



2024年4月30日

各 位

会 社 名 ビジネスコーチ株式会社
代表者名 代表取締役社長 細川 馨
(コード：9562 東証グロース市場)
問合せ先 常務取締役管理本部長 鈴木 孝雄
(TEL. 03-3528-8022)

業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2024年4月30日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、2023年11月10日に開示した業績予想を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 業績予想の修正について

2024年9月期第2四半期(累計)連結業績予想数値の修正 (2023年10月1日～2024年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社等株主に 帰属する四 半期純利益	1株当たり 四半期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 868	百万円 96	百万円 86	百万円 36	円 33.3
今回修正予想 (B)	804	29	29	20	18.30
増減額 (B-A)	△63	△66	△56	△16	-
増減率 (%)	△7.3%	△69.2%	△65.4%	△45.0%	-
(参考) 前期第2四半期非連結実績 (2023年9月期第2四半期)	616	61	55	35	32.73

2024年9月期通期連結業績予想数値の修正 (2023年10月1日～2024年9月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 1,877	百万円 285	百万円 274	百万円 120	円 109.4
今回修正予想 (B)	1,656	79	79	53	48.72
増減額 (B-A)	△220	△205	△195	△67	-
増減率 (%)	△11.8%	△72.1%	△71.2%	△55.5%	-
(参考) 前期非連結実績 (2023年9月期)	1,155	83	76	53	48.66

2. 修正の理由

2024年9月期第2四半期連結累計期間の業績につきまして、下記理由より足元の進捗が通期計画から遅れ、売上高及び営業利益以下の段階利益について計画を下回ったことから、前回発表値を修正いたしました。通期業績につきましては、第2四半期連結累計期間の業績の修正に加え、第3四半期以降の受注済確定売上高と過年度の実績を考慮した結果、2023年11月10日に発表した予想を下方修正いたしました。

(人材開発事業)

人材開発事業において、第2四半期連結累計期間の売上高は657百万円となり、前年同期比6.6%増となりました。しかしながら、当初半期予想に対し売上高は48百万円未達となりました。売上高が未達となった理由は下記の通りです。

なお、人材開発事業内で2024年9月期より組織再編を行い、各本部が業績責任を持つことを通じて、各本部の役割と責任の明確化を図りました。人材開発事業は下記本部より構成されております。

- ・コーポレートコーチング本部：クライアント企業に伴走し、顧客の人的資本課題の発見・解決を担当
- ・エグゼクティブコーチ本部：エグゼクティブコーチの知見を活かして顧客の人的資本課題の解決を担当
- ・マーケティング本部：セミナー事業運営及びマーケティング活動による顧客開発を担当
- ・その他：上記本部に属さない売上

第2四半期連結累計期間における各本部の売上高の進捗は下記の通りです。

(単位：百万円)

	コーポレート コーチング本部	エグゼクティブ コーチ本部	マーケティング 本部	その他	人材開発事業 合計
予想上期売上高 (A)	574	38	74	16	705
実績上期売上高 (B)	591	24	41	0	657
達成率 (B/A×100)	103%	63%	53%	0%	93%

コーポレートコーチング本部において、引き続き、クライアント企業内での人的資本経営の実践ニーズが高く、ビジネスコーチングを活用した個の能力発揮・育成による人材開発・組織開発サービスが好評で、達成率が103%となり順調に推移しております。

エグゼクティブコーチ本部においては、エグゼクティブコーチングを通じて意思決定者へのアプローチが増加し、従来以上に多角的かつ広範囲な人的資本経営の実践に関するご相談が多くなり、商談の大型化が見られます。一方で、案件の大型化に伴い、クライアント企業における決裁時間が長期化する案件が多く、当初想定以上にクロージングに時間を要している状況のため、達成率が63%となりました。

マーケティング本部において、セミナー部門においては計画通りの売上の進捗が見られました。また、新規問い合わせも増加したものの、エグゼクティブコーチ本部同様、クロージングに時間を要しており、達成率が53%となりました。

その他については、上記本部に属さない売上高の実績獲得が遅れており、達成率が0%となりました。

上記の通り、第2四半期連結累計期間の売上高実績と、足元の業績動向等を踏まえ、通期計画の見直しを行うことといたします。売上高は当初通期予想1,450百万円から100百万円減少し、1,350百万円といたします。

(SXi 事業)

SXi 事業において、第2四半期連結累計期間の売上高は149百万円となり、当初半期予想に対し92.0%の進捗となり、売上高で12百万円未達となりました。売上高が未達となった理由は下記の通りです。

第2四半期連結累計期間において、ITサービス事業はクライアント企業のDX推進ニーズが高く、計画通りの進捗でしたが、コスト削減コンサルティング事業において、インフレが加速しているということもあり、大型固定報酬型プロジェクトへ人員シフトを行なったため、成功報酬型案件のクロージングが長期化いたしました。

通期計画においては、足元のコスト削減コンサルティング事業において、インフレ圧力が引き続き強まることにより受注確度が不透明なことと、ITサービス事業において既存の受注済の案件の着実な実施を優先していくため、通期計画の見直しを行うことといたします。売上高は当初通期予想427百万円から118百万円減少し、308百万円といたします。

以上の通り、通期の業績予想につき、当第2四半期連結累計期間の実績及び足元の業績動向等を勘案した結果、売上高、利益ともに前回発表予想を下回る見通しとなったため、売上高は、当初通期予想1,877百万円から、1,656百万円へ修正いたします。

上記売上高の減少に伴い、各段階利益の減少が見られるため、当期の営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益が期初予想を下回る見込みとなったため、上記のとおり修正することいたしました。

財政状態について、営業キャッシュフローは確保されており、引き続き、健全に推移しております。

今後につきましては、クライアント企業の事業構造変革のパートナーとして、企業価値向上の支援を通じて、修正後の計画達成を図ってまいります。

事業を支える当社の人的資本において、採用活動は媒体の多角化を進める等の活動強化により、採用実績は好調に推移しており、引き続き優秀人材の獲得強化を目指します。また、営業活動の質を高めるために、活動の標準化を実施し、トップフォーマーのロールプレイ動画を内製で作成し、スキル継承と強化を目指します。また、外部パートナーと連携し、コンテンツ開発及び社内の組織の見直しも行います。

2024年度において、上記施策を着実に実施することで、修正後の業績予想数値を達成し、各種ステークホルダーの期待に応え、企業価値向上に繋げてまいります。

4. 配当予想

配当予想につきましては、2023年11月10日公表の年間配当額50円から変更ありません。

【業績予想に関する留意事項】

業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上