



事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

1 会社概要

2 事業内容

3 当社の強み

4 成長可能性

5 財務ハイライト

6 当社の認識するリスク

1 会社概要

2 事業内容

3 当社の強み

4 成長可能性

5 財務ハイライト

6 当社の認識するリスク

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：34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2023年5月末時点の臨時雇用者を除く正規従業員数

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

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

1 会社概要

2 事業内容

3 当社の強み

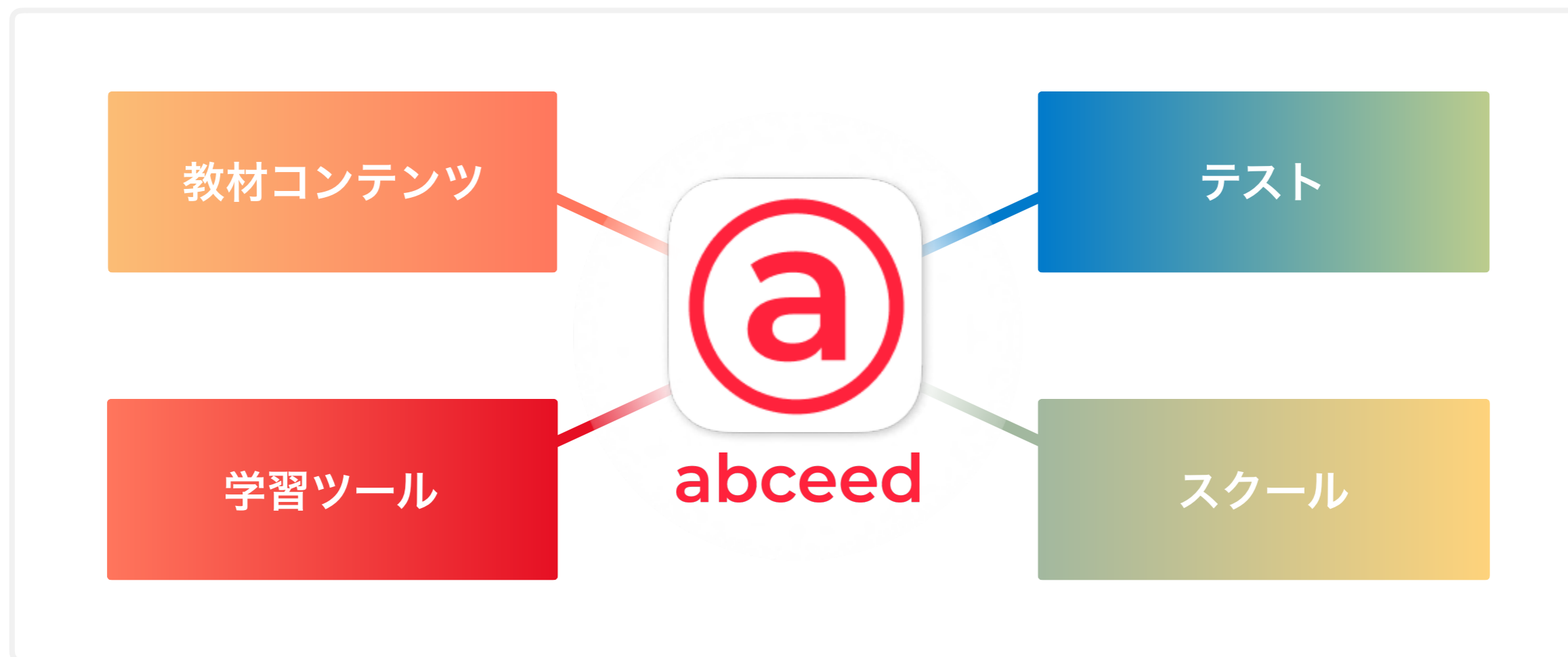
4 成長可能性

5 財務ハイライト

6 当社の認識するリスク

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*1
 <p>abceed</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・700タイトル以上の人気英語教材が利用可能 ・映画が見放題（学習機能あり） ・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） ・AIによる学習最適化（スコア予測、問題レコメンド） ・オンライン模試が受け放題（TOEIC®/英検®） ・講義動画が見放題（TOEIC®対策、文法対策、発音対策等） 	<ul style="list-style-type: none"> ・1ヶ月プラン：2,700円 ・3ヶ月プラン：6,600円 ・6ヶ月プラン：12,000円*2 ・1年プラン：19,800円 <p>*教材音声など、一部機能を無料プランとして提供</p>
 <p>abceed for school</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・abceed上で課題配信が可能 ・学習者の学習データを一元管理可能 ・チャット機能を用いた学習サポートが可能 <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"> ・1ヶ月プラン：550円*3 ・3ヶ月プラン：1,650円 ・6ヶ月プラン：2,640円 ・1年プラン：5,280円
 <p>ABCEED ENGLISH</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・AIを活用したカリキュラム設計 ・プライベートコーチングセッションの提供（オンライン） ・チャットによる学習サポート ・TOEIC®スコアアップ保証 	<ul style="list-style-type: none"> ・3ヶ月プラン：297,000円

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

売上高^{*1}

9.5 億円

サブスクリプション売上比率^{*2}

90%

ユーザー数^{*3}

340 万人+

有料会員数^{*4}

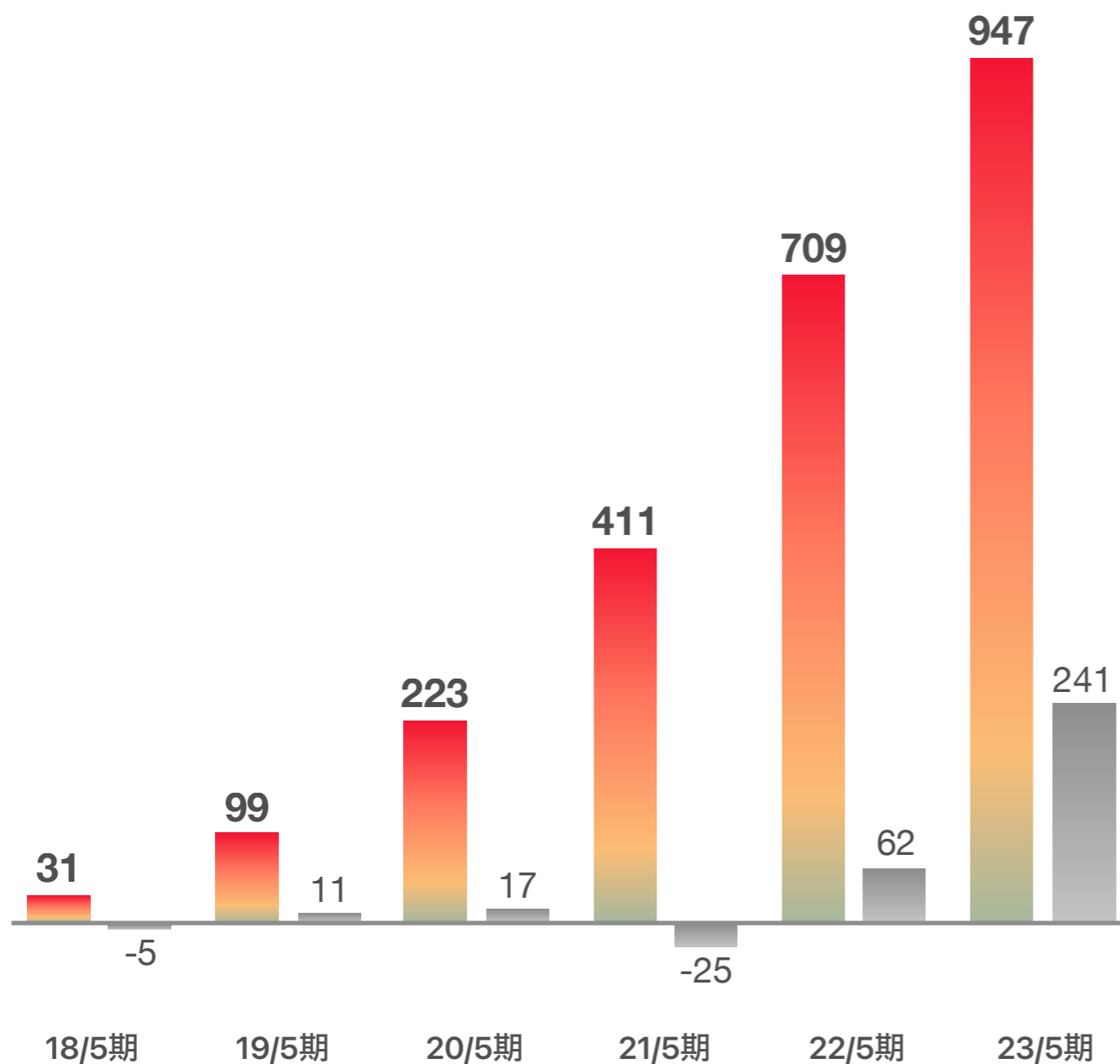
7.6 万人+

導入法人数^{*5}

300 件+

1. 売上高は、2023年5月期の実績値
2. サブスクリプション売上比率は、2023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、2023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、2023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、2023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

