

PROGRIT

2024年8月期 通期 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10月9日

- **2024年8月期 通期決算ハイライト**
- 2024年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

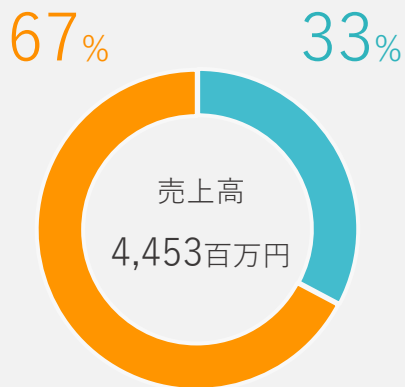
事業とサービス概要

- 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

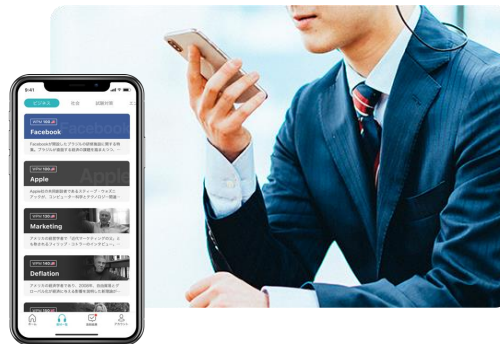


PROGRIT



(2024年8月期)

サブスクリプション型 英語学習サービス



SHADOTEN
SUPIFUL
DiaTalk

2024年8月期 業績ハイライト

- 2024年8月期（2023年9月～2024年8月）実績。

売上高

4,453百万円

前年比 147.3%

売上総利益

3,199百万円

149.5%

営業利益

824百万円

165.8%

当期純利益

610百万円

169.1%

業績概要 トピックス

- 売上高及び全ての利益指標において**過去最高を更新**
- スピーキングに特化したWebアプリ「**スピフル**」を**提供開始**（2023年12月19日）
- AI英会話アプリ「**ディアトーク**」を**提供開始**（2024年7月1日）
- 株主様に対する継続的な利益還元を目的に、**配当性向30%を目安とした配当方針を決定**

2024年8月期 業績サマリー（損益計算書）

- 前期に引き続き売上高から当期純利益まで、全てにおいて過去最高を更新。

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

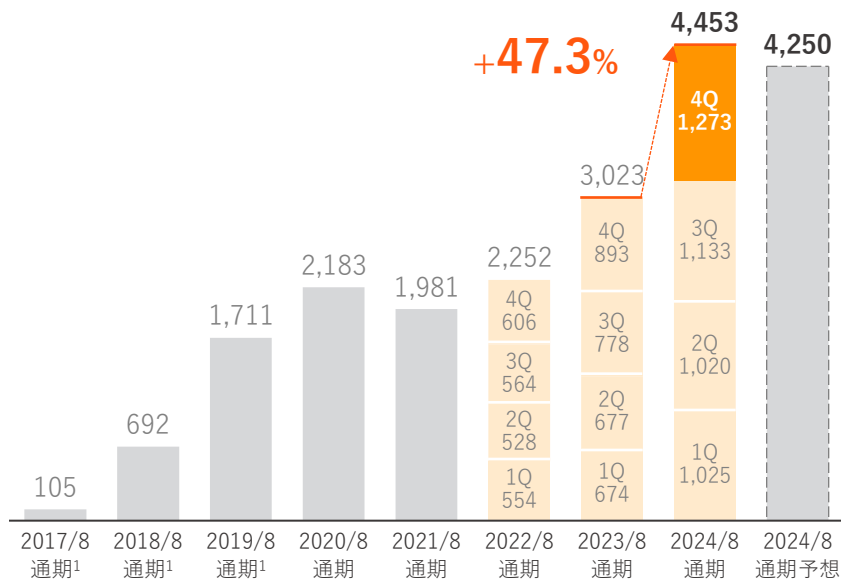
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

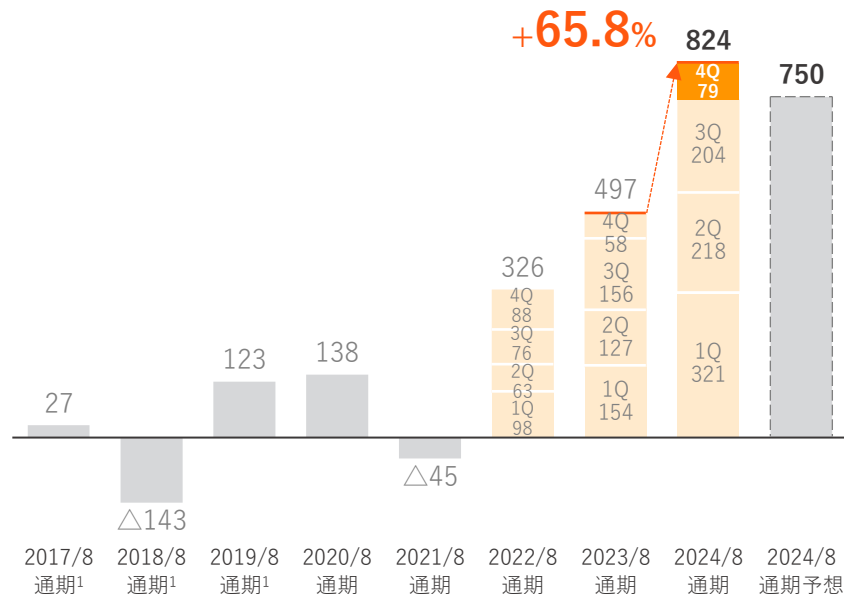
業績サマリー

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

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



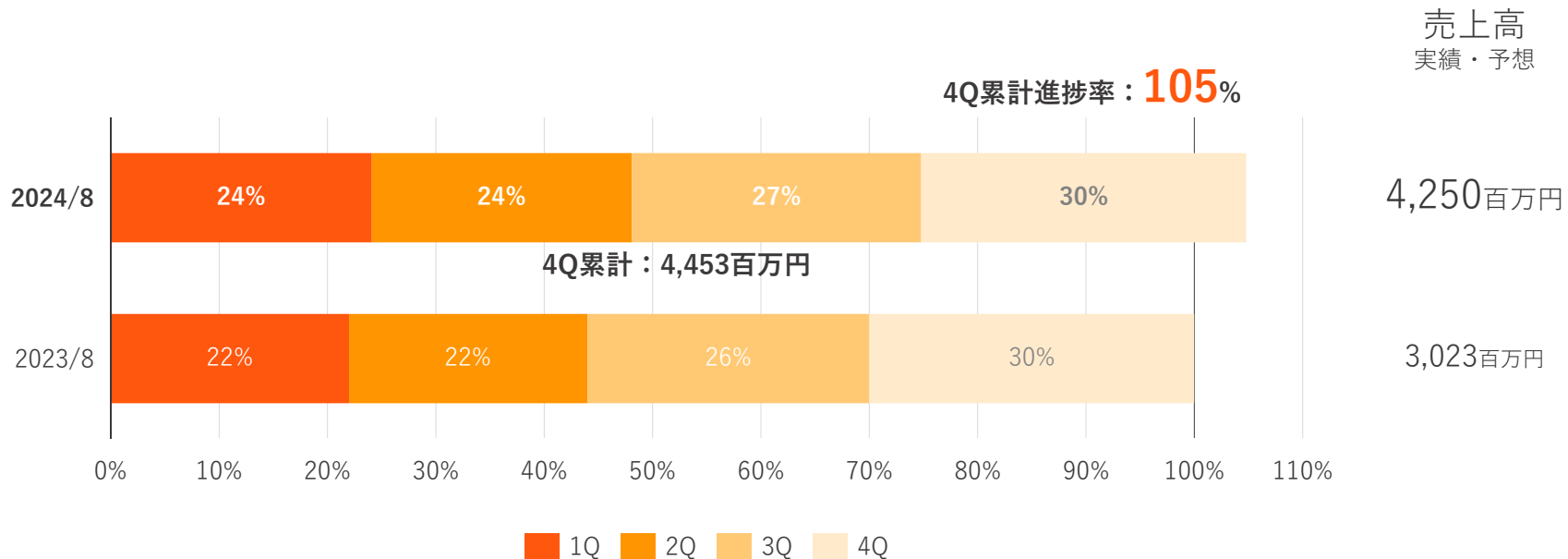
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

