



各位

2023年3月6日
株式会社コーチ・エイ

「2022年12月期 決算説明会」質疑応答集

この質疑応答集は、2023年2月22日(水)に開催した機関投資家・証券アナリスト向けの「2022年12月期 決算説明会」において、皆さまからいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

質問 業界におけるコーチ・エイの特徴を教えてください。

回答 当社の主な特徴は、下記のとおり3つあります。

- 収益の大部分が集合型の研修ではなく、1対1のコーチングである点
- 正社員であるコーチが大部分のコーチングを行っている点
- 海外でもサービス展開している点

質問 上場で調達した資金の使途を教えてください。

回答 主な資金使途は、下記のとおり3つあります。

- 事業成長に向けた人材の採用
- IT開発及び情報セキュリティの強化
- グローバル展開の加速

質問 人的資本投資への注目が高まっているとのことですが、事業への影響をどのようにとらえていますか。

回答 お客様の社内で検討が始まっている段階ではあるものの、大きな潮流は感じていません。この流れの中では特に、ミドル層やメンバー層の育成期待が高いと感じています。ただし現段階では、売上が急増するような特需ではなく、徐々に環境が整い始めている状況であると認識しております。

質問 売上に季節性はありますか。

回答 売上に大きな季節性は、ありません。

当社の売上は、コーチングセッションの進捗に応じて計上します。したがって、お客様の営業日数が少ない月は売上が減る傾向にある、という程度です。ただし、大規模な案件数が多い等の影響により、前年との比較した際に変動の可能性がございます。

質問 2023年12月期の事業テーマは「中長期の成長を見据えた、盤石な事業基盤づくり」とのことですが、投資回収が始まるのはいつ頃ですか。

回答 中途採用のコーチについては、早ければ半年、遅くとも1年後に収益に貢献し始めるよう育成を進めております。

海外拠点については、3年を目途に黒字化を目指したい考えです。

質問 コーチの採用方法について、具体的に教えてください。

回答 従来の採用エージェントを活用した採用に加え、新たに以下3つの施策を考えております。



- 役員によるエグゼクティブ・コーチ候補のリファラル採用
- コーチ・エイアカデミア卒業生へのアプローチ
- SNS やスカウトメールを利用したダイレクトリクルーティング

質問 2023年12月期は、前期と比較してコーチ数を15%増やすとのことですが、それに伴い販売管理費が増加して、利益を圧迫するようなことはありますか。

回答 人員計画に係る予算については、一定の営業利益及び営業利益率の伸びを確保する範囲で2023年12月期の連結業績計画に組み込んでおり、計画以上の投資は考えておりません。
なお、当社におけるコーチの人件費は、基本的に販売管理費ではなく売上原価に計上しています。

質問 配当政策について教えてください。

回答 当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要な施策の一つとして位置付けており、必要な内部留保を確保しつつ、事業環境や利益水準等に鑑みて、継続的かつ安定的な利益還元を実施してまいりたいと考えております。
なお、2022年12月期における1株当たり期末配当金については、18円から20円(予定)に変更しております。

質問 株価対策について教えてください。

回答 株価状況については、非常に重要な指標と認識しており、真摯に受け止めております。
まずは、本業を着実に推進させることで業績を伸ばし、それに加えて、当社の将来性を市場の皆さまに認識して頂けるよう情報発信していくことが、肝要と考えております。

以上