

|| 企業調査レポート ||

ビジネスコーチ

9562 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年3月29日(金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|--|-----------|
| 要約 | 01 |
| 1. ビジネスコーチングの人材開発事業と DX 支援の SXi 事業を展開 | 01 |
| 2. 2024 年 9 月期第 1 四半期は新規連結とオーガニック成長で順調 | 01 |
| 3. 2024 年 9 月期は増収増益予想、堅調に推移 | 02 |
| 4. 市場環境は良好、グループシナジーで収益拡大を目指す | 02 |
| 5. 中長期成長ポテンシャルを評価、グループシナジーの進捗に注目 | 02 |
| 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 04 |
| 事業概要 | 05 |
| 1. 事業概要 | 05 |
| 2. 人材開発事業 | 06 |
| 3. SXi 事業 | 09 |
| 4. リスク要因と課題・対策 | 09 |
| 業績動向 | 10 |
| 1. 2024 年 9 月期第 1 四半期連結の業績概要 | 10 |
| 2. セグメント別の業績動向 | 11 |
| 3. 財務の状況 | 13 |
| 今後の見通し | 14 |
| 1. 2024 年 9 月期連結の業績見通し | 14 |
| 2. セグメント別の業績見通し | 15 |
| 成長戦略 | 15 |
| 1. グループシナジーで収益拡大を目指す | 15 |
| 2. 株主還元策 | 16 |
| 3. 弊社の見方 | 17 |

■ 要約

企業が抱える課題の「人的資本経営や事業構造改革」を実現するパートナー

ビジネスコーチ <9562> は、コーポレートスローガンに「あなたに、一人の、ビジネスコーチ」を掲げ、大企業の経営幹部向けを中心に、組織の生産性をより高めるためのビジネスコーチングを展開している。さらに、顧客企業のコスト効率化を軸とした DX 支援を展開する KD テクノロジーズ(株)(2023年10月に連結子会社化した(株)購買 Design が2024年4月1日付で商号変更)を子会社化し、企業が抱える課題の「人的資本経営や事業構造改革」を実現するパートナーとしての成長を目指している。

1. ビジネスコーチングの人材開発事業と DX 支援の SXi 事業を展開

セグメント区分は、同社が展開する人材開発事業、及び KD テクノロジーズが展開する SXi (サステナビリティ・トランスフォーメーション) 事業としている。人材育成や組織内コミュニケーション向上といった人的資本経営の実践を支援する同社の人材開発事業に留まらず、KD テクノロジーズの SXi (DX によるコスト削減・生産性向上・利益創出支援) 事業も加わり、企業が抱える課題を解決するソリューションを「人的資本投資・DX 投資」の両面から提供する体制となった。人材開発事業は独自の行動変容プログラムを提供するビジネスコーチングを展開し、特に大企業向けエグゼクティブコーチングの1対1型サービスを強みとし、独自のビジネスモデルと業界ポジションを確立している。SXi 事業はコスト削減コンサルティングサービスと IT サービスを展開している。特に間接材のコスト削減支援など、企業の購買活動を可視化・最適化・効率化する調達コスト削減コンサルティングを得意としている。

2. 2024年9月期第1四半期は新規連結とオーガニック成長で順調

2024年9月期第1四半期の連結業績は売上高が440百万円、営業利益が35百万円、経常利益が35百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が19百万円だった。2024年9月期第1四半期より連結決算に移行したため、参考値として前年同期の非連結業績と単純比較すると、売上高は32.7%増、営業利益は8.7%増、経常利益は31.7%増、親会社株主に帰属する四半期純利益は7.2%増となる。KD テクノロジーズを新規連結したことに加え、人材開発事業も1対1型サービスを中心に好調だった。人材開発事業の売上高(内部取引等調整前。以下同)は359百万円(1対1型サービスが131百万円、1対n型サービスが191百万円、その他が35百万円)だった。エグゼクティブコーチングを中心とする1対1型サービスが順調に拡大して平均売上単価が上昇し、利益率の改善も進展した。SXi 事業の売上高は83百万円(コスト削減コンサルティングサービスが37百万円、IT サービスが45百万円)だった。すべての事業においておおむね順調に推移した。

要約

3. 2024年9月期は増収増益予想、堅調に推移

2024年9月期の連結業績予想は、期初計画を据え置いて売上高が1,877百万円、営業利益が285百万円、経常利益が274百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が120百万円としている。人材開発事業が1対1型サービスを中心に好調に推移し、KDテクノロジーズの新規連結も寄与する見込みだ。半期別に見ると、上期は売上高が868百万円、営業利益が96百万円、経常利益が86百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が36百万円、下期は売上高が1,009百万円、営業利益が189百万円、経常利益が188百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が84百万円で、下期偏重の計画としている。第1四半期の利益進捗率はのれん償却・無形固定資産償却・子会社取得費用といった一過性要因の影響で低進捗率の形だが、全社売上高の進捗率は対上期で50.7%、対通期で23.4%とおおむね順調だった。足元の受注動向は良好であるが、提案金額の大型化に伴い、商談から受注までの期間の長期化が一部で見受けられるとのこと。今後については、強みとしているエグゼクティブコーチングを中心とする1対1型サービスが拡大基調で人材開発事業の利益率が上昇していること、SXi事業においてグループシナジーが期待されることなどを勘案すると、足元の進捗通り、堅調な推移が見込まれると弊社では考えている。

