



2023年5月17日

各 位

会社名 株式会社コーチ・エィ  
代表者名 代表取締役 社長執行役員 鈴木 義幸  
(コード番号：9339 東証スタンダード市場)  
問合せ先 取締役 専務執行役員 CFO 瀬瀬 順史  
(TEL. 03-3237-8050)

## 2023年12月期 第1四半期 決算に関する質疑応答集

当社の2023年12月期 第1四半期 決算に関して、発表以降に株主・投資家の皆様からいただいたお問い合わせの内容と回答について、以下のとおりお知らせします。なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。

**質問** 通期業績予想に対し、売上高、利益の進捗が遅れているように見えます。会社としての評価を教えてください。

**回答** 1Qの売上高と利益の進捗は、想定範囲内です。

今期は「中長期の成長を見据えた、盤石な事業基盤づくり」をテーマに重点施策と投資を推進しています。当1Qの売上高は、前期4Qに受注した案件のうち、当期2Q以降にコーチングセッションが開始され、売上が計上されるものが複数あったことなどにより昨年並みの実績となりました。通期の売上高の計画は、現在取り組んでいる施策の成果が2Q以降に現れてくるため、達成できる見込みです。

また、当社は先行投資として採用活動強化とITシステム構築を進めており、費用としてこれらに関わるものを計上しました。売上高が前年並みであったため、前年同期比では利益を押し下げた要因となっていますが、この費用は当社の中長期的な成長には不可欠なものと考えています。2Q以降の売上高の回復に伴って、利益についても期初計画は達成する見込みです。

**質問** 1Qの受注高は前年同期と比べ、減少しています。その理由と今後の見通しについて教えてください。

**回答** 1Qでは、米国における金融不安などの影響で、お客様の発注に関わる意思決定に遅れが生じたものと認識していますが、その事業環境に関しては改善傾向にあると見ています。2Q以降は、今期の事業テーマに沿った営業活動を強化することにより、受注高は増加する見込みです。

**質問** コーチ人材の採用状況を教えてください。

**回答** 今期のコーチ人材の採用目標は前年比約 15%増です。昨年度末のコーチ数は 116 名であったので、純増であれば 18 名程度となります。これに対して 2023 年 3 月末時点での入社済及び内定済入社予定者の数は 16 名と順調に採用が進捗しています。

**質問** 新規に採用されたコーチ人材は、どのくらいの期間で業績貢献できる見通しでしょうか。

**回答** 当社は、採用したコーチ候補を当社独自の制度のもと育成をしています。中途採用の方は、早い方であれば入社半年程度でコーチングおよび営業活動に従事することができます。

**質問** 2023 年 5 月に設立した米国子会社の「COACH A Americas, Inc.」について、業績への影響を教えてください。

**回答** 今期の業績に与える影響は軽微ですが、当社にとってアメリカにおけるビジネス拡大のための重要な拠点と考えています。今期は重点施策として、海外拠点の増加を掲げています。当子会社設立の目的は、国内クライアント企業とのビジネスネットワークを生かして、アメリカにおける日系企業に対するサービスの提供を拡大させることです。また、現地における非日系企業へのビジネス拡大に関わる活動も視野に入れていきます。

**質問** 顧客基盤の拡大状況について、大規模取引のクライアント企業に対する営業活動について教えてください。

**回答** 当社は大規模取引クライアント企業グループの数と企業グループあたりの取引額の拡大に向け、既存取引・新規取引それぞれに対する施策を進めています。

既存のクライアント企業向けには、エグゼクティブ・コーチングを起点にクライアント企業の状況に応じて最適なプログラムを最適な階層に提供しています。また、クライアント企業の子会社・グループ会社等、クライアント企業グループ内の別企業への営業活動を推進することによって、さらなる売上高の拡大を目指しています。

新規・休眠クライアント企業向けには、当社エグゼクティブ・コーチがスピーカーとなるフォーラムの開催を拡大して、Top to Top による顧客タッチポイントを増やしています。また、「3 分間コーチ」や「コーチ・エイ アカデミア」などのサービスを企業の人事担当者向けに提案するなどの営業活動を行っています。

**質問** 既存クライアント企業に対する関係性をどのように構築しているのか教えてください。

**回答** 当社はエグゼクティブ・コーチングを起点とする組織開発に関わるサービスを提供しています。よって、クライアント企業の経営層との関係が重要です。コーチングセッション以外でも、コーチングを受けたエグゼクティブとの情報交換やエグゼクティブ向けのイベントや交流会などを行っています。このように既存クライアント企業との関係性を強化し、継続的に当社サービスを利用していただくような取り組みを推進しています。

質問 今期の配当方針を教えてください。

回答 2023年12月期の配当計画は1株当たり20円、配当性向12.2%です。当社は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しています。今期は積極的な成長投資を行っており、中長期的に事業を拡大していくことで、株主価値の増大に努めてまいります。

以 上