

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

プログリット

9560 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年11月7日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年8月期の業績概要	01
2. 2025年8月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. 強み・特徴	10
■ 業績動向	13
1. 2024年8月期の業績概要	13
2. 財務状況と経営指標	17
3. キャッシュ・フローの状況	18
■ 今後の見通し	19
1. 2025年8月期の業績見通し	19
2. 今後の成長戦略	20
■ 株主還元策	23

■ 要約

2024年8月期は売上高・各利益ともに過去最高を更新

プログリット<9560>は英語学習にコーチングという手法を用い、短時間で学習者の英語力を伸ばす「英語コーチングサービス」とシャドーイング音声を添削する「サブスクリプション型英語学習サービス」（以下、サブスクサービス）を提供するビジネスモデルを展開している。英語コーチングサービスの受講者数は累計20,000名を超える（2024年7月末時点）。英語が話せないというだけで、70億人とのコミュニケーションや世界での仕事を諦める事態にならないよう、コーチングサービスを通じてあらゆる人々にスキルや自信を提供し、一人でも多くの方が、世界で自由に活躍するための環境を実現できるよう、質の高いサービスを展開している。

1. 2024年8月期の業績概要

2024年8月期の業績は、売上高が4,453百万円（前期比47.3%増）、売上総利益が3,199百万円（同49.5%増）、営業利益が824百万円（同65.8%増）、経常利益が817百万円（同65.7%増）、当期純利益が610百万円（同69.1%増）と、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。2024年4月に発表した上方修正後の業績予想に対する達成率は、売上高は104.8%、売上総利益は105.6%、営業利益は109.9%、経常利益は110.4%、当期純利益は113.0%といずれも予想を越えた。同社サービスの強みである、専任コンサルタントとの伴走型学習メソッドや、機能の充実した英語学習アプリを訴求するために認知広告を展開し、「プログラット（PROGRIT）」や「シャドテン（SHADOTEN）」といったサービス名を潜在顧客に第一想起してもらうことで新規契約数を伸ばす戦略を進めた。継続的な需要が見込める法人研修市場においては、大企業を中心に積極的に顧客開拓し、需要増に 대응べく計画を上回るコンサルタント数を確保した。特に第3四半期に大きな増員を行ったが、社内教育により早期に戦力化して需要の増加に対応した。その成果もあって英語コーチングサービスの売上高は2,983百万円（同42.6%増）、サブスクサービスの売上高は1,469百万円（同57.8%増）と前期比で大きく伸長した。

2. 2025年8月期の業績見通し

2025年8月期の業績は、売上高5,700百万円（前期比28.0%増）、売上総利益4,115百万円（同28.6%増）、営業利益1,070百万円（同29.8%増）、経常利益1,072百万円（同31.2%増）、当期純利益784百万円（同28.5%増）と引き続き増収増益を見込む。売上高については主力の英語コーチングサービスにおいて、認知度向上策やグローバル企業を中心とした法人開拓に注力して20～25%の成長を目指し、サブスクサービスでも認知拡大やプロダクト改善などにより35～45%の高成長を目標に掲げる。利益面では、各段階利益において前期と同程度の利益率を見込んでいる。営業利益については業績予想を達成することで初めて10億円の大台に達することから、同社はマイルストーンの1つとして意識しており、計画達成意欲はこれまで以上に強いようだ。

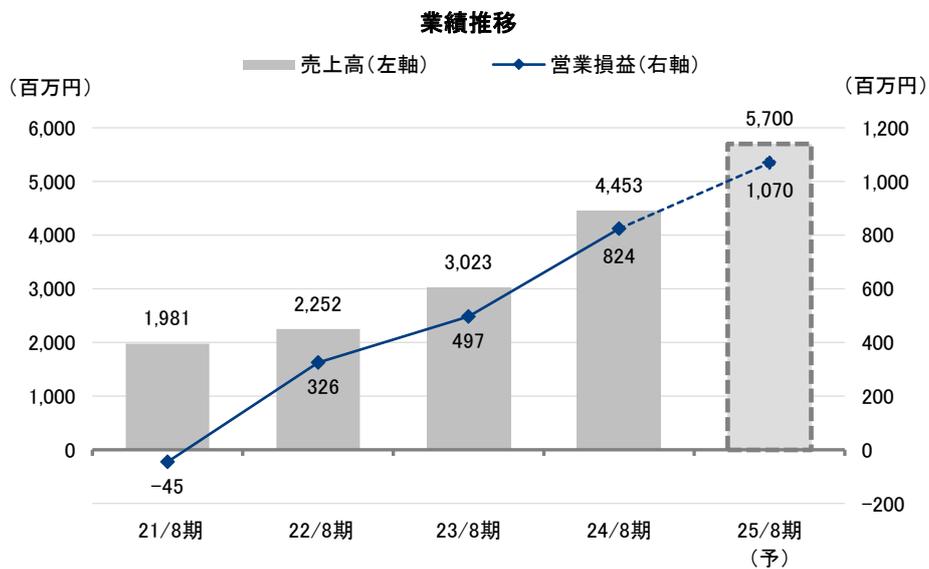
要約

3. 今後の成長戦略

同社は2024年8月期の決算発表にあたり、あらためて今後の成長戦略を明らかにした。「英語コーチングサービス」「サブスクサービス」「M&A」の3つの分野別に重点施策を示している。これら施策の展開により売上・利益面ともに毎期30%程度の成長を実現し、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場への移行を目指す。英語コーチングサービスについては、ブランディング強化による認知拡大、法人向けビジネスの強化、データ活用によるサービス品質の向上を重点施策として進める。サブスクサービスについては、長期的な利用促進に向け、各プロダクトの改善を進め、機能改善やコンテンツの充実を図る。M&Aについては、同社の事業領域拡大に資する事業を展開し、同社既存サービスと補完関係を確立しシナジーが期待できるM&A先を、慎重に見極めていく考えだ。

Key Points

- ・2024年8月期は増収増益で、売上高・各利益ともに過去最高を更新
- ・英語コーチングサービス、サブスクサービスともに成長が著しく、引き続き好調な伸びに期待
- ・2025年8月期も増収増益を計画し、営業利益は10億円の大台達成を目指す
- ・既存事業の拡充と新規領域への進出を推進し、さらなる成長を目指す



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

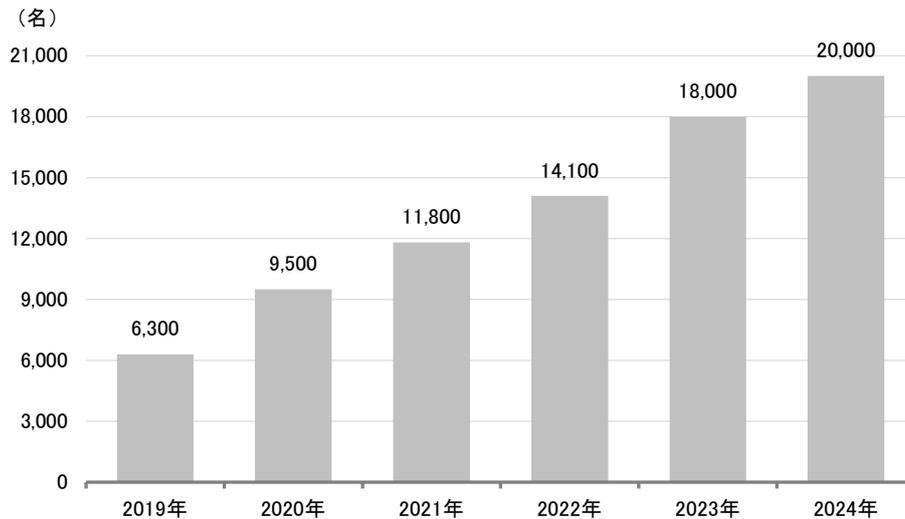
■ 会社概要

人とテクノロジーを融合させた高品質な英語教育サービスを提供

1. 会社概要

同社は、英語コーチングサービス「プログリット」を主力サービスとして展開する高成長中の企業であり、「世界で自由に活躍できる人を増やす」というミッションを掲げ、事業を展開している。プログリットの受講者数は累計 20,000 名を超える（2024 年 7 月末時点）。顧客層は 20 代前半から 40 代後半と幅広く、ビジネスパーソンがメインの顧客層である。校舎は全部で 11 校あり、関東 8 校舎（有楽町、新宿センタービル、池袋、神田秋葉原、渋谷、六本木、品川、横浜）、東海 1 校舎（名古屋）、関西 2 校舎（阪急梅田、神戸三宮）で展開している。

