

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

プログリット

9560 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 2 月 17 日 (金)

執筆：客員アナリスト

石灰達夫

FISCO Ltd. Analyst **Tatsuo Ishibai**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 8 月期 第 1 四半期の業績概要	01
2. 2023 年 8 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略の概要	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 強み・特徴	09
■ 業績動向	11
1. 2023 年 8 月期第 1 四半期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2023 年 8 月期の業績見通し	15
2. 中長期の成長戦略	16
■ 株主還元策	18
■ SDGs（持続可能な開発目標）の取り組み	18

要約

顧客満足度の高い英語コーチングサービスを展開するパイオニア企業。業績は順調に推移し、利益も想定以上の進捗で増収増益へ

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追加する「サブスクリプション型英語学習サービス」（以下、サブスクリプションサービス）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 14,000 名（2022 年 8 月時点）を超える。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事を諦めるような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、世界で自由に活躍できる環境の実現ができる質の高いサービスの提供を目的として事業展開している。

1. 2023 年 8 月期第 1 四半期の業績概要

2023 年 8 月期第 1 四半期累計（2022 年 9 月～ 11 月）の業績は、売上高で前年同期比 21.6% 増の 674 百万円、営業利益で同 57.1% 増の 154 百万円、経常利益は同 52.6% 増の 149 百万円、四半期純利益は同 51.8% 増の 101 百万円と過去最高を更新した。同社のサービス利用者を着実に増加させたことが背景にある。特にサブスクリプションサービスの売上高は 95.4% 増の 173 百万円と大幅に増収した。英語コーチングサービスの売上高も 7.5% 増の 500 百万円となり着実に売上を積み上げた。費用構造においては大きな支出はなく、営業利益 150 百万円、経常利益 149 百万円、当期純利益 101 百万円となり、全ての段階利益で前年同期比 2 桁の増収増益を達成した。

2. 2023 年 8 月期の業績見通し

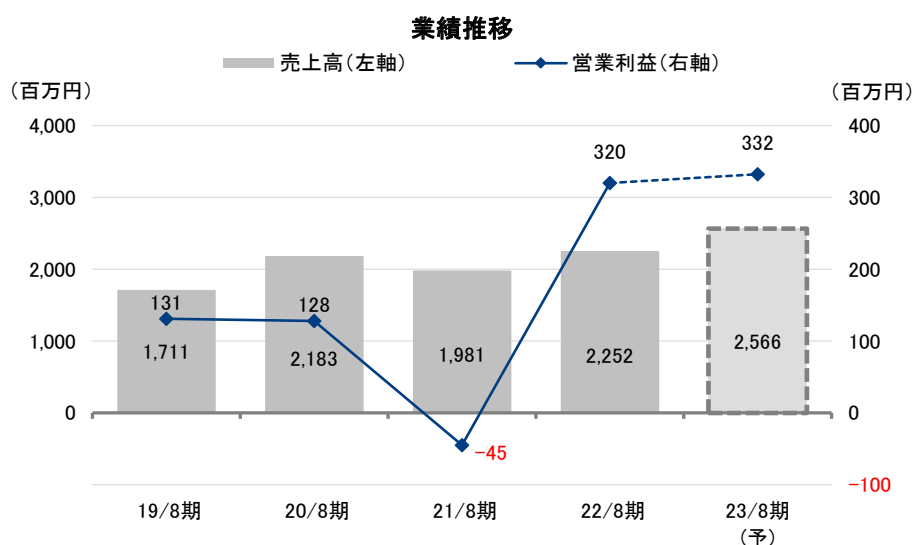
2023 年 8 月期通期の業績は売上高 2,566 百万円（前期比 13.9% 増）、売上総利益 1,790 百万円（同 18.5% 増）、営業利益 332 百万円（同 1.8% 増）、経常利益 324 百万円（同 1.2% 増）、当期純利益 214 百万円（同 14.6% 増）を計画している。2023 年 8 月期第 1 四半期時点の営業利益がすでに 154 百万円計上されており、今期の計画である営業利益 332 百万円に対して進捗率 46.6% である。引き続き、想定を上回るペースで第 1 四半期以降の業績が進捗していった場合は、大幅な増収増益となり上方修正もあり得ると弊社では見込んでいる。

3. 中長期の成長戦略の概要

中長期の成長戦略として既存事業の領域拡大、新規事業の創出、高収益化を基本戦略としていく方針だ。主力である英語コーチングサービスの更なるシェア拡大とサブスクリプションサービスの投資を中心に進めてゆき、既存領域と新規領域を組み合わせ、事業価値の最大化を目指す計画である。新規事業では積上げてきたノウハウを生かし、英語以外の学習サービスにも参入していく計画である。

Key Points

- ・ 2023 年 8 月期第 1 四半期は前年同期比 2 ケタ増の増収増益であり、過去最高益
- ・ 英語コーチングサービスとサブスクリプションサービス双方向を展開し、高成長継続を推進
- ・ 中長期的な成長戦略で新サービス開発と利益率向上を推進し、新たな成長ステージへ



