

2023年9月期第3四半期

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8月10日



目次

- 01 2023年9月期 第3四半期決算概要
- 02 2023年9月期 通期決算見通しの修正
- 03 今後の成長のポイント
- 04 会社概要
- 05 事業概要



01 2023年9月期 第3四半期決算概要

- 売上高は、前年同期比2.5%増の839百万円で着地。売上が微増に留まった理由は、下記2点の要因があると考えられる。なお、①・②の要因別に金額ベースで分解するとおおむね0.4億円・0.6億円となる。

① 受注から売上までの期間の長期化

行動制限解除後、クライアント企業での新入社員の対面対応が増加。当社メイン領域のマネジメント系の研修が後ろ倒しとなり、2～4月分の受注に係るサービス提供が、顧客要望で例年より遅い時期に計画され、第3四半期までに売上計上できた割合が少なかった。

② 営業活動量の不足

コーポレートコーチ採用の遅れによる受注不足。全社ベースでは6月末時点で前期比5名(12.1%)増加したものの、コーポレートコーチ人員は1名のみの増加。コーポレートコーチの平均勤続年数が2.6年から3.2年へ長期化したことにより戦力化が進み、生産性は高まったものの当初予定の活動量が確保できなかった。

- 上記の通り、売上高が微増にとどまったが、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、増収減益で着地。

(百万円)	2022年9期 第3四半期累計期間	2023年9期 第3四半期累計期間	前年同期比	通期予想比
売上高	819	839	+ 2.5%	61.7%
営業利益	180	31	△ 82.6%	13.4%
経常利益	178	24	△ 86.1%	10.7%
経常利益率	21.8%	3.0%	-	-
当期純利益	118	15	△ 86.7%	9.9%

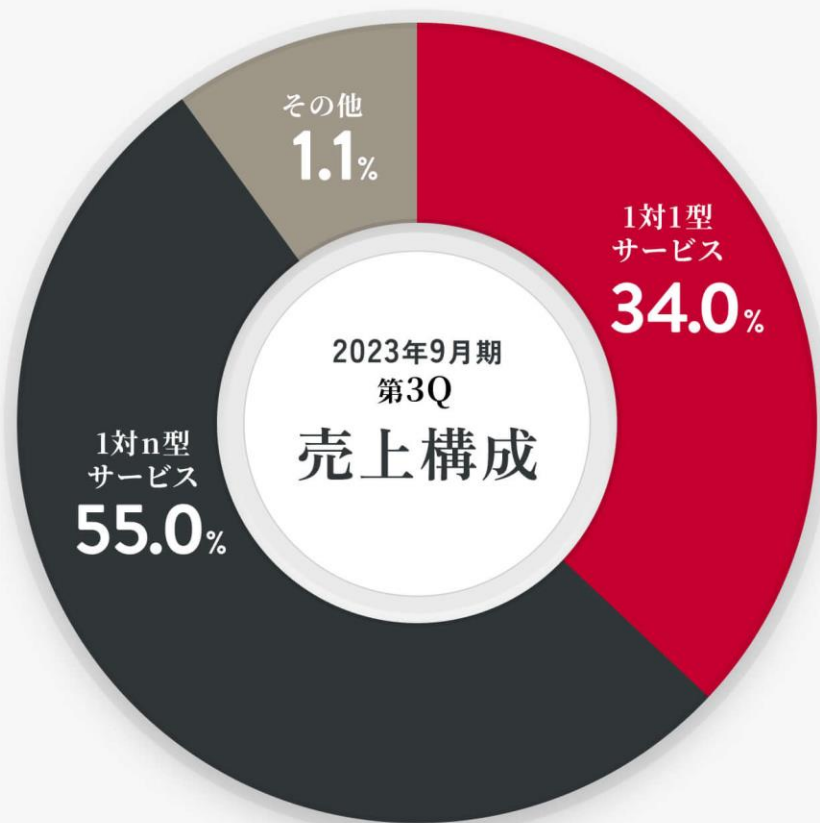
取引単価増加に伴う増収効果があったが、下記4点より増収減益で着地。

- 売上高進捗の遅れ
 - ① 受注から売上までの期間の長期化
 - ② 営業活動量の不足
- 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



第3四半期会計期間中の1対n型サービスの伸び悩みにより、1対1型サービスの構成割合が相対的に増加。なお、1対1型サービスの売上は、前年同期比41.4%増加しており、注力サービスとして展開してきた成果が結実し順調に推移。

