

# 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 >>>](#)

2024年5月13日(月)

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. 2024年8月期第2四半期の業績概要	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. 2024年8月期第2四半期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	16
3. キャッシュ・フローの状況	17
■ 今後の見通し	18
1. 2024年8月期の業績見通し	18
2. 今後の成長戦略	19
■ 株主還元策	23
■ SDGs（持続可能な開発目標）の取り組み	24

## ■ 要約

### 2024年8月期第2四半期は売上高・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18,000名を超える（2023年12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。

#### 1. 2024年8月期第2四半期の業績概要

2024年8月期第2四半期の業績は、売上高が2,045百万円（前年同期比51.3%増）、売上総利益が1,503百万円（同56.7%増）、営業利益が539百万円（同91.2%増）、経常利益が530百万円（同91.2%増）、四半期純利益が395百万円（同110.0%増）と、売上高・各利益ともに第2四半期として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は従来にも増して高まっている。既に海外進出を果たしている企業や今後進出を企図している企業では英語を活用できるグローバル人材へのニーズは高く、そのような要請に応えようとする社会人や学生の間でも、実践的な英語能力獲得に向けた意欲は高い。

#### 2. 2024年8月期の業績見通し

2024年4月、同社は2024年8月期業績予想の修正を発表した。修正後の予想は、売上高が4,250百万円（期初計画比11.8%増）、営業利益が750百万円（同23.0%増）、経常利益が740百万円（同21.3%増）、当期純利益が540百万円（同22.7%増）と、売上高・各利益ともに上方修正している。前期比では、売上高は40.6%増、営業利益は50.9%増、経常利益は50.1%増、当期純利益は49.7%増と引き続き大幅な増収増益を見込んでいる。修正理由として、英語コンサルタント等の待遇改善を背景に採用活動が順調に進捗した結果、サービス供給力が強化されたこと及び、サブスクサービスが順調に伸びていることを挙げている。

要約

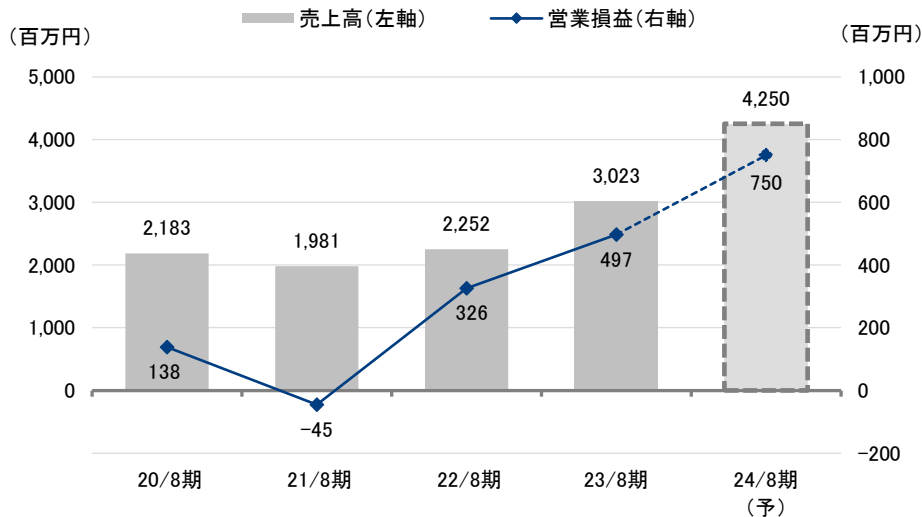
3. 今後の成長戦略

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、開発力を生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さら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、様々な価格や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

- ・2024年8月期第2四半期は、第2四半期として過去最高の増収増益を記録
- ・英語コーチングサービス、サブスクサービスともに成長が著しく、今後も好調な伸びが期待できる
- ・サービスの認知度が拡大し、顧客満足度とシナジーを生み出す
- ・既存事業の拡充と新規領域への拡大を推進し、さらなる成長を目指す

