

# 2023年12月期 上期 決算説明資料

2023年8月10日

株式会社コーチ・エイ  
(東証スタンダード 証券コード9339)

Coaching Leaders



COACH A Co., Ltd.

<b>2023年12月期 上期 連結業績概況</b>	<b>----- 4</b>
<b>2023年12月期の事業テーマと進捗状況</b>	<b>----- 11</b>
<b>2023年12月期 下期の施策</b>	<b>----- 20</b>
<b>株主優待制度の導入</b>	<b>----- 26</b>
<b>Appendix</b>	<b>----- 28</b>

# 2023年12月期 上期 連結業績概況

## 2023年12月期上期\_ Executive Summary

1Qの受注高は前年同期比でマイナスであったものの、  
2Qの受注高は四半期ベースで過去最高となり、上期の総額は前年同水準

受注が上期の後半に偏重したために、当期中に計上される売上高が減少し、  
来期に繰り越しとなる見込みのため、通期の売上高は計画未達と予想

事業成長に向けた採用や海外展開など、投資は下期も計画通り実行

通期の受注高は期初計画通りを見込むものの、  
売上高および各段階利益の通期業績計画を修正

エグゼクティブを中心とした組織開発サービスの提供の強化などにより、  
さらなる収益の増加を目指す

AIコーチングをグローバルに展開するPanda Training と業務提携に関する  
基本合意書を締結

2023年12月より期末の株主様を対象とした株主優待制度を導入

# 2023年12月期上期\_連結損益計算書

(単位：百万円)

	FY2022 上期	FY2023 上期		前年同期比	変動要因
			対売上高比率		
売上高	1,660	1,642	100.0%	▲1.1%	売上高の詳細は6ページご参照
売上総利益	878	855	52.1%	▲2.6%	—
販売費及び一般管理費	619	826	50.3%	+33.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用活動強化による採用費の増加 17百万円</li> <li>従業員数の増加、研修費の増加 117百万円</li> <li>外形標準課税適用による増加、株主総会関連費用および上場維持コストの増加 20百万円</li> </ul>
営業利益	259	29	1.8%	▲88.8%	—
営業外損益	+68	+18	—	▲73.8%	・主に円安進行による為替差益 21百万円
経常利益	327	47	2.9%	▲85.6%	—
特別損益	▲4	+42	—	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資有価証券の売却益 59百万円</li> <li>休眠中であった香港子会社の清算結了に伴う関係会社整理損 9百万円</li> <li>固定資産除却損 7百万円</li> </ul>
法人税等合計	17	46	2.8%	+160.0%	前期上期は、休眠子会社の清算決議に伴う税効果会計の適用により法人税等合計は僅少
親会社株主に帰属する当期純利益	305	43	2.6%	▲85.8%	—
受注高	1,999	1,985	—	▲0.7%	受注高の詳細は6ページご参照

# 2023年の受注高と売上高

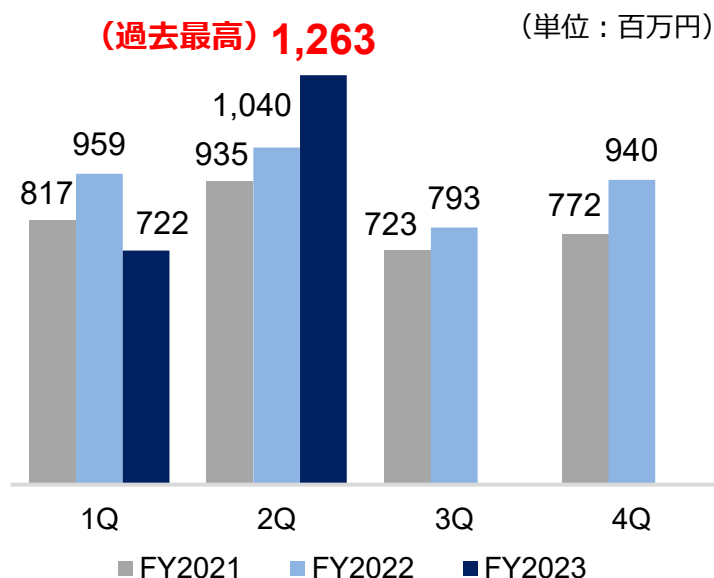
## 【受注高】

- 1Qの受注高は前年同期比で減少
- 2Qは営業施策の効果により、四半期で過去最高の受注高を記録
- 上期の受注高総額は、前年上期と同水準
- 下期も受注高は、堅調に推移する見込みであり、通期は期初計画通り3,855百万円から変更なし

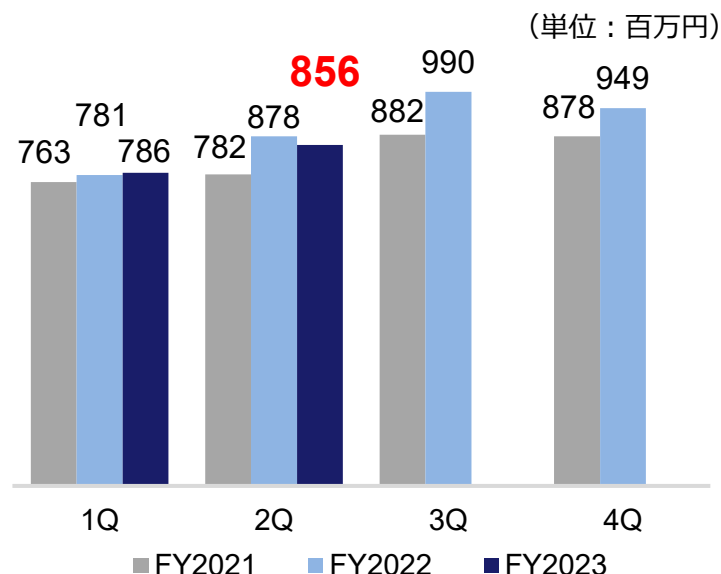
## 【売上高】

- 主に1Qの受注高が前年同期を下回ったことにより、2Q売上高は前年同期比で減少
- 結果として、上期の売上高は前年上期と同水準
- 前期に比べ、受注が上期の後半に偏重。そのため当期中に計上される売上高が減少し、来期に繰り越しとなる見込みのため、通期売上高は前年を50百万円下回る予想（詳細は7ページご参照）

### 四半期毎の受注高



### 四半期毎の売上高<sup>注</sup>



## 前年度と比較した売上高の変化の主な要因

- 当社の売上高は、コーチングセッションの進捗に応じて計上される
- 2023年上期の受注高は前年とほぼ同額だが、受注タイミングが上期後半（特に6月）に偏重したことにより、売上高の一部が来期に繰り越される予想
- 上記の他、下期は受注高増加による売上高の増加があるものの、通期の売上高は、前年を50百万円下回る見込み