4. 市場環境は良好、グループシナジーで収益拡大を目指す

人材開発事業の市場環境としては、人的資本の強化策を求める企業の具体的なニーズとしてビジネスコーチングに対する期待が高まっている。同社は中期経営計画を公表していないが、良好な市場環境も追い風に、当面の目標として売上高25億円規模、営業利益率18%～20%の早期達成を目指す。人材開発事業では、強みとしているエグゼクティブコーチングのサービスレベルの向上、マーシャル・ゴールドスミス博士※との関係強化と世界標準のエグゼクティブコーチングの普及、アカウントマネジメントの強化による大型契約の獲得などを推進する。SXi事業では、コスト削減コンサルティングサービスで既存顧客へのフォローアップ強化やRPA業務拡大などによる顧客企業への支援拡大、ITサービスで大型案件の獲得やAIを活用した新たなソリューションの創出などを推進する。これらの施策による人材開発事業とSXi事業の各々のオーガニック成長に加えて、中長期的にはグループシナジーを高めることにより、企業が抱える課題の「人的資本経営や事業構造改革」を実現するパートナーとしての成長を目指す。

※ 米国インディアナ大学 MBA、UCLA 博士号。1976年から大学で教鞭をとるかたわら、専門とする「360度フィードバック」の手法を駆使してリーダーシップ能力開発プログラムに従事し、米国における「エグゼクティブコーチングの先導者」と呼ばれる。1993年にはウォールストリートジャーナル紙から「エグゼクティブ教育のトップ10人」に、2004年には全米経営者協会から「過去80年間、マネジメント分野で最も影響を与えた50人の偉大な思想家・リーダー」に選ばれた。

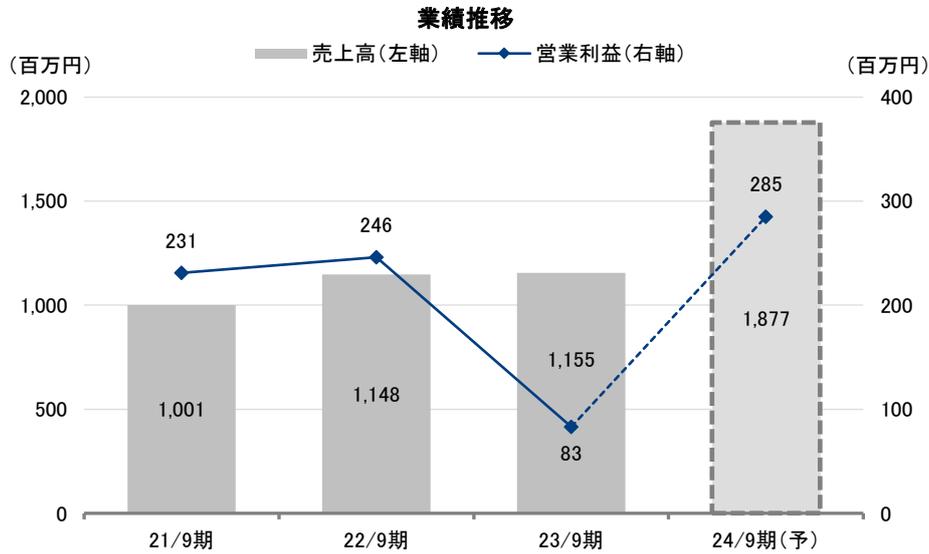
5. 中長期成長ポテンシャルを評価、グループシナジーの進捗に注目

同社は大企業向けエグゼクティブコーチングの分野に強みを持ち、国内の企業向け研修サービス市場の中で独自のビジネスモデルや業界ポジションを確立している。さらに、人的資本経営の強化という企業ニーズの高まりが追い風となることに加え、拡大基調のDX関連市場で同じく独自のポジションを確立しているKDテクノロジーズのSXi事業が加わったことにより、今後の収益が飛躍的に拡大する可能性が高まったことを勘案すると、同社の中長期成長ポテンシャルは大きいと弊社では考えている。そして、同社が早期達成を目指す売上高25億円規模、営業利益率18%～20%という目標は、早ければ2025年9月期にも達成する可能性があり、目標達成に向けたオーガニック成長とグループシナジーの進捗状況に弊社では注目していきたい。

要約

Key Points

- ・企業が抱える課題の「人的資本経営や事業構造改革」を実現するパートナー
- ・人材開発事業と SXi 事業を展開、大企業向けエグゼクティブコーチングの1対1型サービスに強み
- ・2024年9月期第1四半期は新規連結とオーガニック成長で順調
- ・2024年9月期は増収増益予想、堅調に推移
- ・市場環境は良好、グループシナジーで収益拡大を目指す
- ・中長期成長ポテンシャルを評価、グループシナジーの進捗に注目



注1：2022年10月に新規上場
注2：23/9期まで非連結、24/9期より連結決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業の「人的資本経営や事業構造改革」を実現するパートナー

1. 会社概要

同社は、コーポレートスローガンに「あなたに、一人の、ビジネスコーチ」を掲げ、大企業の経営幹部向けを中心に、組織の生産性をより高めるためのビジネスコーチングを展開している。さらに、顧客企業の購買分野を中心に DX 支援を展開する KD テクノロジーズを子会社化し、企業が抱える課題の「人的資本経営や事業構造改革」を実現するパートナーとしての成長を目指している。

会社概要

本社所在地は東京都港区西新橋で、グループは本社及び連結子会社のKDテクノロジーズで構成されている。2024年9月期第1四半期末時点の資産合計は1,306百万円、純資産額は804百万円、株主資本は652百万円、自己資本比率は50.0%、発行済株式数は1,104,900株（自己株式41株を含む）である。従業員数は2023年12月末時点で本社が49名、KDテクノロジーズが6名である。

2. 沿革

2005年4月に米国のビジネスコーチング手法を参考とするコーチングサービスを事業目的として同社を設立し、法人顧客向けに1対n型コーチングサービスの提供を開始した。その後、2006年7月に「ビジネスコーチスクール」を開講、2009年4月に法人顧客の経営幹部を対象とした「エグゼクティブコーチング」サービスの提供を開始、2015年1月に法人顧客向け「人事コンサルティング」の提供を開始、2016年11月に「クラウドコーチング」サービスの提供を開始、2020年8月に「ビジネスリーダー / パーソン・コーチング」サービスを開始するなど、サービスメニューを拡充している。2022年10月に東京証券取引所グロース市場に株式を上場し、2023年10月に購買Designを連結子会社化（出資比率50.2%、2024年4月1日付でKDテクノロジーズへ商号変更）した。

沿革

| 年月 | 項目 |
|----------|---|
| 2005年 4月 | コーチングサービスを事業目的としてビジネスコーチ（株）を東京都千代田区麹町三丁目に設立 法人顧客向けに1対n型コーチングサービスの提供を開始 |
| 2006年 7月 | 「ビジネスコーチスクール」を開講し、個人向けにビジネスコーチングスキルの教授を開始 |
| 2009年 4月 | 法人顧客の経営幹部を対象とした「エグゼクティブコーチング」サービスの提供を開始 |
| 2013年 5月 | 本社を東京都千代田区麹町二丁目に移転 |
| 2015年 1月 | 「人事コンサルティング」として法人顧客向けに人事制度コンサルティング及び評価者研修サービスの提供を開始 |
| 2016年11月 | 「クラウドコーチング」システムによるテキストベースのオンラインコーチングサービスの提供を開始 |
| 2017年 4月 | 日経ビジネススクール「ビジネスコーチ養成講座」を開講し、個人顧客向けにコーチング実践スキルの教授を開始 |
| 2019年11月 | 「マイクロラーニング」サービスの提供を開始 |
| 2020年 8月 | Web会議システムを活用した「オンラインコーチング」サービスの提供を開始 「ビジネスリーダー / パーソン・コーチング」サービスの提供を開始 |
| 2022年10月 | 東京証券取引所グロース市場に株式を上場 |
| 2023年 5月 | 本社を現在の東京都港区西新橋に移転 |
| 2023年10月 | （株）購買Designを子会社化（2024年4月にKDテクノロジーズ（株）へ商号変更） |

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

人材開発事業と SXi 事業

1. 事業概要

セグメント区分は、同社が展開する人材開発事業及び KD テクノロジーズが展開する SXi (サステナビリティ・トランスフォーメーション) 事業としている。人材育成や組織内コミュニケーション向上といった人的資本経営の実践を支援する同社の人材開発事業に留まらず、M&A により KD テクノロジーズの SXi (DX によるコスト削減・生産性向上・利益創出支援) 事業も加わり、企業が抱える課題を解決するソリューションを「人的資本投資・DX 投資」の両面から提供する体制となった。

セグメント別売上高・営業利益の推移 (2023 年 9 月期までは人材開発事業の単一セグメント、2024 年 9 月期より KD テクノロジーズを新規連結) は以下のとおりである。連結決算初年度となる 2024 年 9 月期第 1 四半期の売上高 (内部取引等調整前) は人材開発事業が 359 百万円、SXi 事業が 83 百万円だった。人材開発事業では 1 対 1 型サービスが特に増加基調にある。

セグメント別売上高・営業利益の推移

(単位: 百万円)

| | 21/9 期 | 22/9 期 | 23/9 期 | 24/9 期 1Q |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|------------|
| 売上高 | | | | |
| 人材開発事業 | 1,001 | 1,148 | 1,155 | 359 |
| (1 対 1 型サービス) | 232 | 286 | 396 | 131 |
| (1 対 n 型サービス) | 672 | 740 | 639 | 191 |
| (その他サービス) | 96 | 121 | 120 | 35 |
| SXi 事業 | - | - | - | 83 |
| (コスト削減コンサルティングサービス) | - | - | - | 37 |
| (IT サービス) | - | - | - | 45 |
| 調整額 | - | - | - | -2 |
| 合計 | 1,001 | 1,148 | 1,155 | 440 |
| 営業利益 | | | | |
| 人材開発事業 | 231 | 246 | 83 | 77 |
| SXi 事業 | - | - | - | -15 |
| 調整額 | - | - | - | -26 |
| 合計 | 231 | 246 | 83 | 35 |