業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

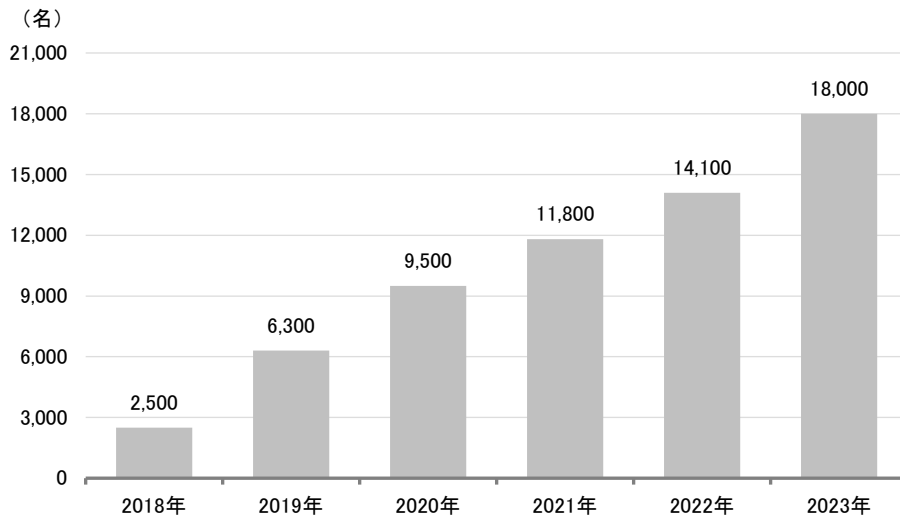
### 人とテクノロジーを融合させた高品質な英語教育サービスを提供

#### 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 18,000 名を超える (2023 年 12 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 11 校あり、関東 8 校舎 (有楽町、新宿センタービル、池袋、神田秋葉原、渋谷、六本木、品川※、横浜)、東海 1 校舎 (名古屋)、関西 2 校舎 (阪急梅田、神戸三宮) で展開している。

※ 2024 年 6 月 1 日開校予定。

累計受講者数



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。

## 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に前を進んで欲しい」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」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」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)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。さらに2020年6月にサブスクサービス「シャドテン (SHADOTEN)」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
2023年12月	ビジネス特化型発話トレーニングサービス「スピフル」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様々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、すべてのサービス開発・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、データドリブンを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。

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。それらの状況を踏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、様々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	それぞれの専門家が チームでサポート	外国人講師 (担任制ではない)	ネイティブ/ 非ネイティブ講師
日々のサポート	24時間サポートで安心	記載なし	記載なし
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基に作成  
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

「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上がる。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

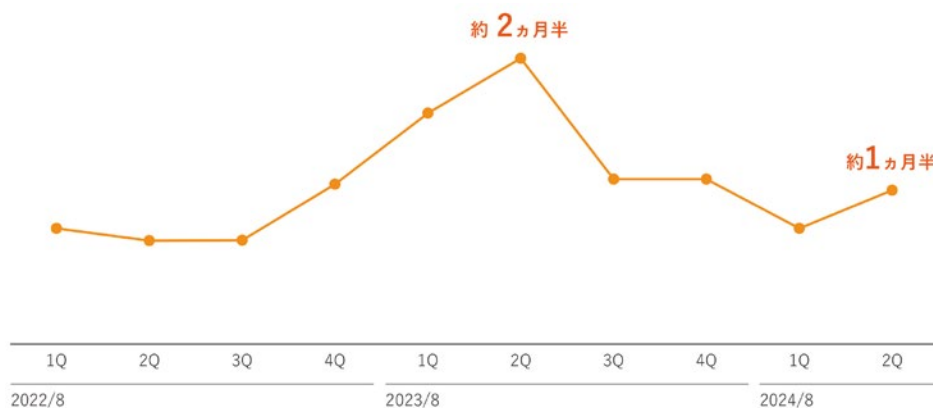
事業概要

(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。そのなかで、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」を体现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に移している。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見ている。

平均受講待機期間



注：平均受講待機期間とは、対象期間に申し込みをした顧客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を指す

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。その他、足元では電車内広告等オフライン広告にも投資を行い、潜在顧客層の認知獲得に注力している。同社では、幅広く同社のサービスを潜在顧客に紹介するため、海外リーグで活躍したサッカー選手の本田圭佑氏をアンバサダーとして起用し、ブランドの構築や信頼獲得を推進している。Web マーケティングにおいては、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。

