



ビジネスコーチ株式会社
東証グロース：9562

2025年9月期第3四半期 決算説明資料

2025年8月8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

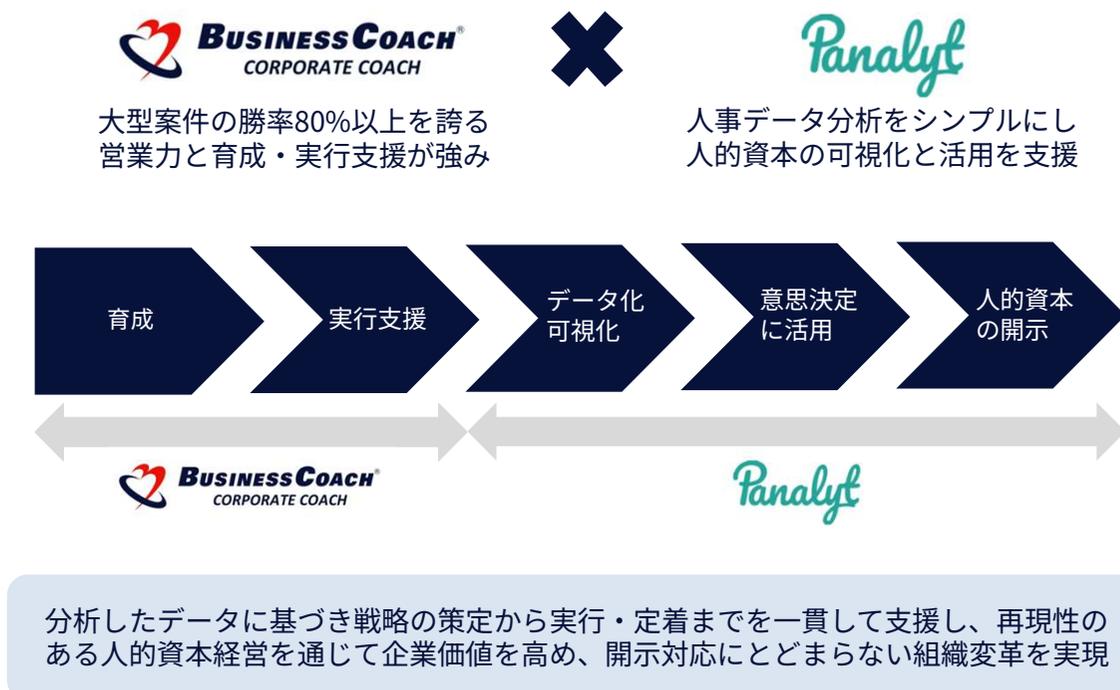
「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化①

人的資本データ分析プラットフォーム「パナリット」を提供するパナリット株式会社と業務提携契約を締結
 パナリットの客観データと当社のコーチング・コンサルティングを融合し、実効性ある人的資本経営を支援

業務提携概要

会社名	 パナリット株式会社
事業内容	人的資本をあらゆる重要な人事指標をノーコードにて可視化する分析ツール「パナリット」の提供および活用支援
提携の目的	人的資本経営における「戦略立案（データ分析）」と「実行・定着（行動変革）」のギャップを解消
今後の展望	両社でのセミナー開催および相互の顧客基盤へのクロスセルなどを推進

業務提携によるサービスイメージ



「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化②

AIを活用したジョブ型組織の基盤構築・運用サービス「Job-Us」を提供する株式会社Job-Usと業務提携契約を締結
Job-Usと当社の人材・組織開発ノウハウを融合し、ジョブ型運用から最適なキャリア形成までワンストップで支援

業務提携概要

会社名	 株式会社Job-Us
事業内容	形骸化したジョブ型運用を成功へ導くAIを活用したジョブ型組織の基盤構築および運用支援する「Job-Us」の提供
提携の目的	顧客のジョブ型組織への円滑な移行と効果的な運用を図りながら、その後の人材・組織開発をワンストップで支援
今後の展望	両社でのセミナー開催および相互の顧客基盤へのクロスセルなどを推進

