

**PROGRIT**

# 2024年8月期 第2四半期 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4月10日

- **事業概要**
- 2024年8月期 第2四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想の修正
- 成長戦略
- 参考情報

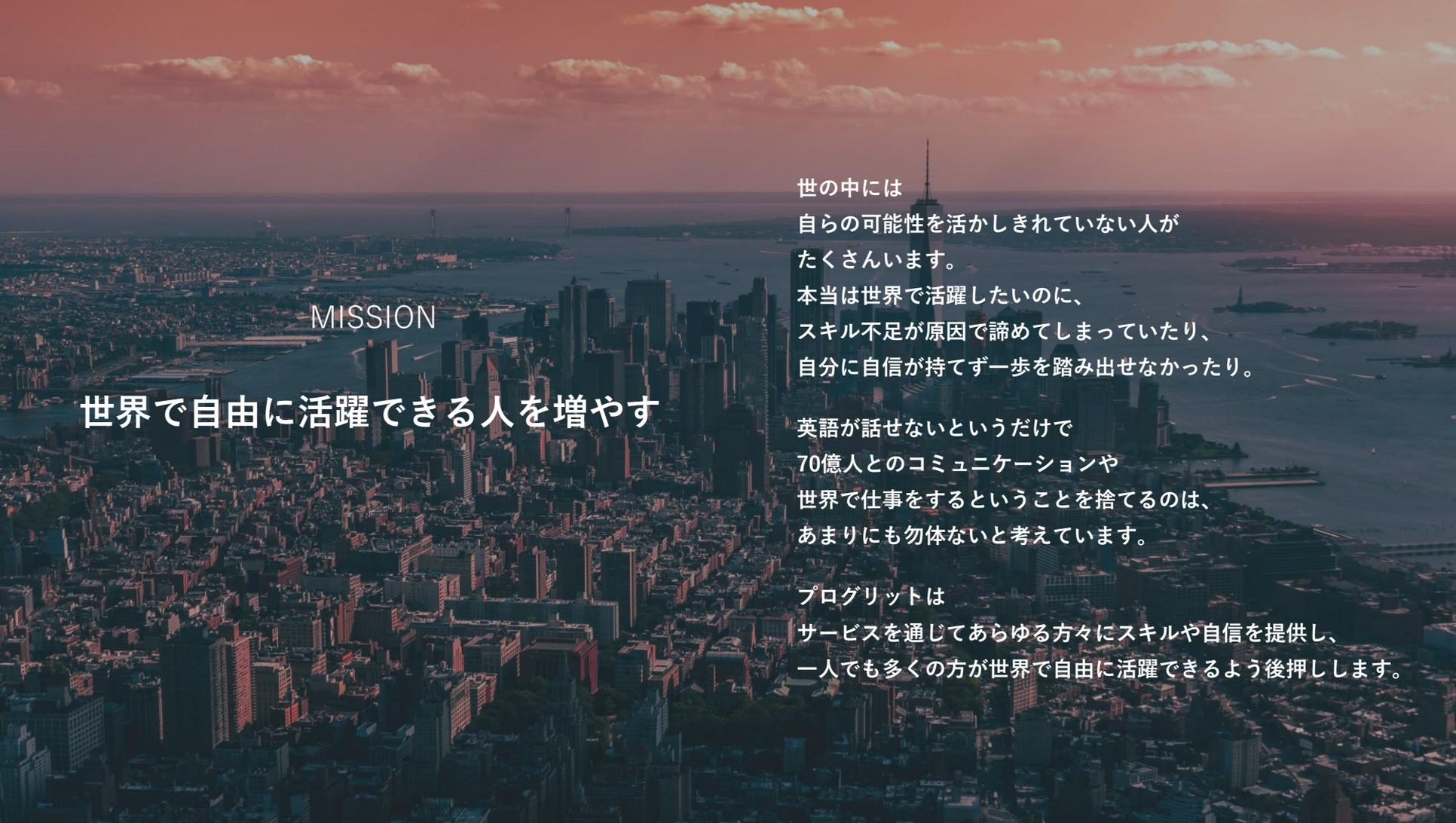
# 会社概要

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	3億1,573万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	178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



1. 2024年2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

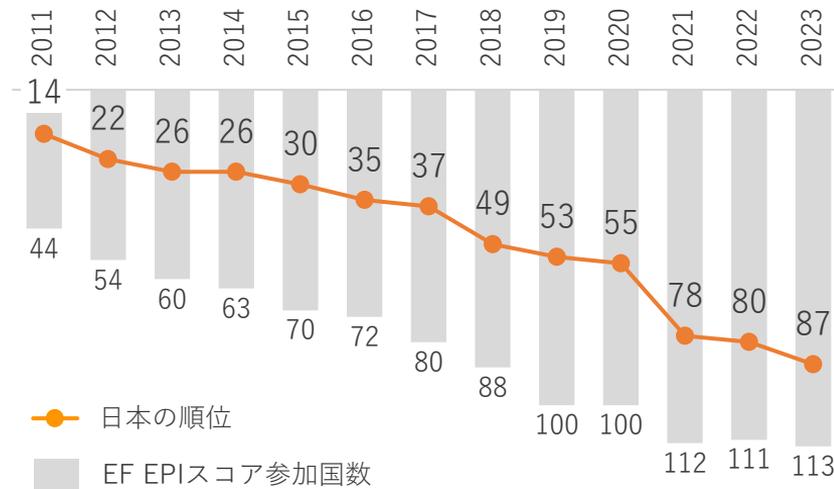
- 日本人の英語学習ニーズは大きい一方で、英語力の向上は実現できていないのが現状。

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。

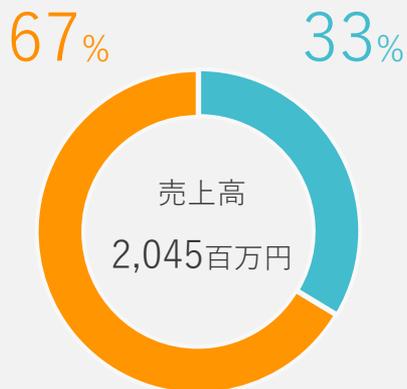
## 事業とサービス概要

- 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

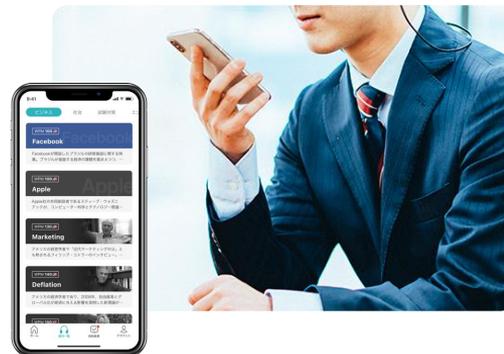


**PROGRIT**



(2024年8月期 第2四半期累計)

