

2025.11.10

2025年12月期 第3四半期 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Q3_実績ハイライト

P3-5

- 受注高および売上高は進捗計画を下回ったが、Q4で積み上がる見込み
- 営業利益は、営業費用の抑制により期初計画および前年を上回って着地した

(百万円)

受注高	売上高	営業費用	営業利益
2,518 (前年同期比 ▲139)	2,562 (前年同期比 ▲158)	2,419 (前年同期比 ▲167)	142 (前年同期比 +9)

P6-9

- サービスのリニューアルや200名超が参加した大規模イベントの実施などを通じて、Q4での受注に向けたパイプラインの積み上げに注力した
- 当社執行役員著『医療現場の変容を促すシステミック・コーチング入門』を日経BP社より発刊した

P11

再掲【2025年8月8日発表】

当社株式を保有いただく株主さまの一層の拡大を目的に、株主優待制度の内容を一部変更した

※ 決算関連数値に関しては、下記通りで記載
金 額：百万円未満切り捨て表示
各 種 比 率：小数点第2位を四捨五入

2025年12月期Q3_連結業績の結果

受注高

サービスのリニューアルや大規模イベントの実施などを通じて営業機会は増えたものの、大規模案件は受注リードタイムが長いいためQ3での受注には至らなかった。その結果、計画比および前年同期比ともに下回る進捗での着地となった。
Q4は、Q3までに積みあがった案件の確実な受注に向けて活動する。

売上高

2024年下期から2025年上期までに受注した一部大型案件において、プログラム受講者選定等の調整に時間を要した。その結果、プロジェクト開始時期に変更が生じたため、計画を下回る着地となった。
2025年Q3の売上高に大きな影響を及ぼす2024年下期から2025年上期までの受注が、その前年と比べて低調だったため、前年同期比でも下回った。

営業利益

営業活動にかかる投資は継続した一方、業務効率化の推進等によって営業費用や人件費を抑制したため、営業利益は期初計画および前年を上回って着地した。

(百万円)	FY2025 Q3 実績	FY2024 Q3 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	2,518	2,658	94.7%	-139	3,800	66.3%
売上高	2,562	2,720	94.2%	-158	3,743	68.5%
営業費用 (売上原価+販管費)	2,419	2,587	93.5%	-167	3,583	67.5%
営業利益	142	133	107.2%	+9	160	89.2%
営業外損益計	-12	+6	—	-19	—	—
経常利益	129	139	92.7%	-10	160	81.1%
特別損益計	-19	0	—	-19	—	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	59	74	80.1%	-14	73	81.5%

・詳細はP5に記載。

・昨年度と比較し円高傾向にあるため、為替差損が発生した。
なお前年同期は、円安環境下で為替差益が発生した。

・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 / 通期の業績動向

2025年度通期の業績動向

※Q3の状況はP3に記載の通り

受注高

Q3までに積みあがったパイプラインの受注はQ4を予定している。

売上高

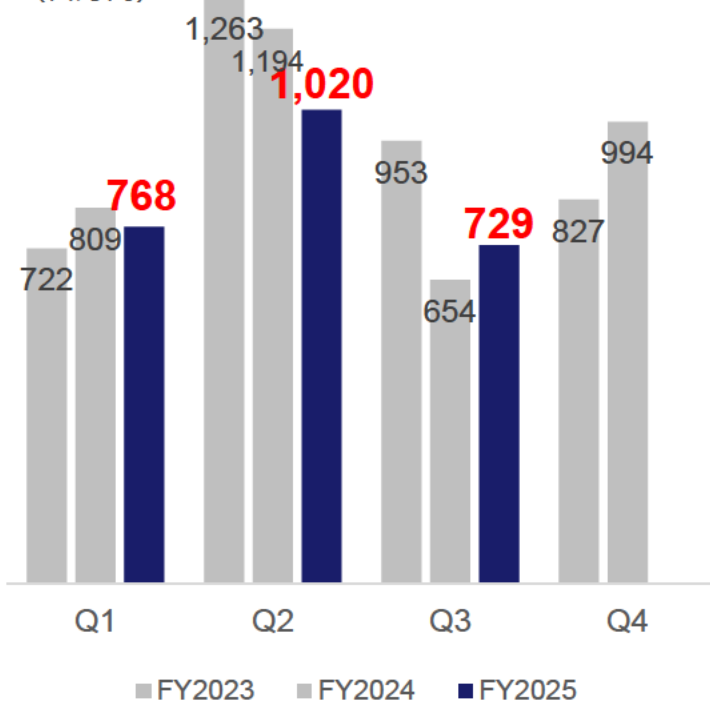
プロジェクト開始時期に変更が生じたことと受注の後ろ倒しにより、売上高はQ4で積み上がる見込み。

