



2025年9月期第2四半期 決算説明資料

2025年5月9日

© Business Coach Inc. All rights reserved.

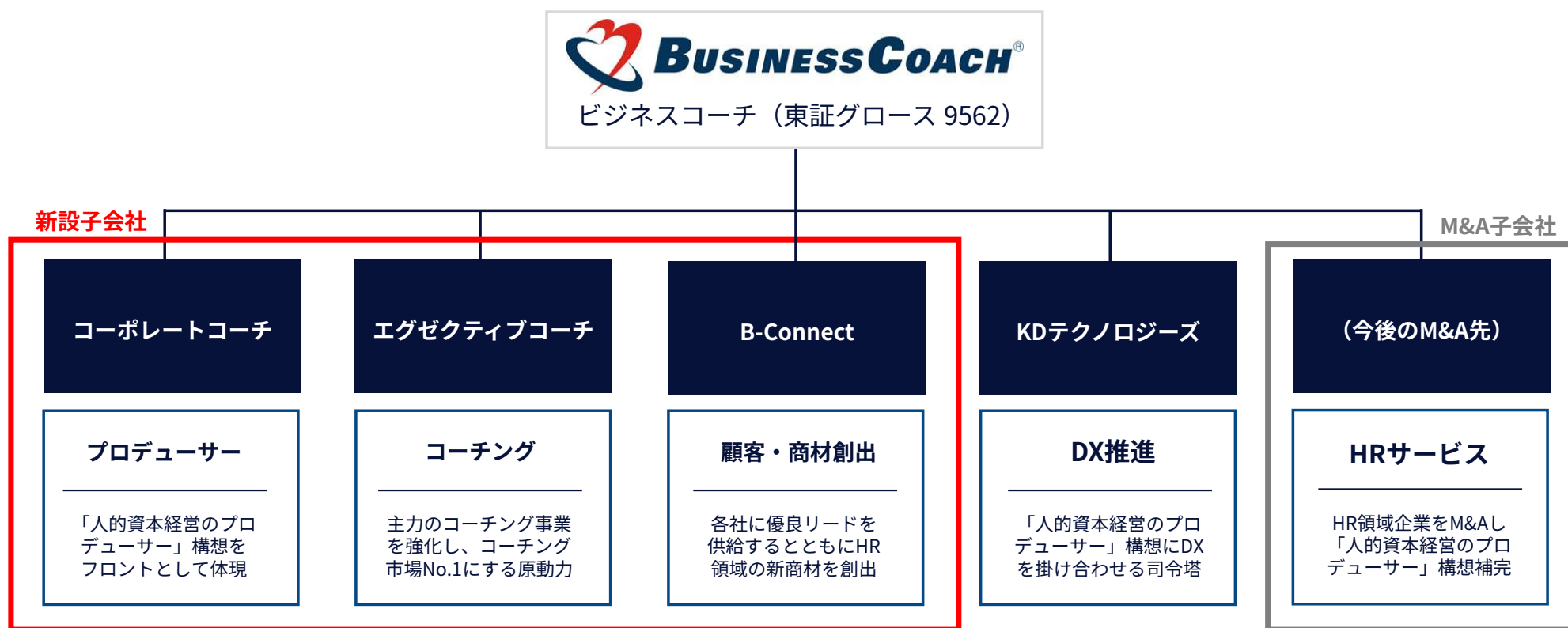
目次

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

事業持株会社体制への移行

「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した目的

持株会社体制へ移行した目的は「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

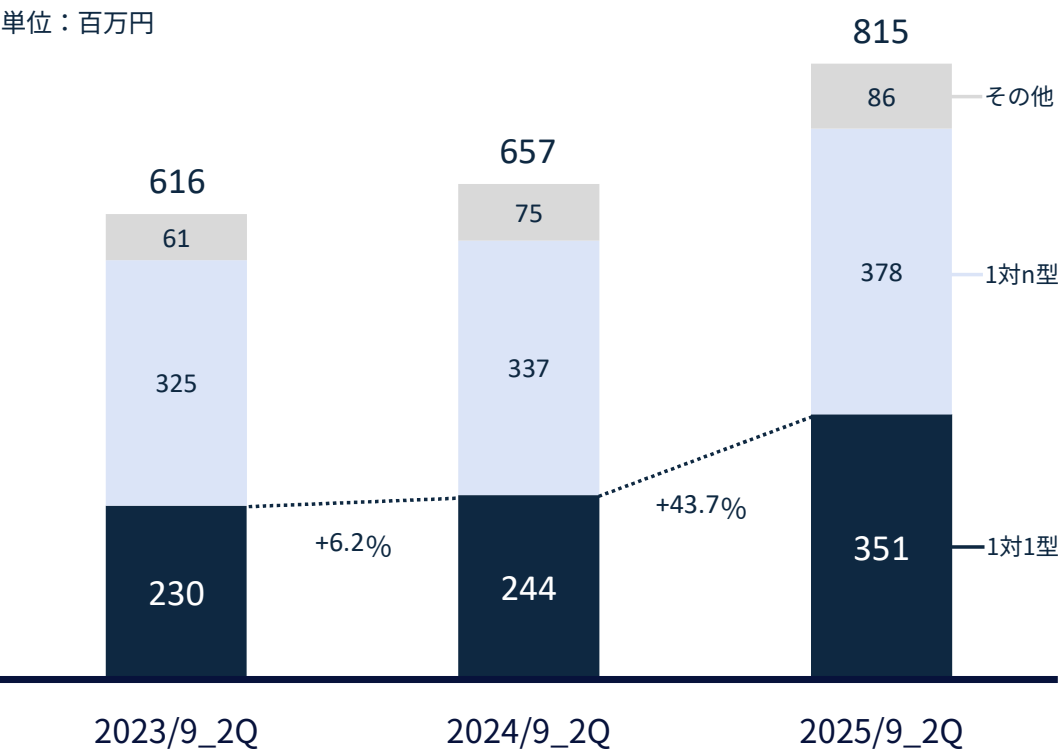
研修市場の変化（集合型研修から1対1型研修へシフト）

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

【2Qに受注した管理職向け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	1対1のコーチングを通じ、管理職の ピープルマネジメント力向上を支援
研修対象人数	250名（1人あたり5セッション）
実施期間	2025年4月～2025年10月（予定）

【人材開発事業のサービス別売上高推移】



通期業績予想の上方修正

2025年9月期 通期業績予想 (単位：百万円)	当初計画 2024年 11月8日公表	修正計画 2025年 5月9日修正	増減額	増減率	(参考) 2024年9月期 実績
売上高	1,800	1,900	+100	+5.6%	1,601
営業利益	85	120	+35	+41.2%	79
経常利益	85	130	+45	+52.9%	79
親会社株主に 帰属する当期純利益	25	70	+45	+180.0%	54

時代に適した1対1型サービスの展開が大型契約の獲得につながり収益性の向上に寄与したこと、組織再編によって新設された子会社の意思決定のスピードと自立性が向上し、全体としての成長スピードがさらに加速したことにより、上期業績が期初計画より大きく上振れたことから通期業績予想を上方修正しております。

四半期決算

連結業績サマリ

売上高

965百万円

(前年同期比119.9%)

売上
総利益

606百万円

(前年同期比121.0%)

EBITDA※

126百万円

(前年同期比162.8%)

営業
利益

88百万円

(前年同期比299.8%)

経常
利益

99百万円

(前年同期比334.1%)

親会社株主に帰属する
四半期
純利益

62百万円

(前年同期比307.5%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

第2四半期累計期間業績サマリ

連結業績

売上高
965百万円
(前年同期比**119.9%**)

営業利益

88百万円
(前年同期比**299.8%**)

第2四半期累計期間事業概要

- ・通期業績予想に対し、想定を上回り推移したため、**業績予想を上方修正**
- ・主力の人材開発事業が順調に推移し**過去最高の売上高を更新**
- ・DX事業はPMI体制を強化し利益改善

人材開発事業

815百万円
(前年同期比**124.1%**)

101百万円
(前年同期比**140.1%**)

- ・**過去最高の売上高を更新**
- ・中長期の成長を見据えて分社化遂行
- ・「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
- ・**1対1型サービスの大型案件を受注**

