

2024.11.8

2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社コーチ・エイ（東証スタンダード 証券コード9339）



Executive Summary

P3-4

2024年12月期 通期連結業績予想を修正（配当および株主優待の変更は無し）

受注の期初計画未達、プロジェクト開始遅延による売上計上の後ろ倒しが発生し、2024年12月期通期の連結業績予想を修正した。2024年12月期の配当計画および株主優待の内容については変更なし。

P5-7

2024年12月期 第3四半期は、前年同期比で受注高▲9.6%、売上高+4.5%、営業利益▲9.5%で着地

	四半期実績			2024年12月期 通期連結業績予想		株主還元
	FY2023 Q3	FY2024 Q3	前年同期比	前回予想	修正予想	
(百万円)						
受注高	2,939	2,658	▲9.6%	4,170	3,600	配当 計画の変更は無し 1株当たり 20 円 配当性向 58.4 %
売上高	2,603	2,720	+4.5%	3,960	▶ 3,650	株主優待 計画の変更は無し QUOカード 3,000 円 株式1単元（100株）以上を保有する株主様
営業利益	146	133	▲9.5%	400	150	

P13-16

AIコーチング「CoachAmit」の導入企業および導入契約が進んでいる企業数は十数社で進捗中

※ 決算関連数値に関しては、下記通りで記載
金額：百万円未満切り捨て表示
各種比率：小数点第2位を四捨五入

2024年12月期 通期連結業績予想（修正）

- 受注の期初計画未達、プロジェクト開始遅延による売上計上の後ろ倒しが発生し、2024年12月期通期の連結業績予想を修正した。
- 2024年12月期の配当は、期初計画1株当たり20円（配当性向58.4%）で変更なし。
- 株主優待制度についても、株式1単元（100株）以上を保有する株主様へのQUOカード3,000円分の贈呈に変更なし。

(百万円)	FY2024/12		FY2023/12	前年同期比 (修正後)	株主還元
	前回業績予想	修正業績予想	実績		
受注高	4,170	3,600	3,766	▲4.4%	配当 計画の変更は無し 1株当たり 20 円 配当性向 58.4 %
売上高	3,960	3,650	3,648	+0.0%	
営業費用	3,560	3,500	3,358	+4.2%	
営業利益	400	150	290	▲48.3%	
経常利益	370	165	298	▲44.8%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	230	80	75	+5.4%	

株主優待 計画の変更は無し QUOカード 3,000 円 <small>株式1単元（100株）以上を保有する株主様</small>

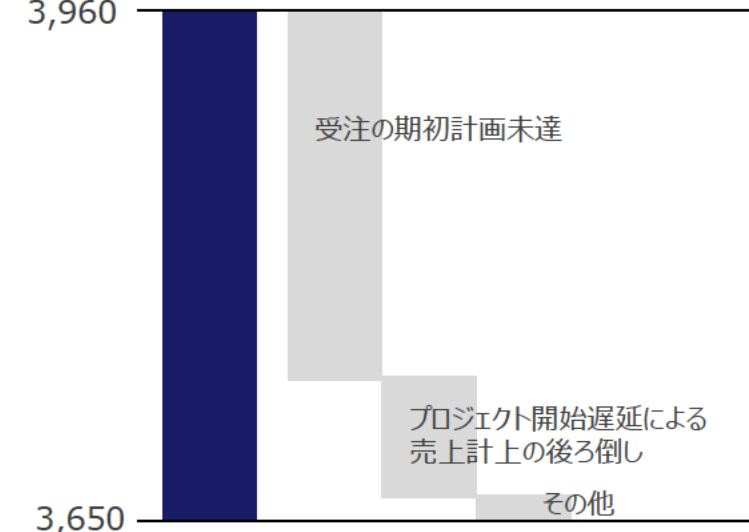
2024年12月期 通期連結業績予想修正の要因

売上高の修正要因

(百万円)

前回の業績予想 (売上高)

3,960



3,650

今回の修正業績予想 (売上高)

◎ 受注の期初計画未達

- 大規模プロジェクトの受注規模が想定を下回った。

背景

一部の既存顧客において、長期間にわたって継続してきた「組織変革」をテーマとした大規模プロジェクトが一定の成果をみせたことで、当該企業のその後の取り組みニーズが「個人育成」や「テーマ別研修」などにシフトし、ミドルマネジメント層向けの当社サービスへ移行する傾向がみられた。これにより、一部既存顧客における1社当たりの受注規模が従来と比較して縮小し、期初計画していた受注高を下回る進捗となった。今後も多様な顧客ニーズに幅広く応えることが、当社にとってのマーケット拡大につながると考え、AIコーチング「CoachAmit」に続き、来期提供予定の新サービスの開発を進めている。(詳細は19ページに記載)

- 既存プロジェクトの拡大に注力したことで、新規顧客の開拓が進まなかった。

◎ プロジェクト開始遅延による売上計上の後ろ倒し

- 特に大型案件のプロジェクト組成に想定以上の時間を要し、売上計上が後ろ倒しとなった。

※ 当社グループの売上高は、受注後のコーチングセッションの進捗に応じて計上されます。

利益の修正要因

売上高が期初計画を下回った一方、2024年12月期の事業テーマとして掲げている、「マーケティング活動の強化による顧客基盤の拡大」「AIコーチングの導入によるシステムック・コーチング™の拡大」「コーチ人材の採用とコーチ品質の向上」に対する投資は計画通り行ったことにより、各段階の利益予想の修正も行った。

※ 営業費用の詳細については、7ページをご参照ください。

2024年12月期 第3四半期_経営成績の概況

(百万円)	FY2024 Q3			FY2023 Q3 実績	前年同期比	変動要因
	実績	対売上高比率	対修正予想 進捗率			
受注高	2,658	—	73.8%	2,939	▲9.6%	・受注高の詳細は6ページに記載
売上高	2,720	—	74.5%	2,603	+4.5%	・売上高の詳細は6ページに記載
営業費用 (売上原価+販管費)	2,587	95.1%	73.9%	2,456	+5.3%	・営業費用の詳細は7ページに記載
営業利益	133	4.9%	88.7%	146	▲9.5%	・営業利益の詳細は6ページに記載
営業外損益	6	0.3%	—	32	▲78.9%	・前年同期との差異は、主に為替差益の減少による
経常利益	139	5.1%	84.8%	179	▲22.1%	—
特別損益	0	0.0%	—	42	▲100.0%	・前年同期は、有価証券売却益が発生
親会社株主に帰属する 四半期純利益	74	2.7%	93.2%	130	▲42.8%	—

四半期毎の受注高・売上高・営業利益

受注高

受注高は、今期上期累計では前年対比で上回ったものの、Q3は新規大型案件の受注が少なかったため、Q3単体および四半期累計で昨年を下回った。

売上高

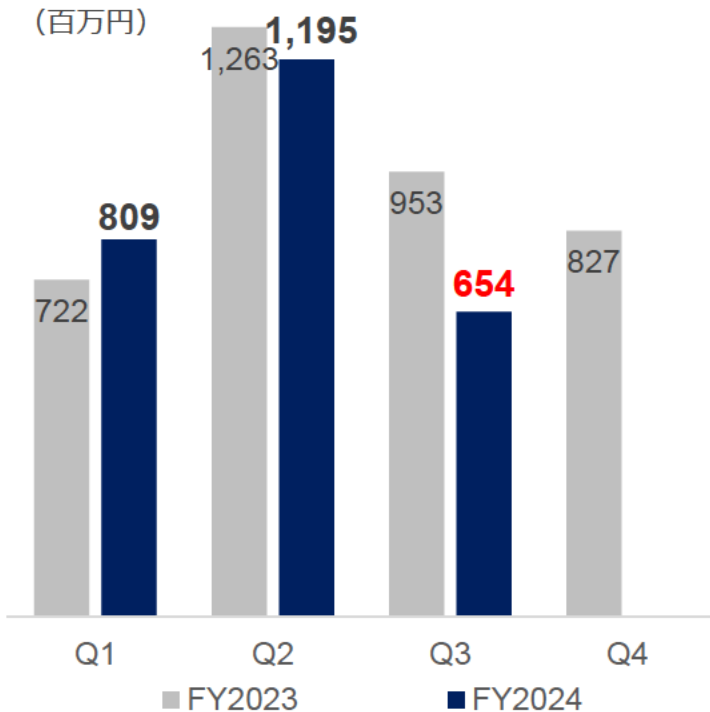
今期上期以前に受注したプロジェクトの進捗により、売上高はQ3単体では昨年並み、四半期累計では+4.5%となった。

営業利益

受注高が計画を下回ったことで売上高も弱含みだった一方、将来成長のための投資は計画通り行ったことにより、営業利益はQ3単体および四半期累計で昨年を下回った。

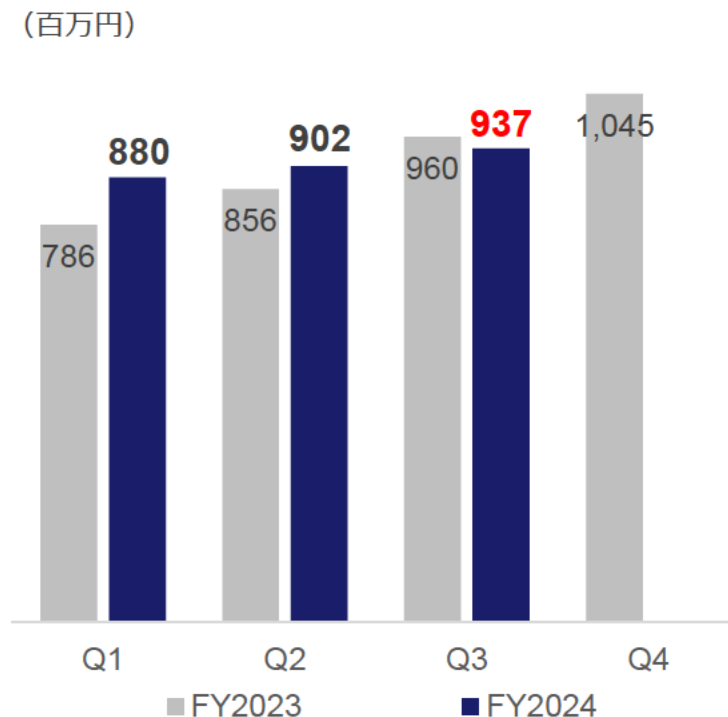
受注高

(百万円)



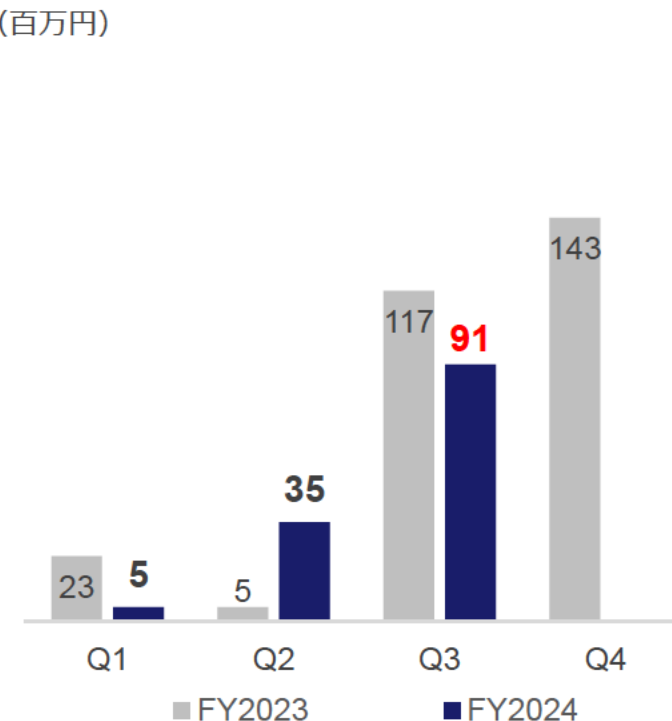
売上高

(百万円)



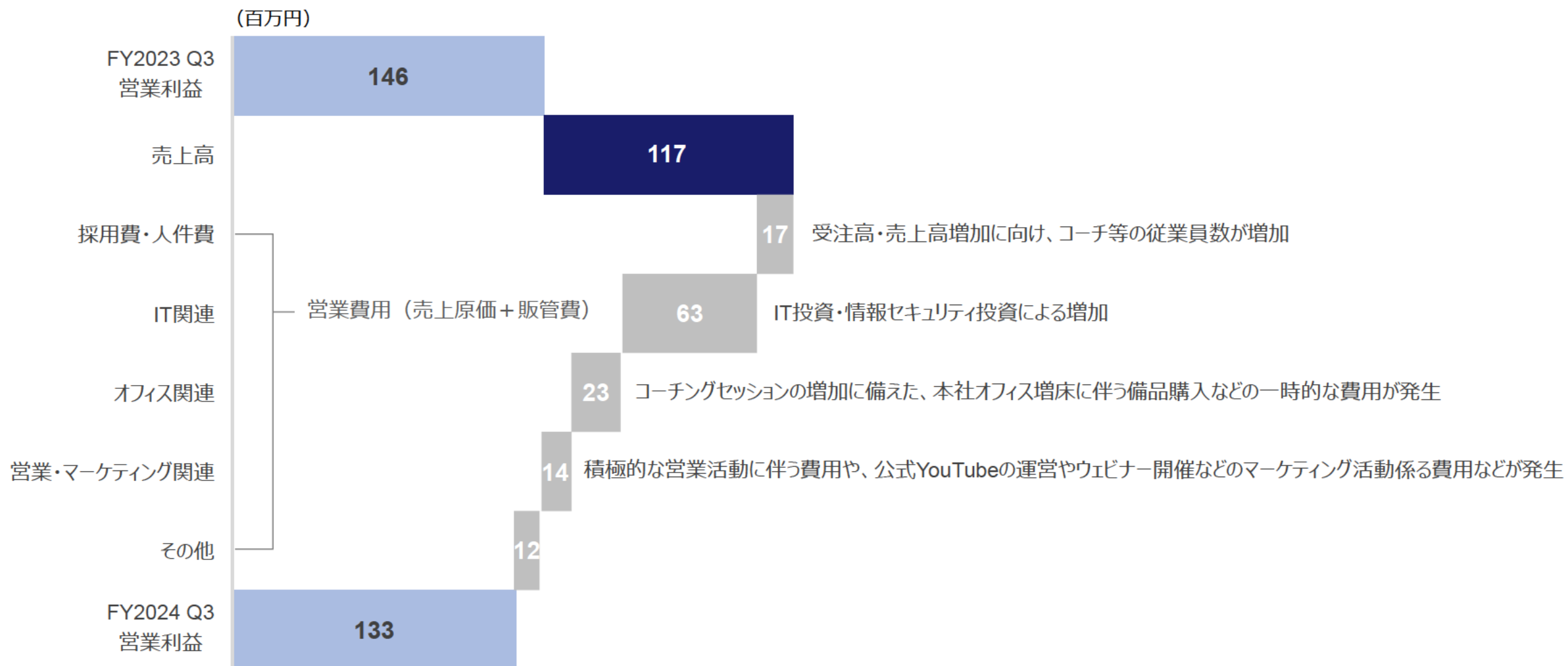
営業利益

(百万円)



営業利益の変動要因分析

- ー 成長に向けた投資（コーチ増加、IT関連、マーケティング関連等）が増加した。
- ー 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発生した。



2024年12月期の事業テーマと概況

事業テーマ

2023年12月期

盤石な事業基盤作りへの先行投資

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



2024年12月期

中長期の成長に向けた飛躍の第一歩

マーケティング活動の強化による顧客基盤の拡大

AIコーチングの導入による
システミック・コーチング™の拡大

コーチ人材の採用とコーチ品質の向上

海外ビジネスの拡大

事業テーマ：マーケティング活動の強化による顧客基盤の拡大

マーケティング活動の目的

- クライアント数の更なる増加
- クライアント企業1社当たりLTV（ライフタイムバリュー）の向上

マーケティング領域における当社の強み

イベントへの圧倒的な集客力

組織変革に関する高い専門性

×

26年間にわたり培ってきた大企業とのネットワーク

×

経験豊富なコーチ陣

強みを活かしたキーコンテンツ



ウェビナー・フォーラム

最新の組織変革テーマに関する学びの場



エグゼクティブ向けイベント

エグゼクティブとの絆を深めながら、
組織変革をテーマに共に学び意見交換する場

事業テーマ：マーケティング活動の強化による顧客基盤の拡大

- 公式YouTubeチャンネルは、登録者数2,000人超、累計視聴回数4万回超で進捗
- メディア掲載は、対昨年末比で約350%の露出量で進捗

認知拡大

- メールマガジン
- WEB広告
- メディア掲載
- YouTube



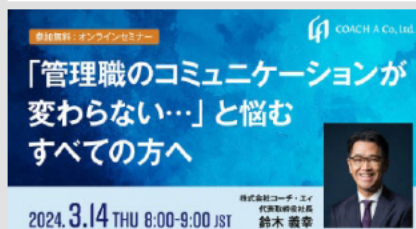
公式YouTubeチャンネルを5月に開設



<https://www.youtube.com/@coacha.youtube>

イベントの実施

ウェビナー・フォーラム



エグゼクティブ向けイベント



「さくらの会」「CEO dialogue」等

- ウェビナー・フォーラムは、総開催数25回、累計申込者数9,300人超で進捗

営業提案

インサイドセールス
ウェビナー等を通じて
クライアントの組織課題を明確化

営業提案
クライアント毎に組織課題に沿った
ソリューションを提案

目指す成果

クライアント数の増加

クライアント企業
1社当たりLTVの向上

- ウェビナー参加者のうち、平均16%超*が「コーチングに興味があり、今すぐに導入したい」「興味があり、一度話を聞いてみたい」と回答するなど、営業機会が増加中

*2024年6月26日以降の開催ウェビナーで集計

事業テーマ：マーケティング活動の強化による顧客基盤の拡大

ウェビナーやエグゼクティブ向けイベントのほか、顧客基盤の拡大を目的とした業務提携を行った。

2024年9月より

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との取り組み



アメリカン・エクスプレス・プラチナ・コーポレート・カードおよびアメリカン・エクスプレス・JR東海エクスプレス・プラチナ・コーポレート・カードの付帯サービスのひとつとして、当社のエグゼクティブ・コーチングサービスを紹介いただく。これにより、より多くの企業経営層やエグゼクティブ層による当社サービスの利用を促進する。

2024年9月より

HRガバナンス・リーダーズ株式会社との取り組み



HRGL
Earth Driven COMPANY

「サステナビリティガバナンス」「ボードガバナンス」「指名・人財・報酬ガバナンス」「サステナビリティ経営・人的資本経営」「経営チーム力」領域をコアバリューとしたストーリーコンサルティングを提供するHRGLが有するコーポレートガバナンス領域の知見を融合し、ハード（仕組み）とソフト（人財）の両面からクライアントを多面的に支援する。

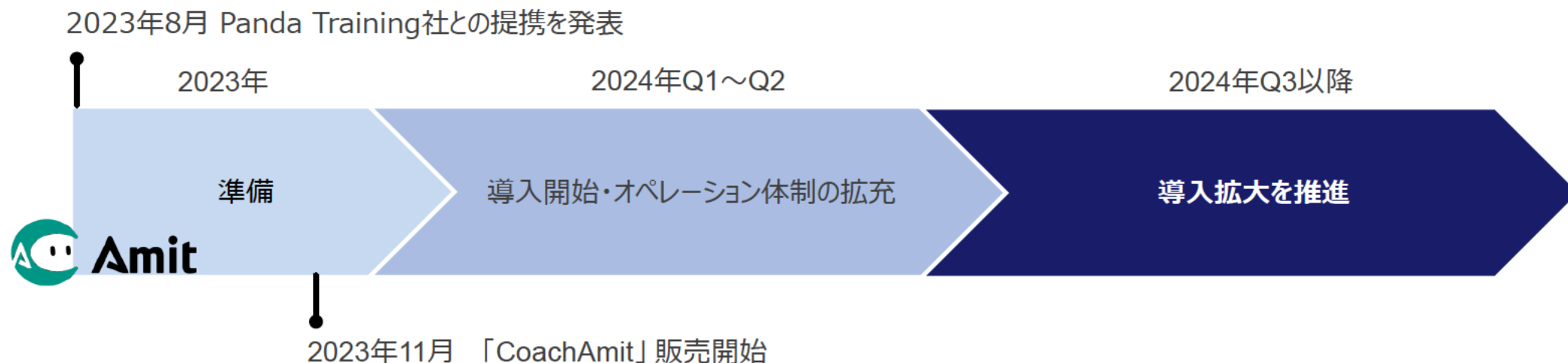
事業テーマ：AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大

オペレーション体制が整ったことで、導入拡大に向けた営業活動を開始した結果、導入が完了している企業および導入契約が進んでいる企業数が十数社となった。

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 オペレーション体制が整うまで紹介を控えていた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の締結も視野に入れ、いままで当社がリーチできなかった企業へ営業活動を開始する。

スケジュール



事業テーマ：AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大

AIコーチング「CoachAmit」は、ChatGPTおよび独自の機械学習モデルをベースに、当社が四半世紀にわたり研究・蓄積してきた人によるコーチングメソッドを融合した、BtoB向けAIコーチングサービス。



「CoachAmit」の革新性①

「AIがヒトのために考える」のではなく、「AIがヒトに“問い”を与えて考えさせる」ことで、新たな視点に気づかせる。
これにより、組織に所属する人々の主体的な行動を促す。

「CoachAmit」の革新性②

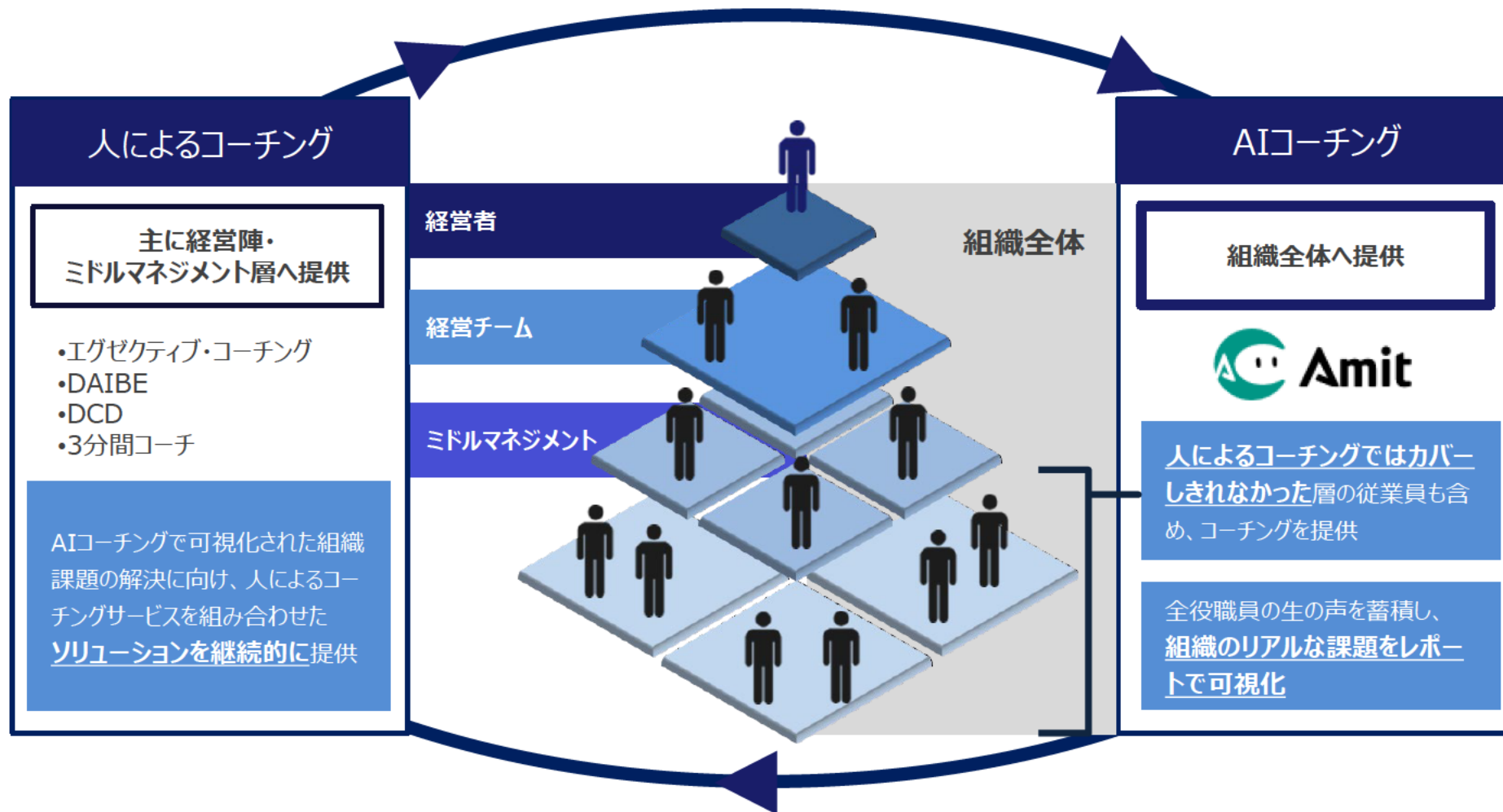
膨大なコーチングセッションデータから組織課題、組織文化などのリアルな状況をAIが導き出す。
これにより、対処すべき“真の”組織課題が浮き彫りとなる。

事業テーマ：AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大

「CoachAmit」の意義①

LTV向上

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、クライアント企業1社あたりのLTV向上が期待できる。

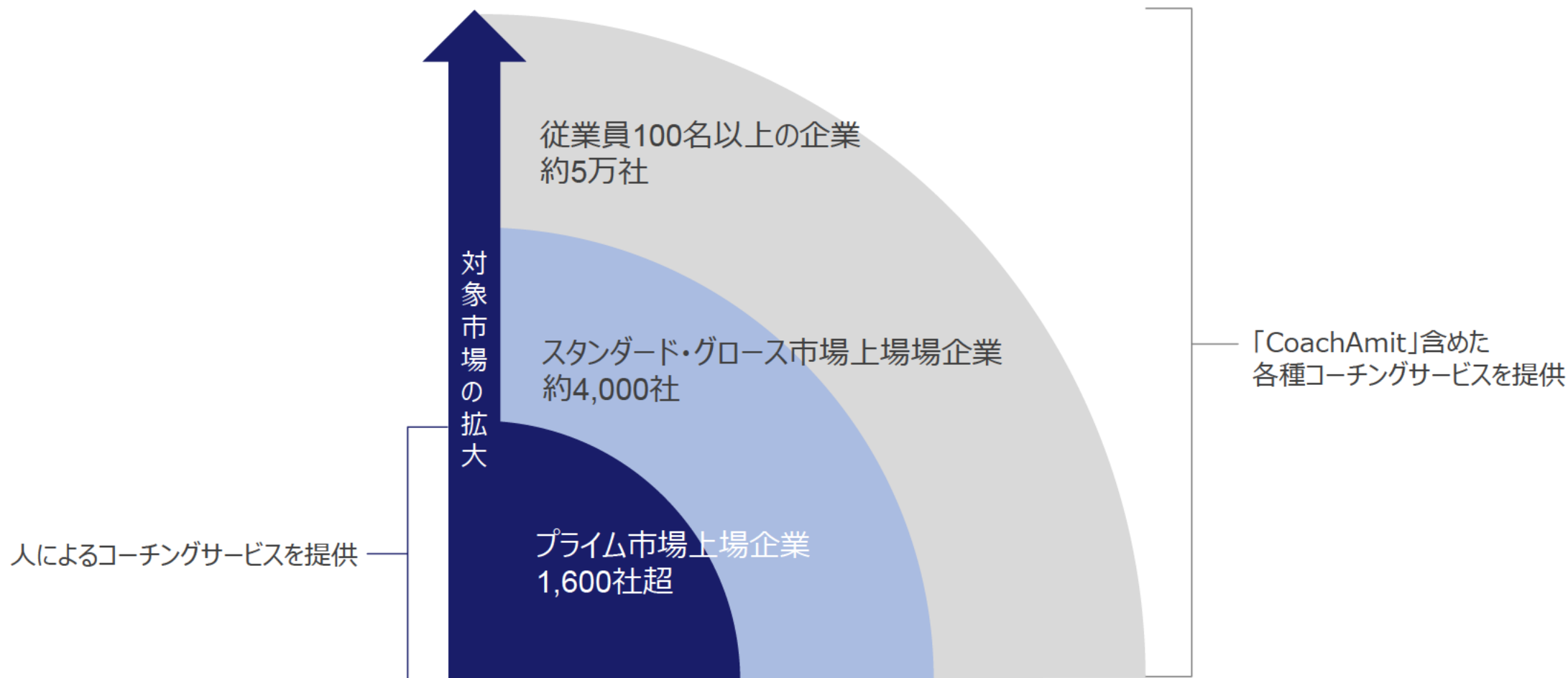


事業テーマ：AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大

「CoachAmit」の意義②

市場の拡大

現在のメイン顧客層であるプライム上場企業だけでなく、他市場の上場企業やスタートアップ等にもコーチングサービスを提供できる。



事業テーマ：コーチ人材の採用とコーチ品質の向上

採用

積極的なコーチ人材の採用活動を継続

コーチ数増

2023年末比

約**10%**UP

- － 2024年9月末時点の入社済みおよび入社予定者数 **13名**
- － 目標採用人数24名に対する進捗率 **約54%**
- － 2024年9月末時点の社員コーチ数 **130名**

育成

コーチ品質の向上に向けた育成活動の強化

- － 専門チームがコーチ育成、営業力・プロジェクトマネジメント力の向上に向けた活動を推進
- － コーチ育成トレーナーの開発強化
- － コーチの国際資格取得をさらに推進

ご参考：QA形式補足説明

ご参考：QA形式補足説明

Q 期初計画に対して受注が下回っている要因について、既存、新規、サービス別の観点から教えてください。また、Q4以降の具体施策を教えてください。

A 当期は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、当該企業におけるその後の取り組みニーズが、「個人育成」や「テーマ別研修」へシフトしました。これを背景に、エグゼクティブ層向けのコーチングサービスに対する需要が落ち着き、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ました。その結果、長期間にわたって大規模プロジェクトを進めてきた一部の既存顧客における1社当たりの受注規模が従来と比較して縮小し、期初計画していた受注高を下回る進捗となりました。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ました。

当社顧客を取り巻く事業環境が一層複雑化するに従い、組織開発・人材開発領域におけるサービスやソリューションに対する顧客ニーズの変化スピードが速くなっています。当社といたしましては、多様な顧客ニーズに幅広く応えることが、当社にとってのマーケット拡大にもつながると考え、今年から本格的な提供を開始したAIコーチング「CoachAmit」に続き、来期提供予定の新サービスの開発を進めています。これにより、「組織変革」をテーマにしたプロジェクトが終了した後も、多様な顧客ニーズに応えながら、継続して当社が伴走者としてサポートできるような体制を整えてまいります。さらに、新規顧客の開拓に注力できるような体制構築も進めております。

Q クライアント数増、LTV向上を目標に掲げてマーケティング活動を強化しています。業績への具体的な影響を教えてください。

A マーケティング活動は今期から本格的に強化している施策であるため、現時点では直接的な業績影響は軽微ですが、営業提案アポイントの獲得に確実に貢献し始めています。Q3までの累計ウェビナー開催数は25回、累計申込者数は9,300人を超え、既存顧客はもちろんのこと、潜在顧客の興味醸成やサービス導入検討促進へ着実に寄与しています。また、公式YouTubeチャンネルの登録者も2,000人超となり（2024年11月現在）、YouTube経由のリード獲得も生まれつつあります。

Q 業績予想の修正をしたにもかかわらず、配当金や株主優待の内容を据え置いています。株主還元の方針について、改めて説明してください。

A 当社は、株主様への利益還元を経営の重要な施策の一つとして位置付けております。現時点での内部留保の水準を踏まえると、新サービスの開発・展開をはじめとする各種投資と、健全な財務基盤を維持するための資金を確保しつつ株主還元を行うことが十分可能であると判断し、計画通り、1株当たり20円の期末配当を実施するとともに、株式1単元（100株）以上を保有する株主様へQUOカード3,000円を贈呈いたします。今後も、将来における企業成長と経営環境の変化に対応するための資源として必要な内部留保は確保しつつ、株主様への安定的な利益還元は継続的に行う計画です。

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>

Disclaimer

本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画および目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略および将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性および公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。