2023年9月第3Q期累計期間 売上構成

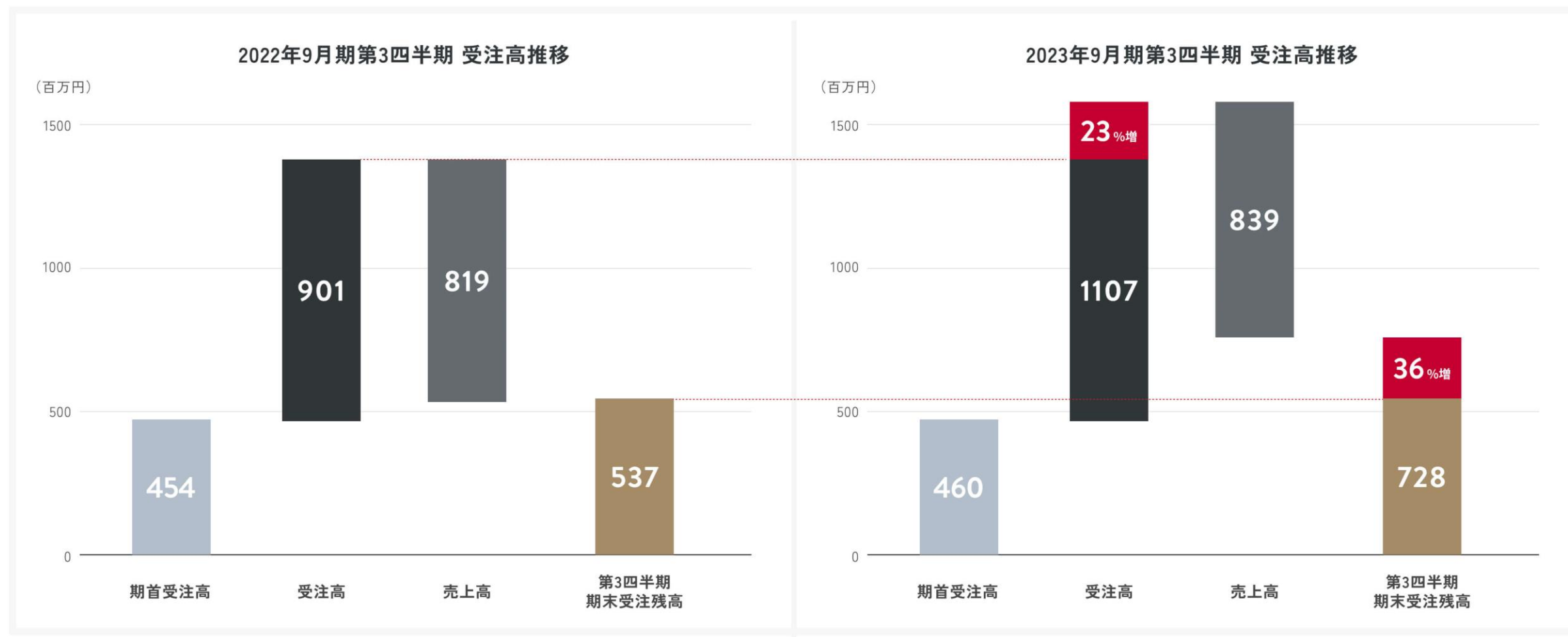


	2022年9月期 第3Q累計期間	2023年9月期 第3Q累計期間	前年同期比
1対1型	201百万円 (24.6%)	前年同期比 41.4%増 284百万円 (34.0%)	+ 41.4%
1対n型	529百万円 (64.6%)	461百万円 (55.0%)	△ 12.7%
その他	88百万円 (10.8%)	92百万円 (11.0%)	+ 4.7%

括弧内は売上比率

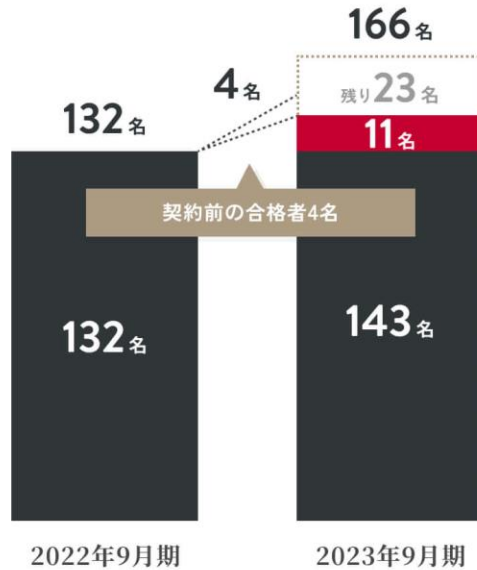
第3四半期累計期間の受注・売上高の動向について

昨年対比、第3四半期累計期間中の受注高は23%増加。第3四半期末受注残高は36%増加。
しかしながら、受注から売上までの期間の長期化・営業活動量の不足により売上高は2%の増加に留まる。

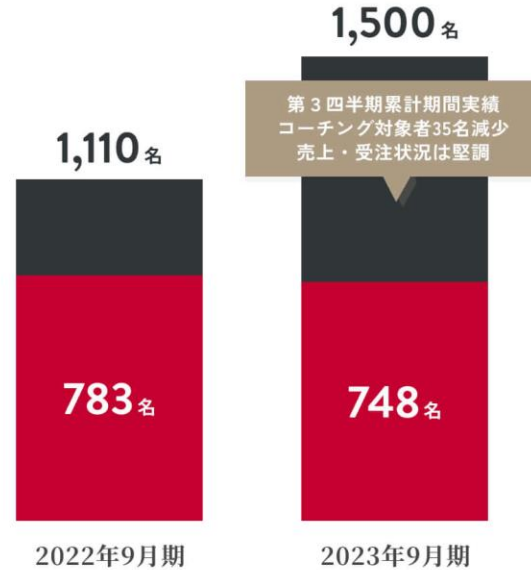


- パートナーコーチ数は143名となり、第2四半期累計期間から不変であるものの、4名の試験合格者と契約予定。
- 1対1コーチング対象者数は前年同期比35名減少しているが、1対1型サービスの売上高・受注状況は堅調に推移。
- 取引先企業数は前年同期比11社減少。1社当たり売上高はリピート需要の取込みや1対1型サービスの大型契約獲得によるセッション数増を背景に一段の上昇を見込む。

