

2022年9月期決算説明資料

2022年11月
ビジネスコーチ株式会社
東証グロース市場
(証券コード：9562)



I**会社概要（ビジネスモデル）****II****2022/9期決算概要****III****2023/9期決算見通し****APPENDIX**

会社概要（ビジネスモデル）



コーポレートスローガン
「あなたに、一人の、ビジネスコーチ」

ビジネスの目標達成のための行動変容を支援



人と組織の生産性向上支援に向けた
最適なビジネスコーチングをB2Bで提供



「研修」とは一線を画す

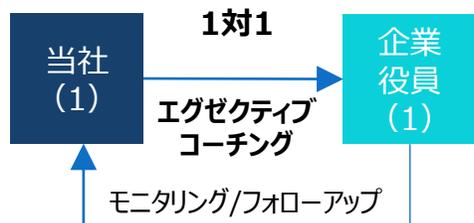
行動変容にコミット + キメ細かなフォローアップ

1対1型サービス

- コーチが対象者1名に直接コーチングを実施して行動変容を支援するサービス

エグゼクティブコーチング

- 企業役員向け
- 組織にポジティブな影響を与えるための行動変容支援コーチング

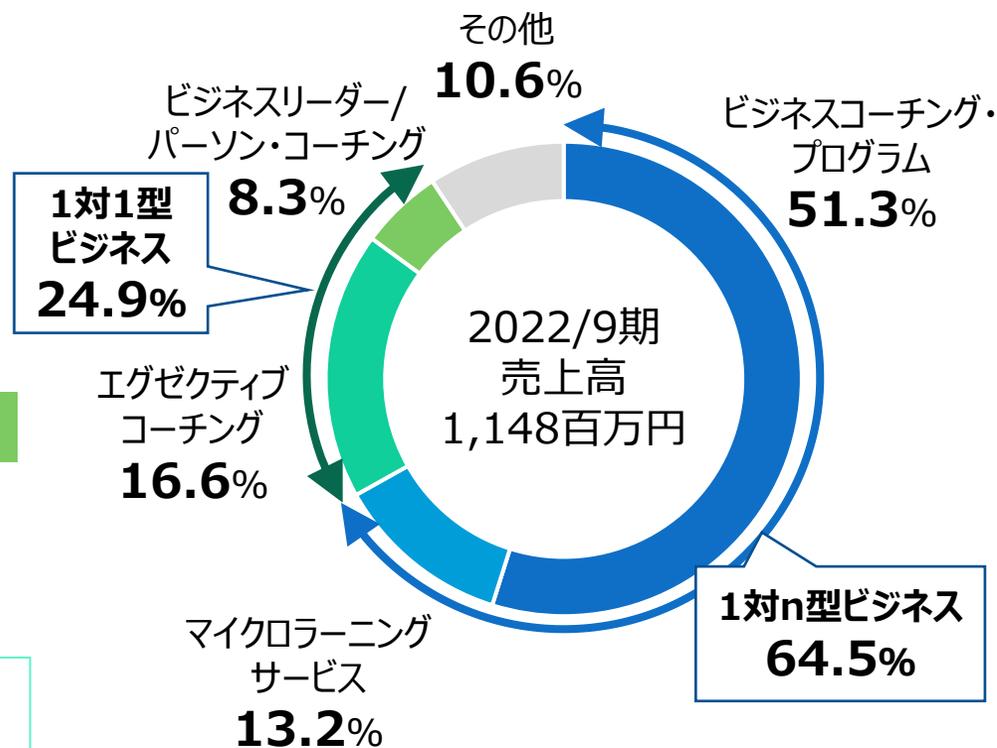


ビジネスリーダー/パーソン・コーチング

- 管理職、リーダー、一般社員向け
- 個人のビジネス目標達成のための行動変容支援コーチング

1対1型サービス販売価格：
コーチングのセッション回数を基準とした体系に、アセスメント等のオプション項目を追加して決定。

売上高



1対n型サービス

