



# 2025年9月期 決算説明資料

2025年11月7日

© Business Coach Inc. All rights reserved.

# 目次

1. 資本業務提携
2. 四半期トピックス
3. 2025年9月期通期決算
4. 2026年9月期業績予想
5. 中期利益計画
6. 経営戦略
7. Appendix

## 資本業務提携

## 日本経済新聞社との資本業務提携について（2025年11月7日開示）

中長期的な成長を見据え、人的資本経営における実践と発信を牽引する株式会社日本経済新聞社と資本業務提携両社の強みを活かして、クライアントの経営戦略を確実に実行へ導く「実行人財」を創出し人的資本経営を牽引



### 資本業務提携の目的

- ・ 人的資本経営の本格化により、企業には戦略を確実に実行できる「**実行人財**」の育成が求められている
- ・ 経営と現場をつなぐミドルマネジメント層の自律性や影響力の強化は、成長戦略を実現するうえで重要な鍵
- ・ **日本経済新聞社の有する情報発信力・データ資産・人材支援ノウハウと当社のコーチングおよび組織開発を融合し、新たな価値創造を推進**

### 資本提携の内容

- ・ 普通株式（議決権ベース20%）および新株予約権（議決権ベース13.4%）を発行
- ・ **新株予約権は、当社の2026年9月期連結売上高が24.67億円以上を達成した場合に行使可能**
- ・ 日本経済新聞社の貢献度に応じて、資本関係の深化を図ることができ、持続的な事業連携の実現と既存株主の利益保護を両立させることが可能

### 業務提携の内容

- ・ 両社が有する経営資源等を活用し、**ミドルマネジメント層向けの1対1コーチングを中心としたコーチング市場およびその周辺領域を共同開拓**
- ・ 「選抜・育成・配置・評価・採用」に至る人材戦略を一気通貫で支援する共同プログラムの開発・提供
- ・ 共同マーケティングおよび営業協力を通じた、人的資本経営支援分野での市場拡大とブランド認知向上

※ 詳細は、本日公表の「株式会社日本経済新聞社との資本業務提携、第三者割当による新株式及び第5回新株予約権の発行、並びにその他の関係会社及び主要株主の異動に関するお知らせ」をご参照ください



## 日本経済新聞社との資本業務提携による価値創出

人的資本経営を支援すべく、日本経済新聞社が有する情報発信力・データ資産・ブランド力・人材支援ノウハウ・顧客基盤と当社が有する「人的資本経営のプロデューサー」としての実行支援力を掛け合わせ、クライアントの「実行人財」創出を推進

### 【人的資本経営支援のプラットフォーム】



## 四半期トピックス

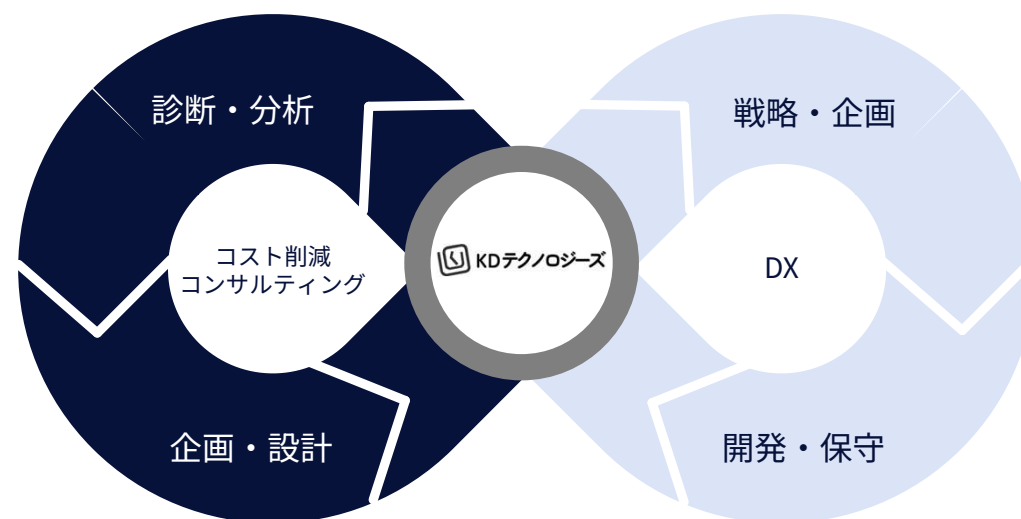
## 事業売却（株式譲渡）

**グループ戦略を再定義し、コア領域を人材開発事業に特化する方針**のもと、KDテクノロジーズの全株式を譲渡  
2025年9月期第4四半期において、経営陣への譲渡が完了し関係会社株式売却益32百万円を特別利益として計上

株式譲渡概要

|       |                                                                                                                     |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会社名   |  <b>KDテクノロジーズ</b><br>KDテクノロジーズ株式会社 |
| 相手先   | KDテクノロジーズ経営陣<br>KDテクノロジーズ株式会社                                                                                       |
| 譲渡金額  | 259百万円                                                                                                              |
| 株式譲渡日 | 2025年9月30日                                                                                                          |

事業内容



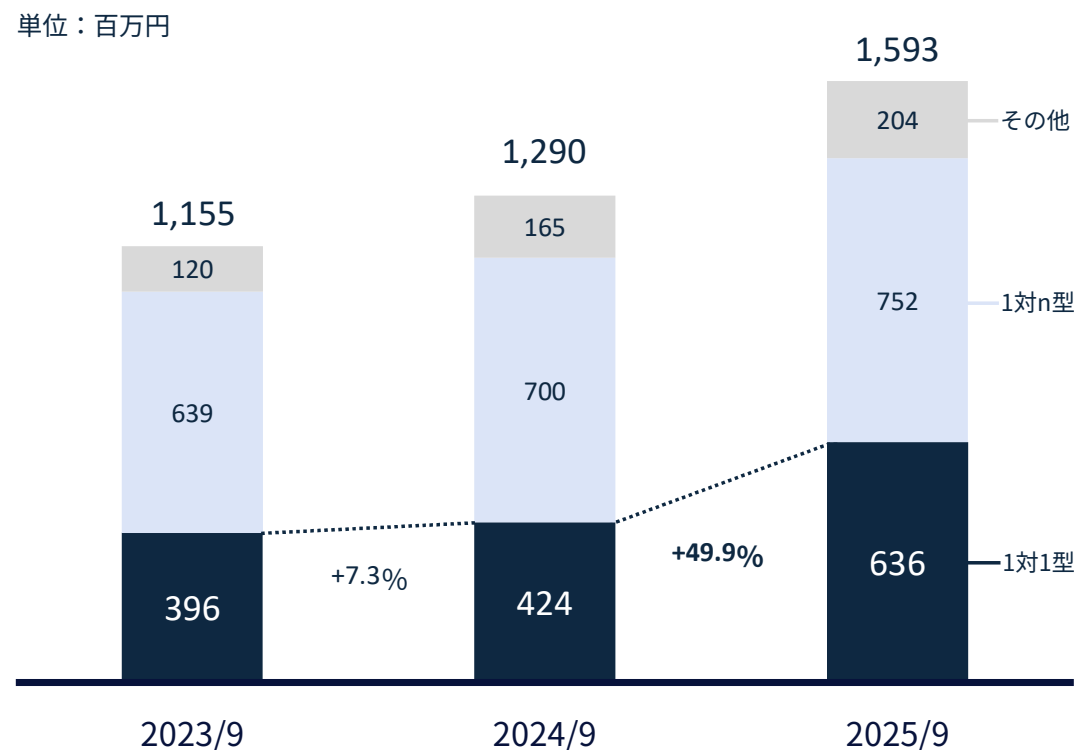
## 研修市場の変化（集合型から1対1型へシフト）

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」から「**1対1型**」サービス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のノウハウを掛け合わせることで、時代に適した1対1型サービスを展開

【4Qに実施した管理職向け1対1型研修の事例】

|        |                                       |
|--------|---------------------------------------|
| クライアント | アパレルメーカー                              |
| 支援内容   | 1対1のコーチングを通じ、管理職の<br>ピープルマネジメント力向上を支援 |
| 研修対象人数 | 80名（1人あたり6セッション）                      |
| 実施期間   | 2025年7月～2026年1月（予定）                   |

【人材開発事業のサービス別売上高推移】



## 通期業績予想の修正内容

| 2025年9月期<br>通期業績予想<br>(単位：百万円) | 2025年<br>5月9日公表<br>(1回目上方修正) | 2025年<br>10月20日公表<br>(3回目上方修正) | 増減額  | 増減率    | (参考)<br>2025年9月期<br>期初計画 |
|--------------------------------|------------------------------|--------------------------------|------|--------|--------------------------|
| 売上高                            | 1,900                        | 2,000                          | +100 | +5.3%  | 1,800                    |
| 営業利益                           | 120                          | 160                            | +40  | +33.3% | 85                       |
| 経常利益                           | 130                          | 170                            | +40  | +30.8% | 85                       |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益            | 70                           | 120                            | +50  | +71.4% | 25                       |

2025年5月9日に公表した1回目の上方修正以降、KDテクノロジーズの株式売却に加え、期初からの先行投資も寄与し、人材開発事業が堅調に推移したこと、DX事業における成果報酬型案件の成果が第4四半期に確定したことにより2025年9月期の通期業績予想を**3回上方修正**し、期初計画を大きく上回る結果となりました。

## 2025年9月期通期決算

## 連結業績サマリ

売上高

2,003百万円

(前年同期比125.2%)

売上  
総利益

1,248百万円

(前年同期比128.3%)

EBITDA※

238百万円

(前年同期比145.1%)

営業  
利益

163百万円

(前年同期比205.1%)

経常  
利益

178百万円

(前年同期比225.8%)

親会社株主に帰属する  
当期  
純利益

123百万円

(前年同期比227.7%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

## 2025年9月期ハイライト

### 連結業績

売上高  
2,003百万円  
(前年同期比125.2%)

