



2023年10月16日

各位

会社名 ビジネスコーチ株式会社
代表者名 代表取締役社長 細川 馨
(コード：9562 東証グロース市場)
問合せ先 常務取締役管理本部長 鈴木 孝雄
(TEL. 03-3528-8022)

通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2023年10月16日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、8月10日に開示した2023年9月期(2022年10月1日～2023年9月30日)の業績予想を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 当期の業績予想数値の修正(2022年10月1日～2023年9月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 1,269	百万円 183	百万円 176	百万円 118	円 107.15
今回修正予想(B)	1,155	82	75	50	45.7
増減額(B-A)	△114	△100	△100	△68	-
増減率(%)	△9.0%	△54.9%	△57.1%	△57.3%	-
(参考)前期実績 (2022年9月期)	1,148	246	244	172	177.96

2. 修正の理由

2023年9月期通期決算において、下記理由より足元の進捗が通期計画から遅れ、売上高及び営業利益以下の段階利益について計画を下回ったことから、2023年9月期通期の業績予想の下方修正を行うものであります。

第3四半期累計期間時点で、受注から売上までの期間の長期化及び営業活動量の不足に起因し、受注高は前年同期比23%成長しましたが、売上高は前年同期比2.5%成長に留まり、各段階利益の進捗が想定以下となりました。そのため、2023年8月10日に2023年9月期通期業績予想の修正を行うとともに、今後ニーズの高まりを予測して2023年3月頃から企画及びプレマーケティングを行った結果、反響の大きかった「マネジメント改革」及び「キャリア自律支援」に関する動画販売を中心とした施策に注力することで第4四半期での業績挽回に取り組んでまいりました。(注：マネジメント改革とは1on1の導入支援等、企業組織のマネージャーを中心とした教育を行い、組織マネジメントの強化を支援すること。キャリア自律支援とは「ジョブクラブティング」を中心に、一人一人が自らの仕事を自ら改革し、主体的なキャリアを築いていくことを支援すること)しかしながら、特に①「キャリア自律支援」における顧客への説明時間不足と②見込み顧客の「マネジメント改革」及び「キャリア自律支援」への切迫度を十分に把握していなかったことから、販売が思うようにはスピードアップせず、前回の公表時点と比較し、2023年9月期通期決算において修正後の計画を下回る見込みとなりました。具体的には、前回の修正計画公表時において、第3四半期末時点の受注済727百万円のうち当期中に273百万円を計上できると目論んでおり、さらに第4四半期に受注、計上できる売上＝「当期受注当期売上」として157百万円程度の上積みを見込んでおりましたが、結果的に「当期受注当期売上」が43百万円の上積みにとどまったことで、通期で1,155百万円の売上となりました。売

上が想定見通しに届かなかったことにより、各段階利益にも影響を受け、計画が未達となりました。それぞれの要因の詳細分析は下記の通りです。

① 「キャリア自律支援」における顧客への説明時間不足

先進的な取り組みを行うお客様の動向や、世間一般の関心の高まりを踏まえ、今後は「キャリア自律支援」のニーズが高まると予測しており、これに沿った動画を作成して、従業員のキャリア開発を支援するお手伝いをできるようにお客様に説明してまいりました。しかしながら、先進的な取り組みでもあることから、この分野の重要性をご説明しご理解いただくのに想定以上の時間をとられることになりました。

一方で、今四半期にご購入いただけなかったお客様にも「キャリア自律支援」の重要性をご理解いただけたという手応えを感じており、今後の受注に繋がるよう、引き続き営業活動に注力してまいります。

② 見込み顧客の「マネジメント改革」及び「キャリア自律支援」への切迫度を十分に把握していなかったこと

上記にも関連しますが、当初から「マネジメント改革」及び「キャリア自律支援」の重要度をご理解いただいているお客様におかれましても、コロナ明けの今年度は実施を見送り、来年度から本格化させるご予定であるお客様も多く、この第4四半期中に動画にて取り急ぎ行うという切迫度をお持ちのお客様が多くなかったことも挙げられます。

上記同様、今後においては逆に期待が持てる内容であると認識しております。

上記の結果、売上高が前回発表予想に対して114百万円未達となりました。これより売上総利益が減少、かつ販売費及び一般管理費は前回発表予想の通り着地する見込みであることから、営業利益は100百万円の減少となりました。営業外費用及び営業外収益は予想通りで着地する見込みであることから経常利益も100百万円の減少となり、この経常利益減少分に相当する税引前当期純利益も減少いたしました。

上記に触れているように本件動画はサービスとしての質が高く、またクライアント企業からの反響を多くいただいていることから、余裕を持ったスケジュールとすることで、着実に販売を増加できると考えております。また、当社のこの状況を踏まえ、2024年9月期に向け2023年9月19日に、以下2点を踏まえた組織変更を行いました。

① エグゼクティブコーチ本部の新設

当本部の新設により、社内エグゼクティブコーチによる当社のビジネスコーチングサービスの標準化、収益性の向上、エグゼクティブコーチ人材の採用と育成に注力につながると考えております。

② コーポレートコーチング本部の体制変更

コーポレートコーチング本部の体制につき、部長2名による2部門体制とし、意思決定の迅速化と責任の明確化を実現して営業活動の量と質を向上して営業力の強化を実現いたします。

上記に加え、営業活動の量の向上という点では、コーポレートコーチ職につきまして当社のビジネスモデル上重要な役割を担う職種でありながら、この第4四半期には入社に至る人材を確保できず、通期においてもコーポレートコーチ職の人員数が同数となりました。なお、第4四半期の積極的な採用活動の結果、2023年10月に2名の新入社員を迎え入れることができいております。また、量的不足を補う上でも重要な質的向上について従前より取り組んできた既存コーポレートコーチ職の育成及び営業管理システムを活用した営業活動の効率化・高度化について、計画対比進捗が遅れており、今後の課題として重点的に取り組んでまいります。

これにサービスメニューの拡充を加え、上記施策を中心に実行することで、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。

3. 配当予想

配当予想につきましては、2022年11月10日公表の年間配当額50円から変更ありません。

【業績予想に関する留意事項】

業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がございます。

以 上