



# 2024年5月期通期 決算説明資料

---

**1 事業内容**

**2 決算概要**

**3 業績予想**

**4 KPIおよび主なアップデート**

**5 成長戦略**

**6 参考情報**

# 1 事業内容

## 2 決算概要

## 3 業績予想

## 4 KPIおよび主なアップデート

## 5 成長戦略

## 6 参考情報



企業理念

# 個人の可能性を 最大化する

Unlock the Potential of Individuals

Global Education and Entertainment Company

教育とエンターテイメントを融合するグローバル・カンパニー



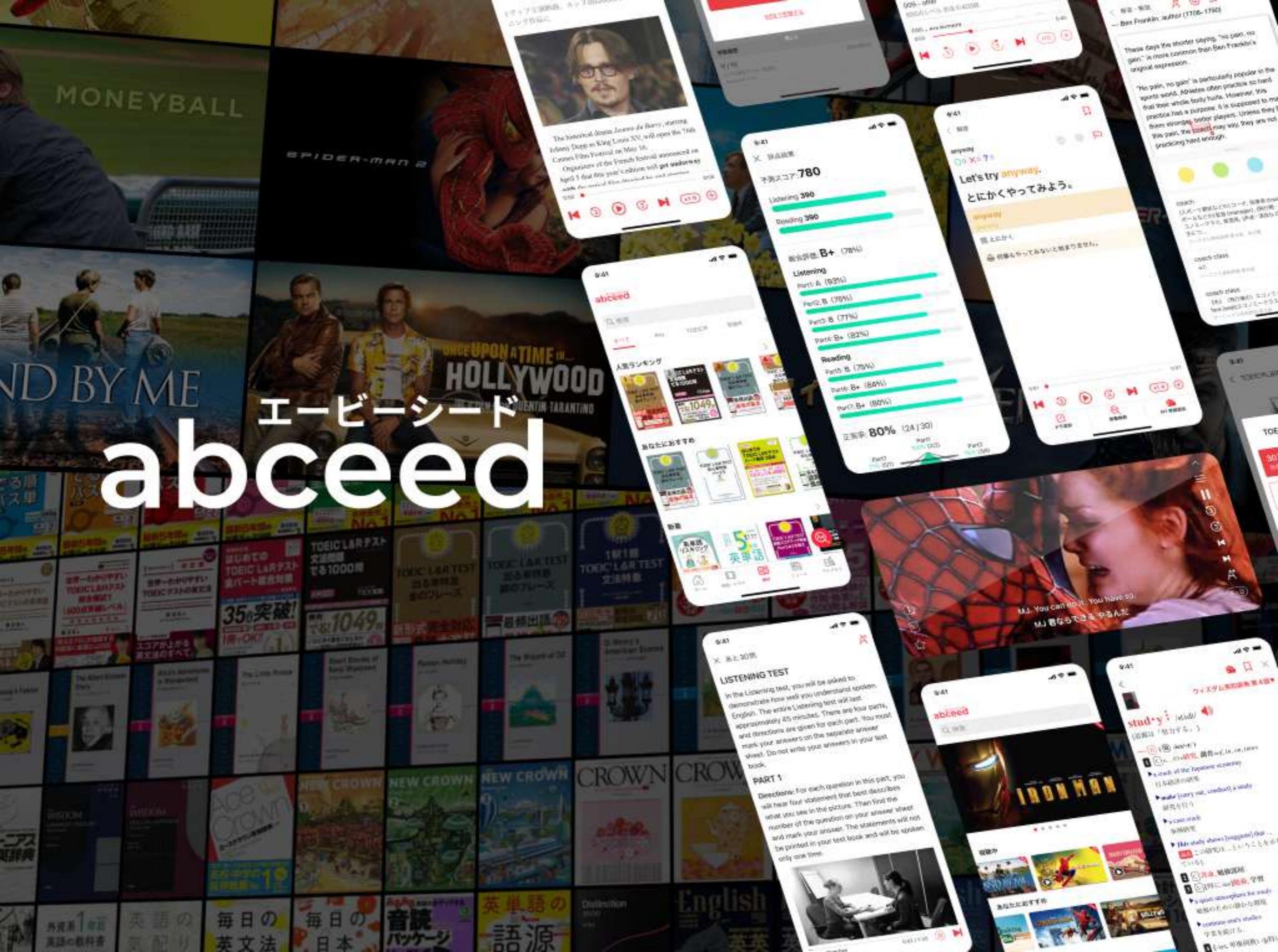
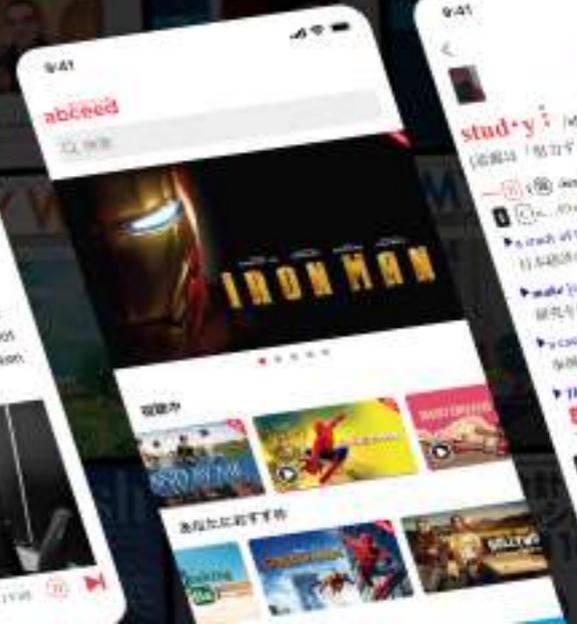
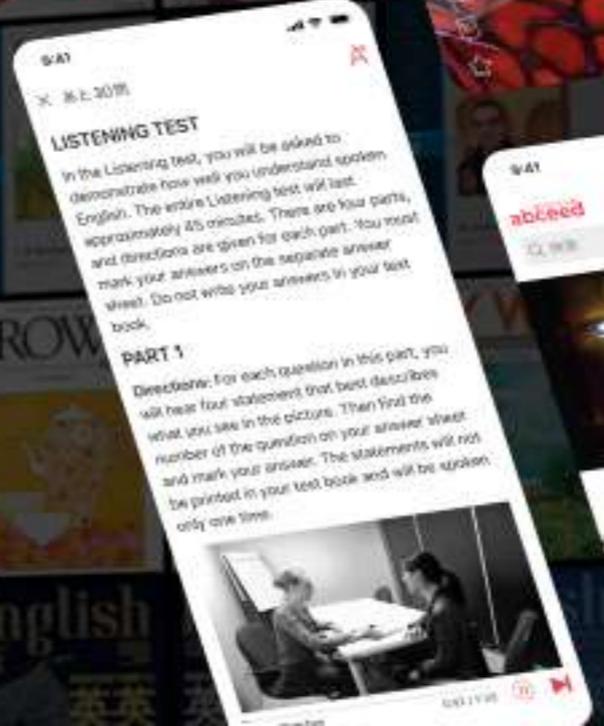
**Global** × **education** × **entertainment**

グローバル

教育

エンターテイメント

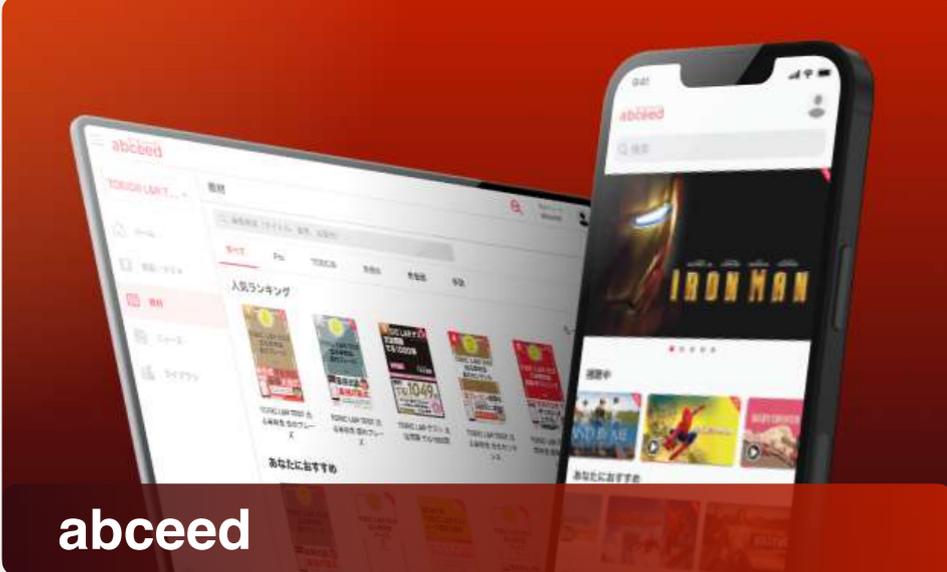
# エービーシー abceed



## 従来バラバラであった教育インフラを融合した AI英語学習プラットフォーム「abceed」を開発・運営

「どの教材を使えばよいかわからない」「学習時間がなかなか取れない」「勉強しても成長を感じられない」  
「モチベーションが続かない」「英語スクールは高い...」といった多くの英語学習者が抱える悩みを、  
教育インフラをデジタル化・AI化することで解決

