



2026 年 10 月 15 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 プ ロ グ リ ッ ト  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 岡 田 祥 吾  
( コード番号 9560 東証グロース )  
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 谷 内 亮 太  
TEL. (03)6381-7760

### 2026 年 8 月期 通期決算に関する質疑応答（要旨）

当社の 2026 年 8 月期 通期決算に関して、株主、投資家などの皆さまからいただいたご質問および当社の回答のうち、主なものを以下のとおりお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

#### 記

- Q 2026 年 8 月期第 4 四半期の売上高は約 25 億円であったが、2027 年 8 月期の売上高予想は 95 億円となっている。第 4 四半期の売上高を 4 倍した水準（約 100 億円）を下回る要因についてお聞きしたい。
- A 2026 年 8 月期は単体決算から連結決算への移行期にあたり、四半期数値の比較が難しくなっていることが影響している。2026 年 4 月にグループインしたイングリッシュカンパニー社（以下、EC 社）について、第 3 四半期決算短信の損益計算書は単体の数値であるため、通期の連結数値から第 3 四半期までの累計を差し引くと、同社の連結対象期間 5 か月分（2026 年 4 月～8 月）の売上高がすべて第 4 四半期に含まれ、第 4 四半期の売上高が約 25 億円に見える形となっている。決算説明資料 12 ページでは、同社の業績を実際の期間に合わせて第 3 四半期に 2 か月分、第 4 四半期に 3 か月分按分しており、これに基づく第 4 四半期（6 月～8 月）の実態としての売上高は 22 億 6,200 万円である。これを基準とすると、売上高予想 95 億円は成長を織り込んだ水準である。
- Q 子ども向け英語学習サービスについて、競合は既存の学習塾や英会話教室になるのか、それとも短期集中講座のようなサービスを想定しているのかについてお聞きしたい。
- A 子どもの英語教育は大人とは性質が異なり、プログリットのような短期集中型ではなく、長期間にわたって提供すべきものと考えている。そのため、競合は英会話教室や学習塾を想定している。
- Q プログリットポイントは現時点で英語コーチングサービスの割引に利用できるとのことだが、今後サブスクリプションサービスにも利用できるようになる予定があるかについてお聞きしたい。
- A 現在は英語コーチングサービス「プログリット」でポイントを利用できる仕組みを導入した段階であり、今後の展開は決定していない。お客様の反応やニーズを踏まえ、お客様にとって意味のあるものとなるのであれば、サブスクリプションサービスへの展開も十分にあり得ると考えている。

Q 新しい市場への参入は、自社でのサービス開発が基本路線か、M&A の活用を想定しているかについてお聞きしたい。

A M&A と自社でのサービス開発の双方の可能性がある。子ども向け英語教育、企業研修におけるグローバル人材育成のいずれの領域にも優れた企業が存在しており、そうした企業と共に取り組めればそれが近道と考えている。一方、M&A は相手先があって初めて成立するものであるため、自社でのサービス開発も並行して検討していく。

Q AI の進展が事業計画に与えるネガティブ・ポジティブ両面の影響をどのように見ているかについてお聞きしたい。

A ネガティブな影響は大きくないと考えている。最大のリスクはAI の普及による英語学習ニーズの減退と市場の縮小だが、AI 翻訳等が広く利用される中でも、直接英語でコミュニケーションを取ることの価値は変わらないという認識が広がっていると感じており、当社のお客様の状況からも、その可能性は低いと判断している。強いて挙げると、プロダクトへのAI 組み込みに伴い利用ごとにAPI 費用が発生するため、コスト管理が重要な課題になると考えている。  
ポジティブな影響としては、プロダクトの進化が最も大きい。AI を活用すれば、多数の講師を準備せずともすべてのお客様と英会話が可能となるほか、カリキュラムのカスタマイズも進められる。AI によりお客様の学習体験は大きく変革すると考えており、その先頭を走っていきたい。

Q 子ども向け事業において、「本気で英語を身につけたい方向け」という訴求は、決裁者である保護者にとって強すぎる印象となり、かえってビジネスの難易度を上げる可能性があるのではないかと。考えをお聞きしたい。

A 子どもの英語教育は、短期間で強い目的を持って取り組むビジネスパーソンとは異なり、長期的に楽しみながら取り組むものであるため、訴求内容はプログリットとは大きく異なるものになると考えている。ただし、英語に慣れ親しみ楽しむことのみを目的とした英語教育は、少なくとも現時点では当社の取り組むべき領域ではないと考えている。確かな英語力が身に付き、将来グローバルに活躍することに高い確率でつながるサービスを提供していきたい。