業務提携によるサービスイメージ



Job-Usにより基盤となるジョブをおさえ、当社がデータ活用しジョブ型組織における「人的資本経営の総合プロデュース」を展開



Job-Usによって整備されたジョブデータを活用し、当社のビジネスコーチングによる行動変容を促すことで、顧客従業員の自律的なキャリア形成を支援し組織変革を実現

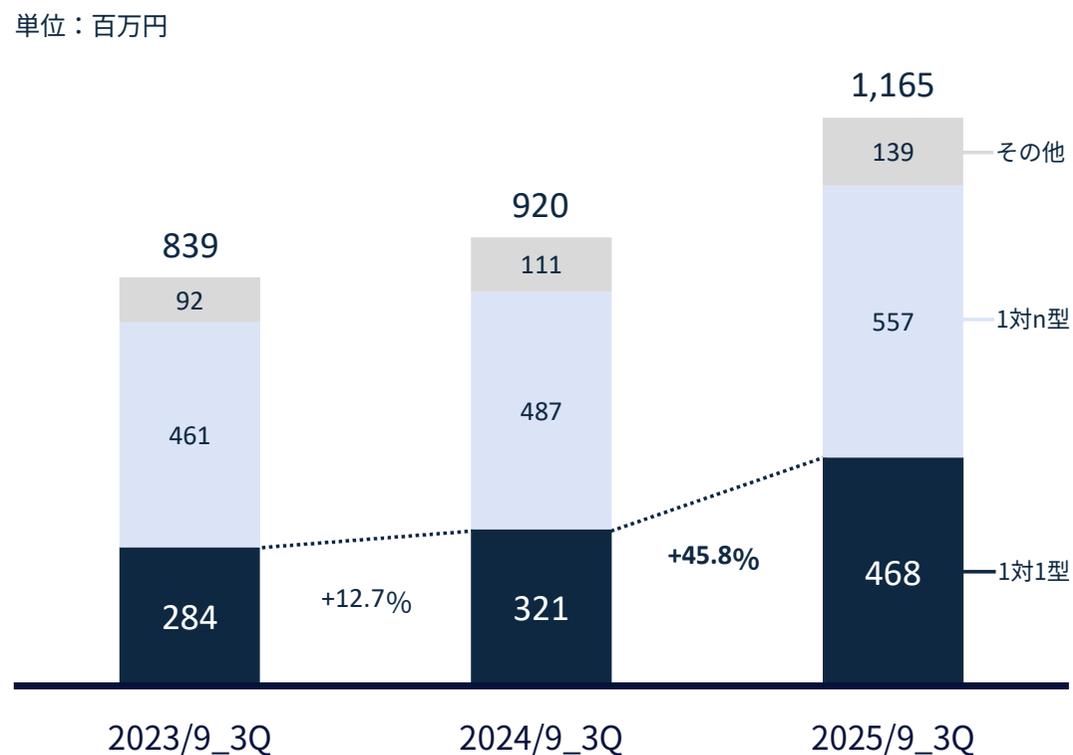
研修市場の変化（集合型研修から1対1型研修へシフト）

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

【3Qに実施した管理職向け1対1型研修の事例】

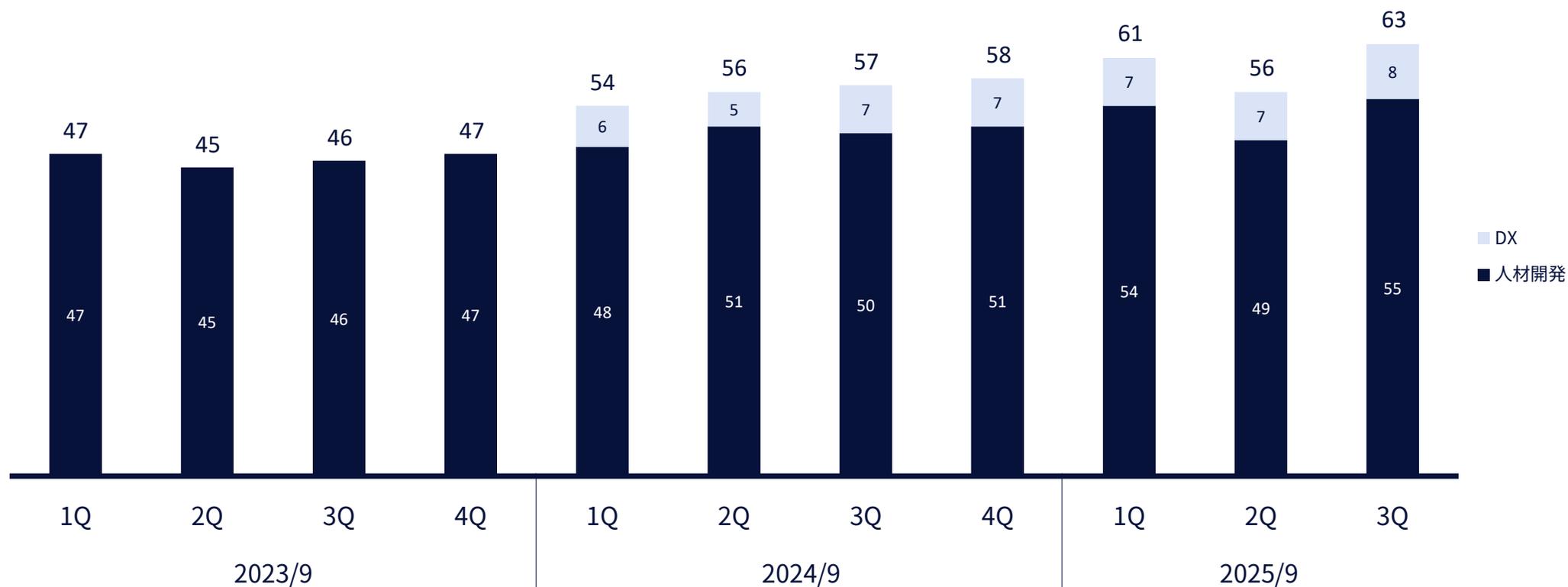
クライアント	大手金融機関
支援内容	1対1のコーチングを通じ、管理職の ピープルマネジメント力向上を支援
研修対象人数	250名（1人あたり5セッション）
実施期間	2025年4月～2025年10月（予定）

【人材開発事業のサービス別売上高推移】



連結従業員数推移（四半期推移）

2025年9月期第3四半期の連結従業員数は、**来期を見据えた即戦力人材の採用が奏功**したことで7名増員し63人
 第4四半期においても、持続的成長を実現するために即戦力人材の採用活動を継続し、**新たに6名の採用を予定**



※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名が子会社取締役に就任

四半期決算

連結業績サマリ

売上高

1,389百万円

(前年同期比119.4%)

売上
総利益

874百万円

(前年同期比122.5%)

EBITDA※

148百万円

(前年同期比154.4%)

営業
利益

90百万円

(前年同期比300.4%)

経常
利益

102百万円

(前年同期比339.0%)

親会社株主に帰属する
四半期
純利益

64百万円

(前年同期比433.2%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

第3四半期累計期間業績サマリ

連結業績

売上高
1,389百万円
(前年同期比119.4%)

営業利益

90百万円
(前年同期比300.4%)

第3四半期累計期間事業概要

- ・「**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が引き続き順調に推移し、**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

1,165百万円
(前年同期比126.5%)

110百万円
(前年同期比155.3%)

- ・**過去最高の売上高を継続して更新**
- ・**来期を見据えた積極的な人材強化**
- ・「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
- ・業務提携を通じ事業スピードを加速

DX事業 (KDテクノロジーズ)

233百万円
(前年同期比93.1%)

△19百万円
(前年同期比20百万円増)

- ・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 3Q末時点	進捗率
売上高	1,900	1,389	73.1%
営業利益	120	90	75.2%
経常利益	130	102	78.5%
親会社株主に 帰属する当期純利益	70	64	91.6%

第3四半期末時点における通期業績予想に対する進捗は計画通りであり、第4四半期にDX事業において大型の成果報酬型案件が見込まれる一方で、来期以降の成長を見据えて、人材開発事業において積極的な人材採用およびマーケティング投資を実施していることから、通期業績予想については現時点で変更しておりません

セグメント別利益計画に対する進捗状況

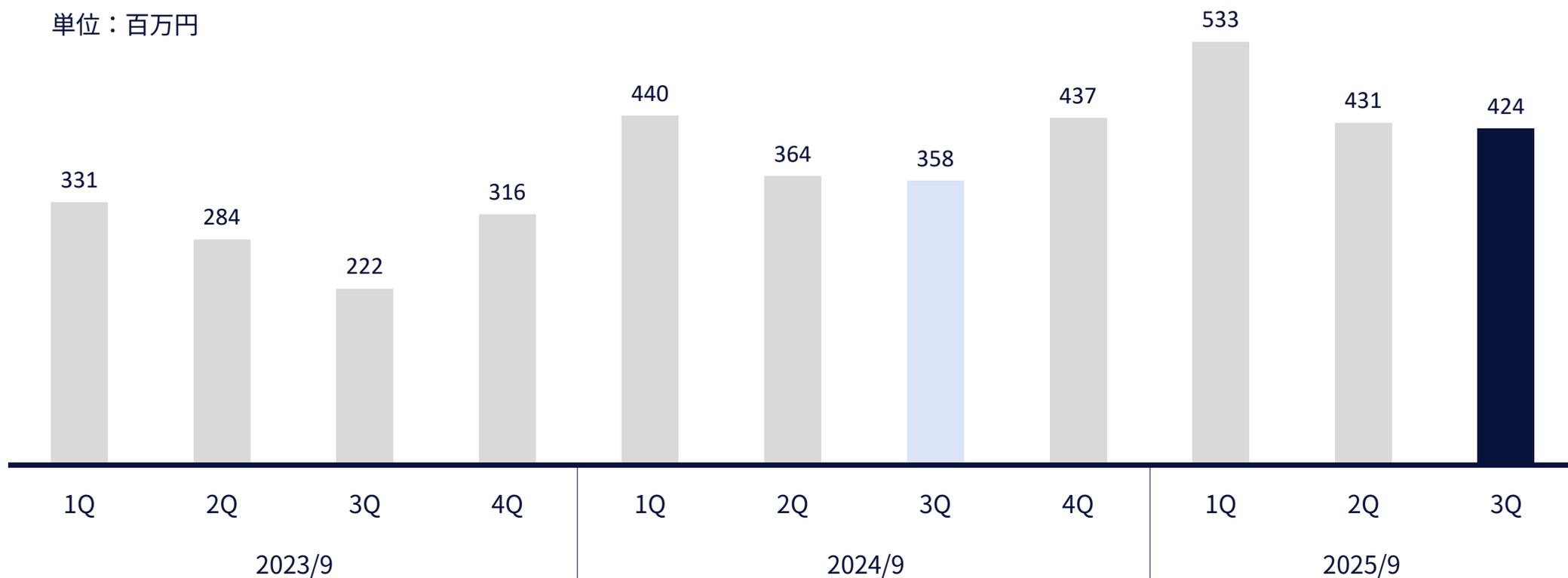
セグメント別利益計画 (単位：百万円)		2025年9月期 (計画)	2025年9月期 3Q末時点	進捗率
人材開発	売上高	1,523	1,165	76.5%
	営業利益	110	110	100.3%
DX	売上高	384	233	60.8%
	営業利益	10	△19	-

- ・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することで、通期計画以上の達成を目指す
- ・DX事業においては、ITサービスにて大型開発案件の要件定義に時間を要していることから、計画に対して遅れてはいるものの、コスト削減サービスにて大型成果報酬型案件の完了により計画通りの着地を目指す

