



2025年10月10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

2025年8月期 通期決算に関する質疑応答（要旨）

当社の2025年8月期 通期決算に関しまして、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からの回答につきまして、主なものを以下の通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 サブスクリプションサービスが伸長しているにもかかわらず、売上総利益率が横ばいで推移しているのはなぜかお聞きしたい。
- A 売上総利益率が横ばいで推移している背景には、会計上の原価と販管費の区分に関する取扱いの変化がある。プロダクト開発に係る費用の一部について、従来は販売費及び一般管理費（以下、販管費）として計上していたが、プロダクトの提供価値が高まっていることを受け、監査法人との協議のもと、現在は原価として計上する方針へと変更を進めている。
当社では複数のプロダクトを提供しており、それらの開発費用を順次販管費から原価へと振り替えていく予定である。これにより、実態として事業の収益性は改善しているものの、会計上は原価が増加することで売上総利益率の上昇が相殺され、横ばいに見える。
- Q 第4四半期におけるS&M費用の一時的な増加とは、具体的にどの程度の増加なのかお聞きしたい。
- A 当社では、通期におけるS&M費用比率の目安を売上高の30%～40%のレンジ内に収める方針としており、この水準を基本とした運用を行っている。第4四半期に関しては、積極的なマーケティング施策等によりこのレンジを超えたが、超えた部分は少なくとも一時的なものであり、こうした水準が恒常化することは想定していない。
- Q 第4四半期の英語コーチングサービスの成長が鈍化しているように見受けられるが、これは想定どおりの結果なのかお聞きしたい。
- A 当初想定していた成長水準には届かず、経営陣としても物足りなさを感じている状況である。
この点については、第3四半期の決算説明会でも触れているが、英語コーチング事業においては組織的な課題が一部残存しており、それが成長鈍化の一因となっている。今期中には抜本的な対応を講じ、組織としてのパフォーマンスを最大化できる体制を構築する方針である。

- Q 英語コーチングサービスにおいて、1人の英語コンサルタントが担当する顧客数、及び担当顧客数の変動についてお聞きしたい。
- A 現在は、1人のコンサルタントが16名のお客様を担当する体制で運用している。以前は15名体制であったが、約2年前より16名体制へと変更している。社内オペレーションの見直しや業務プロセスの改善を通じて、コンサルタントの生産性向上を図ってきた結果、従来と同等のサービス品質を維持しながら運営している。
- Q 英語コーチングサービスにおいて、満足度が低いと回答したユーザーには、どのような要因があるかお聞きしたい。
- A 満足度が低い主な要因は、コーチングのクオリティに対する不満である。当社サービスはコンサルタントが個別に支援する人的サービスであり、担当者との相性や期待とのギャップが満足度に直結しやすい。有償で提供する以上、すべてのお客様に「受講して良かった」と感じていただくことが責務であり、コンサルタントの育成やマッチング精度の向上などを通じて、品質改善に継続的に取り組んでいる。
- Q 英語コーチングサービスの成長を阻害していた構造的課題が解消された場合、次年度以降はどの程度の成長が見込まれるのかお聞きしたい。
- A 定量的な成長率は現時点で明言できないが、現行計画を上回る成長は十分可能と考えている。当社の英語コーチング事業は、売上がコンサルタント数に比例する構造であり、採用・育成・配置など供給力の強化が進めば、需要に応じて売上は着実に伸長する。課題を解消し、安定的な供給体制を構築することで、成長の再加速を見込んでいる。
- Q 英語コーチングサービスの現在の受講待機期間はどれくらいか、また、仮に待機期間がゼロになった場合には、どのような対策を講じることが想定されるのかお聞きしたい。
- A 現在の待機期間は概ね1ヶ月程度で推移している。当社は正社員コンサルタントによるサービス提供を行っており、一定の待機期間を維持することが高稼働・高粗利率の確保につながる。仮に待機がゼロに近づいた場合は、マーケティングや法人営業の強化による需要創出、採用ペースの調整による供給最適化の両面から対応していく方針である。
- Q 法人向け研修サービスについて、現状どの程度の規模感なのか、また、導入に至らなかったケースにはどのような要因があるのかについてお聞きしたい。
- A 具体的な数値はフェア・ディスクロージャーの観点から回答を差し控えさせていただくが、法人向け研修サービスは個人向け「プログリット」事業を上回る成長率で拡大しており、事業全体に占める比率も着実に上昇している。導入に至らない要因としては、当社サービスが高品質・高単価であることから、企業の研修予算と折り合わないケースがある点、また「社員に英語に触れてほしい」といったライトな研修ニーズとは方向性が異なる点が挙げられる。一方で、社員の英語力を本気で高めたいという企業には高い評価をいただいております、引き続き本気度の高い企業への提案を強化していく方針である。
- Q 法人向け研修の契約形態は単年度契約が基本か、継続性があるのかお聞きしたい。
- A 単年度または、プロジェクト単位の契約が基本となっている。一方で、法人研修は性質上、継続実施を前提とした需要が多く、当社サービスに満足いただけた場合、翌期以降も同様または拡張した形で高い確度で再発注が見込まれる点が特長であり、当社が法人領域に注力する理由の一つである。