DX事業 (KDテクノロジーズ)

156百万円
(前年同期比**104.7%**)

△11百万円
(前年同期比**28**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 2Q末時点	進捗率	2025年9月期 下期期初計画	2025年9月期 下期見通し
売上高	1,900	965	50.8%	930	934
営業利益	120	88	74.1%	30	31
経常利益	130	99	76.8%	30	30
親会社株主に 帰属する当期純利益	70	62	89.8%	2	7

上期は各段階利益において通期計画を上回る進捗で推移したものの、下期において成長投資を継続する方針に変更はないことから、現時点における下期計画は期初から据え置いておりますが、下期の進捗次第では、今後さらに通期業績予想の見直しを行う可能性もありますので、状況を踏まえて適宜検討してまいります。

セグメント別利益計画に対する進捗状況

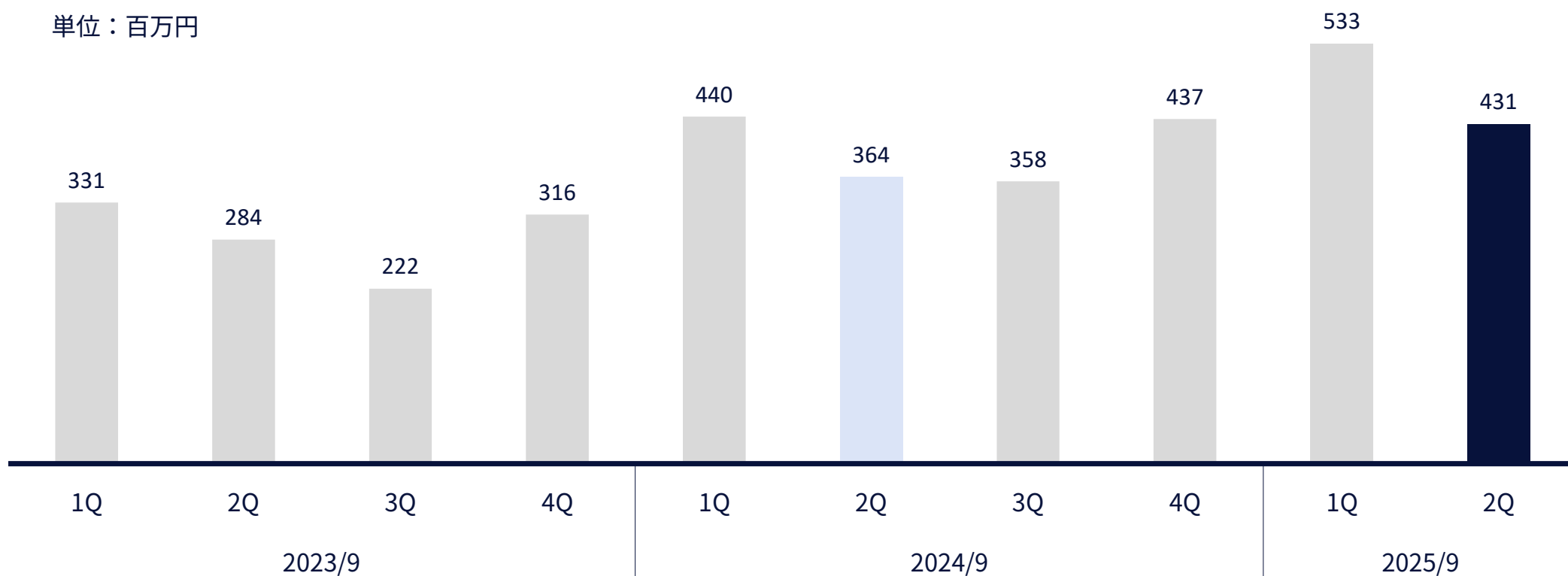
セグメント別 利益計画 (単位：百万円)		2025年9月期 (計画)	2025年9月期 2Q末時点	進捗率	2025年9月期 下期期初計画	2025年9月期 下期見通し
人材開発	売上高	1,523	815	53.6%	700	707
	営業利益	110	101	92.0%	8	8
DX	売上高	384	156	40.8%	230	227
	営業利益	10	△11	-	22	21

- ・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下期に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ながら、通期計画以上の達成を目指す
- ・DX事業においては、今期に見込んでいたコスト削減事業における成果報酬型大型案件の一部が来期に完了する見通しとなったことから、通期計画に対し売上高および営業利益を保守的に見積もり業績予想を修正

