

**PROGRIT**

# 2022年8月期通期 決算説明資料

(第6期：2021年9月1日～2022年8月31日)

株式会社プログリット (東証グロース：9560)

2022年10月14日

- **事業概要**
- 2022年8月期 決算概要
- 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	1億1,845万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	141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. 2022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。

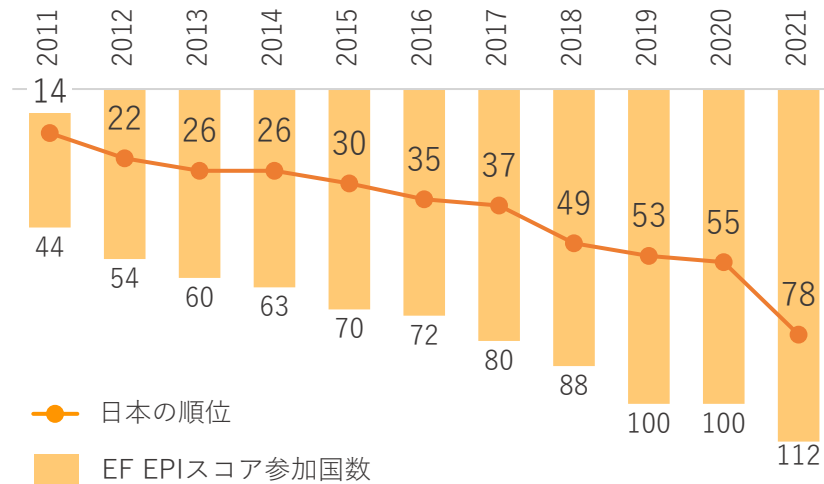
プログリットは  
サービスを通じてあらゆる方々にスキルや自信を提供し、  
一人でも多くの方が世界で自由に活躍できるよう後押しします。

## 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1,780億円<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」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。

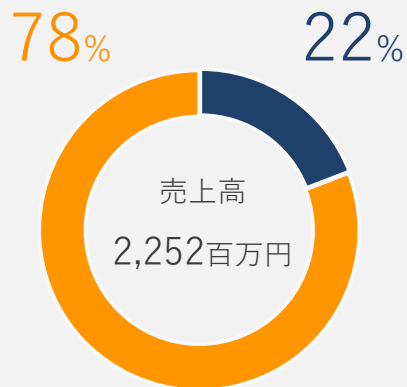
## 事業とサービス概要

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**



(2022年8月期)

### 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

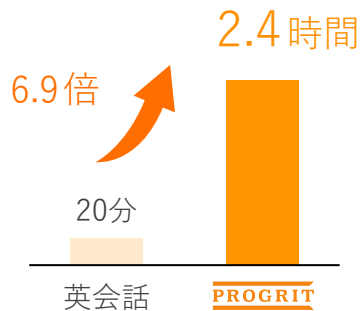


## プログリットと従来の英会話サービスとの違い

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。

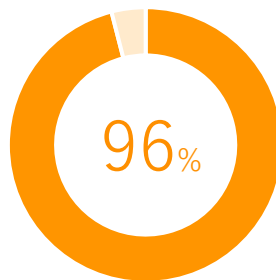
### 1日平均学習時間<sup>1</sup>

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。

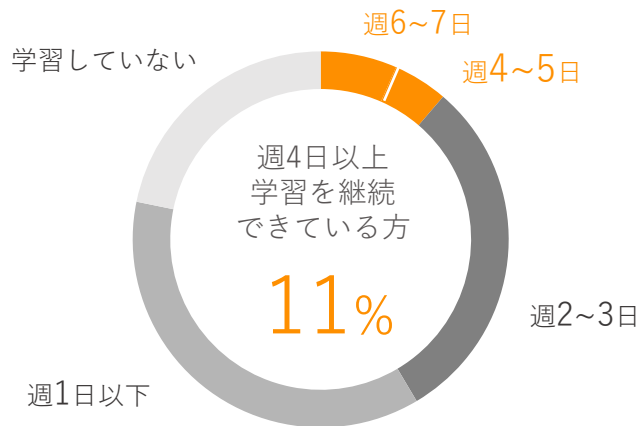
4. 2021年3月から2022年2月の3ヶ月プラン卒業生のスコアの伸び平均データを元に当社作成。

## プログリットと従来の英会話サービスとの違い

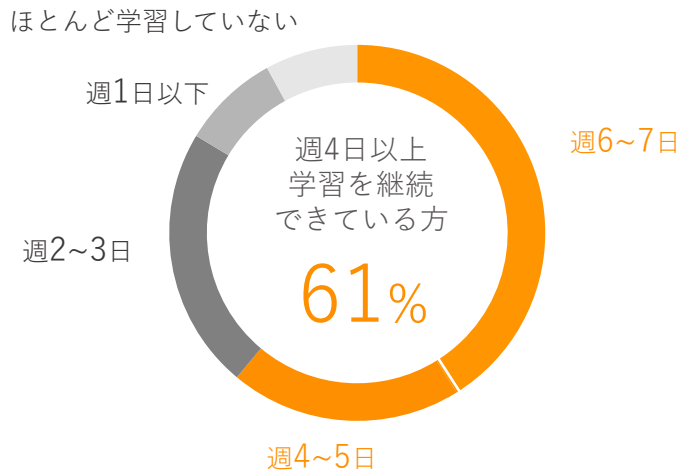
プログリットでは受講期間を通じた英語力の向上のみならず、学習習慣が身につくことが強み。

