



2025年8月期 第3四半期 決算説明資料

（第9期：2024年9月1日～2025年8月31日）

株式会社プログリット（東証グロース：9560）

2025年7月9日

- 2025年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
 - 事業概要
 - その他参考情報

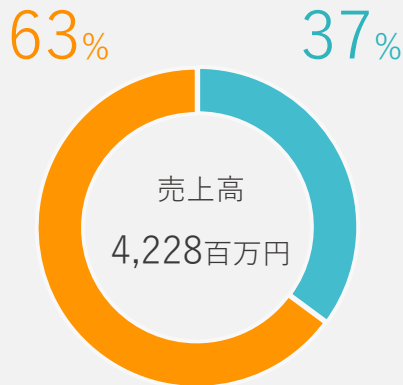
事業とサービス概要

- 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

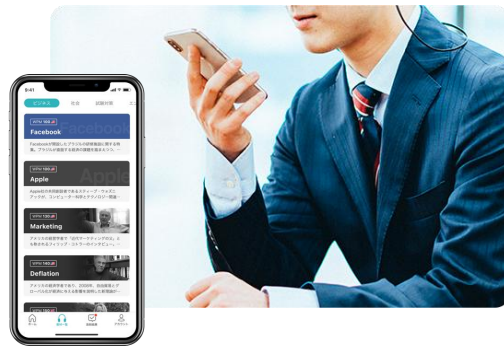


PROGRIT



(2025年8月期 第3四半期累計)

サブスクリプション型 英語学習サービス



SHADOTEN
SUPIFUL
DiaTalk

2025年8月期 第3四半期 業績ハイライト

- 2025年8月期（2025年3月～2025年5月）実績。

売上高

1,418百万円

前年同期比 125.2%

売上総利益

1,039百万円

128.7%

営業利益

244百万円

119.6 %

四半期純利益

179百万円

126.3%

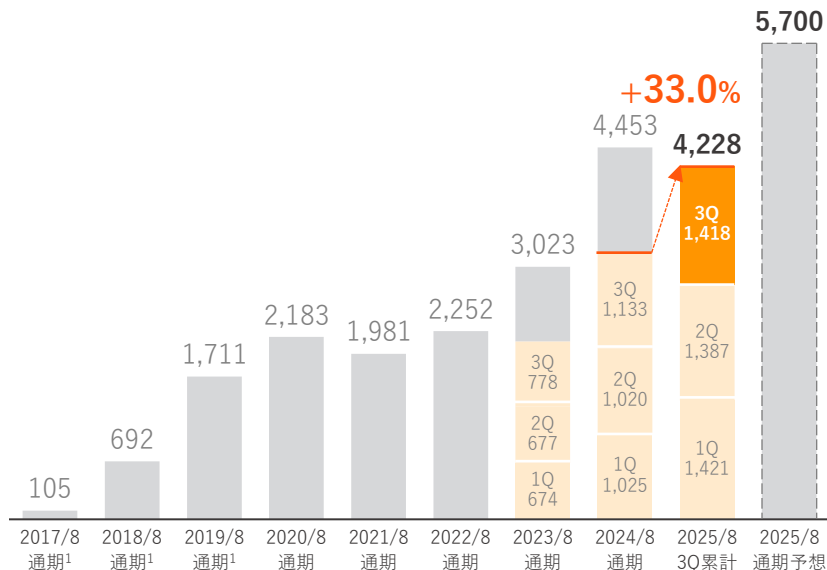
業績概要 / トピックス

- 第3四半期においては、売上高及び全ての利益指標において**過去最高を更新**
- 英語コーチングサービス「**プログリット**」の**関西3拠点目の京都校**が開校（2025年5月6日～）
- 300百万円を上限とする自己株式の取得を実施（取得期限：2025年6月30日まで）

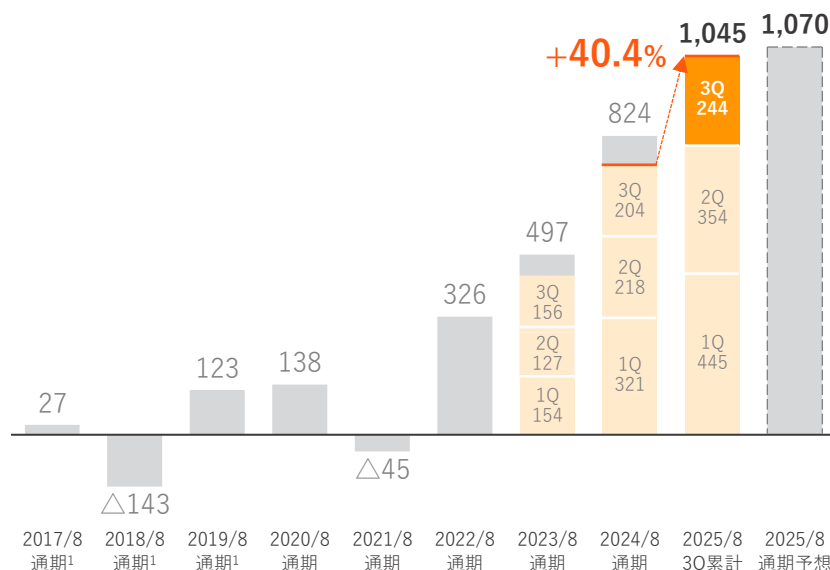
業績サマリー

- 3Q累計の売上高は、前年同期比+33.0%の高成長を達成し、3Q累計においては過去最高の売上高を計上。
- 3Q累計の営業利益は、前年同期比+40.4%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）



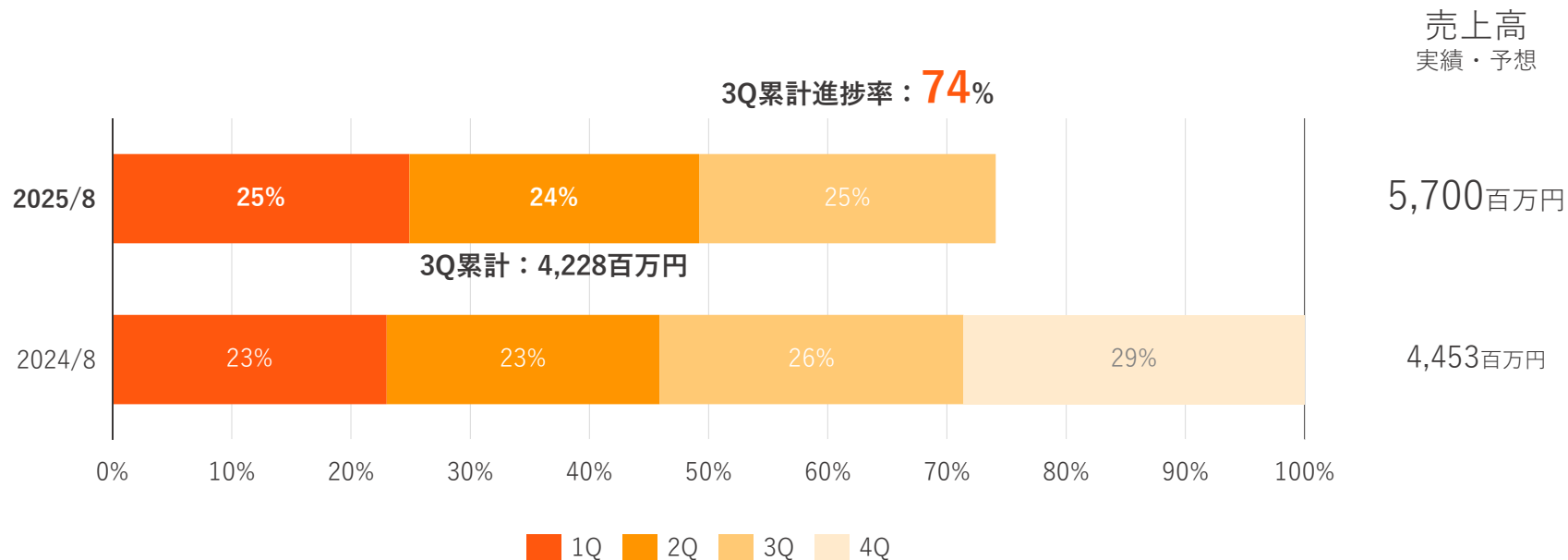
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

- 3Q累計の売上高は、2024年10月9日開示の業績予想の売上高に対して順調に進捗。

四半期ごとの売上高進捗率

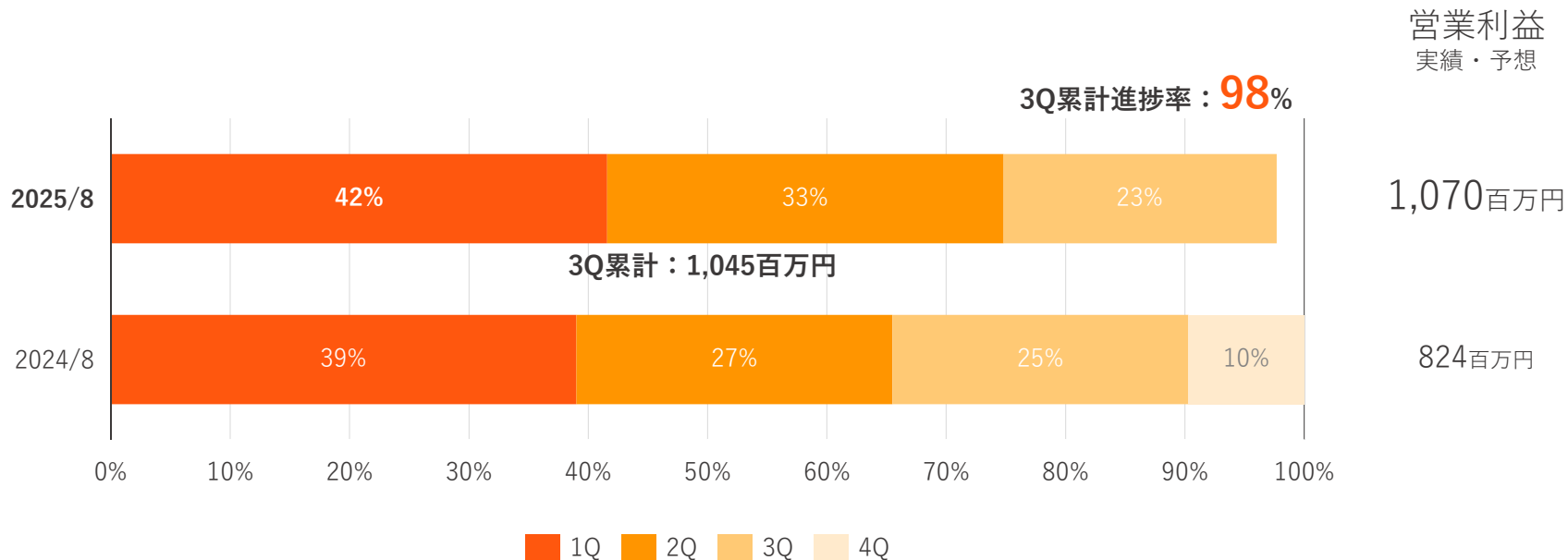


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益の進捗率

- 3Q累計の営業利益は、前年度実績を超え、2024年10月9日開示の業績予想の営業利益に対して順調に進捗。
- 4Qにおいて、プロダクト開発やマーケティング活動へ積極的な投資を計画しているが、その上で通期業績予想を超過する見通し。

