

2024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



目次

01 2024年9月期 第1四半期決算概要

02 会社概要

03 事業概要



01 2024年9月期 第1四半期決算概要

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。**

決算概要

- ・ 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：440百万円
- ・ グループ連結営業利益：35百万円

2024年9月期 具体的なアクション

- ・ 成長戦略を実現するために、**株式会社購買DesignのM&Aを実施。**また、エグゼクティブコーチ本部設立等の組織変更の実施。
- ・ 新商品の市場への継続的なリリースの実施。
- ・ マーシャルゴールドスミス博士招聘セミナー開催。今後の持続的な成長に向けた布石に。

(百万円)	2024年第1四半期 (連結実績)	連結業績予想			
		半期	進捗率	通期	進捗率
売上高	440	868	50.7%	1,877	23.4%
営業利益	35	96	36.5%	285	12.3%
経常利益	35	86	40.7%	274	12.8%
親会社株主に 帰属する当期利益	19	36	53.1%	120	16.1%
1株当たり 当期純利益(円)	17.7	33.3	-	109.4	-

- 2024年9月期第1四半期より連結決算へ移行
- 売上高は、株式会社Designの連結と、人材開発事業のオーガニックによる成長を受け大きく増加
- 通期進捗率は、ほぼ予定通りの実績。ただし、子会社化した株式会社購買Designの顧客関連資産の減価償却費を計上したことにより(※)、営業利益・経常利益が減少しているものの、当期利益は計画並みで着地
- 連結業績予想は不変

※2024年9月期第1四半期に株式会社購買Designの取得価額の配分(PPA)が完了し、顧客関連資産が確定したため、計上を行うもの

主な利益増加要因

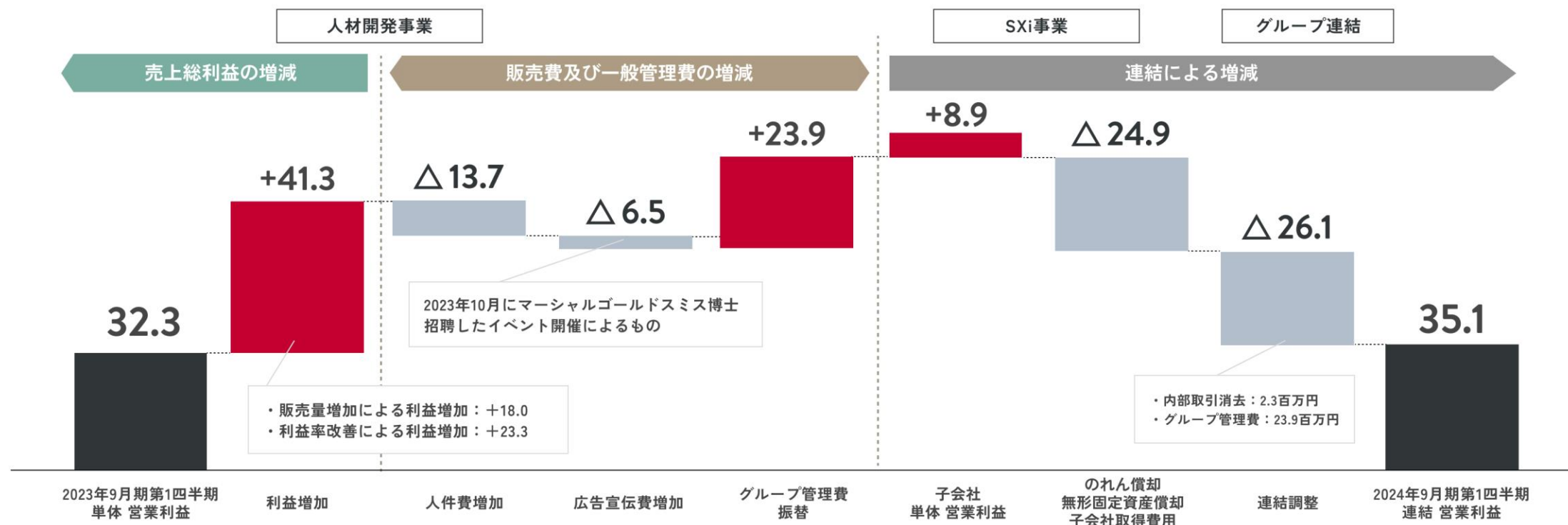
- ・ ビジネスコーチ株式会社の1対1型サービスの堅調な伸びによる売上の増加
- ・ 連結子会社である株式会社購買Design単体の営業利益

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
- ・ マーシャルゴールドスミス博士を招聘したイベント開催による広告宣伝費の増加
- ・ 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)

■ 増益要因 ■ 減益要因

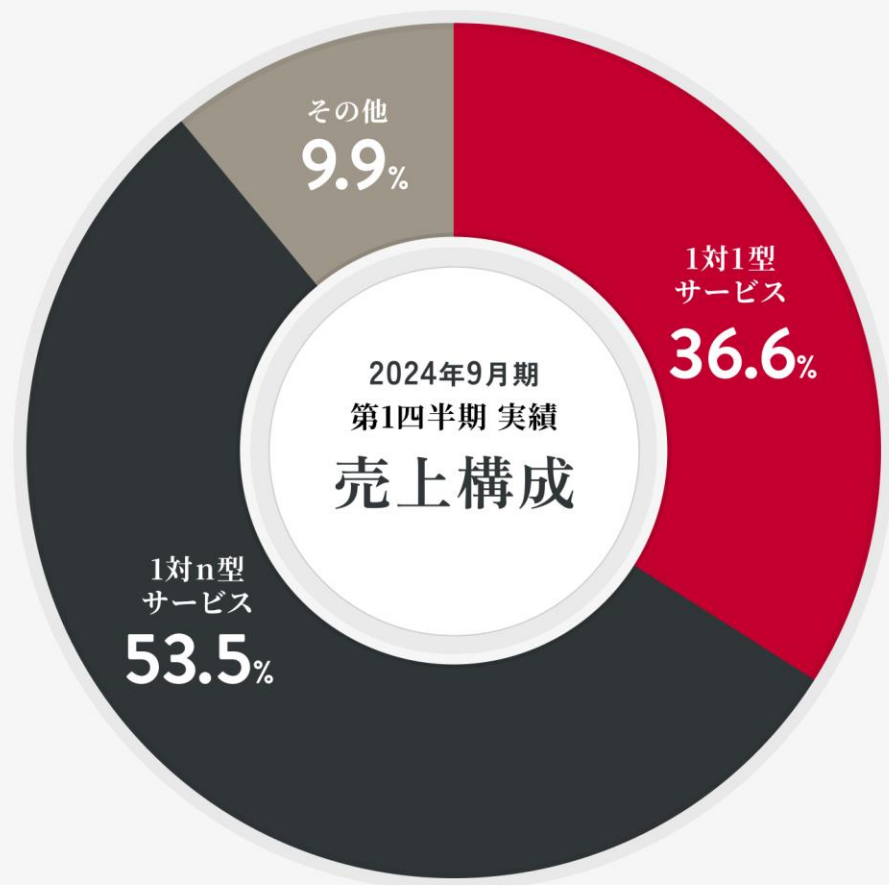


セグメント	(百万円)	2024年9月期 第1四半期	事業内容
人材開発事業	売上高	359	クライアント企業に対して、ビジネスコーチングを活用した人材・組織開発の支援を実施。クライアントの成長速度を高めるために、有効な「フォローアップサービス」を軸に、「1対1型・1対n型」の2つの手法でサービス提供を実施。
	セグメント利益	77	
SXi事業 (サステナビリティ・ トランスフォーメーション)	売上高	83	<p>コスト削減コンサルティングサービス</p> <p>クライアント企業の購買活動の「可視化」・「最適化」・「効率化」を提案。間接財のコスト削減を直接支援やBPR提案で実現。</p>
	セグメント利益	△15	<p>ITサービス</p> <p>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実施。</p>