Q 2025 年 8 月期以降、利益率が徐々に低下する傾向にあるが、今後もこの傾向が続くのか、改善していく計画なのかについてお聞きしたい。

A 当社単体で見た場合、2025 年 8 月期と 2026 年 8 月期の実態としての利益率は低下していない。EC 社はグループイン当初は赤字であり、現在は単体で黒字化しているものの、当社より利益率が低いと、同社を連結した 2026 年 8 月期、および通期で取り込む 2027 年 8 月期の業績予想では、連結ベースの利益率が低下する形となっている。現状に満足することなく、当社と類似のビジネスであることから改善に向けた課題は把握できていると考えており、引き続き、PMI を推進し、全社的な利益率の改善に取り組んでいく。

Q 英語に自信のないビジネスパーソンがプログリットで英語を習得できることは素晴らしいと思うが、子どもの段階での英語教育の必要性についてどのように考えているかお聞きしたい。

A 大人になってからでも英語力の向上は十分に可能である一方、当社が 10 年間ビジネスパーソンを支援してきた経験から、仕事をしながら限られた時間で英語を習得するのは非常に大変であることも事実である。英語は学校教育や大学入試にも組み込まれていることを踏まえると、子どものうちに学習し、大学生や社会人になる段階で英語学習を「卒業」している状態が理想的と考えている。

Q 法人領域の進捗と、来期以降の手応えについてお聞きしたい。

A 法人向け事業は順調に進捗しており、特に大手エンタープライズ企業からの支持が増えている

(2026年8月末時点の研修導入企業数は412社、前期末比72社増)。多くの大企業が海外事業の拡大を成長戦略の柱に据え、それを担う人材の確保・育成を課題としており、経営者の方々とディスカッションでも強いニーズを実感している。今後もグローバル人材育成のニーズは高まると考えており、当社のサポート体制も組織・人員の面で拡大していきたい。

Q 2035年に売上高1,000億円を目指すとのことだが、M&Aにより達成していく計画か、また想定するM&Aの対象と足元の取り組み状況についてお聞きしたい。

A 具体的な数値は実行してみなければ分からない部分もあるが、M&Aで500億円、オーガニック成長で500億円程度が現実的なラインと考えている。M&Aとオーガニック成長の双方に注力していく。

M&Aで重要なのはグループイン後にいかに成長させられるかであり、当社のM&A・PMIの経験値と実力を高める必要がある。そのため、当面は経営に過大な影響を及ぼすような大規模案件ではなく、現実的な規模の案件で経験を積み、その上で勝負所では当社にとって大型となるM&Aにも挑戦していきたい。対象領域は、子ども向け英語教育や企業研修のほか、成人向け英語市場の同業他社も含め、可能性を狭めずに検討を進めている。

Q 中長期的な海外展開についての考えをお聞きしたい。

A 2つの方向性を考えている。1つ目は英語コーチングのビジネスモデルの輸出である。当社が認識する限り、英語コーチングは現時点で日本にしか存在しないビジネスモデルであり、大人が英語力を高める上で優れた仕組みであると考えていることから、どこかの段階で海外展開に挑戦したい。2つ目はAIを活用したプロダクトである。AIにより言語的なハードルが下がるため、当初からグローバル展開を見据えた開発も行っていきたいと考えている。

一方で、英語に関する課題が最も大きい国は日本であると考えており、国内事業を着実に伸ばすことも極めて重要であるため、バランスを取りながら海外展開のタイミングを見極めていく。

Q 前受金・サブスクリプション型のビジネスであることは高い資本効率の源泉であると認識しているが、今後の規模拡大にあたり、前受金・サブスクリプション型のモデルを重視していく方針か、資本効率に関する中長期的な考え方も含めてお聞きしたい。

A 当社の現時点の売上は個人向けが大部分を占めており、ご認識のとおり前受金・サブスクリプション型で提供している。一方、法人向けは役務提供後の請求書払いが多く、これは法人取引として一般的な形態である。今後は法人向け領域も注力していくため、必ずしも前受金を重視するということではない。

当社が創業以来重視しているのは、お客様に価格以上の価値を提供するためにプロダクト・サービスを磨き続け、満足度の向上に応じご理解をいただいた上で値上げを行うことである。これにより利益率を高め、社員の待遇改善、社会貢献活動の拡大、株主還元の充実につなげていきたいと考えている。

以上