

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## プログリット

9560 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年11月10日(金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年8月期の業績概要	01
2. 2024年8月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 強み・特徴	10
■ 業績動向	12
1. 2023年8月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
1. 2024年8月期の業績見通し	16
2. 今後の成長戦略	17
■ 株主還元策	20
■ SDGs（持続可能な開発目標）の取り組み	20

## ■ 要約

### 2023年8月期は売上高、各利益ともに過去最高を更新

プログリット<9560>は英語学習にコーチングという手法を用い、短期間で学習者の英語力を伸ばす「英語コーチングサービス」とシャドーイング音声を添削する「サブスクリプション型英語学習サービス」（以下、サブスクサービス）を提供するビジネスモデルを展開している。英語コーチングサービスの受講者数は累計17,000名を超える（2023年9月末時点）。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の仕事を諦める事態にならないよう、コーチングサービスを通じてあらゆる人々にスキルや自信を提供し、一人でも多くの人が、世界で自由に活躍するための環境を実現できるよう、質の高いサービスを展開している。

#### 1. 2023年8月期の業績概要

2023年8月期の業績は、売上高3,023百万円（前期比34.2%増）、売上総利益2,140百万円（同41.8%増）、営業利益497百万円（同52.5%増）、経常利益492百万円（同53.6%増）、当期純利益360百万円（同92.9%増）と、売上高、各利益ともに過去最高を更新した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）対策の行動制限の解除によりビジネスパーソンを中心に海外渡航機会が増加し、またコロナ禍以降海外とのWebコミュニケーションが定着するなかで、英語を本格的に使用するニーズが高まり、同社のサービス受講者数は着実に増加した。特に、サブスクサービスの売上高が同90.9%増の931百万円と大きく成長した。英語コーチングサービスの売上高も同18.6%増の2,092百万円と着実に積み上がっている。英語コーチングサービスにおけるコンサルタント稼働率の改善、英語コーチングサービスに比べて収益性の高いサブスクサービスの成長に伴い、売上総利益率は70.8%と同3.8pt上昇し、売上総利益は同630百万円増の2,140百万円となった。一方、サブスクサービスの拡大に伴う積極的な人材投資、認知度アップのための大型広告投資などにより販管費は同459百万円増加したが、これらのコスト増を吸収し、営業利益は同171百万円の増加となった。

#### 2. 2024年8月期の業績見通し

2024年8月期の業績は、売上高3,800百万円（前期比25.7%増）、売上総利益2,660百万円（同24.2%増）、営業利益610百万円（同22.7%増）、経常利益610百万円（同23.7%増）、当期純利益440百万円（同21.9%増）と、売上高及び各利益において20%超の増収、増益を見込んでいる。英語コーチングサービスにおいては、コンサルタントを13～18名純増し15～20%成長させるほか、サブスクサービスにおいては、新規会員数を積み上げ45～55%成長を目指す。コンサルタントの人員増や2023年9月からの一律給与引上げなどにより英語コーチングサービスの原価率が上昇し、売上総利益率は70.0%と同0.8pt低下する見込みである。また、業務委託のエンジニアの社員化を含めて、サブスクサービス開発チームにおいて10名程度、管理部門の人員を数名程度増員するほか、第2四半期にリリース予定の新サービス「SUPIFUL(スピフル)」(スピーキング特化型サービス、以下「スピフル」)、「プログラリット AI 英会話(仮称)」(AI英会話サービス)の開発・運用費用などを約90百万円織り込んでいるため、営業利益率は16.1%と同0.3pt低下する見込みである。ただし、新サービスによる売上高は計画に含めていない。尚、新サービスへの投資を考慮せず既存サービスのみで見た時の営業利益率は18.4%と同2.0pt上昇する計画となっている。

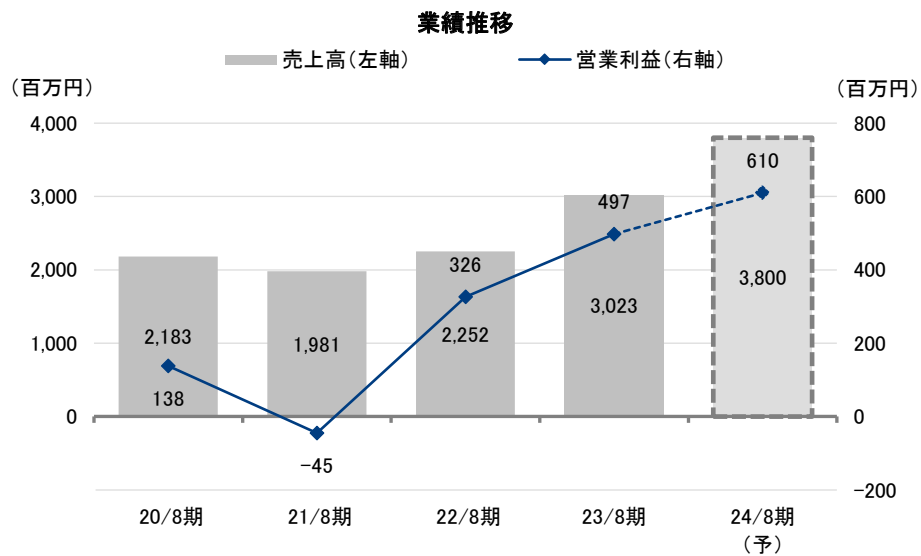
要約

3. 今後の成長戦略

今後の成長戦略は、英語コーチングサービスの供給力の増強、法人向けビジネスの強化、開発力を活かしたサブスクサービスの拡充、新たな英語学習領域及び英語学習領域以外への展開を基本戦略としている。オーガニック戦略として、主力である英語コーチングサービスの更なる顧客獲得拡大とサブスクサービスへの投資を中心に進め、より安価な価格帯セグメントに新しいサブスクサービスを提供するなど、様々な価格、目的に適合したサービスのポートフォリオを構築し、顧客層の拡大と認知の向上を図り、成長を加速させていく。また、M&A などによるインオーガニック戦略として、積み上げてきたノウハウを生かし、新たな英語学習サービスや英語学習以外のサービスへの拡大を計画している。

Key Points

- ・ 2023年8月期は大幅な増収増益となり、売上高、各利益ともに過去最高を更新
- ・ サブスクサービスが急成長し、2024年8月期第2四半期には生成AIを活用した新サービスを投入
- ・ サービスの認知度が拡大し、顧客満足度とシナジー効果を生み出す
- ・ 中長期ターゲットである英語学習領域以外も含む教育研修の市場規模は約1.2兆円



