

# 2023年12月期 決算説明資料

2024年2月9日

株式会社コーチ・エイ  
(東証スタンダード 証券コード9339)



COACH A Co., Ltd.

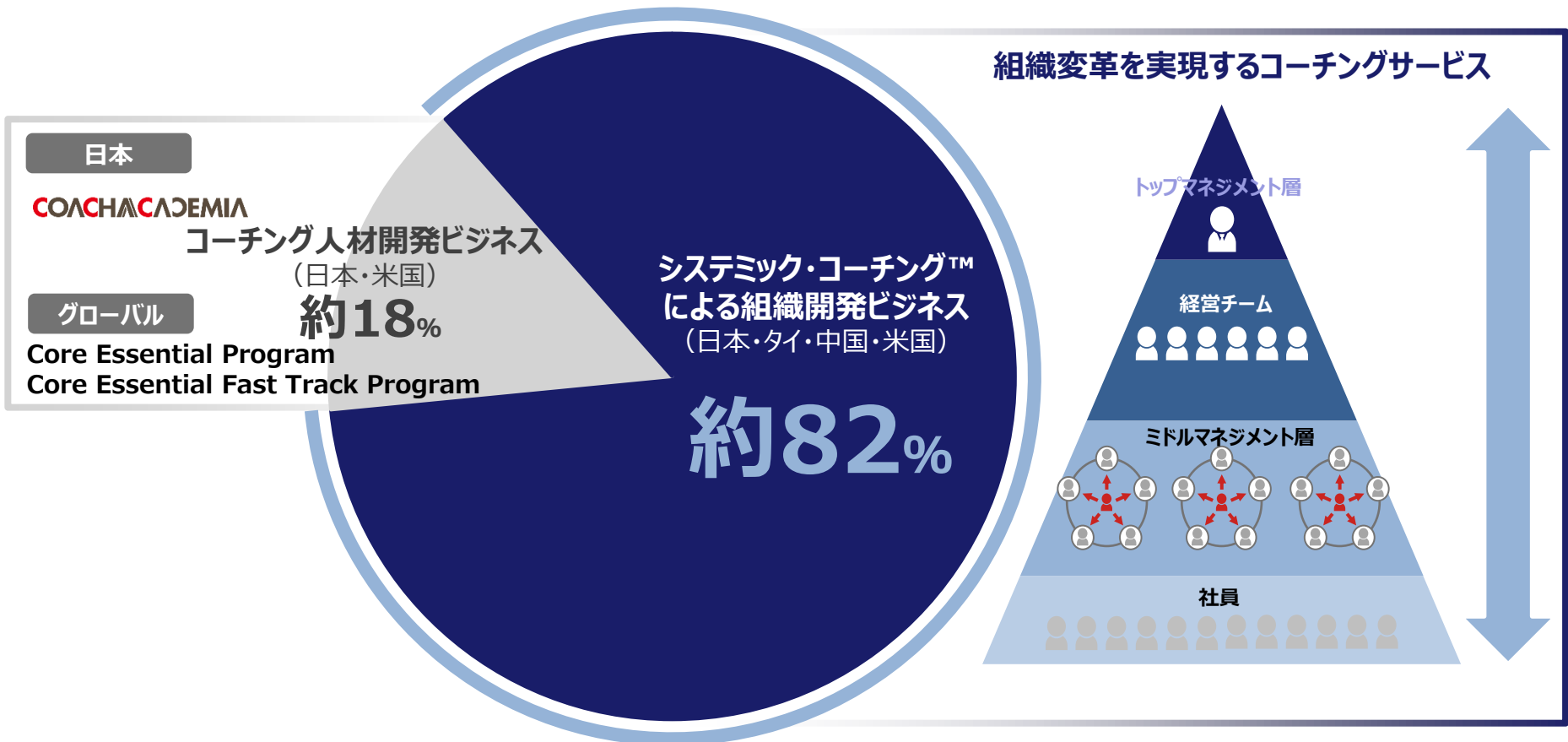
<b>当社の特徴</b>	<b>-----</b>	<b>4</b>
<b>Executive Summary</b>	<b>-----</b>	<b>9</b>
<b>2023年12月期の決算概況と事業テーマの振り返り</b>	<b>-----</b>	<b>12</b>
<b>2024年12月期の事業計画</b>	<b>-----</b>	<b>19</b>

# 当社の特徴



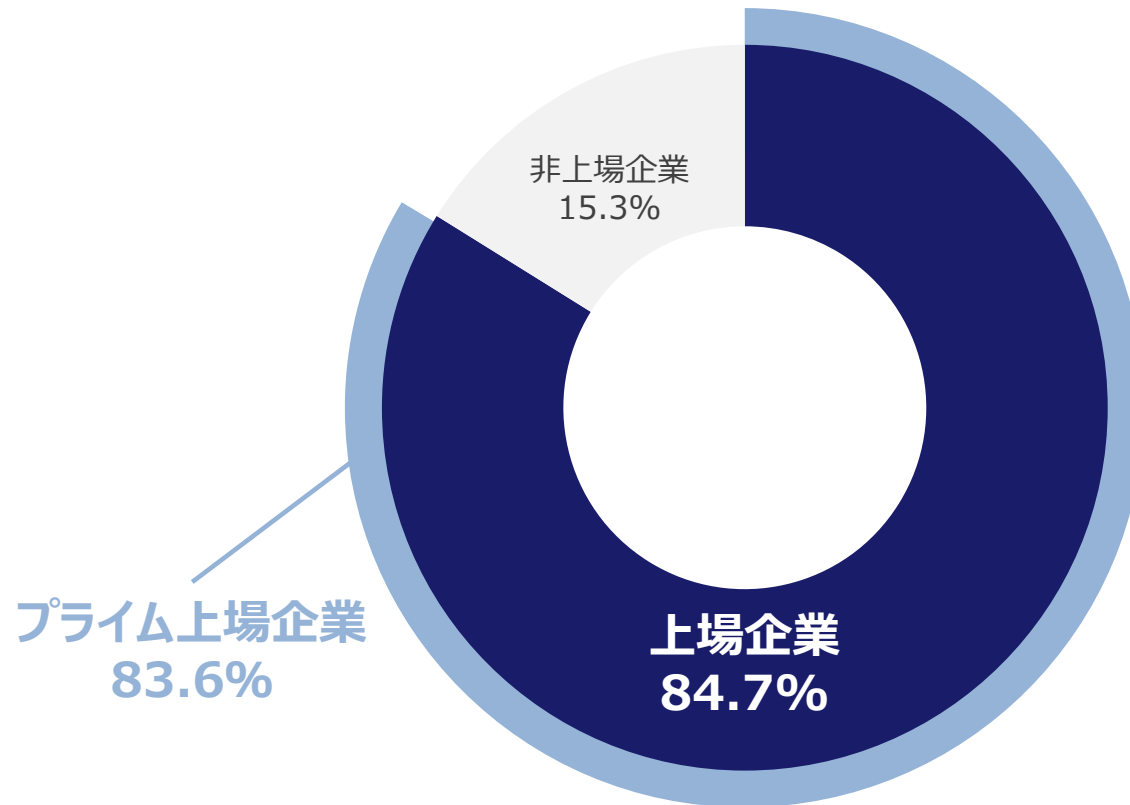
# 組織変革を実現するエグゼクティブ・コーチング・ファーム

- 「システミック・コーチング™による組織開発ビジネス」と「コーチング人材開発ビジネス」の2つで組織変革を実現する



## 上場企業・非上場企業の売上高割合

(2023年12月期)