### 英語学習サービス利用終了後の学習習慣<sup>1</sup>

#### 英会話スクール終了後

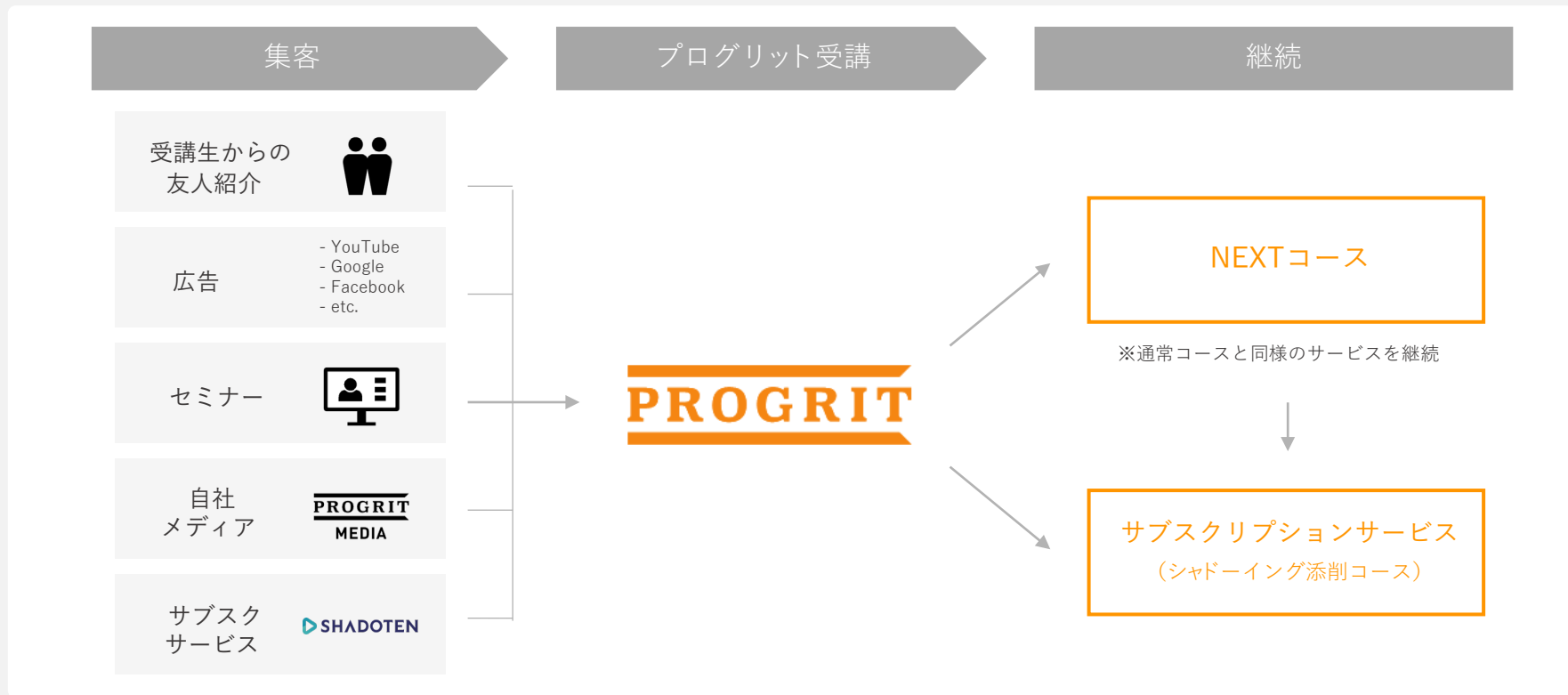


#### プログリット終了後



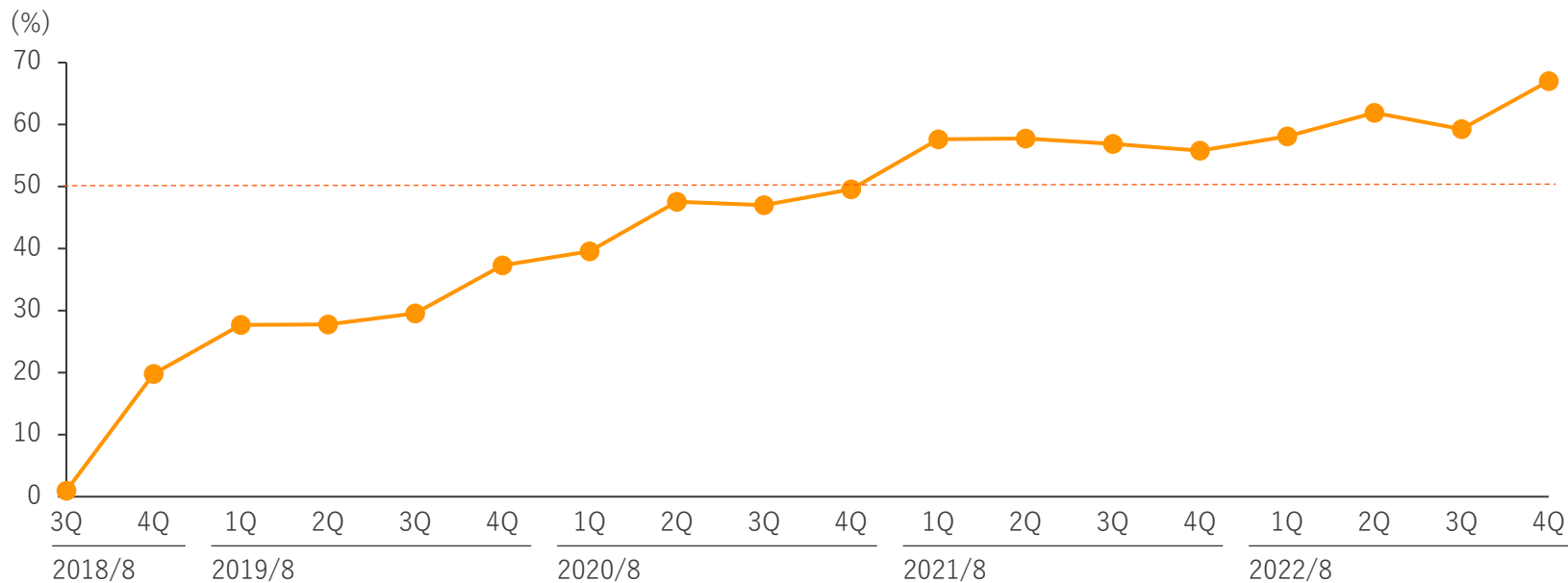
1. 2019年1月1日から2021年9月30日の間に他社の英会話サービスを利用終了した方(n=762)及び同期間にプログリットを利用終了した方の2022年3月時点における学習頻度アンケート調査結果(n=226)を元に当社作成。

