



2023年8月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社プログリット（東証グロース：9560）

2023年4月14日

- **事業概要**
- 2023年8月期 第2四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2023年8月期 通期業績予想の修正
- 成長戦略
- 参考情報

会社概要

社名	株式会社プログリット(英文名: PROGRIT Inc.)
設立	2016年9月
資本金	2億5,086万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	149名 ¹
本社所在地	東京都千代田区有楽町2-10-1東京交通会館ビル5階
上場市場	東証グロース(9560)
事業内容	英語コーチングサービス サブスクリプション型英語学習サービス

プログリット校舎所在地



1. 2023年2月末時点。有期雇用者を除く。



MISSION

世界で自由に活躍できる人を増やす

世の中には
自らの可能性を活かしきれていない人が
たくさんいます。

本当は世界で活躍したいのに、
スキル不足が原因で諦めてしまっていたり、
自分に自信が持てず一歩を踏み出せなかったり。

英語が話せないというだけで
70億人とのコミュニケーションや
世界で仕事をするということを捨てるのは、
あまりにも勿体ないと考えています。

プログリットは
サービスを通じてあらゆる方々にスキルや自信を提供し、
一人でも多くの方が世界で自由に活躍できるよう後押しします。

当社が挑む日本の課題

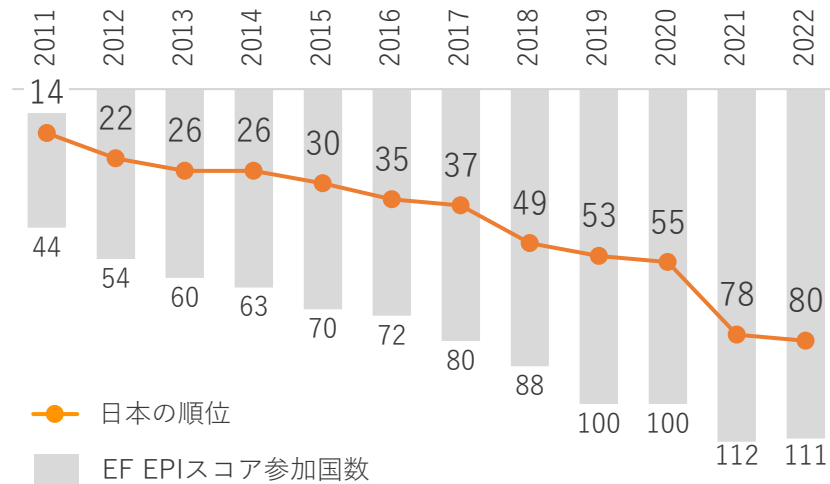
日本人の英語学習ニーズは大きい一方で、英語力の向上は実現できていないのが現状。

日本人は英会話スクールに

年間約 **1,780** 億円¹

のお金を払っているのに、
英語力が上がっていない…

EF EPIスコア参加国数と日本の順位の推移²



1. 「語学ビジネス徹底調査レポート」2022年版(株式会社矢野経済研究所)における2022年の成人向け外国語教室市場規模予想。

2. 「EF EPI英語能力指数 世界100か国・地域の英語力ランキング」(EF)より当社作成。EF EPIスコアとはEF英語標準テスト(EFSET)またはEFエデュケーションファースト社の英語実力テスト受験者のテストデータに基づいたスコア。

事業コンセプト

人 × テクノロジー

人の力とテクノロジーの力を融合させ、
英語学習に革新を。

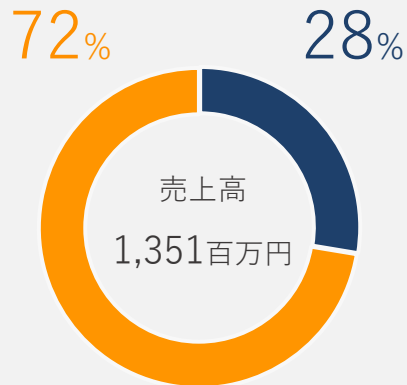
事業とサービス概要

英語コーチングサービス「プログリット」を中心に、本気で英語力を身につけたい方のサポートを実施。サブスクリプション型英語学習サービスの展開にも注力。

英語コーチングサービス

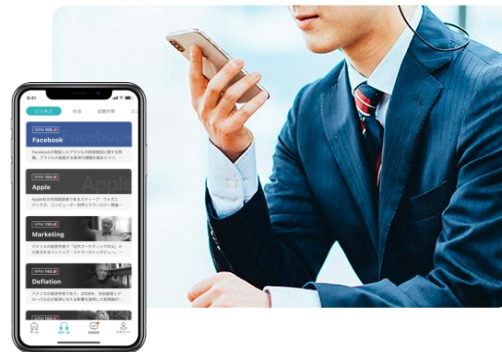


PROGRIT



(2023年8月期第2四半期累計)

サブスクリプション型 英語学習サービス



SHADOTEN

収益構造：英語コーチングサービス

料金体系は下記の通り、4つのコース及び4つのプランで構成。

コース	プラン ¹			
	2ヶ月(8週)	3ヶ月(12週)	6ヶ月(24週)	12ヶ月(48週)
ビジネス英会話				
TOEIC® L&R TEST	¥ 435,600 入会金¥55,000含む	¥ 599,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,124,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,167,000 入会金¥55,000含む
初級者 ²				
TOEFL iBT®/ IELTS	-	¥ 632,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,157,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,200,000 入会金¥55,000含む

1. 料金は税込表記。

2. 初級者コース：基礎的な単語力・文法力・リスニング力・リーディング力を主に向上するコース。

プログラムのコーチングサービス内容

従来の英語学習サービスとは異なり、お客様一人ひとりに専任コンサルタントがつき伴走し、英語学習をサポート。お客様はコンサルタントが作成したカリキュラムを基に一日に2~3時間の自学自習を実施。最適なカリキュラムで集中的に英語学習を行うことで、英語力の向上を実現。また、コーチングにより生活習慣から見直すため、多忙な方でも成果を出すことが可能。

週1回
専任コンサルタント
との面談



毎日の
モチベーション
マネジメント



オーダーメイド
カリキュラム



自社アプリを
活用した学習管理



プログリットと従来の英会話サービスとの違い

従来の英会話サービスではコンテンツやレッスンの提供にフォーカスされていたが、英語コーチングサービスではそれに加えて、**最適な学習方法の選択と学習継続支援**にフォーカスすることで**学習効率と学習時間を最大化**。

効果的な英語学習に必要な 3 要素

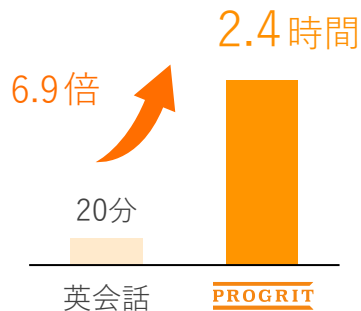


プログリットと従来の英会話サービスとの違い

全員正社員の専任コンサルタントが毎日伴走し、学習の予実管理から課題添削までを行うことにより、他サービスでは得られない学習環境を実現。

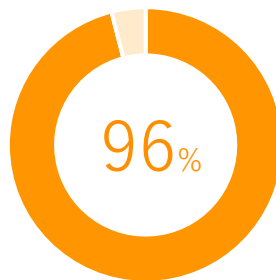
1日平均学習時間¹

生活習慣まで追求し
学習の予実管理を行う



プログラム完遂率²

専任コンサルタントが毎日の
コーチング・添削を行い伴走する



スピーキングテスト (VERSANT®)の伸び^{3,4}

学習の質と量の相乗効果により
英語力を向上させる



1. 「英会話」は2019年1月1日から2021年9月30日の間に他社の英会話サービスを利用終了した方へのアンケート調査結果を元に当社作成(n=381)。「PROGRIT」は2021年1月から2021年9月の受講生のデータを元に当社作成。

2. 2021年3月から2022年2月の受講生のデータを元に当社作成。

3. VERSANT®とは、教育サービス会社Pearson PLCが運営する英語力診断テスト。音読、復唱など6種類の試験をオンラインで20分弱で受験可能であり、受験後数分で自動採点された結果が20点から80点のスコアで評価される。

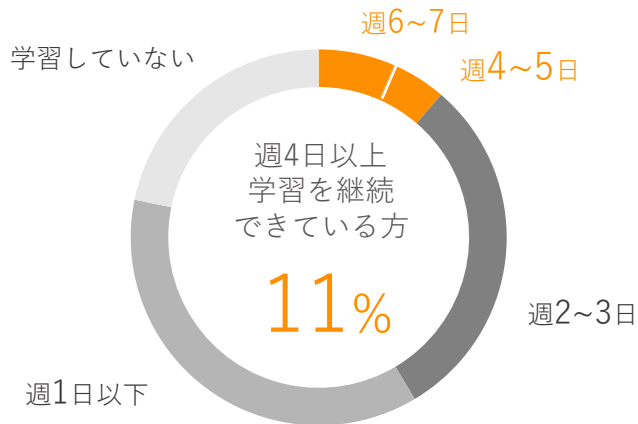
4. 2021年3月から2022年2月の3ヶ月プラン卒業生のスコアの伸び平均データを元に当社作成。

プログリットと従来の英会話サービスとの違い

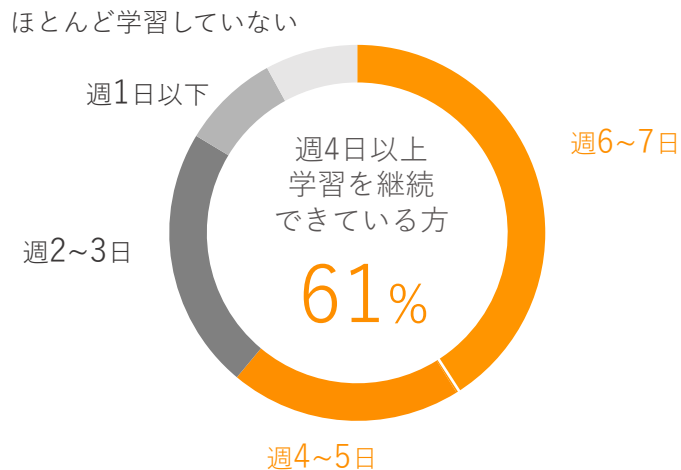
プログリットでは受講期間を通じた英語力の向上のみならず、学習習慣が身につくことが強み。