注: 23/9 期まで人材開発事業の単一セグメント
出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

人材開発事業はビジネスコーチングが主力

2. 人材開発事業

人材開発事業はビジネスコーチングを活用し、顧客企業の人材・組織開発支援を展開している。その他サービスとして企業向け人事コンサルティング、個人向け有料セミナー、コーチ資格取得プログラム販売、個人及び組織向けアセスメントツールの販売なども展開している。

ビジネスコーチングというのは、スキル向上を目的とした一般的な社員教育・研修とは異なり、クライアント（エグゼクティブ、ビジネスリーダー、ビジネスパーソンなど）一人ひとりの行動変容を促し、それを習慣化・定着させることにより、リーダーシップの強化やビジネス目標の達成につなげることを支援するサービスである。「フェーズ1」としてクライアントが自分の行動変容を実現する必要があることに気づく、「フェーズ2」として目標に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」として行動変容を継続・定着させて成果につなげる、というフォローアップを重視したプロセス体系を整備してコーチが意図的に実現させる。いわゆる「伴走支援」と呼ばれるサービスである。こうしたビジネスコーチングにより、個人々の成長や組織の成長が促され、さらに周囲への肯定的な影響力が発揮され、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。

ビジネスコーチングとは



出所：決算説明資料より掲載

ビジネスコーチングの形態としては、1人のコーチが1人のクライアントに対してコーチングを実施する1対1型サービスが基本的なサービス形態である。コーチがクライアントの中にある意思、アイデア、能力、魅力等に気付かせ、引き出すことで、クライアントが必要とする行動変容が習慣化・定着して成果を実現するまで支援することを目的としている。また、1人のコーチがクライアントのグループに対してコーチングを実施するサービス形態の1対n型サービスは、コーチがグループ共通の課題に対して質問等のコーチングプロセスを実施し、クライアントは自分自身の考えだけでなく、他者の考えも聞くことで、より多様な気付きを引き出すコーチング形態である。

事業概要

同社のサービスの特徴・強みとしては、エグゼクティブコーチングの第一人者として世界的に知られるマーシャル・ゴールドスミス博士にビジネスコーチングの教えを受け、さらに同社のビジネスコーチングの実践経験から獲得した知見を体系化し、独自の行動変容プログラムを提供していることが挙げられる。2023年10月にはマーシャル・ゴールドスミス博士を招聘して特別セミナーを開講した。

なお同社のサービス別売上高構成比は、2023年9月期が1対1型サービス34.4%、1対n型サービス55.3%、その他10.4%で、2024年9月期第1四半期が1対1型サービス36.6%、1対n型サービス53.5%、その他9.9%となっている。同社は特に大企業向けエグゼクティブコーチングの1対1型サービスを強みとしている。

1対1型・1対n型サービス



出所：決算説明資料より掲載

人材開発事業の主要 KPI の状況、及び取引実績のある主要企業は以下のとおりである。2023年9月期のパートナーコーチ陣の人数(期末)は170名、1対1型コーチング対象者数(年間)は1,254名、取引先企業数(年間)は329社、取引先企業1社当たり売上高(年平均)は3.4百万円となっている。各業種を代表する多様な企業と幅広い取引実績があり、1年間の取引社数は300社を超える水準となっている。取引先企業1社当たり売上高は大企業向けエグゼクティブコーチングの1対1型サービスの伸長に伴って増加基調となっている。なおコーチ陣については、大企業や外資系企業での経営・マネジメント経験が豊富な外部のプロフェッショナル人材がパートナーコーチ(外部委託先)として登録されている。

事業概要

人材開発事業の主要 KPI

(単位：百万円)

| | 21/9 期 | 22/9 期 | 23/9 期 |
|------------------|--------|---------|---------|
| パートナーコーチ陣の人数 | 96 名 | 132 名 | 170 名 |
| 1 対 1 型コーチング対象者数 | 748 名 | 1,110 名 | 1,254 名 |
| 取引先企業数 | 302 社 | 346 社 | 329 社 |
| 取引先企業 1 社当たり売上高 | 3.2 | 3.2 | 3.4 |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

人材開発事業の取引実績



出所：決算説明資料より掲載

また同社資料によると、約 5,000 億円とされる国内の企業向け研修サービス市場の中でも、同社の業界内でのポジションとしては、同社は BtoB で 1 対 1 型及び 1 対 n 型の両方を提供しており、大企業向け及び行動変容コーチングの領域に位置している。