■ 売上 ■ 経常利益



売上成長率

+34%

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

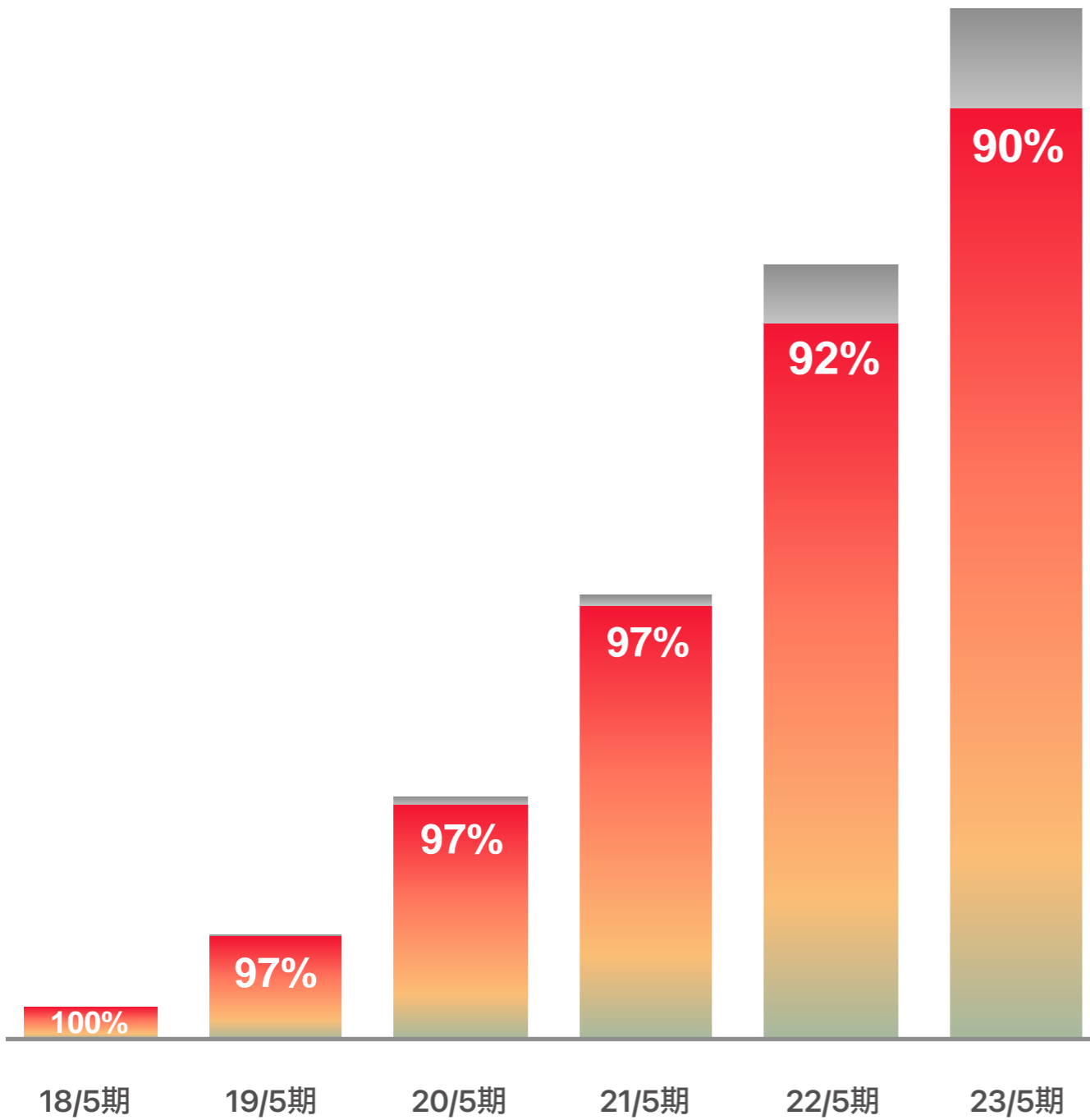
26%

売上原価率の低下、
販管費の抑制により利益率も上昇

*売上成長率、経常利益率は2023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

■ toC ■ toB



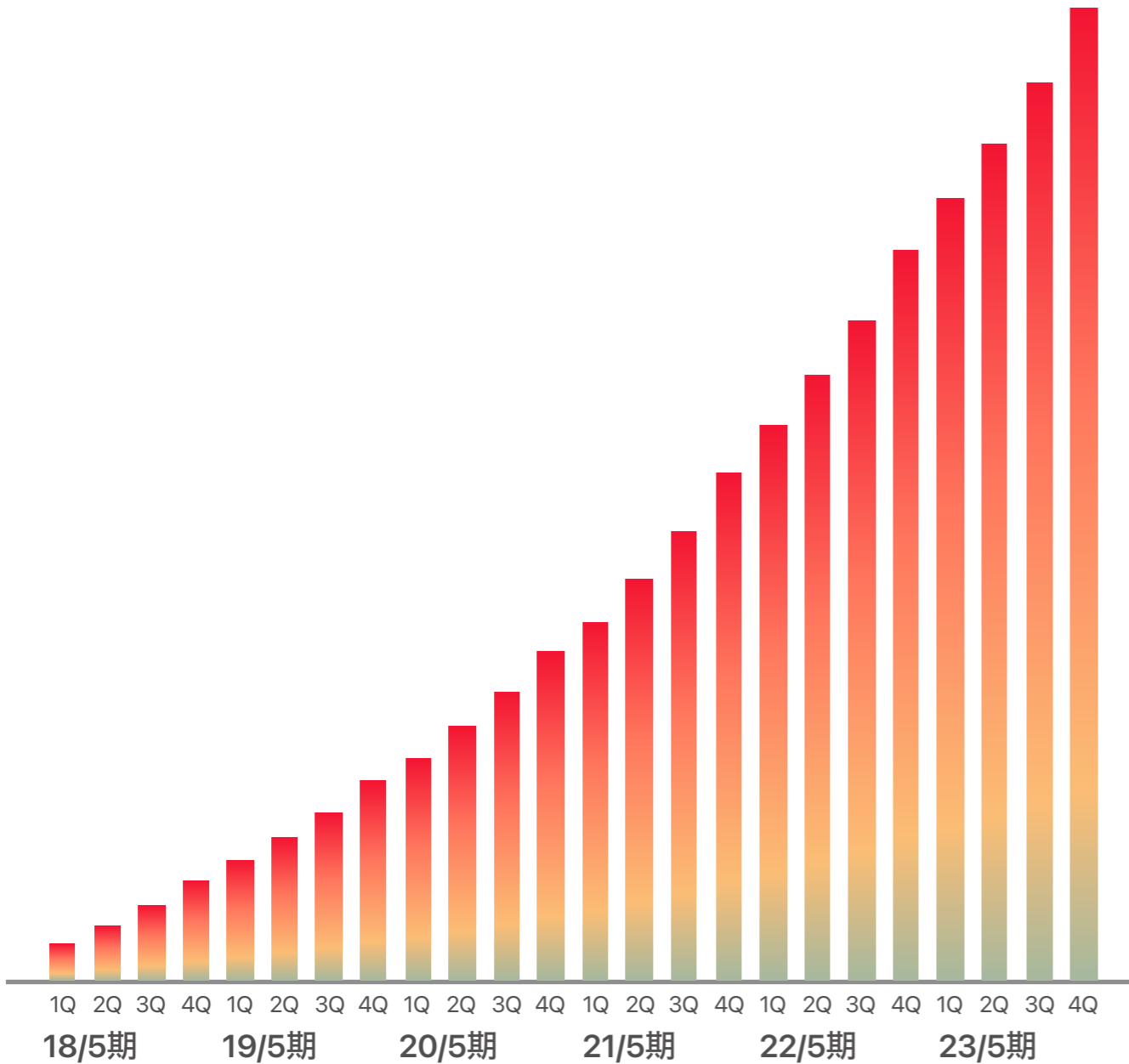
toC売上比率*

90%

2023年5月期末時点

*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

■ 累計ユーザー数

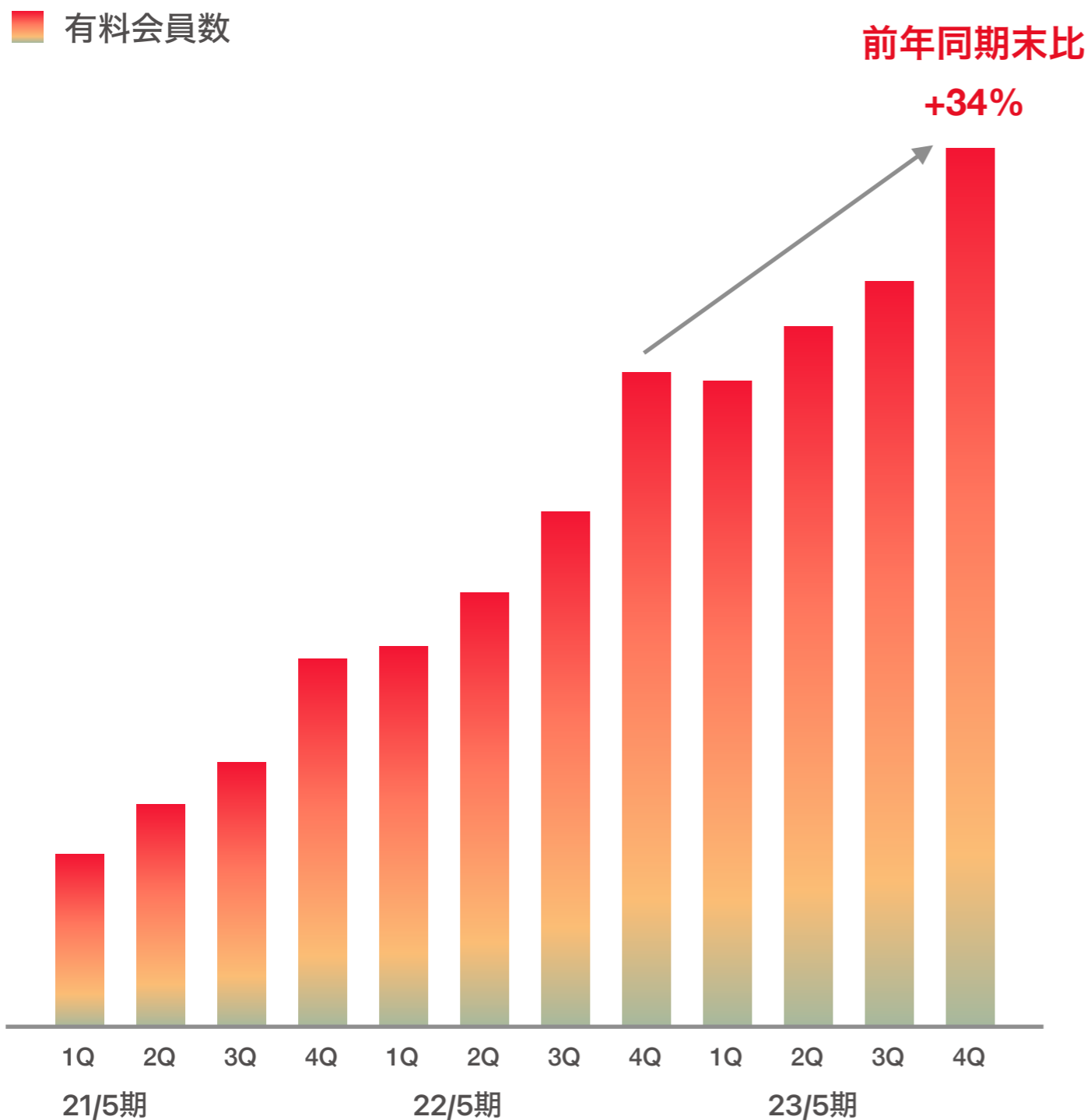