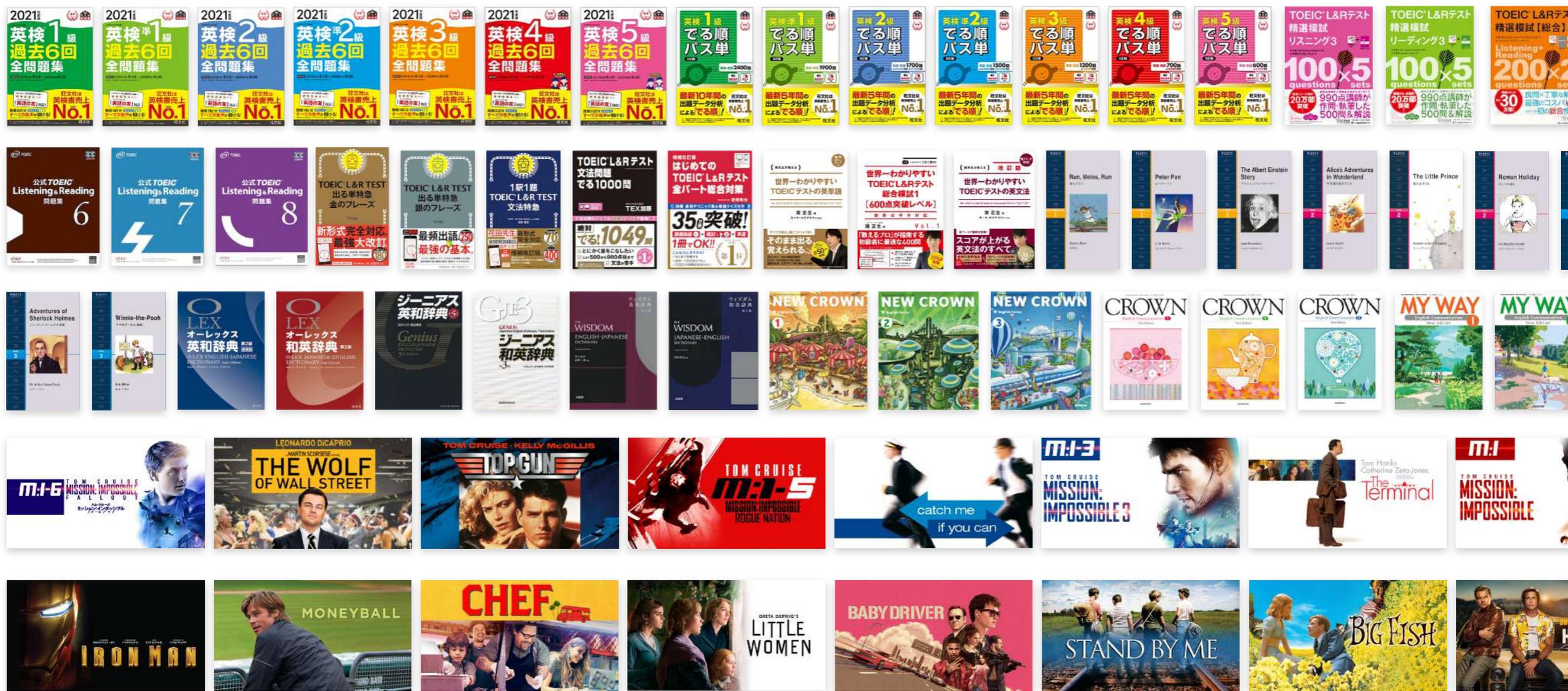


サービス	概要	料金プラン <sup>*1</sup>
 <p><b>abceed</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 800タイトル以上の人気英語教材が利用可能</li> <li>・ 映画/ドラマが見放題（学習機能あり）</li> <li>・ 英語学習に特化した豊富な学習機能（辞書、MY単語帳、発音採点等）</li> <li>・ AIによる学習最適化（スコア予測、問題レコメンド）</li> <li>・ オンライン模試が受け放題（TOEIC®/英検®）</li> <li>・ ライブ講義が受け放題（TOEIC®対策、文法対策、発音対策等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1ヶ月プラン：3,300円</li> <li>・ 3ヶ月プラン：8,000円</li> <li>・ 6ヶ月プラン：14,500円<sup>*2</sup></li> <li>・ 1年プラン：23,800円</li> </ul> <p>*教材音声など、一部機能を無料プランとして提供</p>
 <p><b>abceed for school</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ abceed上で課題配信が可能</li> <li>・ 学習者の学習データを一元管理可能</li> <li>・ チャット機能を用いた学習サポートが可能</li> </ul> <p>*法人向け（英語講師・研修担当者向け）に提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1ヶ月プラン：550円<sup>*3</sup></li> <li>・ 3ヶ月プラン：1,650円</li> <li>・ 6ヶ月プラン：2,640円</li> <li>・ 1年プラン：5,280円</li> </ul>
 <p><b>ABCEED ENGLISH</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ AIを活用したカリキュラム設計</li> <li>・ プライベートコーチングセッションの提供（オンライン）</li> <li>・ チャットによる学習サポート</li> <li>・ TOEIC®スコアアップ保証</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 3ヶ月プラン：297,000円</li> </ul>

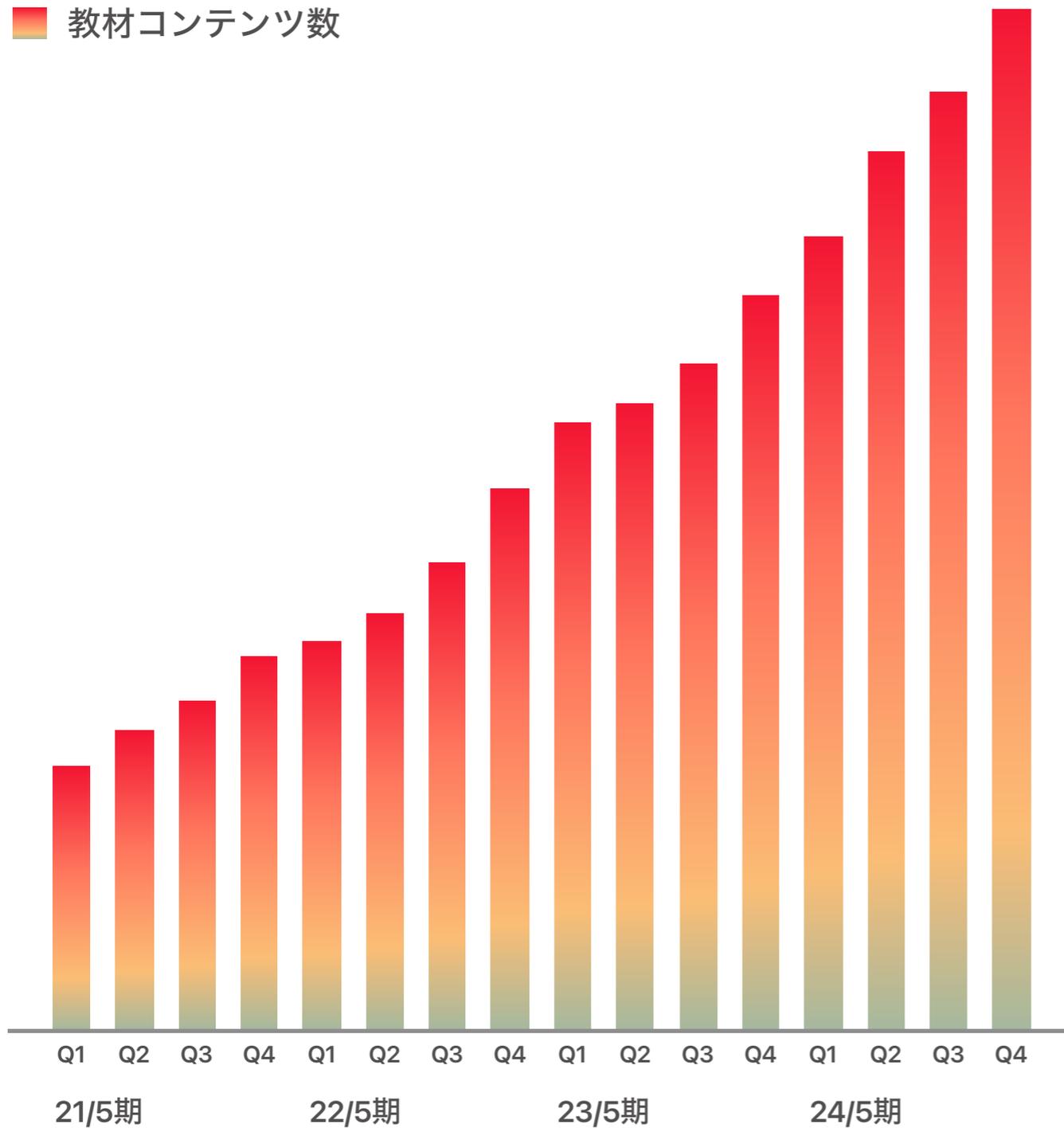
1. 価格は全て税込価格  
 2. 6ヶ月の料金は法人に対してのみ提供している価格となります。  
 3. 管理画面はユーザー数（学習者数）あたりの単価

# 良質かつ主要な英語教材および映画・ドラマに対応

教科書、TOEIC®、英検®、多読教材、英字新聞、映画・ドラマなど、幅広いジャンルのコンテンツに対応  
 スマホやパソコン上で教材コンテンツを用いた学習が可能



■ 教材コンテンツ数



教材コンテンツ数

**1,000超**

2024年5月期末時点

\*教材コンテンツ数は、abceedに掲載している教材冊数、映画・ドラマ作品数を合計した数値

## 30種類以上の豊富な学習機能

単語学習、問題演習、シャドーイング、ディクテーション、辞書など、英語学習に特化した様々な学習機能に対応  
また、発音採点や文法チェックなど、AIを活用した機能も活用可能



\*学習機能数は、2024年5月末時点の数値

# AIによるリアルタイムスコア予測

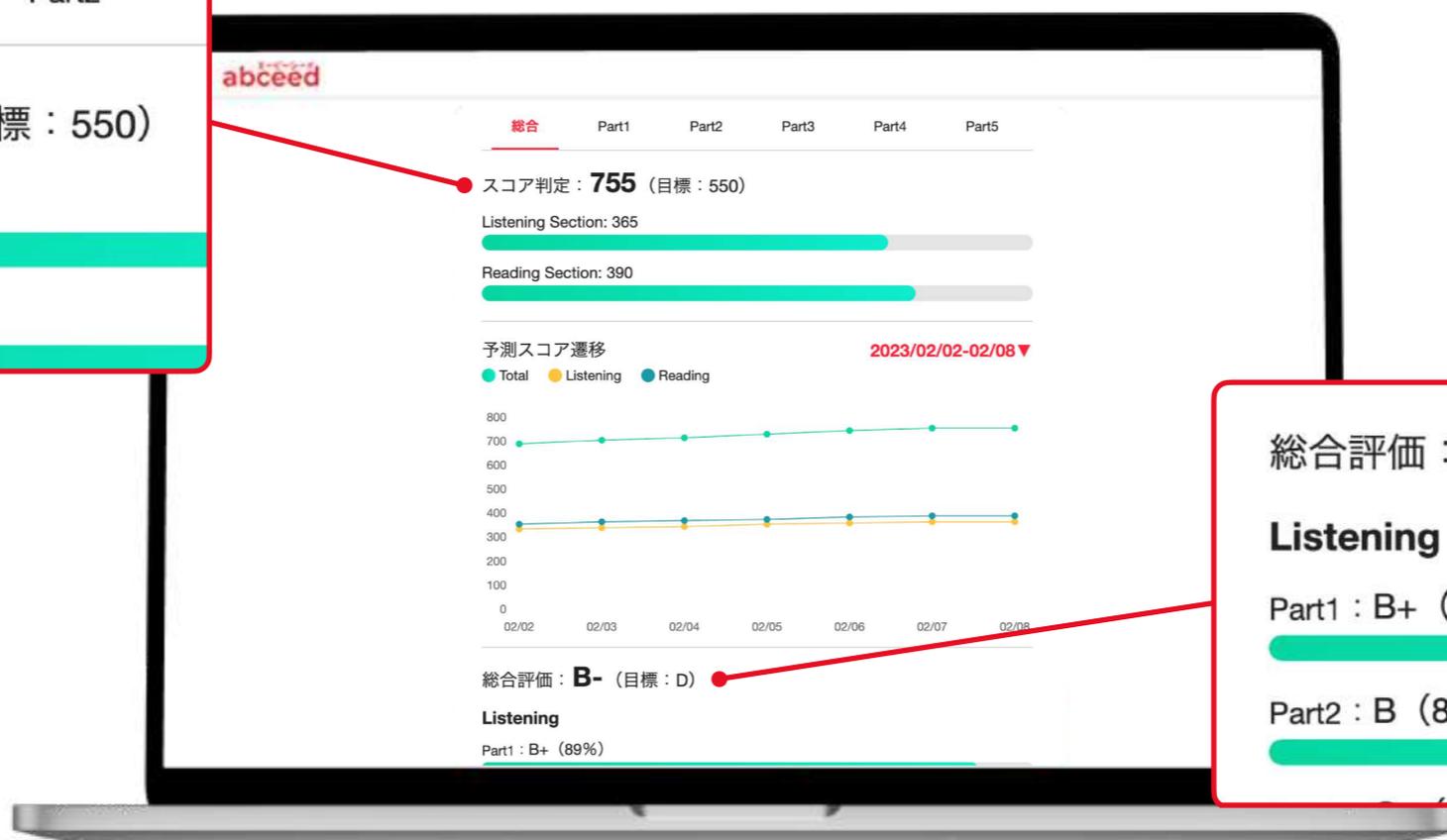
## TOEIC®スコア本番誤差平均 66点

総合 Part1 Part2

スコア判定：**755** (目標：550)

Listening Section: 365

Reading Section: 390



総合評価：**B-** (目標：D)

Listening

Part1 : B+ (89%)

Part2 : B (85%)

\*ユーザーがabceedに登録したTOEIC公式テストの受験結果と、同一ユーザーのリアルタイムスコア予測機能により算出された予測スコアを比較して、その点差の平均値を算出

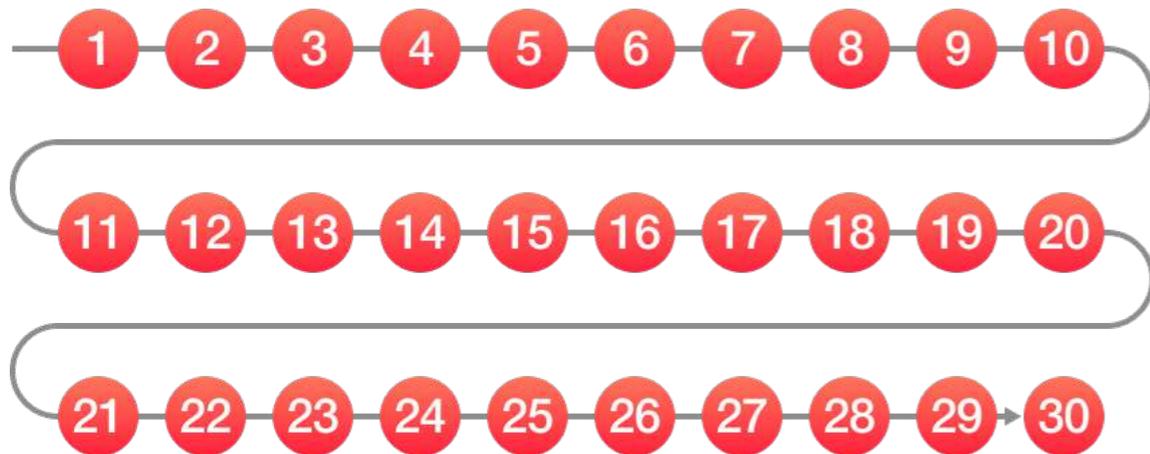
\*2019年1月20日～2022年10月17日の期間にTOEIC公式テストの受験結果を登録したユーザー3,987名を対象として算出