### 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 <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

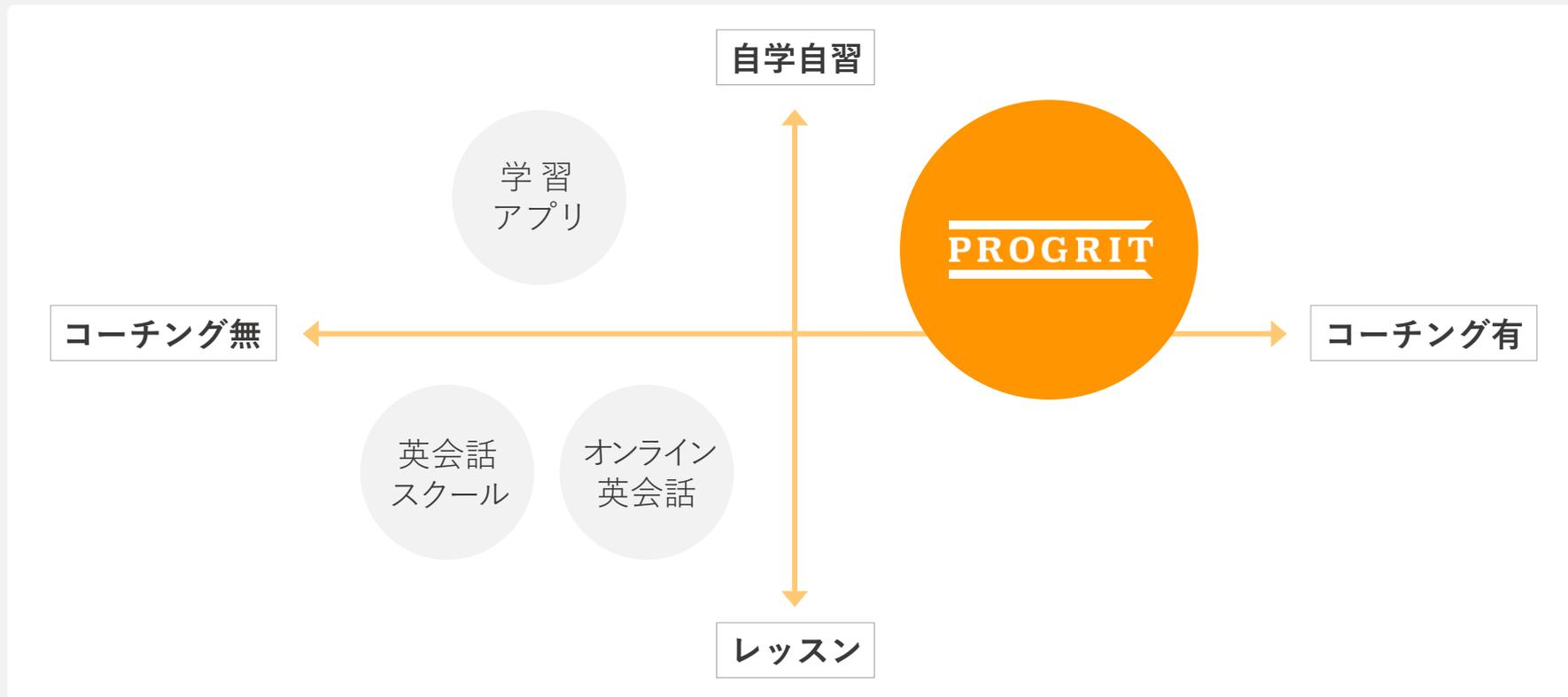


### 利便性の高い学習アプリ

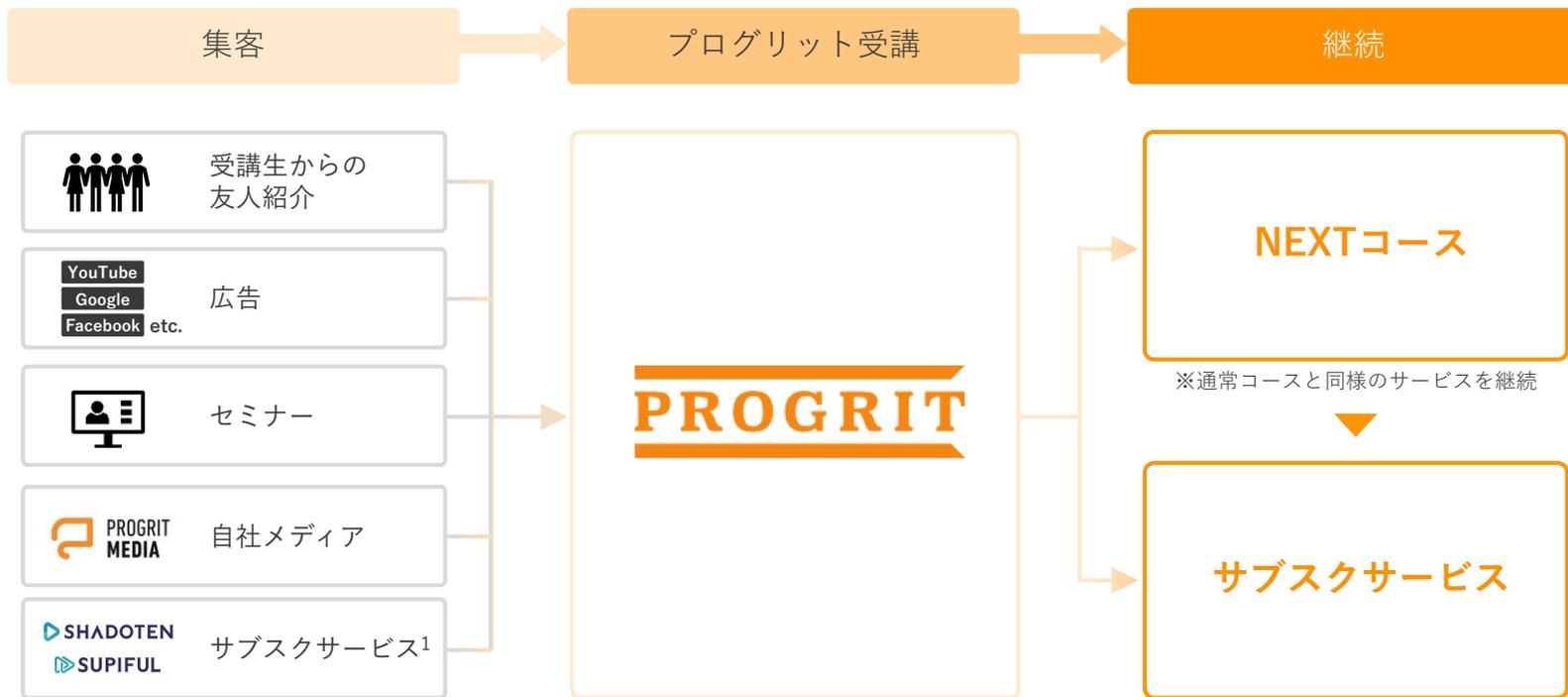
英語力向上に必要なほぼすべてのコンテンツを搭載した学習アプリで、隙間時間を有効活用した毎日3時間の自学自習を実現

## 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

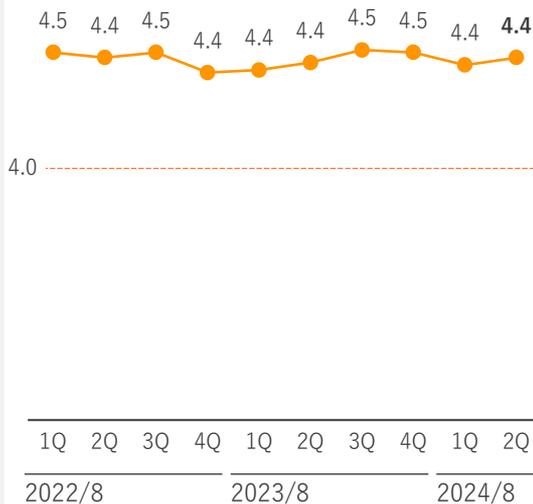


1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

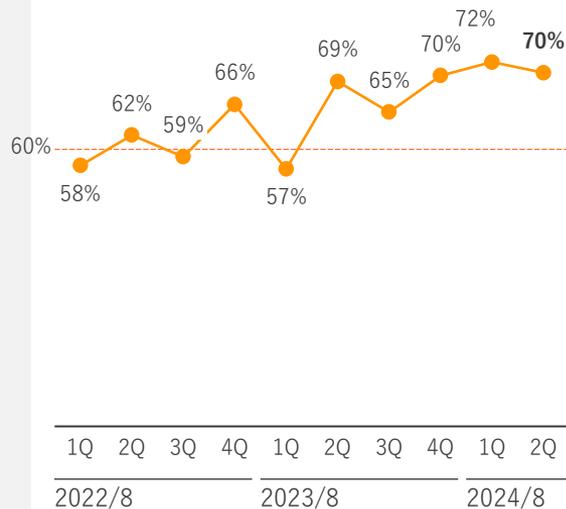
## 高いサービス満足度

- 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。

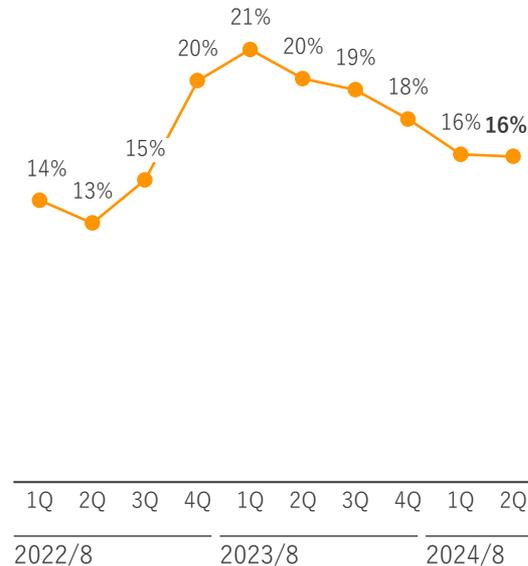
### 卒業生の満足度の推移<sup>1</sup>



### 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 友人紹介割合の推移<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 262社<sup>1</sup>



1. 2024年2月末時点。

# 英語リスニング 向上するなら シャドテン

 SHADOTEN



## シャドテンの特徴

- シャドーイング<sup>1</sup>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！

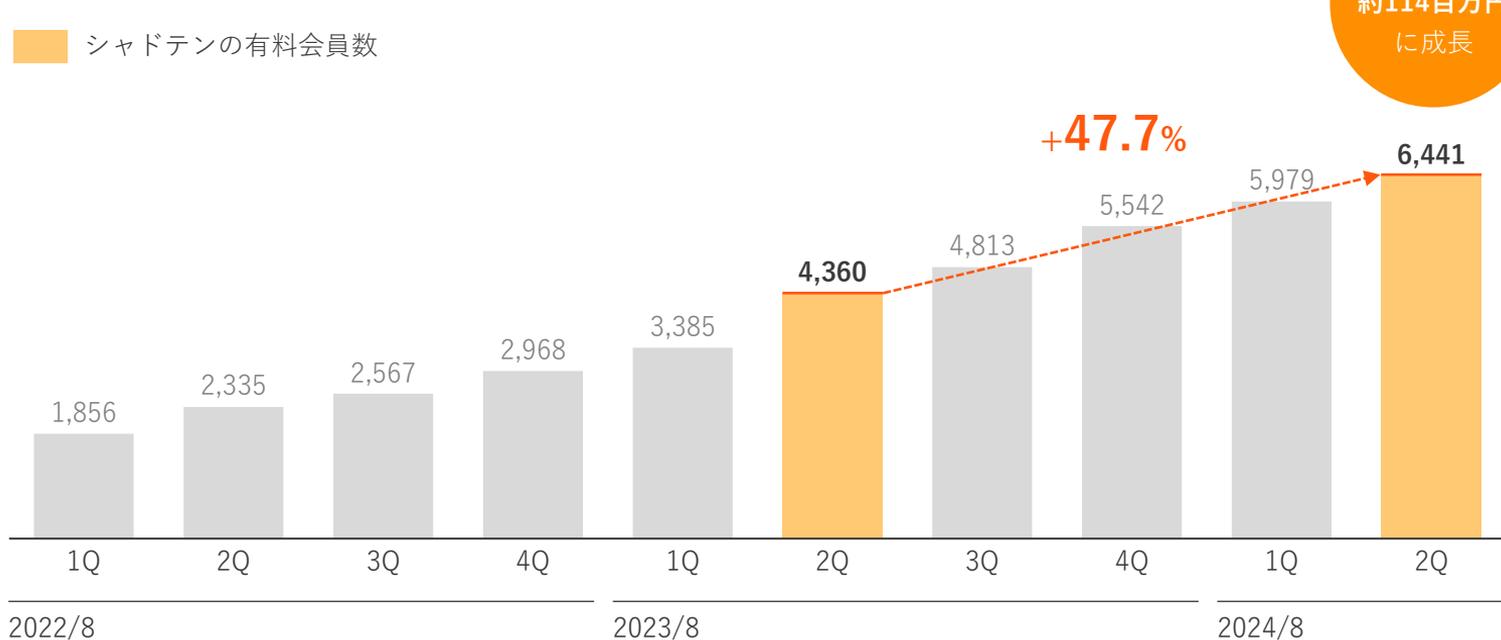
**Development Point**

- 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。

## シャドテンの成長推移

- 2Qの有料会員数は前年同期比+47.7%と引き続き高い成長率を維持。前四半期比では+7.7%の成長。
- 月間売上高は114百万円に成長。

### シャドテンの有料会員数<sup>1</sup>

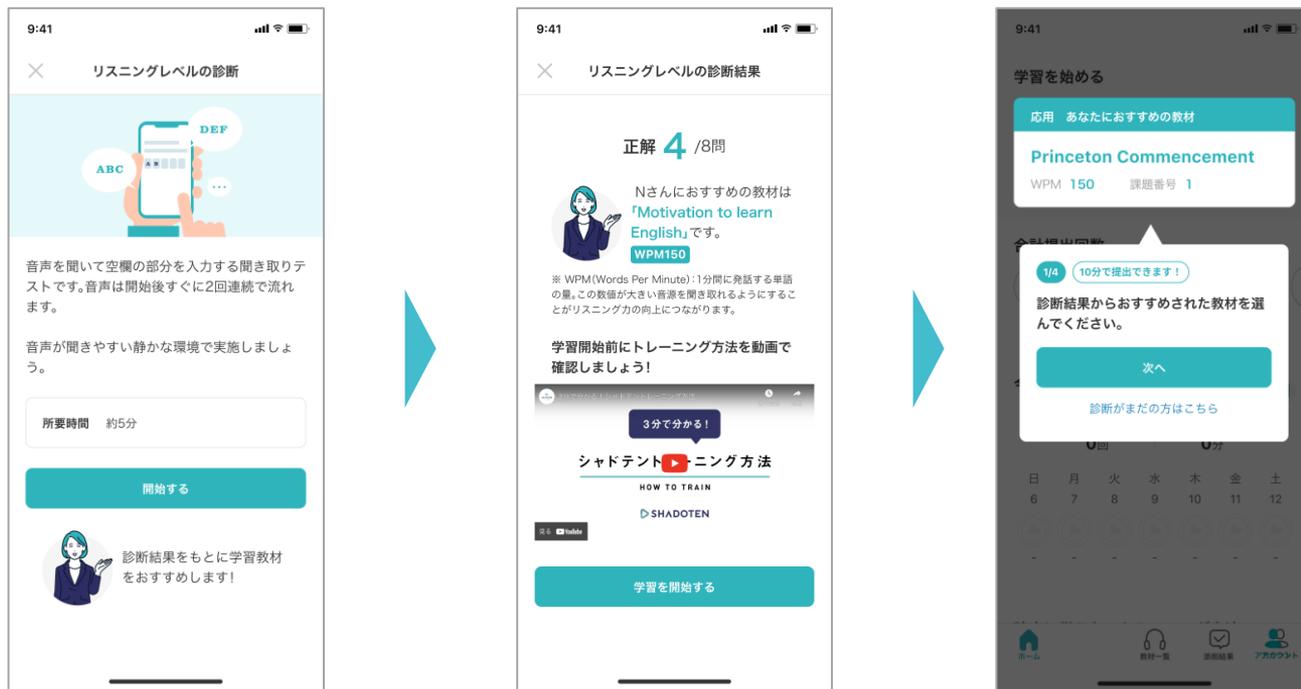


1. 1週間の無料トライアルユーザー数を除く。

## シャドテンのサービスアップデート

- アプリ外で行っていた利用開始時のガイダンスをアプリに実装。初回のおすすめ教材の選択がより簡単に。
- その他にも学習継続を促進する通知機能の改善やディクテーションテストの復習機能、カリキュラム作成機能などをリリース。

### 利用開始時のガイダンスをアプリに実装



- 事業概要
- **2024年8月期 第2四半期決算ハイライト**
- 2024年8月期 通期業績予想の修正
- 成長戦略
- 参考情報

## 2024年8月期 第2四半期 業績ハイライト

- 2024年8月期 第2四半期（2023年12月～2024年2月）実績。

売上高

1,020百万円

前年同期比 150.6%

売上総利益

743百万円

157.4%

営業利益

218百万円

171.3%

四半期純利益

175百万円

201.0%

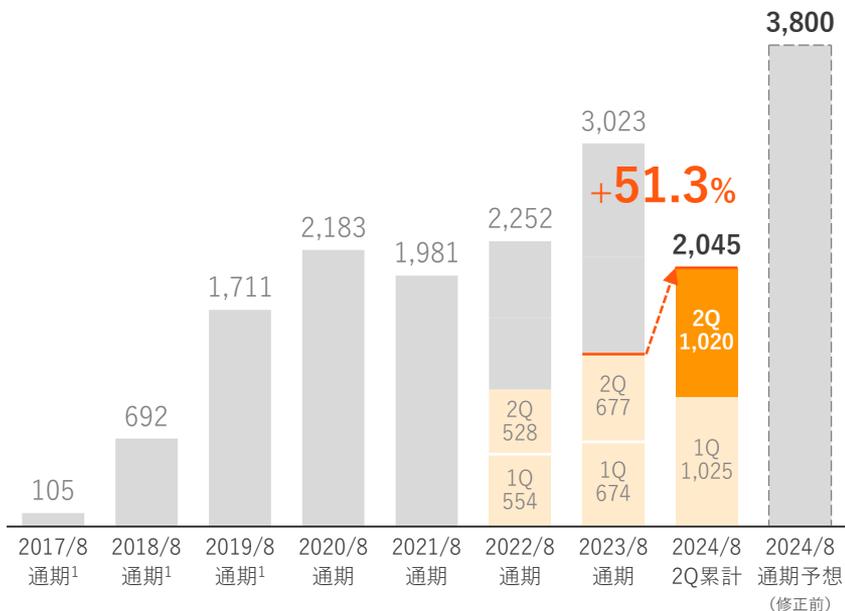
### 業績概要 トピックス

- 第2四半期としては、売上高及び全ての利益指標において**過去最高を更新**
- 行動経済学の理論に基づいて、英語学習における「**学習習慣化の3ステップ**」を定義
- 2023年に続き、**ベストモチベーションカンパニーアワード2024 第2位受賞**（2024年3月22日）
- 令和6年能登半島地震の被災者支援及び被災地復興のため、石川県に100万円を寄付

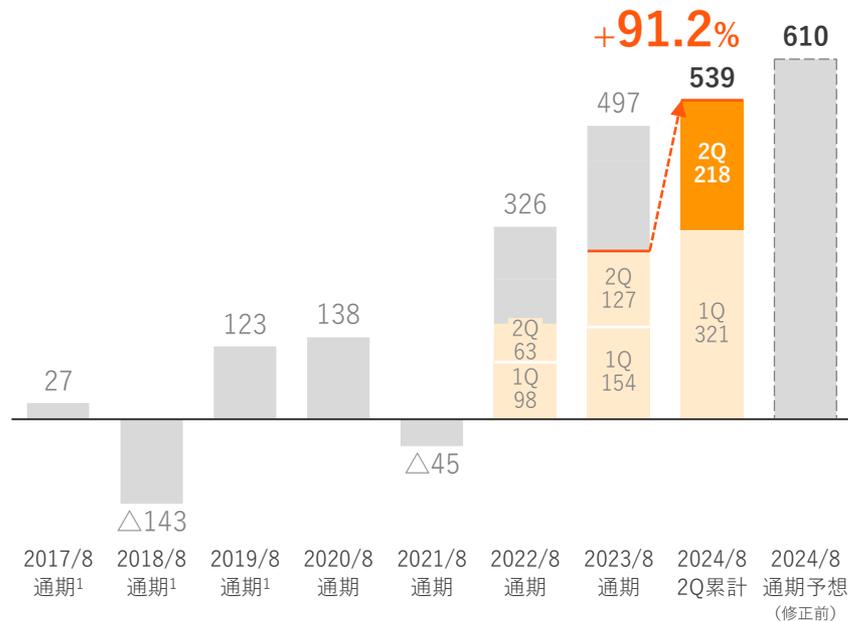
## 業績サマリー

- 2Q累計の売上高は、前年同期比+51.3%の高成長を達成し、2Q累計として過去最高の売上高を計上。
- 2Q累計の営業利益は、売上高の伸長により前年同期比+91.2%と、2Q末時点で前年度の通期実績を超える営業利益を計上。

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



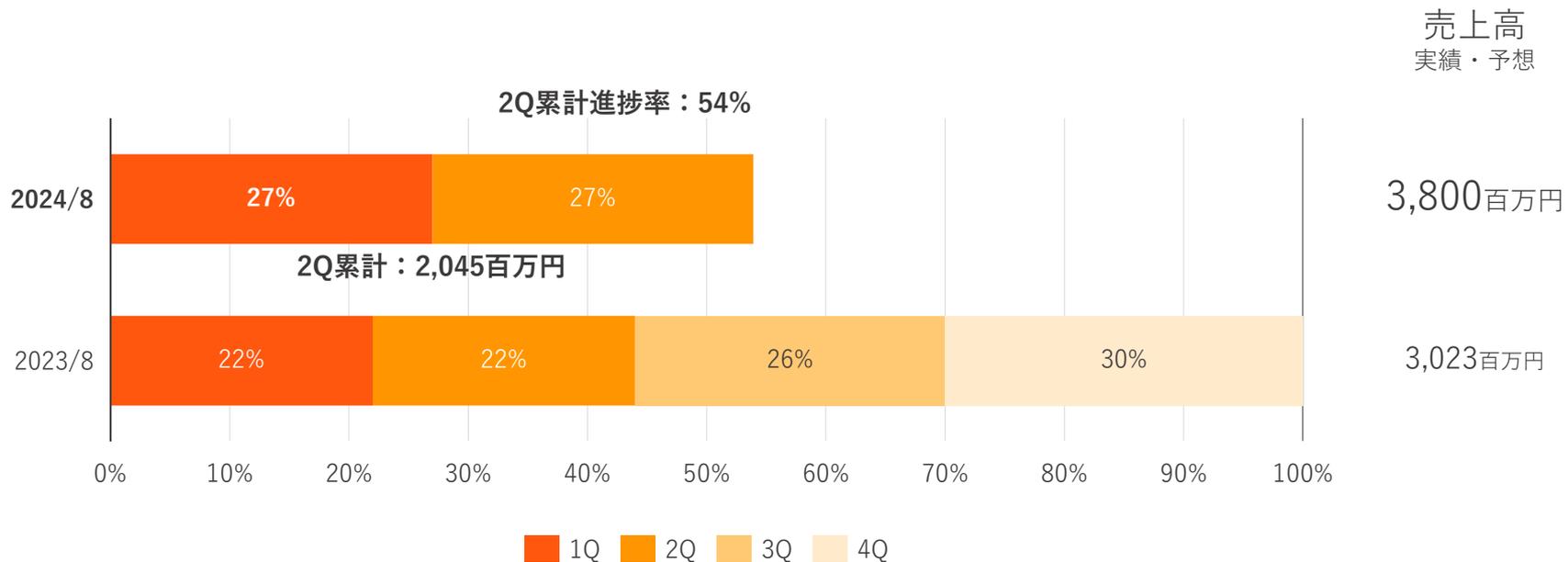
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

## 業績予想修正前の売上高の進捗率

- 2Q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。

### 四半期ごとの売上高進捗率

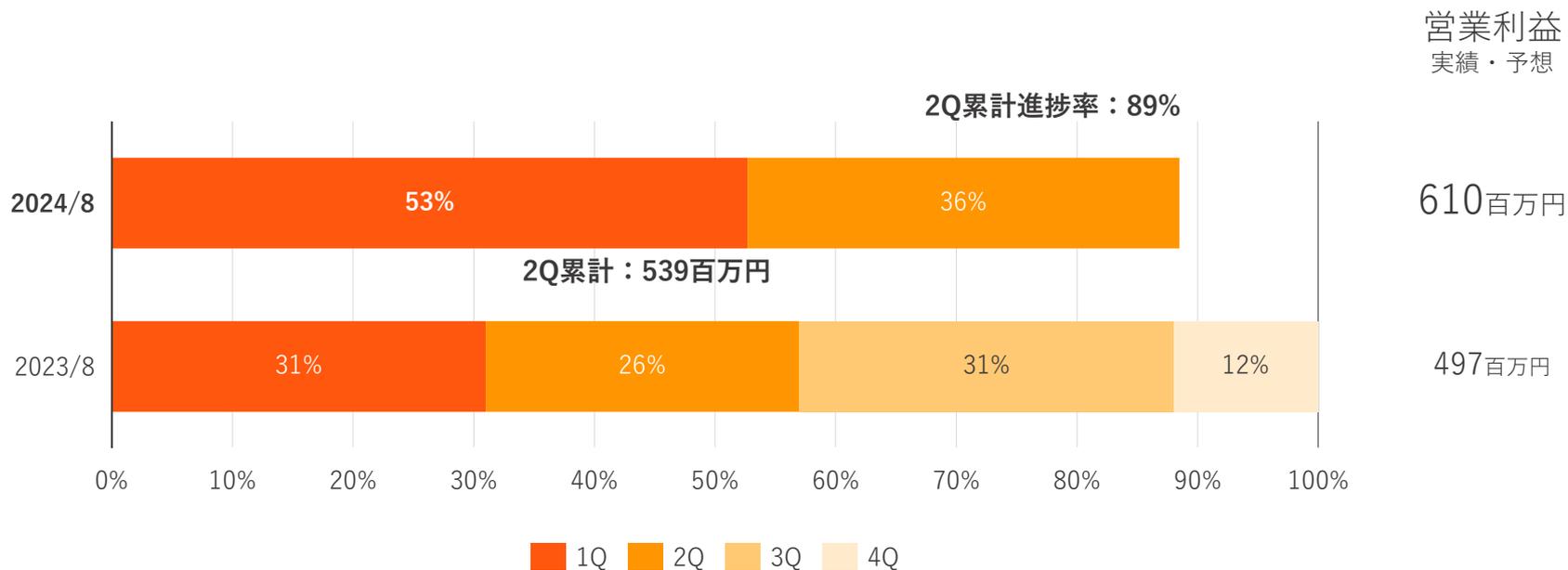


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 業績予想修正前の営業利益の進捗率

- 2Q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。
- 3Q以降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。

### 四半期ごとの営業利益進捗率

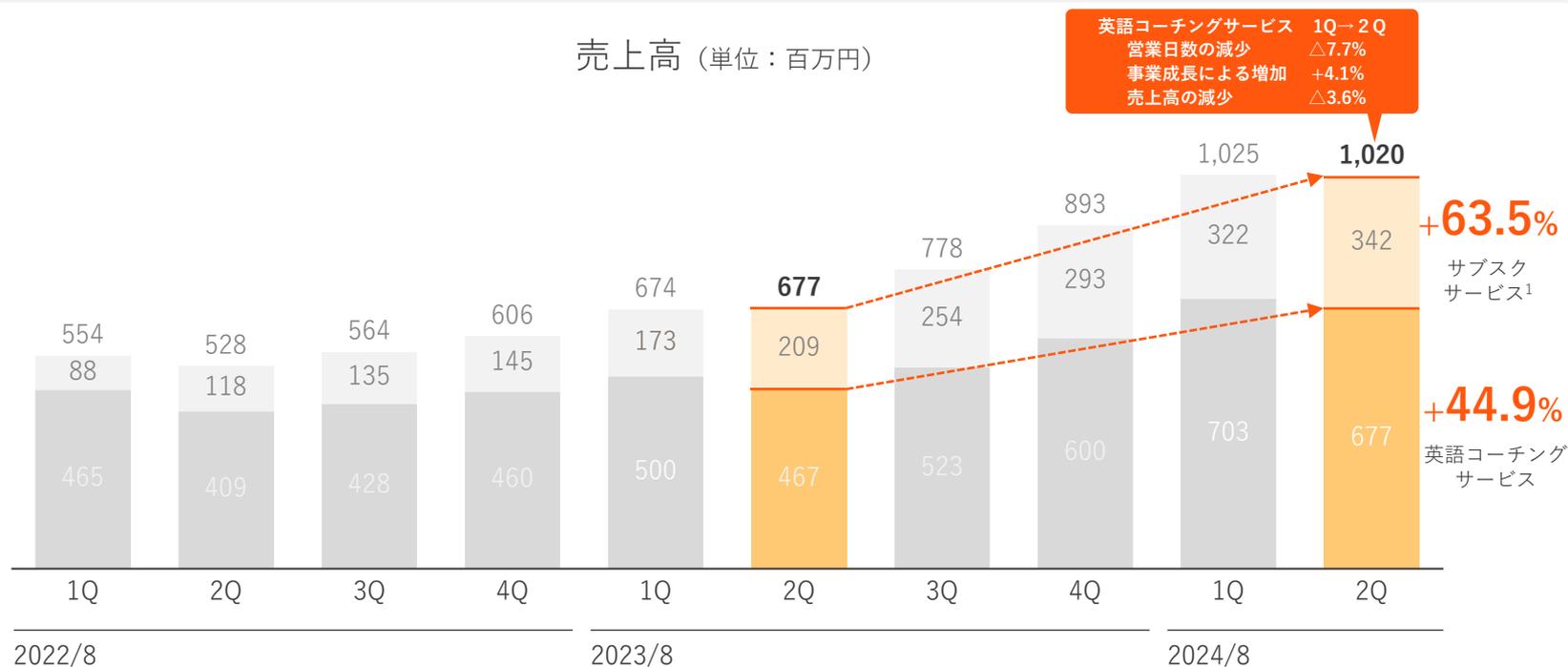


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 売上の推移

- 2Qの英語コーチングサービスの売上高は前年同期比+44.9%、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+63.5%と高成長を遂げ、ともに2Qとしては過去最高額を更新。
- 英語コーチングサービスは季節性により前四半期比で営業日数が少ないものの、事業成長により売上高への影響を一定相殺。

売上高 (単位：百万円)



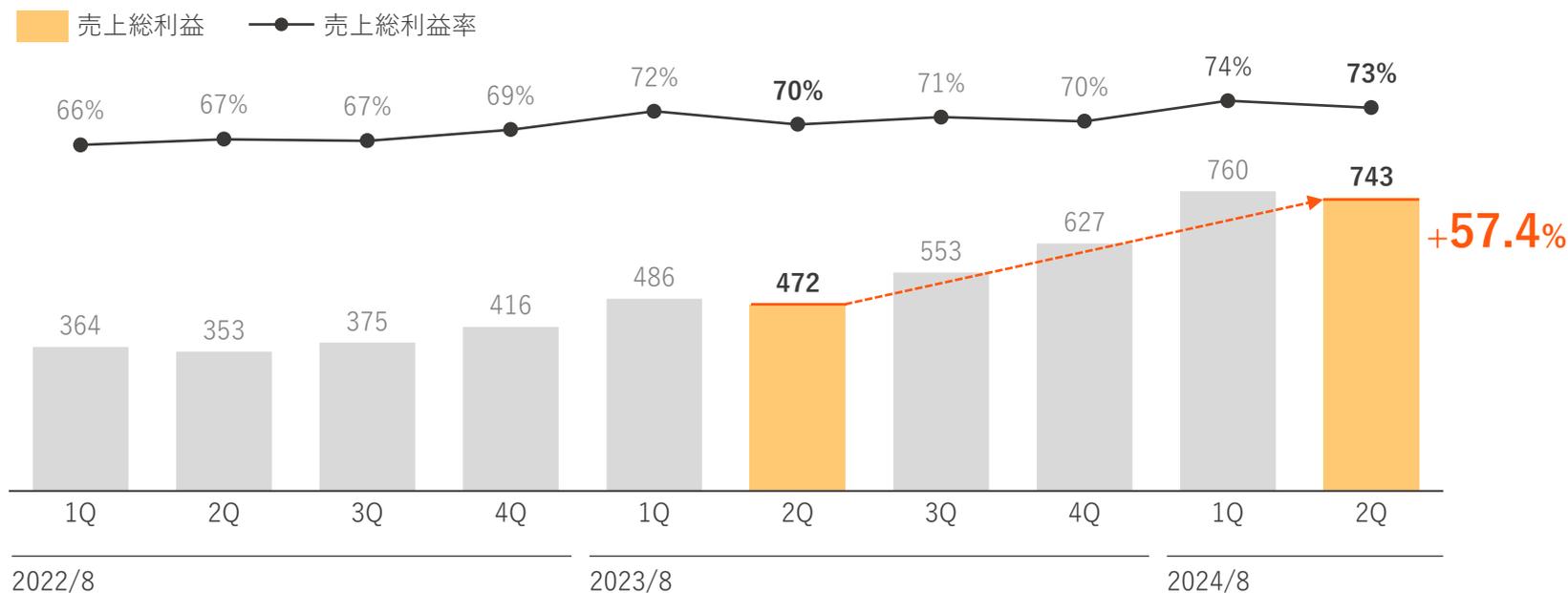
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

- 2Qの売上総利益は、売上高の伸長により前年同期比+57.4%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73%と高水準で推移。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）

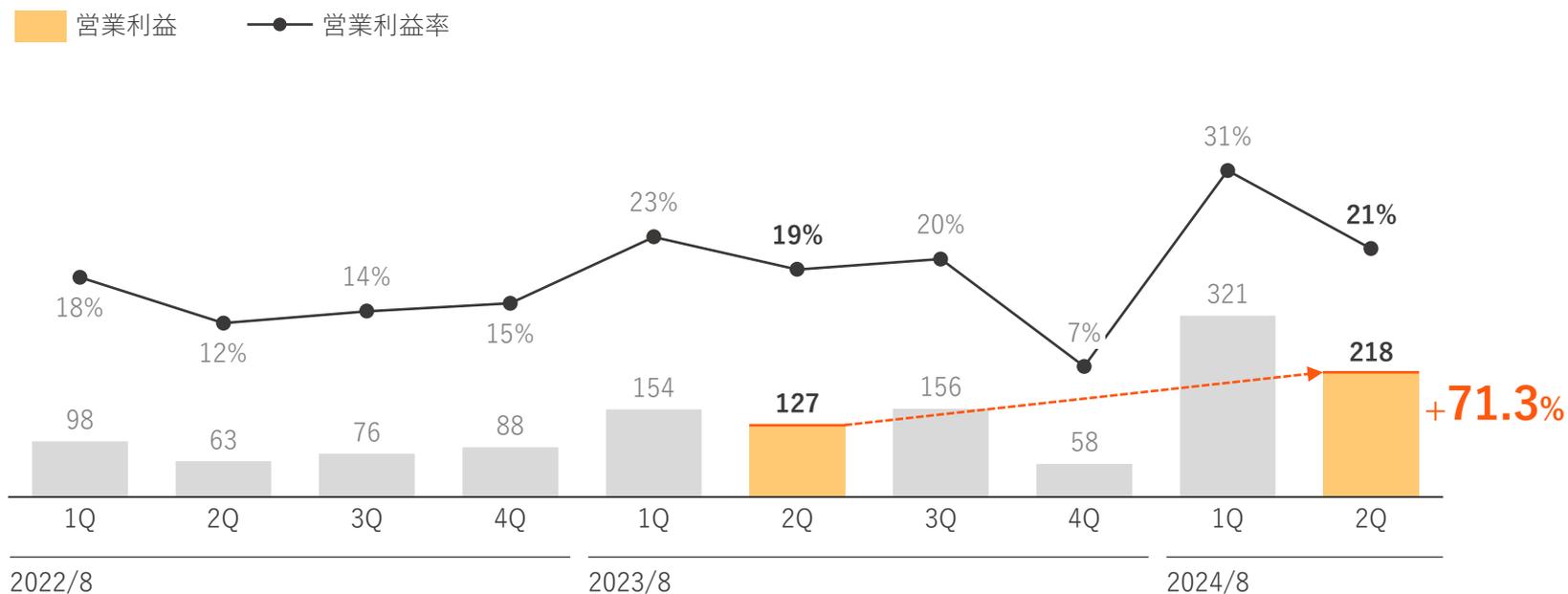


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 営業利益・営業利益率の推移

- 2Qの営業利益は、主に売上高の伸長により前年同期比+71.3%と大幅に増加。
- 3Q以降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。

