

**PROGRIT**

# 2026年8月期 第2四半期 決算説明資料

(第10期：2025年9月1日～2026年8月31日)

株式会社プログリット (東証グロース：9560)

2026年4月9日

- **2026年8月期 第2四半期決算ハイライト**
- 2026年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
  - 事業概要
  - その他参考情報

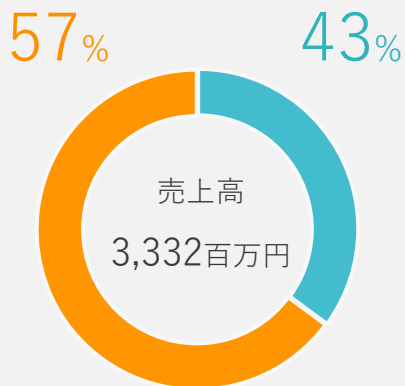
## 事業とサービス概要

- 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

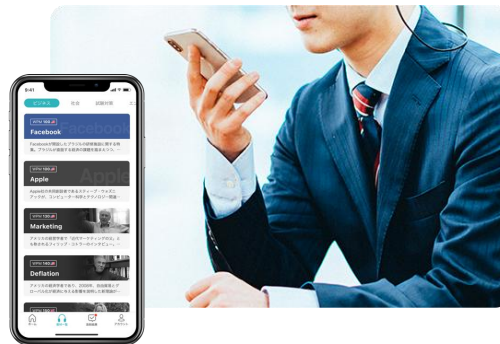


**PROGRIT**



(2026年8月期 第2四半期累計)

### サブスクリプション型 英語学習サービス



**SHADOTEN**  
**SUPIFUL**  
**DiaTalk**

## 2026年8月期 第2四半期 業績ハイライト

- 2026年8月期 第2四半期（2025年12月～2026年2月）実績。

売上高

1,656百万円

前期比 119.3%

売上総利益

1,236百万円

120.3%

営業利益

252百万円

71.2%

四半期純利益

176百万円<sup>1</sup>

67.9%

### 業績概要 / トピックス

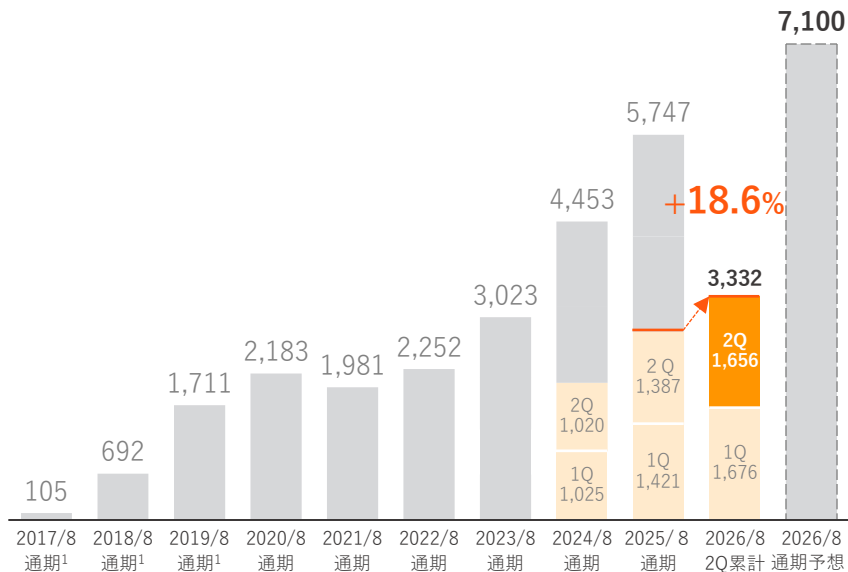
- 売上高、売上総利益は第2四半期において、**過去最高を更新**。1月の需要期に広告宣伝費を集中的に投下したことにより営業利益以下は想定通りの着地
- 英単語アプリ「**プロワーズ**」をリリース（2026年4月3日）
- 当社初のM&Aにより**株式会社スタディーハッカーがグループイン**（2026年4月28日取得予定）

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。

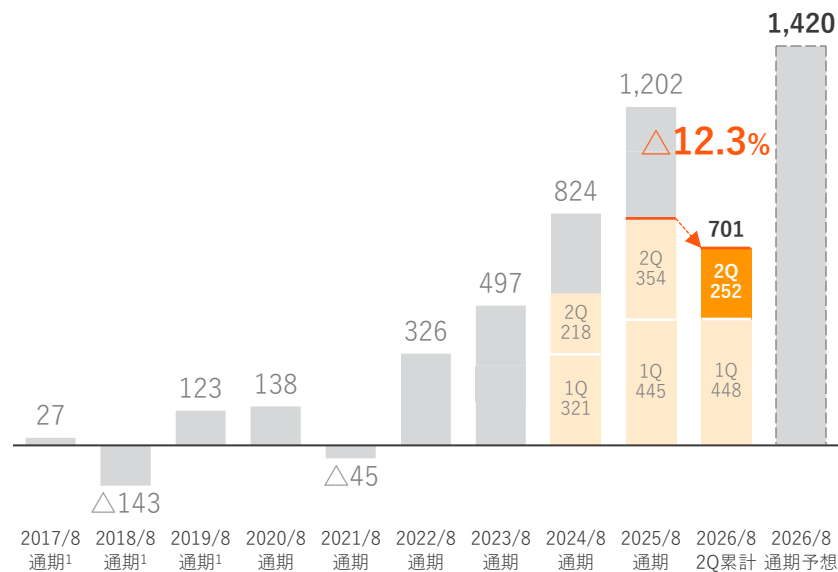
## 業績サマリー

- 2Q累計の売上高は、前年同期比+18.6%の成長を実現し、2Q累計において過去最高の売上高を計上。
- 2Q累計の営業利益は、期初からの投資に加え1月の需要期に広告宣伝費を集中的に投下したことにより、前年同期比△12.3%で着地。

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。

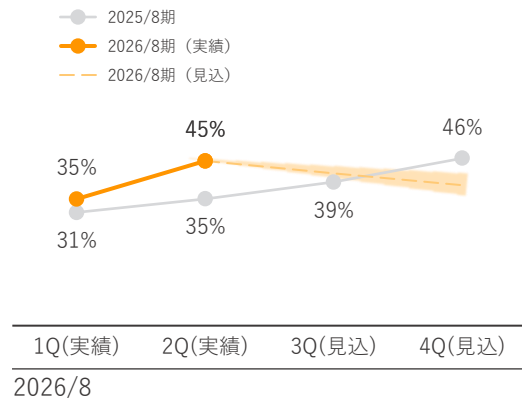
# 2026年8月期の業績の考え方

- 2026年8月期業績は期初の想定通り下期偏重型となり、2026年8月期の通期業績予想を達成見込み。

## ① マーケティング投資

- 年間で最大の需要期かつ広告宣伝のROIが最も高まる1月に集中的に投下
- 利益に大きな影響を与える**S&M<sup>1</sup>比率は3Q、4Qと低下**する見込み

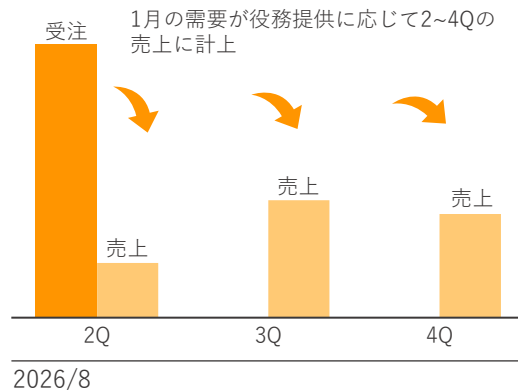
S&M比率の推移 (イメージ)



## ② 1月に最大需要を獲得

- 全サービスにおいて1月に過去最大の需要を獲得し、**投資方針の変更が成果を生んだ**。役務提供ベースで下期に売上に計上されていく

売上計上 (イメージ)

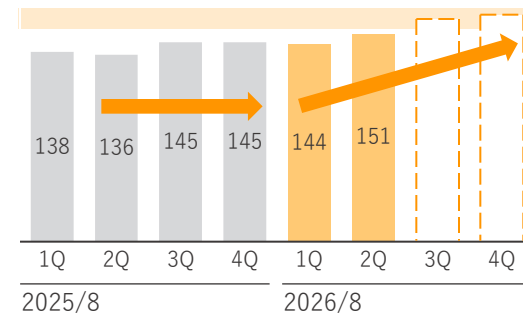


## ③ 英語コンサルタント数

- 英語コンサルタント数は順調な増加を見込んでおり、**英語コーチングサービスの供給力は期初想定通りの着地を見込む**

コンサルタント数の推移 (単位: 人)

(期初の業績予想の前提ライン: 161~170人)