- 対象者グループにコーチング。または動画視聴によりコーチング習得を支援

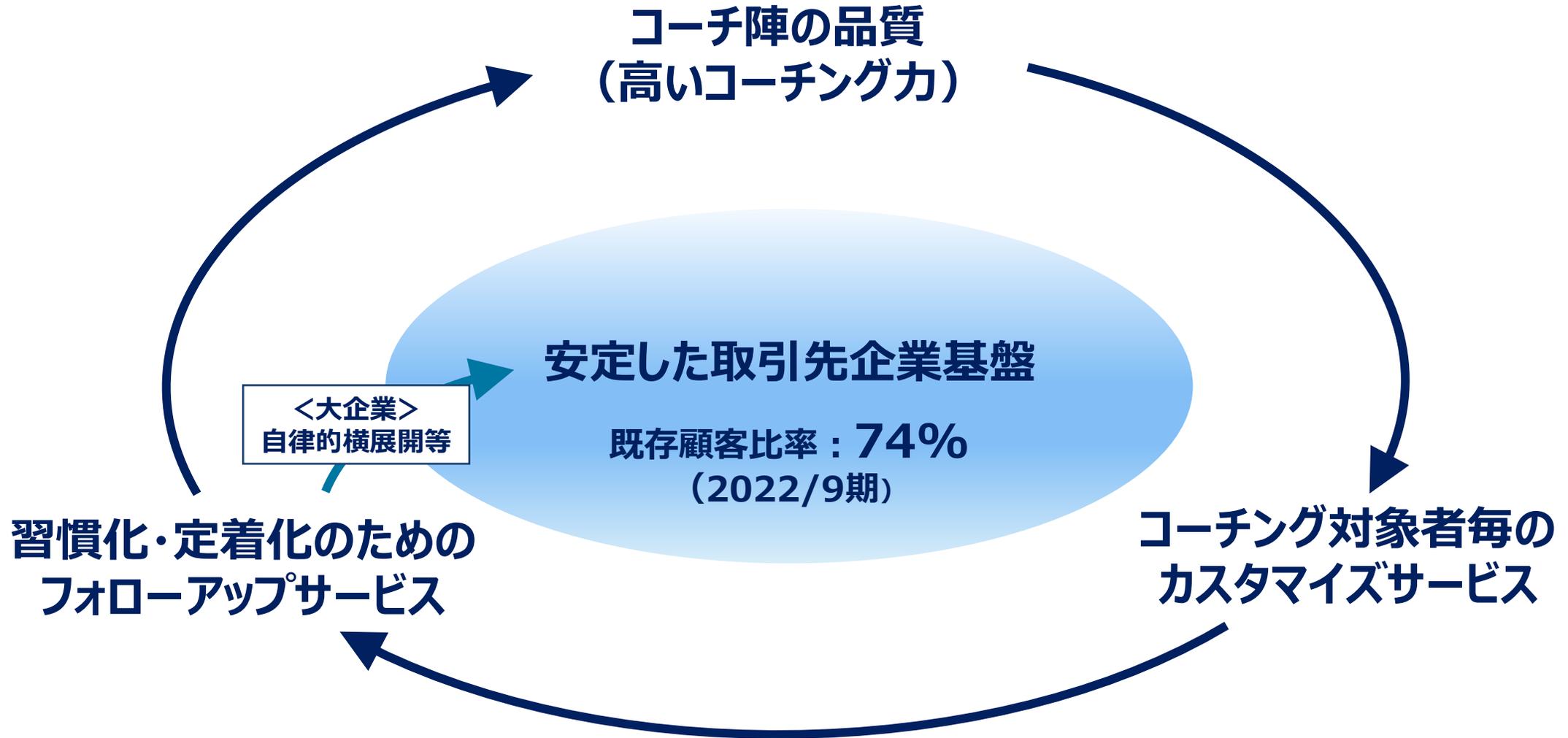
ビジネスコーチング・プログラム

- 企業管理職向け(n≤30名)
- 管理職が、部下の“Good Coach”として行動できるように1on1ミーティングのスキル向上を支援
- 販売価格は1回当たり単価×実施回数+プログラム企画費用、カスタマイズ費用



マイクロラーニングサービス

- 企業管理職向け及び一般社員向け
- コーチングサービスコンテンツを動画化したeラーニングサービス
- 上司視点、部下視点のコンテンツをラインナップ
- 販売価格は視聴者数を基準に決定。サブスクリプション契約



- ① 人的資本強化に対応する「フォローアップサービスの充実」
- ② 「1対1型ビジネス拡大」（特に、ビジネスパーソン・コーチング）
- ③ AI分析導入によるコーチングレベルの更なる引上げ

**ビジネスコーチングの
プラットフォームを目指す**

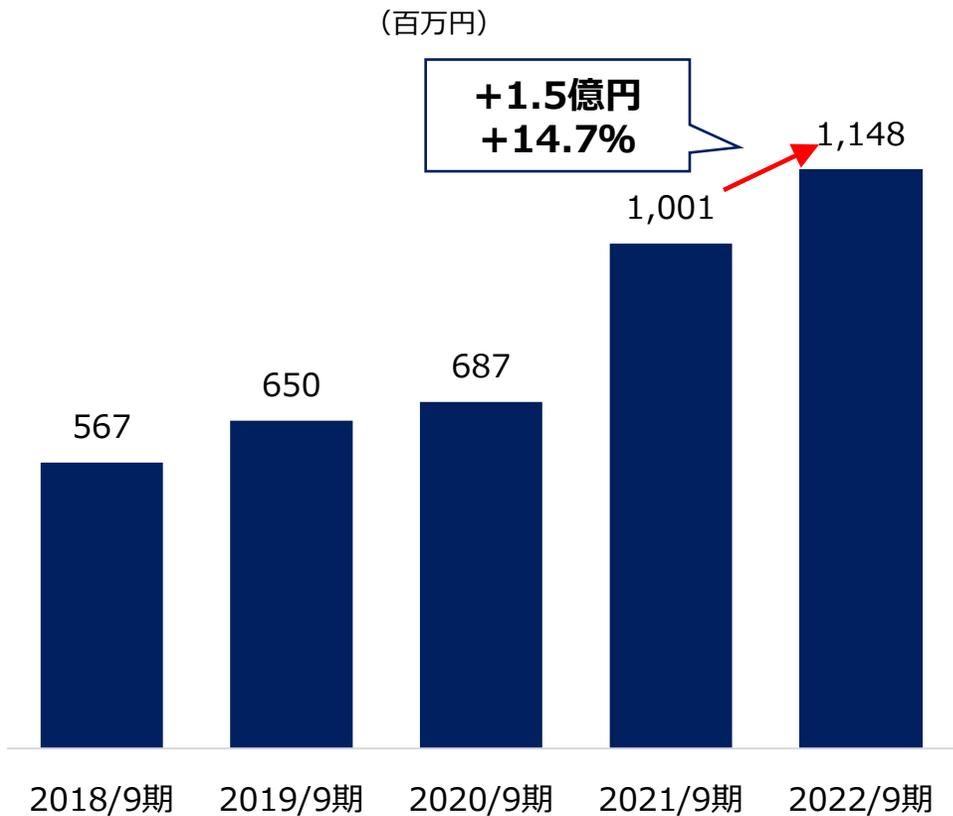
		コーチング形式	
		1対n型	1対1型
クライアント属性	経営層	—	エグゼクティブコーチングの安定成長
	管理職	ビジネスコーチングプログラムの安定成長	ビジネスリーダーコーチングの成長を加速
	一般社員	マイクロラーニングの安定成長	ビジネスパーソンコーチングの成長を加速

