

PROGRIT

事業計画及び
成長可能性に関する事項の開示

株式会社プログリット

2022年9月

INDEX

- 01 会社概要
- 02 事業の概要と状況
- 03 市場環境
- 04 当社の強みと特長
- 05 財務数値等
- 06 成長戦略
- 07 リスク情報

01

会社概要

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
代表取締役社長	岡田 祥吾
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
資本金	1億1,845万円
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
従業員数	141名(2022年7月末時点) ¹

1. 有期雇用者を除く。

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、ベシア代表取締役社長に就任



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。

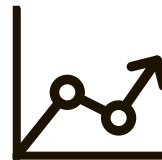
プログリットは
サービスを通じてあらゆる方々にスキルや自信を提供し、
一人でも多くの方が世界で自由に活躍できるよう後押しします。

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。



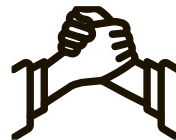
Go Higher
- 高い目標を掲げよう

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。

創業の経緯

創業理由

日本人が世界で活躍するためには、ビジネスで使える英語力の獲得が必須である一方で、既存の英語学習サービスが提供していた英会話レッスンや学習ツール等のコンテンツだけでは足りないと考え、創業を決意。

創業時に活用したノウハウ

共同創業者の岡田と山碕は、応用言語学や第二言語習得理論を学ぶ過程で、当該分野の研究成果が実際の英語教育に十分に活用されていないことに気付き、それらの知見を活かし科学的に英語学習を行う方法を考案。

また、岡田の前職である経営コンサルティング会社での経験から、人を変えるためにはツール・コンテンツの提供だけではなく最後までやり抜くための支援が必要であると考え、コンサルタントが伴走し学習を継続サポートする現在の英語コーチングサービスの型を構築。



02

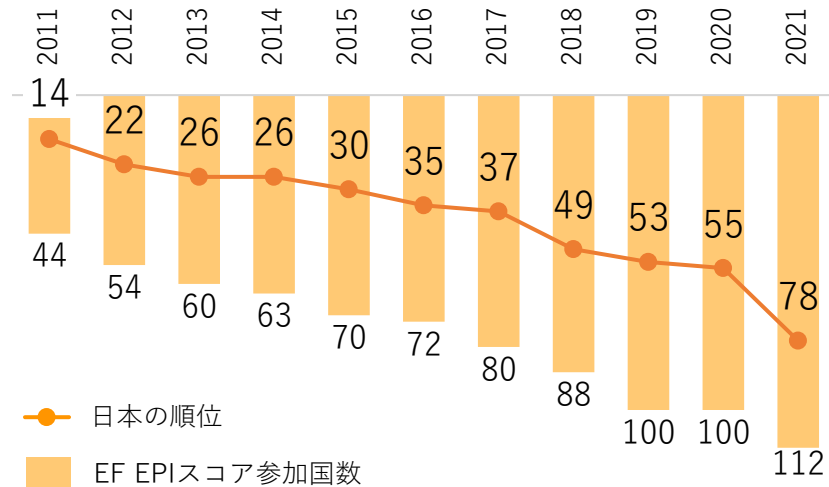
事業の概要と状況

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**¹
のお金を払っているのに、
英語力が上がっていない…

EF EPIスコア参加国数と日本の順位の推移²



1. 「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。

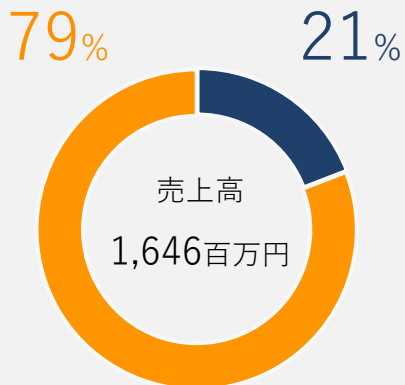
事業とサービス概要

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

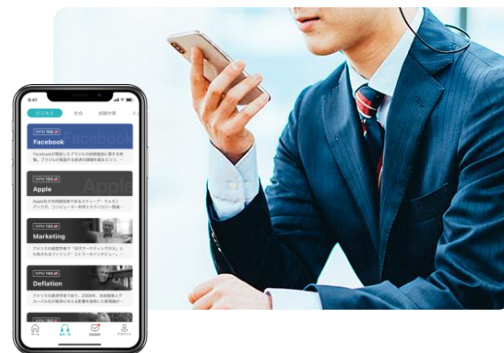


PROGRIT



(2022年8月期第3四半期累計)

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

英語コーチングサービスの収益は、個人顧客からの受講料及び法人顧客からの受講料・コンサルティングフィーで構成。



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。¹

コース	プラン			
	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 ²				
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。

収益構造：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収益は、個人顧客及び法人顧客からの月額利用料で構成。



1. 英語コーチングサービスの継続コースであるシャドーイング添削コースにおいては、月額プランに加えて、1年プランと2年プランあり。

PROGRIT

英語コーチングサービス「プログリット」コンセプト

本気で
英語やるなら
プログリット



プログリット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



専任コンサルタントとの面談内容

英会話レッスンとは異なり、英語学習に関するあらゆる課題を解決することが目的。

学習状況の確認
&
生活習慣指導



定着度を測るテスト
&
データに基づく
カリキュラムの再設計



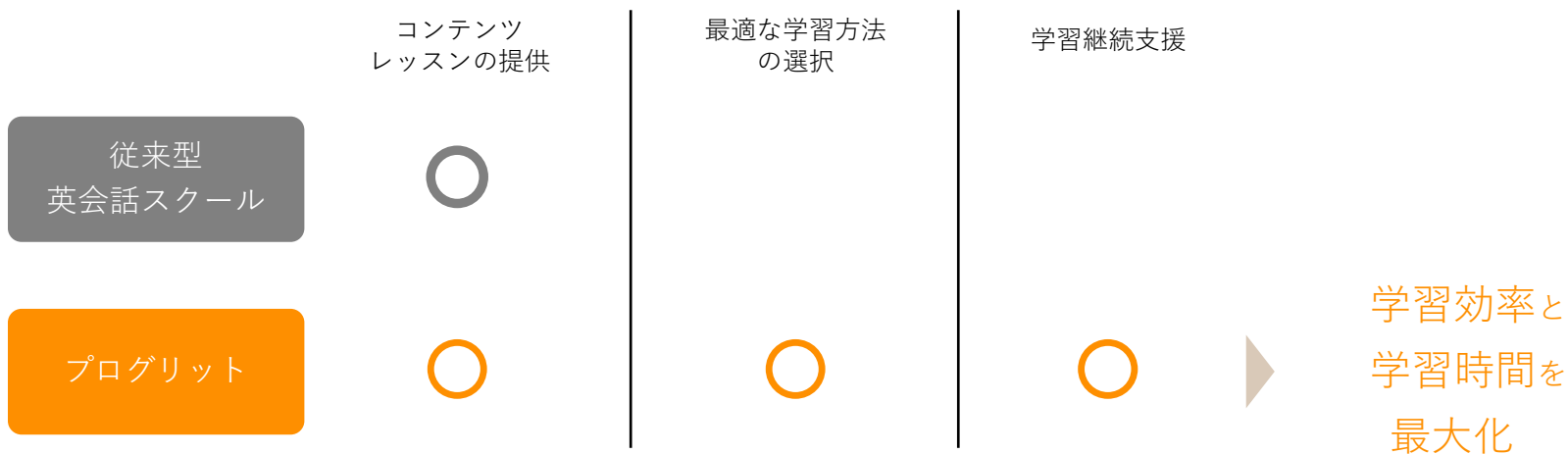
学習方法の指導
&
文法等の質疑応答



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

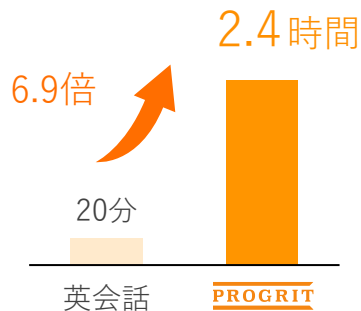


プログリットと従来の英会話サービスとの違い

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。

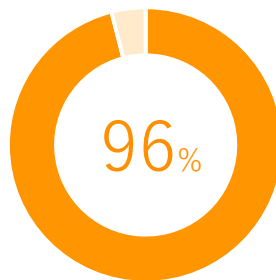
1日平均学習時間¹

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²

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^{3,4}

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。「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、ロンドンに本部を置く教育サービス会社Pearson PLCが運営する英語力診断テストである。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。

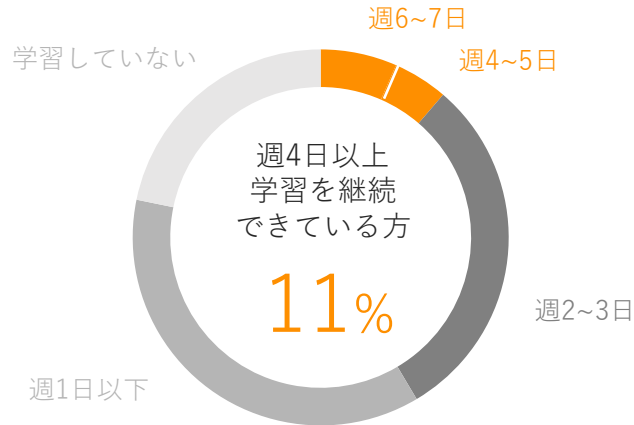
4. 2021年3月から2022年2月の3ヶ月プラン卒業生のスコアの伸び平均データを元に当社作成。