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項の開示よりフィスコ作成

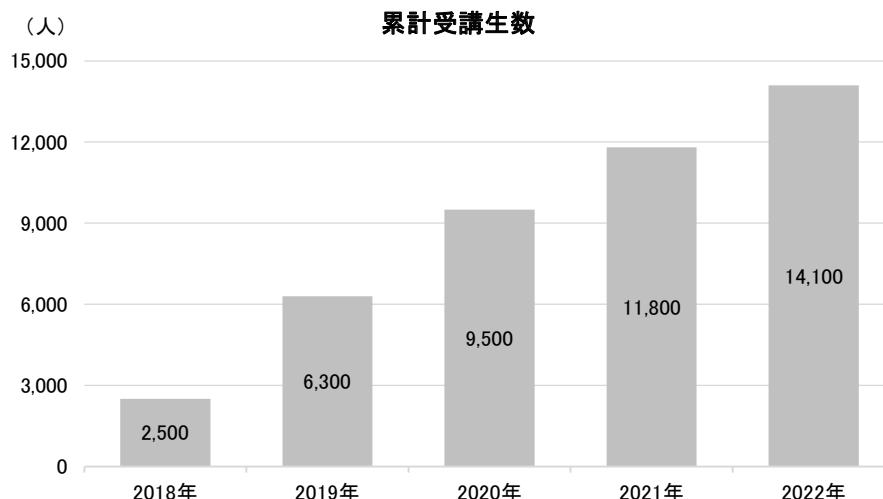
会社概要

高品質な英語教育サービスの提供を目的に創業。
会社設立 7 年目で東京証券取引所に上場

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展開をしている。プログリットの受講者数は累計 14,000 名を超える。（2022 年 8 月時点）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を占める。校舎数は全部で 9 校である。関東が 7 校舎（有楽町、新宿、池袋、神田、渋谷、六本木、横浜）、東海 1 校舎（名古屋）、関西 1 校舎（梅田）で展開している。

会社概要



出所：会社資料よりフィスコ作成

今日、企業活動の成長がすすむにつれ、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。他の国と同じレベルで商業や研究開発を進める際に用いられる言語は英語である。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することを諦めるような事態にならないよう、コーチングサービスを通じてあらゆる人々にスキルや自信を提供し、一人でも多くの人が、世界で自由に活躍できる環境の実現ができる質の高いサービスの提供を目的として事業展開している。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、同社が事業活動を展開する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。

会社概要

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。岡田氏は学生時代から起業を志していた。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動機が身近にあった。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決意を固めていった。ビジネスモデルを模索するなかで、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 月以降に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る発表を行った。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たことと、英語コーチングのサービス名を「お客様にやり抜く力で前に進んで欲しい」という想いを込め「プログリット (PROGRIT)」に変更している。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。同年 10 月には「プログリット (PROGRIT)」オンラインコースの提供も開始している。

2019 年 10 月には会社名を株式会社プログリットに変更。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を提供開始した。更に 2020 年 6 月にサブスクリプションサービス「シャドテン」の提供を順次開始した。

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
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

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

■ 事業概要

顧客ニーズに答えることが出来る オーダーメイド型の英語コーチングサービスに定評

1. 事業内容

同社は英語コーチングサービス「プログリット (PROGRIT)」とサブスクリプション型英語学習サービス「シャドテン」を提供している。事業コンセプトは「人×テクノロジー」としており、英語学習に革新を起こすべく、人の力とテクノロジーの力を融合させた科学的根拠のある英語学習の提供である。顧客の学習目標を達成させるための、サービスを開発・提供する過程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化を向上させている。従来の英語学習は教師と生徒が教室で講義を受けたり、英会話を通して学習を行う形式だった。配布資料や本、紙やペンを用いて標準化された学習内容に取り組むことで、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して使用しており、これらのテクノロジーが講義や従来学習の在り方を変換している。それらの情報端末を携帯できる利便さは、従来の教材と比較した場合はいまでもなく、さまざまな学習用途で効率を向上させる。同社もこの変化の流れを汲んでおり、全てのサービス開発・提供における様々な目的に応じてテクノロジーが用いられる。学習アプリを自社で開発しそこで得た受講生の学習データを取得し、分析することでデータドリブンで正しい学習方法を見つけることなどに活用されている。他にも、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、などに活用されている。

(1) プログリット (PROGRIT)

顧客の英語力を短期間で確実に向上させる価値を提供するサービスである。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がされ、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。受講者が英語学習を行う際に求めている英語のレベル、使用環境、使用目的などは違うため、最初に、学習目的と学習状況がヒアリングされる。それらの状況をふまえたうえでコンサルタントによる、学習時間・教材・学習方法等、さまざまな要素がブレンドされた「オーダーメイドの学習方法」が提案される。学習者一人ひとりに合ったオーダーメイド学習プランは学習意欲を向上させ、その人の能力を効率的に向上させることができるためだ。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さらに最適化され、学習者の自律性・エンゲージメント・効率性を向上させることができる仕組みである。

プログリット | 2023 年 2 月 17 日 (金)
 9560 東証グロース市場 | <https://about.progrit.co.jp/ir>

事業概要

プログリット受講の流れ

ステップ	内容
1st ステップ	・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 ・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
2nd ステップ	・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 サポートの内容は大きく 3 つに分けられる 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 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 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
3rd ステップ	・英語力の課題解決に必要なコンテンツで学習を進める
4th ステップ	・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
5th ステップ	・「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

