

2025.8.8

# 2025年12月期上期 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）

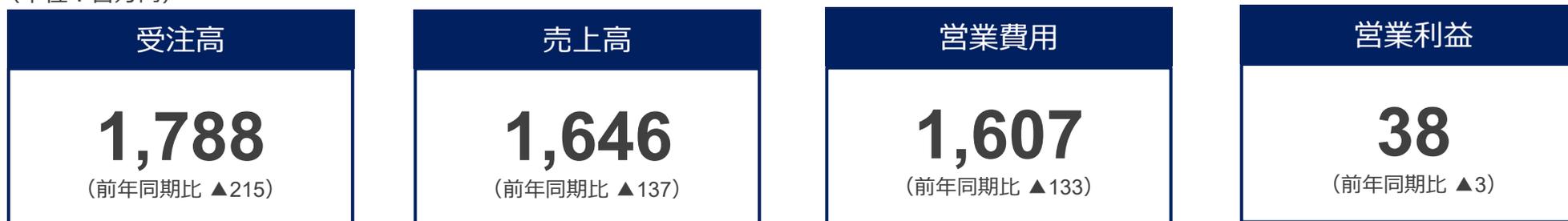


# 2025年12月期上期\_実績ハイライト

P3,5

受注高および売上高が計画を下回ったものの、営業費用の抑制により営業利益は計画通りで着地

(単位：百万円)



P4

- 上期計画に対する未達分の受注高は、下期の受注を目指す
- 2024年度および2025年上期までの受注タイミングの遅れを受け、売上高と営業利益も下期に偏重
- 通期業績は、期初計画通りを見込む

P6

当社株式を保有いただく株主さまの一層の拡大を目的に、株主優待制度の内容を一部変更

※ 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

## 2025年12月期上期\_連結業績の結果

### 受注高

営業活動強化に向けた組織再編により、新規顧客への大型プロジェクトの提案機会は増えたものの、大規模案件は受注リードタイムが長い  
ためQ2での受注には至らなかった。その結果、計画比および前年同期比ともに下回る着地となった。  
Q3以降はパイプラインのさらなる積み上げに加え、Q2までに積みあがった案件の受注に向けた活動に注力する。

### 売上高

2024年Q4および2025年Q1に受注した一部大型案件において、プログラム受講者選定等の調整に時間を要したことを要因にプロジェクトの  
開始が遅れた結果、計画を下回る着地となった。  
また、2024年Q3の受注が2023年Q3と比較し低調だったことが、2025年上期の売上計上の減少につながり、前年同期比でも下回る結果と  
なった。

### 営業利益

営業活動にかかる投資は継続した一方、業務効率化の推進等によって営業費用を抑制したため、営業利益は前年同期と同水準で着地し  
た。(詳細はP5に記載)

(百万円)	FY2025 Q2 実績	FY2024 Q2 実績	前年同期比		FY2025/12 業績予想	対予算進捗率
			(比率)	(増減額)		
受注高	1,788	2,003	89.3%	-215	3,800	47.1%
売上高	1,646	1,783	92.3%	-137	3,743	44.0%
営業費用 (売上原価+販管費)	1,607	1,741	92.3%	-133	3,583	44.9%
営業利益	38	41	91.7%	-3	160	23.9%
営業外損益計	-18	+50	—	-68	—	—
経常利益	19	92	21.6%	-72	160	12.5%
特別損益計	-8	0	—	-8	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-4	58	—	-63	73	—

・詳細はP5に記載。

・昨年度と比較し円高傾向にあるため、為替差損が発生した。  
なお前年同期は、円安環境下での為替差益が発生した。

・主には、中国における市場環境変化への対応を目的とした、  
連結子会社COACH A Co., Ltd. (Shanghai)の合理化に伴う、事業構造改善費用の計上による。

# 受注高・売上高・営業利益の四半期毎推移 / Q3以降の業績動向

## 2025年Q3以降の 業績動向

※Q2の状況はP3に記載の通り

### 受注高

上期までに積みあがったパイプラインの受注は下期を予定しており、期初計画通りで着地予定。

### 売上高

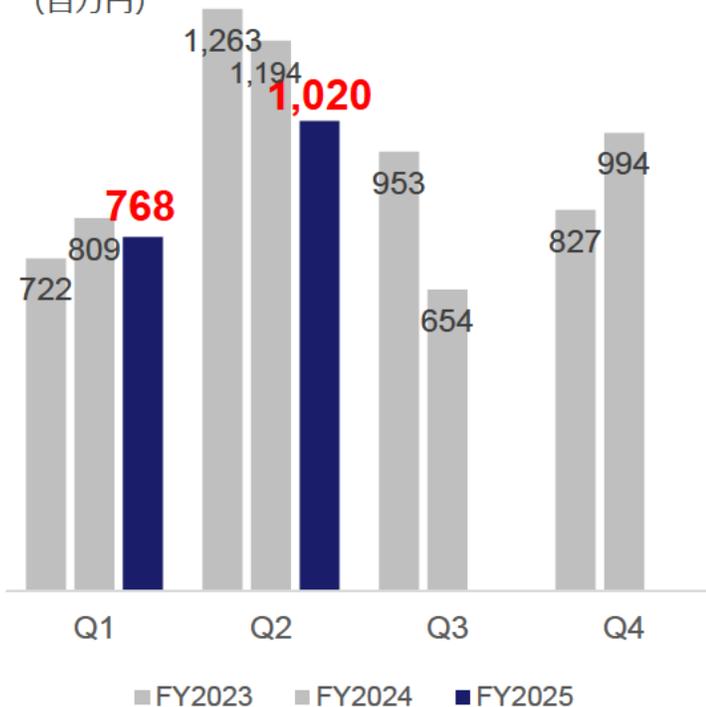
プロジェクト開始の遅れと受注の後ろ倒しにより下期に偏重するが、期初計画通りで着地予定。

### 営業利益

下期の受注高・売上高の進捗状況および営業費用の抑制により、営業利益も期初計画通りで着地予定。

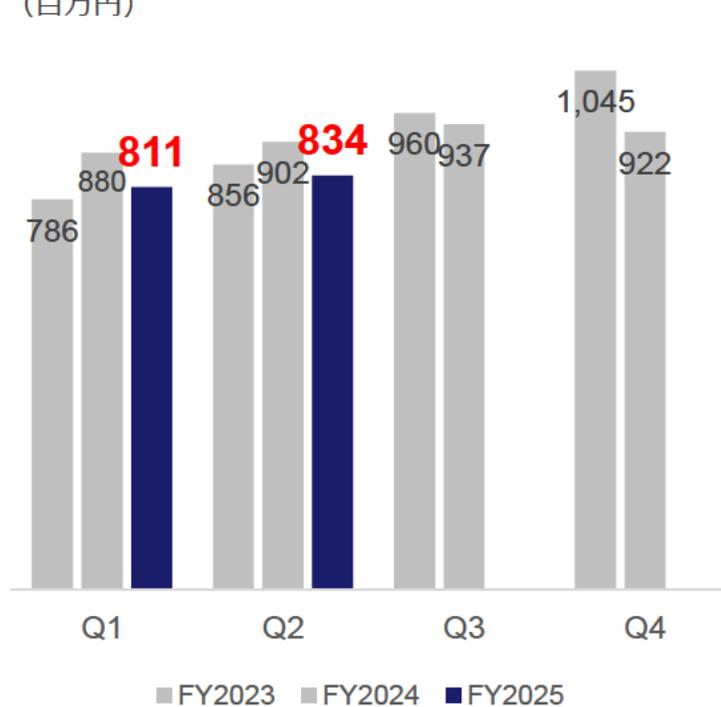
## 受注高

(百万円)



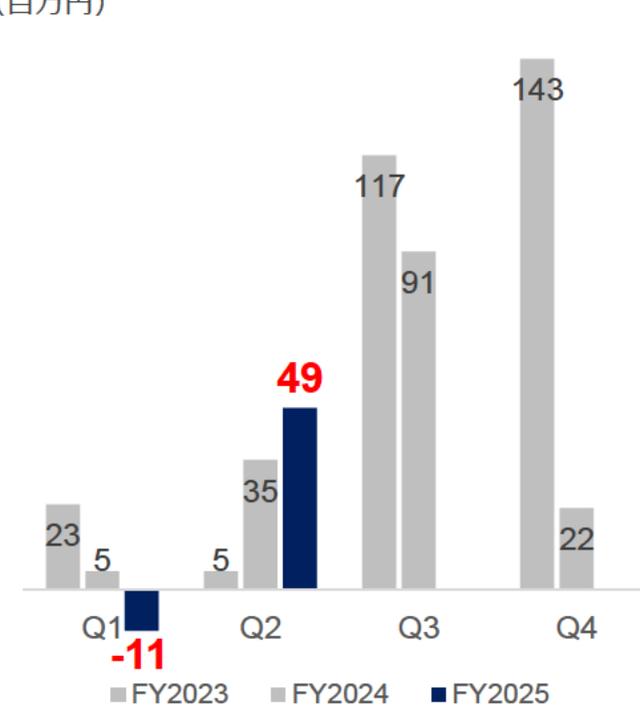
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



# 2025年12月期上期\_営業利益の変動要因分析

## 売上高

2024年Q3の受注が2023年Q3と比較し低調だったことが、2025年上期の売上計上の減少につながり、前年同期比で下回った。

## 採用・人件費関連

- 役員報酬の見直し、業務効率化の推進に伴う人員配置の見直し等により、人件費が減少した。
- 在籍コーチの育成に注力し新規採用を抑えたため、採用費が減少した。

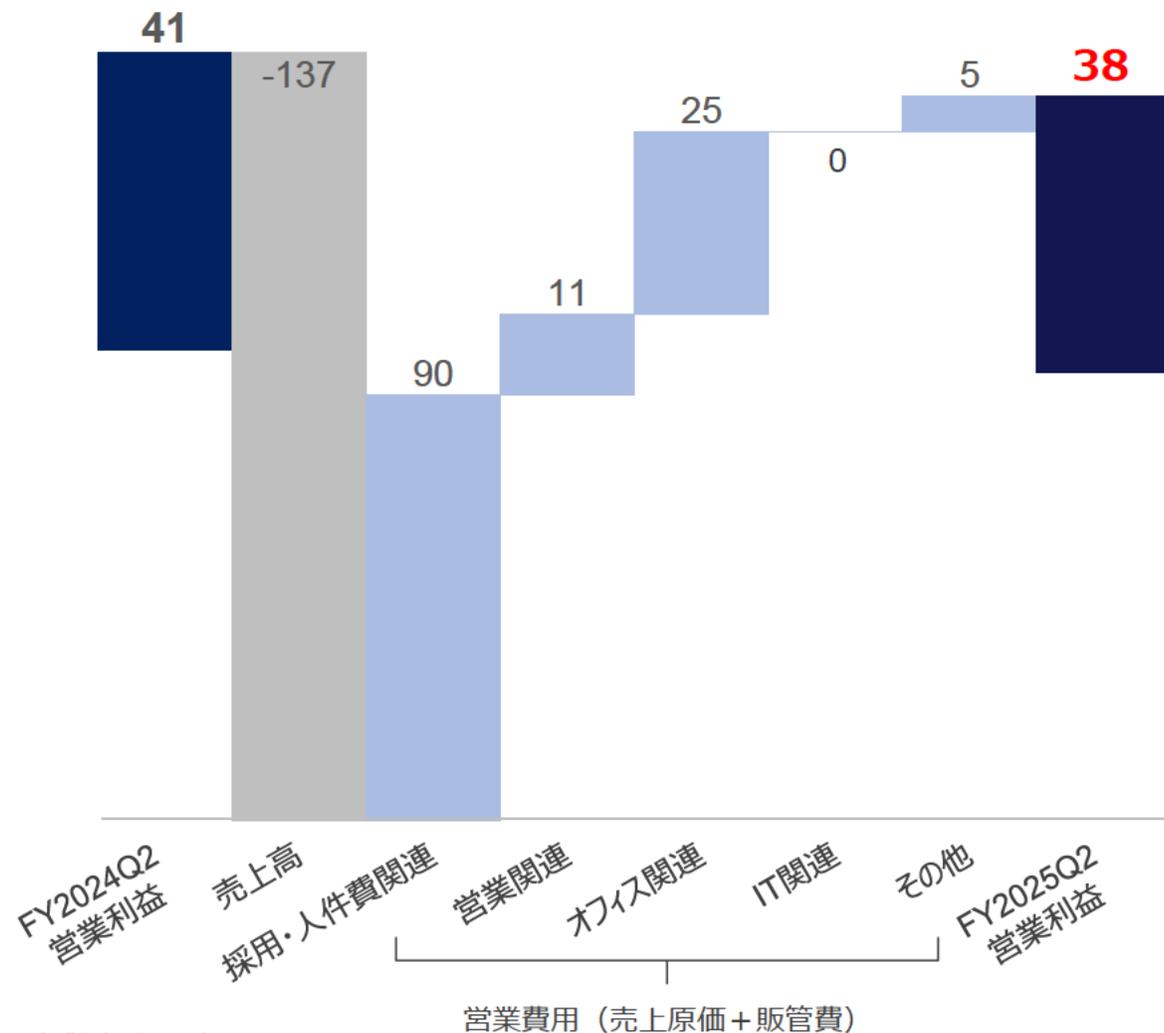
## オフィス関連

2025年上期は、2024年Q1に実施したオフィス増床に伴い発生した事務用消耗品費が減少した。

## 営業利益

営業活動にかかる投資は継続した一方、業務効率化の推進等によって営業費用を抑制したため、営業利益は前年同期と同水準で着地した。

(百万円)



## 株主優待の一部変更

株主様への株主配当と株主優待の還元バランスを考慮するとともに、当社株式を保有いただける株主さまの一層の拡大を図るため、贈呈基準を変更する。

### 変更内容

変更前

保有株式数	QUOカードの金額
100株以上	3,000円

変更後

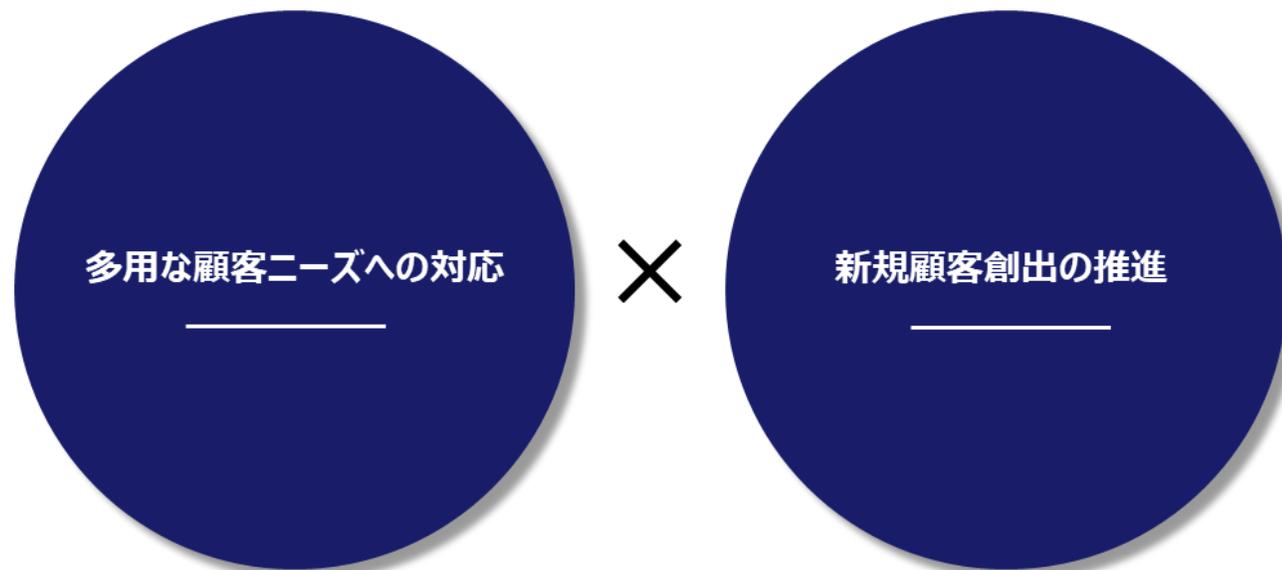
保有株式数	QUOカードの金額
100株以上	3,000円
<b>300株以上</b>	<b>12,000円</b>

### 対象となる株主様と変更適用時期

- 2025年12月末日現在（基準日）の株主名簿に、同一株主番号で1単元（100株）以上を保有する記録がある株主様を対象に、上記変更を適用する。
- QUOカードは、毎年1回、当社の定時株主総会終了後にお送りする「定時株主総会決議通知」に同封して発送する。

## 2025年12月期の経営テーマに対するQ2の進捗

- 今期のテーマである「多様な顧客ニーズへの対応」「新規顧客創出の推進」の第一弾として、本年2月にリリースした「トランジションコーチング（TC）」および「ICT（Interactive Coach Training）」に加え、AIコーチング「CoachAmit」の営業活動を積極的に行った。
- AIコーチング「CoachAmit」は、導入企業からの多様な利用ニーズへ応えることを目的に、問いの生成に関わるプロンプト設計の見直しおよびメモリー機能を拡張した。



## 参考\_トランジションコーチング (TC)

昇進や異動により、新しい役割に挑戦するビジネスリーダーの「トランジション」(変化のプロセス)に伴走する、就任直後のオンボーディング成功率向上に特化したコーチング。

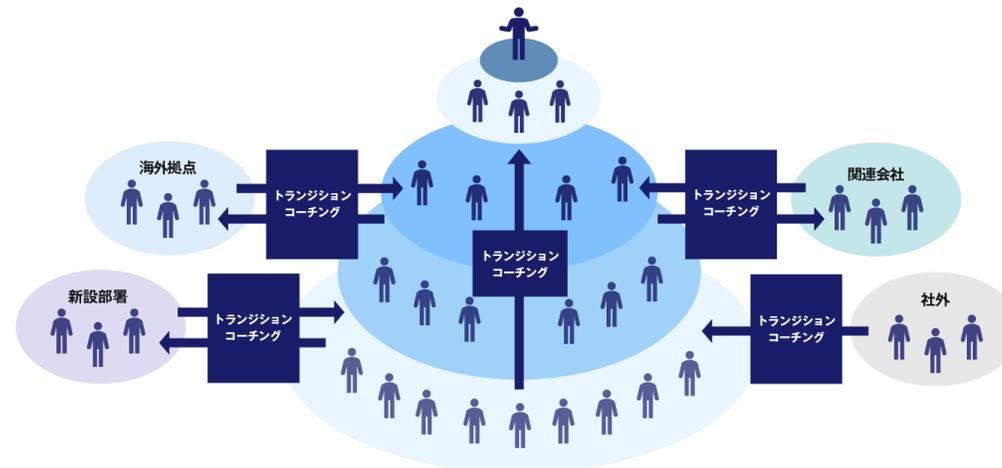
\*トランジションコーチングに関するプレスリリースを公表しております。詳細は[こちら](https://www.coacha.com/pressroom/20250210-02.html) (<https://www.coacha.com/pressroom/20250210-02.html>)をご覧ください。

### サービス提供対象

法人・ビジネスリーダー (課長～部長層、海外拠点長)

### サービスの特徴

- 新しい役割に挑戦するビジネスリーダーが直面する、自身のリーダーシップスタイルの見直し、キーパーソンとの早期の関係構築、周囲から適切なフィードバックを得る環境の整備など、自身だけでは整理しきれないテーマを扱いながらコーチングを実施し、早期のトランジション成功率向上を目指す。
- 昇格、海外拠点長・新設部門の責任者・多様な背景を持つチームのリーダーへの就任や、グループ会社への異動など、様々なトランジションに対応する。



多様なトランジションに伴走し、組織力を最大化

# 参考 ICT (Interactive Coach Training)

社内コミュニケーション施策の価値向上を目的とした、スキルのインプットにコーチングコミュニケーションの実践を掛け合わせたトレーニングプログラム。

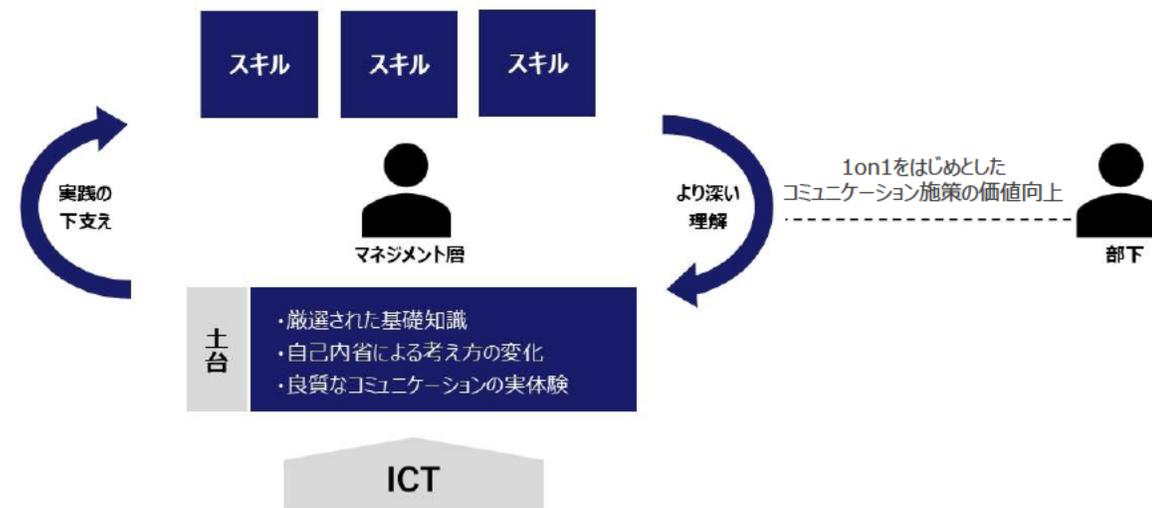
\*ICT (Interactive Coach Training) に関するプレスリリースを公表しております。詳細は[こちら](https://www.coacha.com/pressroom/20250210-01.html) (<https://www.coacha.com/pressroom/20250210-01.html>)をご覧ください。

## サービス提供対象

法人・マネジメント層 (プロジェクトリーダー・マネージャー・課長・部長層など)

## サービスの特徴

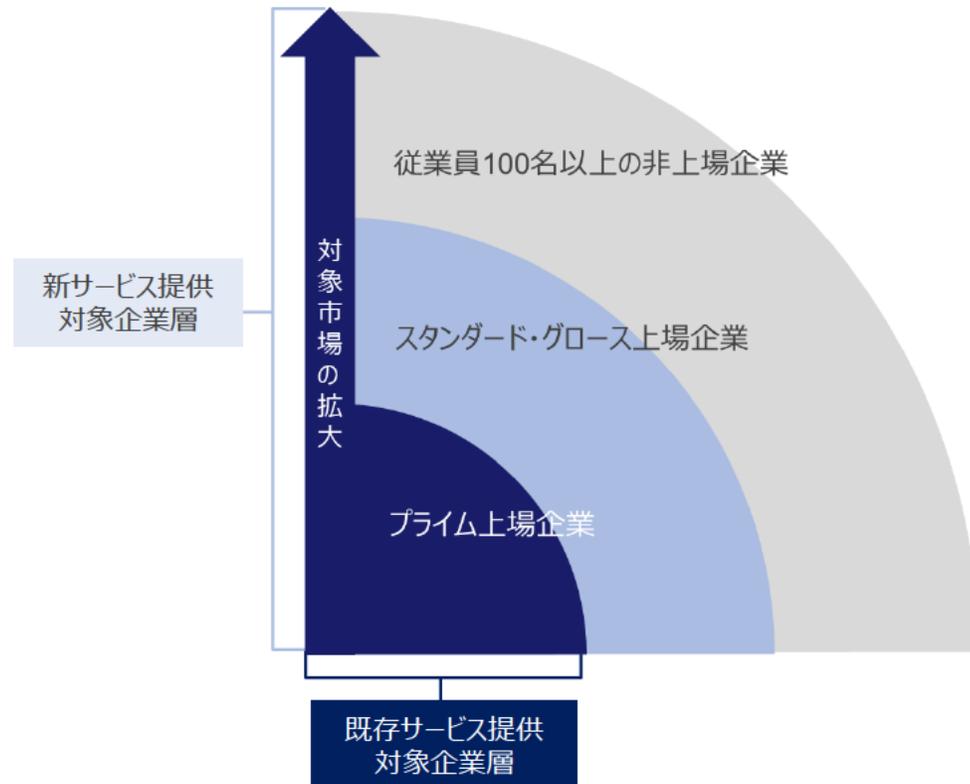
- 基礎から応用まで現場で活用できるスキルを中心に、コミュニケーションの変化に即効性のあるものを厳選しているため、トレーニングの中ですぐに実践・体感できる。
- 一方的なスキル習得にとどまらず、スキルを活用してコミュニケーションを実際に体験できる。特に「コーチングする」「受ける」双方の立場を繰り返し体験するトレーニングは、効果的な対話の本質の実感およびスキルの体系的な理解につながる。これにより参加者は、自身の特性を深く理解したうえで、新たな視点での行動変容を促される。



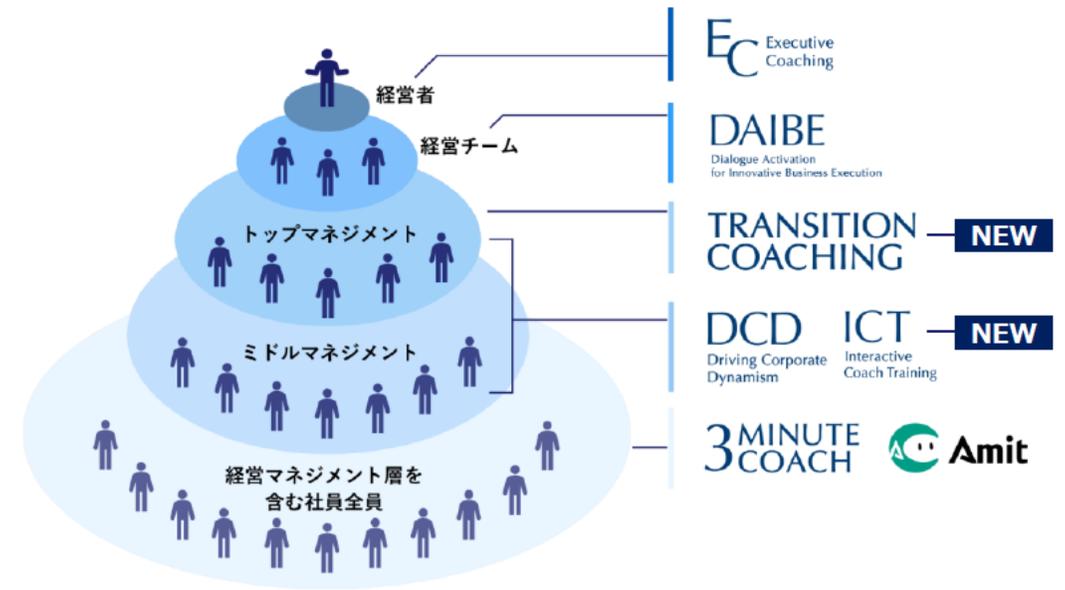
## 参考\_多用な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進

年々多様化する顧客ニーズにフィットしたコーチングプログラムを開発することで、サービス提供企業層を拡大するほか、組織の各階層への定期的なサービス提供により顧客のLTV（ライフタイムバリュー）も高める。

### サービス提供対象企業層の拡大



### 組織の各階層への定期的なサービス提供でLTVを向上



# 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いたします。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あり、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。
  - 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。

## 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>