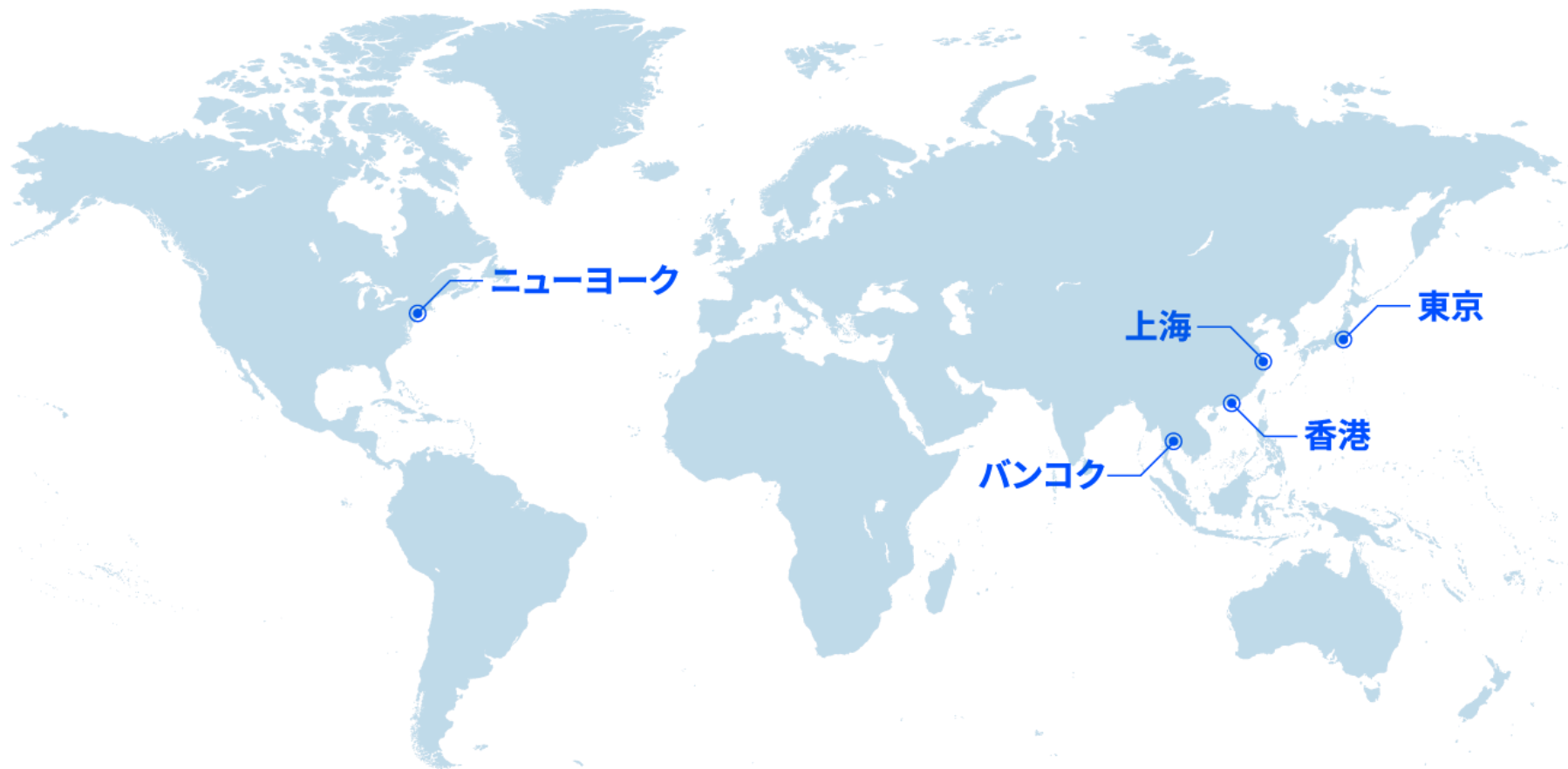


## グローバルに展開

- 多言語（英語・中国語・タイ語）対応、日系企業の海外拠点对応が可能

**国内外に約130名**のコーチが在籍

独自開発したプロトコルを基盤に、全世界共通でサービスを提供



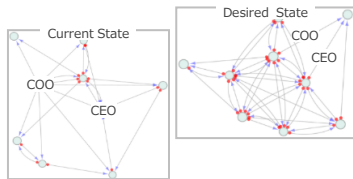
注：コーチ数は2023年12月末時点の数値

# サービスの品質向上を目指すコーチング研究所を保有

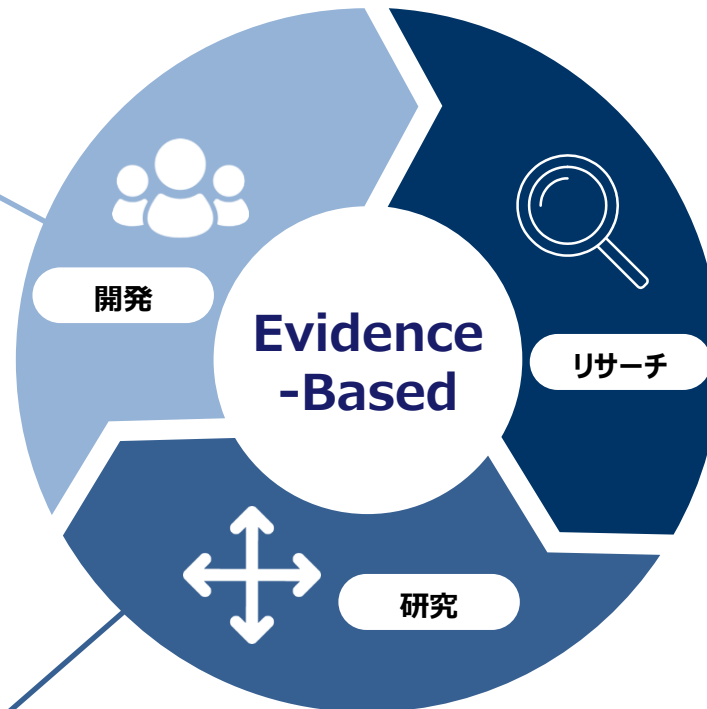
- コーチング研究所の研究・開発のサイクルが、Evidence-Basedを実現



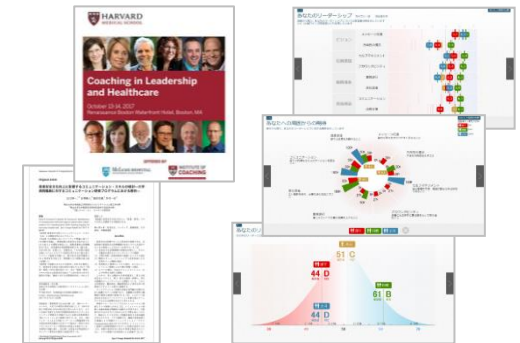
研究を通して得た新たな知見をもとに、サービスやツールを開発



リサーチによって収集した蓄積データをもとに、組織変革やコーチングのメカニズムを解明



開発された新たなサービスやツールによってリーダーや組織に関する新しいデータを収集・蓄積



# **Executive Summary**





# Executive Summary\_2023年12月期の業績結果と総括

## 2023年12月期の業績結果

受注高	3,766百万円	前年比	+0.9%
売上高	3,648百万円	前年比	+1.3%
営業利益	290百万円	前年比	▲38.7%

## 総括

- 「盤石な基盤作りの先行投資」の事業テーマに取り組み、コーチ人材の採用など、今後の拡大に向けた基礎固めを進めた。
- 2023年11月よりAIコーチングの販売を開始した。
- 受注高は、1Qは前年を下回ったものの、2Q以降は事業テーマに沿った施策の実行により増加し、通期では前年を越える実績で着地した。
- 売上高は、受注高の増加に応じて前年を越える実績で着地した。
- コーチ人材の採用やIT投資など、成長投資の影響により、営業利益は前年を下回った。

## 2024年12月期の業績計画

受注高

4,170百万円

前年比

+10.7%

売上高

3,960百万円

前年比

+8.5%

営業利益

400百万円

前年比

+37.9%

## 2024年12月期の事業テーマ

### 「中長期の成長に向けた飛躍の第一歩」

- マーケティング活動の強化による顧客基盤の拡大
- AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大
- コーチ人材の採用とコーチ品質の向上
- 海外ビジネスの拡大

# 2023年12月期の決算概況と 事業テーマの振り返り

# 2023年12月期\_連結損益計算書

(単位：百万円)

