



2023年8月期第1四半期 決算説明資料

株式会社プログリット（東証グロース：9560）

2023年1月13日

- **事業概要**
- 2023年8月期 第1四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2023年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

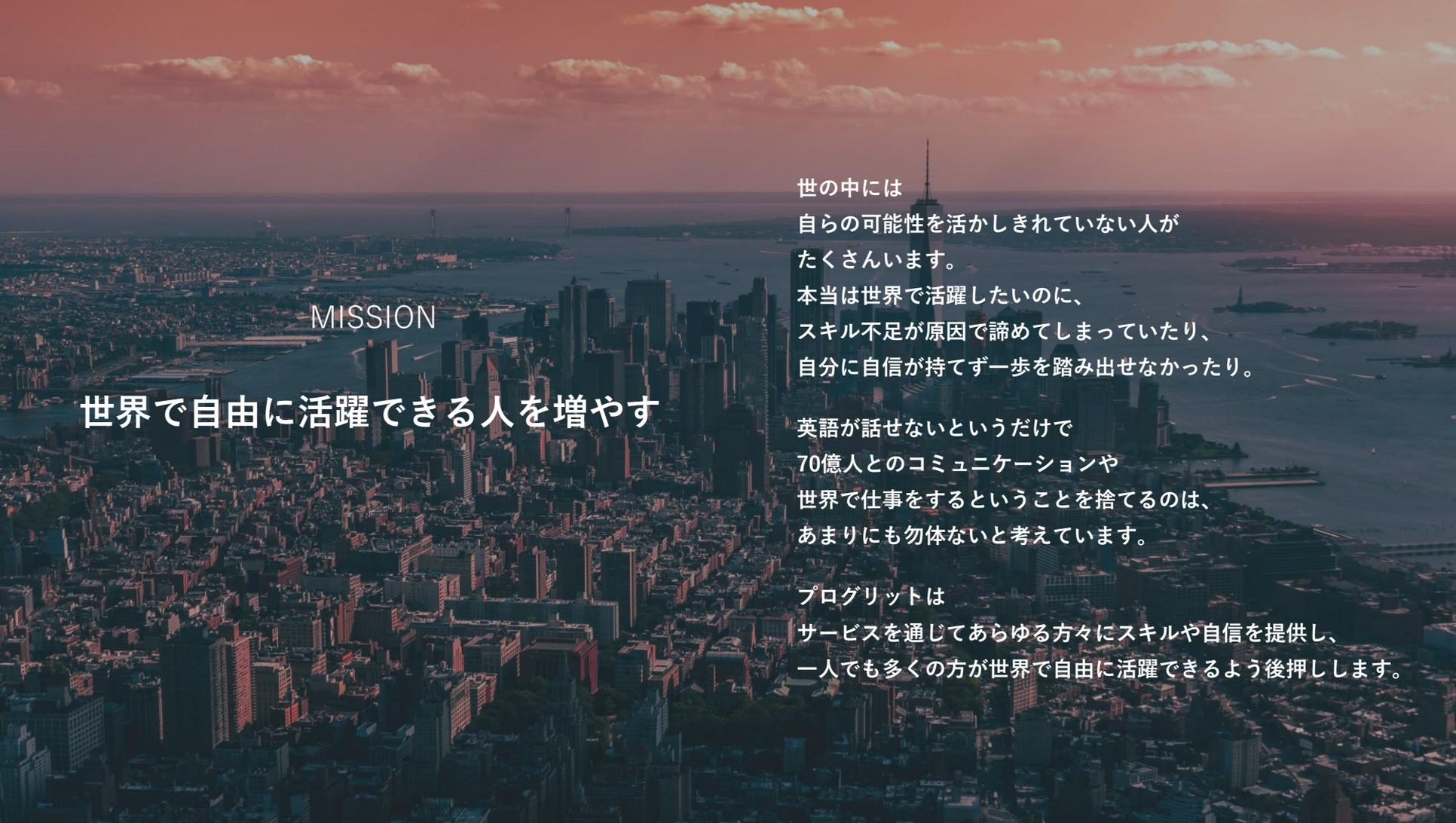
会社概要

社名	株式会社プログリット(英文名: PROGRIT Inc.)
設立	2016年9月
資本金	2億5,086万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	145名 ¹
本社所在地	東京都千代田区有楽町2-10-1東京交通会館ビル5階
上場市場	東証グロース(9560)
事業内容	英語コーチングサービス サブスクリプション型英語学習サービス

プログリット校舎所在地



1. 2022年11月末時点。有期雇用者を除く。



MISSION

世界で自由に活躍できる人を増やす

世の中には
自らの可能性を活かしきれていない人が
たくさんいます。

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

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

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

当社が挑む日本の課題

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

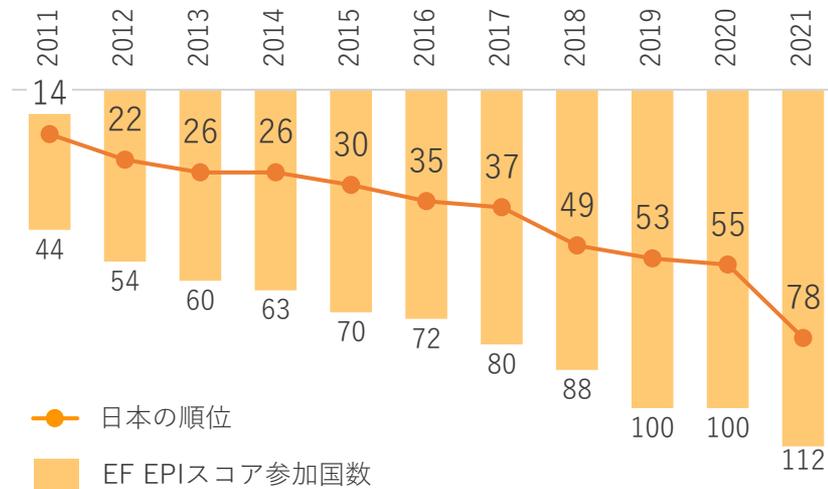
日本人は英会話スクールに

年間約 **1,780 億円**¹

のお金を払っているのに、

英語力が上がっていない…

EF EPIスコア参加国数と日本の順位の推移²



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

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

事業コンセプト

人 × テクノロジー

人の力とテクノロジーの力を融合させ、
英語学習に革新を。

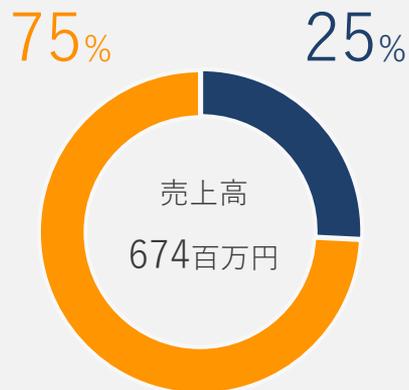
事業とサービス概要

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

英語コーチングサービス

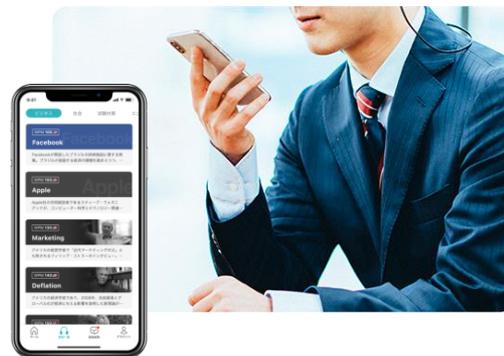


PROGRIT



(2023年8月期第1四半期)

サブスクリプション型 英語学習サービス



SHADOTEN

収益構造：英語コーチングサービス

料金体系は下記の通り、4つのコース及び4つのプランで構成。

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

1. 料金は税込表記。

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

プログラムのコーチングサービス内容

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

週1回
専任コンサルタント
との面談



毎日の
モチベーション
マネジメント



オーダーメイド
カリキュラム



自社アプリを
活用した学習管理



プログリットと従来の英会話サービスとの違い

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

効果的な英語学習に必要な 3 要素



プログリットと従来の英会話サービスとの違い

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

1日平均学習時間¹

生活習慣まで追求し
学習の予実管理を行う



プログラム完遂率²

専任コンサルタントが毎日の
コーチング・添削を行い伴走する



スピーキングテスト (VERSANT®)の伸び^{3,4}

学習の質と量の相乗効果により
英語力を向上させる



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

2. 2021年3月から2022年2月の受講生のデータを元に当社作成。

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

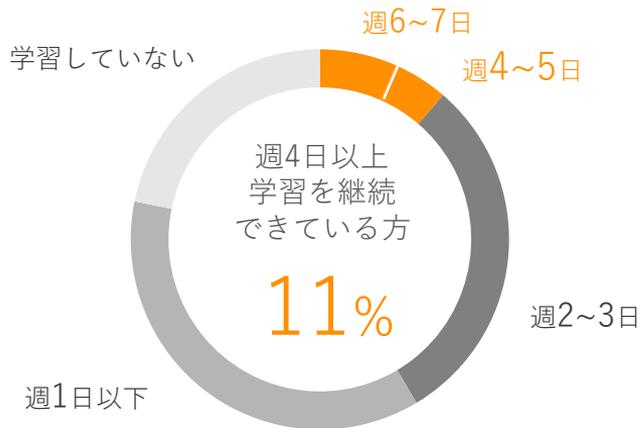
4. 2021年3月から2022年2月の3ヶ月プラン卒業生のスコアの伸び平均データを元に当社作成。

