

2026.8.7

2026年12月期 上期 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）



【再掲】2026年12月期_通期連結業績の見通し

(百万円)	FY2026/12計画	FY2025/12実績	前期比
受注高	3,600	3,465	+3.9%
売上高	3,500	3,501	-0.1%
営業費用（売上原価+販管費）	3,300	3,290	+0.3%
営業利益	200	211	-5.6%
EBITDA（営業利益+減価償却）	342	296	+15.6%

受注高

- 中長期的な成長に向けた新たな事業体制への移行準備として、まずは準備会社1の領域にフォーカスし、継続的な大規模案件の獲得に向けた営業活動に注力する。これにより、今期は前期と比較して小規模案件が減少予定。
- 準備会社2の領域に関してはWEBマーケティングを主軸とした営業体制へ転換するため、成果の顕在化には一定の期間を要する見込み。
- 上記背景によってQ1の受注高は昨年を下回るが、Q2以降に大型案件の受注が増加する計画のため、通期では前期を上回る計画。

売上高

- 上記受注状況に鑑みQ1の受注額がスモールスタートとなることに加え、Q2以降に受注予定の案件は大規模でありプロジェクト立ち上げまでに時間を要することから、開始時期が来期にずれ込む可能性を想定し、前期と同水準で計画。

営業利益

EBITDA

- 受注高及び売上高計画の背景により、上期の利益はマイナスの予定だが、Q3にプラス転換する計画。
- 2025年度に実施した業務効率化の推進に伴う人員配置の見直し等の影響で人件費は減少。
- 営業活動にかかる継続投資を行うほか、中長期成長を目的としたITシステムのリリースに伴う減価償却が開始するため、営業利益は前期比で微減するが、EBITDAは前期比増で計画。

2026年12月期_決算ハイライト

2026年12月期 上期

受注高

1,937 百万円
(前年同期比108.3%)

売上高

1,612 百万円
(前年同期比97.9%)

営業費用

1,595 百万円
(前年同期比99.3%)

営業利益

16 百万円
(前年同期比42.3%)

EBITDA

(営業利益+減価償却)

80 百万円
(前年同期比99.1%)

▶ 当上期の営業利益はマイナスで計画していたものの、成長に向けた投資継続と収益性確保を両立するコスト管理により、営業利益は計画を上回る黒字で着地した。

2026年12月期 第2四半期（4-6月）

受注高

1,311 百万円
(前年同期比128.6%)

売上高

813 百万円
(前年同期比97.5%)

営業費用

816 百万円
(前年同期比104.1%)

営業利益

-3 百万円
(前年同期比-)

EBITDA

(営業利益+減価償却)

37 百万円
(前年同期比52.9%)

▶ 大規模企業の経営者や取締役等の経営層を起点とした長期的な組織開発プロジェクトの提案活動に注力した結果、6月には過去最高の単月受注高を達成し、第2四半期においては前年同期比で128%超の受注高となった。
将来の事業成長に向けたシステム開発が完了したことに伴う減価償却費の増加に加え、株主優待制度の変更および株主数増加による株主関連費用の増加を背景に、営業利益はマイナスとなったものの、EBITDAではプラスの着地となった。

2026年12月期 上期_連結業績の結果

- 受注高

 - 大規模企業の経営者や取締役等の経営層を起点とした長期的な組織開発プロジェクトの提案活動に注力した結果、2026年12月期上期の受注高は前年同期比約10%増と堅調に推移した。6月には、過去最高の単月受注高を達成した。
- 売上高

 - 受注済みのプロジェクトは順調に進行しており、2026年12月期上期の売上高も計画通りに進捗した。当上期に受注した大型プロジェクトは、売上計上まで一定の期間を要することから下期以降の売上化となる中、AIコーチング「CoachAmit」をはじめとする、受注から売上化までの期間が比較的短いサービスの順調な拡大が、当上期の売上高に寄与した。
 - 当社はプロジェクトの進行に応じて売上を計上する収益構造であるため、前期の受注低調が影響し、当上期の売上高は前年同期比で減少した。
- 営業費用

 - 前期に実施した業務効率化による人員配置の見直し等により人件費は減少した一方、将来の成長に向けたシステム投資や人材育成への投資を継続したことから、前年並みの営業費用となった。
- 営業利益
EBITDA