累計ユーザー数

340万人超

2023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

7.6万人超

2023年5月期末時点

*季節性要因に関する補足説明

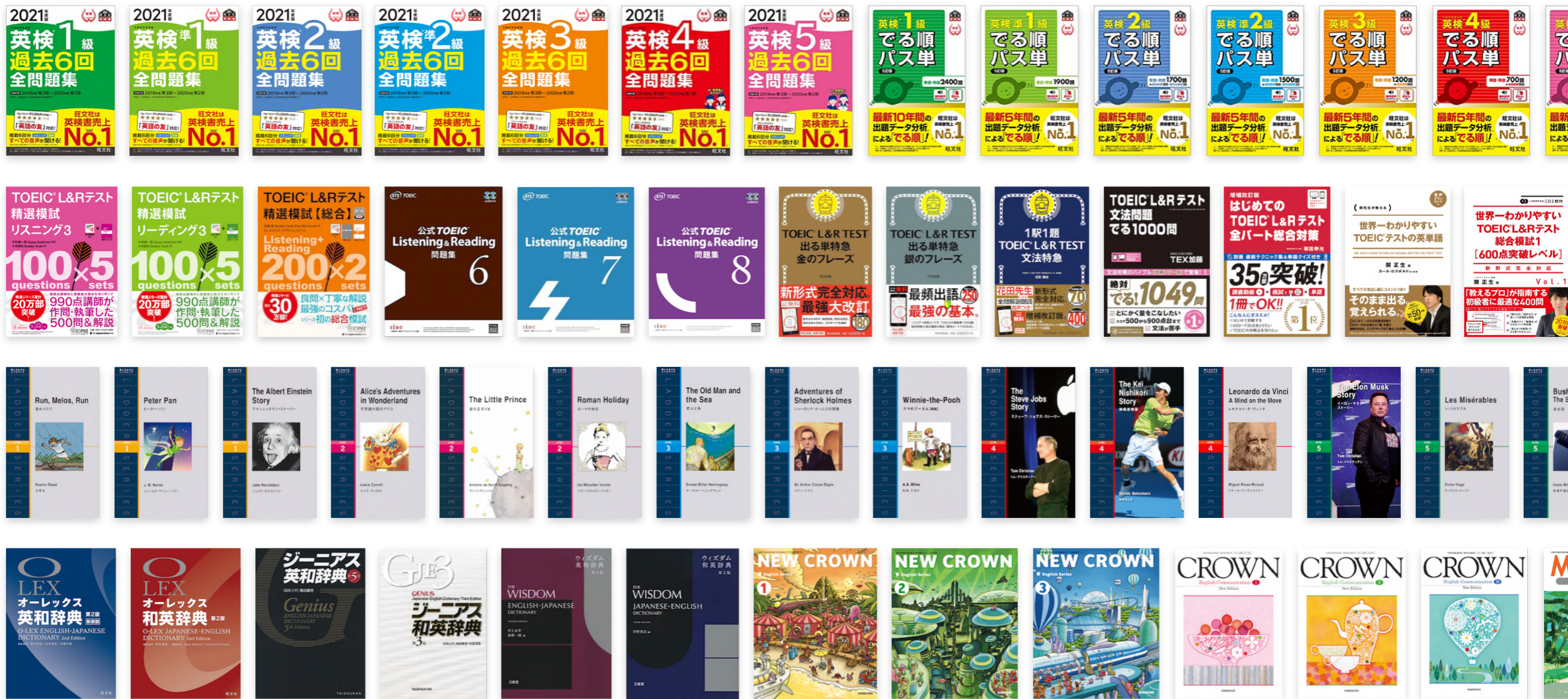
1Qは、4Qにおける4月に実施するProプラン割引キャンペーンによる大幅増による反動減、英語学習者の学習意欲等の変動による年間を通じた閑散期であることを要因として増加幅は相対的に少ない、もしくは若干の減少となる傾向

4Qは例年4月に一般個人向けのProプラン割引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、加えて学校（中学校・高校）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