連結売上高推移（四半期推移）

2025年9月期第2四半期の連結売上高は、**第2四半期としては過去最高の431百万円**（前年同期比**118.4%**）

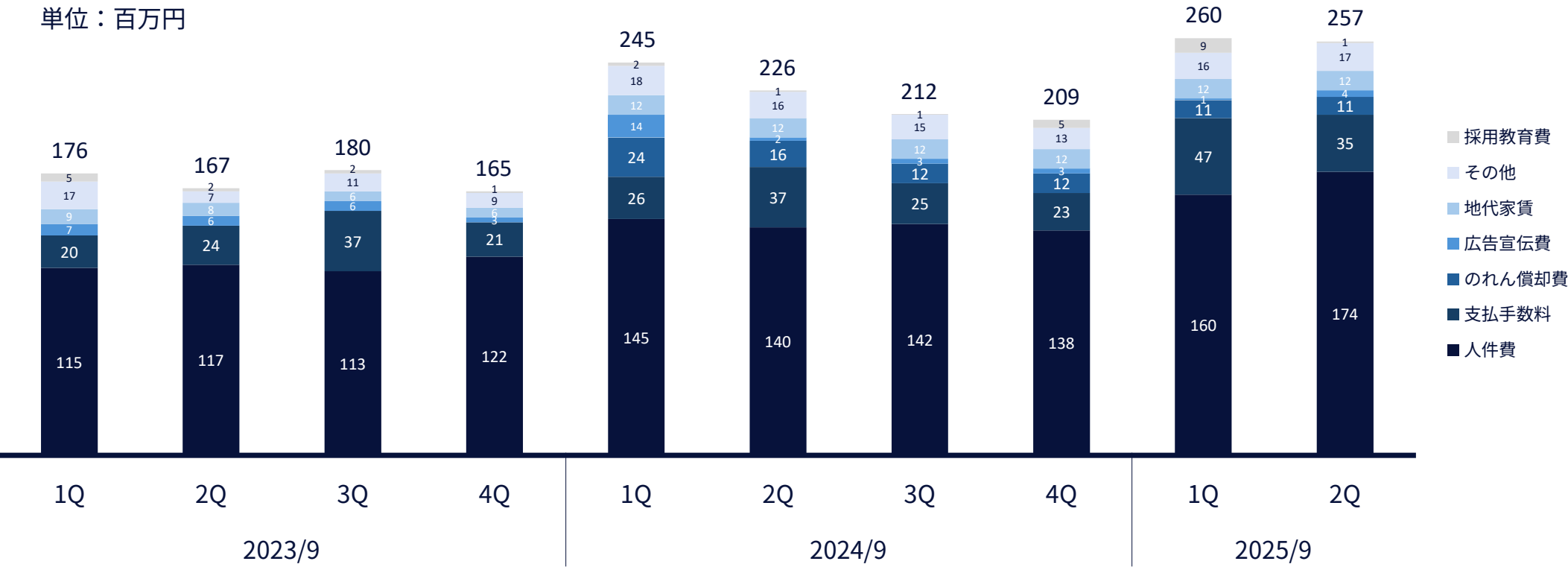
単位：百万円



連結販売管理費推移（四半期推移）

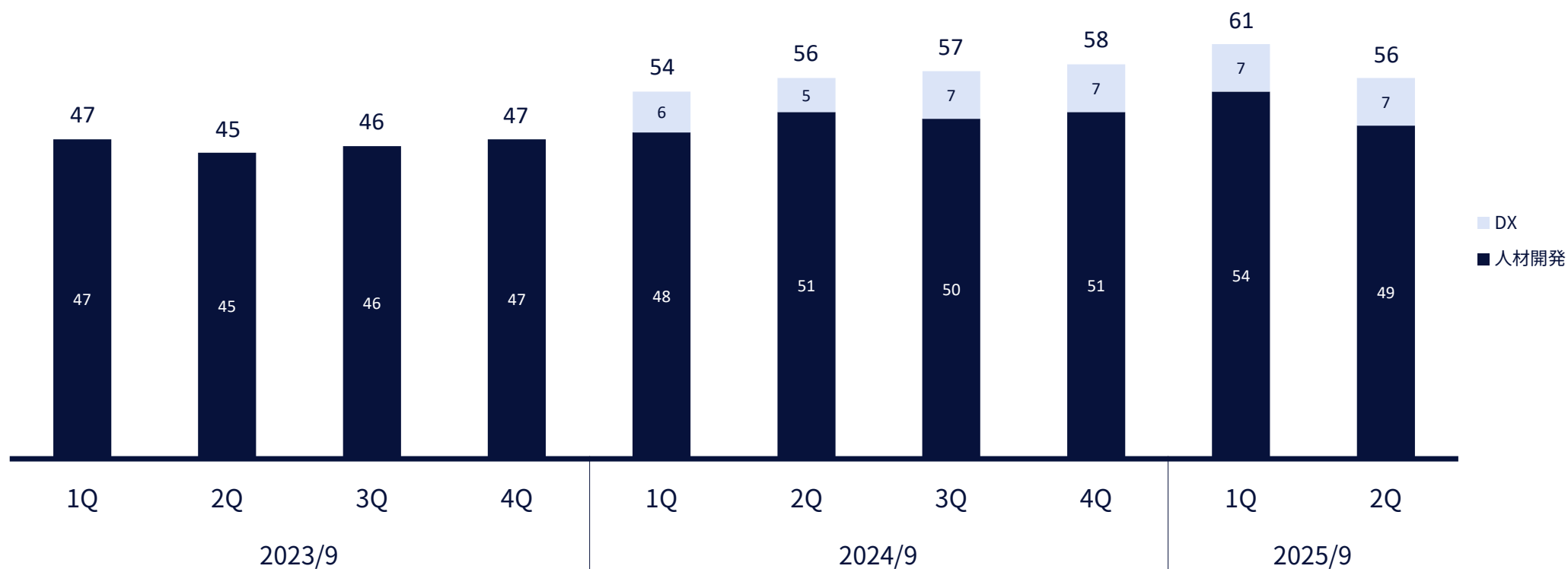
2025年9月期第2四半期の連結販売管理費は、人件費の増加により**257**百万円（前年同期比**113.7%**）

