



# 2026年2月期 第3四半期 決算説明資料

2026年1月14日  
(東証グロース：7049 )

# 目次

1 | 業績予想の修正について

2 | 2026年2月期第3四半期 決算概要

3 | M&Aについて

## 業績予想の修正について

売上高の未達により売上高及び利益が下振れる見込みとなったため、通期業績予想の修正を実施致します。

(百万円)	2026年2月期 (修正前予想)	2026年2月期 (修正後予想)	増減額	修正の内容
売上高	7,100	6,500	▲600	①スポーツエンタテインメント事業のスポンサー収入及びチケット売上が大幅未達 ②識学のプラットフォーム売上が未達
売上原価 + 販売費及び一般管理費	6,150	6,000	▲150	①スポーツエンタテインメント事業の集客費用が想定を大幅に超過 ②ファンドが保有している投資有価証券の減損 ③M&A関連費用が想定を超過
営業利益	950	500	▲450	—
経常利益	954	520	▲434	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	687	360	▲327	—

# 業績予想の修正について

## 業績予想修正の主な要因

### 売上高

#### 1. スポーツエンタテインメント事業における収益の未達

Bプレミア昇格要件である1試合平均4,000人集客の達成を最優先戦略として、集客施策に注力。その結果、前半節ではスポンサー営業へのリソース配分が限定的となり、スポンサー収入およびチケット売上が計画を下回りました。

#### 2. プラットフォーム売上の未達

識学本体のプラットフォーム売上およびマーケティングBPO事業が計画を下回りました。

### 費用

#### 1. 戰略的な集客投資

Bプレミア昇格要件の達成に向け、10～12月にかけて集客施策を積極展開。前シーズンの1試合平均入場者数は2,019人だったが、今シーズンは平均入場者数は目標の4,000人を上回る水準を達成。1月以降は集客費用を抑制し、収益性改善フェーズへ移行。

