ビジネスコーチ株式会社
東証グロース：9562

2026年9月期
決算説明資料

2026年11月6日

© Business Coach Inc. All rights reserved.

目次

1. 四半期トピックス
2. 2026年9月期通期決算
3. 2027年9月期業績予想
4. 中期利益計画
5. 経営戦略
6. Appendix

© Business Coach Inc. All rights reserved.

四半期トピックス

© Business Coach Inc. All rights reserved.

第4四半期修正計画に対する振り返り

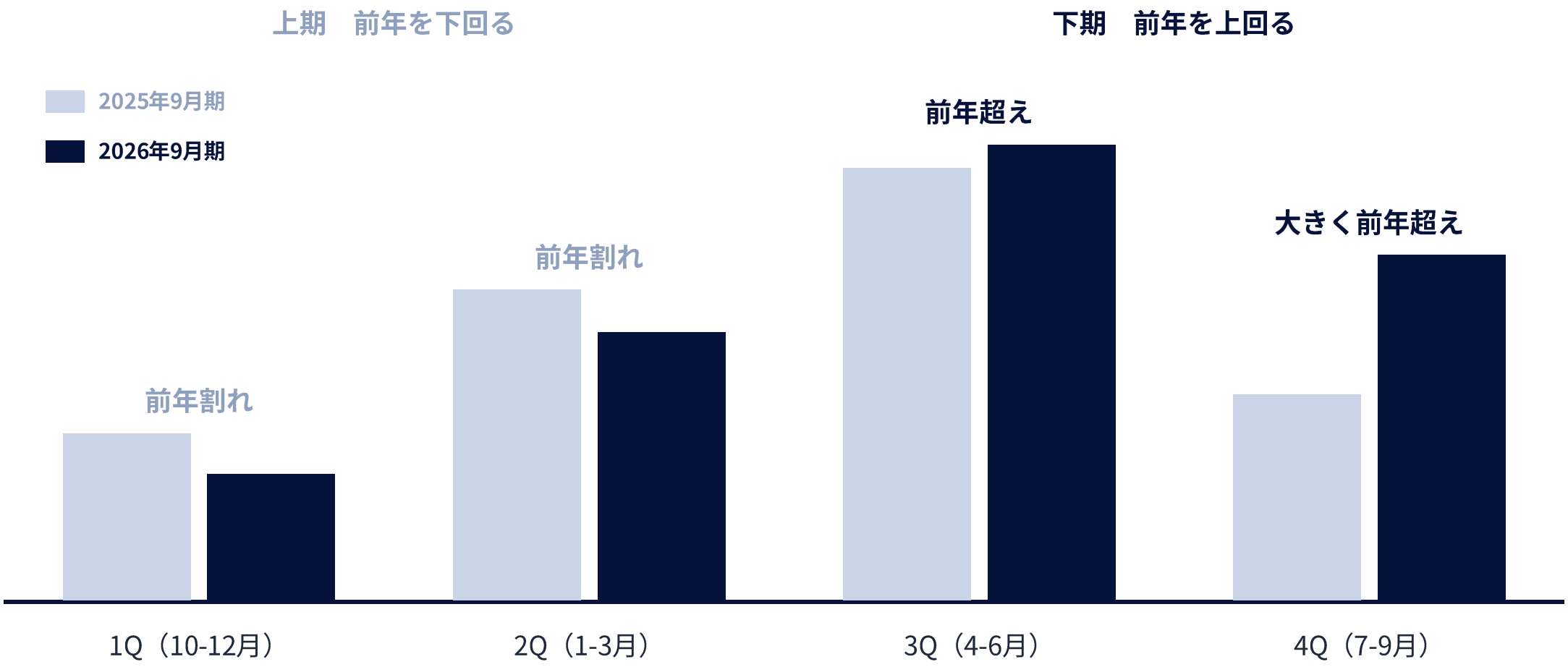
2026年9月期 4Q業績予想 （単位：百万円）	2026年9月期 4Q修正計画	2026年9月期 4Q実績	計画比	（参考） 2026年9月期 3Q累計実績
売上高	550	551	+1	1,049
営業利益	140	135	△4	△114
経常利益	140	136	△3	△113
親会社株主に 帰属する当期純利益	90	86	△3	△80

2026年5月15日に公表しました修正計画に対して、第4四半期の売上高は計画通りに着地し、各段階利益においては計画をわずかに下回りましたが、第3四半期までに受注した案件の売上計上が順調に進み、人材開発事業として四半期では過去最高の売上高・営業利益を確保し、第3四半期までの営業損失を補いました。

© Business Coach Inc. All rights reserved.

第4四半期の黒字化を支えた受注動向

上期から進めてきた大型案件の仕込みが実を結び、**第3四半期から受注が前年を上回る水準へ**
第4四半期は強い流れを継続し、大型案件に加え、新規案件の獲得も進んで受注が大きく伸長



© Business Coach Inc. All rights reserved.

通期業績予想の修正内容

2026年9月期 通期業績予想 （単位：百万円）	2026年 5月15日公表	2026年 10月29日公表	増減額	増減率	（参考） 2026年9月期 期初計画
売上高	1,600	1,600	0	0%	2,100
営業利益	20	21	+1	+5.0%	300
経常利益	20	23	+3	+15.0%	300
親会社株主に 帰属する当期純利益	5	6	+1	+30.0%	200

2026年5月15日に公表しました修正計画に対して、第4四半期が想定通り推移したことで第3四半期までの累計赤字を解消し、売上高は計画通り、営業利益・経常利益は計画を上回って着地したほか、親会社株主に帰属する当期純利益も一部の子会社が想定を上回り前回予想を30.0%上回る6百万円での着地となりました。

© Business Coach Inc. All rights reserved.

日経エグゼクティブコーチ資格取得プログラムの進捗状況

エグゼクティブコーチを輩出する「日経エグゼクティブコーチ資格取得プログラム」は第1期が全日程を修了
受講者満足度4.82点（5点満点）という極めて高い評価を獲得し、2027年1月開講の第2期も受講者募集を開始

40名

満足度 4.82 5点満点

第1期は定員満席で開講

受講者の主な属性

- 大企業のCxO
- 次世代リーダー
- 組織変革をリードする役員
- 独立を目指すプロフェッショナル

＜第2期プログラム概要＞

開講期間	2027年1月16日（土）～ 3月13日（土） 全7回
実施形式	ライブ配信（Zoom） ＋ 会場開催のハイブリッド形式
資格取得試験	＜筆記＞2027年5月　＜実技＞2027年6月
受講料金	1,100,000円（税込）／早割 990,000円（税込）
修了後の支援	試験合格者には認定資格を付与し、当社との案件紹介契約締結の機会を提供

第1期で得た最終回4.95点という高い評価と全体を通じた受講者の声を踏まえ、第2期のプログラムを一層拡充
第2期は「経営経験者のための新しい資格」と位置づけを明確化することでエグゼクティブコーチの輩出を加速

BUSINESS COACH®
© Business Coach Inc. All rights reserved.

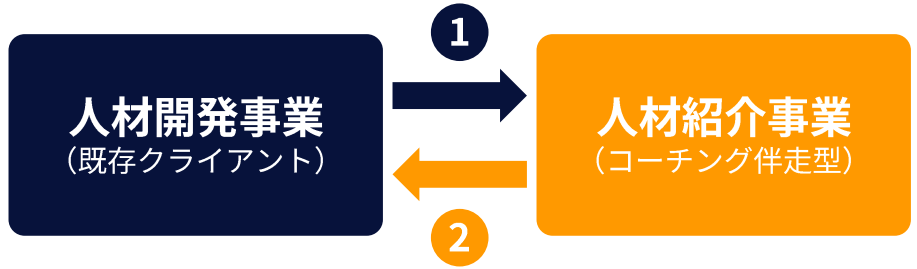
「コーチング伴走型」人材紹介事業の進捗

人材定着に課題のある企業への「コーチング伴走型」人材紹介は**当初想定を上回る引き合いによりパイプラインが増加傾向**
既存事業とのシナジーにより成長が加速し、**予定通り第3四半期より収益貢献し、第4四半期は四半期ベースで黒字化を実現**

従来型人材紹介とは一線を画す当社の「コーチング伴走型」人材紹介の競合優位性

比較項目	従来の人材紹介事業	「コーチング伴走型」 人材紹介事業
支援のゴール	採用決定・入社（点）	入社後の活躍・成果創出（線）
離職リスク への対応	保証期間の 返金対応のみ	コーチングによる 能動的な離職防止
活躍の再現性	本人の資質、 現場の相性次第	データとコーチングに よる仕組み化
経営への インパクト	不確実性の高い 「挑戦的コスト」	成功確率を高めた 「確実な人的投資」

双方向クロスセルによる顧客単価向上



1 既存クライアントから人材紹介事業へトスアップ

2 人材紹介のクライアントから人材開発案件を受注

事業開始直後から、双方向でのクロスセルを実現
さらなる連携強化を図り、顧客単価向上を目指す

© Business Coach Inc. All rights reserved.

第5回新株予約権の取得および消却

2025年11月28日に発行した第5回新株予約権は、業績条件が未達となったため、すべてを無償で取得のうえ消却
第5回新株予約権は行使できなかったものの、**日本経済新聞社との資本業務提携に基づくパートナーシップは維持**

取得及び消却の概要

1

取得・消却の対象

第5回新株予約権2,840個（852,000株）。行使済はゼロで、取得日時点で残存するすべてが対象。資金調達は行われないが、潜在株式に起因する1株当たり株式価値の希薄化リスクは消滅

2

取得価額と日程

・取得価額：0円（無償取得）
・取得日：2026年11月6日
・消却日：2026年11月6日
・消却後の残存：0個

3

割当先との関係

共同事業「日経エグゼクティブコーチ資格取得プログラム」は満席で開講し、高い評価を得て修了。日本経済新聞社との資本業務提携に基づくパートナーシップは維持

※業績条件とは、発行要項の取得条項に定める2026年9月期の連結売上高22億円以上をいいます
※詳細は、本日公表の「第5回新株予約権の取得及び消却に関するお知らせ」をご参照ください

© Business Coach Inc. All rights reserved.

ストック・オプションの発行｜第6回・第7回新株予約権

当社経営陣と社員が株主と同じ目線で企業価値向上にコミットする体制を構築することを目的に新株予約権を発行
第6回（税制適格ストック・オプション）を従業員60名に、第7回（有償ストック・オプション）を取締役3名に付与

項目	第6回（税制適格ストック・オプション）	第7回（有償ストック・オプション）
対象者	当社従業員　60名	当社取締役　3名
発行数	848個／84,800株（約2.0%）	2,334個／233,400株（約5.5%）
払込金額	無償	1個あたり100円（公正価格）
行使価額	483円（11月5日の終値）	508円（11月5日の終値483円 × 105%）
行使期間	2028年11月7日 ～ 2036年11月6日	2026年11月27日 ～ 2036年11月26日
行使条件	割当日から行使時まで在籍	在籍条件なし（退任後も義務は継続）
行使義務	なし	**終値の21取引日平均が一度でも行使価額の50%を下回った場合、残存するすべてを行使する義務**

※すべて行使された場合の希薄化率は、発行済株式総数（自己株式を除く）4,244,277株に対し、約7.5%となります
※詳細は、本日公表の「第6回新株予約権（税制適格ストック・オプション）の発行に関するお知らせ、第7回新株予約権（有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ」をご参照ください

© Business Coach Inc. All rights reserved.

第7回新株予約権（有償ストック・オプション）のスキーム

第7回新株予約権には**株価下落時の行使義務を付与**し、取締役が株価変動リスクを既存株主のみなさまと共有する設計
株価の上昇局面だけでなく、下落局面でも責任を負い、事業拡大と企業価値の増大を目指すインセンティブとして導入

このスキームの狙い

1

株価下落に対する責任を負う

- 終値の21取引日平均が一度でも**行使価額の50%を下回った場合に行使義務**が発生
- 残存するすべてを満期日までに強制行使する義務により、株価下落リスクを既存株主と共有

2

在籍条件を付していない

- 行使義務が発動した場合、**付与対象者が退任していても義務を免れない設計**
- 退任の有無にかかわらず、
  中長期にわたる企業価値と株価水準向上への強いコミットメントを創出

3

報酬ではなく、個別の投資判断

- 公正価格での有償発行であり、報酬ではなく、自己資金・個別判断に基づき引受
- **行使価額は決議日前営業日終値の105%**
  株価が上昇しなければ利益が生じない規律ある構造

© Business Coach Inc. All rights reserved.

2026年9月期通期決算

© Business Coach Inc. All rights reserved.

連結業績サマリ

売上高	1,600百万円	（前年同期比79.9%）
売上総利益	1,097百万円	（前年同期比87.9%）
EBITDA※	47百万円	（前年同期比20.0%）
営業利益	21百万円	（前年同期比12.9%）
経常利益	23百万円	（前年同期比13.3%）
親会社株主に帰属する当期純利益	6百万円	（前年同期比5.3%）

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
※2026年9月期よりDX事業を分離しております

BUSINESS COACH®

© Business Coach Inc. All rights reserved.

2026年9月期通期ハイライト

連結業績ハイライト

- **小規模案件から、日本経済新聞社との提携を活かした大規模かつ長期間のコンサルティング型案件へと構造転換を図り、飛躍に向けた「質の転換期」と位置づけ、事業モデルの刷新を推進**
- 期初に「選択と集中」を図りDX事業を分離し、売上高は1,600百万円（前年同期比79.9%）
- 期初計画は下回ったものの、**修正計画に対しては想定通りに推移し、結果的に上方修正で着地**

売上高1,600百万円 (前年同期比79.9%)	・DX事業の分離および期初に受注の遅れがあったものの、**人材開発事業単独では第4四半期は過去最高の売上を更新し、通期では前年比100.5%で着地**
営業利益21百万円 (前年同期比12.9%)	・第1四半期の戦略投資（提携費用）と人材紹介事業への先行投資、受注の遅れにより第3四半期まで累計赤字であったものの、21百万円の黒字着地

ビジネスハイライト

人材開発事業の事業進捗 日本経済新聞社との資本業務提携における進捗状況	・**第3四半期以降、受注総額が前年同期を大きく上回り、成長軌道へと回帰** ・**従来のコーチングサービスから企業の持続可能性を支える「サクセッションプラン」構築支援へと提案領域を拡大し、次世代リーダーの選抜から育成まで両社一体で支援するなど全社的・長期的なコンサルティングを展開**
資格取得講座共同開発・運営	・経営リテラシーと生成AI活用スキルを兼ね備えたエグゼクティブコーチを輩出する資格取得プログラムの**第1期が満席で開講し高い評価を得て修了**
新規事業の立ち上げ	・従来の人材紹介とは一線を画す「コーチング伴走型」人材紹介事業を展開 ・**計画通り第3四半期から収益貢献し、第4四半期は四半期ベースで黒字転換**

© Business Coach Inc. All rights reserved.

通期業績予想に対する振り返り

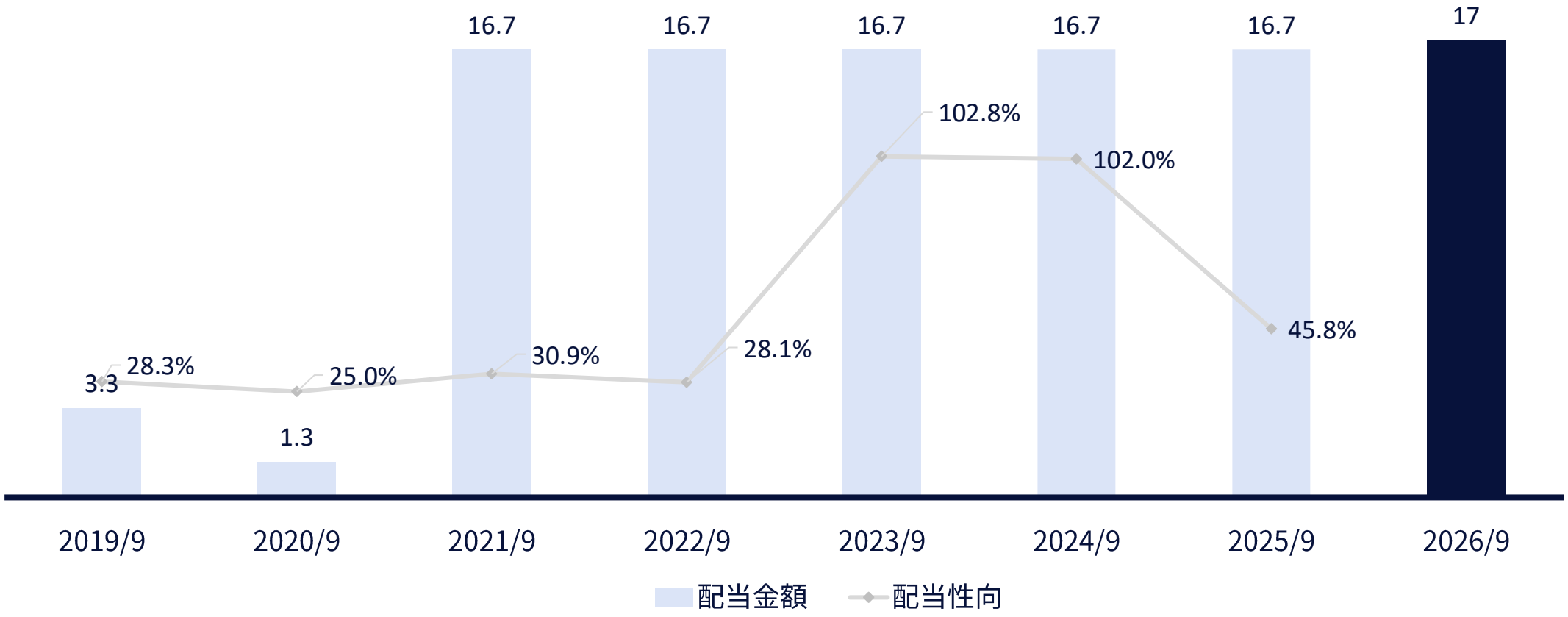
2026年9月期 通期業績予想 （単位：百万円）	期初計画 2025年11月7日公表	修正計画① 2026年5月15日公表	修正計画② 2026年10月29日公表	実績	達成率 （修正計画②比）
売上高	2,100	1,600	1,600	1,600	100.0%
営業利益	300	20	21	21	100.7%
経常利益	300	20	23	23	102.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	200	5	6	6	100.9%

期初計画に対して、大型案件への構造転換に伴い顧客の意思決定プロセスや導入準備期間が長期化し、一部案件の開始時期が分散したことにより、2026年5月15日に業績予想を修正しましたが、その後受注ペースが回復したことで修正計画を上回る見通しとなり、10月29日に上方修正したうえで想定通りに着地しました。

© Business Coach Inc. All rights reserved.

株主還元施策（配当）

2026年9月期においては、株主の皆様へ**17円の配当**を実施（分割前で51円と前期を上回る水準）
2027年9月期以降も、**連結配当性向30%を目安または17円のいずれか高い方を還元**していく方針

