

PROGRIT

2024年8月期 第3四半期 決算説明資料

(第8期：2023年9月1日～2024年8月31日)

株式会社プログリット (東証グロース：9560)

2024年7月10日

- **事業概要**
- 2024年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 利益配分に関する基本方針
- 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	3億2,052万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	202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²



1. 2024年5月末時点。有期雇用者を除く。
2. 2024年7月10日時点。



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。

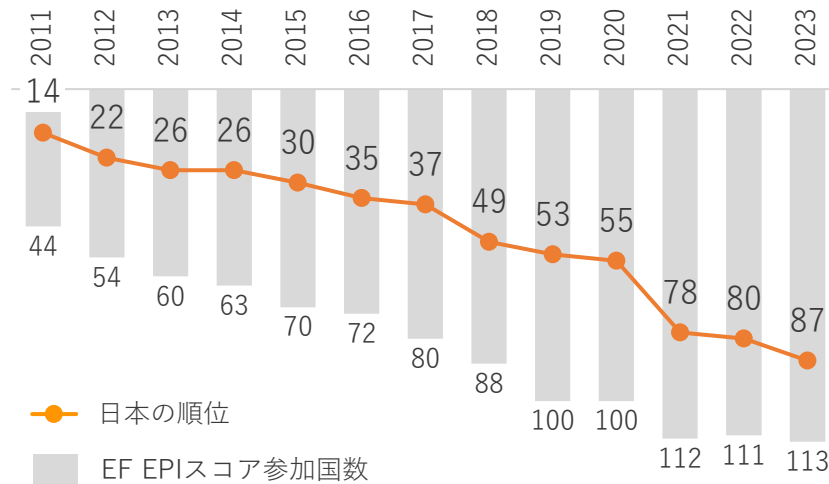
日本人は英会話スクールに

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。

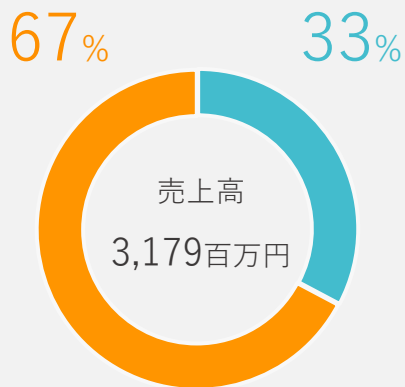
事業とサービス概要

- 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

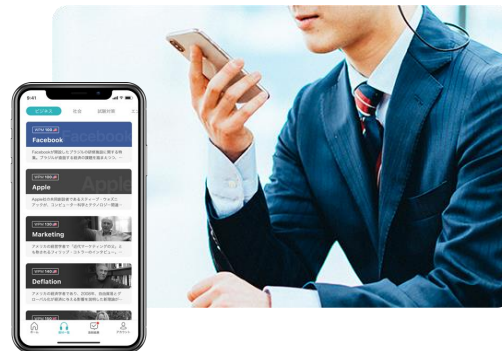


PROGRIT



(2024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

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

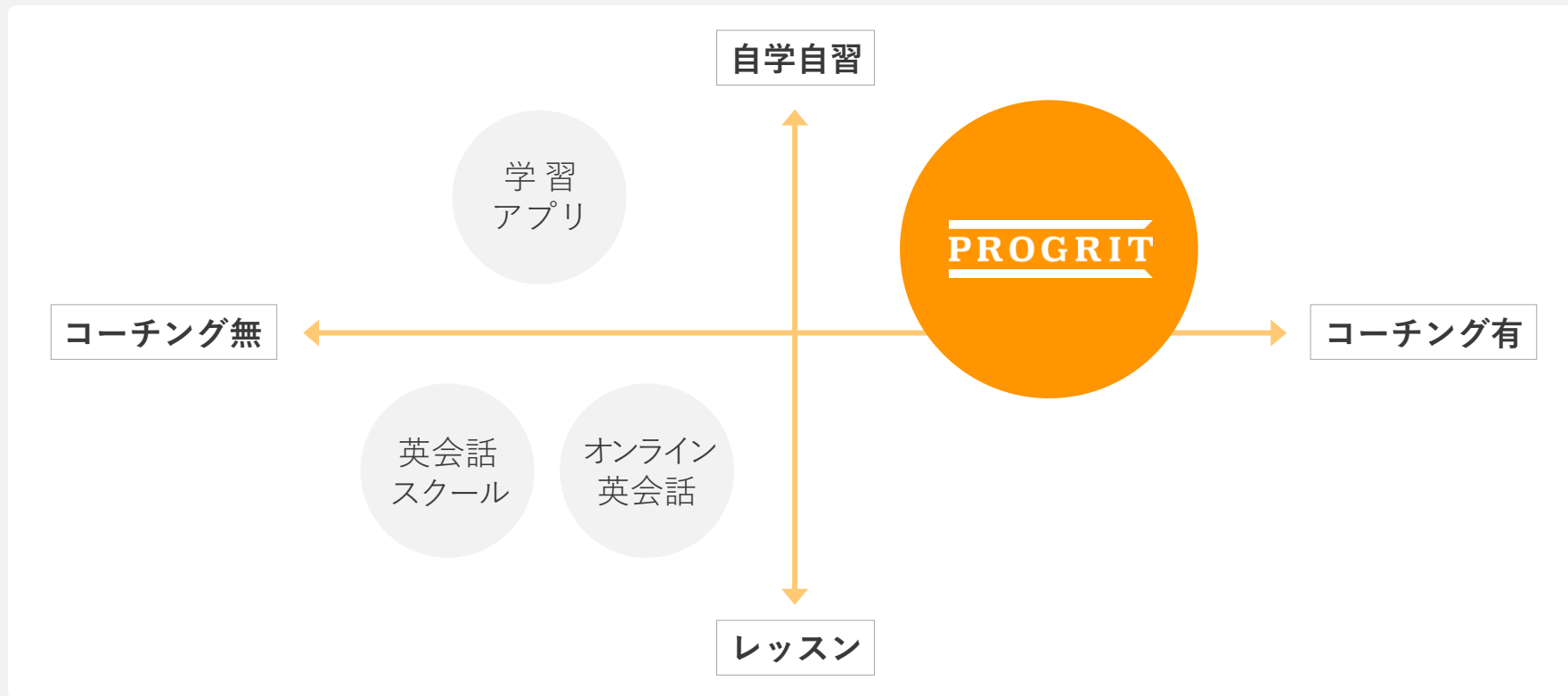


利便性の高い学習アプリ

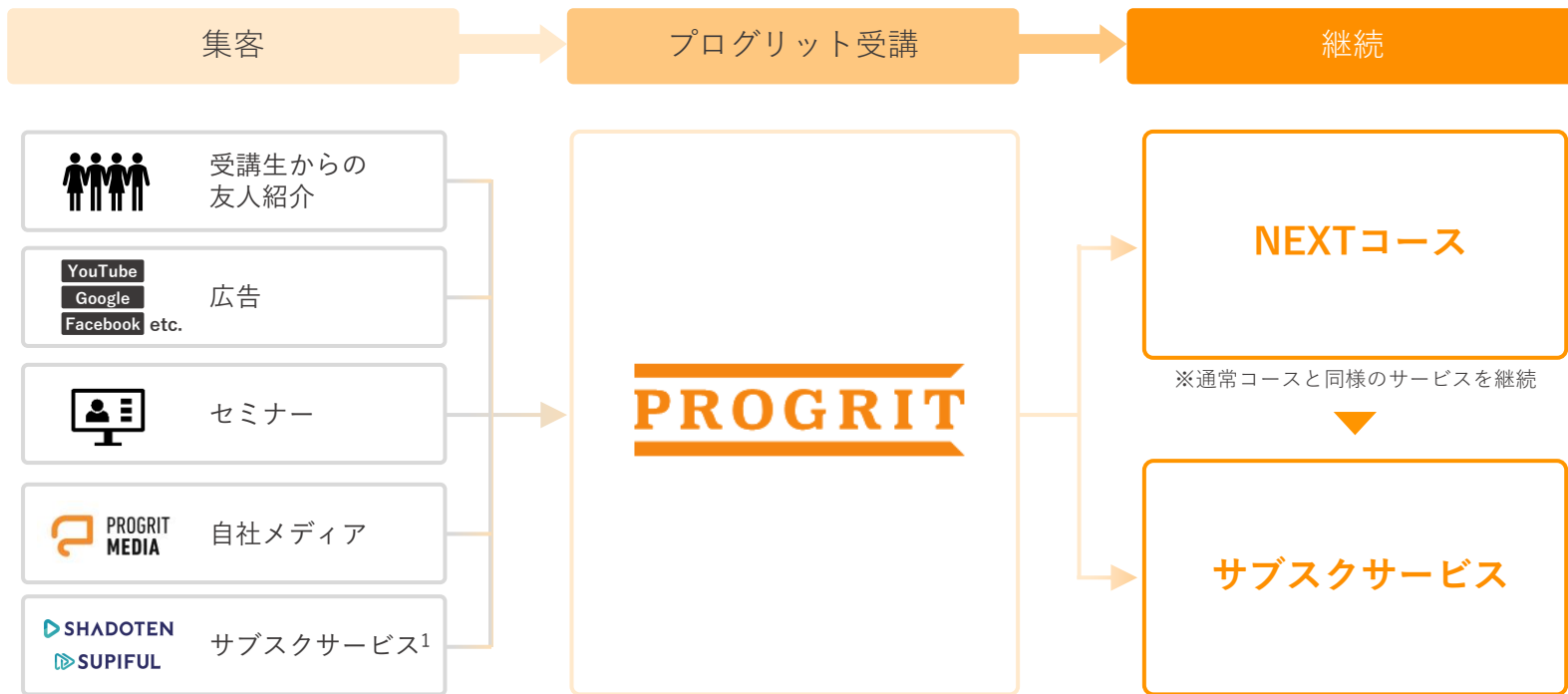
英語力向上に必要なほぼすべてのコンテンツを搭載した学習アプリで、隙間時間を有効活用した毎日3時間の自学自習を実現