単位：百万円



連結従業員数推移（四半期推移）

2025年9月期第2四半期の連結従業員数は、分社化に伴い、従業員5名が子会社取締役役に就任し56人



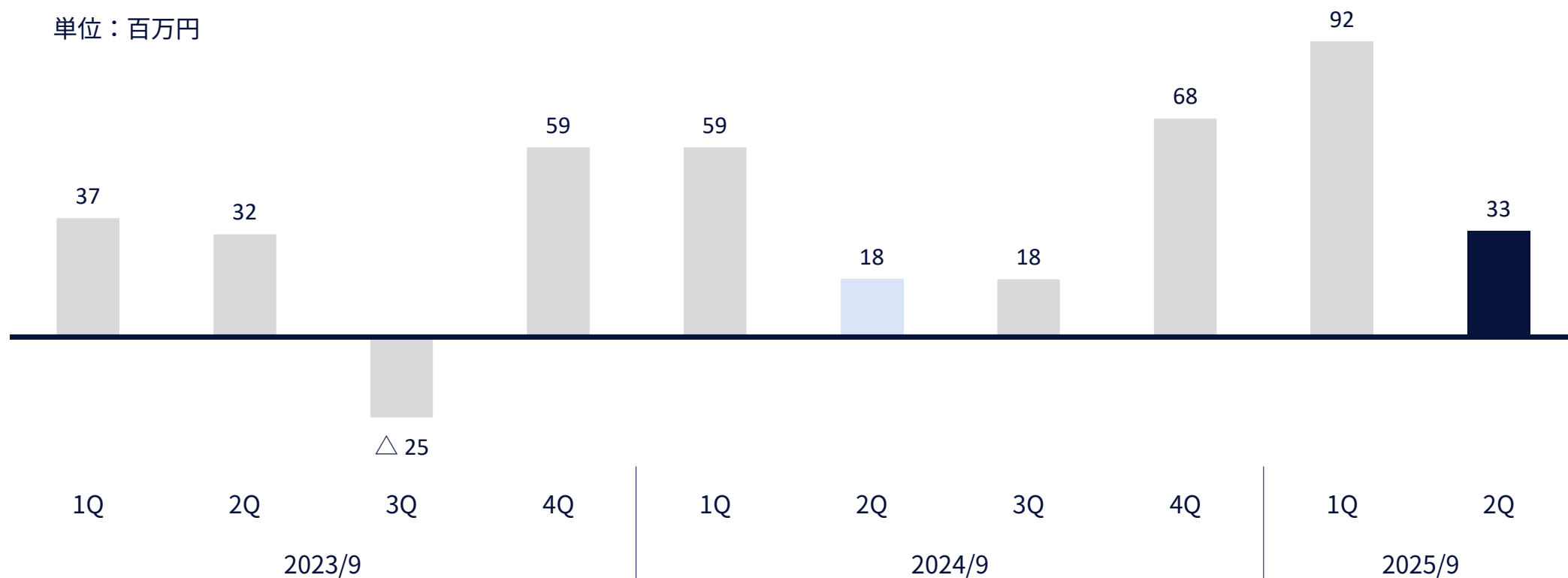
※2025年9月期1Qより、従業員1名が取締役に就任

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

EBITDA推移（四半期推移）

2025年9月期第2四半期のEBITDAは、営業利益の増加により33百万円（前年同期比183.1%）

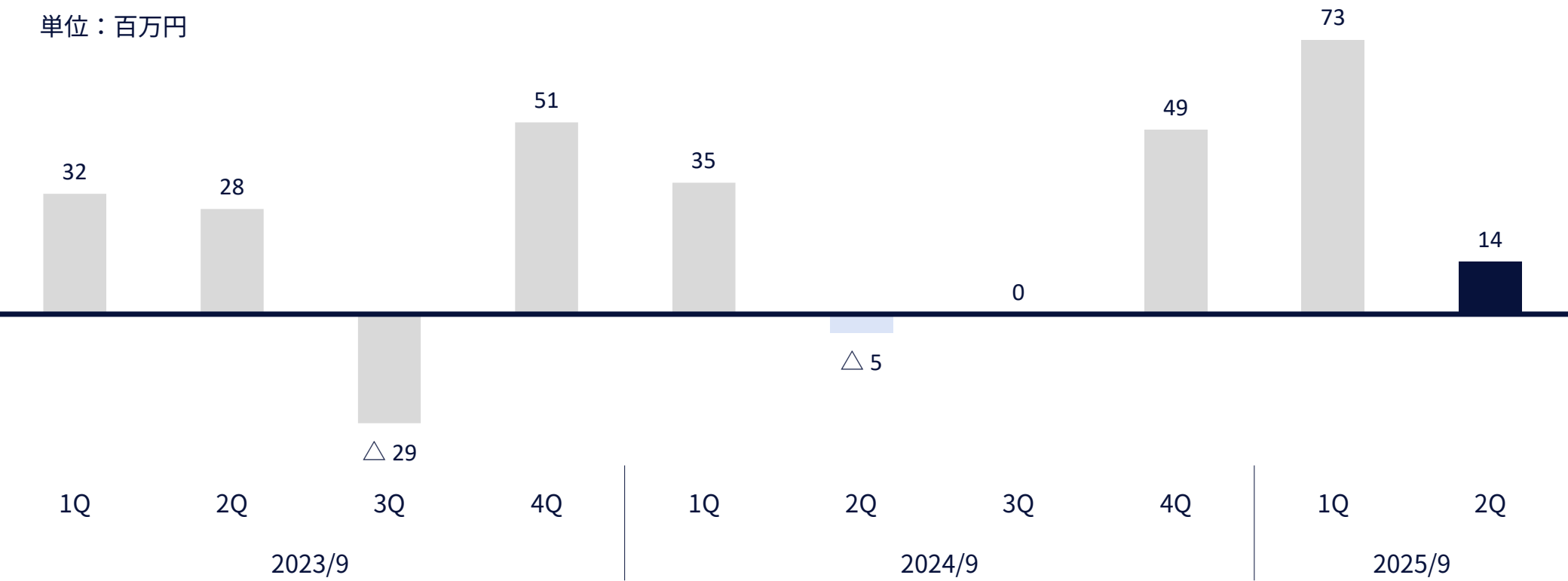
単位：百万円



連結営業利益推移（四半期推移）

2025年9月期第2四半期の連結営業利益は、人材強化へ投資しながら黒字で着地し14百万円（前年同期比19百万円増）

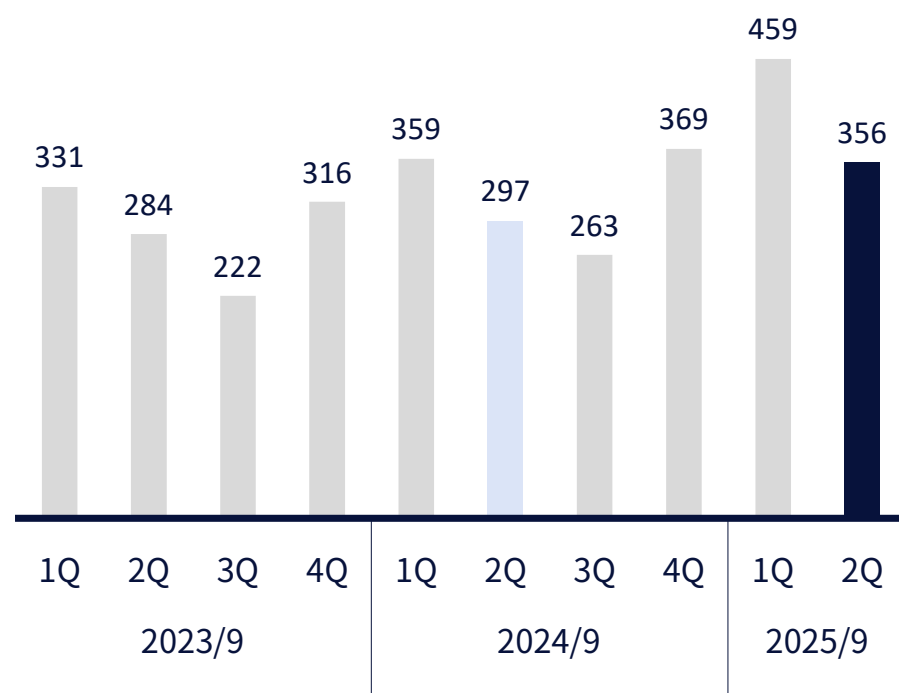
単位：百万円



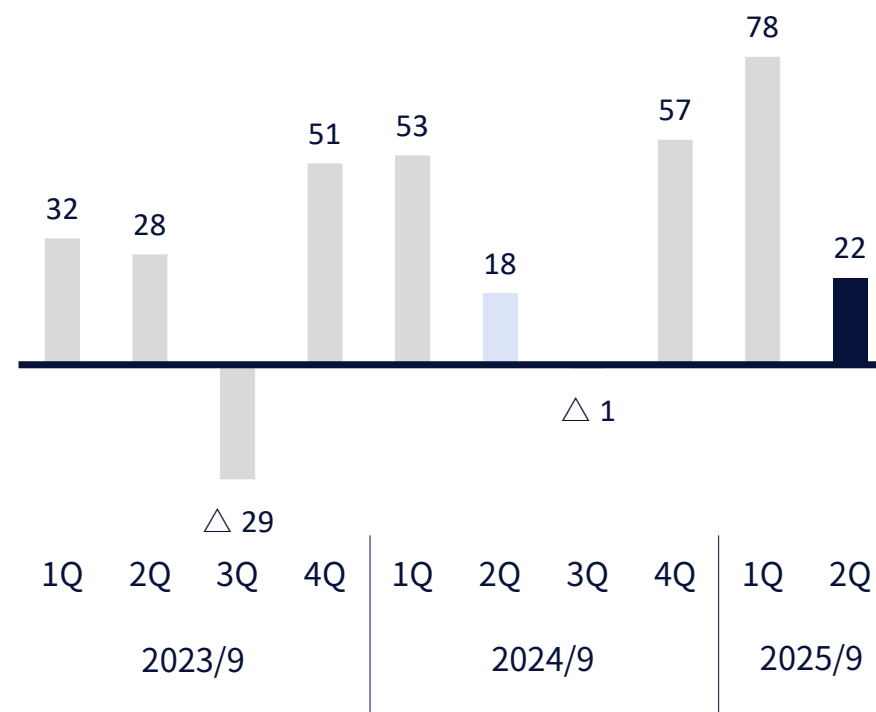
人材開発事業

2025年9月期第2四半期は、顧客の人的資本経営ニーズを的確に捉えて、**1対1型サービスの大型契約を受注**
2025年9月期第3四半期以降も、人材採用およびマーケティング投資を加速し、1対1型サービスの提案を強化

【売上高（百万円）】 356百万円（前年同期比**119.6%**）



【営業利益（百万円）】 22百万円（前年同期比**118.5%**）

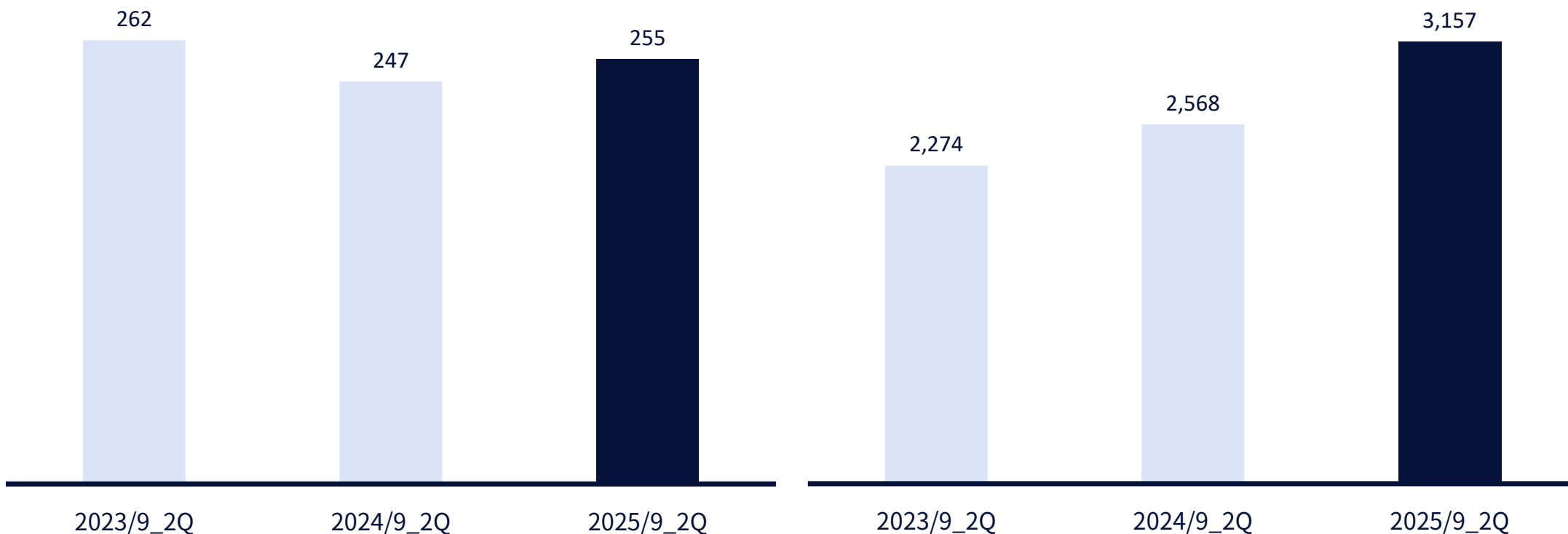


取引先企業数および1社あたり平均売上高の推移

取引先企業数においては、既存顧客に対する単価上昇に注力しながらも新規顧客が増加し、前年同期比で8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588千円増加

