

2022年11月17日

各位

会社名 株式会社 コーチ・エイ  
代表者名 代表取締役 社長執行役員 鈴木義幸  
(コード番号：9339 東証スタンダード市場)  
問合せ先 取締役 執行役員 CFO 額 額 順史  
(TEL. 03-3237-8050)

## 2022年12月期の業績予想について

2022年12月期(2022年1月1日～2022年12月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	2022年12月期 (予想)			2022年12月期 第3四半期累計期間 (実績)		2021年12月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		3,541	100.0	7.1	2,651	100.0	3,306	100.0
営業利益		463	13.1	28.2	493	18.6	361	10.9
経常利益		499	14.1	19.8	584	22.0	416	12.6
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益		383	10.8	56.2	478	18.0	245	7.4
1株当たり当期(四半期)純利益		218円13銭			274円62銭		142円10銭	
1株当たり配当金		18円00銭			-円		30円00銭 (15円00銭)	

- (注) 1. 2021年12月期(実績)及び2022年12月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2022年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(450,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大109,500株)は考慮しておりません。
2. 当社は、2022年9月16日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。上記では2021年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。又、2021年12月期(実績)の1株当たり配当金については、当該株式分割を考慮した数値を( )内に記載しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年11月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式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。「新株式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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2022年12月期業績予想の前提条件】

(当社グループ全体の見通し)

当社グループは、連結財務諸表提出会社（以下「当社」という。）及び連結子会社5社（COACH A Co., Ltd. (Shanghai)、COACH A INTERNATIONAL INC.、COACH U, INC.、COACH A (Thailand) Co., Ltd.及びCOACH A (Hong Kong) Co., Ltd. (清算手続き中)）の計6社で構成されており、日本国内及び海外において、コーチング事業を展開しております。コーチング事業は、システムック・コーチング™による組織開発ビジネスとコーチング人材育成ビジネスから構成されており、法人クライアントをメインターゲットとしております。

近年では、新型コロナウイルス感染症の拡大下における厳しい行動制限は緩和され、経済活動正常化による個人消費の緩やかな持ち直しは見られるものの、米国の金利上昇による急激な円安の進行やウクライナ情勢の影響による資源価格の高騰を背景とした物価上昇など、先行きは依然として不透明な状況であります。

このような環境の中、2018年9月に厚生労働省が公表した『平成30年版 労働経済の分析 働き方の多様化に応じた人材育成の在り方について』によれば、我が国においては“GDPに占める企業の能力開発費の割合が、国際的にみて突出して低い水準にとどまっており（注1）”、人材開発への投資は欧米企業と比較しても遅れている状況であると考えております。しかしながら、“経営陣においては、企業理念や存在意義（パーパス）、経営戦略を明確化した上で、経営戦略と連動した人材戦略を策定・実行すべきである。（注2）”とされており、我が国においても人的資本への投資が今後さらに高まっていくものと考えております。

このような状況のもと、2022年12月期第3四半期累計期間は、主力のシステムック・コーチング™による組織開発ビジネスにおいては、受注・売上ともにエグゼクティブ・コーチング(EC)及びDriving Corporate Dynamism (DCD)を中心に受注が堅調に推移しました。また、コーチング人材育成ビジネスにおいては、パンデミックの発生により在宅勤務が増えた影響を受け前期は高い水準で推移しましたが、需要の一巡が見られました。

これらの結果、当第3四半期連結累計期間における売上高は2,651百万円、営業利益は493百万円、経常利益は584百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は478百万円になりました。

当社の2022年12月期の業績予想は、当期の期首から2022年9月末日までの実績をもとに2022年10月以降当期期末までの期間について以下の前提条件での見通しを反映して作成し、売上高は3,541百万円（前期比7.1%増）、営業利益は463百万円（前期比28.2%増）、経常利益は499百万円（前期比19.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は383百万円（前期比56.2%増）を見込んでおります。

### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年11月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(注1) 出典：厚生労働省、『平成30年版 労働経済の分析 働き方の多様化に応じた人材育成の在り方について』,2018年9月

(注2) 出典：経済産業省、『持続的な企業価値の向上と人的資本に関する研究会 報告書 ～人材版伊藤レポート～』,2020年9月

#### (売上高)

当社グループはコーチング事業の単一セグメントであるため、セグメントごとの記載を省略しております。

コーチング事業では、システムミック・コーチング™による組織開発ビジネスとして、エグゼクティブ・コーチング (EC)、Dialogue Activation for Innovative Business Execution (DAIBE)、Driving Corporate Dynamism (DCD)、3分間コーチを提供しており、システムミック・コーチング™に基づいてクライアント企業の組織開発をサポートしております。

また、コーチング人材育成ビジネスとして、コーチ・エイ アカデミア、Core Essential Program(CEP)、Core Essential Fast Track Program(CEFTP)等を提供しており、コーチング型のマネジメントやプロフェッショナルコーチを目指す方々に、コーチングの考え方やスキルを学ぶことができるクラスを提供するとともに、一般財団法人生涯学習開発財団のコーチ資格と国際コーチング連盟のコーチ資格の取得をサポートしております。

売上高は、前年度に受注した案件が当年度に実施されることにより認識される売上高（前年度受注分売上高）と当年度に受注した案件が当年度に実施されることにより認識される売上高（当年度受注分売上高）によって構成されます。前年度受注分売上高は、サービス別受注高実績をサービスごとの想定実施期間で月次案分する方法により算定しております。当年度受注分売上高は、当年度に既に確定している受注案件情報に加え、コーチング事業本部が管理するパイプライン案件情報及び受注確度情報等を基礎としつつ、個別案件を積み上げる方法によりサービス別受注高の予想値を算出し、これをサービスごとの想定実施期間で月次案分することにより売上高を計算しております。これら前年度受注分売上高と当年度受注分売上高を合計することで、年間の売上高を算定しております。

2022年12月期におけるコーチング人材育成ビジネスは、新型コロナウイルス感染拡大に伴う在宅学習需要が一巡したこと、受注数が477件（前期比27.8%減）に減少する等低調と見立てているものの、システムミック・コーチング™による組織開発ビジネスについては、企業の組織開発需要を捉え、主要サービスであるエグゼクティブ・コーチング(EC)及びDriving Corporate Dynamism (DCD)の受注数が864件（前期比8.1%増）に増加する等堅調に推移する見立てであることから、2022年12月期における売上高は3,541百万円（前期比7.1%増）を見込んでおります。

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年11月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

#### （営業費用、営業利益）

営業費用は主に人件費、委託コーチ費、外注システム保守費により構成されております。

人件費に関しては、現状の人員数に基づいた人件費実績を基礎として、採用予想人数及び退職予想人数に係る想定人件費を加減算して想定人件費を算出しております。2022年12月期は、前期退職者に係る人件費の減少影響があったものの、業績好調に伴う賞与の増加を見込んでいるため、人件費は2,120百万円（前期比0.9%増）となる見込みです。

委託コーチ費は、一部外部コーチに委託しているコーチング人材育成ビジネスに係る1対1のコーチングセッション及びクラスコーチに対する委託費用となり、委託コーチ費は、年間のサービス想定受注金額に対して想定外注比率を乗じる方法により算出しております。人件費と異なり年間のサービス受注高に応じて変動する委託コーチ費は、新型コロナウイルス感染拡大に伴う在宅学習需要が一巡したことから、コーチング人材育成ビジネスに係る受注高が前年度対比で減少し、それに伴い委託コーチ費は107百万円（前期比21.9%減）となる見込みです。

外注システム保守費は、業務管理システム「セールスフォース」の利便性の向上、機能面の拡充に資する改修コストや主要サービスに付随するシステム改修コスト等の増加が見込まれるため、167百万円（前期比37.7%増）となる見込みです。

その他、ワクチン接種の加速により新型コロナウイルス感染予防等が充実し、社会経済活動の正常化に向けた取り組みが進んだことにより、出張等の旅費交通費やクライアント企業に対する接待交際費等が増加し、168百万円（前期比48.3%増）となる見込みです。また、上場による資本金の増加に伴い、外形標準課税に基づく事業税が前年度対比30百万円増加する見込みです。

上記の結果、2022年12月期の営業費用は、3,077百万円（前期比4.5%増）、営業利益は463百万円（前期比28.2%増）を見込んでおります。なお、営業利益は2022年12月期第3四半期から減少する見込みであります。これは2022年12月度において、外形標準課税に基づく事業税30百万円を営業費用として計上することを主な要因としております。

なお、当社グループのコーチの多くはコーチングサービスの提供と営業活動を兼ねていることが多いため、予算上は営業費用を売上原価と販売費及び一般管理費に分ける意義が乏しいため、当社グループでは、売上原価と販売費及び一般管理費を合算した営業費用を用いて予算を策定しております。

#### （営業外損益、経常利益）

円安に伴う為替差益を主要因として、営業外収益106百万円を見込んでおります。一方営業外費用については上場関連費用等71百万円を見込んでおります。

上記の結果、2022年12月期の経常利益は499百万円（前期比19.8%増）を見込んでおります。

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年11月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益)

現段階で特別利益は見込んでおりません。特別損失においては、2022年12月期第1四半期会計期間にゴルフ会員権評価損2百万円、2022年12月期第2四半期会計期間に固定資産除却損1百万円を計上しております。なお、当期中の追加の計上は見込んでおりません。また、法人税額等については、利益計画に基づいて法人税等を算出し、併せて税効果会計による影響額を加味して算出しております。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は、383百万円(前期比56.2%増)を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年11月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。