

PROGRIT

2023年8月期 通期 決算説明資料

(第7期：2022年9月1日～2023年8月31日)

株式会社プログリット (東証グロース：9560)

2023年10月12日

- **事業概要**
- 2023年8月期 通期決算ハイライト
- 2023年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2024年8月期 通期業績予想
- 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	2億8,101万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	174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

関西2校舎

- ・ 阪急梅田
- ・ 神戸三宮

関東7校舎

- ・ 池袋
- ・ 新宿センタービル
- ・ 神田秋葉原
- ・ 有楽町
- ・ 横浜
- ・ 渋谷
- ・ 六本木



東海1校舎

- ・ 名古屋

1. 2023年8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

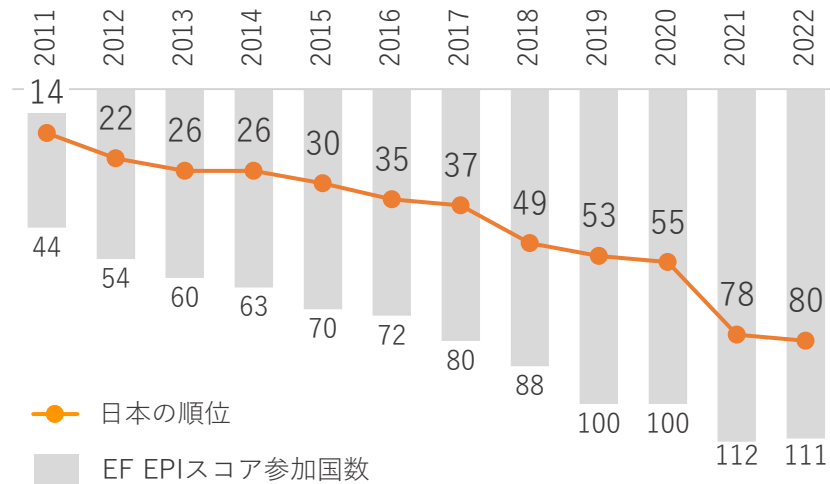
日本人の英語学習ニーズは大きい一方で、英語力の向上は実現できていないのが現状。

日本人は英会話スクールに

年間約 1,650 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」2023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。

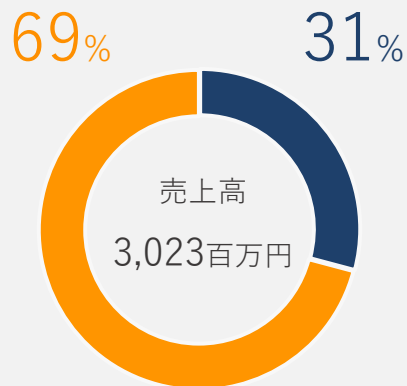
事業とサービス概要

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

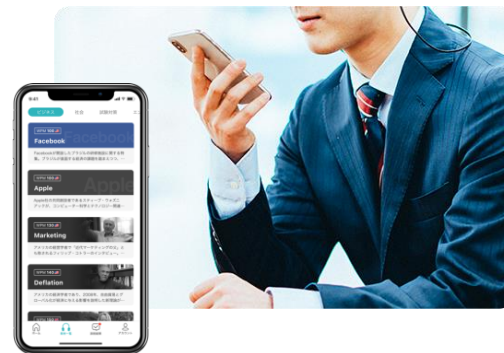


PROGRIT



(2023年8月期)

サブスクリプション型 英語学習サービス



SHADOTEN

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

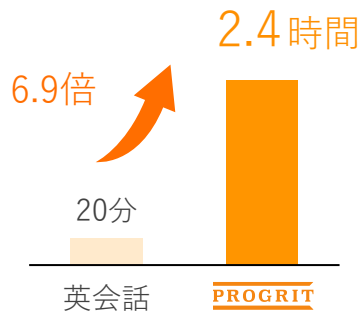


プログリットと従来の英会話サービスとの違い

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。

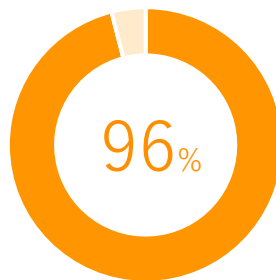
1日平均学習時間¹

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5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。

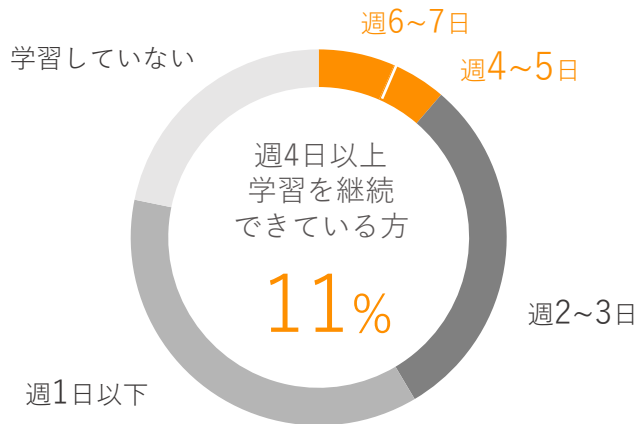
4. 2021年3月から2022年2月の3ヶ月プラン卒業生のスコアの伸び平均データを元に当社作成。

プログリットと従来の英会話サービスとの違い

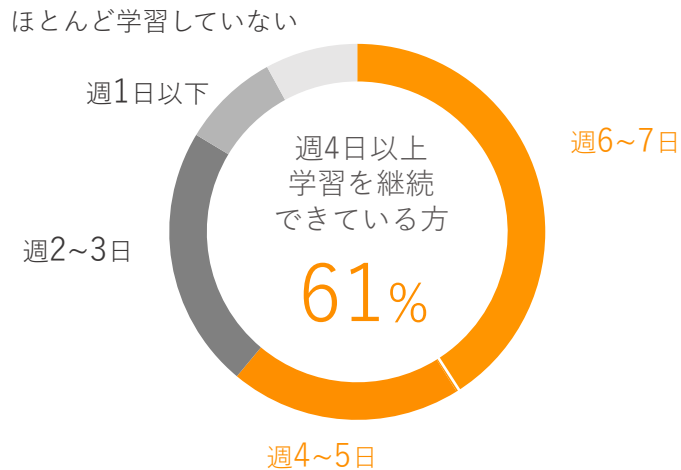
プログリットでは受講期間を通じた英語力の向上のみならず、学習習慣が身につくことが強み。

