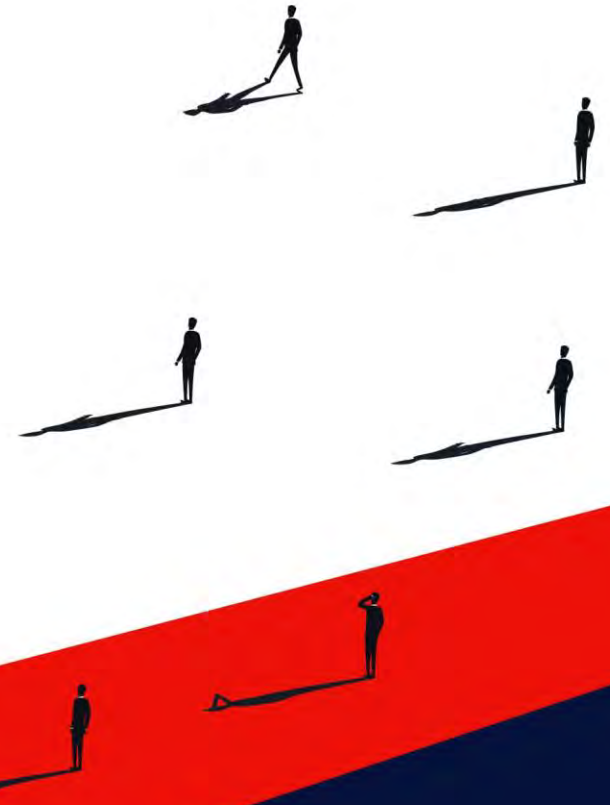


事業計画及び 成長可能性に関する事項



ビジネスコーチ株式会社

東証グロース：9562

目次

| | | |
|----|---|----|
| 01 | Purpose・Vision・Mission・Corporate Slogan | 3 |
| 02 | 基本情報 | 4 |
| 03 | 会社概要 | 6 |
| 04 | 市場環境 | 18 |
| 05 | 特徴と強み（競争力の源泉） | 21 |
| 06 | 事業展望（成長戦略） | 29 |
| 07 | Appendix | 41 |



01 Purpose • Vision • Mission • Corporate Slogan



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

02 基本情報

| | | | |
|------|--|--|---|
| 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 | 細川 馨 橋場 剛 山本 佳孝 鈴木 孝雄 青木 裕 | 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 |
| 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 | 47名 (2023年9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 | DX 推進支援のための経営原資の獲得及び IT 環境開発ツールの提供・開発 | | |
| 従業員数 | 6名 (2023年9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化へ移行 |

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 会社概要

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

コスト削減
コンサルティング事業

間接材に関する
コスト削減コンサルティング

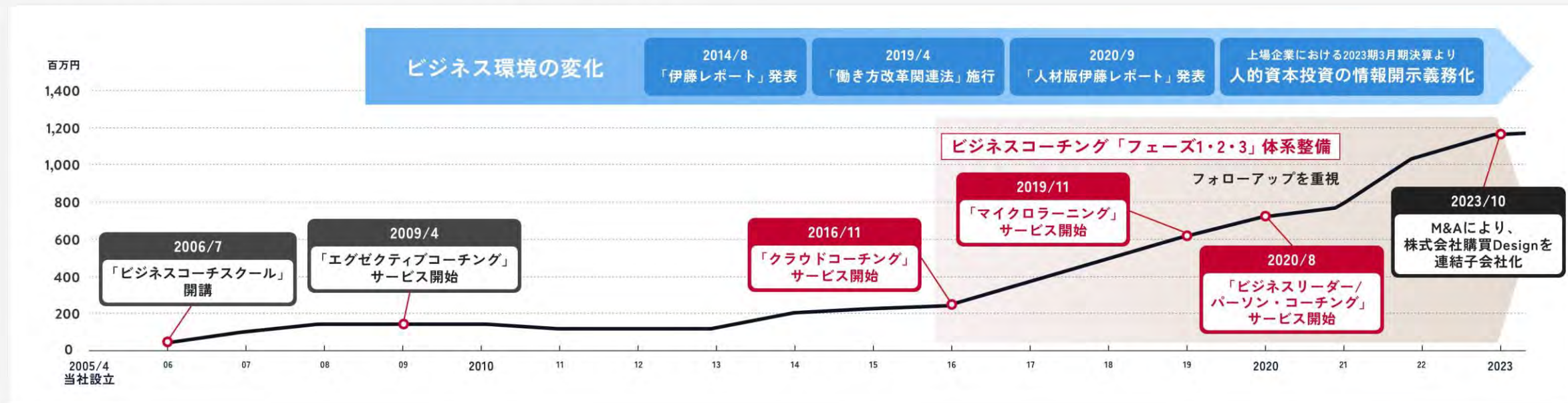
ITサービス

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。

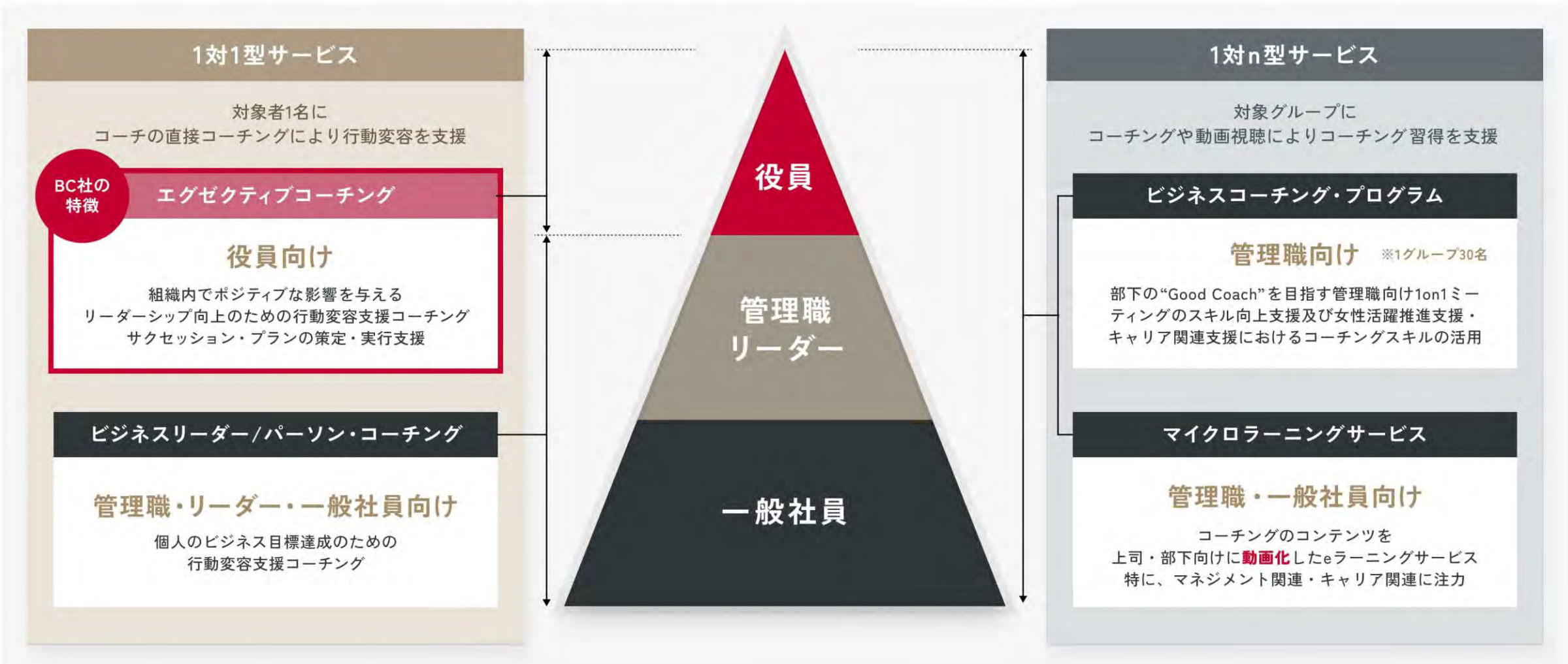


※エグゼクティブコーチングやオンラインコーチングという名称が一般的に認知されているが、前者はコーチング対象者、後者はサービス提供方法による区分で混同しやすいため、当社ではコーチング対象者による区分で事業を推進する方針。当社のサービス提供方法はオンラインが標準

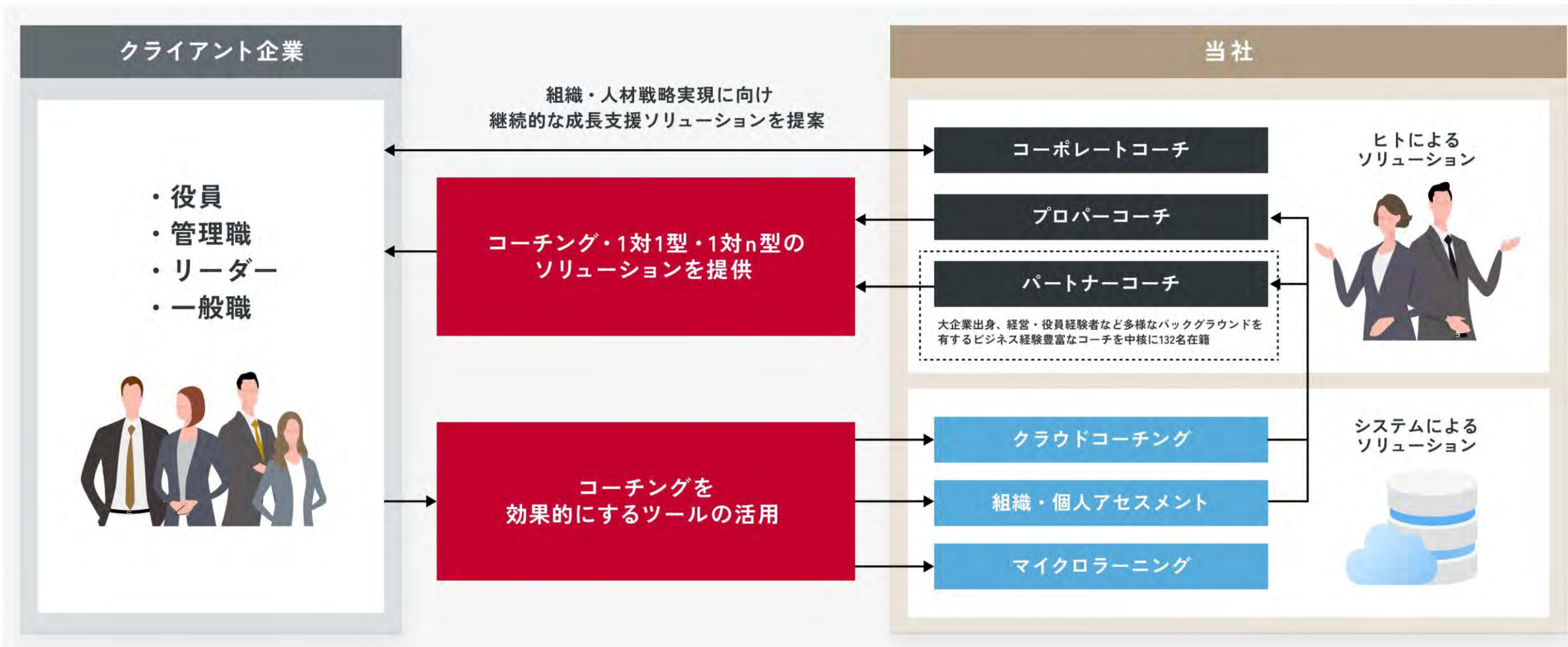
ビジネスコーチ株式会社は人材開発事業の単一セグメント。株式会社購買Designはコスト削減コンサルティング事業及びITサービス事業を構成。グループ全体では、下記3セグメントを構成。

| | | |
|-------------------------------|--|--|
| <h2>人材開発事業</h2> | <p>人材開発事業では、ビジネスコーチング「フェーズ1・2・3」体系 × 「1対1型・1対n型」のマトリックスでサービス提供を実施。</p> | |
| | 1対n型 | <p>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。</p> |
| | 1対1型 | <p>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。</p> |
| | その他 | <p>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。</p> |
| <h2>コスト削減 コンサルティング事業</h2> | <p>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。</p> | |
| <h2>ITサービス事業</h2> | <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行う。</p> | |