プログリットと従来の英会話サービスとの違い

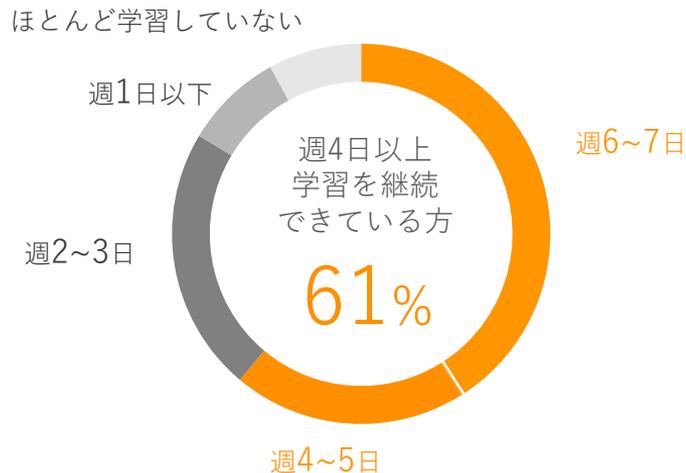
プログリットでは受講期間を通じた英語力の向上のみならず、学習習慣が身につくことが強み。

英語学習サービス利用終了後の学習習慣¹

英会話スクール終了後

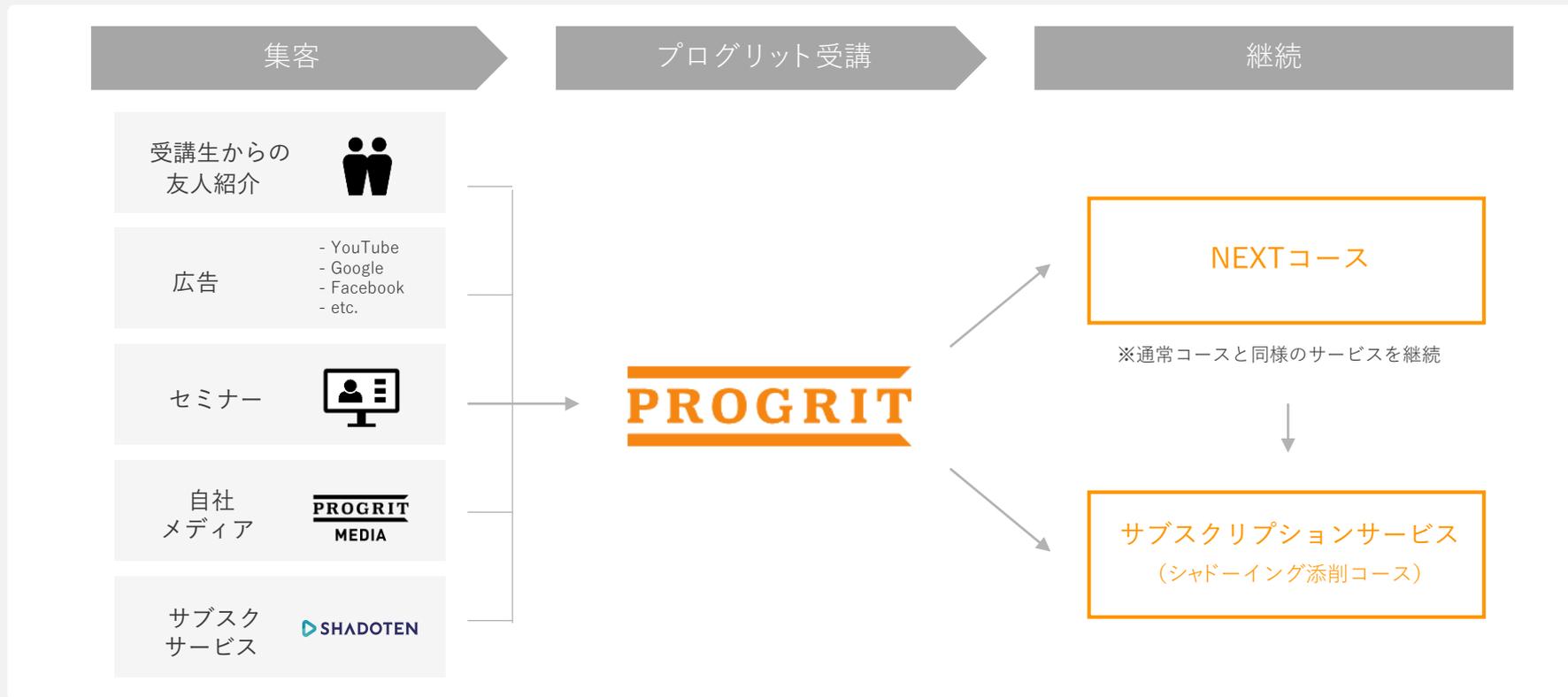


プログリット終了後



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

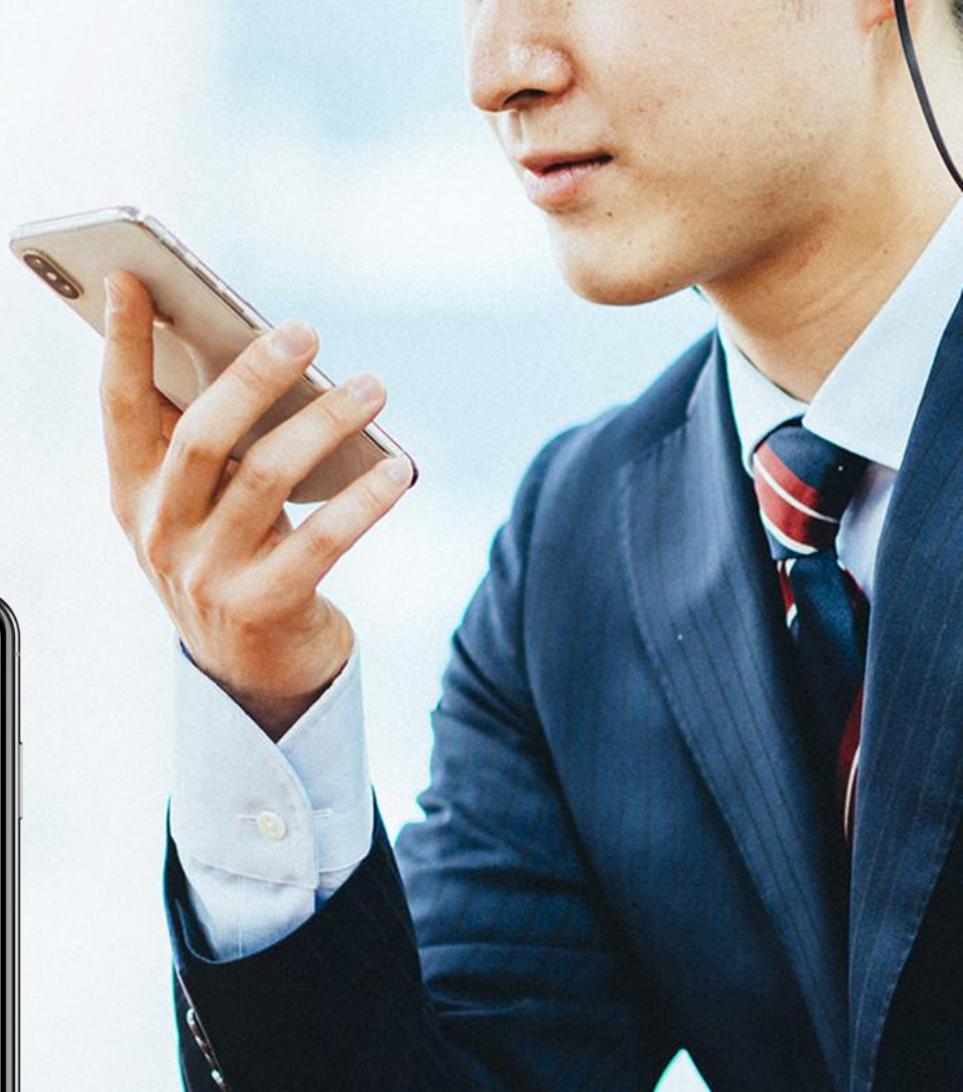
プログリットのサービスの流れ





サブスク型英語学習サービス「シャドテン」コンセプト

シャドーイング するなら シャドテン

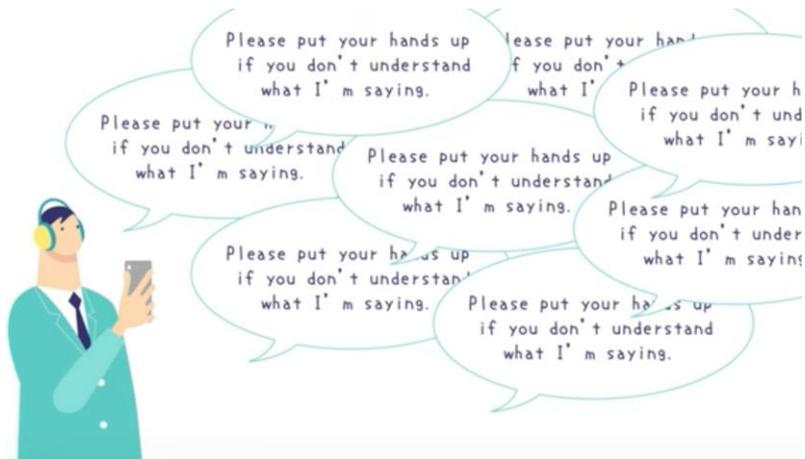


シャドーイングについて

シャドーイングは主にリスニング力向上に効果的なトレーニング。

シャドーイングとは

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



シャドーイングの効果

主な効果



リスニング力の向上

副次的な効果



スピーキング力の向上

英語特有のイントネーションやリズム、発音等が身につく。

シャドテンのサービス内容

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

英語学習の
プロフェッショナル



01

学習者のレベルと目的に
合わせた課題

課題を1日30分シャドーイング
自分の音声を録音して送付

02

03

英語のプロフェッショナルが
具体的かつ詳細にアドバイス

お客様



- 事業概要
- **2023年8月期 第1四半期決算ハイライト**
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2023年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