#### 2. 投資有価証券の減損

当社グループが運営するファンドにおいて、複数の投資先で減損が発生し、費用を計上。

#### 3. M&A関連費用の増加

現在実施中のデューデリジェンス費用が当初想定を上回る。また、来期以降のM&A推進体制強化に向けた先行的な人材採用により、採用費および人件費が増加。

# 2026年2月期 第3四半期決算説明資料

## 業績予想の修正について

### 業績予想修正の主な要因

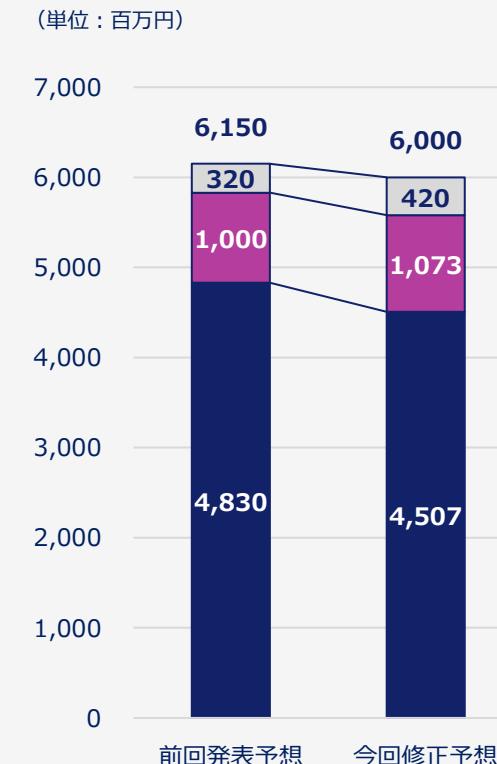
#### 売上高

- ファンド
- スポーツエンタテインメント
- 組織コンサルティング



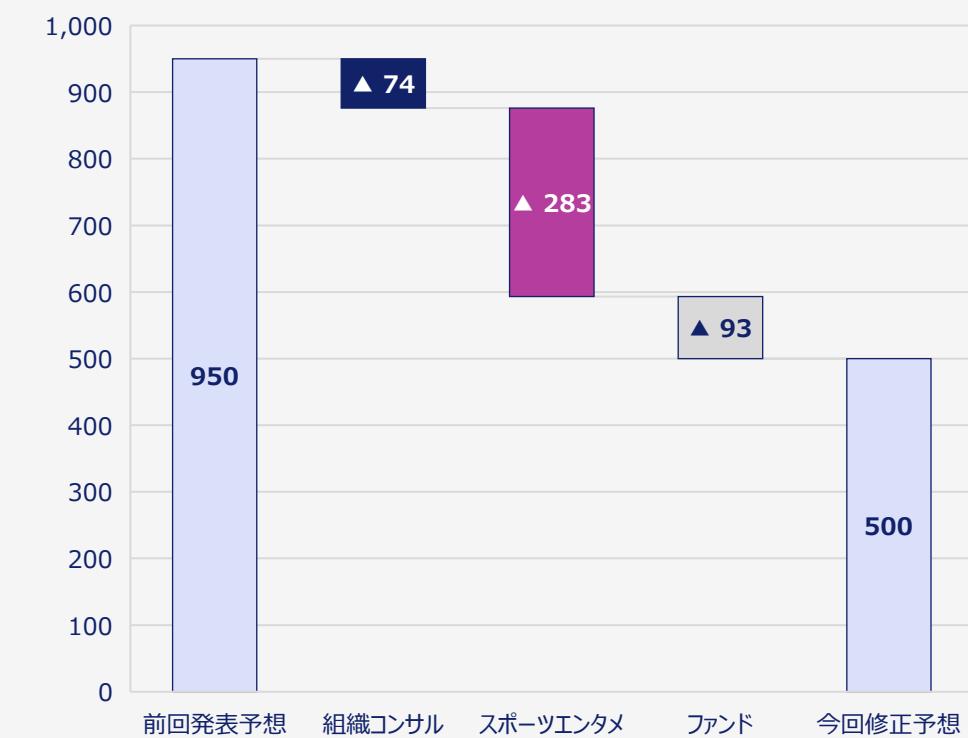
#### 費用

- ファンド
- スポーツエンタテインメント
- 組織コンサルティング



#### 営業利益の減少要因

(単位：百万円)



## 今後の見通しおよび株主還元方針

## 識学単体の収益力

第3四半期において識学単体では利益を計上しており、本業の収益力は維持しております。

## スポーツ事業の収益力

- ・スポンサー収入は回復傾向
- ・有料チケット比率も向上
- ・来期以降は収益性を重視した運営体制へ移行し、黒字化を目指す

## 財務基盤と株主優待

財務体質は引き続き健全であり、株主優待は継続してまいります。

# 目次

1 | 業績予想の修正について

2 | 2026年2月期第3四半期 決算概要

3 | M&Aについて

## 業績ハイライト

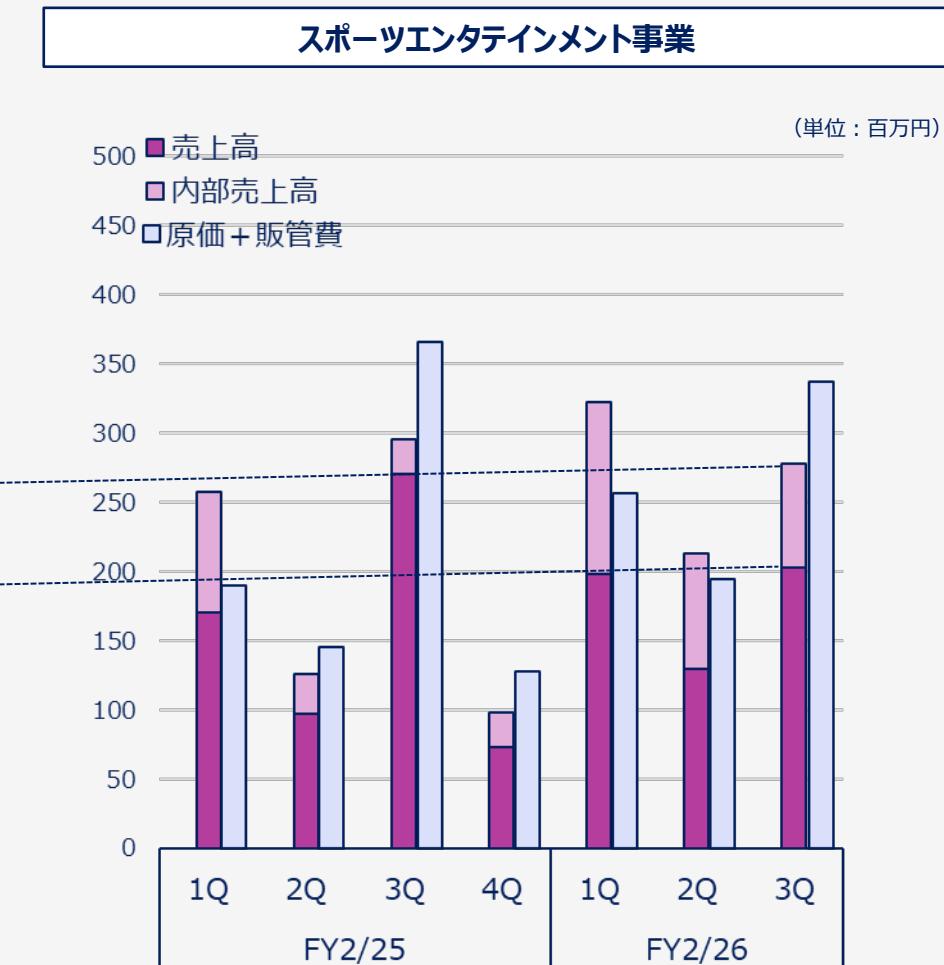
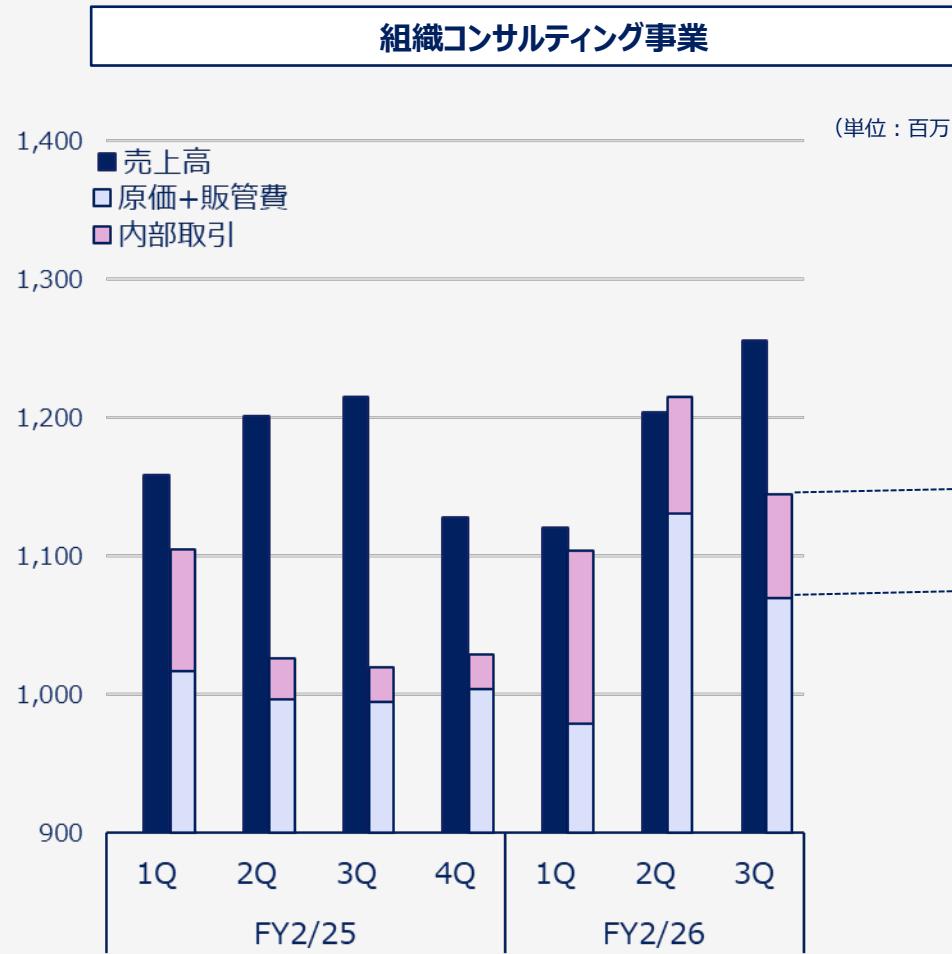
セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	<b>売上高：5,139百万円 (YoY +28.1%)</b> <b>営業利益：794百万円 (YoY +177.9%)</b>	2Q：新生識学ファンドで1社売却により、 売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円の一過性利益を計上 3Q：スポーツエンターテインメント事業とファンド事業の損失が響き営業利益を押し下げ
組織コンサルティング事業	<b>売上高：3,581百万円 (YoY +0.2%)</b> <b>営業利益：123百万円 (YoY ▲71.2%)</b> <b>コンサルタント数：63名 (前年同期56名)</b> <b>コンサルタント1人当たり売上高：513万円/月(前年同期552万円)</b> <b>受注残：667百万円 (YoY ▲0.9%)</b>	(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) 2025年2月期下期の受注金額が少なかったため、売上高減 (YoY▲3.8%減) (プラットフォームサービス) 値上げにより売上高YoY増 (YoY+5.5%増) だが、計画値よりは大きくビハインド
スポーツエンターテインメント事業	<b>売上高：530百万円 (YoY +21.3%)</b> <b>営業利益：14百万円 (前年同期：▲34百万円)</b>	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	<b>売上高：1,027百万円</b> <b>営業利益：656百万円</b> <b>投資実施先：3社</b>	2Q：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 3Q：減損損失▲48百万円を計上

※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（283百万円）したこと、  
連結上、組織コンサルティング事業の営業利益を圧迫



## 連結損益計算書

2Q：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

3Q：スポーツエンターテインメント事業への集客強化を目的とした先行投資とファンド事業の減損損失が響き、  
3Q単独の営業利益▲46百万円

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (9月~11月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月~11月)
	3Q (9月~11月)	3Q (9月~11月)		9M (3月~11月)	9M (3月~11月)	
売上高	1,384	1,462	+5.6%	4,012	5,139	+28.0%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,279	1,508	+17.9%	3,726	4,344	+16.5%
(うち人件費・採用費)	526	613	+16.5%	1,540	1,691	+9.8%
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	105	130	+23.8%	398	363	▲8.7%
営業損益	106	▲46	-	285	794	+178.5%
経常利益	109	▲59	-	305	798	+161.6%
当期純利益	87	▲53	-	378	392	+3.7%
EPS(円)	10.46	▲6	-	44.18	46.69	+5.6%

※ 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▲48百万円を計上

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (9月～11月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～11月)
	3Q (9月～11月)	3Q (9月～11月)		9M (3月～11月)	9M (3月～11月)	
売上高	1,384	1,462	+5.6%	4,012	5,139	+28.0%
組織コンサルティング	1,215	1,256	+3.3%	3,575	3,581	+0.1%
スポーツエンタテインメント	170	203	+19.4%	437	530	+21.2%
ファンド	-	3	-	-	1,027	-
セグメント利益	106	▲46	-	285	794	+178.5%
組織コンサルティング	196	113	▲42.3%	428	123	▲71.2%
スポーツエンタテインメント	▲76	▲64	-	▲34	14	-
ファンド	▲17	▲95	-	▲108	656	-

## 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283百万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

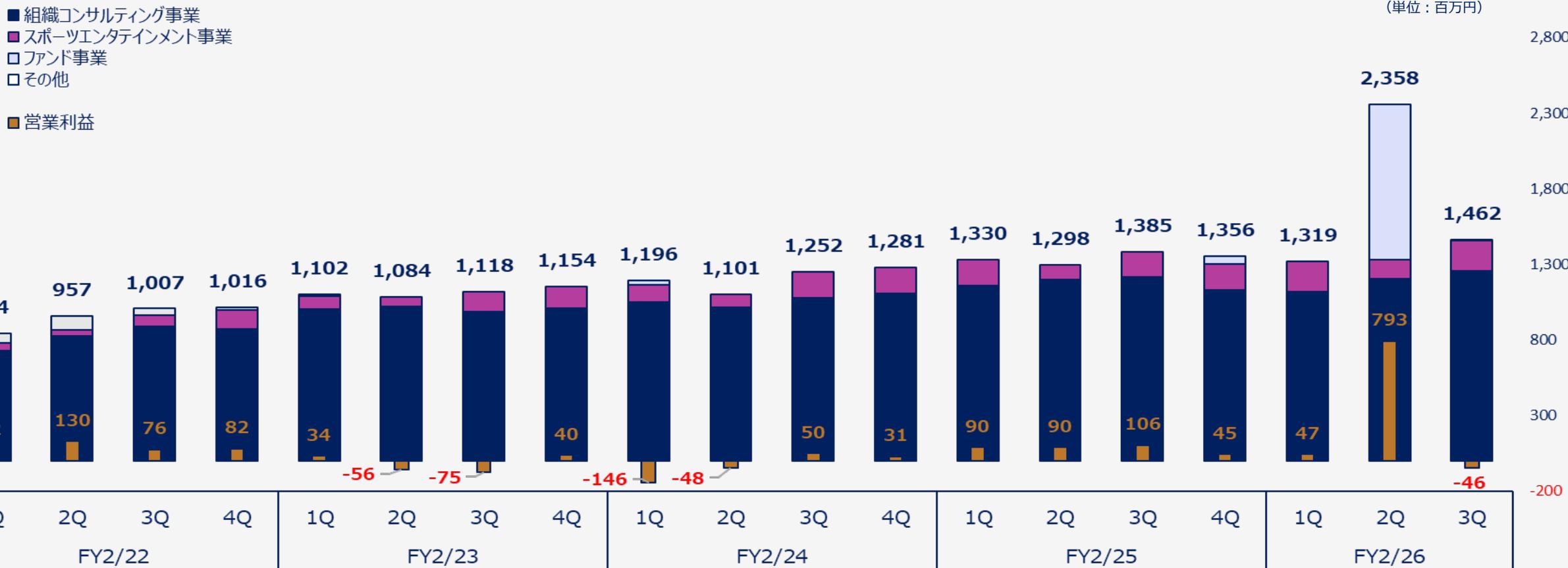
(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (9月～11月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～11月)
	3Q (9月～11月)	3Q (9月～11月)		9M (3月～11月)	9M (3月～11月)	
売上高	1,384	1,462	+5.6%	4,012	5,139	+28.0%
組織コンサルティング	1,215	1,256	+3.3%	3,575	3,581	+0.1%
スポーツエンタテインメント	170	203	+19.4%	437	530	+21.2%
ファンド	-	3	-	-	1,027	-
セグメント利益	106	▲46	-	285	794	+178.5%
組織コンサルティング	220	187	▲15.0%	569	406	▲28.6%
スポーツエンタテインメント	▲103	▲140	-	▲176	▲269	-
ファンド	▲17	▲95	-	▲108	656	-

# セグメント別売上高及び営業利益

FY26/3Qの売上高は1,462百万円、営業利益は▲46百万円

組織コンサルティング事業の人事費増、スポーツエンタainment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

FY26/3Qの売上高は1,256百万円と、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

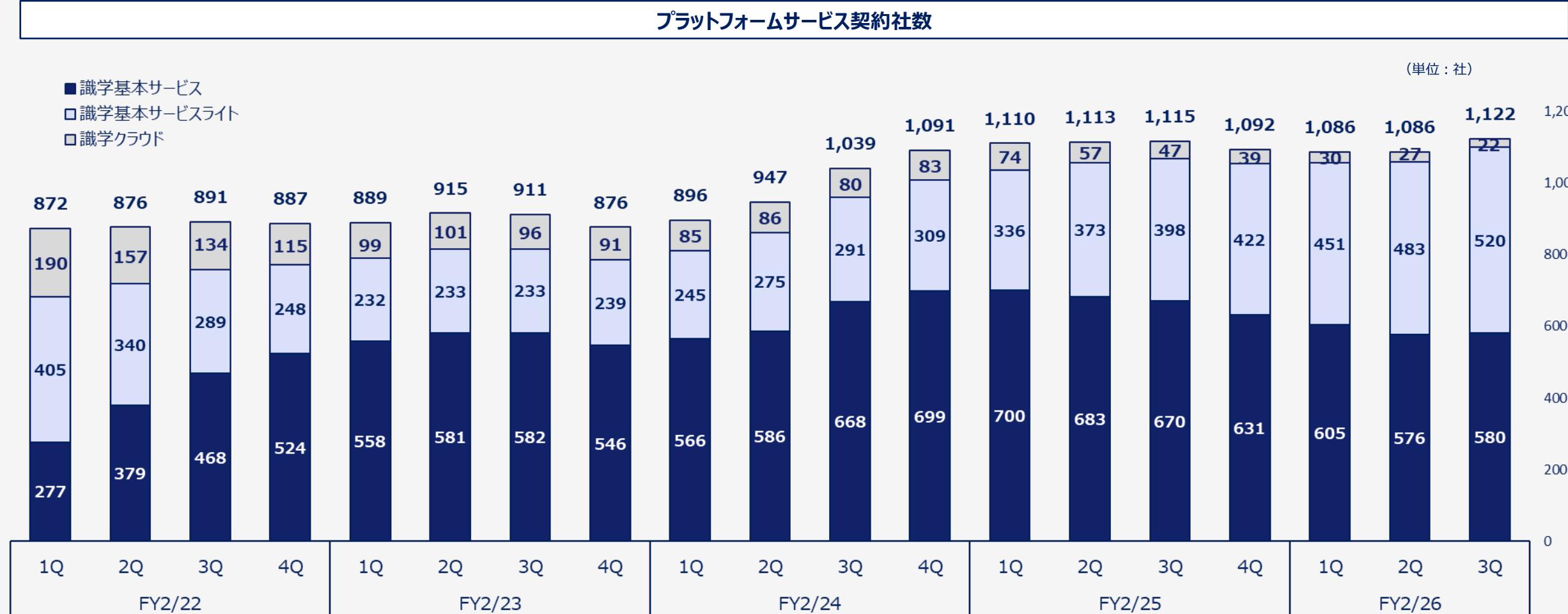
(単位：百万円)



## プラットフォームサービス契約社数

FY26/3Qの契約社数は1,122社、新規契約社数が微増

プラットフォームサービス契約社数



# 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**707百万円**、受注は回復傾向

大企業受注金額は**49百万円**

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%	* <sup>1</sup> 58	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%	* <sup>2</sup> 718	763
投資未実行 (管理報酬等充当分)	209	—	—	209	209
合計	711	48	7%	927	975

\*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)

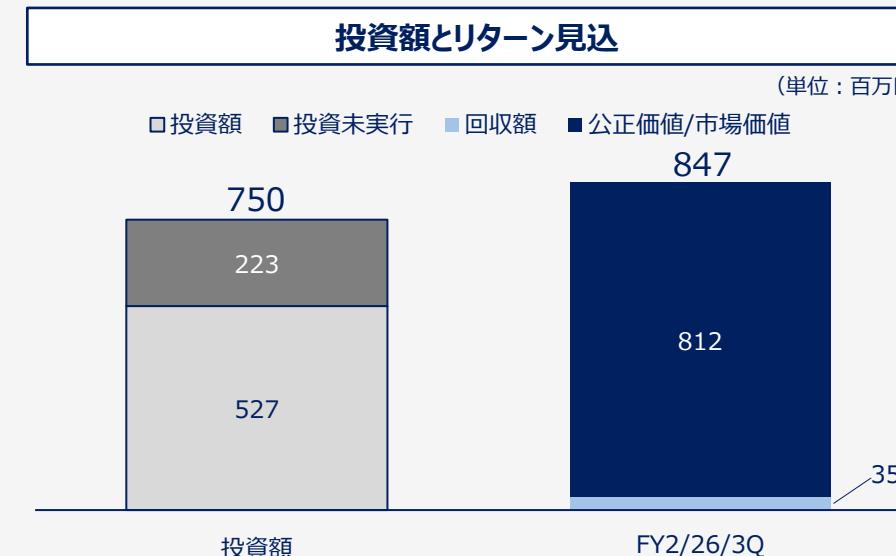


新進気鋭スタートアップファンド (2023年7月 ローンチ)	投資額 (百万円)	回収額 (百万円)	回収率 (回収額÷投資額)	公正価値・市場価値 (百万円)	回収額+公正価値・ 市場価値 (百万円)
GVA TECH（東証GRT 298A）	21	—	—	10	10
非上場企業13社	506	35	7%	579	614
投資未実行	223	—	—	223	223
合計（※キャピタルコール済みの額）	750	35	5%	812	847