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

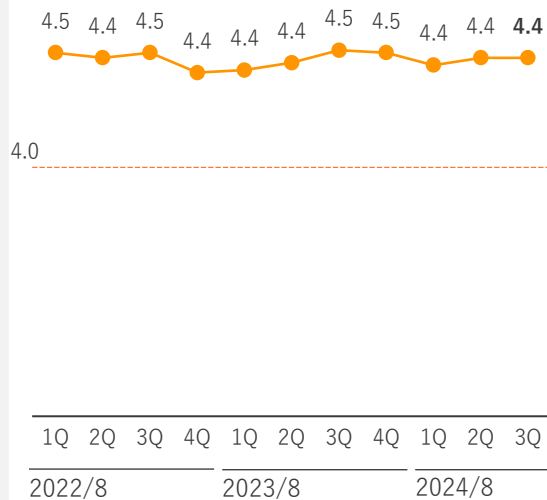


1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

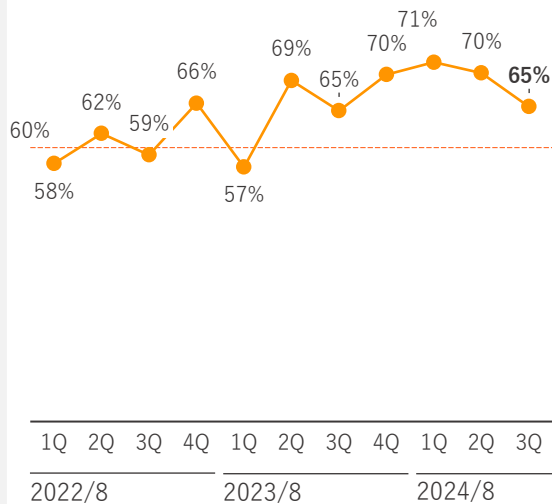
高いサービス満足度

- 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。

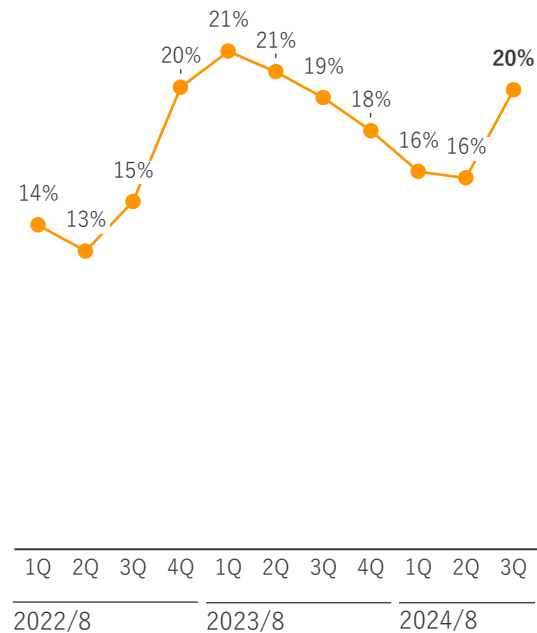
卒業生の満足度の推移¹



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 272社¹



1. 2024年5月末時点。

英語リスニング 向上させるなら シャドテン

 SHADOTEN



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。

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！

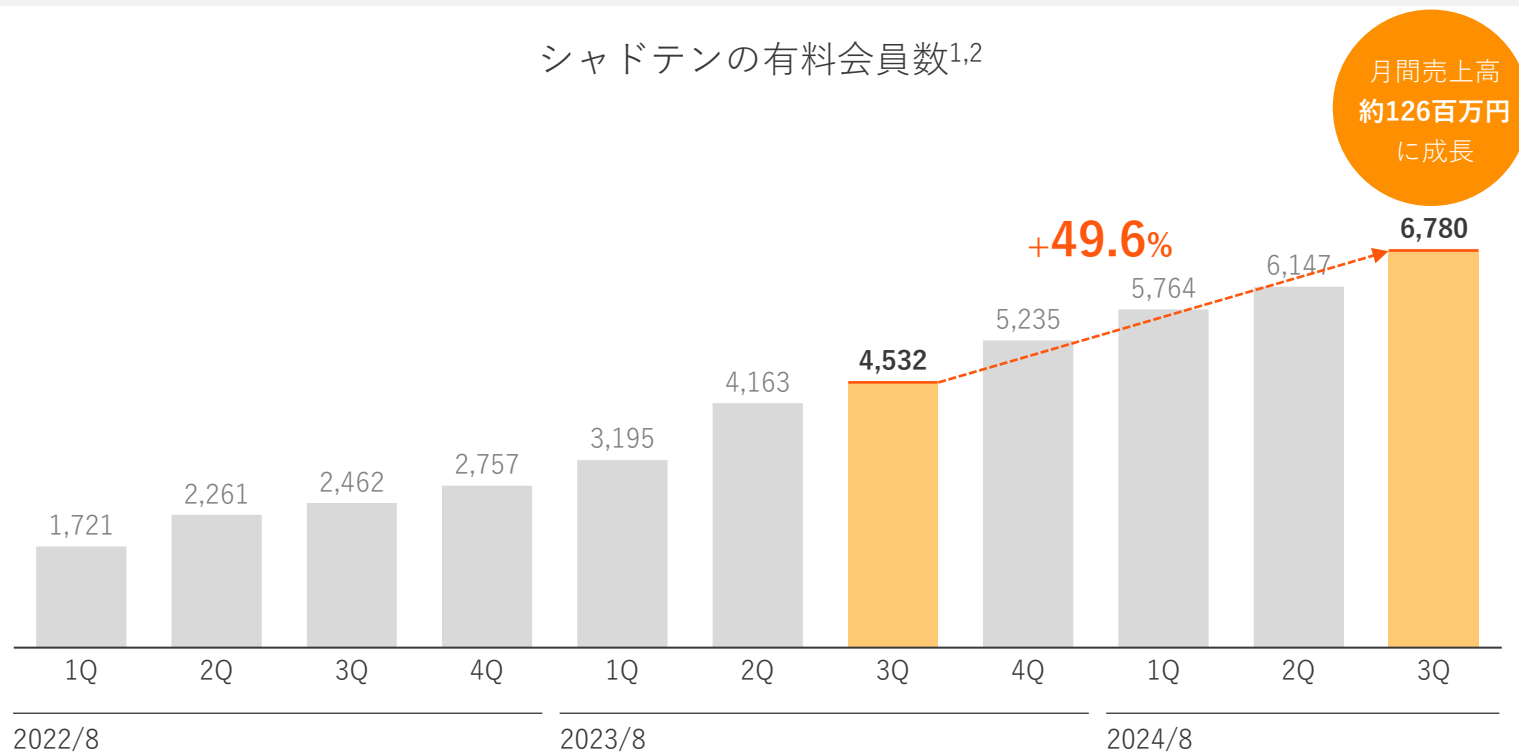
Development Point

- 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。

シャドテンの成長推移

- 3Qの有料会員数は前年同期比+49.6%と引き続き高い成長率を維持。前四半期比では+10.3%の成長。
- 月間売上高は126百万円に成長。

シャドテンの有料会員数^{1,2}



1. 2024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）。

2. 2024年8月期 3Qより集計定義を変更し、2022年8月期 1Qより遡及して数値を修正。（変更前の定義）期末時点の無料トライアルユーザーで、無料トライアルのまま終了したユーザーは除外し、その後有料転換したユーザーを有料会員数にカウント。（変更後の定義）期末時点で有料転換しているユーザーを有料会員数にカウント。（変更理由）有料会員数の集計を月末時点で行うことができないことに加え、トライアル期間によって必要な集計期間も変動してしまうため。

シャドテンのサービスアップデート

習慣レベル機能

連続提出することで習慣レベルがUPする機能を実装し、
学習の習慣化を促進

習慣レベルUPの
ポップアップ表示



ホーム画面に
習慣レベルを表示



達成を促進する通知



アプリ初回利用時の カウンセリング機能

アンケート形式のカウンセリングで
おすすめ教材をご提案



- 事業概要
- **2024年8月期 第3四半期決算ハイライト**
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 利益配分に関する基本方針
- 参考情報

2024年8月期 第3四半期 業績ハイライト

- 2024年8月期 第3四半期（2024年3月～2024年5月）実績。

売上高

1,133百万円

前年同期比 145.6%

売上総利益

807百万円

145.8%

営業利益

204百万円

131.0%

四半期純利益

142百万円

131.5%

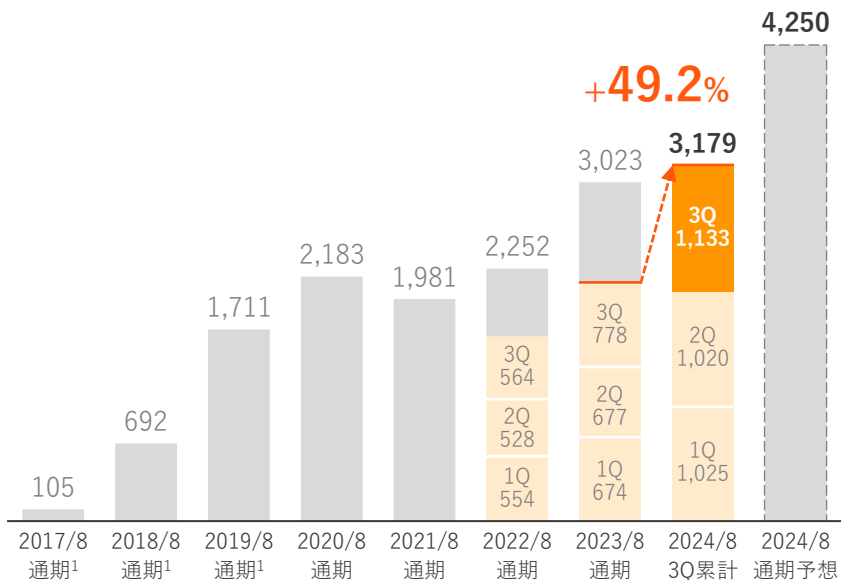
業績概要 トピックス

- 第3四半期としては、売上高及び全ての利益指標において**過去最高を更新**
- CTOを新設し、島本大輔が就任**（2024年6月1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～）