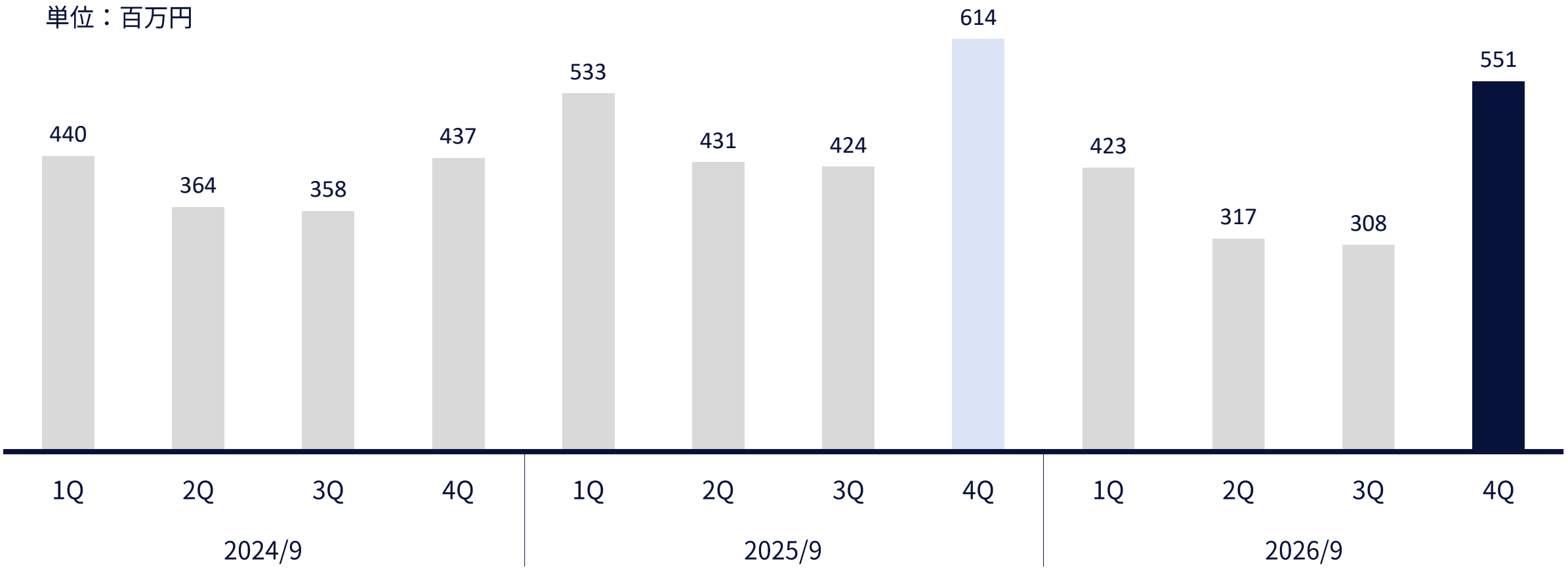


※2026年4月より1株につき3株の割合で株式分割を実施しております（2025年9月期以前は分割後の金額）
※2026年9月期は、連結配当性向が100%を大きく超えるため、記載を省略しております

© Business Coach Inc. All rights reserved.

連結売上高推移（四半期推移）

2026年9月期第4四半期の連結売上高は、DX事業を分離しながらも過去2番目に高い551百万円（前年同期比89.8%）

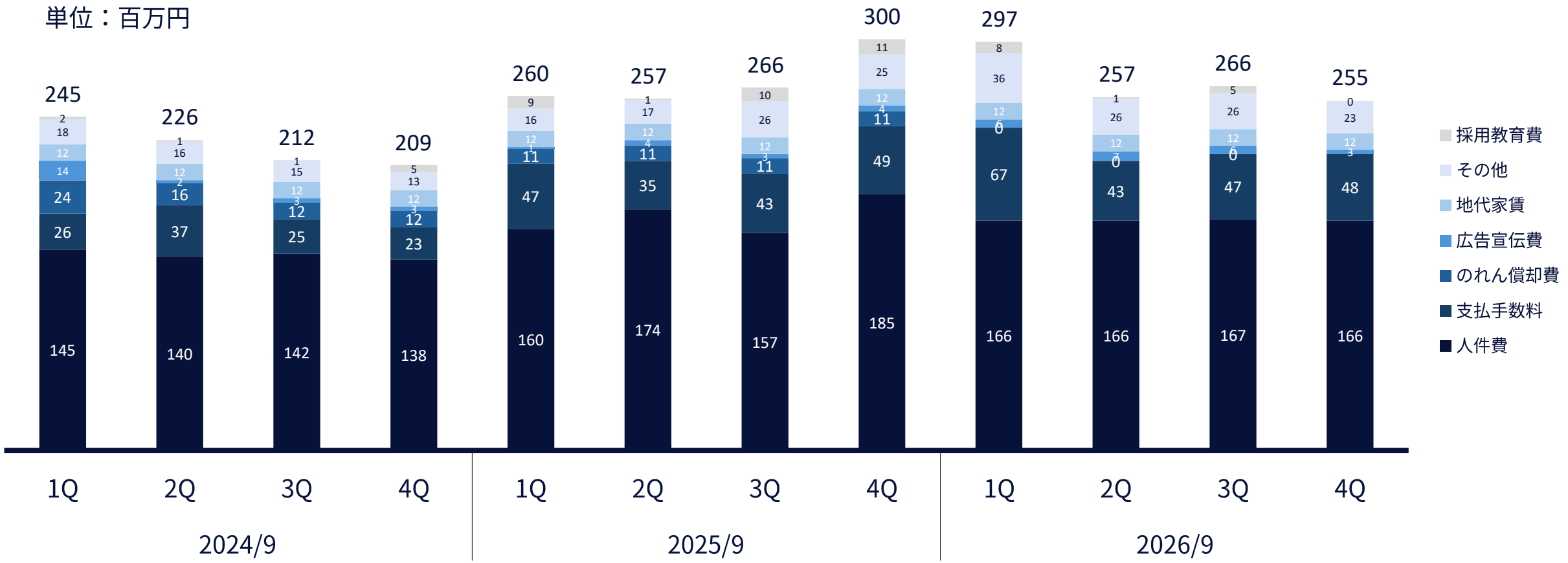


※2026年9月期よりDX事業を分離しております

© Business Coach Inc. All rights reserved.

連結販売管理費推移（四半期推移）

2026年9月期第4四半期の連結販売管理費は、人件費・のれん償却費が減少し255百万円（前年同期比84.9%）

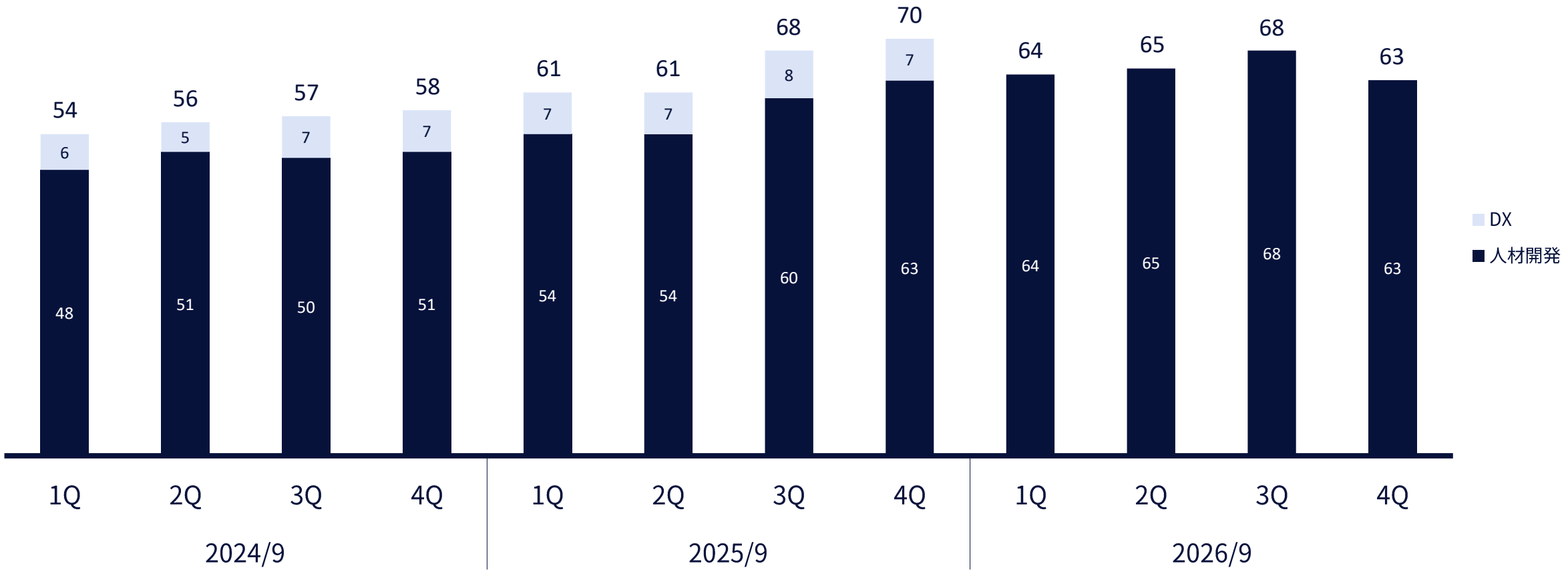


※2026年9月期よりDX事業を分離しております

© Business Coach Inc. All rights reserved.

連結従業員数推移（四半期推移）

2026年9月期第4四半期の連結従業員数は、第3四半期から人材開発事業にて5人減少したことで63人



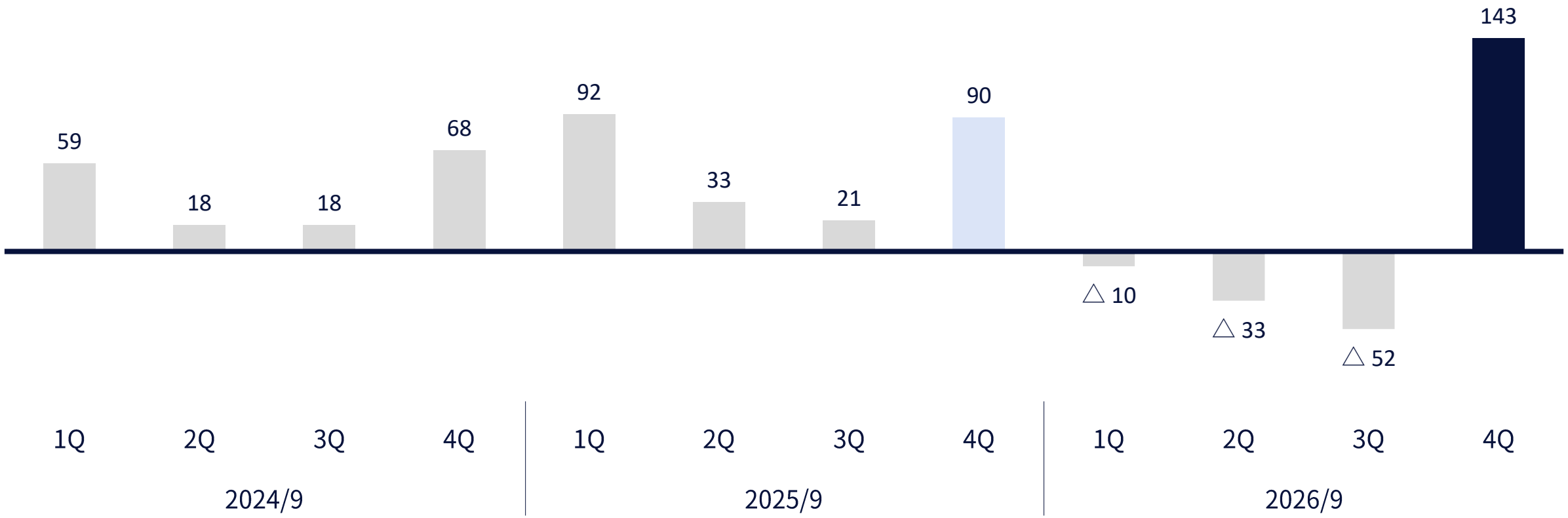
※2026年9月期よりDX事業を分離しております

© Business Coach Inc. All rights reserved.