連結売上高推移（四半期推移）

2025年9月期第3四半期の連結売上高は、**第3四半期としては過去最高の424百万円**（前年同期比**118.4%**）

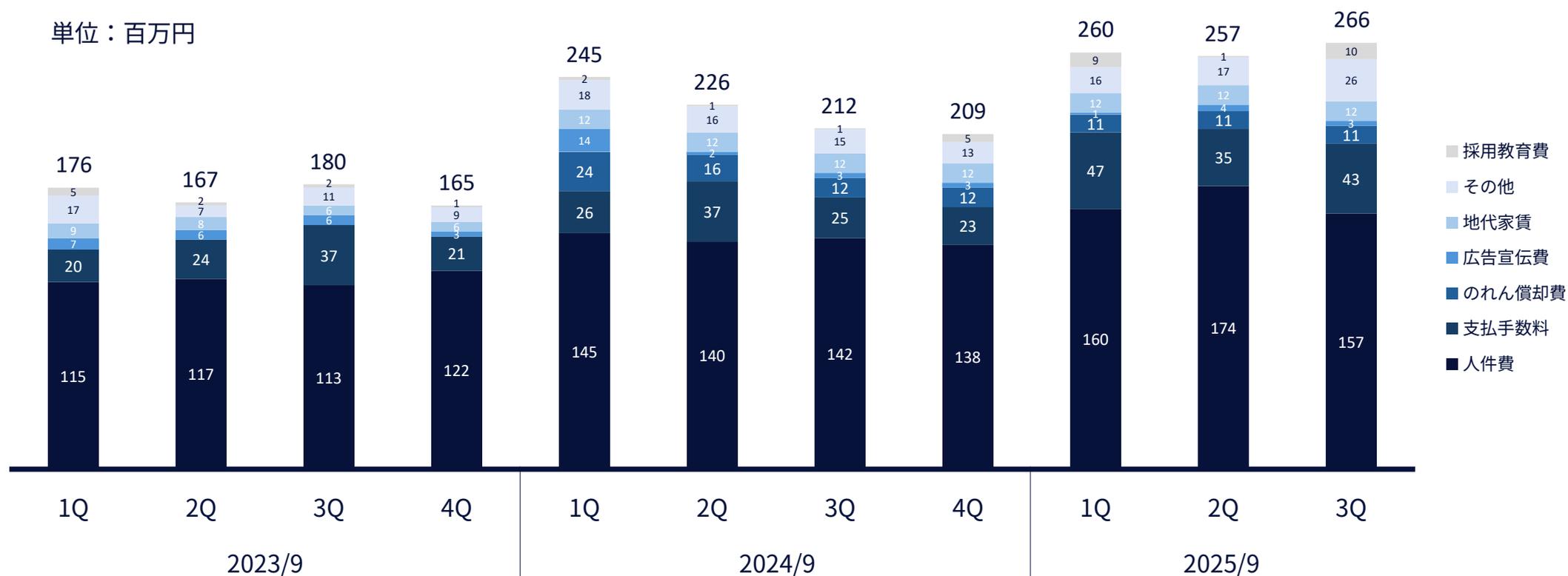
単位：百万円



連結販売管理費推移（四半期推移）

2025年9月期第3四半期の連結販売管理費は、人件費および採用教育費の増加により**266**百万円（前年同期比**125.5%**）

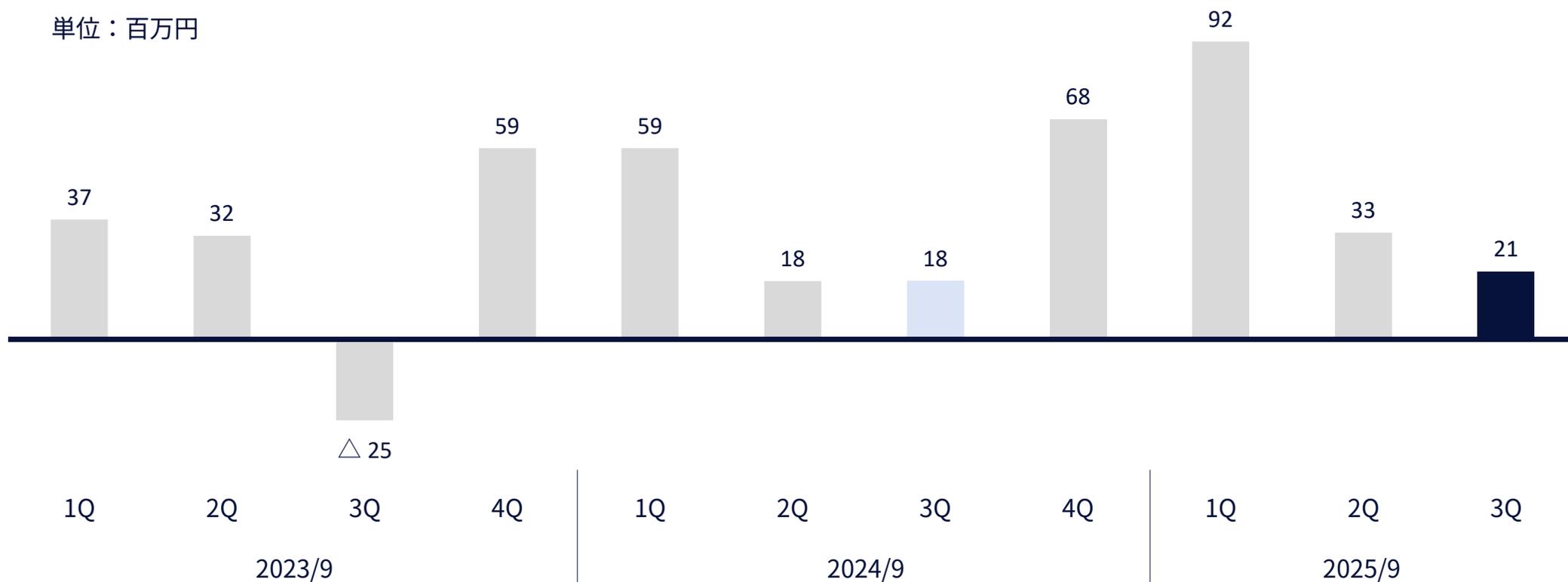
単位：百万円



EBITDA推移（四半期推移）

2025年9月期第3四半期のEBITDAは、営業利益の増加により**21**百万円（前年同期比**118.8%**）

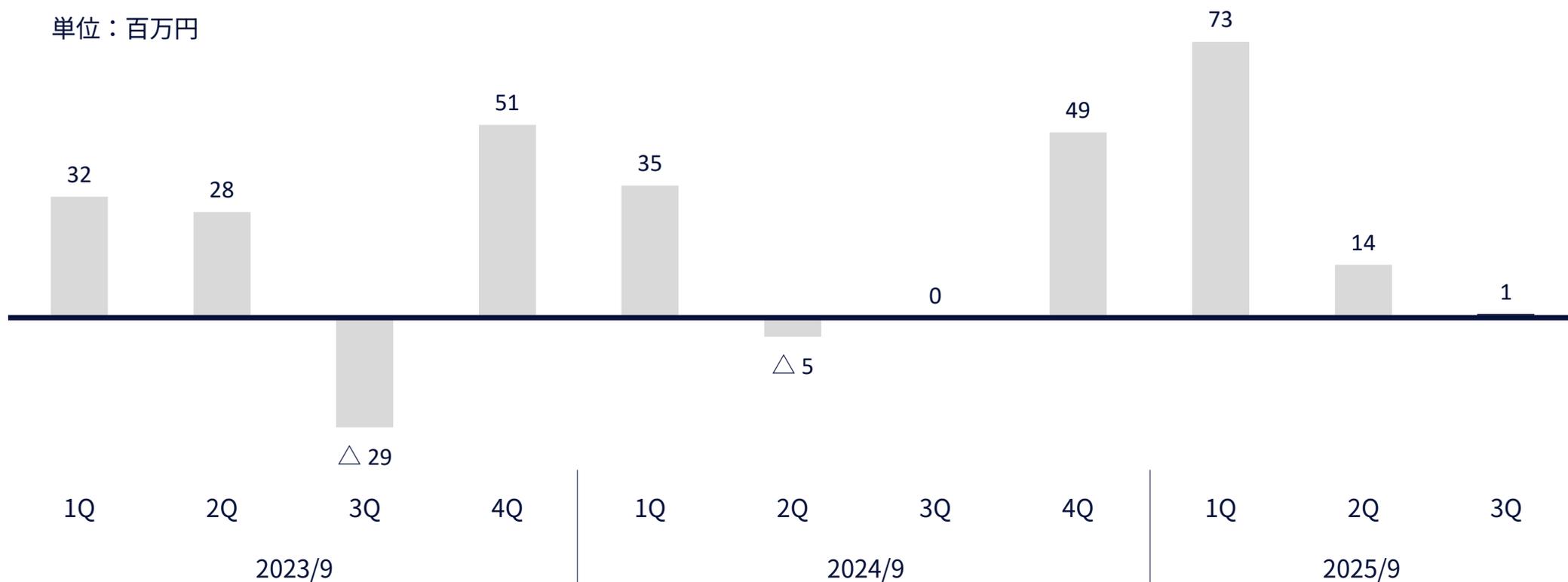
単位：百万円



連結営業利益推移（四半期推移）

2025年9月期第3四半期の連結営業利益は、**人材採用に積極投資しながらも黒字で着地し1百万円**（前年同期比519.2%）