 - 当上期の営業利益はマイナスで計画していたが、成長投資と収益性のバランスを踏まえたコスト管理により、営業費用が計画を下回って推移したことから、黒字で着地した。
 - 将来の事業成長に向けたシステム開発の完了に伴う減価償却費の増加を背景に、営業利益は前年同期比減、EBITDAは前年並みの着地となった。

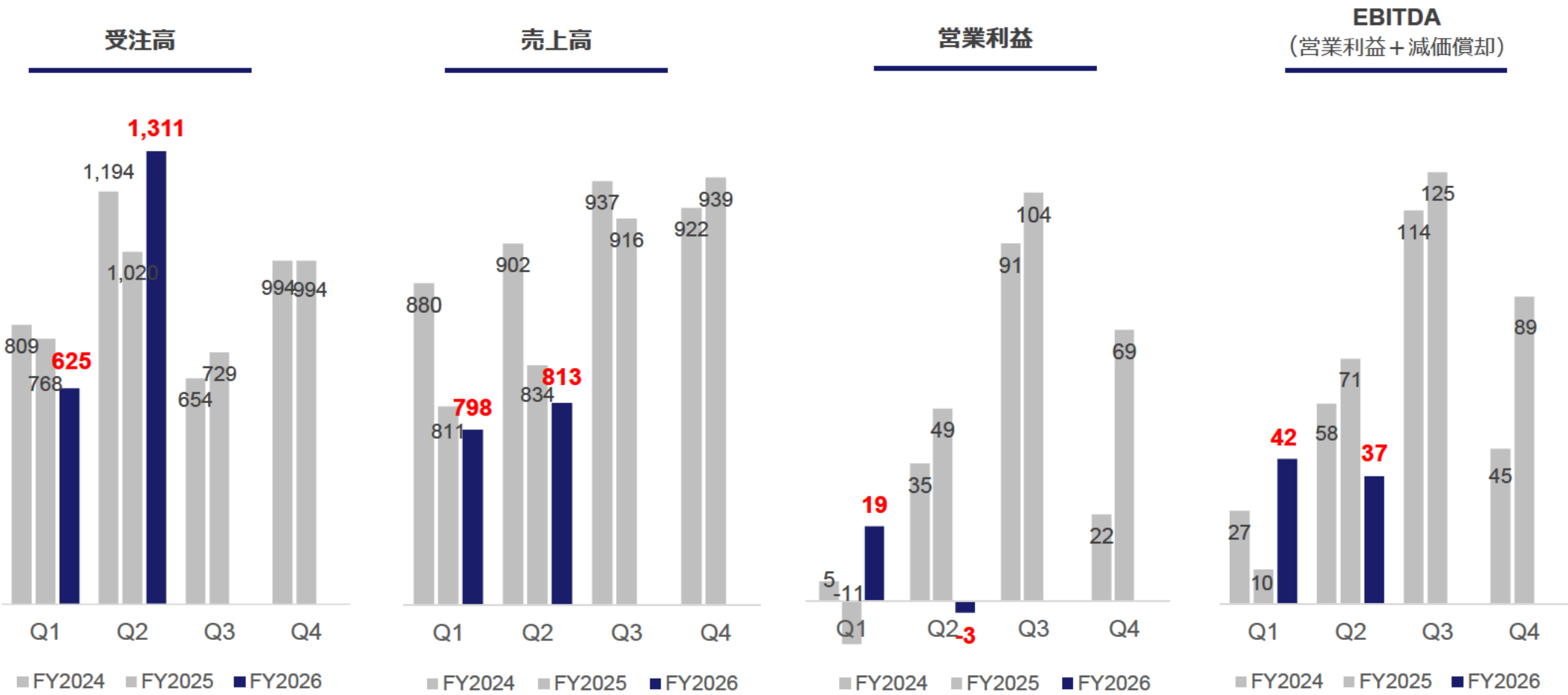
(百万円)	FY2026.Q2 累計実績	FY2025.Q2 累計実績	前年同期比		FY2026/12 業績予想	対予算進捗率
			(比率)	(増減額)		
受注高	1,937	1,788	108.3%	+148	3,600	53.8%
売上高	1,612	1,646	97.9%	-34	3,500	46.1%
営業費用（売上原価＋販管費）	1,595	1,607	99.3%	-12	3,300	48.4%
営業利益	16	38	42.3%	-22	200	8.1%
営業外損益計	7	-18	—	+26	—	—
経常利益	24	19	121.0%	+4	202	11.9%
特別損益計	-4	-8	—	+4	—	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	-4	-4	—	0	125	—
EBITDA（営業利益＋減価償却）	80	81	99.1%	0	342	27.2%