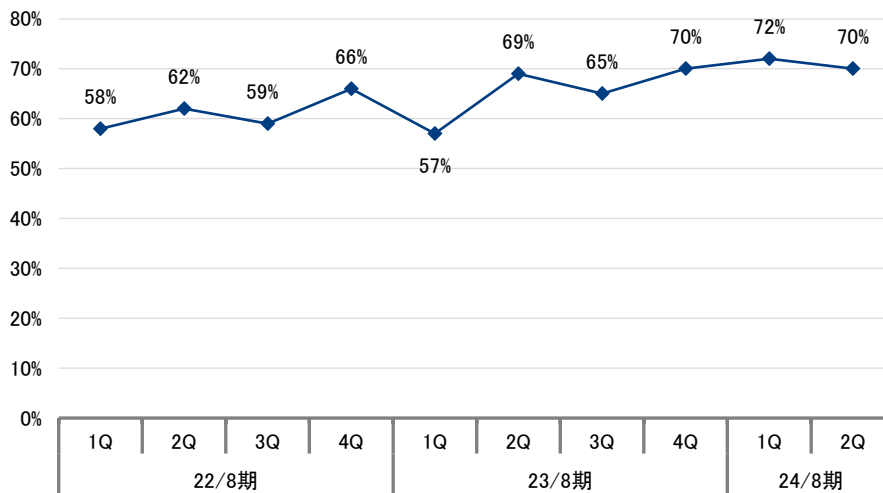
提供している学習アプリは使い勝手やデザイン性にも優れており、顧客から高い評価を得ている。同時にアプリ開発面において 20 名以上の IT 人材を配置しているため、開発の内製化だけでなく、経営陣と現場が近い距離にあることにより、情報共有のスピードが早く、顧客の要望がアプリ開発に反映されやすい環境が整っている。Web マーケティングでは、広告代理店などに依存せず、独自のマーケティング手法を用いて、幅広い顧客ニーズに対応したサービスを紹介している。マーケティング力がありながら、同社は販売管理費の低減を同時に実現している。どのような顧客のニーズに対しても、品質の高いサービスを提供できる体制を構築するため、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持っていることが、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



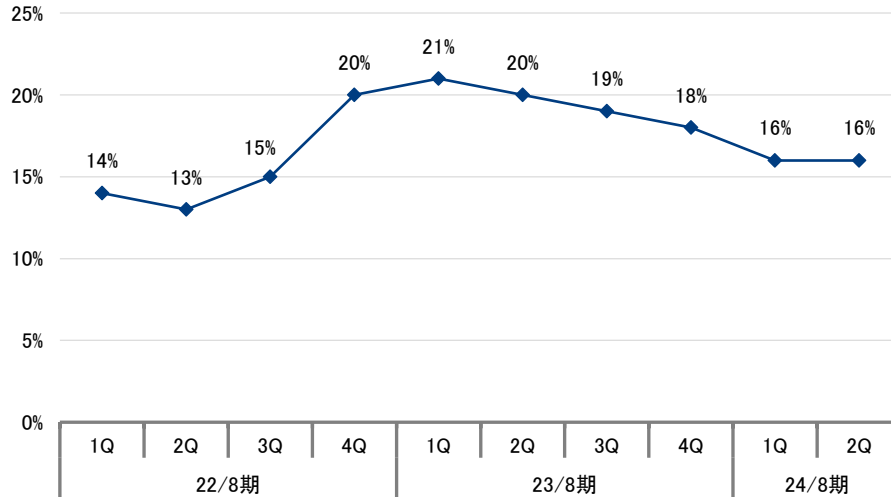
注：通常コース卒業生の中で、NEXTコースもしくはサブスクサービスに入会した者の割合

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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いる。新規契約者数に占める友人紹介の割合について四半期単体で比較すると、2023年第1四半期の21%をピークに低下傾向にあるものの、2024年8月期第2四半期には16%と前四半期から横ばいとなっており、依然として高水準を維持している。また、同第2四半期においては平均受講待機期間も長期化するなど新規顧客獲得が好調であることから、友人紹介数自体は増加傾向にあると推察される。

## 事業概要

## 新規契約者数に占める友人紹介割合の推移



注：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  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

### サブスクと英語コーチングサービスが好調で 売上高・各利益とも過去最高に

#### 1. 2024年8月期第2四半期の業績概要

2024年8月期第2四半期の業績は、売上高が2,045百万円(前年同期比51.3%増)、売上総利益が1,503百万円(同56.7%増)、営業利益が539百万円(同91.2%増)、経常利益が530百万円(同91.2%増)、四半期純利益395百万円(同110.0%増)と、売上高・各利益ともに第2四半期として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は従来にも増して高まっている。既に海外市場への進出を果たしている企業や今後進出を企図している企業では、英語を活用できるグローバル人材へのニーズは高く、そのような要請に応えようとする社会人や学生においても、実践的な英語能力獲得に向けた意欲は高い。