単位：百万円

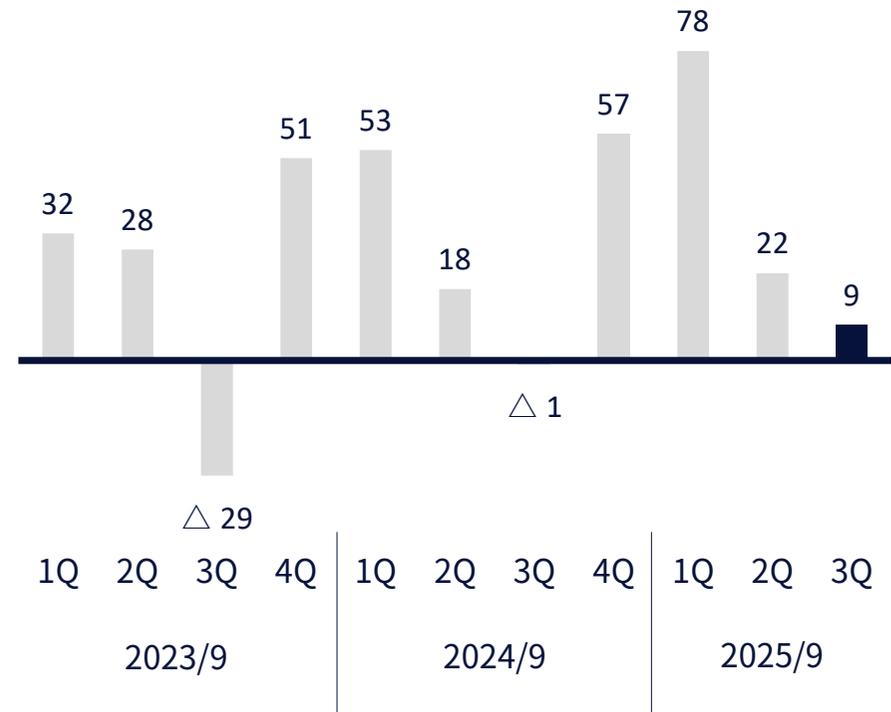
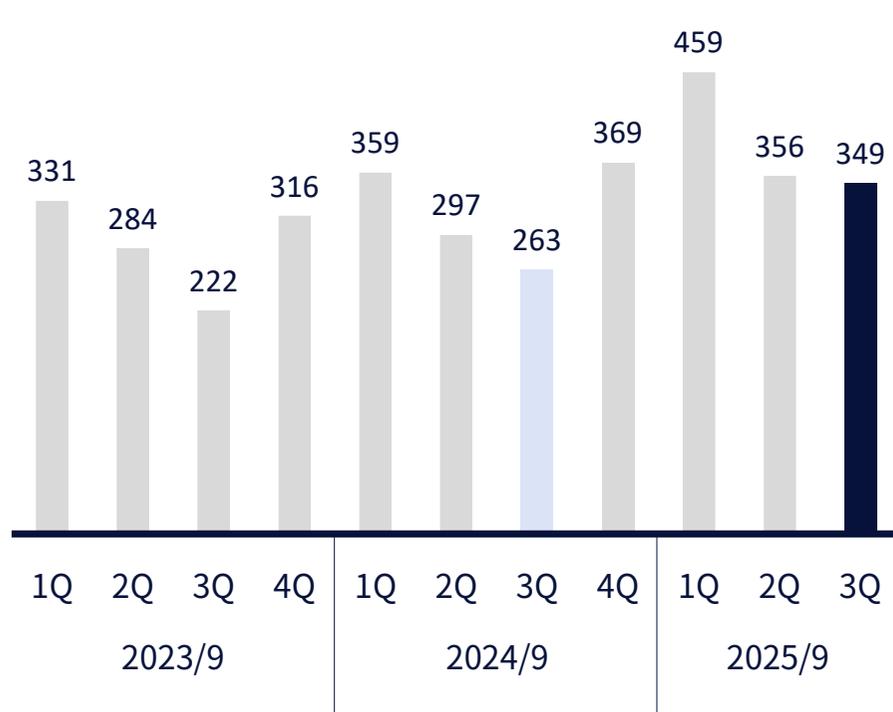


人材開発事業

2025年9月期第3四半期は、来期以降の持続的な成長に向けて、積極的な人材採用を行いながらも営業利益を確保
 2025年9月期第4四半期も人材採用およびマーケティング投資と業務提携を加速し、1対1型サービスの提案を強化

【売上高（百万円）】 349百万円（前年同期比132.6%）

【営業利益（百万円）】 9百万円（前年同期比10百万円増）

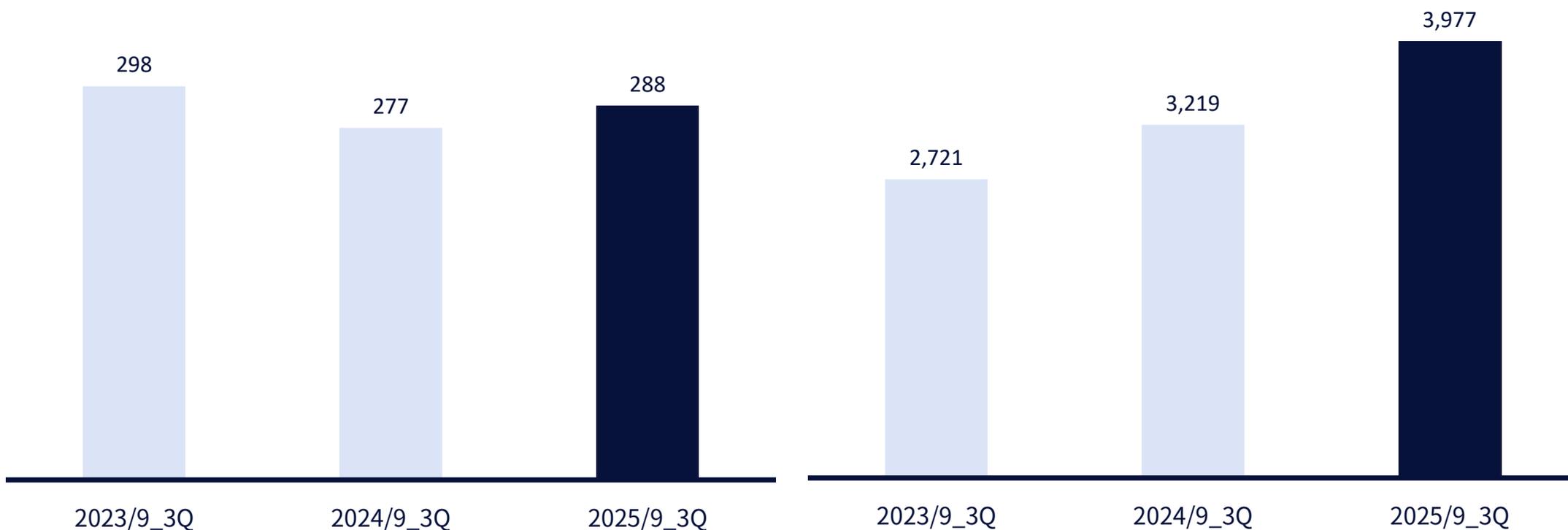


取引先企業数および1社あたり平均売上高の推移

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11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758千円増加

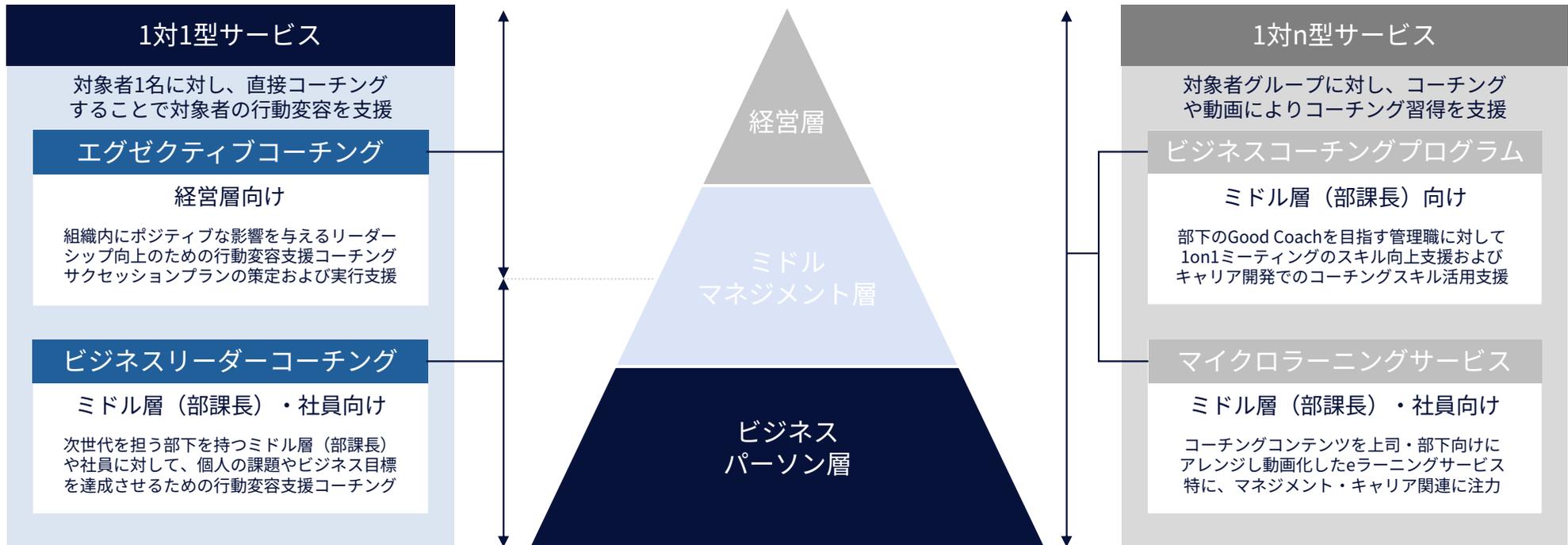
【取引先企業数】 288社（前年同期比104.0%）

【1社あたり平均売上高】 3,977千円（前年同期比123.6%）



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



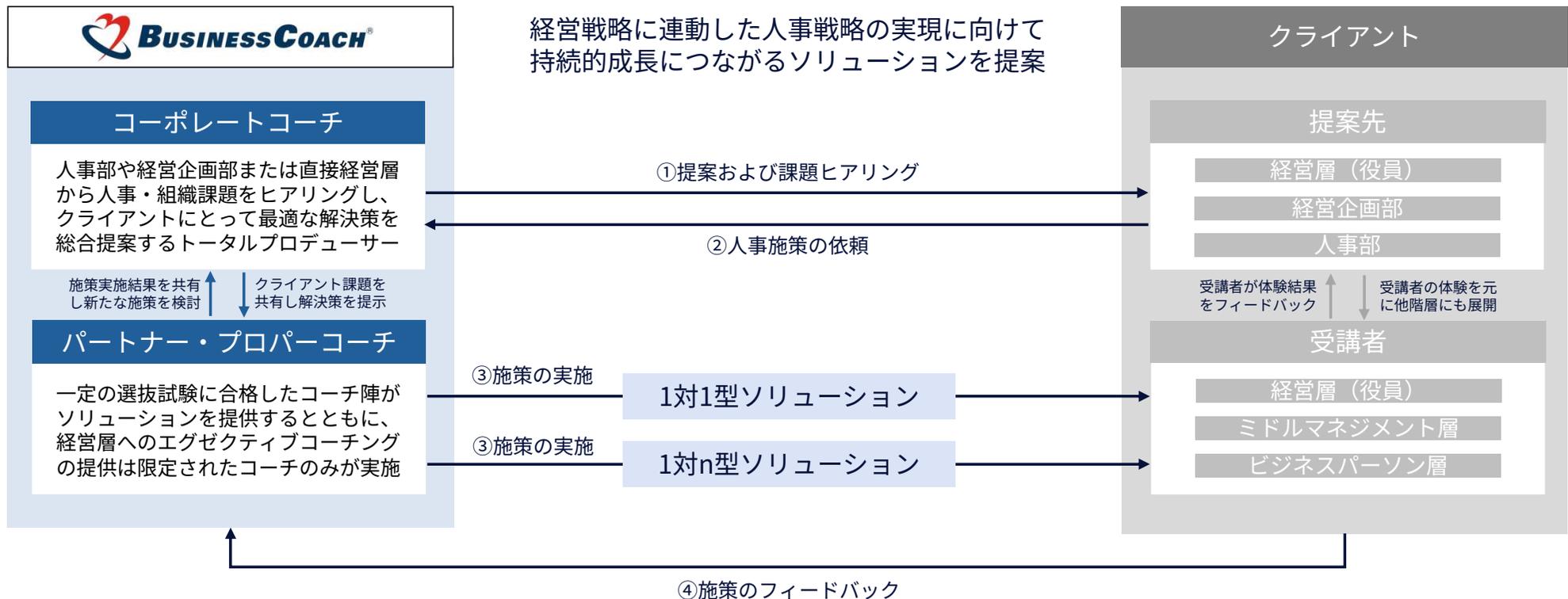
階層別の課題とビジネスコーチングによる成果

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、自分の意思を持たず、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により、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