- ・ 詳細はP6に記載。
- ・ 2026年Q2については、円安進行による為替差益の計上。
- ・ 2025年Q2については、為替差損の計上。
- ・ 2025年Q2、2026年Q2ともに、主に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。

2026年12月期_受注高・売上高・営業利益・EBITDAの四半期毎推移

上期に受注した大型プロジェクトについては、プロジェクト進行に沿ってQ3以降に売上計上する。これに伴い、営業利益も下期に偏重する。

(百万円)



2026年12月期 上期_営業利益の変動要因分析

※ 売上高の詳細についてはP4に記載

採用・人件費

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。

IT関連

DXの推進や業務効率化などの生産性向上を目的としたシステム開発の取り組みに伴い、IT関連費用が増加した。

株主関連

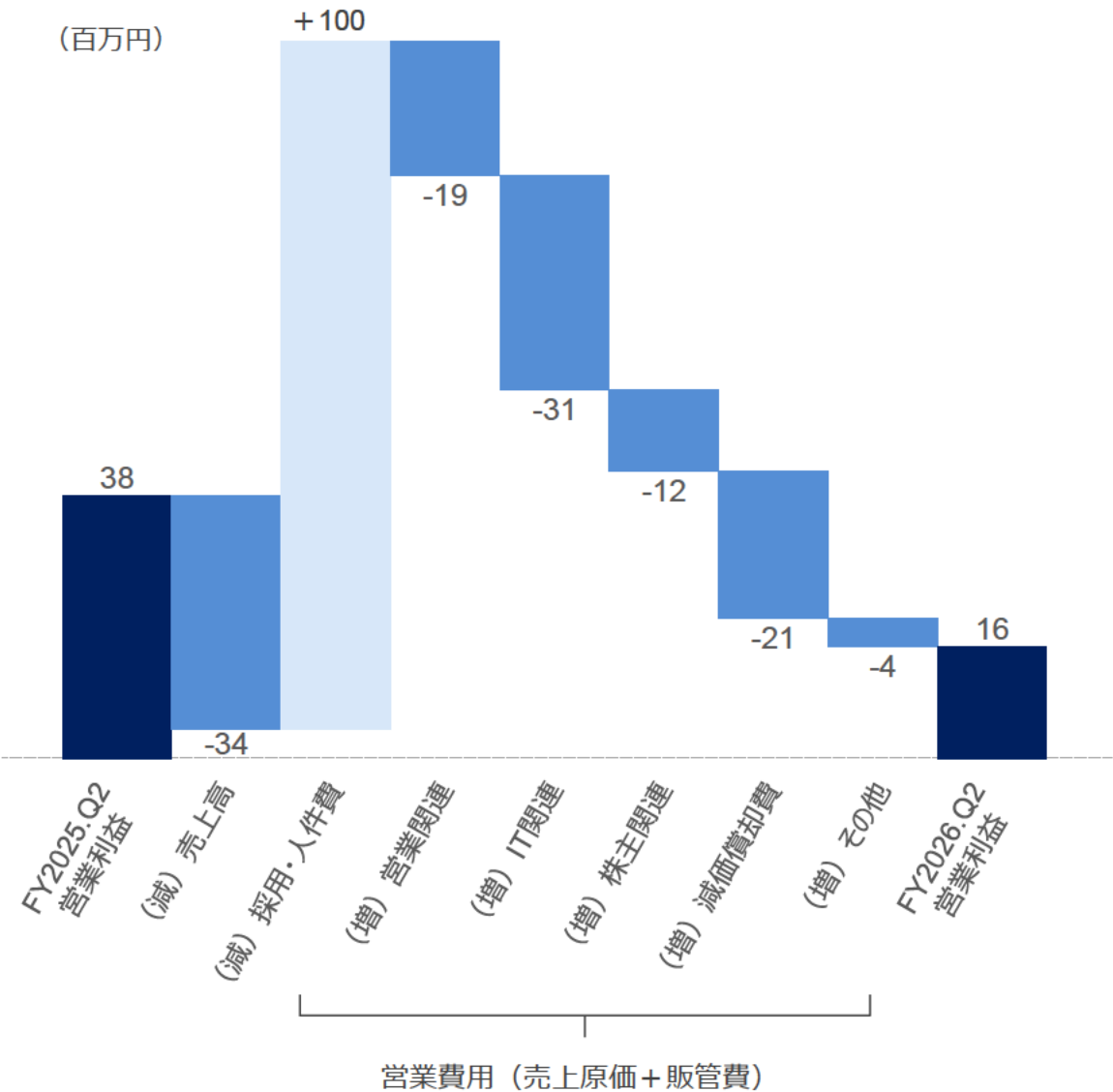
[株主優待制度の一部変更](#)を行ったこと、また株主数が増加したことに伴い、株主関連費用が増加した。