累計受講者数



出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

今日、企業活動の成長が進むにつれ、商取引の対象エリア、生産活動のネットワークがグローバル化するケースは多い。その際に現地語以外で用いられるのは、言うまでもなく国際言語としての地位を確立している英語である。同社は、英語が話せないというだけで 70 億人とのコミュニケーションや世界での仕事を諦める事態にならないよう、コーチングサービスを通じてあらゆる人々にスキルや自信を提供し、一人でも多くの方が、世界で自由に活躍するための環境を実現できるよう、質の高いサービスを展開している。また、ミッションの実現を支えるため、従業員共通の FIVE GRIT（5 つの価値観）を定めている。

会社概要

FIVE GRIT

(1) Customer Oriented - 顧客起点で考えよう

顧客起点で物事を考え、行動します。

(2) Go Higher - 高い目標を掲げよう

高い目標を掲げる勇気を持ち、その目標に挑戦します。

(3) Own Issues - 課題は自ら解決に導こう

課題に対して当事者意識を持ち、解決に導きます。

(4) Respect All - 互いにリスペクトし合おう

仲間を尊重し、思いやりのあるコミュニケーションをとります。

(5) Appreciate Feedback - フィードバックに感謝しよう

全てのフィードバックに感謝し、より良い価値を創造します。

この5つの価値観は、同社が事業活動を行ううえでの基盤となっており、事業展開の目的を明確にし、意思決定プロセスと行動力にスピードを与えている。また、事業の持続的な成長のために一貫して適用され、維持されている。

2. 沿革

同社は2016年9月に現代表取締役社長の岡田祥吾(おかだしょうご)氏と現取締役副社長である山崎峻太郎(やまざきしゅんたろう)氏によって設立された。岡田氏は、経営者である父親の影響で、小さい頃からいつかは事業を立ち上げ、起業をしたいという思いを持ち、学生時代には起業への志を強くした。その後、外資系コンサルティング会社に勤務し社会人生活を過ごすなかで、自身の経験を通じてビジネスを立ち上げることで社会へ貢献するという決意を固めていった。ビジネスモデルを模索するなか、仕事で英語を用いてコミュニケーションをとる場面で苦労した体験がサービスを構築するきっかけになっている。ビジネスで英語を使う場合、段階的な語学力の向上ではなく、即戦力としてのスキルが必要となってくる。短期間のうちに実務レベルで通用する英語力を向上させるサービスは見当たらなかったため、このニーズに応えられるサービスを構想し、起業を決意した。2016年9月に現在の英語コーチングサービスの先駆けとなる「TOKKUN ENGLISH」をリリースした。このサービスは、英語力を伸ばすためには大量の学習時間が重要であるという最も重要な事実に向き合って開発されている。

2018年5月以降はサービスの品質を向上させるとともに、サービスの多様化を進めた。学習者のデータ蓄積が進み、学習の効率と効果の確実性がより高まっていることが確認されたことと、さらに「お客様にやり抜く力で前に進んで欲しい」という想いを込め、英語コーチングのサービス名を「プログリット」に変更した。同時に、コーチングサービス終了後の学習の継続を支援するサービス「NEXT」と月額制の「シャドーイング添削コース」の提供を相次いで開始した。また、同年10月には「プログリット」オンラインコースの提供も開始している。2019年10月には会社名を(株)プログリットに変更し、顧客に対してより長期的に価値を提供できる体制を整えるため、シャドーイング添削コース長期プランの提供を開始した。さらに2020年6月にサブスクリプションサービス「シャドテン」の提供を順次開始した。2023年12月には新たなサブスクリプションサービスとして、「スピフル」を、2024年7月には「ディアトーク」をローンチした。

プログリット | 2024年11月7日(木)
9560 東証グロース市場 | <https://about.progrit.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	主な事項
2016年 9月	東京都中央区銀座に株式会社 GRIT 設立。英語コーチングサービス「TOKKUN ENGLISH」を開始
2017年 3月	東京都港区新橋へ本店移転
2017年 4月	第三者割当により資本金を 5,400 千円に増資
2017年12月	東京都港区芝へ本店移転
2018年 5月	英語コーチングサービス名を「プログリット (PROGRIT)」に変更。継続コース NEXT の提供開始。月額制シャドーイング添削コースの提供開始
2018年 8月	第三者割当により資本金を 50,956 千円に増資
2018年10月	「プログリット (PROGRIT)」オンラインコースの提供開始。人材紹介サービス「PROGRIT CAREER」の提供開始 (2021年1月に提供終了)
2019年 6月	東京都千代田区有楽町へ本店移転
2019年 9月	プライバシーマークを認証取得
2019年10月	株式会社プログリットに社名変更。シャドーイング添削コースの長期プラン (6ヶ月・12ヶ月) を提供開始
2020年 6月	サブスクリプションサービス「シャドテン」の提供開始
2021年 8月	第三者割当により資本金を 83,454 千円に増資
2021年10月	第三者割当により資本金を 118,454 千円に増資
2022年 9月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2023年 4月	ChatGPT を活用した AI 英語学習サポートサービス「プログリット先生」の提供を開始
2023年 5月	Whisper を活用した AI 英語学習サポートサービス「プログリットスピーチチェッカー」の提供を開始
2023年12月	ビジネス特化型発話トレーニングサービス「スピフル」の提供を開始
2024年 7月	AI 英会話サービス「ディアトーク」の提供を開始

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

顧客ニーズに答えるオーダーメイド型英語コーチングサービスに定評

1. 事業内容

同社は英語コーチングサービス「プログリット」とサブスクサービス「シャドテン」を提供している。事業コンセプトは「人×テクノロジー」としており、英語学習に革新を起こすべく、人の力とテクノロジーの力を融合させた科学的根拠のある英語学習を提供している。顧客の学習目標を達成させるため、サービスを開発・提供する過程の要所においてテクノロジーを用いることで、学習内容の充実と効率を向上させている。例えば、従来の英語学習では、生徒が教室で教師から講義を受け、英会話を通して学習を行う形式が一般的で、標準化された配布資料や本、紙やペンを用いて学習が進められていた。しかし今日では、ノートパソコン、タブレットといった情報端末を多くの学生や社会人が所有・使用しており、これらのテクノロジーが講義などの従来学習の在り方を変化させている。それらの情報端末を活用した場合と従来の紙媒体の教材を活用した場合を比較すると、言うまでもなく前者が様々な面で学習効率を向上できることから、同社もこの変化の流れを汲んでおり、すべてのサービス開発・提供において、様々な目的に応じたテクノロジーが用いられている。学習アプリを自社で開発し、それを利用した受講生の学習データの取得・分析など、データドリブンを推進して効果的な学習方法を見つけることなどに活用している。ほかにも、受講者の個別データをベースに、スケジュール管理、週次の面談・相談、英語の添削などにも利用されている。