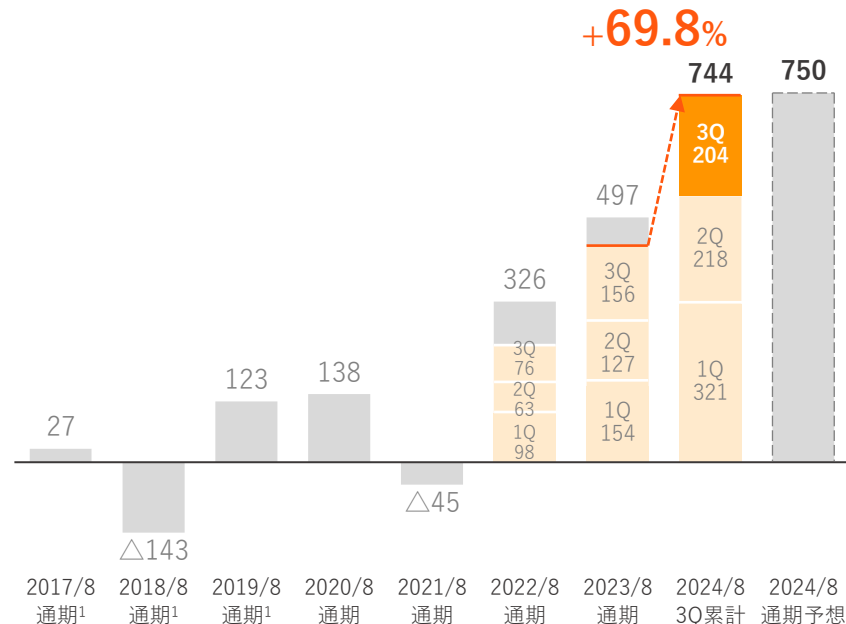
業績サマリー

- 3Q累計の売上高は、前年同期比+49.2%の高成長を達成し、前年通期売上高を超え、3Q累計として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+69.8%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)



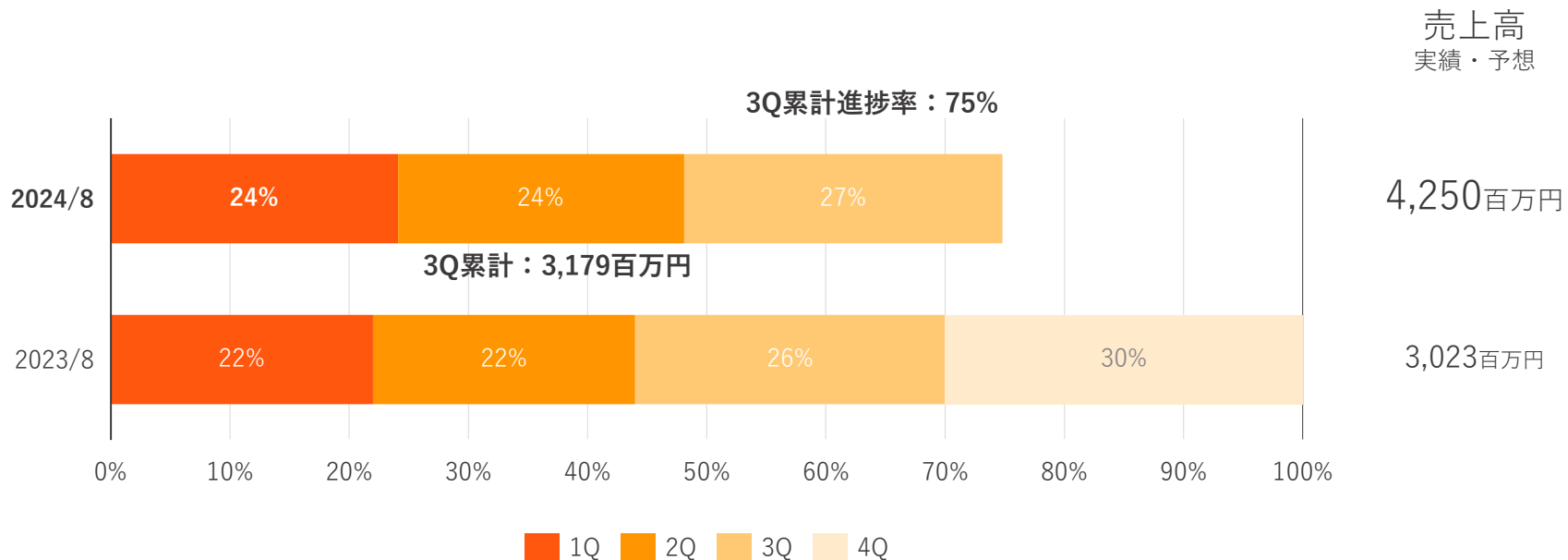
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

- 3Q累計の売上高は、前年度を超えるペースで通期業績予想の売上高に対して順調に進捗し、通期業績予想を超過する見通し。

四半期ごとの売上高進捗率

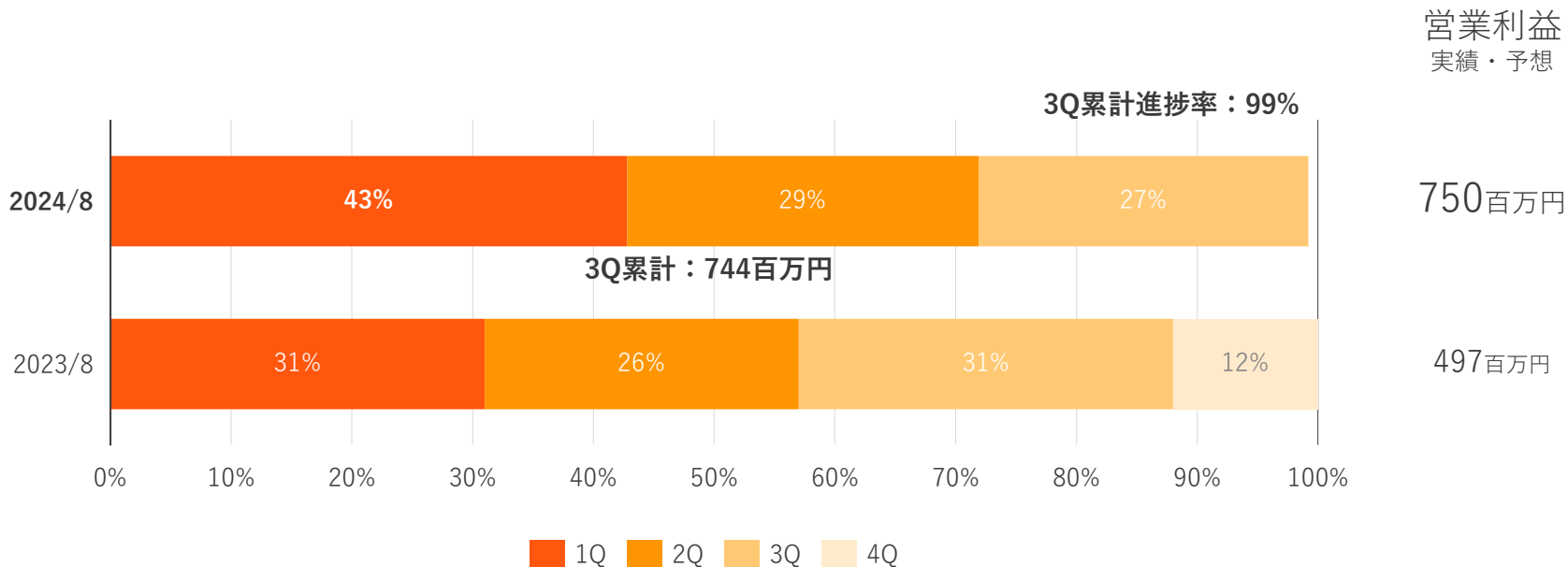


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益の進捗率

- 3Q累計の営業利益は、前年度を超えるペースで通期業績予想の営業利益に対して順調に進捗。
- 4Qにおいて認知拡大に向けた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

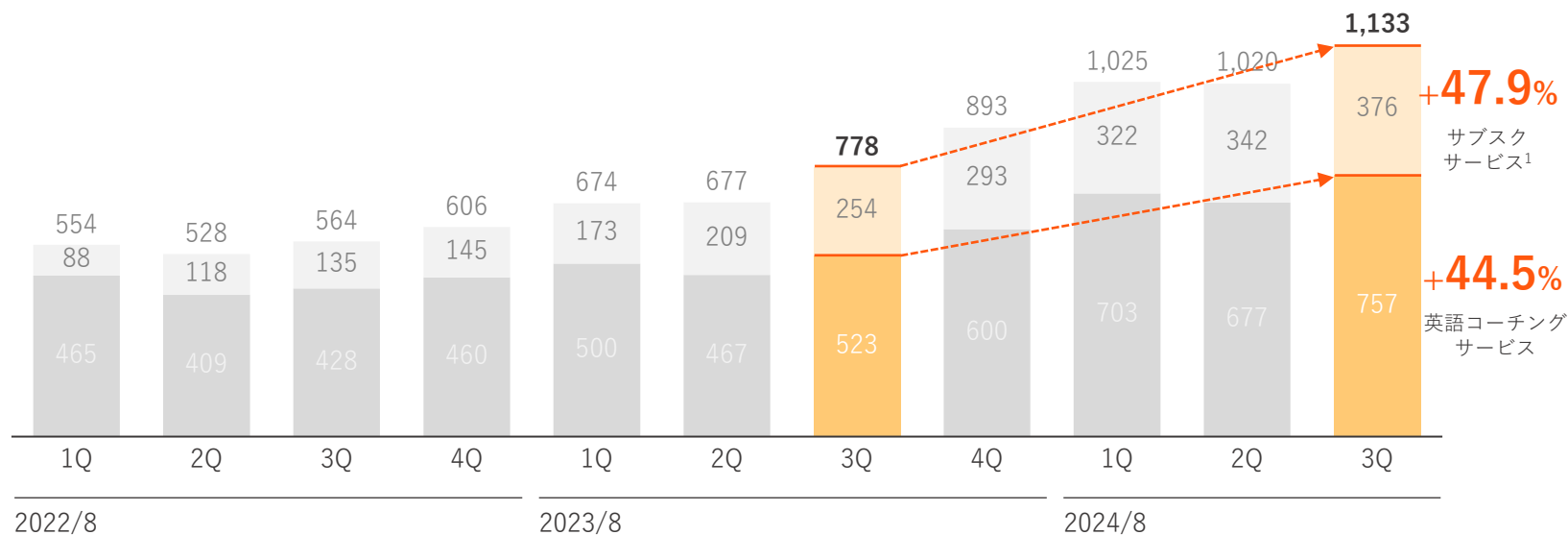


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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年同期比+44.5%、サブスクリプション型英語学習サービスの売上高は前年同期比+47.9%と高成長を遂げ、ともに四半期で過去最高額を更新。

売上高（単位：百万円）



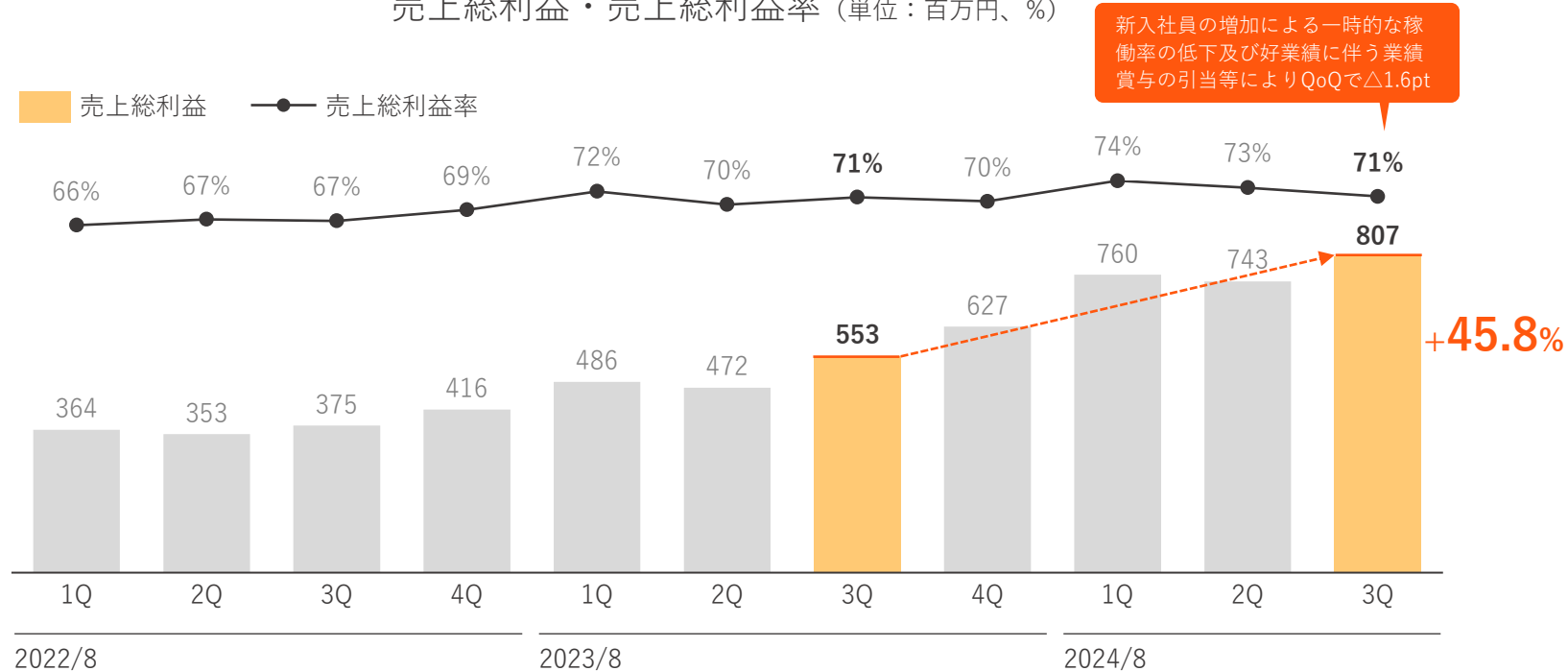
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 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前年同期比+45.8%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%以上の高水準で推移。

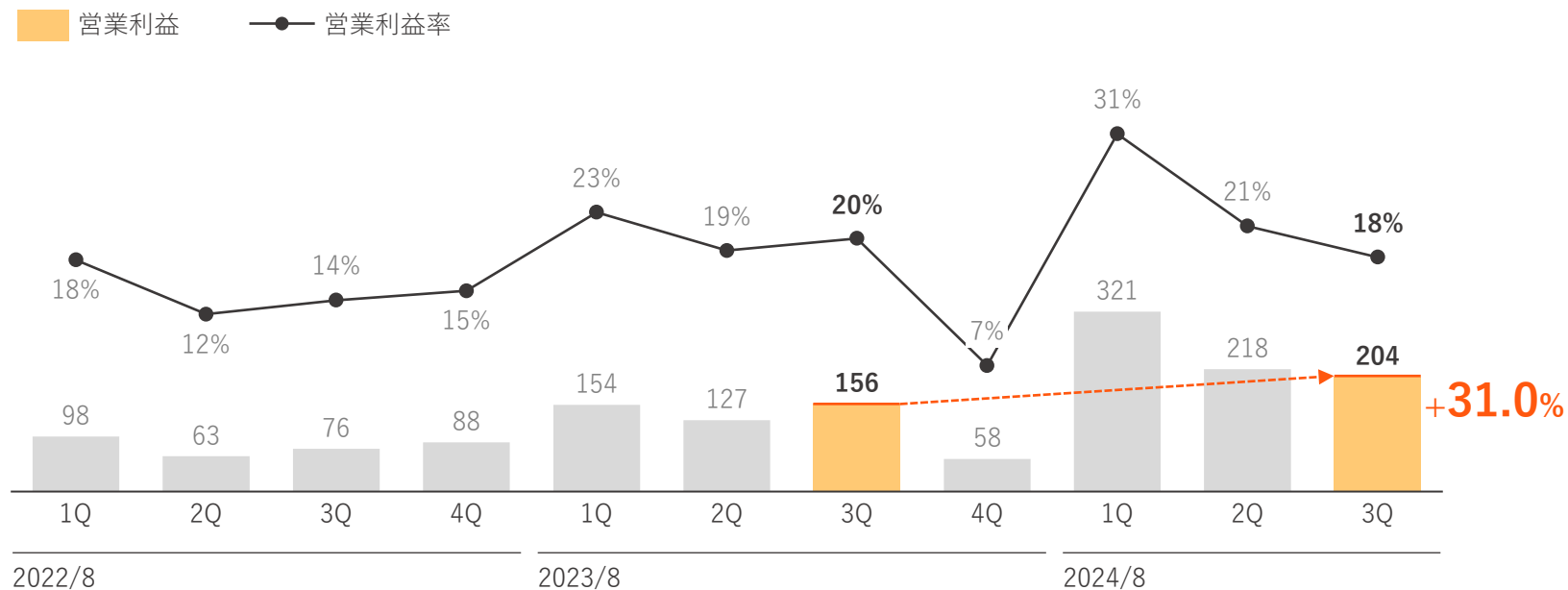
売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）



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前年同期比+31.0%と増加。
- 4Qにも認知拡大に向けたマーケティング活動へ積極的な投資を計画。

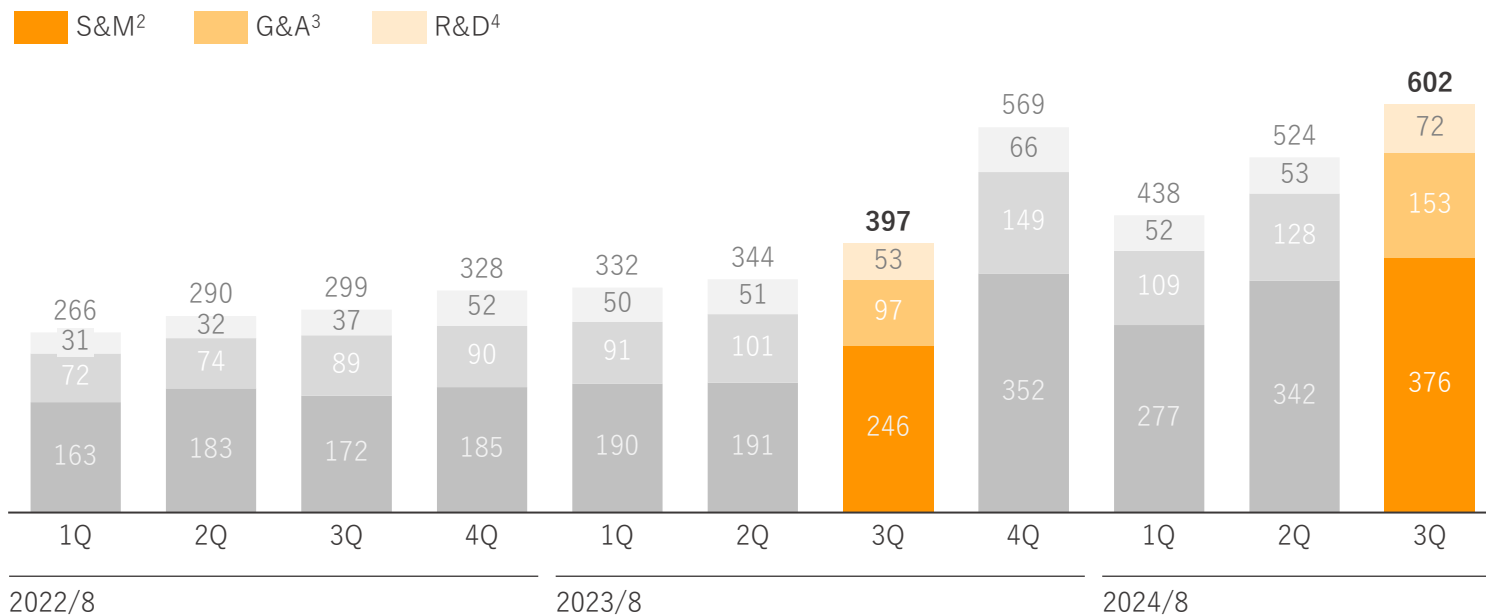
営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）



販売費及び一般管理費の推移

- 3Qは、認知広告への投資によりS&Mが前年同期比130百万円増加。主に新卒採用活動の強化によりG&Aが56百万円増加。

販売費及び一般管理費（単位：百万円）



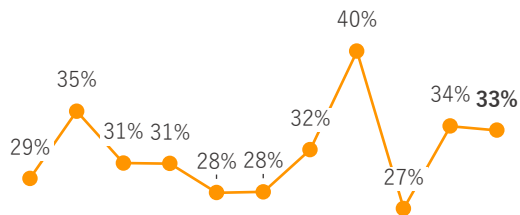
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. S&M (Sales & Marketing)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 (General & Administrative)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 (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。

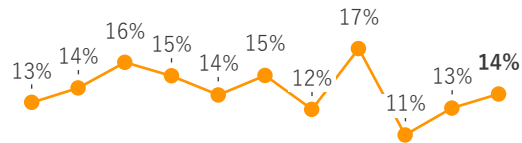
販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

- 3QのG&Aは新卒採用活動の強化、R&Dはディアトークの開発注力により前四半期比で対売上高比率が上昇。

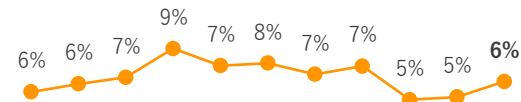
S&M¹



G&A²



R&D³



1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q
2022/8 2023/8 2024/8

1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q
2022/8 2023/8 2024/8

1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q
2022/8 2023/8 2024/8

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。

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。

貸借対照表

- 3Qは現金及び預金の増加により流動資産が308百万円増加、契約負債の増加等により流動負債が150百万円増加。
- また、四半期純利益の計上により、純資産が154百万円増加。

(百万円)	2023/8期 3Q末	2023/8期末	2024/8期 2Q末	2024/8期 3Q末	前四半期末比 増減
流動資産	1,858	2,132	2,557	2,865	+ 308
現金及び預金	1,720	1,975	2,361	2,660	+ 299
固定資産	407	496	512	547	+ 34
流動負債	1,162	1,434	1,434	1,585	+ 150
固定負債	88	100	74	111	+ 37
純資産	1,014	1,092	1,560	1,715	+ 154
負債・純資産	2,265	2,628	3,069	3,412	+ 342
(自己資本比率)	44.7%	41.5%	50.8%	50.1%	△ 0.7pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

トピックス： 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。

- 事業概要
- 2024年8月期 第3四半期決算ハイライト
- **2024年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
- 利益配分に関する基本方針
- 参考情報

2024年8月期 業績予想

- 売上高及び全ての利益指標において40%超の増収増益を計画。
- 売上は、英語コーチングサービスは33~38%成長、サブスクリプション型英語学習サービスは50~55%成長を目指す。費用は、3~4Qにかけて認知広告を含むマーケティング活動に200~250百万円の追加投資を計画。

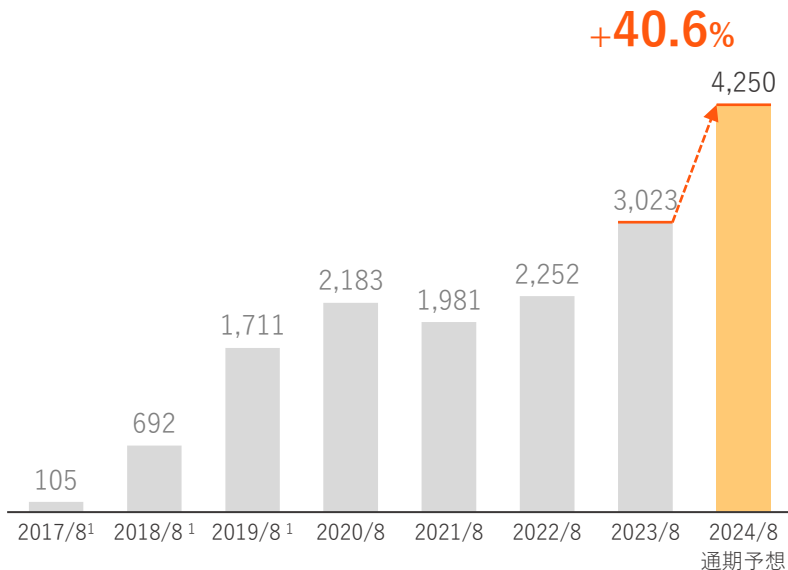
(百万円)	2022/8期 実績	2023/8期 実績	2024/8期 計画	前年度比	
				増減額	増減率
売上高	2,252	3,023	4,250	+1,226	+40.6%
売上総利益	1,510	2,140	3,030	+889	+41.5%
(売上総利益率)	67.0%	70.8%	71.3%	-	-
営業利益	326	497	750	+252	+50.9%
(営業利益率)	14.5%	16.4%	17.6%	-	-
経常利益	320	492	740	+247	+50.1%
(経常利益率)	14.2%	16.3%	17.4%	-	-
当期純利益	187	360	540	+179	+49.7%
(当期純利益率)	8.3%	11.9%	12.7%	-	-

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

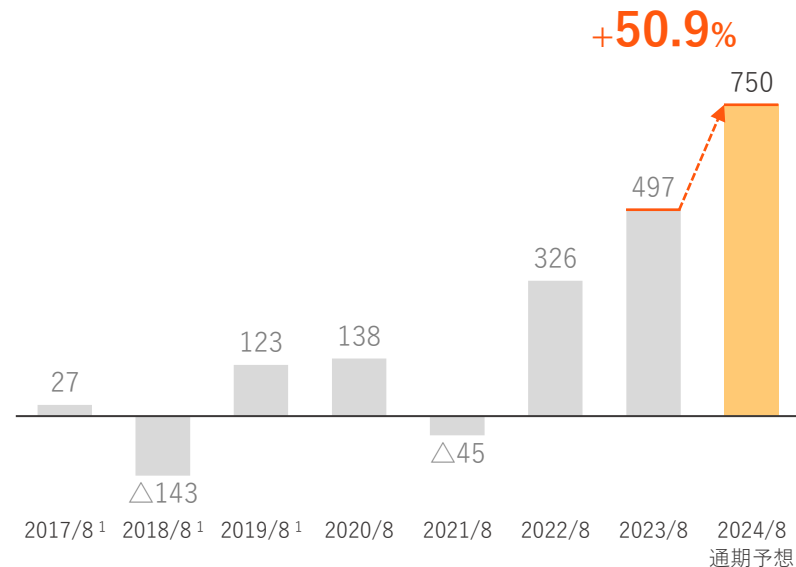
通期業績推移

- 2024年8期の通期業績予想は売上高+40.6%の4,250百万円、営業利益は+50.9%の750百万円。

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。

2024年8月期 業績予想修正時（2024年4月10日開示）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25~28名のコンサルタント職の純増¹
- 65~70%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²）

- 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³
- プロダクト改善による解約率の低下

新規サービス

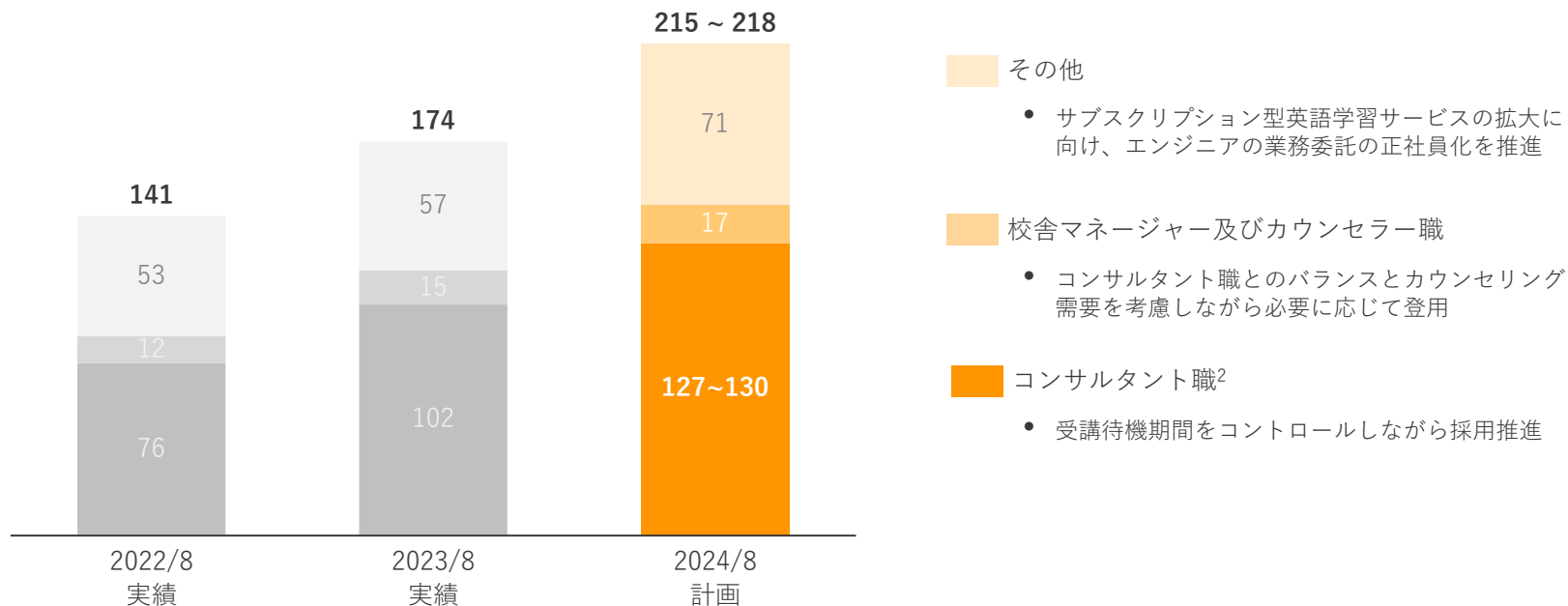
スピフル・ディアトーク（サブスクサービス）

- スピフルは2023年12月提供開始、ディアトークは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
- ディアトークは2024年8月期の売上高の計画には織り込まない

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。
3. 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。

- 事業概要
- 2024年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
- 利益配分に関する基本方針
- 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型英語学習サービス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」の略。

① 英語コーチングサービスの供給力の増強

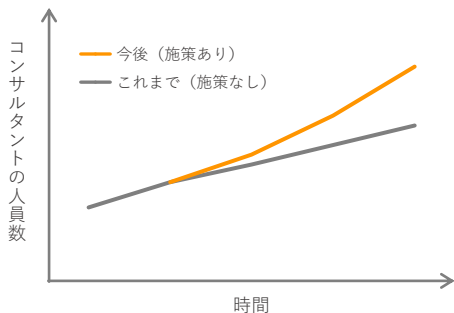
- 高い採用力を武器に継続的に人員を増やし、英語コーチングサービスの供給力の増強を目指す。

1

英語コンサルタントの人員数 \times

高い採用力

- ✓ エンゲージメントの高い組織
- ✓ 英語コンサルタントの待遇改善による採用力のさらなる強化

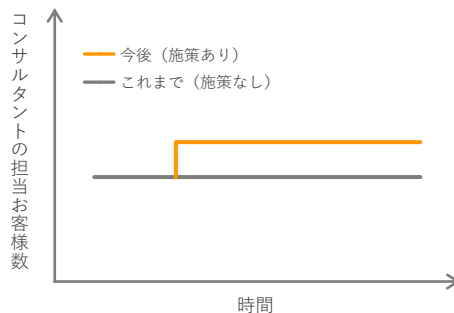


2

英語コンサルタント 1人当たりの供給力

生産性改善による供給力の向上

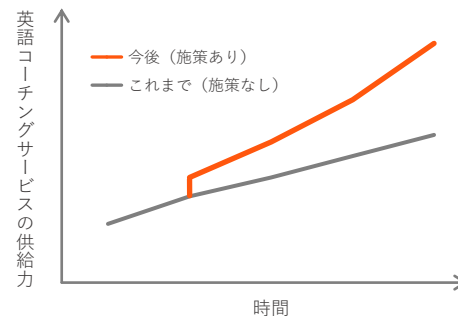
- ✓ 英語コンサルタントの担当するお客様数の拡大



3

英語コーチングサービスの供給力

1、2により供給力を増強

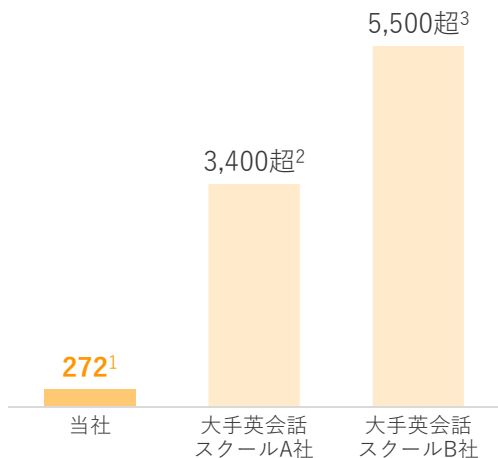


② 法人向けビジネスの強化

- 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



関西電力様 取り組み事例



(左から、関西電力株式会社 田坂様、プログリット営業担当 門田)

- 関西電力株式会社 イノベーション推進本部にて、プログリットの英語コーチング(3ヶ月)を導入
- 「英語力向上には学習量が必要という**コンセプトに共感**。専任コンサルタントの伴走により、**学習が習慣化**できた」
- これまでに、**同本部にて20名以上の方が英語コーチングやシャドテンを受講**

- 導入背景
 - 海外企業との協業プロジェクトで、英語でのミーティングややり取りの必要性が高まり、英語力の向上が喫緊の課題
 - 当時、実践レベルの英語力を短期間で身につけられるような社内研修がなかった
- 導入成果
 - 受講者の平均学習時間：**2.7時間/日**
 - 2~3割しか理解できていなかった英語での会議の内容が**7~8割理解できるようになるまで英語力が向上**

1. 2024年5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)。4. 2023年4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関西電力社員様の実績データ

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

2023.12.19
ローンチ

スピーキングの「正解」が身に付く
ビジネス特化型 発話トレーニング

 SUPIFUL



2024.7.1
ローンチ

「いつでもつながる」
あなた専用のAI英会話サービス

 DiaTalk





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



③ ビジネス特化型 発話トレーニング「スピフル」の特徴

1. 「瞬発力を身につける」口頭英作文

SUPIFUL

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。

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



③ ビジネス特化型 発話トレーニング「スピフル」の特徴

2. 「表現の仕方が分かる」独り言英会話



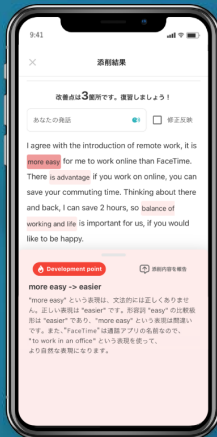
独り言英会話は、テーマに合わせて独り言のように英語を発話するトレーニング。
スピーキングに特化してアウトプットの練習ができ、繰り返し復習することで、表現や文法などの知識の獲得が可能。



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

③ 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。

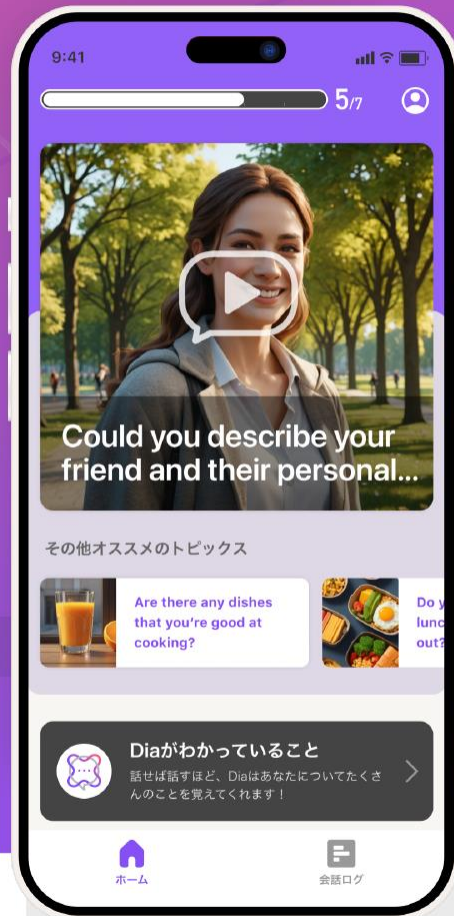
形容詞“easy”の比較級は“easier”であり、“more easy”という表現は間違いです。

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

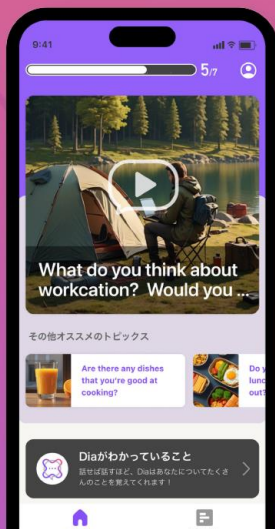
AI英会話サービス



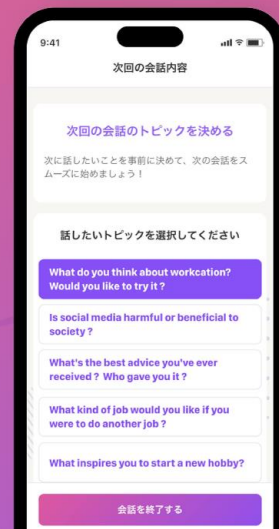
③ AI英会話サービス「ディアトーク」の特徴

- 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。

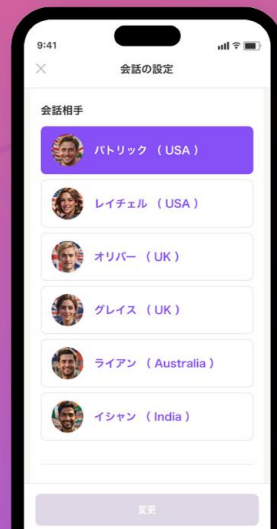
AIだから予約も
気遣いも不要で
すぐ始められる



あなたが話したい
テーマで、
深い会話ができる



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

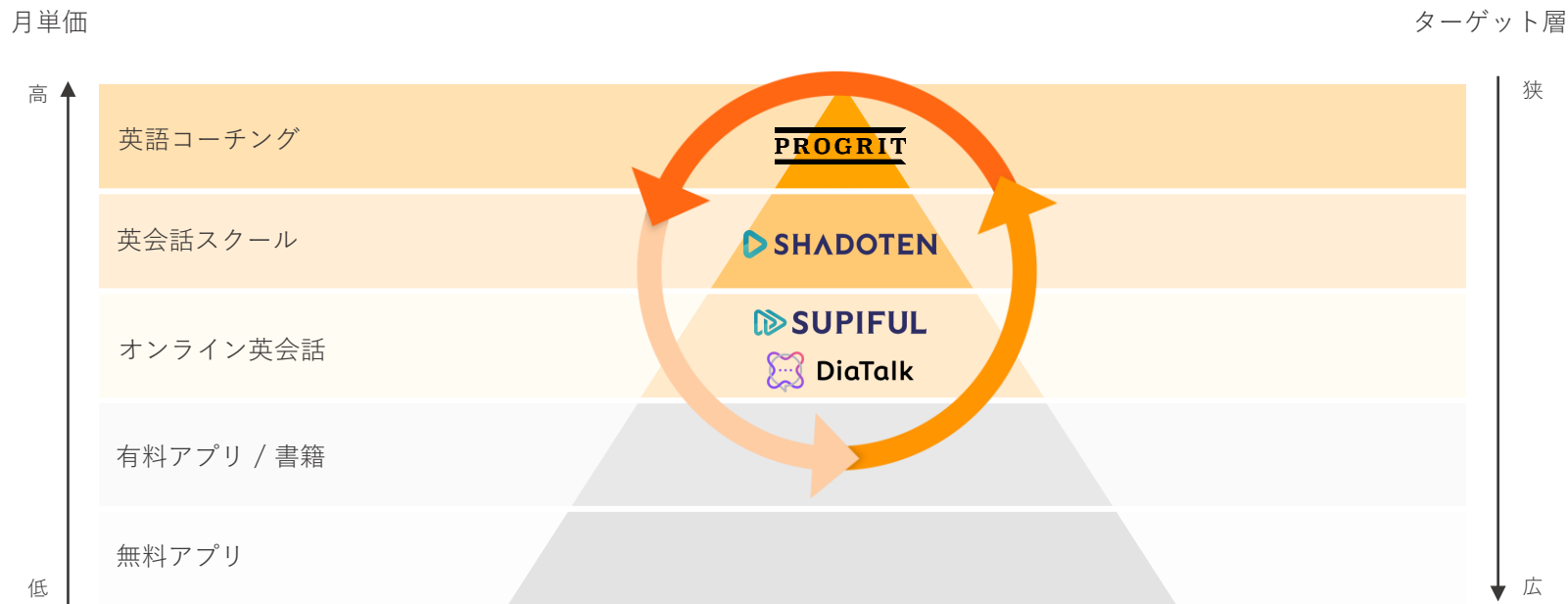


わからない表現は
日本語でも
質問できる



③ サービスポートフォリオ戦略

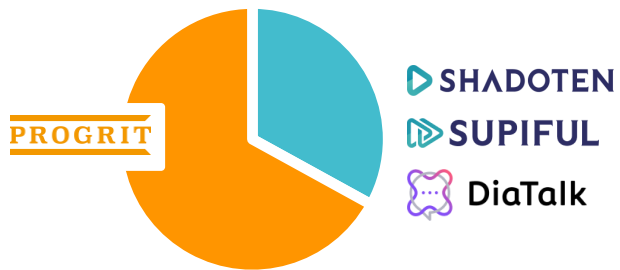
- プログリットブランドの下に、テクノロジーを活用したより安価なプロダクトを展開。
- サービスラインナップの拡充を通じ、ターゲット層の拡大とLTVの向上を目指す。



