



2023年8月16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 瀨瀬 順史
(TEL. 03-3237-8050)

「2023年12月期上期 決算説明会」 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年8月10日(木)に開催した機関投資家・証券アナリスト向けの「2023年12月期上期 決算説明会」において、参加者からいただいたご質問とそれに対する回答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・修正を行っています。

質問 1Qの受注高について、クライアント企業側の意思決定が遅れたと説明がありました。これは、人的資本に対するマインド変化や、同業他社との競争が激しくなるなど、事業環境を取り巻くトレンドの変化があったのでしょうか。

回答 2Qの受注高は四半期ベースで過去最高となり、6月単月においても過去最高の受注高であったように、お客様の組織開発に対するニーズは引き続き高いと感じています。また、同業他社との競争については、今のところ激しくなっているとは感じていません。

上期では一部の大規模クライアントからの受注の遅れなどが発生しました。このような状況を回避することや新サービスの展開のためにも、経営トップ層との関係を今まで以上に強化していくことが重要だと考えています。その一環として、下期から「CEO dialogue」を企画しています。これはCEOを対象に、組織開発やエグゼクティブ・コーチングの成果などについて意見交換する場で、CEOとのより一層の関係強化を目的としています。このような取り組みにより、当社は大規模取引クライアントを中心に経営トップ層との関係を維持・強化するための活動を積極的に行うことで、事業成長を目指してまいります。

質問 2Qでの受注高が過去最高とのことですが、その要因は何でしょうか。また、3Q以降も同様のトレンドが続くのでしょうか。

回答 2Qが過去最高の受注高となったのは、主に上期に行ったさまざまな営業施策が功を奏したことに加え、1Qで遅れていた案件を2Qで受注できたことが要因です。3Q以降についても、クライアント企業からの当社サービスに対するニーズは高いと感じており、通期の受注高は当初計画していたとおり3,855百万円となる見通しです。

質問 既存クライアント向け施策の説明で、エグゼクティブとの関係がとて強いような印象を受けました。なぜそのようにエグゼクティブと絆を強く保たれているのですか。

回答 エグゼクティブ・コーチングの中でエグゼクティブとの信頼関係が構築できると、周りに相談できないようなことを相談してくださることが多く、さらに信頼関係が強化されていきます。逆にそのような信頼関係がないとエグゼクティブ・コーチングは成り立たないと考えています。

仮にサービスが終了したとしても、当社は継続的に組織開発やコーチングに関する情報提供をしており、これを通じて、イベントへの参加意向や再びサービスを受けたいというご連絡をいただくことがあります。また、当社は様々なイベントを催しており、エグゼクティブの方々に高いパフォーマンスを発揮していただくための学びの場を提供しています。このように、当社ビジネスの拡大のためにはエグゼクティブとの絆が重要であると考えており、今後もエグゼクティブの方々との継続的な信頼関係をベースに、引き続き事業を拡大してまいります。

質問 AI コーチングサービスが業績貢献できるのはいつ頃からでしょうか。想定している料金体系、売上規模、利益率などを教えてください。

回答 AI コーチングについては、今後、運営体制などを整備し、秋ごろから徐々にお客様にサービスの提供を開始していく見通しです。今後、より詳しい情報を段階的に発表していく予定です。

売上規模については、まず SaaS の一人あたりの単価をイメージしていただき、その単価×従業員数×12カ月(年間契約)と考えていただければ良いと思います。具体的な料金や利益率などについては、本日は回答を控えさせていただきます。

質問 AI コーチングの市場トレンドをどのように考えていますか。

回答 生成 AI というテクノロジーが開発されことに伴い、AI コーチングのマーケットは今後飛躍的に大きくなると考えています。企業だけでなく、教育、医療、スポーツなど様々な分野で、AI コーチングの活用が進むと予想されます。ただし、いかに AI コーチングを活用するかというポリシーを持つことがとても重要です。例えば、企業の場合、組織開発という文脈の中で、どういうテーマに向けて、誰にどのように AI コーチングを活用してもらうのかという設計がなければ、その力を最大限に生かすことは難しいと考えています。当社は、創業以来 25 年以上にわたって蓄積したコーチングノウハウを背景とした、人と AI を融合したコーチングサービスにより、AI コーチングの市場創造をけん引していきたいと考えています。

質問 AI コーチングと人によるコーチングの違いはどこにあるのでしょうか？人によるコーチングの優位性とは何でしょうか。

回答 現状見えている AI コーチングが人の代替となりにくい部分は、まさに生の人間と AI との根本的な違いです。例えば、コーチングの技術の一つである「相手へのフィードバック」を挙げると、生の人間からのフィードバックは、相手の内省を強力に促し、行動変容を促進することが可能です。これは、人間の主観が伝えられることによる、健全な意味での心理的ストレスの発生によるものです。一方で、このような心理状態を AI が引き起こすことは難しく、少なくともかなり長い時間埋まることのない AI と生の人間のコーチングの差であると考えます。

一方、AI コーチングの特徴は、その情報処理能力から、クライアントが入力した情報をもとに課題を的確に発見できる点や、人には言いにくいような内容を相談しやすい点です。また、時間と場所の制約を受

けずにコーチングを受けることができるのも、AI コーチングの優位な点です。なお、コーチングの主機能である「問い」の提供に関して、AI は学習によりその技能を高めていくことが予想されます。当社は、AI コーチングの強みを生かしながら、人のコーチングと融合させることで、革新的なコーチングサービスを提供してまいります。

以 上