

2025.2.10

2024年12月期通期 決算説明資料

株式会社コーチ・エィ（東証スタンダード 証券コード9339）



2024年12月期の通期実績

2024年12月期の通期実績ハイライト

前期比で受注高-3.0%、売上高-0.2%、営業利益-46.5%で着地

一部の既存顧客において、「組織変革」をテーマとした数年間にわたる大規模プロジェクトが一定の成果をみせ、当社がエグゼクティブ層向けに提供するコーチングサービスへの需要が落ち着き、ミドルマネジメント層向けのサービスへ移行する傾向がみられた。また、既存顧客に対し、さらなる効果向上を目指した営業提案に注力したため、新規顧客の開拓に遅れが生じた。

これらの結果、受注高および売上高に足踏みがみられた一方で、コーチ人員の採用やIT関連投資等の将来成長投資は計画通り実施したため、営業利益は前期比減となった。

マーケティング活動の強化が、潜在顧客の興味醸成やサービス導入検討促進へ寄与

顧客数の更なる増加と顧客あたりのLTV（ライフタイムバリュー）向上を目指し、当社公式YouTubeの開設、積極的なウェビナー開催、メディア発信の強化を行ったほか、アメリカン・エクスプレス・インターナショナル・インコーポレイテッド、H R ガバナンス・リーダーズ株式会社などとの取り組みを実施した。

これにより、既存顧客とのコンタクト回数が増加したほか、従前ではリーチできなかった潜在顧客へのアプローチも可能となった。

AIコーチング「CoachAmit」の導入企業数が増加

オペレーション体制の拡充が完了した2024年Q3以降、導入拡大に向けた営業活動を開始した結果、導入契約が進んだ企業数が増加した。

引き続き、人によるコーチングとAIコーチングを融合することで、両サービスの効果を最大化するとともに、顧客あたりのLTV向上や提供企業層の拡大を目指す。

2024年12月期_通期連結業績の結果

受注高 一部顧客のニーズ変化および新規顧客開拓の遅れを主な要因とし、前期比-1.1億円となった。

売上高 受注高が前期比でマイナスとなったものの、2023年12月期に受注した案件のコーチングセッションが順調に進捗したため、前期比で横ばいとなった。

営業利益 受注高・売上高が伸び悩んだ一方、コーチ人員の採用やIT関連投資等の将来成長投資は計画通り実施したため、前期比-1.3億円となった。

(百万円)	FY2024/12実績	FY2024/12 修正業績予想*	FY2023/12 実績	前期比	
受注高	3,652	3,600	3,766	-3.0%	
売上高	3,642	3,650	3,648	-0.2%	
営業費用 (売上原価+販管費)	3,487	3,500	3,358	+3.8%	・ 詳細はP6に記載
営業利益	155	150	290	-46.5%	
営業外損益	+44	—	+8	418.2%	・ 円安進行のため為替差益が増加
経常利益	199	165	298	-33.1%	
特別損益	-5	—	-64	—	
親会社株主に帰属する 当期純利益	111	80	75	+46.4%	

* 2024年11月8日に公表した「2024年12月期の通期業績予想の修正」の業績予想数値を記載しています。なお、2025年2月10日に「営業外収益（為替差益）計上及び業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ」を発表しております。

2024年12月期_四半期毎の受注高・売上高・営業利益

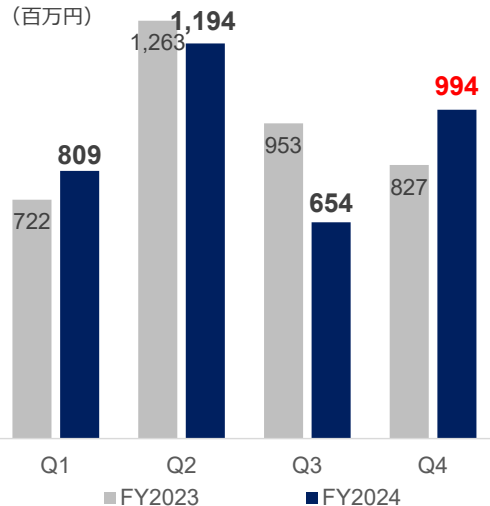
受注高 マネジメント層向けサービスの大型受注も影響し、今期Q4単体の受注高は前期比+1.6億円となった。

