

ビジネスコーチングで社員と組織を活性化 人材開発で企業の成長をサポートする

法人向けのコーチングサービスを提供するビジネスコーチ株式会社。人的資本経営の重要性が叫ばれる今、同社には多様なニーズが寄せられている。日本ではまだ広く知られていなかった時代からコーチングを手がけ、経営層向けや女性の活躍推進に関する相談など、さまざまなアプローチで組織開発をサポートしている。

2025年に創業20周年を迎えるビジネスコーチ株式会社。ビジネスに特化した法人向けコーチングサービスを展開し、日本を代表する大企業をはじめ、数々の企業の成長をサポートしてきた。

代表取締役社長の細川馨氏は1980年に保険会社に入社。その支社長時代にコーチングに出会った。営業担当者として高い成果を上げていた細川氏は、入社6年目にして最年少で札幌の営業所長になった。しかし、「当時は自分のやり方を部下に押しつけていた」と振り返る。

「朝から晩まで働いていたこともあり、売上は伸びましたが、4年目には限界に達してしまいました。激務で体調を崩した時期もありました」

その後、西日本を束ねる営業所の次長兼営業所長として福岡に転勤。慣れない土地柄に早くなじもうと、赴任後は一人ひとりの部下の話聞き、信頼関係を築いていった。

「しかし喉元すぎれば熱さ忘れるもので、業績アップを目指し、再び自分の考えを部下に押しつけるようになっていました。そんなときに部下から『最初はしっかり話を聞いてくれて信頼できるリーダーだと思っていたが、今は傲慢だ。昔の次長に戻ってほしい』と言われ、自分の至らなさに気づかされました」



提供するサービスの種類も幅広く、ビジネスコーチ養成、女性リーダー育成、動画教材など多岐に渡る

それをきっかけに、コーチングという技術を知り、その面白さに魅了され、スクールに通い資格を取得した。コーチングとは、コミュニケーションを通じて、自発的な気づきや行動を促し、目標達成を支援する手法のことだ。どの企業においても、部下の話丁寧聞き、適切なアドバイスを行うことが組織を成長させると確信。05年に退職し、すぐに数人の仲間と一緒に創業した。

「当時、日本ではコーチングはあまり知られていなかった。占いと勘違いされたり、怪しげなビジネスだと誤解されたりしたこともありました」

07年、カナダで開催された世界ビジネスコーチ協会で、世界的なコーチングの権威であるマーシャル・ゴールドスミス博士と知己を得る。「日本に世界レベルのコーチングを普及させるために来日してほしい」と直談判し、大規模なイベントを開催すると、大企業から次々とコーチングの依頼が舞い込むようになったという。

エグゼクティブコーチングで 経営者自らのイノベーションを促す

現在、中心となるサービスは1対1のコーチング



2023年にはマーシャル・ゴールドスミス博士（中央）を招聘し、日本では約5年ぶりとなる特別セミナーを開講



虎ノ門のオフィスでは1対複数のセミナーも定期的に開催。マネジメント層だけでなく若手のリーダー育成研修も好評だ



自然光を取り入れる大きな窓が特徴的なオフィスでは、社長を交えた意見交換なども活発に行われている

プログラムだ。

「個人に寄り添い、それぞれの能力を高めるためには、1対1が効果的。近年、日本でも人的資本経営への注目度が高まり、人材開発で結果を出したいという企業が増えていることを肌で感じています」

ほかにも1対複数、研修型、動画視聴型など、さまざまなプログラムを用意している。ビジネス経験豊富なコーチ陣と連携し、要望に合わせたプログラムを提供。どのような行動変容が促されたのかを調査するフォローアップも行っている。

多様な人材を活かすダイバーシティ経営には、コーチングは不可欠だと細川社長は力説する。

「米国ではヘッドハンティングした社員には、新しい環境でもすぐに能力を発揮できるよう、入社と同時にコーチをつけるのが当たり前。日本では、中途採用者に対して“お手並み拝見”という意識が強い職場が多いのですが、最大限の能力を発揮してもらうためには、会社側が環境を整える必要があります。能力は高いのに環境になじめなかったために、離職してしまうケースも少なからずある。そうすると、人材流出や採用コストなど企業側にも大きな損失になってしまうのです」

また、今後大きな伸びを期待しているのが、経営層に対するエグゼクティブコーチングだという。

「客観的な助言を得られる機会が少ない経営層にこそ、コーチングは効果を発揮します。グローバル企業では、組織を成長させるためにエグゼクティブコーチングは必須とされています。経営者自らが時代に対応し価値観を変化させたり、組織文化を見つめ直したりすることがイノベーションにつながるからです」

コロナ禍でビジネス環境が激変したことで、コーチングへの要望も変化してきたという。「リモートワークの浸透で、コ

Corporate Profile	
代表取締役社長	細川馨
本社	東京都港区西新橋1-7-14
設立	2005年
売上高	11億5,500万円（2023年9月期実績）
従業員数	51名（2024年3月現在）
https://www.businesscoach.co.jp/	

ミュニケーションが取りづらくなり、生産性の低下を感じている企業が増えています。コーチングでは社員が抱える課題を可視化し、アドバイスをして行動変容を促す過程で、その課題を把握することができます。また、組織開発においては、心理的安全性を担保できる職場にして生産性を上げたいという要望や、女性の活躍推進に関する相談も多くいただいています」

“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”をビジョンに掲げる同社。将来、コーチとなる人材の育成も行い、22年には東証グロース市場への上場を果たした。「コーチングで新規上場を果たしたのは、当社が初めて」と細川社長は話す。さらに23年にはDX実装支援などを行うKDテクノロジーズ株式会社を買収し、事業を拡大。今後はコーチングサービスのさらなる多様化・高度化も考えているそうだ。

もちろん同社内においても、コーチングを実施。細川社長自身も経営者として定期的にコーチングを受けている。

「今、力を入れていることは、リーダーシップの共有です。次期社長となる人材を育てる過程で、当社にとっても私にとっても新たな気づきがあり、それが当社の成長につながっていくと思っています」



「今後はもっと各分野において専門性の高いハイレベルなコーチングを提供していきたい」と話す代表取締役社長の細川馨氏