



2025年8月期 通期決算説明資料

（事業計画及び成長可能性に関する事項）

（第9期：2024年9月1日～2025年8月31日）

株式会社プログリット（東証グロース：9560）

2025年10月9日

- **2025年8月期 通期決算ハイライト**
- 2025年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

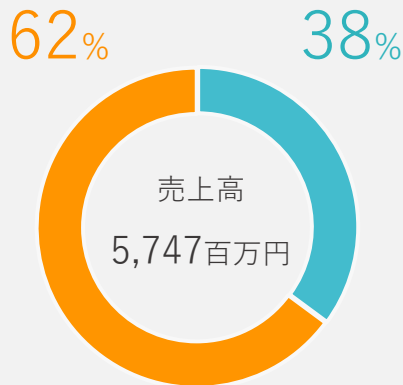
事業とサービス概要

- 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

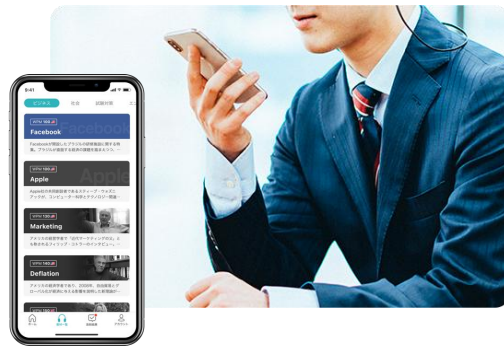


PROGRIT



(2025年8月期)

サブスクリプション型 英語学習サービス



SHADOTEN
SUPIFUL
DiaTalk

2025年8月期 業績ハイライト

- 2025年8月期（2024年9月～2025年8月）実績。

売上高

5,747百万円

前期比 129.1%

売上総利益

4,255百万円

133.0%

営業利益

1,202百万円

145.9 %

当期純利益

888百万円

145.7%

業績概要 / トピックス

- 売上高及び全ての利益指標において**過去最高を更新**
- サブスクサービス¹の**売上高が20億円を突破**
- 2025年8月期 **期末配当19円**（配当性向26.7％）を予定

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。

2025年8月期 業績サマリー（損益計算書）

- 前期に引き続き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。

(百万円)	2024/8期 実績	2025/8期		前期比		予想比
		業績予想	実績	増減額	増減率	
売上高	4,453	5,700	5,747	+1,294	+29.1%	+47
英語コーチングサービス	2,983	-	3,554	+570	+19.1%	-
サブスクサービス ¹	1,469	-	2,193	+723	+49.3%	-
売上総利益	3,199	4,115	4,255	+1,055	+33.0%	+140
(売上総利益率)	71.9%	72.2%	74.0%	-	-	-
営業利益	824	1,070	1,202	+378	+45.9%	+132
(営業利益率)	18.5%	18.8%	20.9%	-	-	-
経常利益	817	1,072	1,207	+390	+47.8%	+135
(経常利益率)	18.3%	18.8%	21.0%	-	-	-
当期純利益	610	784	888	+278	+45.7%	+104
(当期純利益率)	13.7%	13.8%	15.5%	-	-	-

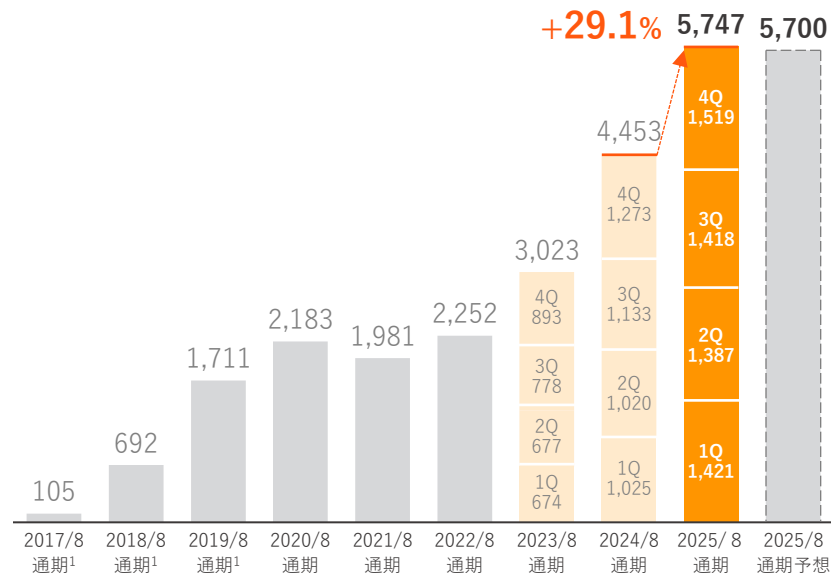
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

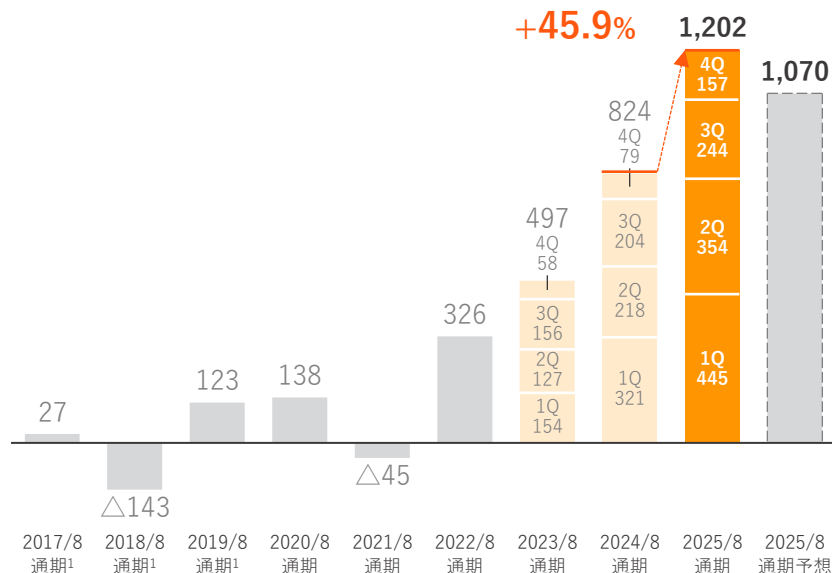
業績サマリー

- 通期売上高は、前年同期比+29.1%の高成長を達成し、過去最高の売上高を計上。
- 通期営業利益は、前年同期比+45.9%と、売上高の伸長により大幅な増益を達成。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



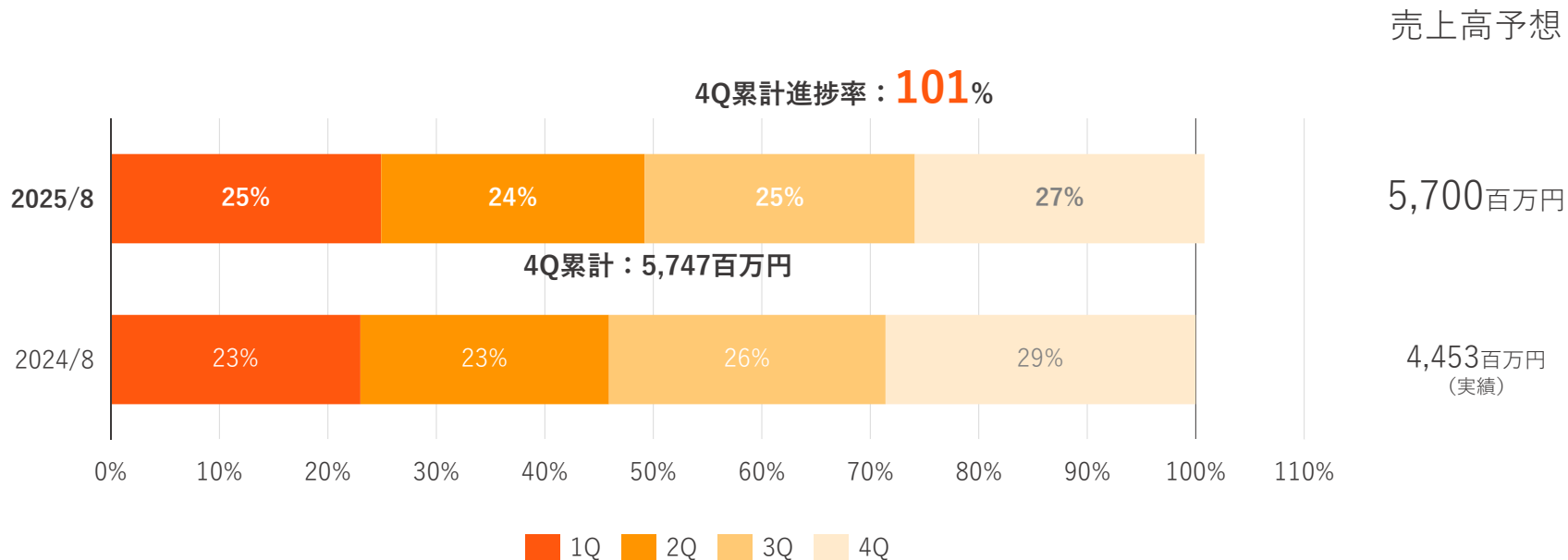
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

