

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年10月20日  
ビジネスコーチ株式会社



あなたに、一人の、ビジネスコーチ

会社概要	4
会社紹介	5
ビジネスコーチングとは	6
「コーチング」と「研修」「コンサルティング」との比較	7
当社の存在意義	8
主な沿革	9
サービスの概要	10
事業内容	11
ビジネスコーチング「フェーズ1・2・3」	12
事業フロー図	13
取引先企業	14
業績推移	15
市場環境	17
業界ポジショニング	18
特徴と強み（競争力の源泉）	20
コーチ陣の品質（高いコーチング力）	21
高いコーチング力確保の仕組み	22
クライアント毎のカスタマイズサービス	23

継続的フォローアップの仕組み	24
大企業向けフォローアップサービスからのクロスセル展開	25
安定した取引先企業基盤	26
取引実績	27
成長シナリオ	29
中期展望（成長戦略）	30
① フォローアップサービスの充実-1	31
① フォローアップサービスの充実-2	32
② 1対1型ビジネスの拡大-1	33
② 1対1型ビジネスの拡大-2	34
③ AI分析導入によるコーチングレベルの底上げ	35
AI分析によるコーチ配置の最適化	36
投資計画	37
主要KPIs（モニタリング指標）	38
事業上のリスクとその対応策	39
沿革	41
財務ハイライト	42
将来見通しに関する注意事項	43

# 会社概要（ビジネスモデル）

---



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			
設立年月	2005(平成17)年4月			
本社所在地	東京都千代田区麹町2-2 VORT半蔵門Ⅱ			
資本金	78.4百万円 (2021年9月末)			
役員構成	代表取締役社長 取締役副社長 常務取締役 常務取締役 常務取締役	細川 馨 橋場 剛 鈴木 孝雄 青木 裕 山本 佳孝	社外取締役 社外取締役 常勤監査役 社外監査役 社外監査役	軒名 彰 山下美砂 森下 政一 田中 広道 中野 純一
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			
売上規模	10.01億円 (2021年9月期)			
従業員数	40名 (2021年9月末)			
総資産	7.3億円 (2021年9月末)			

人と組織の生産性向上支援に向けた  
最適なビジネスコーチングをB2Bで提供



あなたに、一人の、ビジネスコーチ  
ビジネスの目標達成のための行動変容を支援



「研修」とは一線を画す

**行動変容にコミット + キメ細かなフォローアップ**

ビジネスコーチングとは：

「ビジネス目標を達成するために、クライアント（人と組織）の行動変容を支援する行為」であり、特定の業種・事業分野のスキル向上を目的としたものではなく、ビジネス全般のあらゆるシーンにおいて、経営層から新入社員まで、ビジネスパーソンの**一人ひとりの力を最大限に引き出す**アプローチで実施。

ビジネスコーチとは：

「ビジネスコーチングを提供できる**実践知とスキル**を有する人」 （出典：橋場 剛著「ビジネスコーチング大全」株式会社日経BP）

## ビジネスコーチングのメソッド

（フェーズ1）

自己の行動変容を実現する必要があることに気付く

（フェーズ2）

目標として定めた行動変容を実践して、効果があることを確認する

（フェーズ3）

行動変容を継続し、定着させて成果に繋げる

## ビジネスコーチングのスキル

1. 観察 2. 傾聴 3. 承認 4. 質問

コーチは、コーチングの対話の中で、これらのスキルと、コーチ自身の知見を活用し、コーチング対象者（クライアント）の「思考の枠を外す」ことでクライアントに「気づき」をもたらします。

「思考の枠を外す」とは、クライアント個人、あるいはその属する組織では意識されていない視座・視野・視点からの質問をすることで実現します。

「気づき」を得たクライアントは、行動変容のための実行計画を立案・実行し、コーチは行動変容の実現を支援します。

- ・エグゼクティブコーチングは、経営層を対象に、より一層優れたリーダーとして周囲に肯定的な影響力を持つことを目的に実施します。
- ・ビジネスリーダー・パーソンコーチングは、クライアント個人の目標達成のため、最適な行動プロセス・行動様式の実現を目的に実施します。

- ・「コーチング」と「研修」、「コンサルティング」はその目的が明確に異なるため、課題に対するアプローチも異なります。

	ビジネスコーチング	研修	コンサルティング
アプローチ と ポイント	コーチが 承認・傾聴・質問等のプロセスにより クライアントに「気づき」をもたらし、 クライアントの「行動変容」のアイデアを引き出し、 「自発的な行動」を促すアプローチ	講師が 受講者が求める知識を 「インプット」するアプローチ	コンサルタントが 顧客に専門的な情報提供を行い、 「診断」や「処方」するアプローチ

 企業の悩み

- ✓ 指示命令型マネジメントによる人材育成の限界
- ✓ テレワーク常態化により、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、etc.

組織内コミュニケーションの低下が  
企業の生産性を阻害する恐れ

企業のニーズ

- ✓ 生産性向上
- ✓ 自律型社員の育成促進
- ✓ 離職率の低減、など

特に、大企業、グローバル企業ほど、そのニーズは強い

当社のソリューション

課題抽出と  
問題解決プログラムの提案

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

オーダーメイド型プログラム等を通してコーチングを提供し  
個人・企業・組織の生産性向上に貢献

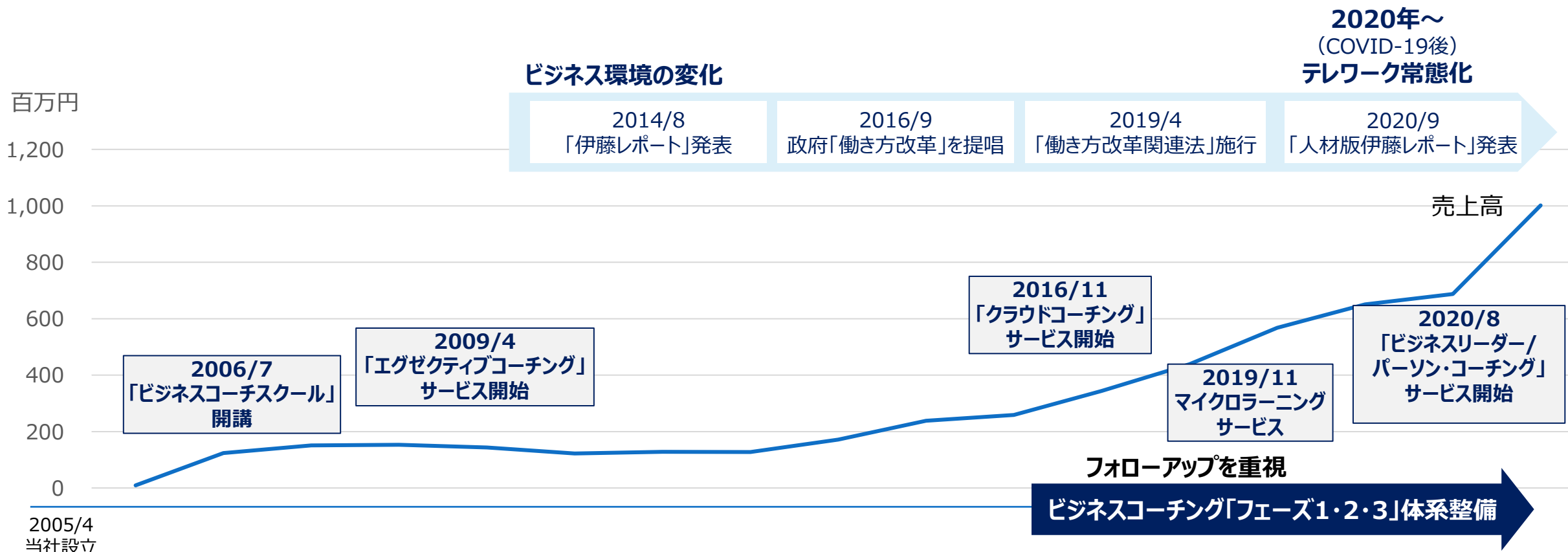
一人ひとりの多様な魅力、想い、能力の発揮を支援し、  
働く人が幸せを感じられる社会の持続的発展を可能にする





- 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\*

\*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

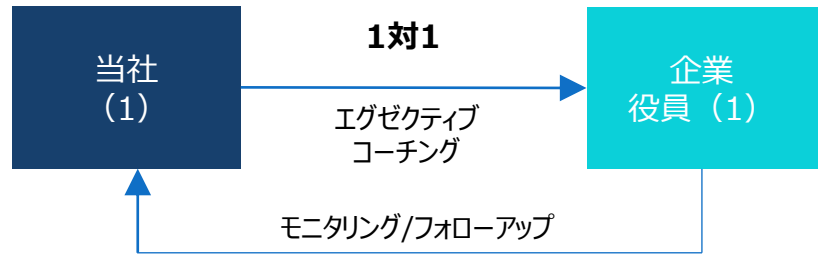


- ビジネスコーチングを中心とした人材開発事業を運営。コーチングの対象/提供手段別に大きく4つサービスを提供。
- 1対1型サービスは、コーチが対象者1名に直接コーチングを実施して行動変容を支援するサービス。
- 1対n型サービスは、対象者グループにコーチングを実施、または動画視聴により、コーチングの習得を支援するサービス。

**1対1型サービス**

**エグゼクティブコーチング (売上構成比18%)**

- 企業役員向け
- 組織にポジティブな影響を与えるための行動変容支援コーチング



**ビジネスリーダー/パーソン・コーチング (売上構成比5%)**

- 管理職、リーダー、一般社員向け
- 個人のビジネス目標達成のための行動変容支援コーチング

**1対1型サービス販売価格:**  
 コーチングのセッション回数を基準とした体系に、アセスメント等のオプション項目を追加して決定。

**1対n型サービス**

**ビジネスコーチング・プログラム (売上構成比55%)**

- 企業管理職向け
- 管理職が、部下の“Good Coach”として行動できるように1on1ミーティングのスキル向上を支援



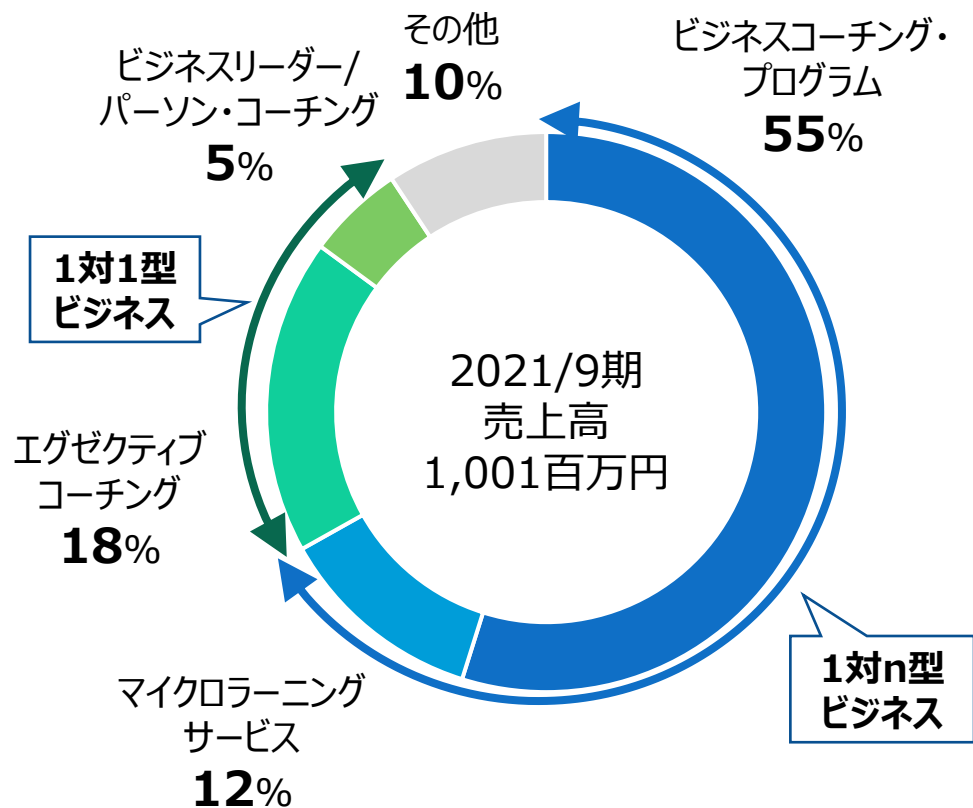
**マイクロラーニングサービス (売上構成比12%)**

- 企業管理職向け及び一般社員向け
- コーチングサービスコンテンツを動画化したeラーニングサービス
- 上司視点、部下視点のコンテンツをラインナップ

**1対n型サービス販売価格:**  
 ビジネスコーチング・プログラムは、1回の参加上限30名で、1回当たり単価×実施回数と、プログラム企画費用、カスタマイズ費用を加算して決定。  
 マイクロラーニングは、視聴者数を基準に決定。

- サービスは、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」のマトリックスで提供
  - フェーズ1は行動変容の必要性に「気づく」段階、フェーズ2は行動変容のためのプロセスを「実践する」段階、フェーズ3は実践した行動変容を「習慣化、定着化する」段階。
  - 各フェーズにおいて、1対1型と1対n型のサービスを用意し、顧客のニーズに合わせたプログラムをカスタマイズして提供。
  - 1対1型と1対n型の両ビジネスは独立しているものの、相互相乗効果が存在。