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

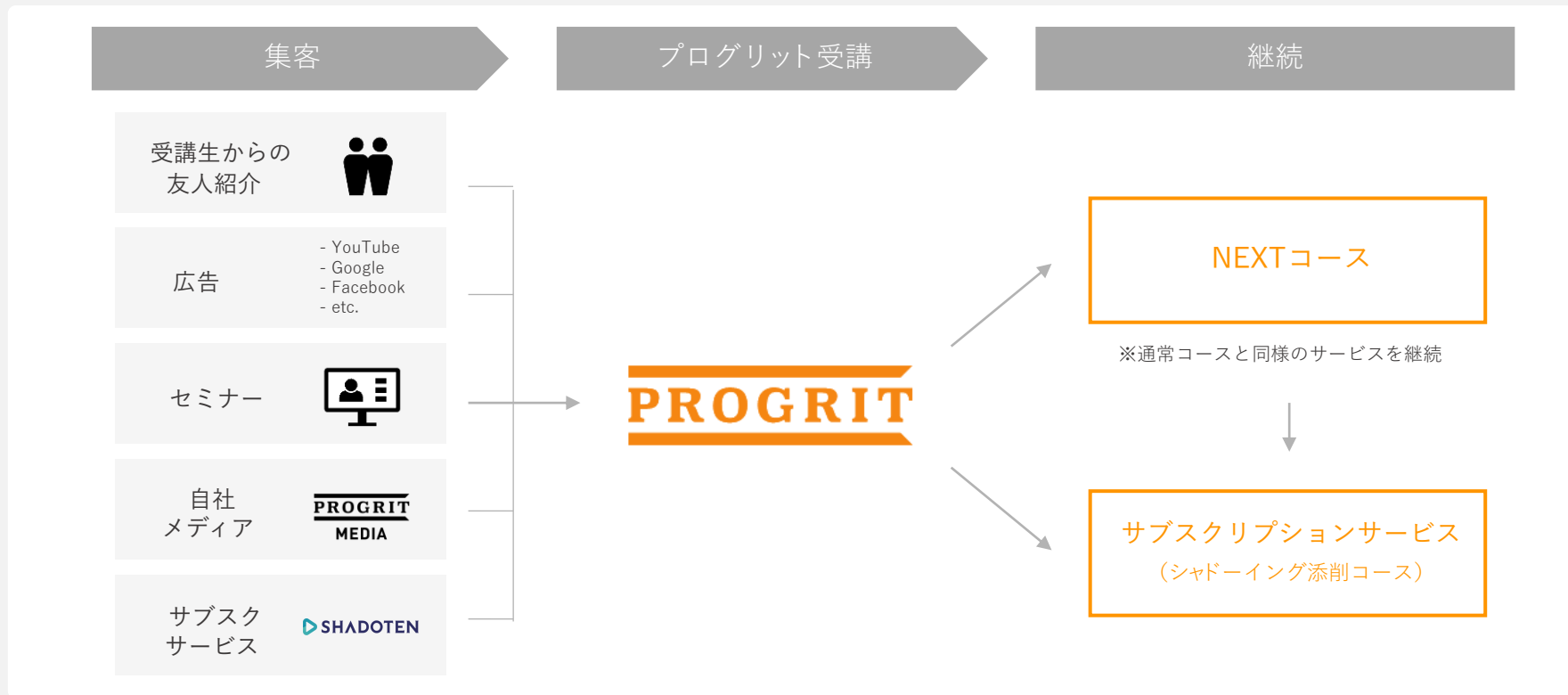


プログリット終了後



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



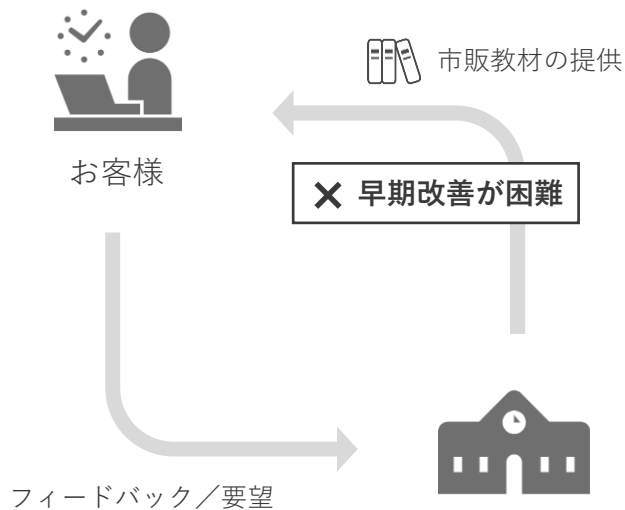
全社集会を通じた毎月の
全社の状況共有

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

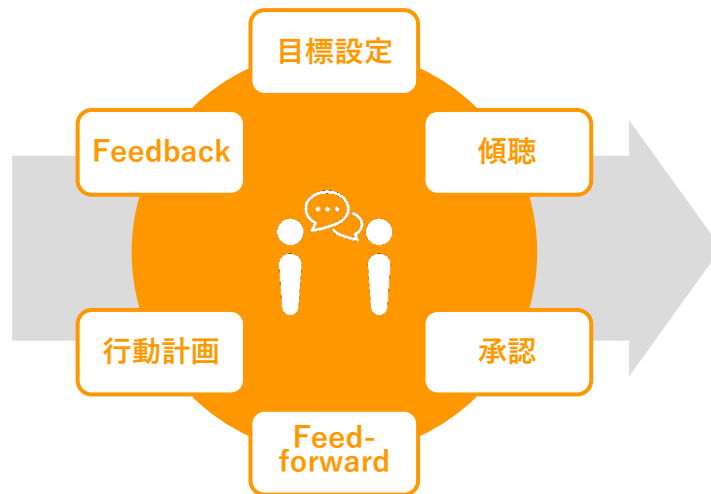


Before

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

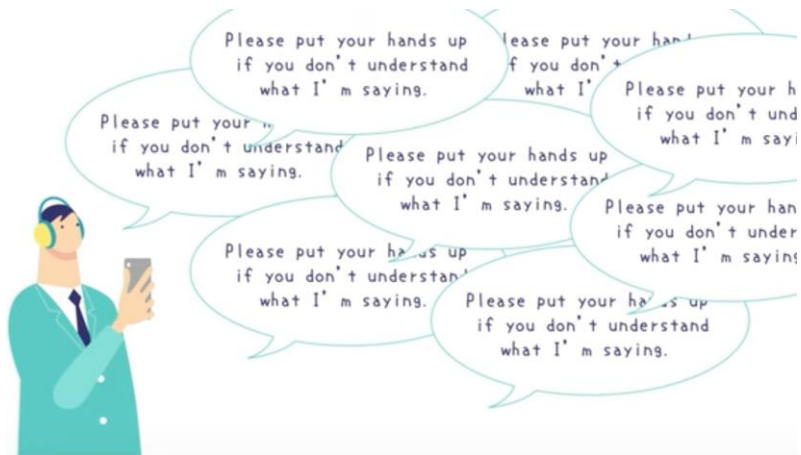


シャドーイングについて

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。¹

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



1. 料金は税込21,780円/月。

シャドテンの添削イメージ

毎日、トレーニング後のシャドーイング音声に対して英語のプロフェッショナルがフィードバックを提供。



Good Points

- [when I got] here an hour
音の連結・消失を捉え[ウェナイガツ]とバッチリ発話改善されています！
- So I [left] the classroom,
Tを消失させ「レフツ」のように音源に忠実に発話できております！

Development Points

- what we [need in] education
[ニードイン]のように発話されているので、音を連結させ[ニーディン]のように発話するとより精度が上がります！
- Wow. I'm [glad that wasn't] me. I
glad thatの語末の音をそれぞれ発音されておりました。音の消失を意識して、[グラッドアツワズン]のように繰り返し練習しましょう！

- 事業概要
- **2023年8月期 通期決算ハイライト**
- 2023年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

2023年8月期 業績ハイライト

2023年8月期（2022年9月～2023年8月）実績

売上高

3,023百万円

前年度比 134.2%

売上総利益

2,140百万円

141.8%

営業利益

497百万円

152.5%

当期純利益

360百万円

192.9%

業績概要 トピックス

- 売上高及び全ての利益指標において**過去最高を更新**
- 受験者が増加する**IELTS及びTOEFL iBT®TEST**コースの**カリキュラムを全面リニューアル**
- 生成AI等を活用した英語学習促進ツール「**プログリット先生**」「**プログリットスピーチチェッカー**」を**提供開始**
- 「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**

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2023年8月期 業績サマリー（損益計算書）

- 前期に引き続き売上高から当期純利益まで、全てにおいて過去最高を更新。
- サブスクリプション型英語学習サービスの売上高が前年同期比90.9%と大きく成長。

(百万円)	2022/8期 実績	2023/8期		前年度対比		計画比
		業績予想	実績	増減額	増減率	
売上高	2,252	2,900	3,023	+770	+34.2%	+123
英語コーチングサービス	1,764	-	2,092	+327	+18.6%	-
サブスクサービス	487	-	931	+443	+90.9%	-
売上総利益	1,510	2,060	2,140	+630	+41.8%	+80
(売上総利益率)	67.0%	71.0%	70.8%	-	-	-
営業利益	326	460	497	+171	+52.5%	+37
(営業利益率)	14.5%	15.9%	16.4%	-	-	-
経常利益	320	450	492	+172	+53.6%	+42
(経常利益率)	14.2%	15.5%	16.3%	-	-	-
当期純利益	187	300	360	+173	+92.9%	+60
(当期純利益率)	8.3	10.3%	11.9%	-	-	-

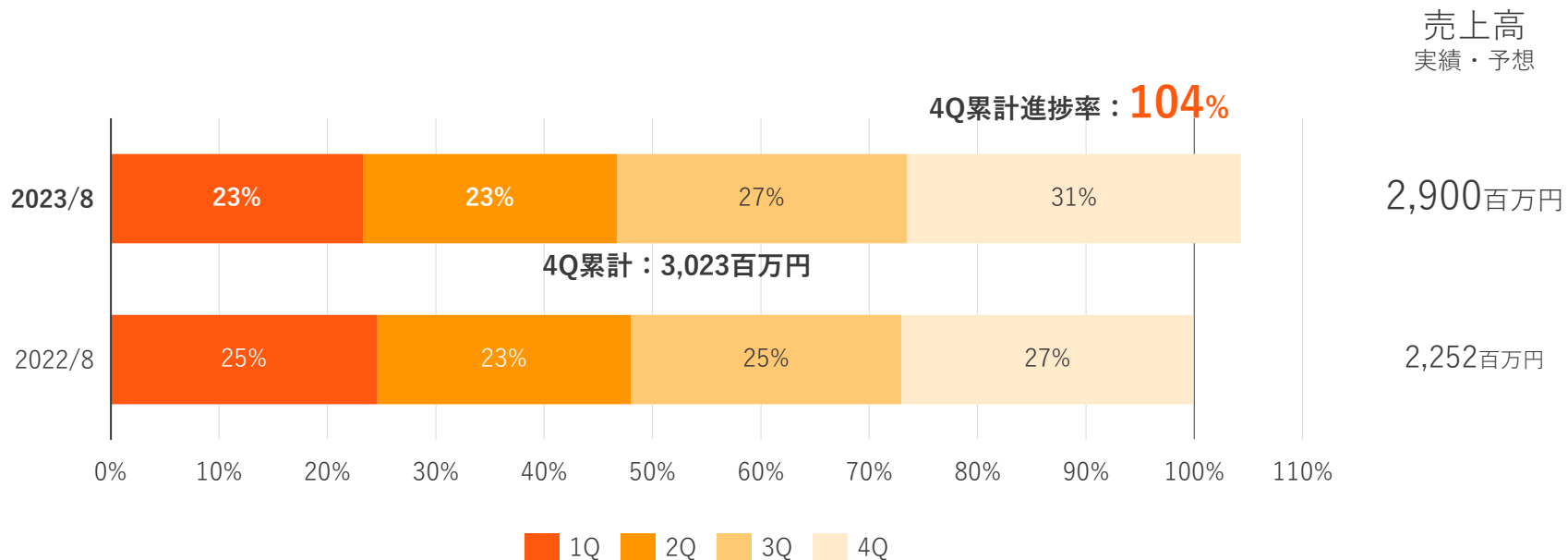
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

2023年8月期 売上高の進捗率

- 2023年4月14日開示の上方修正後の売上高予想に対して104%で着地。

四半期ごとの売上高進捗率

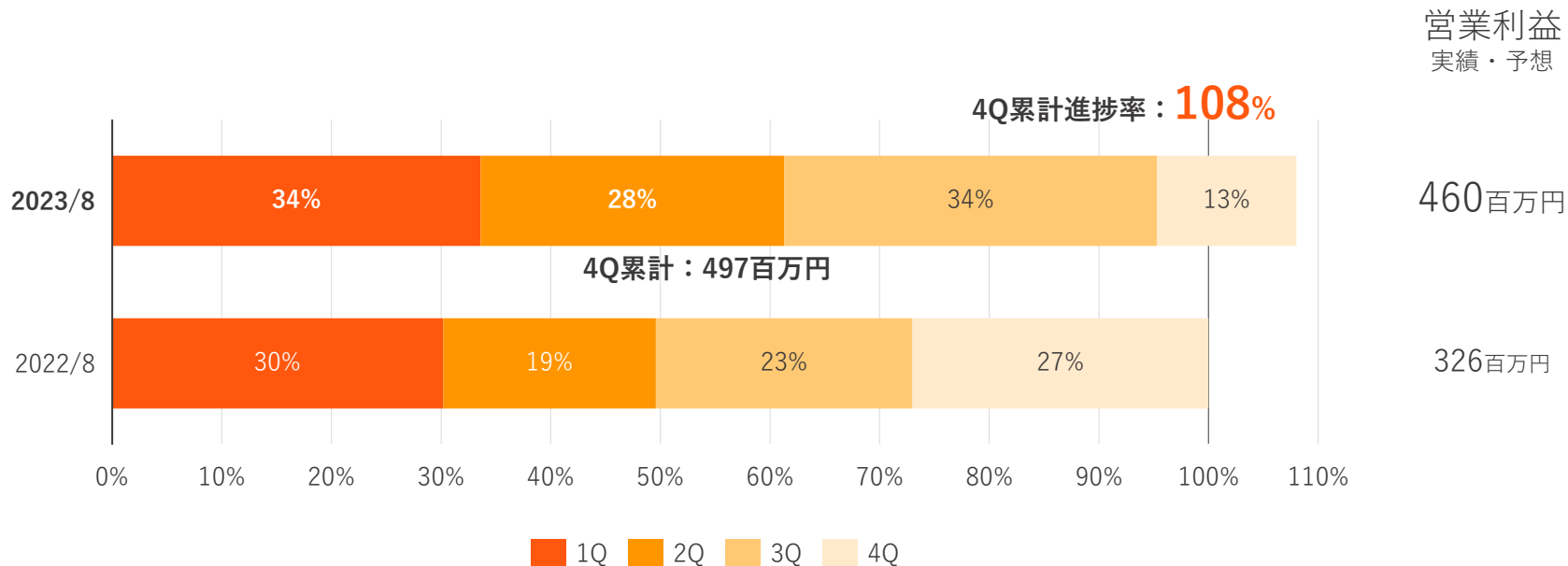


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2023年8月期 営業利益の進捗率

- 2023年4月14日開示の上方修正後の営業利益予想に対して108%で着地。

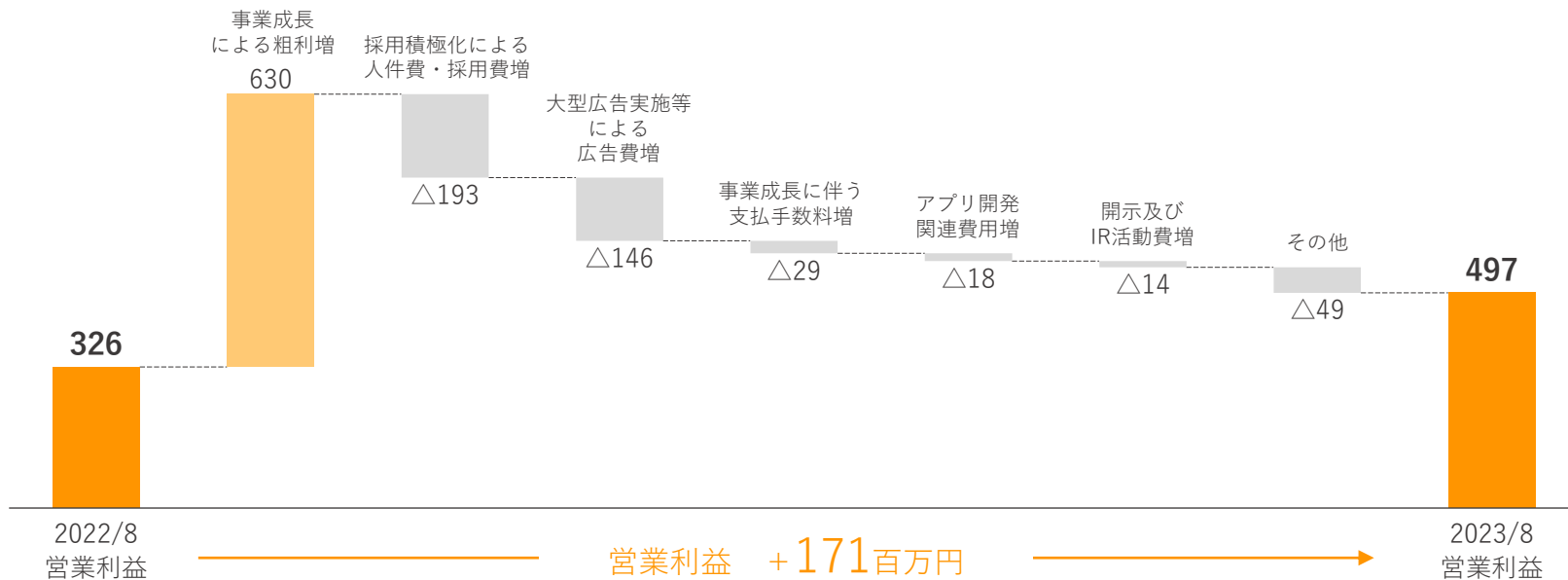
四半期ごとの営業利益進捗率



2023年8月期 営業利益の増減分析

- 事業成長により売上総利益が630百万円増加。
- 積極的な採用活動やマーケティング投資によるコスト増を吸収し営業利益は前年度+171百万円となった。

営業利益の増減分析 (単位：百万円)



2023年8月期 貸借対照表

- フリーキャッシュフロー780百万円と東証グロース市場上場時の増資264百万円等により流動資産は1,038百万円増加。
- 純資産は683百万円増加し、自己資本比率は前年度+14.5ptの41.5%に上昇。

(百万円)	2021/8期末	2022/8期末	2023/8期末	前年度対比 増減額
流動資産	565	1,093	2,132	+ 1,038
現金及び預金	437	975	1,975	+ 1,000
固定資産	467	416	496	+ 79
流動負債	700	957	1,434	+ 477
固定負債	173	142	100	△ 41
純資産	159	409	1,092	+ 683
負債・純資産	1,032	1,509	2,628	+ 1,118
(自己資本比率)	15.3%	27.0%	41.5%	+ 14.5pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2023年8月期 キャッシュフロー計算書

- 増益及び契約負債の増加により営業活動によるキャッシュフローが前年度対比302百万円増加。
- フリーキャッシュフローも780百万円と潤沢であり手元流動性が更に充実。

(百万円)	2021/8期 実績	2022/8期 実績	2023/8期 実績
営業活動によるキャッシュフロー	△85	494	796
投資活動によるキャッシュフロー	3	12	△16
財務活動によるキャッシュフロー	7	30	239
現金及び現金同等物の増減額	△74	537	1,020
現金及び現金同等物の期首残高	491	417	955
現金及び現金同等物の期末残高	417	955	1,975

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

- 事業概要
- 2023年8月期 通期決算ハイライト
- **2023年8月期 第4四半期決算ハイライト**
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

業績サマリー(損益計算書)

- 4Qの売上高は前年同期比+47.4%の高成長を達成し、過去最高の四半期売上高を計上。
- 4Qの営業利益は3Q開示通りマーケティング投資や採用積極化、決算賞与の引当を実行したため、前年同期比△33.6%で着地。

(百万円)	2021/8 ²					2022/8				2023/8		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	
売上高	492	554	528	564	606	674	677	778	893	+47.4%	+14.8%	
英語コーチングサービス	417	465	409	428	460	500	467	523	600	+30.3%	+14.6%	
サブスクサービス ¹	75	89	118	135	145	173	209	254	293	+101.7%	+15.1%	
売上総利益	298	364	353	375	416	486	472	553	627	+50.8%	+13.3%	
売上総利益率 (%)	60.6%	65.8%	66.9%	66.6%	68.7%	72.2%	69.7%	71.1%	70.3%	+1.6pt	△0.9pt	
営業利益	△42	98	63	76	88	154	127	156	58	△33.6%	△62.6%	
営業利益率 (%)	△8.5%	17.8%	12.0%	13.5%	14.5%	22.9%	18.8%	20.1%	6.5%	△8.0pt	△13.5pt	
経常利益	△40	97	62	75	84	149	128	156	59	△29.9%	△62.0%	
当期純利益	△29	66	42	51	25	101	87	108	64	+149.9%	△40.3%	

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

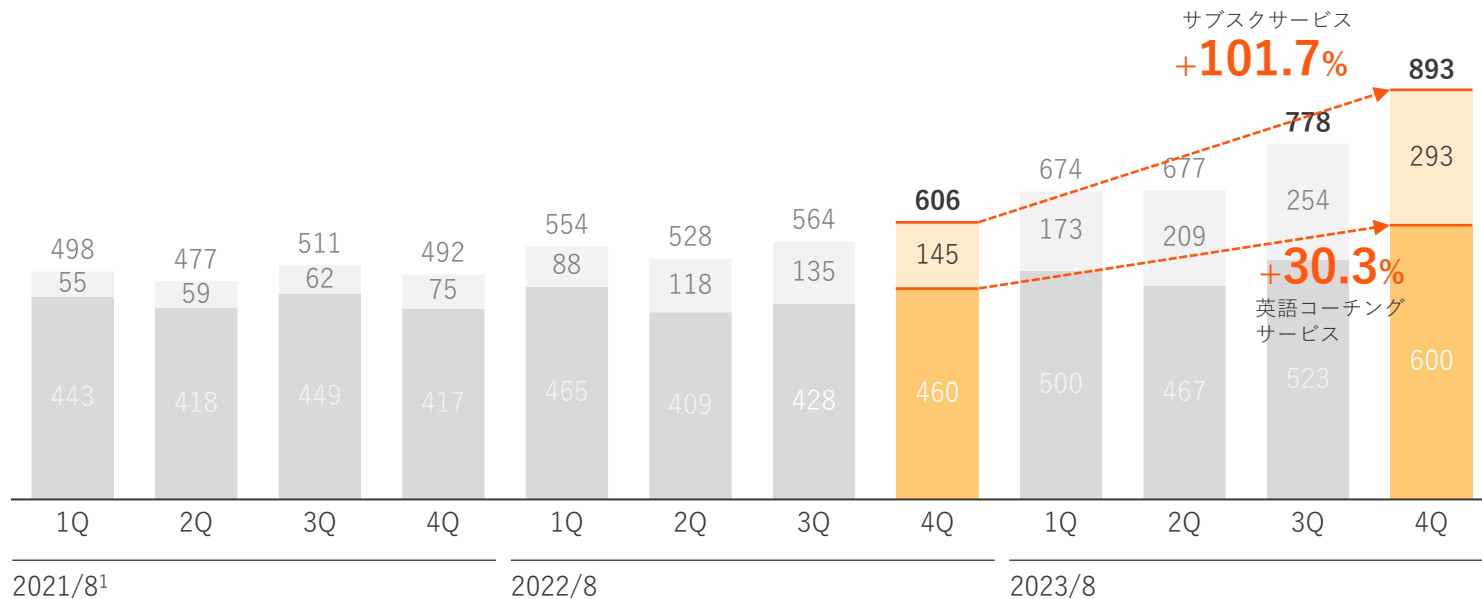
1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

2. 2021/8の4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

売上高の推移

- 英語コーチングサービスは4QのYoYにて売上高+30.3%と急成長を遂げ、最高額を更新。
- サブスクリプション型英語学習サービスは4QのYoYにて売上高+101.7%と成長を牽引。QoQでも売上高+15.1%と堅調。