売上高 今期Q3までの受注高が前期と比較して弱含みだった影響を受け、今期Q4単体の売上高は前期比-1.2億円となった。

営業利益 売上高は前期比減だった一方、将来成長のための投資を計画通り行ったことにより、今期Q4単体の営業利益は前期比-1.2億円となった。

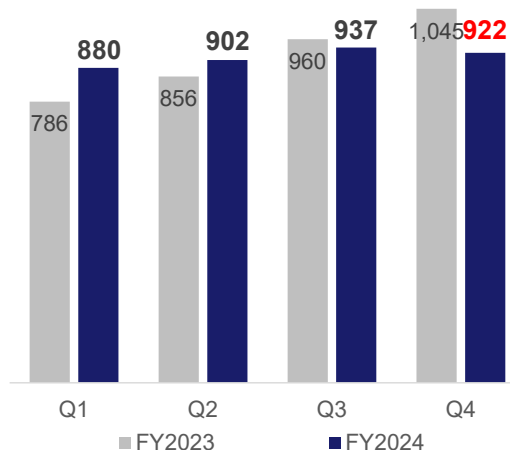
受注高

(百万円)



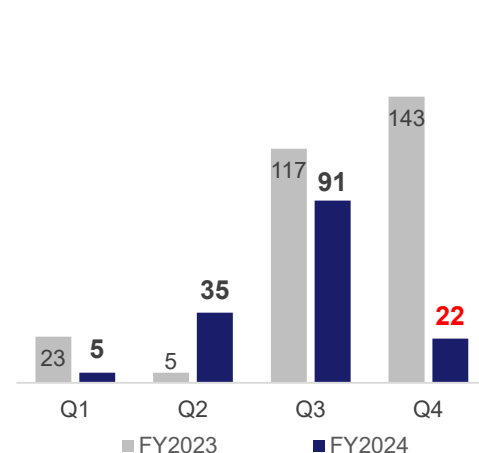
売上高

(百万円)



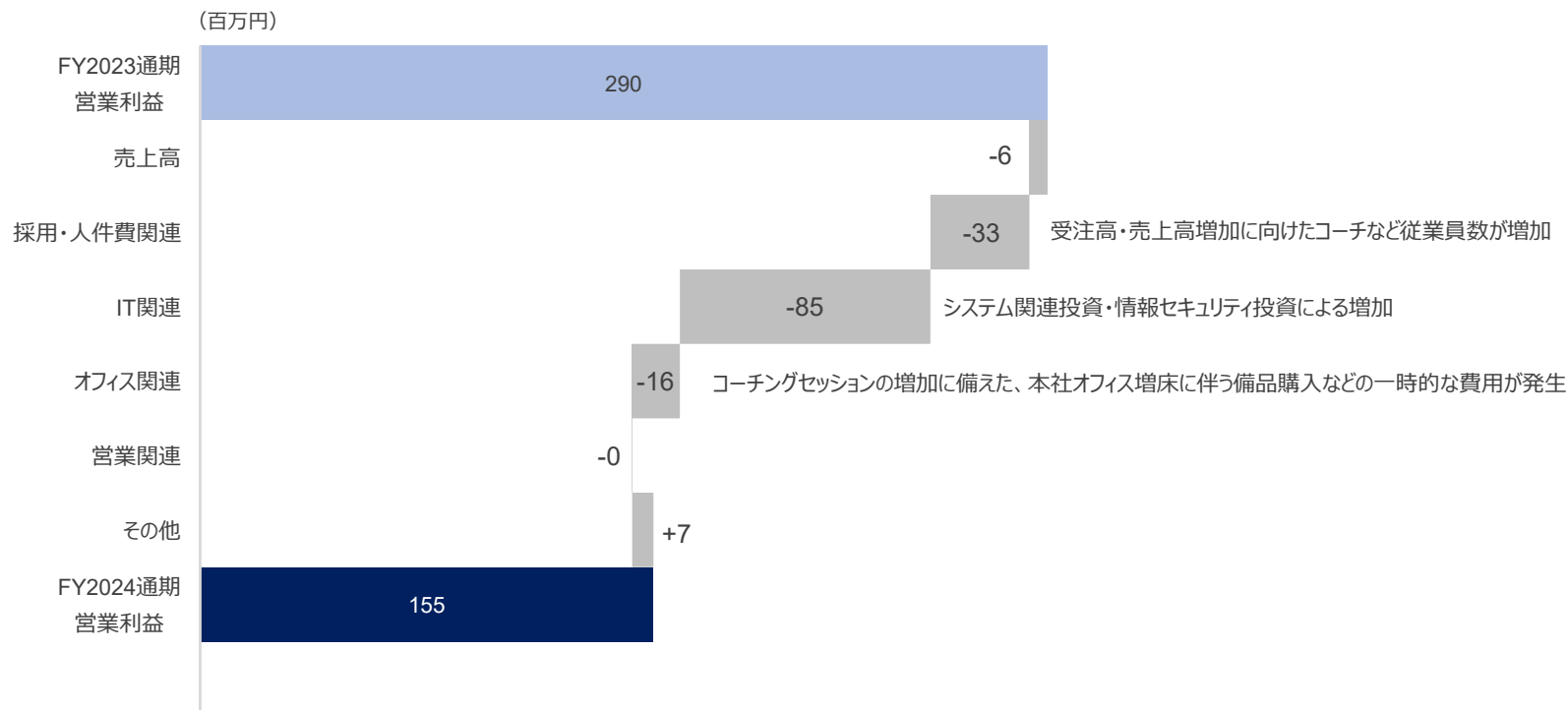
営業利益

(百万円)



営業利益の変動要因分析

成長に向けた投資（コーチ人員の採用、IT関連投資等）や、コーチングセッションの増加に備えた本社オフィス増床に伴う備品購入などの一時的な費用が営業利益の主な変動要因。



2024年12月期_連結貸借対照表

資産

コーチング関連のIT投資などによる無形固定資産が94百万円増加した。

負債

前期に受注した案件のコーチングセッション進捗に伴い、前受金が82百万円減少した。

純資産

当期純利益の計上により利益剰余金が64百万円増加したこと、また、譲渡制限付株式報酬による株式を30百万円発行したことに伴い、資本金および資本剰余金がそれぞれ15百万円増加した。

(百万円)	2024年12月末	2023年12月末	前期比
流動資産	3,660	3,718	-58
固定資産	685	586	+98
資産合計	4,345	4,305	+40
流動負債	1,236	1,322	-85
固定負債	43	41	+1
負債合計	1,279	1,363	-83
純資産	3,065	2,942	+123

2025年12月期の経営テーマと業績見通し

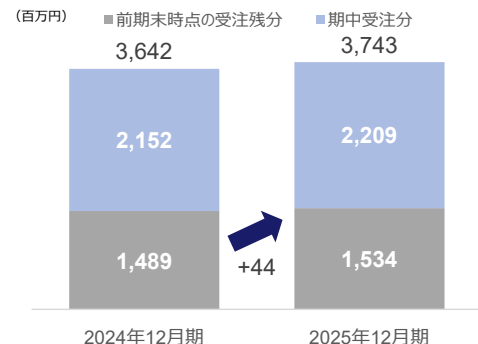
2025年12月期_通期連結業績の見通し

2025年12月期は例年通り下期偏重で計画。なお、2026年12月期以降は受注高・売上高ともに前期比+10%成長を目指す計画。

(百万円)

	FY2025/12計画	FY2024/12実績	前期比
受注高	3,800	3,652	+4.0%
売上高	3,743	3,642	+2.8%
営業費用 (売上原価+販管費)	3,583	3,487	+2.7%
営業利益	160	155	+3.1%

前期末時点の受注残分売上高・期中受注分売上高



受注高

- ー 既存顧客とのコミュニケーションはもちろんのこと、提案力の高い人員を配置した新規部署を立ち上げ、新規顧客開拓にも注力する。
- ー 新たなコーチングプログラムの開発・提供により、サービス提供企業層を拡大するほか、組織の各階層への定期的なサービス提供により顧客のLTVも高める。
ただし新サービスについては、提供開始年度のためスモールスタートで見込んでいることから、全体としての受注高は前期比+1.4億円で計画。

売上高

- ー 2025年12月期の期中受注分および2024年12月期の受注済サービス未提供分の売上計上により、前期比+1億円の売上高で計画。
(例年、期中受注分の6割程度が当該事業年度の売上に計上される)

営業利益

- ー 中期成長に必要な人員は前期までに採用が完了した。2025年12月期は在籍コーチの一層の育成と、ミドルバックオフィスも含めた1人当たりの生産性向上に注力する。
- ー 一方で、新サービスの開始にも鑑みマーケティング活動は強化する。

2025年12月期の経営テーマ

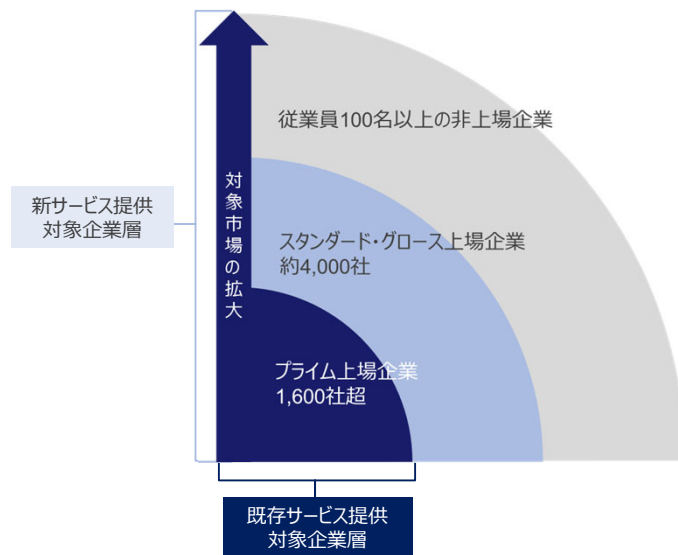
多様な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進でトップラインを伸ばしながら、生産性の改善で利益率を向上する。



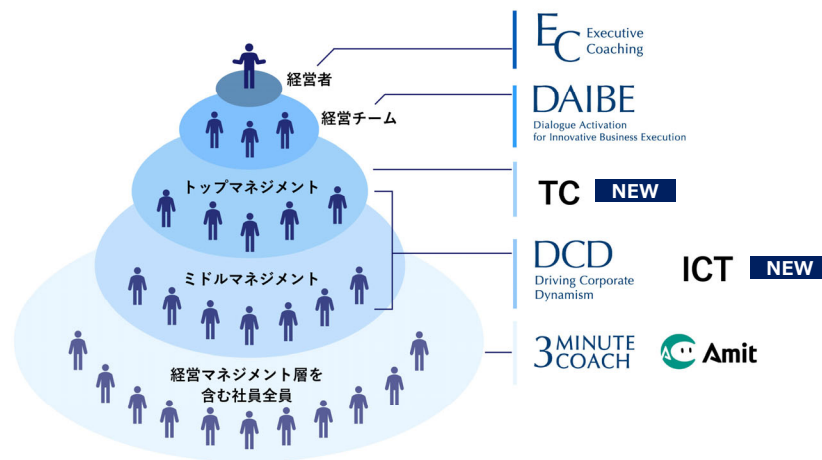
多様な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進

