

|| 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 >>>](#)

2025年4月4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>

業績動向

2025年9月期第1四半期は大幅な増収増益で過去最高業績で 通期上振れの可能性あり。 事業持株会社体制へ移行し成長戦略を加速

ビジネスコーチ<9562>(2025年1月6日付で事業持株会社体制へ移行)は、顧客企業の課題解決における「人的資本経営のプロデューサー」を目指し、人材開発事業及びDX事業を展開する企業である。グループは、同社及び連結子会社4社(人材開発事業のコーポレートコーチ(株)、エグゼクティブコーチ(株)、B-Connect(株)、DX事業のKDテクノロジーズ(株))の合計5社で構成されている。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活用した人材・組織開発支援を展開し、特に大企業の役員・上級管理職クラスを対象とする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。DX事業は購買分野の調達コスト削減コンサルティングサービスを主力としてITサービスも展開している。グループ全体でシナジーを創出しながら、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」の両面から提供している。

1. 2025年9月期第1四半期の業績概要

2025年9月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比21.2%増の533百万円、営業利益が同110.2%増の73百万円、経常利益が同139.5%増の84百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同195.2%増の57百万円、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却費)が同56.3%増の92百万円となった。人材開発事業の好調がけん引して大幅な増収増益で、過去最高の売上高、営業利益、EBITDAとなった。売上総利益は同19.2%増加したが、売上総利益率は同1.1ポイント低下して62.6%となった。販管費は同6.2%増加に留まり、販管費比率は同6.9ポイント低下して48.8%となった。この結果、営業利益率は同5.8ポイント上昇して13.8%となった。またEBITDAマージンは同3.9ポイント上昇して17.4%となった。

2025年9月期第1四半期業績

(単位:百万円)

	24/9期1Q		25/9期1Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	440	100.0%	533	100.0%	93	21.2%
売上総利益	280	63.7%	334	62.6%	53	19.2%
販管費	245	55.7%	260	48.8%	15	6.2%
営業利益	35	8.0%	73	13.8%	38	110.2%
経常利益	35	8.0%	84	15.8%	48	139.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	19	4.4%	57	10.8%	38	195.2%
EBITDA	59	13.5%	92	17.4%	33	56.3%

注: EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

出所: 決算短信よりフィスコ作成

業績動向

人材開発事業は売上高が前年同期比 27.9% 増の 459 百万円で営業利益が同 47.7% 増の 78 百万円と、過去最高の売上高・営業利益となった。売上高の内訳は 1 対 1 型サービスが 193 百万円、1 対 n 型サービスが 227 百万円、その他が 38 百万円（前年同期は 1 対 1 型サービスが 131 百万円、1 対 n 型サービスが 193 百万円、その他が 35 百万円）だった。すべてのサービスが増収と好調に推移し、特に 1 対 1 型サービスが同 48.2% 増と大幅に伸長した。東京証券取引所プライム上場の大手企業を中心に、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しているほか、大手金融機関向け大口案件（研修対象人数 1,000 名、実施期間 2024 年 10 月～2025 年 3 月）を獲得するなど、企業がビジネスコーチング対象をエグゼクティブだけでなく部課長クラスのみならずミドル層に広げていることも寄与した。取引社数は同 5 社増加（2.4% 増加）して 214 社、1 社当たり平均売上高は同 481 千円増加（29.4% 増加）して 2,116 千円となった。DX 事業は売上高が同 3.7% 減の 79 百万円で営業利益が 3 百万円の損失（前年同期は 15 百万円の損失）だった。小幅減収だが、管理体制見直し効果などにより損失幅が縮小した。

2. 2025 年 9 月期の業績見通し

2025 年 9 月期の連結業績は期初計画を据え置いて、売上高が前期比 12.4% 増の 1,800 百万円、営業利益が同 6.4% 増の 85 百万円、経常利益が同 7.5% 増の 85 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 53.8% 減の 25 百万円を見込んでいる。売上高は人材開発事業の成長がけん引して 2 ケタ増収、営業利益と経常利益は人材開発事業における人材採用及びマーケティング投資の影響を DX 事業の収益改善でカバーして小幅増益、親会社株主に帰属する当期純利益は前期計上の法人税等調整額 19 百万円が一巡して減益の見込みだ。セグメント別の計画は、人材開発事業の売上高が同 8.5% 増の 1,400 百万円で営業利益が同 51.4% 減の 62 百万円、DX 事業の売上高が同 16.2% 増の 400 百万円で営業利益が 22 百万円（前期は 43 百万円の損失）としている。

2025 年 9 月期見通し

（単位：百万円）

	24/9 期		25/9 期		前期比		上期 予想	下期 予想	1Q 実績	1Q 進捗率
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率				
売上高	1,601	100.0%	1,800	100.0%	199	12.4%	870	930	533	29.6%
営業利益	79	5.0%	85	4.7%	6	6.4%	55	30	73	86.9%
経常利益	79	4.9%	85	4.7%	6	7.5%	55	30	84	99.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	54	3.4%	25	1.4%	-29	-53.8%	23	2	57	230.3%
EBITDA	164	10.2%	163	9.3%	-1	-0.8%	-	-	92	57.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

人材開発事業は、上期が売上高 700 百万円で営業利益 54 百万円、下期が売上高 700 百万円で営業利益 8 百万円の計画だ。2026 年 9 月期以降の高成長に向けて下期に積極的な人材採用及びマーケティング投資を行いながら、大型案件の受注と既存顧客に対するクロスセル戦略を強化する。DX 事業は上期が売上高 170 百万円で営業利益 0 百万円、下期が売上高 230 百万円で営業利益 22 百万円の計画である。前期から取り組んでいるコスト削減コンサルティングの大型案件が下期に寄与する見込みだ。通期予想に対する第 1 四半期の進捗率は売上高が 29.6%、営業利益が 86.9%、経常利益が 99.0%、親会社株主に帰属する当期純利益が 230.3% と高水準だった。人材採用及びマーケティング投資の影響を考慮して通期予想を据え置いたが、第 1 四半期の高進捗率に加え、同社が強みとしている 1 対 1 型サービスが拡大基調であることや、1 社当たり平均売上高が増加基調であることなどを勘案すれば、上振れの可能性があると思われ、弊社では見ている。

業績動向

3. 成長戦略

同社資料によると、人材開発事業の市場環境として研修サービス市場の潜在市場規模が約 5,600 億円、その周辺領域（人事コンサル、従業員エンゲージメント診断など）を含めた人的資本経営市場全体の潜在市場規模が 1 兆円超と推測されている。この市場における人材開発ニーズの変化や人材投資の重要性の高まりを背景として、同社は顧客企業の HR 領域課題を解決する「人的資本経営のプロデューサー」を目指すことを成長戦略としている。

中期計画では 2029 年 9 月期に、売上高 5,000 百万円、営業利益 1,000 百万円、営業利益率 20.0%、EBITDA1,058 百万円、ROE20% 以上の達成を目標としている。加えて、主要な事業 KPI の目標値として、連結ベースの取引先企業数 630 社（前期実績 338 社）、取引先企業 1 社当たり売上高 7,975 千円（同 4,734 千円）、人材開発事業のパートナーコーチ数 205 名（同 189 名）を掲げている。なお、2025 年 1 月には経営資源の最適配分による企業価値の最大化、意思決定の迅速化による各事業の成長加速、権限移譲による次世代の優秀な経営人材の育成を目的として、事業持株会社に移行した。

今後の重点戦略として、人材開発事業において取引先企業 1 社当たり売上高を効率的に拡大するため、既存顧客を中心にミドル層向け 1 対 1 型サービスの獲得に注力するほか、人事戦略や人材紹介など人的資本経営に関連する周辺領域の拡大による顧客単価上昇を推進する。また人材開発事業から DX 事業への顧客紹介やクロスセル推進などによるグループシナジー創出、HR サービス領域を中心とする M&A による「人的資本経営のプロデューサー」構想の補完などによって成長戦略を加速させる方針だ。

4. 株主還元策

株主還元については連結配当性向 30% を目安とすることを基本方針としている。2025 年 9 月期の配当は前期と同額の 50.00 円（期末一括）を予定している。予想配当性向は 221.00% で目安の 30% を大きく上回るが、当面は普通配当 50.00 円を継続する方針だ。また、毎年 3 月末及び 9 月末時点で 3 単元（300 株）以上保有する株主を対象として、それぞれデジタルギフト 5,000 円分（年間 10,000 円分）を贈呈する株主優待制度を新設し、2025 年 3 月末対象より開始した。

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