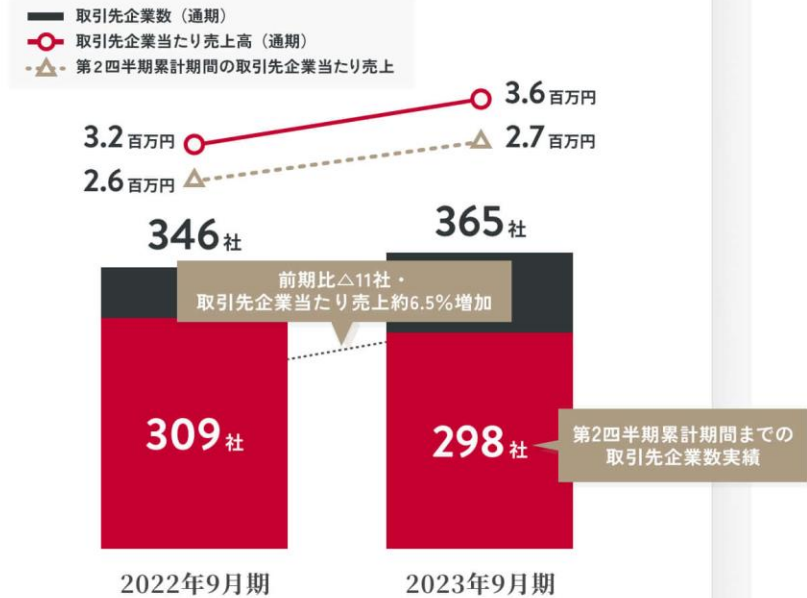
パートナーコーチ陣の 人数の推移



1対1コーチング 対象者数の推移

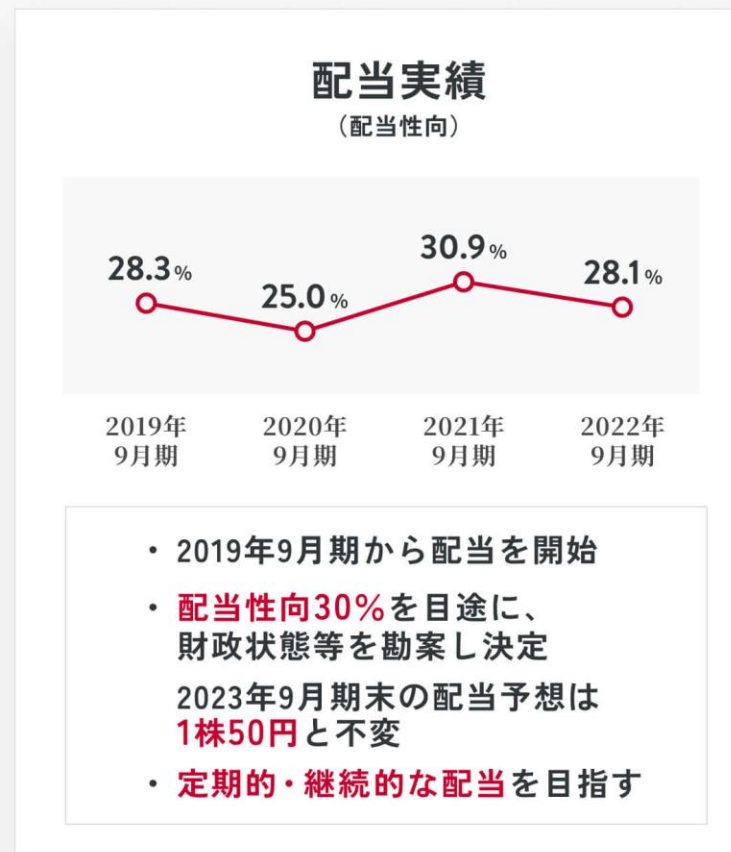
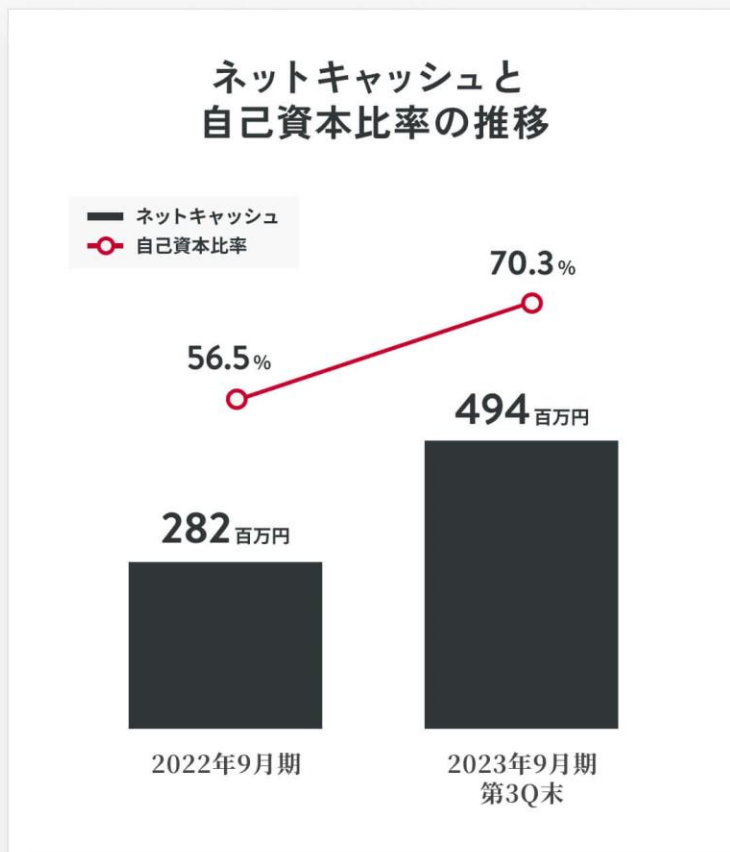


