

2023年9月期第2四半期

# 決算説明資料

ビジネスコーチ株式会社

東証グロス：9562

2023年5月12日



# 目次

---

01 会社概要

02 事業概要

03 2023年9月期 第2四半期決算概要

04 今後の成長のポイント



# 01 会社概要



# Purpose

我々の存在意義

一人ひとりの多様な魅力、想い、能力の発揮を支援し、  
働く人が幸せを感じられる社会の持続的発展を可能にする

# Vision

我々の目指す姿

一人ひとりにビジネスコーチが  
ついている社会を実現する

# Mission

我々の使命

プロフェッショナルチームとテクノロジーの力で、  
一人ひとりに最適なビジネスコーチングを提供する

# Corporate Slogan

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



会社名 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 2005年4月

所在地 東京都港区西新橋1丁目7番14号 京阪神 虎ノ門ビル 12階

役員構成	代表取締役社長	細川 馨	社外取締役	軒名 彰
	取締役副社長	橋場 剛	社外取締役	山下美砂
	専務取締役	山本 佳孝	常勤社外監査役	森下 政一
	常務取締役	鈴木 孝雄	社外監査役	田中 広道
	常務取締役	青木 裕	社外監査役	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

従業員数 46名 (2023年3月末)

## 沿革

2005年4月 当社設立（創業者：細川 馨）  
2006年7月 「ビジネスコーチスクール」開講  
2009年4月 「エグゼクティブコーチング」サービス開始  
2016年11月 「クラウドコーチング」サービス開始  
2020年8月 「ビジネスリーダー/パーソン・コーチング」サービス開始  
2022年10月 東京証券取引所グロース市場に上場（9562）

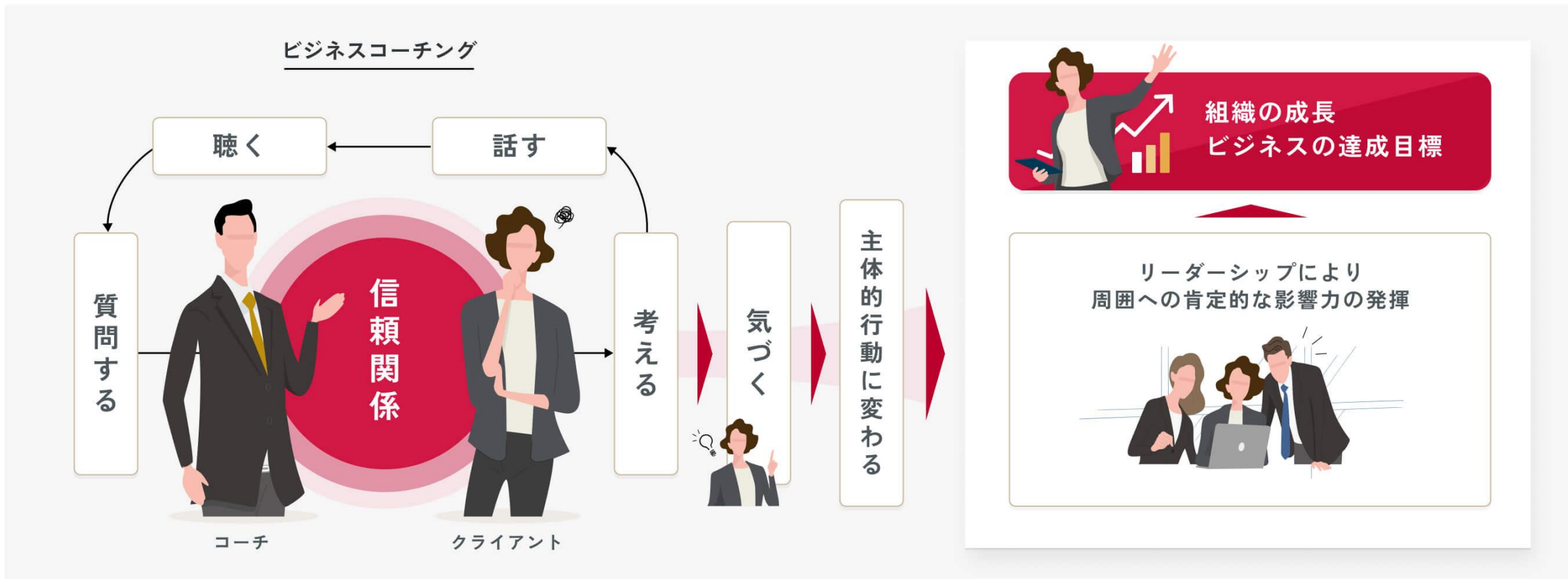
## 代表者略歴

1980年 セゾン生命保険株式会社入社  
2005年 当社創業 代表取締役就任（現任）

2003年に独立し、当社を設立。  
クライアントが望む目標達成のために、ビジネスコーチング  
の普及を通じて、クライアントファーストの精神で組織を  
率いる。