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。

超過利益のアロケーション方針

- 4Qにおいて、事業成長のため追加投資を実施予定。
- その上で営業利益は通期の業績予想を達成をする見込みであり、配当予想は上方修正する。

【追加投資額】



S&M¹

- **将来を見据え、新たな広告チャネルにチャレンジ**
 - アドトラックを始めとした新しいチャネルやクリエイティブへの挑戦
 - 外部メディアやインフルエンサーとの連携強化による認知の向上

70~90百万円



G&A²

- **新卒採用及び英語コンサルタント職採用の強化**
 - 持続的成長に向け新卒採用の取り組みを強化
 - 京都校開設に伴い関西方面の採用を推進し供給力を増強

20~40百万円



R&D³

- **既存サービスの機能強化に加えた新たな取り組み**
 - 海外展開に向けた機能開発及びプレマーケティングの推進
 - ToBサービスの付加価値向上に向けたLMS（学習管理システム）開発
 - 新規サービス（単語アプリ）の開発

30~60百万円



Profit

- **追加投資をしたうえで営業利益は業績予想を超過する見込み**
 - **配当予想を一株当たり18円から19円に上方修正**

30~60百万円
(超過利益見込み)

1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の person 費や関連する経費及び共通費等を合計。

2. G&A (General & Administrative)は主にコーポレート部門の person 費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 person 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。7

単語アプリ

多忙なビジネスパーソンに向けた
スキマ時間で**効率的に学べる**
ビジネス英単語学習アプリ

COMING SOON



法人向けLMS「PROGRIT Learning Studio」の開発

- 英語研修の可視化と効果最大化を実現

学習状況をリアルタイムで可視化

従来のレポートに代わり、学習進捗・成果をタイムリーに把握可能。
現場・人事・経営層が、いつでも研修状況を確認可能。

学習効果を定量評価

受講者別・部署別・研修別に、学習時間、課題提出状況、
週次テスト結果、満足度、英語力の推移などを一元管理。

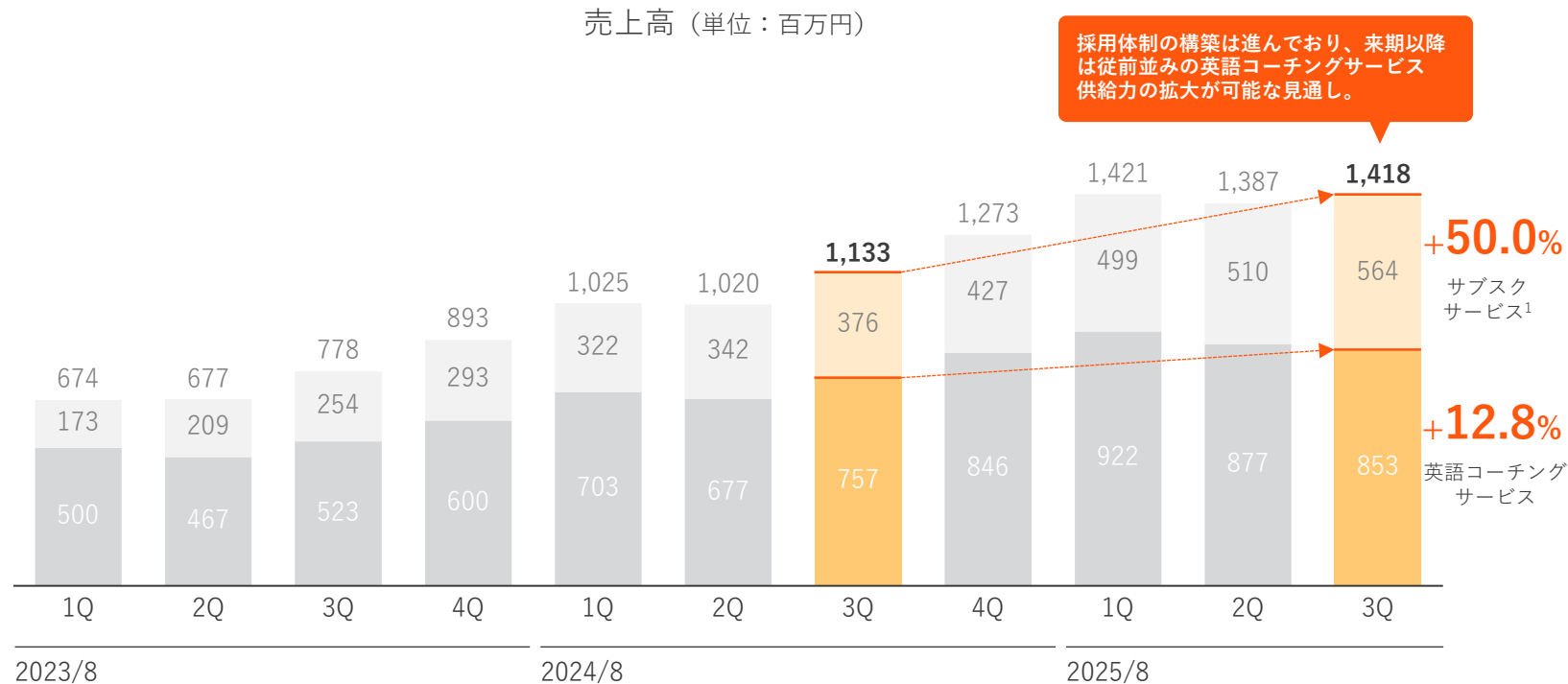
研修への投資対効果を最大化

早期介入・適切な支援が可能となり、研修効果の最大化とROIを向上。



売上高の推移

- 3Qの英語コーチングサービスの売上高は、前四半期に英語コンサルタント数が減少した影響もあり前年同期比+12.8%で着地。
- サブスクリプション型英語学習サービスの売上高はスピフルの貢献もあり、前年同期比+50.0%と成長が加速。



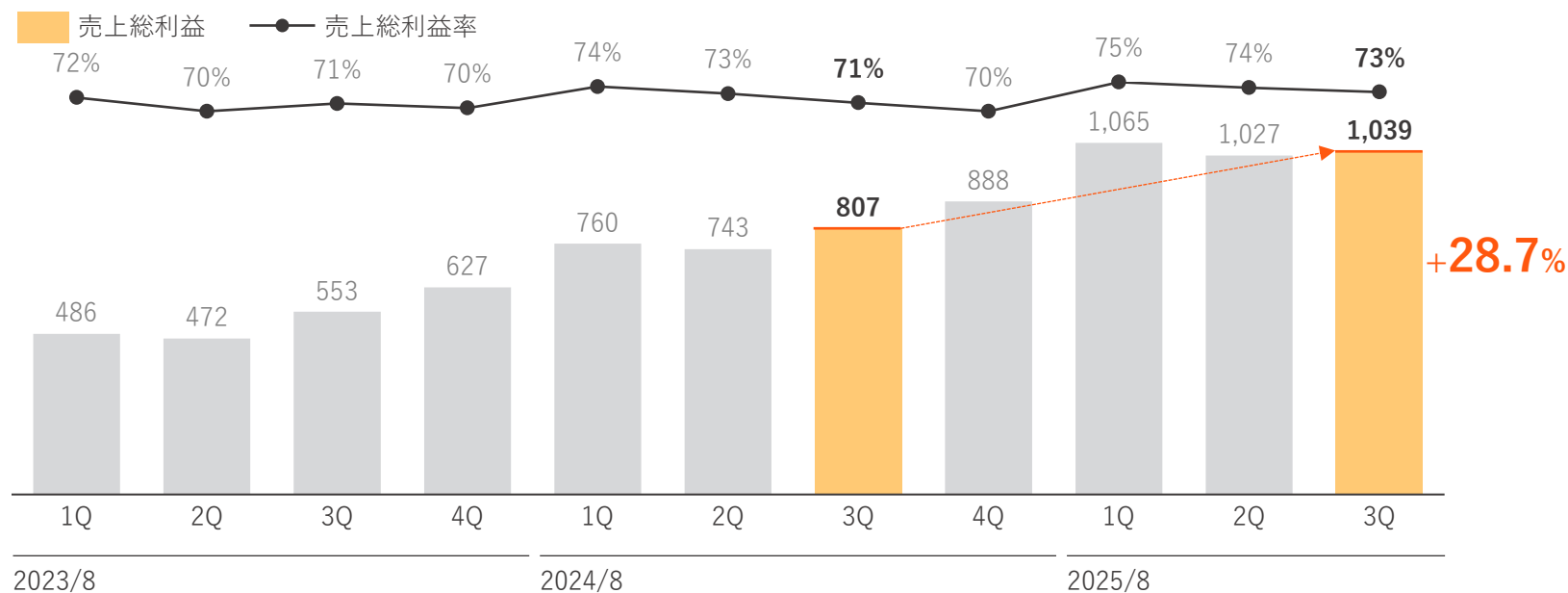
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

