



2026年7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 CFO 谷内亮太
TEL. (03)6381-7760

2026年8月期 第3四半期決算に関する質疑応答（要旨）

当社の2026年8月期 第3四半期決算に関して、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 シャドテンとスピフルの値上げ余地があるのか、考え方について教えていただきたい。
- A 常に値上げ余地はあると思っている。当社のスタンスとして、全ての事業・サービスにおいてサービスをより良くし、お客様に喜んでいただけるという確信を持ちながら値上げをしていく。それによって利益を高め、社員の給与を上げ、再投資をしていくというのが基本的な経営方針。シャドテンもスピフルも、サービス品質を向上させていけば値上げ余地はある。
- Q 業績予想修正後の粗利率が低下している背景と、今後の見通しについてお聞きしたい。
- A 単体ベースでプログリットとイングリッシュカンパニーの粗利率が異なり、当社の方が高いため連結すると下がるという構造的な要因。加えて売上の約4割がサブスクサービスに置き換わってきており、粗利率構造の違いも一因。今後は、PMIの過程で当社のビジネスモデルを同社へ導入していくことで、粗利率の改善に取り組んでいく。
- Q イングリッシュカンパニーのグループインに伴う、両社のコンサルタントやトレーナーのマネジメント方針、および相互の人事異動についての考え方についてお聞きしたい。
- A 基本方針として、プログリットとイングリッシュカンパニーのサービスおよび人材マネジメントは、引き続き独立して運営していく。一方で、グループ内のシナジー創出に向け、双方が培ってきたノウハウの徹底かつ透明性の高い共有と、「交換留学」のような形での人材交流の2点を推進していきたいと考えている。組織としての独立性を保ちつつも、相互に強みを学び合い、人的交流を通じて両組織を活性化させていく方針である。
- Q イングリッシュカンパニーの人材をプログリットへ配置転換することで、今後の採用コスト抑制に繋がると考えてよいか。
- A 基本方針として、それぞれの人材は独立して稼働させていく考えである。ただし、グループ化のメリットとして、将来的に両サービス間で需要の偏りが生じた際には、状況に応じて相互に人材を融通し合う機動的な配置転換が可能である。このように柔軟な人員調整の選択肢は確保してい

るものの、当面は両事業ともに好調であるため、それぞれ独立した体制でサービス提供を継続する。

Q 山碕副社長の退任理由について教えてほしい。

A ガバナンス上の問題や経営陣の対立といったネガティブな理由は一切なく、あくまで本人の意向によるものである。退任の背景には、創業からの10年間で当社の組織が十分に成熟したという安心感に加え、自身の退任に伴う新体制への移行が、今後の当社の非連続な成長とさらなる進化への起爆剤になるとの前向きな想いがあったと理解している。なお、本年4月の執行役員制度導入以降、計画的に業務の引き継ぎを進めており、新体制への移行準備は既に整っている。

Q 山碕副社長の退任に伴い、同氏の保有株式比率に変化があるのかについてお聞きしたい。

A 本日、役員退任の発表と併せてToSTNeT-3（自己株式立会外買付取引）による自己株式の取得を開示したが、これは山碕および同氏の資産管理会社からの株式売却を吸収することを主たる目的としている。本取引により山碕の株式保有比率は大幅に低下する見通しであり、株式市場における将来的な株式のオーバーハング懸念の払拭に繋がると認識している。

Q 英語市場に留まらず、より大きな市場へ挑戦する見込みや今後の展望についてお聞きしたい。

A 英語教育市場の持つポテンシャルは一定程度高いと評価しているが、当社の根本的なミッションは「日本企業のグローバル競争力の向上」にある。現在、多くの日本企業が海外M&A等を通じて事業のグローバル化を推進しているものの、組織および人材のグローバル化がそれに追いついていないという課題が存在する。したがって当社は、英語力の底上げという枠を超え、企業のグローバル化を包括的に支援する組織へと進化を遂げ、さらに大きな市場での成長を実現していきたいと考えている。

Q マーサージャパン社との業務提携は、法人顧客の獲得が課題だからなのかお聞きしたい。

A 本件は、顧客獲得の苦戦といった課題解決を目的としたものではなく、法人事業のさらなる拡大に向けた前向きな提携である。社内リソースだけでなく外部リソースも積極的に活用することで、企業支援のスピードを一段と加速させる狙いがある。当社からの提案により実現したものであり、両社で共同プログラムを開発し、展開していく予定である。

Q 日本企業が海外進出する際、現地人材のマネジメントにおいて英語力以外にどのような知識が必要かについてお聞きしたい。

A 流暢な英語力以上に、現地の文化に対する適切な理解が重要である。直接的すぎる表現や、日本語特有の回りくどい表現によるミスコミュニケーションを防ぐため、マーサージャパンと共同開発した教材では、現地のカルチャーや細かなニュアンスも習得できる内容を盛り込んでいる。

Q グローバルなビジネスプラットフォーム等を活用した海外へのサービス認知拡大についてどう考えているかお聞きしたい。

A 海外への認知拡大については、現時点で特定のプラットフォーム等との具体的な提携はないが、将来的には十分あり得る。当社は対象を日本人だけに限定しておらず、今後適切なタイミングで海外市場へもサービスを展開していきたいと考えている。

Q AI時代における、個人および法人顧客の英語学習ニーズについての現状認識についてお聞きしたい。

A 個人・法人を問わず、英語コミュニケーション力の向上に対するニーズはますます拡大している。AIが普及する時代だからこそ、人間に残される本質的な価値は「自らの声で世界中の人と直接コミュニケーションをとること」であると考えている。英語というツールを用いた対人コミュ

ニケーションの価値は今後さらに高まると確信しており、英語学習のニーズは引き続き拡大していく見込みである。

Q 今後、利益の質（ストック型収益への転換など）を変えていく方針についてお聞きしたい。

A 上場時のサブスクリプション売上比率は20%程度であったが、現在は40%超に達しており、ストック型ビジネスへの転換を着実に果たしてきていると考えている。今後はこれら既存事業の成長に加え、企業のグローバル化支援をはじめとする「法人向け事業」へ強力にコミットしていく。法人顧客との長期的な取引関係を構築することで、業績の成長とともに収益基盤のさらなる安定化を図っていく方針である。

以上