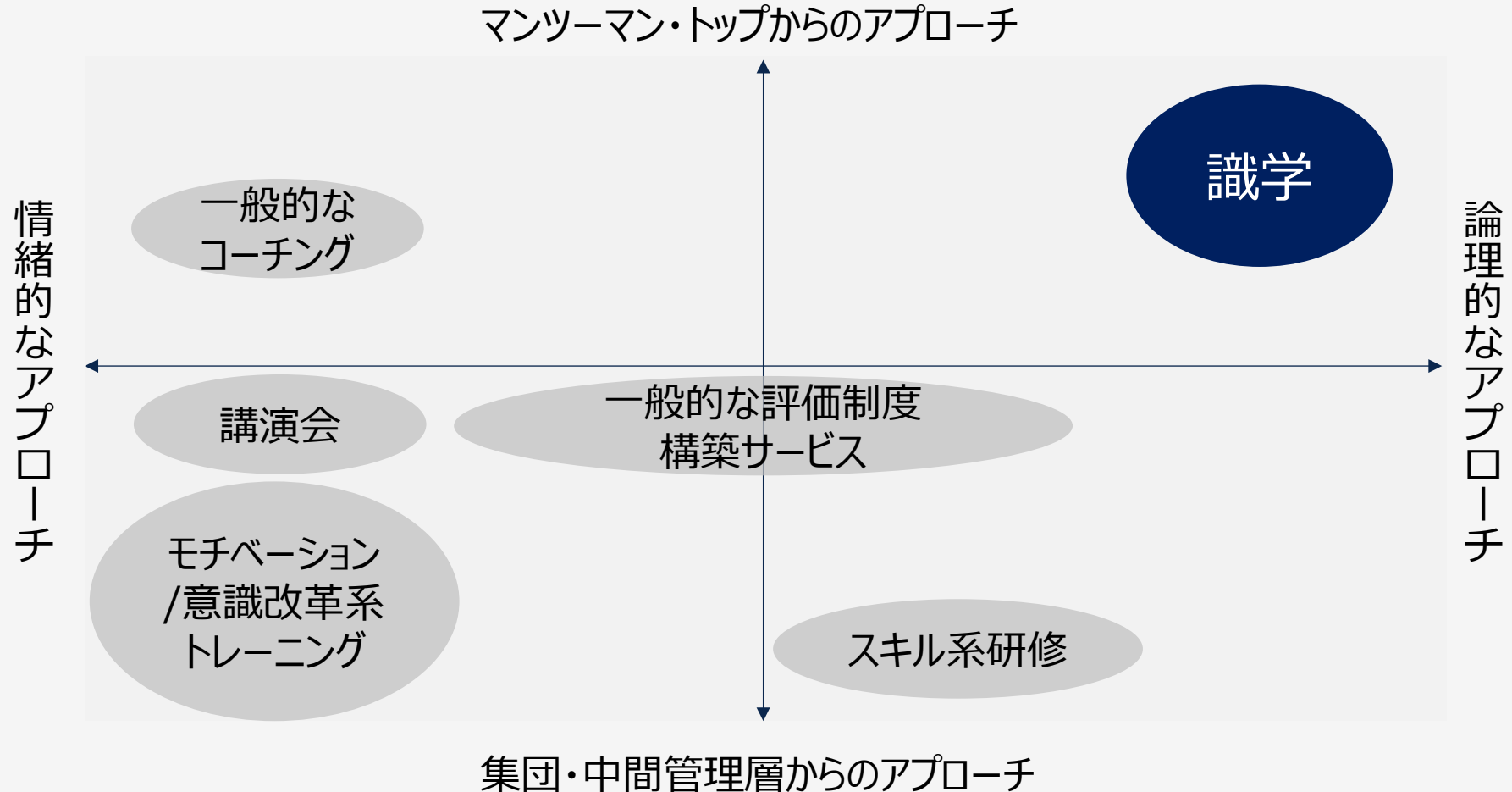
過去の投資案件ではハンズオン後3年間で下記の成長を実現

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

3. 競争力の源泉：⑤独自のポジショニング

独自の3つの強み：経営トップ層へのアプローチ、論理に基づいたコンサルティング、マンツーマントレーニング

組織運営に関するコンサルティングを行うプレイヤーは多数存在するものの、当社のポジショニングは差別化されている





1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

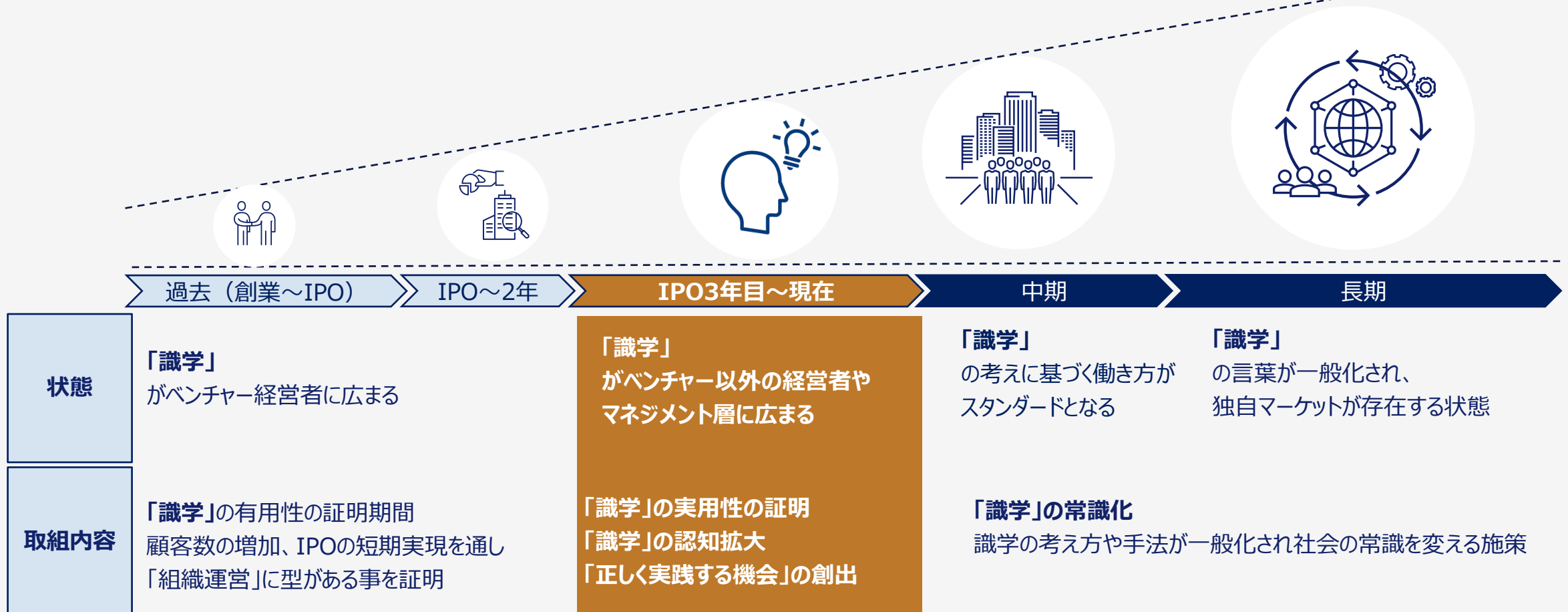
5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

