



SHIKIGAKU

**2027年2月期
事業計画及び成長可能性に関する事項の開示**

2026年5月22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

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**

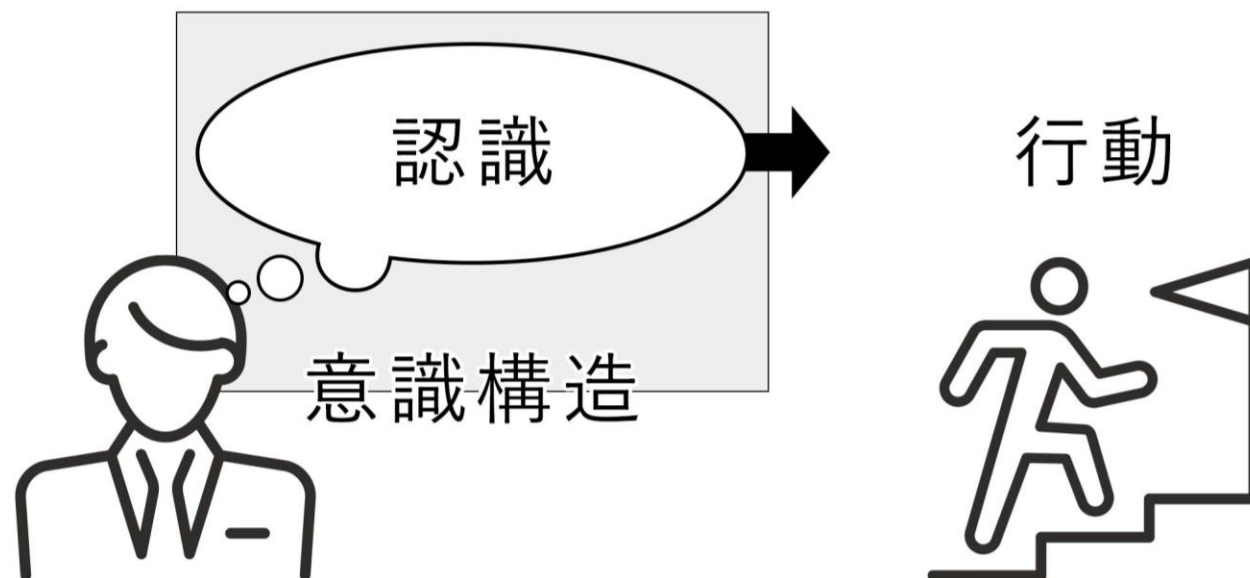
識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する

1. ビジネスモデル：識学とは

識学とは

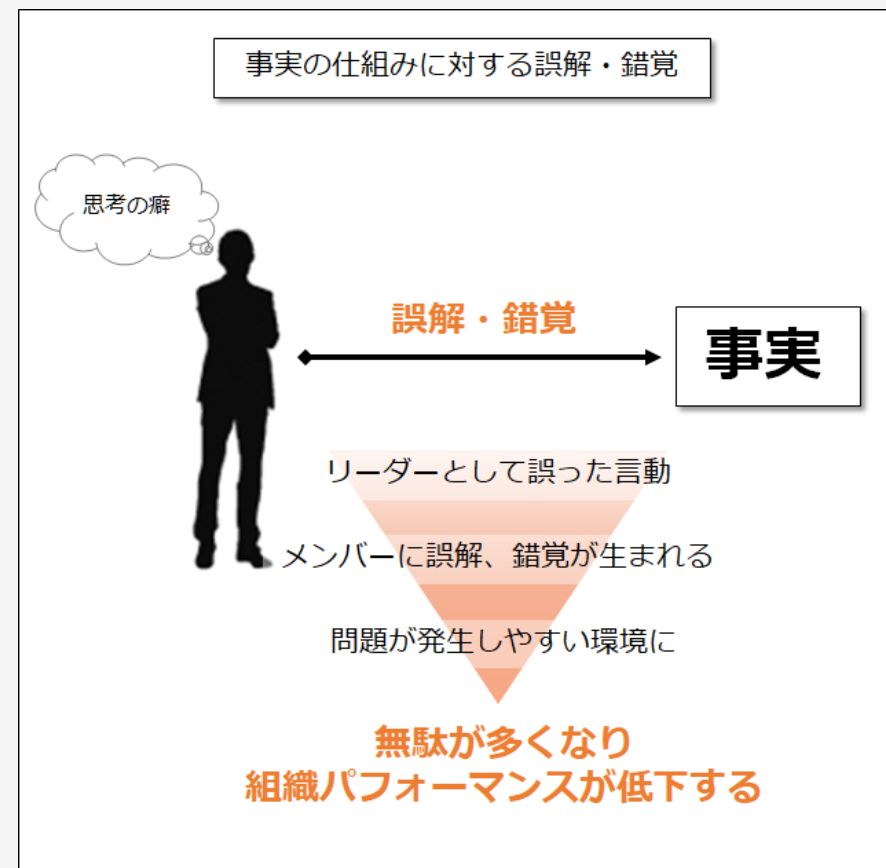
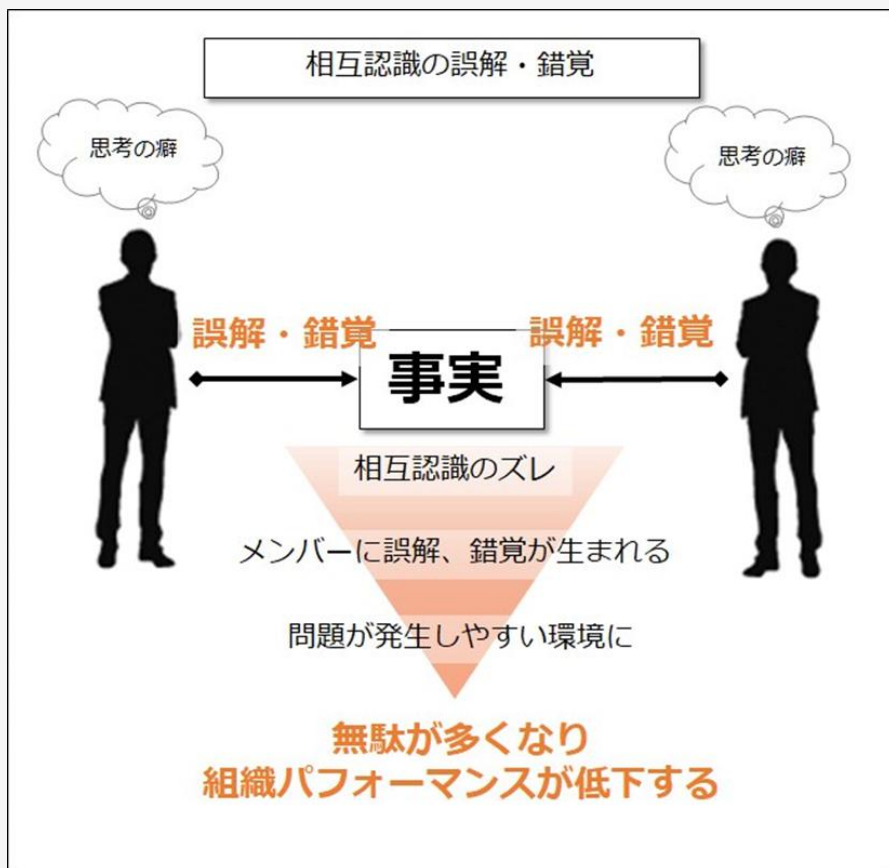
識学とは、「意識構造」で発生する**誤解・錯覚**を取り除くものです。