	FY2022/12	FY2023/12		前年同期比	変動要因および主な内訳
			対売上高比率		
売上高	3,600	3,648	100.0%	+1.3%	売上高の詳細は14ページに記載
売上総利益	1,927	1,961	53.8%	+1.8%	—
販売費及び一般管理費	1,454	1,671	45.8%	+14.9%	販管費の変動要因は、売上原価と共に営業費用として15ページに記載
営業利益	473	290	7.9%	▲38.7%	—
営業外損益	+44	+8	—	—	・主に円安進行による為替差益 14百万円 ・上場株式の売却にかかる支払手数料 8百万円
経常利益	517	298	8.2%	▲42.3%	—
特別損益	▲8	▲64	—	—	・投資有価証券売却益 116百万円 ・COACH U, INC. のれん減損損失 163百万円 ・休眠中であった香港子会社の清算終了に伴う関係会社整理損 9百万円 ・固定資産除却損 7百万円
税金等調整前 当期純利益	509	234	6.4%	▲54.0%	—
法人税等合計	90	158	4.3%	+75.5%	2023年は、のれん減損などの影響により2022年と比較して法人税等負担率が高い
親会社株主に帰属する 当期純利益	418	75	2.1%	▲81.9%	—

受注高	3,733	3,766	—	+0.9%	受注高の詳細は14ページに記載
-----	-------	-------	---	-------	-----------------

金額：百万円未満切り捨て表示  
前年同期比：小数点第2位を四捨五入  
対売上高比率：小数点第2位を四捨五入

# 2023年12月期 通期計画（2023年8月修正業績計画）に対する実績

## 【受注高】

下期は計画通りに進捗したものの、2023年4Q後半に受注予定としていた一部案件が2024年にずれ込んだ影響により、計画未達となった。

## 【売上高】

下期は、コーチングの進捗が想定より早いプロジェクトが多かった影響により、計画を上回った。

## 【営業利益】

投資は概ね計画通りの実施となったため、営業費用は計画通りとなった。売上高の増加に応じて営業利益が増加した。

## 【当期純利益】

COACH U, INC.にかかるのれんの減損163百万円を特別損失として計上したことが主な要因となり、計画を下回った。

(単位：百万円)

	FY2023/12 (修正計画)	FY2023/12 (実績)	対計画比
売上高	3,550	3,648	+2.8%
営業費用	3,350	3,358	+0.3%
営業利益	200	290	+45.0%
経常利益	200	298	+49.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	75	▲45.8%
受注高	3,855	3,766	▲2.3%

注：2023年8月10日に、2023年通期の業績計画修正を発表いたしました

金額：百万円未満切り捨て表示  
対計画比：小数点第2位を四捨五入

# 2023年12月期\_受注高と売上高

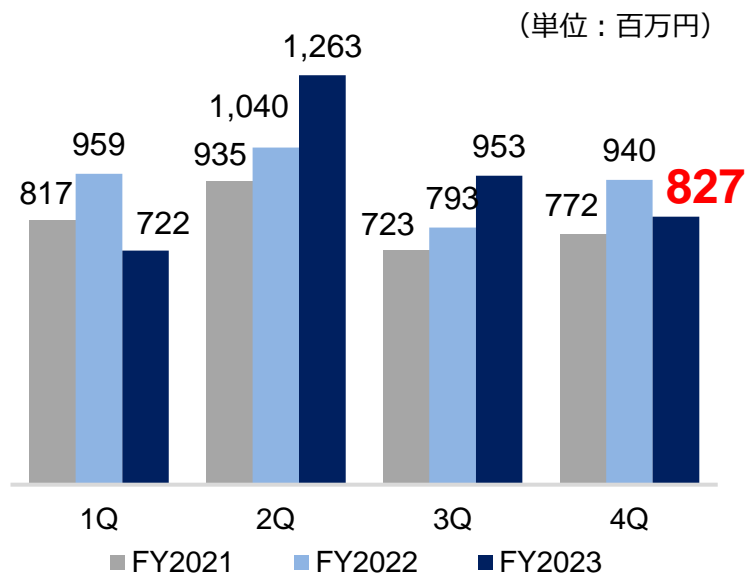
## 【受注高】

- ・ 一部案件にかかる受注が2024年にずれ込んだ影響により、4Qの受注高は前年同期比で減少した。
- ・ 通期の受注高は、3,766百万円と前年比プラスで着地した（前年比+0.9%、計画比▲2.3%）。

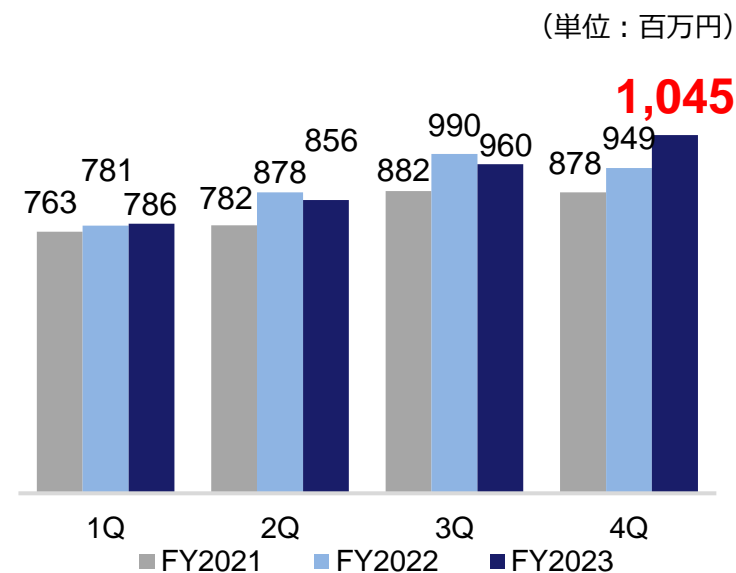
## 【売上高】

- ・ 2Q以降の受注高増加の動きに合わせ、4Qの売上高は前年同期比で増加した。
- ・ 通期の売上高は、3,648百万円と前年比プラスで着地した（前年比+1.3%、8月修正計画比+2.8%）。