### 営業利益

163百万円  
(前年同期比205.1%)

### 2025年9月期事業概要

- ・「人的資本経営のプロデューサー」  
構想を軸とした戦略的提携が本格化
- ・主力の人材開発事業は分社化の効果が顕在化し過去最高の売上高を更新
- ・DX事業は前期の赤字から黒字に転換

### 人材開発事業

1,593百万円  
(前年同期比123.5%)

129百万円  
(前年同期比101.0%)

- ・23.5%成長し過去最高の売上高更新
- ・期初計画通り来期を見据え人材投資
- ・「集合型」から「1対1型」へシフトする動きが加速し、事業環境は良好
- ・業務提携を通じ事業スピードが加速

### DX事業 (KDテクノロジーズ)

422百万円  
(前年同期比122.8%)

34百万円  
(前年同期比77百万円増)

- ・事業に注力する体制を強化したことに加え、成果報酬型の大型案件の成果が確定したことにより黒字に転換
- ・経営陣主導の独立体制とすることが最適と判断し、期末に全株式を譲渡

## 通期業績予想に対する振り返り

| 2025年9月期<br>通期業績予想<br>(単位：百万円) | 2025年9月期<br>(計画) | 2025年9月期<br>(実績) | 達成率    |
|--------------------------------|------------------|------------------|--------|
| 売上高                            | 2,000            | 2,003            | 100.2% |
| 営業利益                           | 160              | 163              | 102.4% |
| 経常利益                           | 170              | 178              | 105.0% |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益            | 120              | 123              | 102.7% |

2025年9月期においては、期初計画通り、人材開発事業において人材採用およびマーケティング投資を積極的に実施するなど来期を見据えた成長投資を加速しながらも、人材開発事業が堅調に推移したこと、DX事業における大型成果報酬型案件の着実な成果により、すべての項目で計画通り通期業績予想を達成しました。

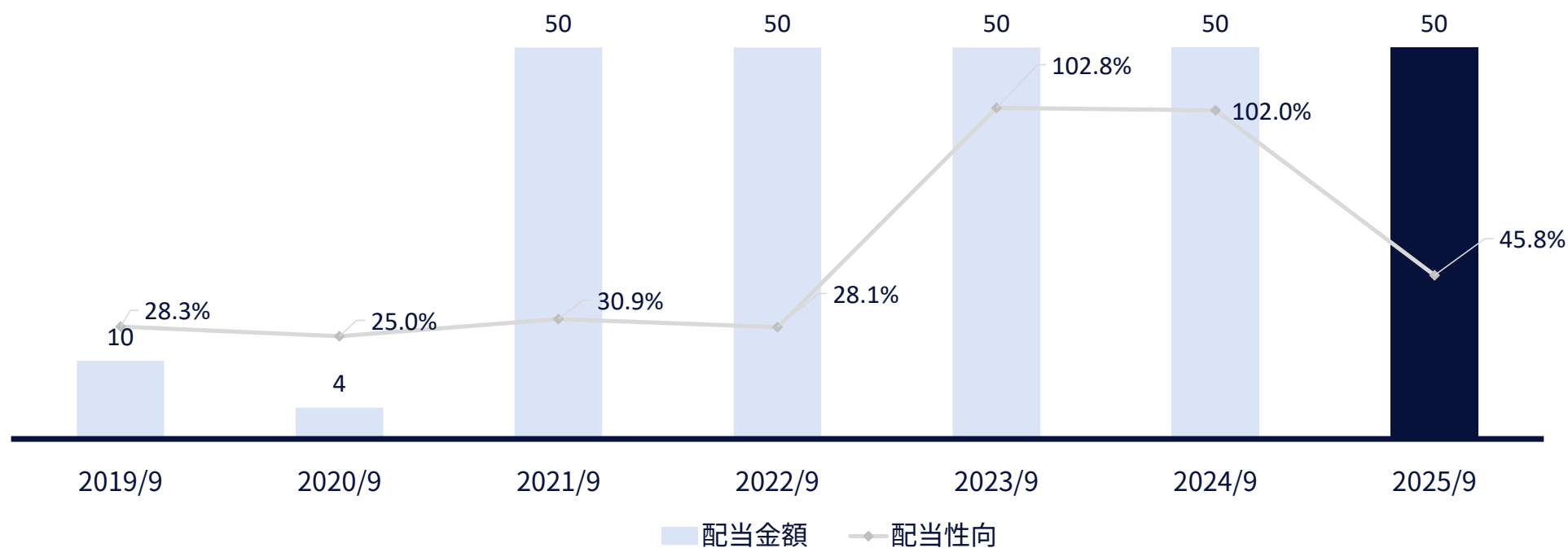
## セグメント別利益計画に対する振り返り

| セグメント別<br>利益計画<br>(単位：百万円) |      | 2025年9月期<br>(計画) | 2025年9月期<br>(実績) | 達成率    |
|----------------------------|------|------------------|------------------|--------|
| 人材開発                       | 売上高  | 1,523            | 1,593            | 104.6% |
|                            | 営業利益 | 110              | 129              | 117.6% |
| DX                         | 売上高  | 384              | 422              | 110.1% |
|                            | 営業利益 | 10               | 34               | 344.9% |

- ・人材開発事業においては、来期以降のさらなる成長を見据え、業務提携先との協業を強化するとともに、期初計画通りに積極的な人材採用とマーケティング投資を継続した結果、計画を上回る達成となりました
  - ・DX事業においては、大型成果報酬型案件の成果により、計画を上回る達成となり黒字転換し着地しました
- ※2026年9月期より、KDテクノロジーズの株式譲渡に伴い、人材開発事業のみの単独セグメントとします

## 株主還元施策（配当）

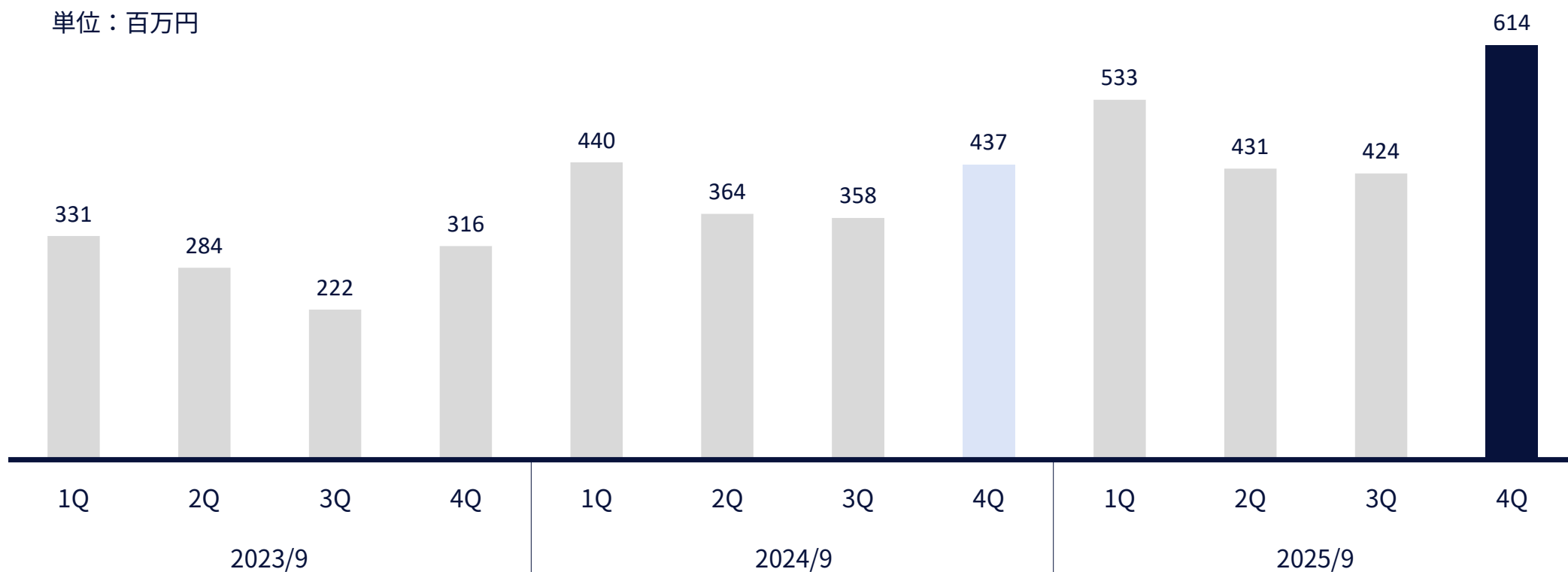
2025年9月期においては、期初計画通り株主の皆様へ50円の配当（連結配当性向45.8%）を実施  
2026年9月期以降は、連結配当性向30%を目安または50円のいずれか高い方を還元していく方針



