



2026年8月期 第3四半期 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7月9日

- **2026年8月期 第3四半期決算ハイライト**
- 2026年8月期 通期業績予想の修正
- 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

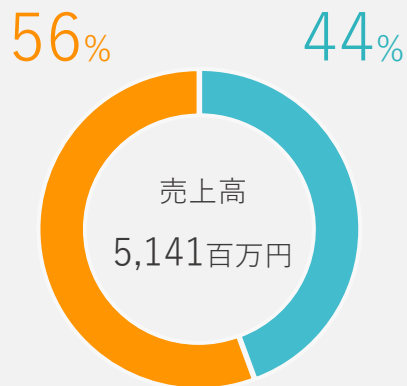
単体

- 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3四半期累計)

サブスクリプション型 英語学習サービス



SHADOTEN



SUPIFUL



DiaTalk

2026年8月期 第3四半期 業績ハイライト

単体

連結

- 2026年8月期 第3四半期（2026年3月～2026年5月）実績。
- 第3四半期においては貸借対照表のみ連結開示となり、損益計算書は非連結のため未監査の参考数値を掲載。

売上高

単体数値

1,808百万円

前期比 127.5%

売上総利益

1,357百万円

130.7%

営業利益

352百万円

143.9%

四半期純利益

240百万円¹

134.1%

【参考】EC社業績連結後のイメージ²

2,051百万円

1,478百万円

376百万円

263百万円

業績概要 / トピックス

- 売上高、売上総利益は、**過去最高を更新**。営業利益以下は第3四半期において過去最高を更新
- マーサージャパン株式会社と戦略的業務提携を発表**。マネジメント特化型・英語コーチングプログラムを共同開発し、**マーサージャパンを通じて大手グローバル企業へ提供**
- イングリッシュカンパニー（以下、EC社）のグループインに伴い、**連結決算へ移行**（3Qは貸借対照表のみ連結²）

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。

2. 「EC社業績連結後のイメージ」については、連結後の便宜的なイメージであり、監査法人による監査未実施の参考値。

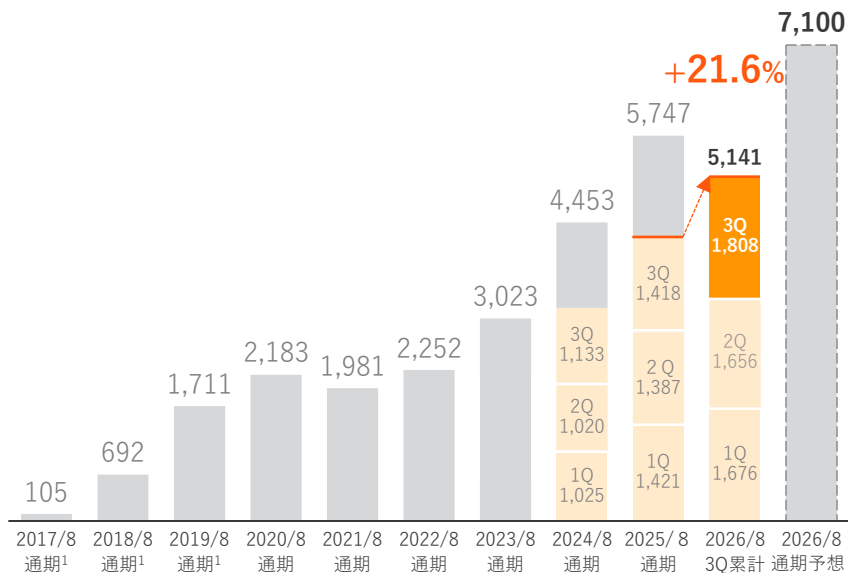
Copyright © PROGRIT Inc. All rights reserved

業績サマリー

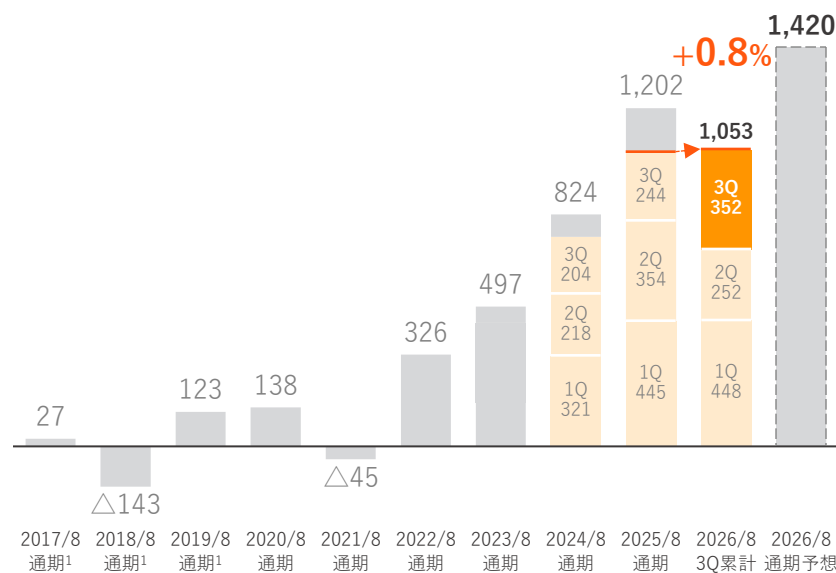
単体

- 3Q累計の売上高は、前年同期比+21.6%の成長を実現し、3Q累計において過去最高の売上高を計上。
- 3Q単体で計画通り利益を積み上げ、3Q累計の営業利益は前年同期比+0.8%と予想通りの着地。

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。

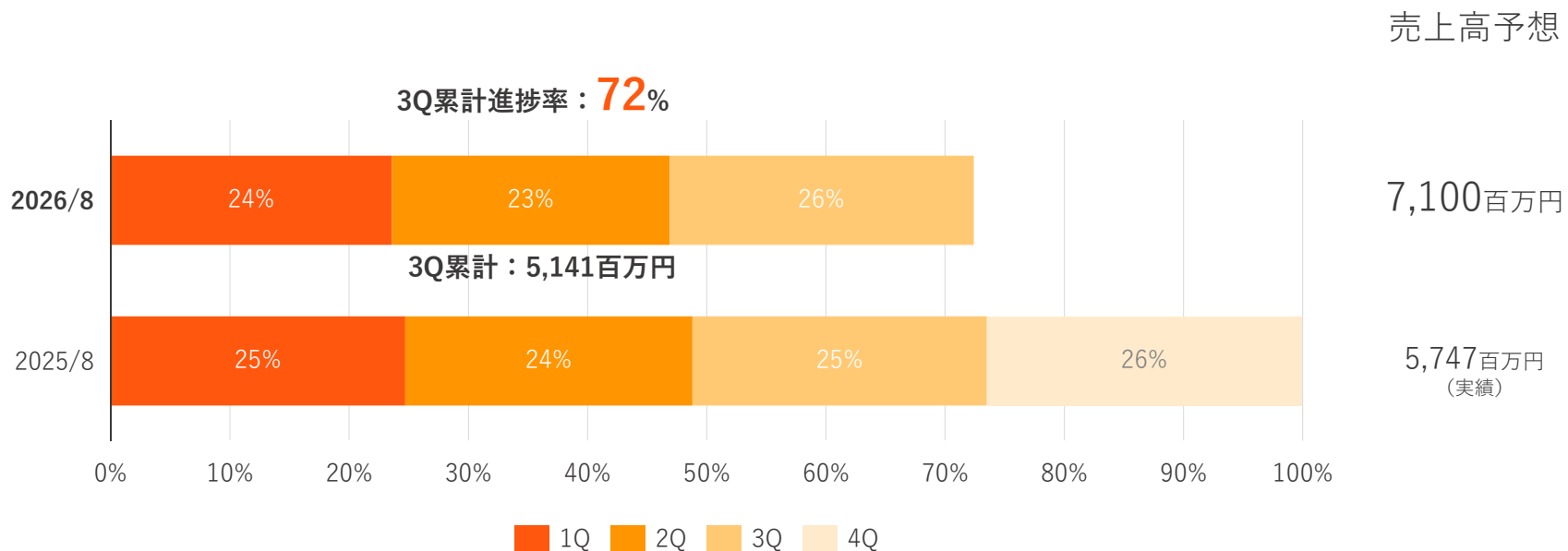
1. 2017年8月期～2019年8月期の数値については、監査法人による監査未実施。

売上高の進捗率

単体

- 3Q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。
- M&Aを受け、通期連結売上高予想を7,600百万円に修正（後述）。

四半期ごとの売上高進捗率



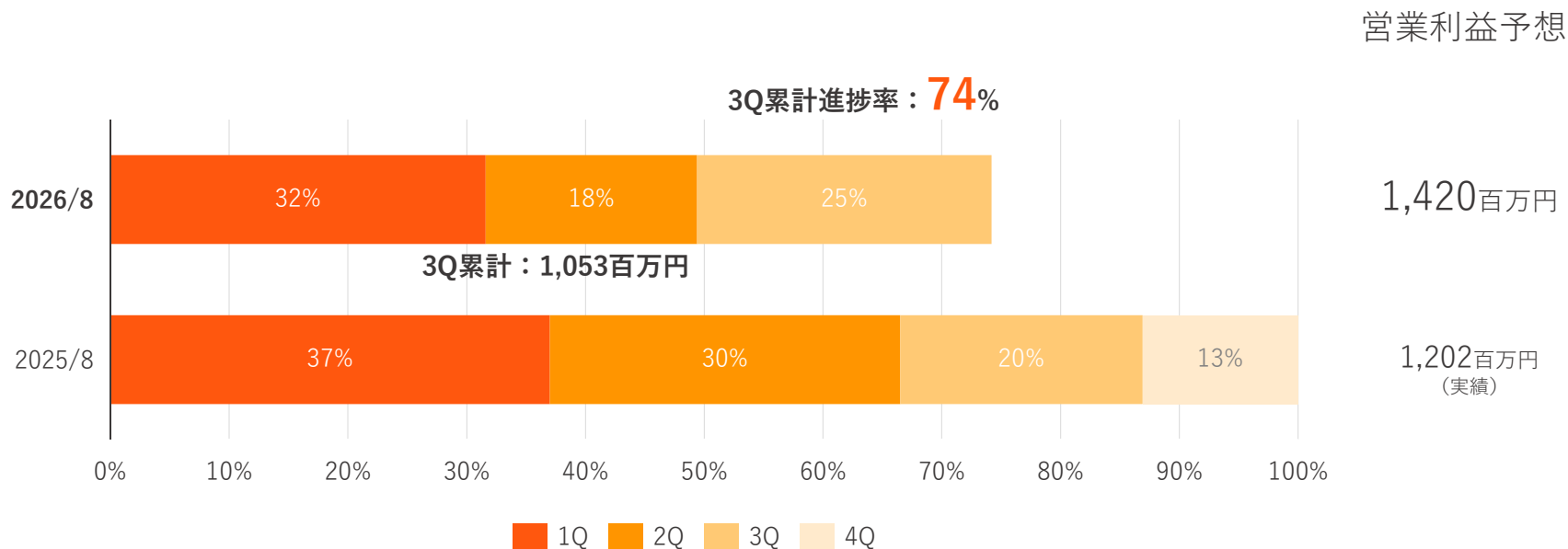
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益の進捗率

単体

- 3Q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。
- M&Aを受け、通期連結営業利益予想を1,450百万円に修正（後述）。