- Q 学校向けサービスの展開について検討しているかお聞きしたい。
- A 将来的な可能性は排除していないが、現時点では優先度は低いと考えている。公立校では教育委員会を含む複雑な意思決定プロセスが必要である。私立校においては比較的導入しやすいケースもあるが、それでも学校単位での意思決定となるため、個人や法人向けとは異なり導入負担が大きい。また、費用負担を保護者に求めるモデルは同意を得にくく、導入ハードルが高い領域でもある。一方で、子ども向け教育は社会的意義の高いテーマであり、将来的には事業成長の段階に応じて検討していきたいと考えている。
- Q 2026年8月期の業績予想において、営業利益や経常利益に比べて当期純利益の伸びがやや低く見えるが、その理由についてお聞きしたい。
- A 2026年8月期の業績予想では、営業利益および経常利益が前年同期比+18%の増益を見込む一方で、当期純利益の伸びは+8.8%とやや控えめに見込んでいる。この要因は、税制上の一時的な影響によるものであり、実態としての収益性に大きな変化があるわけではない。2025年8月期においては「賃上げ促進税制」の適用を受けたことによる税額控除があったが、2026年8月期には同税制の適用を見込んでいないことによる差が生じている。
- Q 英語コーチングサービスの業績予想について、保守的に設定しているとの説明があったが、市場からの評価を得るためには挑戦的な目標設定も重要と思われる。今回の予想において、どのようなリスク要因を想定しているのかについてお聞きしたい。
- A 今回の業績予想は、現実的かつ実行可能性の高い水準として策定しており、特段大きなリスクを織り込んでいるものではない。過度に挑戦的な目標ではなく、確実に達成できる見通しを重視している。直近ではサブスクサービス事業が力強く成長する一方、英語コーチング事業はコンサルタント数の増加が想定を下回り、一時的に成長率が鈍化した。ただし、採用力強化と定着率改善の両面で体制整備を進めており、供給力が回復すれば業績はむしろ上振れる可能性もあると見ている。
- Q ブランドシナジー戦略として、今後サービス間の連携を強化し統合的な顧客体験を提供していく方針が示されているが、実現には高いハードルもあるのではないかと。どのようにその実現を図っていくのか、取り組みの方針についてお聞きしたい。
- A 複数サービス間でのシナジー実現には一定の難易度があると認識しているが、当社では顧客体験の連続性を高めるためにポイント連携とデータ活用の両面から統合的な仕組みづくりを進めていく方針である。具体的には、サービス利用に応じて共通ポイントを付与し、他サービスで活用できる設計を検討しており、サービス間で自然な回遊を促す仕組みを想定している。また、生成AIなどを活用し、解約の兆候が見られる顧客を事前に把握して別サービスを提案するなど、データに基づいた最適な顧客導線の構築にも取り組んでいく。これにより、ブランド全体としてのLTV最大化と学習継続率の向上を実現していく方針である。
- Q 今後の成長の鍵としてM&Aを重視しているとのことだが、現在の進捗状況や課題感についてお聞きしたい。
- A 当社はM&Aを中長期成長の中核と位置付け、経営陣として強いコミットメントを持って取り組んでいるが、現時点では成約には至っていない。難航している要因は、英語教育領域では当社よりも事業規模や収益基盤が小さい企業が多く、シナジー創出を見込める案件が限られていること、また、適正価格でのM&Aを重視しており、価格交渉に一定の時間を要していることの2点である。今後もシナジーを最重視し、持続的な成長につながる案件を粘り強く検討していく方針である。

- Q 5年後・10年後の事業規模や展開サービスについて、特に足元でサブスクリプション型サービスが成長している状況を踏まえ、社長としてどのような中長期的ビジョンを描いているのかお聞きたい。
- A 当社は2035年に売上1,000億円規模の企業となることを目指しており、現在の約60億円から大きく成長していく計画である。ミッションである「世界で自由に活躍できる人を増やす」に資する高収益ビジネスを拡大していく方針。まずは英語教育市場で売上シェア1位を確立し、その後はグローバル人材育成など周辺領域にも展開し、社会的価値の高い事業体を構築していく考えである。

以上