営業利益

業務効率化の推進等によって営業費用や人件費を抑制したため、営業利益は期初計画および前年を上回って着地予定。

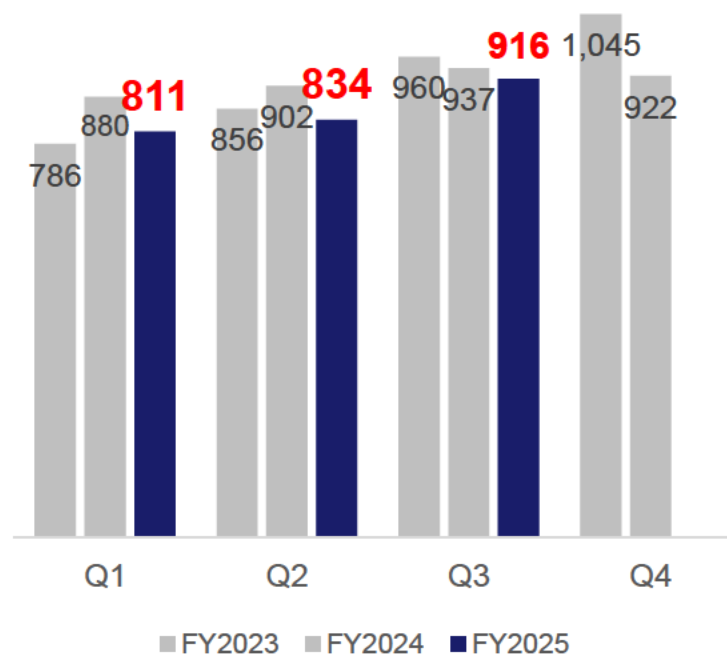
受注高

(百万円)



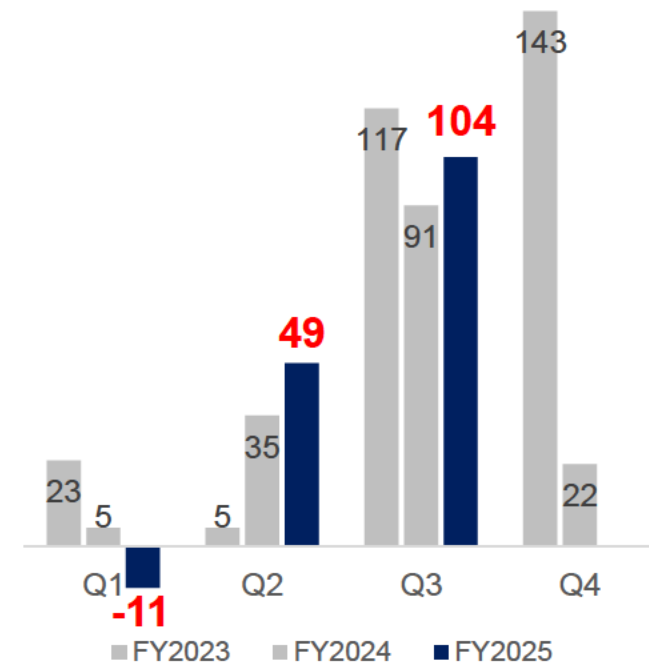
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2025年12月期Q3_営業利益の変動要因分析