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。

売上高の推移

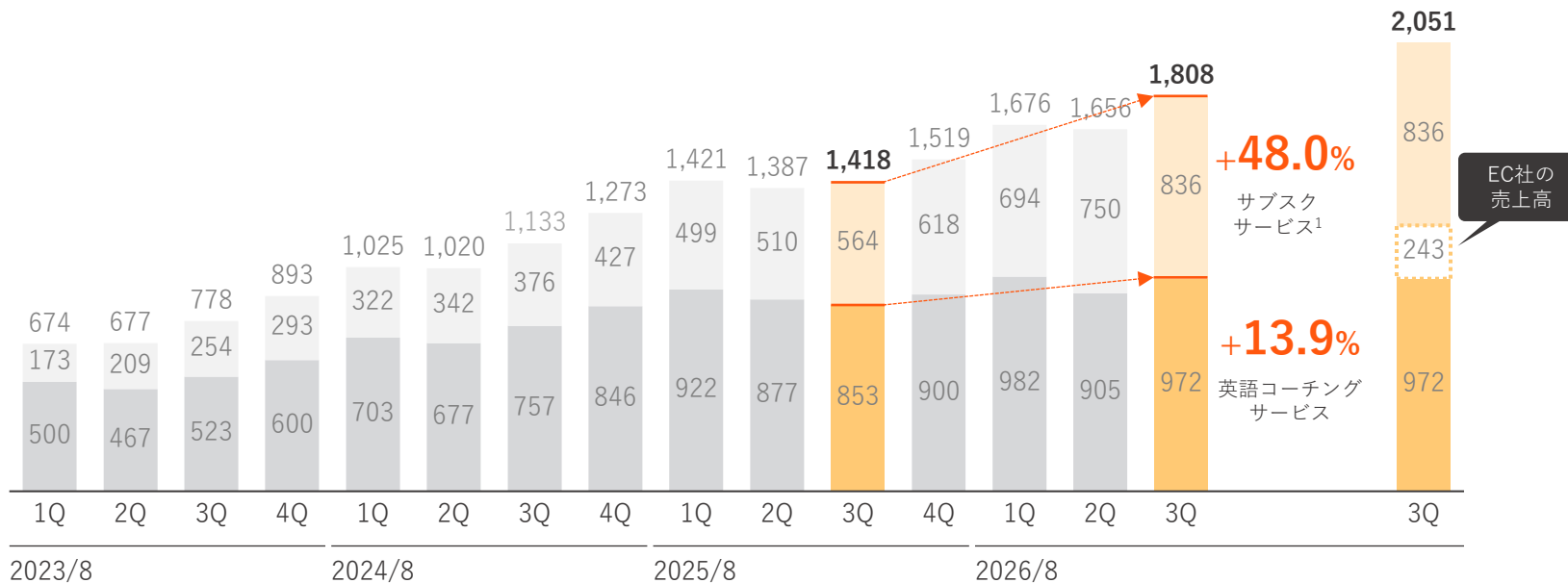
単体

連結

- 3Qの英語コーチングサービスの売上高は前年同期比+13.9%、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+48.0%と、ともに第3四半期において過去最高額を更新。

売上高 (単位：百万円)

【参考】 EC社業績連結後のイメージ²



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。

2. 「EC社業績連結後のイメージ」については、連結後の便宜的なイメージであり、監査法人による監査未実施の参考値。

Copyright © PROGRIT Inc. All rights reserved

売上総利益・売上総利益率の推移

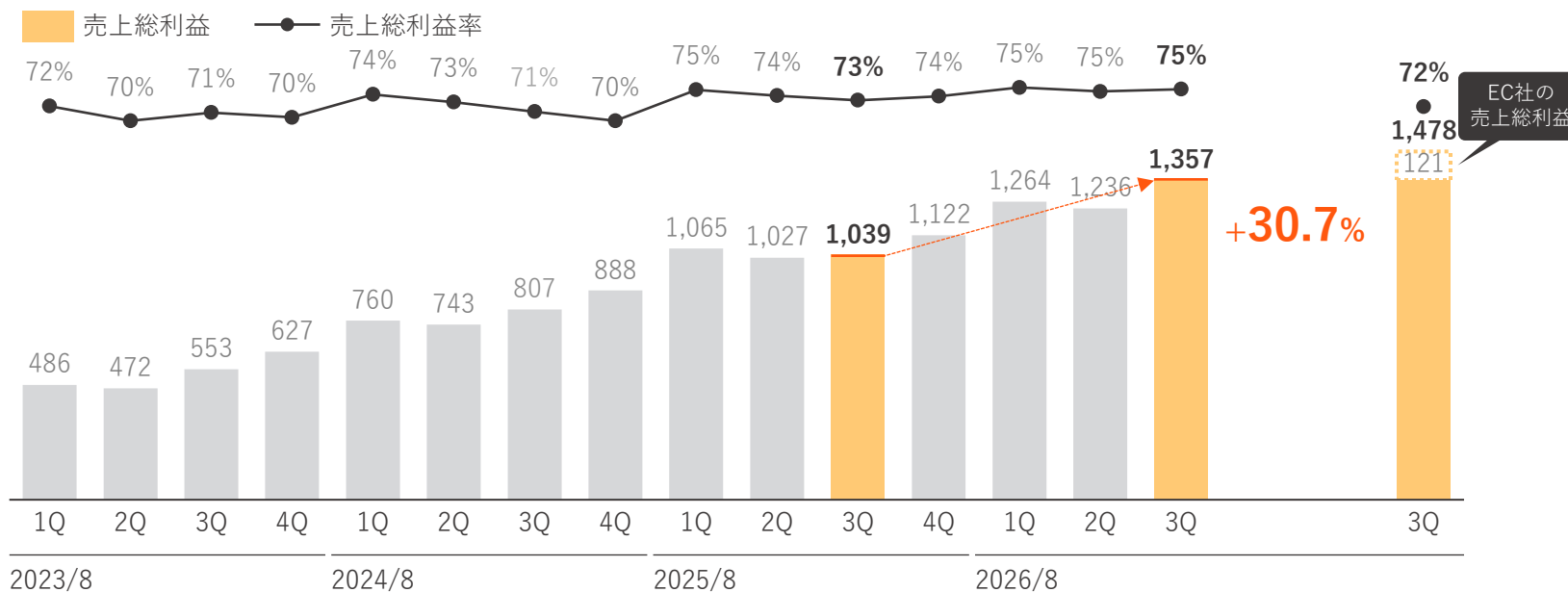
単体

連結

- 3Qの売上総利益は、売上高の伸長により前年同期比+30.7%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75%と高水準で推移。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）

【参考】EC社業績連結後のイメージ¹



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 「EC社業績連結後のイメージ」については、連結後の便宜的なイメージであり、監査法人による監査未実施の参考値。

Copyright © PROGRIT Inc. All rights reserved

営業利益・営業利益率の推移

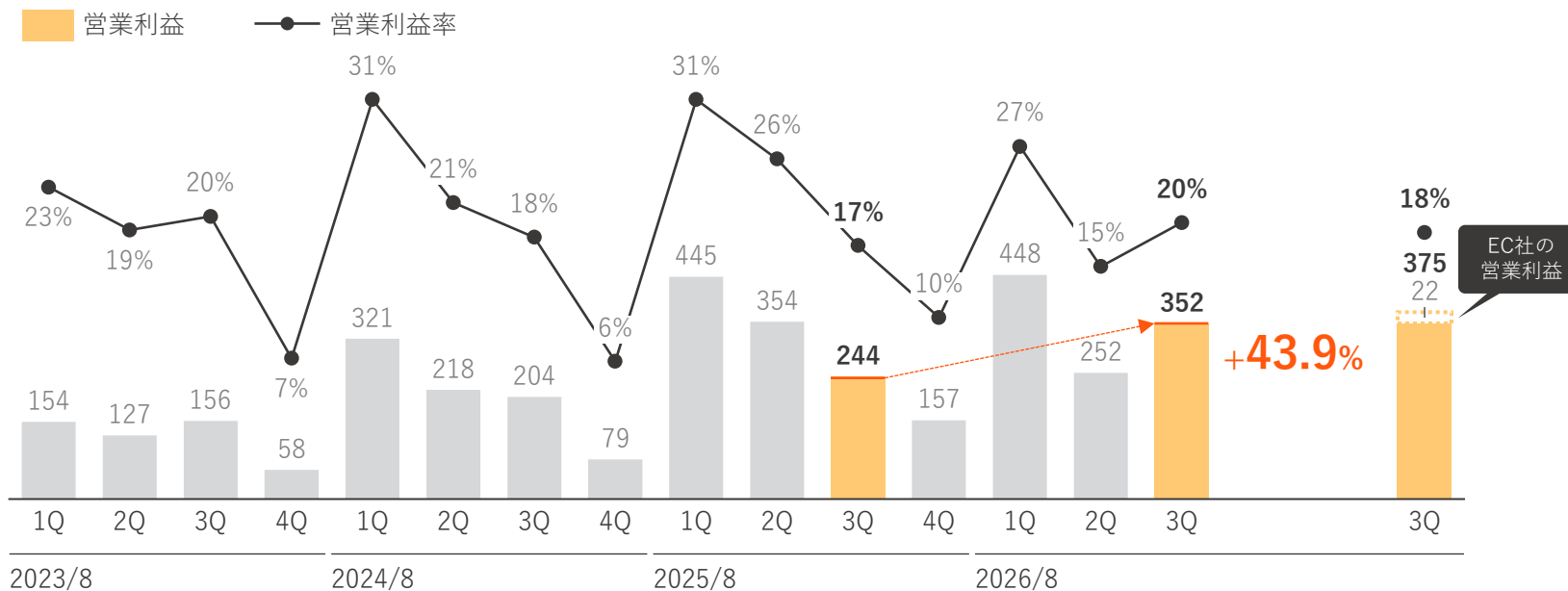
単体

連結

- 3Qの営業利益は、前年同期比+43.9%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、%）

【参考】EC社業績連結後のイメージ¹



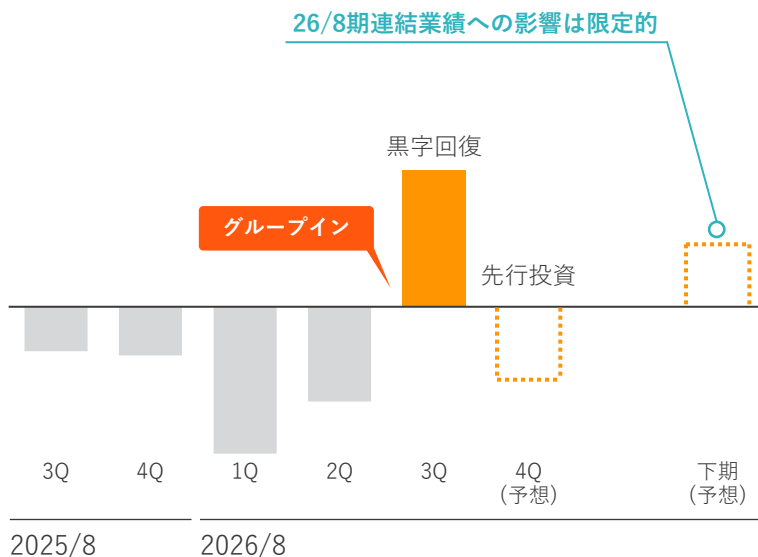
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 「EC社業績連結後のイメージ」については、連結後の便宜的なイメージであり、監査法人による監査未実施の参考値。