2022/9期決算概要

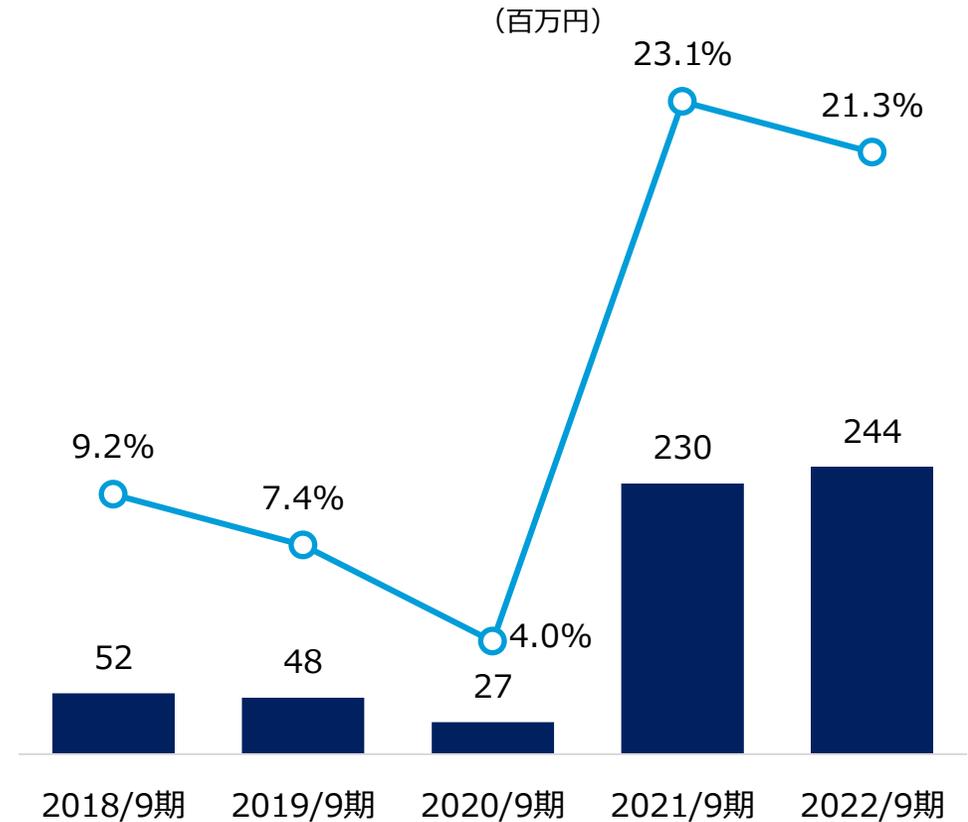


- 2022/9期は増収増益。テレワーク浸透による受注件数増等で大幅増収増益となった2021/9期をさらに上回り、過去最高収益を連続更新
- 売上高は取引先的大幅増（14.5%増）により2ケタ増収。経常利益率も20%超を維持

売上高の推移

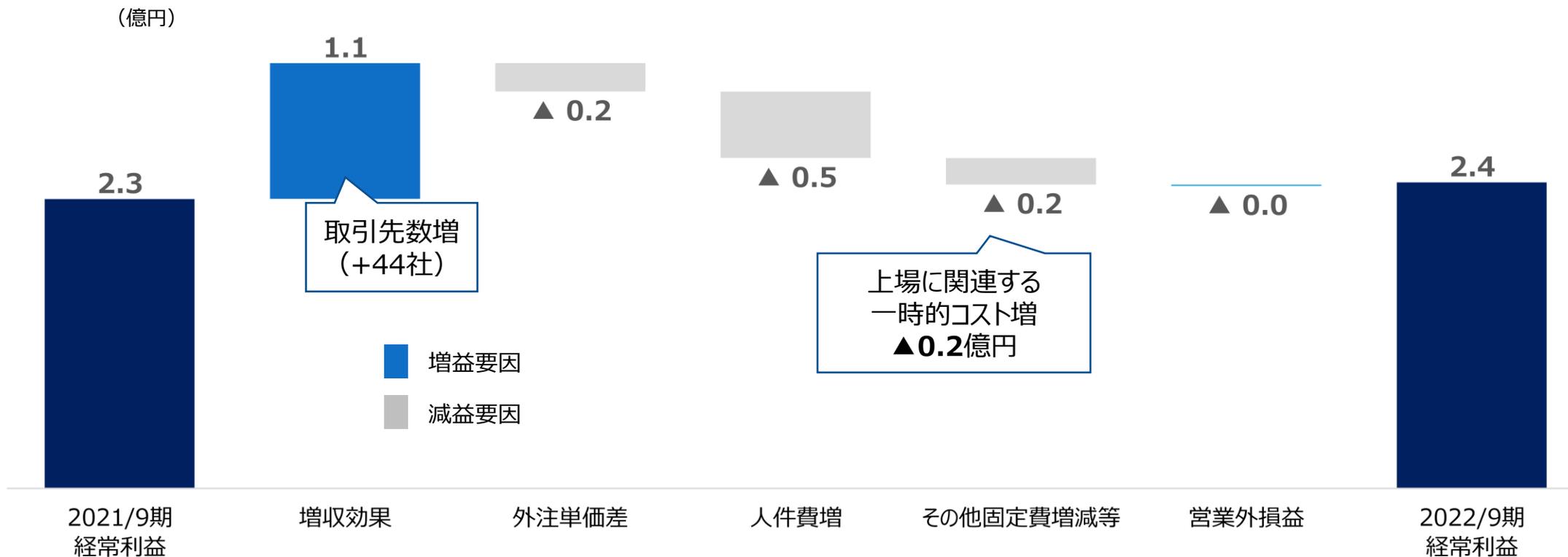


経常利益 & 同利益率



- 2022/9期の増益を牽引した顧客契約増に伴う増収効果。パートナーコーチなどへの報酬増や事業拡大に伴う費用増加を吸収し、増益を確保。過去最高利益を更新
- その他固定費の増加は上場に関連する一時的費用が主たる要因