(1) プログリット

顧客の英語力を短期間で確実に向上させるサービスである。サービスの月単価は20万円（入会金を含む）前後である。サービス内容は個別にある顧客ニーズを満たすべく、カスタマイゼーションされているところが特徴である。具体的には、英語学習者一人ひとりにとって、最適な学習方法の選択と学習継続支援がパッケージ化されているだけでなく、学習者に専任コンサルタントがつき、学習の仕方から生活習慣の改善まで指導を行う。受講者が英語を学習する際に求めている到達レベル（使用環境、使用目的など含め）はそれぞれ異なるため、最初に学習目的と学習状況がヒアリングされる。それらの状況を踏まえ、コンサルタントによる、学習時間・教材・学習方法など、様々な要素が考慮された「オーダーメイドの学習方法」が提案される。学習者一人ひとりに最適化されたオーダーメイド学習プランは個々の学習意欲を向上させ、学習者側も能力が効率的に向上していくことを実感できる。さらに、学習者のパフォーマンスを評価する際に、実施した学習プランが学習成果に与える影響も同時にモニタリングされる。これにより学習が進むにつれて、学習デザイン指導のパーソナライズが一段と最適化され、学習者の自律性・エンゲージメント・効率性を向上できる仕組みとなっている。

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、学習可能時間などを確認 ・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、確認テストの実施、学習範囲の確認、新たなトレーニングに取り組む際の方法説明など (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	・日々の学習には学習アプリを活用、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」と従来の英会話サービスとの違い

	プログリット	英会話教室A社	オンライン英会話B社
学習内容	<p>会話実践 文章構成 単語 リスニング 文法</p> <p>アウトプット+インプット を繰り返すから 着実に英語力をつけられる</p>	<p>会話実践 文章構成 単語 リスニング 文法</p> <p>アウトプット中心で、 インプットがないので 伸び悩むことがある</p>	<p>会話実践 文章構成 単語 リスニング 文法</p> <p>アウトプット中心で、 インプットがないので 伸び悩むことがある</p>
カリキュラム	<p>あなた専用 カスタマイズ</p>	<p>共通教材</p>	<p>共通教材</p>
講師の質	それぞれの専門家が チームでサポート	外国人講師 (担任制ではない)	ネイティブ/ 非ネイティブ講師
日々のサポート	24時間サポートで安心	記載なし	記載なし
価格	¥ ¥ ¥	¥ ¥	¥

※ 2022年12月時点での各英会話サービスサイトの情報を基に作成

出所：同社ホームページより掲載

英語コーチングサービスは4つのコースと7つの料金プランがある。「ビジネス英会話」「TOEIC® L&R TEST」「初級者」「TOEFL iBT®/IELTS」の4つのコースで構成され、顧客は入会金と各コースの受講期間に応じて料金を支払う仕組みである。ちなみに、主要顧客は仕事上の実務や資格取得が目的のビジネスパーソンだが、特に効果を短期的に求めるコストパフォーマンス意識の高い顧客層がメインとなっている。なお、「プログリット」の受講生は2024年7月末時点で累計20,000名を超え、2024年8月期末現在においては、受講生の69%が「NEXT」または「サブスクサービス」に入会し、学習を継続した。

事業概要

(2) シャドテン

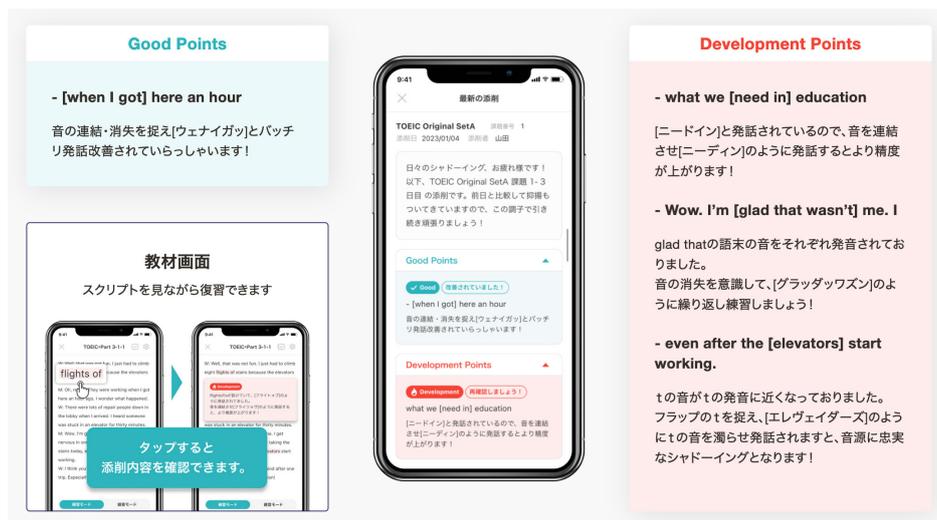
「シャドテン」は、「プログリット」を卒業した顧客向けに当初提供していた継続コースである「シャドーイング添削コース」を、一般に向けて提供するサービスだ。サービス名は「シャドーイング添削」の略である。シャドーイングとは、音声で聞いた英語を再現して表現する、プロの同時通訳者のトレーニングとして使われる手法であり、学習者が文章を聞いてすぐに発声するのではなく、その文章が発声されてから少し遅れて影（シャドー）のように模倣して表現を再現することに由来する。英語を聞くことと発音することを同時に行う難易度の高い練習方法であり、この練習方法を誰でもできるようにしたサービスが「シャドテン」である。「シャドテン」の売上高はユーザー数が増えるごとに積み上がる。流入経路としては、「プログリット」卒業後の「シャドーイング添削コース」経由と、デジタルマーケティング経由などによる一般流入が存在するが、足元の急成長は後者による貢献が大きい。

「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	<ul style="list-style-type: none"> 英語リスニング力を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 	<ul style="list-style-type: none"> 課題：モチベーション理論、政治、マーケティングなど コンテンツは 1,019 課題（2023 年 8 月末時点）用意され選択可能
2nd ステップ	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> シャドーイングした音声をアプリ上で提出する シャドーイングアドバイザーから 24 時間以内に詳細なフィードバックが受けられる 	

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

英語のプロフェッショナルからの添削イメージ例



出所：同社ホームページより掲載

事業概要

(3) コンサルタント

コンサルタント（コーチングスタッフ）の質は事業成長の基盤であり、同社のサービスの品質を左右するため、厳しい採用基準で選別される。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 や同社採用サイトでの記事の充実、ミートアップ開催など、幅広く行われる。そのなかで、コンサルタントとしての業務に必要な英語力はもちろんのこと、顧客の目標達成のために必要なアドバイスを躊躇なく伝えられるような、本質的に高いコミュニケーション能力を備えているかが重視される。加えて、同社のサービスは英語そのものを教えるのではなく、学習の仕方やタイムマネジメントに関するコンサルティングの要素も含まれているため、論理的思考力も求められる。また、同社が事業運営を行ううえで重視している価値観「FIVE GRIT」を体現できることも重要な要素である。これらの要素を備えている人材を採用しているため、応募者の採用率は 0.88% と非常に低く、少数精鋭のコンサルタント集団となっている。加えて、全員が正社員として採用される点も特徴的だ。また、より採用力を高め、コンサルタントがモチベーション高く働ける環境を提供するために、同社は 2023 年 9 月より全コンサルタント職の給与を年 50 万円引き上げた。