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

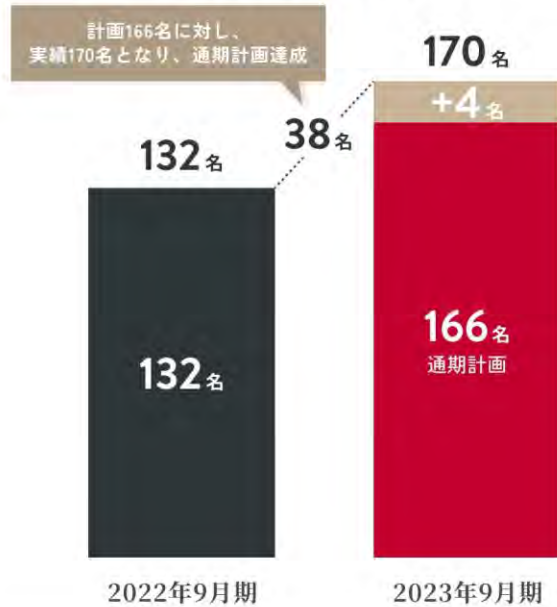


- コーポレートコーチがクライアント企業に伴走し、人事・組織課題の抽出に向けた対話を行う
- 抽出された課題解決の支援に向け、パートナーコーチとプロパーコーチが、1対1型・1対n型サービスの提供を行う

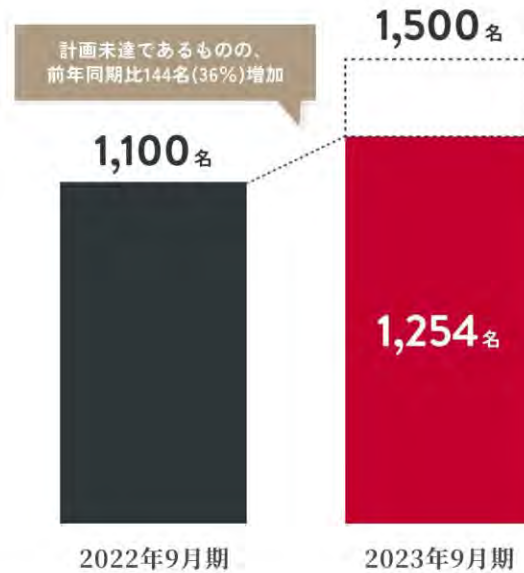


- パートナーコーチ数は170名となり、通期の計画を達成。生産体制の拡充に寄与。
- 1対1コーチング対象者数は1,254名となり、計画未達であったものの、経営陣を対象とした高単価なエグゼクティブコーチングの割合が前年同期比約36%増加し、売上増加に貢献。
- 取引先企業数は前年同期比17社減少。1社当たり売上高はリピート需要の取込みや1対1型サービスの大型契約獲得によるセッション数増を背景に3.4百万と前年同期比増加したものの、通期計画の3.6百万円には届かず。

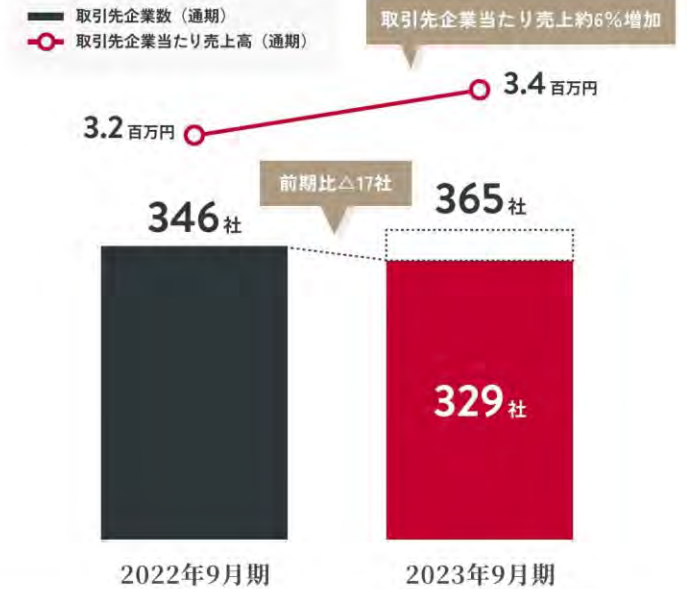
パートナーコーチ陣の 人数の推移



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



2018/9期以降の売上高は年平均成長率+15%と2ケタ成長。特に、2021/9期は新型コロナ禍により停滞していた人材開発投資の回復と、テレワークの浸透により組織内コミュニケーションを危惧した企業からの依頼が増加。2022/9期も引き続き、高い成長率と経常利益率を維持。ただ、2023/9月期は、上場費用及び本社移転や人材への先行投資等から、固定費が増加したことと、営業面で①受注から売上までの期間の長期化、②営業活動の質・量の不足、③商品開発の遅れにより、売上成長が鈍化し、増収・減益で着地。経常利益率は6.6%へ下落。2024/9月期以降の回復を目指す。

売上高の推移

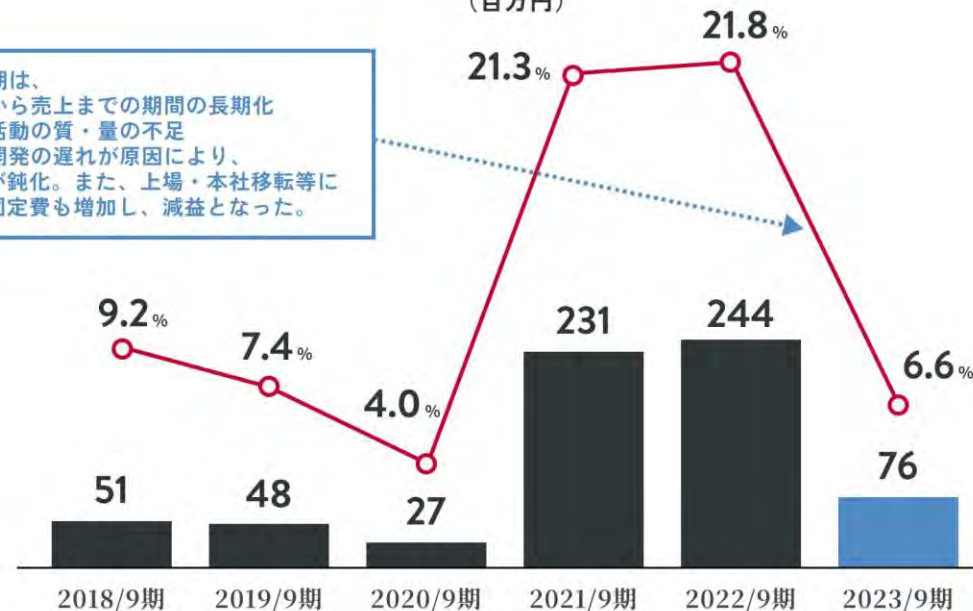
(百万円)



※前回公表時、5年間での平均成長を採用したため、今回も同様の期間で算出。2024/9月期は20%代以上の平均成長率へ回復する見込み。

経常利益 & 同利益率

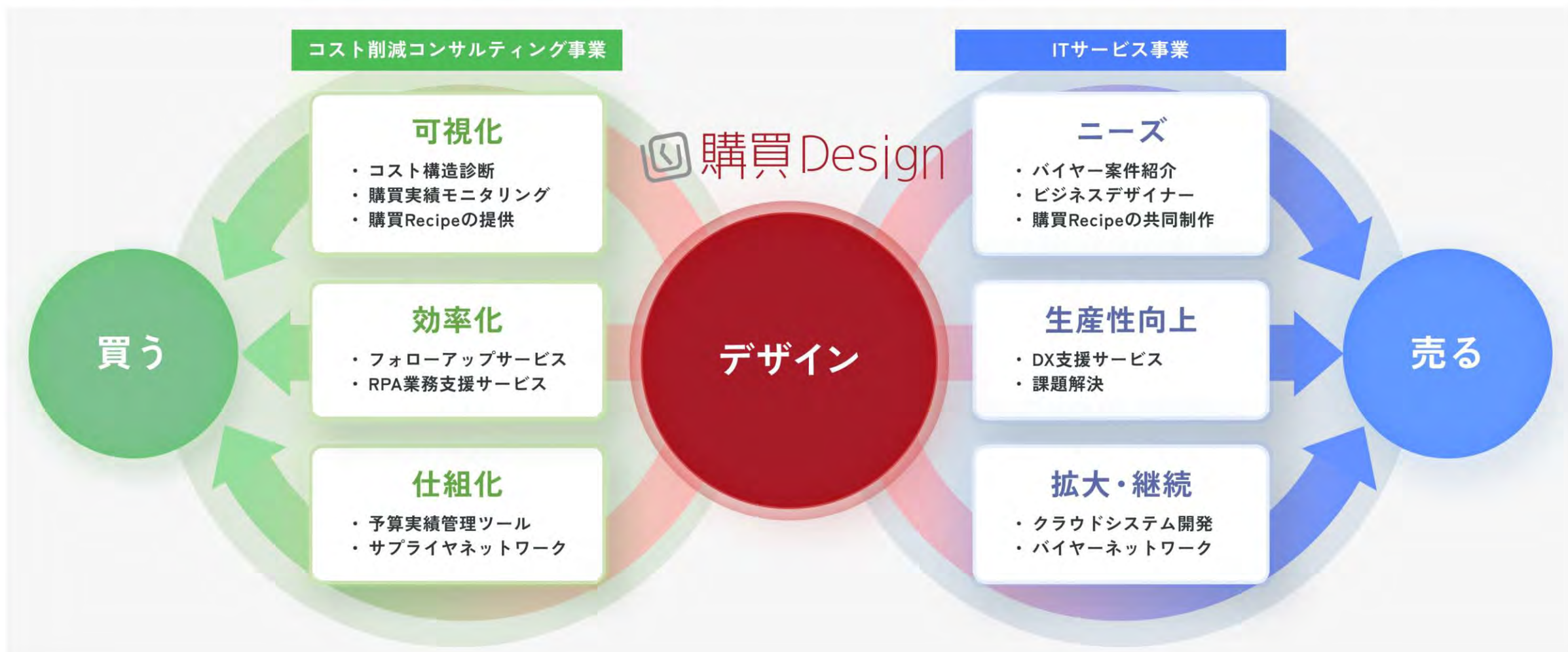
(百万円)