「意識構造」は、ヒトが行動する前の認識のことです。



1. ビジネスモデル：識学とは

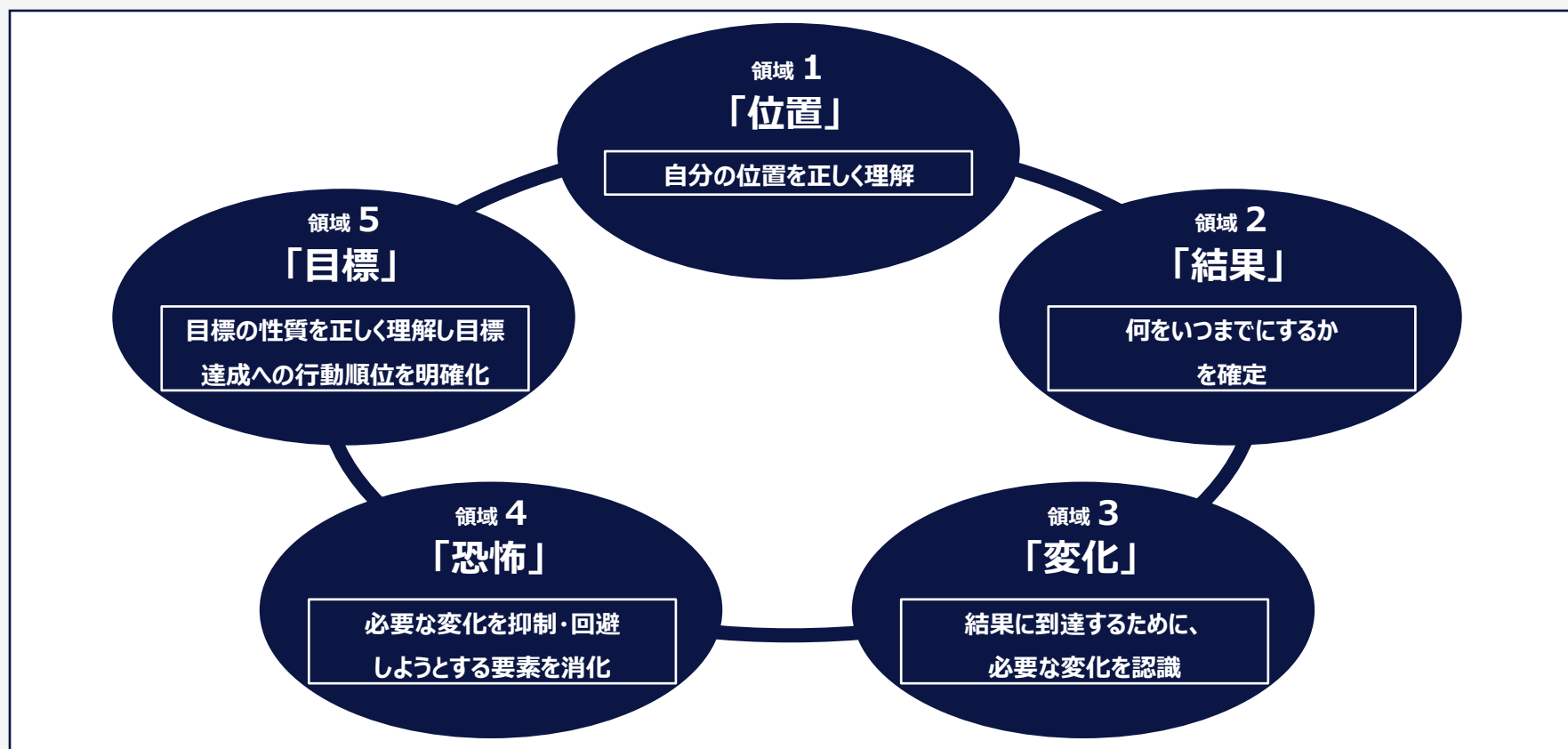
ヒトの意識構造を分析し、行動を阻害する誤解や錯覚の発生原因を研究した、当社が独自開発した理論です。ヒトの思考の癖から生じる誤解や錯覚が個人の行動の質及び量を低下させ、さらに、個人の集合である組織内で誤解や錯覚が複雑に絡まった結果、組織のパフォーマンスを阻害します。識学はこの誤解や錯覚の発生要因と解決策を体系化しており、組織運営に活用することで組織の生産性を高めます。



1. ビジネスモデル：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。



1. ビジネスモデル：識学とは

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。

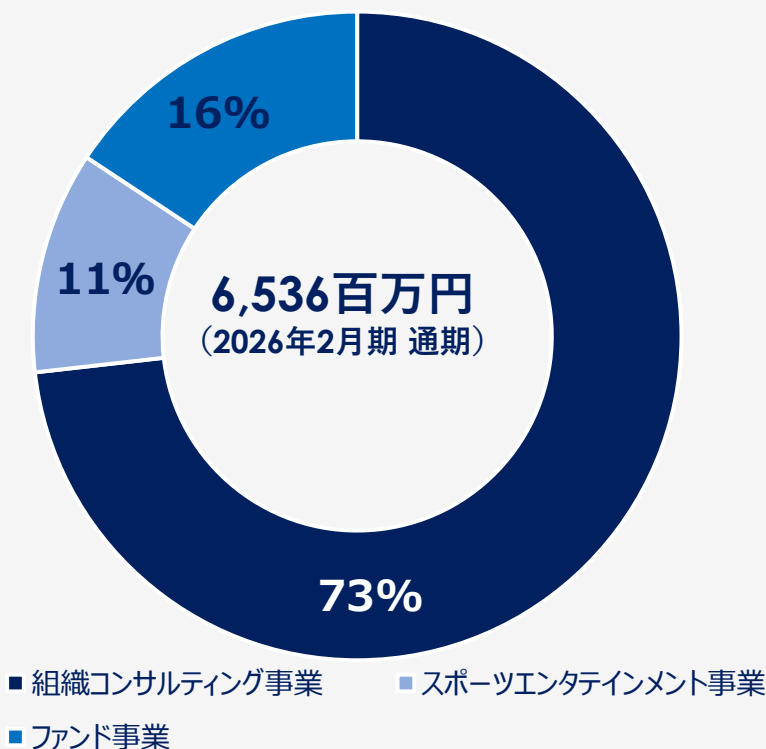
1. ビジネスモデル：事業の内容と収益構造

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”×“ファイナンス支援”という独自性を持ったファンド

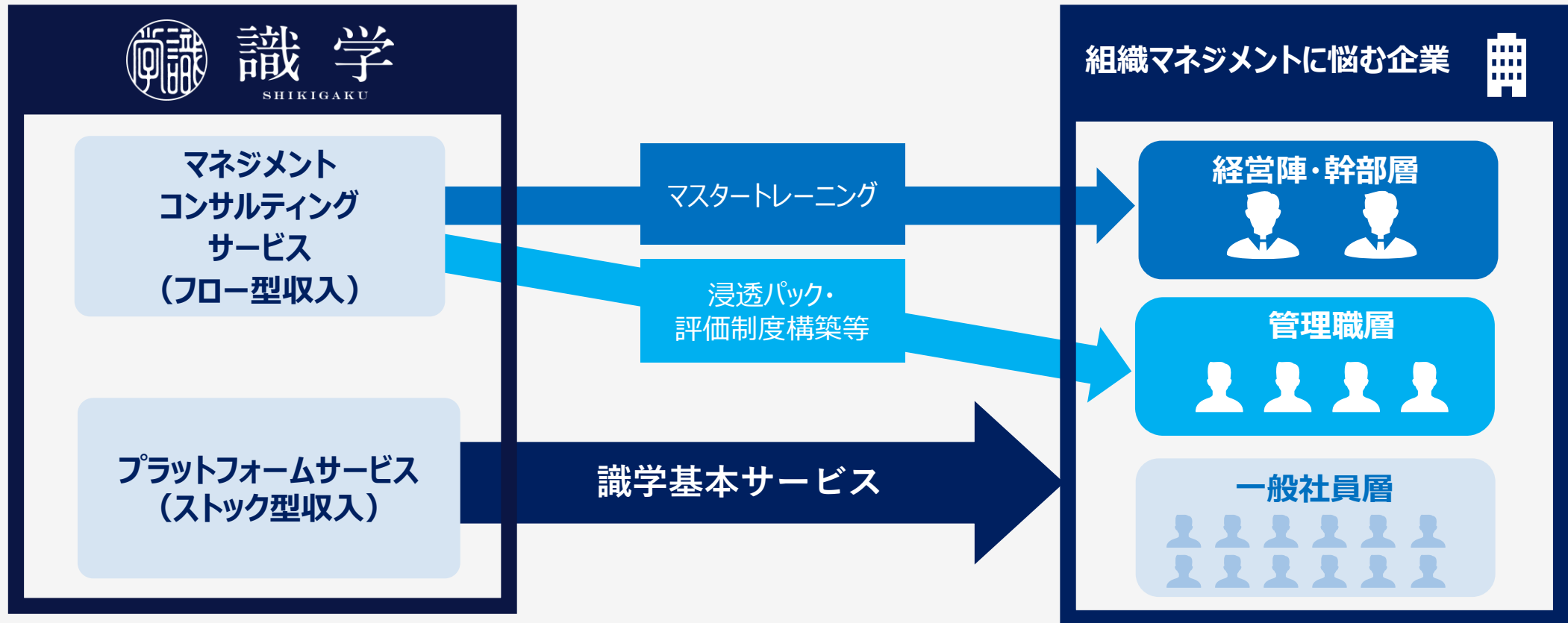
■ 事業別売上高構成比



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。

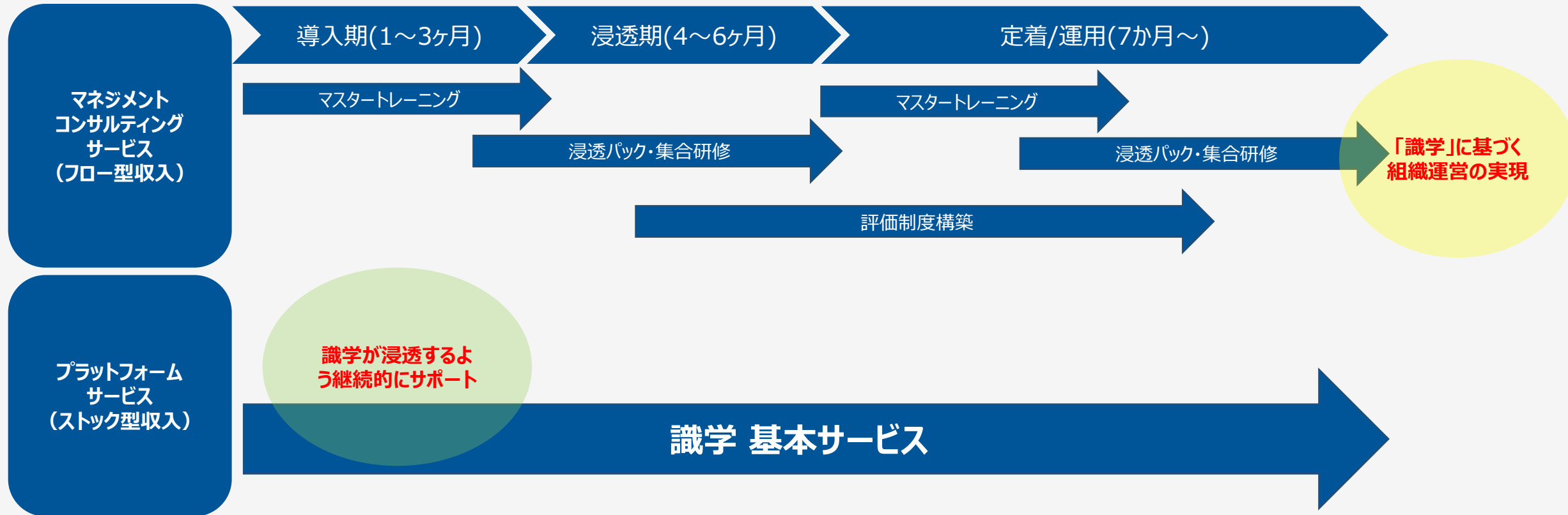
プラットフォームサービス：「識学」に基づく組織運営が“定着”するまで継続的に実装支援を行う月額ストック型のサービス。