取引先企業数及び1社当たり 売上高の推移



- 自己資本比率は70.3%。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、前年度年商の52%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3四半期末	前期末比 増減
流動資産	645	795	+ 150
現預金	388	599	+ 211
売掛債権	216	131	△ 85
棚卸資産	11	8	△ 3
固定資産	103	129	+ 26
総資産	750	925	+ 175
負債	326	275	△ 51
買入債務	56	38	△ 18
有利子負債	106	105	△ 1
純資産	424	650	+ 226
負債純資産合計	750	925	+ 175



02 2023年9月期 通期決算見通しの修正

第3四半期累計期間の受注高は前年同期比22.7%増加したが、受注計画に対して進捗が遅れていること、及び受注からサービス提供による売上計上までの期間が計画時の想定より長期化して当第3四半期累計期間への売上寄与度が低くなったことにより進捗が遅れる結果となった。

① 受注から売上までの期間の長期化

受注から売上までの期間の長期化は、行動制限解除後、クライアント企業での新入社員の対面対応が増加し、当社のメイン領域であるマネジメント系の研修が後ろ倒しとなり、2~4月分の受注に係るサービス提供が、顧客要望で例年より遅い時期に計画され、第3四半期までに売上計上できなかったことによるもの。

② 営業活動量の不足

受注計画に対する進捗の遅れは、コーポレートコーチ職の採用の遅れ等によりコーポレートコーチの人数を確保できず、コーポレートコーチの平均勤続年数が長期化したことにより戦力化が進んで個人の生産性は高まったものの、全体としてのコーポレートコーチのマンパワーが計画対比で不足したことによるもの。

(百万円)	修正後	修正前(2023年11月10日)		前年実績比較	
	FY2023 通期	FY2023 通期	増減率	FY2022 通期	増減率
売上高	1,269	1,361	△6.7%	1,148	10.6%
1対n型ビジネス	620	832	△25.4%	740	△16.2%
1対1型ビジネス	385	385	0%	286	34.9%
その他	263	143	84.2%	121	116.7%
営業利益	183	235	△22.0%	246	△25.6%
経常利益	176	233	△24.5%	244	△27.8%
経常利益率	13.9%	17.2%	-	23.1%	-
当期純利益	118	159	△26.0%	156	△31.3%

足元の進捗が通期計画から遅れているものの、組織体制の変更やサービスメニューの拡充等の対策を講じていること、また第3四半期末の受注残高は前年同期比35.4%増の727,416千円を確保していることから、2023年9月期通期の修正後の業績予想の達成は可能であると判断。

03 今後の成長のポイント

objectives
投資目的

目的
①

DX化投資領域に知見を有する株式会社購買Designの株式を50.2%取得し、子会社化。ビジネスコーチ×購買Designの統合により、グループ全体で従来の人的資本領域に加え、DX化投資領域において、クライアント企業の支援が可能に。

目的
②

相互に知見をつなぎ、クライアント企業の企業価値向上支援に貢献。



effects
財務インパクト等

- 今回の取得は自己資金により実施。また、本件取得により、のれんの計上が見込まれる。
- 株式譲渡日における純資産額は約70百万円と予想しており、これにより今回の取得に伴うのれんの計上額は約220百万円と見込まれる。
- これにより2024年9月期以降の当社の決算において、5年間に渡り、のれんの償却負担が毎年約44百万円発生する見込み。のれんの計上額については、見込額の修正等により適時開示が必要と判断した場合には、速やかに開示実施。
- また、株式会社購買Designの当社連結業績への寄与は2024年9月期からとなる。本件が当社の2023年9月期業績に与える影響は軽微と判断。

サービスコンセプトと提供主体

～グループの強みを活かした事業構造支援改革～

購買Design

株式会社購買Design

2014年4月の設立以来、ITとシステムを活用し、クライアント企業の購買活動のフォローアップ等を通じた稼ぐ力とESGの両立に向けた支援、DXに関するコンサルティング及び設計・運用サポートを通じて、生産性向上と持続可能性の高い社会の実現に貢献

既存事業の
資本効率化支援

SXi事業部

人的資本経営
の実践支援

ビジネス
プラットフォームの進化

(DX戦略支援)

DXi事業部

BUSINESS COACH

ビジネスコーチ株式会社

- ・ ビジネスコーチングを軸とした組織・人材開発支援を20年近く実施している実績とノウハウ
- ・ 毎年300社超の大手クライアント企業へ継続的にサービス提供を行っている実績



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。



04 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

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6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)