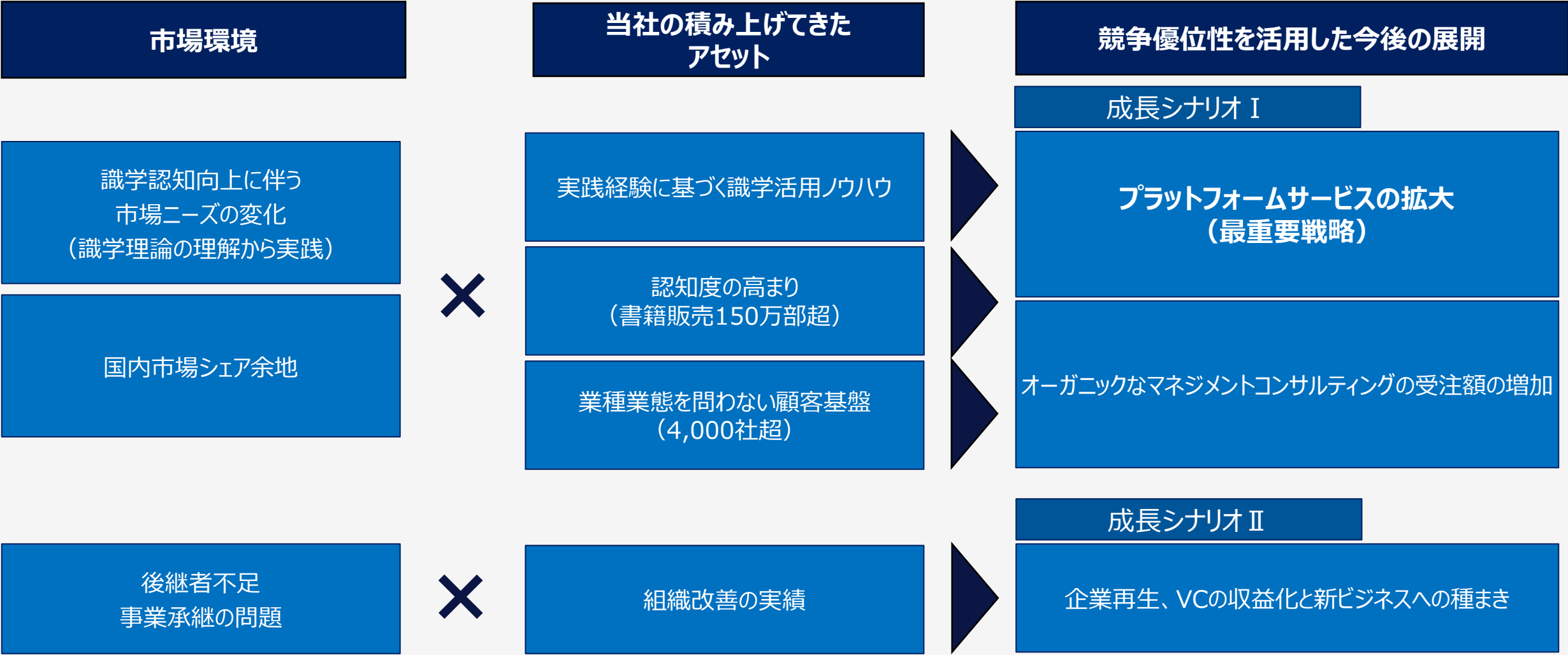
4. 今後の成長戦略：事業の方向性（目指す状態）

識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する



4. 今後の成長戦略：概要

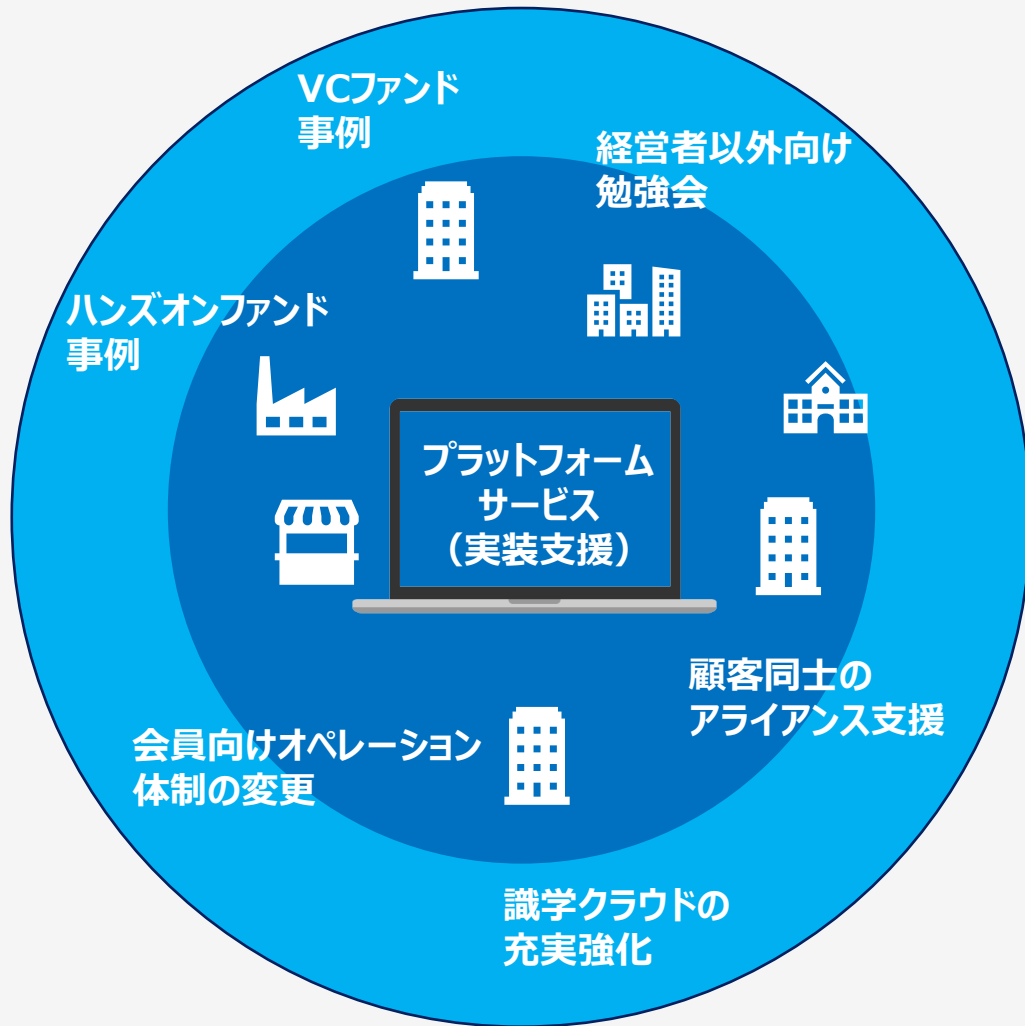
「市場環境」×「当社の積み上げてきたアセット」を活用した**確実な成長戦略**に軸足を置く。



* 前回“成長シナリオ I”に掲載していた「新サービスによる受注拡大」は、現状の売上高が僅少であるため省略

4. 今後の成長戦略:シナリオⅠ重点項目の詳細（プラットフォームサービスの強化）

実装するためのサービス見直しや強化、周辺サービスの充実を図り、**プラットフォームサービス**の販売戦略を展開。



プラットフォームサービス（実装支援）サービスの強化

- ①コンサルタントの品質向上
- ②管理者による実践チェックの強化
- ③識学クラウドの充実・強化

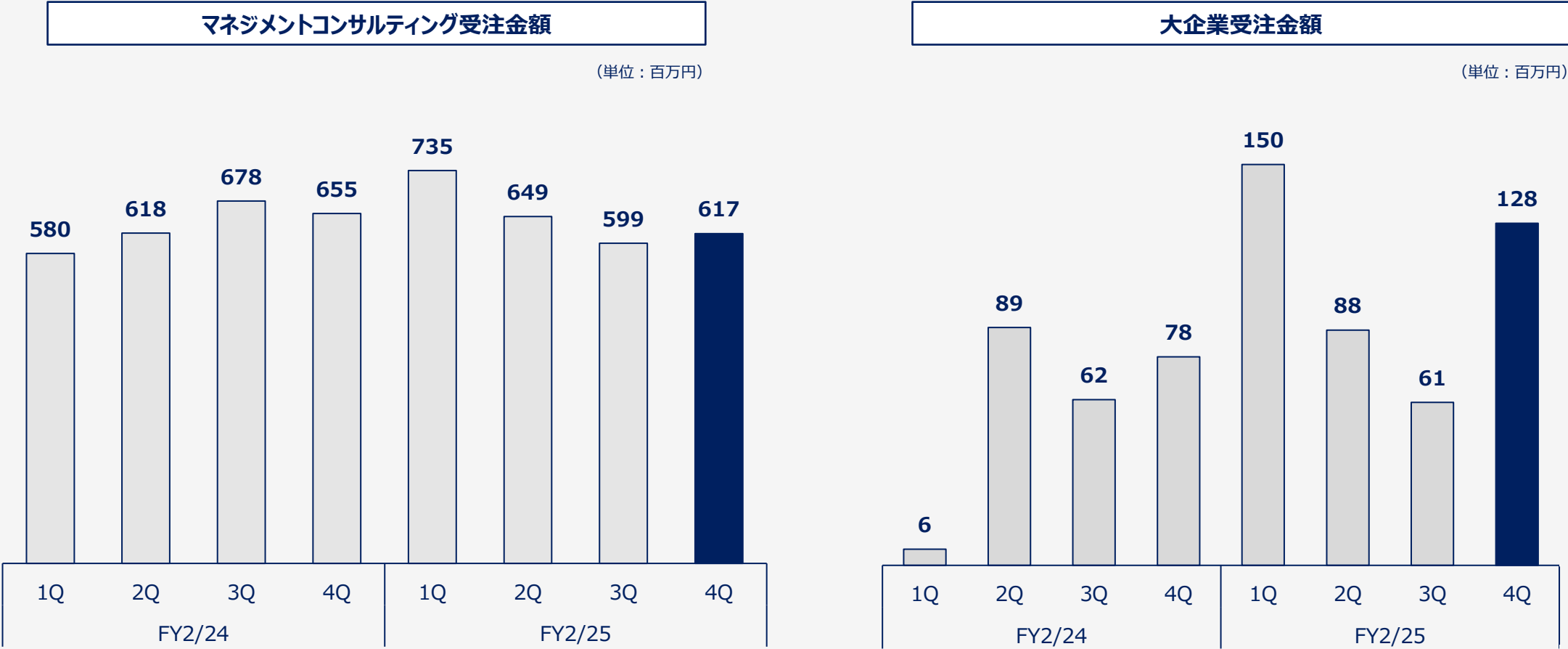


周辺サービスの強化

- ①勉強会の定期実施
- ②事例共有会の定期実施
- ③顧客同士のアライアンス支援
- ④サポート体制機能の強化



マネジメントコンサルティングの売上高は2025年2月期の水準を維持
大企業からの受注は増加しており、今後一定確率で発生する場合は成長をドライブさせる要素



4. 今後の成長戦略:シナリオⅡ ファンド事業について

VCファンドの特徴：組織力向上を図り、IPOの達成確度を上げる。
ハンズオン支援ファンドの特徴：単純なコストカットではなく、本質的な経営改善を目的とした常駐支援。

ファンド種類	コンサルタントの立場	出資先ニーズ	支援内容
ベンチャー キャピタル	外部の立場	①組織力向上・仕組化の推進 ②経験者 0 でIPOを達成した管理部の作り方 ③売上拡大・アライアンス先とのマッチング ④成長のための資金ニーズ	①組織コンサルティングサービスの提供 ②上場経験者&外部協力専門家によるサポート ③識学顧客との接点創出 ④マイノリティ出資(10%未満) による資金支援
ハンズオン支援	内部の立場 (役員や社員出向)	①自走 & 成長できる組織への変革 ②成長のための資金ニーズ	①常駐支援による識学の徹底 ②投資実行による資金支援（33.4% 以上）

4. 今後の成長戦略:シナリオⅡ VCファンド事業について

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)
上場企業3社	119	408	344%
非上場企業5社	130	58	45%
投資未実行 (管理報酬等充当分)	92	—	—
合計	341	466	137%

投資回収フェーズ
過去の実績25社投資/4社IPO



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)
上場企業1社	11	—	—
非上場企業16社	491	30	6%
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—
合計	711	30	4%

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)
GVA TECH (東証GRT 298A)	21	—	—
非上場企業10社	436	—	—
投資未実行	293	—	—
合計 (※キャピタルコール済みの額)	750	—	—

投資実行フェーズ (種まき)
11社投資実行

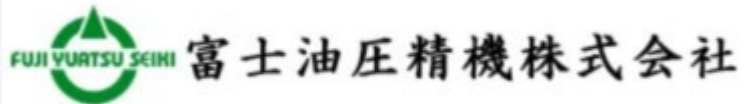


4. 今後の成長戦略:シナリオⅡ ハンズオン支援ファンド事業について

2022年3月より計3社にハンズオン支援を実施

今期は新たに、株式会社every、ネクストリード株式会社へ投資実行

<出資先企業>



富士油圧精機株式会社

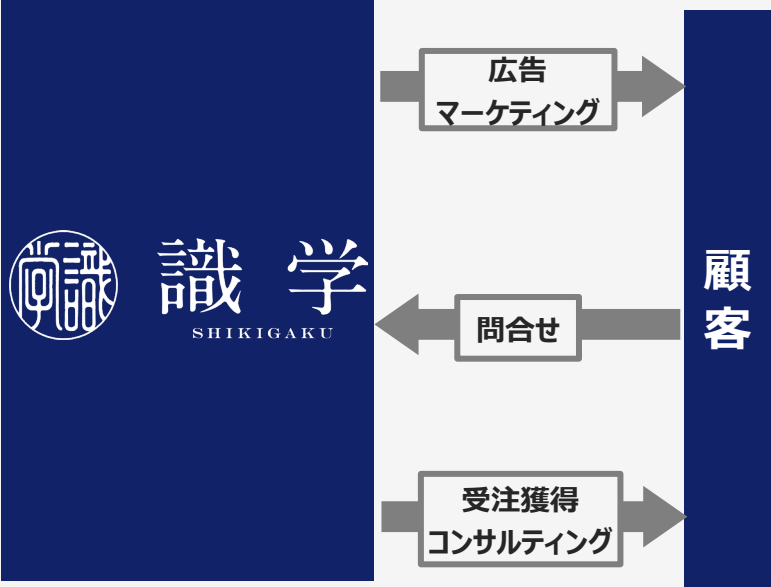
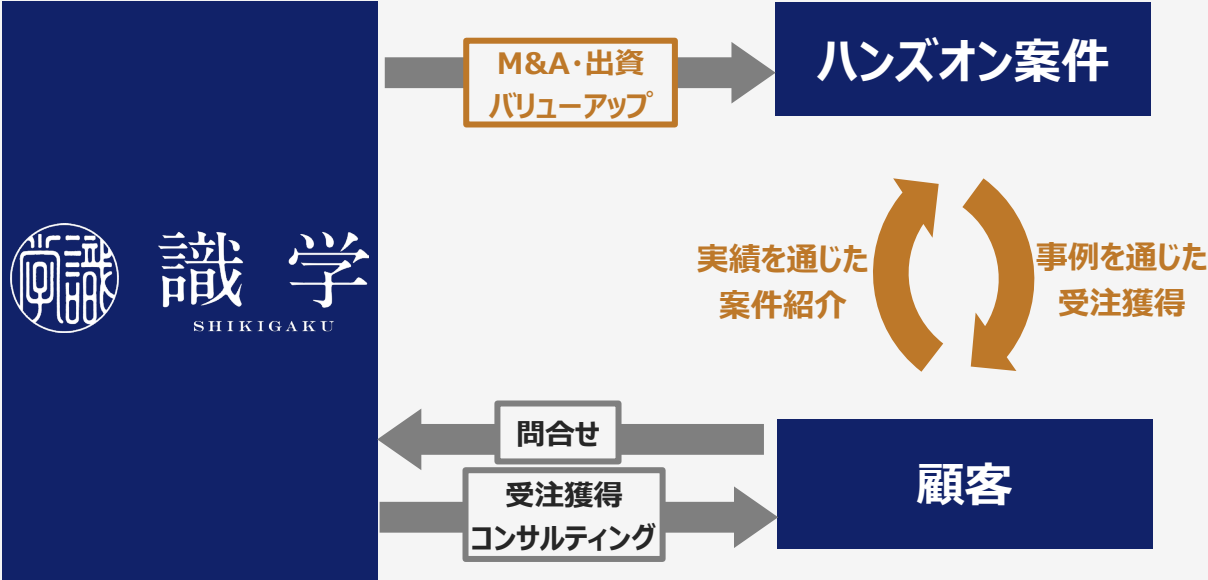


ネクストリード株式会社



株式会社every

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
本事業は株式を保有し続け、バリューアップを行い、**連結業績として取り込み**を行う

	～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 + <u>ハンズオン支援事業</u>
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	<u>事例を通じた顧客の獲得</u> + <u>バリューアップを行い 連結業績として取り込み</u>

4. 今後の成長戦略:シナリオⅡ ハンズオン支援事業について

新生識学成長支援1号ファンドにおける、識学実践によるバリューアップの経験を投資先に適用していく方針

新生識学成長支援1号ファンドについて



2021年にハンズオン支援ファンドとして
新生識学成長支援1号ファンドを組成
識学講師の常駐による識学導入・運営支援や、
経営管理体制の構築、成長資金の出資を通じて
投資先の直接的な組織改善を行う
2025年4月現在、3件の投資を実行済み

過去の投資・成長支援実績

過去の投資案件ではハンズオン後3年間で下記の成長を実現

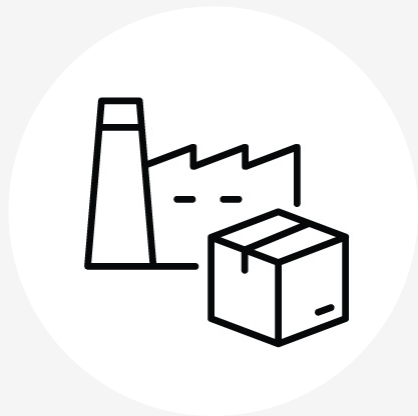
項目	ハンズオン前	ハンズオン後
経営数値	・営業利益率8.4% ・債務超過	・売上高+46% ・営業利益率31.5%に改善 ・債務超過の解消
生産性	・慣習的な組織文化（紙文化、属人化） ・離職による技術の断絶 ・高技術所持者に依存する他責意識	・DXの導入による属人化排除 「日本DX大賞2024」ポスターセッション大賞受賞 ・新商品や工場ロボットの開発を行う企画開発に積極的な組織文化へ
労働環境	・県内平均より低い賃金 ・年間休日100日程度 ・働く場所・時間の固定化	・賃金上昇（ベースアップ・決算賞与導入） ・完全週休二日制 ・リモートワーク可能へ

4. 今後の成長戦略:シナリオⅡ ハンズオン支援事業について

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・買収後は識学を通じたハンズオン支援に取り組む
2026年2月期中に1社買収する目標

ハンズオン支援事業の戦略

製造業をターゲット



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

識学によるバリューアップ



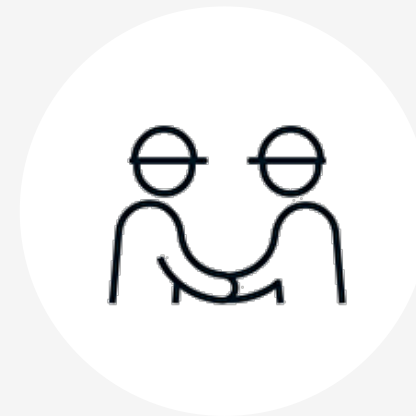
良い技術やサービス・製品を
保有する企業に対し、
識学による組織改善を通じて
バリューアップ

日本の技術の保護と継承



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

投資・買収後も保有を継続

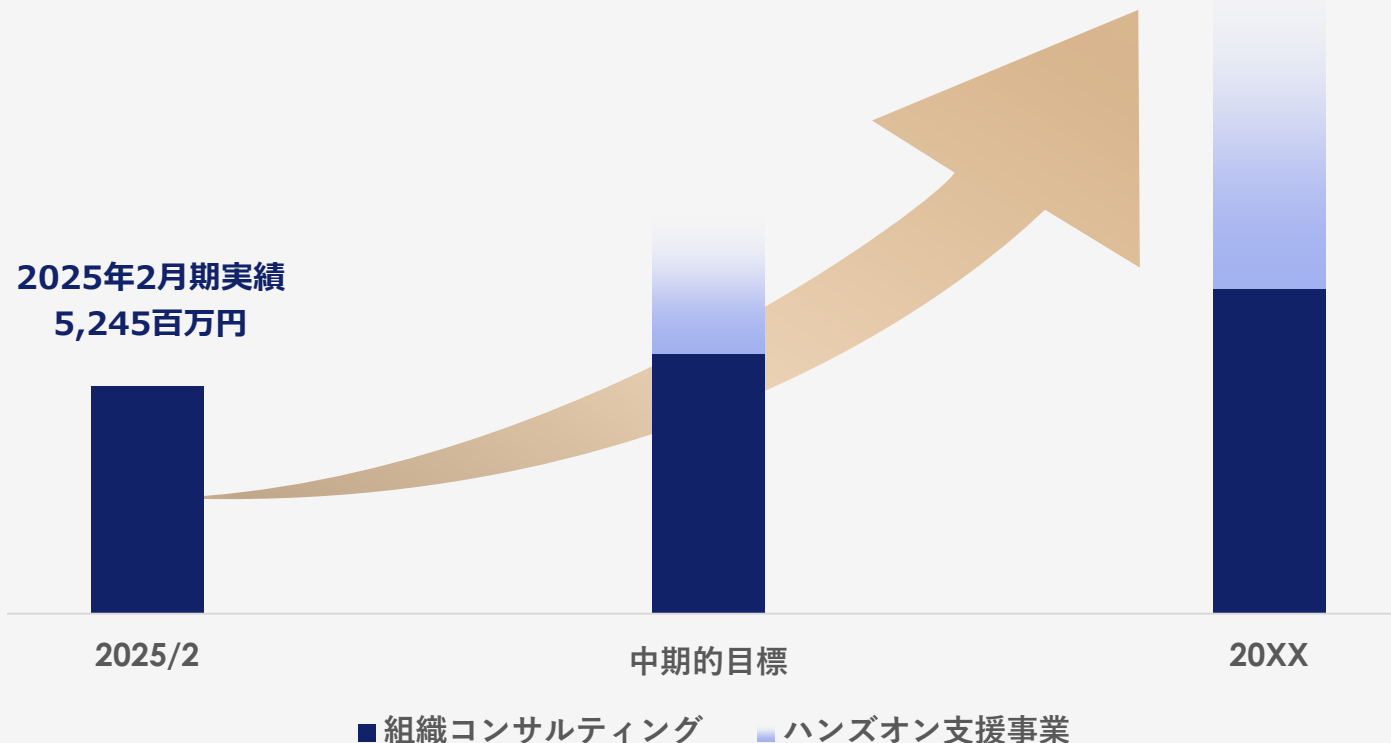


改善後も保有を継続
連結業績として
取り込み

4. 今後の成長戦略:シナリオⅡ ハンズオン支援事業について

知名度の拡大を通じて増加したリードを、導入事例を通じて獲得に繋げる体制を目指す

両事業の成長イメージ



ハンズオン支援事業

M&A子会社の業績を連結取込みし、中長期的に組織コンサルティング事業と同等の規模を目指す

組織コンサルティング事業

ハンズオン支援事業における実績を基に受注を拡大
年2桁%の安定的な成長を実現

4. 今後の成長戦略:シナリオⅡ ハンズオン支援事業について

事例の拡大を通じて「識学」がより実践的なものとして浸透していくことで、長期的な参入障壁の構築と日本の働き方の変革に取り組む



～2025年2月期

マーケティングを通じた
「識学」の知名度拡大

- マーケティングや出版を通じて「識学」の知名度が大きく拡大し、企業規模を問わず導入
- 拡大した知名度の刈り取りに課題



2026年2月期～

M&A・出資を通じた
「識学」によるバリューアップの
実績を蓄積

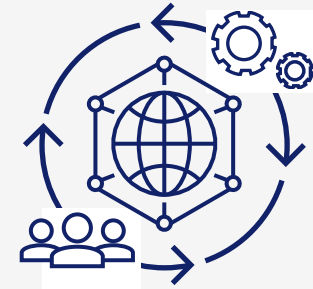
- M&A・出資を通じたバリューアップを行い、「識学」の実用性を証明
- 実績を通じて組織コンサルティング事業に受注の更なる拡大を目指す



中長期

「識学」の考えに基づく働き方が
スタンダードにすることによる
日本の働き方の変革

- 大企業間での口コミによる受注
- すべての企業規模へ導入が促進



長期

「識学」という“独自マーケット”を構築
“識学”経済圏の構築による
高い参入障壁の構築

- コンサルティングという市場ではなく「識学」というコンテンツに紐づくビジネスを独自マーケットにて展開



1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

5. 事業計画：2025年2月期の振り返り

2024年10月11日に通期予算の**上方修正**を発表。
通期で**営業黒字**へ転換（前期▲113百万円）。

(百万円)	2025年2月期 通期予算(当初)	2025年2月期 通期予算(修正)	2025年2月期 通期実績	達成率
売上高	5,245	5,300	5,369	101.3%
売上原価+販売費及び一般管理費	5,077	4,993	5,038	100.9%
営業利益	168	307	330	107.5%
経常利益	166	323	356	110.2%
親会社に帰属する当期純利益	37	393	426	108.4%
EPS（円）	4.21	46.12	50.06	108.5%

5. 事業計画：2026年2月期の運営方針

連結売上高 **6,170百万円** 営業利益 **405百万円**

方針：ストック収益基盤を強化	
組織 コンサルティング 事業	主なサービスはプラットフォームサービス（ストック型収入）、マネジメントコンサルティングサービス（フロー型収入）、キャリア（アップセルのキー）コンサルティング業としてコアな事業群
	方針：識学を波及手段の多様化の模索（利益内での投資）
	主なサービスはマーケティングBPO（正式名称：識学 Growth Marketing）、顧客の有益性を高めるアップセル事業群とし、トライアンドエラーを行い事業化の検証
方針：ポートフォリオの増加、利益の実現	
VCファンド事業 & ハンズオン支援 ファンド事業	ファンドの保有株のEXITは、売上予算に織り込んでいないが、コストは織り込み済み。 1号ファンドは回収に注力、2号ファンドは投資先の成長支援、新進気鋭ファンドは投資完了、投資先の成長支援へ移行。 新生識学ファンドは投資先の成長支援。
方針：識学の有用性の証明	
スポーツ エンタテインメント 事業	福島唯一のプロバスケットボールチーム「福島ファイヤーボンズ」の運営

5. 事業計画：事業セグメントの取り組み

セグメント	注力ポイント	取り組み内容
組織コンサルティング事業	プラットフォームサービス売上高	識学の旗艦サービス「プラットフォームサービス」拡大による収益基盤の強化 マネジメントコンサルティングの売上高は2025年2月期の水準を維持 さらに、基盤を活かし、 ①既存サービス、新サービスを追加（ハード面の強化） ②コンサルタント1人あたり売上高を500万円/月で維持（ソフト面の強化） ※コンサルタント経験値を高める速度があがる＝質の向上 顧客満足度の向上→解約率の低下→基盤の強化となる好循環サイクルを構築
VCファンド事業 ハンズオン支援事業	出資先の収益化（投資回収） 出資先支援（IPOに向けた支援） 出資先とのリレーション構築	識学1号ファンド（VC）：投資先のIPO支援＋回収に向けた動き強化 識学2号ファンド（VC）：投資先の成長＆IPO支援に注力 新進気鋭ファンド（VC）：投資完了、投資先の成長支援へ移行 新生識学ファンド（ハンズオン支援）：ソーシング&投資先の体制改善＆売却の可能性模索
スポーツ エンタテインメント 事業	B.PREMIER参入を目指し、 地域と一体となり挑戦を続ける	2025年4月、新アリーナ「宝来屋 ボンズアリーナ」がオープン B.PREMIER参入基準（主に平均入場者数4,000人）の達成を目指す

5. 事業計画：業績予想サマリー

2026年2月期はグループ全体として保守的に緩やかな成長率とする
組織コンサルティング事業では、プラットフォームサービスの売上高増を目指す
費用は広告費は削減するが、コンサル採用費の増加を見込む

(百万円)	25年2月期（実績）	26年2月期（計画）	YoY
売上高	5,369	6,170	+14.9%
営業費用	5,038	5,765	+14.4%
営業利益	330	405	+22.4%
経常利益	356	394	+10.5%
当期純利益	426	457	+7.1%

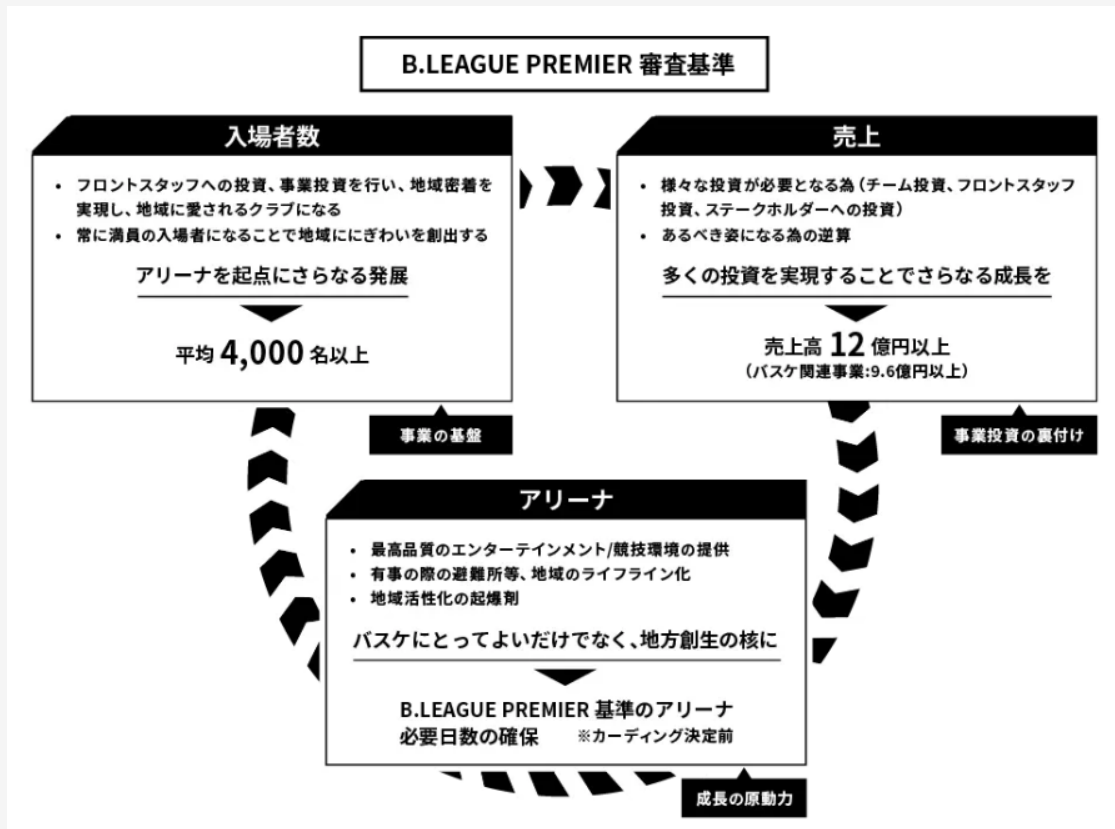
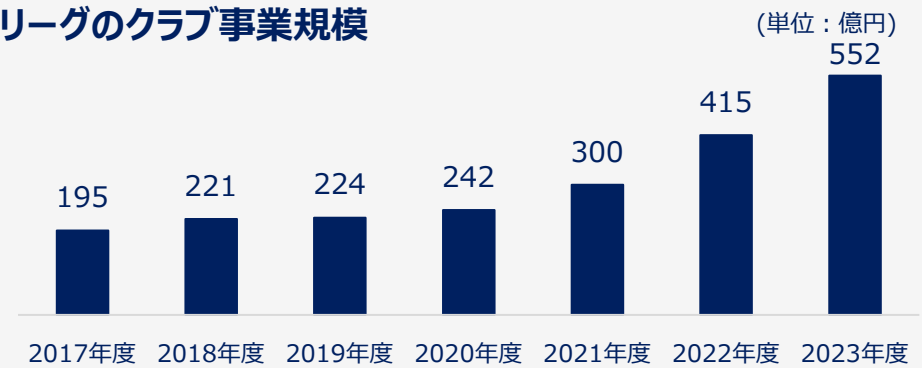
5. 事業計画：スポーツエンタテインメント事業、戦略について - 外部環境

上場企業など、大企業のリーグ参入が相次いでおり、**リーグ全体の収益規模は年々拡大傾向**。
「**クラブの経営力・事業規模**」に応じて所属するリーグが決まる**新リーグが2026年より開始**。
各クラブの競争が発生することで所属する**Bリーグの市場規模はさらに拡大**すると見込む。

■ Bリーグの入場者数



■ Bリーグのクラブ事業規模



参照URL : <https://www.bleague.jp/new-bleague/examination/>

5. 事業計画：スポーツエンタテインメント事業、戦略について - 今後の戦略

下記2点に注力し、売上高の増加だけでなく識学グループ全体への利益貢献ができる状態を構築する。

項目	参入による効果	今後の戦略	想定する業績への影響
マーケティング活動	①メディアからの取材・講演の依頼の増加 - 経済同友会での講演 - Bリーグの社長向けへと「識学」の講演 etc ②参入以降、福島県内での導入企業が増加 (参入以前：5社 参入後（開示時点）：38社)	「識学」を導入することによる事業再生のモデルケースとしてマーケティング活動を積極的に実施し、新規受注増加につなげる	売上・利益の増加
行政との連携強化	- 行政（福島県・郡山市・楡葉町など）との連携により企業版ふるさと納税を活用した事業の構築 - 県外からの寄付を財源として、地域に必要な事業を実施 - 郡山市が保有する体育館をBリーグの新B1基準に適合するアリーナへと改修完了、2025年4月12日グランドオープン	「宝来屋 ボンズアリーナ」の施設運営事業者となることが決定 - これにより将来において下記のプラスインパクト ①試合会場を利用するためのコスト低減 ②試合以外での施設利用による新たな収入源の獲得 ③収容人数増加によって試合での入場料収入の増加	2026年2月期以降の売上・利益の増加

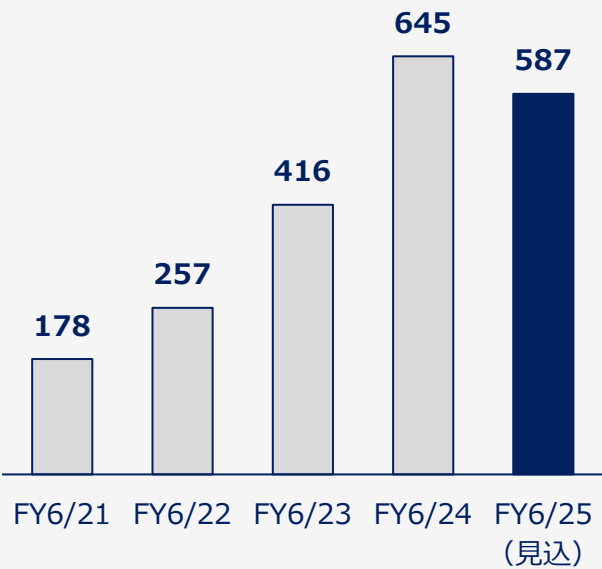
宝来屋 ボンズアリーナ 2025年4月12日グランドオープン 収容人数：5,000人



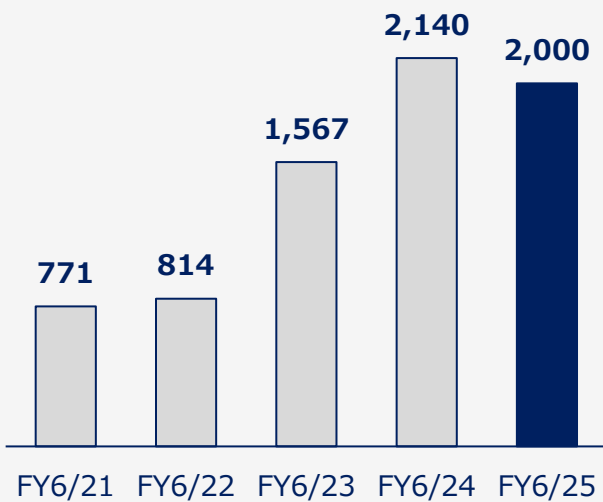
5. 事業計画：スポーツエンタテインメント事業

2025年6月期は、新アリーナ建設中のため、点在した試合開催でありながらも、平均入場者数は微減に留まる
2025年4月、新アリーナ「宝来屋 ボンズアリーナ」がオープン。他クラブの事例から新アリーナオープン後の入場者数2倍増が期待でき、
2026年6月期は、B.PREMIER参入基準（平均入場者数4,000人）達成を目指す。

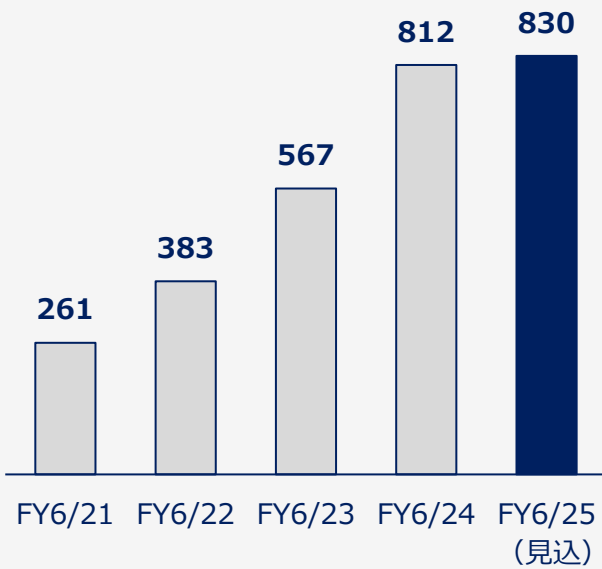
スポンサー契約社数（社）



平均入場者数（人）



売上高（百万円）

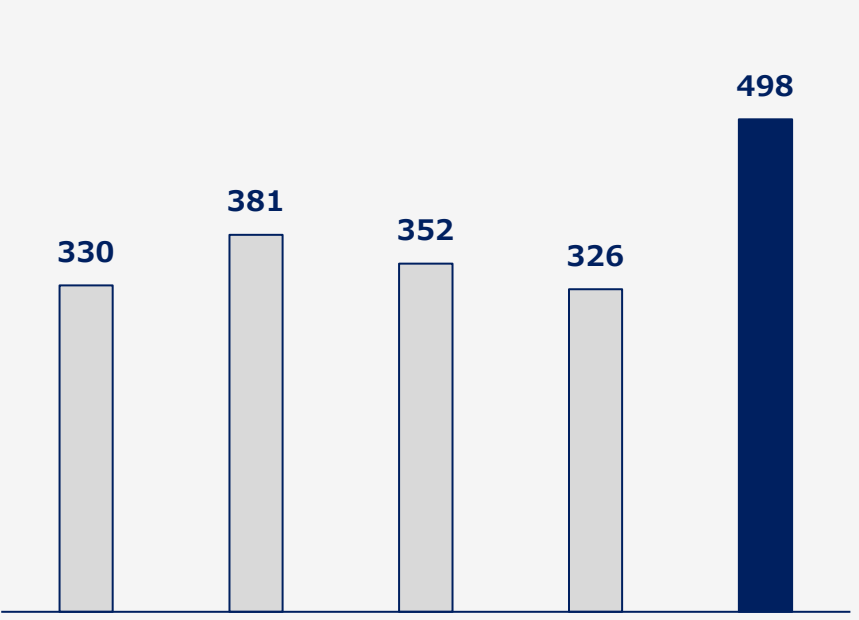


5. 事業計画（参考資料）組織コンサルティング事業のKPI 1/2

コンサルタント1人当たりの売上高は、500万円/月を維持する
コンサルタント候補を5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

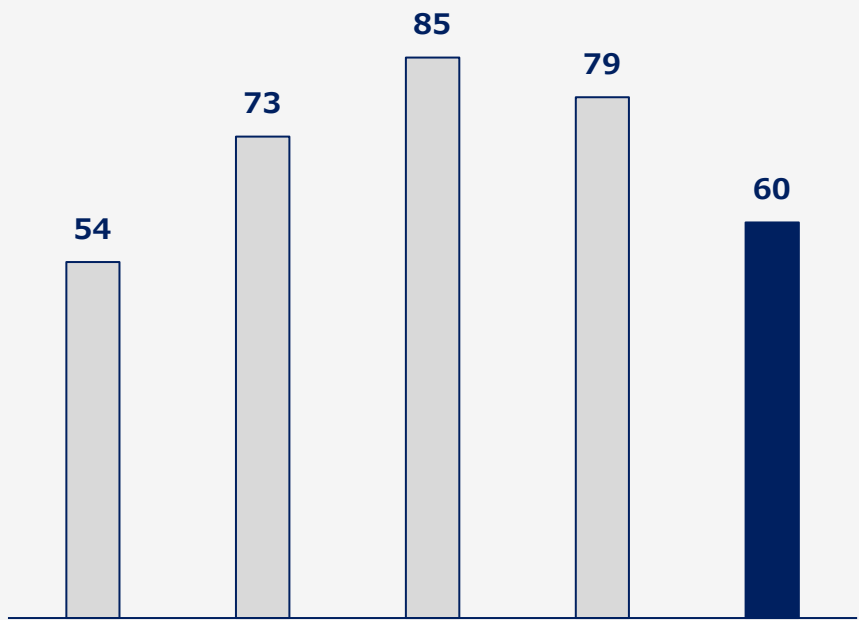
(単位：万円)



FY2/21 FY2/22 FY2/23 FY2/24 FY2/25

コンサルタント人数

(単位：人)

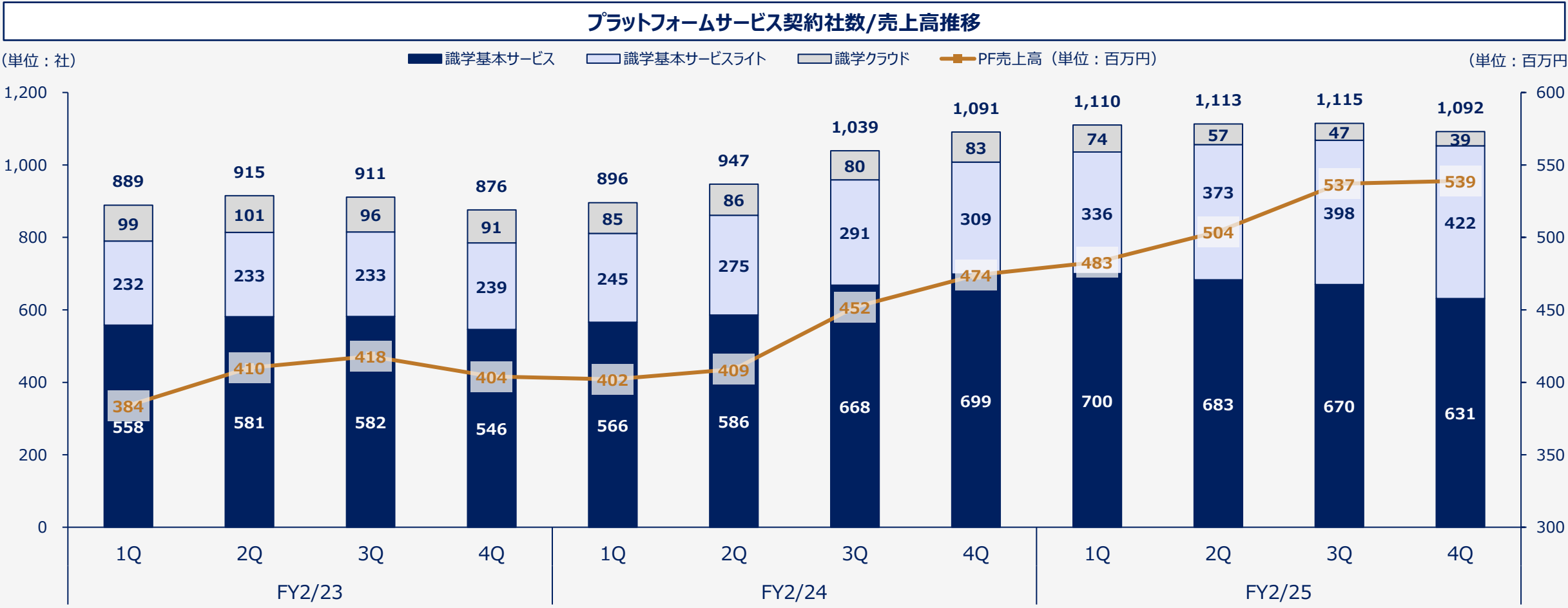


FY2/21 FY2/22 FY2/23 FY2/24 FY2/25

* 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
* 前回掲載していた「組織コンサルティング事業 サービス別売上高」は、今回掲載してません。理由：注力しているプラットフォームサービス売上高の状況はp.43で確認できるため。
* 前回掲載していた「プラットフォームサービス 1ヶ月の売上高」は、今回掲載してません。理由：プラットフォームサービス売上高の状況はp.43で確認できるため。
* 前回掲載していた「新規アポイント件数」は、今回掲載してません。理由：受注に繋がらないアポが多くなり広告宣伝費を抑制、アポ件数を重視しなくなったため。

5. 事業計画（参考資料）組織コンサルティング事業のKPI 2/2

FY2/25の1Q(2024年4月)より識学基本サービスの新規契約金額を月額200,000円から月額300,000円に値上げ
プラットフォームサービスの売上高は値上げが奏功し増加。ただし、値上げが新規獲得減を招き、基本サービス導入社数は減少



1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

6 | リスク情報

7 | Appendix

6. リスク情報：認識するリスクと対応策

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	内容	発生可能性	影響	対応方針
コンサルタント人材の確保に係るリスク	当社が求めるスキルや知識、経験をもってサービスを行うことができるコンサルタントを確保できないリスク	小	大	現在組織運営そのものを識学に基づいて行い、役割と権限の明確化により権限内であらゆることに挑戦できる環境と、成果が報酬に反映される明確な評価制度を構築し、優秀な人材が更なる成長感を求めて入社する環境を整えることで、人材確保のリスクに対応しております。
市場変動に係るリスク	経済状況や競合の影響で市場が変動することによりサービスに対する需要が低迷するリスク。	中	大	4,000社を超える顧客基盤を利用し、既存顧客向けのアップセル、クロスセル提案を行っております。 また、プラットフォームサービスの展開によりストック売上の比率を高めることで、ビジネスの安定化を図っております。
知的財産権の管理に係るリスク	「識学」に関するノウハウの流出する、「識学」に基づく組織運営の模倣による競争優位性の低下	小	大	可能な範囲において商標権等の権利を取得することにより知的財産権の流出リスクに伴う対応を行っております。 無形のノウハウ等については知的財産権の権利を主張することが困難である事を想定し、当社の事業拡大を早期に達成し、組織運営におけるポジショニングを確固たるものとする事によって模倣されることによる競争優位性を図ってまいります。
投資事業及びM&A等に係るリスク	当社グループ（当社の実施するM&A及びVCファンド事業、ハンズオン支援事業での投資を含む）からの投資先について、事業展開が計画通りに進まないに伴う収益性の低下や時価の下落等に伴い、資産価値が低下した場合は、減損損失の発生や売却等での売却損により、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中	大	対象企業について事前に可能な限り詳細な審査を行い、十分にリスクを検討した上で、M&Aや投資等を進めてまいります。



1 | ビジネスモデル

2 | 市場環境

3 | 競争力の源泉

4 | 今後の成長戦略

5 | 事業計画

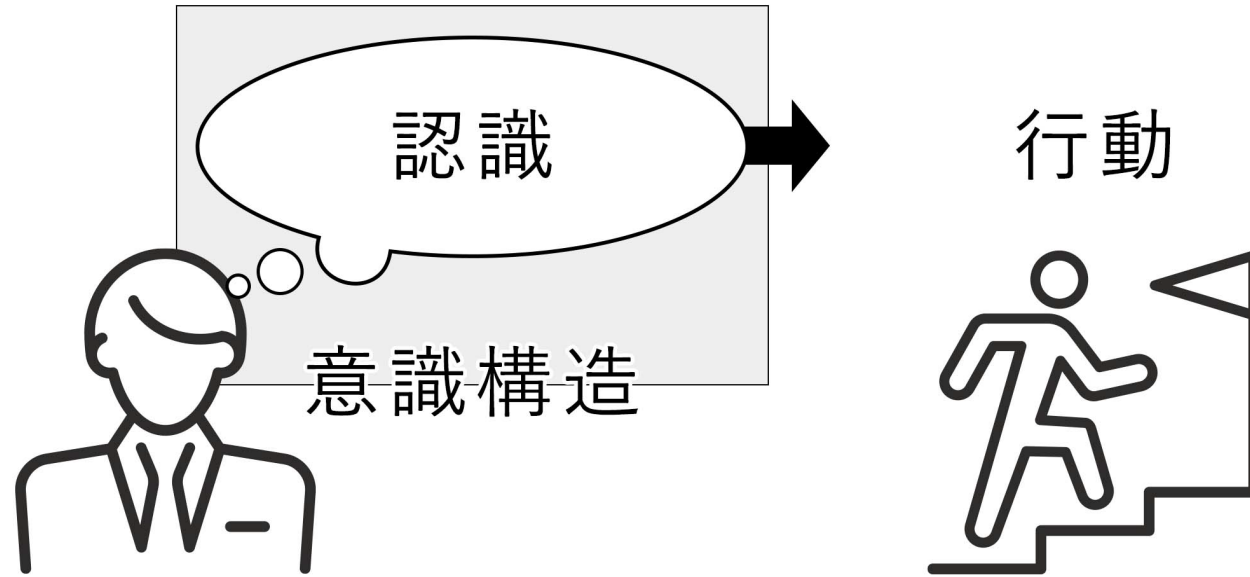
6 | リスク情報

7 | Appendix

識学とは

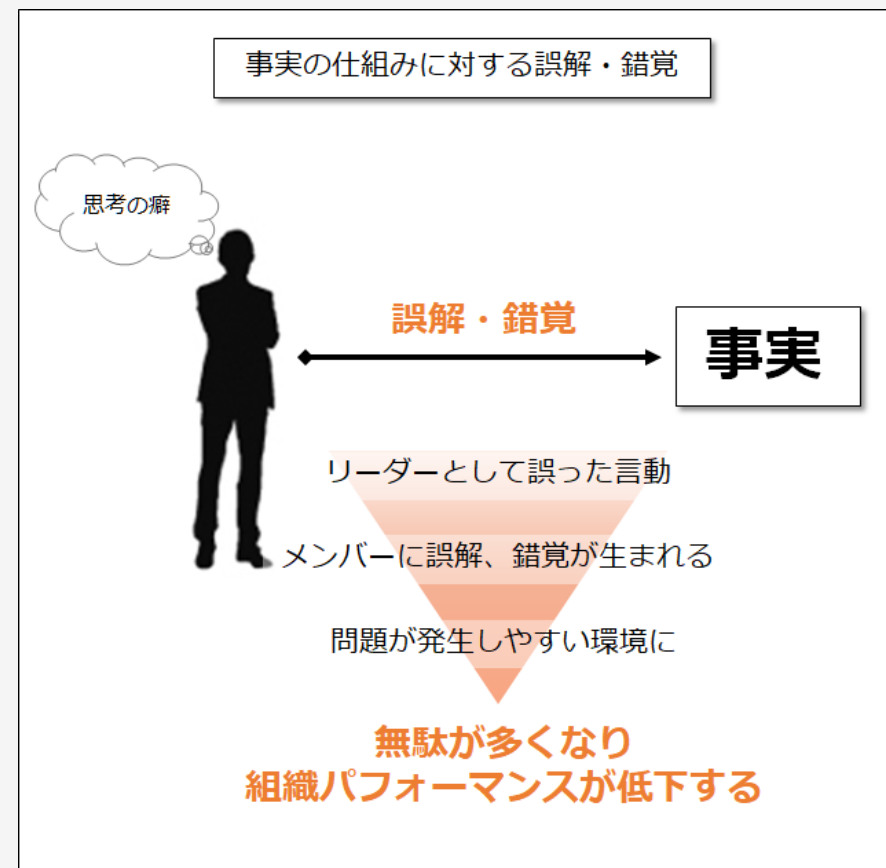
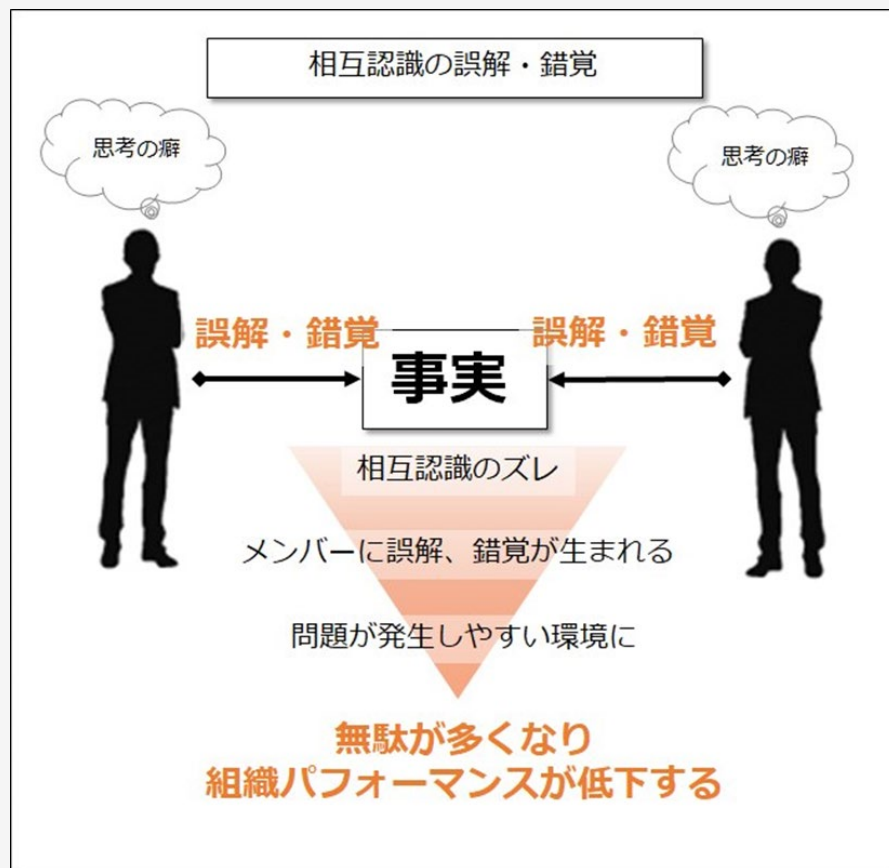
識学とは、「意識構造」で発生する**誤解・錯覚**を取り除くものです。

「意識構造」は、ヒトが行動する前の認識のことです。



7. Appendix : 識学とは

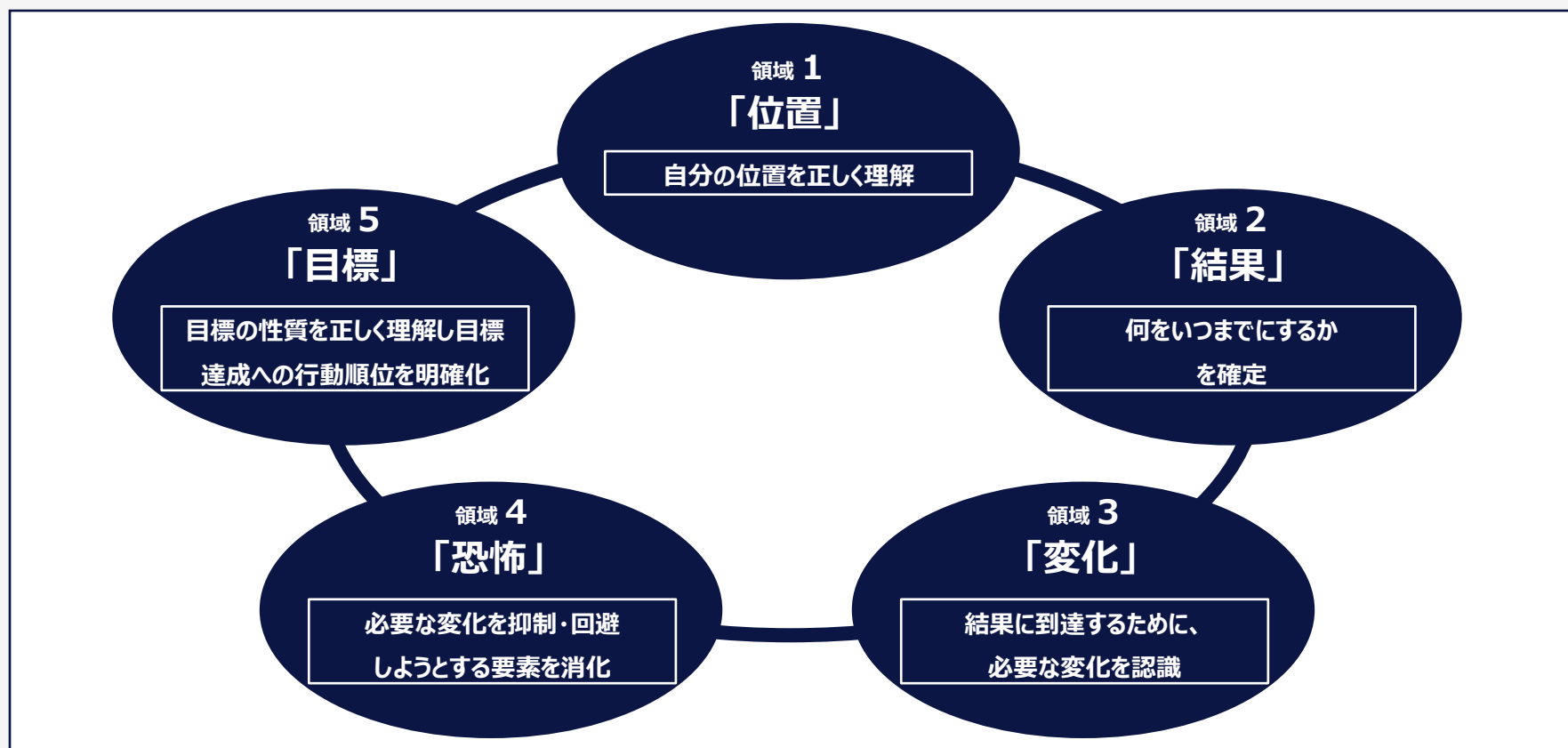
ヒトの意識構造を分析し、行動を阻害する誤解や錯覚の発生原因を研究した、当社が独自開発した理論です。ヒトの思考の癖から生じる誤解や錯覚が個人の行動の質及び量を低下させ、さらに、個人の集合である組織内で誤解や錯覚が複雑に絡まった結果、組織のパフォーマンスを阻害します。識学はこの誤解や錯覚の発生要因と解決策を体系化しており、組織運営に活用することで組織の生産性を高めます。



7. Appendix : 識学とは

人の意識は、「位置」、「結果」、「変化」、「恐怖」、「目標」、の5領域に分類出来ます。ヒトはその5領域を認識した後、行動を行います。いずれかの領域で、間違った認識が発生すると行動の質及び量にズレが発生します。

充実した環境を構築しても、個々、人の能力向上を図っても、「位置」、「結果」、「変化」、「恐怖」、「目標」、の5領域を正しく認識する前提がなければ十分な効果は発揮できないどころか、生産性の阻害要因にもなり得ます。



マネジメントには、正解がある。

日本企業のマネジメントに生まれる
「誤解」や「錯覚」をなくすこと、それこそが識学の使命。

「マネジメントのやり方は十人十色だ」
「信じられるのは、自分の経験だけだ」 「マネジメントは、難しい」
そんな思い込みに捉われていませんか？

実は、マネジメントには正解があるのです。
そして、その原理は意外にもシンプル。

識学は、マネジメントの原理を基に
あらゆるマネジメント課題に対して 「最適解」を導きます。

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。

なお、当資料のアップデートは今後1年に1回を行うものとし、毎年5月頃を目途として開示を行う予定です。

お問い合わせ先
株式会社識学 IR担当
ir@shikigaku.com