2021年７月５日

各 位

会　社　名　　株　式　会　社　識　学
代表者氏名　代表取締役社長　安藤広大
（コード番号７０４９　東証マザーズ）
問合わせ先　取締役経営推進部長　佐々木大祐
（ＴＥＬ：０３-６８２１-７５６０）

2022年2月期6月度マネジメントコンサルティングサービス 新規契約社数のお知らせ

2022年2月期6月度マネジメントコンサルティングサービス新規契約社数を下記の通りお知らせいたします。

以下２点の要因により、2021年6月の新規契約社数は減少したものの、新規契約による受注金額は**前年同期比130%の128,675千円**となり、既存顧客からの受注を含む受注総額については**前年同期比118%の203,863千円**にて着地いたしました。

①緊急事態宣言解除に伴う2020年6月の一時的な新規契約社数の増加による影響

2020年６月の新規契約社数は、2020年３月から４月にかけて新型コロナウイルス感染症拡大によって延期されていた商談の成約が2020年6月に一時的に集中した影響で72社の新規契約社数となっておりました。2021年6月においては、同様の事象がないことから契約社数が前年同期比で減少いたしました。

②サービスコンセプトの変更による影響

当社は、2020年9月より『識学』に基づく組織運営が「定着」するまでサポートを行うため、成果を継続的に出すことができる組織へと転換するためにプラットフォームサービスを中心としたサービスコンセプトへと転換いたしました。

上記のサービスコンセプト変更に伴い、当社は、マネジメントコンサルティングサービスのうち主要サービスである「マスタートレーニング」「浸透パック」「評価制度構築」をパッケージ化し、プラットフォームサービスである「識学基本サービス」とセットで販売する方法へ2020年9月度より変更しております。この方法の変更は、新規契約社数の減少リスクはあるものの、1社でも多くの企業へと「識学」に基づく組織運営を浸透させることにより、顧客満足度の向上及び導入企業の業績向上を通じて識学の有用性を証明することを目的としております。この結果、１社当たりの受注金額は増加したものの新規契約社数は減少いたしました。

2022年2月期のマネジメントコンサルティングサービスの新規契約社数

		３月	４月	５月	６月	７月	８月	９月	10月	11月	12月	１月	２月
月次	(社数)	72	61	67	56								
	前年同期比	+67%	+45%	+24%	△22%								
累計	(社数)	72	133	200	256								
	前年同期比	+67%	+57%	+44%	+21%								

（参考情報）2021年2月期のマネジメントコンサルティングサービスの新規契約社数

		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
月次	(社数)	43	42	54	72	56	64	49	68	49	49	50	72
累計	(社数)	43	85	139	211	267	331	380	448	497	546	596	668

以　上