

2023年9月期

# 通期決算説明資料

ビジネスコーチ株式会社

東証グロス：9562

2023年11月10日



# 目次

---

- 01 2023年9月期 通期決算概要
- 02 2024年9月期 通期計画と今期の成長戦略
- 03 会社概要
- 04 事業概要



# 01 2023年9月期 通期決算概要

(百万円)	2022年9期 通期実績		2023年9期 通期実績	前年同期比 増減額/率
売上高	1,148	▶	1,155	7 / 0.7%
営業利益	246	▶	83	△ 163 / △ 66.3%
経常利益	244	▶	76	△ 168 / △ 68.8%
経常利益率	21.5%	▶	6.6%	-
当期利益	172	▶	53	△ 118 / △ 69.0%

ポイント **01**

## 受注から売上までの期間の長期化

コロナ後のクライアント企業のニーズ変化への対応不足

ポイント **02**

## 営業活動の質・量の不足

コーポレートコーチ職の採用・育成の遅れ

ポイント **03**

## 商品開発の遅れ

新商品開発時期の遅れによるクライアント企業への説明時間の不足等

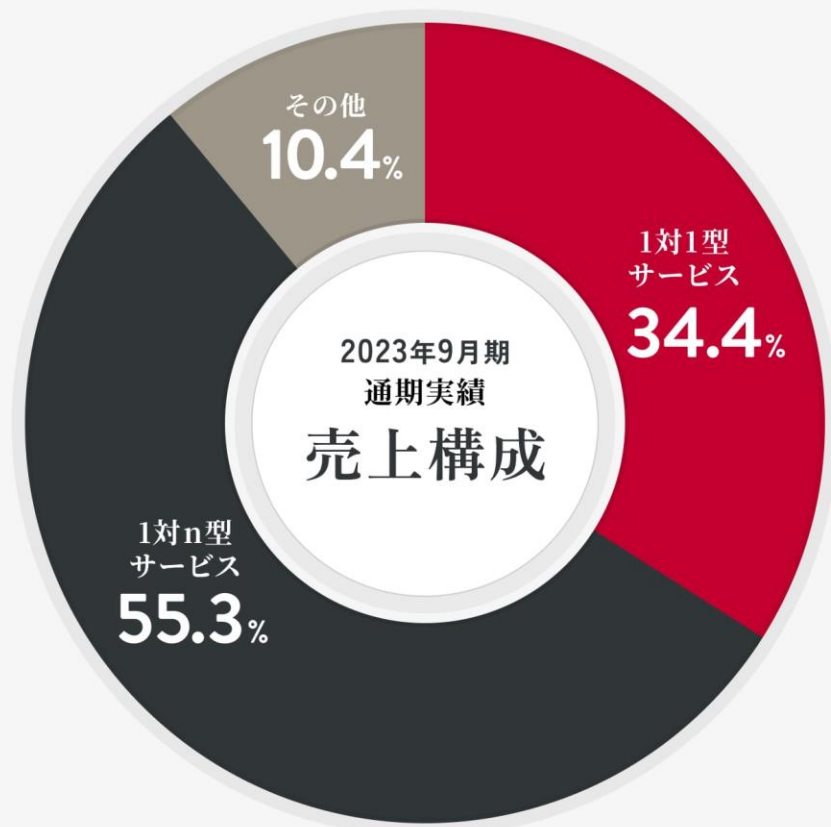
取引単価増加に伴う増収効果があったが、下記4点より増収減益で着地。

- 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



2023年9月期の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38.4%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。