売上高

2025年Q3の売上高に大きな影響を及ぼす2024年下期から2025年上期までの受注が、その前年と比べて低調だったため、当期の売上高が前年同期比で下回った。

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

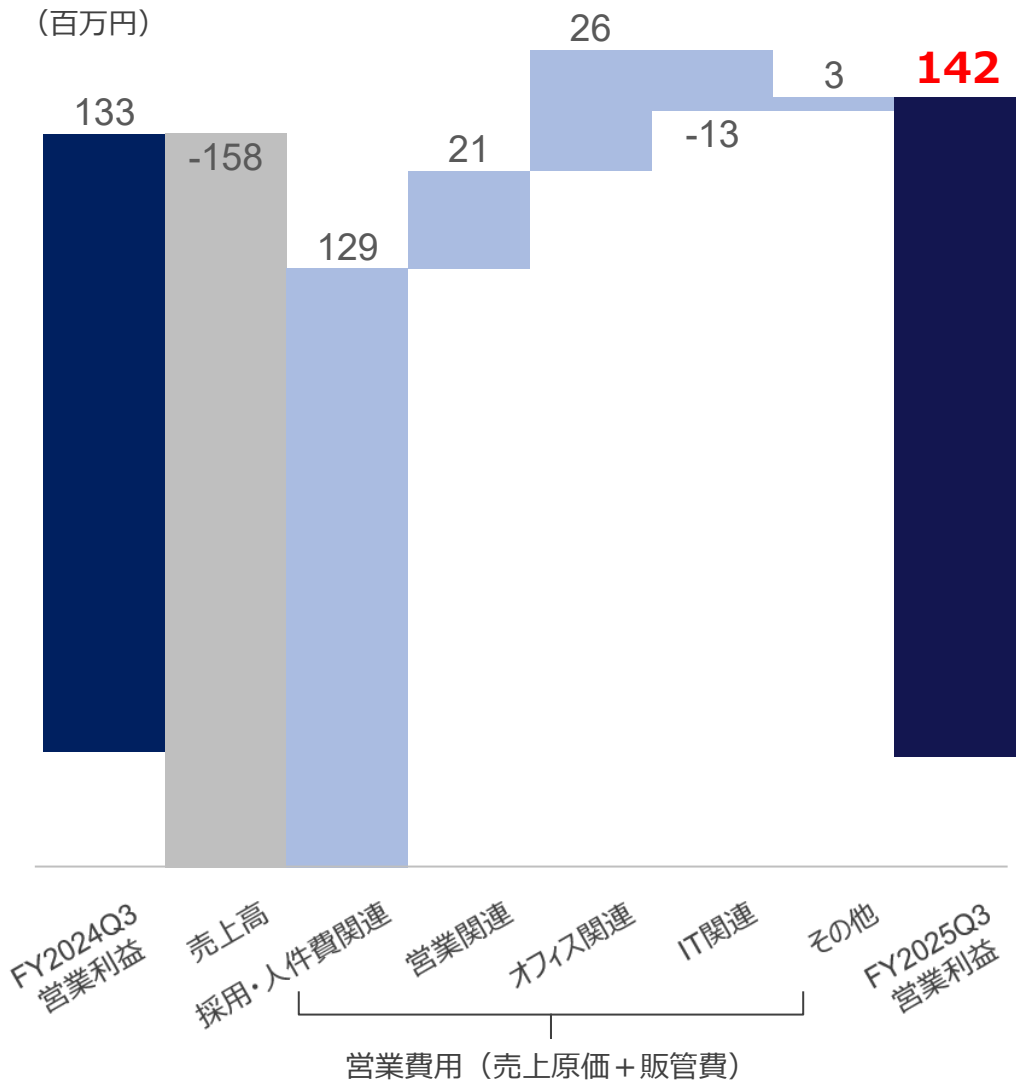
2024年Q1に実施したオフィス増床に伴い発生した事務用消耗品費が減少した。

IT関連

業務効率化やDXの推進のほか、社外パートナーと開発・保守の協働体制を整えるなど、生産性向上を進めるための投資を行ったことによりIT関連費用が増加した。

営業利益

営業活動にかかる投資は継続した一方、業務効率化の推進等によって営業費用を抑制したため、営業利益は前年同期を上回って着地した。



受注に向けたパイプラインの積み上げ施策

「COACH A summit 2025 変革の重力を、どう超えるか」を開催

詳細は[こちら](#)をご覧ください

当社のコーチングを導入されている企業の実践事例を紹介するとともに、その取り組みと知見を共有する場として企画した。大手企業の経営層や人事責任者を中心に約200名に参加いただき、組織変革を支えるリーダーシップや組織文化について、参加者同士の多角的な対話を行った。