## 連結売上高推移（四半期推移）

2025年9月期第4四半期の連結売上高は、**過去最高**の**614**百万円（前年同期比**140.4%**）

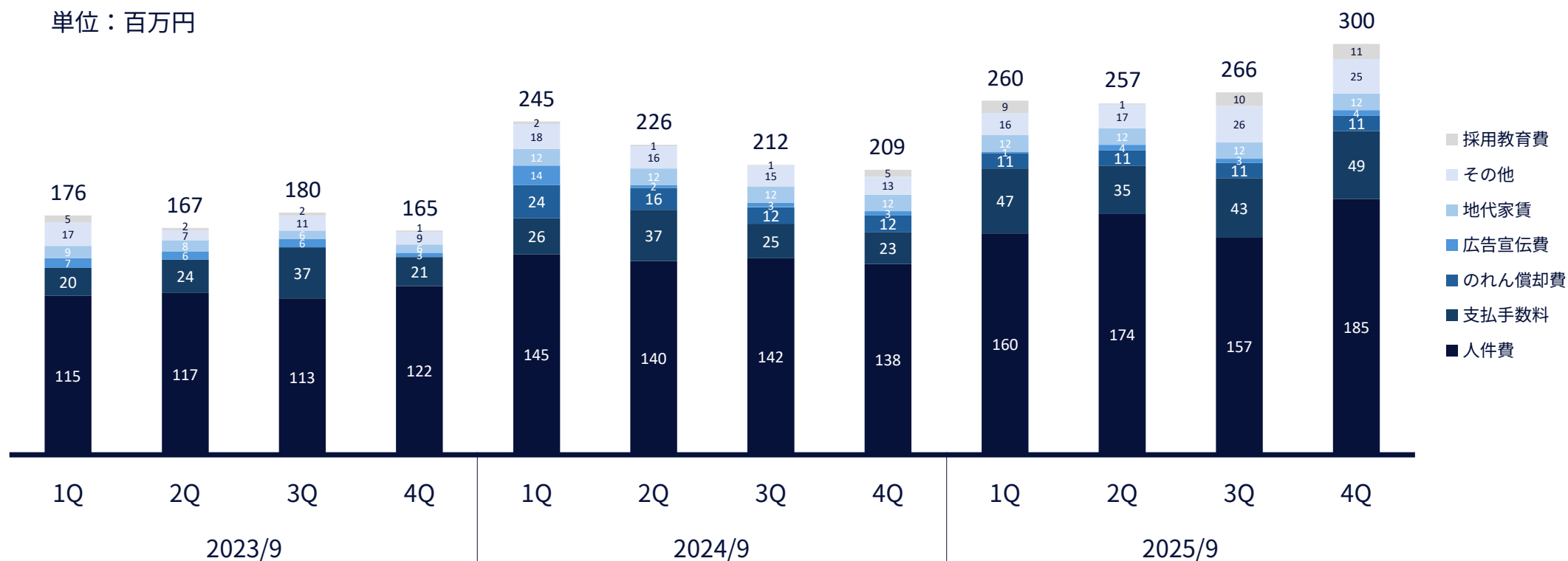
単位：百万円



## 連結販売管理費推移（四半期推移）

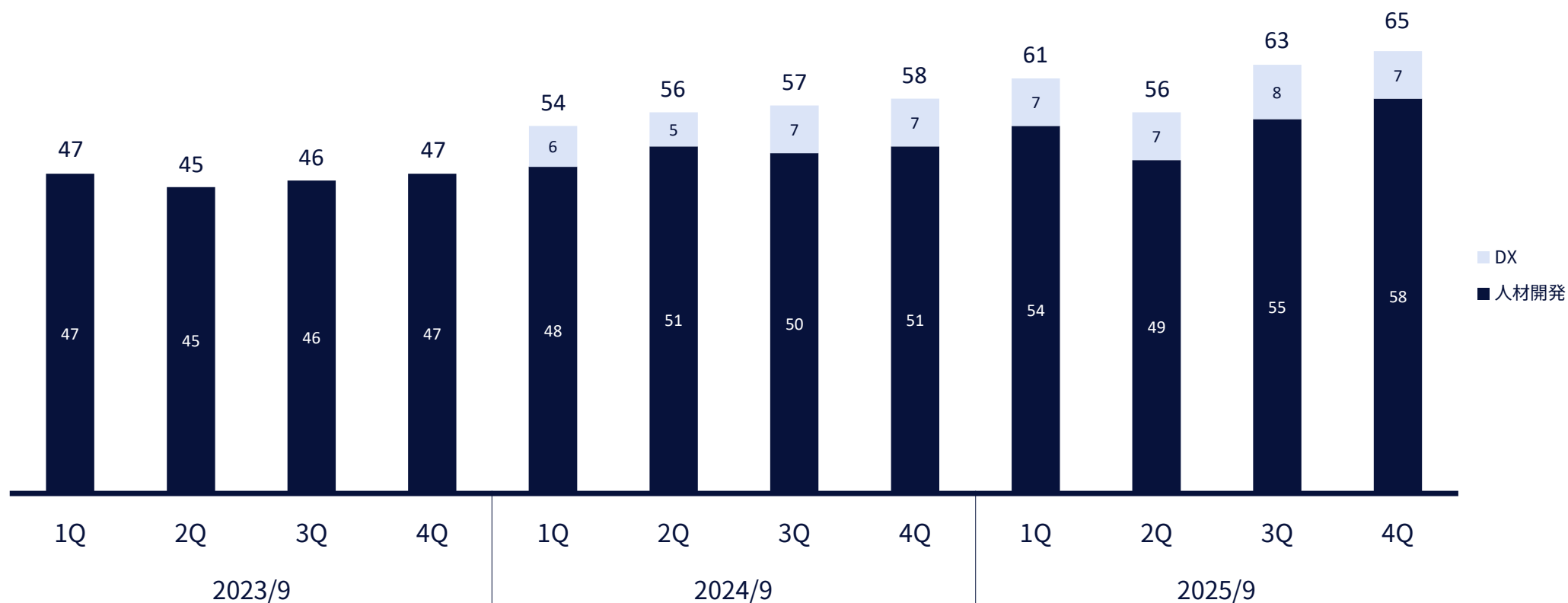
2025年9月期第4四半期の連結販売管理費は、主に人件費の増加により**300**百万円（前年同期比**143.6%**）

単位：百万円



## 連結従業員数推移（四半期推移）

2025年9月期第4四半期の連結従業員数は、**人材開発事業にて即戦力人材を積極的に採用**したことで65人



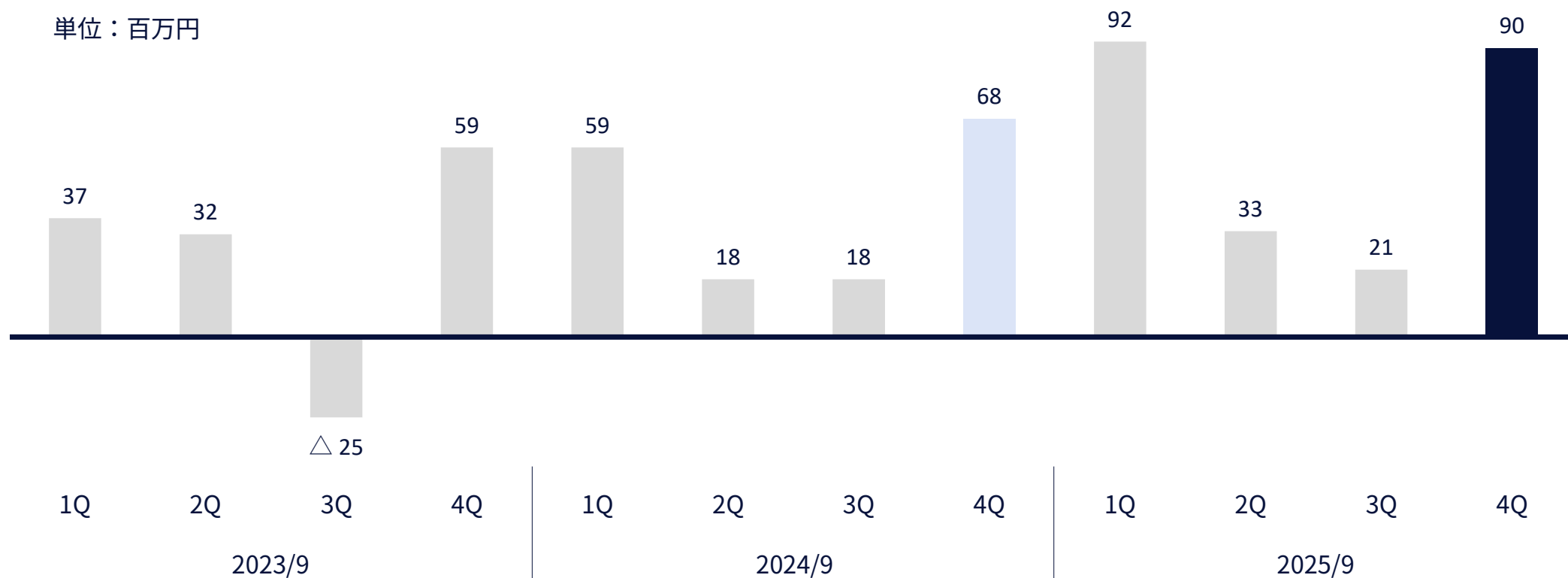
※2025年9月期1Qより、従業員1名が取締役に就任

※2025年9月期2Qより、分社化の実施に伴い、従業員5名が子会社取締役就任

## EBITDA推移（四半期推移）

2025年9月期第4四半期のEBITDAは、営業利益の増加により90百万円（前年同期比132.1%）

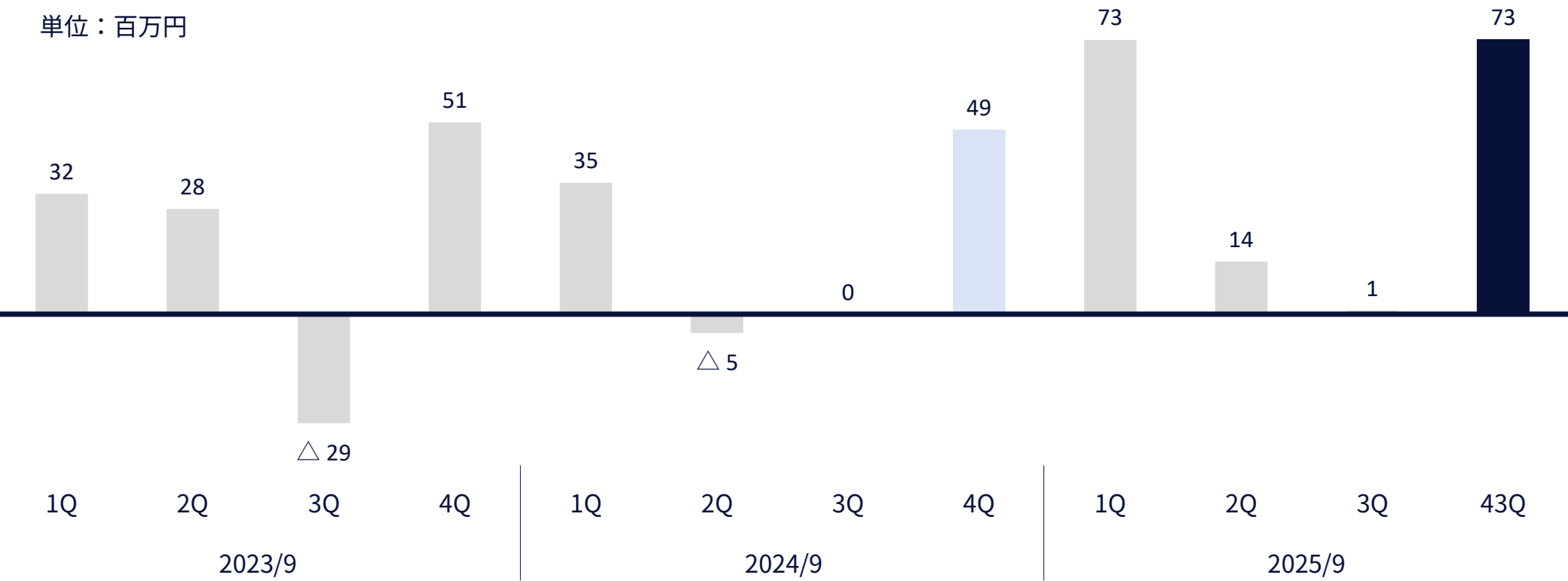
単位：百万円



# 連結営業利益推移（四半期推移）

2025年9月期第4四半期の連結営業利益は、**DX事業での成果報酬型案件が寄与**し73百万円（前年同期比**147.6%**）

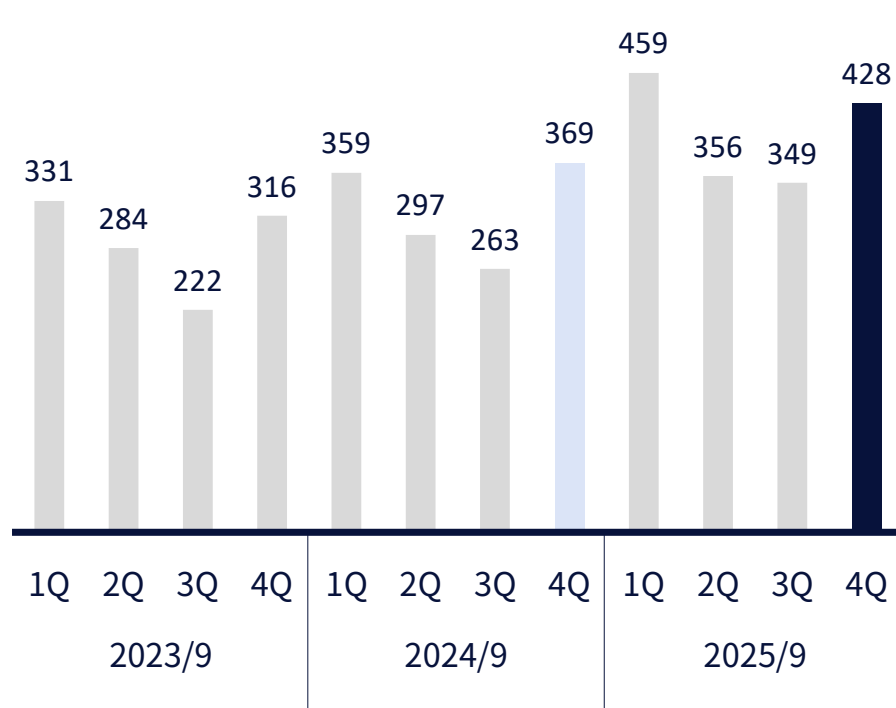
単位：百万円



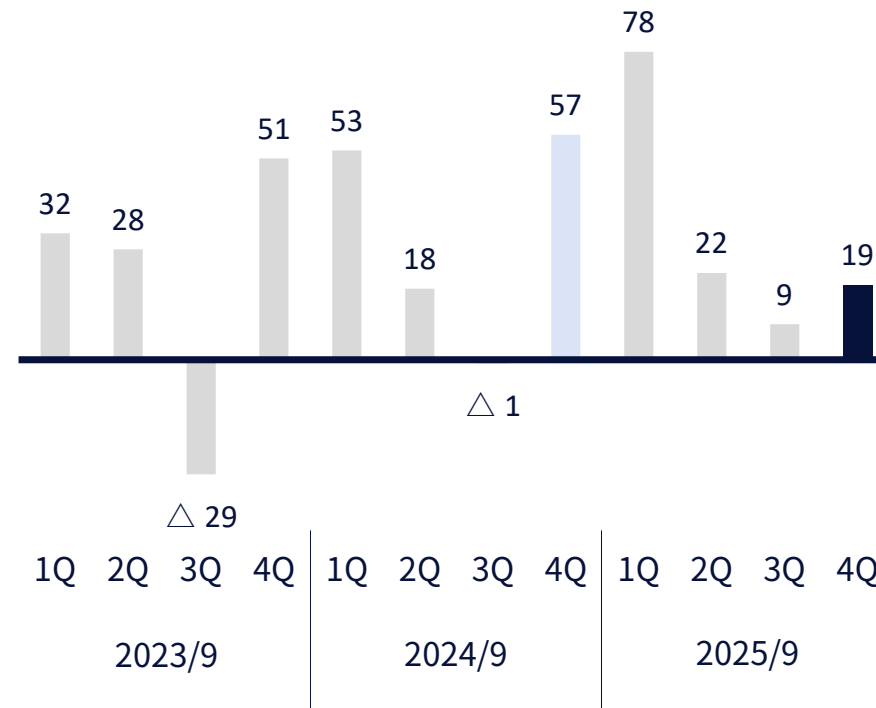
## 人材開発事業

2025年9月期第4四半期は、来期以降の持続的成長に向けて人材採用を進めつつ、顧客単価の上昇により営業利益を確保  
2026年9月期は、日本経済新聞社との提携によりミドル層向け1対1コーチング市場を拡大することで顧客単価向上を図る

【売上高（百万円）】 428百万円（前年同期比115.8%）



【営業利益（百万円）】 19百万円（前年同期比33.5%）

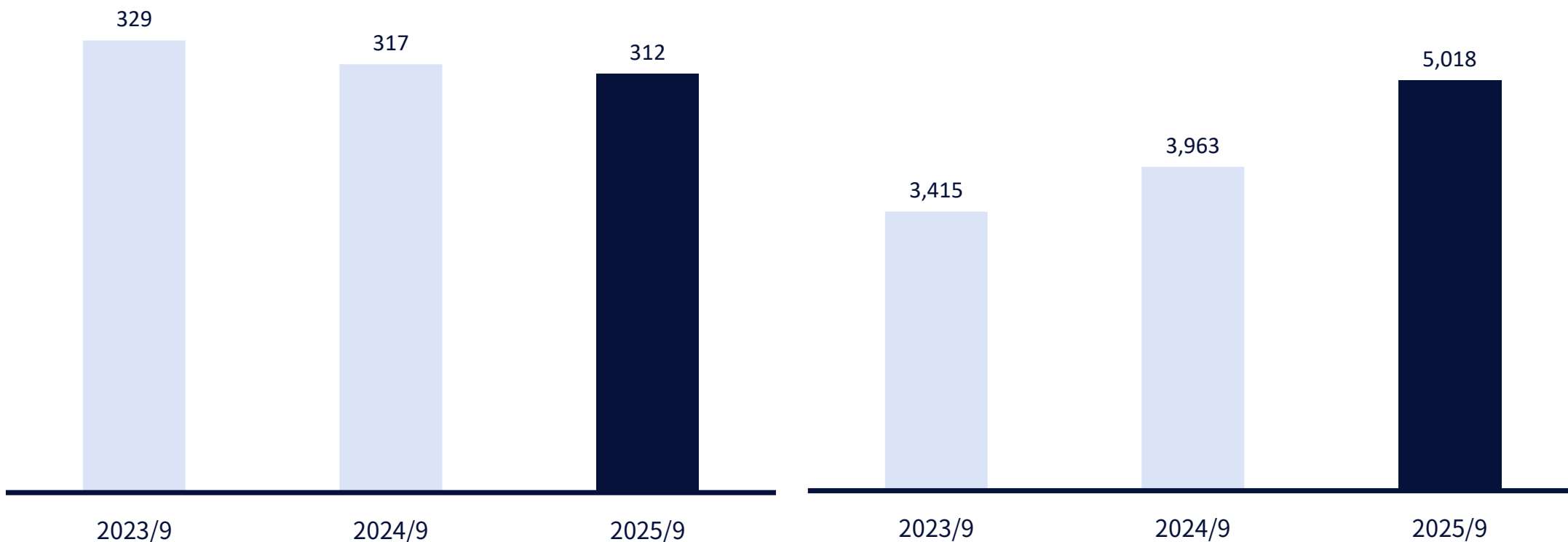


## 取引先企業数および1社あたり平均売上高の推移

取引先企業数においては、既存顧客に対する単価向上に注力したことから、前年同期比で5社減少  
1社あたり平均売上高においては、既存顧客の単価向上の成果が表れ、前年同期比で1,054千円増加

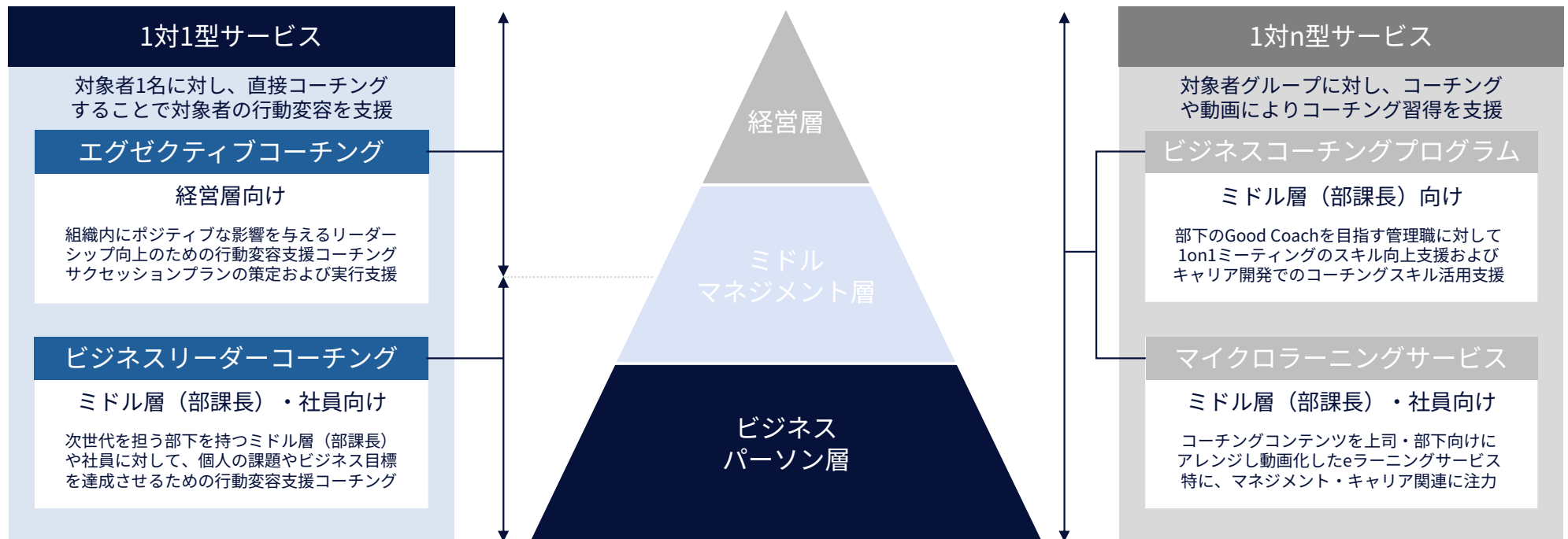
【取引先企業数】 312社（前年同期比98.4%）

【1社あたり平均売上高】 5,018千円（前年同期比126.6%）



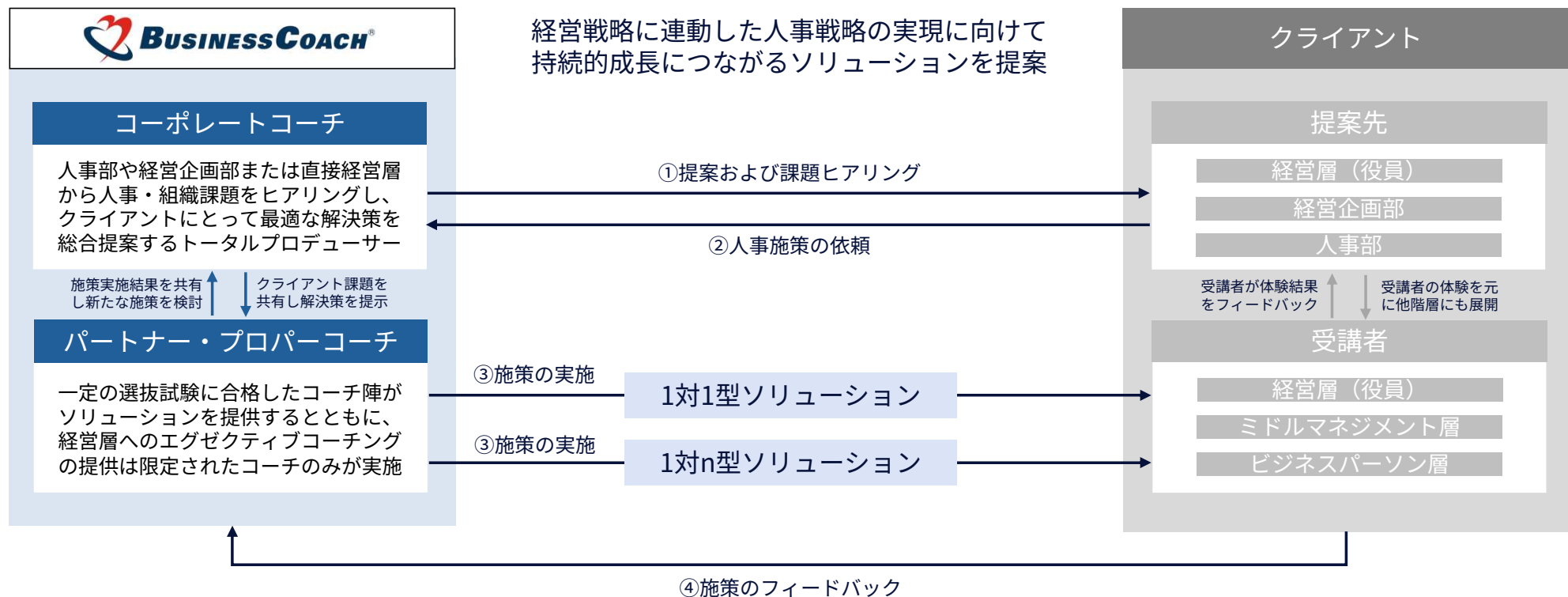
## 1対1型・1対n型サービス

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



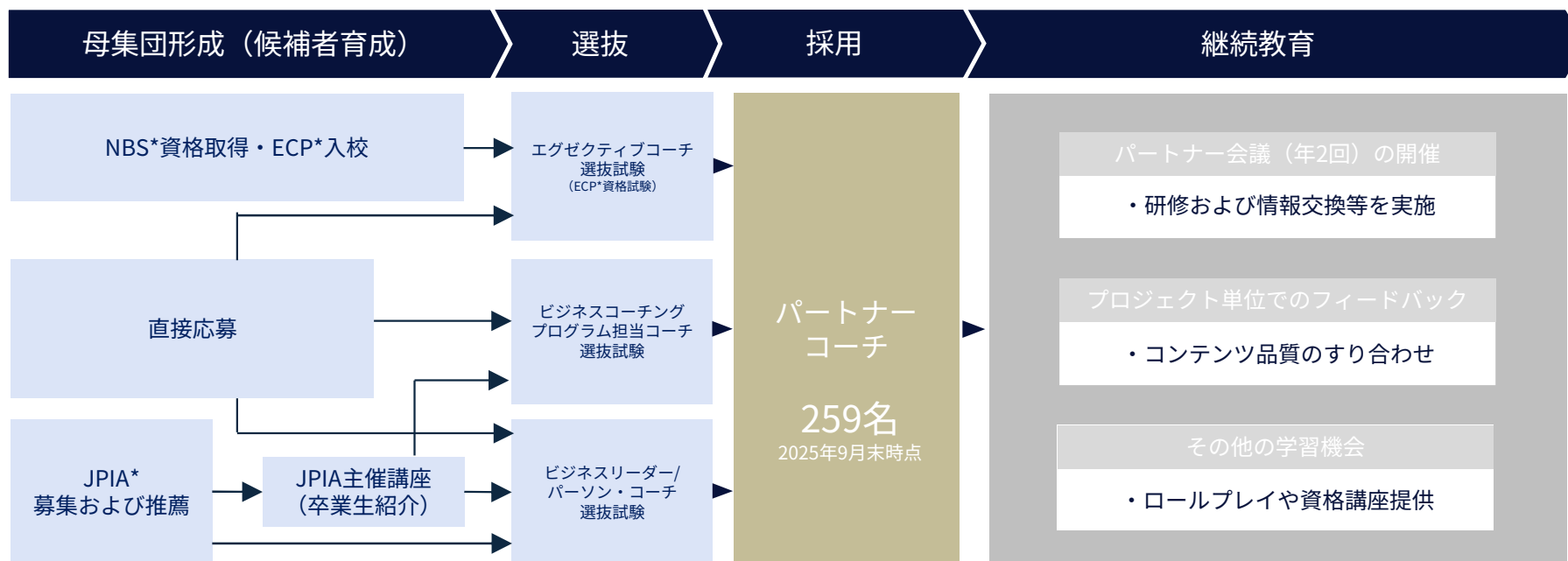
## ビジネスコーチのビジネスモデル

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）

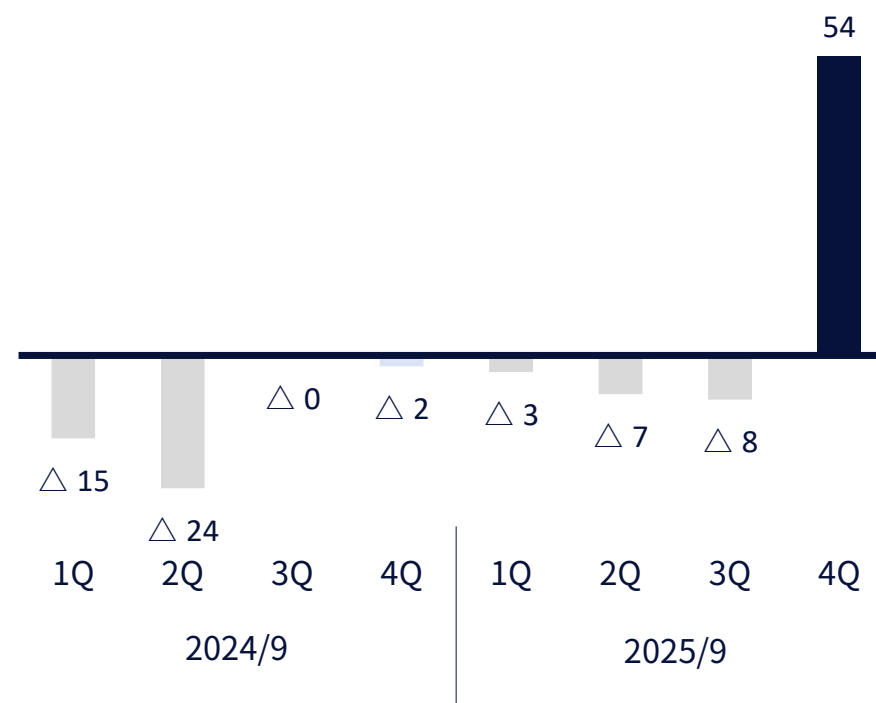
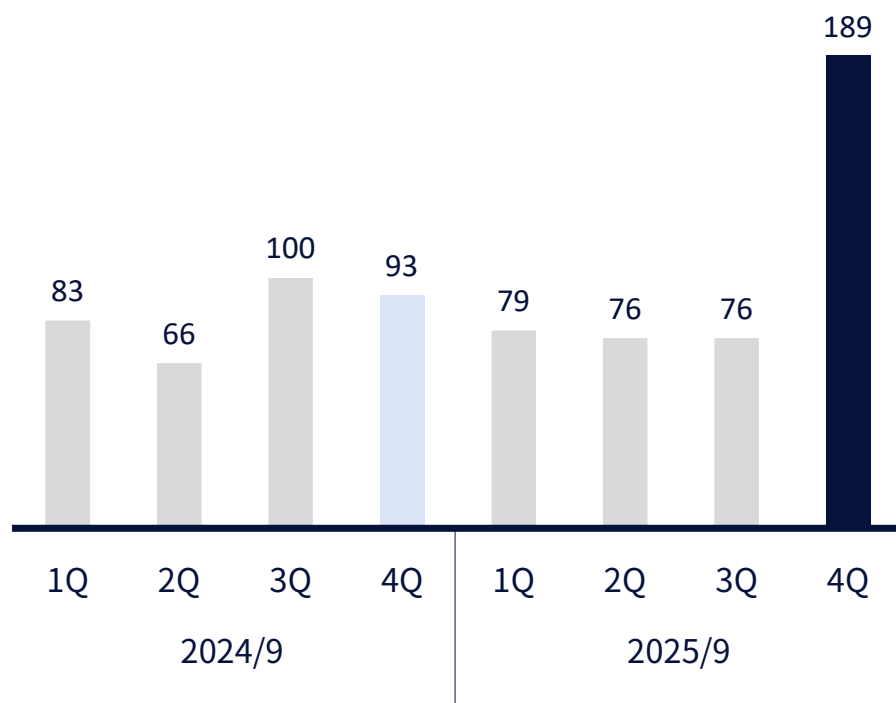


## DX事業（KDテクノロジーズ）

2025年9月期第4四半期は、コスト削減サービスにおける大型案件の成果報酬が大きく寄与したことにより増収増益に  
2026年9月期以降は、KDテクノロジーズの全株式譲渡に伴い連結範囲から除外され、同社経営陣主導の独立体制へ移行

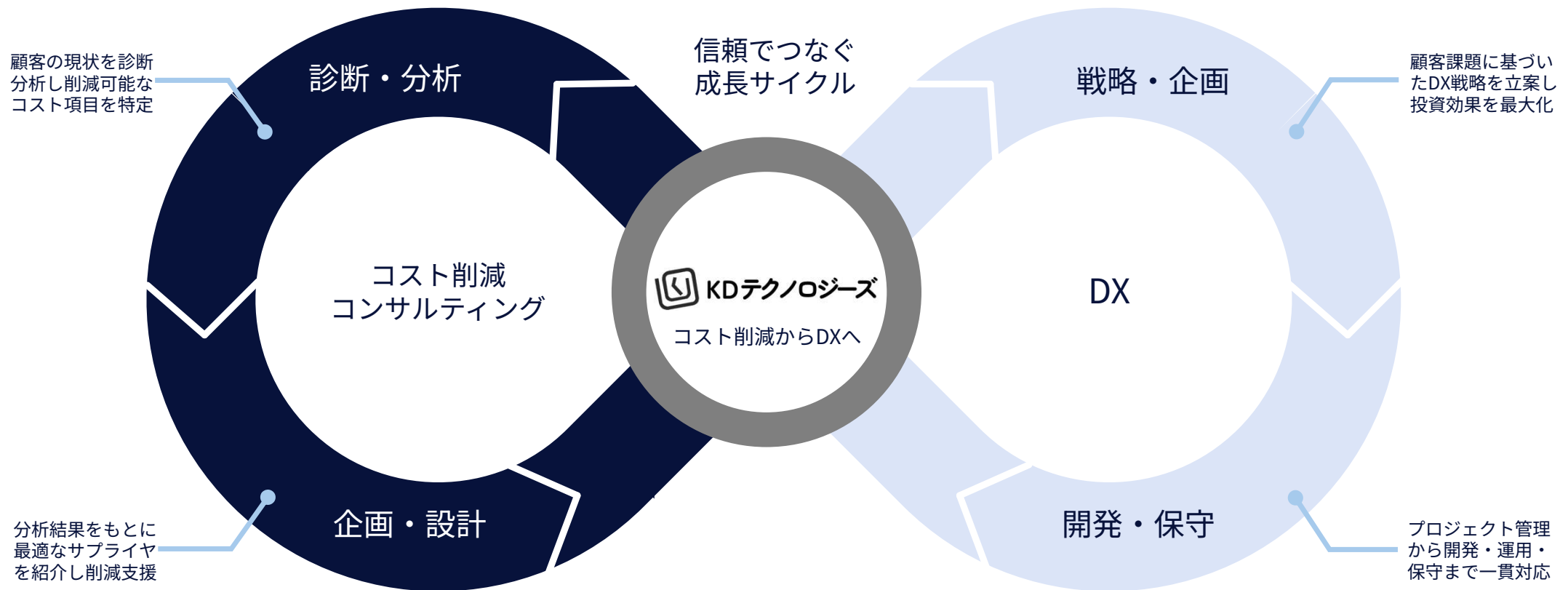
【売上高（百万円）】 189百万円（前年同期比202.2%）

【営業利益（百万円）】 54百万円（前年同期比56百万円増）



## KDテクノロジーズのビジネスモデル

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



## 2026年9月期業績予想

## 2026年9月期連結業績予想

| 2026年9月期<br>通期業績予想<br>(単位：百万円) | 2025年9月期<br>(実績) | 2026年9月期<br>(計画) | 増減率   | 2025年9月期<br>人材開発事業<br>(実績) | 2025年9月期<br>人材開発事業<br>(計画) | 増減率    |
|--------------------------------|------------------|------------------|-------|----------------------------|----------------------------|--------|
| 売上高                            | 2,003            | 2,100            | 4.8%  | 1,593                      | 2,100                      | 31.8%  |
| 営業利益                           | 163              | 300              | 83.1% | 129                        | 300                        | 131.9% |
| 経常利益                           | 178              | 300              | 68.1% | —                          | —                          | —      |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益            | 123              | 200              | 62.2% | —                          | —                          | —      |

2026年9月期は、DX事業撤退により売上高の増加率は4.8%と表面的には低くなりますが、**人材開発事業と比較すると31.8%増と2025年9月期を大きく上回る加速的な成長**を見込んでおります。なお、配当は連結配当性向30%を目安に還元する方針ですが、下限額50円に満たないため、**1株当たり50円**を予定しております。

※ 2026年9月期通期業績予想には、日本経済新聞社との資本業務提携の影響は織り込んでおりません

## 中期利益計画

## 中期利益計画

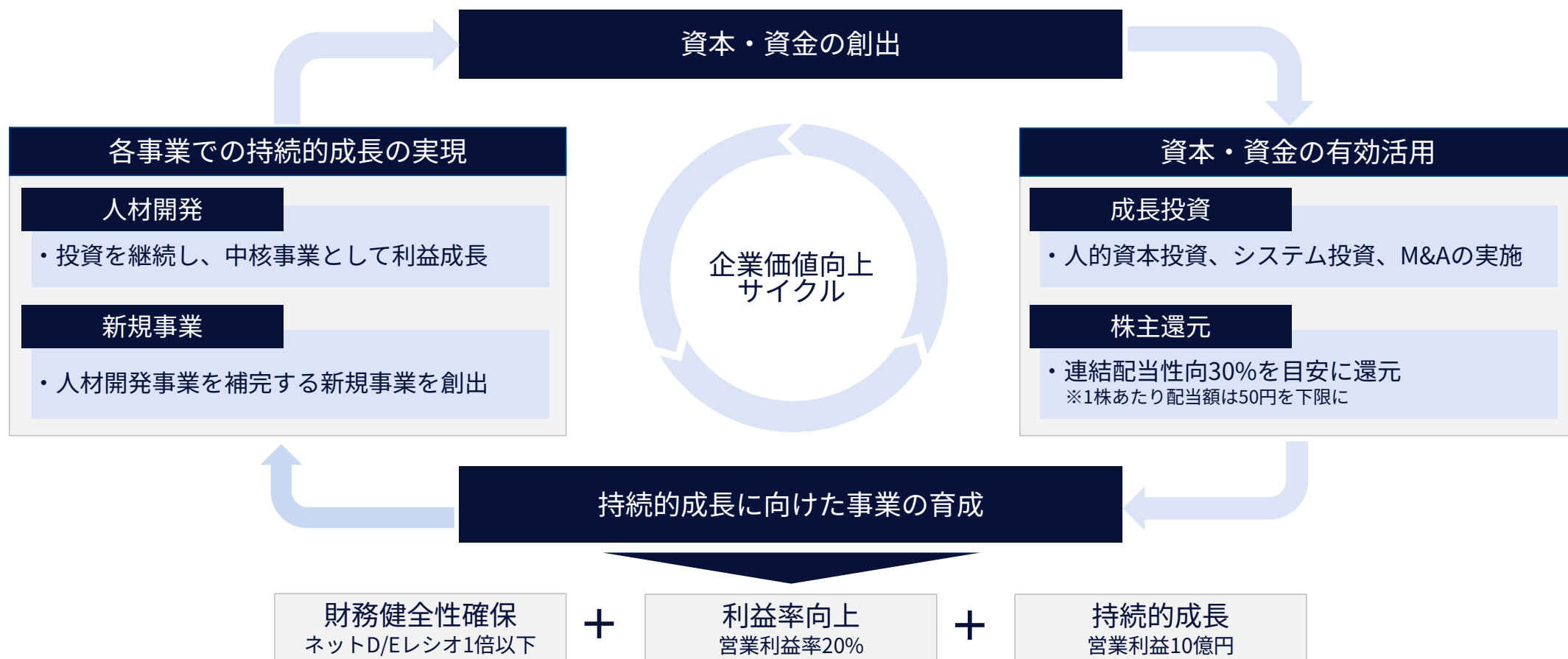
| 中期利益計画<br>(単位：百万円) | 2025年9月期<br>(実績) | 2026年9月期<br>(計画) | 2027年9月期<br>(計画) | 2028年9月期<br>(計画) | 2029年9月期<br>(計画) |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 修正前<br>売上高         | 2,003            | 2,400            | 3,000            | 4,000            | 5,000            |
| 修正後<br>売上高         | 2,003            | 2,100            | 2,800            | 3,750            | 5,000            |
| 営業利益<br>(変更なし)     | 163              | 300              | 500              | 700              | 1,000            |

- ・ KDテクノロジーズの全株式譲渡に伴うDX事業の撤退により、売上高の計画を修正しております
- ・ 2029年9月期売上高5,000百万円の計画につきましては、当社の中期成長戦略に基づき堅持しております
- ・ 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

※2026年9月期以降の中期利益計画においては、日本経済新聞社との資本業務提携の影響を織り込んでおりません

# キャピタルアロケーション

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にあロケーション



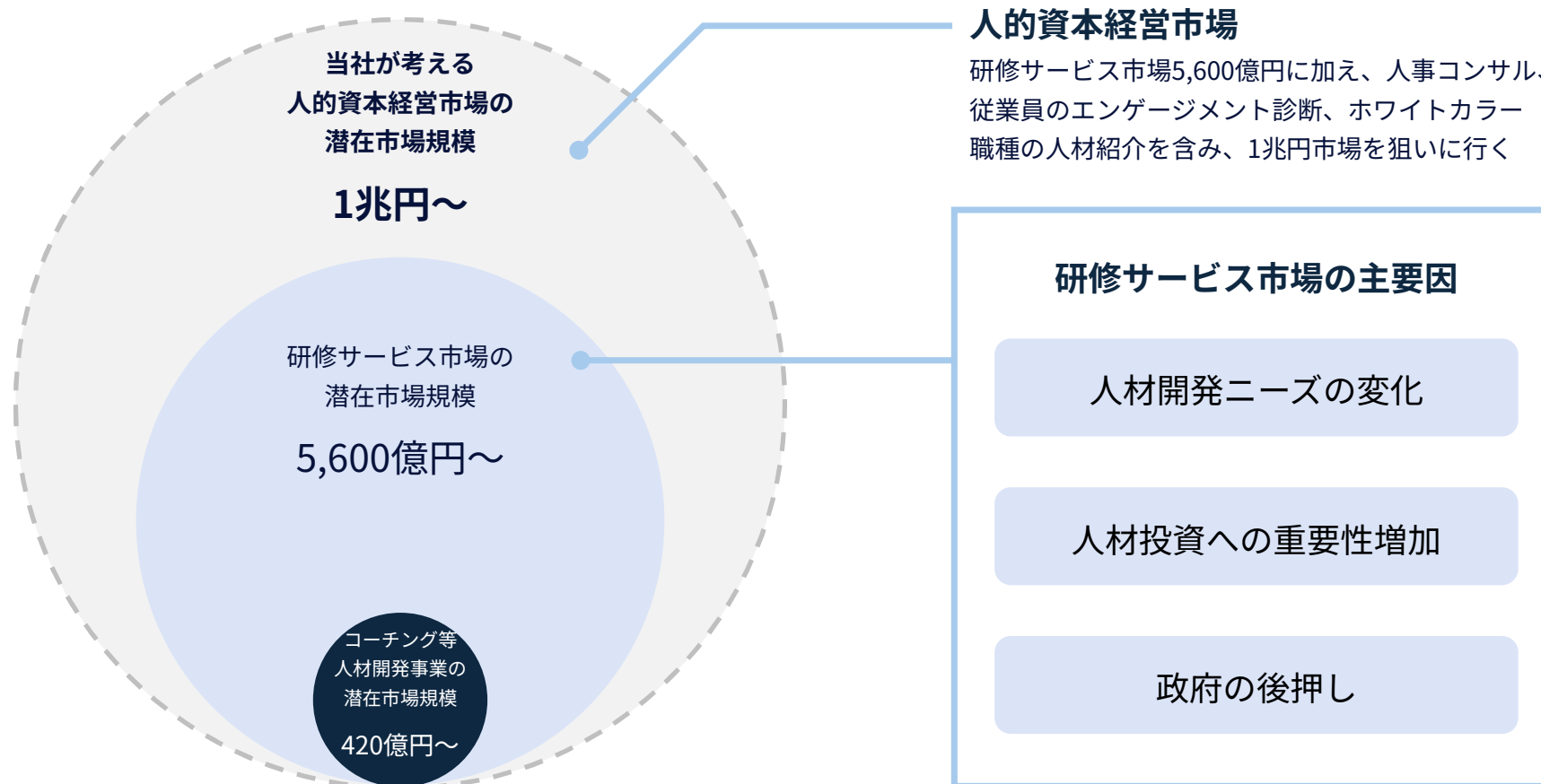
## 経営戦略

# 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。

## 当社が狙う市場可能性



出典：㈱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コーチング市場の比較

アメリカのコーチング市場は約3兆円（200億ドル）に達している一方、日本のコーチング市場は90億円とまだ発展途上  
アメリカ型への構造変化が本格化することで、日本のコーチング市場は拡大局面に入り成熟時には1兆円規模になる想定



出典：IBISWorld「Business Coaching in the US Industry Report」(61143)および(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」をもとに当社が試算

## 「人的資本経営のプロデューサー」構想

クライアントの人事・組織課題をトータルで支援すべく、「人的資本経営のプロデューサー」を目指す  
当社の強みであるコーチングを人的資本経営を支えるインフラとしてHRサービスをワンストップで展開

### コーチング（人的資本経営を支えるインフラ）

コーチングは「行動変容」を促し、経営成果につながる「実行人財」を育てる基盤。人的資本経営を支えるインフラとして、すべてのHRサービスに新たな付加価値と実効性を創出

| 人事戦略                                                                              | 人材採用                                                                              | 人材選抜・登用                                                                           | 人材育成・研修                                                                             | 人事評価制度                                                                              | 組織開発                                                                                | ウェルビーイング                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  |  |  |  |
| 組織全体の方向性を見据え、経営戦略と連動した人事戦略の策定を支援。課題抽出から施策設計まで一貫して伴走し、持続的成長を実現                     | 新卒から経営幹部まで幅広い人材の採用を支援。採用戦略の立案から選考プロセス設計、代行までをワンストップで提供                            | アセスメントを通じ人材の強みと課題を可視化。次世代リーダーや管理職候補の適切な選抜と配置を支援                                   | 個人の成長と組織成果を結びつける育成プログラムを提供。階層別研修やマネジメント研修に加えコーチングを組み込むことで、行動変容を促進                   | 公正かつ納得性の高い人事評価制度の設計・運用を支援。評価基準の明確化と運用定着を通じて組織のパフォーマンスを最大化                           | 組織診断やワークショップを通じて組織課題を抽出し、組織変革を推進。エンゲージメント向上やミッション・ビジョン・バリュー(MVV)浸透を支援               | 社員一人ひとりの健康とキャリアの両立をサポート。メンタルヘルス支援やライフキャリア形成施策により、持続可能な成長を支援                         |
| ◆提供サービス<br>・人事戦略の企画立案<br>・人的資本経営方針策定<br>・人材戦略とHR施策整合<br>・人材ポートフォリオ設計              | ◆提供サービス<br>・新卒採用<br>・中途採用(ハイクラス)<br>・RPO(採用代行)<br>・社外取締役紹介                        | ◆提供サービス<br>・アセスメント<br>・360度評価<br>・サクセッションプラン<br>・候補者選抜支援                          | ◆提供サービス<br>・管理職向けコーチング<br>・マネジメント研修<br>・新卒向け研修<br>・評価者研修                            | ◆提供サービス<br>・人事評価制度構築支援<br>・人事評価制度運用支援<br>・Job型導入運用定着支援<br>・報酬制度設計                   | ◆提供サービス<br>・組織診断サーベイ<br>・エンゲージメント向上<br>・MVV浸透支援<br>・カルチャー変革                         | ◆提供サービス<br>・メンタルヘルス支援<br>・福利厚生施策支援<br>・ライフキャリア支援<br>・リスクリング支援                       |

## 「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化

### 「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化を実現する3つの重点項目

1  
業務提携

大企業からベンチャーまで幅広い企業との業務提携を通じ人的資本経営の実践を加速し協業による新たな価値を提供



2  
M&A

人材開発領域におけるテクノロジーやナレッジを取り込むM&Aを推進し、シナジー創出と事業ポートフォリオを強化



3  
新規事業創出

社内事業家制度や事業家育成プログラムを通じて、社内から子会社社長を輩出する仕組みを構築し、新規事業を創出

## 業務提携による「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化

「人的資本経営のプロデューサー」構想の早期実現に向け、業務提携を加速  
顧客紹介からクロスセルまでカバーし、クライアントの人的資本経営を支援

顧客紹介  
クロスセル

**NIKKEI**

日本経済新聞社（人的資本経営支援のプラットフォーム）

クロスセル

**Panalyst**

パナリット（人的資本の可視化と活用を支援）

クロスセル

**Job·Us**

Job-Us（ジョブ型運用の実現を支援）

顧客紹介  
クロスセル



顧客紹介およびクロスセルに繋がる複数の提携先と交渉中

## 日本経済新聞社をはじめとした各社との業務提携による価値創出

人的資本経営を支援すべく、日本経済新聞社が有する圧倒的なブランド力や顧客基盤などにHRテック企業の専門性を融合し、当社が有する「人的資本経営のプロデューサー」としての実行支援力を掛け合わせ、クライアントの「実行人財」創出を推進