# プログリットのサービスの流れ



## 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<sup>1</sup>



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。



# 人的資本経営を創業時から一貫して実践

人的資本経営を重要な戦略と位置付け、あらゆる施策を実施することで、高い組織エンゲージメントを醸成。

## 社員のスキル向上やエンゲージメント向上に向けた取り組み例

1. コンサルタントを全員正社員で採用
2. ミッション・バリューの浸透
  1. 社長メッセージの週次配信
  2. 評価制度と紐づけ、ミッション・バリューを体現している社員が評価される仕組み
3. 経営陣と社員の継続的な対話を促進
  1. 全社員実施可能な経営陣との1on1制度
  2. 毎月の全社集会で経営方針等を伝達
4. やりがいのある仕事の創出
  1. お客様からのフィードバックが直接社員に伝わる仕組み
5. 就業時間の15~20%程度は研修に充当し、継続的にスキルを向上できる仕組み

## 第三者機関からの評価



3ヶ月に一度実施している  
エンゲージメントサーベイで  
トップ3%のAAA評価を  
19回中17回獲得<sup>1</sup>



「ベストモチベーション  
カンパニーアワード」を  
2年連続受賞<sup>2</sup>

「働きがいのある会社」  
ランキングに3年連続選出<sup>3</sup>

1. 株式会社リンクアンドモチベーションのモチベーションクラウドのレーティング。

2. 株式会社リンクアンドモチベーションの選出する「ベストモチベーションカンパニーアワード2020 中堅・成長ベンチャー企業部門」および同2021。

3. Great Place to Work® Institute Japanの選出する2019年版 日本における「働きがいのある会社」ランキングの小規模部門および同2020年版・2021年版 日本における「働きがいのある会社」ランキング 中規模部門。

## 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。

プログリット導入企業 199社<sup>1</sup>

TOYOTA

SUNTORY

Asahi

ひとの  
ときを、  
想う。 JT

MIZUHO

あしたを、つなぐ — 野村不動産グループ  
野村不動産

DeNA

SOMPO ホールディングス  
安心・安全・健康のテーマパーク

mercari

Orchestrating a brighter world  
NEC

HITACHI  
Inspire the Next  
株式会社 日立アカデミー

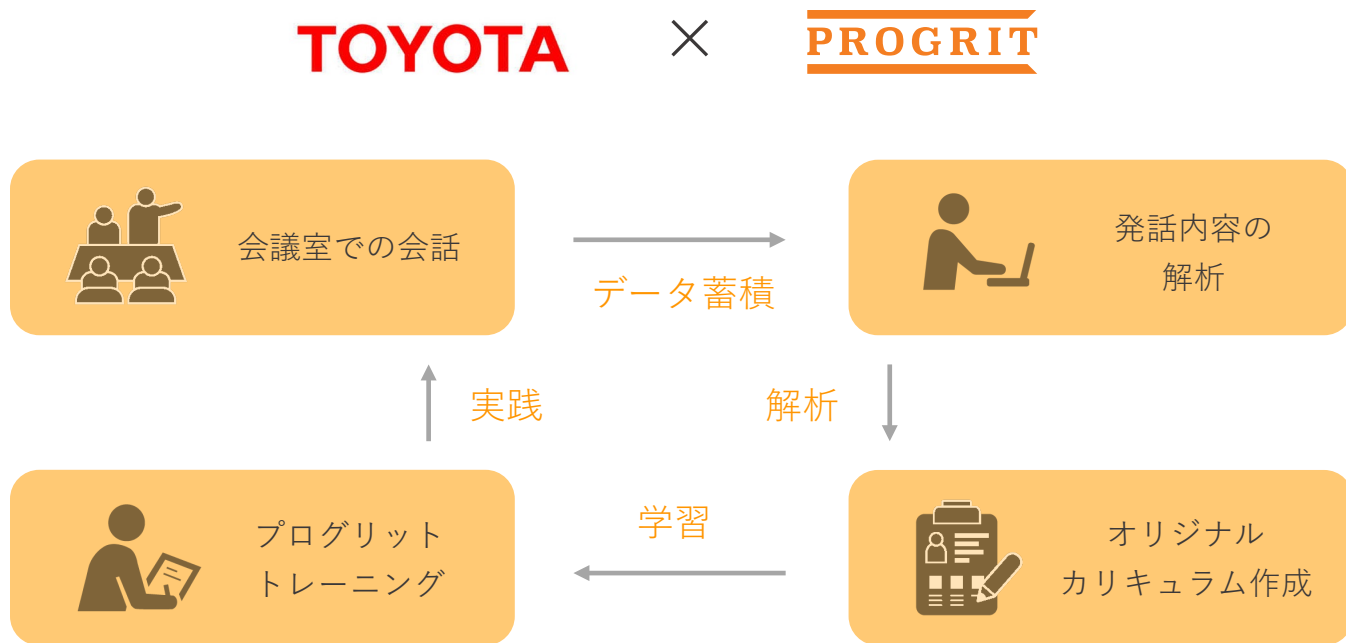
Pfizer

Money Forward

1. 2022年8月末時点。

## トヨタ自動車様におけるカスタマイズ教材導入の実例

英語での会議録音・資料等を元にAIを活用し、対象領域で利用頻度の高い単語や表現を解析。専門的な事業領域に特化したオリジナルカリキュラムを作成し、コーチングサービスと共に提供。