事業セグメント	基本戦略	2024年9月期第1四半期の振り返り
<p>人材開発事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 マーシャル・ゴールドスミス博士との関係を強化し、世界基準のエグゼクティブコーチングの普及を目指す アカウントマネジメントを強化し、大型契約に繋げる 株式会社購買Designとのクロスセルにより売上増を図る 	<ul style="list-style-type: none"> クライアント企業内における1対1型サービスの浸透も相まって、売上が堅調に推移。エグゼクティブコーチング利用企業は前期比7社増加し、47社へ。コーチングクライアント人数も前年同期比262名から286名へ増加 今後、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 2023年10月にエグゼクティブ向けに当社で有料のセミナーを開催。また、現在、博士のネットワークを活かしたサービス検討に向け、関係各所と調整を行うなど、準備中 1対1型サービスが浸透し、取引先別の売上高は前年同期比で14%上昇。契約の大型化に貢献 今後、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、さらなる案件の大型化へ 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1四半期 実績

2024年9月期第1四半期 実績



	2023年9月期 第1四半期実績	2024年9月期 第1四半期実績	前年同期比
1対1型	99百万円	131百万円	前年同期比 31.7%増 + 32百万円
1対n型	198百万円	191百万円	△ 7百万円
その他	34百万円	35百万円	+ 1百万円

売上高は前年同期比8.4%増加。ただ、第1四半期の受注高は前年同期比16.8%減少。
受注高減少の要因は、下記の2点が考えられる。

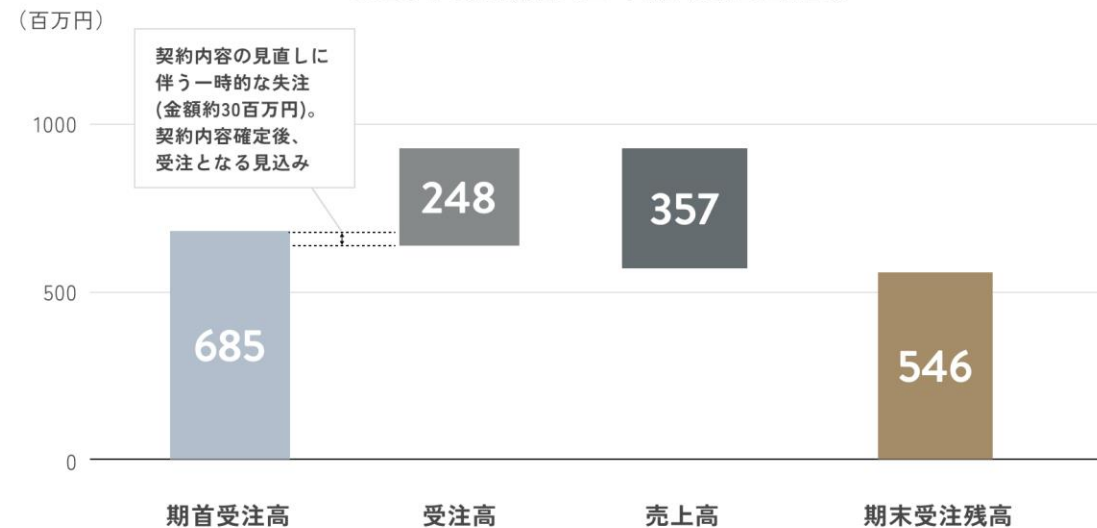
- ①上場企業を対象とした人的資本投資開示が本格化したものの、経営戦略と人事戦略の紐づけられた施策実現に向けた提案の受注が長期化していること
- ②昨年度からの課題であった営業人員の確保と育成が予定通りに進捗しなかったこと

しかしながら、上記について、①については、引き続き、クライアント企業との対話を深めるとともに、外部パートナーと連携し、提案の高度化・多様化に向けた取り組みを図っていくとともに、②については、第2四半期以降、営業人員の採用・内定が続き、通期で純増となり要因の解消が見込まれる。
また、第1四半期末受注残高は昨年対比27.3%増加しており、**引き続き、事業の成長がみられる状況であり、半期及び通期計画達成に支障はない状況。**

2023年9月期第1四半期 受注高推移

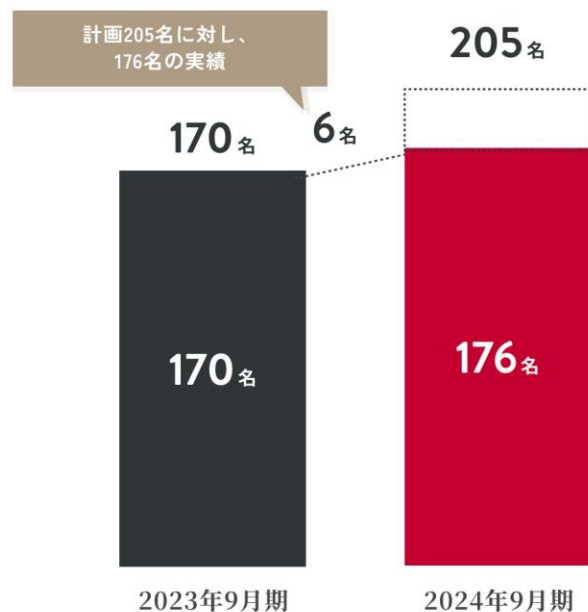


2024年9月期第1四半期 受注高推移

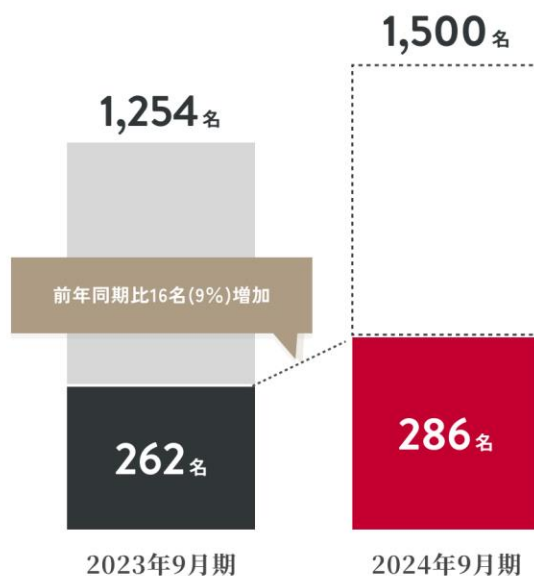


- パートナーコーチ数は176名。生産体制の拡充に寄与。
- 1対1コーチング対象者数は、1対1型サービスのサービス拡大の追い風を受け、286名となり前年同期比約9%増加。
- 取引先企業数は前年同期比16社減少。ただし、1社当たり売上高はリピート需要の取込みや1対1型サービスの大型契約獲得によるセッション数増を背景に1.6百万円と前年同期比約14%増加。

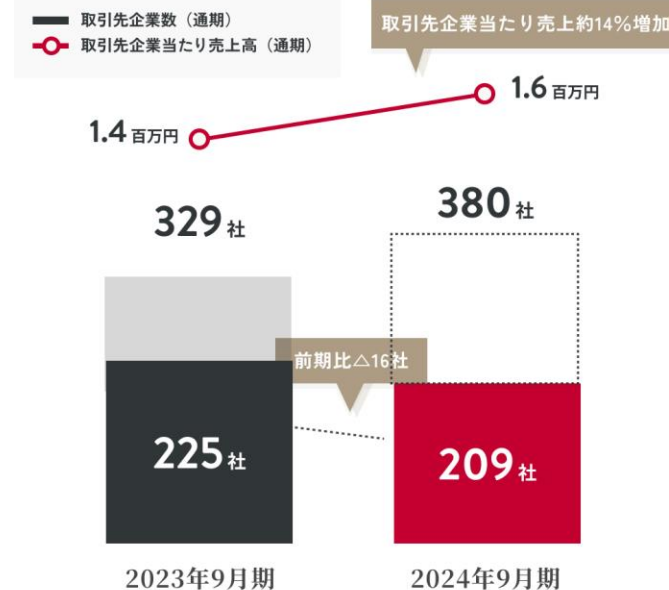
パートナーコーチ陣の
人数の推移



1対1コーチング
対象者数の推移



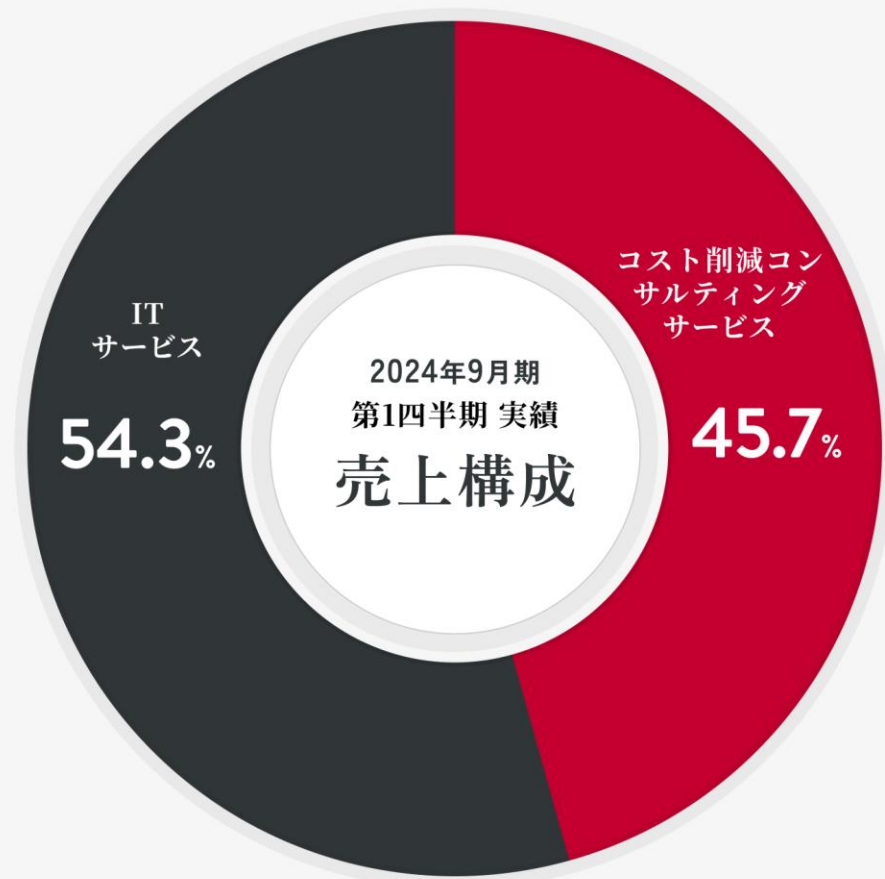
取引先企業数及び1社当たり
売上高の推移



提供サービス	基本戦略	2024年9月期第1四半期の振り返り
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 ・ 成功報酬の実績を重ね、固定報酬への移行を複数社へ提案実施中
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を検討

2024年9月期第1四半期 実績

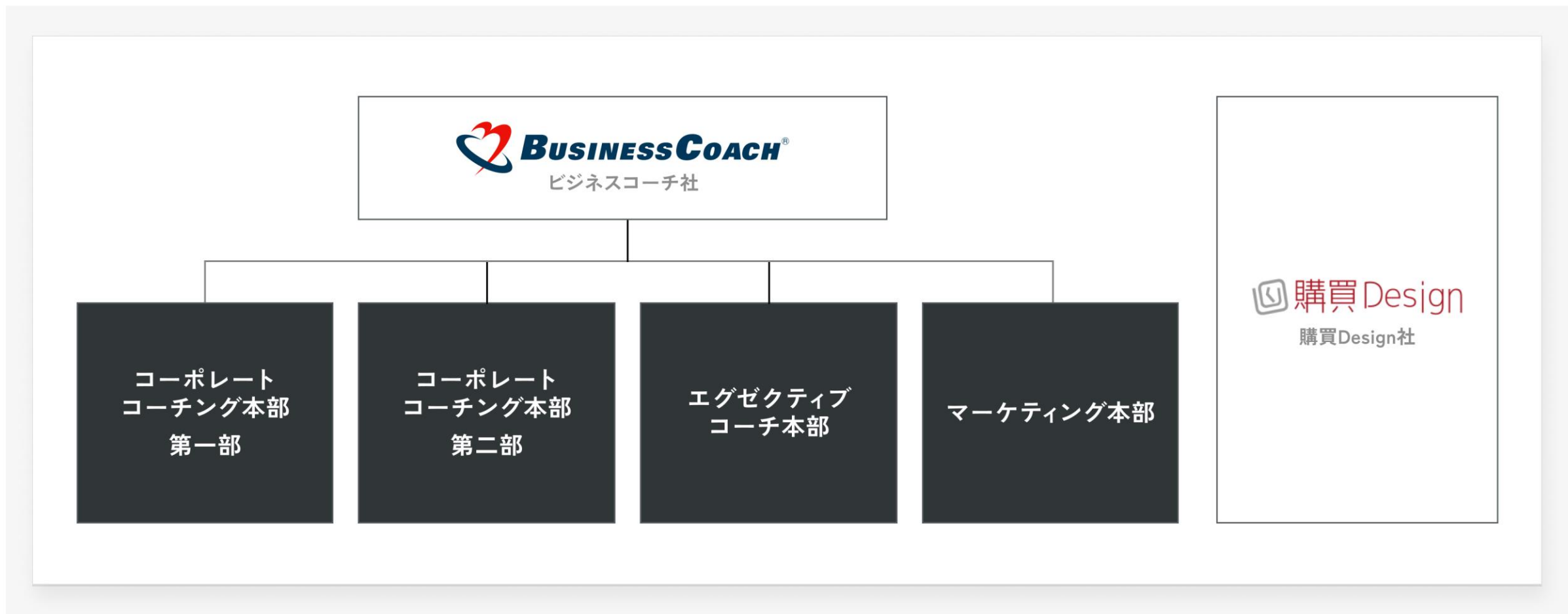
2024年9月期第1四半期 実績



	2024年9月期 第1四半期実績
コスト削減 コンサルティング サービス	37 百万円
ITサービス	45 百万円
合計	83 百万円

ビジネスコーチ株式会社において、コーポレートコーチング本部第1部・本部第2部（コーポレートコーチング本部）・エグゼクティブコーチ本部・マーケティング本部を独立した事業部門とし、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。

また、2023年10月にM&Aにより子会社化した購買Design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図る。



02 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	49名 (2023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）
- 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
			細川 馨 鈴木 孝雄 青木 裕 森川 駿 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	6名 (2023年12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

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)



03 事業概要

企業が抱える課題

- ✓ 人的資本経営の実践に関するアクションプラン策定や人的資本投資に関する開示義務化への対応
- ✓ 人材育成に係る効果の見える化
- ✓ 外部環境の変化に伴う、組織の一体感や会社に対するロイヤリティ維持に対する不安増大
- ✓ 円安・原油高を背景とした物価上昇によるコストアップ
- ✓ 技術革新が進んでいるが業務やビジネスのデジタル化やシステム導入が進まない

人的資本経営の実践不足・組織内コミュニケーションの低下及び、無形資産投資の停滞が招く

企業の生産性を阻害する恐れ

大企業やグローバル企業ほどそのニーズは非常に強い



課題解決に対する 顕在・潜在ニーズ

- ✓ 人的資本経営の最大化と可視化
- ✓ 生産性向上
- ✓ DE&Iの推進
- ✓ エンゲージメント向上・職率の低減
- ✓ コスト削減による利益創出
- ✓ 業務のデジタル・DX化

当社のソリューション

人材開発事業

リーダーシップ力と対話の質の向上

行動変容の習慣化・定着化

課題抽出と問題解決プログラムの提案

SXi事業

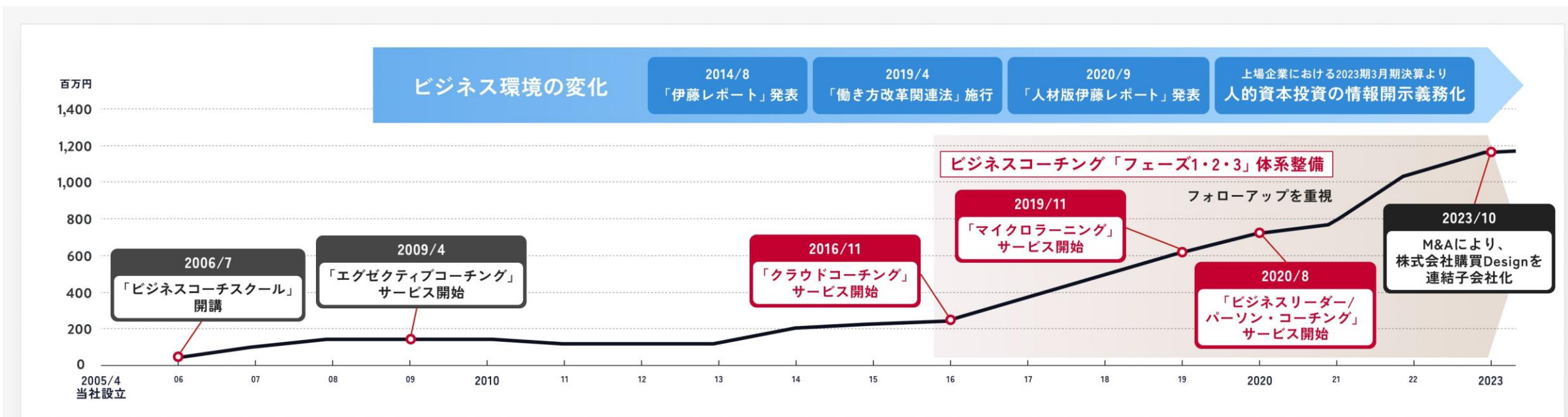
間接材に関する
コスト削減コンサルティング

ITサービス活用による
業務プロセスの変革支援

クライアント企業における無形資産投資の中核である

人的資本投資・DX化投資の
両面から戦略的にサービスを展開

- 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、株式会社購買Design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。



※エグゼクティブコーチングやオンラインコーチングという名称が一般的に認知されているが、前者はコーチング対象者、後者はサービス提供方法による区分で混同しやすいため、当社ではコーチング対象者による区分で事業を推進する方針。当社のサービス提供方法はオンラインが標準

ビジネスコーチ株式会社は人材開発事業、株式会社購買Design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。

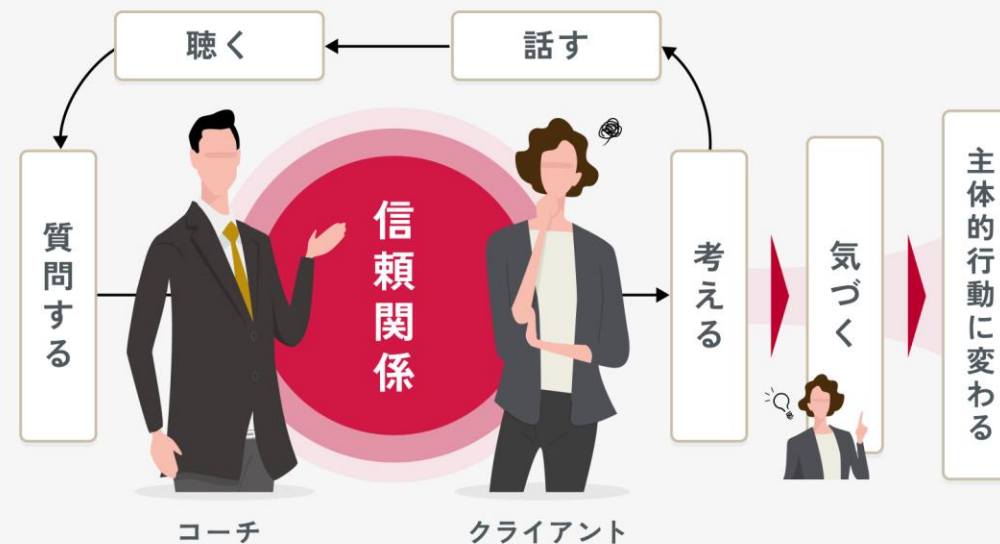
SXi事業

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。

- 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

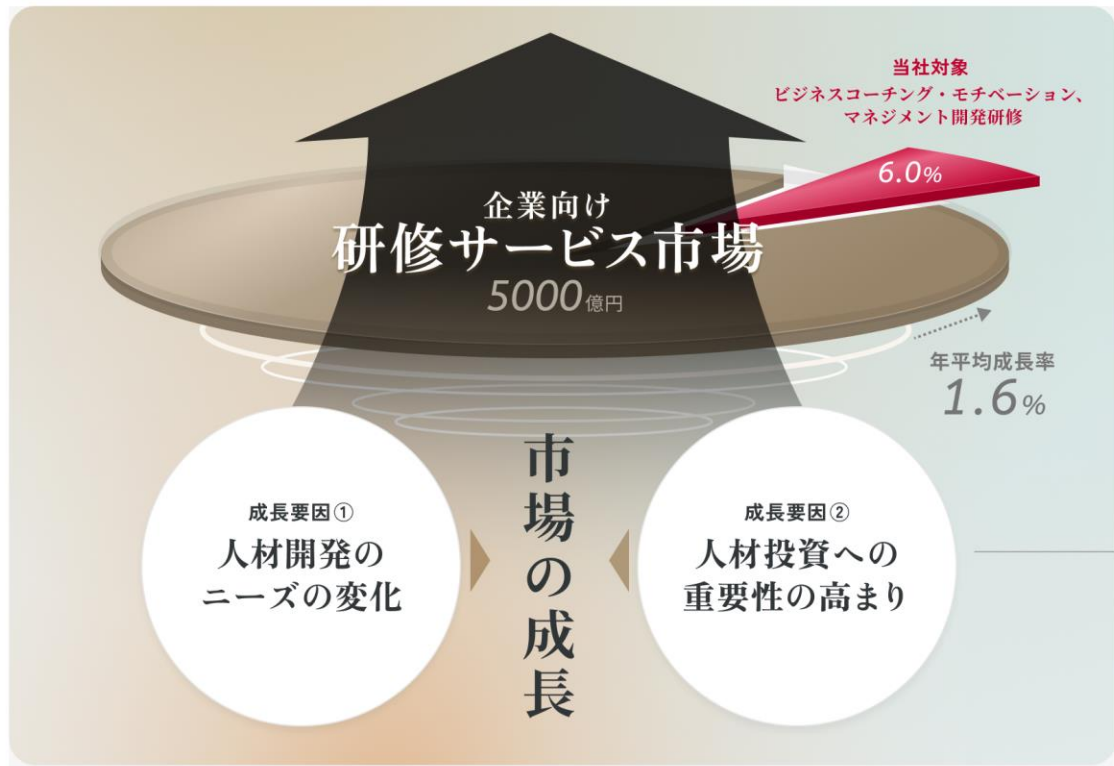


【参考】コーチングの仕組み



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

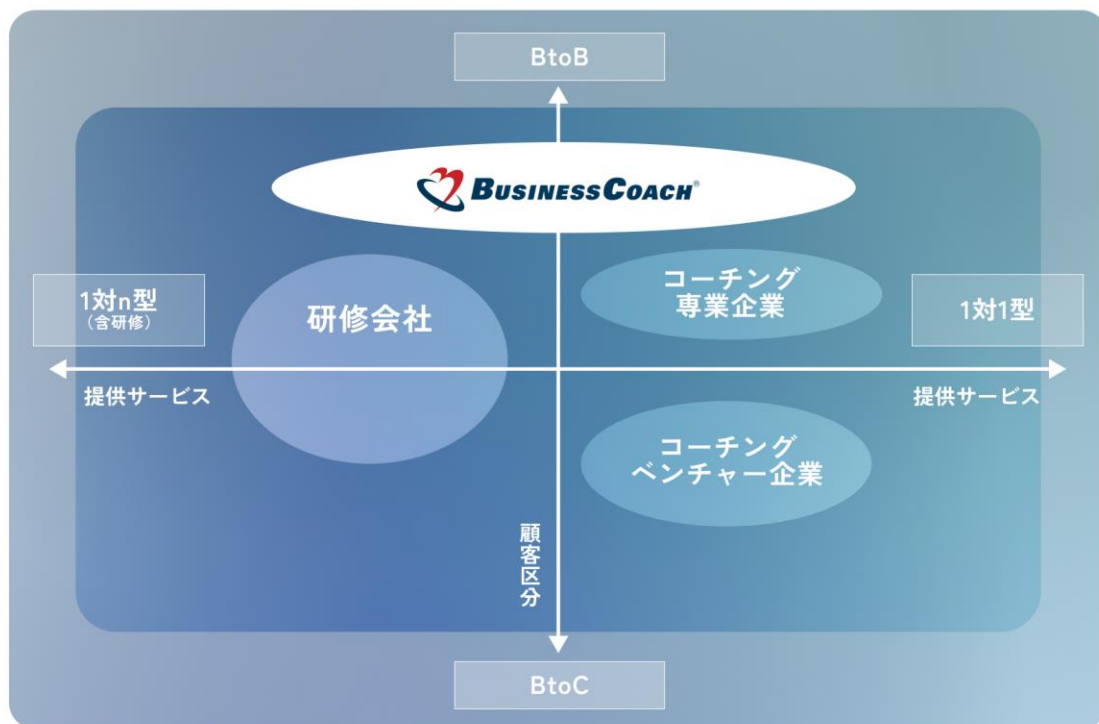
市場に対し期待できる成長要因②

日本企業における人材投資の重要性への高まり

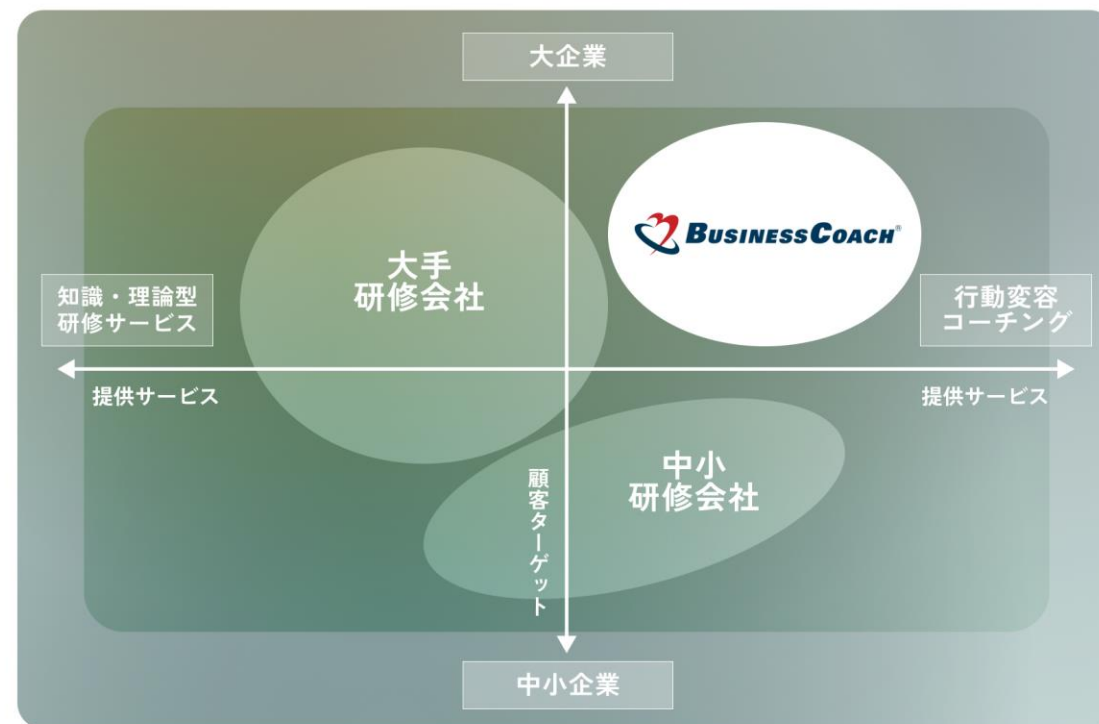
経済産業省より公表された2020年9月の「人材版伊藤レポート」と2022年5月の「人材版伊藤レポート 2.0」により、人的資本投資による中長期的な企業価値の向上につなげるための経営戦略と人材戦略を連動させる取組みの具体的な方策が提示され、2023年3月期より人的資本投資の開示がスタートし、企業における人材投資の重要性はさらに増す公算。

- コーチングサービスにおいて、当社はBtoBで1対1型・1対n型の両方のサービス提供をしており、クライアント企業の多様なニーズに対して、相乗効果を享受できる位置を確保。
- また、顧客ターゲットと提供サービスの内容でマッピングすると、当社は大企業向け、行動変容コーチングの領域に位置。

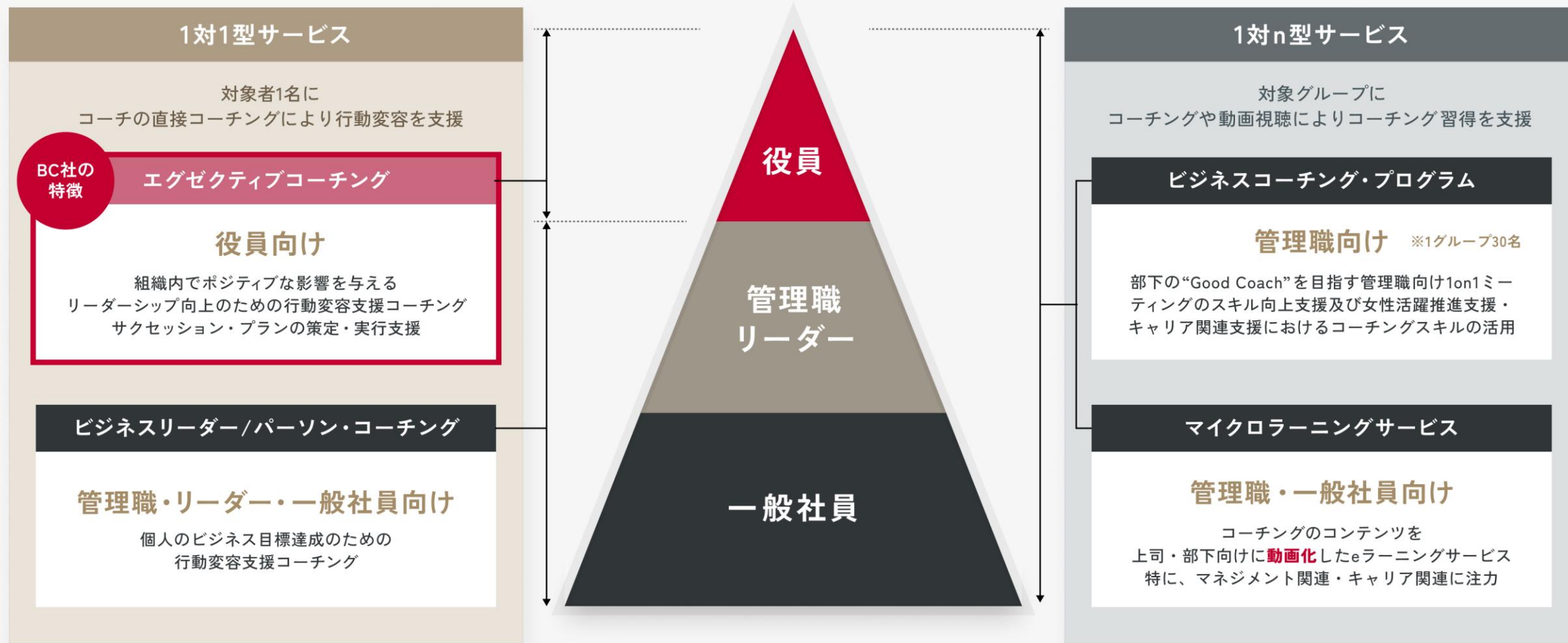
コーチングサービスにおけるポジショニング



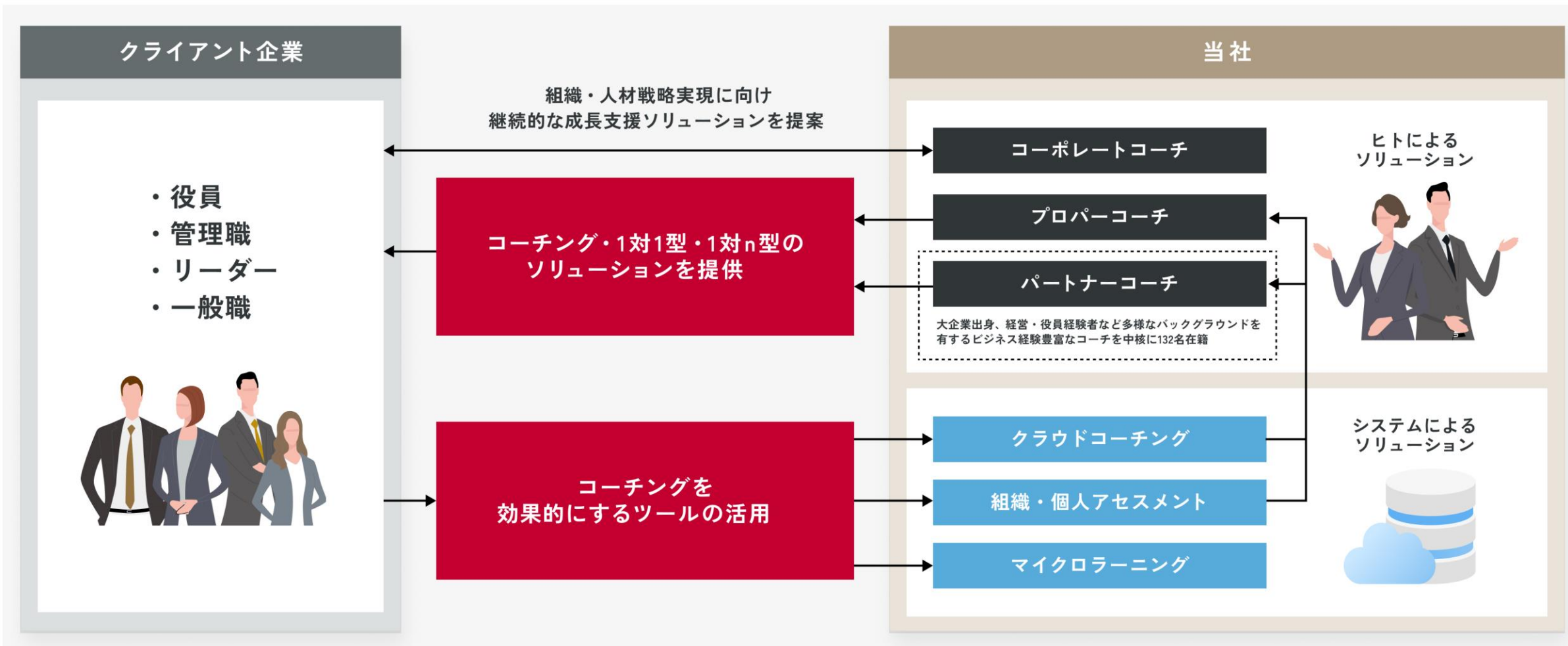
企業向け研修市場全体におけるポジショニング



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



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



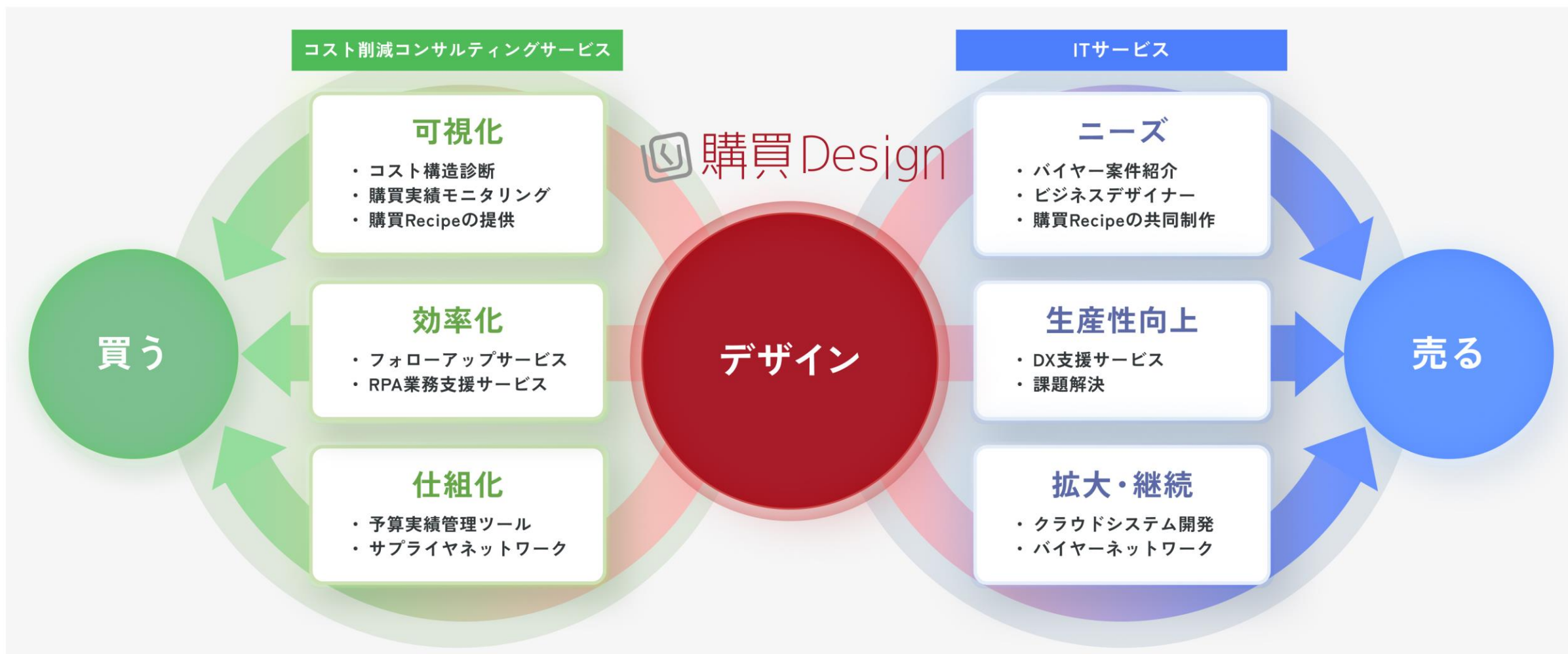
その他製造



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。



- 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

食品スーパー

売上規模 800億円

効果額

3億円

取組対象金額 15億円

効果率 20%

製造メーカー

売上規模 1,000億円

効果額

5億円

取組対象金額 26億円

効果率 19%

金融サービス

売上規模 800億円

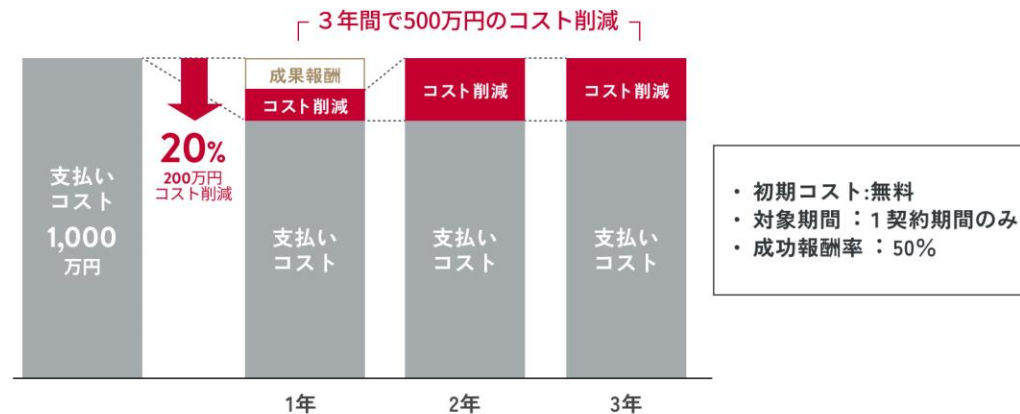
効果額

12億円

取組対象金額 80億円

効果率 15%

収益構造



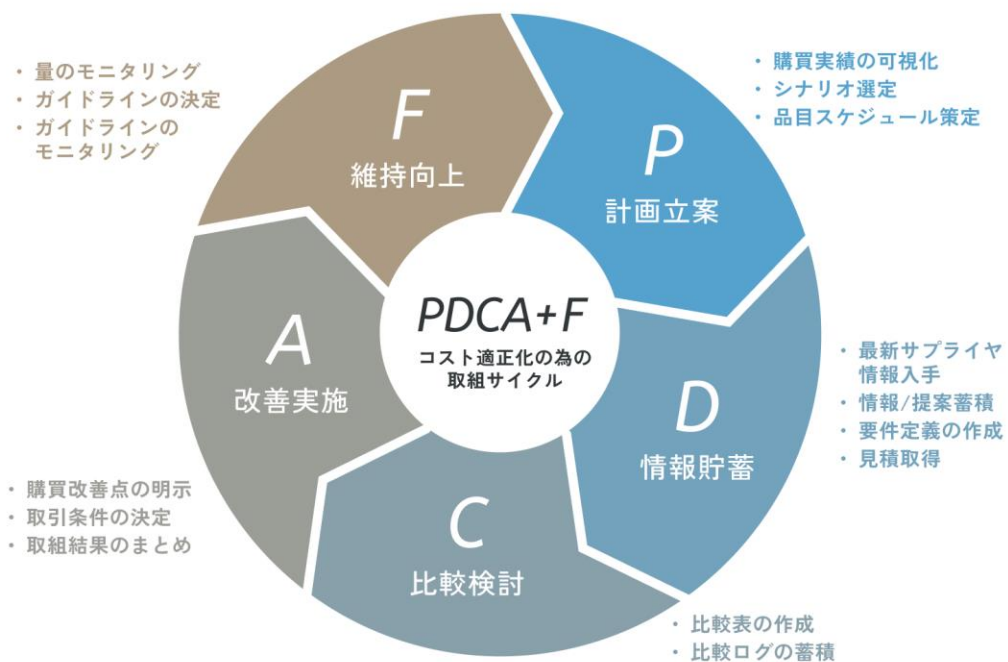
取組品目の削減額が200万円の場合

報酬額

$$200_{\text{万円}} \times 50\% = 100_{\text{万円}} \text{ (消費税別)}$$

- 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

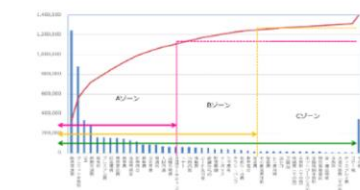


コスト構造診断 (無料)

コスト効率化シュミレーション

品目	数量	単価	金額	削減率	削減額
複合機	100	1000	100000	10%	10000
プリンターインク	500	2000	1000000	5%	50000
通信	1000	10000	10000000	2%	200000
文書保管	200	5000	1000000	8%	80000
損害保険	100	10000	1000000	3%	30000
カーリース	50	20000	1000000	15%	150000
社員引越	10	100000	1000000	10%	100000
人材派遣	50	20000	1000000	5%	50000

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



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

人材
開発
事業

【人的資本経営の実践支援】

- ① 人的資本強化に対応する「フォローアップサービスの充実」
- ② 「1対1型ビジネス拡大」（特に、エグゼクティブコーチングサービスの充実）
- ③ 株式会社購買Designとの連携強化によるグループメリットの享受

テコ
コスト
インサ
ト削減
コンサル
ティン
グサー
ビス

【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

SXi
事業

IT
サー
ビス

【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

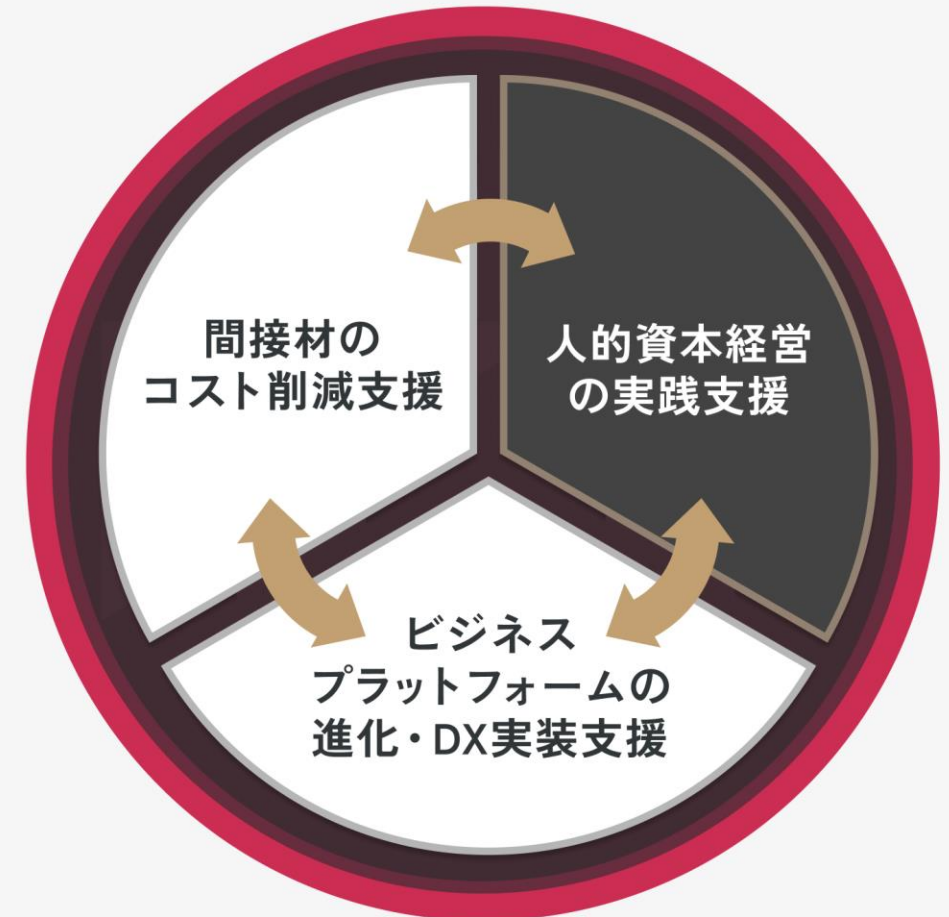
事業構造改革を
支援する
パートナーへ

	人材開発事業		SXi事業	
	1対n型	1対1型	コスト削減コンサルティングサービス	ITサービス
重点 サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスコーチングプログラムの安定成長・1対1型サービスとの連動 ・ マイクロラーニングの成長を加速・研修プログラムとの連動 	<p>エグゼクティブコーチングの成長を加速</p>	<p>RPA業務拡充によるBPR・仕組み化の支援拡充</p>	<p>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</p>

BC社単独：経営者・人事部向けの人的資本経営の実践支援のパートナーから

購買Design社を含めた今後：経営者・部門長・大企業関連会社向けの「事業構造改革を実現するパートナー」へ

	提供サービス	主な営業先
 ビジネスコーチ社	人的資本経営の実践支援	経営者・人事部
 購買Design社	間接材のコスト削減支援	経営者・部門長 大企業関連会社
	DX実装支援	



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

