

2024年12月期上期 決算説明会資料

2024年8月9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.

2024年12月期上期 連結業績概況	----- 4
2024年12月期の事業テーマと進捗状況	----- 11
Appendix	----- 20

2024年12月期上期 連結業績概況

Executive Summary

2024年12月期上期の業績結果

受注高	2,003百万円	前年比	+18百万円	+0.9%
売上高	1,783百万円	前年比	+140百万円	+8.6%
営業利益	41百万円	前年比	+12百万円	+43.5%

総括

- 事業テーマ「中長期の成長に向けた飛躍の第一歩」に沿って、マーケティング活動などの強化、継続的な採用活動を実施した。
- 受注高は、営業体制の強化およびマーケティング活動の効果により、前年同期比でプラスとなった。
- 売上高は、コーチングセッションが予定通り進捗し、前年同期比でプラスとなった。
- 営業利益は、必要な投資を実施したが、売上高の増加により、前年同期比でプラスとなった。
- 2024年12月期通期の売上高は下期に偏重する見通しのため、営業利益も下期に偏重する見込みである。
- コーチ人材の採用は、計画24名に対して12名が確定しており、下期以降の業績貢献に向けて育成を進める。
- AIコーチングは、導入を開始し、下期からの販売強化に向けたオペレーション体制の拡充が順調に進行中。

2024年12月期上期_連結損益計算書

(単位：百万円)

	FY2023 上期	FY2024 上期		前年同期比	変動要因
			対売上高比率		
売上高	1,642	1,783	—	+8.6%	・受注高と売上高の詳細6ページご参照
売上総利益	855	857	48.1%	+0.2%	—
販売費及び一般管理費	826	815	45.8%	▲1.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・研修費の減少 (▲45百万円) ・のれん償却費の減少 (▲13百万円) (2023年末のれん減損済) ・オフィス増床に伴う事務用消耗品費の増加 (+16百万円)
営業利益	29	41	2.3%	+43.5%	—
営業外損益	+18	+50	2.8%	+180.1%	・主に為替差益の増加 (28百万円)
経常利益	47	92	5.2%	+95.7%	—
特別損益	+42	+0	0.0%	▲100.0%	・前年同期の特別利益は投資有価証券売却益
税金等調整前 中間純利益	89	92	5.2%	+2.6%	—
法人税等合計	46	33	1.9%	▲28.8%	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	43	58	3.3%	+36.5%	—
受注高	1,985	2,003	—	+0.9%	—

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

受注高と売上高

【受注高】

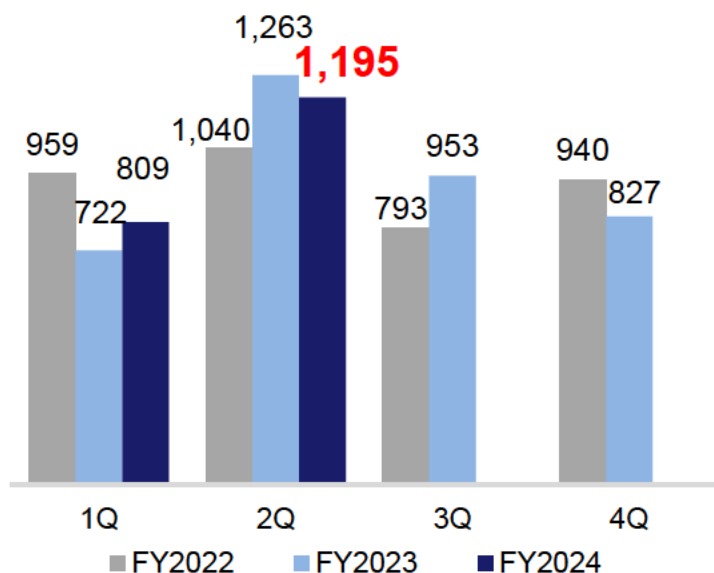
- 2024年2Qは前年同期比でマイナスとなったものの、2024年上期は、営業体制およびマーケティング活動の強化などの効果により、前年同期比でプラスとなった。
- 2024年下期の受注高は前年を上回る見込み。通期の受注高計画は4,170百万円に変更なし。

【売上高】

- 2023年に受注した案件のコーチングセッションが順調に進捗したことに加え、2024年上期の受注高が前年同期比でプラスだったことにより、前年同期を上回った。
- 2024年12月期通期の売上高は、期初計画通りを見込む。

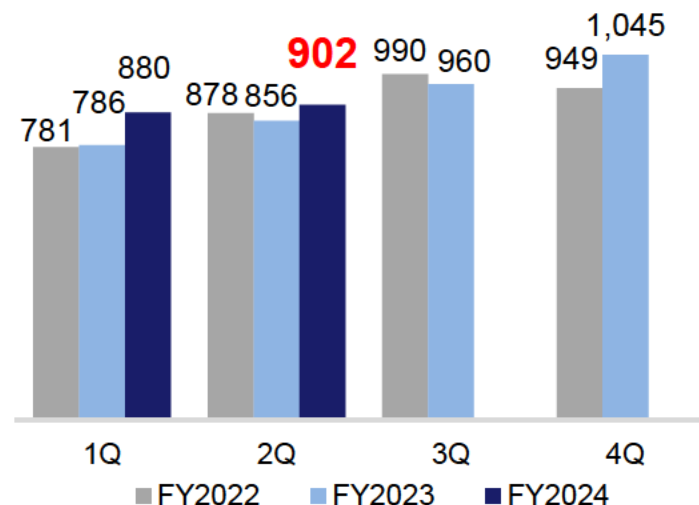
四半期毎の受注高

(単位：百万円)



四半期毎の売上高

(単位：百万円)

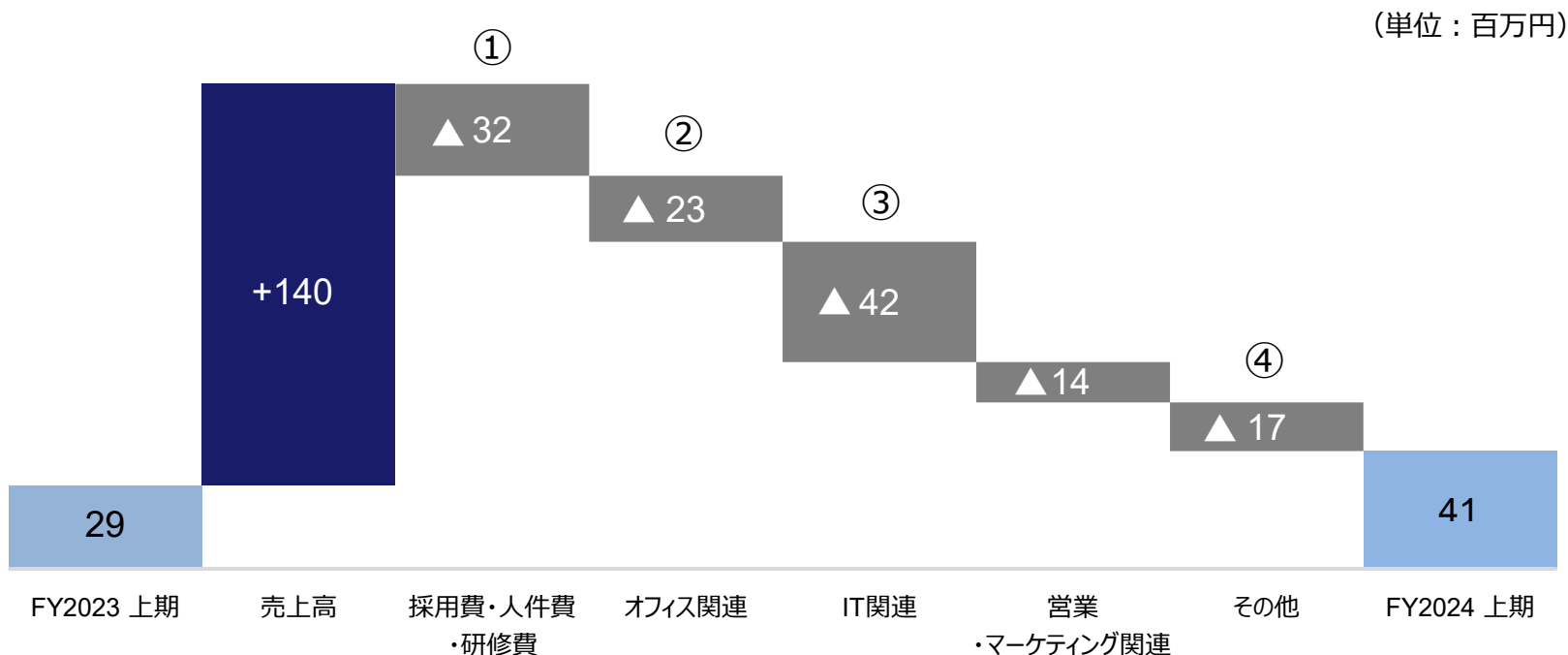


営業利益の変動要因分析

- 成長に向けた投資（コーチ人員の増加およびIT関連）が増加した。
- 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。

【主な変動要因（営業利益 FY2023上期との比較）】

- ① 受注高・売上高増加に向けたコーチなど従業員数の増加
- ② 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
- ③ AIコーチングなど、コーチング関連のIT投資・情報セキュリティ投資による増加
- ④ 株主優待制度導入に伴う費用等の増加

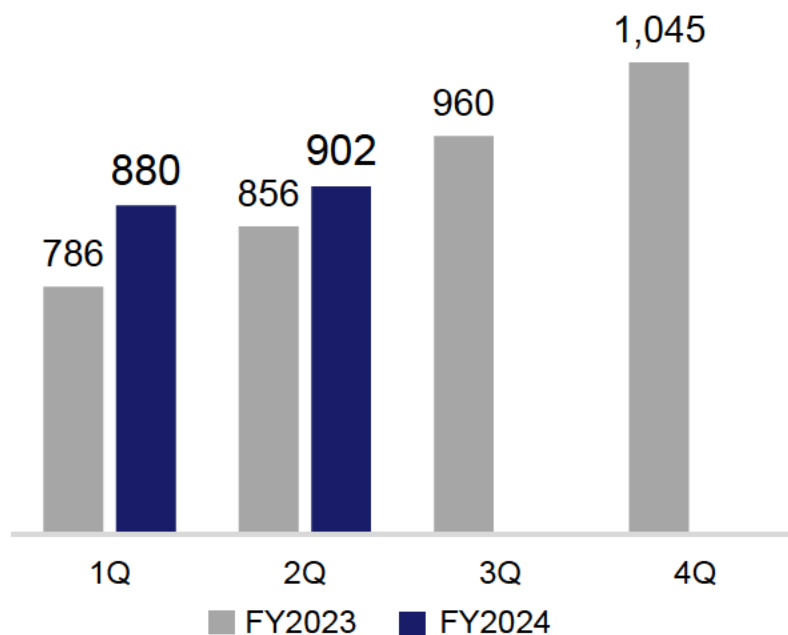


2024年12月期_四半期毎の営業利益について

- 2024年12月期通期も、2023年12月期と同様に、受注高は2Q以降に偏重し、その結果、下期にかけて売上高が増加していく見込み。
- 2024年12月期通期では、売上高の増加が営業費用の増加を上回る見込み。
- その結果、期初計画時から変更なく、営業利益も下期に偏重する見込み。

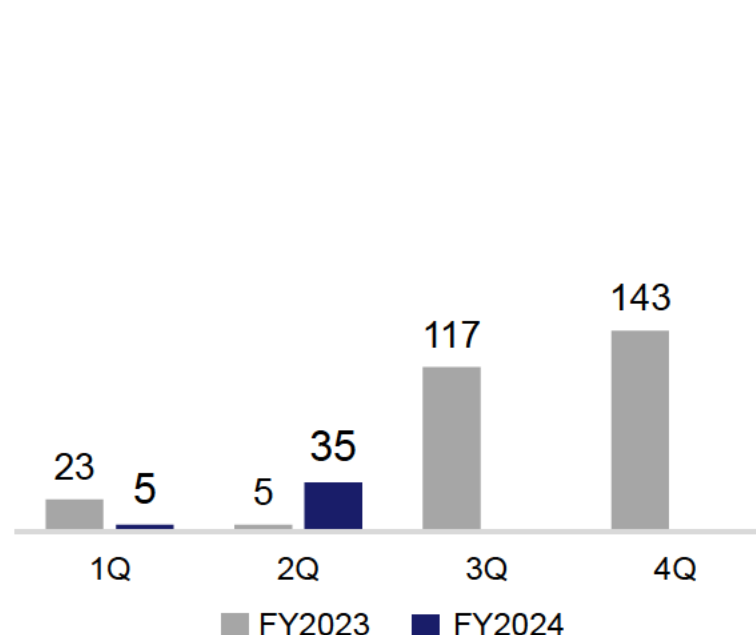
売上高実績

(単位：百万円)



営業利益実績

(単位：百万円)



金額：百万円未満切り捨て表示

2024年12月期_連結業績計画 (2024年2月発表)

- 事業テーマに沿った施策を引き続き推進する。
- 7月に組織変更を実施し、下期以降の営業活動を強化するための体制を整備した。
- 2024年12月期通期の業績計画は変更なし。

(単位：百万円)

	FY2023/12	FY2024/12 (計画)	対売上高比率	前年同期比	要因
受注高	3,766	4,170	—	+10.7%	—
売上高	3,648	3,960	100.0%	+8.5%	
営業費用	3,358	3,560	89.9%	+6.0%	・コーチの人件費、オフィス関連費用、IT投資による減価償却費の増加
営業利益	290	400	10.1%	+37.9%	—
経常利益	298	370	9.3%	+23.9%	・通期では為替差損の計上を予想
親会社株主に帰属する 当期純利益	75	230	5.8%	+203.1%	・通常ベースでの法人税等負担率を想定

	2022年12月末	2023年12月末
受注残高	1,337	1,491

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
対売上高比率：小数点第2位を四捨五入

2024年12月期の事業テーマと進捗状況

2024年12月期_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

- クライアント数の更なる増加とLTVの向上のために、当社の強みを生かしたマーケティングを展開する。

目的

クライアント数の更なる増加

クライアント企業あたり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

26年間にわたり
培ってきた大企業
とのネットワーク

×

組織変革に
関する高い
専門性

×

経験豊富な
エグゼクティブ
コーチ陣

=

イベントへの
圧倒的な
集客力

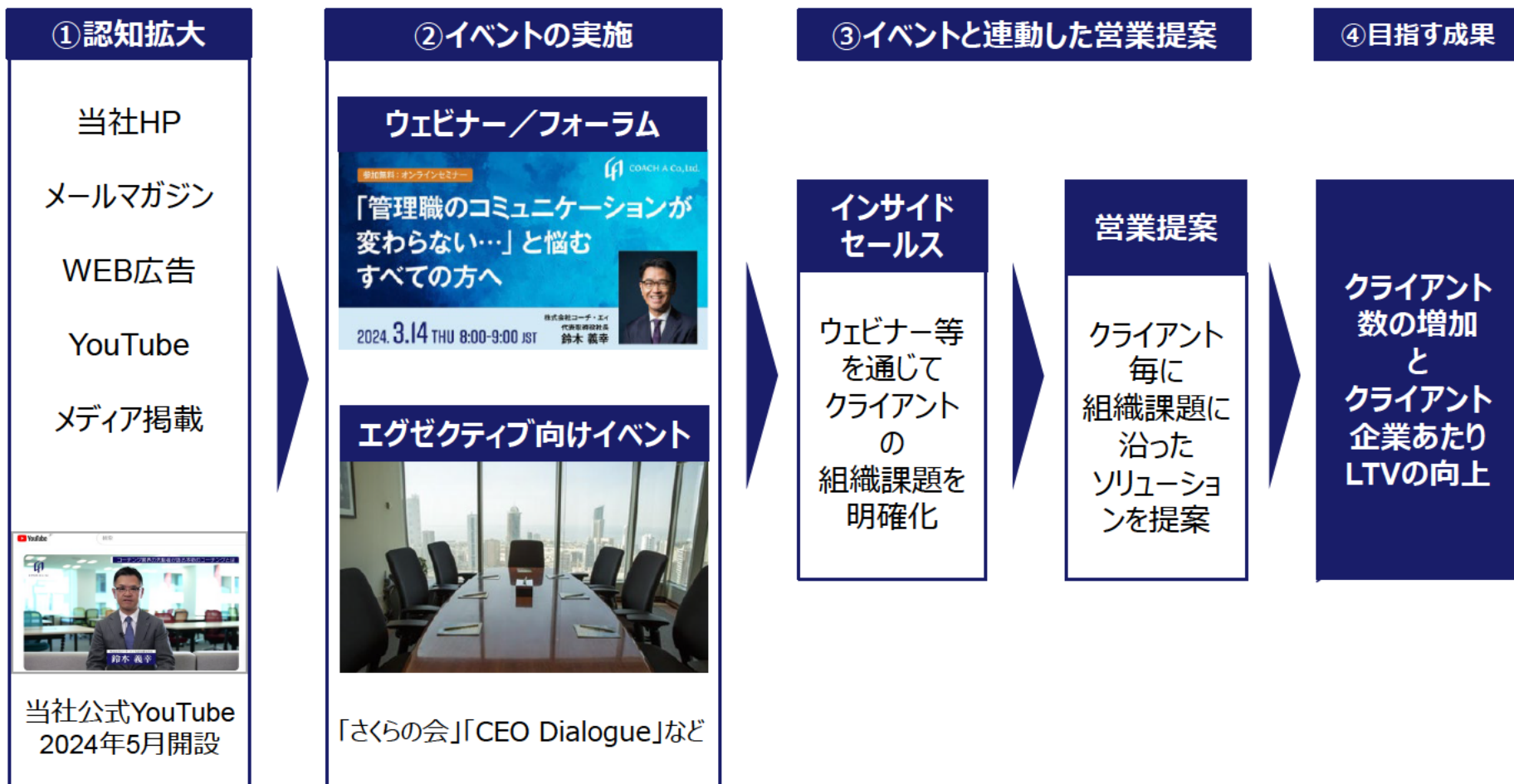
キーとなる
マーケティング
コンテンツ

フォーラム／ウェビナー
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と
組織変革に関して学びを深める場

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

- ① 当社の強みを活かしたイベントを有効活用するために認知拡大に向けたチャネルを拡充する。
- ② ウェビナー／フォーラムおよびエグゼクティブ向けイベントを実施する。
- ③ 組織課題に沿ったソリューション提案力を強化する。
- ④ クライアント数の更なる増加とクライアント企業あたりLTVの向上を目指す。



イベントへの圧倒的な集客力

- 1回あたりの参加者数が高水準、かつ、役員クラス、人事・経営企画担当者が多く参加している。
- 昨年よりも開催数を増やし、総獲得リード数を伸ばした。

2024年上期実績

獲得リード
(参加申込者数)

4,480人
(前年同期比+18.4%)

1回あたりの参加者数

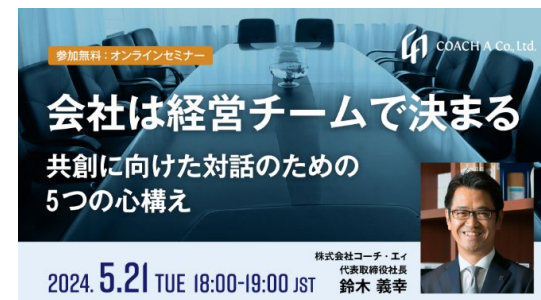
約**350人**

参加者の属性

37%が、取締役・役員、
人事、経営企画・事業企画

ウェビナー回数

13回
(前年同期比+4回)



当社公式YouTube 開設2か月で立ち上がり好調

- 2024年5月7日より開設し、週に1回のペースで動画を配信（7月末までに合計13本）。
- 開設2か月で登録者数1,400人超、合計再生回数16,000回超。
- 社長鈴木を筆頭に、社内コーチが登場し、コーチングによる組織変革についての情報を発信。

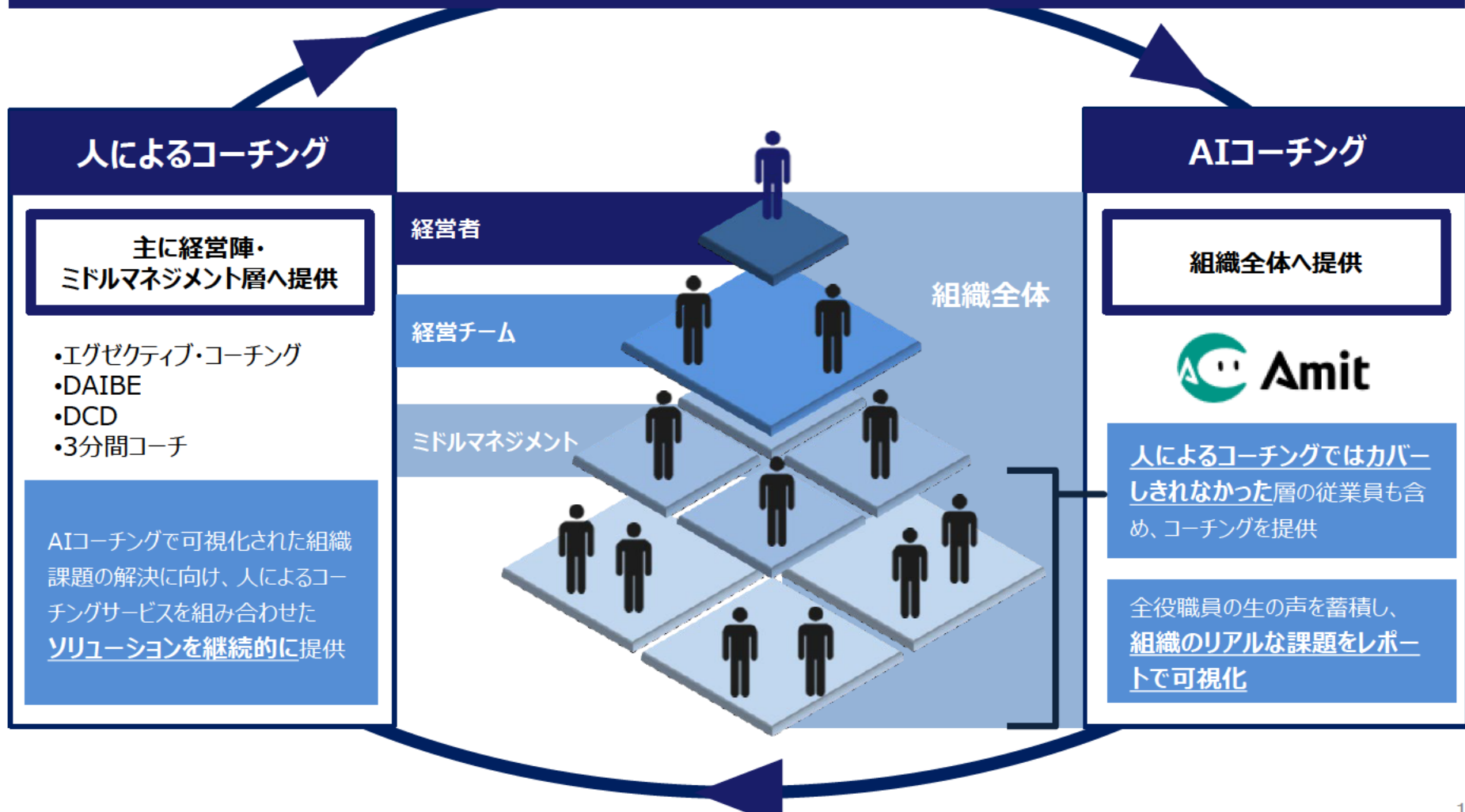
YouTube channel page for COACH A Co., Ltd. The channel name is 組織変革コーチングのプロフェッショナル集団 / コーチ・エイ. The page shows a grid of video thumbnails with titles in Japanese, such as "人々信じるまで... 長い沈黙...", "組織が変革を越えすカギは好奇心である", and "4種類の「タイプ分け」で接し方を要する".



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

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し、
かつてない規模とスピードで組織変革を実現



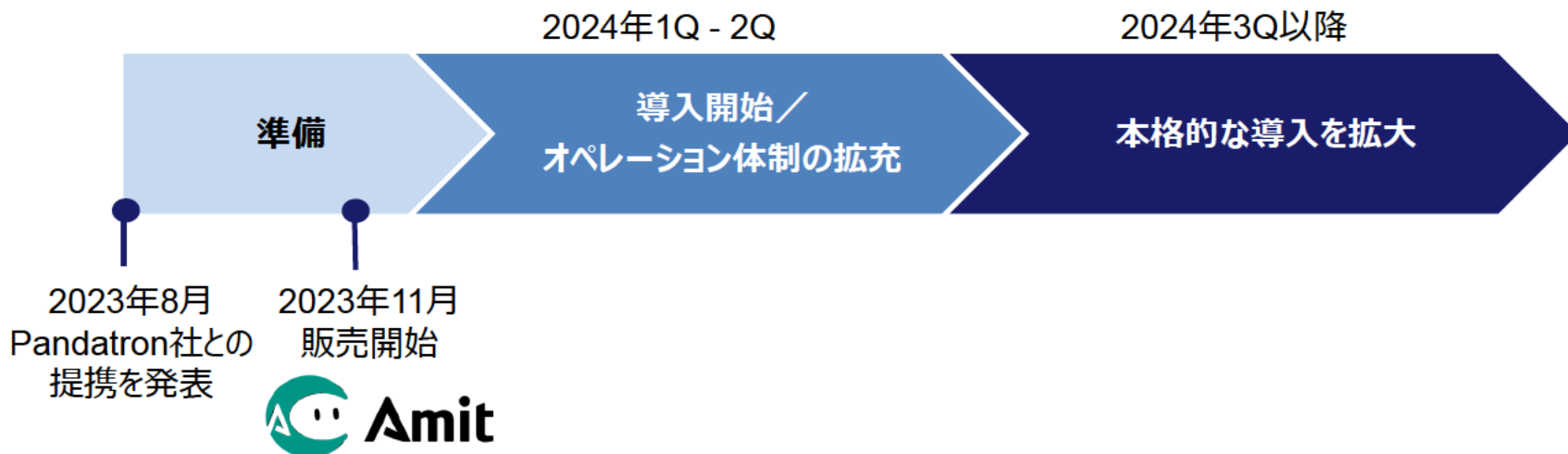
事業テーマ：AIコーチングの導入によるシステミック・コーチング™の拡大

- 本格的な導入拡大に向けて、営業活動を強化する。
- 2024年12月期において、受注高1億円規模を目指す。

【2024年12月期 上期の状況】

- ・ 複数のクライアント企業にサービス提供を開始し、好評をいただいている。
- ・ 営業、プロダクト管理の体制を強化した。
- ・ コーチングスクリプト、レポート、プラットフォームなど、プロダクトの品質をさらに向上させた。
- ・ 大型案件の商談も進行中。3Q以降は徐々にユーザー数を増やしていく計画。

事業拡大に向けた時系列イメージ



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6月末時点の入社済みおよび入社予定者数 **12名**
- 目標採用人数24名に対する進捗率 **約50%**
- 下期以降の業績貢献に向けて育成を推進
- 2024年6月末の社員コーチ数 **129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

Appendix



2024年6月末_連結貸借対照表

【2023年12月末からの主な変動要因】

- 資産 - コーチング関連IT投資による無形固定資産の増加 (+60百万円)
受注に伴う売掛金の増加 (+59百万円)
現金及び預金の減少 (▲59百万円)
- 負債 - 賞与の支給等による賞与引当金の減少 (▲53百万円)
- 純資産 - 譲渡制限付株式報酬による新株発行 (+30百万円)

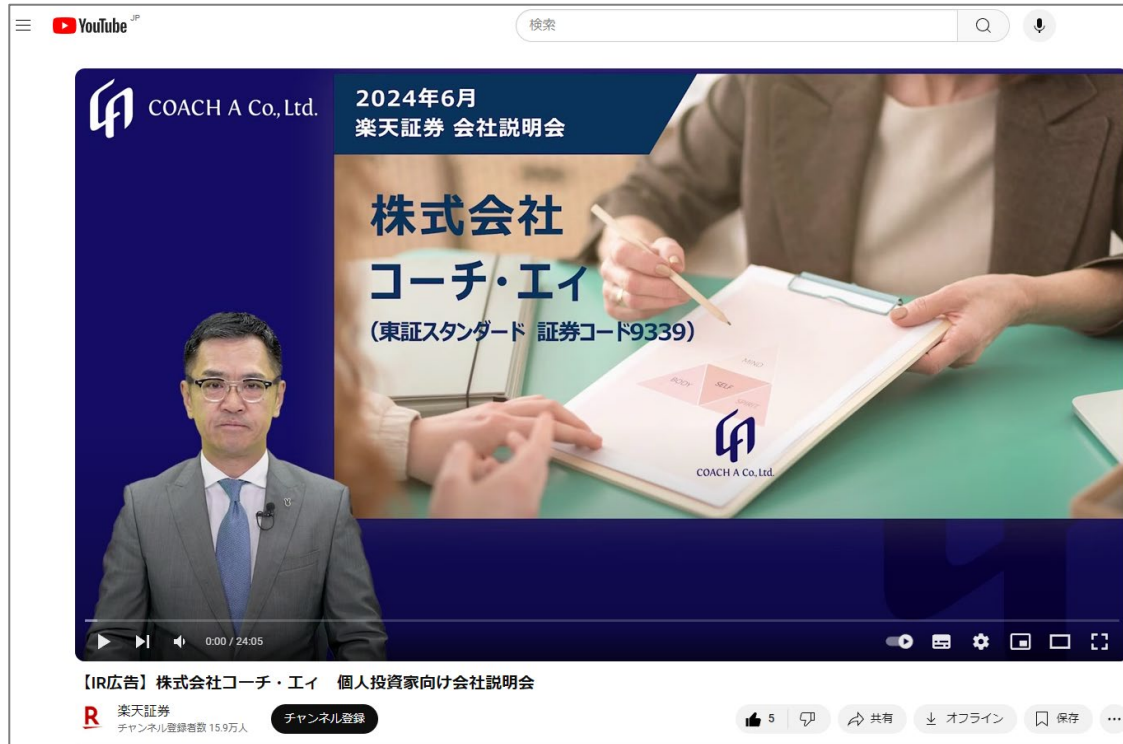
(単位：百万円)

	2023年12月末	2024年6月末		2023年12月末	2024年6月末
流動資産合計	3,718	3,694	流動負債	1,322	1,301
固定資産			固定負債 ⁴¹	41	42
有形固定資産	98	93	負債合計	1,363	1,343
無形固定資産	274	335	株主資本合計	2,951	2,994
投資その他の資産	213	222	その他の包括利益 累計額合計	▲9	7
固定資産合計	586	651	純資産合計	2,942	3,002
資産合計	4,305	4,346	負債純資産合計	4,305	4,346

金額：百万円未満切り捨て表示

その他 当社の活動（5月～7月 IR関連）

- 2024年6月18日
楽天証券オウンドメディア「トウシル」への当社事業に関するIR紹介動画（第2回）を掲載しました。



<https://media.rakuten-sec.net/articles/-/45503>

その他 当社の活動（5月～7月）

- 2024年5月11日
「BCN+R」に当社執行役員の寄稿連載第1回(全8回)が掲載されました。
あなたはどこでコミュニケーションを「学び」ましたか？
- 2024年5月13日
世界的なエグゼクティブコーチであるジェフリー・ハル博士による「組織の成功を左右するリーダーシップとは？～現代を生きるリーダーに向けたコーチングの極意～」をタイトルとしたオンラインプログラム「Groovy」を開催しました。
- 2024年5月27日、5月31日、6月3日
「PRESIDENT Online」に当社代表の著書『「承認」が人を動かす』の1回目抜粋記事（全5回）が掲載されました。
- 2024年5月30日
「日刊工業新聞」に当社代表のインタビュー記事が掲載されました。
- 2024年5月31日
コーチングのセッション評価尺度「英語版CSES」の妥当性を検証した研究結果 "How Can We Evaluate Coaching Sessions? Validation of the Session Evaluation Scale and Its Relationship with Coaching Effectiveness" を、米国コーチング研究所 "Annual Coaching in Leadership & Healthcare Conference" で発表しました

その他 当社の活動（5月～7月）

- 2024年6月3日
「東洋経済 ONLINE」に当社代表の寄稿連載第1回(全5回)が掲載されました。
- 2024年6月14日
「日経ビジネス電子版」に当社代表の寄稿記事が掲載されました。
- 2024年6月17日
「PHP online」に当社代表の著書『「承認」が人を動かす』の1回目抜粋記事が掲載されました。
- 2024年6月28日
「ログミーBiz」に当社開催ウェビナーの内容が掲載されました。
- 2024年7月1日
「日経ビジネス」に当社代表の寄稿記事とAIコーチングに関する記事が掲載されました。
- 2024年7月1日
第26回日本医療マネジメント学会学術総会にて、口頭演題発表とランチョンセミナーの共催を行いました。
- 2024年7月31日
調査レポート「組織の健全な発展に向けた対話とは」を掲載しました

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>