## 売上高

**1対n型：**

2021/9期は、1対n型サービスが売上の67%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55%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。

**1対1型：**

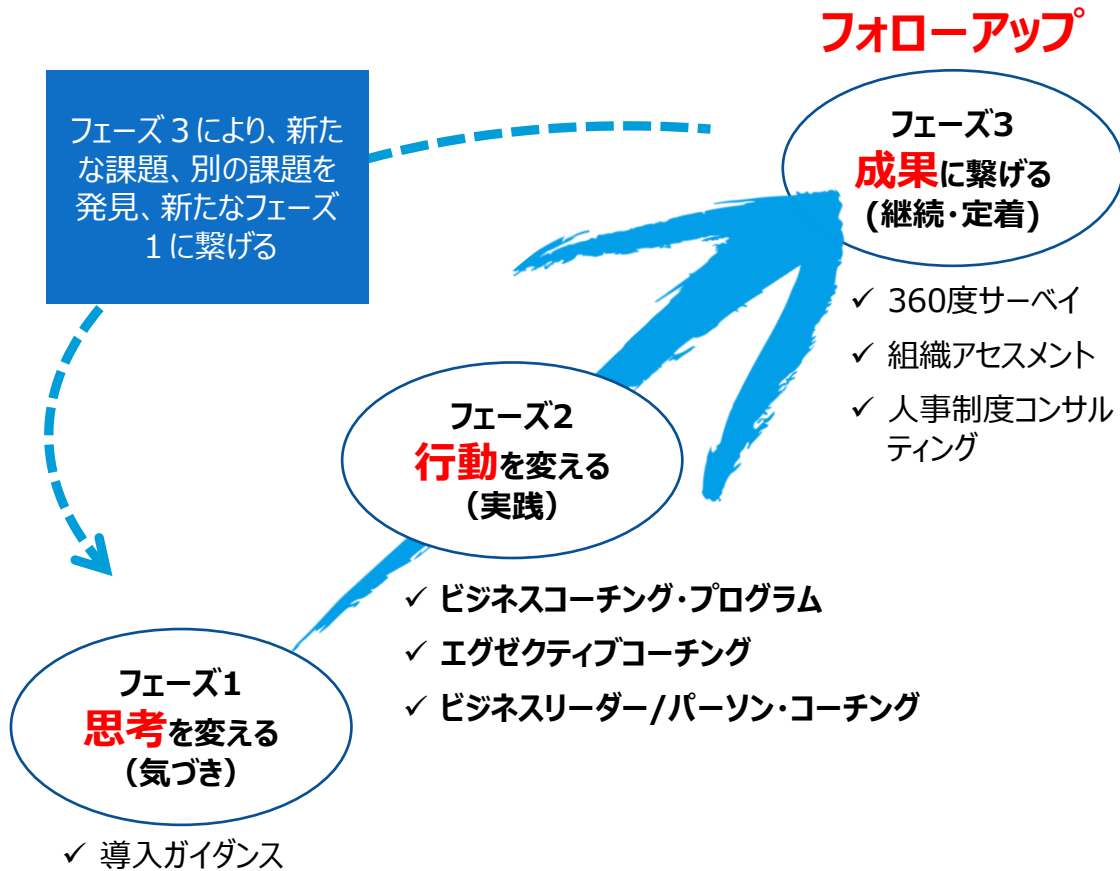
エグゼクティブコーチングは、安定的に推移しており、2021/9期では構成比18%となりました。  
ビジネスリーダー/パーソンコーチングは、2020/9期第4四半期から提供を開始したサービスですが、2021/9期には売上構成比5%まで増加しました。

**その他：**

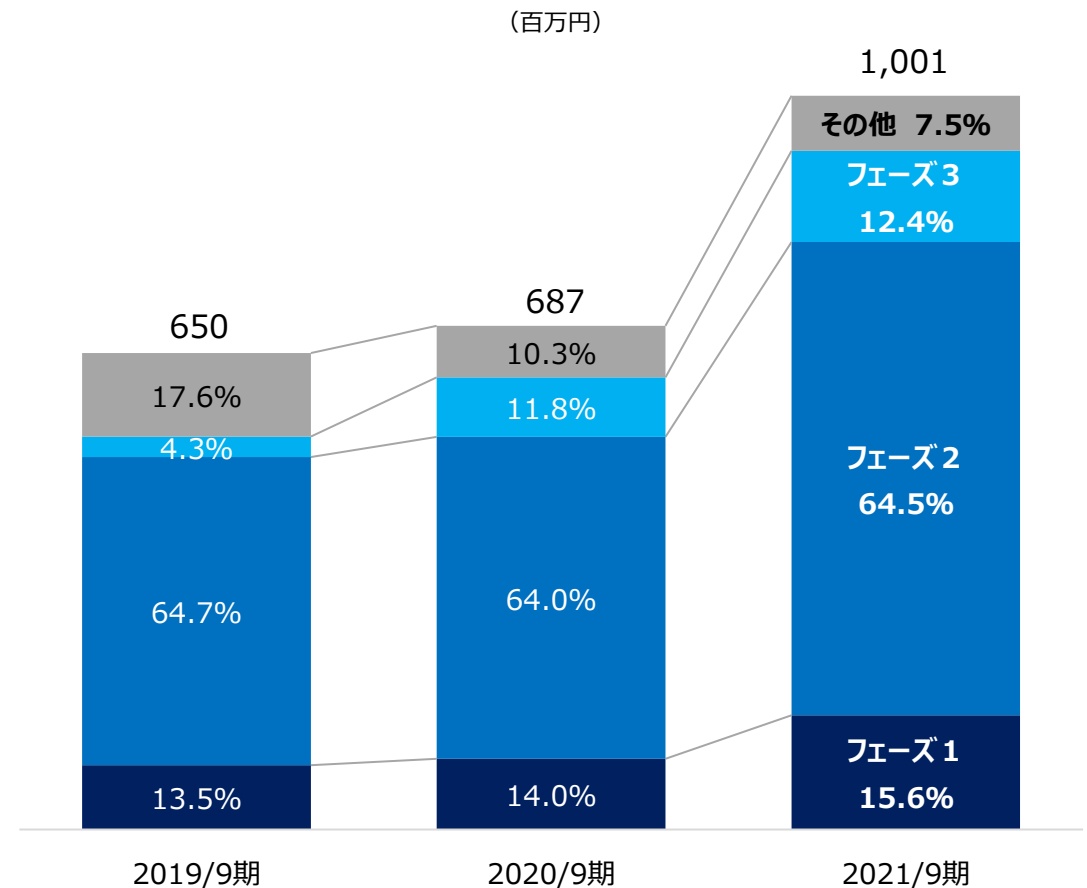
個人顧客向け有料セミナーやコーチ資格取得プログラムの売上、個人向け及び組織向けアセスメントツールの売上、人事コンサルティングの売上等が分類されています。

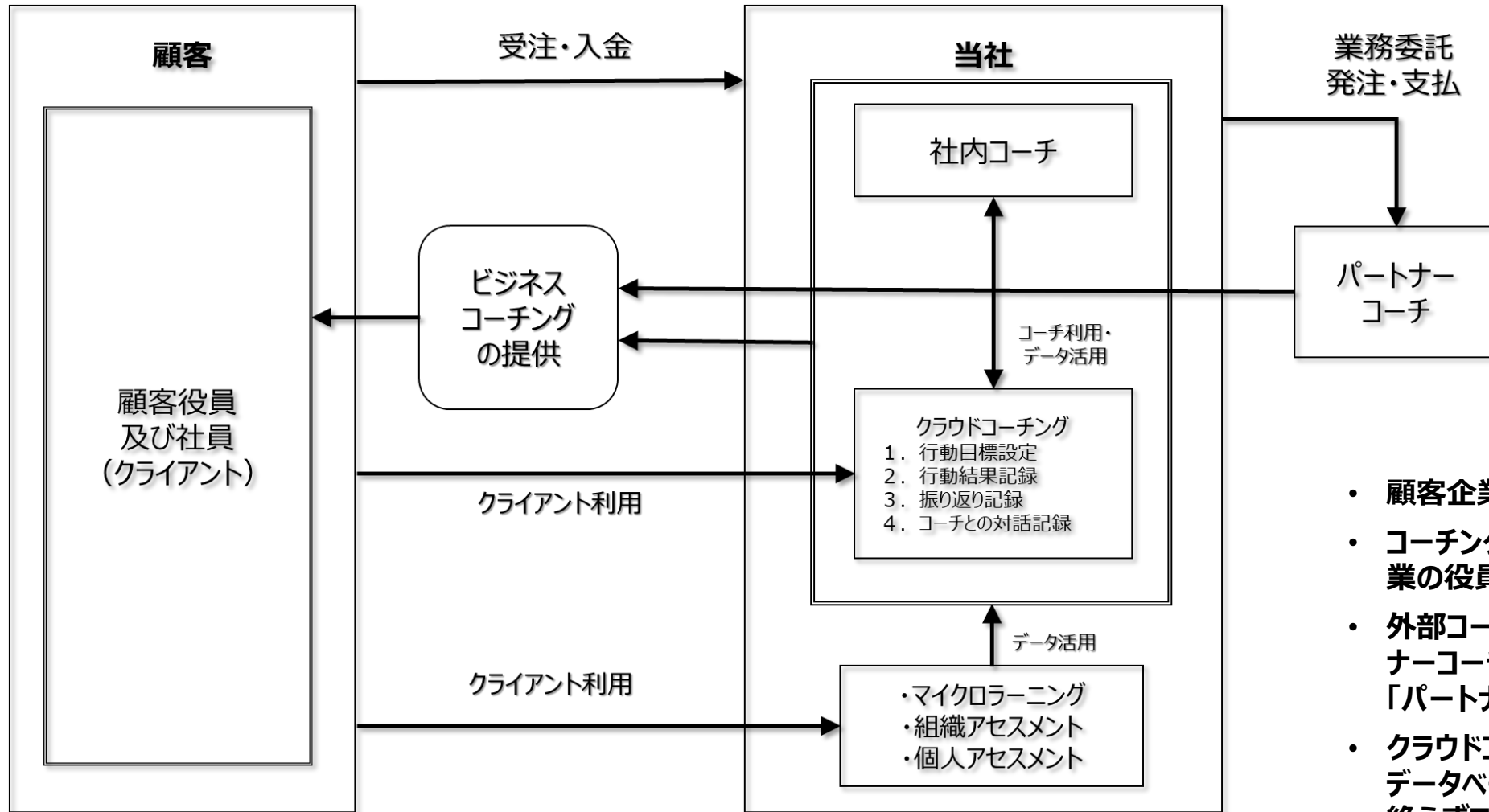
- 顧客の課題に応じ、ビジネスコーチングの「フェーズ1・2・3」体系に統合したトータルソリューションとして提案
- 気づきから継続・定着までの一連のコーチング、特に、フェーズ3では継続的なフォローアップを取り入れ、顧客との長期的取引関係を構築