売上高（単位：百万円）



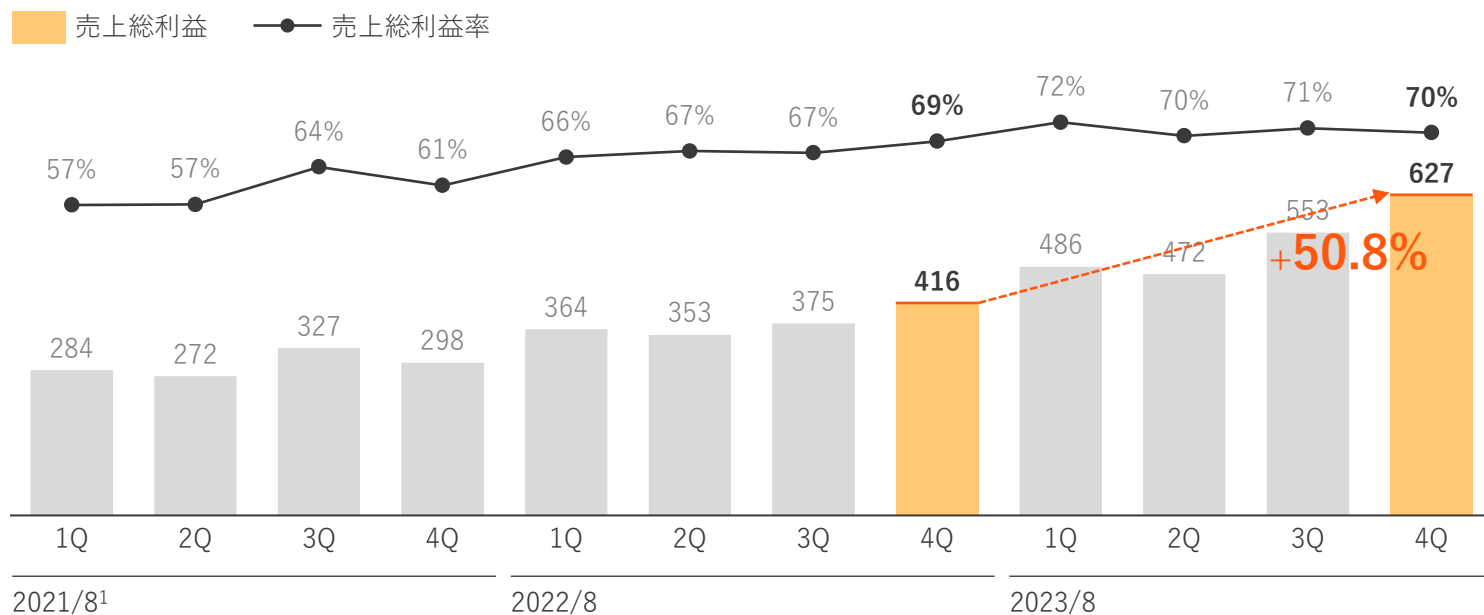
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

- 売上高の大幅な増加により、4QのYoYの売上総利益は+50.8%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%と引き続き高水準で推移。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）



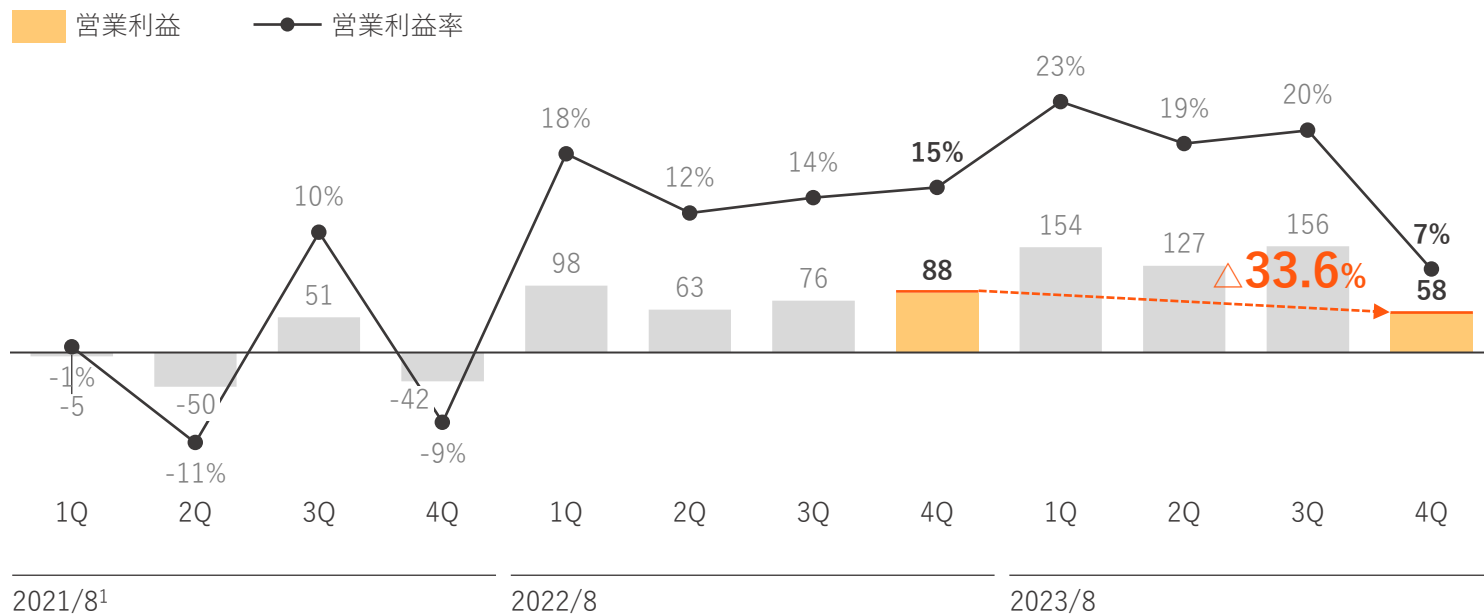
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

- 3Qにおける開示の通り実施したマーケティング投資や採用積極化、決算賞与の引当により4QのYoYの営業利益は△33.6%で着地。
- 本質的な収益力は引き続き高い水準を維持。

営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）



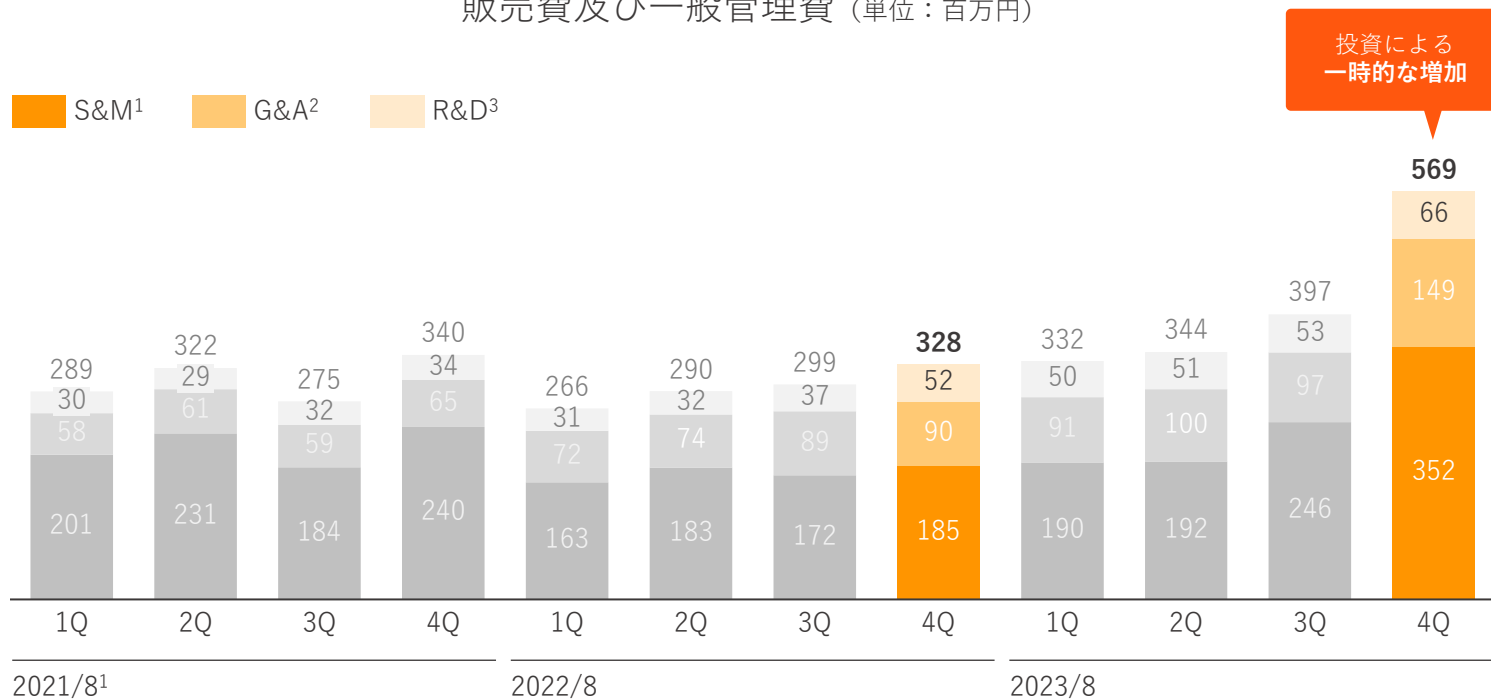
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

- 4Qはマーケティング活動の加速等によりS&MがYoYで約167百万円増加、G&Aが決算賞与の引当等によりYoYで59百万円増加。

販売費及び一般管理費（単位：百万円）



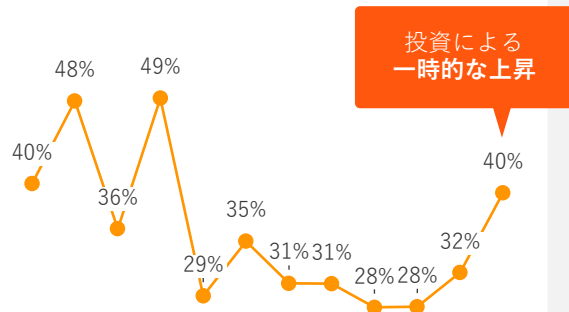
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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. 2023年8月期第2四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

- マーケティング活動や採用加速及び決算賞与の引当金計上により4QはS&M及びG&A比率が上昇。

S&M^{1, 4}



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

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. 当第2四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。

G&A²



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

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。

R&D^{3, 4}



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

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. 当第2四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

- 4Qの流動資産増加の主な要因は、営業キャッシュフローの増加に伴う現金及び預金の255百万円増加。
- 4Qの流動負債増加の主な要因は、期末マーケティング施策の未払金及び賞与引当金の212百万円増加。