2023/9期は、
①受注から売上までの期間の長期化
②営業活動の質・量の不足
③商品開発の遅れが原因により、
成長が鈍化。また、上場・本社移転等に
伴い固定費も増加し、減益となった。

※2023/9月期は上記理由により減益となったものの、2024/9月期の経常利益率は、14.6%へ回復する見込み。2025/9月期以降は早期に、2021/9月期及び2022/9月期並みの水準まで回復を目指す。

- 「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事業とITサービス事業で構成。
- 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、進化し続けられる企業でいることを目指す。



- 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

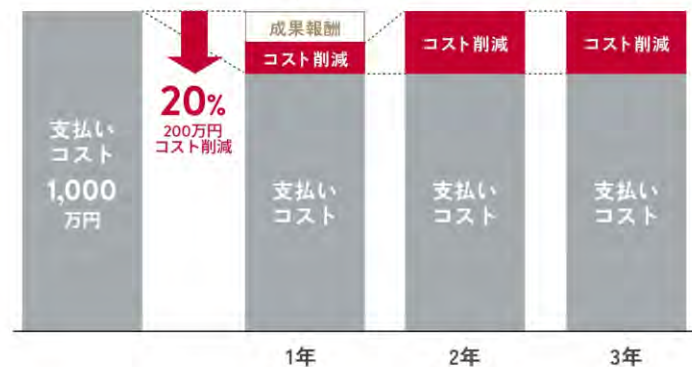
12 億円

取組対象金額 80 億円

効果率 15 %

収益構造

「3年間で500万円のコスト削減」



- 初期コスト:無料
- 対象期間:1契約期間のみ
- 成功報酬率:50%

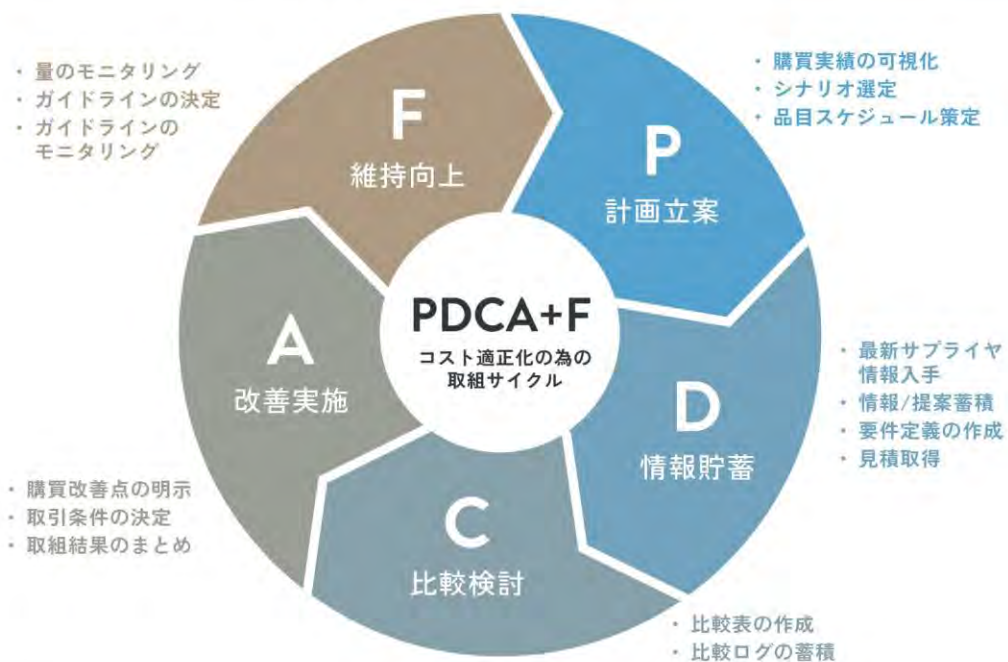
取組品目の削減額が200万円の場合

報酬額

200万円 × 50% = **100**万円 (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

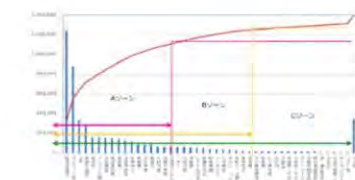


コスト構造診断 (無料)

コスト効率化シュミレーション

| 品目 | 単価 | 数量 | 金額 | 削減率 | 削減額 |
|---------------|--------|------|--------|-----|-------|
| 複合機 | 1000 | 100 | 100000 | 10% | 10000 |
| プリンターインク | 500 | 200 | 100000 | 5% | 5000 |
| 通信(固定・携帯・PBX) | 100 | 1000 | 100000 | 2% | 2000 |
| 文書保管 | 200 | 500 | 100000 | 8% | 8000 |
| 損害保険 | 100 | 1000 | 100000 | 3% | 3000 |
| カーリース | 1000 | 100 | 100000 | 1% | 1000 |
| 社員引越 | 10000 | 10 | 100000 | 0% | 0 |
| 人材派遣 | 100000 | 1 | 100000 | 0% | 0 |

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

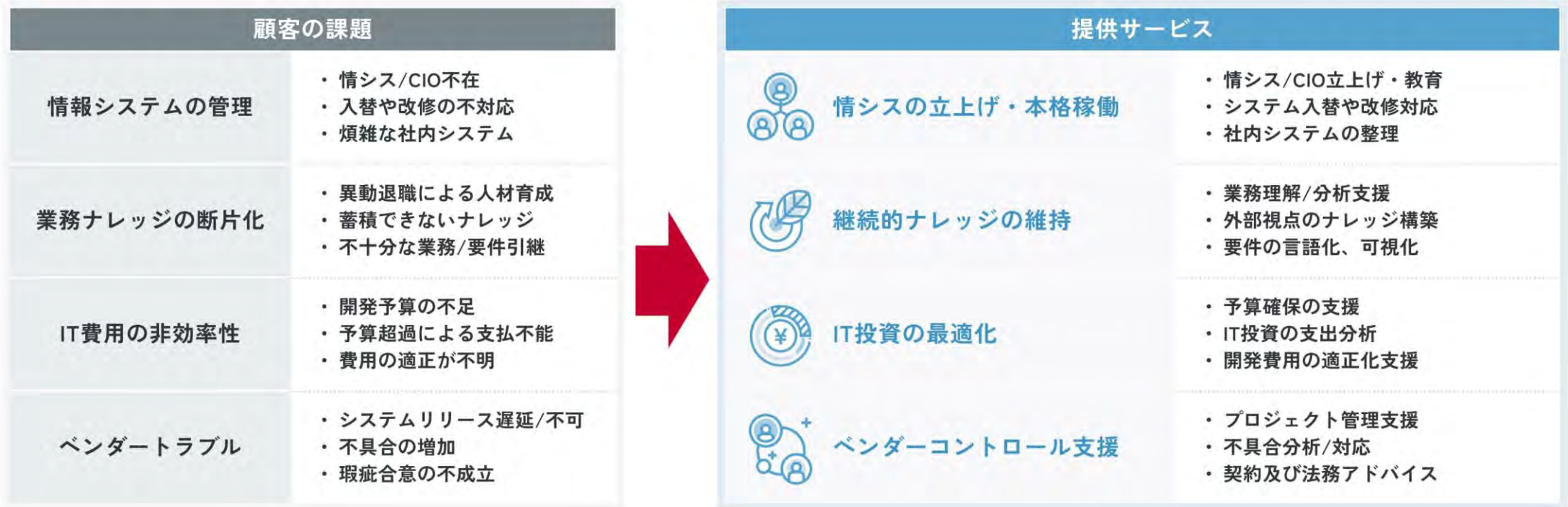
- ・ 郵便・発送費
- ・ チラシ印刷
- ・ カタログ印刷

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

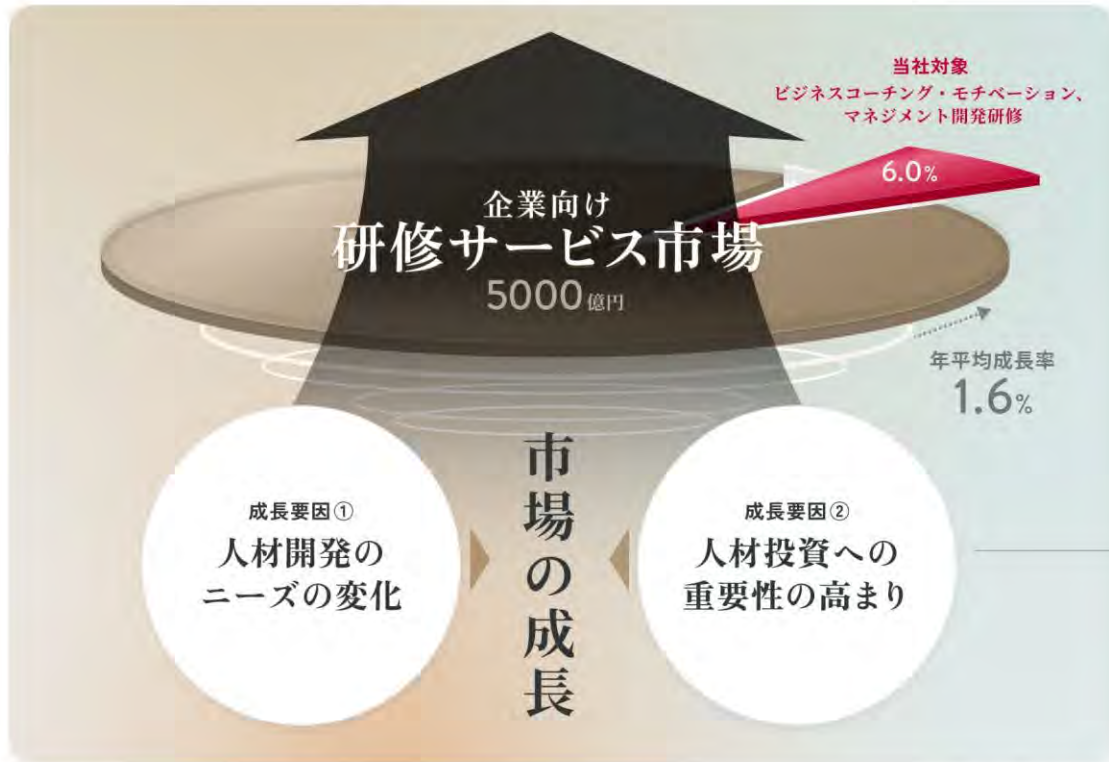
顧客の課題と提供サービス



04 市場環境

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。

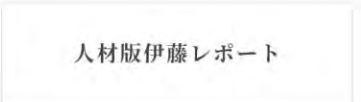


出典：IBISWorld刊「61143 Business Coaching in the US Industry Report」、矢野経済研究所「2021 企業向け研修サービス市場の実態と展望」から、当社にてカテゴリー区分の上集計