EBITDA推移（四半期推移）

2026年9月期第4四半期のEBITDAは、4四半期ぶりの営業黒字により**過去最高**の143百万円（前年同期比158.8 %）

単位：百万円

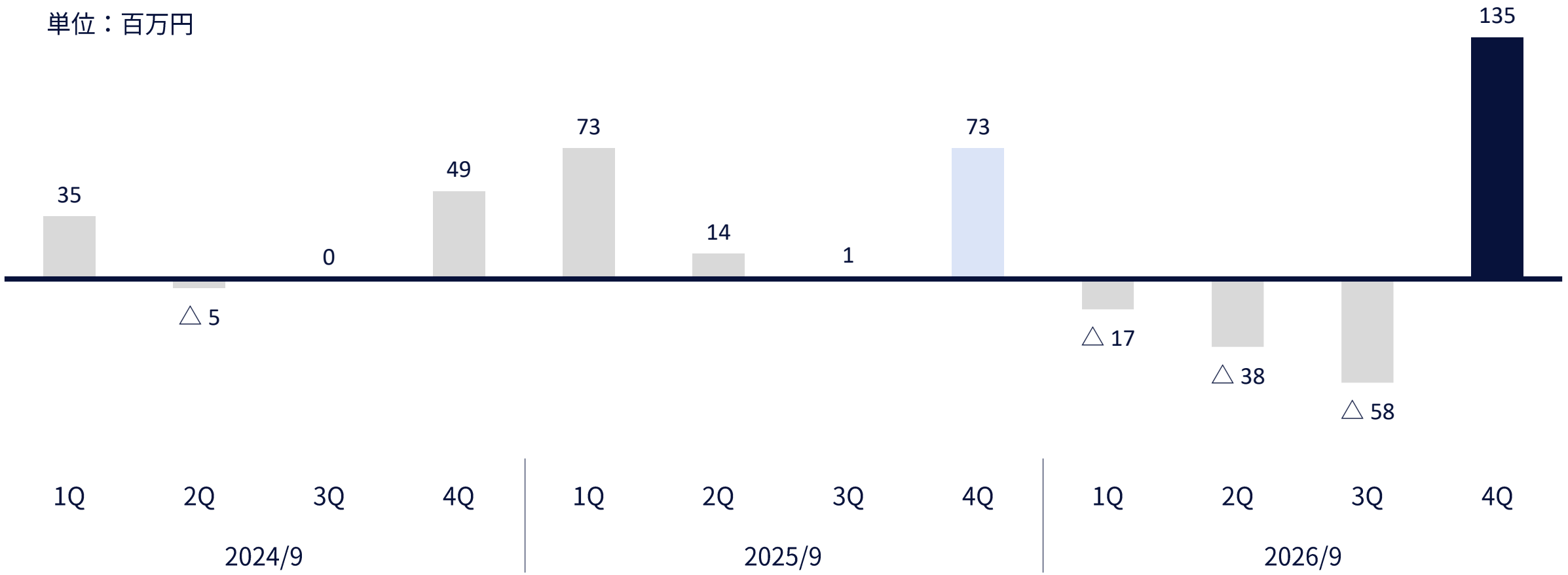


※2026年9月期よりDX事業を分離しております

© Business Coach Inc. All rights reserved.

連結営業利益推移（四半期推移）

2026年9月期第4四半期の連結営業利益は、4四半期ぶりに黒字となり、過去最高の135百万円（前年同期比184.2 %）



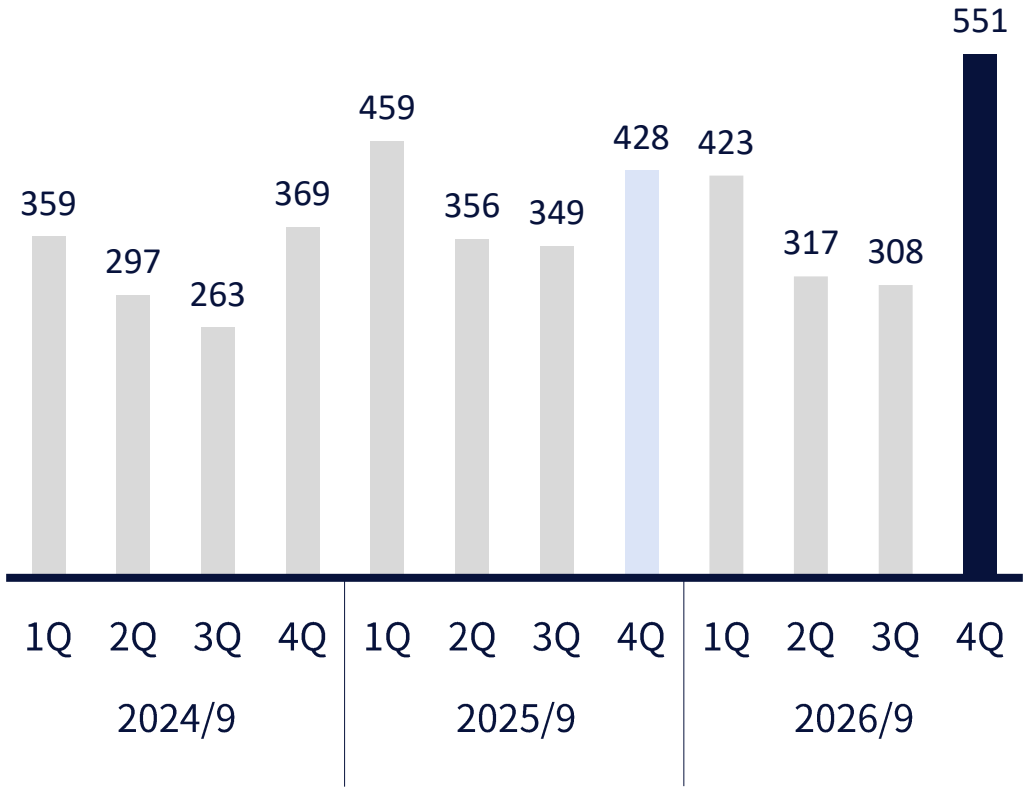
※2026年9月期よりDX事業を分離しております

© Business Coach Inc. All rights reserved.

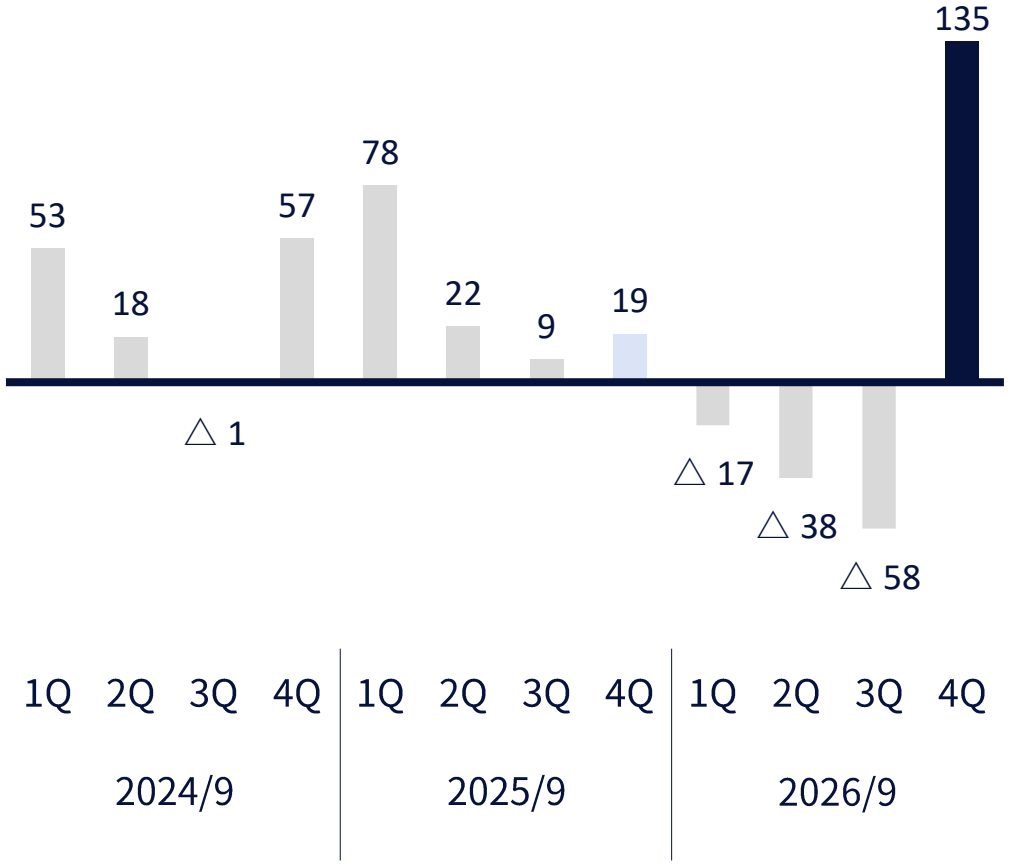
人材開発事業

2026年9月期第4四半期は、これまで積み上げた受注の売上計上が進み、**売上高および営業利益が過去最高を更新**
2027年9月期は、受注獲得ペースを高め、主力のエグゼクティブコーチングを拡大することで顧客単価向上を図る

【売上高（百万円）】551百万円（前年同期比128.8%）



【営業利益（百万円）】135百万円（前年同期比709.3%）

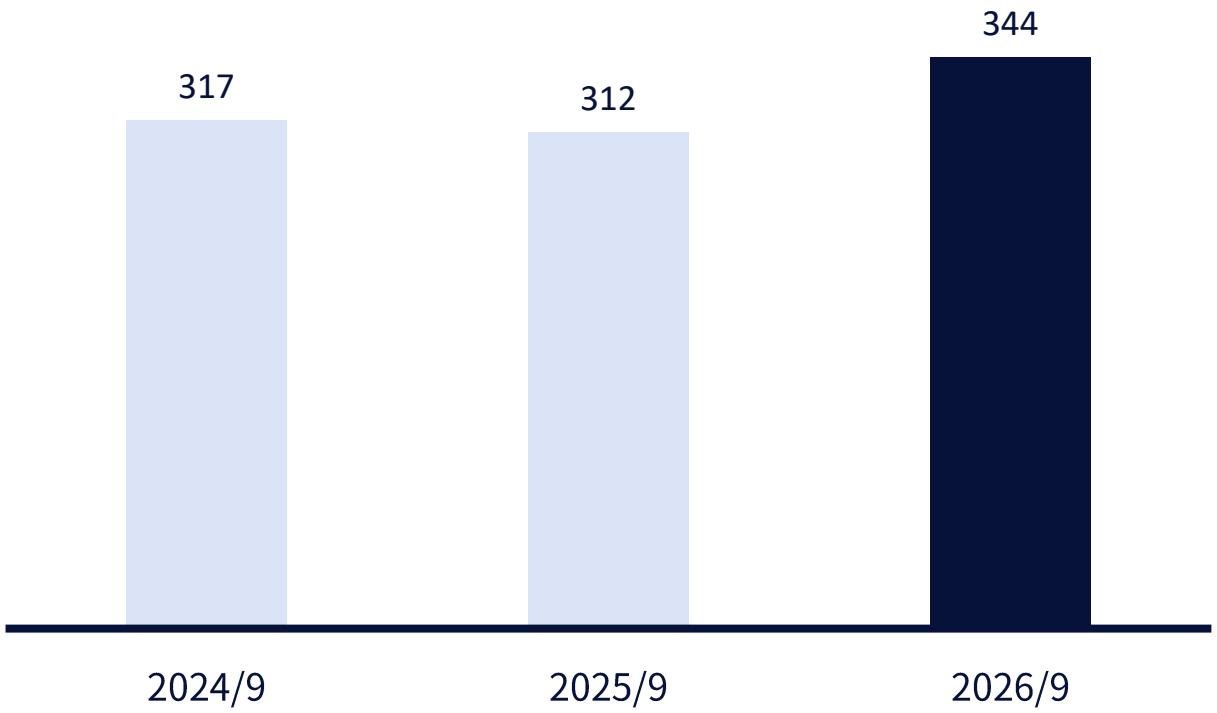


© Business Coach Inc. All rights reserved.

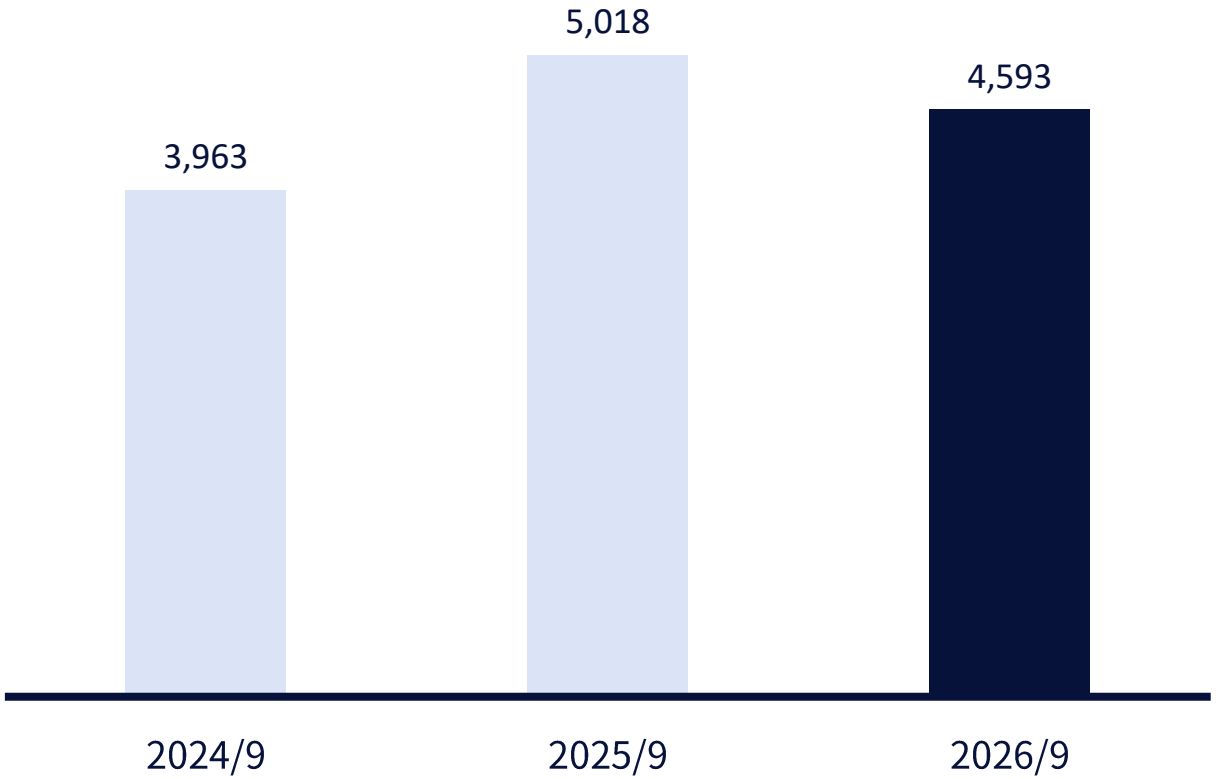
取引先企業数および1社あたり平均売上高の推移

取引先企業数においては、既存顧客の深耕に加え、新規開拓を強化したことにより、前年同期比で32社増加
1社あたり平均売上高は、新規顧客の増加で顧客基盤が広がったことなどにより、前年同期比で424千円減少

【取引先企業数】344社（前年同期比32社増）



【1社あたり平均売上高】4,593千円（前年同期比424千円減）



© Business Coach Inc. All rights reserved.

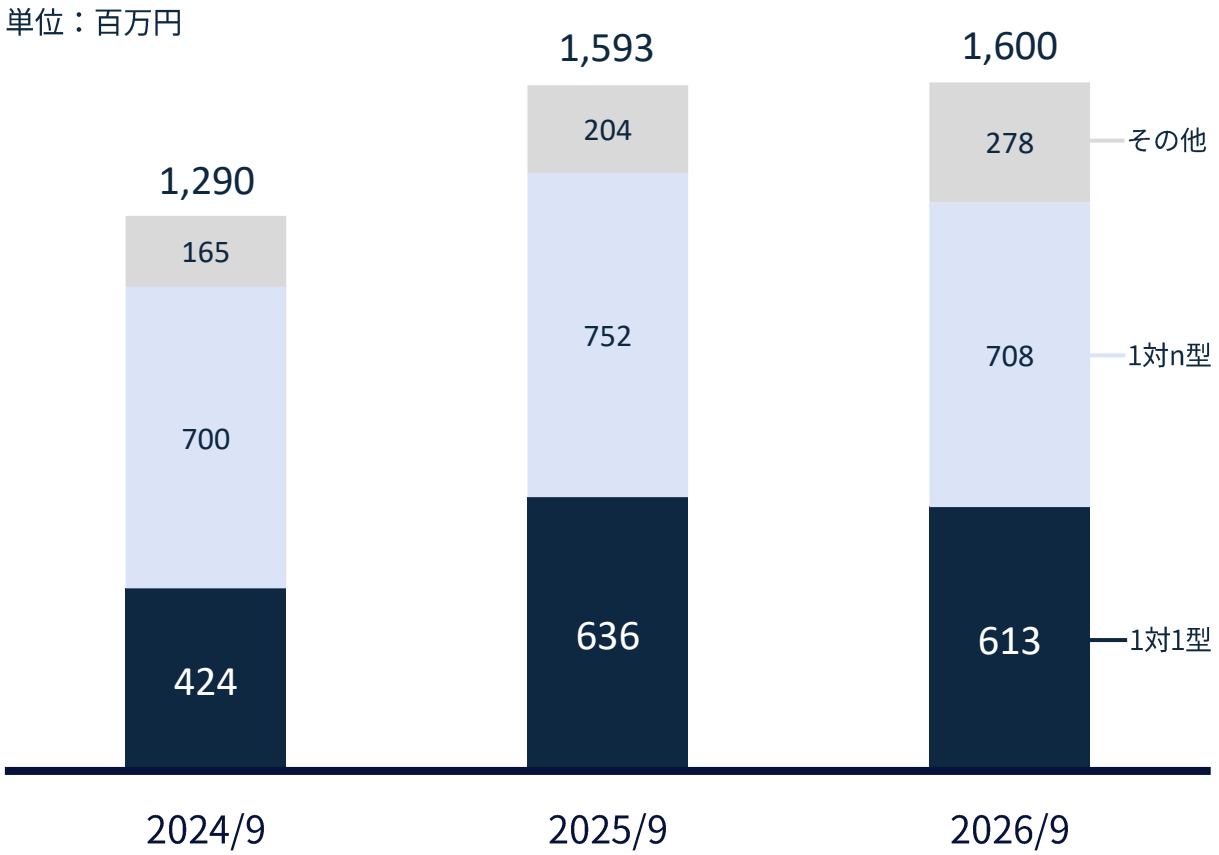
サービス別売上高推移

1対1型サービスは、案件の開始時期が分散した影響により減収、その他サービスは、人材紹介事業の寄与で36.3%増
1対1型サービスの拡大を軸としながら、人材紹介事業による収益貢献を加速させることで、全体の売上高向上を図る

【4Qに実施した管理職向け1対1型サービスの事例】

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、部長職のピープルマネジメント力向上を支援
対象人数	80名
実施期間	2026年8月～2026年10月

【人材開発事業のサービス別売上高推移】



© Business Coach Inc. All rights reserved.

日本経済新聞社との連携により進展した今期大型・長期コンサルティング案件の事例

激変する環境下、従来型の研修では経営人財の育成が困難であり、数年単位での次世代リーダー育成支援が必要
両社の強みを融合することで「選抜・育成・評価」をワンストップで設計・実装する実効性の高い仕組みを提供

【次世代リーダー育成支援のプロセス】

選抜
・将来求められる人材要件を策定
・人材要件に基づき候補者を選抜

育成
・両社で作成した育成プログラムを実行
・**候補者にコーチを伴走させ、育成支援**

コーチングにより学びを実行に結び付け、
リーダーとしての行動変容の定着を支援

評価
・アセスメント結果やコーチングレポートを活用し、支援結果を経営陣へ共有
・**その後も候補者を両社で継続フォロー**

【今期大型・長期に渡る次世代リーダー育成支援による案件事例】

対象顧客	初年度受注金額	継続予定期間
大手金融機関	約3,000万	5年間
大手ゼネコン	約2,000万	4年間
大手地方銀行	約1,000万	3年間
大手総合リース	約3,000万	2年間

※初年度受注金額：案件開始から1年以内に売上計上される金額

© Business Coach Inc. All rights reserved.