売上総利益・売上総利益率の推移

- 3Qの売上総利益は、売上高の伸長により京都校開設の一時費用を吸収して、前年同期比+28.7%と高成長を実現。
- サブスクリプション型英語学習サービスの成長により売上総利益率は73%と高水準で推移。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）

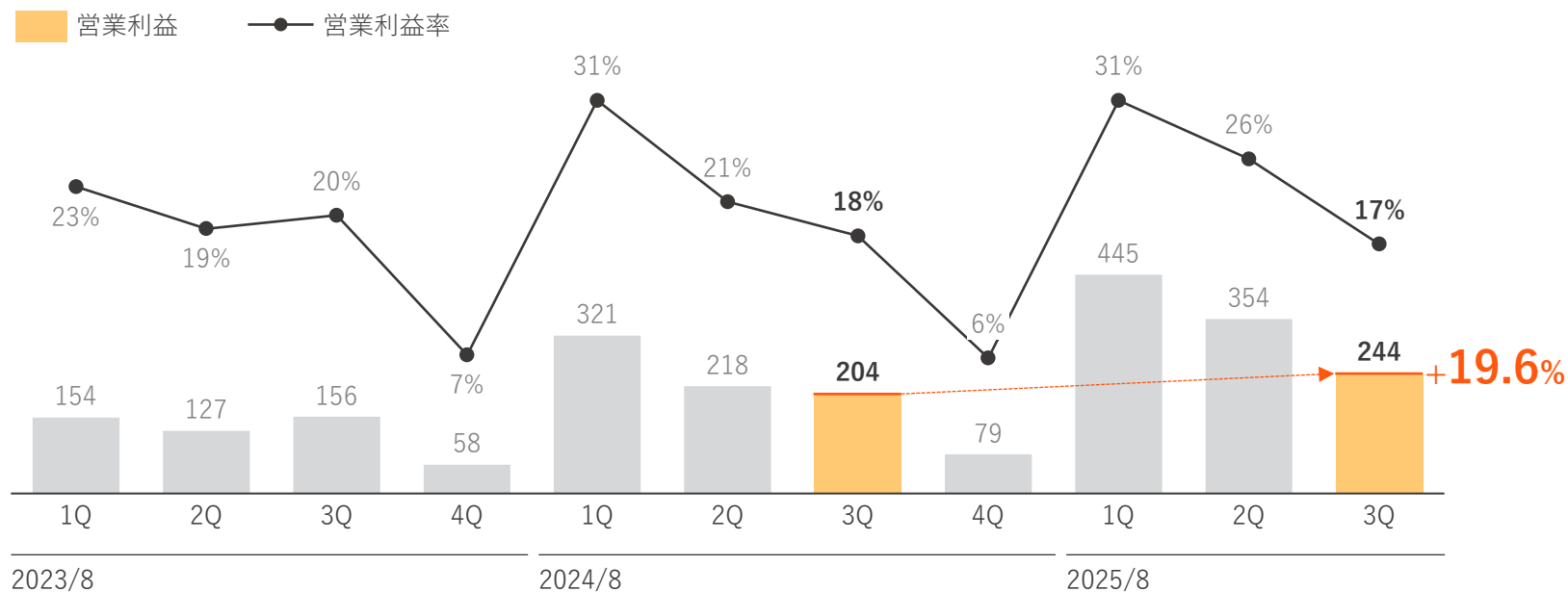


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益・営業利益率の推移

- 3Qの営業利益は、主に売上高の伸長により本社移転の一時費用を吸収して、前年同期比+19.6%と増加して着地。

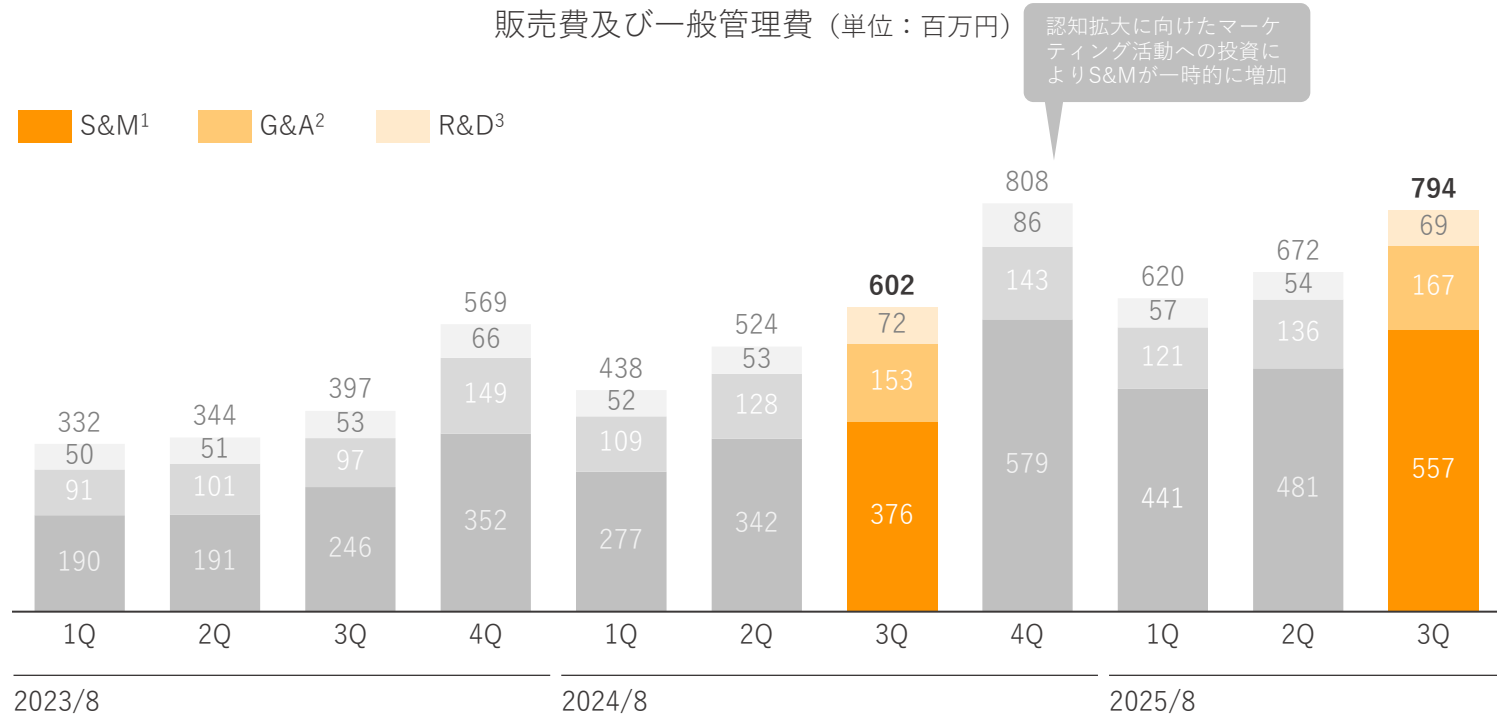
営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

販売費及び一般管理費の推移

- 3Qは、事業成長に伴う広告宣伝費の増加等によりS&Mが前年同期比181百万円増加。



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

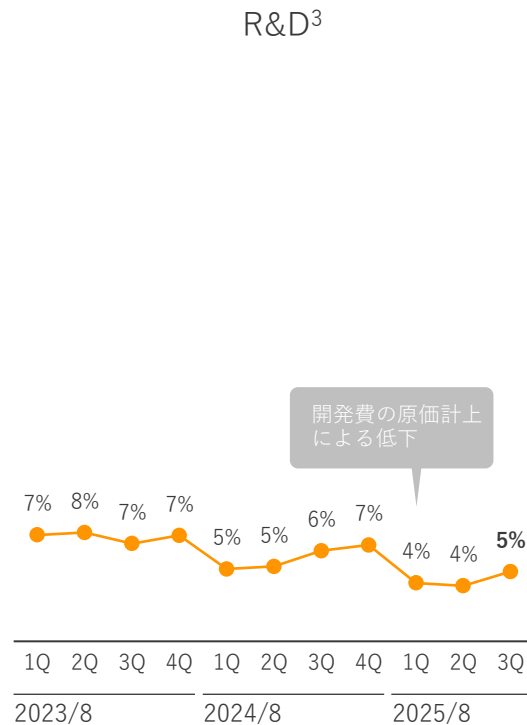
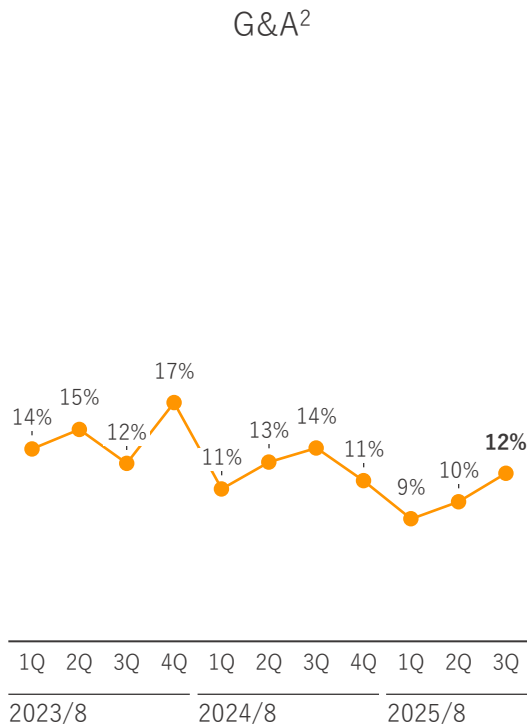
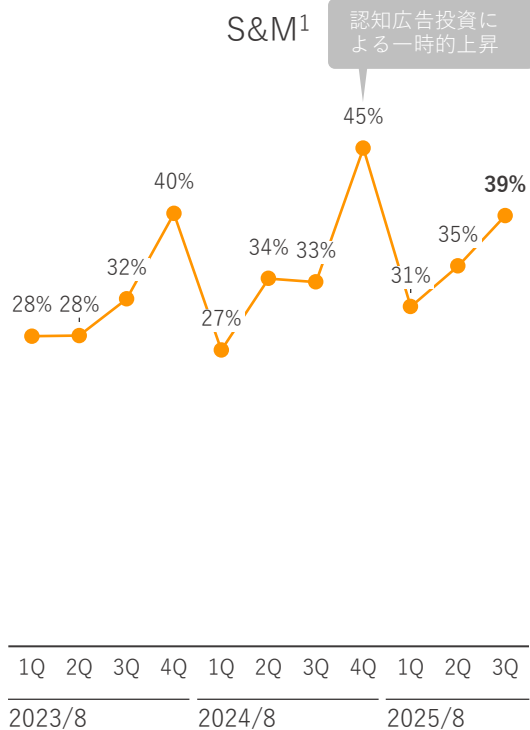
1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の人件費や関連する経費及び共通費等を合計。