業界ポジショニング



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

SXi 事業はコスト削減コンサルティングサービスと IT サービスを展開

3. SXi 事業

SXi 事業は、コスト削減コンサルティングサービスと IT サービスを展開している。顧客企業のサステナビリティトランスフォーメーションに貢献するビジネスである。2024年9月期第1四半期のサービス別売上高構成比は、コスト削減コンサルティングサービスが45.7%、IT サービスが54.3%であった。

特に間接材のコスト削減支援など、企業の購買活動を可視化・最適化・効率化する調達コスト削減コンサルティングを得意としており、大手食品スーパーや大手金融サービス企業など幅広い業種において多くの実績がある。この他に IT サービスとして、IT インフラコンサルティングなど DX 実装支援も展開していること、大手インフラ関連サービス企業が運営する施設管理システムの開発受託が安定収益源となっていることなども特徴としている。

なおコスト削減コンサルティングサービスの収益構造としては、現在は成功報酬型モデル（1契約当たりの成功報酬額はコスト削減額の50%）が主力だが、今後は収益拡大に向けて人材を強化するとともに、成功報酬型モデルと固定報酬型モデルのハイブリッド型への転換を目指す方針だ。

コスト削減コンサルティングサービスにおける実績と収益構造



出所：決算説明資料より掲載

独自のビジネスモデルや業界ポジションで競合優位性を確立

4. リスク要因と課題・対策

リスク要因として、人材開発事業では景気変動等による人的資本投資への影響、市場競合、技術革新への対応遅れやサービス品質の劣化、外部委託のパートナーコーチの確保、個人情報管理等のコンプライアンスリスクなど、SXi 事業では景気変動等による DX 投資への影響、市場競合、不採算案件の発生、技術革新への対応遅れやサービス品質の劣化などが挙げられる。なお収益に関する季節要因としては、人材開発事業は同社の第3四半期（4月～6月）の構成比が高い傾向がある。

事業概要

このうち企業の人的資本投資やDX投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても、中長期的には高水準に推移することが予想され、同社にとって事業環境悪化への懸念は小さいと弊社では考えている。また人材開発事業の市場競争については、現在はビジネスコーチングの分野において大企業向けサービスを提供できる企業が限定されており、特に大企業向けエグゼクティブコーチングの分野に強みを持つ独自のビジネスモデルと業界ポジションにより、同社の競争優位性は揺るがないだろうと弊社では考えている。SXi事業では、KDテクノロジーズが規模は小粒ながらも、購買部門の調達コスト削減コンサルティングや大手インフラ関連企業が運営する施設管理システムの開発受託など、大企業が参入しにくい分野で独自のポジションを確立していることを勘案すると、市場競争は特に懸念材料とはならないだろうと弊社では考えている。

業績動向

2024年9月期1Qは新規連結とオーガニック成長で順調

1. 2024年9月期第1四半期連結の業績概要

2024年9月期第1四半期の連結業績は売上高が440百万円、営業利益が35百万円、経常利益が35百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が19百万円だった。2024年9月期第1四半期より連結決算に移行したため、参考値として前年同期の非連結業績と単純比較すると、売上高は32.7%増、営業利益は8.7%増、経常利益は31.7%増、親会社株主に帰属する四半期純利益は7.2%増となる。KDテクノロジーズを新規連結したことに加え、人材開発事業も1対1型サービスを中心に好調だった。営業利益2.8百万円増(前年同期の非連結業績との比較。以下同)の増減分析は、人材開発事業における売上総利益で41.3百万円増(内訳は販売量増加で18.0百万円増、利益率改善で23.3百万円増)、販管費における人件費で13.7百万円減、広告宣伝費(マーシャル・ゴールドスミス博士を招聘したイベント開催)で6.5百万円減、グループ管理費振替で23.9百万円増、SXi事業におけるKDテクノロジーズ単体の営業利益で8.9百万円増、のれん償却・無形固定資産(KDテクノロジーズの顧客関連資産)償却・子会社取得費用で24.9百万円減、連結調整で26.1百万円減だった。

2024年9月期第1四半期連結業績

(単位:百万円)

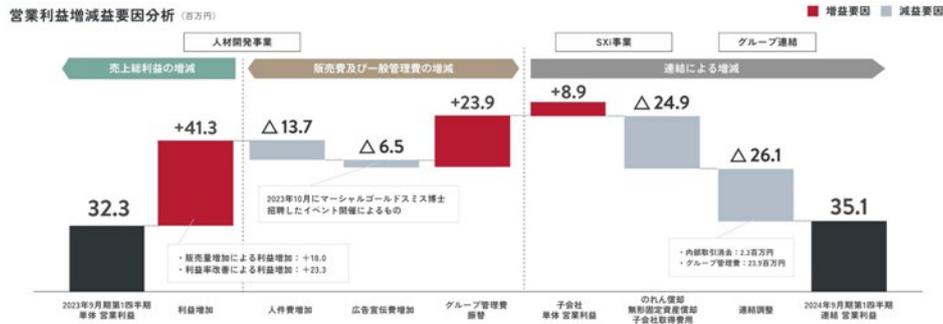
| | 23/9期1Q(非連結) | | 24/9期1Q(連結) | | 前年同期比 | |
|----------------------|--------------|--------|-------------|--------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 331 | 100.0% | 440 | 100.0% | 108 | 32.7% |
| 売上総利益 | 208 | 62.9% | 280 | 63.7% | 71 | 34.3% |
| 販管費 | 176 | 53.1% | 245 | 55.7% | 68 | 39.1% |
| 営業利益 | 32 | 9.8% | 35 | 8.0% | 2 | 8.7% |
| 経常利益 | 26 | 8.0% | 35 | 8.0% | 8 | 31.7% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 18 | 5.5% | 19 | 4.4% | 1 | 7.2% |

