

2024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
東証グロース：9562



目次

- 01 2024年9月期の業績予想の修正
- 02 2024年9月期 第2四半期決算概要
- 03 成長戦略
- 04 会社概要



01 2024年9月期の業績予想の修正

(百万円)	修正後		修正前 (2023年11月10日)			
	FY2024半期	FY2024通期	FY2024半期	増減率	FY2024通期	増減率
売上高	804	1,656	868	△ 7.3%	1,877	△ 11.8%
営業利益	29	79	96	△ 69.2%	285	△ 72.1%
経常利益	29	79	86	△ 65.4%	274	△ 71.2%
当期純利益	20	53	36	△ 45.0%	120	△ 55.5%
1株当たり 当期純利益 (円)	18.30円	48.72円	33.3円	-	109.04円	-

①人材開発事業

コーポレート
コーチング本部

クライアント企業の人的資本経営の実践ニーズとビジネスコーチングを活用した個の能力発揮・育成の機運の高まりを背景に、**計画数値を達成(達成率103%)**。

エグゼクティブ
コーチ本部

コーチによる営業活動を行うことで、従来以上に多角的かつ広範囲な人的資本経営の実践に関するご相談が多くなり、案件が大型化しクロージングの長期化により**計画対比14百万円未達(達成率63%)**。

マーケティング
本部

セミナー部門は計画数値を達成したものの、問い合わせ案件のクロージングの遅れにより、**計画対比36百万円未達(達成率53%)**。

②Sxi事業

インフレ加速下の外部環境を踏まえ、大型固定報酬型プロジェクトへ人員シフトを行なったため、成功報酬型案件のクロージングが長期化したことにより、**計画対比12百万円未達(達成率92%)**。

今後、営業社員の採用強化・社内体制の整備やサービスメニューの拡充等の対策を講じることにより、上記施策を着実に実施し、修正後の業績予想数値を達成することで、各種ステークホルダーの期待に応え、企業価値向上に繋げてまいります。

02 2024年9月期 第2四半期決算概要

事業環境

- ・ 経済安定化により緩やかな回復がみられるものの、海外情勢等は引き続き不透明な状況。
- ・ 上場企業を対象とした有価証券報告書への人的資本開示が本格化。個にフォーカスが置かれた人材育成が注目され、**当社の1対1型サービス拡大に追い風が吹いている状況。**
- ・ 「人材版伊藤レポート」により提言された経営戦略と人材戦略が紐づいた**人的資本経営の実践に向けたクライアント企業の動きが本格化。**
- ・ 金融資本市場の変動の影響やエネルギー価格の高まりを背景としたインフレ圧力の高まり。
- ・ 事業環境の激しい変化に適応し競争力を向上するために、クライアント企業におけるDX推進ニーズは引き続き旺盛。

決算概要

- ・ KDテクノロジーズ株式会社（旧：株式会社購買Design）の子会社化に伴う連結決算開始。
- ・ グループ連結売上高：804百万円
- ・ グループ連結営業利益：29百万円

2024年9月期 具体的なアクション

- ・ 意思決定の迅速化と、独立採算による責任の所在の明確化を図るために**5部門体制への移行**
- ・ 新商品開発と市場へのリリース（EQ関連サービス・プロフェッショナルマネジメント関連動画等）
- ・ 成長戦略を実現するために、**KDテクノロジーズ株式会社のM&Aを実施。**