プログリットと従来の英会話サービスとの違い

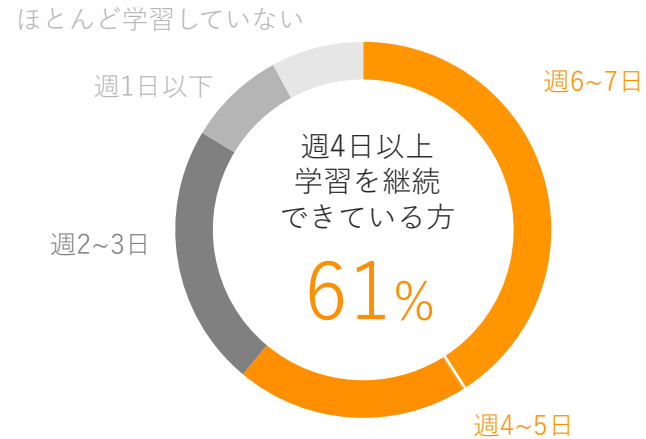
プログリットでは受講期間を通じた英語力の向上のみならず、学習習慣が身につくことが強み。

英語学習サービス利用修了後の学習習慣¹

英会話スクール修了後

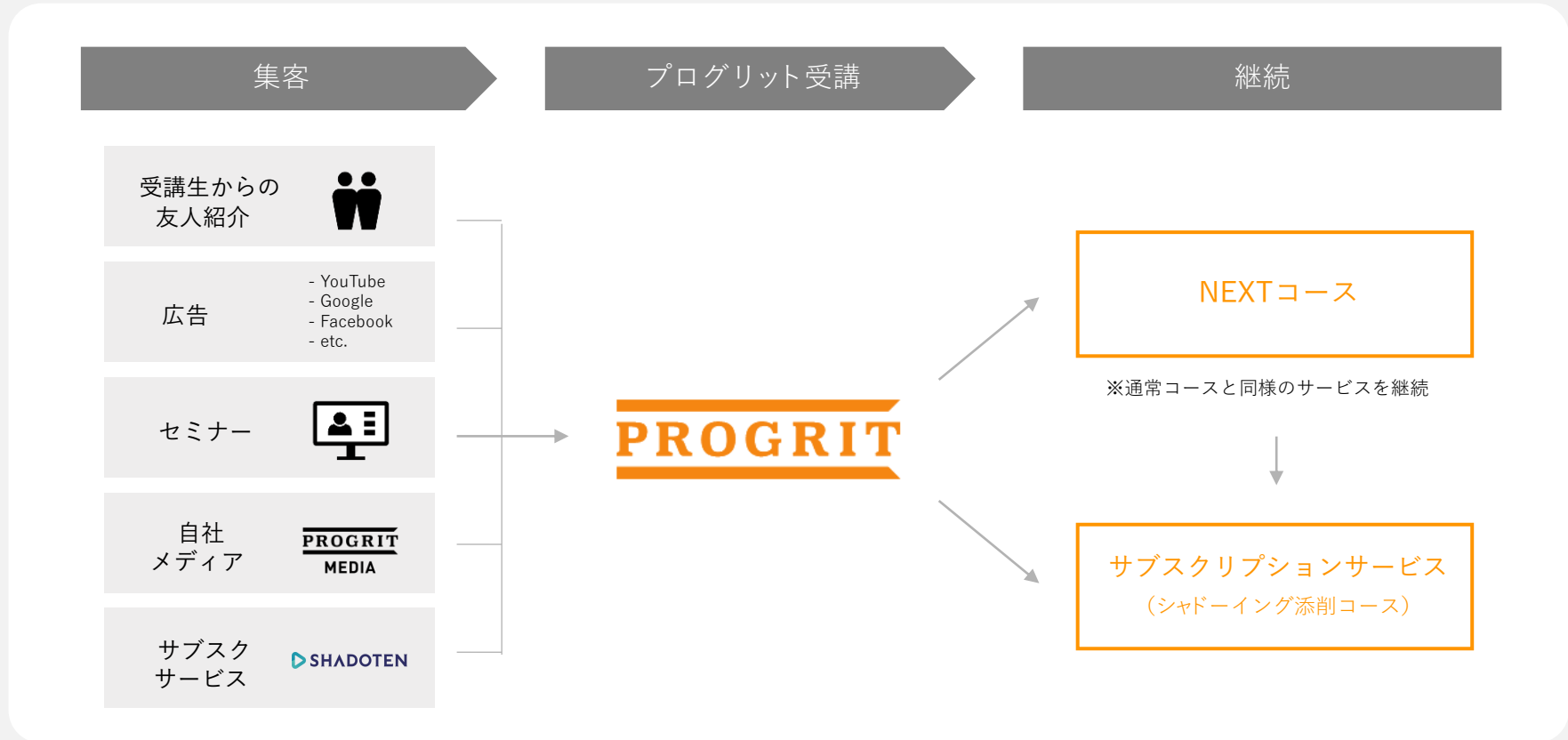


プログリット修了後



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及び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を元に当社作成。

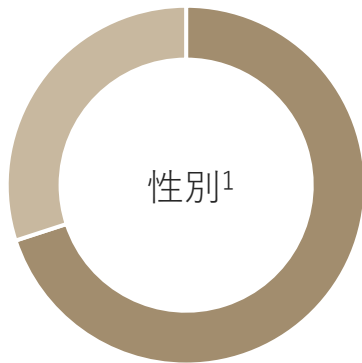
| プログリットのサービスの流れ



プログリットのお客様の属性

幅広くビジネスパーソンの顧客層を獲得。

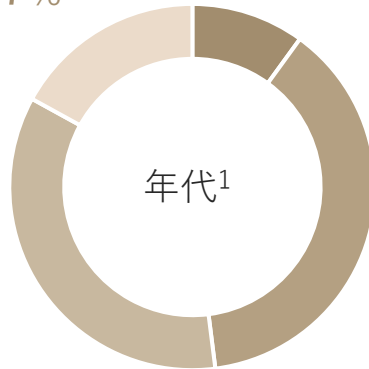
女性
30%



性別¹

男性
70%

45歳~
17%

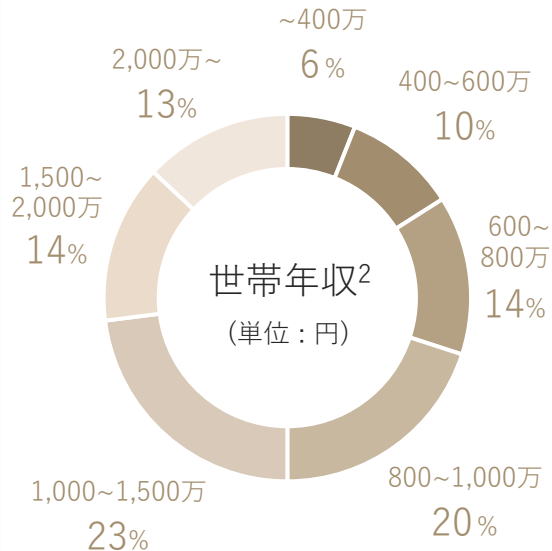


年代¹

35~44歳
35%

26~34歳
38%

~25歳
10%



世帯年収²
(単位: 円)

1. 2021年8月から2022年7月の期間に無料カウンセリングを実施しご契約いただき、当該項目にご回答いただいたお客様データ (n=1,875) に基づき当社作成。
2. 2020年10月に実施したプログリット卒業生へのアンケート調査 (n=664) より当社作成。

オフラインとオンラインのハイブリッドで満足度の高いサービスを提供

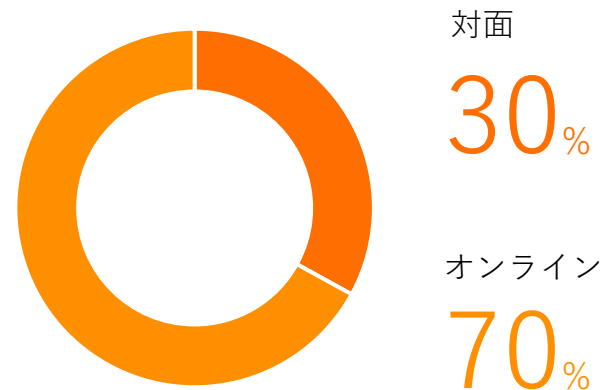
熱量を感じられるオフラインと、効率的で柔軟性のあるオンライン、両方のニーズに対応可能。