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

プログリットの学習アプリと学習管理アプリ



出所：会社資料よりフィスコ作成

英語コーチングサービスは 4 つのコースとの 4 つの料金プランがある。「ビジネス英会話」「TOEIC L&R TEST コース」「初級者コース」「TOEFL iBT TEST/IELTS コース」の 4 つのコースである。顧客は入会金と各コースの受講期間に応じた料金を支払う体系となっている。顧客層の多くはビジネスパーソンとなっており、仕事上の実務や資格取得のような目的で利用されることが多く、実際の費用対効果が認められ、それを短期的に求める顧客層がメインである。このプログラムの完遂率は 96% となっている。

プログリット | 2023 年 2 月 17 日 (金)
 9560 東証グロース市場 | <https://about.progrit.co.jp/ir>

事業概要

料金体系

コース	プラン ¹			
	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

※料金は税込み表記

出所：決算説明資料より掲載

(2) シャドテン (SHADOTEN)

シャドテンはプログリットを卒業されたお客様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」を一般向けに提供したサービスである。商品名はシャドーイング添削の略である。シャドーイングは、音声で聞いた英語を再現し、表現しようとする、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る。シャドーイングと呼ばれるのは、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ためである。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もある。この練習方法をだれ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使用するユーザー数が増えるごとに積みあがるため、同社の受講者数の増加に伴い売上高が増加する傾向がある。

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 589 課題（2022 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

プログリット | 2023 年 2 月 17 日 (金)
 9560 東証グロース市場 | <https://about.progrit.co.jp/ir>

事業概要

シャドテンの学習アプリと学習管理アプリ



出所：会社資料よりフィスコ作成

(3) コンサルタント

コンサルタント（コーチングスタッフ）数は非開示であるものの、有価証券報告書より、2022 年 8 月時点で校舎マネージャーを含む校舎専属スタッフが合計 84 名在籍していることが読み取れる。コンサルタントの質は同社の高いサービスの品質を左右し、事業成長の基盤になる。そのため、厳しい採用基準で選別されている。コンサルタントの採用募集は既存コンサルタントのリファラル採用、採用メディアへの出向、Wantedly や自社採用サイトでの記事の充実、ミートアップ開催など、幅広く行われる。その中で、コンサルタントとして業務を行うに必要な英語力はもちろんのこと、コンサルタントとして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が備えられているか考慮される。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、論理的思考も求められる。また、同社が事業運営を行ううえで重視している価値観「FIVE GRIT」を体現できる人材であ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配置しているため、応募者の採用率は 0.88% と低く、少数精鋭のコンサルタントである。全員が正社員としての採用である点も特徴的である。また、コンサルタントの品質を維持する取り組みもされている。この取り組みは、組織全体で学ぶ仕組みが構築されている。コンサルタントのベストプラクティス「BPS」の共有、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改善活動を実施、コーチングスキルを身につけるための研修を実施するなどである。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。今年度、拡大する事業に対応すべくコンサルタントの数を 30 名採用することを計画している。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平均 2 ヶ月の受講待ちの状態となっているところに対応を進める。コンサルタントの増員分は売上高の増加に直接寄与することとなる。

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

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

事業概要

(4) 顧客獲得について

同社は新規顧客の獲得を継続する必要がある。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、新しい目標設定をしながら学習を継続するか、もしくは卒業をしていく。平均受講期間としては 4 ～ 5 ヶ月ある。新規の顧客獲得には Web マーケティングが用いられる。リスティング広告、SNS 広告、YouTube 動画への配信を行い、日本全国の顧客層を対象にサービスが紹介される。これら見込み客にとってサービスを利用する価値のあるコンテンツを流すことによって、新規顧客獲得を目指している。幅広く同社のサービスを活用顧客に紹介するため、人気ユーチューバーであり、英語学習に役に立つ情報を配信している「Atsueigo」、海外リーグで活躍するサッカー選手の本田圭佑氏とコラボレーションを行い、上質なコンテンツを配信し続けている。このようなタイアップはプログリットサービスの実績とブランドイメージのシナジー効果が上がり、サービスの信頼感獲得が期待できる。また、Web マーケティングであれば、それを行うことによって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、同社はプロモーション効果を測定し、広告を打ったことにより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する。これらの数字データが新規顧客獲得の KPI となり、これら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。それら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。これらが、今後の新規顧客獲得の拡大につながっていく。