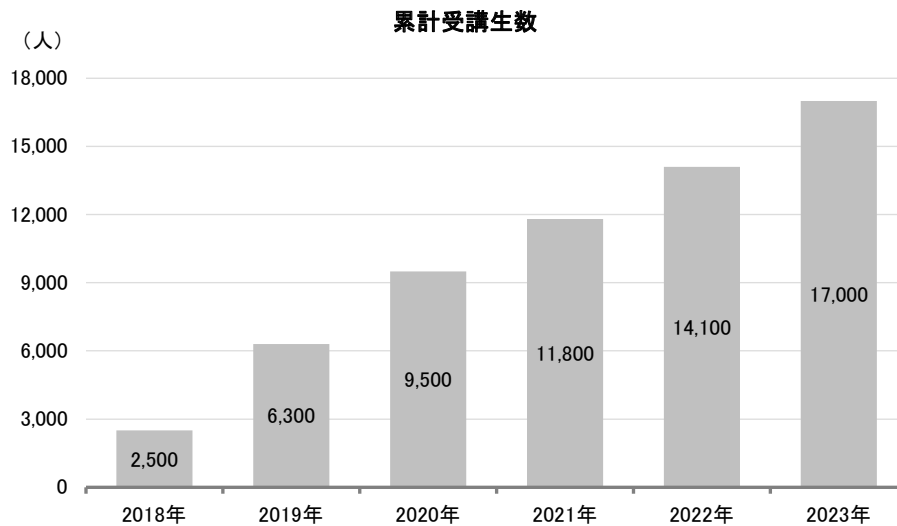
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 人とテクノロジーを融合させた高品質な英語教育サービスを提供

#### 1. 会社概要

同社は、英語コーチングサービス「プログリット (PROGRIT)」を主力サービスとして展開する高成長中の企業であり、「世界で自由に活躍できる人を増やす」というミッションを掲げ、事業を展開している。プログリットの受講者数は累計 17,000 名を超える (2023 年 9 月末時点)。顧客層は 20 代前半から 40 代後半と幅広く、ビジネスパーソンがメインの顧客層である。校舎は全部で 10 校あり、関東 7 校舎 (有楽町、新宿、池袋、神田、渋谷、六本木、横浜)、東海 1 校舎 (名古屋)、関西 2 校舎 (梅田、三宮) で展開している。



出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

今日、企業活動の成長が進むにつれ、商取引の対象エリア、生産活動のネットワークがグローバル化するケースは多い。その際に現地語以外で用いられるのは、言うまでもなく国際言語としての地位を確立している英語である。同社は、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の仕事を諦める事態にならないよう、コーチングサービスを通じてあらゆる人々にスキルや自信を提供し、一人でも多くの方が、世界で自由に活躍するための環境を実現できるよう、質の高いサービスを展開している。また、ミッションの実現を支えるため、従業員共通の FIVE GRIT (5 つの価値観) を定めている。

## 会社概要

## FIVE GRIT

## (1) 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。

## (2) 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。

## (3) 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。

## (4) 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。

## (5) 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。

この5つの価値観は、同社が事業活動を行ううえでの基盤となっており、事業展開の目的を明確にし、意思決定プロセスと行動力にスピードを与えている。また、事業の持続的な成長のために一貫して適用され、維持されている。

## 2. 沿革

同社は2016年9月に現代表取締役社長の岡田祥吾(おかだしょうご)氏と現取締役副社長である山崎峻太郎(やまざきしゅんたろう)氏によって設立された。岡田氏は、経営者である父親の影響で、小さい頃からいつかは事業を立ち上げ、起業をしたいという思いを持ち、学生時代には起業への志を強くした。その後、外資系コンサルティング会社に勤務し社会人生活を過ごすなかで、自身の経験を通じてビジネスを立ち上げることで社会へ貢献するという決意を固めていった。ビジネスモデルを模索するなか、仕事で英語を用いてコミュニケーションをとる場面で苦労した体験がサービスを構築するきっかけになっている。ビジネスで英語を使う場合、段階的な語学力の向上ではなく、即戦力としてのスキルが必要となってくる。短期間のうちに実務レベルで通用する英語力を向上させるサービスは見当たらなかったため、このニーズに応えられるサービスを構想し、起業を決意した。

2016年9月に現在の英語コーチングサービスの先駆けとなる「TOKKUN ENGLISH」をリリースした。このサービスは、英語力を伸ばすためには大量の学習時間が重要であるという最も重要な事実に向き合って開発されている。

2018年5月以降はサービスの品質を向上させるとともに、サービスの多様化を進めた。学習者のデータ蓄積が進み、学習の効率と効果の確実性がより高まっていることが確認されたことと、さらに「お客様にやり抜く力で前に進んで欲しい」という想いを込め、英語コーチングのサービス名を「プログリット (PROGRIT)」に変更した。同時に、コーチングサービス終了後の学習の継続を支援するサービス「NEXT」と月額制の「シャドーイング添削コース」の提供を相次いで開始した。また、同年10月には「プログリット (PROGRIT)」オンラインコースの提供も開始している。

2019年10月には会社名を株式会社プログリットに変更し、顧客に対してより長期的に価値を提供できる体制を整えるため、シャドーイング添削コース長期プランの提供を開始した。更に2020年6月にサブスクサービス「シャドテン」の提供を順次開始した。

### 会社概要

#### 沿革

年月	主な事項
2016年 9月	東京都中央区銀座に株式会社 GRIT 設立。英語コーチングサービス「TOKKUN ENGLISH」を開始
2017年 3月	東京都港区新橋へ本店移転
2017年 4月	第三者割当により資本金を 5,400 千円に増資
2017年12月	東京都港区芝へ本店移転
2018年 5月	英語コーチングサービス名を「プログリット (PROGRIT)」に変更。継続コース NEXT の提供開始。月額制シャドーイング添削コースの提供開始
2018年 8月	第三者割当により資本金を 50,956 千円に増資
2018年10月	「プログリット (PROGRIT)」オンラインコースの提供開始。人材紹介サービス「PROGRIT CAREER」の提供開始 (2021年1月に提供終了)
2019年 6月	東京都千代田区有楽町へ本店移転
2019年 9月	プライバシーマークを認証取得
2019年10月	株式会社プログリットに社名変更。シャドーイング添削コースの長期プラン (6ヶ月・12ヶ月) を提供開始
2020年 6月	サブスクリプションサービス「シャドテン」の提供開始
2021年 8月	第三者割当により資本金を 83,454 千円に増資
2021年10月	第三者割当により資本金を 118,454 千円に増資
2022年 9月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2023年 4月	ChatGPT を活用した AI 英語学習サポートサービス「プログリット先生」の提供を開始
2023年 5月	Whisper を活用した AI 英語学習サポートサービス「プログリットスピーチチェッカー」の提供を開始

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 顧客ニーズに答えるオーダーメイド型の 英語コーチングサービスに定評