プログリット校舎数¹



各校舎では対面面談を実施

面談実施形式の割合²



1. 2022年7月末時点。
2. 2021年8月から2022年7月の受講生のデータを元に当社作成。



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

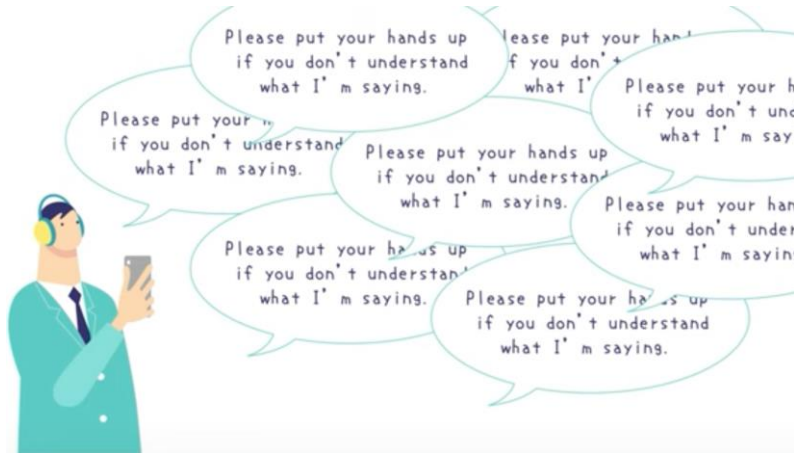


シャドーイングについて

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

早いスピードの音声、英語ならではの音を聞き取れるようになる。

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



シャドテンの機能

シャドーイングのやりやすさに特化したアプリ機能で正しく効果的にサポート。

01

日々の学習をサポートする シャドーイング専用アプリ

英文・和訳のスク립トがあり、音声スピードも調整可能。シャドーイングのやりやすさに特化したアプリを提供。

02

リスニング力診断の結果に合わせて、 オススメ教材を提案

サービス利用開始時に「リスニング力診断」を実施。その結果に合わせて、オススメ教材を提案。

04

英語のプロが、毎日フィードバック
ビジネス英語のプロが、シャドーイングについて毎日、良かった点・改善点をフィードバック。



03

589以上¹の教材で飽きずに続けられる
教材は、ビジネス/エンタメ問わず充実したラインナップ。知識として役立ち、読んで面白い、学びのある教材でシャドーイングを実施。

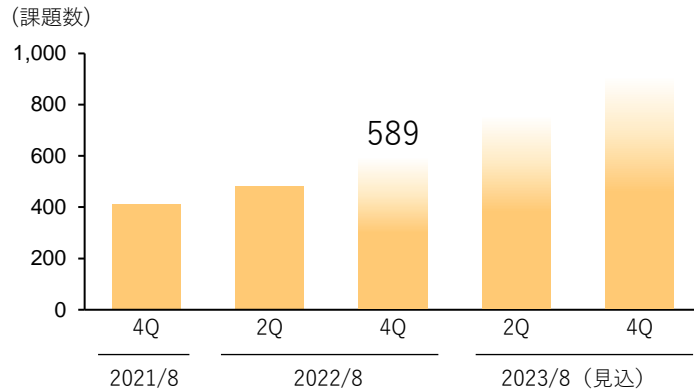
1. 2022年7月末時点の提供課題数。

シャドテンの競争優位性

起業家インタビューや経営や経済などをテーマとした学びあるコンテンツを豊富にラインナップ。新たなコンテンツを定期的に追加し学習者の継続意欲を向上。

豊富なコンテンツラインナップ

- レベル分けされた589課題のコンテンツ¹
- 新たなコンテンツを定期的に追加



楽しく学びあるコンテンツ

- ビジネスパーソンにとって学びがあるコンテンツ
- エンタメ界の著名人など興味を持てるコンテンツ



モチベーション理論



政治



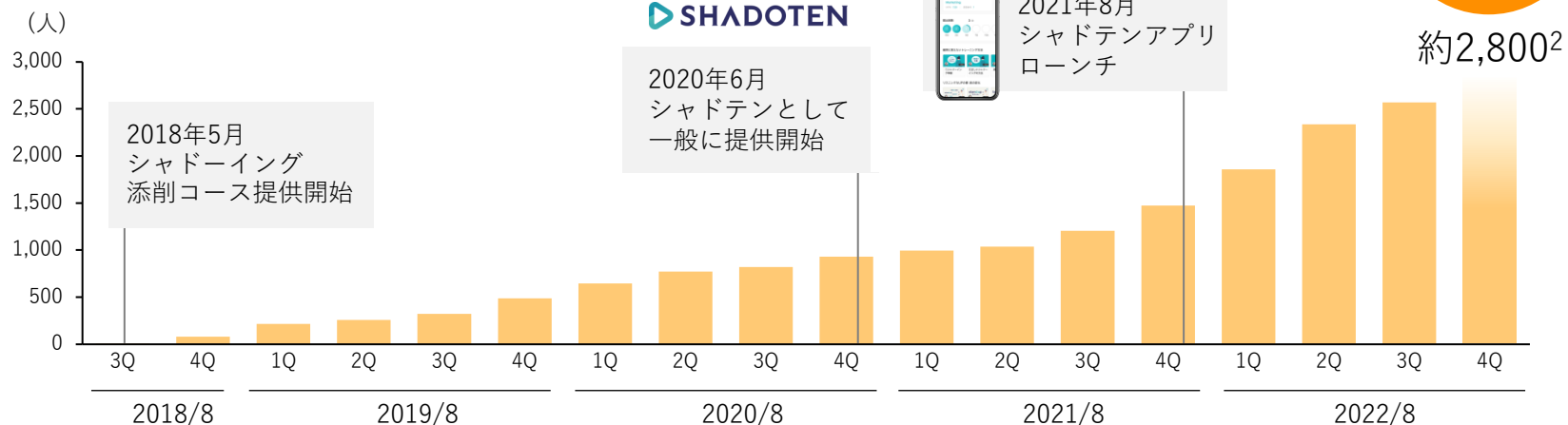
マーケティング

1. 2022年7月末時点の提供課題数。

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4,800万円に成長。

サブスクリプション型英語学習サービスの有料会員数¹



1. 1週間の無料トライアルユーザー数を除く。
2. 2022年7月末時点。

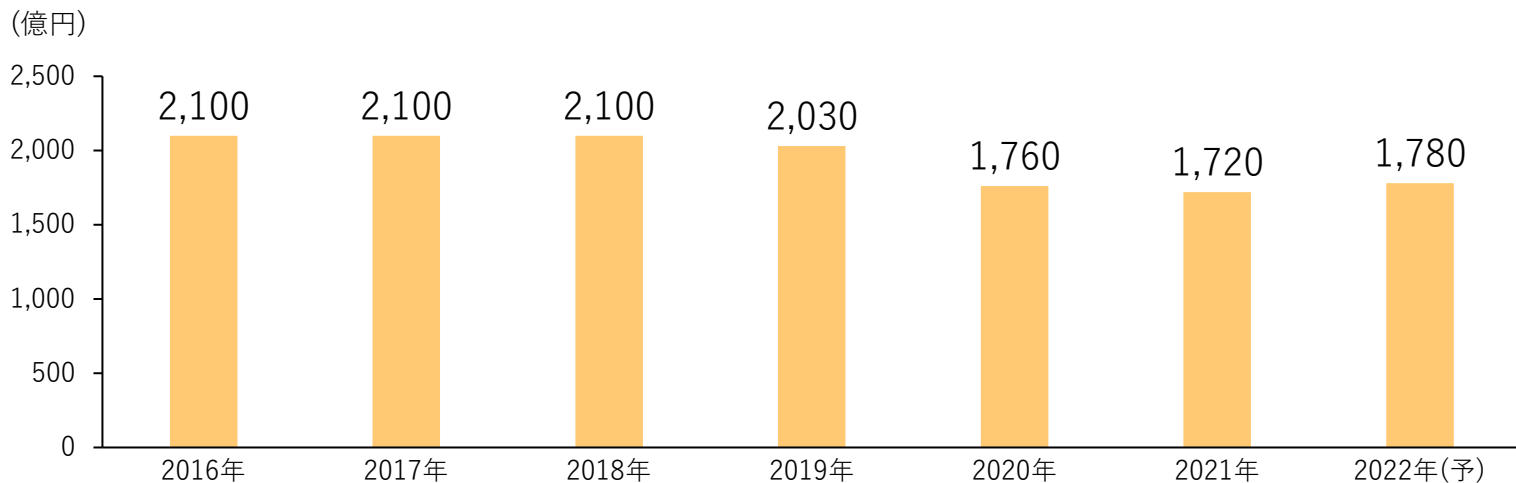
03

市場環境

外国語教室市場規模推移

成人向け外国語教室市場規模は過去安定して2,000億円程度で推移。直近はコロナ禍で海外転勤や出張が減り一時的に縮小。

成人向け外国語教室市場規模の推移¹



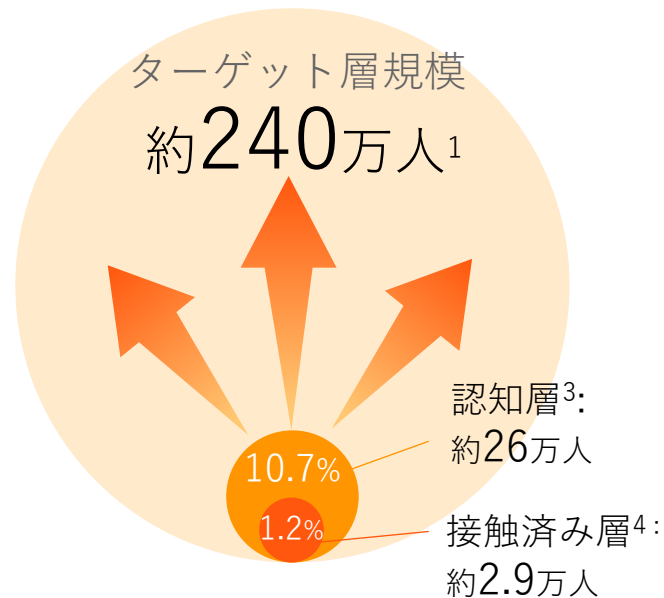
1. 「語学ビジネス徹底調査レポート」2017年版~2022年版(株式会社矢野経済研究所)における2016~2022年の成人向け外国語教室市場規模より当社作成。