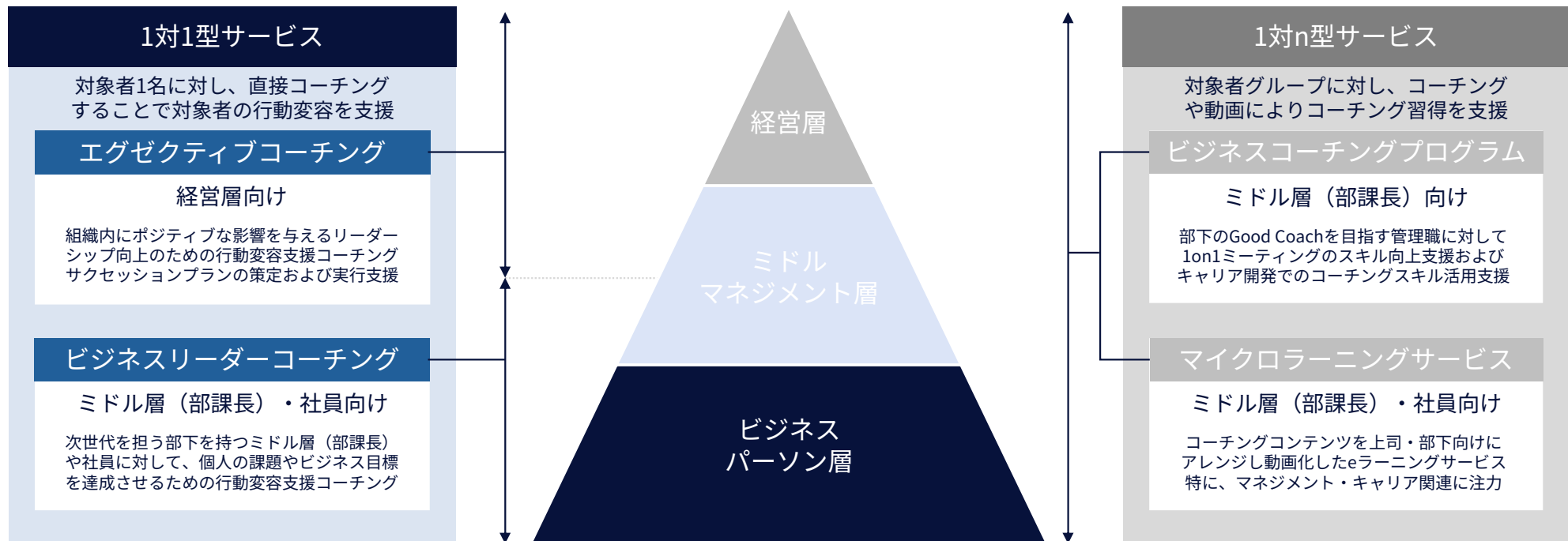
【取引先企業数】 255社（前年同期比103.2%）

【1社あたり平均売上高】 3,157千円（前年同期比122.9%）



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



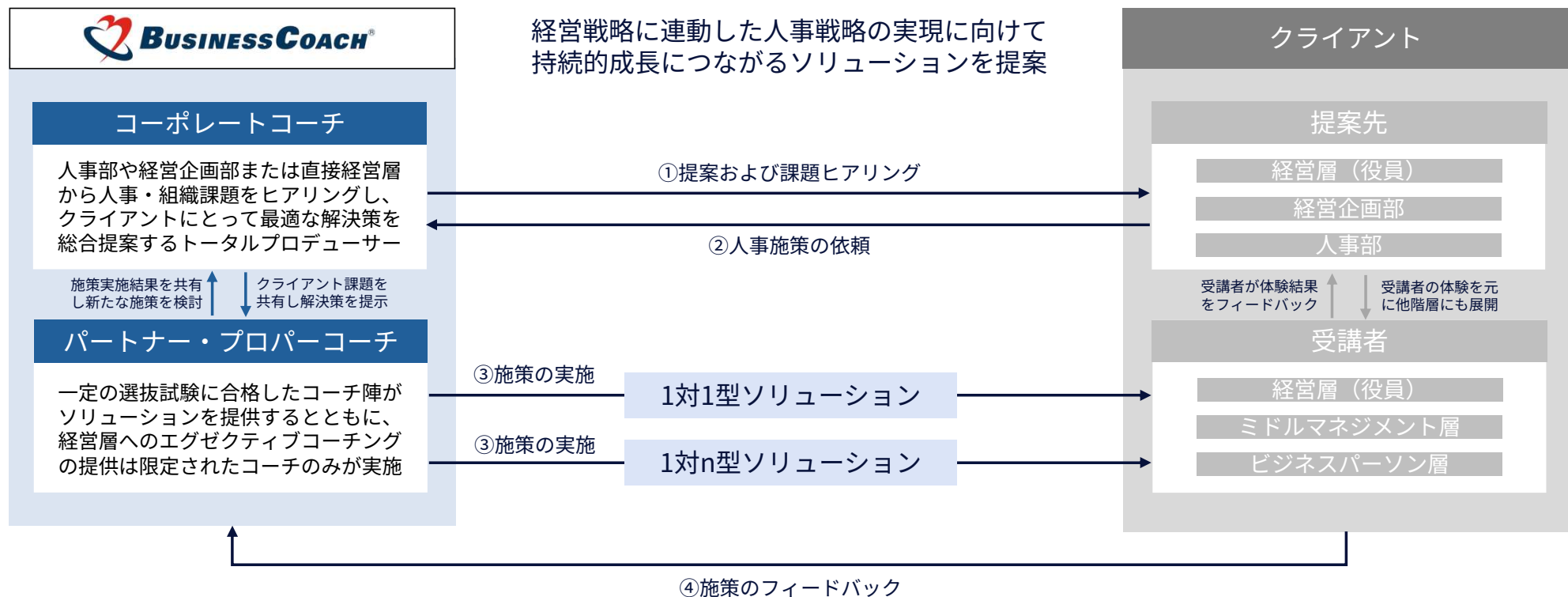
階層別の課題とビジネスコーチングによる成果

ビジネスコーチングは、経営戦略の実行力を強化するために個別最適化された伴走型のアプローチ
解決すべき階層別の個別課題に対応し、一人ひとりの意識と行動変容を通じ成果の最大化を目指す

対象層	課題	課題の具体的内容	ビジネスコーチングによる成果
エグゼクティブ層 (役員)	リーダーシップ開発	短期成果への意識偏重によって、将来的な企業価値最大化への意識が不足	中長期視点に基づいたビジョン・戦略策定および発信
	全社最適視点の獲得	自組織成果最大化への注力により部門最適に陥り、全社最適の視点が不足	全社最適を狙った意思決定や主体的な部門間連携の加速
	役員としての意識醸成	優秀である一方、現状に満足し、将来の経営幹部としての意識が不足	自身への期待値の認識およびプレゼンス・言動の変容
	自己認識の向上	自身が組織において、社員に与える影響力の自覚が不足	自己理解の深化によるプレゼンス・言動の変容
ミドル層 (部課長)	役割認識の強化	上司と現場の板挟みになり、自分の意思を持てず、翻訳・調整役に終始	経営と現場の結節点として役割に沿った各ステークホルダーへの関与
	人材育成力の向上	育成に関して指示命令以外ないことによって、関係構築力・育成力が不足	社員一人ひとりの多様性を踏まえた、個別最適化した関与
	組織方針の明確化	チームビジョン・組織運営方針などが曖昧なことから、組織機動力が低下	明確な方針の検討・提示と相互協働を加速させるメンバーへの関与
	自己肯定感の強化	自己肯定感が低く、他者の評価が気になり上司や周囲の反応に一喜一憂	行動パターンなどの自己理解を踏まえたうえでの軸を持った行動選択