#### 1. 事業内容

同社は英語コーチングサービス「プログリット」とサブスクリプション型英語学習サービス「シャドテン」を提供している。事業コンセプトは「人×テクノロジー」としており、英語学習に革新を起こすべく、人の力とテクノロジーの力を融合させた科学的根拠のある英語学習を提供している。顧客の学習目標を達成させるため、サービスを開発・提供する過程の要所要所においてテクノロジーを用いることで、学習内容の充実と効率を向上させている。例えば、従来の英語学習では、生徒が教室で教師から講義を受け、英会話を通して学習を行う形式が一般的で、標準化された配布資料や本、紙やペンを用いて学習が進められていた。今日では、ノートパソコン、タブレットといった情報端末を多くの学生や社会人が所有・使用しており、これらのテクノロジーが講義などの従来学習の在り方を変化させている。それらの情報端末を活用した場合と従来の紙媒体の教材を活用した場合を比較すると、言うまでもなく前者がさまざまな面で学習効率を向上できることから、同社もこの変化の流れを汲んでおり、全てのサービス開発・提供において、様々な目的に応じたテクノロジーが用いられている。学習アプリを自社で開発し、それを利用した受講生の学習データの取得・分析など、データドリブンな推進して効果的な学習方法を見つけることなどに活用している。ほかにも、受講者の個別データをベースに、スケジュール管理、週次の面談・相談、英語の添削などにも利用されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

(1) プログリット

顧客の英語力を短期間で確実に向上させるサービスである。サービスの月単価は15～20万円（入会金除く）ほどである。サービス内容は個別にある顧客ニーズを満たすべく、カスタマイゼーションされているところが特徴である。具体的には、英語学習者一人ひとりにとって、最適な学習方法の選択と学習継続支援がパッケージ化されているだけでなく、学習者に専任コンサルタントがつき、学習の仕方から生活習慣の改善まで指導を行う。受講者が英語を学習する際に求めている到達レベル感（使用環境、使用目的など含め）はそれぞれ異なるため、最初に学習目的と学習状況がヒアリングされる。それらの状況をふまえたうえでコンサルタントによる、学習時間・教材・学習方法など、さまざまな要素がブレンドされた「オーダーメイドの学習方法」が提案される。学習者一人ひとりに最適化されたオーダーメイド学習プランは個々の学習意欲を向上させ、学習者側も能力が効率的に向上していくことを実感できる。さらに、学習者のパフォーマンスを評価する際に、実施した学習プランが学習成果に与える影響も同時にモニタリングされる。これにより学習が進むにつれて、学習デザイン指導のパーソナライズが一段と最適化され、学習者の自律性・エンゲージメント・効率性を向上できる仕組みとなっている。

プログリット受講の流れ

ステップ	内容
1st ステップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カウンセリングが行われ、現在の英語力、目指す英語力、解決すべき課題、学習可能時間等を確認</li> <li>・目指す英語力の獲得に向けたオーダーメイドカリキュラムが提案される</li> </ul>
2nd ステップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・専任コンサルタントから、受講期間中の学習効果最大化のためのサポートを受ける</li> <li>サポートの内容は大きく3つに分けられる               <ul style="list-style-type: none"> <li>① 学習の習慣化と学習時間を最大化するためのスケジュール管理のサポート 週の始めに学習計画を作成、学習管理アプリを利用して実際の学習記録を記録・管理</li> <li>② 毎週1回の面談を通じて、効果的な学習を進めるために必要な問題解決セッションを受ける学習成果の振り返りによる学習内容及びタイムマネジメントの改善点の洗い出し、学習範囲の確認等</li> <li>③ チャットを通じて学習相談による疑問、不安解消や、コンサルタントからの声掛けによるモチベーションマネジメント</li> </ul> </li> </ul>
3rd ステップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語力の課題解決に必要なコンテンツで学習を進める</li> </ul>
4th ステップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受講期間の前後において、目的に合わせた試験を受験し、定量的に英語力の伸びを測定</li> </ul>
5th ステップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「プログリット (PROGRIT)」修了後も継続コース「NEXT」を、シャドーイングの添削のみを受講希望の場合は「シャドーイング添削コース」を選択</li> </ul>

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成



事業概要

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	英会話教室A社	オンライン英会話B社
学習内容	<p>会話実践 文章構成 単語 リスニング 文法</p> <p>アウトプット+インプット を繰り返すから 着実に英語力をつけられる</p>	<p>会話実践 文章構成 単語 リスニング 文法</p> <p>アウトプット中心で、 インプットがないので 伸び悩むことがある</p>	<p>会話実践 文章構成 単語 リスニング 文法</p> <p>アウトプット中心で、 インプットがないので 伸び悩むことがある</p>
カリキュラム	<p>あなた専用 カスタマイズ</p>	<p>共通教材</p>	<p>共通教材</p>
講師の質	<p>それぞれの専門家が チームでサポート</p>	<p>外国人講師 (担任制ではない)</p>	<p>ネイティブ/ 非ネイティブ講師</p>
日々のサポート	<p>24時間サポートで安心</p>	<p>記載なし</p>	<p>記載なし</p>
価格			

※ 2022年12月時点での各英会話サービスサイトの情報を元に作成  
 出所：同社ホームページより掲載

英語コーチングサービスは4つのコースとの7つの料金プランがある。「ビジネス英会話」「TOEIC® L&R TEST」「初級者」「TOEFL iBT® /IELTS」の4つのコースで構成され、顧客は入会金と各コースの受講期間に応じて料金を支払う仕組みとなっている。ちなみに、主要顧客は仕事上の実務や資格取得のような目的で利用するビジネスパーソンとなっているが、特に効果を短期的に求めるコストパフォーマンス意識の高い顧客層がメインとなっている。なお、このプログラムの完遂率は96%である。

## (2) シャドテン (SHADOTEN)

シャドテンは、プログリットを卒業した顧客向けに当初提供していた継続コースである「シャドーイング添削コース」を、一般に向けて提供するサービスである。サービス名はシャドーイング添削の略である。シャドーイングとは、音声で聞いた英語を再現して表現する、プロの同時通訳者のトレーニングとして使われている手法であり、学習者が文章を聞いてすぐに発声するのではなく、その文章が発声されてから少し遅れて影（シャドー）のように模倣して表現を再現することに由来する。英語を聞くことと発音することを同時に行う難易度の高い練習方法であり、この練習方法を誰でもできるようにしたサービスがシャドテンである。シャドテンの売上高はユーザー数が増えるごとに積みあがる。流入経路としては、プログリット卒業後の「シャドーイング添削コース」経由と、デジタルマーケティング経由等による一般流入が存在するが、足元の急成長は後者による貢献が大きい。

事業概要

シャドテン受講の流れ

ステップ	内容	コンテンツ
1st ステップ	・英語リスニング力の測定するテストを受ける ・レベルと目的に合わせた学習課題の選択	・課題：モチベーション理論、政治、マーケティング等 ・コンテンツは 1,019 課題（2023 年 8 月末時点）用意され選択可能
2nd ステップ	・専用アプリを用いて 30 秒から 1 分程度の会話やスピーチを 1 日 30 分程シャドーイング	・トレーニング動画閲覧 ・課題の音声やスクリプト確認 ・シャドーイング音声録音
3rd ステップ	・シャドーイングした音声をアプリ上で提出する ・シャドーイングアドバイザーから 24 時間以内に詳細なフィードバックが受けられる	