英語コーチングサービスの成長余地

240万人いるメインターゲット層の中で未だ認知度は10.7%のみ。また、1.2%のみとの接触しか出来ておらず、大きな成長余地が存在。

メインターゲット層規模
約240万人¹

- 首都圏・関西・愛知を対象²
- 25-44歳
- 英語へ興味関心あり
- 世帯年収800万円以上



1. 2020年10月の総務省統計局の人口推計に、2022年2月の当社実施の定量調査による年収分布・英語への興味関心割合を掛け合わせるにより算出。

2. 首都圏は東京、神奈川、埼玉、千葉を含む。関西は大阪、兵庫を含む。

3. 2022年2月に注2のエリアを対象とした当社実施の定量調査による(n=2,000)。

4. 2022年2月末までの当社無料カウンセリング予約累計数。

04

当社の強みと特長

当社の強みと特長

1

高品質なサービスを提供することで50%を超える継続コース入会率を実現

2

人的資本経営を創業時から一貫して実践

3

アプリの自社開発体制によるPDCAの高速化

4

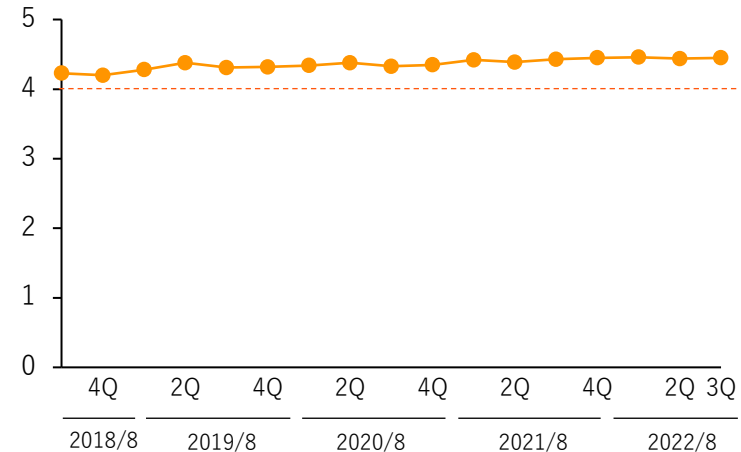
継続的な需要が見込める法人研修市場への参入

1 高品質なサービスを提供することで常に5段階中4を超える満足度を維持

高いサービス品質を維持する施策

1. 採用率0.88%¹を通過したコンサルタントのみが在籍
2. コンサルティングのベストプラクティスを共有するBPS(Best Practice Sharing)を隔週で実施
3. お客様対応等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するCSアップ(Customer Satisfaction)を隔週で実施
4. お客様から頂戴するアンケートを元に改善活動を毎月実施
5. プロのコーチングスキルを身につけるコーチング研修を実施

卒業生の満足度の推移²

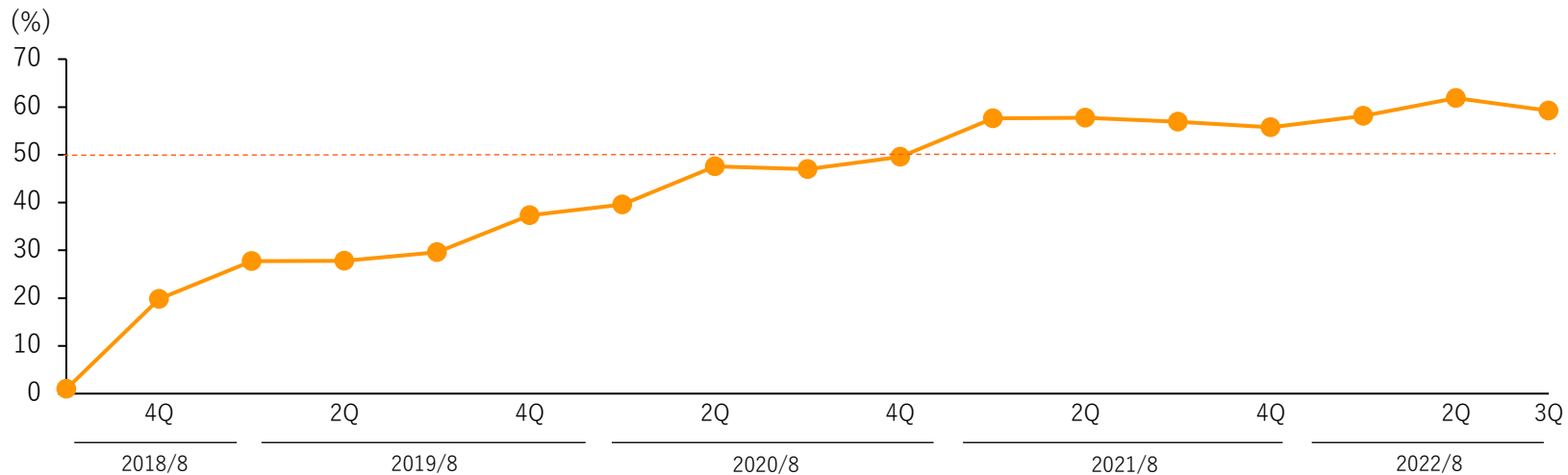


1. 2021年9月~2022年2月における応募者数の中で採用に至った割合。

2. 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。

1 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¹



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。

2 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



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
18回中16回獲得¹



「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²

「働きがいのある会社」
ランキングに3年連続選出³

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。

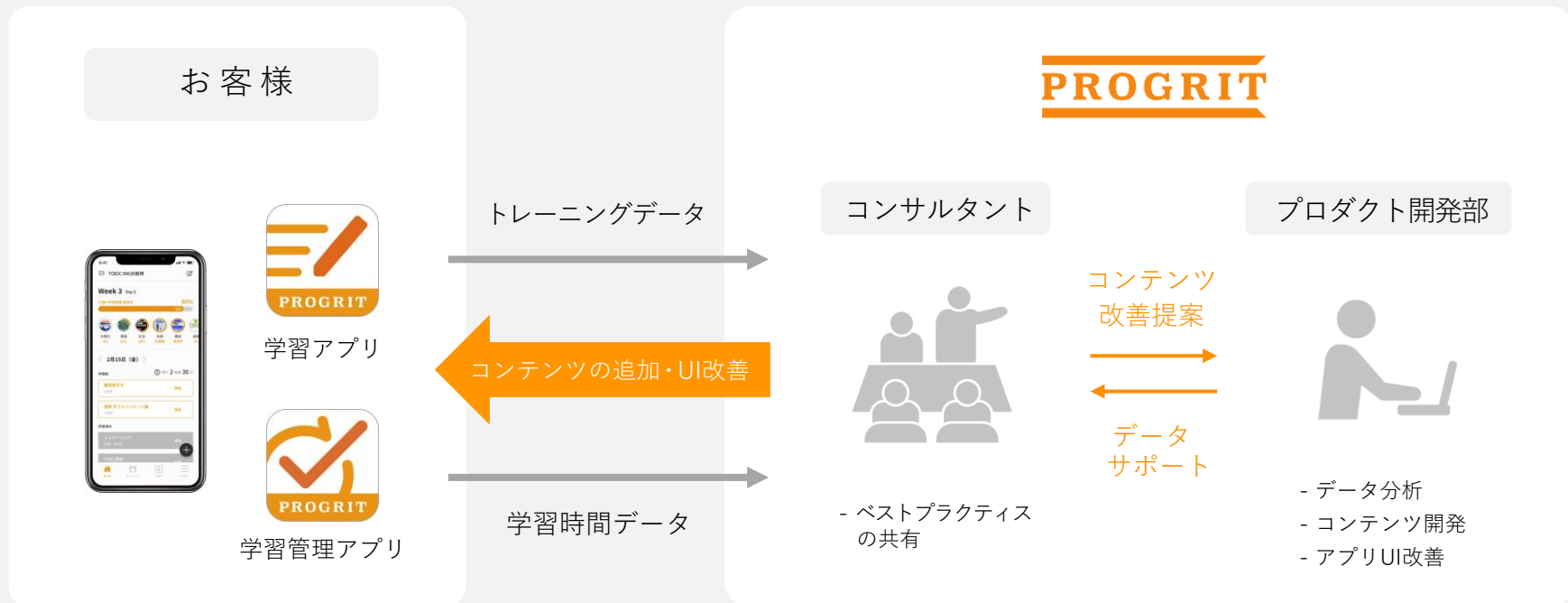
2. 株式会社リンクアンドモチベーションの選出する「ベストモチベーションカンパニーアワード2020 中堅・成長ベンチャー企業部門」および同2021。

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。

3 アプリの自社開発体制によるPDCAの高速化

自社開発アプリから取得するお客様学習データを基に、プロダクト開発部とコンサルタントが連携し、コンテンツ改善を継続的に実施。

定量的な学習関連データと定性的なフィードバックを元にアプリを継続的に改善



4 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 198社¹

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7月末時点。

4 継続的な需要が見込める法人研修市場への参入（導入例）

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。

日本たばこ産業様



英語コーチング研修の提供

海外駐在員を派遣する際に通達してから現地へ赴任される期間が4ヶ月ということもあり、従来の英会話スクール形式での研修では十分な英語力を習得できていないという課題を持っておられました。それに対して、カウンセリングで個別の英語力チェックを行い個別カリキュラムを作成し、毎週の面談と毎日のサポートを行いました。