コンサルタントの品質を維持するための取り組みとして、組織全体で学ぶ仕組みも構築している。コンサルタントのベストプラクティスを共有する「BPS」、顧客対応などでコンサルタントが抱える課題に対して仲間のコンサルタントがアドバイスをする「CS アップ」、顧客からのアンケートをもとに実施する改善活動、コーチングスキルを身につけるための研修などがある。コンサルタントの教育と管理も徹底されているため、コーチングサービスでは全コンサルタントが高品質を維持できる仕組みとなっている。拡大する事業に対応すべくコンサルタントの採用を進めており、2024 年 8 月期においては、計画を上回る人数のコンサルタント職を確保した。足元では、同社のコーチングサービスは受講者が申し込みを行ってから約 1 ヶ月強の受講待ちの状態です。この待機期間中は予習期間と位置付けられており、顧客のモチベーションを高めるとともに受講初日から実践的な姿勢で受講できるため、待機期間における顧客離れの懸念は不要だと弊社では見ている。

平均受講待機期間



注：平均受講待機期間とは、対象期間に申し込みをした顧客のプログラム申込日からプログラム開始日までの期間の平均を指す

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(4) 顧客獲得について

同社のビジネスモデル上、当然ながら新規顧客の獲得を継続していく必要がある。利用者は一定のレベル以上に英語のスキルが身についた後は、新しい目標を設定して学習を継続するか、もしくは卒業していくためだ。新規の顧客獲得には、リスティング広告、SNS 広告、YouTube 動画への配信などの Web マーケティングを行い、日本全国の顧客層を対象にサービスを紹介している。そのほか、足元では電車内広告等オフライン広告にも投資を行い、潜在顧客層の認知獲得に注力している。同社では、幅広く同社のサービスを潜在顧客に紹介するため、海外リーグで活躍したサッカー選手の本田圭佑氏をアンバサダーとして起用し、ブランドの構築や信頼獲得を推進している。Web マーケティングにおいては、実際にどれぐらいの効果を得られたかを判定することが数字によって確認できるため、同社は、広告を打ったことによる自社サイトへのアクセス数や各ページの滞在時間といった情報を分析し、プロモーション効果を測定している。新規顧客獲得の KPI となるこれらの数値を向上させるために、マーケティングの実行と分析が繰り返されている。この一連のサイクルにより改善点を明確にして、施策の展開もその都度最適な方法にすることで、新規顧客獲得の拡大につなげている。

強みは「高品質なコンサルティングサービス」や「学習アプリの内製化」など

2. 強み・特徴

(1) 組織全体をグリップできる経営力

同社の強みは、高品質なコンサルティングサービス、学習アプリの内製化、独自の Web マーケティング手法、企業文化の FIVE GRIT が、実態を伴って組み合わさっているところにある。これらの要素は同社が構築している事業モデルを急成長させる要因となったと考えられる。高品質なコンサルティングサービスによって顧客のニーズを的確につかみ、これをコーチングに反映させ自立学習まで導いていく。顧客は効率的かつ継続的に学習できる環境を得ることに加え、学習アプリを用いて、現時点で必要な英語学習コンテンツを利用することで、語学力を向上できる。

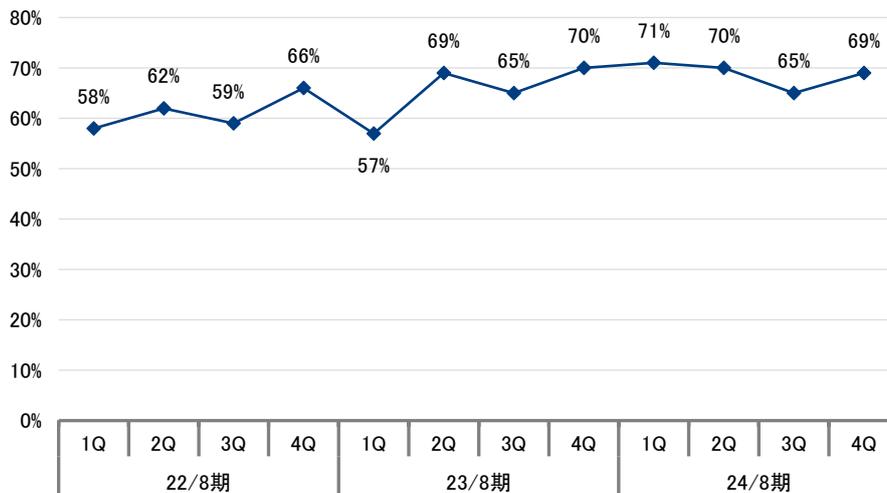
提供している学習アプリは使い勝手やデザイン性にも優れており、顧客から高い評価を得ている。同時にアプリ開発面において 20 名以上の IT 人材を配置しているため、開発の内製化だけでなく、経営陣と現場が近い距離にあることにより、情報共有のスピードが早く、顧客の要望がアプリ開発に反映されやすい環境が整っている。Web マーケティングでは、広告代理店などに依存せず、独自のマーケティング手法を用いて、幅広い顧客ニーズに対応したサービスを紹介している。マーケティング力がありながら、同社は販売管理費の低減を同時に実現している。どのような顧客のニーズに対しても、品質の高いサービスを提供できる体制を構築するため、企業文化の醸成にはとりわけ力を入れているようだ。同時に社員の労働環境に余裕を持たせることで、自己研鑽を促す社内環境を実現している。経営層が創業 7 年目で上場を実現したような、高い経営目標を設定していること、コーチングサービスに絶対的な自信を持っていることが、スケーラビリティの実現を可能にしている。スケーラビリティを獲得した結果、サービスの認知度は実際に急拡大してきており、高い顧客満足度とのシナジーを生み出している。

事業概要

(2) 顧客満足度

高い顧客満足度も同社サービスの特徴として挙げられる。サービスの満足度は卒業生を対象に行うアンケートから、5段階評価中、常に4を超える満足度を維持している。この高水準の満足度を表す指標として継続コースの入会率が挙げられるが、2021年8月期以降、通常コースの卒業生が継続コースに入会する確率は50%を超えており、2024年8月期末は69%となった。

通常コース卒業生の継続コース入会率の推移

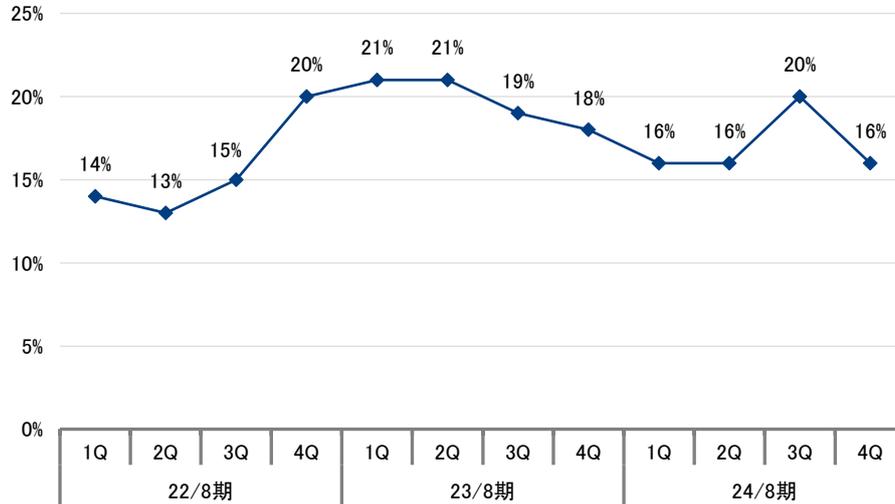


注：通常コース卒業生のなかで、NEXTコースもしくはサブスクサービスに入会した者の割合
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、顧客の満足度が高いことが、継続的な新規顧客獲得にもつながっている。高い満足度は、ポジティブな口コミを生むことが期待されるが、実際にその効果が発生している。新規契約者数に占める友人紹介の割合について四半期単体で比較すると、2023年第1四半期の21%をピークに低下傾向にあるものの、2024年8月期末では16%と高い水準を維持している。