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

英語のプロフェッショナルからの添削イメージ例



出所：同社ホームページより掲載

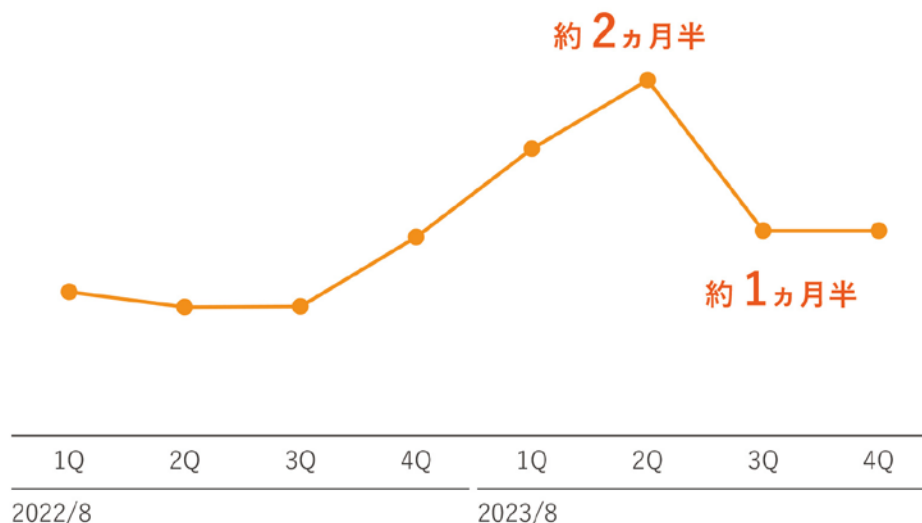
事業概要

### (3) コンサルタント

コンサルタント（コーチングスタッフ）の質は事業成長の基盤であり、同社のサービスの品質を左右するため、厳しい採用基準で選別されている。コンサルタントの採用募集は、既存コンサルタントのリファラル採用、採用メディアへの出向、Wantedly や自社採用サイトでの記事の充実、ミートアップ開催など、幅広く行われる。その中で、コンサルタントとしての業務に必要な英語力はもちろんのこと、顧客の目標達成のために必要なアドバイスを躊躇なく伝えられるような、本質的に高いコミュニケーション能力を備えているかが考慮される。加えて、同社のサービスは英語そのものを教えるのではなく、学習の仕方やタイムマネジメントに関するコンサルティングの要素も含まれているため、論理的思考力も求められる。また、同社が事業運営を行ううえで重視している価値観「FIVE GRIT」を体現できることも重要な要素である。これらの要素を備えている人材を採用しているため、応募者の採用率は 0.88% と非常に低く、少数精鋭のコンサルタント集団となっている。加えて、全員が正社員として採用される点も特徴的だ。また、より採用力を高め、コンサルタントがモチベーション高く働ける環境を提供するために、同社は 2023 年 9 月より全コンサルタント職の給与を年 50 万円引き上げている。

また、コンサルタントの品質を維持するための取り組みとして、組織全体で学ぶ仕組みも構築している。コンサルタントのベストプラクティスを共有する「BPS」、顧客対応などでコンサルタントが抱える課題に対して仲間のコンサルタントがアドバイスをする「CS アップ」、顧客からのアンケートをもとに実施する改善活動、コーチングスキルを身につけるための研修などがある。コンサルタントの教育と管理も徹底されているため、コーチングサービスでは全コンサルタントが高品質を維持できる仕組みとなっている。拡大する事業に対応すべくコンサルタントの採用を進めており、2023 年 8 月期においては、計画を上回る採用を実現している。足元では、同社のコーチングサービスは受講者が申し込みを行ってから約 1 ヶ月半の受講待ちの状態で推移している。この待機期間中は予習期間という形で位置付けられており、顧客のモチベーションを高めるとともに受講初日から実践的な姿勢で受講できるため、待機期間における顧客離れの懸念は不要だと弊社ではみている。

平均受講待機期間



出所：決算説明資料より掲載

## 事業概要

**(4) 顧客獲得について**

同社のビジネスモデル上、当然ながら新規顧客の獲得を継続していく必要がある。利用者は一定のレベル以上に英語のスキルが身についた後は、新しい目標を設定して学習を継続するか、もしくは卒業していくためである。新規の顧客獲得には、リスティング広告、SNS 広告、YouTube 動画への配信などの Web マーケティングを行い、日本全国の顧客層を対象にサービスを紹介している。見込み客にとって利用する価値のある、同社サービスに関連するコンテンツを流すことによって、新規顧客獲得を目指している。幅広く同社のサービスを潜在顧客に紹介するため、人気ユーチューバーであり、英語学習に役に立つ情報を配信している「Atsueigo」や、海外リーグで活躍するサッカー選手の本田圭佑氏とコラボレーションを行い、上質なコンテンツを配信し続けている。このようなタイアップにより、プログリットサービスの実績とブランドイメージのシナジー効果を生み出し、サービスの信頼感獲得が期待できる。また、Web マーケティングの場合、実際にどれぐらいの効果を得られたかを判定することが数字によって確認できるため、同社は、広告を打ったことによる自社サイトへのアクセス数や各ページの滞在時間といった情報を分析し、プロモーション効果を測定している。新規顧客獲得の KPI となるこれらの数値を向上させる目的で、マーケティングの実行と分析が繰り返される。この一連のサイクルにより改善点を明確にして、施策の展開もその都度最適な方法にすることで、今後の新規顧客獲得の拡大につなげている。

**2. 強み・特徴****(1) 組織全体をグリップできる経営力**

同社の強みは、高品質なコンサルティングサービス、学習アプリの内製化、独自の Web マーケティング手法、企業文化の FIVE GRIT が、実態を伴って組み合わさっているところにある。これらの要素は同社が構築している事業モデルを急成長させる要因となったと考えられる。高品質なコンサルティングサービスによって顧客のニーズを的確につかみ、これをコーチングに反映させ自立学習まで導いていく。顧客は効率的かつ継続的に学習できる環境を得ることに加え、学習アプリを用いて、現時点で必要な英語学習コンテンツを利用することで、語学力を向上できる。

