

# 2023年9月期第1四半期 決算説明資料

ビジネスコーチ株式会社

東証グロース:9562  
2023年2月10日



1. 会社概要
2. 事業概要
3. 2023年9月期第1四半期決算概要
4. 今後の成長のポイント
5. ご参考資料



# 1. 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

あなたに、一人の、ビジネスコーチ

## コーチング文化の浸透により、 企業の成長力を高める

一人ひとりのビジネス目標達成のための行動変容やリーダーシップ発揮の支援を目的に、きめ細かなフォローアップの推進により、研修とは一線を画すサービス提供をしております。

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年4月			
本社所在地	東京都千代田区麹町2-2 VORT半蔵門Ⅱ			
役員構成	代表取締役社長 取締役副社長 専務取締役 常務取締役CFO 常務取締役	細川 馨 橋場 剛 山本 佳孝 鈴木 孝雄 青木 裕	社外取締役 社外取締役 常勤社外監査役 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			
従業員数	45名(2022年12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)

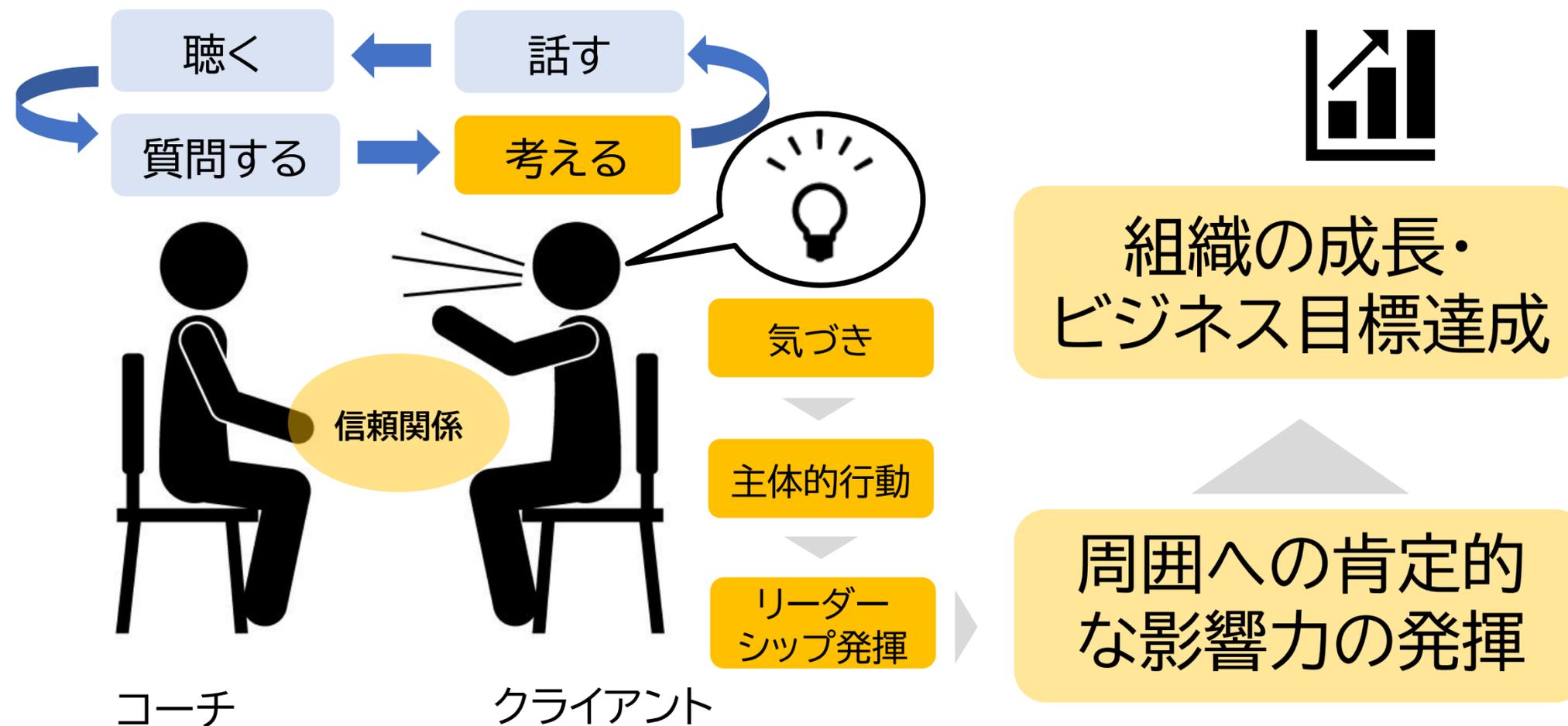
## 【代表者略歴】

- 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)

生命保険時代、営業所長、業務部部長、支社開発室長として、組織を率いた。2003年に独立。より良い組織創りを追求し、「クライアントの成果にこだわる、唯一無二のプロフェッショナル集団」である同社を率いている。