また、基調講演では、宇宙飛行士で東京大学特任教授の野口 聡一氏に登壇いただいた。



受注に向けたパイプラインの積み上げ施策

「CoachAmit Day'25」を開催

当社のAIコーチング「CoachAmit」を導入されている企業の実践事例を紹介するとともに、AIコーチングがもたらす人材開発の未来についてパネルディスカッションの登壇者で意見を交わした。
約200名に参加いただき、AIを活用した新しい人材育成の新たなアプローチとして、今後の展開に大きな関心が寄せられた。

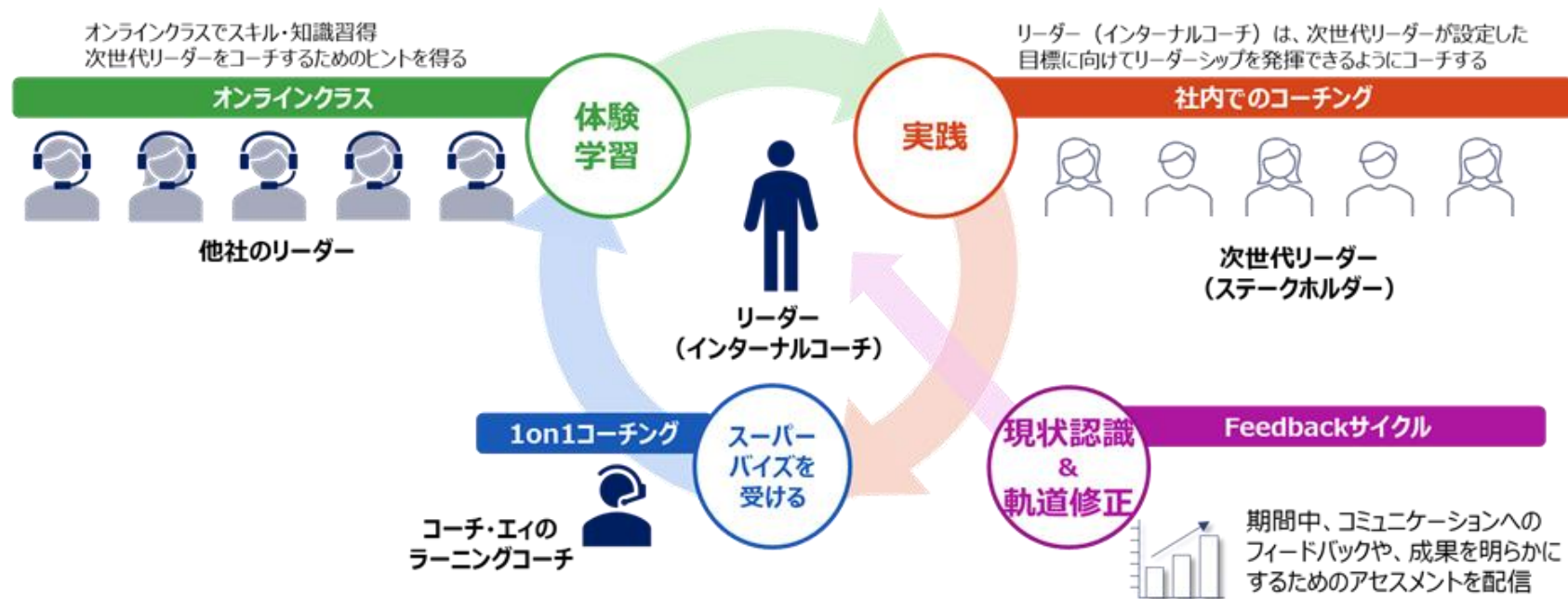


受注に向けたパイプラインの積み上げ施策

DCD (Driving Corporate Dynamism)をリニューアル

詳細は[こちら](#)をご覧ください

DCDは、未来に向けて主体的に関わるリーダーを物理的に増やすことを目的に、「学習・実践・フィードバック」の繰り返しを通じ、次世代のリーダーを開発しながら、参加者も自身のリーダーシップを高められるように設計されたサービス。
今回のリニューアルでは、「次世代リーダーの開発」「リレーショナル・リーディングによる組織変革」をコンセプトに、より体験的で実践的なプログラムへとアップデートした。