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

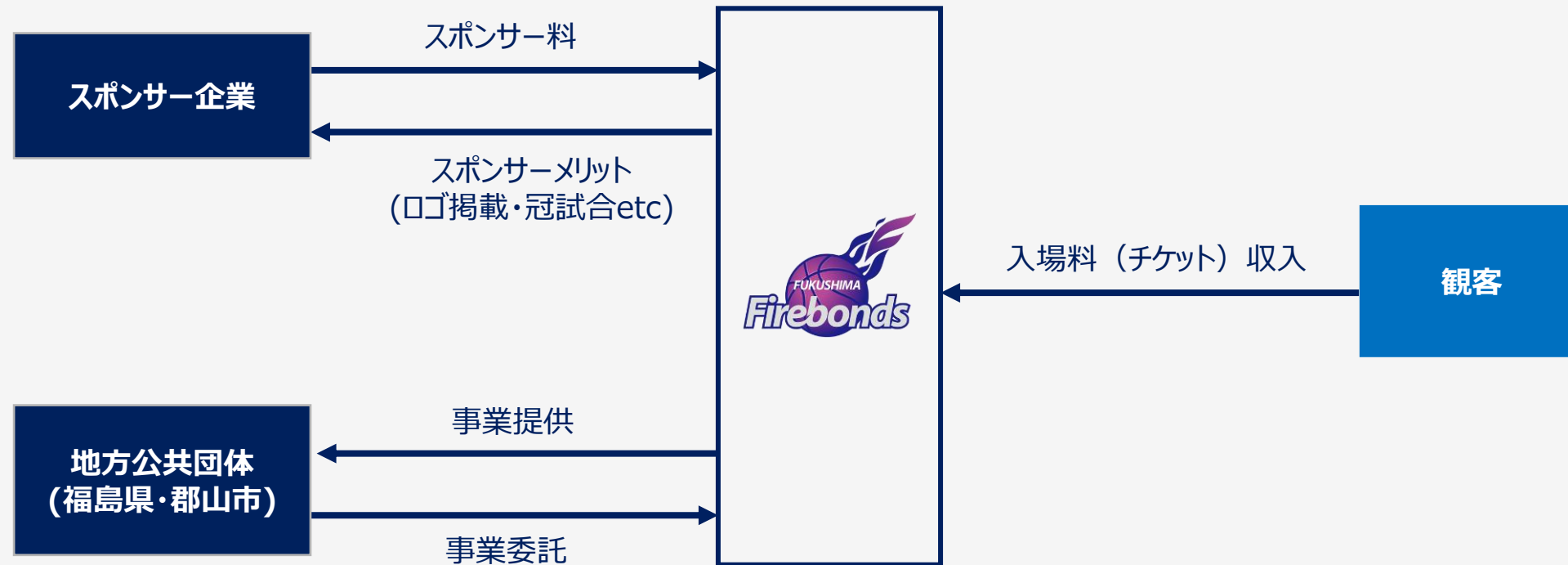
現在の組織コンサルティングサービスは下記の通り。

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

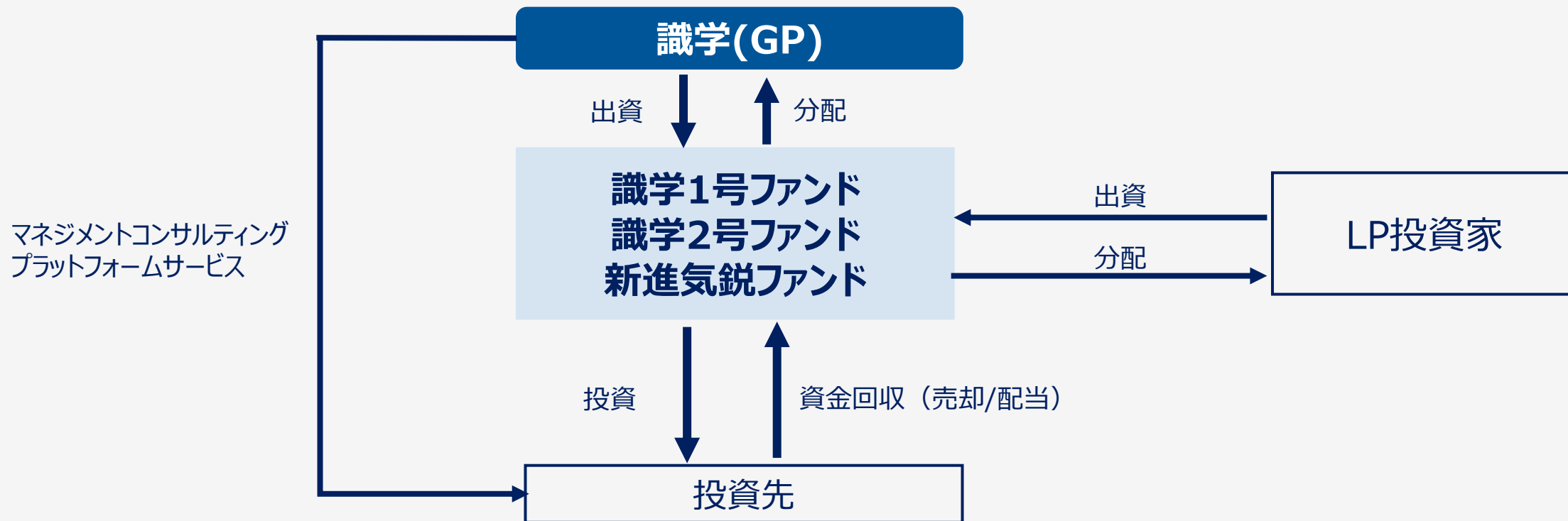
福島唯一のプロバスケットボールチーム「**福島ファイヤーボンズ**」の運営。
主な収益は「スポンサー収入」「入場料収入」「行政からの受託収入」で構成。



