



2024年2月21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 順史
(TEL. 03-3237-8050)

「2023年12月期 決算説明会」質疑応答集

この質疑応答集は、2024年2月9日(金)に開催した機関投資家・証券アナリスト向けの「2023年12月期 決算説明会」において、参加者からいただいたご質問とそれに対する回答をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

質問 受注高と売上高の季節性について教えてください。

回答 当社のクライアント企業は、3月決算の会社が多く、新年度の予算と役員人事が確定した後に発注の意思決定をすることが多いため、当社の受注高は2Q(4~6月)後半に偏る傾向にあります。売上高は、受注後6~8か月かけてコーチングセッションが行われ、その進捗に応じて計上されるため、3Qと4Qに偏る傾向にあります。ただし、大型案件の受注状況によって、受注高・売上高の傾向は変わるので、上記の季節性が強く表出しないこともあります。

質問 2023年の採用が堅調であったとうかがいました。中途採用者が収益に貢献するまでの期間について教えてください。

回答 中途採用者は、入社後、コーチング及び営業のトレーニングを受け始め、クライアント企業に対するコーチングの開始時期は入社後6か月程度を目標としています。よって、入社後6か月程度経ってから収益に貢献します。

質問 AIコーチングサービスが業績貢献できるのはいつ頃からとお考えでしょうか。

回答 AIコーチングサービスは2024年の1Qから収益に貢献する見通しです。ただし、AIコーチングのクライアント企業数は徐々に拡大していく見通しのため、収益への貢献度についても徐々に高まっていくものと予想しています。

質問 エグゼクティブコーチを増やすのは難しいのでしょうか。

回答 大企業のトップ層に向けたエグゼクティブ・コーチングができるようになるには、コーチングスキルだけでなく、クライアント企業の業界に関する知見などが必要なため、長い期間を要します。しかし、当社ではコン

サルティングファームや企業の経営企画部など、経営層に近い領域での職務経験者を採用しており、半年から1年程度でエグゼクティブコーチの社内試験に合格する人もいます。今後も優秀な人材を採用し、エグゼクティブコーチを積極的に育成してまいります。

質問 AIのコーチが普及すると人のコーチは不要になってしまうのではないのでしょうか。AIと人のコーチの違いを教えてください。

回答 AIと人のコーチングには、それぞれ以下のような優位点があります。当社はAIコーチングと人のコーチングの良い点を生かすことにより、かつてない規模とスピードで組織変革の実現を支援できるものと考えています。

【AIコーチングの優位点】

- 企業全体の組織課題に合わせたコーチングを、従業員数に関わらず、組織全体に提供できる。
- 人が行うコーチには躊躇しがちなテーマについても、対話の機会を提供できる。
- 日々のセッションやリフレクションで、リアルタイムに思考の整理をサポートできる。
- 匿名化された膨大なコーチングデータを、継続的な企業課題のレポートとして提供できる。

【人のコーチの優位点】

- 好奇心をもって、クライアントに対して質問を何度でも投げかけることができる。
- 直観による質問で、コーチングの展開がそれまでとは全く違うものになることがある。
- クライアントのその日のコンディション、声のトーン、表情、間など、ノンバーバルな点を見つけることができる。
- クライアントにとって、「言ったことはやらなければいけない」などの心理的バインドが発生する。

質問 AIコーチングに対する鈴木社長の熱を感じました。お客様の反応はいかがでしょう。

回答 2023年11月の販売開始後、当社のクライアント企業のトップの方々を中心にプレゼンテーションを行っており、非常に良い反応をいただいています。その結果、1Qから複数のクライアント企業に対する導入が決定しています。当社としては、さらに営業体制とサポート体制などを充実させることにより、サービスの拡大を目指してまいります。

以上