業績動向

特に短期間でより高い成果を求める人々の間では、従来型の英会話サービスから英語コーチングサービスへの注目度が高まっており、同社のサービス受講者数は着実に増加した。売上高は、英語コーチングサービスが前年同期比 42.7% 増の 1,380 百万円、サブスクサービスが同 73.8% 増の 664 百万円といずれも高い伸びを示し、売上高全体としても同 51.3% 増の 2,045 百万円と、過去最高額を記録した。利益面では、売上増のほか収益性の高いサブスクサービスの伸長や英語コンサルタントの生産性改善に向けた取り組みの成果もあって、売上総利益が同 56.7% 増の 1,503 百万円、売上総利益率については同 2.5 ポイント増の 73.5% を確保した。営業利益は同 91.2% 増の 539 百万円と、認知拡大のための広告投資を同 150 百万円増加したにもかかわらず大幅な伸長を見せており、その好調さが窺える。営業利益率については同 5.5 ポイント増の 26.4% となっている。

**2024年8月期第2四半期業績**

(単位：百万円)

	23/8 期 2Q		24/8 期 2Q		前年同期比		計画比 進捗率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,351	100.0%	2,045	100.0%	693	51.3%	48.1%
英語コーチングサービス	967	71.6%	1,380	67.5%	413	42.7%	
サブスクサービス	382	28.3%	664	32.5%	282	73.8%	
売上原価	392	29.0%	542	26.5%	149	38.2%	
売上総利益	959	71.0%	1,503	73.5%	544	56.7%	
販管費	677	50.1%	963	47.1%	286	42.3%	
営業利益	282	20.9%	539	26.4%	257	91.2%	72.0%
経常利益	277	20.5%	530	25.9%	253	91.2%	71.7%
四半期純利益	188	13.9%	395	19.3%	207	110.0%	73.2%

注：計画比進捗率は業績予想修正後の数値

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 2024 年 8 月期第 2 四半期における四半期単体での売上推移を見ると、英語コーチングサービスの前年同四半期比伸び率は、第 1 四半期が 40.6%、第 2 四半期は 44.9% と高い伸び率が続いている。売上の増加に伴い顧客数も増加することから、顧客への対応力強化のためにコンサルタントの生産性の改善を実施している。具体的には、2024 年 8 月期より 1 人のコンサルタント当たりの最大対応顧客数を従来の 15 名から 16 名に引き上げている。単純に対応顧客数を引き上げただけではコンサルタントの業務量が増加してしまうが、コンサルタントが行う業務内容を見直し、コンサルタントが対応すべき業務を絞り込んだほか、顧客からの英語による質問を AI が対応する仕組みを構築してコンサルタントの負担を軽減する体制を構築している。また、コンサルタントの増員も引き続き行っている。2024 年 8 月期の業績予想修正後の計画では、期中を通じて 25 ～ 28 名の純増を計画しており、顧客の平均受講待機期間を約 1 ヶ月半程度に維持する考えである。なお、待機期間については準備学習期間と位置付け、顧客に対して学習教材の提供や学習方法のガイダンスを行っているため、顧客からの苦情や受講取り止め等の問題は生じていないとのことである。

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同僚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。

#### 業績動向

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、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、2024年8月期の業績予想修正後の計画では40～60百万円の業績賞与の支給も検討している\*。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。

\* 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する。

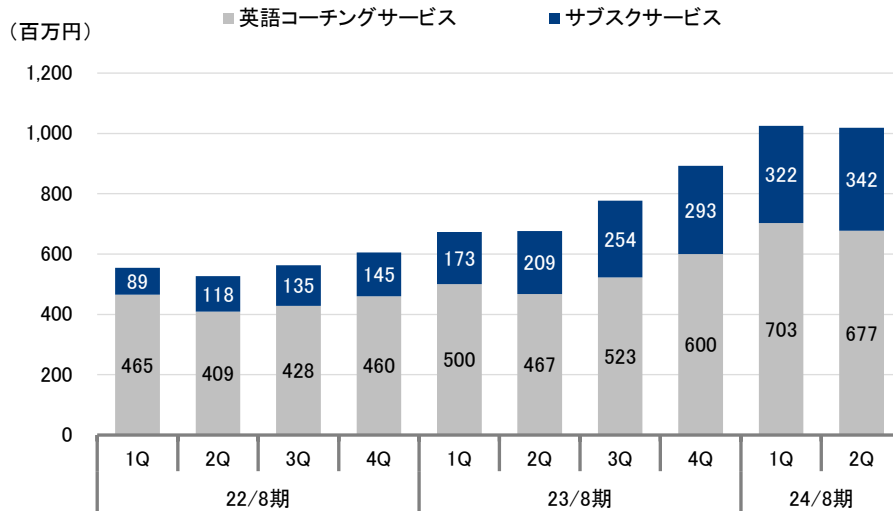
また、法人研修では、主に社内での選抜型研修や福利厚生の一環としての導入が進み、取引先企業数は2024年2月末で前期末比31社増の262社となった。前期より、法人取引拡大に向けて新しい法人営業責任者を配置し、営業社員も倍増する組織改革を行っている。また同時に、資料作成の定型化や仕組み化、AIを用いた調査・訪問準備の効率化などにより、顧客訪問時間・機会を創出することで、1人当たり顧客接触量を2倍超に引き上げた。英語学習へのニーズが高い従業員を多く抱える法人を優先的にピックアップして提案活動を推進し、顧客数拡大につなげる考えである。

一方、サブスクサービスの有料会員数は、2024年8月期第2四半期単体で前年同四半期比47.7%増の6,441名と着実に成長し、月間売上高は114百万円に成長した。2024年8月期における四半期単体での売上高は、第1四半期が前年同期比86.1%増の322百万円、第2四半期は同63.6%増の342百万円となり、高成長を継続している。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

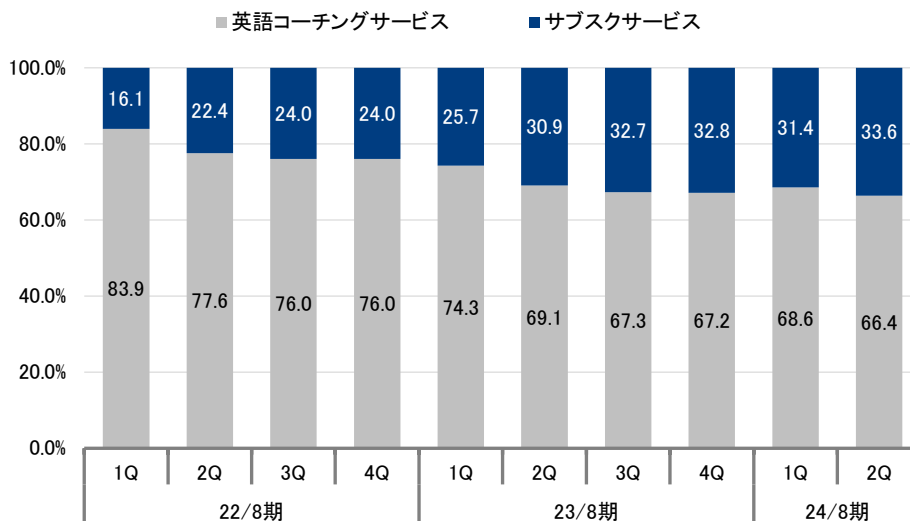
サービス別四半期売上高推移



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、2024年8月期第2四半期単体で33.6%と前年同四半期比2.7ポイント上昇した。2022年8月期第1四半期単体の16.1%と比較すると2倍以上に拡大しており、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見て取れる。

四半期毎サービス別四半期売上構成比

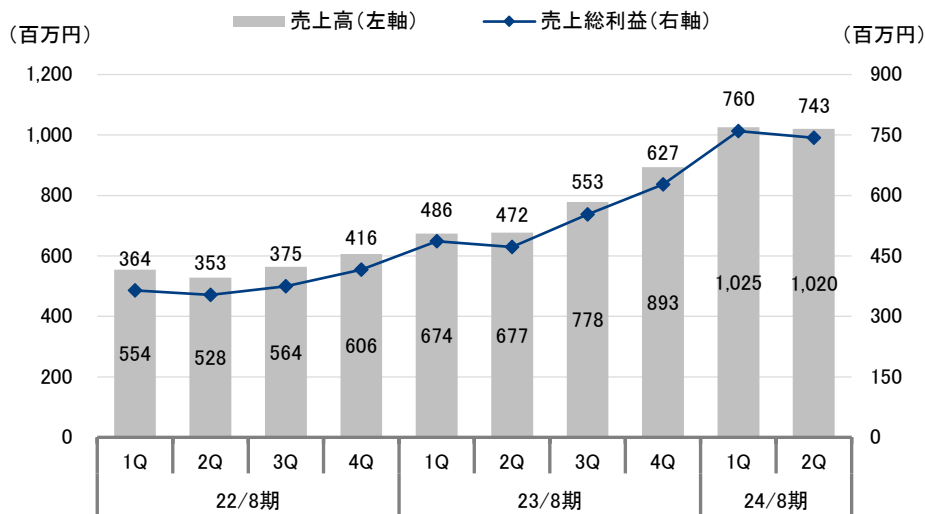


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2024年8月期における四半期単体の売上高について、第1四半期は前年同四半期比52.0%増の1,025百万円、第2四半期は同50.6%増の1,020百万円と、ほぼ同程度の伸び率を維持している。売上総利益も第1四半期は同56.1%増の760百万円、第2四半期は同57.4%増の743百万円と安定した伸びを示している。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、収益は安定的に推移している。