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

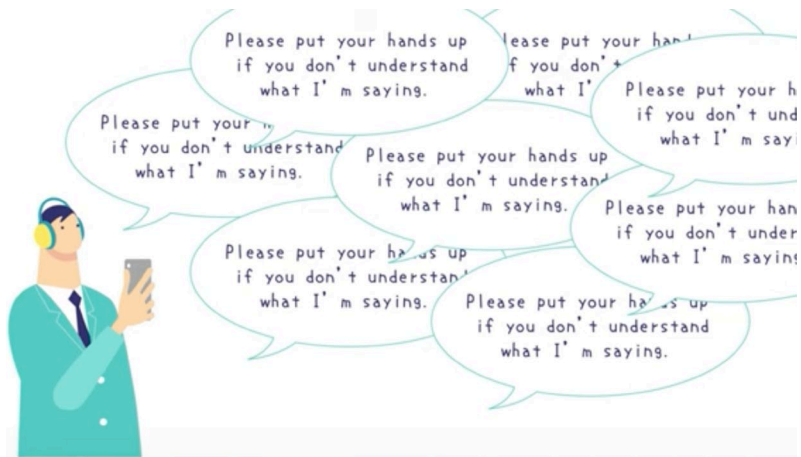


## シャドーイングについて

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

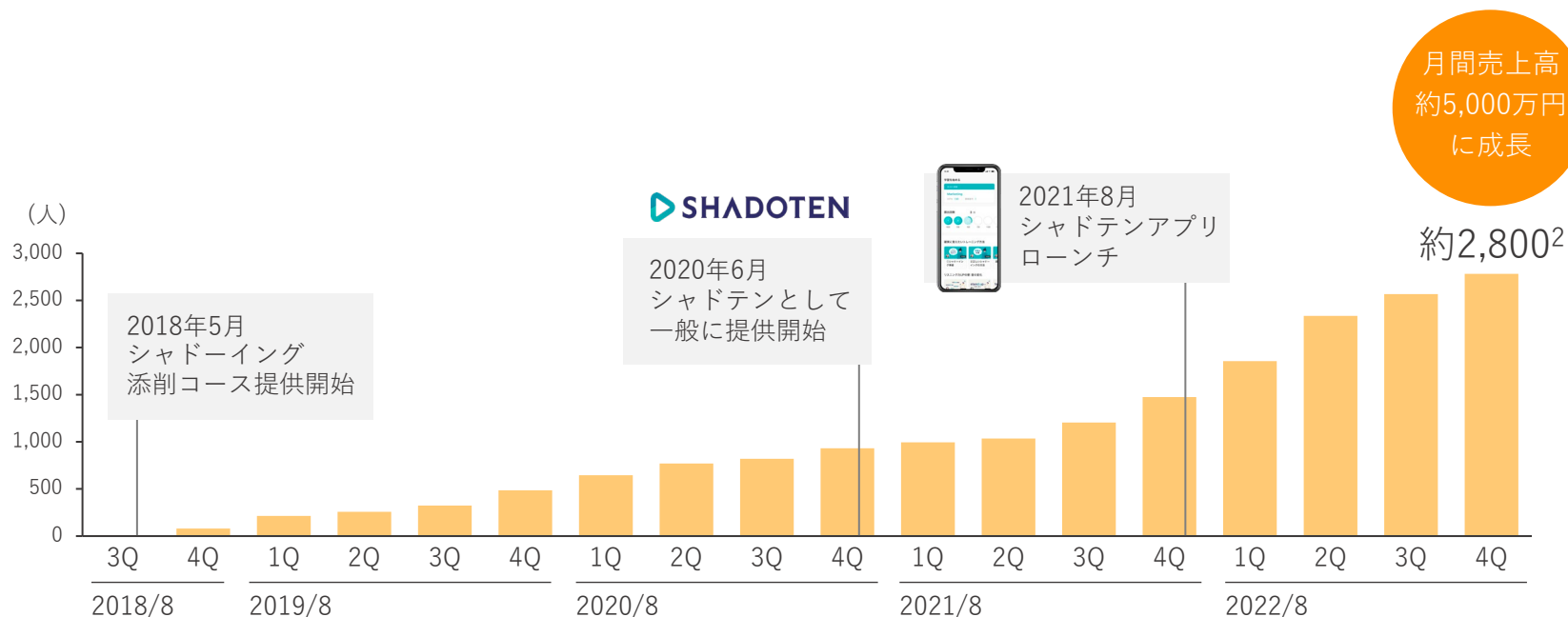




## サブスクリプション型英語学習サービスの成長推移

当初プログリット卒業生のみを対象に提供していたシャドーイング添削サービスを2020年6月に一般向けに提供開始以降、急成長。月間売上高は約5,000万円に成長。

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



1. 1週間の無料トライアルユーザー数を除く。  
2. 2022年8月末時点。

- 事業概要
- **2022年8月期 決算概要**
- 2023年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報

## 業績ハイライト(損益計算書)

- 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
- 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93.1%と成長を牽引