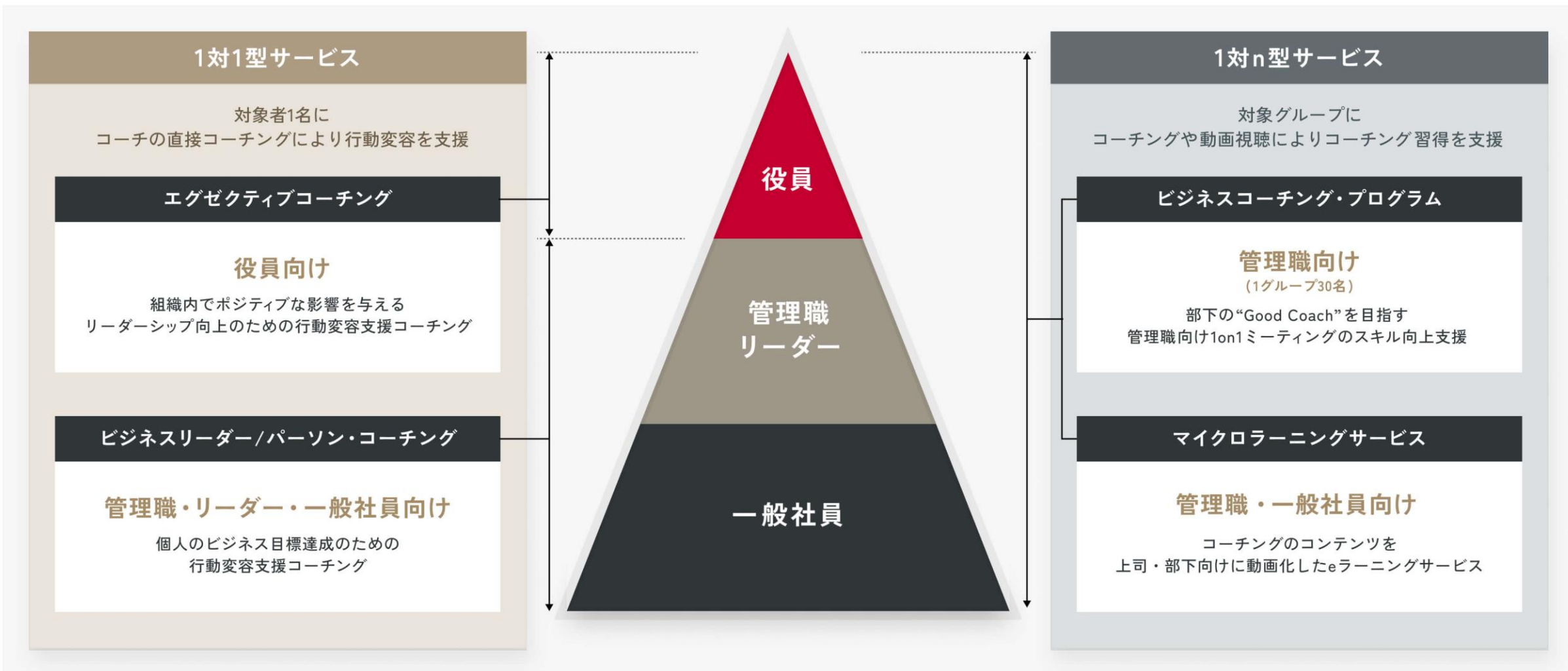
- ビジネスコーチングとは、エグゼクティブ/ビジネスリーダー/ビジネスパーソンのビジネス上の目標達成のため、コーチとの対話を通じてクライアントの「気づき」と「行動変容」を支援するサービス
- コーチングにより個々人の成長や組織の成長が促され、周囲への肯定的な影響力を発揮され、組織力向上に向けて好循環が生まれる → この好循環の継続が、組織成長とビジネスにおける目標達成の源泉となる



## 02 事業概要

# 1対1型・1対n型サービス

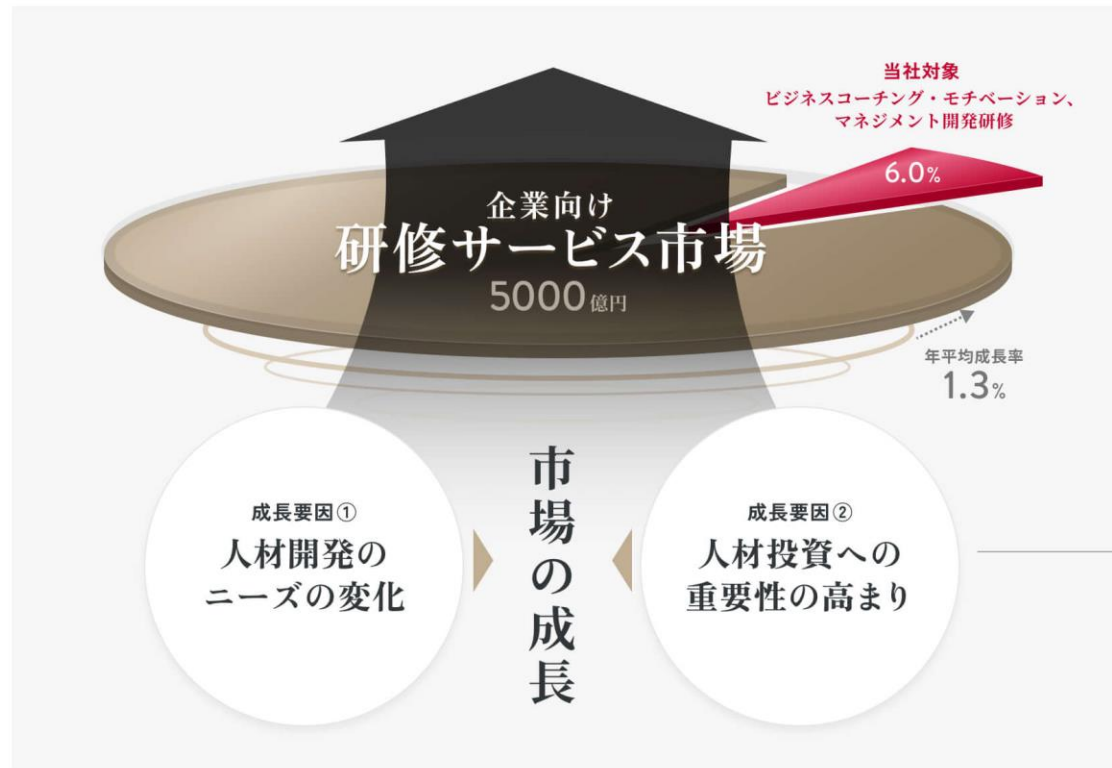
クライアント企業の課題解決に向け、1対1型サービス・1対n型サービスという2つの柱を軸に、標準的なパッケージを用意。  
標準パッケージをベースにしながら、柔軟かつ多彩なカスタマイズによるサービス提供が可能





## 市場は漸増ながら堅調に推移し、今後のニーズの変化や人材投資への高まりによる成長要因にも期待

企業向け研修サービス市場は約5,000億円程度で漸増する安定したマーケットであり、2022年から2026年にかけて年平均成長率は1.3%と予測されている。当社サービスは、ビジネスコーチング・モチベーション関連60億円、マネジメント開発研修250億円の合計310億円の市場が対象。



出典：(出所)株)矢野経済研究所「2022 企業向け研修サービス市場の実態と展望」(2022/9/30)から当社調製。なお、その他には業務内容別研修、階層別研修、IT研修、語学研修、資格研修等が含まれる

市場に対し期待できる成長要因①

## 日本企業における人材開発ニーズの変化

アメリカの研修市場は、全体で約1兆1,600億円の規模となっており、そのうちビジネスコーチングとマネジメント開発研修が全体の36.1% (約4,200億円)を占めている。これは日米のメンバーシップ型とジョブ型の雇用制度の違い、年功序列給型と能力給型の報酬制度の違い等により、求める人材開発のニーズが異なっているためと想定。日本においてもジョブ型の導入が始まる等、雇用制度や報酬制度のアメリカ型への変化が始まっており、将来的には人材開発ニーズもアメリカ型に変化すると想定され、日本のビジネスコーチング市場が拡大する可能性が高いと想定。



