

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

世界で自由に活躍できる人を増やす

累計受講者数
24,000名超売上高
5,747,514千円営業利益率
20.9%継続コース入会率
69.2%

② 中長期の経営戦略

1. 英語コーチングサービス拡大

プログリット(PROGRIT)の認知度向上、カウンセリング契約率改善、学習データ活用によるサービス品質向上、法人企業への導入拡大を推進

3. デジタル・認知広告強化

ターゲット明確化したデジタル広告、電車広告等の認知広告により指名検索数と認知度向上を実現

2. サブスク型サービス拡充

シャドテン・スピフル・ディアトークの継続開発、複数価格帯でラインナップ拡充、販売チャネル拡大による顧客層拡大

4. 法人営業体制強化

営業人材の拡充、法人向けマーケティング本格化、PROGRIT Learning Studioによるカスタマーサクセス機能強化

③ 対処すべき課題

① 既存事業のサービス品質向上

- ・学習データに基づくカスタマイズプログラム改善
- ・コンサルタント教育体制強化による品質継続向上

② 知名度向上と人材確保育成

- ・デジタル・認知広告により幅広い層の新規顧客獲得
- ・研修制度充実、公正な人事制度、メンタルヘルスケア体制強化で優秀人材確保

③ 法人需要獲得と事業成長

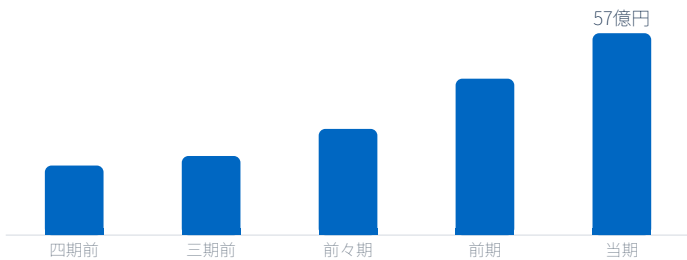
- ・短期間での英語力向上を強かに訴求しトライアルで信頼獲得
- ・生成AIで業務効率化、訪問提案件数最大化、ビジネスメディア活用で法人取引先拡大

面接で使えるポイント

- ・成人向け外国語教室市場が2024年度1,710億円から2025年度1,760億円へ回復傾向にあり…
- ・プログリット累計24,000名超の受講実績と69.2%の継続コース入会率で、サービス品質と顧客満足度の高さを証明
- ・シャドテン・スピフル・ディアトークで複数価格帯サービス展開し、英語学習者の広範なニーズに応える事業ポートフォリオを構築中

証券コード 9560

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
英語学習支援を専門とするサービス企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

69点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 43.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

552万円

サービス業内 317位/524社

平均年齢

30.8歳

サービス業内 499位/527社

平均勤続

2.8年

サービス業内 480位/527社

女性管理職

38.5%

サービス業内 53位/371社

男性育休

100.0%

サービス業内 94位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: プログリットにスタディーハッカーがグループイン