注: 24/9期1Qより連結決算へ移行

出所: 決算短信よりフィスコ作成

業績動向

営業利益増減要因分析



出所：決算説明資料より掲載

人材開発事業、SX*i* 事業とも順調

2. セグメント別の業績動向

セグメント別の状況(内部取引、全社費用等調整前)は以下のとおりである。人材開発事業は売上高が359百万円、営業利益が77百万円だった。売上高の内訳は1対1型サービスが131百万円、1対*n*型サービスが191百万円、その他が35百万円だった。特に1対1型サービスが前年同期比32百万円増収と大幅伸長した。上場企業を中心とする人的資本投資が本格化していることに加え、組織変更によりエグゼクティブコーチ本部を新設してサービスレベル向上や収益性向上への取り組みを強化したことも寄与した。主要 KPI (前年同期比) としては、パートナーコーチ陣の数は44名増加して176名、1対1型コーチング対象者数は24名増加して286名、取引先企業数は16社減少して209社(取引先企業数全体は減少したが、エグゼクティブコーチング利用企業数は7社増加して47社)、取引先企業1社当たり売上高は0.2百万円増加して1.6百万円となった。エグゼクティブコーチングを中心とする1対1型サービスが順調に拡大して平均売上単価が上昇し、利益率の改善も進展した。SX*i* 事業は売上高が83百万円、営業利益が15百万円の損失だった。売上高の内訳はコスト削減コンサルティングサービスが37百万円、ITサービスが45百万円だった。すべての事業においておおむね順調に推移した。

業績動向

2024年9月期第1四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

| | 23/9 期 1Q (非連結) | 24/9 期 1Q (連結) | 前年同期比 |
|-----------------|--------------------|-------------------|------------|
| 売上高 | | | |
| 人材開発事業 | 331 | 359 | 27 |
| (1対1型サービス) | 99 | 131 | 32 |
| (1対n型サービス) | 198 | 191 | -7 |
| (その他サービス) | 34 | 35 | 1 |
| SXi 事業 | - | 83 | 83 |
| (コスト削減コンサルティング) | - | 37 | - |
| (IT サービス) | - | 45 | - |
| 調整額 | - | -2 | - |
| 合計 | 331 | 440 | 108 |
| 営業利益 | | | |
| 人材開発事業 | - | 77 | - |
| SXi 事業 | - | -15 | - |
| 調整額 | - | -26 | - |
| 合計 | 32 | 35 | 2 |

注：24/9 期 1Q より連結決算へ移行

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

人材開発事業の主要 KPI

(単位：百万円)

| | 23/9 期 1Q (非連結) | 24/9 期 1Q (連結) | 前年同期比 |
|-----------------|--------------------|-------------------|-------|
| パートナーコーチ陣の人数 | 132 名 | 176 名 | 44 名 |
| 1対1型コーチング対象者数 | 262 名 | 286 名 | 24 名 |
| 取引先企業数 | 225 社 | 209 社 | -16 社 |
| 取引先企業 1 社当たり売上高 | 1.4 | 1.6 | 0.2 |

注：24/9 期 1Q より連結決算へ移行

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性維持

3. 財務の状況

財務面では、2024年9月期第1四半期末の資産合計は2023年9月期末（非連結）との比較で374百万円増加して1,306百万円となった。主に現金及び預金が128百万円減少した一方で、売掛金及び契約資産が53百万円増加、のれんが93百万円増加、顧客関連資産が277百万円増加した。負債合計は259百万円増加して502百万円となった。主に役員退職慰労金が83百万円増加、繰延税金負債が110百万円増加した。なお有利子負債残高（長短借入金と社債の合計）は90百万円となっている。純資産合計は116百万円増加して804百万円となった。主に非支配株主持分が151百万円増加した。この結果、自己資本比率は23.9ポイント低下して50.0%となった。M&Aによって自己資本比率が低下する形となったが特に懸念される水準ではなく、キャッシュ・フローの状況にも特段の懸念材料が見当たらないことを勘案すると、財務の健全性が維持されていると弊社では考えている。