出典：IBISWorld刊「61143 Business Coaching in the US Industry Report」、矢野経済研究所「2021 企業向け研修サービス市場の実態と展望」から、当社にてカテゴリー区分の上集計

市場に対し期待できる成長要因②

## 日本企業における人材投資の重要性への高まり

経済産業省より公表された2020年9月の「人材版伊藤レポート」と2022年5月の「人材版伊藤レポート 2.0」により、人的資本投資による中長期的な企業価値の向上につなげるための経営戦略と人材戦略を連動させる取組みの具体的な方策が提示され、人的資本投資の開示に対する要求も具体化し、企業における人材投資の重要性はさらに増す公算。



人材版伊藤レポート

人的資本経営の開示

- 高いコーチング力によるカスタマイズサービスが評価されると、当該企業内各部門や関連会社への横展開がスムーズに進展。  
キメ細かなフォローアップを継続する中で、顧客主導で自律的循環や横展開が発生
- 特に、企業組織が大きければ大きい程、組織内コミュニケーションのニーズは強く、対象者数も多いので、コーチング横展開の波及効果を実現

## 大企業内コーチング横展開の具体例

### 1対1型サービス

#### 成長著しいEC企業

- 2017年 社長に対するエグゼクティブコーチングを実施
- 2018年以降 全部門長に対するエグゼクティブコーチングを実施
- 2019年以降 一部のグループ長に対するエグゼクティブコーチングの実施。  
全各部門長に対するエグゼクティブコーチングのフォローアップセッションを、クラウドコーチングシステムを利用しながら実施
- 2021年 全部門長に対するコーチング結果をもとに、  
次期後継者決定に対するアドバイザリーを実施
- 2022-2023年 組織拡大に伴う新任部門長、新任グループ長等に対するエグゼクティブコーチングの継続実施と、今後のさらなる成長に向けたレポートの提出

### 1対n型サービス

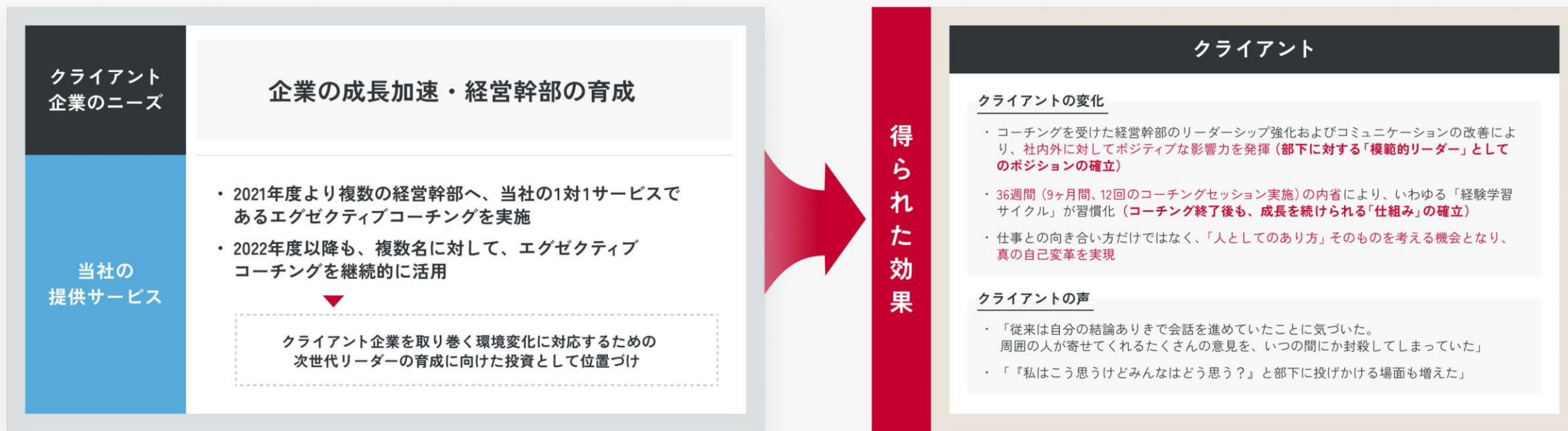
#### 日本を代表する総合電機メーカー

- 2019年 一つの事業部門で1on1導入支援を実施、  
その後現在までフォローアップ継続中
- 2019年 同様のプログラムでグループ内の3事業部門で1on1導入支援実施
- 2020年 1on1導入支援部門が4部門に拡大
- 2021年 上記4部門で、上司向けプログラムに加えて部下向けプログラムを開発して展開。1on1 導入支援は関連会社にも拡大
- 2022-2023年 引き続き、全ての会社へ1on1導入支援を継続中。  
加えて、個社の課題感に合わせた階層別トレーニングやエグゼクティブコーチング等のコーチングを軸としたプログラムを提供

当社の1対1型サービスであるエグゼクティブコーチングを通じて、クライアントの内省を促し、リーダーシップの発揮と、自己変革による行動変容に繋がり、率いる組織の事業戦略の構築と事業の急拡大を実現

