



ビジネスコーチ株式会社
東証グロース：9562

2024年9月期 決算説明資料

2024年11月8日

© Business Coach Inc. All rights reserved.

1. 通期決算
2. 2025年9月期業績予想
3. 中期利益計画
4. 経営戦略
5. Appendix

通期決算

売上高

1,601 百万円

(前年同期比 138.5%)

売上
総利益

973 百万円

(前年同期比 125.9%)

EBITDA※

164 百万円

(前年同期 158.7%)

営業
利益

79 百万円

(前年同期比 96.2%)

経常
利益

79 百万円

(前年同期 103.8%)

親会社株主に帰属する
当期
純利益

54 百万円

(前年同期比 101.4%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

売上高

営業利益

2024年9月期事業概要

連結業績

1,601 百万円
(前年同期比 138.5%)

79 百万円
(前年同期比 96.2%)

- ・ **段階利益は修正後の業績予想を達成**
- ・ 売上高はKDテクノロジーズのM&Aが寄与したことで過去最高を更新
- ・ KDテクノロジーズのM&Aで生じたのれん償却費等の影響により減益に

人材開発事業 (ビジネスコーチ)

1,290 百万円
(前年同期比 111.6%)

128 百万円
(前年同期比 154.2%)

※ 全社費用を人材開発事業に含めております

- ・ **過去最高の売上高を更新**
- ・ プライム企業を中心に1対1型サービスが拡大し安定した収益基盤を構築
- ・ **日本を代表する企業から数年にわたる数億円規模の大型案件を複数受注**

SXi事業 (KDテクノロジーズ)

344 百万円
(前年同期比 -%)

△43 百万円
(前年同期比 -%)

- ・ インフレの影響もあり、コスト削減事業の成長は鈍化したもののDX支援事業はFY2025に繋がる種まきが完了
- ・ ビジネスコーチとの事業シナジーを最大化するためのPMI体制を強化

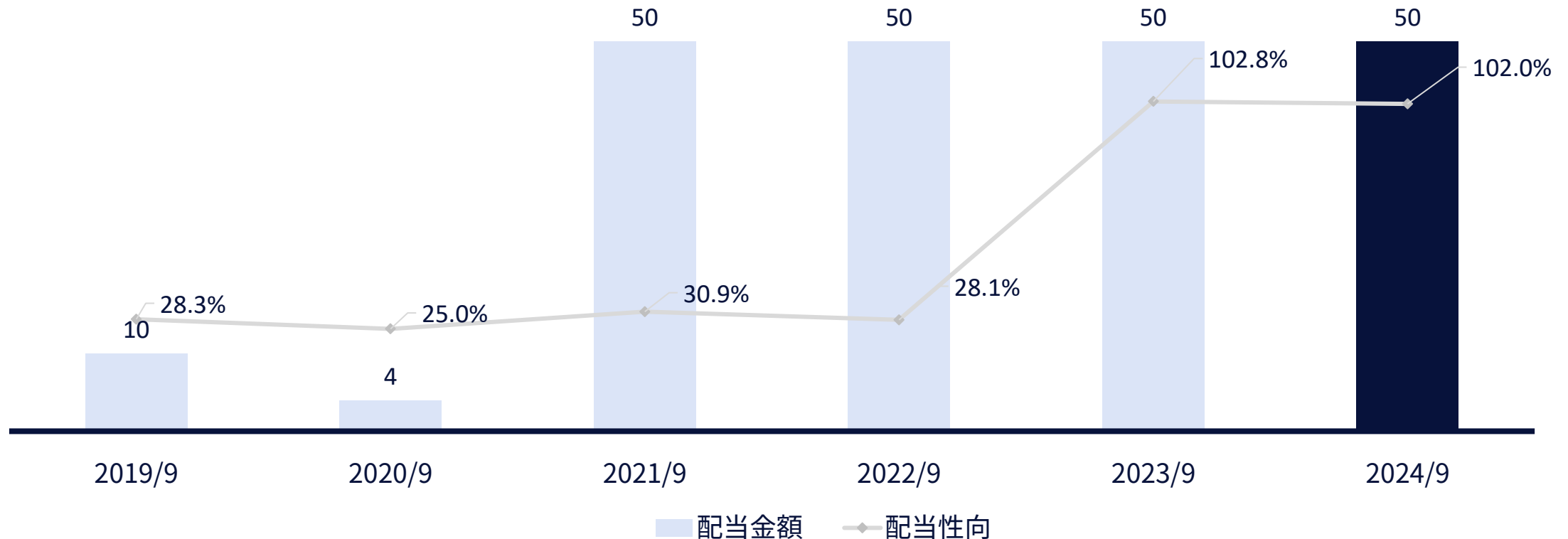
通期業績予想に対する振り返り

2024年9月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2024年9月期 (計画)	2024年9月期 (実績)	達成率
売上高	1,656	1,601	96.7%
営業利益	79	79	101.1%
経常利益	79	79	100.1%
親会社株主に 帰属する当期純利益	53	54	102.2%

2024年9月期においては、人材開発事業での組織変更が大きく寄与したことで、**プライム上場企業を中心に大型案件を複数受注**するなど良い傾向が見られたものの、一部予定していた案件が翌期での実施になったことから売上高は未達成に終わりましたが、**営業利益以下の段階利益は計画通り通期業績予想を達成**しました。

株主還元施策（配当）

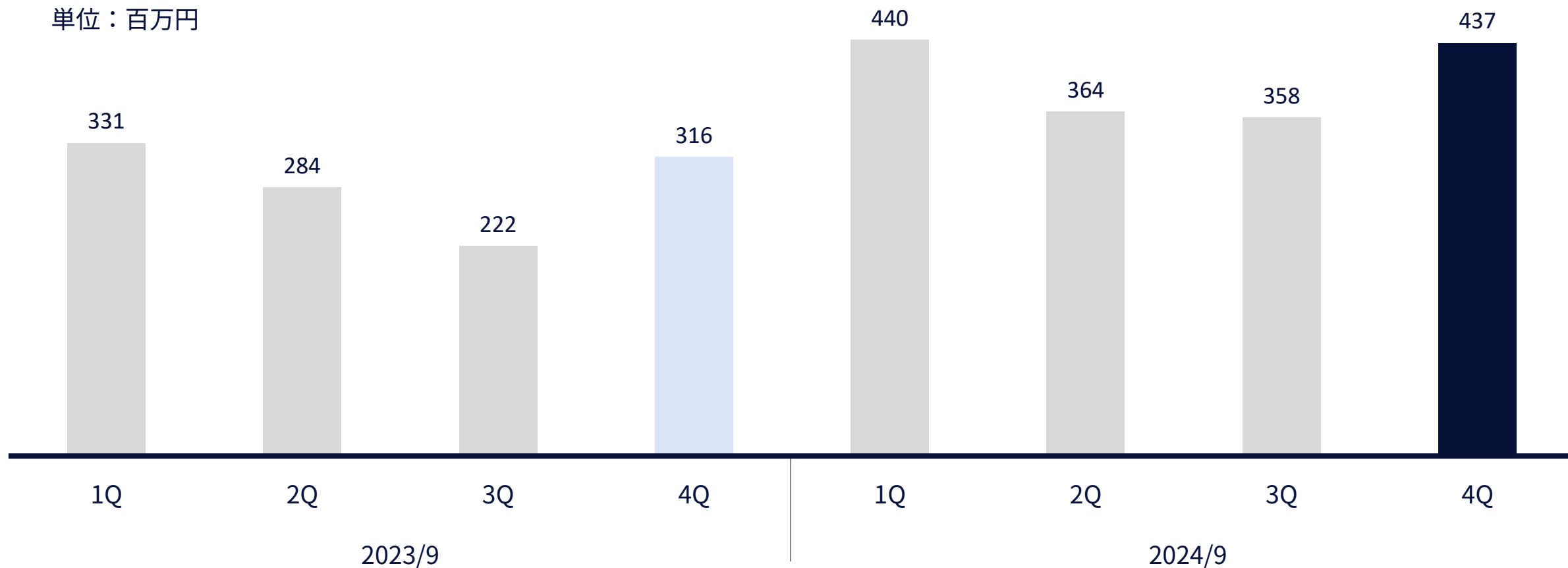
2024年9月期においては、業績予想を修正するも期初計画通り株主の皆様へ**50円の配当**を実施
2025年9月期以降は、**連結配当性向30%**を目安にするも、**配当額50円は当面維持**していく方針



連結売上高推移（四半期推移）

2024年9月期第4四半期の連結売上高は、第1四半期と同水準の**437**百万円（前年同期比**138.2%**）

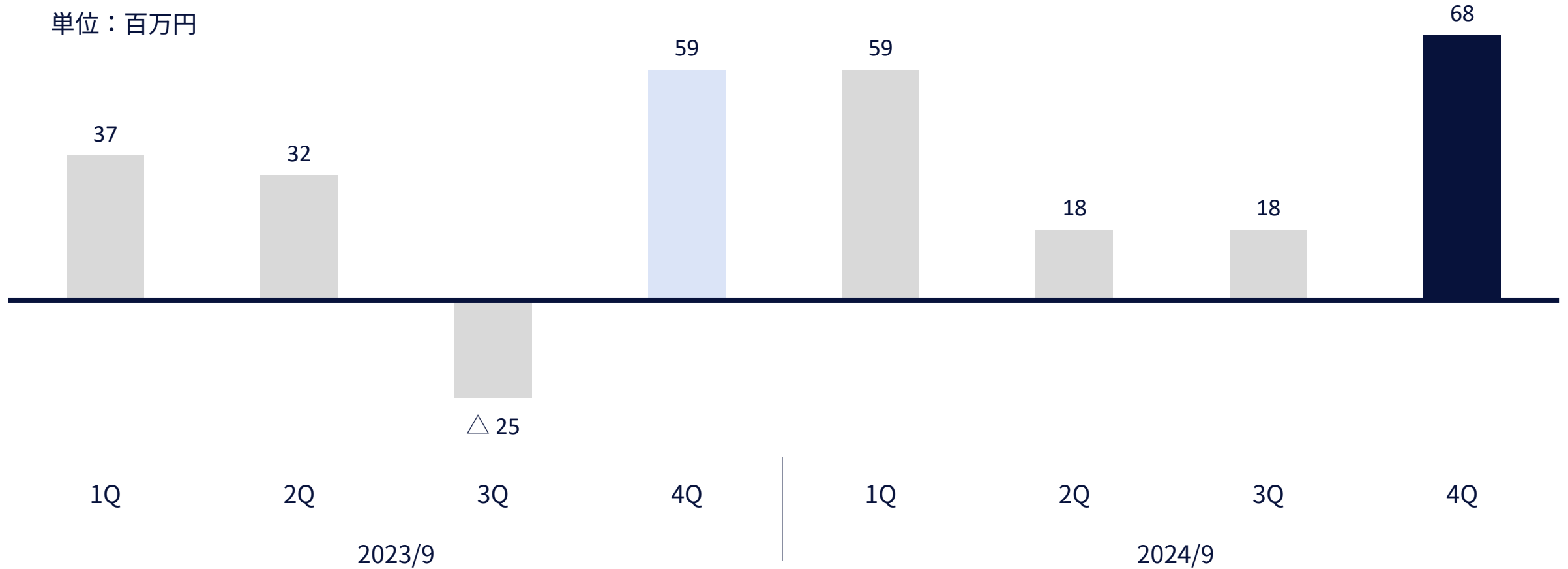
単位：百万円



EBITDA推移（四半期推移）

2024年9月期第4四半期のEBITDAは、営業利益の増加により上場来最高の68百万円（前年同期比115.0%）

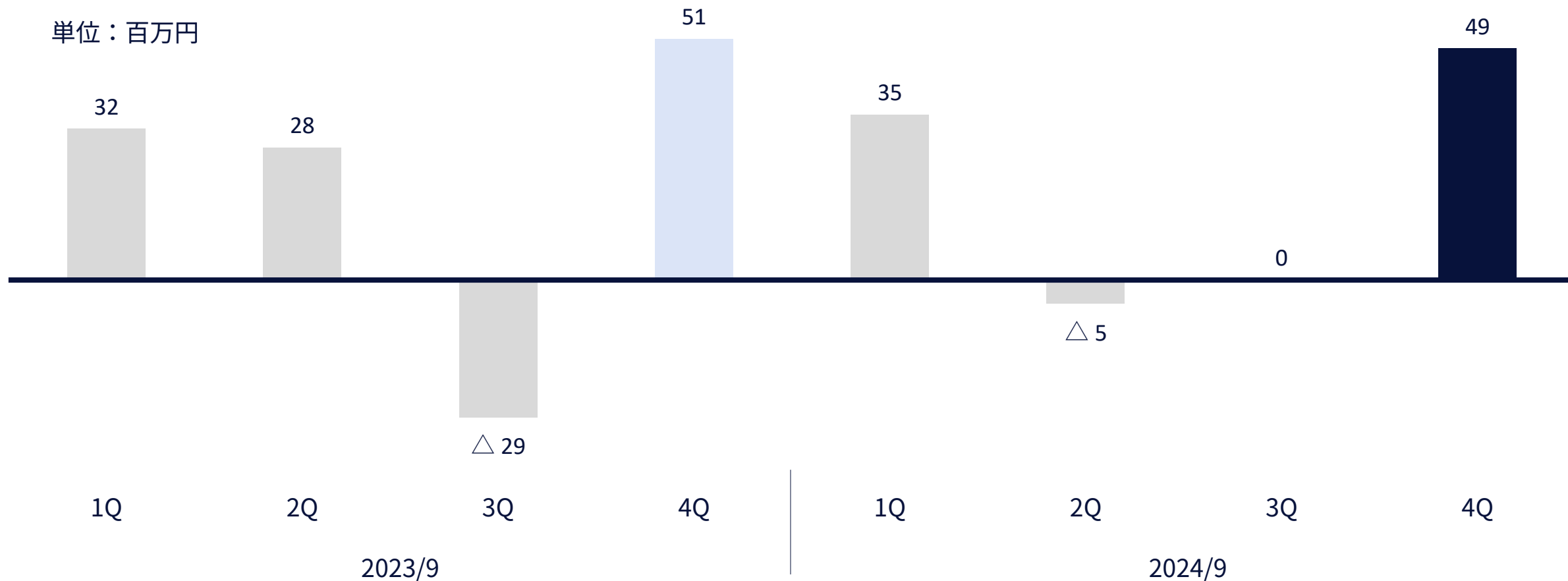
単位：百万円



連結営業利益推移（四半期推移）

2024年9月期第4四半期の連結営業利益は、M&Aによる負担があるものの前期同水準の**49**百万円（前年同期比**96.5%**）

単位：百万円

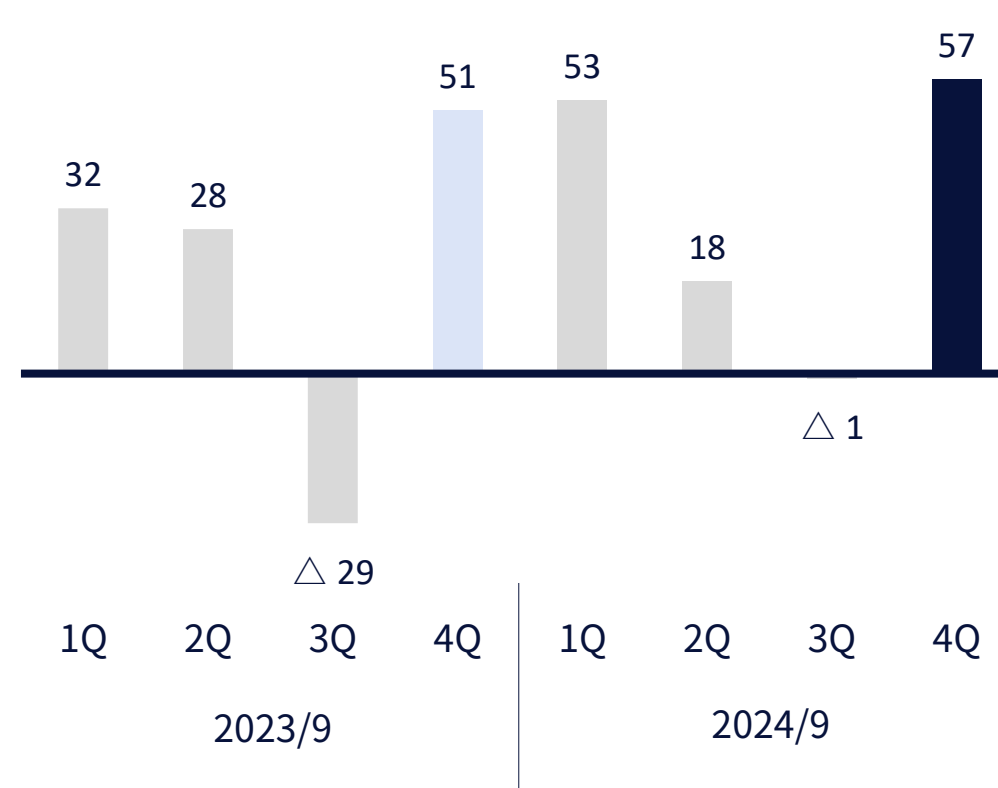
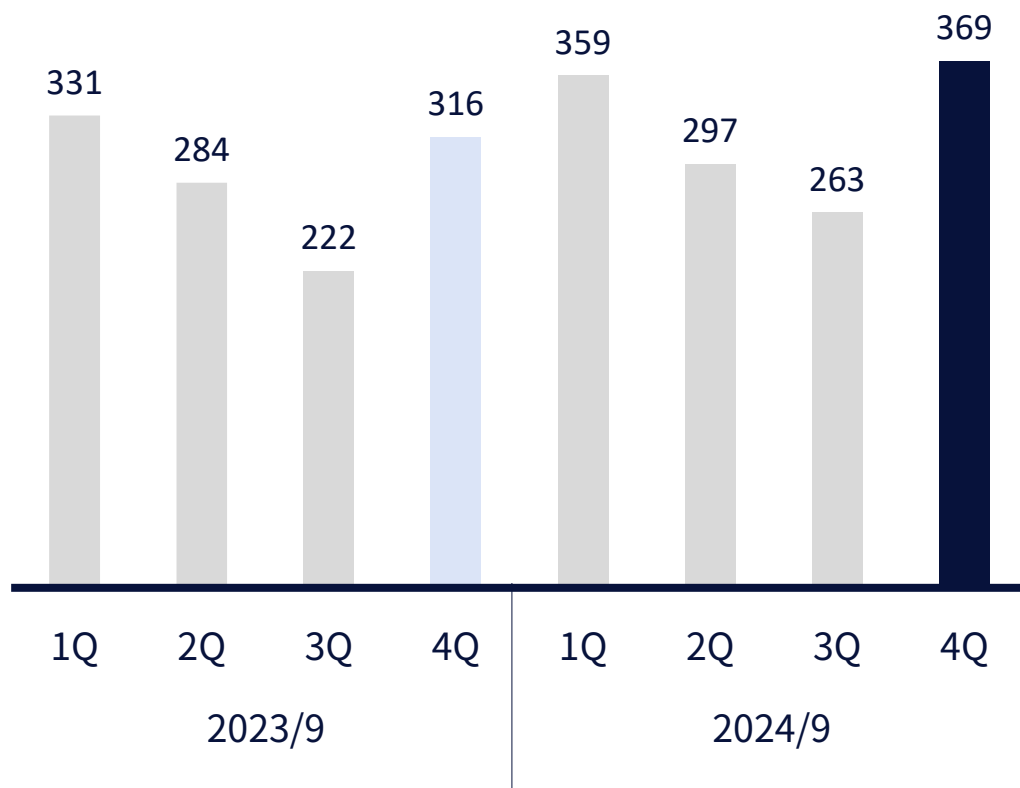


人材開発事業（ビジネスコーチ）

2024年9月期第4四半期は、顧客の人的資本経営ニーズを的確に捉え、**上場来最高の売上高・営業利益を確保**
2025年9月期は、プライム上場企業を中心とした顧客基盤を活かし、クロスセルによる顧客単価向上を目指す

【売上高（百万円）】 369百万円（前年同期比**116.7%**）

【営業利益（百万円）】 57百万円（前年同期比**110.5%**）



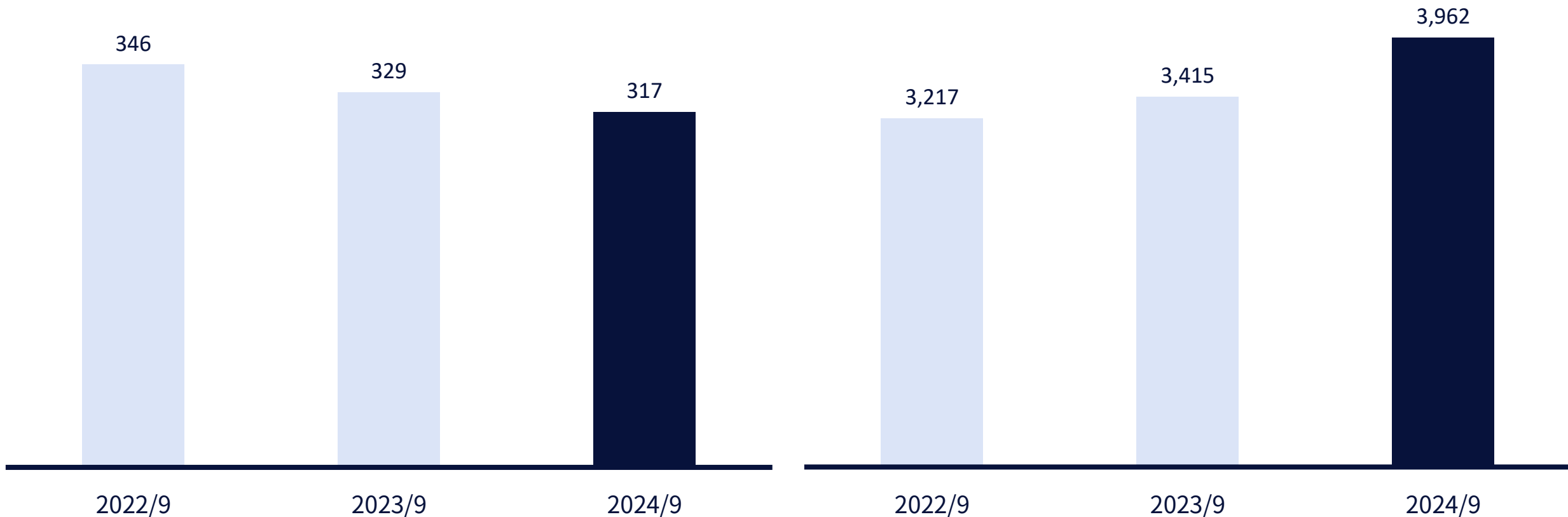
※ 全社費用を人材開発事業に含めております

取引先企業数および1社あたり平均売上高の推移

取引先企業数においては、新規顧客の獲得よりも既存顧客に対する単価上昇に注力したため、前期比で12社減少
1社あたりの平均売上高においては、既存顧客の人事・組織課題に応じた提案が功を奏し、前期比で547千円増加

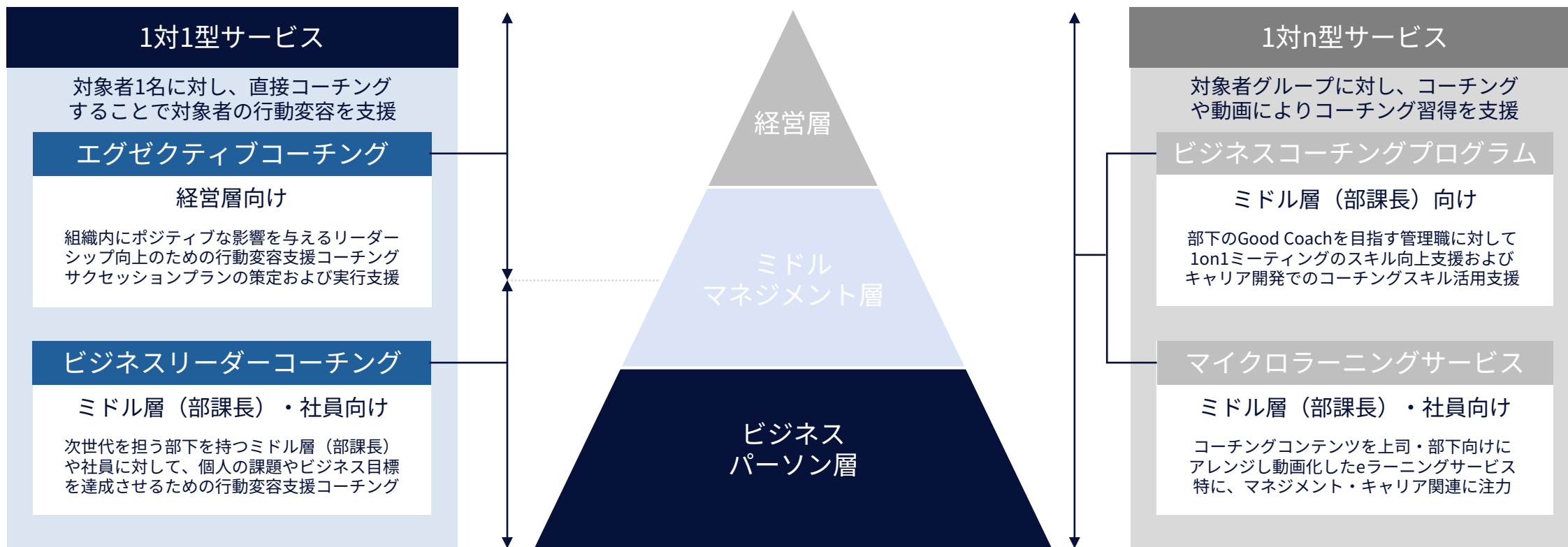
【取引先企業数】 317社（前年同期比96.4%）

【1社あたり平均売上高】 3,962千円（前年同期比116.0%）



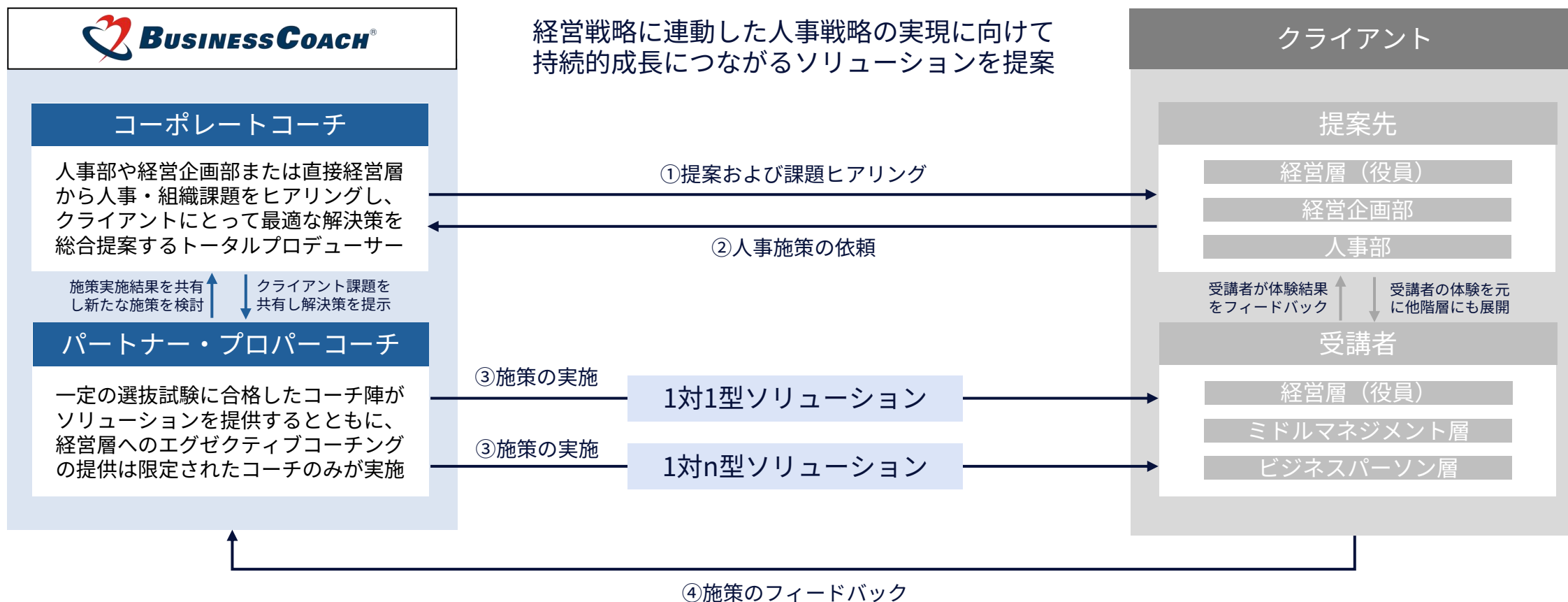
1対1型・1対n型サービス

クライアントの課題解決に向け、1対1型サービス・1対n型サービスの2つの柱を軸にコーチングサービスを提供
標準化されたプランをベースにしつつもクライアントのニーズに合わせてカスタマイズしたサービス提供が可能



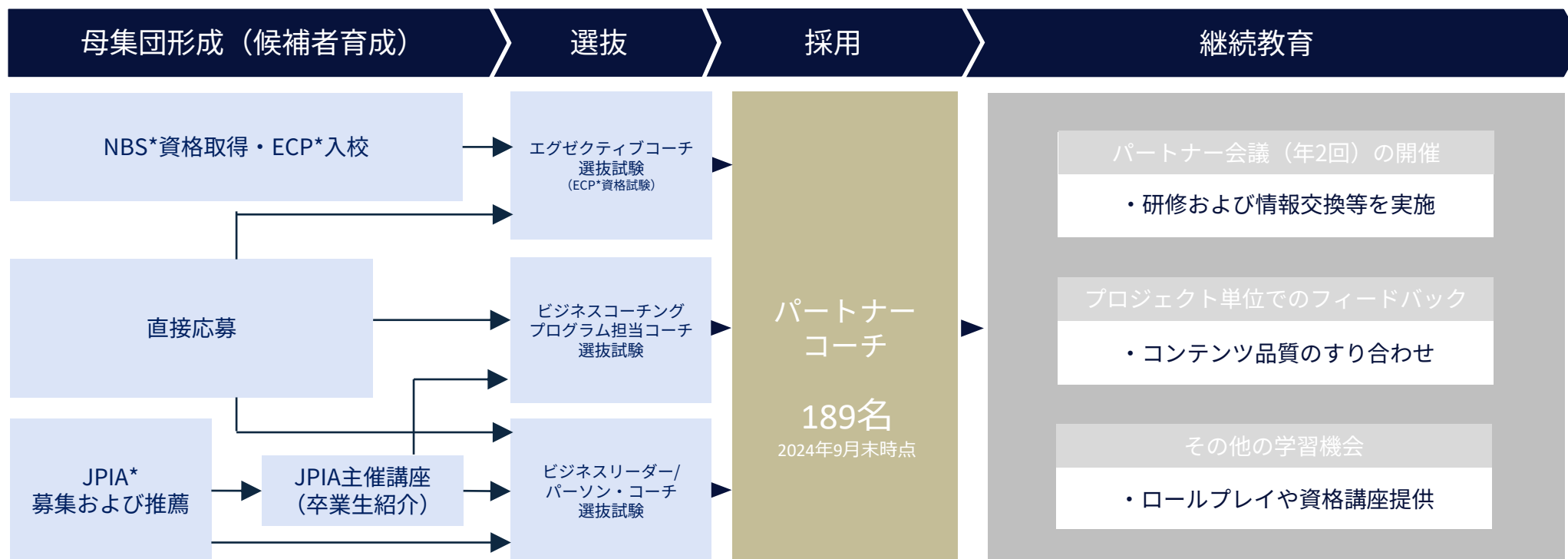
ビジネスコーチのビジネスモデル

コーポレートコーチがクライアントに伴奏しながら人事・組織課題を抽出し、課題に対する最適な解決策を提案
クライアントの課題解決のために、パートナーコーチおよびプロパーコーチが1対1型・1対n型のサービスを提供



品質とスキルを高め続けるパートナーコーチ育成フロー

選抜試験に合格したパートナーコーチに対し、定期研修を義務化することで一定以上の品質とスキルを担保
経営層に対しコーチングするエグゼクティブコーチングにおいては、パートナーの中でも成績上位者に限定



*NBS：日本経済新聞社主催の日経ビジネススクールとの共同運営講座。当社による資格発行

*ECP：当社主催のエグゼクティブコーチングプログラム

*JPIA：日本プロフェッショナル講師協会

プライム上場企業を中心とした強固な顧客基盤

300社以上の大企業の取引先企業様のうち、プライム上場企業とその子会社で約7割を占める形に企業の課題に合わせて質の高い解決策を提示できることが、ビジネスコーチが選ばれ続ける理由



一生涯のパートナー

第一生命



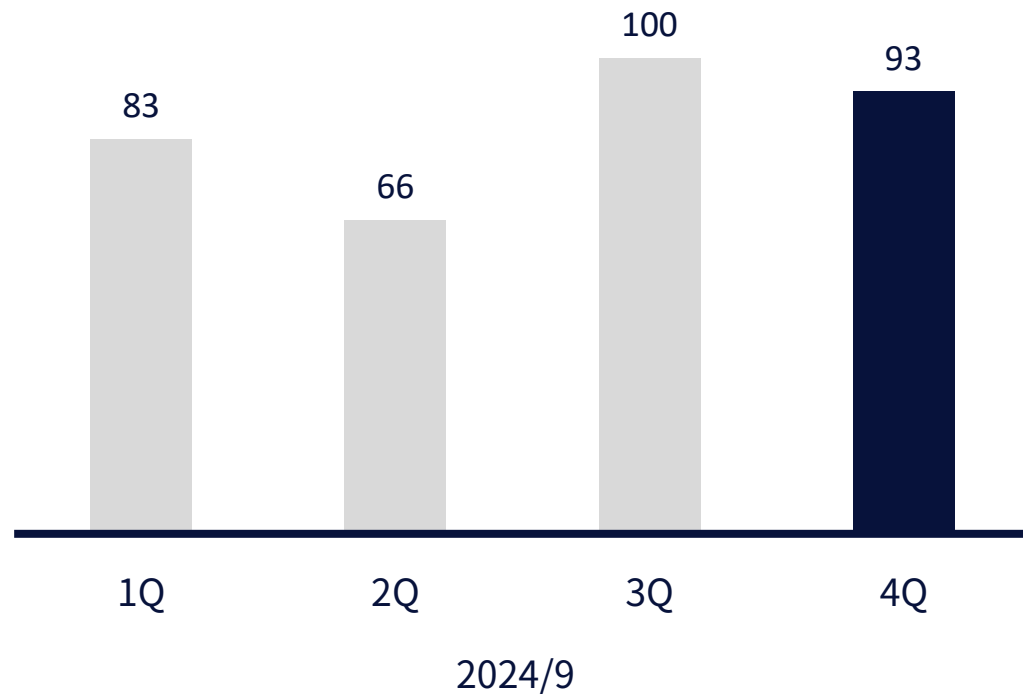
いっしょに、明日のこと。
Share the Future



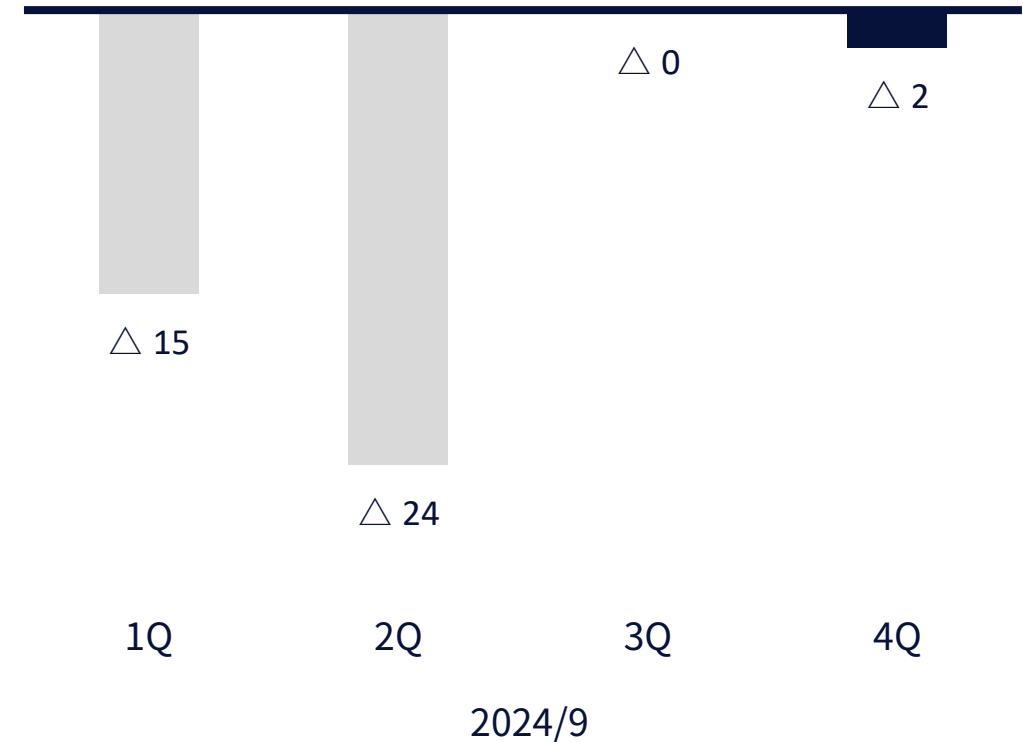
※取引先企業様一例（順不同）

2024年9月期第4四半期は、第3四半期と比べて売上高は減少したが、営業利益は黒字化が視野に入る水準に
2025年9月期は、人的資本経営を強化するDX支援により顧客単価向上を図りながら、通期で黒字化を目指す

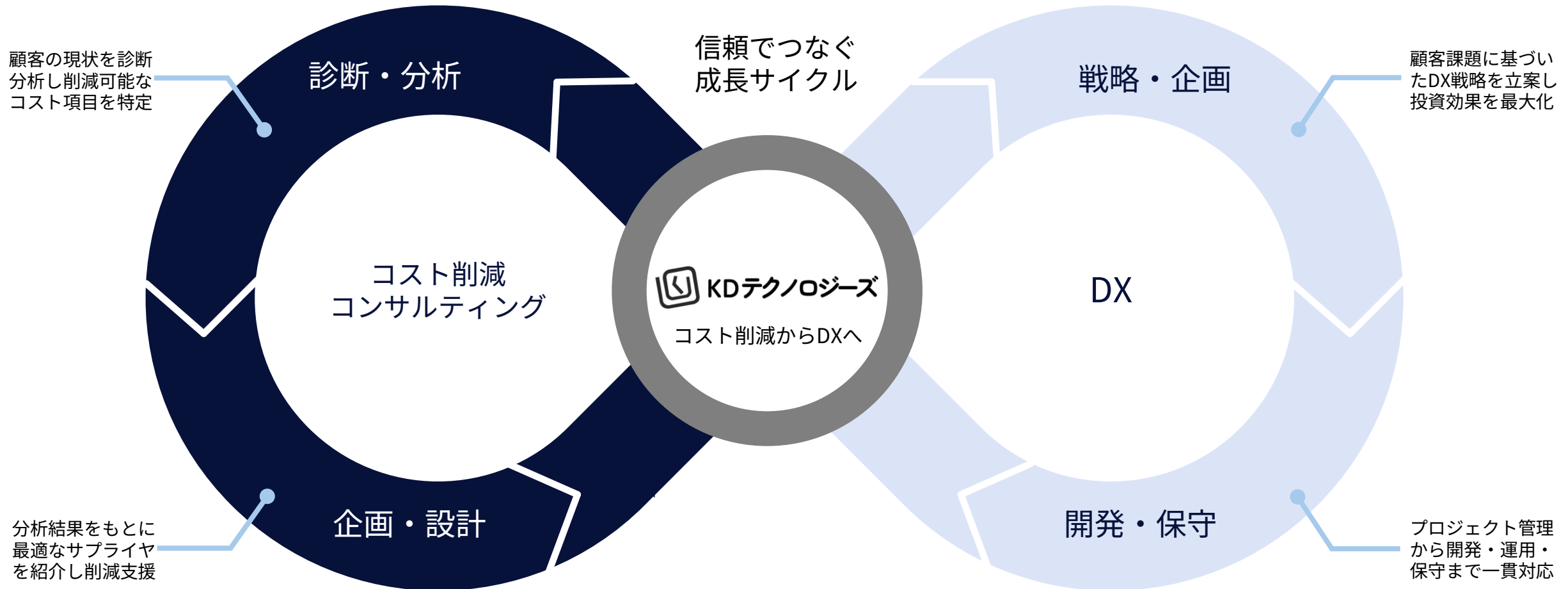
【売上高 (百万円)】 93百万円



【営業利益 (百万円)】 Δ 2百万円



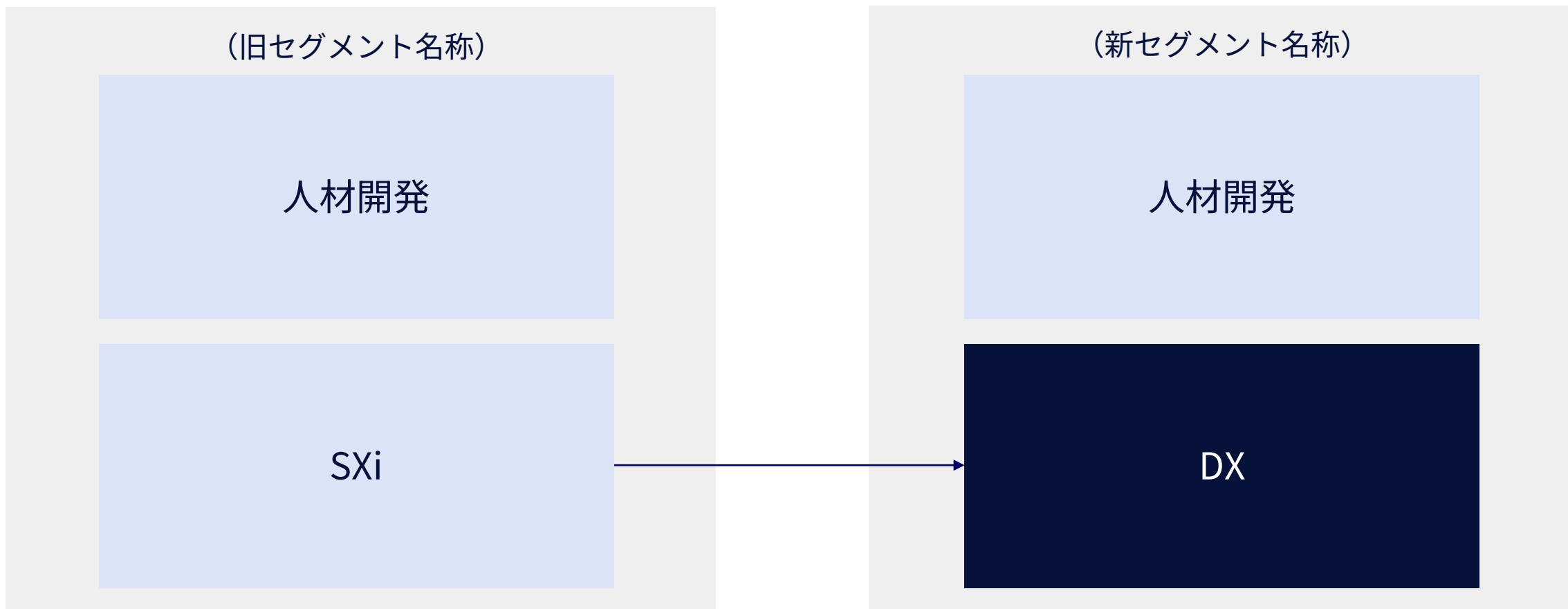
顧客にリスクがない成果報酬型をメインとするコスト削減コンサルティングで顧客との信頼を構築
削減したコストをDX投資に誘導することで、顧客のDX推進を全面支援する好循環型ビジネスを創出



2025年9月期業績予想

セグメント名称変更

2025年9月期より、事業の実態に合わせ「SXi」を「DX」セグメントに名称変更
今後「DX」事業を伸ばしていくことを明確化し、企業のDX推進支援を一層加速



2025年9月期連結業績予想

2025年9月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2024年9月期 (実績)	2025年9月期 (計画)	前年同期比	2025年9月期 上期計画	2025年9月期 下期計画
売上高	1,601	1,800	112.4%	870	930
営業利益	79	85	106.4%	55	30
経常利益	79	85	107.5%	55	30
親会社株主に 帰属する当期純利益	54	25	46.2%	23	2

2025年9月期は、人材開発事業において人材採用およびマーケティング投資を積極的に実施する方針からDX事業が利益貢献する計画となっております。なお、配当につきましては連結配当性向30%を目安に還元する方針ではありますが、計画上基準額の50円に満たないため、前期同様**1株あたり50円**を予定しております。

セグメント別利益計画

セグメント別利益計画 (単位：百万円)		2024年9月期 (実績)	2025年9月期 (計画)	前年同期比	2025年9月期 上期計画	2025年9月期 下期計画
人材開発	売上高	1,290	1,400	108.5%	700	700
	営業利益	128	62	48.6%	54	8
DX	売上高	344	400	116.2%	170	230
	営業利益	△43	22	+66	0	22

- ・人材開発事業においては、2026年9月期以降の高い成長を見据え、下期に人材採用およびマーケティング投資を積極的に実施していきながら、大型案件の受注と既存顧客に対するクロスセルを強化していく方針
- ・DX事業においては、前期から取り組んでいたコスト削減プロジェクトおよびDX支援案件の成果を下期に着実に刈り取るとともに、DX人材の育成とグループの顧客基盤を活用したDX案件の受注強化を図る方針

中期利益計画

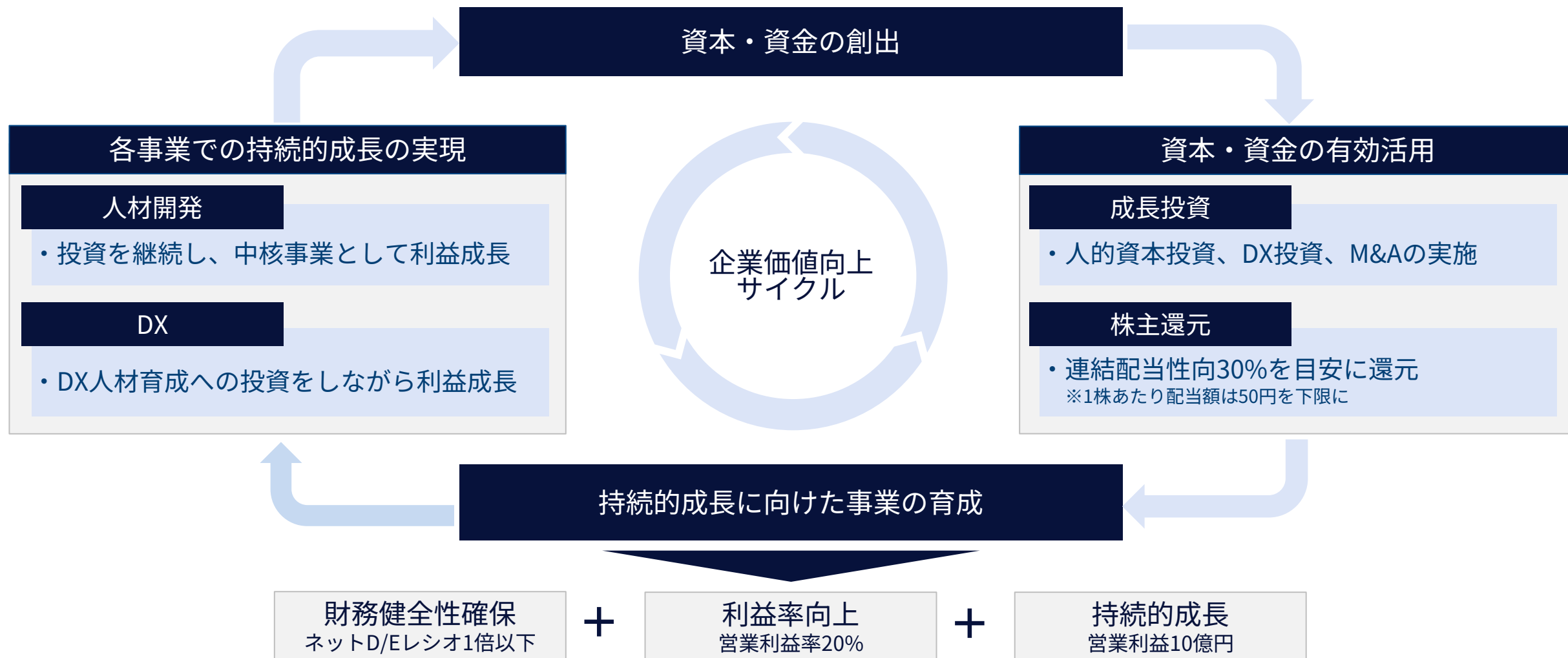
中期利益計画

中期利益計画 (単位：百万円)	2025年9月期 (計画)	2026年9月期 (計画)	2027年9月期 (計画)	2028年9月期 (計画)	2029年9月期 (計画)
売上高	1,800	2,400	3,000	4,000	5,000
EBITDA	163	378	578	778	1,058
営業利益	85	300	500	700	1,000

- **2029年9月期は、EBITDA1,058百万円、営業利益1,000百万円を計画**しております
- 財務の健全性に配慮しながら、M&Aを積極的に実施し、中期利益計画を上回る経営を行ってまいります
- 当社の配当方針につきましては、**連結配当性向30%**を目安に株主の皆様へ還元しております
- 今後の市場環境および当社の事業状況を踏まえ、中期利益計画を適宜アップデートしてまいります

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

営業キャッシュ・フローから得たキャッシュを成長投資および株主還元のアロケーション



經營戰略

ビジネスコーチ
≠
コーチングを提供する人

ビジネスコーチ

=

顧客の企業価値向上を支援する人

**コーチング市場60億円から
人的資本経営市場1兆円へ**

コーチング会社から 「人的資本経営のプロデューサー」に



人的資本経営市場

研修サービス市場5,800億円に加え、人事コンサル、従業員のエンゲージメント診断、ホワイトカラー職種の人材紹介を含み、1兆円市場を狙いに行く

研修サービス市場の主要因

人材開発ニーズの変化

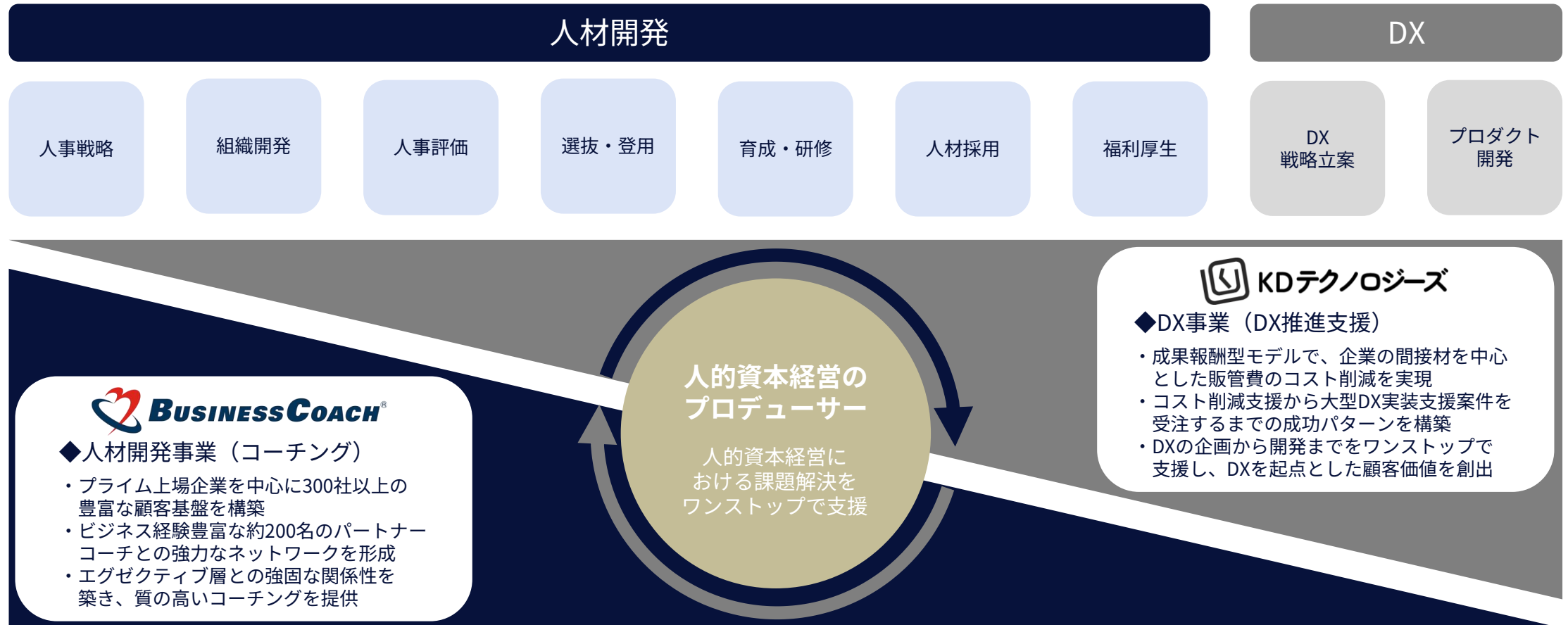
人材投資への重要性増加

政府の後押し

出典：(株)矢野経済研究所が発表した「企業向け研修サービス市場に関する調査」「人材ビジネス市場に関する調査」および「従業員エンゲージメント市場に関する調査」をもとに当社が算出

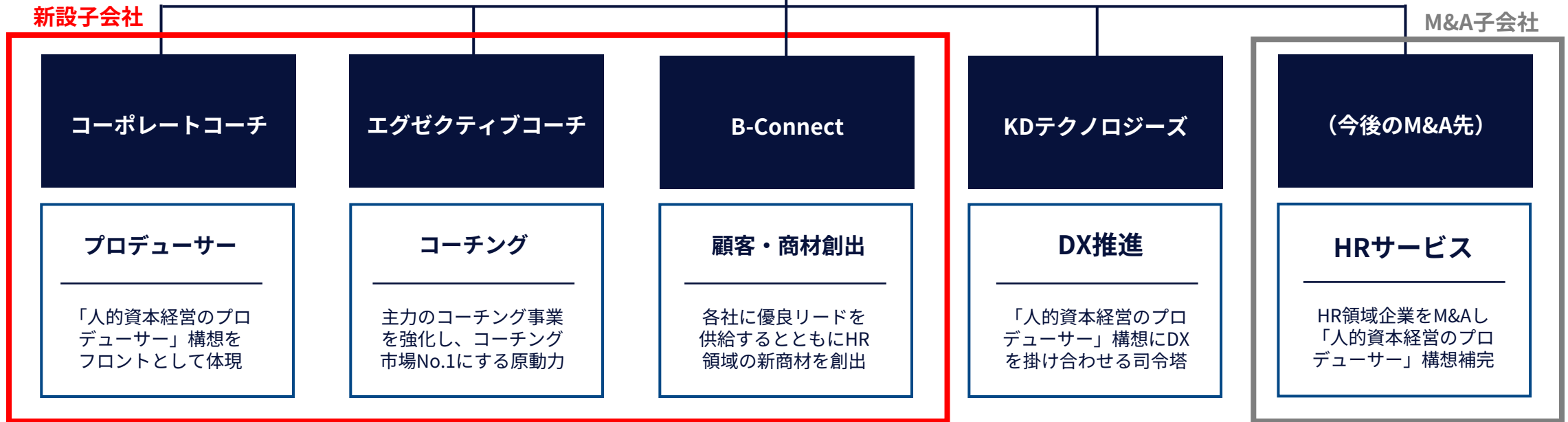
「人的資本経営のプロデューサー」構想

クライアントのHR領域課題を支援すべく、「人的資本経営のプロデューサー」を目指す
主力のコーチングとDXを武器に企業価値向上につながるHRサービスをワンストップで提供



「人的資本経営のプロデューサー」構想を体現する組織体制

「人的資本経営のプロデューサー」構想を体現すべく、2025年1月から事業持株会社に移行M&Aを推進していくとともに、子会社を新設することで次世代の経営者を育成し成長を加速



持株会社体制へ移行する目的は「企業価値の最大化」「各事業の成長加速」「経営人材の育成」の3つ「人的資本経営のプロデューサー」としての地位を早期に確立し、クライアントの企業価値向上を支援

1
企業価値の最大化

経営資源の効率的な活用と最適配分を行いグループ経営を通じて企業価値を最大化

2
各事業の成長加速

各事業の権限を明確にし、意思決定を迅速化する体制を構築することで成長を加速

3
経営人材の育成

権限委譲することにより企業経営を担う次世代の優秀な経営人材を育成

Appendix

連結損益計算書

(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期	前年同期差	前年同期比
売上高	1,155	1,601	+445	138.5%
売上総利益	772	973	+200	125.9%
E B I T D A	103	164	+60	158.7%
営業利益	83	79	△3	96.2%
経常利益	76	79	+2	103.8%
税金等調整前 当期純利益	76	79	+2	103.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	53	54	+0	101.4%

連結貸借対照表

	2023年9月期	2024年9月期	前期末差	前期末比
(単位：百万円)				
資 産 合 計	932	1,375	+443	147.6%
現預金	561	441	△119	78.7%
のれん	-	78	+78	-
顧客関連資産	-	252	+252	-
その他	370	602	+232	162.5%
負 債 合 計	243	540	+296	221.8%
借入金+社債	88	35	△52	40.3%
その他	155	504	+349	324.9%
純 資 産	688	835	+146	121.3%

連結キャッシュ・フロー

	2023年9月期	2024年9月期	増減額	増減要因
(単位：百万円)				
現金及び現金同等物の 期首残高	353	521		
営業活動による キャッシュ・フロー	48	136	+88	M&Aによりのれん償却費 などの非現金支出が増加
投資活動による キャッシュ・フロー	△74	△132	△58	KDテクノロジーズ株式を 取得したことによる支出
財務活動による キャッシュ・フロー	192	△123	△315	前期株式公開による資金 調達の影響で収入が減少
現金及び現金同等物の 期末残高	521	402	△119	

基礎情報

- ・会社名 ビジネスコーチ株式会社
- ・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 51名 (2024.09末)
- ・設立 2005年4月6日
- ・所在地 東京都港区西新橋

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」開校
- 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
- 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 (現：KDテクノロジーズ株式会社) を子会社化

代表取締役社長 細川 馨 (Kaoru Hosokawa)

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)

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図りながら、人的資本経営のプロデューサーとしてクライアントファーストの精神で組織を牽引





本資料は、業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしており、当社の判断が含まれております。情報の正確性を保証するものではなく、今後様々な要因により実際の業績や結果とは異なることがあります。