### 四半期毎の受注高



### 四半期毎の売上高

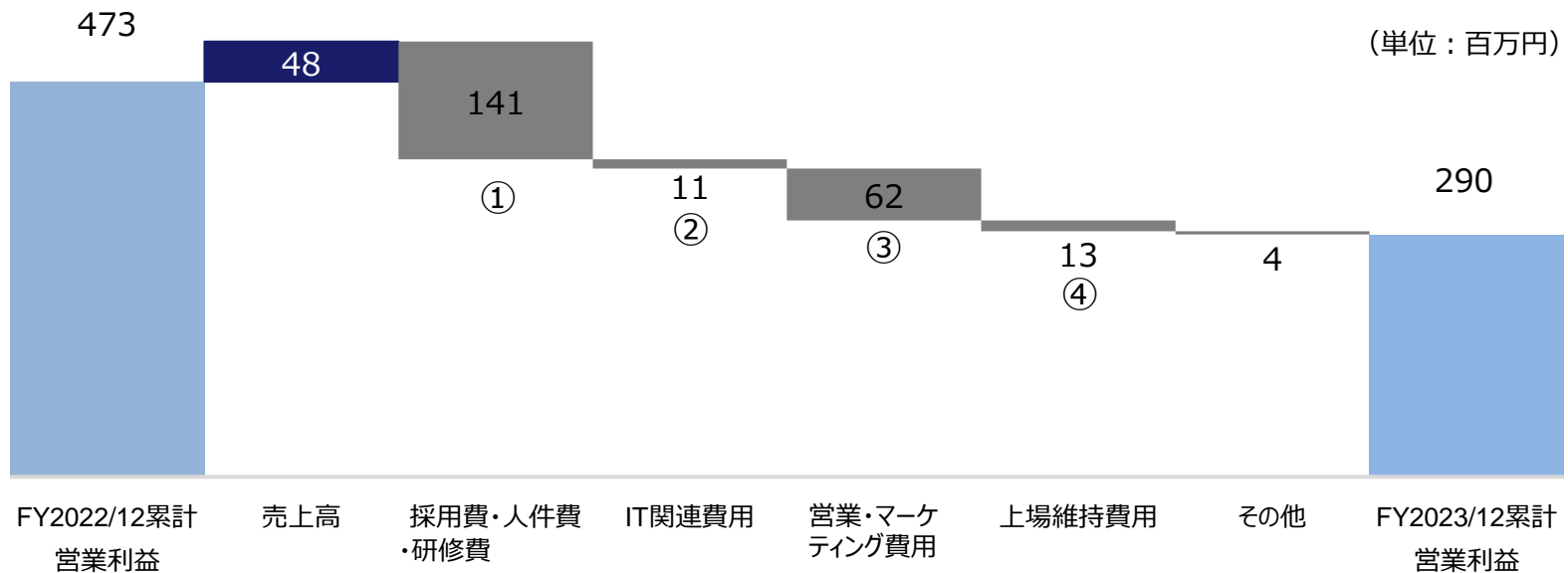


## 2023年12月期\_営業利益の変動要因分析

営業費用（売上原価＋販管費）の増加要因は、主に事業成長に向けた人への投資と、受注高・売上高増加に向けた営業活動の強化によるもの。

### 【主な変動要因（2022年12月期比較）】

- ① 採用活動に伴う費用の増加、従業員数増による人件費の増加、従業員教育・研修費の増加
- ② コーティング関連のIT投資・情報セキュリティに対する投資による増加
- ③ 受注高・売上高の拡大に向けた営業・マーケティング関連費用の増加
- ④ 上場に伴う上場維持費用などの増加



## 2023年12月期\_連結貸借対照表

### 【2022年12月末からの主な変動要因】

- 資 産 – 現金及び預金の増加による流動資産の増加（142百万円）
  - オフィス増床に伴う有形固定資産の増加（39百万円）
  - COACH U, INC.ののれん減損に伴う無形固定資産の減少（163百万円）
  - 保有株式の一部売却等による投資有価証券の減少（288百万円）
- 負 債 – 賞与引当金の減少（153百万円）
  - 税金納付による未払法人税などの減少（115百万円）
- 純 資 産 – オーバーアロットメント分の第三者割当増資による資本金・資本準備金の増加（合計185百万円）
  - 譲渡制限付株式報酬導入による新株発行に伴う資本金・資本準備金の増加（合計32百万円）

（単位：百万円）

	2022年12月末	2023年12月末		2022年12月末	2023年12月末
流動資産合計	3,467	3,718	負債合計	1,526	1,363
固定資産合計	932	586	流動負債	1,496	1,322
有形固定資産	75	98	固定負債	29	41
無形固定資産	362	274	純資産合計	2,873	2,942
投資その他の資産	495	213	株主資本合計	2,701	2,951
資産合計	4,399	4,305	その他の包括利益 累計額合計	172	▲9
			負債純資産合計	4,399	4,305



# 2023年12月期の事業テーマの振り返り

## 「中長期の成長を見据えた、盤石な事業基盤づくりへの先行投資」を進めた

	目標	結果
顧客基盤の強化・拡大	<p><b>既存クライアント向け施策</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>エグゼクティブに対するイベントを通じて、継続的にクライアントとの絆を強化</li></ul> <p><b>新規・休眠クライアント向け施策</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>顧客開拓タッチポイントを拡大</li></ul>	<p><b>既存クライアント向け施策</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>エグゼクティブ向け対話イベントを新たに開催</li><li>ゴルフイベント、音楽イベントなどを開催</li></ul> <p><b>新規・休眠クライアント向け施策</b></p> <p>積極的にフォーラムを開催</p> <ul style="list-style-type: none"><li>開催合計数 <b>23回</b></li><li>申込者数 <b>8,000名超</b></li><li>新規リード獲得数 <b>約3,300名</b></li></ul>
コーチ人材の採用と育成	<ul style="list-style-type: none"><li>コーチ人材の採用強化</li><li>社内制度に沿った育成</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>コーチ増加率 <b>10.3%</b> (2023年12月末時点)</li><li>内定済入社予定者数 <b>28名</b> (前年比約<b>2.5</b>倍)</li><li>新たな国内資格取得者数 11名</li><li>新たなICF資格取得者数 5名</li></ul>
海外ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>新規2拠点の設置</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>アメリカに新規拠点</b>を設立 (2023年5月)</li><li>海外2拠点目は2024年以降に継続検討</li></ul>