## 気づきから継続・定着までの一連のコーチング



## フェーズ別売上推移

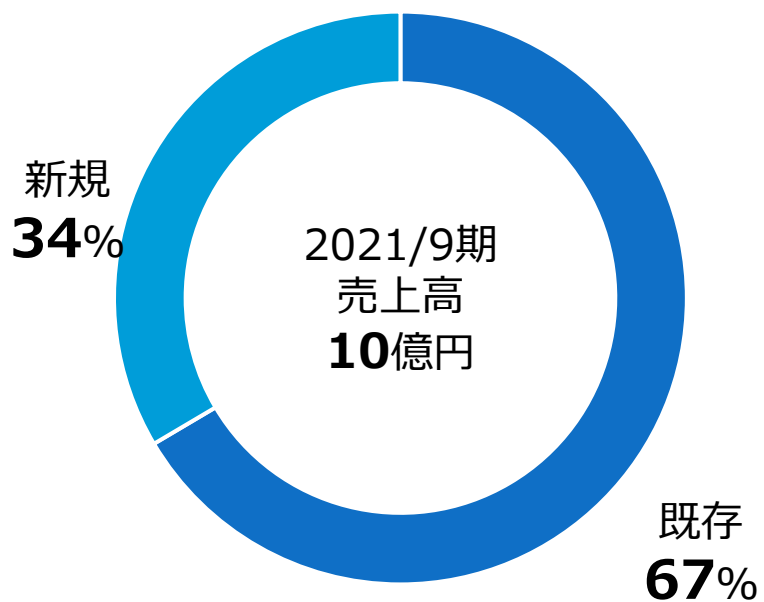




- 顧客企業と契約するB2Bビジネス。
- コーチング対象者（クライアント）は顧客企業の役員及び従業員。
- 外部コーチ（業務委託契約先）をパートナーコーチとして活用、コーチングは主として「パートナーコーチ」が実施。
- クラウドコーチングを通じて蓄積された記録はデータベース化してコーチにフィードバックし、絶えずコーチング品質の向上に資する仕組みを構築。

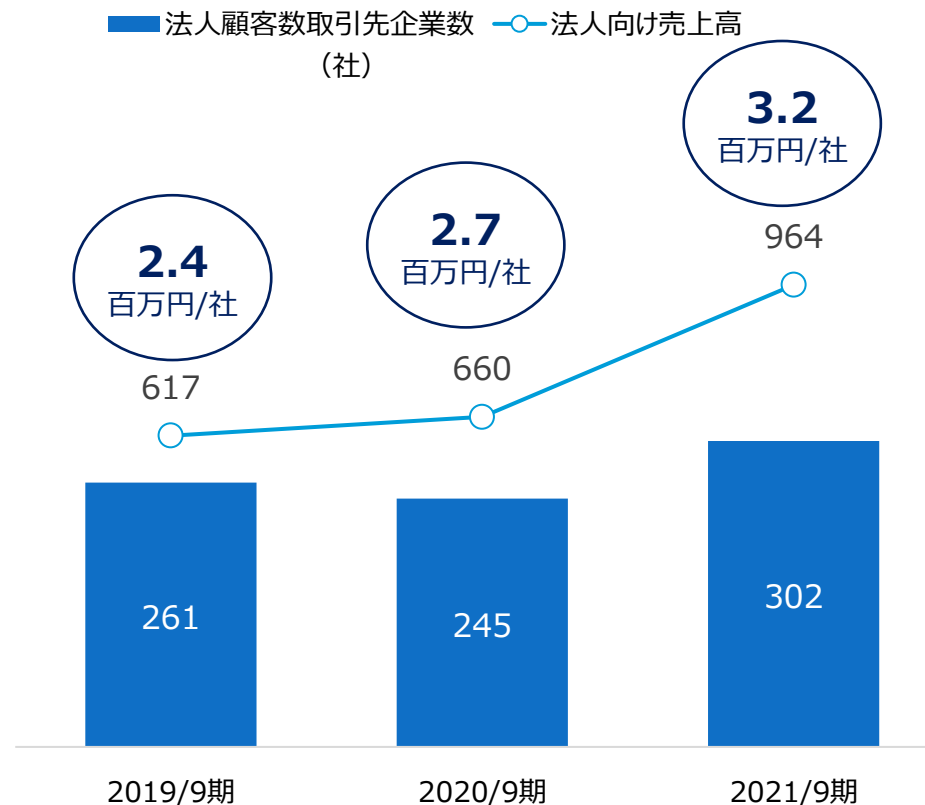
- ・ コーティング対象者（クライアント）の属する取引先企業は東証プライム市場上場企業が中心（P27参照）。売上高に占める既存取引先企業比率は67%（2021/9期）
- ・ COVID-19を契機にオンラインでのコーチングの導入ニーズも高まり、2021/9期の法人顧客数は302社、1法人顧客当たり売上高は前期比19%増加し、顧客との結びつきの深堀が進行

新規・既存取引先企業別売上高内訳



既存：契約が途切れていないピーターと定義  
 新規：直近期に契約実績のない顧客と定義

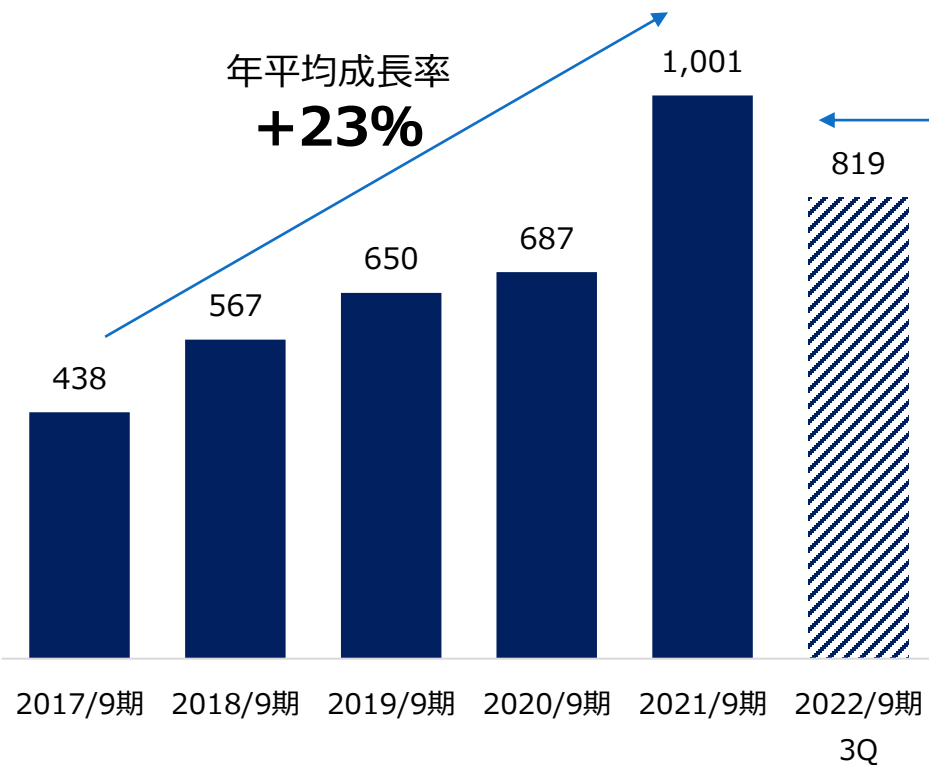
法人顧客数及び売上金額の推移



- 2017/9期以降の売上高は年平均成長率+23%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
- 損益的にも、売上高の急拡大に伴って経常利益も急増。経常利益率は23%に大幅上昇

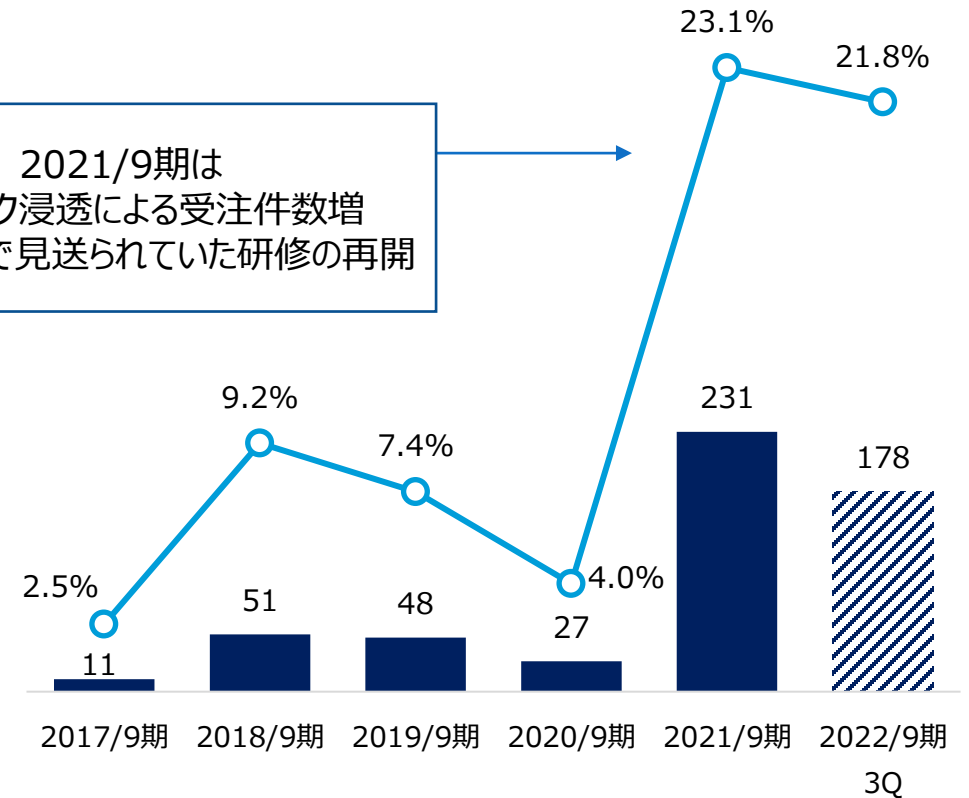
## 売上高の推移

(百万円)



## 経常利益 & 同利益率

(百万円)



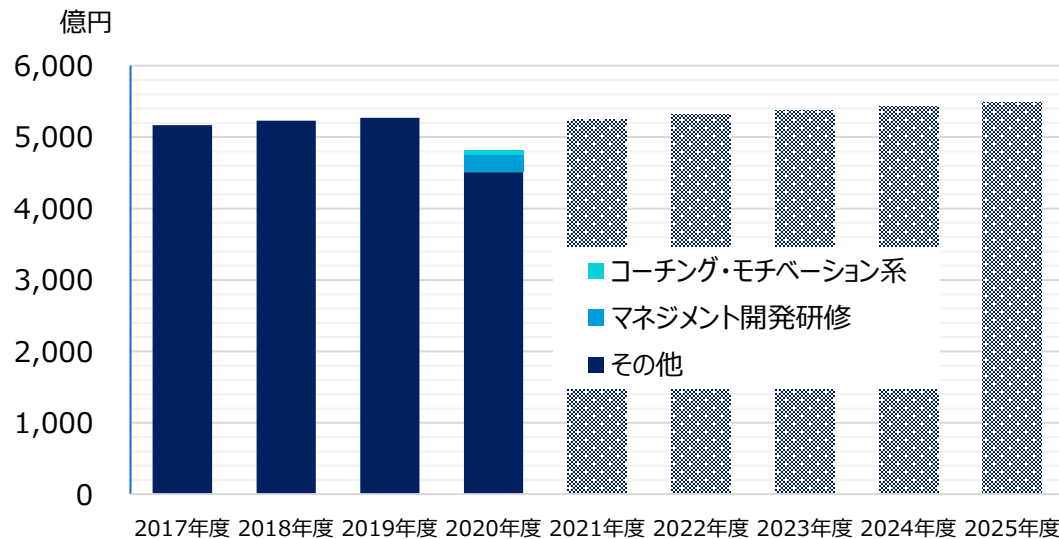
# 市場環境





- 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、2021年見込みから2025年に向けての年平均成長率は1.1%との観測。そのうち、当社サービスのビジネスコーチングが対象となるのは2020年度ではコーチング・モチベーション系60億円、マネジメント開発研修250億円の合計310億円、マーケット内シェアは6.4%（1.2%+5.2%）と小さい。
- 一方、アメリカの研修市場では、ビジネスコーチング、マネジメント開発研修が全体の36.1%（12.5%+23.6%）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、マーケット内シェアを拡大する可能性は高いと想定。
- また、2021年6月には改訂コーポレートガバナンス・コードに「人的資本への投資」開示が追加。企業における人財投資の重要性はさらに増す公算。

### 企業向け研修サービス市場の見通し



(出所) (株)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」(2021/9/13) 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

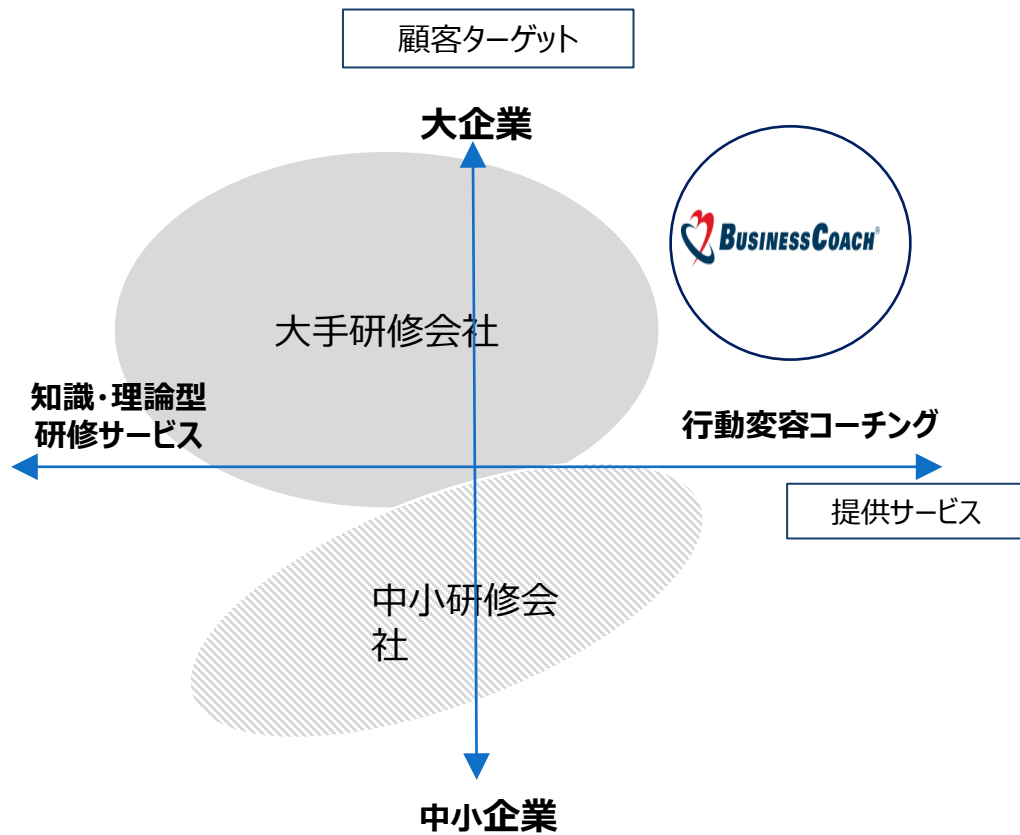
### 日米研修サービス市場比較

区分		ビジネス コーチング	マネジメント 開発研修	その他	合計
米国	金額	1,450	2,737	7,413	11,600
	構成比	<b>12.5%</b>	<b>23.6%</b>	63.9%	100.0%
日本	金額	60	250	4,510	4,820
	構成比	<b>1.2%</b>	<b>5.2%</b>	93.6%	100.0%

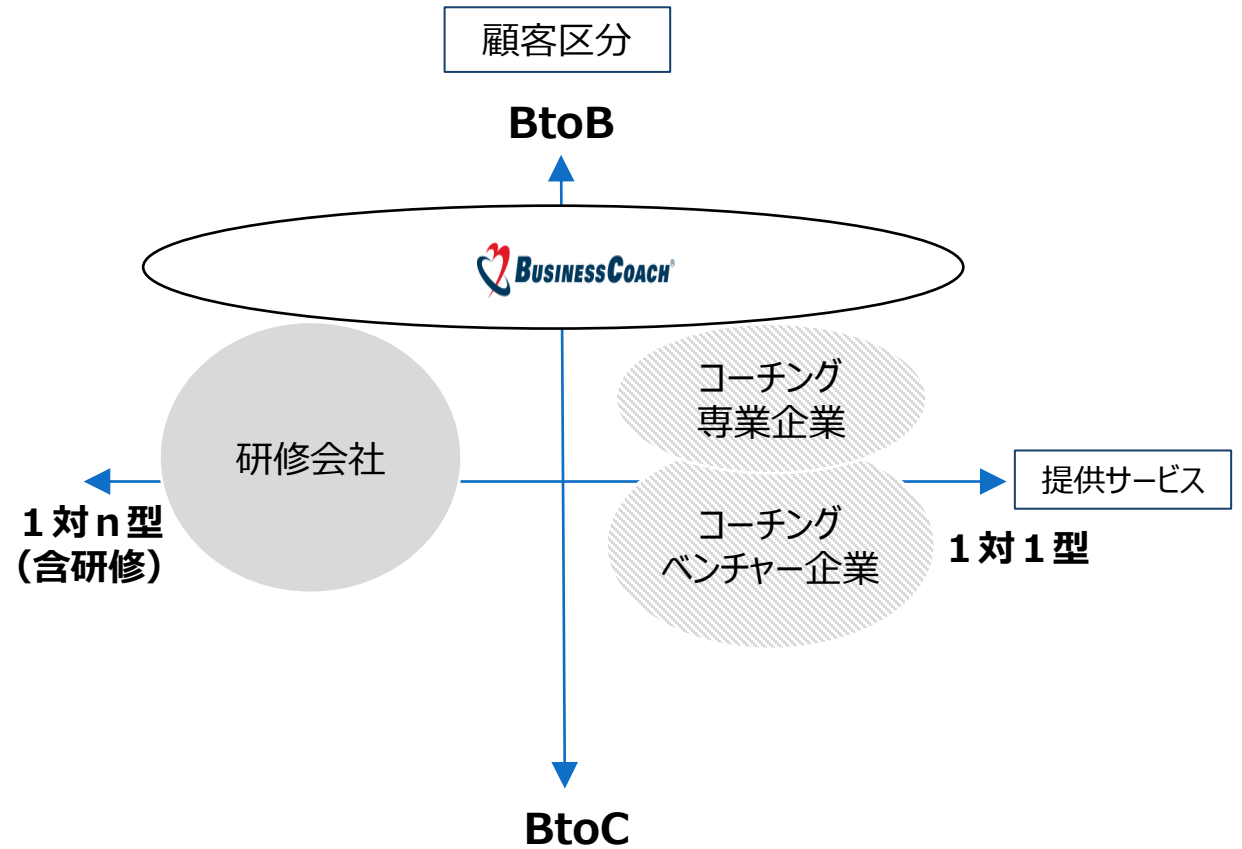
出典：IBISWorld刊「61143 Business Coaching in the US Industry Report」、  
 矢野経済研究所「2021 企業向け研修サービス市場の実態と展望」から、当社にてカテゴリー  
 区分の上集計。金額は億円。

- 顧客ターゲットと提供サービスの内容でマッピングすれば、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いては、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、相乗効果を楽しむことができる位置。

企業向け研修市場全体におけるポジショニング



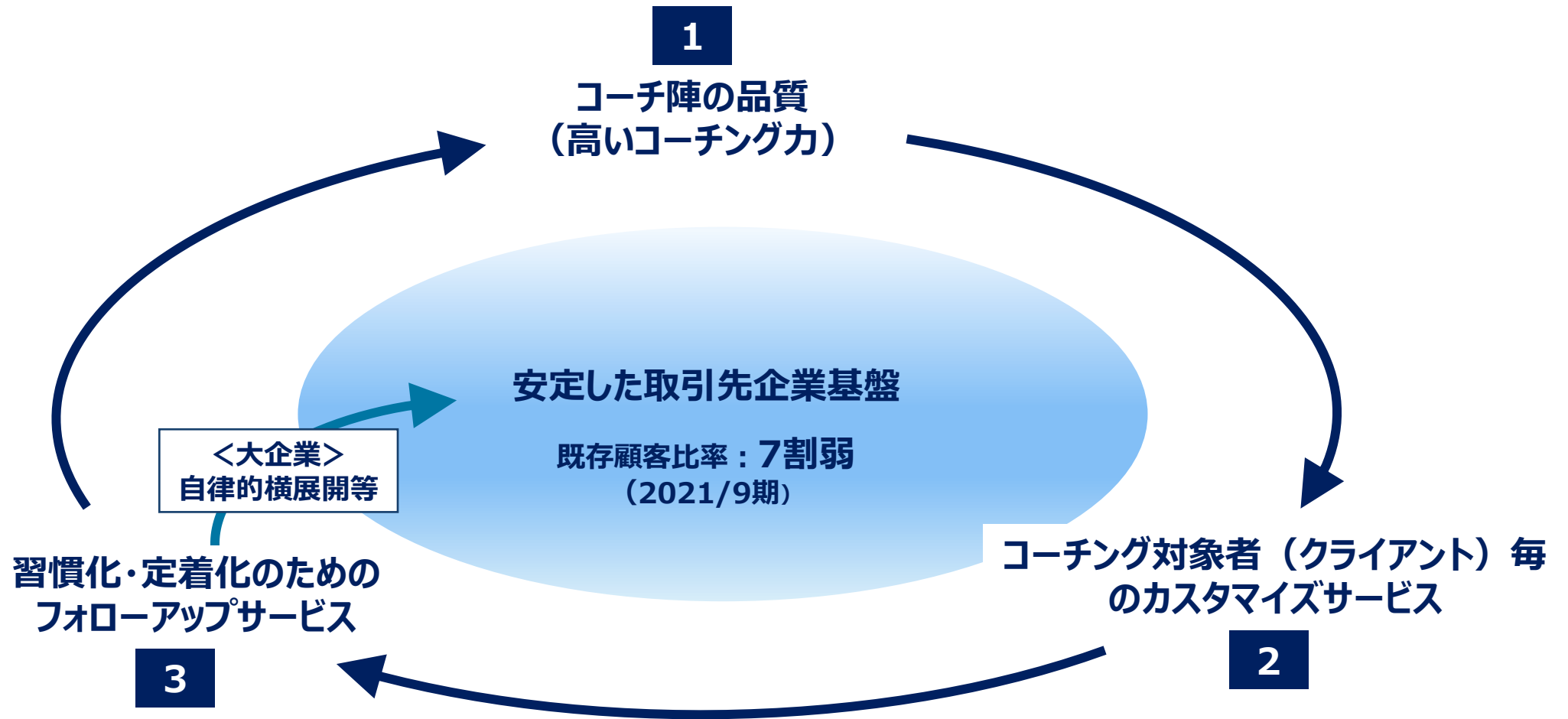
コーチングサービスにおけるポジショニング



# 特徴・強み（競争力の源泉）

---

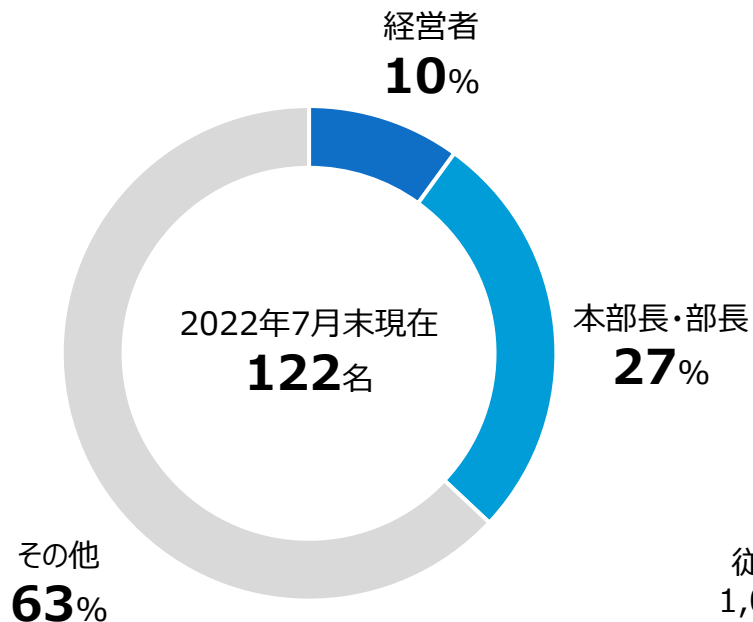




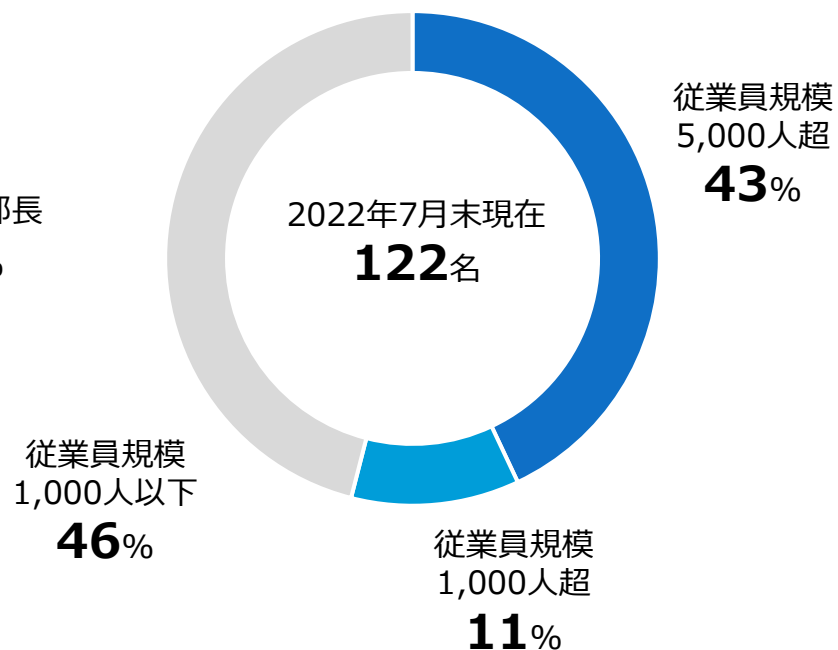


- ・ パートナーコーチは122名（2022年7月末）。過半は従業員規模1,000人超の企業出身であり、1/3以上が経営者、役員、部長クラスのバックグラウンドを持ち、人と組織の生産性向上について豊富な実践経験を有する人材が中心
- ・ 取引先企業内の当社コーチングスクール卒業生を中心にパートナーコーチ陣を発掘し、陣容拡大を推進