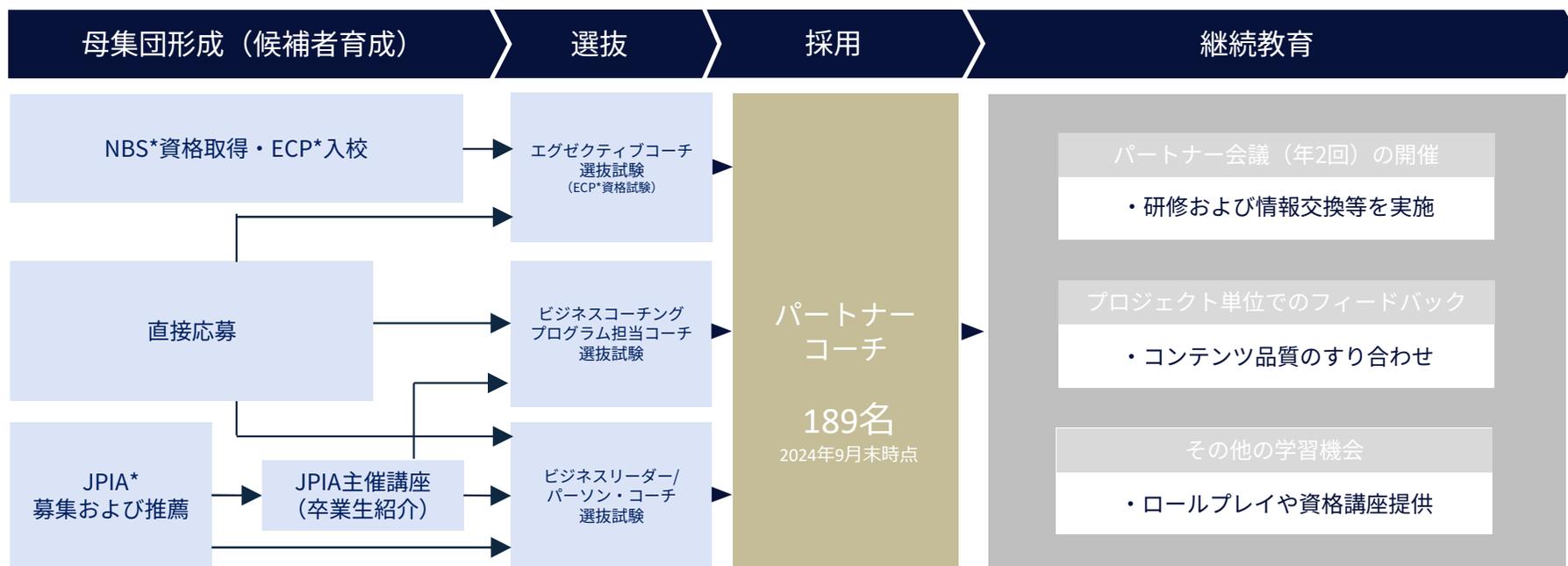
ビジネスコーチのビジネスモデル

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



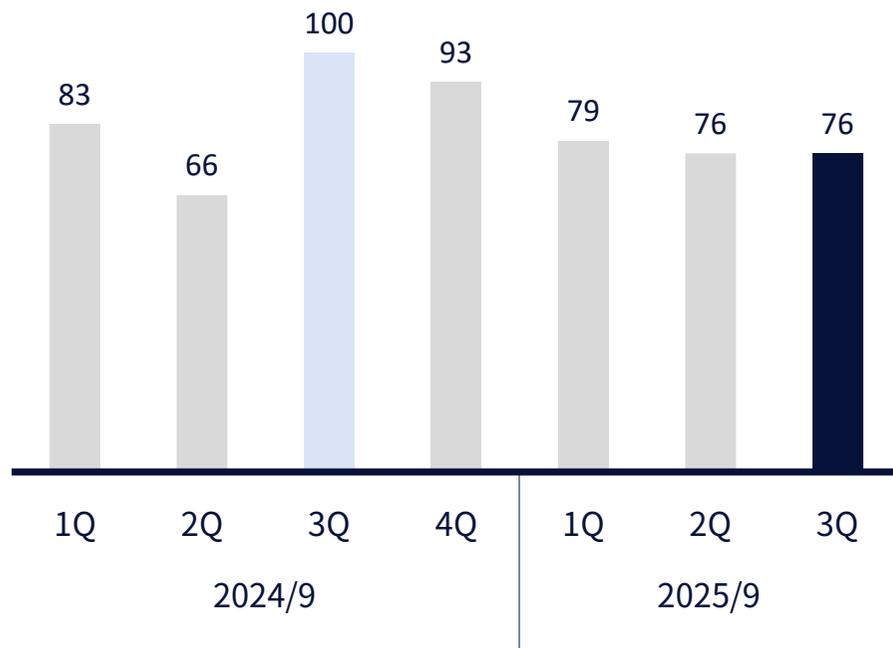
※取引先企業様一例（順不同）



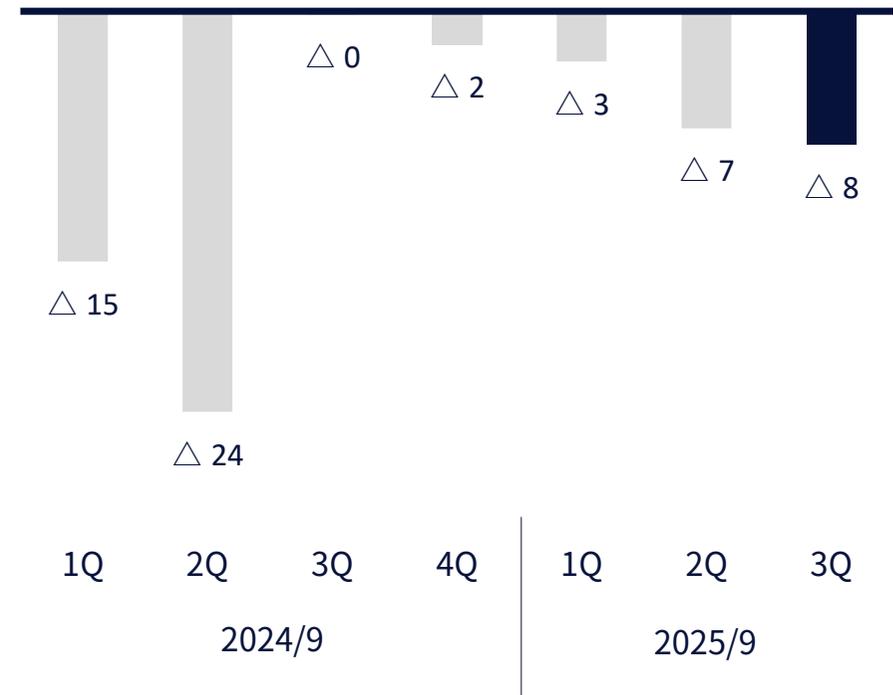
DX事業（KDテクノロジーズ）

2025年9月期第3四半期は、前期にあったコスト削減サービスによる大型案件の成果報酬がなかったことから減収減益
 2025年9月期第4四半期は、コスト削減サービスによる大型案件の着実な完了を図ることで、通期での黒字化を目指す

【売上高（百万円）】 76百万円（前年同期比76.0%）

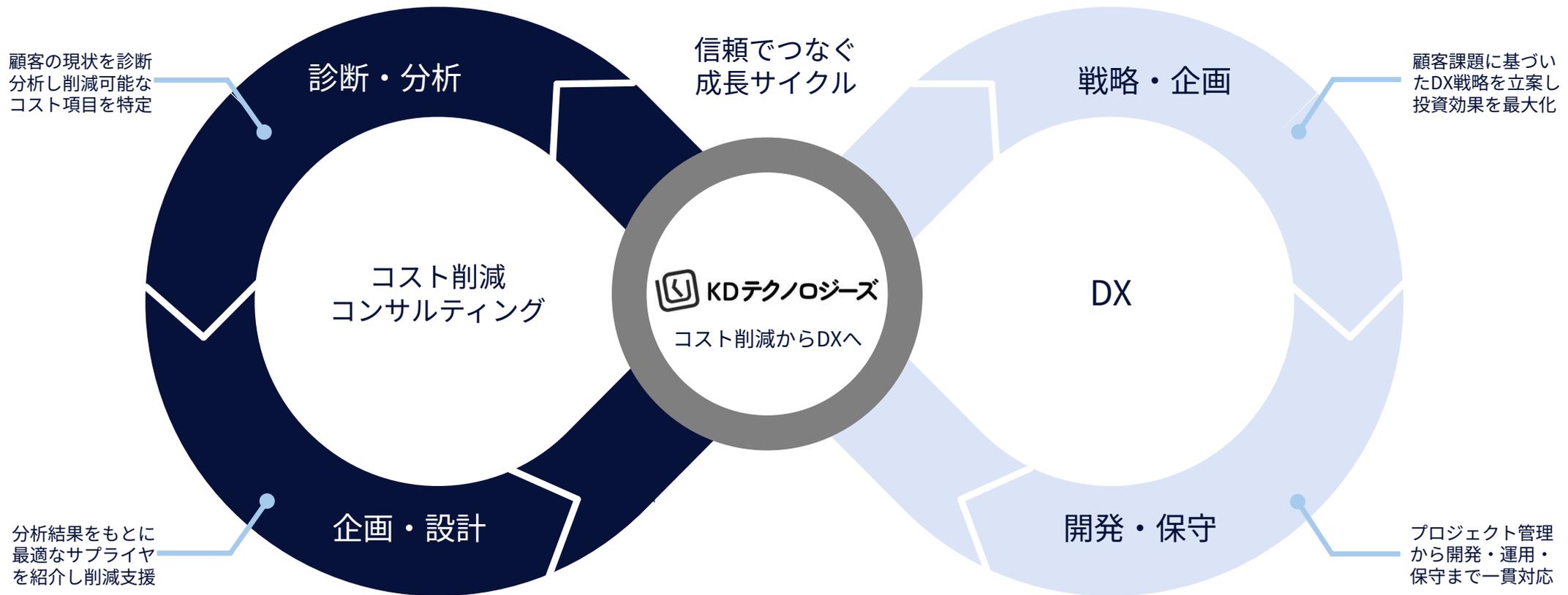


【営業利益（百万円）】 △8百万円（前年同期比7百万円減）



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

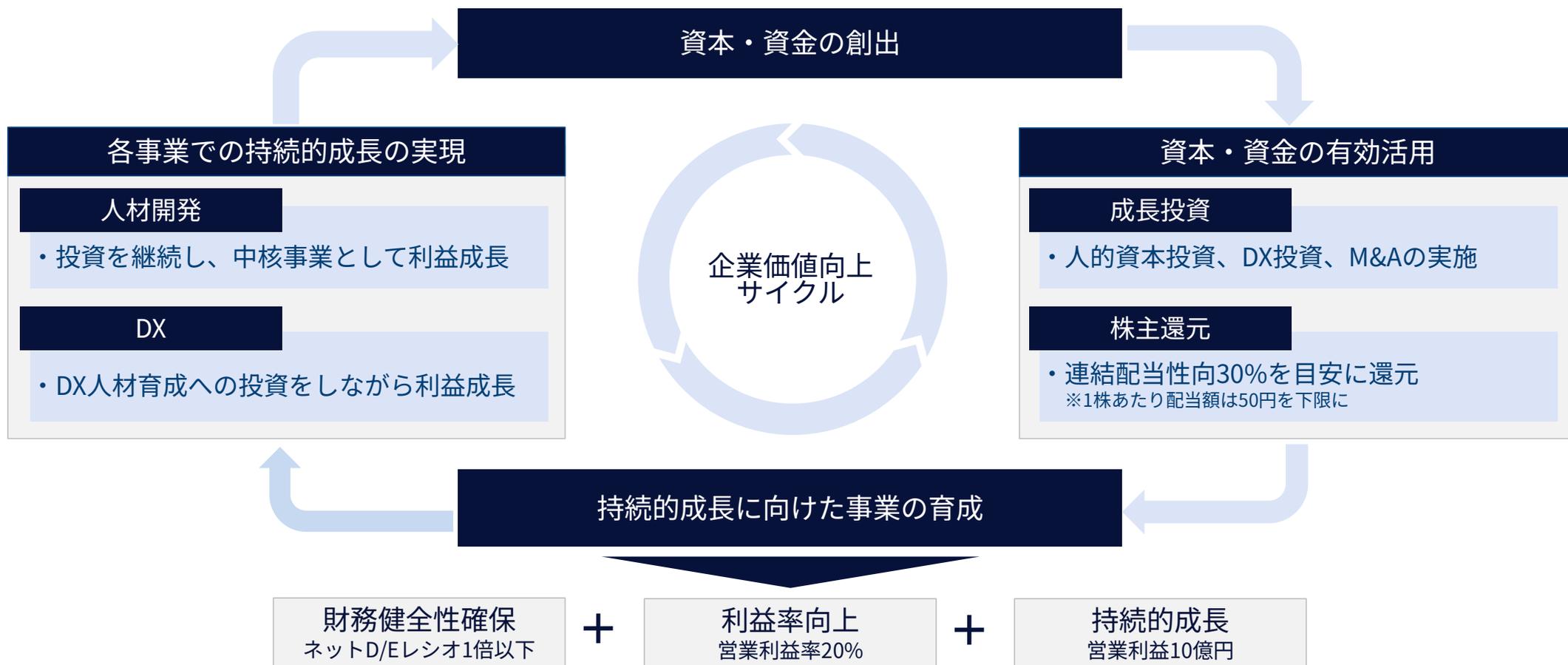
中期利益計画 (単位：百万円)	2025年9月期 (計画)	2026年9月期 (計画)	2027年9月期 (計画)	2028年9月期 (計画)	2029年9月期 (計画)
売上高	1,900	2,400	3,000	4,000	5,000
EBITDA	198	378	578	778	1,058
営業利益	120	300	500	700	1,000