サントリーホールディングス様

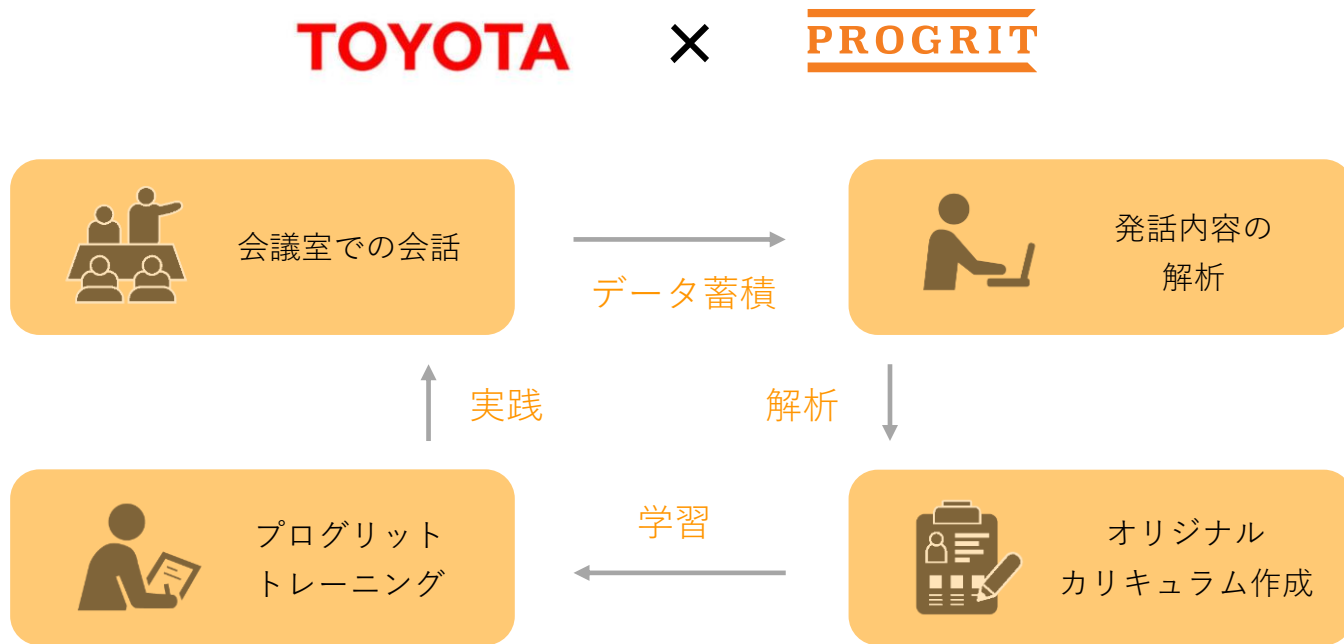


英語コーチング研修の提供
×
英語力向上セミナーの提供

英語力向上のご支援だけでなく、その過程において学習方法の設計方法や学習習慣の定着をご支援させていただきました。また、社内全体の英語力向上に向けてセミナーを企画・運営させていただき、400名以上の方々の英語学習意欲の向上、および学習内容のご支援をさせていただきました。

4 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。



05

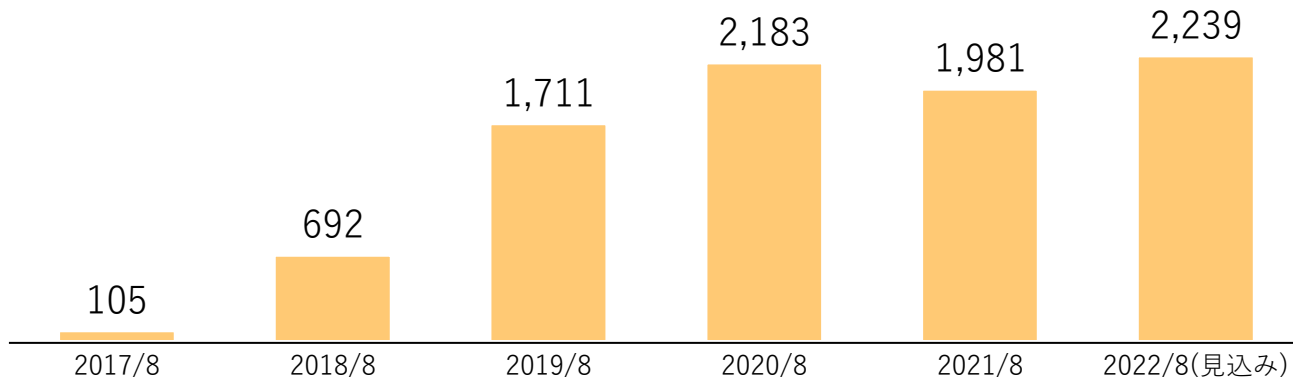
財務数值等

売上高の推移

安定的に推移する英語学習市場において、英語学習者のニーズを捉え創業以来急成長。2021年8月期はコロナ禍による英語学習の緊急度の減退により縮小したが、2022年8月期はサブスクリプション型英語学習サービス事業の拡大も寄与し売上が成長軌道に回復。

売上高の推移

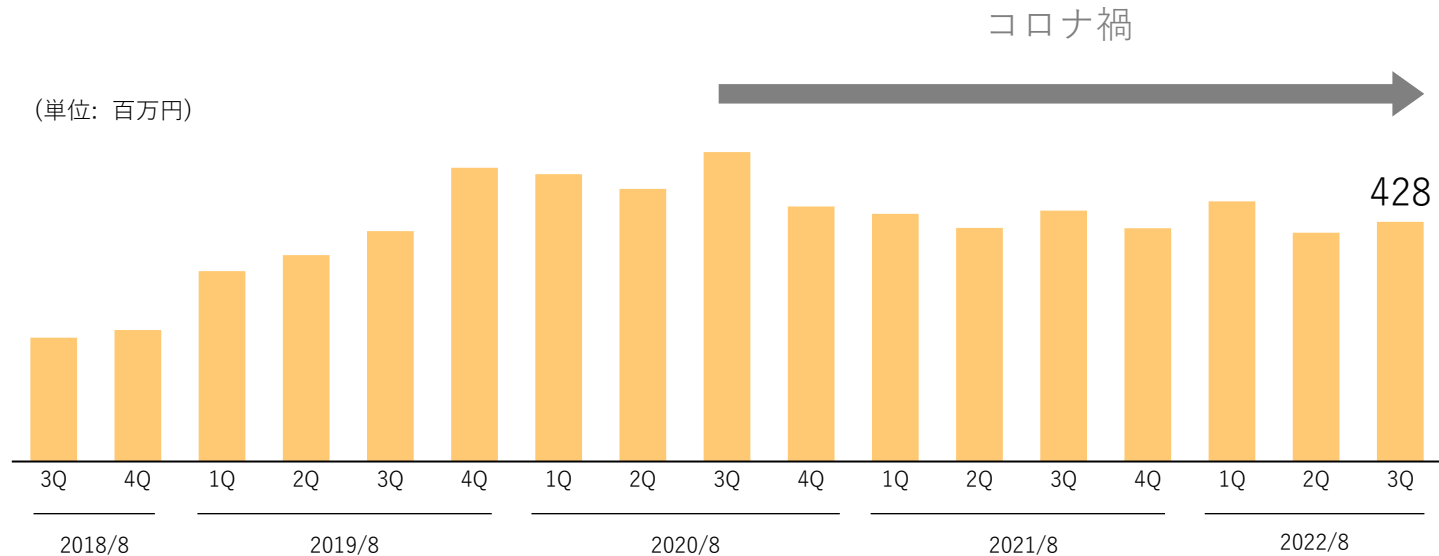
(単位: 百万円)



注: 金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

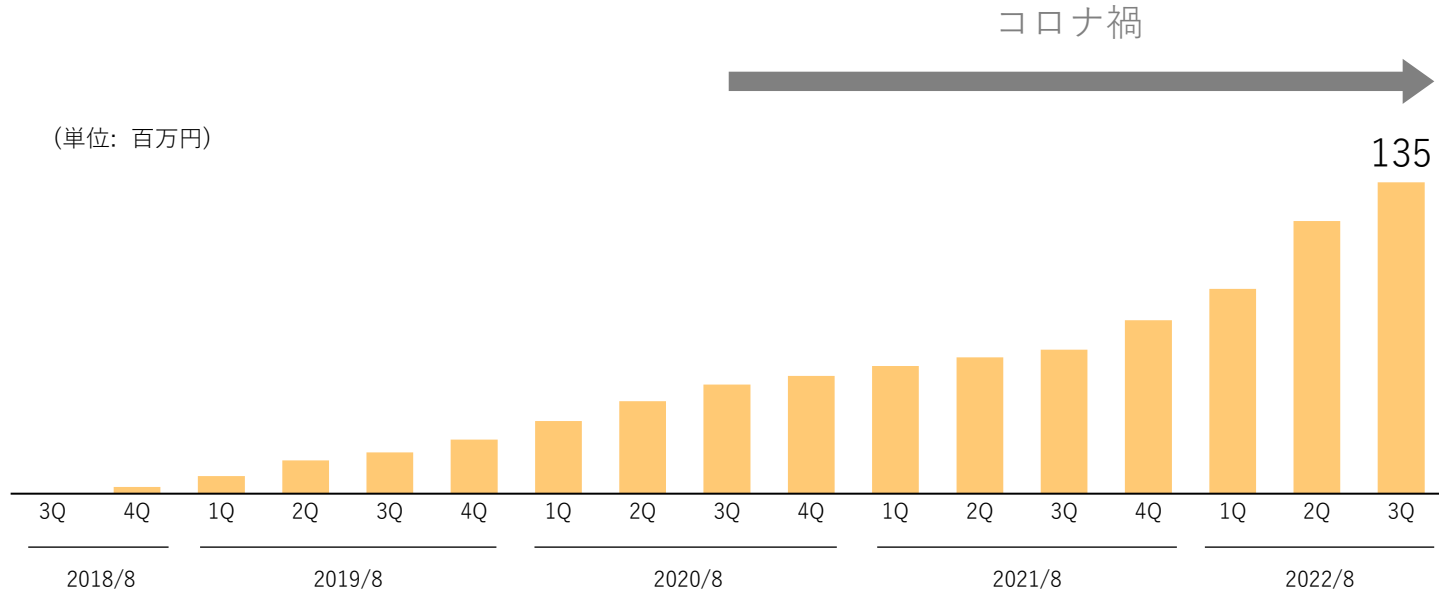
英語コーチングサービスの売上高の推移

新型コロナウイルス感染拡大を受け、海外転勤保留を起因とする英語学習需要の減少等により英語コーチングサービスの売上高は横ばいで推移。



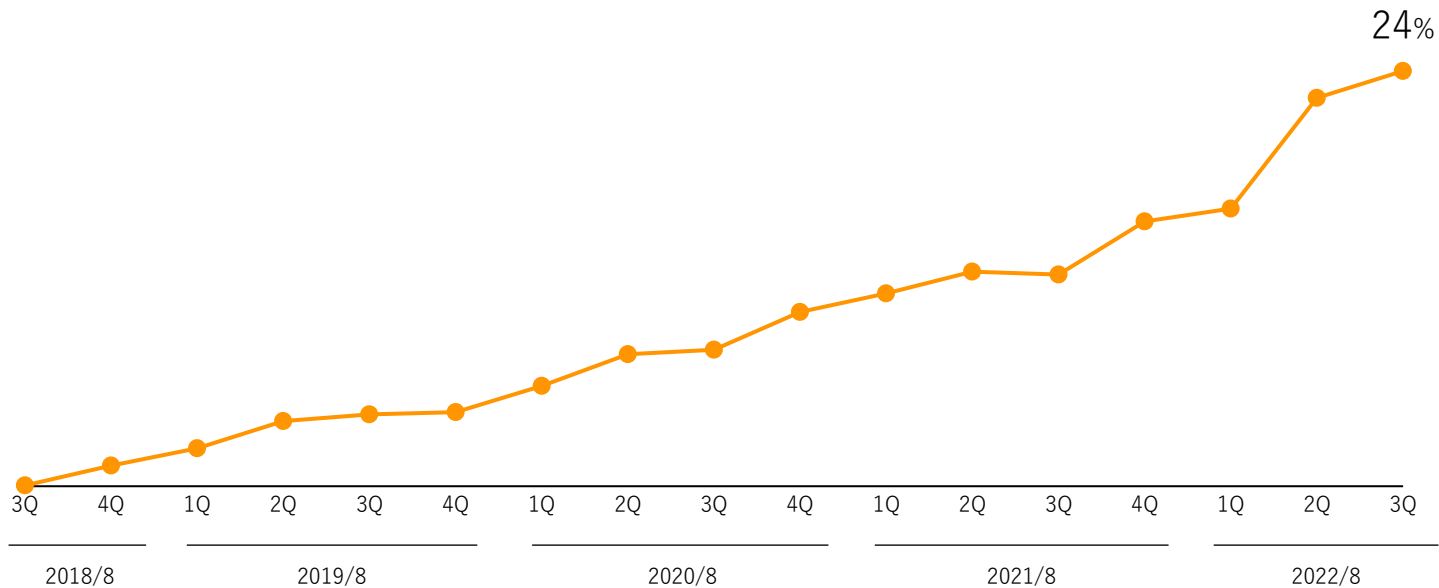
サブスクリプション型英語学習サービスの売上高の推移

リスニング力強化のニーズを捉え、アプリ及びコンテンツ開発に注力したサブスクリプション型英語学習サービスの売上高はコロナ禍において急伸。



サブスクリプション型英語学習サービスの売上高に占める割合の推移

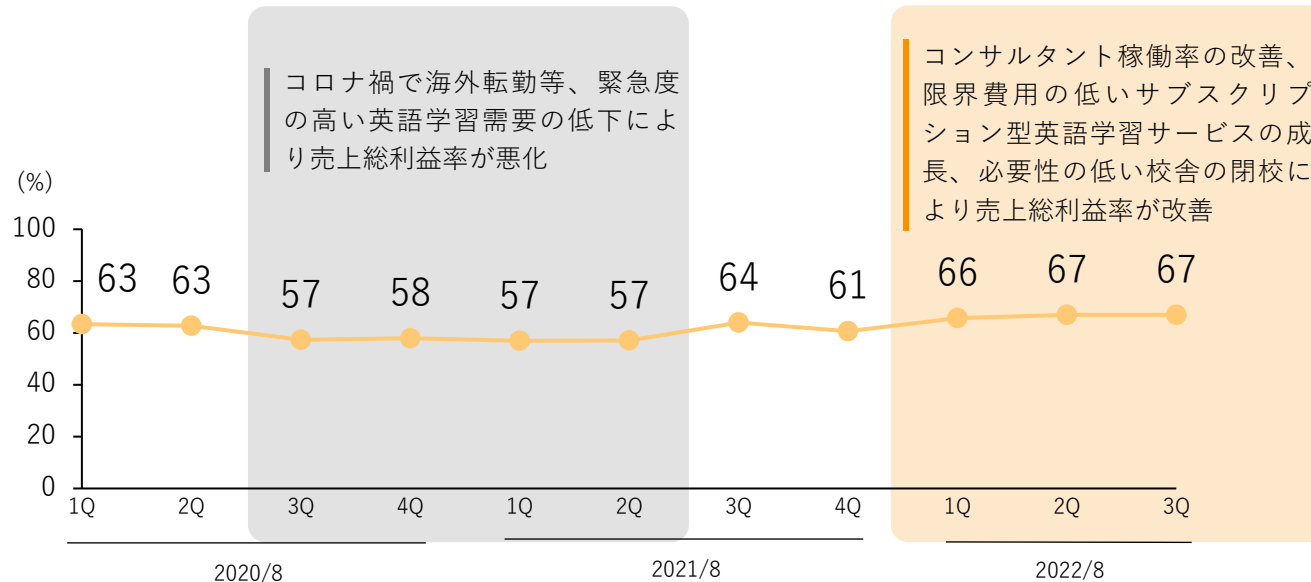
2018年5月に卒業生向けに開始したサブスクリプション型英語学習サービスは、足許売上高合計の20%超を占めるサービスに成長。



売上総利益率の推移

コロナ禍で一時、売上総利益率が低下したものの、改善活動によりコロナ前の数字を超え、67%まで向上。

売上総利益率の推移

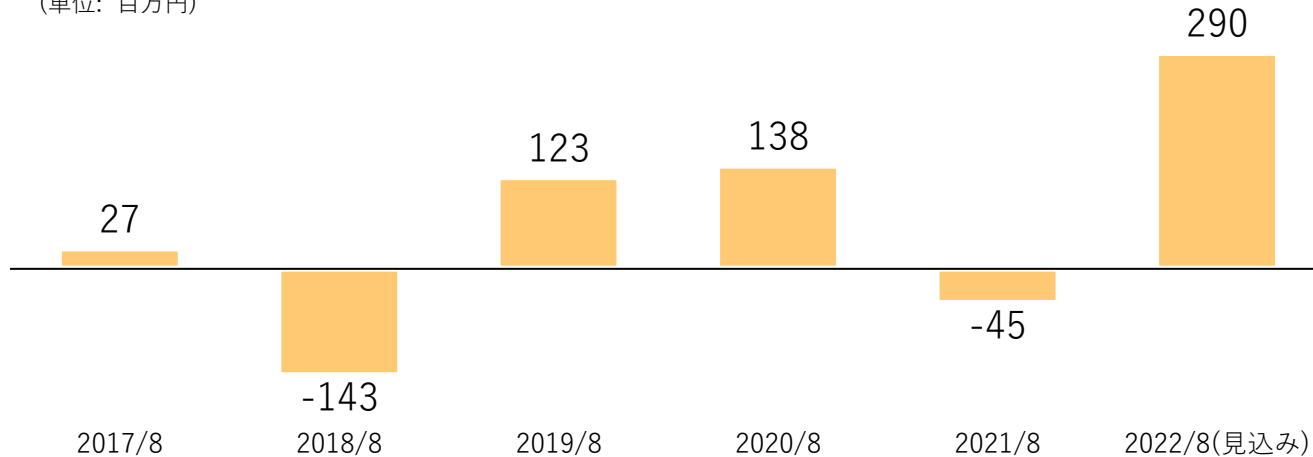


営業利益の推移

2018年8月期、2021年8月期を除いて、営業黒字を達成。2022年8月期は過去最高の営業利益を達成見込み。

営業利益の推移

(単位: 百万円)



注: 金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益の分析と見通し

2022年8月期は営業努力により過去最高の営業利益を計上する見通し。

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. 在籍コンサルタント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

損益計算書

(単位：百万円)	2020年8月期		2021年8月期		2022年8月期	
	実績	(%)	実績	(%)	計画	(%)
売上高	2,183	100.0	1,981	100.0	2,239	100.0
英語コーチングサービス	2,012	92.2	1,728	87.2	1,755	78.4
サブスクリプション型 英語学習サービス	170	7.8	252	12.8	483	21.6
売上総利益	1,313	60.2	1,183	59.7	1,496	66.8
営業利益	138	6.3	△45	—	290	13.0
税引後当期純利益	78	3.6	△76	—	186	8.3

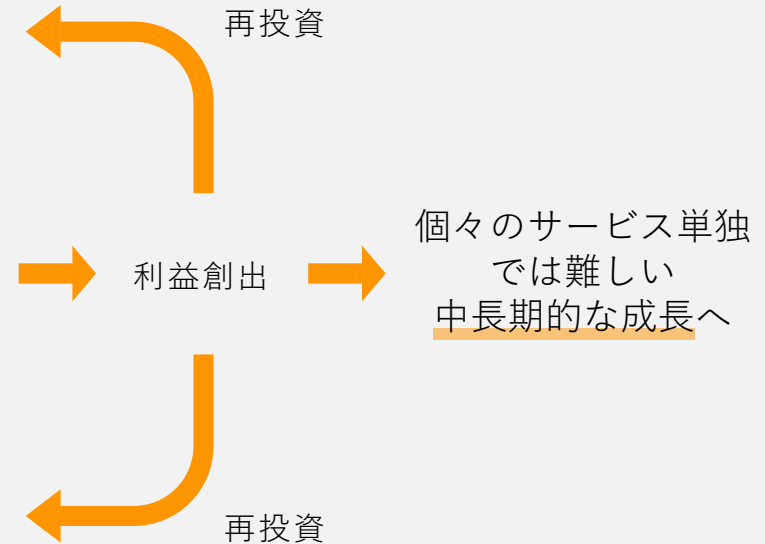
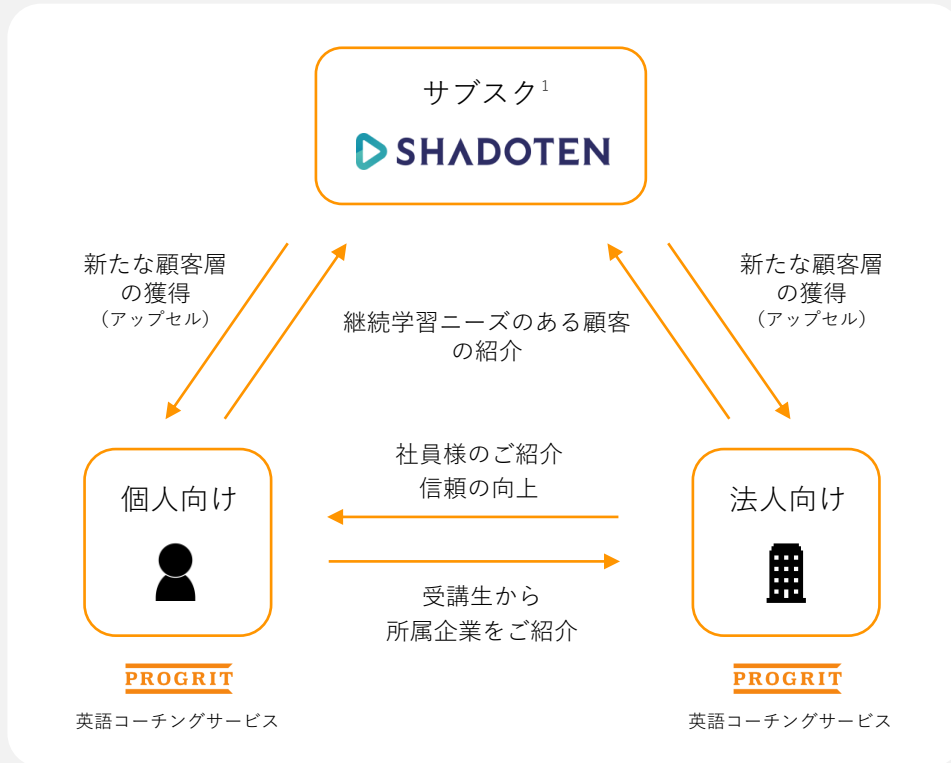
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

06

成長戦略

中長期的な成長を支えるエコシステム

3つの機能が相互に結びついており、中長期的な成長を支えるエコシステムを構築。



1. サブスク：サブスクリプション型英語学習サービスの略

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拡げる予定。

月単価

高

約15～20万円

英語コーチング

①

PROGRIT

高単価市場である
英語コーチングサービスで
市場シェア圧倒的No1を目指す

約2～5万円

英会話スクール

SHADOTEN

約5千～1万円

オンライン英会話

②

高品質かつ単価の比較的低い
サービスで拡大を目指す
(第一弾がシャドテン)

約5百～1千円

有料アプリ / 書籍

ターゲット顧客層の拡大及び
既存顧客の顧客生涯価値の最大化

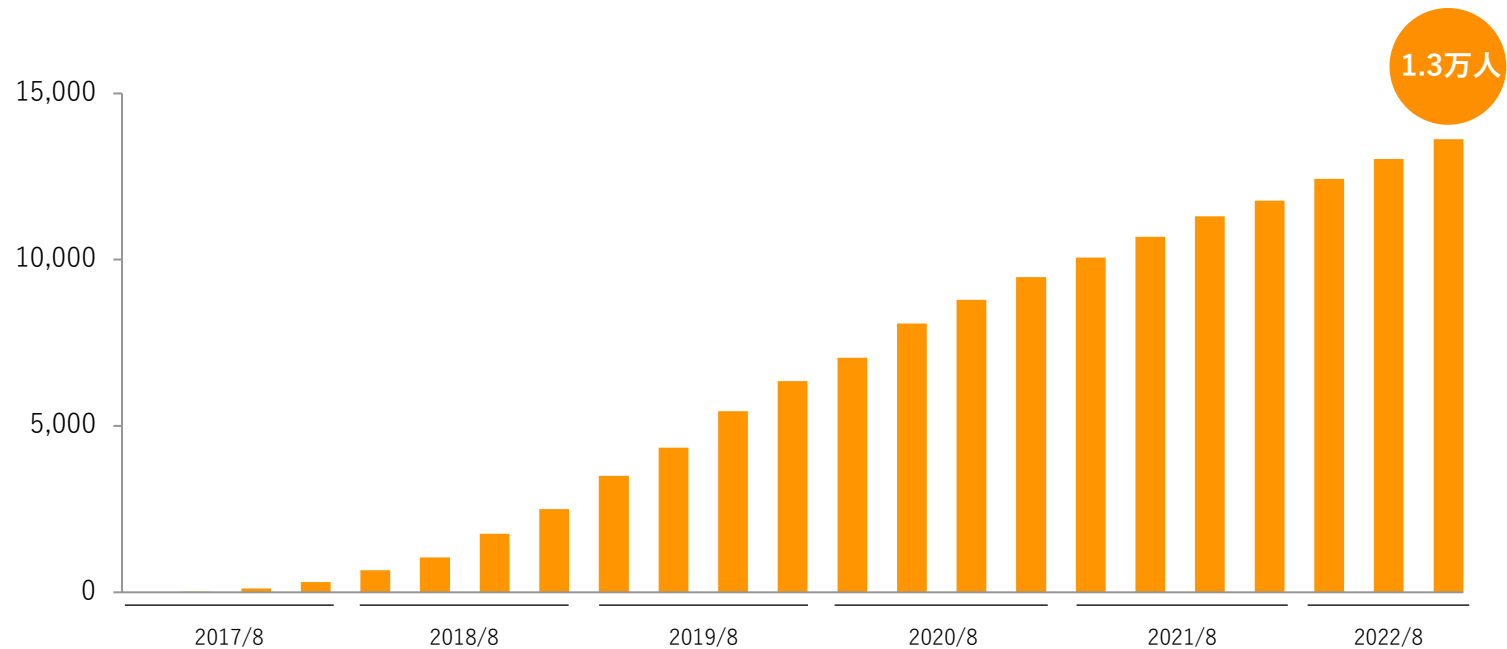
低

無料

無料アプリ

英語コーチングサービス累計受講者数の推移

英語コーチングサービスの受講生¹は順調に推移し、2022年7月末時点で13,000人を突破。



1. 受講生とは、英語コーチングサービス「プログリット (PROGRIT)」の受講を開始されたお客様を指します。

個人向け英語コーチングサービスの更なる成長

デジタル広告を中心とした集客とサービス品質向上に投資することで、継続的なサービスの成長を実現。

集客

マス広告ではなく、ターゲットを明確にした効果の高いマーケティング活動

- デジタル広告
- ビジネス系媒体
- セミナー開催
- ホワイトペーパー

CPA¹ 効率の良い集客方法による
新規流入数の増加

サービス品質

学習体験の向上に投資

- アプリのUI/UX向上
- 学習コンテンツの拡充
- 学習効率の高いトレーニングの開発
- コンサルティング能力開発研修の実施

学習体験を向上することによる
満足度の向上

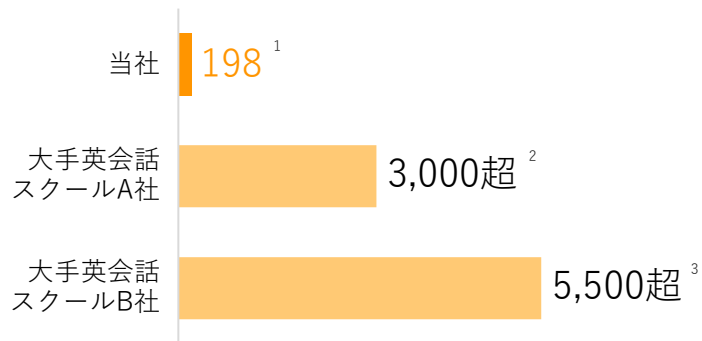


1. CPA(Cost Per Acquisitionの略) : お客様1名との契約を獲得するために要するコスト。

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7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





個人

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





個人



企業



塾

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



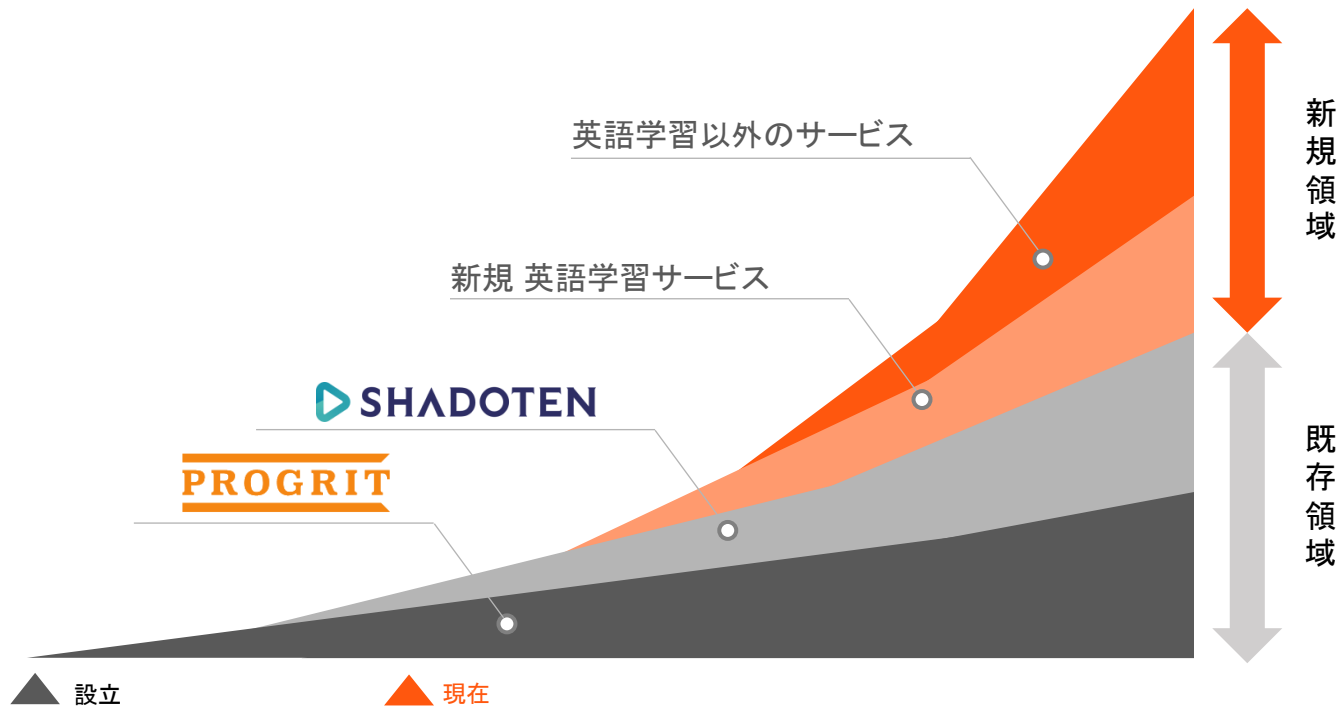
リーディング特化型
サービス



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。



上場時における調達資金の主な使途

本件調達資金は、主に人材関連費用、研究開発費用、広告宣伝費用に係る費用に投資することを計画。

主な資金使途¹

(単位：百万円)

項目	具体的な項目	2023年8月期
人材関連費用 (採用費/人件費)	サービス体制の強化に係るコンサルタント人材の獲得及び、 管理体制や事業推進体制強化に係るコーポレート人材の獲得	153
研究開発費用	学習アプリの機能改善及びコンテンツ拡充による快適な学習 環境の構築、またサブスクリプションサービスのプロダクト 開発投資	77
広告宣伝費用	当社サービスの認知向上施策への投資	25

1. なお、上記使途以外の残額は、将来における当社の成長に寄与する支出又は投資に充当する方針ではありますが、当該内容等について具体化している事項はなく、具体的な資金需要が発生し、支払時期が決定するまでは、安全性の高い金融商品等で運用していく方針であります。

07

リスク情報

事業等のリスクと対応方針

その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」に記載。

リスク	内容	対応方針	発生可能性	発生時期	影響度
コンサルタント人材の確保に係るリスク	当社が求めるスキルや知識、経験を有するコンサルタントを確保できないリスク	組織サーベイを創業初期から導入し、働きやすい環境構築に力を入れ、第三者からも組織エンゲージメントに対して高い評価を得ております。高付加価値サービスによる収益を従業員に還元することで、優秀な人材確保を図ってまいります。	中	中長期	大
競合企業に係るリスク	英語コーチング市場における競合状況が激化するリスク	個々のコンサルタントの質に加え、多種多様なお客様の課題、性格、生活習慣に合わせた対応には組織的な連携・情報共有が重要であり、創業初期から組織運営に力をいれております。また、事業拡大を早期に達成し認知度の向上を図ってまいります。	中	中期	大
新型コロナウイルス感染症に係るリスク	新型コロナウイルス感染症の拡大等により海外渡航や外国人受け入れの制限が長期化した場合に、緊急度の高い英語学習ニーズが低下するリスク	サブスクリプション型英語学習サービスのポートフォリオ拡大を通じてターゲット層の拡大によるリスク分散を図ってまいります。対面サービス用の校舎を有する一方で、完全オンラインでの役務提供が可能な体制は整っております。	中	短期	中

本開示の取扱いについて

- 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。
- 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。
- 今後の当資料のアップデートは、今回は2023年11月頃とし、その後は年度決算の発表予定時期である毎年 11月頃を目途に開示する予定です。

APPENDIX

個人向け英語コーチングサービスの重要KPI(1/3)

個人向け英語コーチングサービス受注額は、新規顧客からの新規受注額と既存顧客からの継続受注額で構成。

コーチングサービス
受注額

=

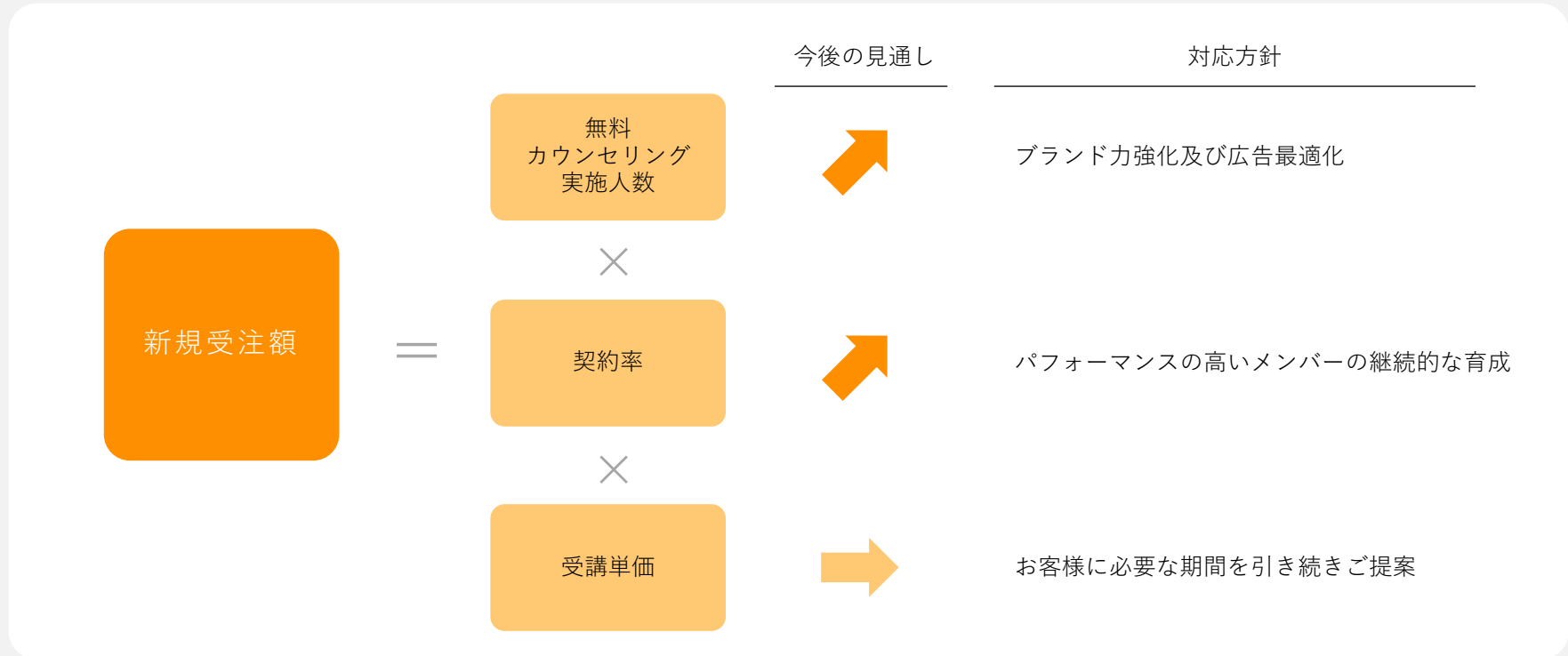
新規受注額

+

継続受注額

個人向け英語コーチングサービスの重要KPI(2/3)

新規受注額を、カウンセリング実施件数の増加及び成約率の向上施策によって向上。



個人向け英語コーチングサービスの重要KPI(3/3)

継続受注額を、受講修了人数の増加及び継続率の向上施策によって向上。



法人向け英語コーチングサービスの重要KPI

受注額を成約社数の増加及び企業あたり受講者数の向上施策によって向上。