減価償却費

将来の事業成長に向けたシステム開発の完了に伴い、減価償却費が増加した。

営業利益

成長投資と収益性のバランスを踏まえたコスト管理により、費用は計画を下回って推移したことから、営業利益は計画を上回る黒字で着地した。



2026年12月期 上期_トピックス

新事業体制の構築と移行に向けた準備

準備会社1および準備会社2の設立登記を完了するとともに、2027年1月の事業開始に向け、グループ全体の運営体制や管理体制の整備を進めた。

※ 新事業体制に関する詳細については[2026年2月10日に発表した適時開示資料](#)およびP8-14に記載。

「CoachAmit」に係る特許を取得

生成AI（大規模言語モデル）を活用した仕組みに関する特許を取得。
（登録日：2026年2月16日、特許番号：特許第7820029号）

「CoachAmit」のプロダクト基盤を刷新

「CoachAmit」のプロダクト基盤を刷新し、組織と利用者の状況に応じたコーチングの最適化を実現。あわせて、セッション全体を評価する機能を追加し、従来強みとしてきた問い生成力に加え、コーチングセッション全体の品質を一層向上させた。

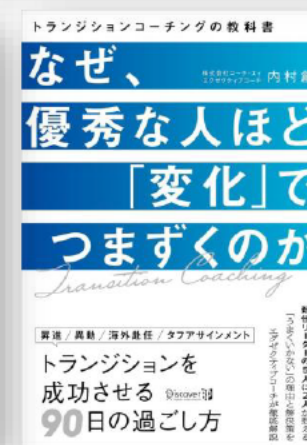
「CoachAmit Day'26 Spring」を開催

導入企業同士がAIコーチング「CoachAmit」の活用事例や実践知を共有し、自社での活用や定着に向けたヒントを得る場として開催。

ウエルシア薬局株式会社による基調講演のほか、株式会社千葉興業銀行、全日本空輸株式会社、株式会社電通コーポレートワン、株式会社ナシオによるパネルディスカッションを実施するとともに、プロダクト基盤刷新の内容と今後のプロダクト構想を紹介した。

