

**PROGRIT**

# 2024年8月期 第1四半期 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1月10日

- **事業概要**
- 2024年8月期 第1四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

# 会社概要

社名	株式会社プログリット(英文名: PROGRIT Inc.)
設立	2016年9月
資本金	2億8,653万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	175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7校舎

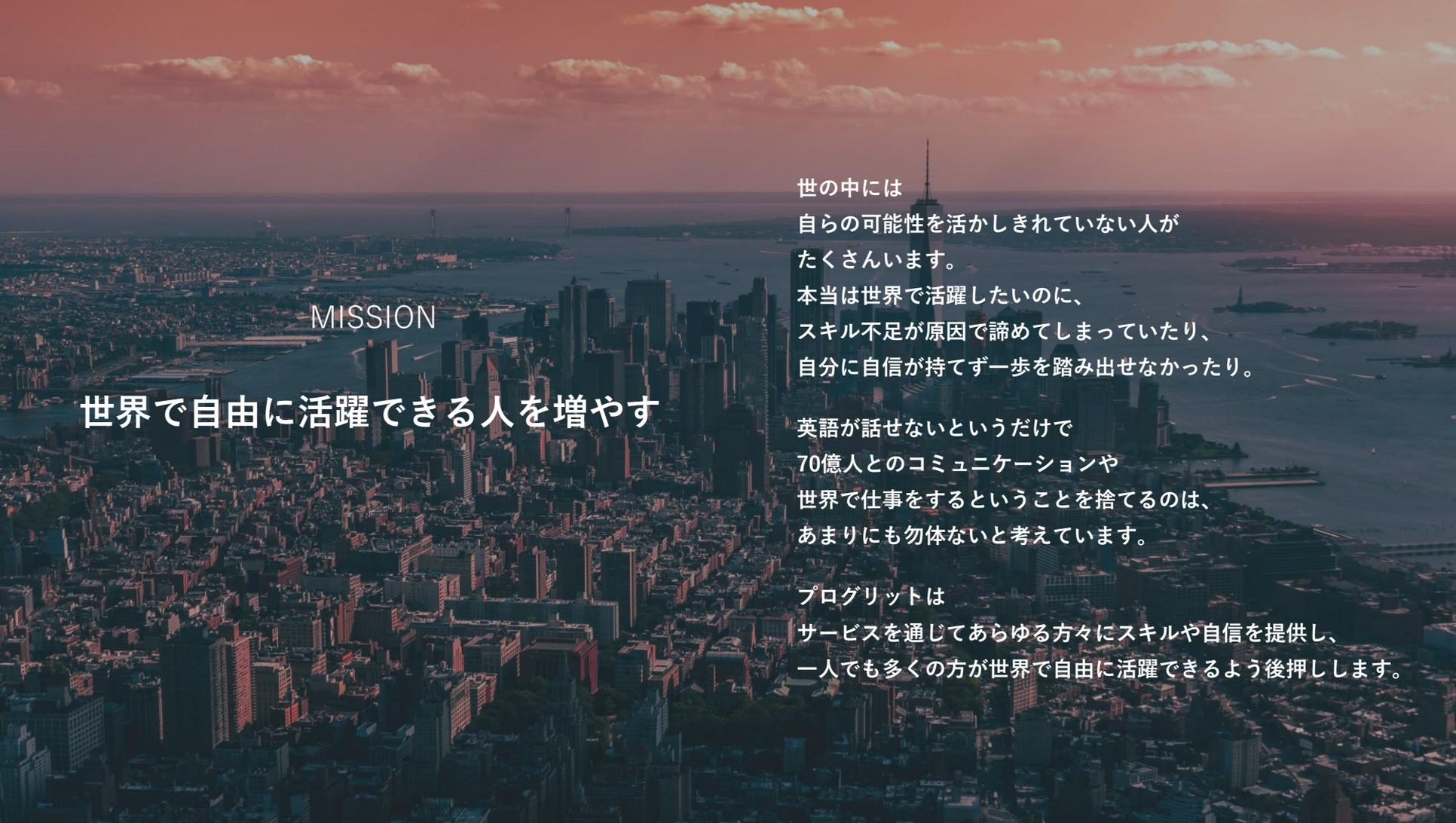
- ・ 池袋
- ・ 新宿センタービル
- ・ 神田秋葉原
- ・ 有楽町
- ・ 横浜
- ・ 渋谷
- ・ 六本木



### 東海1校舎

- ・ 名古屋

1. 2023年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

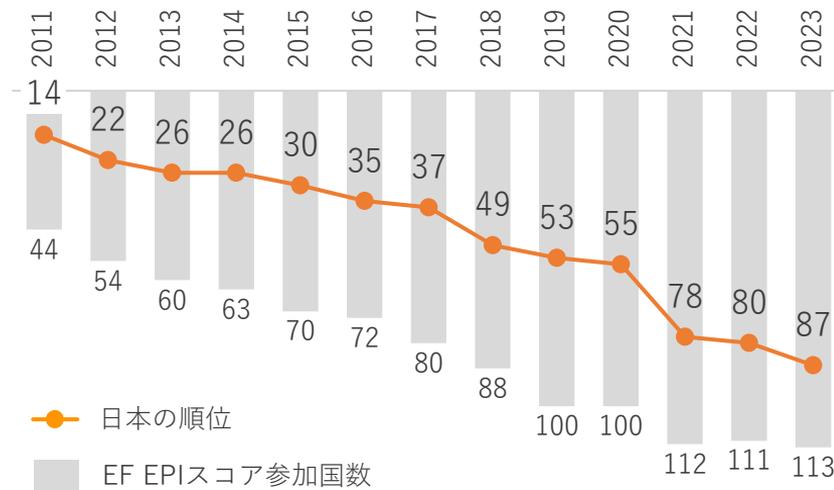
- 日本人の英語学習ニーズは大きい一方で、英語力の向上は実現できていないのが現状。

日本人は英会話スクールに

年間約 1,650 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. 「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。

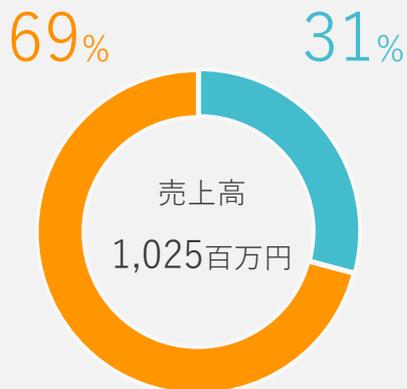
## 事業とサービス概要

- 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

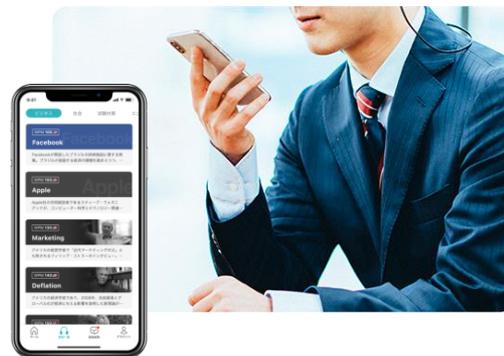


**PROGRIT**



(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 <sup>1</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	¥ 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 <sup>2</sup>				
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

