

2022年12月期 決算説明資料

2023年2月22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.

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

目次

当社の存在意義と事業内容	----- 5
Executive Summary	----- 17
2022年12月期の決算概況	----- 19
2023年12月期の事業計画	----- 24

当社の存在意義と事業内容

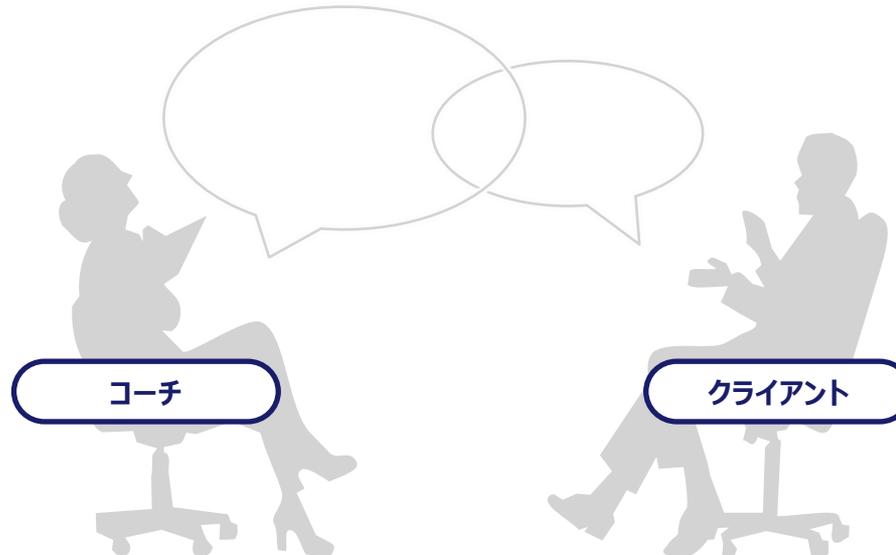


Our Purpose

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。

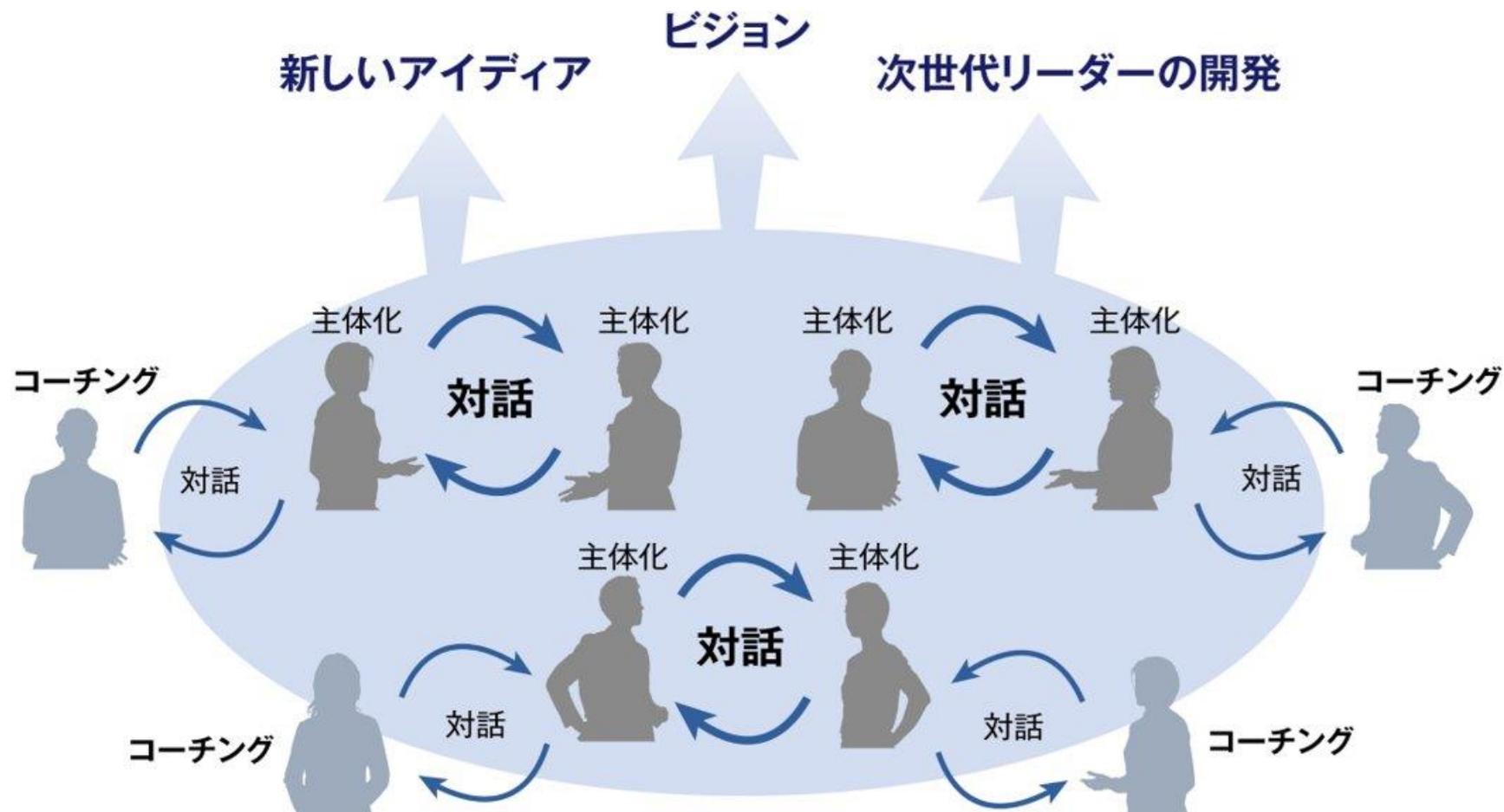
コーチングとは

- 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



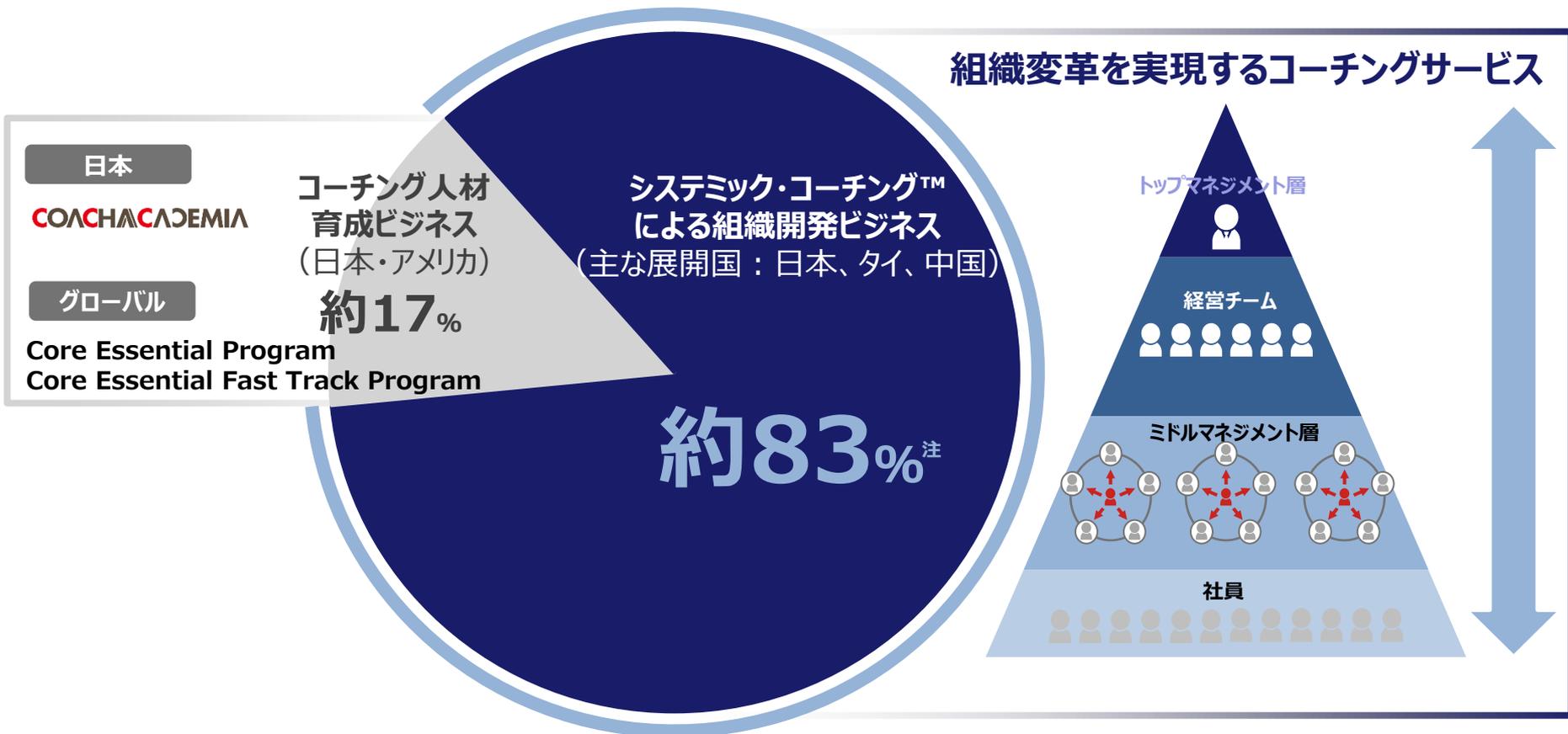
システミック・コーチング™とは

- 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：システミック・コーチング™による組織開発ビジネス

- 上場企業およびそのグループ会社を主な顧客とした、システミック・コーチング™による組織開発ビジネスを中心に事業を展開

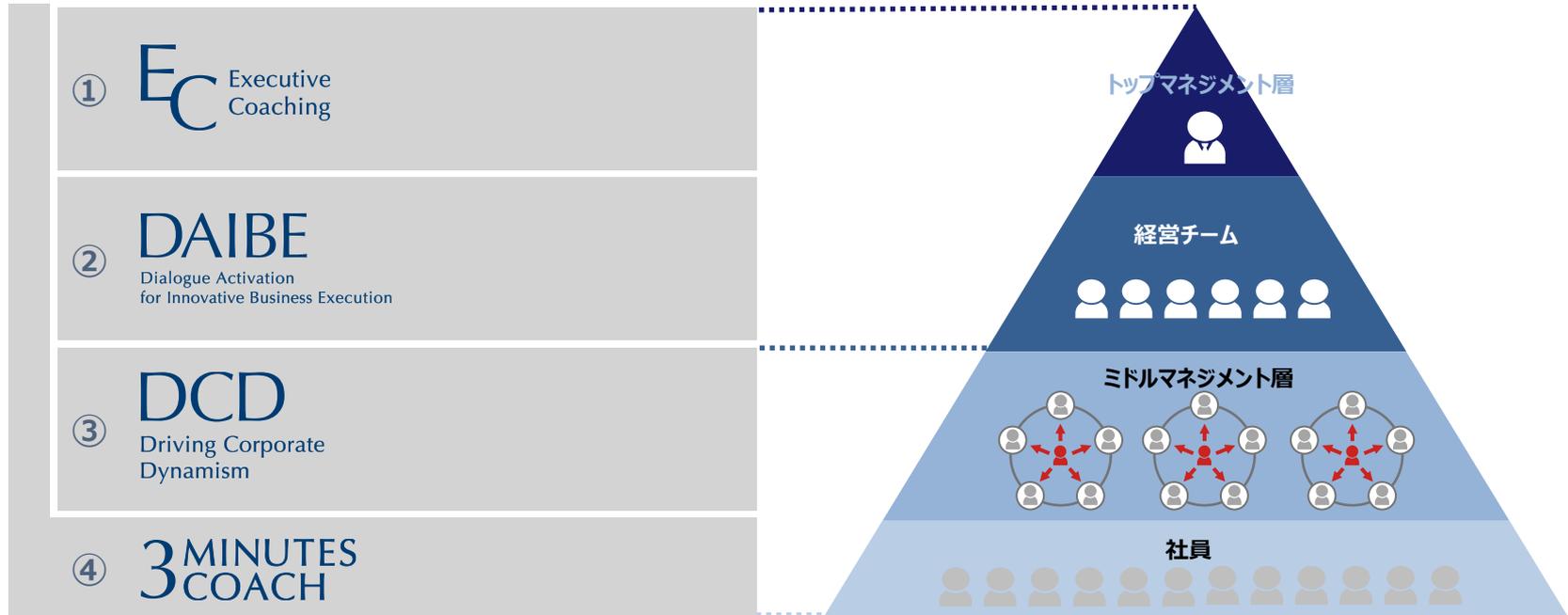


注：2022年12月期の連結売上高に占める各ビジネスの売上構成比率

主要サービス

■ システミック・コーチング™を支える6つの主要サービス

システミック・コーチング™による組織開発ビジネス



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

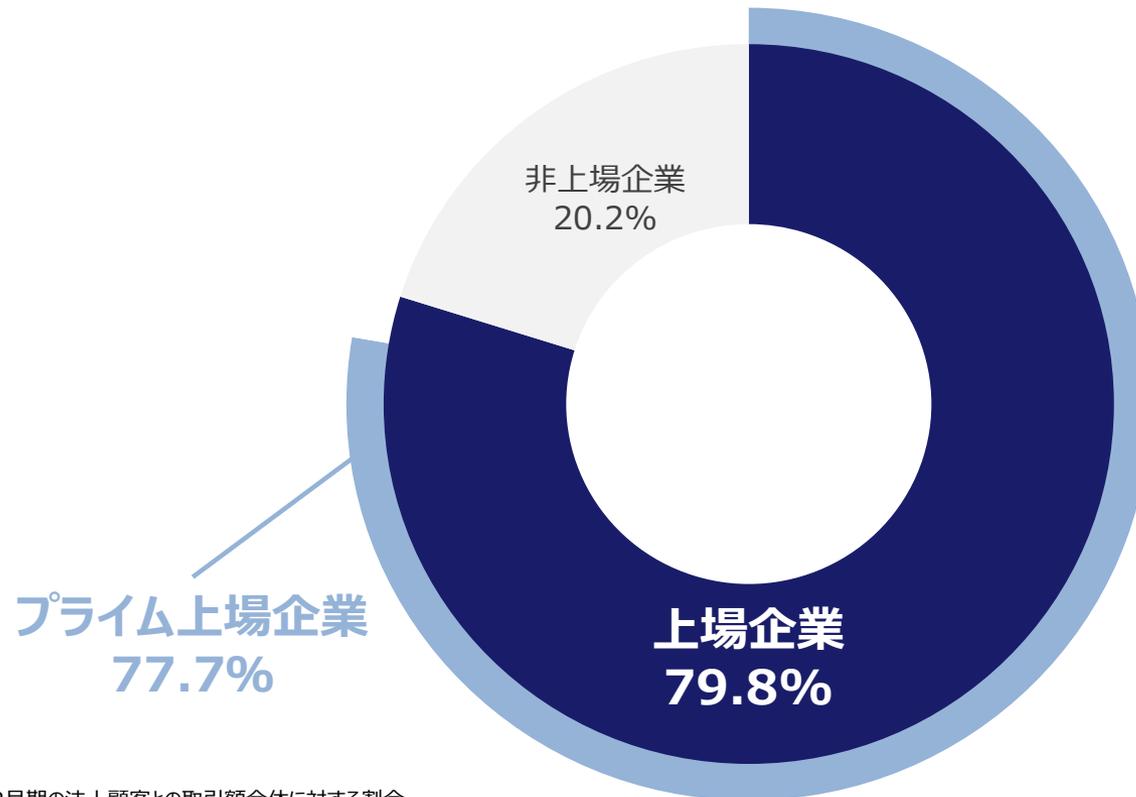


特徴1：強固なクライアント基盤

- 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）

上場企業・非上場企業の売上高割合^注

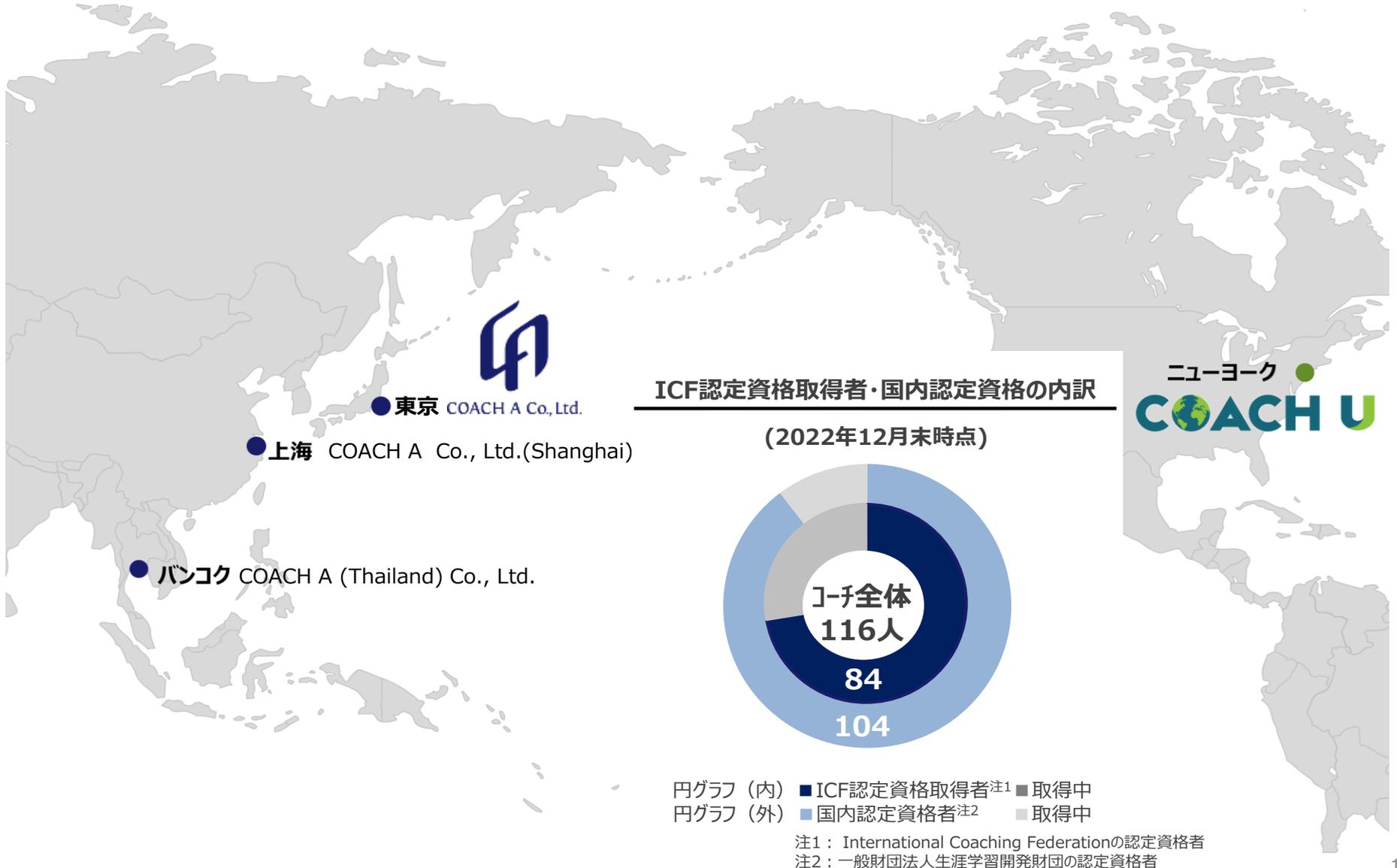
(2022年12月期)



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为上場している場合、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

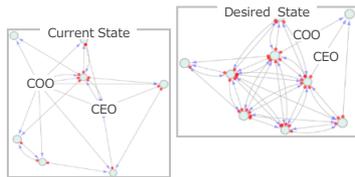


特徴3：品質向上を目指すコーチング研究所

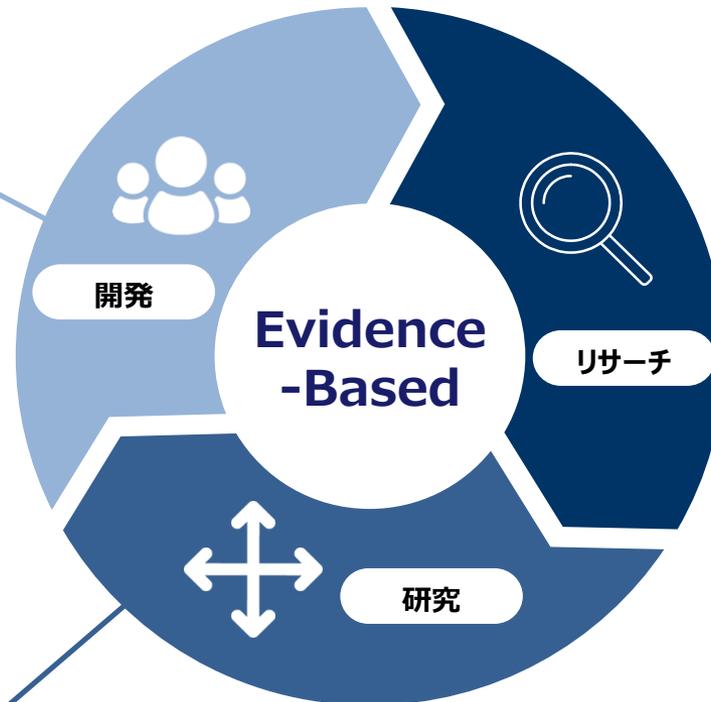
- コーチング研究所の研究・開発のサイクルが、Evidence-Basedを実現



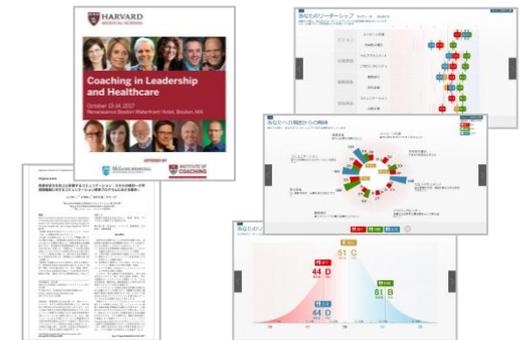
研究を通して得た新たな知見をもとに、サービスやツールを開発



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

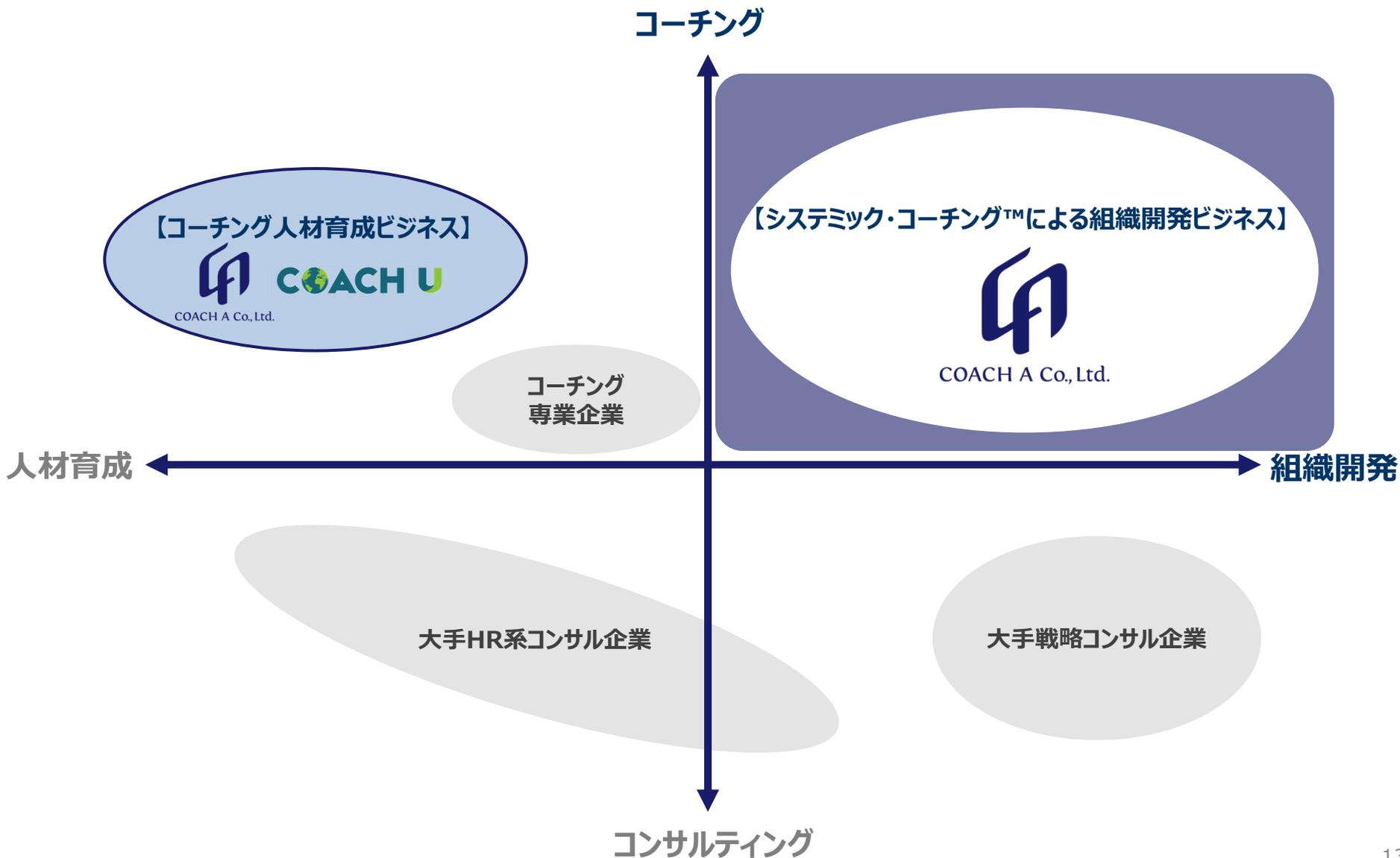


開発された新たなサービスやツールによってリーダーや組織に関する新しいデータを収集・蓄積



当社の事業戦略ポジショニング

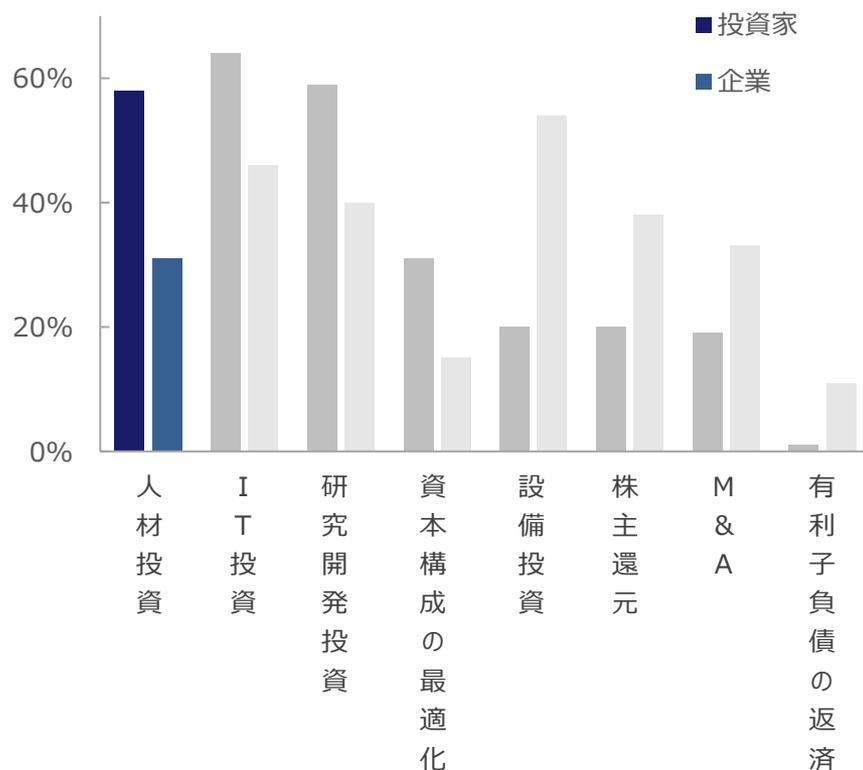
- 組織開発を目的としたコーチングサービスでは競合する企業が少ない



人的資本投資への注目と期待

- 投資家は「人材投資」を重視すべきだと考えているが、事業会社の人材への投資割合は諸外国と比べて低い
- 一方で、CGコード補充原則3-1③で人的資本への投資などについても開示すべきとあり、今後人的資本への投資は増加していくと想定される

中長期的な投資・財務戦略において重視すべきもの（2021年）



コーポレートガバナンス・コード補充原則3-1③

上場会社は、経営戦略の開示に当たって、自社のサステナビリティについての取組みを適切に開示すべきである。また、**人的資本**や知的財産への投資等についても、自社の経営戦略・経営課題との整合性を意識しつつ分かりやすく具体的に情報を開示・提供すべきである。

特に、プライム市場上場会社は、気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響について、必要なデータの収集と分析を行い、国際的に確立された開示の枠組みであるTCFDまたはそれと同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実を進めるべきである。

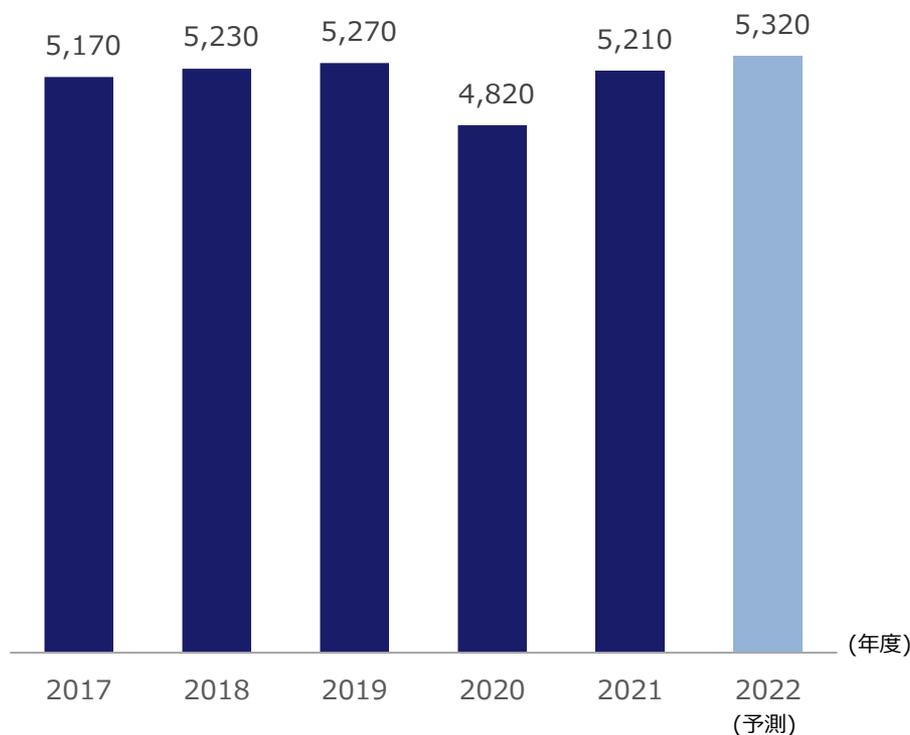


人材投資についての現況

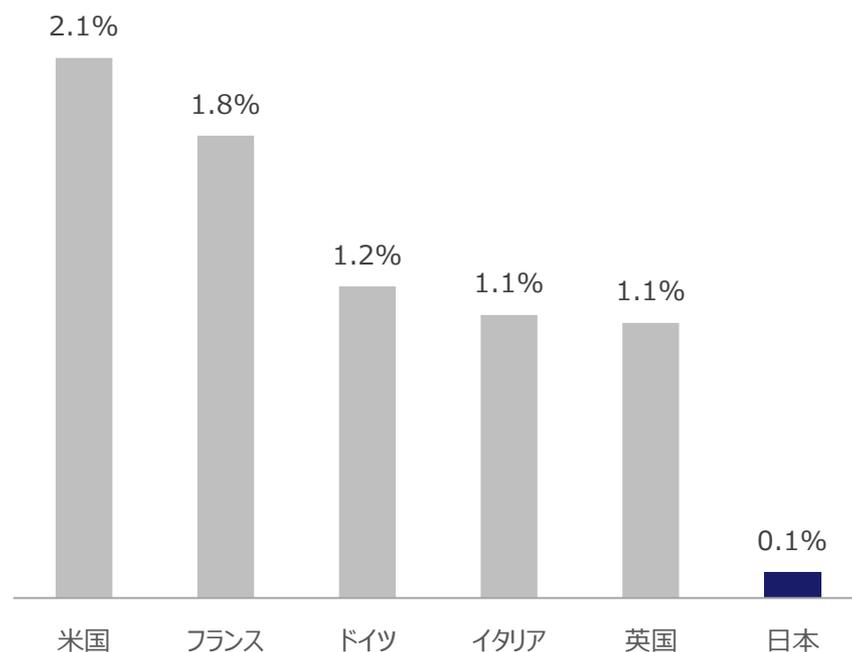
- 国内企業向け研修サービス市場は5,000億円程度で推移する見通し
- 日本の能力開発（人材開発）への投資は欧米企業と比較してもかなり遅れている状況

企業向け研修サービス市場規模推移

(億円)



GDPに占める企業の能力開発費の割合の国際比較



出所：株式会社矢野経済研究所「2022 企業向け研修サービス市場の実態と展望」(2021年7月)

出所：厚生労働省「労働経済の分析」2018年

Executive Summary



Executive Summary

事業内容

主要ドメインは、システミック・コーチング™による組織開発ビジネス

重要な経営指標

売上高、営業利益

2022年12月期の決算概況

上場時の想定を上回る着地、売上高8.9%増、営業利益30.7%増

2023年12月期の事業重点ポイント

- ・ コーチ人材の採用育成
- ・ 海外事業展開に向けた準備

2023年12月期の業績計画

売上高約9.4%増、営業利益18.4%増

2022年12月期の決算概況



2022年12月期_連結損益計算書 (概要)

(単位：百万円)

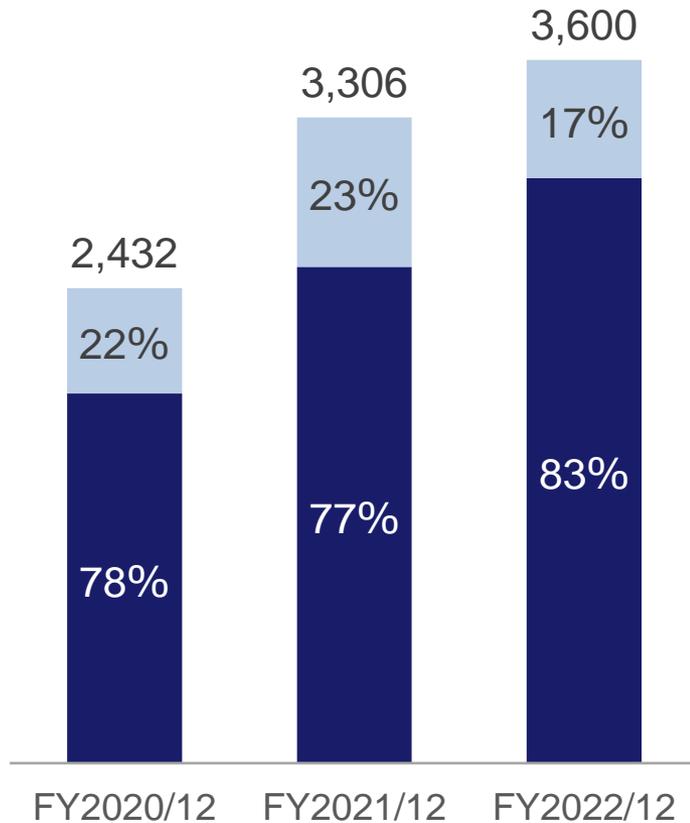
	FY2021/12	FY2022/12		前年同期比	変動要因
			対売上高比率		
売上高	3,306	3,600	100.0%	+8.9%	・取引規模が大きい重点クライアントへの営業活動に注力したことにより、EC、DCD等のシステムミック・コーチング™による組織開発ビジネスが好調
売上総利益	1,468	1,927	53.5%	+31.2%	
販売費及び一般管理費	1,106	1,454	40.4%	+31.4%	・業績好調に伴う従業員賞与の増加 ・上場に伴うバックオフィス強化のための、配置転換による人件費の増加 ・資本金増加による外形標準課税の計上
営業利益	361	473	13.1%	+30.7%	
営業外損益	54	44	—	—	・海外子会社への貸付金の為替差益の増加 ・上場関連費用の増加
経常利益	416	517	14.4%	+24.2%	
特別損益	▲28	▲8	—	—	
法人税等合計	143	90	—	—	・休眠子会社の清算に伴う税効果会計の適用により、実効税率が一時的に低下
当期純利益	245	418	11.6%	+70.8%	
ROE	16.6%	18.6%	—	—	

業績推移（連結）

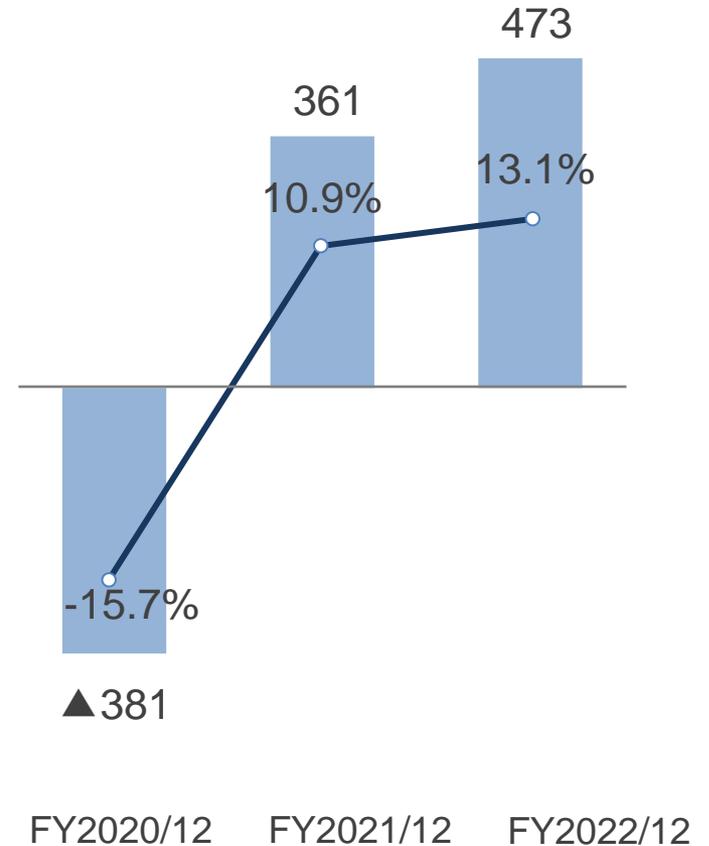
(単位：百万円)

売上高構成の推移

- コーティング人材育成ビジネス
- システミック・コーチング™による組織開発ビジネス



営業利益および営業利益率の推移



注：売上高構成の割合は概算値として算出

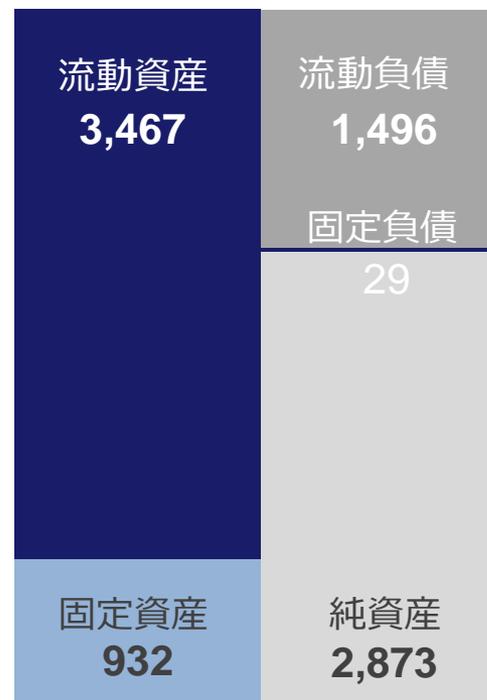
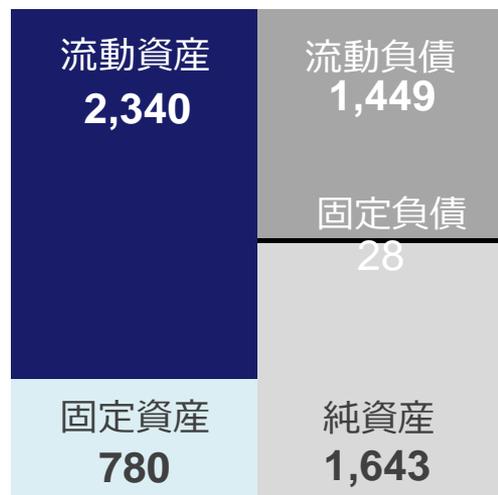
2022年12月期_連結貸借対照表（概要）

- 上場による財務基盤強化で、成長へのさらなる投資が可能に

（単位：百万円）

2021年12月末

2022年12月末



【株式上場】
 ・資本金 + 資本剰余金 +7.6億
 ・利益剰余金 +3.9億円

自己資本比率

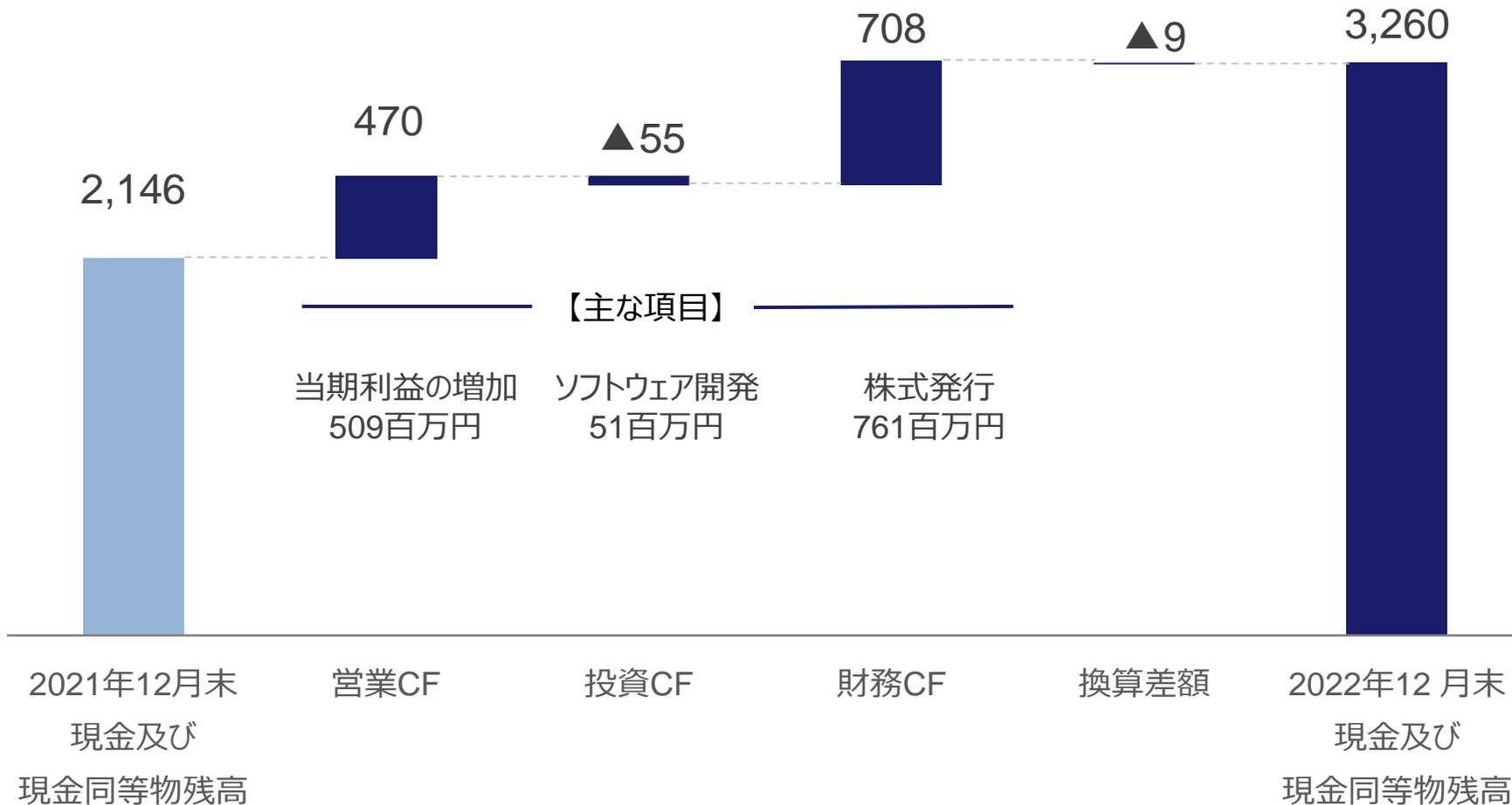
52.6%

自己資本比率

65.3%

2022年12月期_連結キャッシュ・フロー計算書 (概要)

(単位：百万円)



2023年12月期の事業計画



中長期の成長イメージ

- 国内はもとより、グローバルなコーチング・ファームとして成長

中期的な売上成長率目標

10%程度

海外の非日系企業へサービス提供

海外の日系企業へサービス提供

国内の日系企業へサービス提供

現在

202X年

**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**

コーチ数増

約**15%**UP

海外拠点数増

+**2**新設 (検討中)

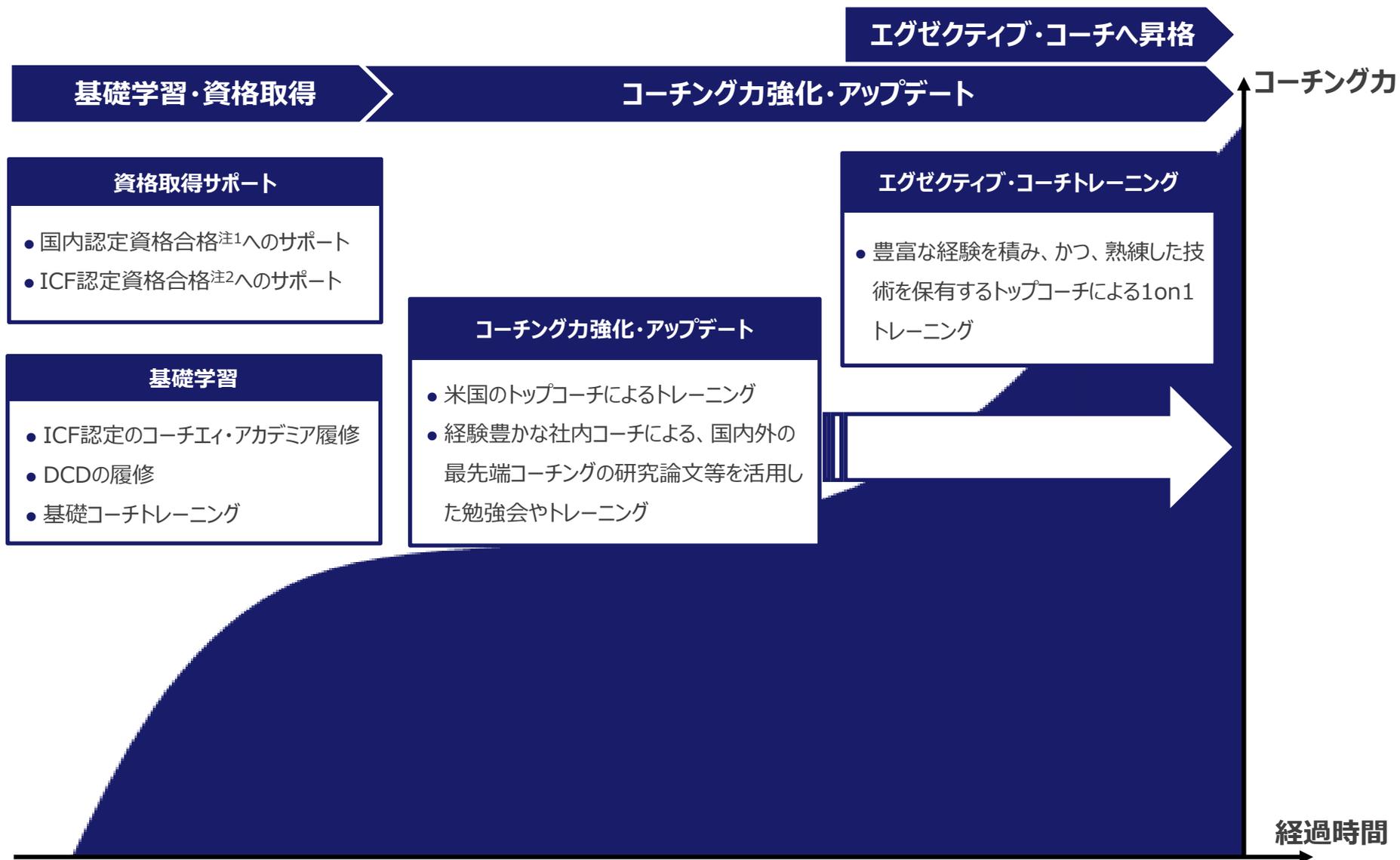
重点ポイント：コーチ数増_主な施策

コーチ数増

約**15%**UP

- 特にエグゼクティブ・コーチ候補のリファラル採用を強化
- 採用広報の活動強化
- コーチ・エイ アカデミア卒業生へのアプローチを強化
- 質の高いコーチを育成

重点ポイント：コーチ数増_質の高いコーチの社内育成制度



注1： International Coaching Federationの認定資格者

注2： 一般財団法人生涯学習開発財団の認定資格者

重点ポイント：海外拠点増_主な施策

海外拠点数増

+2新設 (検討中)

- 欧州拠点・北米拠点の新設 (検討中)
- 既存クライアントの海外拠点に対するアプローチを強化
- 日本資本が入っているローカル企業に対するアプローチを強化

重点ポイント：海外拠点増_主な施策



COACH A Co., Ltd.

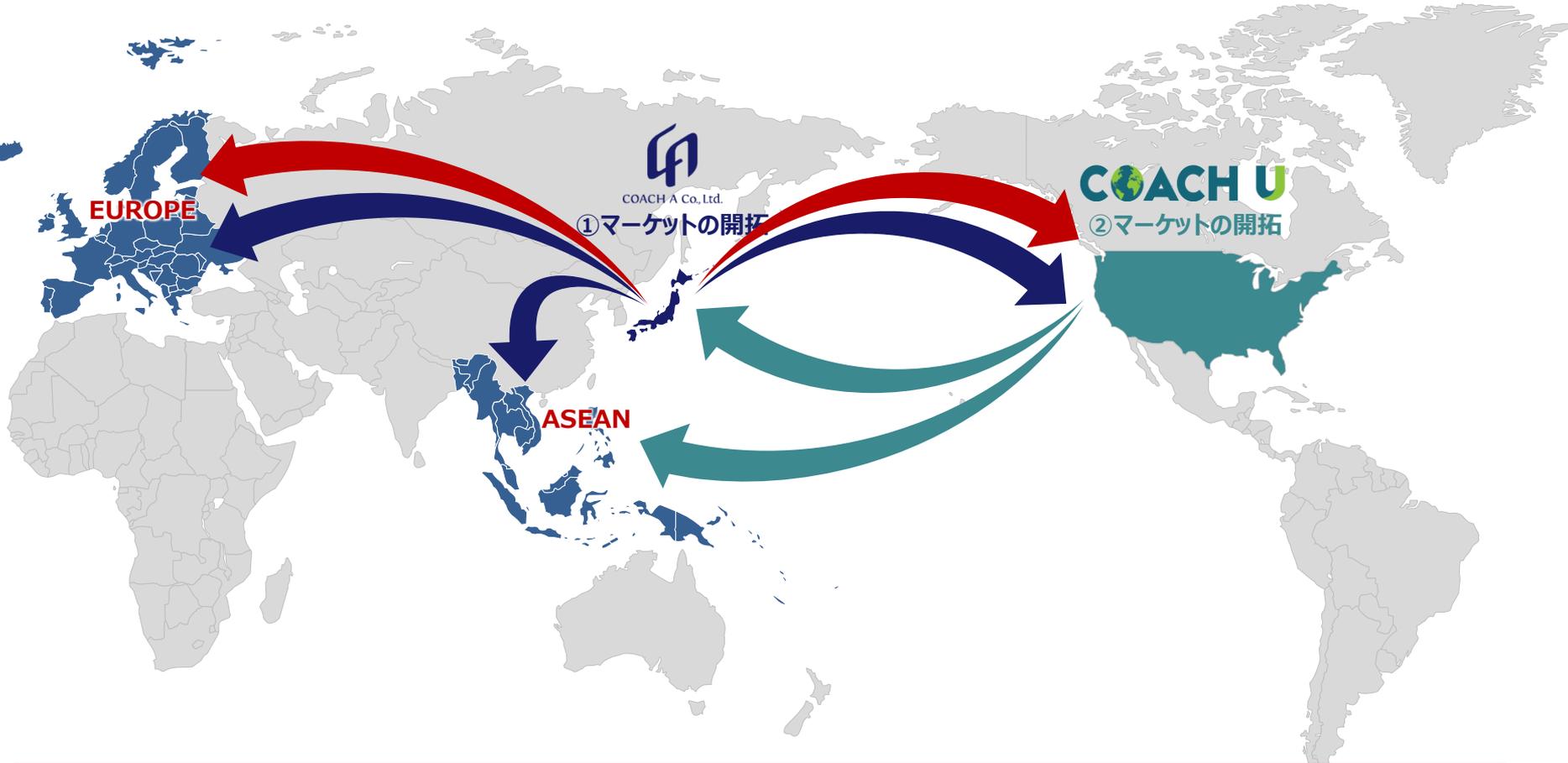
① 日系企業向けマーケットの開拓

➤ 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.

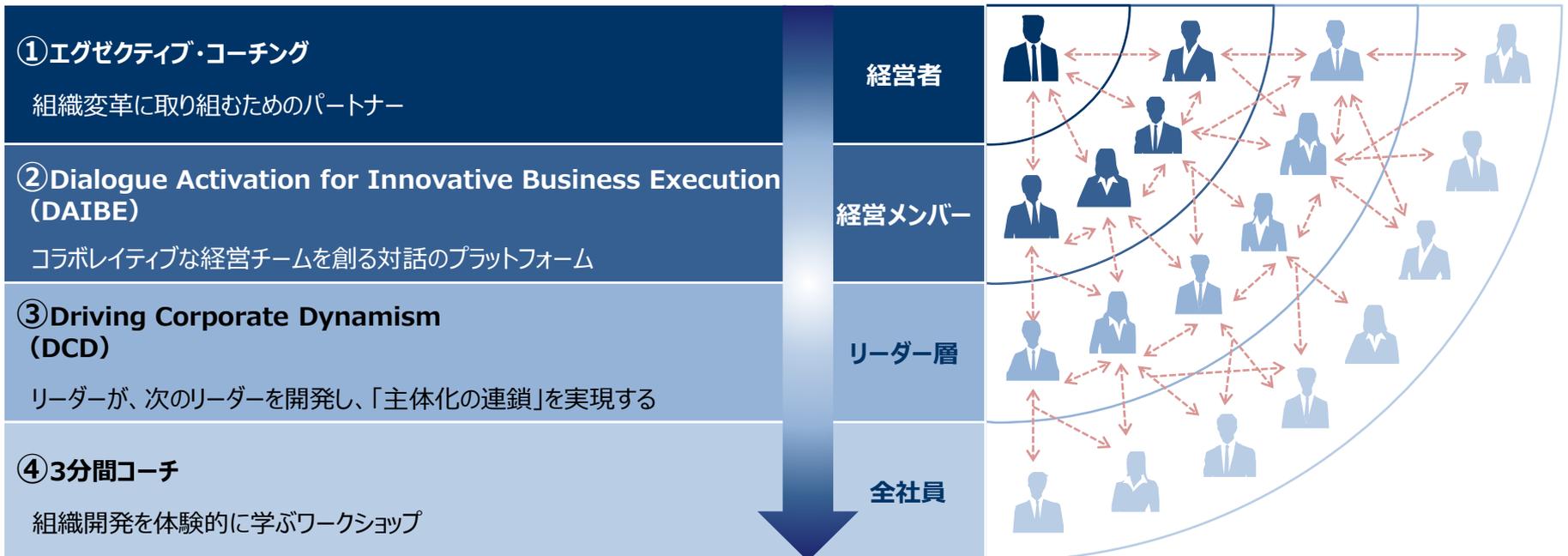


③ toB非日系企業向けマーケットの開拓

➤ 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、システミック・コーチングを拡大

盤石な事業基盤づくりに向けた施策

- エグゼクティブ・コーチングを受講したトップマネジメント層、経営チームメンバーの高評価を梃子に、トップ・ダウンでDAIBE、DCD、3分間コーチといった他のサービスを展開



盤石な事業基盤づくりに向けた施策

- 人事部門主導でコーチングサービスを受講したトップマネジメント層、経営チームメンバーの高評価を梃子に、各事業部門・グループ会社へサービス展開



2023年12月期_連結業績計画

- 次の成長に向けた先行投資をしつつ、安定的な売上高・営業利益の成長を目指す

(単位：百万円)

	FY2022/12	FY2023/12 (計画)	対売上高比率	前年同期比	要因
売上高	3,600	3,938	100.0%	+9.4%	・引き続きEC、DCD等の組織開発ビジネスに注力
営業費用	3,127	3,378	85.8%	+8.0%	・国内外でのコーチ人材採用を強化
営業利益	473	560	14.2%	+18.4%	
経常利益	517	541	13.7%	+4.5%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	418	376	9.6%	▲10.0%	・通常レベルの実効税率を想定 (※) P19に記載の通り、2022年12月期は、休眠子会社の清算に伴う税効果会計の適用により実効税率が一時的に低下

	2021年12月末	2022年12月末
受注残高	1,157	1,337

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

株主還元

■ 【基本方針】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

(注) 決算短信の配当性向は「1株当たり個別配当金／(期中平均株式数に基づく)1株当たり当期純利益×100」で計算され、2022年12月期は8.4%となっておりますが、当社の配当性向は「1株当たり個別配当金／(期末株式数に基づく)1株当たり当期純利益×100」で計算しております。

2022年12月期 予定

20 円

配当性向 10.5%

2023年12月期 計画

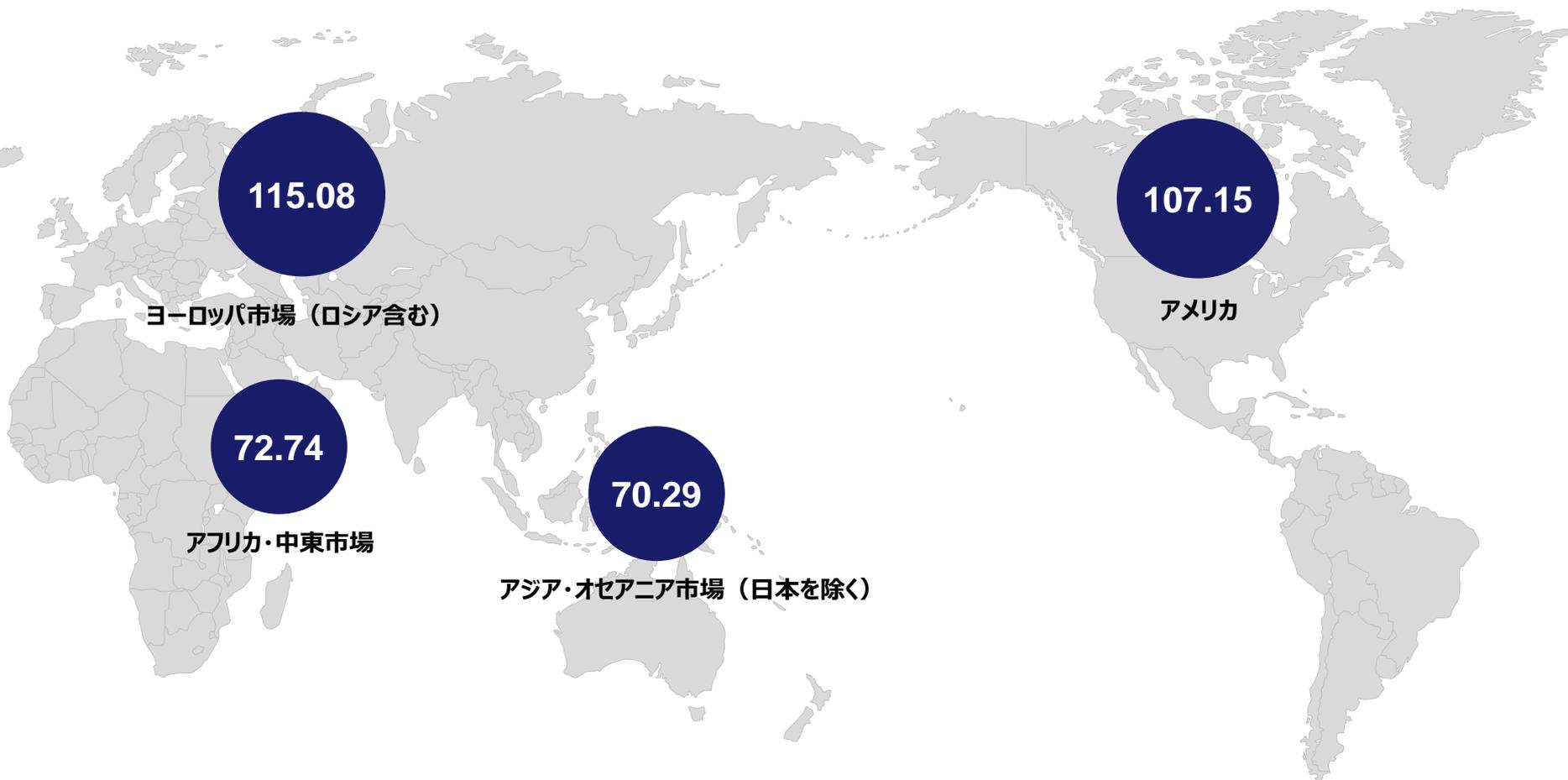
20 円

配当性向 12.2%

(ご参考) 世界の企業向け人材開発市場

- コーチング発祥の地である米国におけるコーチング市場はUS\$14.2Bn (2022年予測)

(単位 : USD Billion)



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>