

**PROGRIT**

事業計画及び  
成長可能性に関する事項の開示

株式会社プログリット（東証グロース：9560）

2024年11月

- **事業概要**
- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期事業ハイライト
- 2025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	3億2,299万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	209名 <sup>1</sup>
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

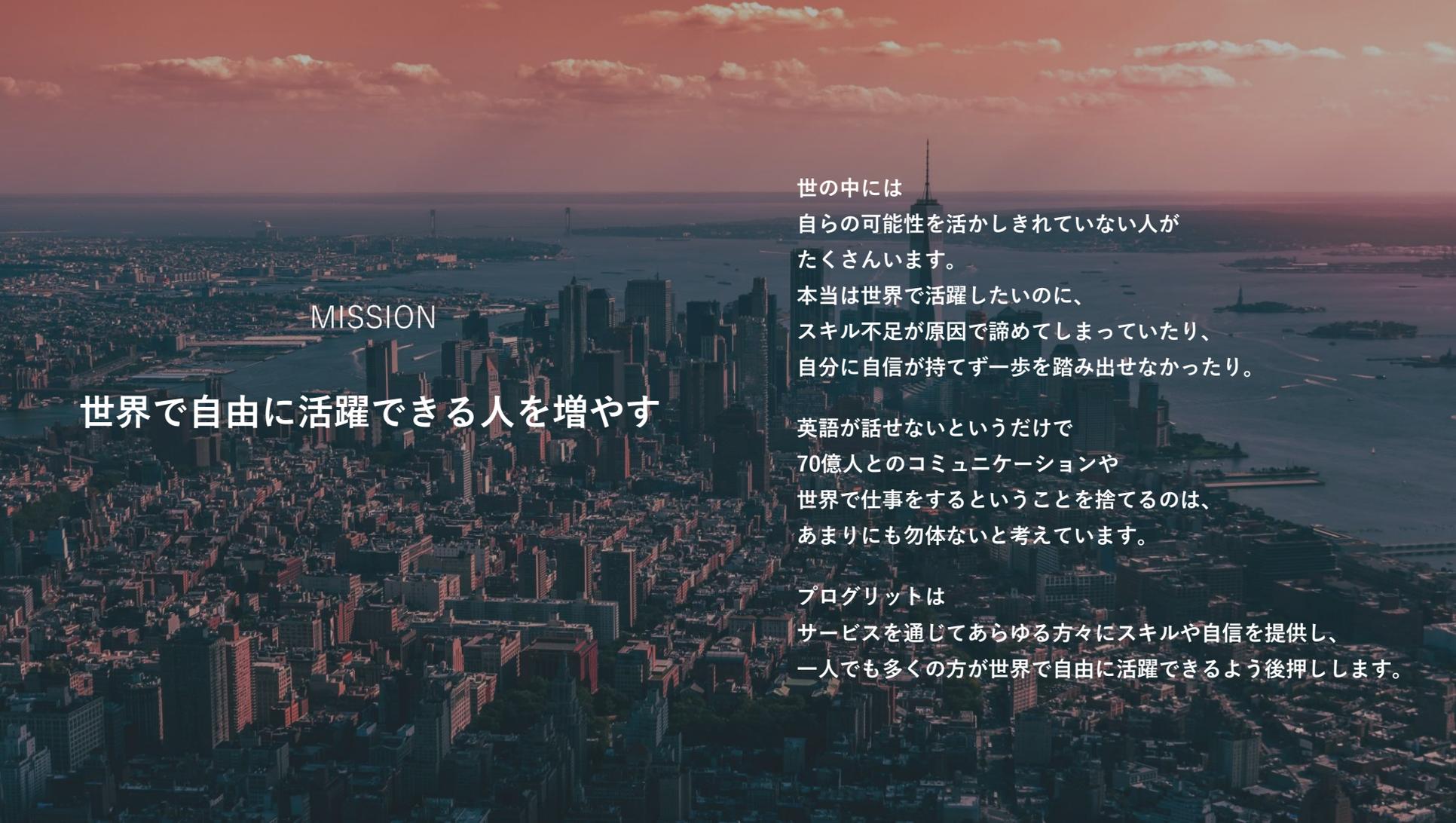
### 関東8校舎

- ・ 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
- ・ 品川

### 東海1校舎

- ・ 名古屋

1. 2024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。

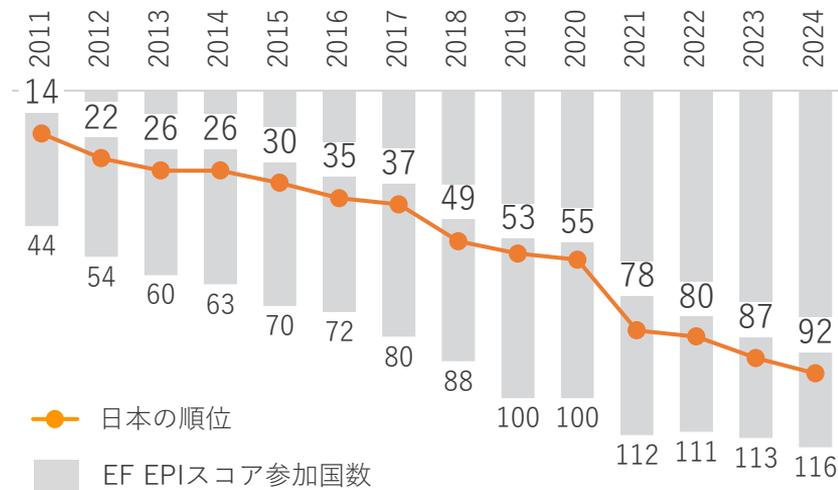
日本人は英会話スクールに

年間約 1,690億円<sup>1</sup>

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<sup>2</sup>



1. 「2024 語学ビジネス市場の実態と展望」(株式会社矢野経済研究所)における2023年の成人向け外国語教室市場規模。

2. 「EF EPI英語能力指数 世界最大の英語能力指数 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。

## プログリットのコーチングサービスの特徴

- 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いて伴走し、英語学習をサポート。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。



### マンツーマンのコーチング

毎日のモチベーションマネジメントと週1回の面談を通して、英語を教えるのではなく、英語学習における課題解決を支援



### オーダーメイドカリキュラム

第二言語習得論及び1万人以上の学習データをもとに、最適な学習方法と時間を特定し、専用カリキュラムを作成



### 利便性の高い学習アプリ

英語力向上に必要なほぼすべてのコンテンツを搭載した学習アプリで、隙間時間を有効活用した毎日3時間の自学自習を実現

## 収益構造：英語コーチングサービス

- 料金体系<sup>1</sup>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 <sup>2</sup>			
	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	¥ 457,600 入会金¥55,000含む	¥ 632,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,190,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,299,000 入会金¥55,000含む
初級者 <sup>3</sup>				
TOEFL iBT®/ IELTS	-	¥ 665,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,223,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,332,000 入会金¥55,000含む