- 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





## 2. 事業概要

➤ 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型サービスをオーダーメイドで提供

## 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

- 役員向け
- 組織内でリーダーシップを発揮し、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

役員

管理職  
リーダー

一般社員

## 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

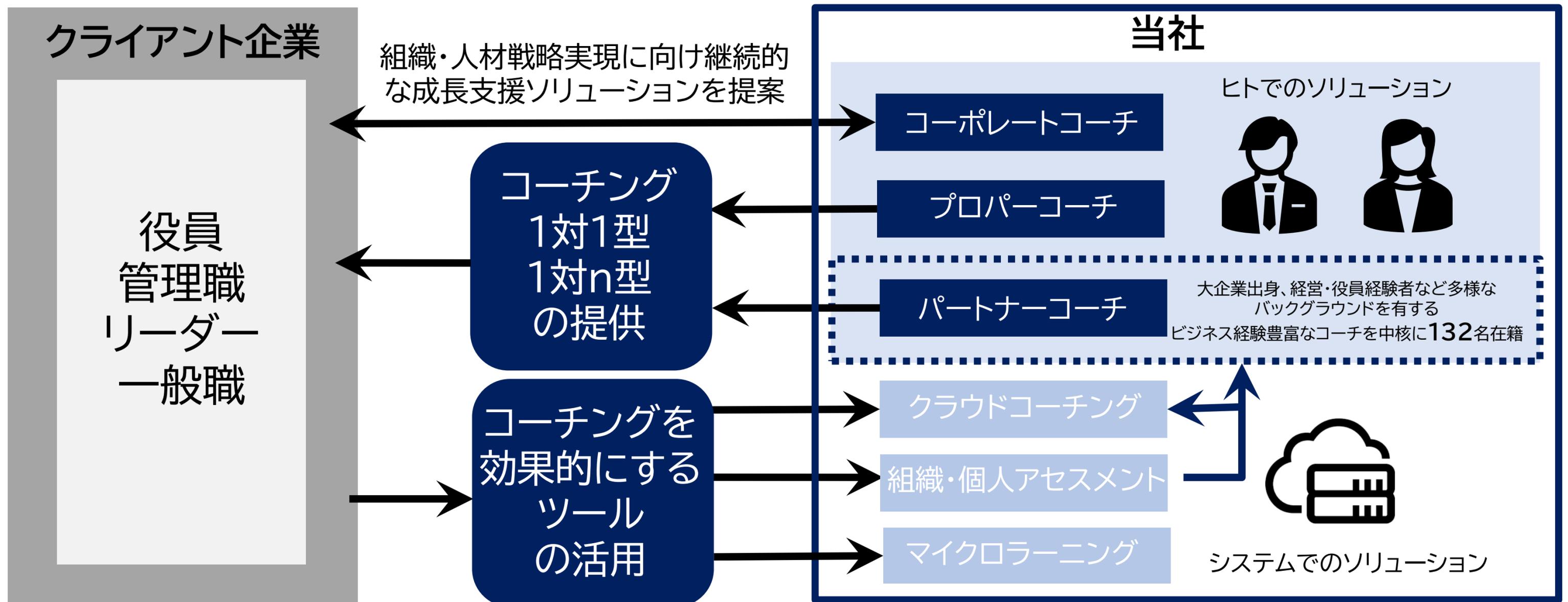
### ビジネスコーチング・プログラム

- 管理職向け(1グループ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

### マイクロラーニングサービス

- 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

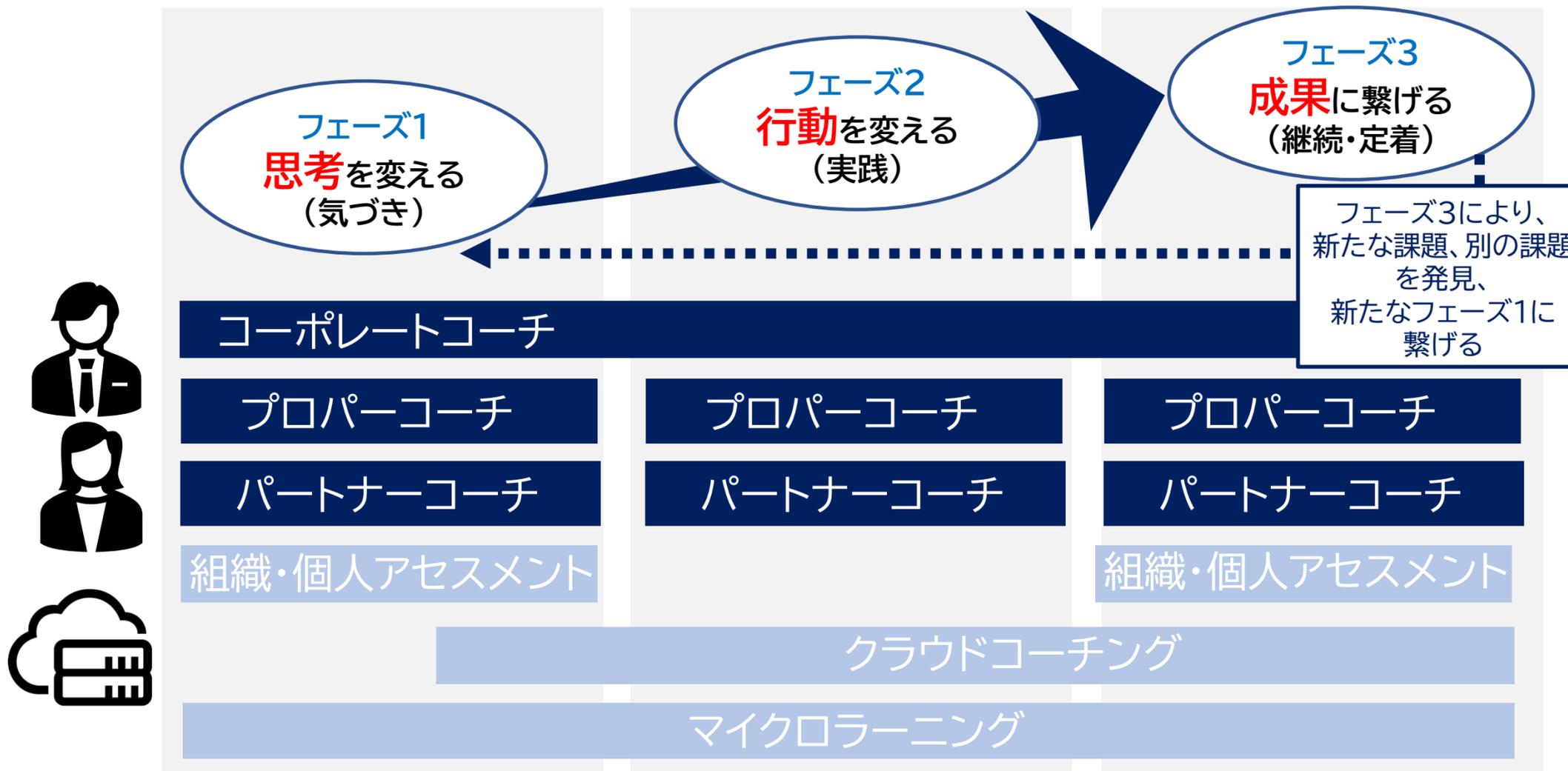
- コーポレートコーチがクライアント企業に伴走し、人事・組織課題の抽出に向けた対話を行う
- 上記で抽出された課題解決の支援に向け、パートナーコーチとプロパーコーチが、1対1型・1対n型サービスの提供を行う



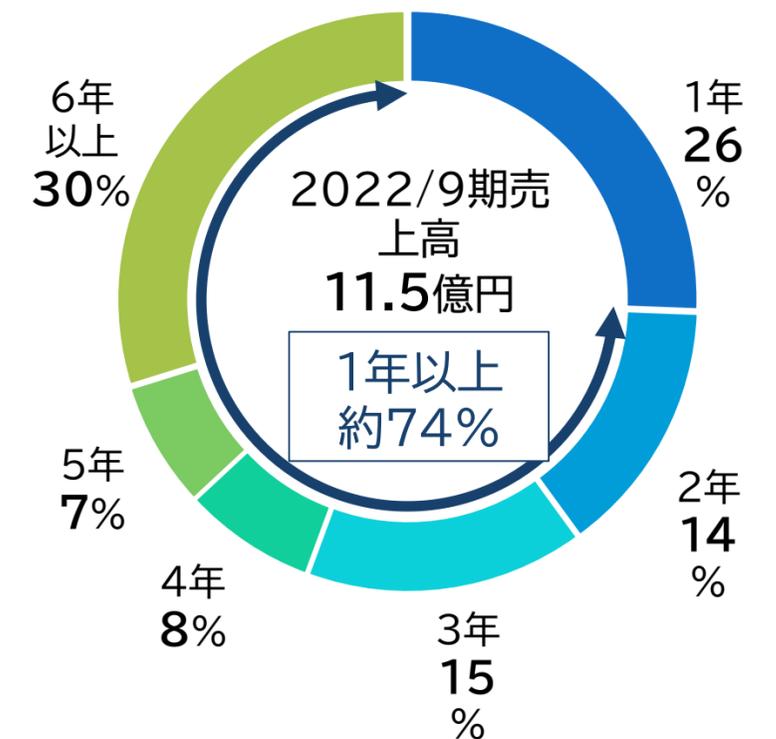
# 長期的な取引関係構築の源泉となるフォローアップ

- 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・2・3」体系に統合したトータルソリューションとして提案
- 気づきから継続・定着までの一連のコーチングを、時間・場所を選ばないシステムによるサポートと合わせ、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 (2022年9月期の継続取引実績74%)

## 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



## 取引先企業の取引継続年数別売上高





### 3. 2023年9月期第1四半期決算概要

# 2023年9月期1四半期業績ハイライト

- 売上高は、前年同期比18.6%増の331百万円で着地。1対1型サービスの増大が業績を牽引
- 売上高の進捗は、通期対比の売上高進捗は24.3%とほぼ計画並みに推移
- 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、49.2%減の32百万円、経常利益は58.7%減の26百万円となり、計画通り増収減益で着地

(百万円)	2022年9期 第1四半期	2023年9期 第1四半期	前年同期比	2023年9月期見通し			
				上期	進捗率	通期	進捗率
売上高	279	331	+18.6%	583	56.7%	1,361	24.3%
営業利益	63	32	▲49.2%	55	58.1%	235	13.6%
経常利益	63	26	▲58.7%	54	48.1%	233	11.1%
経常利益率	22.5%	8.0%	—	9.2%	—	17.1%	—
当期純利益	45	18	▲60.0%	37	48.6%	159	11.3%