2. 強み・特徴

(1) 組織全体をグリップできる経営力

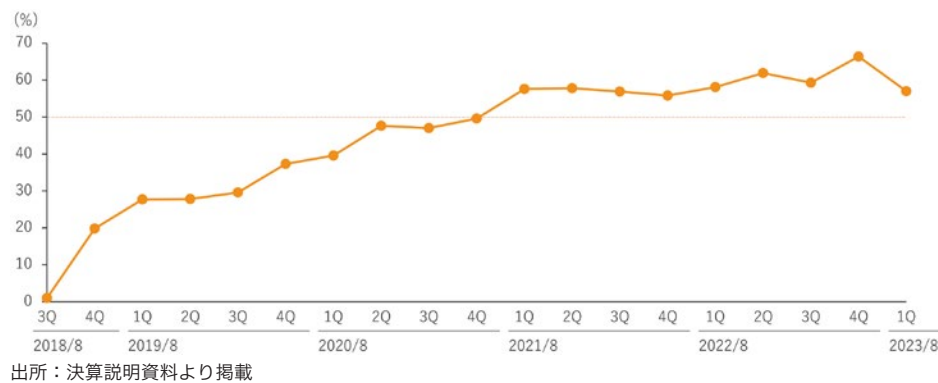
同社の強みは、高品質なコンサルティングサービス、学習アプリの内製化、独自の Web マーケティング手法、企業文化の FIVE GRIT (5 つの価値観) が、実態を伴って組み合わさっているところにある。これらの要素は同社が構築している事業モデルを急成長させる要因となったものと考えられる。高品質なコンサルティングサービスでは、顧客のニーズを的確につかみ、これをコーチングに反映させ自立学習まで導いていく。顧客は効率的でありかつ継続的に学習ができる環境を得ることに加え、学習アプリを用いて、現時点で必要な英語学習コンテンツを利用することで、語学力の向上ができる。学習アプリは使い勝手やデザイン性にも優れた製品を提供することで、顧客からも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 人材を配置し開発内製化が可能であり、また経営陣と現場が近い距離にあるため、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実現されている。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してサービスが紹介される。マーケティング力がありながら、同社の販売管理費の低減を実現している。提唱されている FIVE GRIT (5 つの価値観) を軸とした教育・研修制度によるサービスの構築、人材育成を進めている。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可能な体制を構築するため、日々の企業文化の醸成には力を入れている。同時に社員の労働環境にあえて余裕を持たせることで、自己研鑽を促す社内環境を実現している。そして、経営層が創業 7 年で上場を実現するような、高い経営目標を設定していること、コーチングサービスに絶対的な自信をもっていることが、スケーラビリティの実現を可能にしている。スケーラビリティの獲得をした結果、サービスの認知度は拡大してきており、顧客満足度とシナジー効果を生み出している。

事業概要

(2) 顧客満足度

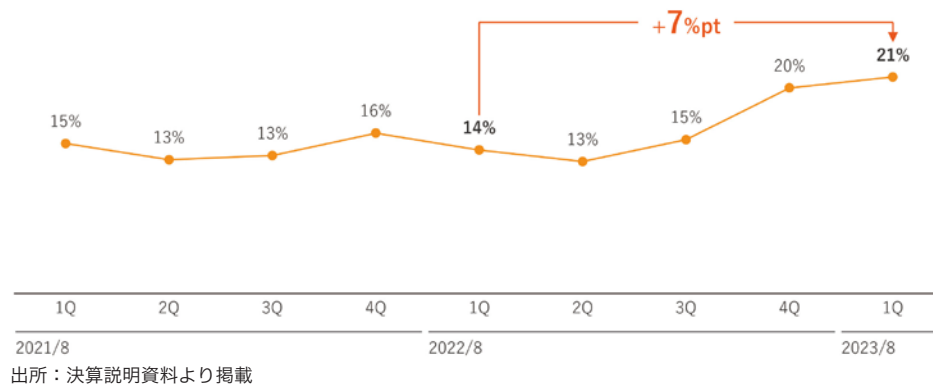
同社サービスの特徴は高い顧客満足度にある。サービスの満足度は卒業生を対象に行うアンケートから、5段階評価中、常に4を超える満足度を維持している。この高水準の満足度を表す指標として、継続コースの入会率が挙げられるが、2021年8月以降、同社の卒業生が継続コースに入会する確率は50%を超えている。

通常コース卒業生の継続コース入会率の推移



また、顧客の満足度が高いことは、継続して新規顧客を獲得する要因となっている。高いサービスの満足度により、卒業生の口コミ効果が発生しており、コース利用者の友人紹介割合が向上している。足元において、新規契約者数の友人紹介による割合が21%と、前年同期と比較すると7ポイントの上昇となっている。積み上げてきている顧客との関係性が良いことに起因する結果であり、同社のサービスが高品質であるという認識が広がっていることがうかがえる。

新規契約者数に占める友人紹介の割合



多様な要素が組み合わされて実現されている「短期間で顧客の英語力を向上させてきた実績」と「積み上げてきた多くの顧客の満足度」も簡単に模倣することは難しい。「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

売上高、売上総利益、営業利益は 2 ケタ増収増益 四半期の業績は過去最高益を更新

1. 2023 年 8 月期第 1 四半期の業績概要

2023 年 8 月期第 1 四半期（2022 年 9 月～11 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 21.6% 増の 674 百万円、営業利益で同 57.1% 増の 154 百万円、経常利益は同 52.6% 増の 149 百万円、四半期純利益は同 51.8% 増の 101 百万円と大幅な増収増益となった。市場環境は新型コロナウイルス感染症の混乱も落ち着きを見せつつあり、企業の海外転勤や個人の海外渡航への意欲は徐々に回復を見せつつある。同社のサービスも受講者を着実に増加させたことにより、売上高は第 1 四半期として過去最高を更新している。特にサブスクリプションサービスの売上高は 95.4% 増の 173 百万円と大幅に増収した。英語コーチングサービスの売上高も 7.5% 増の 500 百万円となり着実に売上を積み上げた。売上原価はマイナス 1.6% の 187 百万と前年同期の水準であった。そのため売上高の増加分がほぼ売上総利益の増加分になる格好であった。販売管理費は売上の増加に伴うマーケティング人の人件費、コーポレート部門の人件費、エンジニアプロダクトデザインの人の人件費が増加した。販売管理費の構成比は前年同期比で 1.3% 増加であった。販売管理費において多少の上振れは見られるものの、前年同期の水準に抑えることができています。これは R&D を進めるテーマは増加傾向にあるが、内製化してきたデジタルマーケティングの知見が同社に蓄積されてきており、開発にかかるコストを効率よく使用できてきていることが一因としてある。他の費用構造は大きな支出はなく、営業利益 150 百万円、経常利益 149 百万円、四半期純利益 101 百万円となり、全ての段階利益の 2 桁増収増益を達成した。

2023 年 8 月期第 1 四半期 決算

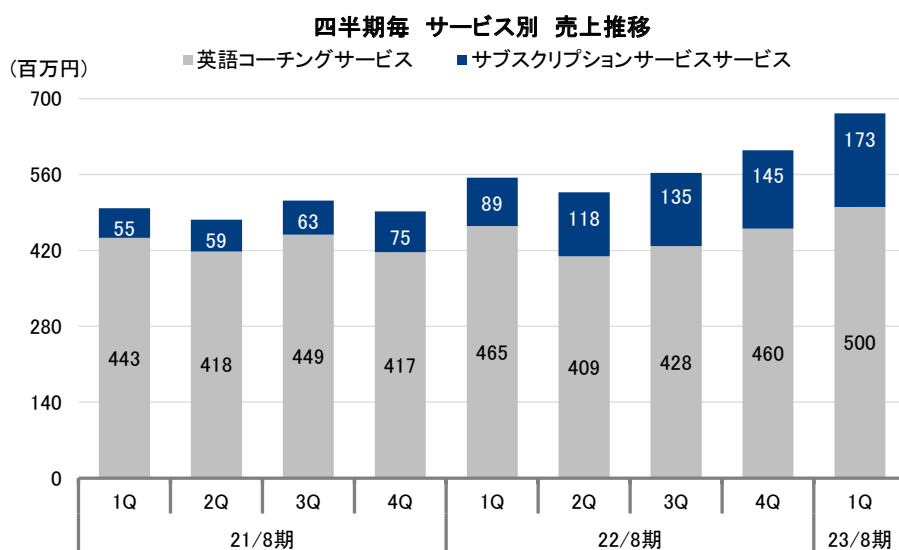
(単位：百万円)

	22/8 期 1Q		23/8 期 1Q			
	売上	売上比	売上	売上比	前年同期比	増減率
売上高	554	100.0%	674	100.0%	120	21.6%
英語コーチングサービス	465	83.9%	500	74.2%	35	7.5%
サブスクリプションサービス	89	16.1%	173	25.7%	84	95.4%
売上原価	190	34.3%	187	27.8%	-3	-1.6%
売上総利益	364	65.7%	486	72.2%	122	33.5%
販管費	266	48.0%	332	49.3%	66	24.8%
営業利益	98	17.7%	154	22.9%	56	57.1%
経常利益	97	17.5%	149	22.1%	52	53.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	66	11.9%	101	15.0%	35	53.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

サービス別の四半期売上推移を確認すると、サブスクリプションサービスはコロナ禍前の 2021 年 8 月期第 1 四半期時点 55 百万円から 2023 年 8 月期第 1 四半期時点では 173 百万円と 314.5% の成長率を示しており、売上高増加を牽引しつつある。同社がサブスクリプションサービスを第 2 の収益の柱とすべく、サービス開発に力を入れていることがうかがえる。今後の顧客獲得のパターンとして、サブスクリプションサービスから英語コーチングサービスへ集客する流れも想定される。