Copyright © PROGRIT Inc. All rights reserved

イングリッシュカンパニー 2026年8月期 連結営業利益への影響見通し

イングリッシュカンパニー 単体営業利益の推移イメージ¹



EC社のPMIの状況

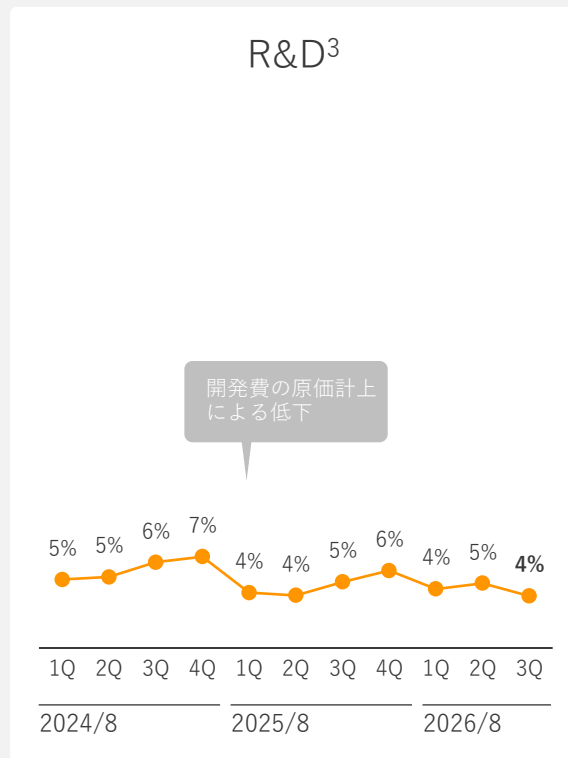
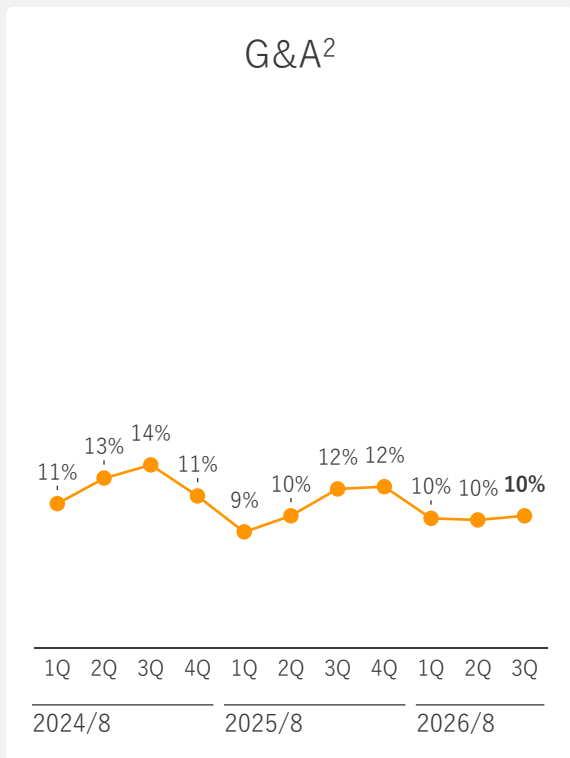
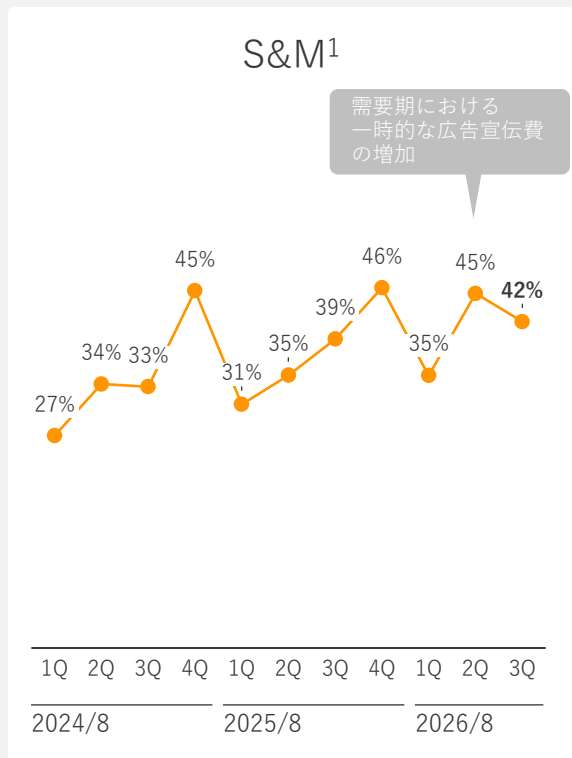
- 2026年4月のグループイン以降、EC社**単体業績は順調に推移し、3Qは黒字**を確保
- 4Qは、**成長に向けた投資を予定**していることから、EC社の下期営業利益（のれん償却考慮後²）は、概ね収支均衡または若干の黒字にとどまる見込み
 - 不採算スタジオの閉鎖
 - サービス品質向上に向けたスタジオ環境改善のための設備投資
 - AI活用に向けたITインフラの整備

1. EC社単体営業利益については、監査法人による監査未実施の参考値。
2. EC社のグループインにより発生したのれん：294百万円（11年平均償却）。

販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

単体

- 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、2Q時点の想定通り3QのS&M比率は低下。



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。

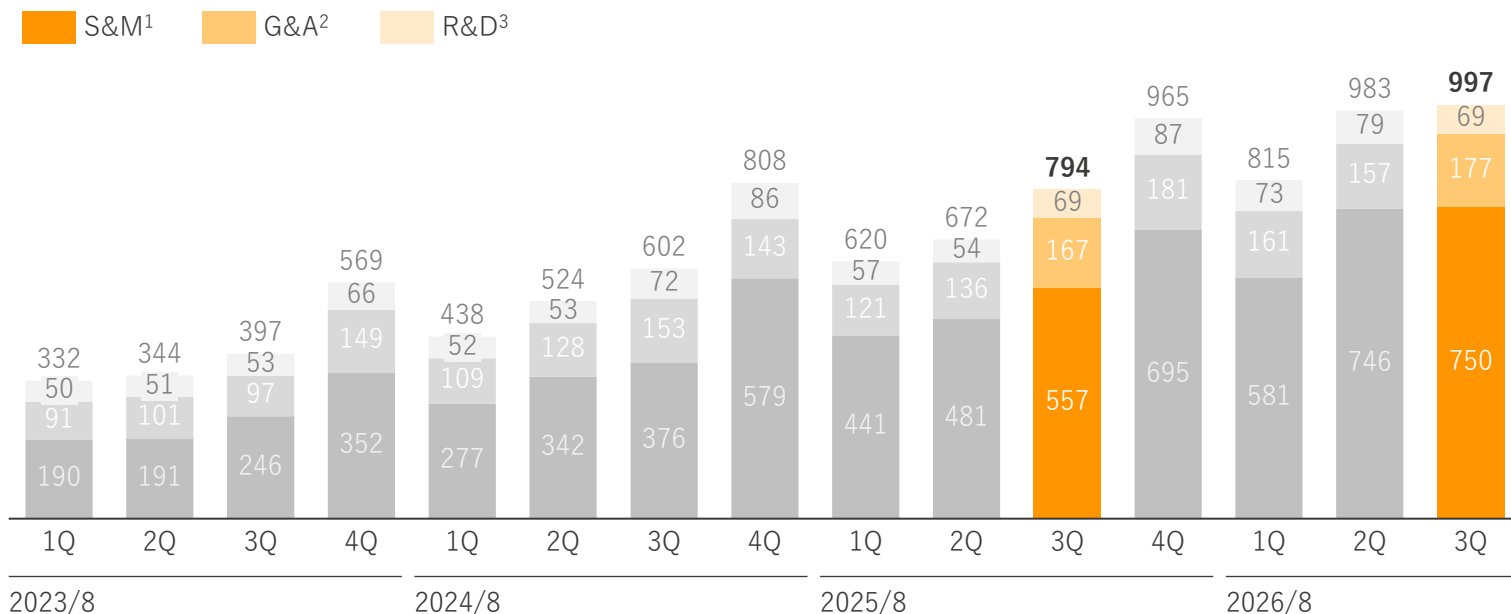
3. R&D (Research & Development)は主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの人員の人的費用や関連する経費及び共通費等を合計。アプリ制作にかかる費用のため、会計上の研究開発費とは定義が異なる。

販売費及び一般管理費の推移

単体

- 3Qは、1月の需要期に続き、4月にも広告宣伝費を厚めに投下したことによりS&Mが前年同期比193百万円増加。

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。12

2026年8月期 第3四半期貸借対照表

連結

- EC社の連結により、のれん294百万円を新たに計上。3Q末の純資産は2,678百万円、自己資本比率は47.7%で着地。

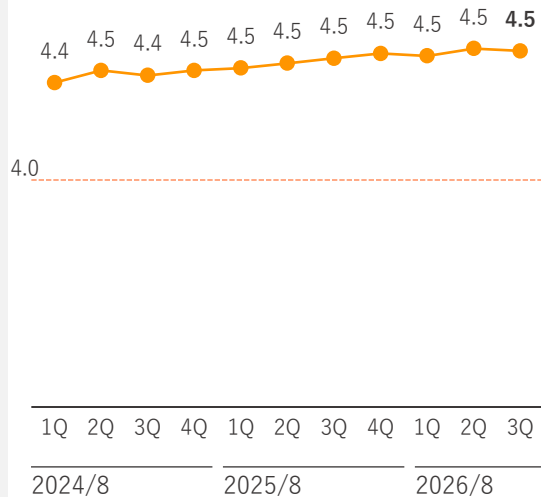
(百万円)	単体 2025/8期末	単体 2026/8期 2Q末	連結 2026/8期 3Q末	前四半期末比 増減
流動資産	3,700	3,903	4,156	+252
うち、現金及び預金	3,415	3,559	3,717	+158
固定資産	785	775	1,405	+629
うち、のれん	—	—	294	+294
流動負債	2,025	1,968	2,557	+589
固定負債	180	147	325	+178
純資産	2,280	2,563	2,678	+114
負債・純資産	4,486	4,679	5,561	+882
(自己資本比率)	50.4%	54.2%	47.7%	△6.6pt

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

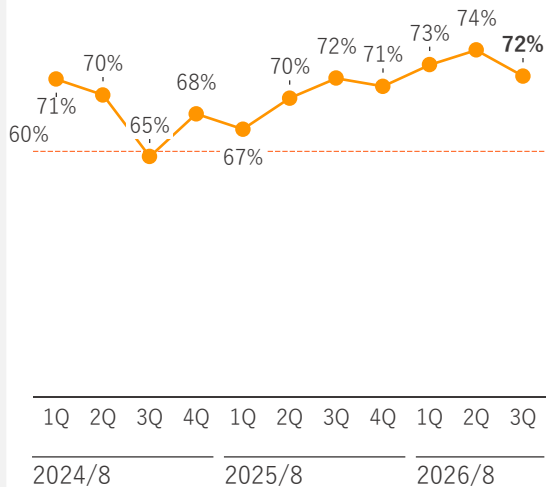
高いサービス満足度

- 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。

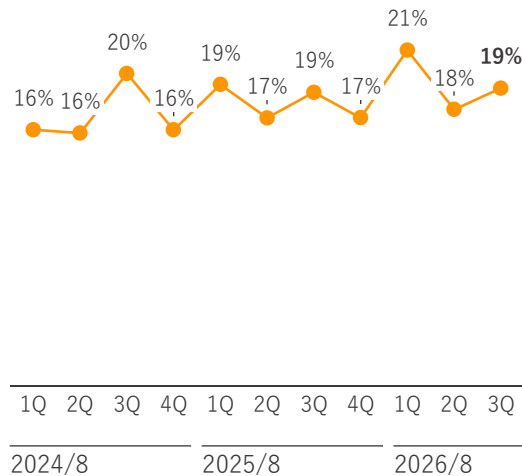
卒業生の満足度の推移¹



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



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

単体

- 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 **396**社¹ (前年同期比 +70社)