**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50.8%に

### 2. 財務状況と経営指標

2024年8月期第2四半期末において、資産合計は前期末比441百万円増加し、3,069百万円となった。流動資産は現金及び預金が385百万円増加したことなどにより、同425百万円増の2,557百万円となり、固定資産は敷金の増加などにより同16百万円増の512百万円となっている。

負債合計は前期末比26百万円減少し、1,508百万円となった。流動負債は前期末横ばいの1,434百万円となっており、固定負債は26百万円減の74百万円となった。これは、長期借入金が26百万円、賞与引当金が52百万円、未払金・未払費用が80百万円減少したものの、契約負債が140百万円増加したことなどによる。

純資産は資本金、資本剰余金がそれぞれ35百万円増加したこと及び、当期純利益395百万円などにより前期末比468百万円増加し、1,560百万円となった。この結果、安全性を表す経営指標はすべて改善され、流動比率178.2% (同29.6ポイント改善)、負債比率96.8% (同43.8ポイント改善)、自己資本比率50.8% (同9.3ポイント改善) となっている。

業績動向

貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	23/8月末	24/2月末	増減額
流動資産	2,132	2,557	425
現金及び預金	1,975	2,361	385
固定資産	496	512	16
敷金	226	250	24
資産合計	2,628	3,069	441
流動負債	1,434	1,434	0
1年内返済予定の長期借入金	71	55	-15
未払金・未払費用	294	214	-80
契約負債	695	835	140
賞与引当金	119	66	-52
固定負債	100	74	-26
長期借入金	94	67	-26
負債合計	1,535	1,508	-26
純資産合計	1,092	1,560	468
<b>【安全性】</b>			
流動比率	148.6%	178.2%	29.6pt
負債比率	140.6%	96.8%	-43.8pt
自己資本比率	41.5%	50.8%	9.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

### 3. キャッシュ・フローの状況

2024年8月期第2四半期末における現金及び現金同等物は前期末比385百万円増加し、2,361百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは401百万円の収入（前年同期は346百万円の収入）となった。税引前四半期純利益530百万円のほか、契約負債の増加140百万円、法人税等の支払い134百万円、未払金の減少62百万円、賞与引当金の減少52百万円等によるものである。

投資活動によるキャッシュ・フローは44百万円の支出（前年同期は0.7百万円の支出）となった。敷金の差入による支出27百万円、有形固定資産の取得に伴う支出17百万円によるものである。

財務活動によるキャッシュ・フローは29百万円の収入（前年同期は190百万円の収入）となった。主に新株予約権の行使に伴う株式発行による収入70百万円、長期借入金の返済による支出42百万円によるものである。同社の収益性の高さから、本業で獲得した資金を、広告投資を含めた投資資金として潤沢に保有できていることが窺える。

業績動向

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	23/8 期 2Q	24/8 期 2Q	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	346	401	55
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-0	-44	-44
財務活動によるキャッシュ・フロー	190	29	-161
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	345	356	11
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,491	2,361	870

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40%超の増収と50%超の増益を予想

#### 1. 2024年8月期の業績見通し

同社は2024年4月、2024年8月期の修正業績予想を発表した。修正後の売上高は4,250百万円（期初計画比11.8%増）、営業利益は750百万円（同23.0%増）、経常利益は740百万円（同21.3%増）、当期純利益は540百万円（同22.7%増）と、売上高・各利益ともに上方修正した。この結果、売上高は前期比40.6%増、営業利益は同50.9%増、経常利益は同50.1%増、当期純利益は同49.7%増と引き続き大幅な増収増益を見込んでいる。

上方修正の理由として、英語コンサルタント等の待遇改善を背景に採用活動が順調に進捗し、コンサルタントを増員した結果、サービス供給力が強化されたこと及び、サブスクサービスが順調に伸びていることを挙げている。英語コーチングサービスについては、当初より受講申込者の平均受講待機期間は重要な管理対象であるが、2024年8月期第2四半期末時点で約1ヶ月半となっている。同社では同水準の維持が顧客離れを防ぐために重要と考えており、顧客の増加に対応してコンサルタントを増員し、サービス供給力の安定化を図ることで、さらに売上を上積みし、通期で33～38%の成長が可能と判断したようである。業績修正予想の前提として、2024年8月期末までに25～28名のコンサルタントの純増を図る計画（業績予想修正前の計画値は13～18名の純増）であり、そのための採用活動も順調に進んでいるようだ。サブスクサービスについては、「シャドテン」の2024年8月期第2四半期末時点の有料会員数が前年同期比47.7%増と大幅な伸びを示しており、月間売上高も約114百万円と成長を続けていることを踏まえ、サブスクサービス全体で通期50～55%の成長を目指すとしている。

今後の見通し

売上面については、売上高予想 4,250 百万円のうち、下期は 2,205 百万円（前年同期比 31.8% 増）を見込む。下期の利益面においては、営業利益は 210 百万円（同 2.1% 減）、経常利益は 209 百万円（同 2.8% 減）、四半期純利益は 144 百万円（同 16.2% 減）と、減益の予想となる。減益予想としているのは、主に下期に認知広告を含むマーケティング活動に関して 200～250 百万円の追加投資を行うためだ。本年 1 月から実施している電車内広告と、中部・関西圏での駅内広告を継続して行うことで、同社のサービスに関する潜在顧客の第 1 想起を獲得し、将来的な契約数の拡大につなげることを目指す。その他、人材投資については 2025～2026 年 8 月期の新卒採用の強化に向け、追加投資として 15～20 百万円を計画している。

どちらも将来の業績向上のための前向きな投資であることや、通期で見ると追加投資を織り込んだ上で前期比営業利益率が 16.4% から 17.6% に 1.2 ポイント改善する見込みとなっていることを踏まえると、懸念要素はないと弊社では見ている。なお、同社の方針として、マーケティング活動に対する投資は将来の業績向上を目的に行うものであるが、現在の業績を犠牲にしてまで行うことは考えておらず、あくまで現在の業績とのバランスを取ることを心掛けている。今期の業績予想についてもその考え方は貫かれており、利益率についても前期比増とすることを目指しながら必要な投資を行う考えである。

**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%	4,250	100.0%	1,226	40.6%
売上総利益	2,140	70.8%	3,030	71.3%	889	41.5%
営業利益	497	16.4%	750	17.6%	252	50.9%
経常利益	492	16.3%	740	17.4%	247	50.1%
当期純利益	360	11.9%	540	12.7%	179	49.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 既存事業の拡充と新規領域への拡大を推進し、さらなる成長を目指す

### 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、開発力を生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さら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。

今後の見通し

### (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、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合う「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のために、例えば、全国から全社員が集まり中長期的なベクトルを合わせるための創業祭の開催、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、多様な取り組みを実施している。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、2024年3月にはリンクアンドモチベーション<2170>が主催する「ベストモチベーションカンパニーアワード 2024」を、2020年、2021年及び2023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2位を受賞し、前年の5位からさらに順位を上げている。

### (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、グローバルに事業を展開し、従業員の英語力向上に対するニーズの高い法人や、収益力が高く、従業員の教育投資に積極的な法人、特に従業員数を多く抱える大企業を優先して開拓を行い、法人英語研修市場でのシェアを拡大する考えである。業務をこなしながらの自己啓発時間の確保が難しい法人の従業員が海外業務部門に異動となる場合等、英語力獲得のニーズが急に発生する可能性は高い。同社の英語コーチングサービスは、効率の良い学習カリキュラムにより限られた期間で学習効果を得られる点で、顧客ニーズに合致していると考えられる。従業員の英語力向上については、法人の抱える課題によって求められるニーズが異なることがあるが、同社はそのような課題に対し、事前に現状のヒアリングを確実にし、顧客の課題解決に資するプログラムをカスタマイズして提供する、といった柔軟な対応を図っている。そのような課題解決力も同社の強みと言える。

課題解決の実績は同社の財産となっている。例えばトヨタ自動車<7203>と行ったカスタマイズ教材導入のプロジェクトでは、英語での会議の録音内容や会議資料をもとにAIを活用し、顧客の対象事業領域で利用頻度の高い単語や表現の解析を行って、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ともに提供した。顧客法人の課題にフィットしたサービス提供のノウハウは、当然ながら同業他社をはじめ、同じような課題を抱える法人への提案に資するものとなるであろう。さらには英語の基礎力向上だけでなく、プレゼンテーション能力やファシリテーション能力等といった、法人の業務の現場に欠かせない能力向上に役立つサービスも提供している。同社は、このようなサービス提供力を強みに、今後も法人顧客獲得を推進する考えである。



今後の見通し

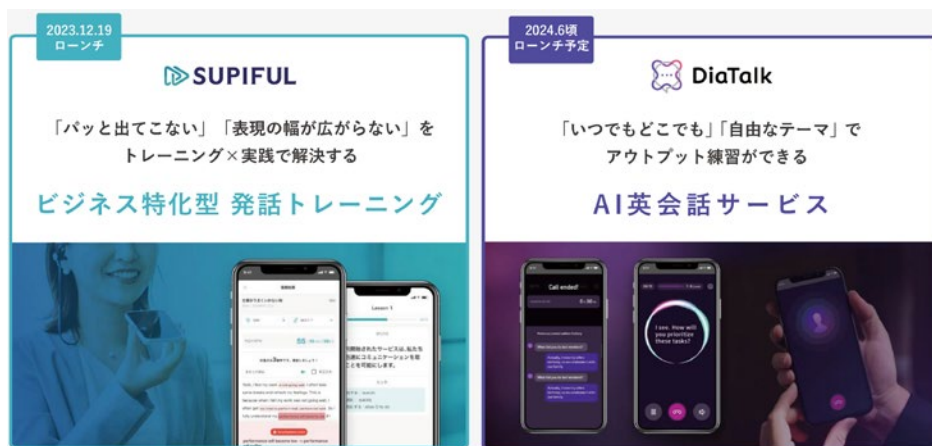
**(3) 開発力を生かしたサブスクサービスの拡充**

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ごと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、様々なフィードバックを行っている。2023年12月にサービス提供を開始した「スピフル」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、共同で開発した。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。

「スピフル」に続き、新サービスとして「ディアトーク」を2024年6月に提供予定である。両者ともAIを活用したサービスで、「スピフル」はビジネス特化型の発話トレーニング用のサービス、「ディアトーク」はAIとの間で自由なテーマで英会話を行いアウトプット練習ができるサービスである。ビジネス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やす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ほか、2,000以上の実践的な例文での学習が可能となっている。「ディアトーク」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、リアルな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にはないことから、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※でユーザーの使いやす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のことで、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を指す。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のことで、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を指す。

**AI を活用した 2 つの新規サービス**

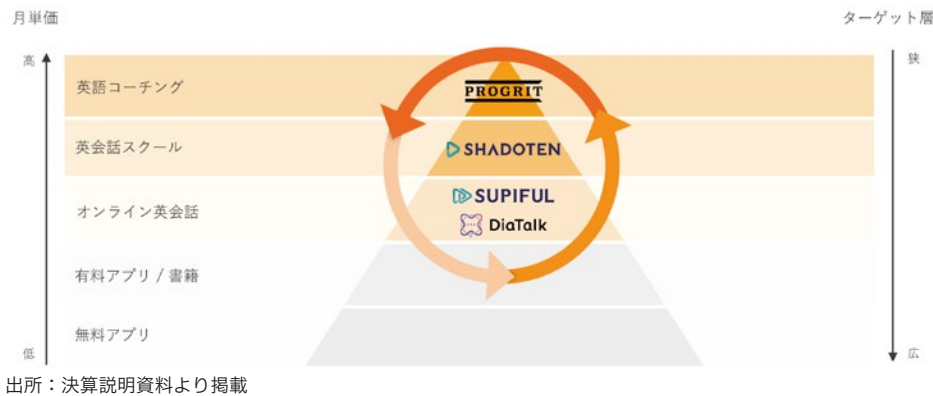


出所：決算説明資料より掲載

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、「ディアトーク」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している。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（Life Time Value：顧客生涯価値）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。

サービス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。

なお同社は、現在サービスを展開している成人向け語学スクールの市場に留まらず、今後はさらに規模が大きな市場（新たな英語学習領域、中長期的には英語学習領域以外も含む教育研修の領域）を狙い、M&A の積極的な活用も含め、さらなる成長を目指す。

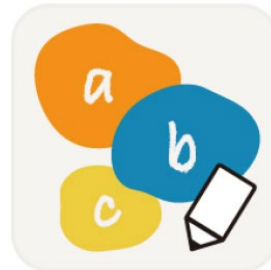


今後の見通し

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

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。当面は事業上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・女性ともに育休取得率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、原則としてコンサルタントを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すべての教材をアプリ化し、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。



### 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 ほぼすべ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月には立命館大学及びアシックス<7936>と連携し、「Ritsumeikan-Global Athlete Program」をスタートさせた。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