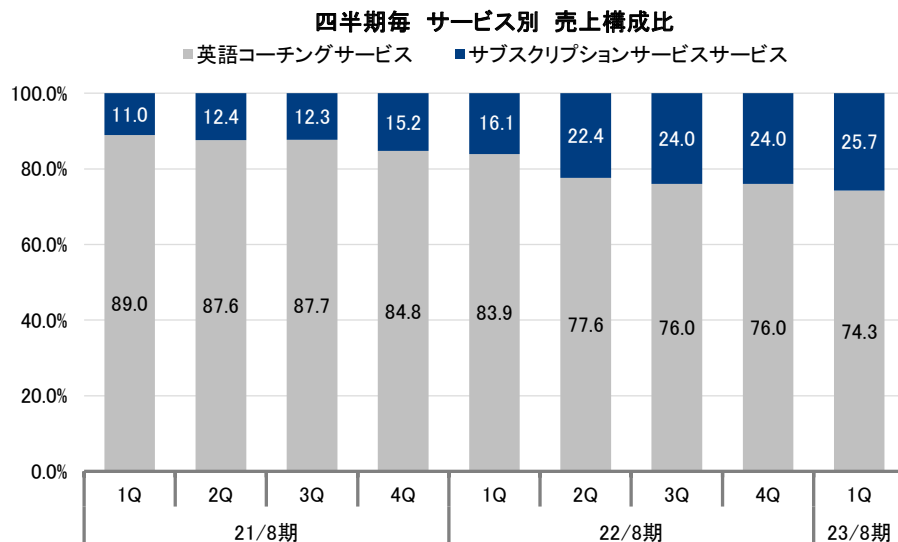


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

英語コーチングサービス「プログリット (PROGRIT)」とサブスクリプションサービス「シャドテン (SHADOTEN)」の直近の売上構成比では、英語コーチングサービスが売上の 7 ～ 8 割強と売上の大半を占める構成となっている。その一方で、2021 年 8 月期の第 1Q から 2023 年 8 月期第 1Q までの変化をみると、サブスクリプションサービスの構成比が昨年度の 11.0% から 25.7% と 2 倍強となり、上昇傾向にある。コーチングサービスが終了した後も、学習者が英語力を持続できるよう、継続して英語の学習に取り組めるサービスの開発に力を入れており、そのサービスがサブスクリプションサービスである。コースの修了者がサブスクリプションサービスを購入することで、この比率が増加している。アプリ開発が順調に進んでいることと、コーチングサービスの効果により英語力の向上を顧客が実感していることから、サブスクリプションサービスの利用者数増加につながっている。

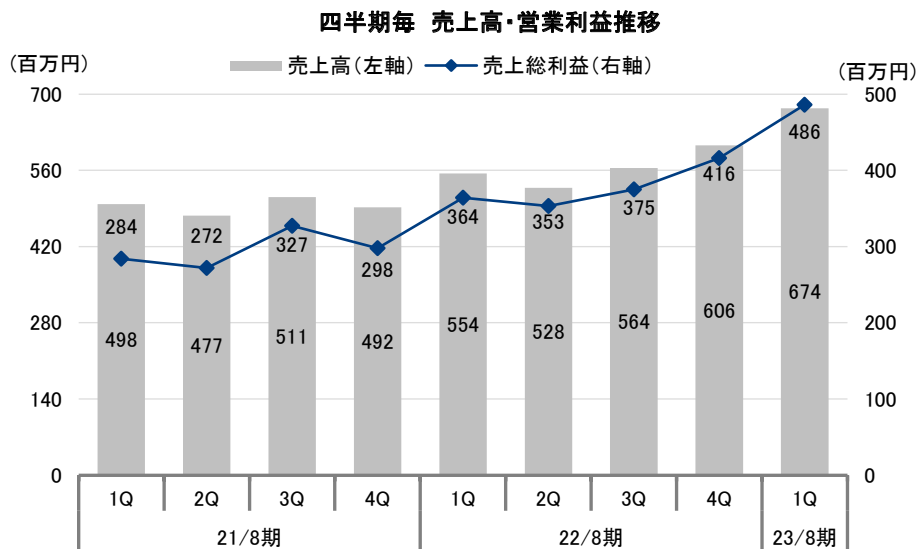
プログリット | 2023 年 2 月 17 日 (金)
 9560 東証グロース市場 | <https://about.progrit.co.jp/ir>

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

さらに、四半期ごとの売上推移を確認すると、前年から売上高の増加に伴い営業利益も増加していることが確認できる。新規顧客の獲得は順調に進んでいることと、収益構造は安定してきていることがうかがえる。売上高推移は多少の季節性はあるものの、前年同期比の比較からみると業績に大きな影響を与えるような目立った変動はない。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務内容は改善傾向、自己資本比率は 44.0%

2. 財務状況と経営指標

2023 年 8 月期第 1 四半期の財務状況は次の通りである。流動資産は 1,346 百万円（前期末比 253 百万円増）となっており、主要項目である現金及び預金が 2022 年 8 月期末比 248 百万円増、売掛金が同 17 百万円であった。固定資産は 411 百万円（同 4 百万円減）となった。

流動負債は 860 百万円（同 96 百万円減）となった。主な変動は未払い法人税等が 74 百万円減、1 年以内返済予定の長期借入金 9 百万円減、だった。固定負債は 122 百万円（同 20 百万円減）となった。純資産は 775 百万円（同 366 百万円増）となった。この結果、安全性を表す経営指標は全て改善された。流動比率 156.5%（同 42.3 ポイント改善）負債比率 126.7%（同 141.9 ポイント改善）自己資本比率 44.0%（同 17.0 ポイント改善）となった。

貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	22/8 月期	23/8 月期 1Q	増減額
流動資産	1,093	1,346	253
（現金及び預金）	975	1,223	248
（売掛金）	38	55	17
（前払費用）	56	44	-12
固定資産	416	411	-4
敷金	216	215	-1
資産合計	1,509	1,758	248
流動負債	957	860	-96
1 年以内返済予定の長期借入金	102	92	-9
契約負債	447	467	20
固定負債	142	122	-20
長期借入金	136	115	-20
負債合計	1,100	982	-117
純資産合計	409	775	366
【安全性】			
流動比率	114.2%	156.5%	42.3%
負債比率	268.6%	126.7%	-141.9%
自己資本比率	27.0%	44.0%	17.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 8 月期は増収増益を予想、 業績進捗は順調に推移しているため、上方修正の可能性も

1. 2023 年 8 月期の業績見通し

(1) 2023 年 8 月期業績の見通し

2023 年 8 月期通期の業績は売上高 2,566 百万円(前期比 13.9% 増)、売上総利益 1,790 百万円(同 18.5% 増)、営業利益 332 百万円(同 1.8% 増)、経常利益 324 百万円(同 1.2% 増)、当期純利益 214 百万円(同 14.6% 増)を計画している。2023 年 8 月期第 1 四半期時点の営業利益は 154 百万円が計上されており、今期の計画である営業利益 332 百万円に対してすでに進捗率 46.6% である。引き続き、想定を上回るペースで第 1 四半期以降の業績が進捗していった場合は、業績の上方修正もありえると弊社では見込んでいる。

2023 年 8 月期業績の見通し

(単位：百万円)

	21/8 期		22/8 期		23/8 期 (予)			
	売上	売上比	売上	売上比	売上	売上比	前年同期比	増減率
売上高	1,981	100.0%	2,252	100.0%	2,566	100.0%	314	13.9%
売上総利益	1,183	59.7%	1,510	67.0%	1,790	69.8%	280	18.5%
営業利益	-45	-2.3%	326	14.5%	332	12.9%	6	1.8%
経常利益	-46	-2.4%	320	14.2%	324	12.6%	4	1.2%
当期純利益	-76	3.9%	187	8.3%	214	8.3%	27	14.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 今期の重点施策と取り組み

今期は既存事業の拡大と共にサービスの品質を磨き込んでいく施策を打つ。英語コーチングサービスはコーチングスタッフの増員を進め、サービス利用顧客の更なる増加に対応する計画をしている。営業力も強化していく。コンサルタントや法人営業といった英語コーチングサービスの成長のための人材採用も加速させる。シャドテン（サブスクリプションサービス）は業績の拡大に向けた開発、先行投資を今期中に行うことを計画しており、アプリケーションの新機能リリースや多様化が見込まれ売上に寄与し始める見通しである。シャドテンはユーザーの定着を促せるかが重要な要素となるため、顧客の学習体験の UI ※1・UX ※2 改善につながる機能開発をリリースしてユーザーの定着を実現していく。加えて、今年度中に新たなサブスクリプションサービスをローンチする計画もある。英語コーチングサービスで培ったノウハウを切り出して個別のサブスクリプションサービス化していくことを通じて、収益のポートフォリオ化を進める計画だ。シャドテンや新規サービスのローンチ後の状況によって、戦略的に広告費をかけていく場合も想定される。これらの施策は今後の方向性や新たな成長ポテンシャルが示されるかどうかの取り組みとしても注目される。

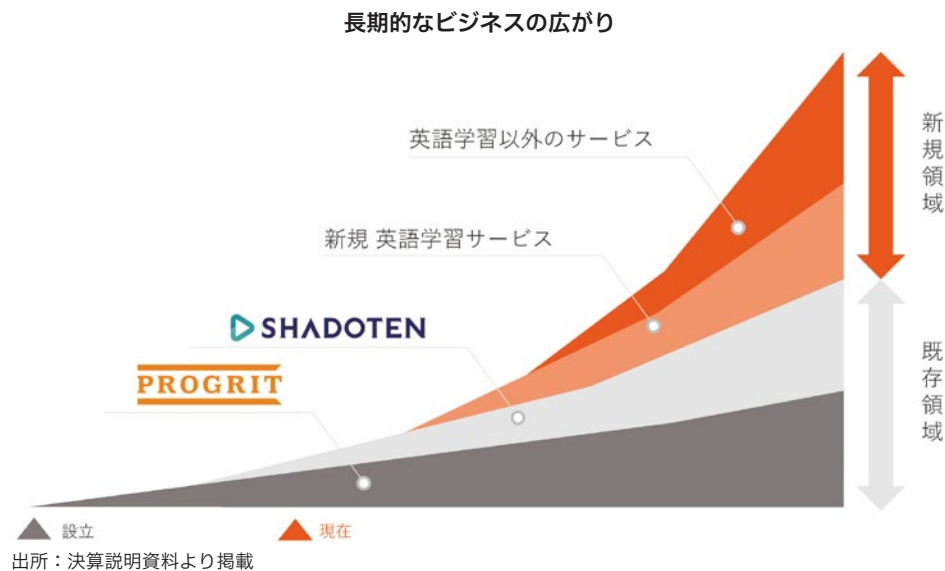
※1 UI（ユーザーエクスペリエンス）とは、ユーザーがサービスやプロダクトを通じて得られる体験。アプリであればその利用を通じて得られる包括的な体験。

※2 UX（ユーザーインターフェース）とは、ユーザーとサービスやプロダクトの接点。アプリであれば、アプリ内に存在するデザインやボタンなど。

サービスの品質、事業規模、認知度と業界のスタンダードとなるべく、英語業界で No.1 を目指す

2. 中長期的な成長戦略

中長期の成長戦略として既存事業の領域拡大、新規事業の創出、高収益化を基本戦略としていく方針だ。主力である英語コーチングサービスの更なる顧客獲得拡大とサブスクリプションサービスの投資を中心に進めてゆき、既存領域と新規領域を組み合わせ、事業価値の最大化を目指す計画である。新規事業では積上げてきたノウハウを生かし、英語以外の学習サービスにも参入していく計画である。同社は上場時調達した資金のうち投資に 255 百万円を投入している。投資は企業成長を加速させるために、人件費、研究開発費、広告費に使われており、今後の成長戦略に中長期的に同社への収益貢献が期待できる。



(1) 事業領域の拡大

英語コーチングサービスとサブスクリプションサービスのコンセプトを中核として対象事業領域を広げ、シェア拡大を狙う。「高い顧客満足度」「コーチング」「アプリケーション開発」という強みを生かし、マーケットを拡大していくことで収益の多様化を目指す。

a) 既存顧客の拡大

英語コーチングサービスで獲得した顧客をコース修了後にサブスクリプションサービスへ移行する。またサブスクリプションサービスを使用している顧客を英語コーチングサービスの新規顧客として獲得する、相互のサービスをフックとして顧客獲得というサイクルを構築して事業拡大をつづける。積みあがった累計受講者数が多いほど、集客効果が上がることで、新規顧客を獲得する費用を抑えながら効率的に顧客獲得ができる仕組みとなっている。

b) 法人向け市場への拡販

法人研修市場における同社の取引数は 202（2022 年 11 月末時点）社である。大手の英会話スクールが採用している取引先企業数と比較すると、同社のサービスを使用する企業はマーケット全体から見た場合はまだ少ない。同社は新規参入ということもあり、2,800 社～ 5300 社の開拓余地が残されている。法人向け市場への更なる開拓を進める施策として、マーケティングを推進するべく、インサイドセールス機能の人員を強化する。メンバーを増員し業務効率化を行い、アクション数を倍増させる。また、サブスクリプションサービスのシャドテンは、個人ユーザーの使用にとどまらず、法人の従業員向けにも販売が行われる。アプリケーションの内容も、法人研修での使用など想定される場面での使用想定など、更新を継続して行う。

c) サービスのポートフォリオ化

サービスのポートフォリオ化も推進する。既存サービスである「プログリット」と「シャドテン」に加えて、スピーキング特化型サービスを今後の新サービスとして加える計画である。顧客の英語の使用目的に応じたサービスラインナップを拡充して、幅広い顧客層に訴求していく。

d) ターゲット顧客層の拡大

ターゲット顧客層を拡大していくなかで、価格帯に応じた新サービスの開発も進める。同社の特徴である、顧客満足度の高さや、サービスのクオリティを意識しながら、マス層のニーズに合致するサービスを開発する。

(2) 新規事業の創出

英語業界での盤石な地位が確立できた後で、英語学習以外のサービスの領域に進出することにより、さらなる収益のポートフォリオ化を図っていく。同社の強みは分析力とコーチングであり、英語以外の領域にもこの知見やノウハウは有効に活用出来る。既存事業とのシナジー効果が発揮できる新規事業を創出することで非連続的な成長を継続させる。

(3) 高収益化

同社は中長期的に高収益化にも取り組む。商品の改善を続け、より良い商品を世間に提供する企業努力を行い差別化を図る。改善は顧客のフィードバックを分析・検証し、顧客の抱える課題を認識したうえで、購買体験がなく、その課題を解決できる自社サービスの開発・リリースを行う。その結果、各商品ラインナップが充実し、顧客がサービスを利用する継続期間の長期化が実現できる仕組みづくりを進める。多様なサブスクリプションサービスのラインナップを揃えることで、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売上を伸ばすとともに、高収益を実現する構えだ。

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と認識しており、配当は実施しておらず、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。早期に収益化を拡大して企業価値の向上を図ることが株主還元となると考えているためだ。配当は拡大戦略に備えた内部留保の充実等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」は社員の 74% が女性を雇用しており、管理職の 47% 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く。また、社員がより安心して長期的なキャリアを築くことができるよう、英語コンサルタントを原則正社員で雇用している。「環境」に関しては英語学習に必要なほぼ全ての教材をアプリ化した。また、会議資料や稟議など社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減に取り組み、環境負荷を低減する活動を行っている。



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 74% が女性、今後さらなる女性の活躍支援を推進
8 働きがいも 経済成長も  雇用機会の創出	8 働きがいも経済成長も コンサルタントの正社員雇用 安心して長期的なキャリアの構築を支援
12 つくる責任 つかう責任  環境保護の推進	12 つくる責任つかう責任 ペーパーレス化 ほぼ全ての教材をアプリ化。また、社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減

出所：会社資料よりフィスコ作成

他にも、日本という視点ではなく、世界の視点を学生時代から持つことが有効であると考え、「Ritsumeikan-Global Athlete Program」をスタートして、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。創業時の思いから派生した取り組みとなり、立命館大学とアシックスと連携業務の取り組みを開始している。

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、配布等することは強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