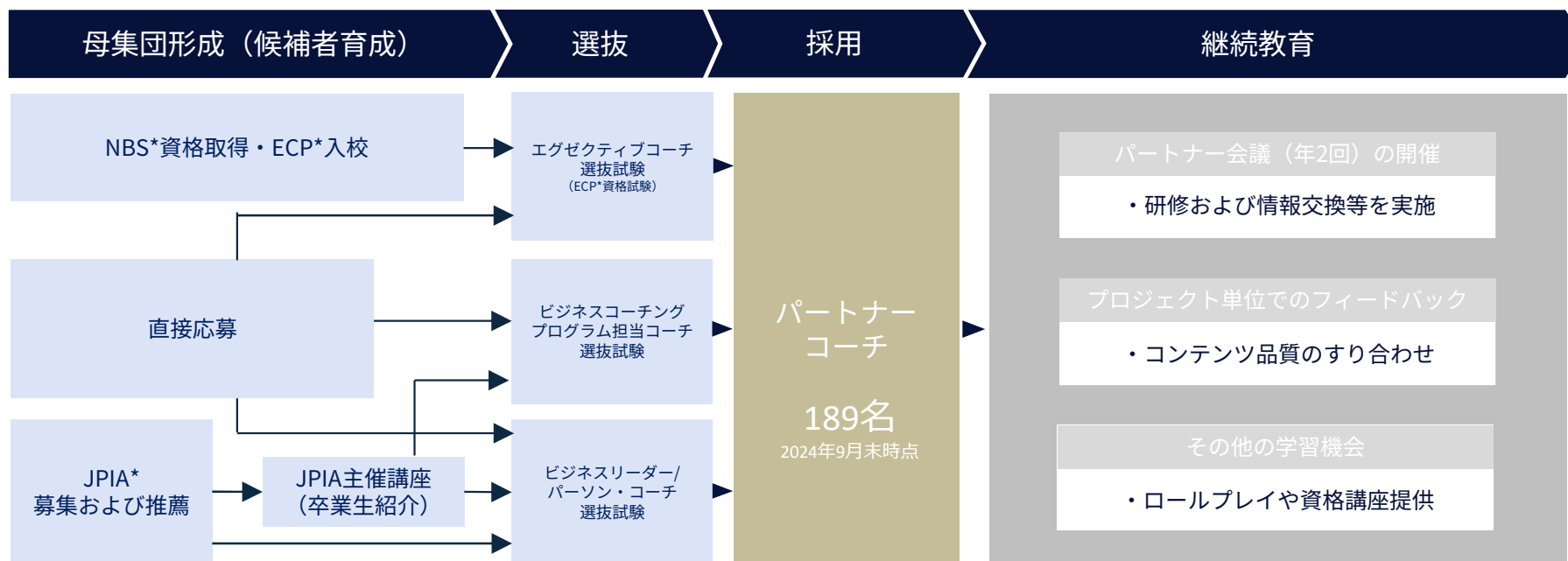
ビジネスコーチのビジネスモデル

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



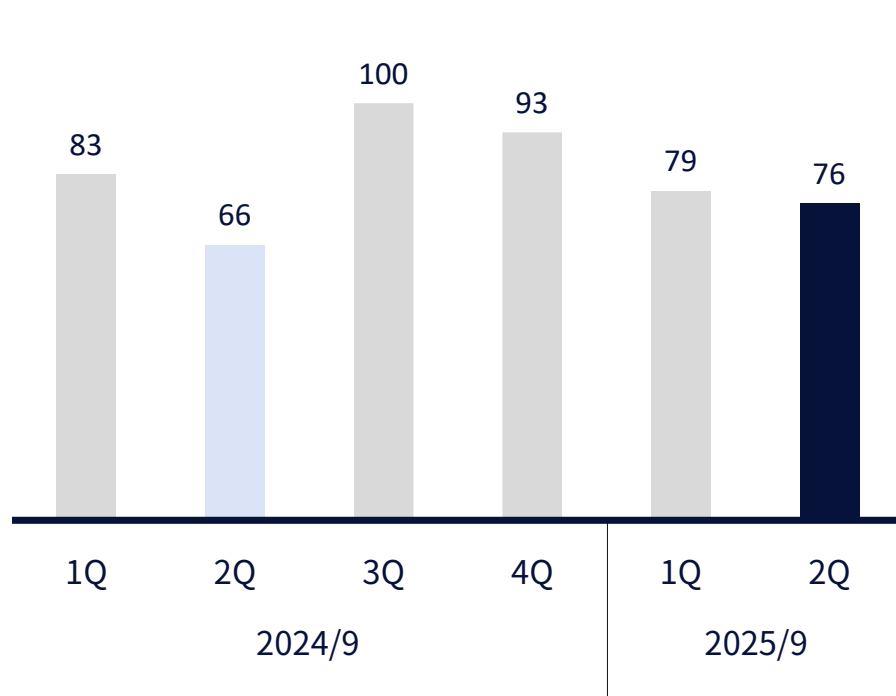
※取引先企業様一例（順不同）



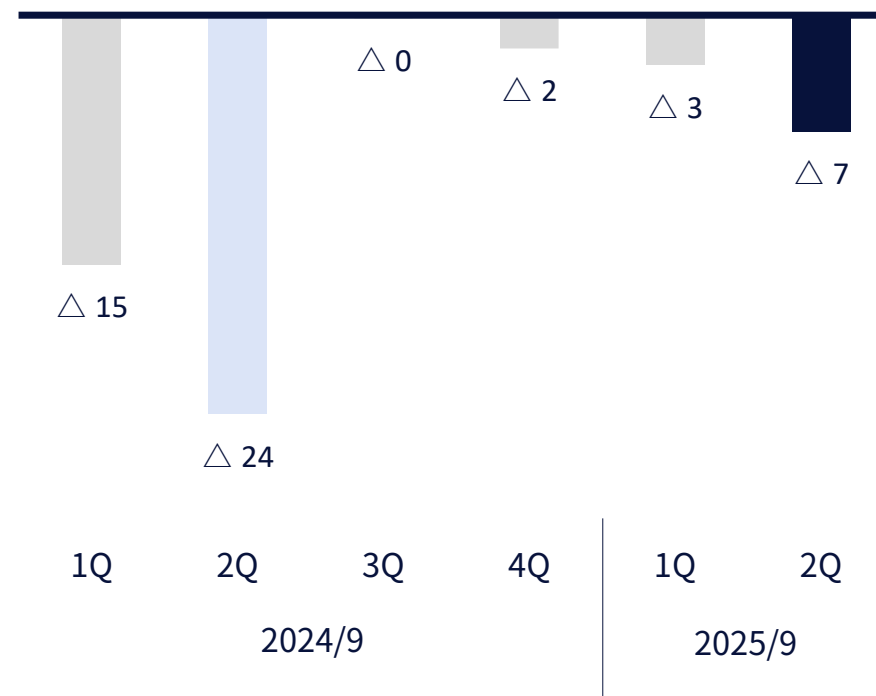
DX事業（KDテクノロジーズ）

2025年9月期第2四半期は、継続案件による収益寄与と期初からの管理体制見直しにより赤字幅が縮小し、増収増益
2025年9月期第3四半期以降も、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）】 76百万円（前年同期比115.1%）