2023年8月期 第1四半期 業績ハイライト

2023年8月期第1四半期会計期間（2022年9月～11月）実績

売上高

674百万円

前年同期比

121.6%

売上総利益

486百万円

133.5%

営業利益

154百万円

157.2%

業績概要 トピックス

- 当四半期の売上高、売上総利益、営業利益はいずれも**過去最高を更新**
- サブスクリプション型英語学習サービスが引き続き成長を牽引
- 立命館大学およびアシックスジャパン株式会社との連携事業「**Ritsumeikan-Global Athlete Program**」を開始
- 受験者が急増する**IELTSのカリキュラムを全面リニューアル**

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

業績サマリー(損益計算書)

- コロナ過前の水準を超え、過去最高の四半期売上高および各利益額を達成
- サブスクリプション型英語学習サービスの売上高が前年同期比95.4%と引き続き成長を牽引

(百万円)	2021/8 ²				2022/8				2023/8		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	498	477	511	492	554	528	564	606	674	+21.6%	+11.2%
英語コーチングサービス	443	418	449	417	465	409	428	460	500	+7.5%	+8.6%
サブスクサービス ¹	55	59	63	75	89	118	135	145	173	+95.4%	+19.6%
売上総利益	284	272	327	298	364	353	375	416	486	+33.5%	+16.8%
売上総利益率 (%)	57.0%	57.1%	64.0%	60.6%	65.8%	66.9%	66.6%	68.7%	72.2%	+6.4pt	+3.6pt
営業利益	△5	△50	51	△42	98	63	76	88	154	+57.1%	+75.0%
営業利益率 (%)	△1.1%	△10.5%	10.1%	△8.5%	17.8%	12.0%	13.5%	14.5%	22.9%	+5.2pt	+8.4pt
経常利益	△6	△50	51	△40	97	62	75	84	149	+52.6%	+76.1%
当期純利益	△4	△53	10	△29	66	42	51	25	101	+51.8%	+292.5%

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

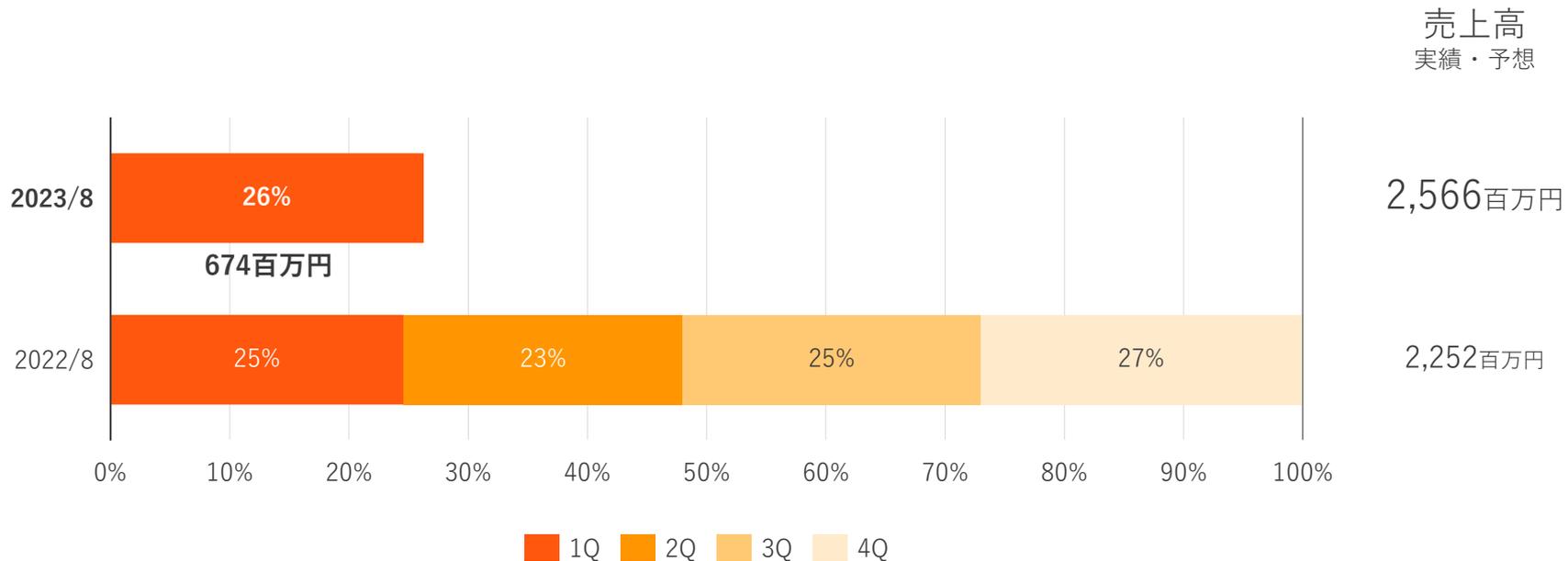
1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

2. 2021/8の1Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

売上高の進捗率

- 2023年8月期1Qの売上高は、前年度同様のペースで通期の売上高目標に対して順調に進捗

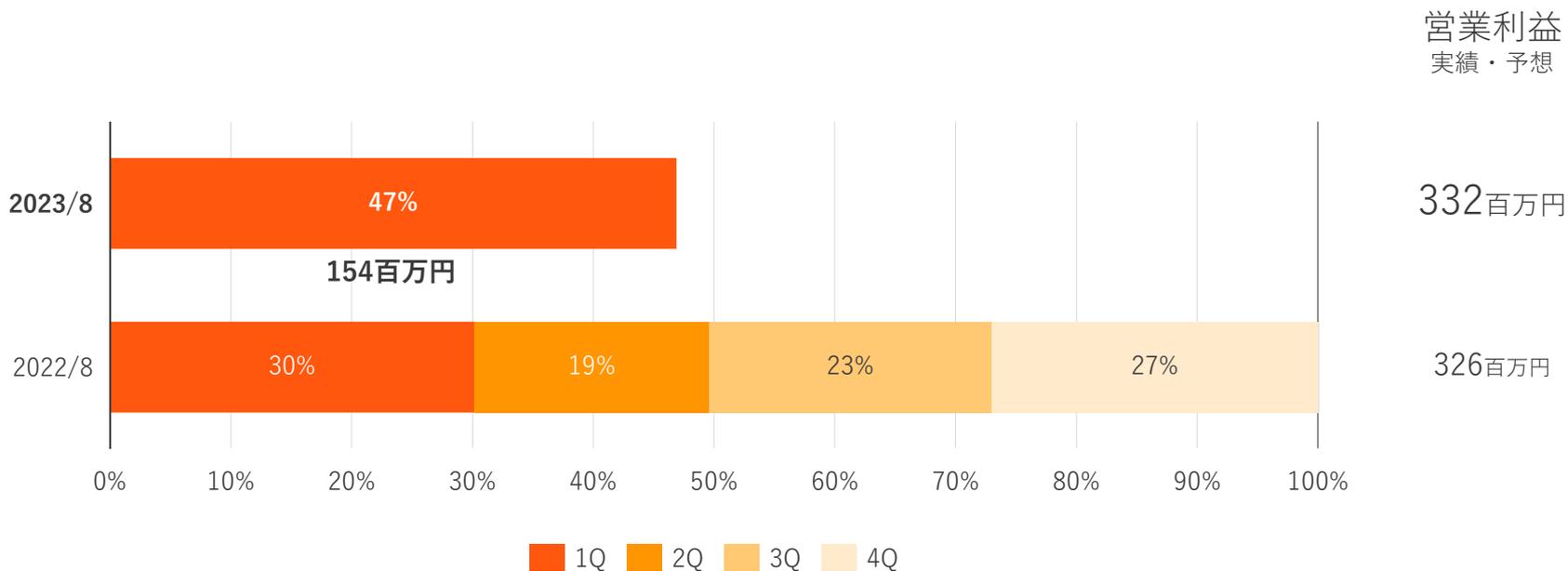
四半期ごとの売上高進捗率



営業利益の進捗率

- 2023年8月期1Qの営業利益は、前年度を超えるペースで通期の営業利益目標に対して順調に進捗
- 下期における投資余力を残し、4Q及び2024年8月期のさらなる成長を目指せる状況