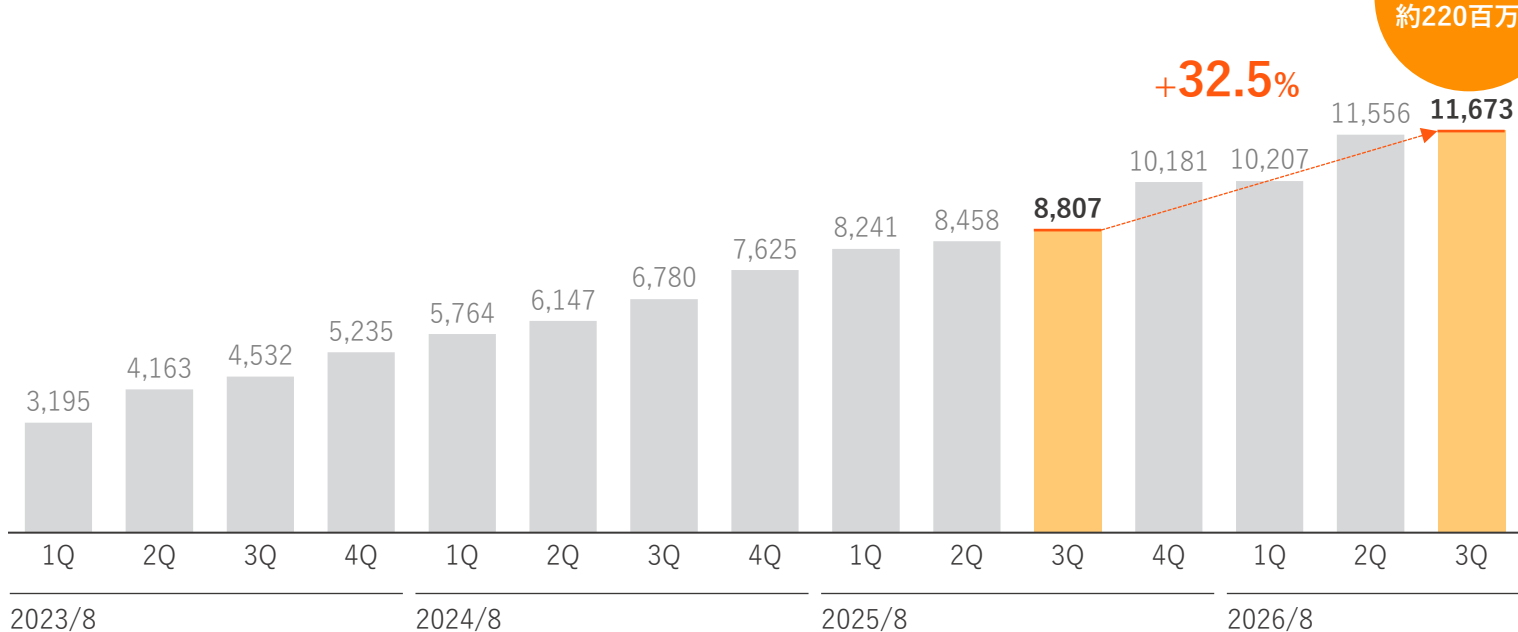
1. 2026年5月末時点。

シャドテンの成長推移

単体

- 3Qの有料会員数は前年同期比+32.5%と引き続き高い成長率を維持。月間売上高は220百万円に成長。

シャドテンの有料会員数¹



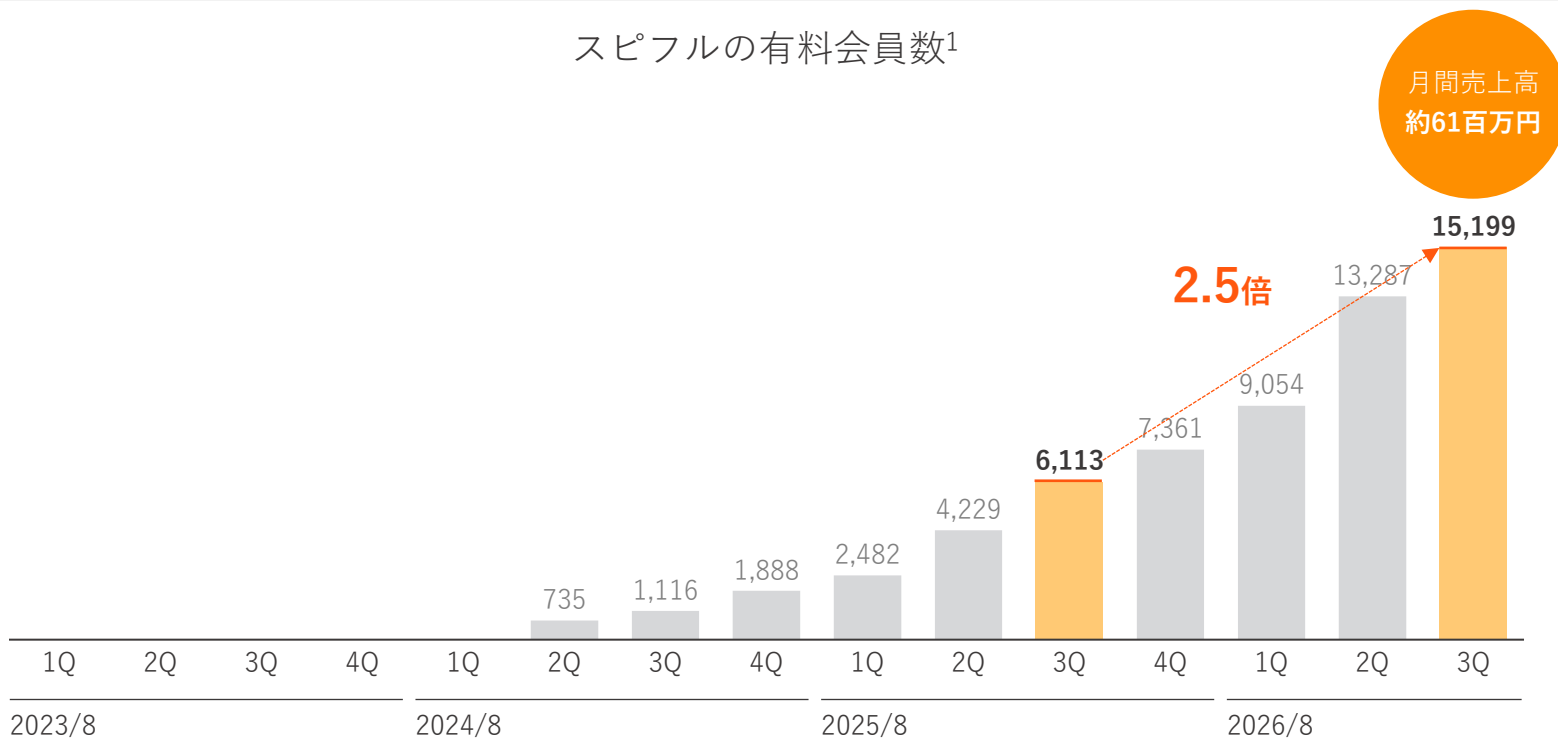
1. 2026年5月末時点（1週間の無料トライアルユーザー数を除く）。

スピフルの成長推移

単体

- 3Qの有料会員数は前年同期比2.5倍、前四半期比+14.4%増と継続して成長。月間売上高は61百万円に成長。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¹



1. 2026年5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3四半期決算ハイライト
- **2026年8月期 通期業績予想の修正**
- 成長戦略
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

2026年8月期 業績予想の修正

連結

- M&Aによる業績拡大に鑑み、連結業績予想を新たに開示。

(百万円)	2025/8期 実績	2026/8期 業績予想 (当初)	前期比		2026/8期 業績予想 (修正)	前期比	当初 予想比
			増減額	増減率		増減率	
売上高	5,747	7,100	+1,352	+23.5%	7,600	+32.2%	+7.0%
売上総利益	4,255	5,257	+1,001	+23.5%	5,520	+29.7%	+5.0%
(売上総利益率)	74.0%	74.0%	-	-	72.6%	-	-
営業利益	1,202	1,420	+217	+18.0%	1,450	+20.5%	+2.1%
(営業利益率)	20.9%	20.0%	-	-	19.1%	-	-
経常利益	1,207	1,424	+216	+17.9%	1,440	+19.2%	+1.1%
(経常利益率)	21.0%	20.1%	-	-	18.9%	-	-
当期純利益	888	967 ¹	+78	+8.8%	980 ¹	+10.3%	+1.3%
(当期純利益率)	15.5%	13.6%	-	-	12.9%	-	-