英語学習サービス利用終了後の学習習慣¹

英会話スクール終了後

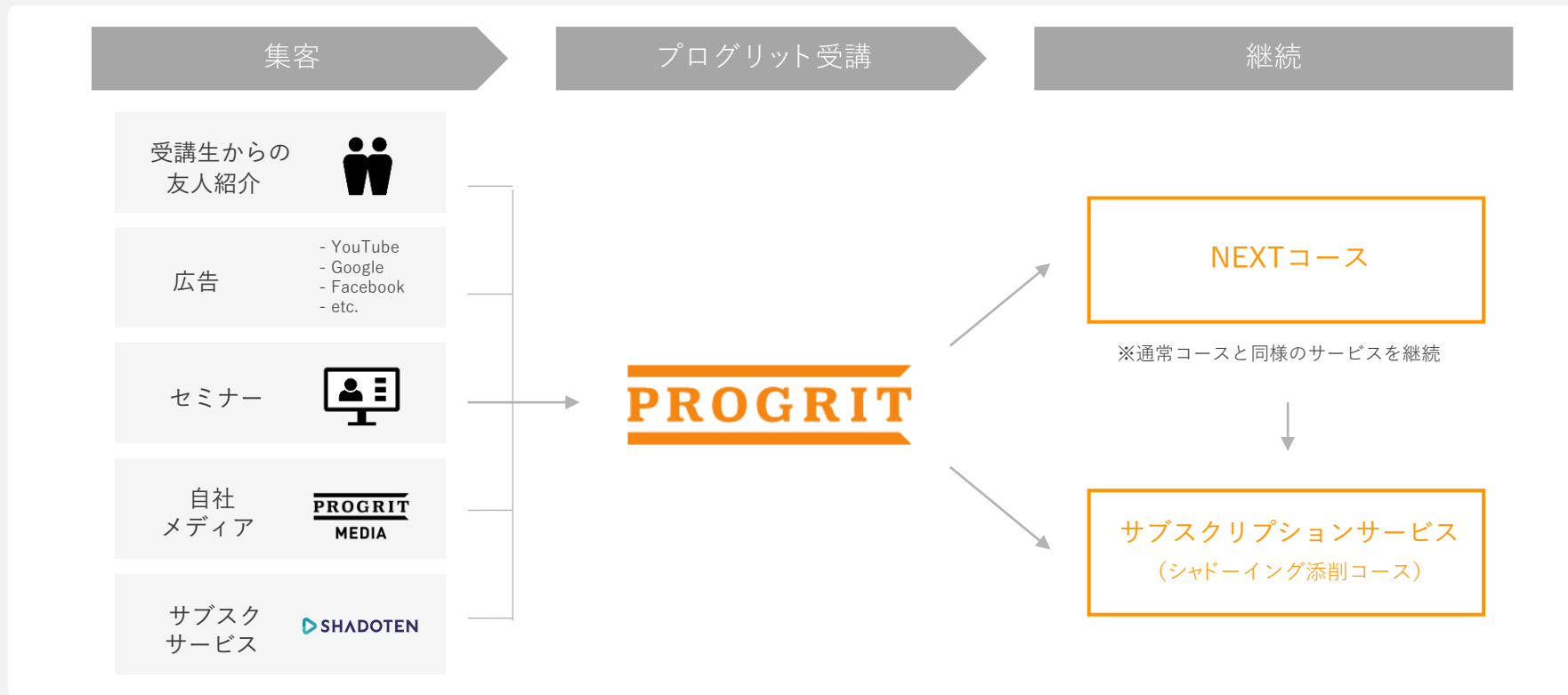


プログリット終了後



1. 2019年1月1日から2021年9月30日の間に他社の英会話サービスを利用終了した方(n=762)及び同期間にプログリットを利用終了した方の2022年3月時点における学習頻度アンケート調査結果(n=226)を元に当社作成。

プログリットのサービスの流れ



英語コーチングサービス「プログリット」の優位性

1 **人：** 創業時から一貫して実践する人的資本経営により洗練されたコンサルタント

2 **テクノロジー：** アプリの自社開発体制によるPDCAの高速化

3 **コーチング力：** コーチングによる英語学習に最適なマインドセットの構築

1 人： 創業時から一貫して実践する人的資本経営により洗練されたコンサルタント

良い人の採用



自社適合スコアを活用した
組織風土に合う人材採用



全社員参加型の採用プロセスで
候補者の入社意欲を向上



創業以来、最終面接を
創業者が行うぶれない採用基準



英語コーチング業界¹初の
モチベーションアワード受賞²



英語コーチング業界唯一の
東証グロース市場上場



スキルの向上



組織で問題解決を行う
CS (Customer Satisfaction) Up



ノウハウ共有のための
BPS (Best Practice Sharing)



一流講師を招いた
プログリット大学



1on1制度



メンター制度による
毎日のサポート



エンゲージメントの向上



1年の振り返りおよび中長期の
目線を全社員で合わせる創業祭



ミッション実現に通じる仕事を
全員で称えるミッションアワード



対面での四半期
キックオフイベント



エンゲージメントサーベイ
に基づく人材戦略策定



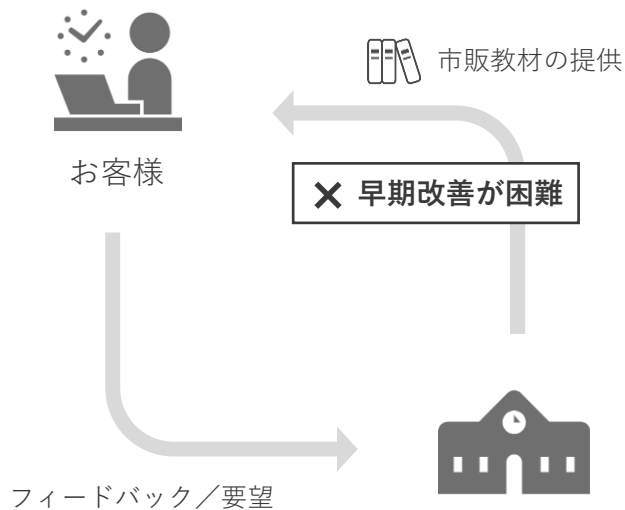
全社集会を通じた毎月の
全社の状況共有

1. 英語コーチング事業を主要セグメントとしている企業群。

2. 「ベストモチベーションカンパニーアワード」を2020年、2021年、2023年受賞。

2 テクノロジー： アプリの自社開発体制によるPDCAの高速化

市販教材利用の場合



プログリットの場合

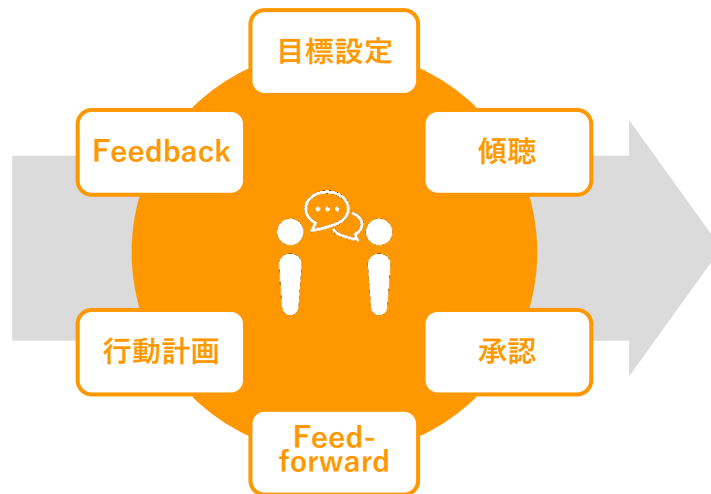


Before

勉強しても英語が
出来るようになる
気がしない…



自分の英語に自信が
なくて話せない…

対話を中心とした
独自コーチングメソッド

After

日々自分の成長を
感じる！



まずは自分の英語で
間違ってもいいから
話してみたい！





サブスク型英語学習サービス「シャドテン」コンセプト

シャドーイング するなら シャドテン

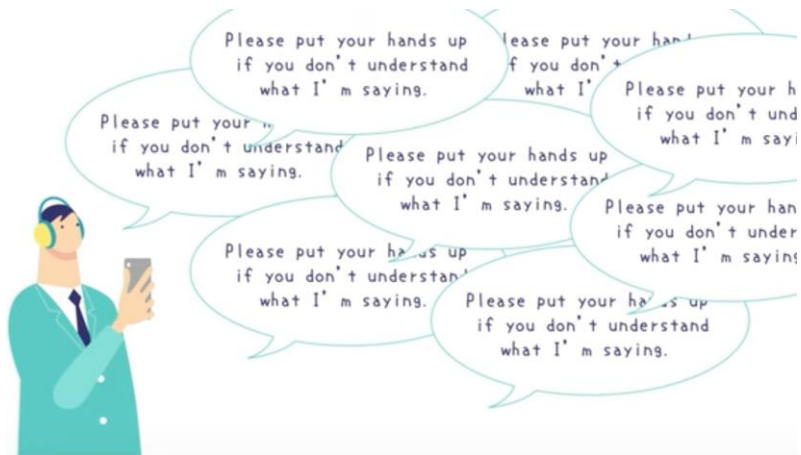


シャドーイングについて

シャドーイングは主にリスニング力向上に効果的なトレーニング。

シャドーイングとは

英語を聞きながらそれを真似して発音するトレーニングであり、以前から同時通訳者のための訓練方法として知られていましたが、現在では学校教育などでも取り入れられている。