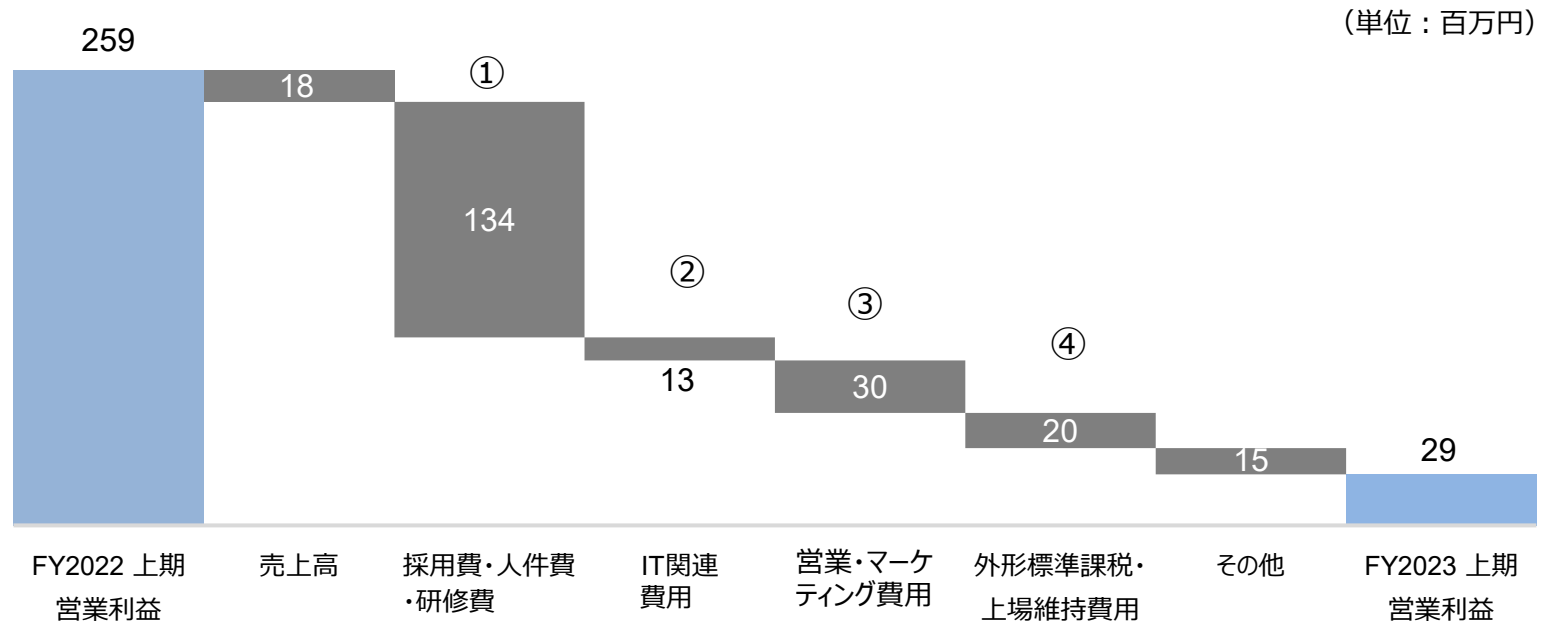


# 営業利益の変動要因分析

- 経費の増加要因は、主に成長に向けた投資（採用およびIT関連）と、2Q以降の受注高・売上高増加に向けた営業活動の強化、従業員教育・研修によるもの
- 下期も事業成長に向けた採用や海外展開など、投資は計画通り実行

## 【主な変動要因（2022年12月期上期比較）】

- ① 採用活動に伴う採用費の増加、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 上場に伴う外形標準課税・上場維持費用などの増加





# 2023年12月期\_連結業績予想の修正

## 【売上高】

前ページまでの要因により3,938百万円から3,550百万円に修正

## 【営業費用】

- 事業成長に向けた採用や海外展開など、投資は計画通り実行
- マーケティング費用など営業関連費用、ITシステム関連費用を増加させつつも、その他管理可能な経費を減少させることにより総額をコントロール

(単位：百万円)

	FY2022/12 実績	FY2023/12 (期初計画)	FY2023/12 (修正計画)	修正計画 前年同期比
売上高	3,600	3,938	3,550	▲1.4%
営業費用	3,127	3,378	3,350	+7.1%
営業利益	473	560	200	▲57.7%
経常利益	517	541	200	▲61.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	418	376	140	▲66.6%
受注高	3,733	3,855	3,855	+3.3%

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

# 2023年12月期の事業テーマと進捗状況

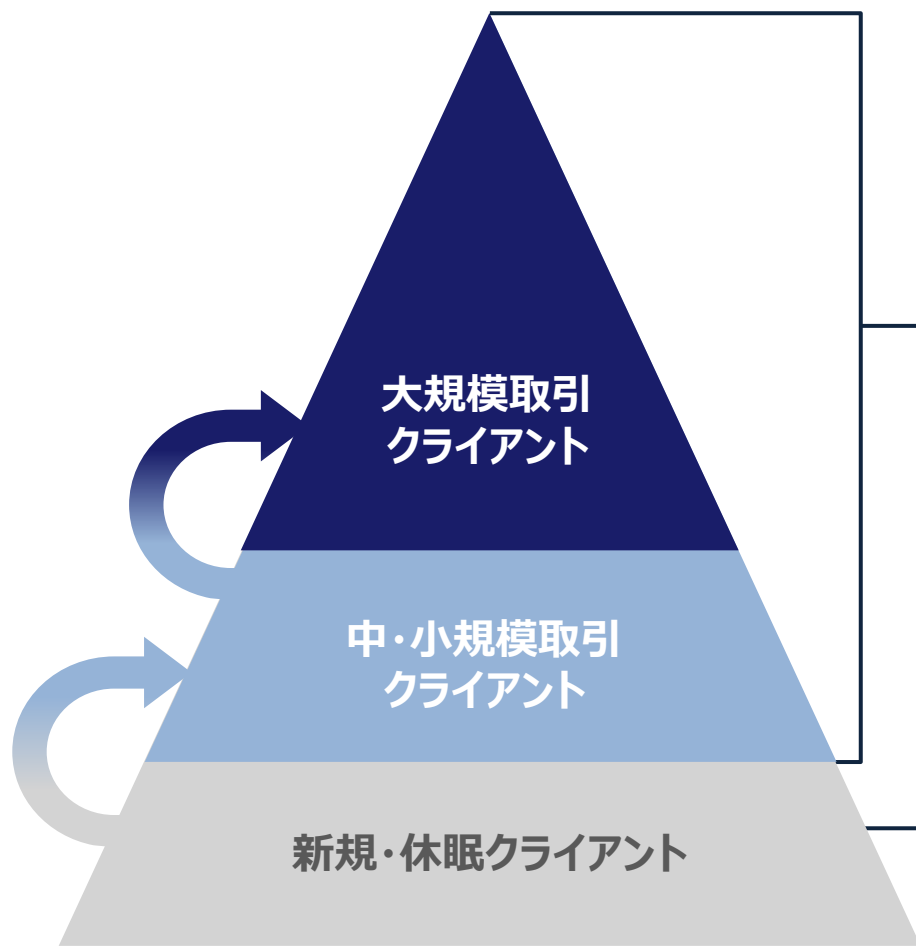
中長期の成長を見据えた、盤石な事業基盤づくりへの先行投資

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

# 顧客基盤の強化・拡大\_大規模取引クライアントの数とグループあたりの取引額を拡大



## 【既存クライアント向け施策】

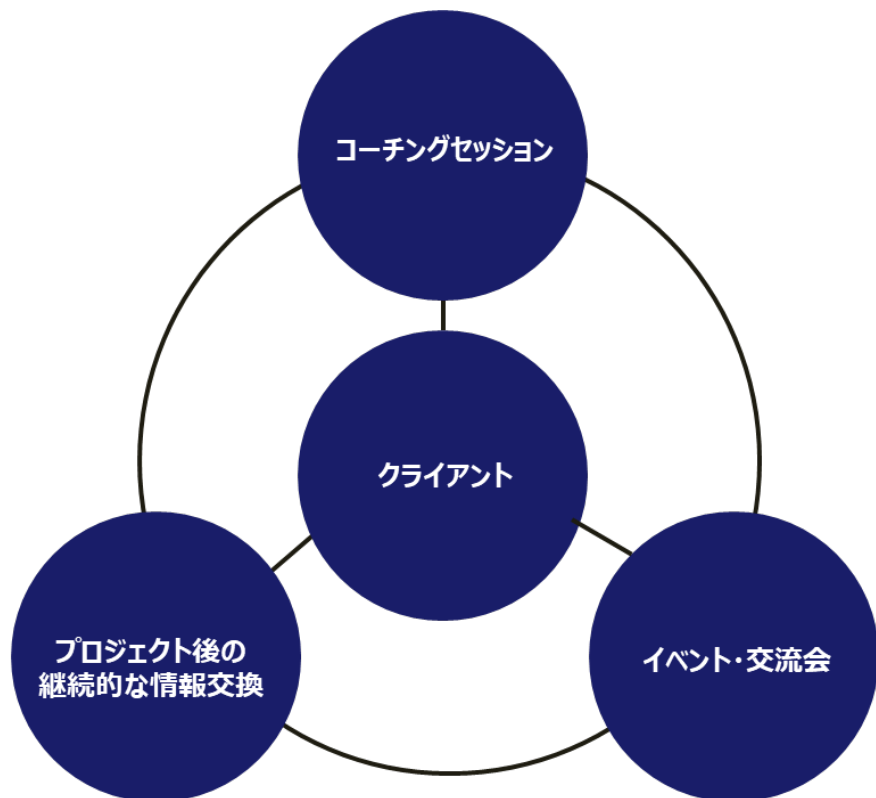
- エグゼクティブ・コーチングを起点として、クライアントの状況に適したプログラムを提案
- エグゼクティブに限定した各種タッチポイントで、継続的にクライアントとの絆を強化