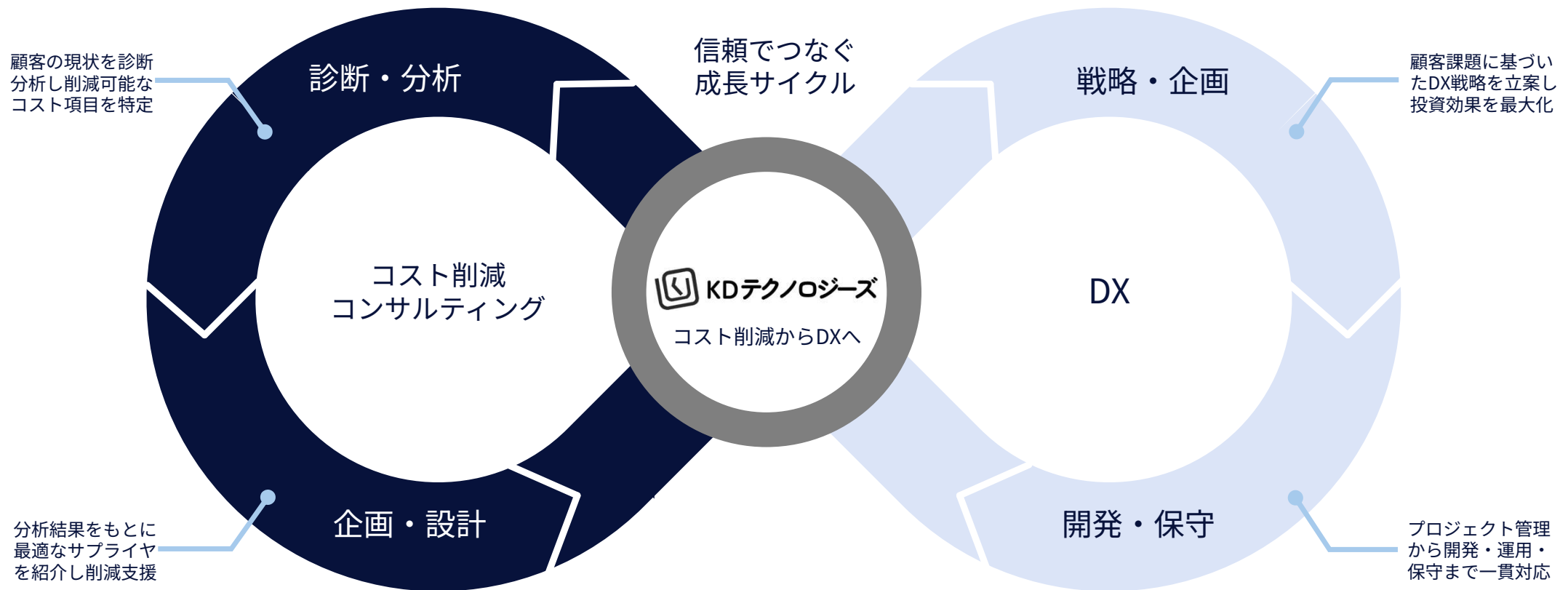


【営業利益（百万円）】 △7百万円（前年同期比16百万円増）



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



中期利益計画

中期利益計画

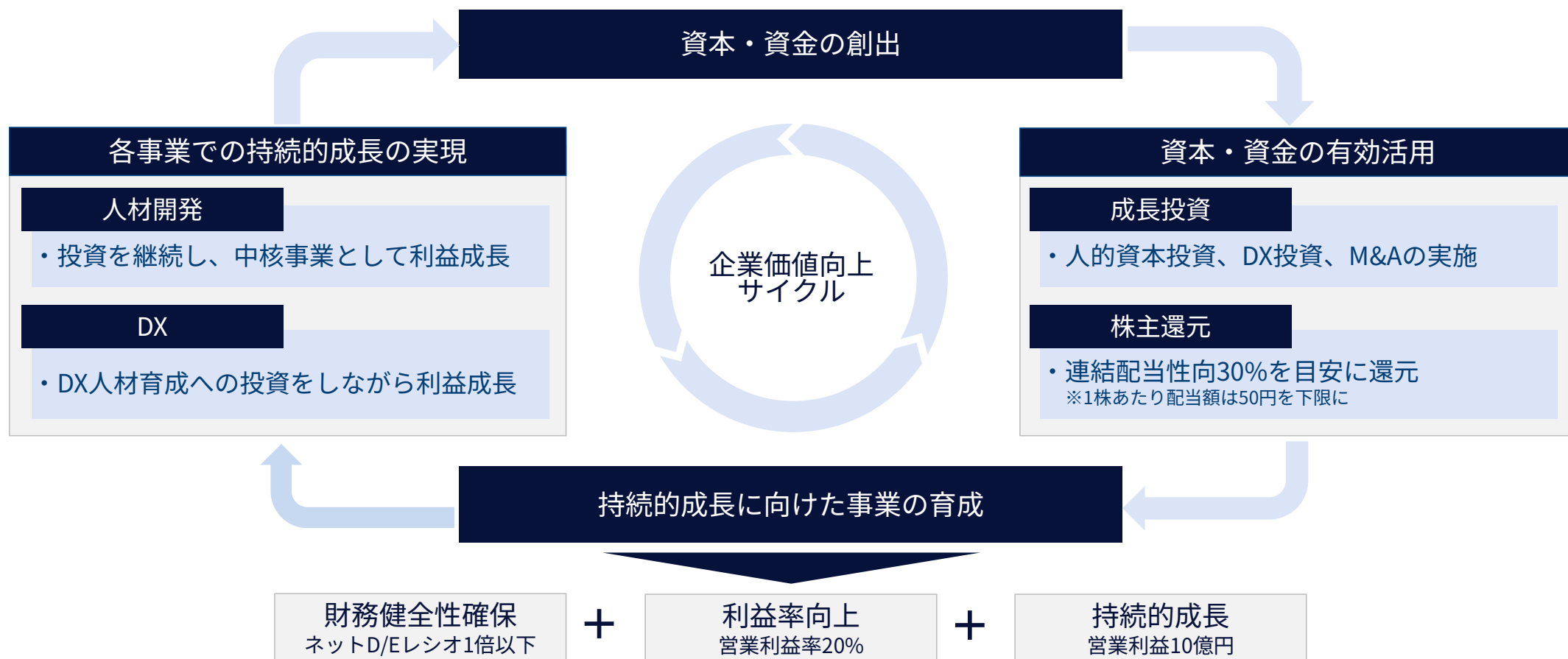
中期利益計画 (単位：百万円)	2025年9月期 (計画)	2026年9月期 (計画)	2027年9月期 (計画)	2028年9月期 (計画)	2029年9月期 (計画)
売上高	1,900	2,400	3,000	4,000	5,000
EBITDA	198	378	578	778	1,058
営業利益	120	300	500	700	1,000