四半期ごとの営業利益進捗率

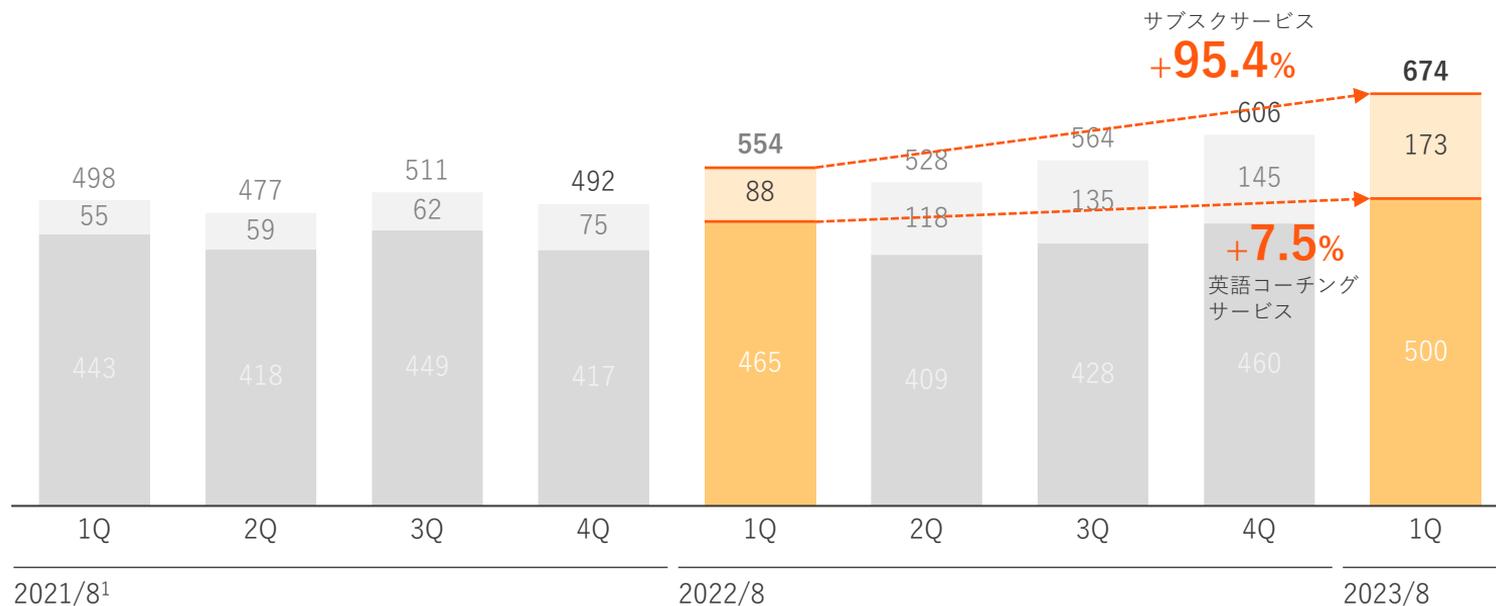


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

売上高の推移

- 英語コーチングサービスは1QのYoYにて売上高+7.5%。概ねコロナ過前の水準まで回復
- 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+95.4%と成長を牽引。QoQでも売上高+19.6%と堅調

売上高（単位：百万円）



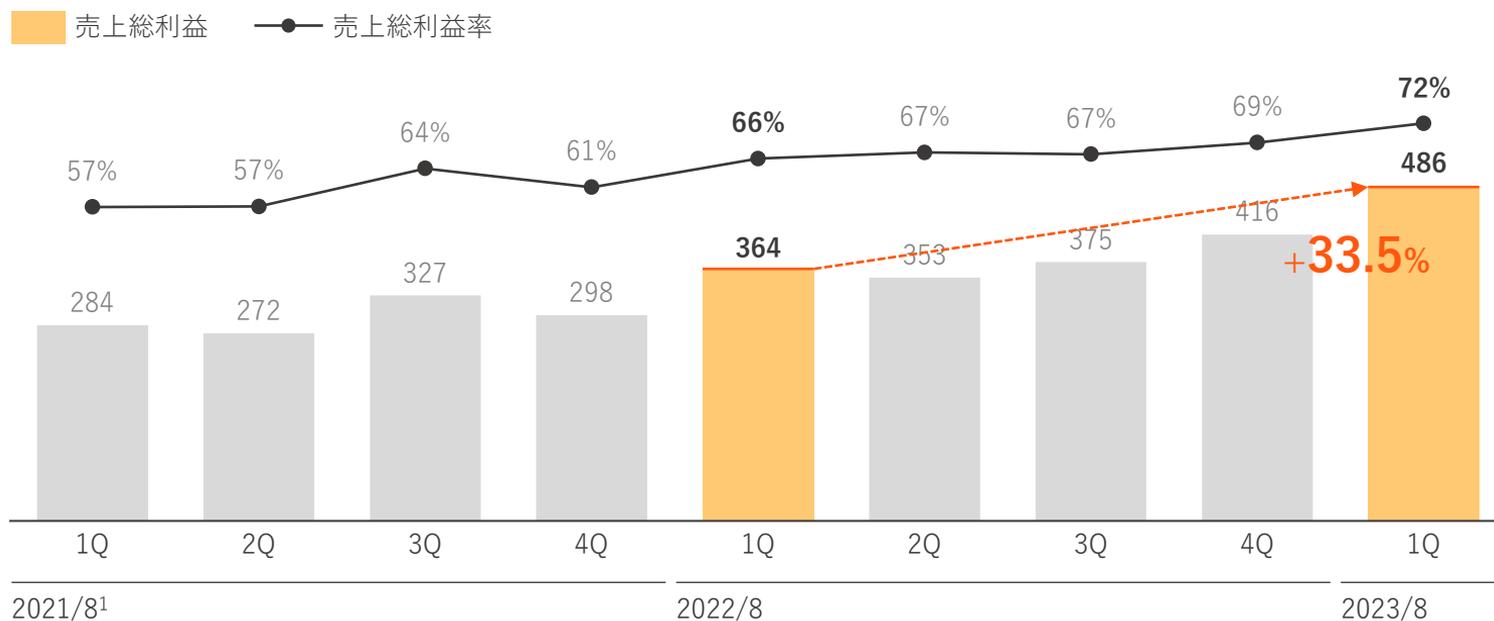
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2021/8の1Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

売上総利益・売上総利益率の推移

- 売上高の増加と売上総利益率の改善により、4QのYoYの売上総利益は+33.5%となり過去最高を達成
- 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72%と前年同期比6%pt向上

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）



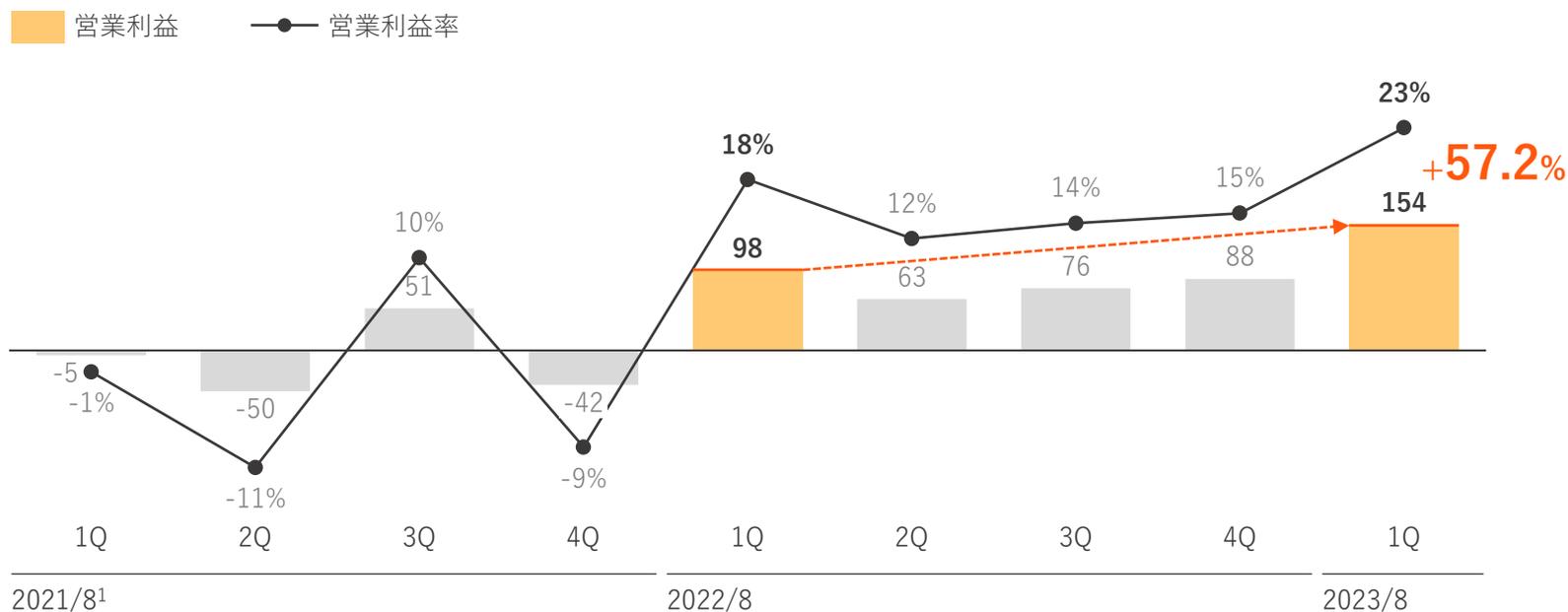
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2021/8の1Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