## 【新規・休眠クライアント向け施策】

- エグゼクティブをはじめとした顧客開拓タッチポイントを拡大
  - Top to Top Salesの強化
  - ボトムアップセールスの拡大

# 顧客基盤の強化・拡大\_既存クライアント向け施策

- エグゼクティブに限定した各種タッチポイントで継続的にクライアントとの絆を強化

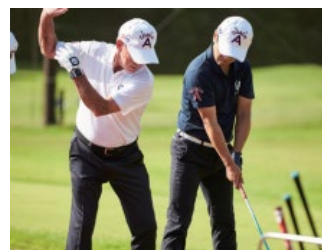


## 「エグゼクティブ・ダイアログ」

エグゼクティブ・クライアント向けの組織開発に関する対話イベント

## 「海外トッププロゴルファーとのゴルフ懇親会」

エグゼクティブ・クライアント限定のクローズドなゴルフイベント



## 「ザ・ハーバード・クロコディロス 来日公演」

クライアント向けのクローズドな紹介制音楽イベント

エグゼクティブ69名を含む270名が参加



写真提供：生涯学習開発財団

# 顧客基盤の強化・拡大\_新規・休眠クライアント向け施策

## 【Top to Top Sales の強化】

- 当社エグゼクティブ・コーチによる講演の場の拡大
- エグゼクティブ向けフォーラムの定期的な実施

## 【ボトムアップセールスの拡大】

- サービスのリニューアルを機に人事・経営企画担当者向けにフォーラムを開催
- 参加者への「体験会」への招待など営業活動を強化
- コーチ・エイ アカデミアに広告宣伝費を投下し営業活動を強化
- BtoB向けマーケティングの企画としてフォーラムを開催

## 2Qに実施した講演・フォーラム例

テーマ	内容	参加者数
「次世代リーダーの条件とは」	人事担当者など向けに講演とコーチ・エイ アカデミアの紹介	531名
「日系企業のヨーロッパにおける人財マネジメント」	欧州における対話型組織開発の事例に関する講演	85名
「対話はなぜ組織に共創を生み出すのか」	組織開発に関する講演	273名
「人材開発のカギは、上司・部下の日々の対話にある」	対話型人材開発に関する講演	100名
「なぜ今コーチが必要か？」	クライアント企業の代表と当社代表との対談	659名
「グローバル・メドテックカンパニーとしての深化を目指す」	クライアント企業における当社サービスの取り組み事例の紹介	149名
「エンゲージメントが高い組織を作るための3つのポイント」	人事担当者など向けに講演と3分間コーチの紹介	697名

## コーチ人材の採用と育成

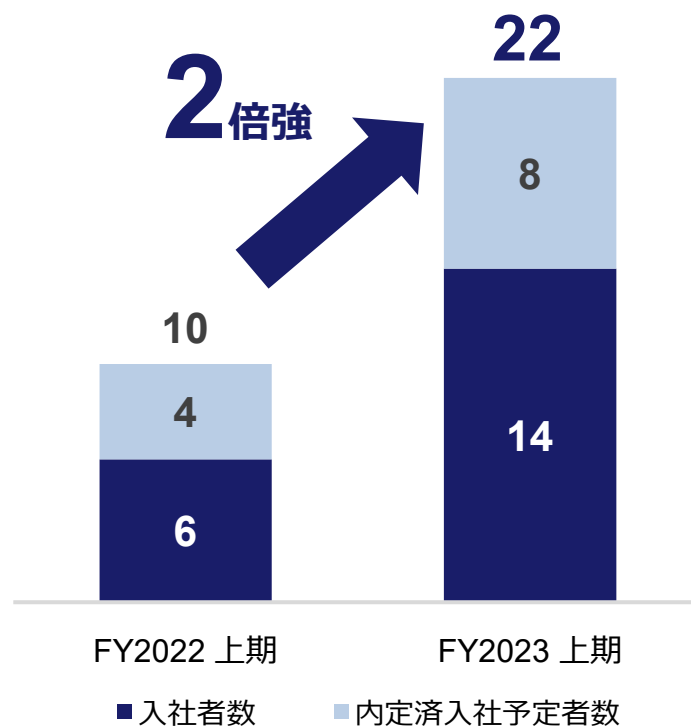
- 今期の採用目標に対して順調に推移
- コーチ数純増18名程度の計画に対し、2023年6月末時点での入社済および内定済入社予定者数は22名
- 前年末からのコーチ数増+15%の目標に対して+9.4%まで進捗。現段階で目標達成の見込み

### 2023年12月期の重点施策



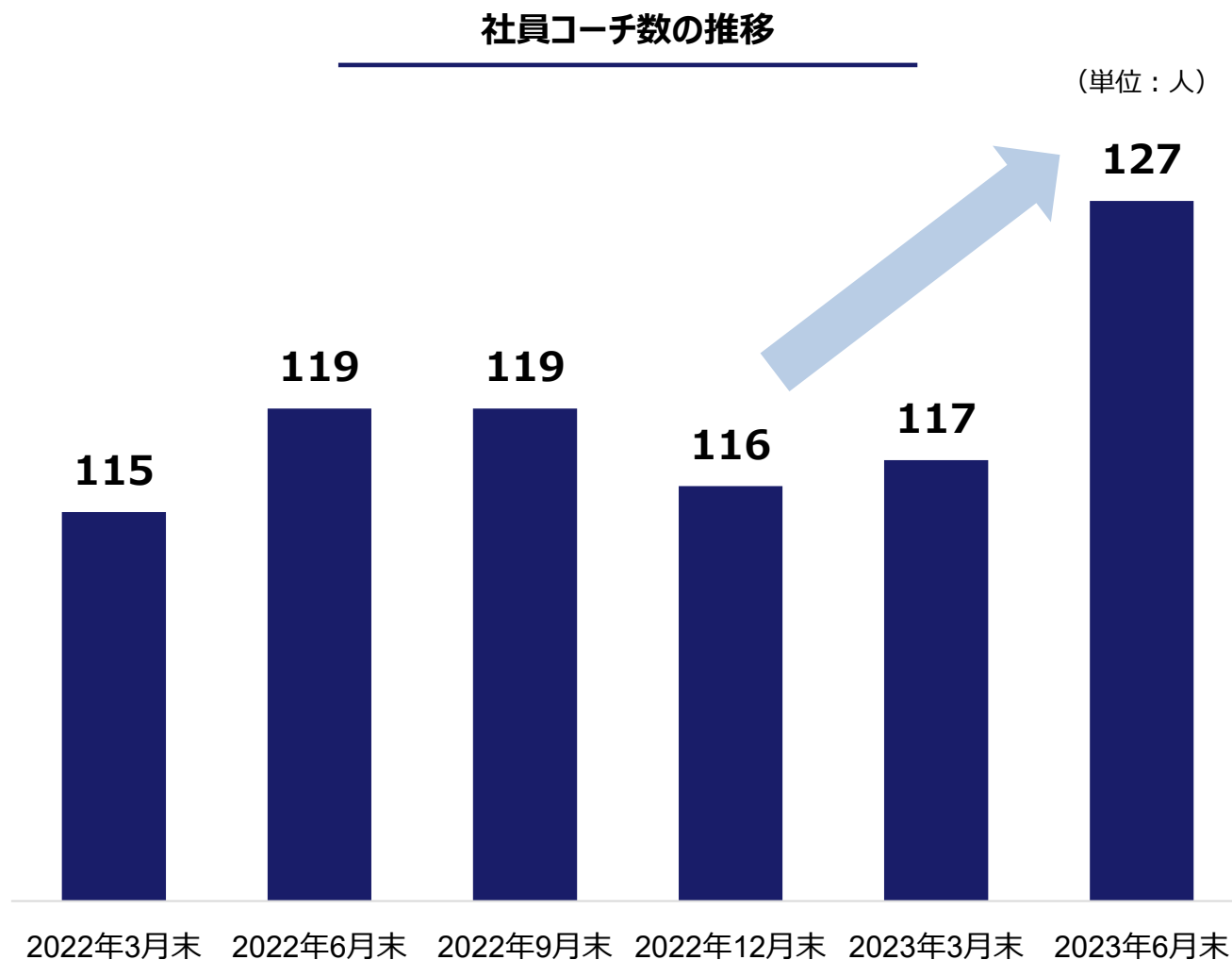
### 採用状況

(単位：人)



## コーチ数の推移

- コーチ数は前年度末から11名増加、当社独自の研修により育成を進める





# 海外ビジネスの拡大



COACH A Co., Ltd.