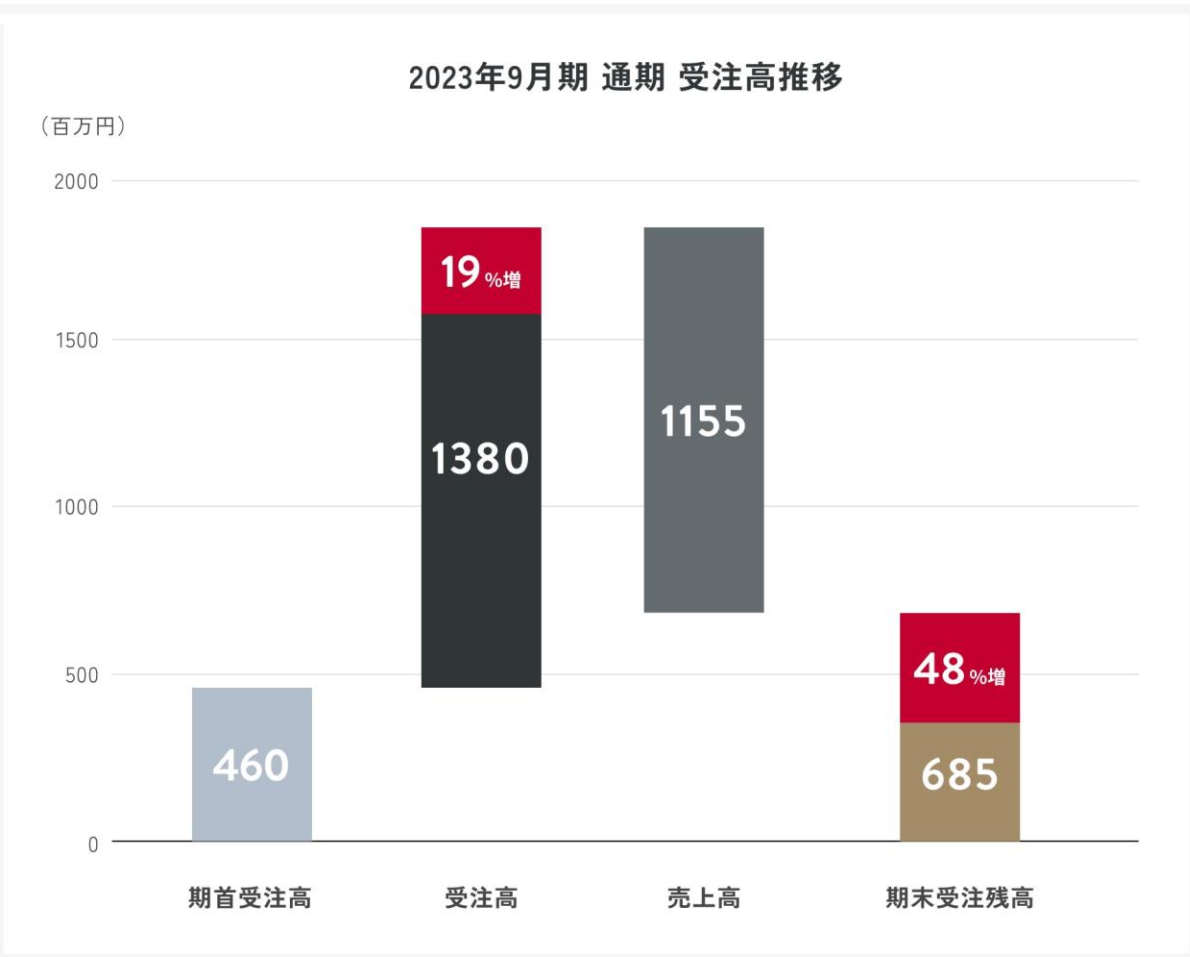
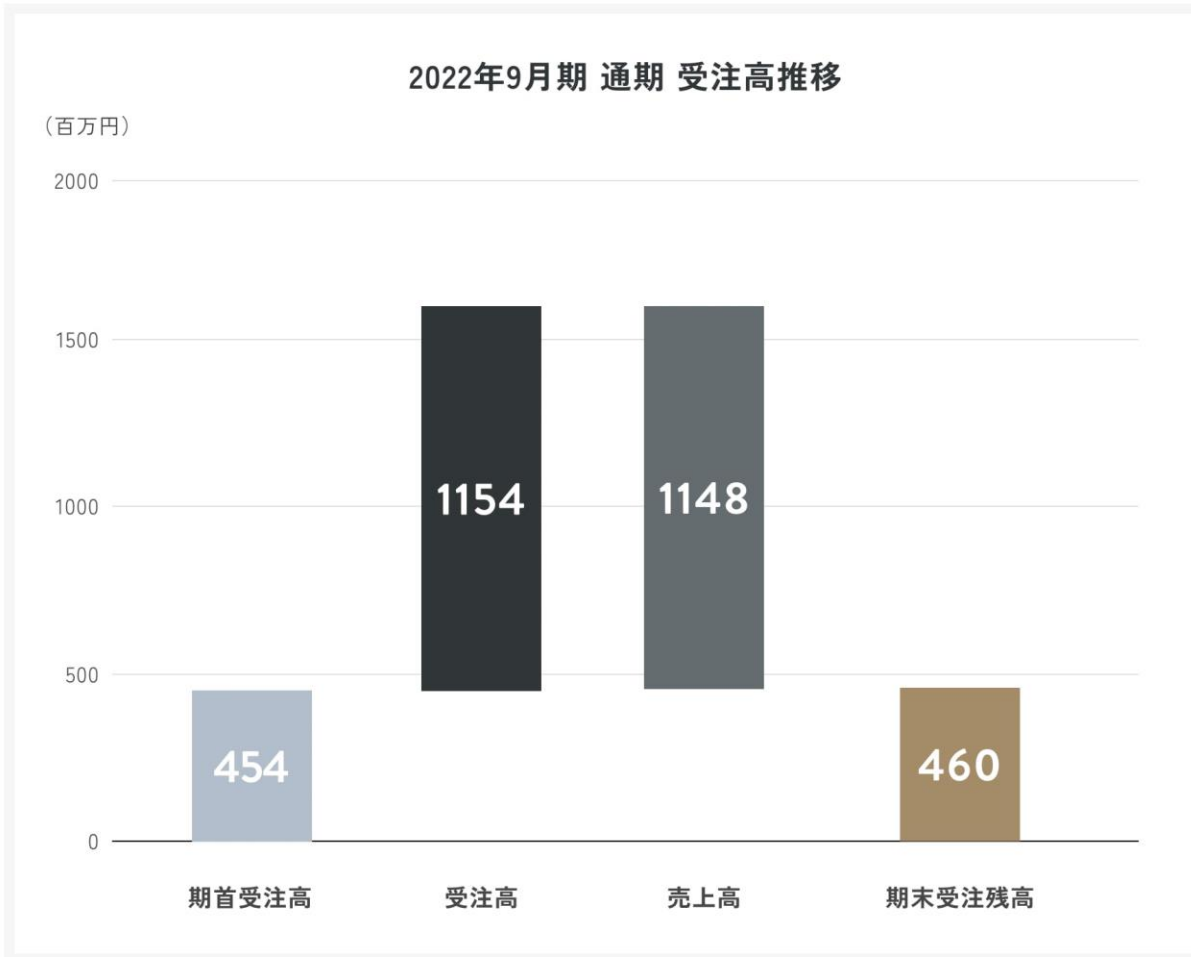
2023年9月期 通期実績 売上構成



	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 通期実績	前年同期比
1対1型	286 百万円	396 百万円	+ 109 百万円 前年同期比 38.4%増
1対n型	740 百万円	639 百万円	△ 101 百万円
その他	121 百万円	120 百万円	△ 1 百万円

# 2023年9月期通期の受注・売上高の動向について

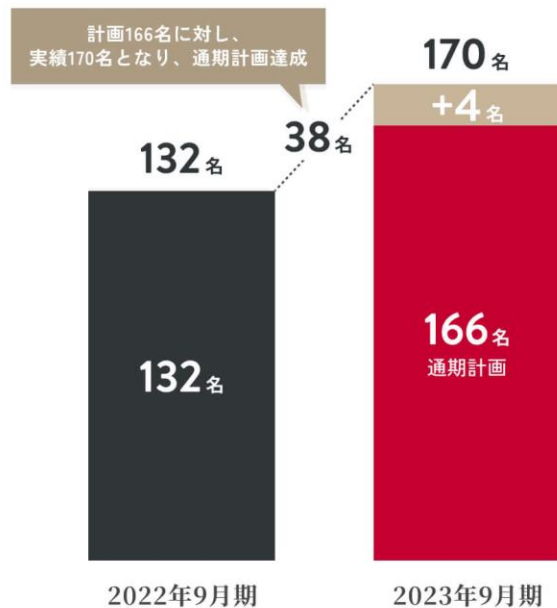
受注から売上までの期間の長期化・営業活動量の不足により、売上高は前年同期比0.7%の増加に留まるものの、通期では、受注高は同19%増加、2023年9月期末の受注残高は同48%増加しており、事業の着実な成長がみられる。



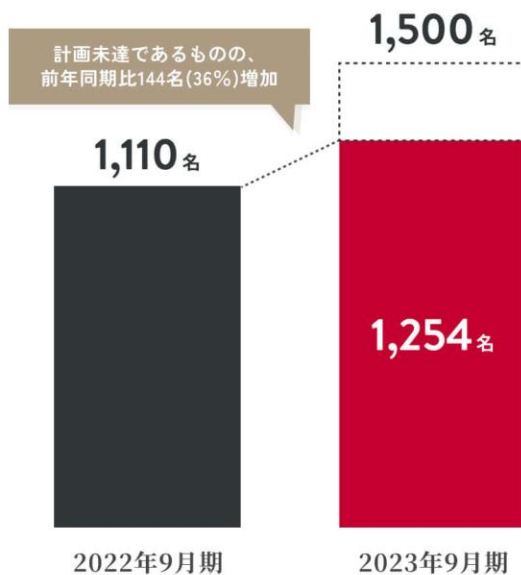


- パートナーコーチ数は170名となり、通期の計画を達成。生産体制の拡充に寄与。
- 1対1コーチング対象者数は1,254名となり、計画未達であったものの、経営陣を対象とした高単価なエグゼクティブコーチングの割合が前年同期比約36%増加し、売上増加に貢献。
- 取引先企業数は前年同期比17社減少。1社当たり売上高はリピート需要の取込みや1対1型サービスの大型契約獲得によるセッション数増を背景に3.4百万と前年同期比増加したものの、通期計画の3.6百万円には届かず。