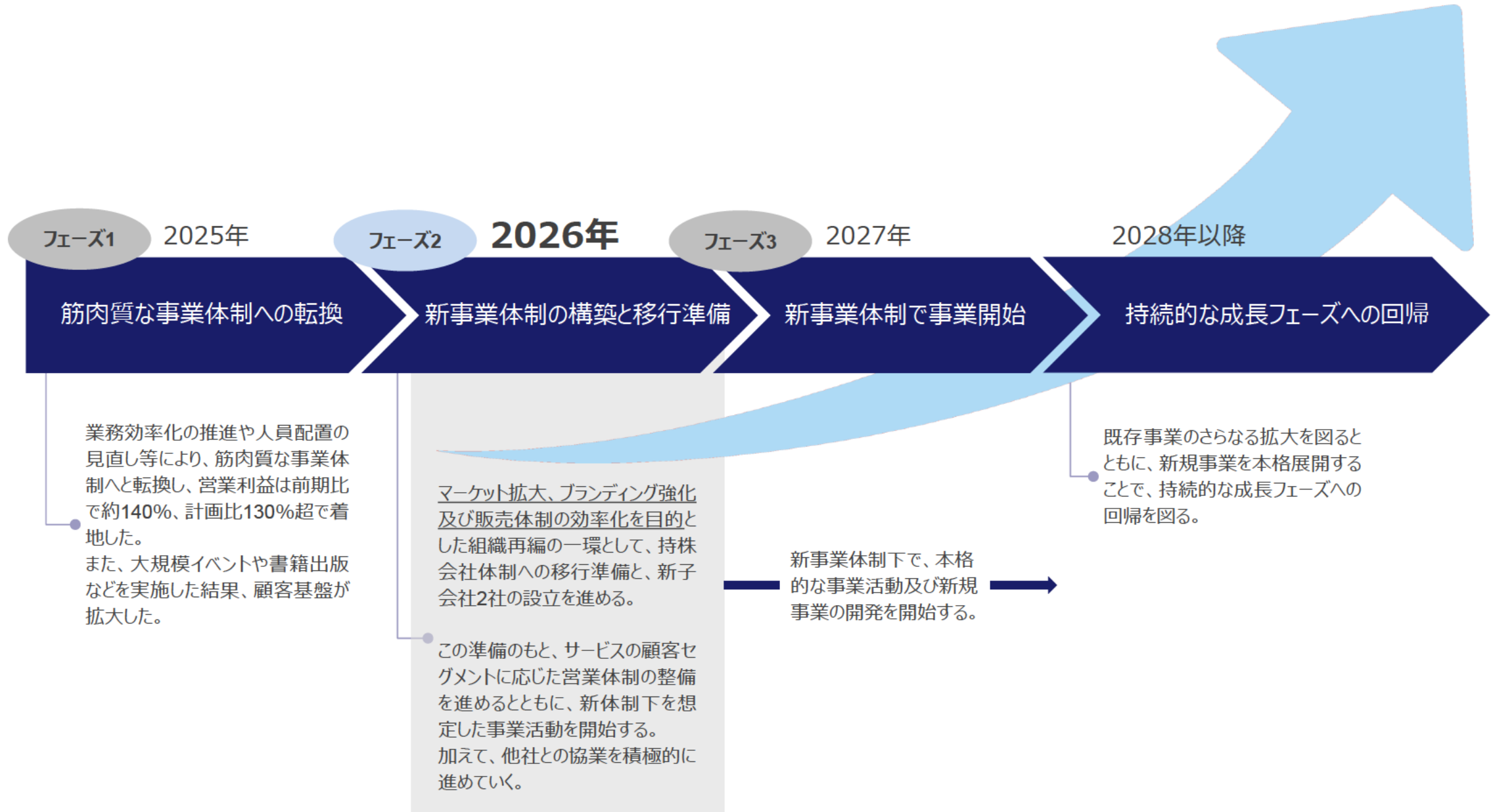
書籍刊行

- 会長の鈴木義幸著『本当にやりたいことが見つかる 賢人の問い』を刊行
- 取締役の内村創著『なぜ、優秀な人ほど「変化」でつまづくのか トランジションコーチングの教科書』を刊行



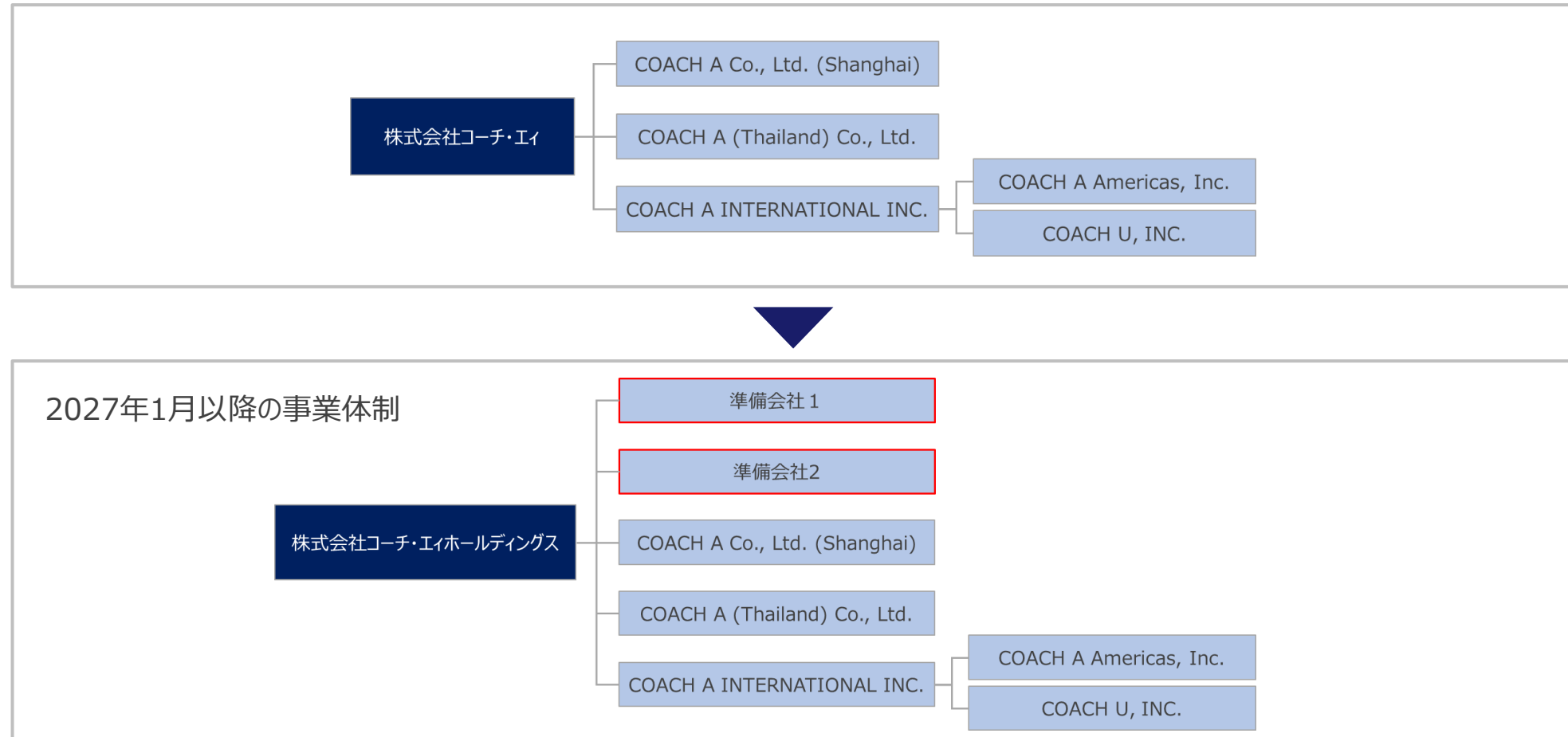
中長期的な成長を目的とした新事業体制の構築と移行準備

【再掲】2026年12月期の経営テーマ：中長期的な成長を目的とした新事業体制の構築と移行準備



【再掲】中長期的な成長に向け、持株会社体制へ移行するとともに子会社を設立

当社グループのマーケット拡大、ブランディング強化及び販売体制の効率化を目的とした組織再編の一環として、持株会社体制へ移行するとともに、新たに2社の子会社を設立する。また、当該組織再編に伴い、当社の商号を「株式会社コーチ・エイ」から「株式会社コーチ・エイホールディングス」に変更する。



※ 併せて2026年2月10日発表の「事業体制の変更に伴う子会社の設立並びに商号変更及び定款の一部変更に関するお知らせ」をご覧ください。

※ 商号変更は2027年1月1日を予定しておりますが、2026年3月26日開催予定の第25期定時株主総会において、「定款一部変更の件」が承認されることが条件となります。

※ 子会社の設立は2026年7月1日を予定しており、事業開始は2027年1月1日を予定しております。

【再掲】中長期的な成長に向け、持株会社体制へ移行するとともに子会社を設立

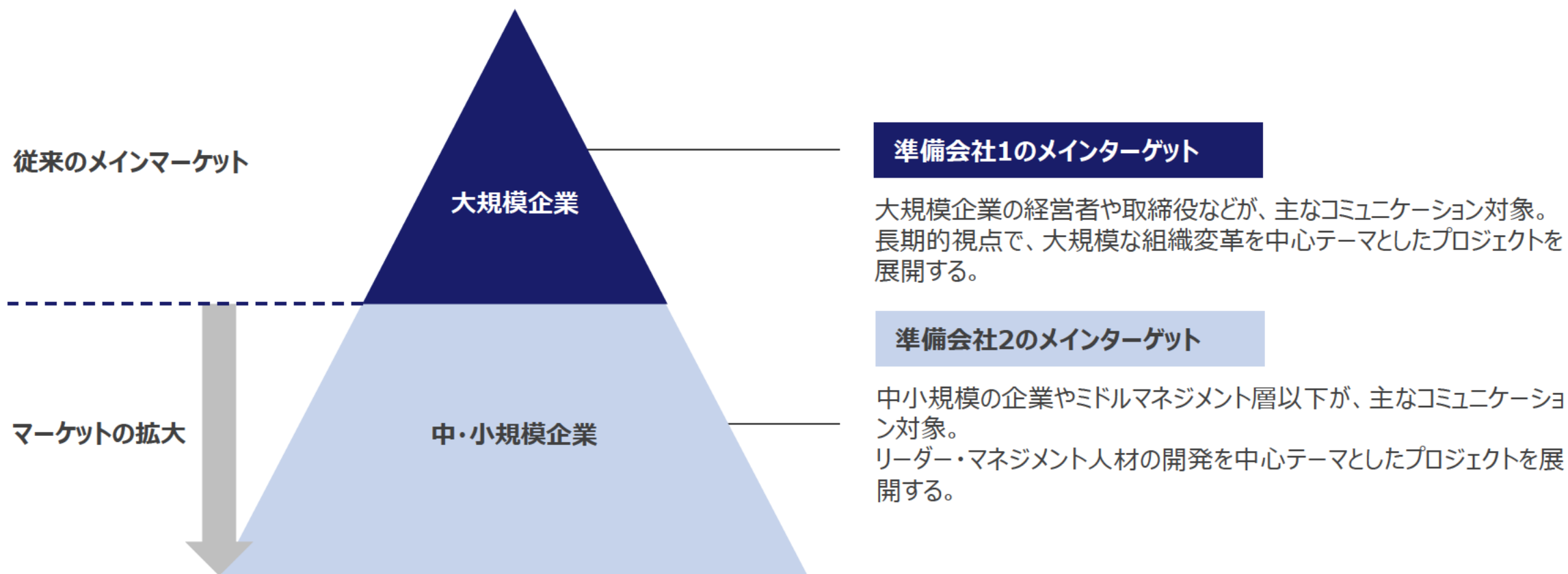
新たな事業体制のもと、サービスの顧客セグメントに応じた営業体制の整備や人材育成の推進、また、グループ全体の経営管理や資本配分の最適化を図り、中長期的な企業価値の向上につなげる。