## 個人に最適な問題をAIがレコメンド

既に解けそうな問題・目標達成に不要な難問を除外し学習効率を飛躍的に向上  
 問題集を全問解かずとも、目標達成に必要な学習成果を効率よく実現可能

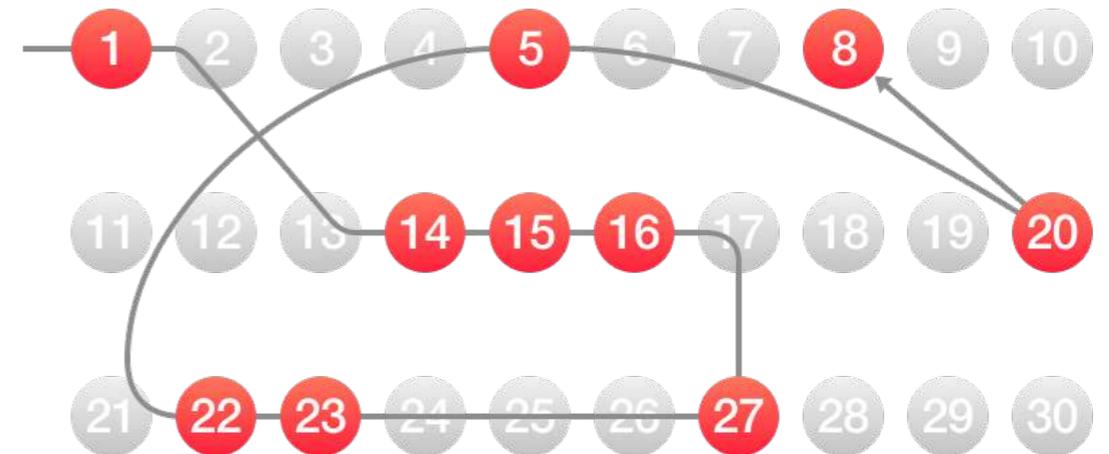
### 従来の教材

問題を全て順番通りに学習

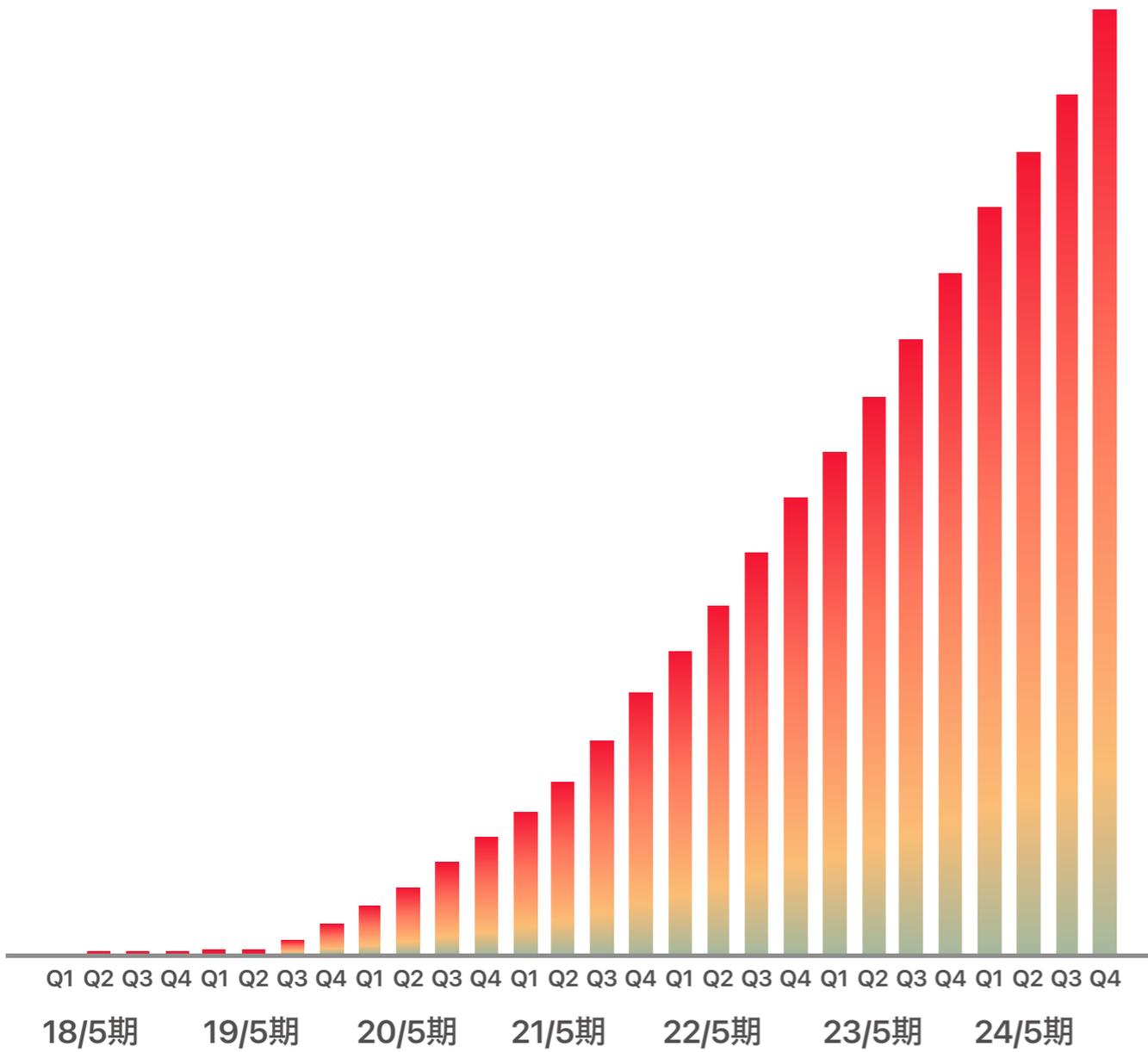


### AI教材

解くべき問題を、解くべき順番で学習



■ 解答データ量



累計解答データ量

20億件超

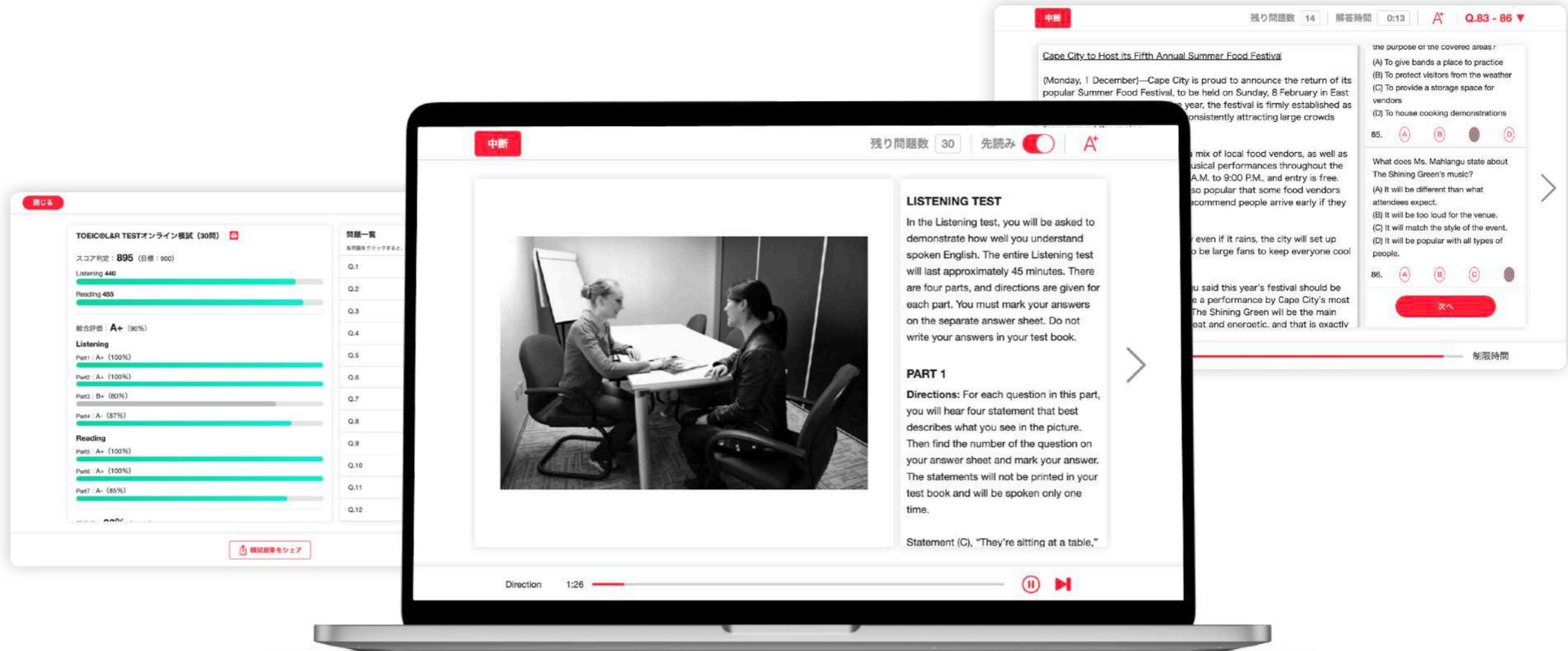
2024年5月期末時点

\*累計解答データ量は、各四半期末時点の数値（abceed上の問題・トレーニングにおける解答件数）

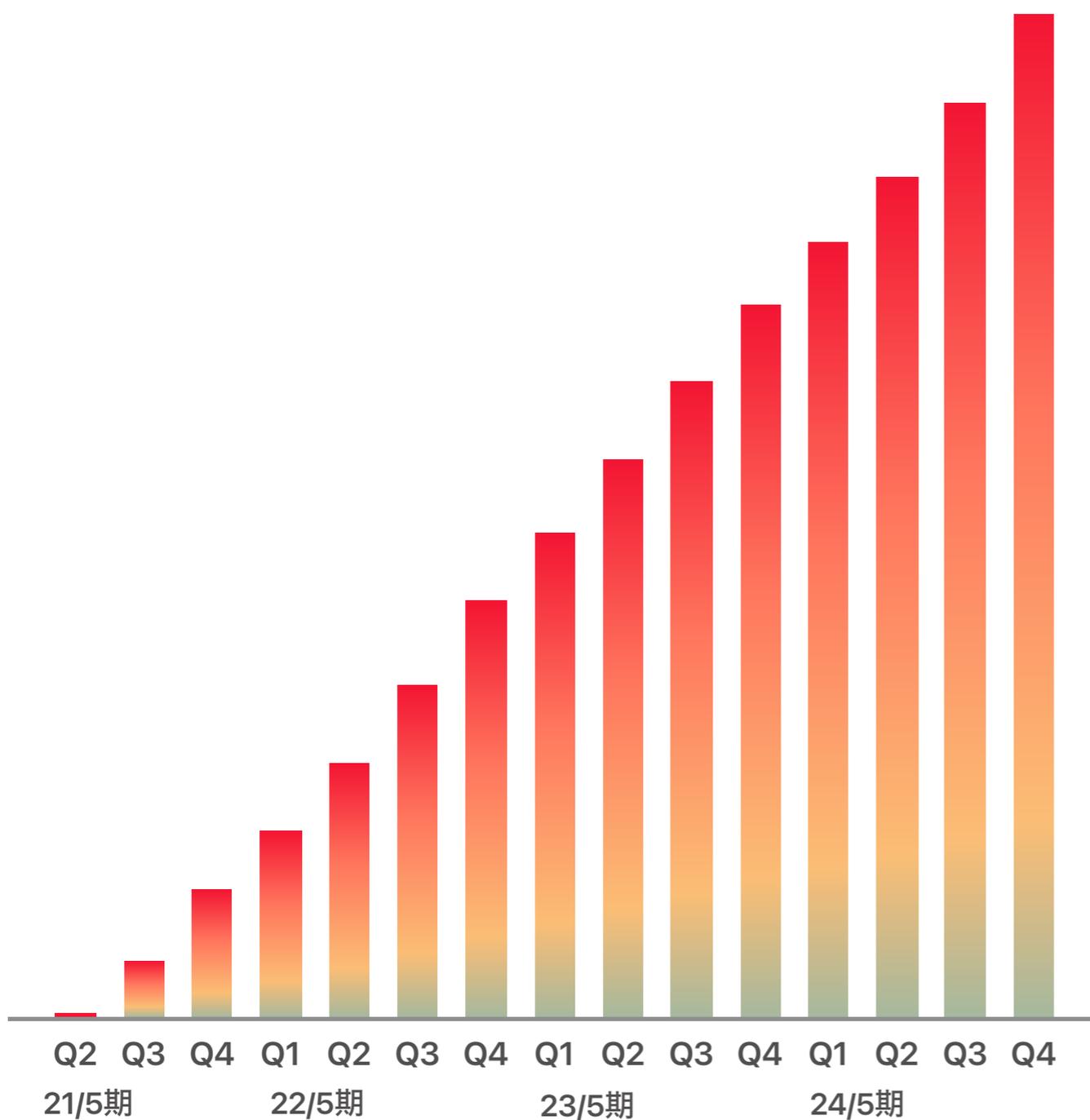
# TOEIC®・英検®のオンライン模試が受け放題

TOEIC® (25回分)、英検® (各級9回分) の過去問・模試に対応

AIが正答状況に応じて出題問題を変えることで、最短15分 (30問) で高精度のスコア予測が可能



■ 累計受験者数



累計受験者数

**210万人超**

2024年5月期末時点

\*累計受験者数は、各四半期末時点の数値（同一ユーザーによる複数受験を含む）

# 選り抜かれた英語コーチ（採用率0.78%\*）による オンラインのコーチングやライブ講義を提供



**安藤 裕盛**  
Yusei Ando

TOEIC® L&R TEST 990点、英検1級、英国エディンバラ大学院でTESOL（英語教授法）修士号を取得。

大手コーチングスクールに入社後、100名以上の学習者の英語力向上・目標達成に貢献。

動機づけ研究の知見を活かした心理面のサポートや、コミュニケーション指導においても高い評価を得ている。



**田村 凌**  
Ryo Tamura

TOEIC® L&R TEST 990点、英検1級、中高英語教諭一種免許状を取得。

大学時代にはアメリカへ留学して言語学・第二言語習得論を学び、その後大手英語コーチングスクールでチーフトレーナーを経験。

多種多様なニーズを持つ多くの受講生に寄り添い、目標達成まで導いてきた。



**リュウ マティアス**  
Ryu Matias

カナダ、トロント出身。TOEIC® L&R TEST 990点を取得。