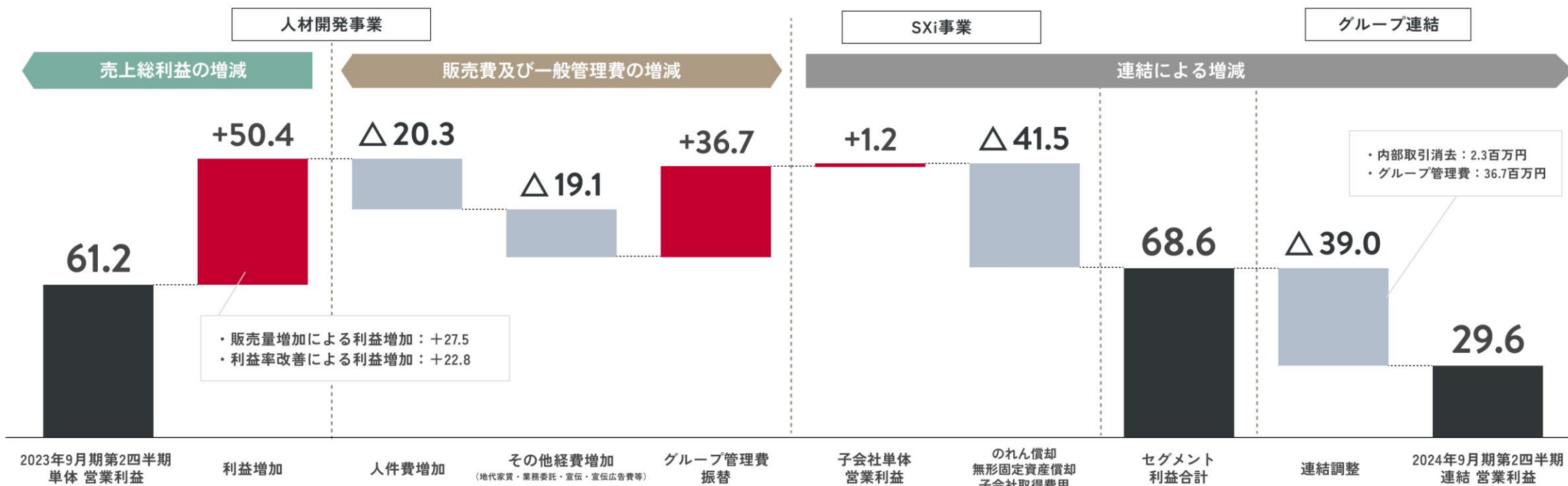
主な利益増加要因

- ・ ビジネスコーチ株式会社の1対1型サービスの堅調な伸びによる売上の増加
- ・ 連結子会社であるKDテクノロジーズ株式会社単体の営業利益

主な利益減少要因

- ・ 前年より人員が増加したことによるビジネスコーチ株式会社の人件費の増加
- ・ 本社移転に伴う地代家賃負担の増加
- ・ 子会社の取得価額の配分(PPA)が完了したことによる顧客関連資産の減価償却費の発生
- ・ 子会社株式取得に係る費用の発生

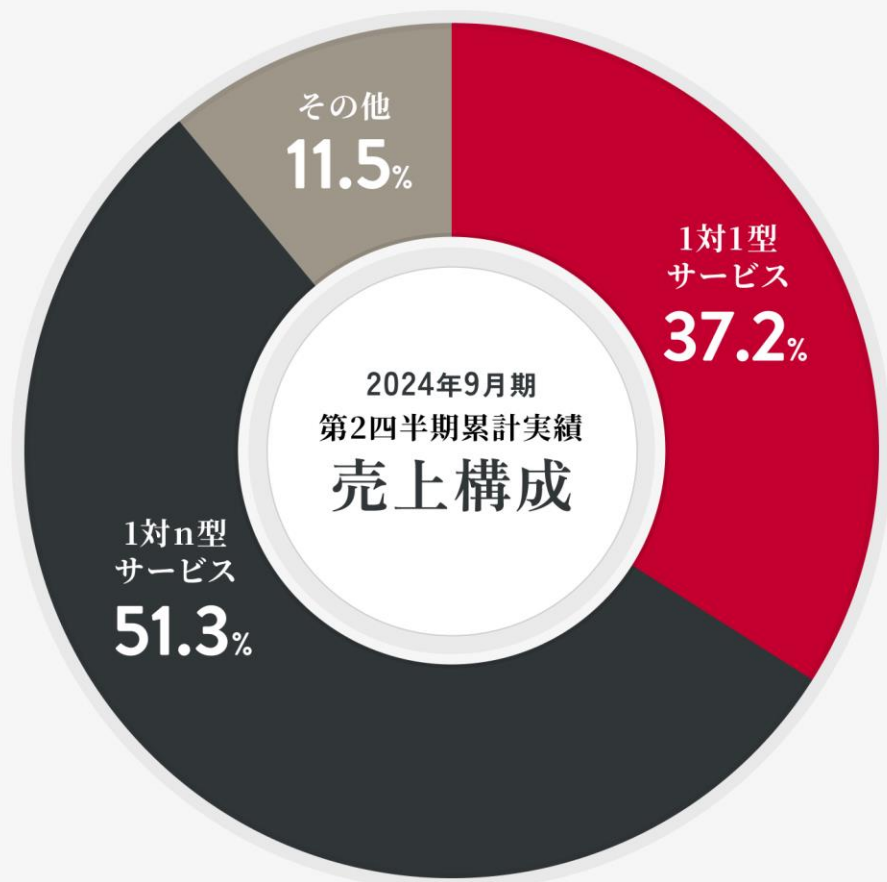
営業利益増減益要因分析 (百万円)



事業セグメント	基本戦略	2024年9月期第2四半期の振り返り
人材開発事業	<ul style="list-style-type: none"> ① アカウントマネジメントを強化し、大型契約に繋げる ② 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 ③ KDテクノロジーズ株式会社とのクロスセルにより売上増を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ① 従来より推進してきたコーポレートコーチのハイパフォーマンスモデルの確立により、クライアント企業との対話が促進され、案件の大型化が見られる。これにより、クライアント企業の1対1型サービスの浸透と1対n型サービスの回復により、取引先別の売上高は前年同期比で13%上昇。 ② サービス別での1対1型サービスは上記の通り好調であるものの、エグゼクティブコーチ本部はプロパーコーチが営業活動を行うことで、従来以上に多角的かつ広範囲な人的資本経営の実践に関するご相談が多くなり、案件の大型化が見られ、その結果としてクロージングの長期化により、当初想定より遅れが見られる。ただし、エグゼクティブコーチングのレベルアップを継続的に進め、採用も積極的に行い、当社のエグゼクティブコーチングサービスを確固たるものへ進化 ③ 積極的に提案活動を実施。トップセールスにより、通常の商談よりもスムーズな営業に寄与