シャドーイングの効果

主な効果



リスニング力の向上

副次的な効果



スピーキング力の向上

英語特有のイントネーションやリズム、発音等が身につく。

シャドテンのサービス内容

学習者のシャドーイング音声を添削し、リスニング力向上を支援するシャドーイング特化型サービス。

英語学習の
プロフェッショナル



01 学習者のレベルと目的に
合わせた課題

課題を1日30分シャドーイング
自分の音声を録音して送付

02

03 英語のプロフェッショナルが
具体的かつ詳細にアドバイス

お客様

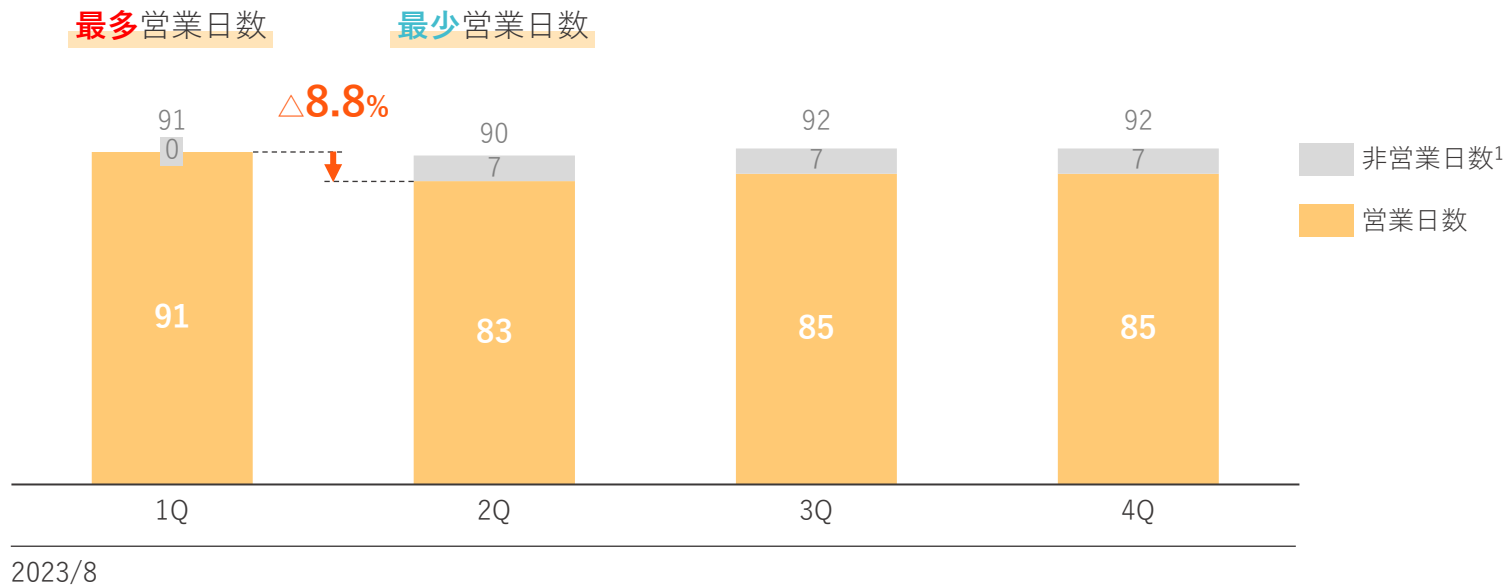


- 事業概要
- **2023年8月期 第2四半期決算ハイライト**
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2023年8月期 通期業績予想の修正
- 成長戦略
- 参考情報

英語コーチングサービスの会計上の季節性について

- 売上は顧客の休会期間や当社の非営業期間を除いた役務の提供期間において、進捗度に基づき収益を認識する。
- 新規契約額とコンサルタントの稼働人数が一定の場合、営業日数の差異から四半期で最大8.8%の売上高の差が生じ得る。

英語コーチングサービスの営業日数（単位：日）



1. 2Qは年末年始休業、3Qはゴールデンウィーク休業、4Qはお盆休業の休業期間がそれぞれ7日間存在。

2023年8月期 第2四半期 業績ハイライト

2023年8月期第2四半期会計期間（2022年12月～2023年2月）実績

売上高

677百万円

前年同期比

128.3%

売上総利益

472百万円

133.7%

営業利益

127百万円

202.3%

業績概要 トピックス

- 第2四半期としては、売上高、売上総利益、営業利益いずれも**過去最高を更新**
- サブスクリプション型英語学習サービスが引き続き成長を牽引
- **総額11億円のコミットメントライン及び当座貸越枠を設定**
- 「人的資本経営」の実践による**ベストモチベーションカンパニーアワード2023受賞**
- **“High-Growth Companies Asia-Pacific 2023” 教育/社会福祉部門 国内2位 にライクイン**

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

業績サマリー(損益計算書)

- 前年同期比で大幅な増収増益を達成
- サブスクリプション型英語学習サービスの売上高が前年同期比+77.2%と引き続き成長を牽引

(百万円)	2021/8 ²			2022/8				2023/8			
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	477	511	492	554	528	564	606	674	677	+28.3%	+0.5%
英語コーチングサービス	418	449	417	465	409	428	460	500	467	+14.2%	△6.6%
サブスクサービス ¹	59	63	75	89	118	135	145	173	209	+77.2%	+20.7%
売上総利益	272	327	298	364	353	375	416	486	472	+33.7%	△3.0%
売上総利益率 (%)	57.1%	64.0%	60.6%	65.8%	66.9%	66.6%	68.7%	72.2%	69.7%	+2.8pt	△2.5pt
営業利益	△50	51	△42	98	63	76	88	154	127	+102.3%	△17.5%
営業利益率 (%)	△10.5%	10.1%	△8.5%	17.8%	12.0%	13.5%	14.5%	22.9%	18.8%	+6.9pt	△4.1pt
経常利益	△50	51	△40	97	62	75	84	149	128	+104.7%	△13.9%
当期純利益	△53	10	△29	66	42	51	25	101	87	+103.7%	△13.9%

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

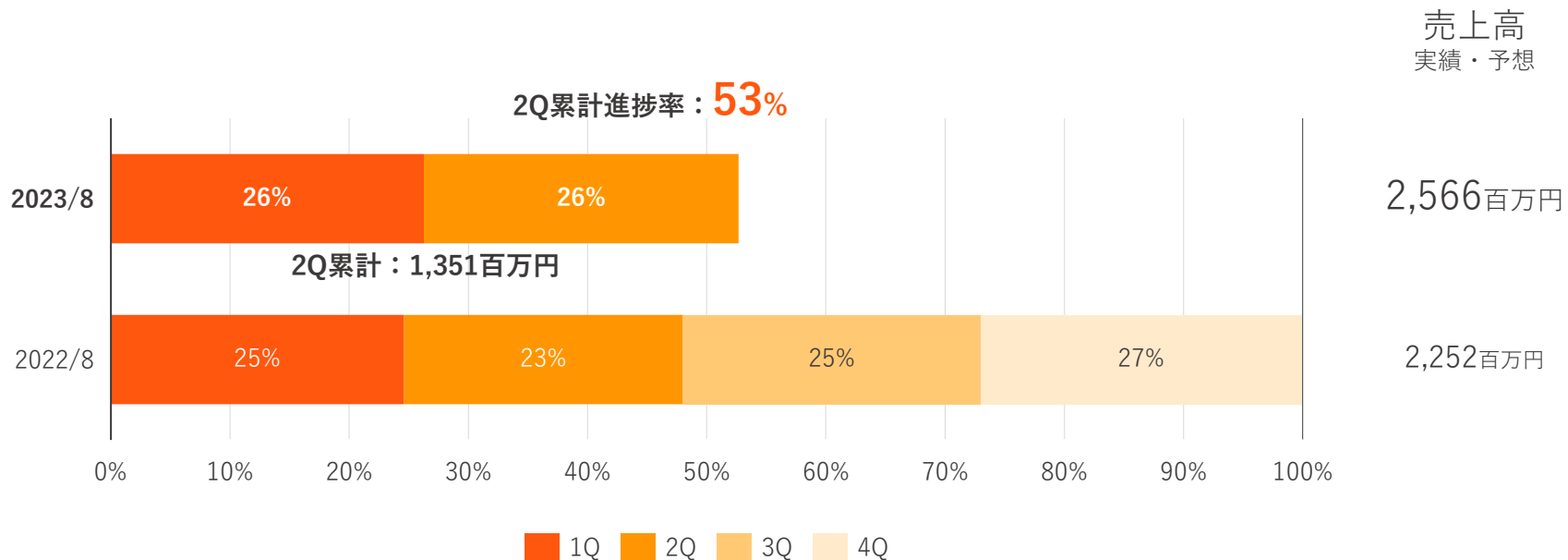
1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

2. 2021/8の2Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

売上高の進捗率

- 2023年8月期2Qの売上高は、前年度を超えるペースで通期の売上高目標に対して順調に進捗

四半期ごとの売上高進捗率

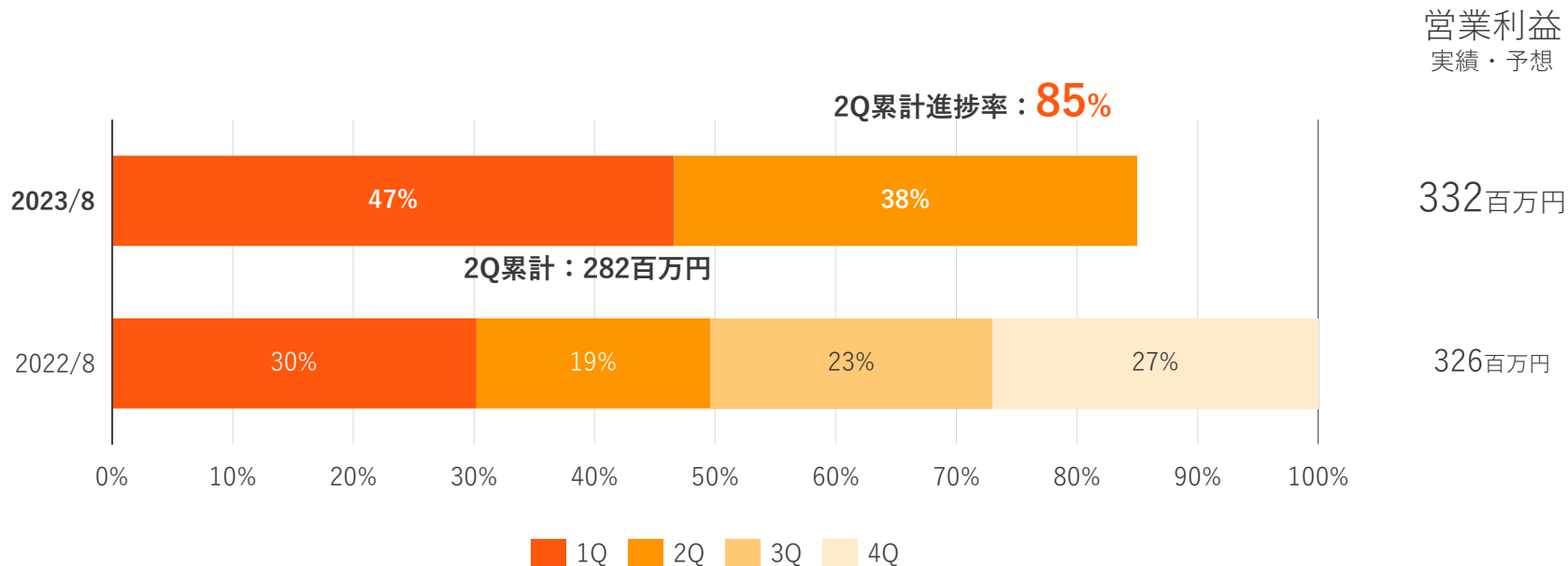


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益の進捗率

- 2023年8月期2Qの営業利益は、前年度を超えるペースで通期の営業利益目標に対して順調に進捗
- 下期における投資余力を残し、2024年8月期のさらなる成長を目指せる状況