年々多様化する顧客ニーズにフィットしたコーチングプログラムを開発することで、サービス提供企業層を拡大するほか、組織の各階層への定期的なサービス提供により顧客のLTV（ライフタイムバリュー）も高める。

サービス提供対象企業層の拡大



組織の各階層への定期的なサービス提供でLTVを向上



多様な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進_トランジションコーチング (TC)

昇進や異動により、新しい役割に挑戦するビジネスリーダーの「トランジション」(変化のプロセス)に伴走する、就任直後のオンボーディング成功率向上に特化したコーチング。

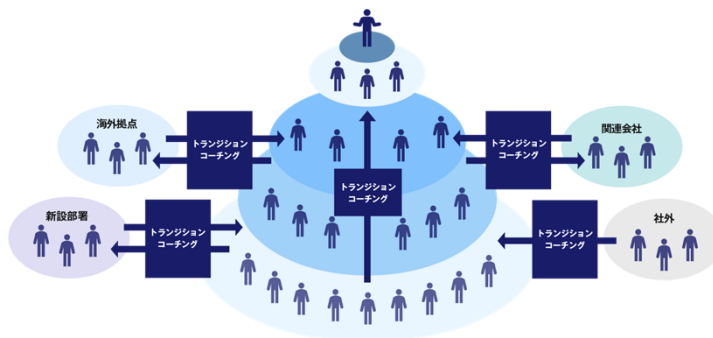
*トランジションコーチングに関するプレスリリースを發表しております。詳細は[こちら](https://www.coacha.com/pressroom/release.html) (<https://www.coacha.com/pressroom/release.html>)をご覧ください。

サービス提供対象

法人・ビジネスリーダー (課長〜部長層、海外拠点長)

サービスの特徴

- ー 新しい役割に挑戦するビジネスリーダーが直面する、自身のリーダーシップスタイルの見直し、キーパーソンとの早期の関係構築周囲から適切なフィードバックを得る環境の整備など、自身だけでは整理しきれないテーマを扱いながらコーチングを実施し、早期のトランジション成功率向上を目指す。
- ー 昇格、海外拠点長・新設部門の責任者・多様な背景を持つチームのリーダーへの就任や、グループ会社への異動など、様々なトランジションに対応する。



多様なトランジションに伴走し、組織力を最大化

多様な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進 ICT (Interactive Coach Training)

社内コミュニケーション施策の価値向上を目的とした、スキルのインプットにコーチングコミュニケーションの実践を掛け合わせたトレーニングプログラム。

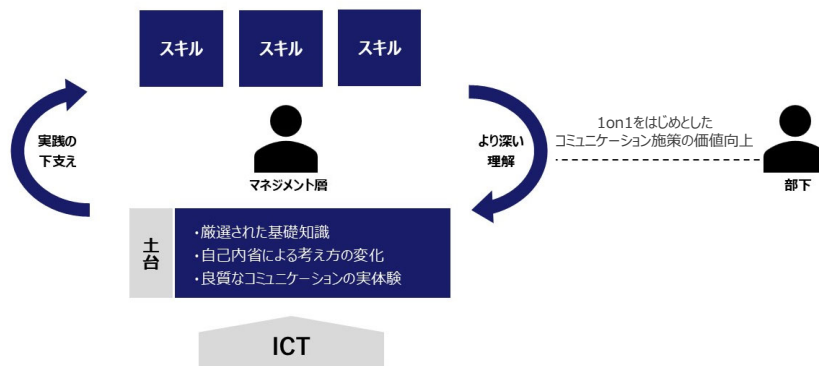
*ICT (Interactive Coach Training) に関するプレスリリースを发表しております。詳細は[こちら](https://www.coacha.com/pressroom/release.html) (<https://www.coacha.com/pressroom/release.html>)をご覧ください。

サービス提供対象

法人・マネジメント層（プロジェクトリーダー・マネージャー・課長・部長層など）

サービスの特徴

- ー 基礎から応用まで現場で活用できるスキルを中心に、コミュニケーションの変化に即効性のあるものを厳選しているため、トレーニングの中ですぐに実践・体感できる。
- ー 一方的なスキル習得にとどまらず、スキルを活用してコミュニケーションを実際に体験できる。特に「コーチングする」「受ける」双方の立場を繰り返し体験するトレーニングは、効果的な対話の本質の実感およびスキルの体系的な理解につながる。これにより参加者は、自身の特性を深く理解したうえで、新たな視点での行動変容を促される。

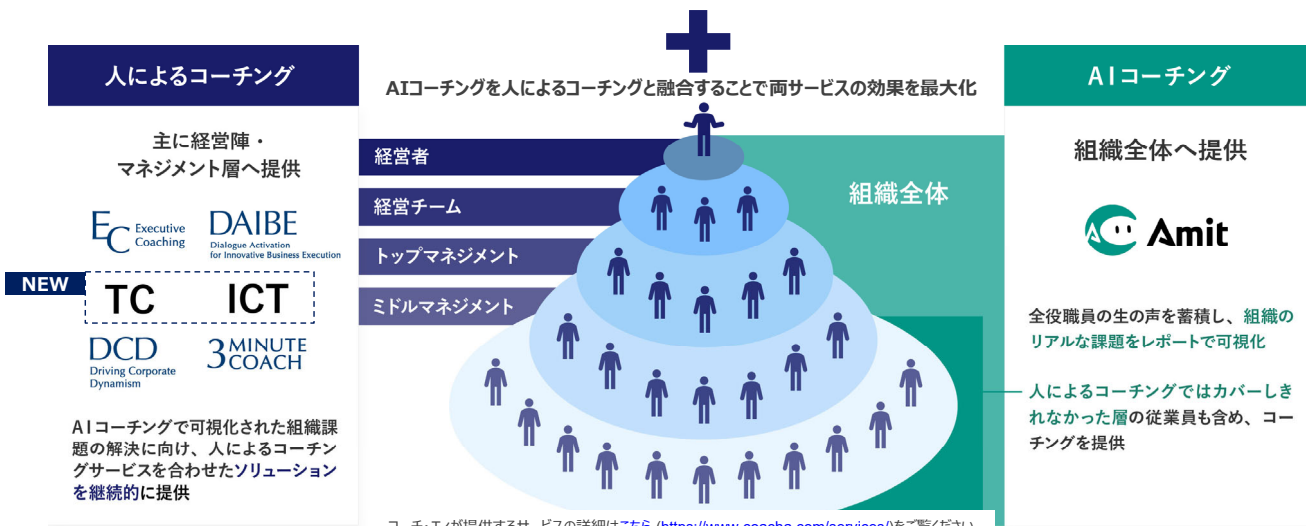


多様な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進_AIコーチング「CoachAmit」の拡大

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するとともに、顧客あたりのLTV向上が期待できる。

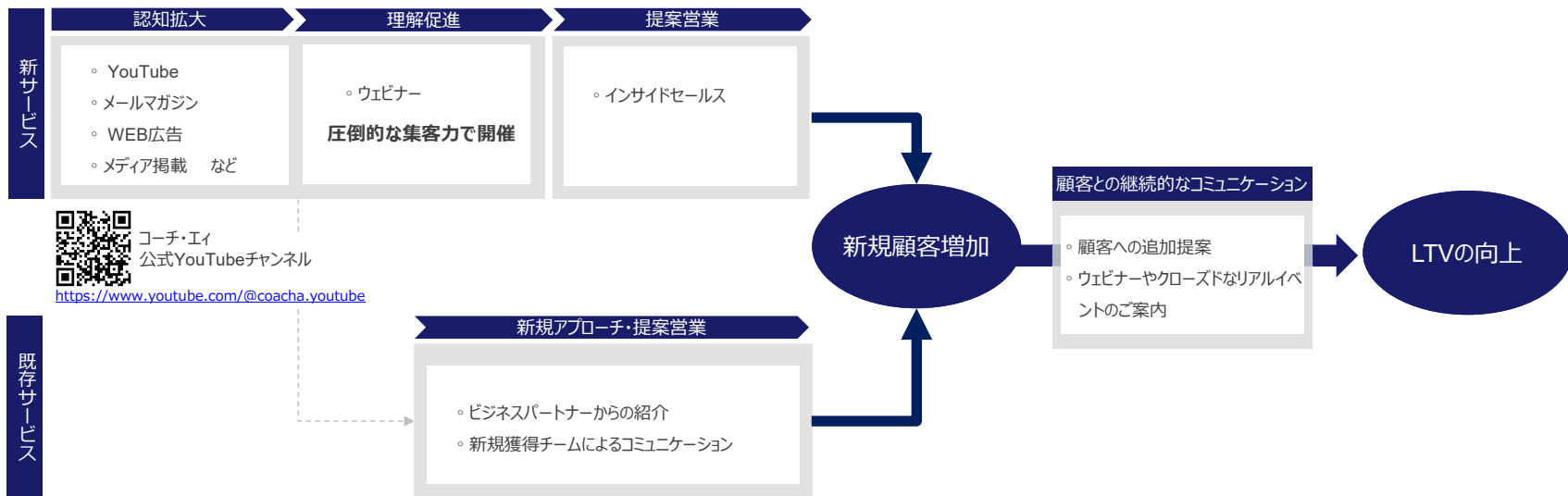
今後の販売戦略

- ー 長年にわたって「組織変革」をテーマとしたプロジェクトを進めている既存顧客に対し、引き続きTop To Topセールスを行う。
- ー 上記以外の既存顧客および新規で問い合わせをいただいた企業に対し、積極的な紹介活動を行う。
- ー 複数社との代理店契約により、当社がリーチできなかった企業へ紹介活動を行う。
- ー プロダクトの恒常的なエンハンスにより、リピート受注を獲得する。



多様な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進_営業戦略

WEBマーケティング、ビジネスパートナー、新規獲得チームなどを経由し新規顧客創出を推進するとともに、既存顧客や休眠顧客への追加提案を行いLTVを高める。



生産性の改善による利益率向上

優秀なコーチ候補の採用は継続しつつも、今期は特に在籍コーチ育成による生産性向上に注力する。
また、プロジェクト効率化のためのITプラットフォームの開発も行いつつ、ミドルバックオフィスも含め、適材適所な人員配置を行う。

コーチング品質の強化で
効率的にリピート率を向上させる

有資格正社員コーチ数

約 **130** 名

ICF有資格者割合

約 **70** %

ICF有資格者数を増加させる

基礎学力・資格取得

- ・ 国内/ICF認定資格合格*へのサポート
- ・ ICF認定のプログラムの履修
- ・ 当社提供の各種サービスプログラムの履修・実践 など

コーチング力の強化・アップデート

- ・ 米国のトップコーチによるトレーニング
- ・ 経験豊富な社員コーチによる最先端コーチングの研究
論文を活用したトレーニング など

*国内：一般財団法人生涯学習開発財団の認定資格 ICF：International Coaching Federation の認定資格

営業力・プロジェクトマネジメント力の強化で
1人当たり受注高の向上を狙う

- ・ 営業活動の最適化から効率的なプロジェクト進行の実行までを専門部署がサポート・伴走し、1人当たりの受注高の最大化を目指す。

株主還元

事業環境や利益水準等に鑑み、継続的かつ安定的な利益還元の実施を基本方針とする。
2024年12月期の配当金は、期初計画から変更なし。

配当

2024年12月期 予定

1株当たり **20** 円 配当性向 **42.0** %

2025年12月期 計画

1株当たり **20** 円 配当性向 **64.0** %

株主優待



QUOカード **3,000** 円

- ー 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
- ー 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

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あり、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。
 - － 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。

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>