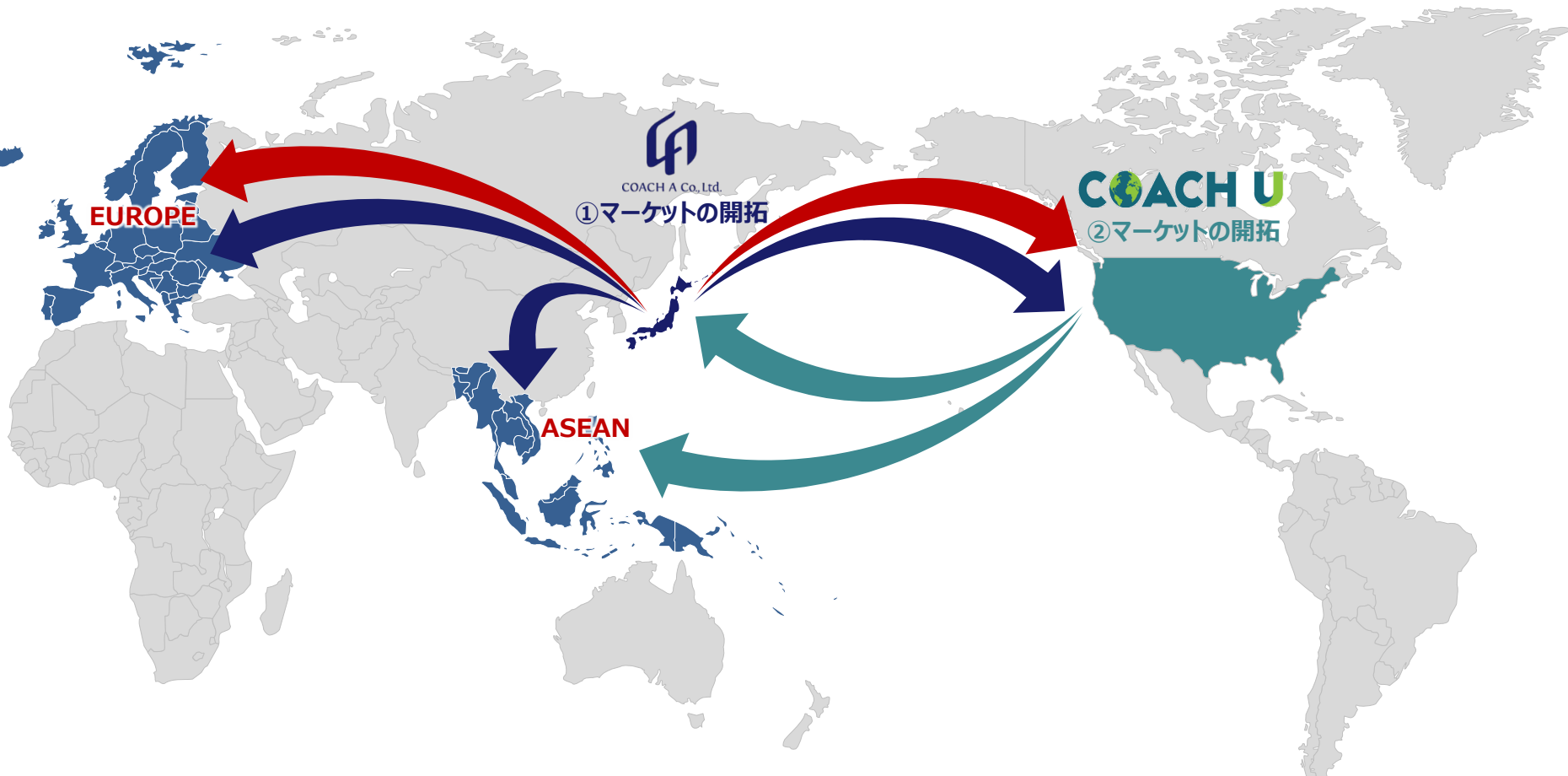
## ① 日系企業向けマーケットの開拓

➤ 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・エイの人材・知見と、COACH UのtoBコーチングビジネスに明るい人材とのコラボにより、マーケットを拡大

# 海外ビジネスの拡大

- 新たに米国子会社を設立し、Coach U, Inc.とのシナジーを強化しながら、日系企業・非日系企業へのビジネスを拡大

## 2023年12月期の重点施策

海外拠点数増

+2新設

(検討中)

## 2Q進捗状況

【設立済みの新規海外拠点】

- 名称 : COACH A Americas, Inc.
- 設立年月 : 2023年5月
- 所在地 : アメリカ合衆国ニューヨーク州



【設立の狙い】

- 国内クライアントとのビジネスネットワークを生かし、アメリカでの組織開発ビジネスを展開
- 現地の非日系企業へのビジネスを拡大
- Coach U, Inc.とのシナジーを強化

# 2023年12月期 下期の施策

## 顧客基盤の強化・拡大

- AIコーチングの提供
- コーチングサービスの付加価値向上
  - － ネットワーク図による組織内の関係性の可視化
  - － リーダーシップ・アセスメントの改善
- 大企業のエグゼクティブとの関係強化による案件数と規模の拡大
- マーケティング活動の強化
  - － オートメーションツールの活用によるマーケティング効果の最大化
  - － 自社セミナーに加え、外部HRセミナーの積極活用