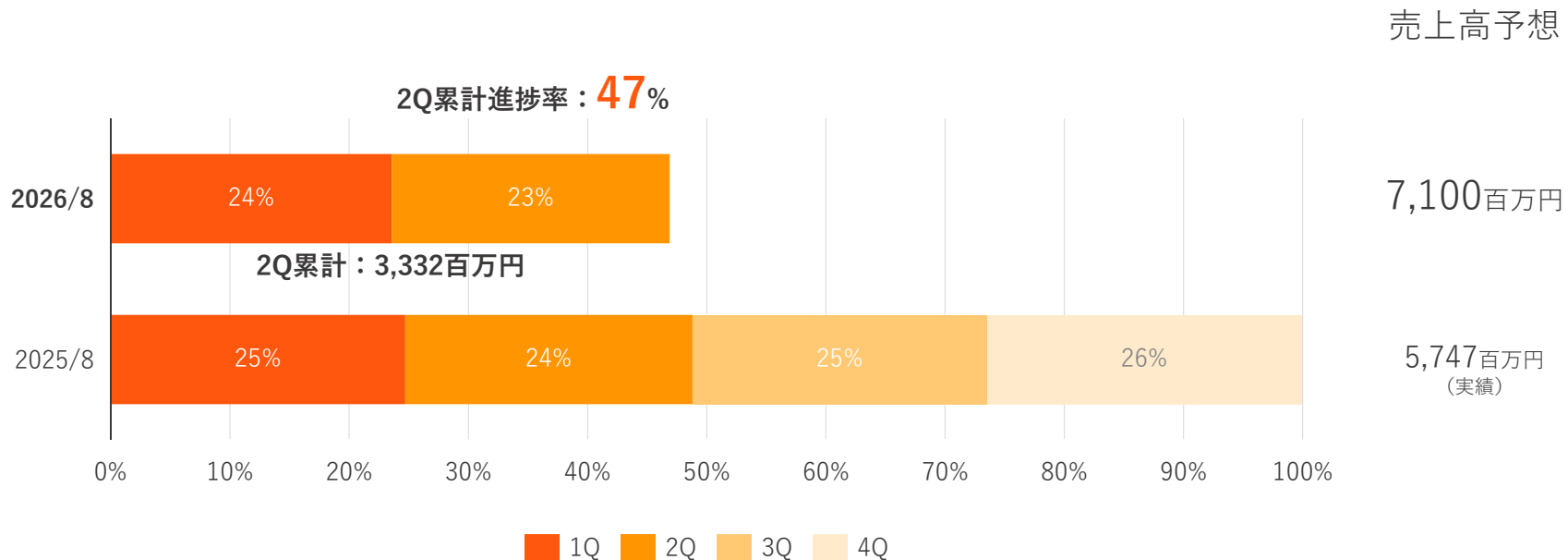


1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の人的費や関連する経費及び共通費等を合計。

## 売上高の進捗率

- 2Q累計の売上高は、2025年10月9日開示の業績予想の売上高に対して順調に進捗しており、通期の業績予想は達成を見込む。

四半期ごとの売上高進捗率

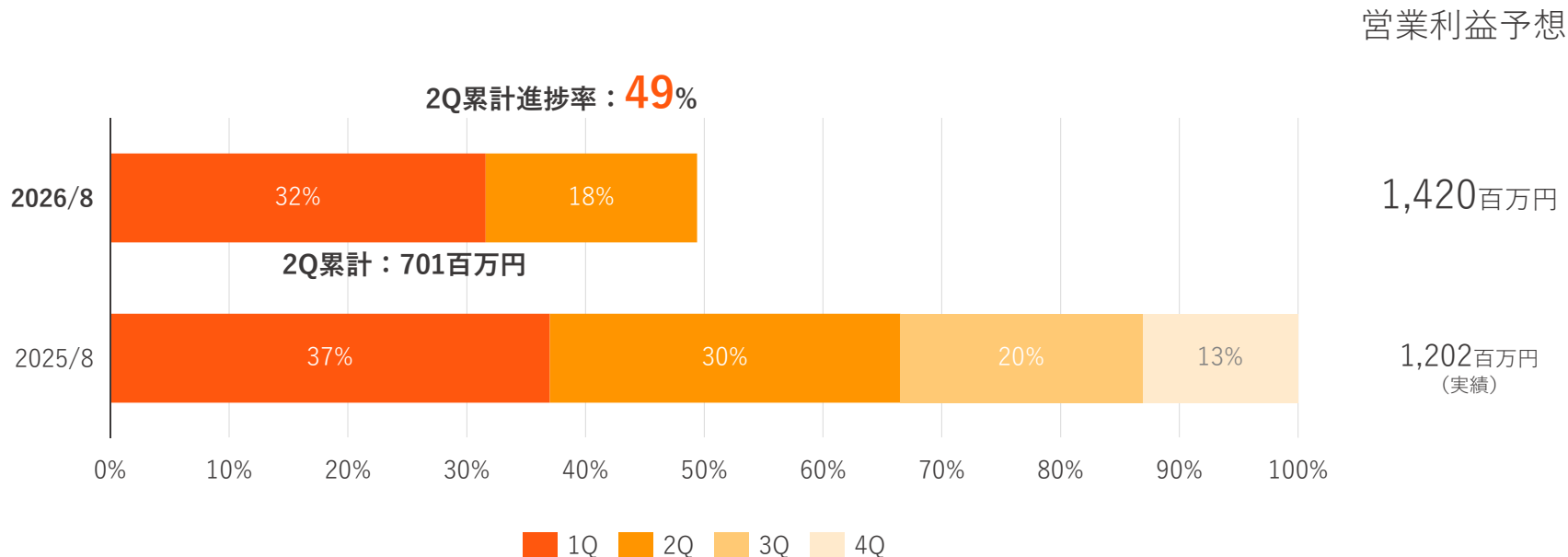


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 営業利益の進捗率

- 2Q累計の営業利益は、2025年10月9日開示の業績予想の営業利益に対して順調に進捗しており、通期の業績予想は達成を見込む。
- 2025年8月期は下期偏重の投資を実施したが、2026年8月期は上期から必要な投資を実施し、上期・下期の利益は平準化される見込み。

### 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。

## 株式会社スタディーハッカーのグループインについて

- 英語コーチングサービス『ENGLISH COMPANY』を主軸に、英語教育事業・メディア事業・教育系アプリ開発事業等を展開する**株式会社スタディーハッカーをグループイン**
- 主要サービスにおいて、**累計受講者数30,000名以上の実績**

- **2026年8月期 第3四半期より、連結決算へ移行予定**。連結決算移行による2026年8月期業績への影響は精査中
- 本件に伴い金融機関からのファイナンスを実施。のれんが発生する見込みであるが、財務インパクトは限定的

以下のシナジーにより、グループとして継続的な成長を見込む

- **英語コーチング領域で国内最大規模の専門家集団へ**
- **大量の英語学習データとテクノロジーを活用した学習体験の進化**
- **法人向けソリューション提供体制の強化**

## グループインの概要

- 2026年4月7日付で株式会社スタディーハッカーの発行済み株式の100%を取得する株式譲渡契約を締結。

### 案件概要

社名	株式会社スタディーハッカー <sup>1</sup>
事業内容	英語教育事業・メディア事業・教育系アプリ開発事業
契約締結日	2026年4月7日
譲渡予定	2026年4月28日（予定）
取得比率	100%

### 対象会社の業績<sup>2</sup>

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (見込み)
売上高	1,512百万円	1,569百万円	減収
営業利益	44百万円	84百万円	営業損失
純資産	△702百万円	△597百万円	—

### スキーム図



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

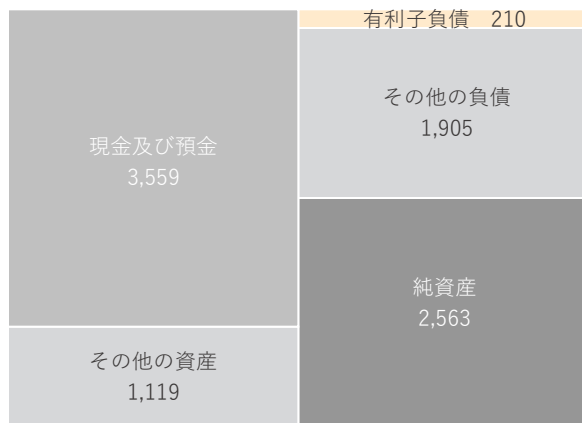
1. 当社による株式取得完了時点で、株式会社イングリッシュカンパニーへ商号変更予定。

## グループインによる財務インパクト

- 2026年8月期 第3四半期より連結決算へ移行を予定。
- 本件の実行に際し金融機関からのファイナンスを実施。正ののれんが発生する見込みであるが、財務インパクトは限定的。

### 貸借対照表 (2026年2月末)

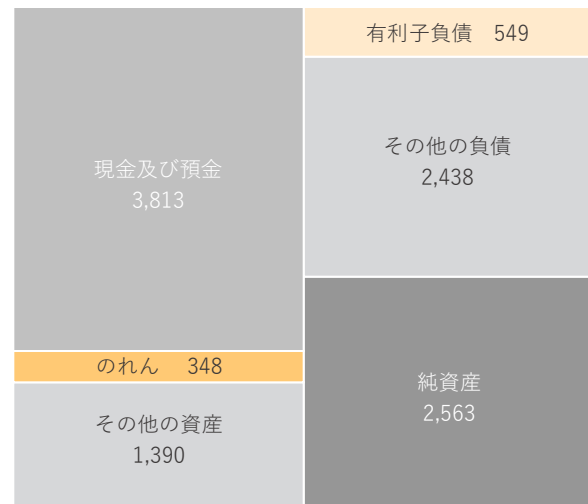
(単位：百万円)



自己資本比率 **54.2%**

### 連結貸借対照表 (想定<sup>1</sup>)

(単位：百万円)



自己資本比率 **46.2%**  
のれん/純資産 **13.6%**

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 2026年2月末時点数値に、2025年12月末時点の対象会社BSを加算したイメージであり、精緻にPPAや当社連結対象として算出した数値ではない。のれんの金額及び会計処理等については、現時点で未確定。

## シナジー① 英語コーチング領域で国内最大規模の専門家集団へ

第二言語習得論を共通基盤に「コーチング」と「トレーニング」の異なる強みを融合し、  
約260名の専門家による国内最大規模の指導体制を実現

量

PROGRIT

👤 コンサルタント：150名<sup>1</sup>

+

STUDY HACKER  
ENGLISH STRAIL  
EST. COMPANY 2015 English Language Coaching

👤 トレーナー：110名<sup>2</sup>  
(※非常勤約40名含む)



260名の  
専門家



×

質

PROGRIT

コーチングに強み



トレーニングに強み

STUDY HACKER  
ENGLISH STRAIL  
EST. COMPANY 2015 English Language Coaching

共通基盤：第二言語習得論 (SLA)

1. 2026年2月末時点。  
2. 2025年12月末時点。

## シナジー② 大量の英語学習データとテクノロジーを活用した学習体験の進化

グループ全体で約56,000人の学習データと、プログリットが培ってきたAI・テクノロジー基盤を掛け合わせ、より精度の高い学習メソッドの開発と、学習体験の進化を推進

合計累計受講者数

56,000人の学習データ

**PROGRIT**

26,000人以上

STUDY HACKER  
**ENGLISH**  
EST. COMPANY 2018

30,000人以上

**STRAIL**  
English Language Coaching

×

プログリットの技術力



進化する学習体験



学習メソッドの精度向上



学習体験の改善

(アプリの進化)



プロダクト  
ラインナップの拡充

## シナジー③ 法人向けソリューション提供体制の強化

法人のお客様の多様な課題、予算、目的に対し、  
グループ全体で最適なソリューションを提供できる体制を構築

### プログリット社既存サービス

 SHADOTEN

リスニング特化アプリ

 PROGRIT

パーソナルコーチング

 SUPIFUL

スピーキング特化アプリ

 DiaTalk

AI英会話アプリ

 ProWords


単語アプリ

+

### スタディーハッカー社既存サービス

 STUDY HACKER  
ENGLISH  
COMPANY

パーソナルトレーニング

 STRAIL  
English Language Coaching

コンサルティング特化

最適な  
サービスを  
提案



### 法人のお客様の多様なニーズ



経営幹部の英語力強化

グローバル会議・  
交渉など



選抜人材の集中育成

海外赴任・  
昇格要件対応



部署別研修プログラム

レベル・  
目的に応じた設計



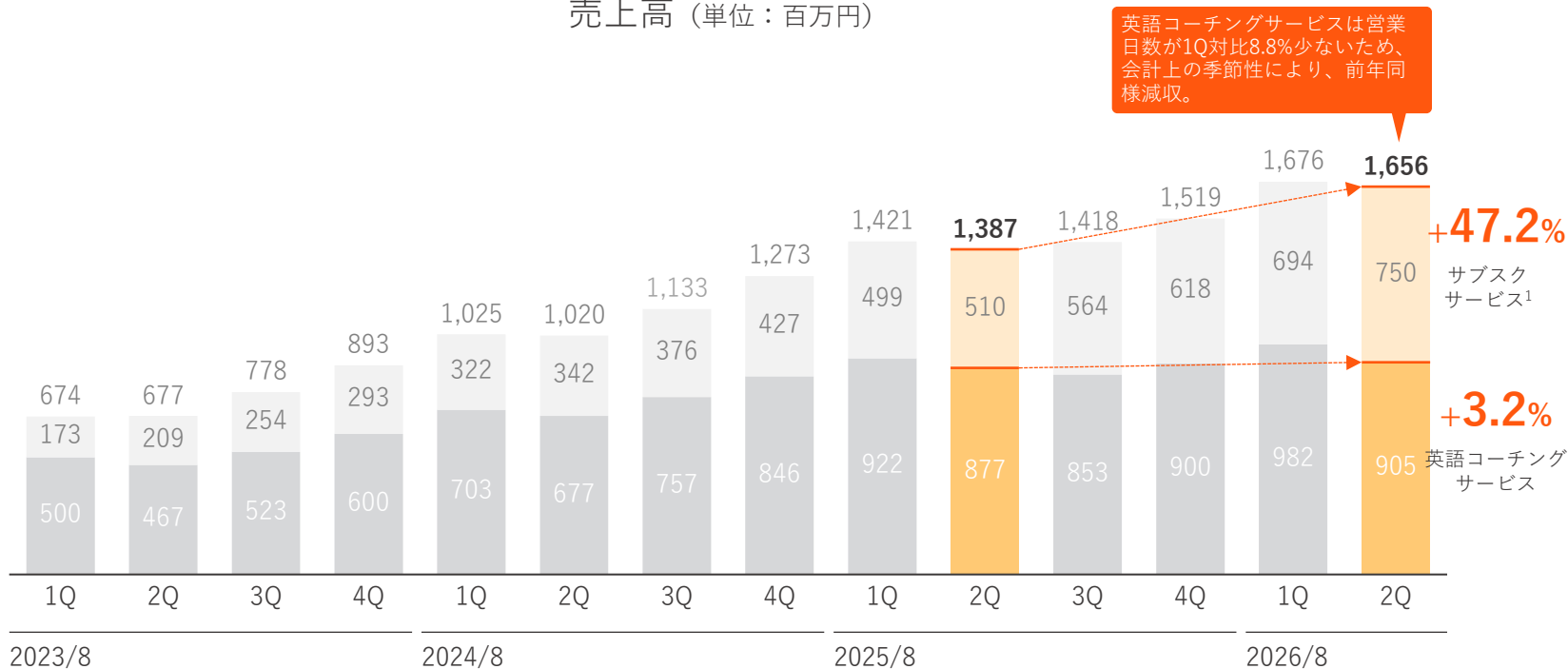
全社的な英語力底上げ

低コストで  
大人数に展開

## 売上高の推移

- 2Qの英語コーチングサービスの売上高は前年同期比+3.2%、サブスクリプション型英語学習サービスの売上高は前年同期比+47.2%と、ともに第2四半期において過去最高額を更新。