経常利益増減益要因分析



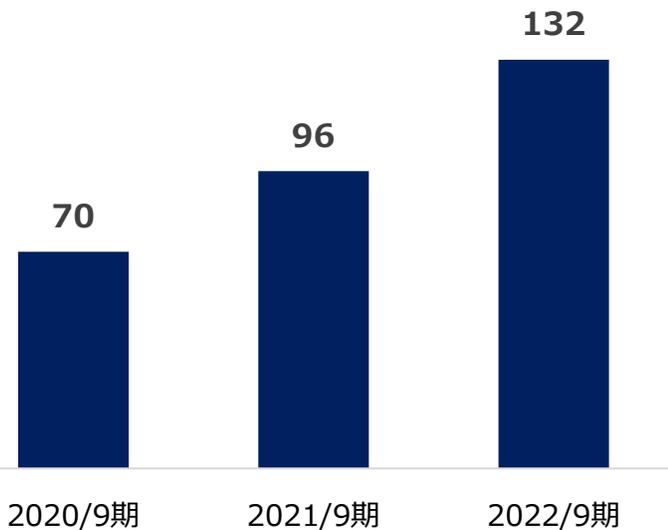
- 2022/9期は全てのサービスが押し並べて伸長。特に注力分野である1対1型ビジネスは、全社売上に占める割合はまだ低いものの、比較的高い伸びを実現
- 期末受注残は、2023/9期売上予想の34%を既に確保済

(百万円)	2021/9期	2022/9期		前期比		予想比 増減額
		業績見通し (2022/9/14)	実績	増減額	増減率	
売上高	1,001	1,130	1,148	+146	+14.7%	+18
1対n型ビジネス	672	—	740	+68	+10.1%	—
1対1型ビジネス	232	—	286	+53	+23.1%	—
その他	96	—	121	+24	+25.3%	—
営業利益	231	217	246	+15	+4.9%	+29
経常利益	230	215	244	+14	+4.5%	+29
経常利益率	23.1%	19.1%	21.3%	▲1.8pp	—	+2.2pp
当期純利益	156	144	172	+16	+10.1%	+28
パートナーコーチ数	96人	—	132人	+36人	+37.5%	—
1対1コーチング対象者数	748人	—	1,100人	+352	+47.1%	—
取引先企業当り売上高	3.2百万円	—	3.2百万円	±0	±0%	—
受注高	1,048	—	1,153	+105	+10.0%	—
期末受注残	454	—	460	+6	+1.2%	—

- パートナーコーチ数、1対1コーチング対象者数、取引先企業数は引続き順調に拡大
- 1社当たり売上高は横ばい。比較的売上規模の小さい新規顧客が増加したものの、上位顧客層の売上単価上昇でその影響を相殺

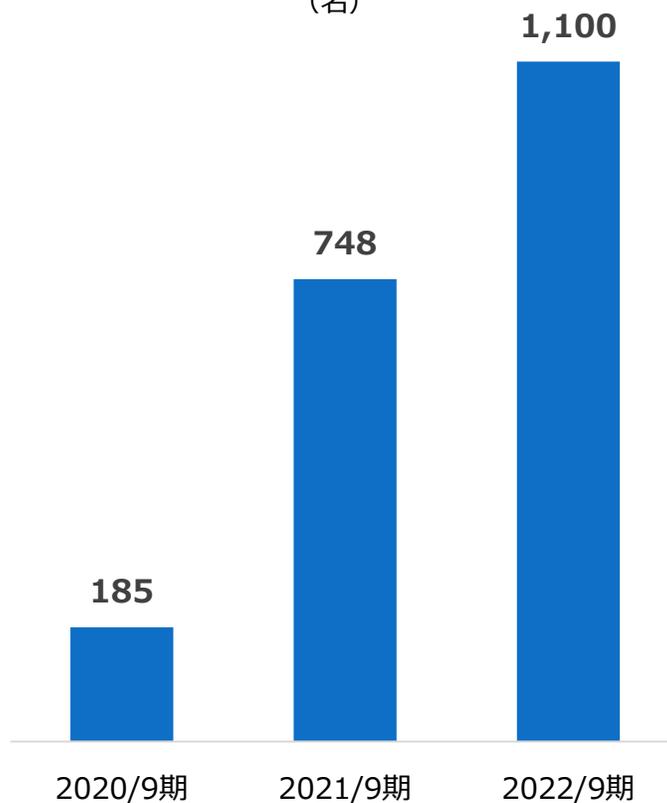
パートナーコーチ陣人数の推移

(名)



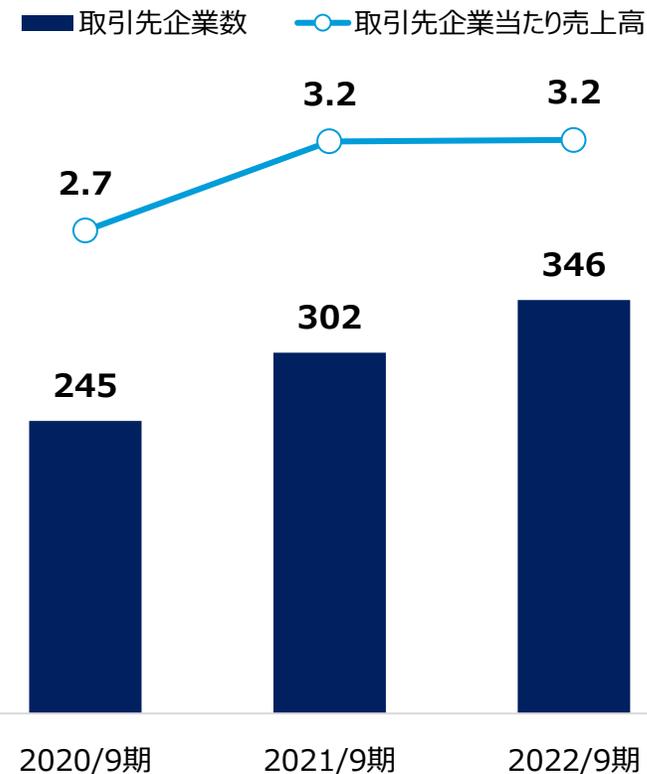
1対1コーチング対象者数の推移

(名)