700タイトル*以上の良質かつ主要な英語教材

TOEIC®、英検®、教科書、多読教材、英字新聞など幅広いジャンルに対応
 スマホやパソコン上で対応教材を用いた学習が可能



*2023年5月末時点

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



*2023年5月末時点

AIによるリアルタイムスコア予測

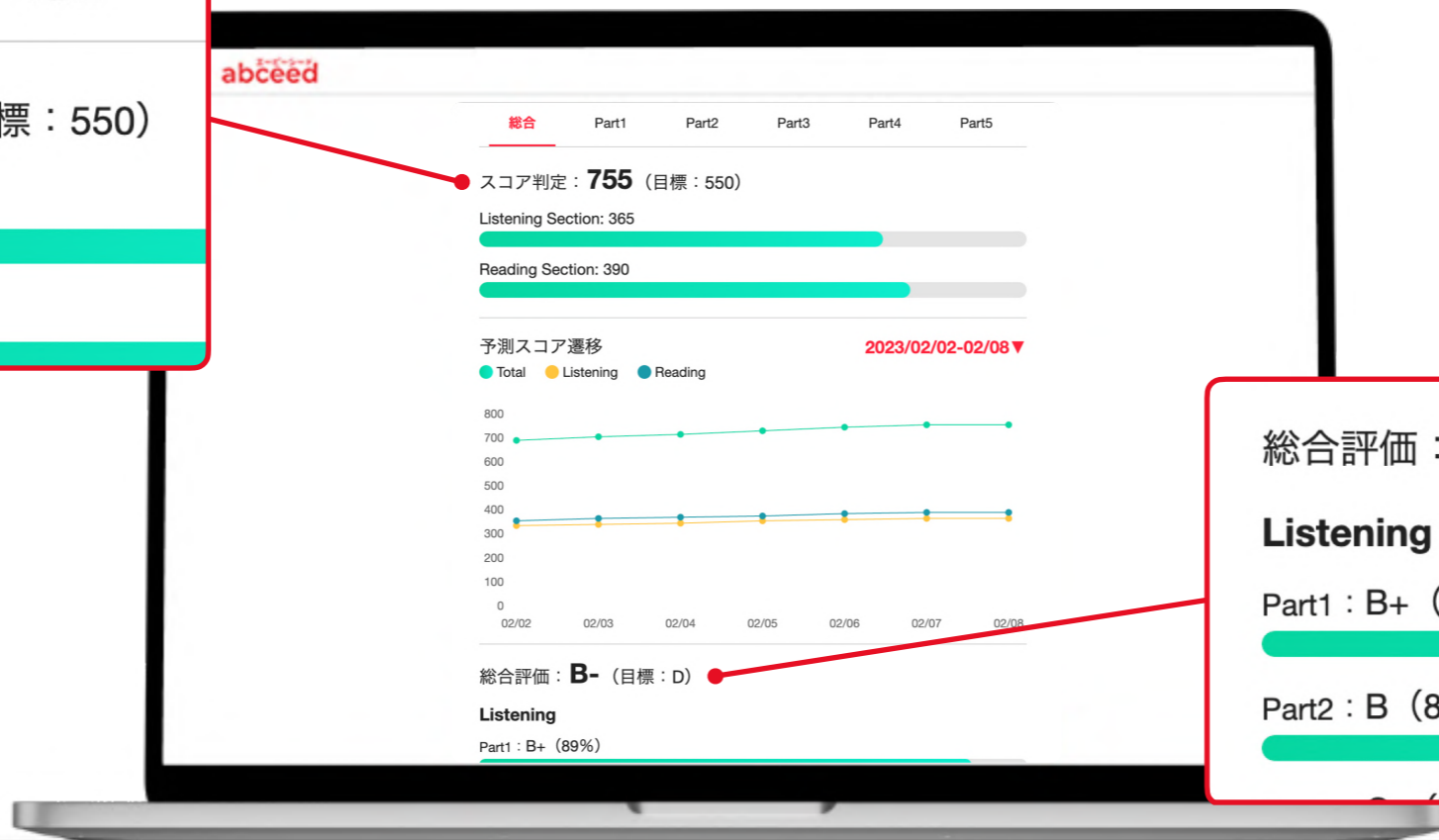
TOEIC®スコア本番誤差平均 66点

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

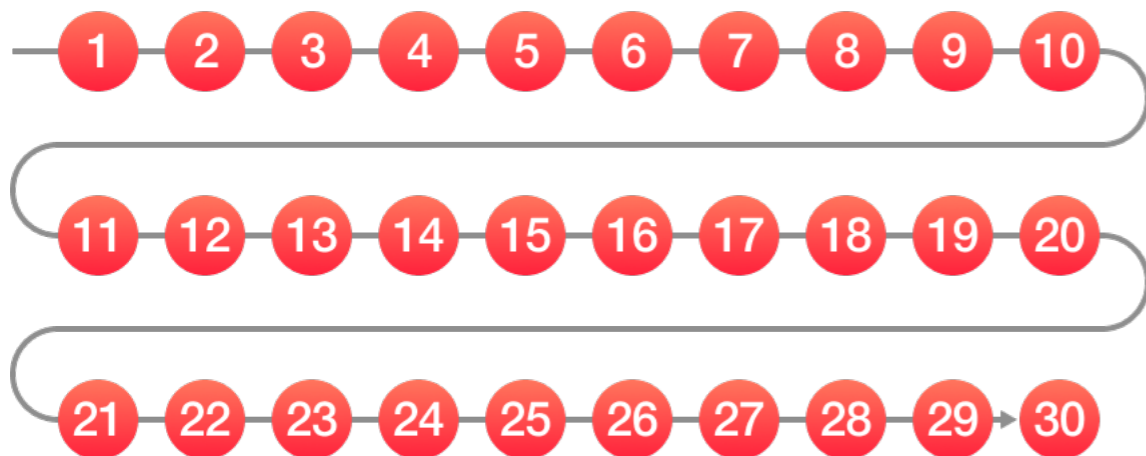
*2019年1月20日～2022年10月17日の期間にTOEIC公式テストの受験結果を登録したユーザー3,987名を対象として算出

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

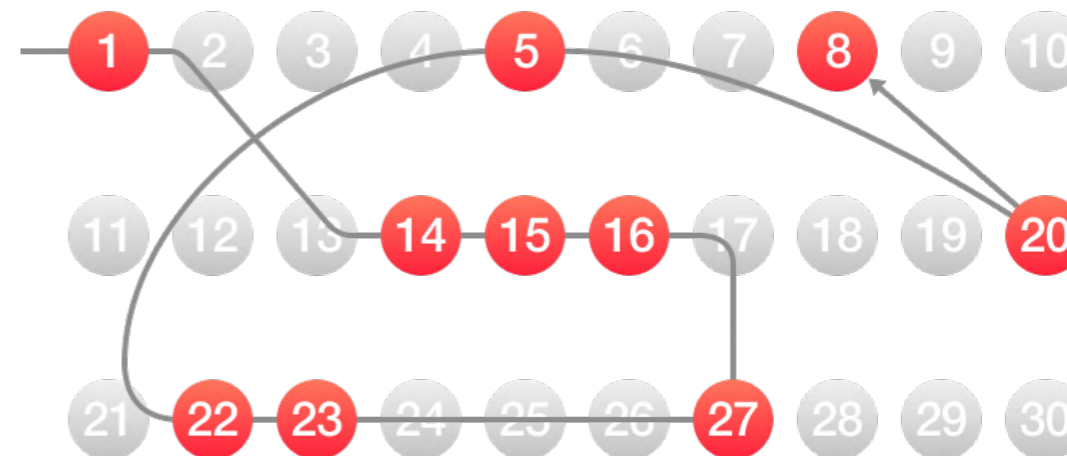
従来の教材

問題を全て順番通りに学習

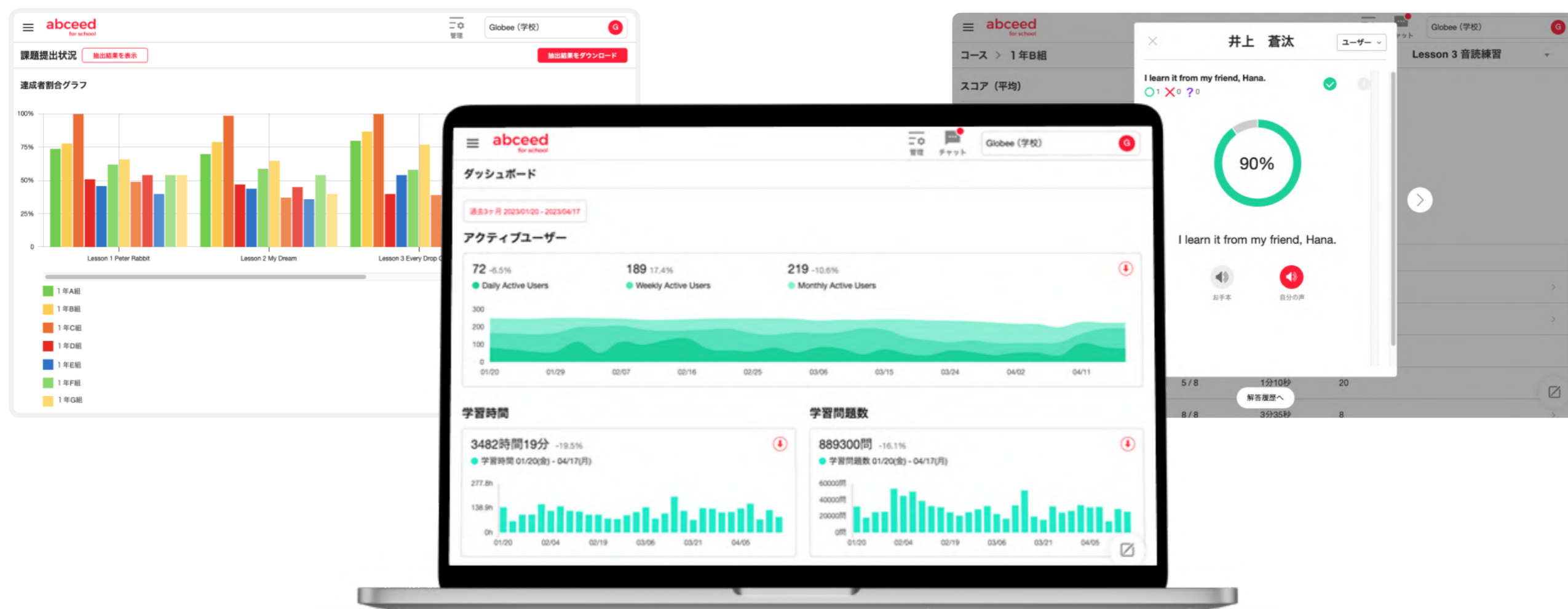


AI教材

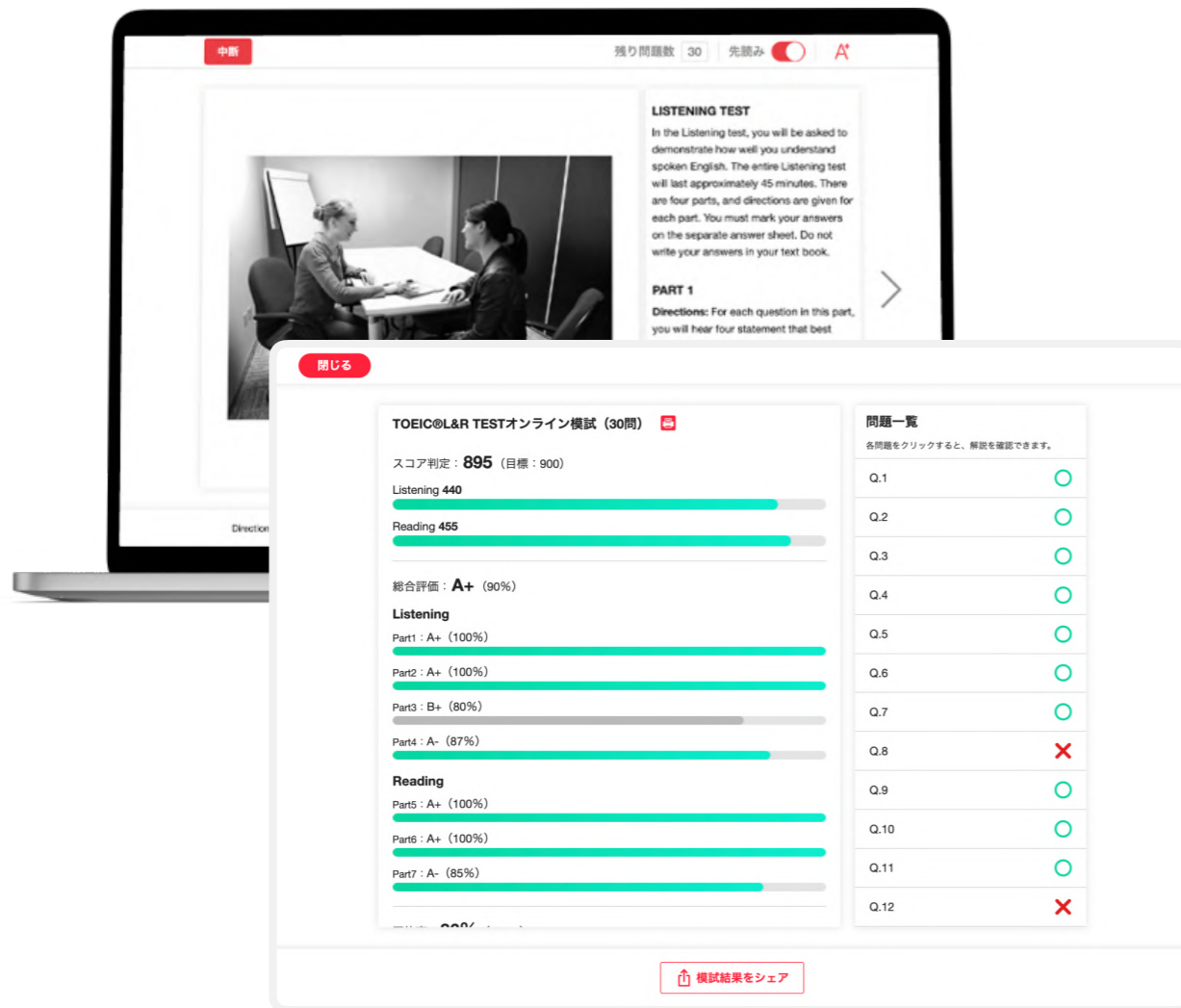
解くべき問題を、解くべき順番で学習



学校・法人向けには 学習管理サービス「abceed for school」より 課題配信 学習データを分析・レポートニング



TOEIC®・英検®のオンライン模試が受け放題



累計受験者数*

150万人超

*弊社集計による、2023年5月末時点の累計受験者数（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・講義を提供



樋口 大輔

Daisuke Higuchi

英検1級、TESOL（英語教授法）ディプロマ取得。

大手英会話スクール講師や英語コーチングスクールのプレイングマネージャー、カリキュラム開発リーダーとして、多くのビジネスパーソンの学習サポートに従事。

第二言語習得論や脳科学の知見を活かし、TOEIC® L&R TEST対策や英会話の指導を得意としている。



安藤 裕盛

Yusei Ando

TOEIC® L&R TEST990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、また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 TEST990点、英検1級、中高英語教諭一種免許状取得。

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。

abceed

品詞(1)

品詞のコア

名詞
人やモノ、コトを表す

The **man** is operating a **vehicle**.

「名詞」

abceed

品詞(1)

まとめ

- ① **名詞**
人・モノ・コトを表す
- ② **動詞**
動作・状態を表す
- ③ **形容詞**
名詞を修飾する
- ④ **副詞**

知識が瞬時に想起できる状態

*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

専属コーチによる伴走とデータドリブンなカリキュラムにより 3ヶ月でTOEIC®大幅スコアアップを実現



TOEIC®スコア
210点UP

合田 美和 さん 470点 ↗ **680点**
化粧品メーカー勤務 (3ヶ月プラン)

色々試したけどダメだった、
そんな私でも頑張れました。

“最初は本当に時間が取れないなと感じていたのですが、コーチから「昨日より少しでも増えていたら良いですよ」と言って頂いたので、気持ちがすごく楽になりました。”



TOEIC®スコア
165点UP

及川 泰輔 さん 685点 ↗ **850点**
弁護士 (3ヶ月プラン)

英語の苦手意識が払拭されました。

“受講前は英語に限界を感じていて、もしかしたらこれ以上は伸びないのかもしれないと思っていましたが、そこから引き上げていただいたので、本当に満足しています。”

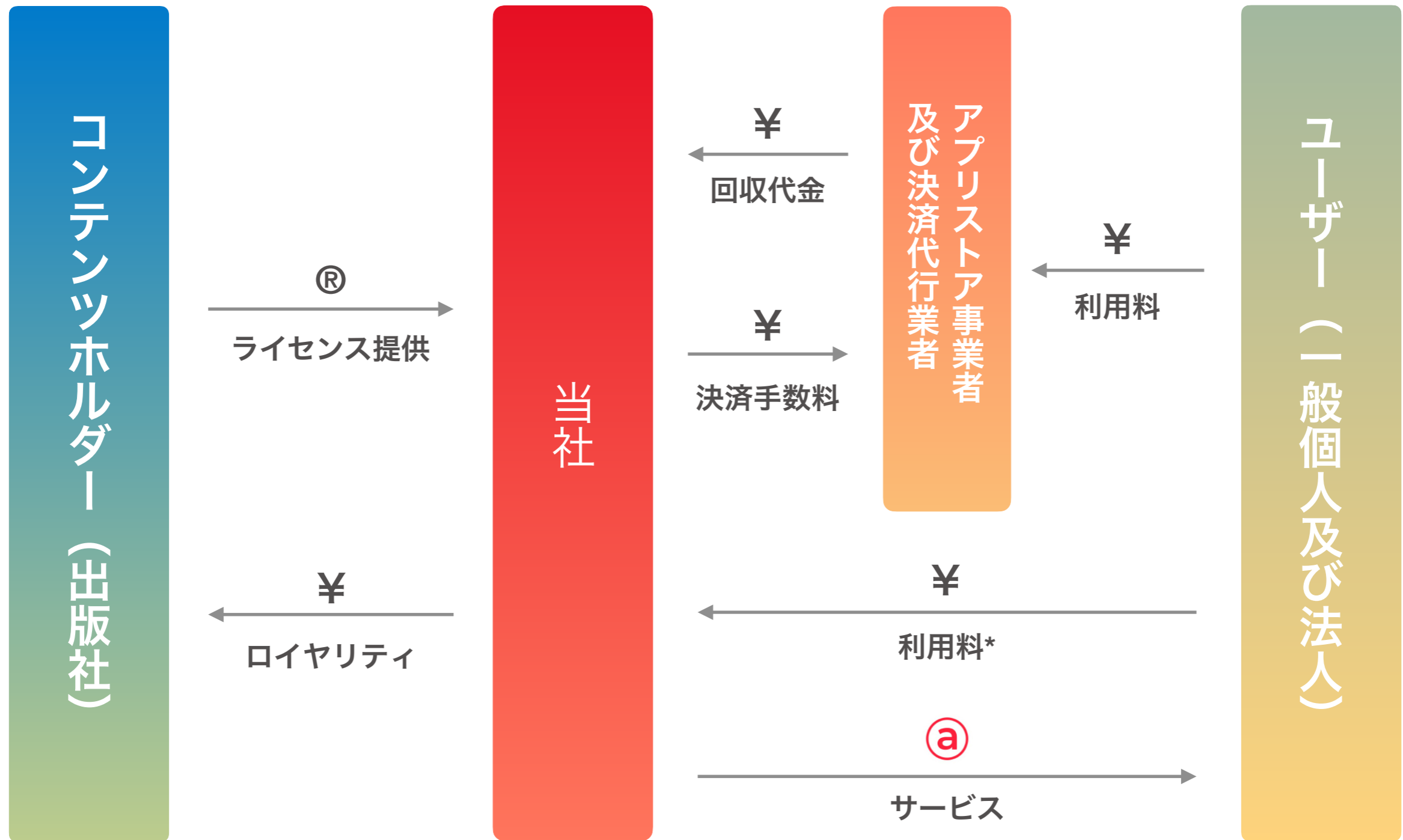


TOEIC®スコア
185点UP

倉持 理子 さん 665点 ↗ **850点**
外資系コンサルティング会社勤務 (3ヶ月プラン)

やることが明確だったからこそ、続ける事が出来ました。

“1週間ごとにやることが明確になっていたため、どんな形でもタスクを完了させたいという気持ちが支えになりました。”



*法人は当社へ直接入金、一般個人もスクールサービスの一部で当社へ直接入金

1 会社概要

2 事業内容

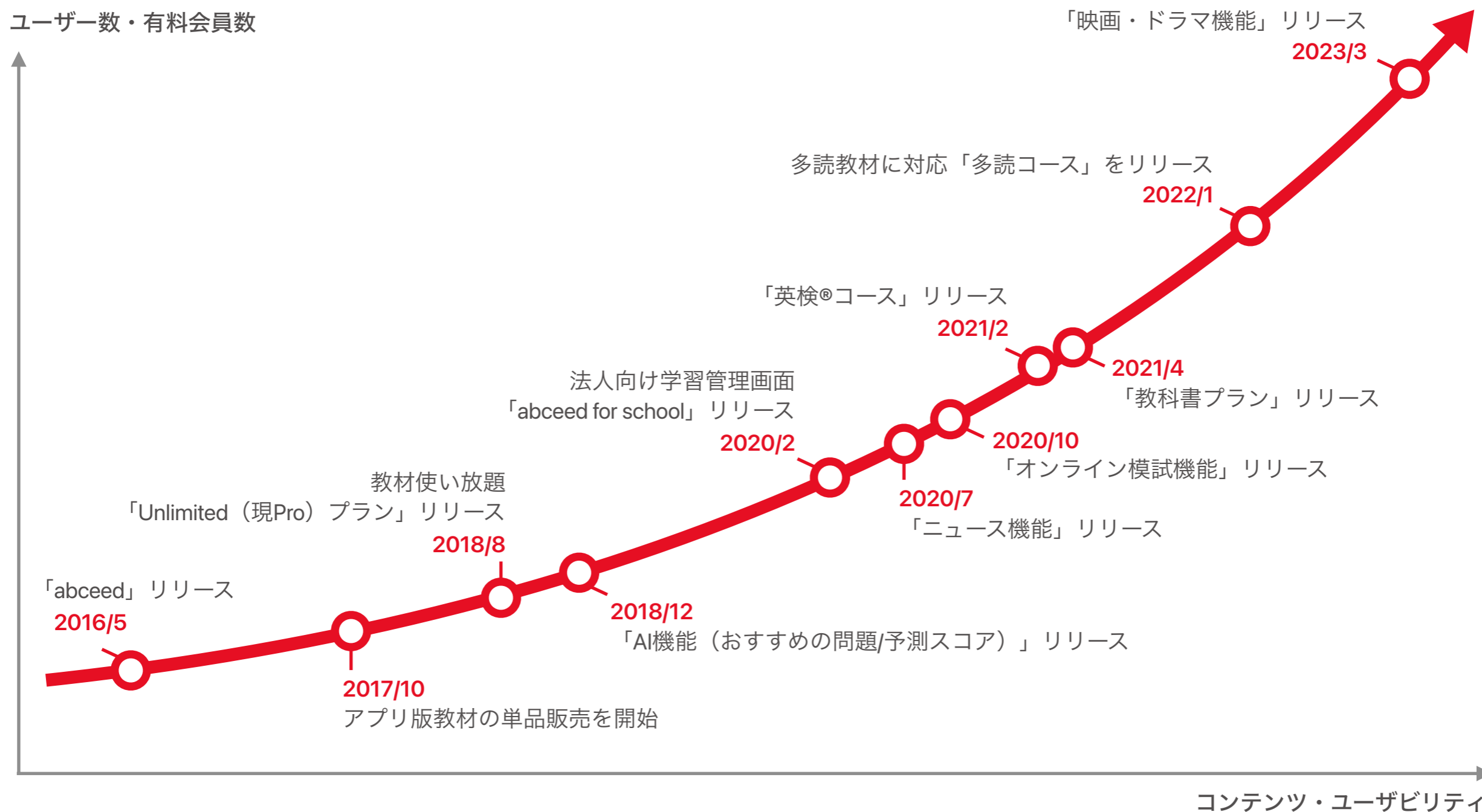
3 当社の強み

4 成長可能性

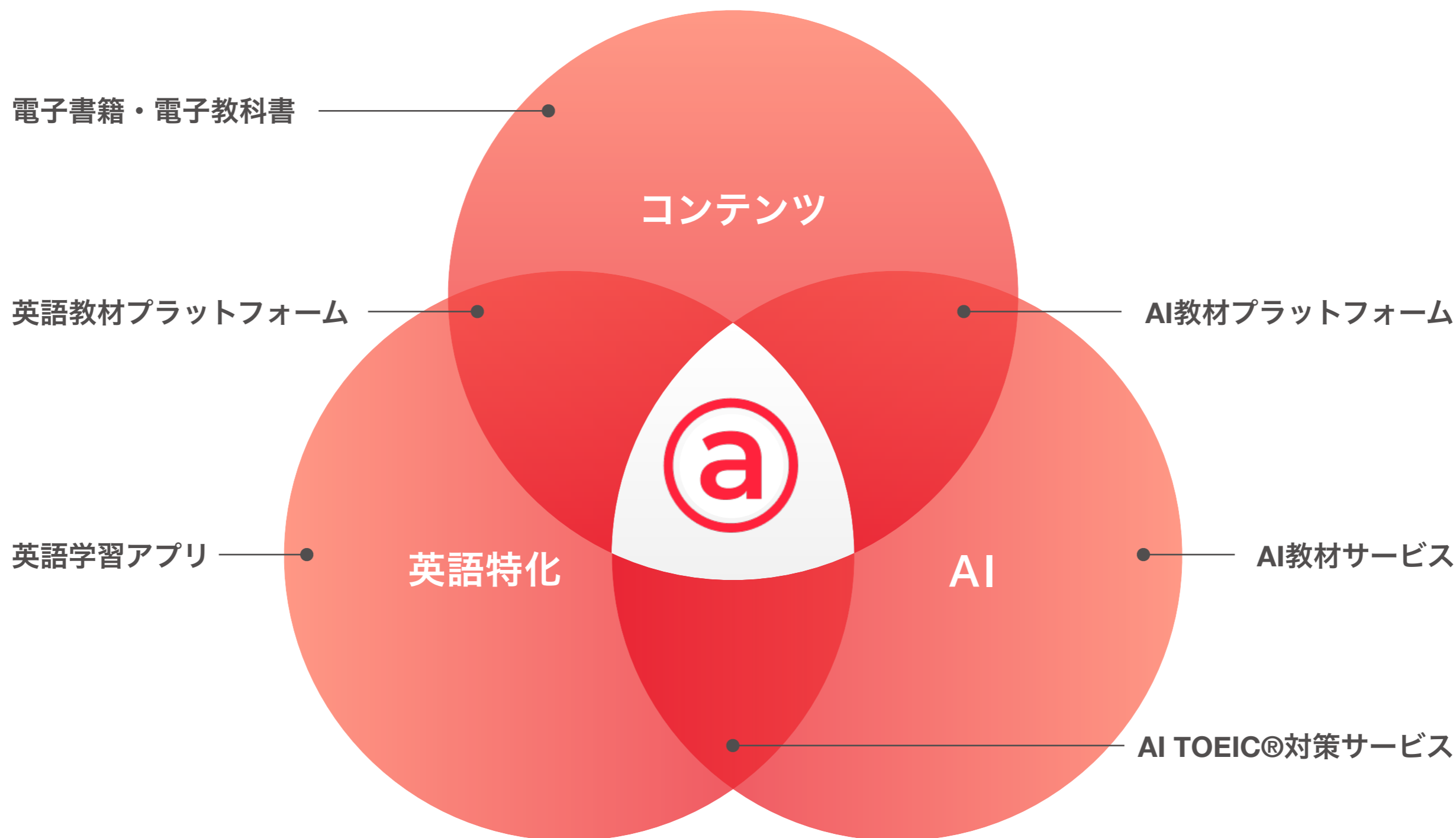
5 財務ハイライト

6 当社の認識するリスク

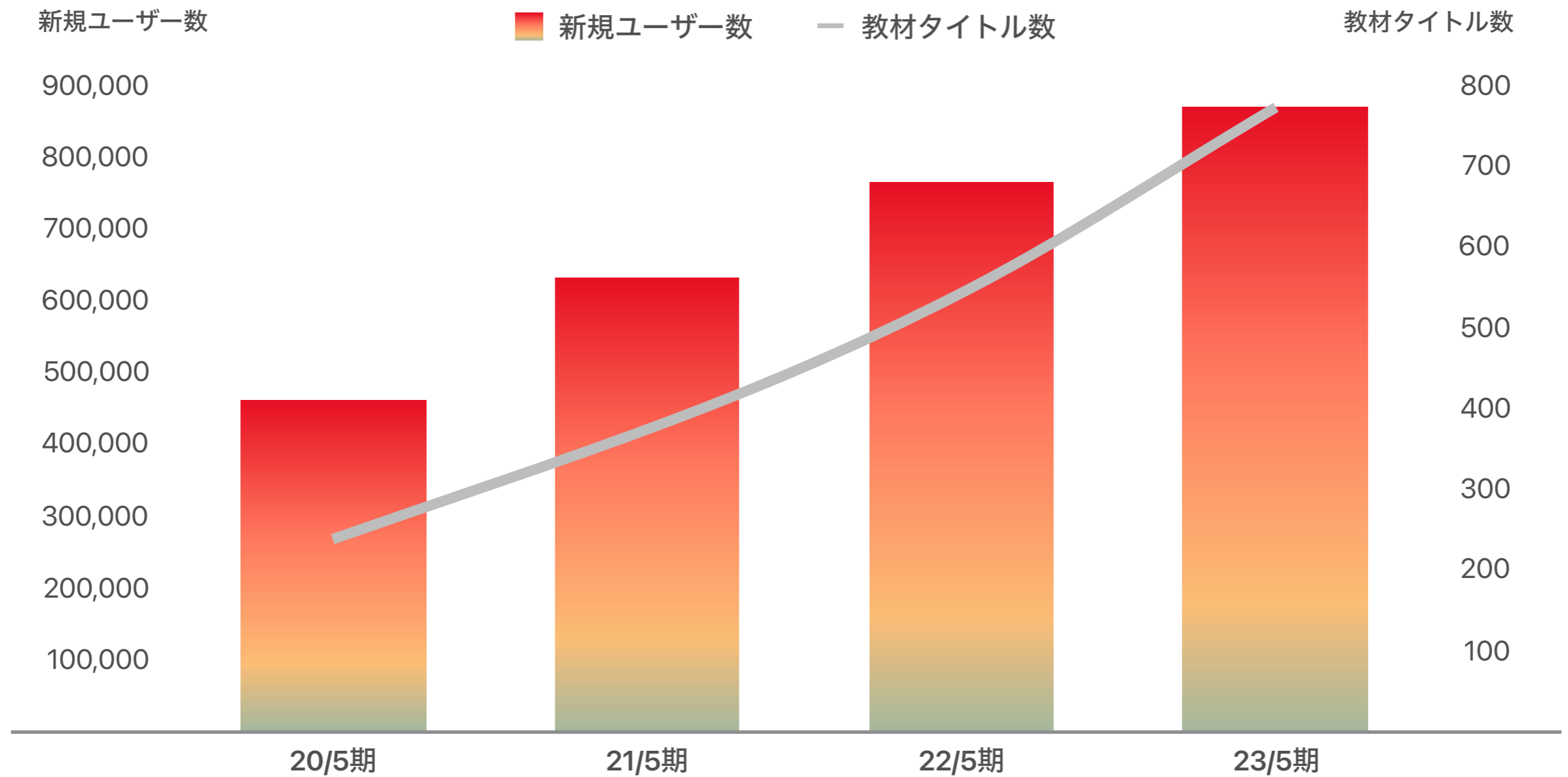
コンテンツ・ユーザビリティの強化が、ユーザー数・有料会員数の増加に寄与し、英語学習プラットフォームの価値が向上