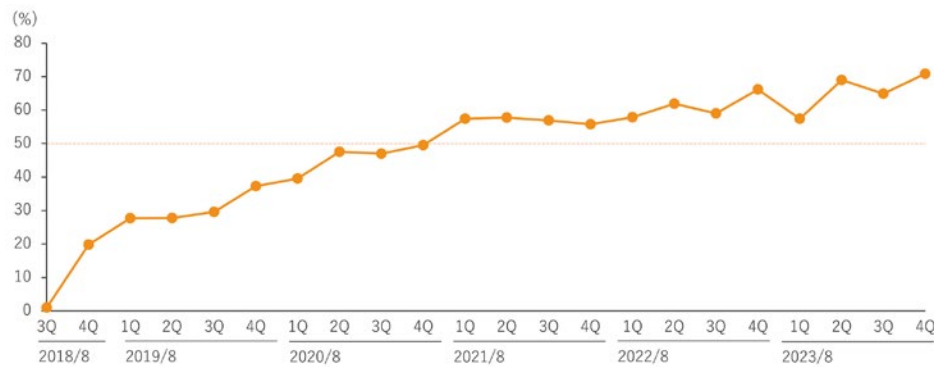
提供している学習アプリは使い勝手やデザイン性にも優れており、顧客から高い評価を得ている。同時にアプリ開発面において 20 名以上の IT 人材を配置しているため、開発の内製化だけでなく、経営陣と現場が近い距離にあることにより、情報共有のスピードが早く、顧客の要望がアプリ開発に反映されやすい環境が整っている。Web マーケティングでは、広告代理店などに依存せず、独自のマーケティング手法を用いて、幅広い顧客ニーズに対応したサービスを紹介している。マーケティング力がありながら、同社は販売管理費の低減を同時に実現している。どのような顧客のニーズに対しても、品質の高いサービスを提供できる体制を構築するため、企業文化の醸成にはとりわけ力を入れているようだ。同時に社員の労働環境にあえて余裕を持たせることで、自己研鑽を促す社内環境を実現している。経営層が創業 7 年で上場を実現したような、高い経営目標を設定していること、コーチングサービスに絶対的な自信をもっていることが、スケーラビリティの実現を可能にしている。スケーラビリティを獲得した結果、サービスの認知度は実際に急拡大してきており、高い顧客満足度とのシナジー効果を生み出している。

事業概要

**(2) 顧客満足度**

高い顧客満足度も同社サービスの特徴として挙げられる。サービスの満足度は卒業生を対象に行うアンケートから、5段階評価中、常に4を超える満足度を維持している。この高水準の満足度を表す指標として継続コースの入会率が挙げられるが、2021年8月期以降、通常コースの卒業生が継続コースに入会する確率は50%を超えている。

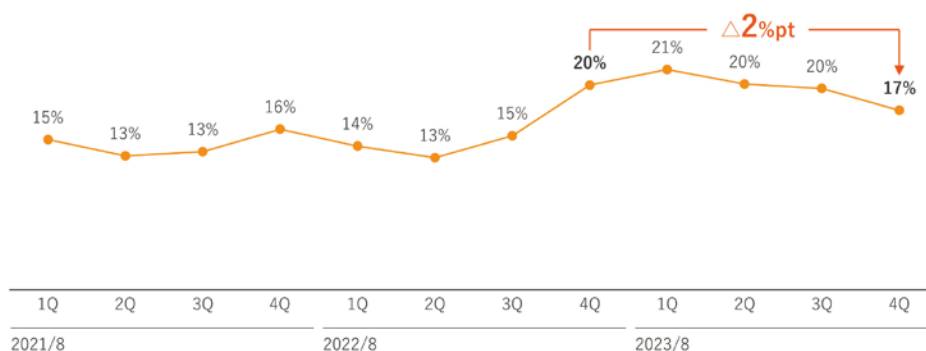
**通常コース卒業生の継続コース入会率の推移**



出所：決算説明資料より掲載

また、顧客の満足度が高いことが、継続的な新規顧客獲得にもつながっている。高い満足度は、ポジティブな口コミを生むことが期待されるが、実際にその効果が発生しており、コース利用者の友人紹介割合が向上している。2023年8月期第4四半期においては、新規契約者数に占める友人紹介の割合が17%と前年同四半期と比較して2pt低下しているが、2022年8月期第4四半期から2023年8月期第3四半期までの1年間は20%以上と高い水準を維持している。

**新規契約者数に占める友人紹介の割合**



出所：決算説明資料より掲載

多様な要素を組み合わせることで実現した「短期間で顧客の英語力を向上させてきた実績」と「積み上げてきた高い顧客満足度」は、どちらも一朝一夕で模倣することは難しいものだ。「英語力向上の実績と顧客満足度が高いからこそ、このサービスを選びたい」というマーケットからの支持は、同社の最大の特徴であり、強みである。

## 業績動向

### サブスクサービスが英語コーチングサービスの成長を上回る

#### 1. 2023年8月期の業績概要

2023年8月期の業績は、売上高3,023百万円(前期比34.2%増)、売上総利益2,140百万円(同41.8%増)、営業利益497百万円(同52.5%増)、経常利益492百万円(同53.6%増)、当期純利益360百万円(同92.9%増)と、売上高、各利益ともに過去最高を更新した。コロナ禍の行動制限の解除によりビジネスパーソンを中心に海外渡航機会が増加し、またコロナ禍以降海外とのWebコミュニケーションが定着するなかで、英語を本格的に使用するニーズが高まり、同社のサービス受講者数は着実に増加した。顧客数増加の動きを受けて2023年4月に上方修正した計画値も売上高で4.3%、営業利益で8.1%上回った。特に、サブスクサービスの売上高は前期比90.9%増の931百万円と大きく成長した。英語コーチングサービスの売上高も同18.6%増の2,092百万円と着実に積み上がっている。英語コーチングサービスにおけるコンサルタント稼働率の改善、英語コーチングサービスに比べて収益性の高いサブスクサービスの成長に伴い、売上総利益率は70.8%と同3.8pt上昇し、売上総利益は同630百万円増の2,140百万円となった。一方、サブスクサービスの拡大に伴い、業務委託していたエンジニアの社員化などの積極的な人員採用や、期末での決算賞与引当などの人材投資、認知度アップのために2023年8月に実施したJR車内での大型広告投資などにより、販管費も同38.8%増の1,643百万円となったが、これらのコスト増を吸収し、営業利益は同171百万円増加し、同約1.5倍の497百万円となった。

#### 2023年8月期業績

(単位:百万円)

	22/8期		23/8期		前期比		計画比
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	2,252	100.0%	3,023	100.0%	770	34.2%	4.3%
英語コーチングサービス	1,764	78.4%	2,092	69.2%	327	18.6%	
サブスクリプションサービス	487	21.6%	931	30.8%	443	90.9%	
売上原価	742	33.0%	882	29.2%	140	18.9%	5.1%
売上総利益	1,510	67.0%	2,140	70.8%	630	41.8%	3.9%
販管費	1,184	52.6%	1,643	54.4%	459	38.8%	2.7%
営業利益	326	14.5%	497	16.4%	171	52.5%	8.1%
経常利益	320	14.2%	492	16.3%	172	53.6%	9.6%
当期純利益	187	8.3%	360	11.9%	173	92.9%	20.3%

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

サービス別の2023年8月期四半期売上推移を確認すると、英語コーチングサービスの売上高の前年同四半期比伸び率は、第1四半期が7.5%、第2四半期は14.2%、第3四半期は22.1%、第4四半期は30.3%と、第3四半期からは、通期の伸び率18.6%を上回って成長している。これは、顧客数が増加するなかでコンサルタントの稼働率が100%を超え、第2四半期で平均受講待機期間が約2ヶ月半と長期化したため、第2四半期で9名、第3四半期で18名、第4四半期で10名とコンサルタントを採用し、供給力を拡大したことによる。

#### 業績動向

平均受講待機期間も第3四半期以降は約1ヶ月半まで改善した。待機期間は機会ロスを招く原因となりかねないが、同社では待機期間中に準備学習ができるように学習教材、学習方法などを無償で提供しており、待機期間を理由に受講しない顧客はほぼいない状態である。同社は、平均受講待機期間約1ヶ月半を適正な水準と捉えているが、これはコンサルタントの人数を確保して待機期間を短縮するよりも、優秀な人材による高いサービス品質の維持に重点を置いているためである。

コンサルタントに対しては、コンサルティングのベストプラクティスを共有する「BPS」、コンサルタントが抱える課題に対して仲間のコンサルタントがアドバイスする「CSアップ」、プロのコーチングスキルを身につけるコーチング研修など、継続的にスキルを向上できる仕組みを整えている。また、同社のコンサルタントは、こうした研修時間を含めても、ある程度時間に余裕を持てるように設定された顧客数を一律に担当しているため、生産性のばらつきが非常に少ない。

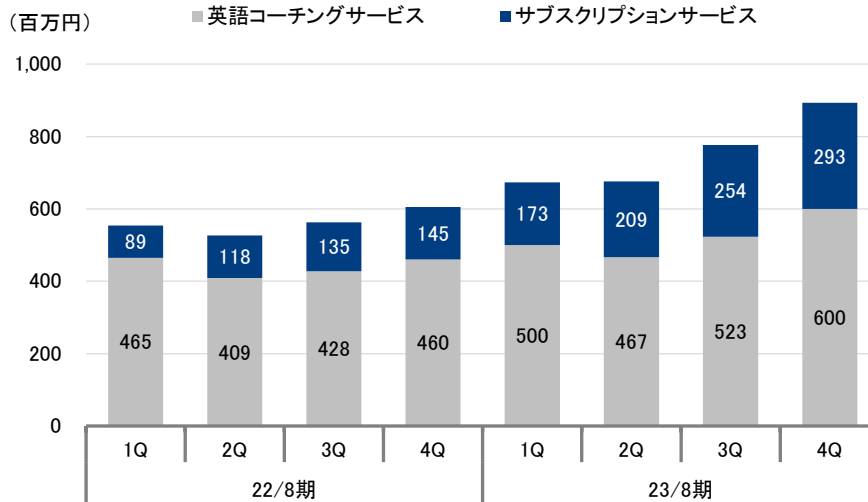
社内業務のDXなど効率化も進め、担当顧客数などの生産性も前期より改善している状況である。待遇面でも、2023年9月より英語コーチングサービスのコンサルタント、カウンセラーなど、約120名の給与を一律年50万円引き上げた。初年度年収をサービス業界の平均年収366万円を大きく超える450万円とした。さらに、教材、アプリにおいては、受験者が増大しているIELTS及びTOEFL iBT® TESTコースのカリキュラムを全面リニューアルしたほか、ChatGPTを活用した英語学習サポートサービス「プログリット先生」や、スピーチが文字起こしされると同時にSPM(1分間当たりの文章数)、WPM(1分間当たりの単語数)が表示される機能を付与した「プログリットスピーチチェッカー」をローンチし、アップデートを進めながら顧客満足度を高めている。

また、法人研修では、主に社内での選抜型研修や福利厚生の一環としての導入が進み、取引先企業数は2023年8月末で前年同月末比32社増の231社となった。第2四半期より、法人取引拡大に向けて新しい法人営業責任者を配置し、営業社員も倍増する組織改革を行っている。また同時に、資料作成の定型化や仕組み化、AIを用いた調査・訪問準備の効率化などにより、顧客訪問時間・機会を創出することで、1人当たり顧客接触量を2倍超に引き上げた。その結果、第1・2四半期の取引開始実績7社に対して、第3・4四半期は25社の取引開始を実現した。

一方、サブスクサービスの有料会員数は2023年8月期第4四半期で5,542名と前年同四半期比86.7%増と着実に成長し、月間売上高は1億円を突破した。第4四半期の売上高は2022年8月期第1四半期の約3.3倍、前年同期比の2倍以上の293百万円となり、通期の伸び率90.9%を上回って成長している。サブスクサービスは、添削結果の視認性向上、ディクテーションテスト機能や教材の追加など、アップデートを進めながら顧客満足度を上げてきており、累計添削数は100万件を突破し、教材数は1,000を超えた。当初は英語コーチングサービス卒業生の継続コースとして提供され、英語コーチングサービスの受講者数増加とともに成長してきたが、現在は単独サービスとしての成長スピードが上回っており、反対に、サブスクサービスから英語コーチングサービスへの集客の流れも作っている。

## 業績動向

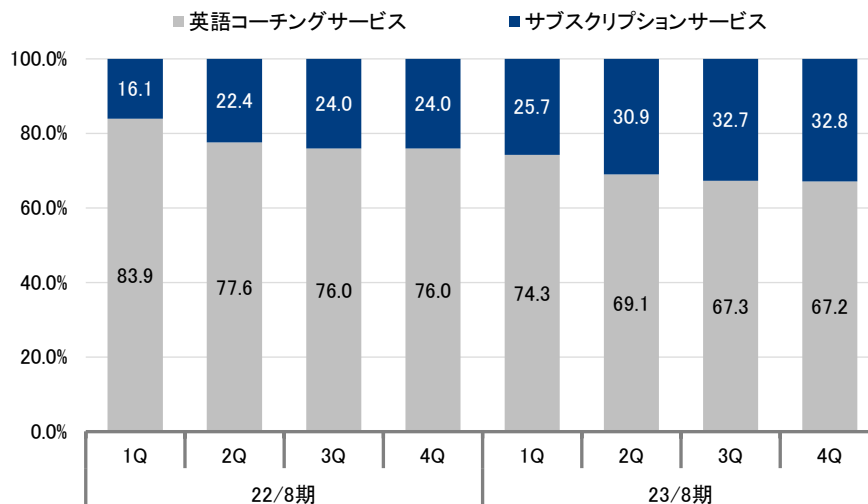
## サービス別四半期売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

サブスクサービスの売上構成比は、2023年8月期第4四半期で32.8%と前年同四半期比8.8pt上昇した。2022年8月期第1四半期の16.1%と比較すると2倍以上に上昇しており、コンサルタントの人数に影響される英語コーチングサービスに比べて、成長スピードが速く、収益性が高いことが特徴として挙げられる。

