



2024年6月10日

各位

会社名 株式会社コーチ・エィ  
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 専務執行役員 CFO 額綱 順史  
(TEL. 03-3237-8050)

## 2024年12月期 第1四半期 決算に関する質疑応答集

当社の2024年12月期 第1四半期決算に関して、発表以降に株主・投資家の皆様からいただいたお問い合わせの内容と回答について、以下のとおりお知らせします。なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。

**質問** 受注高、売上高が、前年同期と比べて改善している要因を教えてください。

**回答** 受注高が前年同期比で改善した要因は、営業体制およびマーケティング活動を強化した成果と考えています。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1Qの受注高が前年同期比でプラスだったことにより、売上高も前年同期を上回りました。

**質問** 受注高、売上高について、クライアント企業の属する業種などの変化、提供しているサービスの変化はありましたか。

**回答** クライアントの属する業種やサービスの種類に大きな変化はありません。金額としては大きな影響はありませんが、昨年11月からAIコーチング(Amit)の営業活動を開始しています。

**質問** 2024年12月期1Qにおける採用や投資の成果が今後どのように出てくるか教えてください。

**回答** 2024年12月期の1Qに採用した人材が収益に貢献してくるのは、約6か月後からと見えています。IT関連の投資において増加しているものは、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ものです。AIコーチングに係る投資の収益への本格的な貢献は、2024年の下期以降と考えています。

**質問** 1Qの採用が計画通り進捗した一方、人件費や採用費が営業費用の増加要因にもなっているようです。今後、これらの費用が利益減の要因とはならないでしょうか。

**回答** 採用は2Q以降も継続して行っていく計画のため、人件費は増加する見通しです。しかし、通年で採用する人数が昨年に比べて少なくなることもあって、人件費及び採用費の増加額は前年比で減少する見通しです。2024年下期は、上記の営業費用の増加要因があるものの、それ以上に売上高が増加し、営業利

益は前年比で増加する見込みです。

**質問** AI コーチングについて、今後の事業拡大の見通しについて教えてください。

**回答** AI コーチングは 2023 年 11 月から営業を開始し、2024 年 1Q からクライアント企業への導入を開始しています。現在は、ご利用いただいた過程で得られた改善点をプロダクトに反映させるなど、さらなる品質向上を図っています。また、今後の事業拡大に向けて、オペレーション体制の拡充に取り組んでいるところで、当社としては、2024 年 3Q 以降の受注及び導入の拡大を目指してまいります。

**質問** 事業環境に関する質問です。主たる顧客である大企業において、組織開発のニーズに変化はありますか。

**回答** 2023 年 3 月末以降に終了する事業年度にかかる有価証券報告書から、人的資本に関する情報開示が求められています。特に上場企業においては、これからも人材育成や多様性への取り組みの強化は経営の必須課題と言ってよいと思います。このような環境の中で、対話を通じた組織開発・リーダー人材の育成・エンゲージメント向上などのニーズは、引き続き強いと言えます。当社といたしましては、お客様の組織課題やニーズに対して、最適なサービスを提供するために、お客様との対話を深めるとともに、サービスの品質の向上に努めてまいります。

**質問** 今後の現預金の使い道と株主還元の方針について教えてください。

**回答** 現預金の使い方としては、基本的には将来の事業のための成長投資に充てたいと考えています。また、株主還元は、内部留保を確保したうえで安定的な利益還元を継続的に行っていくことを基本方針にしています。上場後に、株主・投資家の皆様と、投資と株主還元についての対話を行う中で、このようなご質問が増えてきていると認識しています。株主還元については、今後の事業拡大や投資の状況を鑑みながら、引き続き経営の重要課題として検討してまいります。

以 上