# 2024年12月期の事業計画



## 2023年12月期

盤石な事業基盤作りへの先行投資

顧客基盤の強化・拡大

コーチ人材の採用と育成

海外ビジネスの拡大



## 2024年12月期

中長期の成長に向けた飛躍の第一歩

マーケティング活動の強化による  
顧客基盤の拡大

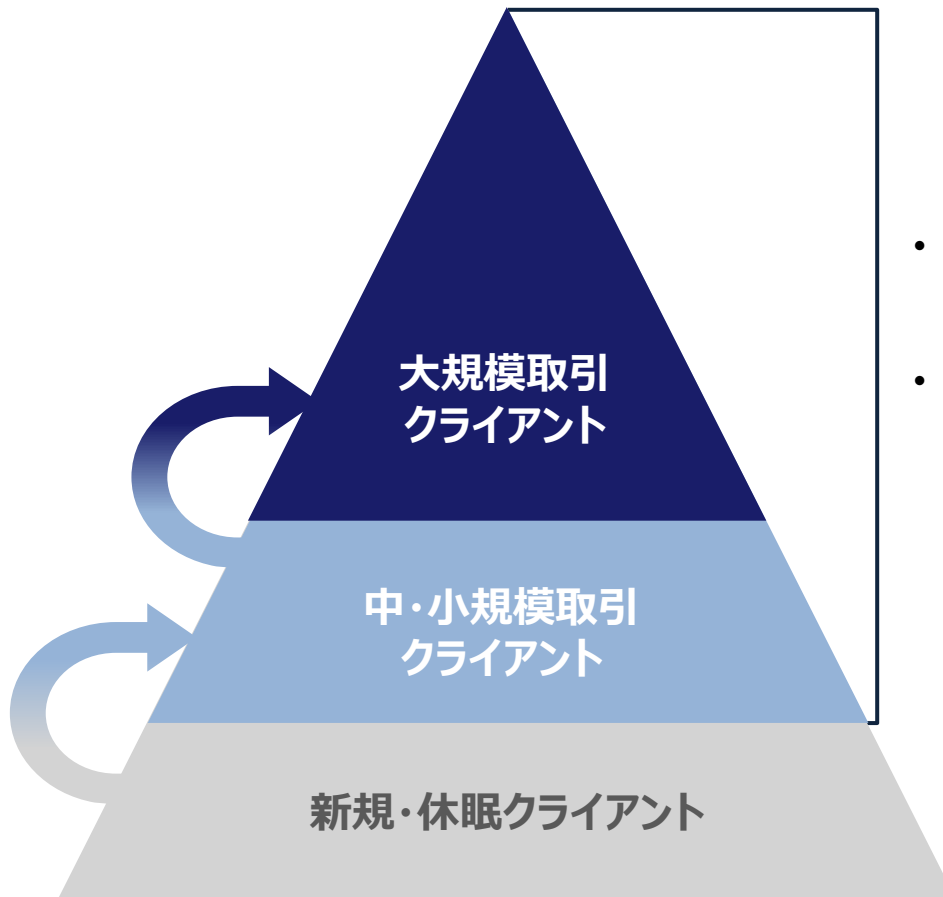
AIコーチングの導入による  
システミック・コーチング™の拡大

コーチ人材の採用とコーチ品質の向上

海外ビジネスの拡大

## 既存クライアント向け施策

当社の強みである、エグゼクティブとのネットワークを生かした活動を強化

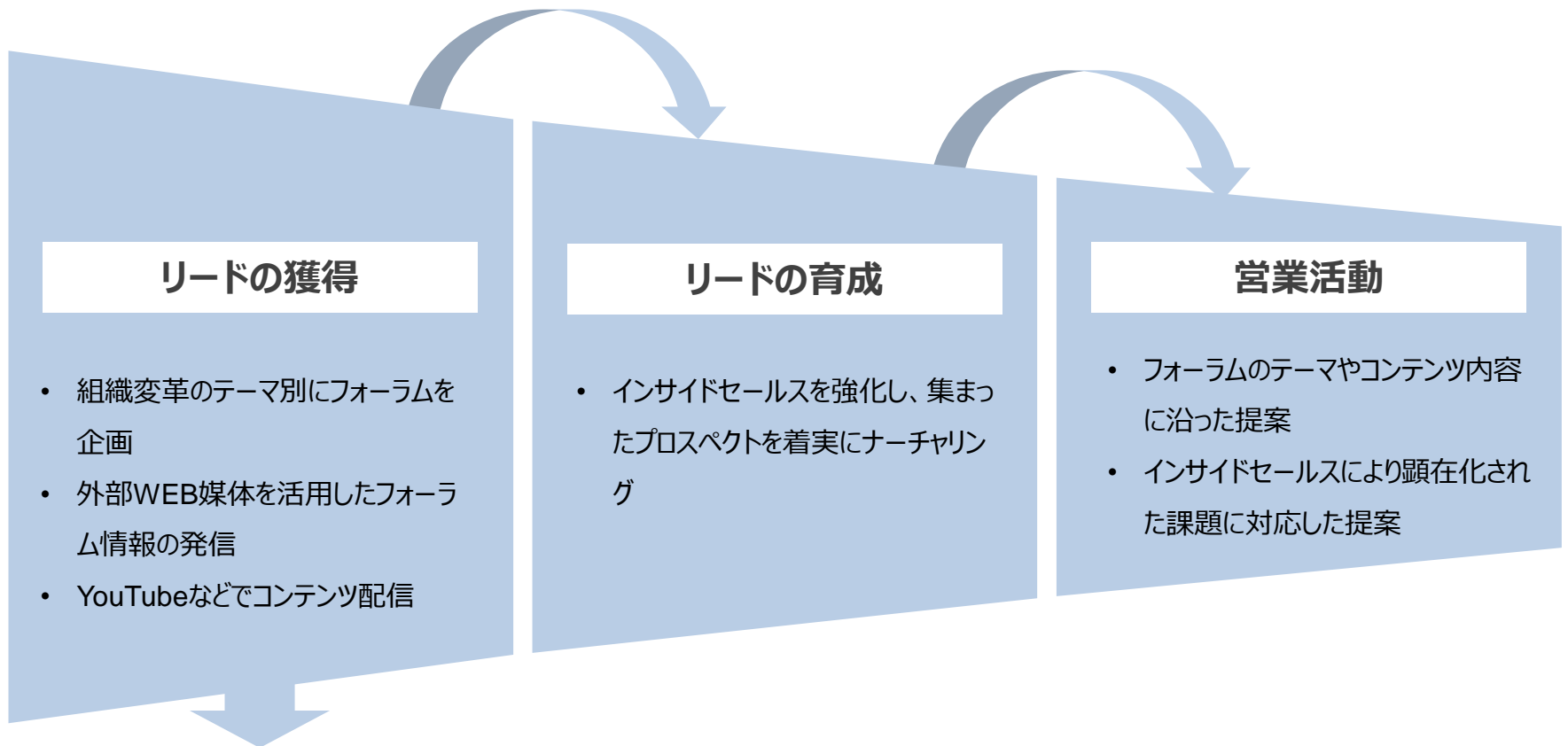


- エグゼクティブに限定したイベント・勉強会を継続的に開催し、絆を強化
- エグゼクティブ・コーチングを主な起点として、クライアントの組織変革のテーマに対するシステムック・コーチング™を展開

# 事業テーマ：マーケティング活動の強化による顧客基盤の拡大

## 新規・休眠クライアント向け施策

フォーラムや集合プログラムなどのコンテンツ力と集客力を生かし、クライアントの組織変革テーマに沿ったマーケティング・営業活動を強化



2023年は**1万人以上**のリードを獲得

# 事業テーマ：AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大

AIコーチングを人によるコーチングと融合することで両サービスの効果を最大化し、  
かつてない規模とスピードで組織変革を実現

NEW

## 人によるコーチング

主に経営陣・  
ミドルマネジメント層へ提供

- エグゼクティブ・コーチング
- DAIBE
- DCD
- 3分間コーチ

AIコーチングで可視化された組織課題の解決に向け、人によるコーチングサービスを組み合わせたソリューションを継続的に提供

経営者

経営チーム

ミドルマネジメント

組織全体

## AIコーチング

組織全体へ提供



人によるコーチングではカバーしきれなかった層の従業員も含め、コーチングを提供

全役職員の生の声を蓄積し、組織のリアルな課題をレポートで可視化

# 事業テーマ：AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大

## ■ 法人向けAIコーチングの特徴

### 企業の組織課題に合わせたAIコーチングにカスタマイズできる

クライアント企業にとっては、その時々<sup>1</sup>の組織状況に合わせて、組織全体へ均一にコーチングゴールを設定できる。

### 匿名化された膨大なコーチングデータを、継続的な企業課題のリサーチツールとして活用できる

クライアント企業にとっては、日々の膨大なAIコーチングセッションデータから、リアルな組織の状態や課題、社員の意見などを可視化できるほか、ロングタームで変化の過程を追える。