1. 2024年9月1日付で表記の料金体系に改定。

2. 料金は税込表記。

3. 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。

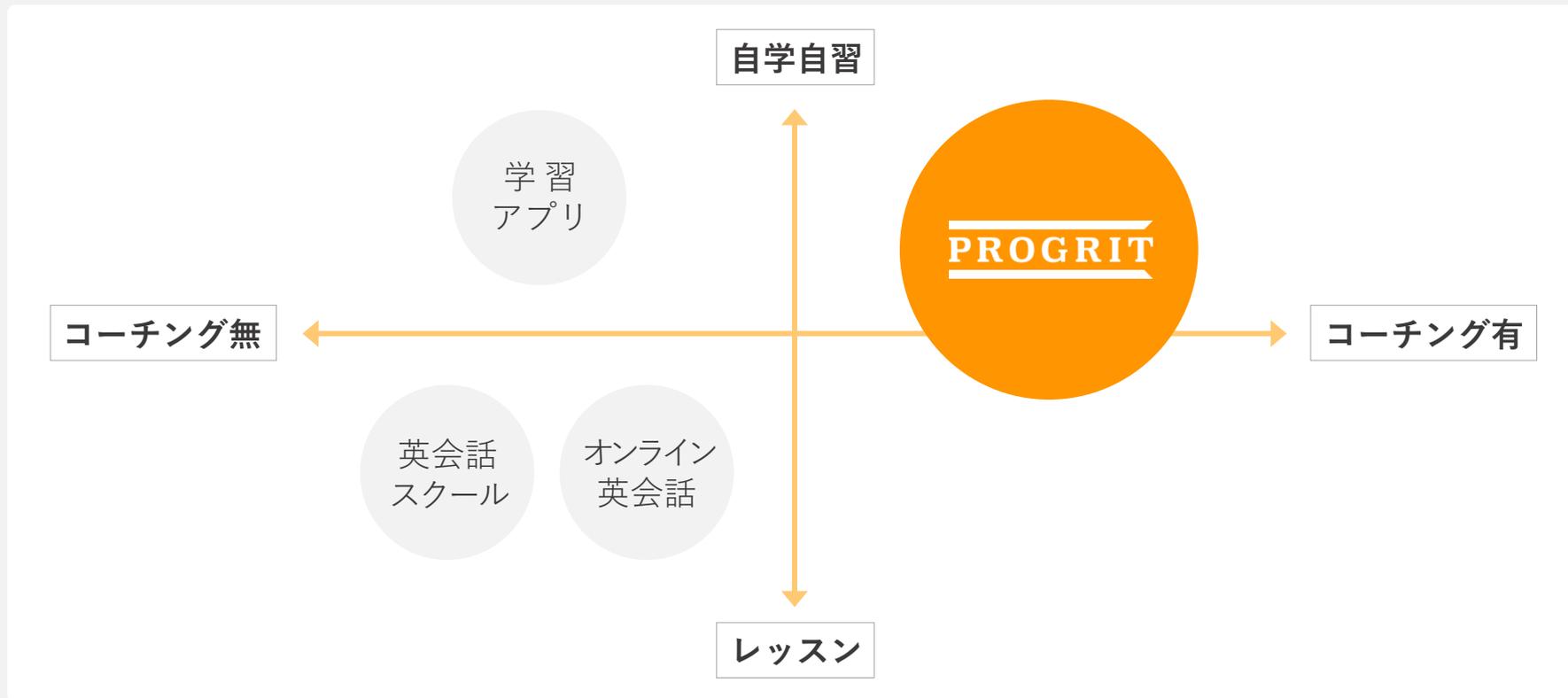
## 収益構造：英語コーチングサービス

- 英語コーチングサービスの収益は、個人顧客からの受講料及び法人顧客からの受講料・コンサルティングフィーで構成。

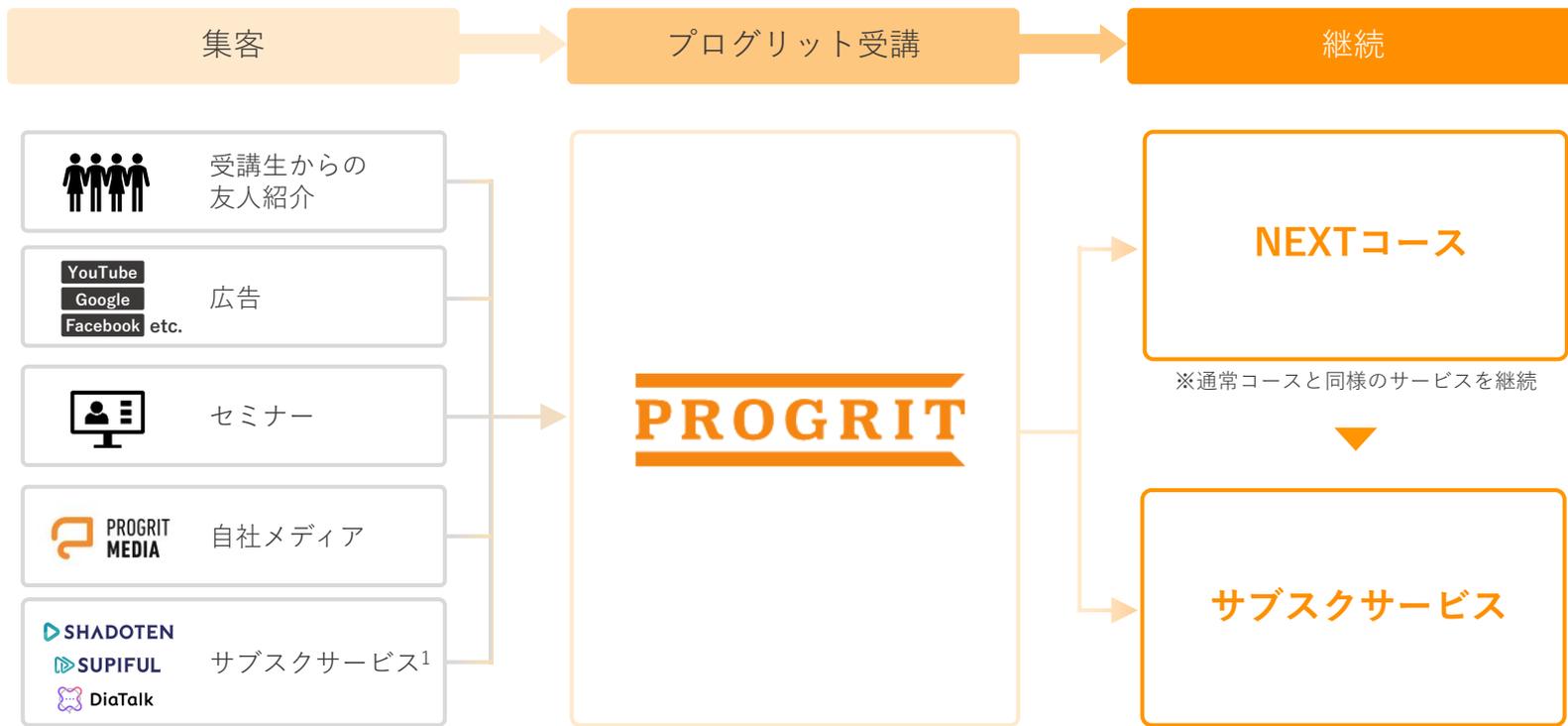


## プログリットの独自性

- 英語力向上に最も重要な自学自習に重きを置き、学習継続を支援するためにコーチングを行う。



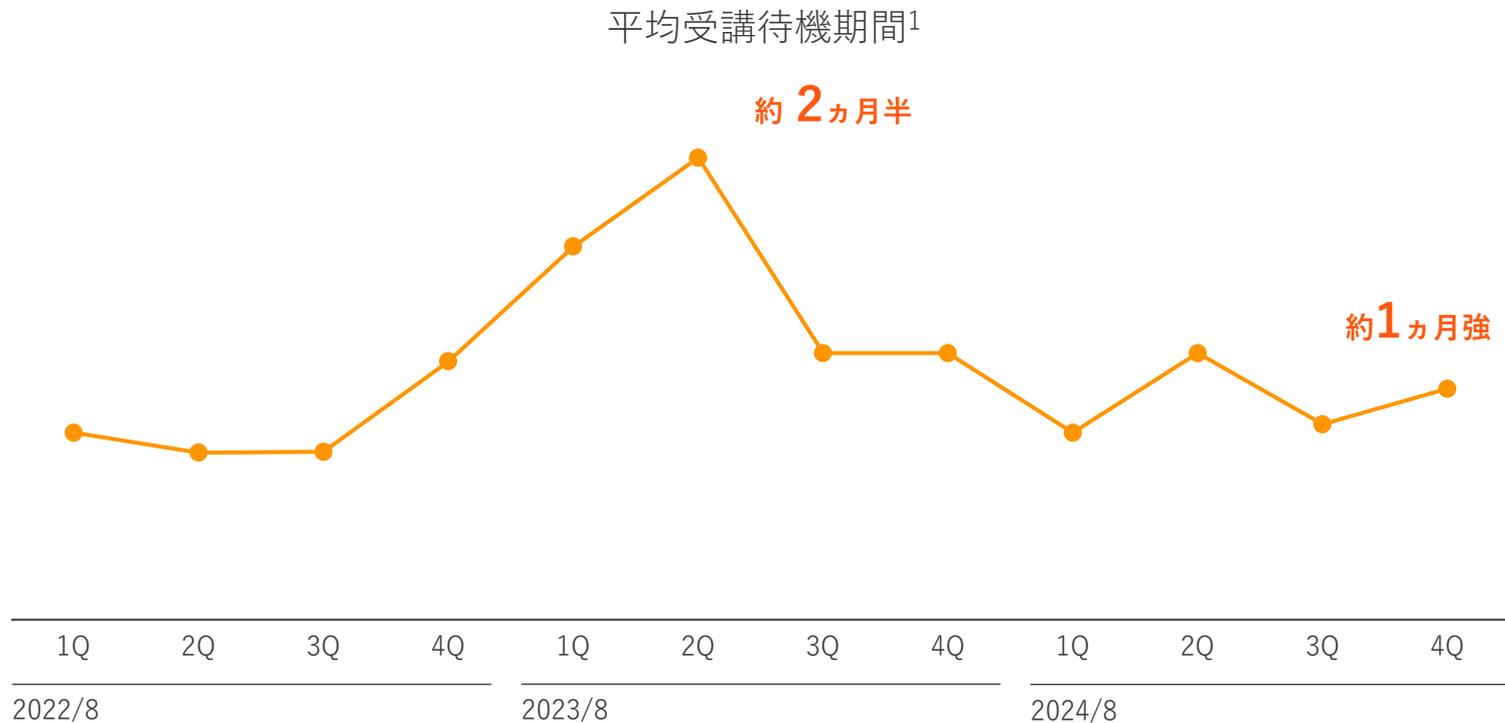
# プログリットのサービスの流れ



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。

## 平均受講待機期間

- 継続的な供給力の増強により平均受講待機期間は1ヶ月強の水準で推移。



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。

## 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

- 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!

DiaTalk



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

# 英語リスニング 向上させるなら シャドテン

 SHADOTEN

月額 21,780円 (税込)<sup>1</sup>

1. シャドテンのwebページよりお申し込みされた場合の価格。



## シャドテンの特徴

- シャドーイング<sup>1</sup>アプリの決定版。24時間いつでもどこでも、シャドーイングを行うことが可能。

SHADOTEN



### シャドーイングに特化したアプリ機能

シャドーイングがやりやすく、習慣化を促す機能を実装したアプリにより、学習の習慣化を実現

### 1,000を超える充実したシャドーイング教材

1,000以上の教材から、あなたのレベルや興味にあった教材を選択することが可能

### 英語学習のプロが毎日添削

英語学習のプロが、学習者のシャドーイング音声を確認し、一つ一つ改善点をフィードバック

1. 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、同時通訳者のための訓練方法として利用されている。現在では学校教育などでも取り入れられている。

## 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 Point**

- human. And [it is] also free.  
連結、フラップを捉え[イリス]とバッチリ発話改善されています！

**Development Point**

- the new [artificial] intelligence or  
[アーティフィショー]とフラップの再現が惜しくも不十分でした。フラップを捉え [アーリフィショー] のように意識して発話してみましょう。



# スピーキングの「正解」が身につく ビジネス特化型 発話トレーニング



月額プラン 5,478円 (税込)

年間プラン 45,980円 (税込)

## 1. 「瞬発力を身につける」口頭英作文



口頭英作文は、日本語を見て瞬時に英訳するトレーニング。  
繰り返し行うことで、英語の知識を引き出す速度を速め、  
スピーキングの瞬発力を効率よく高めることが可能。

### AI自動採点による学習効果の実感

回答例と完全一致しない英語表現の場合もAIによる正誤判定が可能

### 成長を日々実感できる発話スピード測定

例文ごとに何秒程度で話せるかを可視化することで、瞬発力強化に繋げる

### 2,000以上の実践的なビジネス例文

文法項目 / シーン別に、ビジネスの現場で使用するような例文で学習可能



## 2. 「表現の仕方が分かる」独り言英会話



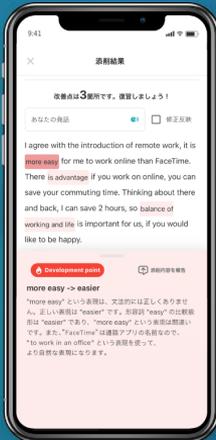
独り言英会話は、テーマに合わせて独り言のように英語を発話するトレーニング。  
スピーキングに特化してアウトプットの練習ができ、繰り返し復習することで、表現や文法などの知識の獲得が可能。



独り言英会話



文字起こし



AI添削

### 独学でも正解が分かる AIスピーチ添削

1日1回、あなたの発話をAIが添削。現状の発話速度と、表現の提案を同時に行うことで、より効率よくインプットが可能

### 300以上の豊富なテーマ

ビジネス英会話 / 日常英会話を中心に、幅広い難易度、ジャンルのテーマを用意

# ビジネス特化型 発話トレーニング「スピフル」の特徴

改善点は3箇所です。復習しましょう！

## AI添削例



## Development Point

添削前： It is **more easy** for me to work online

添削後： It is **easier** for me to work online

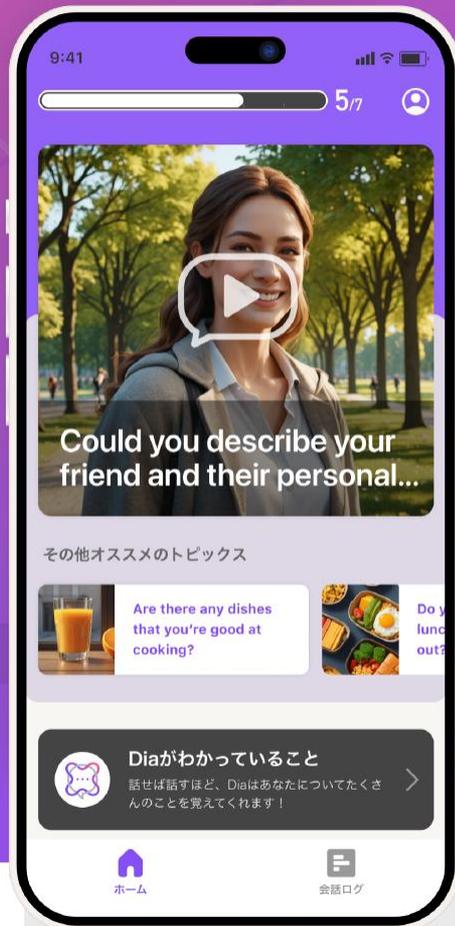
“more easy” という表現は、文法的には正しくありません。正しい表現は“easier”です。

形容詞“easy”の比較級は“easier”であり、“more easy”という表現は間違いです。

また、“FaceTime”は通話アプリの名前なので、“to work in an office”という表現を使って、より自然な表現になります。



# 「いつでもつながる」 あなた専用の AI英会話サービス

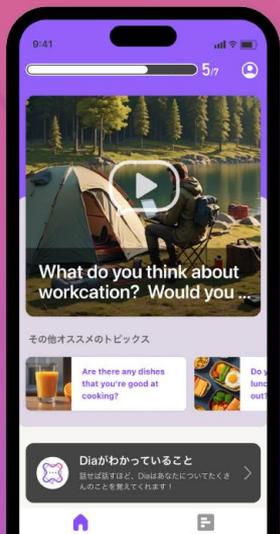


月額プラン 4,380円 (税込)  
年間プラン 39,400円 (税込)