日本国内の教育委員会にてトレーナーを務め、多くの日本人英語教師を指導。県全体の指導スキルやコミュニケーションスキルの向上に努める。

ネイティブスピーカーでありながら、第二言語習得論にも精通。学習者のポテンシャルやモチベーションを引き出すことを得意としている。

Part 5「短文穴埋め問題」の基本情報 abceed

**問題の特徴**

1. 品詞問題: 約8問
2. 語法問題: 約9問
3. 動詞の変化問題: 約3問
4. 語彙問題: 約10問

**各カテゴリで解き方や視点**

Part 5「短文穴埋め問題」の基本情報 abceed

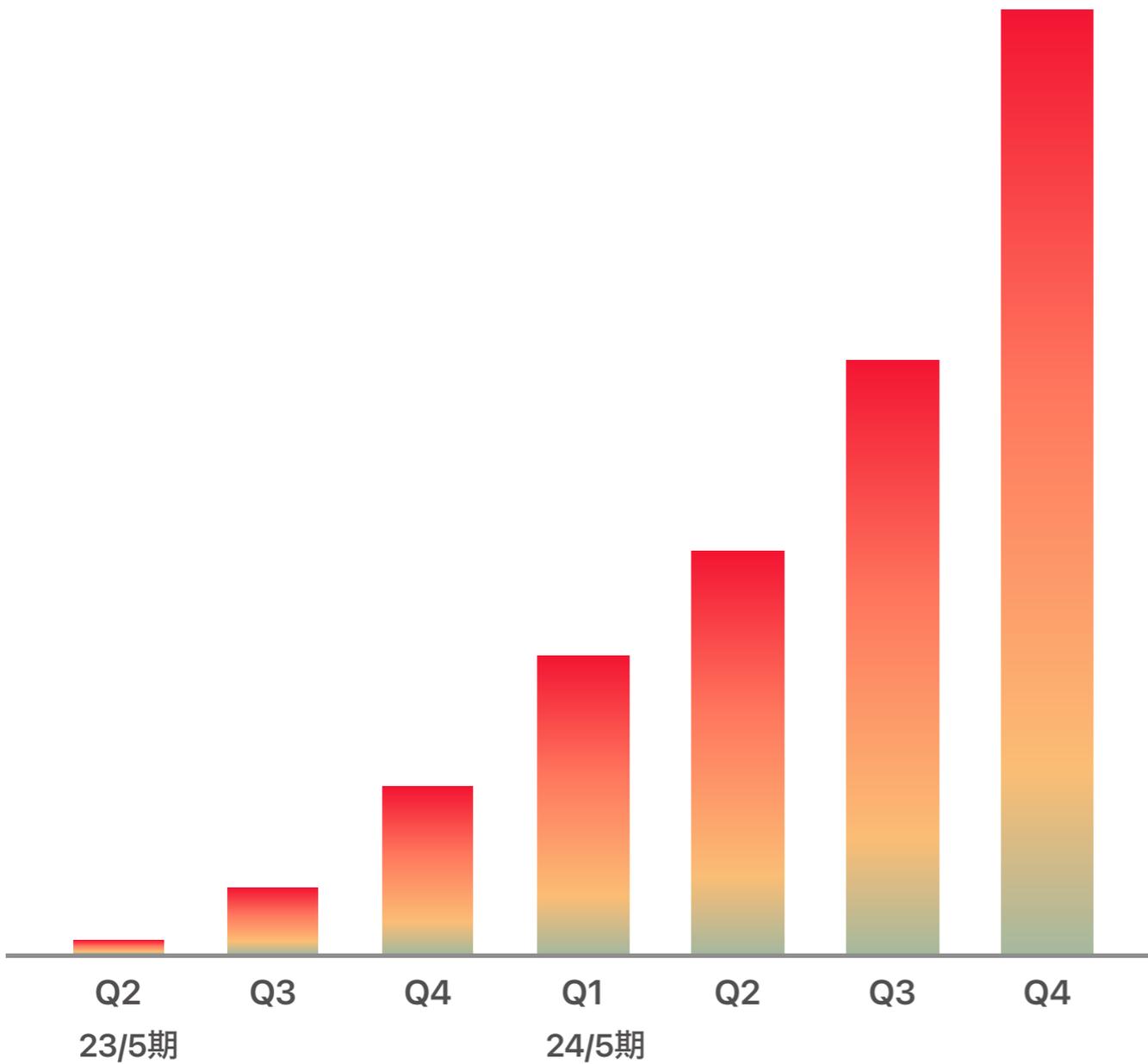
**基本情報**

1. 問題形式: 短文穴埋め問題
2. 問題数: 30問
3. 解答時間: 1問につき平均20秒

1秒も無駄にできる時間はない

\*2021年3月12日～2022年9月21日の間で弊社英語コーチポジションに応募のあった候補者のうち採用に至った比率

■ 累計受講者数



累計受講者数

約**5**万人

2024年5月期末時点

\*累計受講者数は、各四半期末時点の数値（同一ユーザーによる複数受講を含む）

1 事業内容

**2 決算概要**

3 業績予想

4 KPIおよび主なアップデート

5 成長戦略

6 参考情報

売上高<sup>\*1</sup>

**12.8 億円**

サブスクリプション売上比率<sup>\*2</sup>

**95%**

ユーザー数<sup>\*3</sup>

**440 万人+**

有料会員数<sup>\*4</sup>

**10.1 万人**

導入法人数<sup>\*5</sup>

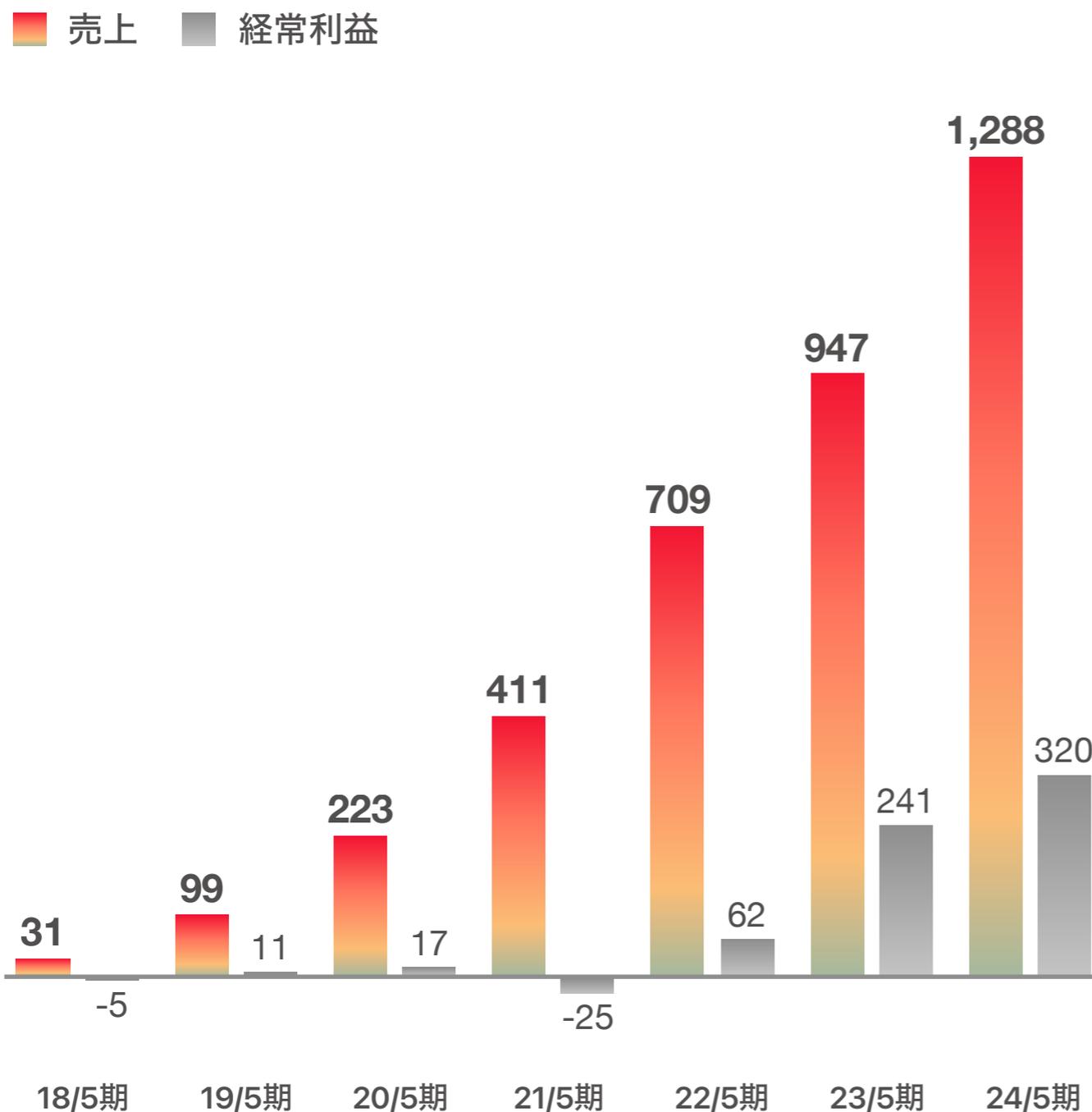
**430 件+**

- 1. 売上高は、2024年5月期の実績値
- 2. サブスクリプション売上比率は、2024年5月期売上高のうち、一般及び法人（企業、大学、高校、中学校等）のサブスクリプション会員の売上の比率
- 3. ユーザー数は、2024年5月期末時点の累計登録アカウント数
- 4. 有料会員数は、2024年5月期末時点の一般及び法人の有料会員数
- 5. 導入法人数は、2024年5月期末時点の企業、大学、高校、中学校等の法人への累計導入件数

2024年5月期は、前期比+36.0%と売上高成長率が若干加速しつつ、利益率はほぼ横ばい  
2023年7月12日公表の業績予想対比では、売上高はやや上振れ、経常利益はほぼ予想通りに着地

単位：千円	23/5期		24/5期		前期比		予想比	
	実績	業績予想	実績					
売上高	947,668	1,251,074	1,288,764	341,095	36.0%	37,690	3.0%	
売上総利益	464,581	593,031	598,411	133,830	28.8%	5,380	0.9%	
(売上総利益率)	49.0%	47.4%	46.4%					
営業利益	246,370	316,800	319,983	73,612	29.9%	3,182	1.0%	
(営業利益率)	26.0%	25.3%	24.8%					
経常利益	241,772	316,489	320,164	78,391	32.4%	3,674	1.2%	
(経常利益率)	25.5%	25.3%	24.8%					
当期純利益	172,479	209,630	226,826	54,346	31.5%	17,196	8.2%	
(当期純利益率)	18.2%	16.8%	17.6%					

\* 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第30号 2021年3月26日）を2022年5月期の期首より適用しております。



### 売上成長率

**+36%**

toCを中心に有料会員数が堅調に増加  
学校等のtoBについても順調に成長

### 経常利益率

**25%**

映画ライセンス負担で原価率やや上昇も、  
販管費の抑制により利益率はほぼ横ばい

\*売上成長率、経常利益率は2024年5月期の実績

\*「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第30号 2021年3月26日）を2022年5月期の期首より適用しており、2021年5月期以前については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値

単位：千円	22/5期	23/5期	24/5期
売上原価	402,255	483,087	690,353
直接費	360,953	428,671	592,452
（売上高比率）	50.9%	45.2%	46.0%
その他・製造原価	41,302	54,416	97,900
（売上高比率）	5.8%	5.7%	7.6%
販売費及び一般管理費	243,115	218,211	278,428
広告宣伝費	20,895	17,396	36,417
（売上高比率）	2.9%	1.8%	2.8%
その他（人件費・管理費等）	222,220	200,815	242,010
（売上高比率）	31.3%	21.2%	18.8%

## 売上原価

2023年3月開始の映画コンテンツのライセンス負担により、売上高対比の直接費の比率は46.0%にやや上昇

## 販売費及び一般管理費

広告宣伝費は低水準を継続

その他（人件費・管理費等）は抑制傾向にあり、売上高対比の比率がやや低下

\*直接費は、プラットフォーム手数料やコンテンツのライセンス料などの概ね売上高に連動する費用

販売拡大による営業CFの改善で現金及び預金が増加し、機能開発及びコンテンツ開発の推進により無形固定資産（ソフトウェア）が増加

2023年12月に金融機関からの借入を実施したことにより固定負債が増加し、販売拡大に伴う買掛金、契約負債が増加

単位：千円	23/5期	24/5期	前期比
<b>資産の部</b>	<b>1,036,302</b>	<b>1,726,197</b>	<b>689,894</b>
流動資産	882,545	1,451,847	569,302
（うち現金及び預金）	549,013	1,027,264	478,250
固定資産	153,757	274,350	120,592
<b>負債の部</b>	<b>763,649</b>	<b>1,109,304</b>	<b>345,655</b>
流動負債	759,099	1,026,947	267,848
固定負債	4,550	82,357	77,807
<b>純資産の部</b>	<b>272,653</b>	<b>616,892</b>	<b>344,239</b>
株主資本合計	272,653	616,892	344,239

販売拡大に伴う契約負債の増加、税引後当期純利益の増加等により、営業CFは+387,448千円  
無形固定資産（ソフトウェア）の取得により、投資CFは-154,367千円  
金融機関からの借入、上場に伴う新株発行により、財務CFは+245,169千円

単位：千円	23/5期	24/5期
営業活動によるキャッシュフロー	270,025	387,448
投資活動によるキャッシュフロー	-124,743	-154,367
財務活動によるキャッシュフロー	-46,656	245,169
現金及び現金同等物の増減額	98,625	478,250
現金及び現金同等物の期首残高	450,388	549,013
現金及び現金同等物の期末残高	549,013	1,027,264

2024年5月期第4四半期は、前年同期比+35%と高い売上高成長率を維持  
 通期業績予想に対し、第3四半期時点で相応に利益が上回る見込みとなったため、第4四半期では  
マーケティング等の先行投資や賞与による従業員への還元を実施

単位：千円	23/5期 Q4	24/5期 Q1	24/5期 Q2	24/5期 Q3	24/5期 Q4	YoY
売上高	268,494	294,407	302,937	328,013	363,406	35%
売上総利益	134,267	146,855	140,334	146,521	164,699	23%
(売上総利益率)	50.0%	49.9%	46.3%	44.7%	45.3%	
営業利益	79,466	80,107	75,753	82,325	81,795	3%
(営業利益率)	29.6%	27.2%	25.0%	25.1%	22.5%	
経常利益	75,505	79,670	77,775	78,982	83,735	11%
(経常利益率)	28.1%	27.1%	25.7%	24.1%	23.0%	
当期純利益	62,315	52,770	51,515	52,314	70,226	13%
(当期純利益率)	23.2%	17.9%	17.0%	15.9%	19.3%	

\* 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第30号 2021年3月26日）を2022年5月期の期首より適用しております。

売上原価は、映画コンテンツ負担の高止まりにより、売上高対比の直接費の比率が46.5%に低下  
第4四半期にマーケティング施策の検証に投資し、広告宣伝費がやや増加

単位：千円	23/5期 Q4	24/5期 Q1	24/5期 Q2	24/5期 Q3	24/5期 Q4
<b>売上原価</b>	<b>134,227</b>	<b>147,551</b>	<b>162,602</b>	<b>181,492</b>	<b>198,707</b>
直接費	114,021	125,645	137,788	160,209	168,808
（売上高比率）	42.5%	42.7%	45.5%	48.8%	46.5%
その他・製造原価	20,205	21,905	24,813	21,282	29,898
（売上高比率）	7.5%	7.4%	8.2%	6.5%	8.2%
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>54,801</b>	<b>66,747</b>	<b>64,581</b>	<b>64,196</b>	<b>82,903</b>
広告宣伝費	3,326	5,705	3,067	3,194	24,449
（売上高比率）	1.2%	1.9%	1.0%	1.0%	6.7%
その他（人件費・管理費等）	51,475	61,041	61,513	61,001	58,453
（売上高比率）	19.2%	20.7%	20.3%	18.6%	16.1%

\*直接費は、プラットフォーム手数料やコンテンツのライセンス料などの概ね売上高に連動する費用

機能開発及びコンテンツ開発の推進により無形固定資産が増加  
販売拡大により契約負債が増加

単位：千円	23/5期 Q4	24/5期 Q1	24/5期 Q2	24/5期 Q3	24/5期 Q4
<b>資産の部</b>	<b>1,036,302</b>	<b>1,119,666</b>	<b>1,152,002</b>	<b>1,421,011</b>	<b>1,726,197</b>
流動資産	882,545	935,473	938,951	1,182,488	1,451,847
（うち現金及び預金）	549,013	591,098	627,395	890,928	1,027,264
固定資産	153,757	184,193	213,051	238,523	274,350
<b>負債の部</b>	<b>763,649</b>	<b>677,016</b>	<b>657,837</b>	<b>874,438</b>	<b>1,109,304</b>
流動負債	759,099	672,466	653,287	779,586	1,026,947
固定負債	4,550	4,550	4,550	94,852	82,357
<b>純資産の部</b>	<b>272,653</b>	<b>442,649</b>	<b>494,165</b>	<b>546,572</b>	<b>616,892</b>
株主資本合計	272,653	442,649	494,165	546,572	616,892

1 事業内容

2 決算概要

**3 業績予想**

4 KPIおよび主なアップデート

5 成長戦略

6 参考情報

## 2025年5月期も、売上は前期比+30%程度の増加を計画

単位：千円	24/5期 実績	25/5期 業績予想	前期比	
売上高	1,288,764	1,650,000	361,235	28%
売上総利益	598,411	750,000	151,588	25%
(売上総利益率)	46.4%	45.5%		
営業利益	319,983	400,000	80,016	25%
(営業利益率)	24.8%	24.2%		
経常利益	320,164	400,000	79,835	25%
(経常利益率)	24.8%	24.2%		
当期純利益	226,826	270,000	43,173	19%
(当期純利益率)	17.6%	16.4%		

有料会員数の着実な増加により、売上高は前期比+30%程度の増加を計画

- 2023年3月の値上げによる有料会員転換率の一時的な低下が回復しない保守的な前提
- 今期の新規リリース機能の効果を見込まない前提

経常利益率の水準を維持する範囲でのコンテンツ開発や新規ライセンス獲得、ユーザビリティの向上、マーケティング施策などの先行投資を実施

1 事業内容

2 決算概要

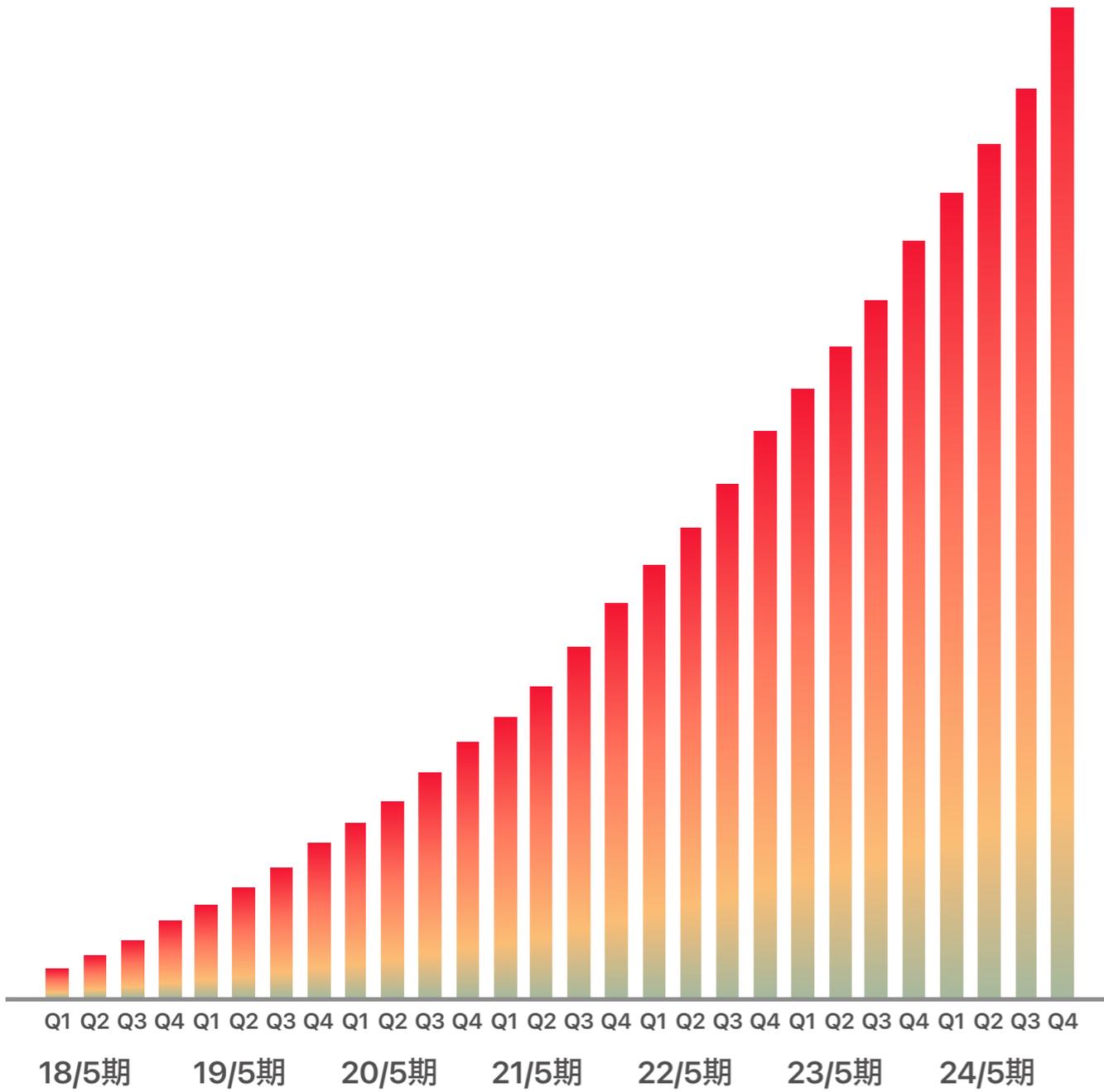
3 業績予想

**4 KPIおよび主なアップデート**

5 成長戦略

6 参考情報

■ 累計ユーザー数

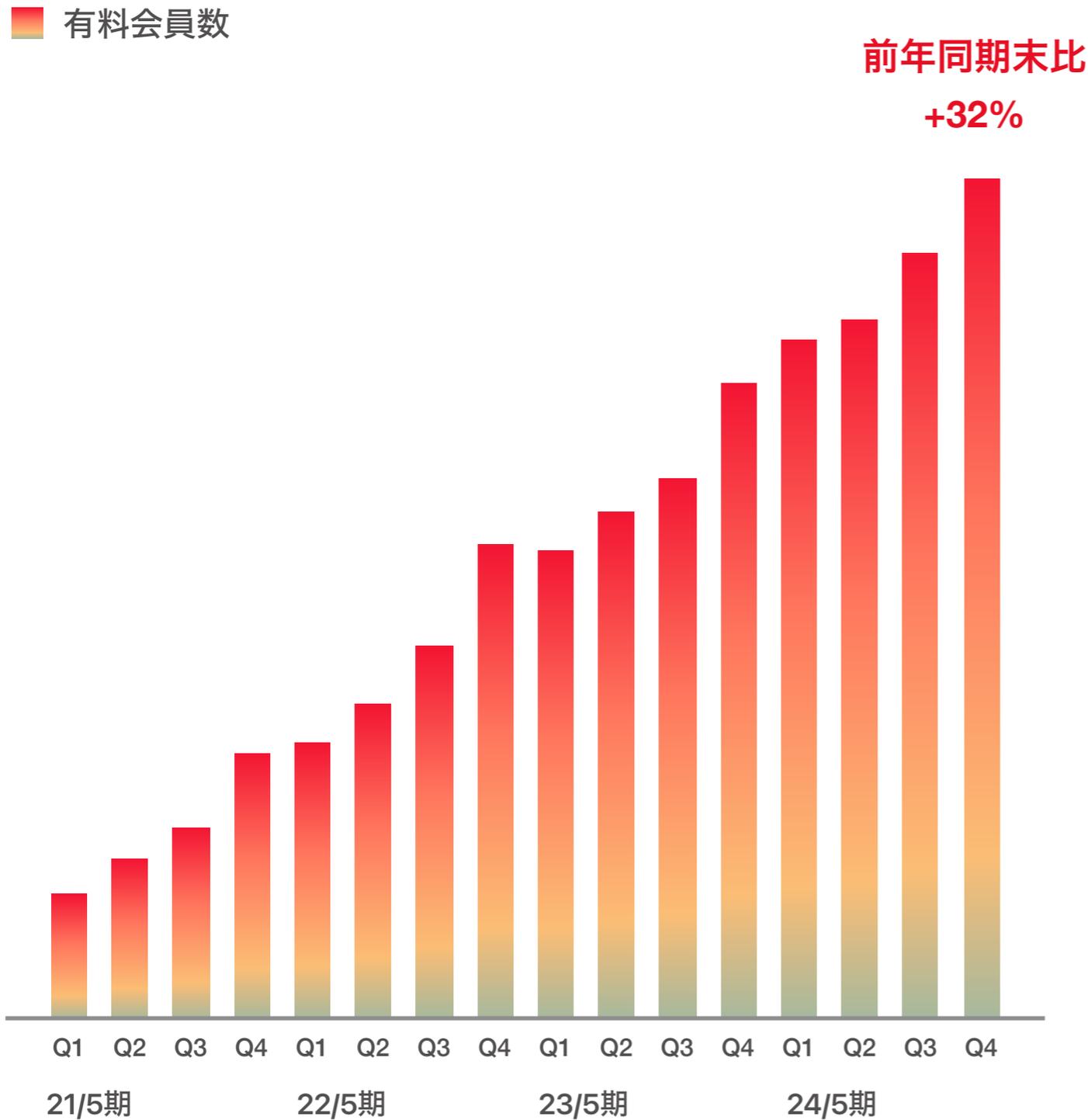


累計ユーザー数

440万人超

2024年5月期末時点

\*累計ユーザー数は、無料利用でのユーザーも含む



## 有料会員数

# 10.1万人

2024年5月期末時点

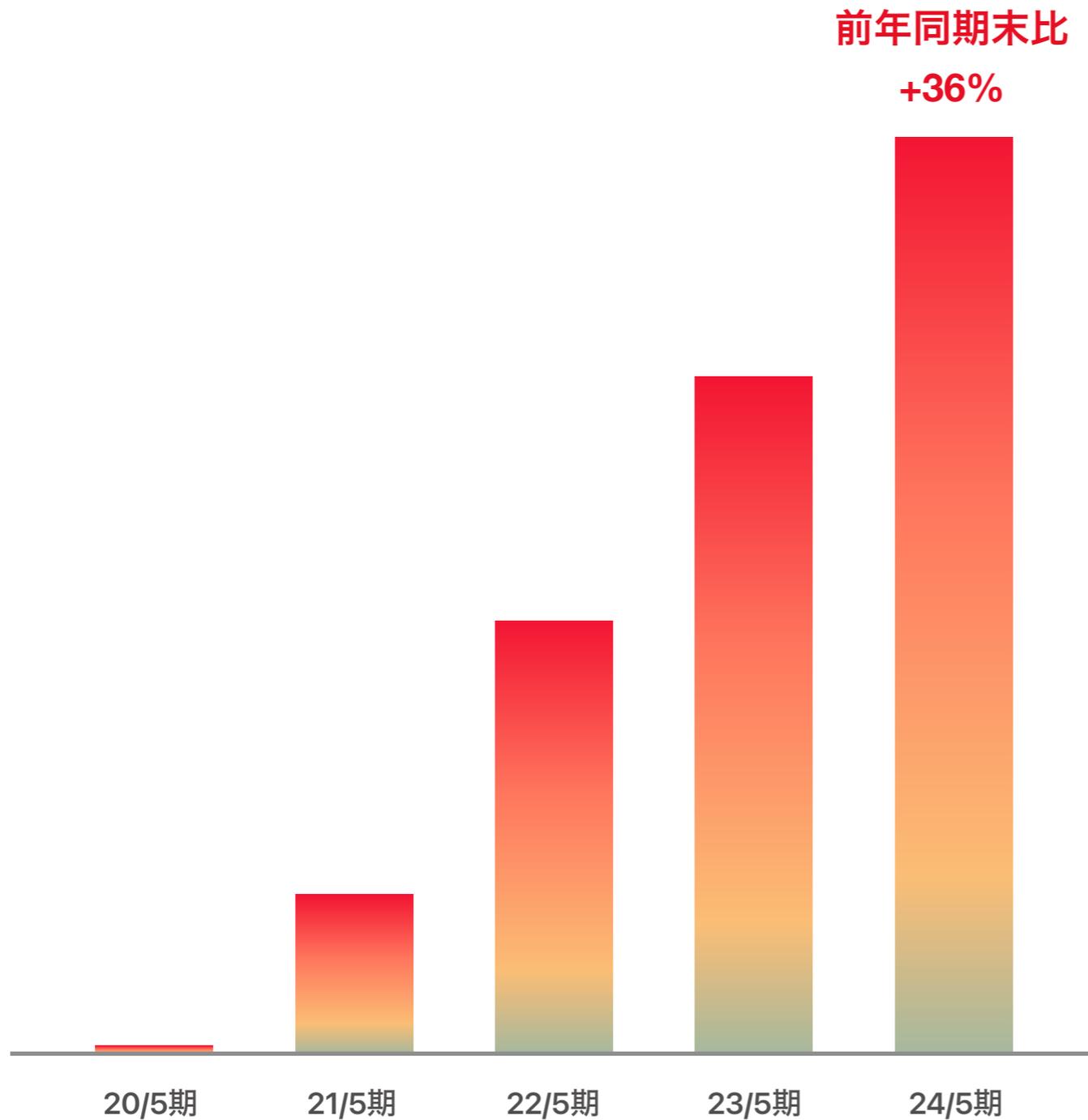
2024年3月の値上げの影響は想定内で、  
有料会員数は前Qから大きく増加  
toBに関しても、学校向けの新年度導入で  
堅調に増加

### \*季節性要因に関する補足説明

Q1は、英語学習者の学習意欲等の変動による年間を通じた閑散期であることを要因として微増もしくは微減となる傾向であるが、今期は例年Q2に実施している一般個人向けのProプラン割引キャンペーンをQ1に実施したことにより相応に純増  
Q2は今期、同キャンペーンを実施しなかったものの純増を確保  
Q3は、例年通り同キャンペーンを実施  
Q4は例年4月に同キャンペーンを実施するため大幅に会員数を増加させる傾向にあり、加えて法人（企業・学校）における新年度の新規会員数が追加される

\*有料会員数は、各四半期末時点の値

■ 法人導入件数



法人導入件数

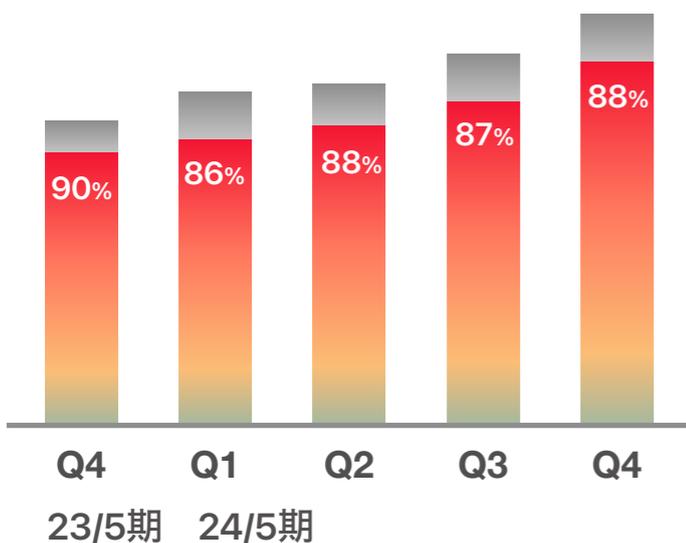
**430**件超

2024年5月期末時点

\*法人導入件数（事業法人および学校、官公庁等の導入件数）は各期末時点での累計件数

### チャンネル別売上構成比率

■ toB  
■ toC



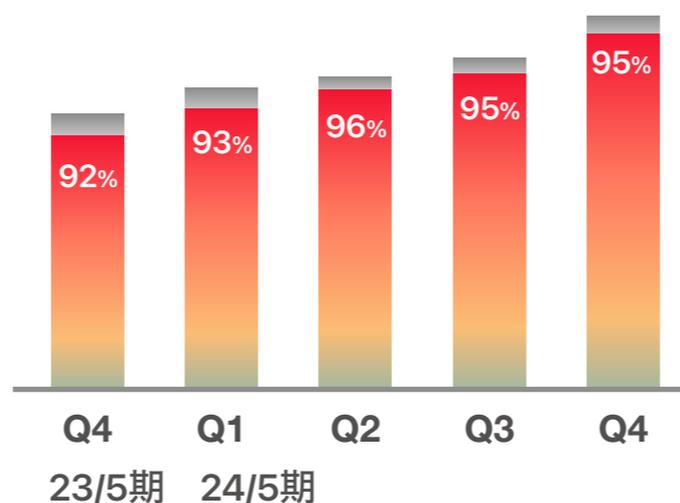
toC売上比率\*1

2024年5月期末時点

**88%**

### サブスク売上比率の推移

■ その他の売上  
■ サブスク売上



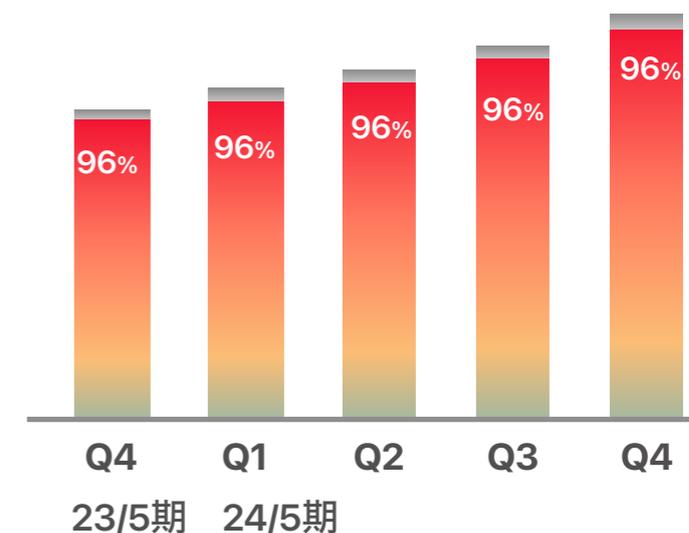
サブスク売上比率\*2

2024年5月期末時点

**95%**

### オーガニックユーザー獲得率の推移

■ 広告ユーザー数  
■ オーガニックユーザー数



オーガニックユーザー獲得率\*3

2024年5月期末時点

**96%**

\*1 toC売上は一般個人からの売上高、toB売上は法人（企業、大学、高校、中学校等）からの売上高を算出

\*2 サブスク売上はサブスクリプションプランからの売上高、その他の売上はコンテンツの単品販売、コーチングプラン等からの売上高を算出

\*3 オーガニックユーザー獲得率は全ユーザーのうち、広告など有料のユーザー獲得数を除いた獲得数を指す

# ソニーおよびパラマウントから獲得した映画・ドラマ100作品以上に対応 (2023年3月-12月)



# メディアジーン社が運営する

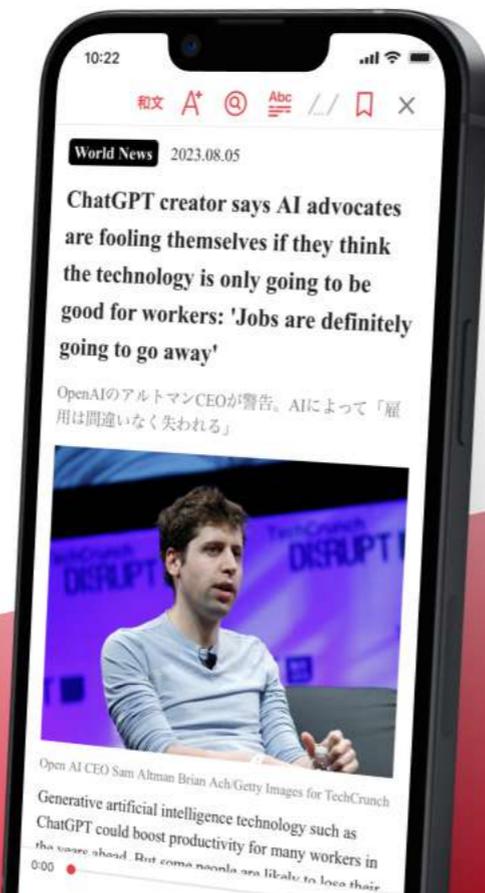
# Business Insider Japanの英文記事のライセンスを獲得

## BUSINESS INSIDER

## JAPAN が

## abceed に

## 対応!



### 英字新聞で**単語帳**を簡単作成

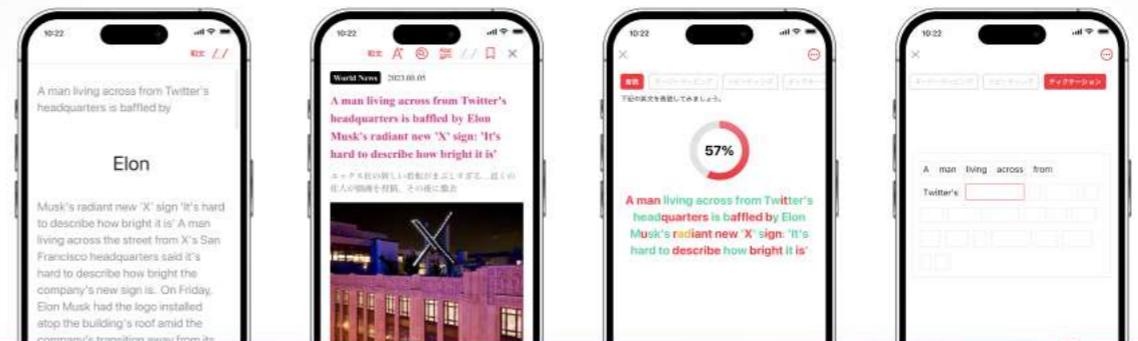


記事内の単語を  
レベル別にリスト化

追加した単語は  
MY単語帳から学習可能

辞書から意味を自動連携  
\*ウィズダム英和辞典 第4版

### 英字新聞で**4技能対策**が可能に



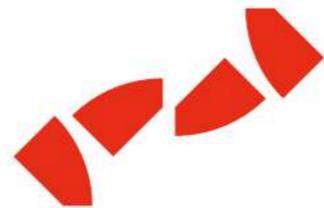
リーディング  
対策

リスニング  
対策

スピーキング  
対策

ライティング  
対策

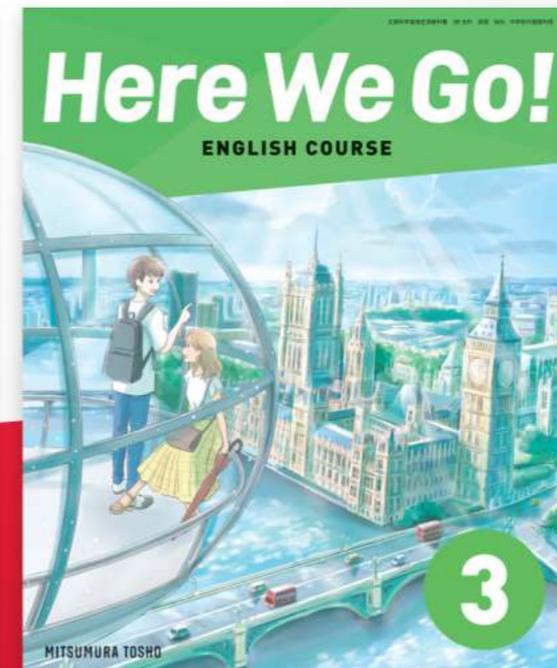
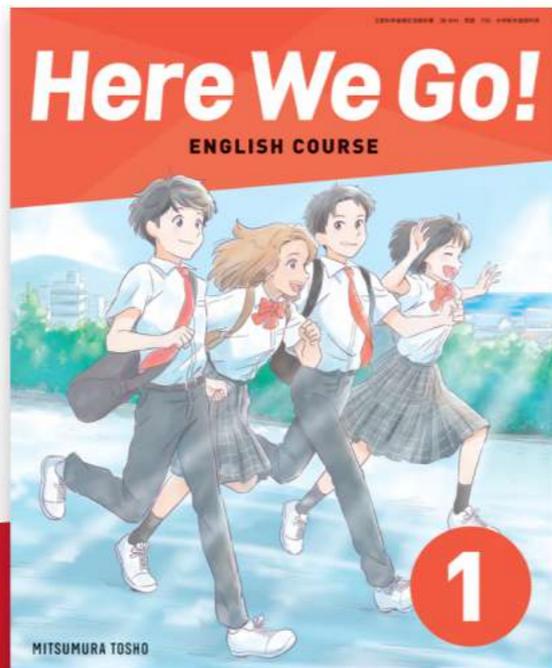
中学校英語教科書「Here We Go!」に対応  
光村図書出版と連携し、全国の自治体・中学校に向け案内を開始



光村図書



abceed



## 日本英語検定協会より英検®過去問のライセンスを獲得（全7級）

abceedオリジナル英検®過去問題集・単語帳の配信を開始（4/1より段階リリース）



abceed  
オリジナル解説付き  
英検®  
過去問題集

abceedが  
独自で厳選  
英検®  
単語帳



※英検®は、公益財団法人 日本英語検定協会の登録商標です。

※このコンテンツは、公益財団法人 日本英語検定協会の承認や推奨、その他の検討を受けたものではありません。

テスト展開してきたライブ講義（満足度99%\*）をProプランへ正式に導入開始  
Pro会員なら、TOEIC®対策コース、発音対策コースなど、8種類のライブ講義が受け放題

AI英語学習アプリ  
**abceed**

ライブ講義を  
Proプランへ本格導入開始！

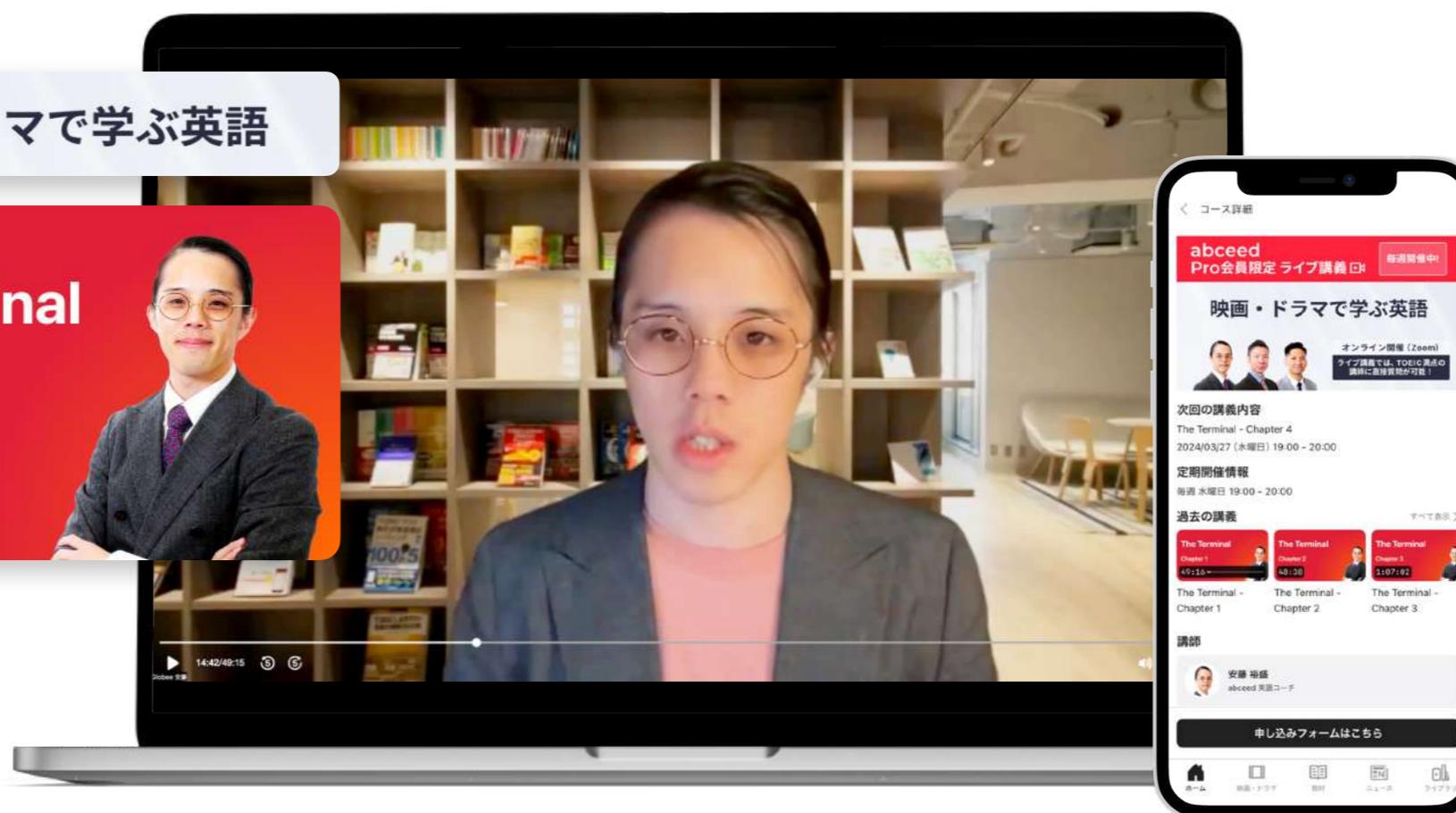
\*2023年10月1日～2023年12月31日の間で行った全25回のライブ講義アンケート回答者（1,237名）のうち、大変満足または満足と回答した方の比率

## 見逃したライブ講義動画もアーカイブで見放題

「TOEIC®対策コース」「発音習得コース」「ビジネス英会話コース」などのライブ講義が、当日参加できない場合にも、アーカイブでの視聴が可能に

映画・ドラマで学ぶ英語

The Terminal  
Chapter 1



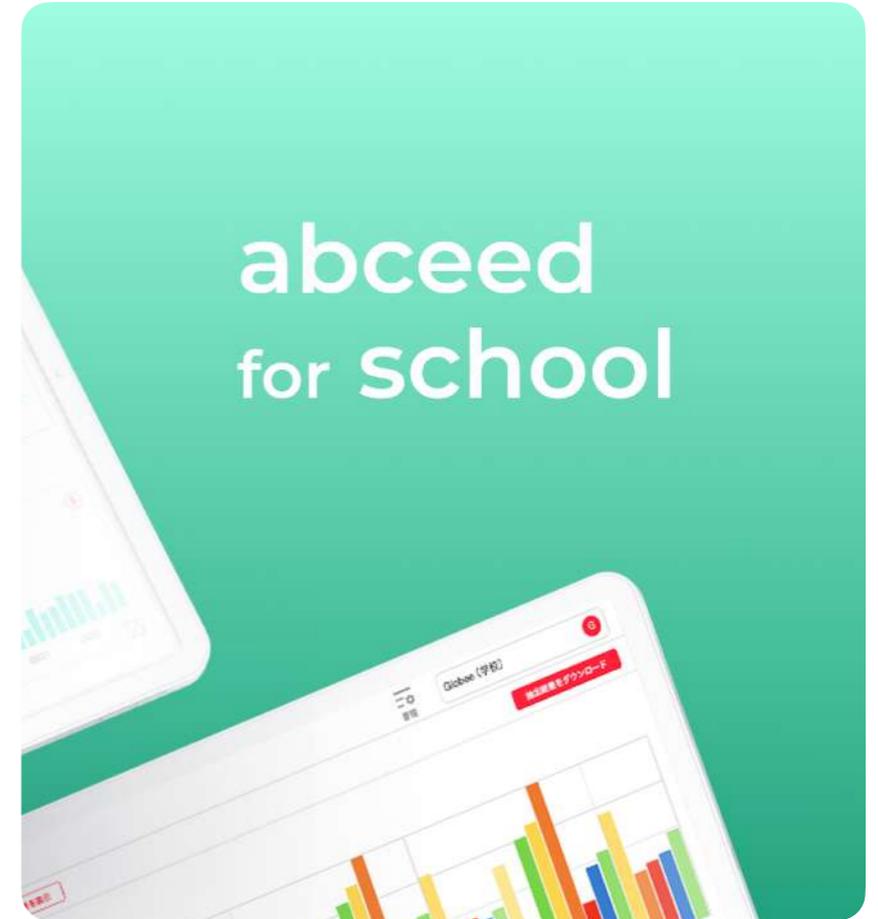
## 2024年3月1日より、abceed Proプランの価格を改定

プラン	改定前	改定後
1ヶ月プラン	2,700 円	<b>3,300 円</b> (+22%)
3ヶ月プラン	6,600 円	<b>8,000 円</b> (+21%)
6ヶ月プラン	12,000 円 <sup>*2</sup>	<b>14,500 円</b> <sup>*2</sup> (+21%)
1年プラン	19,800 円	<b>23,800 円</b> (+20%)

1. 価格は全て税込価格

2. 6ヶ月の料金は法人に対してのみ提供している価格となります。

# 令和6年度の中学・高等学校の生徒数が1.4倍に増加（有料ユーザー）



1 事業内容

2 決算概要

3 業績予想

4 KPIおよび主なアップデート

**5 成長戦略**

6 参考情報

コンテンツ・学習機能を充実させ、幅広い英語学習者への普及を目指す  
映画機能、開発中のAI英会話機能の訴求により、新規ユーザーだけでなく  
既存ユーザーの有料転換も促す

日本の英語学習者数<sup>\*1</sup> × abceedの課金体系<sup>\*2</sup>  
= **約2,600億円 (TAM<sup>\*3</sup>)**

abceedの累計ユーザー数<sup>\*4</sup> × abceedの課金体系<sup>\*2</sup>  
= **約800億円 (SAM)**

現在売上高 (24/5期)

約13億円

1. 日本の英語学習者数については総務省「令和3年社会生活基本調査の結果」より算出(1,440万人)
2. 既存 abceed 有料会員の平均単価 (¥1,536円/月 × 12ヶ月)
3. TAM (Total Addressable Market) とは実現可能な最大の市場規模を指し、当社が現時点で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。また、外部の統計資料や公表資料を基礎として当社が推計したものであり、これらの資料やそれに基づく当社の推計は、高い不確実性を伴うものであり、大きく変動する可能性があります。また、出典元の予測機関は、予測値の達成を保証するものではありません。
4. 2024年5月期末までの累計ユーザー数 (約446万人)

# 英語教育のデジタル化・AI化を実現 次世代のNo.1英語教育企業を目指す

## テスト

オンライン模試、オリジナルテスト...

## スクール

講義動画、ライブ講義、コーチング...

## 教材コンテンツ

TOEIC®、英検®、教科書、多読教材、英字新聞、映画...

## 学習ツール

辞書、MY単語帳、問題レコメンド、スコア予測、発音採点...

## 経常利益率20%台の水準を維持する前提にて投資を実行

### 1. 有料会員数の増加

#### コンテンツ基盤の拡充によるターゲット層の拡大

- ・教科書 / 参考書 / 受験対策
- ・資格試験対策 (TOEIC/英検...)
- ・海外映画 / ドラマ / アニメ
- ・ニュース
- ・英会話

#### 法人向けの展開を加速する営業・CS体制の強化

- ・中学校 / 高校向け (潜在的なtoC顧客)
- ・企業 / 大学向け

#### AIテクノロジーへの投資

- ・スコア予測 / レコメンドエンジン
- ・発音採点 / 文法添削
- ・作問エンジン

### 2. 単価の上昇

#### スクール基盤の拡充

- ・コーチングサービスの展開
- ・ライブ講義動画の拡充

#### プロダクト改善・コンテンツの拡充

- ・新機能の追加、UI/UXの向上
- ・新規教材数の追加
- ・エンタメコンテンツの対応
- ・英会話コンテンツの拡充

既存メイン領域

既存成長領域

新規展開領域



## 資格試験

TOEIC / 英検 etc...

## 学校英語

教科書 / 受験対策 etc...

## ビジネス英語

ニュース / ビジネス英会話 etc...

## 日常英語

映画 / ドラマ / 日常英会話 etc...

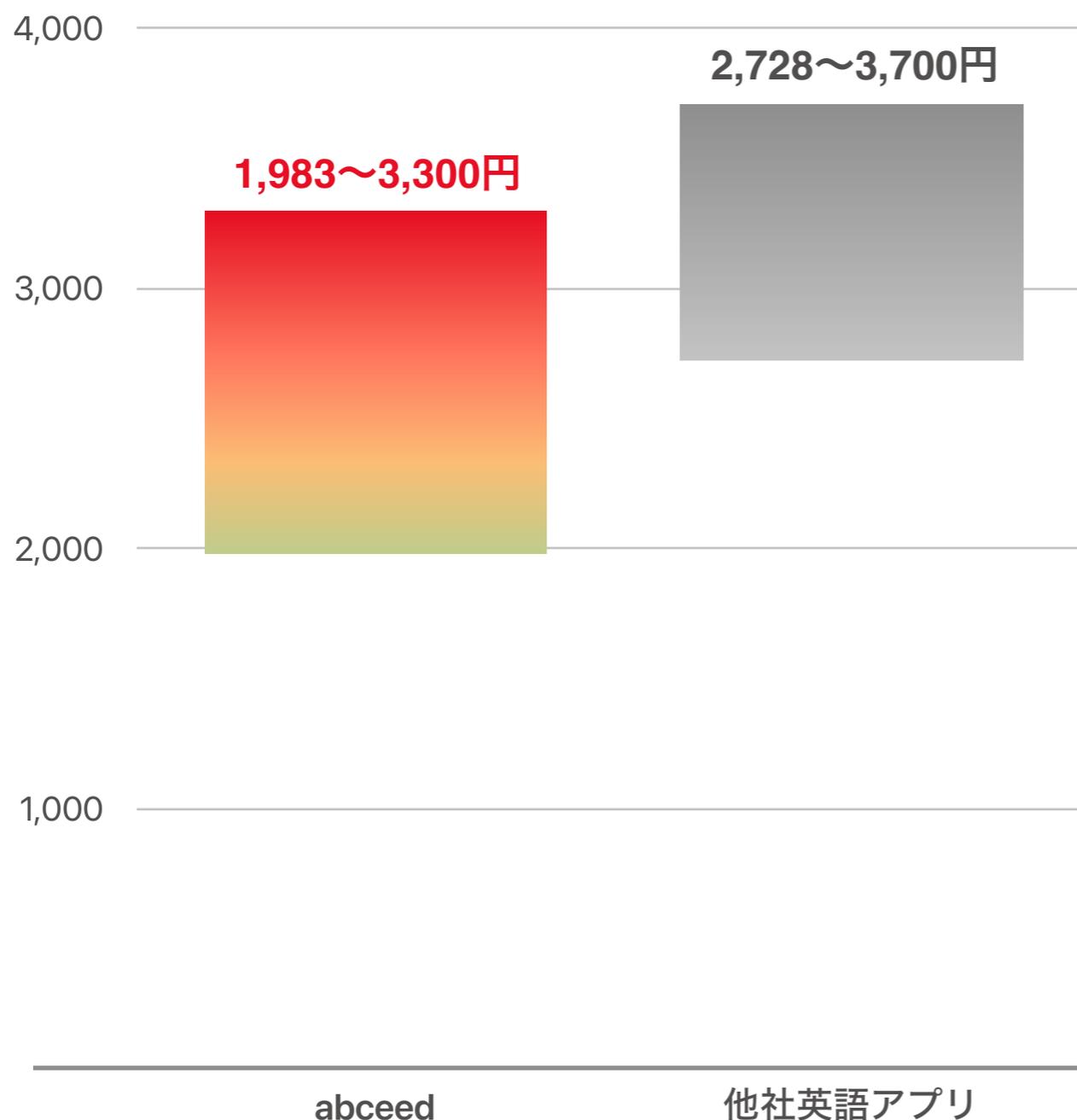
## AIを活用した英会話レッスンをリリース予定（2024年8月目処）

様々なシナリオに登場するAIキャラクターたちとの英会話を通じて英語力を高められる新機能

キャラクターたちと楽しく英語力アップ!

**英会話レッスン機能**  
新コンテンツが仲間入り!!





2024年3月に約2割値上げを実施したが、  
競合サービスとの比較から

**値上げ余地が  
十分ある状況**

\*abceedの1ヶ月プランの月額料金3,300円、1年プランの月あたり料金1,983円（1年23,800円）

\*他社英語アプリの料金は、1ヶ月プランの月額料金3,700円、12ヶ月パックの月あたり料金2,728円（1年32,736円）

1 事業内容

2 決算概要

3 業績予想

4 KPIおよび主なアップデート

5 成長戦略

**6 参考情報**

社名：株式会社Globee

設立：2014年6月12日

代表者：幾嶋 研三郎

本社：東京都港区東麻布一丁目7番3号

社員数：39名\*

事業内容：オンライン英語学習プラットフォームの  
開発・運営



\*社員数は2024年5月末時点の臨時雇用者を除く正規従業員数

## 業務執行取締役



代表取締役社長

## 幾嶋 研三郎

2015年3月に慶應義塾大学卒業。学生時代、「自分の人生を賭けてやりたい仕事は何か？」を考え抜いた結果、「人々の成長、目標達成を世界で最も後押しする会社を作ろう」と決意。2014年6月にGlobeeを創業、代表取締役社長に就任。



取締役CTO

## 上赤 一馬

2015年3月に東京大学大学院卒業。新卒でソフトバンク株式会社へ入社。2017年8月、当社取締役CTOに就任し、現在はモバイル・フロントエンド・バックエンド・データ分析・インフラまで、横断的に開発を行う。



取締役CFO

## 指田 恭平

2015年3月に一橋大学卒業。新卒で野村証券株式会社へ入社し、投資銀行業務に従事。その後投資ファンドにて投資先企業の経営管理、売却活動等に従事。2020年4月に当社に入社し、管理部門全般を統括。2020年12月に取締役就任。

## 社外取締役・監査役

社外取締役

## 佐藤 崇弘

株式会社LITALICO創業者

常勤監査役

## 中村 孝男

日本生命出身

元 株式会社アルバック 監査役 等

非常勤監査役

## 中山 寿英

税理士・公認会計士

非常勤監査役

## 北村 賢二郎

弁護士

本資料は、情報提供のみを目的としており、当社株式等の販売及び購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。これらの記述の内容については、経済状況の変化や顧客のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって大きく差異が発生する可能性があります。



Globee