事業概要

新規契約者数に占める友人紹介割合の推移



注：対象は個人名義での契約。対象コースの受講開始日前に解約された契約分を除く
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

多様な要素を組み合わせることで実現した「短期間で顧客の英語力を向上させてきた実績」と「積み上げてきた高い顧客満足度」は、どちらも一朝一夕で模倣できるものではない。「英語力向上の実績と顧客満足度が高いからこそ、このサービスを選びたい」というマーケットからの支持は、同社の最大の特徴であり、強みである。

業績動向

サブスクと英語コーチングサービスが好調。 売上高・各利益とも過去最高を更新

1. 2024年8月期の業績概要

2024年8月期の業績は、売上高が4,453百万円(前期比47.3%増)、売上総利益が3,199百万円(同49.5%増)、営業利益が824百万円(同65.8%増)、経常利益が817百万円(同65.7%増)、当期純利益が610百万円(同69.1%増)と、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。2024年4月に発表した上方修正後の業績予想に対する達成率は、売上高は104.8%、売上総利益は105.6%、営業利益は109.9%、経常利益は110.4%、当期純利益は113.0%といずれも予想を越えた。英語コーチングサービスやサブスクサービスの好調な推移を受け、業績予想を上方修正したが、それをさらに上回った。英語学習市場においては、グローバル企業を中心に英語が堪能なビジネスパーソンのニーズは引き続き高く、また自己啓発の一環としての語学スキルを高める社会人も依然として多い。そのような背景から、従業員の英語学習に関する資格取得支援制度拡充など、施策を採る企業が増加しており、市場は今後も堅調な伸びが見込まれる。同社は、自社サービスの強みである専任コンサルタントによる伴走型の学習メソッドや、充実した機能の英語学習アプリを訴求するため認知広告を展開した。「プログリット」や「シャドテン」といったサービス名を、英語学習に関心を持つ潜在顧客に第一想起してもらうことで、新規契約数を伸ばす戦略を進めた。継続的な需要が見込める法人研修市場においては、大企業を中心に積極的に顧客開拓を行った。受講生の受入対策として、受講期間中の学習効果最大化をサポートするコンサルタントについて、2024年8月期は計画を上回る数を確保した。特に第3四半期に大幅な増員を行ったが、社内教育により早期に戦力化して需要の増加に対応した。その成果もあって英語コーチングサービスの売上高は2,983百万円(同42.6%増)、サブスクサービスの売上高は1,469百万円(同57.8%増)と前期比で大きく伸長した。

利益面では、売上総利益が、英語コンサルタントの生産性改善や、サブスクサービスの伸長により売上高を超える伸び率を確保したほか、通期の売上総利益率は71.9%と前期比で1.1ポイント改善した。営業利益については、2024年8月期は第4四半期に認知拡大に向けたマーケティング活動への投資を増加させた関係で、S&M(営業・マーケティング人員の人件費や関連経費など)が前期比226百万円増加した。これにより販管費が増加したものの、売上総利益の増益効果がそれを上回り、前期比で65.8%増と高い伸びを示した。なお営業利益率は18.5%と前期比2.1ポイント増加した。

業績動向

2024年8月期業績

(単位：百万円)

	23/8期		24/8期				前期比		
	実績	売上比	実績	売上比	期初計画	修正計画	計画達成率	増減額	増減率
売上高	3,023	100.0%	4,453	100.0%	3,800	4,250	104.8%	1,429	47.3%
英語コーチングサービス	2,092	69.2%	2,983	67.0%	-	-	-	891	42.6%
サブスクリプションサービス	931	30.8%	1,469	33.0%	-	-	-	538	57.8%
売上原価	882	29.2%	1,253	28.1%	-	-	-	370	42.0%
売上総利益	2,140	70.8%	3,199	71.9%	-	-	105.6%	1,058	49.5%
販管費	1,643	54.4%	2,375	53.3%	-	-	-	731	44.5%
営業利益	497	16.4%	824	18.5%	610	750	109.9%	327	65.8%
経常利益	492	16.3%	817	18.3%	610	740	110.4%	324	65.7%
当期純利益	360	11.9%	610	13.7%	440	540	113.0%	249	69.1%

注：計画達成率は修正計画との対比による比率
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

サービス別の2024年8月期における各四半期の売上高推移を見ると、英語コーチングサービスの前年同四半期比伸び率は、第1四半期が40.6%、第2四半期は45.0%、第3四半期は44.7%、第4四半期は41.0%と大幅な成長が続いている。2023年8月期の四半期毎の前年同期比伸び率の平均が18.6%であったことを踏まえれば、英語学習に関心を持つ潜在顧客での同サービス認知度が高まり、高い成約に結びついたと考えられる。需要の増加に対する供給力の増強も重要だ。受講者に対して専任のコンサルタントが担当として付き、受講者の英語学習の進捗をサポートする。受講者向けにオーダーメイドの学習カリキュラムを作成のうえ、マンツーマンのコーチングを採用しているため、コンサルタントの指導スキルがサービス品質の向上や維持に関する重要な要素となる。従来人材の適否判断について、スコア判定や、創業者が行う最終面接など、採用基準を徹底して良質なコンサルタントの確保に注力している。2024年8月期は期末従業員数の計画として127～130名を見込んでいたが、133名と上振れで着地した。第3四半期から第4四半期にかけては26名を増員したが、有能な人材に恵まれたうえ、早期戦力化により、コンサルタント1人当たりの最大対応顧客数を従来の15名から16名に引き上げることに成功し、需要増に対応した。コンサルタント業務に集中するため、対応業務の絞り込みや、顧客からの英語での質問をAIが対応するなど、生産性向上策も併せて実施している。なお2024年8月期の顧客の平均受講待機期間は約1ヶ月強と概ね安定している。

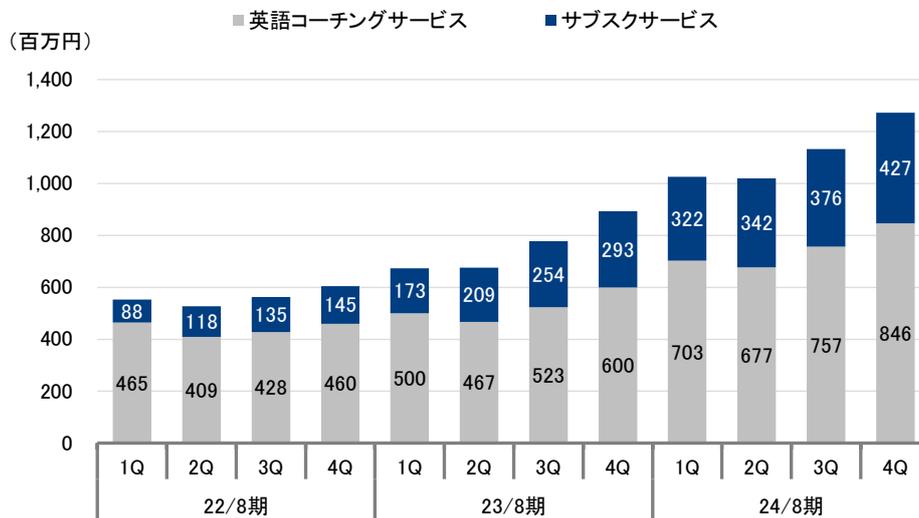
社内業務のDXなど効率化も進め、担当顧客数などの生産性も前期より改善している。待遇面でも、2023年9月より英語コーチングサービスのコンサルタント、カウンセラーなどの給与を一律年50万円引き上げ、初年度年収を450万円とした。2024年8月期は好調な業績を受けて、従業員へ決算賞与を支給する計画で、2024年8月期決算で賞与引当金の積み増し(63百万円)を実施した。教材、アプリにおいては、受験者が増大しているIELTS及びTOEFL iBT® TESTコースのカリキュラムを全面リニューアルしたほか、ChatGPTを活用した英語学習サポートサービス「プログリット先生」や、スピーチが文字起こしされると同時にSPM(1分間当たりの文章数)、WPM(1分間当たりの単語数)が表示される機能を付与した「プログリットスピーチチェッカー」をローンチし、アップデートを進めながら顧客満足度を高めている。

業績動向

また、法人研修では、主に社内での選抜型研修や福利厚生の一環としての導入が進み、取引先企業数は2024年8月末で前期末比54社増の285社となった。法人研修市場は取引の規模が大きく、顧客企業の研修プログラムに組み込まれることで継続的な需要が見込めるため、同社は2023年8月期より法人取引拡大に向けて新しい法人営業責任者を配置し、営業社員も倍増する組織改革を行っている。また同時に、資料作成の定型化や仕組み化、AIを用いた調査・訪問準備の効率化などにより、顧客訪問時間・機会を創出することで、1人当たり顧客接触量を2倍超に引き上げた。英語学習へのニーズが高い従業員を多く抱える法人を優先的にピックアップして提案活動を推進し、顧客数拡大につなげる考えである。

一方、サブスクサービスについては、シャドテンの有料会員数は2024年8月期末時点で前期末比45.7%増の7,625名と着実に増え、月間売上高は144百万円に成長した。2024年8月期における四半期単体での売上高は、第1四半期が前年同期比86.1%増の322百万円、第2四半期は同63.6%増の342百万円、第3四半期は同48.0%増の376百万円、第4四半期は同45.7%増の427百万円と、同社の収益基盤を支えるサービスとして着実に成長を続けており、2024年8月期第4四半期単体での全売上高に占める割合は33%に達した。サブスクサービスは、添削結果の視認性向上、ディクテーションテスト機能や教材の追加など、アップデートを進めながら顧客満足度を上げてきており、累計添削数は100万件を突破し、教材数は1,000を超えた。当初は英語コーチングサービス卒業生の継続コースとして提供され、英語コーチングサービスの受講者数増加とともに成長してきたが、現在は単独サービスとしての成長スピードが上回っており、反対に、サブスクサービスから英語コーチングサービスへの集客の流れも作っている。

サービス別四半期売上高推移

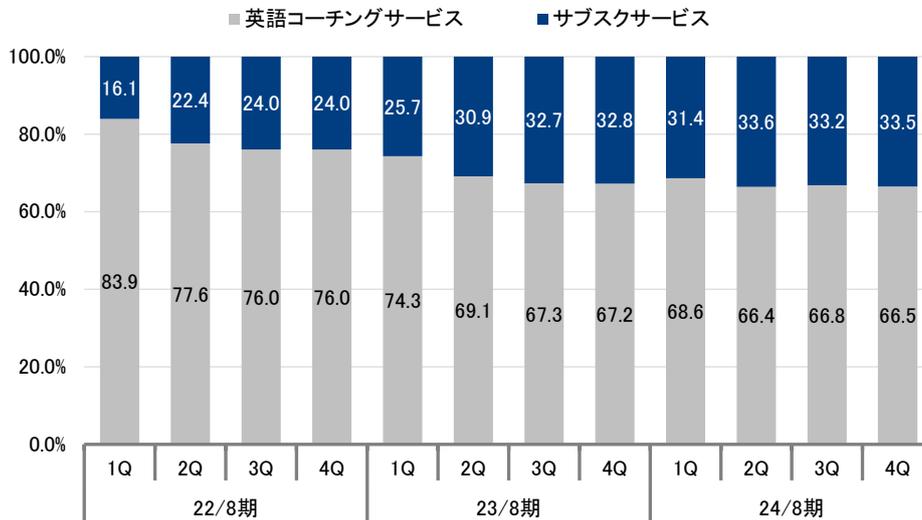


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

サブスクサービスの売上高構成比は、2024年8月期は33.0%と前期比2.2ポイント上昇した。2022年8月期第1四半期単体の15.9%と比較すると2倍以上に拡大したほか、コンサルタント数の影響を受ける英語コーチングサービスに比べて成長スピードが速いうえ、収益性が高いこともあり、さらなる業績寄与が期待できる。2024年8月期、英語学習サービス「シャドテン」に続く新サービスとして、2023年12月にスピーキングに特化したサービス「スピフル」を、2024年7月にはAI英会話サービス「ディアトーク」をローンチした。どちらもAI技術を活用しており、「スピフル」については学習者の英語による発話をAIが添削し、発話速度や表現力の向上に向けたアドバイスを行う。「ディアトーク」では学習者が選択したテーマに基づいてAIが話題を提供し、AIと会話することで学習する。これらのサービスの業績寄与への期待値は大きく、今後もAIを活用したサブスクサービスを開発することにより、英会話需要の取り込みを進める。

サービス別四半期売上高構成比

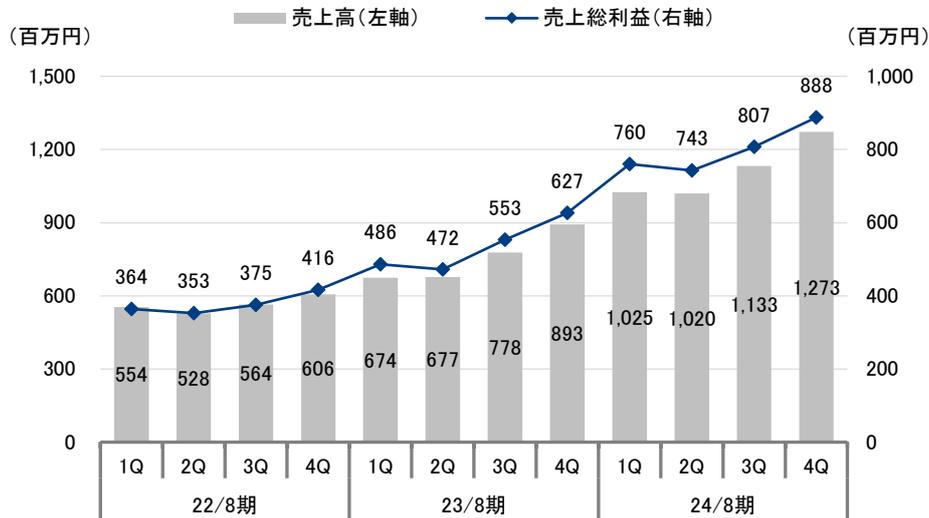


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2024年8月期における四半期単体の売上高については、第1四半期は前年同四半期比52.1%増の1,025百万円、第2四半期は同50.7%増の1,020百万円、第3四半期は同45.6%増の1,133百万円、第4四半期は同42.6%増の1,273百万円と、通期で順調な伸びを見せた。売上総利益率は各四半期で概ね70%を確保しており、売上・収益性とも安定した実績を計上した。収益性の高いサブスクサービスの売上高に占める割合が、2023年8月期の30.8%から2024年8月期には33.0%と増加していることから、売上総利益への好影響が窺える。

業績動向

四半期売上高・売上総利益推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

好調な業績を受け、営業キャッシュ・フローは10億円の大台に

2. 財務状況と経営指標

2024年8月期末において、資産合計は前期末比1,258百万円増加し、3,886百万円となった。流動資産は現金及び預金の1,066百万円増加などにより、同1,161百万円増の3,293百万円となり、固定資産は建物や敷金の増加などにより同96百万円増の593百万円となった。負債合計は同554百万円増加し、2,089百万円となった。流動負債は未払金・未払費用の増加や契約負債の増加などにより同555百万円増加し、1,990百万円となっており、固定負債は長期借入金の減少により1百万円減の99百万円となった。純資産は資本金、資本剰余金それぞれ42百万円増加したほか、当期純利益610百万円などにより同703百万円増加し、1,796百万円となった。この結果、安全性を表す経営指標は、流動比率165.5% (同16.9ポイント増)、負債比率116.3% (同24.2ポイント減)、自己資本比率46.0% (同4.5ポイント増) とすべて改善された。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/8期	24/8期	増減
流動資産	2,132	3,293	1,161
現金及び預金	1,975	3,041	1,066
固定資産	496	593	96
敷金	226	246	20
資産合計	2,628	3,886	1,258
流動負債	1,434	1,990	555
1年内返済予定の長期借入金	71	58	-13
未払金・未払費用	294	469	174
契約負債	695	938	242
賞与引当金	119	182	63
固定負債	100	99	-1
長期借入金	94	93	-1
負債合計	1,535	2,089	554
純資産合計	1,092	1,796	703
【安全性】			
流動比率	148.6%	165.5%	16.9pp
負債比率	140.5%	116.3%	-24.2pp
自己資本比率	41.5%	46.0%	4.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2024年8月期における現金及び現金同等物は前期末比1,066百万円増加し、3,041百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは1,078百万円の収入（前期は796百万円の収入）となった。これは主に、税引前当期純利益817百万円のほか、契約負債の増加242百万円、法人税の支払い229百万円、未払金・未払費用の増加174百万円、賞与引当金の増加63百万円による。

投資活動によるキャッシュ・フローは83百万円の支出（前期は16百万円の支出）となった。これは主に、敷金の差入による支出27百万円、有形固定資産の取得に伴う支出55百万円による。

財務活動によるキャッシュ・フローは71百万円の収入（前期は239百万円の収入）となった。これは主に、新株予約権の行使に伴う株式発行による収入85百万円、長期借入れによる収入60百万円、長期借入金の返済による支出74百万円による。収益性の高さから、本業で獲得した資金を、広告投資を含めた投資資金として潤沢に保有できているほか、新株予約権行使による資本増強や借入金の返済による財務内容の安定化が進んでいることが窺える。2024年8月期は営業活動によるキャッシュ・フローが10億円の大台に達しており、弊社では、本業におけるキャッシュの創出力の強化が進み、一定のマイルストーンを達成したと評価している。

業績動向

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	23/8期	24/8期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	796	1,078	281
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-16	-83	-66
財務活動によるキャッシュ・フロー	239	71	-168
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	780	994	214
現金及び現金同等物の期末残高	1,975	3,041	1,066

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年8月期も増収増益、営業利益は10億円の大台を予想

1. 2025年8月期の業績見通し

2025年8月期の業績は、売上高5,700百万円（前期比28.0%増）、売上総利益4,115百万円（同28.6%増）、営業利益1,070百万円（同29.8%増）、経常利益1,072百万円（同31.2%増）、当期純利益784百万円（同28.5%増）と引き続き増収増益を見込む。売上高については主力の英語コーチングサービスにおいて、認知度向上策やグローバル企業を中心とした法人開拓に注力して20～25%の成長を目指し、サブスクサービスでも認知拡大やプロダクト改善などにより35～45%の高成長を目標に掲げる。英語コーチングサービスについては2024年8月期の好調な決算内容を踏まえればやや控えめだと感じられるが、2024年8月期はコンサルタントの生産性改善などの効果により、2023年8月期以前と比較して大幅な伸び率を記録したことも一因となる。英語コーチングサービスの安定的な業績向上には有能なコンサルタントの継続的な増員が重要な要素となるが、同社は人材採用については相当な確信を得ているようで、業績予想達成の前提として、期末までに26～31名のコンサルタント純増を計画している。その根拠として、人材採用面での同社の知名度の高さが挙げられる。英語学習に特化した上場企業というステータスはもちろんのこと、集客に向けたサービスの認知広告の効果が採用面にも表れており、求職者を強く惹き付ける求心力となっているようだ。また、人材教育制度や管理制度を充実させることで、コンサルタント品質の維持向上が図られている点も業績の支えとなっている。

今後の見通し

弊社は業績達成の確度は高いと見ており、コンサルタント採用人数が上振れれば業績のさらなる向上も十分期待できると考えている。なお、同社は業績達成の必要条件として、2024年9月からの価格改定や、受講生の継続コース入会率65～70%水準の維持のほか、2025年8月期中の1校舎新設を挙げている。価格改定については、サービスに関する高評価から、受講者や新規申し込みを検討している見込み顧客からネガティブな反応はないようだ。サブスクサービスについては、主力となる「シャドテン」の有料会員数が2024年8月期末時点で前期末比45.7%増と大きく成長しており、引き続き拡大を目指す。具体的には2024年8月期からの認知広告を継続的に展開し、英語学習に興味を持つ潜在顧客の第一想起を獲得するほか、プロダクト改善による解約率の低下を図ることでストック型サービスとしてのメリットを追求する考えだ。サブスクサービスでは、2024年8月期に2つの新サービスをローンチしたが、これらについては積極的な勧誘などマーケティング投資よりも、長期的な視点でプロダクト改善に向けた投資を進める。受講者が使い勝手の良さなどサービスの品質を実感することにより、顧客満足度を向上させ収益につなげる。

利益面では、各段階利益において2024年8月期と同程度の利益率を見込んでいる。営業利益については業績予想を達成することで初めて10億円の大台に達することから、同社はマイルストーンの1つとして意識しており、計画達成意欲はこれまで以上に強いようだ。2024年8月期の実績や、2025年8月期の事業戦略などを踏まえ、達成の確度は高いと弊社では見ている。コスト面ではS&Mの売上高に占める比率を30～40%程度と想定しているほか、プロダクト開発強化のための増員に伴う経費の増加、及び本社オフィス移転に伴う関連費用の増加(30～40百万円程度)を見込んでいる。

2025年8月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/8期		25/8期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,453	100.0%	5,700	100.0%	1,246	28.0%
売上総利益	3,199	71.9%	4,115	72.2%	915	28.6%
営業利益	824	18.5%	1,070	18.8%	245	29.8%
経常利益	817	18.3%	1,072	18.8%	254	31.2%
当期純利益	610	13.7%	784	13.8%	173	28.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上・利益とも每期30%程度の成長を図り、さらなる成長へ

2. 今後の成長戦略

同社は2024年8月期の決算発表にあたり、あらためて今後の成長戦略を明らかにした。「英語コーチングサービス」「サブスクサービス」「M&A」の3つの分野別に重点施策を示している。これら施策の展開により売上・利益面ともに每期30%程度の成長を実現し、東証プライム市場への移行を目指す。

今後の見通し

(1) 英語コーチングサービス

a) ブランディング強化による認知拡大

2024年9月の創業8周年を機に、同社は新たなビジュアルとメッセージを掲げた新CMをリリースし、併せて首都圏を中心に電車広告や動画広告などを展開した。同社によれば、認知拡大のための広告効果としては電車広告が非常に高く、「プログリット」や「シャドテン」の指名検索数が1年前と比較して20～30%程度増加するなど、即効性が見られた。長期的なブランディング強化に向け、「プログリット」が英語学習の代名詞となるまで認知広告を継続して潜在顧客に訴求し、長期にわたる指名検索の増加、成約率の上昇、売上拡大という好循環を確立する考えだ。

b) 法人向けビジネスの強化

取引規模が大きく、継続的な需要が見込める法人向けビジネスを引き続き強化する。法人英語研修市場はグローバル企業を中心に根強い需要があり、実務上必須となるほか、関連資格の取得を奨励する法人も多い。同社はそのような需要を取り込むため、新規取引先の開拓や既存取引先との取引拡大を推進する。同社の取引社数は2024年8月末時点で285社と、大手英会話スクールに比べて少ないことから、顧客開拓の余地は非常に大きいと見ている。短期間で効果的な学習による、投資対効果の高い英語力アップのノウハウを武器に、他社との差別化を図る考えだ。はじめは少人数での受講であっても効果を実感することで取引の継続・拡大に至るケースもあるため、人事担当者を含めた少数社員での受講など、スモールスタートをトリガーに、取引継続・拡大につなげる考えだ。

c) データ活用によるサービス品質の向上

受講者の学習データなどを可視化し分析することでサービス品質のさらなる向上につなげる。受講者の学習時間や学習コンテンツの利用内容、英語力の伸びに関する情報は、専任コンサルタントとの面談だけでなく、学習アプリの利用状況などのデータを取得することで把握できる。これにより受講者指導に有用なのはもちろんのこと、学習アプリの改善にもつながる。受講者との面談を通じて、カリキュラムの満足度や改善要望など定性的なデータをコンサルタントにフィードバックするほか、サービス品質の改善に生かす。このような定量的・定性的なデータを収集して活用することでサービス品質の向上を図る。

(2) サブスクサービス

サブスクサービスについては、利用者の英語学習の継続に資するコンテンツの充実に重点を置き、長期的な利用の促進に向け各プロダクトの改善を進める。利用者の視点に立ち、アプリの使いやすさの追求や学習ストレスの改善など、学習継続のためのモチベーション維持に役立つコンテンツを追加していく。

主力サービスである「シャドテン」に関しては、需要喚起と供給力増強を両立し、売上拡大につなげる。利用者のシャドーイング（英語による音声を聴き、それを真似して発音する学習方法）件数は1日当たり数千件発生するが、それを数百人のシャドーイングアドバイザーが添削して結果を利用者に還元するシステムだ。利用者の増加に伴い、サービス品質の維持向上のためにも、有能なシャドーイングアドバイザーを確保する必要がある。採用では能力適性を厳しく評価、判断していることから、採用倍率は20倍の狭き門であり、採用後は研修制度を充実させることで添削品質を維持している。有能な人材が現場の高いオペレーション力を実現することで、他社が模倣できない添削システムを構築しており、ストロングポイントとして体制整備を強化し、売上増加につなげる方針だ。

プログリット | 2024年11月7日(木)
 9560 東証グロース市場 | <https://about.progrit.co.jp/ir/>

今後の見通し

「スピーフル」については、ローンチ後間もないこともあり、当面はプロダクトの改善を重点的に進める。機能の充実によって、スピーキングトレーニングを効率よく実施できる学習アプリとしての地位確立を目指す。具体的にはスピーキング内容のAIによる自動採点、スピーキングの結果に対する復習コンテンツをレコメンドするスマート学習機能、学習実績を記録・可視化し、履歴として振り返りができる習慣化形成機能などを実装してプロダクトとしての独自価値を醸成する。

「ディアトーク」についてもローンチ後間もないが、英会話学習を気軽にできるアプリとしての地位を確立し、英会話需要を取り込む。既存のオンライン英会話サービスと比較して、高い効率性と洗練された学習体験を提供する方針で、講師との無駄な会話を省略した会話学習や、利用者の発話記録による振り返り機能、予約不要で話したいテーマの会話ができ、難易度調整やアクセント選択、日本語によるヘルプ機能などの利用者ニーズに応える機能を実装して顧客利便性を高め、継続利用を促す。

3つのサブスクサービス

NEW!

SHADOTEN

Listening

NEW!

SUPIFUL

Speaking

NEW!

DiaTalk

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

出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

(3) M&A

今後のさらなる成長に向けて M&A を活用し、事業領域の拡大を目指す。現在の主戦場である成人向けの英語学習領域を含め、隣接する幼児・子供向け英語学習領域や、グローバル人材育成などの英語学習領域以外を対象に M&A を検討する。同社は、成人向け市場においてオーガニックな成長で競争を勝ち抜く自信を持っており、顧客基盤拡大に向けた取り組みに時間的な余裕があるため、将来の事業拡大に寄与する M&A 先を慎重に見極めたうえで検討を進めると考えられる。M&A の規模については数億～数十億円の範囲で、選定基準としては、事業領域拡大に資する事業を展開しており、同社既存サービスと補完関係を確立してシナジーが期待できることとし、さらに適正価格での買収を条件としている。

M&A の対象事業領域

M & A



成人向け
英語学習



幼児・子供向け
英語学習



留学関連



グローバル
人材育成



人材育成

出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

2024年8月期に初の配当を実施、配当性向は当面30%を目指す

2024年8月期において初の期末配当を行うことを2024年7月に発表した。これまで、成長過程にあることから、内部留保の充実を図り、一層の事業拡大を目指すことが株主への最大の利益還元につながると考え、配当の実施を見送ってきた。しかし、2024年8月期の業績が好調に推移したほか、今後の安定した事業成長を見込み、さらなる企業価値の向上を目指して成長投資を続けつつも、株主に対する継続的な利益還元も可能と判断し、初の配当に踏み切った。2024年8月期の期末配当は1株当たり13.0円で、配当性向は26.6%となる。今後は、年1回の期末配当及び配当性向30%を目安とすることを基本方針に、2025年8月期においては1株当たり18.0円の配当を予定している。

「組織体制」と「環境」の在り方を通じて SDGs 経営を推進

同社では主に「組織体制」「環境」の在り方を通じて、SDGs 経営を推進している。「組織体制」としては社員の72%、管理職の35%が女性のため、女性が働きやすい制度の構築など、社員の働く環境の改善に向けて取り組んでいる。2023年8月期においては、男性・女性ともに育休取得率100%を実現するなど、若い社員の継続的な活躍を支援する環境が提供されている。また、社員がより安心して長期的なキャリアを築けるよう、原則としてコンサルタントを正社員で雇用している。「環境」に関しては英語学習に必要なほぼすべての教材をアプリ化し、また、会議資料や稟議など社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減に取り組み、環境負荷を低減する活動を行っている。



サステナブルな社会を実現するための取り組み

SDGs 項目	同社の取り組み
5 ジェンダー平等を実現しよう ダイバーシティ	5 ジェンダー平等を実現しよう 女性活躍：社員の72%が女性、今後さらなる女性の活躍支援を推進
8 働きがいも経済成長も 雇用機会の創出	8 働きがいも経済成長も コンサルタントの正社員雇用 安心して長期的なキャリアの構築を支援
12 つくる責任つかう責任 環境保護の推進	12 つくる責任つかう責任 ペーパーレス化 ほぼすべての教材をアプリ化。また、社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減

出所：会社資料よりフィスコ作成

ほかにも、国内だけではなく、国際的な視点を学生時代から持つことが有効であると考え、2022年11月には立命館大学及びアシックス<7936>と連携し、「Ritsumeikan-Global Athlete Program」をスタートさせた。創業時の思いから派生した取り組みとして、将来日本のスポーツ界を背負うグローバルアスリートの育成を手助けしている。2024年4月には、ソフトテニス世界一の経歴を持つ、船水雄太選手の英語力向上を全面支援すると発表した。船水選手は、米国で競技人口が急増している「ピククルボール」で日本人初のメジャーリーグプレイヤーを目指しており、同社は、トレーニングや試合における米国人スタッフ、選手とのコミュニケーション力向上に向けて、英語学習をサポートする。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp