



2024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 CFO 谷内亮太
TEL. (03)6381-7760

2024年8月期 通期決算に関する質疑応答 (要旨)

当社の2024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 プログリットの事業を取り巻く環境と法人向け市場の展望についてお聞きしたい。
- A 個人向けの英語学習市場は概ね横ばいの推移が続いている状況である。従って、当社が今後も成長していくためには市場内でのシェアを拡大していく必要があるが、現在の競争環境を勘案してもシェアを拡大していくことは十分可能だと考えている。また、現在当社が捉え切れていない法人向け研修には大きな市場が広がっていると考えており、個人向けと同様法人向け研修市場にも参入、注力していきたいと考えている。
- Q 4Qの営業利益が他のQと比較して下がっている要因についてお聞きしたい。
- A 前期・前々期は、株主の皆様にごコミットした業績予想を超えた範囲内で、長期の成長に資する投資を行っていたため、4Qの営業利益が小さくなる傾向にあった。これらの投資は業績の進捗も見ながら戦略的に行っているため、今期以降も毎年そうなるとは限らないという点をご留意いただきたい。
- Q 2025年9月期の1Qから値上げの効果が見込まれるのかについてお聞きしたい。
- A 9月1日以降にご契約頂いたお客様に対して新価格を適用している。現状、お客様が契約をされたから受講を開始するまでの待機期間が1ヶ月程度ある状態であり、9月の値上げの効果が1Qの初めから取り込めるわけではない。
- Q 社名と各サービス名が統一されておらず、想起が分散しているように感じる。「ログリット」というブランドと各サービス名を紐づける必要はないか、考えをお聞きしたい。
- A 英語コンサルタントがサポートすることによって、お客様にやり抜いていただく、お客様にやり抜く力を身に付けていただくということが「ログリット」という名前が持つ意味であると考えている。シャドテンやスピフル、ディアトークといったサブスクサービスの提供する価値が「ログリット」という名前が持つ意味と一致しないと考えている。従って、サービス名を分けた方が、的確に当社の考えをご理解頂けると考え、サービス名は統一せずにリリースしている。

- Q 新校舎はどのような地域を想定しているかお聞きしたい。また、移転によって本社と校舎が離れることになるが、デメリットがないかについてお聞きしたい。
- A 新校舎については、周辺地域の居住者数や居住者の年収、駅の乗降者数等を勘案して決めている。物件の有無によって前後はあるが基本的にはこれらの条件の良い立地を優先して開校していく考えである。本社と校舎が物理的に離れることについては大きなデメリットはないと考えている。ポイントは①経営者が現場の様子が見えなくなる②社員同士のコミュニケーションが取りにくくなるという2つあると考えている。①については、移転後も社長である私が定期的に全校舎を巡回するため問題ないと考えており、②についても四半期ごとに全社員が集まるイベントや部活動制度など複数のコミュニケーション促進施策を用意しており、社員間のコミュニケーションにも大きな影響はないと考えている。
- Q 英語コーチングサービスとサブスクサービスでは、サブスクサービスの方が限界利益率についてお聞きしたい。
- A 現時点では、英語コーチングサービスよりもサブスクサービスの方が限界利益率は高いという理解で問題ない。スピフルやディアトークは、人ではなくテクノロジードリブンなサービスであり、開発費が売上原価に計上されることになる。従って、限界利益率は、サービスの伸び方や生成AIの連携コスト等によって影響を受けるので今後は見え方が変わってくる可能性がある点をご留意頂きたい。
- Q ディアトークは他社サービスと比べて現状では優位性が高くないように見えるが、どう競争に勝っていくのかについてお聞きしたい。
- A AI英会話の領域においてはテクノロジーの優位性が勝負を分けるとは思っていない。現在では、多くの生成AIのAPIが公開されており、費用を払うことで使用できる環境になっている。そのような環境においては、お客様にとって使いやすい、お客様がのぞむUI/UXを実現できるかどうか勝負を分けると考えている。当社はこのような技術的な環境が変わったタイミングで参入しており、過去培ってきた英語学習に関する知見を活用して優位性を築きたいと考えている。難しいことではあるが、ご期待頂きたい。

最後に

岡田：最後に当社の経営をする上で大切にしている考え方について2点お話したい。

1つめは、利益を上げ続けること。如何にして利益・利益率を高めることができるかを創業以来一貫して考えてきた。利益・利益率を高めることによって、株主の皆様への還元が可能となり、従業員の給与をあげることができ、税金を収め国にも貢献することができる。株式会社としては当たり前仕組みであるが、これに則って利益を上げることに今後もコミットしていきたい。

2つめは、原理原則に従った経営をすること。当社の経営は、現在は順調に推移しているが将来的には上がる時もあれば下がる時もあると考えている。特に下がっている時には、小手先の対応で乗り切ろうとしてしまいそうになるものだが、そういう時にこそしっかりお客様と向き合い、喜んでもらえるサービスを提供し売上を上げ、生産性を改善しコストを下げるという原理原則に従った経営を徹底していきたい。これからも継続的に利益を上げ続け、株主の皆様にもしっかりと還元できる会社に成長していきたいと考えている。

以上