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。

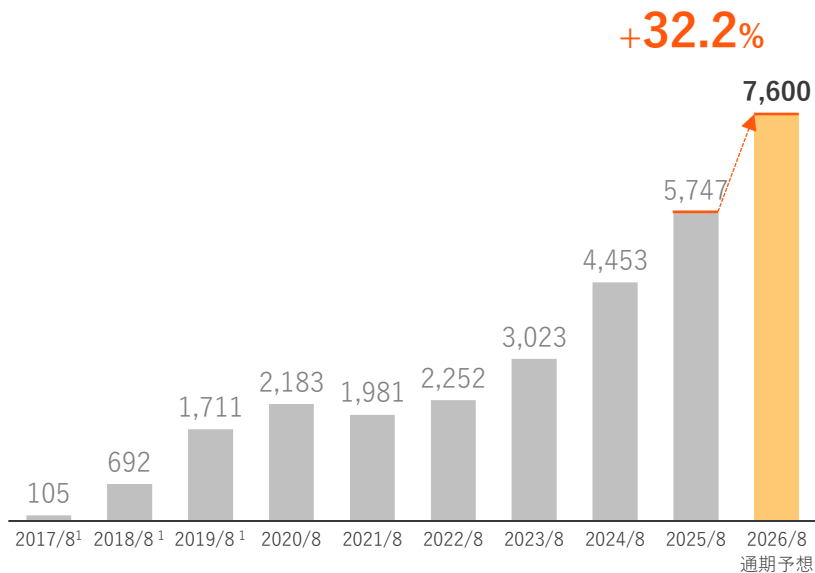
通期業績推移

単体

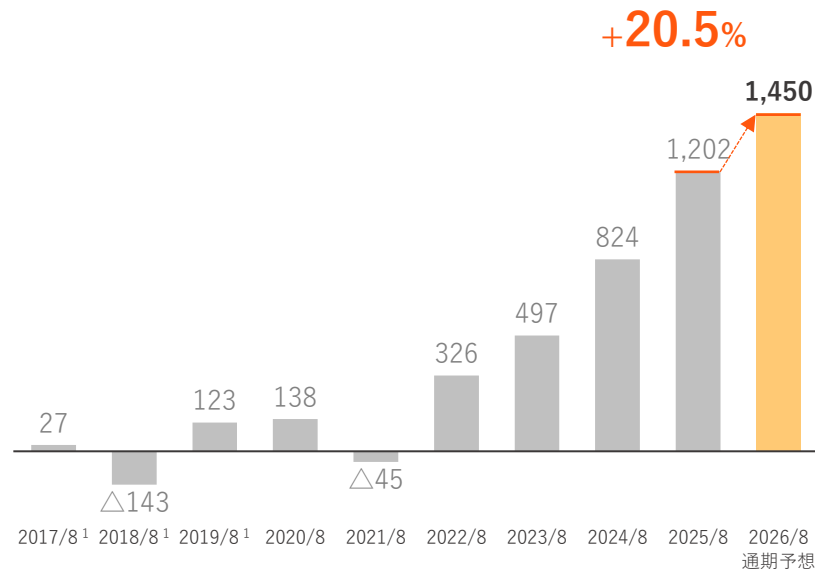
連結

- 2026年8月期の通期連結業績予想は売上高+32.2%の7,600百万円、営業利益は+20.5%の1,450百万円。

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。

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

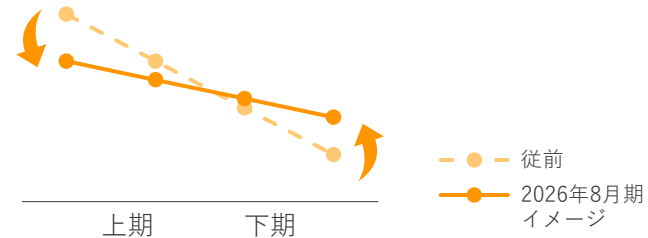
コスト

- 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

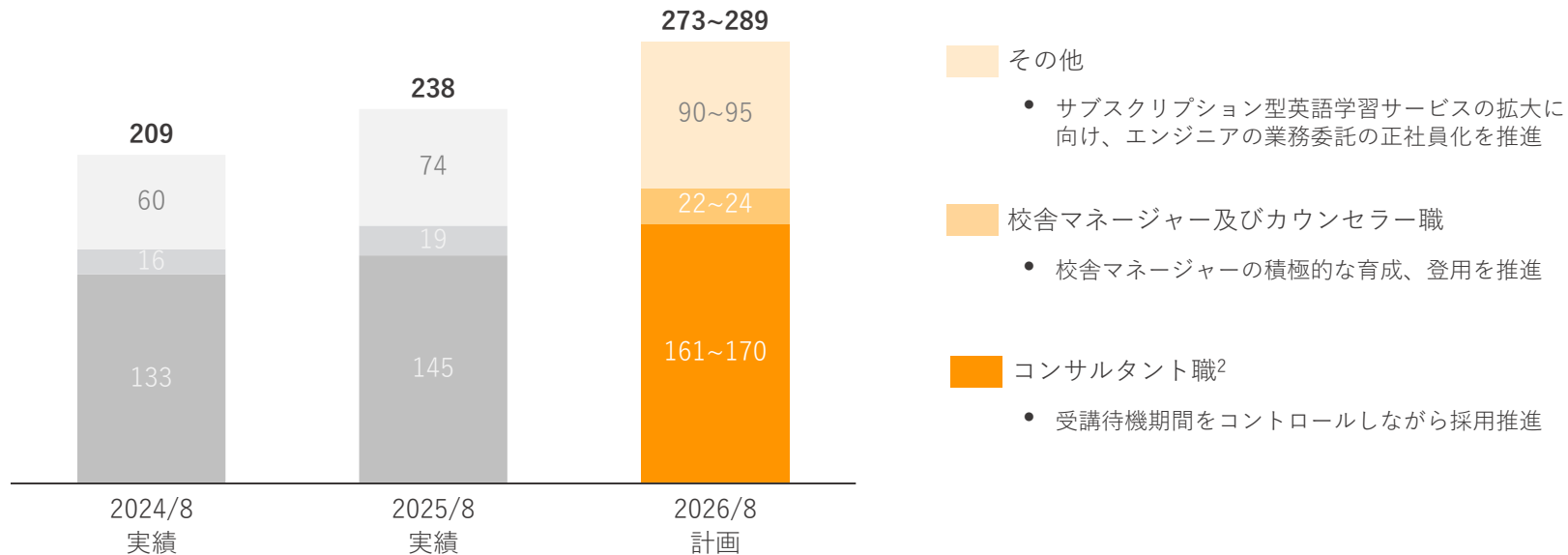
- 2025年8月期
 - 下期に投資を集中したため、下期にかけて四半期営業利益は低下
- 2026年8月期
 - 上期から必要な投資を行うため、2025年8月期と比較して上期の利益が抑制され下期の利益が増加する想定

(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

	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
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	78.33円

- 2026年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想の修正
- **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

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



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

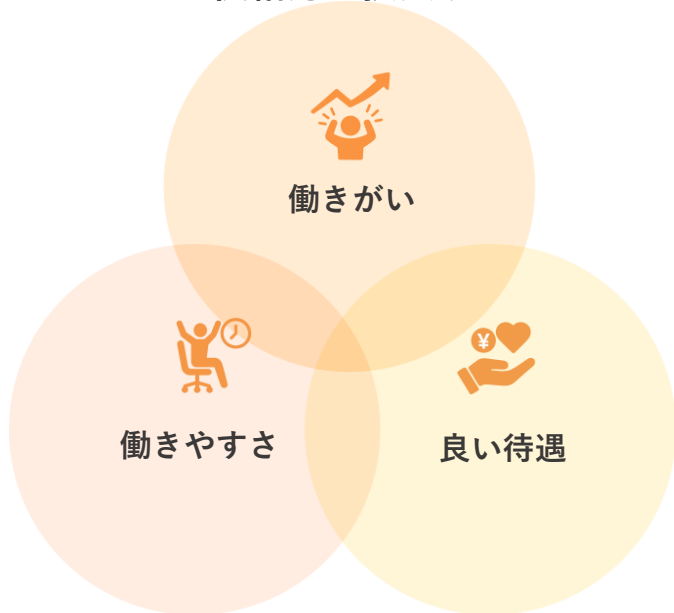
デジタルマーケティング広告

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

採用強化と働く環境の改善を通じて、 サービス品質を保ちながらコンサルタント の供給力を拡大する



マーサー・ジャパンとの戦略的業務提携

- 東証プライム売上高上位100社のうち9割超を顧客に持つマーサー・ジャパンと戦略的業務提携。ToB×グローバル領域の接点を拡大する。

MERCER
A MARSH BUSINESS

×

PROGRIT

マーサー・ジャパン 株式会社

人事・組織コンサル × グローバル顧客基盤

×

株式会社 プログリット

英語学習・コーチングの専門性

提携の概要

- マーサー・ジャパン×プログリット「マネジメント特化型・英語コーチング」を開発
- マーサー・ジャパン経由で大手グローバル企業へ提供、当社がサービス運営を担う

今後の展望

- 協業体制を段階的に強化し、グローバル人材育成を多角化。**語学を超えた総合的なグローバル人材育成プログラムの共同開発・提供を検討**する

グローバル人財シンポジウム2026

- 2026年7月2日に「グローバル人財シンポジウム2026」を開催（グローバル人財フォーラム主催）。
- 英語コミュニケーション力にとどまらず、企業の人財・組織開発そのものを支える存在を目指す。



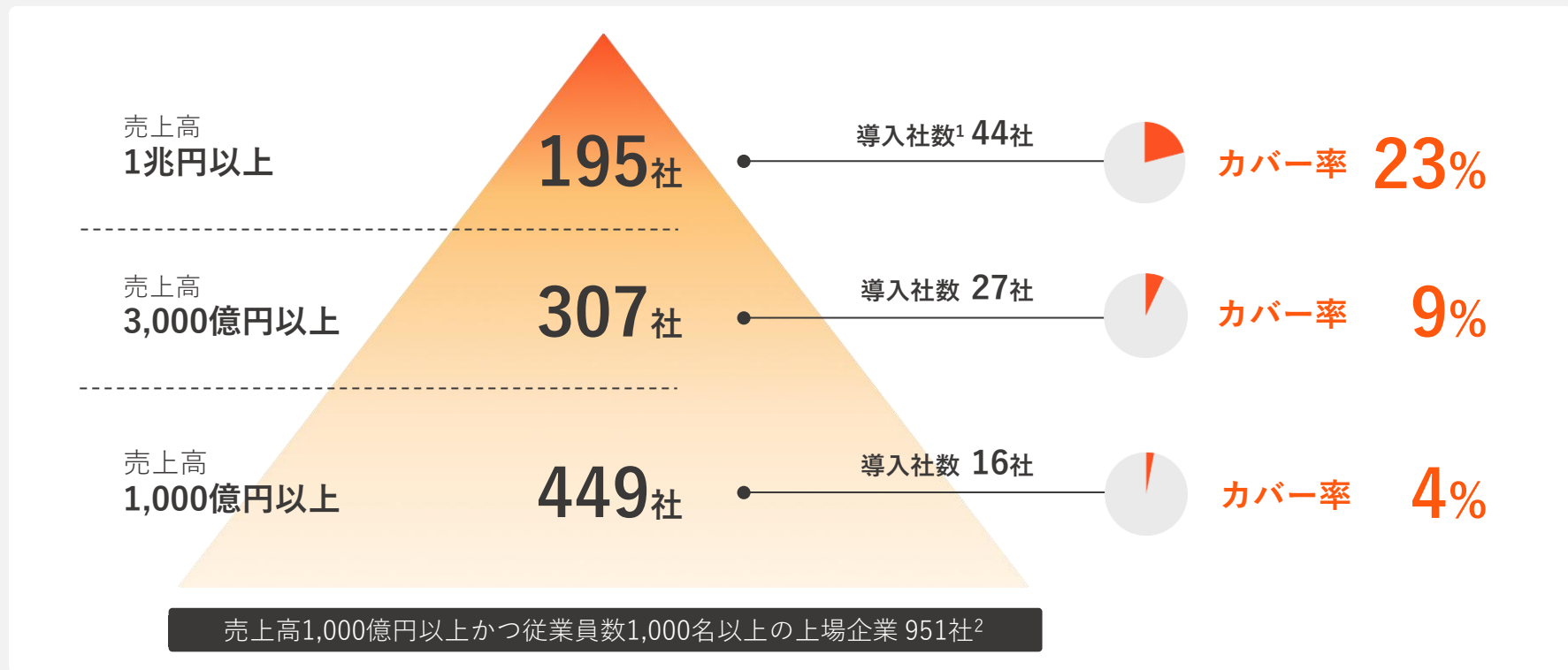
(株式会社資生堂 前取締役会長 魚谷雅彦氏)



- グローバル人財フォーラム主催の「グローバル人財シンポジウム2026」を事務局として企画・運営
- 大手企業の経営者・人事責任者を中心に150社・200名以上が参加
- **企業のグローバル化を包括的に支援する存在へとステップアップし、BtoB事業の成長を目指す**

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する。



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5月末時点。
 2. 各種統計資料より当社作成。

シャドテン：より学習効果の高いアプリ/サービスへ進化

- 学習継続支援機能改善やキャンペーンによる学習継続への動機づけ、専門家によるオンボーディング面談などを通じて、継続・習慣化しやすいサービスへの進化を目指す。

学習継続支援機能の改善

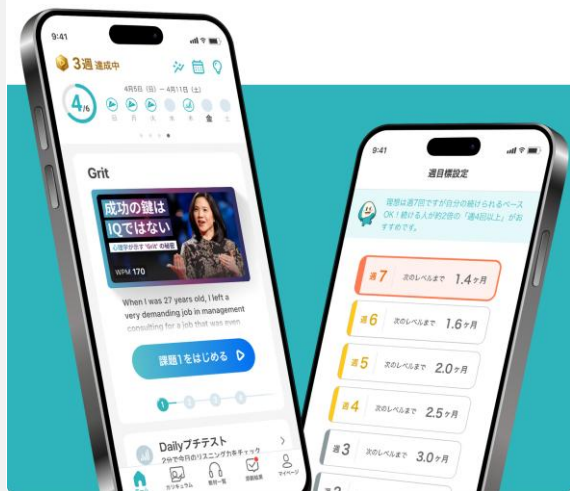
- 連続学習記録機能の改善等により学習の継続、習慣化を支援

キャンペーン等を通じた 継続への動機づけ

- 提出回数に応じたインセンティブを付与することによる学習継続への動機づけ

オンボーディング面談の実施

- 効果的な学習法を理解いただくために、希望者とオンボーディング面談を実施



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

- 実用的なビジネスコンテンツの刷新に加え、学習効率を最大化するパーソナライズ機能の開発を推進する。

ビジネスフレーズの刷新

- 日本人の関心が高い実用表現を大幅に拡充。あわせて構成を見直し、より直感的に教材を選択できるUIへ



パーソナライズ機能の拡充

- 学習者の目標や状況に合わせ、どの教材をどの順序で学ぶべきか、最も効率的な学習ルートを手動で提案する新機能



ディアトーク：ユーザーの会話体験・学習体験のアップデート

- 学習者のニーズを起点に、会話体験・学習効果・利便性を高めるアップデートを推進する。

「自分の仕事で通じる英語」が身につく。実務直結のアウトプットトレーニング

ロールプレイングモード

Role Playing Mode



一般の英会話スクールやフリートークでは解決できなかった「実務シーン」をAIが再現。実務に直結したトレーニングが可能

- 役割・場面・ゴールを自由に設定。業界、職種、自社の文化等を細かく設定することでリアルなシミュレーションが可能
- 商談、交渉、プレゼン等ビジネスのあらゆるシーンをAIが再現

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。



プロワーズの特徴

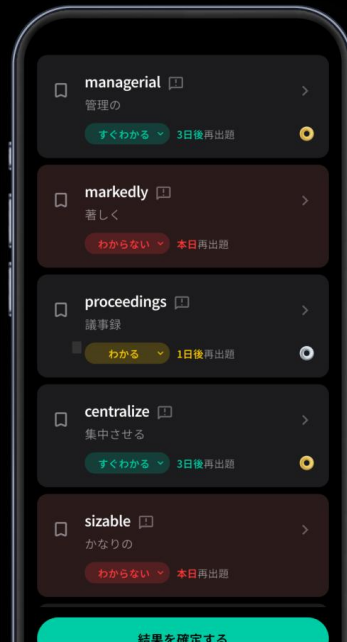
0.5秒で単語が出てくる
瞬発力トレーニング



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



プロワーズ：機能改善とポイント交換機能の実装

- 継続的な機能改善によるユーザー体験の向上と、各サービスで使えるポイント交換機能の実装を進める。

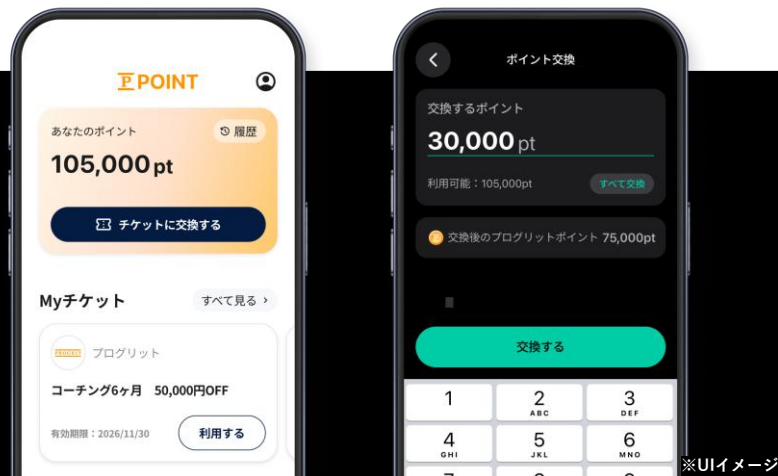
機能改善

- AIによるパーソナライズ例文作成や単語検索機能やコース追加など、利便性を高める機能を多数追加



ポイント交換機能

- プログリットが提供する各サービスの割引等に利用できる、還元システムを構築



プロワーズ：今後の展開

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

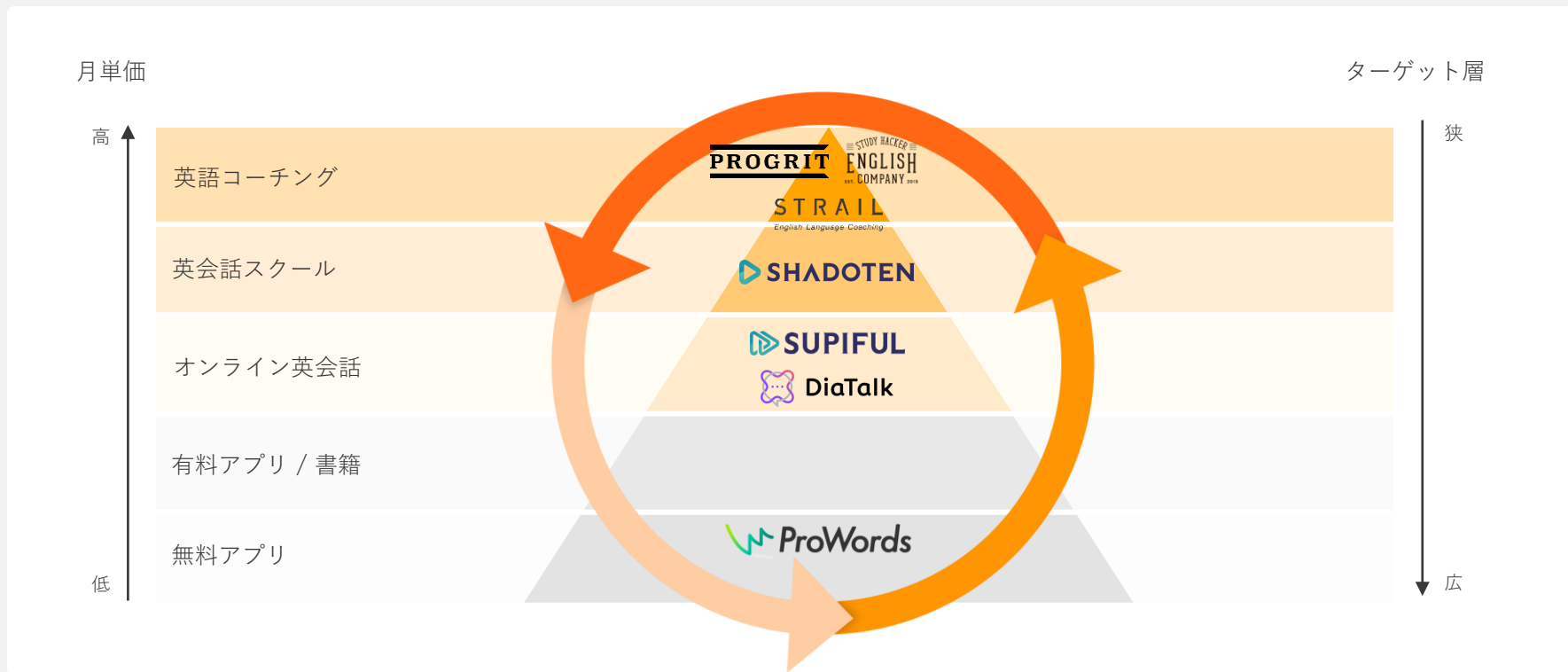
プログリットアプリとの自動連携



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後押しする仕組みを構築

サービスポートフォリオ戦略

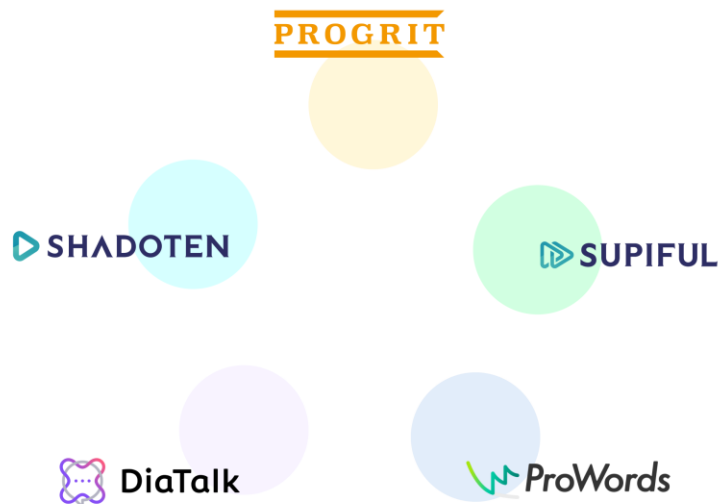
- プログリットブランドの下に、テクノロジーを活用したより安価なプロダクトを展開。
- サービスラインナップの拡充を通じ、ターゲット層の拡大とLTVの向上を目指す。



ブランドシナジー戦略による統合的な顧客体験の提供

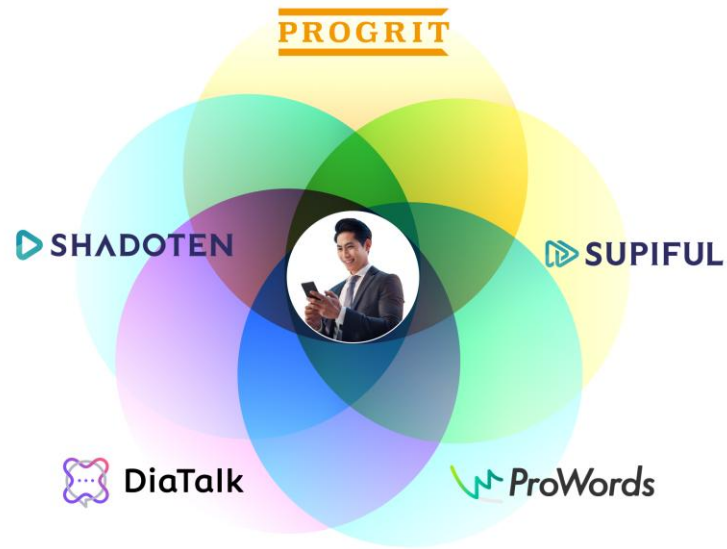
現状

各サービスが独立して存在



今後

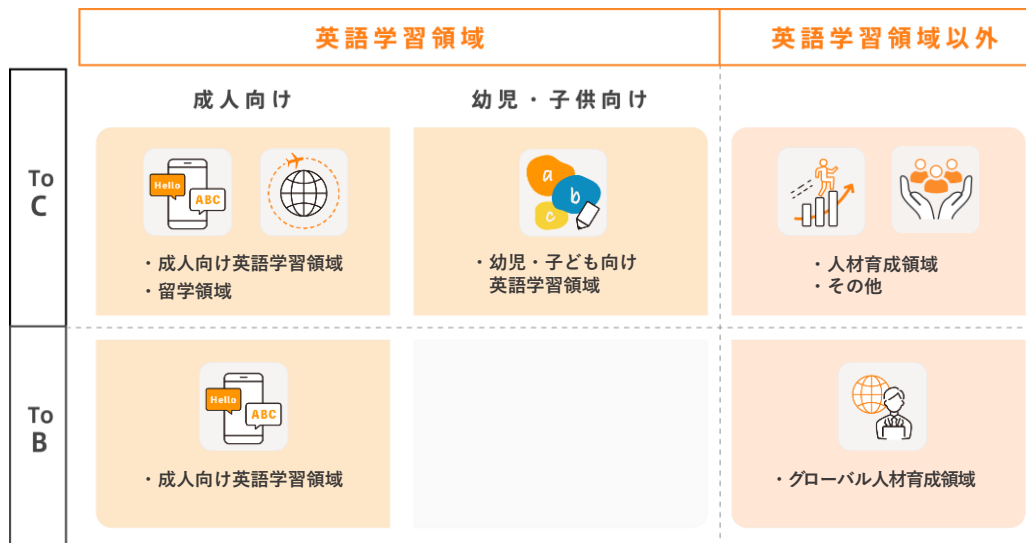
それぞれのサービスの連携を強め、
統合的な顧客体験の提供を目指す



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)
Copyright © PROGRIT Inc. All rights reserved

- 2026年8月期 第3四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想の修正
- 成長戦略
- **参考情報**
 - **事業概要**
 - その他参考情報

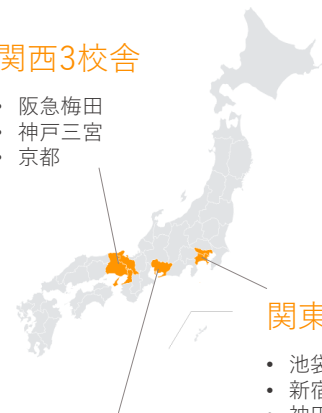
会社概要

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	3億5,324万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数	272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9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
- 目黒

東海1校舎

- 名古屋

1. 2026年5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

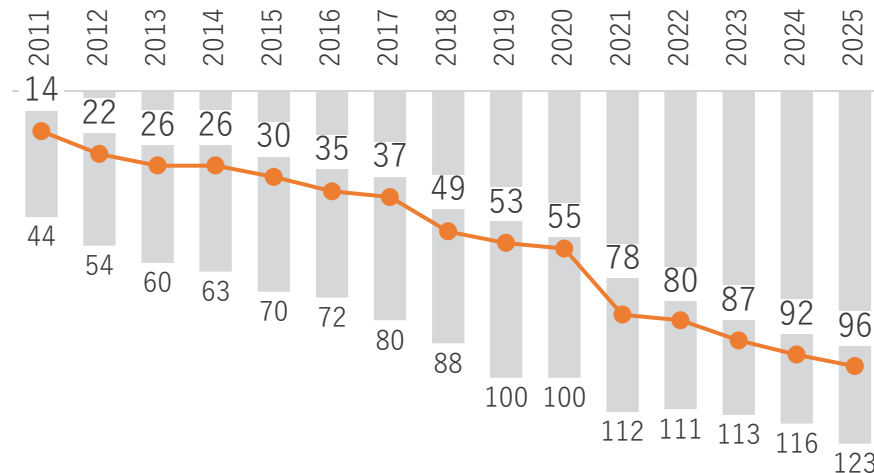
- 日本人の英語学習ニーズは大きい一方で、英語力の向上は実現できていないのが現状。

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。

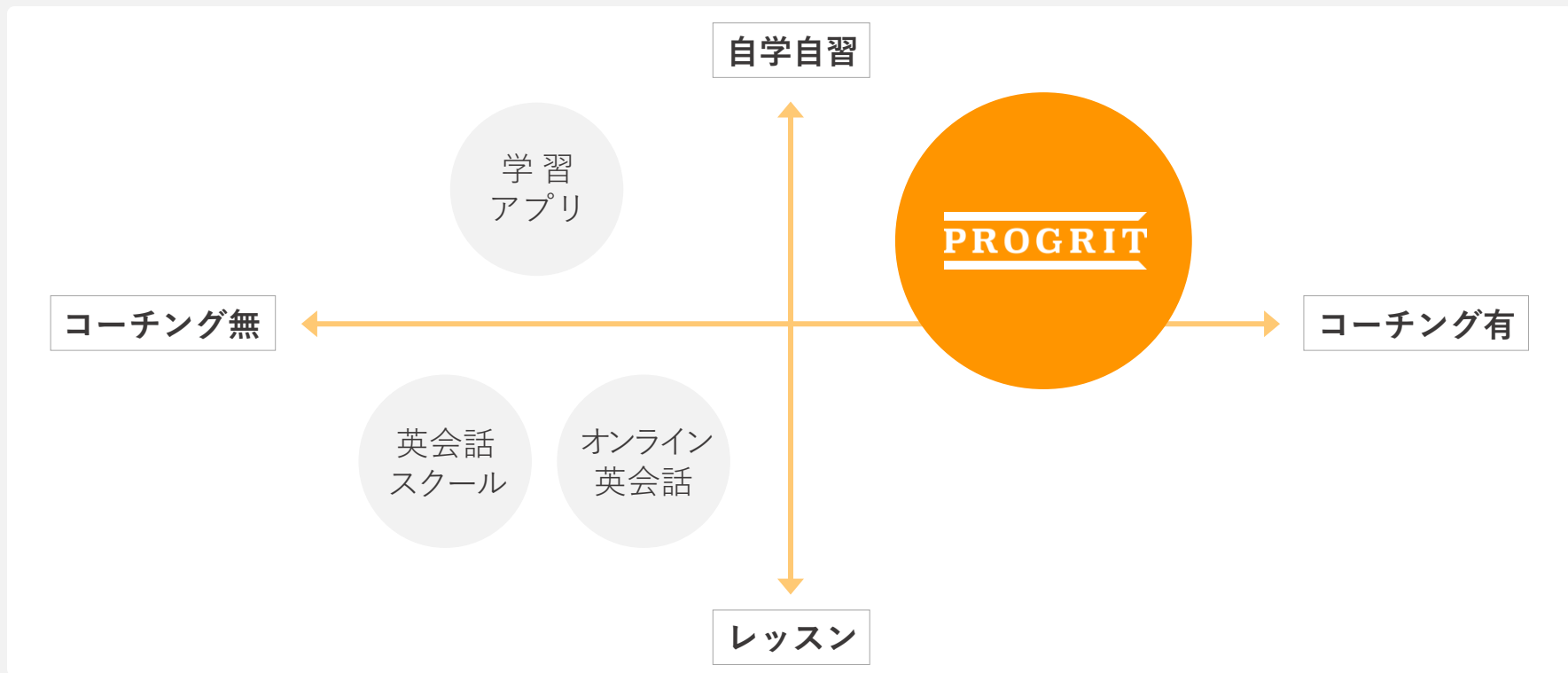
コース	プラン ²			
	2ヶ月(8週)	3ヶ月(12週)	6ヶ月(24週)	12ヶ月(48週)
ビジネス英会話				
TOEIC® L&R TEST	¥ 457,600 入会金¥55,000含む	¥ 632,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,190,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,299,000 入会金¥55,000含む
初級者 ²				
TOEFL iBT®/ IELTS	-	¥ 665,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,223,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,332,000 入会金¥55,000含む

1. 料金は税込表記。

2. 初級者コース：基礎的な単語力・文法力・リスニング力・リーディング力を主に向上するコース。

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
に基づく人材戦略策定



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

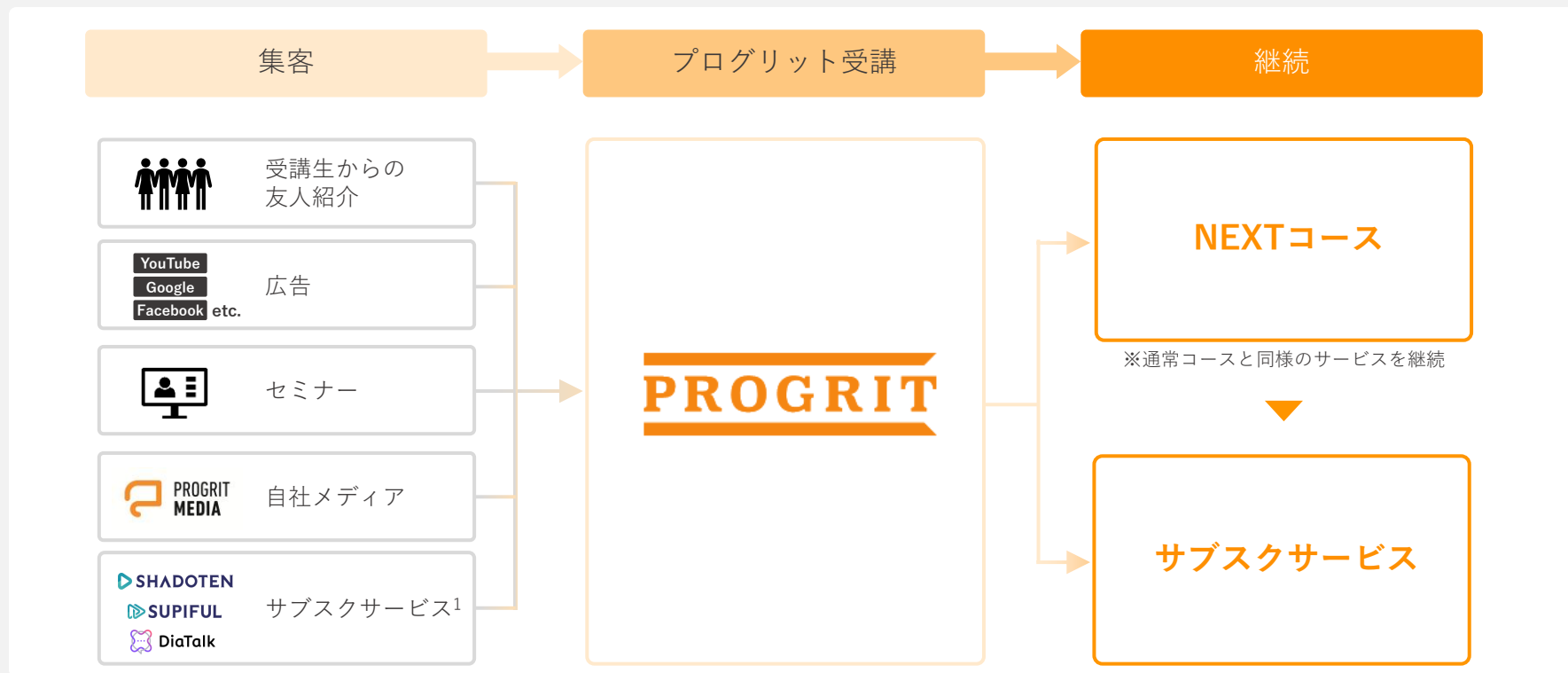


ロイヤルティの高いアンバサダー¹の存在

- 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

英語コーチング：法人導入事例

キャディ株式会社 様

CASE STUDY

🗒️ 導入概要

- **対象者**：テクノロジー統括本部 部長・課長層
- **対象コース**：ビジネス英会話コース3ヶ月

平均学習時間¹

2.2h/日

🕒 導入背景

- エンジニアの約3割が英語話者となる中、言語の壁により言語単位で組織を分けざるを得ない構造的課題があった
- 部長・マネージャー陣が、自らの言葉で英語で直接ビジョンや戦略を伝えられないことが組織拡大のボトルネックになっていた
- 日本人リーダーが泥臭く英語に向き合う姿を見せることで、マイノリティである外国籍社員に安心感を与えたいという狙い

GSEスコア^{1,2}平均
+10.4点受講者満足度³

4.4/5.0

📈 導入成果

- **英語に対するマインドの変化**
 - 以前は避けていた英語話者へのアプローチへの恐怖が解消。英語話者に対しても躊躇なく話しかけることが可能になった
- **社内イベントでの英語スピーチ**
 - 社内イベントでの英語スピーチにも動じることなく対応。突然の依頼にも即座に対応できる瞬発力がついた



(写真 テクノロジー統括本部 VPoE室 室長 尾上 徹様)

プログラムの一番の価値は「並走していただける」こと。AIに言われても感情が揺さぶられないし、モチベーションも上がらない。
人間が並走して時には厳しく、時には寄り添いながら英語をサポートしてくれることに最大の価値があると感じています。

1. 2025年10月~2026年1月にプログラム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キャディ株式会社社員様の実績データ。
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。

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) 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。



The image displays the SHADOTEN app interface on a smartphone. The app features a list of shadowing materials, each with a WPM (Words Per Minute) indicator and a topic label. The materials include:

- Facebook** (WPM 100): Facebookが開設したブラジルの研修施設に関する特集。ブラジルが直面する経済の課題を踏まえつつ、...
- Apple** (WPM 100): Apple社の共同創設者であるスティーブ・ウォズニアクが、コンピューター科学とテクノロジー関連...
- Marketing** (WPM 130): アメリカの経営学者で「近代マーケティングの父」とも称されるフィリップ・コトラーのインタビュー。...
- Deflation** (WPM 140): アメリカの経済学者であり、2008年、自由貿易とグローバル化が経済に与える影響を説明した新理論が...
- Development Point** (WPM 150): ...

The app also shows a 'Good Point' section with a 'Good' status and a 'Development Point' section with a 'Development' status. The SHADOTEN logo is visible in the top left corner.

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

- 学習の習慣化と継続を促進する改善を実施。

ウィジェット機能



チュートリアル



• ウィジェット機能の搭載

- ホーム画面に連続学習日数を常時表示し、毎日起動する動機をつくり、習慣化・継続率を改善

• チュートリアルの刷新

- シャドーイングの手順とTIPSを直感的に提示し、初心者のつまずきを減らして完了率を改善



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

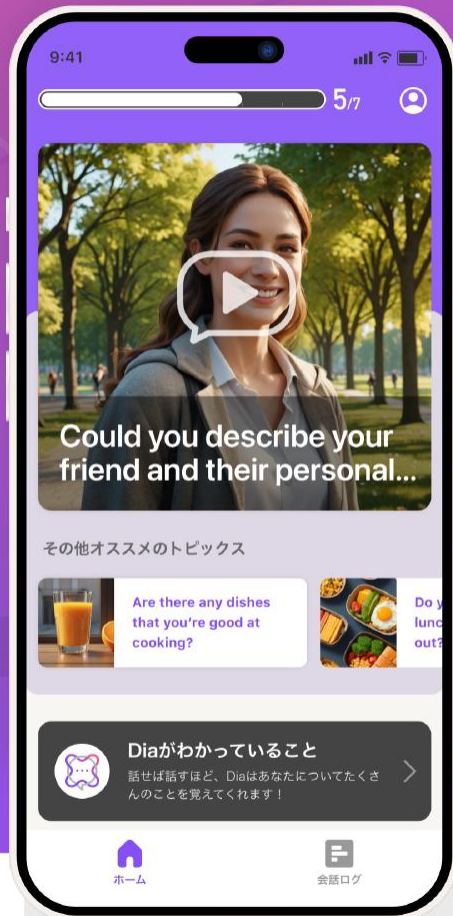
添削後： It is **easier** for me to work online

“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。

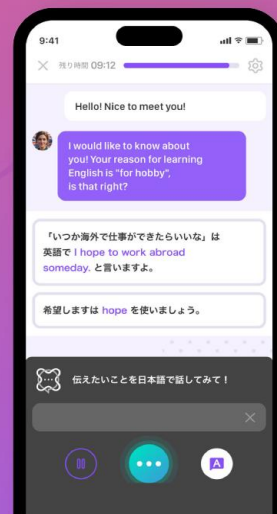
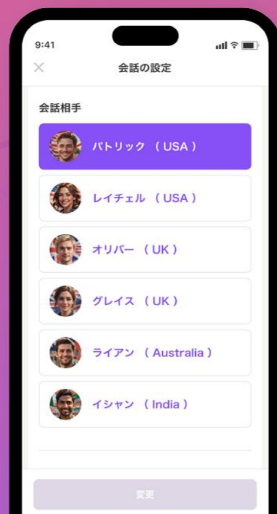
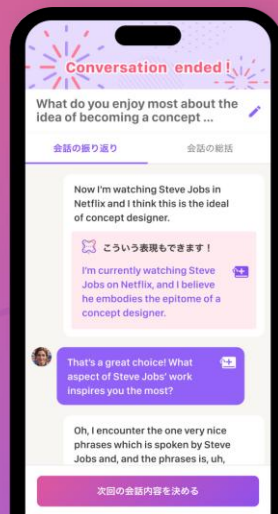
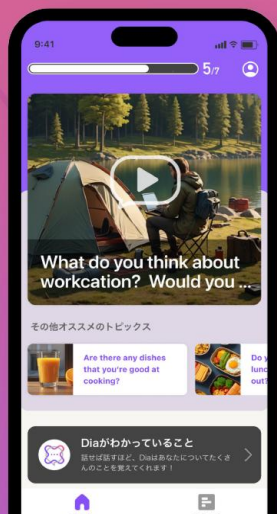
AIだから予約も
気遣いも不要で
すぐ始められる

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。

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を受けない

- 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3四半期決算ハイライト
- 2026年8月期 通期業績予想の修正
- 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)

単体

(百万円)	2024/8		2025/8				2026/8				
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	1,133	1,273	1,421	1,387	1,418	1,519	1,676	1,656	1,808	+27.5%	+9.2%
英語コーチングサービス	757	846	922	877	853	900	982	905	972	+13.9%	+7.4%
サブスクサービス ¹	376	427	499	510	564	618	694	750	836	+48.0%	+11.4%
売上総利益	807	888	1,065	1,027	1,039	1,122	1,264	1,236	1,357	+30.7%	+9.8%
売上総利益率 (%)	71.2%	69.7%	75.0%	74.0%	73.2%	73.9%	75.4%	74.7%	75.1%	+1.8pt	+0.4pt
営業利益	204	79	445	354	244	157	448	252	352	+43.9%	+39.5%
営業利益率 (%)	18.1%	6.2%	31.3%	25.6%	17.3%	10.4%	26.8%	15.3%	19.5%	+2.2pt	+4.2pt
経常利益	205	81	445	357	245	159	450	256	353	+44.1%	+37.7%
四半期純利益	142	72	327	259	179	121	309	176	240	+34.1%	+36.4%

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。

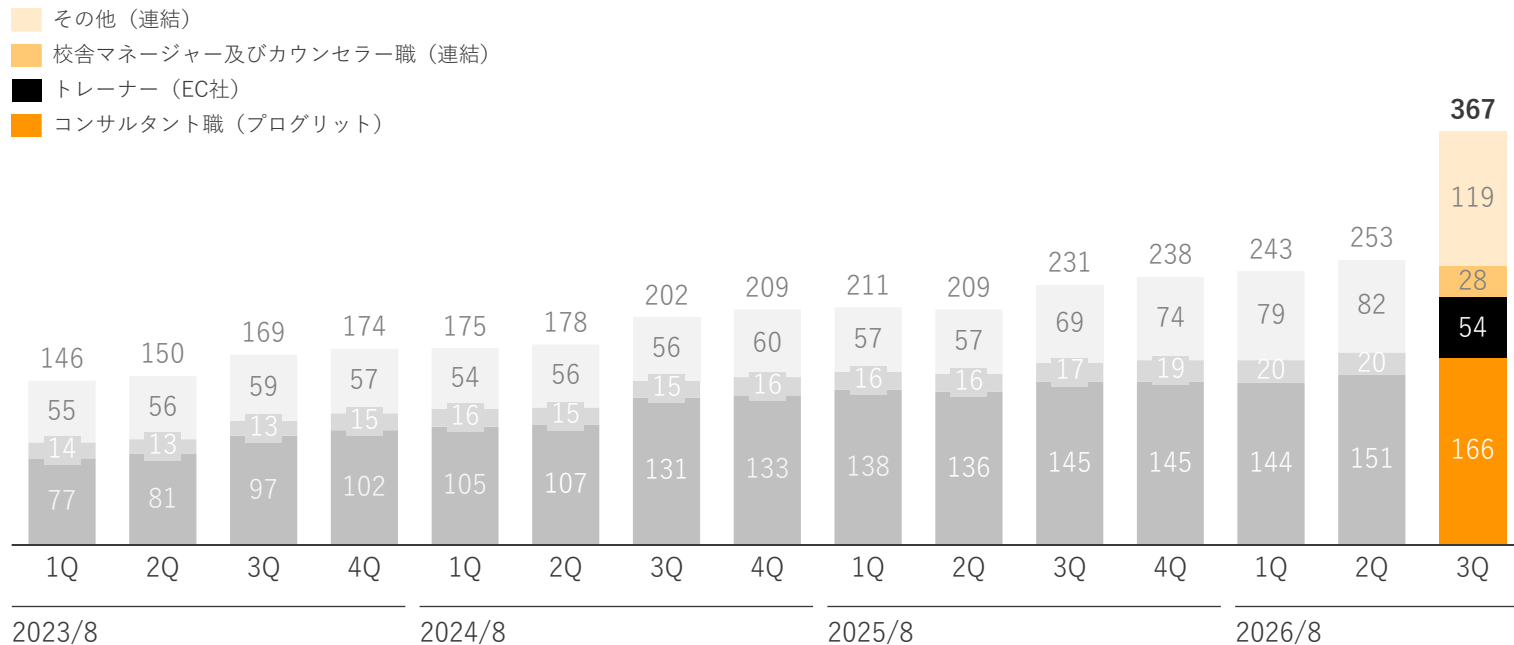
英語コンサルタント数の推移

単体

連結

- 3Qのコンサルタント職は前四半期末比+15名と順調に増加し、通期計画も達成を見込む。

従業員数¹（単位：人）



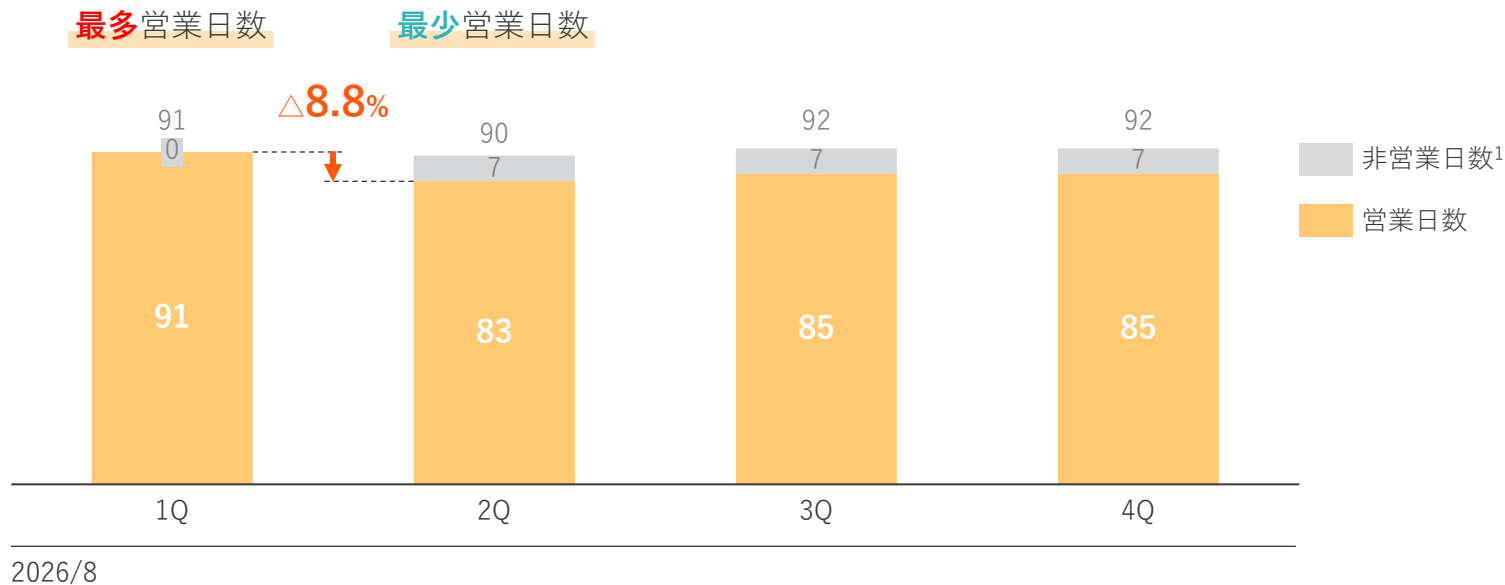
1. 従業員数：期末時点正社員、契約社員を含む。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。

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。

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。