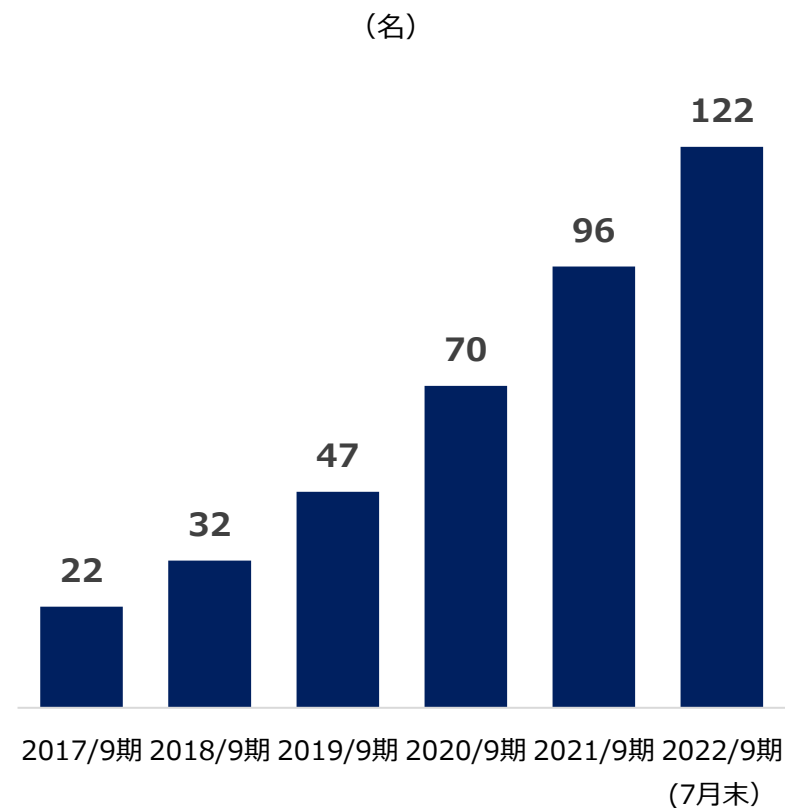
## パートナーコーチ陣のバックグラウンド



## パートナーコーチ陣の出身企業規模

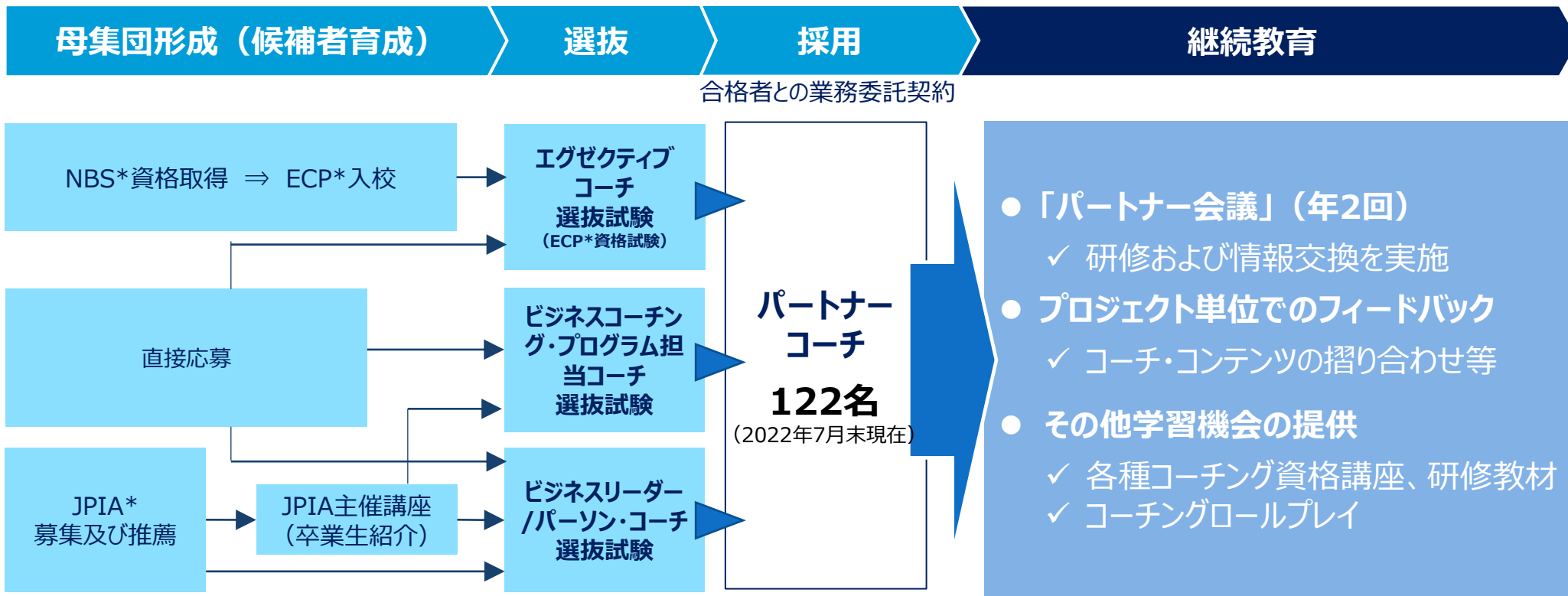


## パートナーコーチ陣人数の推移





- ・ 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



\*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



- ビジネスコーチングは、基本となる行動変容コーチングとカスタマイズコーチングの2つアプローチで構成
- カスタマイズコーチングは、6つの組織課題別に10以上の選択肢を用意。組み合わせは540万通りとなり、コーチング対象者（クライアント）毎に最適のカスタマイズサービスを提供

基本となる行動変容コーチング
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 大きな環境変化と求められるリーダー像の具体化</li> <li>✓ ビジネスコーチングの定義・目的・ポイントの共有</li> <li>✓ コーチング7ステップの提供</li> <li>✓ 組織の成功循環モデルの提示</li> <li>✓ 部下のタスク成熟度に合わせた関与</li> <li>✓ コーチング基本スキルの提供</li> </ul> <p>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</p>

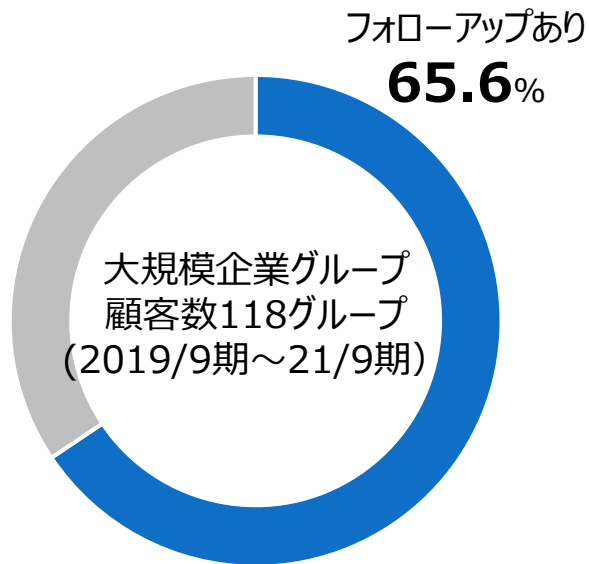


組織課題別のカスタマイズコーチング	
組織課題	カスタマイズ選択肢
エンゲージメント向上	11
評価制度運用力向上	13
キャリア開発支援	15
ダイバーシティ&インクルージョン	15
イノベーション創出	14
次世代経営層育成	12

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

- ・ 行動変容の習慣化・定着化のカギを握るのは継続的なフォローアップの充実度。「フェーズ1・2・3」体系の「3」によるキメ細かなフォローアップにより、コーチング成果を極大化。大規模顧客\*の7割弱に対しフォローアップ実績
- ・ その結果、能動的な営業なくして取引先企業からの追加依頼によるビジネス拡大（横展開）を実現

## 大規模顧客\*フォローアップ実績



\*企業グループ全体で従業員数5,000人以上の取引先企業

## フォローアップの仕組み

メニュー	第1ステップ
<1対1型> 360度サーベイ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 被評価者の同僚や部下など、異なる立場からの多面的評価により、<b>コーチング対象者の行動変容が見える化</b></li> <li>● 個人の自立を支援</li> </ul>
<1対n型> 組織アセスメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 組織に所属する社員を客観的・数値的な基準に基づいて評価し、その組織にどのような能力・適性を持つ人が多いのかを診断し、<b>取引先企業組織の行動変容が見える化</b></li> <li>● 1on1の定着を支援</li> </ul>

新たなフェーズ 1・2の提供	他に発見された課題に即したコーチングプログラムの提供
人事制度 コンサルティング	「行動変容」が成果を上げたにも関わらず、評価制度とのアンマッチで適切に評価されない場合は、人事制度の適正な変更を支援



- 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

## 大企業内のコーチング横展開の具体例

### ● 日本を代表する総合電機メーカー

2018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

### ● 成長著しいEC企業

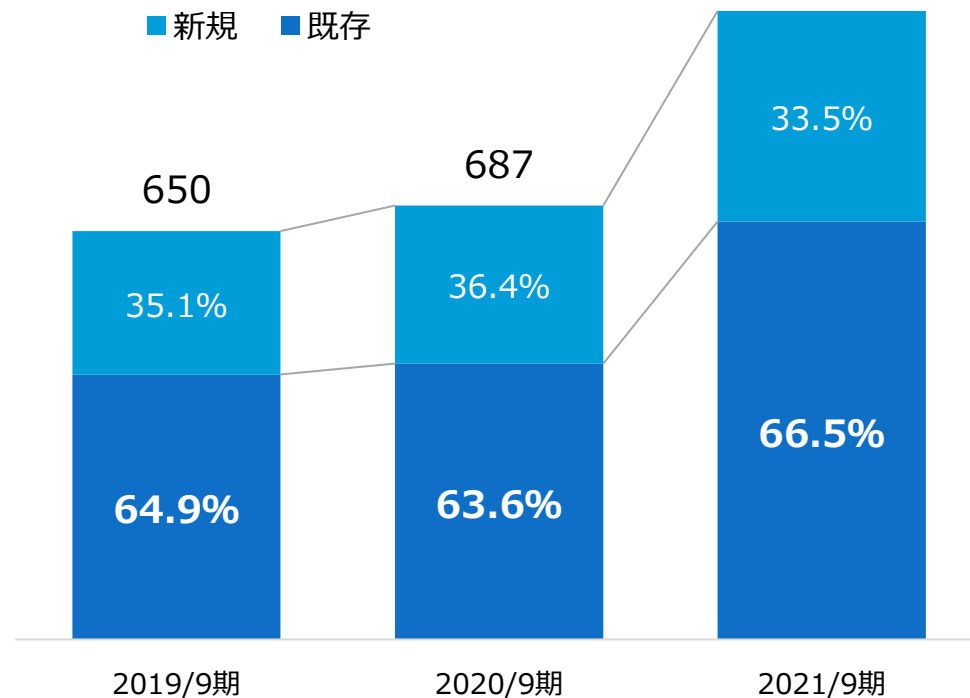
2017年	社長に対するエグゼクティブコーチングを実施
2018年以降	全部門長に対するエグゼクティブコーチングを実施
2019年以降	一部のグループ長に対するエグゼクティブコーチングの実施。全各部門長に対するエグゼクティブコーチングのフォローアップセッションを、クラウドコーチングシステムを利用しながら継続中
2021年	全部門長に対するコーチング結果をもとに、次期後継者決定に対するアドバイザリーを実施