売上高の進捗率

- 通期売上高は、2024年10月9日開示の業績予想の売上高に対して101%で着地。

四半期ごとの売上高進捗率

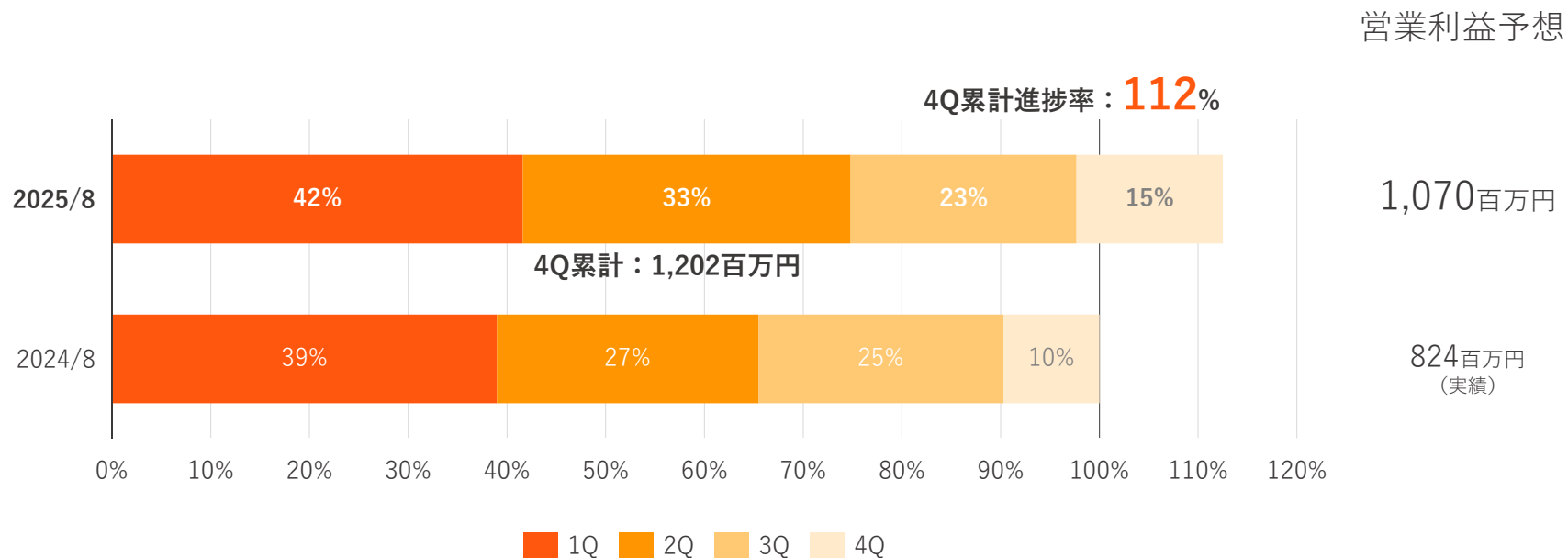


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益の進捗率

- 通期営業利益は、2024年10月9日開示の業績予想の営業利益に対して112%で着地。

四半期ごとの営業利益進捗率

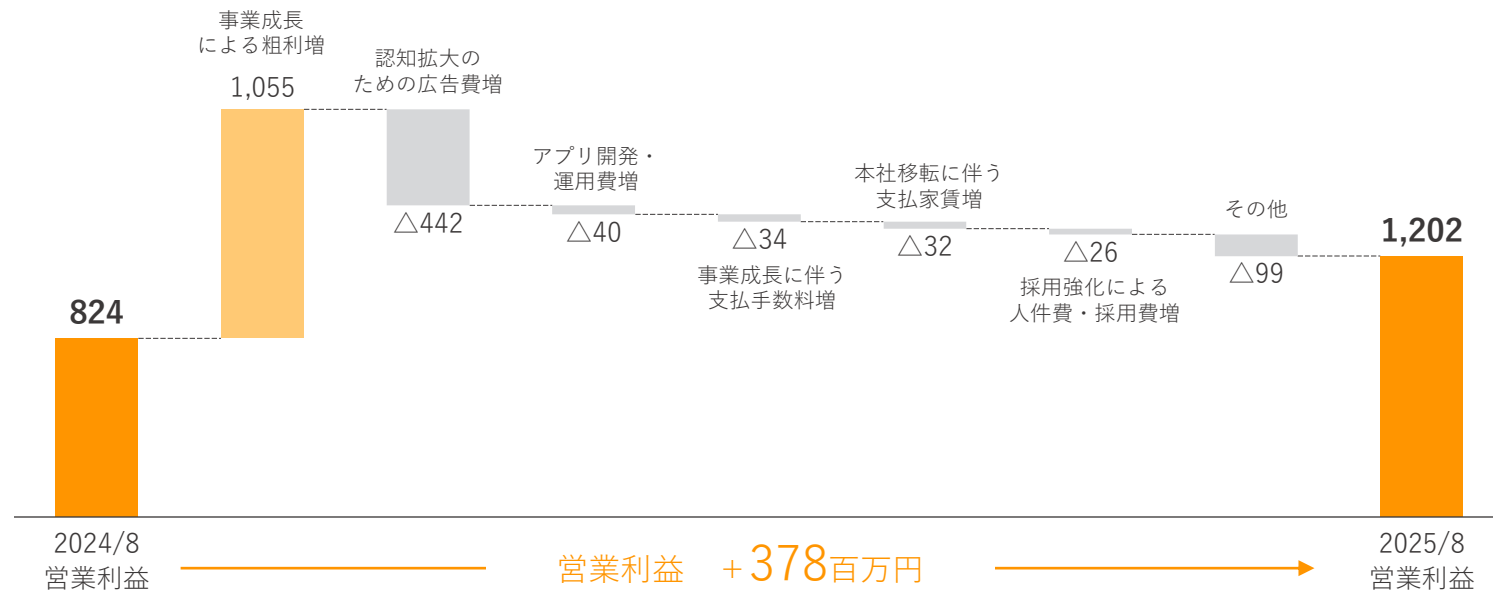


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2025年8月期 営業利益の増減分析

- 事業成長により売上総利益が1,055百万円増加。
- 認知拡大のための広告宣伝費やアプリ開発・運用費用等のコスト増を吸収し、営業利益は前期比+378百万円で着地。

営業利益の増減分析（単位：百万円）



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2025年8月期 貸借対照表

- 現預金の増加により流動資産が前期末比406百万円、本社移転による敷金等の増加により固定資産が同192百万円増加。
- 当期純利益の計上により純資産が前期末比484百万円増加し、自己資本比率は50.4%に上昇。

(百万円)	2024/8期末	2025/8期末	前期末比 増減
流動資産	3,293	3,700	+ 406
現金及び預金	3,041	3,415	+ 373
固定資産	593	785	+ 192
流動負債	1,990	2,025	+ 34
固定負債	99	180	+ 80
純資産	1,796	2,280	+ 484
負債・純資産	3,886	4,486	+ 599
(自己資本比率)	46.0%	50.4%	+ 4.4pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2025年8月期 キャッシュフロー計算書

- 営業活動によるキャッシュフローは907百万円と潤沢であり、299百万円の自己株式取得を賄ったうえで現金及び現金同等物も3,415百万円に増加。

(百万円)	2024/8期 実績	2025/8期 実績
営業活動によるキャッシュフロー	1,077	907
投資活動によるキャッシュフロー	△82	△189
財務活動によるキャッシュフロー	71	△344
現金及び現金同等物の増減額	1,066	373
現金及び現金同等物の期首残高	1,975	3,041
現金及び現金同等物の期末残高	3,041	3,415

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

- 2025年8月期 通期決算ハイライト
- **2025年8月期 第4四半期決算ハイライト**
- 2026年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

2025年8月期 第4四半期 業績ハイライト

- 2025年8月期（2025年6月～2025年8月）実績。

売上高

1,519百万円

前年同期比 119.2%

売上総利益

1,122百万円

126.4%

営業利益

157百万円

198.2 %

四半期純利益

121百万円

168.1%

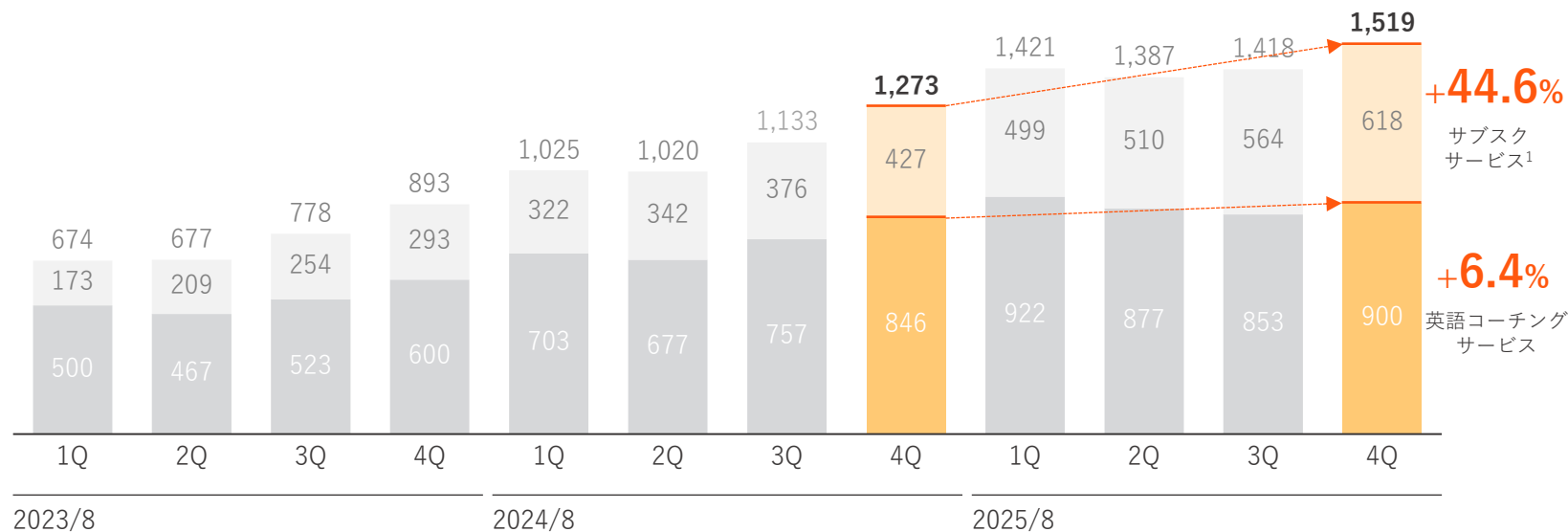
業績概要 / トピックス

- 第4四半期において、売上高及び全ての利益指標において**過去最高を更新**
- 第4四半期において、広告宣伝や採用教育、プロダクト開発など事業成長に向けた投資を実施
- シャドテンの有料会員数が**10,000名を突破**

売上高の推移

- 4Qの英語コーチングサービスの売上高は、3Qにおける英語コンサルタントの増員により前年同期比+6.4%で着地。
- サブスクリプション型英語学習サービスの売上高はシャドテンの大きな拡大により、前年同期比+44.6%と大きく成長。

売上高（単位：百万円）



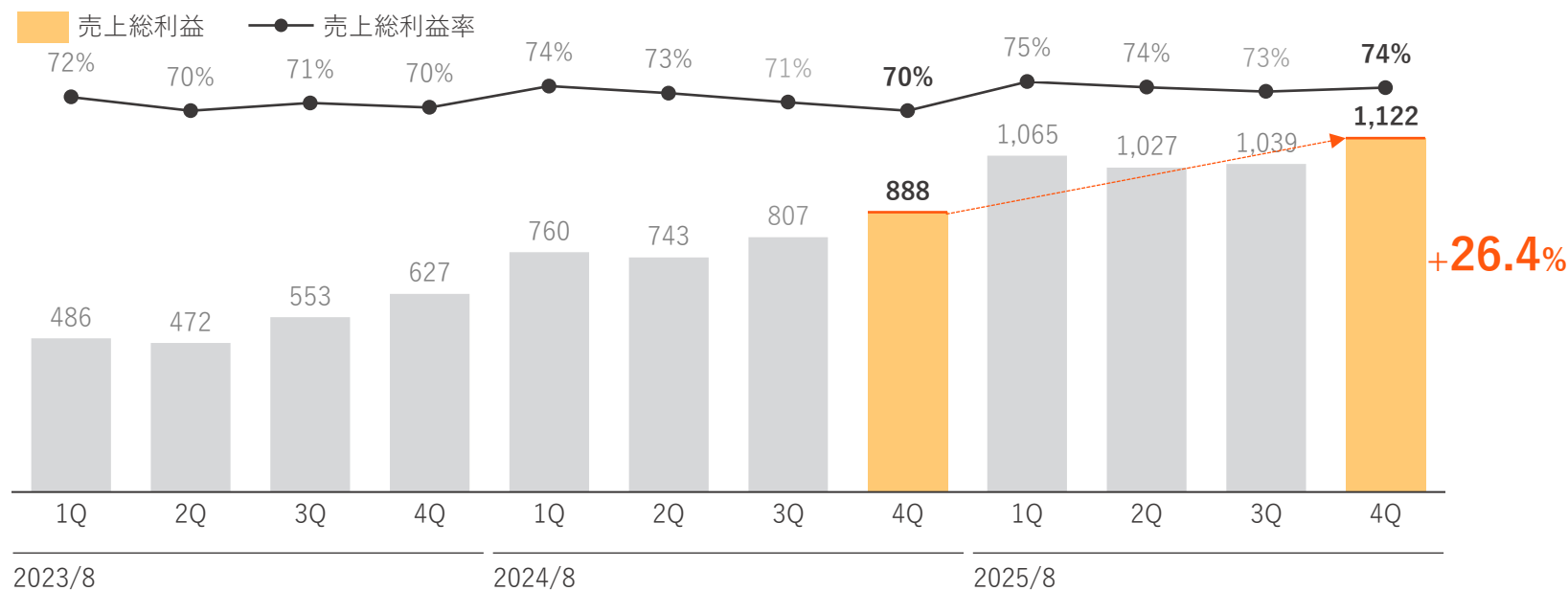
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

- 4Qの売上総利益は、売上高の伸長により前年同期比+26.4%で着地。
- サブスクリプション型英語学習サービスの成長により売上総利益率は74%と高水準で推移。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）

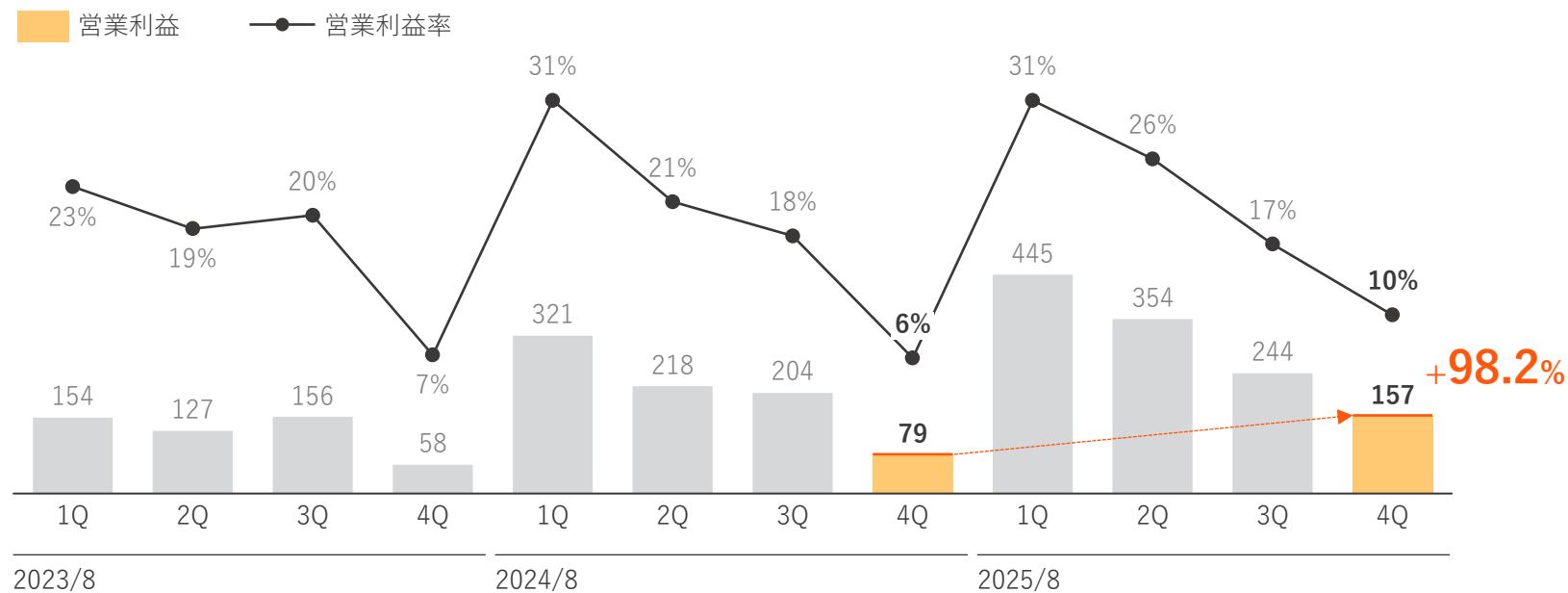


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益・営業利益率の推移

- 4Qの営業利益は、売上高の伸長と適切なコスト管理により、戦略的な投資を吸収し前年同期比+98.2%で着地。

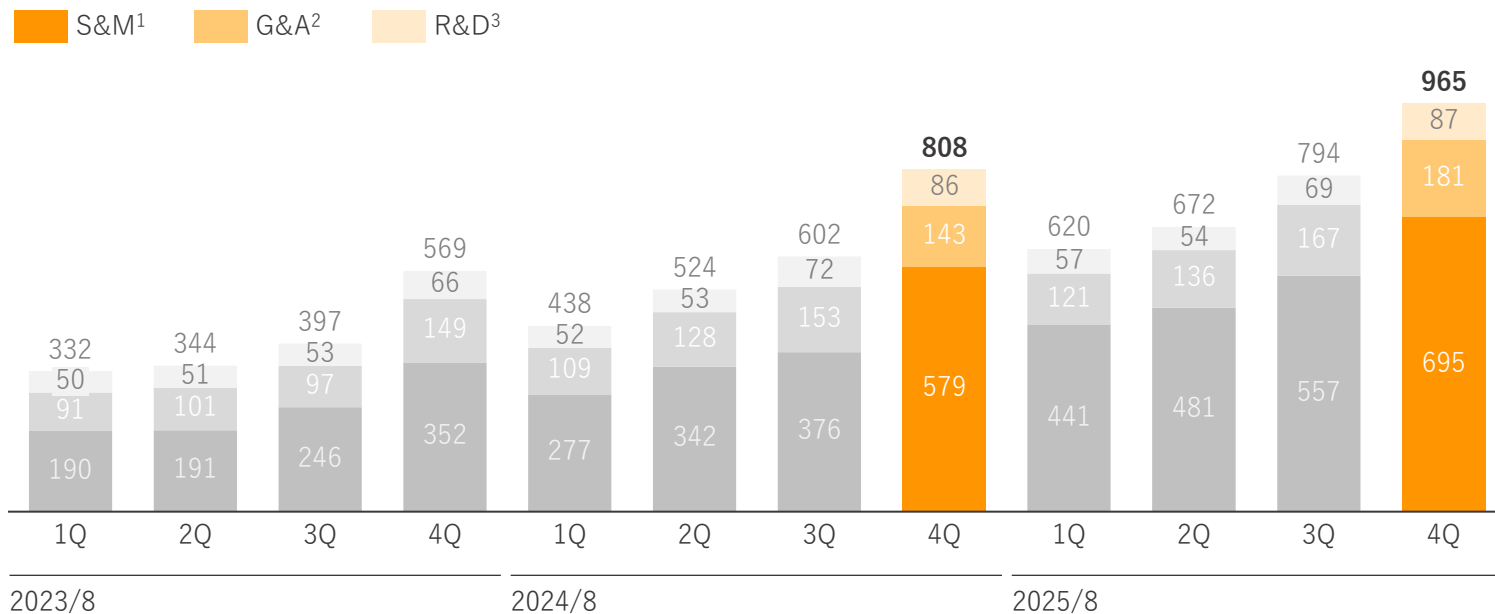
営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）



販売費及び一般管理費の推移

- 4Qは、広告宣伝や採用教育など事業成長に向けた投資を実施し、S&Mが前年同期比116百万円、G&Aが38百万円増加。

販売費及び一般管理費（単位：百万円）



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

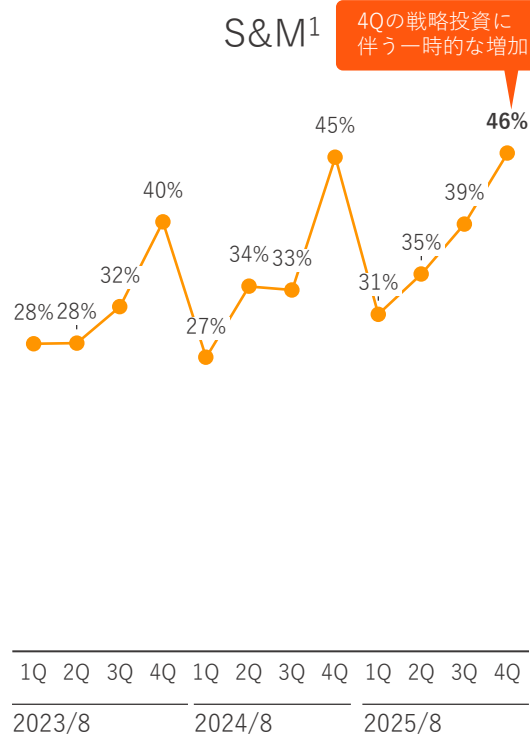
1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の人件費や関連する経費及び共通費等を合計。

2. G&A (General & Administrative)は主にコーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等を合計。

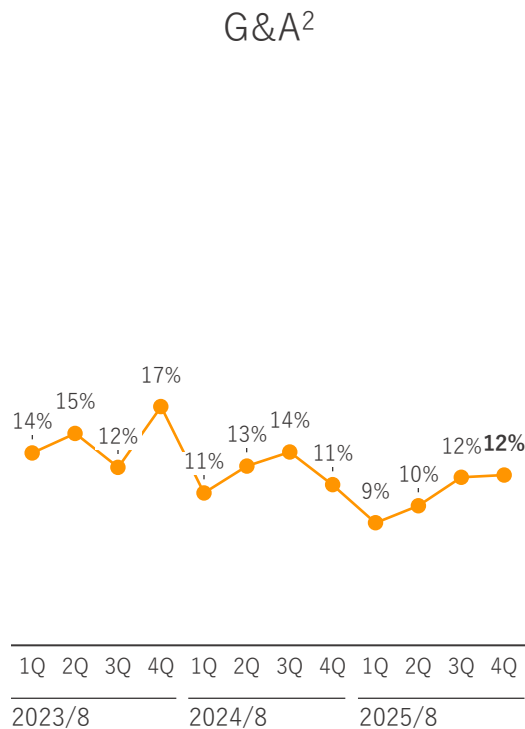
3. R&D (Research & Development)は主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの人員の人件費や関連する経費及び共通費等を合計。アプリ制作にかかる費用のため、会計上の研究開発費とは定義が異なる。16

販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

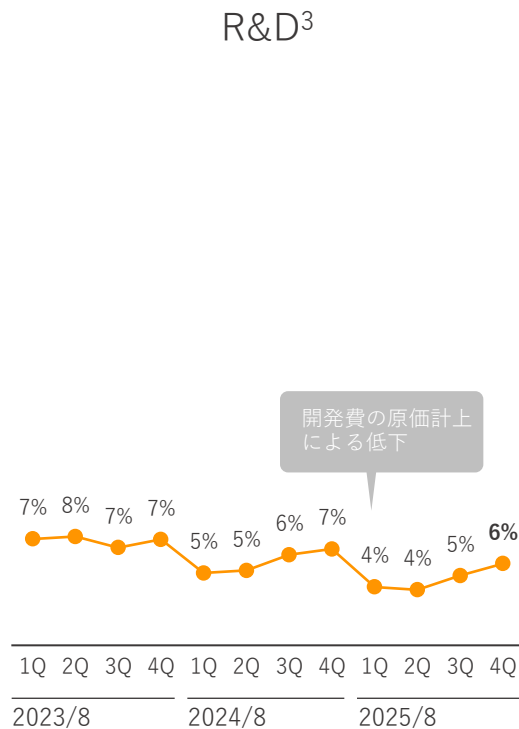
- 4Qは、事業成長に向けた広告投資によりS&Mが、サービスの機能強化に向けた取り組みによりR&Dが前四半期比で対売上比率が上昇。



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。

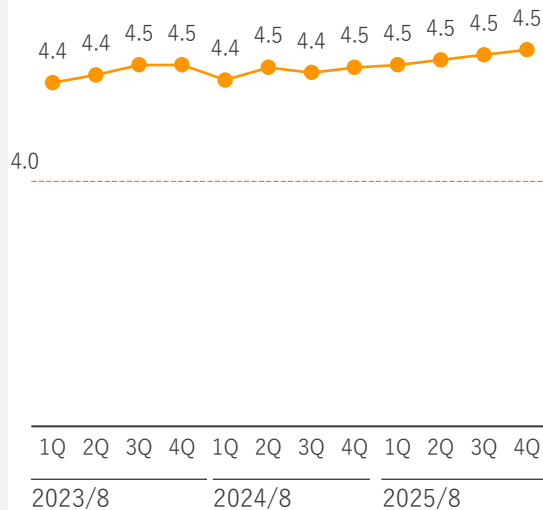


3. R&D (Research & Development)は主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの人員の人的費用や関連する経費及び共通費等を合計。アプリ制作にかかる費用のため、会計上の研究開発費とは定義が異なる。

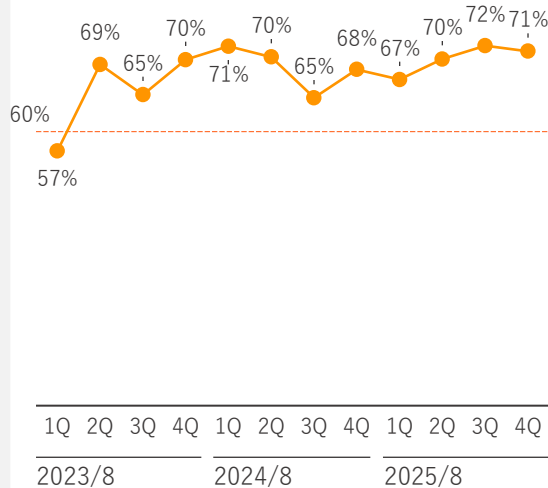
高いサービス満足度

- 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。

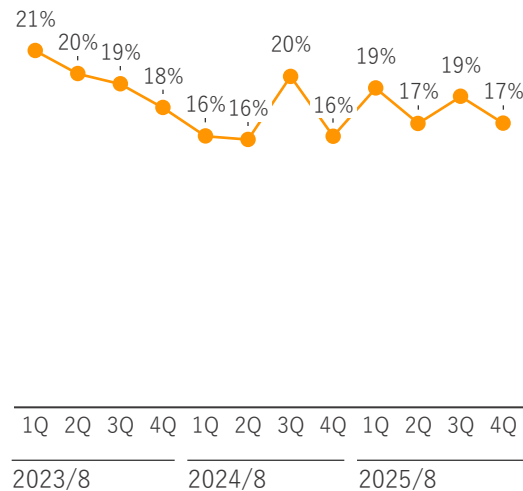
卒業生の満足度の推移¹



通常コース卒業生の 継続コース入会率の推移²



新規契約者数に占める 友人紹介割合の推移³



- 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。
- 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。
- 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。

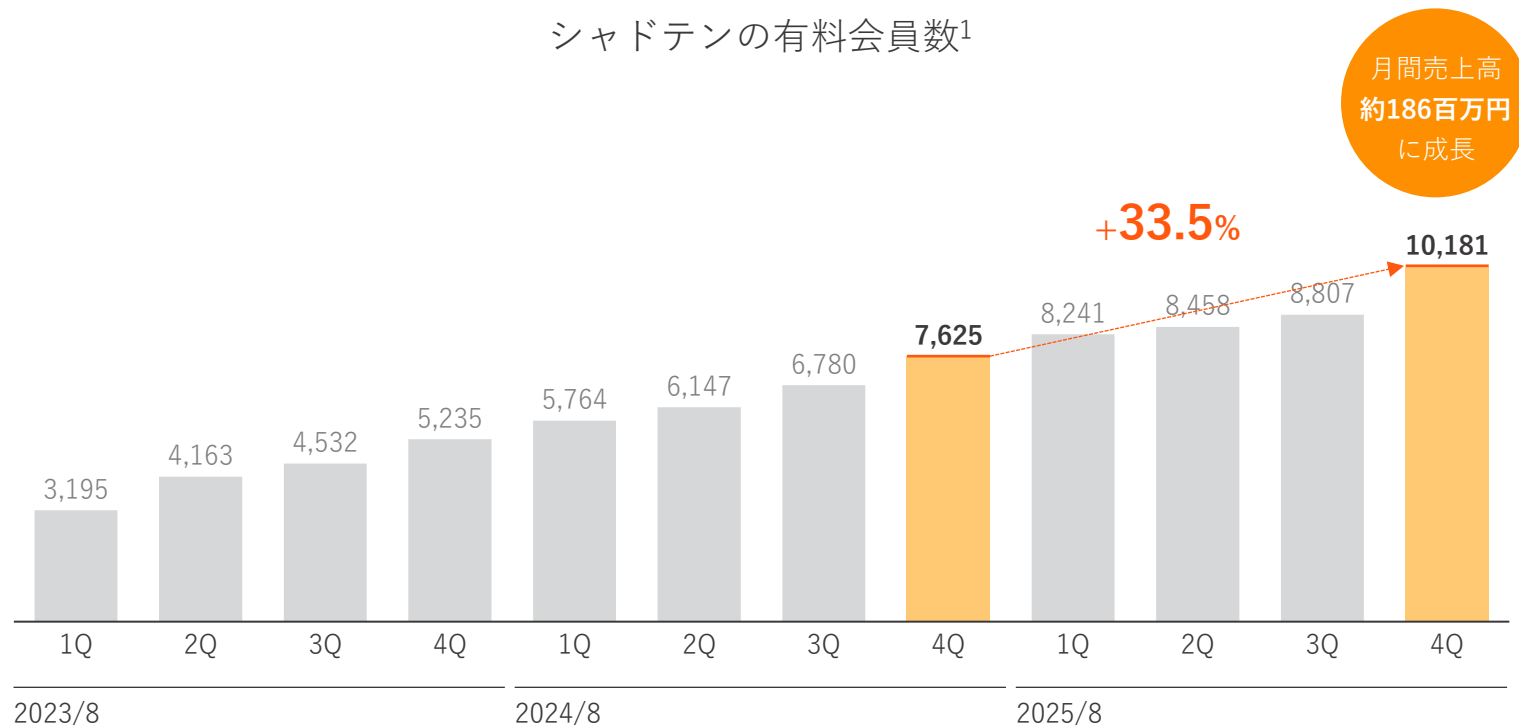
プログリットの研修導入企業 340社¹



シャドテンの成長推移

- 4Q末の有料会員数は前年同期比+33.5%と引き続き高い成長率を維持。
- 4Q末で有料会員数は10,000名を突破し、月間売上高は186百万円に成長。

シャドテンの有料会員数¹



1. 2025年8月末時点（1週間の無料トライアルユーザー数を除く）。

- 2025年8月期 通期決算ハイライト
- 2025年8月期 第4四半期決算ハイライト
- **2026年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

2026年8月期 業績予想

- 売上高は23.5%、営業利益は18.0%の成長を計画。
- 売上高においては、英語コーチングサービスは10~13%、サブスクリプション型英語学習サービスは41~46%程度の成長を目指す。

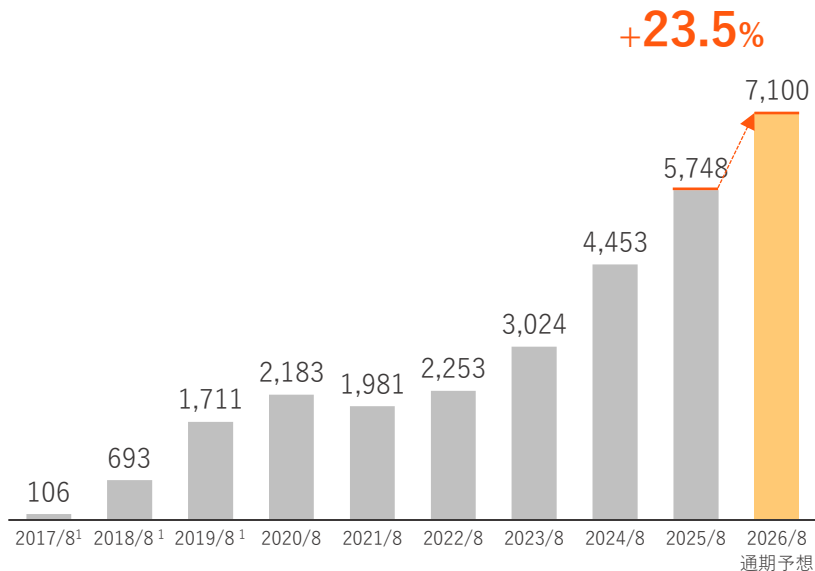
(百万円)	2024/8期 実績	2025/8期 実績	2026/8期 業績予想	前期比	
				増減額	増減率
売上高	4,453	5,747	7,100	+1,352	+23.5%
売上総利益	3,199	4,255	5,257	+1,001	+23.5%
(売上総利益率)	71.9%	74.0%	74.0%	-	-
営業利益	824	1,202	1,420	+217	+18.0%
(営業利益率)	18.5%	20.9%	20.0%	-	-
経常利益	817	1,207	1,424	+216	+17.9%
(経常利益率)	18.3%	21.0%	20.1%	-	-
当期純利益	610	888	967 ¹	+78	+8.8%
(当期純利益率)	13.7%	15.5%	13.6%	-	-

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。
 1. 2026年8月期は賃上げ促進税制の適用を見込まない。

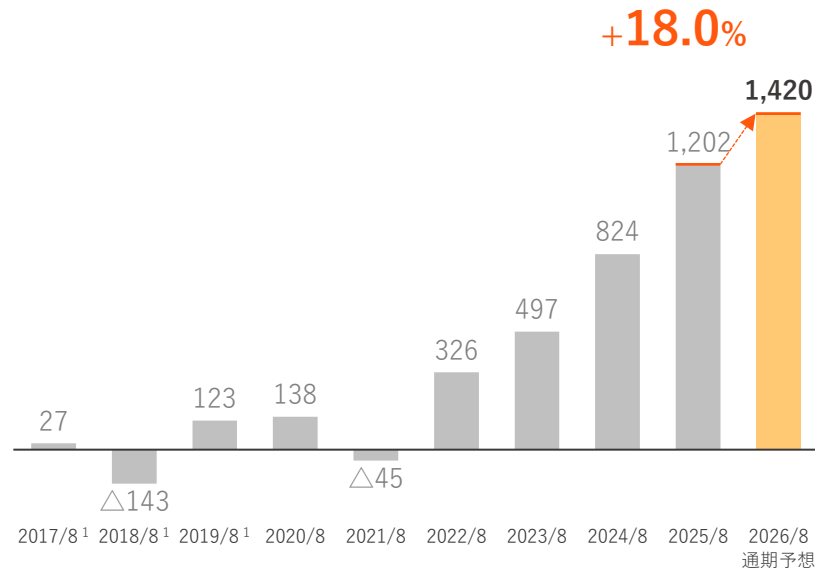
通期業績推移

- 2026年8月期の通期業績予想は売上高+23.5%の7,100百万円、営業利益は+18.0%の1,420百万円。

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年8月期～2019年8月期の数値については、監査法人による監査未実施。

2026年8月期 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16~25名のコンサルタント職の純増¹
- 65%~70%程度の継続コース入会率の維持
- 1校舎新設 (3Q想定)

シャドテン・スピフル (サブスクサービス²)

- プロダクト改善による解約率低下及びマーケティング加速による流入数の増加

ディアトーク (サブスクサービス)

- プロダクト強化に注力し、マーケティングは段階的に実施

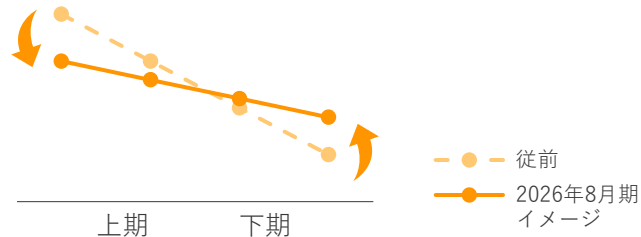
コスト

- 2025年8月期と同程度のS&M比率を想定 (30~40%程度)
- KPI改善を目的としたプロダクト開発強化を上期から実施

投資への考え方

- 2025年8月期
 - 下期に投資を集中したため、下期にかけて四半期営業利益は低下
- 2026年8月期
 - 上期から必要な投資を行うため、2025年8月期と比較して上期の利益が抑制され下期の利益が増加する想定

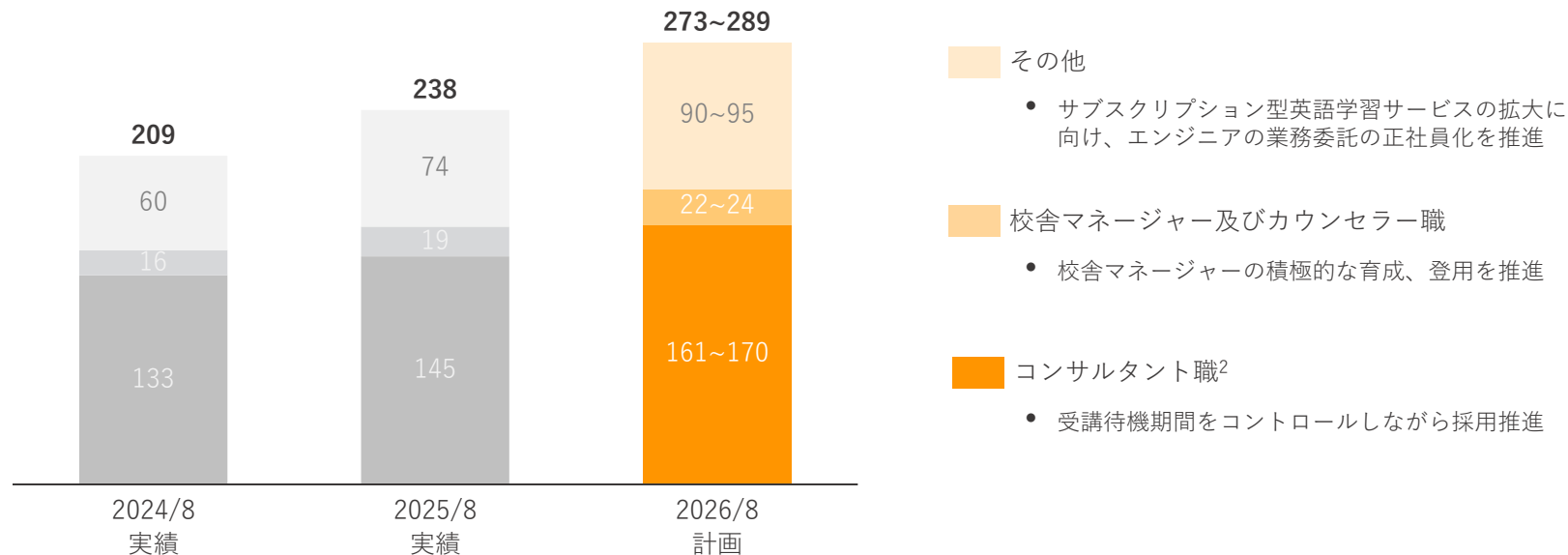
(イメージ図)



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。

従業員数の推移

従業員数の推移¹（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。

配当について

配当の基本方針

配当性向 30%を目安に安定的かつ継続的に配当を実施

2026年8月期より期末配当に加え中間配当¹の実施を予定

	2023/8期 実績	2024/8期 実績	2025/8期 予定 ²	2026/8期 予想
1株当たり中間配当金	—	—	—	11.00円
1株当たり期末配当金	無配	13.00円	19.00円	11.00円
1株当たり年間配当金	無配	13.00円	19.00円	22.00円
1株当たり当期純利益	31.31円	49.89円	71.15円	78.10円

1. 当社定款第49条に基づき、毎年2月末日を基準日として取締役会決議により中間配当の実施が可能。

2. 2025年11月26日開催予定の第9回定時株主総会にて承認可決されることを条件とする。

- 2025年8月期 通期決算ハイライト
- 2025年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

英語コーチング



高い収益性を維持した
成長の実現

サブスクサービス



単語アプリ

学習が習慣化する
アプリへの進化
+
アプリ間連携の強化

M&A



M&Aによる
事業領域の拡大と
継続的な成長

英語コーチング：高い収益性を維持した成長の実現

- ブランディングから獲得まで一貫したマーケティング活動により需要を最大化するとともに、採用強化と仕事環境の更なる改善による質の伴った供給力の拡大を目指す。

ブランディングから獲得まで一貫したマーケティング活動による需要の最大化



ブランディング広告

潜在層への広告。認知、ブランドイメージ向上により中長期的な需要を喚起

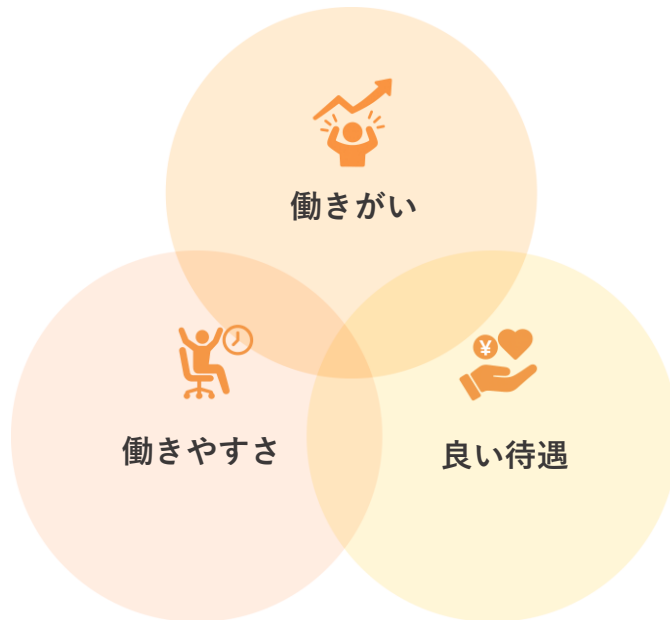
デジタルマーケティング広告

顕在層への広告。効率を重視し短期的な需要を獲得

高い継続率

厳選された英語コンサルタント、質の高いサービス提供による高い継続率の維持

採用強化と仕事環境の更なる改善による質の伴った供給力の拡大



英語コーチング：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する。

取組み事例

株式会社日立製作所 様

導入概要

- プログリットのビジネス英会話コース2か月プランを導入
- 10名中5名が継続コースを自費で継続

導入背景

- 米国のグループ会社と共同で推進するビジネスが拡大する中で、グローバルチームと連携し、自走できる人材に限られ、特定メンバーに業務が集中していた



(左から、日立製作所 人事統括本部 デジタルシステム & サービス人事総務本部 AI&ソフトウェアサービス人事G 部長代理 半田様、主任高以来様)

導入成果⁴

- 平均学習時間：2.3時間/日
- 英語力の伸び：GSEスコア⁵ 平均12.3点向上
- 満足度⁶：4.7

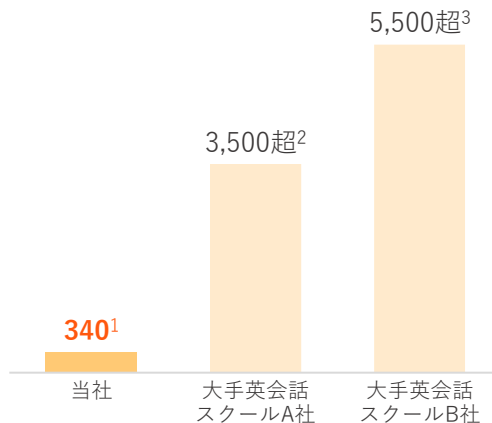


「英語を使ってみたい、使わなきゃいけない」という意識が高まり

英語で発言するハードルが下がったという声が多くありました。

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



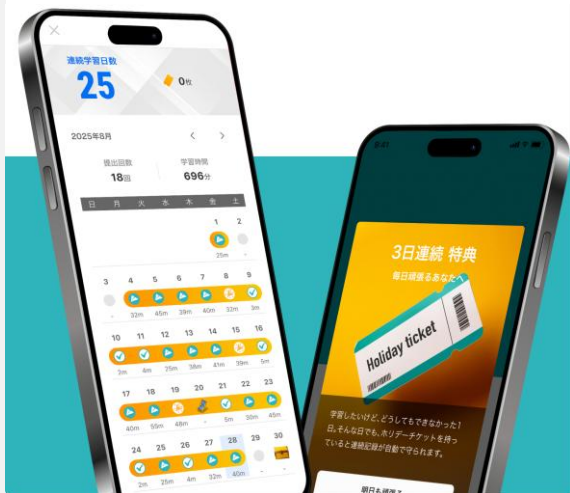
1. 2025年8月末時点。2. 「2024 語学ビジネス市場の実態と展望」(株式会社矢野経済研究所)より、2024年6月における実績。3. 「語学ビジネス徹底調査レポート」2023年版(株式会社矢野経済研究所)より。2023年6月における国内導入実績(矢野経済研究所推計)。4. 2024年10月~2025年4月プログリットのビジネス英会話コース2ヶ月プランを法人契約にてご受講いただいた日立製作所社員様の実績データ。5. 教育サービス会社Pearson PLCが運営する英語力診断テスト「Versant English Speaking & Listening Test」のスコア。6. プログラム卒業時の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。

シャドテン：より学習効果の高いアプリへ進化

- 学習継続支援機能や定期的なテストによる成長実感醸成、アプリデザインのリニューアル等により、より学習継続がしやすいアプリへの進化を目指す。

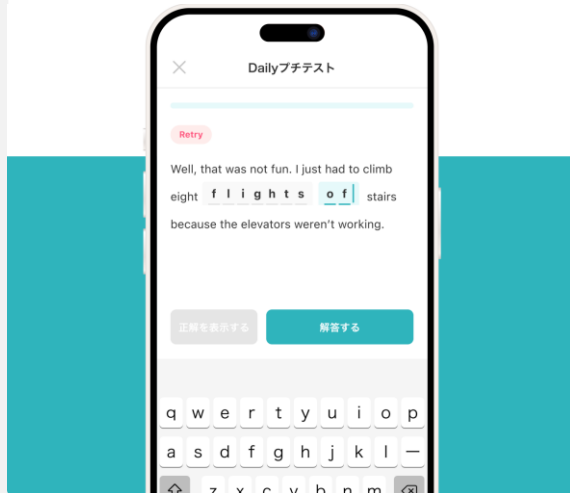
学習継続支援機能の改善

- 連続学習記録やインセンティブ等により学習の継続、習慣化を支援



成長を実感できるアプリへ

- 定期的なテストにより学習の効果、成長を感じられるアプリへ



デザインのリニューアル

- UIの改善による学習しやすいアプリの追求



スピフル：実用的なスピーキング「トレーニング」機能の強化

- 業界・業種特化型のコンテンツや聞き流し機能等により、より実用的なスピーキング「トレーニング」アプリを目指す。

業界・業種特化型コンテンツ

- 専門領域に特化した口頭英作文、独り言英会話コンテンツにより実務で生きる表現の習得が可能
 - 展開業界・業種は順次拡大予定



聞き流し機能

- スマホ画面を操作せずに「いつでもどこでも」トレーニングが可能



ディアトーク：自然な会話体験の追求と学習評価機能のアップデート

- 自然な会話体験の実現、効果的な学習サイクルを実現することでより効果的なアウトプットトレーニングの実現を目指す。

会話体験の大幅なアップデート

- タイムラグが大幅に減り、自然な会話体験を実現
- より人間に近い発音で人と話しているような感覚へ



Deep Review機能の搭載

- 効果的な振り返りで英会話学習の効果を最大化

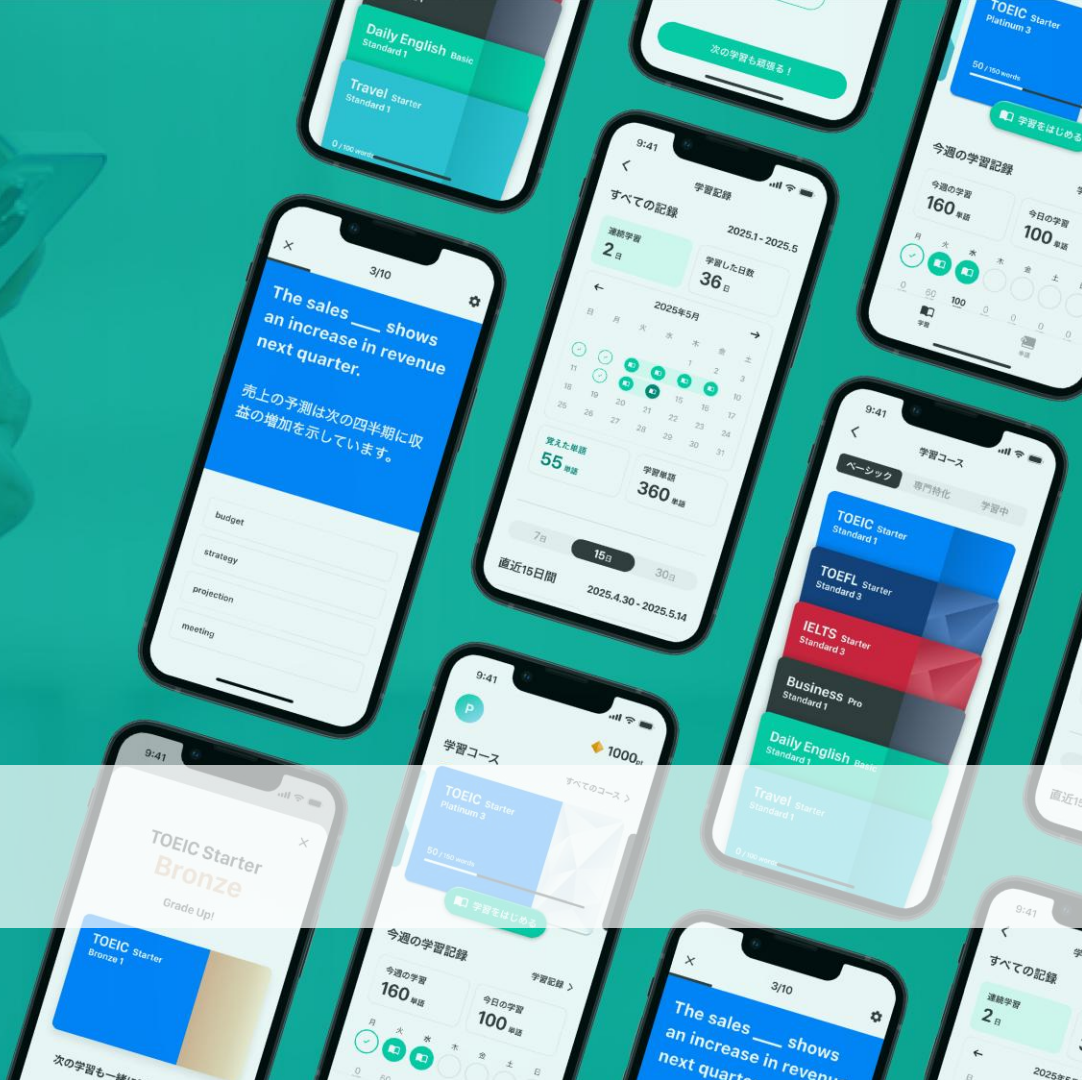


単語アプリ

認知科学にもとづき
効率的に覚えられる
ビジネス英単語アプリ

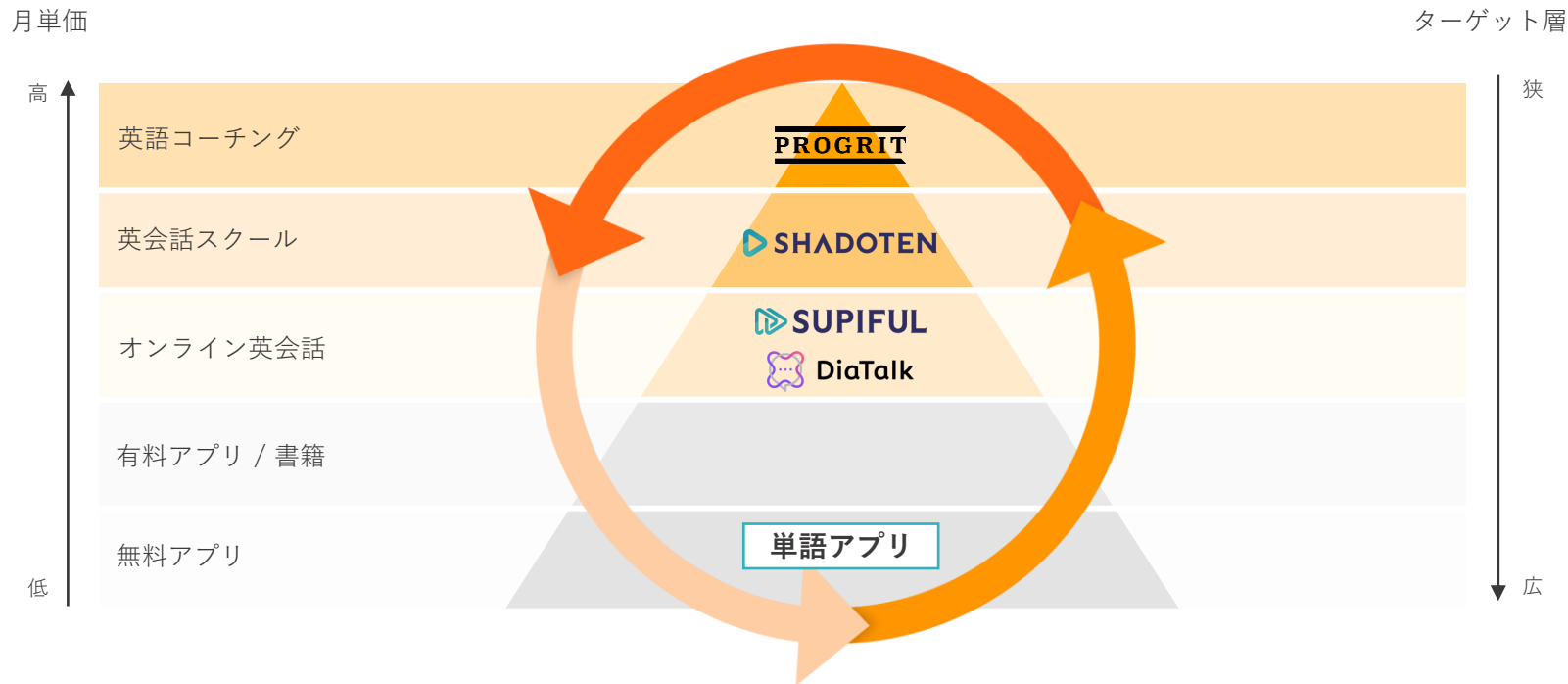
近日公開予定

無料



サービスポートフォリオ戦略

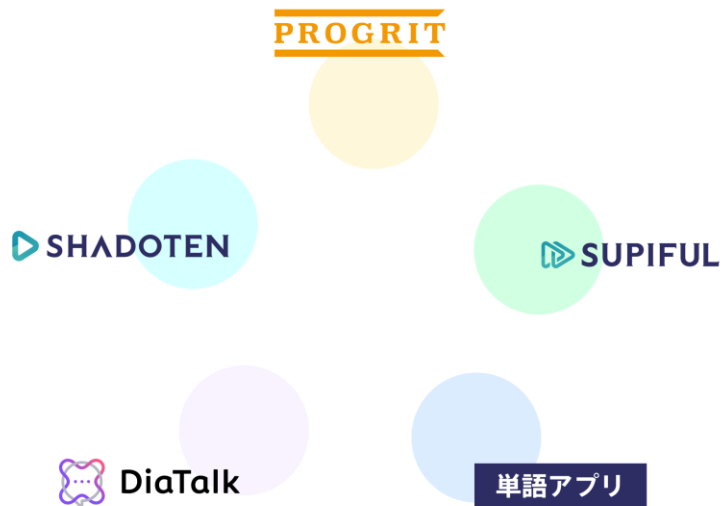
- プログリットブランドの下に、テクノロジーを活用したより安価なプロダクトを展開。
- サービスラインナップの拡充を通じ、ターゲット層の拡大とLTVの向上を目指す。



ブランドシナジー戦略による統合的な顧客体験の提供

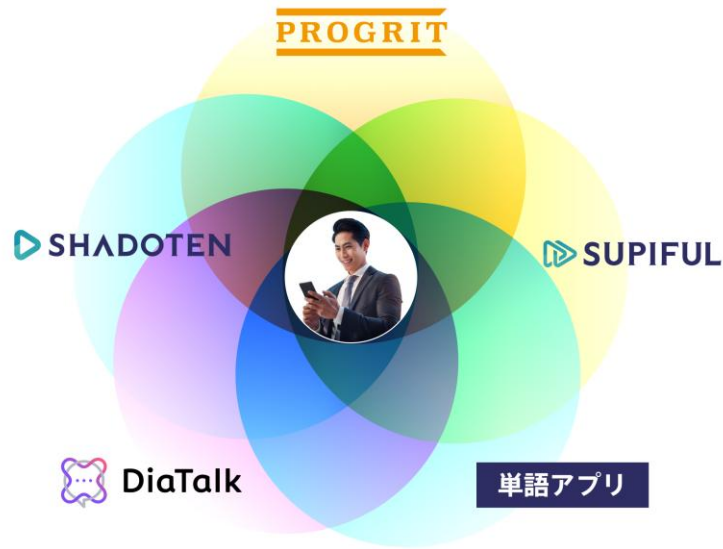
現状

各サービスが独立して存在



今後

それぞれのサービスの連携を強め、
統合的な顧客体験の提供を目指す



M&Aによる領域の拡大と継続的な成長

- 積極的なM&Aにより事業領域の拡大と継続的な成長を目指す。

M&Aの対象領域¹



M&Aの規模と選定基準

- 規模感のイメージ
 - 数億円~数十億円の範囲を中心に検討
- 選定基準
 - 事業領域拡大に資する事業を展開
 - 既存サービスとのシナジーが存在
 - 当社と補完関係になる強みを保有
 - 適正価格

1. 対象領域は上記領域を中心に幅広く検討。

今後の展開と市場規模¹



1. 「2025 語学ビジネス市場の実態と展望」(株式会社矢野経済研究所)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)

- 2025年8月期 通期決算ハイライト
- 2025年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **参考情報**
 - **事業概要**
 - その他参考情報

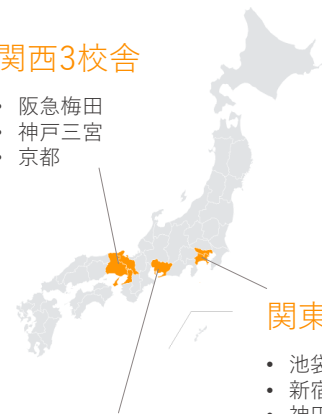
会社概要

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	3億4,639万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	238名 ¹
本社所在地	東京都港区浜松町1-30-5 浜松町スクエア11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

関西3校舎

- ・ 阪急梅田
- ・ 神戸三宮
- ・ 京都



関東8校舎

- ・ 池袋
- ・ 新宿センタービル
- ・ 神田秋葉原
- ・ 有楽町
- ・ 横浜
- ・ 渋谷
- ・ 六本木
- ・ 品川

東海1校舎

- ・ 名古屋

1. 2025年8月末時点。有期雇用者を除く。

An aerial photograph of New York City, showing the dense Manhattan skyline with numerous skyscrapers. The city is viewed from a high angle, looking towards the East River and the horizon. The sky is filled with soft, orange and pink clouds, suggesting a sunset or sunrise. The water of the river is visible in the distance, with some bridges and smaller islands. The overall tone is warm and inspiring.

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

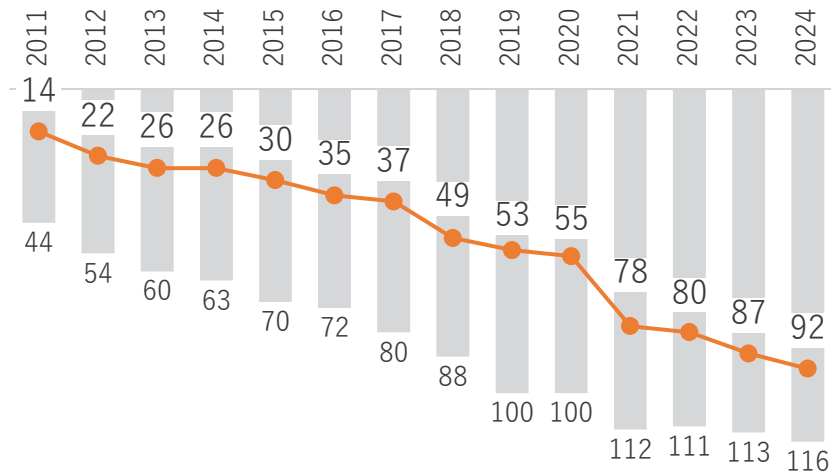
- 日本人の英語学習ニーズは大きい一方で、英語力の向上は実現できていないのが現状。

日本人は英会話スクールに

年間約 1,710億円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. 「2025 語学ビジネス市場の実態と展望」(株式会社矢野経済研究所)における2024年の成人向け外国語教室市場規模。

2. 「EF EPI英語能力指数 世界最大の英語能力指数 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。

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

収益構造：英語コーチングサービス

- 料金体系¹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 ²			
	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	¥ 457,600 入会金¥55,000含む	¥ 632,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,190,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,299,000 入会金¥55,000含む
初級者 ³				
TOEFL iBT®/ IELTS	-	¥ 665,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,223,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,332,000 入会金¥55,000含む

1. 2024年9月1日付で表記の料金体系に改定。

2. 料金は税込表記。

3. 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。

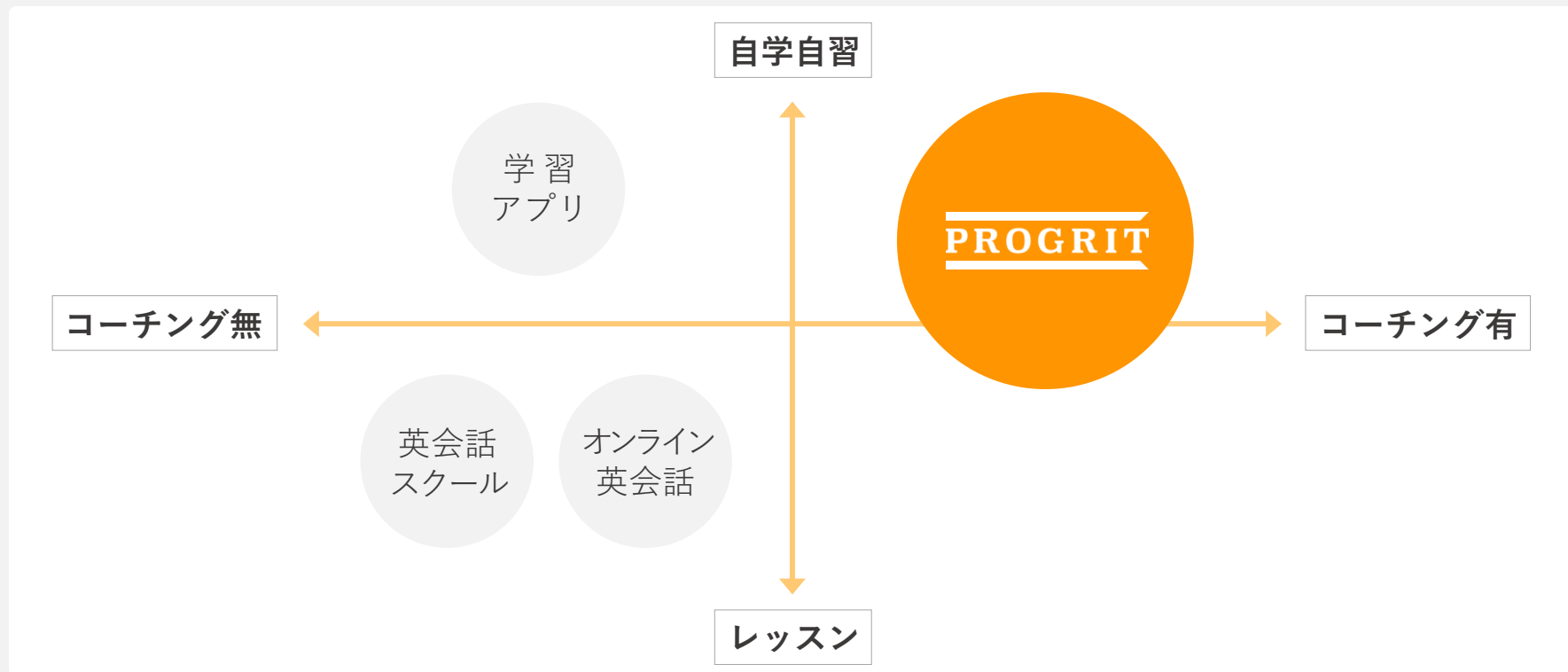
収益構造：英語コーチングサービス

- 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。



英語コーチングサービス「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。



英語コーチングサービス「プログリット」の優位性

①

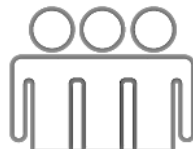
学習システム



「やり切る」ことにフォーカス
した学習システム

②

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

③

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

① 学習システム：「やりきる」ことにフォーカスした学習システム

お客様の「やりきる」努力を徹底的にサポート

コーチング

- 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

きめ細かいフォロー

- 週に1度の面談に加え、毎日の添削とLINEのフォローにより学習継続を支援

効率的な学習環境とコンテンツ

- アプリで完結する生産性の高い学習環境を提供
- 25,000人以上の受講生の学習データから最適化されたカリキュラムを策定



② 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¹初の
モチベーションアワード受賞²



英語コーチング業界唯一の
東証グロス市場上場

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
に基づく人財戦略策定



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、2025年受賞。

③ 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

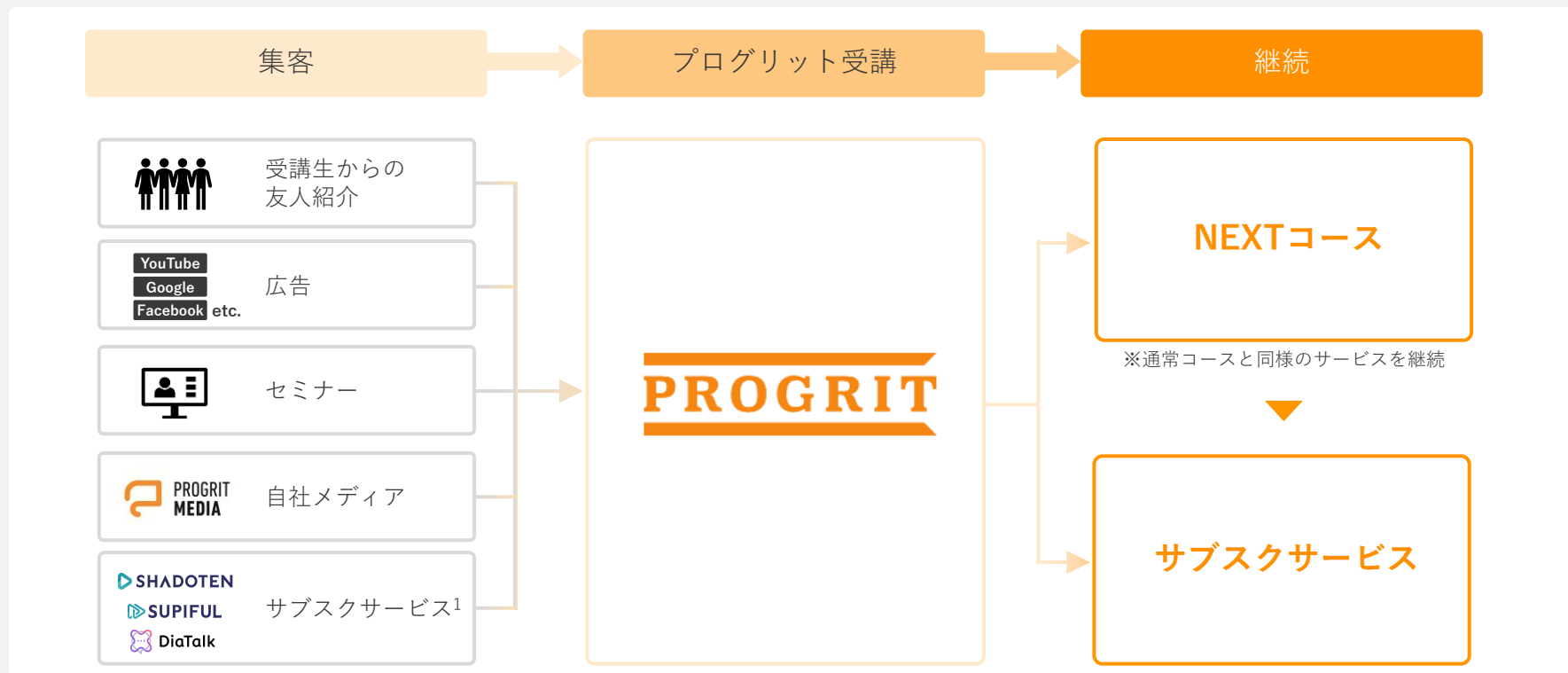


ロイヤルティの高いアンバサダー¹の存在

- 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²

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。

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。

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

SUPIFUL

DiaTalk



Listening



Speaking

+



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

英語リスニング 向上させるなら シャドテン



月額 21,780円 (税込)¹

シャドテンの特徴

- シャドーイング¹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。

シャドテンのサービスアップデート

- 有料転換率および解約率の改善を目的とした機能を追加。

初回教材提案機能



Dailyプチテスト



- 初回教材提案機能

- トライアル開始時にディクテーションテストを実施し、その正答率に基づいてユーザーの英語レベルを判定し、適切な課題を提案する機能を追加

- Dailyプチテスト

- 毎日受験可能なディクテーションテストを追加
- シャドーイングに取り組めない場所や環境でも気軽に実施できる学習手段を提供し、学習習慣の定着を支援することが目的



スピーキングの「正解」が身につく ビジネス特化型 発話トレーニング



月額プラン 5,478円 (税込)
年間プラン 45,980円 (税込)

1. 「瞬発力を身につける」口頭英作文



口頭英作文は、日本語を見て瞬時に英訳するトレーニング。
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。

AI自動採点による学習効果の実感

回答例と完全一致しない英語表現の場合もAIによる正誤判定が可能

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

6,000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

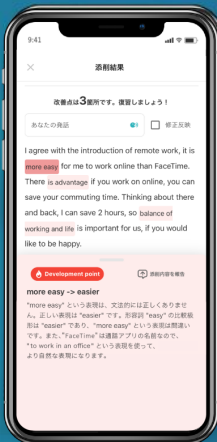


2. 「表現の仕方が分かる」独り言英会話



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

ビジネス特化型 発話トレーニング「スピフル」の特徴

改善点は3箇所です。復習しましょう！

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

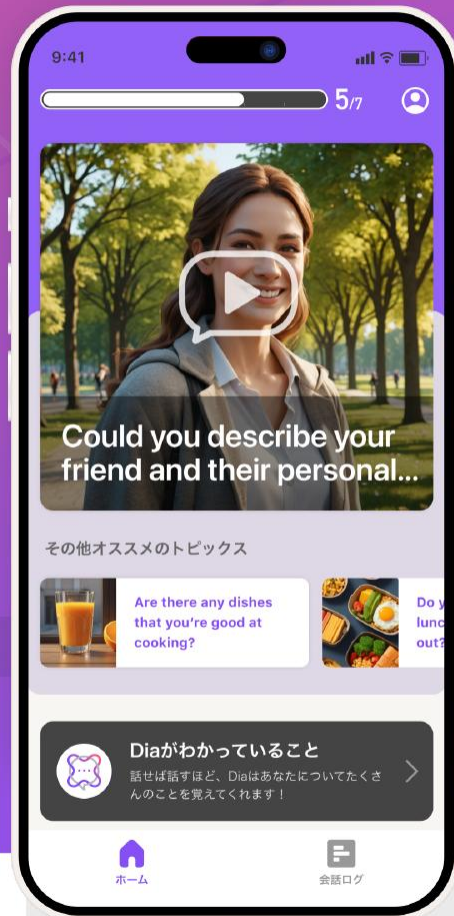
“more easy” という表現は、文法的には正しくありません。
正しい表現は “easier” です。

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



「いつでもつながる」 あなた専用の AI英会話サービス

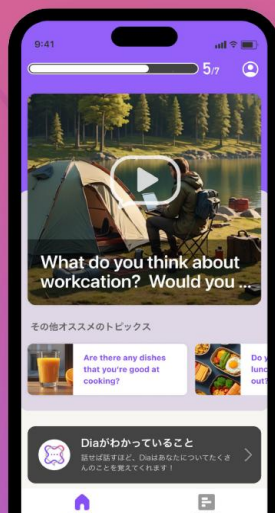


月額プラン 4,380円 (税込)
年間プラン 39,400円 (税込)

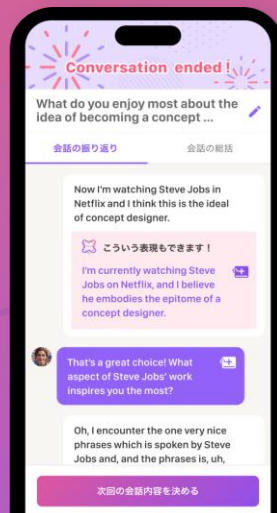
AI英会話サービス「ディアトーク」の特徴

- 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。

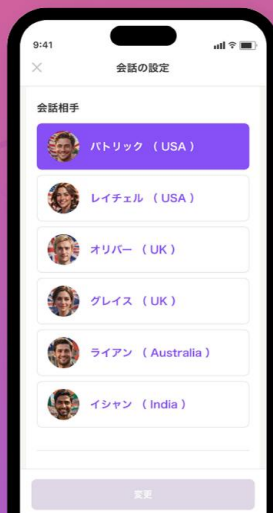
AIだから予約も
気遣いも不要で
すぐ始められる



ネイティブらしい
別の表現を確認して
振り返りができる



アクセントが
異なる会話相手
を選択できる



難易度を調整
できるので、
無理なく続けられる



わからない表現は
日本語でも
質問できる



サブスクリプション型英語学習サービス 価格表

- 各サブスクリプションサービスの料金体系は以下の通り。

 **SHADOTEN**

英語リスニング
向上させるなら
シャドテン

 SHADOTEN

月額プラン 21,780円¹(税込)

 **SUPIFUL**

 SUPIFUL

スピーキングの「正解」が身につく

ビジネス特化型
発話トレーニング

月額プラン 5,478円(税込)

年間プラン 45,980円(税込)

 **DiaTalk**

 DiaTalk

「いつでもつながる」
あなた専用の
AI英会話サービス

月額プラン 4,380円(税込)

年間プラン 39,400円(税込)

1. シャドテンのwebページよりお申し込みされた場合の価格。

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。



AIの進化と英語学習ニーズへの影響に関する当社の見立て

- ビジネス目的においては、自身の言葉で話すことによる信用・信頼の獲得の重要性は変わらず、グローバル化が進む中で英語学習ニーズは高まる方向へ。

今後の英語学習ニーズに関する当社の見立て



ビジネス目的



AIの進化に関わらず、英語学習のニーズはさらに高まる

- 自身の言葉で話すことによる信用・信頼の獲得の重要性は今後も変わらない
- 既に他国のビジネスパーソンは英語が話せる方が極めて多い。日本人のみがAI翻訳を利用する未来は想像し難く、グローバル化が進む中で英語学習ニーズは今後も高まり続ける



趣味目的



AIの進化によりプラスとマイナスの影響が存在するが、英語学習ニーズ全体としては大きな影響受けない

- AI翻訳等により英語がより身近なものになり、英語に興味を持つ人が増え、英語学習ニーズが増える
- 旅行など簡単な会話はAIで可能であり、英語学習へのニーズが減少する可能性も否定できない

- 2025年8月期 通期決算ハイライト
- 2025年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **参考情報**
 - 事業概要
 - **その他参考情報**

業績サマリー(損益計算書)

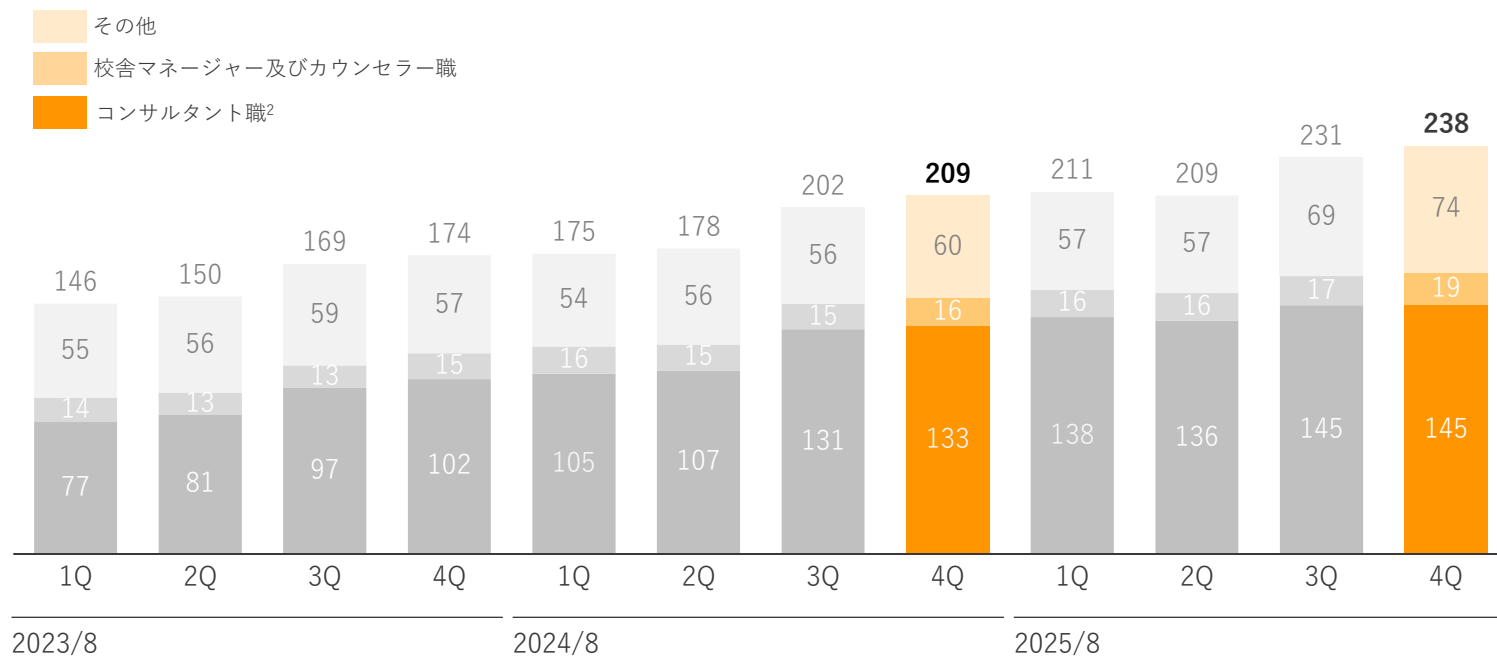
(百万円)	2023/8	2024/8				2025/8				YoY 増減率	QoQ 増減率
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	893	1,025	1,020	1,133	1,273	1,421	1,387	1,418	1,519	+19.2%	+7.1%
英語コーチングサービス	600	703	677	757	846	922	877	853	900	+6.4%	+5.4%
サブスクサービス ¹	293	322	342	376	427	499	510	564	618	+44.6%	+9.6%
売上総利益	627	760	743	807	888	1,065	1,027	1,039	1,122	+26.4%	+8.1%
売上総利益率 (%)	70.3%	74.2%	72.9%	71.2%	69.7%	75.0%	74.0%	73.2%	73.9%	+4.2pt	+0.7pt
営業利益	58	321	218	204	79	445	354	244	157	+98.2%	△35.5%
営業利益率 (%)	6.5%	31.3%	21.4%	18.1%	6.2%	31.3%	25.6%	17.3%	10.4%	+4.1pt	△6.9pt
経常利益	59	321	209	205	81	445	357	245	159	+95.4%	△35.0%
四半期純利益	64	220	175	142	72	327	259	179	121	+68.1%	△32.1%

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。

従業員数の推移

従業員数¹（単位：人）



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。

多様な人材が活躍できる環境を整備

- 働くメンバーのライフステージの変化に合わせた働き方を推進し、多様な人材が活躍できる環境を整備。

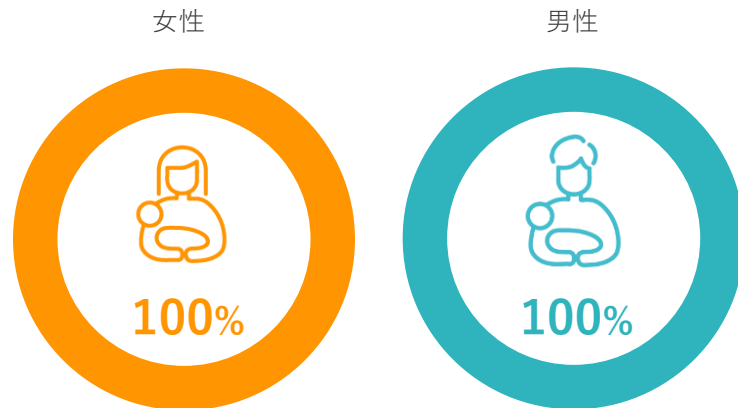
正社員における男女比¹



管理職における男女比¹



育休取得率²



1. 2025年8月31日時点。
2. 2025年8月期実績。

事業等のリスクと対応方針

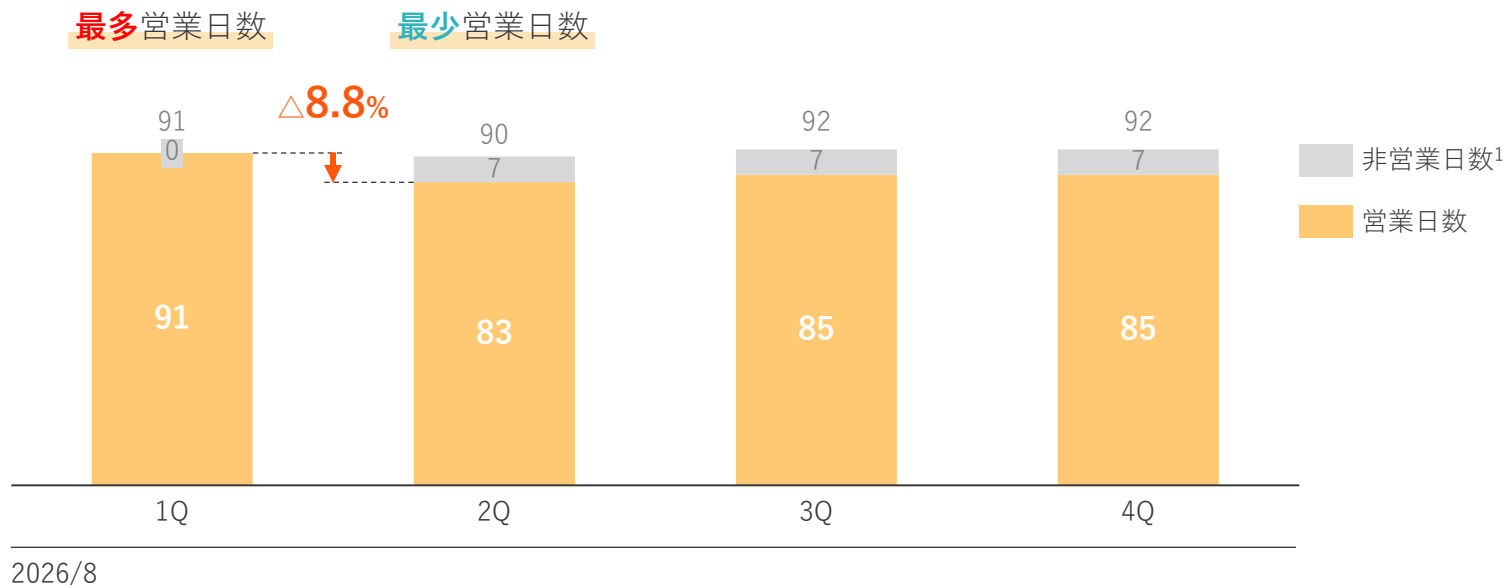
- その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載。

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、最後まで「やり抜く力」を身に付けることが出来るコンセプトを明確にし、他社との差別化を図っております。	中	中期	大
広告宣伝活動に 掛かるリスク	広告宣伝活動の費用対効果が悪化し、 集客数や営業収益が減少するリスク	日常的に広告宣伝と集客数や営業収益の費用対効果を分析し、最適な広告宣伝活動が実施できるよう改善を積み重ねております。また、お客様ロイヤルティを高め、お客様同士で紹介し合う環境を構築することで、広告宣伝活動に頼らない集客力の向上を図っています。	中	中期	大

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8.8%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
- 2025年3月、REJECT社外取締役に就任



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、ペ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。



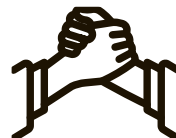
Go Higher - 高い目標を掲げよう

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。
- なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、本決算発表とあわせて毎年10月に開示する予定です。