### 人のコーチングと組み合わせることにより、一気に通貫にコーチングを提供できる

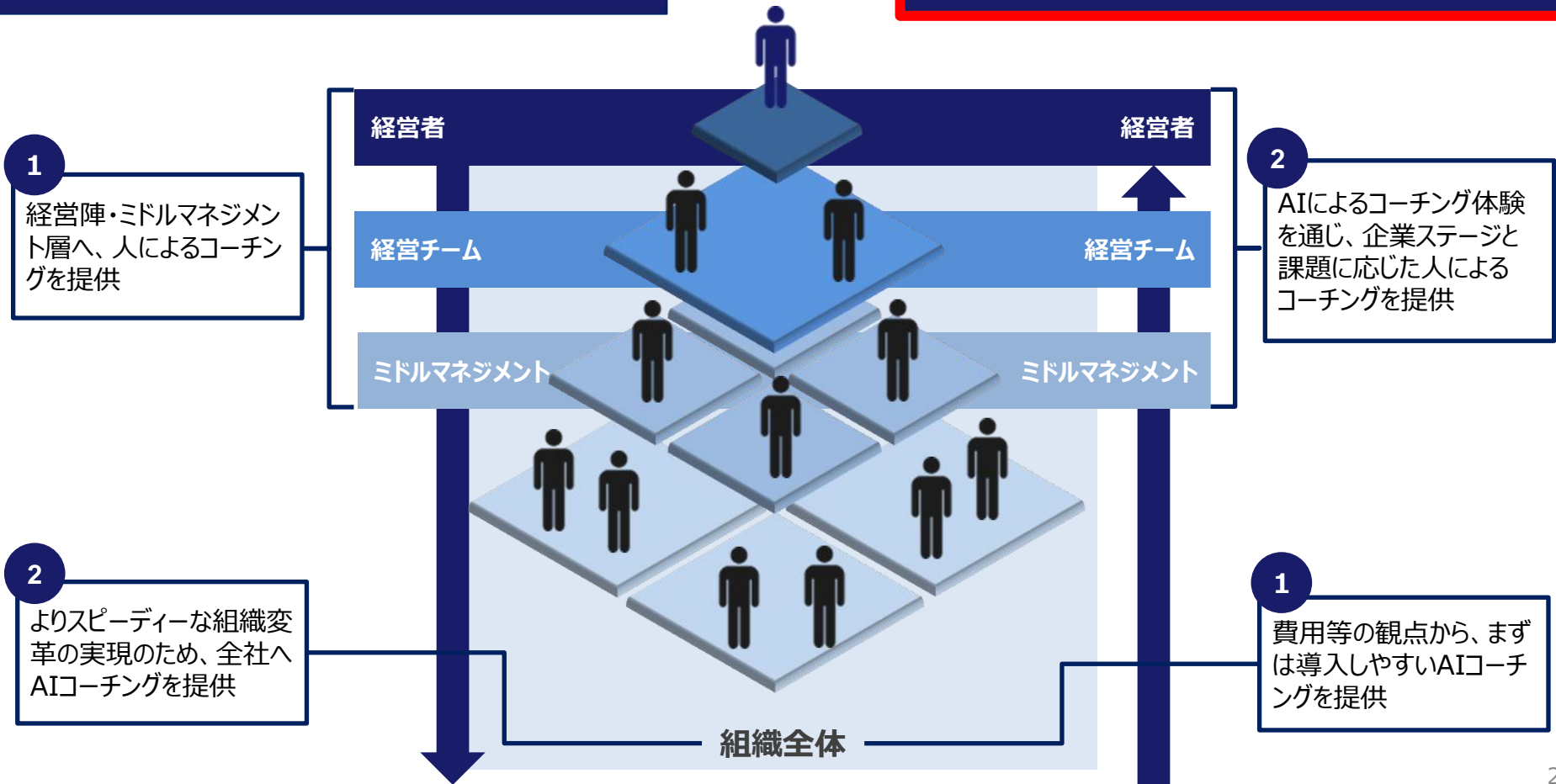
クライアント企業にとっては、組織開発・組織変革のスピードが格段に上がる。

# 事業テーマ：AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大

AIコーチングを契機に、コーチングを提供するお客様層が広がる

大企業  
(今までの主なお客様)

大企業以外の法人  
(AIコーチングを契機に広がるお客様)





# 事業テーマ：AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大

## ■ クライアント向けにAIコーチングに関するイベントを開催（2024年1月31日）

- ・ エグゼクティブやCHROを中心とした、クライアント約80名の方が参加した。
- ・ 当社代表の鈴木とPandatron社のCEOであるデマ・スイロトキン氏によるプレゼンテーションのほか、AIコーチングに関するパネルディスカッションを実施した。
- ・ 参加者から多くの質問があり、AIコーチングについての理解促進、営業活動につながった。



## ■ その他のイベント

- ・ エグゼクティブクライアントのみを集めた勉強会「CEO dialogue」にて、組織変革とAIコーチングについてディスカッションを行った。（2024年1月25日）

# 事業テーマ：コーチ人材の採用とコーチ品質の向上

## 採用

### 積極的なコーチ人材の採用活動を継続

#### コーチ数増

約**10%**UP

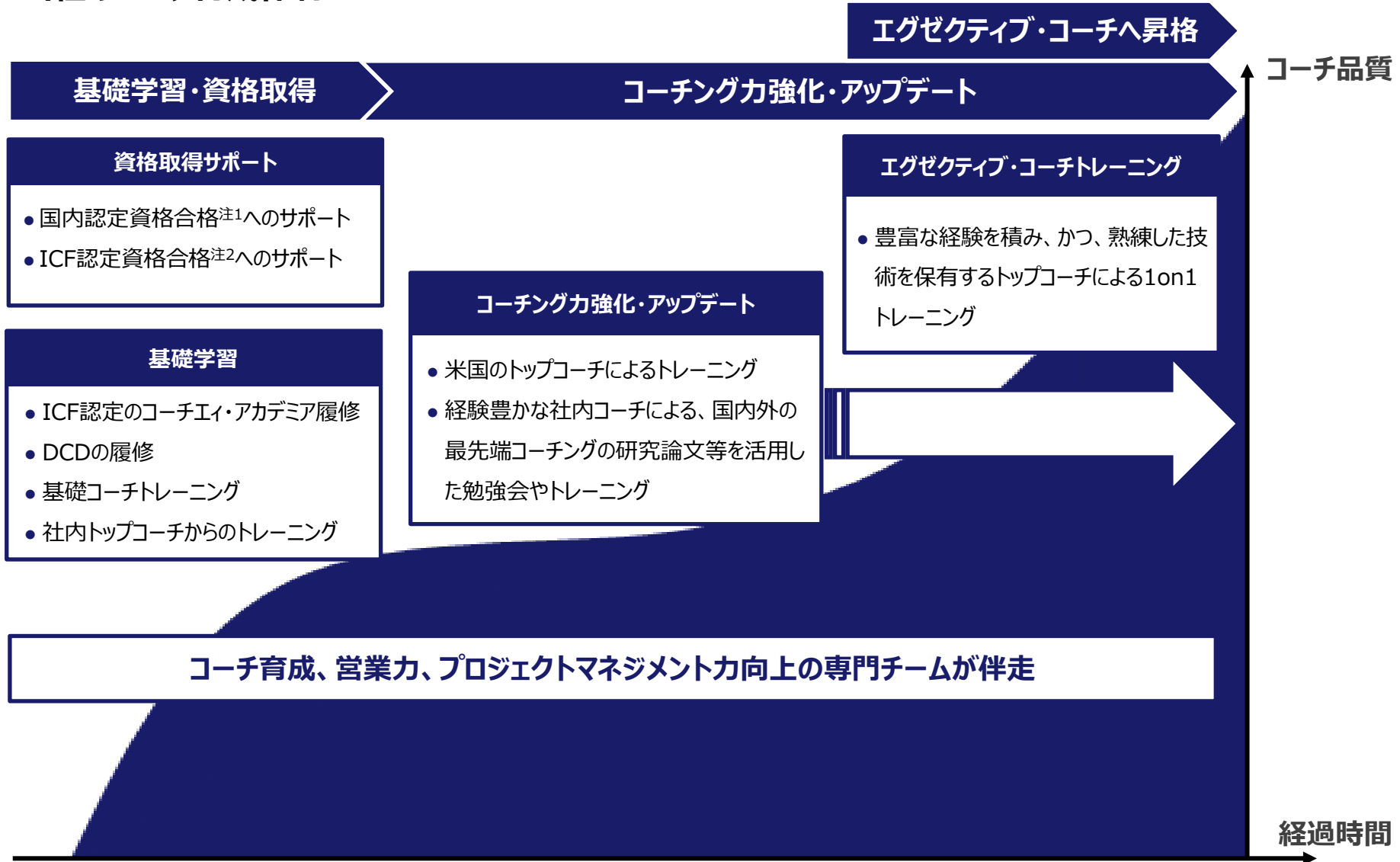
- ・ エグゼクティブコーチ候補、若手コーチ候補など、それぞれターゲットに応じた採用戦略の設定
- ・ 幅広い潜在候補者に向けた情報発信
- ・ コーチ・Ei アカデミア卒業生へのアプローチ

## 育成

- ・ コーチ育成、営業力向上、プロジェクトマネジメント力向上のための専門チームの発足
- ・ コーチ育成トレーナーの開発強化
- ・ コーチの国際資格取得をさらに推進

# 事業テーマ：コーチ人材の採用とコーチ品質の向上

## 当社のコーチ育成体制



注1：一般財団法人生涯学習開発財団の認定資格者  
注2：International Coaching Federationの認定資格者

# 事業テーマ：海外ビジネスの拡大



COACH A Co., Ltd.