- **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



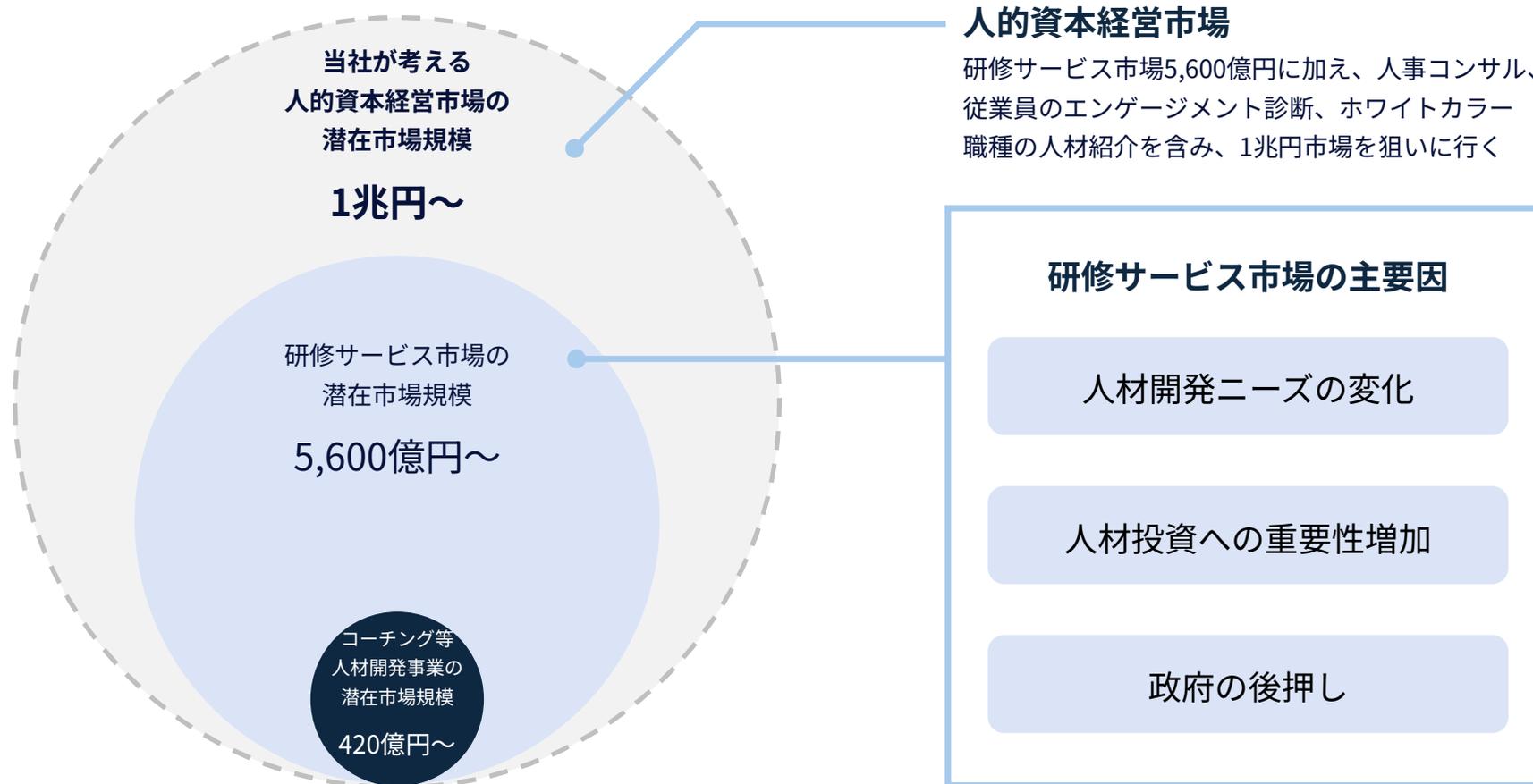
經營戰略

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。

当社が狙う市場可能性



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

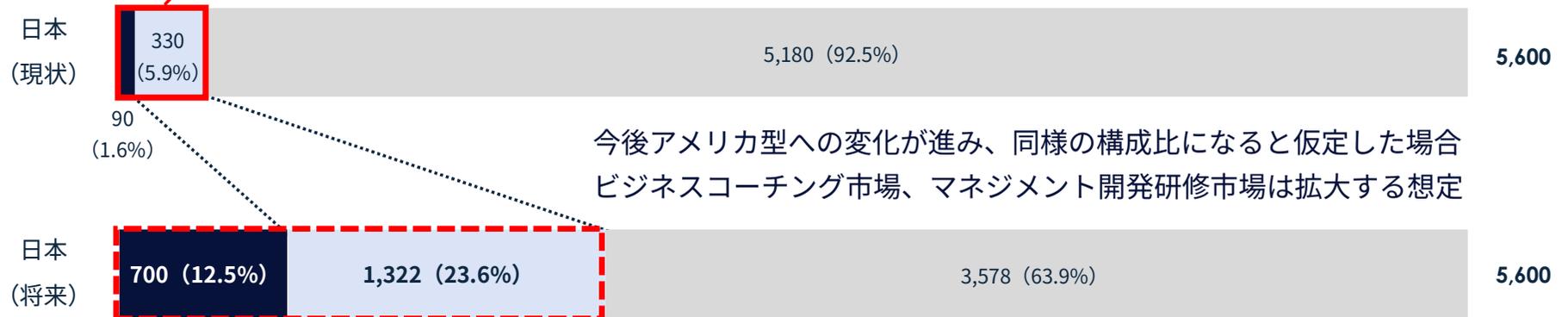
アメリカの研修サービス市場においては、ビジネスコーチング・マネジメント開発研修が全体の約35%を占める
 日本もジョブ型の導入が始まるなどアメリカ型への変化が始まっており、将来的にはマーケットが拡大する想定

【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



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

クライアントの人事・組織課題を支援すべく「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



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



あおぞら銀行 株式会社あおぞら銀行（東証プライム：8304）

クロスセル



パナリット株式会社（人的資本の可視化と活用を支援）

クロスセル



Job-U 株式会社Job-U（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

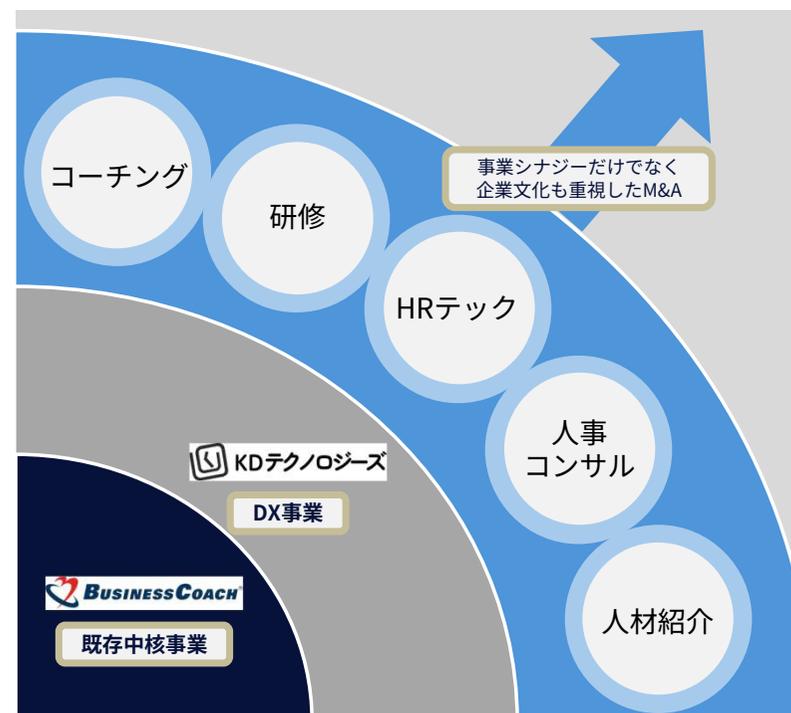
M&Aによる「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化

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」 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 ※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・ 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 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】



Appendix

連結損益計算書

(単位：百万円)	2024年9月期 第3四半期	2025年9月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	1,163	1,389	+226	119.4%
売上総利益	713	874	+160	122.5%
EBITDA	95	148	+52	154.4%
営業利益	30	90	+60	300.4%
経常利益	30	102	+71	339.0%
税金等調整前 四半期純利益	30	102	+71	339.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	14	64	+49	433.2%

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2024年9月期末	2025年9月期 第3四半期末	前期末差	前期末比
資産合計	1,375	1,266	△109	92.0%
現預金	441	401	△40	90.8%
のれん	78	64	△14	81.3%
顧客関連資産	252	231	△21	91.7%
その他	602	570	△32	94.5%
負債合計	540	423	△116	78.4%
借入金＋社債	35	8	△27	23.5%
その他	504	415	△89	82.3%
純資産	835	842	+7	100.8%

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 63名（2025.6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)

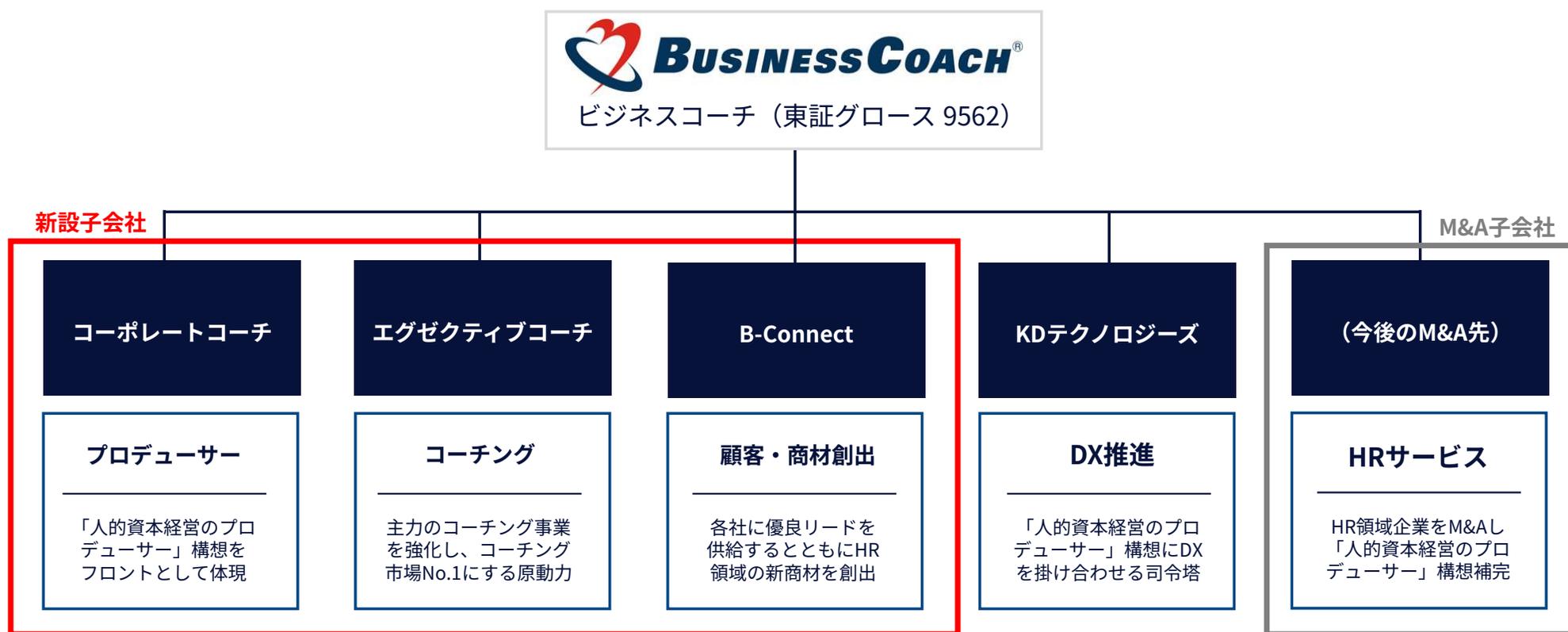
1980年 セゾン生命保険株式会社入社
2005年 当社創業 代表取締役就任（現任）

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



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





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。