1. ビジネスモデル：ファンド事業における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。

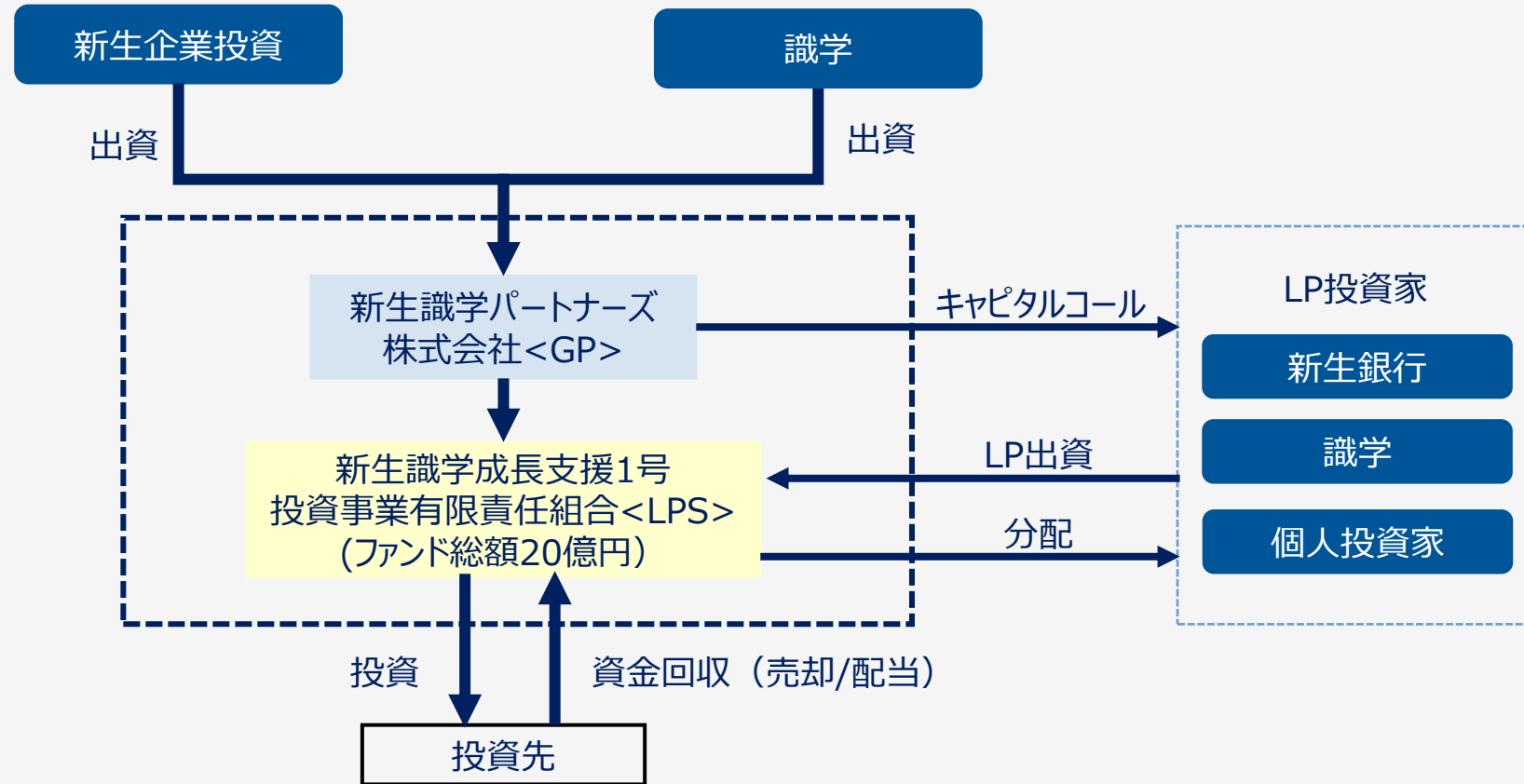


1. ビジネスモデル：ファンド事業におけるハンズオン支援ファンド事業-ビジネスモデル/収益構造

“組織改革支援”×“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、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

2. 市場環境：市場規模

外部環境	
市場認識	市場規模： 337.5万社 (うち中小企業 336.5 万社 = 99.7%)
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、企業が規模問わず 生産性向上 を目指す需要は 増加 していくと想定。
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 。

* 付加価値額は2020年時点（純付加価値、非一次産業・金融保険業除く企業ベース）

* 従業員数は非一次産業の従業者総数、付加価値額および従業員数は端数処理により合計に誤差が生じる場合あり

■ 日本企業の内訳 (2021年6月時点)

	大企業	中小企業	小規模事業者
社数 (万社)	1.0	51.2	285.3
従業員数 (百万人)	14.4	23.4	9.7
付加価値額* (兆円)	110	104	36
1社当たり従業員数 (人)	1,388	46	3
1人当たり付加価値額 (百万円)	7.7	4.4	3.7
ターゲット	ポテンシャル	メイン	メイン

【出典】

① 中小企業庁「中小企業・小規模事業者の数（2021年6月時点）の集計結果」（2023年12月13日公表）

② 2024年版中小企業白書 付属統計資料 1表・2表・5表（総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」再編加工）

当社の基本方針

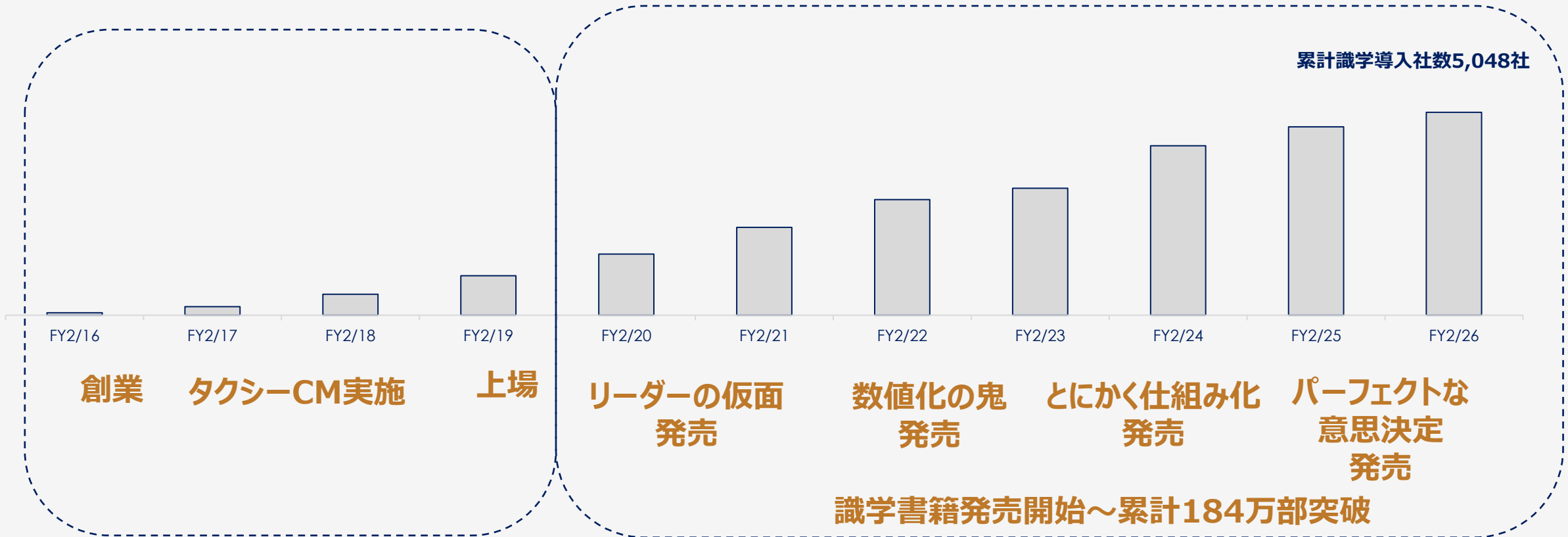
「識学」を運用することによる労働者の生産性が向上し、組織改善を実現することに対して顧客ニーズがあると環境認識したうえで戦略を策定・実施。
メインターゲットである中小～中堅企業への営業活動を継続しつつも、大企業との取引開始及び追加受注による単価向上を狙う。

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～184万部突破。
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

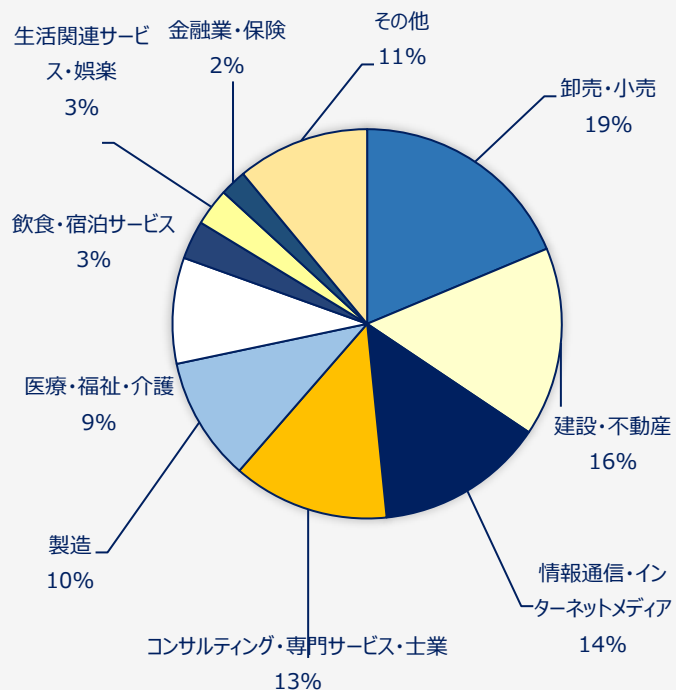
6 | リスク情報

- ① 識学理論の実践経験
- ② 認知度の向上
- ③ 5,000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

3. 競争力の源泉：① 識学理論の実践経験

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	<ul style="list-style-type: none"> ・マスタートレーニング ・浸透パック ・評価制度構築 ・識学基本サービス
導入効果	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ・マスタートレーニング ・浸透パック ・評価制度構築 ・識学基本サービス
導入効果	<ul style="list-style-type: none"> 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

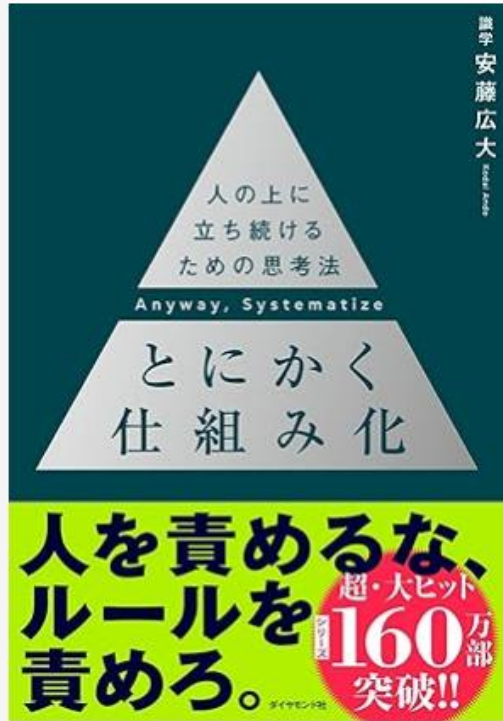
業種	製造業
従業員数	80名
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・マスタートレーニング ・浸透パック ・識学基本サービス
導入効果	<ul style="list-style-type: none"> ①粗利率20%改善 ②組織の規律を整備 ③社員の成長管理の仕組み化

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	<ul style="list-style-type: none"> ・マスタートレーニング ・浸透パック ・評価制度構築 ・識学基本サービス
導入効果	<ul style="list-style-type: none"> 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**184万部**を突破し、「識学」に対する認知度が大幅に上がった。

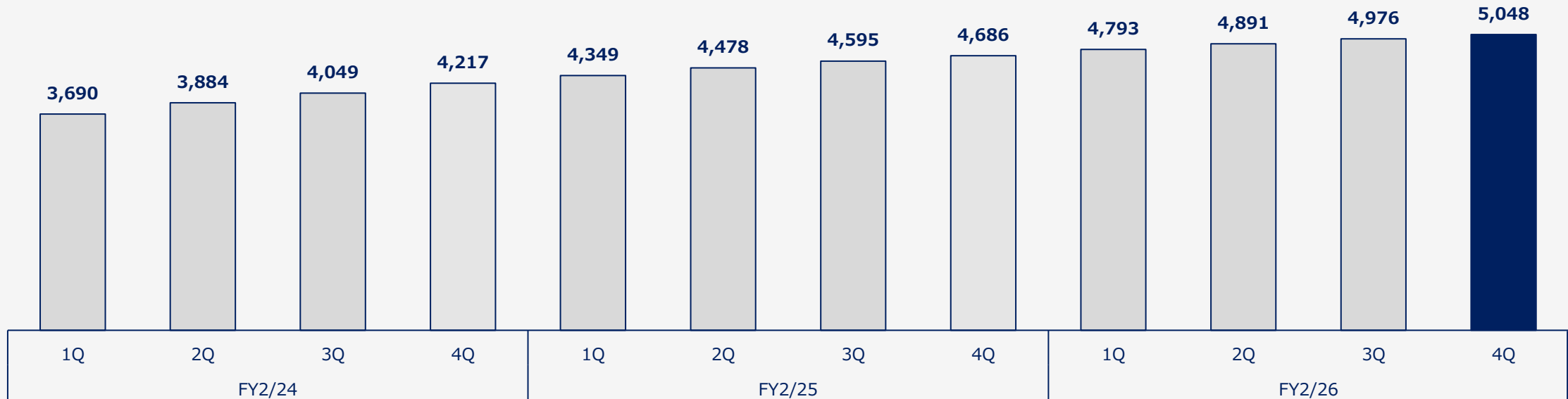


3. 競争力の源泉：③5,000社を超える顧客基盤

創業10年目で**5,048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。

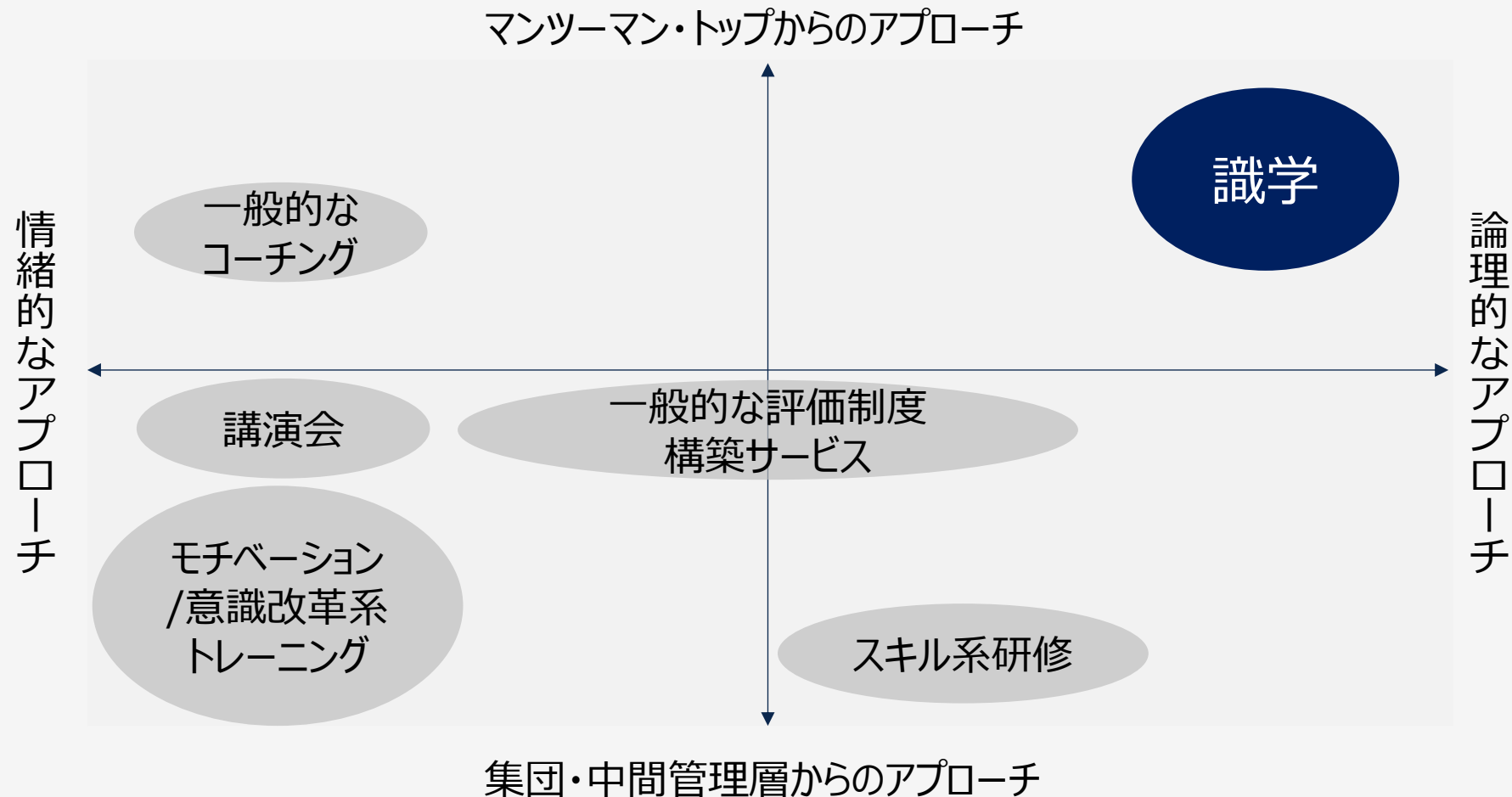
過去の投資・成長支援実績

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	<ul style="list-style-type: none">・営業利益率8.4%・債務超過	<ul style="list-style-type: none">・売上高+46%・営業利益率31.5%に改善・債務超過の解消
生産性	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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

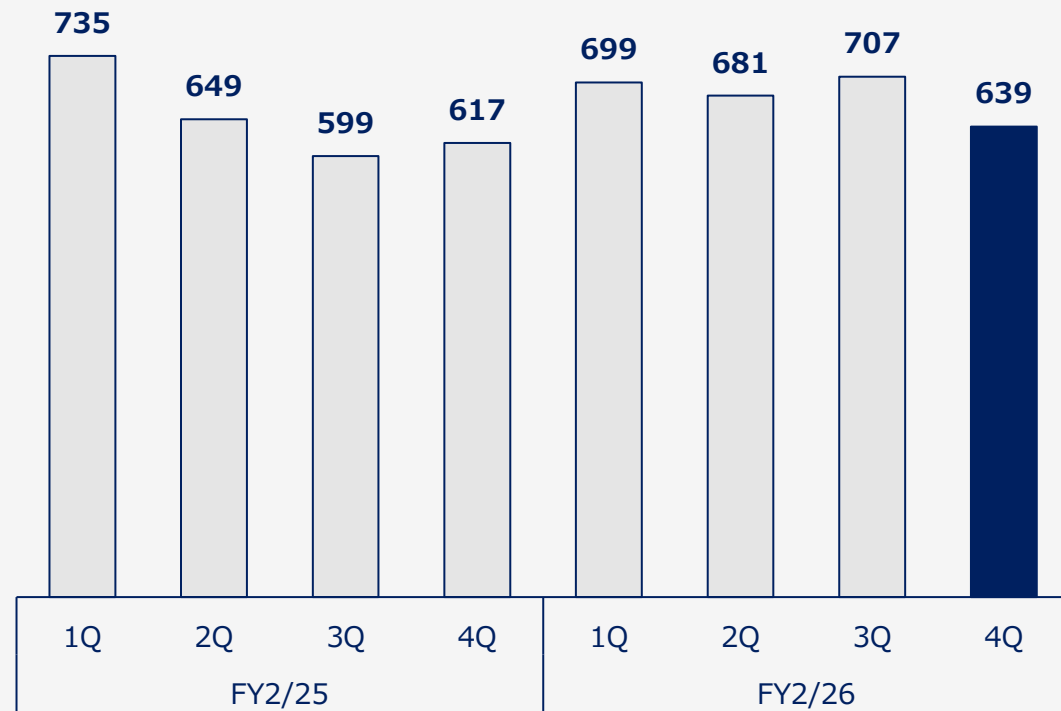
6 | リスク情報

4. 今後の成長戦略:組織コンサルティング事業の詳細

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

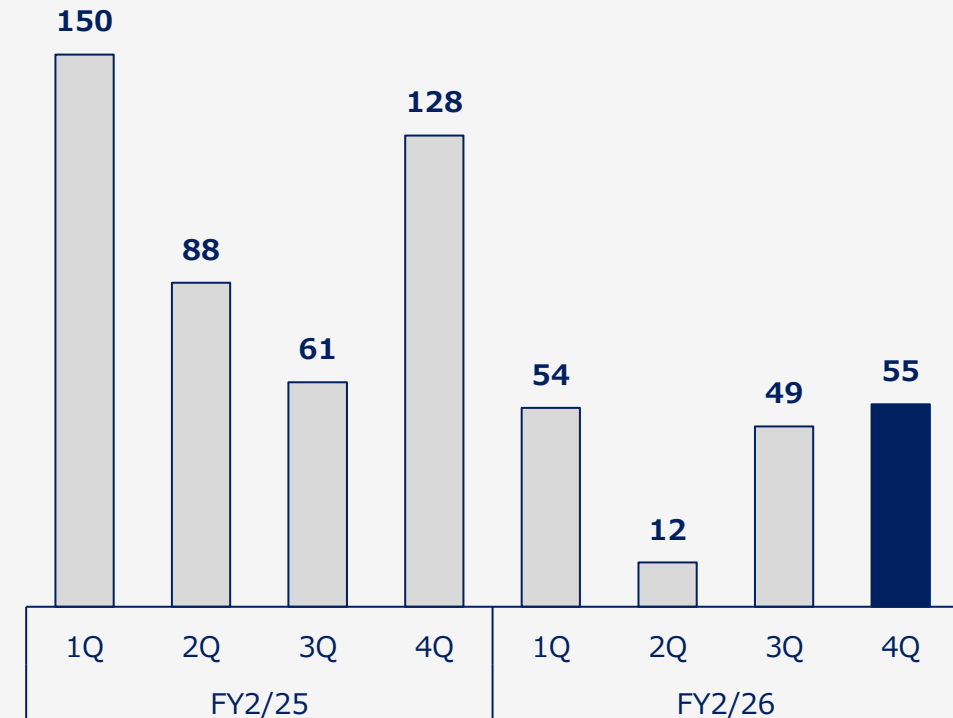
マネジメントコンサルティング受注金額

(単位:百万円)



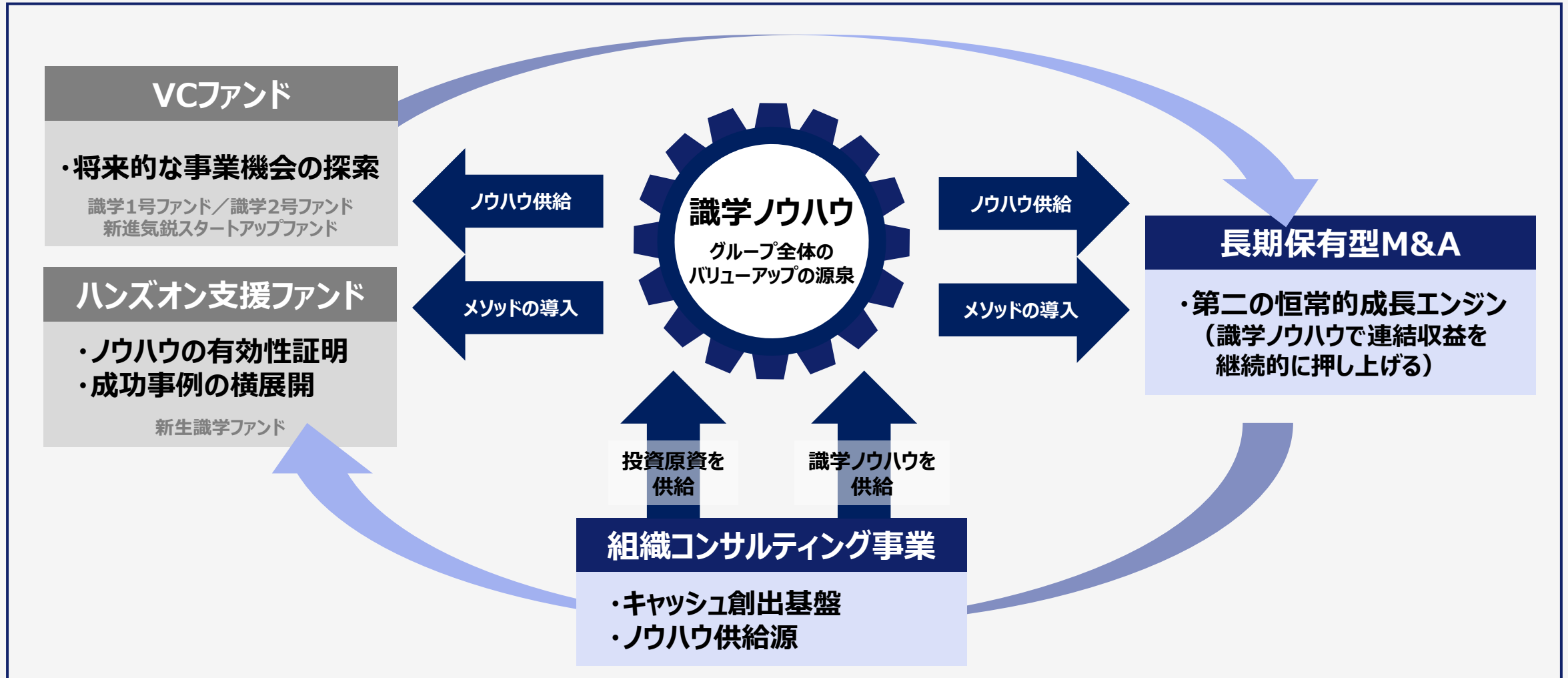
大企業受注金額

(単位:百万円)



4. 今後の成長戦略: 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

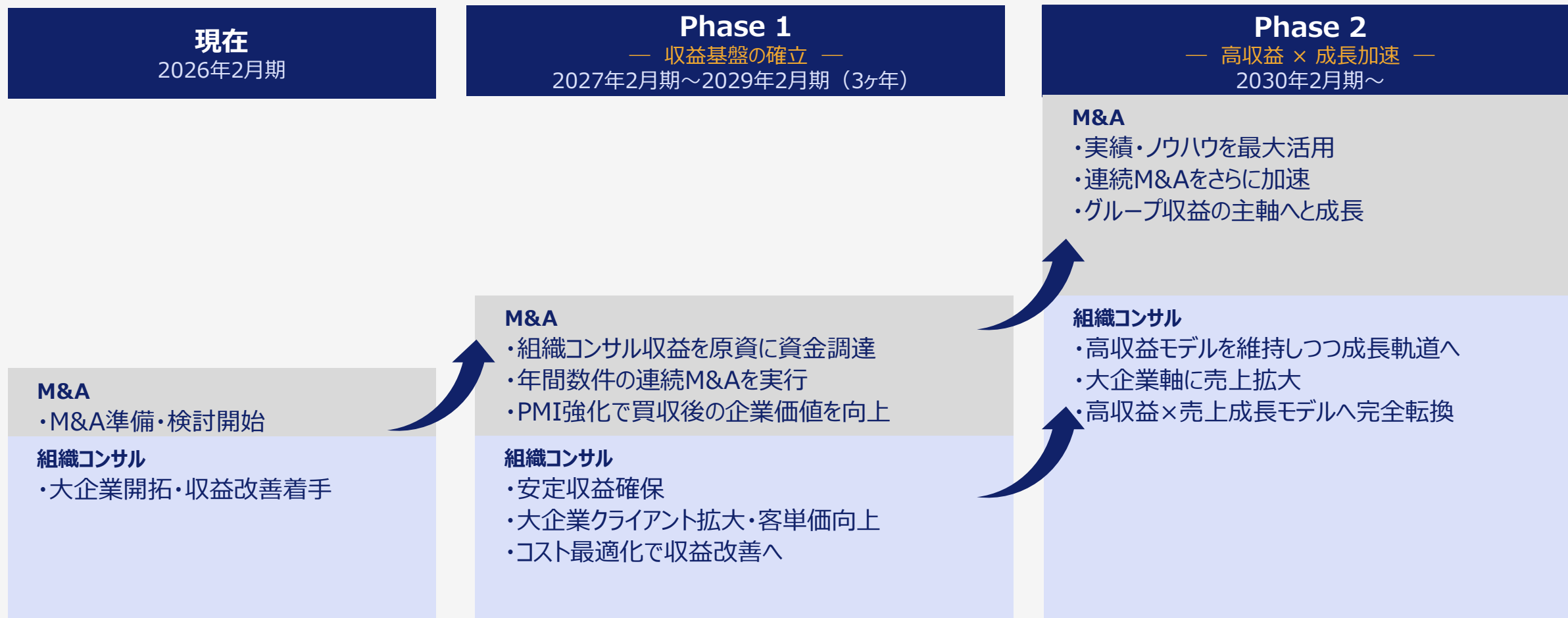


4. 今後の成長戦略:今後の成長ロードマップ～フェーズ別成長戦略～

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。



4. 今後の成長戦略: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: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%

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

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	506	35	7%
投資未実行	223	—	—
合計 (※キャピタルコール済みの額)	750	35	5%

投資回収フェーズ
 過去の実績25社投資/4社IPO



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: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

株式会社every、ネクストリード株式会社へハンズオン支援による企業価値向上を実施中

<売却>



富士油圧精機株式会社

<出資先企業>



ネクストリード株式会社



株式会社every

4. 今後の成長戦略:ハンズオン支援ファンド事業について

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件の投資を執行済み

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	<ul style="list-style-type: none">・営業利益率8.4%・債務超過	<ul style="list-style-type: none">・売上高+46%・営業利益率31.5%に改善・債務超過の解消
生産性	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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:ハンズオン支援ファンド事業について

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

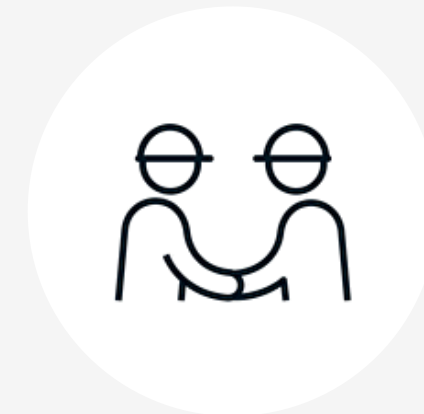
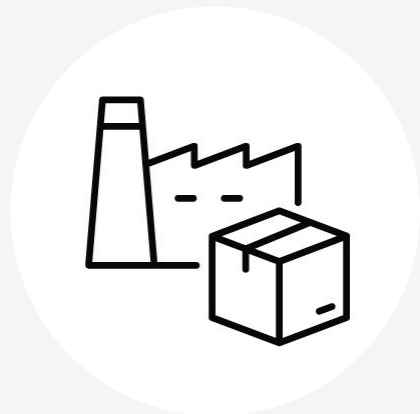
M&A戦略

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

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

5. 事業計画：2026年2月期の振り返り

2025年7月11日に、通期予算の**上方修正**を発表。その後、2026年1月14日に通期予算の**下方修正**を発表。
 詳細修正の理由に関しては、2025年7月11日、2026年1月14日の開示資料を参照。

(百万円)	期首予想 (2025年4月)	修正予想 (2025年7月)	修正予想 (2026年1月)	2026年2月期 通期実績	達成率
売上高	6,170	7,100	6,500	6,536	100.6%
売上原価+販売費及び一般管理費	5,765	6,150	6,000	6,045	100.8%
営業利益	405	950	500	491	98.2%
経常利益	394	954	520	499	96.0%
親会社に帰属する当期純利益	457	687	360	294	81.7%

5. 事業計画：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	キャッシュ創出基盤 & 独自の識学ノウハウの供給源 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	第二の恒常的成長エンジン 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) バリューアップ実績の蓄積とノウハウの有効性証明 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)
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

5. 事業計画：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

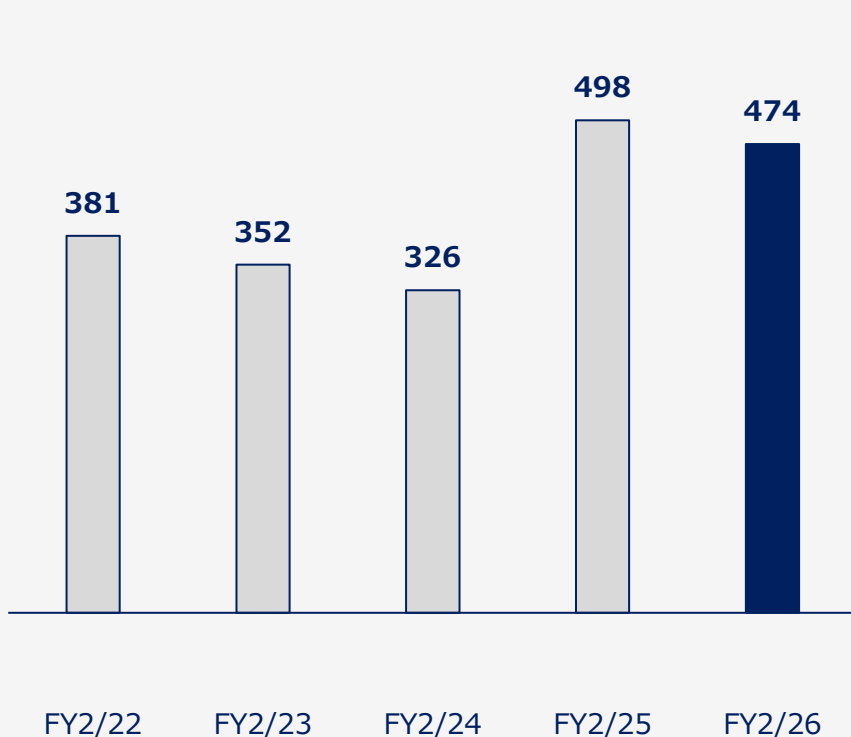
(百万円)	26年2月期（実績）	27年2月期（計画）	YoY
売上高	6,536	未定	-
営業費用	6,045	未定	-
営業利益	491	未定	-
経常利益	499	未定	-
当期純利益	294	未定	-

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7名採用済み。引き続き採用中

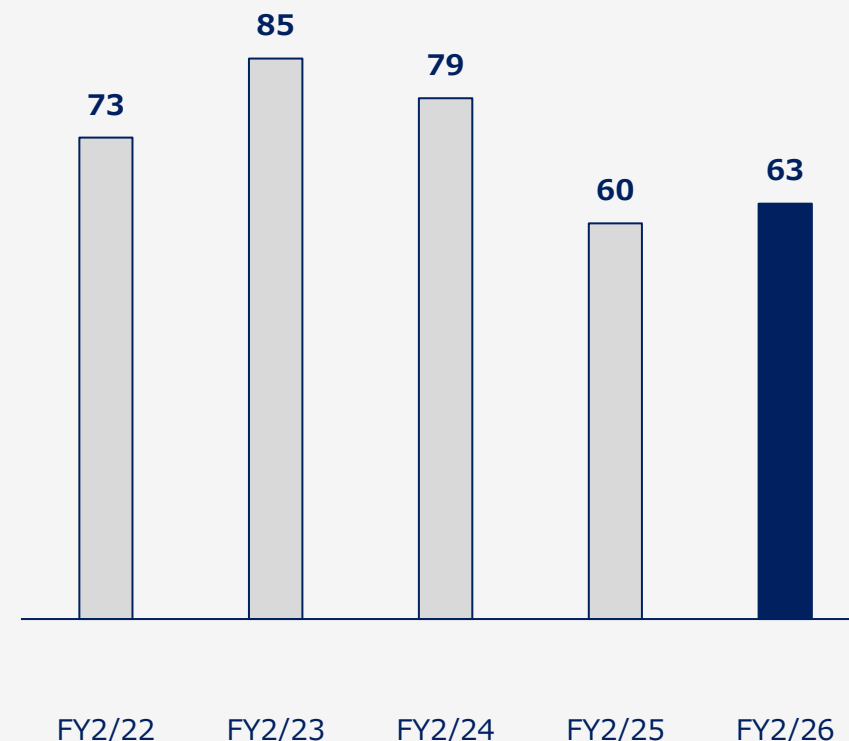
コンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高

(単位：万円)



コンサルタント人数

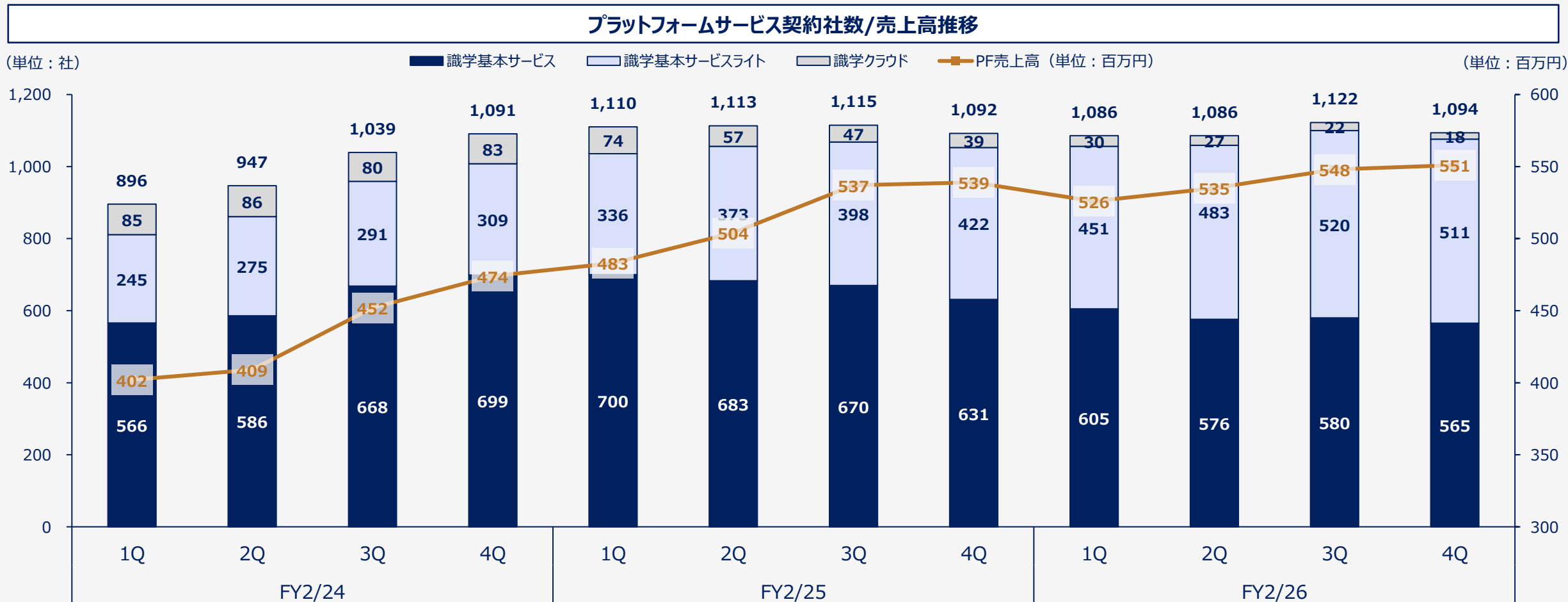
(単位：人)