営業利益・営業利益率の推移

- 営業利益は過去最高を達成。営業利益率は前年同期比5%pt向上
- コロナ過における全社的なコスト削減により安定的に利益の出る体質を構築

営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）



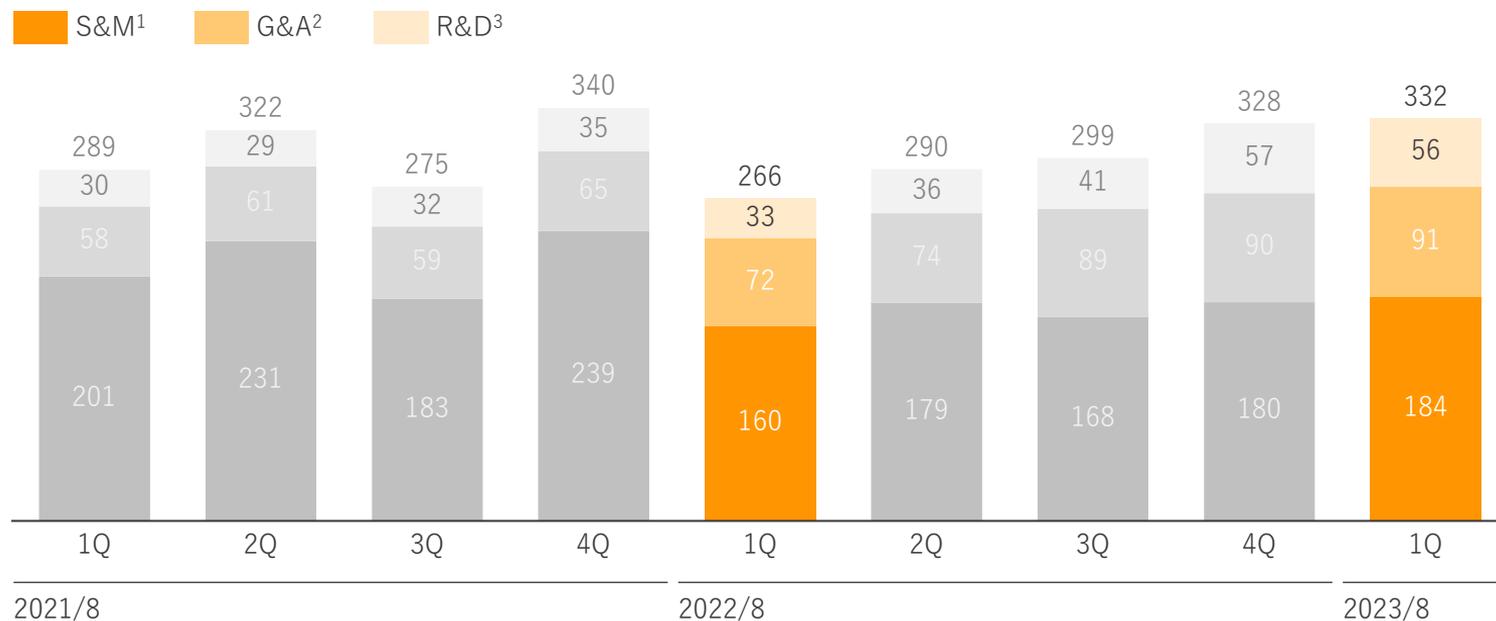
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2021/8の1Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

販売費及び一般管理費の推移

- 第一四半期は前年同期比でS&M・G&A・R&Dそれぞれ20百万円程度増加

販売費及び一般管理費（単位：百万円）

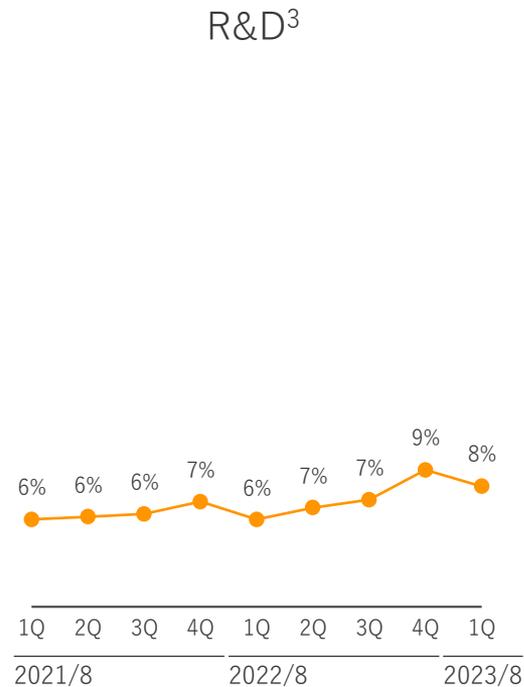
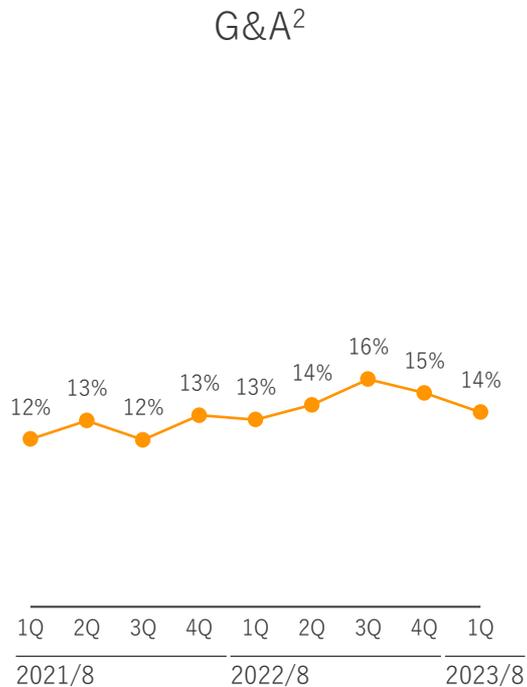
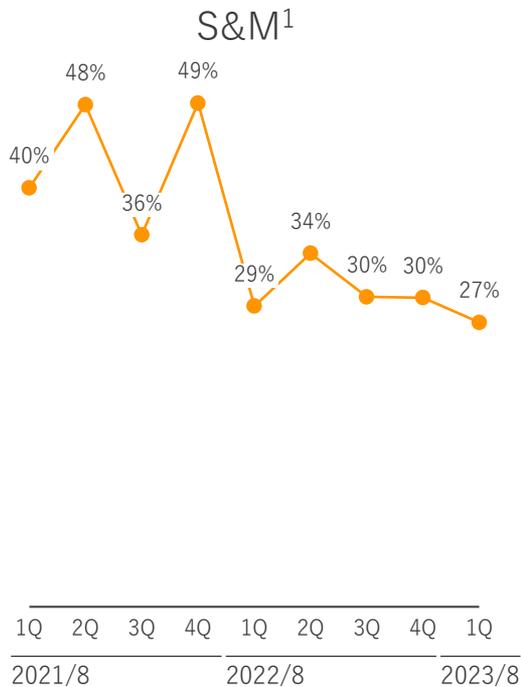


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

- S&Mの効率化を進める一方でR&Dへの投資を徐々に拡大
- G&Aは上場にかかる体制強化のために上昇傾向にあったものの足許は安定



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。

貸借対照表

2022年9月29日の東証グロース市場への上場時の増資264百万円及び営業利益154百万円に対して、前期分法人税等の納税額170万円を相殺した結果、現金及び預金は前期末から248百万円増加した。自己資本比率は前期末から+17%ptの44%に増加した。

(百万円)	2022/8期 1Q末	2022/8期末	2023/8期 1Q末	前四半期末比 増減
流動資産	682	1,093	1,346	+ 253
現金及び預金	555	975	1,223	+ 248
固定資産	464	416	411	△ 4
流動負債	710	957	860	△ 96
固定負債	146	142	122	△ 20
純資産	289	409	775	+ 366
負債・純資産	1,146	1,509	1,758	+ 248
(自己資本比率)	25.1%	27.0%	44.0%	+ 17.0pt

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 第1四半期決算ハイライト
- **2023年8月期 各サービスの状況**
- 2023年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