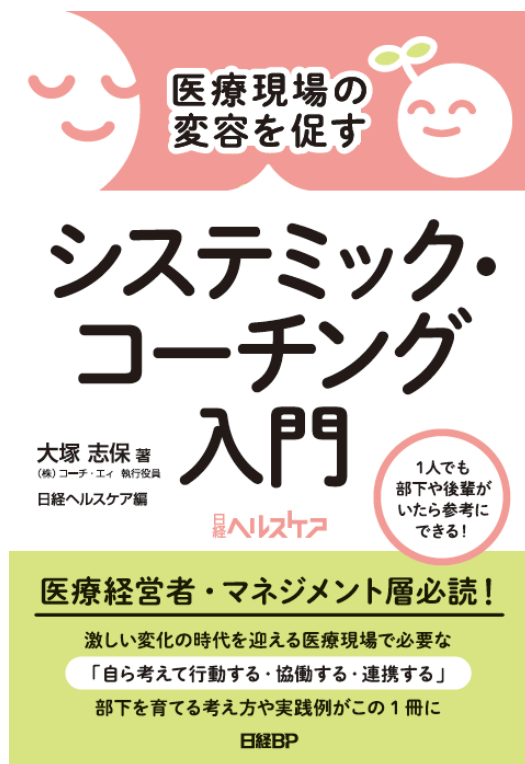


受注に向けたパイプラインの積み上げ施策

『医療現場の変容を促すシステミック・コーチング入門』を発刊

詳細は[こちら](#)をご覧ください

当社の執行役員である大塚 志保による著書『医療現場の変容を促すシステミック・コーチング入門』が、2025年10月20日に日経BP社から発刊された。



発行の目的

昨今の医療現場の課題を踏まえ、組織変革やリーダー育成に悩む経営者やマネジメント層に向けて、「システミック・コーチング」のアプローチを紹介しながら、実践に役立つ具体的なヒントを提供する目的で発行した。

書籍概要

医療機関でのコミュニケーション深化の必要性を解説するとともに、コーチングの基礎や日常で使えるノウハウ・チェックリストも紹介している。さらに、コーチングによる組織改革の事例や、経営への影響もデータとともに示している。

[日経メディカルオンラインで連載中](#)

『組織を動かす人材を開発する！医療機関のコミュニケーション戦略』

再掲資料

株主優待の一部変更（2025年8月8日発表）

株主様への株主配当と株主優待の還元バランスを考慮するとともに、当社株式を保有いただける株主さまの一層の拡大を図るため、贈呈基準を変更する。

変更内容

変更前

保有株式数	QUOカードの金額
100株以上	3,000円



変更後

保有株式数	QUOカードの金額
100株以上	3,000円
300株以上	12,000円

対象となる株主様と変更適用時期

- － 2025年12月末日現在（基準日）の株主名簿に、1単位（100 株）以上を保有する記録がある株主様を対象に、上記変更を適用する。
- － QUOカードは、毎年 1 回、当社の定時株主総会終了後にお送りする「定時株主総会決議通知」に同封して発送する。

2025年12月期の経営テーマ

多用な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進でトップラインを伸ばしながら、生産性の改善で利益率を向上する。