2024年9月期第2四半期累計 実績

2024年9月期第2四半期累計期間 実績

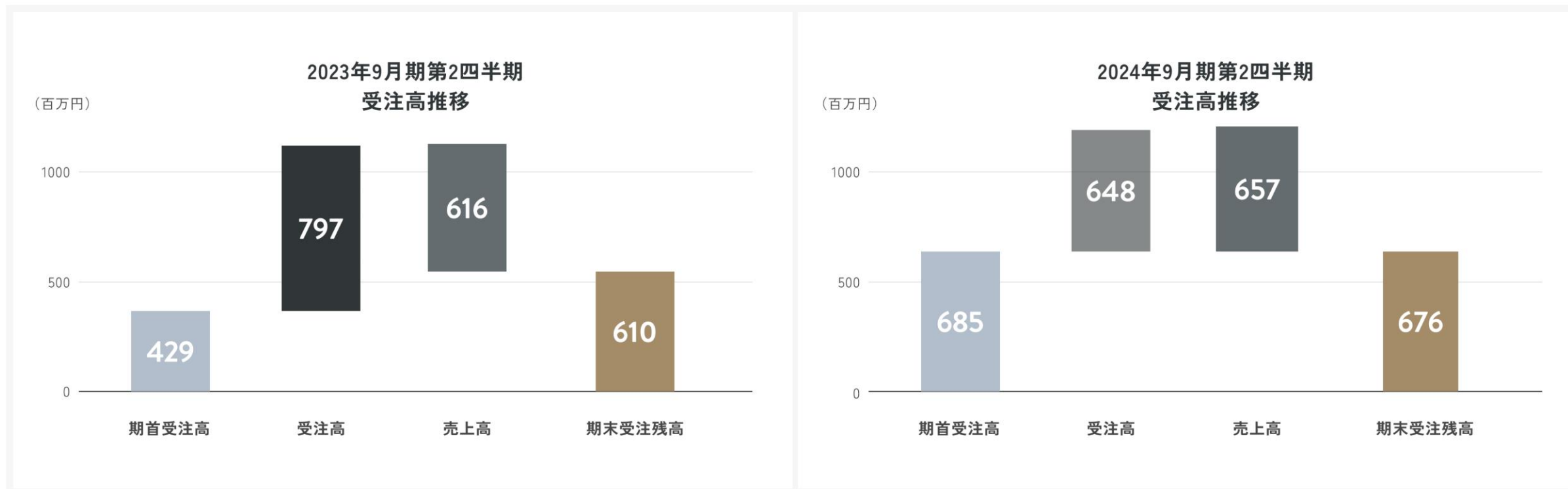


	2023年9月期 第2四半期累計期間実績	2024年9月期 第2四半期累計期間実績	前年同期比
1対1型	230 百万円	前年同期比 6.2%増 244 百万円	+ 14 百万円
1対n型	325 百万円	337 百万円	+ 12 百万円
その他	61 百万円	75 百万円	+ 14 百万円

2024年9月期第2四半期の売上高は前年同期比6.6%増加・受注高は前年同期比18.6%減少。売上高・受注高の伸び悩みの要因は、下記理由の通り。

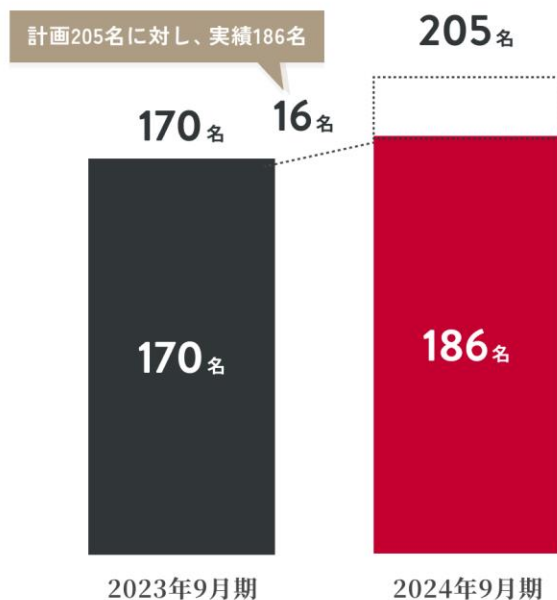
クライアント企業への伴走による人的資本経営の実践に関する課題の対話が促進され、案件創出金額は昨年同水準を維持できているものの、エグゼクティブコーチ本部及びマーケティング本部の営業活動のクロージング遅れにより、前年同期比で受注高が減少し、第2四半期受注第2四半期売上を積み増すことができなかった。

しかしながら、第2四半期末受注残高は昨年対比6.6%増加しており、事業の着実な成長がみられる。第3四半期以降は、採用活動の促進・営業プロセスの型化・外部パートナーとの連携強化等を進めることで、**修正後の業績予想の達成に向けて、取り組んでいく予定。**

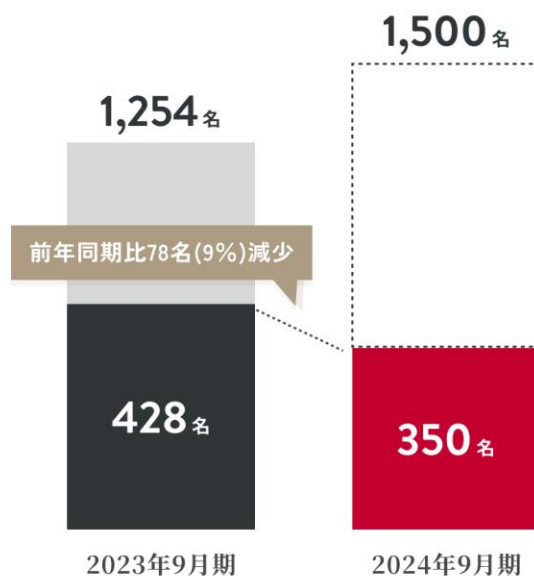


- パートナーコーチ数は186名。生産体制の拡充に寄与。
- 1対1コーチング対象者数は、前期比78名減少しているが、エグゼクティブコーチ利用企業は前年同期比1社増加し、1対1型サービスの受注・売上ともに堅調に推移。
- 取引先企業数は前年同期比15社減少。ただし、リピート需要の取込みや1対1型サービスの大型契約獲得によるセッション数増を背景に1社当たり売上高は2.5百万円となり前年同期比約13%増加。

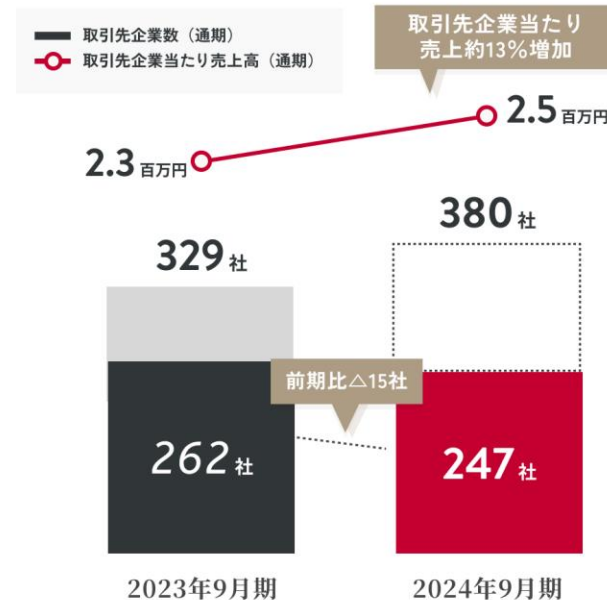
パートナーコーチ陣の
人数の推移



1対1コーチング
対象者数の推移



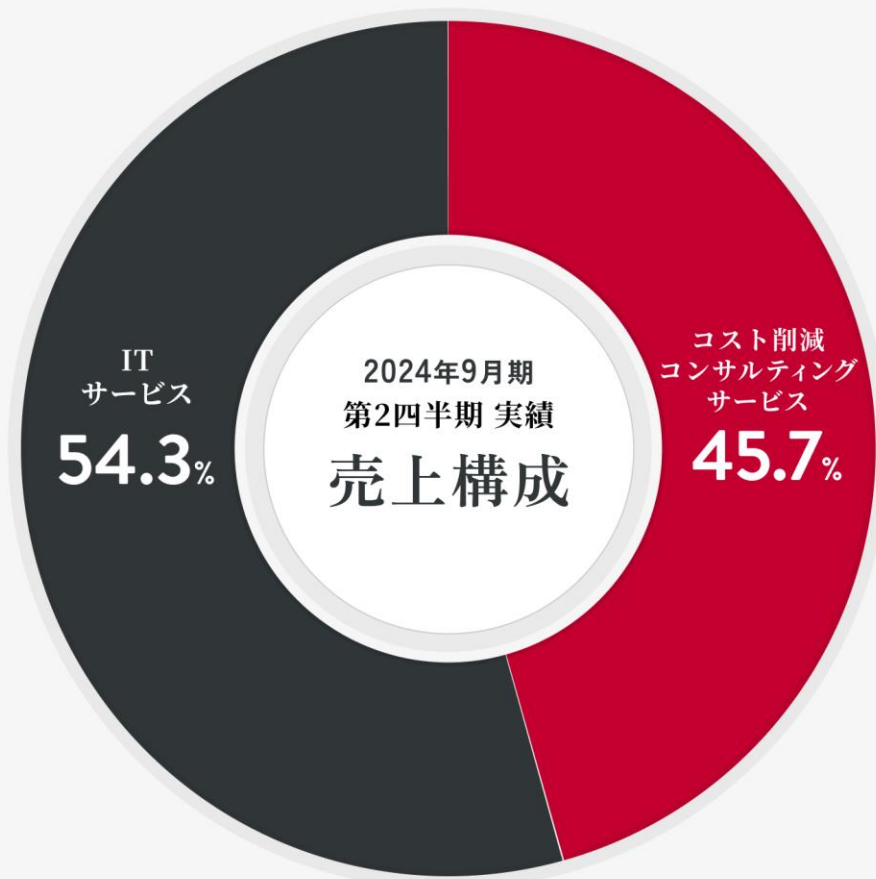
取引先企業数及び1社当たり
売上高の推移



提供サービス	基本戦略	2024年9月期第2四半期の振り返り
コスト削減 コンサルティング サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスコーチ株式会社から有力な顧客の紹介 ・ 成功報酬型+固定報酬型のハイブリットへの転換 ・ 固定報酬型案件（大型購買コンサルティング）の遂行 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 複数社に対して上位層へのアプローチを実施し、数社よりトップ合意をいただき、プロジェクトの成約に向けて提案中 ・ 転換を図ったハイブリット型のPJは滞りなく進捗中 ・ 一方で、インフレが加速してる環境下で、大型固定報酬型プロジェクトへ人員シフトを行なったため、成功報酬型案件のクロージングが長期化。 ・ 今後の戦略については、固定報酬型案件で培った商品開発に関するノウハウを成功報酬型に展開することで挽回を図る
ITサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存開発の確実な遂行 ・ 既存顧客のグループ会社への展開 ・ DX人材の育成 ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 予定通り着実な遂行を実施 ・ 既存PJが繁忙期にあり、国内のインフラ事業サービス会社へのグループ展開への展開テストを開始 ・ DX人材の育成について、クライアント企業より引き合いあり、今後拡大を検討。PMIの一環として、ビジネスコーチ株式会社のDX化PJの開始を検討

2024年9月期第2四半期 実績

2024年9月期第2四半期 実績



	2024年9月期 第2四半期実績
コスト削減 コンサルティングサービス	68 百万円
ITサービス	81 百万円
合計	149 百万円

03 成長戦略

ビジネスコーチ株式会社の組織変更を実施し、各事業本部の意思決定の迅速化と、独立採算による責任の所在の明確化を図った。KDテクノロジーズ株式会社を含めた5本柱により、安定的かつ持続的な成長を実現を目指す。

第3四半期以降の 各本部の取り組み施策	コーポレートコーチング本部	採用活動の強化・営業活動の質向上・外部パートナーとの連携。
	エグゼクティブコーチ本部	商談深耕とクロージング活動強化。
	マーケティング本部	クロージング活動の強化と問い合わせ案件の分析を踏まえたニーズの高い領域へのサービス展開。
	KDテクノロジーズ株式会社	既存受注案件の着実な遂行。固定報酬型案件で培った新サービスの展開。



各事業本部の意思決定の迅速化と独立採算による責任の所在の明確化を目的とした2024年9月期の組織変更を通し、各事業本部の意識変革が見られる中、2024年9月期第3四半期以降は、下記の施策を通じて修正後の通期計画達成を目指す。

売上拡大

**エグゼクティブコーチングの
さらなる成長の加速**

- ・ エグゼクティブコーチングによるクライアント企業の経営者向け支援に注力
- ・ エグゼクティブコーチ本部でのプロパーコーチ採用を進め、サービス体制を拡充

**1対1コーチングサービス
(ミドル層)への大型案件推進**

エグゼクティブコーチングで培ったノウハウを活かして、大企業のミドル層に対する1対1型のビジネスリーダーコーチングの販売を強化

**「クラウドコーチング」
のバージョンアップ**

クライアントの利便性向上とリピート率向上を図るため、DX実装支援を強みとするKDテクノロジーズ株式会社と連携し、「クラウドコーチング」のアップデートに着手

**コーポレートコーチ(営業社員)の
採用強化**

採用ルートの多様化等の積極的な採用活動により、クライアント企業に価値を提供するコーポレートコーチの採用を強化

費用削減

**コストコントロールによる
利益率の向上**

KDテクノロジーズ株式会社によるビジネスコーチ株式会社の間接材のコスト削減やITツールの導入・見直しを行って、コスト削減と生産性向上を実現

各事業本部の意思決定の迅速化と独立採算による責任の所在の明確化を目的とした2024年9月期の組織変更を通し、各事業本部の意識変革が見られる中、2024年9月期第3四半期以降は、下記の施策を通じて修正後の通期計画達成を目指す。

コスト削減 コンサルティング サービス事業

間接材のコスト削減支援

- ① 既存クライアントへのフォローアップ強化による課題のさらなる深堀りと横展開の強化（取扱品目・対象事業所の増加）
- ② RPA業務の拡大による、クライアント企業のBPR・仕組み化の支援拡充

重点サービス

RPA業務拡充によるBPR・仕組み化の支援拡充

ITサービス事業

ビジネスプラットフォームの進化・DX実装支援

- ① クライアント企業のDX化推進支援と大型開発案件の獲得
- ② AIなどを活用し新たなソリューションの創出

重点サービス

グループ内のソリューションを体系化・統合する事で、AIなどを活用した新たなソリューションを創出し、グループ内利用だけでなくSaaS化

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			
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 常務取締役 取締役	細川 馨 橋場 剛 山本 佳孝 鈴木 孝雄 青木 裕 石田 典嗣	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	51名 (2024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）
- 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 KDテクノロジーズ株式会社 (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	石田 典嗣	取締役	細川 馨
	専務取締役	岡本 敬之	取締役	鈴木 孝雄
	常務取締役	中村真一郎	取締役	青木 裕
			取締役	森川 駿
			監査役	橋谷田 航太郎

事業内容 購買活動の行動変容を通じたコストダウンに寄与するコスト削減コンサルティングサービス及び、顧客のDX化推進を後押しするコンサルティング業務や開発業務を中心としたITサービス

従業員数 5名 (2024年3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へ移行

2024年3月 KDテクノロジーズ株式会社へ商号変更・東京都港区に移転

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 プ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

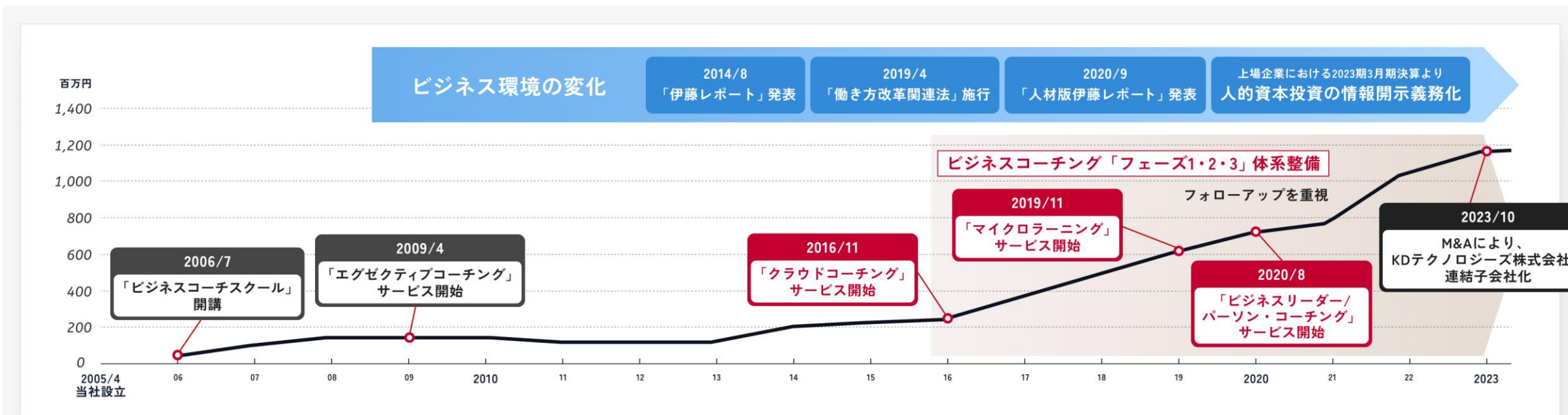
(現：ソフトバンク株式会社)

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)



- 米国のビジネスコーチング手法を参考にして2005年に当社設立。2006年にビジネスコーチスクールを開始。2009年には役員向けエグゼクティブコーチングもスタートして、BtoBビジネスを事業の中核化。
- デジタル技術の進展に合わせ、クラウドコーチング(2016年)、マイクロラーニングサービス(2019年)、ビジネスリーダー/パーソン・コーチング(2020年)等のメニューを追加し、ビジネスコーチング「フェーズ1・2・3」としてフォローアップを重視したサービスを体系化。なお、コロナ禍以降は全てのコーチングについて、オンラインでのサービスを標準化※
- 2020年9月より、「人材版伊藤レポート」の発表を踏まえ、クライアント企業の人的資本経営の実践に向けたサービスを本格化。多様なニーズに応えるため、フォローアップを拡充し、人的資本投資開示に向けても徹底的に伴走支援を実施。
- 2023年10月にM&Aにより、KDテクノロジーズ株式会社を連結子会社化。クライアント企業の人的資本経営の実践支援に関するサービス提供だけでなく、DX投資・間接材のコスト削減支援等の無形資産投資全般に関するサービス展開を拡充。



ビジネスコーチ株式会社は人材開発事業、KDテクノロジーズ株式会社はSXi(サステナビリティトランスフォーメーション)事業の事業セグメントを展開。グループ全体は、下記2セグメントで構成される。

人材開発事業

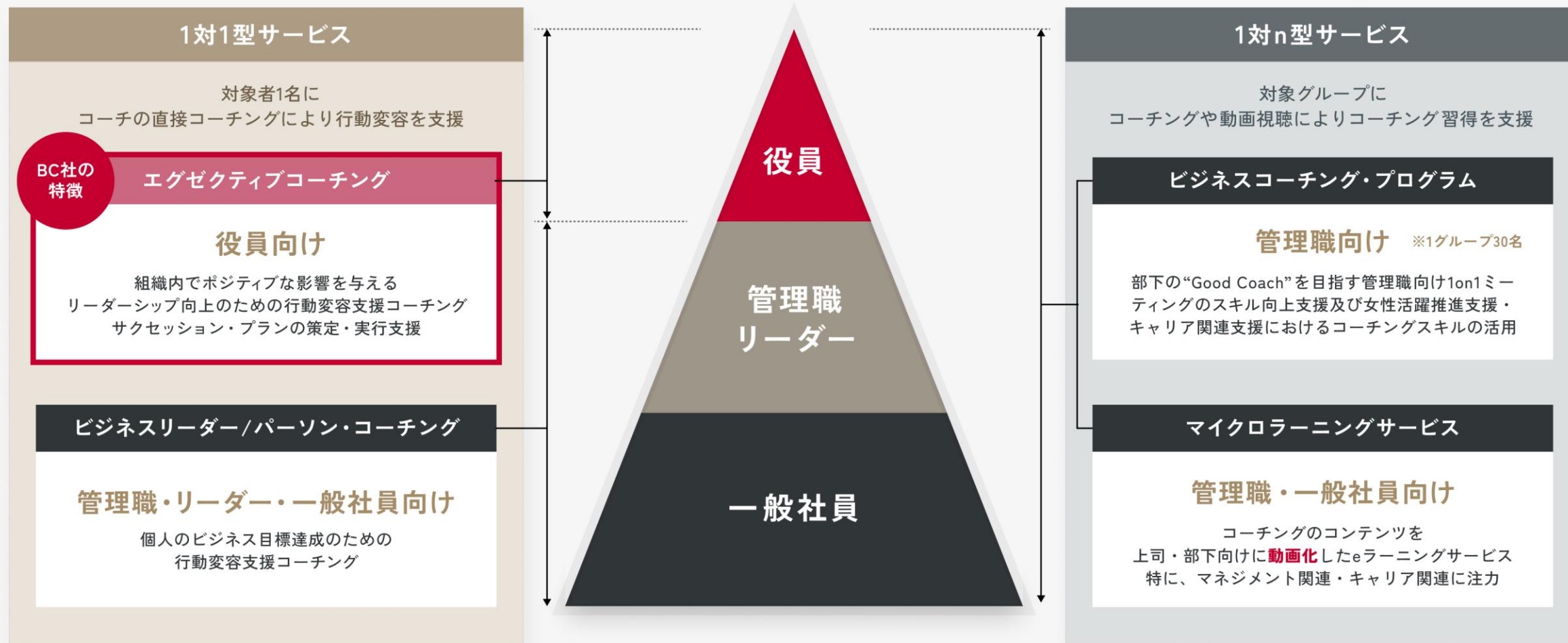
人材開発事業では、クライアントの成長速度を高めるために、有効な「フォローアップサービス」を軸に、主に「1対1型・1対n型」の2つの手法でサービス提供を実施。

1対n型	2023/9期は、1対n型サービスが売上の56%を構成しています。 ビジネスコーチング・プログラムは、主力サービスとして売上の47%を構成しています。 マイクロラーニングは、サブスクサブスクリプション契約で提供していますが、自社LMS（ラーニングマネジメントシステム）を運用されている顧客には動画データの販売もしています。
1対1型	エグゼクティブコーチングは、2023/9月期に注力サービスとして、飛躍的な成長が見られ、2023/9期では構成比23%となりました。 ビジネスリーダー/パーソンコーチングは、2020/9期第4四半期から提供を開始したサービスですが、2023/9期には売上構成比11%まで増加しました。
その他	個人顧客向け有料セミナーやコーチ資格取得プログラムの売上、個人向け及び組織向けアセスメントツールの売上、人事コンサルティングの売上等が分類されています。

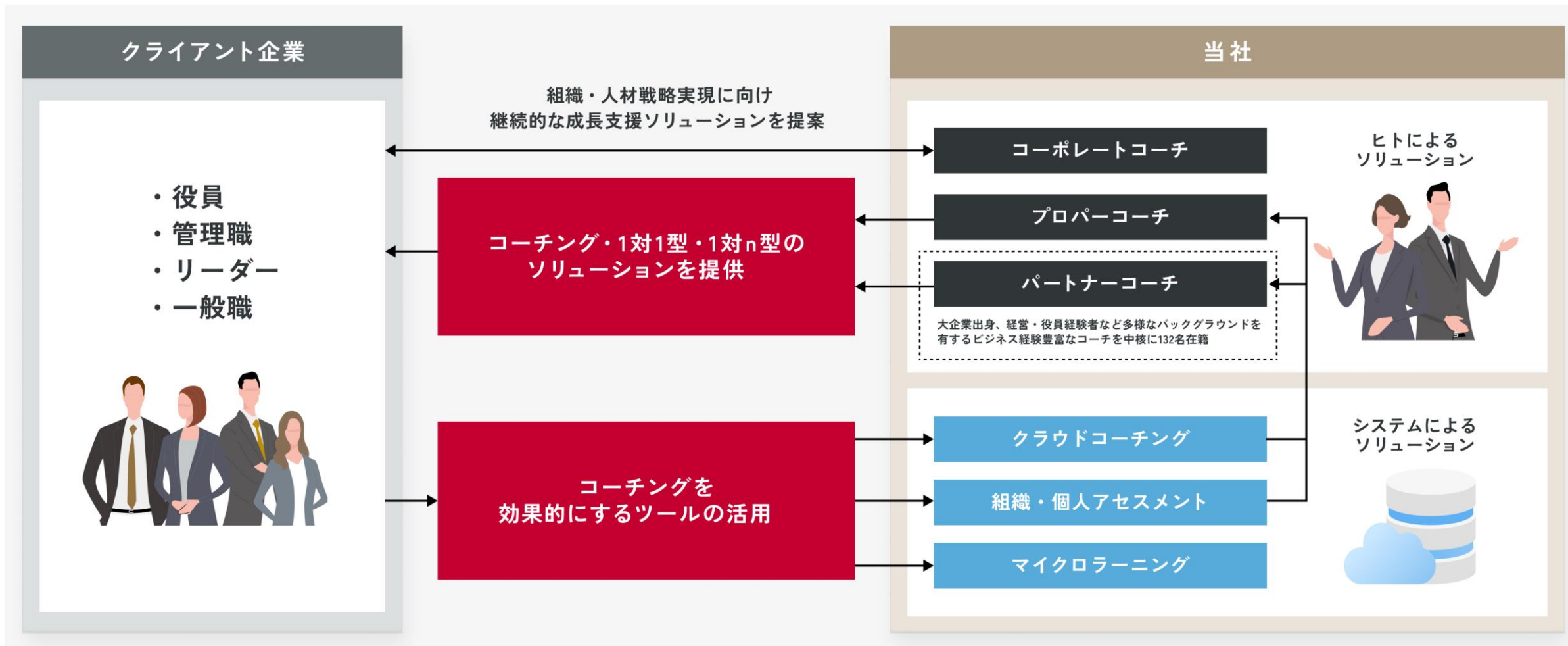
SXi事業

コスト削減 コンサルティング サービス	クライアント企業の購買フォローアップを通じて、購買活動の「可視化」・「最適化」・「効率化」を提案。 間接材のコスト削減支援を実現
ITサービス	クライアント企業のITサービスに関して、上流工程やインフラのコンサルティングについて、IT活用を推進し、業務プロセスの変革支援を行う。

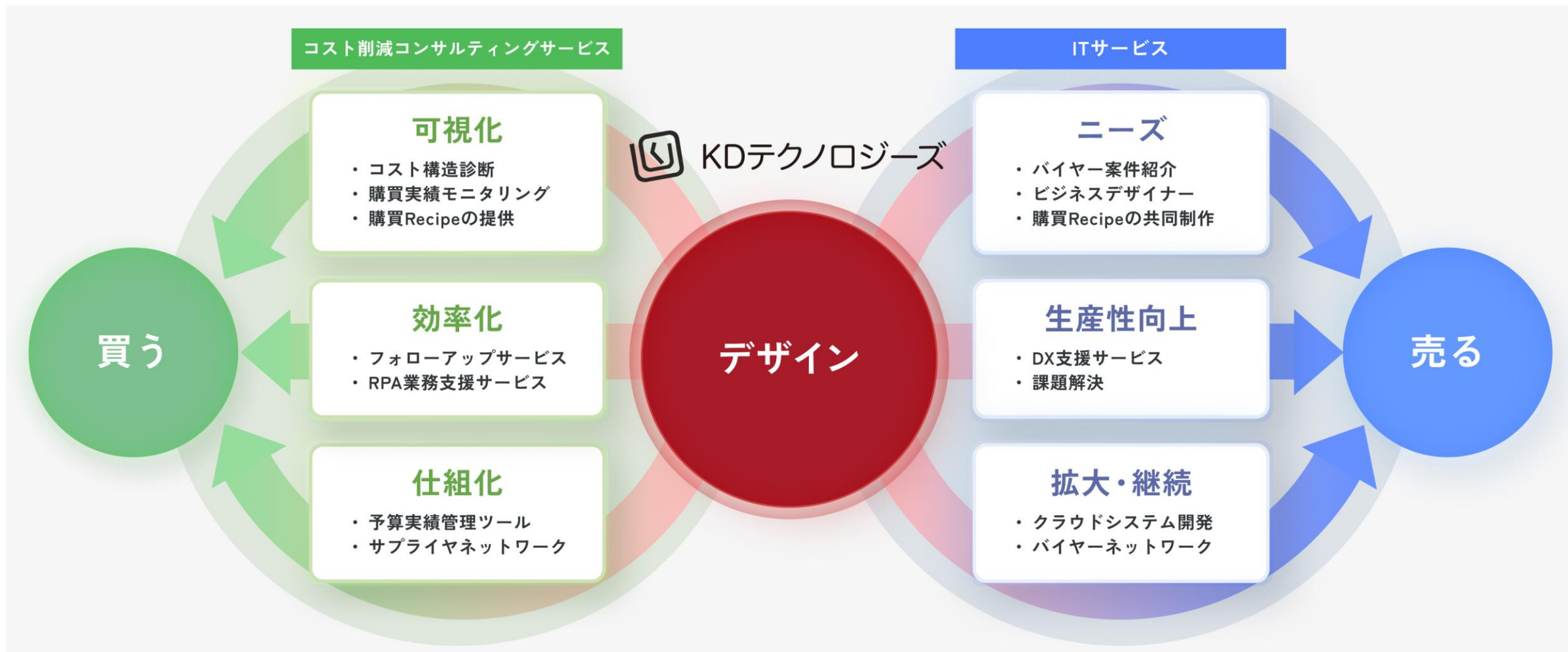
クライアント企業の課題解決に向け、1対1型サービス・1対n型サービスという2つの柱を軸に、標準的なパッケージを用意。標準パッケージをベースにしながら、柔軟かつ多彩なカスタマイズによるサービス提供が可能



- 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



- 「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サービスとITサービスで構成。
- 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、進化し続けられる事業を目指す。



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