2. G&A (General & Administrative)は主にコーポレート部門の人件費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人件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。13

販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

- 3QのS&Mはアドトラック等の新しいチャネル開拓を含むマーケティング活動積極化により、前四半期比で対売上比率が上昇。
- 3QのG&Aは新卒採用を含む採用強化による採用費の増加により、前四半期比で対売上比率が上昇。



1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の
人件費や関連する経費及び共通費等を合計。

2. G&A (General & Administrative)は主にコーポレート部門の人
件費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人件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。

貸借対照表

- 自己株式の取得等による現預金の減少により流動資産が前四半期末比159百万円減少。
- 自己株式の取得による純資産の減少を四半期利益で埋め合わせたことにより、自己資本比率は横ばいで着地。

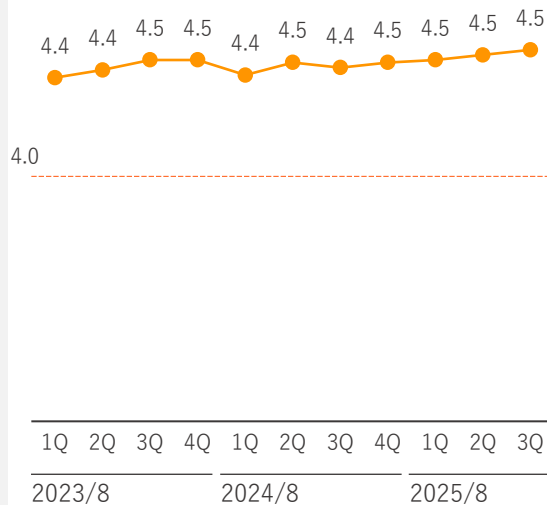
(百万円)	2024/8期 3Q末	2024/8期末	2025/8期 2Q末	2025/8期 3Q末	前四半期末比 増減
流動資産	2,865	3,293	3,454	3,295	△ 159
現金及び預金	2,660	3,041	3,220	3,025	△ 195
固定資産	547	593	708	746	+ 37
流動負債	1,585	1,990	1,756	1,710	△ 46
固定負債	111	99	154	138	△ 15
純資産	1,715	1,796	2,252	2,193	△ 59
負債・純資産	3,412	3,886	4,162	4,041	△ 121
(自己資本比率)	50.1%	46.0%	53.8%	53.9%	+ 0.1pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

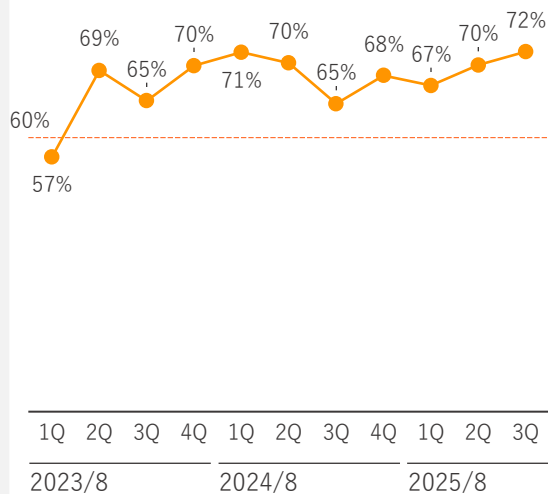
高いサービス満足度

- 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。

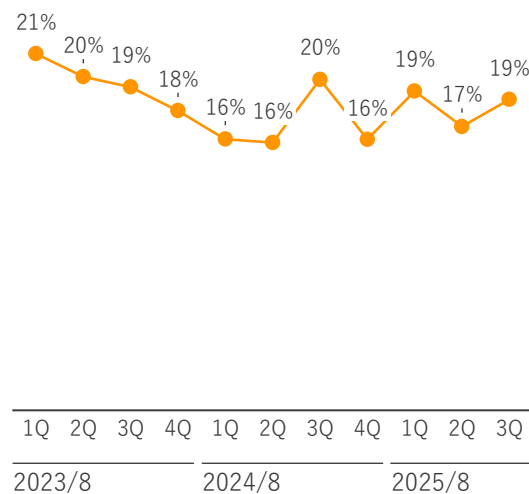
卒業生の満足度の推移¹



通常コース卒業生の
継続コース入会率の推移²



新規契約者数に占める
友人紹介割合の推移³



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。

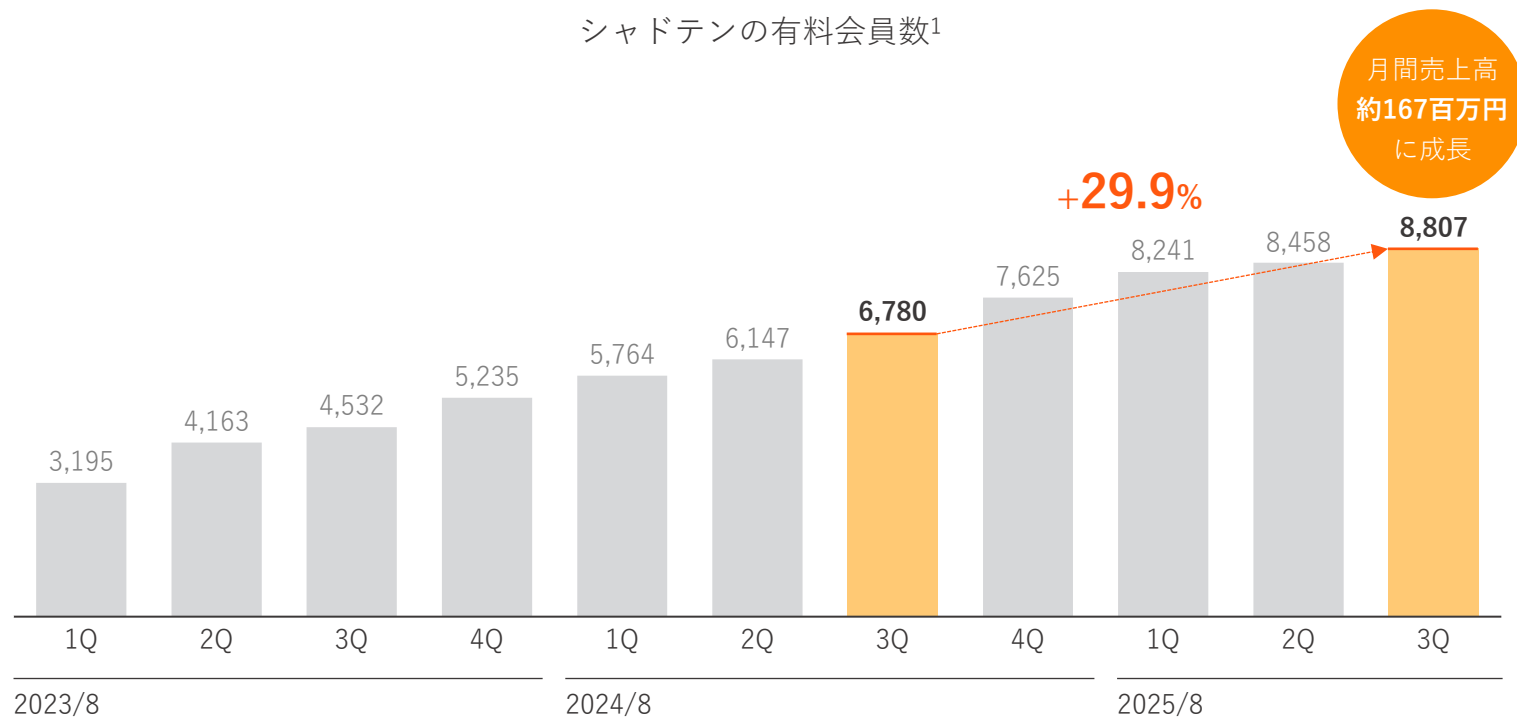
プログリットの研修導入企業 326社¹



シャドテンの成長推移

- 3Qの有料会員数は前年同期比+29.9%と引き続き高い成長率を維持。
- 月間売上高は167百万円で着地。

シャドテンの有料会員数¹



1. 2025年5月末時点（1週間の無料トライアルユーザー数を除く）。

- 2025年8月期 第3四半期決算ハイライト
- **2025年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
 - 事業概要
 - その他参考情報

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。

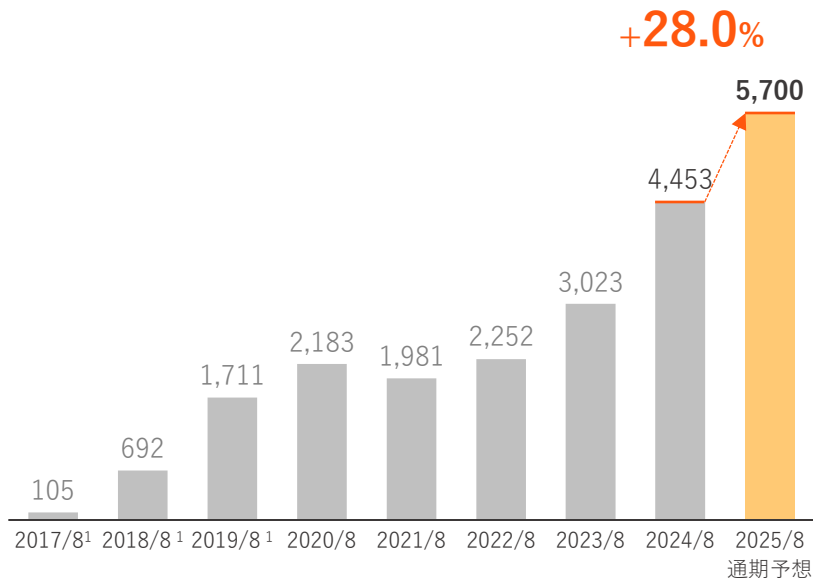
(百万円)	2023/8期 実績	2024/8期 実績	2025/8期 業績予想	前年比	
				増減額	増減率
売上高	3,023	4,453	5,700	+1,246	+28.0%
売上総利益	2,140	3,199	4,115	+915	+28.6%
(売上総利益率)	70.8%	71.9%	72.2%	-	-
営業利益	497	824	1,070	+245	+29.8%
(営業利益率)	16.4%	18.5%	18.8%	-	-
経常利益	492	817	1,072	+254	+31.2%
(経常利益率)	16.3%	18.3%	18.8%	-	-
当期純利益	360	610	784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

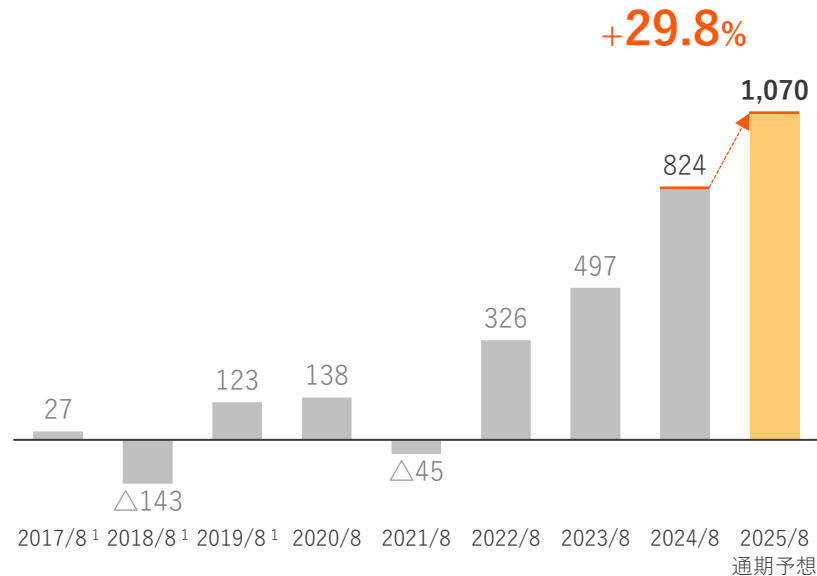
通期業績推移

- 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¹
- 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²)

- 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

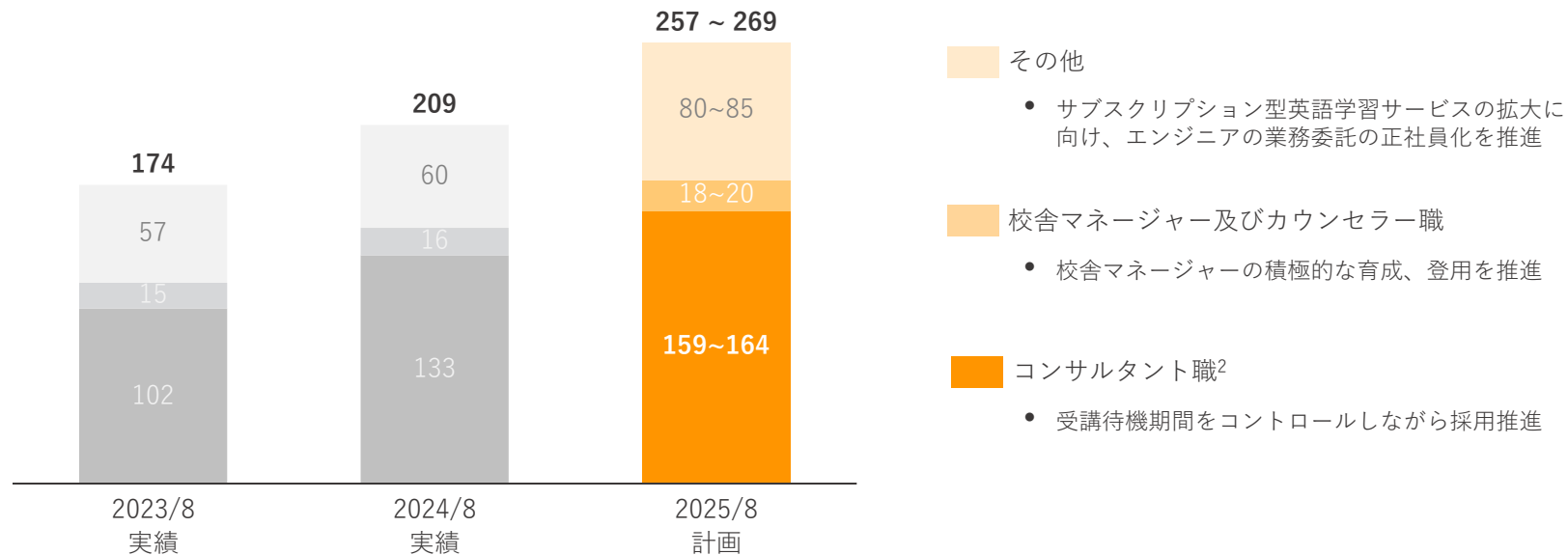
コスト

- 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。

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 期初予想	2025/8期 修正予想
1株当たり配当金	無配	13.00円	18.00円	19.00円
1株当たり当期純利益	31.31円	49.89円	62.82円	64.38~66.14円

- 2025年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
 - 事業概要
 - その他参考情報

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¹



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

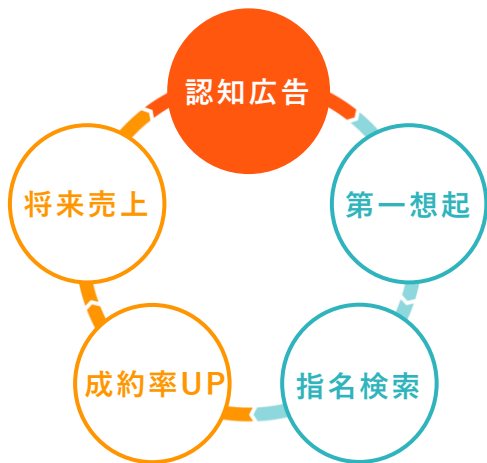
1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

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

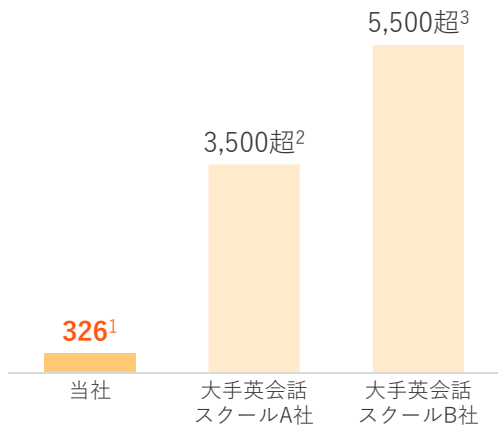


法人向けビジネスの強化

- 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

パナソニックエナジー株式会社様

海外売上比率の高い電池ビジネスを支える、技術×英語人材の育成

- 導入概要
 - プログリットのビジネス英会話コース3ヶ月プラン
- 導入背景
 - 海外売上比率が高い中、海外案件に対応できるグローバル人材が不足
 - 豊富な語学研修プログラムを用意しているが、利用者が少なかった
- 導入成果⁴
 - 平均学習時間：**1.7時間/日**
 - 英語力の伸び：GSEスコア⁵ **平均11.5点向上**
 - 満足度⁶：**4.5**



左から、パナソニックエナジー株式会社 人事・総務センター エナジーソリューション人事・総務部 人事課 渡辺様、プログリット営業担当門田



一人ひとり個別にカウンセリングして、

スケジュールやプログラムを組んでくれるという柔軟性が魅力

1. 2025年5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8月～11月プログリット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ナジー社員様の実績データ。 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



面談



学習

分析データの
フィードバック



英語コンサルタント
サービス改善の検討



サービス内容の
アップデート

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



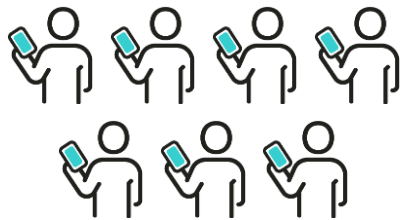
英語力の伸び

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SA¹を自社運営



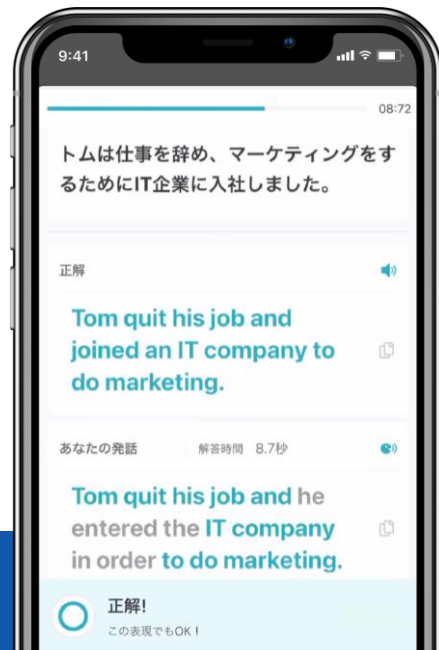
- 採用倍率20倍²の厳選されたSA
- 添削品質向上のための研修制度
- 添削を均質化、効率化する独自の添削システム

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による添削により効率的なトレーニングが可能



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



表現や文法だけでなく、

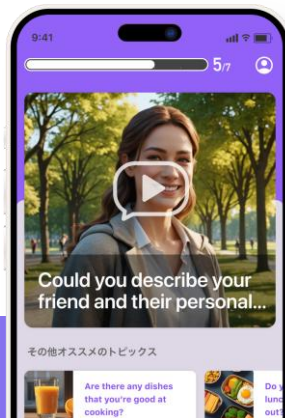
独り言英会話の
スピーチ内容もAIが添削

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。

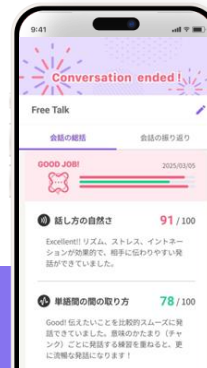
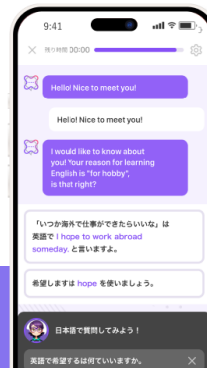
高い効率性

- 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

- 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
- 発話分析機能**により、客観的な振り返りができる



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¹



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¹



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)

- 2025年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
 - **事業概要**
 - その他参考情報

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	3億3,414万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	231名 ¹
本社所在地	東京都港区浜松町1-30-5 浜松町スクエア11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. 2025年5月末時点。有期雇用者を除く。

An aerial photograph of a city skyline, likely New York City, taken from a high vantage point. The image is bathed in the warm, orange and red light of a sunset or sunrise. The sky is filled with soft, white clouds. The city's dense collection of skyscrapers and buildings is visible, with the Hudson River and the New York City skyline in the background. The overall mood is serene and inspiring.

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。

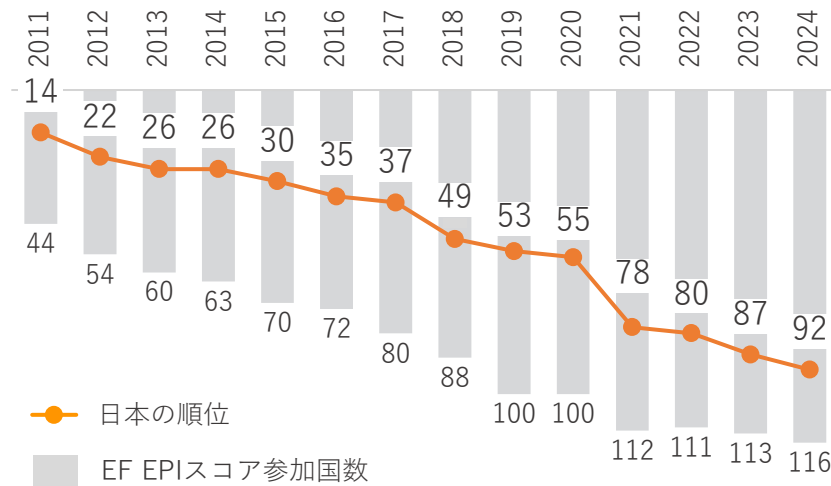
日本人は英会話スクールに

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. 「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¹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 ²			
	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 ³				
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

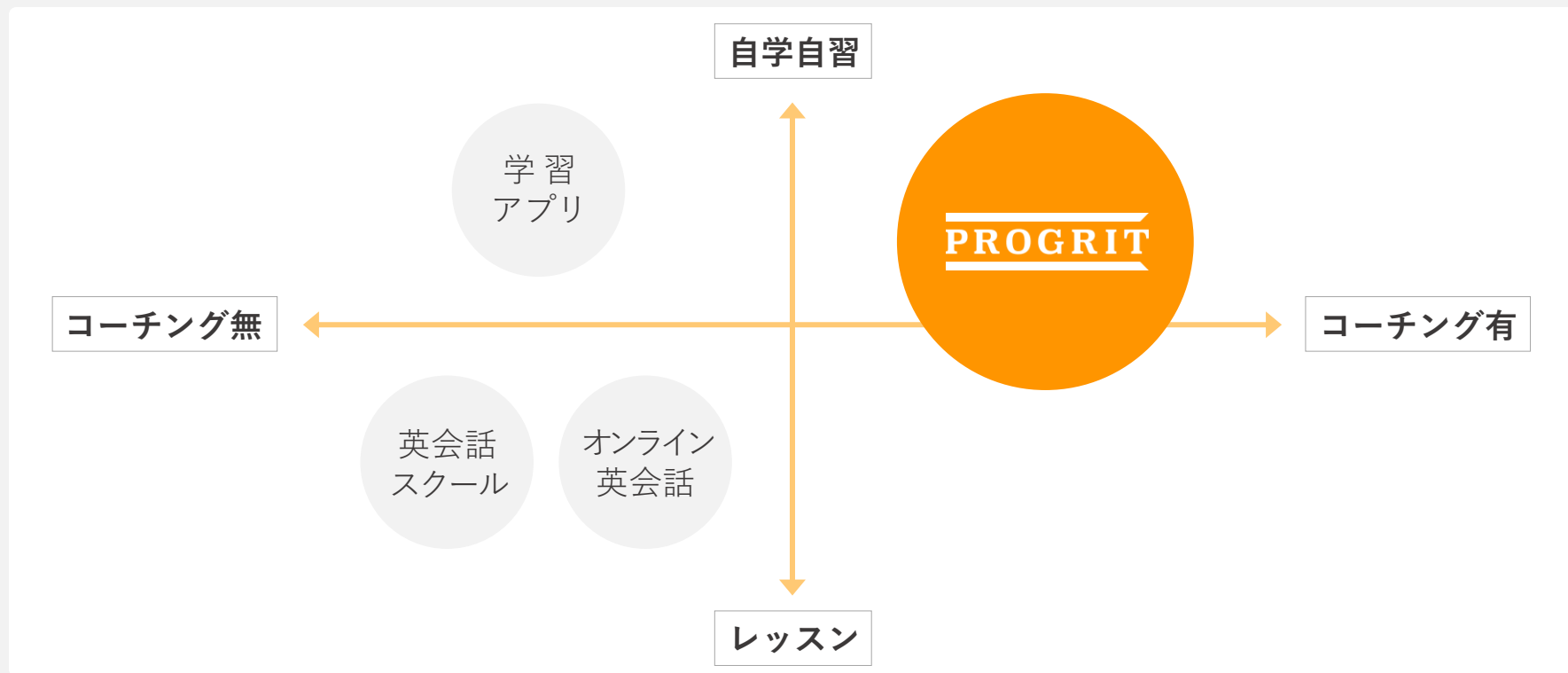
1. 2024年9月1日付で表記の料金体系に改定。

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。

英語コーチングサービス「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。



英語コーチングサービス「プログリット」の優位性

①

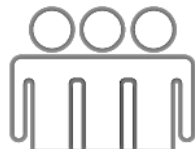
学習システム



「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
に基づく人財戦略策定



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、2025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

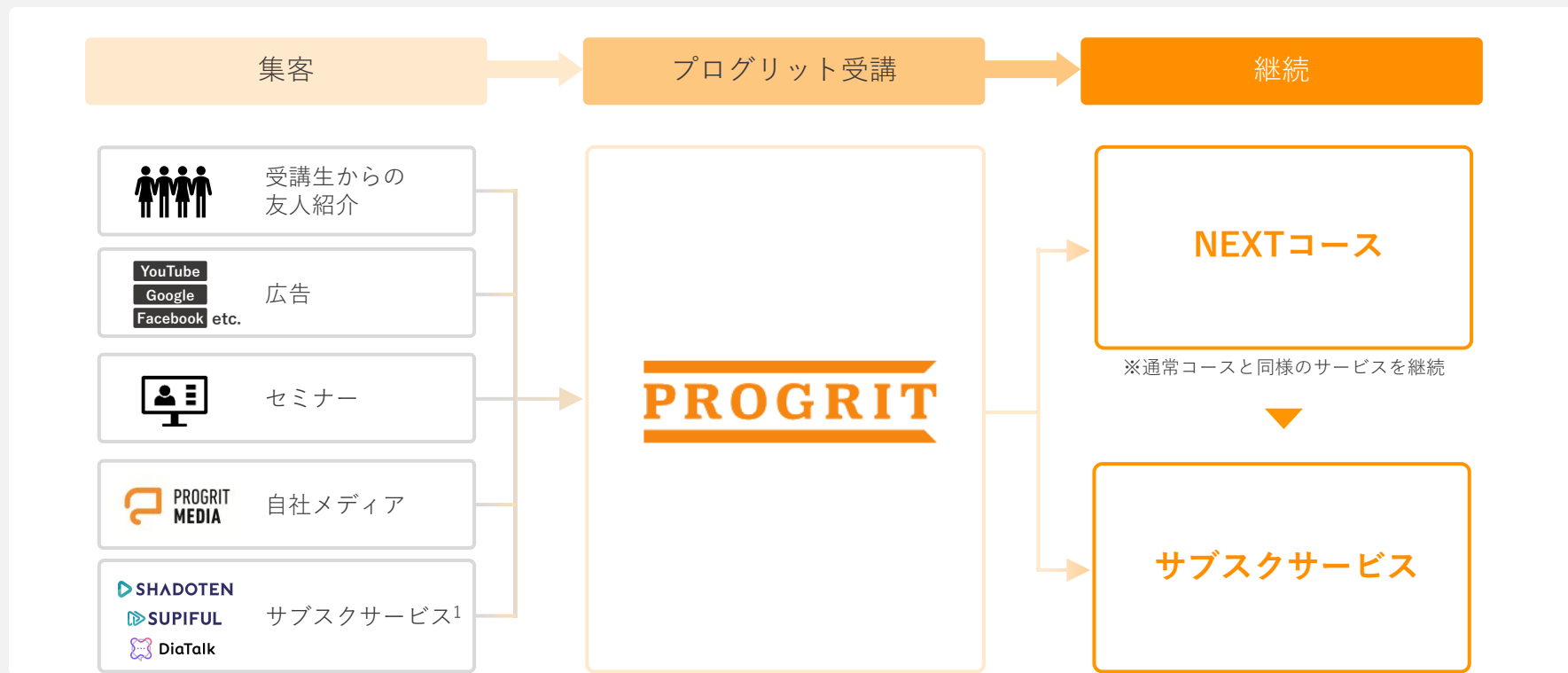


ロイヤルティの高いアンバサダー¹の存在

- 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。

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。

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

SUPIFUL

DiaTalk



Listening



Speaking

+



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



月額 21,780円 (税込)¹

シャドテンの特徴

- シャドーイング¹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。



The image displays the SHADOTEN app interface on two smartphones. The background is a teal gradient with a faint image of a hand holding a smartphone. The app's logo, 'SHADOTEN', is in the top left. The main screen shows a list of shadowing exercises with titles like 'Facebook', 'Apple', 'Marketing', 'Deflation', and 'Development Point'. Each exercise includes a WPM (Words Per Minute) indicator and a brief description. The bottom navigation bar has icons for home, shadowing, progress, and account. A sidebar menu on the left shows '追加一覧' (Add List) and 'Good Point' (Good Point) sections.