▶ クライアント企業の自律的な成長・変革を、経験豊富なエグゼクティブコーチが人材育成のプロとして、当社が体系的かつ専門的なサポートを実施

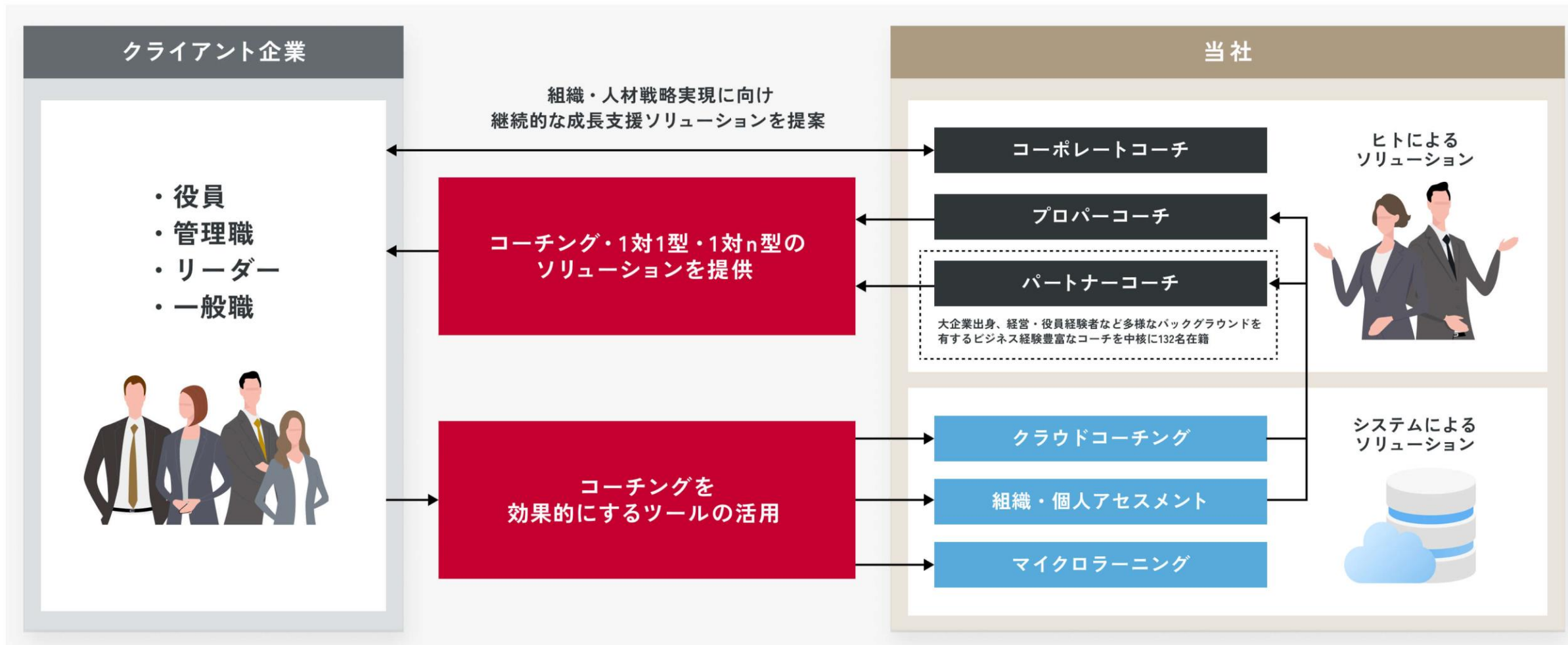
コンタクトセンターサービス・業務委託・BPOサービスを行う急成長企業



**Topic** クライアント企業内部のサクセッションプラン遂行にあたり、次期社長候補者の選定および能力開発を目的に、エグゼクティブコーチングを活用する事例も増加中



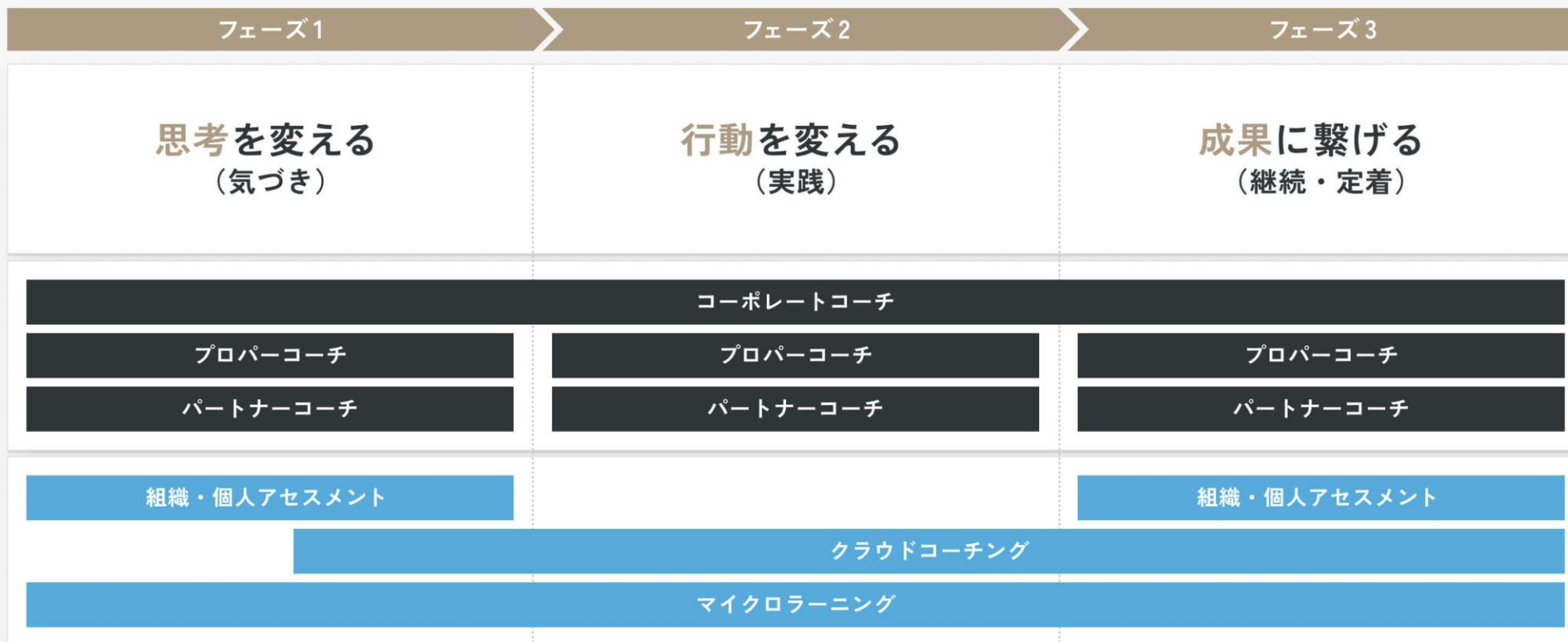
- コーポレートコーチがクライアント企業に伴走し、人事・組織課題の抽出に向けた対話を行う
- 抽出された課題解決の支援に向け、パートナーコーチとプロパーコーチが、1対1型・1対n型サービスの提供を行う





- クライアント企業の課題に応じ、ビジネスコーチングの「フェーズ1（気づき）・2（実践）・3（継続・定着）」体系に沿ったトータルソリューションを提案
- 「時間や場所を選ばないシステムによるサポート」と「コーポレートコーチによる企業の組織・人材戦略への伴走」でクライアント企業との長期的取引関係を構築

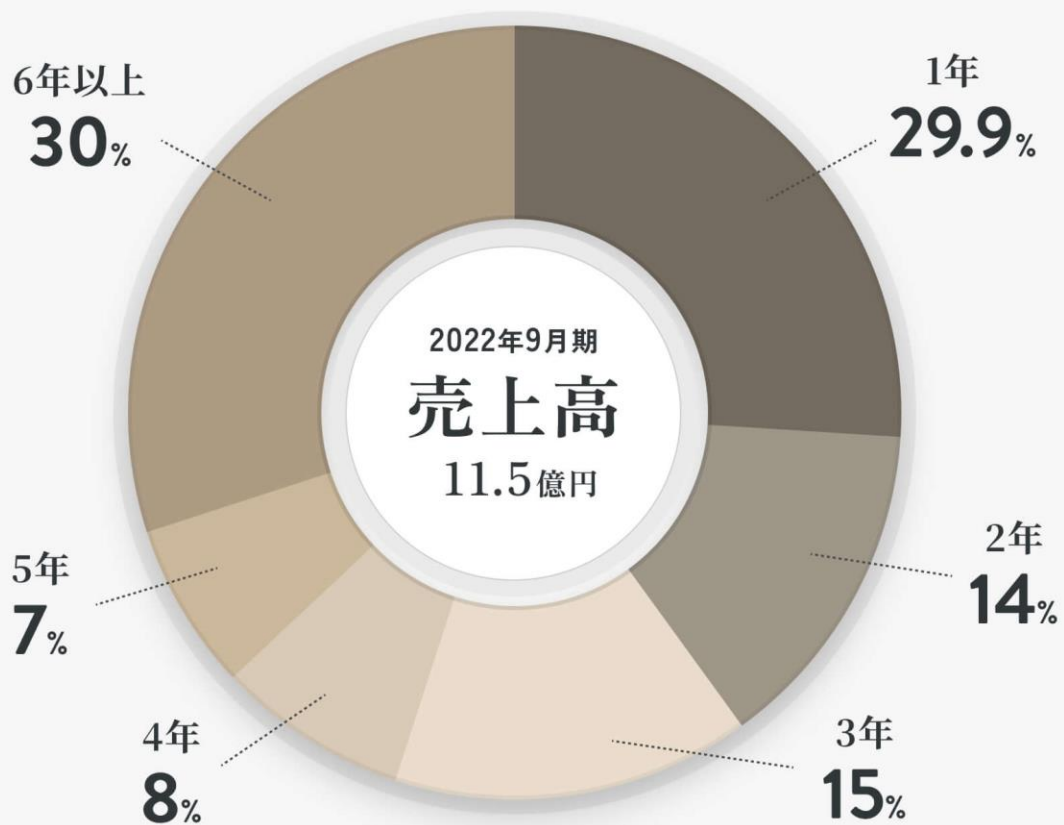
## 気づきから継続・定着までの流れと当社のフォローアップ



新たな課題の発見し、次のフェーズ1へ

クライアント企業との長期的取引関係を構築の2022年9月期の**継続取引実績74%**に上る

取引先企業の取引継続年数別売上高



2022年9月期  
1年以上の取引継続売上比率

約**74%**

**HITACHI**  
Inspire the Next



住友商事株式会社

**RICOH**

**FUJITSU**

株式会社 富士通ゼネラル



JFE スチール 株式会社

Tomorrow, Together

**KDDI**

  
**SEKISUI HOUSE**

人を想い、場を創る。  
**OKAMURA**

 **FamilyMart**



  
**MARUHA NICHIRO**  
海といのちの未来をつくる

  
株式会社 東京ドーム

**METAWATER**

 **BIPROGY**

一生涯のパートナー

**第一生命**

 Dai-ichi Life Group

いっしょに、明日のこと。  
Share the Future

 **SMBC日興証券**

# 03 2023年9月期第2四半期決算概要



## 2023年9月期2四半期累計期間 業績ハイライト



- 売上高は、前年同期比11.5%増の616百万円で着地。1対1型サービスの増大が業績を牽引し、半期計画達成
- 営業利益は、期初見通しの通り、採用強化等に向けた人材への先行投資増や上場関連及び本社移転の一過性の費用計上等により、経費負担が増加したものの、計画通り増収減益で着地

(百万円)	2022年9期 第2四半期累計期間	2023年9期 第2四半期累計期間	前年同期比	上期予想比
売上高	552	616	+ 11.6%	105.6%
営業利益	130	61	△ 53.1%	110.3%
経常利益	130	55	△ 57.7%	100.7%
経常利益率	23.5%	8.9%	-	-
当期純利益	86	35	△ 58.7%	95.3%

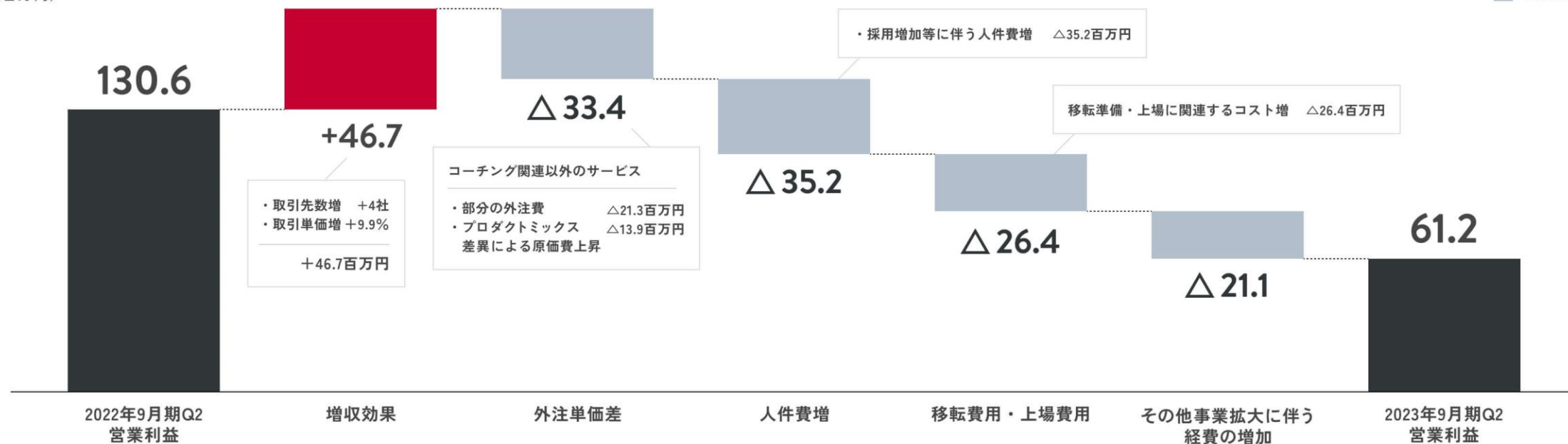
※2022年9月期第2四半期累計期間は、四半期財務諸表は作成しておりません。  
 ※2023年9月期見通しは、2022年11月公表数値から変更はありません。

顧客契約増・取引単価増加に伴う増収効果があったが、下記3点より増収減益で着地。

- 顧客への伴走を強化する過程で、企業の経営課題に対する包括的なソリューションの提供を受注した結果、コーチング関連以外のサービスに関する原価率が上昇・プロダクトミックス差異による原価率上昇
- 今後の成長への基盤強化や事業拡大に向けた人材等への先行投資
- 移転準備費用や上場関連等の固定費の計上

## 営業利益増減益要因分析

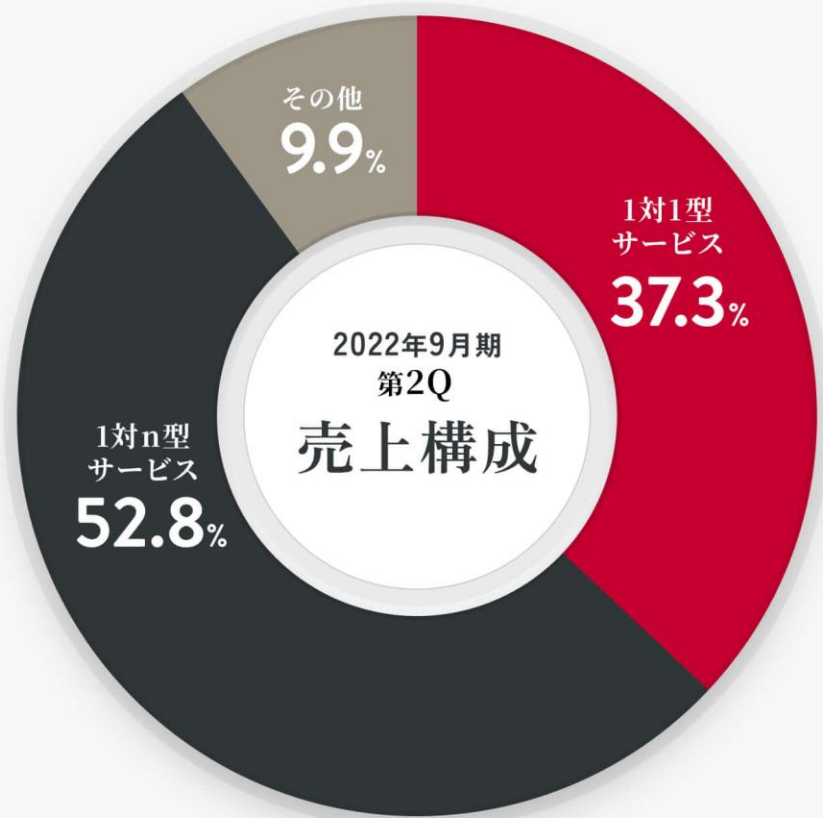
(百万円)



\*2022年9月期第2四半期は、四半期財務諸表は作成していません。

注力サービスである1対1型の売上比率が順調に増加しており、通期計画の達成に向けて推移。

2023年9月第2Q期累計期間 売上構成



※ 2021年9月期各四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っていません。また、2021年9月期・2022年9月期は、四半期財務諸表は作成していません。

	2022年9月期 第2Q累計期間	2023年9月期 第2Q累計期間	前年同期比
1対1型	142百万円 (25.2%)	230百万円 (37.3%) 前年同期比 61.9%増	+ 61.9%
1対n型	358百万円 (64.7%)	325百万円 (52.8%)	△ 9.0%
その他	53百万円 (9.6%)	61百万円 (9.9%)	+ 15.4%

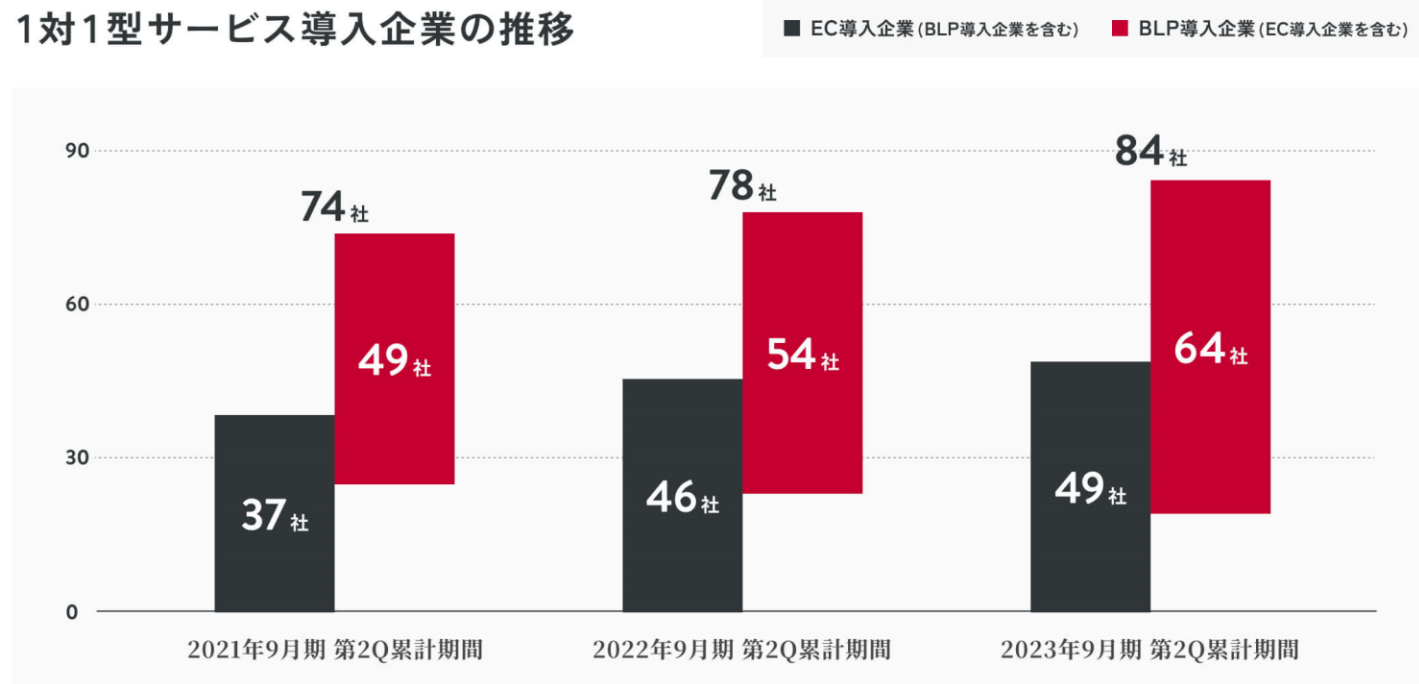
括弧内は売上比率

**topic** 1対1型サービスの売上高※が2023年第2Q累計期間で2022年の通年売上を超過



- 1対1型サービス売上高の順調な増加に伴い、導入企業数も着実に伸長。
- 足元では、クライアント企業の経営陣のリーダーシップ強化・行動変容等の「**個の能力開発**」という目的だけでなく、組織の風土改革や文化醸成といった「**組織全体の変革・活性化**」を目的に、経営陣・管理職といった複数のレイヤーに対して、同時期に1対1型サービスを導入するクライアント企業数が増加。
- クライアント企業において**人的資本経営実現**に向け、**経営課題と人事課題の紐づけ**が進捗し始めていることが示唆される。

## 1対1型サービス導入企業の推移



EC：エグゼクティブコーチング（役員向け）、BLP：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）

## ご参考

2023年9月期 第2Q累計期間  
取引先企業1社当たり売上高

全体	2.3 百万円
1対1型サービス 導入企業	3.6 百万円



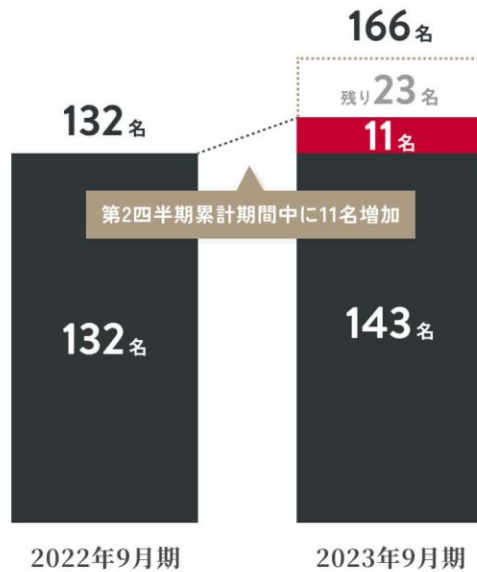
- 売上高は18.5%増の13.6億円の予想に対し、1対1型サービスを牽引役に売上高及び各段階利益の進捗率は計画並みを確保。
- 経常利益は4.4%減の2.3億円を想定。人件費増や上場関連及び本社移転の一時費用計上などが重石とり、増収減益となる見直し。2022年11月公表済の業績発表数値から変更なし。

単位:百万円

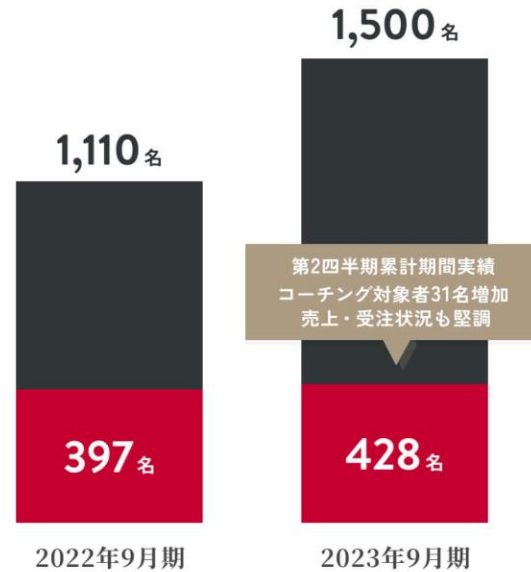
	(百万円)	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期		
				通期見直し	2Q	進捗率
財務	売上高	1,001	1,148	1,361	616	45.2%
	1対n型ビジネス	672	740	832	325	39.0%
	1対1型ビジネス	232	286	385	230	59.7%
	その他	96	121	143	61	42.6%
	営業利益	231	246	235	61	25.9%
	経常利益	230	244	233	55	23.6%
	経常利益率	23.1%	21.3%	17.2%	8.9%	-
	当期純利益	156	172	159	35	22.0%
事業	パートナーコーチ数	96人	132人	166人	143人	86.1%
	1対1コーチング対象者数	748人	1,100	1,500人	428人	28.5%
	取引先企業当り売上高	3.2	3.2	3.6	2.3	63.9%

- パートナーコーチ数は143名となり、第2四半期累計期間中に11名増加。
- 1対1コーチング対象者数は前期比31名増加、売上・受注状況も堅調に推移。
- 取引先企業数も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。

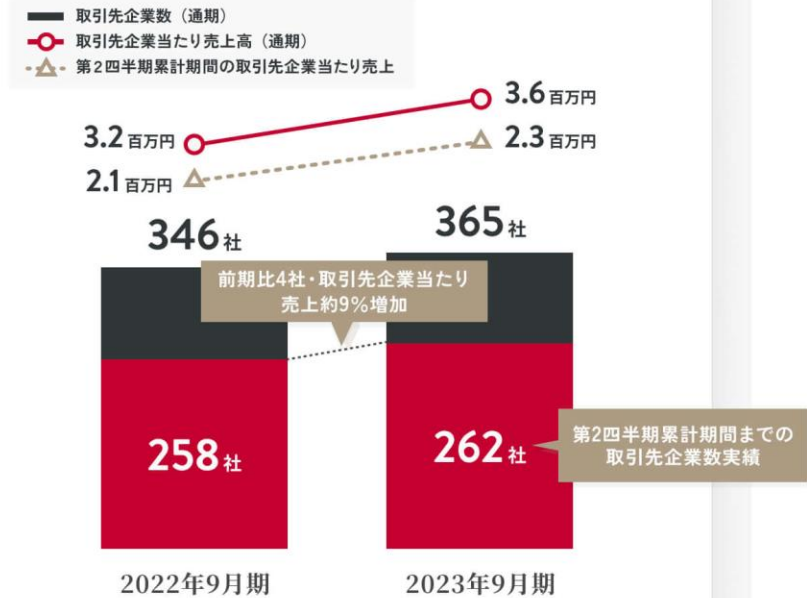
## パートナーコーチ陣の 人数の推移



## 1対1コーチング 対象者数の推移

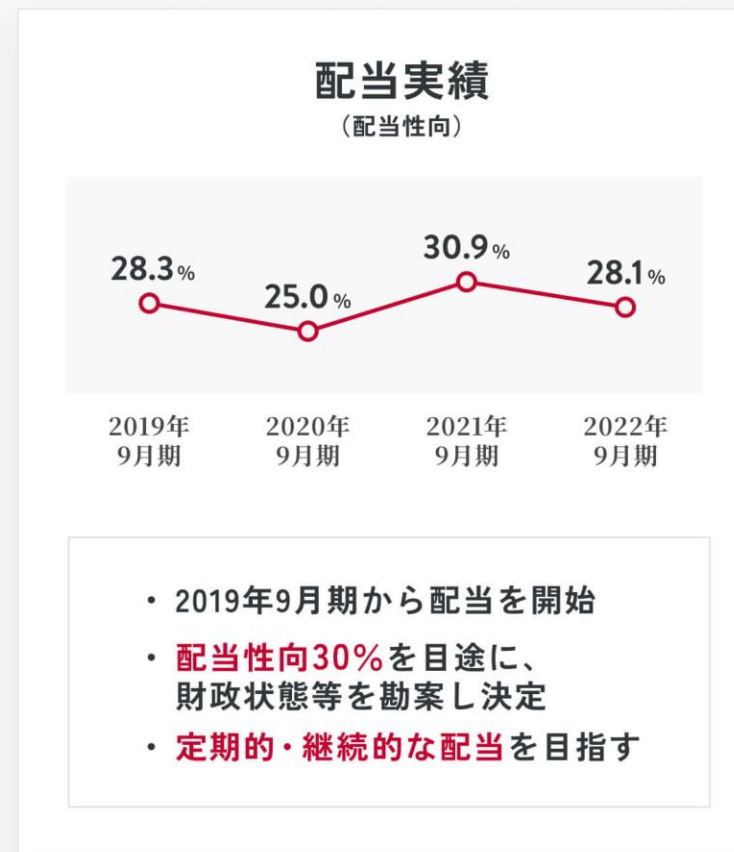
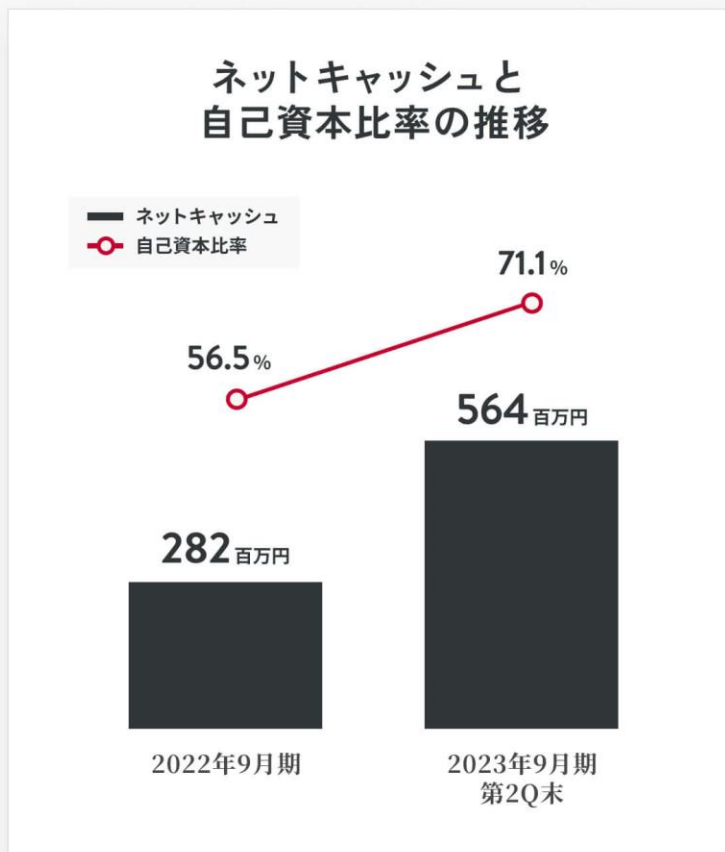


## 取引先企業数及び1社当たり 売上高の推移



- 自己資本比率は71.1%。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6割超、年商の45%にあたり、安全性を確保した状態を維持。
- 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)	2022年9月期	2023年9月期 第2四半期末	前期末比 増減
流動資産	645	843	+ 198
現預金	388	648	+ 260
売掛債権	216	160	△ 36
棚卸資産	11	5	△ 6
固定資産	103	99	△ 4
総資産	750	943	+ 193
負債	326	273	△ 53
買入債務	56	29	△ 27
有利子負債	106	84	△ 22
純資産	424	670	+ 246
負債純資産合計	750	943	+ 193



## 04 今後の成長のポイント



## 当社の強みである人材育成領域に 市場動向および顧客状況が追い風に

人的資本投資の開示による企業のサクセッションプランの  
拡大や指名委員会等設置会社の増加により、次世代経営者の  
育成に追い風が吹いている。

### 当社の強み

17年にわたる  
ビジネスコーチングの先駆者としての  
ソリューション提供

### 市場動向・顧客状況

人的資本への  
投資の活性化

人的資本投資の  
開示義務化の流れ

### パートナーコーチ

経営者・管理職等の  
多様な経験を有する、  
質の高いコーチが多数在籍

当社のPurpose・Vision・Missionの実現に向け、Stage3の状態へ移行するために、当面は下記Stage1およびStage2の施策を推進。

Stage1

マーケットリーダーとして  
**市場支持の獲得**

## ハイパフォーマンスモデルの確立

- ・ 事業成長の加速に向け、重要なステークホルダーを軸とした統一的な対応を行うための組織変更
- ・ システムデータの分析・再現性・継続性
- ・ 人材育成の体系化・仕組み化・汎用化
- ・ 新商品開発・M&A・業務提携

Stage2

マーケットリーダーとして  
**コーチングの社会浸透**

## 市場拡大への貢献

- ・ 市場認知拡大の情報発信
- ・ 自社企画の研究
- ・ 公的な場やアカデミアにおける活動の強化

Stage3

業界のリーダーとしての  
**ステータス確保**

## 社会の立ち位置

- ・ ビジネスコーチングが当たり前になる社会
  - ・ ビジネスマン一人ひとりにビジネスコーチがついている社会
- ・ ビジネスコーチング業界のプラットフォーム



# 戦略の グッドスパイラル

当社事業におけるコアな要素で  
マーケットリーダーとして  
市場支持の獲得を狙う。



## 見通しに関する注意事項

本資料は、決算状況および今後の経営方針や事業戦略等に関する情報提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の判断に基づいて作成されているものであり、その実現や達成を確約するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。よって、本資料使用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製・転送等を行わないようお願いいたします。

## 問い合わせ先

管理本部 IR担当 ☎ 03-3528-8022 (代表) ✉ [investor\\_relations@businesscoach.co.jp](mailto:investor_relations@businesscoach.co.jp)

