

2023年12月期 第1四半期 決算説明資料

2023年5月12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.

2023年12月期 第1四半期 連結業績概況

2023年12月期 1Qの決算概況

売上高

786百万円（前年同期比 +0.6%）

営業利益

23百万円（前年同期比▲75.7%）

2023年12月期 事業重点ポイントに対する取組み進捗

コーチ数増

採用は計画に沿って順調に進行中

海外拠点数増

米国子会社の設立を決定、ビジネス拡大に向け進捗

通期の収益計画

2Q以降の受注高増加に伴い、通期の収益計画は達成の見込み

2023年12月期1Q_連結損益計算書

(単位：百万円)

	FY2022 1Q	FY2023 1Q		前年同期比	変動要因
			対売上高比率		
売上高	781	786	100.0%	+0.6%	受注高と売上高の詳細は5ページご参照
売上総利益	385	404	51.4%	+4.9%	—
販売費及び一般管理費	287	380	48.4%	+32.3%	<ul style="list-style-type: none"> 採用活動強化による採用費の増加 従業員数の増加 外形標準課税適用による増加、株主総会関連費用および上場維持コストの増加
営業利益	97	23	3.0%	▲75.7%	—
営業外損益	32	▲4	—	—	・主に為替差益の減少 32百万円
経常利益	130	19	2.5%	▲85.1%	—
特別損益	▲3	50	6.4%	—	<ul style="list-style-type: none"> 投資有価証券（上場株式）の売却益 59百万円 休眠中であった香港子会社の清算終了に伴う関係会社整理損 9百万円
法人税等合計	▲41	34	4.4%	—	前期1Qは、休眠子会社の清算決議に伴う税効果会計の適用により法人税等合計はマイナス（益サイド）
当期純利益	169	34	4.4%	▲79.3%	—

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

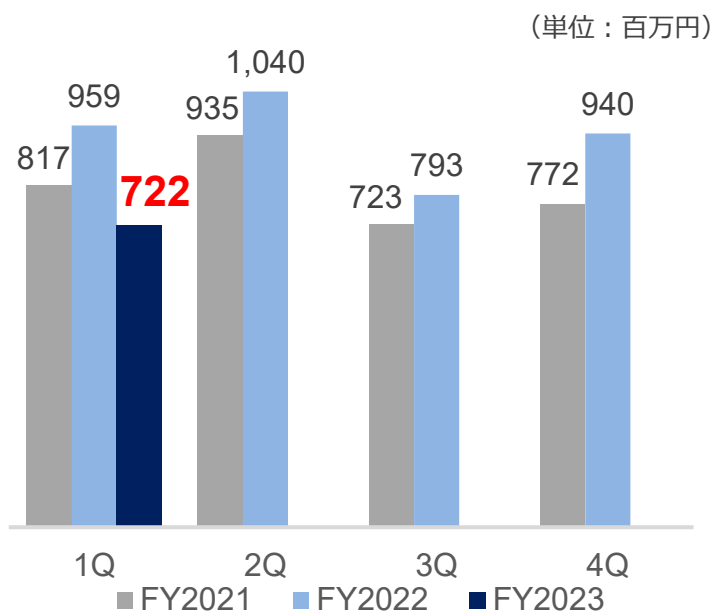
【受注高】

- ・ 1Qにおいて、景気後退懸念の影響を受け、お客様の発注意思決定に一時的な遅れが発生
- ・ 1Qから実行している戦略により、2Q以降の受注は回復の見通し
- ・ 2023年通期の受注高は、期初計画通りの3,855百万円となる見通し

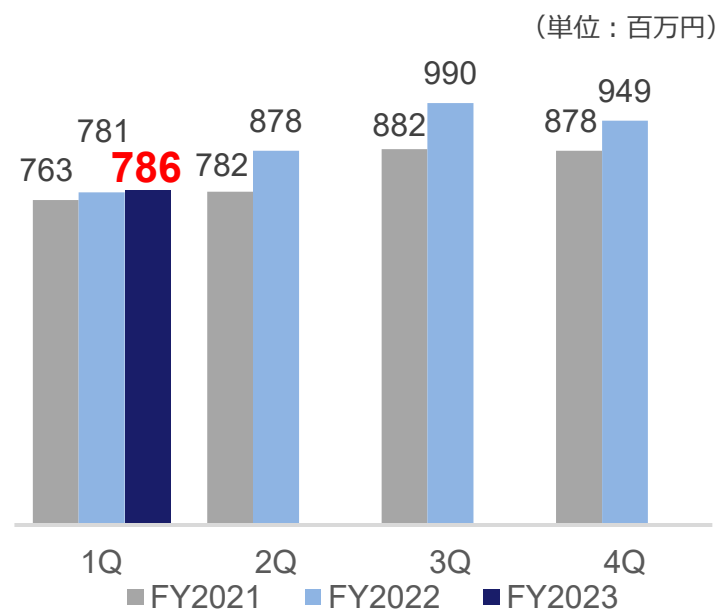
【売上高】

- ・ 1Qの売上高は想定通りであり、好調だった2022年4Qの受注済み案件は2Q以降に売上高に反映される予定
- ・ 2023年通期の売上高は期初計画通りを見込むものの、3Q・4Qに偏重する見通し

四半期毎の受注高



四半期毎の売上高 注



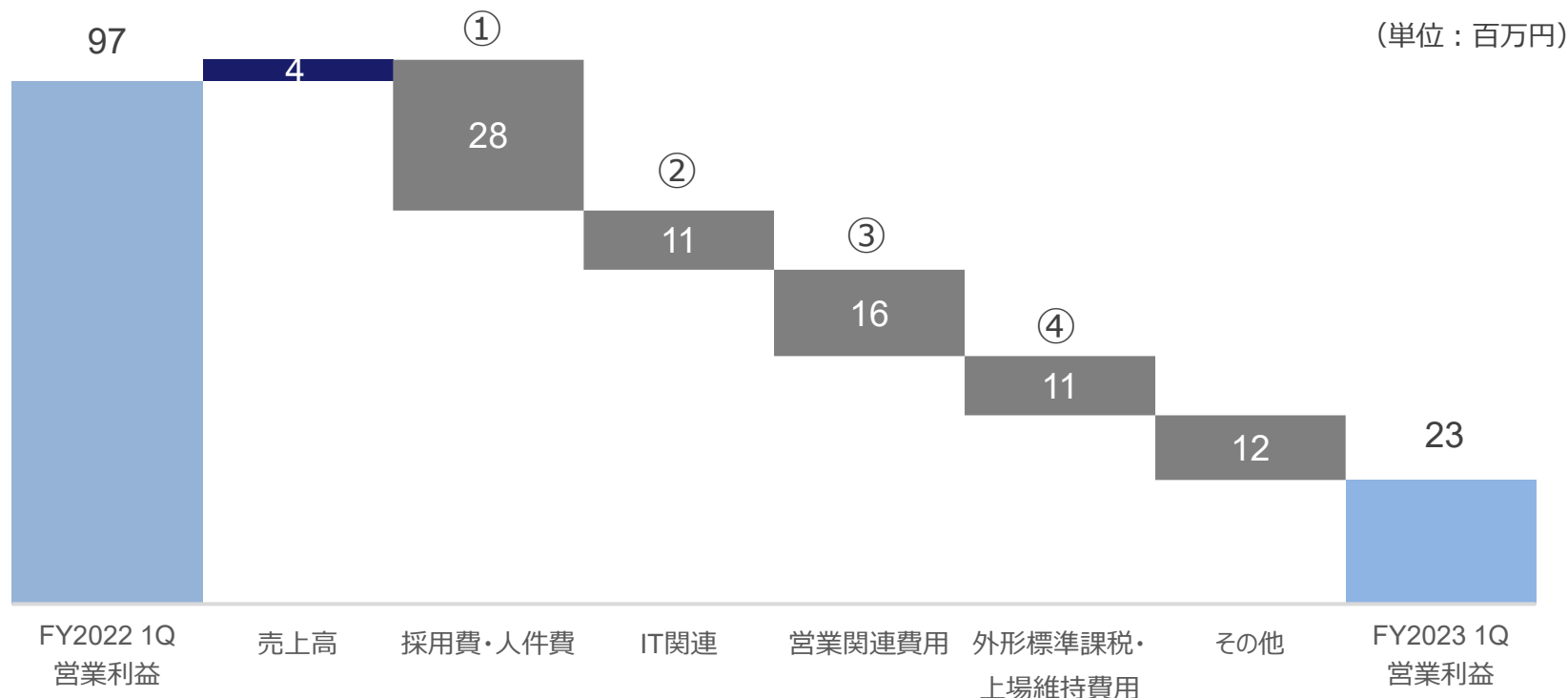
注：当社は2021年12月期は会計監査人による四半期レビューを受けておりません。

営業利益の変動要因分析

- 経費の増加要因は、主に成長に向けた投資（採用およびIT関連）と2Q以降の受注高・売上高増加に向けた営業活動の強化によるもの

【主な変動要因（FY2022 1Q比較）】

- ① 採用活動に伴う採用費の増加、従業員数の増加
- ② 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
- ③ 受注高・売上高の拡大に向けた営業関連費用の増加
- ④ 上場に伴う外形標準課税・上場維持費用などの増加



2023年3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 – 賞与の支給・税金納付による現金及び預金の減少（266百万円）
- ・ 負 債 – 賞与の支給等による賞与引当金の減少（226百万円）
– 税金納付による未払法人税等の減少（115百万円）
- ・ 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（各92百万円）

（単位：百万円）

	2022年12月末	2023年3月末		2022年12月末	2023年3月末
流動資産合計	3,467	3,224	負債合計	1,526	1,054
固定資産合計	932	807	流動負債	1,496	1,024
有形固定資産	75	71	固定負債	29	30
無形固定資産	362	364	純資産合計	2,873	2,977
投資その他の資産	495	370	株主資本合計	2,701	2,877
資産合計	4,399	4,032	その他の包括利益 累計額合計	172	100
			負債純資産合計	4,399	4,032

金額：百万円未満切り捨て表示

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

```
graph TD; A[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] --> B[顧客基盤の強化・拡大]; A --> C[コーチ人材の採用と育成]; A --> D[海外ビジネスの拡大];
```

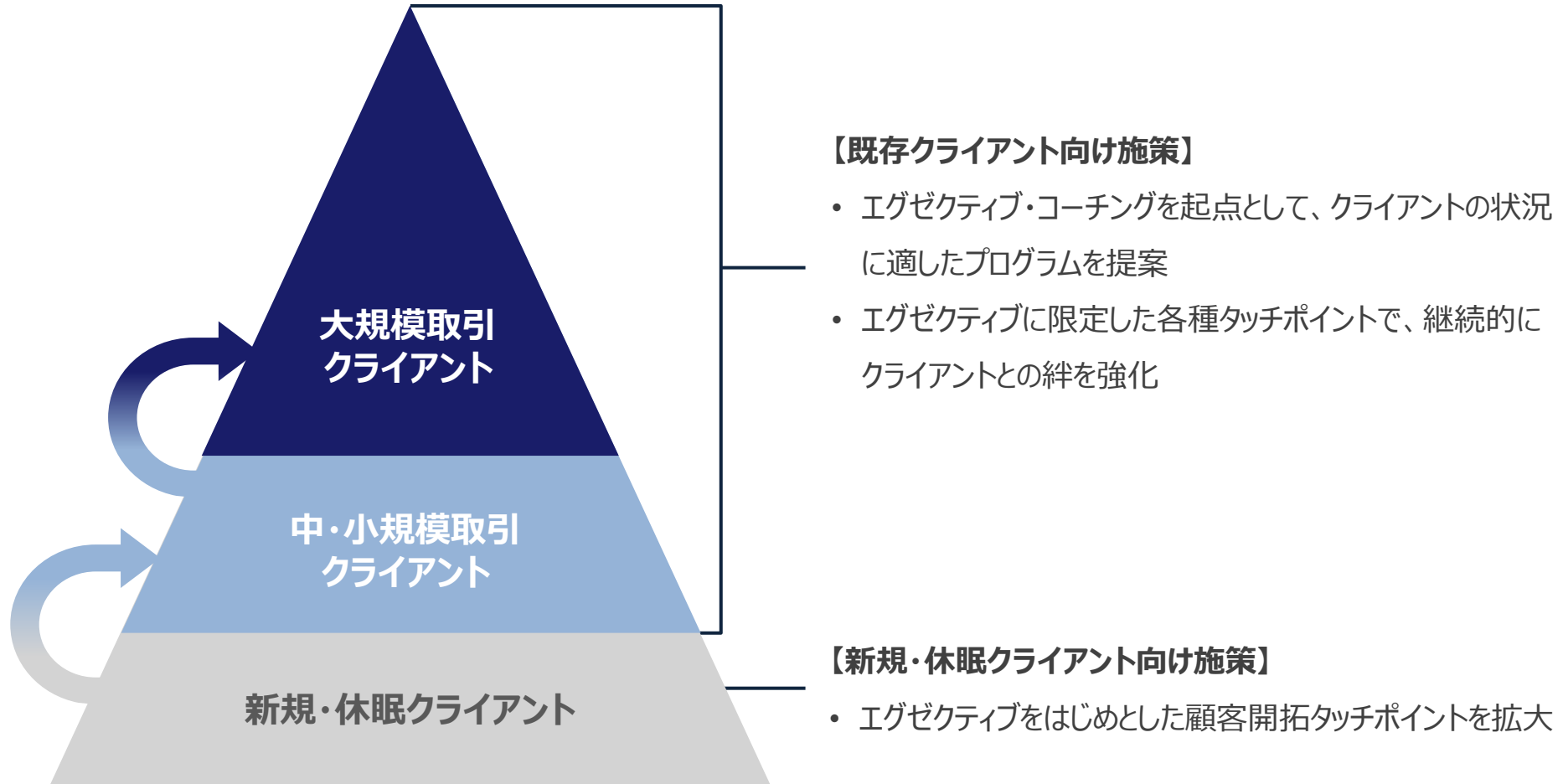
顧客基盤の強化・拡大

コーチ人材の採用と育成

海外ビジネスの拡大

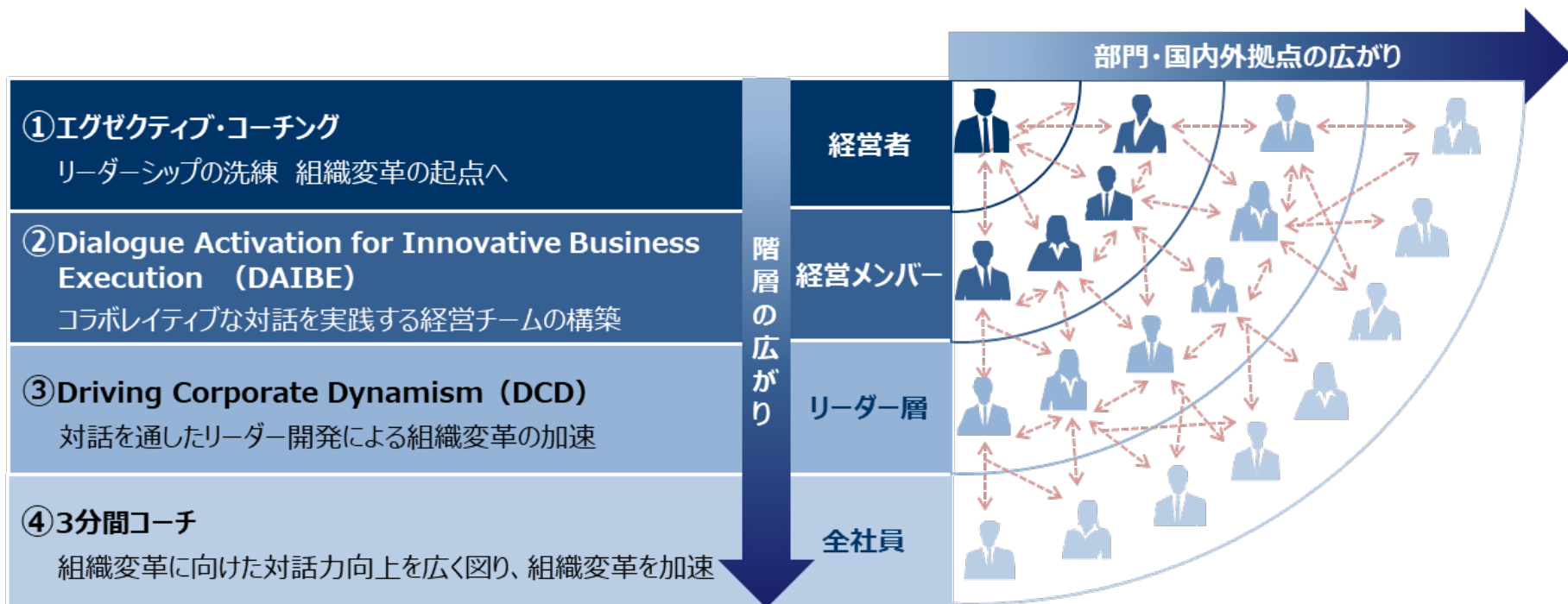
顧客基盤の強化・拡大

- 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の拡大



顧客基盤の強化・拡大

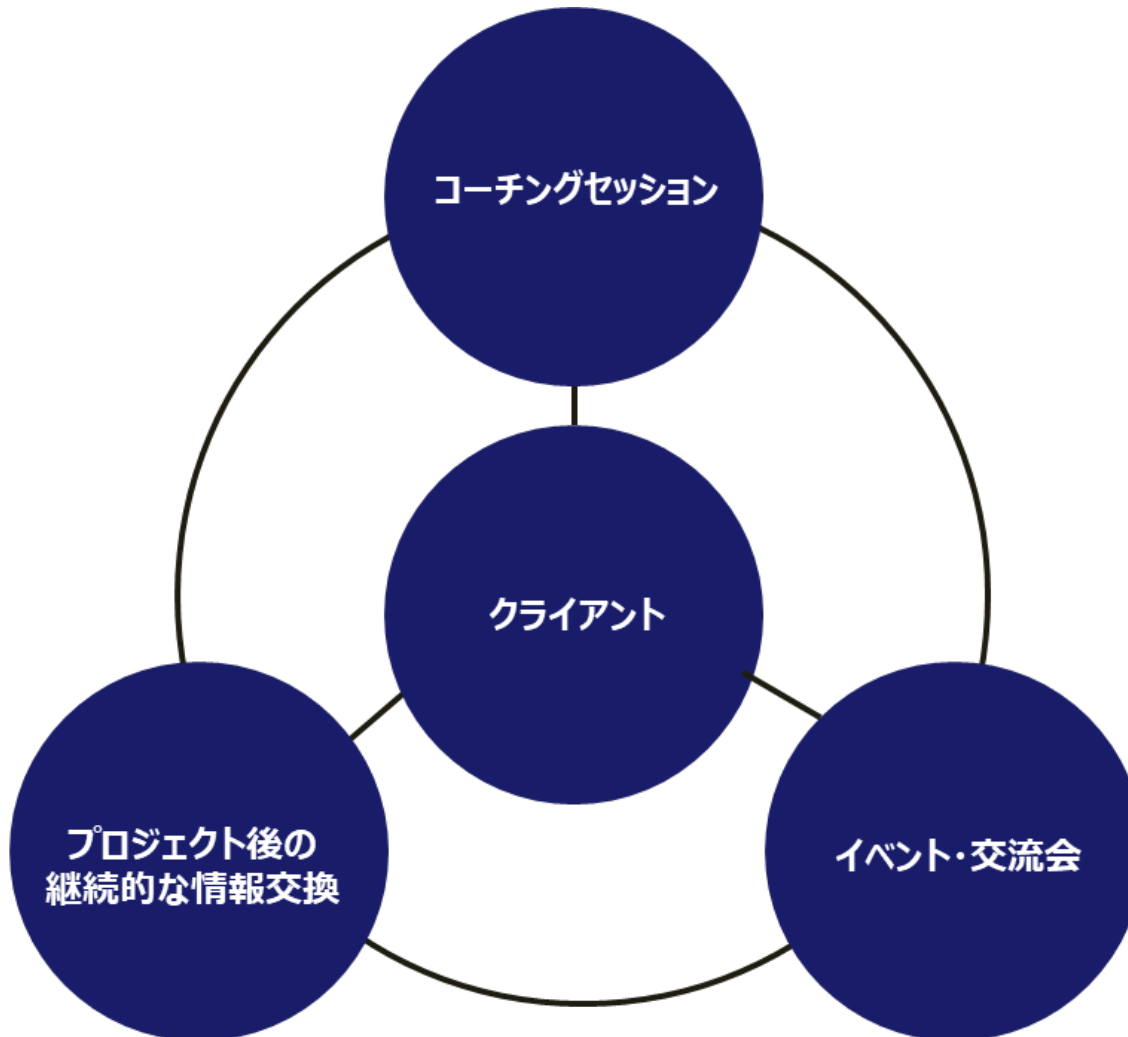
- エグゼクティブ・コーチングを起点として、クライアントの状況に適したプログラムを提案



- エグゼクティブ・コーチングを起点とした組織開発の効果を高めるため、クライアントの状況に鑑み、適した階層と部門・国内外拠点にプログラムを提案
- より質の高いプログラムの提供に向け、一層充実した対話体験の提供を目的に、「3分間コーチ」をリニューアル

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



顧客基盤の強化・拡大_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の拡大



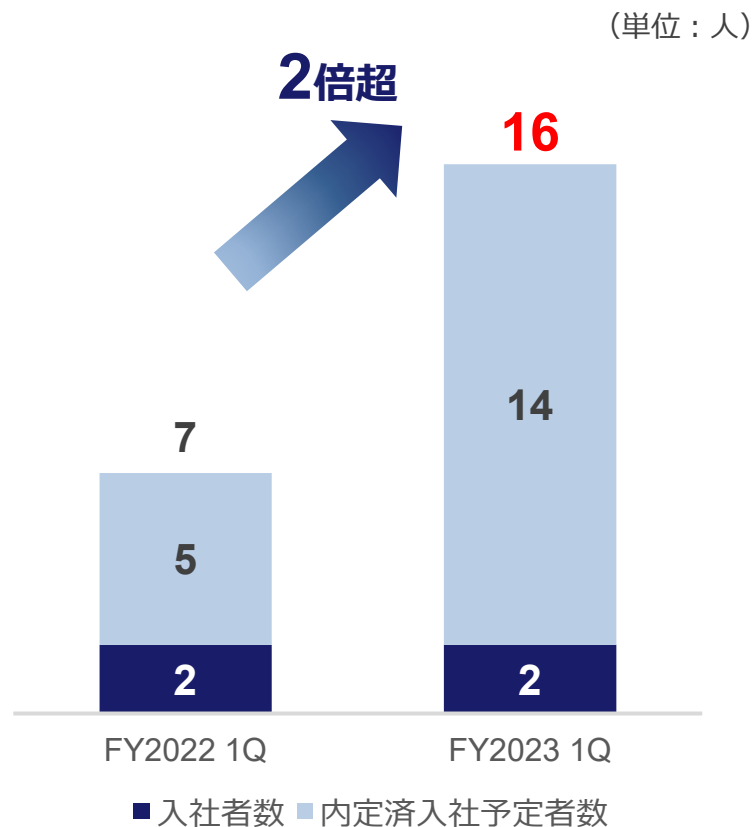
コーチ人材の採用と育成

- 今期の採用目標に対して順調に推移
- コーチ数純増18名程度の計画に対し、2023年3月末時点での入社済及び内定済入社予定者数は16名
- 2023年3月末時点での入社済及び内定済入社予定者数は前年同期比で2倍超

2023年12月期の重点施策

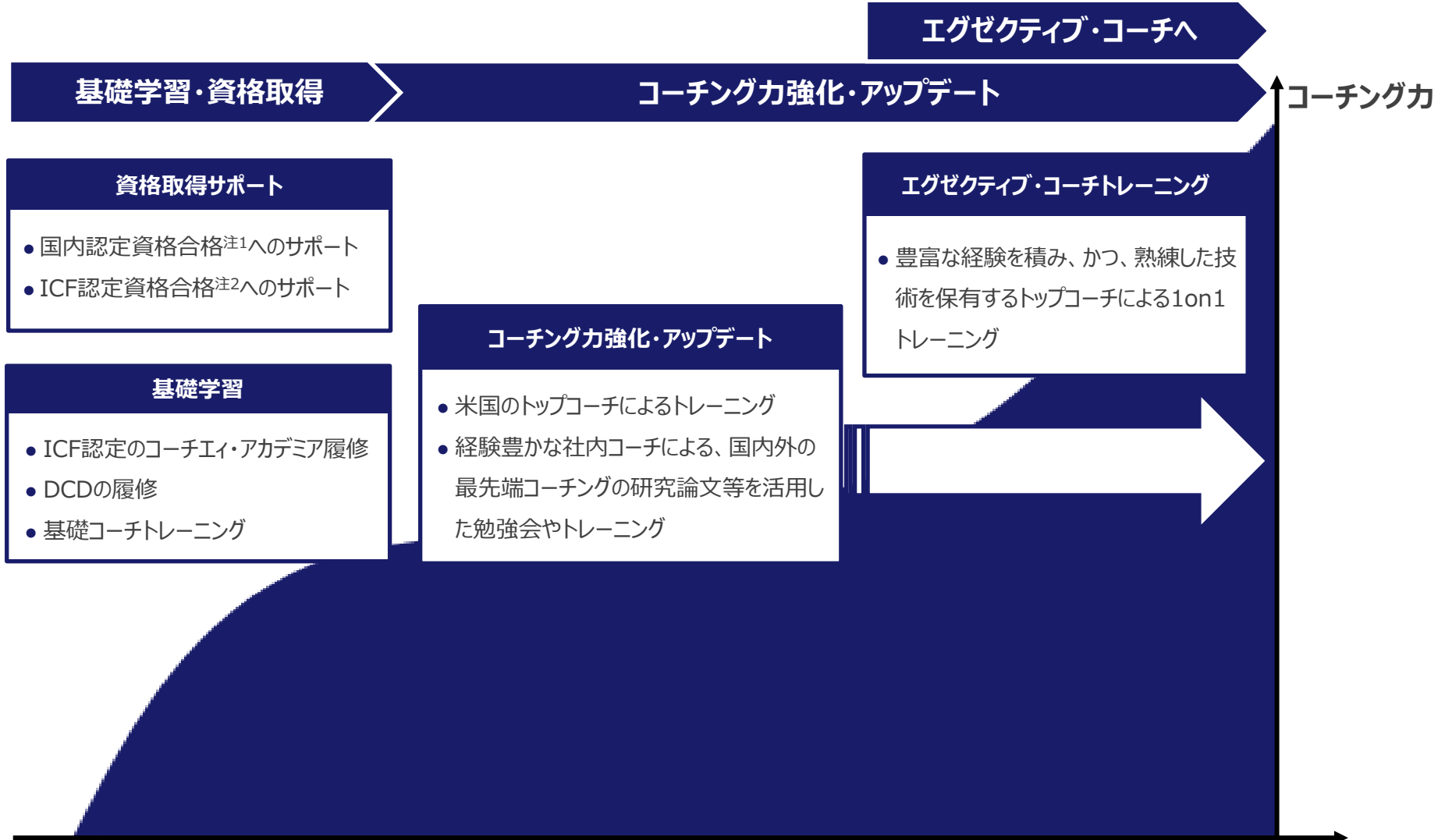


採用状況



コーチ人材の採用と育成

● 当社独自のコーチ社内育成制度



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

海外ビジネスの拡大



COACH A Co., Ltd.

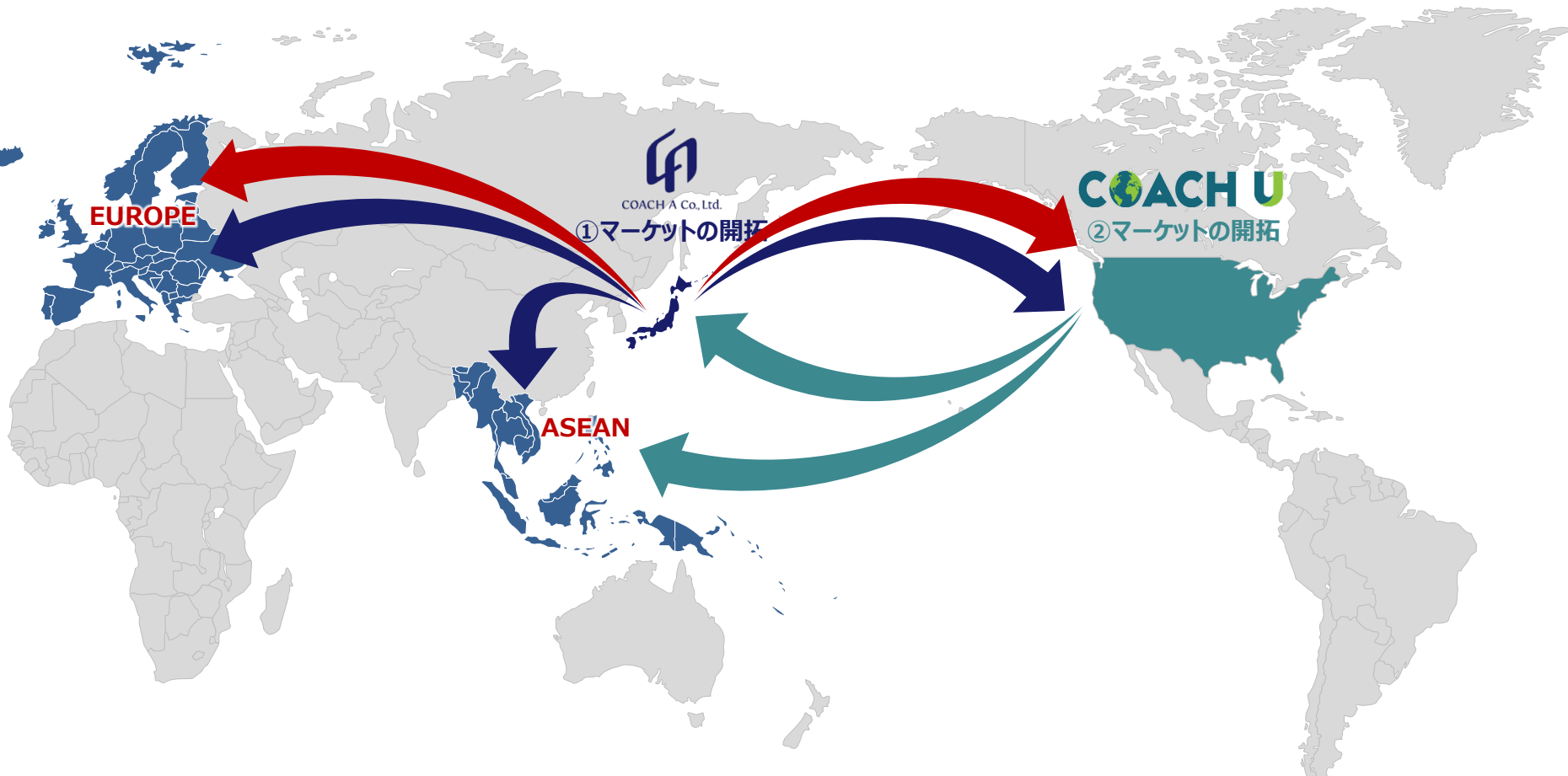
① 日系企業向けマーケットの開拓

➤ 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し、Coach U, Inc.とのシナジーを強化しながら、日系企業・非日系企業へのビジネスを拡大

2023年12月期の重点施策

海外拠点数増

+2新設

(検討中)

1Q進捗状況

【会社概要】

- ・ 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

研究発表の実績

米国学術誌へ論文を掲載（2023年3月9日）

米国の看護専門学術誌「Nursing Open」に、東北大学大学院 医工学研究科とコーチ・エイの共同研究論文が掲載。

「Identification of communication skills that improve patient safety culture: analysis of a communication skills training program for university hospital staff」をタイトルに、病院職員のコミュニケーション・スキルと組織活性度および患者安全文化が関係することを明らかにした。

The screenshot shows the article page on the Nursing Open website. The page features the journal logo, an 'Open Access' badge, and the article title. Below the title, the authors' names and the publication date are listed. The abstract section is partially visible, showing the 'Aim' of the study. On the right side, there is an 'Early View' section with a thumbnail image of the article cover and a description. Below that is an advertisement for Wiley's nursing resources, featuring a nurse in a clinical setting and the text 'Discover free nursing resources' and 'Visit our Nursing Hub'. At the bottom of the page, there are navigation icons for 'Figures', 'References', 'Related', and 'Information'.

NursingOpen Open Access

EMPIRICAL RESEARCH QUANTITATIVE | Open Access | CC BY-NC-ND

How coaching training transforms nurses' behaviour: The effectiveness of coaching training according to objective measures

Asuka Sato, Nobue Harada, Yoshimi Suzukamo, Itsushi Tonomura, Shin-Ichi Izumi

First published: 09 March 2023 | <https://doi.org/10.1002/nop2.1691>

SECTIONS PDF TOOLS SHARE

Abstract

Aim

To evaluate the transition of behavioural changes of participants before and after the training using a scale that can objectively evaluate coaching training for nurses.

Design

Early View
Online Version of Record before inclusion in an issue

Advertisement

WILEY
Discover free nursing resources
Visit our Nursing Hub

Figures References Related Information

米国コーチング研究所主催のカンファレンスに登壇（2023年4月27～29日）

ハーバード大学 医学大学院の関連機関、マクレーン・ホスピタル所属のコーチング研究機関である、米国コーチング研究所（Institute of Coaching）が主催する、オンライン・カンファレンス「Coaching in Leadership & Healthcare Virtual Conference」にコーチ・エイが登壇。

急速に変化する世界の中で、組織全体が自発的に変革していくニーズに対して、コーチングがどのように貢献できるのか、当社の25年の実践を通して培った方法論をエビデンスとともに発表。



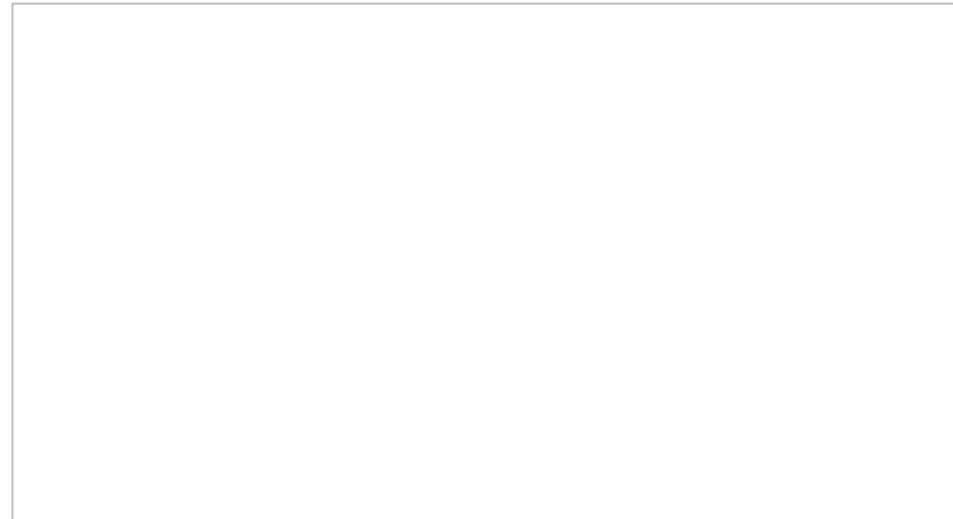
Coaching in Leadership & Healthcare Virtual Conference

Innovation is Our Future. Self. Community. World.

April 27 – 29, 2023

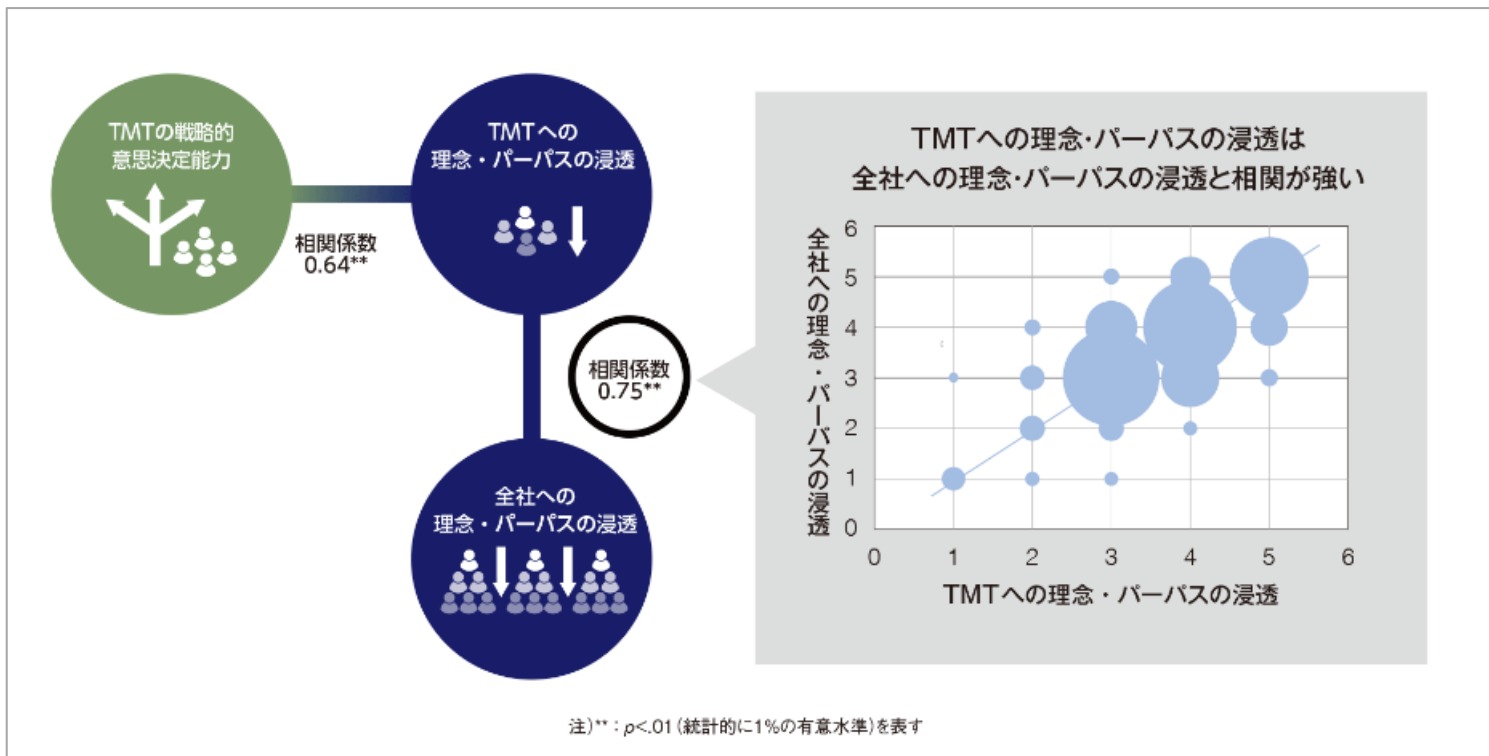
The International Coaching Federation (ICF) has approved this event for 11.75 CCE hours (7.75 Core Competencies and 4 Research Development)

REGISTER TODAY



二松学舎大学 小久保欣哉教授との共同研究を発表（2023年2月3日）

コーチング研究所と二松学舎大学の小久保欣哉教授との共同研究によるレポート「経営理念やパーパスの浸透に、経営チームはどのような役割を果たすのか？」を発表。



「経営チームへの経営理念やパーパスの浸透は、組織風土や経営チームの意思決定能力に影響を与えるのか？」に関するデータ

Appendix



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

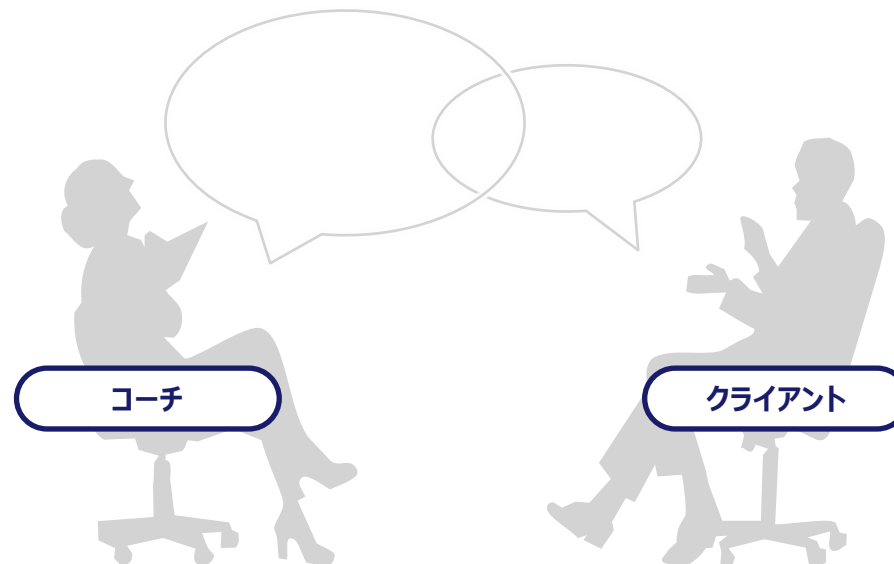
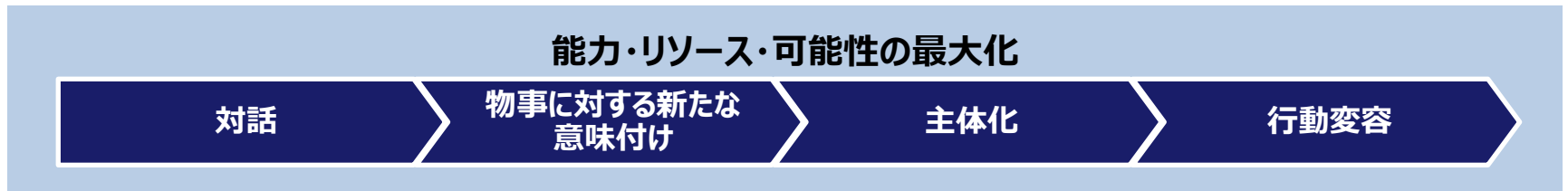
- 1997年 ■ コーチ養成機関 (有)コーチ・トゥエンティワンを設立
■ コーチ・トレーニング・プログラム (CTP) を開始
- 1999年 ■ 経営者向け**エグゼクティブ・コーチング**を提供開始
■ (株)コーチ・トゥエンティワンに組織変更
- 2001年 ■ (株)コーチ・トゥエンティワンが法人事業部を分社化し、
(株)コーチ・エイを設立
- 2007年 ■ コーチング研究所有限事業責任組合を設立
(2017年 コーチ・エイにリサーチ機能を移行)
- 2010年 ■ 上海、香港及びシンガポールに、それぞれ海外子会社を設立
(2019年 シンガポール子会社清算)
(2022年 香港子会社清算中)
- 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。

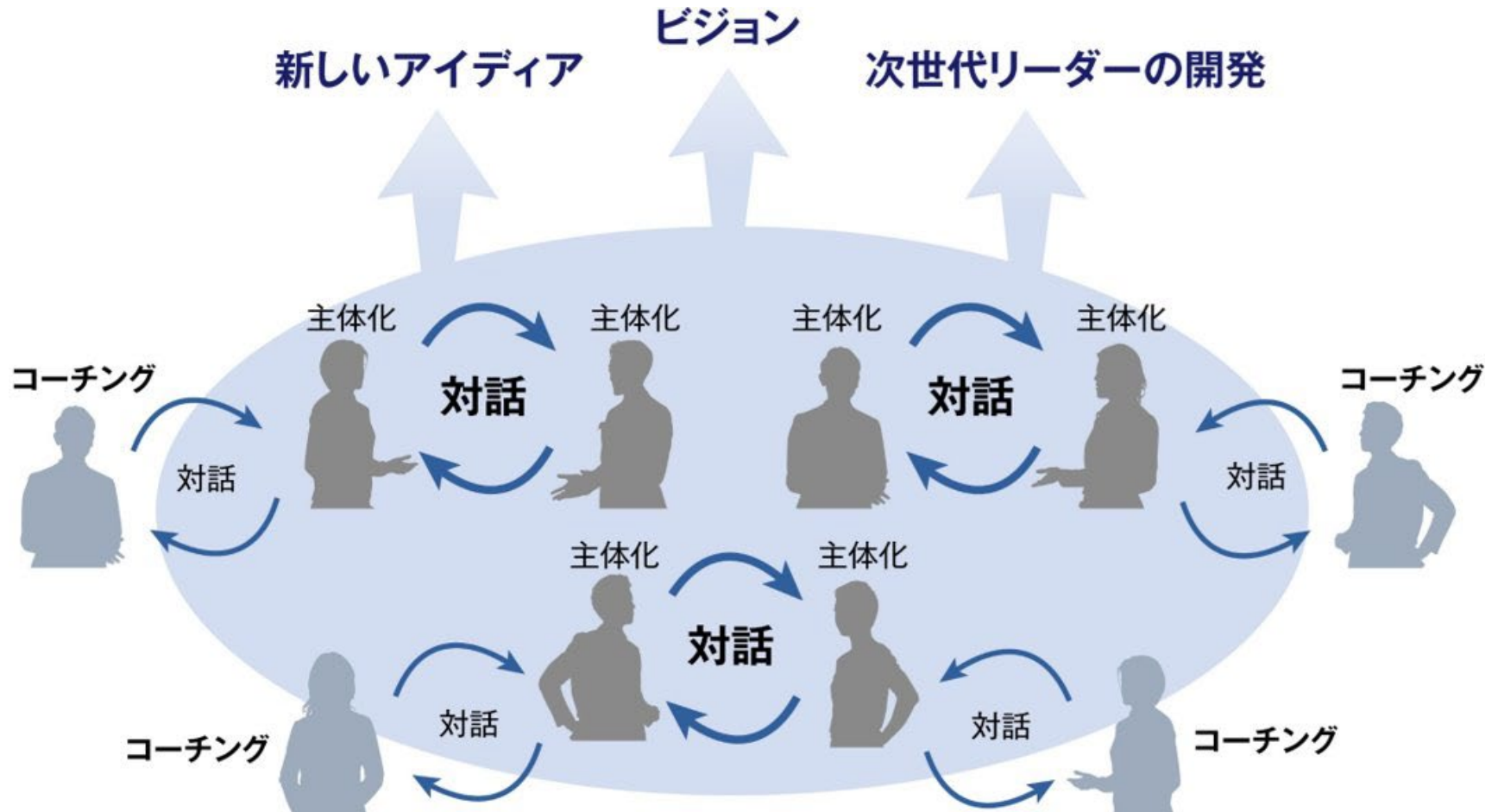
コーチングとは

- 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



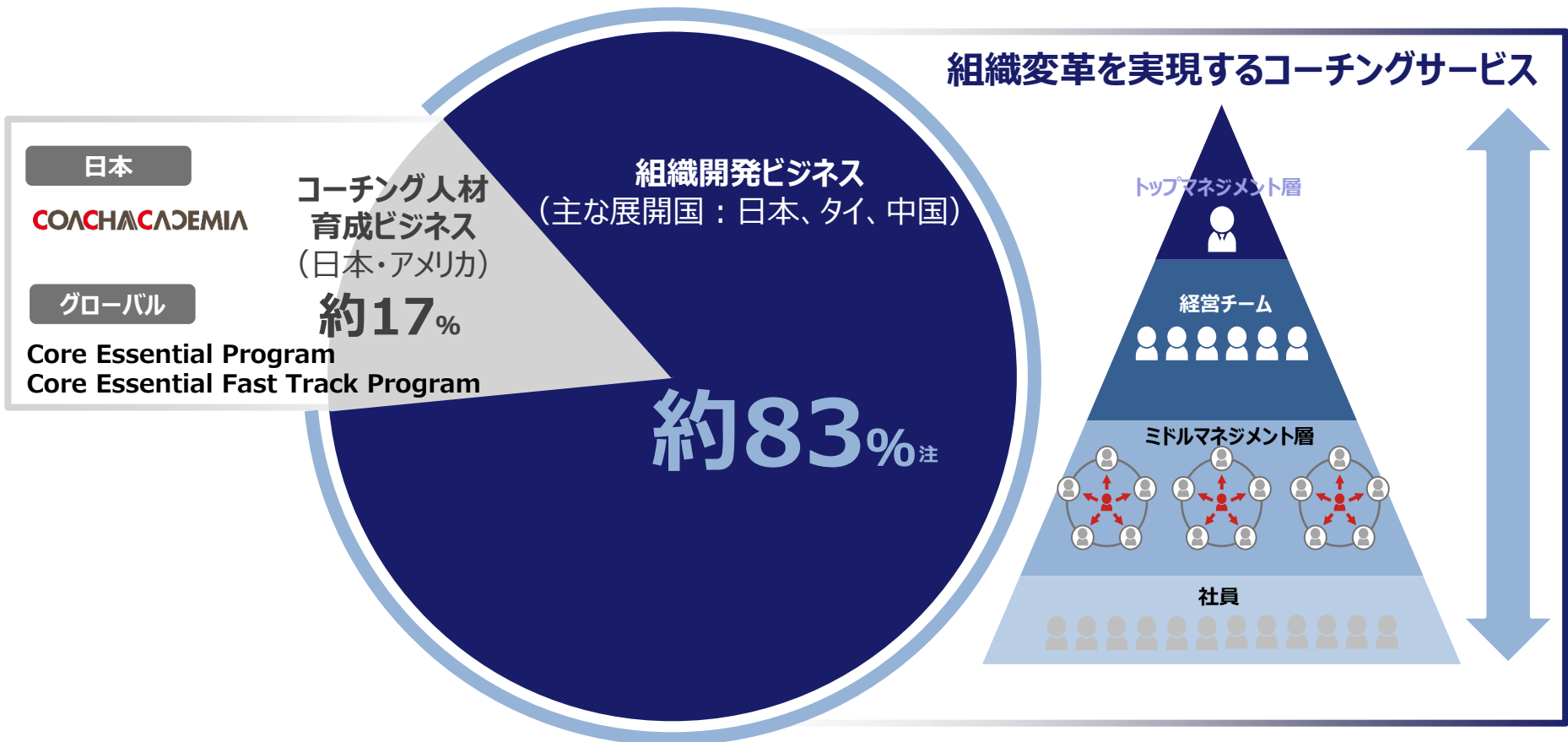
当社が提供するコーチングの特徴

- 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

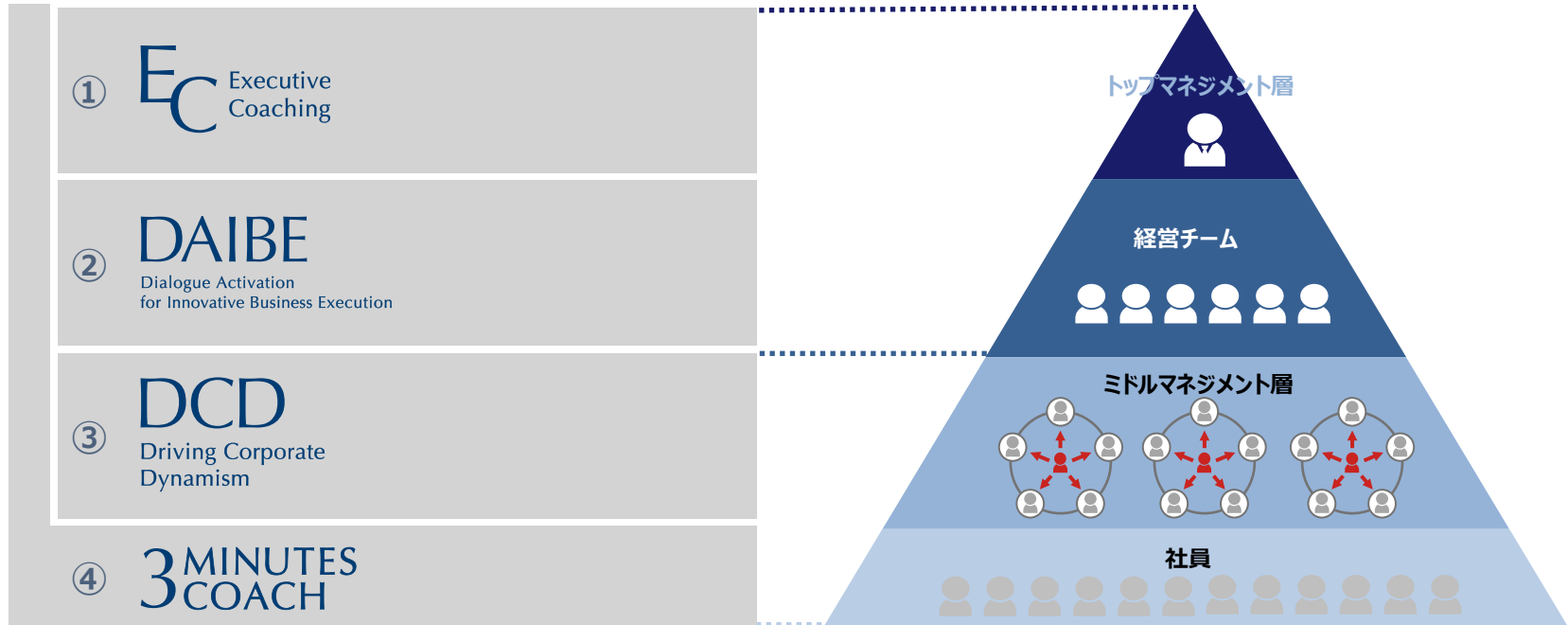


注：2022年12月期の連結売上高に占める各ビジネスの売上構成比率

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**

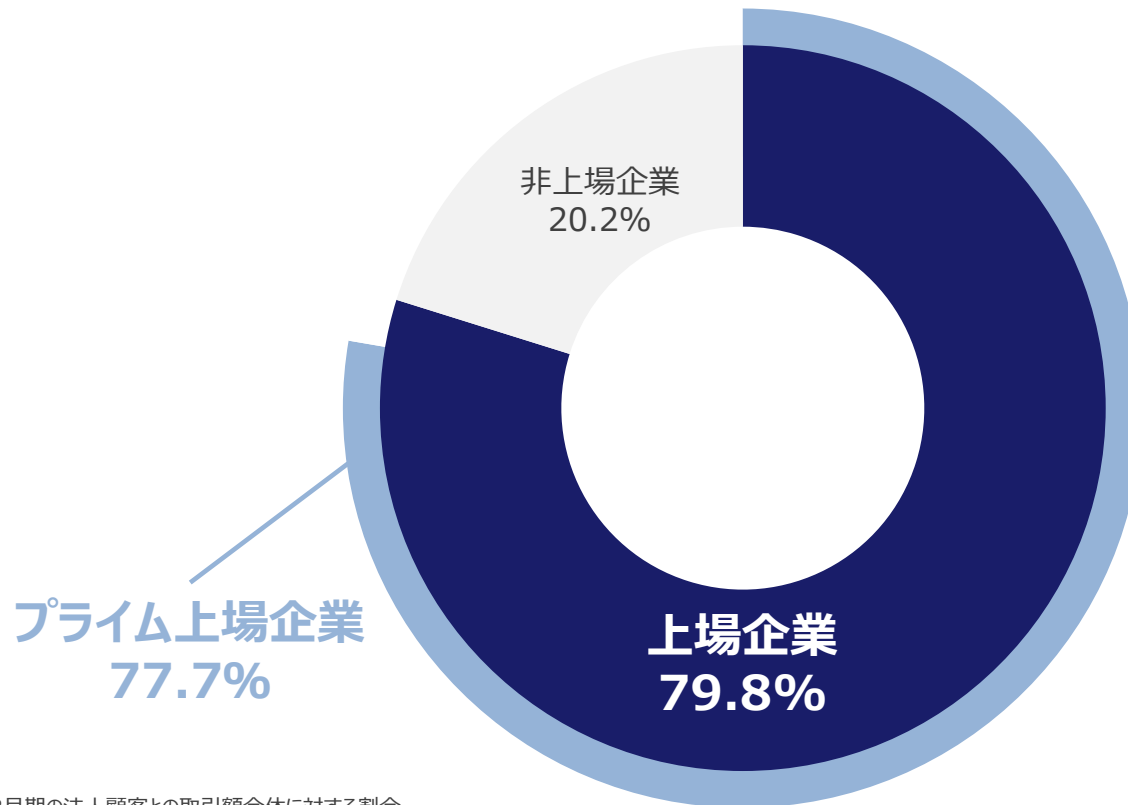


特徴1：強固なクライアント基盤

- 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^注

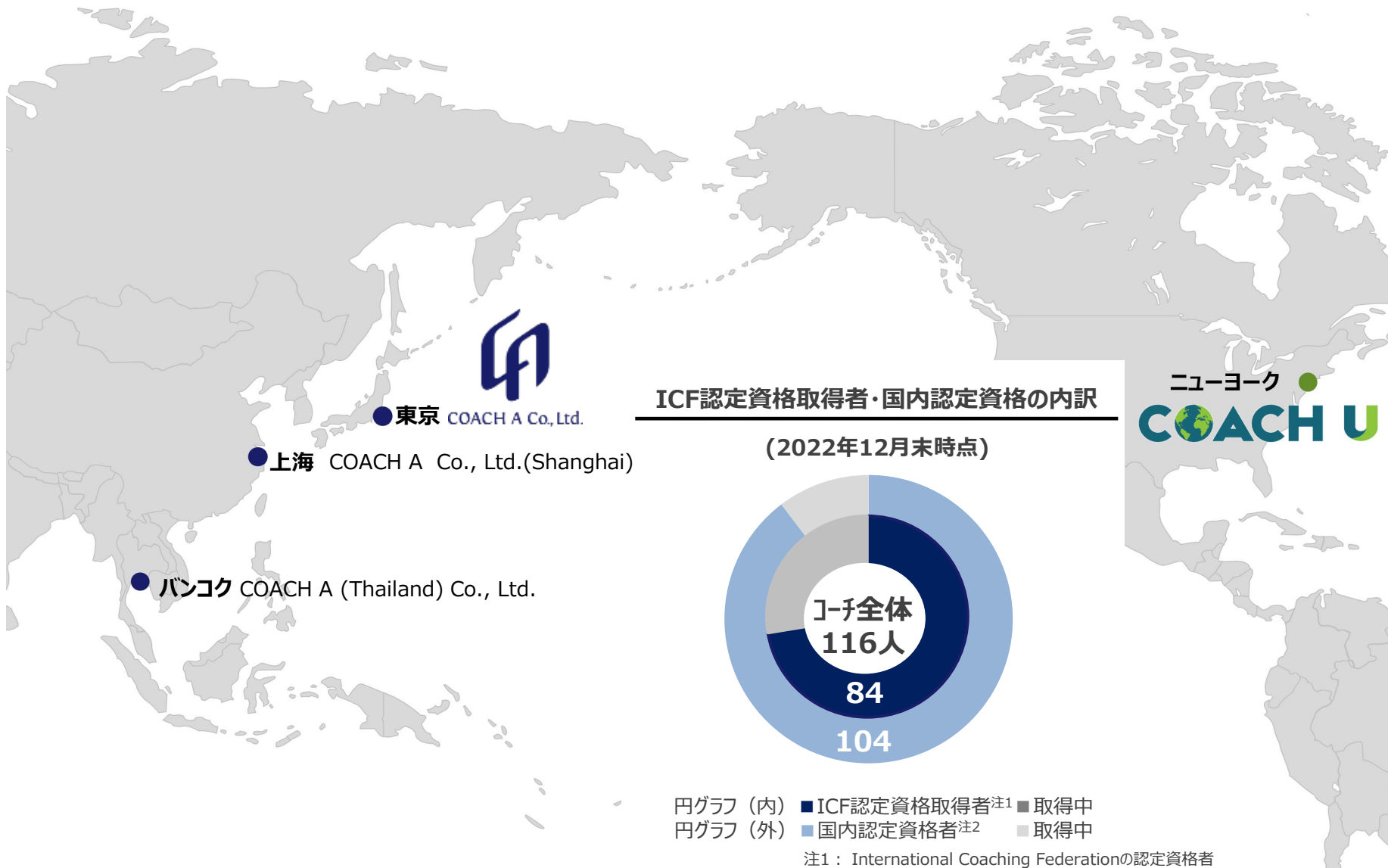
(2022年12月期)



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

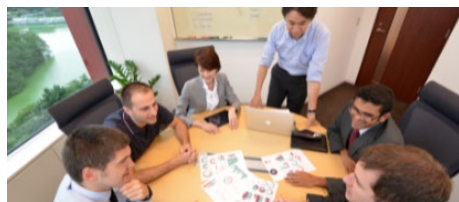
特徴2：グローバル・コーチング・ファーム

- 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

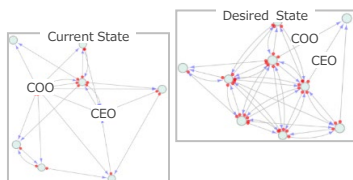


品質向上を目指すコーチング研究所

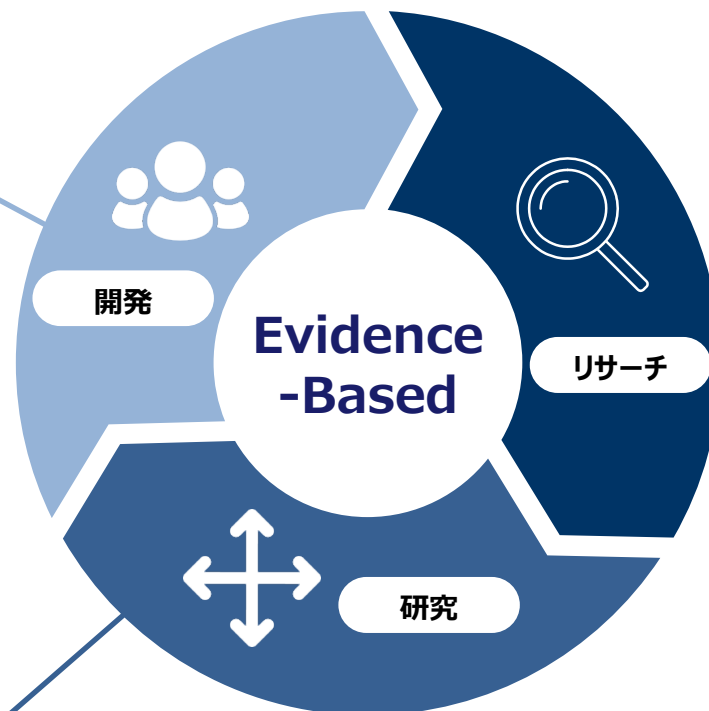
- コーチング研究所の研究・開発のサイクルが、Evidence-Basedを実現



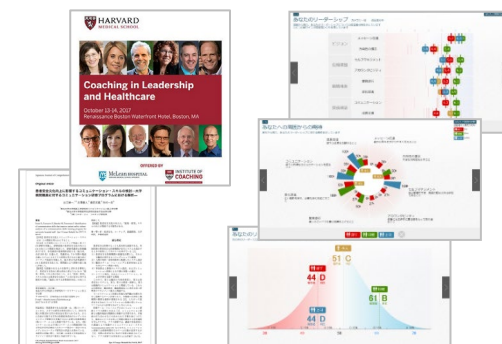
研究を通して得た新たな知見をもとに、サービスやツールを開発



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>