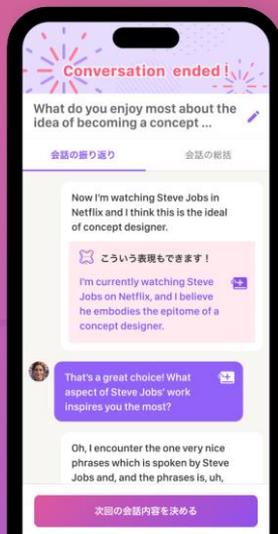
## AI英会話サービス「ディアトーク」の特徴

- いつでもどこでも、自由なテーマで話せる続けやすいAI英会話サービス。

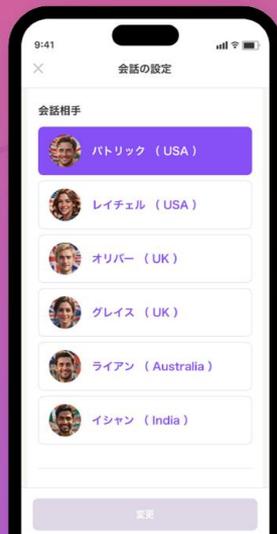
AIだから予約も  
気遣いも不要で  
すぐ始められる



ネイティブらしい  
別の表現を確認して振  
り返りができる



アクセントが  
異なる会話相手  
を選択できる



難易度を調整  
できるので、  
無理なく続けられる

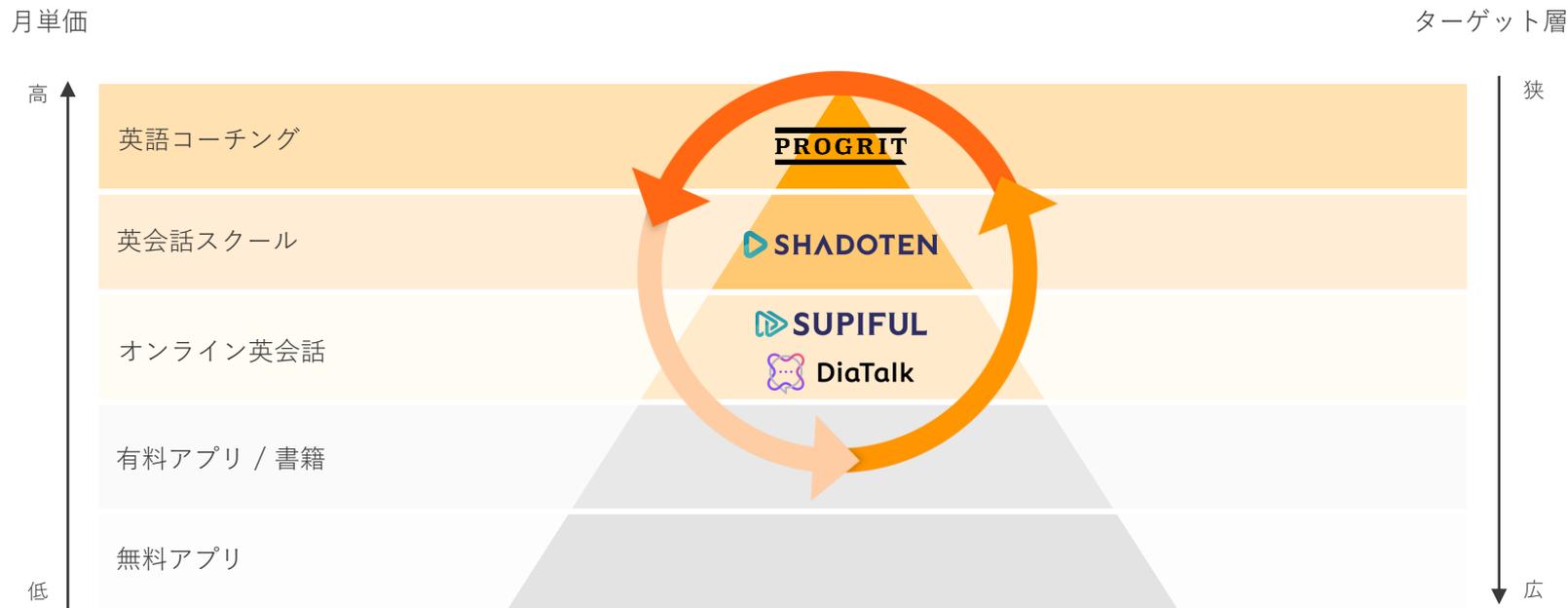


わからない表現は  
日本語でも  
質問できる



## サービスポートフォリオ戦略

- プログリットブランドの下に、テクノロジーを活用したより安価なプロダクトを展開。
- サービスラインナップの拡充を通じ、ターゲット層の拡大とLTVの向上を目指す。



## サブスクリプション型英語学習サービス 価格表

- 各サブスクサービスの料金体系は以下の通り。

 SHADOTEN

英語リスニング  
向上させるなら  
シャドテン

 SHADOTEN

月額プラン 21,780円<sup>1</sup>(税込)

 SUPIFUL

 SUPIFUL

スピーキングの「正解」が身につく

ビジネス特化型  
発話トレーニング

月額プラン 5,478円(税込)

年間プラン 45,980円(税込)

 DiaTalk

 DiaTalk

「いつでもつながる」  
あなた専用の  
AI英会話サービス

月額プラン 4,380円(税込)

年間プラン 39,400円(税込)

1. シャドテンのwebページよりお申し込みされた場合の価格。

## 収益構造：サブスクリプション型英語学習サービス

- サブスクリプション型英語学習サービスの収益は、個人顧客及び法人顧客からの月額利用料で構成。



- 事業概要
- **2024年8月期 通期決算ハイライト**
- 2024年8月期 通期事業ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

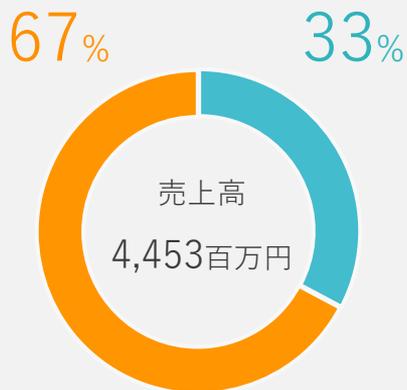
## 事業とサービス概要

- 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

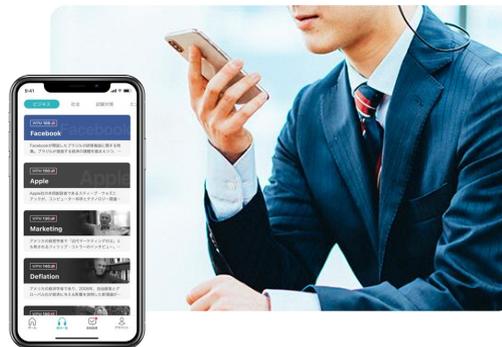


**PROGRIT**



(2024年8月期)

### サブスクリプション型 英語学習サービス



**SHADOTEN**  
**SUPIFUL**  
**DiaTalk**

## 2024年8月期 業績ハイライト

- 2024年8月期（2023年9月～2024年8月）実績。

売上高

4,453百万円

前年比 147.3%

売上総利益

3,199百万円

149.5%

営業利益

824百万円

165.8%

当期純利益

610百万円

169.1%

### 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**
- スピーキングに特化したWebアプリ「**スピフル**」を**提供開始**（2023年12月19日）
- AI英会話アプリ「**ディアトーク**」を**提供開始**（2024年7月1日）
- 株主様に対する継続的な利益還元を目的に、**配当性向30%を目安とした配当方針を決定**

## 2024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。

(百万円)	2023/8期 実績	2024/8期		前年比		予想比
		業績予想	実績	増減額	増減率	
売上高	3,023	4,250	<b>4,453</b>	+1,429	+47.3%	+203
英語コーチングサービス	2,092	-	<b>2,983</b>	+891	+42.6%	-
サブスクサービス <sup>1</sup>	931	-	<b>1,469</b>	+538	+57.8%	-
売上総利益	2,140	3,030	<b>3,199</b>	+1,058	+49.5%	+169
(売上総利益率)	70.8%	71.3%	<b>71.9%</b>	-	-	-
営業利益	497	750	<b>824</b>	+327	+65.8%	+74
(営業利益率)	16.4%	17.1%	<b>18.5%</b>	-	-	-
経常利益	492	740	<b>817</b>	+324	+65.7%	+77
(経常利益率)	16.3%	17.0%	<b>18.3%</b>	-	-	-
当期純利益	360	540	<b>610</b>	+249	+69.1%	+70
(当期純利益率)	11.9%	12.7%	<b>13.7%</b>	-	-	-

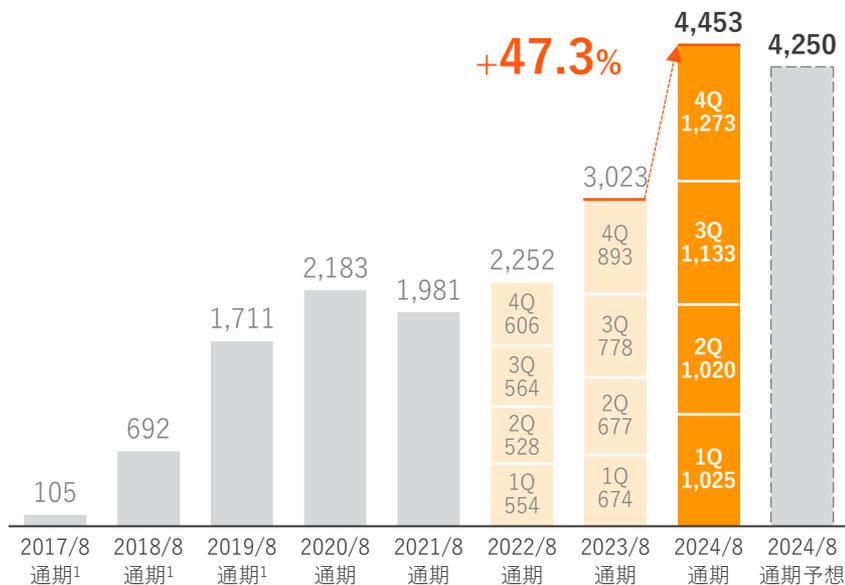
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

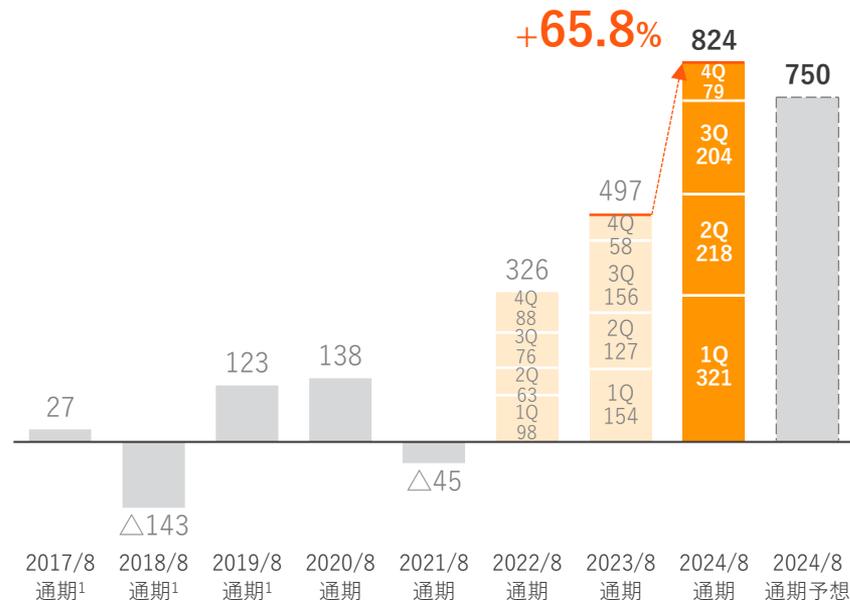
## 業績サマリー

- 通期売上高は、前年比+47.3%の高成長を達成し、過去最高の売上高を計上。
- 通期営業利益は、前年比+65.8%と、売上高の伸長により大幅な増益を達成。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



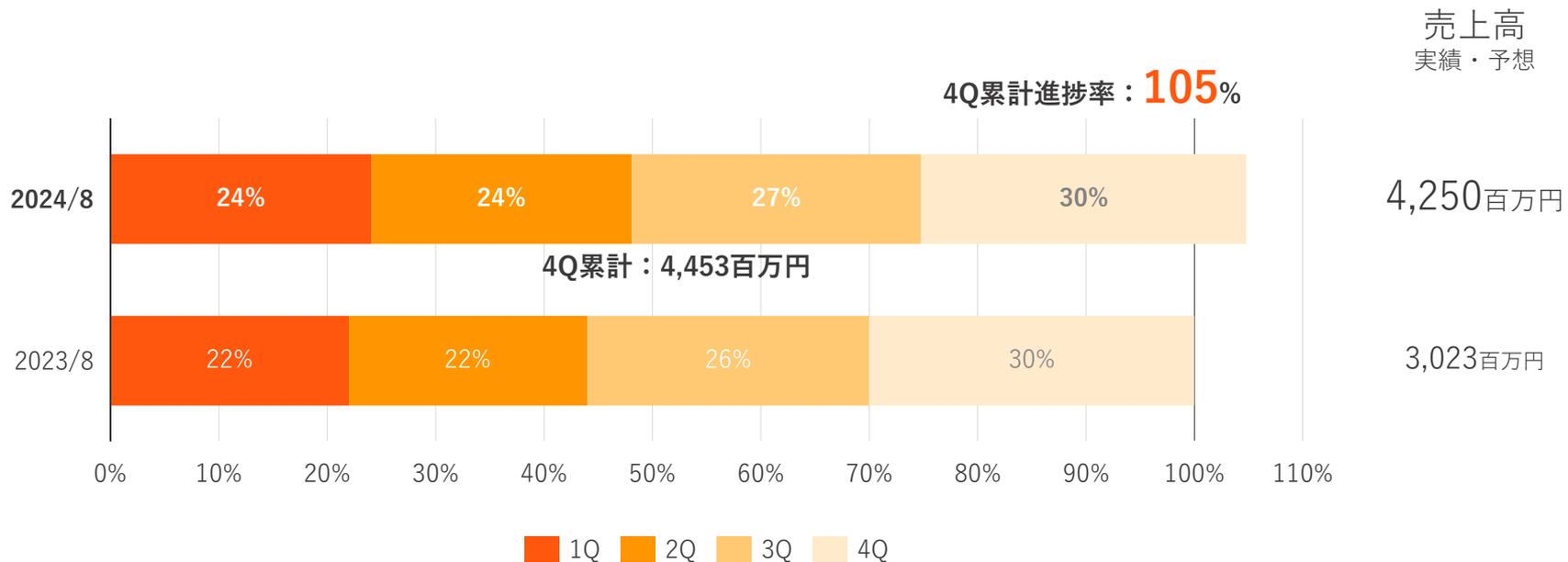
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

## 売上高の進捗率

- 2024年4月10日開示の業績予想上方修正後の売上高予想に対して105%で着地。

四半期ごとの売上高進捗率

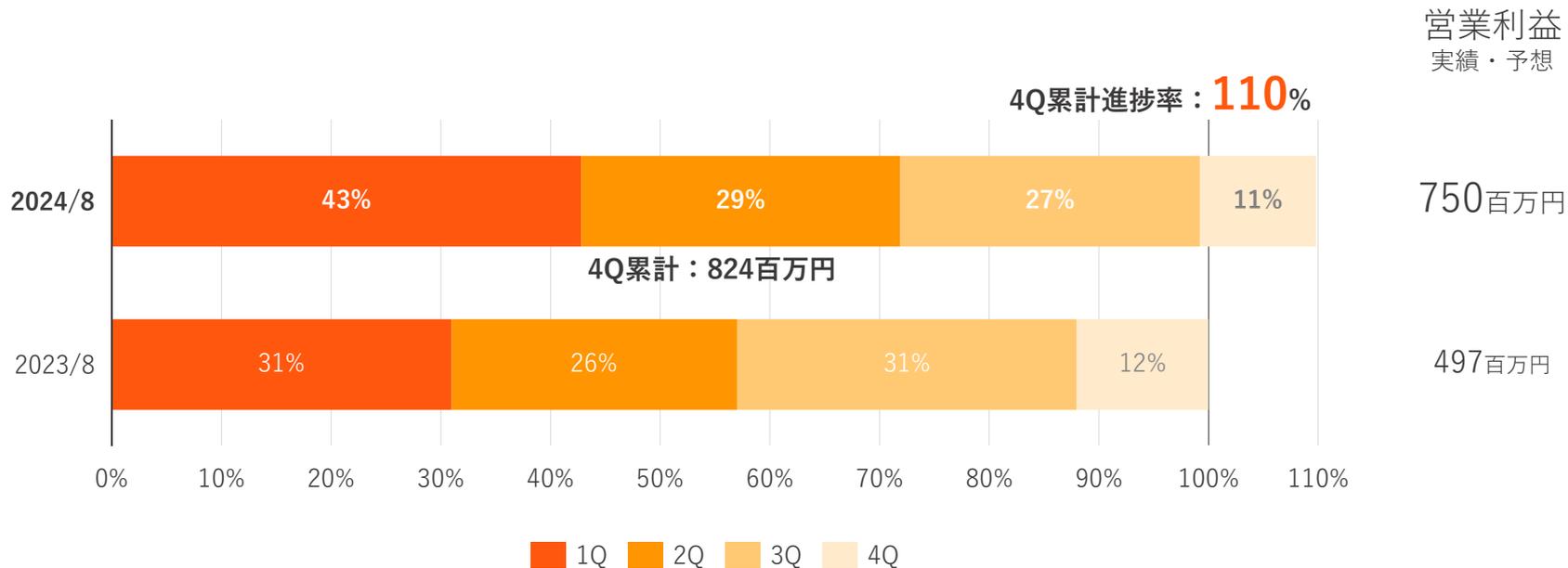


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 営業利益の進捗率

- 2024年4月10日開示の業績予想上方修正後の営業利益予想に対して110%で着地。

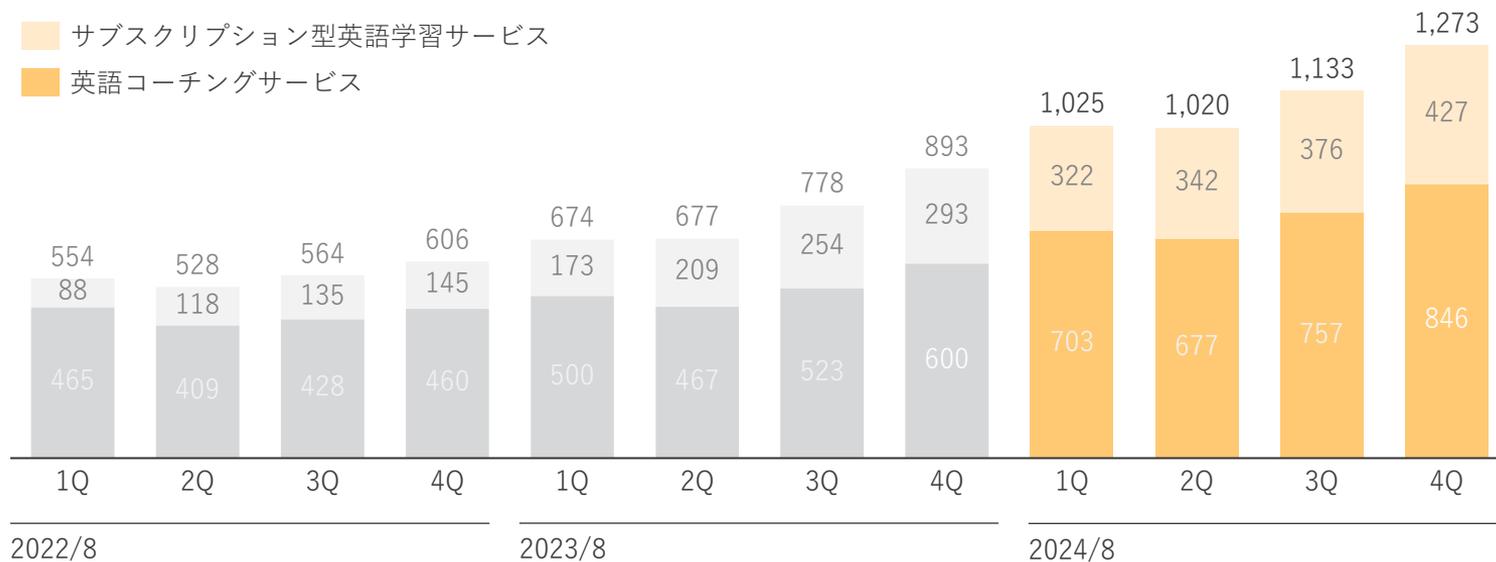
四半期ごとの営業利益進捗率



## 売上高の推移

- 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ともに順調に成長。

売上高（単位：百万円）

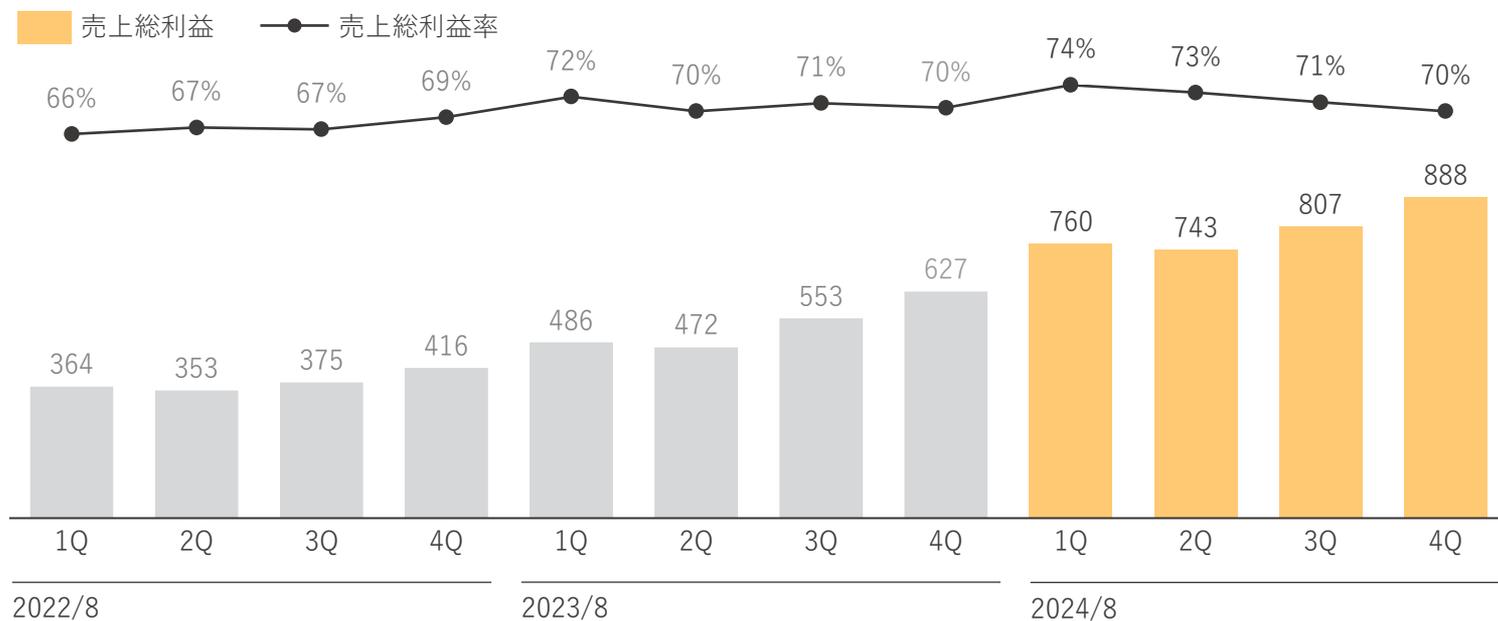


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 売上総利益・売上総利益率の推移

- サブスクリプション型英語学習サービスの成長や英語コンサルタントの生産性の改善に伴い売上総利益率は70%程度の高水準で推移。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）

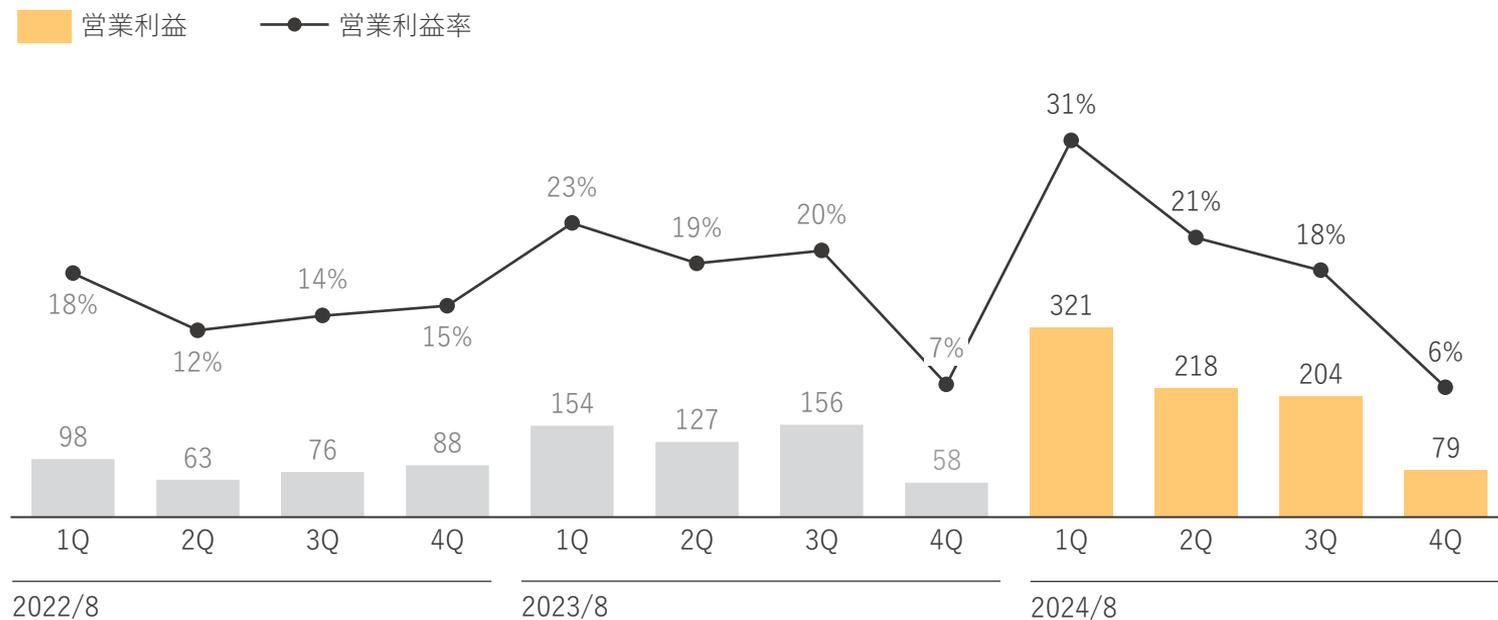


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 営業利益・営業利益率の推移

- 2Q以降認知拡大のためのマーケティング投資を開始、4Qはマーケティング活動に加え決算賞与の引当等を実施。
- 本質的な収益力は高い水準を維持。

営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）

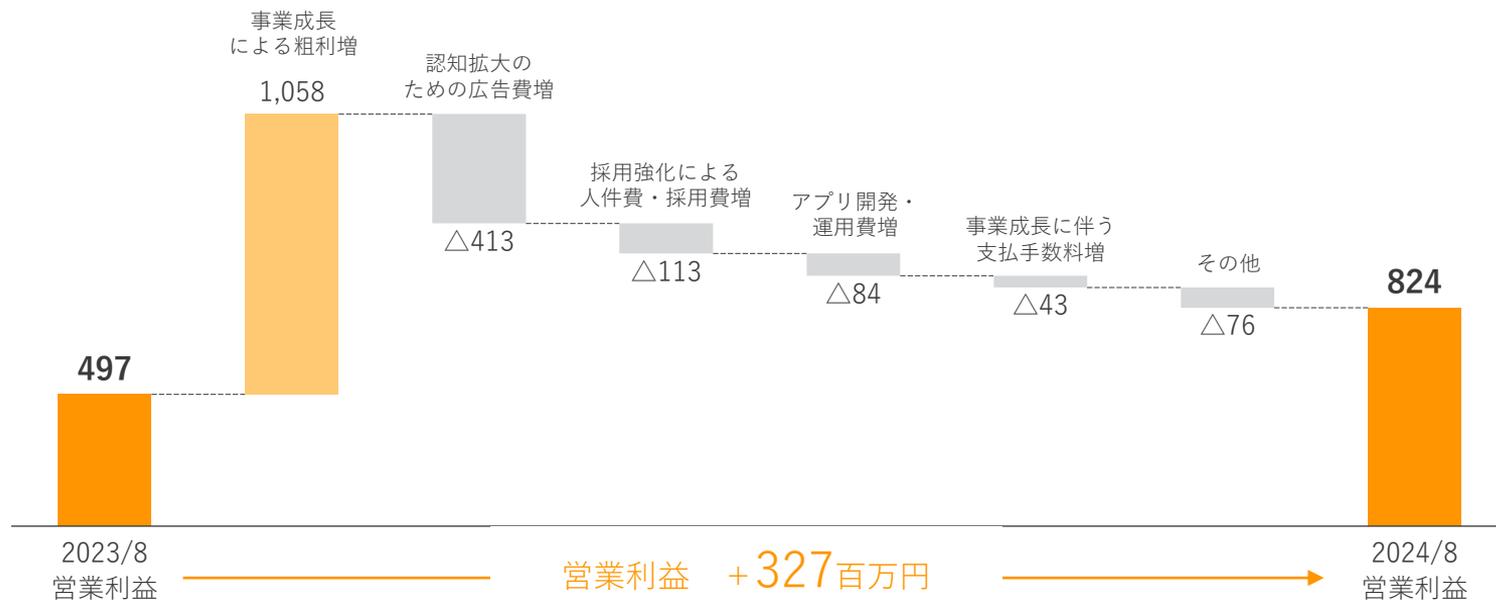


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 2024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1,058百万円増加。
- 認知拡大のためのマーケティングや採用活動強化へのコスト増を吸収し、営業利益は前年比+327百万円で着地。

営業利益の増減分析（単位：百万円）



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 2024年8月期 貸借対照表

- 現預金の増加により流動資産が前期末比1,161百万円、契約負債等の増加により流動負債が同555百万円増加。
- 当期純利益の計上により純資産が前期末比703百万円増加し、自己資本比率は46.0%に上昇。

(百万円)	2023/8期末	2024/8期 3Q末	2024/8期末	前期末比 増減
流動資産	2,132	2,865	3,293	+ 1,161
現金及び預金	1,975	2,660	3,041	+ 1,066
固定資産	496	547	593	+ 96
流動負債	1,434	1,585	1,990	+ 555
固定負債	100	111	99	△ 1
純資産	1,092	1,715	1,796	+ 703
負債・純資産	2,628	3,412	3,886	+ 1,258
(自己資本比率)	41.5%	50.1%	46.0%	+ 4.5pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 2024年8月期 キャッシュフロー計算書

- フリーキャッシュフローは994百万円と潤沢であり、現金及び現金同等物も3,041百万円に増加。

(百万円)	2022/8期 実績	2023/8期 実績	2024/8期 実績
営業活動によるキャッシュフロー	494	796	1,077
投資活動によるキャッシュフロー	12	△16	△82
財務活動によるキャッシュフロー	30	239	71
現金及び現金同等物の増減額	537	1,020	1,066
現金及び現金同等物の期首残高	417	955	1,975
現金及び現金同等物の期末残高	955	1,975	3,041

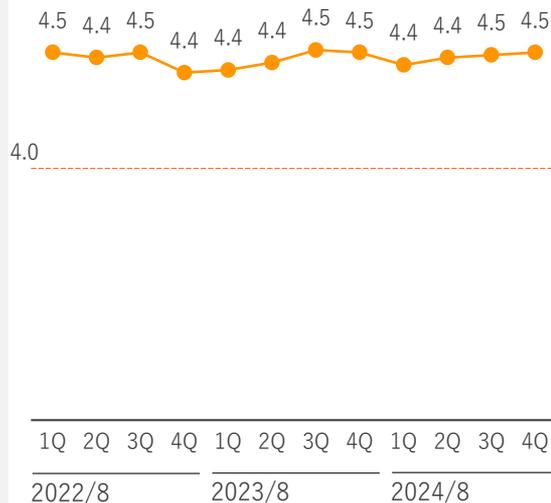
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

- 事業概要
- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- **2024年8月期 通期事業ハイライト**
- 2025年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

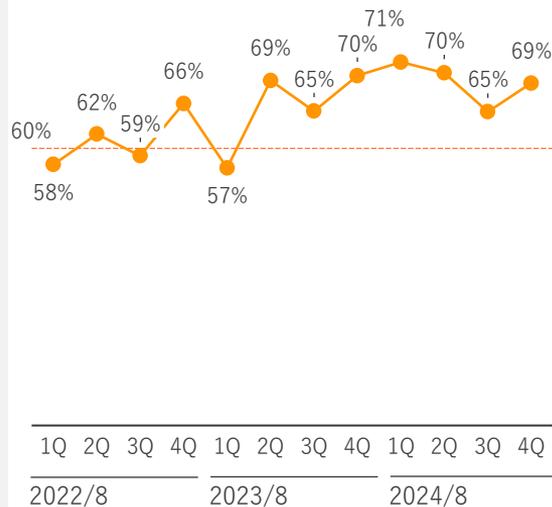
## 高いサービス満足度

- 高品質なサービスを提供することで、高いサービス満足度と高い継続率を維持。
- 高いサービス満足度により、一定割合が友人紹介経由で流入。

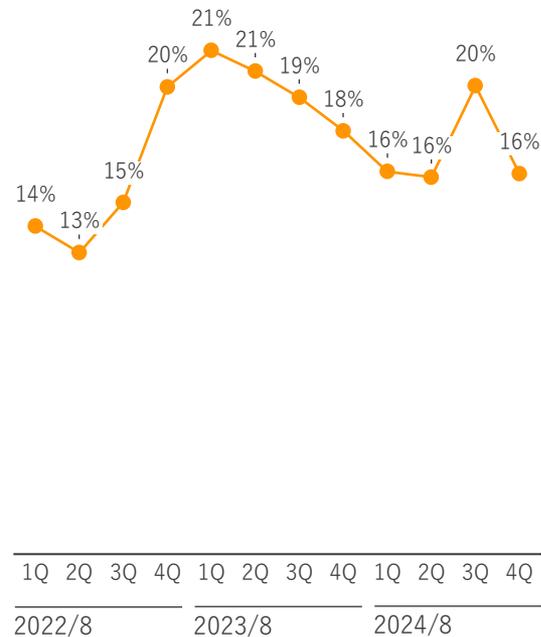
### 卒業生の満足度の推移<sup>1</sup>



### 通常コース卒業生の 継続コース入会率の推移<sup>2</sup>



### 新規契約者数に占める 友人紹介割合の推移<sup>3</sup>



1. 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。  
2. 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。  
3. 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。

## 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 285社<sup>1</sup>

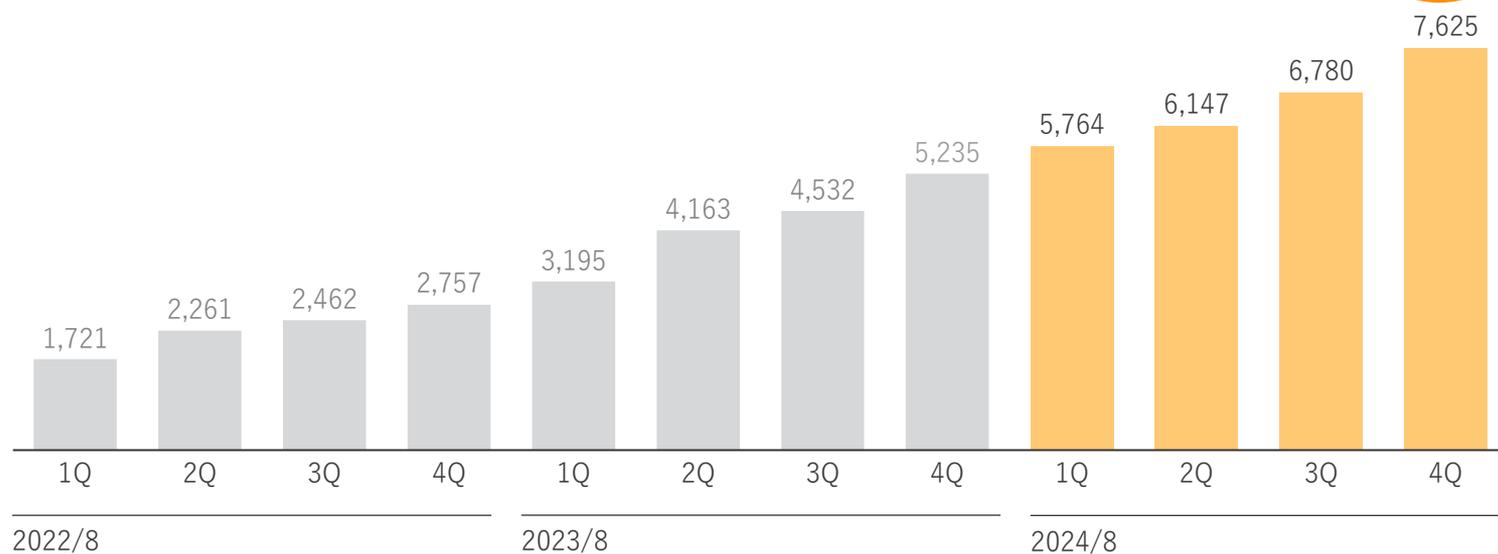


1. 2024年8月末時点。

## シャドテンの成長推移

- 2024年8月末の有料会員数は7,625人と引き続き高い成長率を維持。
- 2024年8月期の4Qの月間売上高は144百万円に成長。

シャドテンの有料会員数<sup>1</sup>



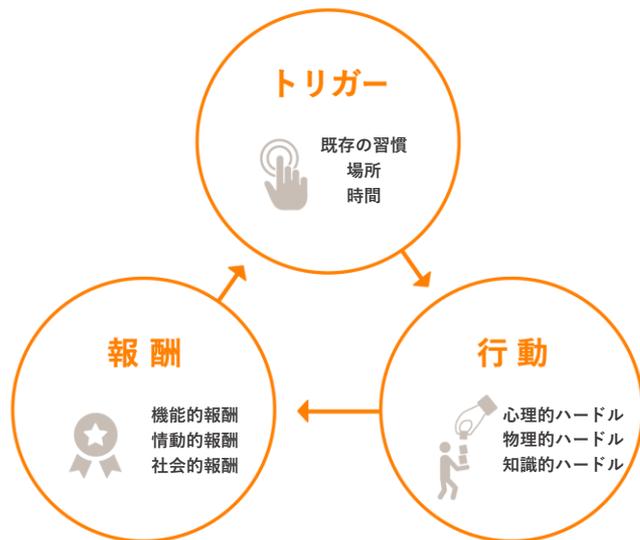
1. 2024年8月末時点（1週間の無料トライアルユーザー数を除く）。

## トピックス① 行動経済学の理論に基づき「学習習慣化の3ステップ」を定義

- 行動経済学の専門家である相良奈美香氏監修のもと、英語学習を習慣化するためのフレームワーク「学習習慣化の3ステップ」を定義。

### 学習習慣化の3ステップ

- 習慣化には「トリガー」「行動」「報酬」の3つのステップが存在。3つのステップにおいて習慣形成に必要な条件を整え、サイクルを回すことで習慣形成が促進される



### 監修者



### 相良 奈美香 氏

- ペンシルベニア大学修士課程 Behavioral and Decision Sciences アドバイザー (2019-)
- Behave Technologies, Inc 顧問 (2020-)
- ビーサイグループ合同会社 プレジデント (2020-)
- 株式会社GA technologies 執行役員 CBO (2024-)

オレゴン大学 ビジネススクール マーケティング学部 消費者行動心理学「行動経済学専門」博士課程修了。

デューク大学ビジネススクール ポスドクを経て、サガラ・コンサルティング合同会社設立、代表に就任。その後、世界3位のマーケティングリサーチ会社 イブソスの行動科学センター 創設者 兼 代表に就任。

現在は、ビーサイグループ合同会社 プレジデントを務めながら、FinTechのBehave Technologies, Incの顧問とペンシルベニア大学修士課程 Behavioral and Decision Sciences アドバイザー、株式会社GA technologiesの執行役員 CBOを兼任。

## トピックス② CTOを新設し、学習データとテクノロジーの利活用を推進

- サービスポートフォリオを拡大していくうえで不可欠となる英語学習データ及びテクノロジーの利活用をより一層進め、事業成長を加速。

### CTOを新設し、島本大輔が就任

#### テクノロジー戦略

- 開発プロセス：週1回リリース可能な体制の構築
  - 技術中心のサービスの拡大に伴い、より早い価値提供とフィードバックを得る体制へ
- 組織面：マトリックス制組織の導入
  - マトリックス制組織を導入し、プロダクトごとに開発チームを持つことで開発効率を向上
- 技術面：サーバーサイドの認証や決済機能の共通化
  - アカウント認証の管理や決済・課金管理を各サービスから切り出し共通化することで、今後の開発期間を短縮化



#### 島本 大輔 / Daisuke Shimamoto

東京大学大学院情報理工学系研究科コンピュータ科学選考修了。卒業後、外資系証券のモルガン・スタンレー証券（現モルガン・スタンレーMUFG証券）にソフトウェア・エンジニアとして入社。プログラミング教育や医療系スタートアップを経て、2020年7月プログラITTに入社。エンジニアリングマネージャーとして、開発プロセスの構築・運用の他、エンジニア採用を始めとしたエンジニア組織のマネジメントを担当。

## トピックス③ 「ベストモチベーションカンパニーアワード2024」を受賞

- 創業以来、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、2023年に続いて4度目の受賞

エンゲージメントサーベイ

24回中22回でAAA評価を獲得

AAA

取得率： 92%

ベストモチベーションカンパニーアワード2024

第2位



**BEST  
MOTIVATION COMPANY  
AWARD**

中堅・成長ベンチャー企業部門  
(2,000名未満)

## トピックス④ 多様な人材が活躍できる環境を整備

- 働くメンバーのライフステージの変化に合わせた働き方を推進し、多様な人材が活躍できる環境を整備。

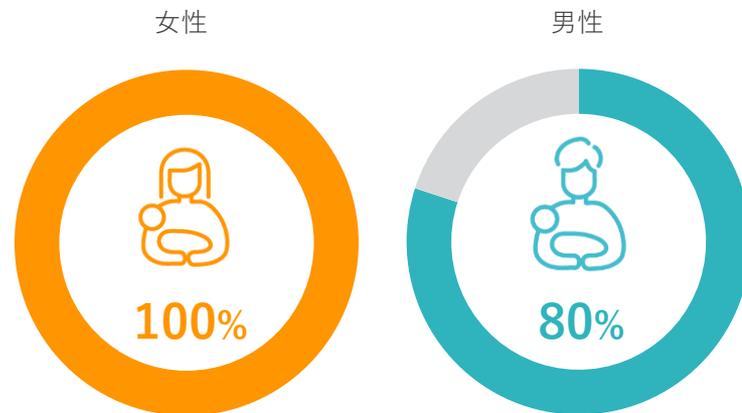
### 正社員における男女比<sup>1</sup>



### 管理職における男女比<sup>1</sup>



### 育休取得率<sup>2</sup>



1. 2024年8月31日時点。

2. 2024年8月期実績。男性の育休取得率は、期跨ぎで育休を取得した場合（2024年8月期に出生し、2025年8月期に育休を取得した場合）を含む。

- 事業概要
- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期事業ハイライト
- **2025年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
- 参考情報

## 2025年8月期 業績予想

- 売上高及び全ての利益指標において28~31%程度の増収増益を計画。
- 売上高においては、英語コーチングサービスは20~25%成長、サブスクリプション型英語学習サービスは35~45%成長を目指す。

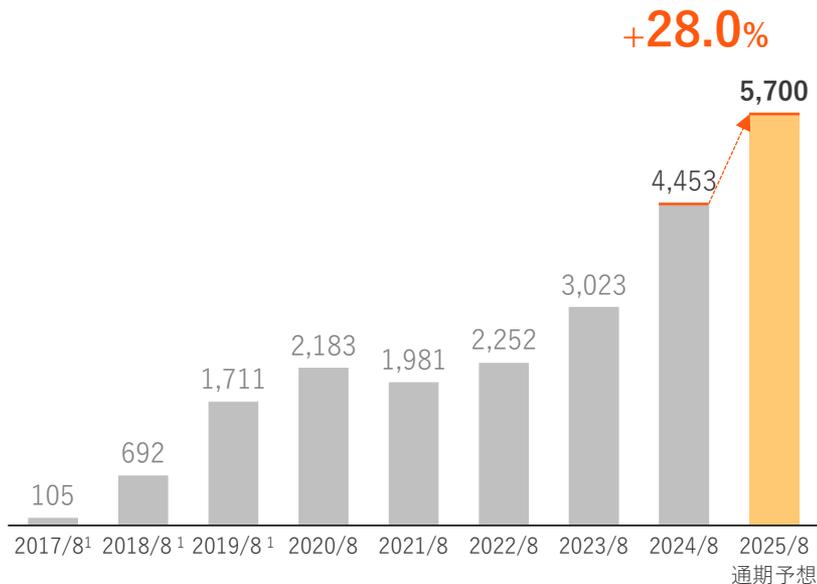
(百万円)	2023/8期 実績	2024/8期 実績	2025/8期 業績予想	前年比	
				増減額	増減率
売上高	3,023	4,453	5,700	+1,246	+28.0%
売上総利益	2,140	3,199	4,115	+915	+28.6%
(売上総利益率)	70.8%	71.9%	72.2%	-	-
営業利益	497	824	1,070	+245	+29.8%
(営業利益率)	16.4%	18.5%	18.8%	-	-
経常利益	492	817	1,072	+254	+31.2%
(経常利益率)	16.3%	18.3%	18.8%	-	-
当期純利益	360	610	784	+173	+28.5%
(当期純利益率)	11.9%	13.7%	13.8%	-	-

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

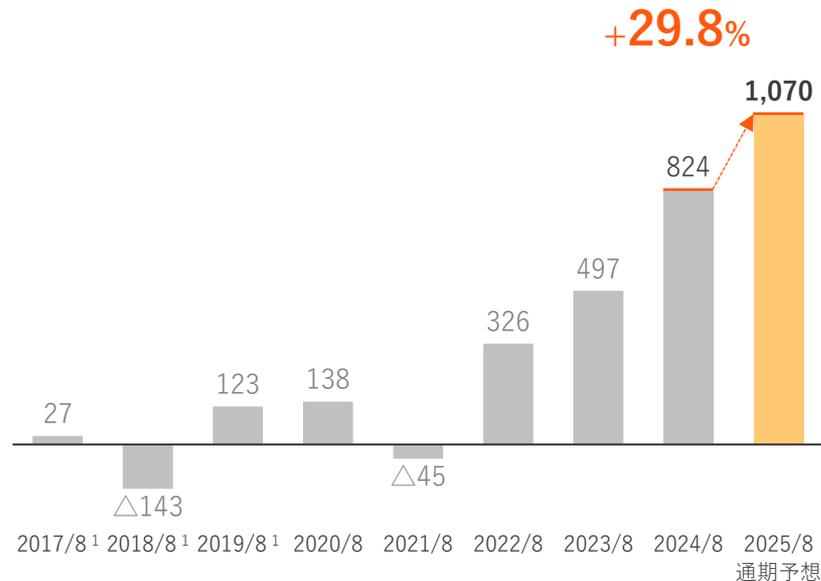
## 通期業績推移

- 2025年8月期の通期業績予想は売上高+28.0%の5,700百万円、営業利益は+29.8%の1,070百万円。

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年8月期~2019年8月期の数値については、監査法人による監査未実施。

## 2025年8月期 業績予想の前提

### プログリット (英語コーチングサービス)

- 2024年9月より3ヶ月プラン3万円の価格改定
- 期末までに26~31名のコンサルタント職の純増<sup>1</sup>
- 65%~70%程度の継続コース入会率の維持
- 1校舎新設 (3~4Q想定)

### シャドテン (サブスクサービス<sup>2</sup>)

- シャドテンはプロダクト改善による解約率の低下

### スピフル・ディアトーク (サブスクサービス)

- スピフル、ディアトークはプロダクト強化に注力し、マーケティングは徐々に加速
- 2025年8月期の業績への貢献は限定的と想定

### コスト

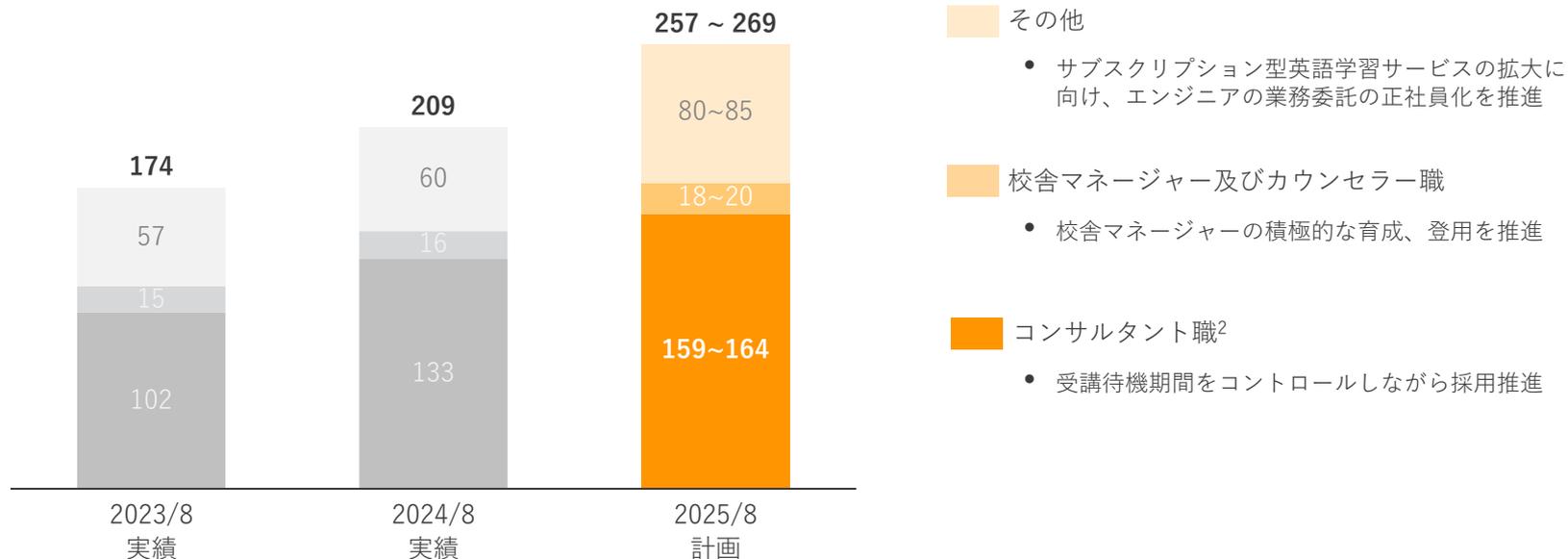
- 2024年8月期と同程度のS&M比率を想定 (30~40%程度)
- 業務委託の正社員化を含め、プロダクト開発チームにおいて10名程度の増員を予定
- 本社オフィス移転に伴う関連費用増 (30~40百万円程度)

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. 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。

## 従業員数の推移

従業員数の推移<sup>1</sup> (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。

### 配当の基本方針

配当性向 30%を目安に安定的かつ継続的に配当を実施

	2023/8期 実績	2024/8期 実績	2025/8期 予想
1株当たり配当金	無配	13.00円	18.00円
1株当たり当期純利益	31.31円	49.89円	62.82円

- 事業概要
- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期事業ハイライト
- 2025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



ブランディング強化による  
認知拡大



法人向けビジネスの強化



データ活用による  
サービス品質の向上

## サブスクサービス<sup>1</sup>



需要拡大と  
供給力増強の両立  
(シャドテン)



スピーキング「トレーニング」  
としての独自価値の醸成  
(スピフル)



英会話需要の取り込み  
(ディアトーク)

## M & A



成人向け  
英語学習



幼児・子供向け  
英語学習



留学関連



グローバル  
人材育成



人材育成

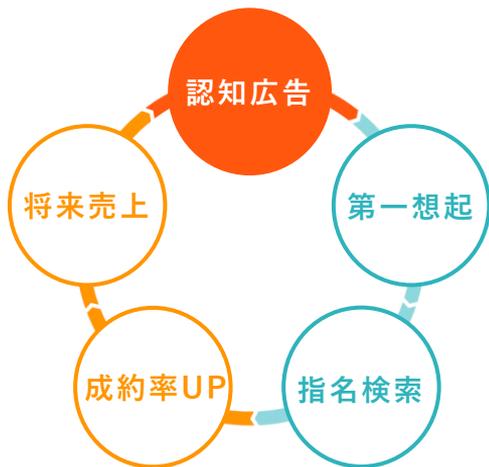
1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

## ブランディング強化による認知拡大

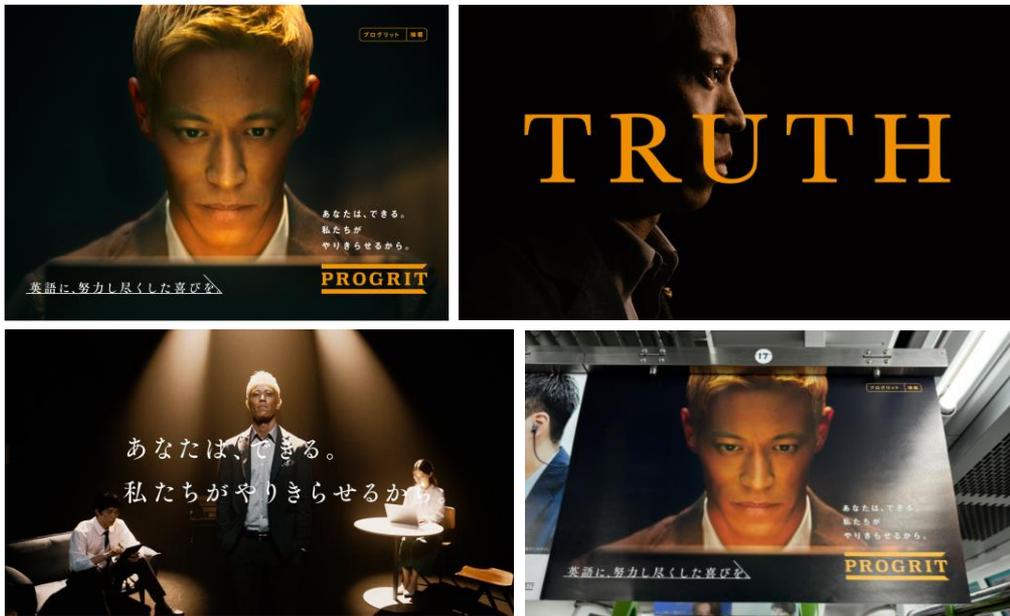
- ブランディングを強化し、中長期的に認知の拡大と指名検索数の増加を目指す。

### ブランディングの強化

認知広告により第一想起を獲得し、指名検索数を増やすことで将来に渡って売上拡大を目指す



### 首都圏を中心に電車広告や動画広告などを展開

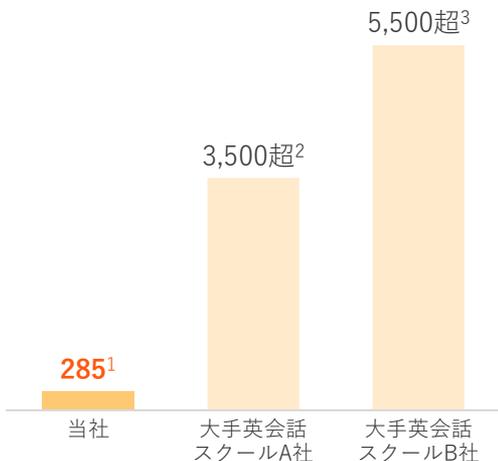


## 法人向けビジネスの強化

- 法人英語研修市場でのシェアを拡大するため、新規取引先の開拓と既存取引先との取引拡大を推進。

### 取引社数比較

- 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



### 取組み事例

パナソニック株式会社 エレクトリックワークス社様

**Panasonic**

- 概要
  - プログリットの英語コーチング（3ヶ月）を導入
  - **人事責任者含め6名様が受講し、内4名様が継続コースを受講。「投資時間に見合った成果が感じられた。」**
  - 今後、社員全体の英語力底上げの為に施策に加え、選抜者への英語研修等 検討

- 導入背景
  - 事業戦略として、海外市場における売上の大幅伸長を狙う中で、営業、開発、ものづくり、生産管理など幅広い職種を対象に、従業員のグローバルマインド醸成と併せコミュニケーションのベースとなる英語力強化の必要性を強く感じ、最適なプログラムを模索
- 導入成果<sup>4</sup>
  - 平均学習時間：**2.7時間/日**
  - 英語力の伸び：GSEスコア<sup>5</sup> **平均19点向上**
  - 満足度<sup>6</sup>：**4.8**

1. 2024年8月末時点。2. 「2024 語学ビジネス市場の実態と展望」(株式会社矢野経済研究所)より、2024年6月における実績。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月における国内導入実績(矢野経済研究所推計)。4. 2024年4,5月~プログラムのビジネス英会話コース3ヶ月プランを法人契約にてご受講いただいたパナソニック エレクトリックワークス社様の実績データ。5. 教育サービス会社Pearson PLCが運営する英語力診断テスト「Versant English Speaking & Listening Test」のスコア。6. 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。

## データの活用によるサービス品質の向上

- お客様の学習データ等を見える化、分析することで、サービス品質のさらなる向上を実現する。

サービス品質向上のサイクルを高速で回す

### データドリブン経営



データの見える化



データの分析

データの蓄積

分析データの  
フィードバック



面談



学習

サービス内容の  
アップデート



英語コンサルタント  
サービス改善の検討

お客様の学習データ等を  
徹底的に見える化



学習時間



面談の満足度



学習コンテンツ



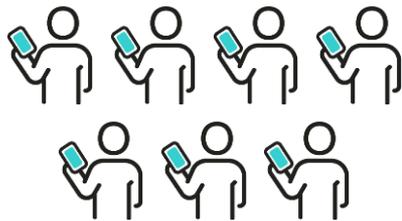
英語力の伸び

## シャドテンの需要拡大と供給力増強の両立

- 他社には真似できない供給システムで更なる成長を目指す。

大規模かつ高品質な添削体制を整備

**数千件** /日の添削数



シャドテンユーザー



**数百人**のSA<sup>1</sup>を自社運営



- 採用倍率20倍<sup>2</sup>の厳選されたSA
- 添削品質向上のための研修制度
- 添削を均質化、効率化する独自の添削システム

1. シャドローイングアドバイザー。  
2. 2024年3月~2024年8月までの実績。

## スピーキング「トレーニング」としての独自価値の醸成

- 機能を拡充させ、効率よくスピーキングの「トレーニング」が可能な学習アプリとしての地位確立を目指す。

### AI自動採点による 学習効果の実感

- 発話した英語表現が回答例と完全一致しない場合も**AIによる正誤判定が可能**



### スマート復習機能による 学習効率の向上

- 復習すべきコンテンツのレコメンド機能**により、より効率的に学習が可能



### 学習実績の可視化による 習慣化形成の促進

- 連続学習記録や学習実績の可視化により、**学習履歴の振り返りが可能**

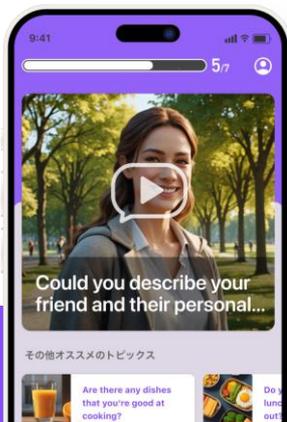


## 英会話需要の取り込み

- オンライン英会話対比： 高い効率性 × 洗練された学習体験。

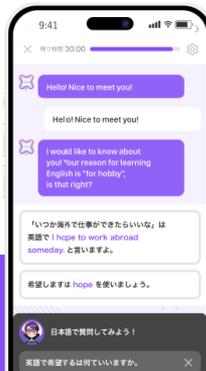
### 高い効率性

- 毎回の自己紹介やアイスブレイクなど講師との**無駄な会話がない**
- 発話が記録されているため、受講後に**学習の振り返りができる**



### 洗練された学習体験

- 予約不要**ですぐにはじめられる
- 話したいテーマ**でより深い会話ができる
- アクセントを選択**でき、苦手を克服できる
- 難易度が調整**でき、無理なく続けられる
- 日本語ヘルプ機能**でつまづくことなく会話ができる



## AIの進化と英語学習ニーズへの影響に関する当社の見立て

- ビジネス目的においては、自身の言葉で話すことによる信用・信頼の獲得の重要性は変わらず、グローバル化が進む中で英語学習ニーズは高まる方向へ。

今後の英語学習ニーズに関する当社の見立て



ビジネス目的



### AIの進化に関わらず、英語学習のニーズはさらに高まる

- 自身の言葉で話すことによる信用・信頼の獲得の重要性は今後も変わらない
- 既に他国のビジネスパーソンは英語が話せる方が極めて多い。日本人のみがAI翻訳を利用する未来は想像し難く、グローバル化が進む中で英語学習ニーズは今後も高まり続ける



趣味目的



### AIの進化によりプラスとマイナスの影響が存在するが、英語学習ニーズ全体としては大きな影響受けない

- AI翻訳等により英語がより身近なものになり、英語に興味を持つ人が増え、英語学習ニーズが増える
- 旅行など簡単な会話はAIで可能であり、英語学習へのニーズが減少する可能性も否定できない

# M&Aによる事業領域の拡大

- M&Aにより事業領域を拡大し、さらなる成長を目指す。

## M&Aの対象領域<sup>1</sup>

	英語学習領域		英語学習領域以外
	成人向け	幼児・子供向け	
ToC	 <ul style="list-style-type: none"><li>・成人向け英語学習領域</li><li>・留学領域</li></ul>	 <ul style="list-style-type: none"><li>・幼児・子ども向け英語学習領域</li></ul>	 <ul style="list-style-type: none"><li>・人材育成領域</li></ul>
ToB	 <ul style="list-style-type: none"><li>・成人向け英語学習領域</li></ul>	—	 <ul style="list-style-type: none"><li>・グローバル人材育成領域</li></ul>

## M&Aの規模と選定基準

- 規模感のイメージ
  - 数億円~数十億円の範囲を中心に検討
- 選定基準
  - 事業領域拡大に資する事業を展開
  - 既存サービスとのシナジーが存在
  - 当社と補完関係になる強みを保有
  - 適正価格

1. 対象領域は上記領域を中心に幅広く検討。

# 今後の展開と市場規模<sup>1</sup>



1. 「2024 語学ビジネス市場の実態と展望」(株式会社矢野経済研究所)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
- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期事業ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **参考情報**

- 通期での営業利益率を毎年改善
- 上記を満たす範囲で将来の成長に向けた投資を実施



**持続的な成長と収益性の改善の両立**

## 業績サマリー(損益計算書)

(百万円)	2022/8				2023/8				2024/8			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
<b>売上高</b>	<b>554</b>	<b>528</b>	<b>564</b>	<b>606</b>	<b>674</b>	<b>677</b>	<b>778</b>	<b>893</b>	<b>1,025</b>	<b>1,020</b>	<b>1,133</b>	<b>1,273</b>
英語コーチングサービス	465	409	428	460	500	467	523	600	703	677	757	846
サブスクサービス <sup>1</sup>	89	118	135	145	173	209	254	293	322	342	376	427
<b>売上総利益</b>	<b>364</b>	<b>353</b>	<b>353</b>	<b>416</b>	<b>486</b>	<b>472</b>	<b>553</b>	<b>627</b>	<b>760</b>	<b>743</b>	<b>807</b>	<b>888</b>
売上総利益率 (%)	65.8%	66.9%	66.6%	68.7%	72.2%	69.7%	71.1%	70.3%	74.2%	72.9%	71.2%	69.7%
<b>営業利益</b>	<b>98</b>	<b>63</b>	<b>76</b>	<b>88</b>	<b>154</b>	<b>127</b>	<b>156</b>	<b>58</b>	<b>321</b>	<b>218</b>	<b>204</b>	<b>79</b>
営業利益率 (%)	17.8%	12.0%	13.5%	14.5%	22.9%	18.8%	20.1%	6.5%	31.3%	21.4%	18.1%	6.2%
<b>経常利益</b>	<b>97</b>	<b>62</b>	<b>75</b>	<b>84</b>	<b>149</b>	<b>128</b>	<b>156</b>	<b>59</b>	<b>321</b>	<b>209</b>	<b>205</b>	<b>81</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>66</b>	<b>42</b>	<b>51</b>	<b>25</b>	<b>101</b>	<b>87</b>	<b>108</b>	<b>64</b>	<b>220</b>	<b>175</b>	<b>142</b>	<b>72</b>

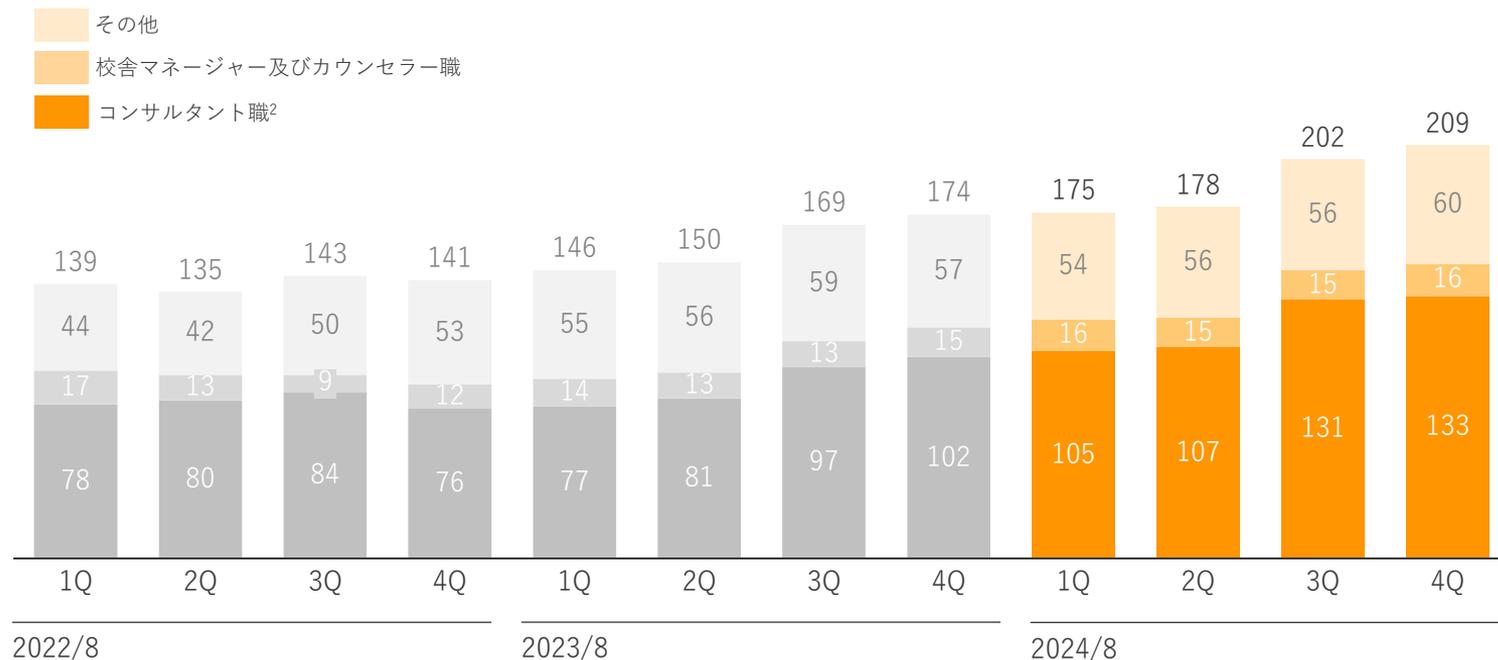
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

## 従業員数の推移

- 英語コンサルタント職の採用は順調に進捗し、通期業績予想の上回って着地。

従業員数<sup>1</sup> (単位：人)



1. 従業員数：期末時点正社員、契約社員を含む。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。

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。

## 英語コーチングサービス「プログリット」の優位性

①

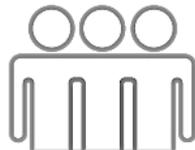
### 学習システム



「やり切る」ことにフォーカス  
した学習システム

②

### 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

③

### テクノロジー



お客様の声、学習データを  
活かした開発体制

## ① 学習システム：「やりきる」ことにフォーカスした学習システム

### お客様の「やりきる」努力を徹底的にサポート

#### コーチング

- 英語を教えるのではなく、英語学習における課題解決を支援

#### きめ細かいフォロー

- 週に1度の面談に加え、毎日の添削とLINEのフォローにより学習継続を支援

#### 効率的な学習環境とコンテンツ

- アプリで完結する生産性の高い学習環境を提供
- 20,000人以上の受講生の学習データから最適化されたカリキュラムを策定



## ② 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<sup>1</sup>初の  
モチベーションアワード受賞<sup>2</sup>



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年の振り返り及び中長期の  
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、2024年受賞。

### ③ テクノロジー：お客様の声、学習データを活かした開発体制

- 「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<sup>1</sup>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<sup>2</sup>

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。

## 事業等のリスクと対応方針

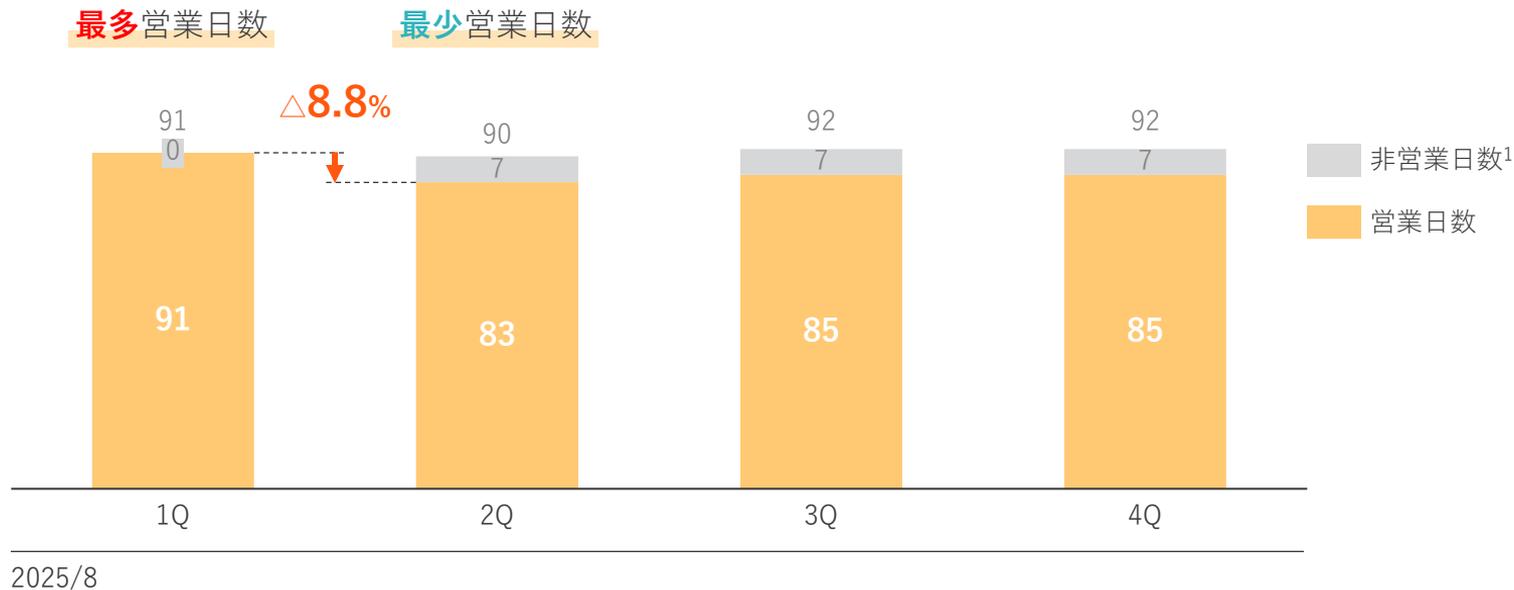
- その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」に記載。

リスク	内容	対応方針	発生可能性	発生時期	影響度
コンサルタント人材の確保に係るリスク	当社が求めるスキルや知識、経験を有するコンサルタントを確保できないリスク	組織サーベいを創業初期から導入し、働きやすい環境構築に力を入れ、第三者からも組織エンゲージメントに対して高い評価を得ております。高付加価値サービスによる収益を従業員に還元することで、優秀な人材確保を図ってまいります。	中	中長期	大
競合企業に係るリスク	英語コーチング市場における競合状況が激化するリスク	個々のコンサルタントの質に加え、多種多様なお客様の課題、性格、生活習慣に合わせた対応には組織的な連携・情報共有が重要であり、創業初期から組織運営に力をいれております。また、最後まで「やり抜く力」を身に付けることが出来るコンセプトを明確にし、他社との差別化を図っております。	中	中期	大
広告宣伝活動に掛かるリスク	広告宣伝活動の費用対効果が悪化し、集客数や営業収益が減少するリスク	日常的に広告宣伝と集客数や営業収益の費用対効果を分析し、最適な広告宣伝活動が実施できるよう改善を積み重ねております。また、お客様ロイヤルティを高め、お客様同士で紹介し合う環境を構築することで、広告宣伝活動に頼らない集客力の向上を図っています。	中	中期	大

## 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8.7%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。



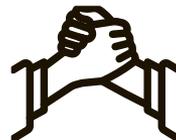
**Go Higher**  
- 高い目標を掲げよう

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。
- 今後の本資料のアップデートは、年度決算の発表予定時期である毎年 11月頃を目途に開示する予定です。