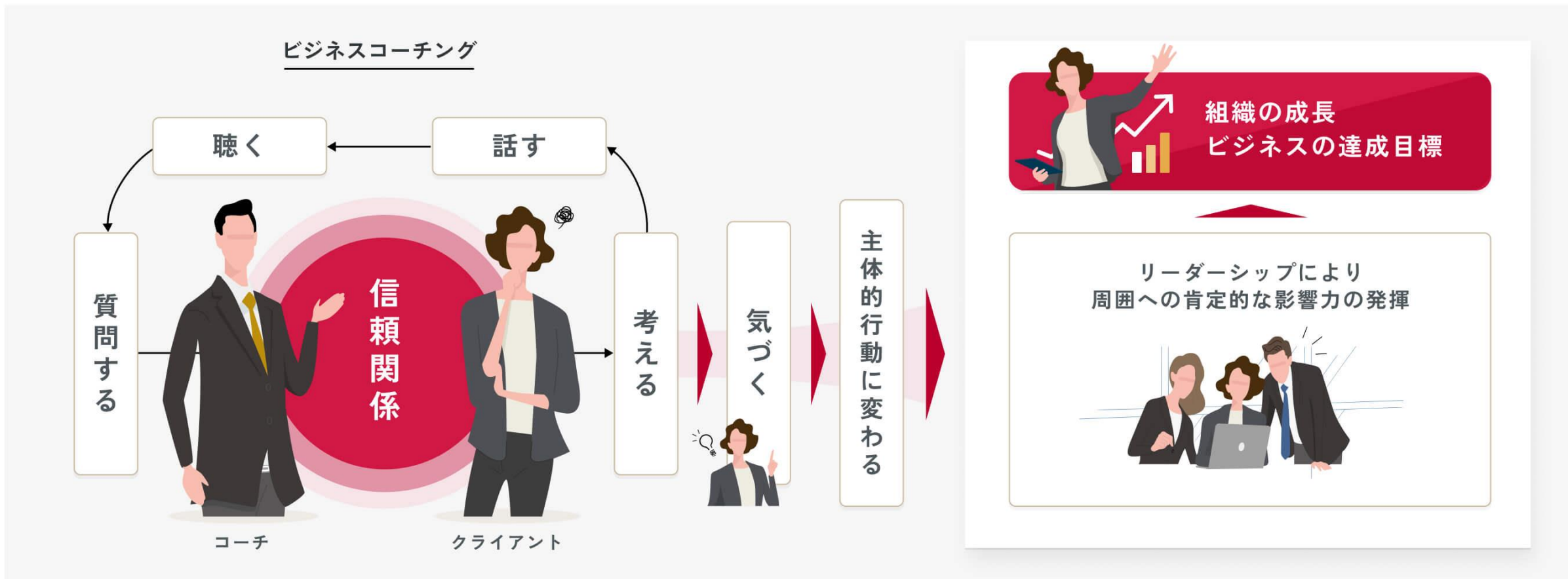
代表者略歴

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。



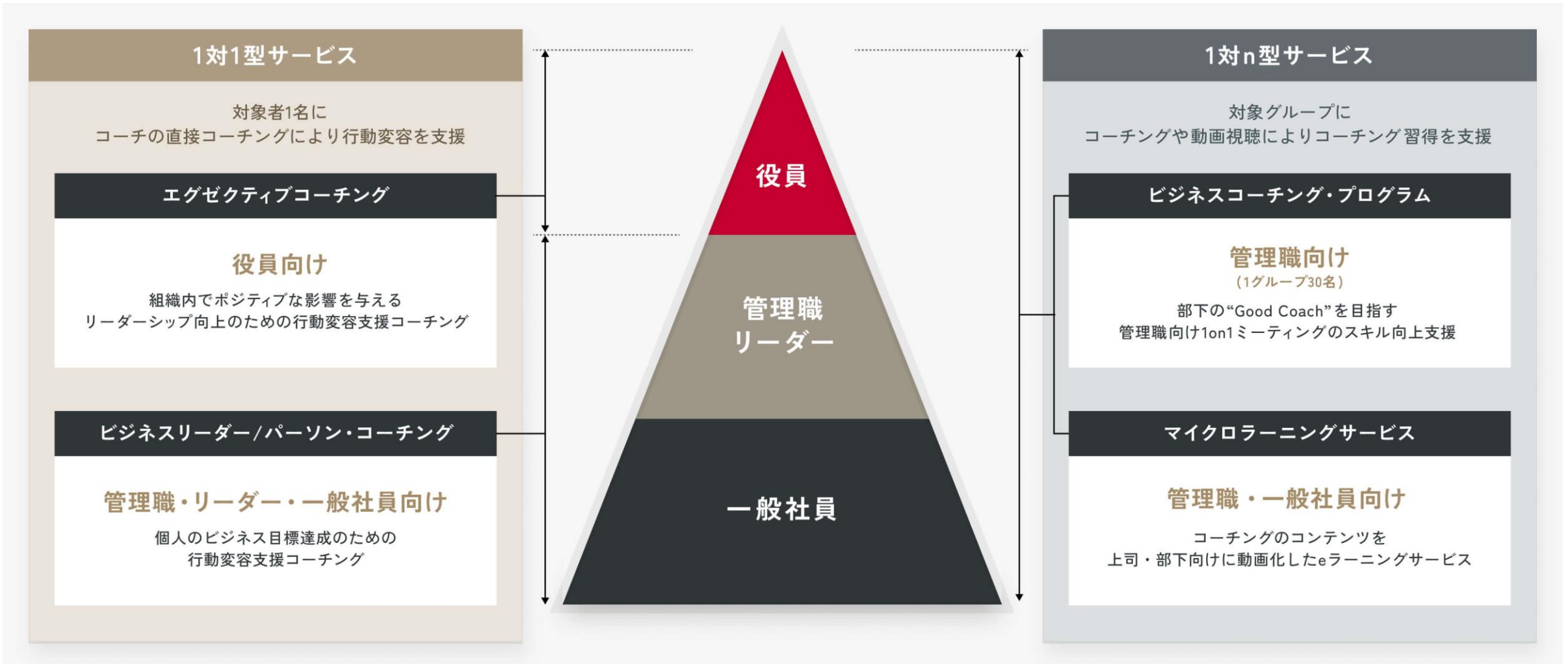
- ビジネスコーチングとは、エグゼクティブ/ビジネスリーダー/ビジネスパーソンのビジネス上の目標達成のため、コーチとの対話を通じてクライアントの「気づき」と「行動変容」を支援するサービス
- コーチングにより個々人の成長や組織の成長が促され、周囲への肯定的な影響力を発揮され、組織力向上に向けて好循環が生まれる → この好循環の継続が、組織成長とビジネスにおける目標達成の源泉となる