四半期ごとの営業利益進捗率

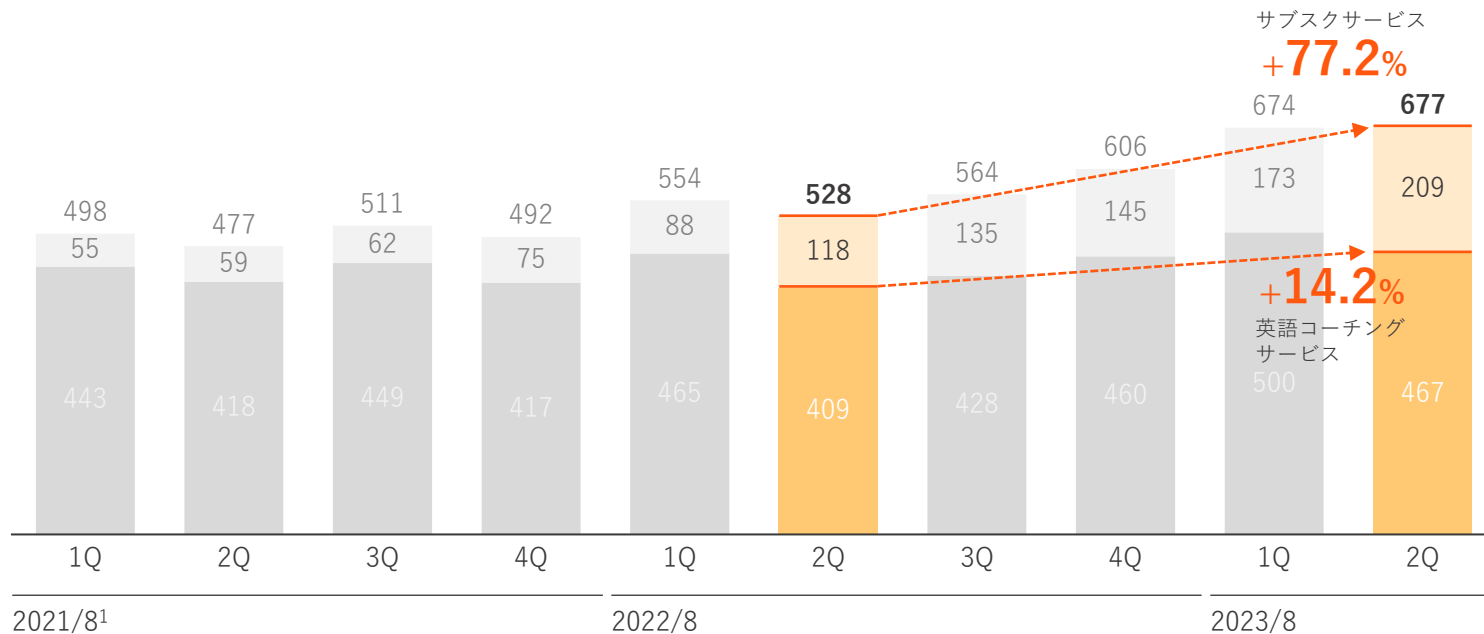


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

売上高の推移

- 英語コーチングサービスは2QのYoYにて売上高+14.2%。1Qからの減収は会計基準の影響であり事業は堅調
- サブスクリプション型英語学習サービスは2QのYoYにて売上高+77.2%と成長を牽引。QoQでも売上高+20.7%と堅調

売上高（単位：百万円）



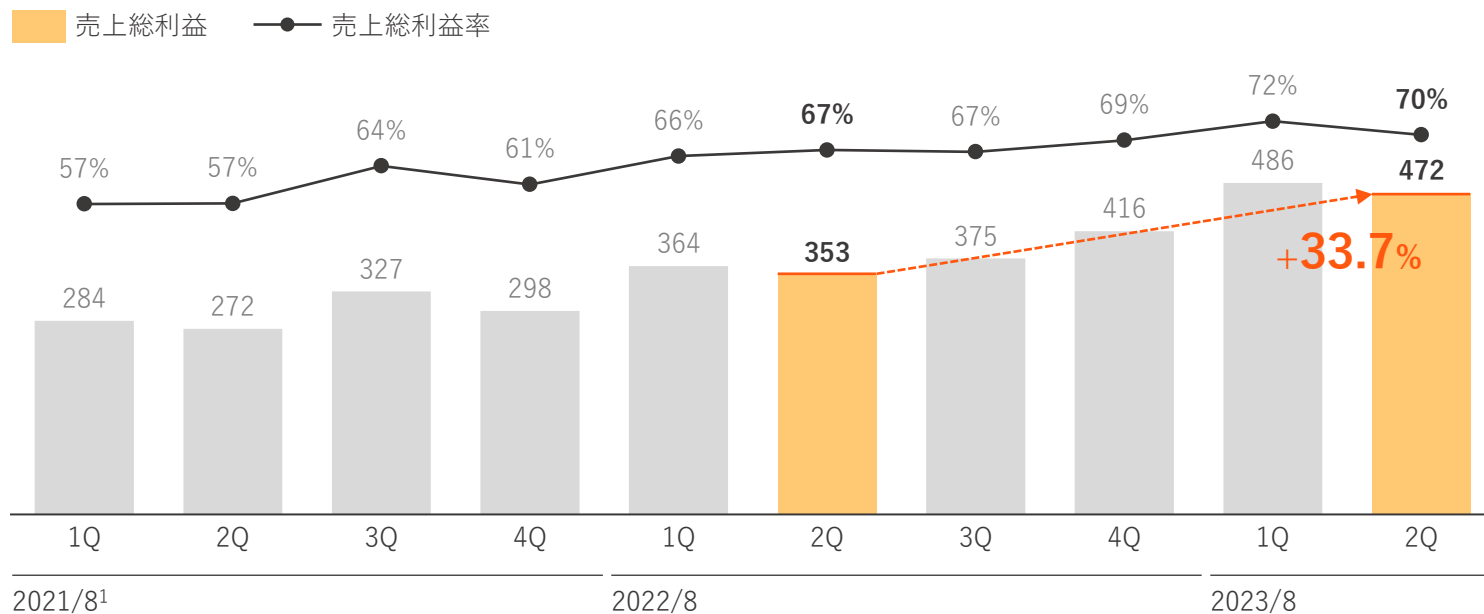
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2021/8の1Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

売上総利益・売上総利益率の推移

- 売上高の増加と売上総利益率の改善により、2QのYoYの売上総利益は+33.7%と堅調
- コンサルタント稼働率の改善、サブスクサービスの成長に伴い売上総利益率は約70%と引き続き収益性向上傾向

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）



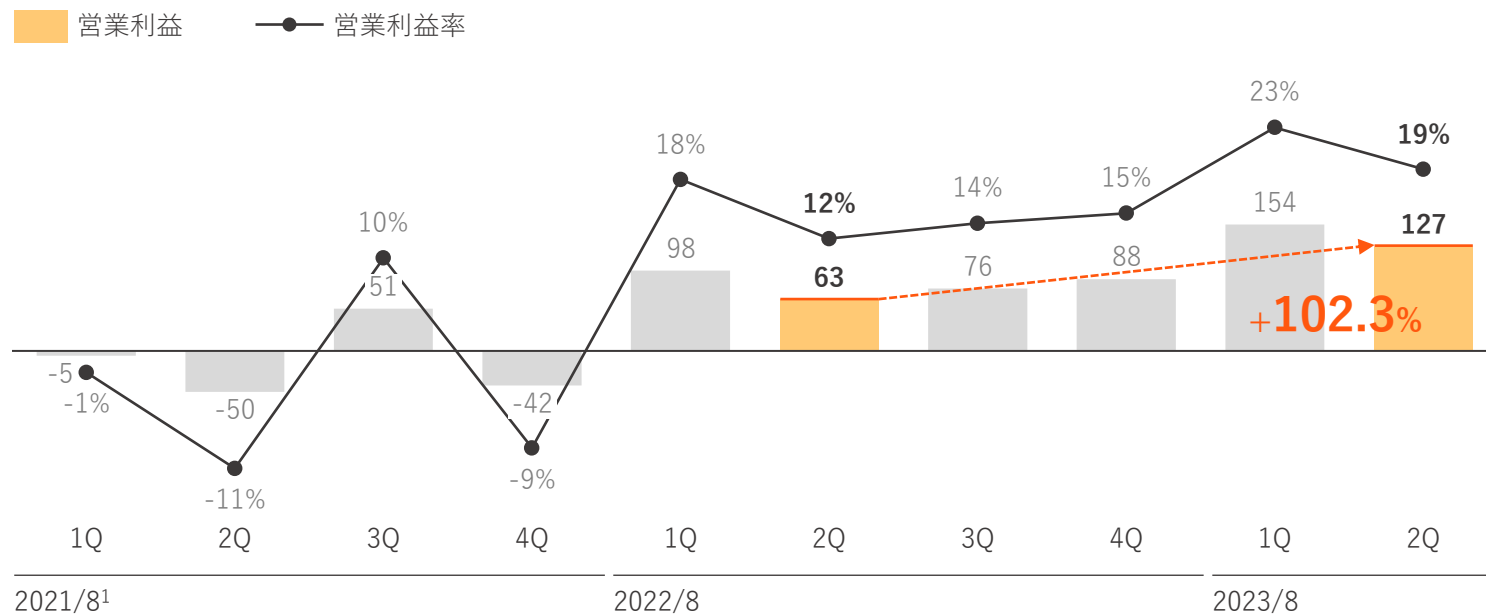
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2021/8の1Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

営業利益・営業利益率の推移

- 営業利益率は前年同期比7%pt向上し、引き続き高い収益性は改善傾向

営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）



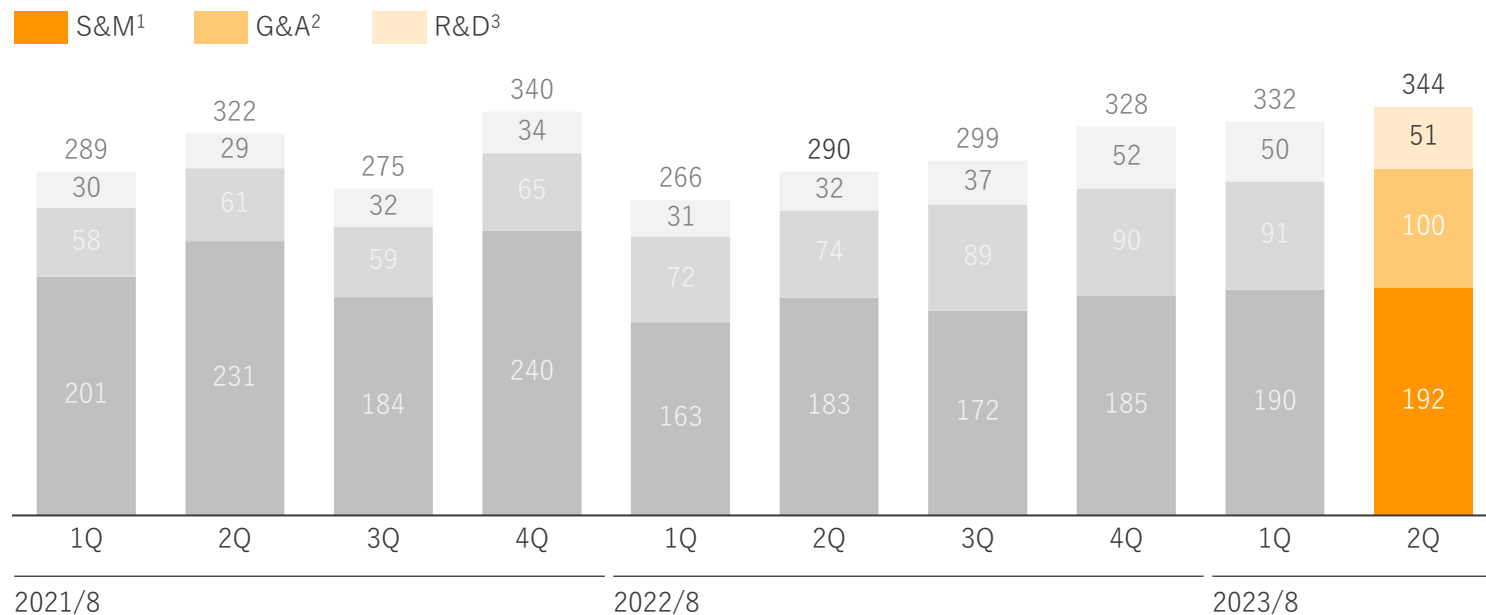
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2021/8の1Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

販売費及び一般管理費の推移

- 第2四半期は採用積極化によりG&Aが前四半期対比9百万円増加

販売費及び一般管理費（単位：百万円）



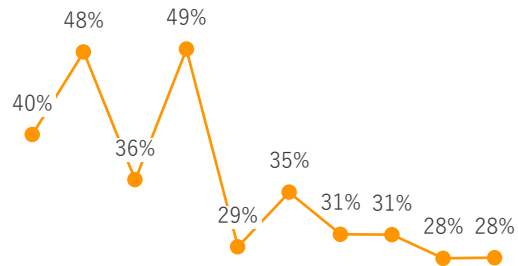
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. S&Mは主に営業・マーケティング人員の人的費用や関連する経費及び共通費等を合計。 2. G&Aは主にコーポレート部門の人的費用や関連する経費及び共通費等を合計。 3. R&Dは主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの人員の人的費用や関連する経費及び共通費等を合計。アプリ制作にかかる費用のため、会計上の研究開発費とは定義が異なる。 4. 当四半期より過去分も含めサブスクリプションサービスの決済手数料をR&DからS&Mに区分変更

販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

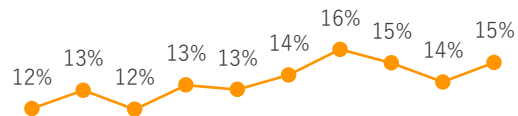
- S&Mの効率化を進める一方でR&Dへの投資を徐々に拡大
- G&Aは人員体制強化のための採用費用の増加により足許は上昇傾向

S&M^{1, 4}



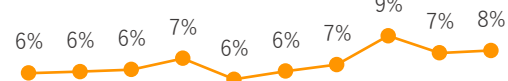
2021/8	2022/8	2023/8
1Q	2Q	1Q
2Q	3Q	2Q
3Q	4Q	3Q
4Q	1Q	4Q
1Q	2Q	1Q
2Q	3Q	2Q

G&A²



2021/8	2022/8	2023/8
1Q	2Q	1Q
2Q	3Q	2Q
3Q	4Q	3Q
4Q	1Q	4Q
1Q	2Q	1Q
2Q	3Q	2Q

R&D^{3, 4}



2021/8	2022/8	2023/8
1Q	2Q	1Q
2Q	3Q	2Q
3Q	4Q	3Q
4Q	1Q	4Q
1Q	2Q	1Q
2Q	3Q	2Q

1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の件数や関連する経費及び共通費等を合計。
4. 当四半期より過去分も含めサブスクリプションサービスの決済手数料をR&DからS&Mに区分変更。

2. G&A (General & Administrative)は主にコーポレート部門の件数や関連する経費及び共通費等を合計。

3. R&D (Research & Development)は主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの人員の件数や関連する経費及び共通費等を合計。アプリ制作にかかる費用のため、会計上の研究開発費とは定義が異なる。
4. 当四半期より過去分も含めサブスクリプションサービスの決済手数料をR&DからS&Mに区分変更。

貸借対照表

流動負債増加の主な要因は、英語コーチングサービスの受講待機者の増加による契約負債の169百万円増加及び第2四半期の法人税等の見込み計上46百万円増加。

(百万円)	2022/8期 2Q末	2022/8期末	2023/8期 1Q末	2023/8期 2Q末	前四半期末比 増減
流動資産	860	1,093	1,346	1,623	+ 277
現金及び預金	751	975	1,223	1,511	+ 288
固定資産	454	416	411	408	△ 3
流動負債	796	957	860	1,066	+ 205
固定負債	186	142	122	103	△ 18
純資産	332	409	775	862	+ 87
負債・純資産	1,314	1,509	1,758	2,031	+ 273
(自己資本比率)	25.1%	27.0%	44.0%	42.4%	△ 1.6pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

トピック① 総額11億円の融資枠を確保

- 持続的成長に向けた資金需要に対し、機動的かつ安定的な資金調達手段を確保

	りそな銀行	商工組合中央金庫	三井住友銀行
融資方式	コミットメントライン ¹	コミットメントライン	当座貸越
融資極度額	500百万円	300百万円	300百万円
契約締結日	2023年3月3日	2023年3月7日	2023年2月28日
担保の有無	無担保・無保証	無担保・無保証	無担保・無保証

1. 財務制限条項は以下の通り

・本契約締結日以降の決算期の末日における単体の貸借対照表における純資産の部（資本の部）の金額を、前年同期比75%以上に維持すること。
・本契約締結日以降の決算期における単体の損益計算書に示される経常損益を2期連続で損失としないようにすること。

トピック② 「ベストモチベーションカンパニーアワード2023」を受賞

- 人的資本経営を重要な戦略と位置づけ施策を推進してきた結果、2020年、2021年に続いて3度目の受賞
- 高いエンゲージメントが当社の競争力の源泉

サーベイ21回中19回でAAA評価を獲得

AAA

取得率： 90%

全国**5位受賞**



トピック③ AI活用した学習効率及びサービス品質の改善への取り組み

- 24時間いつでも頼れる「プログリット先生」をローンチ。お客様の学習効率が向上
- コンサルタントは「人にしか生み出せない価値」の創出に注力することでサービス品質を向上

積極的なAIの活用



お客様の学習効率
の向上



「人」によるサービス品質
の向上

1. OpenAIの文字起こしAI。

- 事業概要
- 2023年8月期 第2四半期決算ハイライト
- **2023年8月期 各サービスの状況**
- 2023年8月期 通期業績予想の修正
- 成長戦略
- 参考情報

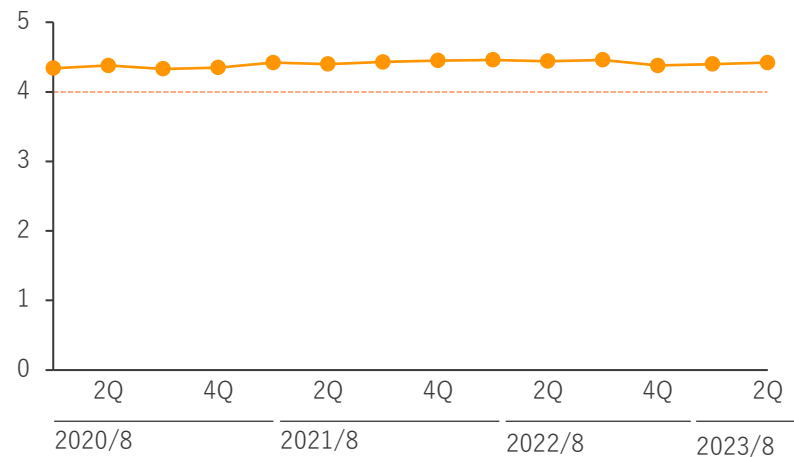
高いサービス満足度

高品質なサービスを提供することで常に5段階中4を超える満足度を維持。

高いサービス品質を維持する施策

1. 採用率**0.88%**¹を通過したコンサルタントのみが在籍
2. コンサルティングの**ベストプラクティス**を共有するBPS(Best Practice Sharing)を隔週で実施
3. お客様対応等でコンサルタントが抱える課題に対して、**仲間のコンサルタントがアドバイス**するCSアップ(Customer Satisfaction)を隔週で実施
4. お客様から頂戴する**アンケート**を元に**改善活動**を毎月実施
5. プロの**コーチングスキル**を身につけるコーチング研修を実施
6. 3ヶ月に1回サービス内容を大幅に見直す**プログラリットアップデー**の実施

卒業生の満足度の推移²

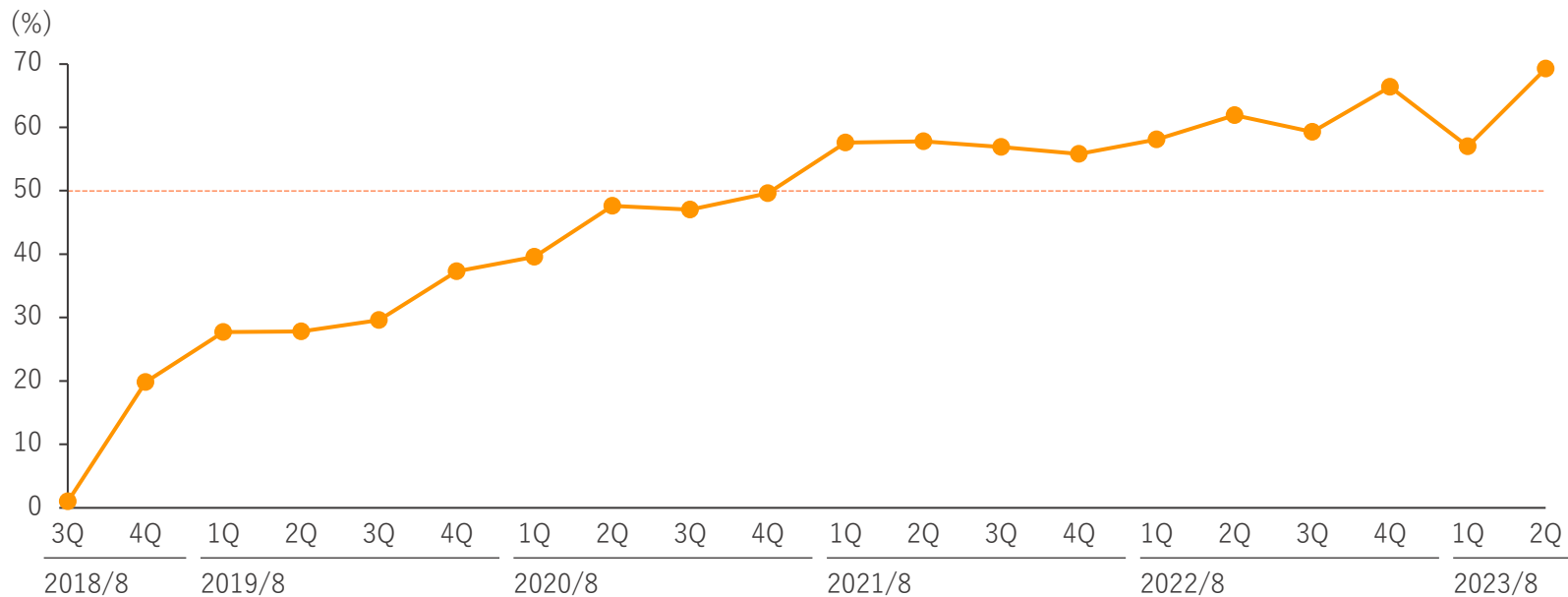


1. 2021年9月~2022年2月における応募者数の中で採用に至った割合。
2. プログラム卒業時の5段階満足度アンケート調査結果より平均値を当社算出。

高いサービス満足度

高い満足度により、2021年8月期以降50%を超える継続コース入会率を実現。

通常コース卒業生の継続コース入会率の推移¹

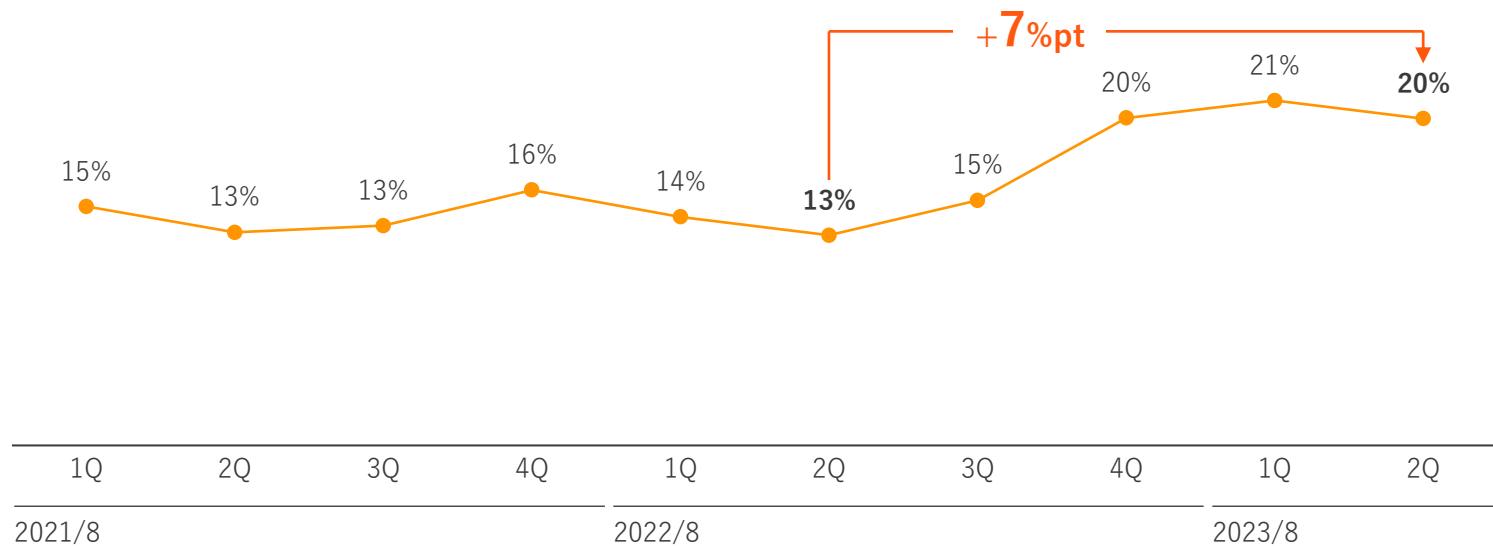


1. 通常コース卒業生の中で、NEXTコースもしくはサブスクリプション型英語学習サービスに入会された方の割合。

高いサービス満足度

- 高いサービス満足度により継続的に友人紹介割合が向上
- 足許では新規のお客様の約20%が友人紹介経由

新規契約者数に占める友人紹介割合¹

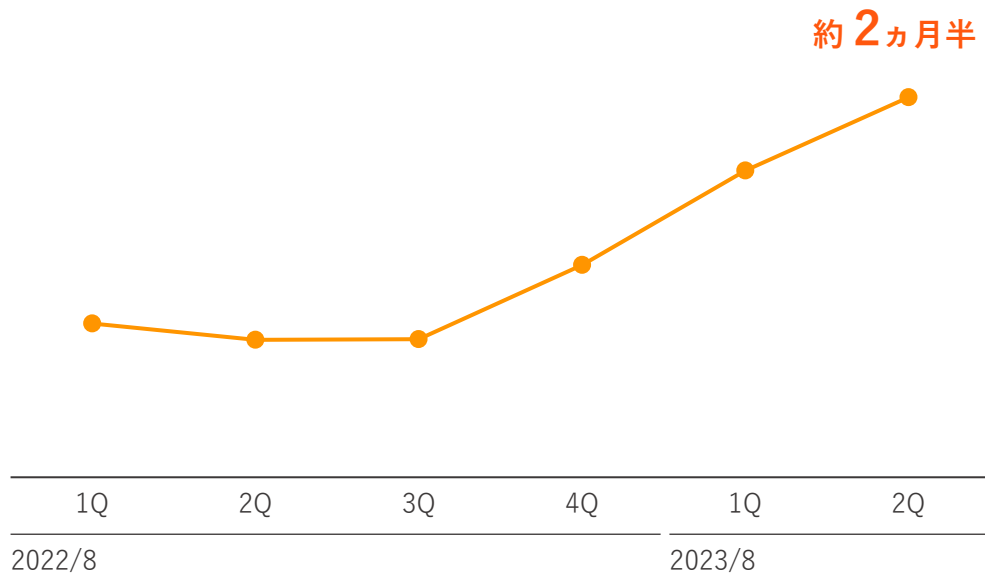


1. 対象は個人名義での契約。対象コースの受講開始日前に解約された契約分を除く。

高いサービス満足度

- 英語コーチングサービス「プログリット」への需要が足許高まっており、平均受講待機期間が2か月半に長期化している。
- 2Qのコンサルタント採用は計画を1名上回った一方、需要過多の状態は継続しており今後も採用活動に注力する。

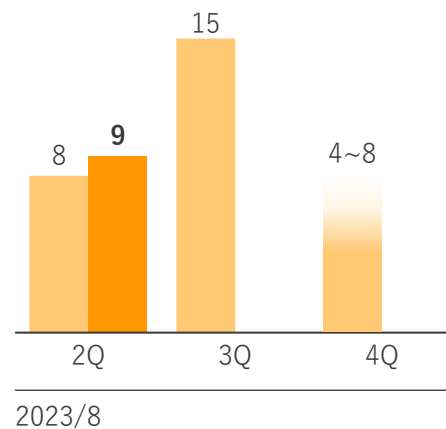
平均受講待機期間¹



コンサルタント採用進捗

- 採用基準は高く保ち、質の高いサービスをより多くのお客様に提供する。

採用計画 (Light Orange) 採用実績 (Dark Orange)



1. 平均受講待機期間：対象期間に申し込みされたお客様のプログラム申込日からプログラム開始日までの期間の平均。

継続的な需要が見込める法人研修市場への参入

様々な業界のリーディングカンパニーがプログリットを人材育成研修として導入。

プログリットの研修導入企業 206社¹

1. 2023年2月末時点。

法人取引先拡大に向けた組織改革

- 法人営業責任者の加入と共に、法人営業組織を増強
- 営業担当の役割や日々の行動の全面的見直しを通じ、一人当たりお客様接触量を従来の約3倍に増加

法人営業責任者の加入

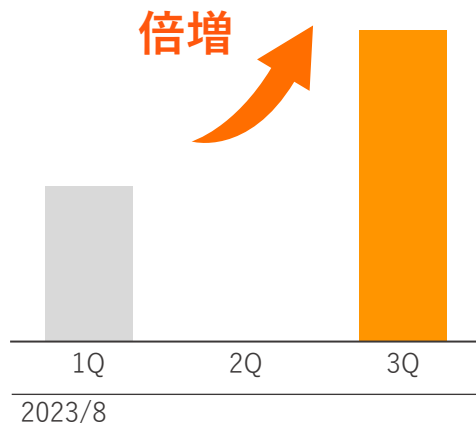


三土 歓之

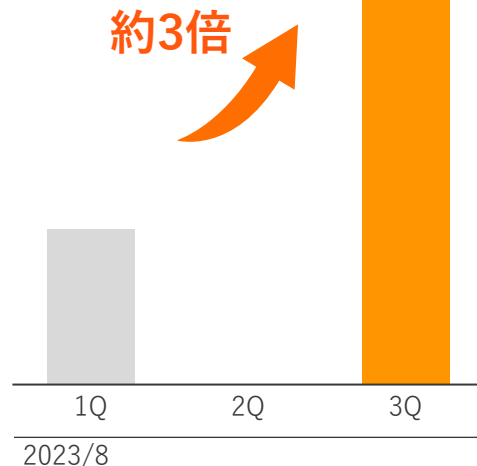
略歴

新卒で株式会社キーエンスに入社後、製造業メーカーを中心とした営業で成果を上げ、トップセールスを2年連続受賞。海外セールスマネージャーとしてメキシコに赴任した後、同社最大現地法人であるキーエンスアメリカの営業責任者として赴任。

営業社員の人数増加



一人当たりお客様接触量

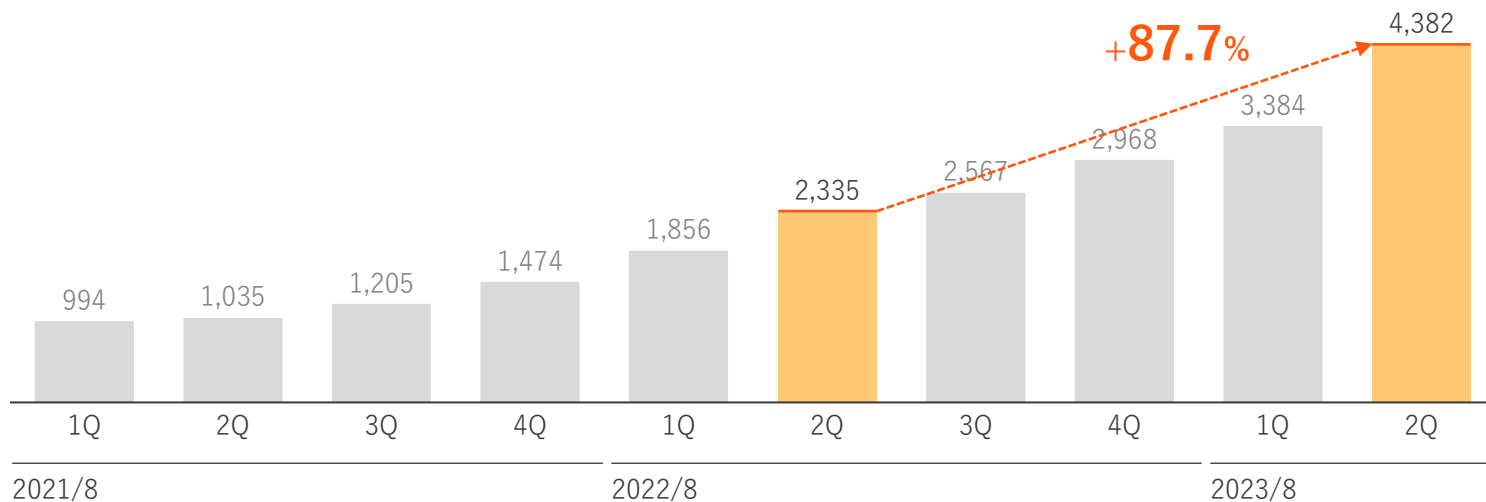


サブスクリプション型英語学習サービスの成長推移

- 有料会員数は前年同期比+87.7%と引き続き高い成長率を維持
- 学習意欲の高まる年始のタイミングで適切にサービス遡及が出来たことにより、前四半期比でも+29.5%増加と急拡大

サブスクリプション型英語学習サービスの有料会員数¹

■ サブスクリプション型英語学習サービスの有料会員数



1. 1週間の無料トライアルユーザー数を除く。

シャドテンの学習体験をアップデート

- 添削結果の視認性を向上させ、学習の生産性を向上
- 成果に応じた称賛ポップアップ機能実装により継続をサポート

添削画面の表示改善



称賛ポップアップ



- 事業概要
- 2023年8月期 第2四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- **2023年8月期 通期業績予想の修正**
- 成長戦略
- 参考情報

2023/8期通期業績予想の修正

- 企業における海外転勤や個人の海外渡航意欲の回復等、脱コロナ禍における英語学習需要の高まりを背景に顧客数が増加
- 売上、利益共に当期着地見込みが当初計画を上回って推移する見込みとなったため、業績予想を上方修正

(百万円)	前回発表 2023/8期 計画	今回発表 2023/8期 計画	前回発表対比		2022/8期 実績	前年度対比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	2,566	2,900	+333	+13.0%	2,252	+647	+28.7%
売上総利益	1,790	2,060	+269	+15.0%	1,510	+549	+36.4%
(売上総利益率)	69.8%	71.0%	-	-	67.0%	-	-
営業利益	332	460	+127	+38.5%	326	+133	+41.1%
(営業利益率)	12.9%	15.9%	-	-	14.5%	-	-
経常利益	324	450	+125	+38.5%	320	+129	+40.2%
(経常利益率)	12.7%	15.5%	-	-	14.2%	-	-
当期純利益	214	300	+85	+39.9%	187	+112	+60.4%
(当期純利益率)	8.4%	10.3%	-	-	8.3%	-	-

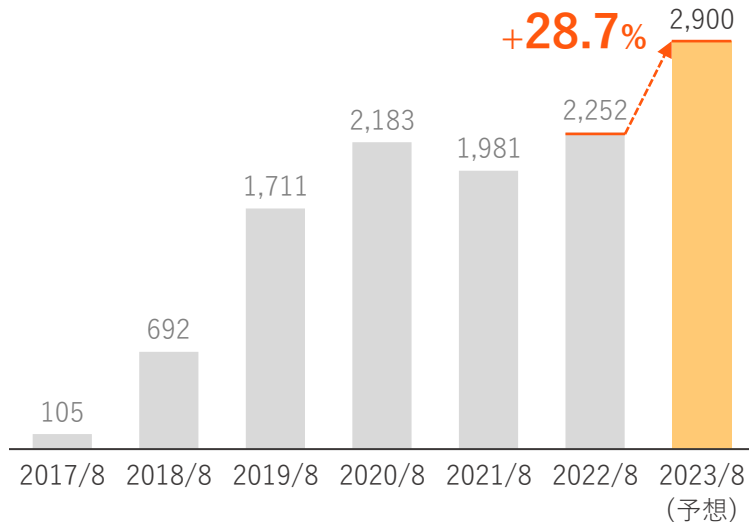
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

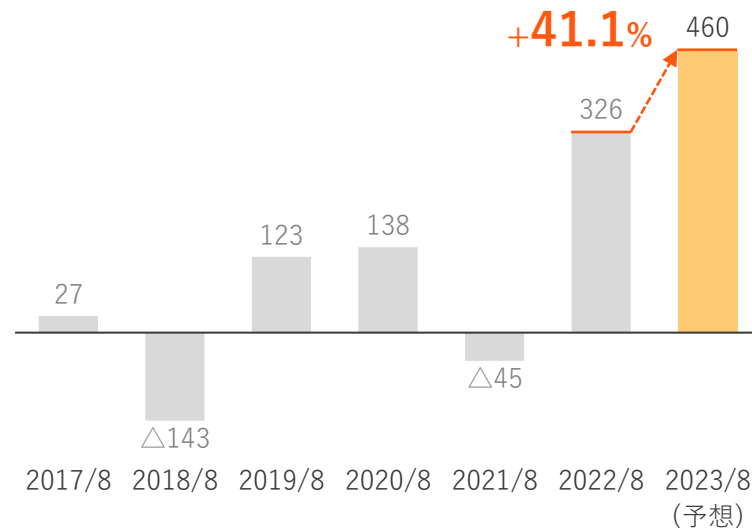
業績推移

2023/8期の通期業績予想は売上高28.7%増の29億円、営業利益は41.1%増の4.6億円。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



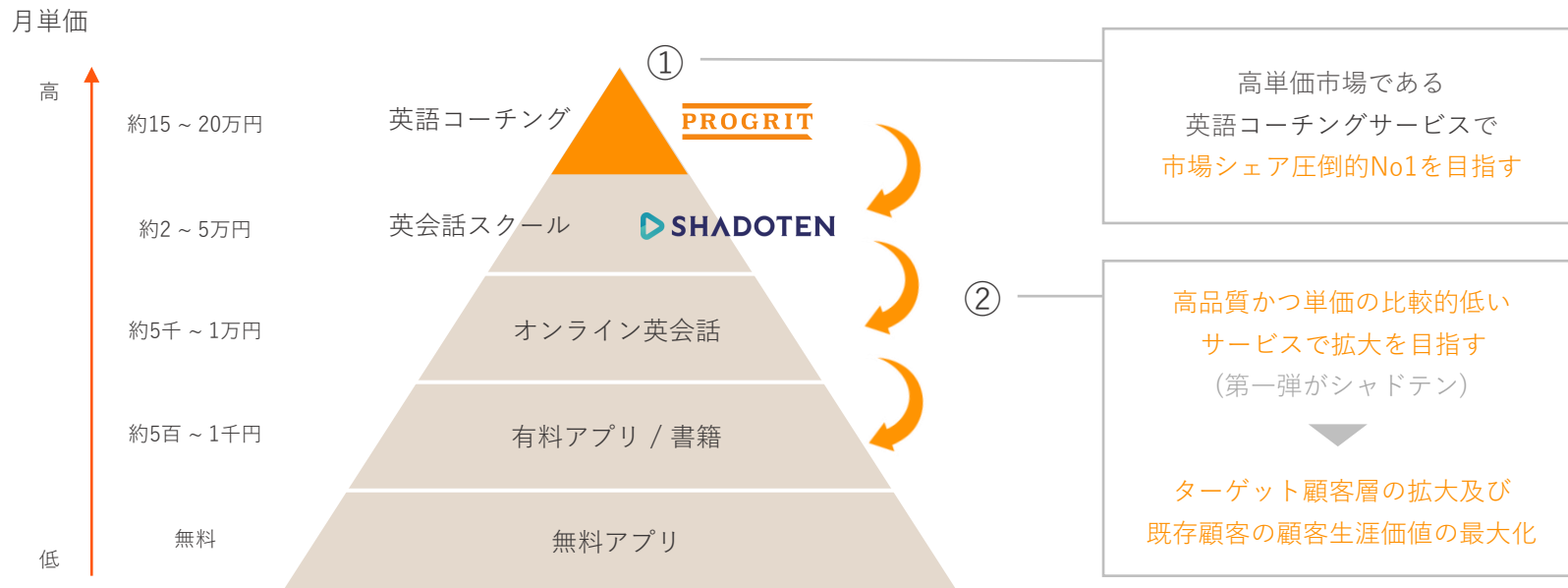
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2017/8期~2019/8期の数値については、監査法人による監査未実施。

- 事業概要
- 2023年8月期 第2四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2023年8月期 通期業績予想の修正
- **成長戦略**
- 参考情報

英語学習マーケットにおける成長戦略

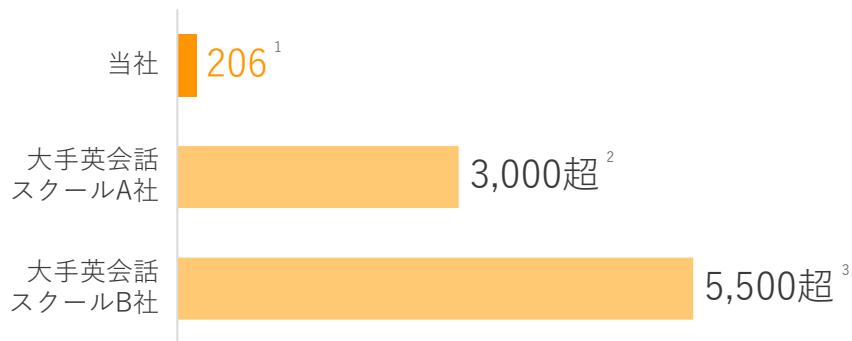
プログリットで高単価市場における市場シェアを拡大し、プログリットブランドを活用してサービス領域を拡げる予定。



拡大余地の大きい法人英語研修市場での成長

拡大余地の大きい法人英語研修市場でのシェアを拡大するため、営業組織の強化やマーケティング活動を加速。

取引先企業数の比較



大手英会話スクールと比較し、10倍以上の取引先企業数の開きがあり、2,800社～5,300社の開拓余地がある

法人向けビジネス拡大戦略

- ✓ マーケティング活動を開始
- ✓ 営業人員の増強
- ✓ 企業向けセミナーの開催

1. 2023年2月末時点。

2. 2022年3月期における実績。「語学ビジネス徹底調査レポート」2022年版(株式会社矢野経済研究所)より。

3. 2021年度における国内導入実績。「語学ビジネス徹底調査レポート」2022年版(株式会社矢野経済研究所)より。

サブスクリプション型英語学習サービスの成長

シャドテンの販売チャネルを拡大し、より多くの方にシャドテンをご利用頂ける環境を整備。

現在の販売チャネル



toCサービスとして個人のお客様にご利用頂いている



今後の販売チャネル



企業経由で従業員の方や、塾経由で中高生へも販売を拡大予定

サブスクリプション型英語学習サービスの成長

サブスクリプション型英語学習サービスのラインナップの拡充を検討。

現在のポートフォリオ

PROGRIT

+

 **SHADOTEN**



今後のポートフォリオ

PROGRIT

+

 **SHADOTEN**



スピーキング特化型
サービス



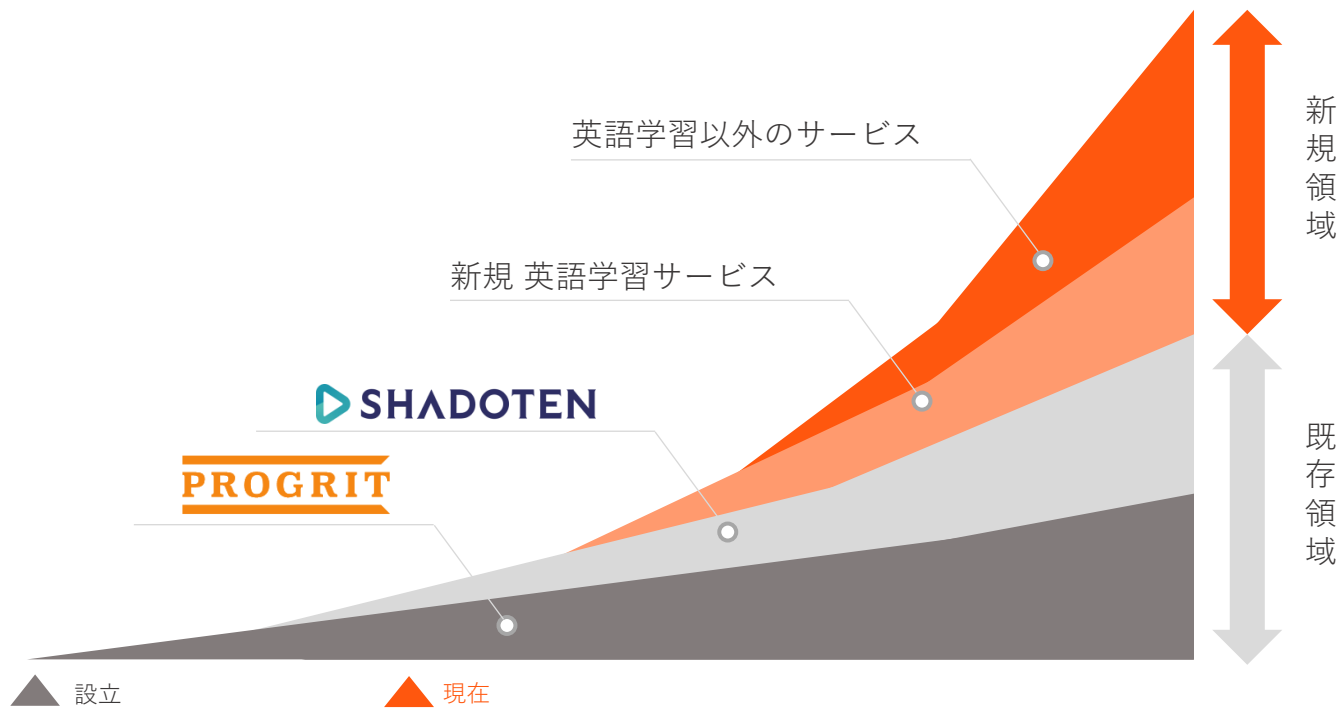
リーディング特化型
サービス



単語学習特化型
サービス

今後の長期的なビジネスの広がり

英語学習サービスの新たな構築に加えて、将来的には英語学習以外の領域へも展開を検討。



- 事業概要
- 2023年8月期 第2四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2023年8月期 通期業績予想の修正
- 成長戦略
- **参考情報**

経営陣



岡田 祥吾

代表取締役社長

- 2014年、マッキンゼー・アンド・カンパニーに入社
- 製造業、ヘルスケア業界、金融業界など幅広い業界の企業に向けてコンサルティングサービスを提供
- 2016年、山崎と共に当社を創業
- 2020年、Forbes Japanが発表する「30 UNDER 30 JAPAN 2020」に選出
- 2021年、Forbesが発表する「Forbes 30 Under 30 Asia 2021」に選出



山崎 峻太郎

取締役副社長

- 2013年、リクルートキャリアに入社
- インフラ業界、自動車業界、金融業界など幅広い業界に対して、人事課題のコンサルティング営業を行う
- 2016年、岡田と共に当社を創業



谷内 亮太

取締役CFO

- 2009年、ゴールドマン・サックス証券に入社
- 債券・株式の引受業務をはじめ、ストラクチャード・ファイナンス等幅広い資金調達業務に従事
- 2020年、当社に入社し、現職



相木 孝仁

社外取締役

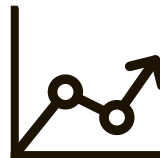
- ベイン・アンド・カンパニー、ツタヤオンラインに勤務
- フュージョン・コミュニケーションズ代表取締役社長、楽天ヨーロッパCEOを経て、2017年に鎌倉新書代表取締役社長に就任
- 2019年7月、当社社外取締役に就任
- 2019年10月、バイオニア取締役に就任
- 2022年7月、ベisia代表取締役社長に就任

バリュー：FIVE GRIT



Customer Oriented
- 顧客起点で考えよう

顧客起点で物事を考え、行動します。



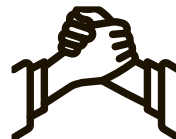
Go Higher
- 高い目標を掲げよう

高い目標を掲げる勇気を持ち、その目標に挑戦します。



Own Issues
- 課題は自ら解決に導こう

課題に対して当事者意識を持ち、解決に導きます。



Respect All
- 互いにリスペクトし合おう

仲間を尊重し、思いやりのあるコミュニケーションをとります。



Appreciate Feedback
- フィードバックに感謝しよう

全てのフィードバックに感謝し、より良い価値を創造します。

本資料の取扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社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、当社としてその達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。