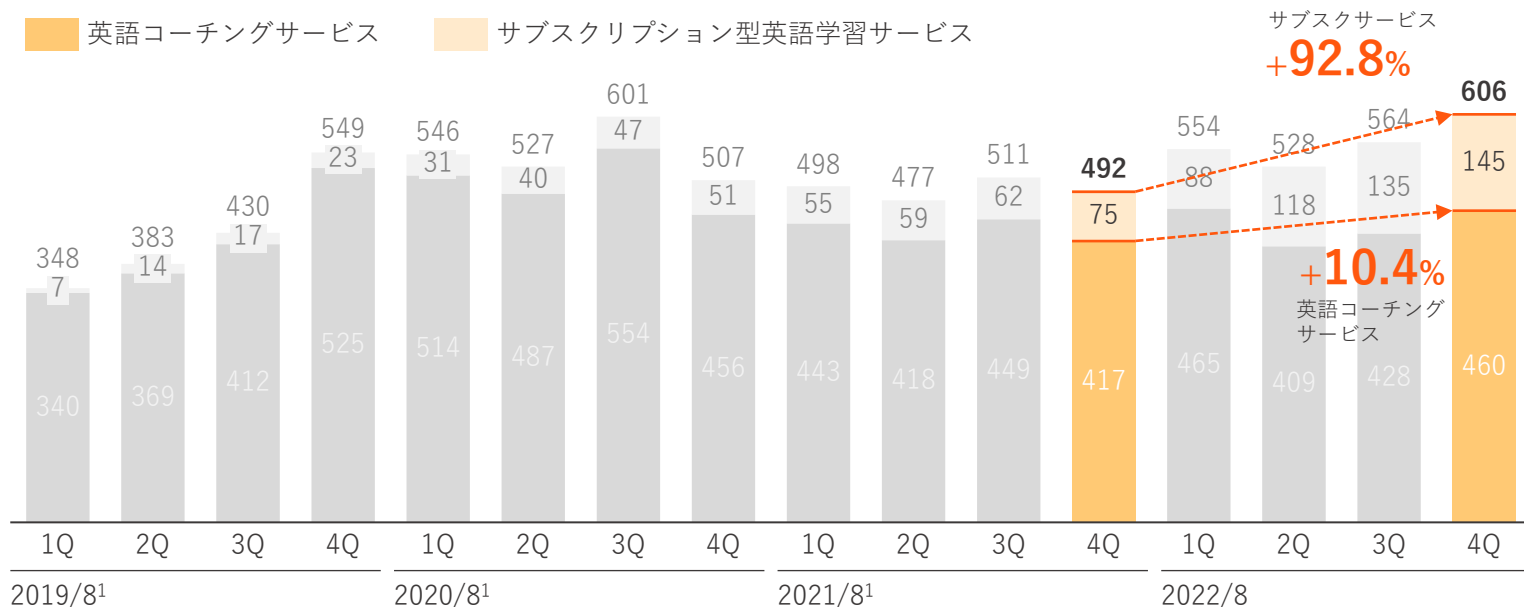
(百万円)	2021/8期 実績	2022/8期		前年同期比		計画比
		業績予想	実績	増減額	増減率	
売上高	1,981	2,239	<b>2,252</b>	+271	+13.7%	+13
英語コーチングサービス	1,728	1755	<b>1,764</b>	+36	+2.1%	+9
サブスクサービス	252	483	<b>487</b>	+235	+93.1%	+3
売上総利益	1,183	1,496	<b>1,510</b>	+326	+27.6%	+14
営業利益	△45	290	<b>326</b>	+371	-	+36
経常利益	△46	283	<b>320</b>	+367	-	+37
当期純利益	△76	186	<b>187</b>	+263	-	+1

1. サブスクサービス：「サブスクリプション型英語学習サービス」の略。

## 売上高の推移

- 英語コーチングサービスは4QのYoYにて売上高+10.4%。2Qの底打ち後需要が回復傾向
- 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+92.8%。専用アプリもリリースし急成長

売上高（単位：百万円）

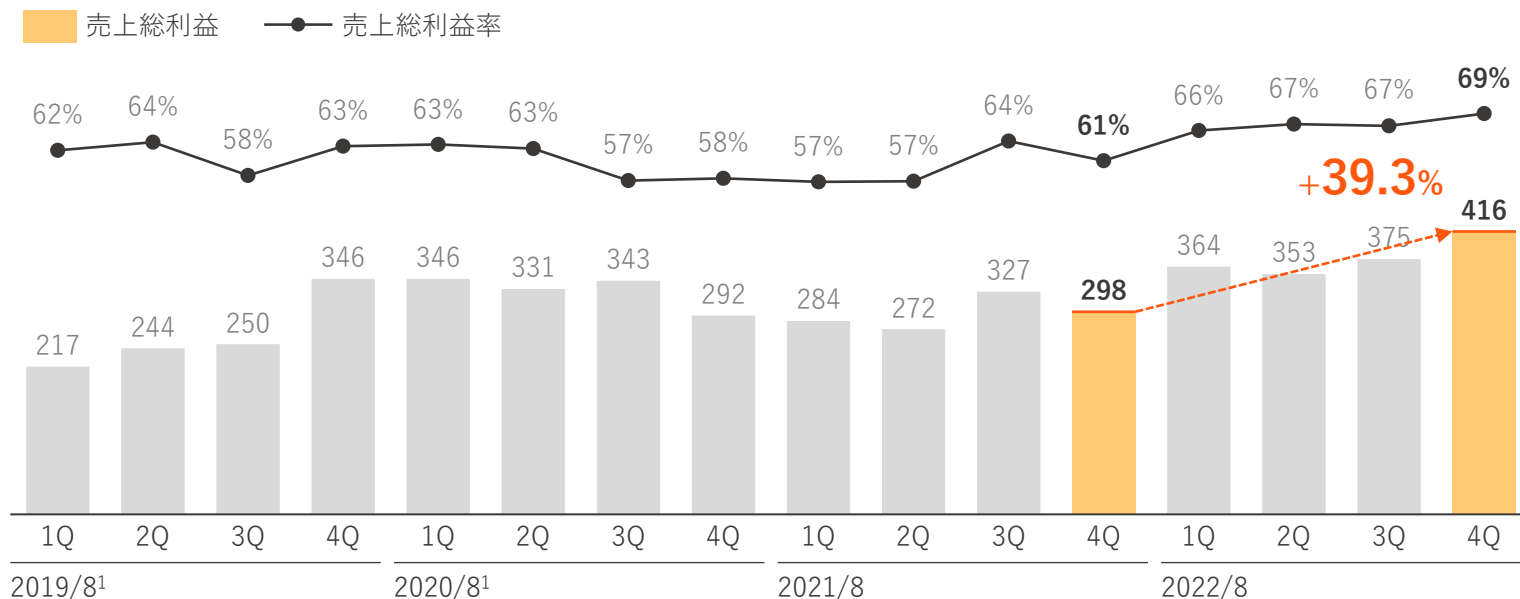


1. 2019/8から2021/8の1Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

## 売上総利益・売上総利益率の推移

- 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過去最高を更新
- 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+39.3%となり過去最高を達成