05 事業概要

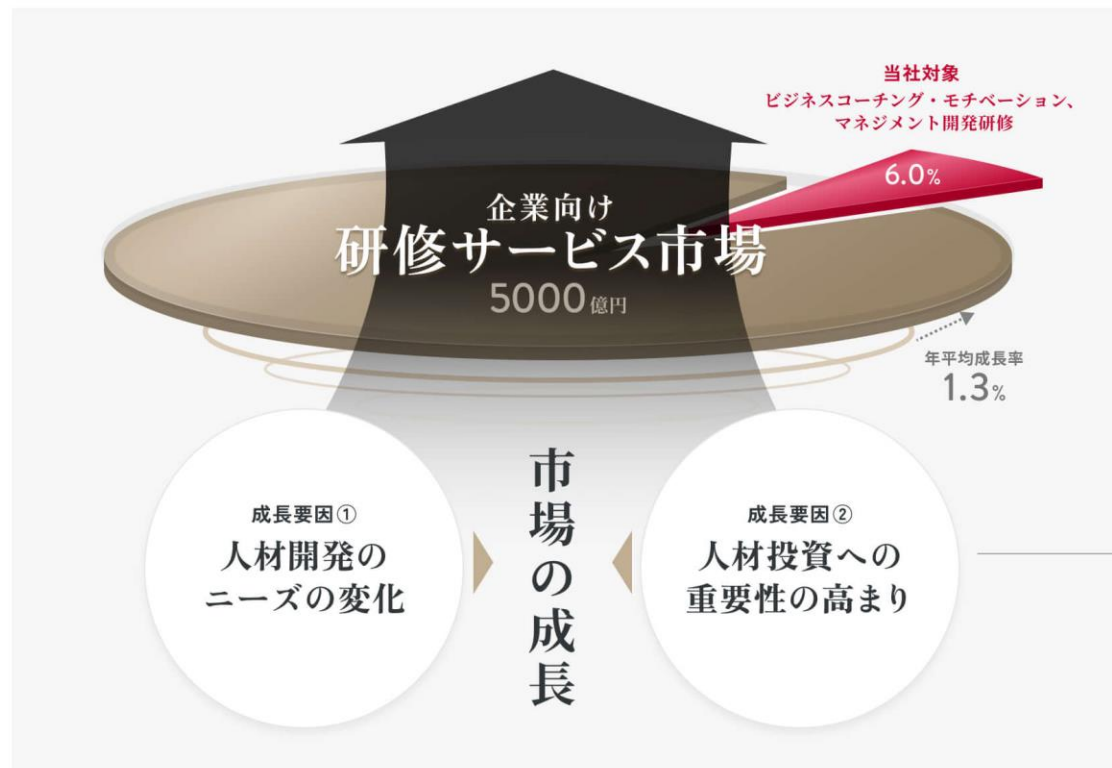
1対1型・1対n型サービス

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。

<p>経済産業省 Ministry of Economy, Trade and Industry</p>	<p>人材版伊藤レポート</p>	<p>人的資本経営の開示</p>
--	------------------	------------------

- 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

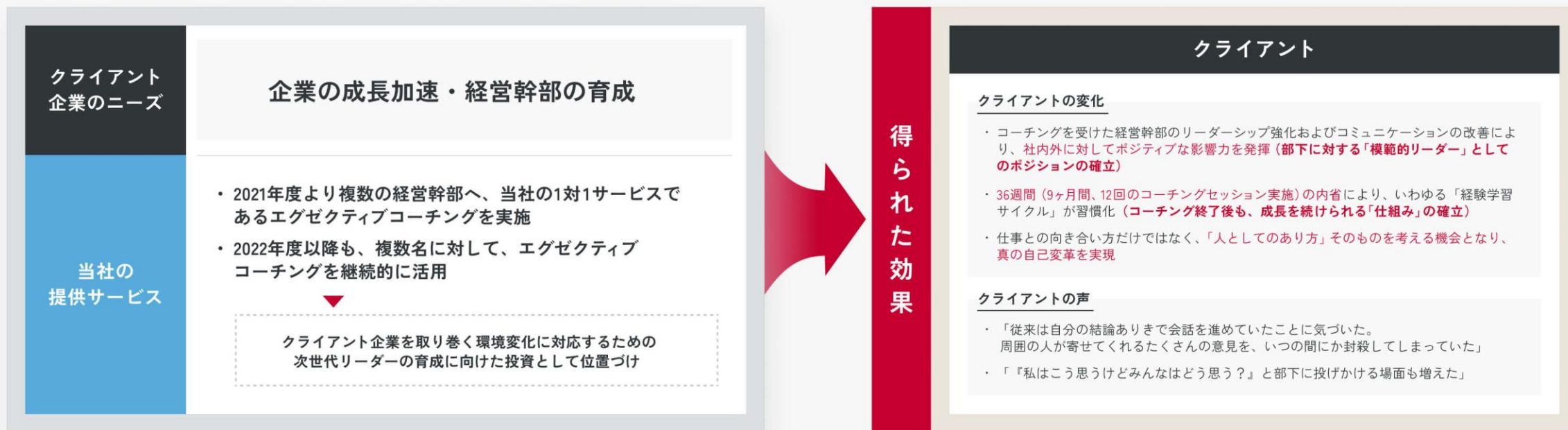
日本を代表する総合電機メーカー

- 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

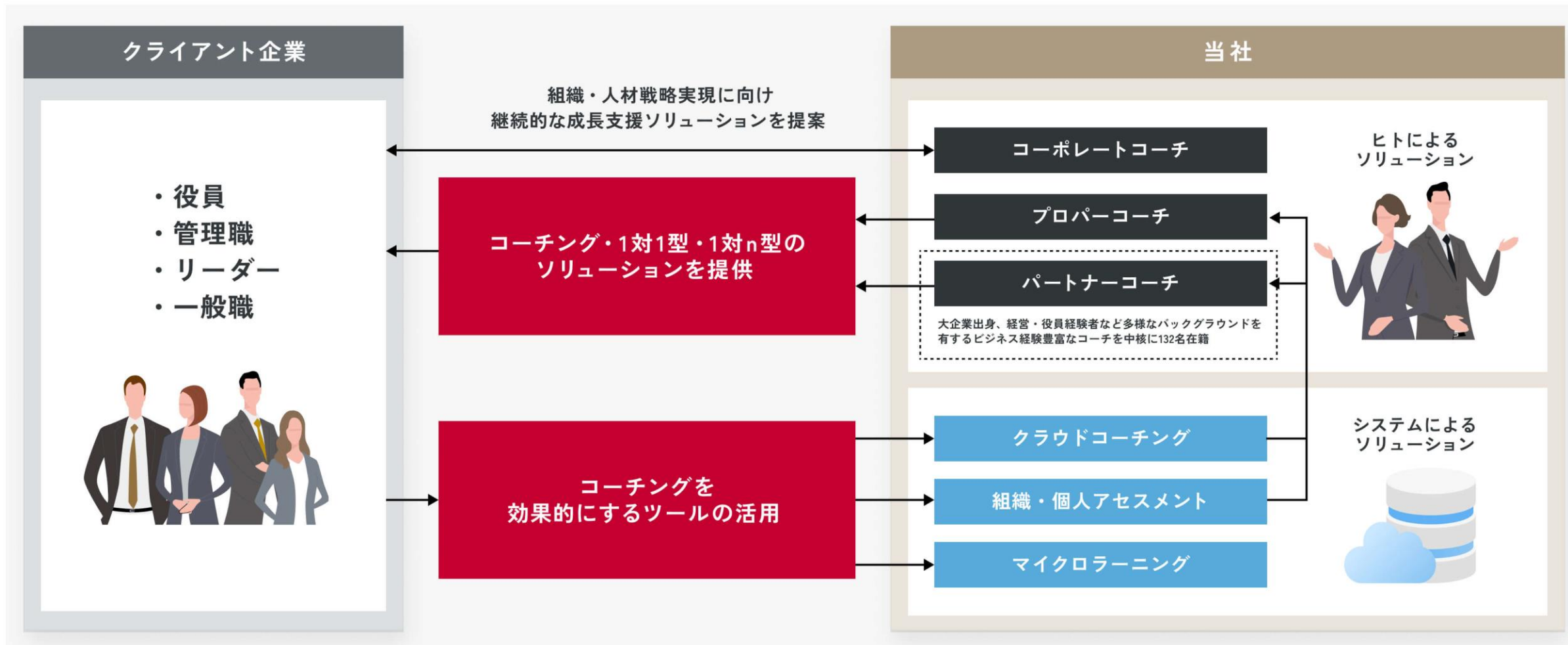
▶ クライアント企業の自律的な成長・変革を、経験豊富なエグゼクティブコーチが人材育成のプロとして、当社が体系的かつ専門的なサポートを実施

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



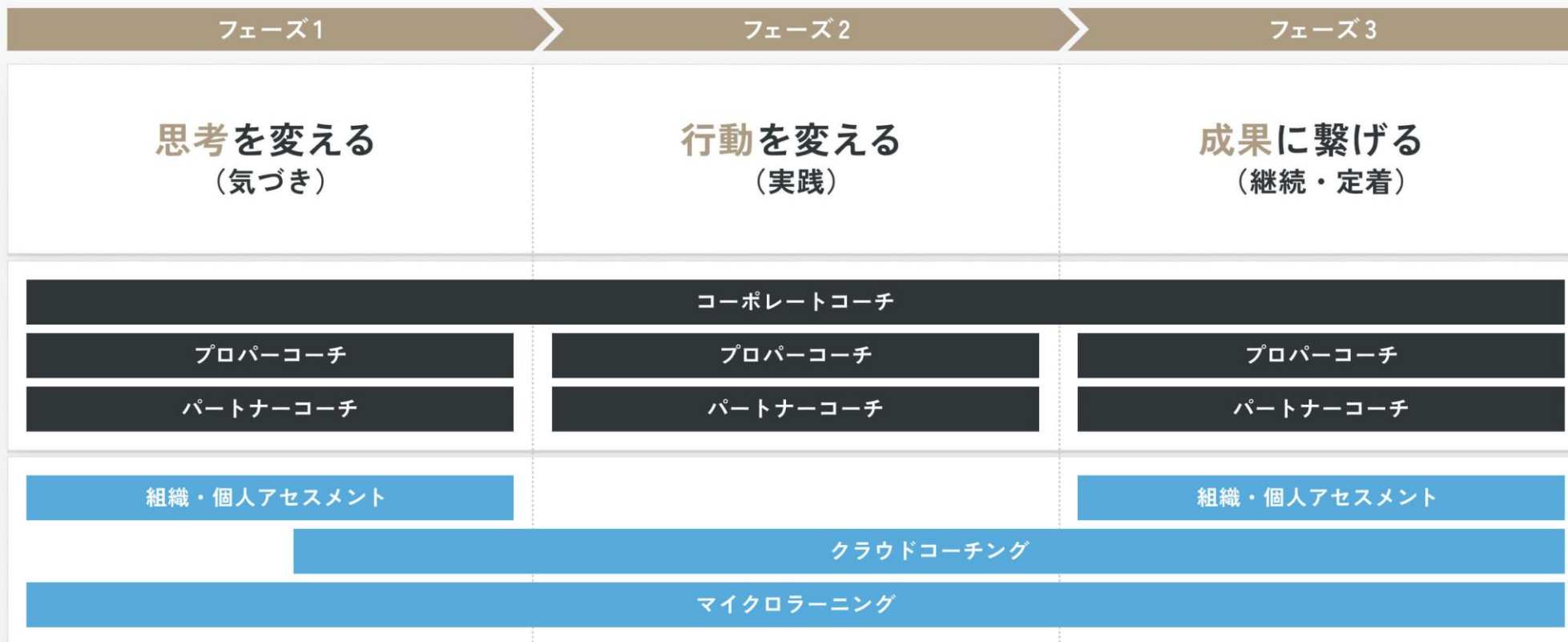
Topic クライアント企業内部のサクセッションプラン遂行にあたり、次期社長候補者の選定および能力開発を目的に、エグゼクティブコーチングを活用する事例も増加中

- 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

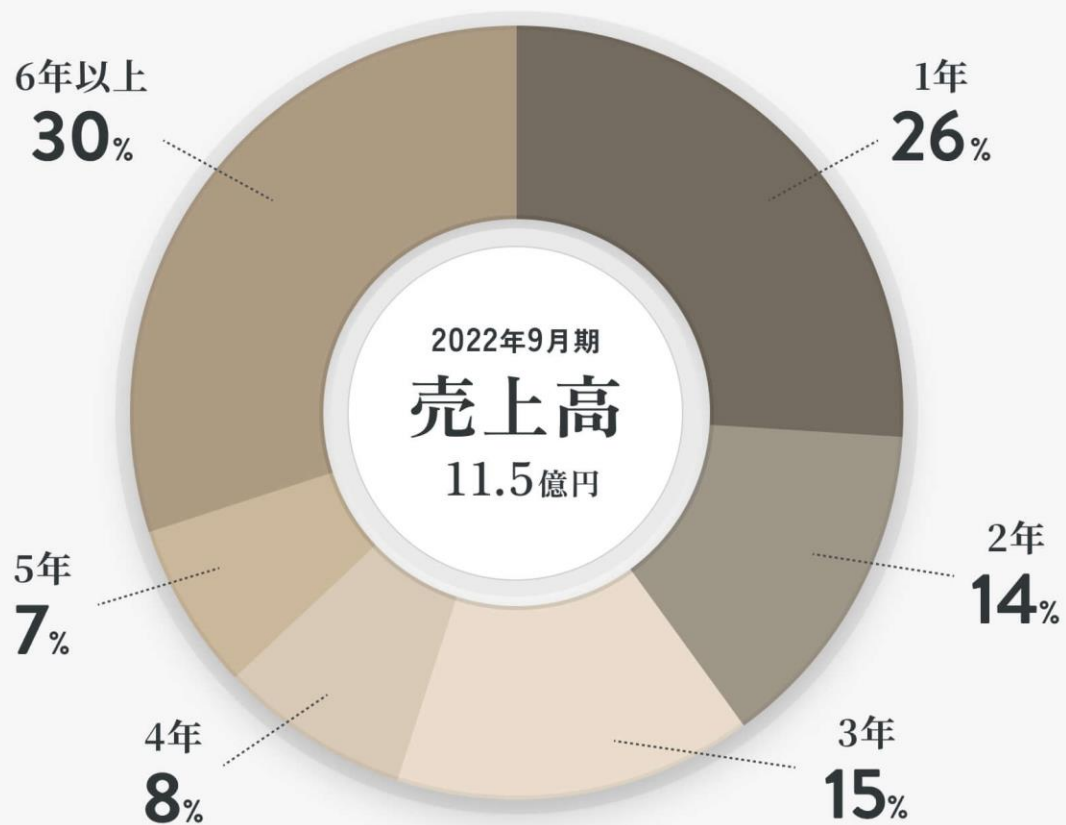
気づきから継続・定着までの流れと当社のフォローアップ



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%**

各業種を代表する多様な企業と幅広い取引実績あり。1年間の取引社数は300社超に上る。

水産・小売



機械



小売



生命保険



建設



電気機器



陸運



証券



石油・石炭製品



その他製造



銀行



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

