



2026年1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 CFO 谷内亮太
TEL. (03)6381-7760

2026年8月期 第1四半期決算に関する質疑応答（要旨）

当社の2026年8月期 第1四半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 海外進出について、今後も積極的に展開していくのか、するとなったら魅力的な国や地域についてお聞きしたい。
- A 将来的な可能性を探るためのテストは実施するものの、現時点では基本的には日本国内のマーケットに注力する方針である。語学マーケットにおいては日本市場のポテンシャルが依然として大きく、まずは国内で「世界で自由に活躍できる人を増やす」というミッションの実現を目指したいと考えている。
- Q 「シャドテン」の有料会員数が前四半期比で微増となっているが、法人向け案件の影響を除いた場合の実態についてお聞きしたい。
- A 新規流入自体は順調に推移しており、法人向け案件の影響を除けば、数百件分は増加していたこととなる。前四半期に新規会員が大幅に増加したが、利用開始から短期間で解約されるお客様も一定数存在するため、当第1四半期はその影響が新規流入分と相殺された形となった。
- Q 「スピフル」が急成長している理由と、競合サービスに対する優位性についてお聞きしたい。
- A 当社は競合他社との比較よりも、「お客様にとって何がベストか」を最優先にプロダクト開発を行っているため、詳細な他社比較については回答を差し控えたい。ただし、プロダクトとしての優位性の一例は、「口頭英作文」トレーニングにおけるAI判定機能にあると考えている。通常、模範解答と一致しないと不正解になる点はユーザーのストレスになりやすいが、当社のAI判定では意味が通っていれば正解とするため、学習上のストレスが軽減されることで継続しやすく、この点がお客様に支持されている理由だと認識している。
- Q 競合他社による電車内広告などのマーケティング強化が、英語コーチング事業にどのような影響があるかお聞きしたい。
- A 全く影響がないということはない認識しているが、事業規模やマーケティングの規模感に差があるため、当社の業績に大きな影響を与えるレベルではないと考えている。

- Q 英語コーチングサービスのコンサルタント数が増加していないとのことだが、受講待機期間への影響についてお聞きしたい。
- A 受講待機期間は概ね1ヶ月程度で推移しており、大きな変化はない。当第1四半期は、1月や4月など、英語学習需要期は含まれていないため、コンサルタント数が横ばいであっても、需要と供給のバランスが保たれている状況である。
- Q 第1四半期の英語コーチングサービスの売上成長が鈍化している要因が英語コンサルタント数以外にもあるのかについてお聞きしたい。
- A 現在、受講をお待ちいただいているお客様がいらっしゃる状況であるため、コンサルタントの在籍数が売上の上限となっており、売上成長鈍化の要因は英語コンサルタント数のみとなっている。
- Q 今期のコンサルタントの純増計画についてお聞きしたい。
- A 2026年8月末の英語コンサルタント数は、161～170名を計画しており、前期末対比での純増数16名～25名となっている。
- Q 創業から10年目を迎える中で、これまでで最も大変だった時期についてお聞きしたい。
- A あまり大変だったとは考えていないが、敢えて挙げるとすればコロナ禍の時期である。業績が大きく低下し、それに伴い離職率も上昇したため、経営として難しい局面であった。私自身、現状よりも如何に未来を良くするかということに注力しており、引き続き成長を目指していく。
- Q 将来的な事業規模やビジョンについてお聞きしたい。
- A 2035年に売上高1,000億円規模の企業となることを目指している。ただし、単に売上規模を追うのではなく、高い収益性を維持しながら成長していく方針である。1,000億円という規模はゴールではなく、真に社会に貢献していくためのスタートラインであると捉えている。
- Q 株主優待の検討状況についてお聞きしたい。
- A 株主優待についても常に選択肢の一つとして考えている。現在は配当による還元が株主の皆様にとって最適であると判断しているが、今後も状況を鑑みながら、最も適切な還元方法を検討していく方針である。

最後に

岡田：創業10周年の節目を迎え、これまでの価値観を大切にしつつも、次の10年に向けて非連続な成長と大胆な変革に挑戦していきたい。2035年の売上高1,000億円達成に向けて、顧客・社会への貢献と従業員の幸福追求を通じて企業価値を最大化させ、株主の皆様への還元を実現していく。

以上