(百万円)	2022/8期末	2023/8期 3Q末	2023/8期 4Q末	前四半期末比 増減
流動資産	1,093	1,858	2,132	+ 273
現金及び預金	975	1,720	1,975	+ 255
固定資産	416	407	496	+ 89
流動負債	957	1,162	1,434	+ 272
固定負債	142	88	100	+ 12
純資産	409	1,014	1,092	+ 78
負債・純資産	1,509	2,265	2,628	+ 362
(自己資本比率)	27.0%	44.7%	41.5%	△ 3.2pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

- 事業概要
- 2023年8月期 通期決算ハイライト
- 2023年8月期 第4四半期決算ハイライト
- **2023年8月期 各サービスの状況**
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

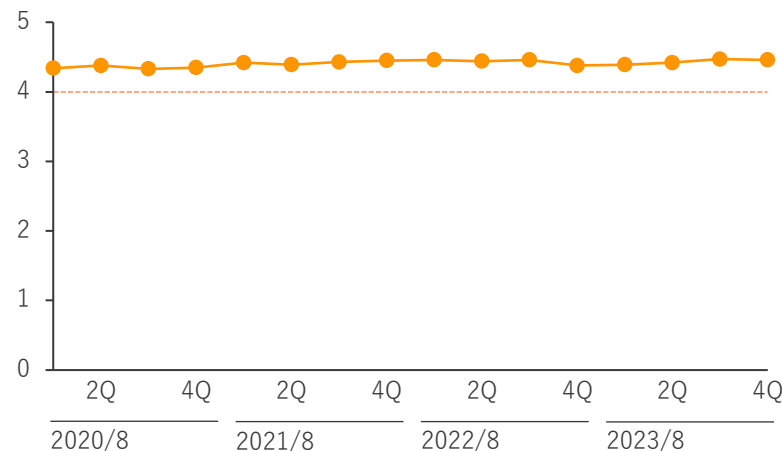
高いサービス満足度

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**プログリットアップ****デートDay**の実施
7. Chat GPTやWhisper等のAI技術を利用し業務効率化を進めることで、**お客様フォローの時間の最大化**

卒業生の満足度の推移²

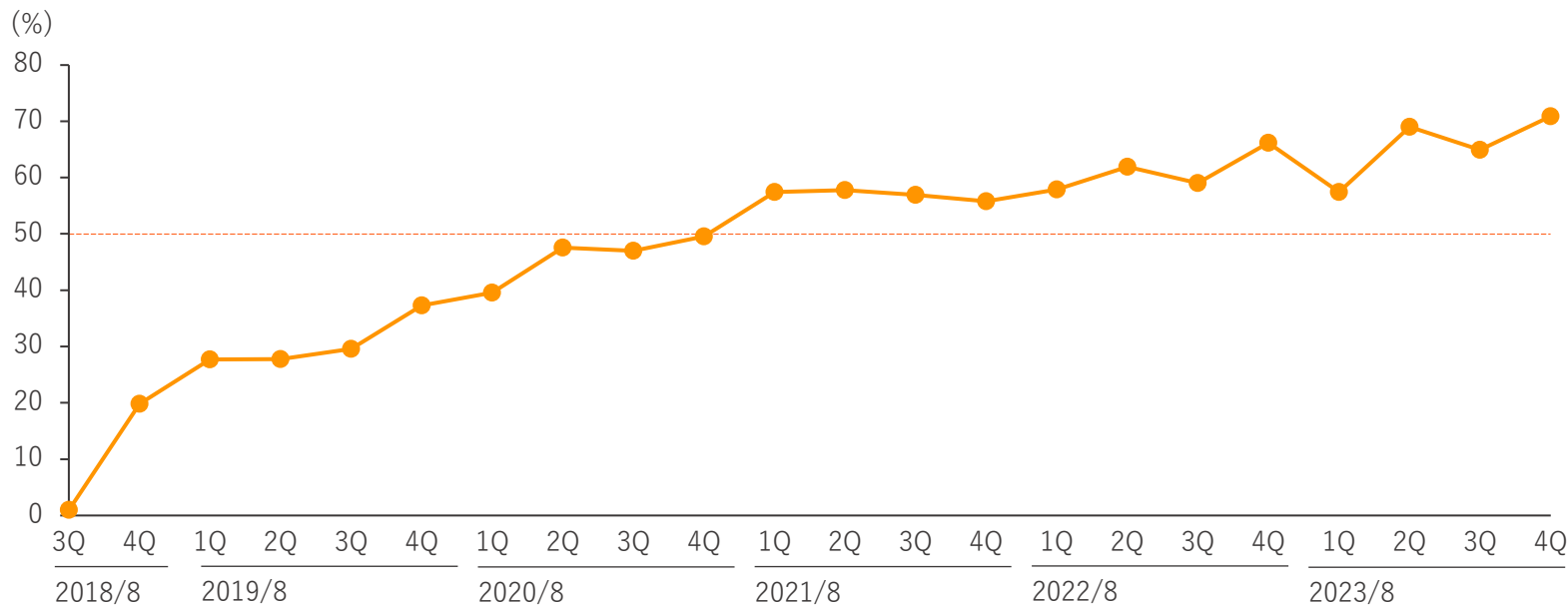


1. 2021年9月~2022年2月における応募者数の中で採用に至った割合。
2. プログラム卒業時の5段階満足度アンケート調査結果より平均値を当社算出。

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

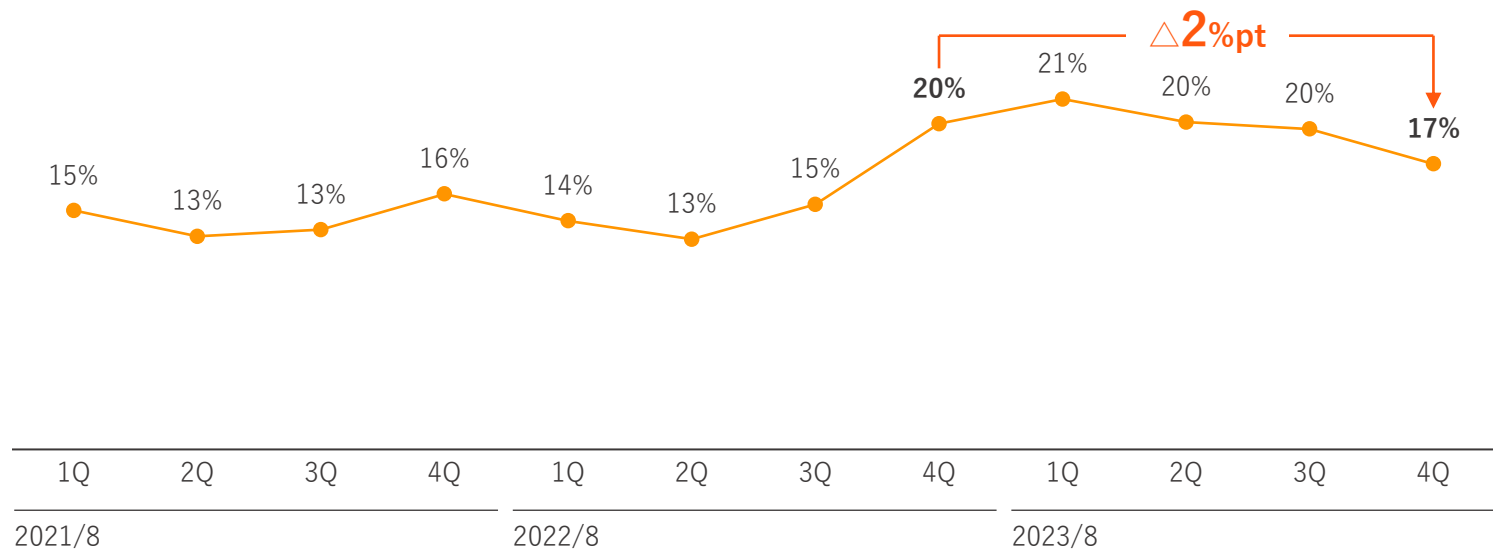


1. 通常コース卒業生の中で、NEXTコースもしくはサブスクリプション型英語学習サービスに入会された方の割合。

高いサービス満足度

- 高いサービス満足度により友人紹介経由で新規契約者を獲得。

新規契約者数に占める友人紹介割合¹

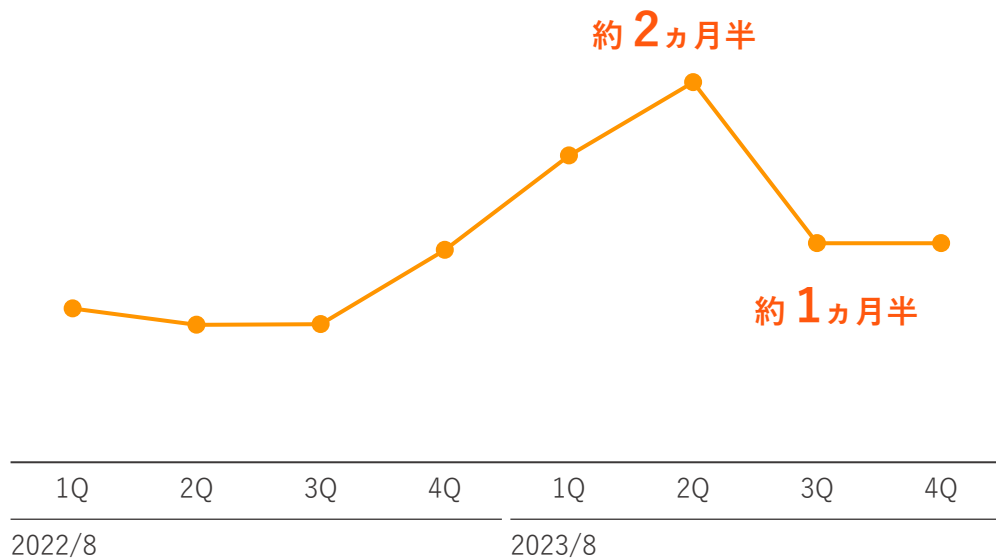


1. 対象は個人名義での契約。対象コースの受講開始日前に解約された契約分を除く。

高いサービス満足度

- 4Qのコンサルタント採用は計画レンジ上限を2名上回る結果となった。
- 供給力拡大に沿った需要獲得により平均受講待機期間は引き続き約1ヵ月半程度で推移。

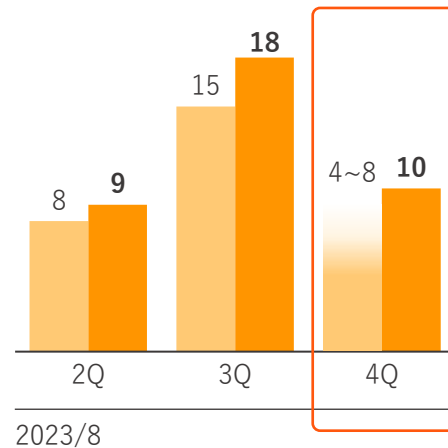
平均受講待機期間¹



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 採用実績



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 **231**社¹



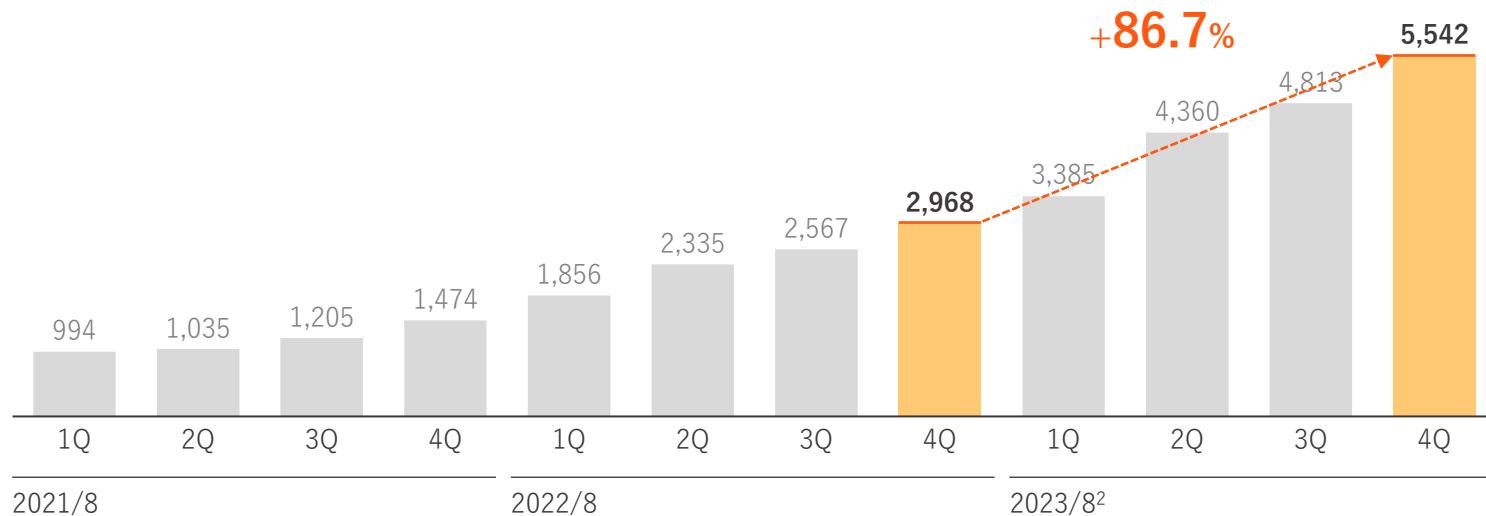
1. 2023年8月末時点。

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+86.7%と引き続き高い成長率を維持。前四半期比では+15.1%。
- 月間売上高は1億円を突破。

サブスクリプション型英語学習サービスの合計有料会員数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. シャドテンの1週間の無料トライアルユーザー数を除く。

2. 2023年8月期1Q~3Qの合計有料会員数のデータに一部誤りが発見されたため訂正済。尚、売上高は正しく計上されており各四半期の業績への影響なし。

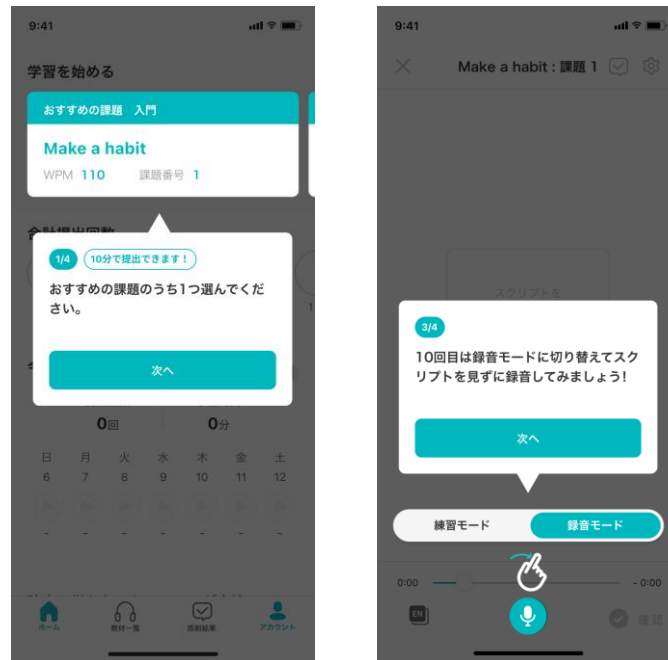
サービスアップデート

- 学習成果の可視化やオンボーディング機能をリリースし、より効果的な学習継続が可能に。

学習成果の可視化



オンボーディング機能



- 事業概要
- 2023年8月期 通期決算ハイライト
- 2023年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- **2024年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
- 参考情報

2024年8期業績予想

- 売上高及び全ての利益指標において20%超の増収増益を計画。
- 英語コーチングサービスは15~20%成長、サブスクサービス¹は45~55%成長を目指す。

(百万円)	2022/8期 実績	2023/8期 実績	2024/8期 計画	前年度比	
				増減額	増減率
売上高	2,252	3,023	3,800	+776	+25.7%
売上総利益	1,510	2,140	2,660	+519	+24.2%
(売上総利益率)	67.0%	70.8%	70.0%	-	-
営業利益	326	497	610	+112	+22.7%
(営業利益率)	14.5%	16.4%	16.1%	-	-
経常利益	320	492	610	+117	+23.7%
(経常利益率)	14.2%	16.3%	16.1%	-	-
当期純利益	187	360	440	+79	+21.9%
(当期純利益率)	8.3%	11.9%	11.6%	-	-

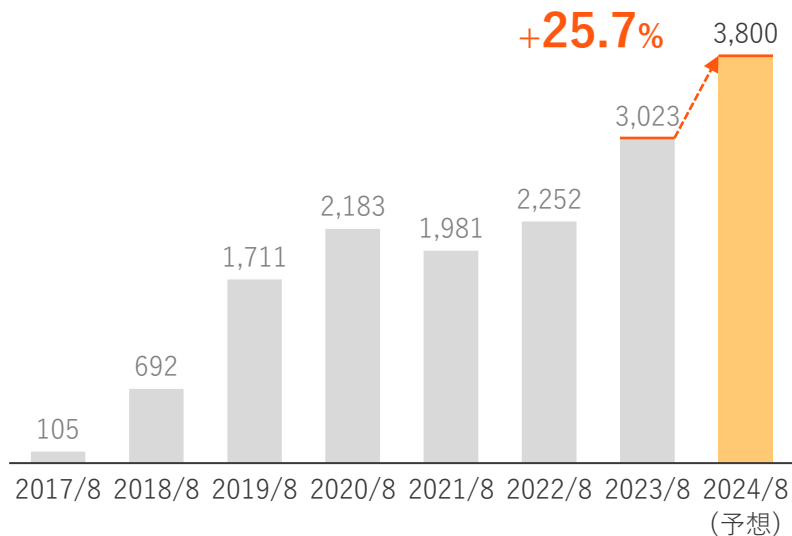
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

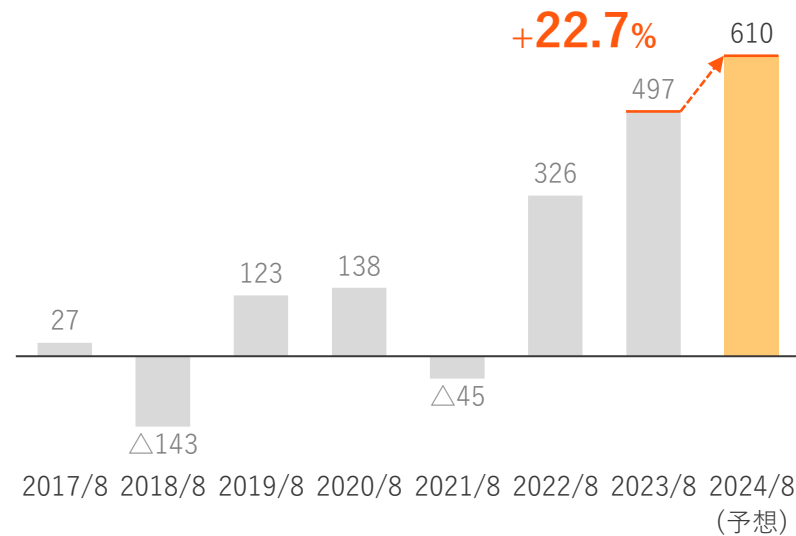
業績推移

2024年8期の通期業績予想は売上高25.7%増の38億円、営業利益は22.7%増の6.1億円。

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。

2024年8期業績予想の前提

既存サービス

プログリット (英語コーチングサービス)

- 期末までに13~18名のコンサルタント職の純増¹
- 60%以上の継続コース入会率の維持
- 感染症拡大等による国際移動制限の不発生

シャドテン (サブスクサービス)

- 業務委託の正社員化を含め、プロダクト開発チームにおいて10名程度採用²
- プロダクト改善による解約率の低下

新規サービス

スピフル・プログリットAI英会話 (仮称) (サブスクサービス)

- 両サービスとも2024年8月期中に提供開始
- 90百万円程度の開発・運用費用を想定
- 2024年8月期の売上高の計画には織り込まない

その他

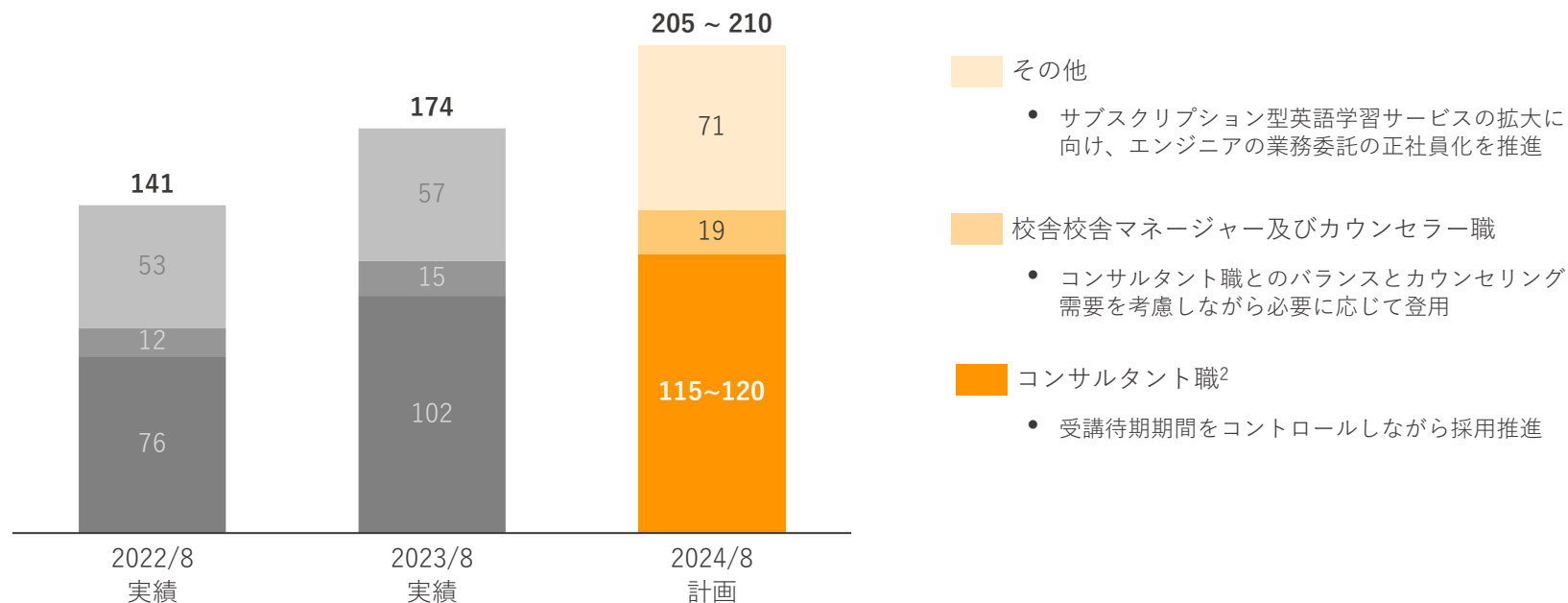
信託型ストックオプション

- 特別損失等の計上なし

1. 一部組織マネジメントやカウンセリングを行う職種を含む。
2. 新規サービスや英語コーチングサービスのアプリ開発人員も含む。

従業員数の推移

従業員数の推移¹ (単位：人)



1. 期末時点での正社員、契約社員の数。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。育休・産休等の休職者を含む。

2. 一部組織マネジメントやカウンセリングを行う職種を含む。

信託型ストックオプション（以下、信託SO）について

2023年5月に「ストックオプションに対する課税（Q&A）」を通じ、国税庁は役職員等が信託SOの権利を行使して株式を取得した時点で会社からの実質的な給与とみなされるとの見解を示し、権利行使済みの信託SOに対しても会社側が遡及して源泉徴収を求める必要があると公表。

当該見解を踏まえ、信託SO導入企業において信託SOに関連した損益計上を行う動きが見受けられるが、**当社においては2024年8月期以降当社業績に影響を及ぼす状況は想定していない。**¹

1. 信託SOの権利行使にかかる源泉徴収税の会社負担はなく、また上場前の設定であり株式報酬としての計上や取り崩しも想定されていないため、業績への影響はないと判断。

- 事業概要
- 2023年8月期 通期決算ハイライト
- 2023年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2024年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
- 参考情報

オーガニック成長



① 英語コーチングサービスの
供給力の増強



② 法人向けビジネス
の強化



③ 開発力を活かした
サブスクリプション¹の拡充

インオーガニック成長 (M&A)



④ 新たな英語学習領域
への展開



④ 英語学習領域以外
への展開

1. サブスクリプションサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

① 英語コーチングサービスの供給力の増強

人的資本経営に加え、英語コンサルタント等の待遇改善により採用力を強化。

当社の強みである人的資本経営

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標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財戦略策定



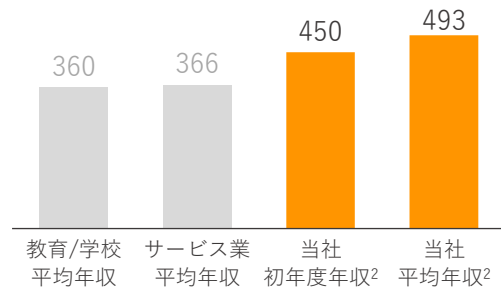
全社集会を通じた毎月の全社の状況共有



待遇改善

- 英語コンサルタント等の給与を一律50万円引き上げ、初年度年収は450万円に増加
- サービス業界の平均年収は366万円¹を大きく超える水準とすることで採用力を強化

(万円)

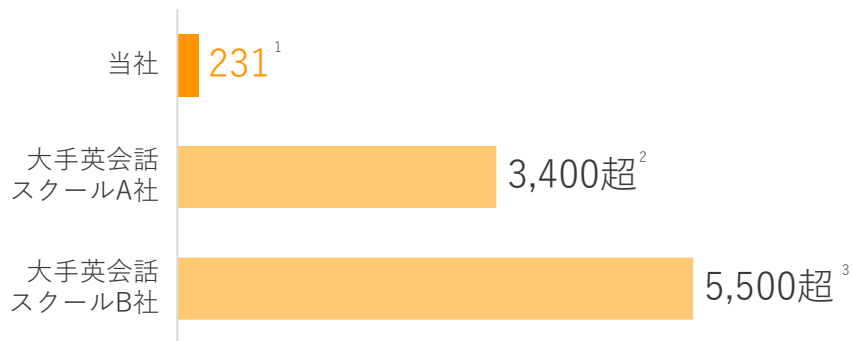


1. doda公表の業種別平均年収（2021年9月～2022年8月にdodaサービス登録した56万人の平均値）より。サービス業には、陸運／鉄道／海運／航空、レジャー／アミューズメント、倉庫、教育／学校、人材サービス、旅行、スポーツ／ヘルス関連、警備／清掃、冠婚葬祭、ホテル／旅館／宿泊施設、理容／美容／エステが含まれる。
2. 新規学卒者、第二新卒の英語コンサルタントは除く。

② 法人向けビジネスの強化

- 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、引き続き法人営業活動に注力。

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、**3,000社～5,000社の開拓余地がある**

法人向け営業活動の取り組み

提案件数の増加

- 資料作成の型化、仕組化
- 生成AIを用いた訪問準備の効率化

提案の質の向上

- 個別カスタマイズによる提案メニューの拡充
- 営業責任者加入によるマネジメント強化

1. 2023年8月末時点。

2. 「語学ビジネス徹底調査レポート」2023年版（株式会社矢野経済研究所）より。2023年6月現在における実績。

3. 「語学ビジネス徹底調査レポート」2023年版（株式会社矢野経済研究所）より。2023年6月現在における国内導入実績（矢野経済研究所推計）。

③ 開発力を活かしたサブスクサービスの拡充

- 「お客様の学習データ」「お客様とコンサルタントの信頼関係」「ロイヤルティの高いアンバサダー」によるサービス開発。

他社にはない当社のサービス開発における強み

サービス開発



膨大なお客様の学習データ

- 学習アプリを通じて、お客様が「いつ」「なにを」「どれだけ」学習したか膨大な学習データを蓄積



お客様と英語コンサルタントの深い信頼関係

- 英語コンサルタントが、1対1でお客様の生活にまで深く入り込みお客様のニーズを深掘り



ロイヤルティの高いアンバサダー¹の存在

- 500名を超えるアンバサダーからの濃いフィードバック
- 特にリレーションの強い30名程度のアンバサダーと協力して新サービスを開発²

1. アンバサダー: プログリットの卒業生のうち、当社サービスへの高い満足度等一定の基準を満たし、かつアンバサダーへの就任をご承諾いただいたお客様。
2. プロダクト開発への協力のみならず、当社のHPや広告運用等への助言を含む。

③ AIを活用した2つの新規サービスを2024年8月期ローンチ

SUPIFUL

「パッと言えない」「正しく伝わるか不安」を
トレーニング×AI 添削で解決する

スピーキング特化型サービス



プログリットAI英会話 (仮称)

「予約なし」「自由なテーマ」で
AIと専門的な議論ができる

AI英会話サービス



※サービス名及びサービスロゴは今後変更の可能性あり。

③ スピーキング特化型サービス「スピフル」の特徴

- シンプルで使いやすい「トレーニング」体験 x 正解が分かる「AI添削」でスピーキング力向上を実現。

① シンプルで使いやすい

スピーキング「トレーニング」体験



スピーキング力を上げるのに必要なのは効率的な「トレーニング」。

英語コーチングで培ったノウハウを活かし、日本語を見て瞬時に英訳する

「**口頭英作文**」と、

テーマに合わせて1分間英語で話す

「**1分間スピーチトレーニング**」を

シンプルで使いやすいプロダクトに落とし込みました

② 生成AIを活用した「AI添削」で

アウトプットの「正解」がわかる

スピーチの録音を、**生成AI技術を活用し即座に添削。**

アウトプットのお機曾だけで終わらせず、お客様一人一人の発話を客観的に添削することで、より洗練された発話にブラッシュアップします。



③ AI英会話サービス「プログリットAI英会話（仮称）」の特徴

- いつでもどこでも自由なテーマで気軽に「アウトプット練習」が可能。

英語の「アウトプット練習」に最適化されたUI/UX

英会話は相手の返答に対して瞬発的に応答する。実践を想定した「アウトプットの模擬練習」の場。機能を極限まで削ぎ落とし、洗練された「練習体験」を実現することで、あなたの対応力と発話量を最大化する。

いつでもどこでもネイティブ¹と英会話

講師を探す手間も、予約も不要。時間がなければ10分でもOK。相手がAIだから、いつでもどこでも好きな格好で、気軽にネイティブスピーカーとの英会話を実現できる。

講師の知識の限界を超え、専門的な会話が可能

自動発話終了検知により、まるで本当に会話しているかのような体験に。人間の講師の知識の限界を超え、専門知識を含むビジネス英会話から日々の悩み相談等プライベートな会話まであらゆるテーマで濃密なコミュニケーションが可能。

1. ネイティブの発音や発話速度を設定されたAIを指す。

③ リアルタイムコミュニケーションにフォーカス

- ビジネス現場において今後も求められるリアルタイムコミュニケーションにおける英語力強化に注力。



Reading



Writing

AI翻訳の発展により
相対的に重要度が低下

SHADOTEN



Listening

NEW!

SUPIFUL



Speaking

NEW!

プログリットAI英会話



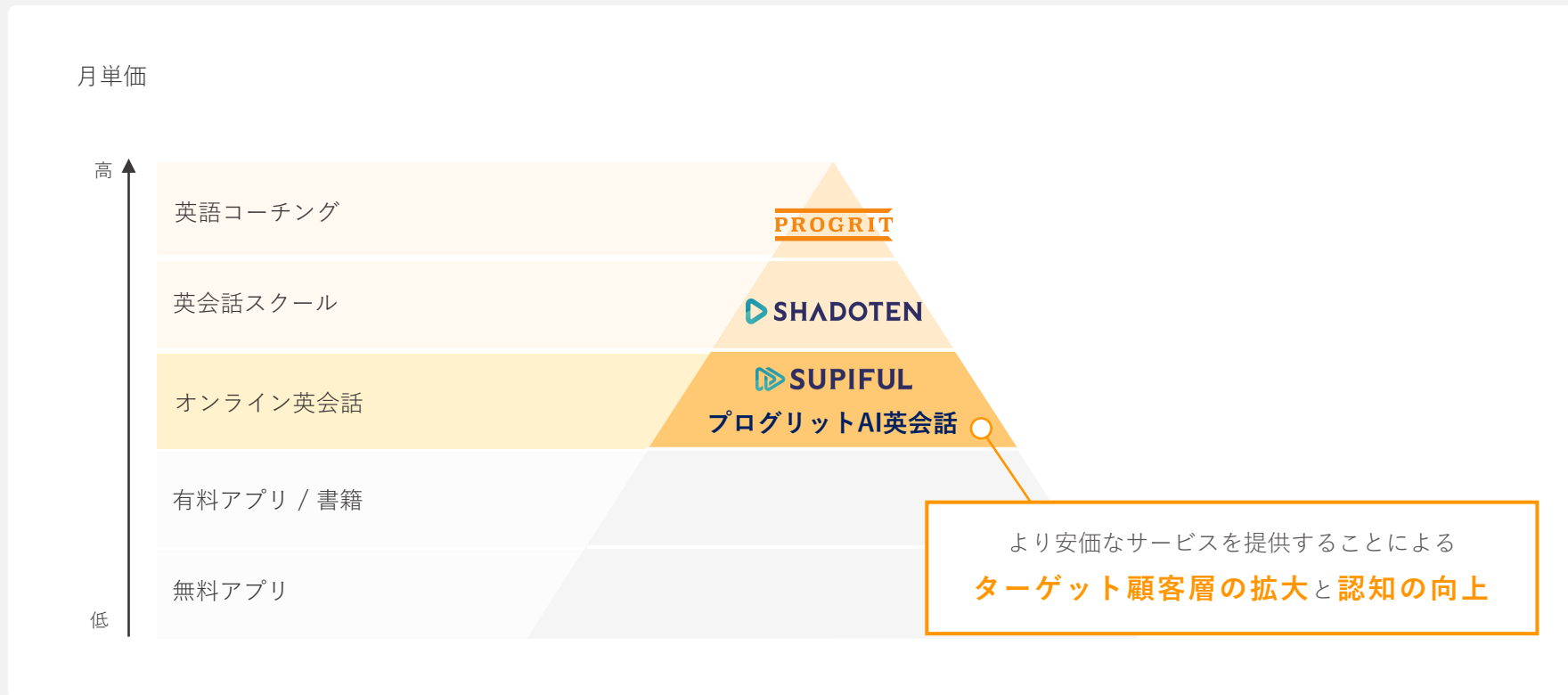
Output

リアルタイムコミュニケーション

を鍛えることにフォーカス

③ サブサービスによるポートフォリオ戦略

プログリットブランドを活用して、より安価なセグメントにサービスを展開していく。

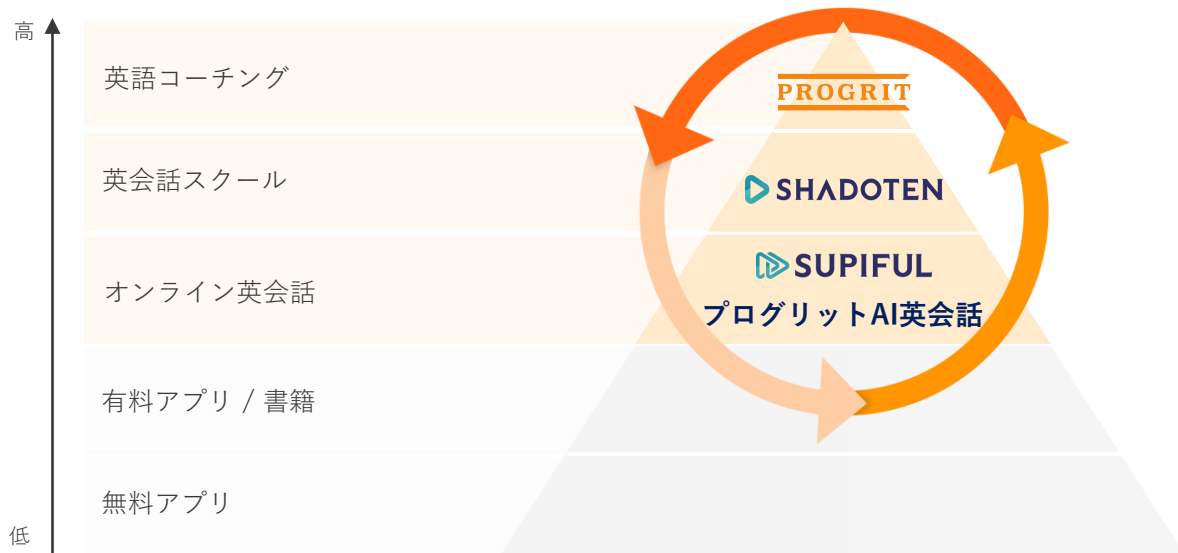


③ サブスクサービスによるポートフォリオ戦略

プログリットブランドを活用して、より安価なセグメントにサービスを展開していく。

月単価

様々な価格帯、目的のサービスを提供することにより **LTV向上** を目指す¹



1. LTV (Life Time Value): 顧客生涯価値。

③ 人 x テクノロジーによる成長戦略

- 厳選された英語コンサルタントが提供する英語コーチングサービス「プログリット」でブランド力を構築。
- 蓄積した英語学習ノウハウとテクノロジーを活用したサブスクリプションサービスで成長加速。



④ インオーガニック成長 (M&A)

M&Aの積極的な活用も含め、事業拡大を目指す。

新たな英語学習領域と英語学習領域以外への拡大を推進



英語学習サービス



幼児・子供向け
英語学習サービス



グローバル人材
育成サービス



留学関連サービス

十分な手元流動性を確保

	融資枠 1,100百万円
現預金 1,975百万円	有利子負債 166百万円
	その他の負債 1,369百万円
	純資産 1,092百万円
その他の資産 652百万円	

今後の展開と市場規模



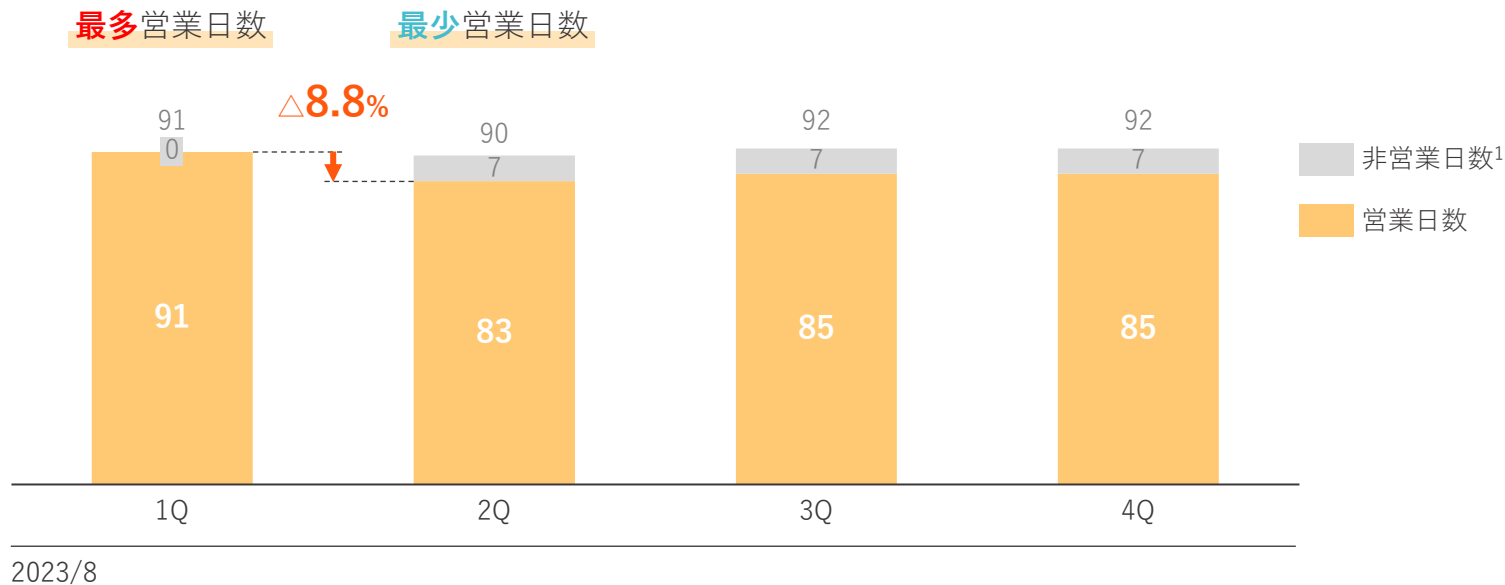
1. 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2023」及び矢野経済研究所のeラーニング市場規模、法人向けサービス市場に関する調査より当社にて作成（一部推計含む）

- 事業概要
- 2023年8月期 通期決算ハイライト
- 2023年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2024年8月期 通期業績予想
- 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。

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、ベイシア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。



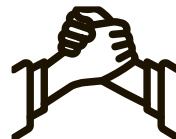
Go Higher
- 高い目標を掲げよう

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、他社との競合、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。