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。

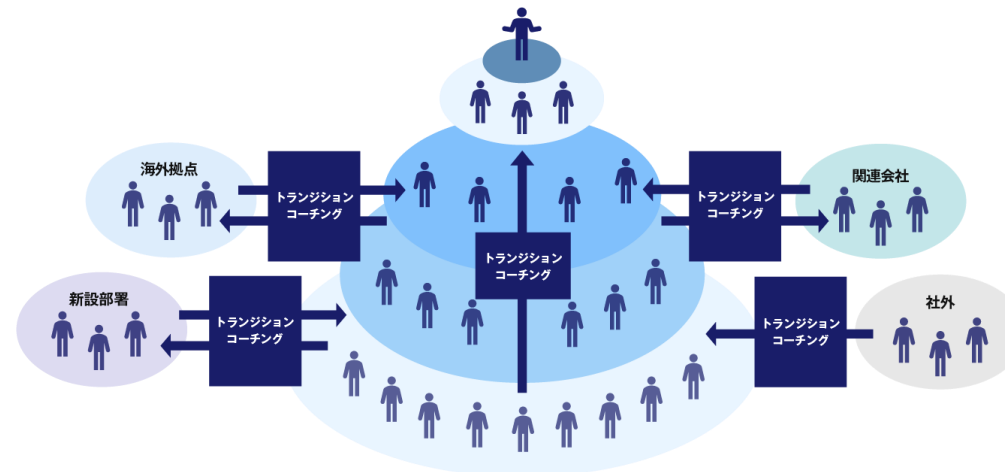
*トランジションコーチングに関するプレスリリースを公表しております。詳細は[こちら](#)をご覧ください。

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

- ー 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。
- ー 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。

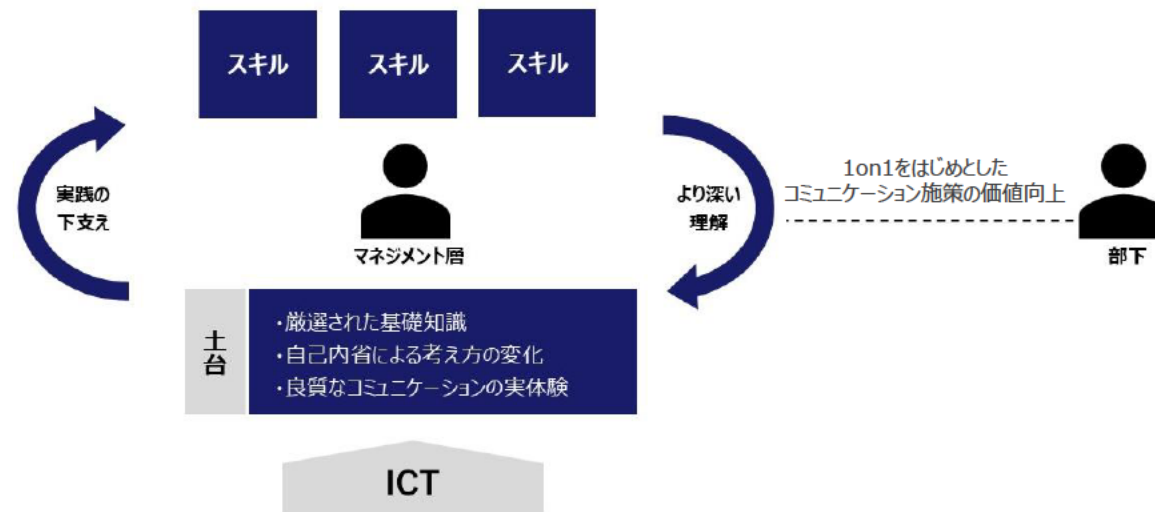
*ICT (Interactive Coach Training) に関するプレスリリースを公表しております。詳細は[こちら](#)をご覧ください。

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

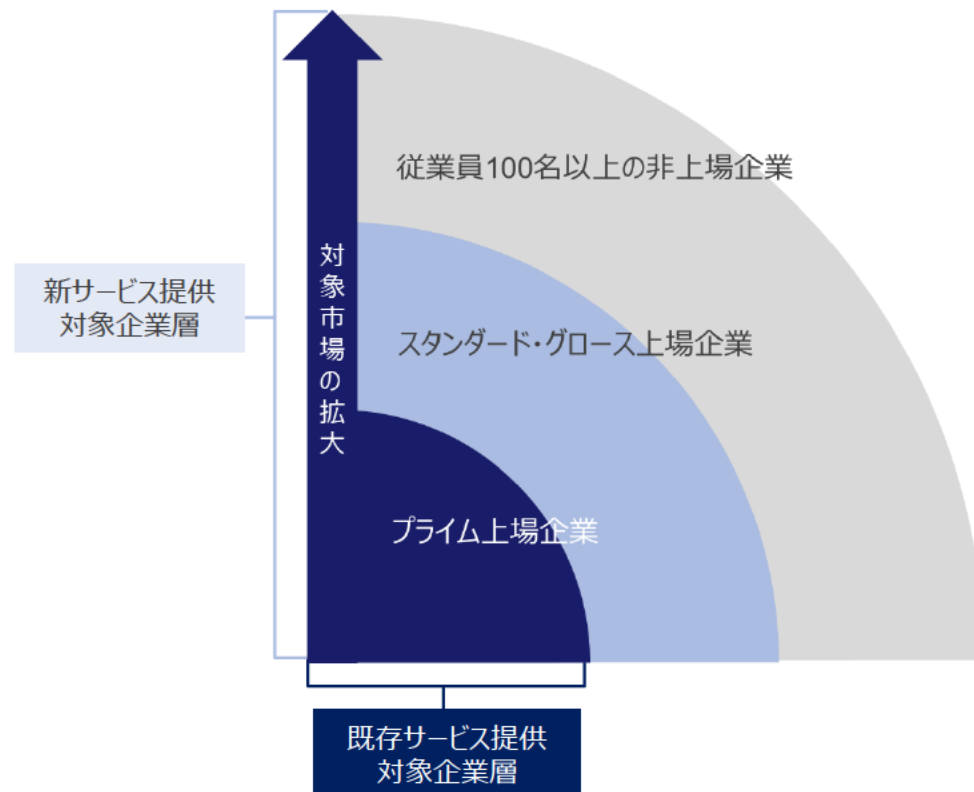
- ー 基礎から応用まで現場で活用できるスキルを中心に、コミュニケーションの変化に即効性のあるものを厳選しているため、トレーニングの中ですぐに実践・体感できる。
- ー 一方的なスキル習得にとどまらず、スキルを活用してコミュニケーションを実際に体験できる。特にコーチングを「する」「受ける」双方の立場を繰り返し体験するトレーニングは、効果的な対話の本質の実感およびスキルの体系的な理解につながる。
これにより参加者は、自身の特性を深く理解したうえで、新たな視点での行動変容をとれるようになる。



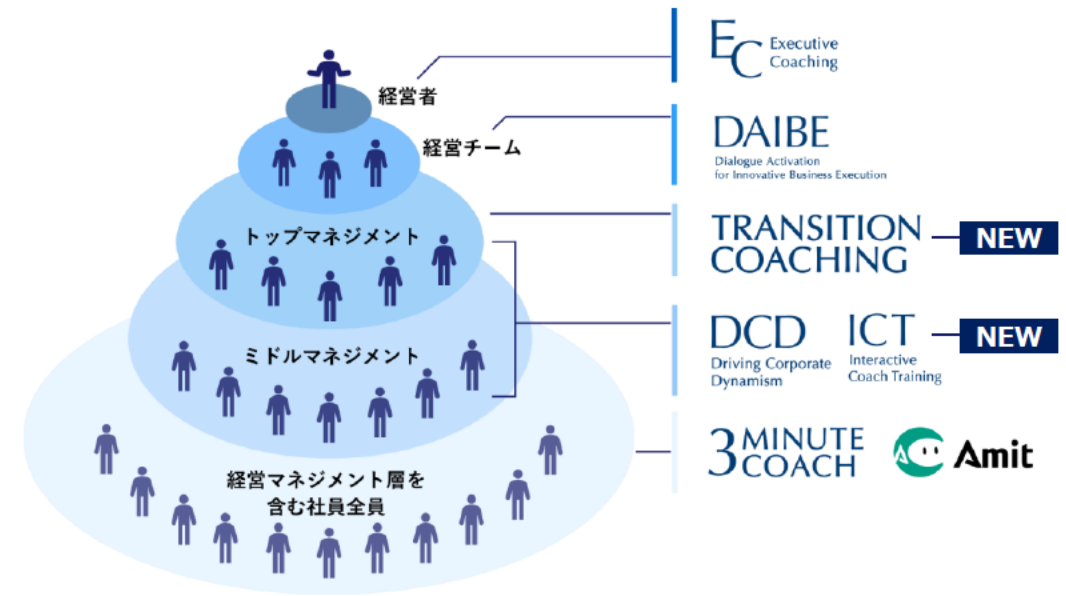
参考_多用な顧客ニーズへの対応と新規顧客創出の推進

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>