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[イリズ]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。

シャドテンのサービスアップデート

- “人対人”というサービスの独自性を、ユーザーの皆様により強く感じてもらうための機能を追加。

添削者とのコミュニケーションを強化する機能追加

- 添削者のプロフィール閲覧機能
 - どんな人が添削しているかをイメージできるように添削者のニックネームや自己紹介、趣味など添削者のプロフィール閲覧機能を追加
- 添削へのリアクション機能
 - 「添削者から学習者」への一方通行的なコミュニケーションではなく、相互にメッセージを送れる機能を追加





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。

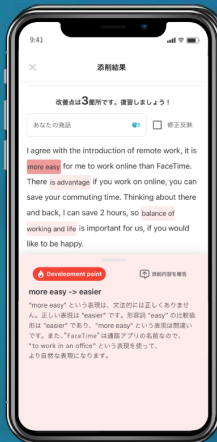
スピーキングに特化してアウトプットの練習ができ、繰り返し復習することで、表現や文法などの知識の獲得が可能。



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。

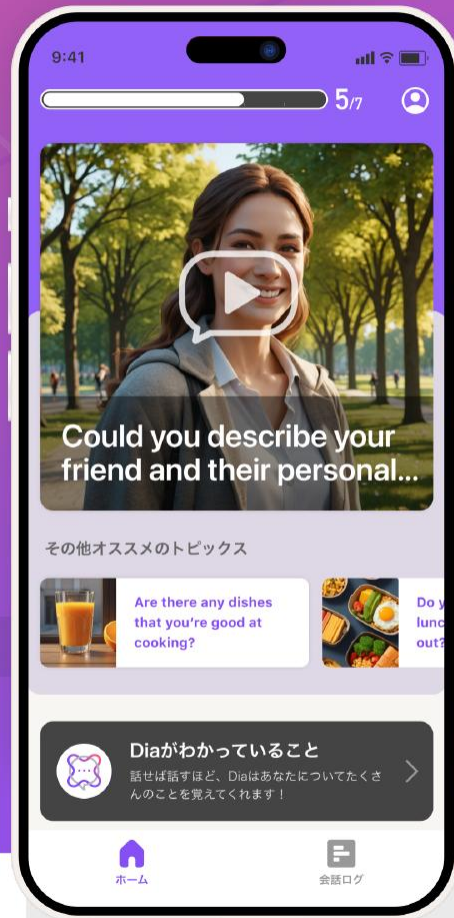
正しい表現は“easier”です。

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。

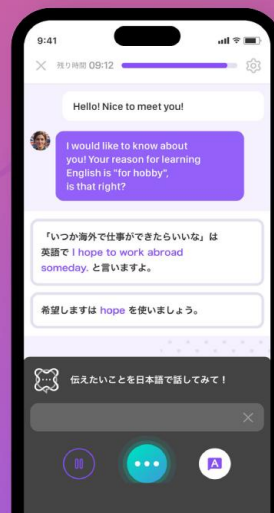
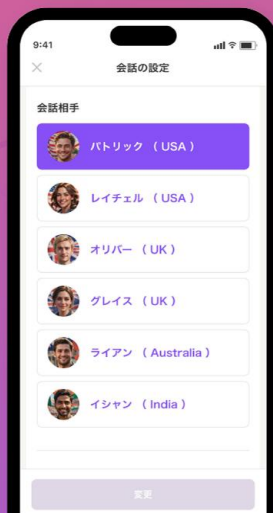
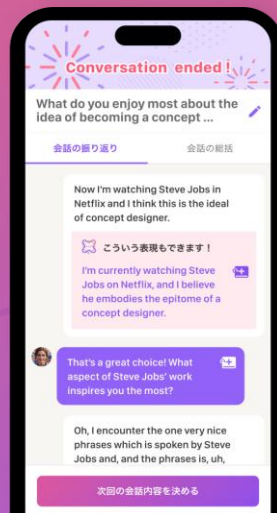
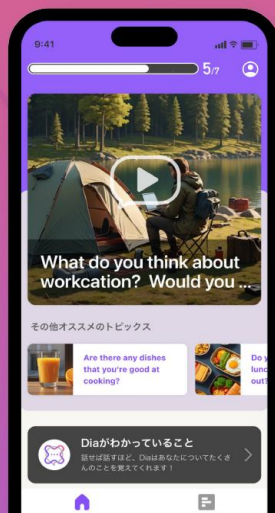
AIだから予約も
気遣いも不要で
すぐ始められる

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

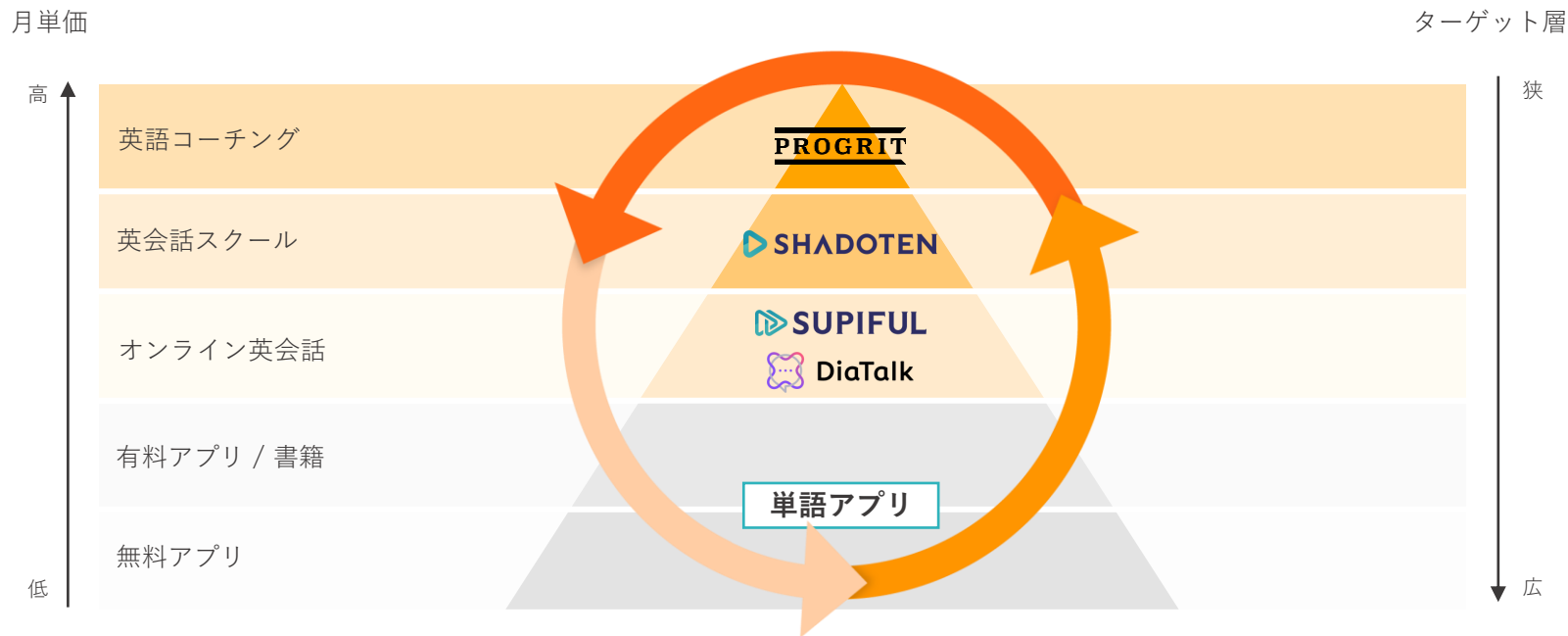
難易度を調整
できるので、
無理なく続けられる

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。



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¹(税込)



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。

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

- 2025年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
 - 事業概要
 - **その他参考情報**

- 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)

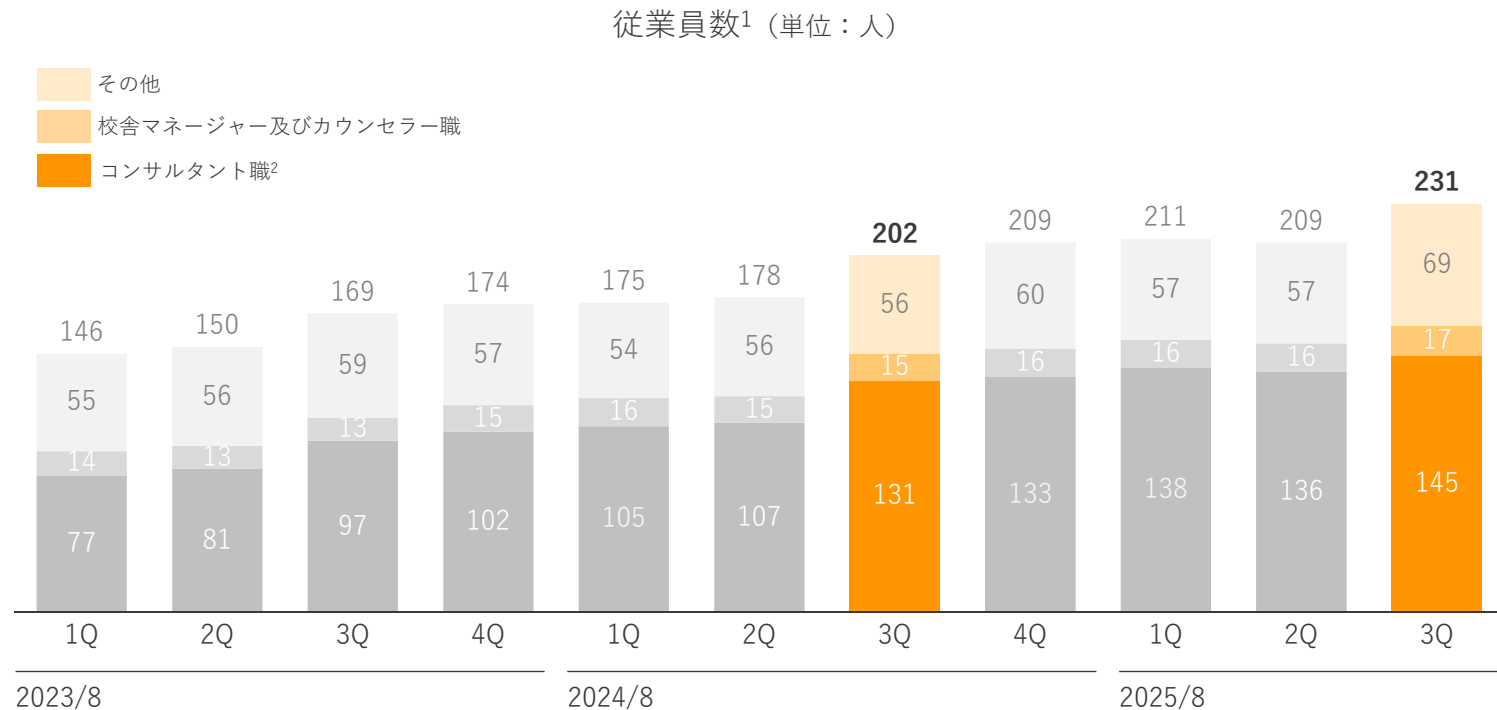
(百万円)	2023/8		2024/8				2025/8				
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	778	893	1,025	1,020	1,133	1,273	1,421	1,387	1,418	+25.2%	+2.2%
英語コーチングサービス	523	600	703	677	757	846	922	877	853	+12.8%	△2.7%
サブスクサービス ¹	254	293	322	342	376	427	499	510	564	+50.0%	+10.7%
売上総利益	553	627	760	743	807	888	1,065	1,027	1,039	+28.7%	+1.1%
売上総利益率 (%)	71.1%	70.3%	74.2%	72.9%	71.2%	69.7%	75.0%	74.0%	73.2%	+2.0pt	△0.8pt
営業利益	156	58	321	218	204	79	445	354	244	+19.6%	△31.0%
営業利益率 (%)	20.1%	6.5%	31.3%	21.4%	18.1%	6.2%	31.3%	25.6%	17.3%	△0.8pt	△8.3pt
経常利益	156	59	321	209	205	81	445	357	245	+19.6%	△31.4%
四半期純利益	108	64	220	175	142	72	327	259	179	+26.3%	△31.0%

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計画比で下振れているものの、3Qは9名増加。



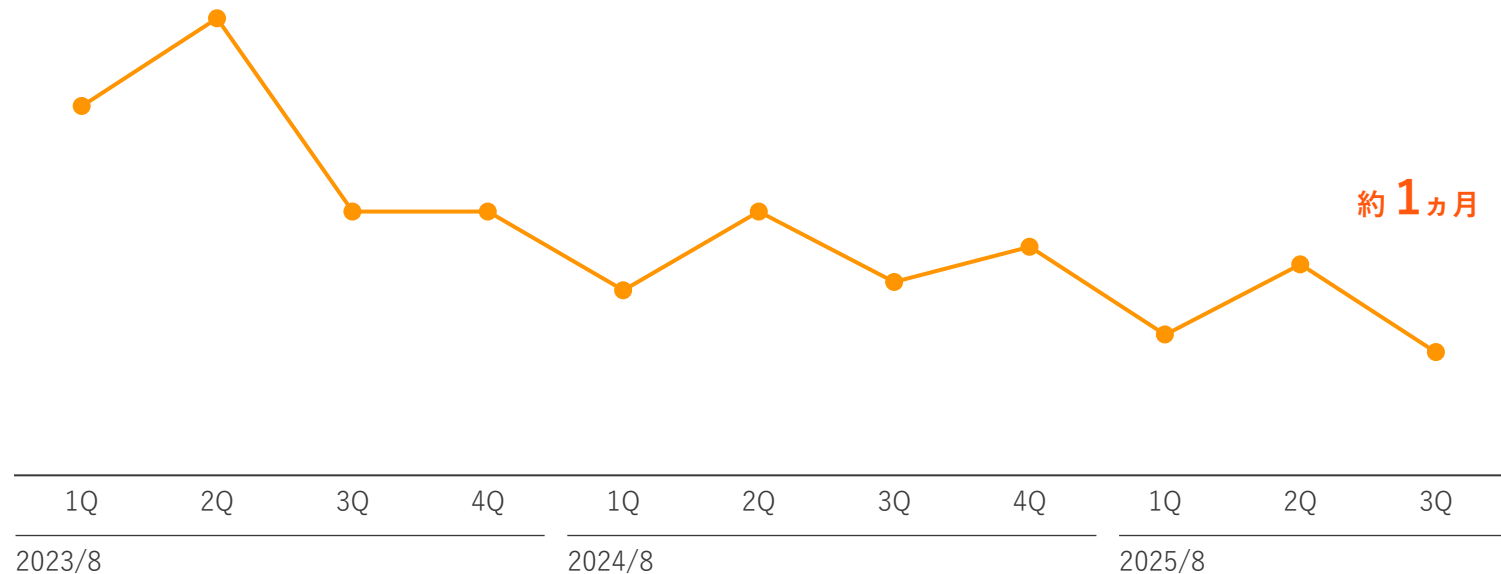
1. 従業員数：期末時点正社員、契約社員を含む。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。

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。

平均受講待機期間

- 平均受講待機期間は1ヶ月程度の水準で推移。

平均受講待機期間¹

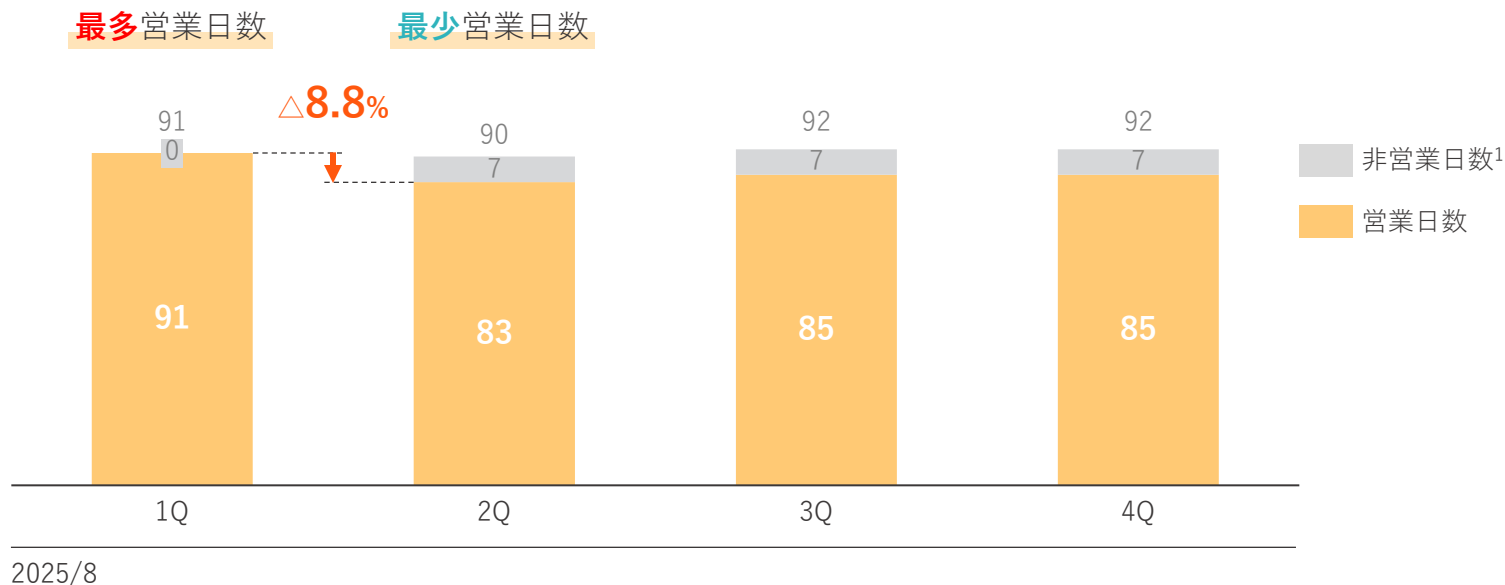


1. 平均受講待機期間：対象期間に申し込みされたお客様のプログラム申込日からプログラム開始日までの期間の平均。

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。



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
- 2025年3月、REJECT社外取締役に就任



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、パイオニア取締役に就任
- 2022年7月、ペ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。



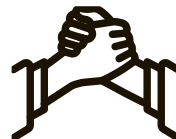
Go Higher - 高い目標を掲げよう

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。