取引先企業数及び1社当たり売上高の推移

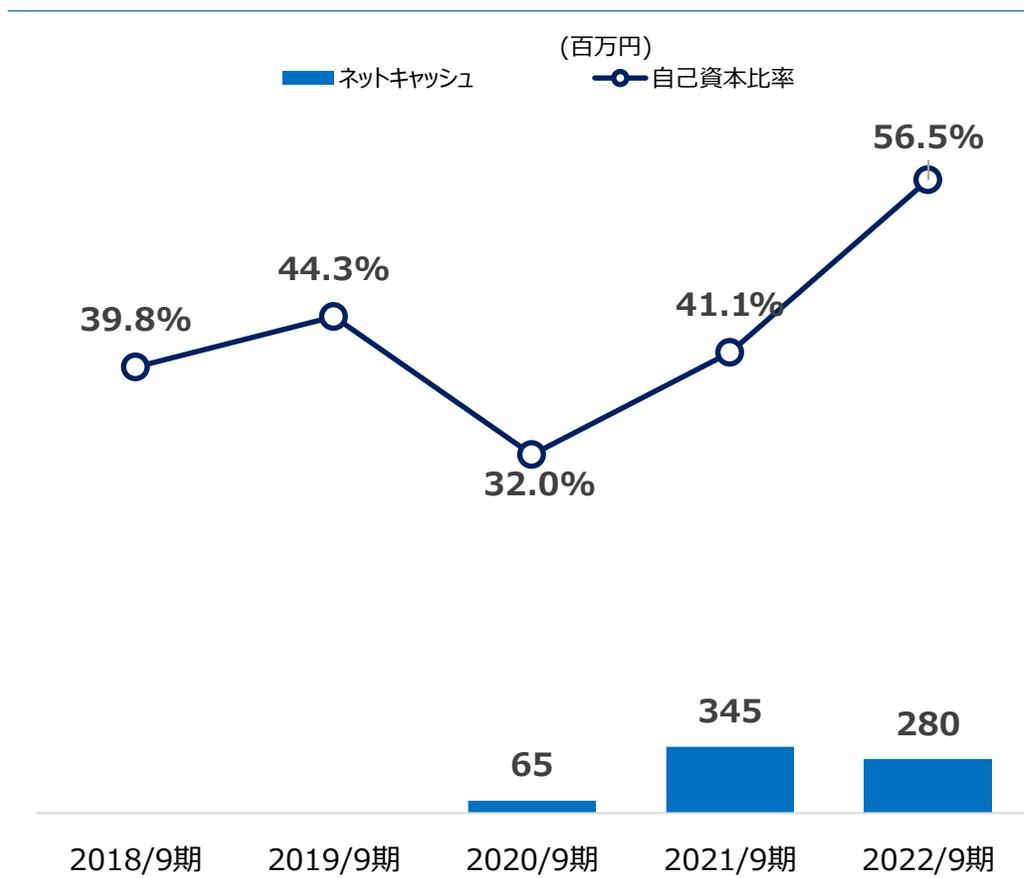
(社、百万円)



- 自己資本比率は56.5%。実質無借金経営であり、財務基盤は盤石
- 現時点でキャッシュが総資産に占める割合は5割超。今後は成長投資に向けてキャッシュの有効活用を図る

(百万円)	2021/9期	2022/9期	前期比増減
流動資産	667	645	▲22
現預金	498	388	▲110
売掛債権	132	216	+83
棚卸資産	10	11	+1
固定資産	60	103	+43
総資産	730	750	+20
負債	430	326	▲104
買入債務	32	56	+24
有利子負債	153	106	▲46
純資産	300	424	+124
負債純資産合計	730	750	+20

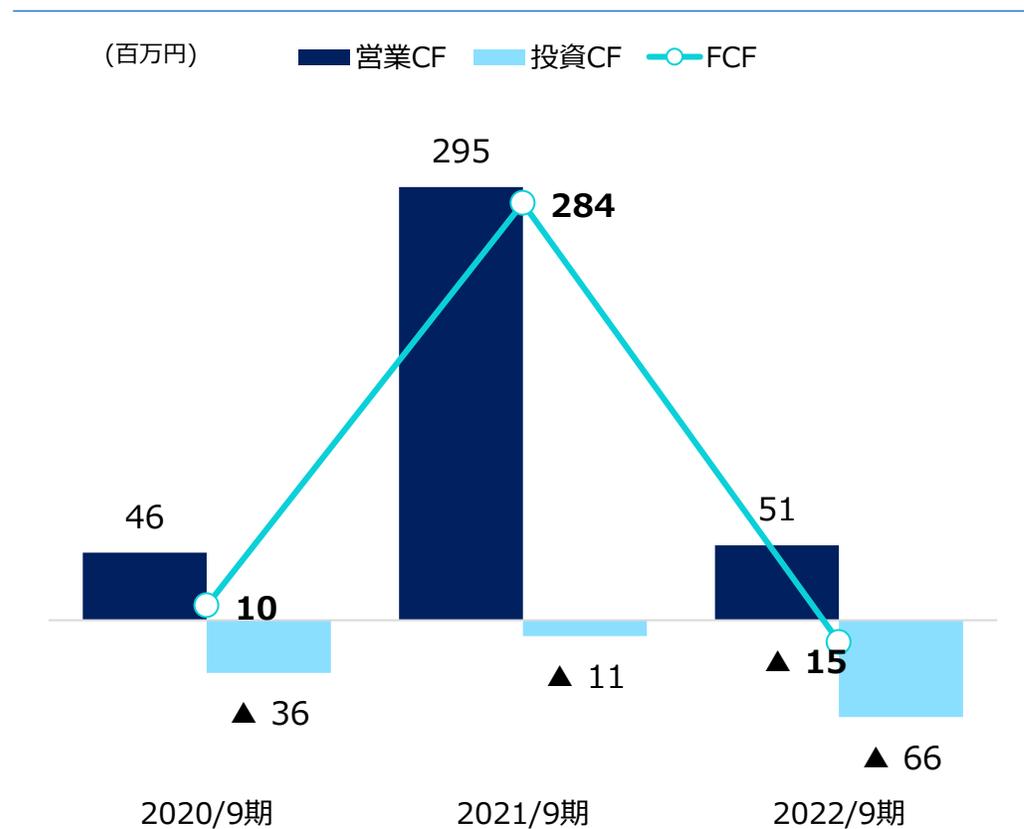
ネットキャッシュと自己資本比率の推移



- 営業CFは大幅に減少。税引前当期利益は増加したものの、事業拡大に伴う運転資金増、法人税等支払などが影響。投資CFは移転予定本社の敷金支出が影響。
- その結果、FCFはマイナスに。負債圧縮や配当支払いも進め、現預金等を取り崩して対応