市場に対し期待できる成長要因②

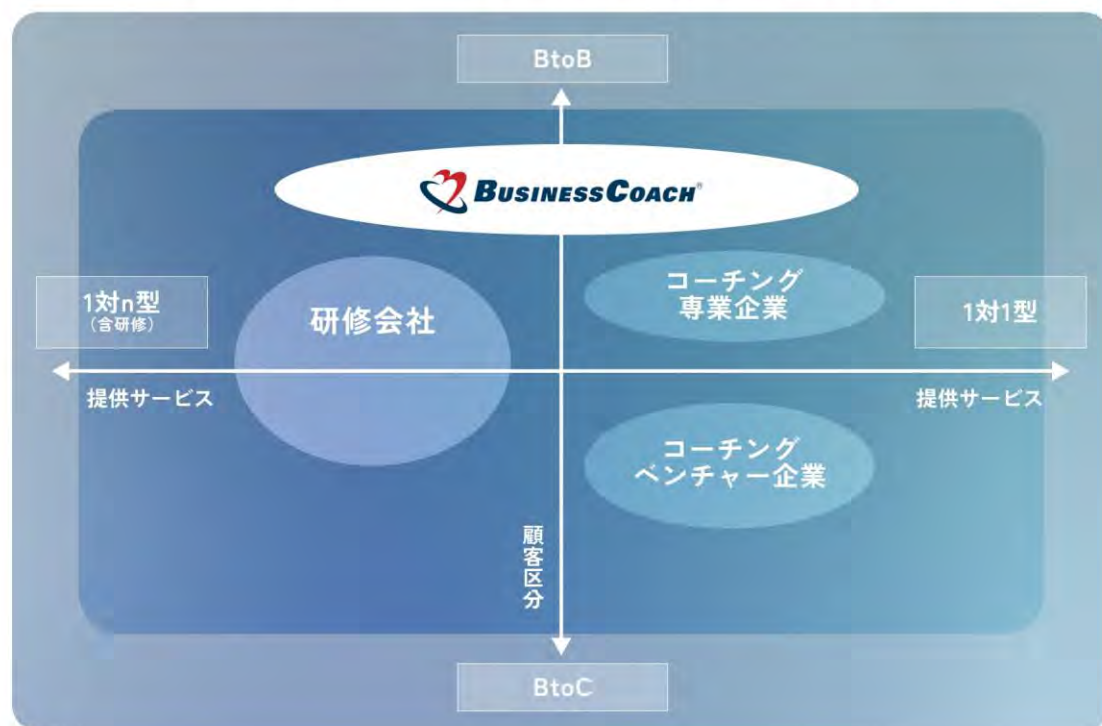
日本企業における人材投資の重要性への高まり

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。

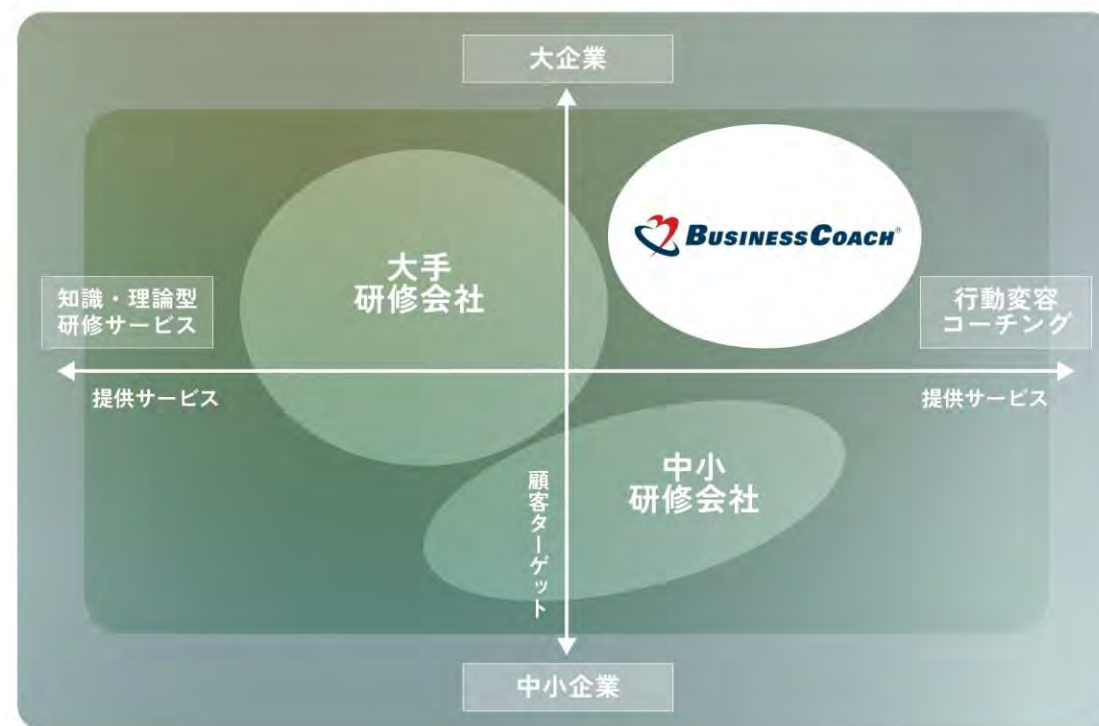


- コーチングサービスにおいて、当社はBtoBで1対1型・1対n型の両方のサービス提供をしており、クライアント企業の多様なニーズに対して、相乗効果を楽しむ位置を確保。
- また、顧客ターゲットと提供サービスの内容でマッピングすると、当社は大企業向け、行動変容コーチングの領域に位置。

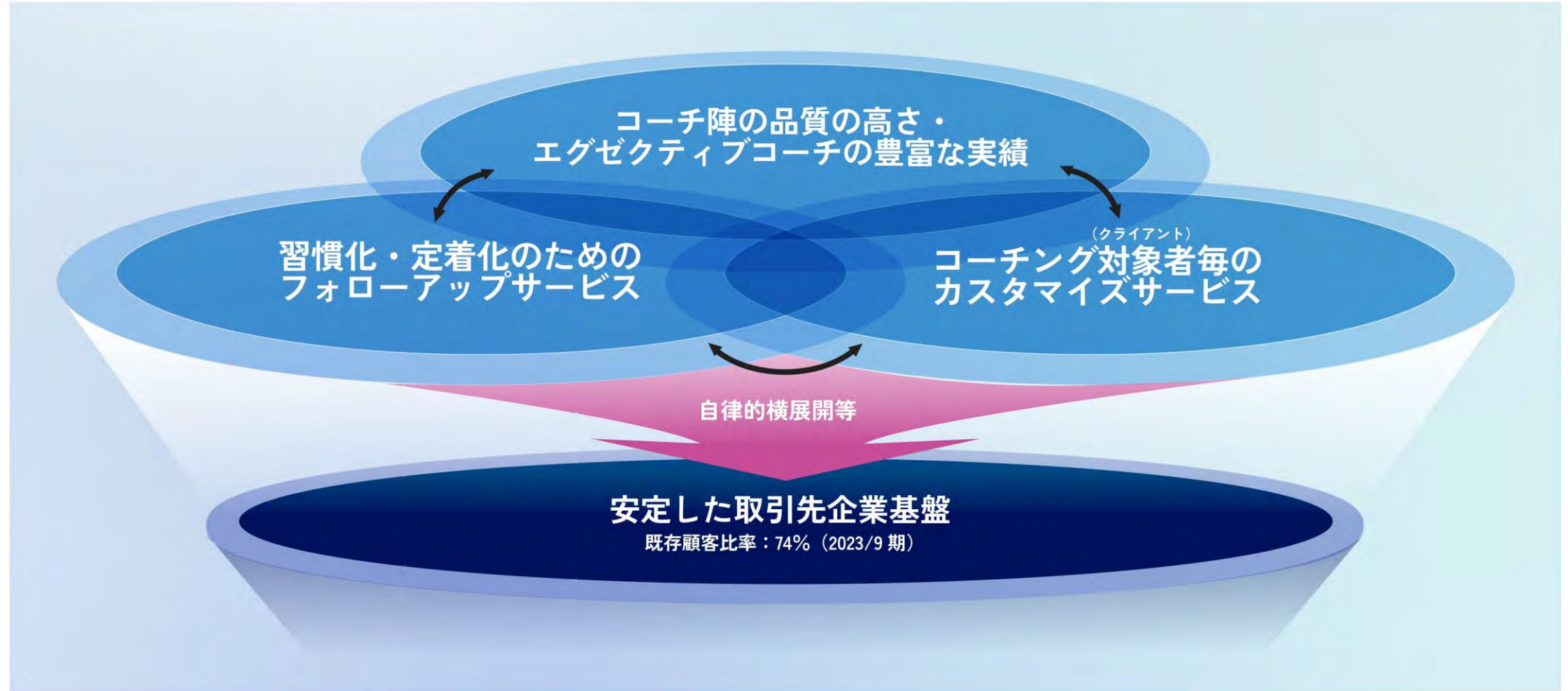
コーチングサービスにおけるポジショニング



企業向け研修市場全体におけるポジショニング

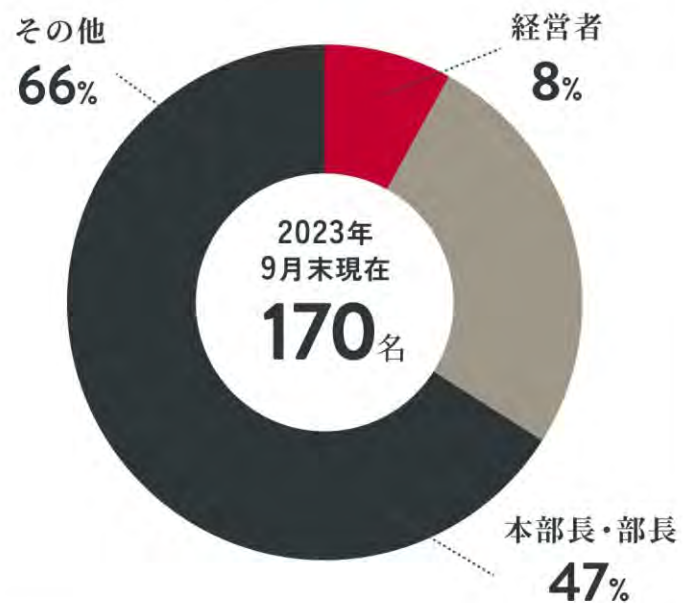


05 特徴と強み（競争力の源泉）

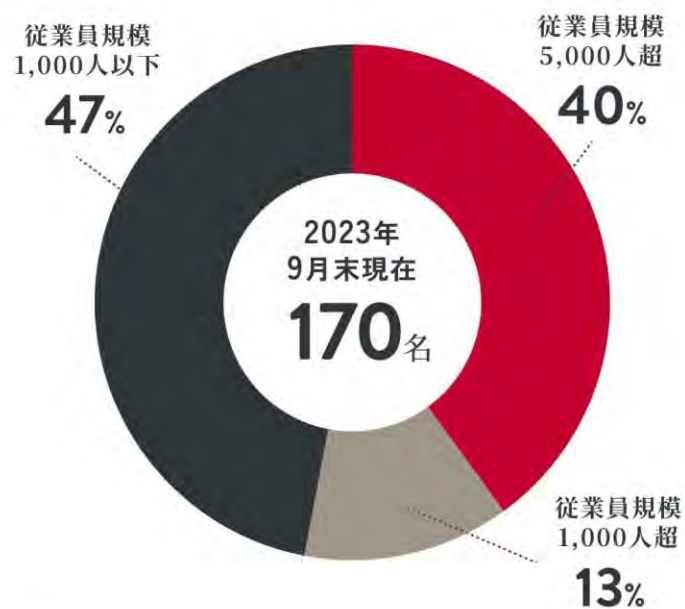


- パートナーコーチは170名（2023年9月末）。過半は従業員規模1,000人超の企業出身であり、1/3以上が経営者、役員、部長クラスのバックグラウンドを持ち、人と組織の生産性向上について豊富な実践経験を有する人材が中心。
- 取引先企業内の当社コーチングスクール卒業生を中心にパートナーコーチ陣を発掘し、陣容拡大を推進

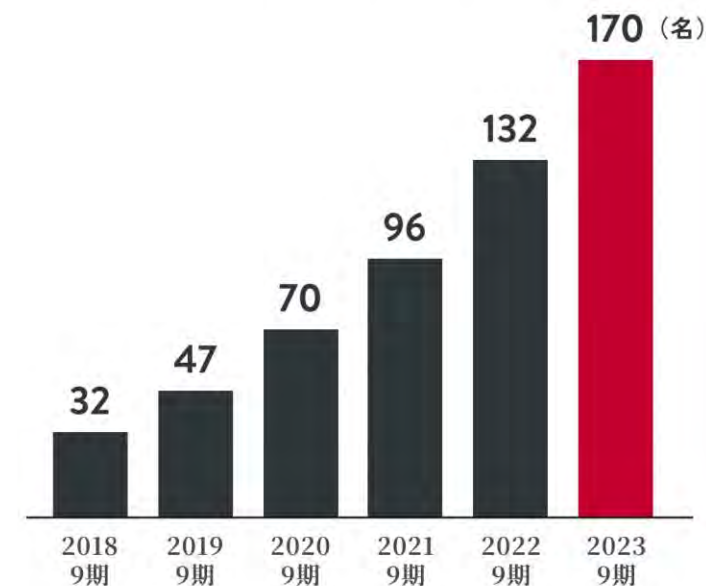
パートナーコーチ陣のバックグラウンド



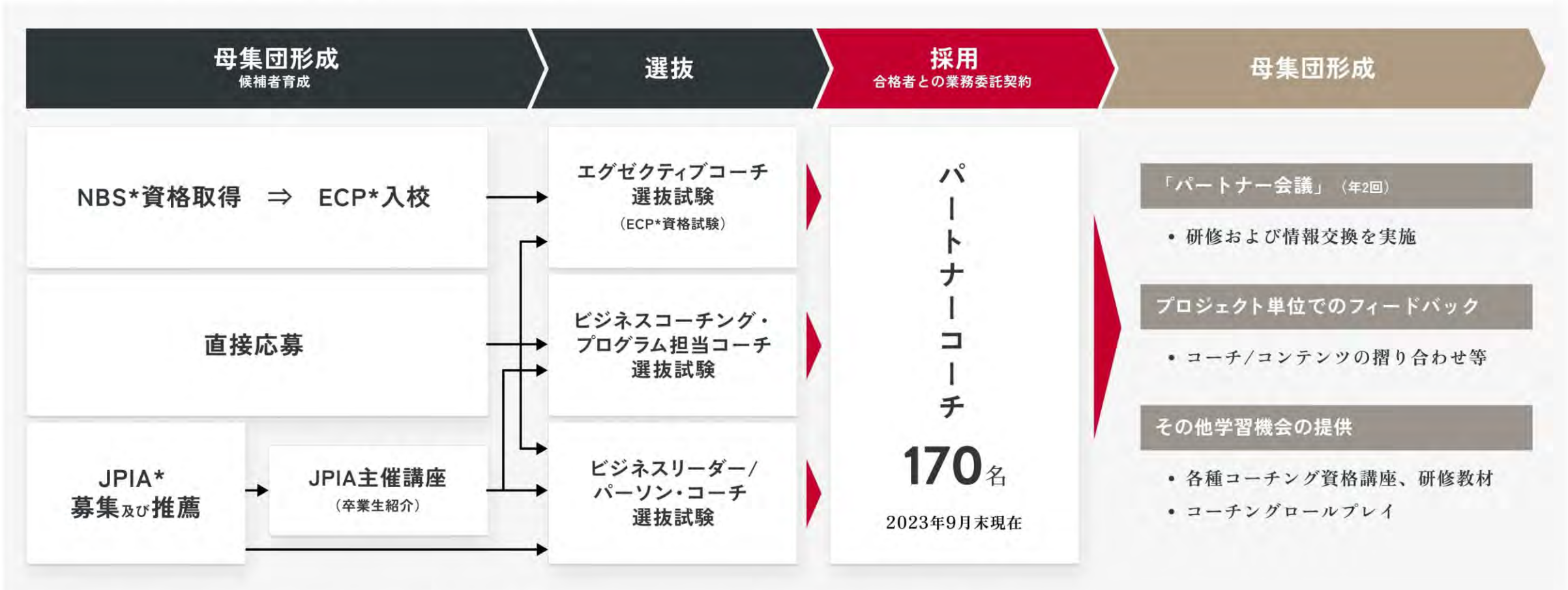
パートナーコーチ陣の出身企業規模



パートナーコーチ陣人数の推移



- パートナーコーチは一定の選抜試験を経て契約。その後もコンテンツの品質摺り合わせのため、定期的な研修やフィードバックを義務化。
エグゼクティブコーチング・パートナーはさらにその成績上位者に限定し、一定の評価に未達者への発注は抑制
- パートナーコーチは社外スタッフながら、フォーマット化された内容をベースにコーチングするため、コーチング対象者（クライアント）には一定以上の品質とスキルが担保されたサービスを提供



基本となる行動変容コーチング

- ✓ 大きな環境変化と求められるリーダー像の具体化
- ✓ ビジネスコーチングの定義・目的・ポイントの共有
- ✓ コーチング7ステップの提供
- ✓ 組織の成功循環モデルの提示
- ✓ 部下のタスク成熟度に合わせて関与

- ①観察：行動傾向、②傾聴、③認知・承認、④質問力、⑤フィードバック・フィードフォワード等

顧客企業には基本のコーチングを、
コーチング対象者には
多様なカスタマイズサービスを提供



組織課題別のカスタマイズコーチング

| | |
|------|---------------------|
| 組織課題 | 現場への人的資本経営の浸透・実践・定着 |
| | エンゲージメント向上 |
| | 評価制度運用力向上 |
| | キャリア開発支援 |
| | DE&I |
| | 次世代経営層育成 |

- 高いコーチング力によるカスタマイズサービスが評価されると、当該企業内各部門や関連会社への横展開がスムーズに進展。
キメ細かなフォローアップを継続する中で、顧客主導で自律的循環や横展開が発生
- 特に、企業組織が大きければ大きい程、組織内コミュニケーションのニーズは強く、対象者数も多いので、コーチング横展開の波及効果を実現

大企業内コーチング横展開の具体例

1対1型サービス

成長著しいEC企業

- 2017年 **社長**に対するエグゼクティブコーチングを実施
- 2018年以降 **全部門長**に対するエグゼクティブコーチングを実施
- 2019年以降 **一部のグループ長**に対するエグゼクティブコーチングの実施。
全各部門長に対するエグゼクティブコーチングの**フォローアップセッション**を、クラウドコーチングシステムを利用しながら**実施**
- 2021年 全部門長に対するコーチング結果をもとに、**次期後継者決定に対するアドバイザー**を実施
- 2022-2023年 組織拡大に伴う新任部門長、新任グループ長等に対するエグゼクティブコーチングの継続実施と、今後のさらなる成長に向けたレポートの提出

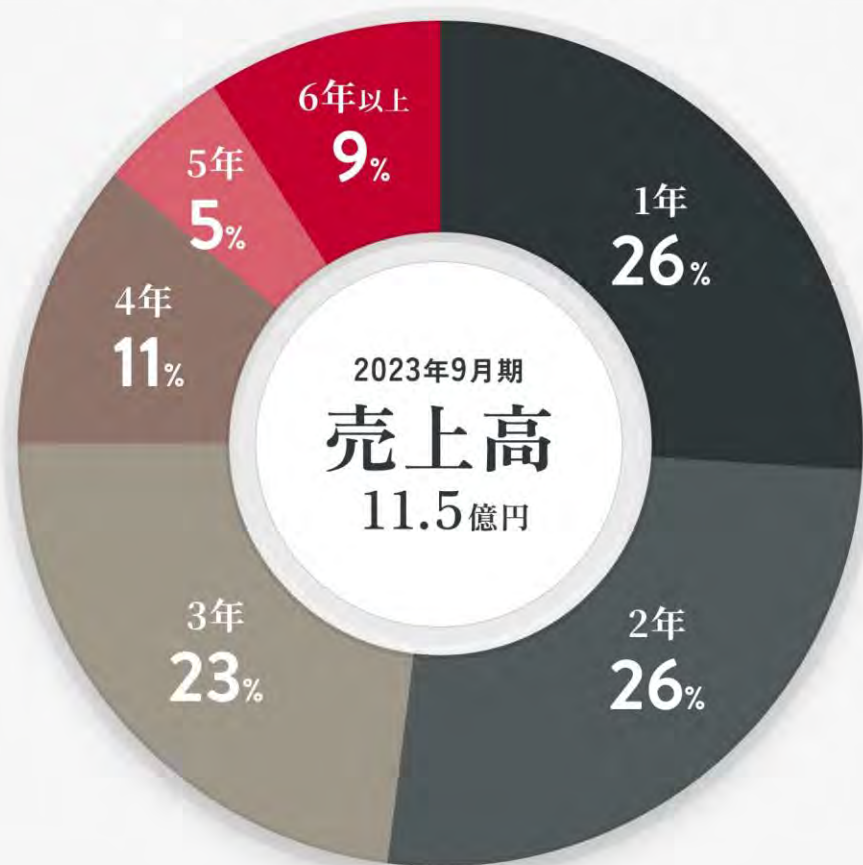
1対n型サービス

日本を代表する総合電機メーカー

- 2019年 **一つの事業部門**で1on1導入支援を実施、その後現在まで**フォローアップ継続中**
- 2019年 同様のプログラムで**グループ内の3事業部門**で1on1導入支援実施
- 2020年 1on1導入支援部門が**4部門に拡大**
- 2021年 上記4部門で、上司向けプログラムに加えて部下向けプログラムを開発して展開。1on1 導入支援は**関連会社にも拡大**
- 2022-2023年 引き続き、全ての会社へ1on1導入支援を継続中。
加えて、個社の課題感に合わせた階層別トレーニングやエグゼクティブコーチング等のコーチングを軸としたプログラムを提供

クライアント企業との長期的取引関係を構築の2023年9月期の**継続取引実績74%**に上る

取引先企業の取引継続年数別売上高



2023年9月期
1年以上の取引継続売上比率

約 **74%**

※クライアント企業のグループ分社化等の状況は考慮していません。

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



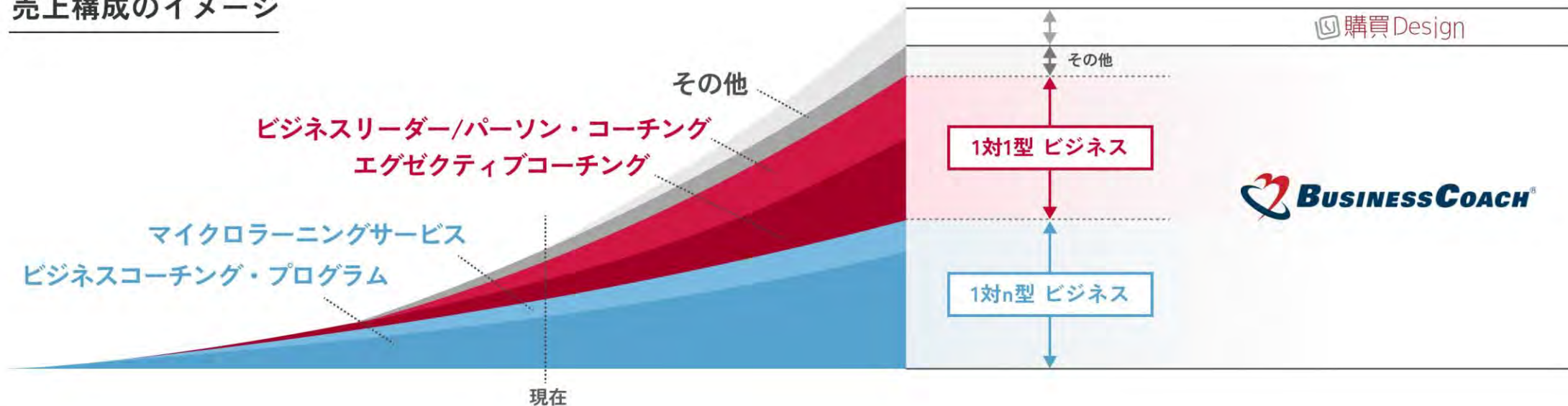
銀行



06 事業展望（成長戦略）

- 人的資本投資の開示が求められ、企業は成果が測定できる人材投資にフォーカスする予想、コーチがフォローして成果を把握しやすいビジネスコーチングは引き続き、需要が高まると想定。
- 1対n型は、フォローアップサービスの充実および人的資本経営の実践支援に向けた新商品の継続的な開発で既存顧客と長期的関係を構築し、新規顧客を積み上げて安定成長を実現。1対1型は、クライアント企業の経営層へのサクセッションプランの実行支援等のために、エグゼクティブコーチングサービスの展開に注力。この結果として、クライアント企業内でのコーチング文化が醸成され、ビジネスリーダー/ビジネスパーソンの成長と目標達成支援に向けた、ビジネスコーチングの普及に繋がる。これにより、1対1型と1対n型の売上構成比率を2027年までに50:50に引き上げる。
- クライアント企業のDX化投資等の無形資産投資に関する幅広いサービス展開を行うため、株式会社購買Designの子会社化を実施。新たな収益の柱の確保につなげるとともに、グループ間連携を進め、さらなる成長の加速のエンジンへ。

売上構成のイメージ



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

テココスト削減事業

【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掘りと横展開の強化（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

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

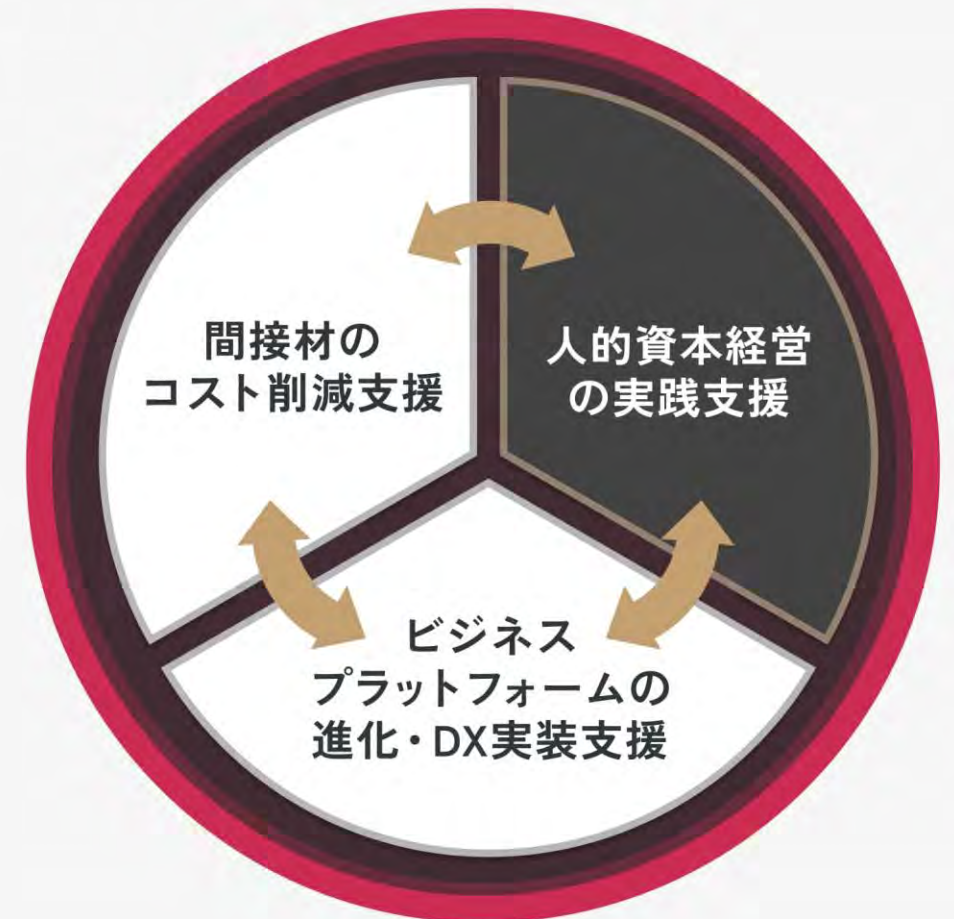
| | 人材開発事業 | | コスト削減 コンサルティング事業 | ITサービス事業 |
|------------|---|----------------------------------|---------------------------------------|---|
| | 1対n型 | 1対1型 | | |
| 重点 サービス | <ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスコーチングプログラムの安定成長・1対1型サービスとの連動 ・ マイクロラーニングの成長を加速・研修プログラムとの連動 | <p>エグゼクティブコーチングの成長を加速</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

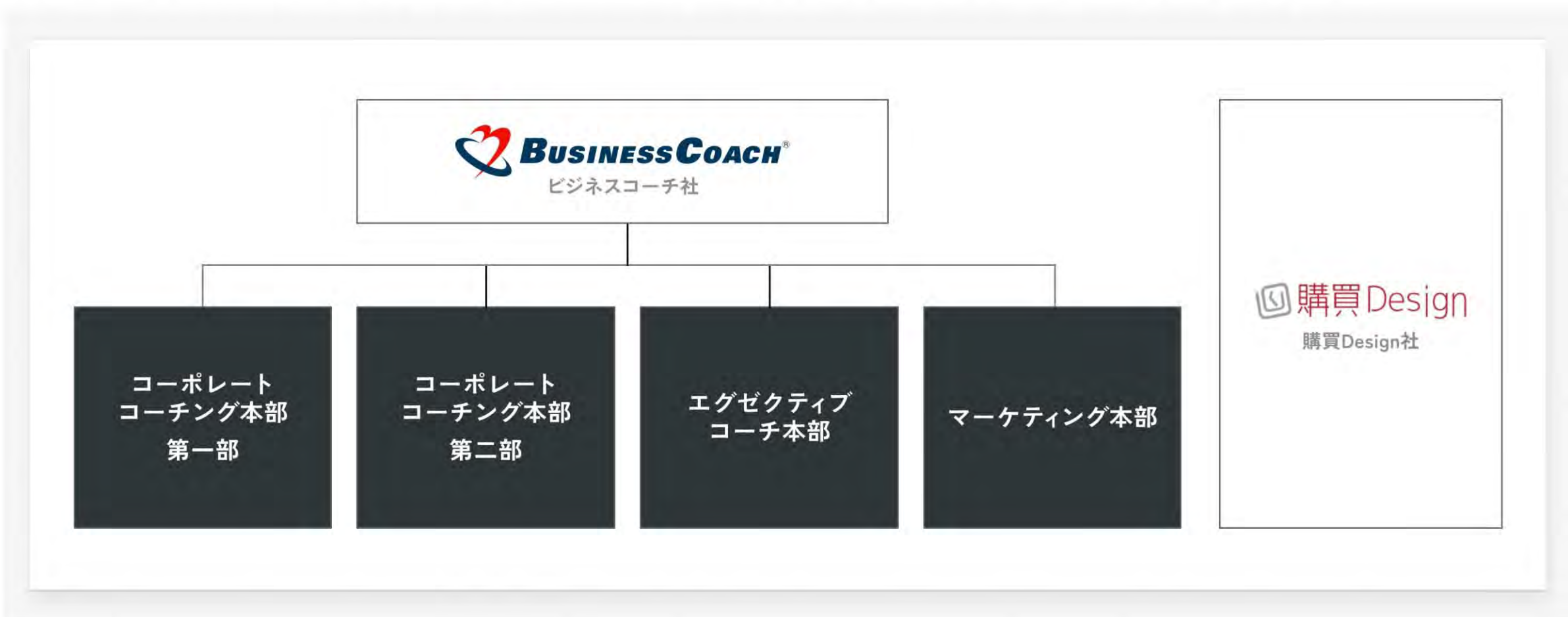
| | 事業セグメント | 主な営業先 |
|---------------|-----------------|--------------------|
| ビジネスコーチ社 | 人的資本経営の 実践支援 | 経営者・人事部 |
| 購買Design社 | 間接材の コスト削減支援 | 経営者・部門長 大企業関連会社 |
| | DX実装支援 | |

↑ 融合 ↓



ビジネスコーチ社において、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。



- 1対1型ビジネス、1対n型ビジネスともに、全てのコーチング対象者（クライアント）に対しフォローアップサービスを強化・提供
- 主たるアクションはエグゼクティブコーチサービスの質・量の向上と行動変容促進に向けた1対1型と1対n型の連動等の種々の仕掛けが狙い
- 行動変容の定着にはフォローアップが必要、「脱・研修やりっぱなし」を実現するためコーチングのメソッドを活用

| | 全コーチング対象者に対する フォローアップサービスの強化 | アクションプラン | |
|------------|---|---|---|
| 1対1型 限定 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 後継者育成計画（サクセッションプラン）におけるエグゼクティブコーチングの活用 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ エグゼクティブコーチ本部設立によるエグゼクティブコーチの品質のさらなる向上 <small>（2022年10月実施）</small> | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 複数年計画の実行に伴走し、継続的に支援を実施 ・ 後継者育成進捗の確認とサポートプランを提案 <small>（2022年10月実施）</small> |
| 1対n型 限定 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ アドバイザリー支援 ・ 部下向け：ガイダンス&研修実施 ・ 事務局向け：フォローアップ ✓ コーチングダイアログレビュー | <ul style="list-style-type: none"> ✓ サーベイ活用による的確な課題の把握と解決策の提示 <small>（2022年10月実施）</small> ・ 1対n型サービス受講者の行動変容状況の定点測定 ・ データに基づき次の一手を提案 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客企業スタッフを1対1型ビジネスパーソンのコーチングに誘導 <small>（2022年10月実施）</small> ・ 管理職実施の1on1ミーティングの成果充実を加速 |
| 共通 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 人的資本経営の実践に向けたミドルマネジメント支援に係る新商品の開発 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 3部計24コンテンツを開発済。追加動画も開発中 <small>（2023年11月実施）</small> | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 動画サービス強化によるフォロー ✓ 事後学習支援 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 毎年20本以上の新規動画コンテンツをリリース <small>（2022年10月実施）</small> ・ 現状102本 ⇒ 3年間で倍増へ | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ✓ クラウドサービスによるフォロー充実 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ クラウドコーチングの品質向上 <small>（2023年7月実施）</small> ・ システム運用チーム新設 ・ エンジニア採用により機能面・デザイン面を強化 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ コーチによるフィードバック充実 <small>（2023年7月実施）</small> ・ コーチング対象者の行動振り返りへのコメントフォロー実施 |

昨年度、AI分析について成長戦略の一つの施策と掲げていたが、昨年度掲載した手法について、クライアント企業へ導入を進めて行く中で、クライアントの動画提供への抵抗感が強く、データの蓄積が想定以上に進捗せず。そのため、計画の見直しを実施し、別のアプローチによるAI分析の手法を推進。具体的には、フォローアップサービスの一環として、コーチングダイアログレビューというサービスにより、コーチング時の音声データの解析を行い、テキストベースによるアウトプットを用いて、社内の対話の質の向上という目的に重点を置き、アクションプランに組み込み活動中。

- 既存取引先企業を中心に、サクセッションプランの実行支援等のためエグゼクティブコーチングを拡張。ビジネスリーダー/パーソンにコーチング対象を拡張に向けては、クライアント企業の組織内でのコーチング文化の浸透及び1対n型サービスとの連動強化に伴い、対象者拡充の見通し。
- 顧客の人材育成ステップのひとつとして採用されれば、継続が期待できるので、積上げ型ビジネスを展開可能。
- 1対1型コーチングでは、より利便性を高めるため、オンラインを中心としたサービス提供で対応。全社売上に占める1対1型ビジネスの売上比率は現状の50%までの引上げを中期的（3～5年）に計画

大企業組織のイメージと当社1対1型ビジネス



| | 2021年9月期 | 2022年9月期 | 2023年9月期 |
|---------------------------------|----------|----------|----------|
| 1対1型 コーチング対象者数 | 748 | 1,100 | 1,254 |
| エグゼクティブコーチング サービス対象者 | 175 | 172 | 234 |
| ビジネスリーダーコーチング・ ビジネスパーソンコーチング | 573 | 928 | 1,020 |

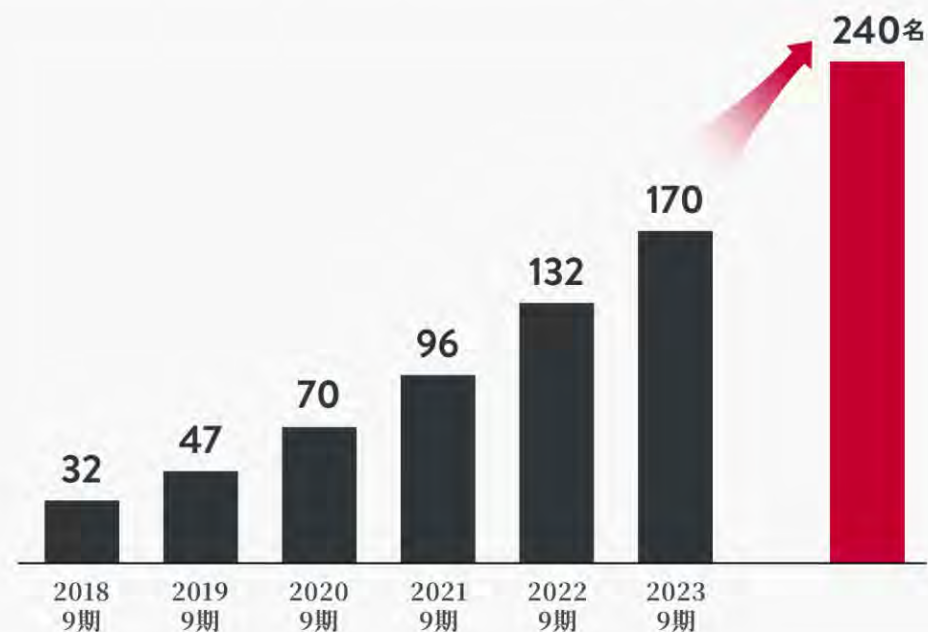
- 1対1型ビジネス拡大にパートナーコーチ陣の充実は必須条件。1対1型ビジネスの伸長に合わせて、現状の170名体制から速やかな大幅増員を計画
- コーチ増員に向けて、①採用広告・リファラル採用の拡充の継続（独立したプロコーチおよび国家資格キャリアコンサルタントを対象）、②グローバルネットワーク構築の検討を計画

増員のためのアクションプラン

| | アクションプラン |
|---------------------|---|
| 採用広告・ リファラル採用の拡充 | <ul style="list-style-type: none"> • 採用媒体によるパートナーコーチ募集広告の配信の継続 • 既契約のパートナーコーチによるリファラルの促進の継続 |
| グローバルネットワーク構築の検討 | <ul style="list-style-type: none"> • プロフェッショナルコーチのグローバルネットワーク構築の検討開始 • 日本語以外の主に英語を元にしたグローバル人材育成ニーズに対応 |

*これらの活動は通常の事業活動の中で実施

パートナーコーチ陣人数の推移



| 各事業 | 今季の成長戦略 | 今後の成長戦略 |
|-------------------------------|---|---------------------------------|
| <p>間接材のコスト削減支援</p> | <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 | <p>対象品目及び対象事業所の拡大等による横展開の推進</p> |
| <p>ビジネスプラットフォームの進化・DX実装支援</p> | <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 | <p>連携パートナー数の増加等による組織力の強化</p> |

IPOによる調達資金の使途

| 具体的な投資項目 | 計画 | 実績 | 予定 |
|------------------------|---|--------------------------------------|-----------|
| | | 2023年9月期 | 2024年9月期 |
| ① 人件費 | 2023年9月期：75,000千円 2024年9月期：56,000千円 同上：10,488千円 | 62,000千円 | 84,488千円 |
| ② クラウドコーチングシステム追加開発費 | 2023年9月期：50,000千円 | 33,000千円 | 17,000千円 |
| ③ コーチの品質向上に資する本社設備の設備費 | 2023年9月期：50,000千円 | 固定資産計上分：35,000千円 消耗品費計上分：10,000千円 | - |
| 合計 | 241,488千円 | 140,000千円 | 101,488千円 |
| | | 241,488千円 | |

- 各セグメントごとに人的資本投資を推進し、人材採用と人材育成のプログラムを強化する
- 人的資本経営の実践支援のため、クライアント企業内で活用できる新規動画開発に関する投資を実施
- 1対1型、1対n型サービス共通のポータル機能をクラウドコーチングに付加して、全てのクライアントに対するUXの向上と内省の習慣化を推進に係る機能の維持・更新の投資

| 主な投資項目 | 投資内容 | |
|---------------------|---|---|
| | 人材開発事業 | コスト削減コンサルティング事業・ITサービス事業 |
| 自社の 人的資本投資 | <p>来期の採用は従業員3名の純増を計画し、その後も採用数の増加を予定しているため、上場時の調達資金を24/9期78百万円の増加人件費に充当。また、育成は、主に、人事評価制度内において社員個人の職務内容のレベルアップを図り、その内容の結果について、職務ポイントの増加を通じて、確認を行う。具体的には、ハイパフォーマンスモデルの構築と実行による人材育成プログラムの型化を進める。さらに、上司・部下間の日頃の1on1MTGによる目標進捗を図るとともに、内部者によるレクチャーやワークショップ等の実施を充実させて対応を行う。また、社内リソースでは対応できない事項を活用する計画を進めており、このための投資も充実させる予定。組織風土の充実という観点から、エンゲージメントスコアについても定期的に測定を行い、社員にとって働きがいの高い組織づくりを志向し、クライアント企業への高い貢献に繋げていく。</p> | <p>来期の社員の採用は新卒採用で2名の純増を計画。新卒・若手社員はまずはDX人材として育成し、ミドルマネジメント層はコスト削減コンサルティングも実施出来る様に育成計画を立案している。また、DX人材の育成については、早期立ち上げの育成モデルが社内で確立しているため、追加投資は予定していない。コスト削減コンサルティング事業においては、多様な取り組み品目への対応もありパートナー活用を中心にリソース投資プランにて進める。</p> |
| 新規動画開発にか かる投資 | <p>クライアント企業内の人的資本経営の実践支援に向けて、ミドルマネジメントの強化に向けた新規動画の開発を継続的に実施。現在、3部24作品が完成しており、今後もクライアント企業のニーズを反映させ、新規動画の開発に向けた投資を行っていく。</p> | |
| クラウドコーチング システム開発 | <p>現在はコーチング記録とコーチとのコミュニケーション記録機能を主に提供。今後は、フォローアップサービスのインフラとしてより活用がしやすくなるように、機能の維持・更新のために投資を実施予定。</p> | |

- 1対1型サービスの成長を実現し、高利益率を維持した成長を実現する
- 1対1型サービスの供給力を確保するため、パートナーコーチ数を増大する
- 顧客企業内1対1型サービス利用者数の増加を図り、効率的な営業展開を実現する

事業KPIs

| 事業KPIs項目 | 2022年9月期 | 2023年9月期 | 2024年9月期 |
|--|----------|----------|----------|
| パートナーコーチ数 パートナーコーチ陣の充実目標の進捗をモニタリング | 132名 | 170名 | 205名 |
| 1対1型コーチング対象者数 ビジネスリーダー/パーソンコーチングの拡大状況をモニタリング | 1,100名 | 1,254名 | 1,500名 |
| 取引先企業当り売上高 フォローアップサービスが充実すれば1社当たり取引額が大きくなるので、その状況をモニタリング | 3.2百万円 | 3.4百万円 | 3.8百万円 |

財務KPIs

| 財務KPIs項目 | 2022年9月期 (単体) | 2023年9月期 (単体) | 2024年9月期 (連結) |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| 売上高成長率 (直近6年間のCARG) | 23% | 15% | 23.6% |
| 経常利益率 | 23.1% | 6.6% | 14.6% |
| ROE | 70% | 7.7% | 14.4% |

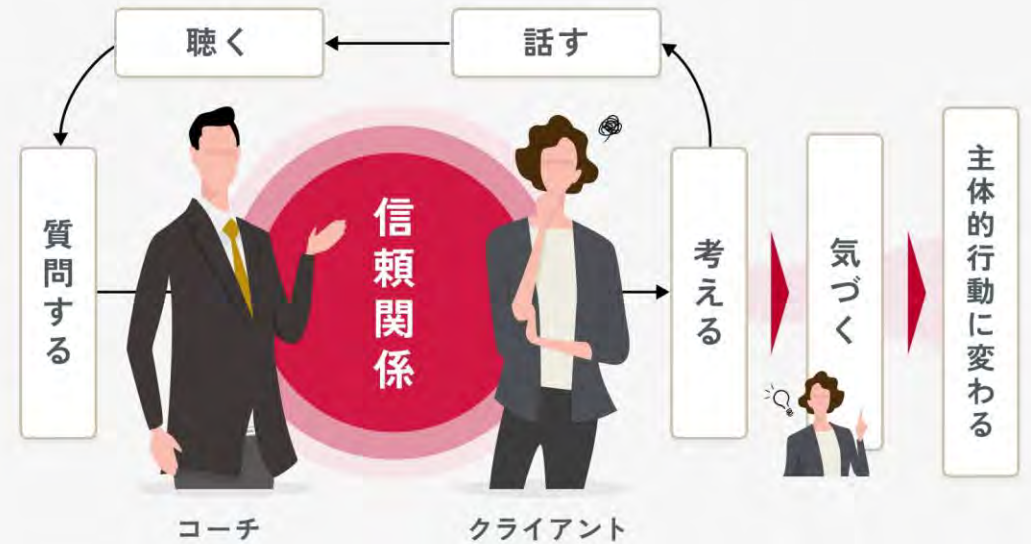
| 事業上の主なリスク | | 影響度 | 確度/時期など | 対応策など | |
|--------------|------------|--|---------|-------|---|
| 外部委託先について | サービス品質 | 外部委託先が顧客に提供したサービスが顧客の期待に満たなかった場合、契約の継続性に支障をきたす場合がある | 小 | 中/長期的 | 外部委託先は、十分な品質でサービスを提供できるパートナーを選抜して契約しており、顧客満足度調査等で品質の確認を実施中 |
| | 外部委託先の確保 | 提供するサービスのうち、コーチの稼働を必要とする部分は、その殆どが委託先への委託によるサービス提供であり、今後も外部委託先の確保が必要不可欠 | 中 | 低/長期的 | 外部委託を担当する専任者を配置し、定期的に情報共有。必要に応じて改善指導等により外部委託先との関係強化に努めている。また、継続的に外部委託先の新規開拓も実施し、その安定的な確保を推進中 |
| | 委託先の情報管理体制 | 業務委託業務遂行のため、顧客の個人情報が必要とする場合が多い | 大 | 低/長期的 | 契約時に個人情報委託先選定確認書により個人情報を取り扱う体制を確認する他、情報管理に関する義務を契約書で定めている |
| 人材の採用・確保及び育成 | | 当社が必要とする、ビジネスコーチングを提供できる人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合や、人材の社外流出が生じた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性。 | 大 | 中/中期的 | <ul style="list-style-type: none"> 採用ルートの多様化を進め、優秀な人材の採用及び育成を行うと共に、柔軟な組織変革を適宜行い、業務執行体制の充実を図っていく。 高水準のスキルを有した従業員を安定的に確保するため、市場価値を意識した競争力のある給与水準の確保、転職顕在層に留まらない、転職潜在層に対するアプローチの強化等の取り組みを行っている。 また、離職率の低下に向けて、従業員のエンゲージメント状況を定点観測し、発見された課題に対して施策を講じ、改善に努めている。 |
| 特定サービスへの依存 | | 売上の主要な部分を占めるビジネスコーチングプログラムの内容が、顧客企業において内製化された場合、期待通りに需要が伸びない可能性がある | 小 | 小/中期的 | 1対n型サービス中心から、1対1型サービスの拡大を計画してサービスを多様化し、フォローアップサービスを強化することで、ビジネスコーチングプログラム以外で拡大可能にする |

07 Appendix

- 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



| 年 | 月 | 内容 |
|------|----|---|
| 2005 | 4 | 東京都千代田区麹町三丁目にコーチング・サービスを事業目的としたビジネスコーチ株式会社（資本金29百万円）を設立 |
| | 8 | 第三者割当増資を実施、資本金42.4百万円 |
| 2006 | 7 | 「ビジネスコーチスクール」開講 |
| 2009 | 4 | 経営幹部を対象とした「エグゼクティブコーチング」サービスを開始 |
| 2013 | 5 | 本社を東京都千代田区麹町二丁目に移転 |
| 2016 | 1 | 「人事コンサルティング」サービス開始 |
| | 4 | 株式分割（1：1,000）を実施。第三者割当増資を実施、資本金78.4百万円 |
| | 11 | 「クラウドコーチング」サービス開始 |
| 2017 | 4 | 日経ビジネススクール「ビジネスコーチ養成講座」開講 |
| 2018 | 1 | アセスメントツール「DiSC」（HRD株式会社）の販売開始 |
| | 2 | アセスメントツール「ProfileXT」（プロファイルズ株式会社）の販売開始 |
| 2019 | 11 | 1on1導入支援ツールとして1on1動画を製作、販売開始 |
| | 12 | アセスメントツール「wevox」（株式会社アトラエ）の販売開始 |
| 2020 | 8 | WEB会議システムを活用した「ビジネスリーダー/パーソン・コーチング」サービス開始 |
| | 10 | 東京証券取引所グロース市場に上場（証券コード：9562） |
| 2023 | 10 | M&Aにより株式会社購買Designを子会社化 |

| 決算年月 | 2018年9月 | 2019年9月 | 2020年9月 | 2021年9月 | 2022年9月 | 2023年9月 |
|---------------------|---------|---------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高 (千円) | 567,572 | 650,596 | 687,669 | 1,001,290 | 1,148,158 | 1,155,988 |
| 経常利益 (千円) | 51,936 | 48,097 | 27,333 | 230,936 | 244,205 | 76,134 |
| 当期純利益 (千円) | 44,009 | 34,178 | 15,497 | 156,416 | 172,264 | 53,394 |
| 資本金 (千円) | 78,400 | 78,400 | 78,400 | 78,400 | 78,400 | 208,205 |
| 発行済株式総数 (株) | 968,000 | 968,000 | 968,000 | 968,000 | 968,000 | 1,104,900 |
| 純資産額 (千円) | 107,636 | 141,815 | 147,632 | 300,176 | 424,041 | 688,574 |
| 総資産額 (千円) | 270,658 | 320,058 | 461,416 | 730,274 | 750,064 | 932,040 |
| 1株当たり純資産額 (円) | 111.2 | 146.5 | 152.5 | 310.1 | 438.1 | 623.22 |
| 1株当たり配当額 (円) | 0.0 | 10.0 | 4.0 | 50.0 | 50.0 | 50.0 |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 45.46 | 35.31 | 16.01 | 161.59 | 177.96 | 48.66 |
| 自己資本比率 (%) | 39.8 | 44.3 | 32.0 | 41.1 | 56.5 | 73.9 |
| 自己資本利益率 (%) | 51.4 | 27.4 | 10.7 | 69.9 | 47.6 | 9.6 |
| 配当性向 (千円) | 0.0 | 28.3 | 25.0 | 30.9 | 28.1 | 102.8 |
| 営業キャッシュフロー (千円) | - | 0 | 46,966 | 295,803 | 51,003 | 43,591 |
| 投資キャッシュフロー (千円) | - | 0 | △ 36,858 | △ 11,433 | △ 66,218 | △ 68,887 |
| 財務キャッシュフロー (千円) | - | 0 | 95,837 | △ 49,098 | △ 94,929 | 192,647 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 (千円) | - | 0 | 228,789 | 464,061 | 353,917 | 521,268 |
| 従業員数 (名) | 20 | 27 | 34 | 40 | 41 | 47 |

見直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。

当社は、事業計画及び成長可能性に関する事項を毎年アップデートして次回は2024年12月に開示いたします。

問い合わせ先

管理本部 IR担当 ☎ 03-3528-8022(代表) ✉ investor_relations@businesscoach.co.jp