## コーチ人材の採用と育成

- コーチのデビューに向けたスケジュールの早期化と、コーチ候補に対する個別のトレーニング体制の強化

## 海外ビジネスの拡大

- 引き続きアメリカでのマーケティング活動を推進
- アメリカに次ぐ2拠点目の設立に向けた準備

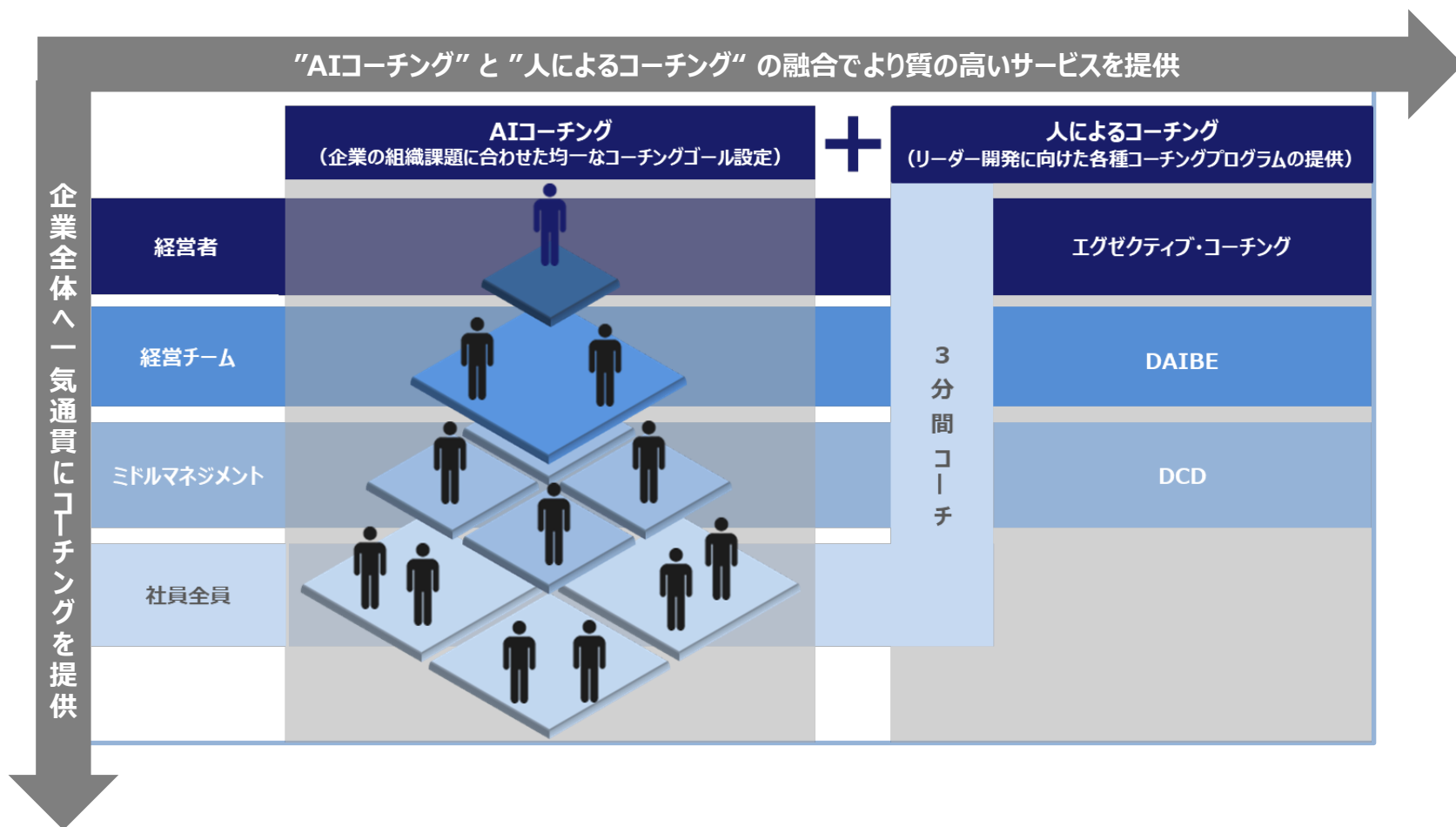
## 世界屈指のAIコーチング開発会社の Panda Training と、 法人向けAIコーチング「Pandatron」の日本語対応版を共同開発・販売する

The screenshot shows a chat interface with a header "Panda チャット 情報". The chat history includes the following messages:

- User:** こんにちは
- Panda (13:32):** こんにちは、今日は何について話したいですか
- User (13:33):** リーダシップを高めたいと思っていて、それについて話したいです
- Panda (13:33):** 素晴らしい目標ですね。具体的に、どのようなリーダーシップのスキルを高めたいと思いますか？
- User (13:34):** 物事を判断して、明確に方向性を示す力を手に入れたいです
- Panda (13:34):** そのスキルを手にするために、何が一番の障害となっていますか？
- User (13:35):** 判断するとき、周りにどう思われているかを気にしてしまい、その判断に反対する人がいたらどうしようかと不安になります
- Panda (13:35):** それは誰でも経験する問題だと思います。あなたは、なぜ他の人の意見をそのように重視するのですか？
- User (13:36):** 他の人から自分自身を承認されないと、私には価値がない、リーダーとしてふさわしくないと感じてしまいます
- Panda (13:36):** そのように感じているんですね。そのような気持ちを抱くことに対して、自分自身をどのように評価していますか？
- User (13:37):** あまりよくないことですし、そんな自分を変えたいと思っています

# 法人向けAIコーチングを提供する狙い

日本市場をけん引する“AIコーチング”と“人によるコーチング”を融合し、  
企業全体へ一気通貫に、より質の高いコーチングサービスを提供する



**全拠点・全部署・全役職など、企業全体へ一気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

**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

**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

# Panda Training と提携する目的

Panda Trainingの卓越したAIコーチング開発技術および導入実績と、  
コーチ・エイの組織開発を目的とした豊富な人でのコーチング実績を融合し、  
日本市場をけん引するサービスを提供する



- 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年以上にわたり蓄積された組織開発・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120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



# 株主優待制度の導入

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6月末\_連結貸借対照表

### 【2022年12月末からの主な変動要因】

- ・ 資 産 – 賞与の支給・税金納付による現金及び預金の減少（280百万円）
- ・ 負 債 – 賞与の支給などによる賞与引当金の減少（214百万円）
  - 税金納付による未払法人税などの減少（115百万円）、上場関連費用やオフィス改装、備品購入などの支払による未払金の減少（107百万円）
- ・ 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6月末		2022年12月末	2023年6月末
流動資産合計	3,467	3,297	負債合計	1,526	1,091
固定資産合計	932	805	流動負債	1,496	1,061
有形固定資産	75	61	固定負債	29	30
無形固定資産	362	387	純資産合計	2,873	3,011
投資その他の資産	495	356	株主資本合計	2,701	2,918
資産合計	4,399	4,102	その他の包括利益 累計額合計	172	92
			負債純資産合計	4,399	4,102

金額：百万円未満切り捨て表示

## 2023年12月期 連結業績予想の修正（上期・下期）

（単位：百万円）

	FY2022 上期実績	FY2022 下期実績	FY2022 通期実績		FY2023 上期実績	FY2023 上期 前年同期比	FY2023下期 (修正計画)	下期 修正計画 前年同期比
売上高	1,660	1,940	3,600		1,642	▲1.1%	1,907	▲1.7%
営業費用	1,401	1,726	3,127		1,613	+15.1%	1,736	+0.6%
営業利益	259	214	473		29	▲88.8%	170	▲20.2%
経常利益	327	189	517		47	▲85.6%	152	▲19.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	305	113	418		43	▲85.8%	96	▲15.0%

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

## 京都大学による「京都大学私学経営アカデミー」の夏季集中講義でコーチングに関する講義を提供 (2023年8月2日～4日に実施)

【京都大学私学経営アカデミーとは】

学校運営に携わるリーダー育成を目的とした社会人向けプログラム

【講義の目的】

学校や大学の管理職としてコーチングに関する理論的な背景を学び、コーチングの実践的なスキルを習得する



京都大学履修証明プログラム  
学校経営ディレクター資格プログラム

HOME | プログラム内容 | 募集要項 | 講師紹介 | お問い合わせ

文部科学省職業実践力育成プログラム認定  
専門実践教育訓練給付制度厚生労働大臣指定講座  
京都大学私学経営アカデミー

学校運営をリードする  
人材を育成する。

京都大学私学経営アカデミーホームページ

# 会社概要

## 会社概要

会社名	株式会社コーチ・エイ (COACH A Co., Ltd.)
設立	2001年8月
本社所在地	東京都千代田区九段南2-1-30
代表取締役 社長執行役員	鈴木 義幸
拠点	東京、ニューヨーク、上海、香港、バンコク
従業員数	連結147名 (2022年12月末時点)



## 沿革

- 1997年 ■ コーチ養成機関 (有)コーチ・トゥエンティワンを設立  
■ コーチ・トレーニング・プログラム (CTP) を開始
- 1999年 ■ 経営者向け**エグゼクティブ・コーチング**を提供開始  
■ (株)コーチ・トゥエンティワンに組織変更
- 2001年 ■ (株)コーチ・トゥエンティワンが法人事業部を分社化し、  
(株)コーチ・エイを設立
- 2007年 ■ コーチング研究所有限事業責任組合を設立  
(2017年 コーチ・エイにリサーチ機能を移行)
- 2010年 ■ 上海、香港及びシンガポールに、それぞれ海外子会社を設立  
(2019年 シンガポール子会社清算)  
(2022年 香港子会社清算中)
- 2011年 ■ (株)コーチ・エイと(株)コーチ・トゥエンティワンが合併  
■ COACH A CO.,LTD.株式を取得  
(2017年 清算)  
■ **Driving Corporate Dynamism (DCD)** を提供開始
- 2013年 ■ タイに海外子会社を設立
- 2015年 ■ **Coachacademia™**(現コーチ・エイ アカデミア)を提供開始
- 2019年 ■ Coach U, Inc.を買収
- 2020年 ■ **3分間コーチ**の提供開始
- 2021年 ■ **Dialogue Activation for Innovative Business Execution (DAIBE)** の提供開始
- 2022年 ■ 東京証券取引所 **スタンダード市場**に上場

## Our Purpose

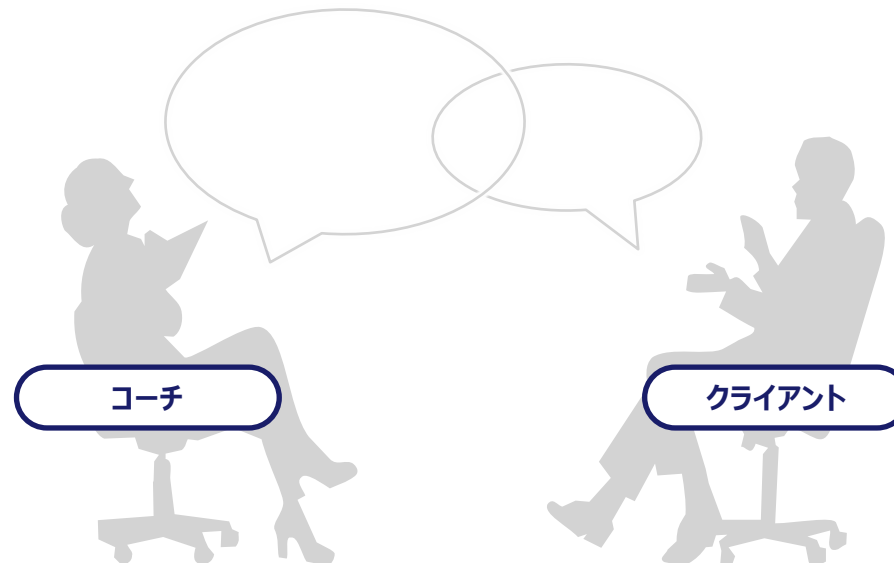
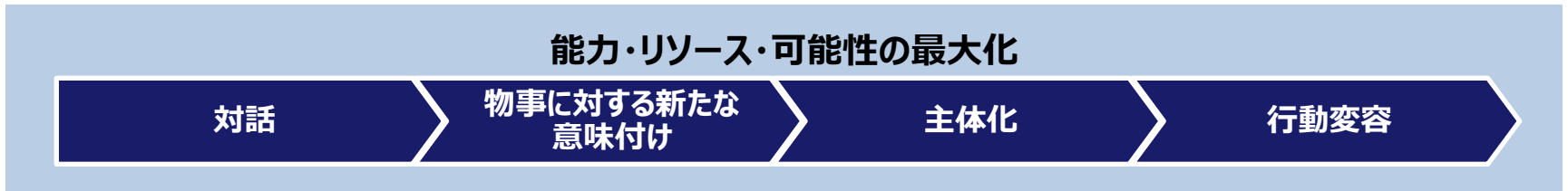
---

**私たちは、  
世界中の人が対話に参加できる機会を創り出し、  
社会に貢献しています。**



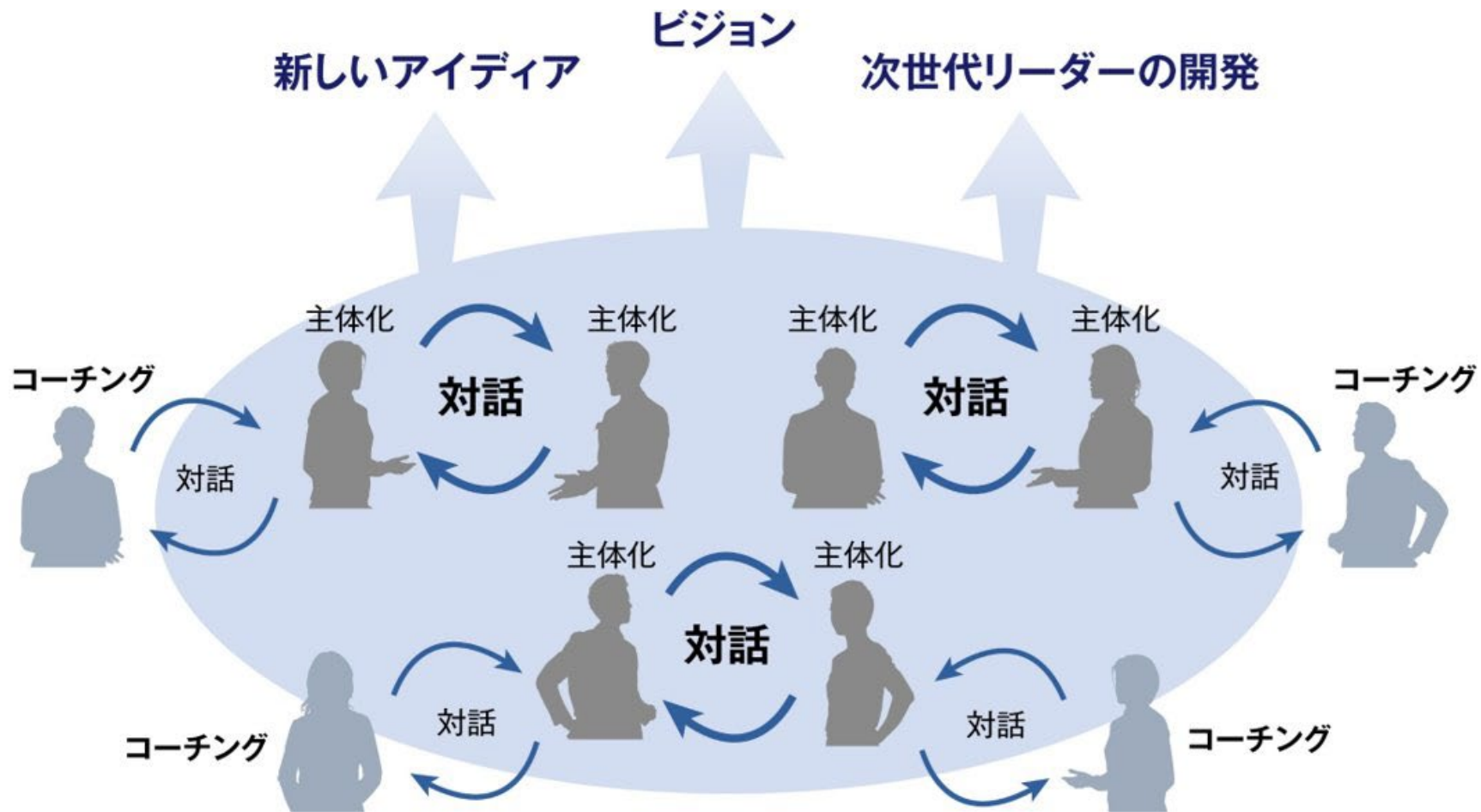
# コーチングとは

- コーチングとは「対話」を通して、目標達成に向けた能力、リソース、可能性を最大化するプロセス
- コーチとクライアントは、「対話」により、「物事に対する新たな意味付け」を共創し、クライアントの主体化、そして行動変容を促す



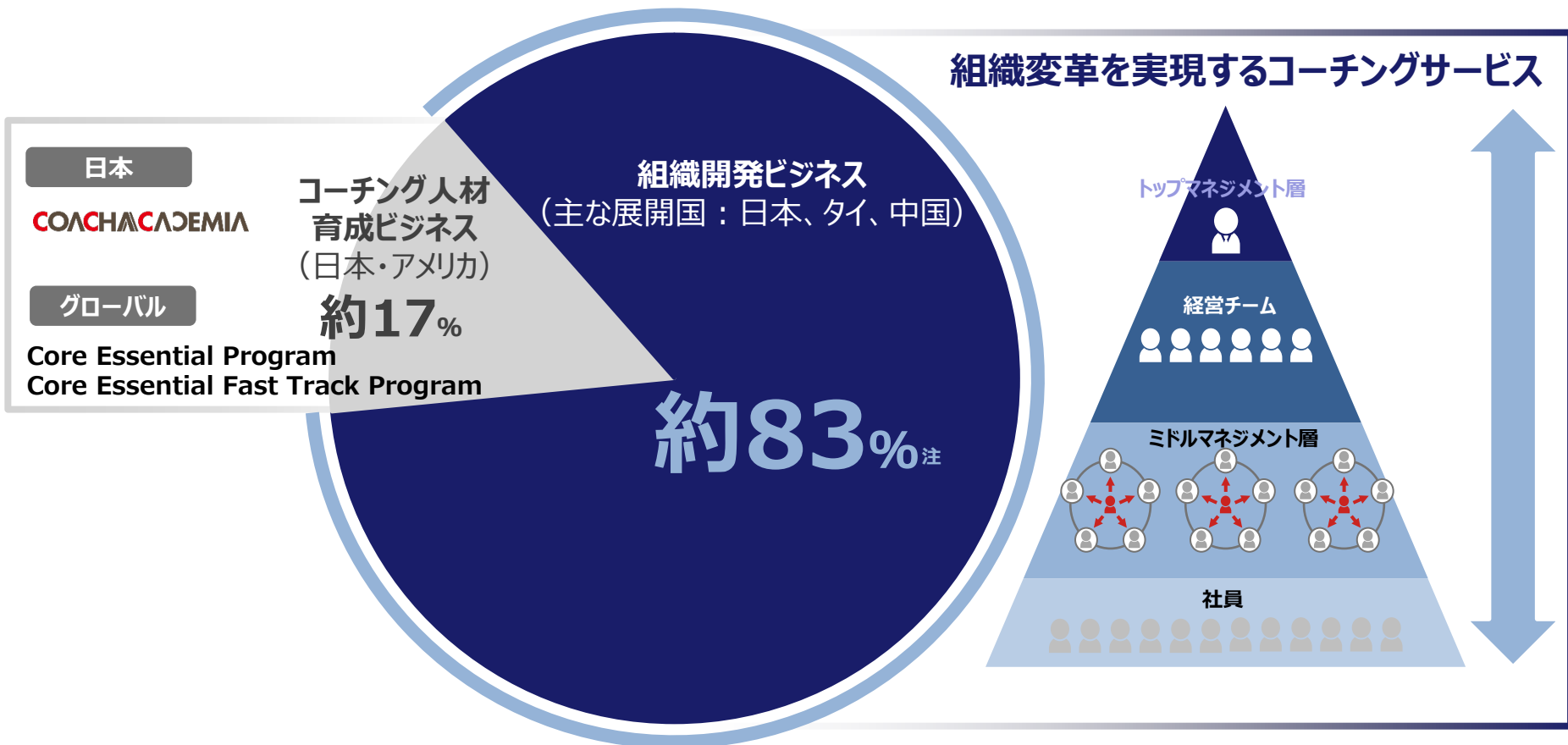
## 当社が提供するコーチングの特徴

- 個人の開発だけでなく、組織全体を開発していく
- 新しいアイデアの創出などに向け、主体化した人同士の対話を促す



# 主要ドメイン：組織開発ビジネス

- 上場企業およびそのグループ会社を主な顧客とした、組織開発ビジネスを中心に事業を展開

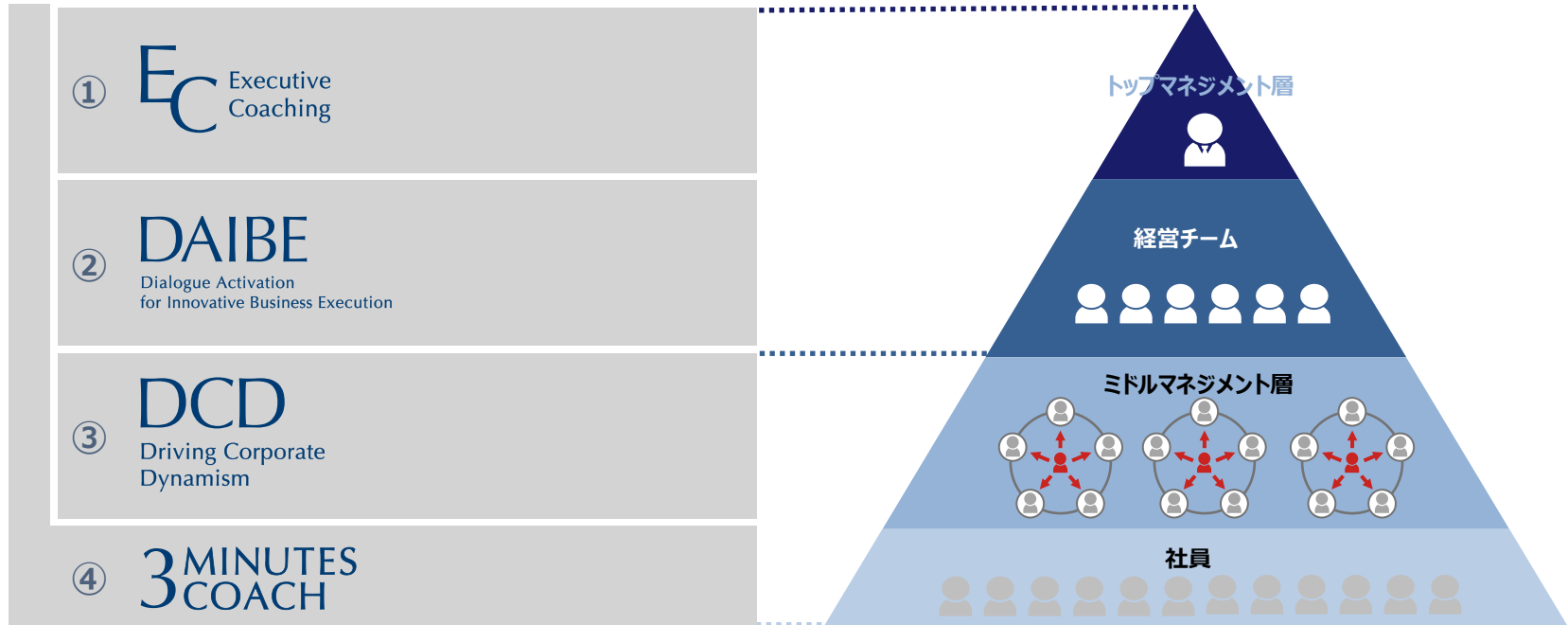


注：2022年12月期の連結売上高に占める各ビジネスの売上構成比率

# 主要サービス

- 当社のコーチングを支える6つの主要サービス

## 組織開発ビジネス

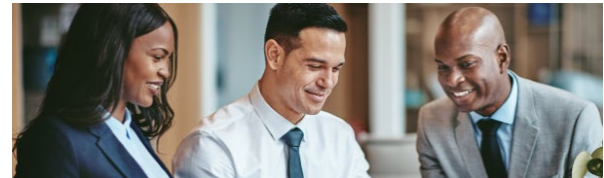


## コーチング人材育成ビジネス

### ⑤ COACH ACADEMIA



### ⑥ Core Essential Program Core Essential Fast Track Program

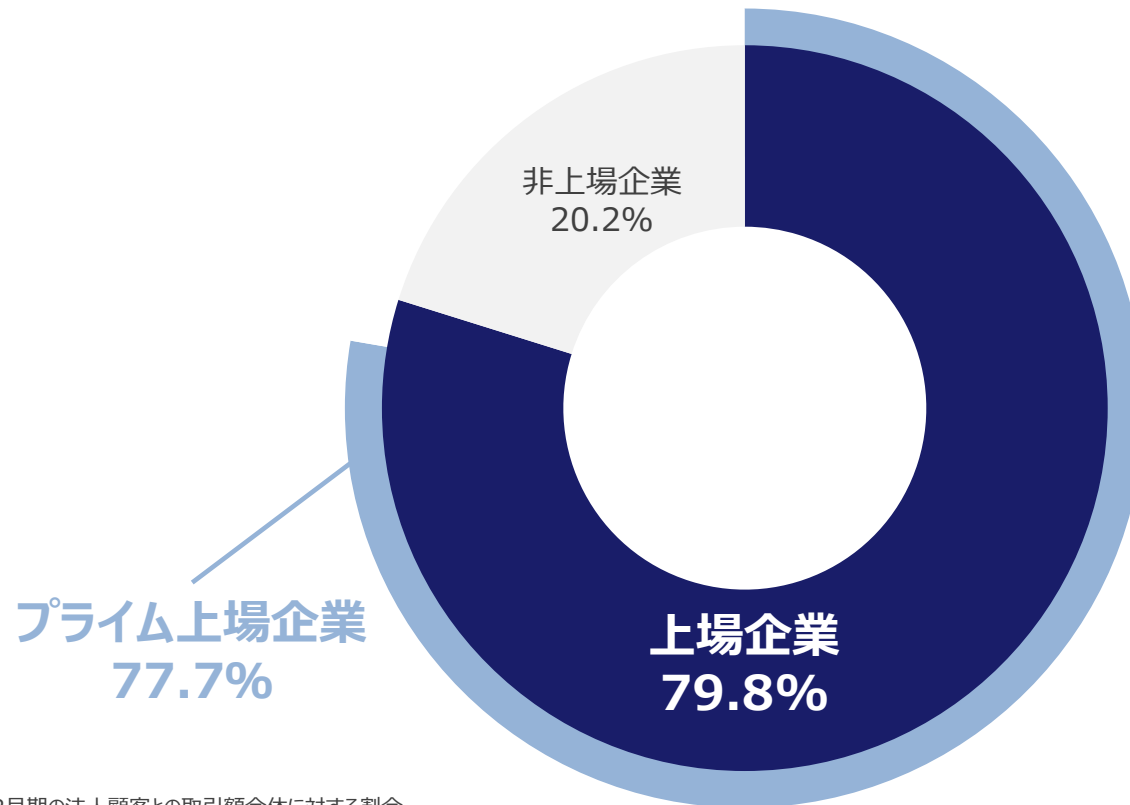


## 特徴1：強固なクライアント基盤

- コーチングを提供するクライアントの約8割が上場企業（グループ企業含む売上高比率）

### 上場企業・非上場企業の売上高比率<sup>注</sup>

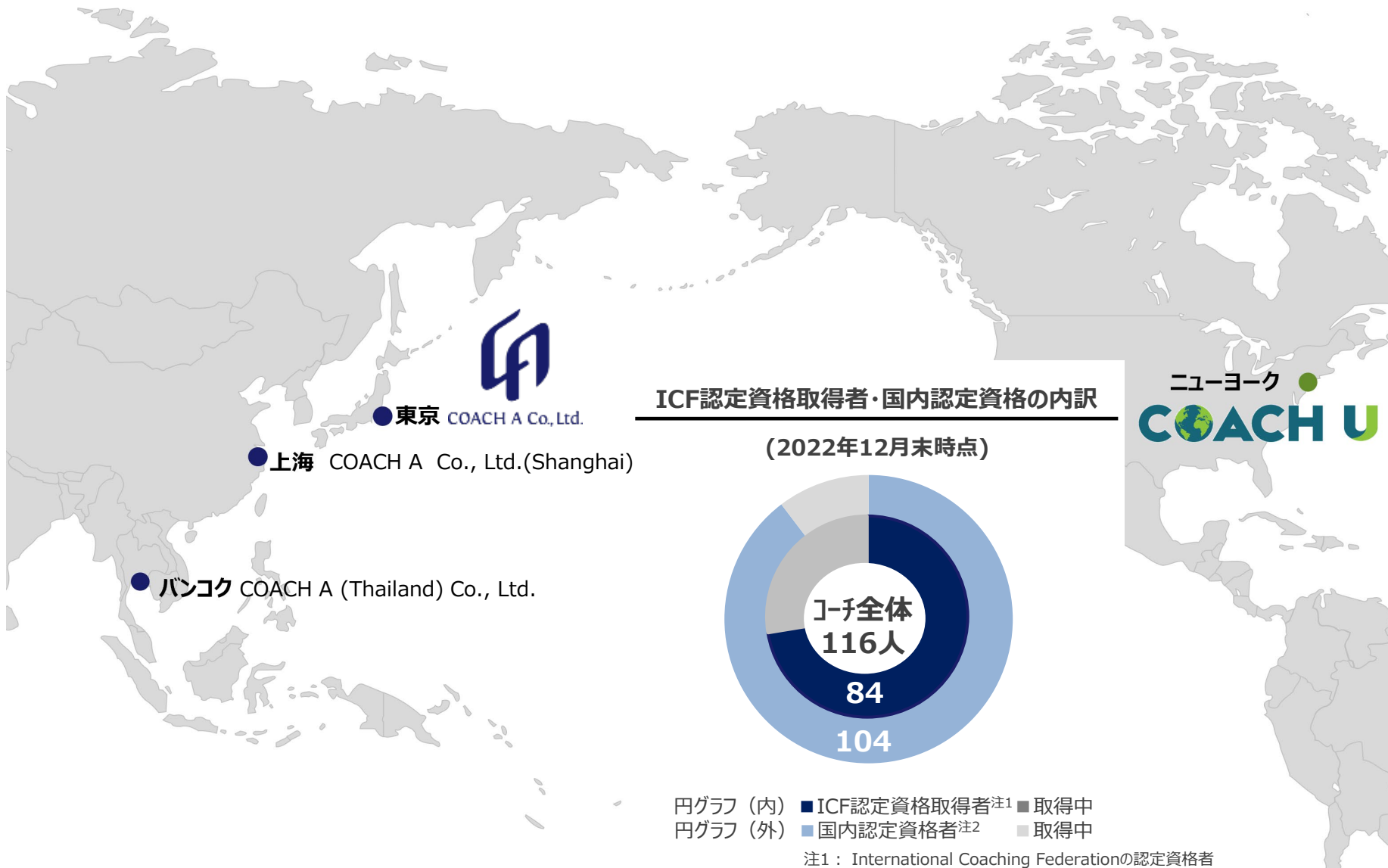
(2022年12月期)



注：2022年12月期の法人顧客との取引額全体に対する割合  
連結グループ企業の親会社を上場している場合、その区分に従って算出

## 特徴2：グローバル・コーチング・ファーム

- 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

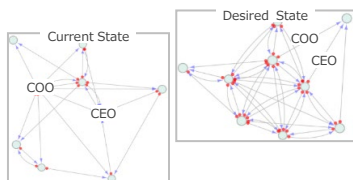


# 品質向上を目指すコーチング研究所

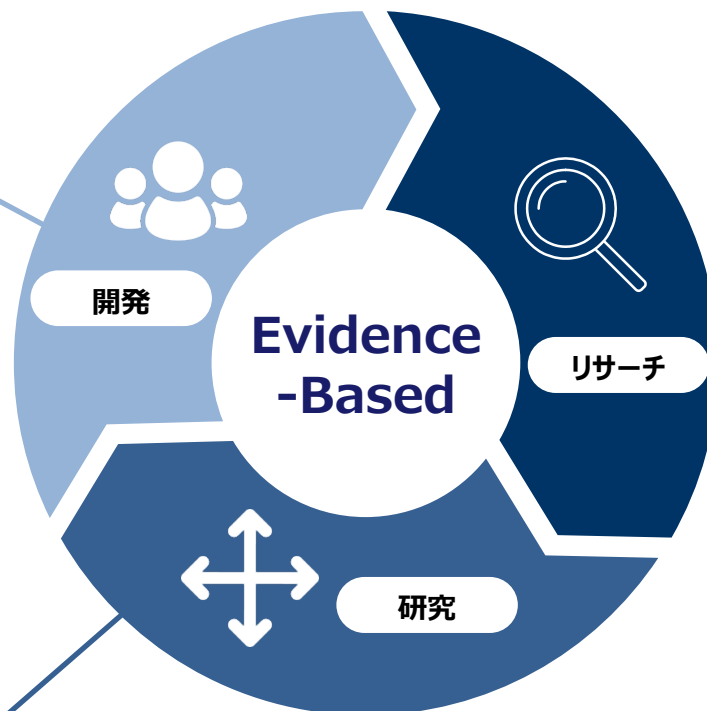
- コーチング研究所の研究・開発のサイクルが、Evidence-Basedを実現



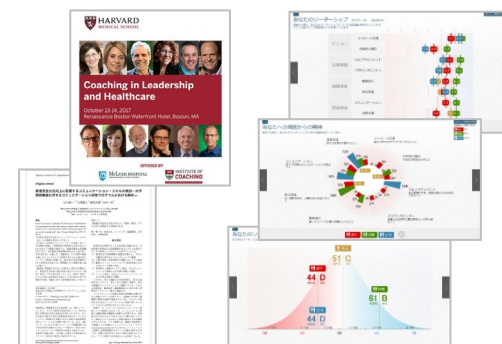
研究を通して得た新たな知見をもとに、サービスやツールを開発



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



# 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>