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

1対1型サービス

対象者1名に対し、直接コーチングすることで対象者の行動変容を支援

エグゼクティブコーチング

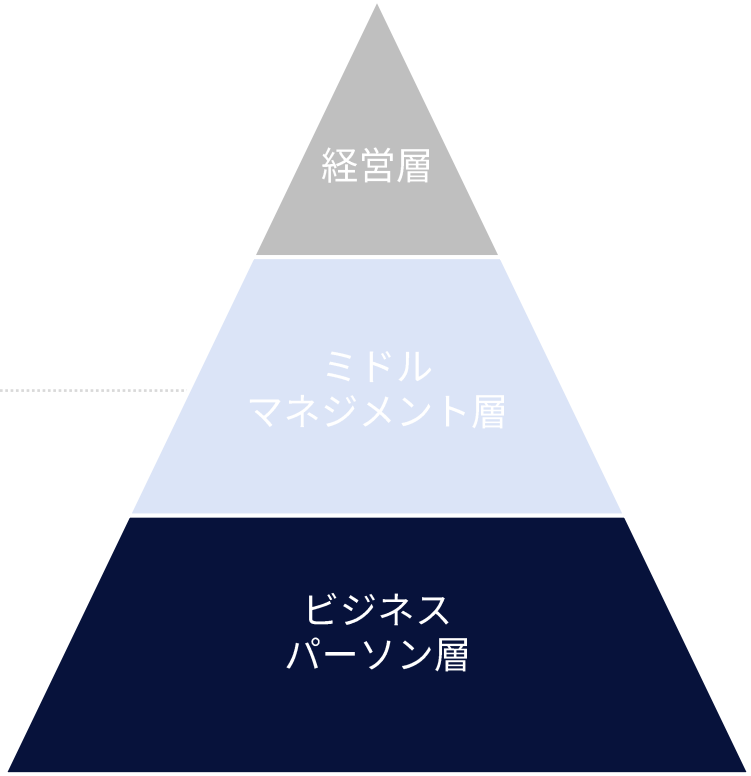
経営層向け

組織内にポジティブな影響を与えるリーダーシップ向上のための行動変容支援コーチング
サクセッションプランの策定および実行支援

ビジネスリーダーコーチング

ミドル層（部課長）・社員向け

次世代を担う部下を持つミドル層（部課長）や社員に対して、個人の課題やビジネス目標を達成させるための行動変容支援コーチング



1対n型サービス

対象者グループに対し、コーチングや動画によりコーチング習得を支援

ビジネスコーチングプログラム

ミドル層（部課長）向け

部下のGood Coachを目指す管理職に対して
1on1ミーティングのスキル向上支援および
キャリア開発でのコーチングスキル活用支援

マイクロラーニングサービス

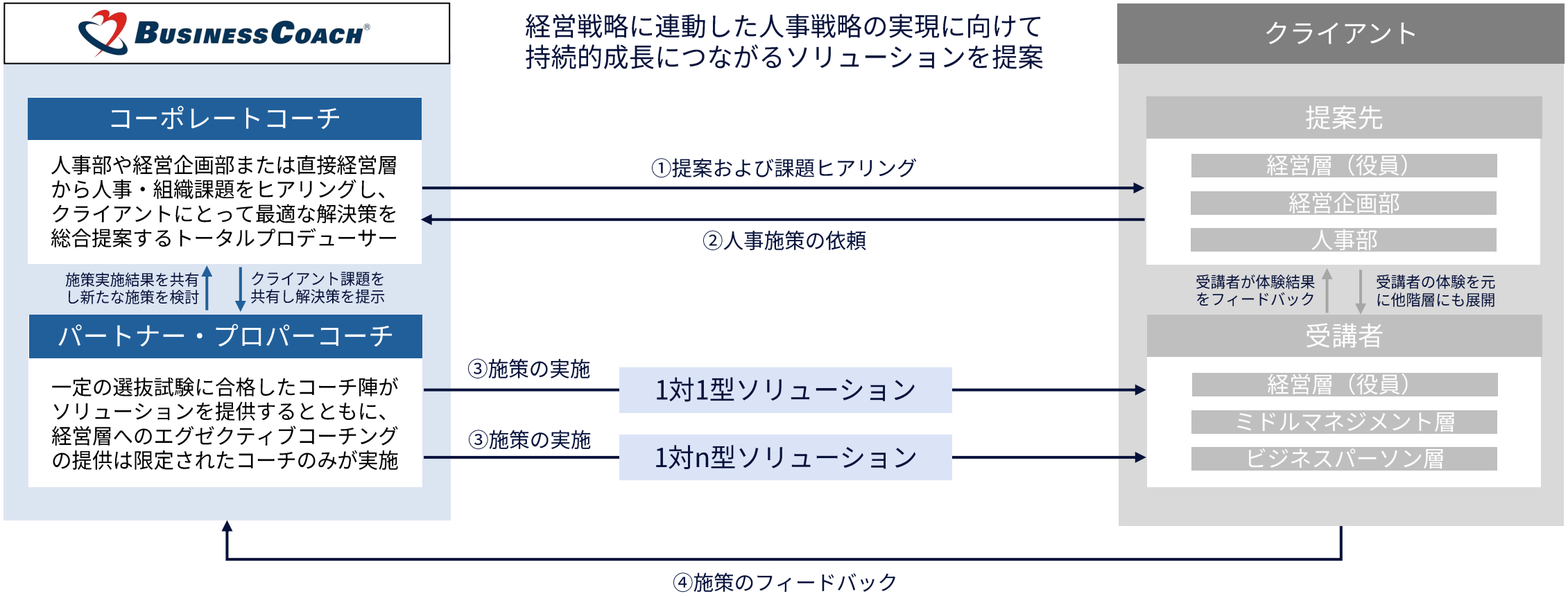
ミドル層（部課長）・社員向け

コーチングコンテンツを上司・部下向けにアレンジし動画化したeラーニングサービス
特に、マネジメント・キャリア関連に注力

© Business Coach Inc. All rights reserved.

ビジネスコーチのビジネスモデル

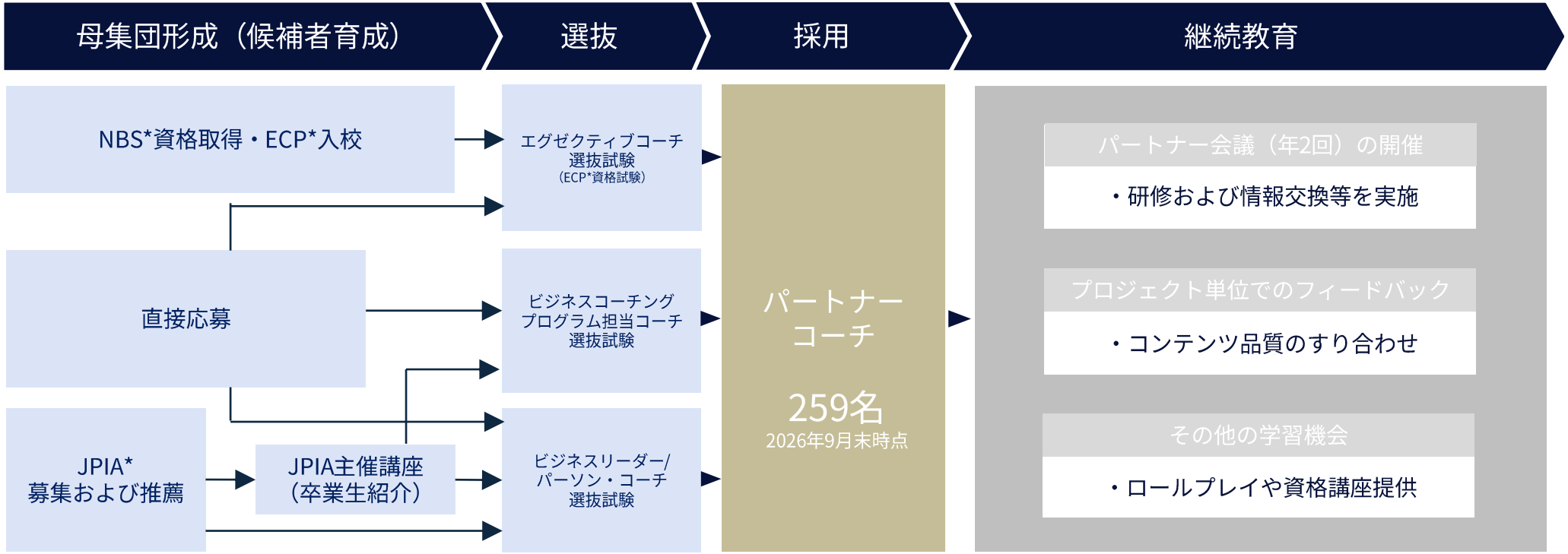
コーポレートコーチがクライアントに伴走しながら人事・組織課題を抽出し、課題に対する最適な解決策を提案
クライアントの課題解決のために、パートナーコーチおよびプロパーコーチが1対1型・1対n型のサービスを提供



© Business Coach Inc. All rights reserved.

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

© Business Coach Inc. All rights reserved.

AI時代における「人」によるコーチングの真価と独自価値

AIは人の「思考」を拡張させ、「人」によるコーチングは「行動変容」を促す支援であることを踏まえ、
当社は**AIを活用しコーチの質を極限まで高め、「人」によるコーチングの提供価値を最大化**していく方針

項目	AI COACH（AIコーチ）	HUMAN COACH（人のコーチ）
役割の定義	「思考するための基盤」を拡張する	「決めて動かす力」を引き出す
主な強み	客観性・一貫性・データ分析	クライアントの理解・深い洞察・共感
対話の特長	定量的・論理的な質問、過去データに基づく客観的なアドバイス・フィードバック	経営者・ビジネスパーソンの葛藤や倫理観、孤独に介入する本質的な対話
提供価値	感情に左右されない一貫した評価、行動ログや目標達成度の可視化 低コストで24時間365日利用可能	信頼関係に基づく共感、価値観や複雑な感情の揺らぎを伴う問題の解決支援 経験に基づく臨機応変なアドバイス、人間的な柔軟さ
得意なこと	日常的な行動記録・分析、習慣化の支援、思考整理、情報処理など	重要な意思決定支援、内面の深い気づきと変容への動機付けなど

© Business Coach Inc. All rights reserved.

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）

© Business Coach Inc. All rights reserved.

2027年9月期業績予想

© Business Coach Inc. All rights reserved.

2027年9月期連結業績予想

2027年9月期 通期業績予想 （単位：百万円）	2026年9月期 （実績）	2027年9月期 （計画）	増減率	2027年9月期 上期計画	2027年9月期 下期計画
売上高	1,600	2,000	24.9%	770	1,230
営業利益	21	200	846.2%	△75	275
経常利益	23	200	745.6%	△75	275
親会社株主に 帰属する当期純利益	6	130	+123	△50	180

2027年9月期は、**足元の受注動向と商談進捗を勘案した計画を前提**としており、上期は投資先行により段階利益が赤字となる計画ですが、下期に成果が表れ、**通期では増収増益**を見込んでおります。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17円に満たないため、**1株当たり17円**を予定しております。

© Business Coach Inc. All rights reserved.

中期利益計画

© Business Coach Inc. All rights reserved.

中期利益計画

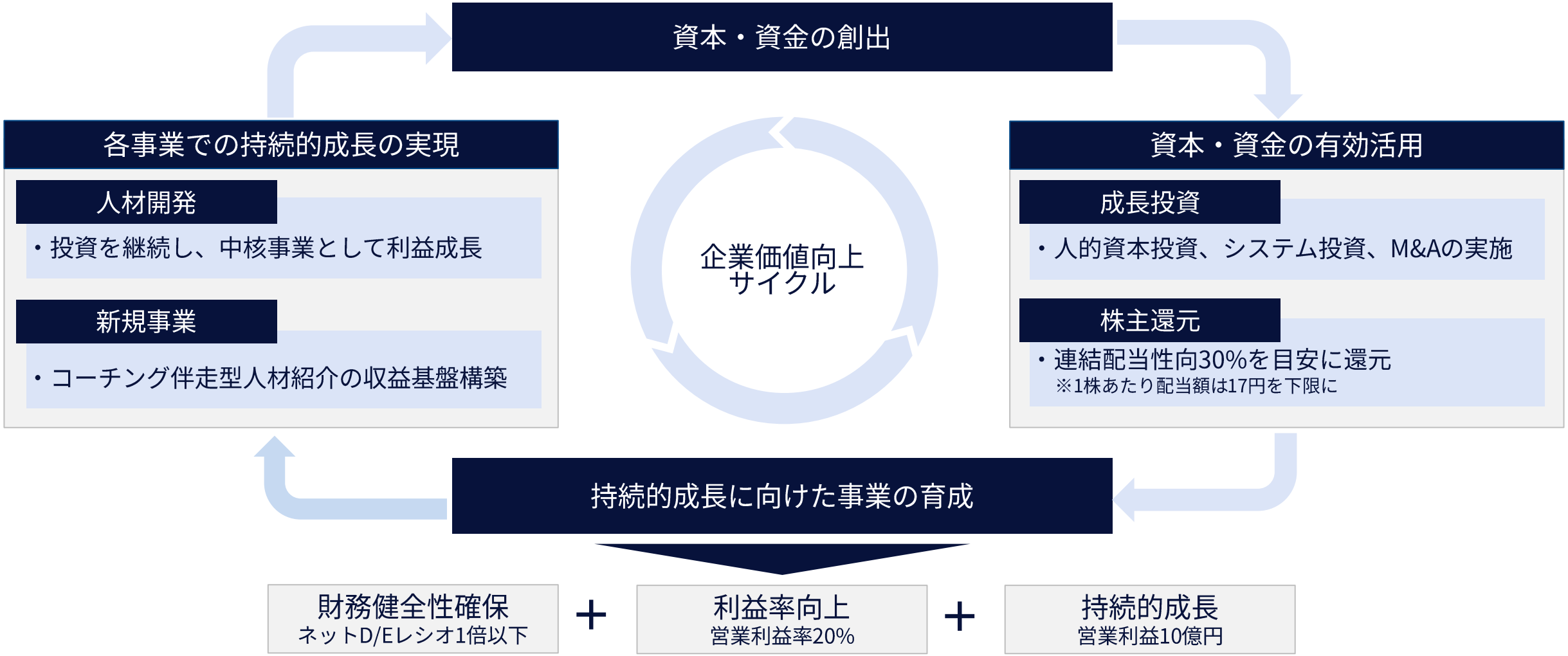
中期利益計画 （単位：百万円）	2026年9月期 （実績）	2027年9月期 （計画）	2028年9月期 （計画）	2029年9月期 （計画）	2030年9月期 （計画）
売上高	1,600	2,000 （当初計画 2,100）	2,800	3,750	5,000
営業利益	21	200 （当初計画 300）	500	700	1,000
営業利益率	1.3%	10.0%	17.9%	18.7%	20.0%

- **2027年9月期は、足元の状況を踏まえて、売上高2,000百万円、営業利益200百万円と計画**しております
- **当初計画である売上高2,100百万円、営業利益300百万円は本来のターゲットとして維持**しております
- **2030年9月期は、当初計画通り、売上高5,000百万円、営業利益1,000百万円を据え置き**しております
- 当社の配当方針は、**連結配当性向30%を目安または1株あたり17円のいずれか高い方を還元**しております

© Business Coach Inc. All rights reserved.

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アロケーション



© Business Coach Inc. All rights reserved.

経営戦略

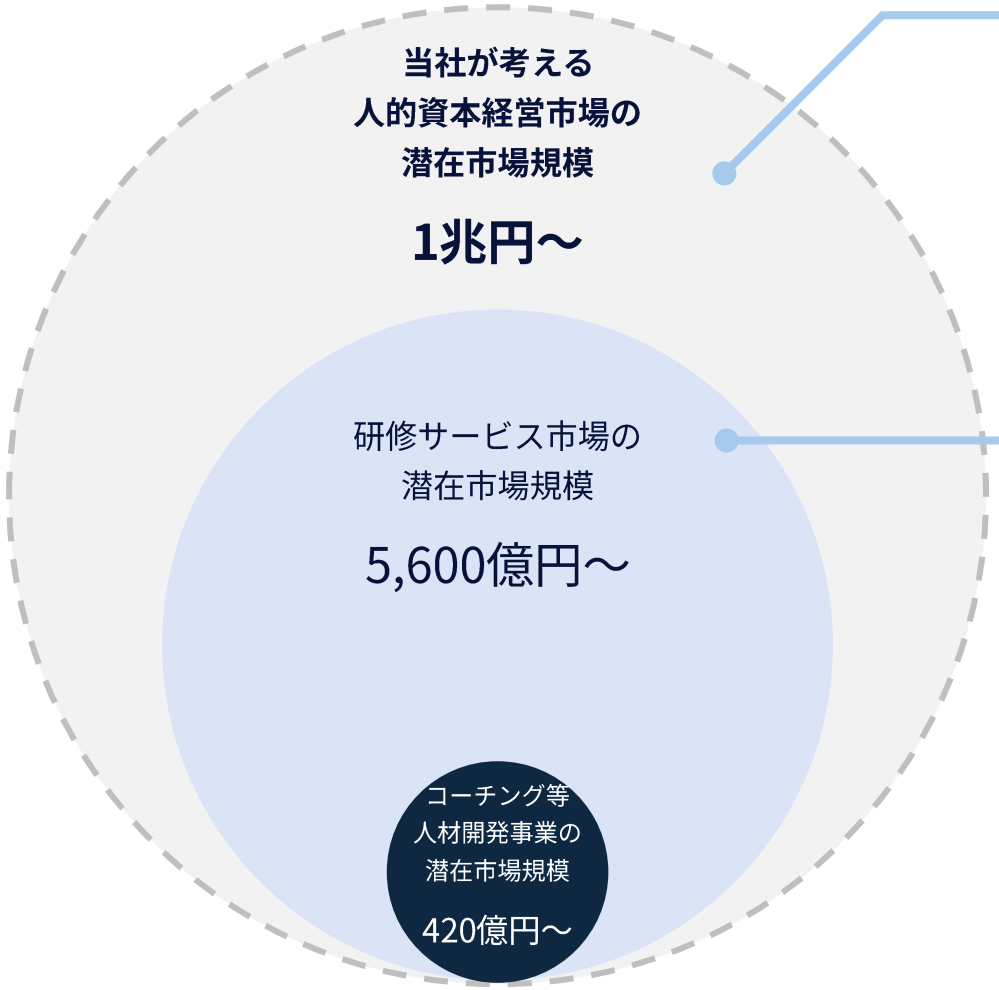
© Business Coach Inc. All rights reserved.

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。

© Business Coach Inc. All rights reserved.

当社が狙う市場可能性



人的資本経営市場

研修サービス市場5,600億円に加え、人事コンサル、従業員のエンゲージメント診断、ホワイトカラー職種の人材紹介を含み、1兆円市場を狙いに行く

研修サービス市場の主要因

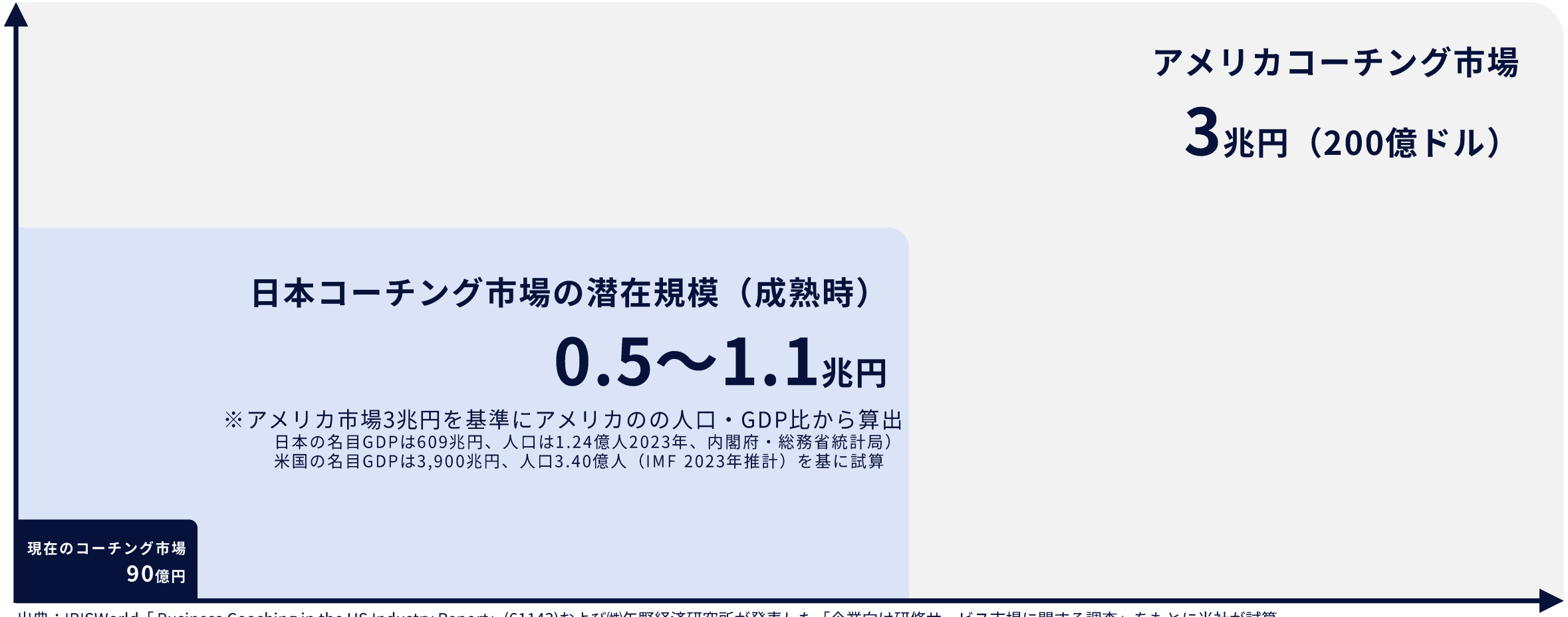
- 人材開発ニーズの変化
- 人材投資への重要性増加
- 政府の後押し

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

© Business Coach Inc. All rights reserved.

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㈱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

© Business Coach Inc. All rights reserved.

「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



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

◆提供サービス
・人事戦略の企画立案
・人的資本経営方針策定
・人材戦略とHR施策整合
・人材ポートフォリオ設計

人材採用



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

◆提供サービス
・新卒採用
・中途採用(ハイクラス)
・RPO(採用代行)
・社外取締役紹介

人材選抜・登用



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

◆提供サービス
・アセスメント
・360度評価
・サクセッションプラン
・候補者選抜支援

人材育成・研修



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

◆提供サービス
・管理職向けコーチング
・マネジメント研修
・新卒向け研修
・評価者研修

人事評価制度



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

◆提供サービス
・人事評価制度構築支援
・人事評価制度運用支援
・Job型導入運用定着支援
・報酬制度設計

組織開発



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

◆提供サービス
・組織診断サーベイ
・エンゲージメント向上
・MVV浸透支援
・カルチャー変革

ウェルビーイング



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
・メンタルヘルス支援
・福利厚生施策支援
・ライフキャリア支援
・リスキリング支援

© Business Coach Inc. All rights reserved.

「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



© Business Coach Inc. All rights reserved.

「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 経営基盤の強化

株主目線のインセンティブを土台に個社が成長し、グループ横断の注力商材で持続的成長を実現する経営基盤を構築

×

2 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

×

3 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

© Business Coach Inc. All rights reserved.

経営基盤強化による「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化

株主目線のインセンティブを軸に個社を強化し、あらゆる顧客接点から
主力の「エグゼクティブコーチング」へ集約するクロスセル構造を構築

持続的な成長の加速と企業価値の向上

CORE BUSINESS
グループ横断の注力商材

研修・サーベイ、ミドル層コーチング、人事戦略、アセスメント、
人材紹介からエグゼクティブコーチングへつなげ、コア事業を深耕

GROUP GROWTH
個社の成長

2025年1月に事業持株会社へ移行。新設子会社を含む各個社が得意領域で「個」を
磨き、次世代経営者を育成しながらグループ全体の収益基盤を強化

COMMITMENT
株主目線のインセンティブ

第6回・第7回新株予約権（ストック・オプション）の付与により、インセンティブと成長を連動させ、
経営陣と全社員が株主と同じ目線で企業価値向上に強くコミット

※株主目線のインセンティブ（第6回・第7回新株予約権）の詳細は10ページをご参照ください

© Business Coach Inc. All rights reserved.

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4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

© Business Coach Inc. All rights reserved.

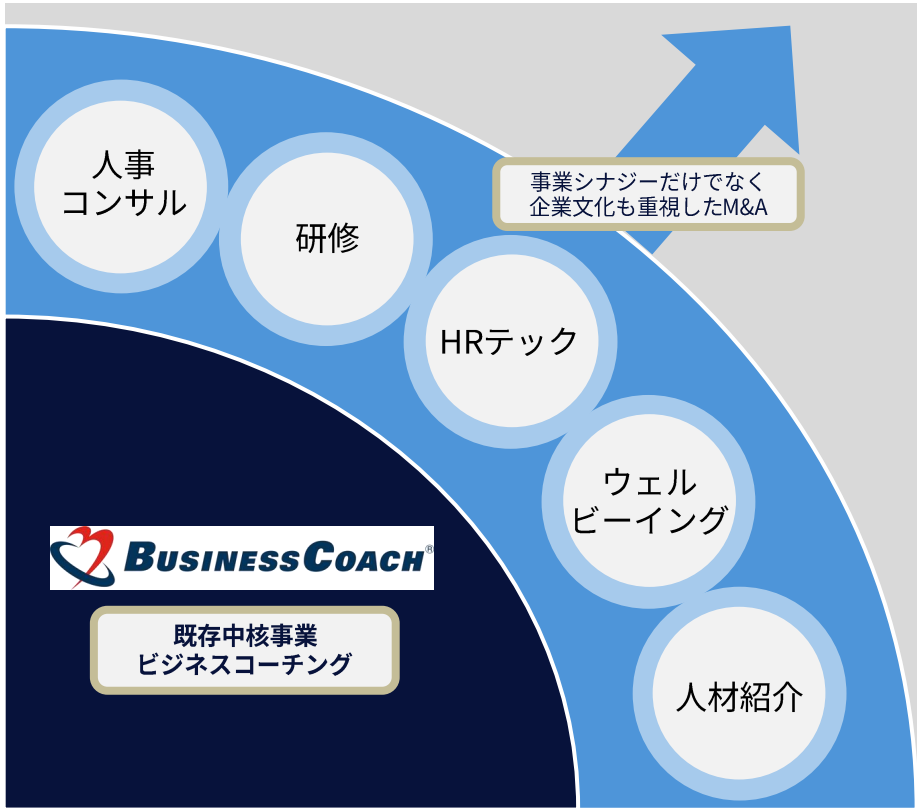
M&Aによる「人的資本経営のプロデューサー」構想の強化

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】



© Business Coach Inc. All rights reserved.

Appendix

© Business Coach Inc. All rights reserved.

連結損益計算書

（単位：百万円）	2025年9月期	2026年9月期	前年同期差	前年同期比
売上高	2,003	1,600	△403	79.9%
売上総利益	1,248	1,097	△151	87.9%
EBITDA	238	47	△190	20.0%
営業利益	163	21	△142	12.9%
経常利益	178	23	△154	13.3%
税金等調整前当期純利益	210	23	△186	11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	123	6	△116	5.3%

© Business Coach Inc. All rights reserved.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2025年9月期	2026年9月期	前期末差	前期末比
資産合計	1,002	1,587	+584	158.3%
現預金	483	861	+378	178.1%
その他	518	725	+206	139.8%
負債合計	231	187	△44	81.0%
借入金＋社債	5	―	△5	―
その他	225	187	△38	83.1%
純資産	771	1,399	+628	181.5%

© Business Coach Inc. All rights reserved.

連結キャッシュ・フロー

（単位：百万円）	2025年9月期	2026年9月期	増減額	増減要因
現金及び現金同等物の期首残高	402	444		
営業活動によるキャッシュ・フロー	91	△139	△230	子会社株式の売却等による税前利益の大幅な減少
投資活動によるキャッシュ・フロー	20	△98	△118	新コーチングシステム開発に伴う投資により減少
財務活動によるキャッシュ・フロー	△69	616	+685	日本経済新聞社への新株発行等により大きく増加
現金及び現金同等物の期末残高	444	821	+377	

© Business Coach Inc. All rights reserved.

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
  コーチング伴走型人材紹介サービス
- 従業員数　63名（2026.9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）
2009年4月	「エグゼクティブコーチング」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
2026年1月	「コーチング伴走型人材紹介」サービス開始
2026年10月	子会社ビジネスコーチソリューションズを設立

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



© Business Coach Inc. All rights reserved.

株主優待制度の拡充

株式分割に伴い、当社株式のさらなる流動性向上および投資家層の拡大を目的として、株主優待制度を拡充
基準日（3月末・9月末）ごとに保有株式数および保有期間に応じ**最大12,000円分のデジタルギフト®**を贈呈

保有株式数	保有期間	優待内容	分割前からの変更点
400株以上～900株未満	1年未満	デジタルギフト®2,000円分	**対象拡充**
900株以上～1,500株未満	1年未満	デジタルギフト®5,000円分	変更なし
1,500株以上	1年未満	デジタルギフト®10,000円分	**対象拡充**
1,500株以上	1年以上	デジタルギフト®12,000円分	**長期保有を新設**

※初回は、2026年9月末日の株主名簿に記載されている4単元（400株）以上を保有されている株主様が対象となります
※保有期間1年以上とは、2026年9月末日を初回とし、毎年3月末日および9月末日の株主名簿に同一の株主番号で3回連続して記載または記録されることを指します。なお、「1年以上」の適用は2027年9月末日の判定分からとなります

デジタルギフト 想いを、すぐに。

◆対象となる交換先の例
Amazon ギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード / Visa eギフト vanilla / 図書カードNEXT / Uber Taxi ギフトカード / Uber Eatsギフトカード / Google Play ギフトコード / PlayStation®Store チケット / DMMプリペイドカード / JALマイレージバンク

© Business Coach Inc. All rights reserved.

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。

© Business Coach Inc. All rights reserved.