



2026年8月期 通期決算説明会資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)
(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10月14日

- **2026年8月期 通期決算ハイライト**
- 2026年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2027年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

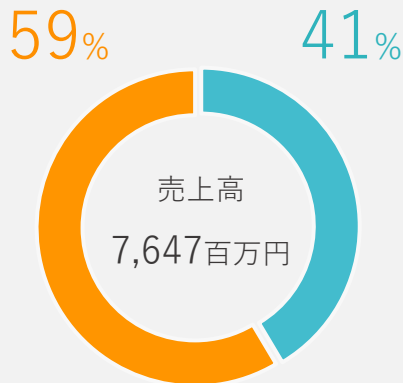
事業とサービス概要

- 英語コーチングサービス「プログリット」を中心に、本気で英語力を身につけたい方のサポートを実施。
- サブスクリプション型英語学習サービスの展開にも注力。

英語コーチングサービス



PROGRIT
ENGLISH
COMPANY



(2026年8月期)

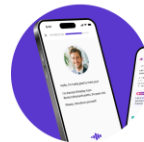
サブスクリプション型 英語学習サービス



SHADOTEN



SUPIFUL



DiaTalk

2026年8月期 業績ハイライト

- 2026年8月期（2025年9月～2026年8月）実績。

売上高

7,647百万円

前期比¹ 133.1%

売上総利益

5,617百万円

132.0%

営業利益

1,521百万円

126.5%

当期純利益

1,110百万円

125.0%

業績概要 / トピックス

- 売上高及び全ての利益指標において**過去最高を更新**
- 2026年4月に株式会社イングリッシュカンパニー（以下、EC社）がグループイン**し、第3四半期より連結決算へ移行
- 2026年8月期 **期末配当11円を予定**（中間配当11円と合わせ年間22円、配当性向24.4%）

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 当第3四半期より連結決算に移行しているため、前期比は2025年8月期の単体との比較数値。

Copyright © PROGRIT Inc. All rights reserved

2026年8月期 業績サマリー（損益計算書）

- 前期に引き続き売上高から当期純利益まで、全てにおいて過去最高を更新。

(百万円)	単体 2025/8期 実績	連結 2026/8期		前期比 ¹		予想比
		業績予想	実績	増減額	増減率	
売上高	5,747	7,600	7,647	+1,899	+33.1%	+47
英語コーチングサービス	3,554	-	4,477	+923	+26.0%	-
サブスクサービス ¹	2,193	-	3,169	+976	+44.5%	-
売上総利益	4,255	5,520	5,617	+1,362	+32.0%	+97
(売上総利益率)	74.0%	72.6%	73.5%	-	-	-
営業利益	1,202	1,450	1,521	+318	+26.5%	+71
(営業利益率)	20.9%	19.1%	19.9%	-	-	-
経常利益	1,207	1,440	1,496	+288	+23.9%	+56
(経常利益率)	21.0%	18.9%	19.6%	-	-	-
当期純利益	888	980	1,110	+222	+25.0%	+130
(当期純利益率)	15.5%	12.9%	14.5%	-	-	-

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

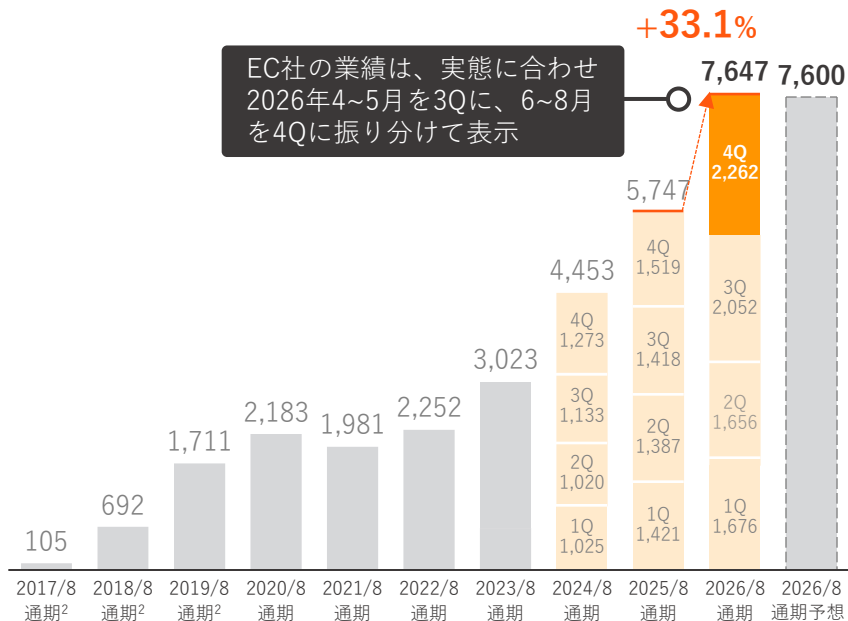
1. 当第3四半期より連結決算に移行しているため、前期比は2025年8月期の単体との比較数値。

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。

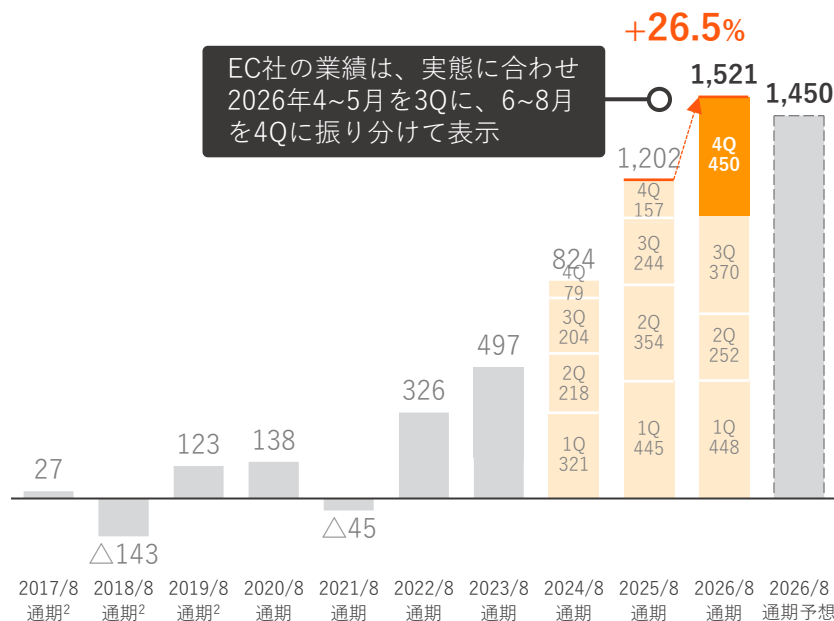
業績サマリー

- 通期の売上高は、前期比¹+33.1%の成長を実現し、過去最高の売上高を計上。
- 各四半期で計画どおりに利益を積み上げ、通期の営業利益は前期比+26.5%と過去最高の営業利益を計上。

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. 当第3四半期より連結決算に移行しているため、前期比は2025年8月期の単体との比較数値。

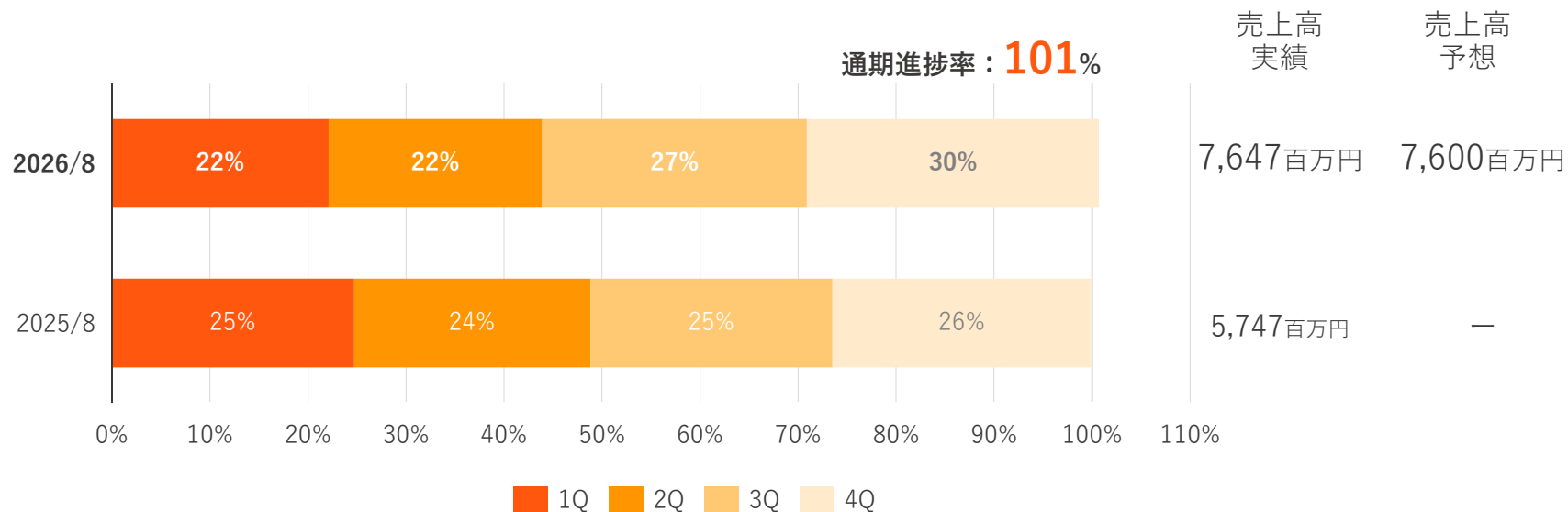
2. 2017年8月期~2019年8月期の数値については、監査法人による監査未実施。

売上高の進捗率

- 2026年7月9日開示の連結業績予想修正後の売上高予想に対して101%で着地。

四半期ごとの売上高進捗率

通期進捗率：101%

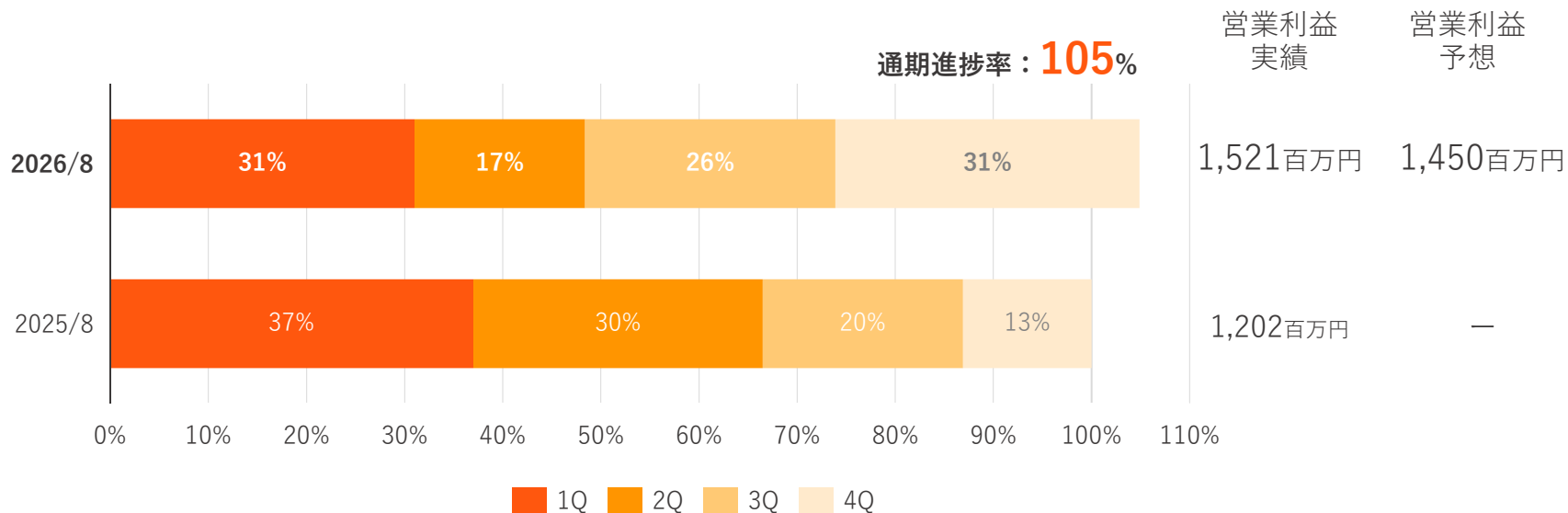


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

営業利益の進捗率

- 2026年7月9日開示の連結業績予想修正後の営業利益予想に対して105%で着地。

四半期ごとの営業利益進捗率

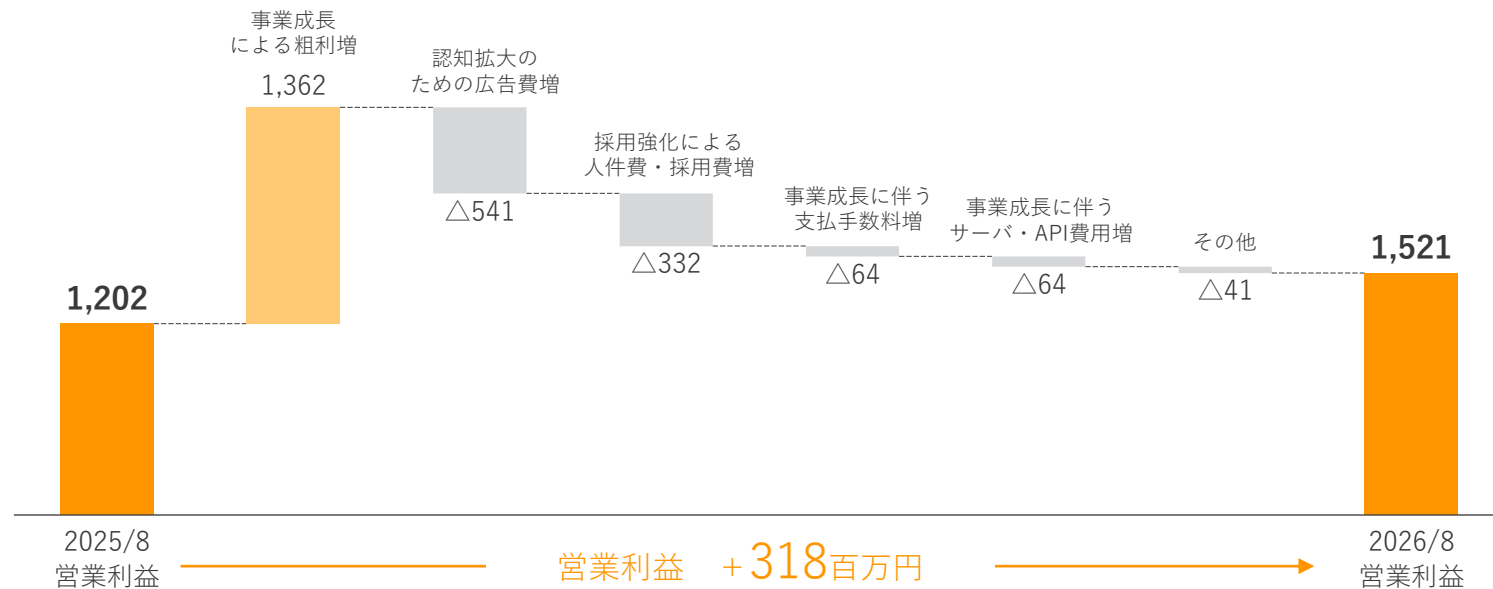


注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2026年8月期 営業利益の増減分析

- 事業成長により売上総利益が1,362百万円増加。
- 認知拡大のための広告宣伝費や採用強化による人件費・採用費のコスト増を吸収し、営業利益は前期比+318百万円で着地。

営業利益の増減分析（単位：百万円）



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

2026年8月期 貸借対照表

- 現預金の増加により流動資産が前期末比901百万円、契約負債等の増加により流動負債が964百万円、自己株式取得に対応する長期借入金
の増加等により固定負債が685百万円増加。
- 当期純利益の計上があったものの、自己株式830百万円の取得により純資産が前期末比48百万円減少し、自己資本比率は36.3%。

(百万円)	単体 2025/8期末	連結 2026/8期 期末	前期末比 増減
流動資産	3,700	4,602	+ 901
うち、現金及び預金	3,415	4,241	+ 826
固定資産	785	1,484	+ 699
うち、のれん	—	283	+ 283
流動負債	2,025	2,989	+ 964
固定負債	180	865	+ 685
純資産	2,280	2,232	△ 48
負債・純資産	4,486	6,087	+1,601
(自己資本比率)	50.4%	36.3%	△ 14.1pt

自己株式830百万円取得

2026年8月期 キャッシュフロー計算書

- 営業活動によるキャッシュフローは1,604百万円と潤沢であり、現金及び現金同等物は4,241百万円に増加。

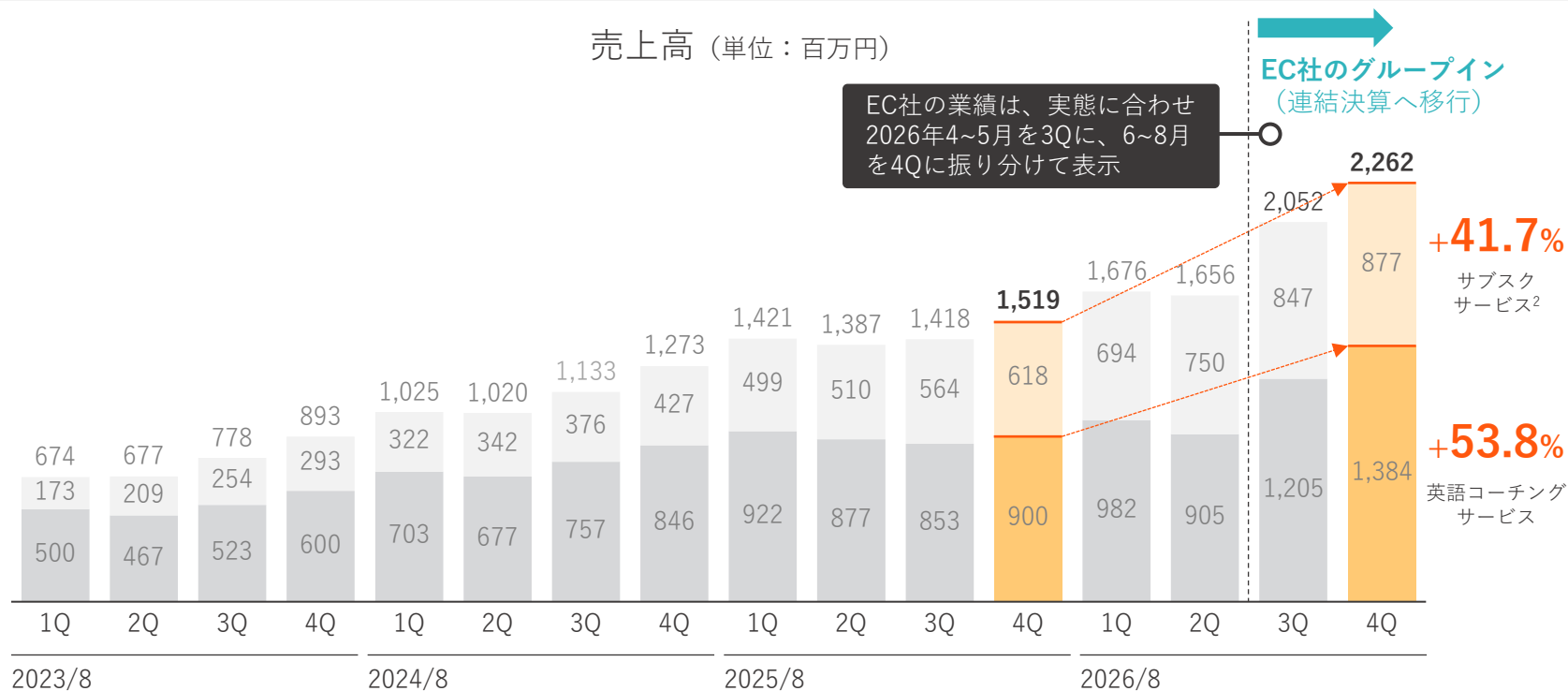
(百万円)	単体	連結
	2025/8期 実績	2026/8期 実績
営業活動によるキャッシュフロー	907	1,604
投資活動によるキャッシュフロー	△189	△197
財務活動によるキャッシュフロー	△344	△580
現金及び現金同等物の増減額	373	826
現金及び現金同等物の期首残高	3,041	3,415
現金及び現金同等物の期末残高	3,415	4,241

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

- 2026年8月期 通期決算ハイライト
- **2026年8月期 第4四半期決算ハイライト**
- 2027年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

売上高の推移

- 4Qの英語コーチングサービスの売上高は前年同期比¹+53.8%と大幅増、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+41.7%と、ともに過去最高額を更新。



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

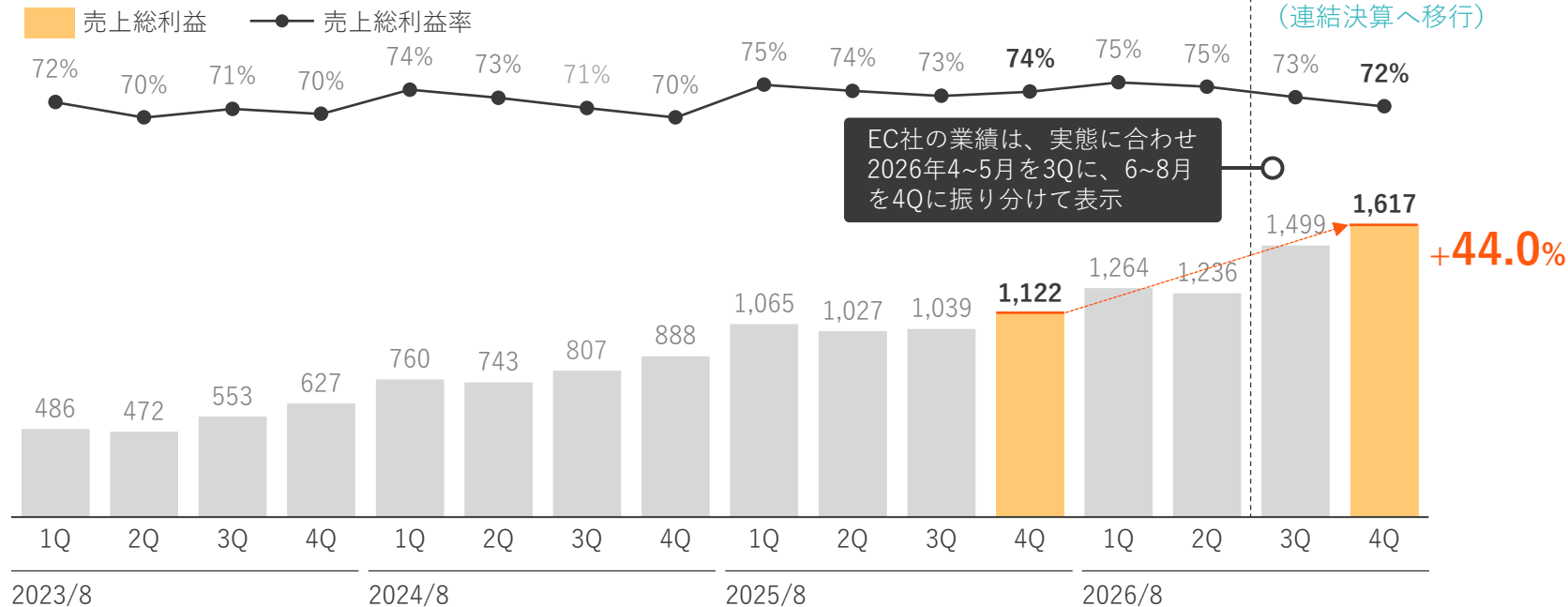
1. 当第3四半期より連結決算に移行しているため、前期比は2025年8月期の単体との比較数値。

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。

売上総利益・売上総利益率の推移

- 4Qの売上総利益は、売上高の伸長により前年同期比+44.0%¹で着地。EC社の連結により売上総利益率は若干減少したものの、72%の高水準で着地。

売上総利益・売上総利益率（単位：百万円、%）



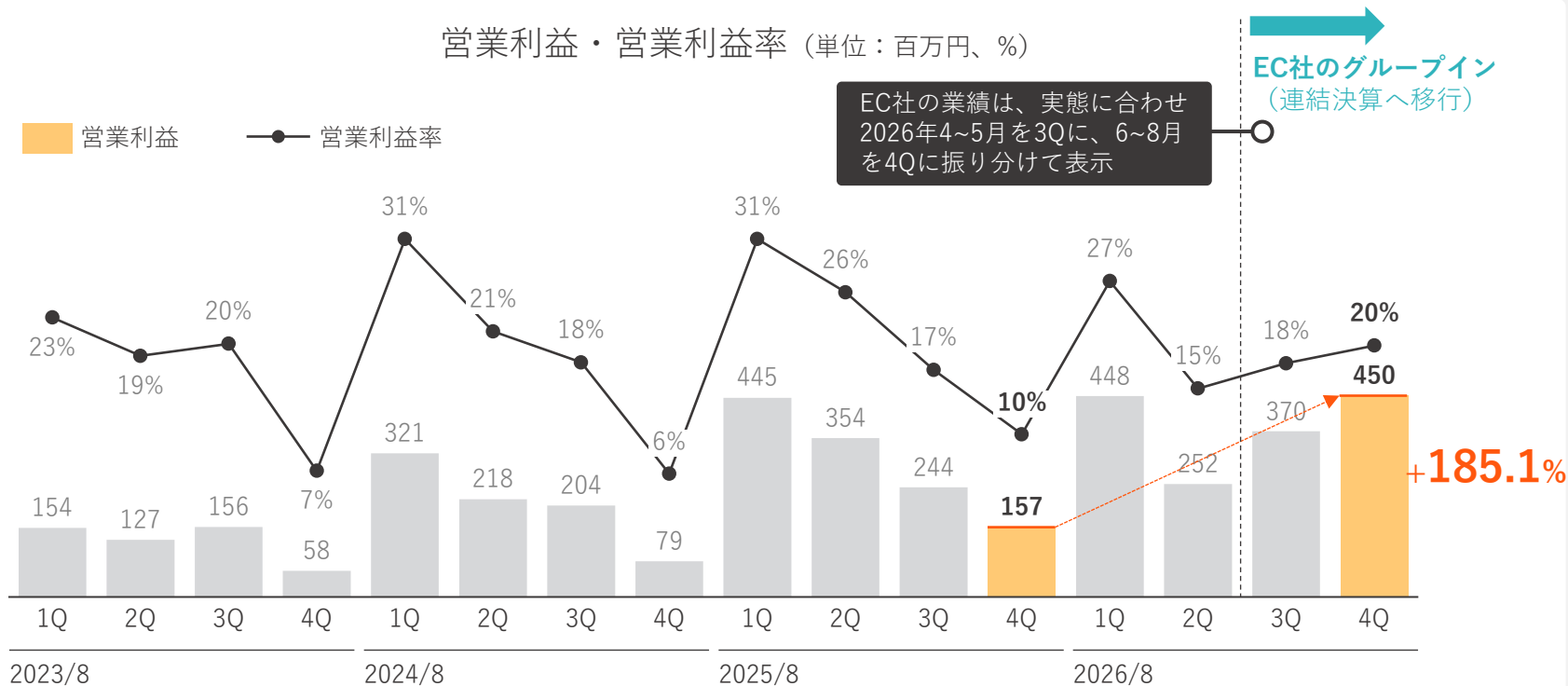
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 当第3四半期より連結決算に移行しているため、前期比は2025年8月期の単体との比較数値。

営業利益・営業利益率の推移

- 4Qの営業利益は、前年同期比+185.1%¹で着地。2026年8月期は期初の計画どおり、上期から必要な投資を実施し、上期・下期の利益を平準化しながら成長を実現。

営業利益・営業利益率（単位：百万円、%）



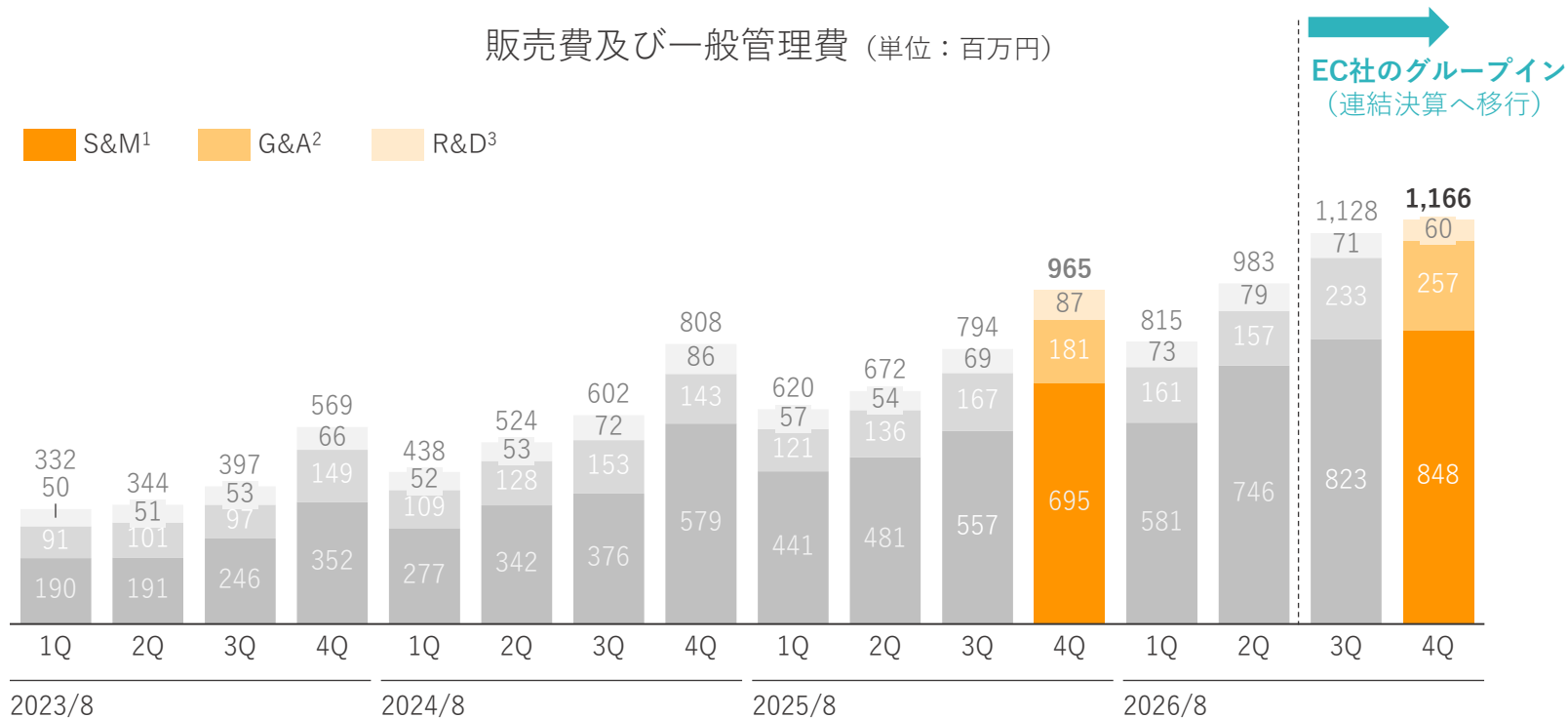
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 当第3四半期より連結決算に移行しているため、前期比は2025年8月期の単体との比較数値。

販売費及び一般管理費の推移

- EC社の連結によりS&M及びG&Aが前年同期比で増加、外注エンジニアの内製化等によりR&Dは前年同期比で減少。

販売費及び一般管理費（単位：百万円）



注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

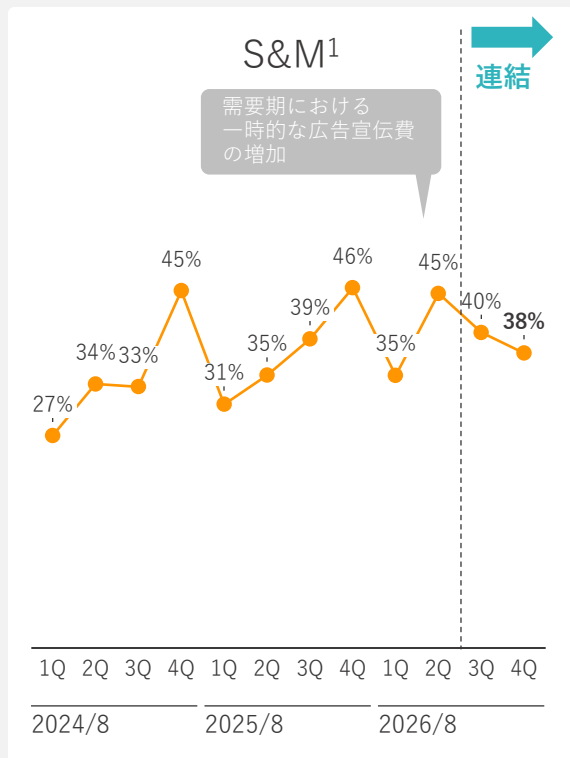
1. S&M (Sales & Marketing)は主に営業・マーケティング人員の人件費や関連する経費及び共通費等を合計。

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

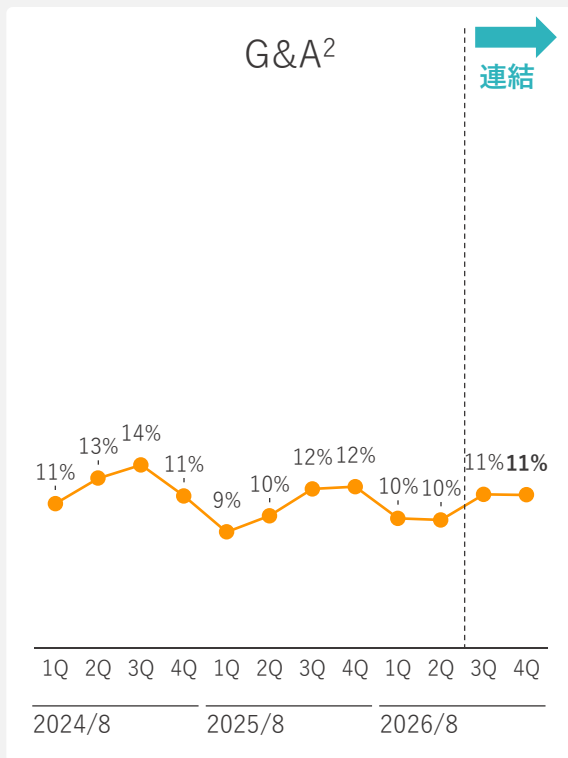
3. R&D (Research & Development)は主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの人員の人件費や関連する経費及び共通費等を合計。アプリ制作にかかる費用のため、会計上の研究開発費とは定義が異なる。15

販売費及び一般管理費の対売上高比率の推移

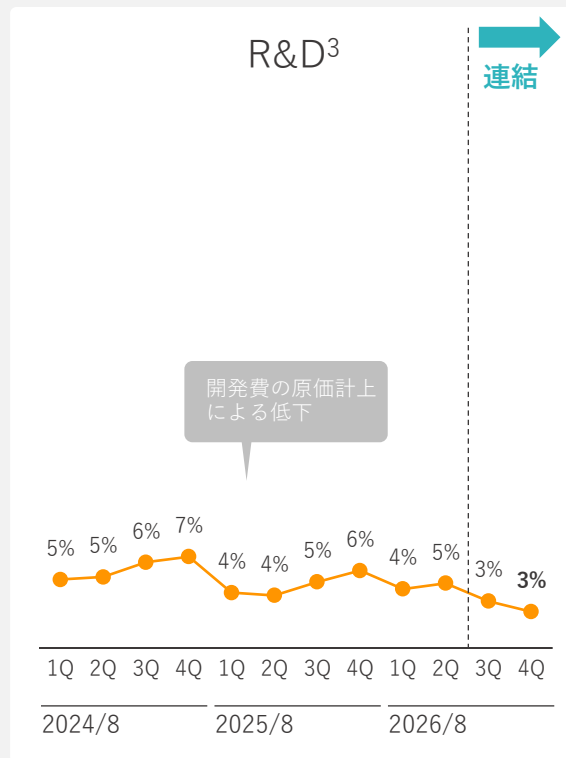
- S&Mは1月の需要期に広告投資を集中させた上で、下期は期初計画どおりにコストをコントロールし、4Qは38%で着地。



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



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

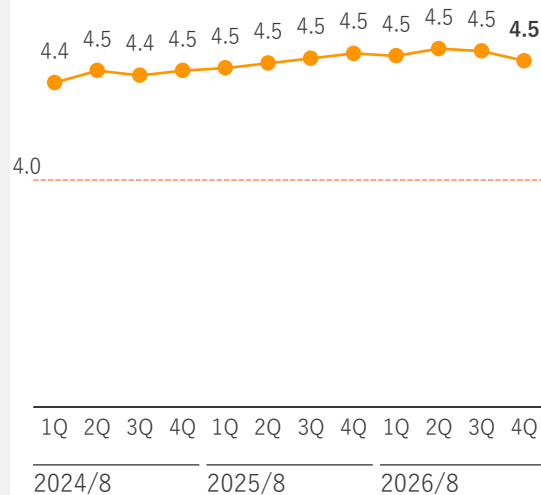


3. R&D (Research & Development)は主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの人員の件費や関連する経費及び共通費等を合計。アプリ制作にかかる費用のため、会計上の研究開発費とは定義が異なる。

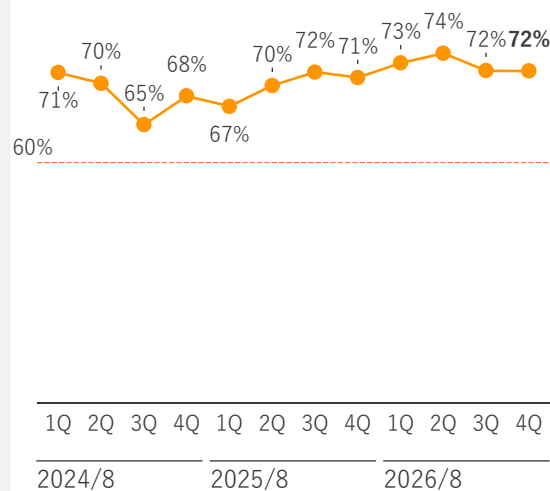
高いサービス満足度

- 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。

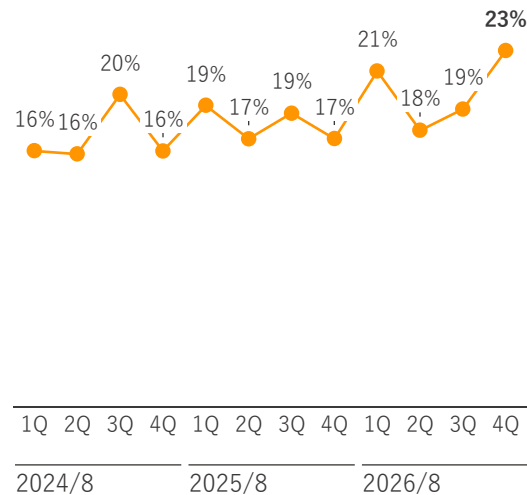
卒業生の満足度の推移¹



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

- 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。

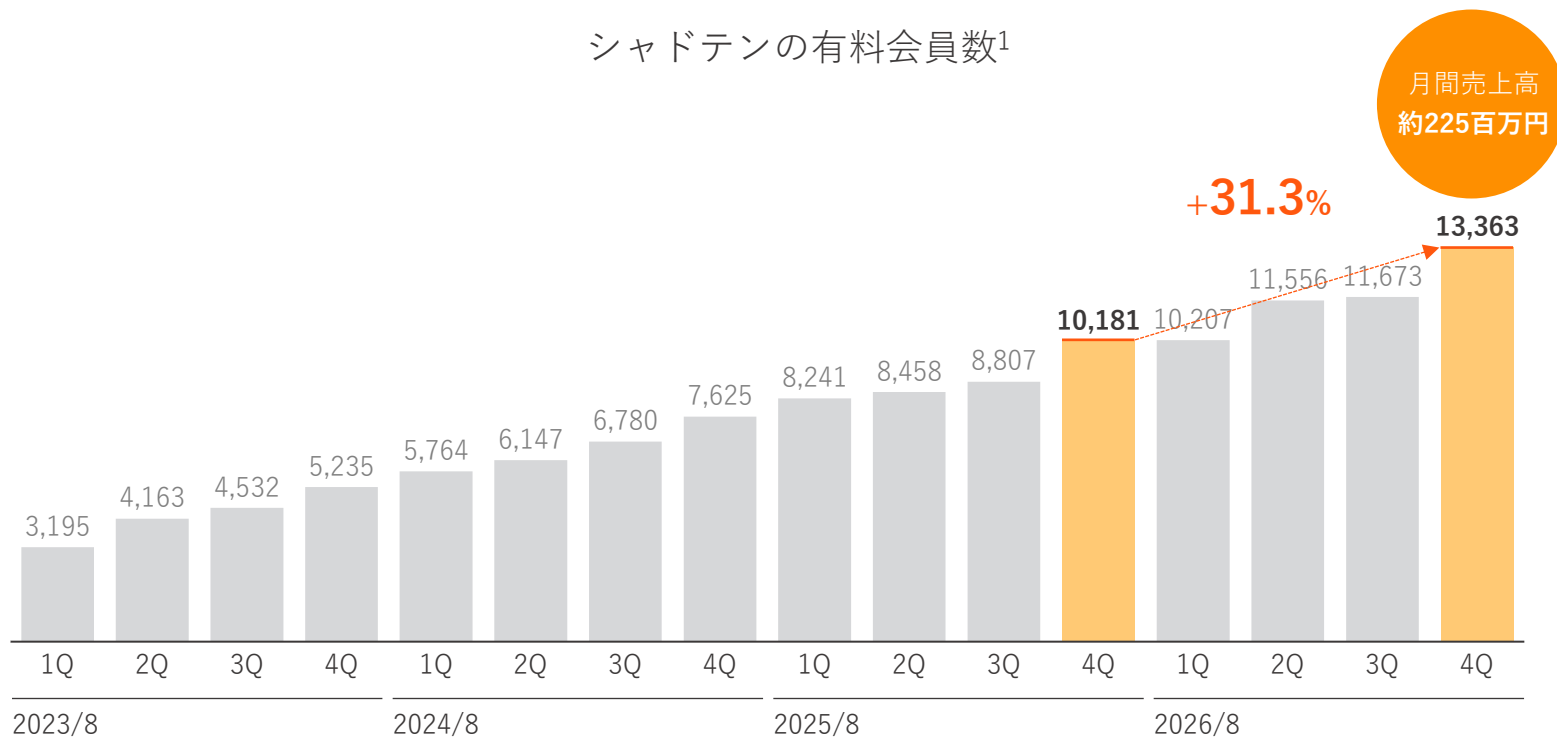
プログリットの研修導入企業 **412**社¹（前期末比 +72社）



シャドテンの成長推移

- 4Qの有料会員数は前年同期比+31.3%と引き続き高い成長率を維持。月間売上高は225百万円に成長。

シャドテンの有料会員数¹

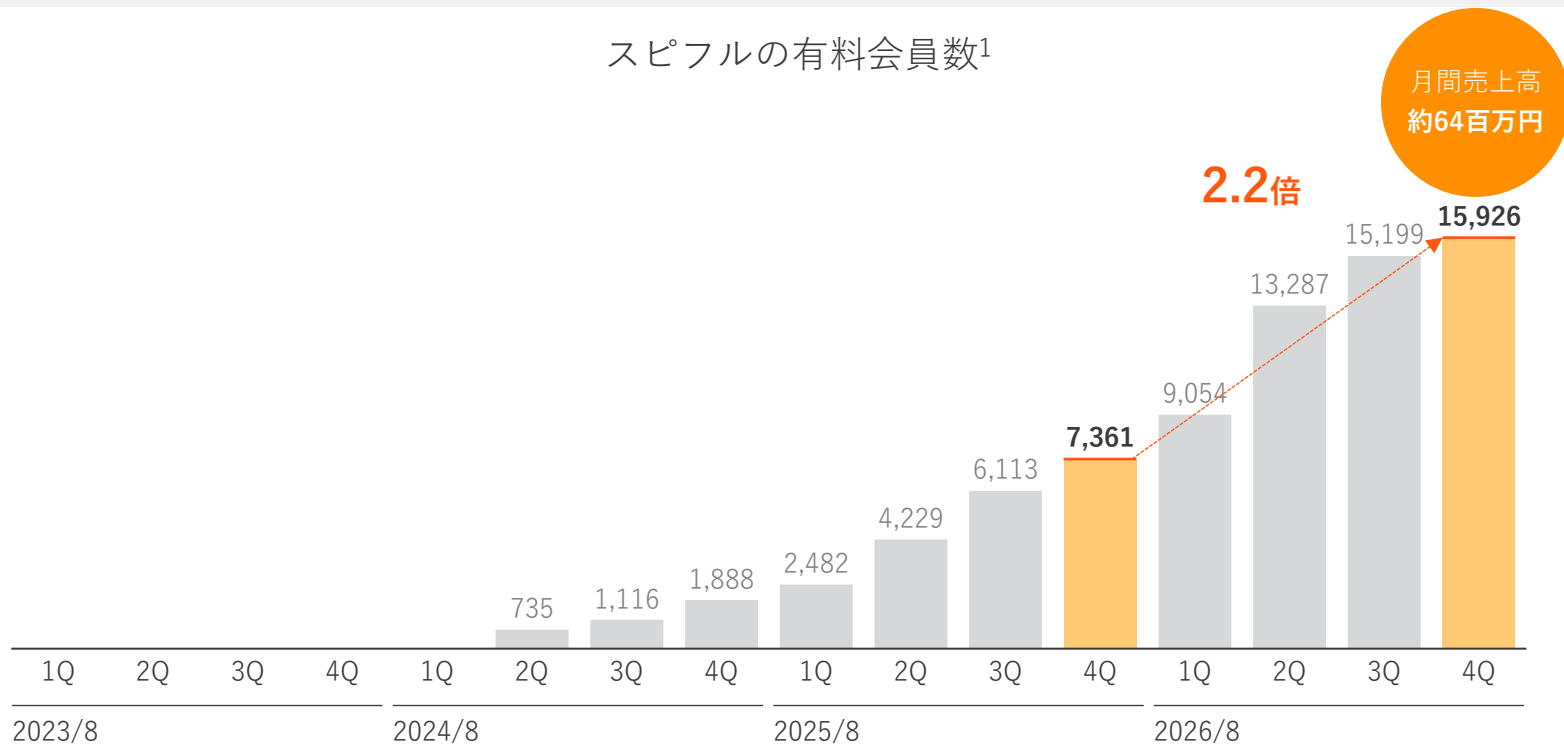


1. 2026年8月末時点（1週間の無料トライアルユーザー数を除く）。

スピフルの成長推移

- 4Qの有料会員数は前年同期比2.2倍、前四半期比+4.8%と継続して成長。月間売上高は64百万円に成長。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8月末時点（1週間の無料トライアルユーザー数を除く）。

創業10周年を機に社会貢献活動を開始

- ミッションの実現に向けて、利益の一部を社会に還元する方針を新たに策定。経常利益の1%程度の寄付とプロダクト支援を毎年継続して実施する。

方針

MISSION

世界で自由に 活躍できる人を増やす

ビジネスパーソンへのサービス提供に加え、**次の世代**への支援を通じて、
ミッションの実現に取り組む

2026年の実施概要

寄付

1

経常利益の1%を目安に、子ども達を支援する団体へ寄付。親を亡くした、または親が働けない家庭の子どもたちを支援

14百万円

プロダクト支援

2

海外進学・留学を目指す学生へ、英語学習アプリを無償で提供

22百万円¹

(シャドテン・スピフルを
150名×6か月間無償提供)

1. プロダクト支援については、今後、希望者を募集予定のため、対象人数・提供期間等は変更となる可能性がある。

- 2026年8月期 通期決算ハイライト
- 2026年8月期 第4四半期決算ハイライト
- **2027年8月期 通期業績予想**
- 成長戦略
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

2027年8月期 連結業績予想

- 売上高は24.2%、営業利益は15.0%の成長を計画。
- 売上高においては、英語コーチングは23~28%（EC社の連結効果含む）¹、英語学習アプリ²は20~25%程度の成長を目指す。

(百万円)	単体 2025/8期 実績	連結 2026/8期 実績	連結 2027/8期 業績予想	前期比	
				増減額	増減率
売上高	5,747	7,647	9,500	+1,852	+24.2%
売上総利益	4,255	5,617	6,690	+1,072	+19.1%
(売上総利益率)	74.0%	73.5%	70.4%	-	-
営業利益	1,202	1,521	1,750	+228	+15.0%
(営業利益率)	20.9%	19.9%	18.4%	-	-
経常利益	1,207	1,496	1,735	+238	+15.9%
(経常利益率)	21.0%	19.6%	18.3%	-	-
当期純利益	888	1,110	1,200	+89	+8.0%
(当期純利益率)	15.5%	14.5%	12.6%	-	-

注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

1. 英語コーチングは、EC社の業績が2026年8月期は2026年4月以降の5か月分、2027年8月期は通期12か月分連結されることによる増加影響を含む。

2. 2027年8月期よりプロワーズを含めたアプリ群を「英語学習アプリ」と呼称。

通期業績推移

- 2027年8月期の通期連結業績予想は売上高+24.2%の9,500百万円、営業利益は+15.0%の1,750百万円。

売上高（単位：百万円）

連結

+24.2%

9,500

7,647

5,747

4,453

3,023

2,252

1,981

2,183

1,711

692

105

2017/8¹ 2018/8¹ 2019/8¹ 2020/8 2021/8 2022/8 2023/8 2024/8 2025/8 2026/8 2027/8
通期予想

営業利益（単位：百万円）

連結

+15.0%

1,750

1,521

1,202

824

497

326

138

123

27

△143

△45

2017/8¹ 2018/8¹ 2019/8¹ 2020/8 2021/8 2022/8 2023/8 2024/8 2025/8 2026/8 2027/8
通期予想

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。

2027年8月期 連結業績予想の前提

英語コーチング

プログリット

- 期末までに20~25名のコンサルタント職の純増¹
- 70%~75%程度の継続コース入会率の維持
- 2校舎新設（3Q、4Q想定）

イングリッシュカンパニー

- 期末までに5~7名のトレーナー職の純増¹
- のれん償却後で黒字達成

英語学習アプリ²

シャドテン・スピフル

- 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を図る

ディアトーク

- プロダクト強化に注力し、マーケティングは段階的に強化

プロワーズ

- プログリットポイントの機能拡充に注力し、マーケティングは段階的に実施

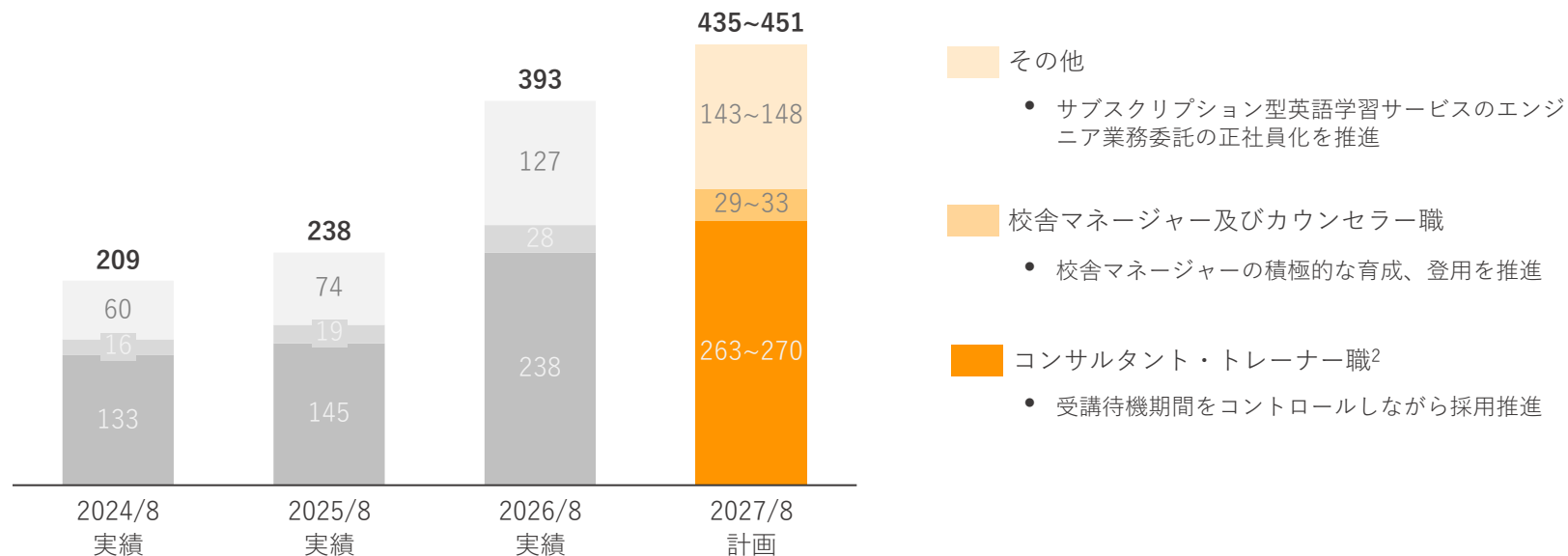
コスト

- 2026年8月期と同程度のS&M比率を想定（35~40%程度）
- 2026年8月期と同様、1月の需要期に集中的に広告宣伝費の投下をするなど、上期・下期での平準化を図る

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. 2027年8月期よりプロワーズを含めたアプリ群を「英語学習アプリ」と呼称。

従業員数の推移

従業員数の推移¹（単位：人）



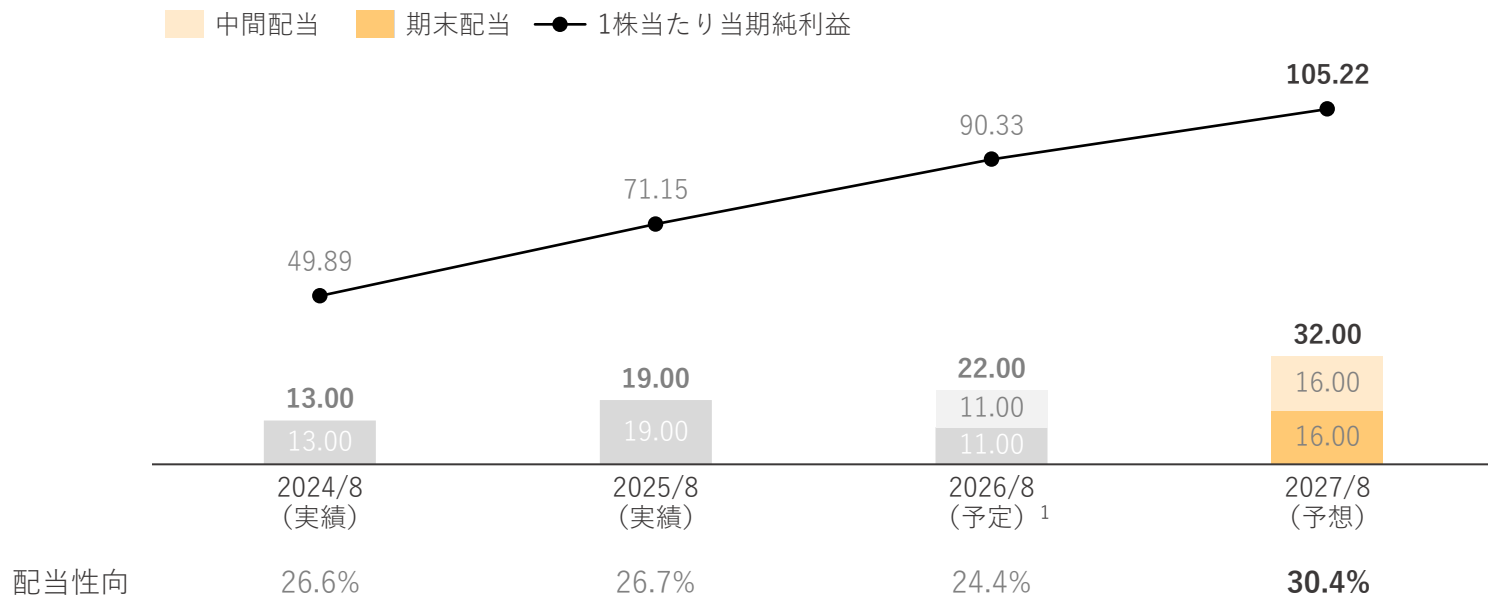
1. 期末時点での正社員、契約社員の数。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。

2. 一部組織マネジメントやカウンセリングを行う職種を含む。

配当について

- 配当の基本方針：配当性向 30%を目安に安定的かつ継続的に配当を実施。

配当金・1株当たり当期純利益の推移（単位：円）

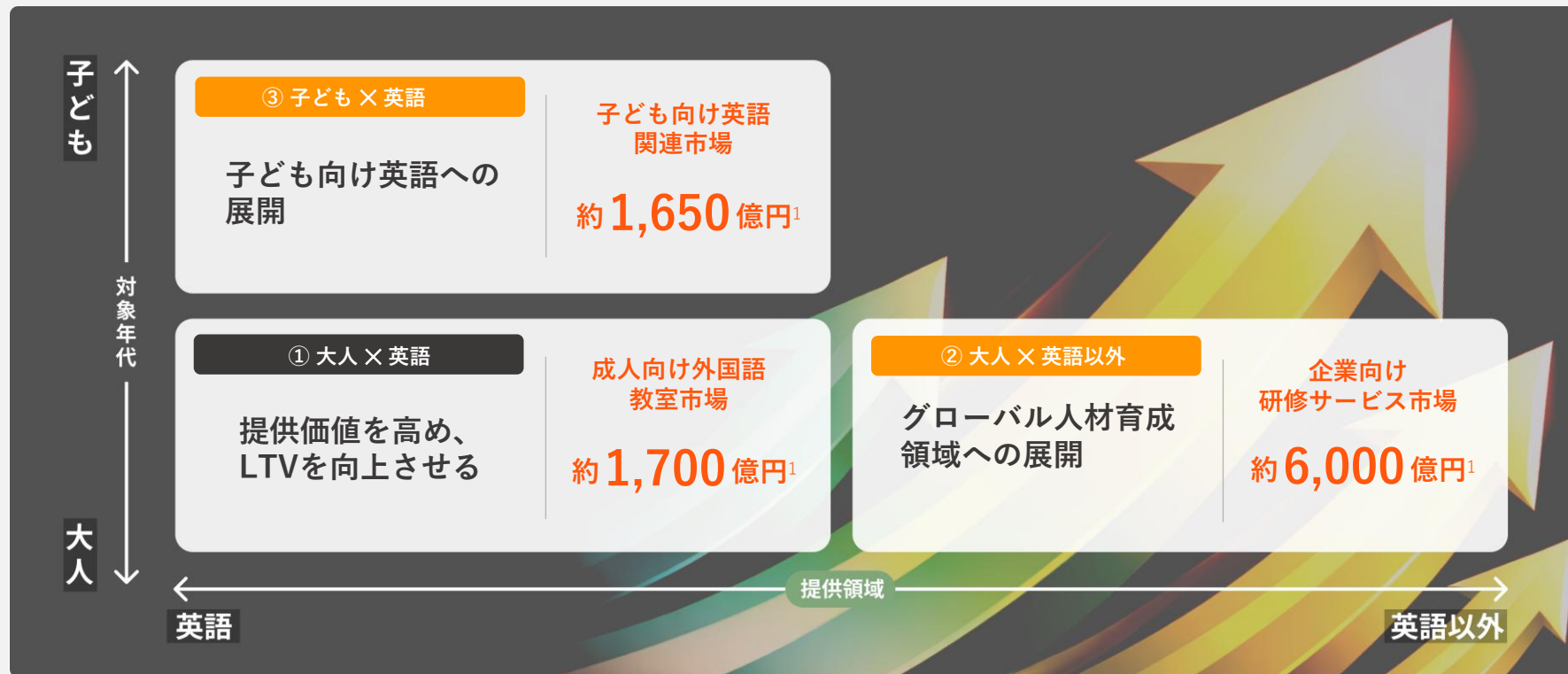


1. 2026年8月期の期末配当は、2026年11月25日開催予定の第10回定時株主総会にて承認可決されることを条件とする。

- 2026年8月期 通期決算ハイライト
- 2026年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2027年8月期 通期業績予想
- **成長戦略**
- 参考情報
 - 事業概要
 - その他参考情報

成長戦略

- 大人向け英語領域では提供価値を高めることでLTVを向上させ、既存事業を深掘りする。あわせて新たな領域へも事業を展開し、自社リソースに加えてM&Aも積極的に活用することで、成長を加速させる。



1. 「2026 語学ビジネスの実態と展望」 「2026企業向け研修サービス市場の実態と展望」 (株式会社矢野経済研究所)における2025年の市場規模。子ども向け英語関連市場は幼児・子供向け外国語教室、プリスクール、幼児向け英会話教材、幼稚園・保育園向け英語講師派遣の合計。

① 英語コーチングサービス

- 学習時間の増加と学習生産性の向上の両面から、お客様の英語力向上という提供価値を高め、1人あたりLTVの向上につなげる。

学習時間を増やす

日常生活の中で学べる時間と場所を増やす

🕒 学習スケジュールと予実管理

🕒 隙間時間にも学べる学習アプリ

+

🕒 場所を選ばず学習できる環境の拡充

×

学習生産性を高める

より精度の高い伴走で、学習効果を最大化する

📊 お客様ごとに最適化されたオリジナルカリキュラム

📊 モチベーション管理と学習の質の向上

+

📊 AIとデータの活用で、より精度の高い提案と伴走

=

提供価値の向上

(英語力の向上)



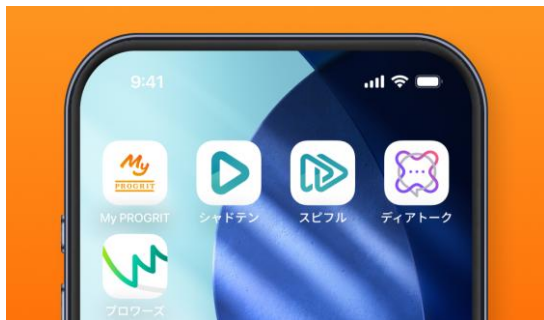
LTV向上

① 英語学習アプリ¹

- 学習データ連携による複数アプリの「同時利用」と、プログリットポイントによる「長期利用と回遊」で学習体験を向上させ、1人あたりLTVの最大化につなげる。

「データ連携」と「ポイント」で、英語学習アプリの学習体験を最大化

① 学習データ連携



学習データがアプリ間で引き継がれ、**同時利用することで学習効率が高まる**

② プログリットポイント



学ぶほどポイントがたまり、**長く続けるほど、他アプリを使うほどお得になる**

1. 2027年8月期よりフロワーズを含めたアプリ群を「英語学習アプリ」と呼称。

②グローバル人材育成領域への展開

- 大人向け英語学習にとどまらず、マネジメント・プレゼンテーション・異文化理解などグローバル人材育成領域へ事業領域を拡大。M&Aを積極的に活用し、グローバル人材育成のメニューを揃える。

英語から周辺スキルまで企業へ提供し、法人向けの売上を大きく伸ばす

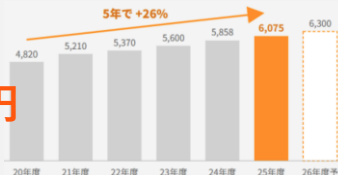
グローバル人材育成市場

人的資本経営の流れで、 企業の教育投資は着実に拡大

人的資本の開示義務化を機に、従業員への教育投資を拡大する企業が増加。2020年度から年率約4.7%で安定して成長。

企業向け研修サービス市場¹

6,075億円



PROGRIT

グローバルで活躍するために、 英語 + 周辺スキルを提供

現在提供 英語力（英語コーチング・研修）

今後提供予定 マネジメント プレゼンテーション 異文化理解

活かせるプログリットの強み

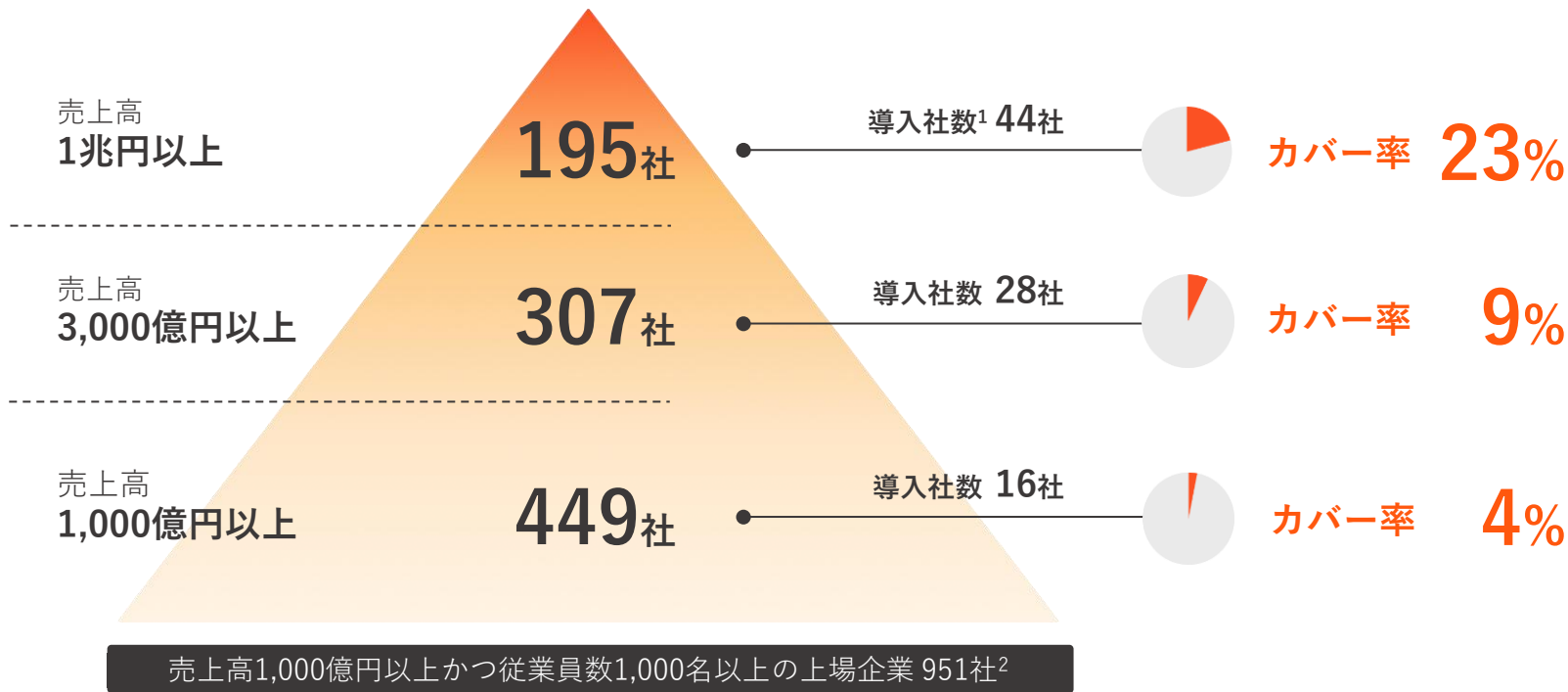
習慣化・行動
変容ノウハウ

法人顧客基盤

人材・組織運営
ノウハウ

法人向けビジネスの拡大余地

- プログリット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8月末時点。

2. 各種統計資料より当社作成。

③子ども向け英語学習領域への展開

- 大人向け英語学習にとどまらず、資格・受験対策やプリスクールなど付加価値の高い子ども向け英語学習へ事業領域を拡大。子どもから大人まで、一貫した英語学習のメニューを揃える。

子ども向け英語へ領域を広げ、生涯にわたる英語学習のパートナーへ

子ども向け英語学習市場

少子化環境においても高付加価値の領域は堅調

一般型

一般的な英会話教室

少子化で生徒数が減少。大手でも前年を下回る

付加価値型

当社が狙う領域

英語学童や受験対策等付加価値型の英語教室

プリスクール・インターナショナルスクール

プリスクール市場¹ **440億円**

PROGRIT

子どもから大人まで、生涯にわたる英語学習を一貫して支える

幼児

小学生

中高生

大学生

社会人

子ども向け（新規）

大人向け

活かせるプログリットの強み

英語コーチング
のメソッド

保護者世代の
顧客基盤

自社アプリ
開発力

- 2026年8月期 通期決算ハイライト
- 2026年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2027年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **参考情報**
 - **事業概要**
 - その他参考情報

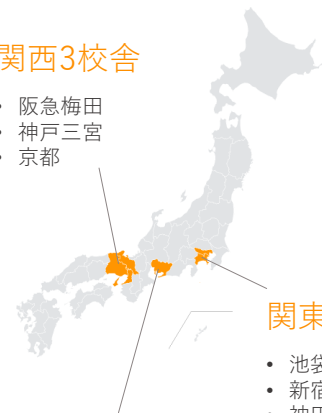
会社概要

社名	株式会社プログリット(英文名: PROGRIT Inc.)
設立	2016年9月
資本金	3億5,775万円
代表取締役社長	岡田 祥吾
従業員数 ¹	単体: 283名、連結: 393名
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

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

MISSION

世界で自由に活躍できる人を増やす

世の中には
自らの可能性を活かしきれていない人が
たくさんいます。

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

英語が話せないというだけで
80億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

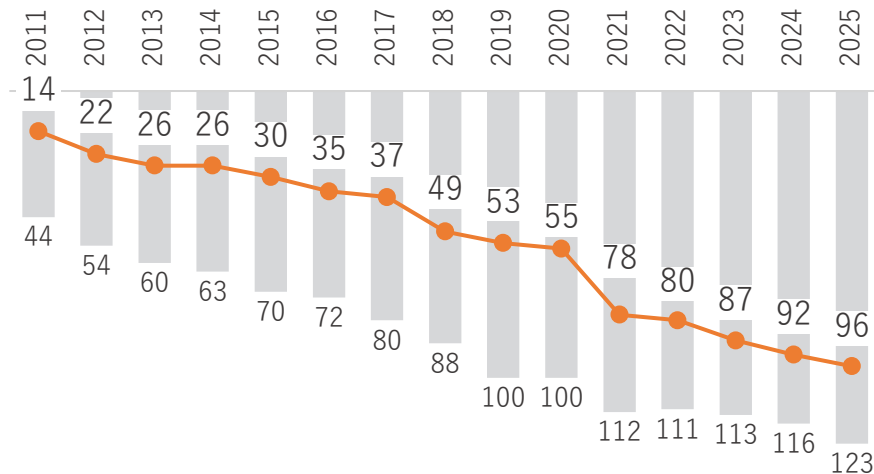
- 日本人の英語学習ニーズは大きい一方で、英語力の向上は実現できていないのが現状。

日本人は英会話スクールに

年間約 1,700億円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. 「2026 語学ビジネスの実態と展望」(株式会社矢野経済研究所)における2025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

第二言語習得論の独自フレームワークと科学的に分析したデータから、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

- 英語コーチングサービスの収益は、個人顧客からの受講料及び法人顧客からの受講料・コンサルティングフィーで構成。



収益構造：英語コーチングサービス

- 料金体系は下記のとおり、4つのコース及び4つのプランで構成。

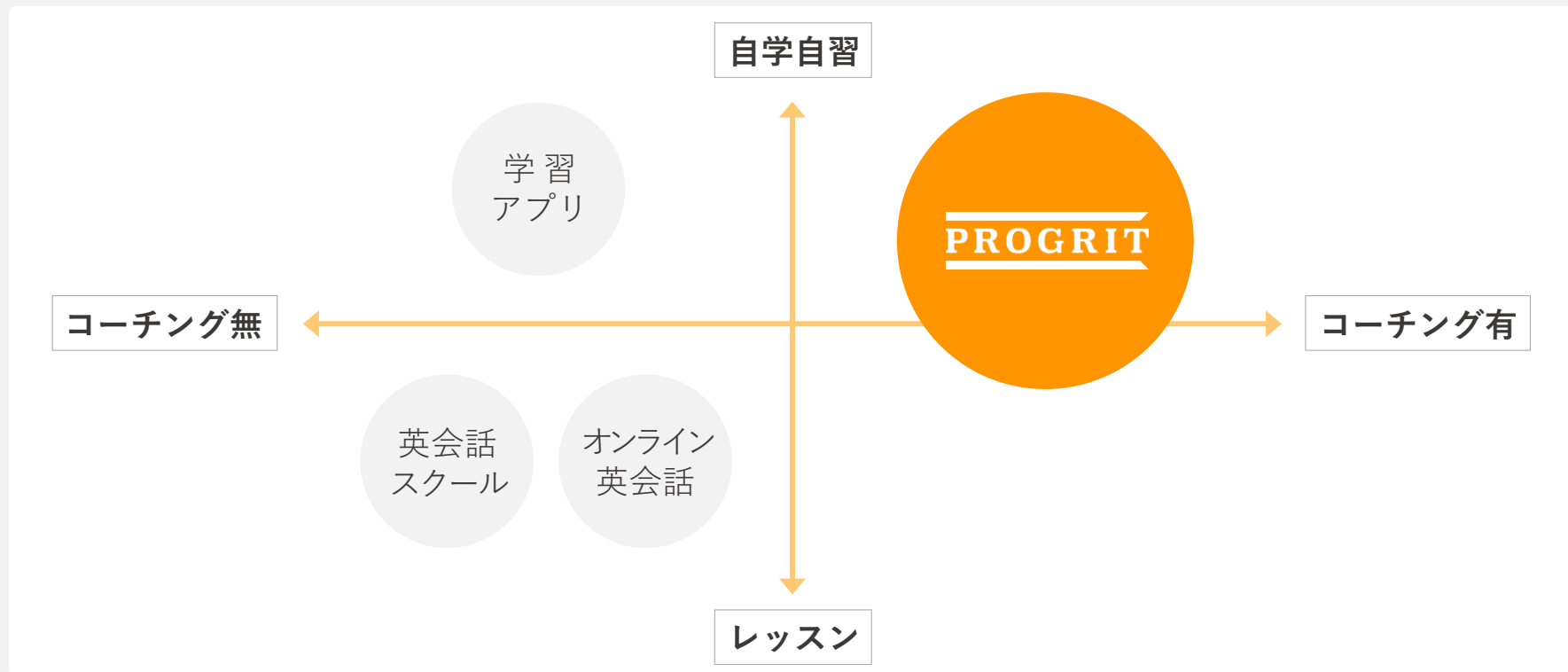
コース	プラン ¹			
	2ヶ月(8週)	3ヶ月(12週)	6ヶ月(24週)	12ヶ月(48週)
ビジネス英会話				
TOEIC® L&R TEST	¥ 457,600 入会金¥55,000含む	¥ 632,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,190,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,299,000 入会金¥55,000含む
初級者 ²				
TOEFL iBT®/ IELTS	-	¥ 665,500 入会金¥55,000含む	¥ 1,223,200 入会金¥55,000含む	¥ 2,332,000 入会金¥55,000含む

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

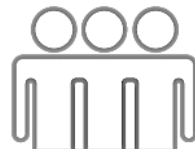
学習システム



「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：「やり切る」ことにフォーカスした学習システム

お客様の「やり切る」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

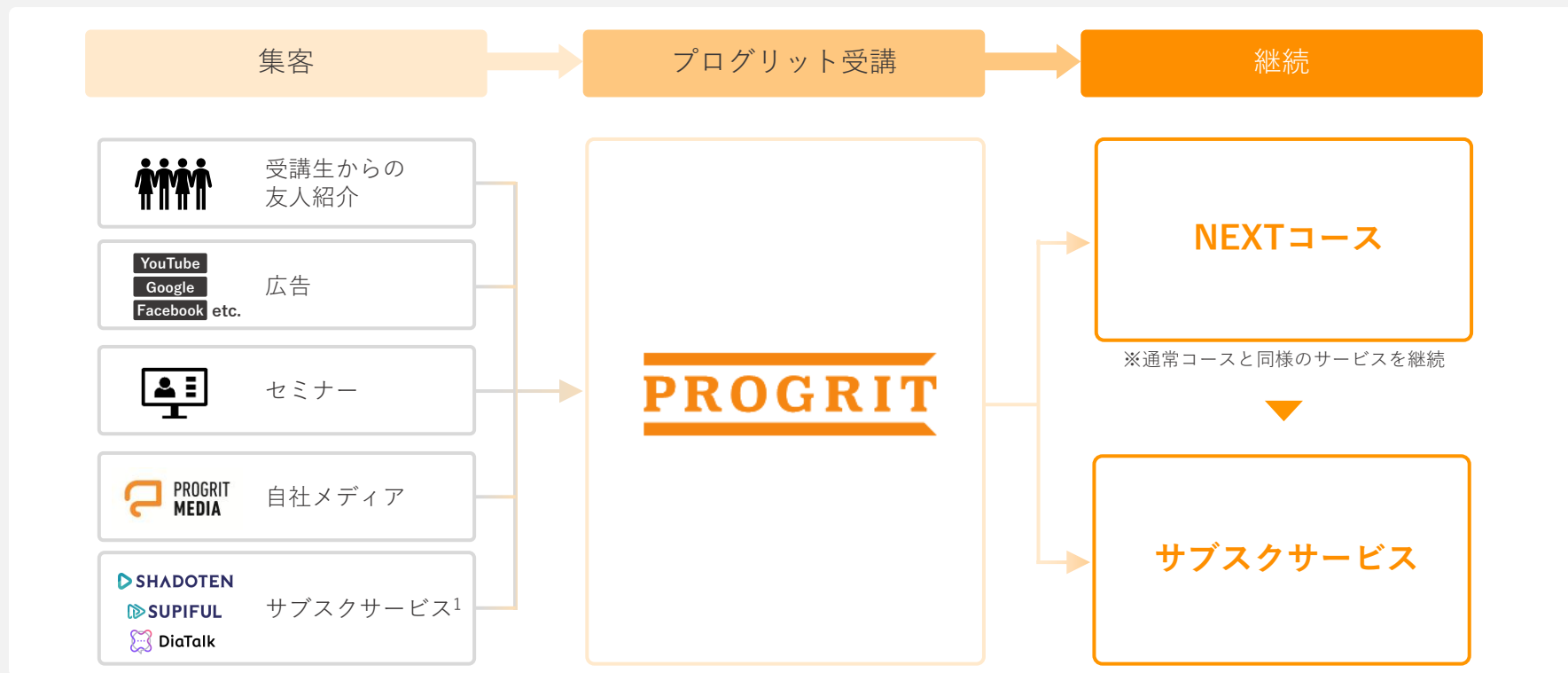


ロイヤルティの高いアンバサダー¹の存在

- 500名を超えるアンバサダーからの濃いフィードバック
- 特にリレーシヨンの強い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

パナソニック株式会社¹ 様

CASE STUDY



(チーフトランスフォーメーションオフィサー 郷原 邦男様)

「続けられる仕組み」 こそが英語学習の本質

コスパ・タイパと言われますが、英語にそういうものはないと思っています。**プログリットは3ヶ月やりきれる仕組みを持っていて、特に英語の基礎力がついていない人ほど効果がある**と思って導入しました。

導入概要 | 受講者：CVCファンドメンバー / コース：ビジネス英会話コース3ヶ月プラン

導入前の課題・背景

- 北米やインド・東南アジアへのCVC投資や事業開発の機会が急増。**実践的な英語力の強化が、グローバル事業をさらに拡大するため急務**となっていた
- 組織全体の対応力を高めるために、**リスニングとスピーキング両面の底上げが必要**だった
- 多忙なメンバーが英語学習を最後までやり切するためには、自己管理だけでなく、伴走してくれる人の存在が必要だった

導入成果

- 発言の積極性が向上**
 - 以前は自信がなく消極的だったメンバーが、積極的にトライしようという姿勢になった
- 伸びにくい領域でも点数が向上**
 - VERSANTのスコアもCEFR B1からB1+といた伸びにくい領域で点数も上がった
 - コーチングコースを修了してからも、シャドーイング添削コースを継続

平均学習時間²

2.6時間/日

GSEスコア^{2,3}

平均 **+4.5点**

受講者満足度⁴

5.0/5.0

1. 組織名、事業内容および役職は、2025年12月時点の情報に基づいて記載。パナソニック株式会社は2026年4月のパナソニックグループの新たなグループ体制への移行を実施。

2. 2025年9月～2026年1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パナソニック株式会社、社員様の実績データ。

3. 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

4. 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



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 the left, a smartphone shows a 'Good Point' section with a green checkmark and the text '改善されていました！' (Improved!). Below it, a 'Development Point' section with a red checkmark and the text 'Development' is visible. The main screen shows a list of shadowing materials with WPM (Words Per Minute) and topic labels. The materials include:

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

Each material has a brief description of the content. The app also features a bottom navigation bar with icons for Home, Search, New, and Account.

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。



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」瞬間英作文



瞬間英作文は、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、瞬発力強化につなげる

6,000以上の実践的なビジネス例文

文法項目/シーン別に、ビジネスの現場で使用するような例文で学習可能

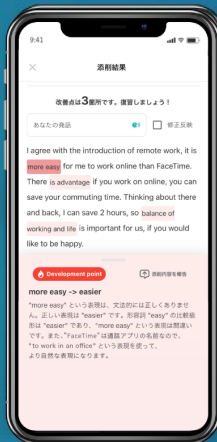


2. 「表現の仕方が分かる」独り言英会話



独り言英会話は、テーマに合わせて独り言のように英語を発話するトレーニング。

スピーキングに特化してアウトプットの練習ができ、繰り返し復習することで、表現や文法などの知識の獲得が可能。



独学でも正解が分かる AIスピーチ添削

1日1回、あなたの発話をAIが添削。現状の発話速度と、表現の提案を同時に行うことで、より効率よくインプットが可能

300以上の豊富なテーマ

ビジネス英会話 / 日常英会話を中心に、幅広い難易度、ジャンルのテーマを用意

ビジネス特化型 発話トレーニング「スピフル」の特徴

改善点は3箇所です。復習しましょう！

AI添削例



Development Point

添削前： It is **more easy** for me to work online

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

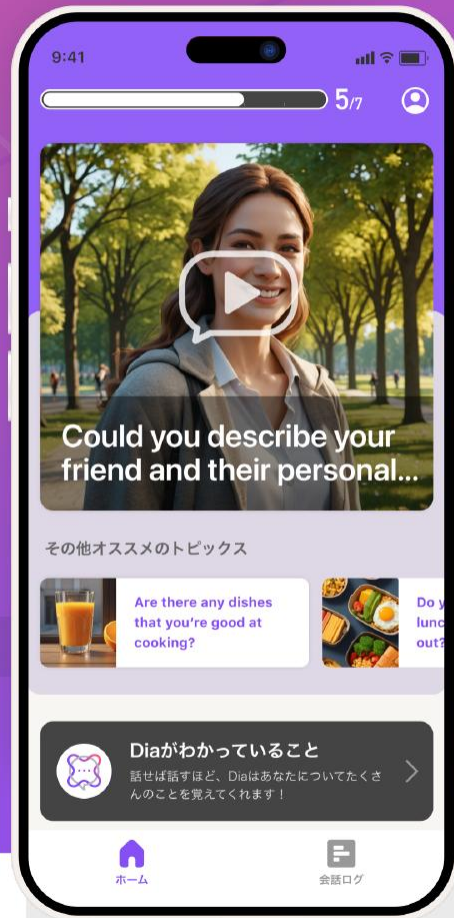
“more easy” という表現は、文法的には正しくありません。
正しい表現は“easier”です。

形容詞“easy”の比較級は“easier”であり、“more easy”という表現は間違いです。

また、“FaceTime”は通話アプリの名前なので、“to work in an office”という表現を使って、より自然な表現になります。



「いつでもつながる」 あなた専用の AI英会話サービス

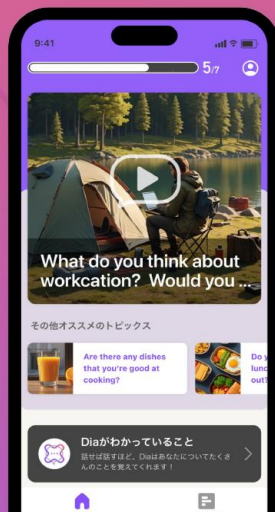


月額プラン 4,380円 (税込)
年間プラン 39,400円 (税込)

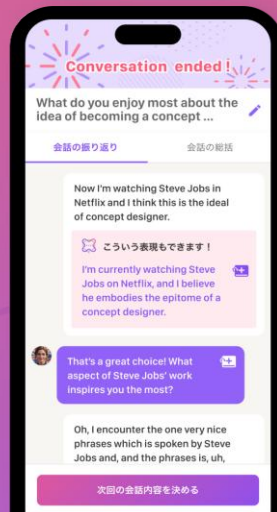
AI英会話サービス「ディアトーク」の特徴

- いつでもどこでも、自由なテーマで話せて続けやすいAI英会話サービス。

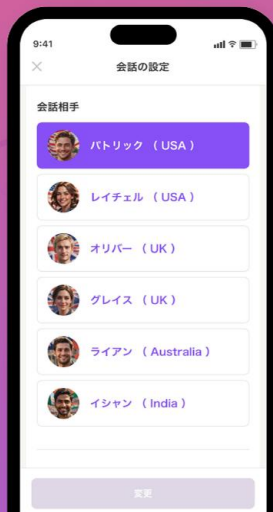
AIだから予約も
気遣いも不要で
すぐ始められる



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



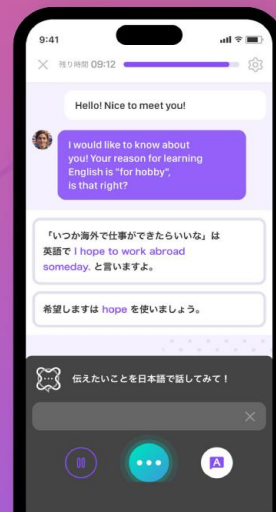
アクセントが
異なる会話相手
を選択できる



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とおり。



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

スピーキングの「正解」が身につく

ビジネス特化型
発話トレーニング

月額プラン

5,478円(税込)

年間プラン

45,980円(税込)



DiaTalk

DiaTalk

「いつでもつながる」
あなた専用の
AI英会話サービス

月額プラン

4,380円(税込)

年間プラン

39,400円(税込)

1. シャドテンのwebページよりお申し込みされた場合の価格。

収益構造：サブスクリプション型英語学習サービス

- サブスクリプション型英語学習サービスの収益は、個人顧客及び法人顧客からの月額利用料で構成。



プログリットの英単語アプリ



「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



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 通期決算ハイライト
- 2026年8月期 第4四半期決算ハイライト
- 2027年8月期 通期業績予想
- 成長戦略
- **参考情報**
 - 事業概要
 - **その他参考情報**

業績サマリー（損益計算書）

(百万円)	2024/8					2025/8						2026/8		
	4Q (単体)	1Q (単体)	2Q (単体)	3Q (単体)	4Q (単体)	1Q (単体)	2Q (単体)	3Q (連結)	4Q (連結)	YoY 増減率 ²	QoQ 増減率			
売上高	1,273	1,421	1,387	1,418	1,519	1,676	1,656	2,052	2,262	+48.9%	+10.2%			
英語コーチングサービス	846	922	877	853	900	982	905	1,205	1,384	+53.8%	+14.9%			
サブスクサービス ¹	427	499	510	564	618	694	750	847	877	+41.7%	+3.6%			
売上総利益	888	1,065	1,027	1,039	1,122	1,264	1,236	1,499	1,617	+44.0%	+7.9%			
売上総利益率 (%)	69.7%	75.0%	74.0%	73.2%	73.9%	75.4%	74.7%	73.0%	71.5%	△2.4pt	△1.5pt			
営業利益	79	445	354	244	157	448	252	370	450	+185.1%	+21.6%			
営業利益率 (%)	6.2%	31.3%	25.6%	17.3%	10.4%	26.8%	15.3%	18.0%	19.9%	+9.5pt	+1.9pt			
経常利益	81	445	357	245	159	450	256	370	418	+162.6%	+12.9%			
四半期純利益	72	327	259	179	121	309	176	258	367	+201.2%	+42.3%			

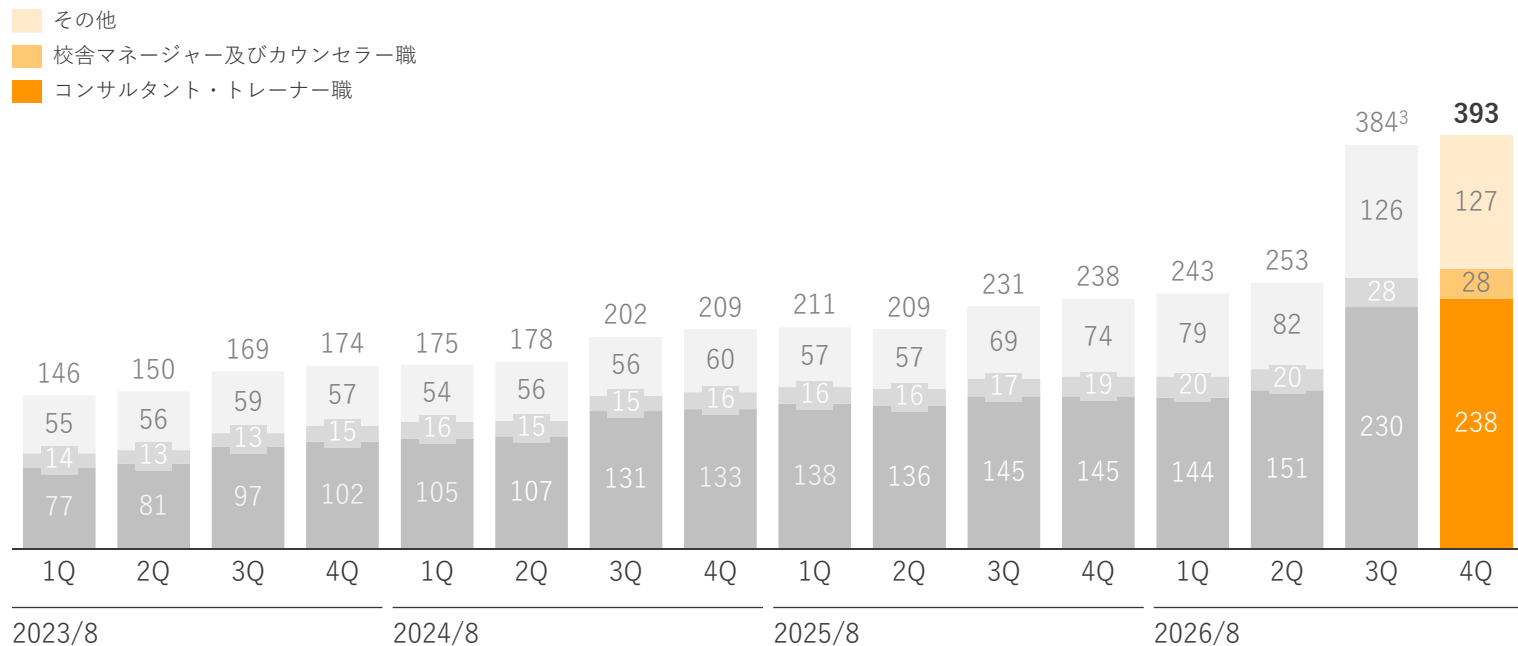
注：金額の数字表記は小数点以下切り捨て。

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. 当第3四半期より連結決算に移行しているため、YoY増減率は2025年8月期の単体との比較数値。

英語コンサルタント数の推移

従業員数¹（単位：人）



1. 従業員数：期末時点正社員、契約社員を含む。役員、派遣社員、アルバイト（時給社員）を除く。
2. 一部組織マネジメントやカウンセリングを行う職種を含む。
3. 2026年8月期第3四半期末時点においてEC社の従業員数の集計に誤りがあったため、遡及修正して表示。

多様な人材が活躍できる環境を整備

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

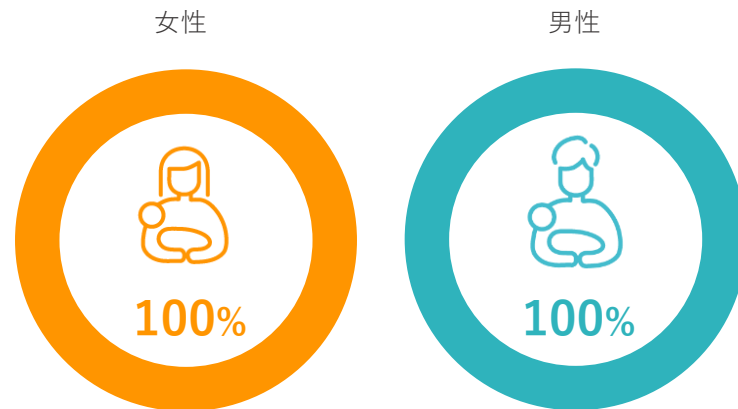
正社員における男女比¹



管理職における男女比¹



育休取得率²



1. 2026年8月31日時点。
2. 2026年8月期実績。

事業等のリスクと対応方針

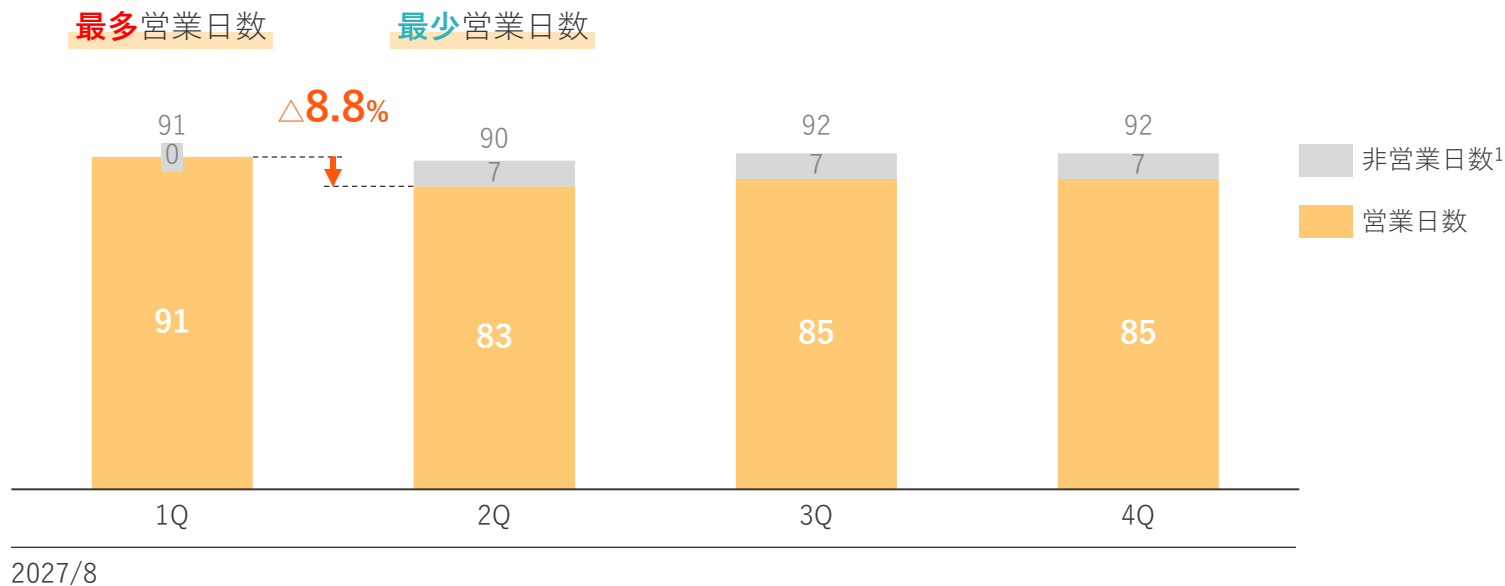
- その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載。

リスク	内容	対応方針	発生可能性	発生時期	影響度
コンサルタント 人材の確保に 係るリスク	当社が求めるスキルや知識、経験を有する コンサルタントを確保できないリスク	組織サーベイを創業初期から導入し、働きやすい環境構築に力を入れ、第三者からも組織エンゲージメントに対して高い評価を得ております。高付加価値サービスによる収益を従業員に還元することで、優秀な人材確保を図っております。	中	中期	大
競合企業に 係るリスク	英語コーチング市場における 競合状況が激化するリスク	個々のコンサルタントの質に加え、多種多様なお客様の課題、性格、生活習慣に合わせた対応には組織的な連携・情報共有が重要であり、創業初期から組織運営に力を入れております。また、最後まで「やり抜く力」を身に付けることができるコンセプトを明確にし、他社との差別化を図っております。	中	中期	大
広告宣伝活動に 掛かるリスク	広告宣伝活動の費用対効果が悪化し、 集客数や営業収益が減少するリスク	日常的に広告宣伝と集客数や営業収益の費用対効果を分析し、最適な広告宣伝活動が実施できるよう改善を積み重ねております。また、お客様ロイヤルティを高め、お客様同士で紹介し合う環境を構築することで、広告宣伝活動に頼らない集客力の向上を図っております。	中	中期	大

英語コーチングサービスの会計上の季節性について

- 売上は顧客の休会期間や当社の非営業期間を除いた役務の提供期間において、進捗度に基づき収益を認識する。
- 新規契約額とコンサルタントの稼働人数が一定の場合、営業日数の差異から四半期で最大8.8%の売上高の差が生じ得る。

英語コーチングサービスの営業日数（単位：日）



1. 2Qは年末年始休業、3Qはゴールデンウィーク休業、4Qはお盆休業の休業期間がそれぞれ7日間存在。



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



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。



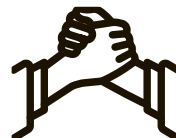
Go Higher - 高い目標を掲げよう

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