- **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

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



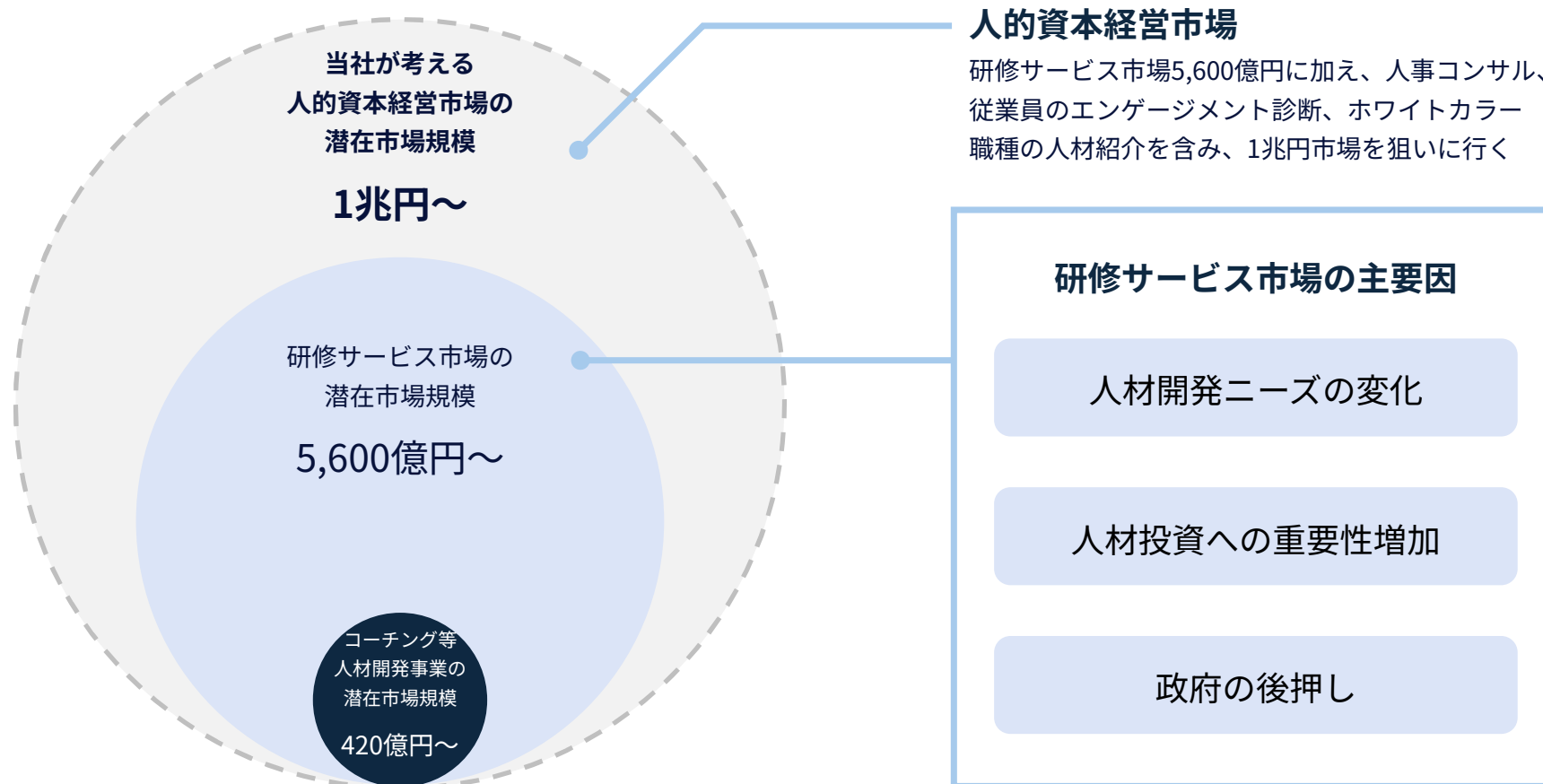
経営戦略

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

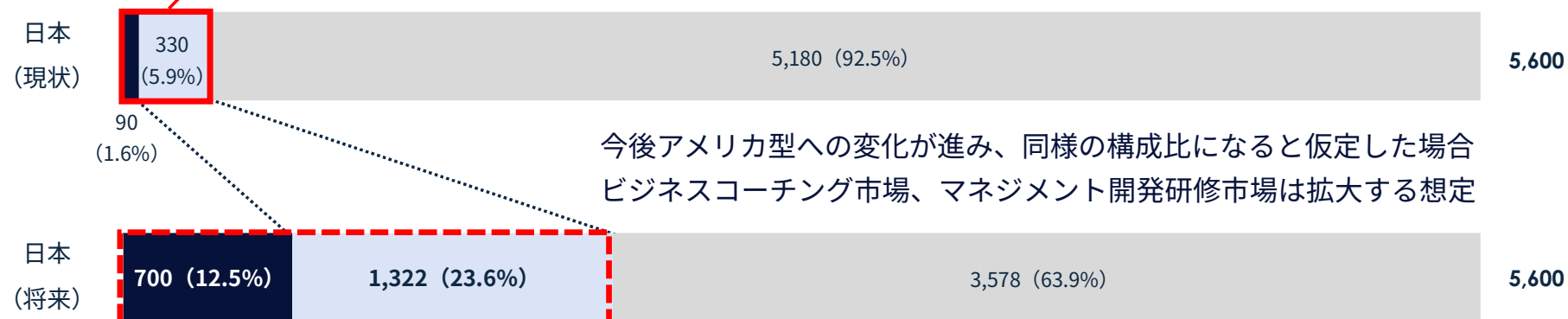
アメリカの研修サービス市場においては、ビジネスコーチング・マネジメント開発研修が全体の約35%を占める
日本もジョブ型の導入が始まるなどアメリカ型への変化が始まっており、将来的にはマーケットが拡大する想定

【日本とアメリカの研修サービス市場の比較】

単位：億円



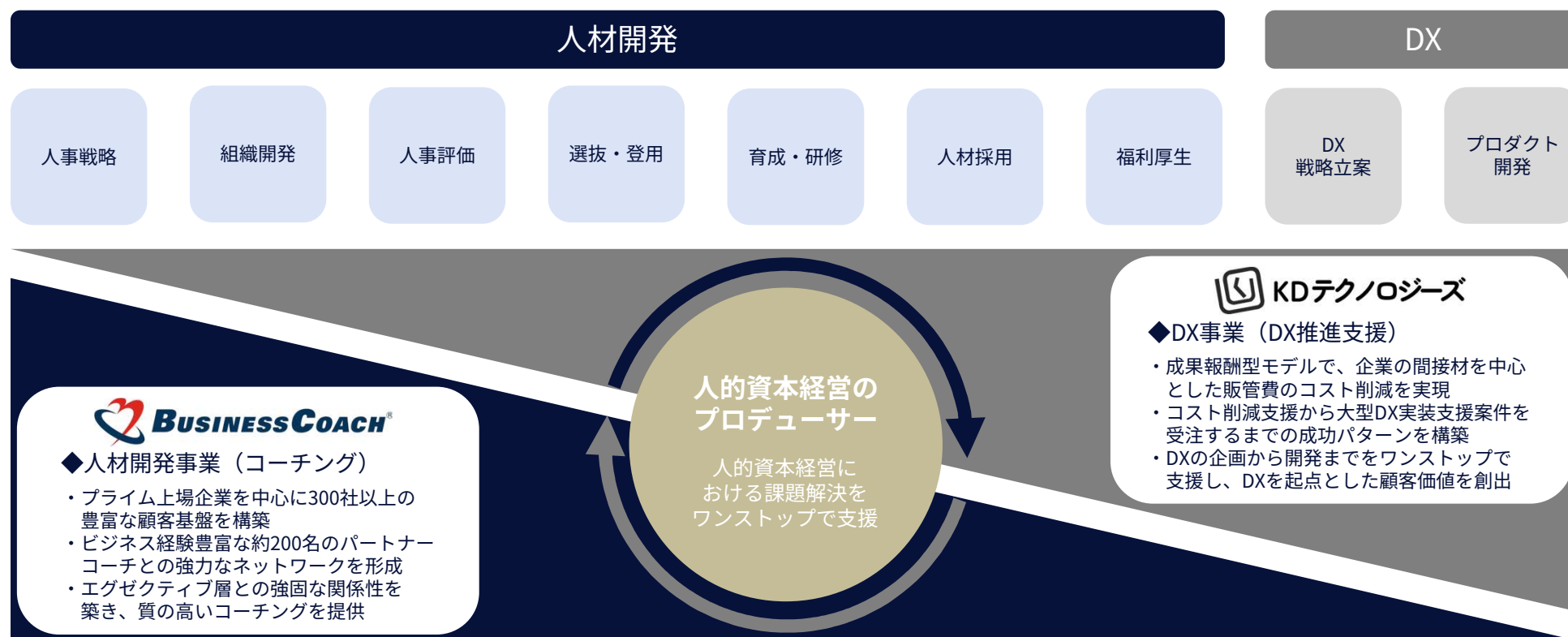
コーチング等人材開発事業の潜在市場規模：420億円



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



Appendix

連結損益計算書

(単位：百万円)	2024年9月期 第2四半期	2025年9月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	804	965	+160	119.9%
売上総利益	501	606	+105	121.0%
EBITDA	77	126	+48	162.8%
営業利益	29	88	+59	299.8%
経常利益	29	99	+69	334.1%
税金等調整前 四半期純利益	29	99	+69	334.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	20	62	+42	307.5%

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2024年9月期末	2025年9月期 第2四半期末	前期末差	前期末比
資産合計	1,375	1,285	△90	93.4%
現預金	441	408	△33	92.4%
のれん	78	69	△9	87.5%
顧客関連資産	252	238	△14	94.4%
その他	602	570	△32	94.5%
負債合計	540	442	△97	82.0%
借入金＋社債	35	12	△22	35.3%
その他	504	430	△74	85.3%
純資産	835	842	+6	100.8%

連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)	2024年9月期 第2四半期	2025年9月期 第2四半期	増減額	増減要因
現金及び現金同等物の 期首残高	521	402		
営業活動による キャッシュ・フロー	139	101	△38	税引前利益は拡大したが 税金等の増加により減少
投資活動による キャッシュ・フロー	△134	△60	+73	前期の子会社株式取得に よる支出がないため増加
財務活動による キャッシュ・フロー	△66	△74	△7	財務の健全化による有利 子負債の返済に伴い減少
現金及び現金同等物の 期末残高	460	368	△91	

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 55名（2025.3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）
- 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。