

【表紙】

【提出書類】 有価証券報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2023年12月26日

【事業年度】 第19期(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

【会社名】 ビジネスコーチ株式会社

【英訳名】 Business Coach Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 細川 馨

【本店の所在の場所】 東京都港区西新橋一丁目7番14号

【電話番号】 03-3528-8022

【事務連絡者氏名】 常務取締役管理本部長 鈴木 孝雄

【最寄りの連絡場所】 東京都港区西新橋一丁目7番14号

【電話番号】 03-3528-8022

【事務連絡者氏名】 常務取締役管理本部長 鈴木 孝雄

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所  
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

## 第一部【企業情報】

## 第1【企業の概況】

## 1【主要な経営指標等の推移】

回次	第15期	第16期	第17期	第18期	第19期
決算年月	2019年9月	2020年9月	2021年9月	2022年9月	2023年9月
売上高(千円)	650,596	687,669	1,001,290	1,148,158	1,155,988
経常利益(千円)	48,097	18,675	230,936	244,205	76,134
当期純利益(千円)	34,178	15,497	156,416	172,264	53,394
持分法を適用した場合の投資利益(千円)					
資本金(千円)	78,400	78,400	78,400	78,400	208,205
発行済株式総数(株)	968,000	968,000	968,000	968,000	1,104,900
純資産額(千円)	141,815	147,632	300,176	424,041	688,574
総資産額(千円)	320,058	461,416	730,274	750,064	932,040
1株当たり純資産額(円)	146.50	152.51	310.10	438.06	623.22
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額)(円)	10.0 (-)	4.0 (-)	50.0 (-)	50.0 ( )	50.0 ( )
1株当たり当期純利益(円)	35.31	16.01	161.59	177.96	48.66
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益(円)					47.79
自己資本比率(%)	44.3	32.0	41.1	56.5	73.9
自己資本利益率(%)	27.4	10.7	69.9	47.6	9.6
株価収益率(倍)					27.1
配当性向(%)	28.3	25.0	30.9	28.1	102.8
営業活動によるキャッシュ・フロー(千円)		46,966	295,803	51,003	43,591
投資活動によるキャッシュ・フロー(千円)		36,858	11,433	66,218	68,887
財務活動によるキャッシュ・フロー(千円)		95,837	49,098	94,929	192,647
現金及び現金同等物の期末残高(千円)		228,789	464,061	353,917	521,268
従業員数(名) 〔外、平均臨時雇用者数〕	27 〔-〕	34 〔-〕	40 〔-〕	41 〔 〕	47 〔 〕
株主総利回り(%) (比較指標：)(%)	( )	( )	( )	( )	( )
最高株価(円)					4,245
最低株価(円)					1,203

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。

2. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、新株予約権の残高がありますが、当社株式は第18期の期末日時点では非上場でありましたので、期中平均株価が把握できないため、記載しておりません。

3. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社がないため記載しておりません。

4. 株価収益率は当社株式が第18期の期末日時点では非上場でありましたので記載しておりません。

5. 主要な経営指標等の推移のうち、第15期については、会社計算規則(平成18年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は、受けておりません。

6. 第16期から第19期の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けておりますが、第15期の財務諸表については、当該監査を受けておりません。

7. 第15期についてはキャッシュ・フロー計算書を作成しておりませんので、キャッシュ・フローに係る各項目

- については記載しておりません。
8. 第15期から第19期の株主総利回り及び比較指標については、2022年10月20日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、記載しておりません。
  9. 第15期から第18期の最高株価、最低株価については、2022年10月20日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、記載しておりません。
  10. 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第18期の期首から適用しており、第18期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等になっておりません。

## 2 【沿革】

当社は、2005年4月に「より良い社会を実現するための、より良い組織創りの追求者であること」をミッションとして、法人顧客向けにコーチングサービスを行うことを目的として設立いたしました。より良い社会を創造していくには、その構成要素となる組織の生産性を高め、より良い組織を一つでも多く創っていくことが、地道でありながら最も確実な方法と考えております。具体的には、マネジメントを実践するリーダーの皆様さらに素晴らしいリーダーになって頂くため、そして、リーダーの皆様組織開発の実践的な考え方やノウハウを駆使していただき、組織の生産性をより高めて頂くためのサービスを開発・提供する事業を展開しております。

設立以後の当社に係る経緯は、次のとおりであります。

年月	概要
2005年4月	東京都千代田区麹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）を設立して、法人顧客向けに1対n型コーチングを販売開始。
2005年8月	第三者割当増資を実施、資本金42.4百万円。
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	「エグゼクティブコーチング」法人顧客の経営幹部を対象としたコーチングサービスの提供を開始。
2013年5月	東京都千代田区麹町二丁目に本社を移転。
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4月	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
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。
2018年1月	アセスメントツール「DiSC」（HRD株式会社）の販売開始。
2018年2月	アセスメントツール「ProfileXT」（HRD株式会社）の販売開始。
2019年11月	1on1導入支援ツールとして1on1動画を製作、販売開始。
2019年12月	アセスメントツール「wevox」（株式会社アトラエ）の販売開始。
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に移転。
2023年10月	株式会社購買Designを子会社化。

### 3 【事業の内容】

当社は2021年9月に、創業時のミッションを時代の変化に対応して見直し、「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」ことをパーパス（当社の存在意義）とし、下記のビジョンとミッションを掲げて事業を展開しております。

ビジョン：一人ひとりにビジネスコーチがついている社会を実現する

ミッション：プロフェッショナルチームとテクノロジーの力で、一人ひとりに最適なビジネスコーチングを提供する

また、これらを端的に現わす言葉として「あなたに、一人の、ビジネスコーチ」をコーポレートスローガンにしております。

ビジネスコーチングは、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するサービスです。

ビジネスコーチングは、コーチング対象者（クライアント）がビジネス目標を達成するために、

（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

というプロセスをコーチが意図的に実現させる行為です。

ビジネスコーチングは、観察、承認、傾聴、質問の4つのコミュニケーションスキルを活用して信頼関係を醸成し、心理的安全性を確保しながら、コーチ個人が有するヒューマンスキル、テクニカルスキル及び実践知を活用してクライアントの行動変容を支援します。

コーチによる質問とクライアントの回答でステップは進んでいきますが、コーチは、クライアントの回答が適切である場合、クライアントが実は真の課題を認識していない場合、クライアントとクライアントのステークホルダーとの関係の質がギャップの原因である場合等を想定しながら、クライアントの「思考の枠を外す」質問をして適切な解決策を考え、実行可能な行動計画を立てる支援を行います。

「思考の枠を外す」とは、課題の視野、視座、視点という3次元の変化を質問することで明確にし、一人では、あるいは同一組織内では思考が及ばなかった領域から課題を考え直すことです。

優れたコーチは、学びと経験から思考の枠を外す質問を数多く持ち、クライアントに合わせて瞬時に適切な質問を選択して問うことでクライアントに気付きをもたらす、成果に繋げることができます。

当社は、ビジネスコーチングを中心とした人材開発事業を主な事業として取り組み、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提供しています。

一人ひとりのビジネス目標達成のための行動変容を支援し、きめ細かなフォローアップで研修とは一線を画すサービスを提供しています。

ビジネスコーチングには、一人のコーチが一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型が基本的なサービス提供形態で、クライアント個人の業務上の課題解決に関する質問等のコーチングプロセスを実施し、コーチがクライアントの中にある意思やアイデア、能力、魅力等に気づ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し、定着して成果を実現するまで支援することを目的とします。

一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1対n型では、コーチは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「気づき」を引き出すコーチングの提供形態です。

1対n型コーチングでは、1on1ミーティング（上司と部下が、部下の成長支援のために定期的を実施するミーティング）においてコーチング対象者（クライアント）である管理職が、部下または後輩との双方向の関わりを通して、部下または後輩の成長支援、目標達成、問題解決、技能向上の促進を援助するコミュニケーションを行い、部下の中にあ

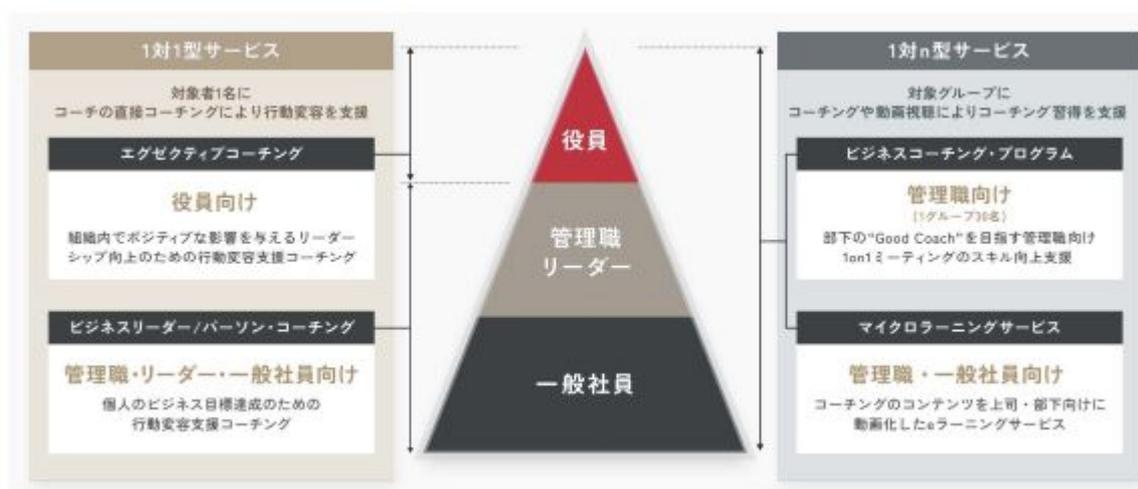
る意思やアイデア、能力、魅力等に気づかせ引き出す関わりを実践することの重要性や効果を体験的に習得することを目的とした実施が主流になっています。

ビジネスコーチングを学び、行動の内省と見直しを行い、気づきを得て行動変容し、個人の成長支援により組織力を向上することで好循環サイクルが生まれます。この継続こそが組織成長の源泉になると考えております。

人材開発市場においては、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、業務効率の悪化等）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1 on 1 ミーティングが注目されています。更に、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更に高まりました。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、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広がってきております。

当社が提供するサービスは、下図1のとおり、1対1型サービスと1対n型サービスで構成されています。

(図1)



## 1. エグゼクティブコーチング

### <サービスの概要>

エグゼクティブコーチングは、企業のトップおよび経営幹部クラスの方が、より一層優れたリーダーとして周囲に肯定的な影響を及ぼせるようになるために意識変革・行動変容を行っていただくプログラムです。

組織にとってより良い行動を促し、より良い影響を生みだすことを目的とします。組織が変わるためには、トップ自身・経営幹部自身の変革が不可欠であるため、ここ数年多くのお問い合わせを受けているプログラムです。

エグゼクティブコーチングはコーチング対象者（クライアント）とコーチの1対1の形式で実施され、下図2の通り、通常約6ヶ月間を1サイクルとして2回実施し、1年程度にわたって実施されるプログラムです。

一般的なコーチングとの大きな違いは、コーチングの事前と事後にステークホルダーに対するヒアリングを実施することです。コーチングの目的が「リーダーとして周囲に肯定的な影響力を及ぼす」ことにあるため、周囲の方々からコーチングの対象となるリーダーの言動についてどのように評価しているかが成果を測る上で重要な指標となります。

(図2)

セッション概要				サーバイ			1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目		
回数	時間	頻度	形式	事前	中間	事後								
6回	1h/1回	1回/3W	オンライン ※対面も可	●		●	事前サーバイ	1on1コーチング 1 2 3 4 5					事後サーバイ	6 フィードバック 最終報告
							クラウドコーチング							

エグゼクティブコーチングにおける典型的な課題例は下記の通りであります。

- ・リーダーとしての自己変革促進、悪癖改善、行動変容の定着化・習慣化
- ・経営幹部の若返り（マネジメント経験がないまま経営幹部へ昇格）による環境への適応
- ・様々な組織的要請（部下育成力強化、イノベーション促進、女性活躍推進、ダイバーシティ・多様化）への適応

当社が提供するエグゼクティブコーチングの特長は主に以下の3点であると考えております。

**特長1 大企業・外資系企業での経営・マネジメント経験豊富なパートナーコーチ陣**

エグゼクティブのコーチングのメソッドと経営理論を習得し、かつ豊富なリーダー経験と高いビジネススキルを持つ100名以上のビジネスプロフェッショナルが当社のパートナーコーチ（外部委託先）として登録されております。

パートナーコーチの過半は従業員規模1,000人超の企業出身であり、1/3以上は経営者、役員、部長職以上のバックグラウンドを持つコーチであります。

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で、単なる質問に終始せず、必要に応じてアドバイスも行います。クライアント企業様の課題状況に合わせて柔軟にコーチングスタイルをカスタマイズさせていただき、実行や成果の実現にこだわります。

**特長2 マーシャル・ゴールドスミス氏 x ビジネスコーチ**

エグゼクティブコーチングの第一人者であるマーシャル・ゴールドスミス氏にビジネスコーチングの教えを受け、当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た、独自の行動変容プログラムを提供しています。

**マーシャル・ゴールドスミス博士**

インディアナ大学MBA、UCLA博士号。エグゼクティブコーチングの第一人者。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。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。

**特長3 クラウドコーチングを活用した行動変容の定着化支援**

コーチング実施時のみならず、コーチング実施期間中は行動変容の定着化を促進するためのツールを活用したコーチングを継続的に提供しています。コーチングの日々の取り組み状況がクラウド上にデータ保管され、効果測定にも有効です。

エグゼクティブコーチングの料金は、1クール（2ヶ月間に3回のコーチングセッション、及びセッション間のクラウドコーチングを利用したフォローアップ）を基本単位として、クール数と対応するコーチによって価格を定めています。また、コーチングの成果を得る確度を高めるため、基本的に2クール以上でご提案しています。

**<サービスの効果>**

役職や地位が上げれば上がるほど、部下からフィードバックを受ける機会は少なくなります。エグゼクティブコーチングでは、ステークホルダーからコーチング対象者の強み・課題を聞き、当該対象者固有の強化ポイントを特定し、その部分について焦点を当ててコーチングを行います。完全なオーダーメイドのプログラムであり、管理職研修

では解決できない固有の課題について扱うことで、当該リーダーのパフォーマンスを向上させることが可能になります。

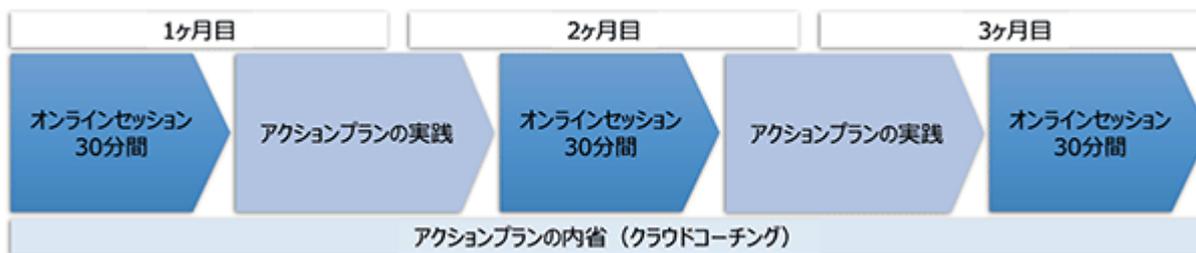
## 2. ビジネスリーダー / ビジネスパーソンコーチング

### <サービスの概要>

ビジネスリーダー / ビジネスパーソンコーチングとは、コーチング対象者（クライアント）1名に対して当社のパートナーコーチが、オンラインで月1回のビジネスコーチングを提供するサービスです（下図3参照）。

コーチングで決定したアクションプランの実行状況はクラウドコーチングを利用して管理し、クライアントがリーダー（部下がいる、チームを率いる役目を負っているクライアント）であるか、ビジネスパーソン（自己の目標達成を課題とするクライアント）であるかにより求める行動変容の内容が異なるため、各クライアントの状況に応じて、コーチのバックグラウンドと経験を基準に担当するコーチを決定しています。

（図3）



ビジネスリーダー / パーソンコーチングでは、クライアントの目標達成に特化したコーチングを提供します。目標には、達成のために最適な行動プロセスあるいは行動様式が必ず存在します。つまり、目標を達成するためには、常に自らの状況を俯瞰して、どのような行動をとるべきか、どのように行動すべきかの次の一手を打ち続ける必要があります。

次の一手を打ち続けるには、このような「自己への問いかけ」を臨機応変に繰り返すことが効果的です。

しかし、日々の業務に取組みながらこれを実行するのは容易ではありません。そこで、コーチングを受けることで、目標達成のための最適な自己への問いかけによる効果を、負担を感じることなく得ることができます。

ビジネスリーダー / ビジネスパーソンコーチングの料金は、3ヶ月間（毎月1回のコーチングセッション）が基本単位で、役職（部長職、課長職、非管理職）別の単価を設定しています。

### <サービスの効果>

クライアントのキャリア・個性に合ったビジネス経験豊富なコーチが、ときにアドバイスを交えながら、課題を解決して目標達成につながる行動変容を継続的にサポートすることで、下記のような効果が期待できます。

#### ビジネスリーダーコーチング

リーダーとして、コーチングと日々の振り返り機能による内省を通じて自己変革のための習慣が身に付き、無自覚であったリーダーとしての悪癖がメタ認知力（自分の認知活動を客観的にとらえる力）の向上により改善され、コーチングセッションと内省を繰り返すことにより物事を客観的に分析してその本質から最適解を見出す能力が向上するといった効果が期待できます。また、コーチに具体的な部下への接し方の相談ができるとともに、コーチングセッションの経験を自身の手法に反映させることで部下育成力の向上が期待できます。

#### ビジネスパーソンコーチング

コーチによるコーチングと日々のふりかえり機能による内省を通じて自己変革のための習慣が身に付き、コーチングによる「気づき」や内省によって業務の意義を理解して、より主体性をもって業務に臨むことが期待できます。コーチがユーザーの抱えている悩みなど相談を受けることで心身の状態が記録され、メンタル不調予防の早期の対応や離職に繋がる原因を明らかにでき、組織対応で改善策を導き出すことができます。

## 3. ビジネスコーチングプログラム

### <サービスの概要>

ビジネスコーチングプログラムでは、マネジメント層・管理職・リーダーが短期間で“Good Coach”として機能し、企業における1on1ミーティングが効果的に実施できるように、組織への1on1導入のポイントを学び、実践的スキルの修得機会を提供いたします。

マネジメント層・管理職・リーダーが企業において“Good Coach”として「対話の質向上」に効果的に取り組んでいただくため、1on1導入の目的・狙い・哲学（フィロソフィー）に合わせて、完全オーダーメイドで企画し、展開いたします。

ビジネスコーチングプログラムは、コーチと受講者の対話や受講者同士の対話を中心に進めることから1回30名を上限としてサービス提供しています。そのため、料金はプログラム単価×実施回数により決定いたします。

また、顧客がビジネスコーチングプログラムを特定の組織課題解決を意図して実施する場合は、基本となる行動変容コーチングにカスタマイズ項目を組み込むご提案も致します。カスタマイズに関しては、カスタマイズ作業のボリュームに応じて追加で料金を頂いております。

<サービスの効果>

得られる効果は1on1ミーティングの導入の目的によって異なりますが、これまでに導入された企業においては、自律型社員の増加、退職率の低減、1on1ミーティングの対話の質の向上、クラウドコーチングによる目標・自己変革項目の「見える化」による成果に繋がる変革の確認、職場の活性化といった効果を実現しています。

4. クラウドコーチング

<サービスの概要>

クラウドコーチングシステムは、行動変容の目標を立て、目標行動の実行を記録することで、日次・週次の振り返りを行い、コーチ等のコミュニケーションにより目標実現の確度を高めるためのシステムです。エグゼクティブコーチングやビジネスリーダー/ビジネスパーソンコーチングで利用しています。

クラウドコーチングは、当社が企画・立案し、ITベンダーにシステムの設計・開発・運用・保守を委託しているクラウドシステムです。クラウドシステムのため、毎年、機能追加・改善のためのシステム投資を行っており、今後も継続的に投資していく予定です。

販売料金は、エグゼクティブコーチングやビジネスリーダー/パーソンコーチングの料金に含まれています。

5. マイクロラーニング

<サービスの概要>

当社のマイクロラーニングは、ビジネスコーチングプログラムの一部である「1on1実践スキル研修」でご提供している内容のエッセンスをまとめた動画、及び1on1を実践する中で頻度高く発生する問題や困りごとの対応を解説した動画で構成された1on1動画が中心となっています。

なお、マイクロラーニングに関する新商品を拡充の観点から、上記1on1動画以外のラインナップ拡充するために、クライアント企業向けにプレマーケティング及び社内企画を行い、「マネジメント改革」・「キャリア自律支援」に関する動画開発を行いました。

本サービスは、当社が管理する動画配信システムに顧客従業員がアクセスして視聴する権利をサブスクリプション契約で提供しており、1年契約で顧客企業の従業員数に応じた年間利用料金を定めて販売しています。

なお、顧客が自社のLMS（学習管理システム）を活用されており、新たな動画配信システムの利用を希望されない場合は、顧客のLMS上で利用できるように動画データの販売も行っております。

今後も継続的に顧客へのニーズを確認し、プレマーケティングを丁寧に行いながら、新商品の開発を行い、コンテンツ数を充実させてまいります。

6. 個人アセスメント（事前・事後）

<サービスの概要>

個人特性を測定するサービスとしてCP360, ProfileXT, DiSC（いずれもHRD株式会社）を提供しています。社員等の能力発揮や組織フィットの検討材料が不十分な場合に、能力特性、コミュニケーション特性、ステークホルダーの認識といった情報を体系的に取得することで、コーチングにより実現すべき行動変容項目の検討を効果的に実施することができます。

サービス名	アセスメント項目	料金体系
-------	----------	------

CP360	リーダーシップコンピテンシー	1回単価×回数
ProfileXT	個人の行動特性や思考スタイル、仕事への興味等	1回単価×回数
DiSC	コミュニケーションスタイル	1回単価×回数

7. 組織アセスメント（事前・事後）

<サービスの概要>

組織のエンゲージメントを測定するサービスとしてwevox（株式会社アトラエ）、スマレピ360（株式会社シーベース）を提供しています。組織の健康診断として、エンゲージメント向上を実現するために着目すべきポイントを明確にすることができます。

サービス名	サービスの効果	料金体系
wevox	組織・職場、全体の状態についての設問で職場の健康診断を実施	人数×月額料金
スマレピ360	管理職のマネジメントに関する設問を組織メンバーが回答し、組織の管理職個人に対する認知を診断	年間基本料金 + 人数×単価

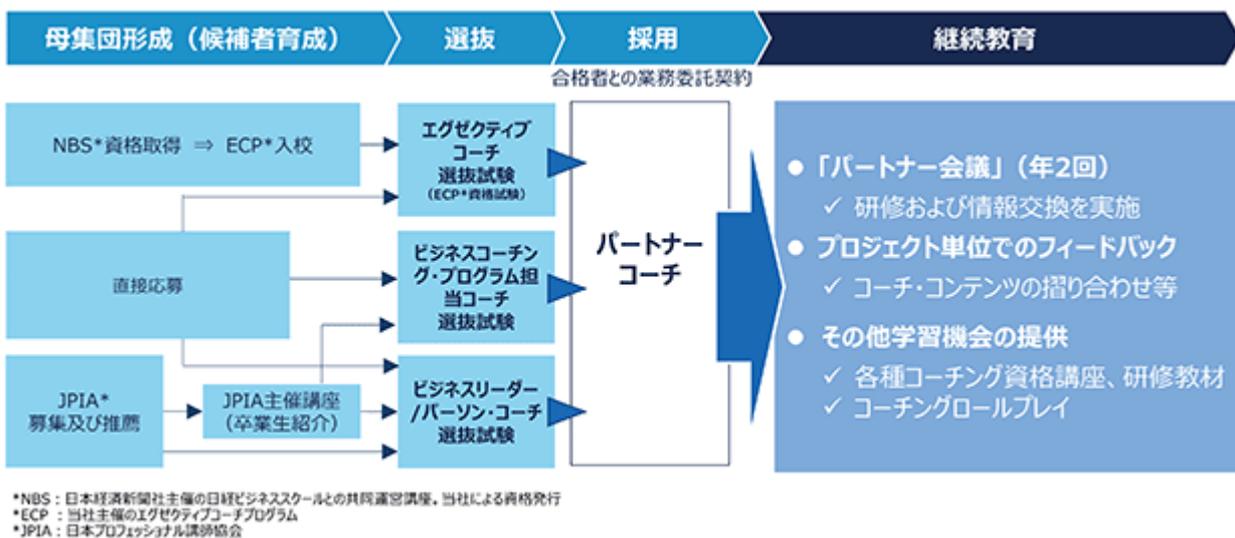
< 当社の強み >

文中の当社の強みに関する事項は、本書提出日現在において、当社が判断したものであります。

当社のビジネスコーチングは、安定的な顧客基盤に加えて下記のような特徴があり、競合他社と比較して優位性があると考えております。

コーチ陣の品質

- (1) 100名以上のパートナーコーチ（業務委託先である外部コーチ）は、過半は従業員規模1,000名以上の企業出身企業人であり、1 / 3 以上は経営者、役員または部長経験者として豊富な実践経験を有する人材が中心であります。
- (2) 顧客企業の当社コーチングスクール（2006年に開始したコーチングスキル習得のためスクール事業で、現在はプロフェッショナルコーチを養成するエグゼクティブコーチングプログラムに発展）の卒業生を中心にパートナーコーチ陣を発掘し、陣容拡大を推進しており、今後のニーズ拡大にも対応できる体制を構築しております。
- (3) パートナーコーチは一定の選抜試験を経て契約しております。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の機会を設けて品質維持に取り組んでおります。
- (4) パートナーコーチは業務委託先ながら、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、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できる運用をしております。



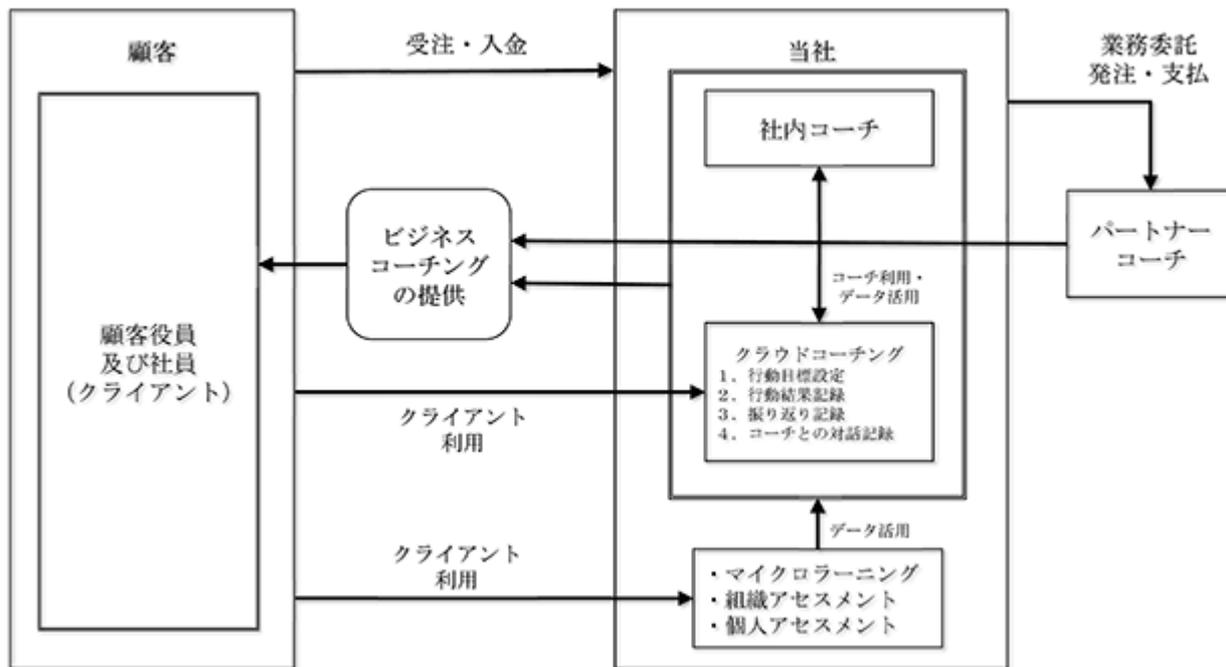
サービスのカスタマイズ力

- (1) ビジネスコーチングの基本は行動変容コーチングです。
- (2) 基本のカスタマイズは、主に6つの組織課題別のソリューションを用意しており、カスタマイズ項目を付加することでコーチング対象者毎に最適なコーチングを提供可能です。

習慣化・定着化のためのフォローアップサービスの充実

- (1) 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です。「フェーズ1・2・3」体系によるフォローアップによりコーチング成果の極大化を致します。
- (2) クライアントサクセス担当者が、クライアントのコーチング実施のアレンジや、各種レポートを活用したコーチング成果の習慣化・定着化をご支援しております。

<事業系統図>



#### 4 【関係会社の状況】

該当事項はありません。

なお、当社は2023年7月18日開催の取締役会決議に基づき、株式会社購買Designとの間で、同日付けで株式譲渡契約を締結し、2023年10月2日に株式の取得により株式会社購買Designを子会社としました。

詳細は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等注記事項」の（重要な後発事象）をご参照ください。

#### 5 【従業員の状況】

##### (1) 提出会社の状況

2023年9月30日現在

従業員数(名)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
47 [ ]	39.1	3.7	6,732

- (注) 1. 従業員数は、正社員数及びアルバイト社員数の合計就業人員数で、派遣社員を除いております。  
 2. 前事業年度末に比べ従業員数が6名増加しております。主な理由は、業容の拡大に伴い期中採用が増加したことによるものであります。  
 3. 平均年間給与は、賞与および基準外賃金を含んでおります。  
 4. 当社は人材開発事業の単一セグメントとなるため、セグメント毎の従業員数の記載については、省略しております。

##### (2) 労働組合の状況

当社の労働組合は結成されておきませんが、労使関係は円満に推移しております。

##### (3) 管理職に占める女性労働者の割合、男性労働者の育児休業取得率及び労働者の男女の賃金の差異

提出会社

当事業年度				
管理職に占める女性労働者の割合(%) (注1)	男性労働者の育児休業取得率(%) (注2)	労働者の男女の賃金の差異(注1)		
		全労働者	正規雇用労働者	パート・有期労働者
20.0	0.0	75.3	77.2	

- (注) 1. 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき、算出したものであります。  
 2. 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の4第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。

## 第2 【事業の状況】

### 1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において、当社が判断したものであります。

#### (1) 経営方針

より良い社会を創造していくには、その構成要素となる人と組織の生産性を高め、より良い組織を一つでも多く創っていくことが地道でありながら最も確実な方法であると考えます。そして、一人ひとりの多様な能力発揮を支援し、ビジネスと社会の持続的発展を可能にするために当社が考えるテーマは次の通りです。

それは、すべてのビジネスパーソンに「客観的な立場からコミュニケーションできる、経験豊富でスキルもあり信頼できる、あなたの能力発揮をお手伝いする」役割を持ったコーチを活用して頂くことです。

当社は、ビジネス経験・マネジメント経験の豊富な方をパートナーコーチとして迎えています。

当社はパートナーコーチと連携して、エグゼクティブや次世代のエグゼクティブのみならずビジネスの世界で活躍するすべての人の個人の成功、ひいては組織の成功をサポートしていきたいと考えております。

1対1型サービスでは、ハイレベルなエグゼクティブコーチング、ビジネスリーダーコーチング、ビジネスパーソンコーチング等、一人ひとりの課題と状況に対応した幅広いビジネスコーチングを提供するとともに、1対n型サービスでは、組織に対しては1on1の導入・定着・継続を支援するビジネスコーチングプログラムにより間接的にコーチングの素晴らしさを体感頂ける機会を、プロフェッショナルチームとテクノロジーの活用により皆様にご提供することで、コーチングの普及を実現したいと考えています。

これらを実現する企業となるため、当社は次の通り、パーパス・ミッション・ビジョンを定めております。

#### <パーパス>

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。

#### <ビジョン>

一人ひとりにビジネスコーチがついている社会を実現する。

#### <ミッション>

プロフェッショナルチームとテクノロジーの力で、一人ひとりに最適なビジネスコーチングを提供する。

#### (2) 経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は、ビジネスコーチングを1対1型と1対n型で提供しており、現在は1対n型が収益の過半を占めていますが、一人ひとりにビジネスコーチがついている社会を実現するためには、コーチングを受けているコーチング対象者(クライアント)数を増加させる必要があるため、1対1型サービスのクライアント数及び1対1型サービスの売上構成比を重視しております。また、経営の効率性を確保するため、売上高、売上総利益率、営業利益率並びに従業員一人当たり売上高を重要指標として活用することで、健全な収益力の向上と経営基盤の強化を進めて参ります。

#### (3) 経営環境

当社は、「働き方改革関連法」による生産性向上・長時間労働是正・ワークライフバランス実現等を目的とした人材開発関連投資が拡大してきたと考えており、また、コロナ禍により始まったテレワークの実施により組織内コミュニケーションの課題が顕在化して、これを解決するためのコミュニケーションを改善するための人材開発投資も活発化していると考えております。

一方で、企業向け法人研修市場は約5,370億円(1)で前年度比3%程度で増加傾向にあります。ビジネスコーチング市場は、その中の小さなカテゴリーで310億円程度(約6%)(2)と考えられ、適切なマーケットデータは存在しません。

当社では、これらの状況から企業向け法人研修市場の中で支出カテゴリーの変化が起きているものと考えています。

米国においては、法人研修市場のうち、ビジネスコーチングが占める割合は約36%(3)と、日本の構成比の5倍以上です。この差は、米国のジョブ型雇用制度と能力給型報酬制度に対して、日本のメンバーシップ型雇用制

度と年功序列型報酬制度の違いによりもたらされているものと考えております。

国内においてもジョブ型雇用制度が話題になる等、米国型制度への転換が模索されており、これにより人材開発投資の内容が変化していると考えております。

また、「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~」（経済産業省）にあるとおり、企業における人的資本への投資状況の開示が望まれる状況となっており、実効性のある人材開発投資が求められる状況になっています。

これらのニーズに対して、一人ひとりの能力を最大限に引き出すビジネスコーチングをという、単なる研修ではないサービスの有効性を訴求して、成果を測定できる形でサービス提供することが重要と考えています。

( 1 ) 出典：矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2023」

( 2 ) 出典：矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2023」から当社にてカテゴリー区分の上集計。

( 3 ) 出典：IBISWorld刊「61143 Business Coaching in the US Industry Report」から当社にてカテゴリー区分の上集計。

#### ( 4 ) 経営戦略等

当社は、現状は1対n型コーチングが収益の柱になっていますが、今後は、1対1型コーチングを伸長させてより多くの顧客の生産性向上に寄与したいと考えています。

人材開発投資の投資効果測定は非常に難しい課題です。1対n型で人材開発投資をしても、プログラム参加者の学習理解度、習得内容の利用機会の有無、習得内容を利用するための支援の有無等により、参加者の成果は一律ではなく、客観的な成果を把握するためには情報の収集と分析に多大な労力を必要とします。

一方で、1対1型コーチングでは、コーチがコーチング対象者（クライアント）に1対1で対応し、行動変容の定着化までフォローアップするので、成果につながりやすく、また成果の把握も容易になります。

米国型の雇用制度・報酬制度に向かって人材開発のニーズが全員一律のインプットから個人別成果実現の支援に向かって変化し、人的資本投資の開示が求められる時代においては、1対1型の人的資本投資がより重視されるようになっており、1対1型コーチングの伸長を想定した戦略を準備・実行することで顧客価値の最大化と収益の増加を実現することが可能になります。

#### 高品質なコーチの確保・育成・維持

第一は、高品質のコーチを確保し、育成し、維持することが重要です。コーチの品質は「コーチ個人の実践知」×「コーチングスキルの習熟度」で決定すると考えています。コーチングスキルが有ってもコーチ個人の実践知が低いと、クライアントに対して適切な「気づき」をもたらすことが出来ません。コーチが実践知を持っていてもコーチングスキルが無いとティーチングとなってしまう、クライアントはコーチから指示された行動変容を行うことになって継続は難しくなります。これらを解決するための仕組みや環境を整えて高品質のコーチを確保することで、1対1型の成長を目指します。

#### フォローアップの特化したサービスの開発と提供

1対n型コーチングにおいても、フォローアップを出来るだけ容易にするサービスを開発して提供することで、安定的な成長を目指します。

#### コーチングのAI分析

コーチングや1on1ミーティングは1対1で実施されるために当事者以外にはブラックボックスとなっています。そのため、最適なコーチングになっているかどうかが感覚的にしか判断できないため、会話音声AI解析により、効果的なコーチングとなるように支援するサービスも開発・販売を開始しており、これらの有効性を高めて成果につながるコーチングや1on1ミーティングの実現を目指していきます。

#### (5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当社の優先的に対処すべき事業上の課題は以下の通りであります。なお、優先的に対処すべき財務上の課題につきましては、長期借入金及び社債の約定返済・償還も順調に進み、営業キャッシュ・フローにより実質無借金状態となっておりますので、現時点ではございません。

人材を管理の対象とみなす「人的資源」ではなく、適切な「環境」を整備・提供すると価値の創造・増殖が起きる「人的資本」と捉えることが日本企業において強く求められつつあると考えております。

2021年6月に行われたコーポレートガバナンス・コード改訂のポイントは「人的資本に対する投資の開示」ですが、その本質は、「開示すること」それ自体にあるのではなく、個の自律・活性化に対して企業が本気で投資していくことで、個々人の総和である企業価値を大きく高めることにあると認識しております。

無形資産の中核をなす人的資本の価値を高めるためには、従来型の「十把一絡げ」の一律教育では限界をきたしており、社員のエンゲージメント向上や一人ひとりの魅力・想いを引き出したうえでの能力発揮が不可欠となっていると考えております。

そのためのもっとも効果的なアプローチがビジネスコーチングであり、個々の自発性を高め、生産性向上を加速させることで、大企業を中心とした顧客企業の企業価値向上に貢献してまいります。

#### (6) ハイパフォーマンスモデルの確立による営業展開の強化

当事業年度では、2023年5月にコーポレートコーチング本部と人材マネジメント本部を統合して新・コーポレートコーチング本部を発足し、法人顧客を主たるステークホルダーとし、「ハイパフォーマンスモデル」の明確化と高度化を促進してまいりました。顧客に寄り添い、人的資本に関する課題解決を行う場合、顧客と当社の十分な相互理解と信頼関係の確立が不可欠であるため、法人営業を担うコーポレートコーチ職の人員増強が必要であります。当事業年度においては採用による社員数増加が計画未達となり、十分な営業活動量を確保することができませんでした。そのため、採用方法や採用募集チャネル等の見直しを行い、計画通りの採用を実現することで人的資本を確保し、営業展開を強化してまいります。同時に、社内教育によるコーポレートコーチ職の専門知識レベルの向上、パートナーコーチとの連携の緊密化、サービス提供を支えるオペレーション担当者の効率化等を図り、より多くの顧客にライフタイムバリュー(顧客生涯価値)を最大化する体系的サービス提供を実現してまいります。

#### (7) 1対1型サービスの普及推進

当事業年度では、エグゼクティブコーチング及びビジネスリーダー・ビジネスパーソンコーチングで構成される1対1型サービスのクライアント(コーチング対象者)数が前年同期比14%増の1,254名となりました。当社では、マネジメント層の経営力強化や次世代経営者を選抜・育成するプロセスにはエグゼクティブコーチングが有効であると考えており、ミドル層以下のクライアントには個人の課題に合わせた人材育成手段としてのビジネスリーダー・ビジネスパーソンコーチングが、エンゲージメント向上に有効であることが認識され始めた結果であると考えております。

今後も、クライアントのニーズに合わせて1対1型サービスの普及に尽力してまいります。

#### (8) 1対n型サービスの成長性回復

1対n型サービスに関しては、2023年9月期の売上は前年同期比で約14%の減少となりました。新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行に伴った行動制限の解除等により、2023年4月からのクライアント企業の人材教育における主眼が対面による新入社員教育・若手社員教育に置かれたため、当社が得意とするマネジメント層に対する1対n型サービスの実施時期が後倒しになったこと、及び過年度より当社事業の成長を牽引してきた1on1導入支援のニーズが一巡した状況に対し、クライアント企業の課題が、定着し始めた1on1の活性化や有効化を実現する施策に進化してまいりましたが、その課題に対応するコンテンツの標準化が遅れたことも要因の一つと考えております。

クライアント企業と対話を重ねていく中で、1on1によりチームメンバーとのコミュニケーションを活性化させた管理職がプロフェッショナルマネージャーとして飛躍するために必要な考え方を習得し、それに対応した言動を自発的に実現するためのプログラムに対するニーズが明確になってきましたので、このプログラムを標準化し、これを中核として1対n型サービスの復活を実現してまいります。

#### (9) サービス提供力の増強と生産管理の強化

コーチ等の増員によるサービス提供力の増強は、質と量の両面において当社の課題であります。当事業年度においてもサービス提供力の増強を実施し170名のパートナーコーチと契約をしております。今後もコンスタントにパート

ナーコーチを増員してサービス提供力を量と質の両面から増強を図ってまいります。

(10)ガバナンス体制の強化推進

当社は2022年10月に東京証券取引所グロース市場に上場し、コーポレート・ガバナンス報告書を提出しております。現状ではコーポレートガバナンス・コードの5つの基本原則にコンプライしている状況ですが、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けて、全原則への対応を推進してまいります。

また、当社は7月に株式会社購買Designの子会社化を決定し、第19期終了後の10月2日に株式取得により子会社化を完了しております。

これに関連して2023年10月16日の当社の取締役会で、内部統制システムの基本方針を改訂し、企業集団における業務の適正性の確保に関する方針を定めましたので、これに則って株式会社購買Designにおいてもコーポレート・ガバナンスへの対応を推進してまいります。

## 2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組は、次のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において、当社が判断したものであります。

### (1) 経営環境

多くの社会課題の顕在化やステークホルダーの価値観の変化に伴い、ESG（環境・社会・ガバナンス）を重視した経営や経済価値と社会の双方を創出するサステナビリティ経営がより一層求められています。当社も、持続的な社会への貢献について、責任をもって取り組んでいくべきであると考えています。

### (2) サステナビリティに関する考え方

当社にとってのサステナビリティとは、ビジネスを通して社会課題の解決に貢献することであり、当社の持続的な成長が、社会の持続的な発展に貢献できるような社会を目指すことです。その実現に向けて、顧客、取引先、従業員、株主はもちろん、環境や社会とのエンゲージメントも非常に重要であると考え、2005年の創業以来、あらゆるステークホルダーとのエンゲージメントを大切に、サステナビリティを重視した経営を実践しております。

その実践に際しては、1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等(1)経営方針にも記載の通り、<パーパス>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な発展を可能にする。<ビジョン>一人ひとりにビジネスコーチがついている社会を実現する。<ミッション>プロフェッショナルチームとテクノロジーの力で、一人ひとりに最適なビジネスコーチングを提供することを特徴としています。

### (3) ガバナンス及びリスク管理

当社は、サステナビリティ関連を含む経営上の重要なリスクにつき、常勤取締役1名と各本部の代表メンバーで構成されたリスク管理委員会・コンプライアンス委員会を中心に運用しております。常勤監査役・内部監査担当もオブザーバーとして出席の上、定期（毎月1回）及び必要に応じて臨時に開催し、全社リスクマネジメント体制においてサステナビリティに関するリスクを管理の上、シナリオ分析を実施し、リスク管理及び対応策検討を実施しております。また定期開催の委員会の内容については、取締役会に年2回報告・協議されています。

### (4) 戦略並びに指標及び目標

上述の当社のサステナビリティに関するガバナンス・リスク管理の枠組みにおいて、当社の企業価値や業績への影響をもたらすサステナビリティ項目のうち、長期の企業価値の向上に向けて重要であるものは、当社の人的資本に関するものと判断いたしました。したがって、「戦略」および「指標及び目標」については人的資本に関するものを記載いたします。

人的資本経営の実践に関するサービスを主な事業領域としている当社にとって人的資本の充実が、重要な経営課題です。クライアントファーストを標榜し、ビジネスコーチングの提供によって人的資本経営をリードする会社として、クライアント企業にとって、「なくてはならない」存在でありたいと考えております。したがって、当社ではサステナビリティの実践に向けて、特に組織・人材戦略を中心に据え、その重要テーマとして「人材力」と「組織力」を置き、その向上を図っております。

### (5) 人的資本に関する戦略並びに指標及び目標

人材の多様性の確保を含む人材の育成に関する方針及び社内環境整備位に関する方針

当社においては、フロント活動を担うコーポレートコーチ職が、クライアント企業に寄り添い、コーチングを軸とした人材・組織開発サービスの提供を行っております。そして、コーポレートコーチ以外の社員はスタッフ職として、コーポレートコーチを支える業務を担っております。当社の社員一人ひとりの多様な個性を引き出すための人材戦略の特徴は2点あります。採用について、中途採用のみを対象に職種別・即戦力採用を行っていること、また、人事制度について、個々人の職務評価をベースとしたジョブ型人事制度を導入していることの2点であります。このことから、全社員一律の育成プロセスを施すことが効果ではなく、一人ひとりの多様性を活かした取り組みが不可欠となります。上記戦略を実行するための具体的な施策は下記の通りです。

・当社社員の人材力の強化

当社では、「人材力」と「組織力」の両方を高めるために、多様性確保を含む人材の採用と育成は、非常に重要な事項であると考えております。採用・育成に関する具体的な取り組み内容は、下記の通りです。

<採用>

「人材力」と「組織力」の向上に向けて、採用は非常に重要です。当社は、新卒採用は行っておらず、全

員が中途採用であることから、採用プロセスにおいて、データ活用を行い当社におけるハイパフォーマンス人材とのマッチングを行うとともに、複数回の選考プロセスを設けることで、ポテンシャルが高く志向性や価値観も当社の考えとフィットしている候補者を採用することができています。

( 具体的施策 )

- ・リファラル採用の推進
- ・多様な採用ルートの確保
- ・データを基にしたハイパフォーマンスモデルの構築による人材像の明確化

< 育成 >

事業戦略の遂行において、社員一人ひとりに成長が欠かせません。当社では、「一流で一番」をスローガンに独自の育成体制を構築しております。充実した入社時研修により組織文化の浸透を図っています。実務においては、OJTを中心としてコーチングスキルを活用しながら、一人ひとりの個性に合わせた育成を実施しております。また、階層ごとにサクセッションプランや管理職向け施策として外部コーチによるコーチングを活用しています。社内ではメンター 1 on 1 制度を活用し、上司・部下の間を越えて、対話の機会を創出することで、コーチング文化の醸成を図っています。さらに、人事評価制度においては毎月の進捗面談を必須とし、目標設定と行動計画とそれに対するフォローを丁寧に行うことで、一人ひとりの成長の促進を図っております。

( 具体的施策 )

- ・次期経営者育成にむけたサクセッションプラン
- ・管理職力強化のための外部コーチによるコーチング
- ・メンター 1 on 1 制度
- ・人事評価制度による毎月の進捗面談

・社内環境整備による組織力の強化

< エンゲージメント >

事業を効率的に行っていくためには、上記施策で強化された一人ひとりの社員が最大のパフォーマンスを発揮するとともに、社内でのコミュニケーションを積極的に図り「個」の力を「組織力」へ昇華することが欠かせません。当社は、健全で効率的な職場環境の整備を目指し、社員一人ひとりが、当社で働くことで物心ともに豊かになるために、数多くの施策を実施し、エンゲージメントの向上を図っています。

( 具体的施策 )

- ・定期的な社内報の発行
- ・衛生委員会主催による各種イベントの開催
- ・定期的なエンゲージメントサーベイの実施
- ・Welcome Your Voice制度（匿名の目安箱）による全社改善運動
- ・社員家族を対象としたFamily dayの開催

指標及び目標

上記方針の下、当社は以下の数値を重要な指標と考えております。その実績及び目標は以下の通りであります。

	実績 ( 2023年 9 月期 )	目標 ( 2026年 9 月期 )
全社員の職務ポイント合計 ( 注 1 )	2,456pt	3,500pt
エンゲージメントスコア ( 注 2 )	76pt	80pt

( 注 ) 1 . 当社の人事評価制度で定義された独自のポイント。革新性、専門性、裁量性、外部対人関係、内部対人関係、問題解決困難度、経営への影響度という7つの評価項目と5段階のスケール及びそれに対する職務割合から構成され、絶対評価で評価が行われ、一人当たりの最大ポイントは100となります。この職務ポイント合計は社員一人ひとりの「個」の能力を数値化したものの総和であり、< 採用 > で優秀で能力の高い社員を採用し、< 育成 > により「個」の能力を高め、< エンゲージメント > により社員の定着状況を測定する指標となります。したがって、この指標により< 採用 >、< 育成 >、< エンゲージメント > 施策が機能しているかどうかを客観的に測定できると考えております。

なお、2022年9月期末の職務ポイントの合計は2,036ptであり、2023年9月期の上記施策により、420pt

(20.7%)増加しました。内訳としては<採用>で379pt、<育成>で177ptそれぞれ増加し、<退職>にて135pt減少いたしました。今後は、<採用><育成>により、社員の能力を高めるとともに、組織風土をより良くすることで<退職>を抑制することを目指してまいります。

2. 株式会社アトラエが提供するエンゲージメントサーベイ「Wevox」の総合スコア(2023年9月実施)

### 3 【事業等のリスク】

当社の事業とその他に関するリスクについて、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事項を記載しております。また、必ずしも、そのようなリスク要因に該当しない事項につきましても、投資者の判断上、重要であると考えられる事項については、投資者に対する積極的な情報開示の観点から以下に開示しております。

当社は、これらのリスク発生の可能性を十分に認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針ではありますが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本書中の本項以外の記載事項を慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

#### (1) 景気変動リスクについて

当社がビジネスコーチングサービスを提供する主要顧客は、従業員5千人以上の企業グループに属する企業であり、かつ国内外に事業を展開する企業が多数あります。国内外の景気動向により、これら主要顧客の経営状態や業績により人材開発投資を抑制した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (2) 特定サービスへの依存について

当社のビジネスコーチングサービスの主要サービスであるビジネスコーチングプログラムは、顧客企業において1 on 1 ミーティングでコーチングスキルを活用して「生産性向上に貢献する上司と部下の意味ある会話」を実現し、組織の生産性向上に貢献しております。ビジネスコーチングプログラムに対する当社への問い合わせ件数は年々増加しており、今後においても引き続き増加していくものと考えております。

しかしながら、顧客企業における1 on 1 ミーティングのスキルやノウハウの蓄積により、顧客企業内で1 on 1 導入・運用業務の内製化が進み、ビジネスコーチングプログラムに対する需要が期待通り伸びない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (3) 競合について

当社が展開するビジネスコーチングサービスについては、現時点では顧客企業の意向に沿って組織化された多人数のコーチチームを必要とする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、創業以来、ビジネスコーチングを専門的に行ってきた当社では、他社に先行してビジネスコーチング事業を展開できていると認識しております。

しかしながら、大手コンサルティング企業や海外のコーチング関連ビジネス企業が日本市場に参入してきた場合は、競合他社との競争激化により、価格の下落、又は価格競争以外の要因でも案件獲得を失うおそれがあり、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (4) 品質リスクについて

当社は、顧客の人材開発を支援するビジネスコーチングサービスを展開し、顧客の組織および従業員の生産性向上を支援するサービスを提供しております。当社は、提供サービスの品質の向上・維持のため、顧客満足度調査の実施や定期的な顧客ヒアリングの実施にむかえ、外注委託先に対する品質管理などの対策をとっております。

しかしながら、顧客が期待する品質のサービスが提供できない場合には、契約の継続性に支障を来し、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (5) 外注委託先のリスクについて

当社では、当社が開催するスクール等を通じて当社のビジネスコーチング及び人事コンサルティングの知識・ノウハウを獲得した委託先を活用して人材開発事業の拡大を図っております。

##### 品質管理について

当社では、外部委託先に対してビジネスコーチングサービス及び人事制度コンサルティングサービスの品質水準及び管理体制に関して定期的な審査を実施し、必要に応じて改善指導を行うなど外部委託先が実施するサービスの品質管理に努めております。

しかしながら、委託先において急病、事故、事件、天災被害等により、契約したサービスが提供できない事態が発生した場合には、ビジネスコーチングサービス及び人事コンサルティングサービスの品質保持のためのコスト増、顧客からの損害賠償等が発生し、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### 委託業務について

当社と外部委託先との契約の多くは業務委託契約の下で行われております。委託先の殆どはコーチング事業を営む中小企業又は個人事業主であり、下請代金支払遅延等防止法の適用対象となっております。当社は、業務委託契約書や注文書等において下請代金支払遅延等防止法が求める必要事項の記載や支払条件に関して、契約書及び注文書の雛型でカバーしており、運用においても注意を払っています。当社の支払条件は、サービス提供月末締翌月末払いが標準であり、外部委託先に対して注文書発行により業務範囲を明確にし、事後的な金額変更も行わないように発注担当者を指導しております。しかしながら、サービス内容が日々進化して、外部委託先の役割も変わっていく中で、既存の書類では適切な対応が出来ず、あるいは認識の齟齬が生まれて下請代金支払遅延等防止法違反となる可能性があります。

#### 委託先の情報管理体制について

当社が委託する業務は人材開発事業の特性から顧客の個人情報扱う頻度が高いため、個人情報保護規程を制定し、個人情報を委託する場合は十分な個人情報保護の体制が確立していることを個人情報委託先選定確認書の提出を求めることで確認しております。このような取組みにも関わらず、委託先において予想外の事態が発生して情報漏えい問題等が発生した場合には、当社の信用を失い、事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 外部委託先の確保について

1対1型サービス及び1対n型サービスのうち、サービス企画・設計やHRテックサービス以外の、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となっております。社内コーチや社内コンサルタントは、当社のサービスレベル向上や新サービス開発のために稼働しますが、社内コーチや社内コンサルタントを増加させてもサービス提供の全てを社内ですべて完結させることは目指していません。外部委託先とのパートナー関係を強化、拡大してビジネスコーチングの普及を実現する方針としております。そのため、当社が顧客に提供するビジネスコーチングを提供できる外部委託先の確保が必要不可欠となっております。

当社は、外部委託を担当する専任者を配置し、定期的に情報共有を行い、必要に応じて改善指導を行うなどにより外部委託先との関係強化に努めております。また、外部委託先の新規開拓も行っており、当社が顧客に提供するビジネスコーチングを提供できる外部委託先の安定的な確保に努めております。

このような取組みにも関わらず、外部委託先の確保ができない場合には、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 外部委託先の不祥事、風評等について

当社外部委託先で実際にサービス提供を行うコーチが、事故、事件、不祥事等を起こした場合は、サービス提供の停止等の対応が必要となるため、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、当社の対応等にも関わらず、報道やインターネットによる情報拡散で社会全般に広まった場合は、当社の社会的信用が損なわれ、事業運営や業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (6) 売上高の計上時期が業績に与える影響について

ビジネスコーチングサービスについては、取引先の都合や、受注後の仕様変更等によりサービスの提供時期及び検収時期が変更となる場合があるため、売上高について当事業年度の予定から翌事業年度に計上される可能性があります。また、同一取引先に対して複数の案件が存在するためサービスの内容、金額及び提供時期が異なるため、それぞれの履行義務の充足に応じて収益を認識する必要があります。

そのため、売上高の計上について当事業年度の予定から翌事業年度に計上される場合等があり、これによって事業年度における当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### (7) 特定人物への依存について

当社代表取締役社長である細川馨は、当社設立以来の代表者であり、人材開発事業に関する経験と知識を有しており、経営方針や事業戦略の決定等、当社の事業活動全般において極めて重要な役割を果たしております。

また、当社取締役副社長である橋場剛及び専務取締役である山本佳孝は、それぞれコーチとして、知識とスキルを維持・開発・指導する中核的な役割を担っています。

当社は現在、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進めております。

しかしながら、何らかの理由により3名の特定人物の業務遂行が困難になった場合には、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (8) 小規模組織であることについて

当社は組織的規模が小さく、内部管理体制や業務執行体制も当該組織規模に応じたものとなっております。した

がって、当社の役員や重要な業務を担当する従業員が退職等で流出した場合は、当社の事業活動に支障を来し、業績に影響を及ぼす可能性があります。

(9) 人材の採用・確保及び育成について

当社は、ビジネスコーチングを提供できる人材の採用・確保及び育成が、今後の事業展開のために重要であると考えております。

自社主催スクールや独自の社員採用プログラムの運営により、このような人材の採用・確保を行い、育成を図っております。また、コーチングスキルを社内に適用したコミュニケーションの改善、福利厚生の充実、業務環境の改善等により離職率の低減を図っております。

しかしながら、当社が必要とする、ビジネスコーチングを提供できる人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合や、人材の社外流出が生じた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(10) 自然災害、事故、感染症等について

当社の事業拠点は、本社所在地である東京都港区にあり、当該地区において大地震、台風等の自然災害及び事故、火災等により、業務の停止、設備の損壊や電力供給の制限等の不測の事態が発生した場合、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、オンラインによるサービス提供を標準としており、インターネット回線や当社が利用するWEB会議システムのサービス業者に不測の事態が発生した場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

なお、当社は、2020年4月からサービス提供のオンライン化を進め、現在は全てのサービスをオンライン提供しています。そのため、新型コロナウイルス及びインフルエンザ等感染症の影響で接触回避等を理由としたビジネスコーチングの需要の落ち込みが発生する可能性は低いと考えております。

(11) コンプライアンスリスクについて

当社の役員及び従業員に対し、行動規範を定める等、取締役及び従業員に対して法令遵守意識を浸透させております。

しかしながら、万が一、当社の役員及び従業員がコンプライアンスに違反する行為を行った場合には、当社の社会的信用及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(12) 訴訟等のリスクについて

当社は、顧客や外部委託先と契約を締結する際に、損害賠償の範囲を限定するなど、過大な損害賠償の請求をされないようリスク管理を行っております。

しかしながら、契約時に想定していないトラブルの発生、取引先等との何らかの問題が生じた場合などにより、他社から損害賠償請求等の訴訟を提起された場合には、当社の社会的信用並びに業績に影響を及ぼす可能性があります。

(13) 知的財産について

当社が事業活動を行うに当たり、第三者が保有する知的財産権を侵害しないよう細心の注意を払っており、著作権保護に関するe-ラーニングを全社員が受講する等の対策をしていますが、万が一、第三者の知的財産権を侵害し、当該第三者より損害賠償請求、使用差止請求等がなされた場合には、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社はビジネスコーチングにおいてクラウドサービスの提供も行っており、これらのうちには商標権、著作権等の知的財産権による保護の対象も含まれます。

しかしながら、これらに対する知的財産権が適切に保護されないときは、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(14) 情報の管理について

機密情報の管理について

当社のエグゼクティブコーチングサービスでは、顧客エグゼクティブ層の個人目標または組織目標達成のためのコーチングを実施しており、機密性の高い情報を取り扱っております。このため当社では、役員及び従業員に対して、入社時及び定期的に機密情報の取扱いについて指導・教育を行っております。また、情報を保管するファイルサーバでは情報を外部と共有が出来ないように制限しており、社内においても業務上必要最低限の関係者にのみ共

有する運用を行っております。

しかしながら、不測の事態により、これらの情報が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用に重大な影響を与え、対応費用を含め当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 個人情報の管理について

当社の人材開発サービスの提供において個人情報を取り扱うことがあります。このため当社では、プライバシーマーク認証を取得し、役員及び従業員に対して、入社時及び全従業員を対象に年1回、個人情報の管理について指導・教育を行っております。

しかしながら、不測の事態により、これらの情報が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用に重大な影響を与え、対応費用を含め当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (15) 風評リスクについて

当社は、高品質のサービスの提供に努めるとともに、役員及び従業員に対する法令遵守浸透、情報管理やコンプライアンスに関し、定期的に説明会を開催するなど、意識の徹底を行い、経営の健全性、効率性及び透明性の確保を図っております。

しかしながら、当社のサービスや役員及び従業員に対して意図的に根拠のない噂や悪意を持った評判等を流布された場合には、当社の社会的信用及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (16) 新株予約権行使による株式価値の希薄化について

当社は、当社の取締役及び従業員に対するインセンティブを目的とした新株予約権を発行しております。本書提出日現在における新株予約権による潜在株式は31,100株であり、発行済株式総数1,014,900株の3.1%に相当します。これら新株予約権が行使された場合、新株式が発行され、株式価値が希薄化する可能性があります。

#### (17) 大株主について

本書提出日現在で当社代表取締役社長細川馨は直接所有分2.71%であり、細川馨の資産管理会社である有限会社コーチ・エフが保有する当社議決権の36.40%と合算した議決権保有割合は39.11%であります。

細川馨及び当該資産管理会社は引続き当社の株式を一定程度保有する見通しであります。議決権の行使に当たっては、株主共同利益を追求するとともに少数株主の利益にも配慮する方針であります。

しかしながら、何らかの事情によって、細川馨及び当該資産管理会社が、当社株式をやむを得ず売却することとなった場合は、当社の事業展開、当社株式の市場価格及び議決権行使の状況等に影響を及ぼす可能性があります。

#### 4 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

##### (1) 経営成績等の状況の概要

当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下「経営成績等」という）の状況の概要は次のとおりであります。

##### 財政状態の状況

##### (資産)

当事業年度末における流動資産は791,722千円となり、前事業年度末と比較して146,666千円増加しております。主な要因は、現金及び預金が172,351千円増加、売掛金が48,660千円減少、前払費用が6,292千円増加、未収還付法人税等が15,510千円増加、その他流動資産が6,160千円増加したことによるものであります。

また、固定資産は139,644千円となり、前事業年度末と比較して36,026千円増加しております。主な要因は、有形固定資産が32,292千円増加、無形固定資産（ソフトウェア）が16,180千円増加、繰延税金資産が10,073千円減少したことによるものであります。繰延資産は、673千円となり、前事業年度末に比較して716千円減少しております。主な要因は、社債発行費が716千円減少したことによるものであります。

この結果、総資産は932,040千円となり、前事業年度末に比べて181,976千円増加いたしました。

##### (負債)

当事業年度末における流動負債は、207,940千円となり、前事業年度末と比較して55,737千円減少しております。主な要因は、買掛金が22,428千円減少、賞与引当金が12,128千円減少、未払費用が5,033千円増加、未払法人税等が26,083千円減少、未払消費税等が22,102千円減少、契約負債が19,020千円増加、1年内償還社債が5,000千円減少、1年内返済長期借入金が13,328千円増加したことによるものであります。また、固定負債は35,525千円となり、前事業年度末と比較して26,819千円減少しております。その要因は、社債が15,000千円減少、長期借入金11,819千円減少したことによるものであります。

この結果、負債合計は243,465千円となり、前事業年度末に比べて82,557千円減少いたしました。

##### (純資産)

当事業年度末における純資産は、688,574千円となり、前事業年度末と比較して264,532千円増加しております。その要因は、資本金及び資本剰余金が新株発行によりそれぞれ129,805千円増加、繰越利益剰余金が2022年9月期の期末配当金の支払により48,400千円減少、自己株式の取得により72千円減少、当事業年度における当期純利益を53,394千円計上したことによるものであります。

##### 経営成績の状況

当事業年度における我が国経済は、新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行に伴った行動制限の解除等により景気は緩やかな回復基調にありますが、円安やエネルギー価格高騰等によるインフレ傾向から実質賃金が低下し、景気回復が諸外国に比べて遅れている状況と相まって国民に生活不安が引き起こされ、依然として先行きは不透明な状況で推移しております。

当事業年度における人材開発市場は、上場企業を対象に始まった人的資本の情報開示を契機に人的資本投資を企業価値向上に繋げるため、自社の課題把握や人と組織活性化に関する戦略的な投資が積極的に検討され、引き続き市場全体に活発な動きが見られます。

また、人材開発に関するテーマ別の状況では、組織開発やエンゲージメント向上、ジョブ型雇用、キャリア自律、リスクリング等に関連した自律型の人材育成・組織開発関連の需要が拡大しつつあります。

(注)：人材開発市場の中心となる法人研修市場の規模推計は2021年度5,210億円、2022年度5,370億円、2023年度予測5,500億円となっております。（「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2023」矢野経済研究所）

このような状況の中、当社は、一貫して「クライアントファースト」を掲げ、顧客企業の役員・社員のエンゲージメント向上を目的として、組織内コミュニケーションの活性化を支援する1対n型コーチングサービスや、役員・社員個人のポテンシャルを引き出す支援を行う1対1型コーチングサービスを中心にクライアントのニーズにマッチしたサービスを提供し、人的資本経営の実現を目指す企業にとって頼りがいのあるパートナーである「コーポレートコーチ」として機能することを目指しています。コーチングサービスにおいては、フェーズ1（気づき）、フェーズ2（実践）、フェーズ3（継続・定着）に区分してクライアントのニーズに応じたサー

ビスを提供しておりますが、特に継続的にフォローアップを行うサービスの強化が顧客満足度を向上させる有力な手段と考え、1対1型サービスの拡大を図るとともに、1対n型サービスではフォローアップ研修の実施や動画サービス強化及びクラウドコーチング等によるフォローアップサービスを充実させてまいりました。

1対1型サービスの主要なKPIであるクライアント数（コーチング対象者数）は、前年同期比約14%増の1,254名となり、1対1型サービスの売上高は前年同期比で約38%成長し、構成比においても約10%増加しました。この要因としては、クライアント企業の経営陣のリーダーシップ強化・行動変容等の「個の能力開発」という目的に加え、組織風土改革・文化醸成といった「組織全体の変革・活性化」を目的に、経営陣・管理職といった複数のレイヤーに対して同時期に1対1型サービスを導入する企業が増加したことが挙げられます。

また、クライアント数の増加率以上に売上高が増加した要因は、経営陣を対象とした高単価なエグゼクティブコーチングの割合が平均以上に増加して売上単価を引き上げたことによります。

1対n型サービスについては、売上高は前年同期比で約14%減少しました。この要因としては、新型コロナウイルス感染症の収束による行動制限の解除等により、クライアント企業の人材教育における主眼が新入社員教育や若手社員教育に置かれたため、当社が得意とするマネジメント層に対する1対n型サービスの実施時期が後ろ倒しになったことが主な原因と考えられます。また、上記1対n型サービスについて、過年度より当社事業の成長を牽引してきた1on1導入支援のニーズが一巡した状況に対し、クライアント企業の課題が、定着し始めた1on1の活性化や有効化を実現する施策に進化してまいりましたが、その課題に対応するコンテンツの標準化と新商品開発が遅れたことも要因の一つと考えております。

サービス型	2022年9月期		2023年9月期		増加額 (百万円)	増加率 (%)
	売上金額 (百万円)	構成比 (%)	売上金額 (百万円)	構成比 (%)		
1対n型	740	64.5	639	55.3	101	13.7
1対1型	286	24.9	396	34.3	109	38.4
その他	121	10.6	120	10.4	1	0.9
合計	1,148	100.0	1,155	100.0	7	0.7

当社の法人取引における顧客数は、前年同期比約4%減の329社となり通期目標の365社には届きませんでした。また、一社当たり平均売上高は、コーポレートコーチがクライアント企業に寄り添うことにより幅広い提案活動に繋がったこと等が奏功し、前年同期比約6%増の3.4百万円となりましたが通期目標である3.6百万円には届きませんでした。この要因としては、コーポレートコーチ職の採用が遅れてコーポレートコーチの人数を増加できず十分な営業活動量を確保できなかったこと、コーポレートコーチに対してクライアント企業の課題の深掘りが行えるような十分な育成ができなかったことが考えられます。

サービス提供を支える契約パートナーコーチ数は、積極的な採用活動を行った結果、前年同期比約28%増の170名となりました。また、当社のコーポレートコーチの活動を支援するバックオフィス部門の社員採用は順調に進み、従業員数は事業年度末比6名純増（14.6%増）となり、事業成長に向けた基盤づくりが進捗しております。一方で、上記の通りコーポレートコーチ職の採用については、足元の人材市場の人手不足による売り手市場の環境下のため事業年度末比で純増できず、事業成長の阻害要因となりました。

このような活動の結果、売上高は1,155,988千円（前期比0.7%増）、営業利益は83,079千円（前期比66.3%減）、経常利益は76,134千円（前期比68.8%減）、当期純利益は53,394千円（前期比69.0%減）となりました。

また、2023年7月に、クライアント企業における無形資産投資の中核である人的資本投資、DX化投資の両側面に対して戦略的にサービス展開するために、株式会社購買 Design の株式の取得を決議し、2023年10月より子会社化いたしました。このM&Aによりサービスメニューが拡充し、人と組織の行動変容により業務プロセスが改善し、DX化推進支援により業務プロセスの可視化が進み、課題発見の迅速化や仕組み構築へとつながることを期待しております。そして、人と組織が仕組みを活用し更なる行動変容が促進されるといった相互連携の実現を見込んでおります。

なお、当社は、人材開発事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物（以下、「資金」という）は521,268千円と前年同期と比べ167,351千円の増加となりました。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度は、43,591千円の資金収入となりました。その要因は、資金収入として税引前当期純利益76,134千円、減価償却費20,581千円、売掛金の減少額48,660千円、契約負債の増加額19,020千円、棚卸資産の減少額4,988千円があったことに対し、資金支出として仕入債務の減少額22,428千円、賞与引当金の減少額12,128千円、その他流動資産の増加額12,453千円、その他流動負債の減少額22,445千円、その他4,686千円、法人税等の支払額54,261千円があったこと等であります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度は、68,887千円の資金支出となりました。その要因は、有形固定資産の取得による支出が35,753千円、ソフトウェア資産の取得による支出33,300千円、定期預金の預入による支出5,000千円、敷金の返戻による収入5,166千円があったこと等であります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度は、192,647千円の資金収入となりました。その要因は、新株発行による収入が259,610千円、長期借入金の借入による収入が30,000千円あったことに対して、1年内返済の長期借入金を含む長期借入金の返済28,491千円、1年内償還社債の償還20,000千円、配当金の支払い48,400千円、自己株式取得による支出72千円があったことであります。

生産、受注及び販売の実績

a. サービス生産実績

セグメントの名称	サービス生産高(千円)	前年同期比(%)
人材開発事業	373,217	+7.8
合計	373,217	+7.8

(注) 1. 金額は、サービス原価によっております。

b. 受注実績

セグメントの名称	受注高(千円)	前年同期比(%)	受注残高(千円)	前年同期比(%)
人材開発事業	1,380,876	+19.7	685,207	+48.9
合計	1,380,876	+19.7	685,207	+48.9

c. 販売実績

セグメントの名称	販売高(千円)	前年同期比(%)
人材開発事業	1,155,988	+0.7
合計	1,155,988	+0.7

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。

財政状態及び経営成績等の状況に関する分析・検討内容

当社の当事業年度の財政状態及び経営成績は以下のとおりであります。

(資産)

総資産932,040千円(前期末比181,976千円増)のうち、現預金が561,109千円(前期末比172,351千円増)と60.2%を占めております。売掛金は167,664千円(前期末比48,660千円減)で総資産の18.0%となっており高い流動性を確保しております。

当社の事業は役務による無形サービス提供のため、顧客からの売上代金回収期間と外注委託先への支払期間の差が少ないことから営業キャッシュ・フローは利益に比例して増減いたします。

(負債)

負債のうち、社債(1年内償還予定の社債を含む)20,000千円(前期末比20,000千円減)及び長期借入金(1年内返済予定の借入金を含む)68,179千円(前期末比1,509千円増)の合計88,179千円の有利子負債があり、負債・純資産合計額の9.5%をしめております。

また、契約負債は86,768千円(前期末比19,020千円増)と負債・純資産合計額の9.3%となっております。

(純資産)

純資産688,574千円のうち、2022年10月の新規上場に伴う新株発行及び新株予約権の権利行使による新株発行により資本金が208,205千円(前期末比129,805千円増)、資本準備金が165,805千円(前期末比129,805千円増)となり合計で、純資産の54.3%をしめております。また、当期純利益の計上による増加と配当金の支払いによる減少により利益剰余金が314,636千円(前期末比4,994千円増)と純資産の45.7%をしめております。なお、配当方針は配当性向30%を目途に決定しております。

(売上高)

売上高は1,155,988千円と前年同期に比べて7,830千円(0.7%)増加しました。ウイズコロナ時代のサービス提供形態としてオンラインサービスが定着し、事業が安定的推移する基盤ができた状況の中で、人的資本投資に関する関心が高まり、従業員等のエンゲージメントを高める方法としてコーチングの効果の認識が広まってきたことによるものです。

(売上原価及び売上総利益)

売上原価は、383,344千円と前年同期と比べて37,951千円(11.0%)増加しました。ビジネスリーダー・ビジネスパーソンコーチングの売上構成比が高まりパートナーコーチへの支払が増加したこと、人材開発サービス以外のサービスも含めた包括的なプロジェクトの受注があり、外部コンサルタントの活用で原価率が高騰した案件があったこと等から売上原価率が前年同期の30.1%から33.2%と3.1ポイント悪化し、売上総利益も772,644千円と前年同期に比べて30,121千円(3.8%)減少しました。

(販売費及び一般管理費並びに営業利益)

販売費及び一般管理費は689,564千円と前年同期と比べて133,113千円(23.9%)増加しました。これは、主に昇給及び採用により人件費等が増加したこと、本社移転による賃料の増加並びに設備費用を計上したこと等によるものです。この結果、営業利益は83,079千円と前年同期と比べて163,234千円(66.3%)減少しました。

(営業外収益、営業外費用及び経常利益)

営業外収益は、80千円と前年同期と比べて512千円(86.3%)減少しました。営業外費用は7,025千円と前年同期と比べて4,323千円(160.0%)増加しました。主な内訳は、上場関連費、支払利息及び社債発行費償却です。この結果、経常利益は76,134千円と前年同期と比べて168,070千円(68.8%)減少しました。

(法人税等合計及び当期純利益)

法人税等合計は、22,740千円と前年同期と比べて49,200千円(68.4%)減少いたしました。この結果、当期純利益は53,394千円と前年同期と比べて118,870千円(69.0%)減少しました。

当社の経営成績に重要な影響を与える要因として、人的資本投資の開示義務化により顧客の人材開発投資のニーズに変化が生じていること、及びこれによる市場拡大期待によりコーチング市場に参入する企業が増加していることがあります。

顧客においては、従来のインプット中心の階層別研修だけでは人的資本投資として不十分という認識が出てきており、組織における個人のパフォーマンスを極大化するための人的投資としてコーチングが選択肢として検討される機会が増加してまいりました。

一方で、このような市場環境によりコーチング事業に参入を表明する企業も出てきており、様々な特徴を持ったコーチングサービス提供企業の増加で、今後の競争激化が懸念されております。また、AIサービスをコーチングに活用する動きも具体化しており、コーチングサービスの対象者やコーチングの手段等の多様化が進み、市場がダイナミックに変動する可能性が考えられます。

当社は、このような状況において、ビジネスコーチングというビジネス分野に特化したコーチングサービスを、経験豊富なエグゼクティブコーチにより大企業の経営層を中心に提供することで他社との差別化を図ってまいります。

また、動画と研修を組み合わせる人材開発課題に対して深い理解を実現するサービスを提供し、研修後のフォローアップとしてオンラインコーチングによる現場での実践を支援するサービスを準備することで、包括的かつ効果的な人的資本投資のプログラムを提供してまいります。

このような市場セグメンテーションとサービス開発施策の成否が、今後の事業成長の重要なポイントになると考えております。

#### キャッシュ・フローの状況の分析

当社の当事業年度のキャッシュ・フローは、「(1) 経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。ビジネスモデルの特性により利益額と営業キャッシュ・フローが比例的に増減しますが、前事業年度の急激な利益成長の影響で前事業年度の法人税等が当事業年度を納付期限として発生したため、当期利益と比較して多額の法人税等の支払いを行ったことにより営業キャッシュ・フローが減少し、新本社移転による設備の支払いをしたことで投資キャッシュ・フローの支出が大きくなりましたが、社債償還、借入金返済資金及び配当金の支払いがありながらも新規上場に伴う新株発行による収入があったため財務キャッシュ・フローは増加し、結果として、現金及び預金は、561,109千円有しており、安定的であると考えております。

#### 当社の資本の財源及び資金の流動性

当社の資金需要は、運転資金、納税資金等であり、資本の源泉は営業キャッシュ・フロー、金融機関からの借入等であります。

なお、クラウドコーチングソフトウェア追加開発資金、本社移転資金を手持資金で対応いたしました。

また、当事業年度末の現金及び預金は、561,109千円あり、十分な短期流動性を確保していると考えております。

さらに、2023年10月に行った子会社買収に伴う株式取得資金も手持資金で対応いたしました。

#### 重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。その作成には経営者により会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額並びに開示に影響を与える見積りを必要とします。経営者は、これらの見積りについて、過去の実績等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は、見積り特有の不確実性が存在するため、これらの見積りとは異なる場合があります。当社の財務諸表の作成に当たり会計上の見積りに用いた仮定のうち重要なものはないため、重要な会計上の見積りに該当する項目はないと判断しております。なお、当社の財務諸表で採用する重要な会計方針は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 注記事項（重要な会計方針）」に記載のとおりであります。

#### 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (2) 経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標等」記載の通り、当社は売上高、売上総利益率、営業利益率並びに従業員一人当たり売上高を重要指標としております。当事業年度においては、売上高1,155,988千円（前年同期比0.7%増）、売上総利益率66.8%（前年同期比3.1ポイント減）、営業利益率7.2%（前年同期比14.3ポイント減）、従業員一人当たり売上高24,595千円（前年同期比12.2%減）となりました。

当事業年度では、売上高は前事業年度と同水準で、売上高総利益率は、約67%で3.1ポイント悪化しました。また、上場費用や本社移転等の一時費用の発生により営業利益率も7.2%と14.3ポイント悪化しました。これらの指標の推移から、売上は堅調に推移したものの上場や本社移転における一時的な費用を吸収するまでの伸長までには至らなかったものと認識しています。



## 5 【経営上の重要な契約等】

(株式取得による子会社化)

当社は、2023年7月18日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社購買Designの株式を50.2%取得して、子会社化することについて決議し、同日付で締結した株式譲渡契約の通り、同年10月2日に株式を取得し子会社化いたしました。

### (1)株式取得の目的

当社は、2023年7月18日開催の取締役会において、株式会社購買Designの株式を取得することを決議しました。同社は、2014年4月の設立以来、ITとシステムを活用し、クライアント企業の購買活動のフォローアップ等を通じた稼ぐ力とESGの両立に向けた支援、DXに関するコンサルティング及び設計・運用サポートを通じて、生産性向上と持続可能性の高い社会の実現に貢献しております。

今回の株式の取得を通じて、株式会社購買Designをグループに迎え入れることで、クライアント企業における無形資産投資の中核である人的資本投資、DX化投資の両側面に対して、戦略的にサービス展開することが可能になります。また、人と組織の行動変容により業務プロセスが改善し、DX化推進支援により業務プロセスの可視化が進み、課題発見の迅速化や仕組み構築へとつながります。そして、人と組織が仕組みを活用し更なる行動変容が促進されるといった相互連携の実現が見込まれます。これにより、従来以上にクライアント企業の企業価値向上の支援に貢献できると考え、今後のグループ全体としての持続的成長と企業価値向上に有効であると判断いたしました。

当該株式取得に伴い、2024年9月期より、株式会社購買Designは当社の連結子会社となります。

### (2)買収する会社の名称、事業内容、規模

被取得企業の名称	株式会社購買Design
事業の内容	DX推進支援のための経営原資の獲得及びIT環境開発ツールの提供・開発
資本金の額	20,000,000円

(3)株式取得の時期 2023年10月2日

(4)株式取得後の企業の名称 変更ありません。

### (5)取得する株式の数、取得価額及び取得後の持分比率

取得する株式の数	241株
取得価額	251,041千円
取得後の持分比率	50.2%

(6)支払資金の調達及び支払方法 自己資金

(7)取得企業を決定するに至った根拠 当社が現金を対価として株式を取得することによります。

(8)主要な取得関連費用の内容及び金額 アドバイザー他に対する報酬・手数料(概算額)8,576千円

(9)発生するのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間 現時点では、確定しておりません。

(10)株式取得日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳 現時点では、確定しておりません。

## 6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

### 第3 【設備の状況】

#### 1 【設備投資等の概要】

当事業年度の設備投資については、コーチングサービスの充実・強化などを目的とした設備投資を実施しております。なお、有形固定資産のほか、無形固定資産への投資を含めて記載しております。

##### (1) 本社移転関連

当事業年度の主な設備投資は、本社移転に伴い35,753千円の投資を実施しました。

なお、本社移転に伴い、旧本社（東京都千代田区）に係る設備を除却しましたが、全て償却済のため、これに係る固定資産除却損の計上はありません。

投資の内容は下記の通りあります。

科目	内容	金額（千円）
建物	オフィス造作物及び社内インフラ設備等	21,929
工具・器具及び備品	オフィス什器等	13,824
合計		35,753

##### (2) コーチングサービス関連

当事業年度の主な設備投資は、当社が自社開発して第13期からサービス提供を開始したクラウドコーチングシステムについて、顧客とコーチとのマッチング機能追加によるオペレーション作業の更なる効率化及びコーチング成果の可視化機能追加等による売上増大を目指したシステム追加開発投資を実施しました。

また、1 on 1 動画を始めとした販売用動画の製作投資を実施しました。

投資の内容は下記の通りあります。

科目	内容	金額（千円）
ソフトウェア	クラウドコーチングソフトウェア新機能追加開発	31,000
その他	販売用動画制作	2,300
合計		33,300

#### 2 【主要な設備の状況】

当社における主要な設備は、次のとおりであります。

2023年9月30日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(千円)			従業員数 (名)
		建物	工具・器具及び備品	合計	
本社 (東京都港区)	本社機能	21,929	13,824	35,753	47

- (注) 1. 現在休止中の設備はありません。  
2. 本社の建物は賃借しており、その年間賃借料は24,483千円であります。  
3. 当社は、人材開発事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。  
4. 本社移転に伴い、旧本社（東京都千代田区）に係る設備を除却しましたが、全て償却済のため、これに係る固定資産除却損の計上はありません。

#### 3 【設備の新設、除却等の計画】

該当事項はありません。

## 第4 【提出会社の状況】

### 1 【株式等の状況】

#### (1) 【株式の総数等】

##### 【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	3,600,000
計	3,600,000

##### 【発行済株式】

種類	事業年度末現在 発行数(株) (2023年9月30日)	提出日現在 発行数(株) (2023年12月26日)	上場金融商品取引所 名又は登録認可金融 商品取引業協会名	内容
普通株式	1,104,900	1,104,900	東京証券取引所 グロース市場	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であり、単元株式数は100株であります。
計	1,104,900	1,104,900		

(注) 提出日現在の発行数には、2023年12月1日からこの有価証券報告書提出日までの新株予約権の行使により発行された株式数は、含まれておりません。

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

	事業年度末現在 (2023年9月30日)	提出日の前月末現在 (2023年11月30日)
決議年月日	2016年5月23日	同左
付与対象者の区分及び人数	取締役3名 従業員4名	同左
新株予約権の数(個)	24,000(注)1	24,000(注)1
新株予約権の目的となる株式の種類	普通株式	普通株式
新株予約権の目的となる株式の数(株)	24,000(注)1	24,000(注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	600(注)2	同左
新株予約権の行使期間	2018年6月2日～ 2025年9月30日	同左
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 600 資本組入額 300	同左
新株予約権の行使の条件	本新株予約権の行使時においても当社又は当社の関係会社の取締役、監査役、執行役員、顧問若しくは従業員その他これに準じる地位であることを要する。 ただし、当社又は当社の関係会社の取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、従業員が定年で退職した場合その他取締役会が認めた場合はこの限りではない。 その他の条件は、当社と新株予約権の割り当てを受けたものとの間で定めたところによる。	同左
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要する。	同左
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	当社が合併、会社分割、株式交換又は株式移転をする場合において、組織再編行為の効力発生の直前において残存する新株予約権の新株予約権者に対し、合併後存続する株式会社、合併により設立する株式会社、吸収分割をする株式会社がその事業に関して有する権利義務の全部若しくは一部を承継する株式会社、新設分割により設立する株式会社、株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社、又は株式移転により設立する株式会社(以下、総称して「再編対象会社」という。)の新株予約権を交付する。 この場合において、残存新株予約権は消滅するものとする。 ただし、再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限る。	同左

(注)1. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の計算式により付与株式数を調整し、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

調整後株式数 = 調整前株式数 × 分割(又は併合)の比率

2. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の計算式により払込金額を調整し、調整の結果生じる1円未満の端数は切り上げる。

1

調整後行使価額 = 調整前行使価額 ×

分割(又は併合)の比率

また、新株予約権の割当日後に行使価格を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、

次の算式により行使価額を調整し、調整の結果生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\begin{aligned} & \text{新規発行株式数} \times \text{1株当たり払込金額} \\ & \text{既発行株式数} + \\ & \text{新規発行前の1株当たりの時価} \\ \text{調整後行使価額} = & \text{調整前行使価額} \times \\ & \text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数} \end{aligned}$$

	事業年度末現在 (2023年9月30日)	提出日の前月末現在 (2023年11月30日)
決議年月日	2018年5月21日	同左
付与対象者の区分及び人数	従業員9名	従業員9名
新株予約権の数(個)	7,100(注)1、3	7,100(注)1、3
新株予約権の目的となる株式の種類	普通株式	普通株式
新株予約権の目的となる株式の数(株)	7,100(注)1、3	7,100(注)1、3
新株予約権の行使時の払込金額(円)	680(注)2	同左
新株予約権の行使期間	2020年6月2日～ 2027年9月30日	同左
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 680 資本組入額 340	同左
新株予約権の行使の条件	本新株予約権の行使時においても当社又は当社の関係会社の取締役、監査役、執行役員、顧問若しくは従業員その他これに準じる地位であることを要する。 ただし、当社又は当社の関係会社の取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、従業員が定年で退職した場合その他取締役会が認めた場合はこの限りではない。 その他の条件は、当社と新株予約権の割り当てを受けたものとの間で定めたところによる。	同左
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要する。	同左
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	当社が合併、会社分割、株式交換又は株式移転をする場合において、組織再編行為の効力発生の直前において残存する新株予約権の新株予約権者に対し、合併後存続する株式会社、合併により設立する株式会社、吸収分割をする株式会社がその事業に関して有する権利義務の全部若しくは一部を承継する株式会社、新設分割により設立する株式会社、株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社、又は株式移転により設立する株式会社(以下、総称して「再編対象会社」という。)の新株予約権を交付する。 この場合において、残存新株予約権は消滅するものとする。 ただし、再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限る。	同左

(注)1. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の計算式により付与株式数を調整し、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

$$\text{調整後株式数} = \text{調整前株式数} \times \text{分割(又は併合)の比率}$$

2. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の計算式により払込金額を調整し、

調整の結果生じる1円未満の端数は切り上げる。

1

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{\text{分割(又は併合)の比率}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数}}$$

また、新株予約権の割当日後に行使価格を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、次の算式により行使価額を調整し、調整の結果生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{\text{新規発行株式数} \times \text{1株当たり払込金額} + \text{既発行株式数} \times \text{新規発行前の1株当たりの時価}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数}}$$

3. 新株予約権の数及び新株予約権の目的となる株式の数の減少は、退職した従業員の新株予約権行使及び放棄によるものであります。

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

## (4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金 残高 (千円)
2022年10月19日(注1)	136,000	1,104,000	129,499	207,899	129,499	165,499
2023年9月7日(注2)	900	1,104,900	306	208,205	306	165,805

(注) 1. 2022年10月19日を払込期日とする有償一般募集による増資により、発行済株式総数が136,000株、資本金及び資本準備金がそれぞれ129,499千円増加しております。

発行価格 2,070.0円

引受価格 1,904.4円

資本組入額 952.2円

2. 新株予約権の行使により、発行済株式数が900株、資本金及び資本準備金がそれぞれ306千円増加しています。

## (5) 【所有者別状況】

2023年9月30日現在

区分	株式の状況(1単元の株式数100株)								単元未満 株式の状況 (株)
	政府及び 地方公共 団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他の 法人	外国法人等		個人 その他	計	
					個人以外	個人			
株主数 (人)		1	15	15	12	2	905	950	
所有株式数 (単元)		29	352	4,149	231	22	6,254	11,037	1,200
所有株式数 の割合(%)		0.26	3.20	37.55	2.09	0.19	56.69	100.0	

(注) 自己株式41株は、「単元未満株式の状況」に含まれています。

## (6) 【大株主の状況】

2023年9月30日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	発行済株式 (自己株式を 除く。)の 総数に対する 所有株式数 の割合(%)
有限会社コーチ・エフ	東京都世田谷区桜丘3丁目37番35号 グランベスタージュ桜丘108	402,200	36.40
橋場 剛	東京都品川区	80,000	7.24
細川 馨	東京都世田谷区	30,000	2.71
田中 広道	埼玉県和光市	30,000	2.71
諸橋 奈々	新潟県新潟市西区	22,000	1.99
菅原 泰男	東京都港区	20,000	1.81
湊 伸悟	広島県広島市中区	20,000	1.81
JPモルガン証券株式会社	東京都千代田区丸の内2丁目7番3号 東京ビルディング	16,400	1.48
伊藤 善廣	神奈川県川崎市中原区	16,000	1.44
栗原 保雄	埼玉県川越市	12,000	1.08
吉田 有	神奈川県中郡大磯町	12,000	1.08
計	-	660,600	59.79

(注) 前事業年度末現在主要株主であった細川馨は、2022年10月20日の臨時報告書にてお知らせしたとおり主要株主ではなくなりました。

## (7) 【議決権の状況】

## 【発行済株式】

2023年9月30日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式			
議決権制限株式(自己株式等)			
議決権制限株式(その他)			
完全議決権株式(自己株式等)			
完全議決権株式(その他)	普通株式 1,103,700	11,037	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であり、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	1,200		
発行済株式総数	1,104,900		
総株主の議決権		11,037	

## 【自己株式等】

該当事項はありません。

## 2 【自己株式の取得等の状況】

### 【株式の種類等】

会社法第155条第7号による普通株式の取得

#### (1) 【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

#### (2) 【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

#### (3) 【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

区分	株式数(株)	価額の総数(千円)
当事業年度における取得自己株式	41	72
当期間における取得自己株式		

(注) 当期間における取得自己株式には、2023年12月1日から有価証券報告書提出日までの単元未満株式の買い取りによる株式数は含めておりません。

#### (4) 【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

区分	当事業年度		当期間	
	株式数(株)	処分価額の総額(千円)	株式数(株)	処分価額の総額(千円)
引き受けるものの募集を行った取得自己株式				
消却の処分を行った取得自己株式				
合併、株式交換、株式交付、会社分割に係る移転を行った取得自己株式				
その他( )				
保有自己株式数	41		41	

(注) 当期間における保有自己株式数には、2023年12月1日から有価証券報告書提出日までの単元未満株式の買い取りによる株式数は含めておりません。

### 3 【配当政策】

当社は、将来の事業拡大とそれに即応できる財務体質の強化を前提に、2019年9月期から配当を実施しており、今後も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おります。

当社の剰余金の配当は、当社は会社法第454条第5項に規定する中間配当を行うことができる旨を定めておりますが、年1回の期末配当を基本的な方針としております。

配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会であります。

第19期事業年度の剰余金の配当につきましては、継続的な配当の基本方針のもと、1株当たり50円としております。

内部留保資金の用途につきましては、今後の事業戦略に応じて、新規顧客獲得のための広告宣伝活動、サービス向上のためのシステム開発や採用に伴う人件費等、ビジネスコーチング普及のための費用として投入していくこととしております。

(注) 基準日が第19期事業年度に属する剰余金の配当は、以下のとおりであります。

決議年月日	配当金の総額(百万円)	1株当たり配当額(円)
2023年12月25日 定時株主総会決議	55	50.00

## 4 【コーポレート・ガバナンスの状況等】

### (1) 【コーポレート・ガバナンスの概要】

#### コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、継続的に企業価値を向上させ、株主、取引先及び従業員等のステークホルダーに対して社会的な責任を遂行するためには、コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であると考えており、内部統制の整備・運用及びリスク管理の徹底により、コーポレート・ガバナンスの強化に努めてまいります。

#### 企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

当社は会社法に規定する機関として株主総会、取締役会、監査役会、会計監査人を設置しております。当社事業に精通した取締役を中心とする取締役が経営の基本方針や重要な業務の執行を自ら決定し、強い法的権限を有する監査役が独立した立場から取締役の職務執行を監査する体制が、経営の効率性と健全性を確保し有効であると判断し、監査役会設置会社を採用しております。また内部監査担当者を設置し、適時に連携をとることにより企業として会社法をはじめとした各種関連法令に則り、適法に運営を行っております。またコンプライアンスや重要な法的判断については、顧問弁護士と連携する体制をとっております。

#### a. 取締役会

当社の取締役会は、議長である代表取締役社長細川馨、取締役副社長橋場剛、専務取締役山本佳孝、常務取締役鈴木孝雄、常務取締役青木裕、社外取締役軒名彰、社外取締役山下美砂の7名で構成されています。毎月開催される定時取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。取締役会は、経営の意思決定機関として、法令又は定款に定める事項のほか、経営方針に関する重要事項を審議・決定するとともに、各取締役の業務執行状況の監督を行っています。

当年度において当社は取締役会を月1回以上開催しており、個々の取締役の出席状況については次の通りであります。

氏名	開催回数	出席回数
細川馨	19	18
橋場剛	19	19
山本佳孝	19	18
鈴木孝雄	19	19
青木裕	19	19
軒名彰	19	18
山下美砂	19	19

具体的な検討内容として、当事業年度においては、経営戦略及び成長戦略に関する事項、ハイパフォーマンスモデルを目指した組織改編に関する事項について議論を行い、M & Aの実施、新部署の立ち上げ及び本社移転等についての意思決定を行いました。

#### b. 監査役会

当社の監査役会は、議長である常勤社外監査役森下政一、社外監査役田中広道、社外監査役中野純一の3名で構成されています。毎月開催される監査役会に加え、必要に応じて臨時監査役会を開催しています。監査役会は、ガバナンスのあり方とその運営状況を監視し、取締役の職務執行を含む日常的活動の監査を行っております。監査役は、株主総会や取締役会への出席や、取締役・従業員・会計監査人からの報告收受など法律上の権利行使のほか、重要な会議へ出席するなど、実効性のあるモニタリングに取り組んでおります。経営の意思決定機関として、法令又は定款に定める事項のほか、経営方針に関する重要事項を審議・決定するとともに、各取締役の業務執行状況の監督を行っています。

当事業年度において当社は監査役会を月1回以上開催しており、個々の監査役の出席状況については次のとおりであります。

氏名	開催回数	出席回数
森下政一	16回	16回
田中広道	16回	16回
中野純一	16回	16回

#### c. 会計監査人

当社は、EY新日本有限責任監査法人と監査契約を締結して、会計監査を受けております。

監査役及び監査役会は会計監査人からの監査計画の概要、及び監査重点項目の報告を受け、監査役会からも会

計監査人に対して監査役監査計画の説明を行っています。また、必要に応じて監査役が会計監査人の監査に立ち会うほか、会計監査人から適宜、監査に関する報告を受けています。

d. リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会

リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会を設置し、代表取締役社長が指名した常務取締役マーケティング本部長を委員長として、各本部より代表者1名が委員となって出席し、それぞれ、全社的なリスク管理体制の構築と運用、全社的なコンプライアンス体制の構築と運用を行い、年2回、活動内容を取締役に定期報告しております。また、リスク管理やコンプライアンスに係る事象が発生した場合は、各委員会規程に則り必要な対応をしております。

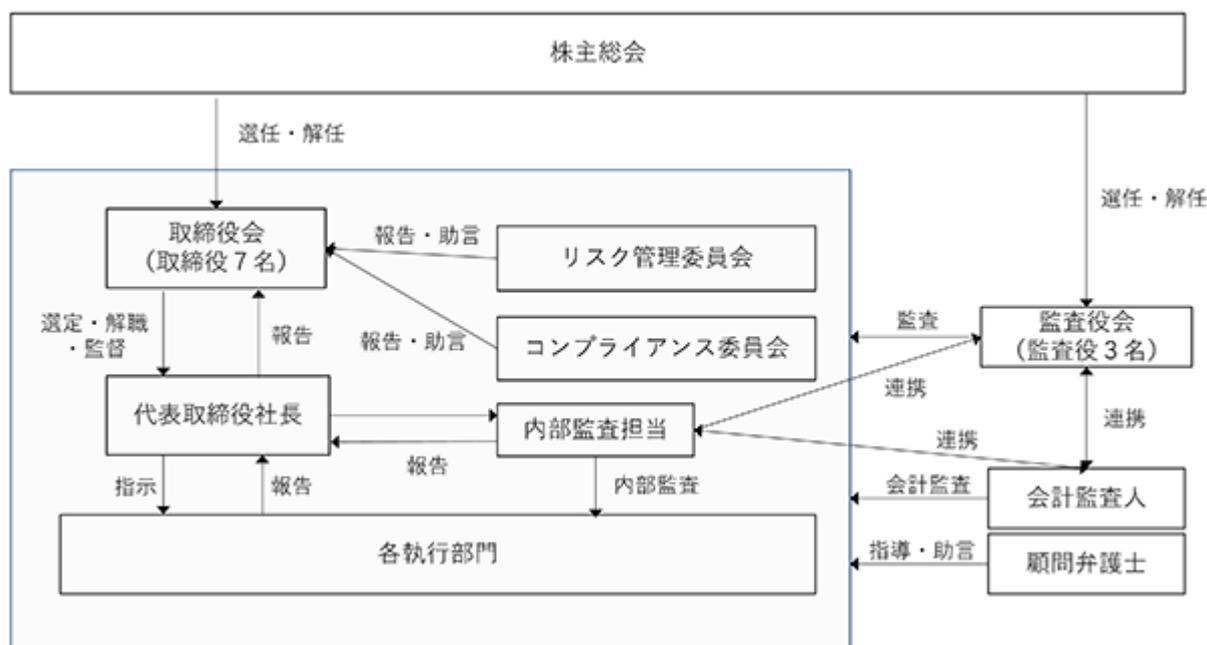
当事業年度において当社はリスク管理委員会及びコンプライアンス委員会を月1回開催しており、個々の委員の出席状況については次のとおりであります。

役職名	氏名	リスク管理委員会		コンプライアンス委員会	
		開催回数	出席回数	開催回数	出席回数
常務取締役	青木裕	12回	12回	12回	12回
常勤監査役	森下政一	12回	12回	12回	12回

e. 内部監査

当社の内部監査は、代表取締役社長から命を受けた内部監査担当者1名が監査を実施しております。内部監査担当者は、監査役会及会計監査人との連携のもとに、内部統制の状況等について意見交換を行いながら監査を実施し、被監査部門である各組織の監査結果並びに改善点については、内部監査担当者から代表取締役社長に対して報告書を提出しております。当該報告を踏まえ、代表取締役社長と内部監査担当者が協議し、改善等の指示が必要と判断された場合には、内部監査担当者は速やかに被監査部門組織の責任者に対してその旨を通知いたします。その後の改善状況については、被監査部門である各組織の責任者が内部監査担当者を経由して代表取締役社長に改善状況に関する報告書を提出し、内部監査担当者が改善処置実施状況を確認します。

当社の企業統治の体制の模式図は以下のとおりであります。



当社は、業務の適正性を確保するための体制として、取締役会において、「内部統制システムに関する基本方針」を決議し、この方針に基づいて、内部統制システムの整備を行っております。その概要は以下の通りです。

- 1 取締役及び従業員の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
  - 1.1 取締役会は、当社の「パーパス」、「ミッション」、「ビジョン」、「行動指針」を制定し、取締役及び使用人に周知徹することにより、高い倫理観に基づいて行動する企業風土を醸成していくことを目指しま

す。

- 1.2 内部監査に関する業務については、社長が任命した社員を内部監査担当者とし、業務が法令・定款及び社内規程に準拠して行われているかを検証します。
  - 1.3 当社の財務報告の信頼性を確保するために、一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に従い、適切に報告する体制を整備し、運用します。
  - 1.4 当社は、社会の秩序や企業の健全な活動に脅威を与える反社会的勢力及び団体とは一切の関係も持たず、毅然とした姿勢で対応します。
- 2 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
    - 2.1 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理については、情報の内容に応じて保存及び管理の責任部署を「文書管理規程」において定めます。
    - 2.2 責任部署は、取締役の職務の執行に係る情報を、定款・法令及び社内規程に基づき、定められた期間において厳正に管理・保管します。
- 3 損失の危険の管理に関する規程その他の体制
    - 3.1 経営上のリスクの分析及び対策の検討については、リスク管理委員会が行います。
    - 3.2 各部署においては、リスク管理規程に基づき運用・管理を行うことにより、リスク低減に努めます。万が一、不測の事態が発生した場合には、社長以下で構成する対策本部を設置して迅速な対応を行い、損害の被害を防止し最小限に留めるよう努めます。
- 4 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
    - 4.1 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制の基礎として定時取締役会及び適宜臨時取締役会を開催し、迅速に意思決定を行います。
    - 4.2 取締役会の決定に基づく職務執行については、組織管理規程、業務分掌規程、職務権限規程その他の社内規程において、それぞれ責任者及びその職務内容、執行手続きの詳細について定めます。
    - 4.3 業績管理に関しては、取締役会において、年度毎に予算・事業計画を策定し、月次で予実管理を行います。
- 5 当社及び子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制  
当社は、子会社等が存在しないため、該当ありません。
- 6 監査役を補助すべき使用人の取締役からの独立性及び当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項
    - 6.1 監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合、必要に応じて人員を配置します。
    - 6.2 監査役より監査業務に必要な命令を受けた使用人は、その命令に関して、取締役等の指揮命令を受けません。
- 7 取締役及び使用人が監査役に報告するための体制
    - 7.1 監査役は、当社の重要な決裁資料及び関係資料を閲覧できるものとします。
    - 7.2 重大な定款違反、法令違反及び不正な行為並びに当社に著しい損害を及ぼす恐れのある事実を発見したときは、当社の取締役は監査役に速やかに報告します。
    - 7.3 内部通報窓口担当者は、当社の使用人からの内部通報について、その内容が法令・定款違反等の恐れのあるときは、監査役へ報告します。
- 8 監査役に報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを確保するための体制  
当社は、内部通報窓口担当者に報告を行った使用人に対し、当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを行うことを禁止し、その旨を周知徹底します。
- 9 監査役を補助すべき使用人の取締役からの独立性及び当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項  
監査役がその職務の執行について生じる費用等の請求をしたときは、その職務の執行に必要でないと認められた場合を除き、速やかに処理をします。

10 その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

監査役は、内部監査担当部者との連携を基に、適切な意思疎通及び効果的な監査を遂行します。また、必要に応じて、会計監査人に報告を求めます。

11 反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況

- 11.1 当社では、反社会的勢力との関係を根絶することを基本的な方針としており、反社会的勢力対策規程において「反社会的勢力に対しては、毅然とした態度で臨み、反社会的勢力との一切の関係を遮断、排除する」旨を定めております。
- 11.2 当社では、取引先が反社会的勢力ではないことを確認するプロセスを業務フローの中に組み込んで反社会的勢力との関係を根絶するとともに、従業員に対して反社会的勢力排除の教育を実施しております。また、「公益財団法人 暴力団追放運動推進都民センター」の賛助会員となり、不当要求等への適切な対応方法や反社会的勢力に関する情報収集を実施しており、万々に備えた体制整備に努めております。

取締役及び監査役の責任免除

当社は、職務の遂行にあたり期待される役割を十分に発揮できるようにするために、会社法第426条第1項の規定により、任務を怠ったことによる取締役及び監査役の損害賠償責任を、法令の限度において取締役会の決議により免除することができる旨を定款で定めております。

責任限定契約の内容の概要

当社と社外取締役及び監査役は、会社法第427条第1項の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、同法第425条第1項に定める最低責任限度額となっております。なお、当該責任限定が認められるのは、当該社外取締役及び監査役が責任の原因となった職務の遂行について、善意でかつ重大な過失がないときに限定されております。

当社は、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結し、被保険者が会社の役員としての業務につき行った行為（不作為を含む。）に起因して損害賠償請求をなされたことにより、被保険者が被る損害賠償金や争訟費用等を当該保険契約により補填することとしております。保険料は全額当社が負担しております。なお、贈収賄などの犯罪行為や意図的に違法行為を行った役員自身の損害等は補償対象外とすることにより、役員等の職務の執行の適正性が損なわれないように措置を講じております。

株式の保有状況

該当事項はありません。

取締役の定数

当社の取締役は10名以内とする旨を定款に定めております。

取締役の選任の決議要件

当社は、取締役の選任決議について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨定款に定めております。また、取締役の選任決議は、累積投票によらないものとする旨定款に定めております。

中間配当

当社は、株主への機動的な利益還元を可能とするため、会社法第454条第5項の規定により、取締役会の決議によって毎年3月31日を基準日として中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。

株主総会の特別決議要件

当社は、会社法第309条第2項に定める株主総会の特別決議要件について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の3分の2以上をもって行う旨定款に定めております。これは、株主総会における特別決議の定足数を緩和することにより、株主総会の円滑な運営を行うことを目的とするものであります。

#### 役員賠償責任保険

当社は、当社のすべての取締役および監査役を被保険者として、被保険者が会社の役員としての業務につき行った行為（不作為を含む）に起因して損害賠償請求がなされたことにより、被保険者が被る損害賠償金や争訟費用等を補償するための役員賠償責任保険契約を締結しております。ただし、贈収賄などの犯罪行為や意図的に違法行為を行った役員自身の損害等は補償対象外とすることにより、役員等の職務の執行の適正性が損なわれないように措置を講じております。なお、保険料は全額当社が負担しております。

#### 自己の株式の取得

当社は、会社法第165条第2項の規定により、取締役会の決議によって自己の株式を取得することができることを定款に定めております。

(2) 【役員の状況】

役員一覧

男性9名 女性1名(役員のうち女性の比率10%)

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
代表取締役社長	細川 馨	1957年10月 15日	1980年4月 セゾン生命保険株式会社(現・ジブラルタ生命保険株式会社)入社 2003年1月 有限会社コーチ・エフ創業 取締役就任(現任) 2005年4月 当社創業 代表取締役就任(現任)	(注)3	432,200 (注)6
取締役副社長 エグゼクティブコー チ本部長	橋場 剛	1973年6月 29日	1997年4月 アクセンチュア株式会社 入社 2005年4月 当社 入社、取締役就任 2009年12月 当社 常務取締役就任 2010年12月 当社 専務取締役就任 2017年12月 当社 取締役副社長就任(現任) 2019年10月 当社 営業本部長就任 2023年10月 当社 エグゼクティブコーチ本部長 (現任)	(注)3	89,000 (9,000)
専務取締役 コーポレートコーチ ング本部長	山本 佳孝	1959年5月 17日	1983年4月 株式会社読売広告社 入社 1995年3月 プルデンシャル生命保険株式会社 入社 2007年4月 同社 執行役員第一営業本部長 2011年4月 プルデンシャル ジブラルタ ファイ ナンシャル生命保険株式会社 執行 役員常務 営業本部長 2014年6月 同社 執行役員専務 営業戦略本部 長 2018年4月 同社 取締役 執行役員専務 2019年10月 当社 入社 人材マネジメント本部 長 2019年12月 当社 取締役就任 2020年12月 当社 常務取締役就任 2023年1月 当社 専務取締役就任(現任) 2023年5月 当社 コーポレートコーチング本部 長(現任)	(注)3	11,000
常務取締役 管理本部長	鈴木 孝雄	1957年5月 21日	1981年4月 石川島播磨重工業株式会社(現・株 式会社IHI)入社 1988年1月 日本デジタルイクイップメント株 式会社(現・株式会社 日本HP)入 社 1995年3月 日本シュナイダー株式会社(現・ボ ストン・サイエンティフィック ジャパン株式会社) 入社 1998年12月 株式会社ソリトンシステムズ入社 2000年3月 安田企業投資株式会社 入社 2006年6月 同社 取締役就任 2013年8月 ウイン・パートナーズ株式会社 入 社 2015年11月 当社 入社 2015年12月 当社 取締役就任、管理本部長 (現任) 2017年1月 当社 常務取締役就任(現任)	(注)3	7,000 (5,000)

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
常務取締役 マーケティング 本部長	青木 裕	1977年12月 2日	2001年4月 株式会社エム・ティ・アイ 入社 2005年1月 株式会社アクシウム 入社 2006年2月 当社 入社 2009年1月 当社 スクール事業部長 2011年10月 当社 プロモーション事業部長 2014年10月 当社 セミナー事業部長 2015年10月 当社 マーケティング本部長 (現 任) 2018年12月 当社 取締役就任 2019年12月 当社 常務取締役就任(現任)	(注)3	8,600 (4,500)
社外取締役	軒名 彰	1958年1月 20日	1983年4月 日興証券株式会社(現・SMB C日 興証券株式会社) 入社 2005年4月 日興コーディアル・アドバイザーズ 株式会社(現・日興グローバルラッ プ株式会社) 取締役就任 2006年2月 日興コーディアル証券株式会社 (現・SMB C日興証券株式会社) 執行役員就任 2011年4月 SMB C日興証券株式会社 常務執行役員就任 2014年3月 同社 専務取締役就任 2016年4月 日興システムソリューションズ株式 会社 代表取締役会長就任 2017年6月 日本郵便株式会社 取締役就任(現 任) 2018年6月 上光証券株式会社(現・北洋証券株 式会社) 代表取締役副社長就任 2018年7月 当社 社外取締役就任(現任) 2019年1月 株式会社オハラ 社外取締役就任(現任) 2019年6月 北洋証券株式会社 代表取締役会長就任(現任) 2022年6月 株式会社はせがわ 社外取締役就任(現任)	(注)3	

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
社外取締役	山下 美砂	1964年12月 24日	1999年10月 GE東芝シリコン株式会社 入社 2000年7月 同社 人事本部長（日本・アジア担当） 2001年7月 同社 執行役員人事本部長日本・アジア担当） 2005年4月 日本ゼネラル・エレクトリック株式会社 取締役人事本部長 2008年10月 GE横河メディカルシステムズ株式会社 執行役員人事本部長 2009年2月 同社 執行役員アジアパシフィック人事本部長 2011年6月 GEヘルスケア・ジャパン株式会社 取締役アジアパシフィック人事本部長 2015年11月 コーチ・ジャパン合同会社 人事本部長 2016年7月 同社 コーチ・アジア人事部長 2017年2月 アクサ生命保険株式会社 執行役員兼人事部門長 2019年4月 同社 執行役員兼人事部門長兼アクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社 執行役員兼人事部門長 2020年4月 同社 常務執行役員特命担当 2021年1月 個人事業（人事コンサルタント）開業（現任） 2021年4月 株式会社JERA グローバル人事アドバイザー（現任） 2022年4月 当社 社外取締役就任（現任）	(注) 3	
常勤監査役	森下 政一	1956年1月 30日	1979年4月 株式会社三愛 入社 1998年11月 同社 取締役就任 2005年9月 同社 常務取締役就任 2009年3月 同社 常務取締役経営管理本部長 2012年11月 カメヤマ株式会社 執行役員就任 2014年6月 株式会社ティンパンアレイ 常勤監査役就任 2017年12月 当社 常勤監査役就任（現任）株式 2017年12月 会社ティンパンアレイ 監査役退任	(注) 4	2,000
監査役	田中 広道	1960年11月 25日	1994年4月 田中税理士事務所開業 2005年4月 当社監査役就任（現任）	(注) 4	30,000

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
監査役	中野 純一	1948年 9月 21日	1972年 4月 日本専売公社（現・日本たばこ産業株式会社）入社 1996年 7月 同社 徳島支店長 2001年 4月 ジャパンソルト株式会社 専務理事 就任 2014年10月 当社 監査役就任（現任）	(注) 4	1,000
計					580,800 (18,500)

- (注) 1. 取締役 軒名彰氏及び山下美砂氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。
2. 常勤監査役 森下政一氏、監査役 田中広道氏及び監査役 中野純一氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります。
3. 取締役の任期は、2022年6月20日開催の臨時株主総会終結の時から選任後2年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終了の時までであります。
4. 監査役の任期は、2022年6月20日開催の臨時株主総会終結の時から選任後4年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終了の時までであります。
5. 所有株式数の( )内は新株予約権による潜在株式数であり、内数であります。
6. 所有株式数は、代表取締役社長 細川馨の資産管理会社である有限会社コーチ・エフの所有株式数を含みます。

#### 社外取締役及び社外監査役

当社の社外取締役は2名、社外監査役は3名であります。当社は、取締役会における意思決定と職務執行の適正性を確保するとともに、監査役会による取締役会の監視・監督の実効性を高めるため、社外取締役及び社外監査役を選任しております。

取締役軒名彰氏は、S M B C日興証券グループ各社における豊富な経営経験、経営者としての経営知識、さらには高い見識を有しており経営全般に対する助言・提言を期待して社外取締役に招聘しております。なお、当社と軒名氏との間には、人的関係、資本関係、その他の利害関係はありませんが、S M B C日興証券株式会社専務取締役及び日興システムソリューションズ株式会社代表取締役会長就任期間中に当社に研修業務を委託しており当社顧客として取引関係にありました。

取締役山下美砂氏は、グローバル企業の人事部門における経営経験を基礎として人事コンサルタントとして活躍されており、コーチングにも造詣が深く当社を取り巻くビジネス環境に深い理解を有しており、事業戦略を中心として経営全般に関する助言・提言を期待して社外取締役に招聘しております。

監査役森下政一氏は、株式会社三愛において常務取締役経営管理本部長としての経験があり、経営に関する知見を有すること及び未上場企業において監査役の経験があり監査実務の知見を有しており事業運営への適切な監督・助言を期待して、監査役田中広道氏は、税理士としての経理・財務・税務に関する高度な知識に基づく助言・提言を期待して、監査役中野純一氏は、日本専売公社（現・日本たばこ産業株式会社）支店長としての管理監督経験やジャパンソルト株式会社の専務理事としての法人運営経験があり、経営や組織統制に関する相当程度の知見を有しており、当社の事業運営への適切な監督・助言を期待して社外監査役に招聘しております。

なお、3名ともに当社の株主であります。人的関係、取引関係及びその他の利害関係はありません。

当社は、社外取締役及び社外監査役を選任するための当社からの独立性に関する基準又は方針は定めておりませんが、選任に当たっては、会社法及び株式会社東京証券取引所の独立役員の独立性に関する判断基準を参考しております。

「社外取締役又は社外監査役による監督又は監査と内部監査、監査役監査及び会計監査との相互連携並びに内部統制部門の関係」

社外取締役については、経営戦略やコーポレート・ガバナンスなど幅広い事項につき、豊富な実務・経営経験に基づく提言・助言をいただいております。

社外監査役については、監査の方法その他監査役職務の執行に関する事項につき、独立的立場から適切な発言をいただいております。

なお、社外取締役と監査役会は定期的に情報交換会を開催しております。

また、社外監査役は、必要に応じて内部監査、会計監査の内容について、関連機関および関連部門に報告を求め、適宜情報交換を行っており、監査役会等の場を通じて内部統制部門と緊密に連携し、適宜必要なヒアリングを行っております。

## (3) 【監査の状況】

## 監査役監査の状況

当社の監査役監査は、常勤監査役1名、非常勤監査役2名の計3名で構成されており、公益社団法人日本監査役協会が公表している「会計監査人の評価及び選定基準 策定に関する監査役等の実務指針」に基づき、会計監査人の独立性・専門性、会計監査人による監査の適切性・妥当性を評価項目として、監査法人に対して評価を行っております。監査役及び監査役会は、期中及び期末に監査の実効性、品質管理、監査体制、独立性、監査報酬等につき会計監査人の評価及び選定基準に従って評価した結果、会計監査人は求められる独立性と専門性、適切性を有しており、その監査活動は妥当であると評価しております。

なお、常勤監査役森下政一は、経営における長年の経験や経営管理本部長としての経験があり、経営に関する知見を有すること及び未上場企業において監査役の経験があり監査実務の知見を有することから、当社の事業運営への適切な監督・助言を頂けるものと期待して選任しております。非常勤監査役の田中広道は、税理士資格を有しており、財務及び会計に関する相当程度の知見を有していることから、当社の事業運営への適切な監督・助言を頂けるものと期待して選任しております。非常勤監査役の中野純一は、事業会社において長年の管理監督経験や法人運営経験があり、経営や組織統制に関する相当程度の知見を有することから、当社の事業運営への適切な監督・助言を頂けるものと期待して選任しております。

当事業年度において当社は監査役会を月1回以上開催しており、個々の監査役の出席状況については次のとおりであります。

氏名	開催回数	出席回数
森下政一	16回	16回
田中広道	16回	16回
中野純一	16回	16回

監査役会における主な検討事項として、取締役会及び代表取締役に対し、監査計画並びに監査の実施状況結果について適宜報告し、また代表取締役と定期的な会合をもつことで、会社が対処すべき課題、監査上の重要課題等について意見交換をし、相互認識を深めるよう努めております。また、常勤監査役の活動として、重要な会議への出席、内部監査担当者との連携、各取締役との個別面談、重要書類の閲覧等を実施し、当社の業務執行状況に関する情報を収集した上で、他の社外監査役への報告を適時実施することにより、監査役会としての監査機能の充実を図っております。

## 内部監査の状況

当社における内部監査は、内部監査担当部署である代表取締役管轄の監査担当者1名で行っており、全部署を対象に業務監査を実施しております。監査結果は代表取締役社長及び監査役に対して報告を行うとともに、業務の改善及び適切な運営に向けて具体的な助言や勧告を行っております。また、内部監査結果や課題については、監査担当者が常勤監査役に適宜報告するとともに、原則として月に2回の頻度で監査担当者と常勤監査役との間で定例ミーティングにおいて意見交換を行い、月1回開催の定時取締役会においても監査結果の報告を行うこととしております。加えて、監査役会、監査法人及び内部監査が有機的に連携するよう、監査役、監査法人および監査担当者の三者間で定期的に会合を開催し、課題・改善事項等の情報共有を図っており、効率的かつ効果的な監査を実施するよう努めております。

## 会計監査の状況

- a 監査法人の名称  
EY新日本有限責任監査法人
- b 継続監査期間  
4年
- c 業務を執行した公認会計士

指定有限責任社員 業務執行社員 三浦 太  
 指定有限責任社員 業務執行社員 新居 伸浩

なお、継続監査年数は7年以内であるため、年数の記載は省略しております。

d 監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士8名、会計士試験合格者等4名、その他5名であります。

e 監査法人の選定方針と理由

監査法人の選定については、当社の業務内容に対応して効果的かつ効率的な監査業務を実施することが出来る一定の規模を持つこと、審査体制が整備されていること、監査日数、監査期間及び具体的な監査実施要領並びに監査費用が合理的かつ妥当であること、さらに監査実績などにより総合的に判断いたします。また、日本公認会計士協会の定める「独立性に関する指針」に基づき独立性を有することを確認するとともに、必要な専門性を有することについて検証し、確認いたします。

EY新日本有限責任監査法人は当社の会計監査人の選定方針に合致すると判断したため、選定しております。

f 監査役及び監査役会による監査法人の評価

当社の監査役及び監査役会は、監査法人に対して評価を行っております。監査役会はEY新日本有限責任監査法人と緊密なコミュニケーションをとっており、適時かつ適切に意見交換や監査状況を把握しております。その結果、監査法人が有効に機能し、監査品質に相対的優位性があるものと判断しております。

また、「会計監査人の解任又は不再任の決定方針」については、以下の3事項が解任・不再任の議案提出決定の要素として定めております。

1. 会社法第340条第1項各号に定める項目に該当すると判断される場合。
2. 会社法、公認会計士法の法令違反による懲戒処分や監督官庁からの処分を受けた場合。
3. その他、会計監査人の監査品質、品質管理、独立性、総合的能力等の具体的要素を列挙し、それらの観点から監査を遂行するのに不十分であると判断した場合等。

監査報酬の内容等

a 監査公認会計士等に対する報酬の内容

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)
23,000		27,000	3,000

(注) 当社は、会計監査人に対して、公認会計士法第2条第1項の業務以外の業務(非監査業務)である、上場する際のコンフォートレター作成業務を委託しています。

b 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(aを除く)

該当事項はありません。

c その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

該当事項はありません。

d 監査報酬の決定方針

監査報酬については、監査公認会計士等からの見積提案をもとに、監査計画、監査内容、監査日数等の要素を勘案して検討し、双方協議のうえ監査役会の同意を得て決定する方針としております。

e 監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査役会は、日本監査役協会が公表する「会計監査人との連携に関する実務指針」を踏まえ、前事業年度監査計画と実績の比較、監査時間・配員等の見積りの根拠及び報酬額の推移並びに監査体制を確認したうえで、報酬額の妥当性を検討した結果、会計監査人の報酬につき、会社法第399条第1項の同意を行っております。

(4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

当社の役員報酬等は、担当職務、各期の業績、貢献度等を総合的に勘案して決定しております。

当社の役員報酬等に関する株主総会の決議年月日は2021年12月20日であり、決議の内容は、年間報酬総額の上限を取締役は500百万円、うち社外取締役分50百万円（決議時点の取締役の員数は6名。ただし、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まない）、監査役は50百万円（決議時点の監査役の員数は3名）とするものです。

当社の取締役の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針の決定権限を有する者は、取締役会であり、株主総会で決議された報酬総額の範囲内において、担当職務、各期の業績、貢献度等を総合的に勘案して決定する権限を有しております。

監査役の報酬等は、株主総会で決議された報酬総額の範囲内において、常勤、非常勤の別、業務分担の状況を考慮して、監査役会の協議により決定しております。

当事業年度における当社の役員報酬等の額の決定過程における取締役会の活動として2022年12月21日開催の取締役会において個々の取締役の報酬等の額を決定しております。

個々の取締役の報酬等の額の決定をするにあたっては、代表取締役社長及び社外取締役の3名で、透明性を確保して客観的に協議した結果に基づく業務執行取締役の個人別報酬案と、代表取締役社長及び管理本部長で透明性を確保して客観的に協議した結果に基づく社外取締役の個人別報酬案を取締役会に諮り、原案通り決定しております。

当社の役員が第19期事業年度に受けている報酬等は、固定報酬のみであります。

なお、社外取締役より、取締役の報酬は固定報酬と業績連動報酬の組み合わせによる報酬体系を導入すべきと提案されており、今後、導入に向けて検討を行ってまいります。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
取締役 (社外取締役を除く。)	111,849	111,849			5
監査役 (社外監査役を除く。)					
社外役員	21,340	21,340			5

役員ごとの報酬等の総額等

報酬等の総額が1億円以上である者がいないため、記載を省略しております。

(5) 【株式の保有状況】

該当事項はありません。

## 第5 【経理の状況】

### 1 財務諸表の作成方法について

当社の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しております。

### 2 監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度(2022年10月1日から2023年9月30日まで)の財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けております。

### 3 連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成しておりません。

### 4 財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みについて

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みを行っております。具体的には、会計基準等の内容及び改正等を適切に把握し的確に対応するために、適切な財務報告のための社内体制構築、監査法人等が主催するセミナーへの参加等を通じて、積極的な専門知識の蓄積並びに情報収集活動に努めております。

## 1 【財務諸表等】

## (1) 【財務諸表】

## 【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	1 388,757	1 561,109
売掛金	2 216,325	2 167,664
仕掛品	11,004	6,245
貯蔵品	259	29
前払費用	28,168	34,461
未収還付法人税等		15,510
その他	540	6,701
流動資産合計	645,055	791,722
固定資産		
有形固定資産		
建物	7,619	21,929
減価償却累計額	6,408	623
建物（純額）	1,210	21,305
工具・器具及び備品	3,560	16,310
減価償却累計額	3,531	4,085
工具・器具及び備品（純額）	28	12,225
有形固定資産合計	1,239	33,531
無形固定資産		
ソフトウェア	38,168	54,348
無形固定資産合計	38,168	54,348
投資その他の資産		
出資金	60	60
繰延税金資産	13,403	3,329
敷金	50,747	48,375
投資その他の資産合計	64,210	51,765
固定資産合計	103,617	139,644
繰延資産		
社債発行費	1,390	673
繰延資産合計	1,390	673
資産合計	750,064	932,040

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	56,828	34,399
1年内償還予定の社債	20,000	15,000
1年内返済予定の長期借入金	1 24,326	1 37,654
未払金	16,671	14,716
未払費用	4,937	9,971
未払法人税等	26,083	
未払消費税等	22,102	
契約負債	67,747	86,768
預り金	6,214	2,793
賞与引当金	18,766	6,637
流動負債合計	263,678	207,940
固定負債		
社債	20,000	5,000
長期借入金	1 42,344	1 30,525
固定負債合計	62,344	35,525
負債合計	326,022	243,465
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	78,400	208,205
資本剰余金		
資本準備金	36,000	165,805
資本剰余金合計	36,000	165,805
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	309,641	314,636
利益剰余金合計	309,641	314,636
自己株式		72
株主資本合計	424,041	688,574
純資産合計	424,041	688,574
負債純資産合計	750,064	932,040

## 【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
売上高	1 1,148,158	1 1,155,988
売上原価	345,393	383,344
売上総利益	802,765	772,644
販売費及び一般管理費	2 556,450	2 689,564
営業利益	246,314	83,079
営業外収益		
受取利息	4	6
受取配当金	28	29
受取手数料	560	
その他		45
営業外収益合計	592	80
営業外費用		
支払利息	824	957
社債利息	134	76
保証料償却	592	
社債発行費償却	716	716
支払手数料	433	
上場関連費用		5,274
営業外費用合計	2,702	7,025
経常利益	244,205	76,134
税引前当期純利益	244,205	76,134
法人税、住民税及び事業税	69,500	12,666
法人税等調整額	2,439	10,073
法人税等合計	71,940	22,740
当期純利益	172,264	53,394

## 【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)		当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
(サービス原価)					
労務費		10,537	3.0	5,004	1.3
外注加工費		315,217	91.1	345,128	91.2
経費	1	20,327	5.9	28,453	7.5
当期総サービス費用		346,082	100.0	378,586	100.0
期首仕掛品棚卸高		10,315		11,004	
期末仕掛品棚卸高		11,004		6,245	
当期サービス原価		345,393		383,344	
当期売上原価		345,393		383,344	

(原価計算の方法)

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

(注) 1 主な内訳は下記のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
	減価償却費(千円)	12,643
システム料(千円)	3,792	8,418
保守管理料(千円)	1,800	1,800
地代家賃(千円)	975	520

## 【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自 2021年10月1日 至 2022年9月30日）

(単位：千円)

	株主資本						純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他利益 剰余金	利益剰余金 合計		
				繰越利益 剰余金			
当期首残高	78,400	36,000	36,000	185,776	185,776	300,176	300,176
当期変動額							
剰余金の配当				48,400	48,400	48,400	48,400
当期純利益				172,264	172,264	172,264	172,264
当期変動額合計				123,864	123,864	123,864	123,864
当期末残高	78,400	36,000	36,000	309,641	309,641	424,041	424,041

当事業年度（自 2022年10月1日 至 2023年9月30日）

(単位：千円)

	株主資本						純資産合計	
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		自己株式		株主資本合計
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他利益 剰余金	利益剰余金 合計			
				繰越利益 剰余金				
当期首残高	78,400	36,000	36,000	309,641	309,641		424,041	424,041
当期変動額								
新株の発行	129,805	129,805	129,805				259,610	259,610
剰余金の配当				48,400	48,400		48,400	48,400
当期純利益				53,394	53,394		53,394	53,394
自己株式の取得						72	72	72
当期変動額合計	129,805	129,805	129,805	4,994	4,994	72	264,532	264,532
当期末残高	208,205	165,805	165,805	314,636	314,636	72	688,574	688,574

## 【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期純利益	244,205	76,134
減価償却費	13,988	20,581
敷金償却	1,499	1,891
保証料償却・社債発行費償却	1,309	716
受取利息及び受取配当金	32	35
支払利息及び社債利息	958	1,034
売上債権の増減額（は増加）	83,440	48,660
棚卸資産の増減額（は増加）	406	4,988
その他流動資産の増減額（は増加）	3,747	12,453
仕入債務の増減額（は減少）	24,048	22,428
契約負債の増減額（は減少）	16,180	19,020
賞与引当金の増減額（は減少）	295	12,128
その他流動負債の増減額（は減少）	2,196	22,445
その他		4,686
小計	180,302	98,851
利息及び配当金の受取額	32	35
利息の支払額	958	1,034
法人税等の支払額	128,372	54,261
営業活動によるキャッシュ・フロー	51,003	43,591
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の預入による支出	0	5,000
有形固定資産の取得による支出		35,753
無形固定資産の取得による支出	17,251	33,300
敷金の払込による支出	48,967	
敷金の返還による収入		5,166
投資活動によるキャッシュ・フロー	66,218	68,887
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入れによる収入	60,000	30,000
長期借入金の返済による支出	86,629	28,491
社債の償還による支出	20,000	20,000
配当金の支払額	48,300	48,400
株式の発行による収入		259,610
自己株式の取得による支出		72
財務活動によるキャッシュ・フロー	94,929	192,647
現金及び現金同等物の増減額（は減少）	110,143	167,351
現金及び現金同等物の期首残高	464,061	353,917
現金及び現金同等物の期末残高	1 353,917	1 521,268

【注記事項】

(重要な会計方針)

( 1 ) 資産の評価方法及び評価基準

棚卸資産の評価基準及び評価方法

仕掛品...個別法による原価法(収益性の低下による簿価切下げの方法)

( 2 ) 固定資産の減価償却方法

有形固定資産...定率法(ただし、2016年4月1日以降に取得した建物附属設備については定額法)を採用しております。

なお、主な耐用年数は次の通りであります。

建物(建物附属設備)	4年~10年
工具器具備品	2年~6年

無形固定資産...定額法

なお、主な耐用年数は次の通りであります。

自社利用のソフトウェア 5年

( 3 ) 引当金の計上基準

賞与引当金...従業員の賞与の支出に備えるため、支給見込み額に基づき当事業年度に負担すべき金額を計上しております。

( 4 ) 収益及び費用の計上基準

当社は、コーチが直接クライアント(コーチング対象者)に対してコーチングを行う1対1型サービス、コーチが管理職等のコーチングスキルを活用したいクライアントグループに対してコーチングスキルやノウハウの習得を支援する1対n型サービス及びその他サービスを主な事業としており、いずれのサービス型においても役務提供サービスとシステム提供サービスを含んでおります。

コーチングサービス等の役務提供サービスでは、顧客との業務委託契約(準委任契約)に基づいて最小単位のコーチングサービスが提供された時点で履行義務が充足されると判断し、収益を認識しております。

クラウドコーチング等のシステム提供サービスでは、顧客との業務委託契約による役務提供であり、その履行義務は期間の経過に応じて充足されることから、一定期間に渡り収益を認識しております。

( 5 ) 繰延資産の処理方法

社債発行費

定額法を採用しております。

償却年数 5年

( 6 ) キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲は手元現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値変動について僅少なりリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に満期日の到来する短期的な投資からなっております。

(重要な会計上の見積り)

該当事項はありません。

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

(表示方法の変更)

該当事項はありません。

(追加情報)

該当事項はありません。

(貸借対照表関係)

1 担保資産及び担保付債務

担保に供している資産及び担保付債務は次のとおりであります。

(1)担保に供している資産

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
定期預金	30,026千円	30,027千円
計	30,026千円	30,027千円

(2)担保に係る債務

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
1年内返済予定の長期借入金	18,326千円	21,658千円
長期借入金	33,344 "	11,686 "
計	51,670千円	33,344千円

当座貸越契約

当社は、運転資金の効率的な調達を行うため、金融機関と当座貸越契約を締結しております。

当座貸越契約に関わる未実行残高は次の通りであります。

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
当座貸越極度額	50,000千円	50,000千円
貸出実行残高	"	"
差引額	50,000千円	50,000千円

2 売掛金のうち、顧客との契約から生じた債権の金額は、それぞれ以下のとおりであります。

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
売掛金	137,185千円	99,588千円
契約資産	79,140 "	68,076 "
計	216,325千円	167,664千円

(損益計算書関係)

1 顧客との契約から生じる収益

売上高については、顧客との契約から生じる収益及びそれ以外の収益を区分して記載しておりません。顧客との契約から生じる収益の金額は、財務諸表「注記事項（収益認識関係）（1）収益の分解情報」に記載しております。

2 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度34.8%、当事業年度41.1%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は前事業年度65.2%、当事業年度58.9%であります。

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
広告宣伝費	29,459千円	24,336千円
給料及び手当	344,893 "	407,703 "
賞与引当金繰入額	18,766 "	6,148 "
法定福利費	47,661 "	52,561 "
業務委託費	42,780 "	59,755 "

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

## 1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	968,000			968,000

## 2 自己株式に関する事項

該当事項はありません。

## 3 新株予約権等に関する事項

内訳	目的となる株式の種類	目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高(千円)
		当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末	
ストック・オプションとしての第3回新株予約権						
ストック・オプションとしての第4回新株予約権						
合計						

## 4 配当に関する事項

## (1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額(千円)	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
2021年12月20日 定時株主総会	普通株式	48,400	50.00	2021年9月30日	2021年12月21日

## (2) 基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額(千円)	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
2022年12月21日 定時株主総会	普通株式	利益剰余金	48,400	50.00	2022年9月30日	2022年12月22日

当事業年度（自 2022年10月1日 至 2023年9月30日）

### 1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	968,000	136,900		1,104,900

（変動事由の概要）

増加数の内訳は、次の通りであります。

新規上場に伴う新株発行による増加	136,000株
新株予約権の権利行使による新株の発行による増加	900株

### 2 自己株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)		41		41

（変動事由の概要）

増加数の内訳は、次の通りであります。

単元未満株式の買取による増加	41株
----------------	-----

### 3 新株予約権等に関する事項

内訳	目的となる株式の種類	目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高(千円)
		当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末	
ストック・オプションとしての第3回新株予約権						
ストック・オプションとしての第4回新株予約権						
合計						

### 4 配当に関する事項

#### (1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額(千円)	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
2022年12月21日 定時株主総会	普通株式	48,400	50.00	2022年9月30日	2022年12月22日

#### (2) 基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額(千円)	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
2023年12月25日 定時株主総会	普通株式	利益剰余金	55,242	50.00	2023年9月30日	2023年12月26日

(キャッシュ・フロー計算書関係)

- 1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係は、次のとおりであります。

	前事業年度	当事業年度
	(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
現金及び預金	388,757千円	561,109千円
預入期間3ヶ月を超える定期預金	34,839 "	39,840 "
現金及び現金同等物	353,917千円	521,268千円

## (金融商品関係)

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

## 1. 金融商品の状況に関する事項

## (1) 金融商品に対する取り組み方針

当社は、事業計画に照らして、必要な資金を銀行等金融機関からの借入及び社債により調達しております。  
なお、デリバティブ取引は利用していません。

## (2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクにさらされております。

営業債務である買掛金は、すべて1年以内の支払期日であります。

未払金、未払費用、未払消費税等、未払法人税等及び預り金は、すべて1年以内の支払期日であります。

長期借入金及び社債は、主に運転資金として調達したものであり、返済及び償還は決算日後、最長で3年後であります。

## (3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約債務不履行等に関わるリスク)の管理

営業債権については、回収方法として前受金の取得を取り入れることでリスク対策を実施しております。また、取引先ごとの期日管理及び残高管理を行うとともに、主な取引先の信用状況を定期的に確認しております。

資金調達に関わる流動性リスク(支払期日に支払いを実行できなくなるリスク)の管理

当社は、管理本部が定期的に資金繰り計画を作成・更新するとともに、手許流動性の維持などにより管理しております。

## (4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価には、市場価格に基づく価額のほか、市場価額がない場合には、合理的に算定された価額が含まれております。当該価額の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

## 2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については次のとおりであります。なお、重要性の乏しい科目については記載を省略しております。

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) 現金及び預金	388,757	388,757	
(2) 売掛金	216,325	216,325	
(3) 敷金	50,747	49,600	1,147
資産計	655,830	654,683	1,147
(1) 買掛金	56,828	56,828	
(2) 未払金	16,671	16,671	
(3) 未払費用	4,937	4,937	
(4) 未払法人税等	26,083	26,083	
(5) 未払消費税等	22,102	22,102	
(6) 預り金	6,214	6,214	
(7) 長期借入金(1年以内返済予定を含む)	66,670	66,419	250
(8) 社債(1年以内償還予定を含む)	40,000	39,979	20
負債計	239,508	239,236	271

(注1) 金融商品の時価の算定方法並びに有価証券及びデリバティブ取引に関する事項

## 資産

## (1) 現金及び預金、(2) 売掛金

これらは短期間で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから当該帳簿価額によっております。

## (3) 敷金

敷金の時価については、回収見込時点の想定される利率で割り引いた現在時価により算定しております。

**負債**

- (1)買掛金、(2)未払金、(3)未払費用、(4)未払法人税等、(5)未払消費税等、(6)預り金

これらは短期間で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから当該帳簿価額によっております。

- (7)長期借入金、(8)社債

これらの時価については、元利金の合計額を新規に同様の借入あるいは社債発行を行った場合に想定される利率で割り引いた現在価値により算定しております。

**3. 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項**

重要性が乏しいため記載を省略しております。

**4. 金銭債権の決算日後の償還予定額 (千円)**

	1年以内	1年超 5年以内	5年超 10年以内	10年超
現金及び預金	388,757			
売掛金	216,325			
合計	605,083			

**5. 長期借入金及び社債の決算日後の返済予定額 (千円)**

	1年以内	1年超 2年以内	2年超 3年以内	3年超 4年以内
長期借入金	24,326	27,658	14,686	
社債	20,000	15,000	5,000	
合計	44,326	42,658	19,686	

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

**1. 金融商品の状況に関する事項**

- (1) 金融商品に対する取り組み方針

当社は、事業計画に照らして、必要な資金を銀行等金融機関からの借入及び社債により調達しております。  
 なお、デリバティブ取引は利用しておりません。

- (2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクにさらされております。

営業債務である買掛金は、すべて1年以内の支払期日であります。

未払金、未払費用は、すべて1年以内の支払期日であります。

長期借入金及び社債は、主に運転資金として調達したものであり、返済及び償還は決算日後、最長で3年後であります。

- (3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約債務不履行等に関わるリスク)の管理

営業債権については、回収方法として前受金の取得を取り入れることでリスク対策を実施しております。また、取引先ごとの期日管理及び残高管理を行うとともに、主な取引先の信用状況を定期的に確認しております。

資金調達に関わる流動性リスク(支払期日に支払いを実行できなくなるリスク)の管理

当社は、管理本部が定期的に資金繰り計画を作成・更新するとともに、手許流動性の維持などにより管理しております。

- (4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価には、市場価格に基づく価額のほか、市場価額がない場合には、合理的に算定された価額が含まれております。当該価額の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については次のとおりであります。なお、重要性の乏しい科目については記載を省略しております。

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) 敷金	48,375	45,702	2,672
資産計	48,375	45,702	2,672
(1) 長期借入金(1年内返済予定を含む)	68,179	68,173	5
(2) 社債(1年内償還予定を含む)	20,000	19,914	85
負債計	88,179	88,088	90

(注)「現金及び預金」、「売掛金」、「買掛金」、「未払金」及び「未払費用」については、短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似することから、注記を省略しています。

3. 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

金融商品の時価を、時価の算定に用いたインプットの観察可能性及び重要性に応じて、以下の3つのレベルに分類しております。

レベル1の時価：同一の資産又は負債の活発な市場における(無調整の)相場価格により算定した時価

レベル2の時価：レベル1のインプット以外の直接又は間接的に観察可能なインプットを用いて算定した時価

レベル3の時価：重要な観察できないインプットを使用して算定した時価

時価の算定に重要な影響を与えるインプットを複数使用している場合には、それらのインプットがそれぞれ属するレベルのうち、時価の算定における優先順位が最も低いレベルに時価を分類しております。

時価をもって貸借対照表計上額としない金融資産及び金融負債

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
(1) 敷金		45,702		45,702
資産計		45,702		45,702
(1) 長期借入金(1年内返済予定を含む)		68,173		68,173
(2) 社債(1年内償還予定を含む)		19,914		19,914
負債計		88,088		88,088

(注)時価の算定の用いた評価技法及びインプットの説明

敷金

敷金の時価は、国債利回り等適切な指標の利率を基に割引現在価値法により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

長期借入金(1年内返済予定の長期借入金を含む)

長期借入金の時価は、元利金の合計額を同様の新規借入を行った場合に想定される利率で割引いた現在価値により算定しており、レベル2の時価に分類しております。なお、貸借対照表に計上しております短期借入金のうち、1年内返済予定の長期借入金に該当するものは、当該項目に含めて記載しております。

社債(1年内償還予定の社債を含む)

当社の発行する社債の時価は、元利金の合計額と、当該社債の残存期間及び信用リスクを加味した利率を基に割引現在価値法により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

4. 金銭債権の決算日後の償還予定額 (千円)

	1年以内	1年超 5年以内	5年超 10年以内	10年超
現金及び預金	561,109			
売掛金	167,664			
合計	728,774			

5. 長期借入金及び社債の決算日後の返済予定額 (千円)

	1年以内	1年超 2年以内	2年超 3年以内	3年超 4年以内
長期借入金	37,654	24,682	5,843	
社債	15,000	5,000		
合計	52,654	29,682	5,843	

(ストック・オプション等関係)

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

1. スtock・オプションにかかる費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	第3回新株予約権	第4回新株予約権
決議年月日	2016年5月23日	2018年5月21日
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 3名 当社従業員 9名	当社従業員 14名
株式の種類別のストック・オプションの数(注)	普通株式 35,900株	普通株式 11,900株
付与日	2016年6月1日	2018年6月1日
権利確定条件	新株予約権の割り当てを受けた者は、新株予約権の行使時においても当社又は当社の関係会社の取締役、監査役、執行役員、顧問若しくは従業員その他これに準じる地位であることを要する。ただし、当社又は当社の関係会社の取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、従業員が定年で退職した場合その他取締役会が認めた場合はこの限りではない。	新株予約権の割り当てを受けた者は、新株予約権の行使時においても当社又は当社の関係会社の取締役、監査役、執行役員、顧問若しくは従業員その他これに準じる地位であることを要する。ただし、当社又は当社の関係会社の取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、従業員が定年で退職した場合その他取締役会が認めた場合はこの限りではない。
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	2018年6月2日～2025年9月30日	2020年6月2日～2027年9月30日

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) スtock・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度(2022年9月期)において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

ストック・オプションの数

	第3回新株予約権	第4回新株予約権
決議年月日	2016年5月23日	2018年5月21日
権利確定前(株)		
前事業年度末		
付与		
失効		
権利確定		
未確定残		
権利確定後(株)		
前事業年度末	24,000	9,200
権利確定		
権利行使		
失効		1,200
未行使残	24,000	8,000

単価情報

	第3回新株予約権	第4回新株予約権
--	----------	----------

決議年月日	2016年5月23日	2018年5月21日
権利行使価格(円)	600	680
行使時平均株価(円)		
付与日における公正な評価単価(円)		

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積り方法

当社は、第3回及び第4回新株予約権の付与時において未公開企業であるため、ストック・オプションの公正な評価単価に代え、その単価当たりの本源的価値をもって評価単価としております。

また、単価当たりの本源的価値を算定する基礎となる当社株式の評価方法はDCF法により算定しております。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積り方法

基本的には、将来の失効数の合理的な見積りは困難であるため、実績の失効数のみ反映させる方法を採用しております。

5. ストック・オプションの単位当たりの本源的価値により算定を行う場合の当事業年度末における本源的価値の合計額及び当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額

当事業年度末における本源的価値の合計額	46,400千円
当事業年度において権利行使されたストック・オプションの 権利行使日における本源的価値の合計額	千円

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

1. ストック・オプションにかかる費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. ストック・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) ストック・オプションの内容

	第3回新株予約権	第4回新株予約権
決議年月日	2016年5月23日	2018年5月21日
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 3名 当社従業員 9名	当社従業員 14名
株式の種類別のストック・オプションの数(注)	普通株式 35,900株	普通株式 11,900株
付与日	2016年6月1日	2018年6月1日
権利確定条件	新株予約権の割り当てを受けた者は、新株予約権の行使時においても当社又は当社の関係会社の取締役、監査役、執行役員、顧問若しくは従業員その他これに準じる地位であることを要する。ただし、当社又は当社の関係会社の取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、従業員が定年で退職した場合その他取締役会が認めた場合はこの限りではない。	新株予約権の割り当てを受けた者は、新株予約権の行使時においても当社又は当社の関係会社の取締役、監査役、執行役員、顧問若しくは従業員その他これに準じる地位であることを要する。ただし、当社又は当社の関係会社の取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、従業員が定年で退職した場合その他取締役会が認めた場合はこの限りではない。
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	2018年6月2日～2025年9月30日	2020年6月2日～2027年9月30日

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度(2023年9月期)において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの

数については、株式数に換算して記載しております。

ストック・オプションの数

	第3回新株予約権	第4回新株予約権
決議年月日	2016年5月23日	2018年5月21日
権利確定前(株)		
前事業年度末		
付与		
失効		
権利確定		
未確定残		
権利確定後(株)		
前事業年度末	24,000	8,000
権利確定		
権利行使		900
失効		
未行使残	24,000	7,100

単価情報

	第3回新株予約権	第4回新株予約権
決議年月日	2016年5月23日	2018年5月21日
権利行使価格(円)	600	680
行使時平均株価(円)		1,328
付与日における公正な評価単価(円)		

3. スtock・オプションの公正な評価単価の見積り方法

当社は、第3回及び第4回新株予約権の付与時において未公開企業であるため、ストック・オプションの公正な評価単価に代え、その単価当たりの本源的価値をもって評価単価としております。

また、単価当たりの本源的価値を算定する基礎となる当社株式の評価方法はDCF法により算定しております。

4. スtock・オプションの権利確定数の見積り方法

基本的には、将来の失効数の合理的な見積りは困難であるため、実績の失効数のみ反映させる方法を採用しております。

5. スtock・オプションの単位当たりの本源的価値により算定を行う場合の当事業年度末における本源的価値の合計額及び当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額

当事業年度末における本源的価値の合計額	41,052千円
当事業年度において権利行使されたストック・オプションの 権利行使日における本源的価値の合計額	1,195千円

(税効果会計関係)

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

繰延税金資産

未払事業税	2,777千円
賞与引当金	6,583 "
資産除去債務	1,856 "
その他	2,185 "
繰延税金資産小計	13,403千円
評価性引当額	"
繰延税金資産合計	13,403千円

2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの、当該差異の原因となった主要な項目別の内訳

法定実効税率	34.59%
(調整)	
住民税均等割	0.22%
税額控除	4.04%
軽減税率適用による差異	0.36%
税率変更適用による差異	0.26%
その他	0.69%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	29.46%

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

繰延税金資産

賞与引当金	2,327千円
資産除去債務	181 "
貯蔵品評価損	39 "
一括償却資産超過額	1,356 "
その他	149 "
繰延税金資産小計	4,053千円
評価性引当額	"
評価性引当額小計	"
繰延税金資産合計	4,053千円
繰延税金負債	
未収還付事業税等	723千円
繰延税金負債合計	723千円
繰延税金資産の純額	3,329千円

2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの、当該差異の原因と

なった主要な項目別の内訳

法定実効税率	30.62%
(調整)	
住民税均等割	0.64%
交際費等永久差異	1.68%
税額控除	2.78%
その他	0.28%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	29.87%

(資産除去債務関係)

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

資産除去債務のうち貸借対照表に計上していないもの

本社オフィス等の不動産賃貸借契約に基づき、退去時における原状回復に係る債務を資産除去債務として認識しております。

なお、賃貸借契約に関連する敷金が資産に計上されているため、当該資産除去債務の負債計上及びこれに対応する除去費用の資産計上に代えて、当該不動産賃貸借契約に係る敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額を合理的に見積り、そのうち当事業年度の負担に属する金額を費用に計上しております。

また、当事業年度末において敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額は7,064千円であります。

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

資産除去債務のうち貸借対照表に計上していないもの

本社オフィス等の不動産賃貸借契約に基づき、退去時における原状回復に係る債務を資産除去債務として認識しております。

なお、賃貸借契約に関連する敷金が資産に計上されているため、当該資産除去債務の負債計上及びこれに対応する除去費用の資産計上に代えて、当該不動産賃貸借契約に係る敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額を合理的に見積り、そのうち当事業年度の負担に属する金額を費用に計上しております。

また、当事業年度末において敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額は14,200千円であります。

(収益認識関係)

(1) 収益の分解情報

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
1対n型サービス	740,470	639,393
1対1型サービス	286,106	396,054
その他のサービス	121,582	120,541
顧客との契約から生じる収益	1,148,158	1,155,988
その他の収益		
外部顧客への売上高	1,148,158	1,155,988

(注) 当社は、人材開発事業の単一セグメントであります。顧客との契約から生じる収益を提供するサービス型に分解した情報を記載しております。

(2) 収益を理解するための基礎となる情報

「重要な会計方針(4)収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

(3) 当期及び翌期以降の収益の金額を理解するための情報

顧客との契約から生じた債権及び契約負債の期首残高及び期末残高

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
顧客との契約から生じた債権(期首残高)	132,885	216,325
顧客との契約から生じた債権(期末残高)	216,325	167,664
契約負債(期首残高)	83,928	67,747
契約負債(期末残高)	67,747	86,768

契約負債は、顧客からの前受金に関するものであります。契約負債は、収益の認識に伴い取り崩されます。

当期に認識した収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額

前事業年度に認識された収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は83,928千円 であります。

当事業年度に認識された収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は67,747千円 であります。

履行義務の充足の時期が通常支払時期にどのように関連するのか並びにそれらの要因が契約資産及び契約負債の残高に与える影響の説明

契約負債は、主に、顧客との業務委託契約に基づいて受託した業務(サービス)の履行に先立って顧客から受領した対価に関連するものであり、契約に基づき履行した時点で収益に振替えられます。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社は、人材開発事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

【関連情報】

前事業年度（自 2021年10月1日 至 2022年9月30日）

1．製品及びサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

2．地域ごとの情報

(1)売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2)有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3．主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

当事業年度（自 2022年10月1日 至 2023年9月30日）

1．製品及びサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

2．地域ごとの情報

(1)売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2)有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3．主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

(持分法損益等)

1. 関連会社に関する事項

当社は、開示対象関連会社を有していません。

2. 開示対象特別目的会社に関する事項

当社は、開示対象特別目的会社を有していません。

【関連当事者情報】

1 関連当事者との取引

財務諸表提出会社と関連当事者との取引

財務諸表提出会社の役員及び主要株主(個人の場合に限る)等

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

該当事項はありません。

2 親会社又は重要な関連会社に関する注記

該当事項はありません。

## (1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
1株当たり純資産額	438円06銭	623円22銭
1株当たり当期純利益	177円96銭	48円66銭
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	-	47円79銭

(注) 1. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、新株予約権の残高はありますが、当社株式は非上場であり期中平均株価を把握できませんので記載しておりません。

## 2. 1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	172,264	53,394
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
普通株式に係る当期純利益(千円)	172,264	53,394
普通株式の期中平均株式数(株)	968,000	1,097,325
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
当期純利益調整額(千円)	-	-
普通株式増加数(株)	-	20,014
(うち新株予約権(株))	(-)	(20,014)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	-	-

(注) 当事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、当社は2022年10月20日に東京証券取引所グロース市場へ上場したため、新規上場から当事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして算出しております。

## 3. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度末 (2022年9月30日)	当事業年度末 (2023年9月30日)
純資産の部の合計額(千円)	424,041	688,574
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	-	-
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	424,041	688,574
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	968,000	1,104,859

## (重要な後発事象)

## (株式取得による子会社化)

当社は、2023年7月18日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社購買Designの株式を50.2%取得して、子会社化することについて決議し、同日付で締結した株式譲渡契約の通り、同年10月2日に株式を取得し子会社化いたしました。

(1) 株式取得の目的

当社は、2023年7月18日開催の取締役会において、株式会社購買Designの株式を取得することを決議しました。同社は、2014年4月の設立以来、ITとシステムを活用し、クライアント企業の購買活動のフォローアップ等を通じた稼ぐ力とESGの両立に向けた支援、DXに関するコンサルティング及び設計・運用サポートを通じて、生産性向上と持続可能性の高い社会の実現に貢献しております。

今回の株式の取得を通じて、株式会社購買Designをグループに迎え入れることで、クライアント企業における無形資産投資の中核である人的資本投資、DX化投資の両側面に対して、戦略的にサービス展開することが可能になります。また、人と組織の行動変容により業務プロセスが改善し、DX化推進支援により業務プロセスの可視化が進み、課題発見の迅速化や仕組構築へとつながります。そして、人と組織が仕組みを活用し更なる行動変容が促進されるといった相互連携の実現が見込まれます。これにより、従来以上にクライアント企業の企業価値向上の支援に貢献できると考え、今後のグループ全体としての持続的成長と企業価値向上に有効であると判断いたしました。

当該株式取得に伴い、2024年9月期より、株式会社購買Designは当社の連結子会社となります。

(2) 買収する会社の名称、事業内容、規模

被取得企業の名称	株式会社購買Design
事業の内容	DX推進支援のための経営原資の獲得及びIT環境開発ツールの提供・開発
資本金の額	20,000,000円

(3) 株式取得の時期 2023年10月2日

(4) 株式取得後の企業の名称 変更ありません。

(5) 取得する株式の数、取得価額及び取得後の持分比率

取得する株式の数	241株
取得価額	251,041千円
取得後の持分比率	50.2%

(6) 支払資金の調達及び支払方法 自己資金

(7) 取得企業を決定するに至った根拠 当社が現金を対価として株式を取得することによります。

(8) 主要な取得関連費用の内容及び金額 アドバイザリー他に対する報酬・手数料(概算額) 8,576千円

(9) 発生するのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間 現時点では、確定しておりません。

(10) 株式取得日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳 現時点では、確定しておりません。

## 【附属明細表】

## 【固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末減価 償却累計額 又は償却累 計額(千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末 残高(千円)
有形固定資産							
建物	7,619	21,929	7,619	21,929	623	1,834	21,305
工具・器具及び備品	3,560	13,824	1,073	16,310	4,085	1,627	12,225
有形固定資産計	11,179	35,753	8,692	38,240	4,708	3,461	33,531
無形固定資産							
ソフトウェア	83,774	34,200	5,530	112,444	58,096	12,490	54,348
その他	7,410	2,300		9,710	9,710	2,300	
無形固定資産計	91,184	36,500	5,530	122,154	67,806	14,790	54,348
繰延資産							
社債発行費	3,606			3,606	2,932	716	673
繰延資産計	3,606			3,606	2,932	716	673

(注1) 当期増加額のうち、主なものは次のとおりであります。

建物 オフィス造作物及び社内インフラ設備等 21,929千円

工具・器具及び備品 オフィス什器等 13,824千円

ソフトウェア クラウドコーチングシステム 34,200千円

## 【社債明細表】

銘柄	発行年月日	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	利率 (%)	担保	償還期限
第1回無担保社債	2019年2月18日	15,000	5,000 (5,000)	0.14	なし	2024年3月29日
第2回無担保社債	2020年3月31日	25,000	15,000 (10,000)	0.04	なし	2025年3月31日
合計		40,000	20,000 (15,000)		なし	

(注) 1. 「当期末残高」欄の(内書)は、1年内償還予定の金額であります。

2. 貸借対照表日後5年内における1年ごとの償還予定額の総額

区分	1年以内 (千円)	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)
社債	15,000	5,000			

【借入金等明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	平均利率 (%)	返済期限
1年以内に返済予定の長期借入金	24,326	37,654	1.41	
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く)	42,344	30,525	1.31	2025年3月10日 ~ 2026年4月25日
合計	66,670	68,179		

(注) 1. 「平均利率」については、借入金等の期末残高に対する加重平均利率を記載しております。  
 2. 長期借入金の貸借対照表日後5年内における1年ごとの返済予定額の総額

区分	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)
長期借入金	24,682	5,843		

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
賞与引当金	18,766	6,637	18,766		6,637

## (2) 【主な資産及び負債の内容】

## 現金及び預金

区分	金額(千円)
預金	
普通預金	521,261
定期預金	39,840
合計	561,109

## 売掛金

## 相手先別内訳

相手先	金額(千円)
三菱電機株式会社	15,495
矢崎総業株式会社	7,369
株式会社ボルテックス	6,545
小田急電鉄株式会社	4,781
エムイーシーテクノ株式会社	4,752
その他	128,721
合計	167,664

## 売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高(千円)	当期発生高(千円)	当回収高(千円)	当期末残高(千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	$\frac{(A)+(D)}{2}$ $\frac{(B)}{365}$
216,325	1,042,489	1,091,150	167,664	86.7	67.2

## 仕掛品

品名	金額(千円)
エグゼクティブコーチングサービス	4,127
クラウド付オンライン1on1	637
法人研修	1,199
その他	281
合計	6,245

未収還付法人税等

相手先	金額(千円)
法人税及び地方法人税	12,418
事業税及び特別法人事業税	2,362
都道府県民税	729
合計	15,510

敷金

品名	金額(千円)
京阪神ビルディング株式会社	48,375
合計	48,375

買掛金

相手先	金額(千円)
株式会社セブンフォールド・ブリス	4,636
株式会社アトラエ	2,965
株式会社ホープラット	2,512
ファイヤー株式会社	1,860
株式会社エム・シー・ジー	1,584
その他	20,841
合計	34,399

契約負債

相手先	金額(千円)
デロイトトーマツ合同会社	14,740
ケンコーマヨネーズ株式会社	8,052
プルデンシャル生命保険株式会社	7,469
三菱電機株式会社	6,688
日本トータルテレマーケティング株式会社	5,172
その他	44,646
合計	86,768

長期借入金

相手先	金額(千円)
株式会社三井住友銀行	11,686
株式会社みずほ銀行	15,839
興産信用金庫	3,000
合計	30,525

(3) 【その他】

当事業年度における四半期情報等

(累計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	当事業年度
売上高 (千円)	331,781	616,712	839,211	1,155,988
税引前四半期(当期)純利益 (千円)	26,674	55,099	24,870	76,134
四半期(当期)純利益 (千円)	18,198	35,698	15,789	53,394
1株当たり四半期(当期)純利益 (円)	16.89	32.73	14.42	48.66

(会計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり四半期純利益又は1株当たり四半期純損失( ) (円)	16.89	15.85	18.03	34.06

## 第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年10月1日から翌年 9月30日まで
定時株主総会	毎年12月
基準日	毎年 9月30日
剰余金の配当の基準日	毎年 9月30日 毎年 3月31日
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り 取扱場所 株主名簿管理人 取次所 買取手数料	東京都千代田区霞が関三丁目2番5号 株式会社アイ・アールジャパン 株式の売買の委託に係る手数料相当額として別途定める金額
公告掲載方法	電子公告とする。 <a href="https://www.businesscoach.co.jp">https://www.businesscoach.co.jp</a> ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行う。
株主に対する特典	該当事項はありません

(注) 当社の株主は、その有する単元未満株式について、次に掲げる権利以外の権利を有しておりません。

会社法第 189 条第 2 項各号に掲げる権利

会社法第 166 条第 1 項の規定による請求をする権利

株主の有する株式数に応じて募集株式の割当て及び募集新株予約権の割当てを受ける権利

## 第7 【提出会社の参考情報】

### 1 【提出会社の親会社等の情報】

当社には、親会社等はありません。

### 2 【その他の参考情報】

当事業年度の開始日から有価証券報告書提出日までの間に、次の書類を提出しております。

#### (1) 有価証券届出書の訂正届出書

訂正届出書（2022年9月14日 関東財務局長に提出の有価証券届出書の訂正届出書）を2022年10月3日及び2022年10月12日 関東財務局長に提出。

#### (2) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

事業年度 第18期(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日) 2022年12月22日関東財務局長に提出。

#### (3) 内部統制報告書及びその添付書類

2022年12月22日関東財務局長に提出。

#### (4) 四半期報告書及び確認書

事業年度 第19期第1四半期(自 2022年10月1日 至 2022年12月31日) 2023年2月10日関東財務局長に提出。

事業年度 第19期第2四半期(自 2023年1月1日 至 2023年3月31日) 2023年5月15日関東財務局長に提出。

事業年度 第19期第3四半期(自 2023年4月1日 至 2023年6月30日) 2023年8月14日関東財務局長に提出。

## 第二部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

## 独立監査人の監査報告書

2023年12月25日

ビジネスコーチ株式会社  
取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人  
東京事務所

指定有限責任社員  
業務執行社員 公認会計士 三 浦 太

指定有限責任社員  
業務執行社員 公認会計士 新 居 伸 浩

### 監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられているビジネスコーチ株式会社の2022年10月1日から2023年9月30日までの第19期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、ビジネスコーチ株式会社の2023年9月30日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

### 監査意見の根拠

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準における当監査法人の責任は、「財務諸表監査における監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定に従って、会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

### 強調事項

重要な後発事象に記載されているとおり、会社は、2023年7月18日開催の取締役会において、株式会社購買Designの株式を50.2%取得して、子会社化することについて決議し、同年10月2日に株式を取得し子会社化している。

当該事項は、当監査法人の意見に影響を及ぼすものではない。

### 監査上の主要な検討事項

監査上の主要な検討事項とは、当事業年度の財務諸表の監査において、監査人が職業的専門家として特に重要であると判断した事項である。監査上の主要な検討事項は、財務諸表全体に対する監査の実施過程及び監査意見の形成において対応した事項であり、当監査法人は、当該事項に対して個別に意見を表明するものではない。

売上高の期間帰属の適切性	
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応
<p>ビジネスコーチ株式会社は、人材開発事業の単一セグメントであり、主として法人顧客向けにコーチング・サービスを行っており、それらの「1対n型サービス」及び「1対1型サービス」における売上高は1,035,447千円と当事業年度の損益計算書に計上されている売上高1,155,988千円の90%を占めており、計上金額の観点から重要である。</p> <p>コーチング・サービスについては、取引先の都合や、受注後の仕様変更等によりサービスの提供時期及び検収時期が変更となる場合があるため、売上高について当事業年度の予定から翌事業年度に計上される可能性がある。</p> <p>また、同一取引先に対して複数の案件が存在するためサービスの内容、金額及び提供時期が異なるため、それぞれの履行義務の充足に応じて収益を認識する必要がある。</p> <p>そのため、上記のような取引が生じた場合は、履行義務の充足時期が適切に識別されず、期末日付近の売上高が適切な期間に計上されない可能性がある。また、サービス対価の受領時期と履行義務の充足時期のタイミングによって、契約負債の計上又は振替を誤る可能性がある。</p> <p>以上より、コーチング・サービスについて、売上高の期間帰属が適切であることを検討することが重要であることから、当監査法人の監査上の主要な検討事項に該当すると判断した。</p>	<p>当監査法人は、売上高の期間帰属の適切性を検討するに当たり、以下の手続を実施した。</p> <p>(内部統制の検討)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上計上時に関するプロセスについて、内部統制の整備及び運用状況を評価した。</li> <li>(実証手続)</li> <li>・決算月の売上に関して履行義務の識別が適切に行われていることを確かめるために、主要な取引を抽出し、販売システムに登録されている商品情報と契約書または発注書に記載されている履行義務が一致しているかどうかを検討した。</li> <li>・決算月の売上に関して期間帰属が適切であることを確かめるために、主要な取引を抽出し、販売システムに登録されている売上金額、売上計上日と契約書または発注書、検収書の内容が一致しているかどうかを検討した。</li> <li>・契約負債の計上額が適切かどうかを確かめるために、主要な取引及び必要に応じて無作為に抽出した取引の契約負債の計上額と入金額が一致しているかどうかを検討した。</li> <li>・計上された売上に対応する契約負債からの振替が適切に行われているかどうかについてサンプルを抽出し検討した。</li> <li>・サービス提供が未だなされていない入金取引については、契約負債の残高に含まれているかどうかについてサンプルを抽出し検討した。</li> <li>・期末日の売掛金残高の適切性を確かめるために、期末日を基準日として売掛金の残高確認手続を実施し、会社の計上残高と一致しているかどうかを検討した。また、期末日の売掛金の残高について、サービス提供が完了していない取引が存在しないかどうかについてサンプルを抽出し検討した。</li> </ul>

#### その他の記載内容

その他の記載内容は、有価証券報告書に含まれる情報のうち、財務諸表及びその監査報告書以外の情報である。経営者の責任は、その他の記載内容を作成し開示することにある。また、監査役及び監査役会の責任は、その他の記載内容の報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

当監査法人の財務諸表に対する監査意見の対象にはその他の記載内容は含まれておらず、当監査法人はその他の記載内容に対して意見を表明するものではない。

財務諸表監査における当監査法人の責任は、その他の記載内容を通読し、通読の過程において、その他の記載内容と財務諸表又は当監査法人が監査の過程で得た知識との間に重要な相違があるかどうかを検討すること、また、そのような重要な相違以外にその他の記載内容に重要な誤りの兆候があるかどうかを注意を払うことにある。

当監査法人は、実施した作業に基づき、その他の記載内容に重要な誤りがあると判断した場合には、その事実を報告することが求められている。

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

#### 財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業の前提に基づき財務諸表を作成することが適切であるかどうかを評価し、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に基づいて継続企業に関する事項を開示する必要がある場合には当該事項を開示する責任がある。

監査役及び監査役会の責任は、財務報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

#### 財務諸表監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した監査に基づいて、全体としての財務諸表に不正又は誤謬による重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得て、監査報告書において独立の立場から財務諸表に対する意見を表明すること

にある。虚偽表示は、不正又は誤謬により発生する可能性があり、個別に又は集計すると、財務諸表の利用者の意思決定に影響を与えると合理的に見込まれる場合に、重要性があると判断される。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に従って、監査の過程を通じて、職業的専門家としての判断を行い、職業的懐疑心を保持して以下を実施する。

- ・ 不正又は誤謬による重要な虚偽表示リスクを識別し、評価する。また、重要な虚偽表示リスクに対応した監査手続を立案し、実施する。監査手続の選択及び適用は監査人の判断による。さらに、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手する。
- ・ 財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、監査人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、監査に関連する内部統制を検討する。
- ・ 経営者が採用した会計方針及びその適用方法の適切性、並びに経営者によって行われた会計上の見積りの合理性及び関連する注記事項の妥当性を評価する。
- ・ 経営者が継続企業を前提として財務諸表を作成することが適切であるかどうか、また、入手した監査証拠に基づき、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められるかどうか結論付ける。継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、監査報告書において財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する財務諸表の注記事項が適切でない場合は、財務諸表に対して除外事項付意見を表明することが求められている。監査人の結論は、監査報告書日までに入手した監査証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。
- ・ 財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠しているかどうかとともに、関連する注記事項を含めた財務諸表の表示、構成及び内容、並びに財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示しているかどうかを評価する。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した監査の範囲とその実施時期、監査の実施過程で識別した内部統制の重要な不備を含む監査上の重要な発見事項、及び監査の基準で求められているその他の事項について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去又は軽減するためにセーフガードを講じている場合はその内容について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会と協議した事項のうち、当事業年度の財務諸表の監査で特に重要であると判断した事項を監査上の主要な検討事項と決定し、監査報告書において記載する。ただし、法令等により当該事項の公表が禁止されている場合や、極めて限定的ではあるが、監査報告書において報告することにより生じる不利益が公共の利益を上回ると合理的に見込まれるため、監査人が報告すべきでないと判断した場合は、当該事項を記載しない。

#### 利害関係

会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以 上

- 
- (注) 1. 上記の監査報告書の原本は当社(有価証券報告書提出会社)が別途保管しております。  
2. XBRLデータは監査の対象には含まれていません。