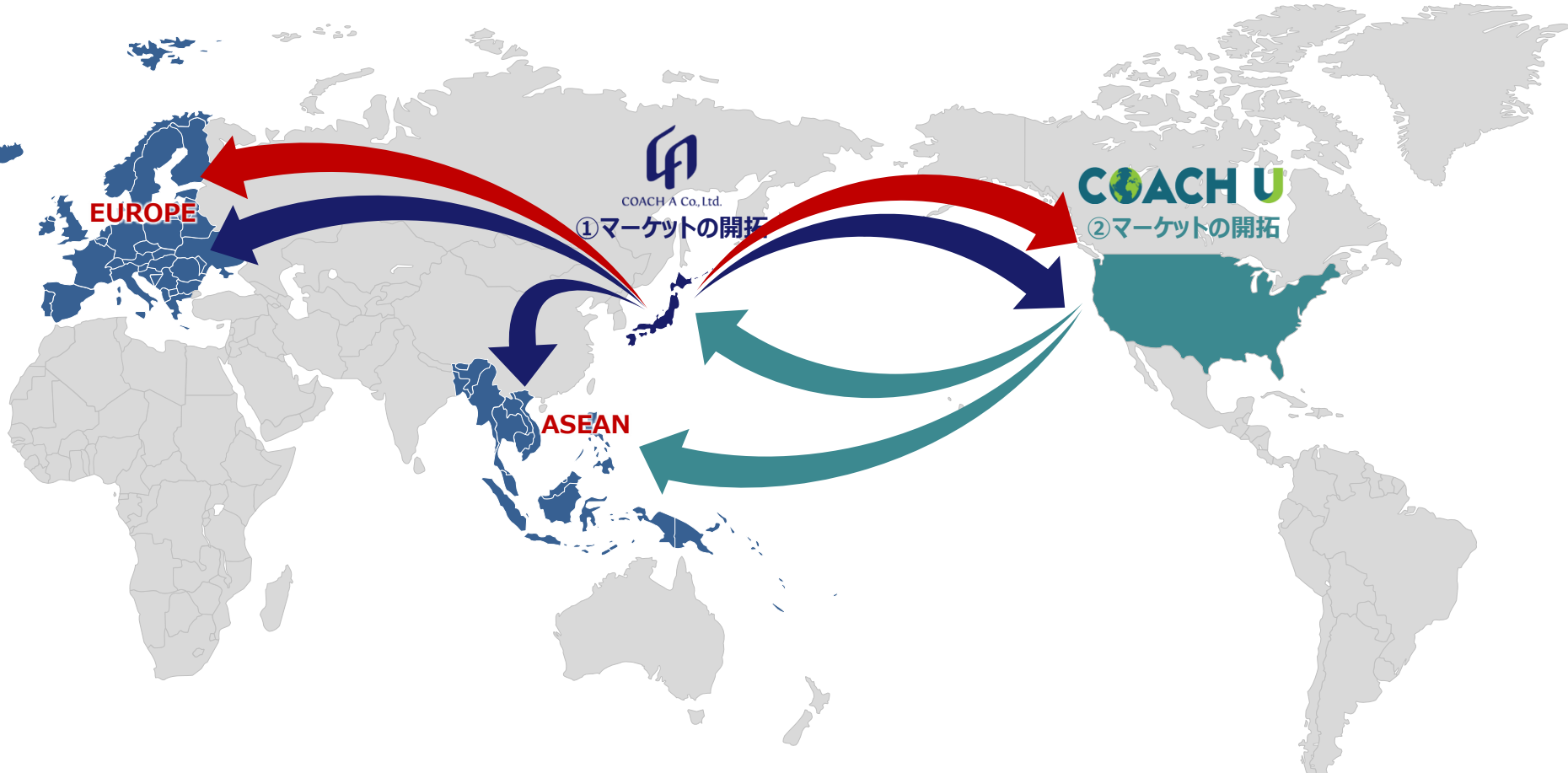
## ① 日系企業向けマーケットの開拓

➤ 米国・ASEAN・中華圏の日系企業の拠点向けにマーケットを拡大



## ② toC非日系企業向けマーケットの開拓

➤ 米国・ASEAN・国内外資系企業向けにマーケットを拡大



COACH A Co., Ltd.



## ③ toB非日系企業向けマーケットの開拓

➤ コーチ・エイとCOACH U, INC.とのコラボレーションにより、システムック・コーチング™を拡大

# 2024年12月期\_連結業績計画

## ■ 次の成長に向けた先行投資をしつつ、安定的な売上高・営業利益の成長を目指す

(単位：百万円)

	FY2023/12	FY2024/12 (計画)	対売上高比率	前年同期比	要因
受注高	3,766	4,170	—	+10.7%	—
売上高	3,648	3,960	100.0%	+8.5%	・施策についてはP20~28ご参照
営業費用	3,358	3,560	89.9%	+6.0%	・コーチの人件費、オフィス関連費用、IT投資による減価償却費の増加
営業利益	290	400	10.1%	+37.9%	—
経常利益	298	370	9.3%	+23.9%	・為替差損の計上を予想
親会社株主に帰属する 当期純利益	75	230	5.8%	+203.1%	・通常ベースでの法人税等負担率を想定

	2022年12月末	2023年12月末
受注残高	1,337	1,491

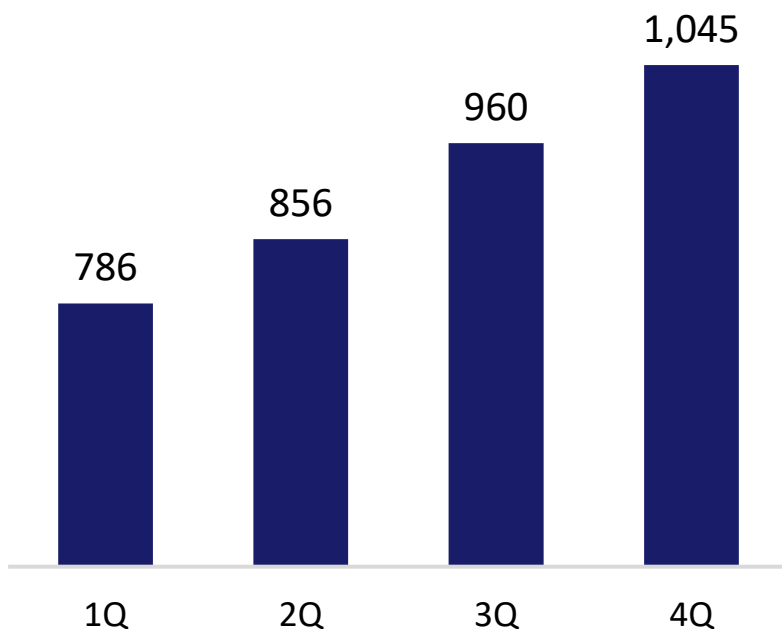
金額：百万円未満切り捨て表示  
前年同期比：小数点第2位を四捨五入  
対売上高比率：小数点第2位を四捨五入

# 2024年12月期\_四半期毎の営業利益について

- 2024年12月期も、受注高は2Q以降に偏重し、その結果、下期にかけて売上高が増加する傾向
- 上記理由により、営業利益も下期に偏重する予想

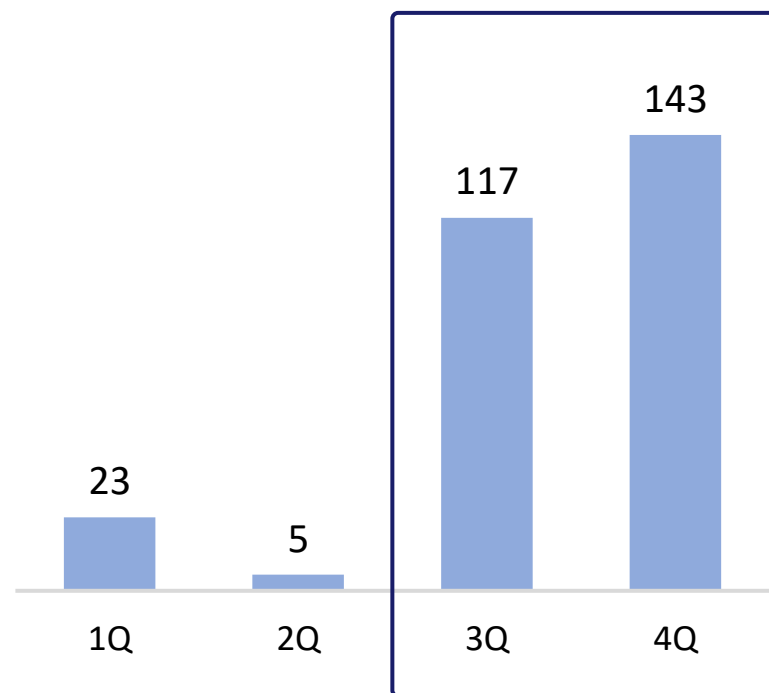
## 2023年12月期 売上高実績

(単位：百万円)



## 2023年12月期 営業利益実績

(単位：百万円)



昨年も営業利益が下期に偏重した

金額：百万円未満切り捨て表示

## 株主還元\_配当

- 事業環境や利益水準等に鑑みた、継続的かつ安定的な利益還元の実施を基本方針とする
- 2023年12月期の配当金は、期初計画から変更なし

2023年12月期 予定

1株当たり **20** 円

配当性向 60.8%

2024年12月期 計画

1株当たり **20** 円

配当性向 20.2%

日ごろからのご支援への感謝と、当社株式の価値向上を目的として、  
1単元以上を保有する株主様にQUOカード3,000円分を贈呈



### 対象となる株主様

毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された、1単元（100株）以上の株式を保有している株主様

### 株主優待の内容

株式1単元（100株）以上を保有する株主様にQUOカード3,000円分を贈呈

### 贈呈の時期

毎年1回、定時株主総会終了後（3月末を予定）、決議通知と同封して発送



# Appendix



# 2023年12月期\_連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2023年12月期	内容
営業キャッシュ・フロー	63	前期決算にかかる法人税等の支出額が多額であったため、営業利益と比較して営業収入が低くなった
投資キャッシュ・フロー	▲61	サービス提供のためのソフトウェア開発等に伴う無形固定資産取得による支出（159百万円）が、保有する上場株式の一部売却による収入（127百万円）を上回った
財務キャッシュ・フロー	122	主に第三者割当による新株式発行に伴う収入（185百万円）が発生した
現金及び現金同等物に係る換算差額	18	—
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	142	—
現金及び現金同等物の期首残高	3,260	—
現金及び現金同等物の期末残高	3,403	—

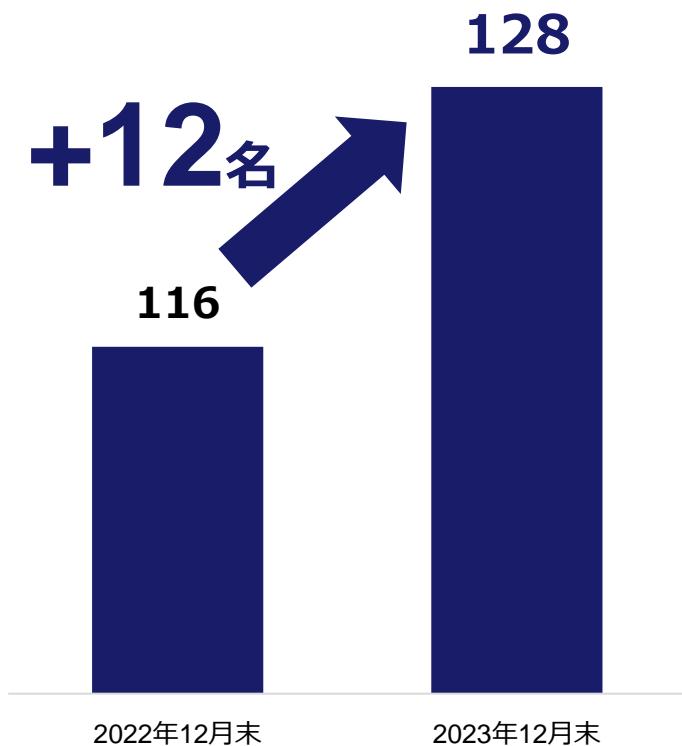
金額：百万円未満切り捨て表示

## 2023年12月期\_コーチ人材の採用状況

- 役員クラスが主導するスカウトやリファラル採用を強化
- 入社済および内定済入社予定者数は28名（内4名は2024年に入社）
- コーチ数は、2023年12月末比較+15%の目標に対して+10.3%で着地（2024年入社予定者を含めると+13.7%）

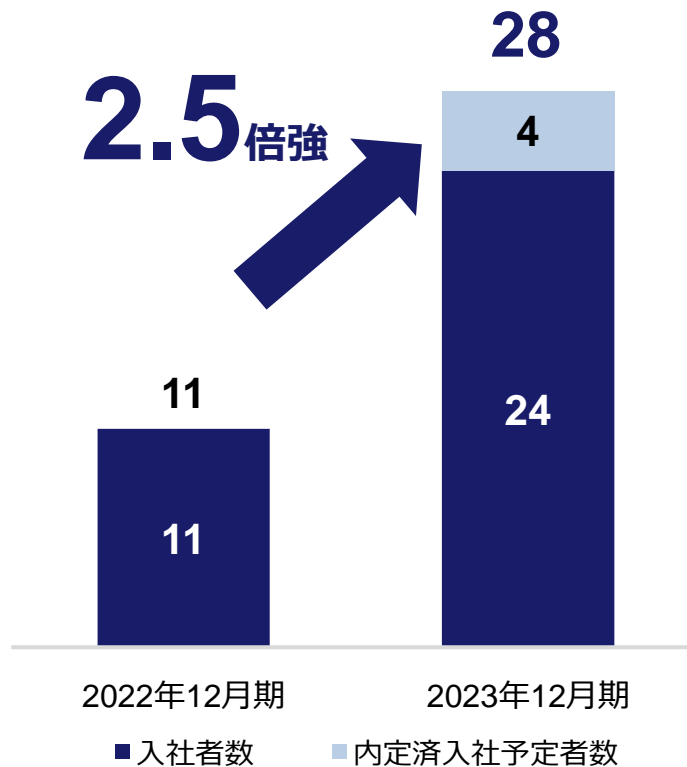
### コーチ数の推移

(単位：人)



### 採用状況

(単位：人)





- GPT-3.5ならびにGPT-4および独自の機械学習モデルによる、高度な自然言語処理と機械学習技術
- Universal PicturesやSAPをはじめとした、世界的企業への導入実績
- Boston Consulting、Capgeminiなどの大手コンサルファームとの提携実績
- 日々発生するクライアント企業の膨大なコーチングデータの蓄積
- シリコンバレーをはじめとする投資家からの高い注目



- 25年にわたり蓄積された、組織変革をゴールとしたコーチング実績
- 上場企業のエグゼクティブへの膨大なセッション提供数
- リサーチ部門であるコーチング研究所による、豊富なコーチングデータの分析経験
- コーチ・エイに正社員として在籍する、約130名の特別な訓練を受けたコーチ陣
- コーチング専門トレーニング・プログラムの提供により、1万人以上のコーチ人材を輩出してきた育成実績

## AIによるコーチングの特徴

- 企業全体の組織課題に合わせたコーチングを、従業員数に関わらず、一気通貫に提供できる
- 人が行うコーチには躊躇しがちなテーマについても、対話の機会を提供できる
- 日々のセッションやリフレクションで、リアルタイムに思考を整理できる
- 匿名化された膨大なコーチングデータを、継続的な企業課題の研究ツールとして活用できる

## 人によるコーチングの特徴

- 好奇心をもって、クライアントに対して質問を何度でも投げかけることができる
- 直観による質問で、コーチングの展開がそれまでとは全く違うものになることがある
- クライアントのその日のコンディション、声のトーン、表情、間など、ノンバーバルな点を見つけることができる
- 人に対しては、「言ったことはやらなければいけない」などの心理的バインドがある

# 免責事項

- 将来見通しに関する注意事項
  - 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、個人ユーザーの嗜好及び企業クライアントのニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、為替レートの変動その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、将来見通しに関する記述に過度に依拠することのないようお願いします。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。
- 外部資料に関する注意事項
  - 本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。
- 本資料の利用に関する注意事項
  - 本資料は、一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されたものです。本資料及びその記載内容について、第三者が、当社の書面による事前の同意なしに、その他の目的で公開し又は利用することはできません。当社は、本資料に含まれる情報の正確性又は完全性について表明するものではなく、本資料の使用から生じるいかなる損失又は損害についても責任を負いません。
- 本資料は、金融商品取引法又はその他の法令若しくは諸規則に基づく開示書類ではありません。投資のご検討にあたっては、必ず当社が作成する「新株発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

# IRのお問合せ先

IRに関するお問い合わせは、以下のお問い合わせフォームよりお願いいたします

<https://ir.coacha.com/inquiry>