### 【人的資本経営支援のプラットフォーム】



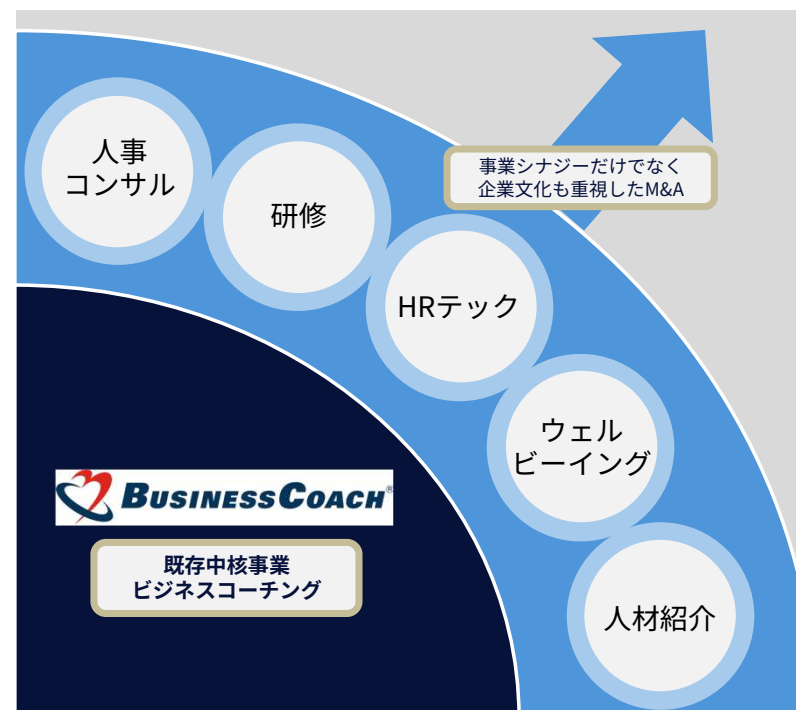
## M&Aによる「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化

既存事業のオーガニック成長に加え、ロールアップ型M&Aによりスピード感ある非連続的成長を目指す  
M&Aの基本方針を踏まえ、経営陣・従業員との相性や企業文化の整合性を重視し、持続的な成長を追求

【M&Aの基本方針】

|         |                                              |
|---------|----------------------------------------------|
| 買収ターゲット | 「人的資本経営のプロデューサー」<br>構想を拡大・拡充できるHR領域の企業       |
| バリエーション | EV/EBITDA倍率3～5倍程度が目安<br>※HRテックにおいては適用対象外     |
| 買収資金    | 自己資金と銀行借入が基本                                 |
| 投資判断基準  | 今後の成長や事業シナジーに加え、経営陣・<br>従業員との相性や企業文化も重要な判断材料 |
| PMI方針   | 買収完了後は継続的にシナジー効果を検証し<br>企業価値への貢献度を定期的にモニタリング |

【ロールアップ型M&Aの成長イメージ】



## 新規事業創出による「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化

2025年1月の分社化を通じ、経営者となる3名の子会社社長を輩出し、グループ全体の成長が加速  
この成功を原動力に、さらなる成長に向けて、経営者を育成し自前で新規事業を創出していく方針

### 1 社内 事業家制度

社員が子会社の社長として経営を担い、自らの構想をもとに新規事業の立ち上げに挑戦

### 2 経営人材 招聘制度

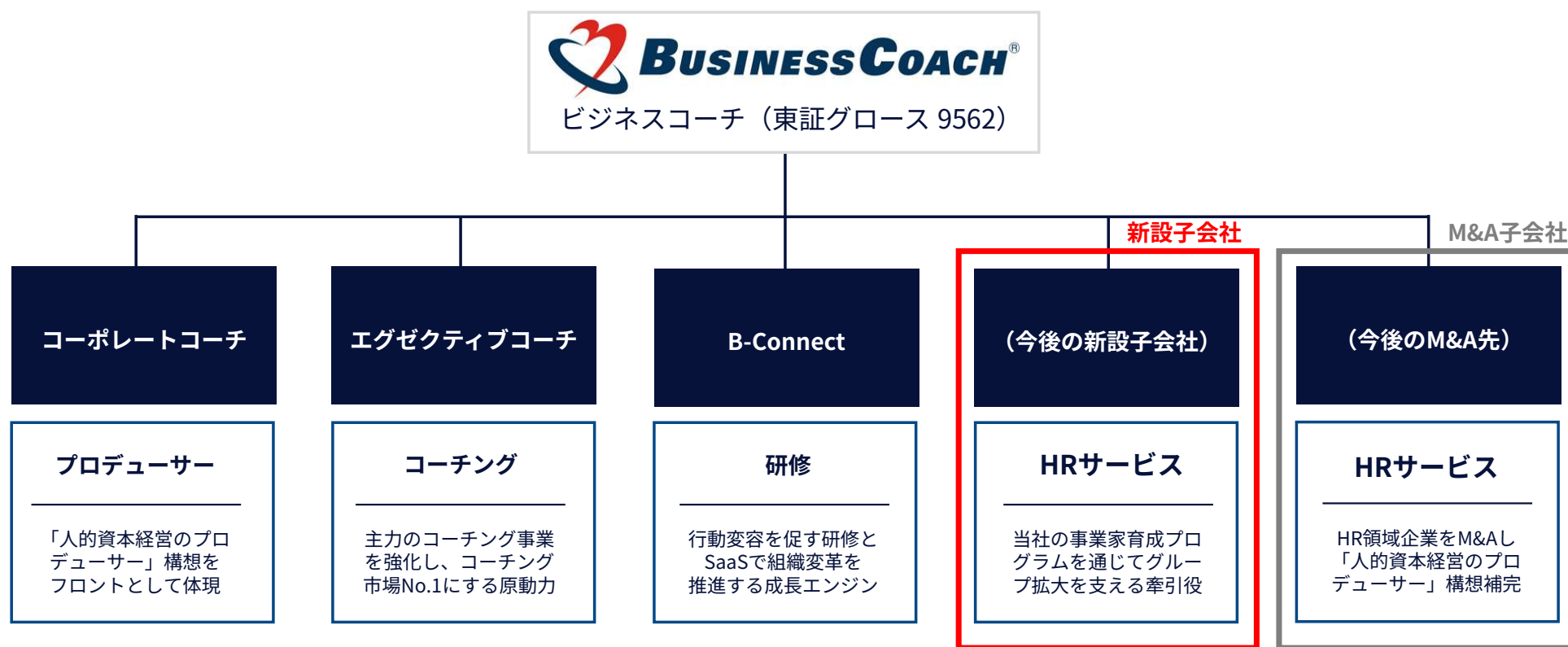
経営人材を採用し、「人的資本経営のプロデューサー」構想を補完する新規事業を創出

### 3 事業家育成 プログラム

新規事業の創出および次世代リーダーの育成を一体で推進し、事業創造サイクルを構築

## 「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



# Appendix

## 連結損益計算書

| (単位：百万円)            | 2024年9月期 | 2025年9月期 | 前年同期差 | 前年同期比  |
|---------------------|----------|----------|-------|--------|
| 売上高                 | 1,601    | 2,003    | +402  | 125.2% |
| 売上総利益               | 973      | 1,248    | +275  | 128.3% |
| EBITDA              | 164      | 238      | +73   | 145.1% |
| 営業利益                | 79       | 163      | +83   | 205.1% |
| 経常利益                | 79       | 178      | +99   | 225.8% |
| 税金等調整前<br>当期純利益     | 79       | 210      | +131  | 266.3% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 54       | 123      | +69   | 227.7% |

## 連結貸借対照表

| (単位：百万円) | 2024年9月期 | 2025年9月期 | 前期末差 | 前期末比    |
|----------|----------|----------|------|---------|
| 資産合計     | 1,375    | 1,002    | △372 | 72.9%   |
| 現預金      | 441      | 483      | +42  | 109.5%  |
| のれん      | 78       | —        | △78  | △100.0% |
| 顧客関連資産   | 252      | —        | △252 | △100.0% |
| その他      | 602      | 518      | △84  | 86.1%   |
| 負債合計     | 540      | 231      | △308 | 42.9%   |
| 借入金＋社債   | 35       | 5        | △29  | 16.4%   |
| その他      | 504      | 225      | △278 | 44.7%   |
| 純資産      | 835      | 771      | △64  | 92.3%   |

## 連結キャッシュ・フロー

|                      | 2024年9月期 | 2025年9月期 | 増減額  | 増減要因                        |
|----------------------|----------|----------|------|-----------------------------|
| (単位：百万円)             |          |          |      |                             |
| 現金及び現金同等物の<br>期首残高   | 521      | 402      |      |                             |
| 営業活動による<br>キャッシュ・フロー | 136      | 91       | △45  | 業績は好調であったが、<br>買掛金等の支払いが増加  |
| 投資活動による<br>キャッシュ・フロー | △132     | 20       | +152 | KDテクノロジーズ株式を<br>売却したことによる増加 |
| 財務活動による<br>キャッシュ・フロー | △123     | △69      | +54  | 長期借入金の返済および<br>社債償還による支出減少  |
| 現金及び現金同等物の<br>期末残高   | 402      | 444      | +42  |                             |

# 会社概要

## 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 65名（2025.9月末グループ従業員数）
- ・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）
- 2025年1月 事業再編により、子会社3社を設立（新設分割）
- 2025年11月 株式会社日本経済新聞社と資本業務提携

### 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。