



2025年4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

2025年8月期 第2四半期決算に関する質疑応答（要旨）

当社の2025年8月期 第2四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 契約負債の伸びがやや鈍化しているように見えるが、これはシャドテンが想定より伸びなかったことが影響しているのかお聞きしたい。
- A 契約負債には、お客様からサービス対価をお支払いいただいた一方で、対象サービスの提供が完了していない金額が計上されている。そのため、月額サブスクリプションサービス（以下、サブスクサービス）であるシャドテンの契約負債への影響は軽微だと考えている。契約負債の伸びが鈍化しているのは、昨年9月の英語コーチングサービスの値上げ前の駆け込み需要により受注が大きく増えた部分が落ち着いてきているというのが主な要因だと考えている。一方で、今回も契約負債残高自体は増えており、需給環境については問題ないと考えている。
- Q サブスクサービスの売上高が前年同期比+48.7%、シャドテンの売上高が同37.6%とシャドテンの伸びよりもサブスクサービスの伸びの方が大きいのは、シャドテン以外のサブスクサービスが伸びているためか。
- A ご理解いただいているとおりである。シャドテン以外にスピフル、ディアトークという2つのサブスクサービスを提供しており、直近では特にスピフルが堅調推移していることから、サブスクサービス全体の伸びの方が大きくなっている。
- Q シャドテンのキャンペーンが不調であったとのことだが、その要因をお聞きしたい。また、今後のシャドテンの成長戦略についてお聞きしたい。
- A 年始に実施したキャンペーンでは、シャドテンを利用するお客様を対象に、1ヶ月間毎日抽選で10万円分の海外旅行券が当たるキャンペーンを実施した。このキャンペーンが不調であった要因は大きく2つあると考えている。ひとつは、元々計画していたハワイ旅行のプレゼントが景品表示法の制約により10万円の海外旅行券に変更され、キャンペーン自体の魅力が低下したこと。もうひとつは、キャンペーンが一か月間同じ形式で繰り返されたことにより新鮮味が失われ、お客様の購買意欲を刺激しきれなかった点にあると考えている。

今後の成長戦略としては、まずシャドテンの機能を強化し、顧客にとっての価値を向上させることが最優先だと考えている。開発予定の機能が複数あり、これらによって顧客への提供価値をさらに高めていきたい。また、シャドーイングというトレーニングが英語学習において極めて効果的であるということをしつかりと訴求し、シャドテンということではなく、シャドーイングをしたいという英語学習者が日本に増えるような広告活動をやっていきたいと考えている。それがシャドテンの成長にもつながると考えている。

Q 英語系インフルエンサーとのタイアップは実施しているのか、またその効果についてお聞きしたい。

A 英語系のインフルエンサーともしっかりとコミュニケーションをとり、いくつかタイアップも実施させていただいている。効果に関しては、想定以上に出ることもあれば、想定に届かないこともあり、一概にいうことは難しい。今後も継続してインフルエンサーとコミュニケーションをとりつつ、インフルエンサーに頼らないマーケティングも並行して行っていきたいと考えている。

Q シャドテンの値上げへの考え方についてお聞きしたい。

A シャドテンについては、サービス開始以来値上げは行っておらず、今後の値上げについても決まっていることはない。

Q 業績予想の上方修正を行わない理由をお聞きしたい。

A 下期にかけてプロダクト開発とマーケティングに投資を行っていく予定であり、現時点では東証の定める業績予想修正基準には満たないと判断していることから、上方修正は行っていない。プロダクト開発については、先ほどのシャドテンの機能開発に加え、新サービスへの投資を行っていく予定である。マーケティングについては、プログリットとシャドテンにしっかりと投資を行い成長させていく予定である。

以上