(百万円)	2021/9期	2022/9期
営業CF	295	51
税引前当期利益	230	244
債権債務増減	▲9	▲59
前受金増減	32	—
契約負債増減	—	▲16
法人税等支払	▲2	▲128
投資CF	▲11	▲66
無形資産取得	▲11	▲12
敷金支出	—	▲48
FCF	284	▲15
財務CF	▲49	▲94
有利子負債増減	▲45	▲46
配当金支払	▲3	▲48
現預金等増減	235	▲110

FCFの推移



* FCF=営業CF+投資CF で算出

2023/9期決算見通し

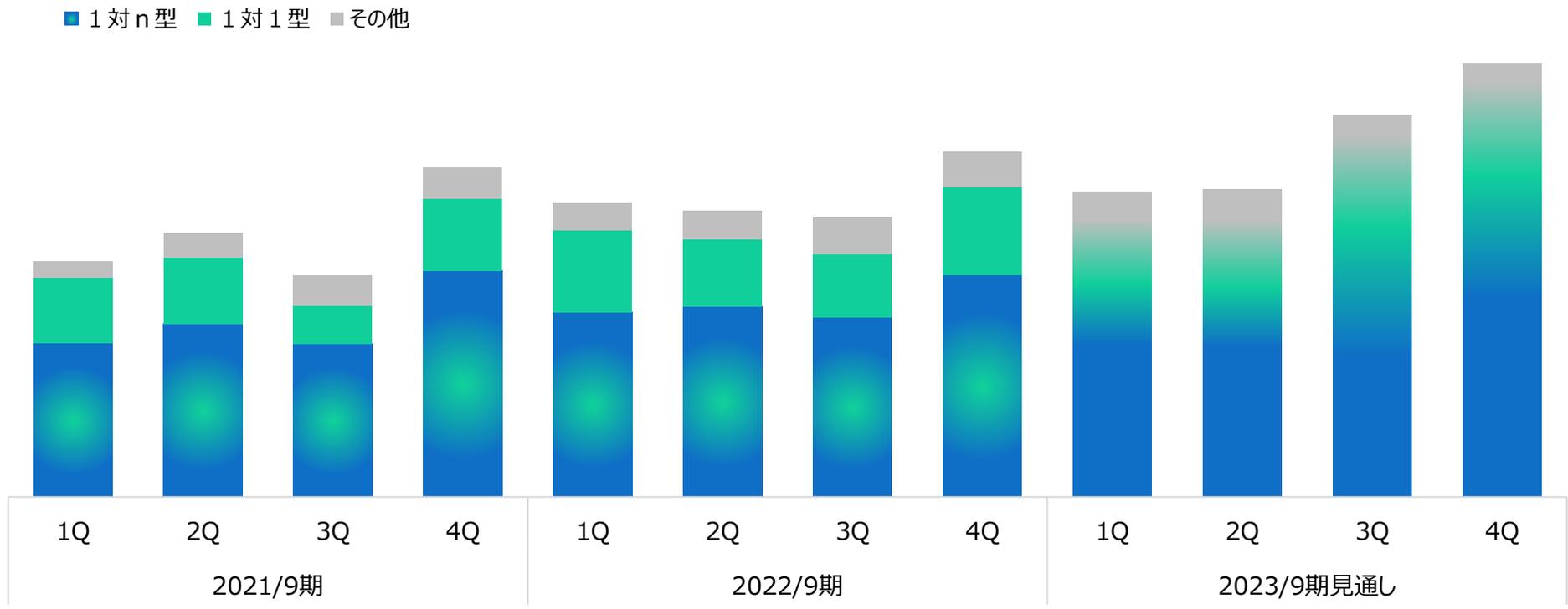


- 売上高は18.5%増の13.6億円を予想。1対1型ビジネスを牽引役に受注高は42%増を計画
- 一方、経常利益は4.4%減の2.3億円を想定。人件費増や上場関連及び本社移転の一時費用計上などが重石となり、増収減益となる見通し

(百万円)	2021/9期	2022/9期	2023/9期見通し		
			見通し	前期比差異	増減率
売上高	1,001	1,148	1,361	+212	+18.5%
1対n型ビジネス	672	740	832	+91	+12.3%
1対1型ビジネス	232	286	385	+99	+34.9%
その他	96	121	143	+21	+17.6%
営業利益	231	246	235	▲11	▲4.6%
経常利益	230	244	233	▲10	▲4.4%
経常利益率	23.1%	21.3%	17.2%	▲4.1pp	—
当期純利益	156	172	159	▲12	▲7.2%
パートナーコーチ数	96人	132人	166人	+34	+25.8%
1対1コーチング対象者数	748人	1,100人	1,500人	+400	+36.4%
取引先企業当り売上高	3.2	3.2	3.6	+0.4	+12.5%
受注高	1,048	1,153	1,639	+486	+42.2%
期末受注残	454	460	738	+278	+60.4%

- 1対1型ビジネスへの注力により、同サービスの売上比率は期を追って徐々に拡大する見通し
- 2023/9期では特に3Q以降の伸長を見込み、通期では1対1型ビジネスの売上比率は28%まで上昇すると想定（2022/9期実績は25%）

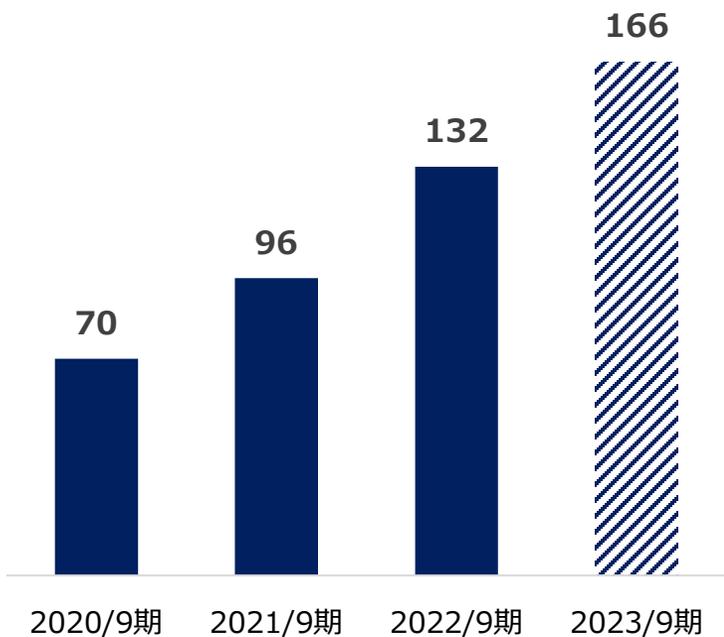
サービス別売上構成推移



- パートナーコーチ数、1対1コーチング対象者数は順調に拡大を想定
- 一方、取引先企業数は引き続き順調に拡大。1社当たり売上高もリピート需要の取込みや1対1型サービスの大型契約獲得によるセッション数増を背景に一段の上昇を見込む

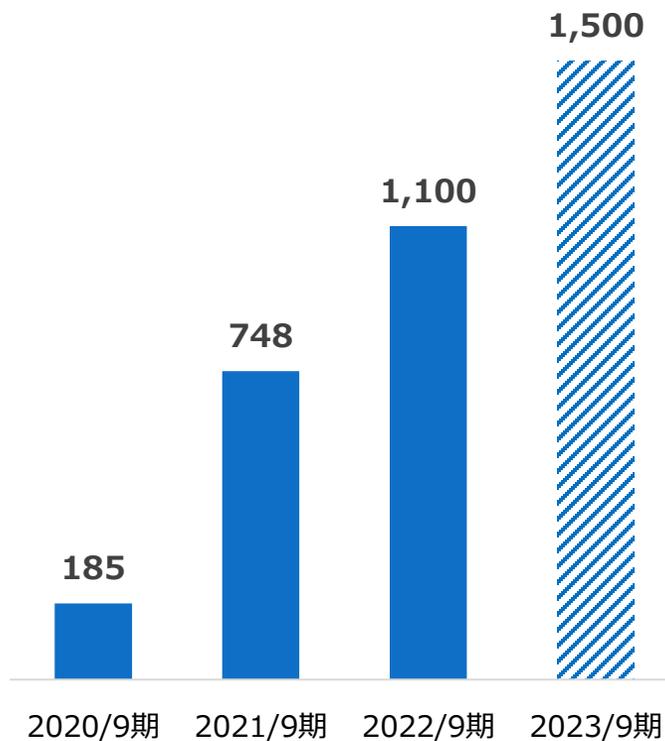
パートナーコーチ陣人数の推移

(名)



1対1コーチング対象者数の推移

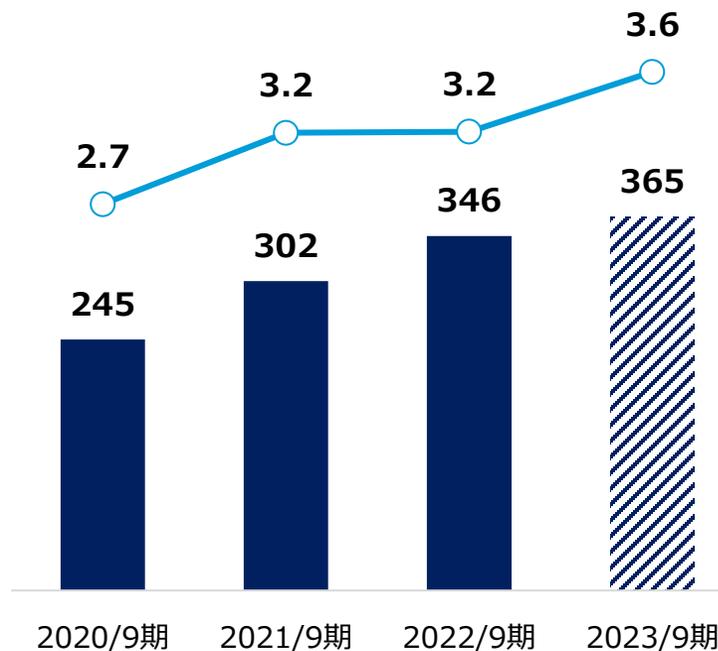
(名)



取引先企業数及び1社当たり売上高の推移

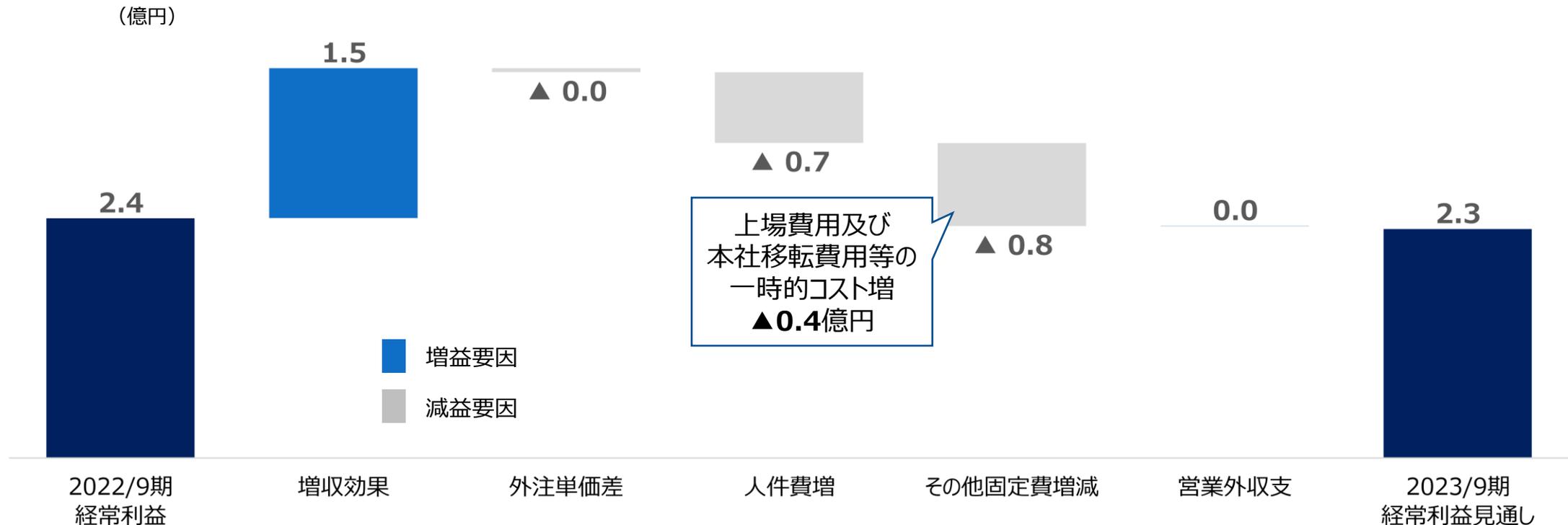
(社、百万円)

■ 取引先企業数 ● 取引先企業当たり売上高



- 当期も引続き増収効果が貢献。ただし、事業拡大に伴う人件費や本社移転に関する費用増、さらには上場関連の一時費用計上で増収効果を相殺。前期比では僅かながら経常減益となる見通し
- なお、上場関連費用を除けば、経常増益は実質的に確保と認識

経常利益増減益要因分析



事業KPIs

パートナーコーチ数
132名
(2022年9月末)

1対1型コーチング対象者数
1,100人*

取引先企業当り売上高
3.2百万円*

財務KPIs

売上高成長率
19%
(2018/9期~2022/9期CAGR)

経常利益率
21.3%*

ROE
47.6%*

*2022/9期実績

Appendix



社名	ビジネスコーチ株式会社			
代表者	代表取締役社長 細川 馨			
設立年月	2005(平成17)年4月			
本社所在地	東京都千代田区麴町2-2 VORT半蔵門Ⅱ			
資本金	7,840万円 (2022年9月末)			
役員構成	代表取締役社長 取締役副社長 常務取締役CFO 常務取締役 常務取締役	細川 馨 橋場 剛 鈴木 孝雄 青木 裕 山本 佳孝	社外取締役 社外取締役 常勤監査役 社外監査役 社外監査役	軒名 彰 山下美砂 森下 政一 田中 広道 中野 純一
事業内容	コーチングサービス、コーチング資格取得サービス、人事コンサルティングサービス、マイクロラーニングサービス			
売上規模	11億円 (2022年9月期)			
従業員数	41名 (2022年9月末)			
総資産	7.5億円 (2022年9月末)			



年	月	内容
2005	4	東京都千代田区麴町三丁目にコーチング・サービスを事業目的としたビジネスコーチ株式会社（資本金29百万円）を設立
	8	第三者割当増資を実施、資本金42.4 百万円
2006	7	「ビジネスコーチスクール」開講
2009	4	経営幹部を対象とした「エグゼクティブコーチング」サービスを開始
2013	5	本社を東京都千代田区麴町二丁目に移転
2016	1	「人事コンサルティング」サービス開始
	4	株式分割（1：1,000）を実施。第三者割当増資を実施、資本金78.4 百万円
	11	「クラウドコーチング」サービス開始
2017	4	日経ビジネススクール「ビジネスコーチ養成講座」開講
2018	1	アセスメントツール「DiSC」（HRD株式会社）の販売開始
	2	アセスメントツール「ProfileXT」（プロファイルズ株式会社）の販売開始
2019	11	1on1導入支援ツールとして1on1動画を製作、販売開始
	12	アセスメントツール「wevox」（株式会社アトラエ）の販売開始
2020	8	WEB会議システムを活用した「ビジネスリーダー/パーソン・コーチング」サービス開始
2022	10	東証グロース市場に上場



決算年月		2018年9月	2019年9月	2020年9月	2021年9月	2022年9月
売上高	千円	567,572	650,596	687,669	1,001,290	1,148,158
経常利益	千円	51,936	48,097	27,333	230,936	246,314
当期純利益	千円	44,009	34,178	15,497	156,416	172,264
資本金	千円	78,400	78,400	78,400	78,400	78,400
発行済株式総数	株	968,000	968,000	968,000	968,000	968,000
純資産額	千円	107,636	141,815	147,632	300,176	424,041
総資産額	千円	270,658	320,058	461,416	730,274	750,064
1株当たり純資産額	円	111.2	146.5	152.5	310.1	438.06
1株当たり配当額	円	0.0	10.0	4.0	50.0	50.0
1株当たり当期純利益	円	45.46	35.31	16.01	161.59	177.96
自己資本比率	%	39.8	44.3	32.0	41.1	56.5
自己資本利益率	%	51.4	27.4	10.7	69.9	47.6
配当性向	%	0.0	28.3	25.0	30.9	28.1
営業キャッシュフロー	千円	—	0	46,966	295,803	51,003
投資キャッシュフロー	千円	—	0	▲ 36,858	▲ 11,433	▲ 66,218
財務キャッシュフロー	千円	—	0	95,837	▲ 49,098	▲ 94,929
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	0	228,789	464,061	353,917
従業員数	名	20	27	34	40	41

< 見通しに関する注意事項 >

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

問い合わせ先
管理本部 IR担当
03-3556-5271(代表)
investor_relations@businesscoach.co.jp