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）

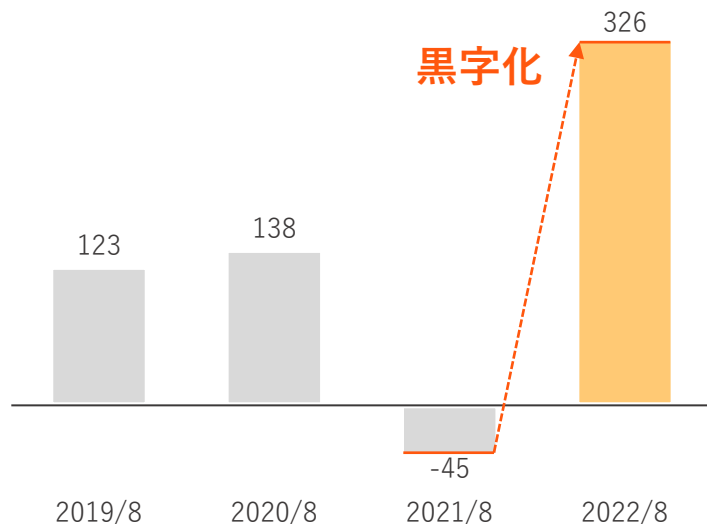


1. 2019/8から2021/8の1Q~4Qの数値については、監査法人による監査未実施。

## 営業損益の推移

売上高の増加に加え、コロナ禍における営業努力の成果により過去最高の営業利益を達成。

営業損益（単位：百万円）



## 営業利益向上の主な要因

1. 粗利益率の高いサブスクリプション型英語学習サービスの成長
2. コンサルタント人数に対して余剰な校舎の削減
3. 英語コーチングサービスの需給バランス調整によるコンサルタント稼働率の改善
4. 過去のマーケティング活動の学びを活かした新規顧客獲得単価の最適化

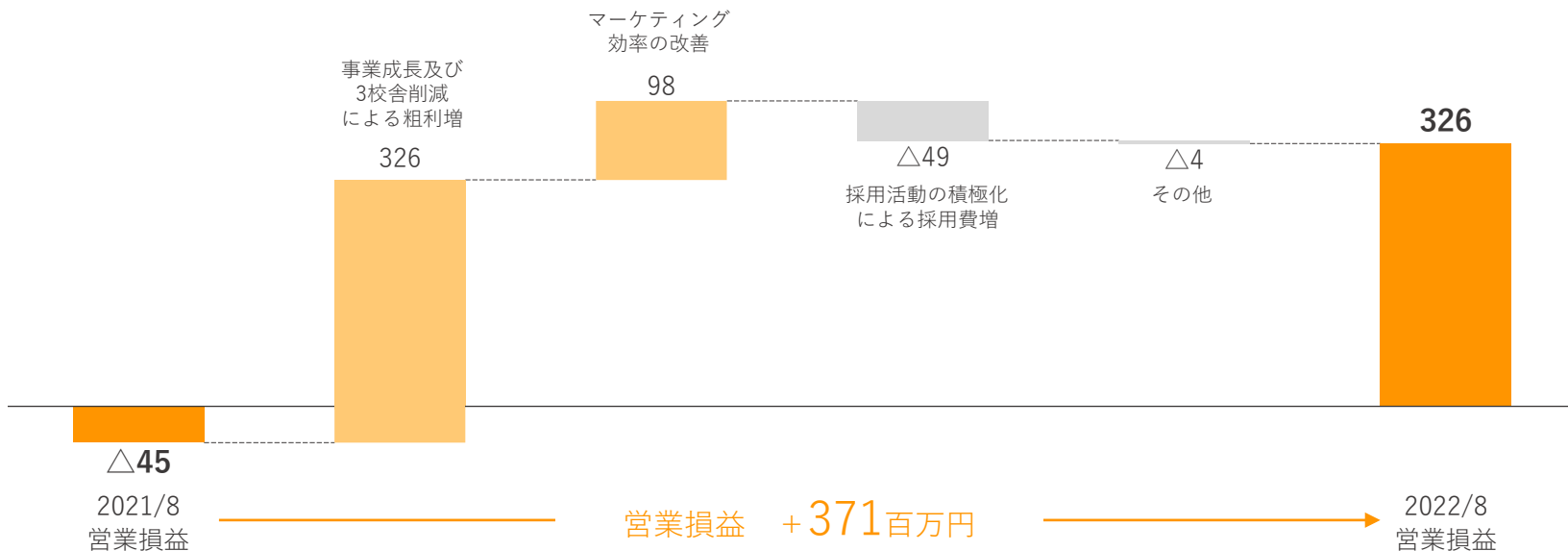
一過性ではない利益を生み出す仕組みを構築



## 営業利益の増減分析

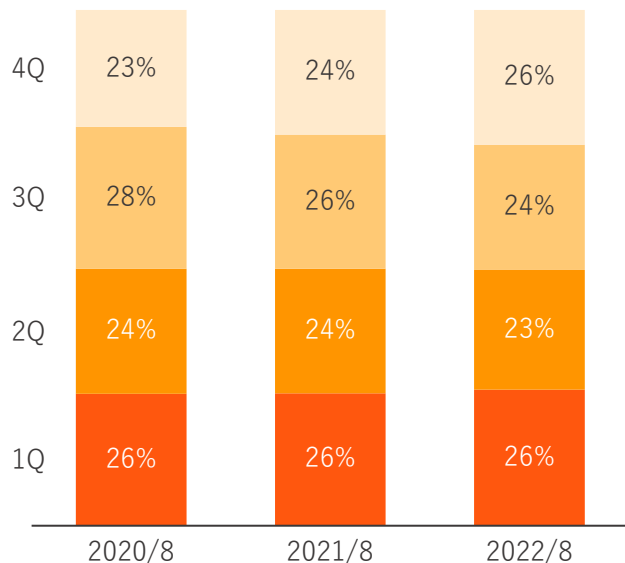
事業成長に加え、余剰校舎削減やマーケティング効率の改善等のコスト最適化を遂行した結果、採用活動の積極化によるコスト増加を吸収し、営業利益は前年度+371百万円と大幅改善。

営業損益の増減分析（単位：百万円）



## 英語コーチングサービスの売上高季節性

### 四半期売上高進捗率



### 季節性

- 役務提供ベースで売上高を計上する関係上、大型連休のない第1四半期（9~11月）の売上高は高く計上される傾向あり
- 個人の新規お客様流入に関しては1月、3~4月が増える傾向にあるため、第2四半期（12~2月）よりも第3四半期（3~5月）の方が売上が伸びる傾向あり
- 一方で、継続コースや法人経由の流入に明確な季節性がないこと、また、一時的に受注が急増した場合でも供給力が売上のキャップとなることもあり、全体として顕著な売上高季節性はなし

## 貸借対照表

- 営業利益326百万円に加え、契約負債119百万円増加、第三者割当増資70百万円等により、現金及び預金が前年比537百万円増加
- 当期純利益187百万円に加え、第三者割当増資等により、純資産が前年比250百万円増加

(百万円)	2021/8期 実績	2022/8期 実績	増減
流動資産	565	<b>1,093</b>	+ 527
現金及び預金	437	<b>975</b>	+ 537
固定資産	467	<b>416</b>	△ 50
流動負債	700	<b>957</b>	+ 256
固定負債	173	<b>142</b>	△ 30
純資産	159	<b>409</b>	+ 250
負債・純資産	1,032	<b>1,509</b>	+ 476
(自己資本比率)	15.3%	<b>27.0%</b>	+11.7pt

## キャッシュフロー計算書

(百万円)	2020/8期 実績	2021/8期 実績	2022/8期 実績
営業活動によるキャッシュフロー	82	△85	494
投資活動によるキャッシュフロー	△42	3	12
財務活動によるキャッシュフロー	△18	7	30
現金及び現金同等物の増減額	20	△74	537
現金及び現金同等物の期首残高	471	491	417
現金及び現金同等物の期末残高	491	417	955

- 事業概要
- 2022年8月期 決算概要
- **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<sup>1</sup>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

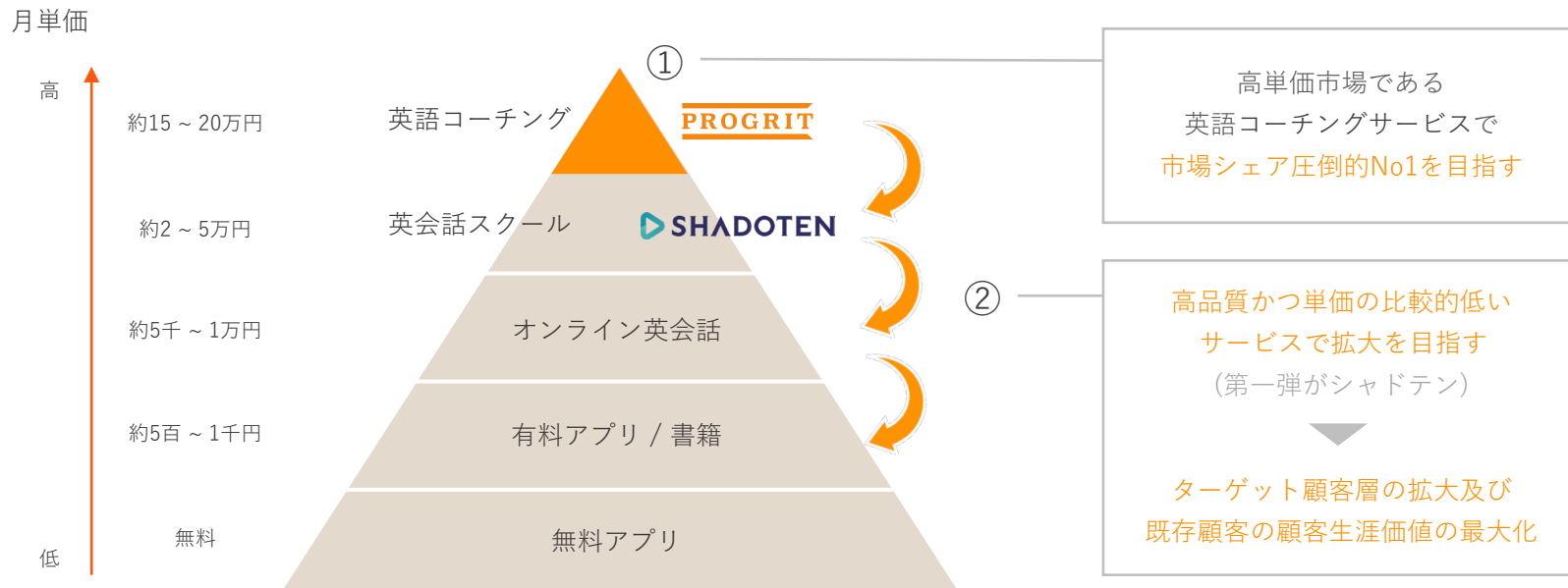
(百万円)	2021/8期 実績	2022/8期 実績	2023/8期 計画	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	1,981	2,252	2,566	+313	+13.9%
売上総利益	1,183	1,510	1,790	+280	+18.6%
(売上総利益率)	59.7%	67.0%	69.8%	-	-
営業利益	△45	326	332	+6	+1.8%
(営業利益率)	-	14.5%	12.9%	-	-
経常利益	△46	320	324	+3	+1.2%
(経常利益率)	-	14.2%	12.9%	-	-
当期純利益	△76	187	214	+27	+14.6%
(当期純利益率)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