## 四半期毎サービス別四半期売上構成比



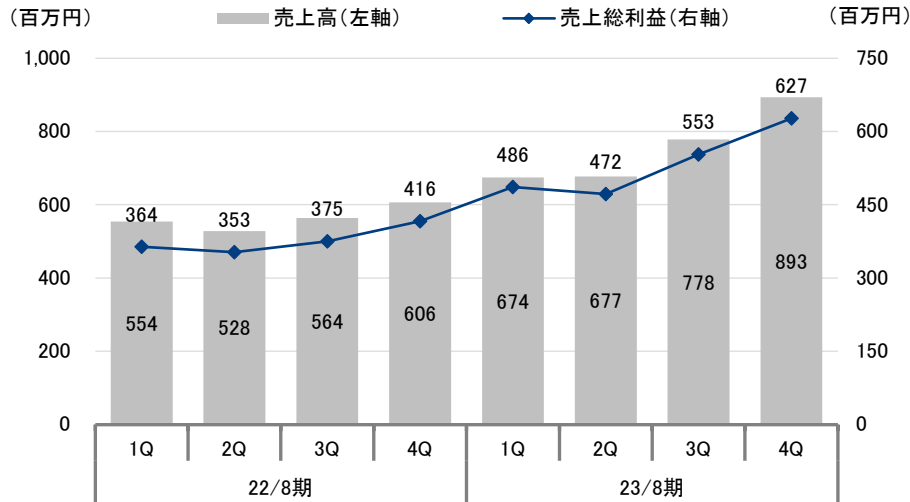
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2023年8月期第4四半期において、売上高は前年同四半期比47.4%増と、通期の伸び率34.2%を上回って成長している。売上総利益も同50.8%増と通期の伸び率41.8%を上回り、売上総利益率は70.3%と同1.6pt上昇した。収益性の高いサブスクサービスの売上構成比が上がったこと、コンサルタントの稼働率が改善したことなどが寄与しており、収益構造は安定的に推移している。



## 業績動向

## 四半期売上高・売上総利益推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 財務内容は改善し、自己資本比率は 41.5% に

### 2. 財務状況と経営指標

2023年8月期末において、資産合計は前期末比1,118百万円増加し、2,628百万円となった。流動資産は現金及び預金が1,000百万円増加したことなどにより、同1,038百万円増の2,132百万円となり、固定資産は神戸三宮校の開校に伴う敷金の増加などにより同79百万円増の496百万円となっている。

負債合計は前期末比435百万円増加し、1,535百万円となった。流動負債は同477百万円増の1,434百万円となっており、これは、長期借入金が30百万円減少したものの、未払金・未払費用が140百万円、契約負債が248百万円、賞与引当金が73百万円それぞれ増加したことなどによる。固定負債は、長期借入金が41百万円減少したことで、100百万円となった。

純資産は2022年9月東証グロース市場上場時の増資264百万円、新株予約権の行使58百万円、当期純利益360百万円などにより前期末比683百万円増加し、1,092百万円となった。この結果、安全性を表す経営指標は全て改善された。流動比率148.6% (同34.4pt改善)、負債比率140.5% (同128.1pt改善)、自己資本比率41.5% (同14.5pt改善) となっている。

## 業績動向

## 貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	22/8 期末	23/8 期末	増減
流動資産	1,093	2,132	1,038
（現金及び預金）	975	1,975	1,000
固定資産	416	496	79
敷金	216	226	9
資産合計	1,509	2,628	1,118
流動負債	957	1,434	477
1年以内返済予定の長期借入金	102	71	-30
未払金・未払費用	154	294	140
契約負債	447	695	248
賞与引当金	45	119	73
固定負債	142	100	-41
長期借入金	136	94	-41
負債合計	1,100	1,535	435
純資産合計	409	1,092	683
【安全性】			
流動比率	114.2%	148.6%	34.4pt
負債比率	268.6%	140.5%	-128.1pt
自己資本比率	27.0%	41.5%	14.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年8月期は20%超の増収増益を予想

#### 1.2024年8月期の業績見通し

2024年8月期の業績は、売上高3,800百万円（前期比25.7%増）、売上総利益2,660百万円（同24.2%増）、営業利益610百万円（同22.7%増）、経常利益610百万円（同23.7%増）、当期純利益440百万円（同21.9%増）と、売上高及び各利益において20%超の増収、増益を見込んでいる。英語コーチングサービスにおいては、コンサルタントを13～18名純増し15～20%成長させるほか、サブスクサービスにおいては、新規会員数を積み上げ45～55%成長を目指す。コンサルタントの人員増や2023年9月からの一律給与引上げなどにより英語コーチングサービスの原価率が上昇し、売上総利益率は70.0%と同0.8pt低下する見込みである。また、業務委託のエンジニアの社員化を含めて、サブスクサービス開発チームにおいて10名程度、管理部門の人員を数名程度増員するほか、第2四半期にリリース予定の新サービス「スピフル」（スピーキング特化型サービス）、「プログリット AI 英会話（仮称）」（AI 英会話サービス）の開発・運用費用などを約90百万円織り込んでいるため、営業利益率は16.1%と同0.3pt低下する見込みである。ただし、新サービスによる売上高は計画に含めていない。尚、新サービスへの投資を考慮せず既存サービスのみで見た時の営業利益率は18.4%と同2.0pt上昇する計画となっている。

今後の見通し

### 2024年8月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/8 期		24/8 期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	3,023	100.0%	3,800	100.0%	776	25.7%
売上総利益	2,140	70.8%	2,660	70.0%	519	24.2%
営業利益	497	16.4%	610	16.1%	112	22.7%
経常利益	492	16.3%	610	16.1%	117	23.7%
当期純利益	360	11.9%	440	11.6%	79	21.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 中長期ターゲットである英語学習領域以外の市場規模は約 1.2 兆円

### 2. 今後の成長戦略

今後の成長戦略は、英語コーチングサービスの供給力の増強、法人向けビジネスの強化、開発力を活かしたサブスクサービスの拡充、新たな英語学習領域及び英語学習領域以外への展開を基本戦略としている。オーガニック戦略として、主力である英語コーチングサービスの更なる顧客獲得拡大とサブスクサービスへの投資を中心に進めるなか、新規領域では積み上げてきたノウハウを生かし、新たな英語学習サービスと英語学習以外のサービスへ拡大し、既存領域と新規領域を組み合わせることで、事業価値の最大化を目指す。

#### (1) 英語コーチングサービスの供給力の増強

英語コーチングサービスの成長を確保するため、コンサルタントの人材を増やし、供給力を増強する。優秀な人材を社員として採用し、継続的にスキルを向上できるように、コーチング研修の実施、コンサルティングノウハウや経験を組織知としてシェアしてアドバイスしあう「CS アップ」や「BPS」などの仕組みを整備している。また、社員のエンゲージメント向上に向けて、全国から全社員が集まり中長期的に目線合わせを行う創業祭、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などの開催、エンゲージメントサーベイの実施とその改善活動など、多様な取り組みで社員の士気を高めている。こうした人的資本経営を実践しながら、待遇面の改善も進め、優秀なコンサルタントがその能力をフルに発揮できる環境を整備することで、人材を増強していく。なお、2023年3月には(株)リンクアンドモチベーションが主催する「ベストモチベーションカンパニーアワード2023」を、2020年、2021年に続いて受賞した。同賞は、リンクアンドモチベーションが従業員エンゲージメント調査を実施した企業の中から、最も「エンゲージメントスコア」(企業と従業員の相互理解・相思相愛度合いを偏差値化したもの)の高い10社が表彰されるもので、同社は中堅・成長ベンチャー企業部門(2,000名未満)において5位を受賞している。