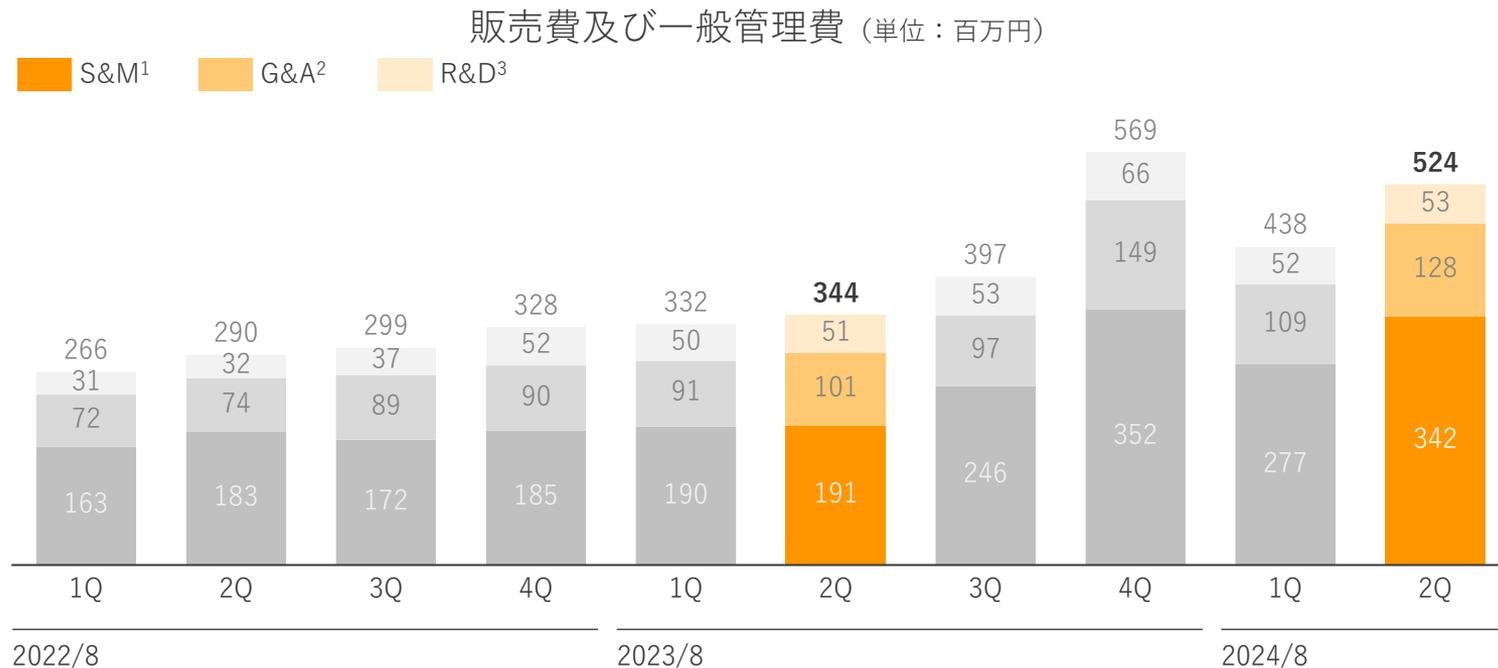
営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）



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

- 2Qは、年明けの需要期に向けた広告投資を行い、S&Mが前年同期比150百万円増加。（前年同期は平均受講待機期間の長期化により広告投資を抑制。）
- 採用活動の強化によりG&Aが27百万円増加。



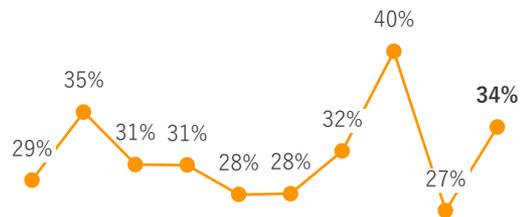
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の人的費用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用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用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。

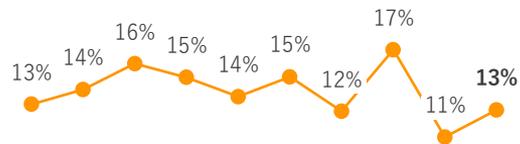
## 販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

- 2QのS&Mは年明けの需要期に向けた広告宣伝費の投下により、G&Aは採用活動の強化により前四半期比で対売上高比率が上昇。

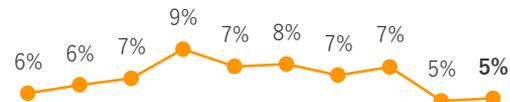
### S&M<sup>1</sup>



### G&A<sup>2</sup>



### R&D<sup>3</sup>



1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の人的費用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用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用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

- 2Qは現金及び預金の増加により流動資産が430百万円増加、契約負債の増加等により流動負債が230百万円増加。
- また、四半期純利益の計上により、純資産が234百万円増加。

(百万円)	2023/8期 2Q末	2023/8期末	2024/8期 1Q末	2024/8期 2Q末	前四半期末比 増減
流動資産	1,623	2,132	2,127	2,557	+ 430
現金及び預金	1,511	1,975	1,952	2,361	+ 408
固定資産	408	496	490	512	+ 22
流動負債	1,066	1,434	1,204	1,434	+ 230
固定負債	103	100	87	74	△ 13
純資産	862	1,092	1,326	1,560	+ 234
負債・純資産	2,031	2,628	2,617	3,069	+ 452
(自己資本比率)	42.4%	41.5%	50.6%	50.8%	+ 0.1pt

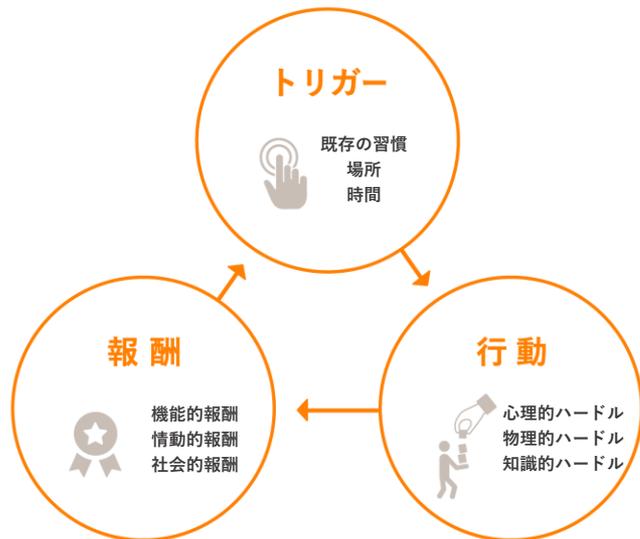
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## トピックス① 行動経済学の理論に基づき「学習習慣化の3ステップ」を定義

- 行動経済学の専門家である相良奈美香氏監修のもと、英語学習を習慣化するためのフレームワーク「学習習慣化の3ステップ」を定義。

### 学習習慣化の3ステップ

- 習慣化には「トリガー」「行動」「報酬」の3つのステップが存在。3つのステップにおいて習慣形成に必要な条件を整え、サイクルを回すことで習慣形成が促進される



### 監修者



### 相良 奈美香 氏

- ペンシルベニア大学修士課程 Behavioral and Decision Sciences アドバイザー (2019-)
- Behave Technologies, Inc 顧問 (2020-)
- ビーサイグループ合同会社 プレジデント (2020-)
- 株式会社GA technologies 執行役員 CBO (2024-)

オレゴン大学 ビジネススクール マーケティング学部 消費者行動心理学「行動経済学専門」博士課程修了。

デューク大学ビジネススクール ポスドクを経て、サガラ・コンサルティング合同会社設立、代表に就任。その後、世界3位のマーケティングリサーチ会社 イブソスの行動科学センター 創設者 兼 代表に就任。

現在は、ビーサイグループ合同会社 プレジデントを務めながら、FinTechのBehave Technologies, Incの顧問とペンシルベニア大学修士課程 Behavioral and Decision Sciences アドバイザー、株式会社GA technologiesの執行役員 CBOを兼任。

## トピック② 「ベストモチベーションカンパニーアワード2024」を受賞

- 創業以来、人的資本経営を重要な戦略と位置づけ施策を推進してきた結果、2020年、2021年、2023年に続いて4度目の受賞

エンゲージメントサーベイ

24回中22回でAAA評価を獲得

AAA

取得率： 92%

ベストモチベーションカンパニーアワード2024

第2位



- 事業概要
- 2024年8月期 第2四半期決算ハイライト
- **2024年8月期 通期業績予想の修正**
- 成長戦略
- 参考情報

## 2024年8月期 通期業績予想の修正

- 売上、利益共に順調に推移し、当初の予想を上回って着地する見込みとなったため、業績予想を上方修正。
- 売上は、英語コーチングサービスは33~38%成長、サブスクサービス<sup>1</sup>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)	前回発表 2024/8期 計画	今回発表 2024/8期 計画	前回発表対比		2023/8期 実績	前年度対比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	3,800	<b>4,250</b>	+450	+11.8%	3,023	+1,226	+40.6%
売上総利益	2,660	<b>3,030</b>	+370	+13.9%	2,140	+889	+41.5%
(売上総利益率)	70.0%	<b>71.3%</b>	-	-	70.8%	-	-
営業利益	610	<b>750</b>	+140	+23.0%	497	+252	+50.9%
(営業利益率)	16.1%	<b>17.6%</b>	-	-	16.4%	-	-
経常利益	610	<b>740</b>	+130	+21.3%	492	+247	+50.1%
(経常利益率)	16.1%	<b>17.4%</b>	-	-	16.3%	-	-
当期純利益	440	<b>540</b>	+100	+22.7%	360	+179	+49.7%
(当期純利益率)	11.6%	<b>12.7%</b>	-	-	11.9%	-	-

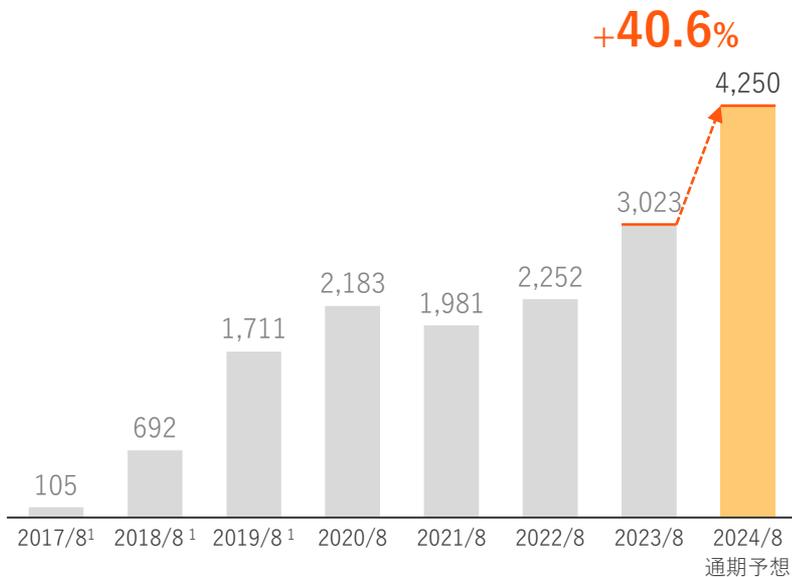
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

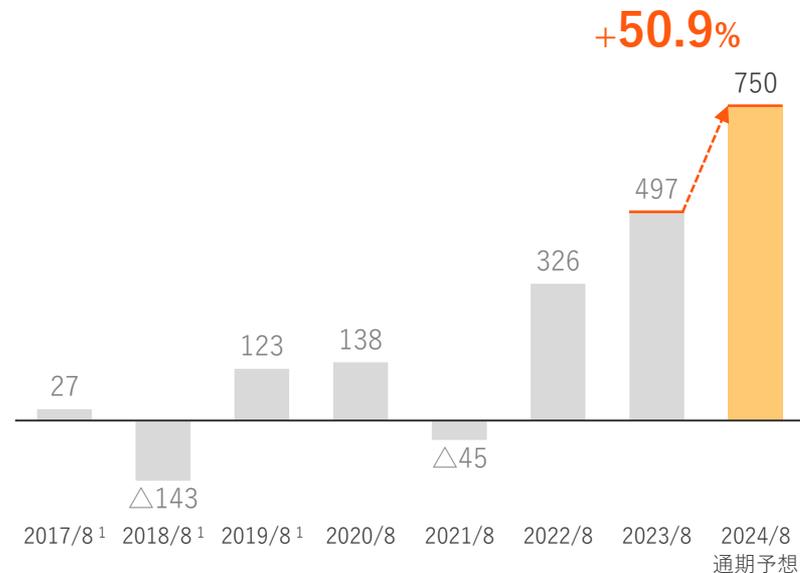
## 通期業績推移

- 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)

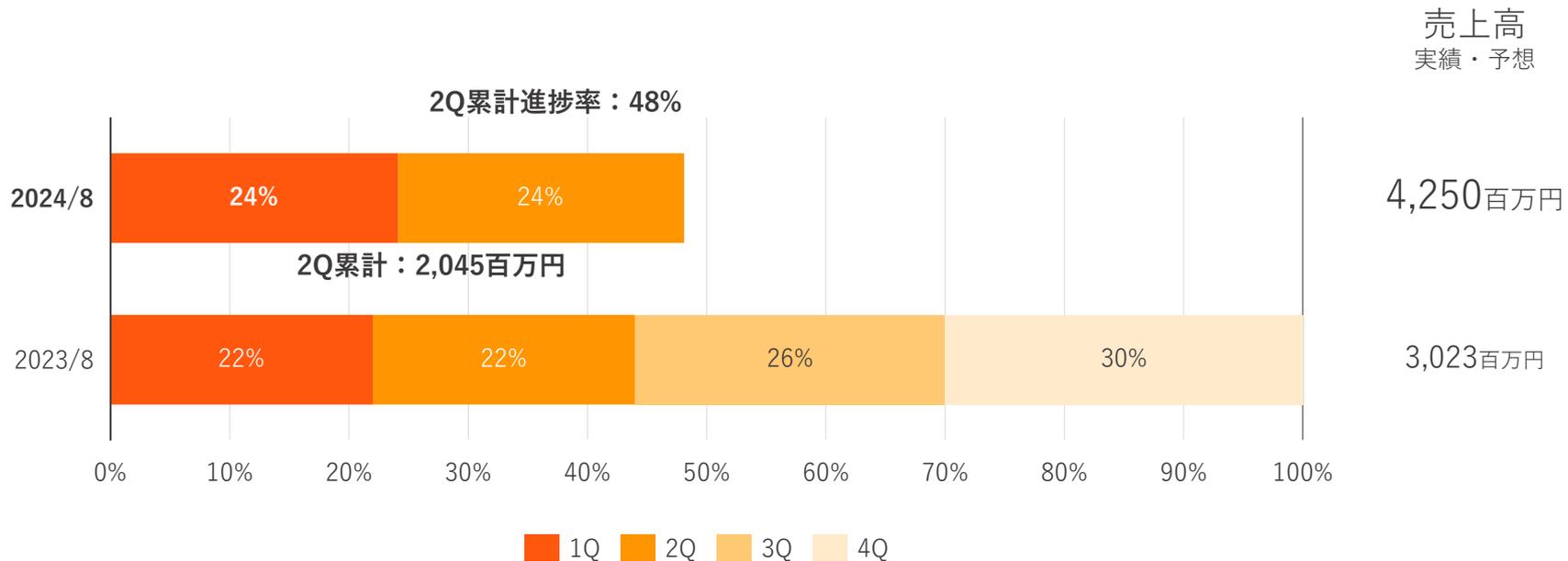


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

## 業績予想修正後の売上高の進捗率

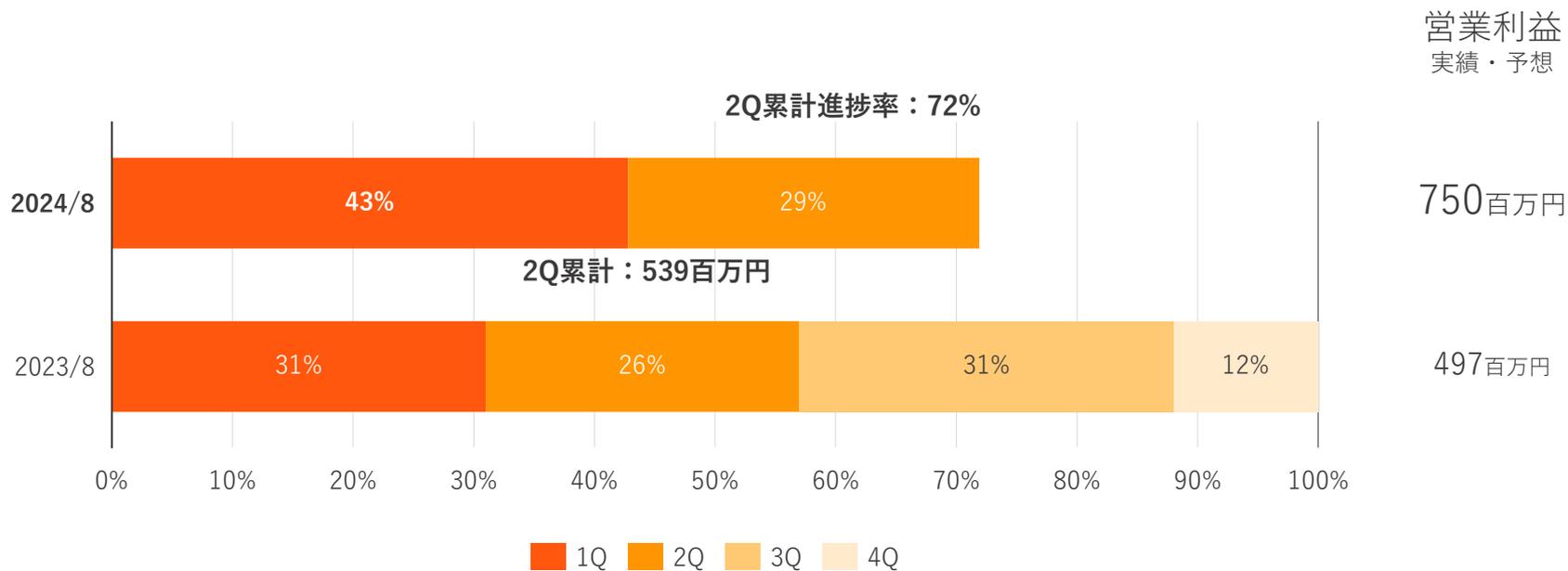
四半期ごとの売上高進捗率



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 業績予想修正後の営業利益の進捗率

### 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 通期業績予想修正の前提

- 既存サービスの前提。

### 前回発表の業績予想の前提

#### 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<sup>2</sup>)

- 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>3</sup>
- プロダクト改善による解約率の低下

### 今回発表の業績予想の前提

#### 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
- **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)

- 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
- プロダクト改善による解約率の低下

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。

## 2024年8月期 通期業績予想修正の前提

- 新規サービス及び費用の前提。

### 前回発表の業績予想の前提

#### スピフル・ディアトーク<sup>1</sup> (サブスクサービス<sup>2</sup>)

- 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

### 今回発表の業績予想の前提

#### 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

#### 費用

- **広告宣伝費** プログリット及びシャドテンの認知拡大に向けた追加投資 (200~250百万円)
- **人件費** 業績賞与の支給<sup>3</sup> (40~60百万円)
- **採用教育費** 25年、26年新卒採用の強化に伴う追加投資 (15~20百万円)

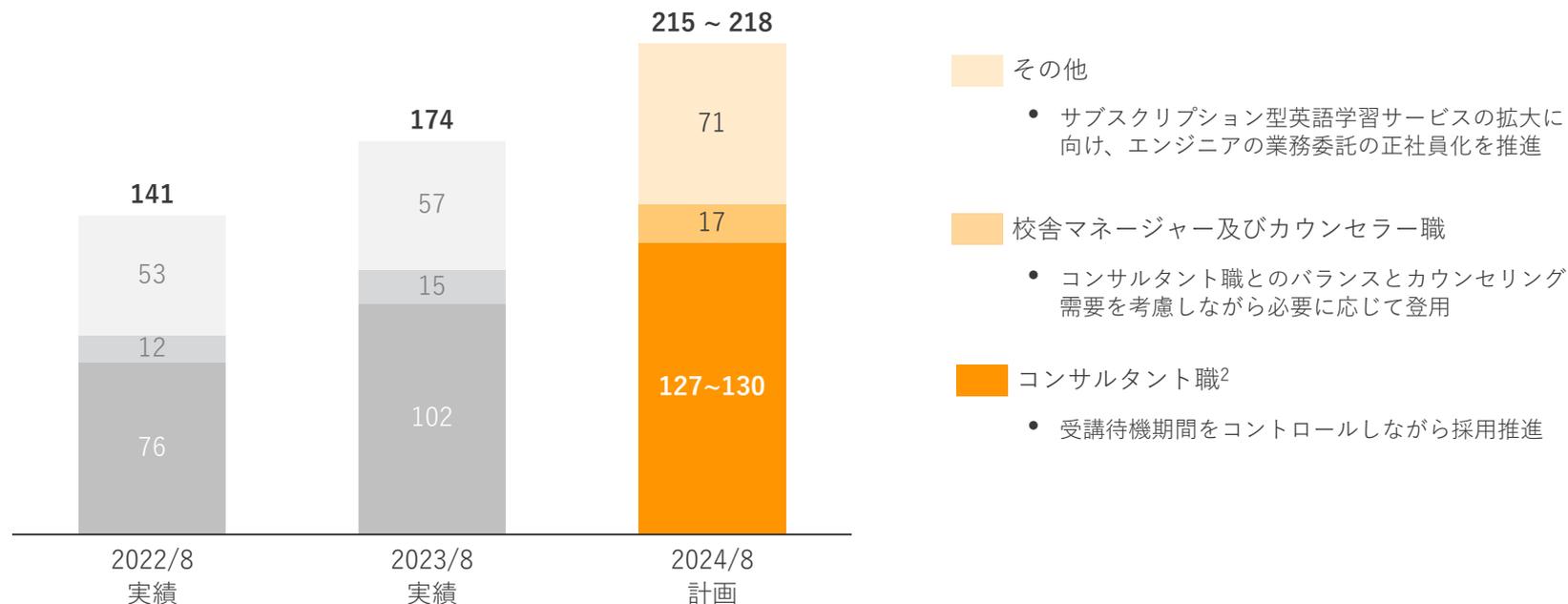
1. サービス名及びサービスロゴは今後変更の可能性あり。

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. 実際の支給額については通期業績の達成状況を踏まえて最終判断を予定。

## 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2四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想の修正
- **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

- 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

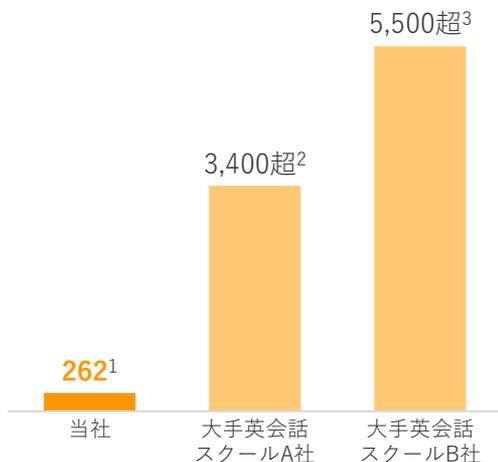


## ② 法人向けビジネスの強化

- 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



### SOMPOホールディングス様 取り組み事例



- 人材研修プログラムの事前語学研修として、プログリットの英語コーチング2ヶ月+実践研修を導入
- 英語コーチングのカスタマイズの的確さやフォロー体制の厚さが魅力**

(左から、SOMPOホールディングス株式会社 人事部課長代理 吉岡様、人事部主任 プラットリー様)

- 導入背景
  - 次世代グローバル経営人材育成を目的に、選抜者をシンガポールの大学に毎年派遣
  - 選抜者は引継ぎ業務やその他の研修等で英語学習の時間確保が困難
  - 英語の基礎力を身に付けても、現地のディスカッションで上手く活かせない
- 導入成果
  - 受講者の**平均学習時間は2.7時間<sup>4</sup>**
  - 英語コーチングを通して**英語力が大幅に向上し、学習習慣も身に付いた**
  - 実践研修で**ディスカッション経験を積みながら英語学習へのモチベーションが向上**

1. 2024年2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. 2020年以降、プログリットのビジネス英会話コース2ヶ月プランを法人契約にてご受講いただいたSOMPOグループ社員様の実績データ。

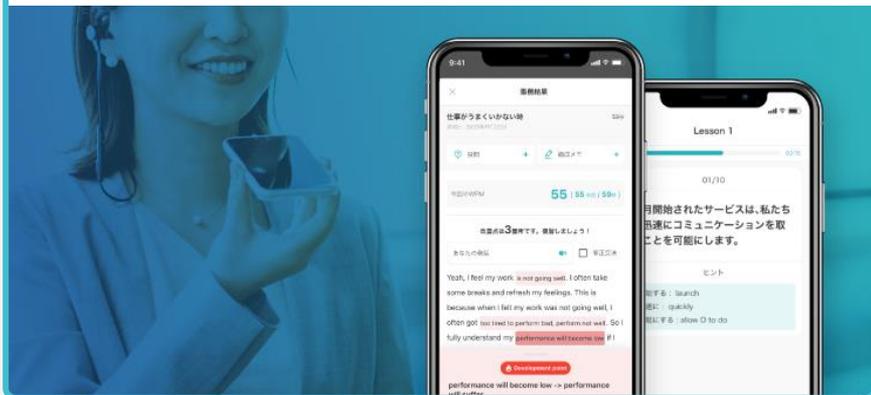
### ③ AIを活用した2つの新規サービスを2024年8月期ローンチ

2023.12.19  
ローンチ

 **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 発話トレーニング**



2024.6頃  
ローンチ予定

 **DiaTalk**

「いつでもどこでも」「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。

### 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。

### 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、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

## 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、“commuting to an office”という表現を使って、より自然な表現になります。

### 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、自由なテーマで話せる続けやすいAI英会話サービス。

**DiaTalk**

00:15 7 / 8 Credit

I see. How will you prioritize these tasks?

**興味関心のあるテーマで会話が可能**

AIが学習者の興味関心を分析し、AI側から身近な話題を提供してくれるため、話題を考える煩わしさが無い

**レベルに合わせて会話の難易度調整が可能**

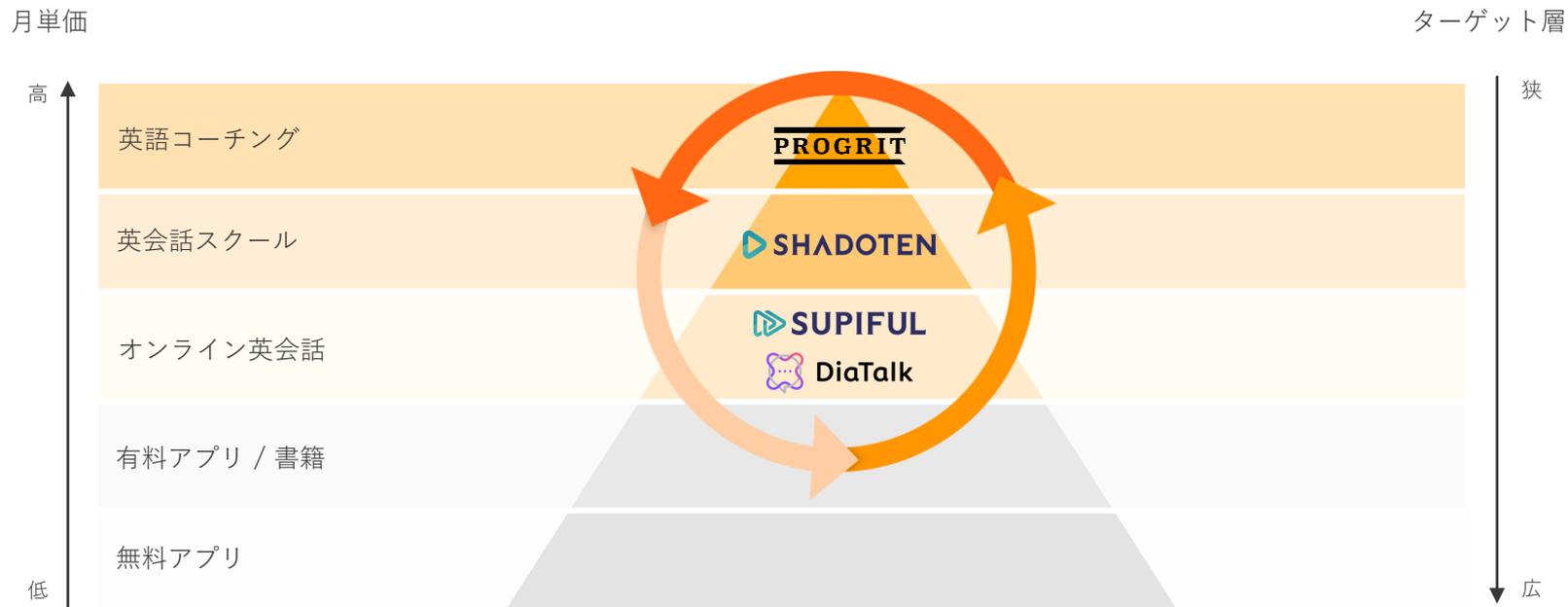
学習者の英語レベルに合わせて、AIの話すスピードや単語レベルが調整でき、挫折しにくい

**時間に拘束されず、好きな時に好きなだけ英会話が可能**

事前のスケジュール調整が不要。  
数分のすきま時間も利用でき続けやすい

### 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
	有利子負債	123百万円
	その他の負債	1,385百万円
現預金	2,361百万円	
	純資産	1,560百万円
その他の資産	708百万円	

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。  
1. 2024年2月末時点。

# 今後の展開と市場規模<sup>1</sup>



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2四半期決算ハイライト
- 2024年8月期 通期業績予想の修正
- 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			
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
<b>売上高</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>1,020</b>	<b>+50.6%</b>	<b>△0.4%</b>
英語コーチングサービス	409	428	460	500	467	523	600	703	677	+44.9%	△3.6%
サブスクサービス <sup>1</sup>	118	135	145	173	209	254	293	322	342	+63.5%	+6.5%
<b>売上総利益</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>743</b>	<b>+57.4%</b>	<b>△2.2%</b>
売上総利益率 (%)	66.9%	66.6%	68.7%	72.2%	69.7%	71.1%	70.3%	74.2%	72.9%	+3.1pt	△1.3pt
<b>営業利益</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>218</b>	<b>+71.3%</b>	<b>△32.0%</b>
営業利益率 (%)	12.0%	13.5%	14.5%	22.9%	18.8%	20.1%	6.5%	31.3%	21.4%	+2.6pt	△9.9pt
<b>経常利益</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>209</b>	<b>+62.9%</b>	<b>△34.9%</b>
<b>四半期純利益</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>175</b>	<b>+101.0%</b>	<b>△20.5%</b>

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

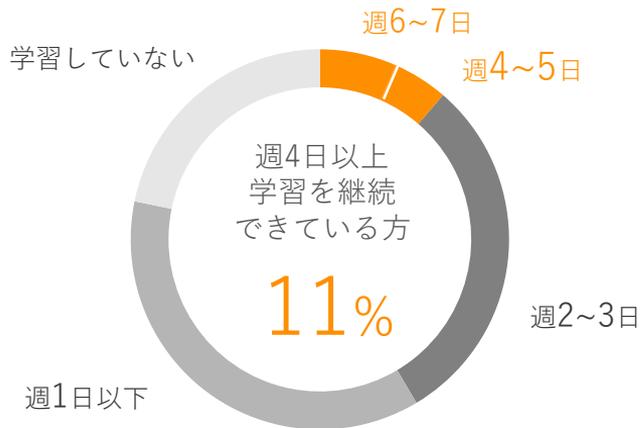
1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

## プログリットと従来の英会話サービスとの違い

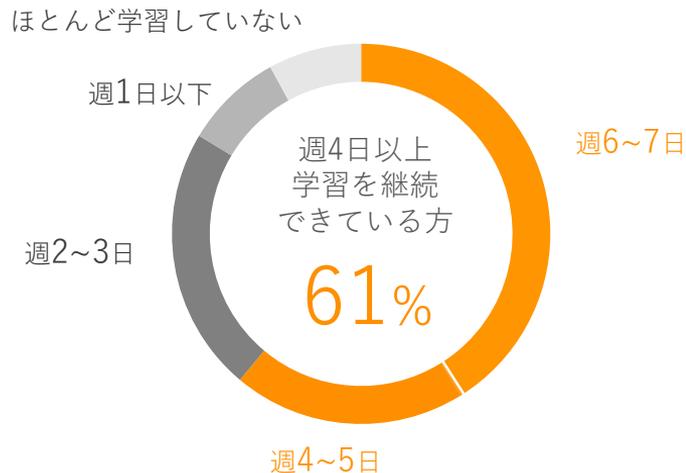
- プログリットでは受講期間を通じた英語力の向上のみならず、学習習慣が身につくことが強み。

### 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

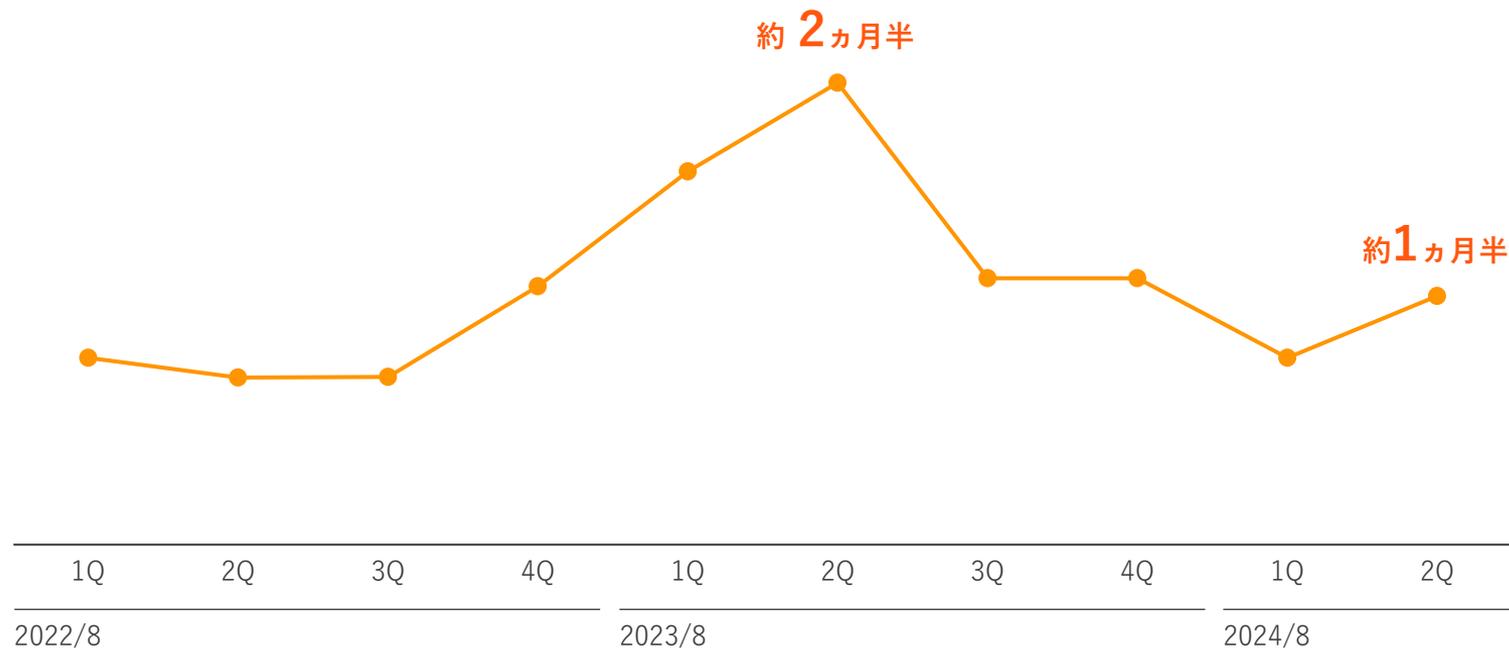


1. 2019年1月1日から2021年9月30日の間に他社の英会話サービスを利用終了した方(n=762)及び同期間にプログリットを利用終了した方の2022年3月時点における学習頻度アンケート調査結果(n=226)を元に当社作成。

## 平均受講待機期間

- 年初の英語学習ニーズの高まりを捉え、平均受講待機期間は1ヶ月半程度に長期化。

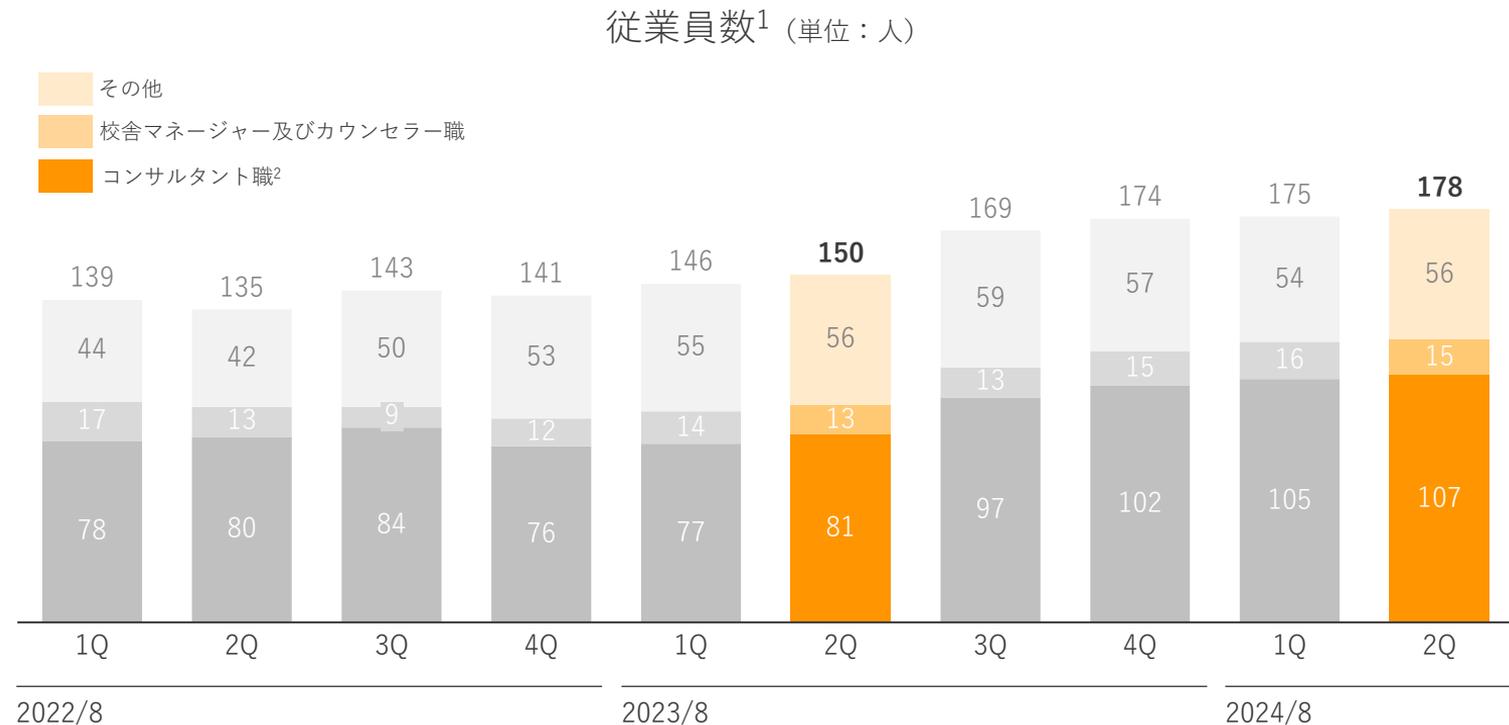
平均受講待機期間<sup>1</sup>



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の採用は順調に進捗。



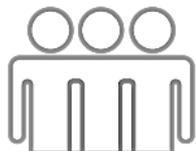
1. 従業員数：期末時点正社員、契約社員を含む。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。

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



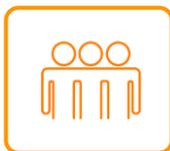
#### 膨大なお客様の学習データ

- 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<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。

### 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

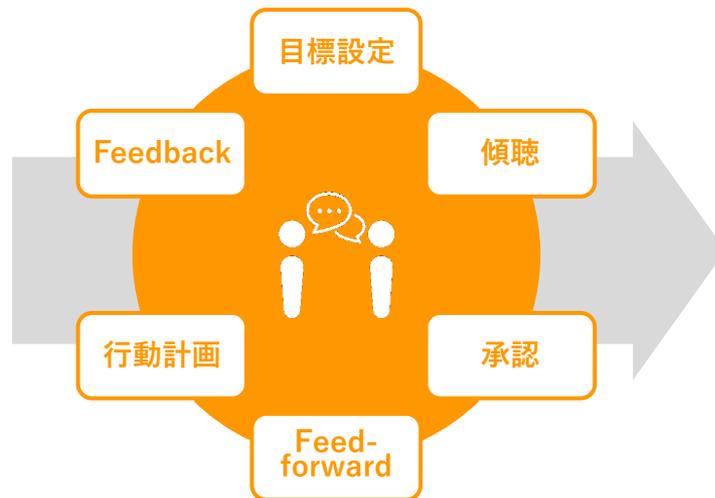
勉強しても英語が  
出来るようになる  
気がしない…



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！



## 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

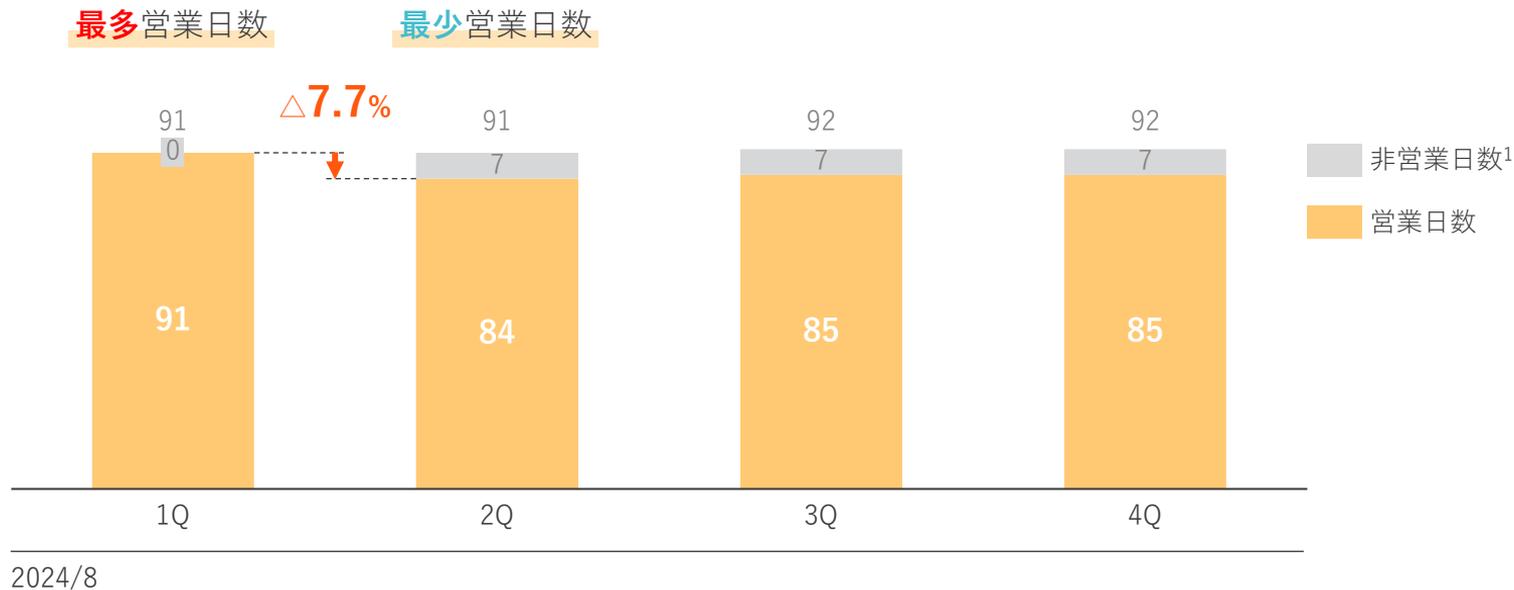
リアルタイムコミュニケーション

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。



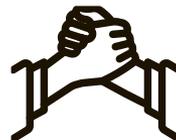
**Go Higher**  
- 高い目標を掲げよう

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。