* 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、今回掲載していません。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、今回掲載していません。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、今回掲載していません。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



5. 事業計画（参考資料）スポーツエンタテインメント事業のKPI

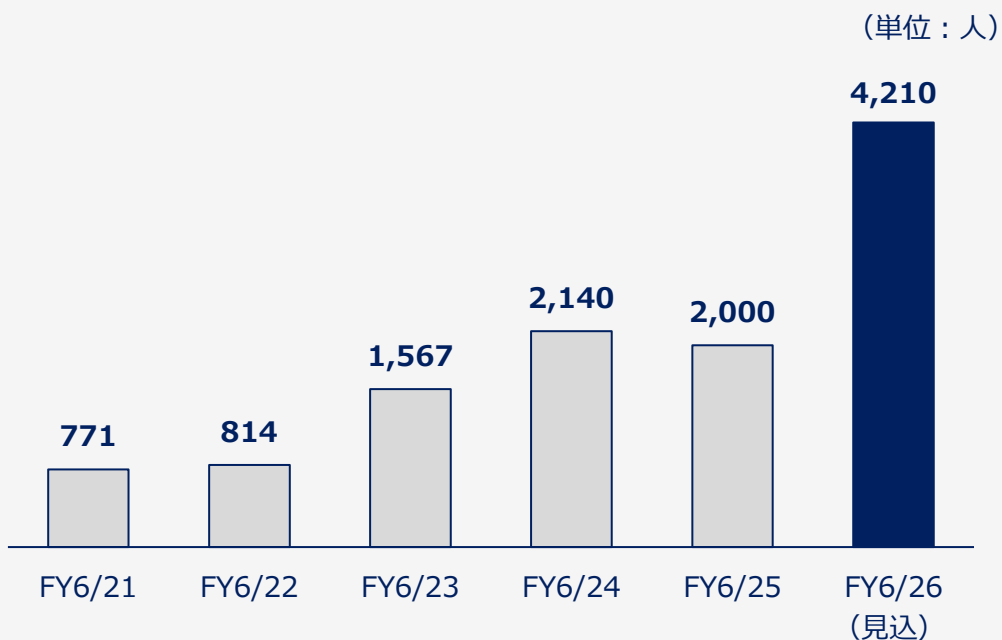
2020年4月にプロバスケットボールチームを運営する福島スポーツエンタテインメントを買収

識学コンサルタントを役員派遣し、経営改善を推進

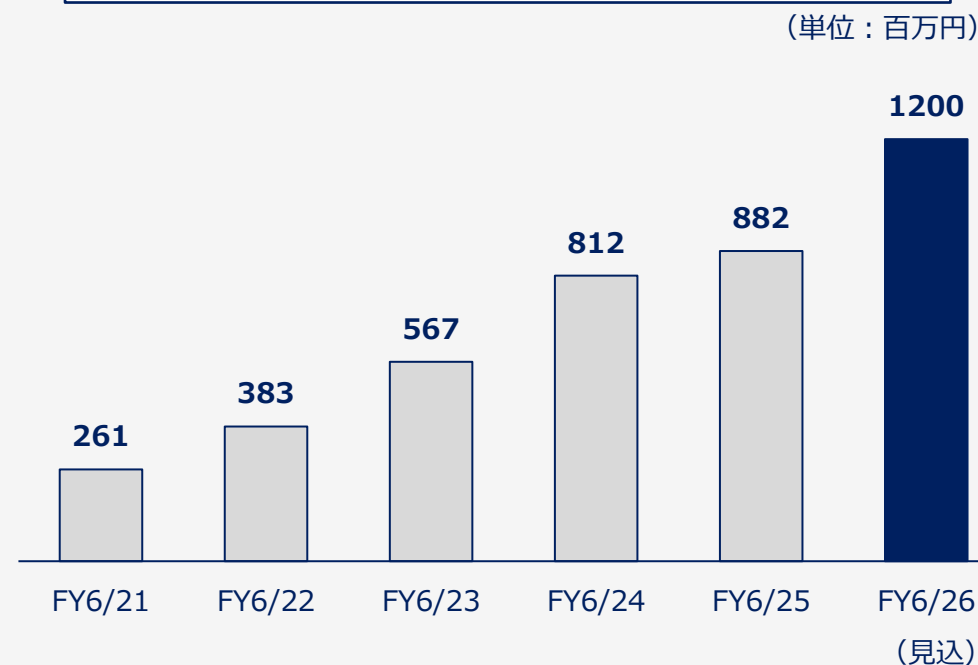
2025年4月、新アリーナ「宝来屋 ボンズアリーナ」がオープン。

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



売上高 (百万円)



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

6. リスク情報：事業・コンプライアンス・その他リスクと対応策

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
人的資本（コンサルタント人材）の確保・育成に係るリスク	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	識学に基づく組織運営を社内に徹底し、役割・権限の明確化と成果連動の評価制度を構築。優秀な人材が成長感を求めて入社する環境を整えることで人材確保リスクに対応する。
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	のべ5,000社超の顧客基盤を活用した既存顧客へのアップセル・クロスセルを推進。プラットフォームサービスによりストック売上比率を高め事業安定化を図る。
知的財産権の管理に係るリスク	「識学」ノウハウの流出または模倣による競争優位性の低下リスク	小	大	可能な範囲で商標権等を取得。退職者PCチェック・誓約書締結によるノウハウ流出防止。当社ポジショニングを早期に確固たるものとし模倣に対する参入障壁を高める。
情報セキュリティリスク	AIの浸透に伴うサイバー攻撃の増加やPC紛失・メール誤送信等の人為的ミスにより、顧客・社内の機密情報が漏洩するリスク	中	大	情報セキュリティ方針の全社周知。PC操作監視システムによる私物USB・印刷ログ監視。セキュリティ研修・非常時訓練を実施する。グループ各社へも同方針を順次展開し、統一的な管理体制を構築する。

6. リスク情報：M&Aに係るリスクと対応策

リスク	内容	発生可能性	影響	対応方針
DDに係るリスク	M&A対象企業（主に非上場中小企業）の財務・法務・労務DDで簿外債務・未払残業代等の潜在リスクを調査には限界があるため、買収後に想定外の損失が発生するリスク	中	大	法務・財務・税務・労務の各DDを外部専門家（弁護士・会計士・社労士）に委託。検出事項を表明保証・補償条項に反映。様々な角度から収益性を分析する。
バリュエーション・投資判断に係るリスク	シナジー効果の過大評価や「買いたい」意欲の先行により買収価格が実態価値を上回り、投資回収が困難となるリスク	中	大	第三者評価機関によるDCF法・類似会社比較法等の複数手法でクロスチェック。EV/EBITDA倍率上限等の投資基準を投資委員会で明確化し、案件ごとに撤退基準を事前に設定する。
PMIに係るリスク	M&A実行後、経営ビジョンの不明確・業務プロセス統合の遅延・システム統合不備・財務管理の不統一・コンプライアンス不徹底・企業文化の対立等により、シナジーが創出できず人材流出や収益悪化が生じるリスク	中	大	DDフェーズからPMI100日プランを設計。識学メソッドによる経営ビジョンの明確化・伝達を最優先で実施。PMI経験者および管理部人員を採用し管理部内でのM&A教育を定期的を実施する。
のれん・減損リスク	M&Aにより計上されるのれんについて、被買収企業の業績が計画を下回った場合または外部環境悪化等により、減損損失が発生し財政状態に重大な影響を与えるリスク	中	大	買収後の事業KPI（売上高・EBITDA・営業利益率等）を月次でモニタリングし計画比乖離を早期検出。四半期ごとに減損の兆候を確認し、兆候認識時は速やかに会計専門家と連携して減損テストを実施する。
グループガバナンスリスク	子会社数増加に伴いグループ全体の内部統制・ガバナンスが不十分となり、子会社における不正・コンプライアンス違反が発生するリスク	中	大	グループ会社管理規程を整備中（買収後30日以内目処）。整備後は決裁権限・報告義務・モニタリング項目を明確化。子会社への役員派遣と月次定例報告会で経営状況を継続把握。内部監査部門による子会社監査を年1回以上実施します。
M&A投資先における環境・コンプライアンスリスク	買収対象会社が過去に抱えていた土壌汚染や不適切な廃棄物処理等の環境・法令違反を事後的に把握しきれなかった場合、グループ全体として社会的信用の低下、想定外の原状回復費用の発生を招くリスク	低	中	DDにおいて、対象会社の業態に応じた環境・コンプライアンス調査を標準化。確認事項を表明保証・補償条項に反映し、買収後も定期的なガバナンス監査を通じて、適切に管理・是正を図ります。

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