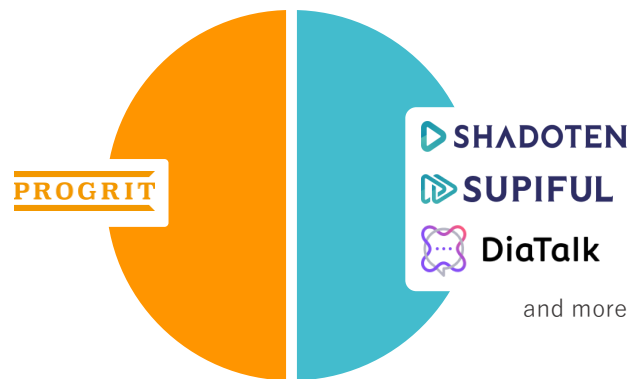
③ サービスポートフォリオ戦略

- 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を拡充・推進していくことで、売上高に占める割合は上昇していく見込み。

2024年8月期



2028年8月期頃



■ 英語コーチングサービス ■ サブスクサービス¹

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。

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¹

	融資枠	1,100百万円
	有利子負債	167百万円
	その他の負債	1,528百万円
現預金	2,660百万円	
	純資産	1,715百万円
その他の資産	752百万円	

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2024年5月末時点。

今後の展開と市場規模¹



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）

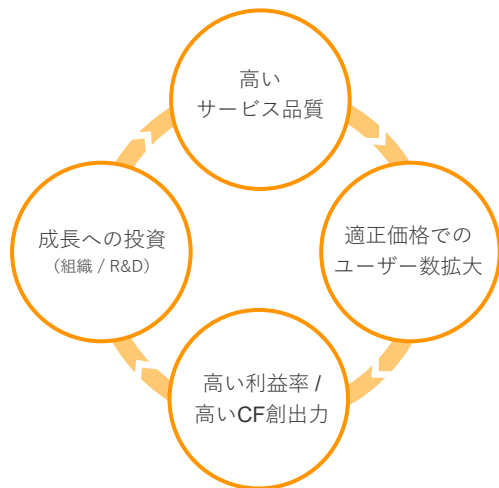
- 事業概要
- 2024年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **利益配分に関する基本方針**
- 参考情報

利益配分に対する考え方

- 創業以来順調に成長を続けており、**今後も高い収益性を維持しながらの事業拡大を目指した成長投資を行いつつ、株主様に対する継続的な利益還元を実施することが可能と判断し**、利益配分方針を変更。

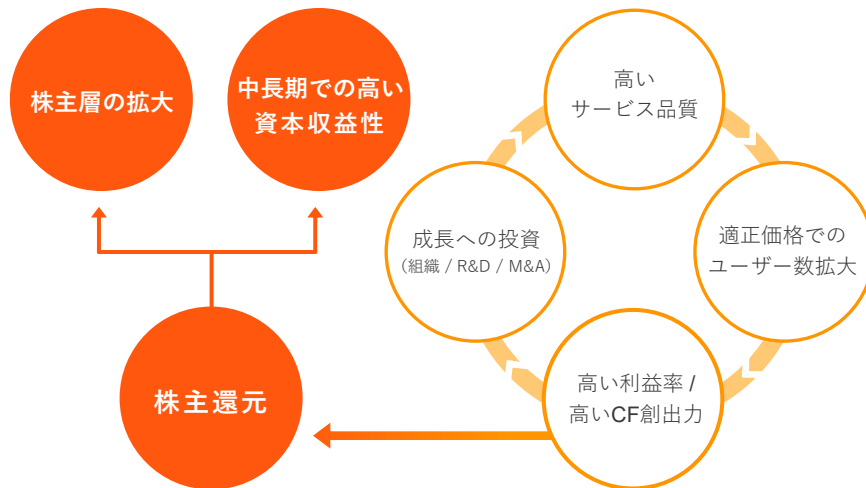
～2023年8月期まで

内部留保による財務体質の強化と
事業成長のための投資を重視



2024年8月期以降～

事業成長のための投資と株主還元を両立



配当方針及び配当予想について

- 2024年8月期以降、以下の配当方針に基づき配当を実施予定。

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

配当予想

	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (予想)
1株当たり配当金	—	13円/株

- 事業概要
- 2024年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 利益配分に関する基本方針
- **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				
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	564	606	674	677	778	893	1,025	1,020	1,133	+45.6%	+11.1%
英語コーチングサービス	428	460	500	467	523	600	703	677	757	+44.5%	+11.7%
サブスクサービス ¹	135	145	173	209	254	293	322	342	376	+47.9%	+9.8%
売上総利益	375	416	486	472	553	627	760	743	807	+45.8%	+8.6%
売上総利益率 (%)	66.6%	68.7%	72.2%	69.7%	71.1%	70.3%	74.2%	72.9%	71.2%	+0.1pt	△1.6pt
営業利益	76	88	154	127	156	58	321	218	204	+31.0%	△6.3%
営業利益率 (%)	13.5%	14.5%	22.9%	18.8%	20.1%	6.5%	31.3%	21.4%	18.1%	△2.0pt	△3.4pt
経常利益	75	84	149	128	156	59	321	209	205	+31.2%	△1.9%
四半期純利益	51	25	101	87	108	64	220	175	142	+31.5%	△18.9%

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

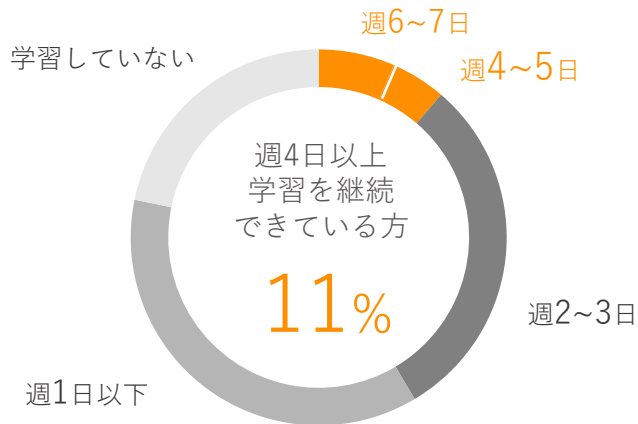
1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

プログリットと従来の英会話サービスとの違い

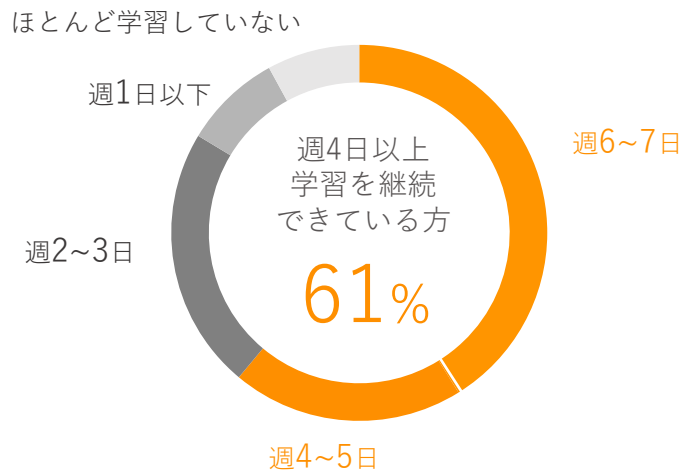
- プログリットでは受講期間を通じた英語力の向上のみならず、学習習慣が身につくことが強み。

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

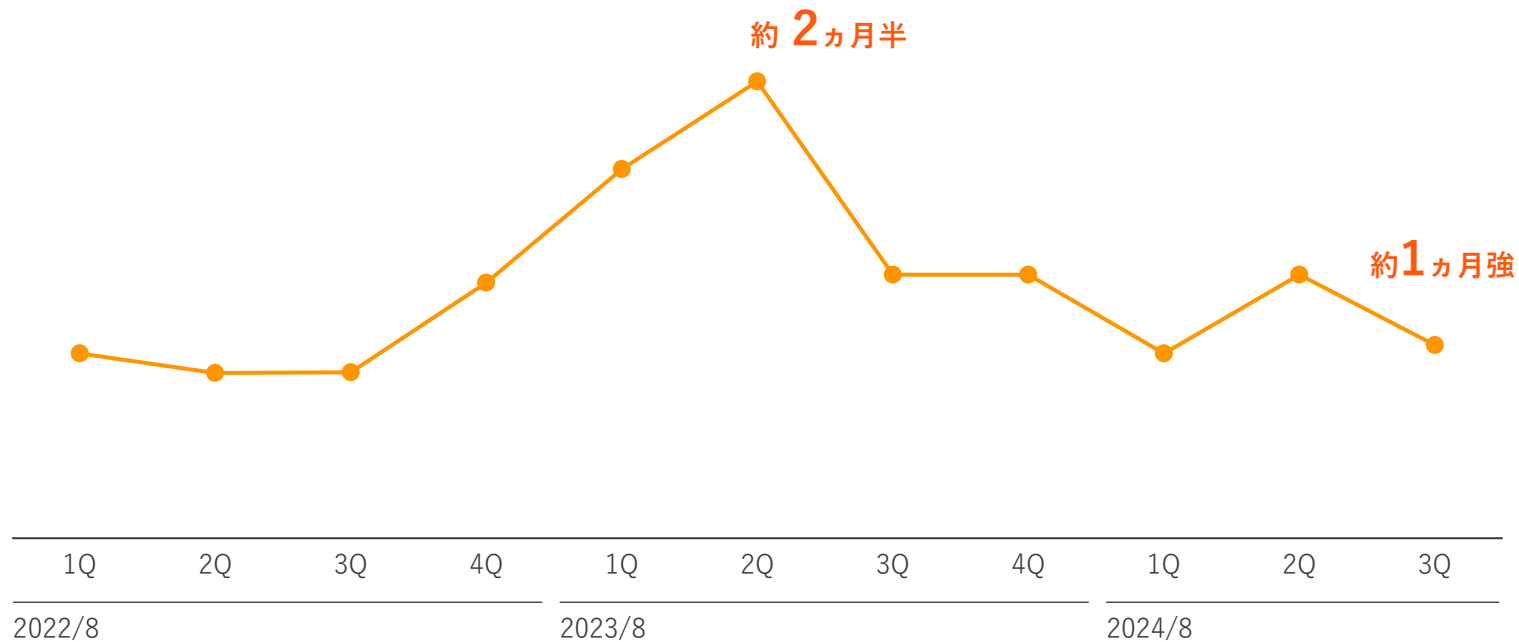


1. 2019年1月1日から2021年9月30日の間に他社の英会話サービスを利用終了した方(n=762)及び同期間にプログリットを利用終了した方の2022年3月時点における学習頻度アンケート調査結果(n=226)を元に当社作成。

平均受講待機期間

- 3Qは英語コンサルタントの増加に伴い、平均受講待機期間は1ヶ月強に短縮。

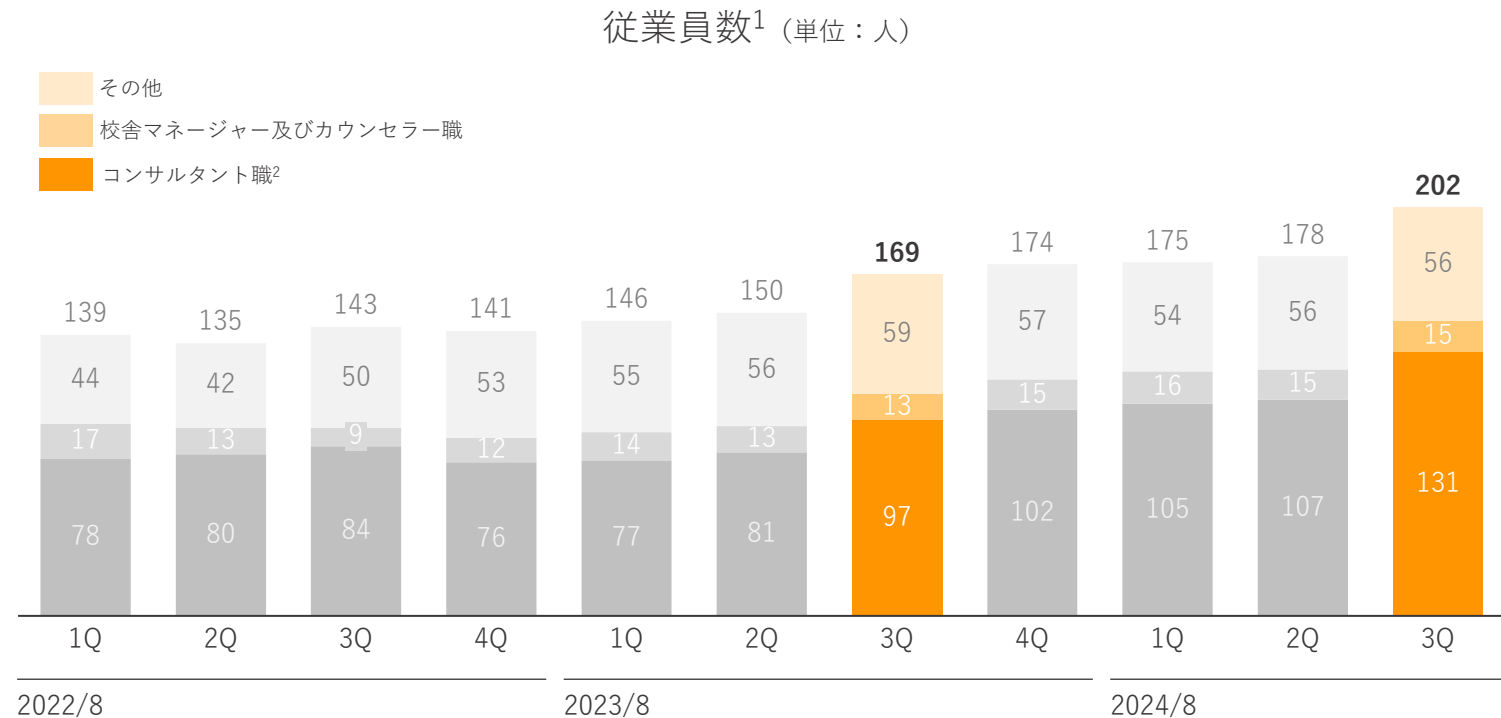
平均受講待機期間¹



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。

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、通期業績予想の前提を達成。



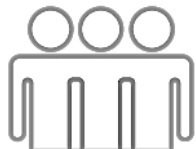
1. 従業員数：期末時点正社員、契約社員を含む。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。

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

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



お客様の声、学習データを
活かした開発体制

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。

② 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。

③ コーティングカ： コーティングによる英語学習に最適なマインドセットの構築

Before

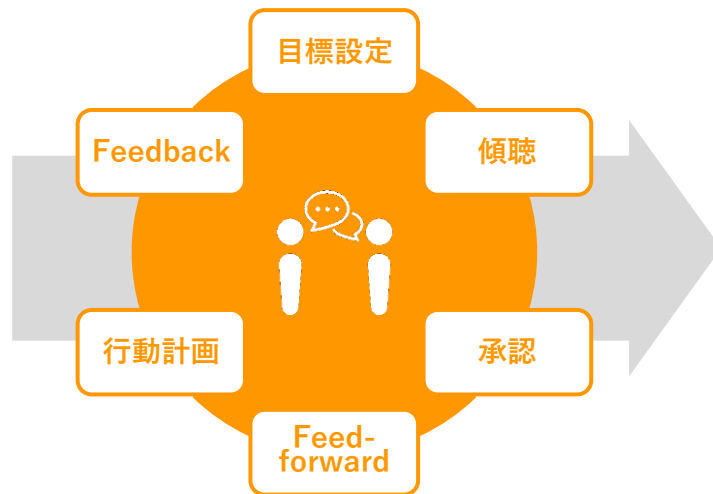
勉強しても英語が出来るようになる気がしない…



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

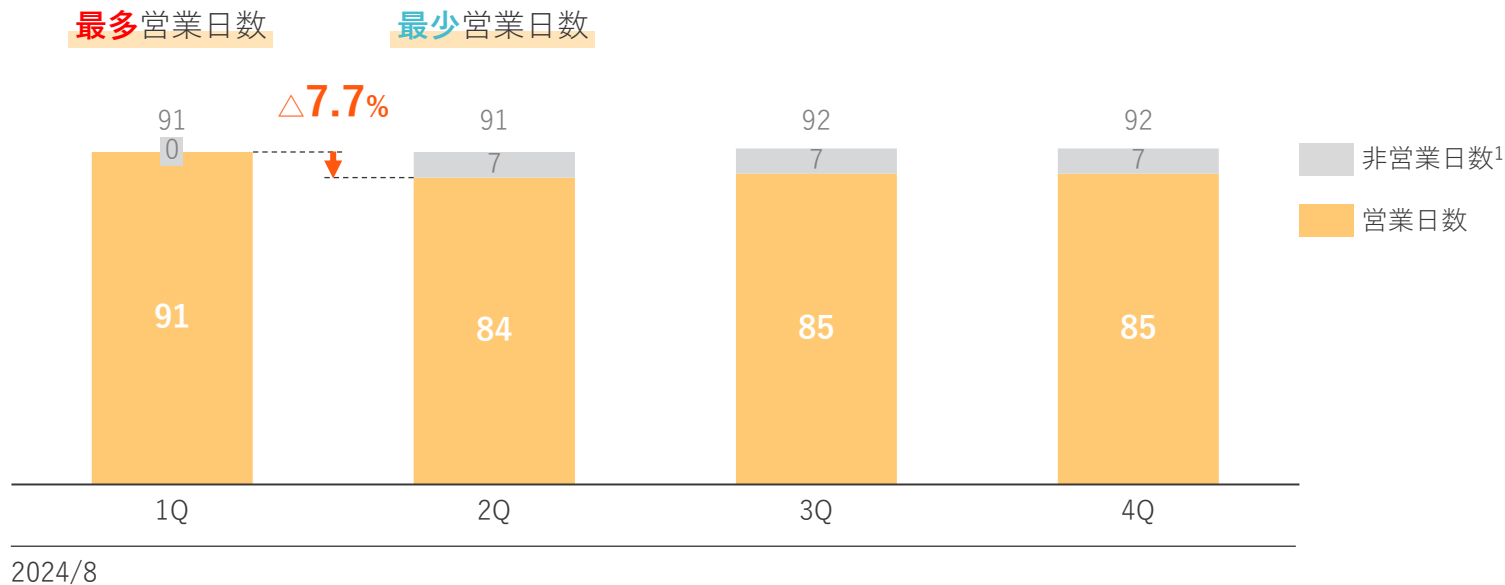
リアルタイムコミュニケーション

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7.7%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。



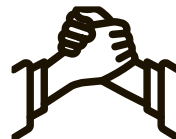
Go Higher
- 高い目標を掲げよう

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。