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
- 2022年8月期 決算概要
- 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広げる予定。

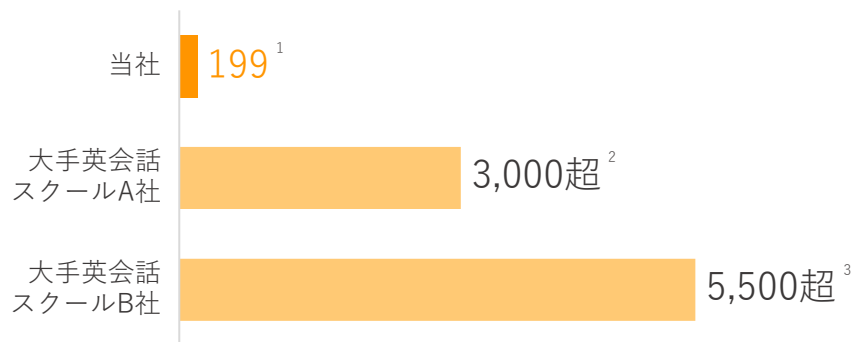




## 拡大余地の大きい法人英語研修市場での成長

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8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



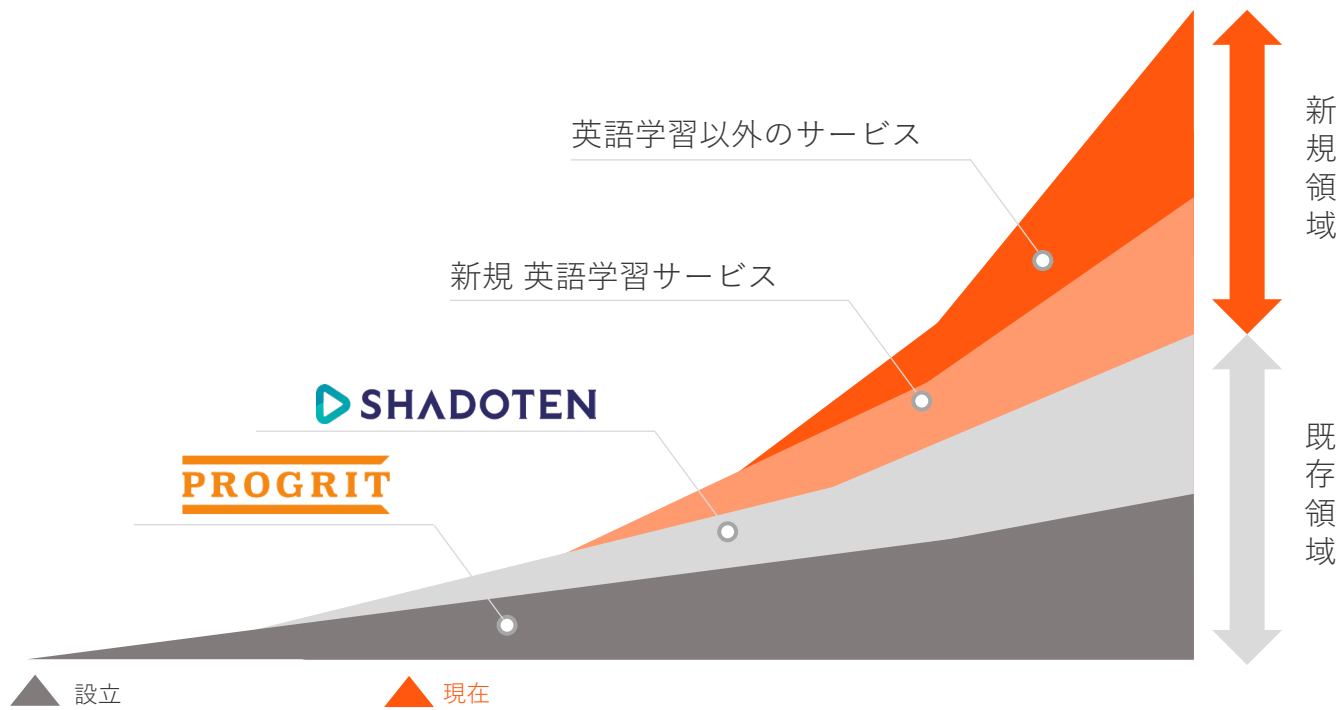
リーディング特化型  
サービス



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
- 2022年8月期 決算概要
- 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、パイオニア取締役に就任
- 2022年7月、ベイシア代表取締役社長に就任

## バリュー：FIVE GRIT



**Customer Oriented**  
- 顧客起点で考えよう

顧客起点で物事を考え、行動します。



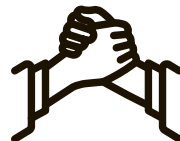
**Go Higher**  
- 高い目標を掲げよう

高い目標を掲げる勇気を持ち、その目標に挑戦します。



**Own Issues**  
- 課題は自ら解決に導こう

課題に対して当事者意識を持ち、解決に導きます。



**Respect All**  
- 互いにリスペクトし合おう

仲間を尊重し、思いやりのあるコミュニケーションをとります。



**Appreciate Feedback**  
- フィードバックに感謝しよう

全てのフィードバックに感謝し、より良い価値を創造します。

## 本資料の取扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。