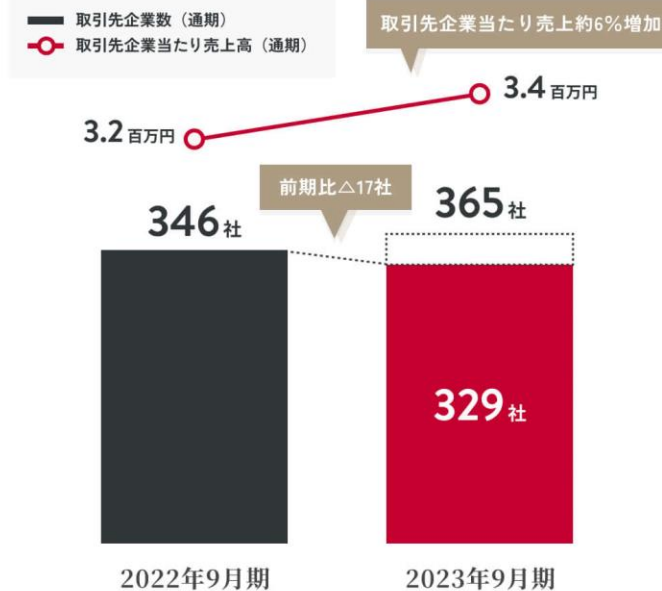
## パートナーコーチ陣の 人数の推移



## 1対1コーチング 対象者数の推移



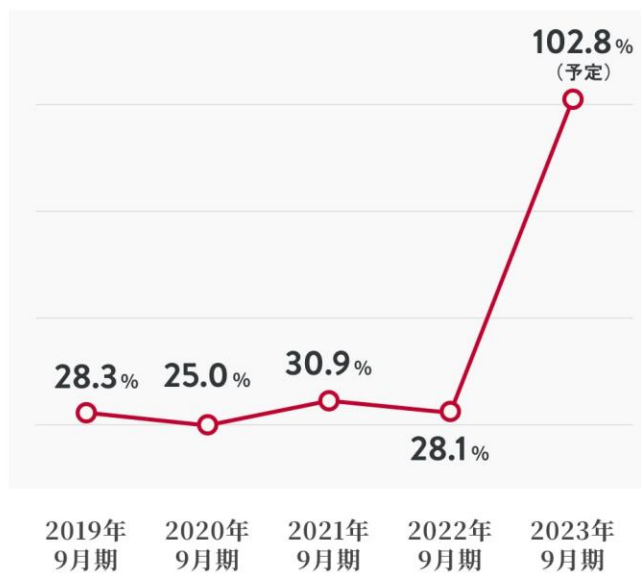
## 取引先企業数及び1社当たり 売上高の推移



- 自己資本比率は73.9%。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48.6%にあたり、安全性を確保した状態を維持。
- このうち、2023年10月に約250百万円は株式会社購買DesignのM&A実行の対価として支払いを行うが、支払い後も約300百万円となり、ネットキャッシュで約220百万円を確保しており、安全な水準を維持。
- 配当については、2023年9月期は、継続的・安定的な配当を優先するため1株当たり50円の配当を予定。2024年9月期は基本方針を維持しつつも継続性を重視し、安定的かつ継続的な配当を実施。

(百万円)	2022年9月期	2023年9月期	前期末比 増減
流動資産	645	791	+ 146
現預金	388	561	+ 173
売掛債権	216	167	△ 48
棚卸資産	11	6	△ 5
固定資産	103	139	+ 36
総資産	750	932	+ 181
負債	326	243	△ 82
買入債務	56	34	△ 22
有利子負債	106	88	△ 28
純資産	424	688	+ 226
負債純資産合計	750	932	+ 181

## 配当実績 (配当性向)



- 2019年9月期から配当を開始
- 2023年9月期は、従前からの安定的な配当の継続を優先するため、1株当たり**50円**の配当を予定しており、配当性向は**102.8%**となる見込み。  
 今後は、基本方針を維持しつつも継続性を重視し、**安定的かつ継続的な配当**を実施。
- 具体的な金額については、過去の配当実績を踏まえ、都度経営状況を勘案して決定。

## 02 2024年9月期 通期計画と今期の成長戦略

- 「ビジネスコーチング普及によるクライアント企業の企業価値向上支援」という方向性での事業運営を継続する
- 2023年9月期に落ち込んだ1対n型サービスの回復を1対n型サービスと動画等その他サービスとの統合等により挽回を図るとともに、上場時に成長シナリオとして掲げていた5年以内に1対1型と1対n型の売上構成比率を50：50に引き上げるため、1対1型サービスの売上増加も目指す

(百万円)	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 通期実績	2024年9月期 通期計画	前年同期比 増減額/率
売上高	1,148	1,155	1,450	294 / + 25.4%
期首受注残高 (売上高/期首受注残高)	454 (39.6%)	460 (39.8%)	685 (47.3%)	224 / + 48.9%
営業利益	246	83	198	115 / + 139.5%
経常利益	244	76	196	120 / + 158.8%
当期利益	172	53	103	49 / + 93.3%

(百万円)	2023年9期 通期実績 (非連結)	2024年9期 通期計画 (連結)
売上高	1,155	1,877
人材開発事業	1,155	1,450
コスト削減事業	-	231
IT事業	-	195
営業利益	83	285
経常利益	76	274
親会社株主に 帰属する当期利益	53	120

- 2023年10月に株式会社購買Designの50.2%の株式を取得し、子会社化したことにより、2024年9月期より連結決算開始
- 当社セグメントである人的資本支援に係る人材開発事業に加え、コスト削減コンサルティング事業・ITサービス事業という、新たな事業セグメントが追加
- 当社グループ全体での成長を加速させ、業界におけるステータスを向上させることに注力する。これにより、グループ全体でクライアント企業の企業価値向上支援を目指す

	事業セグメント	ビジネスの特長	今期の成長戦略
 ビジネスコーチ株式会社	人材開発事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ エグゼクティブコーチ本部新設による業績・収益の向上とエグゼクティブコーチングサービスのレベルアップ</li> <li>・ アカウントマネジメントを強化し、大型契約に繋げる</li> <li>・ 株式会社購買Designとのクロスセルにより売上増を図る</li> </ul>
 株式会社購買Design	コスト削減 コンサルティング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネスコーチ株式会社から有力な顧客の紹介</li> <li>・ 成功報酬型+固定報酬型のハイブリッドへの転換</li> <li>・ 固定報酬型案件（大型購買コンサルティング）の遂行</li> </ul>
	ITサービス事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 既存開発の確実な遂行</li> <li>・ 既存顧客のグループ会社への展開</li> <li>・ DX人材の育成</li> <li>・ ビジネスコーチ株式会社のソリューションを、IT化により幅広い顧客に提案</li> </ul>

# 03 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 47名 (2023年9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)  
2023年10月 M&Aにより株式会社購買Designを子会社化

