

# 2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

2023年11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)



COACH A Co., Ltd.

<b>2023年12月期 第3四半期 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>----- 10</b>
<b>Appendix</b>	<b>----- 25</b>

# 2023年12月期 第3四半期 連結業績概況

- 3Q累計の受注高・売上高・営業利益は、修正計画達成に向けて順調に進捗
- 3Q終了時点のコーチの採用（入社済および内定済入社予定者）は26名、順調に進捗
- AIコーチングシステムは、日本語版の開発を進め、11月より販売開始

# 2023年12月期3Q累計\_連結損益計算書

(単位：百万円)

	FY2022/3Q 累計	FY2023/3Q 累計		前年同期比	変動要因
			対売上高比率		
売上高	2,651	2,603	100.0%	▲1.8%	売上高の詳細は6ページご参照
売上総利益	1,471	1,382	53.1%	▲6.0%	—
販売費及び一般管理費	977	1,236	47.5%	+26.4%	販管費の変動要因については、売上原価と共に営業費用として7ページに記載
営業利益	493	146	5.6%	▲70.2%	—
営業外損益	90	32	1.3%	▲63.8%	主に円安進行による為替差益 33百万円
経常利益	584	179	6.9%	▲69.2%	—
特別損益	▲4	42	1.6%	—	<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>
税金等調整前 四半期純利益	579	222	8.5%	▲61.6%	—
法人税等合計	101	92	3.5%	▲8.9%	前3Q累計は、香港子会社の清算決議に伴う損金算入及び税効果適用により、法人税等負担率は抑制
親会社株主に帰属する 四半期純利益	478	130	5.0%	▲72.7%	—
受注高	2,792	2,939	—	+5.2%	受注高の詳細は6ページご参照

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3Qまでの受注高と売上高

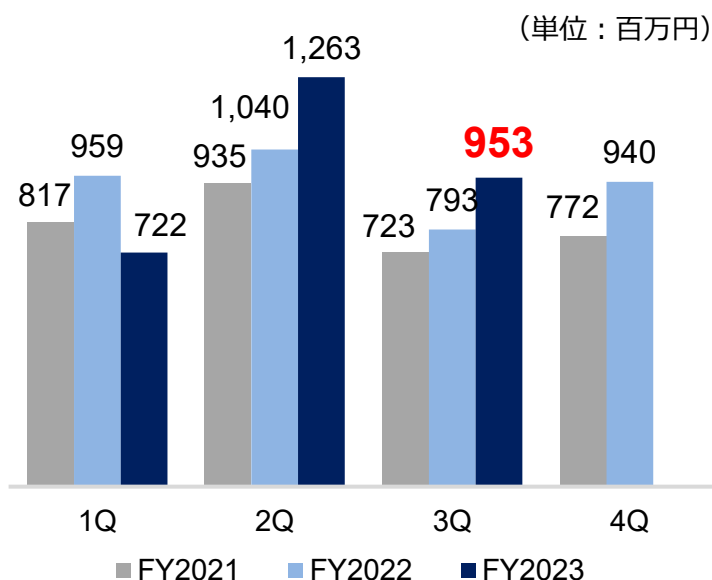
## 【受注高】

- 1Qの受注高は前年同期比で減少したものの、2Qは四半期で過去最高の受注高を記録
- 3Qの受注高も前年3Qを上回る。3Q累計の受注高総額は2,939百万円、前年同期比+146百万円
- 通期の受注高の計画は3,855百万円から変更なし

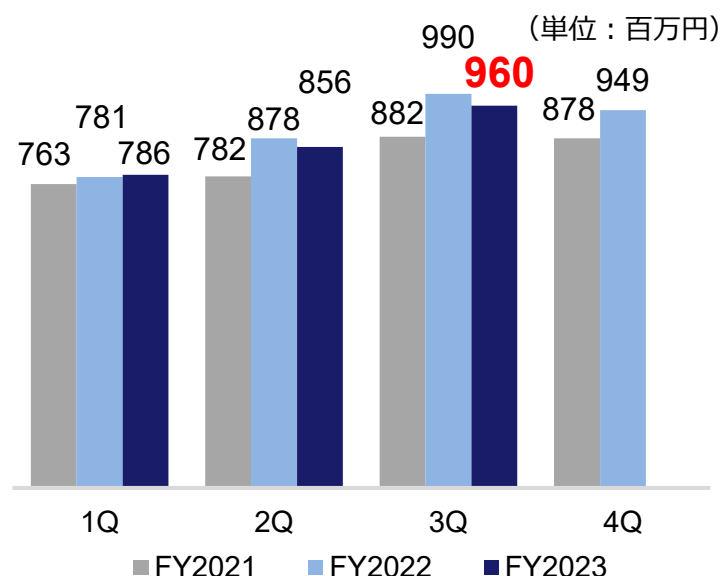
## 【売上高】

- 主に1Qの受注高が前年同期を下回ったことにより、上期売上高は前年同期比で減少
- 前期に比べ、受注が上期の後半に偏重したため、3Qの売上高は前年同期比で減少
- 修正後の通期の売上高計画（3,550百万円）に対して、達成ペースで進捗

### 四半期毎の受注高



### 四半期毎の売上高<sup>注</sup>



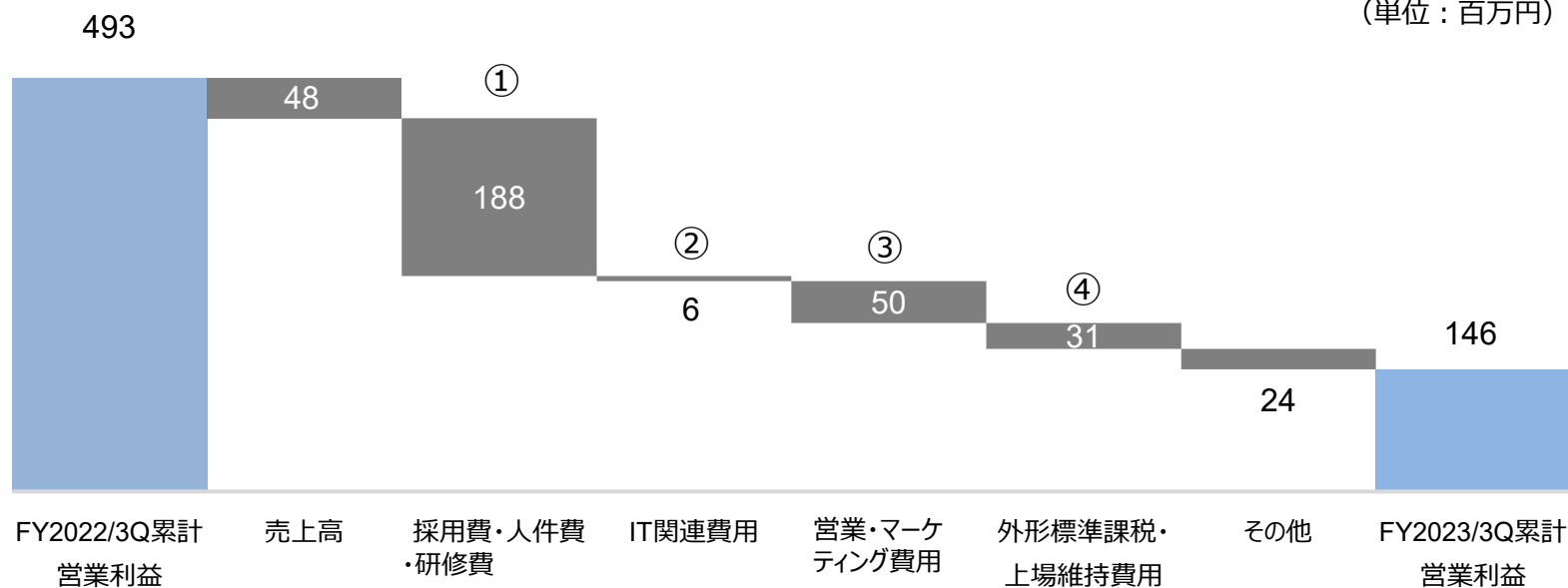
## 3Q累計実績 営業利益の変動要因分析

- 営業費用（売上原価+販管費）の増加要因は、主に成長に向けた人への投資と、今期の受注高・売上高増加に向けた営業活動の強化によるもの
- 4Q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3Q累計比較）】

- ① 採用活動に伴う費用の増加、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 コーチング関連の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

(単位：百万円)



# 3Q累計実績の2023年通期計画に対する進捗状況

## 【売上高】

3Qまでの受注高と4Qのコーチングセッション実施予定に基づく売上高の予想から、通期の売上高計画（修正後）は達成の見込み

## 【営業利益】

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しており、営業費用が計画内で進捗した結果、営業利益計画（修正後）は達成の見込み

（単位：百万円）

	FY2023/12 3Q累計 実績	FY2023/12 (修正計画※)	進捗率
売上高	2,603	3,550	73.3%
営業費用	2,456	3,350	73.3%
営業利益	146	200	73.5%
経常利益	179	200	89.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	130	140	93.1%
受注高	2,939	3,855	76.2%

※2023年通期の業績計画の修正は、2023年8月10日に発表いたしました。

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

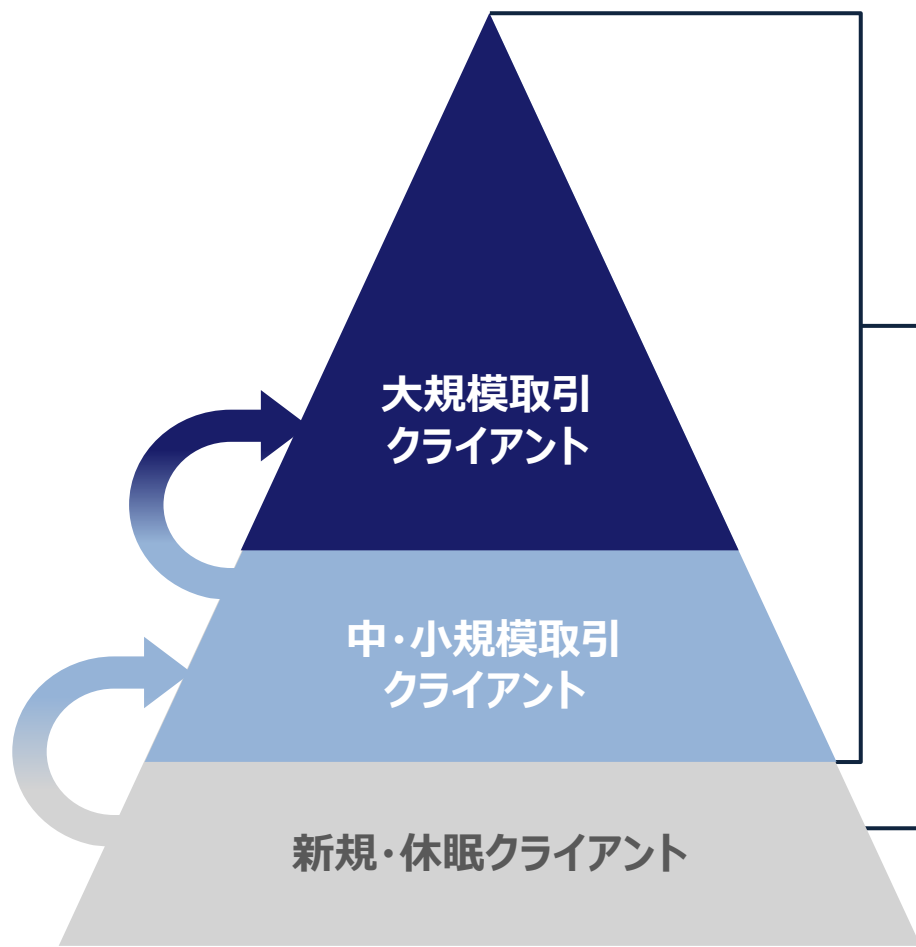
中長期の成長を見据えた、盤石な事業基盤づくりへの先行投資

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】

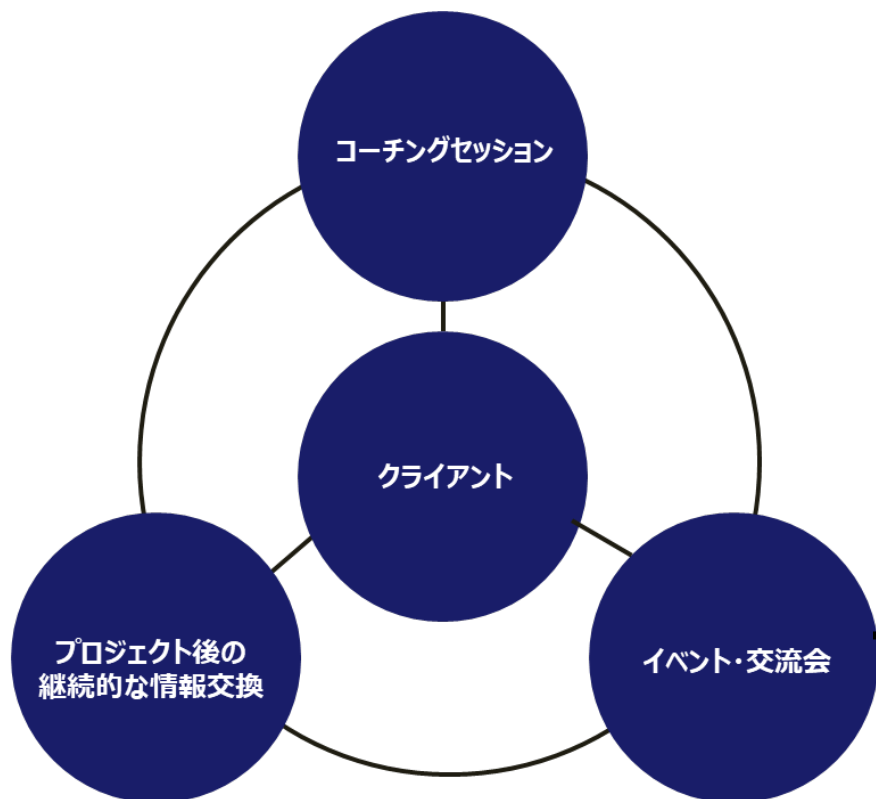
- エグゼクティブ・コーチングを起点として、クライアントの状況に適したプログラムを提案
- エグゼクティブに限定した各種タッチポイントで、継続的にクライアントとの絆を強化

## 【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

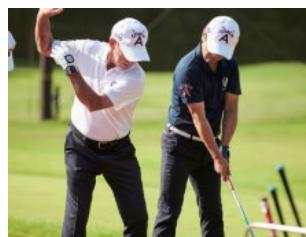


## 「エグゼクティブ・ダイアログ」

エグゼクティブ対象の組織変革に関する講演と対話のイベント

## 「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

## 「CEO Dialogue」

クライアント企業の代表を招いたクローズドな対面型式の組織変革に関する情報交換と学びの場

# 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】

- 3分間コーチの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「3分間コーチ体験会」に対する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
- コーチ・エイ アカデミアのBtoB向けマーケティングの企画としてフォーラムを開催

## 3Qに開催した講演・フォーラム（幅広い業界から多数のエグゼクティブが参加）

テーマ	内容	参加者数
「経営理念やパーパスの組織への浸透のために、経営チームに求められている役割とは？」	二松学舎大学 小久保教授との表題のテーマに関する対談	187名
「組織文化を変える1on1とは？～スキルより大事なこと～」	組織におけるコミュニケーションに関するセミナー	552名
「組織が勝手に変わっていく ～社員は機能なのか、それとも人間なのか～」	当社のコーチングの成果について、クライアント企業の代表との対談	300名
「企業価値向上・組織変革を実現する経営チームのあり方とは？～対話型組織開発のプロセスと成果～」	当社の経営チーム向けコーチングの成果について、クライアント企業の代表との対談	226名
「＜欧州セミナー＞ 現地に根差す海外拠点の実現に向けて」	海外拠点の現地化プロセスにおけるコーチング活用についての対談	68名

## 第25回 日経フォーラム「世界経営者会議」に当社社長の鈴木がスピーカーとして登壇

コーチングとは何か、コーチングにおける「問い」や「対話」が組織のイノベーションにどのような影響をもたらすのか、また、AIコーチングについて、企業全体で一気通貫に高品質なコーチングを受けられる点、匿名化された膨大なコーチングデータから、リアルな組織の状態や社員の意見などを可視化できる点などについて講演

### 【セッション概要】

イベント名 第25回日経フォーラム「世界経営者会議」－技術新時代のリーダーシップ－  
セッションタイトル コーチングが広げる組織変革の可能性  
セッション日時 2023年11月7日（火）14：40～15：10  
登壇者 株式会社コーチ・エィ 代表取締役社長 執行役員 鈴木 義幸  
日本経済新聞社 編集委員 大岩 佐和子氏（モデレーター）



## コーチ人材の採用と育成

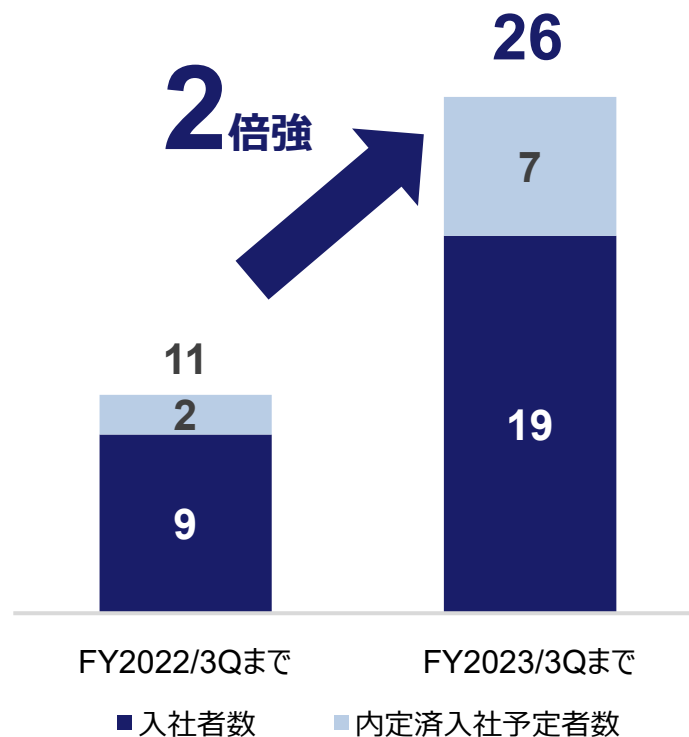
- 役員クラスが主導するスカウトやリファラル採用を強化
- コーチ数純増18名程度の計画に対し、2023年9月末時点での入社済および内定済入社予定者数は26名と今期の採用目標に対して順調に推移
- 前年末からのコーチ数+15%の目標に対して、退職者も含めると+10.2%の進捗

### 2023年12月期の重点施策



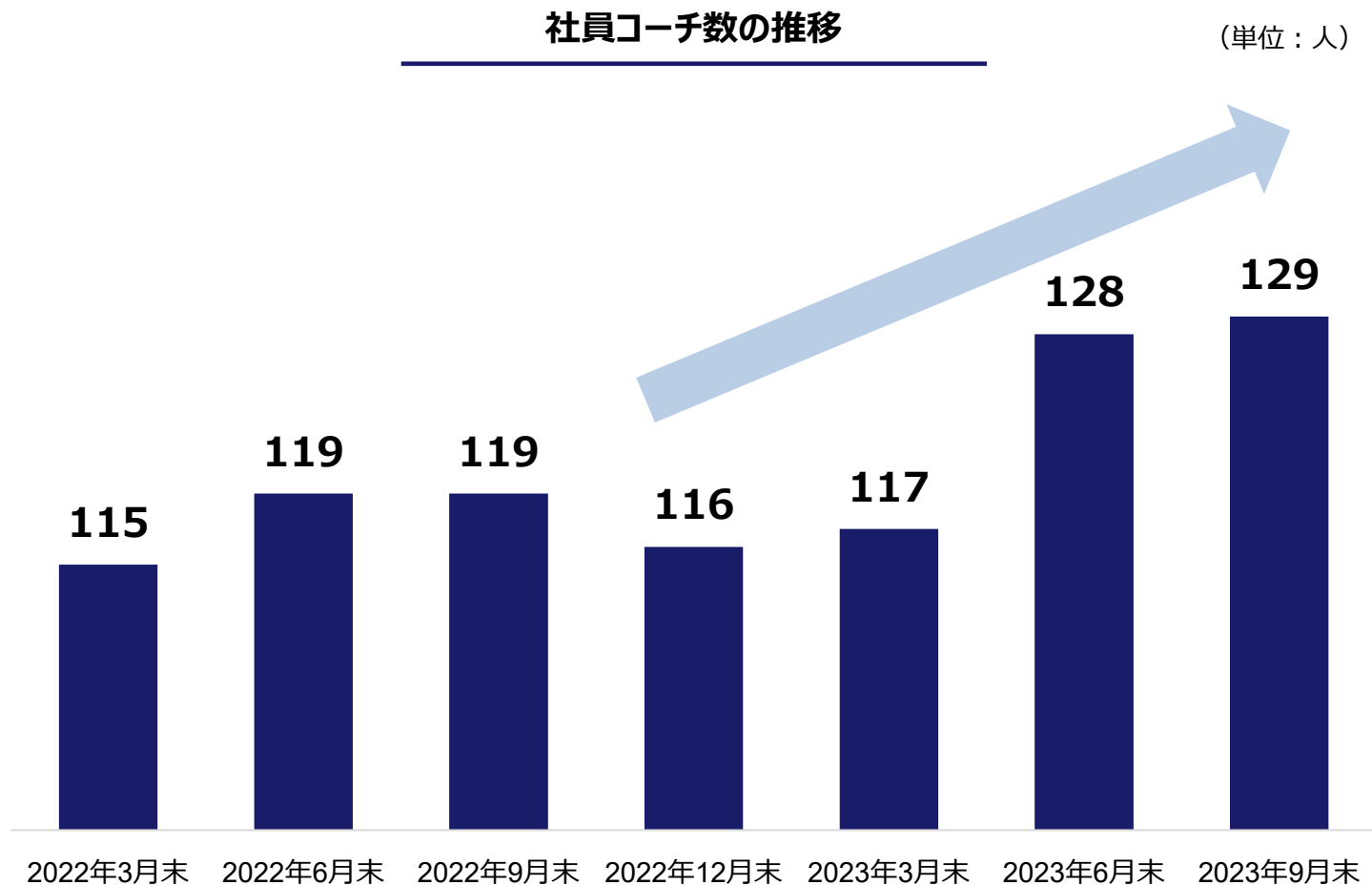
### 採用状況

(単位：人)



# コーチ数の推移

- コーチ数は前年度末から12名増加
- 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を強化





# 海外ビジネスの拡大



COACH A Co., Ltd.

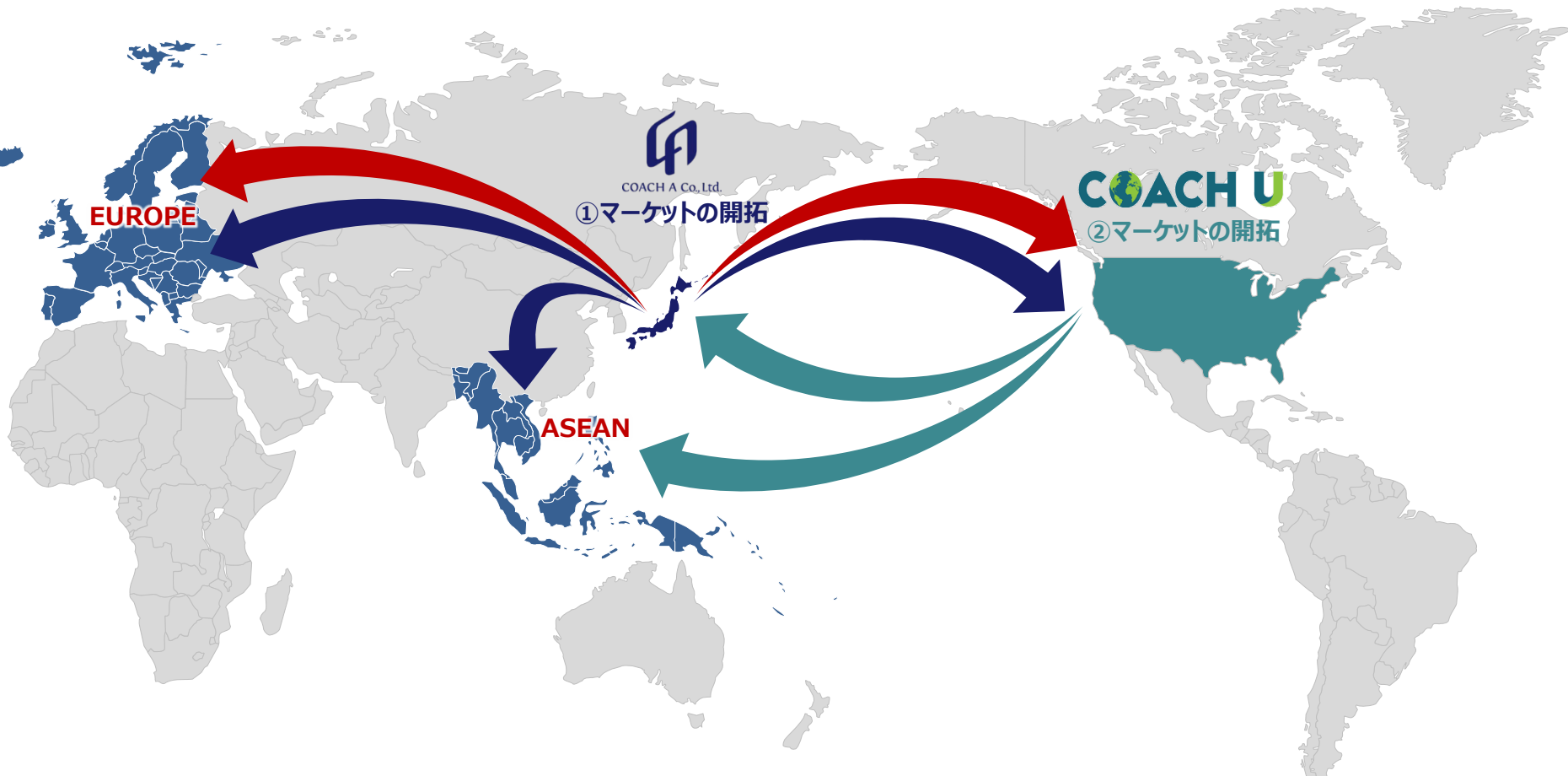
## ① 日系企業向けマーケットの開拓

➤ 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。主に日本企業の現地法人に対する営業活動を開始
- アメリカに次ぐ2拠点目の設立に向けた準備を進める

## 2023年12月期の重点施策



## 2Qにおける進捗状況

### 【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

# AIコーチングシステムの日本語対応版サービスに関する業務提携契約を締結

## Panda Training Oy 社と業務提携契約を締結



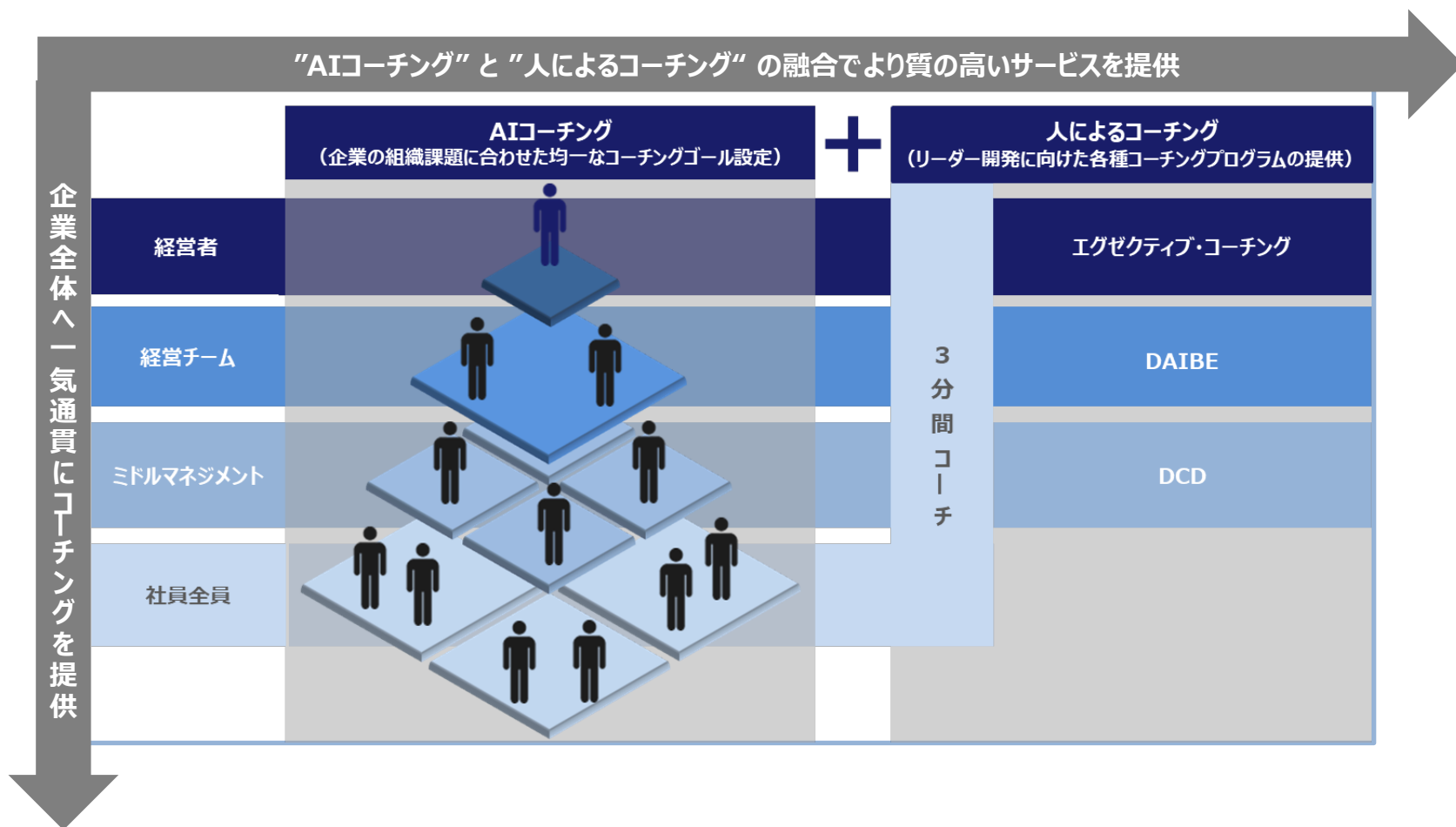
- GPT-3.5ならびにGPT-4および独自の機械学習モデルによる、高度な自然言語処理と機械学習技術
- Universal PicturesやSAPをはじめとした、世界的企業への導入実績
- Boston Consulting、Capgeminiなどの大手コンサルファームとの提携実績
- 日々発生するクライアント企業の膨大なコーチングデータの蓄積
- シリコンバレーをはじめとする投資家からの高い注目



- 25年にわたり蓄積された、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

# 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

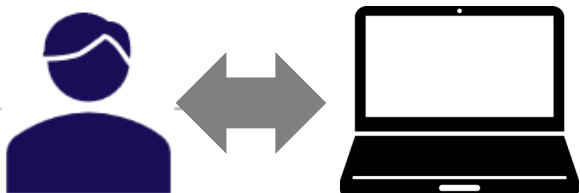
**企業の組織課題に合わせたAIコーチングにカスタマイズできる**

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

# 11月からAIコーチングの営業活動を本格的に開始

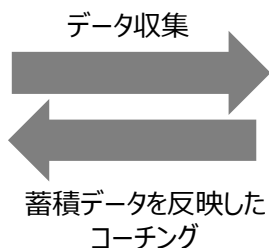
11月からAIコーチングの営業活動を開始、売上への貢献は2024年以降を予定

## AIによるコーチング



- 週次で30分程度のセッション
- 日次で10分程度のリフレクション

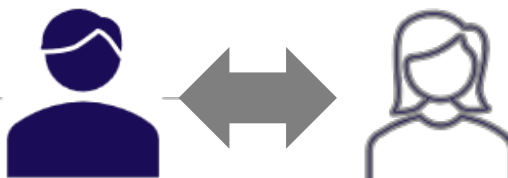
**全役職員**が、日々の目標や行動テーマを設定する



- 月次での分析・報告
- 変革に向けた組織課題のリアルな声を把握
- リアルタイムかつ継続的に組織課題を把握

AIとの対話内容をビッグデータ化し、組織で起きているリアルな課題を分析・見える化することで、より具体的な次の経営的アクションの検討ができる

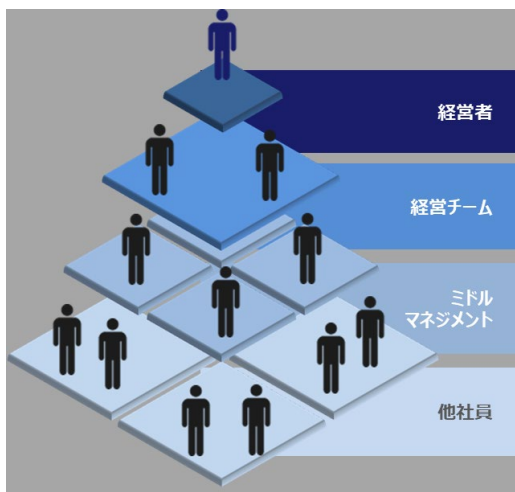
## 人によるコーチング



- 数週間に1回1時間程度の1対1セッション
- 定期的なグループセッション

**主には経営陣やミドルマネジメント**が、人によるコーチングで、経営活動にポジティブな変化を起こすための対話をする

見える化された組織課題



## ローンチに先駆けて記者説明会を9/27に開催

- TV・新聞・経済誌・WEBメディアなど、約25名程度の方に参加いただき、複数メディアで記事として発信された
- この記者説明会を契機に、AIをはじめ、当社事業やコーチングにかかわる取材やイベント登壇なども決定した



記者説明会の様子

# Appendix





# 2023年9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 – サービス提供に伴う現金及び預金や売掛金の増加、システム開発投資等に伴う無形固定資産の増加が、保有する上場株式の一部売却および時価評価に伴う投資有価証券の減少を上回ったことによる
- ・ 負 債 – 賞与の支給による賞与引当金の減少（181百万円）  
– 税金納付による未払法人税等の減少（124百万円）
- ・ 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9月末		2022年12月末	2023年9月末
流動資産合計	3,467	3,681	負債合計	1,526	1,381
固定資産合計	932	775	流動負債	1,496	1,350
有形固定資産	75	60	固定負債	29	30
無形固定資産	362	425	純資産合計	2,873	3,075
投資その他の資産	495	288	株主資本合計	2,701	3,005
資産合計	4,399	4,456	その他の包括利益 累計額合計	172	69
			負債純資産合計	4,399	4,456

金額：百万円未満切り捨て表示

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

# 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

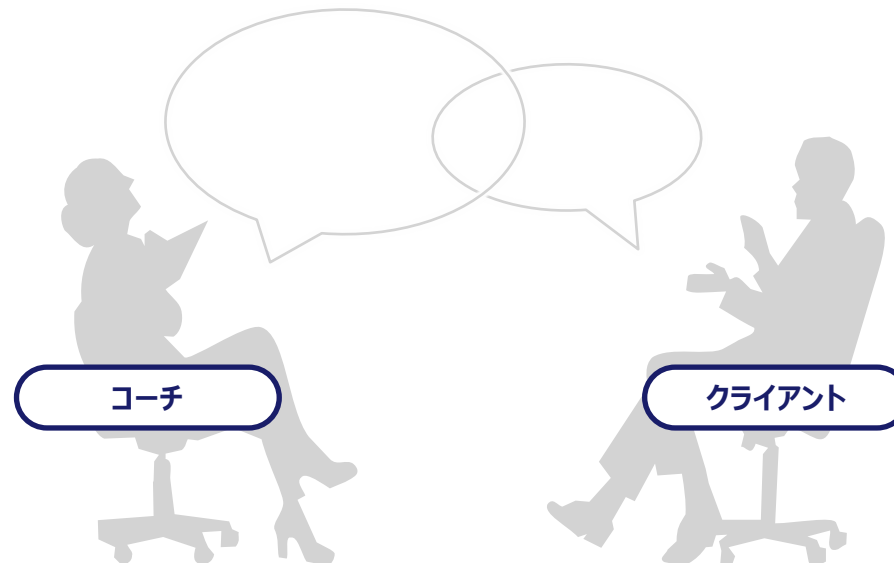
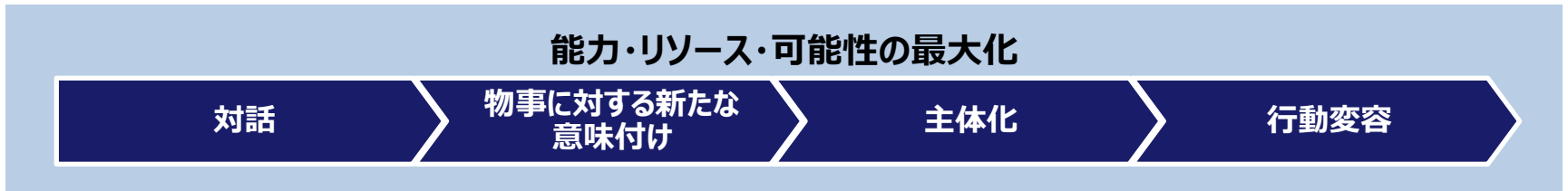
## Our Purpose

---

**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。**

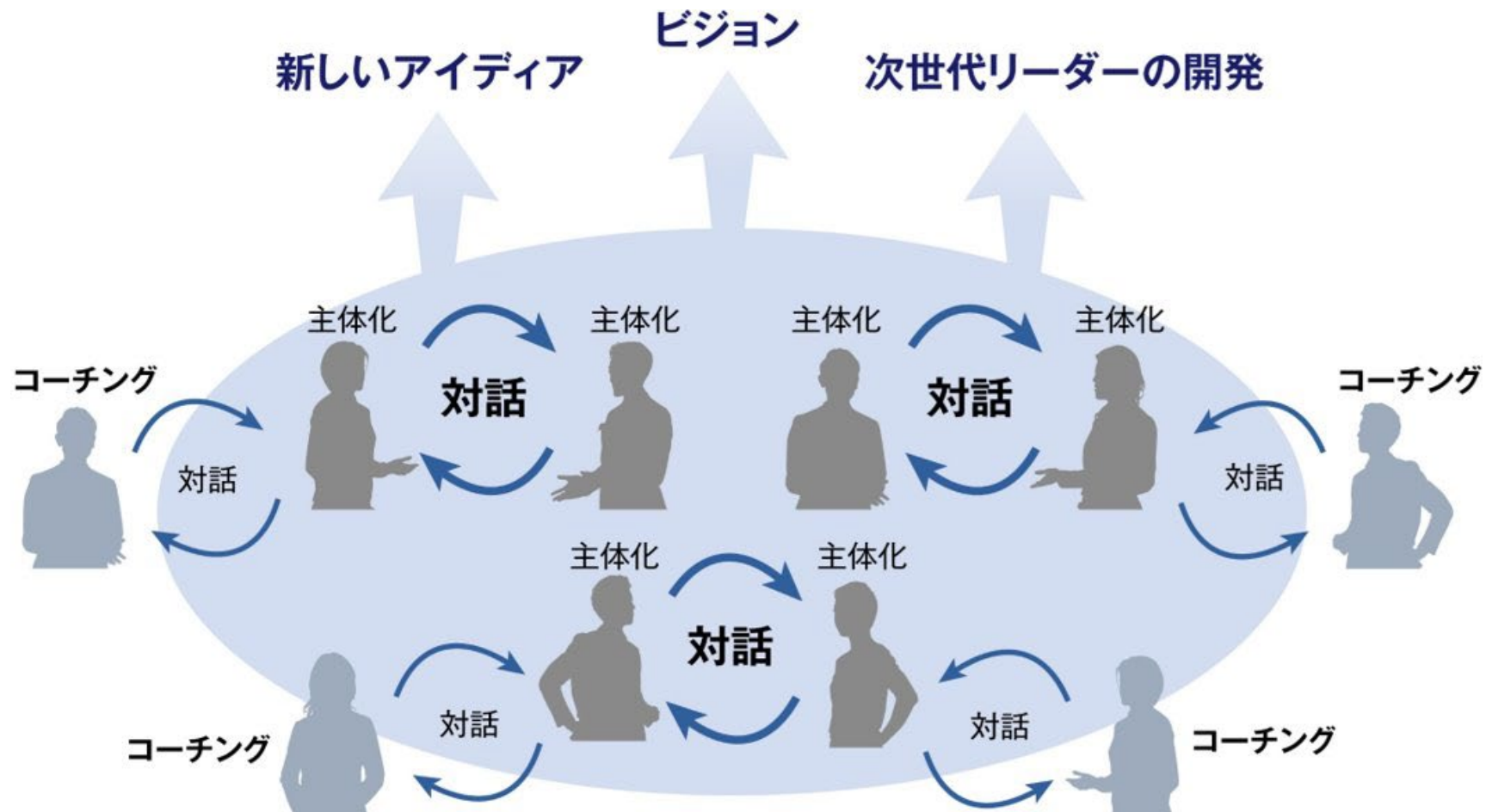
# コーチングとは

- 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



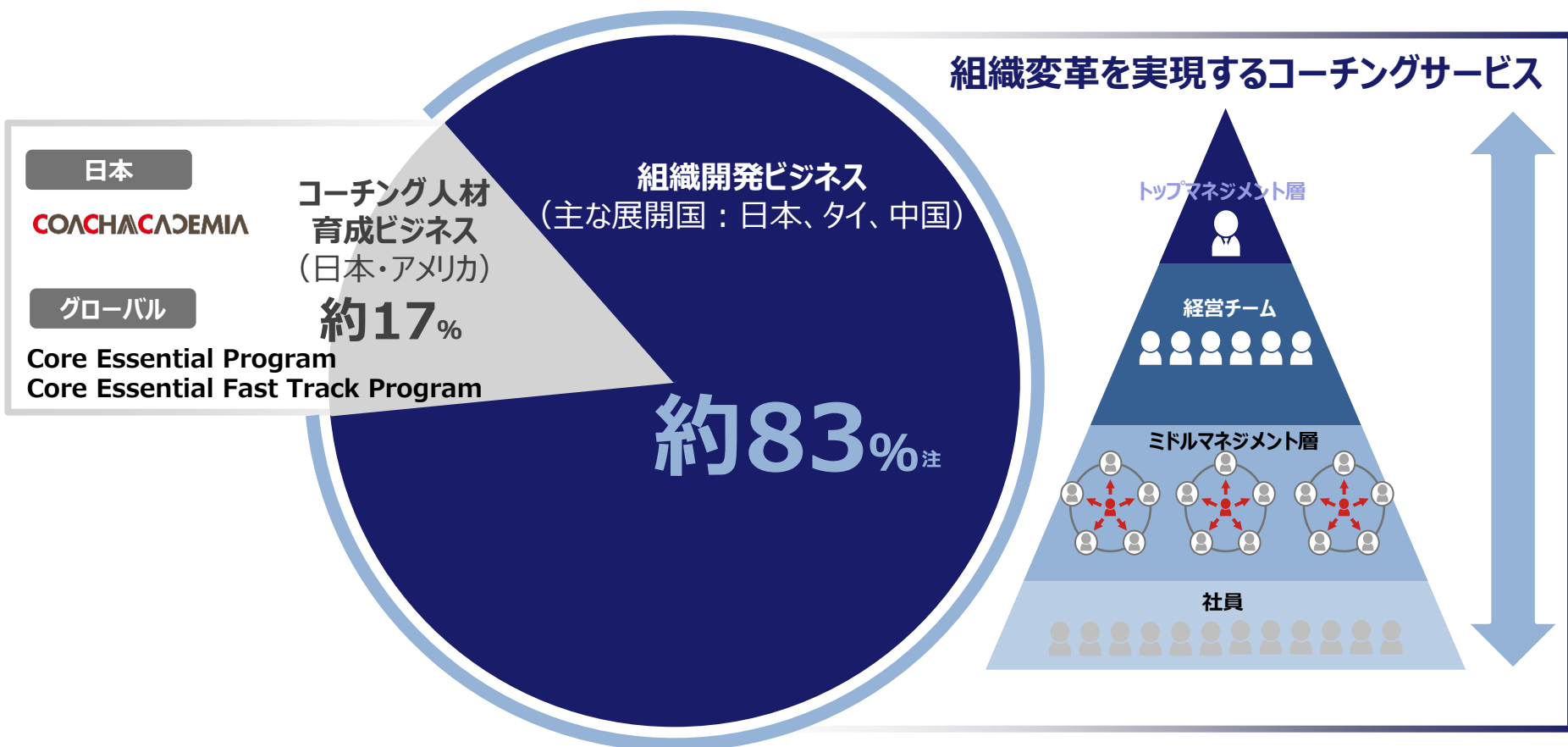
## 当社が提供するコーチングの特徴

- 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

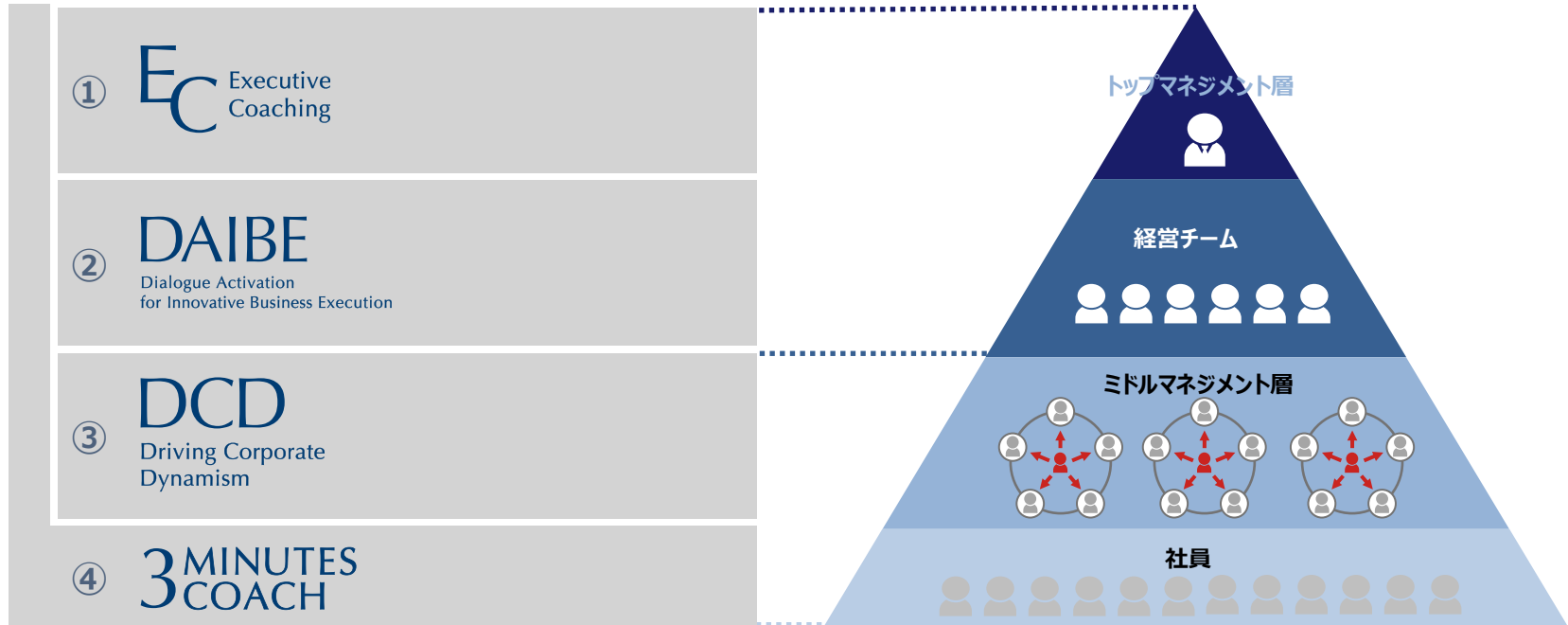


注：2022年12月期の連結売上高に占める各ビジネスの売上構成比率

# 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



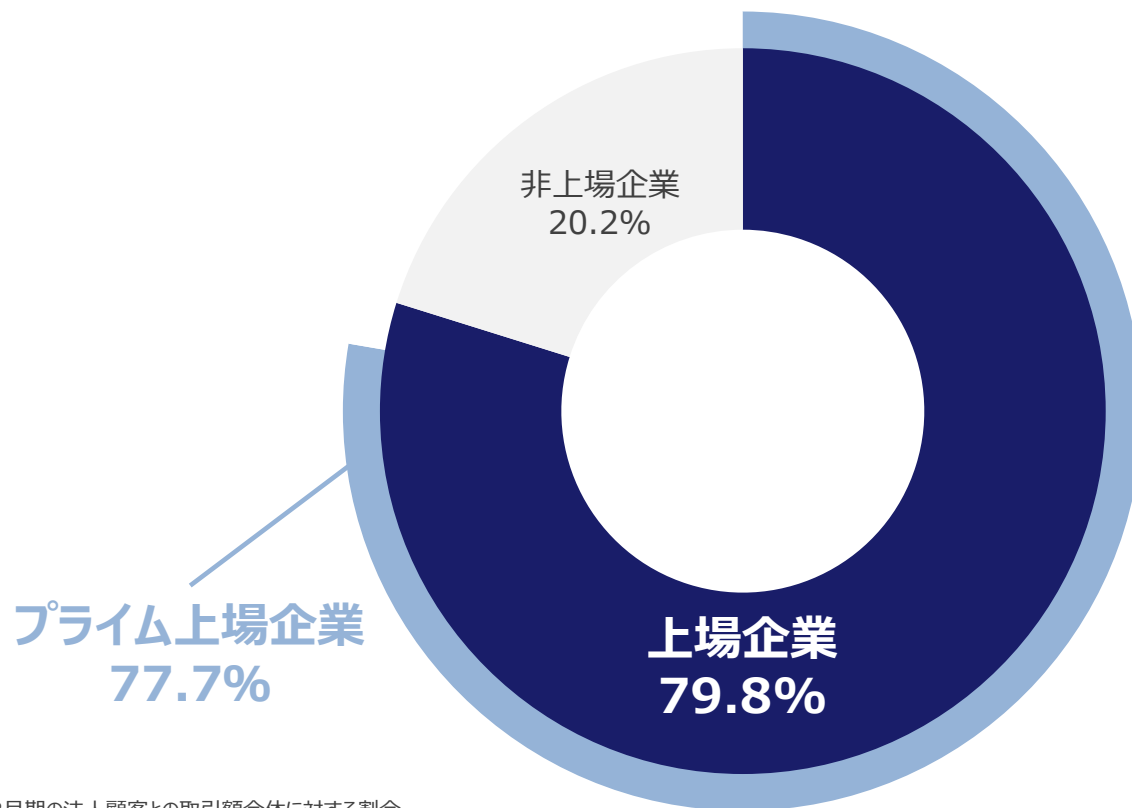


## 特徴1：強固なクライアント基盤

- 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>

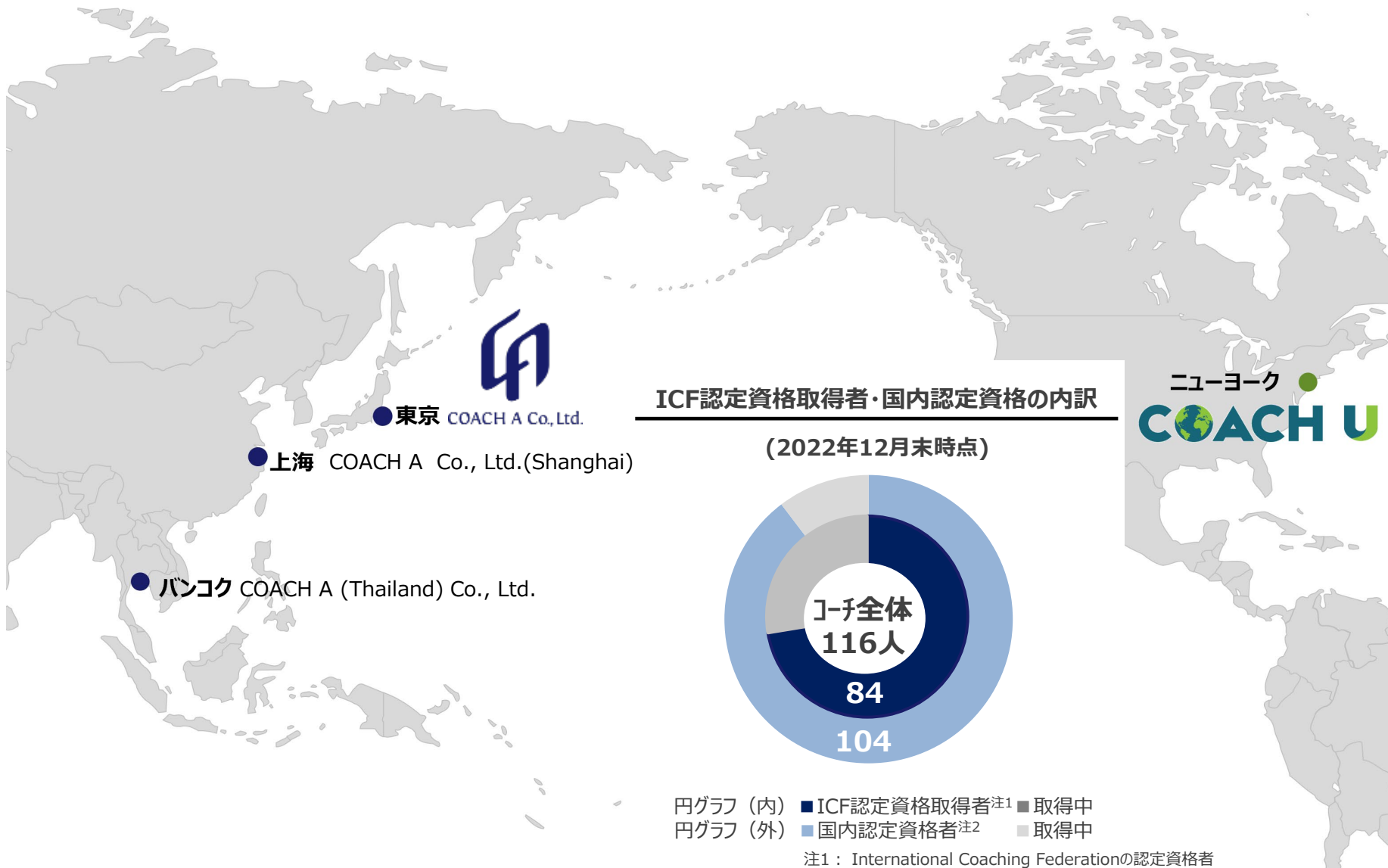
(2022年12月期)



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

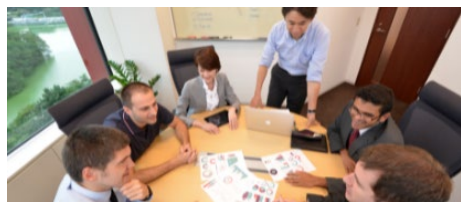
## 特徴2：グローバル・コーチング・ファーム

- 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

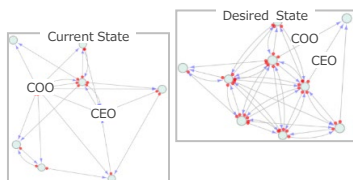


# 品質向上を目指すコーチング研究所

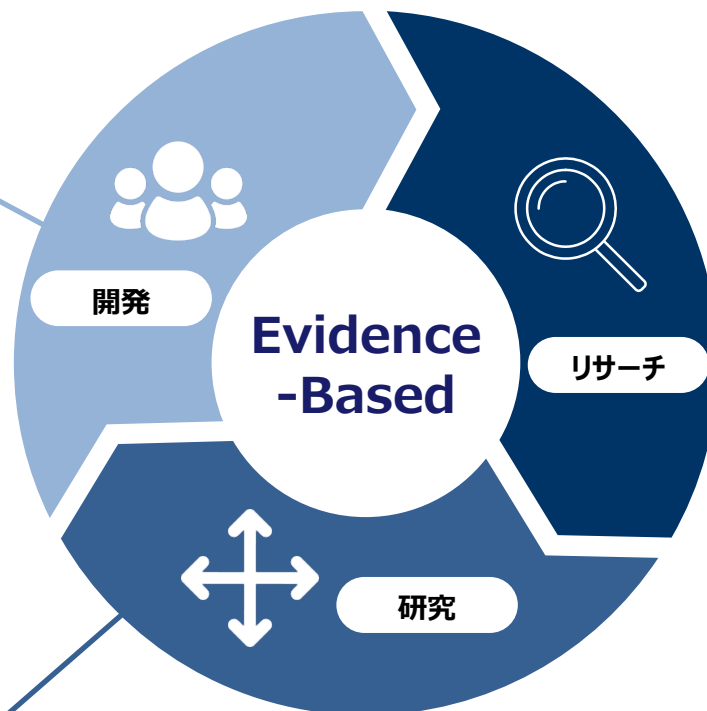
- コーチング研究所の研究・開発のサイクルが、Evidence-Basedを実現



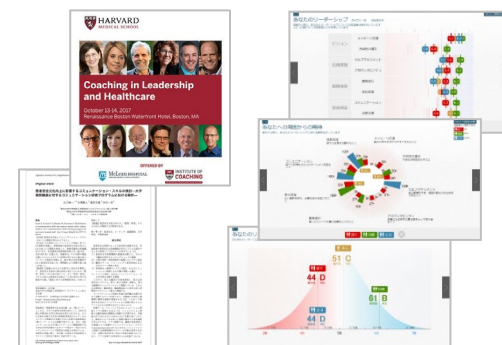
研究を通して得た新たな知見をもとに、サービスやツールを開発



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>