



ビジネスコーチ株式会社
東証グロース：9562

2025年9月期第1四半期 決算説明資料

2025年2月14日

© Business Coach Inc. All rights reserved.

1. 四半期トピックス
2. 四半期決算
3. 中期利益計画
4. 経営戦略
5. Appendix

四半期トピックス

研修市場の変化（集合型研修から1対1型研修へシフト）

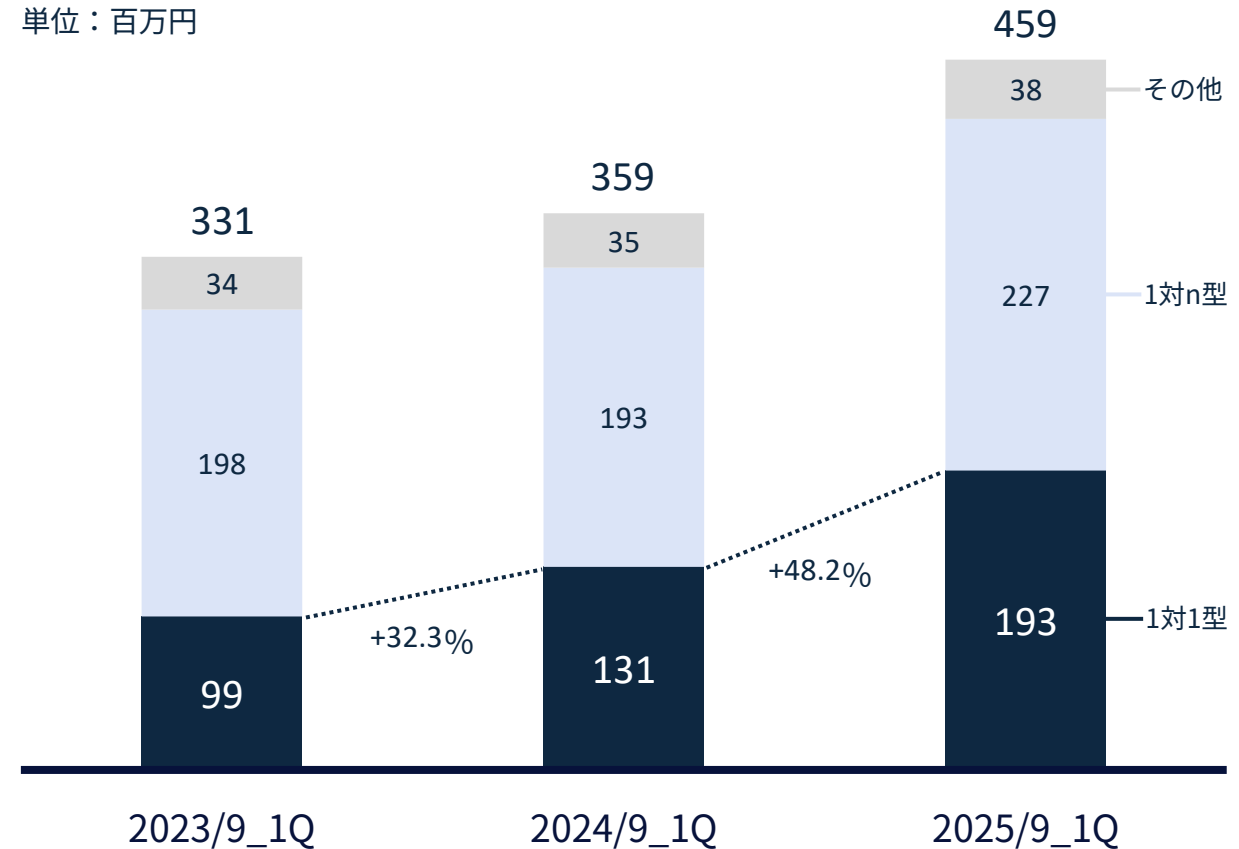
人的資本経営の観点から、プライム上場企業を中心に従来の「集合型研修」から「**1対1型研修**」へシフトする動きが加速
当社の強みであるコーチングとマネジメント研修ノウハウを掛け合わせたことで時代に合った1対1型研修サービスを展開

【管理職向け1対1型研修の事例】

クライアント	大手金融機関
支援内容	管理職に対し、1対1コーチングを通じ ピープルマネジメント力の向上を支援
研修対象人数	研修募集枠 1,000名
実施期間	2024年10月～2025年3月（予定）

【人材開発事業のサービス別売上高推移】

単位：百万円



株主優待制度の導入

当社株式の流動性および投資対象としての魅力向上を目的として株主優待制度を導入
300株以上保有の株主様に対して、基準日ごとに5,000円分のデジタルギフト®を贈呈

基準日	対象株主様	優待内容
3月末日	300株以上	デジタルギフト®5,000円分
9月末日	300株以上	デジタルギフト®5,000円分

※初回は、2025年3月末日の株主名簿に記載されている3単元（300株）以上を保有されている株主様が対象



デジタルギフト

想いを、すぐに。

※対象となる交換先の例

Amazonギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント /
au PAY ギフトカード / Visa eギフト vanilla / 図書カードNEXT / Uber Taxi ギ
フトカード / Uber Eatsギフトカード / Google Play ギフトコード /
PlayStation®Store チケット / DMMプリペイドカード / JALマイレージバンク

積極的なIR活動の状況

事業内容や中長期の成長戦略を説明することで多くの方へ関心を持っていただくため、IR活動を積極的に実施
コーポレートスローガンである「あなたに、一人の、ビジネスコーチ」を実現すべくコーチングの普及にも邁進



【IRTV 2024年9月期通期決算】



【著名投資家〇〇が聞く 前編】



【億り人 杉原杏璃が聞く 前編】



【ひねけんの社長インタビュー】



【著名投資家〇〇が聞く 後編】



【億り人 杉原杏璃が聞く 後編】

四半期決算

売上高

533百万円

(前年同期比121.2%)

売上
総利益

334百万円

(前年同期比119.2%)

EBITDA※

92百万円

(前年同期156.5%)

営業
利益

73百万円

(前年同期比210.2%)

経常
利益

84百万円

(前年同期239.5%)

親会社株主に帰属する
四半期
純利益

57百万円

(前年同期比296.1%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

第1四半期累計期間業績サマリ

連結業績

売上高
533百万円
(前年同期比**121.2%**)

営業利益
73百万円
(前年同期比**210.2%**)

第1四半期累計期間事業概要

- 主力の人材開発事業が順調に推移し **過去最高の売上高・営業利益を更新**
- 上期および通期業績予想に対して、想定を上回る順調な進捗でスタート
- DX事業はPMI体制を強化し利益改善

人材開発事業 (ビジネスコーチ)

売上高
459百万円
(前年同期比**127.9%**)

営業利益
78百万円
(前年同期比**147.7%**)

- **過去最高の売上高・営業利益を更新**
- 「1対1型研修」へシフトする動きが加速していることで事業環境は良好
- 中長期の成長を見据えて分社化準備
- 人材採用を強化し事業基盤を盤石化

DX事業 (KDテクノロジーズ)

売上高
79百万円
(前年同期比**96.3%**)

営業利益
△3百万円
(前年同期比**12**百万円増)

- グループ連携を図り事業に注力する体制を強化したことで赤字幅が縮小
- 顧客のDX支援を通じ大型開発案件の創出に向けた取り組みを一層強化
- コスト削減による大型案件を進行中

通期業績予想に対する進捗状況

2025年9月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2025年9月期 (計画)	2025年9月期 1Q末時点	進捗率	2025年9月期 上期計画	2025年9月期 下期計画
売上高	1,800	533	29.6%	870	930
営業利益	85	73	86.9%	55	30
経常利益	85	84	99.0%	55	30
親会社株主に 帰属する当期純利益	25	57	230.3%	23	2

上期計画に対し、第1四半期の営業利益以下の段階利益においては想定以上に好調に推移していることから、下期に予定していた人材開発事業における人材採用およびマーケティング投資を第2四半期に前倒しするとともに期初計画以上に実施していく方針であるため、上期計画および通期業績予想の変更はしておりません

セグメント別利益計画に対する進捗状況

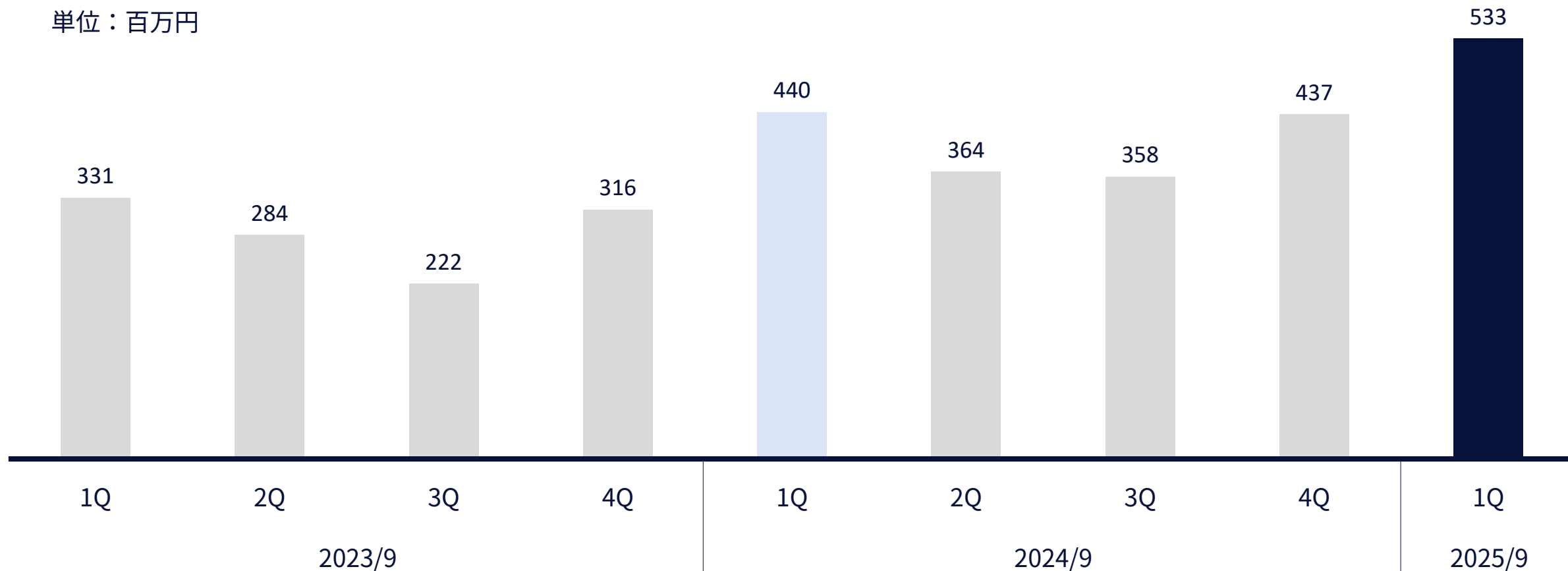
セグメント別利益計画 (単位：百万円)		2025年9月期 (計画)	2025年9月期 1Q末時点	進捗率	2025年9月期 上期計画	2025年9月期 下期計画
人材開発	売上高	1,400	459	32.8%	700	700
	営業利益	62	78	127.2%	54	8
DX	売上高	400	79	20.0%	170	230
	営業利益	22	△3	-	0	22

- ・人材開発事業においては、企業の人的投資が「1対1型研修」へシフトしつつある好調な事業環境を踏まえ第2四半期から前倒しで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、計画達成を目指す
- ・DX事業においては、第2四半期で予定していたコスト削減事業における成果報酬型大型案件が第3四半期以降に完了する運びから、上期計画に対しては若干ビハインドするものの、通期計画は達成できる見通し

連結売上高推移（四半期推移）

2025年9月期第1四半期の連結売上高は、**過去最高**の533百万円（前年同期比**121.2%**）

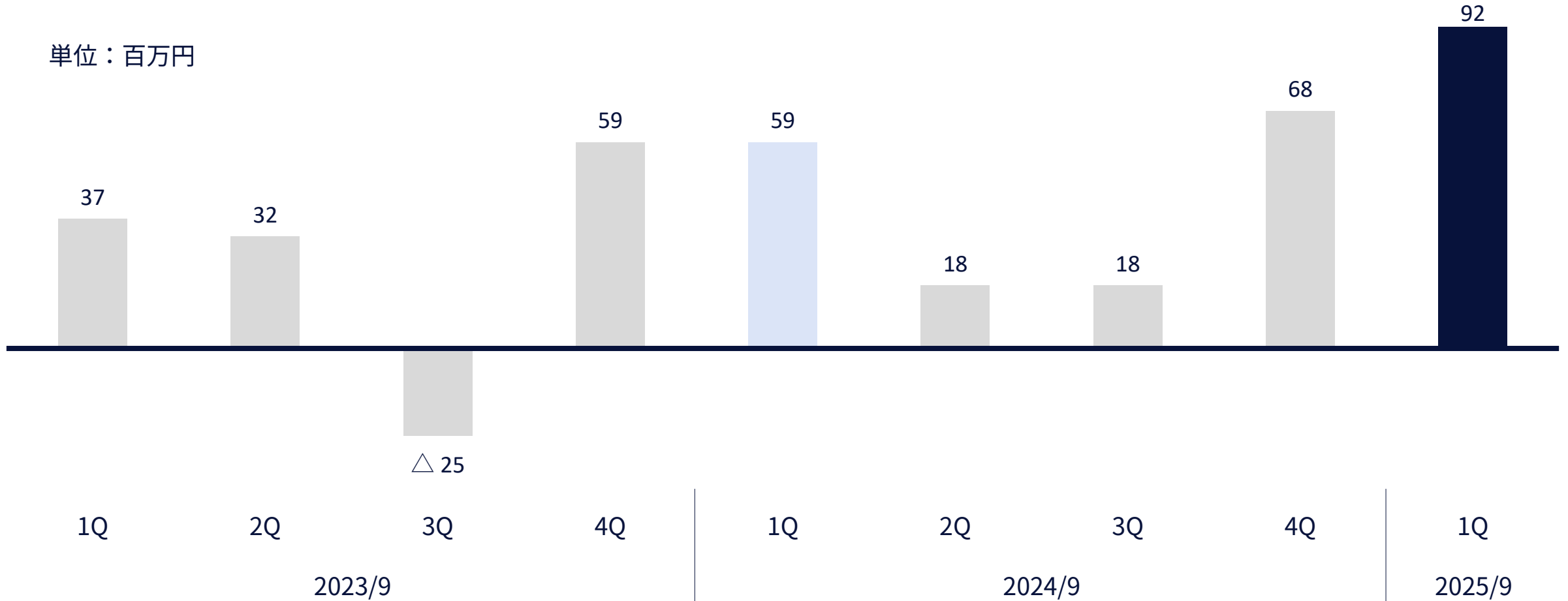
単位：百万円



EBITDA推移（四半期推移）

2025年9月期第1四半期のEBITDAは、営業利益の増加により**過去最高**の92百万円（前年同期比156.5%）

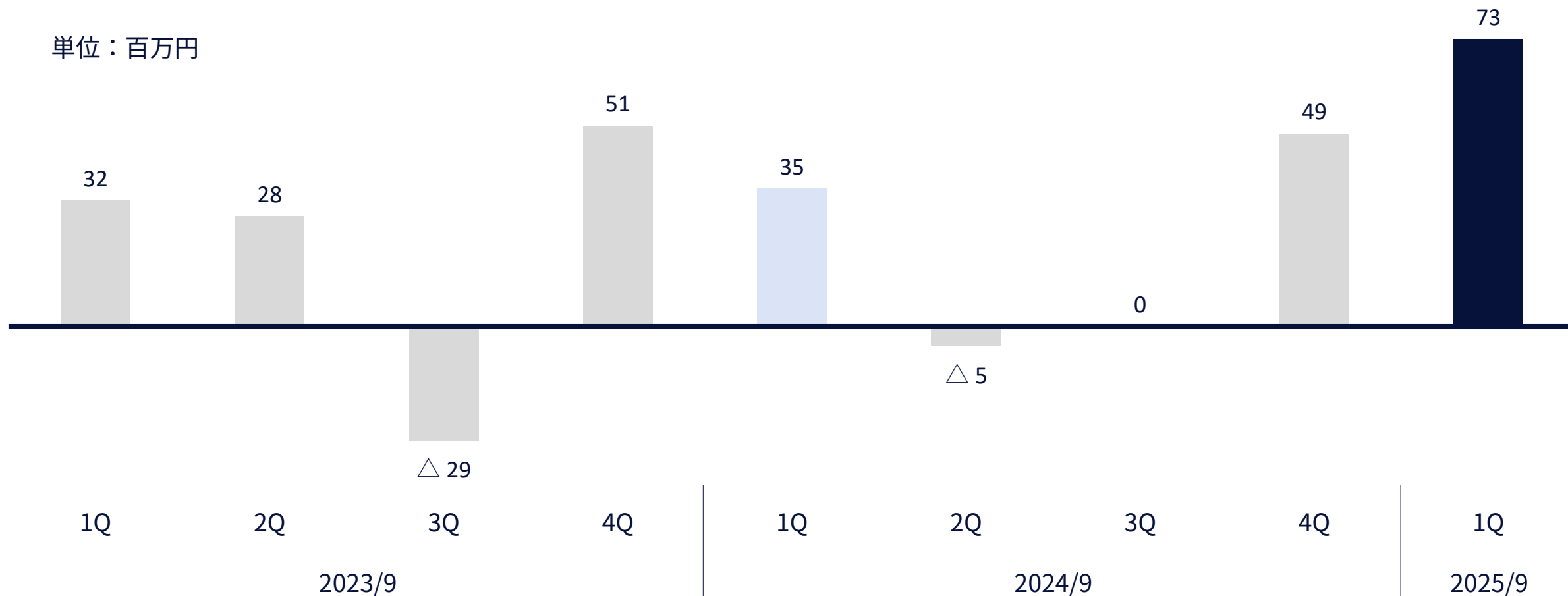
単位：百万円



連結営業利益推移（四半期推移）

2025年9月期第1四半期の連結営業利益は、増収の影響を受け**過去最高**の**73**百万円（前年同期比**210.2%**）

単位：百万円

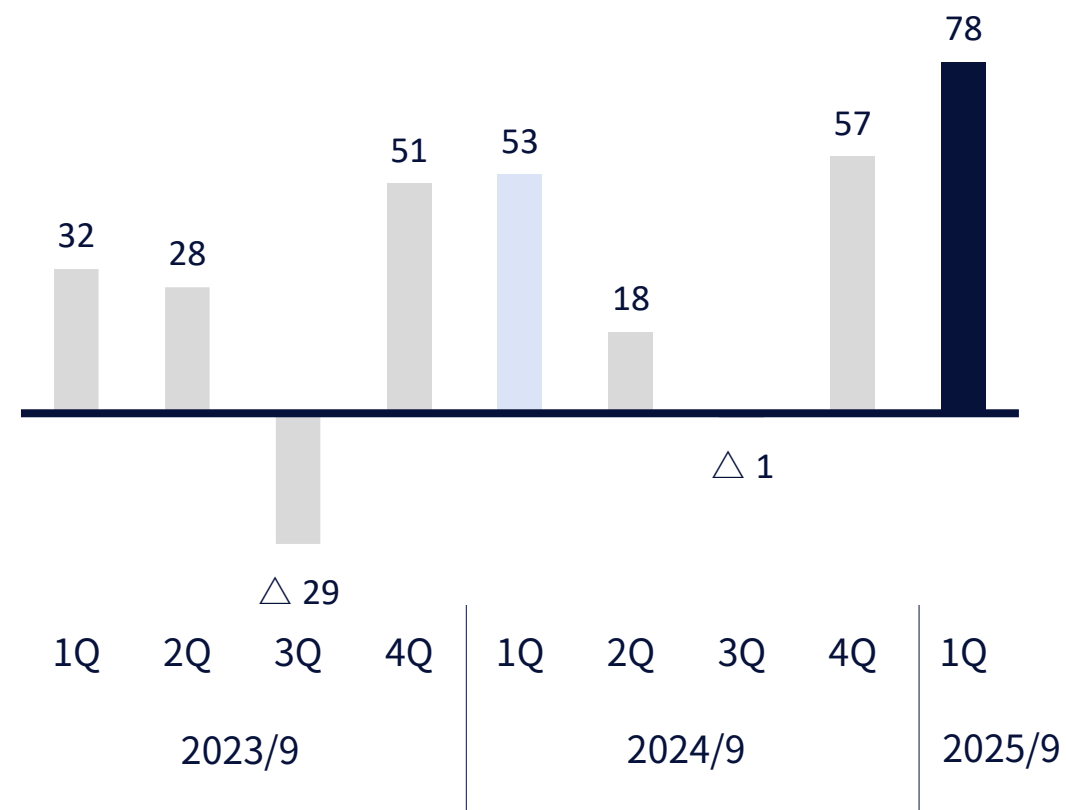
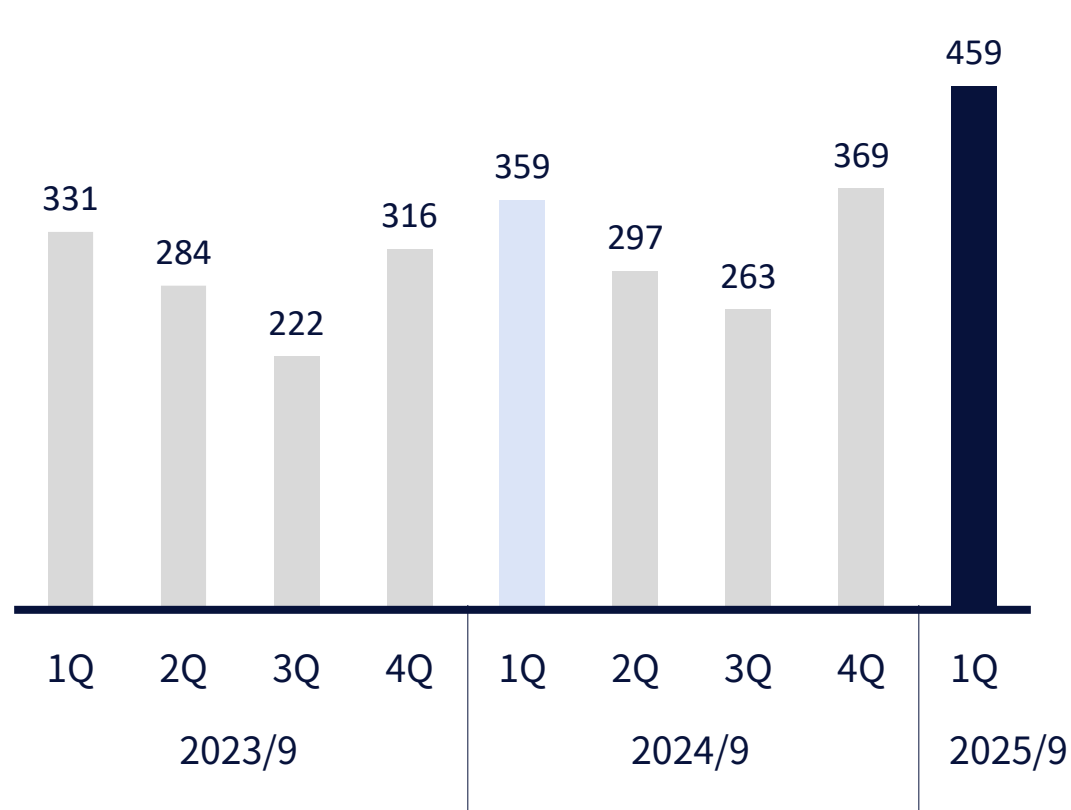


人材開発事業（ビジネスコーチ）

2025年9月期第1四半期は、顧客の人的資本経営ニーズを的確に捉え、**過去最高の売上高・営業利益を更新**
2025年9月期第2四半期は、人材採用およびマーケティング投資を加速し1対1型研修サービスの提案を強化

【売上高（百万円）】 459百万円（前年同期比**127.9%**）

【営業利益（百万円）】 78百万円（前年同期比**147.7%**）

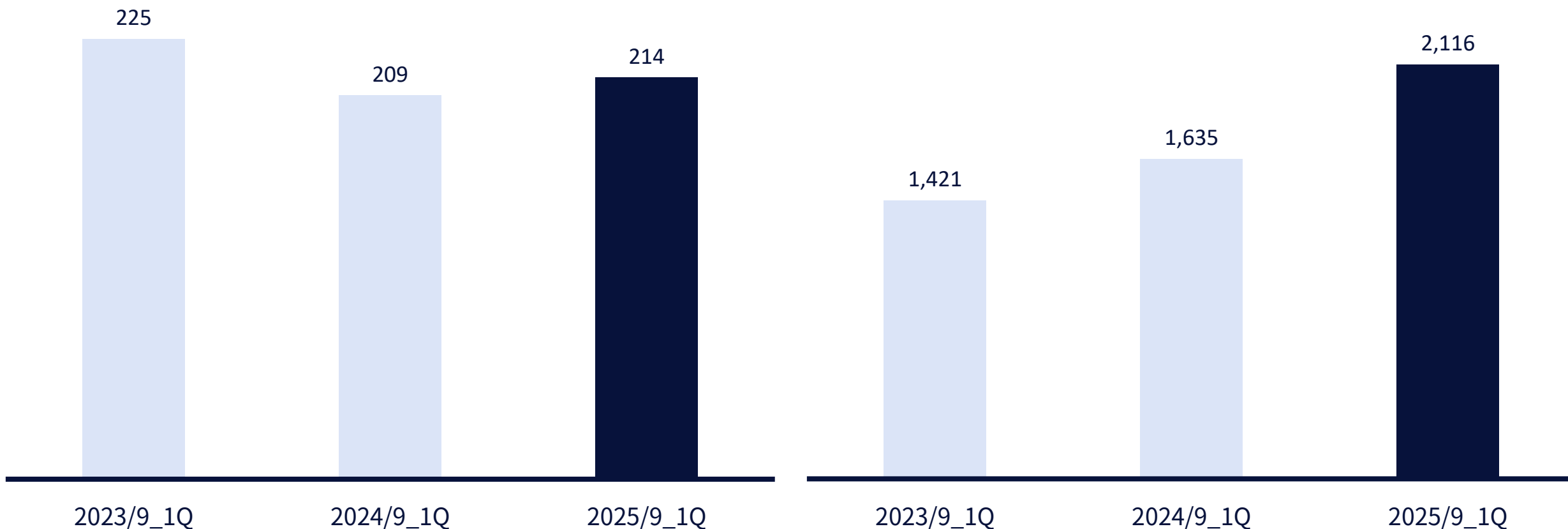


取引先企業数および1社あたり平均売上高の推移

取引先企業数においては、既存顧客に対する単価上昇に注力しながらも新規顧客が増加し、前年同期比で5社増加
1社あたり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、前年同期比で481千円増加

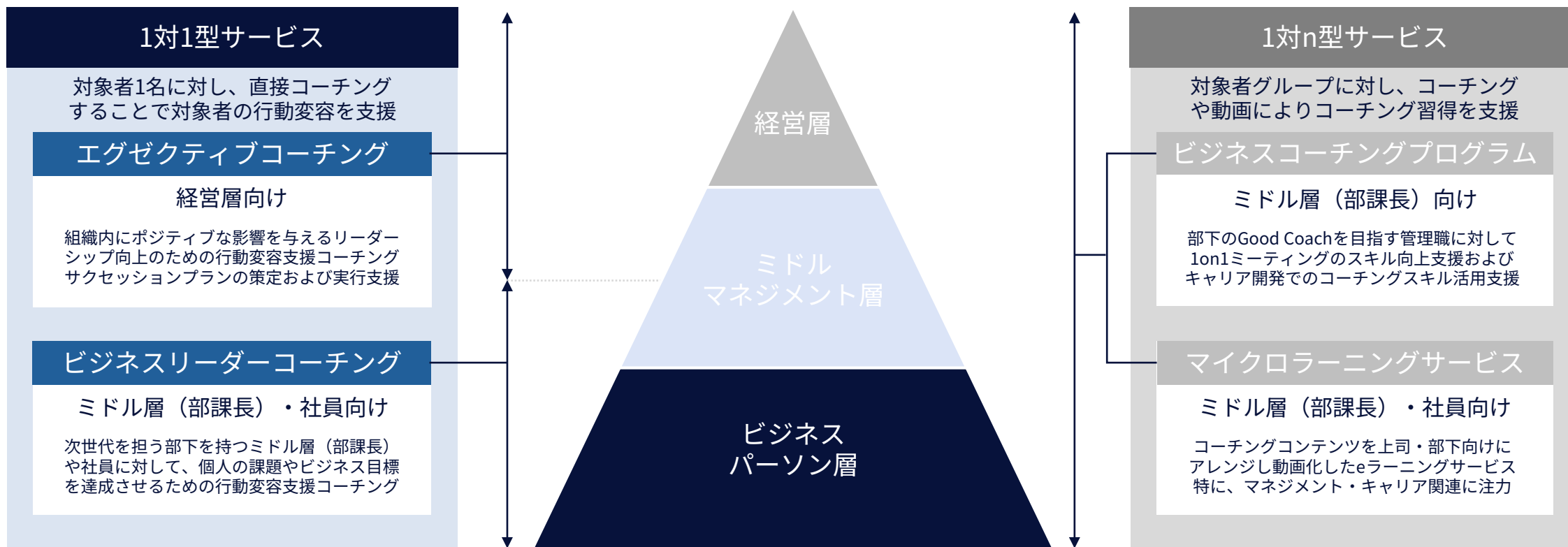
【取引先企業数】 214社（前年同期比102.4%）

【1社あたり平均売上高】 2,116千円（前年同期比129.4%）



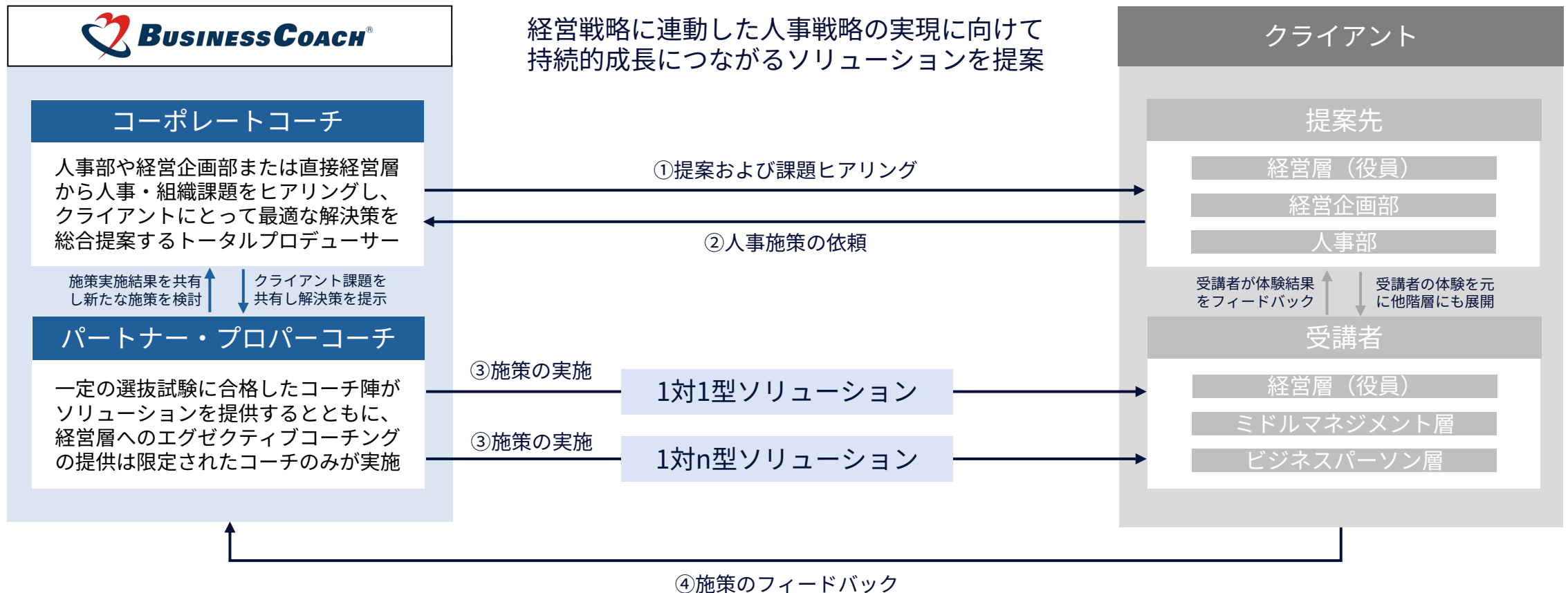
1対1型・1対n型サービス

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



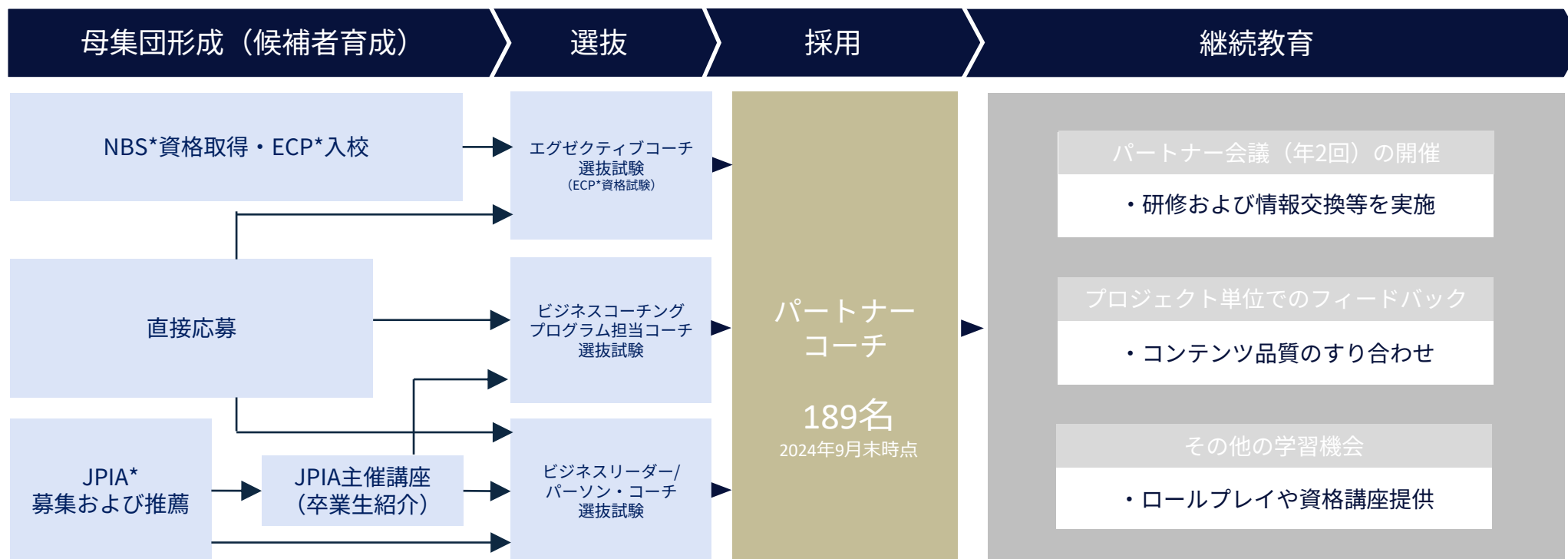
ビジネスコーチのビジネスモデル

コーポレートコーチがクライアントに伴走しながら人事・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

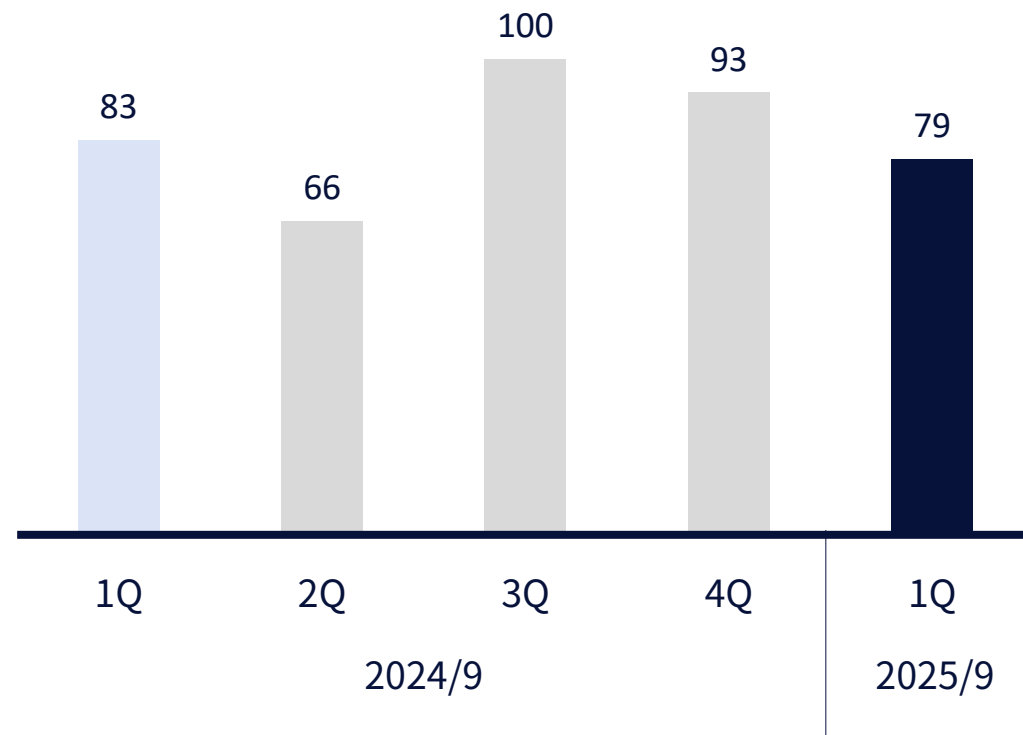


※取引先企業様一例（順不同）

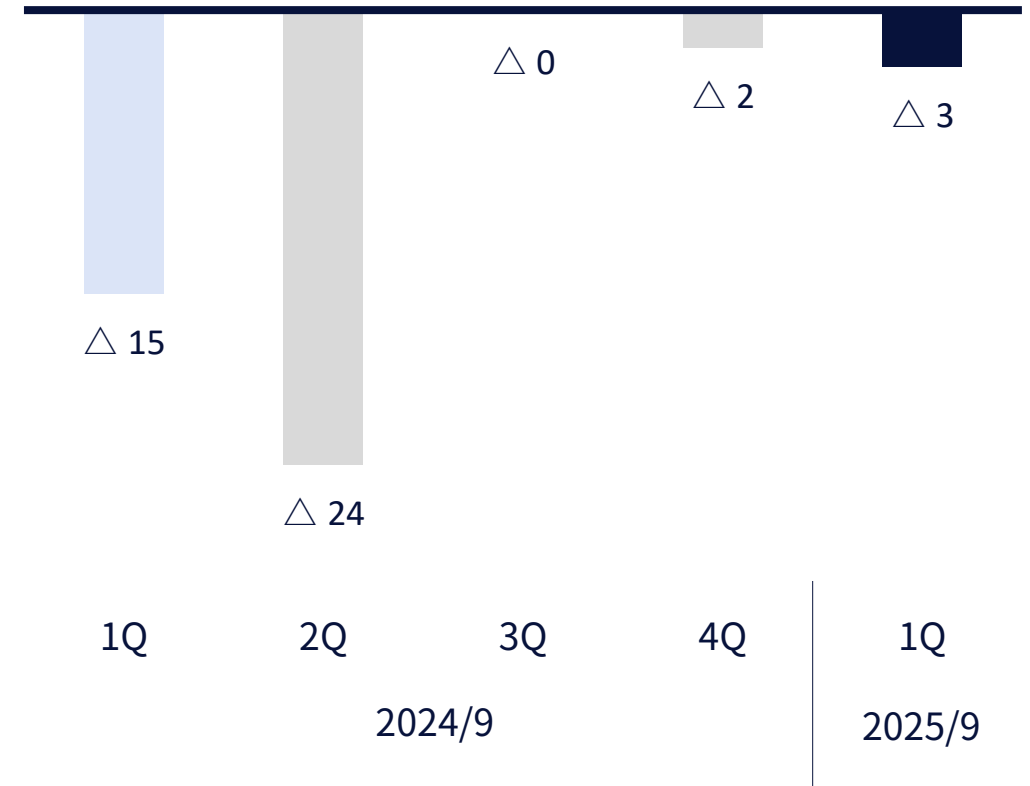
DX事業 (KDテクノロジーズ)

2025年9月期第1四半期は、前年と比べ売上高は減少したものの、管理体制を見直したことにより赤字幅が縮小
2025年9月期第2四半期は、コスト削減プロジェクトの着実な進行と大型DX案件の創出に向けた取り組みを強化

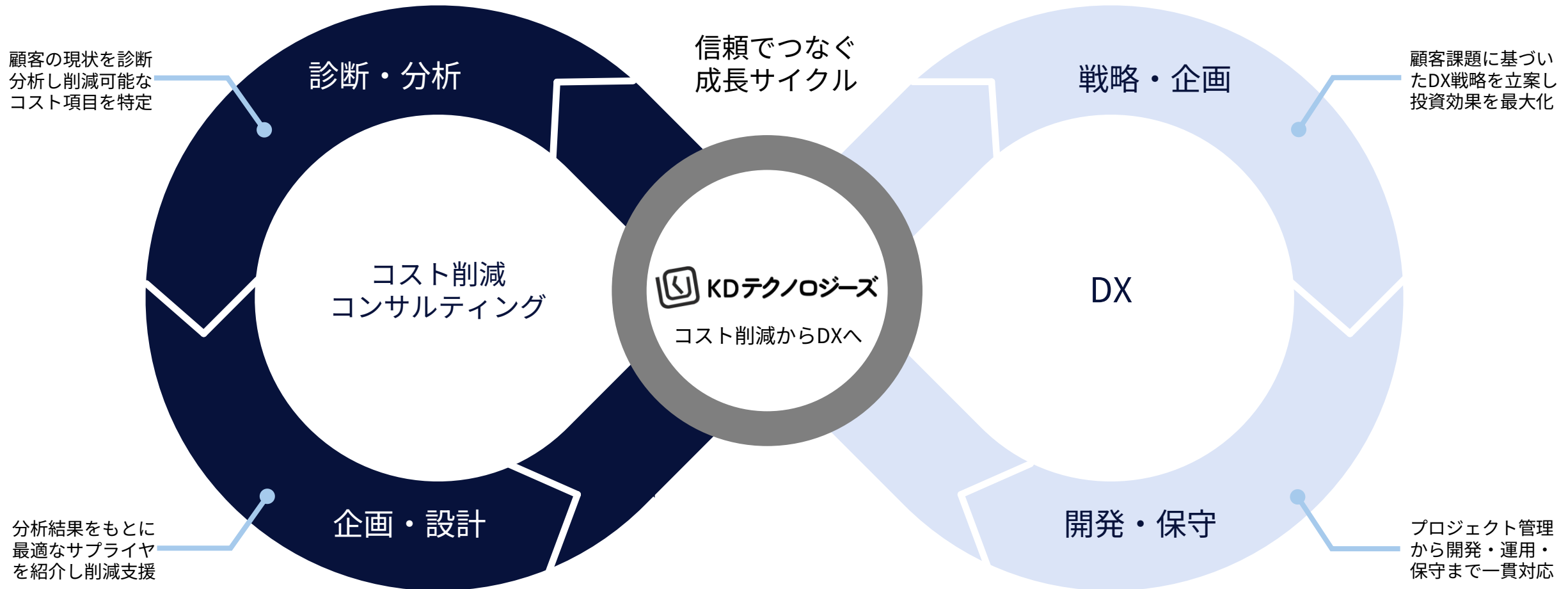
【売上高 (百万円)】 79百万円 (前年同期比96.3%)



【営業利益 (百万円)】 △3百万円 (前年同期比12百万円増)



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



中期利益計画

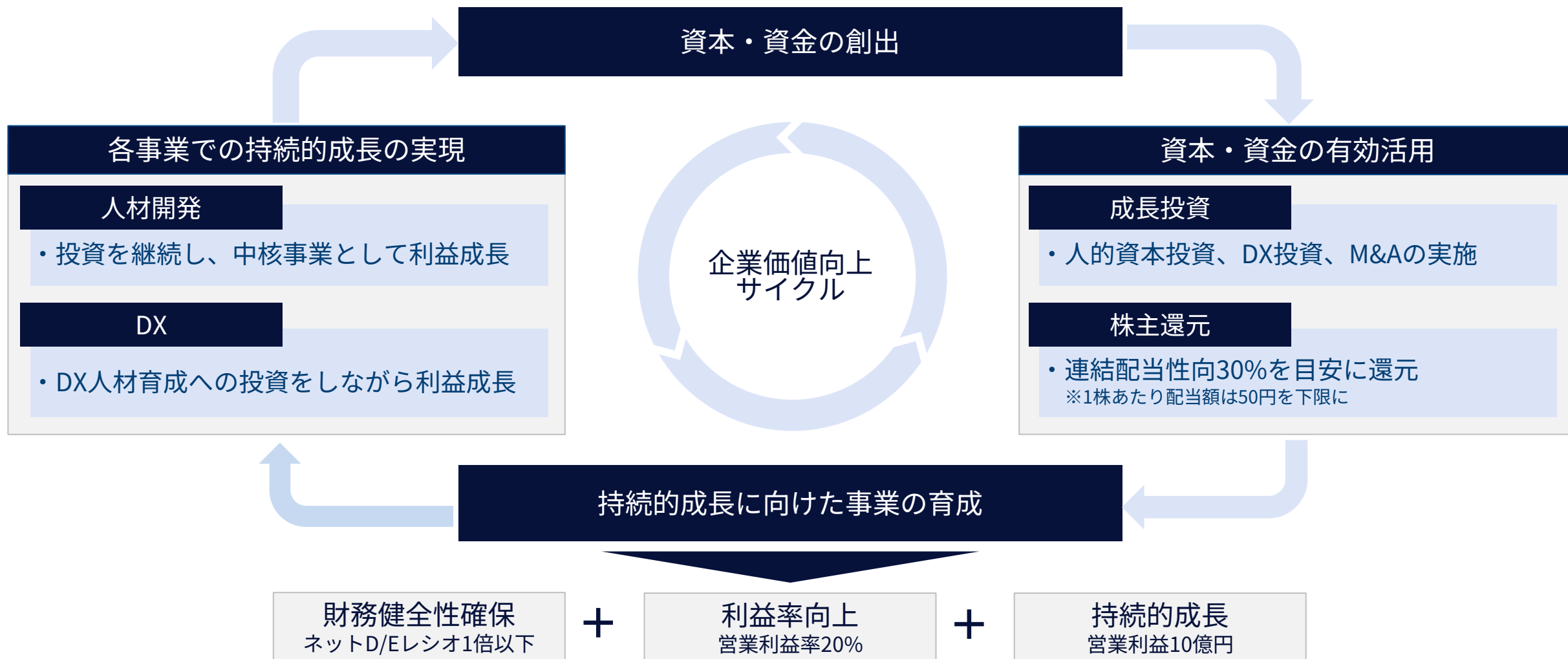
中期利益計画

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

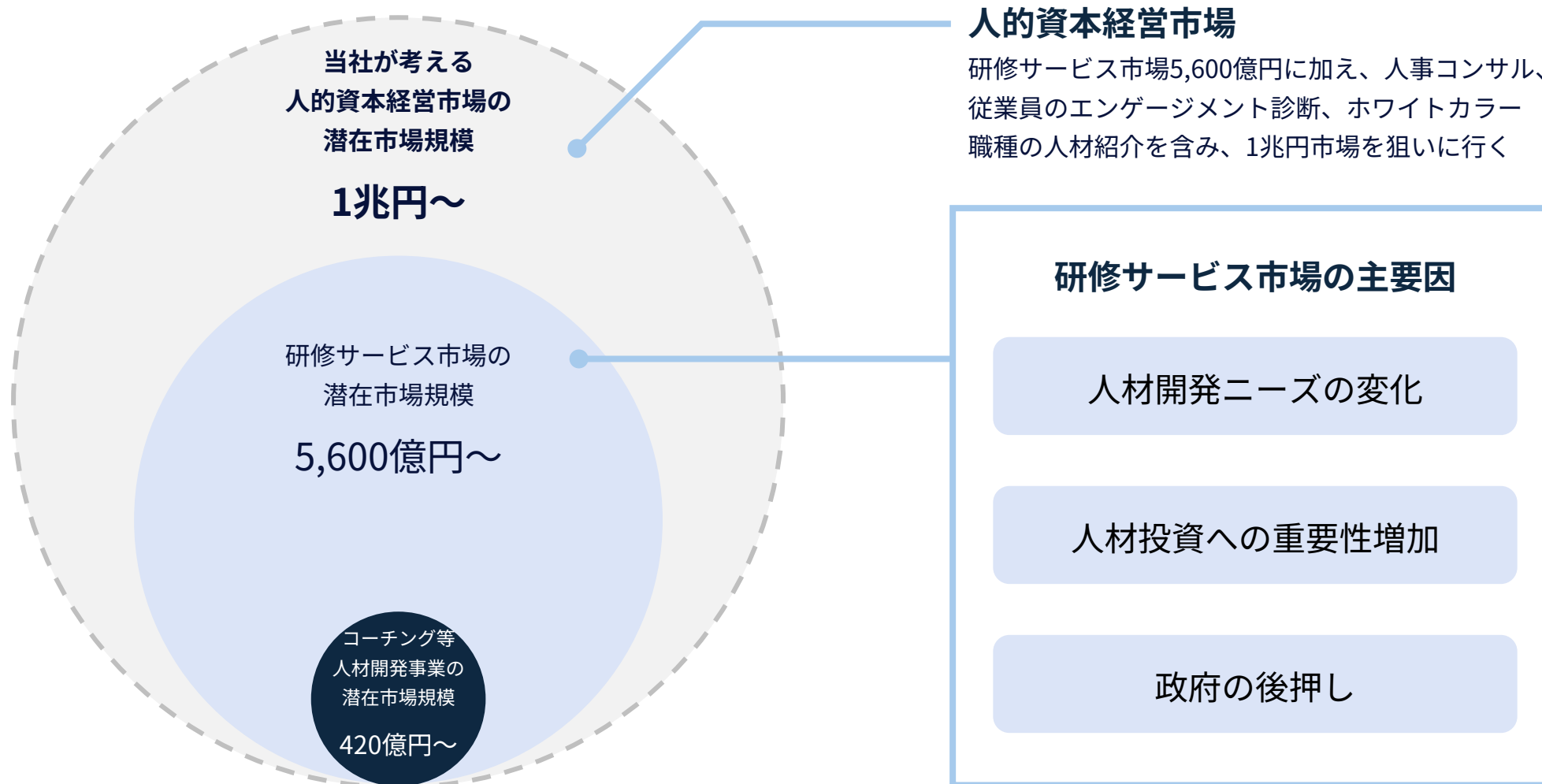


經營戰略

コーチング会社から 「人的資本経営のプロデューサー」に

ビジネスコーチとは、コーチングを提供する人ではなく、
企業価値向上を支援する人の総称であると考えております。

コーチング会社から「人的資本経営のプロデューサー」
として飛躍するための経営戦略を遂行してまいります。



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

日本とアメリカにおける研修サービス市場の比較

アメリカの研修サービス市場においては、ビジネスコーチング・マネジメント開発研修が全体の約35%を占める
 日本もジョブ型の導入が始まるなどアメリカ型への変化が始まっており、将来的にはマーケットが拡大する想定

【日本とアメリカの研修サービス市場の比較】

単位：億円



コーチング等人材開発事業の潜在市場規模：420億円



今後アメリカ型への変化が進み、同様の構成比になると仮定した場合
 ビジネスコーチング市場、マネジメント開発研修市場は拡大する想定



出典：IBISWorld刊「61143 Business Coaching in the US Industry Report」から、当社にてカテゴリー区分の上集計

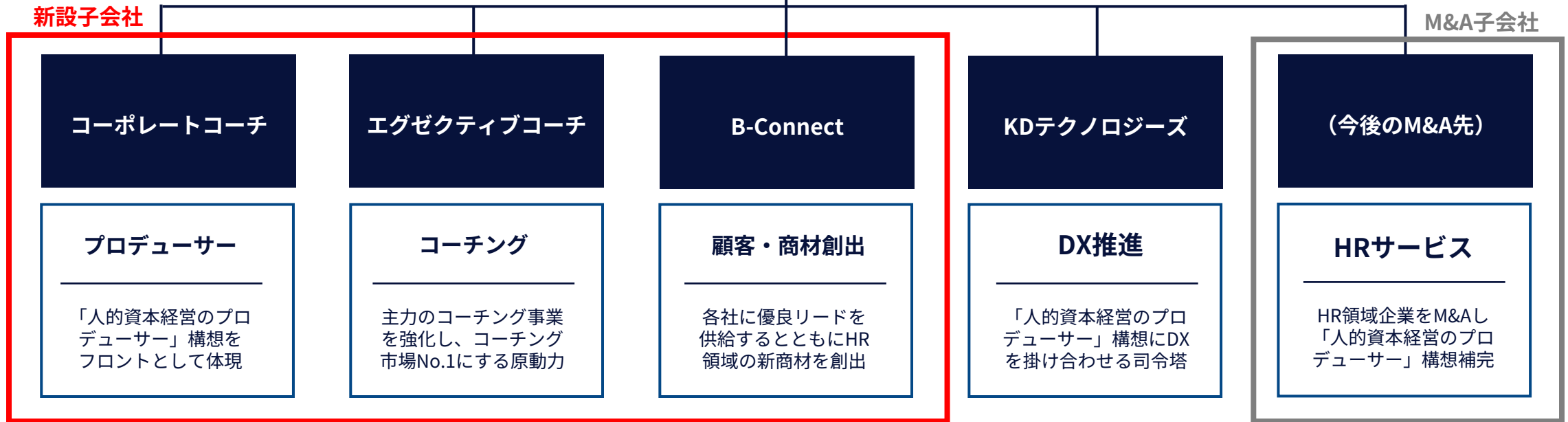
「人的資本経営のプロデューサー」構想

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)	2024年9月期 第1四半期	2025年9月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	440	533	+93	121.2%
売上総利益	280	334	+53	119.2%
E B I T D A	59	92	+33	156.5%
営業利益	35	73	+38	210.2%
経常利益	35	84	+48	239.5%
税金等調整前 四半期純利益	35	84	+48	239.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19	57	+38	296.1%

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2024年9月期	2025年9月期 第1四半期末	前期末差	前期末比
資産合計	1,375	1,306	△68	95.0%
現預金	441	473	+31	107.1%
のれん	78	73	△4	93.8%
顧客関連資産	252	245	△7	97.2%
その他	602	514	△88	85.4%
負債合計	540	466	△73	86.4%
借入金+社債	35	28	△7	79.4%
その他	504	438	△65	86.9%
純資産	835	840	+4	100.5%

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 54名 (2024.12月末)
- ・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。