売上高の進捗率

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

四半期ごとの売上高進捗率

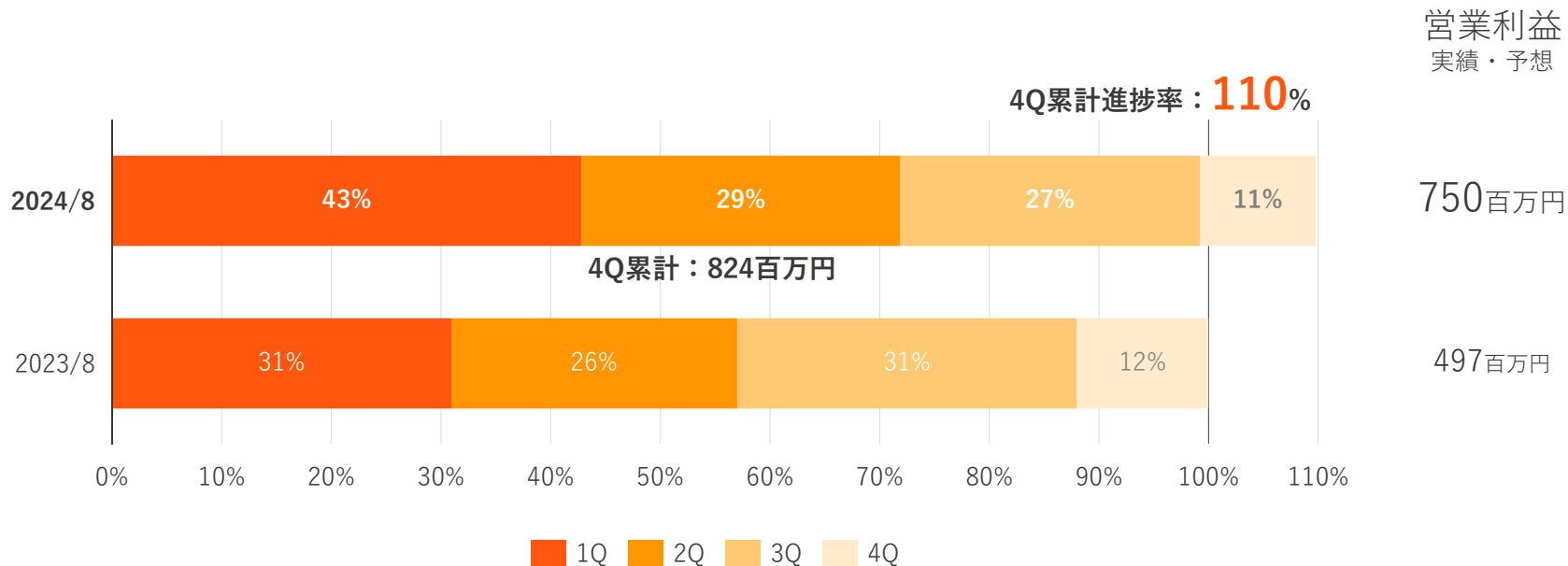


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益の進捗率

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

四半期ごとの営業利益進捗率

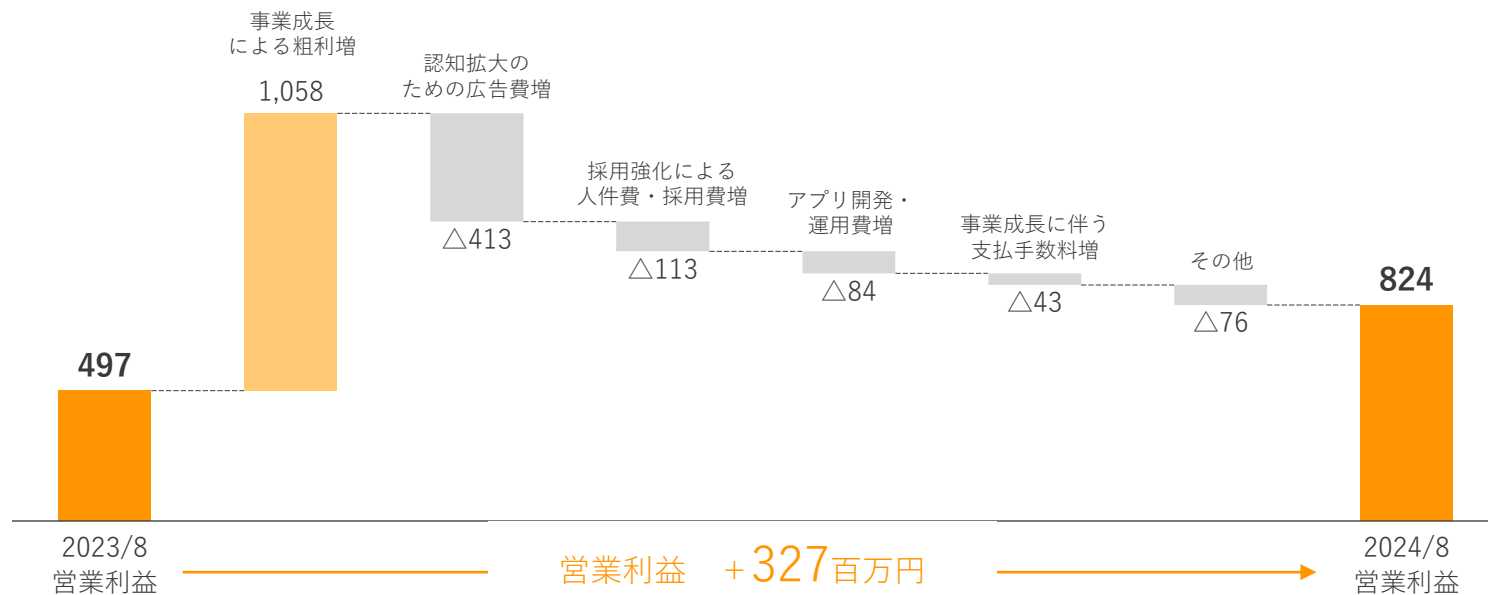


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2024年8月期 営業利益の増減分析

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

営業利益の増減分析（単位：百万円）



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2024年8月期 貸借対照表

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

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

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2024年8月期 キャッシュフロー計算書

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

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

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- **2024年8月期 第4四半期決算ハイライト**
- 2025年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

2024年8月期 第4四半期 業績ハイライト

- 2024年8月期（2024年6月～2024年8月）実績。

売上高

1,273百万円

前年同期比 142.6%

売上総利益

888百万円

141.5%

営業利益

79百万円

136.2%

四半期純利益

72百万円

112.5%

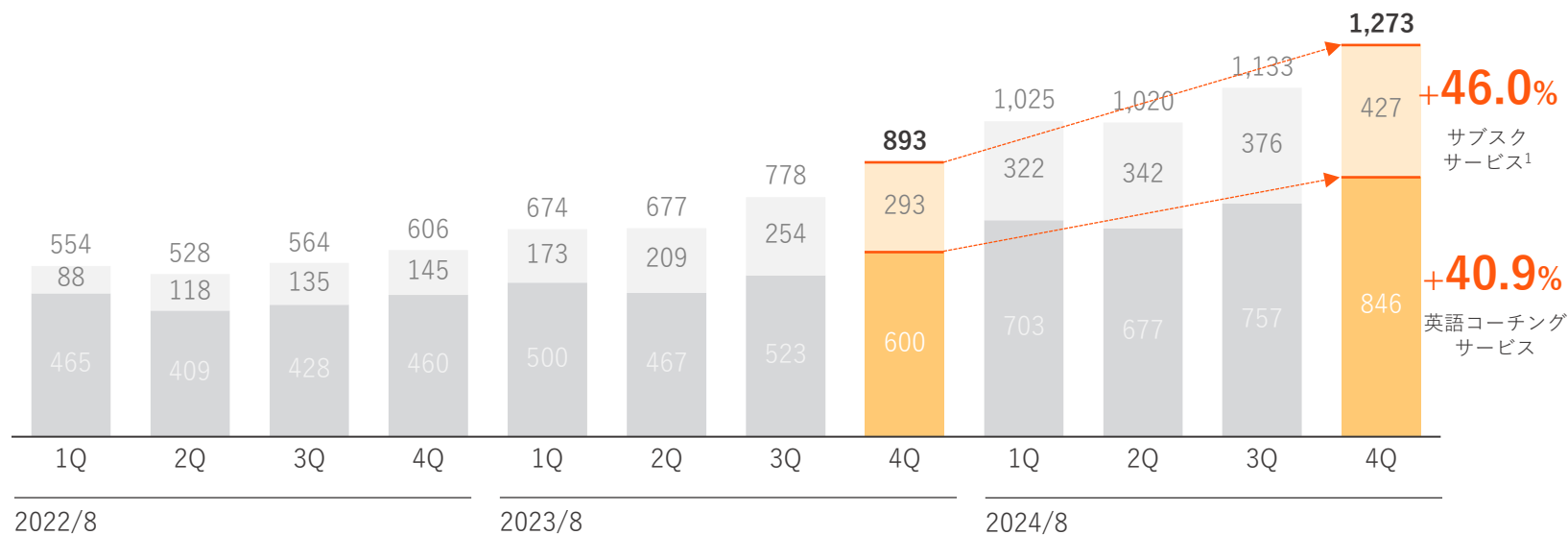
業績概要 トピックス

- 売上高は**過去最高を更新**
- AI英会話アプリ「**ディアトーク**」を**提供開始**（2024年7月1日）
- 認知拡大に向けた積極的なマーケティング活動への投資、決算賞与の引当を実施

売上高の推移

- 4Qの英語コーチングサービスの売上高は前年同期比+40.9%、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+46.0%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）



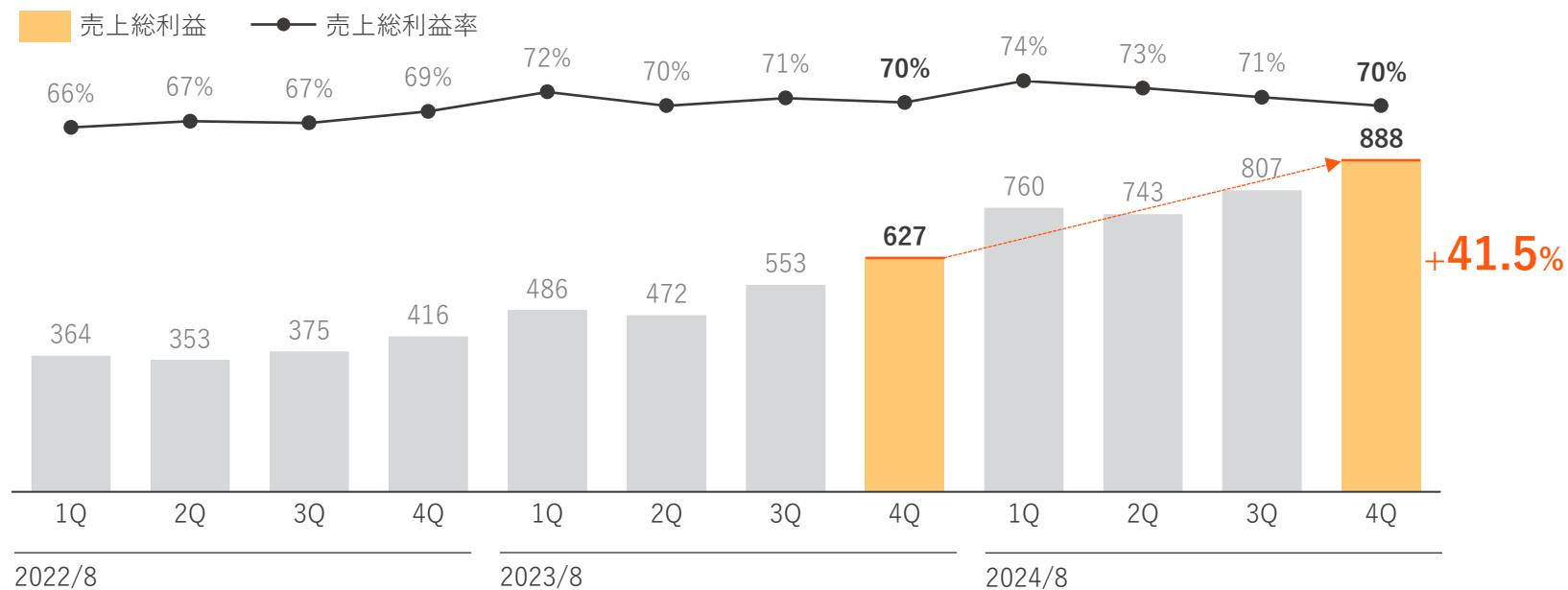
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

- 4Qの売上総利益は、売上高の伸長により前年同期比+41.5%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%程度の高水準で推移。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）

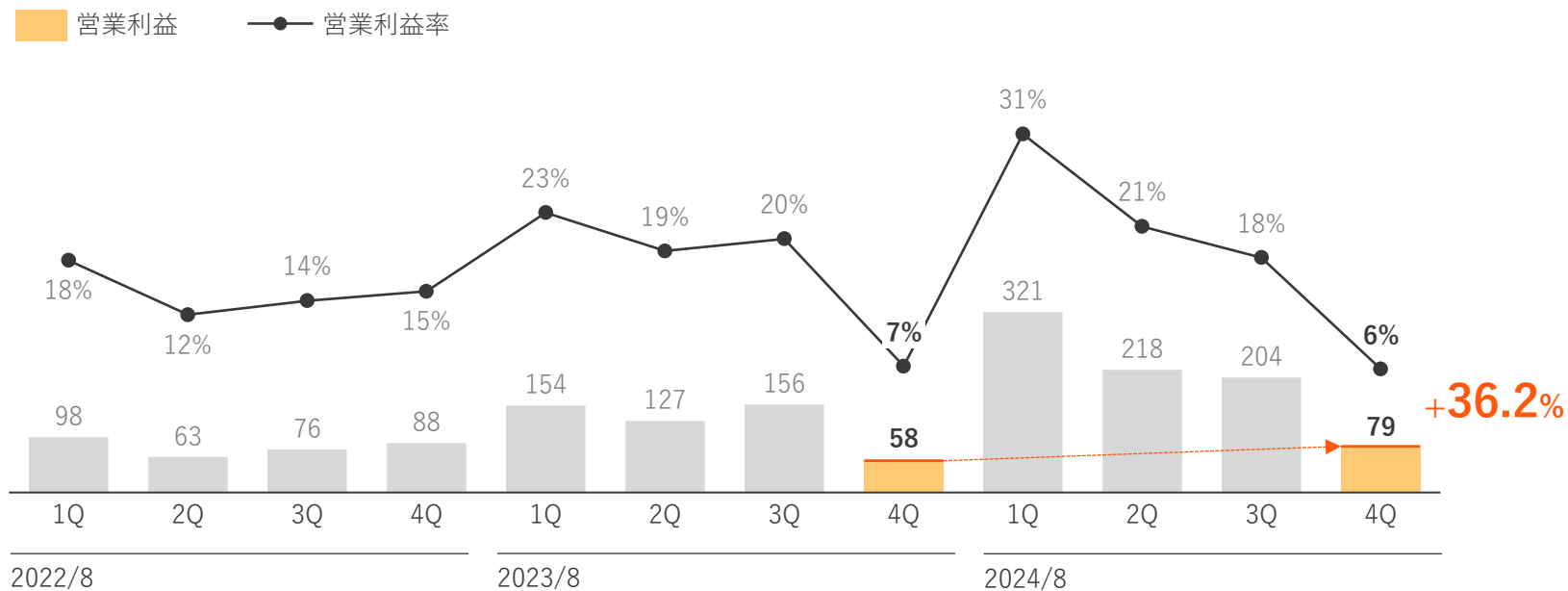


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益・営業利益率の推移

- 4Qは認知拡大に向けた積極的なマーケティング活動への投資、決算賞与の引当等を実施し、営業利益は前年同期比+36.2%で着地。
- 本質的な収益力は引き続き高い水準を維持。

営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）



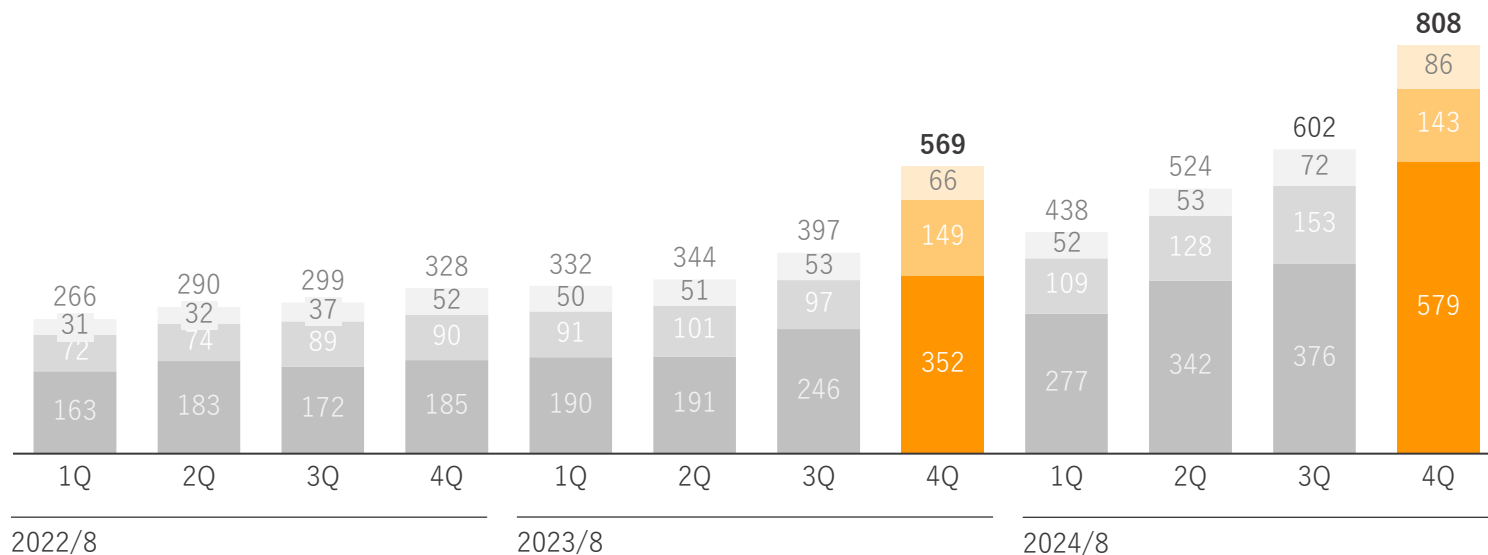
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

販売費及び一般管理費の推移

- 4Qは認知拡大に向けた積極的なマーケティング活動への投資によりS&Mが前年同期比226百万円増加。

販売費及び一般管理費（単位：百万円）

S&M¹ G&A² R&D³



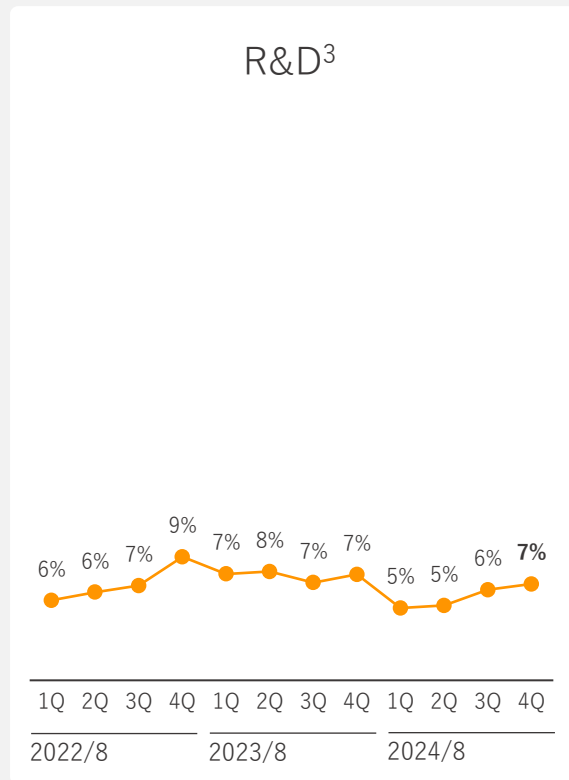
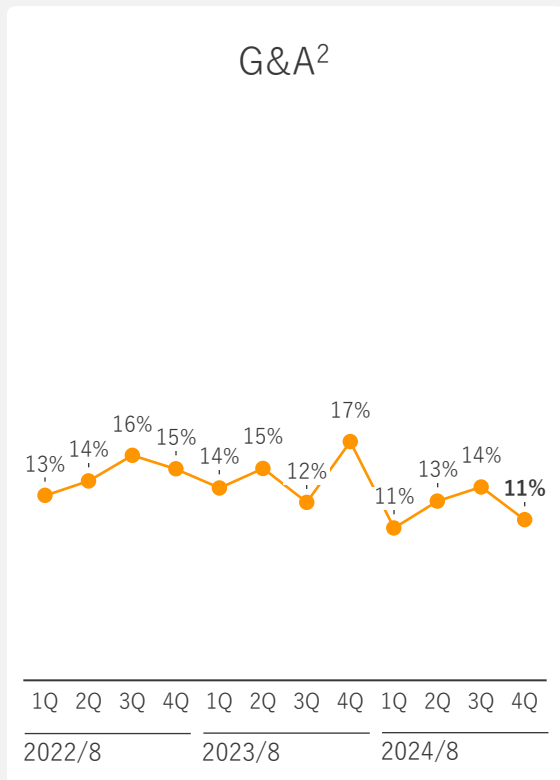
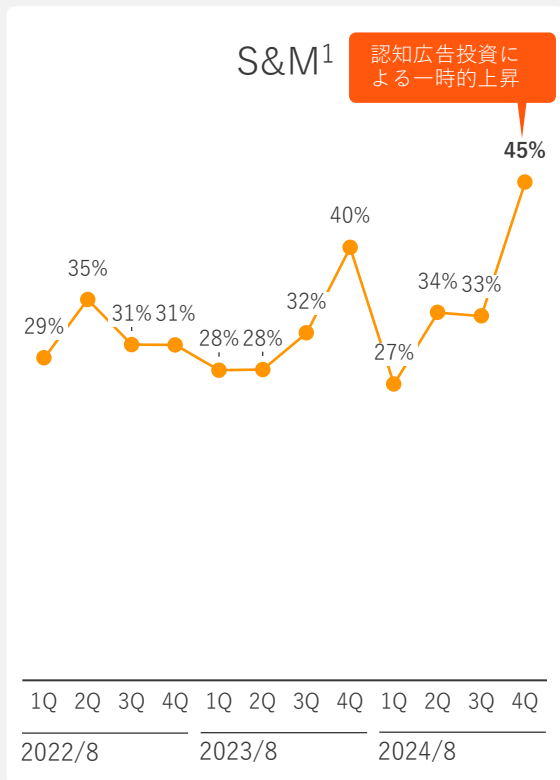
認知拡大に向けたマーケティング活動への投資によりS&Mが一時的に増加

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

- 4QのS&Mは認知広告への投資、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。



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。

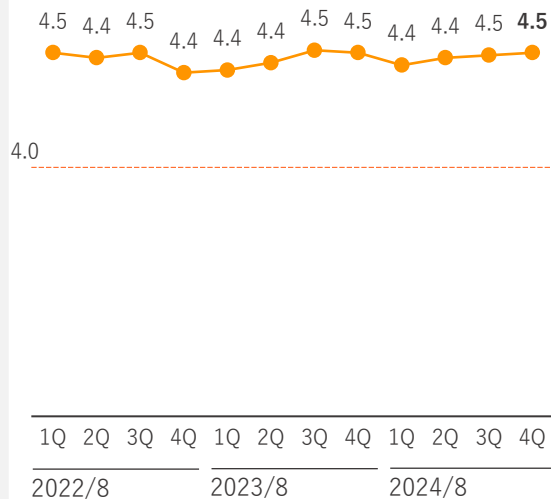
2. G&A (General & Administrative)は主にコーポレート部門の件数や関連する経費及び共通費等を合計。

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。

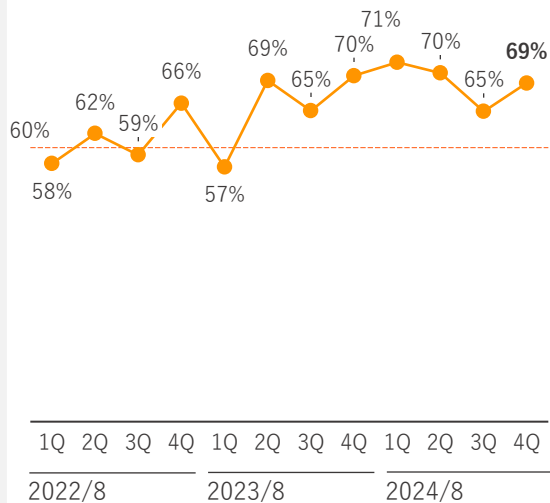
高いサービス満足度

- 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。

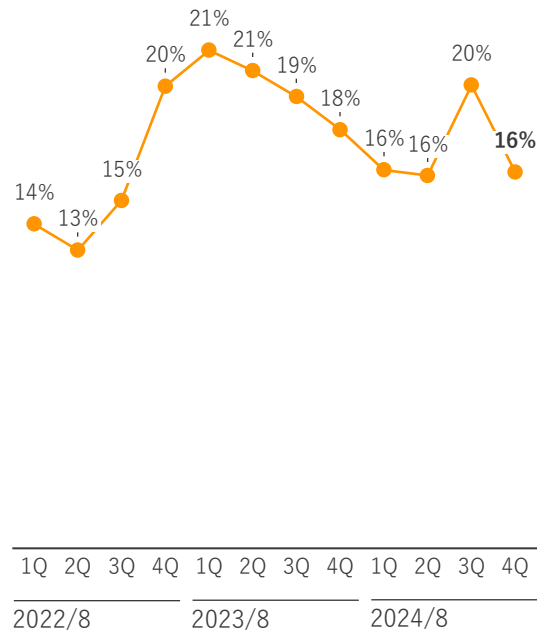
卒業生の満足度の推移¹



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 **285**社¹

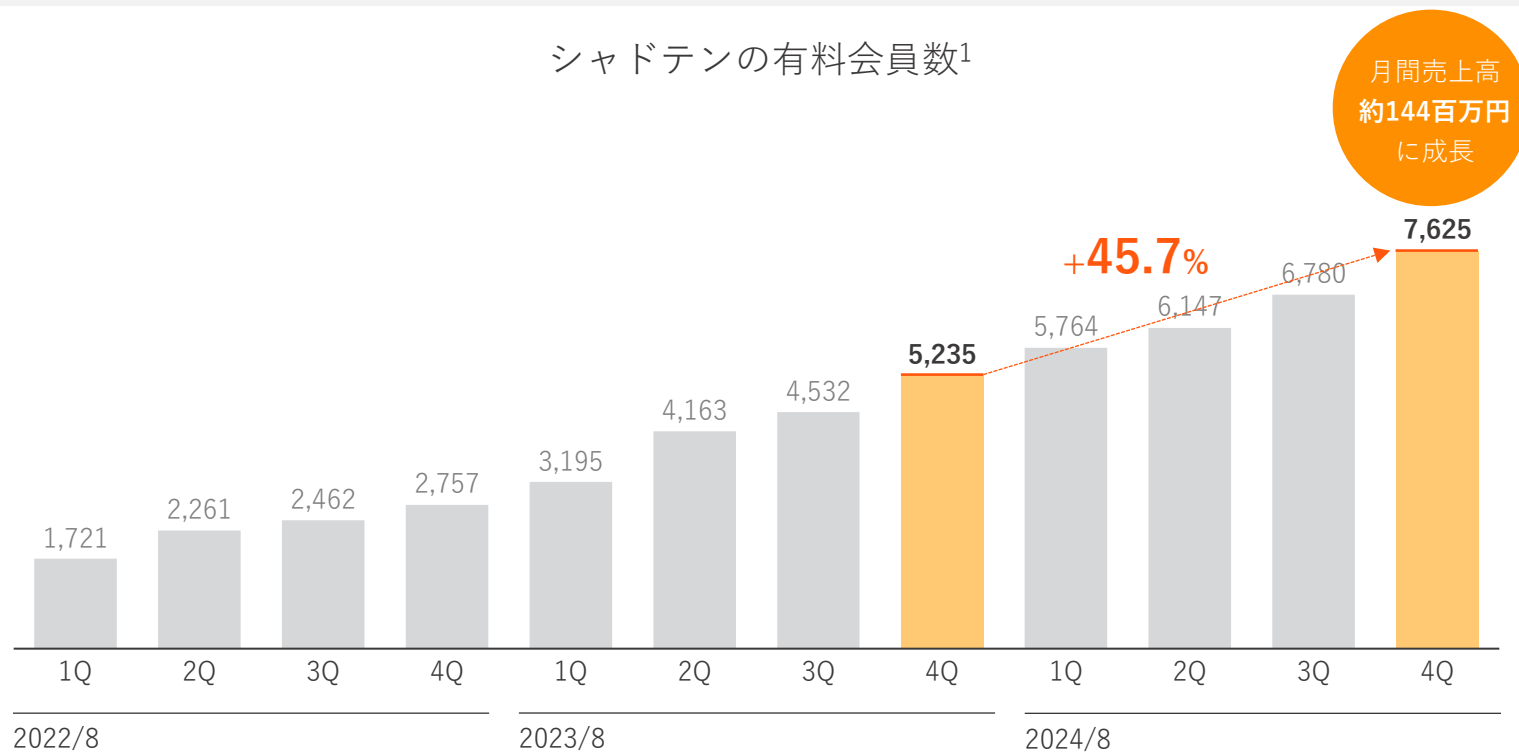


1. 2024年8月末時点。

シャドテンの成長推移

- 4Qの有料会員数は前年同期比+45.7%と引き続き高い成長率を維持。前四半期比では+12.5%の成長。
- 月間売上高は144百万円に成長。

シャドテンの有料会員数¹



1. 2024年8月末時点（1週間の無料トライアルユーザー数を除く）。

- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- 2024年8月期 第4四半期決算ハイライト
- **2025年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
- 参考情報
 - 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。

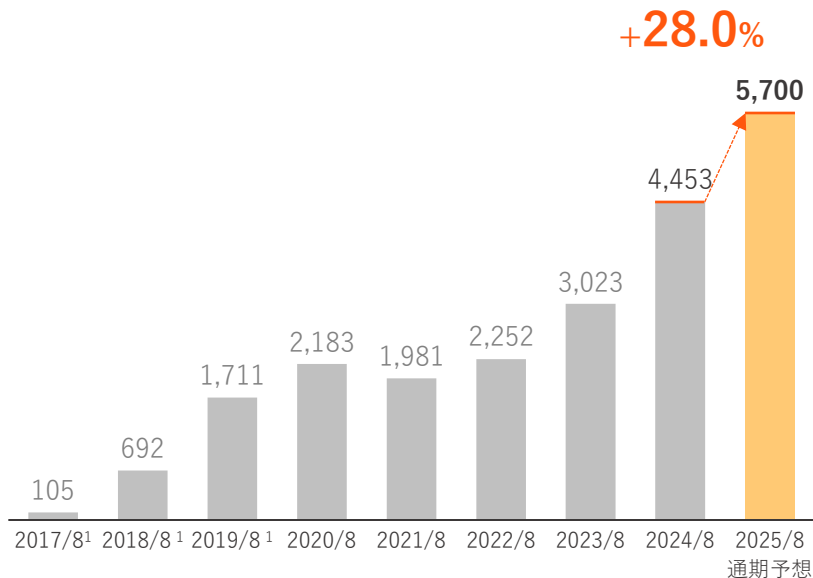
| (百万円) | 2023/8期 実績 | 2024/8期 実績 | 2025/8期 業績予想 | 前年比 | |
|----------|---------------|---------------|-----------------|--------|--------|
| | | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 3,023 | 4,453 | 5,700 | +1,246 | +28.0% |
| 売上総利益 | 2,140 | 3,199 | 4,115 | +915 | +28.6% |
| (売上総利益率) | 70.8% | 71.9% | 72.2% | - | - |
| 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。

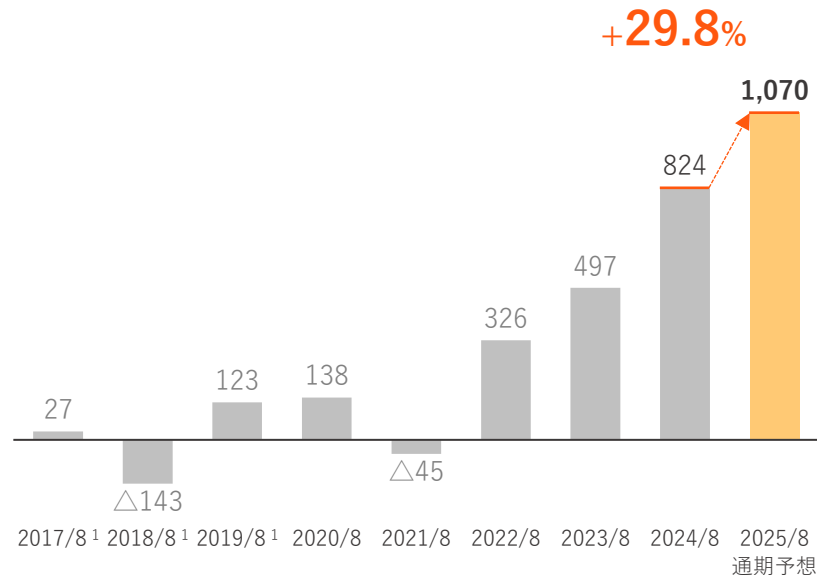
通期業績推移

- 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

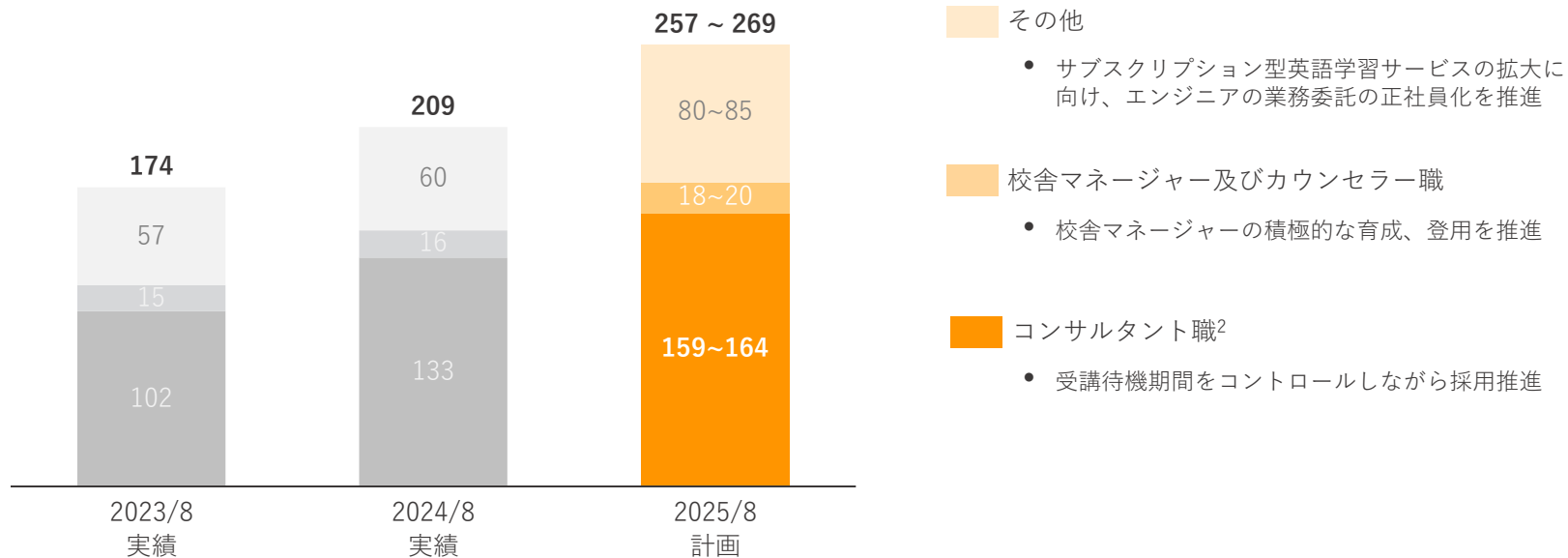
- 2024年8月期と同程度のS&M比率を想定 (30~40%程度)
- 業務委託の正社員化を含め、プロダクト開発チームにおいて10名程度の増員を予定
- 本社オフィス移転に伴う関連費用増 (30~40百万円程度)

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

1. 2024年11月27日開催予定の第8回定時株主総会にて承認可決されることを条件としております。

- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- 2024年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
- 参考情報
 - 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

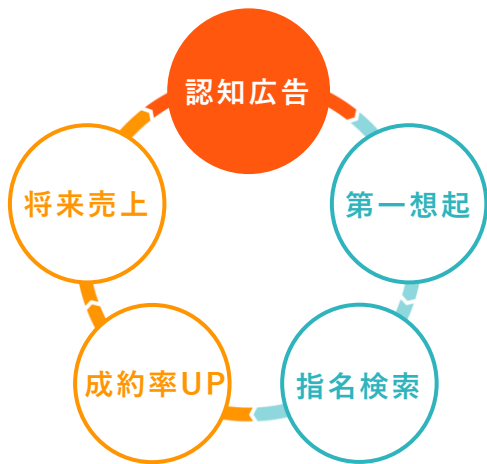
1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

ブランディング強化による認知拡大

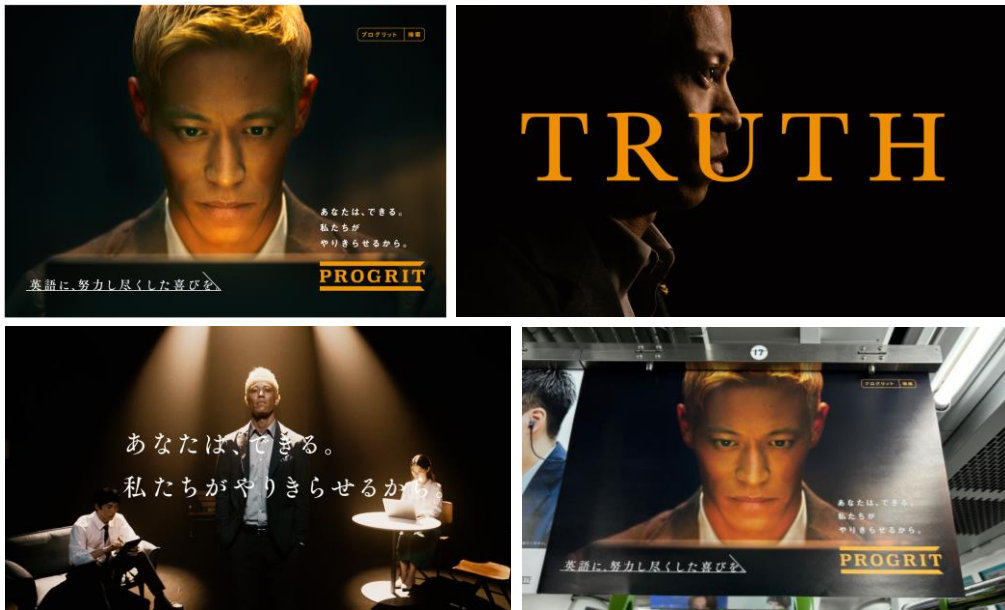
- ブランディングを強化し、中長期的に認知の拡大と指名検索数の増加を目指す。

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

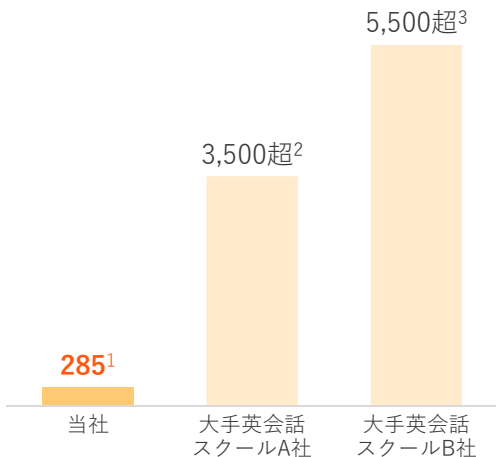


法人向けビジネスの強化

- 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

パナソニック株式会社 エレクトリックワークス社様

Panasonic

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

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

1. 2024年8月末時点。2. 「2024 語学ビジネス市場の実態と展望」(株式会社矢野経済研究所)より、2024年6月における実績。3. 「語学ビジネス徹底調査レポート」2023年版(株式会社矢野経済研究所)より。2023年6月における国内導入実績(矢野経済研究所推計)。4. 2024年4,5月~プログラムのビジネス英会話コース3ヶ月プランを法人契約にてご受講いただいたパナソニック エレクトリックワークス社様の実績データ。5. 教育サービス会社Pearson PLCが運営する英語力診断テスト「Versant English Speaking & Listening Test」のスコア。6. プログラム卒業時の5段階満足度アンケート調査結果より平均値を当社算出。

データの活用によるサービス品質の向上

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

サービス品質向上のサイクルを高速で回す

データドリブン経営



データの見える化



データの分析

データの蓄積

分析データの
フィードバック



面談



学習

サービス内容の
アップデート



英語コンサルタント
サービス改善の検討

お客様の学習データ等を
徹底的に見える化



学習時間



面談の満足度



学習コンテンツ



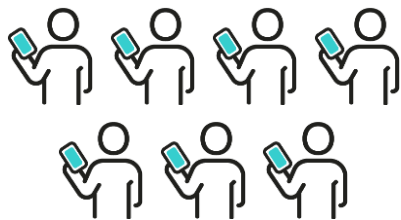
英語力の伸び

シャドテンの需要拡大と供給力増強の両立

- 他社には真似できない供給システムで更なる成長を目指す。

大規模かつ高品質な添削体制を整備

数千件 /日の添削数



シャドテンユーザー



数百人の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. シャドローイングアドバイザー。
2. 2024年3月~2024年8月までの実績。

スピーキング「トレーニング」としての独自価値の醸成

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

AI自動採点による 学習効果の実感

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



スマート復習機能による 学習効率の向上

- 復習すべきコンテンツのレコメンド機能**により、より効率的に学習が可能



学習実績の可視化による 習慣化形成の促進

- 連続学習記録や学習実績の可視化により、**学習履歴の振り返りが可能**

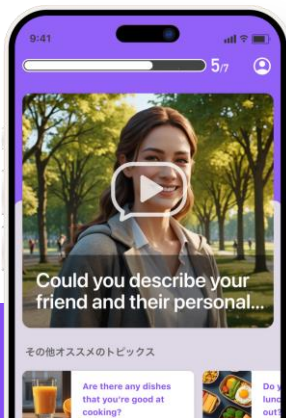


英会話需要の取り込み

- オンライン英会話対比： 高い効率性 × 洗練された学習体験。

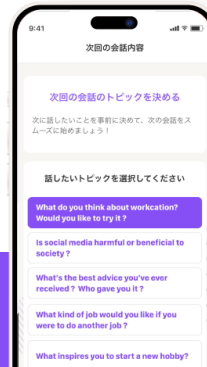
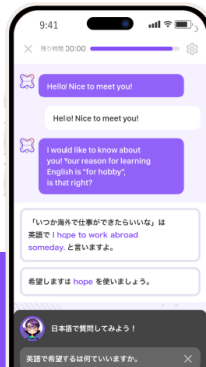
高い効率性

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



洗練された学習体験

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



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

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

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)

- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- 2024年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **参考情報**
 - **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 | 3億2,299万円 |
| 代表取締役社長 | 岡田 祥吾 |
| 従業員数 | 209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. 2024年8月末時点。有期雇用者を除く。



MISSION

世界で自由に活躍できる人を増やす

世の中には
自らの可能性を活かしきれていない人が
たくさんいます。

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

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

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

当社が挑む日本の課題

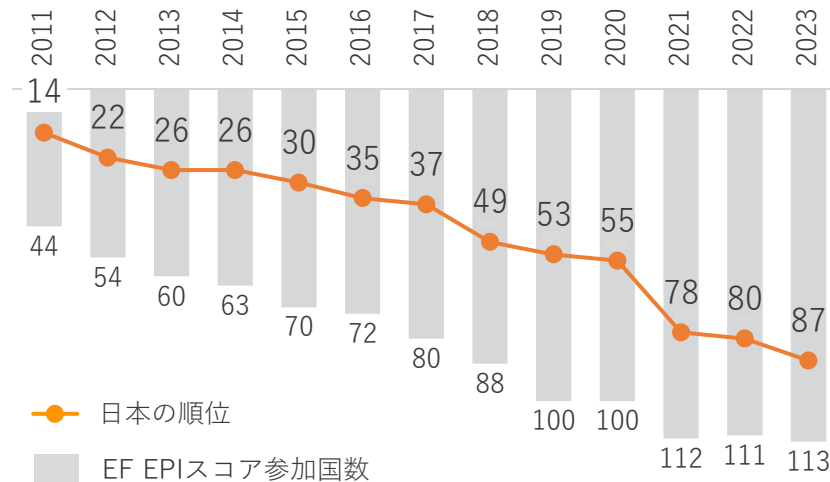
- 日本人の英語学習ニーズは大きい一方で、英語力の向上は実現できていないのが現状。

日本人は英会話スクールに

年間約 1,690億円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。

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 |

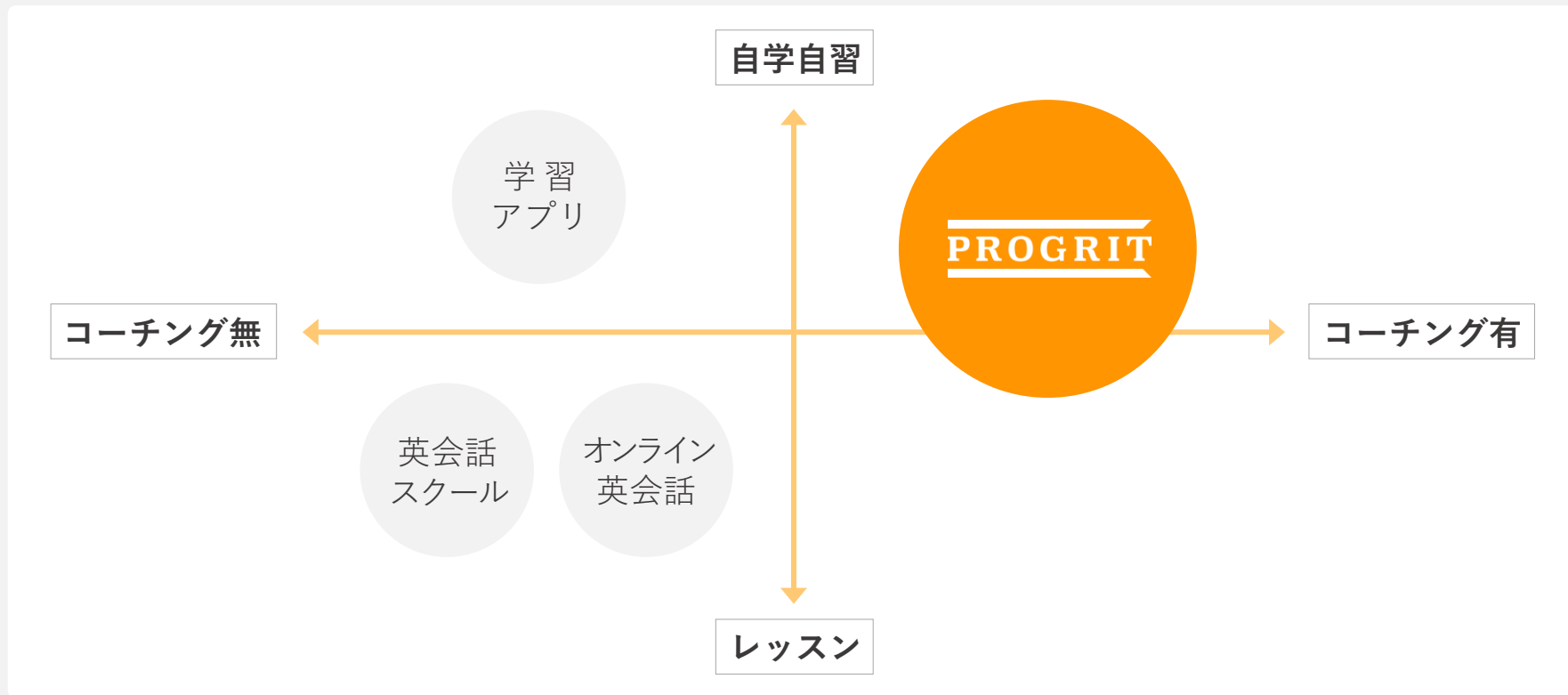
1. 2024年9月1日付で表記の料金体系に改定。

2. 料金は税込表記。

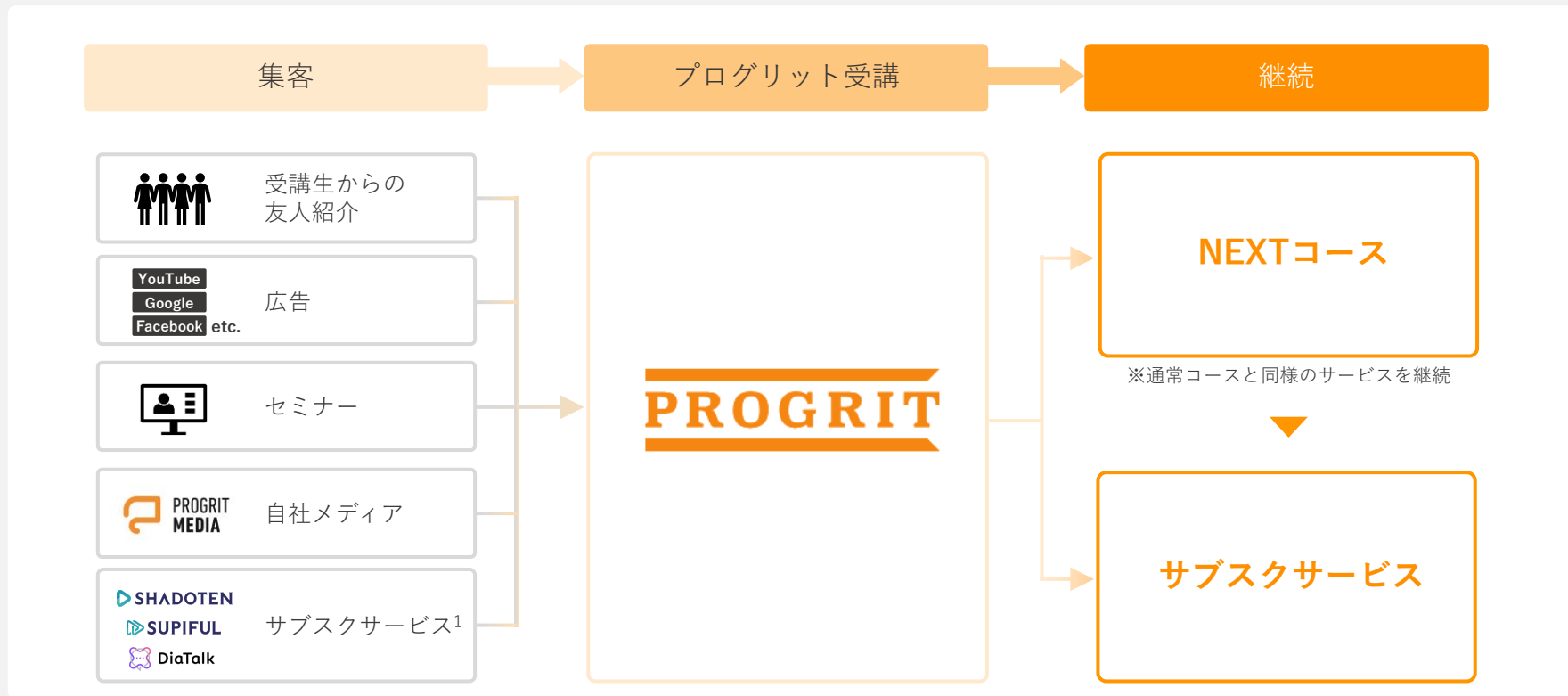
3. 初級者コース：基礎的な単語力・文法力・リスニング力・リーディング力を主に向上するコース。

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



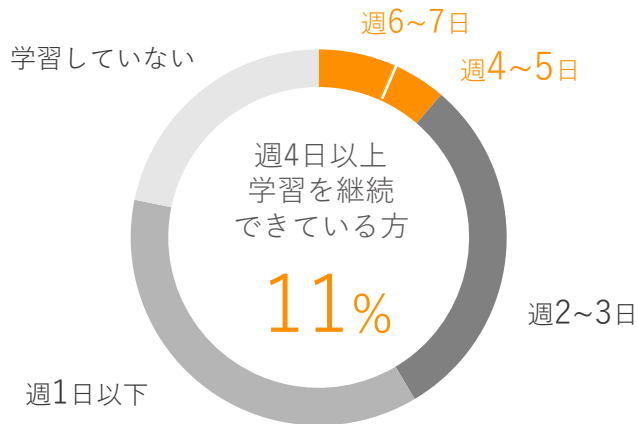
1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

プログリットと従来の英会話サービスとの違い

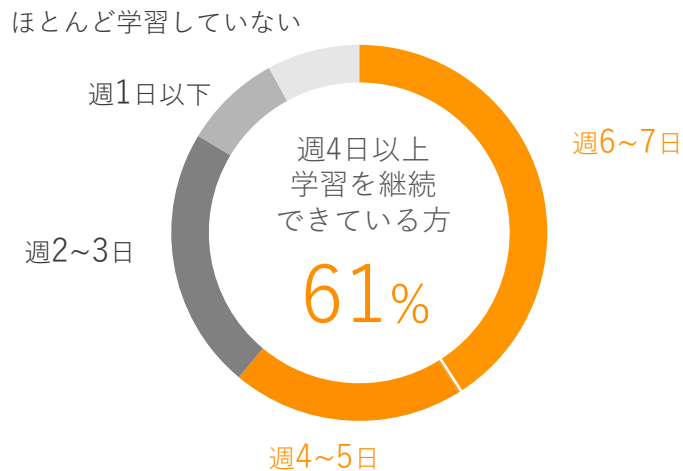
- プログリットでは受講期間を通じた英語力の向上のみならず、学習習慣が身につくことが強み。

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



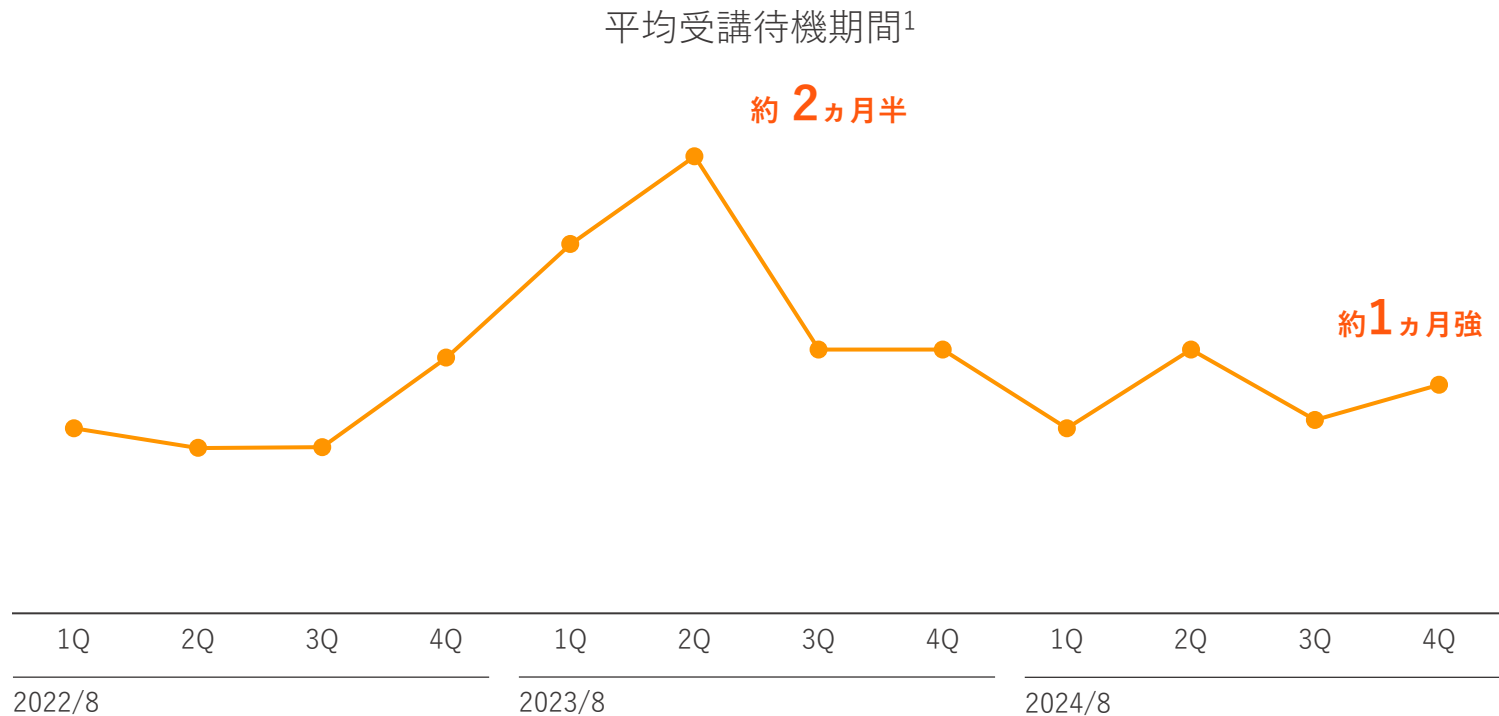
プログリット終了後



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

- 継続的な供給力の増強により平均受講待機期間は1ヶ月強の水準で推移。



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

サブスクリプション型英語学習サービスのラインナップ

- ビジネス現場において今後も求められるリアルタイムコミュニケーションにおける英語力強化に注力。



Reading



Writing

AI翻訳の発展により
相対的に重要度が低下

SHADOTEN



Listening

NEW!

SUPIFUL



Speaking

NEW!

DiaTalk



Output

リアルタイムコミュニケーション

を鍛えることにフォーカス

英語リスニング 向上させるなら シャドテン

 SHADOTEN

月額 21,780円 (税込)¹

1. シャドテンのwebページよりお申し込みされた場合の価格。



シャドテンの特徴

- シャドーイング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[イリス]とバッチリ発話改善されています！

Development Point

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

シャドテンのサービスアップデート

サービス理解促進

初心者の方向けにトライアル期間中のタスク一覧化や、音の変化を解説する動画等を実装



英語は書かれているローマ字を読むのと実際のネイティブが発話するのでは音が違い、これを音の変化といいます。シャドーイングをしていて聞き取りづらい部分には音の変化が隠れているかも！たくさんシャドーイングをし音のデータを集めることで聞き取れる音を増やしましょう。

添削画面内スクリプト表示

添削画面内にスクリプトを表示し、自分の音声を聞きながら振り返りやすい体験に



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。

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



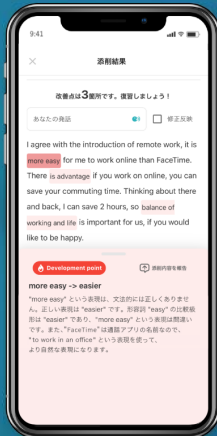
独り言英会話は、テーマに合わせて独り言のように英語を発話するトレーニング。
スピーキングに特化してアウトプットの練習ができ、繰り返し復習することで、表現や文法などの知識の獲得が可能。



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

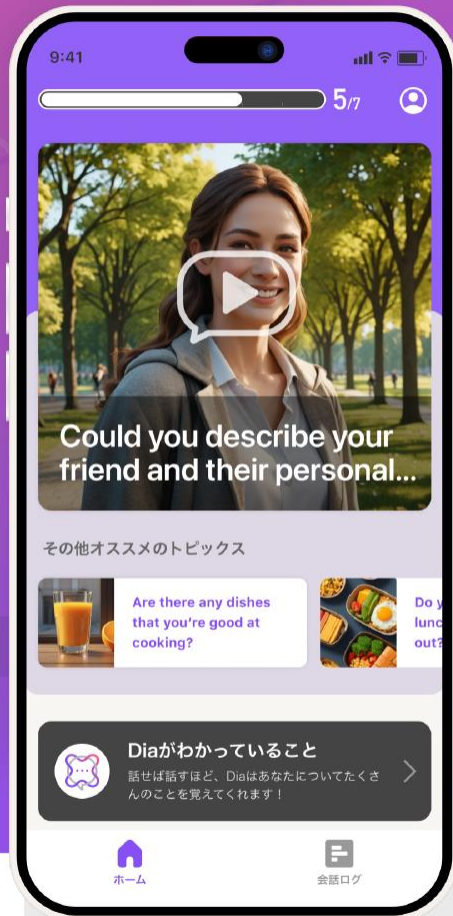
“more easy” という表現は、文法的には正しくありません。正しい表現は“easier”です。

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



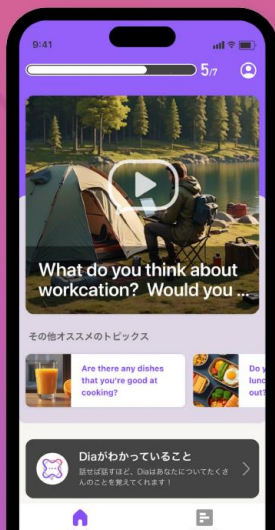
月額プラン 4,380円 (税込)

年間プラン 39,400円 (税込)

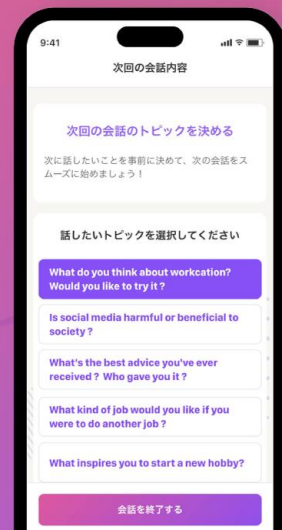
AI英会話サービス「ディアトーク」の特徴

- 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。

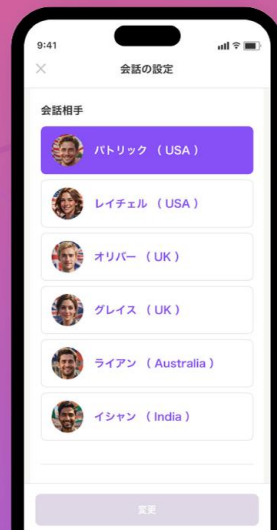
AIだから予約も
気遣いも不要で
すぐ始められる



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

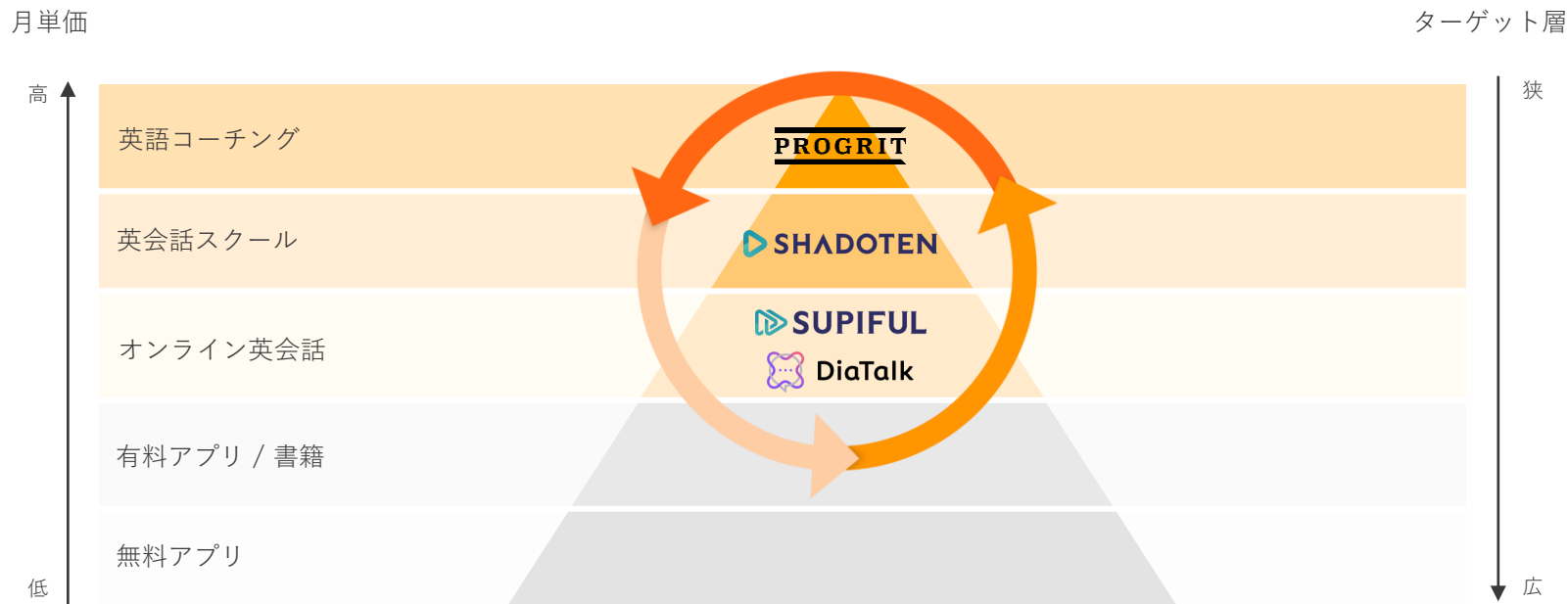


わからない表現は
日本語でも
質問できる



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。



- 2024年8月期 通期決算ハイライト
- 2024年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2025年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **参考情報**
 - 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)

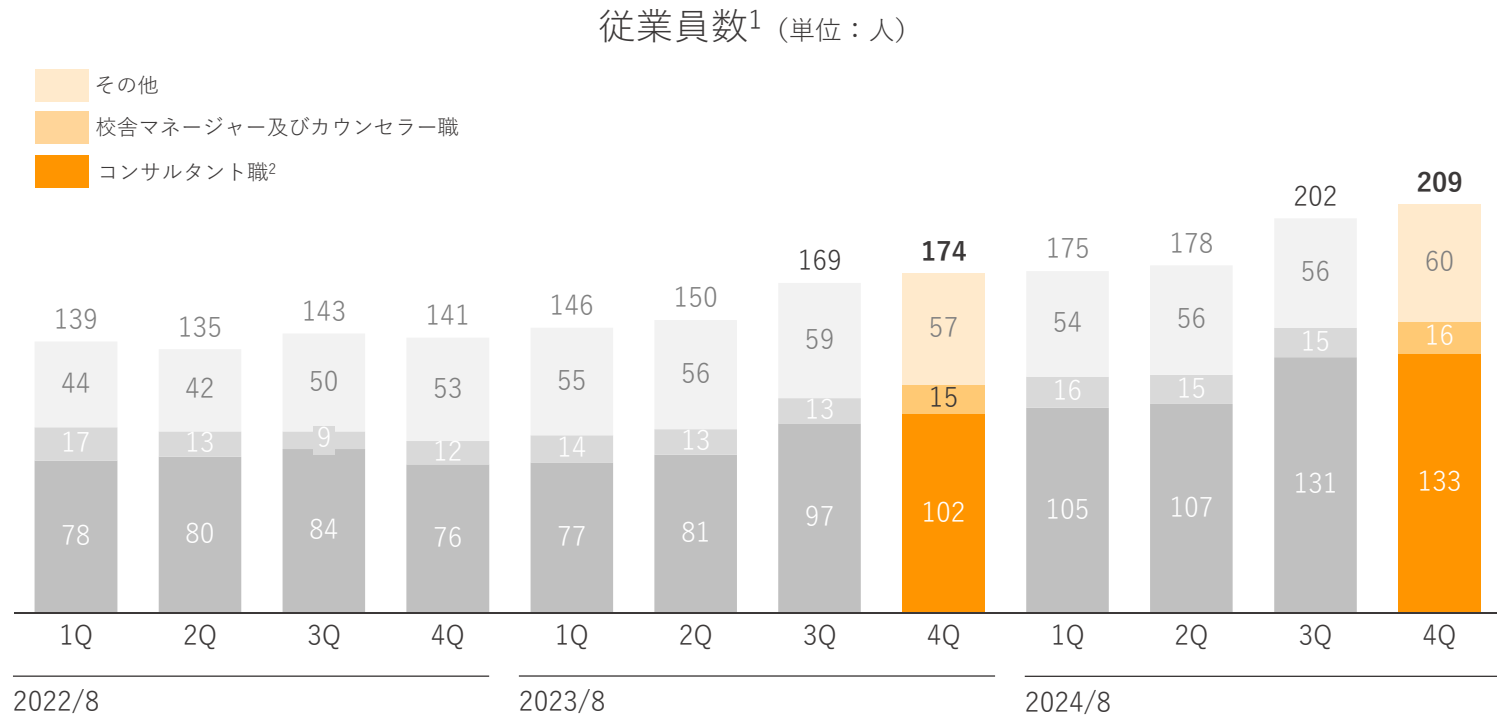
| (百万円) | 2022/8 | | 2023/8 | | | | 2024/8 | | | YoY 増減率 | QoQ 増減率 |
|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | | |
| 売上高 | 606 | 674 | 677 | 778 | 893 | 1,025 | 1,020 | 1,133 | 1,273 | +42.6% | +12.4% |
| 英語コーチングサービス | 460 | 500 | 467 | 523 | 600 | 703 | 677 | 757 | 846 | +40.9% | +11.8% |
| サブスクサービス ¹ | 145 | 173 | 209 | 254 | 293 | 322 | 342 | 376 | 427 | +46.0% | +13.6% |
| 売上総利益 | 416 | 486 | 472 | 553 | 627 | 760 | 743 | 807 | 888 | +41.5% | +10.0% |
| 売上総利益率 (%) | 68.7% | 72.2% | 69.7% | 71.1% | 70.3% | 74.2% | 72.9% | 71.2% | 69.7% | △0.5pt | △1.5pt |
| 営業利益 | 88 | 154 | 127 | 156 | 58 | 321 | 218 | 204 | 79 | +36.2% | △61.1% |
| 営業利益率 (%) | 14.5% | 22.9% | 18.8% | 20.1% | 6.5% | 31.3% | 21.4% | 18.1% | 6.2% | △0.3pt | △11.8pt |
| 経常利益 | 84 | 149 | 128 | 156 | 59 | 321 | 209 | 205 | 81 | +37.5% | △60.2% |
| 四半期純利益 | 25 | 101 | 87 | 108 | 64 | 220 | 175 | 142 | 72 | +12.5% | △49.0% |

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順調に進捗し、通期業績予想の上回って着地。



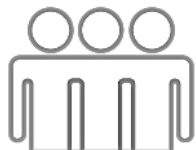
1. 従業員数：期末時点正社員、契約社員を含む。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。

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

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！



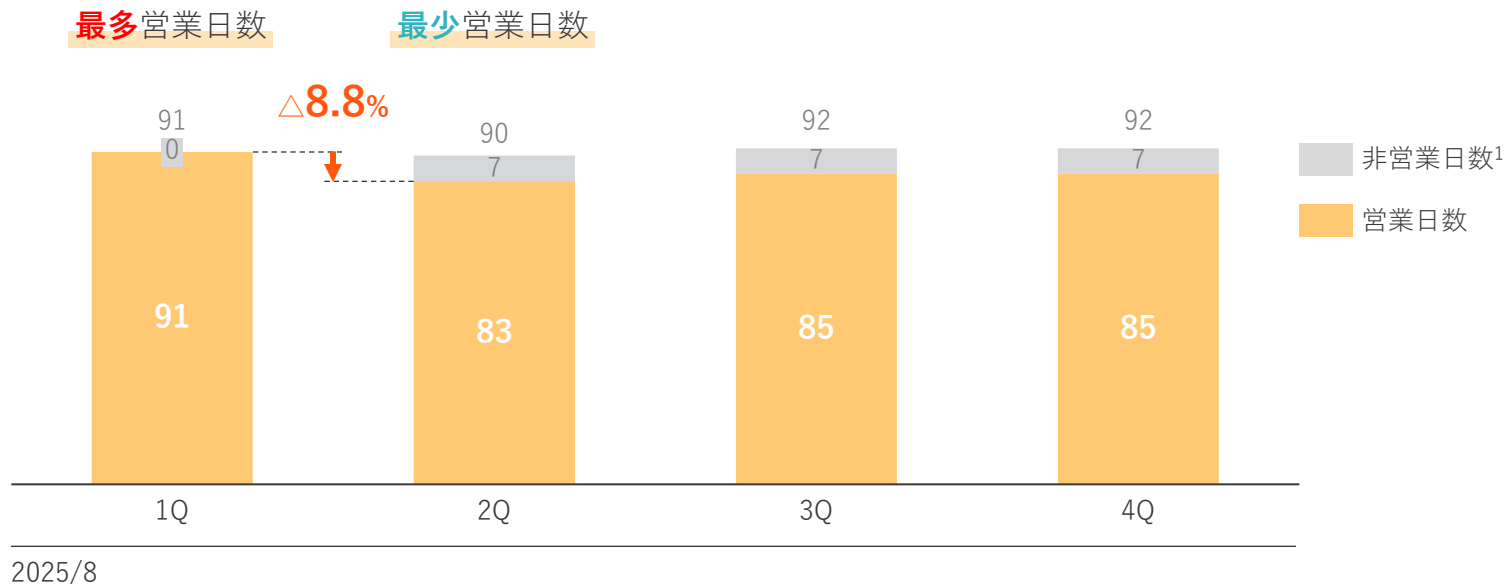
まずは自分の英語で間違ってもいいから話してみたい！



英語コーチングサービスの会計上の季節性について

- 売上は顧客の休会期間や当社の非営業期間を除いた役務の提供期間において、進捗度に基づき収益を認識する。
- 新規契約額とコンサルタントの稼働人数が一定の場合、営業日数の差異から四半期で最大8.7%の売上高の差が生じ得る。

英語コーチングサービスの営業日数（単位：日）



1. 2Qは年末年始休業、3Qはゴールデンウィーク休業、4Qはお盆休業の休業期間がそれぞれ7日間存在。

経営陣



岡田 祥吾

代表取締役社長

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



山崎 峻太郎

取締役副社長

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



谷内 亮太

取締役CFO

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



相木 孝仁

社外取締役

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



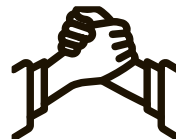
Go Higher
- 高い目標を掲げよう

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。