財務諸表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

| 項目 | 21/9期 | 22/9期 | 23/9期 | 24/9期1Q | 増減 |
|-----------|-------|-------|-------|---------|--------|
| 資産合計 | 730 | 750 | 932 | 1,306 | 374 |
| （流動資産） | 667 | 645 | 791 | 695 | -96 |
| （固定資産） | 60 | 103 | 139 | 610 | 470 |
| 負債合計 | 430 | 326 | 243 | 502 | 259 |
| （流動負債） | 320 | 263 | 207 | 271 | 63 |
| （固定負債） | 109 | 62 | 35 | 231 | 195 |
| 純資産合計 | 300 | 424 | 688 | 804 | 116 |
| （株主資本） | 300 | 424 | 688 | 652 | -35 |
| 自己資本比率（%） | 41.1% | 56.5% | 73.9% | 50.0% | -23.9% |

| 項目 | 21/9期 | 22/9期 | 23/9期 | 24/9期1Q |
|------------------|-------|-------|-------|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 295 | 51 | 48 | 284 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -11 | -66 | -74 | -42 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -49 | -94 | 192 | -132 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 464 | 353 | 521 | 1,246 |

注：2022年10月に新規上場、23/9期まで非連結
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年9月期は増収増益予想、堅調に推移

1. 2024年9月期連結の業績見通し

2024年9月期の連結業績予想は、期初計画を据え置いて売上高が1,877百万円、営業利益が285百万円、経常利益が274百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が120百万円としている。参考値として2023年9月期の非連結業績と単純比較すると売上高は62.4%増、営業利益は243.0%増、経常利益は259.9%増、親会社株主に帰属する当期純利益は124.7%増となる。人材開発事業が1対1型サービスを中心に好調に推移し、KDテクノロジーの新規連結も寄与する見込みだ。

半期別に見ると、上期は売上高が868百万円、営業利益が96百万円、経常利益が86百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が36百万円、下期は売上高が1,009百万円、営業利益が189百万円、経常利益が188百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が84百万円で、下期偏重の計画としている。人材開発事業は第3四半期(4月～6月)の構成比が高い傾向があることに加え、下期はグループシナジー効果が寄与する見込みだ。

第1四半期の利益進捗率はのれん償却・無形固定資産償却・子会社取得費用といった一過性要因の影響で低進捗率の形だが、全社売上高の進捗率は対上期で50.7%、対通期で23.4%とおおむね順調だった。足元の受注動向は良好であるが、提案金額の大型化に伴い、商談から受注までの期間の長期化が一部で見受けられるとのこと。今後については、強みとしているエグゼクティブコーチングを中心とする1対1型サービスが拡大基調で人材開発事業の利益率が上昇していること、SXi事業においてグループシナジーが期待されることなどを勘案すると、足元の進捗通り、堅調な推移が見込まれると弊社では考えている。

2024年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 23/9期実績(非連結) | | 24/9期(連結) | | | | | 1Q進捗率 | | |
|---------------------|--------------|--------|-----------|--------|--------|------|-------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 増減率 | 上期予想 | 下期予想 | 1Q実績 | 対通期 | 対上期 |
| 売上高 | 1,155 | 100.0% | 1,877 | 100.0% | 62.4% | 868 | 1,009 | 440 | 23.4% | 50.7% |
| 売上総利益 | 772 | 66.8% | - | - | - | - | - | 280 | - | - |
| 販管費 | 689 | 59.7% | - | - | - | - | - | 245 | - | - |
| 営業利益 | 83 | 7.2% | 285 | 15.2% | 243.0% | 96 | 189 | 35 | 12.3% | 36.5% |
| 経常利益 | 76 | 6.6% | 274 | 14.6% | 259.9% | 86 | 188 | 35 | 12.8% | 40.7% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 53 | 4.6% | 120 | 6.4% | 124.7% | 36 | 84 | 19 | 16.1% | 53.1% |
| セグメント別売上高 | | | | | | | | | | |
| 人材開発事業 | 1,155 | 100.0% | 1,450 | 77.3% | 25.4% | - | - | 359 | 24.8% | - |
| SXi事業 | - | - | 426 | 22.7% | - | - | - | 83 | 19.5% | - |
| (コスト削減コンサルティングサービス) | - | - | 231 | 12.3% | - | - | - | 37 | 16.0% | - |
| (ITサービス) | - | - | 195 | 10.4% | - | - | - | 45 | 23.1% | - |

注：2022年10月に新規上場、23/9期まで非連結
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2. セグメント別の業績見通し

セグメント別売上高の計画は人材開発事業が1,450百万円、SXi事業が426百万円としている。人材開発事業の主要KPIの計画（前期比）としては、パートナーコーチ陣の数は35名増加の205名、1対1型コーチング対象者数は246名増の1,500名、取引先企業数は51社増の380社としている。なお人材開発事業では、営業人員の確保が遅れた影響や、成約までの期間が長期化している影響などで、第1四半期の受注高が前年同期比16.8%減少（期末受注残高は前年同期比27.3%増加）したが、第2四半期に入って営業人員の採用が進展しており、通期ベースでは要因の解消が見込まれるとしている。SXi事業では、既存顧客のグループ企業への営業展開、同社からの優良顧客の紹介、人材の育成・増強などにより売上・利益の拡大を図る方針だ。

■ 成長戦略

市場環境は良好、グループシナジーで収益拡大を目指す

1. グループシナジーで収益拡大を目指す

人材開発事業の市場環境としては、テレワーク環境となって組織内コミュニケーションの課題（日常的な会話機会の減少による情報不足、人間関係希薄化など）が具現化し、その解決策としてコーチングの理論と技術を活用した1on1ミーティングが注目されている。2020年9月に経済産業省が発表した「持続的な企業価値の向上と人的資本に関する研究会報告書～人材版伊藤レポート～」から始まった人的資本に対する関心が、2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードにおいて人的資本の情報開示が求められたことでさらに高まった。また、改正「企業内容等の開示に関する内閣府令」により、2023年3月期以降の有価証券報告書から、人的資本や多様性に関する開示が求められるようになり、人的資本の強化策を求める企業の具体的なニーズとして、ビジネスコーチングに対する期待が高まっている。

同社は中期経営計画を公表していないが、良好な市場環境も追い風に、当面の目標として売上高25億円規模、営業利益率18%～20%の早期達成を目指す。人材開発事業では、強みとしているエグゼクティブコーチングのサービスレベルの向上、マーシャル・ゴールドスミス博士との関係強化と世界標準のエグゼクティブコーチングの普及、アカウントマネジメントの強化による大型契約の獲得などを推進する。SXi事業は、コスト削減コンサルティングサービスで既存顧客へのフォローアップ強化やRPA業務拡大などによる顧客企業への支援拡大、ITサービスで大型案件の獲得やAIを活用した新たなソリューションの創出などを推進する。

これらの施策による人材開発事業とSXi事業の各々のオーガニック成長に加えて、中長期的には人材開発事業からSXi事業への顧客紹介、SXi事業のDXソリューションの人材開発事業への活用など、グループシナジーを高めることにより、企業が抱える課題の「人的資本経営や事業構造改革」を実現するパートナーとしての成長を目指す。なおサステナビリティ経営に関しては、現時点では具体的な目標や取り組みを設定していないが、企業が抱える課題の「人的資本経営や事業構造改革」を実現するパートナーとして、事業を通じて社会の持続的な発展に貢献するとしている。

成長戦略

事業構造改革を実現するパートナーへ

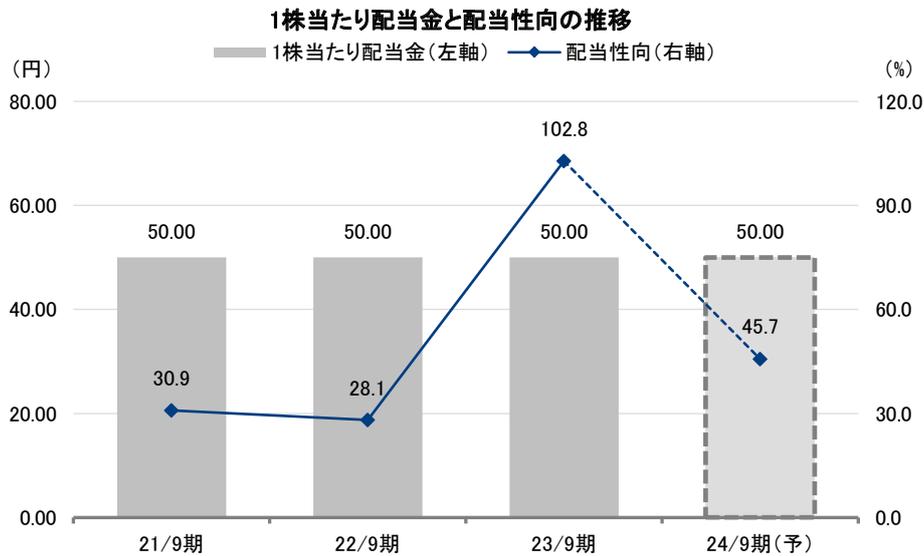


出所：決算説明資料より掲載

株主還元は安定的かつ継続的な配当を実施

2. 株主還元策

株主還元については、株主への利益還元を安定的かつ継続的に行うことを基本方針として、2019年9月期より配当を実施している。そして2024年9月期の配当予想は2023年9月期と同額の50.00円（期末一括）としている。予想配当性向は45.7%となる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

中長期成長ポテンシャルを評価、グループシナジーの進捗に注目

3. 弊社の見方

同社は大企業向けエグゼクティブコーチングの分野に強みを持ち、国内の企業向け研修サービス市場の中で独自のビジネスモデルや業界ポジションを確立している。さらに、人的資本経営の強化という企業ニーズの高まりが追い風となることに加え、拡大基調のDX関連市場で同じく独自のポジションを確立しているKDテクノロジーズのSXi事業が加わったことにより、今後の収益が飛躍的に拡大する可能性が高まったことを勘案すると、同社の中長期成長ポテンシャルは大きいと弊社では考えている。そして、同社が早期達成を目指す売上高25億円規模、営業利益率18%~20%という目標は、早ければ2025年9月期にも達成する可能性があり、目標達成に向けたオーガニック成長とグループシナジーの進捗状況に弊社では注目していきたい。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp