

2025.5.9

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社コーチ・エィ（東証スタンダード 証券コード9339）



2025年12月期Q1_実績ハイライト

P3,5

受注高は計画通り、売上高および営業利益は主にセッションの遅れを起因に計画を下回って着地

(単位：百万円)

受注高	売上高	営業費用	営業利益
768 (前年同期比 ▲41)	811 (前年同期比 ▲69)	823 (前年同期比 ▲51)	-11 (前年同期比 ▲17)

P4

受注高はQ2に偏重、売上高と営業利益は受注のタイミングの影響を受けQ3以降に偏重の計画

P6

新サービス「トランジションコーチング（TC）」の受注はQ1の計画を上回って着地

2025年12月期Q1_連結業績の結果

受注高

2025年Q1は計画通りで進捗した。

一方で、海外の一部の顧客企業における大規模プロジェクトが一定の成果をみせて完了すると並行し、新たなプロジェクト獲得に向けた営業提案を行ったものの、Q1期間内での受注には至らず、前年同期比で-41百万円となった。

売上高

2024年Q4に受注した一部大型案件における、プログラム受講者選定等の調整に時間を要したことで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Q1の売上計上の減少につながり、前年同期比で-69百万円となった。

営業利益

業務効率化の推進等によって営業費用は計画比および前年同期比で減少したものの、売上高の落ち込みを吸収できず、計画比・前年同期比ともに下回る着地となった。（詳細はP5に記載）

(百万円)	FY2025 Q1 実績	FY2024 Q1 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	768	809	94.9%	-41	3,800	20.2%
売上高	811	880	92.2%	-69	3,743	21.7%
営業費用 (売上原価+販管費)	823	874	94.1%	-51	3,583	23.0%
営業利益	-11	5	—	-17	160	—
営業外損益計	-15	+27	—	-42	—	—
経常利益	-27	32	—	-60	160	—
特別損益計	-6	0	—	-6	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-32	18	—	-51	73	—

・ 詳細はP5に記載。

・ 主には、連結子会社COACH A INTERNATIONAL INC. に対するデットエクイティスワップを円高進行環境下で実施したことに伴う、為替差損の計上による。前年同期は、円安環境下において、為替差益による営業外収益が発生した。

・ 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

2025年Q2以降の 業績動向

※Q1の状況はP3に記載の通り

受注高

例年のトレンドと同じく、特に3月決算企業における新年度に向けた組織再編・人事異動が終了したQ2に、受注が偏重する計画。

売上高

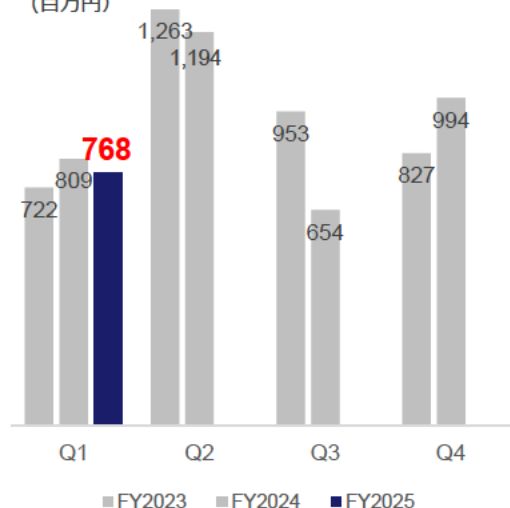
受注高の季節性トレンドを受け、売上高は下期に偏重する計画。

営業利益

Q2以降の受注高および売上高の進捗により、営業利益はQ3以降でプラスに転じる計画。

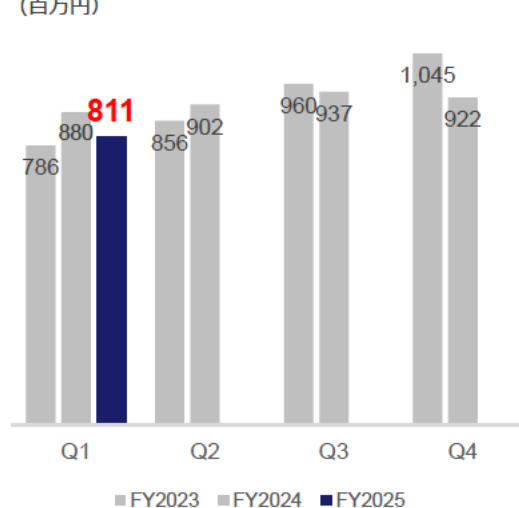
受注高

(百万円)



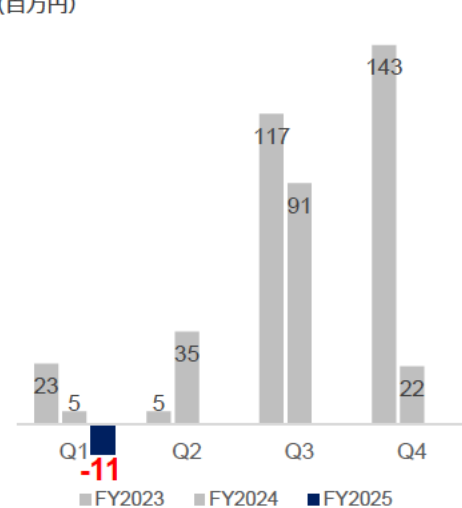
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2025年12月期Q1_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主な要因で、2025年Q1での売上計上が減少した。



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。
- ・ 在籍コーチ人材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。

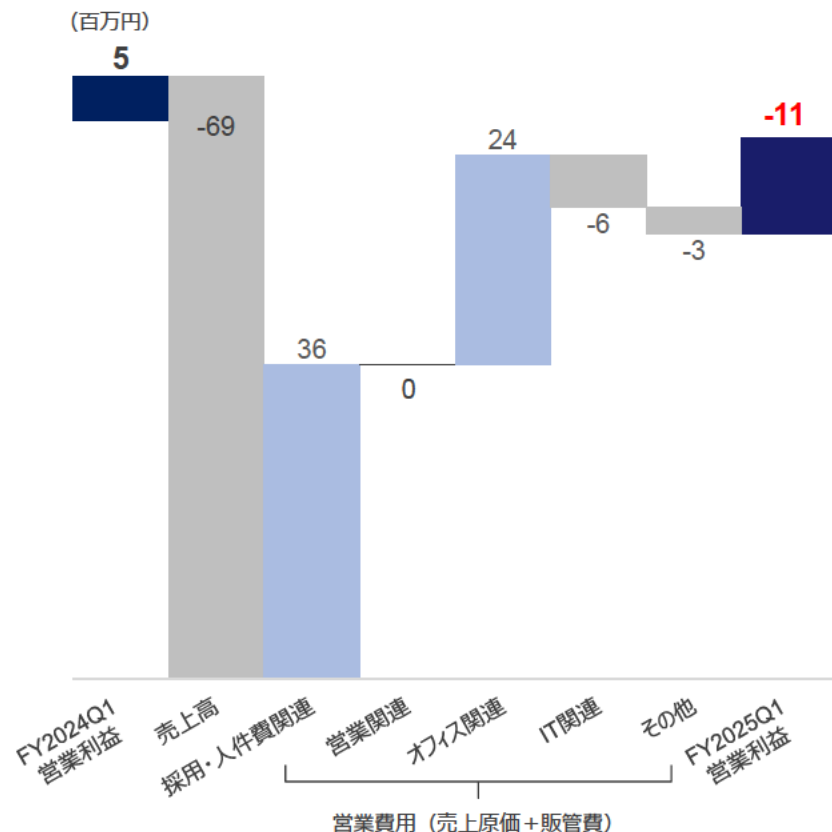
オフィス関連

2025年Q1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。



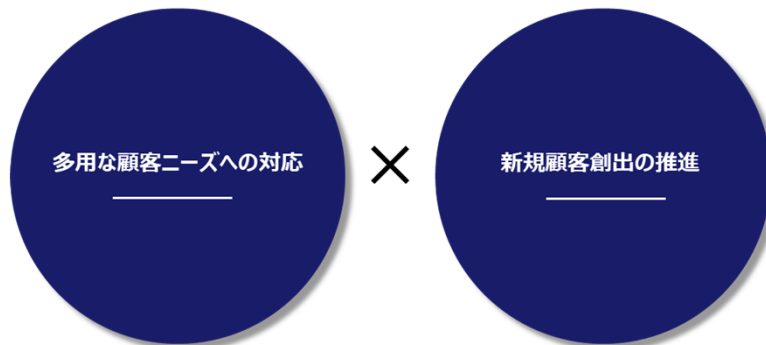
営業利益

業務効率化の推進等によって営業費用は減少したものの、売上高の落ち込みを吸収できず、前年同期比減となった。



2025年12月期の経営テーマに対するQ1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、新サービスである「トランジションコーチング（TC）」および「ICT（Interactive Coach Training）」をリリース・営業開始したほか、AIコーチングは自治体等への営業活動も開始した。



トランジションコーチング（TC）

新年度の異動のタイミングで、ウェビナー開催をはじめとした営業プロモーションに注力したことで、Q1の計画を上回るペースで受注が進捗した。

ICT（Interactive Coach Training）

サービス開始直後からパイプラインの積み上げが進捗し、その一部はQ2での受注につながった。

AIコーチング「CoachAmit」

大手企業からの新規およびリピート受注を獲得したほか、地域の企業とパイプを持つ地域密着型の銀行や自治体への営業活動にも注力し受注につながった。また、さらなる利用者拡大とグローバル展開を見据え、セッションのシステム精度向上および多言語コーチングの機能実装に向けた開発を推進した。

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。

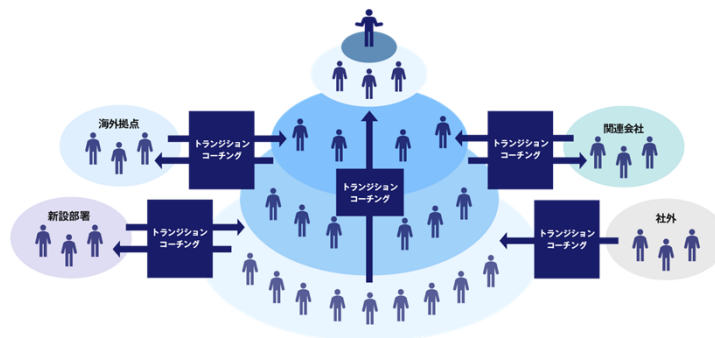
*トランジションコーチングに関するプレスリリースを發表しております。詳細は[こちら](https://www.coacha.com/pressroom/20250210-02.html) (<https://www.coacha.com/pressroom/20250210-02.html>)をご覧ください。

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。

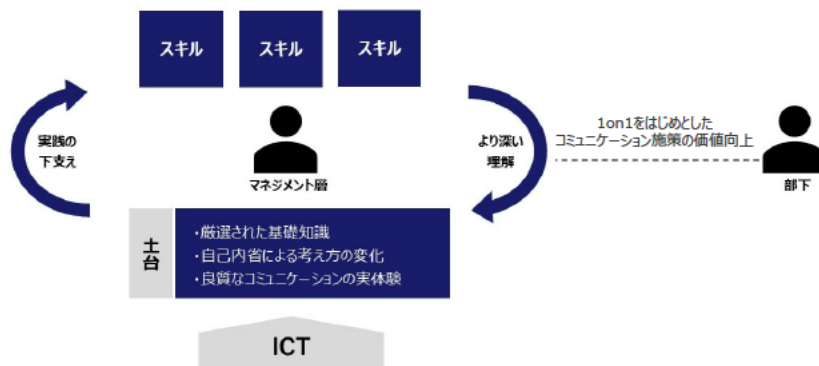
*ICT (Interactive Coach Training) に関するプレスリリースを発表しております。詳細は[こちら](https://www.coacha.com/pressroom/20250210-01.html) (<https://www.coacha.com/pressroom/20250210-01.html>)をご覧ください。

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

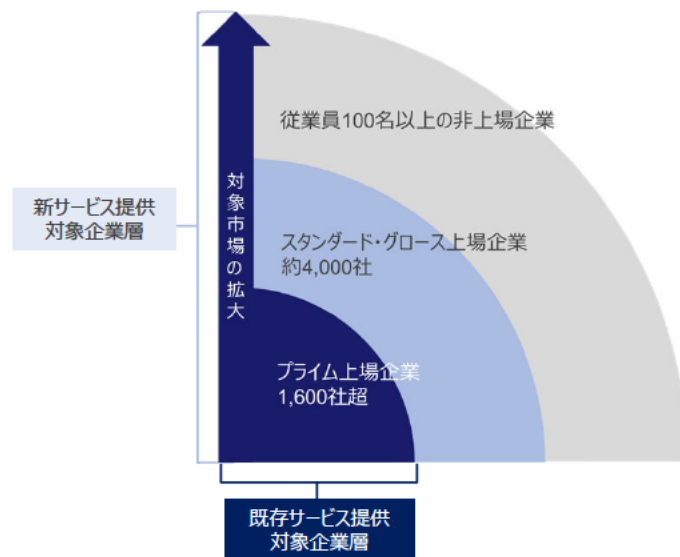
- ー 基礎から応用まで現場で活用できるスキルを中心に、コミュニケーションの変化に即効性のあるものを厳選しているため、トレーニングの中ですぐに実践・体感できる。
- ー 一方的なスキル習得にとどまらず、スキルを活用してコミュニケーションを実際に体験できる。特に「コーチングする」「受ける」双方の立場を繰り返し体験するトレーニングは、効果的な対話の本質の実感およびスキルの体系的な理解につながる。これにより参加者は、自身の特性を深く理解したうえで、新たな視点での行動変容を促される。



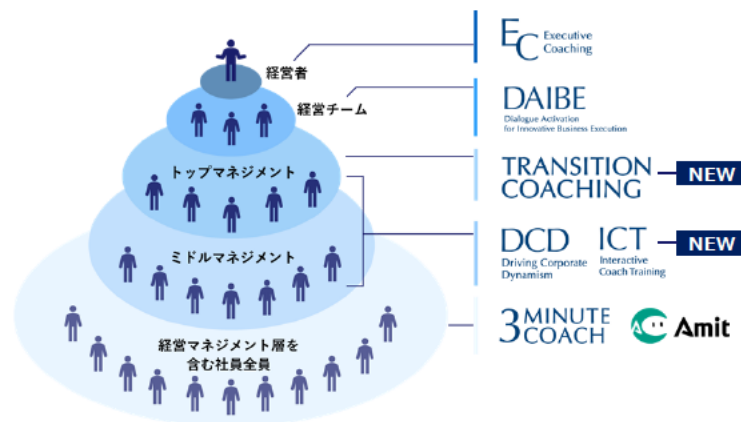
参考_多用な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進

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>