#### (2) 法人向けビジネスの強化

法人研修市場においては、同社と大手英会話スクールの取引先企業数には10倍以上の開きがあり、同社では今後3,000社～5,000社の開拓余地があると捉えている。2023年8月期第2四半期より法人向けの営業組織の改革を実行に移し、1人当たり顧客接触回数が大幅に増加し、取引先企業数は着実に増えている。今後、企業側のニーズを的確に捉え、個別にカスタマイズするなど質の高いメニューを提案していくことで、シェアを拡大する計画である。

今後の見通し

### (3) 開発力を活かしたサブスクサービスの拡充

同社のサービス開発では、人の力とテクノロジーの力が融合されていることが大きな強みである。第1に、英語コーチングサービスにおいて膨大な顧客の学習データを蓄積しており、どのような学習をどの程度実施すれば顧客の英語力が伸びるのかを科学的に分析できる。第2に、顧客とコンサルタントの1対1の深い信頼関係により、英語学習に取り組んでいる顧客の悩み事やニーズといった定性的な情報を、常に獲得して理解できる。第3に、卒業生の中から600名程度がアンバサダーとなり、同社とのコミュニケーションを継続しながら、非常に濃い様々なフィードバックを提供している。新しくローンチする予定のスピフルの開発においても、特にリレーションの強い30名程度のアンバサダーに参加してもらい、一緒に開発を行っている。そして、最終的に同社のサービス開発チームが、第1から第3までの力と結びついて、顧客のニーズを的確に捉えたサービスをアプリとして内製化している。

新サービスとなるスピフル、プログリット AI 英会話（仮称）は、それぞれ AI を活用したサービスであり、2024年8月期第2四半期にローンチ予定である。スピーキングに特化したスピフルでは、日本語を見て瞬時に英訳する口頭英作文と1分間スピーチトレーニングの2つを、シンプルで使い易いプロダクトに落とし込んでおり、生成 AI の活用によって録音した自身のスピーチを瞬時に添削できる。プログリット AI 英会話（仮称）は、AI を相手に英会話を行うアプリで、いつでもどこでもネイティブの発音と会話速度が設定された AI のネイティブスピーカーと英会話を実践でき、オンライン英会話や英会話スクールよりも低価格の実現を目指している。また、リアルの講師に見られるビジネスなどの専門的な知識の限界が AI にはないので、どのようなトピックでも英語で会話できるところが大きな特色である。ローンチ時にはシンプルな UI/UX※でユーザーの使い易いアプリに仕上げる予定である。

※ UI/UX: UI(ユーザーインターフェース)とは、ユーザーとサービスやプロダクトの接点。アプリであれば、アプリ内に存在するデザインやボタンなど。UX(ユーザーエクスペリエンス)とは、ユーザーがサービスやプロダクトを通じて得られる体験。アプリであればその利用を通じて得られる包括的な体験。

### AI を活用した 2 つの新規サービス



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

このように同社では、シャドテンでリスニング力と発音を、スピフルでスピーキング力を、プログリット AI 英会話（仮称）でアウトプットと英会話を、それぞれ鍛えるサービスとして提供することになる。AI 翻訳などの進化によってリーディング、ライティングの学習の重要性は相対的に低くなっていくなかで、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してアプリをローンチしていく計画だ。英語コーチングという高価格帯セグメントで培ったプログリットのブランド力を活用して、今後はより低価格な英会話スクール、オンライン英会話といったセグメントにサブスクサービスを展開し、様々な価格帯や目的に向けたサービスを提供する事業ポートフォリオを構築していく。これにより、より幅広い顧客層を獲得し、サービス間での顧客の回遊も見込みながら LTV を向上させることで、成長を加速できると弊社では見ている。

サブスクサービスによるポートフォリオ戦略



(4) 新たな英語学習領域及び英語学習領域以外への展開

サブスクサービスの展開後は、M&A による成長を目指す。短期のターゲット市場としては、現在のサービスの延長上にある英語学習領域で、幼児・子供向けの語学スクールやオンライン語学学習、学習教材、留学斡旋などのサービスへの展開を想定している。中長期のターゲットとしては、英語学習領域以外において、グローバル人材の育成を目的とした e ラーニングや法人向けの教育研修サービスの展開を想定している。

なお、現在同社がサービスを提供している成人向け語学スクールの市場規模は約 1,700 億円とされ、新たな英語学習領域の市場規模は約 5,100 億円とみられている。さらに中長期ターゲットとする英語学習領域以外も含む教育研修の市場規模は約 1.2 兆円と巨大なマーケットとなる。同社の事業領域の拡大とともに、利益成長の加速が見込まれると弊社では考えている。

今後の見通し

今後の展開と市場規模



出所：決算説明資料より掲載

## 株主還元策

### 当面は財務強化と継続的な事業拡大を目指し成長投資を行う

株主への利益還元については重要な経営課題と認識しているものの、現在は成長過程にあるため、配当は実施していない。当面は事業で獲得した内部留保資金については、事業拡大のための成長、投資に充当することを優先する。早期に収益を拡大して企業価値の向上を図ることが、今は一番の株主還元になると考えているためだ。今後の配当については、拡大戦略に備えた内部留保の充実などを総合的に勘案したうえで、業績の動向を踏まえ検討する。




## SDGs（持続可能な開発目標）の取り組み

同社では主に「組織体制」「環境」の在り方を通じて、SDGs 経営を推進している。「組織体制」としては社員の72%、管理職の35%が女性のため、女性が働きやすい制度の構築など、社員の働く環境の改善に向けて取り組んでいる。2023年8月期においては、男性・女性共に育休取得率100%を実現するなど、若い社員の継続的な活躍を支援する環境が提供されている。また、社員がより安心して長期的なキャリアを築けるよう、コンサルタントを原則正社員で雇用している。「環境」に関しては英語学習に必要なほぼ全ての教材をアプリ化した。また、会議資料や稟議など社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減に取り組み、環境負荷を低減する活動を行っている。

## SDGs（持続可能な開発目標）の取り組み



## サステナブルな社会を実現するための取り組み

SDGs 項目	同社の取り組み
 5 ジェンダー平等を 実現しよう ダイバーシティ	5 ジェンダー平等を実現しよう 女性活躍：社員の72%が女性、今後さらなる女性の活躍支援を推進
 8 働きがいも 経済成長も 雇用機会の創出	8 働きがいも経済成長も コンサルタントの正社員雇用 安心して長期的なキャリアの構築を支援
 12 つくる責任 つかう責任 環境保護の推進	12 つくる責任つかう責任 ペーパーレス化 ほぼ全ての教材をアプリ化。また、社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減

出所：会社資料よりフィスコ作成

ほかにも、国内だけではなく、国際的な視点を学生時代から持つことが有効であると考え、2022年11月には立命館大学、アシックス<7936>と連携し、「Ritsumeikan-Global Athlete Program」をスタートした。創業時の思いから派生した取り組みとして、将来日本のスポーツ界を背負うグローバルアスリートの育成を手助けしている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp