

SHIKIGAKU

株式会社 識 学

**2027年2月期
第2四半期決算説明資料**

2026年10月15日
(東証グロース：7049)

目次

1 | 2027年2月期 第2四半期決算概要

2 | M&Aについて

3 | 資本政策・株主還元

4 | Appendix

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：2,662百万円 (YoY ▲27.6%) 営業利益：▲156百万円 (前年同期840百万円)	識学グロースキャピタルパートナーズ(株)にて長期保有型M&A候補の発掘・検討を推進 売上高は前年同期比▲27.6%と減収、営業損益は前年の黒字から赤字へ 主因はファンド事業の売上高減少 (前年同期1,024百万円→60百万円)
組織コンサルティング事業	売上高：2,191百万円 (YoY ▲5.7%) 営業利益：▲16百万円 (前年同期10百万円) コンサルタント数：64名 (前年同期58名) コンサルタント1人当たり売上高：426万円/月(前年同期513万円) 受注残：635百万円 (YoY ▲9.2%)	マネコン：新規顧客の獲得に努めるも前年を下回り、売上高は前年同期比▲10.4% PF：価格改定（値上げ）を実施するも、売上高は前年同期比▲0.3% 契約社数は減少し、営業損失が発生 ※M&A関連費用（48百万円）を除くと営業利益32百万円、さらにセグメント間取引（スポンサー料75百万円）を除くと同107百万円（前年同期の同条件は219百万円）。 2Q単独は、M&A関連費用を除くと同58百万円
スポーツエンタテインメント事業	売上高：410百万円 (YoY +25.3%) 営業利益：57百万円 (前年同期：78百万円)	6月30日付で連結子会社から除外 2025-26シーズンはクラブ史上最高勝率、Bリーグプレーオフファイナルで準優勝 平均観客動員数4,239名（約2倍）、Bプレミア基準4,000名突破 チケット・スポンサー収入がともに増収、チーム強化の先行投資で営業益は減少 ※セグメント間取引（組織コンサルティング事業からのスポンサー料75百万円）を除くと、営業損失▲17百万円（前年同期は▲129百万円）
ファンド事業	売上高：60百万円 営業利益：▲130百万円 投資実施先：0社 EXIT：2社	複数の既存投資先で株式譲渡等による投資回収（EXIT）に向けた取り組みを推進 ※営業損失には、営業投資有価証券の減損30百万円（VC）を含む

※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

連結損益計算書

上期累計の売上高は前年同期比▲27.6%、2Q単独では▲47.7%と減収
(前年2Qのファンド事業における投資先の売却に伴う売上高1,024百万円の剥落)

(百万円)	26年2月期	27年2月期	YoY (6月～8月)	26年2月期	27年2月期	YoY (3月～8月)	27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)		通期予想	
売上高	2,357	1,232	▲47.7%	3,677	2,662	▲27.6%	6,201	42.9%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,564	1,303	▲16.7%	2,836	2,819	▲0.6%	6,401	44.1%
(うち人件費・採用費)	556	543	▲2.4%	1,078	1,154	7.1%	-	-
(うち広告宣伝費※)	152	76	▲49.7%	225	108	▲51.9%	-	-
営業損益	793	▲70	-	840	▲156	-	▲200	-
経常利益	797	▲73	-	857	▲146	-	▲196	-
当期純利益	357	23	▲93.3%	445	▲46	-	▲50	-

※販売費及び一般管理費の広告宣伝費。第1四半期資料の「広告宣伝費・マーケティング費用」から定義を変更し、前期実績も同基準で算出

セグメント別PL

組織コンサルティング事業：上期は売上高▲5.7%・営業損失16百万円、2Q単独は売上高▲9.4%・営業利益37百万円

スポーツエンタテインメント事業：上期は売上高+25.3%・営業利益57百万円、2Q単独は営業利益38百万円

ファンド事業：前年の投資先売却の反動で、上期は売上高60百万円・営業損失130百万円、2Q単独は営業損失79百万円

(百万円)	26年2月期	27年2月期	YoY (6月～8月)	26年2月期	27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	2,357	1,232	▲47.7%	3,677	2,662	▲27.6%
組織コンサルティング事業	1,204	1,090	▲9.4%	2,325	2,191	▲5.7%
スポーツエンタテインメント事業	129	110	▲14.6%	327	410	25.3%
ファンド事業	1,024	31	▲96.9%	1,024	60	▲94.1%
セグメント利益	793	▲70	-	840	▲156	-
組織コンサルティング事業	▲8	37	-	10	▲16	-
(参考) M&A関連費用除く	▲8	58	-	10	32	193.5%
スポーツエンタテインメント事業	16	38	134.4%	78	57	▲26.4%
ファンド事業	786	▲79	-	751	▲130	-
調整額	-	▲67	-	-	▲67	-

※M&A関連費用125百万円（2Q単独98百万円）の計上先：仲介手数料等77百万円は全社費用（調整額）、取得した3社のDD費用等18百万円と取得に至っていない案件の費用30百万円は組織コンサルティング事業

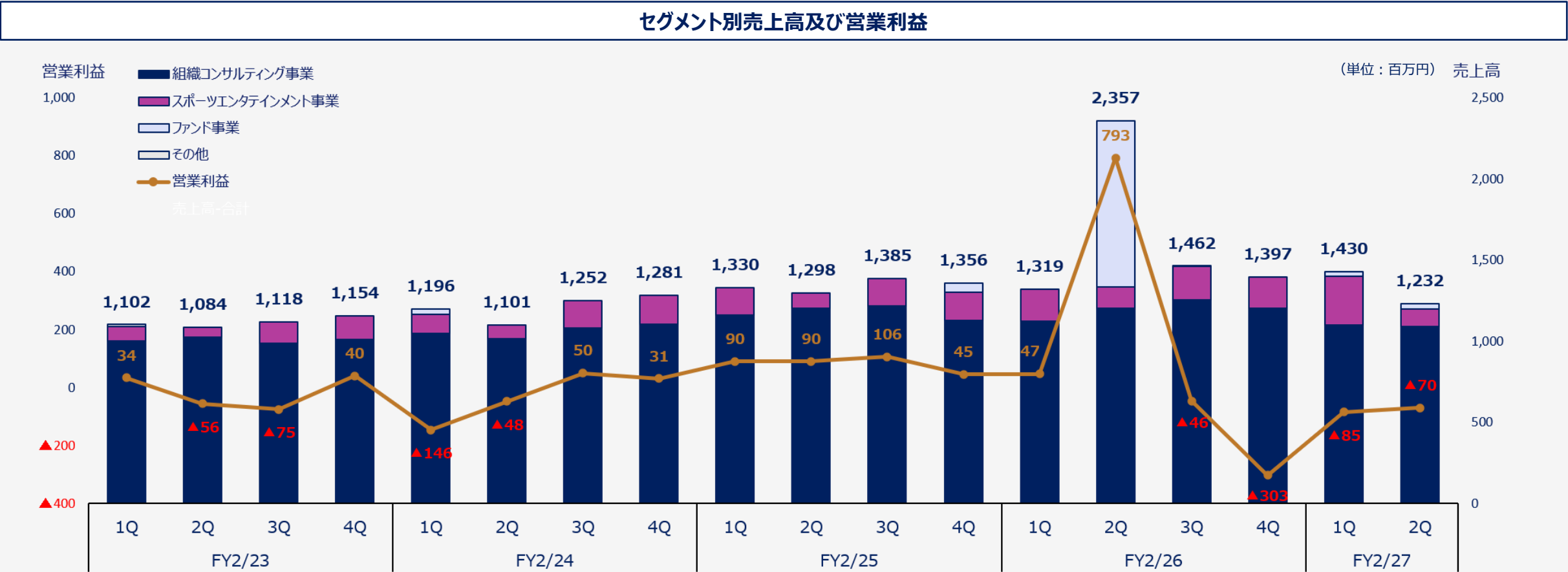
※調整額▲67百万円＝全社費用▲77百万円（上記の仲介手数料等）＋連結調整（内部取引の消去等）10百万円

※組織コンサルティング事業からスポーツエンタテインメント事業へのスポンサー料75百万円（セグメント間取引）は、両事業の損益で同額が相殺されるため、調整額に影響しません

※福島スポーツエンタテインメント(株)は2026年6月30日付で連結の範囲から除外（3月～6月の業績を連結）しており、7月以降、スポンサー料のグループ内取引は解消

セグメント別売上高及び営業利益

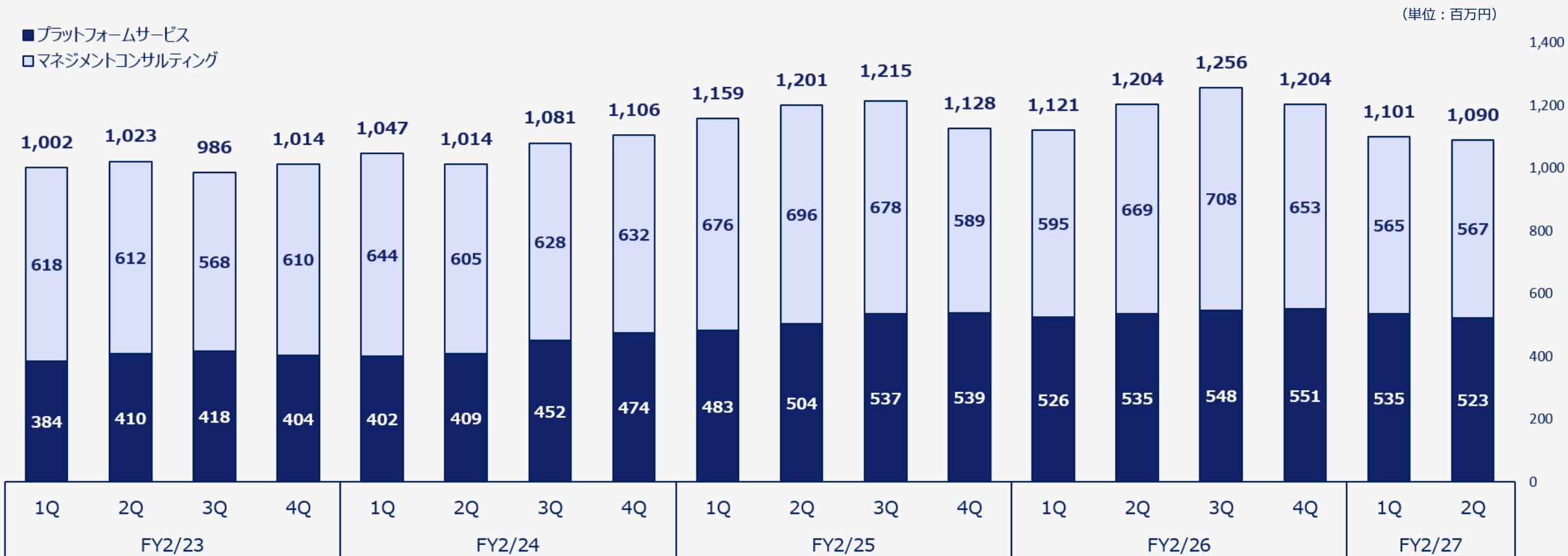
FY27/2Qの売上高は1,232百万円、営業利益は▲70百万円
組織コンサルティング事業は減収も営業黒字転換、スポーツエンタテインメント事業は減収も営業増益、
ファンド事業は売上高の大幅減で営業損失



組織コンサルティング事業 売上高推移

FY27/2Qの売上高は1,090百万円
マネジメントコンサルティング567百万円、プラットフォームサービス523百万円と共に低調

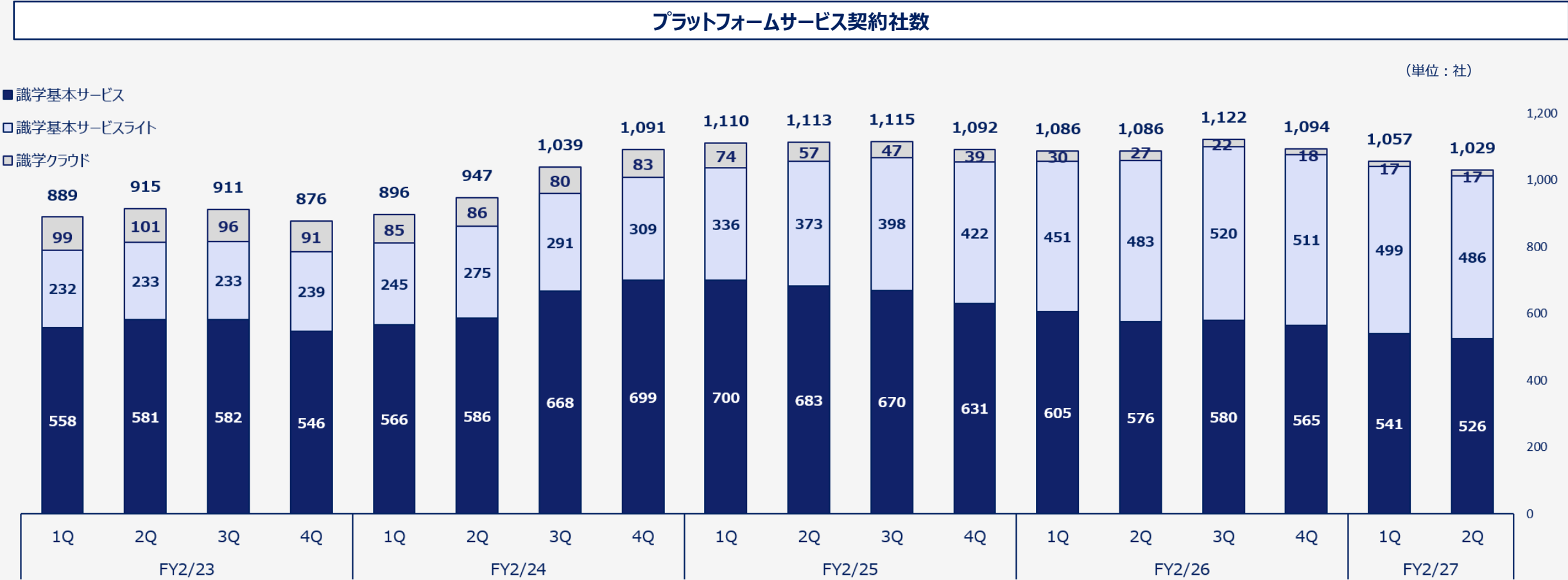
組織コンサルティング事業 サービス別売上高



※プラットフォームサービス：識学による組織運営が定着するために継続的な運用支援を行うサービス
※マネジメントコンサルティング：識学に基づく組織運営を導入・浸透させ、組織の生産性を上げるサービス

プラットフォームサービス契約社数

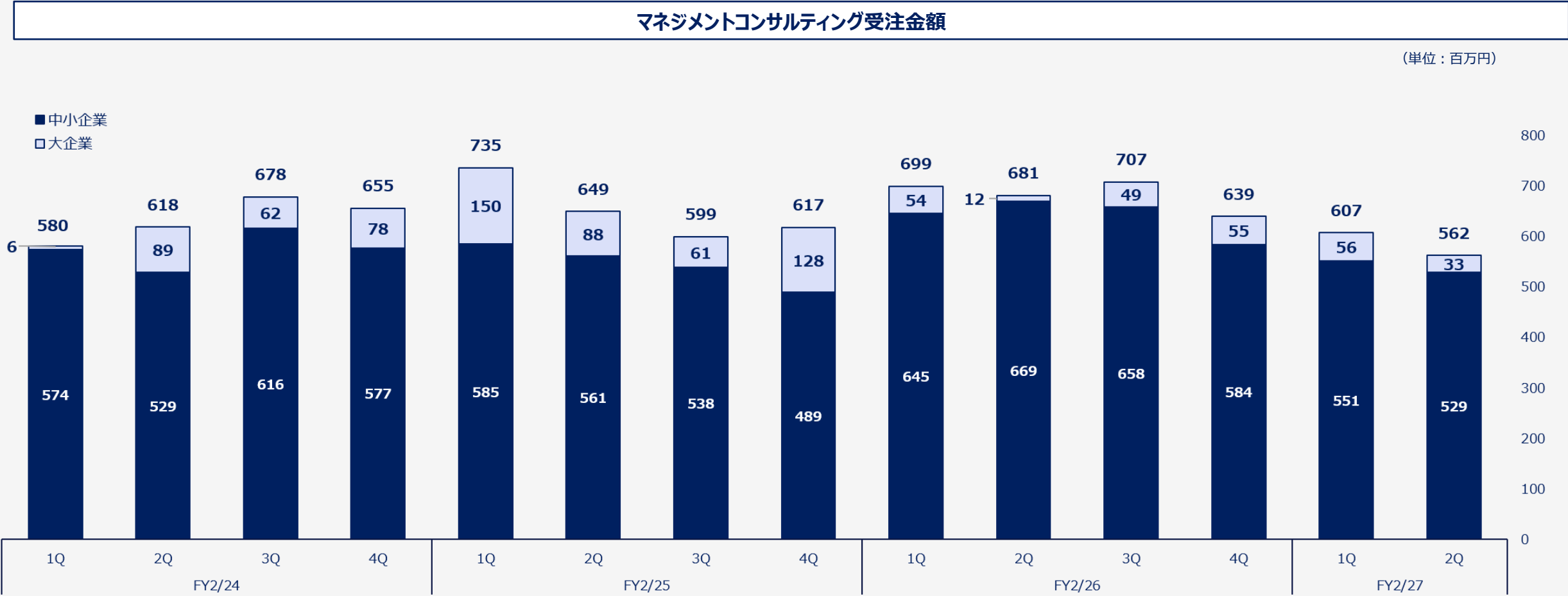
FY27/2Qの契約社数は1,029社、新規契約社数が伸び悩んだことにより減少



※識学基本サービス：識学の導入にあたり必須となるサービスで、マネジメントコンサルティングのアウトプットフォローや識学クラウド機能、定期勉強会を含めた総合パッケージ
※識学基本サービスライト：低額で識学トレーニングを継続、識学会員同士の交流等によって識学による組織運営の浸透・定着を図るサービス
※識学クラウド：ウェブ上で顧客の識学実践を支援するクラウドサービス

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562百万円
大企業受注金額は33百万円



※ 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（識学ファンド）

25社中、4社のIPOを達成、3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

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	118	407	344%	22	429
非上場企業5社	130	57	45%	50	108
投資未実行（管理報酬等充当分）	92	—	—	92	92
合計	341	465	137%	165	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	10	3	33%	—	3
非上場企業16社	491	76	16%	676	753
投資未実行（管理報酬等充当分）	208	—	—	208	208
合計	711	79	11%	885	965

ファンド事業（新進気鋭スタートアップファンド）

(株)TKP（東証グロース：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
(株)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

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)
上場企業1社	20	—	—	9	9
非上場企業14社	535	64	12%	416	481
投資未実行	193	—	—	193	193
合計（※キャピタルコール済みの額）	750	64	9%	619	684

ファンド事業（新生識学ファンド）

SBI新生企業投資(株)との共同出資ファンド。出資上限2,000百万円、識学出資分は999百万円
計3社にハンズオン支援を実施

FY26/2Qに、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	1,078	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

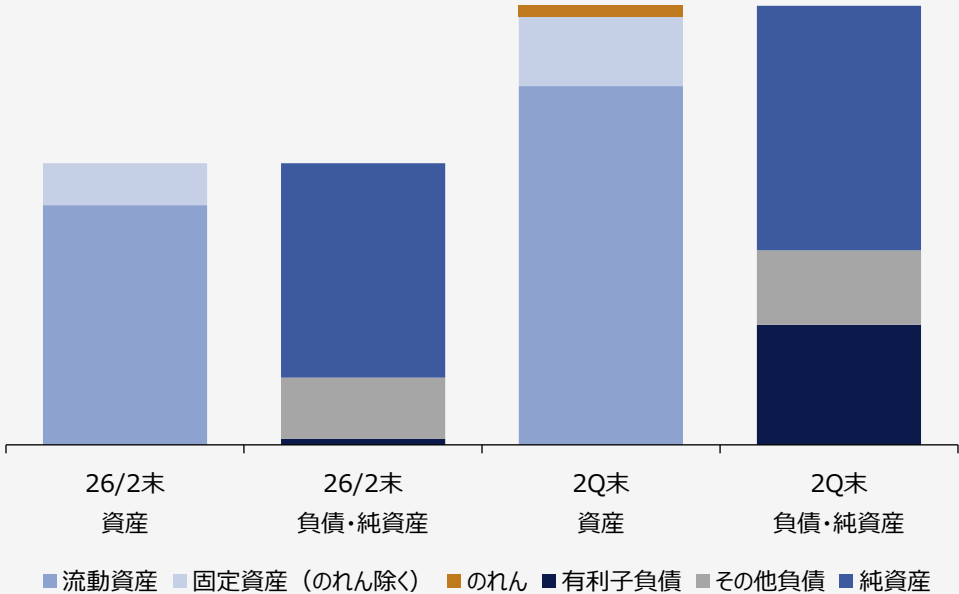
※ファンド全体の回収額は2,050百万円

当社持分比率(49.95%)に基づき、FY26/2Qに、売上高+1,024百万円を計上

連結貸借対照表

M&A3社の取得と借入により総資産は75億円に拡大、自己資本比率は44.4%

(百万円)	26年2月期末	27年2月期 2Q末	増減
流動資産	4,092	6,120	+2,027
うち現金及び預金	2,098	3,069	+970
うち営業投資有価証券	1,186	1,142	▲44
固定資産	713	1,370	+656
うちのれん	—	187	+187
資産合計	4,806	7,490	+2,684
負債	1,147	3,317	+2,170
うち有利子負債	106	2,050	+1,944
純資産	3,659	4,173	+514
負債純資産合計	4,806	7,490	+2,684
自己資本比率	57.4%	44.4%	▲13.0pt



財務規律（管理の考え方）

- ・自己資本比率：M&Aを進めながらも一定水準を維持
- ・有利子負債：EBITDA対比で返済能力を管理
- ・のれん：取得3社のPMI進捗と減損リスクを継続モニタリング

※有利子負債＝1年内返済予定の長期借入金＋長期借入金（うち長期保有型M&Aに係る借入1,302百万円）。自己資本比率は非支配株主持分・新株予約権を除いて算出

下期の見通し

下期はM&A3社の損益取り込みと、組織コンサルティング事業の収益改善が業績を牽引

事業	下期の役割	下期のポイント
M&A（3社）	牽引	・(株)storyteller、マツハ機器(株)、ネクサスホールディングス(株)の損益を、第3四半期から連結 ・新たな収益の柱として、下期の売上高・利益に寄与
組織コンサルティング事業	収益改善	・2Q単独は37百万円の黒字（M&A関連費用を除くと58百万円） ・スポンサー料（セグメント間取引）75百万円は1Qのみ、7月以降はなし ・採用費の抑制などのコスト見直しと大企業の開拓で、改善を進める
スポーツエンタテインメント事業	連結除外	・2026年6月30日付で持分法適用関連会社へ移行 ・7月以降は連結売上高に含まれず、持分法による投資損益として反映
ファンド事業	投資回収	・既存投資先の株式譲渡等による投資回収（EXIT）に向けた取り組みを推進

M&A3社の取り込みと組織コンサルティング事業の収益改善を軸に、通期業績予想の達成を目指す

※通期業績予想に対する進捗率は「連結損益計算書」のページを参照。M&A3社は、当第2四半期末時点では貸借対照表のみを連結

目次

1 | 2027年2月期 第2四半期決算概要

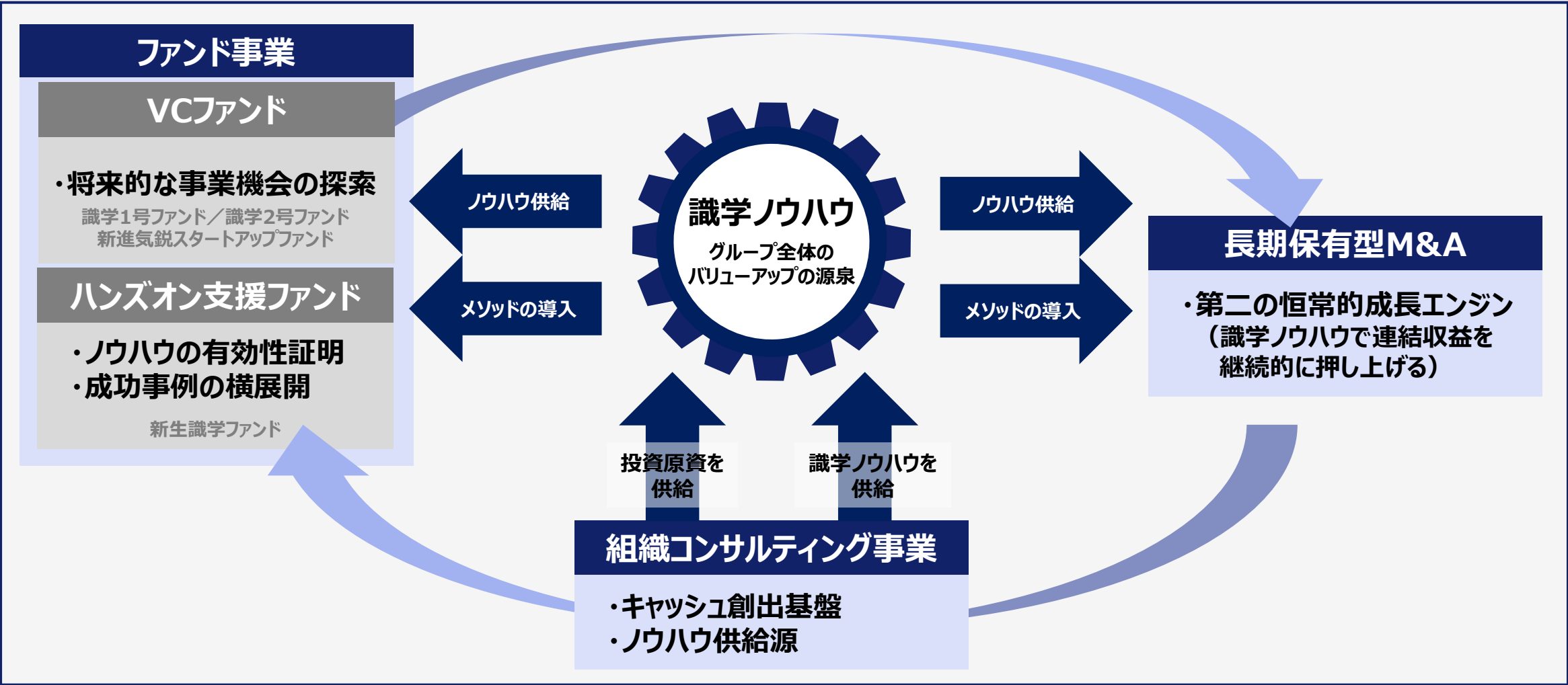
2 | M&Aについて

3 | 資本政策・株主還元

4 | Appendix

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

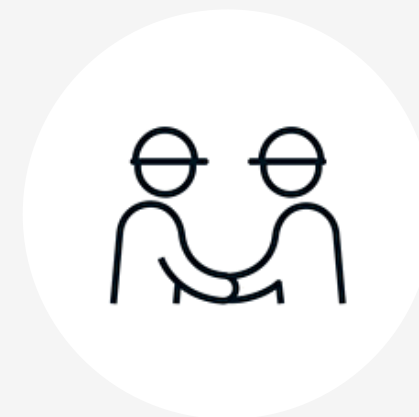
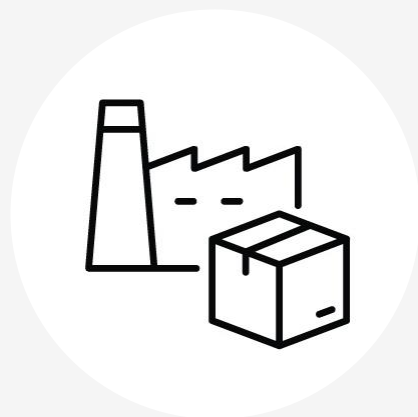
M&A戦略

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の現在の状況

当初想定を上回る規模の会社のM&Aを実施し、3社は取得完了、1社はDD中。
来期以降は改善の進捗を踏まえながら、次のM&Aの実行の意思決定を実施する。

株式取得完了

3社

※株式取得完了企業の詳細については、
次ページ以降に記載

DD※中

※企業調査：Due Diligence

1社

来期以降の進め方

上記の経営改善を進め、一定の改善の方向性が見えたタイミングで、次のM&Aの実行を進める。

M&A取得企業① 株式会社storyteller

識学グロースキャピタルパートナーズ(株)が2026年6月12日に全株式を取得（発行済株式100%・孫会社化）

項目	内容
所在地	東京都狛江市駒井町1-8-2 Storyteller bld. 2階
事業内容	・ ハンドメイドアクセサリーの販売店運営 ・ 有名キャラクター・企業とのコラボレーションによる雑貨の企画販売
代表取締役	代表取締役社長 新堀 健太郎
資本金／設立	資本金 50百万円 / 設立 2013年4月12日



事業の特徴・強み

全国主要商業施設
29店舗で委託販売

ハンドメイド作家
約2,000名のネットワーク

ルミネ・東急プラザ等
への出店ブランド力



M&A取得企業② マッハ機器株式会社

識学グロースキャピタルパートナーズ(株)が2026年7月31日に全株式を取得（発行済株式100%・孫会社化）

項目	内容
所在地	東京都江東区木場2-7-15
事業内容	業務用フライヤー及び食用油ろ過装置（ろ過機）等の業務用厨房機器の販売並びに保守・メンテナンス事業
代表取締役	代表取締役社長 名原 健治
資本金／設立	資本金 100百万円 / 設立 2015年8月10日



事業の特徴・強み



本体売上 約1.5倍
直近3年間で拡大



看板商品「Mクリーン」
油使用量を30～50%削減



安定したストック収益
本体：周辺商材 ≒ 1:1

M&A取得企業③ ネクサスホールディングス株式会社

識学グロースキャピタルパートナーズ(株)が2026年8月4日に全株式を取得（発行済株式100%・孫会社化）

項目	内容
所在地	愛知県あま市七宝町鯉橋4-36
事業内容	グループ会社の管理運営（完全子会社であるネクスト(株)が自動車車体整備用機械装置（塗装ブース等）の製造・販売、設置工事及び保守・メンテナンス事業を営んでおります。）
代表取締役	代表取締役社長 飯田 幸宏
資本金／設立	資本金 10百万円 ／設立 2023年12月1日 （主要事業会社ネクスト(株)は1989年4月設立）
事業の特徴・強み	



設計から保守まで
グループ一貫の
自社完結提供



伊USI社の塗装ブース
国内唯一の日本代理店

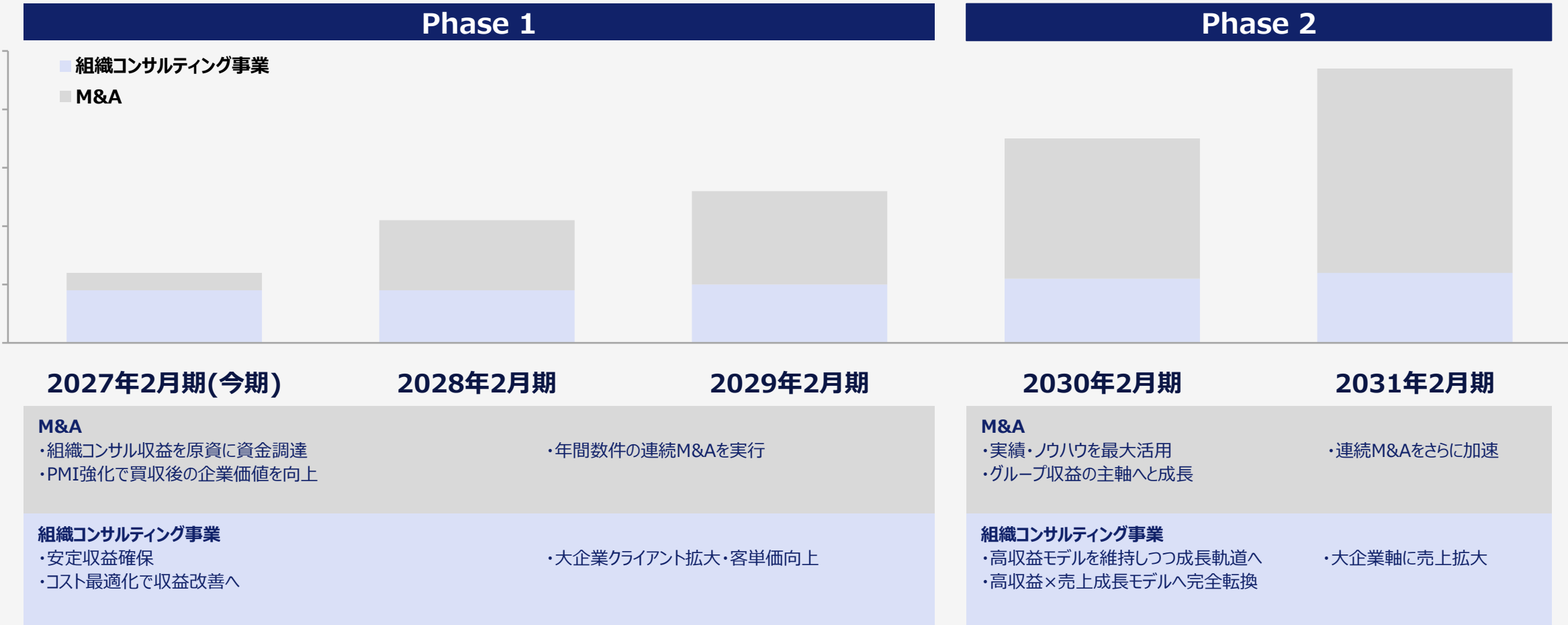


消耗品と定期点検
安定したストック収益基盤



今後の成長イメージ ～成長戦略と売上高の推移～

Phase1（2027年2月期～2029年2月期）において組織コンサルティング事業収益をM&Aへ集中投資し、ゼロから事業基盤を構築。
Phase2（2030年2月期～）では、組織コンサルティングは高収益モデルで売上拡大を図り、M&Aをグループ収益の主軸へ育てる。
将来像として「高収益な組織コンサルティング事業」×「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。



目次

1 | 2027年2月期 第2四半期決算概要

2 | M&Aについて

3 | 資本政策・株主還元

4 | Appendix

資本コストや株価を意識した経営

一時的なファンド収益に依存せず、安定的に資本コストを上回る収益構造への転換を目指す

ROE

11.3%

FY26実績（決算短信）

株主資本コスト

8～10%

CAPMによる当社推計

PBR

2.2倍

8/31終値÷2Q末BPS

時価総額

約74億円

8/31終値×発行済株式数

① 現状分析

- ・FY26のROE11.3%は、一時的なファンド売却益による押し上げが大きい
- ・当期上期のROE（年換算）は約▲3.0%で、株主資本コストを下回る
- ・PBR 2.2倍、M&Aによる成長期待は株価に十分反映されていない

② 課題

- ・組織コンサルティング事業の収益性低下
- ・ファンド事業の収益は売却時の一時的な利益で年度ごとの変動が大きい
- ・M&A関連費用（上期125百万円）が先行し、収益貢献は第3四半期以降

③ 取り組み

- ・組織コンサルティング事業：
大企業開拓・コスト最適化で利益率を回復
- ・長期保有型M&A：
識学ノウハウでバリューアップし、
安定的な連結利益を積み上げ
- ・自己資本比率・Net Debt/EBITDAの管理
- ・IR：M&A取得会社の業績・PMI進捗を
定期開示

基本方針

組織コンサルティング事業の収益性回復と長期保有型M&Aの連結利益の積み上げにより、
資本コストを安定的に上回るROEを実現する

※株主資本コスト：CAPM（リスクフリーレート約2.9%＋β1.0×市場リスクプレミアム5～7%）。回帰βは統計的に有意でないため1.0と仮定。上期ROE＝親会社株主に帰属する中間純利益÷期中平均自己資本×2

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 | 2027年2月期 第2四半期決算概要

2 | M&Aについて

3 | 資本政策・株主還元

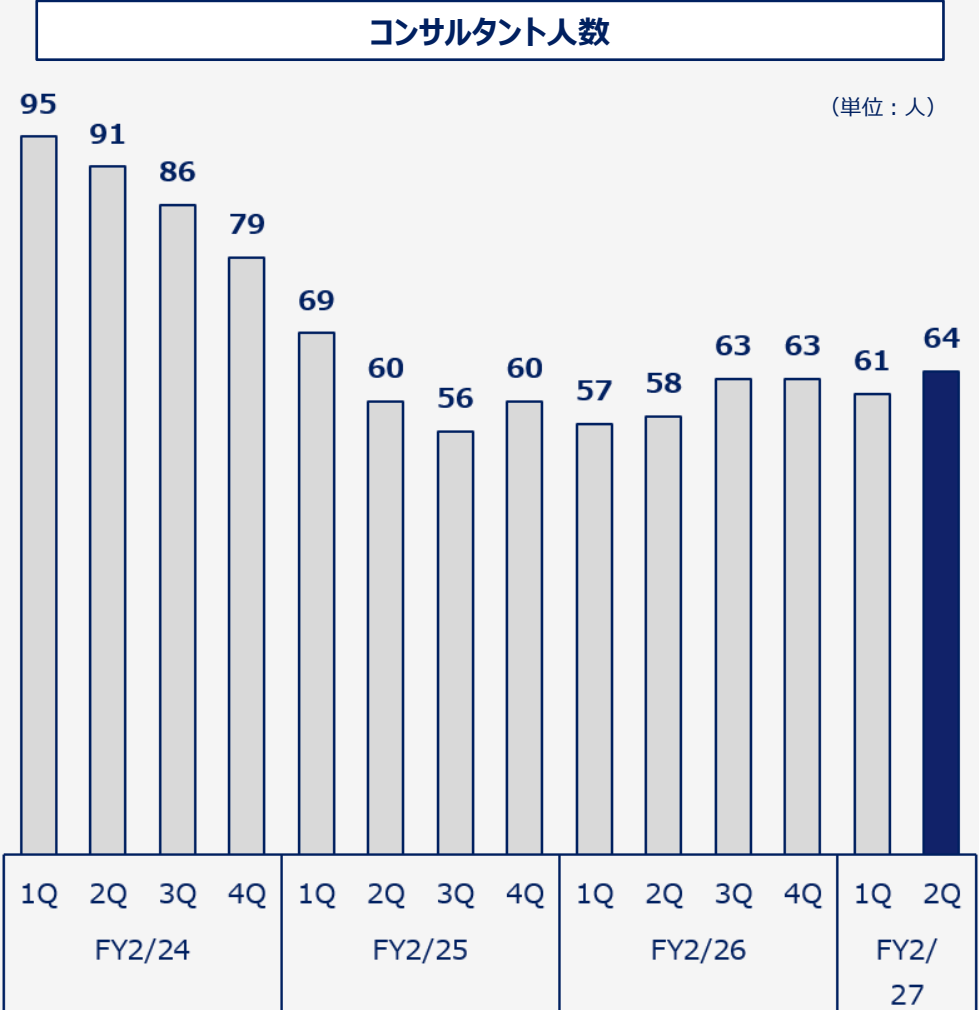
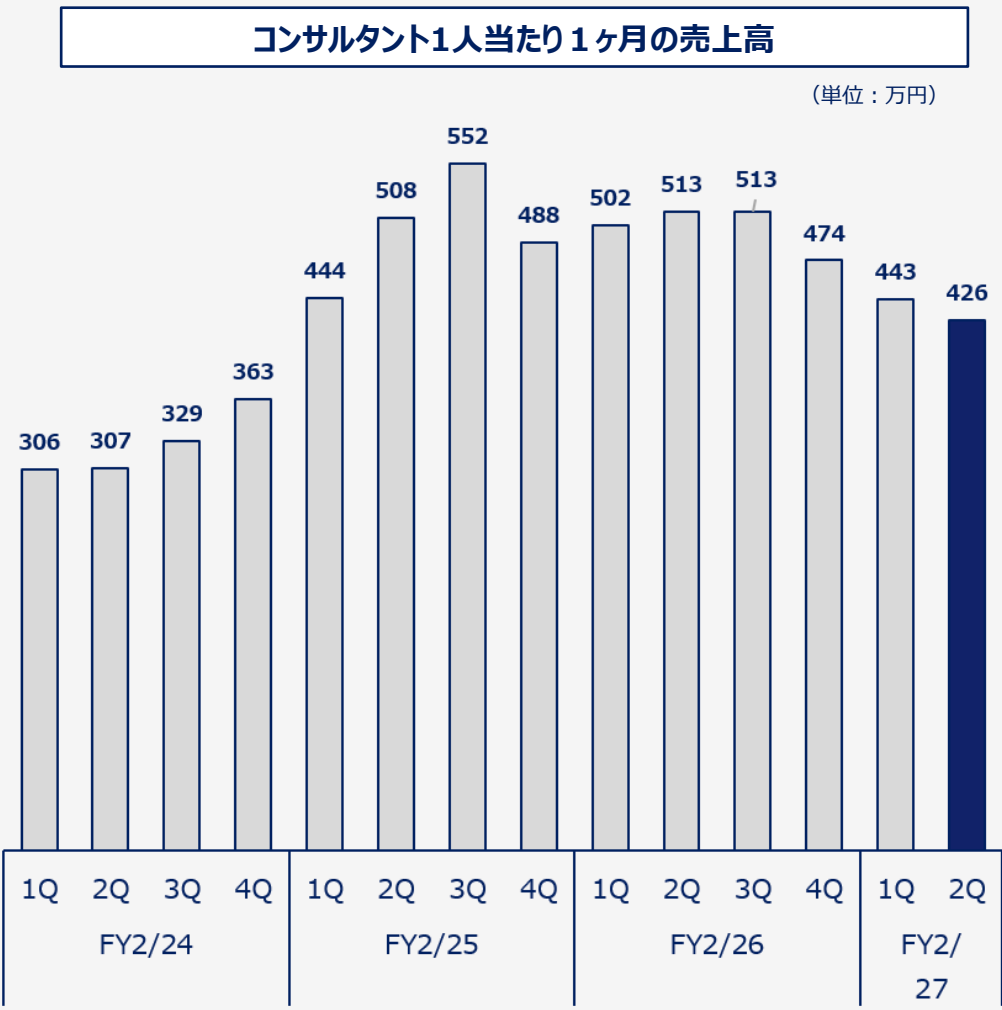
4 | Appendix

Appendix： 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	<u>キャッシュ創出基盤 & 独自の識学ノウハウの供給源</u> 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	<u>第二の恒常的成長エンジン</u> 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	■ ハンズオン支援ファンド(新生識学ファンド) <u>バリューアップ実績の蓄積とノウハウの有効性証明</u> 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
	■ 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) 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)

Appendix : KPI（コンサルタント関連）

FY27/2Qのコンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高は426万円と計画通り。



* 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：株主様からのよくある質問

Q1. いつ黒字化する見込みですか？

A. 2027年2月末時点で、組織コンサルティング事業の月次営業利益率10%の達成を目指しています。来期（28年2月期）以降は、さらなる収益性の向上を図る方針です。

Q2. 組織コンサルティング事業の収益率が悪化した理由と改善策について教えてください。

A. マネジメントコンサルティングサービス、プラットフォームサービスへの先行投資の未収益化と、Webマーケティング偏重による顧客獲得コストの高騰が主因です。今期は①不採算事業への投資抑制、②Webマーケティング比率の低減とブランディング刷新、③AI活用による人員最適化で改善を図ります。

Q3. 長期保有型M&Aの進捗状況を教えてください。

A. 現時点で3社の株式取得済み、1社はDD（企業調査）中です。来期以降は各社の経営改善の進捗を見ながら、次のM&A実行を判断していきます。

Q4. どのような会社を買収対象としていますか？

A. 日本が誇る優れた技術・サービス・製品を持つ「モノづくり企業」を主なターゲットとしています。買収後は識学の組織改善ノウハウを導入し、企業価値向上を図りながら長期保有する方針です。

Q5. M&A取得会社はいつから連結業績に寄与しますか？

A. 3社は、当第2四半期末時点では貸借対照表のみを連結しており、損益計算書には第3四半期から取り込み、連結業績に寄与する見込みです。

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