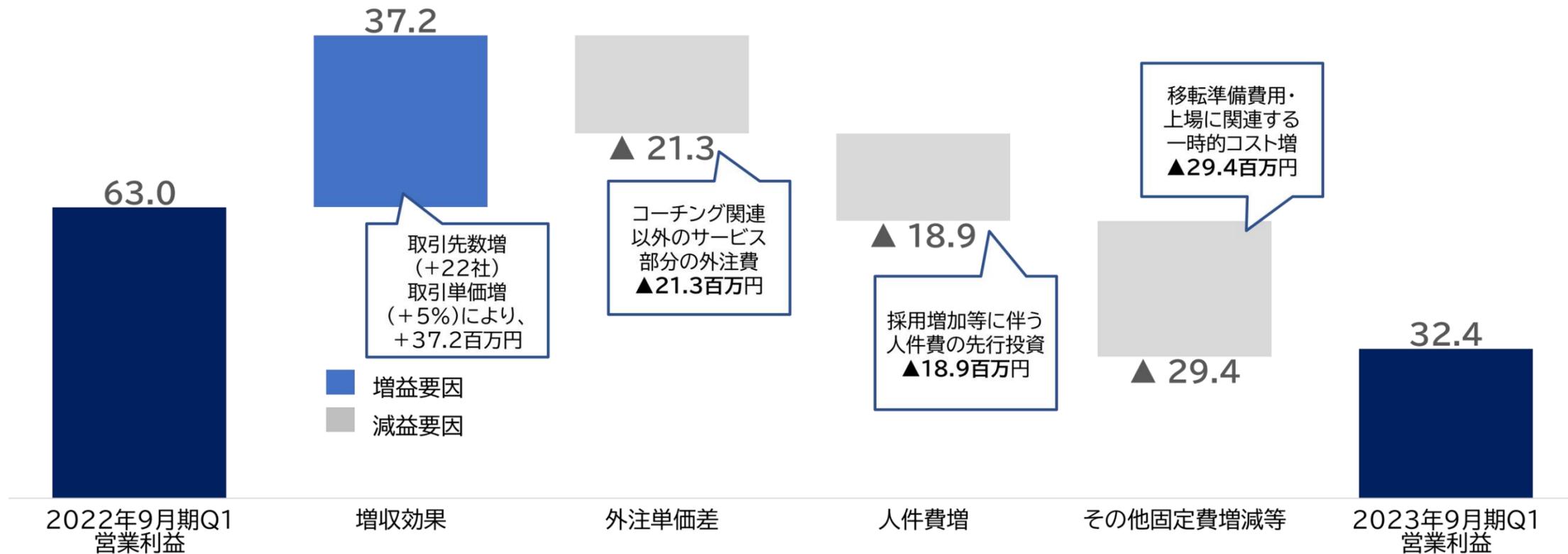
\*2022年9月期第1四半期は、四半期財務諸表は作成しておりません。

\*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
- ①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
- ②今後の成長への基盤強化や事業拡大に向けた人材への先行投資
- ③移転準備費用や上場に関連する一時的な費用の計上

営業利益増減益要因分析

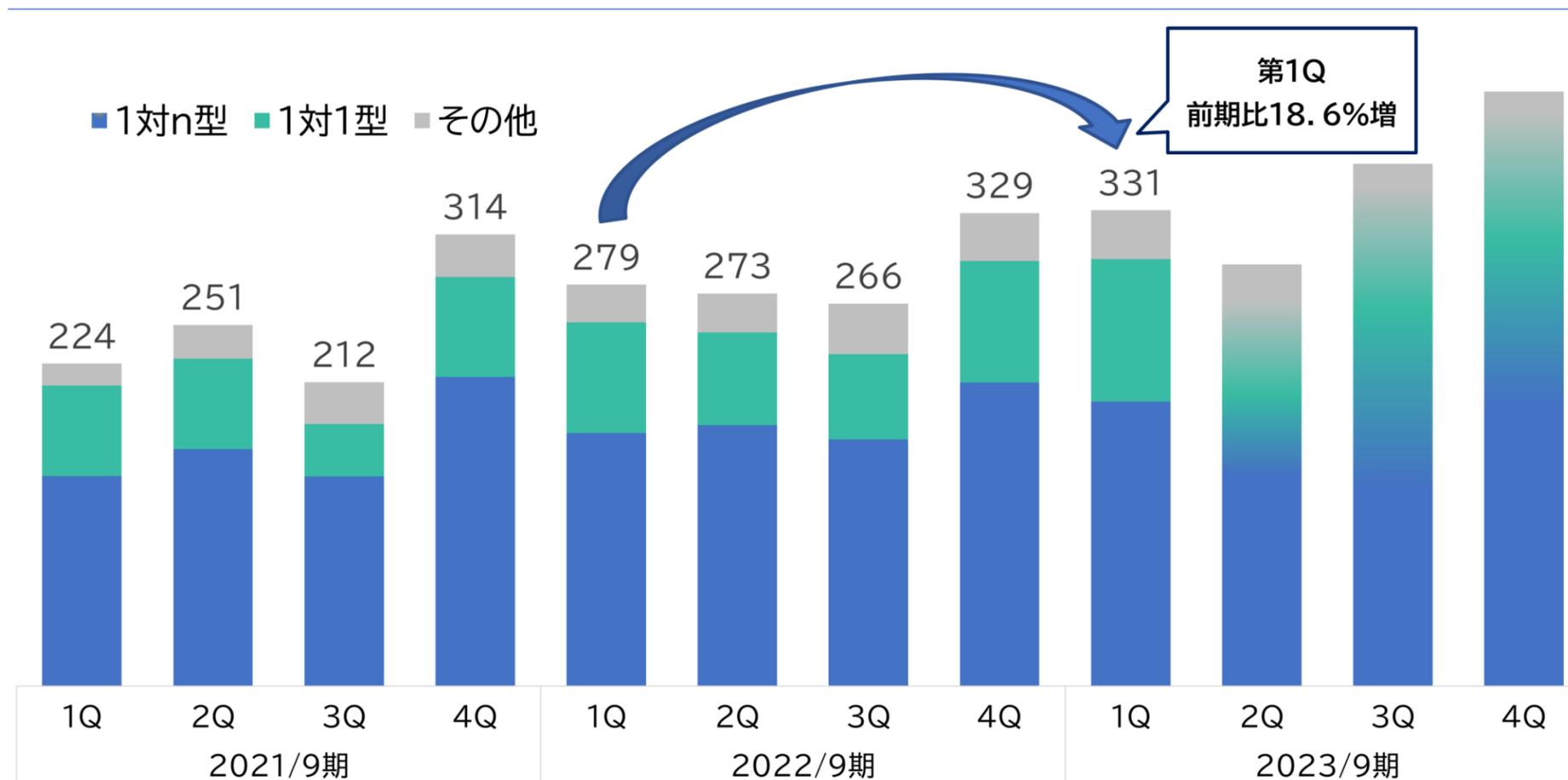
(百万円)



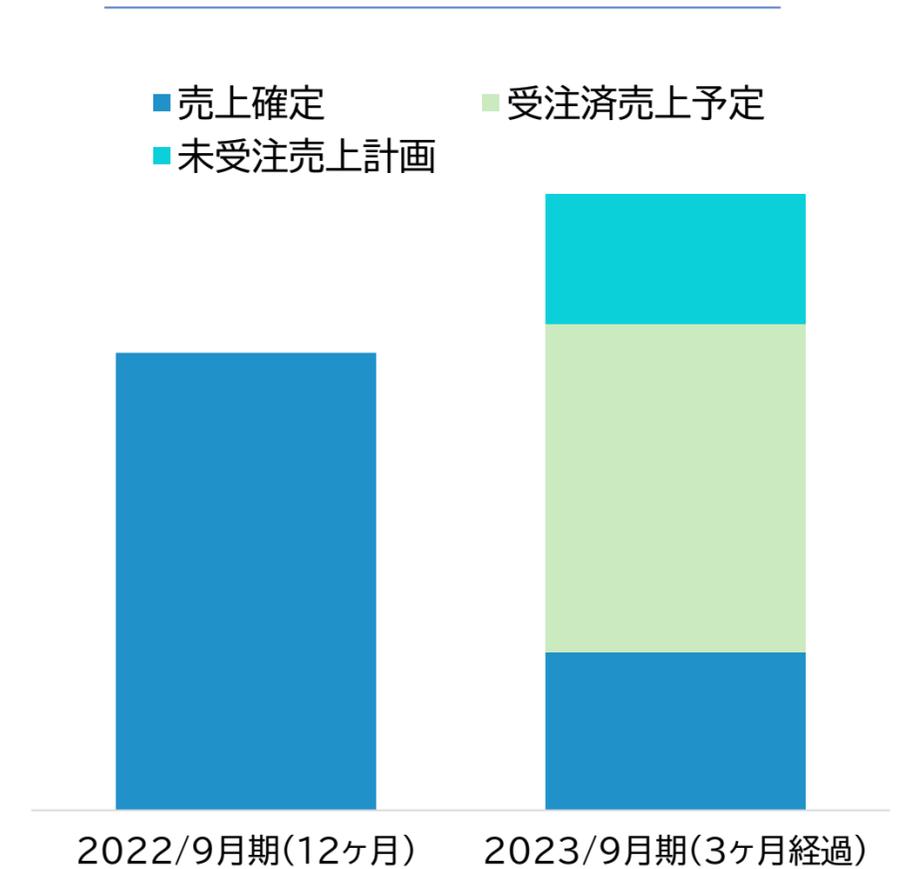
\*2022年9月期第1四半期は、四半期財務諸表は作成しておりません。

- 1対1型サービスへの注力により、同サービスの売上比率は期を追って徐々に拡大中
- 2023年9月期1四半期では1対1型サービスの売上比率が29.9%へ増加(前年同期比+2.3%)
- 通期計画における1対1型サービスの売上比率28%の達成に向け順調に推移中
- 1対1型サービスの受注ベースの売上高は、第1四半期の実績で昨年度の通期売上を超過

サービス別売上構成推移



1対1型売上比較



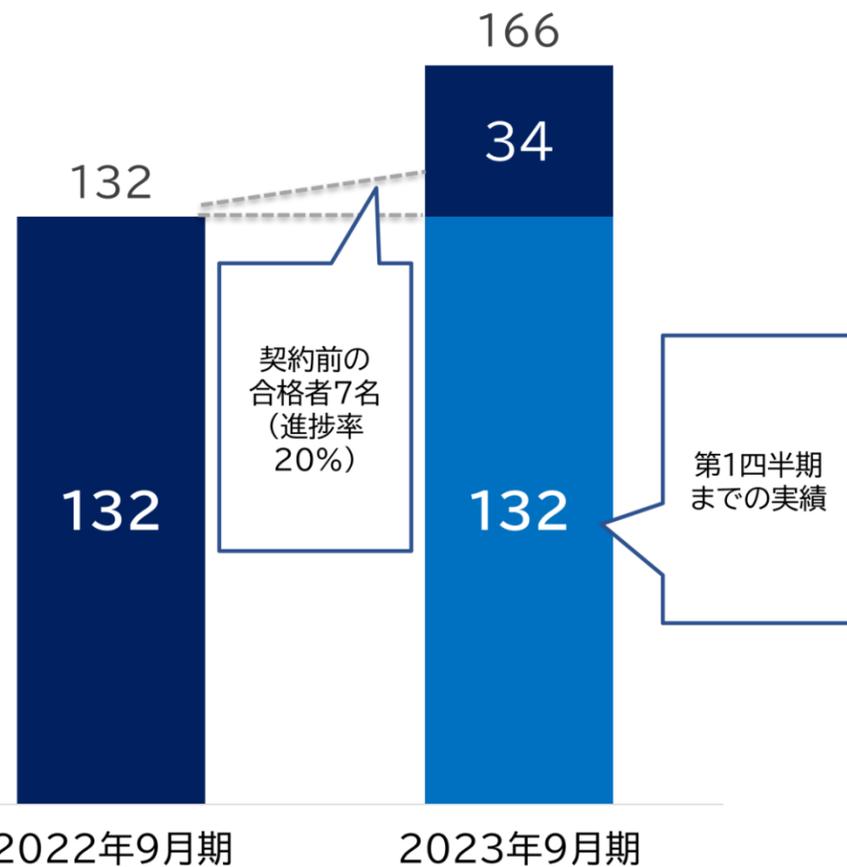
\*2021年9月期各四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っておりません。また、2021年9月期・2022年9月期は、四半期財務諸表は作成しておりません。

- 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の進捗率は計画並みの24%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なり、増収減益となる見通し。2022年11月公表済の業績発表数値から変更なし

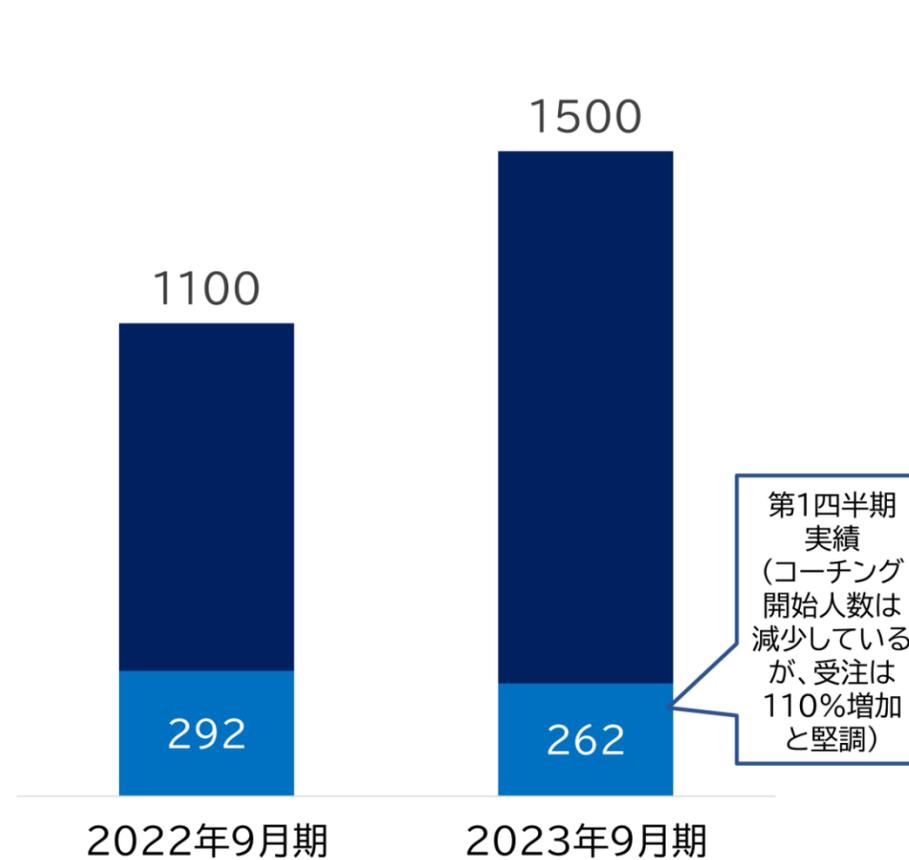
(百万円)	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期		
			通期見通し	1Q	進捗率
売上高	1,001	1,148	1,361	331	24.3%
1対n型ビジネス	672	740	832	198	23.7%
1対1型ビジネス	232	286	385	99	25.7%
その他	96	121	143	34	25.4%
営業利益	231	246	235	32	13.6%
経常利益	230	244	233	26	11.1%
経常利益率	23.1%	21.3%	17.2%	8.0%	—
当期純利益	156	172	159	18	11.3%
パートナーコーチ数	96人	132人	166人	132人	79.5%
1対1コーチング対象者数	748人	1,100人	1,500人	262人	17.5 %
取引先企業当り売上高	3.2	3.2	3.6	1.4	38.9 %

- パートナーコーチ数は契約ベースでは前期末対比不変も、**7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サービス開始時期の影響で、前期比30名減少しているが、**受注状況は昨対比110%増加と堅調に推移**
- 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

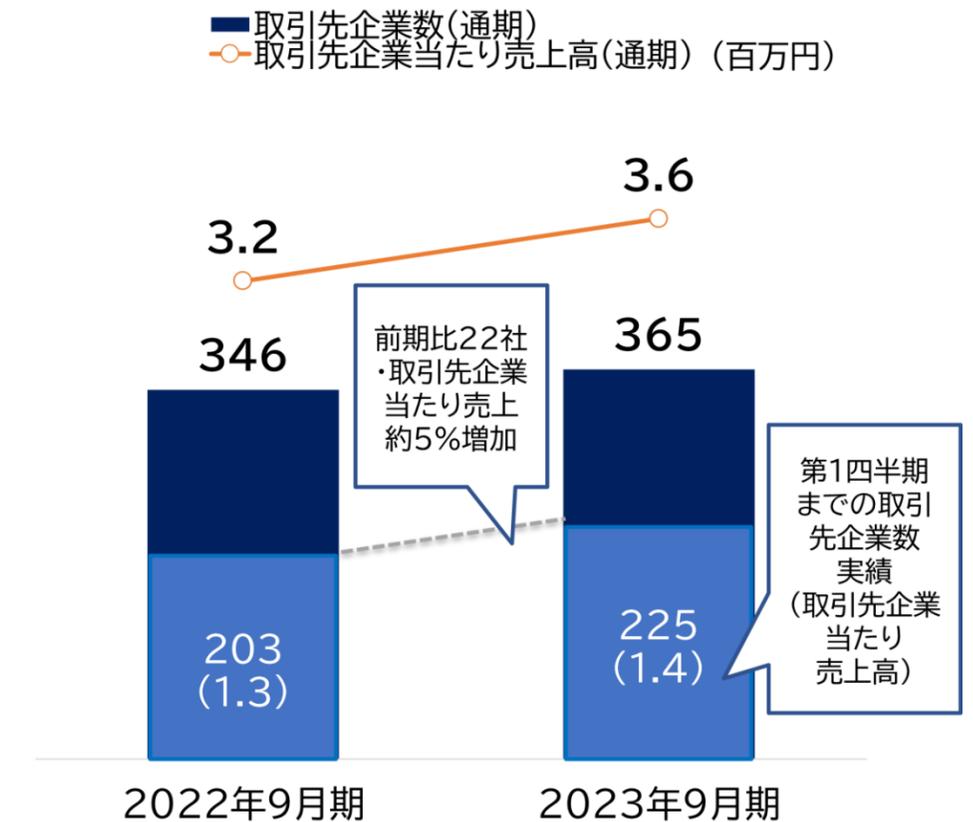
パートナーコーチ陣人数の推移



1対1コーチング対象者数の推移



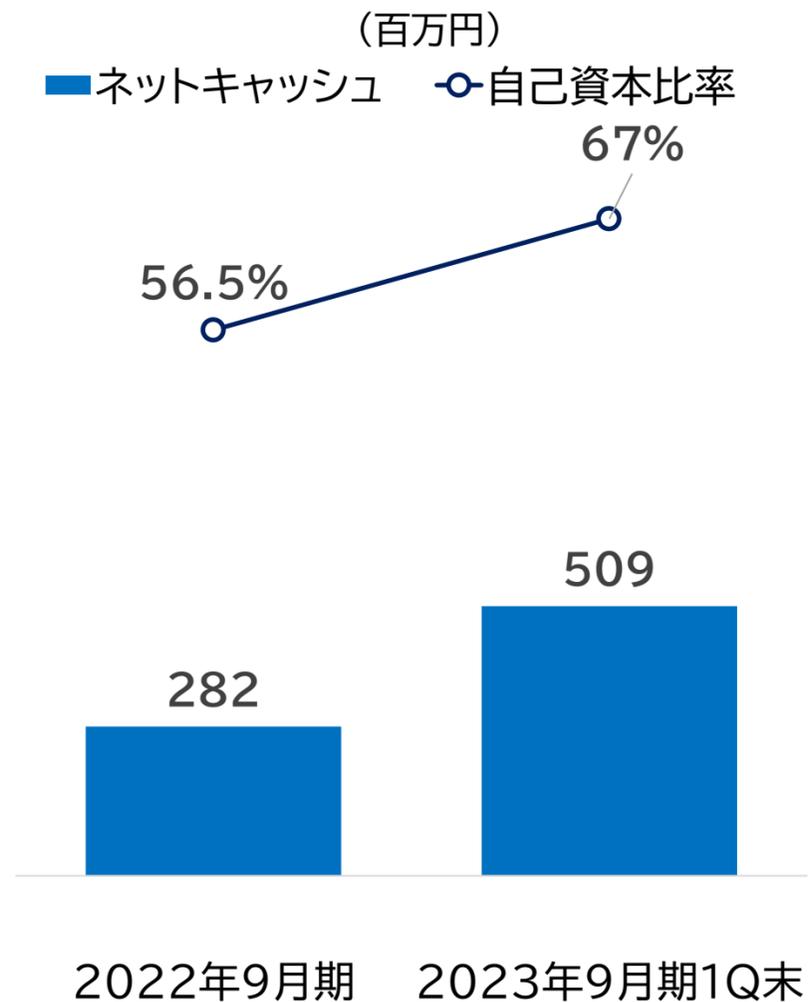
取引先企業数及び1社当たり売上高の推移



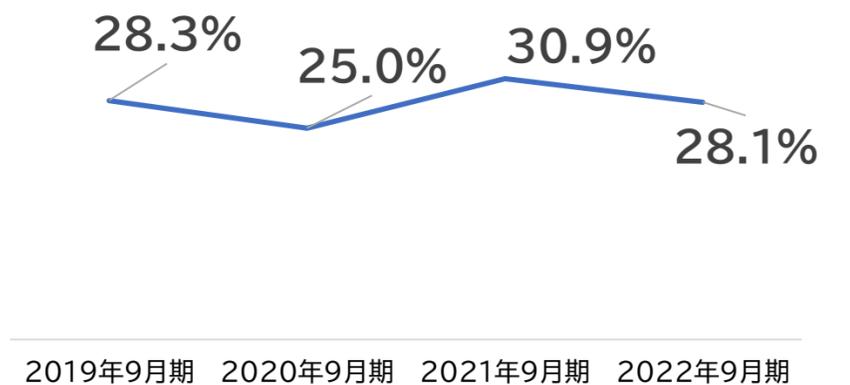
- 自己資本比率は67.0%。実質無借金経営であり、財務基盤は盤石
- 現時点でキャッシュが総資産に占める割合は6割超、年商の45%にあたり、安全性を確保した状態を維持
- 今後は成長投資に向けてキャッシュの有効活用を図る

(百万円)	2022年9月期	2023年9月期 第1四半期末	前期末比 増減
流動資産	645	848	+203
現預金	388	611	+223
売掛債権	216	196	▲20
棚卸資産	11	12	+1
固定資産	103	98	▲5
総資産	750	947	+197
負債	326	294	▲32
買入債務	56	55	▲1
有利子負債	106	102	▲4
純資産	424	653	+229
負債純資産合計	750	947	+197

### ネットキャッシュと 自己資本比率の推移



### 配当実績(配当性向)

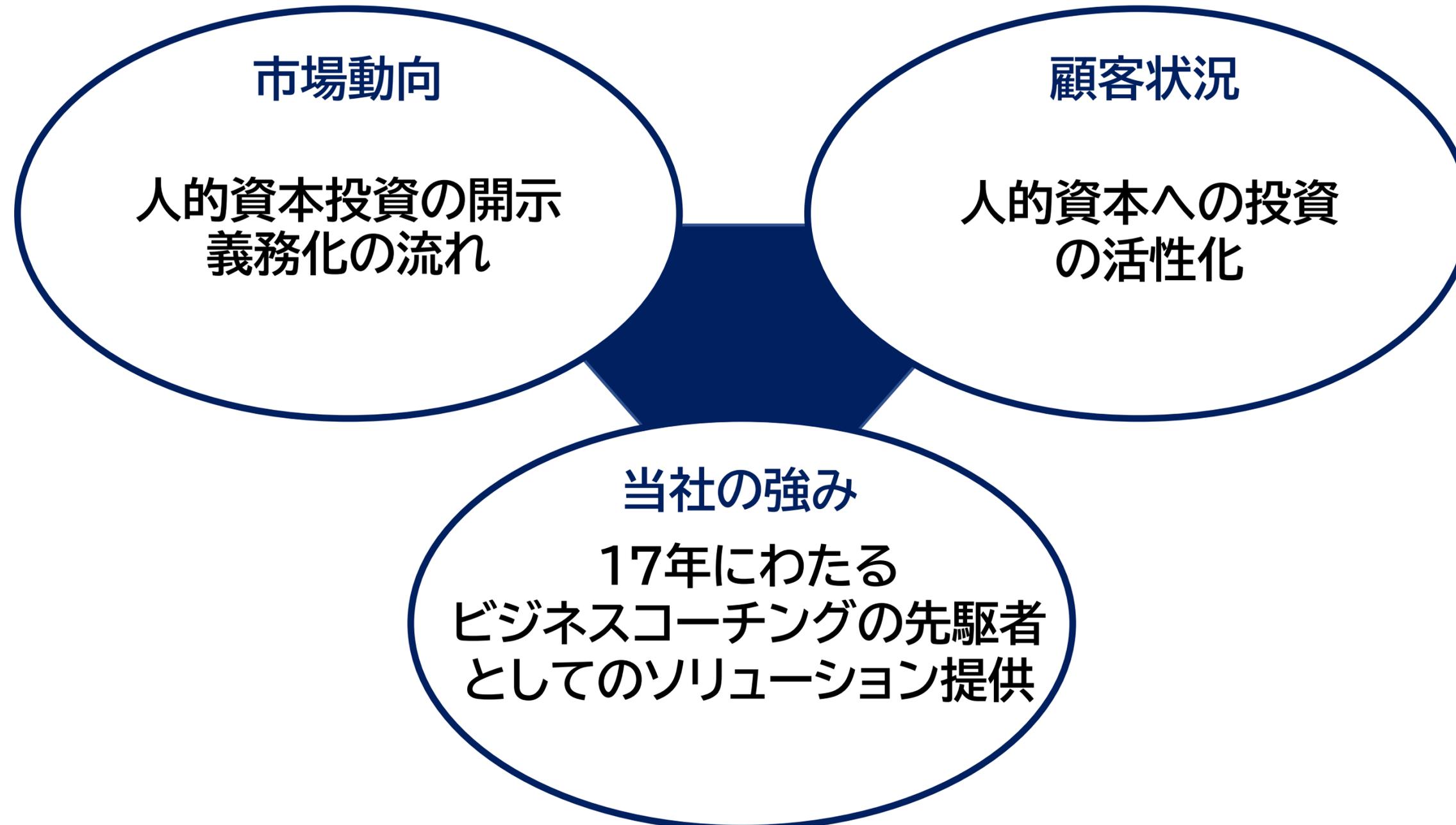


- 2019年9月期から配当を開始
- **配当性向30%**を目途に、財政状態等を勘案し決定
- **定期的・継続的な配当**を目指す



## 4. 今後の成長のポイント

- 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報酬諮問委員会の設置等により、次世代経営者の育成に追い風が吹いている



- 今年度は、人的資本経営の実現・人的資本開示に向けた人材開発市場の活発な動向を背景に、下記3点に取り組むことで、クライアント企業の成長と企業価値向上の支援を行う

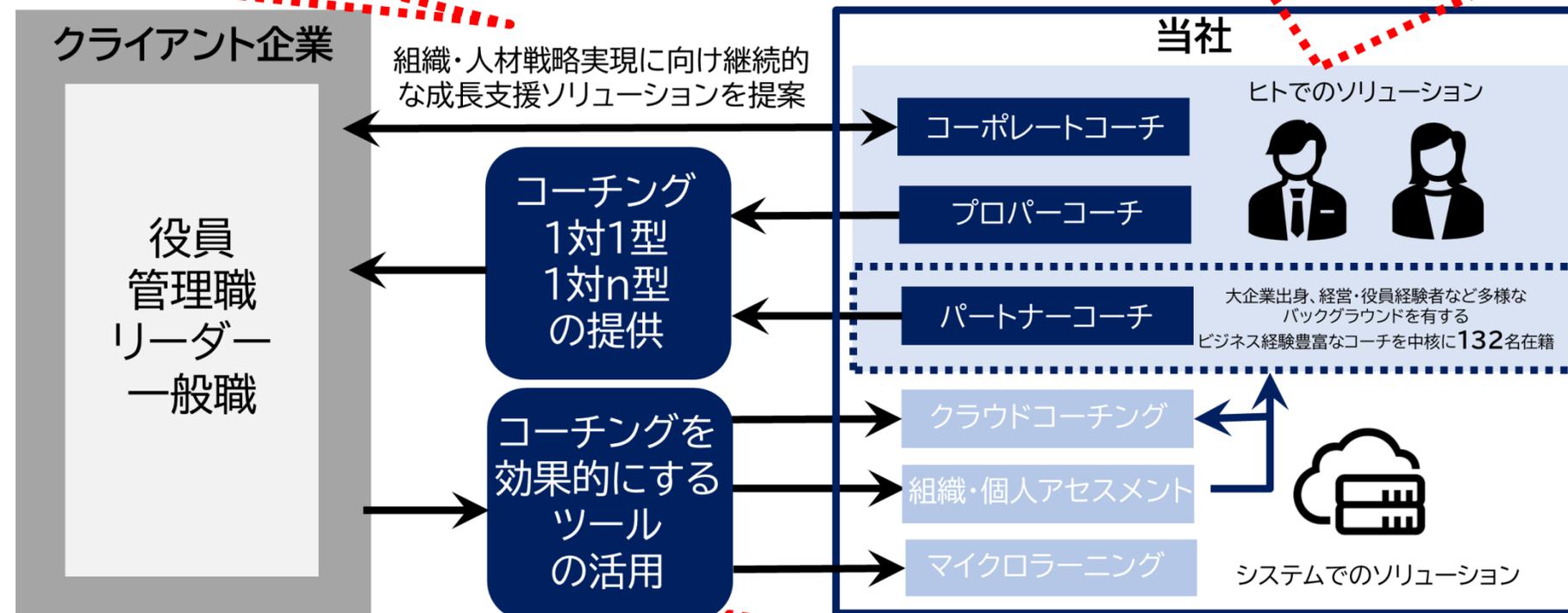
## ポイント1

1対1型サービスの  
利用促進・拡大

## ポイント2

サービス提供を支えるコーチ  
の採用強化

当社のビジネスモデル



## ポイント3

クライアントの利便性向上  
へのシステム投資

- 今年度は、**クライアント企業の一人ひとりのポテンシャル発揮**を支援するため、**1対1型サービスの利用促進・拡大**にむけ、各ポイントにおいて以下について取り組む

## ポイント1

### 1対1型サービスの利用促進・拡大

- クライアント企業の持続的な成長に向け、コーポレートコーチとパートナーコーチ・プロパーコーチの連携により、エグゼクティブ層へ徹底的かつ多層的な支援を行い、**サクセッションプラン**の実効性を高める
- **M&Aや業務提携**による外部との連携によるサービスの強化
- ビジネスコーチングの**ブランド力向上**のためのマーケティング強化
- **アカデミアとの連携**による1対1型サービス・ビジネスコーチングの普及

## ポイント2

### サービス提供を支えるコーチの採用強化

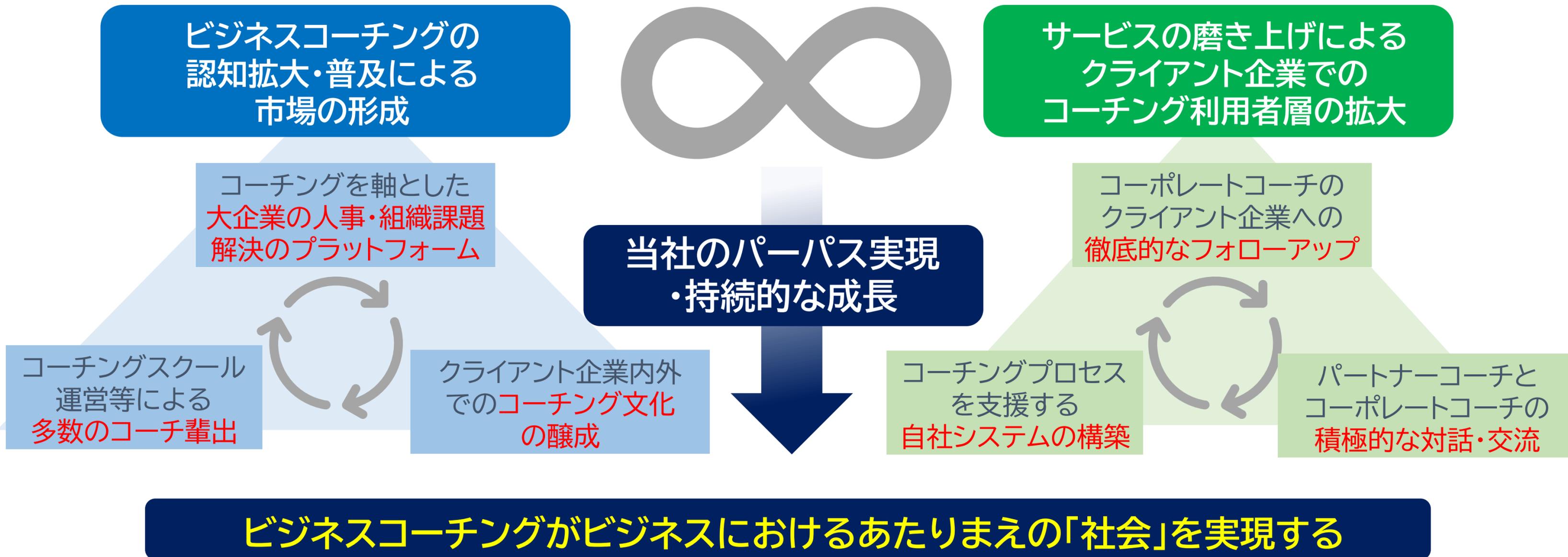
- クライアント企業へのサービス提供を担う**コーポレートコーチ・プロパーコーチ・パートナーコーチ**の採用と育成を強化し、ヒトへの投資を積極的に行うことで、サービス品質と量を向上させる

## ポイント3

### クライアントの利便性向上へのシステム投資

- クラウドコーチングへのシステム投資を行い、コーチングによる**クライアントの行動変容のデータベース化**による利便性向上を図る

- 当社のパーパス実現と今後の持続的な成長を通じたクライアントの成果・リーダーシップ発揮とクライアント企業の成長のために、**ビジネスコーチングの認知拡大・普及による市場形成**と**クライアント企業でのコーチング利用者層拡大**がドライバーとなる





## 5. ご参考資料

➤ コーチングがビジネス社会における「当たり前」となる社会を実現するため業界のプラットフォームを目指す

現在

X年後

認知  
拡大

①有識者と連携し、大企業の人事・組織課題解決に向けた  
コミュニティ運営による業界内でのリーダーシップ発揮

認知  
拡大

②大学MBAへの講座開講によるアカデミアとの連携

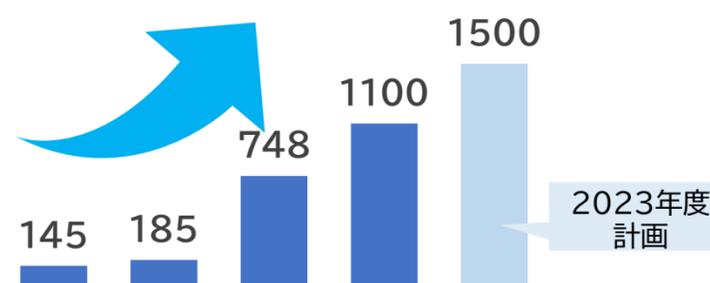
利用者  
拡大

③システム投資によるフォローアップサービスの充実と  
クライアントの利便性の確保

利用者  
拡大

④本社移転による、パートナーコーチとコーポレートコーチの  
連携強化を図り、クライアント企業への伴走支援の促進

1対1型サービスの  
クライアント数の推移



2019年度からの  
1対1型サービスの  
延べクライアント数  
2,178名  
(2022年度までの実績)

ビジネスパーソン一人ひとりに、  
ビジネスコーチがいる社会

コーチング文化の浸透により、  
当社においてはコーチングのエコシステム、  
クライアント企業においては人材の成長力、  
企業の成長力を高める

【今後、開拓を目指すマーケット】

日本の就業者全体の6,900万人(※)

コーチングに関するイノベーター・アーリー  
アダプターの輩出により、コーチング文化を  
浸透させ、企業変革の起点を創造する

(※2022年度労働力調査より)

# ①大企業の人事・組織課題解決に向けたコミュニティ運営

- 日本の人事・組織課題解決を目指し、有識者や先進的な取り組みを行っている企業と連携し、各種コミュニティを運営中。今後は、エグゼクティブ向けに特化したクローズドコミュニティ等の運営・開催を予定

## オープンコミュニティ運営

### 【HRエグゼクティブサロン】

企業の人事部長以上を対象とした無料オンラインセミナー。企業の人事戦略等に関わるテーマを扱い、有識者とのセッションを実施。企業の実際の事例を通して、人事変革のヒントを提供

主な配信テーマ	主な登壇企業(順不同・敬称略)	
・人事戦略	丸紅株式会社	豊田通商株式会社
・グループ人事戦略	シスコシステムズ 合同会社	株式会社三井住友 フィナンシャルグループ
・ワークエンゲージメント	KDDI株式会社	株式会社ブリヂストン
・ジョブ型人事	三菱ケミカル株式会社	ファイザー株式会社
・リーダーシップ	富士通株式会社	コカ・コーラ・ボトラーズ ジャパン株式会社

### 【各種有料・無料オンラインセミナー】

※年間約400件の開催。主な配信セミナーは下記の通り  
**有料:**「1on1の極意」・「管理職の原理原則」等  
**無料:**「1on1導入支援」・「コーチングラボ」等

クライアント企業・  
クライアント企業候補

エグゼク  
ティブ

人事管理職

人事実務担当者

## クローズドコミュニティ運営

### 【エグゼクティブ向け会議体・イベント】

今後、エグゼクティブに特化した会議体や有識者を招いたイベントを開催予定

### 【CHRO・人事部長交流会】

有識者の講演や、人的資本経営に関する先進企業同士のリアルな交流により参加企業各社の経営戦略と人事戦略の連動のブラッシュアップを支援

※テーマ例: 人的資本経営・女性活躍推進

### 【人事交流会】

人事実務担当者同士の情報交換と交流による各企業の人事実務の質の向上を支援

※テーマ例: タレントマネジメント・DEI

## ②大学MBAへの講座開講によるアカデミアとの連携

- ビジネスコーチングの認知拡大と普及の観点から、2023年4月より多摩大学大学院MBAにて「実践ビジネスコーチング」講座を、2023年9月より青山学院大学大学院国際マネジメント研究科(青山ビジネススクール)にて「コーチングとリーダーシップ」講座を開講することが決定
- 各講座を通じて志ある経営者や起業家の方々に人材開発・組織開発の手段をご提供することで、日本経済のさらなる発展に貢献

真の実践力を養う 超実学志向ビジネススクール



### 【登壇者プロフィール】



橋場 剛 取締役副社長  
コーポレートコーチング本部長  
BCS 認定プロフェッショナル  
ビジネスコーチ



山本 佳孝 専務取締役  
人材マネジメント本部長  
BCS 認定プロフェッショナル  
エグゼクティブビジネスコーチ  
※山本は多摩大学大学院MBAのみ登壇

### ③フォローアップ充実のためのシステム投資

- クラウドコーチングへのシステム投資を行い、データ蓄積・利活用を促進することで、コーチングにおける各フローの高度化・効率化に向けた基盤づくりを行う。本件投資により、**フォローアップサービスをさらに充実させることで、クライアントの成果発揮と企業成長の支援を実現**する

#### 【クラウドコーチングへのシステム投資効果の概要】

投資内容

コーチングプロセス一連のデータ蓄積と利活用の促進等に向けたシステムの機能拡張



投資により  
実現すること

コーチングプロセスの高度化・効率化【フォローアップ充実】

【コーチアサイン】  
データ利活用による最適な  
アサインの実現

【コーチングプロセス】  
セッション毎の変化、  
振り返り記録のデータベース化

【クライアントの行動変容】  
実施前と終了後の  
クライアントの変化の可視化

投資効果

**クライアントの成果発揮・クライアント企業の成長**

## ④ 本社移転によるパートナーコーチとコーポレートコーチの連携強化

- 2023年5月にコーチングベース(※)機能を備えた本社へ移転を予定。新オフィスでは、**パートナーコーチとコーポレートコーチのコミュニケーション活性化を意図した設備と運用**を行う。これにより、クライアント企業の人材・組織課題の解決に向け、「実践知の共有」と「高度な情報連携」が実現され、クライアント企業の成長支援の実効性を高めていく

【本社移転先】  
京阪神虎ノ門ビル 12階

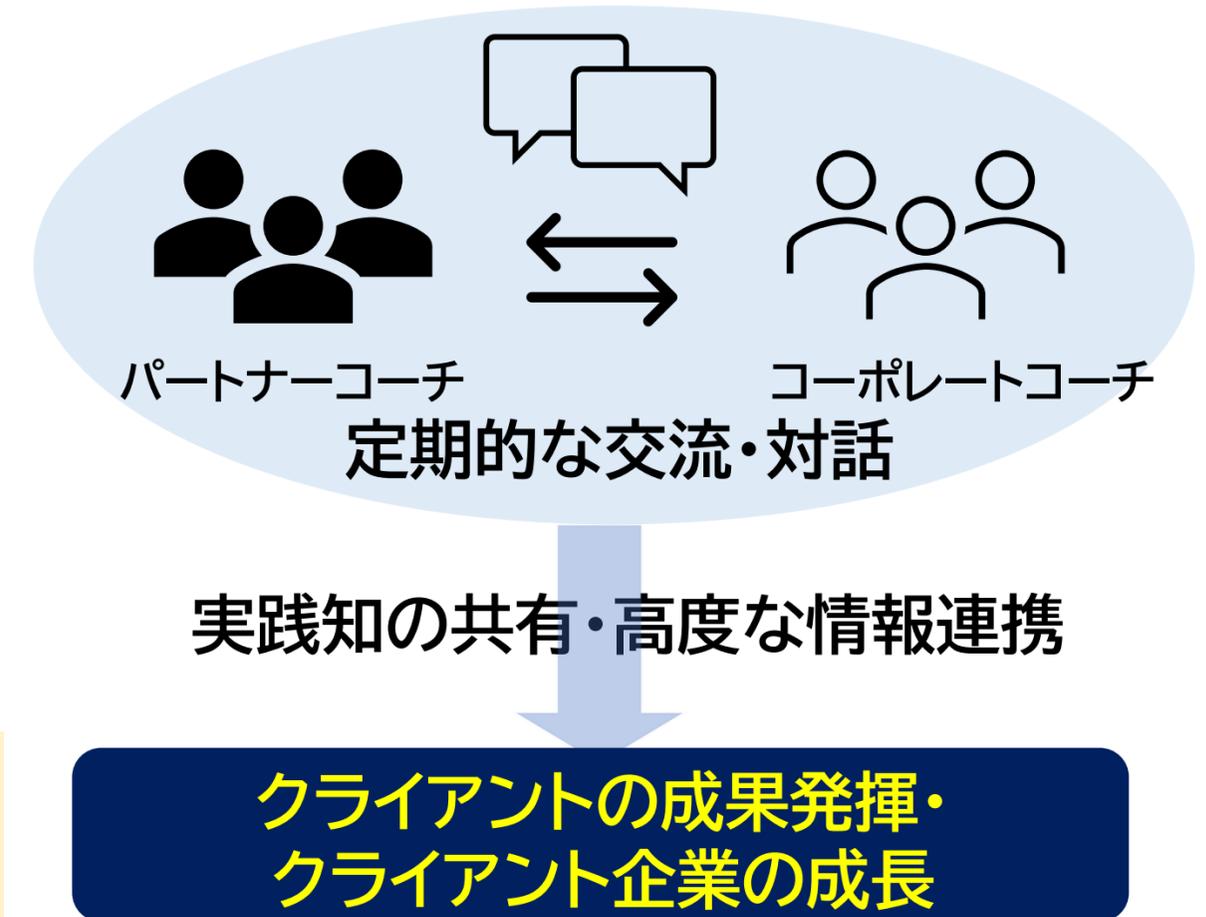


【コーチングベース完成イメージ】



(※)コーチング実施前にプランの検討、  
コーチング実施後にセッションの振り返りが、  
他のパートナーコーチやコーポレートコーチと  
コミュニケーションできるスペース

【連携強化イメージ】



## < 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  
03-3556-5271(代表)  
[investor\\_relations@businesscoach.co.jp](mailto:investor_relations@businesscoach.co.jp)