売上高 (単位：百万円)



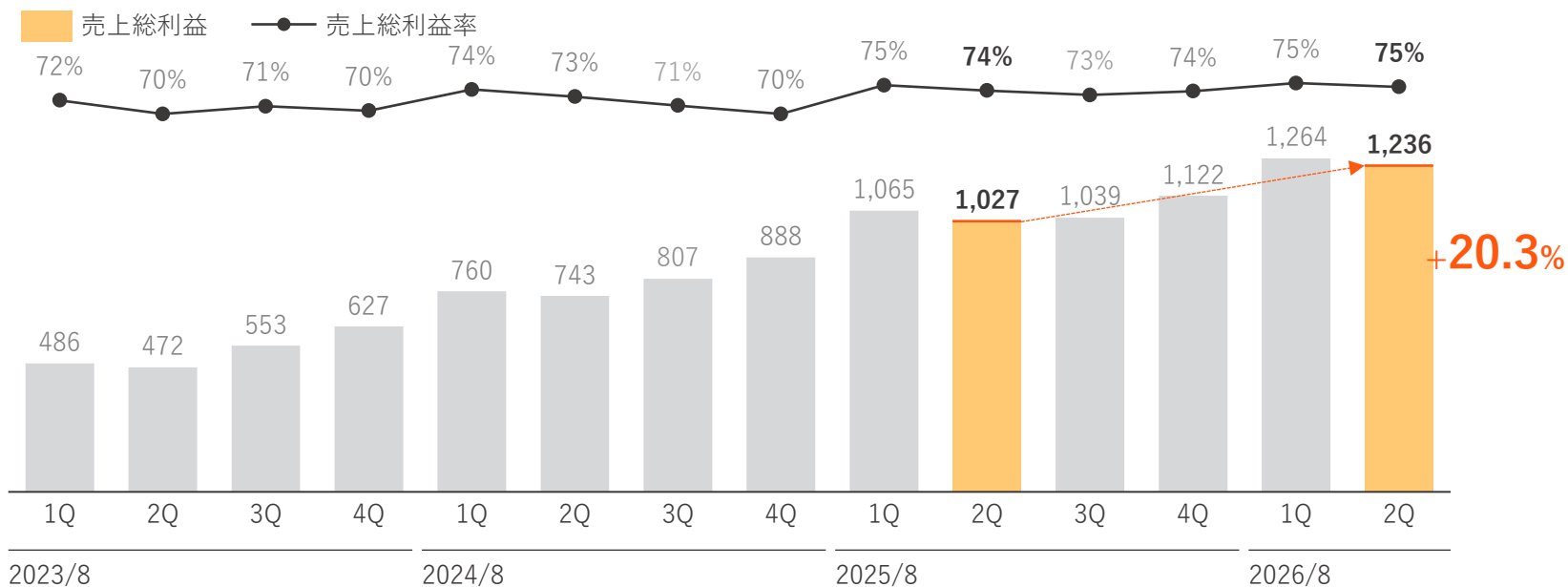
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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

- 2Qの売上総利益は、売上高の伸長により前年同期比+20.3%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、会計上の季節性の影響を吸収し売上総利益率は75%と高水準で推移。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）

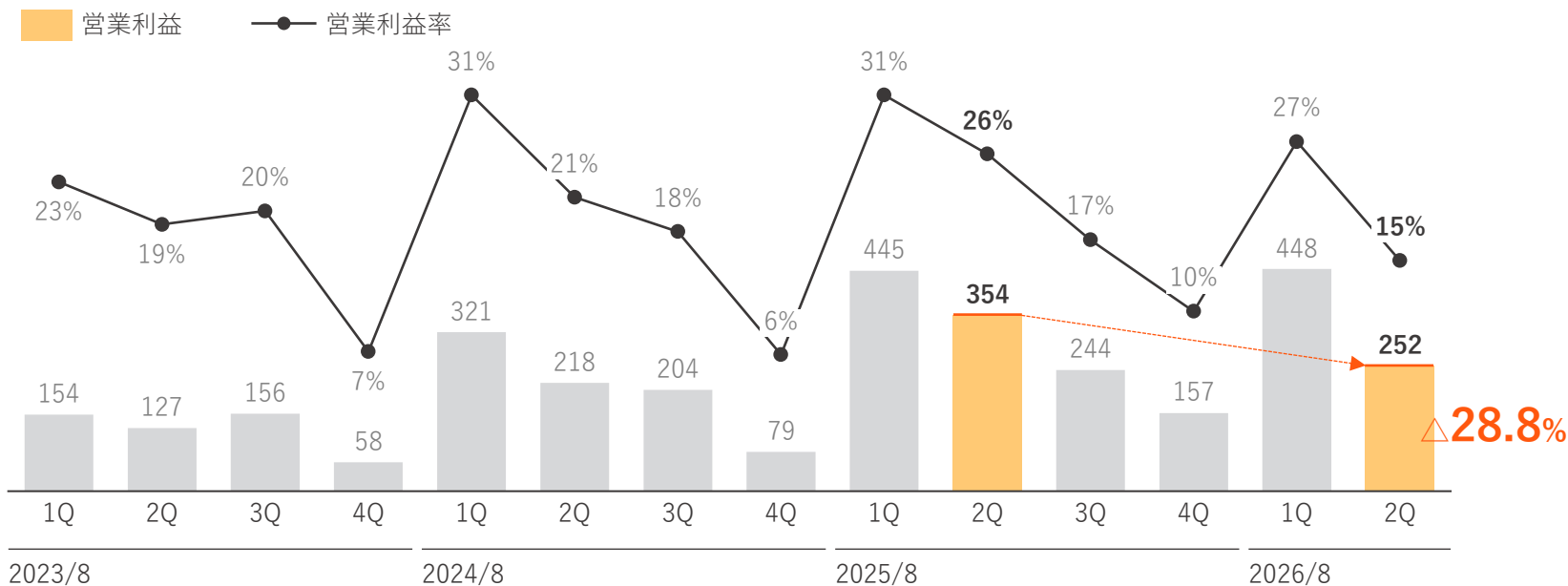


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 営業利益・営業利益率の推移

- 2Qの営業利益は、前年同期比△28.8%で着地。
- 2025年8月期は下期偏重の投資を実施したが、2026年8月期は上期から必要な投資を実施し、上期・下期の利益は平準化される見込み。

営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）

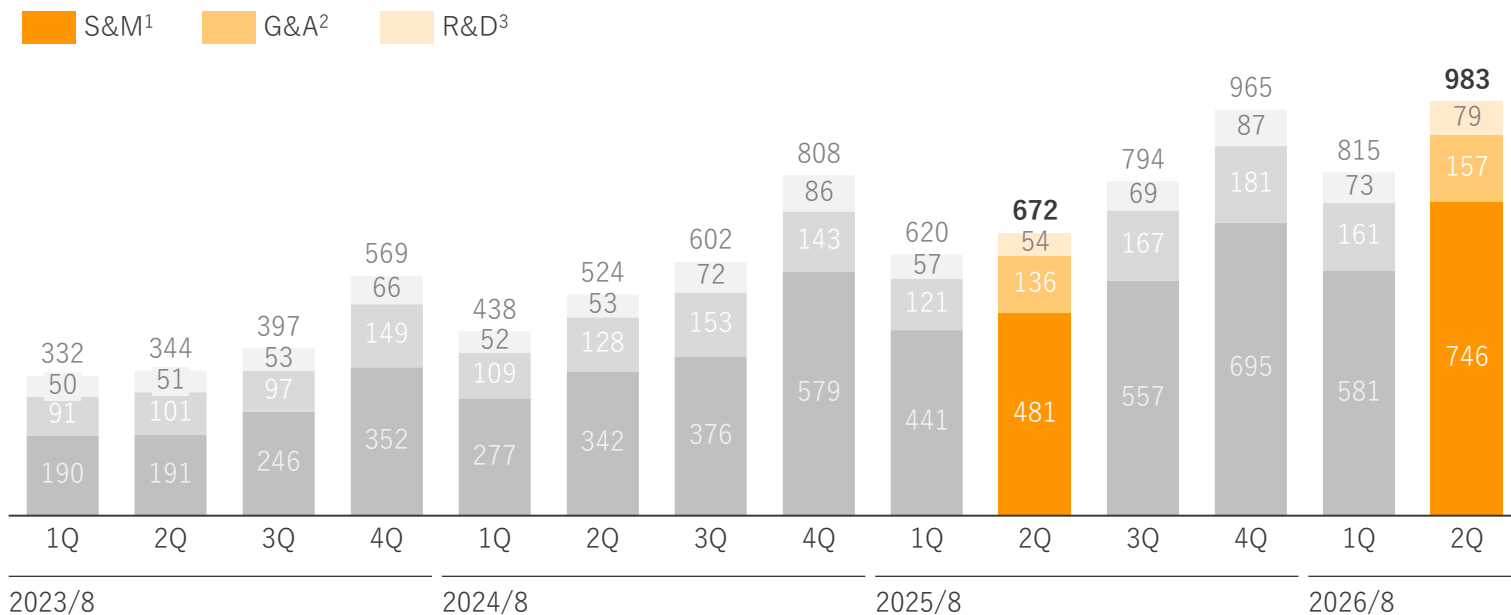


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

## 販売費及び一般管理費の推移

- 2026年8月期は上期から必要な投資を実施する方針のもと、1月の需要期に広告宣伝費を集中的に投下したことにより、S&Mが前年同期比265百万円増加。

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。

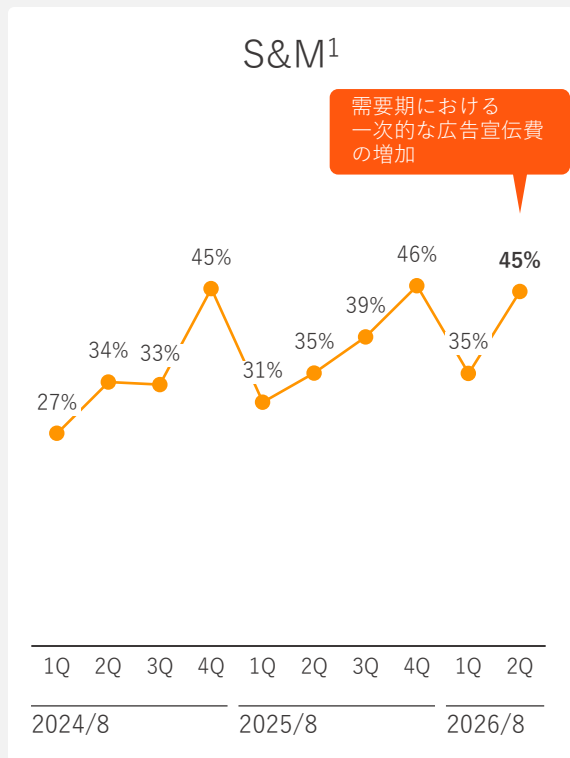
1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の人的費用や関連する経費及び共通費等を合計。

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。

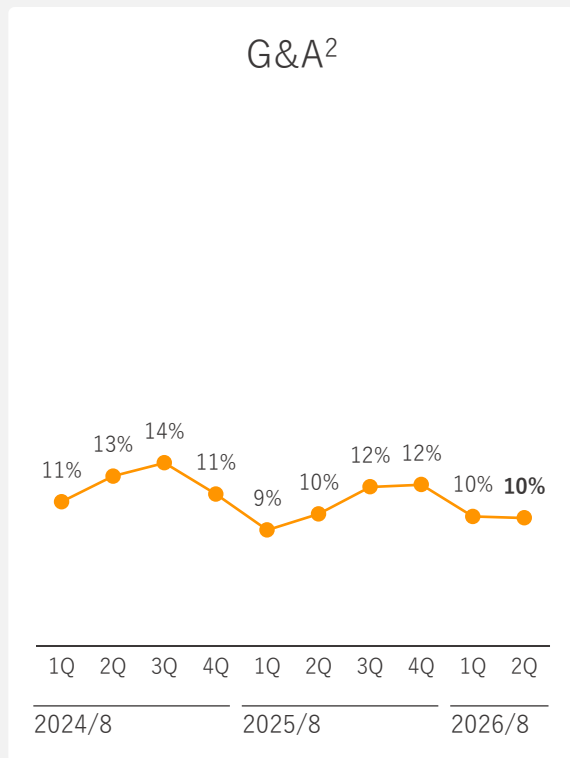
3. R&D (Research & Development)は主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの人員の人的費用や関連する経費及び共通費等を合計。アプリ制作にかかる費用のため、会計上の研究開発費とは定義が異なる。17

## 販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

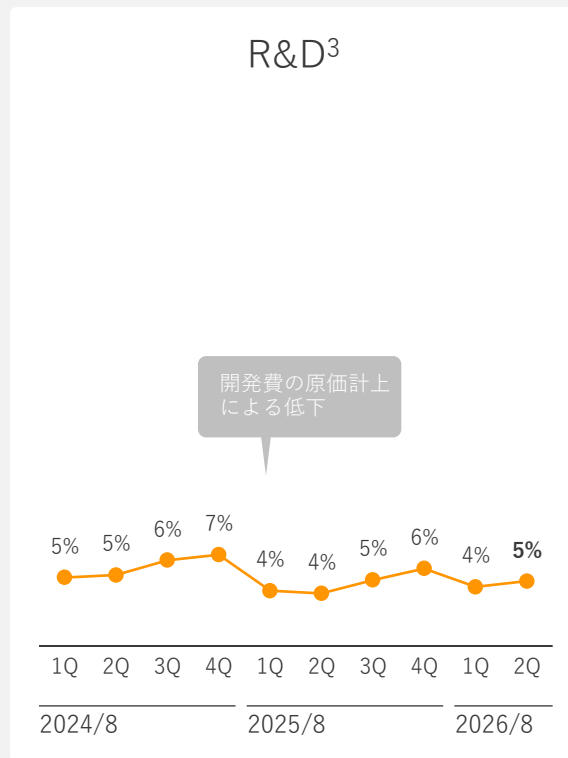
- 2QのS&Mは1月の需要期に広告宣伝費を集中的に投下したことにより、前四半期比で対売上比率が上昇。



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。

## 2026年8月期 第2四半期貸借対照表

- 現預金の増加により流動資産が前四半期末比416百万円増加、契約負債の増加等により流動負債が同233百万円増加。
- 当期純利益の計上により、純資産は前期末比195百万円増加。自己資本比率は54.2%と高水準で推移。

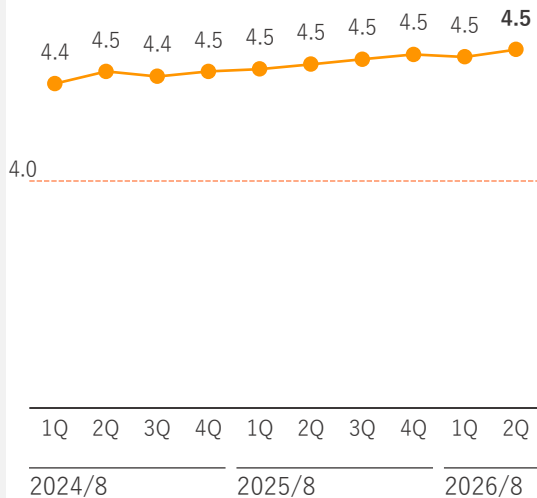
(百万円)	2025/8期 2Q末	2025/8期末	2026/8期 1Q末	2026/8期 2Q末	前四半期末比 増減
流動資産	3,089	3,700	3,487	3,903	+416
現金及び預金	2,840	3,415	3,158	3,559	+400
固定資産	680	785	778	775	△2
流動負債	1,716	2,025	1,734	1,968	+233
固定負債	88	180	163	147	△15
純資産	1,964	2,280	2,367	2,563	+195
負債・純資産	3,770	4,486	4,265	4,679	+413
(自己資本比率)	51.8%	50.4%	55.0%	54.2%	△0.7pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

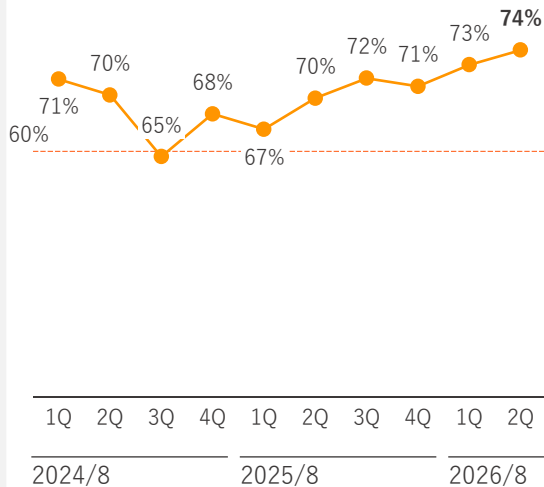
## 高いサービス満足度

- 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。

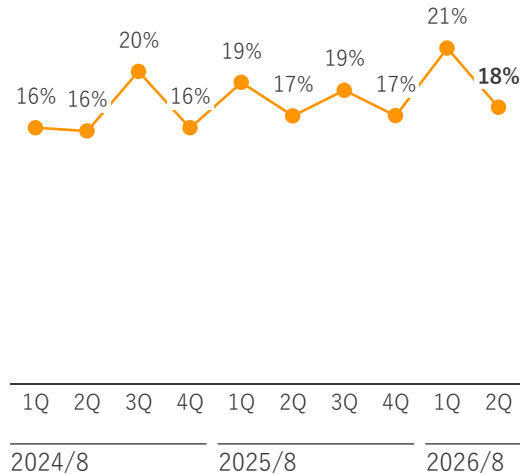
### 卒業生の満足度の推移<sup>1</sup>



### 通常コース卒業生の 継続コース入会率の推移<sup>2</sup>



### 新規契約者数に占める 友人紹介割合の推移<sup>3</sup>



1. 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。
2. 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。
3. 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 **374**社<sup>1</sup> (前年同期比 +61社)

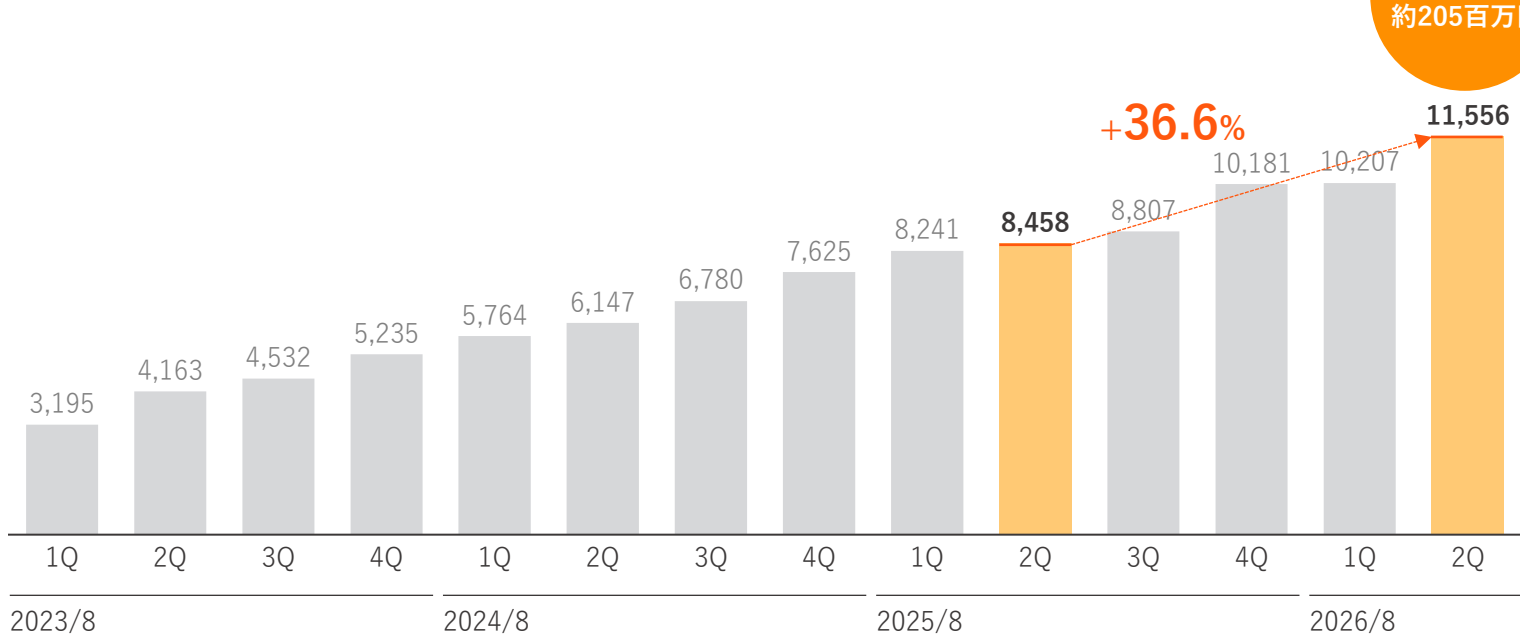


1. 2026年2月末時点。

## シャドテンの成長推移

- 2Qの有料会員数は前年同期比+36.6%と高い成長率を維持。月間売上高は205百万円で着地。
- 1月のマーケティング投資が奏功し有料会員数が大幅増加。四半期でのバラつきはあるが、年間単位ではしっかりとした成長を継続。

シャドテンの有料会員数<sup>1</sup>

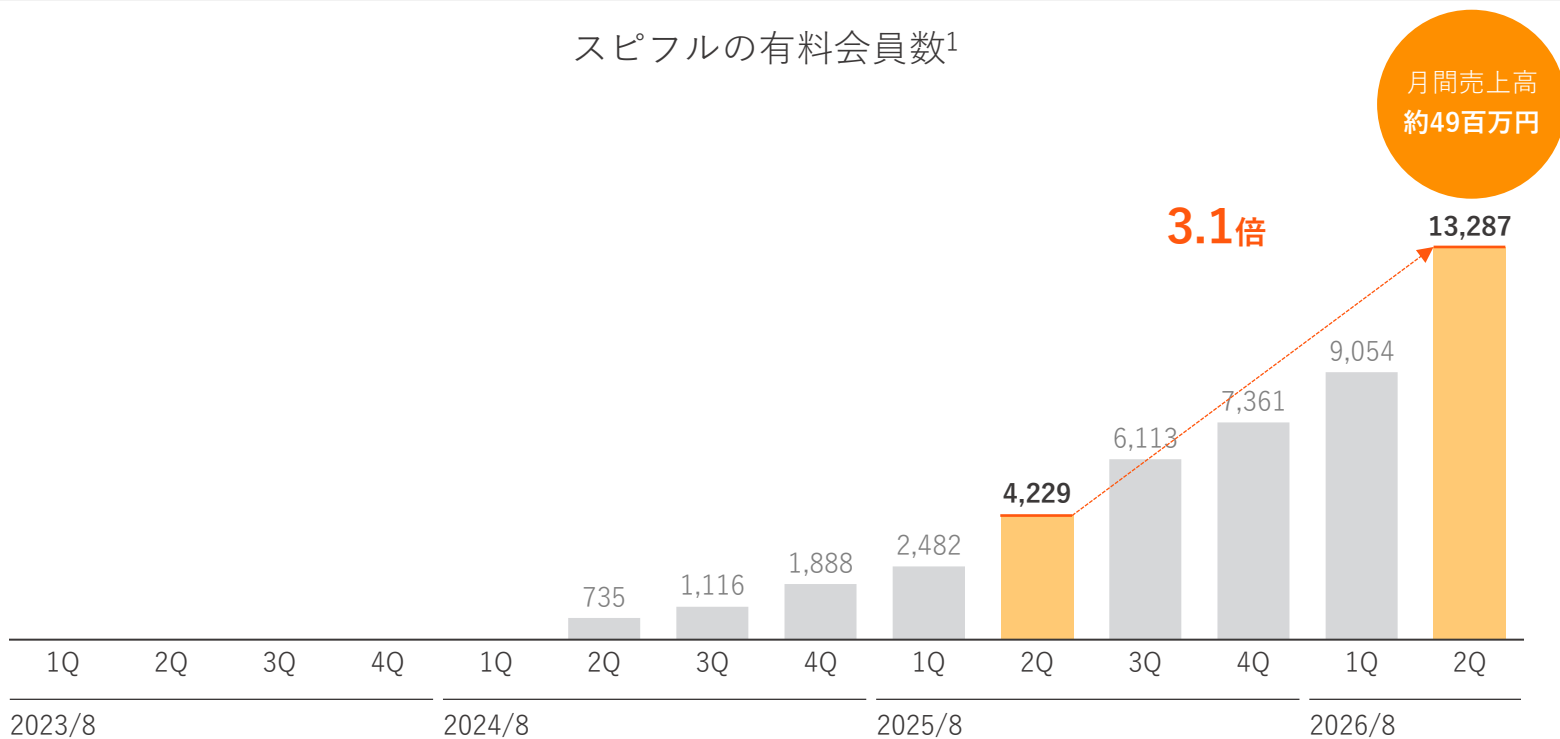


1. 2026年2月末時点（1週間の無料トライアルユーザー数を除く）。

## スピフルの成長推移

- 2Qの有料会員数は前年同期比3.1倍、前四半期比+46.7%増と急成長。月間売上高は49百万円で着地。
- 1月のマーケティング投資が奏功し有料会員数が大幅増加。今後も濃淡をつけた戦略的なマーケティングを推進する。

スピフルの有料会員数<sup>1</sup>



1. 2026年2月末時点（1週間の無料トライアルユーザー数を除く）。

- 2026年8月期 第2四半期決算ハイライト
- **2026年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
  - 事業概要
  - その他参考情報

## 2026年8月期 業績予想<sup>1</sup>

- 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 <sup>2</sup>	+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。

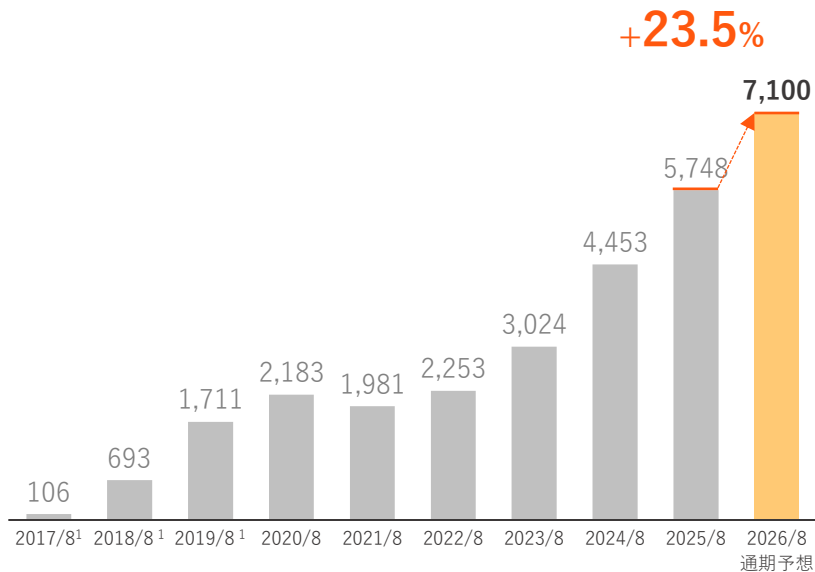
1. 連結決算移行による2026年8月期の業績に与える影響は現在精査中であり、開示すべき影響が判明次第開示予定。

2. 2026年8月期は賃上げ促進税制の適用を見込まない。

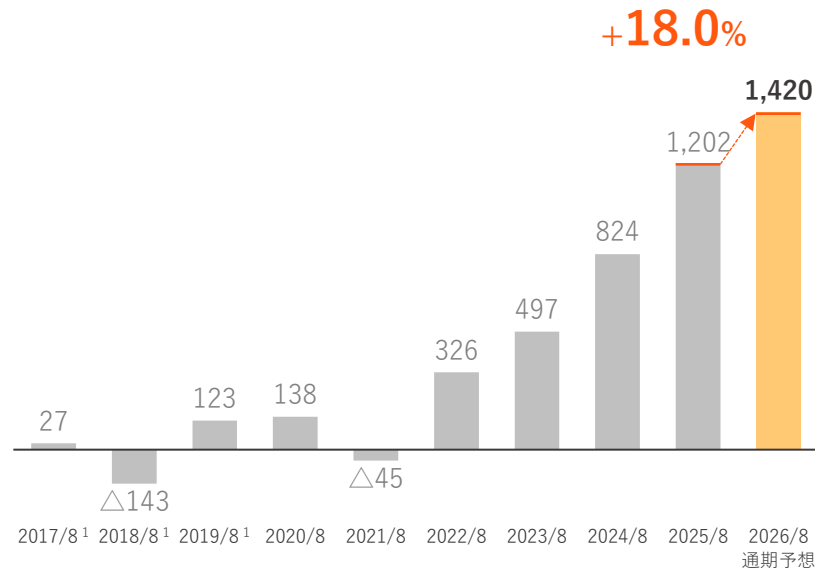
## 通期業績推移

- 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<sup>1</sup>
- 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<sup>2</sup>)

- 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

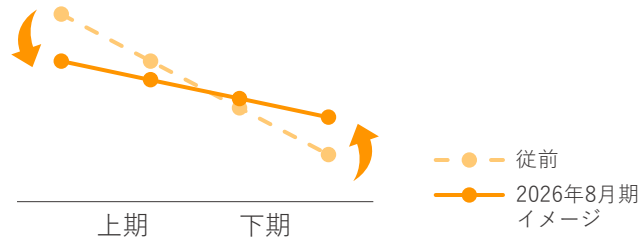
### コスト

- 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

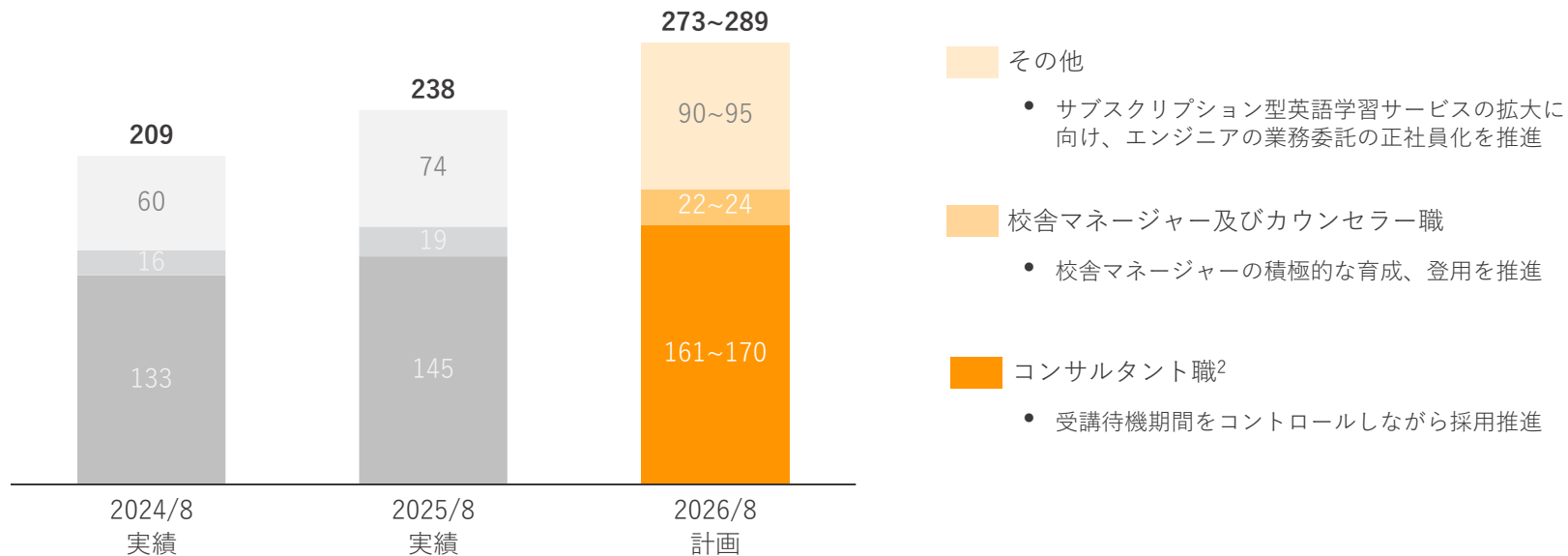
(イメージ図)



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<sup>1</sup>（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月期の中間配当は期初予想の通り、1株当たり11.00円での実施を決定

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

- 2026年8月期 第2四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
  - 事業概要
  - その他参考情報

## 英語コーチング

**PROGRIT**

高い収益性を維持した  
成長の実現

## サブスクサービス



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

認知

#### 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

申込

#### 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

継続

#### 高い継続率

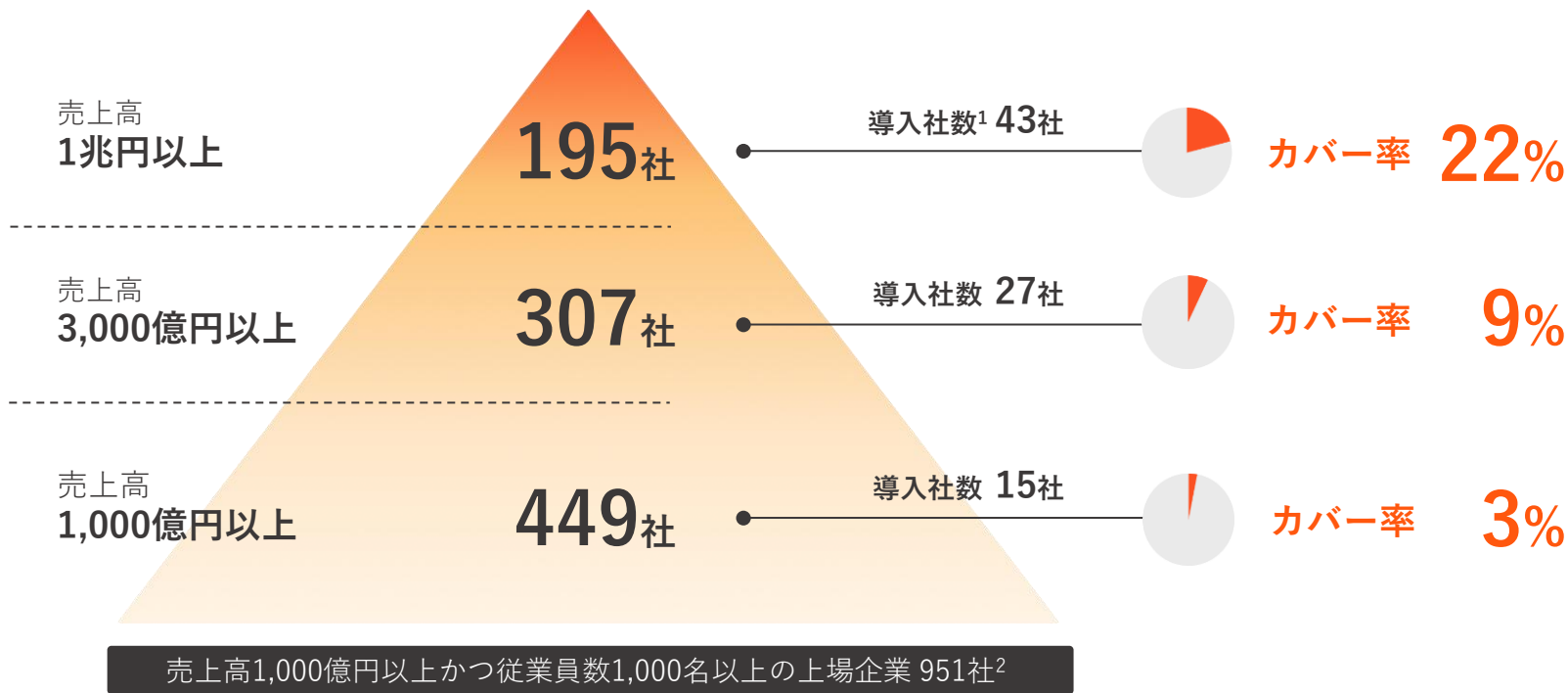
厳選された英語コンサルタント、質の高いサービス提供による高い継続率の維持

### 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



## 法人向けビジネスの拡大余地

- 当社がコアターゲットとするエンタープライズ企業におけるカバー率は低く、大きな成長余地が存在。
- 新規取引先の開拓と既存取引先との取引深耕により、法人英語研修市場でのシェア拡大を推進。



1. 当社のサービスを一度でも導入いただいた企業数（福利厚生を除く）。2026年2月末時点。

2. 各種統計資料より当社作成。

## 英語コーチング：法人導入事例

## 株式会社LIXIL 様

## CASE STUDY

## 🗄️ 導入概要

- **対象者**：ハウジングテクノロジー事業部（LHT）の経営幹部層 5名
- **対象コース**：ビジネス英会話コース3ヶ月

## 🕒 導入背景

- 日本に蓄積された技術知見を現地へ還元するため「**英語力の向上**」が急務
- グローバル化を説く立場でありながら、自身が「**話せない・聞き取れない**」矛盾への課題感があった
- カンファレンスにおいて英語でのプレゼンを控えていたが、**英語を使う準備ができていなかった**

## 📈 導入成果

平均学習時間<sup>1</sup>

2.6h/日

GSEスコア<sup>1,2</sup>

平均+12.4点

受講者満足度<sup>3</sup>

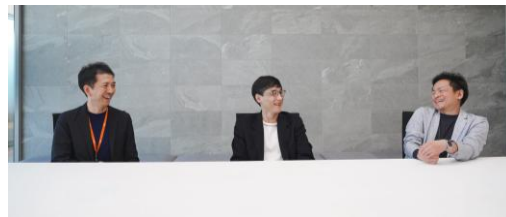
4.6/5.0

- **リーダーの意識変革**：多忙な経営幹部層が移動中の隙間時間などを利用し、1日平均2.5時間以上の学習を完遂。リーダーとして自信が深まったという声があった
- **組織への波及効果**：経営幹部層の率先した取り組みが社内にも波及し、若手・ミドル層から自発的な受講希望が予想を上回った
- **グローバルカンファレンスでの実践**：グローバルカンファレンスで経営幹部層が自ら英語でプレゼンを実施した

LIXIL

ステレオタイプの英会話教室で止まっているリーダー層にこそ、プログリットを知ってほしい「時代は変わった、教室も本もいらぬ。ロジカルな型と強制力があれば、忙しくても結果は出る」と。この3ヶ月で手に入る“**自走できる型**”は、**ビジネスパーソンにとって最もリターンのかい投資に**なるはずです。

(山崎 弘之様)



(写真左から、LHT HRBP 事業部担当人事 リーダー 樋中 亮太様、HOUSING TECHNOLOGY 商品本部 本部長 山崎 弘之様、LHT HRBP部 HRBP Global リーダー 栗田 順仁 様)

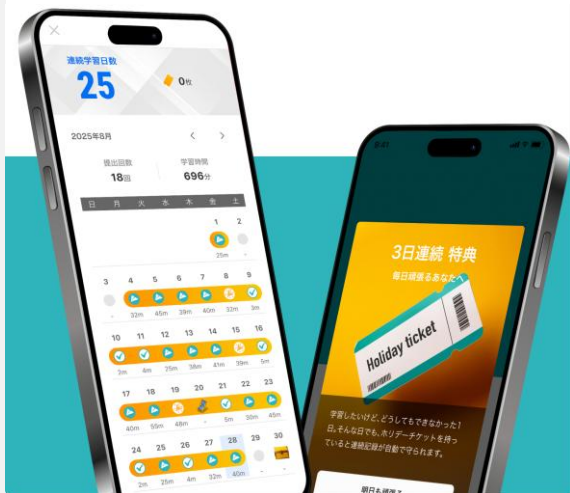
1. 2025年7月~12月にプログリットのビジネス英会話コース3ヶ月プランを法人契約にてご受講いただいた株式会社LIXIL社員様の実績データ (n=5)。  
 2. 教育サービス会社Pearson PLCが運営する英語力診断テスト「Versant English Speaking & Listening Test」のスコア。  
 3. プログラム卒業時の5段階満足度アンケート調査結果より平均値を当社算出。

## 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。

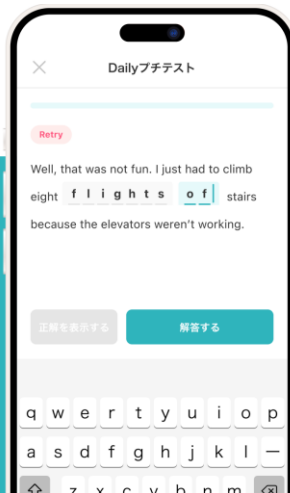
### 学習継続支援機能の改善

- 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



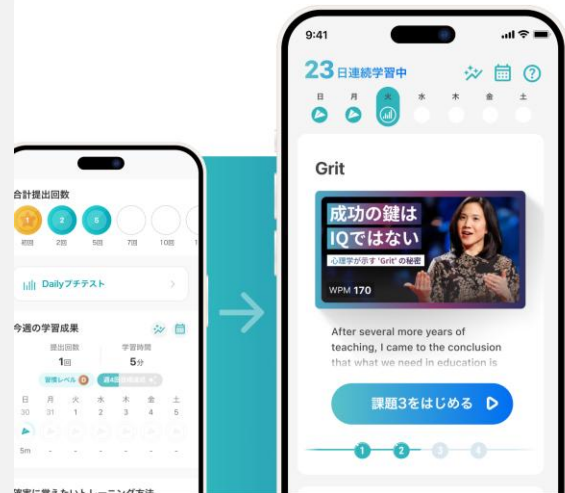
### 成長を実感できるアプリへ

- 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



※UIイメージ

### 発話実績

10分間で発話した単語数を測定

### スコア化

10分間の会話を元にスピーキングスコアを算出

### 弱点の可視化

レーダーチャートで具体的な弱点を可視化し、弱点を明確にする

プログリットの英単語アプリ

 ProWords

「覚えた」の先へ。  
“瞬時にわかる”が  
英語力を変える。



2026年4月3日リリース

無料

## プロワーズ (ProWords) の特徴

0.5秒で単語が出てくる  
瞬発力トレーニング



発話正誤判定を含めた  
多彩なトレーニングモード



科学的根拠に基づいた  
無駄のない定着を実現する  
スマート復習機能



## 共通ポイントの実装



プログリットの各サービスの割引に使えるポイント機能を実装。学べば学ぶほど、サービスがお得になるエコシステムを構築

## AIパーソナライズ



AIがユーザーの学習目的やニーズを分析し、完全オリジナルの単語帳を自動作成。一人ひとりに最適化された学習体験を提供

## プログリットアプリとの自動連携



プログリットの各サービスでわからなかった単語が、自動的にプロワーズの単語帳に追加され、最適な復習サイクルで定着を支援

## 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。

月単価

ターゲット層

高

狭

英語コーチング

PROGRIT ENGLISH COMPANY

STRAIL

English Language Coaching

英会話スクール

SHADOTEN

オンライン英会話

SUPIFUL

DiaTalk

有料アプリ / 書籍

無料アプリ

ProWords

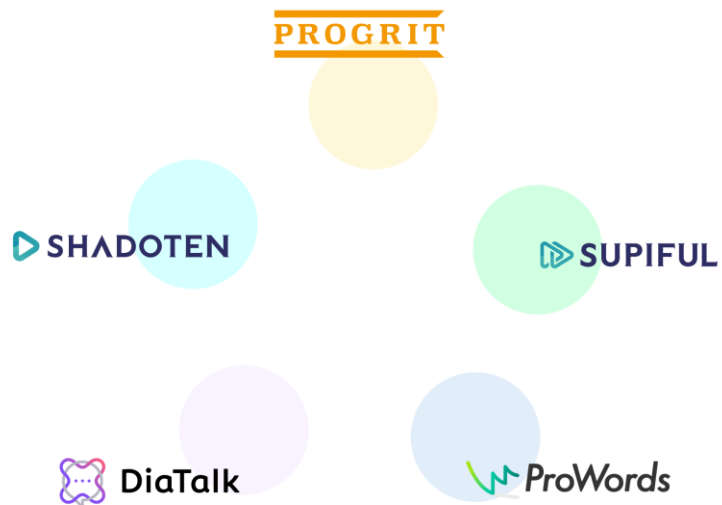
低

広

# ブランドシナジー戦略による統合的な顧客体験の提供

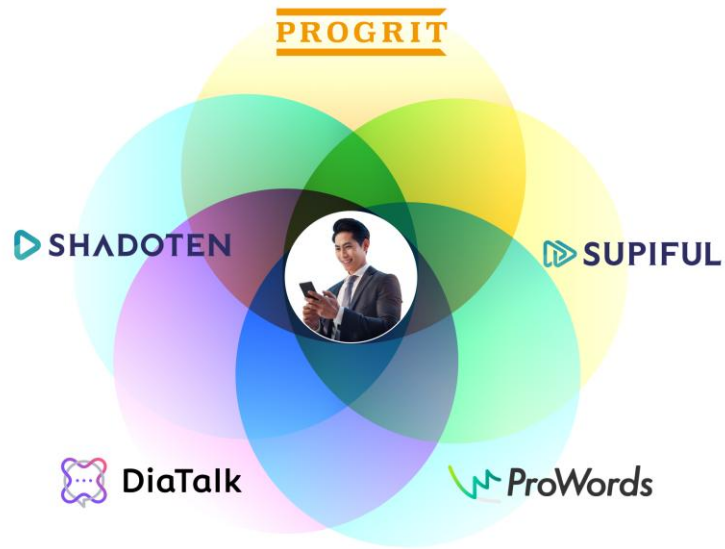
現状

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<sup>1</sup>



## 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<sup>1</sup>



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)  
Copyright © PROGRIT Inc. All rights reserved

- 2026年8月期 第2四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
  - **事業概要**
  - その他参考情報

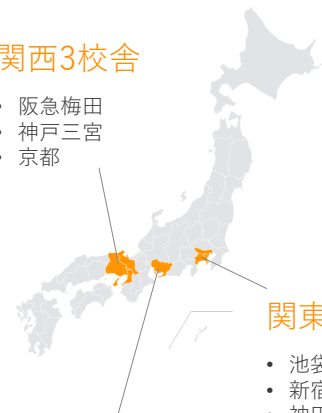
# 会社概要

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	3億5,216万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	253名 <sup>1</sup>
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. 2026年2月末時点。有期雇用者を除く。



MISSION

世界で自由に活躍できる人を増やす

世の中には  
自らの可能性を活かしきれていない人が  
たくさんいます。

本当は世界で活躍したいのに、  
スキル不足が原因で諦めてしまっていたり、  
自分に自信が持てず一歩を踏み出せなかったり。

英語が話せないというだけで  
70億人とのコミュニケーションや  
世界で仕事をするということを捨てるのは、  
あまりにも勿体ないと考えています。

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

## 当社が挑む日本の課題

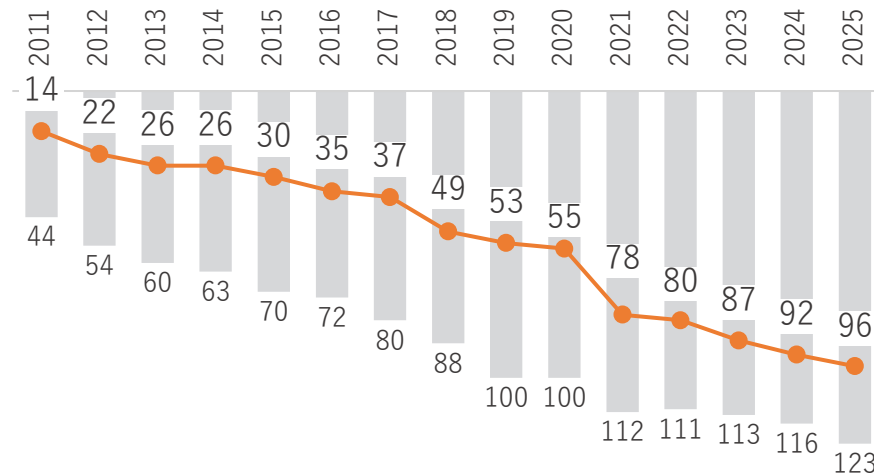
- 日本人の英語学習ニーズは大きい一方で、英語力の向上は実現できていないのが現状。

日本人は英会話スクールに

年間約 1,710億円<sup>1</sup>

のお金を払っているのに、  
英語力が上がっていない…

EF EPIスコア参加国数と日本の順位の推移<sup>2</sup>



1. 「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<sup>1</sup>は下記の通り、4つのコース及び4つのプランで構成。

コース	プラン <sup>2</sup>			
	2ヶ月(8週)	3ヶ月(12週)	6ヶ月(24週)	12ヶ月(48週)
ビジネス英会話				
TOEIC® L&R TEST	¥ 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 <sup>3</sup>				
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

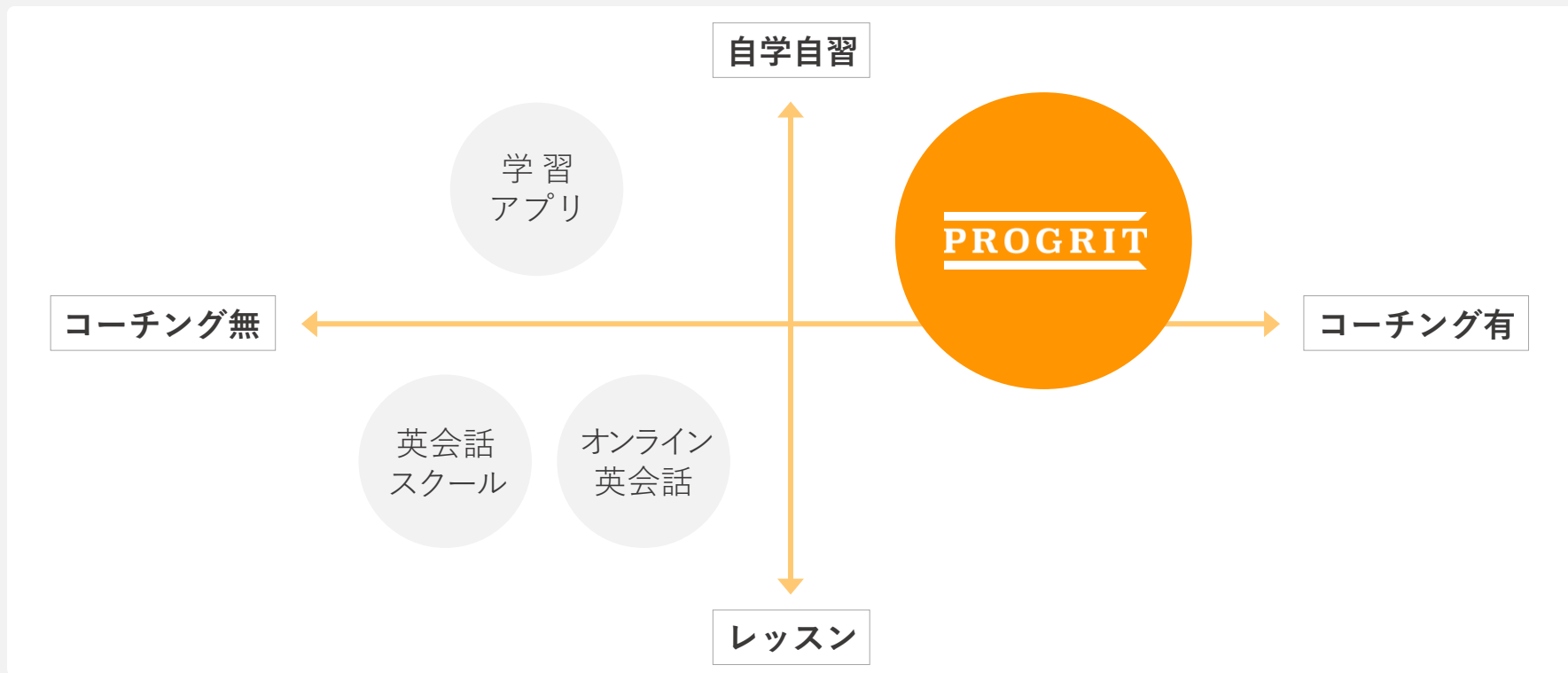
1. 2024年9月1日付で表記の料金体系に改定。

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。

## 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

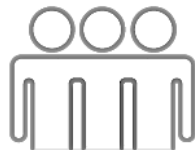
### 学習システム



「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<sup>1</sup>初の  
モチベーションアワード受賞<sup>2</sup>



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

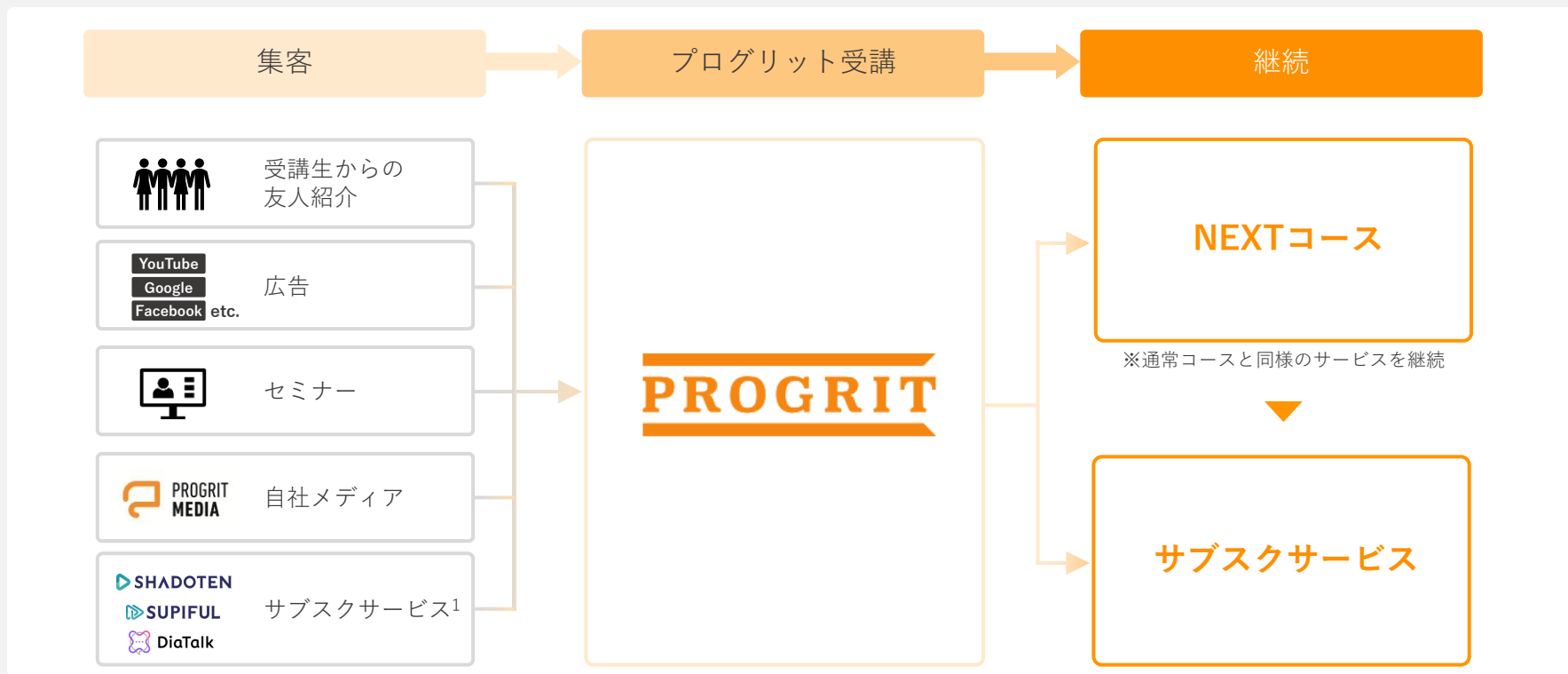


#### ロイヤルティの高いアンバサダー<sup>1</sup>の存在

- 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<sup>2</sup>

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

 SHADOTEN



月額 21,780円 (税込) <sup>1</sup>

## シャドテンの特徴

- シャドーイング<sup>1</sup>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。



The image displays the SHADOTEN app interface on a smartphone. The app logo is in the top left. The main screen shows a list of shadowing materials with the following details:

- Facebook (WPM 100)
- Apple (WPM 100)
- Marketing (WPM 130)
- Deflation (WPM 140)
- Home (WPM 150)

Each item includes a title, WPM (Words Per Minute), and a brief description. The bottom navigation bar has icons for Home, Shadowing, Progress, and Account.

**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

- 継続的な学習を促進するUI変更、連続学習日数イベントを実施

### HOME画面



### 新春シャド祭り



- Home画面のリニューアル

- アプリを開いてすぐにシャドーイングを開始できる  
シンプルなUIデザインに変更

- 新春シャド祭りの開催

- 連続学習によるインセンティブで学習継続の動機を作り、習慣化を支援



# 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

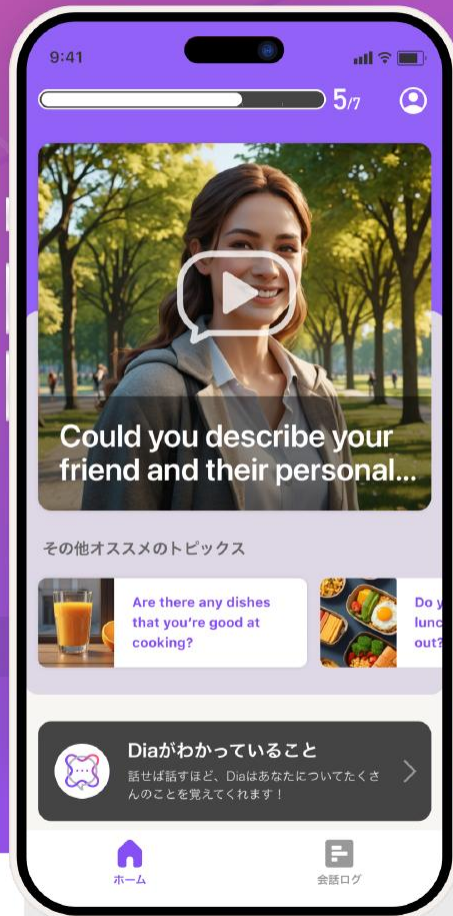
添削後： It is **easier** for me to work online

“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。

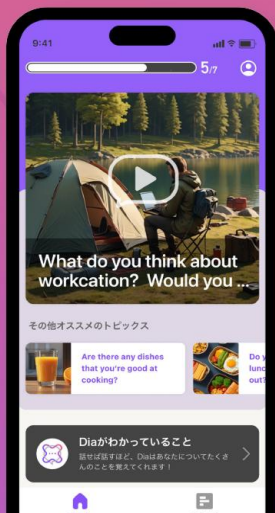
「いつでもつながる」  
あなた専用の  
AI英会話サービス



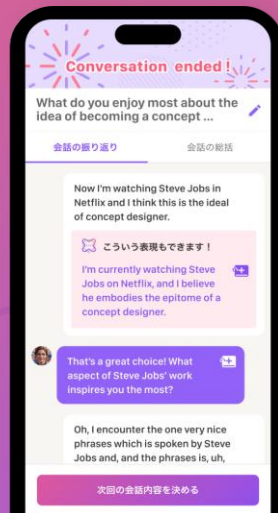
## AI英会話サービス「ディアトーク」の特徴

- 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。

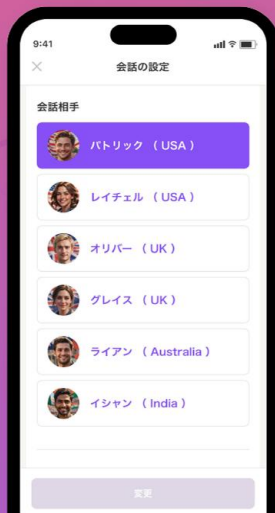
AIだから予約も  
気遣いも不要で  
すぐ始められる



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



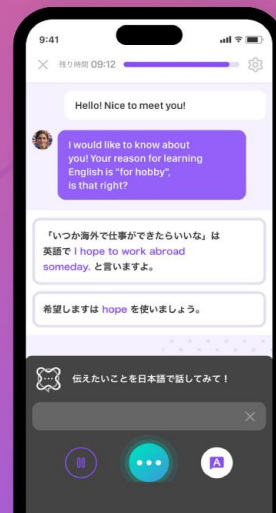
アクセントが  
異なる会話相手  
を選択できる



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<sup>1</sup>(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。

## 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

- 2026年8月期 第2四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
  - 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)	2024/8			2025/8				2026/8			
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
<b>売上高</b>	<b>1,020</b>	<b>1,133</b>	<b>1,273</b>	<b>1,421</b>	<b>1,387</b>	<b>1,418</b>	<b>1,519</b>	<b>1,676</b>	<b>1,656</b>	<b>+19.3%</b>	<b>△1.2%</b>
英語コーチングサービス	677	757	846	922	877	853	900	982	905	+3.2%	△7.8%
サブスクサービス <sup>1</sup>	342	376	427	499	510	564	618	694	750	+47.2%	+8.1%
<b>売上総利益</b>	<b>743</b>	<b>807</b>	<b>888</b>	<b>1,065</b>	<b>1,027</b>	<b>1,039</b>	<b>1,122</b>	<b>1,264</b>	<b>1,236</b>	<b>+20.3%</b>	<b>△2.2%</b>
売上総利益率 (%)	72.9%	71.2%	69.7%	75.0%	74.0%	73.2%	73.9%	75.4%	74.7%	+0.6pt	△0.8pt
<b>営業利益</b>	<b>218</b>	<b>204</b>	<b>79</b>	<b>445</b>	<b>354</b>	<b>244</b>	<b>157</b>	<b>448</b>	<b>252</b>	<b>△28.8%</b>	<b>△43.7%</b>
営業利益率 (%)	21.4%	18.1%	6.2%	31.3%	25.6%	17.3%	10.4%	26.8%	15.3%	△10.3pt	△11.5pt
<b>経常利益</b>	<b>209</b>	<b>205</b>	<b>81</b>	<b>445</b>	<b>357</b>	<b>245</b>	<b>159</b>	<b>450</b>	<b>256</b>	<b>△28.2%</b>	<b>△43.0%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>175</b>	<b>142</b>	<b>72</b>	<b>327</b>	<b>259</b>	<b>179</b>	<b>121</b>	<b>309</b>	<b>176</b>	<b>△32.1%</b>	<b>△43.0%</b>

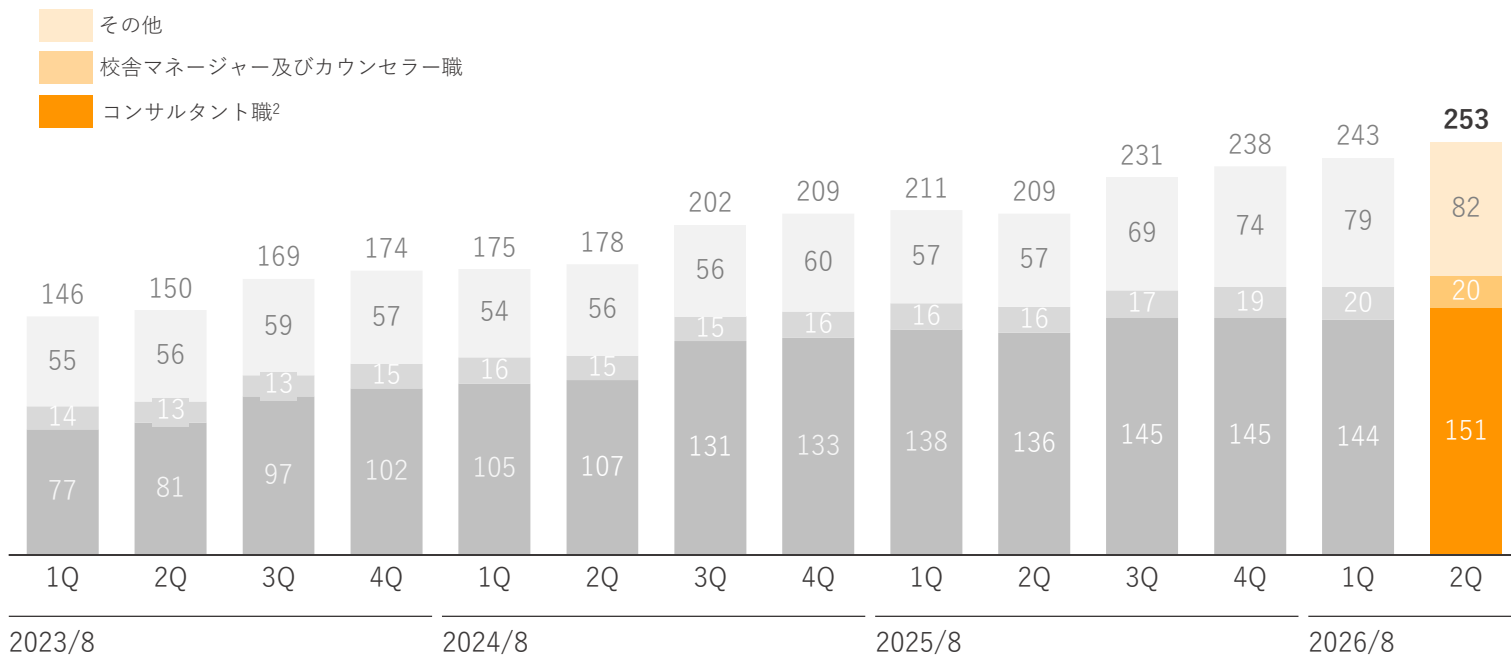
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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。

## 英語コンサルタント数の推移

- 2Qのコンサルタント職は前四半期末比+7名と順調に増加し、通期計画も達成を見込む。

従業員数<sup>1</sup> (単位：人)



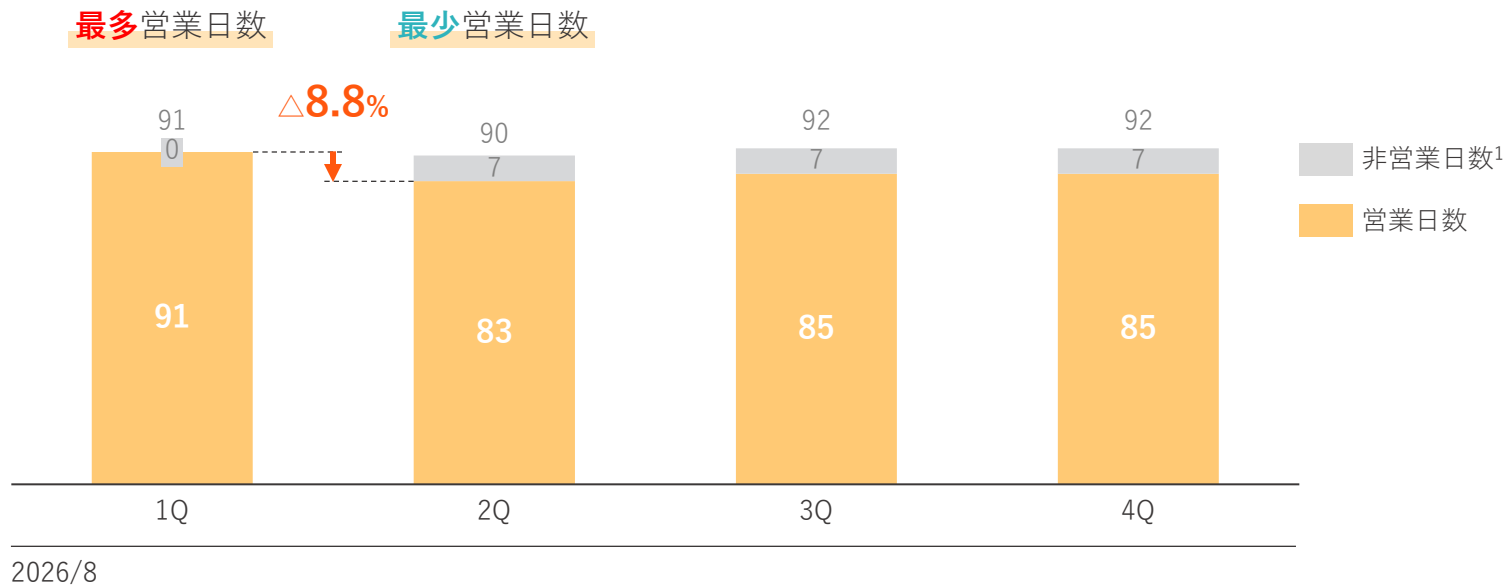
1. 従業員数：期末時点正社員、契約社員を含む。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。

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。

## 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、ベ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。