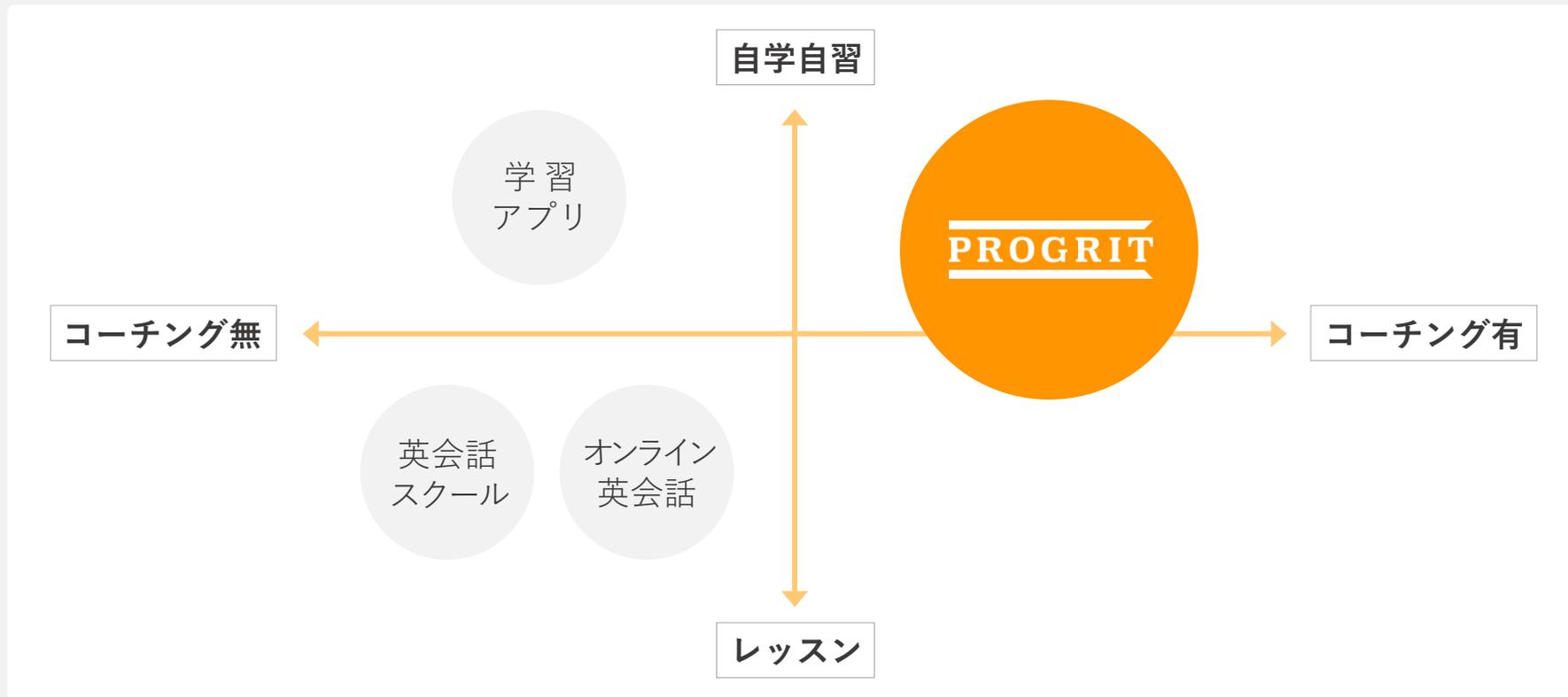


自社アプリを  
活用した学習管理

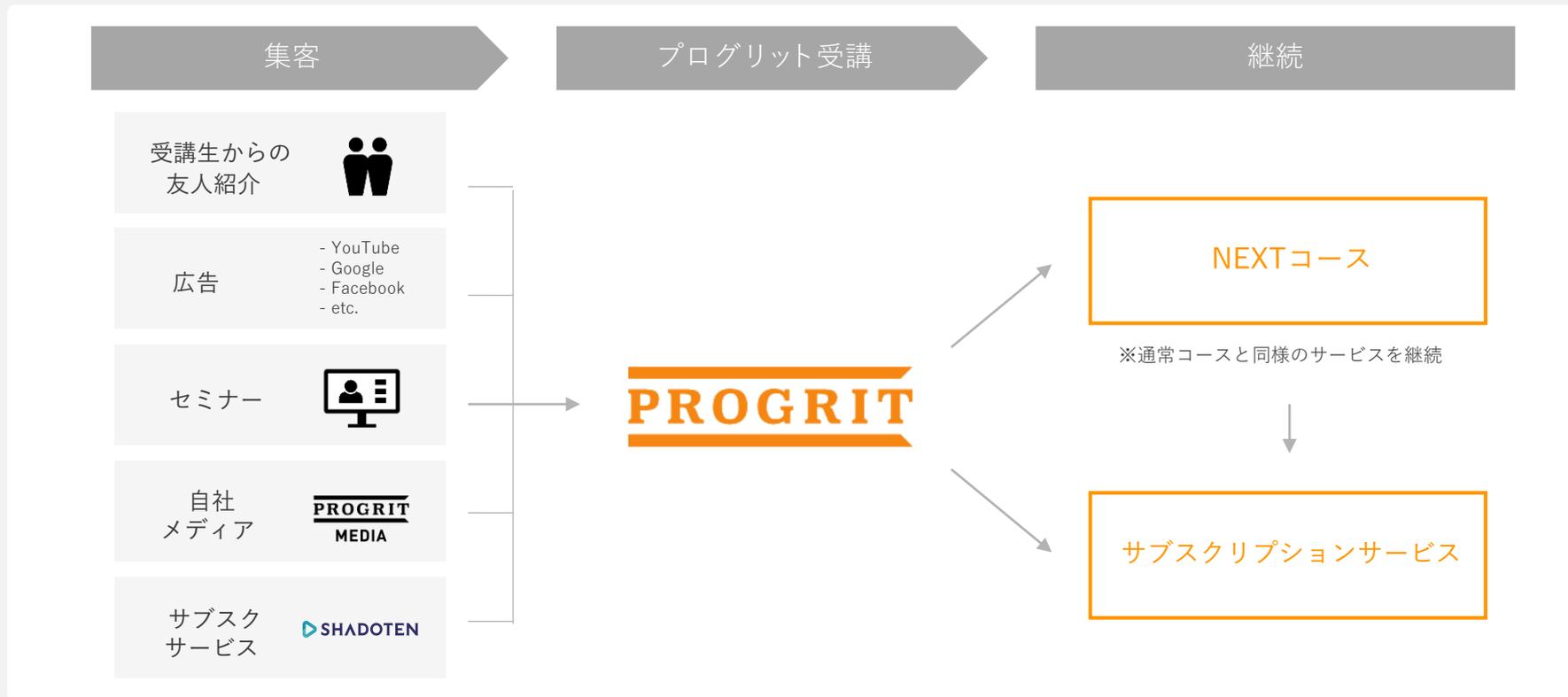


## プログリットの独自性

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



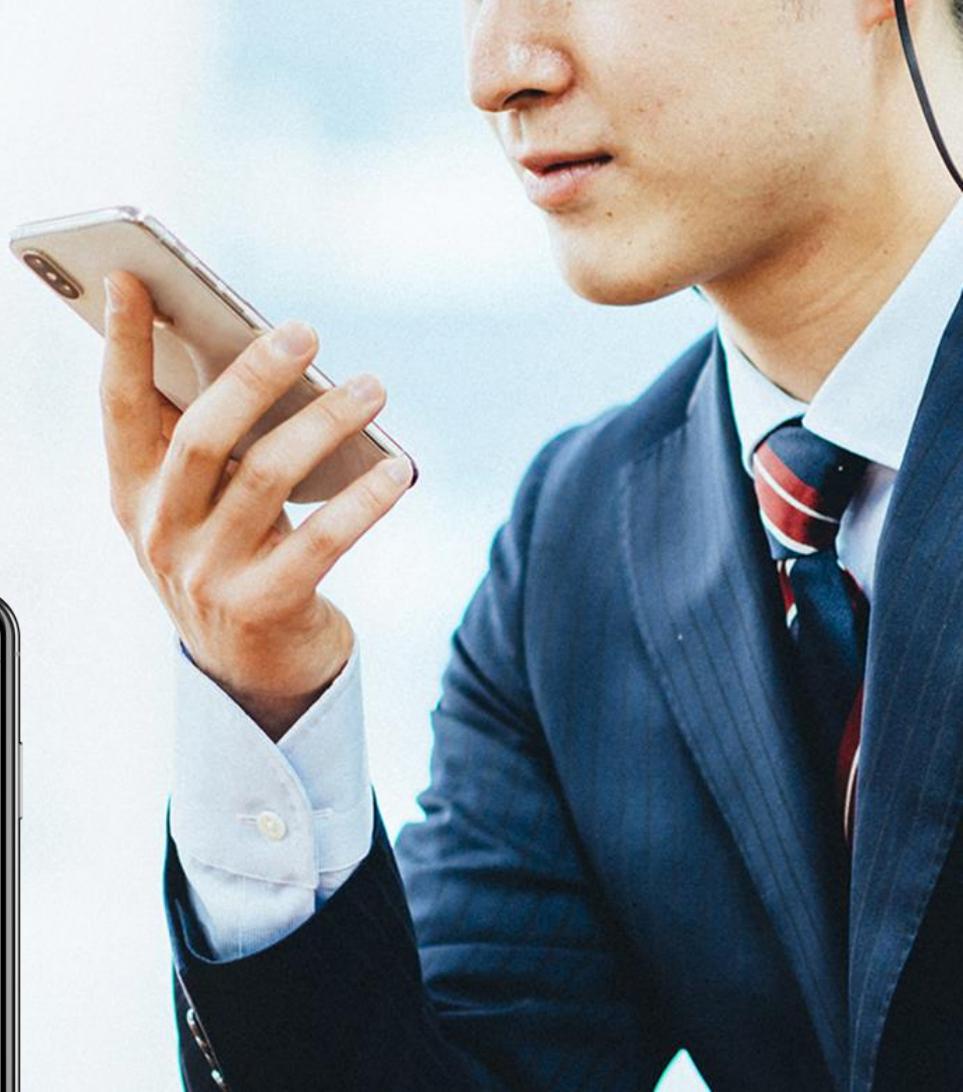
# プログリットのサービスの流れ





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

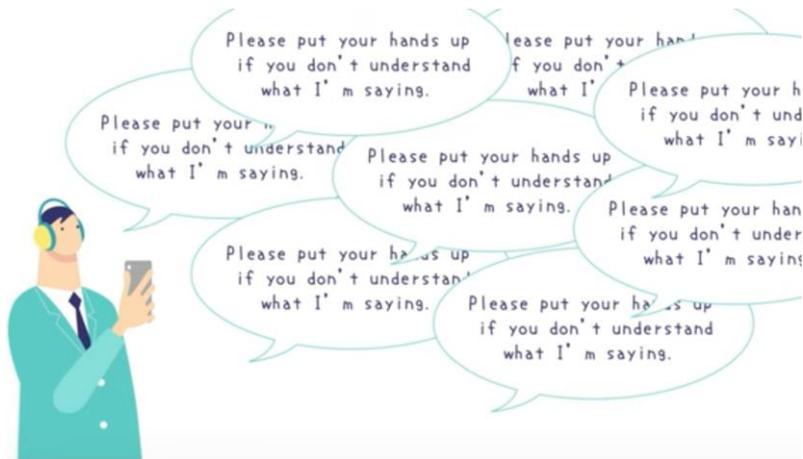


## シャドーイングについて

- 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<sup>1</sup>。

英語学習の  
プロフェッショナル



01 学習者のレベルと目的に  
合わせた課題

課題を1日30分シャドーイング  
自分の音声を録音して送付

02

03 英語のプロフェッショナルが  
具体的かつ詳細にアドバイス

お客様



1. 料金は税込21,780円/月。

## シャドテンの添削イメージ

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



### Good Points

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

### Development Points

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

- 事業概要
- **2024年8月期 第1四半期決算ハイライト**
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

## 2024年8月期 第1四半期 業績ハイライト

- 2024年8月期 第1四半期（2023年9月～2023年11月）実績。

売上高

1,025百万円

前年同期比

152.0%

売上総利益

760百万円

156.1%

営業利益

321百万円

207.7%

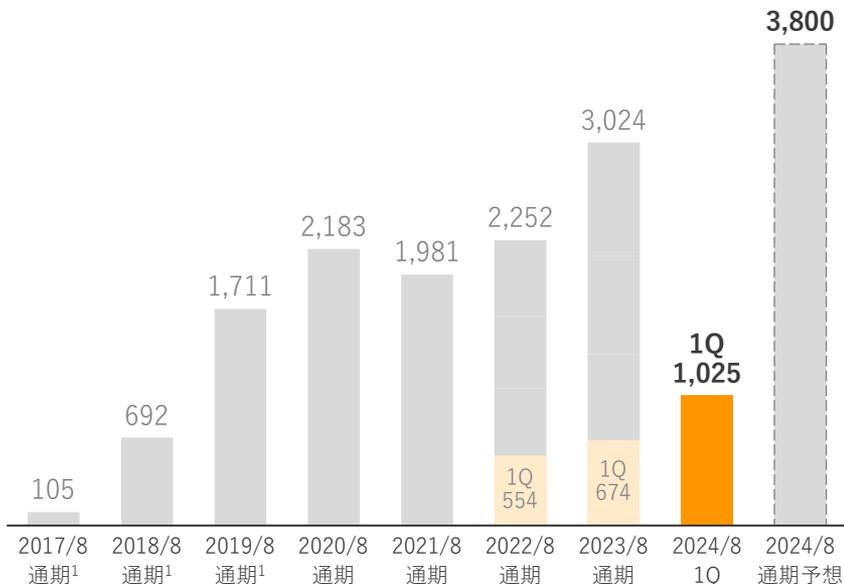
### 業績概要 トピックス

- 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～）

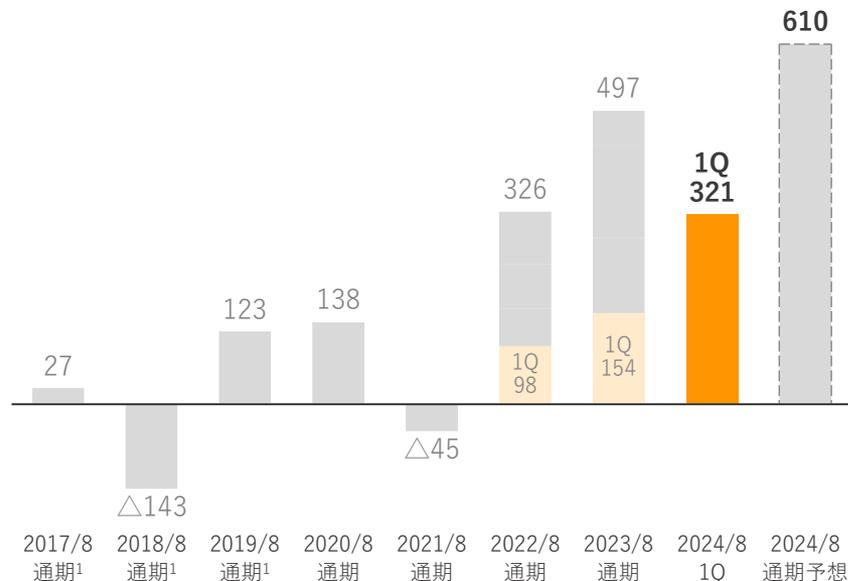
## 業績サマリー

- 1Qの売上高は前年同期比+52.0%の高成長を達成し、過去最高の四半期売上高を計上。
- 1Qの営業利益は売上高の伸長により前年同期比+107.7%と、同じく過去最高の四半期営業利益を計上。

### 売上高 (単位：百万円)



### 営業利益 (単位：百万円)



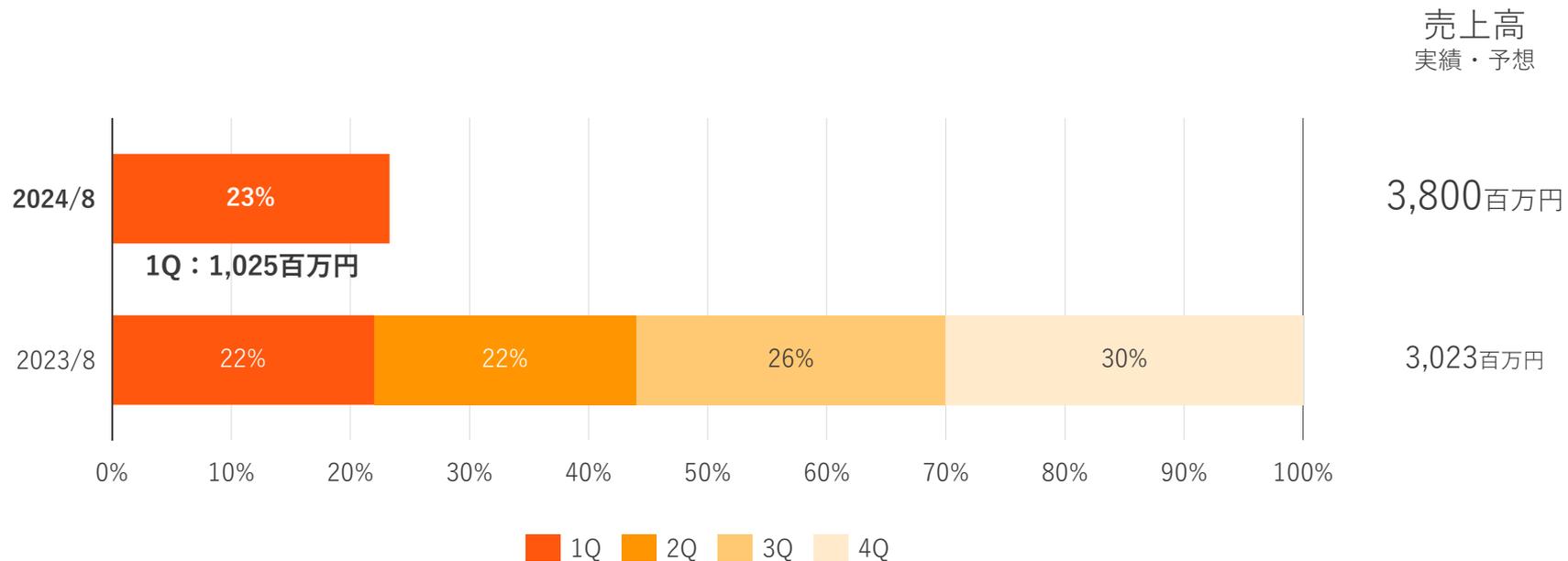
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

## 2024年8月期 第1四半期 売上高の進捗率

- 1Qの売上高は、昨年同様のペースで通期業績予想の売上高に対して順調に進捗。

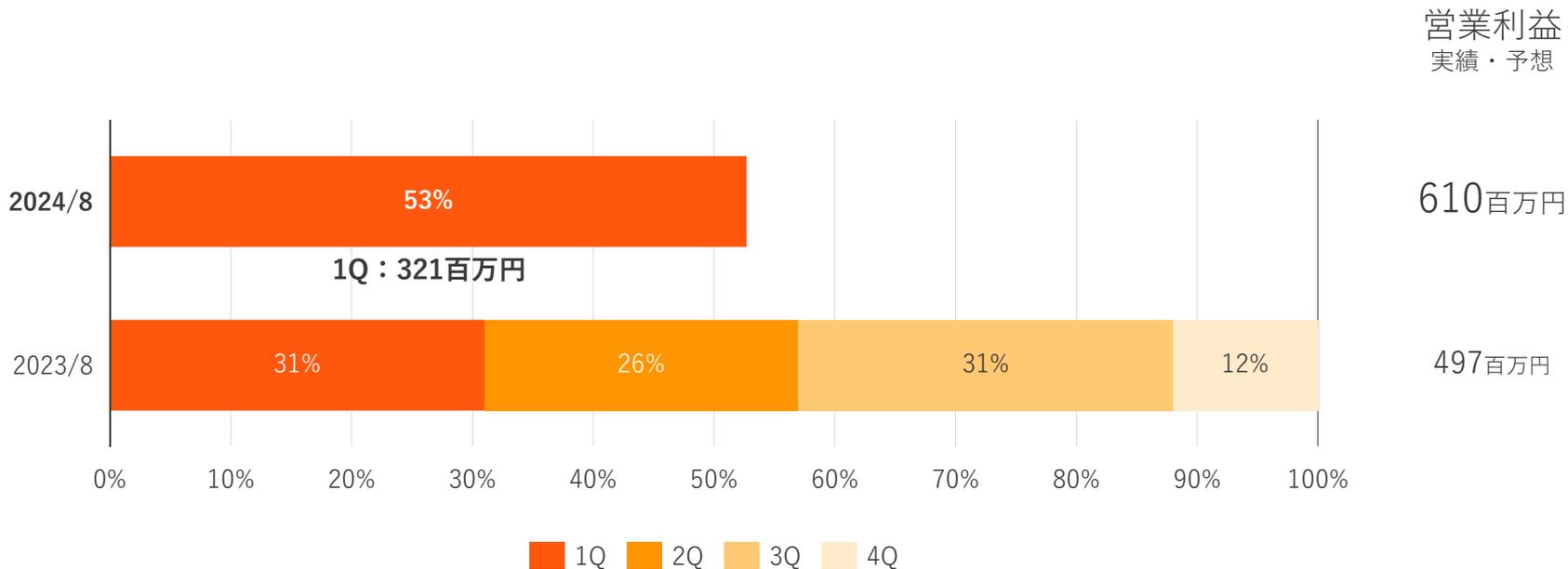
四半期ごとの売上高進捗率



## 2024年8月期 第1四半期 営業利益の進捗率

- 1Q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。
- 2Q以降の投資余力を十分に残し、さらなる成長を目指すことができる状況。2Q以降はマーケティング活動への積極投資を計画。

### 四半期ごとの営業利益進捗率

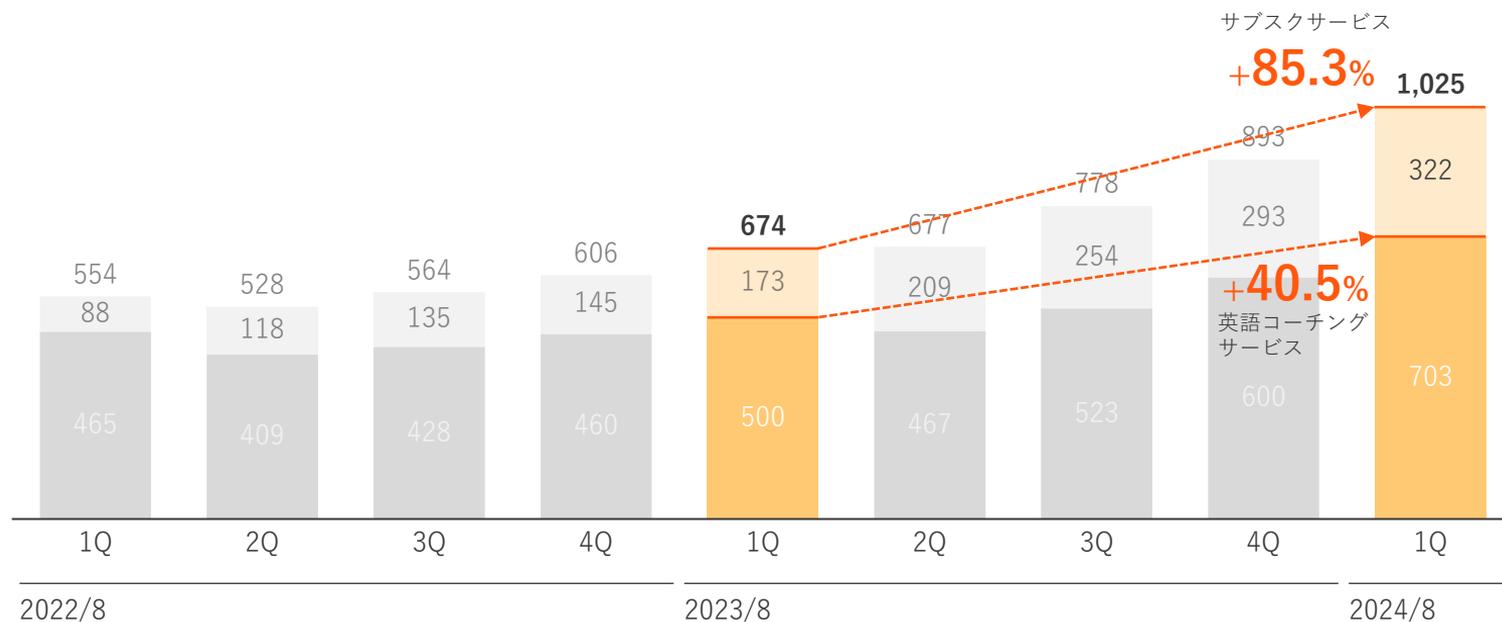


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 売上高の推移

- 1Qの英語コーチングサービスの売上高は前年同期比+40.5%、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+85.3%と急成長を遂げ、ともに過去最高額を更新。

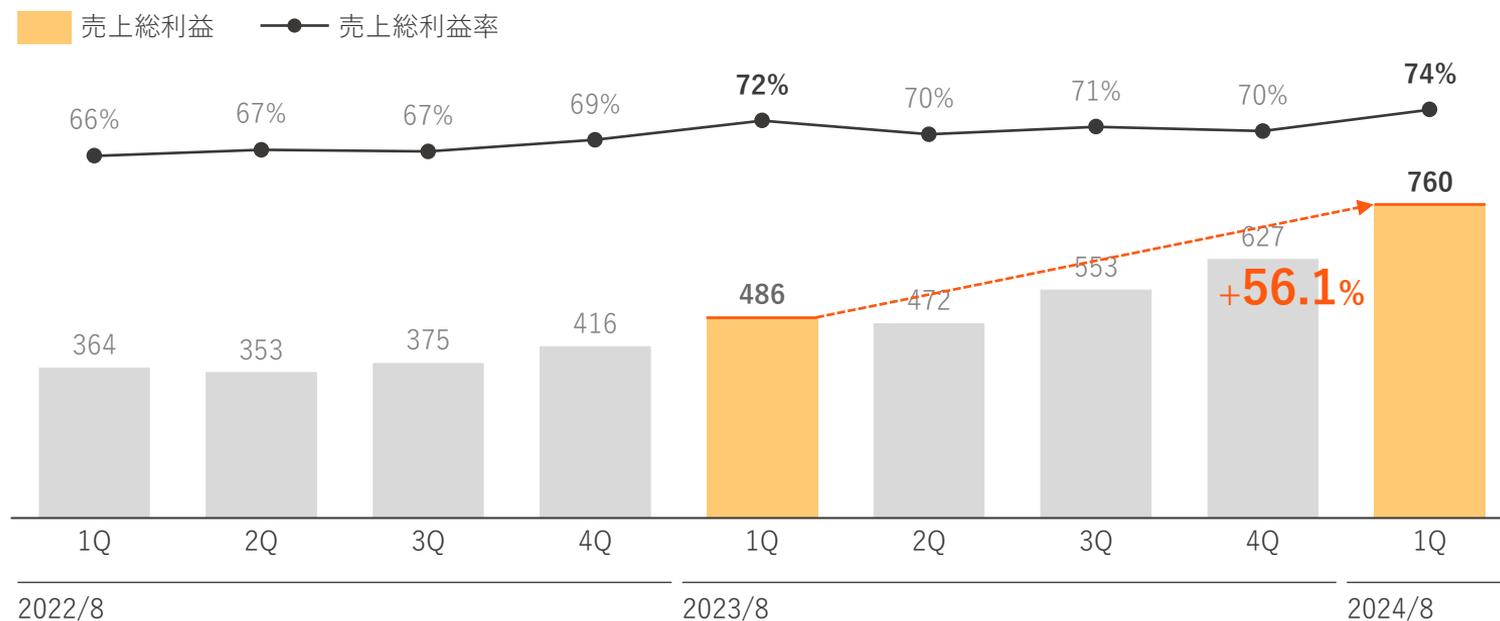
売上高（単位：百万円）



## 売上総利益・売上総利益率の推移

- 1Qの売上総利益は、売上高の伸長により前年同期比+56.1%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及び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74%と高水準で推移。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）

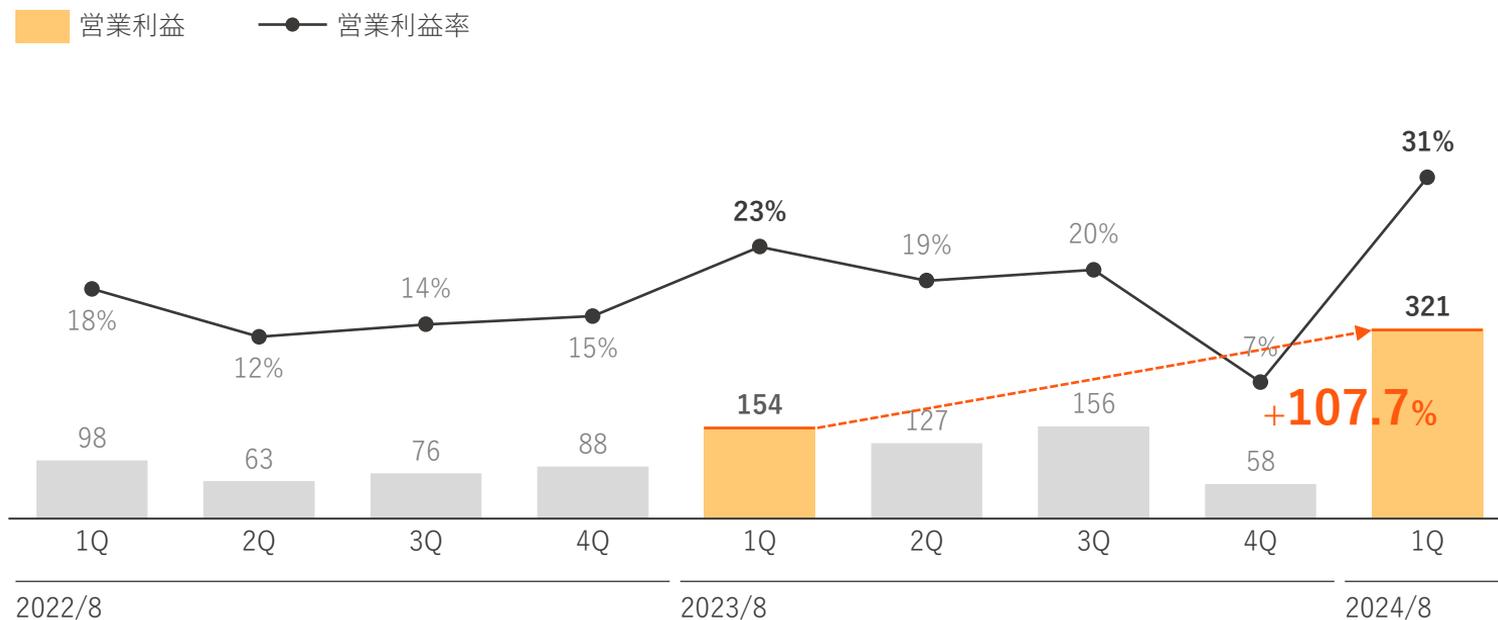


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 営業利益・営業利益率の推移

- 1Qの営業利益は、主に売上高の伸長により前年同期比107.7%と大幅に増加して着地。
- 2Q以降は認知拡大に向けたマーケティングへの投資を予定。

営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）

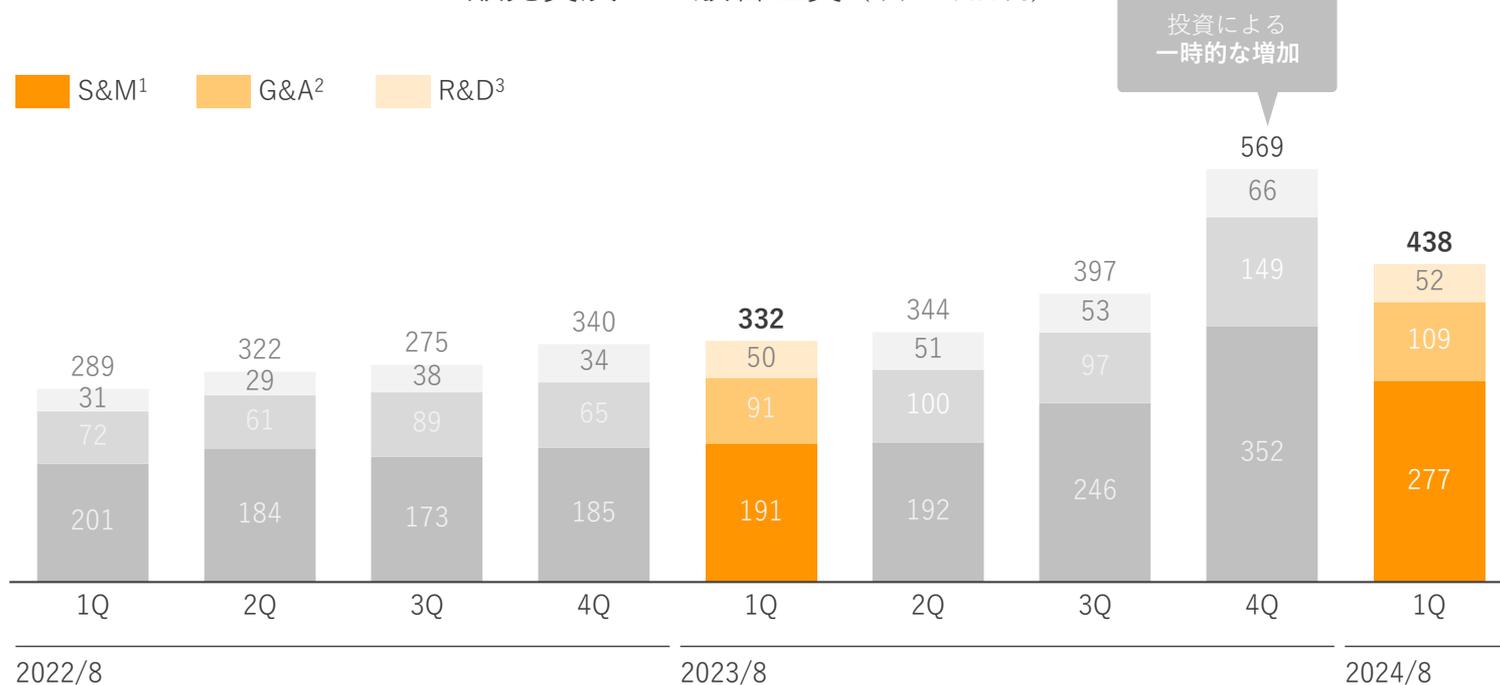


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 販売費及び一般管理費の推移

- 1Qは、前4Qの投資による一時的な増加から通常運転に戻り、S&Mが75百万円、G&Aが40百万円減少。

販売費及び一般管理費（単位：百万円）

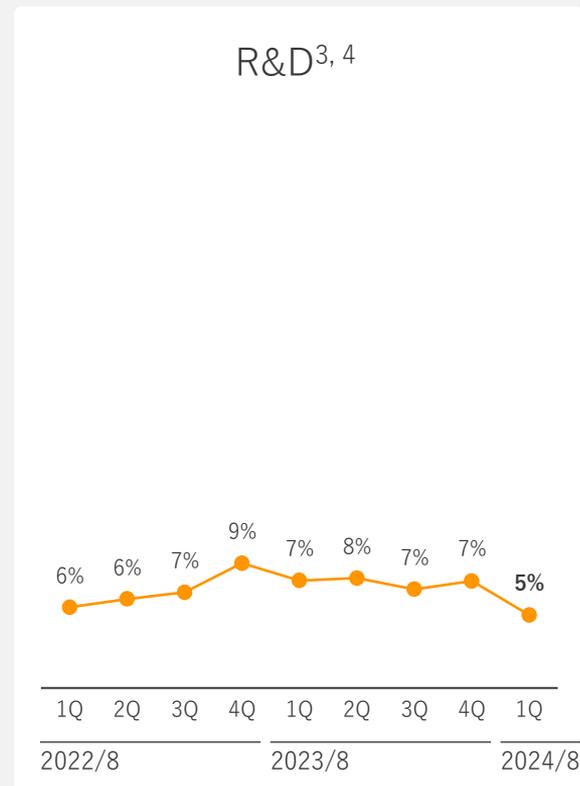
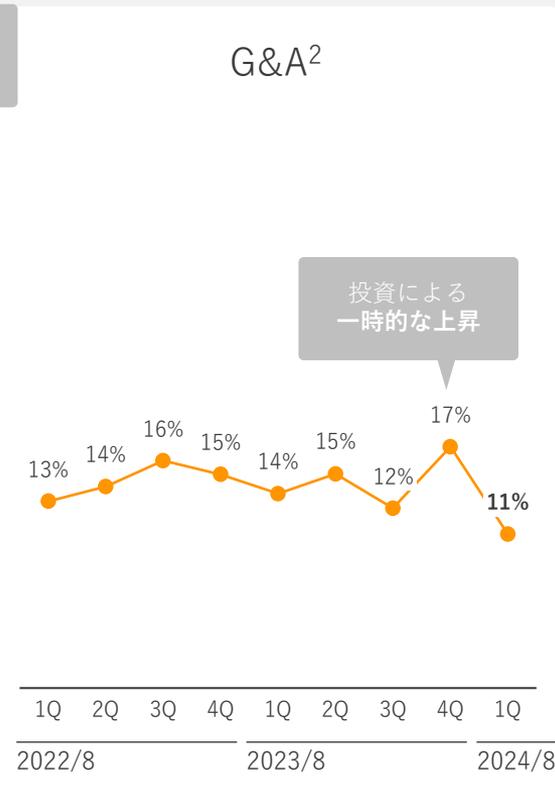
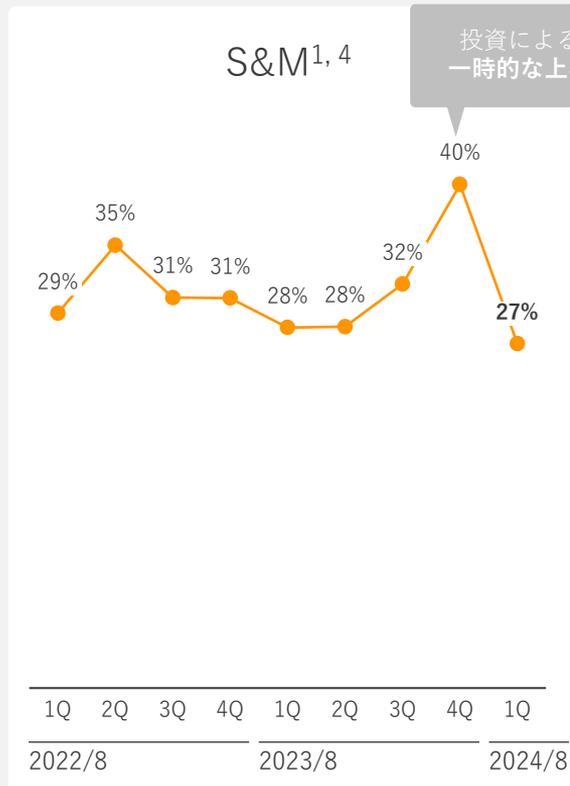


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. S&Mは主に営業・マーケティング人員の人的費や関連する経費及び共通費等を合計。 2. G&Aは主にコーポレート部門の人的費や関連する経費及び共通費等を合計。 3. R&Dは主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの人員の人的費や関連する経費及び共通費等を合計。アプリ制作にかかる費用のため、会計上の研究開発費とは定義が異なる。

## 販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

- 1Qは、前4Qの投資による一時的な増加がなくなったこと及び売上の伸長により、販管費率が全般的に低下。



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

- 1Qは、未払金及び賞与引当金の減少により流動負債は230百万円減少。四半期純利益の計上により純資産は233百万円増加。

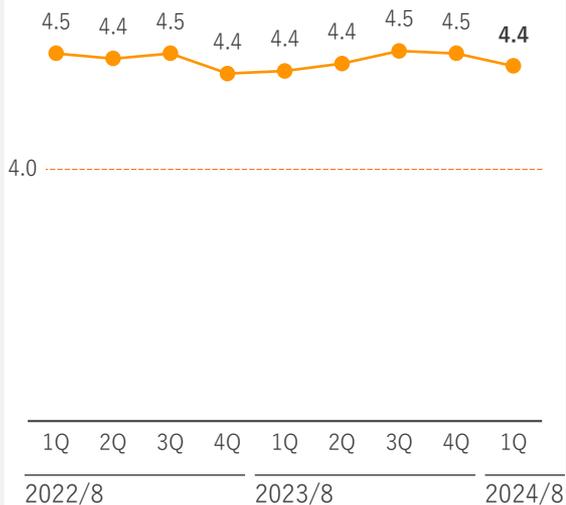
(百万円)	2023/8期 1Q末	2023/8期末	2024/8期 1Q末	前四半期末比 増減
流動資産	1,346	2,132	2,127	△ 5
現金及び預金	1,223	1,975	1,952	△ 22
固定資産	411	496	490	△ 5
流動負債	860	1,434	1,204	△ 230
固定負債	122	100	87	△ 13
純資産	775	1,092	1,326	+ 233
負債・純資産	1,758	2,628	2,617	△ 10
(自己資本比率)	44.0%	41.5%	50.6%	+ 9.1pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

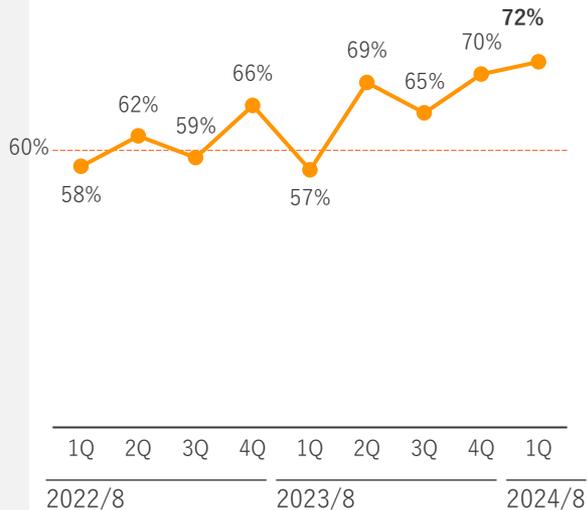
## 高いサービス満足度

- 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。

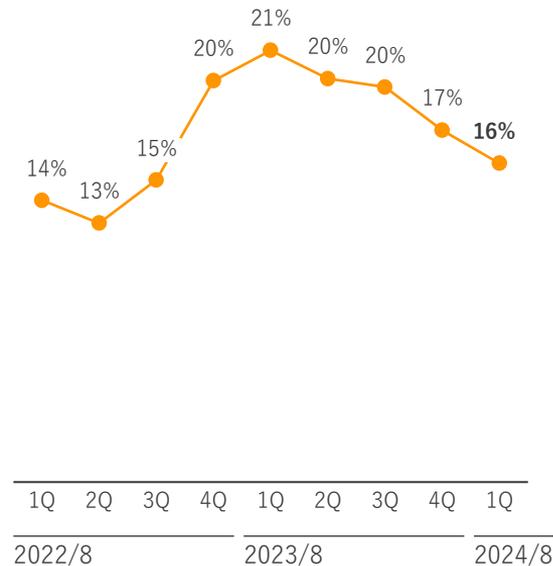
### 卒業生の満足度の推移<sup>1</sup>



### 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<sup>3</sup>

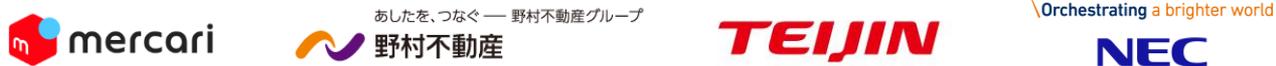


1. プログラム卒業時の5段階満足度アンケート調査結果より平均値を当社算出。
2. 通常コース卒業生の中で、NEXTコースもしくはサブスクリプション型英語学習サービスに入会された方の割合。
3. 対象は個人名義での契約。対象コースの受講開始日前に解約された契約分を除く。

## 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 250社<sup>1</sup>



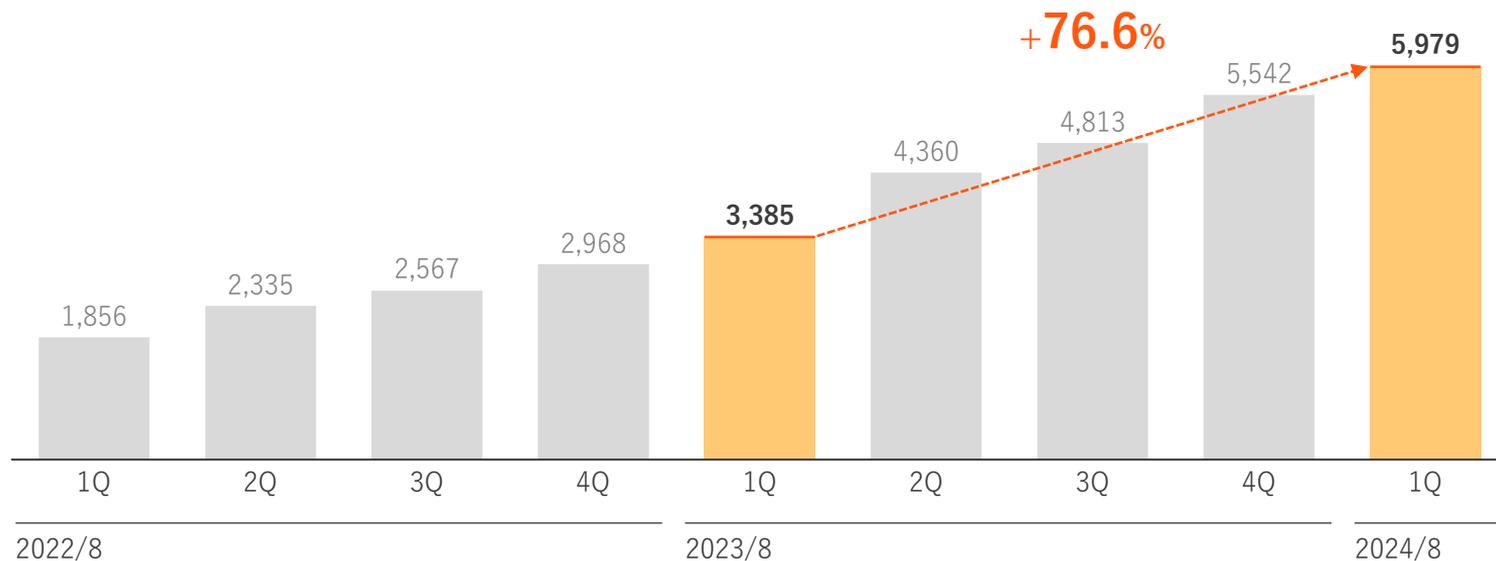
1. 2023年11月末時点。

## サブスクリプション型英語学習サービスの成長推移

- 有料会員数は前年同期比+76.6%と引き続き高い成長率を維持。前四半期比では+7.9%。
- 月間売上高は1.1億円に成長。

### サブスクリプション型英語学習サービスの合計有料会員数<sup>1</sup>

サブスクリプション型英語学習サービスの有料会員数



1. シャドテンの1週間の無料トライアルユーザー数を除く。

## サービスアップデート

- 学習継続を促進する機能を複数リリース。

### 学習目標や達成率を可視化



### ディクテーション機能を追加

- 1分完結の毎日ディクテーションチャレンジで成長実感の機会とアプリを起動するきっかけを提供

9:41

### ディクテーションテスト

音声を聞いて空欄を埋めてください

Well, that was not fun. I just had to climb eight ( **flights** ) ( ) stairs because the elevators weren't working.

f l i g h t s

- 事業概要
- 2024年8月期 第1四半期決算ハイライト
- **2024年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
- 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20%超の増収増益を計画。
- 英語コーチングサービスは15~20%成長、サブスクサービス<sup>1</sup>は45~55%成長を目指す。

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

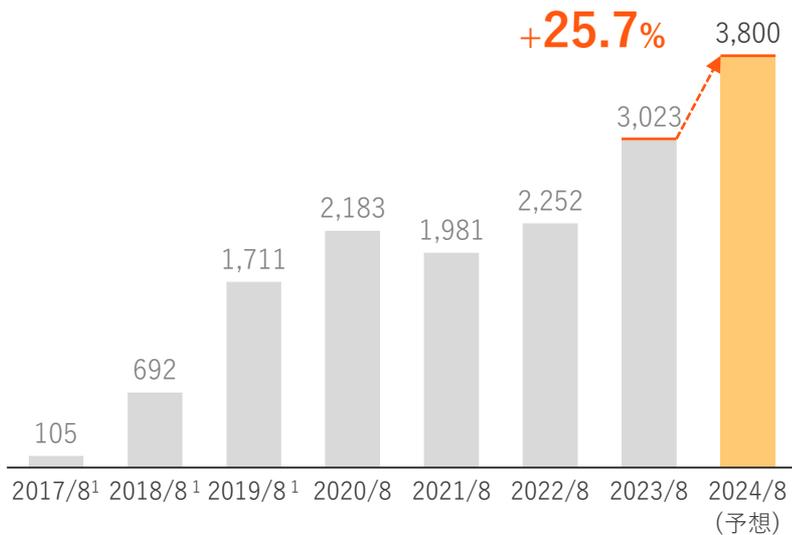
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

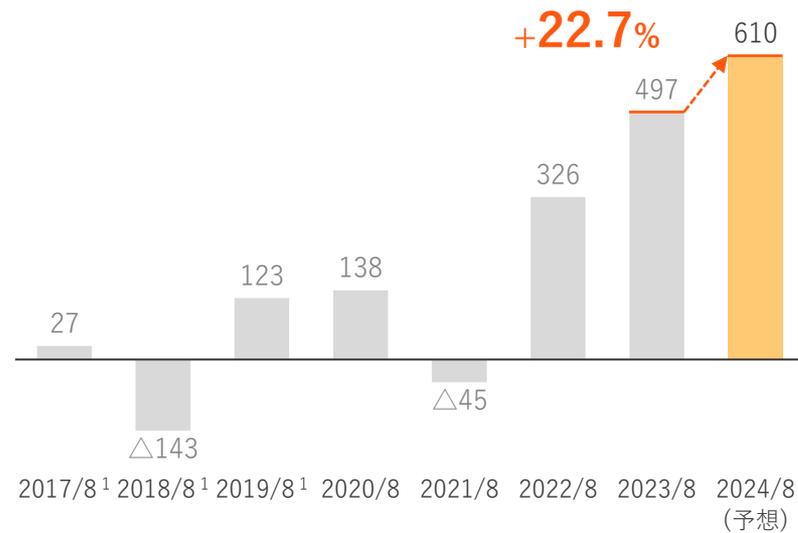
## 業績推移

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

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

## 2024年8月期業績予想の前提

### 既存サービス

#### プログリット (英語コーチングサービス)

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

#### シャドテン (サブスクサービス)

- 業務委託の正社員化を含め、プロダクト開発チームにおいて10名程度採用<sup>2</sup>
- 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<sup>3</sup> (サブスクサービス)

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

### その他

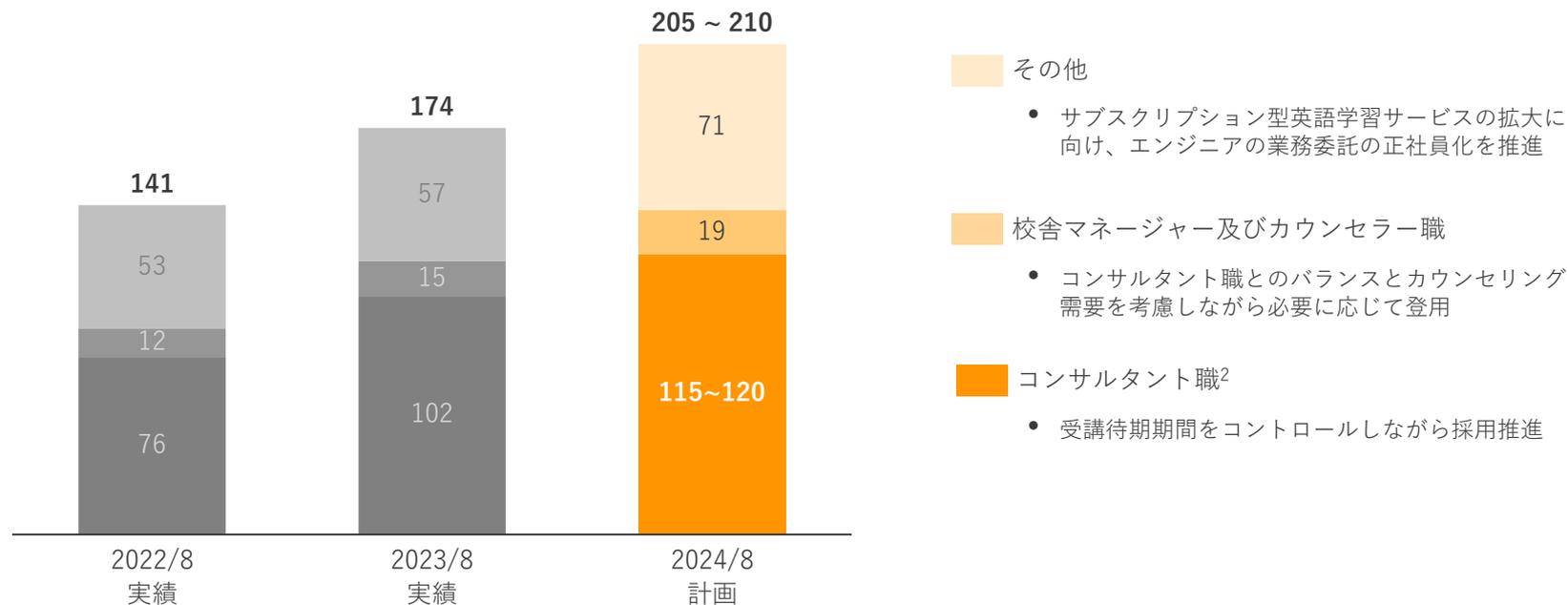
#### 信託型ストックオプション

- 特別損失等の計上なし

1. 一部組織マネジメントやカウンセリングを行う職種を含む。  
2. 新規サービスや英語コーチングサービスのアプリ開発人員も含む。  
3. サービス名及びサービスロゴは今後変更の可能性あり。

## 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。

- 事業概要
- 2024年8月期 第1四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
- 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<sup>1</sup>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

- 人的資本経営に加え、英語コンサルタント等の待遇改善により採用力を強化。

### 当社の強みである人的資本経営

#### 良い人の採用



自社適合スコアを活用した組織風土に合う人材採用



全社員参加型の採用プロセスで候補者の入社意欲を向上



創業以来、最終面接を創業者が行うぶれない採用基準



英語コーチング業界<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年の振り返りおよび中長期の目標を全社員で合わせる創業祭



ミッション実現に通じる仕事を全員で称えるミッションアワード



対面での四半期キックオフイベント



エンゲージメントサーベイに基づく人財戦略策定



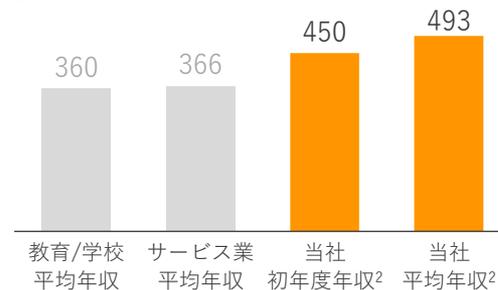
全社集会を通じた毎月の全社の状況共有



### 待遇改善

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

(万円)

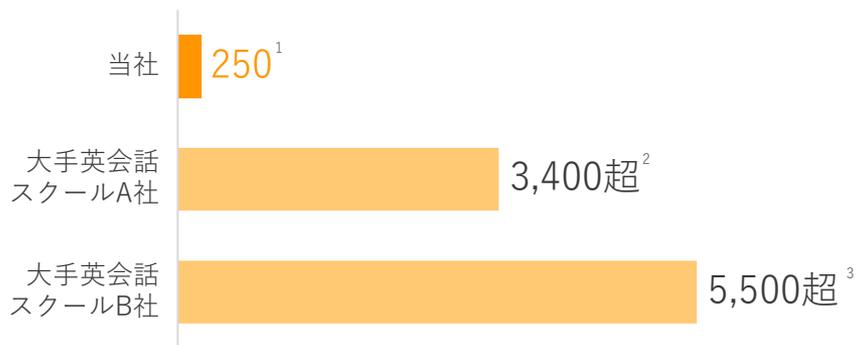


1. doda公表の業種別平均年収（2021年9月～2022年8月にdodaサービス登録した56万人の平均値）より。サービス業には、陸運/鉄道/海運/航空、レジャー/アミューズメント、倉庫、教育/学校、人材サービス、旅行、スポーツ/ヘルス関連、警備/清掃、冠婚葬祭、ホテル/旅館/宿泊施設、理容/美容/エステが含まれる。  
2. 新規学卒者、第二新卒の英語コンサルタントは除く。

## ② 法人向けビジネスの強化

- 拡大余地の大きい法人英語研修市場でのシェアを拡大するため、引き続き法人営業活動に注力。

### 取引先企業数の比較



大手英会話スクールと比較し、10倍以上の取引先企業数の開きがあり、**3,000社～5,000社の開拓余地がある**

### 法人向け営業活動の取り組み

#### 提案件数の増加



- 資料作成の型化、仕組化
- 生成AIを用いた訪問準備の効率化

#### 提案の質の向上



- 新たなサービスローンチによる提案メニューの拡充

1. 2023年11末時点。

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

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

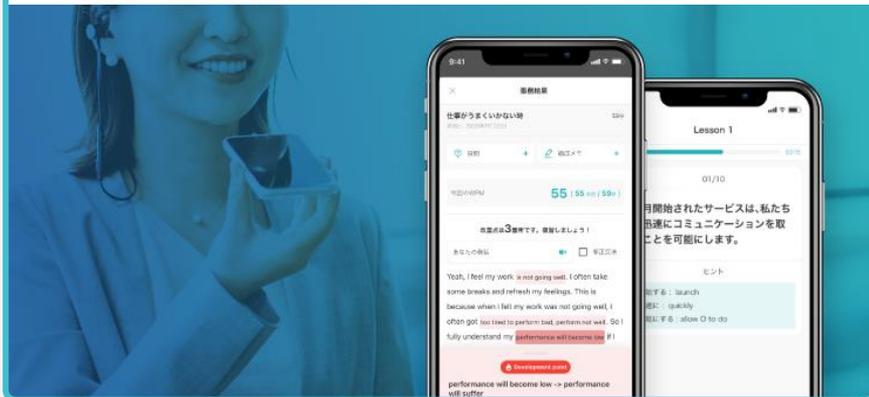
### ③ AIを活用した2つの新規サービスを2024年8月期ローンチ

2023.12.19  
ローンチ

 **SUPIFUL**

「パッと出てこない」「表現の幅が広がらない」を  
トレーニング×実践で解決する

**ビジネス特化型 英会話トレーニング**



 **DiaTalk**

「予約なし」「自由なテーマ」で  
アウトプット練習ができる

**AI英会話サービス**



※サービス名及びサービスロゴは今後変更の可能性あり。

## 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インプットトレーニング。  
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。

### ① 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 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」1分間スピーチ



1分間スピーチは、テーマに合わせて1分間発話するアウトプットトレーニング。  
スピーキングに特化してアウトプットの練習ができ、振り返り復習することで、表現や文法などの知識の獲得が可能。



1分間スピーチ



文字起こし



AI添削

### ① 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

### ② 300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 英会話トレーニング「スピーフル」の特徴

改善点は3箇所です。復習しましょう！

## AI添削例



### 文法の修正

- 添削前: it is **more easy** for me to work on online,
- 添削後: it is **easier** for me to work on online,

#### 添削理由

"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"の比較級形は、"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、"commuting to an office"という表現を使って、より自然な表現に修正しました。これにより、意味が明確になり、より自然な表現になります。

### 表現の提案

- 添削前 **so balance of working and life** is important for us,
- 添削後 **so balance** is important for us,

#### 添削理由

「balance of working and life」の部分で、"balance of"という表現は少し冗長で、より自然な表現にする必要があります。また、"working and life"ではなく"work and life"と表現することが一般的です。それに加えて、文全体をより自然な形にするために、"for us"の部分を省略してより完結な表現にすると良いでしょう。したがって、修正した文は"So it's important to balance work and life"となります。こちらの修正により、文の表現がより自然で明確になります。

### 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ネイティブスピーカーとの英会話体験を提供。



The image displays the DiaTalk app interface on a smartphone. The app logo is in the top left. The main screen shows a conversation with an AI native speaker. The AI says, "I see. How will you prioritize these tasks?". The interface includes a timer (00:15), a credit indicator (7/8 credit), and a settings gear icon. Below the AI's response are three icons: a microphone, a call button, and a speaker. A secondary screen on the left shows a "Call ended!" notification with a duration of 0h 30m and a "Previous conversation history" section with two messages: "What did you do last weekend?" and "Actually, it was my wife's birthday, so we celebrate it with our family."

## ネイティブスピーカーとの本物の英会話体験を追及

自由なテーマでの会話はもちろんのこと、AIの自動発話終了検知機能により、ハンズフリーで自然な英会話体験が可能

## レベルに合わせて話すスピードが変化

学習者の英語レベルに応じて話すスピードや単語レベルを調整し、効率的なアウトプット練習が可能

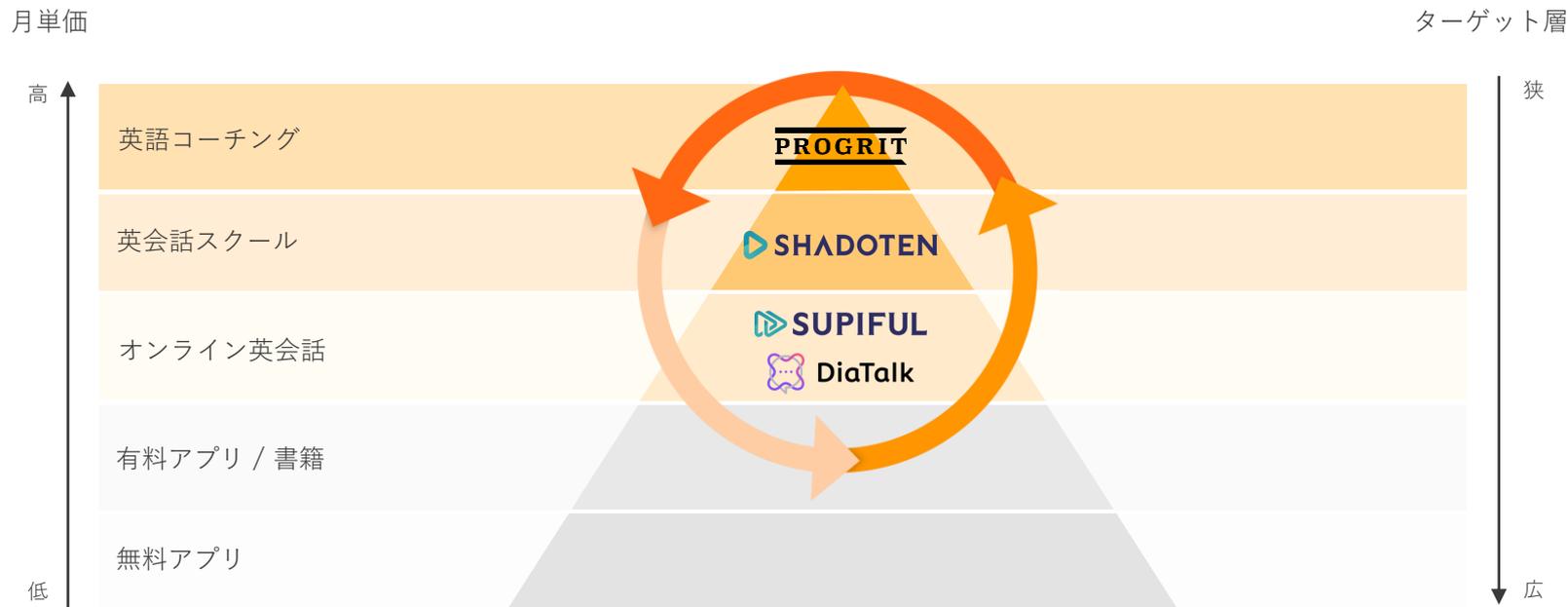
## 複数のアクセントに対応

アメリカアクセントだけではなく、イギリス・オーストラリア・インドなど自身の状況に合わせて選択が可能

1. ネイティブの発音や発話速度を設定されたAIを指す。

### ③ 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。



## 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<sup>1</sup>

	融資枠 1,100百万円
現預金 1,952百万円	有利子負債 144百万円
	その他の負債 656百万円
	純資産 1,326百万円
その他の資産 652百万円	

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2023年11月末時点。

## 今後の展開と市場規模



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

# 新株予約権（有償ストックオプション）の発行について

## 目的

- 中長期的な当社の業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、より一層意欲及び士気を向上させ、当社の結束力をさらに高めること

## 新株予約権の数

- 1,200個（行使により増加する株式数120,000株：発行済み株式総数<sup>1</sup>の1.00%）

## 割当対象者

- 当社の取締役及び従業員

## 行使条件

- 2026年8月期から2027年8月期までに営業利益が10億円を超過した場合 行使可能割合：30%
- 2028年8月期から2029年8月期までに営業利益が15億円を超過した場合 行使可能割合：60%
- 2030年8月期から2031年8月期までに営業利益が20億円を超過した場合 行使可能割合：100%

## 行使期間

- 2026年12月1日 から 2034年1月25日

1. 2023年11月時点発行済み株式数（自己株式を含む）：11,993,292株

- 事業概要
- 2024年8月期 第1四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **参考情報**

## 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	YoY 増減率	QoQ 増減率
<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>+52.0%</b>	<b>+14.7%</b>
英語コーチングサービス	465	409	428	460	500	467	523	600	703	+40.5%	+17.1%
サブスクサービス <sup>1</sup>	89	118	135	145	173	209	254	293	322	+85.3%	+9.9%
<b>売上総利益</b>	<b>364</b>	<b>353</b>	<b>375</b>	<b>416</b>	<b>486</b>	<b>472</b>	<b>553</b>	<b>627</b>	<b>760</b>	<b>+56.1%</b>	<b>+21.1%</b>
売上総利益率 (%)	65.8%	66.9%	66.6%	68.7%	72.2%	69.7%	71.1%	70.3%	74.1%	+1.9pt	+3.9pt
<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>+107.7%</b>	<b>+449.7%</b>
営業利益率 (%)	17.8%	12.0%	13.5%	14.5%	22.9%	18.8%	20.1%	6.5%	31.3%	+8.4pt	+24.8pt
<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>+115.6%</b>	<b>+441.7%</b>
<b>当期純利益</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>+117.7%</b>	<b>+241.9%</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。

## 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<sup>1</sup>

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<sup>2</sup>

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<sup>3,4</sup>

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2022年9月から2023年8月の受講生のデータを元に当社作成。

2. 2022年9月から2023年8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。

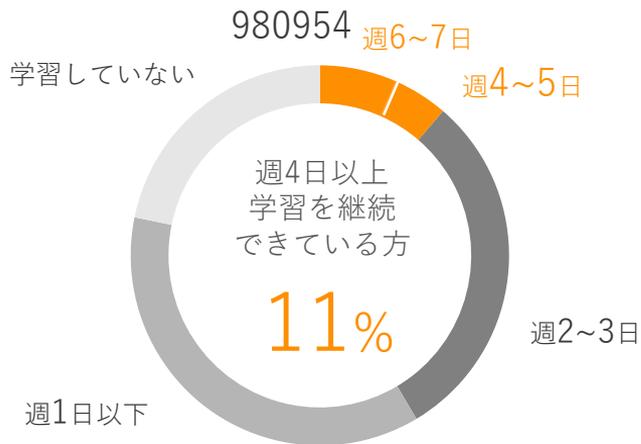
4. 2022年9月から2023年8月の3ヶ月プラン卒業生のスコアの伸び平均データを元に当社作成。

## プログリットと従来の英会話サービスとの違い

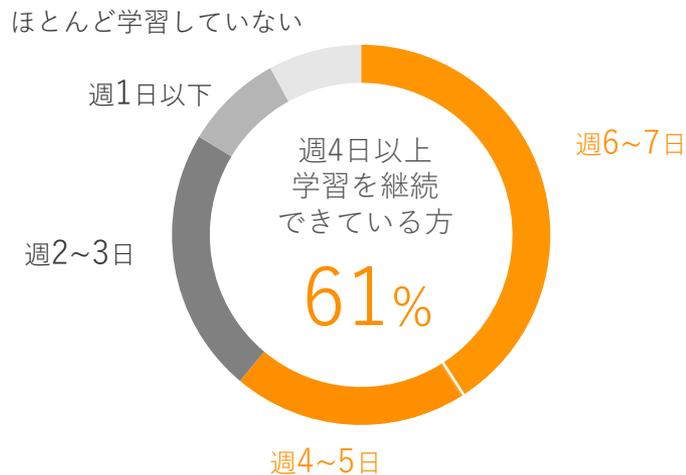
- プログリットでは受講期間を通じた英語力の向上のみならず、学習習慣が身につくことが強み。

### 英語学習サービス利用終了後の学習習慣<sup>1</sup>

#### 英会話スクール終了後



#### プログリット終了後

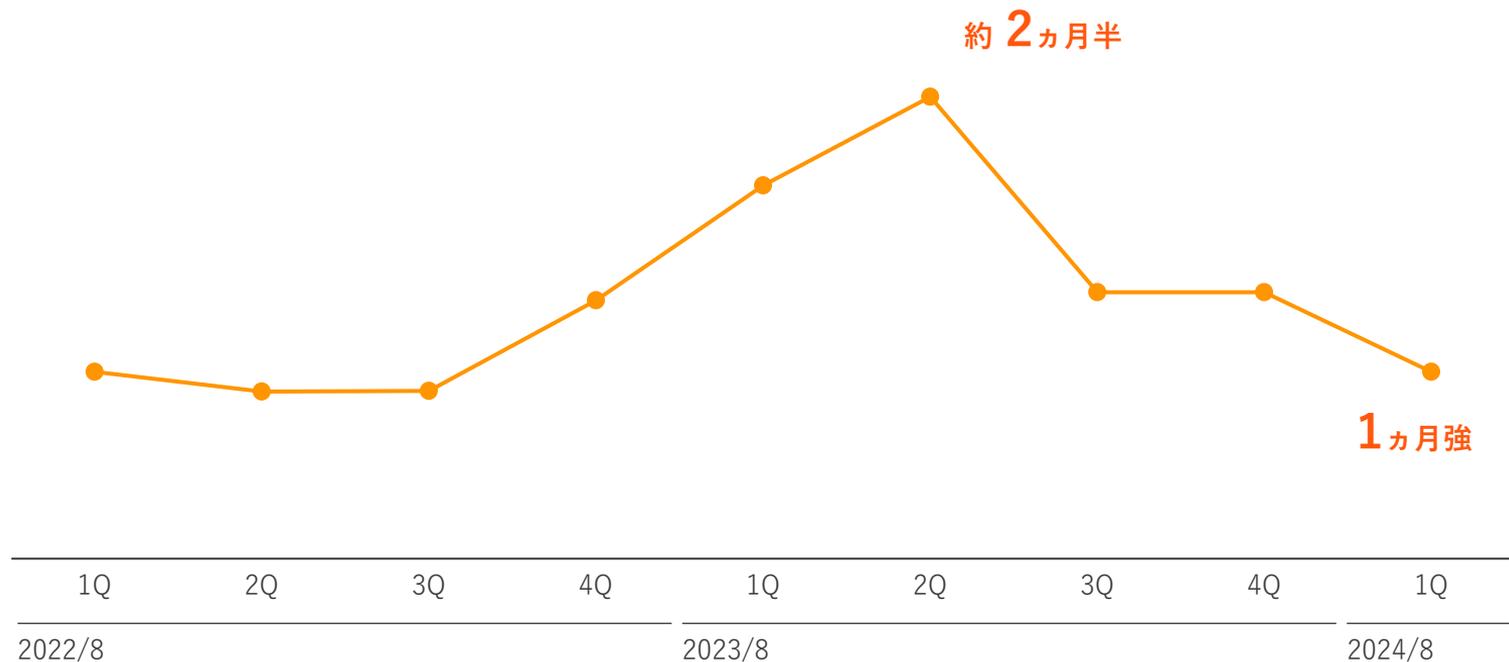


1. 2019年1月1日から2021年9月30日の間に他社の英会話サービスを利用終了した方(n=762)及び同期間にプログリットを利用終了した方の2022年3月時点における学習頻度アンケート調査結果(n=226)を元に当社作成。

## 平均受講待機期間

- 英語コンサルタント増員及び一人当たり約7%の生産性改善により平均受講待機期間は1ヶ月強に抑制。

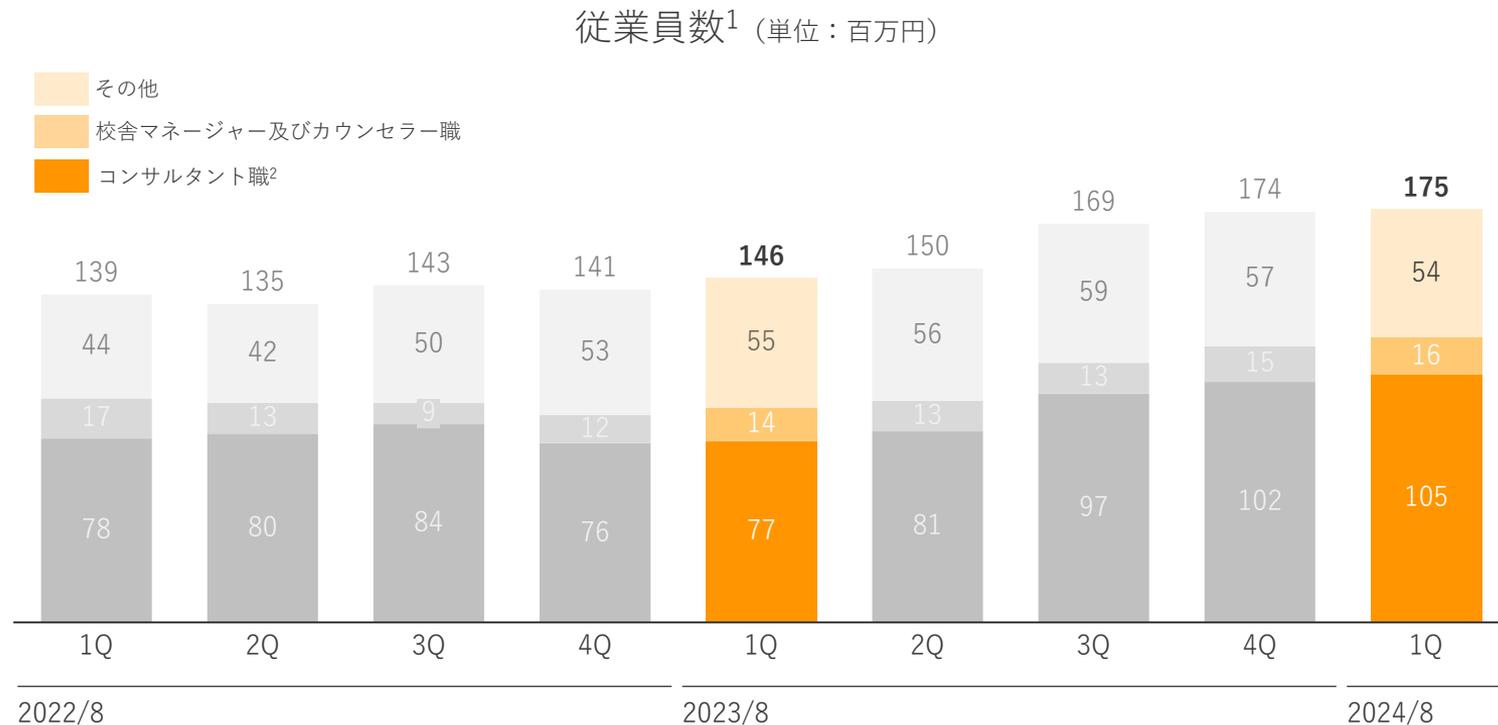
平均受講待機期間<sup>1</sup>



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は1Qも順調に増加。



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。

## 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<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年の振り返りおよび中長期の  
目線を全社員で合わせる創業祭



ミッション実現に通じる仕事を  
全員で称えるミッションアワード



対面での四半期  
キックオフイベント



エンゲージメントサーベイ  
に基づく人材戦略策定



全社集会を通じた毎月の  
全社の状況共有

1. 英語コーチング事業を主要セグメントとしている企業群。

2. 「ベストモチベーションカンパニーアワード」を2020年、2021年、2023年受賞。

## 2 テクノロジー： 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



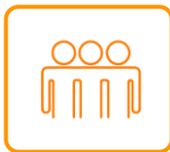
#### 膨大なお客様の学習データ

- 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>

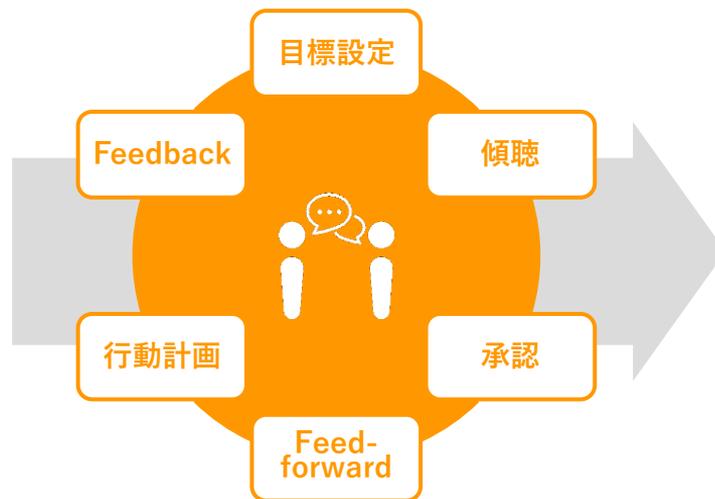
1. アンバサダー：プログリットの卒業生のうち、当社サービスへの高い満足度等一定の基準を満たし、かつアンバサダーへの就任をご承諾いただいたお客様。  
2. プロダクト開発への協力のみならず、当社のHPや広告運用等への助言を含む。

## 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

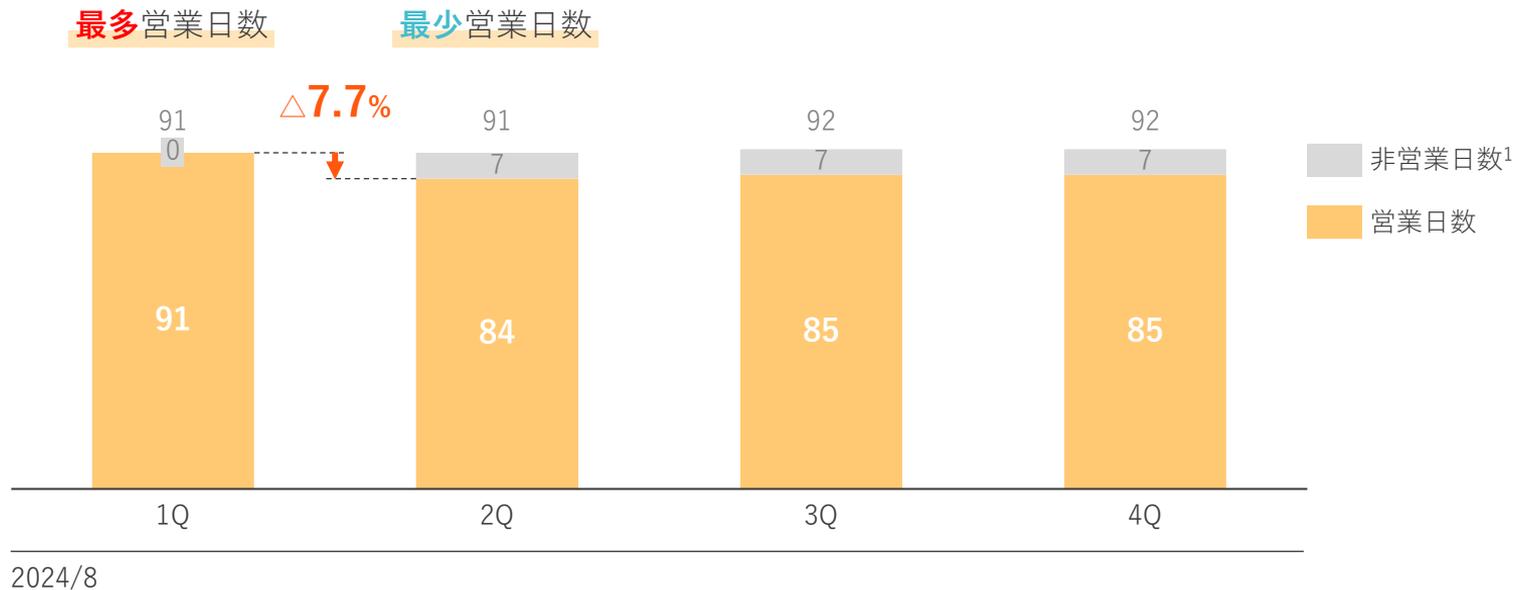
リアルタイムコミュニケーション

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。



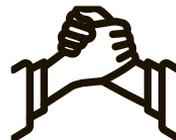
**Go Higher**  
- 高い目標を掲げよう

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。