- 売上の既存顧客比率は7割弱。既存取引先企業からの安定的なビジネスを形成する一方、一定比率の新規顧客を確保
- 顧客の取引継続年数別売上高では、1年以上取引している先が約7割、2年以上が5割弱を占める。1年を要するフェーズ1・2・3のセッションの浸透が長期取引先企業の育成に貢献。取引先企業基盤の安定化が進展

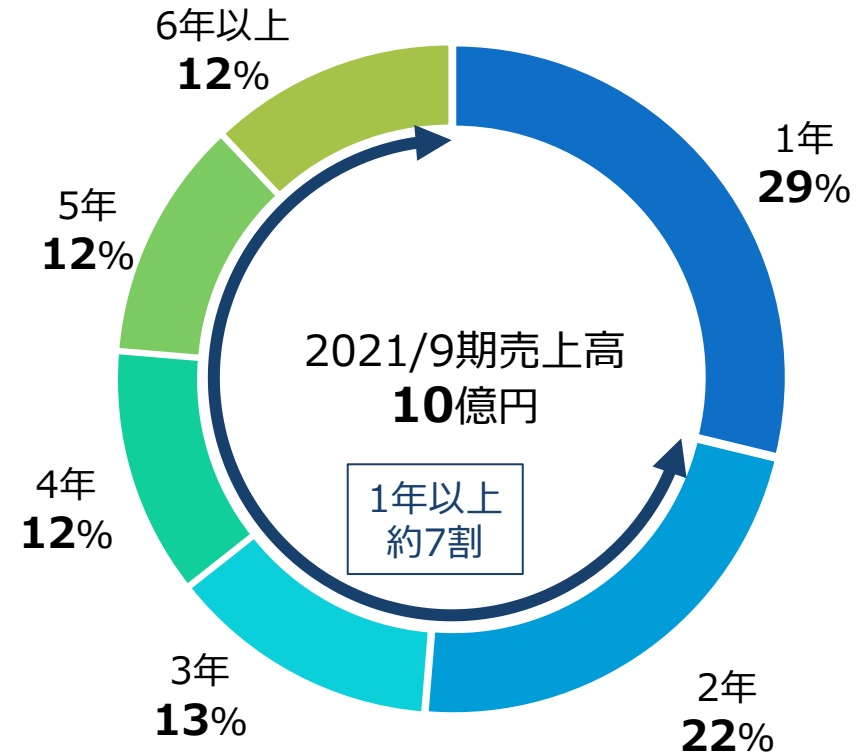
売上高 既存比率の推移

(百万円)

既存で7割弱をキープ°



取引先企業の取引継続年数別売上高



**HITACHI**  
Inspire the Next

 住友商事株式会社

**RICOH**

**FUJITSU**  
株式会社 富士通ゼネラル

 **JFE**  
JFE スチール 株式会社

Tomorrow, Together  
**KDDI**

  
**SEKISUI HOUSE**

人を想い、場を創る。  
**OKAMURA**

 **FamilyMart**

  
**EBARA**

  
**MARUHA NICHIRO**  
海といのちの未来をつくる

  
株式会社 東京ドーム

**METAWATER**

 **BIPROGY**

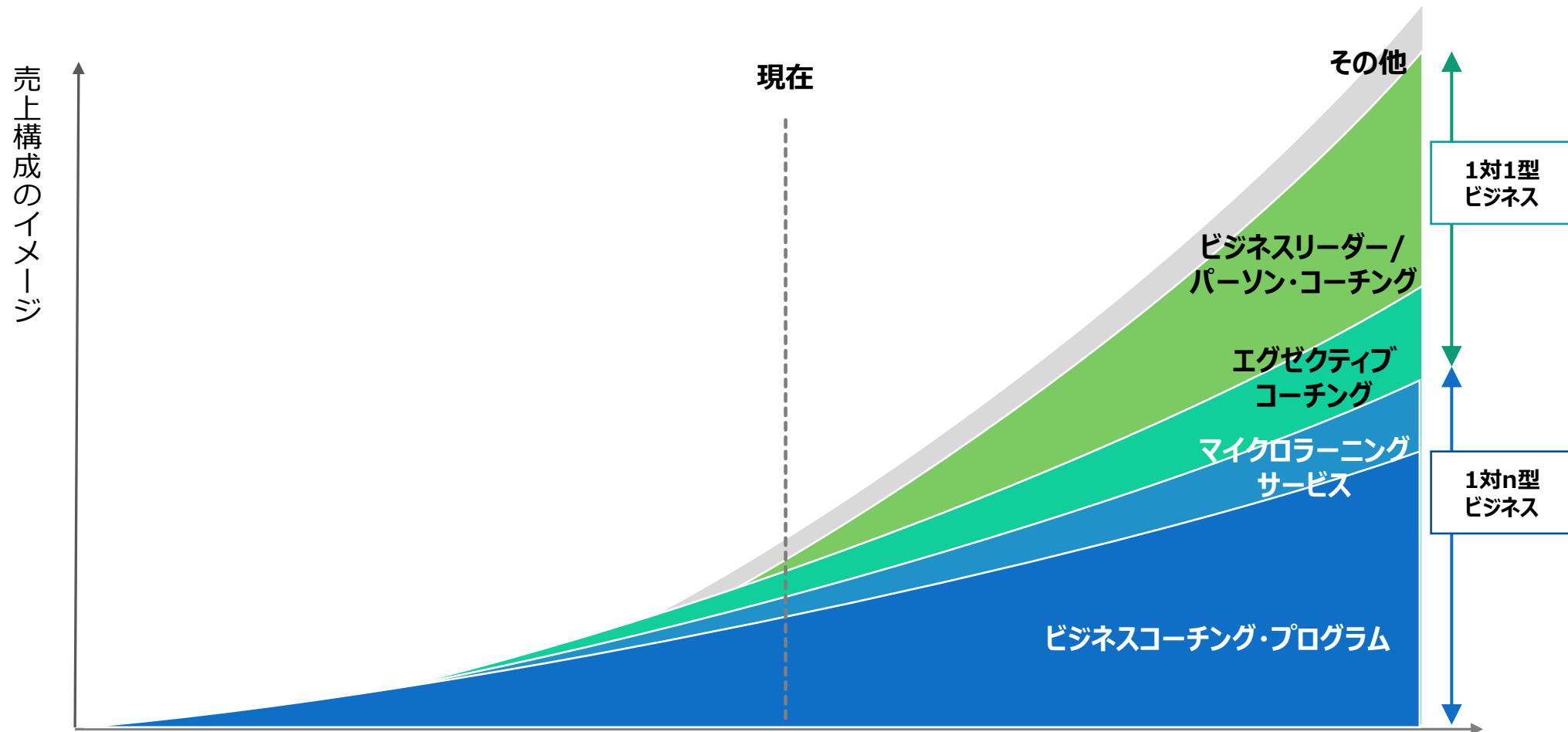
一生涯のパートナー  
**第一生命**  
 Dai-ichi Life Group

いっしょに、明日のこと。  
Share the Future  
 **SMBC日興証券**

# 事業展望（成長戦略）

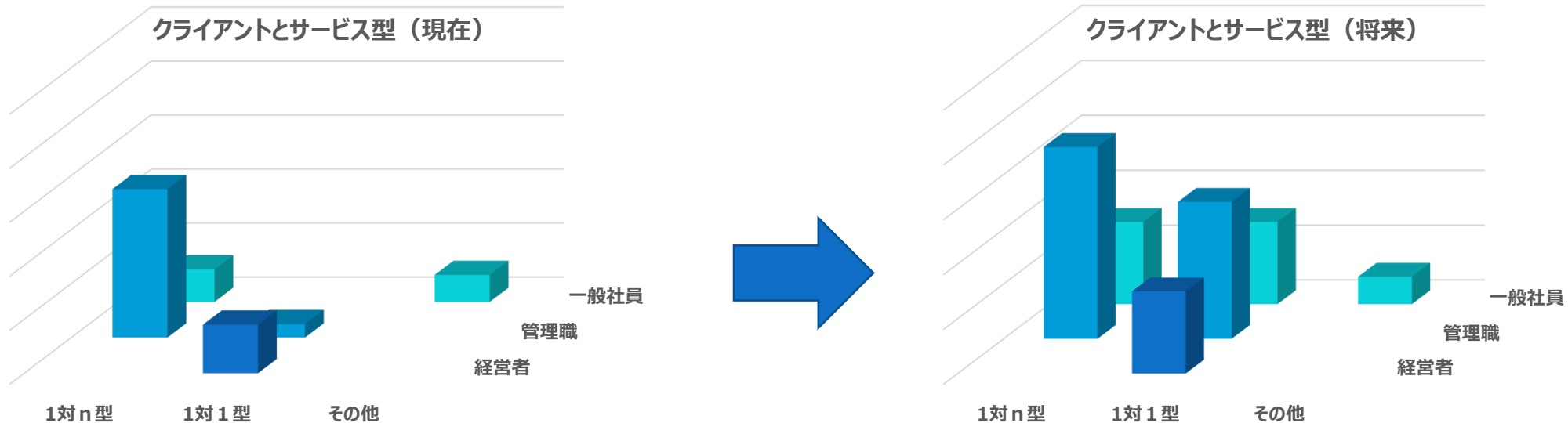


- 人的資本投資の開示が求められ、企業は成果が測定できる人材投資にフォーカスする予想、コーチがフォローして成果を把握しやすいビジネスコーチングは需要が高まると想定。
- 1対n型は、フォローアップサービスの充実で既存顧客と長期的関係を構築し、新規顧客を積み上げて安定成長を実現。
- 1対1型、対象者数が膨大なビジネスリーダー/ビジネスパーソンへの成長と目標達成を支援し、ビジネスコーチングを普及させる。これにより、1対1型と1対n型の売上構成比率を5年以内に50 : 50に引き上げる。



- 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、ビジネスパーソン・コーチング)
- ③ AI分析導入によるコーチングレベルの更なる引上げ

ビジネスコーチングの  
プラットフォームを目指す



クライアント	1対n型	1対1型
経営層	—	エグゼクティブコーチングの安定成長
管理職	ビジネスコーチングプログラムの安定成長	ビジネスリーダーコーチングの成長を加速
一般社員	マイクロラーニングの安定成長	ビジネスパーソンコーチングの成長を加速

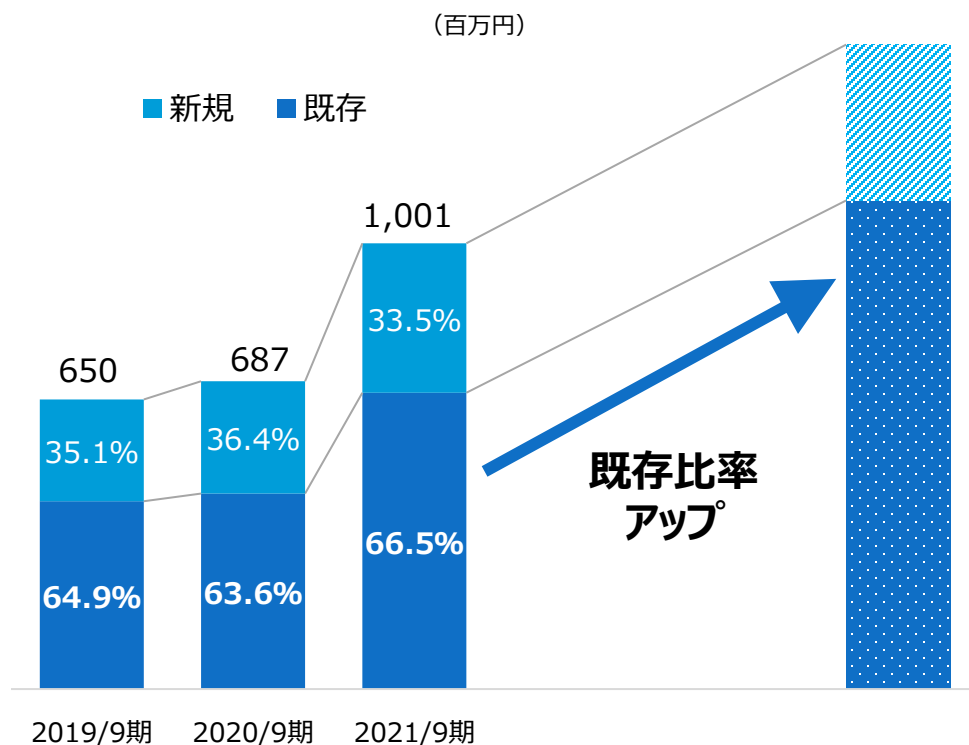
- 1対1型ビジネス、1対n型ビジネスともに、全てのコーチング対象者（クライアント）に対しフォローアップサービスを強化・提供
- 主たるアクションはクラウドサービスの向上と行動変容促進に向けた種々の仕掛けが狙い
- 行動変容の定着にはフォローアップが必要、「脱・研修やりっぱなし」を実現するためコーチングのメソッドを活用

	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
<b>1対1型 限定</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 個人アセスメントを3年間無償で実施               <ul style="list-style-type: none"> <li>● 後継者育成進捗の確認とサポートプランを提案</li> </ul> </li> </ul>
<b>1対n型 限定</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ アドバイザリー支援 部下向け：ガイダンス&amp;研修実施 事務局向け：フォローアップ</li> <li>✓ コーチングダイアログレビュー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ クラウドサービスにサーベイ機能を追加・拡張（360度評価、エンゲージメント、アンケート）               <ul style="list-style-type: none"> <li>● 1対n型サービス受講者の行動変容状況の無償定点測定</li> <li>● データに基づき次の一手を提案</li> </ul> </li> <li>✓ 顧客企業スタッフを1対1型ビジネスパーソン・コーチングに誘導               <ul style="list-style-type: none"> <li>● 管理職実施の1on1ミーティングの成果充実を加速</li> </ul> </li> </ul>
<b>共通</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 動画サービス強化によるフォロー</li> <li>✓ 事後学習支援</li> <li>✓ クラウドサービスによるフォロー充実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 毎年20本以上の新規動画コンテンツをリリース               <ul style="list-style-type: none"> <li>● 現状67本 ⇒ 3年間で倍増へ</li> </ul> </li> <li>✓ クラウドコーチングの品質向上               <ul style="list-style-type: none"> <li>● システム運用チーム新設</li> <li>● エンジニア採用により機能面・デザイン面を強化</li> </ul> </li> <li>✓ コーチによるフィードバック充実               <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul> </li> </ul>

- ・ フォローアップの充実は行動変容の定着化を促進。顧客満足度向上を実現し、既存顧客からの継続ビジネス積上げを実現
- ・ フォローアップ充実に向けては、対応できる人材の確保が最優先課題。同時に、データを解析に繋げるためのシステム投資にも積極的に対応

売上高 既存比率の推移

フォロー充実に向けての投資戦略



## ● 人材（パートナーコーチ）の採用・確保

1対1型コーチ

1対n型コーチ

現在32名

90名

↓

↓

3年で**120**名体制へ

3年で**120**名体制へ

## ● 取引先企業フォローを行うクライアントサービス (CS) 人材の採用・確保

✓ 現状 4名 → 3年以内に**10**名体制へ

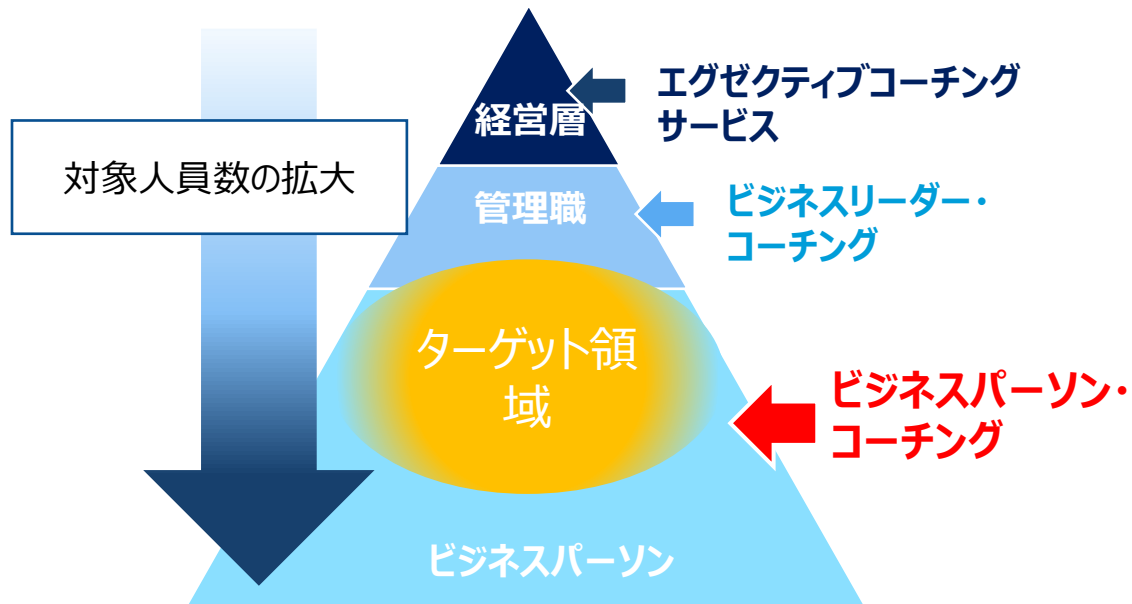
## ● フォロー強化のためのクラウドシステム投資

✓ 今後3年で**1**億円以上を計画



- 既存取引先企業を中心に、ビジネスリーダー/パーソンにコーチング対象を拡張。エグゼクティブコーチングの対象者である経営層と比較してビジネスリーダー・ビジネスパーソンの人口は多い。
- 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。
- ビジネスリーダー/パーソン向けの1対1型コーチングでは、より利便性を高めるため、オンラインによる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

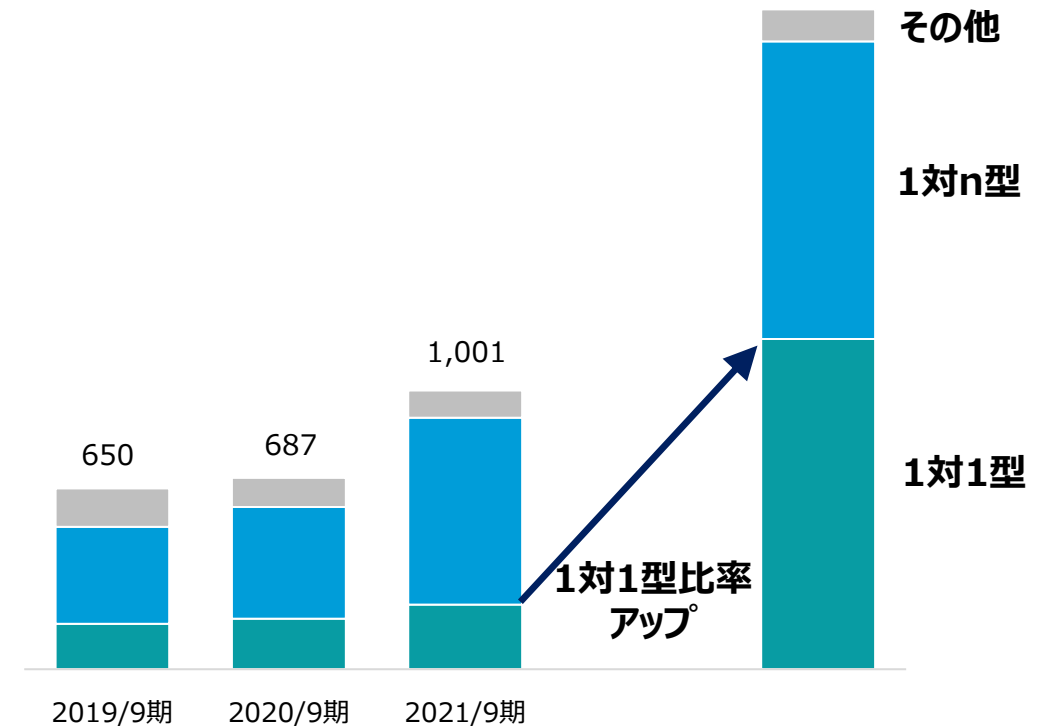
### 大企業組織のイメージと当社1対1型ビジネス



	19/9期	20/9期	21/9期
1対1型 コーチング対象者数	145	185	748

### 1対1型売上高成長イメージ

(百万円)





- 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100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（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大手企業の現役管理職もしくはシニア社員（管理職経験者）による副業可能者の確保を計画

## 増員のためのアクションプラン

## パートナーコーチ陣人数の推移

### ① 採用広告・リファラル採用の拡充

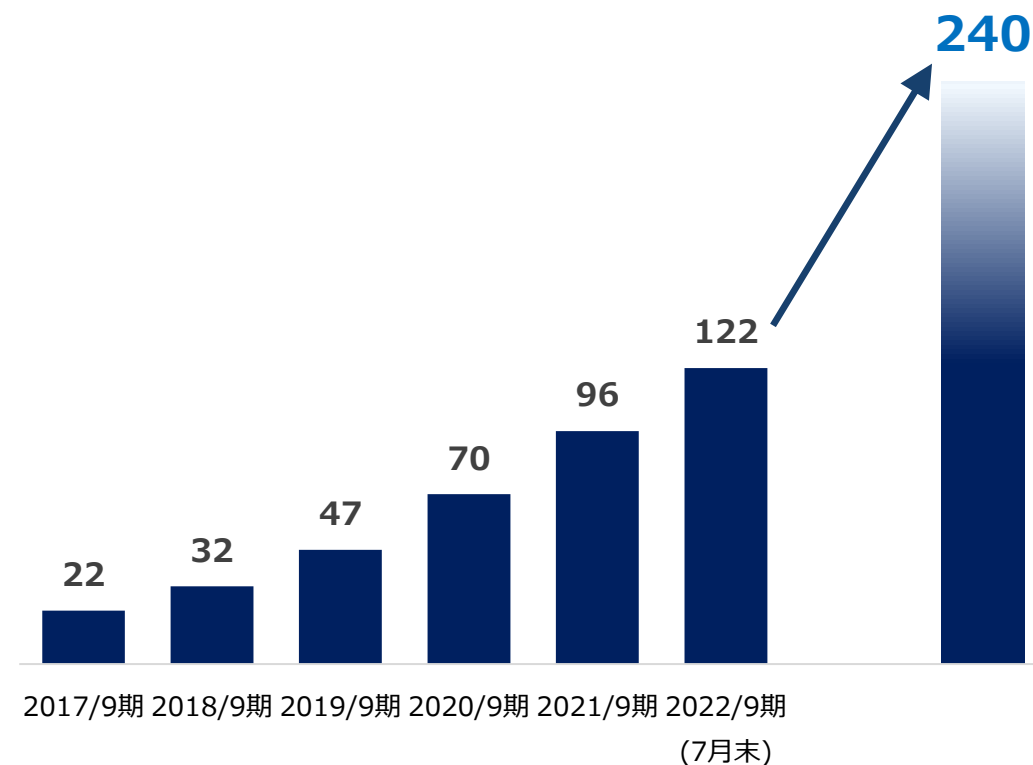
- ✓ 採用媒体によるパートナーコーチ募集広告の配信（22年4月～）
- ✓ 既契約のパートナーコーチによるリファラルの促進（22年4月～）

### ② 大手企業の副業可能者の確保

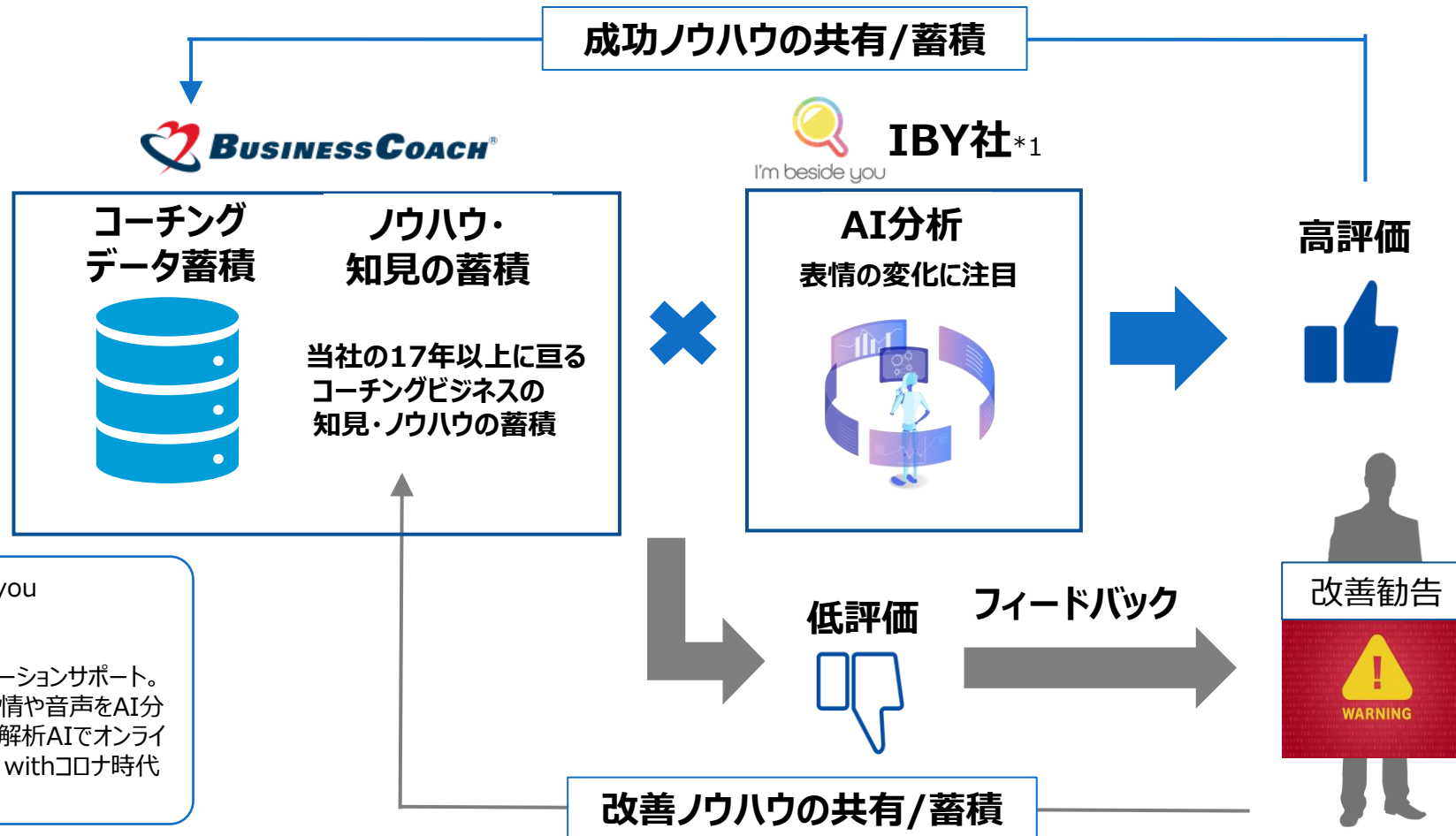
- ✓ シニア社員（管理職経験者）向けに個社毎に資格取得支援プログラムを展開（23年4月～）
- ✓ 既契約の副業によるパートナーコーチとの採用説明会の開催（22年6月～）

※これらの活動は通常の事業活動の中で実施

(名)



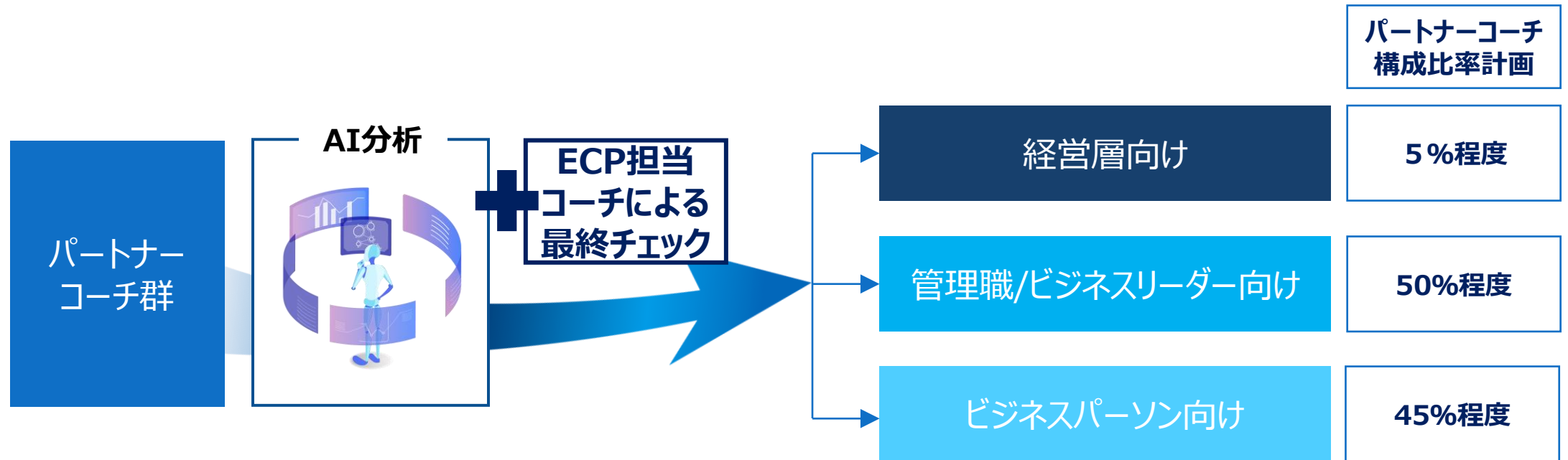
- 最終的な顧客満足度はコーチングレベルに究極的には帰結。属人的なコーチングとならないようAI分析を活用し、コーチ陣を正しく評価し、レベル底上げを図る
- AI分析ではI'm beside you (IBY) 社との提携を活用し、成功ノウハウの共有蓄積を推進
- オンラインコーチングの分析結果を評価するアルゴリズムはβ版は完成済、自社コーチ採用での利用を準備中、企業のβ版利用を提案開始



\*1 : IBY社の概要

- 社名：株式会社I'mbesideyou
- 代表：神谷 渉三
- 設立：2020年6月
- 事業：AI解析によるコミュニケーションサポート。オンラインセッション参加者の表情や音声をAI分析で解析・フィードバック。動画解析AIでオンラインコミュニケーションの質を高め、withコロナ時代の社会インフラを目指す

- 経営層向け、管理職/ビジネスリーダー向け、ビジネスパーソン向けのコーチングは目的が異なるため、セッションの対話を構成するコーチング、ティーチング、メンタリング等の構成割合も異なり、AI分析によってコーチ陣の特性・適性を見極め、コーチング対象を細分化
- コーチング成果の定着化推進により、コーチング対象者（クライアント）の満足度向上に貢献



AI分析を通じて、  
パートナーコーチを特性・適性別に細分化

コーチング成果の定着化推進により、  
クライアントの満足度向上に貢献



- 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
- 自社の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
- 新本社施設をCoaching Base（コーチング基地）として機能する設計にし、コーチング環境の整備と情報共有によるコーチング品質の向上を図る

## 主な投資項目

## 投資内容

### クラウドコーチングシステム開発

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提供、今後はフォローアップサービスのインフラとして活用できるように、機能追加の開発投資を計画。23/9期には50百万円の投資で1対1型コーチングサービスのインフラ機能強化を行い、その後1対n型も含めたサービス全般のインフラへと拡張することを想定。

### 自社の人的資本投資

来期は従業員10名の採用を計画し、その後も採用数の増加を予定しているため、調達資金は23/9月期75百万円、24/9期78百万円の増加人件費に充当。また、育成は、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しているが、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。

### Coaching Base 新設

本社移転計画の中でコーチングベースを設置する計画。コーチングベースは、オンラインコーチングに活用できるブース配置し、その中心にコミュニティスペースを設置した設備です。これによりコーチ同士のコミュニケーションやコーチと社員のコミュニケーションを活発化し、新人コーチが当社ビジネスに馴染みやすい環境を整えて、コーチ数の増加に対応。本社移転時に本社設備と合わせて50百万円の投資を計画。



- 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

**パートナーコーチ数**  
**122名** (2022年7月末)

パートナーコーチ陣の充実目標の進捗をモニタリング (P21参照)

**1対1型コーチング対象者数**  
**748人\***

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 (P33参照)

**取引先企業当り売上高**  
**3.2百万円\***

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 (P14参照)

## 財務KPIs

**売上高成長率**  
**23%**  
(2017/9期~2021/9期CAGR)

**経常利益率**  
**23.1%\***

**ROE**  
**70%\***

\*2021/9期実績

事業上の主なリスク	影響度	確度/ 時期など	対応策など
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 外部委託先のリスクについて               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サービス品質                   <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul> </li> <li>✓ 外部委託先の確保                   <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul> </li> <li>✓ 委託先の情報管理体制                   <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務委託業務遂行のため、顧客の個人情報を必要とする場合が多い</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<p>小</p> <p>中</p> <p>大</p>	<p>中／長期的</p> <p>低／中期的</p> <p>低／長期的</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 特定人物への依存               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 代表取締役社長細川馨                   <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 設立以来の代表者。人材開発事業に関する経験と知識、経営方針や事業戦略の決定等、事業活動全般において極めて重要な役割</li> </ul> </li> <li>✓ 取締役副社長橋場剛、常務取締役山本佳孝                   <ul style="list-style-type: none"> <li>・ コーチとして知識とスキルを維持・開発・指導する中核的な役割</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<p>大</p>	<p>低／中期的</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 現在、取締役会等において情報の共有を図るとともに、後継人材の採用と育成、並びに知識とスキルのデータ化を推進しており、3名の特定人物に過度に依存しない組織体制の構築を推進中</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 特定サービスへの依存               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> </ul> </li> </ul>	<p>小</p>	<p>小／中期的</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>

※本頁に記載したリスクは重要と考えられるものの抜粋であり、その他のリスクを含むリスク情報の全体はIの部をご参照ください。

# Appendix





年	月	内容
2005	4	東京都千代田区麴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麴町二丁目に移転
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

決算年月		2017年9月	2018年9月	2019年9月	2020年9月	2021年9月	2022年9月 3Q
売上高	千円	438,963	567,572	650,596	687,669	1,001,290	<b>819,067</b>
経常利益	千円	11,096	51,936	48,097	27,333	230,936	<b>178,777</b>
当期純利益	千円	7,721	44,009	34,178	15,497	156,416	<b>118,710</b>
資本金	千円	78,400	78,400	78,400	78,400	78,400	<b>78,400</b>
発行済株式総数	株	968,000	968,000	968,000	968,000	968,000	<b>968,000</b>
純資産額	千円	63,627	107,636	141,815	147,632	300,176	<b>370,487</b>
総資産額	千円	255,820	270,658	320,058	461,416	730,274	<b>662,257</b>
1株当たり純資産額	円	65.7	111.2	146.5	152.5	310.1	<b>382.73</b>
1株当たり配当額	円	0.0	0.0	10.0	4.0	50.0	—
1株当たり当期純利益	円	7.98	45.46	35.31	16.01	161.59	<b>122.63</b>
自己資本比率	%	24.9	39.8	44.3	32.0	41.1	<b>55.9</b>
自己資本利益率	%	12.9	51.4	27.4	10.7	69.9	<b>35.4</b>
配当性向	%	0.0	0.0	28.3	25.0	30.9	—
営業キャッシュフロー	千円	—	—	0	46,966	295,803	—
投資キャッシュフロー	千円	—	—	0	▲ 36,858	▲ 11,433	—
財務キャッシュフロー	千円	—	—	0	95,837	▲ 49,098	—
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	—	0	228,789	464,061	—
従業員数	名	16	20	27	34	40	—

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

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2023年12月に開示いたします。

## ビジネスコーチ株式会社

〒102-0083  
東京都千代田区麹町二丁目2番地  
代表電話：03-3556-5271