投資額とリターン見込

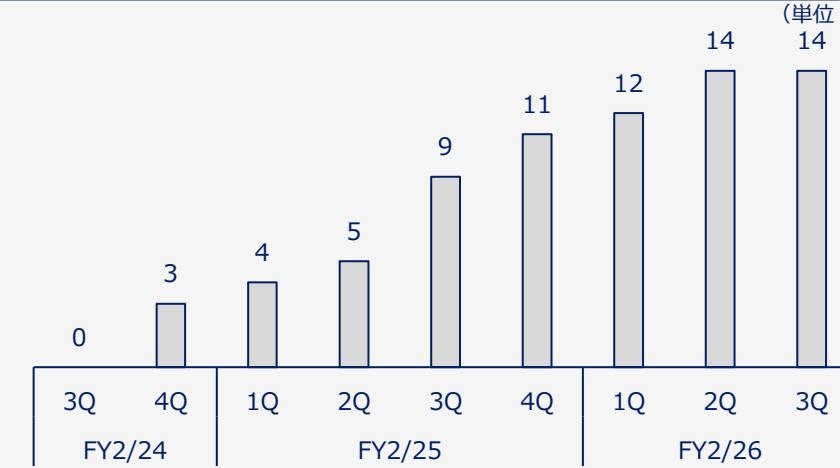
(単位：百万円)

□投資額 ■投資未実行 ▲回収額 ▨公正価値/市場価値



投資社数

(単位：社)



## 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

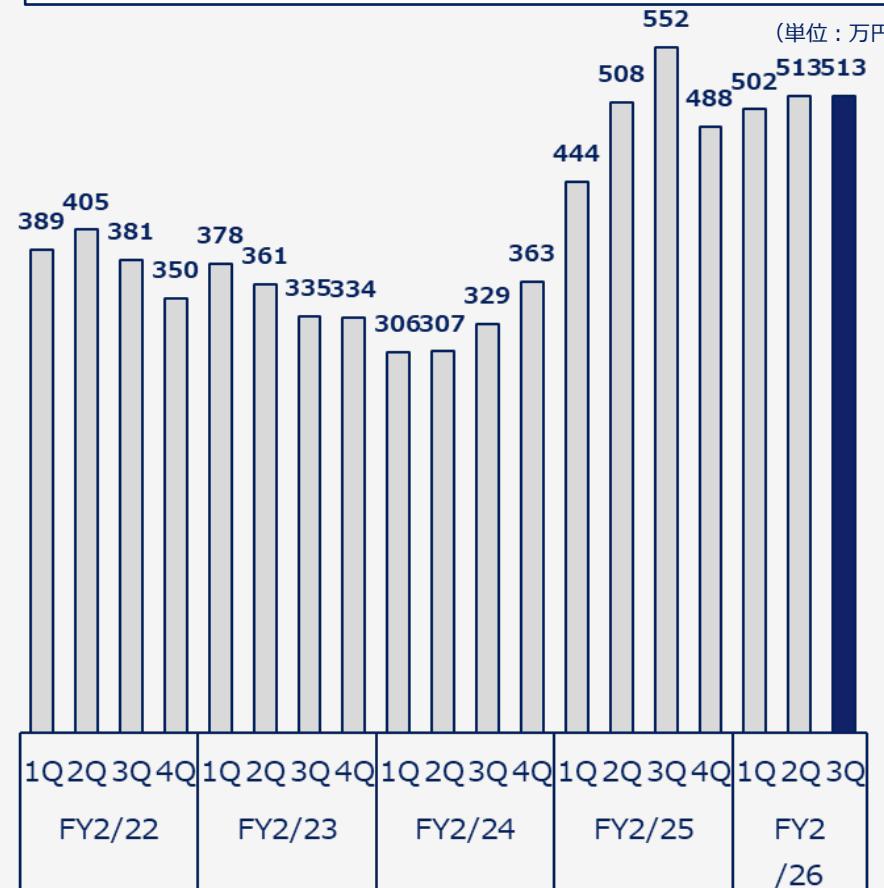
※ファンド全体の回収額は2,050百万円

当社持分比率(49.95%)に基づき、売上高+1,024百万円を計上

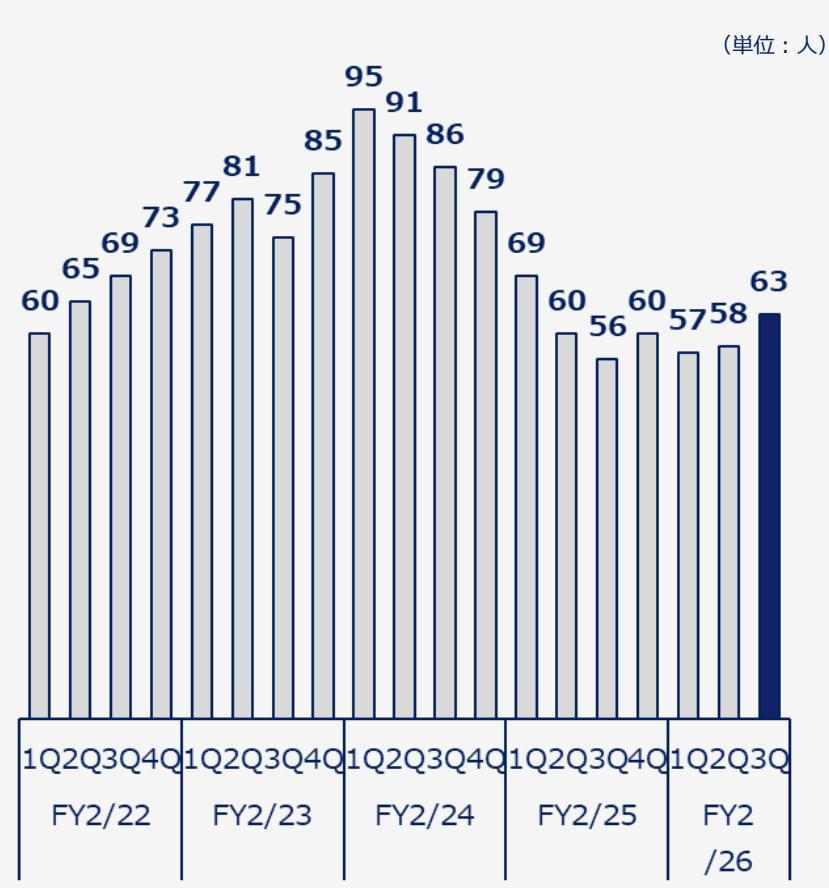
## Appendix : KPI (コンサルタント関連)

FY26/3Qのコンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高は513万円と計画通り。コンサルタント候補を6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



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)

決算発表日（2026年1月14日）時点で累計契約社数5,000社を達成

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

5,000

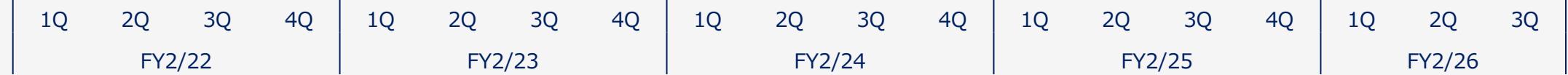
4,000

3,000

2,000

1,000

0



# 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。

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

# 目次

1 | 業績予想の修正について

2 | 2026年2月期第3四半期 決算概要

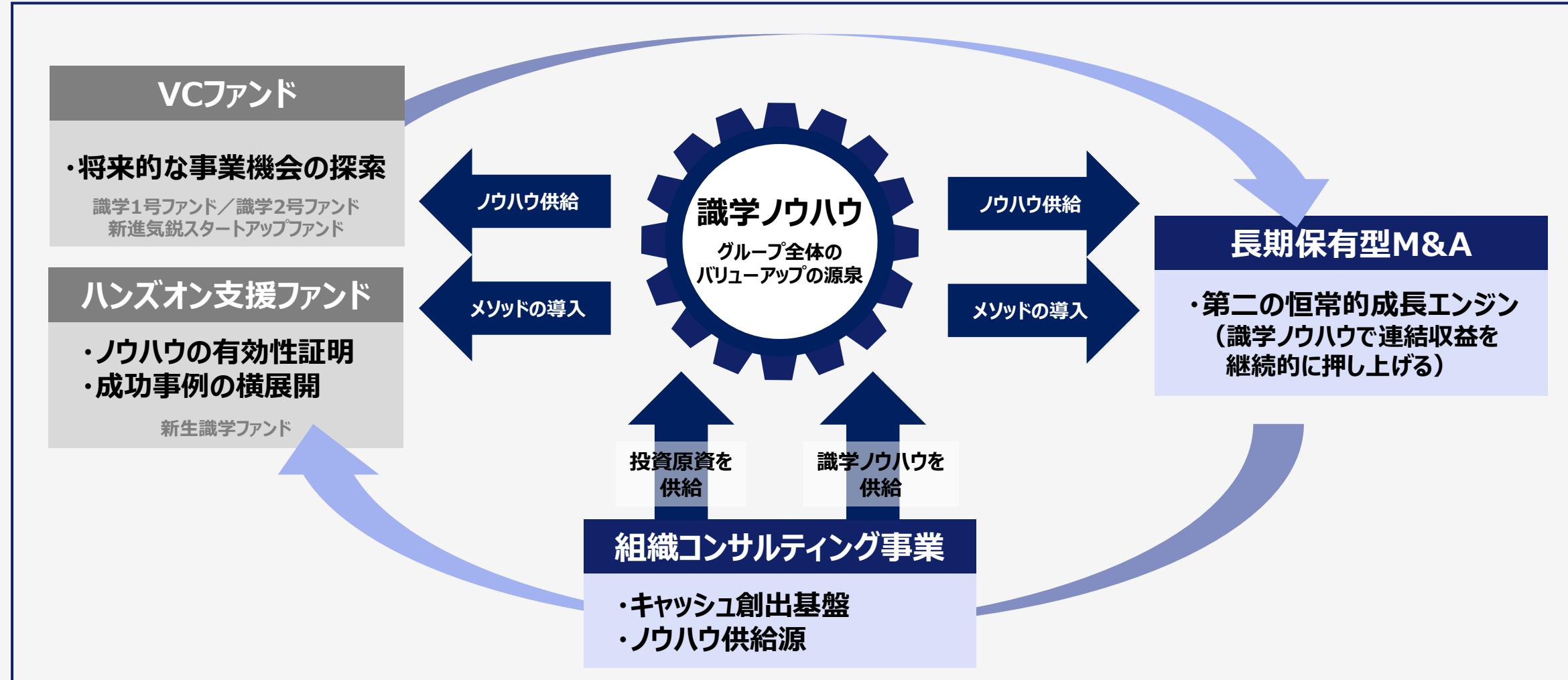
3 | M&Aについて

# 識学の成長戦略

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事業	<p><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&amp;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。</p>	安定的・継続的な利益貢献
長期保有型M & A	<p><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。</p>	安定的・継続的な利益貢献
ファンド事業	<p><b>■ハンズオン支援ファンド</b>  <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 &amp; Aへのバリューアップ手法の横展開。</p>	新生識学ファンド 売却時のキャピタルゲイン （一時的） 利益は次なる投資へ
	<p><b>■VCファンド</b>  <u>将来的な事業機会の探索（ソーシング）</u>            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。</p>	不確実・外部環境依存 （中長期的キャピタルゲイン）

# 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&amp;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

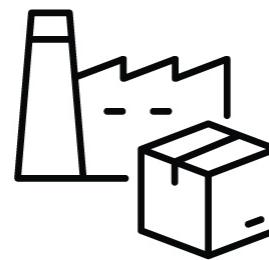
## M&amp;A戦略

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



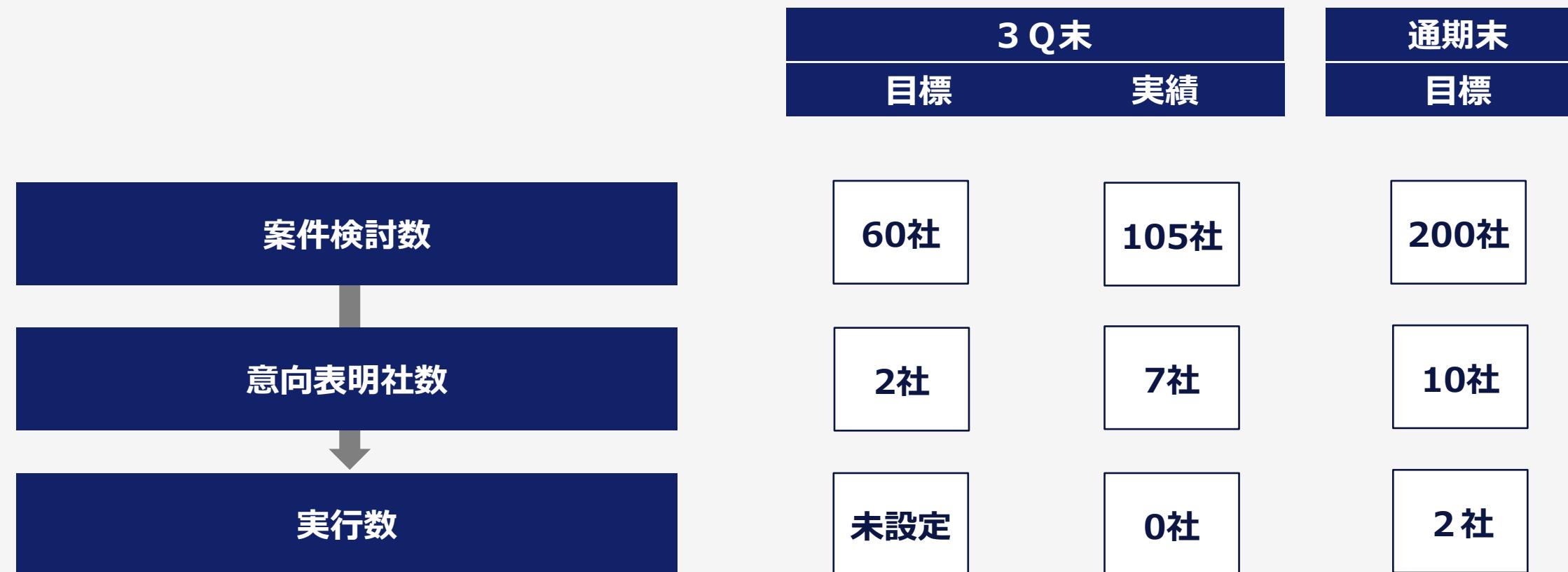
日本の中小企業が持つ  
技術の海外流出を防止し、  
価値ある「技術やサービス」を  
未来へつなぐ



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&amp;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（実行目標2社）



## 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)