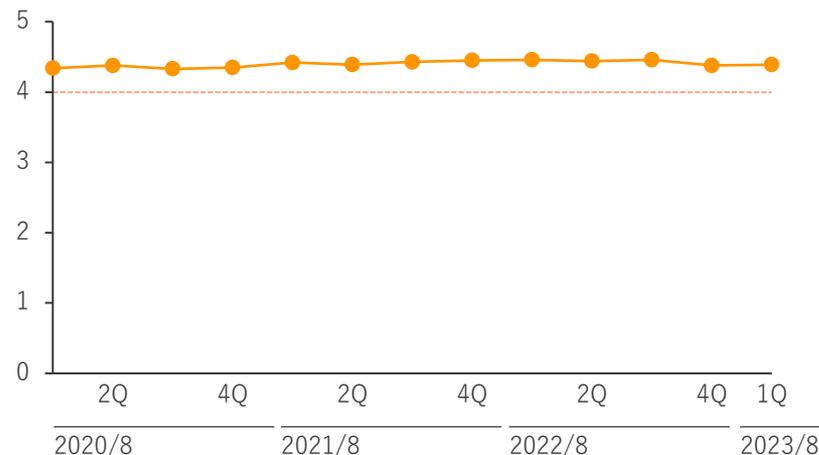
高いサービス満足度

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

卒業生の満足度の推移²

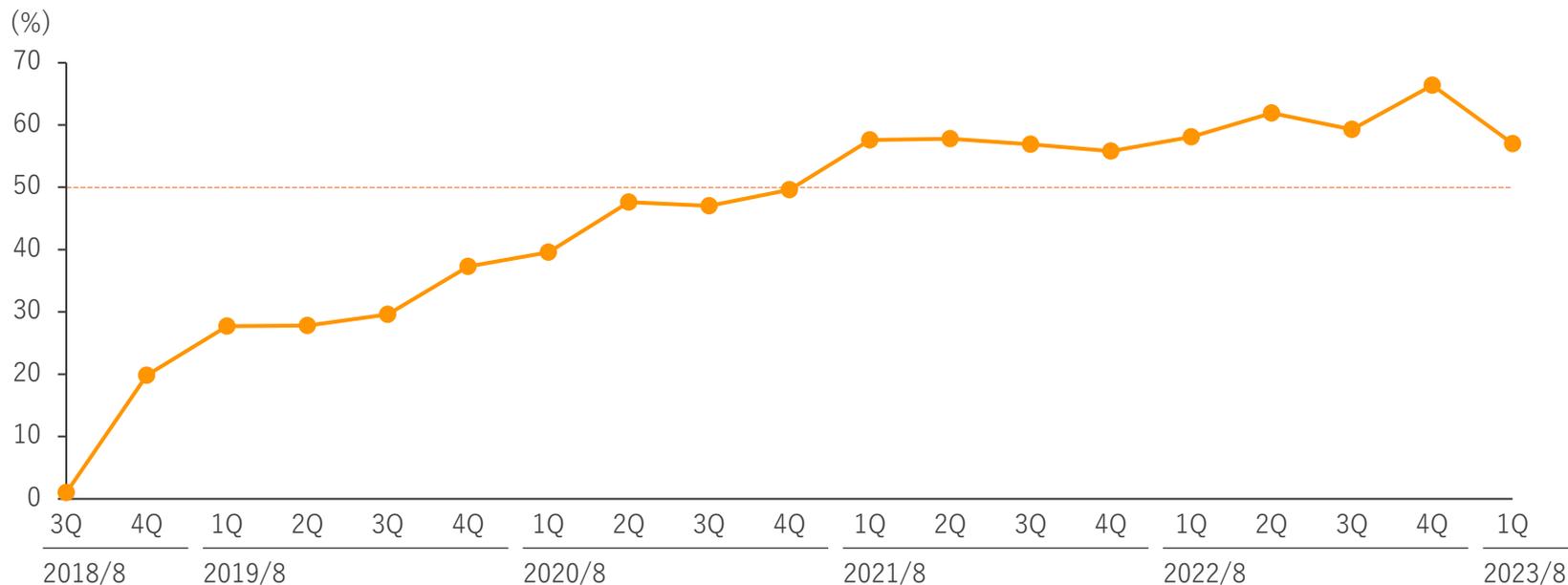


1. 2021年9月~2022年2月における応募者数の中で採用に至った割合。
2. プログラム卒業時の5段階満足度アンケート調査結果より平均値を当社算出。

高いサービス満足度

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

通常コース卒業生の継続コース入会率の推移¹

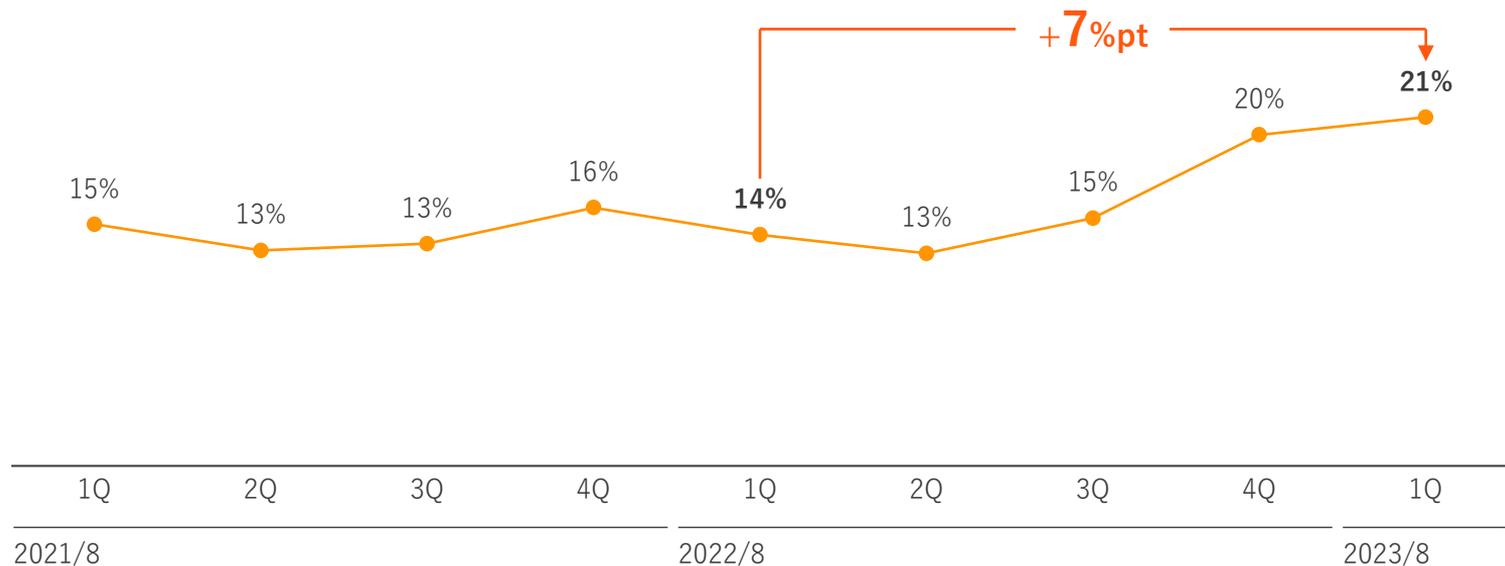


1. 通常コース卒業生の中で、NEXTコースもしくはサブスクリプション型英語学習サービスに入会された方の割合。

高いサービス満足度

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

新規契約者数に占める友人紹介割合¹

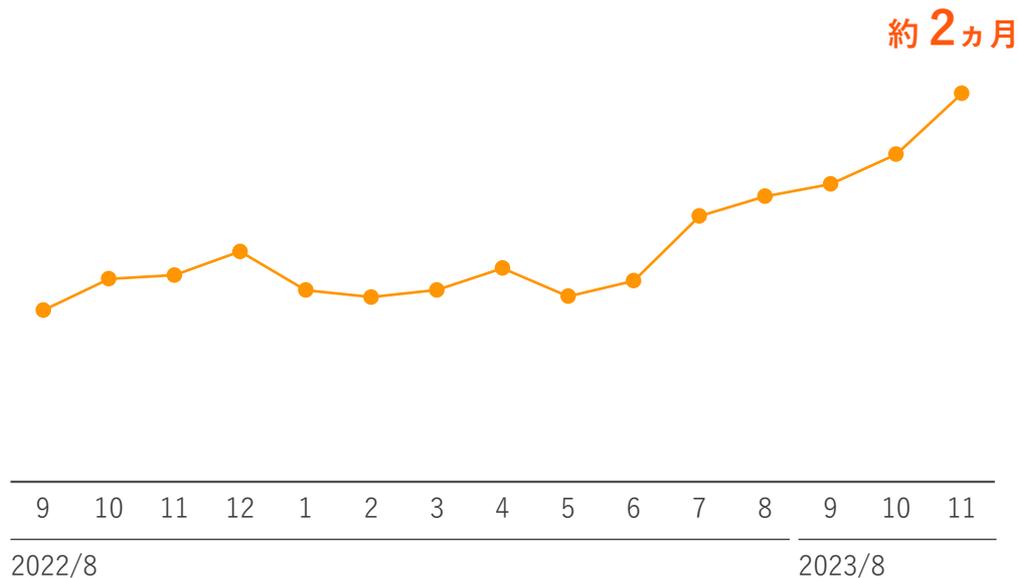


1. 対象は個人名義での契約。対象コースの受講開始日前に解約された契約分を除く。

高いサービス満足度

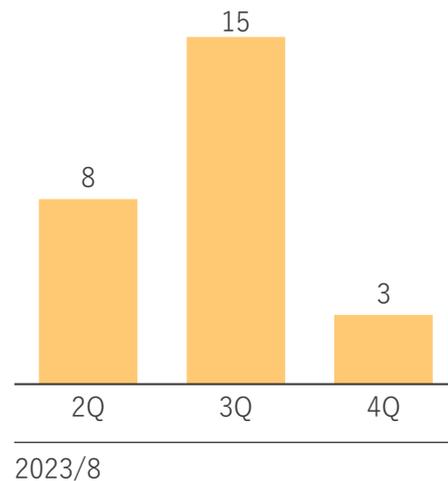
- 英語コーチングサービス「プログリット」への需要が足許高まっており、平均受講待機期間が2か月に長期化している。
- 一方で、契約率の低下は見られず「待ってでも受けたいサービス」ブランドの構築が進んでいると考えられる。

平均受講待機期間¹



コンサルタント採用計画

- コンサルタント採用を加速し、年間30人の採用を目標とする。
- 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。



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 202社¹

1. 2022年11月末時点。

法人取引先拡大に向けインサイドセールス（IS）機能を強化

- 新規取引先の拡大に向け法人マーケティングを推進
- ISメンバーも増員し、獲得したリードに対するアプローチ数が増加

法人マーケティング推進

法人向けセミナー企画・開催



法人向けホワイトペーパー作成



ISメンバーを増員

2022/8
4Q末



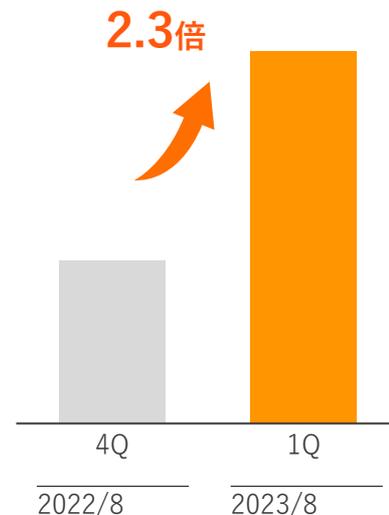
1名

2023/8
1Q末



3名

アクション数¹



1. マーケティング活動で獲得したリード顧客に対する電話またはメールでのコンタクト件数。

2022年11月 IELTSのカリキュラムを全面リニューアル

近年高まるIELTS受験の需要に対応し、より効果的な学習を可能にするために、IELTSの専門家である嶋津幸樹氏監修の下、IELTSコースカリキュラムの全面的なリニューアルを実施しました。

世界に広がるIELTS

- 世界**140カ国以上**の国で実施¹
- 年間受験者数は**380万人超**¹
- 日本での受験者数は2010年導入以降**9年間で5倍**に増加²
- 大学の応募要件に加え、移住や就労の用途でも利用可能



カリキュラム監修者



タクトピア株式会社
ELT（英語教育開発推進事業）
ディレクター

嶋津 幸樹 氏

1989年山梨県甲斐市生まれ。青山学院大学文学部卒業。
在籍中オックスフォード大学ELT英語教員研修に最年少参加。
オックスフォード大学・ロンドン大学（UCL）の修士課程にダブル合格。
ケンブリッジ英語教授法資格CELTAを取得。ロンドン大学教育研究所
応用言語学修士課程（MA in Applied Linguistics）修了。世界で最もイ
ノベティブな教育を実践する英語教師に贈られるPearson ELT英語教
育ティーチャーアワード2017を世界108ヶ国1,395名の応募から選出さ
れ受賞。青山学院大学、相模女子大学で講師を務め、Cambridge
University PressにてMarketing and Research Coordinatorを兼任。英
字新聞ジャパン・タイムズAlpha連載。著書10冊。



1. 出典: IELTS Official Test Centre HP。 2. 出典: IELTS白書2018年版。

2022年11月 「Ritsumeikan-Global Athlete Program」を開始

学校法人立命館・アシックスジャパン株式会社との連携事業「Ritsumeikan-Global Athlete Program」を開始しました。将来日本のスポーツ界を背負うグローバルアスリートの育成を目指してまいります。



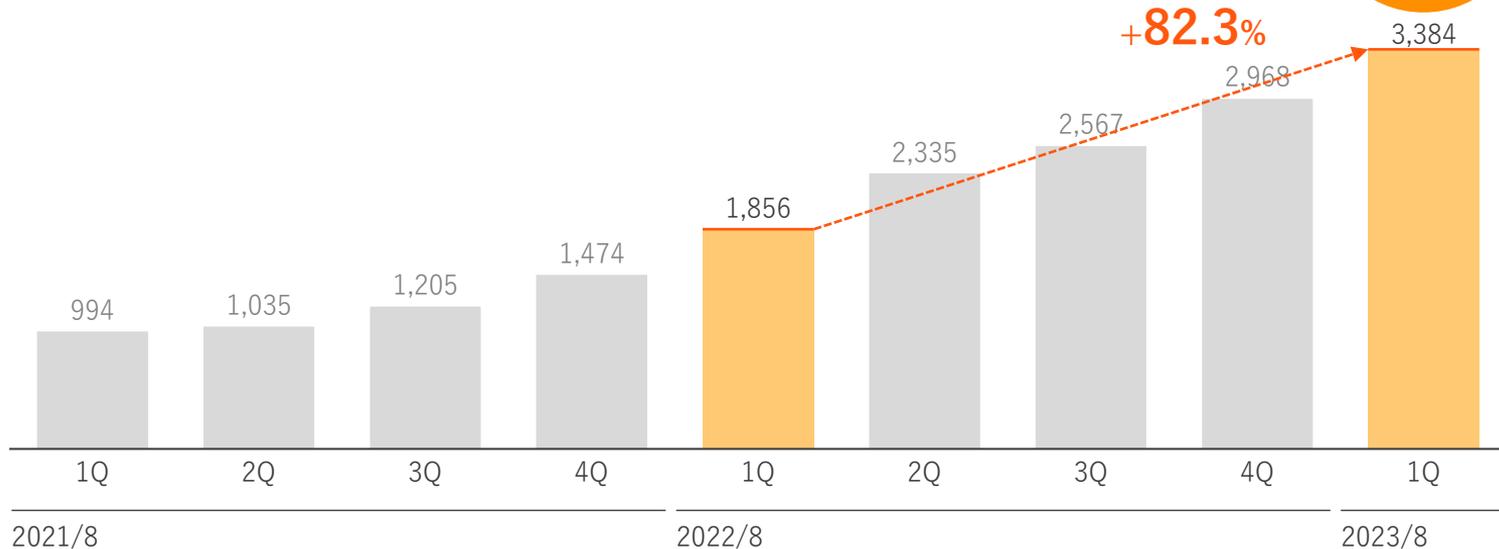
- 本取り組みは、世界を舞台に活躍を目指す学生アスリートを選抜し、集中的な英語学習、海外への短期留学を行うプログラムです。
- 初年度となる今回は、立命館大学の強化クラブに所属する学生アスリートの中から選抜された3名が、世界最高峰のスポーツ教育に触れるために用意したプログラムを受講します。
- 当社は学生アスリートが海外に挑戦する上で言語が障壁とならないように、英語コーチングサービスを提供します。

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+82.3%と引き続き高い成長率を維持。前四半期比でも+14.0%増加

サブスクリプション型英語学習サービスの有料会員数¹

サブスクリプション型英語学習サービスの有料会員数



1. 1週間の無料トライアルユーザー数を除く。

シャドテンにディクテーションテストを実装

- テスト実施により成長を可視化
- 自身のレベルを測定し、適切な教材選択をサポート



シャドテンの課題数700件突破¹

- Amazon創業者のジェフ・ベゾス等有名起業家のスピーチを中心に課題を追加
- レベル別に様々な教材を提供し、楽しみながら学習が継続できる環境を構築

SHADOTEN

世界の起業家のスピーチを
教材に追加しました

カテゴリ：ビジネス

WPM 150

Princeton Commencement

Amazon創業者: Jeff Bezos

WPM 160

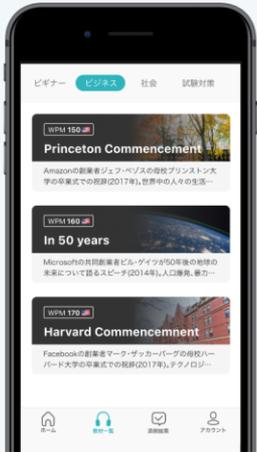
In 50 years

Microsoft共同創業者: Bill Gates

WPM 170

Harvard Commencement

Facebook創業者: Mark Zuckerberg



アップデートのお知らせ

自分の英語レベル、目的に合った教材を
選べるようになりました

レベル別教材 | 試験対策教材

Beginner Intermediate Advanced Prof

全て WPM 100 WPM 110 WPM 120 WPM 130

WPM順に
教材が選べます



1. 2022年11月末時点。

- 事業概要
- 2023年8月期 第1四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- **2023年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
- 参考情報

2023/8期業績予想

- サブスクサービス¹の継続的な高成長及び英語コーチングサービスの再成長により売上高13.9%、売上総利益18.6%の増加を計画
- サブスクサービスのポートフォリオ拡大に向けた開発費等の先行投資により、営業利益は微増を計画
- 法定実効税率が変更になる事等により、最終利益は14.6%の増加を計画

(百万円)	2021/8期 実績	2022/8期 実績	2023/8期 計画	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	1,981	2,252	2,566	+313	+13.9%
売上総利益	1,183	1,510	1,790	+280	+18.6%
(売上総利益率)	59.7%	67.0%	69.8%	-	-
営業利益	△45	326	332	+6	+1.8%
(営業利益率)	-	14.5%	12.9%	-	-
経常利益	△46	320	324	+3	+1.2%
(経常利益率)	-	14.2%	12.7%	-	-
当期純利益	△76	187	214	+27	+14.6%
(当期純利益率)	-	8.3%	8.4%	-	-

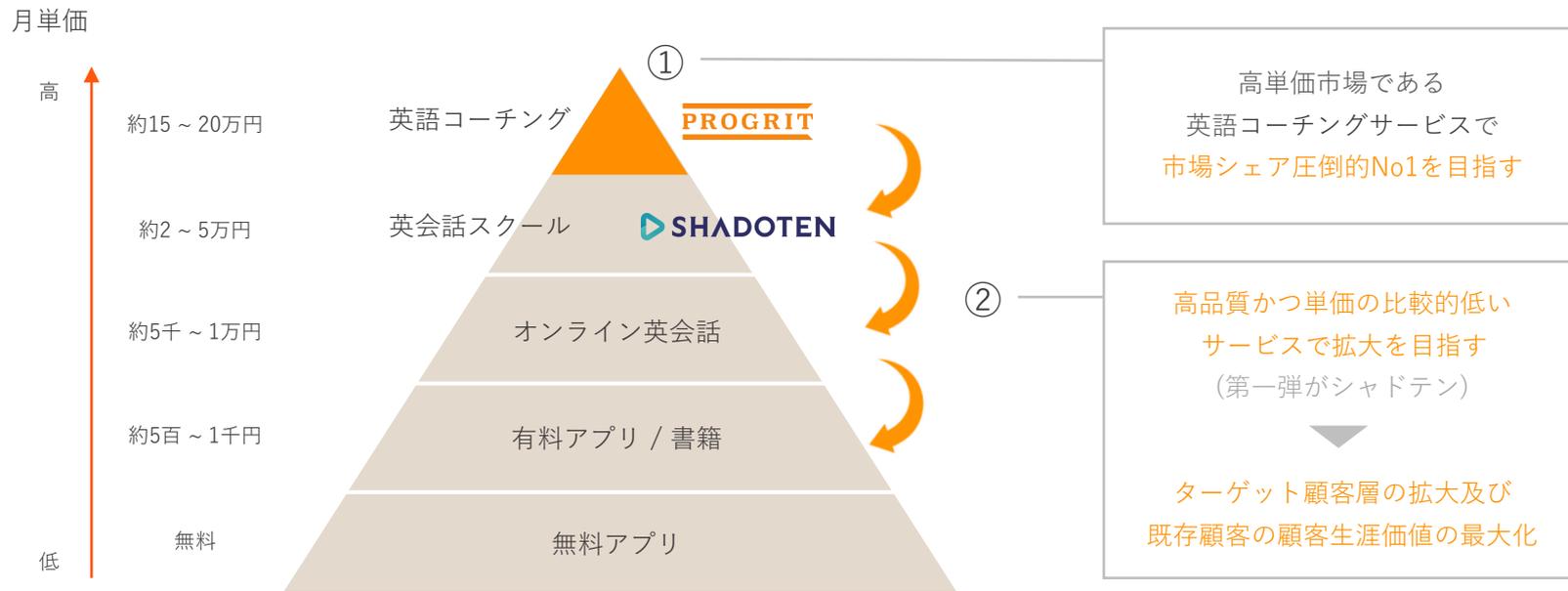
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

- 事業概要
- 2023年8月期 第1四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2023年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
- 参考情報

英語学習マーケットにおける成長戦略

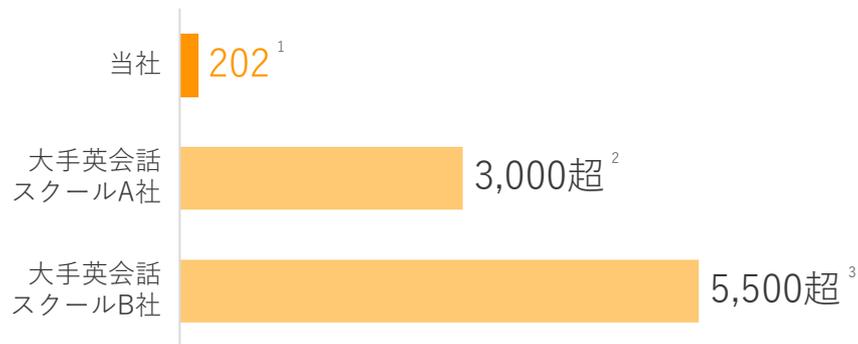
プログリットで高単価市場における市場シェアを拡大し、プログリットブランドを活用してサービス領域を拡げる予定。



拡大余地の大きい法人英語研修市場での成長

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

取引先企業数の比較



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

法人向けビジネス拡大戦略

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

1. 2022年11月末時点。

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

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

サブスクリプション型英語学習サービスの成長

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

現在の販売チャネル



toCサービスとして個人のお客様にご利用頂いている



今後の販売チャネル



企業経由で従業員の方や、
塾経由で中高生へも販売を拡大予定

サブスクリプション型英語学習サービスの成長

サブスクリプション型英語学習サービスのラインナップの拡充を検討。

現在のポートフォリオ

PROGRIT

+

 **SHADOTEN**



今後のポートフォリオ

PROGRIT

+

 **SHADOTEN**



スピーキング特化型
サービス



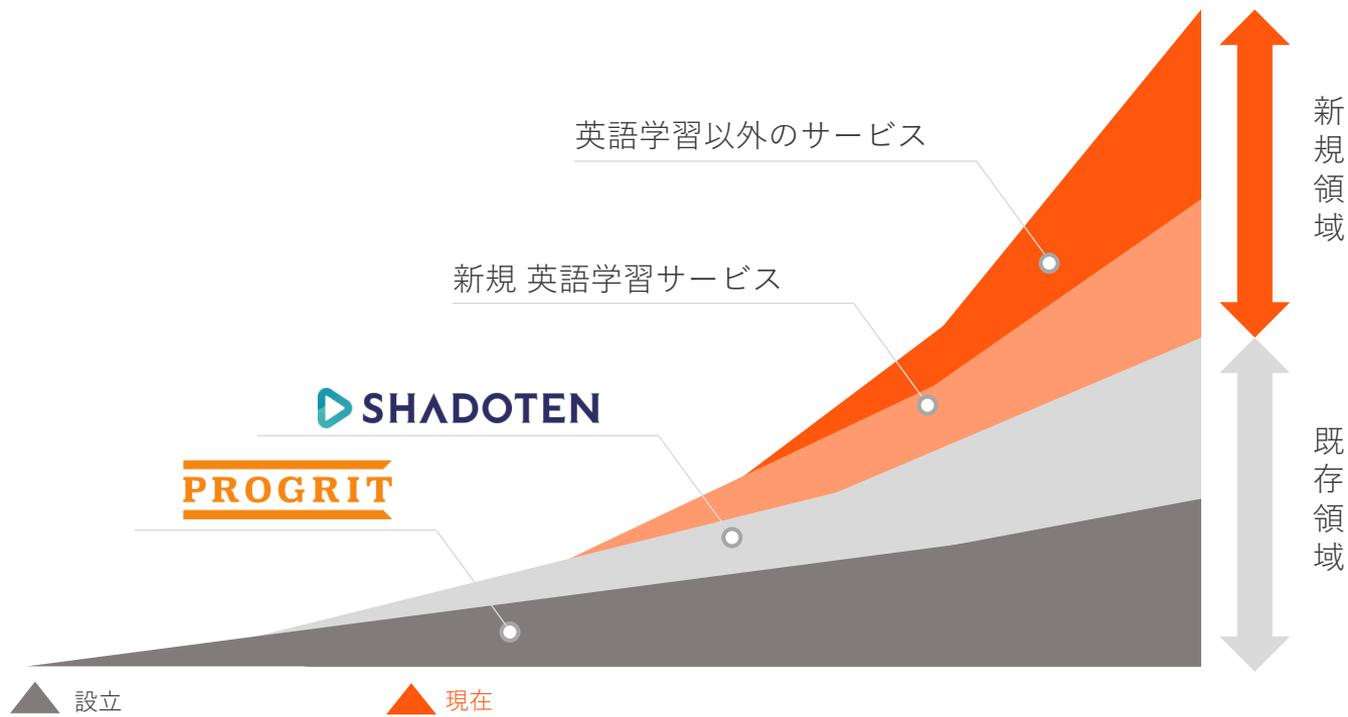
リーディング特化型
サービス



単語学習特化型
サービス

今後の長期的なビジネスの広がり

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



- 事業概要
- 2023年8月期 第1四半期決算ハイライト
- 2023年8月期 各サービスの状況
- 2023年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **参考情報**

経営陣



岡田 祥吾

代表取締役社長

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



山崎 峻太郎

取締役副社長

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



谷内 亮太

取締役CFO

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



相木 孝仁

社外取締役

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