2027年1月以降の事業体制



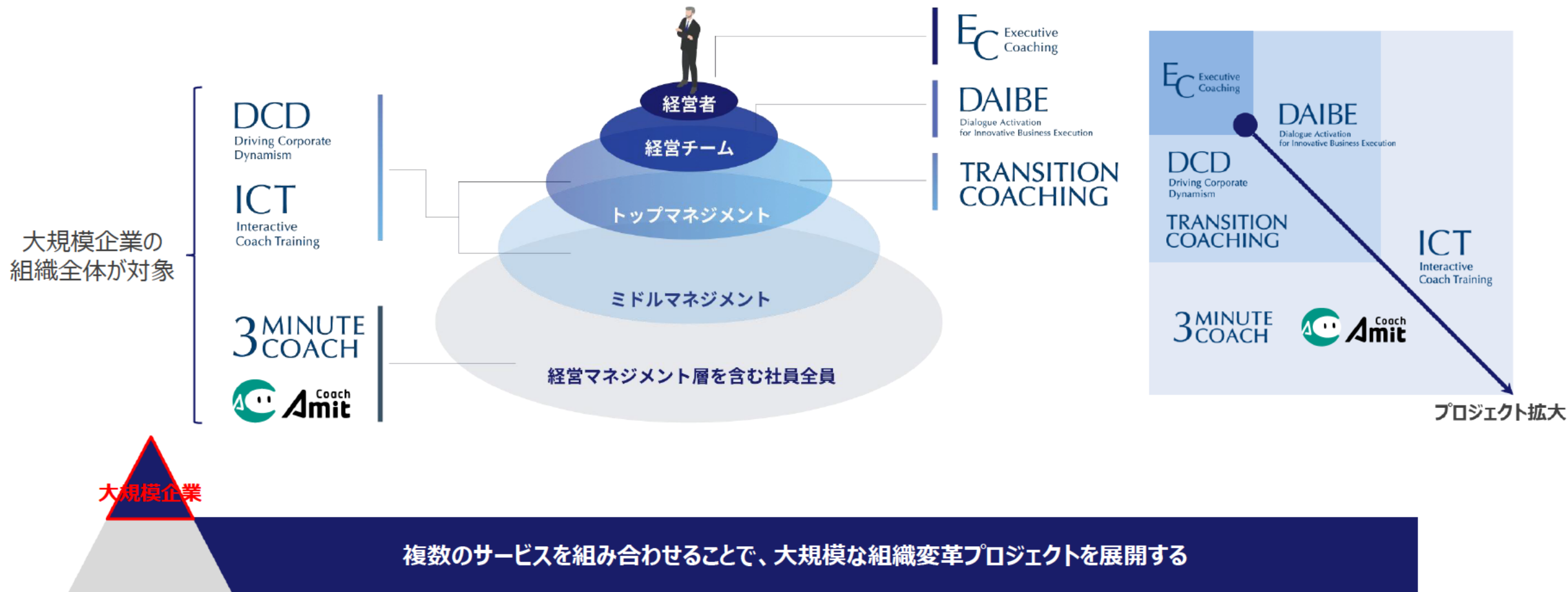
【再掲】各新子会社のメインターゲット

顧客ニーズが多様化・細分化する中で、新設する子会社各社は、当社グループのブランドを毀損することなく、各サービスの特性や対象に応じた市場開拓及び販売推進を担い、市場競争力のさらなる強化を目指す。



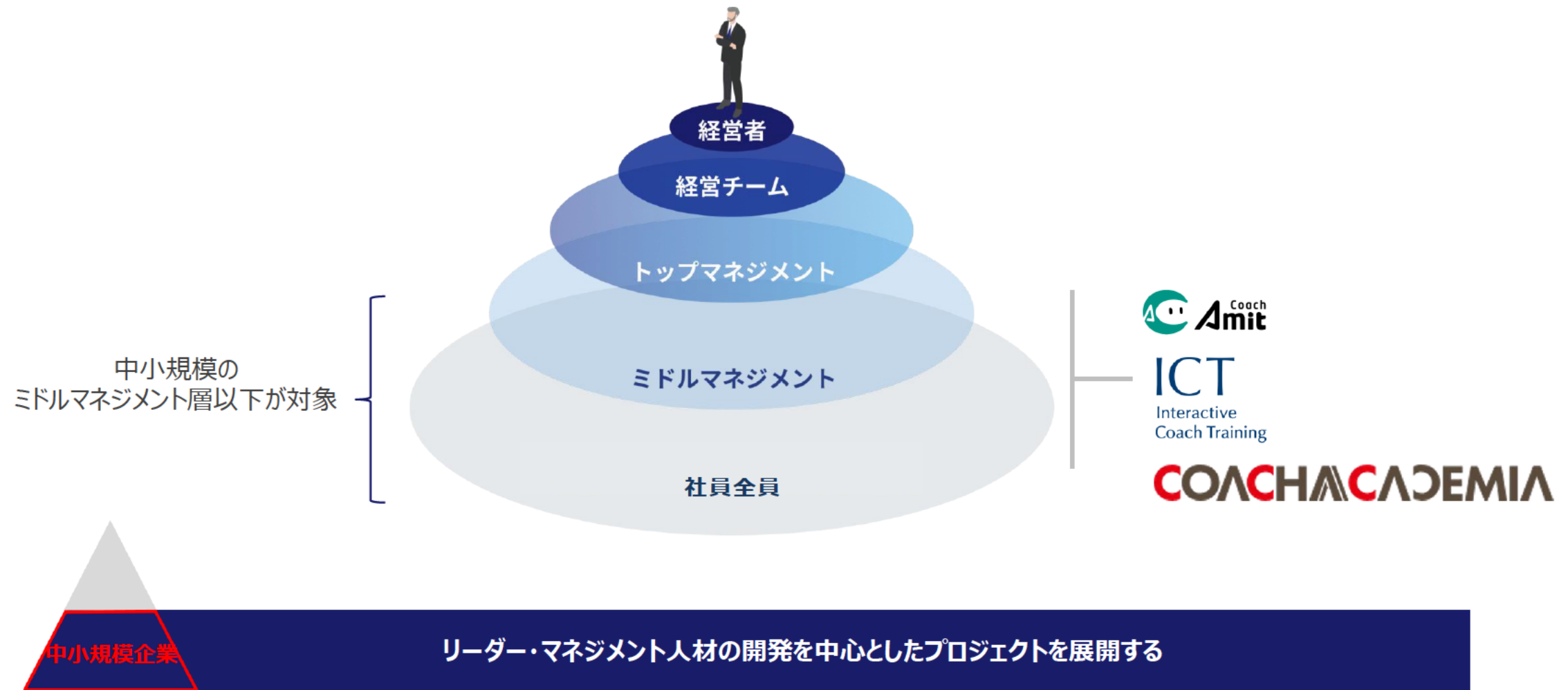
【再掲】準備会社1の事業領域

大企業のトップエグゼクティブを起点とした継続的な案件創出を通じて、各企業の状況に応じたサービスの組み合わせにより、長期的視点での大規模な組織変革プロジェクトの展開を図る。



【再掲】準備会社2の事業領域

AIコーチング「CoachAmit」、コーチ・エイ アカデミア、ICTを中心に、リーダー・マネジメント人材の開発を中心テーマとしたプロジェクトを展開する。加えて、新規事業の開発・実証実験などを行う。



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、法規制による環境変化、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、[お問い合わせフォーム](#)よりお願いいたします