#### 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。



会社名	株式会社購買Design (ビジネスコーチ株式会社連結子会社)		
代表者	代表取締役社長 石田 典嗣		
設立	2014年4月		
所在地	東京都渋谷区道玄坂 1-10-8 渋谷道玄坂東急ビル 1階		
役員構成	代表取締役社長 専務取締役 常務取締役	石田 典嗣 岡本 敬之 中村真一郎	取締役 取締役 取締役 取締役 監査役
事業内容	DX 推進支援のための経営原資の獲得及び IT 環境開発ツールの提供・開発		
従業員数	6名 (2023年9月末)		

沿革	
2014年4月	東京都千代田区丸の内にて設立 (創業者: 石田 典嗣) 購買ソーシング事業、購買BPR事業開始
2015年3月	購買活動フォローアップ事業開始
2016年6月	RPA(Robotic Process Automation)活用支援サービス開始
2019年4月	東京都渋谷区に移転
2019年12月	Dxi事業本部を設置
2021年2月	資本金を20,000,000円に増資(第三者割当増資)
2023年10月	M&Aによりビジネスコーチ株式会社の子会社化へ移行

### 代表者略歴

1989年4月	横河ヒューレットパッカード株式会社 (現: 日本ヒューレット・パッカード株式会社) 入社
1997年5月	ブルデンシャル生命保険株式会社 入社
2000年3月	ソフトバンク・コマース株式会社 入社 (現: ソフトバンク株式会社) その後、複数の関連子会社への転籍を経て、
2014年4月	創業 代表取締役社長 (現職)

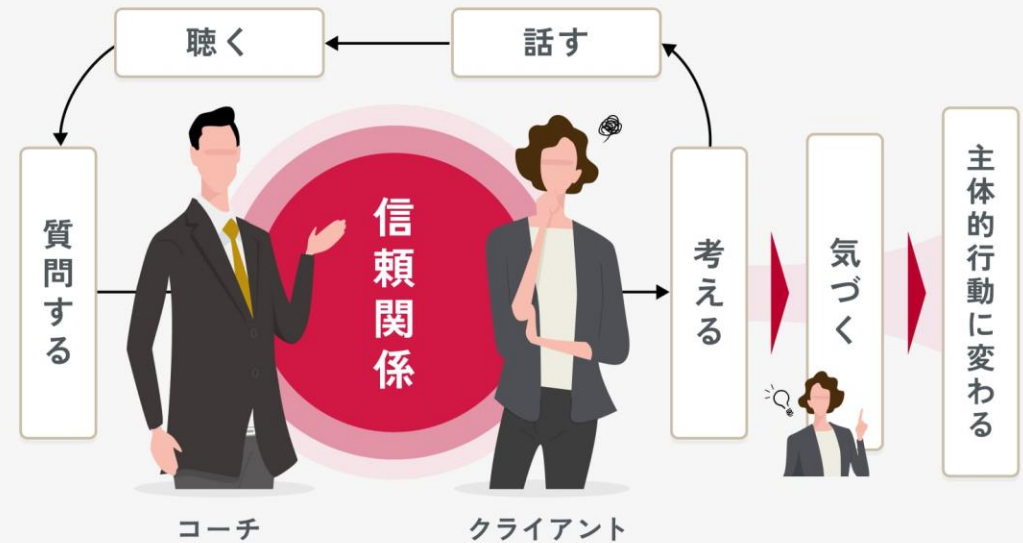


# 04 事業概要

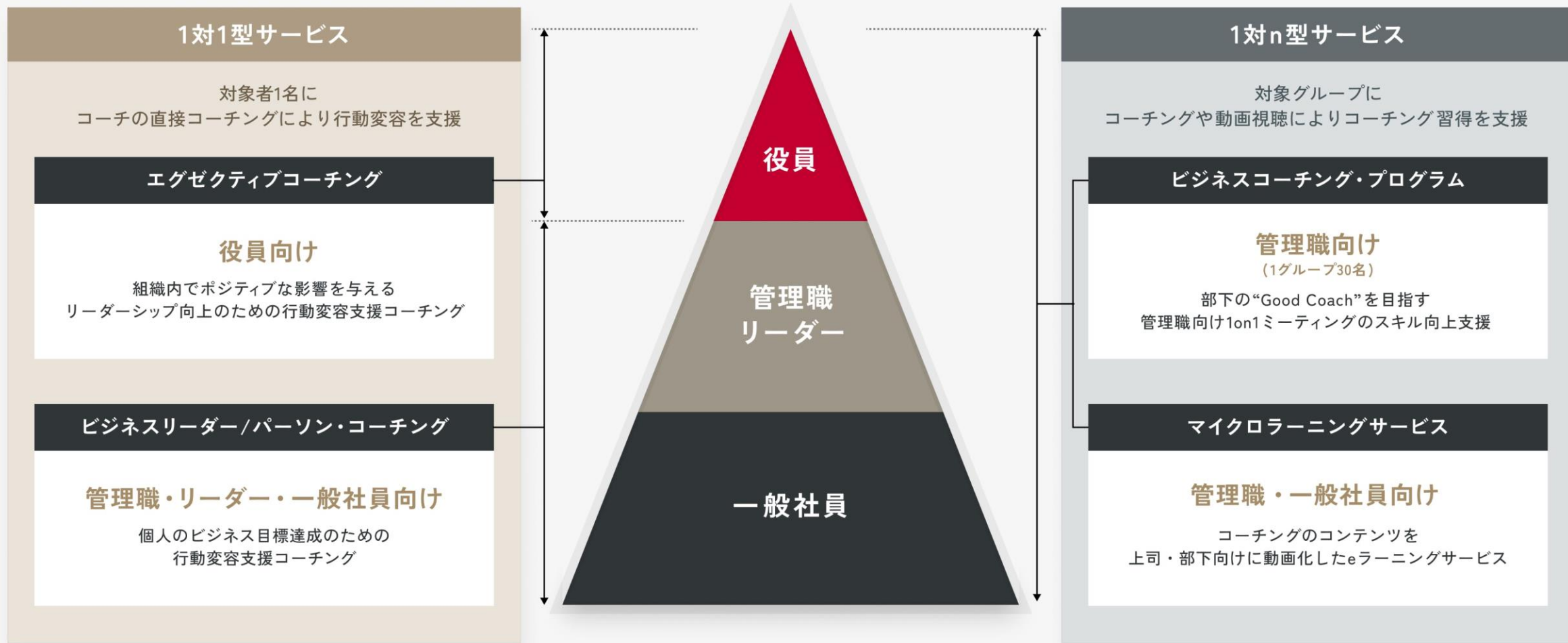
- ビジネスコーチングとは、エグゼクティブ/ビジネスリーダー/ビジネスパーソン等のクライアントのリーダーシップを強化し、ビジネス目標の達成を支援するサービス
- コーチングにより個々人の成長や組織の成長が促され、周囲への肯定的な影響力を発揮され、組織力向上に向けて好循環が生まれる  
→ この好循環の継続が、組織成長とビジネスにおける目標達成の源泉となる



## 【参考】コーチングの仕組み

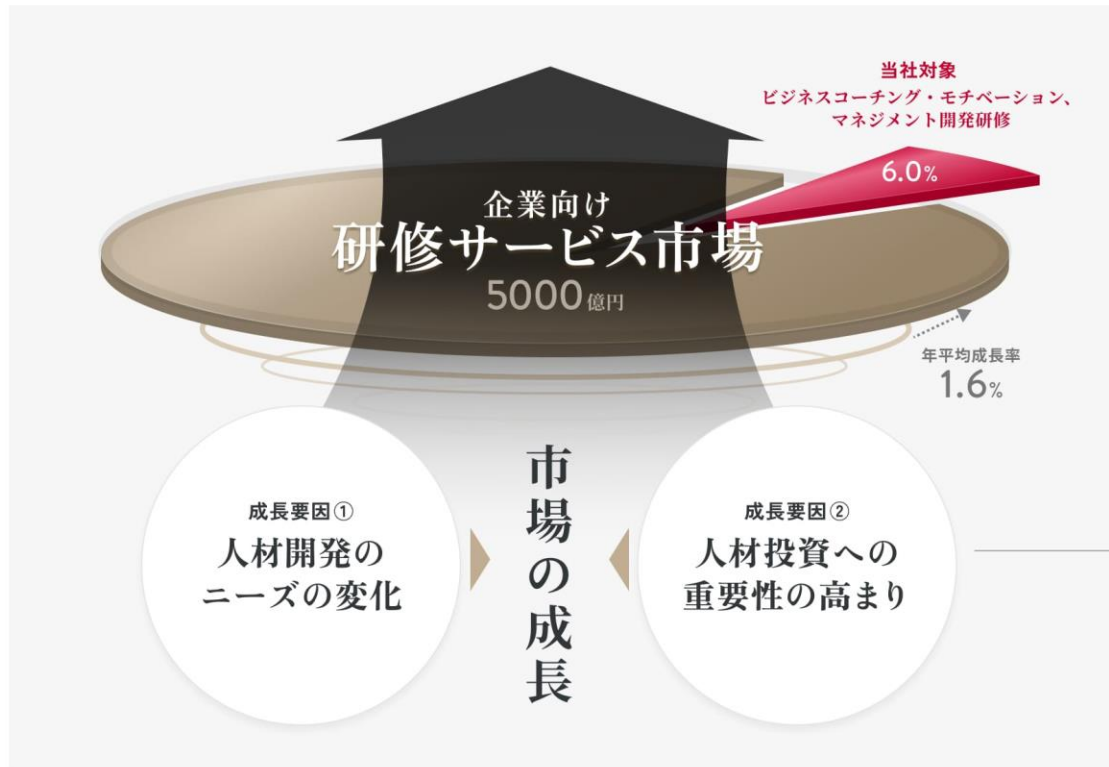


クライアント企業の課題解決に向け、1対1型サービス・1対n型サービスという2つの柱を軸に、標準的なパッケージを用意。標準パッケージをベースにしながら、柔軟かつ多彩なカスタマイズによるサービス提供が可能



## 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2030年にかけて年平均成長率は1.6%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「2023 企業向け研修サービス市場の実態と展望」(2023/9/30) 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、2023年3月期より人的資本投資の開示がスタートし、企業における人材投資の重要性はさらに増す公算。



- 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

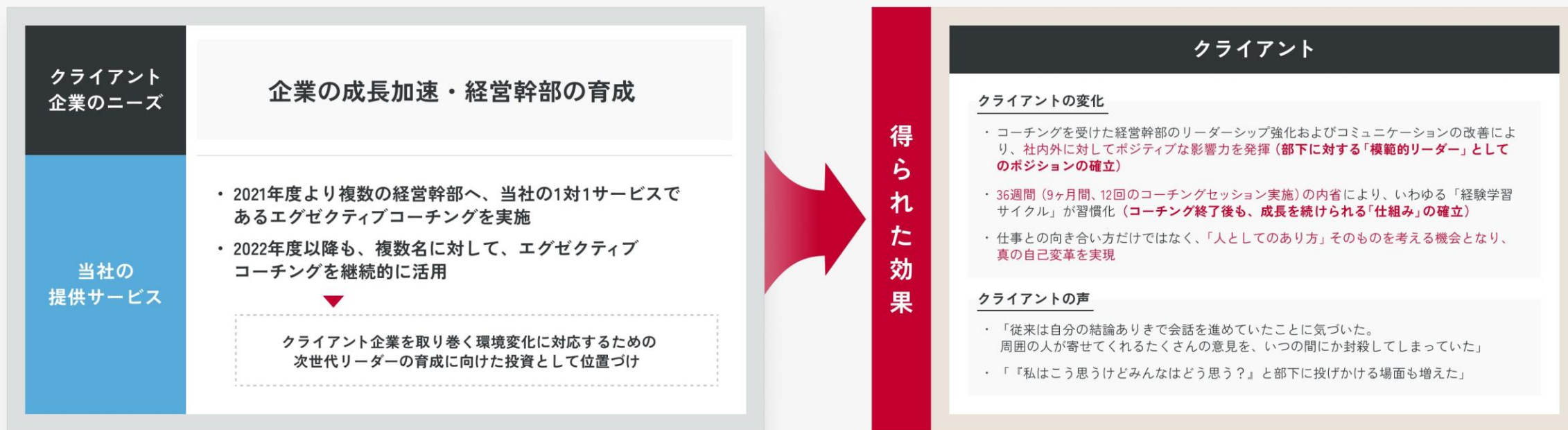
#### 日本を代表する総合電機メーカー

- 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

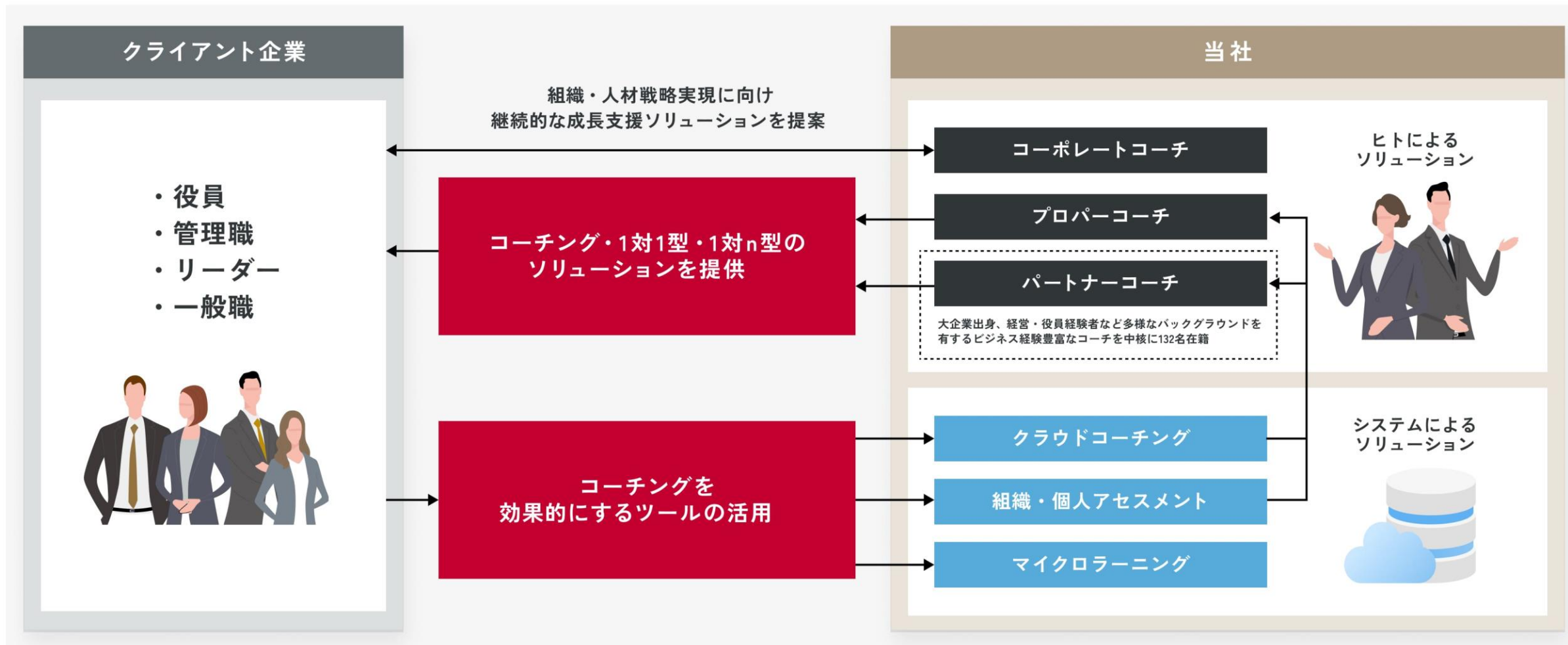
コンタクトセンターサービス・業務委託・BPOサービスを行う急成長企業



**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

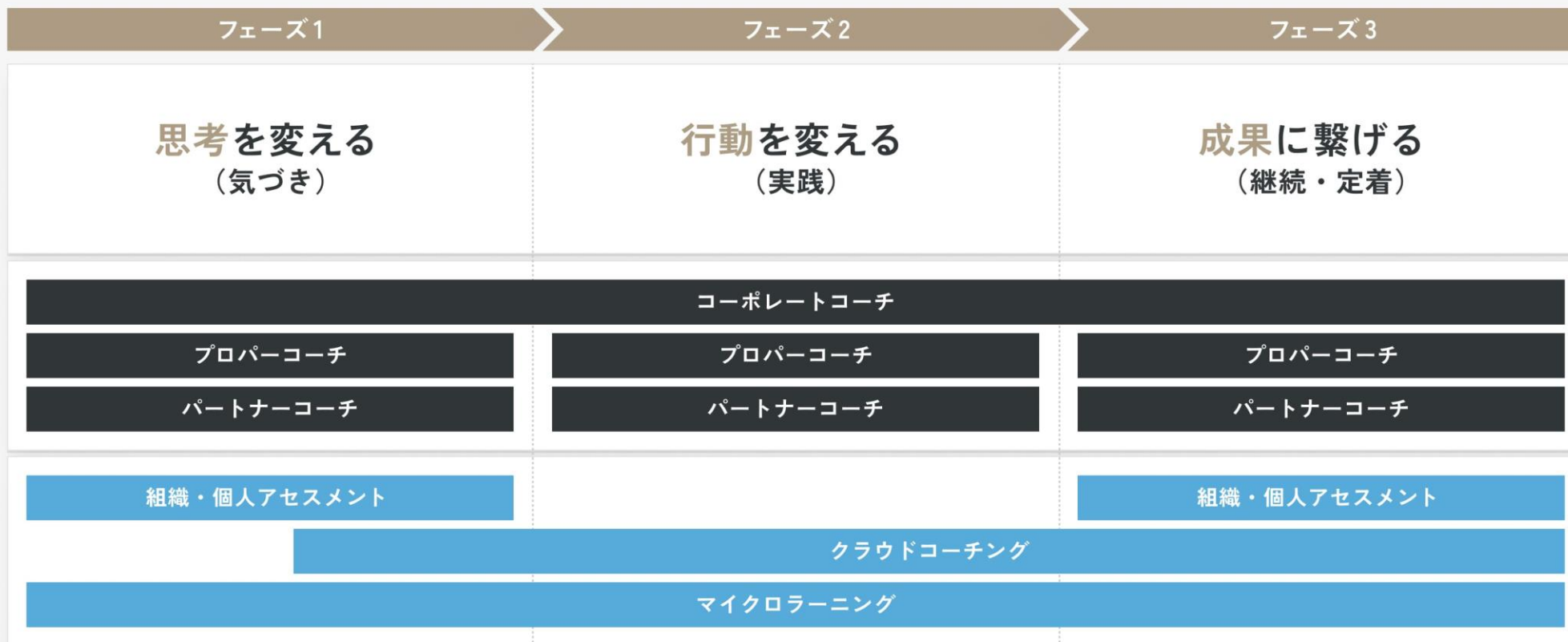


- コーポレートコーチがクライアント企業に伴走し、人事・組織課題の抽出に向けた対話を行う
- 抽出された課題解決の支援に向け、パートナーコーチとプロパーコーチが、1対1型・1対n型サービスの提供を行う



- 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

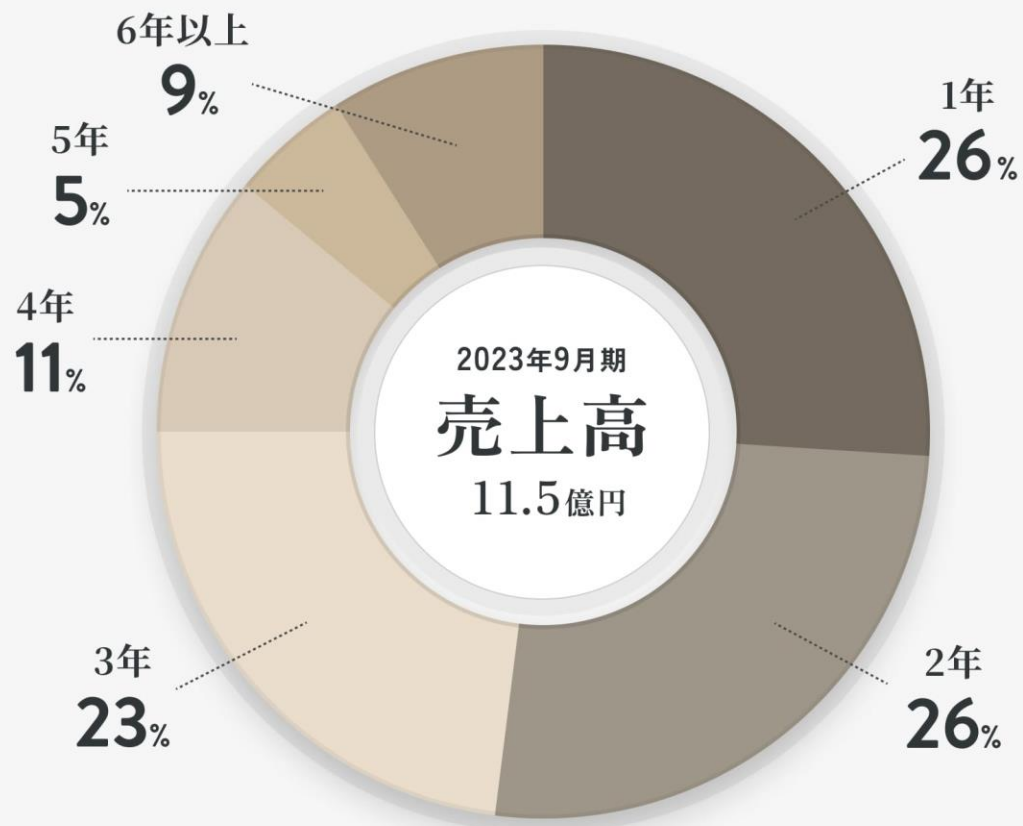
## 気づきから継続・定着までの流れと当社のフォローアップ



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2023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



2023年9月期  
1年以上の取引継続売上比率

約**74%**

※クライアント企業のグループ分社化等の状況は考慮しておりません。

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



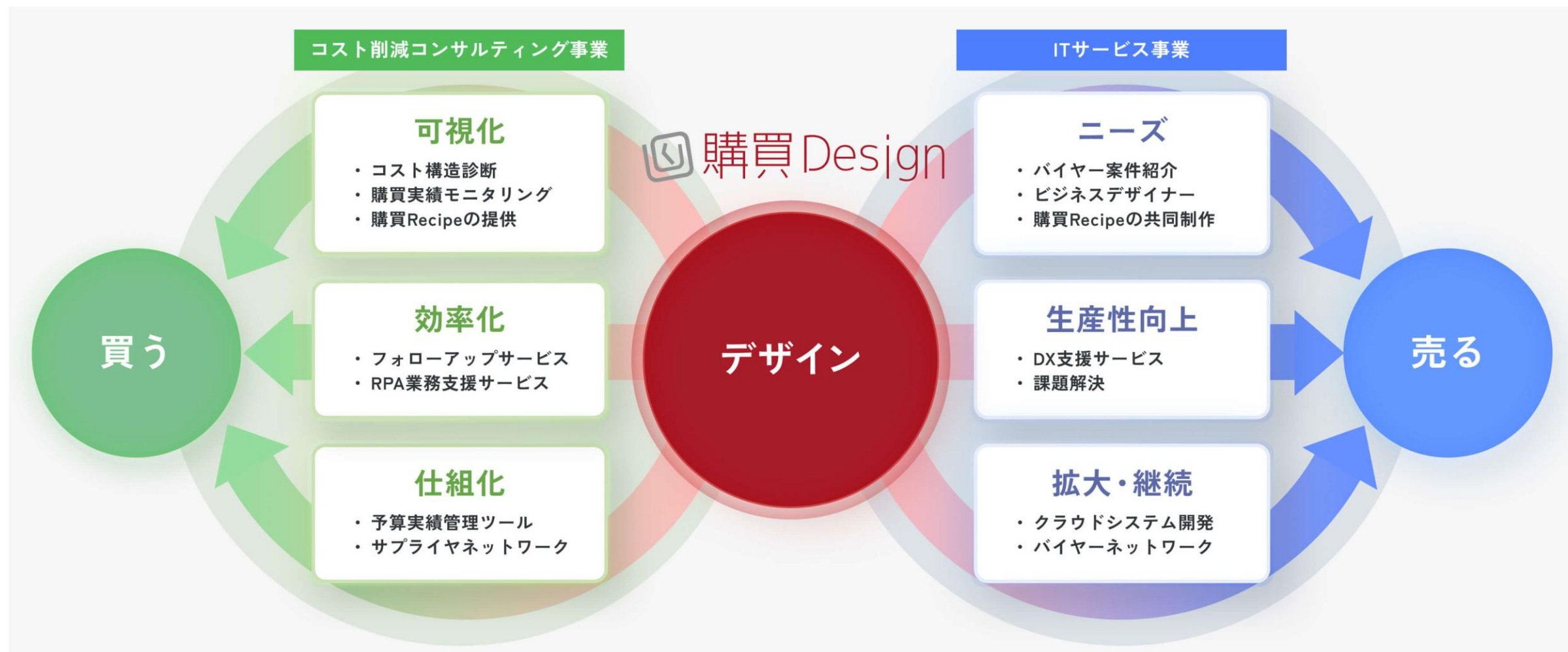
その他製造



銀行



- 「情報化への道をDesignし、社会を笑顔に」を経営理念に、コスト削減コンサルティング事業とITサービス事業で構成。
- 円安・インフレ・コロナ禍などの激流の中で、持続可能な事業体として正しく成長できる柔軟さを持ち続け、進化し続けられる企業でいることを目指す。

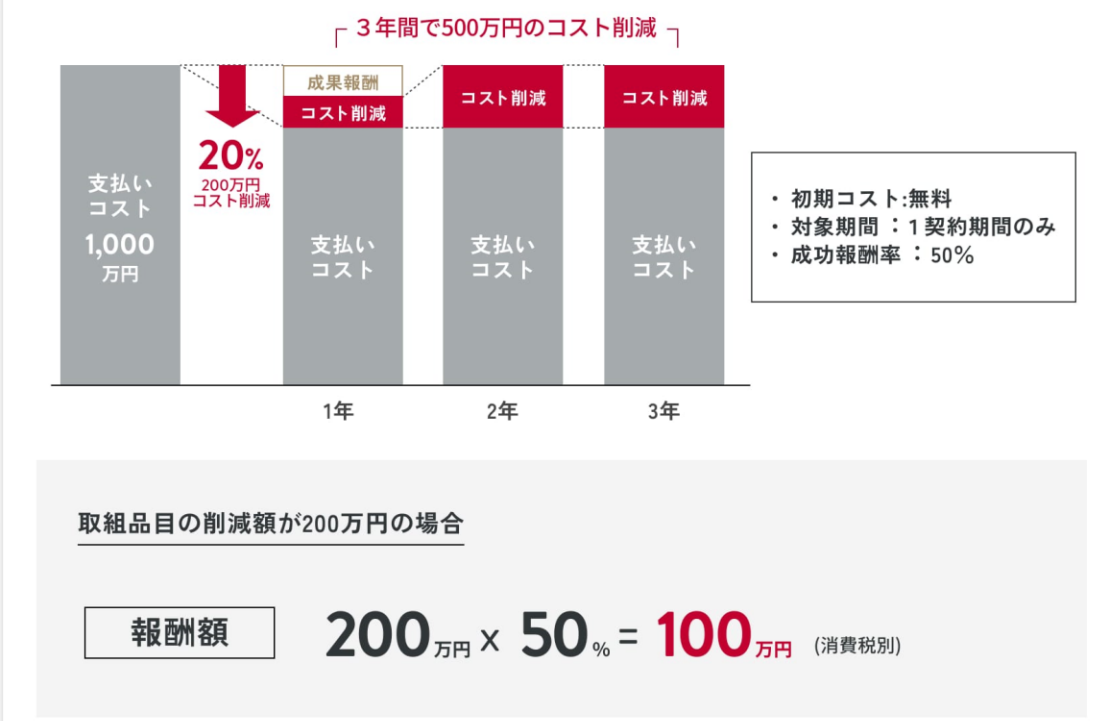


- クライアント企業の間接材を中心とした販管費のコスト削減コンサルティングによる経費効率化のデザインを支援
- 全業界が対象となるマーケットであり、売り手情報の有効活用が可能。収益構造としては、主に成功報酬モデルでの事業となっている
- 今後は、成功報酬モデルと固定報酬モデルのハイブリッドを目指す

## コスト効率化実績

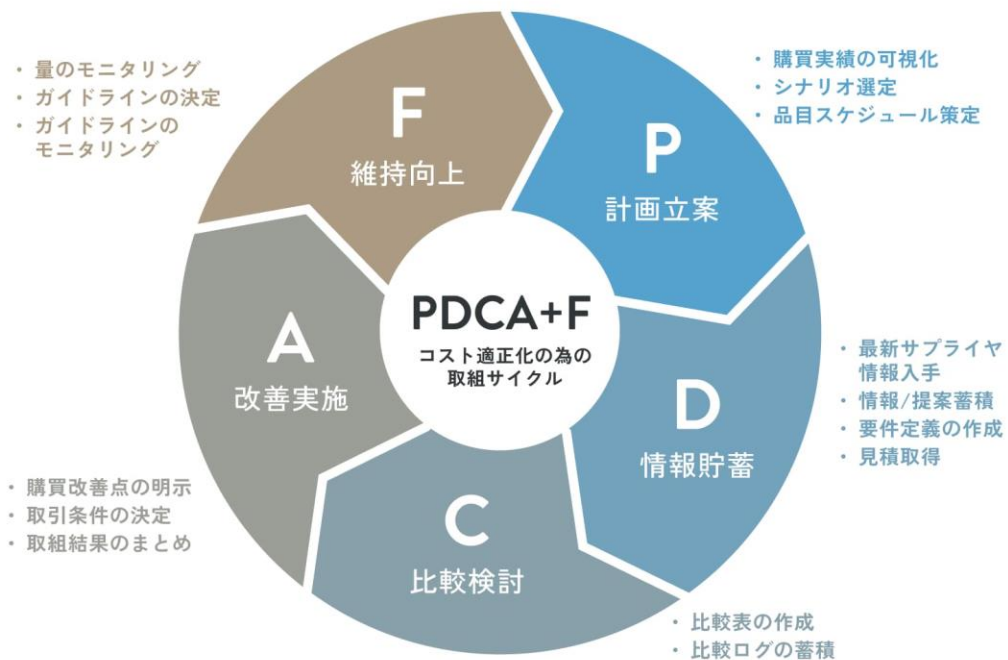
<p><b>食品スーパー</b> 売上規模 800億円</p>	<p>効果額 <b>3億円</b></p>	<p>取組対象金額 <b>15億円</b> 効果率 <b>20%</b></p>
<p><b>製造メーカー</b> 売上規模 1,000億円</p>	<p>効果額 <b>5億円</b></p>	<p>取組対象金額 <b>26億円</b> 効果率 <b>19%</b></p>
<p><b>金融サービス</b> 売上規模 800億円</p>	<p>効果額 <b>12億円</b></p>	<p>取組対象金額 <b>80億円</b> 効果率 <b>15%</b></p>

## 収益構造



- 具体的なソリューションとしては、クライアント企業の購買フォローアップサービスを通じて、企業活動における日々の購買活動データを取組可能なボリュームになるような集約や分解手法を用いてパレート分析を実施。その分析を通じて、弊社が蓄積してきた過去の取り組みデータと比較検討し、最適なサプライヤ(事業者)紹介を行ったり、サプライヤ選定するプロセスを支援する中で、コスト効率化(主にコスト削減につながる収益拡大)を行う
- また、クライアント企業のRPA導入支援も担い、業務プロセスの効率化・改善支援に関するサポートも行う

### 購買フォローアップサービスの仕組み

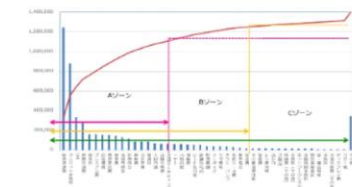


### コスト構造診断 (無料)

#### コスト効率化シュミレーション

品目	単価	数量	金額	削減率	削減額
複合機	1000	100	100000	10%	10000
プリンターインク	500	200	100000	15%	15000
通信 (固定・携帯・PBX)	200	500	100000	5%	5000
文書保管	100	1000	100000	8%	8000
損害保険	100	1000	100000	12%	12000
カーリース	100	1000	100000	3%	3000
社員引越	100	1000	100000	7%	7000
人材派遣	100	1000	100000	6%	6000

#### パレート分析 取組可能性品目



### 対象品目

#### コスト効率化の一例

##### ターゲット品目

##### 人事・総務

- 複合機 (カウンターを含む)
- プリンターインク
- 通信 (固定・携帯・PBX)
- 文書保管
- 損害保険
- カーリース
- 社員引越
- 人材派遣

##### ターゲット品目

##### 施設管理

- 電力
- 警備業務
- 清掃業務 (定期・日常)
- 施設設備
- 消防設備点検
- 新築工事

##### 建築

- 空調改修工事
- 改装工事

##### ターゲット品目

##### 販促

- 郵便・発送費
- チラシ印刷
- カタログ印刷

##### 添付資材

- 買い物袋
- ラベルシール
- 制服・白衣
- 各種洗剤
- レンタルマット

- 持続可能経営に向けて、上流工程やインフラのコンサルティングを通じIT活用を推進し、業務プロセスを変革する支援
- 業務プロセスの改善提案（企画・要件定義・設計）から顧客のIT化推進（開発・運用・保守）までトータルサポートを実施

## 顧客の課題と提供サービス

顧客の課題	
情報システムの管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 情シス/CIO不在</li> <li>• 入替や改修の不对応</li> <li>• 煩雑な社内システム</li> </ul>
業務ナレッジの断片化	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 異動退職による人材育成</li> <li>• 蓄積できないナレッジ</li> <li>• 不十分な業務/要件引継</li> </ul>
IT費用の非効率性	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 開発予算の不足</li> <li>• 予算超過による支払不能</li> <li>• 費用の適正が不明</li> </ul>
ベンダートラブル	<ul style="list-style-type: none"> <li>• システムリリース遅延/不可</li> <li>• 不具合の増加</li> <li>• 瑕疵合意の不成立</li> </ul>



提供サービス	
 <b>情シスの立上げ・本格稼働</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 情シス/CIO立上げ・教育</li> <li>• システム入替や改修対応</li> <li>• 社内システムの整理</li> </ul>
 <b>継続的ナレッジの維持</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 業務理解/分析支援</li> <li>• 外部視点のナレッジ構築</li> <li>• 要件の言語化、可視化</li> </ul>
 <b>IT投資の最適化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 予算確保の支援</li> <li>• IT投資の支出分析</li> <li>• 開発費用の適正化支援</li> </ul>
 <b>ベンダーコントロール支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• プロジェクト管理支援</li> <li>• 不具合分析/対応</li> <li>• 契約及び法務アドバイス</li> </ul>



## 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)