3つの強みをかけ合わせ、独自のポジショニングを確立



教材タイトル数の増加とともに新規ユーザー数も増加

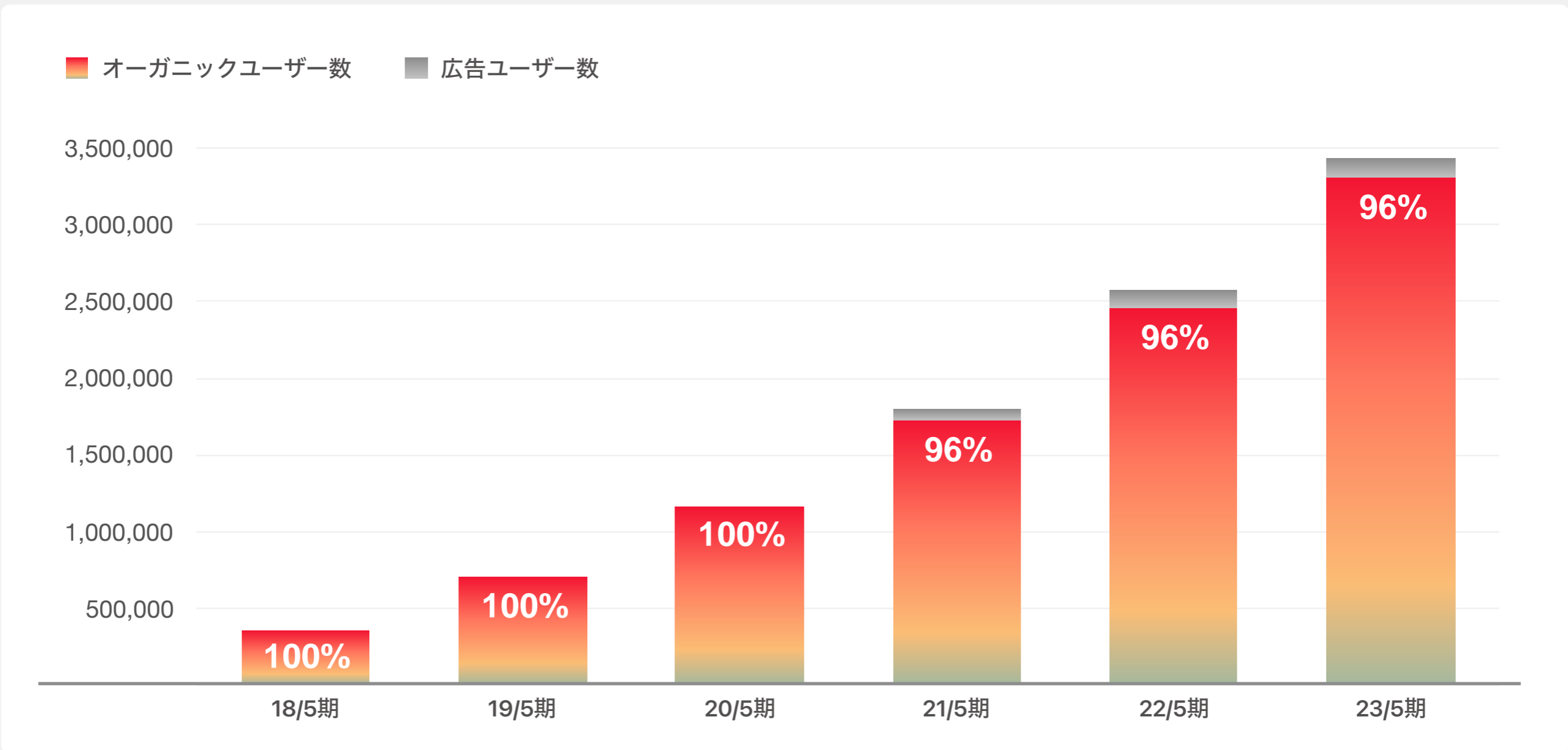


*新規ユーザー数は、各決算期中の新規ユーザー数の合計

*教材タイトル数は、各決算期末時点の対応教材数

オーガニックユーザー獲得率* 96%

広告に依存しない安定したユーザー獲得を実現



*2023年5月期の累計ユーザー数

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

英語特化により徹底されたユーザビリティを実現

	abceed	教材アプリA	教材アプリB
教材閲覧	○	○	○
音声再生	○	○	○
倍速再生、シャッフル、区間リピート	○	△	×
マークシート自動採点	○	○	×
クイズ	○	○	×
問題レコメンド	○	○	×
予測スコア	○	△	×
オンライン模試	○	×	×
発音採点	○	×	×
文法添削	○	×	×
学習分析（学習時間・問題数・スコア）	○	×	×
辞書	○	×	×
MY単語帳	○	×	×

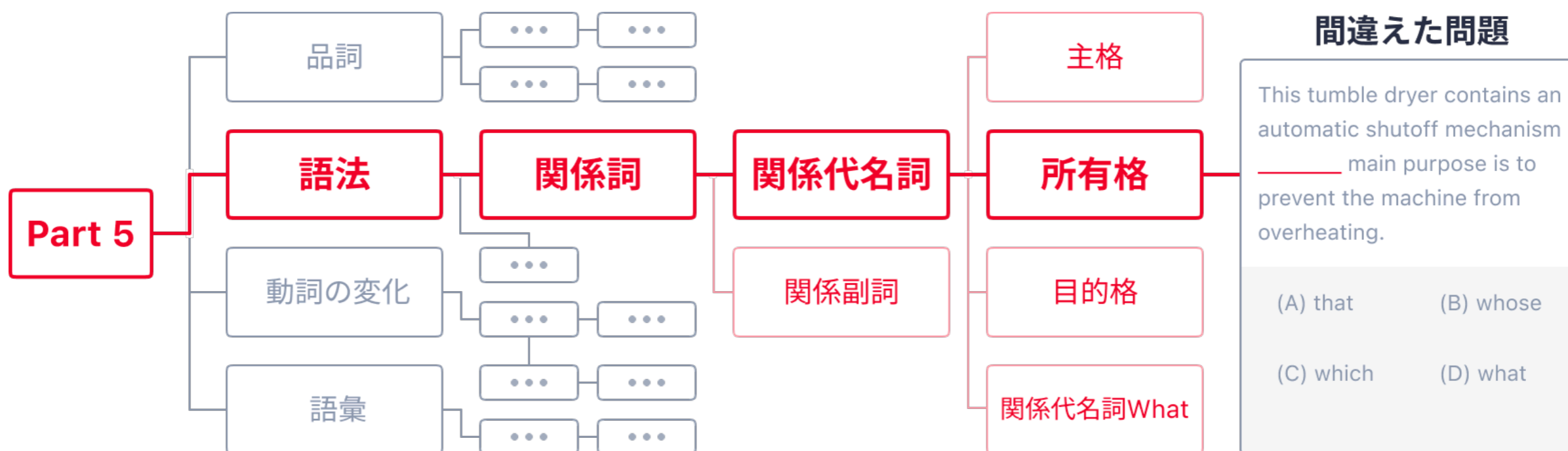
*弊社による調査結果

*教材アプリAは複数教科対応のAI教材サービス、教材アプリBは複数教科対応の教材プラットフォームサービス

1日30問の学習で

TOEIC®予測スコア平均 96点/月* UP

問題データベース（20,000問以上）の中から、学習データに基づきレベルに適した単語・問題を抽出
レコメンドされた問題の解答データに基づき、リアルタイムで予測スコアを算出



間違えた問題

This tumble dryer contains an automatic shutoff mechanism _____ main purpose is to prevent the machine from overheating.

(A) that (B) whose
(C) which (D) what

*各ユーザーの初めて算出された予測スコア（レベル診断テスト受験時の予測スコア）と、900問の学習（1日30問を1ヶ月が目安）を完了した時点での予測スコアとの点差を集計し、その平均値を算出
*2019年7月10日～2022年10月1日の期間に900問の学習が完了したユーザー27,283名を対象として算出
*算出にあたっては、TOEIC®、英検®の本番試験のスコアではなく、abceedで提供している予測スコアに基づく

16億件超の解答データに基づき

一人ひとりに最適な「パーソナライズ教材」をAIが作成

圧倒的なデータ量により、高精度のスコア予測・レコメンドが可能

解答データ量の競合比較

abceed	AI TOEIC対策サービス X	AI教材サービスY
16億件	3億件	3億件

*abceedの解答データは、2023年5月末時点の数値

*他社サービスの解答データ数値は、各社HPに掲載しているものを参照（2023年5月末時点）

ビジネスモデルの優位性を活かした成長サイクルを実現

ユーザー数の増加

コンテンツの追加により、新規ユーザー数が増加

コンテンツの追加

版元との信頼関係を積み重ねることで
新たなライセンスを獲得



ユーザビリティ改善

学習機能・AI機能を充実させることで
英語学習における高いユーザビリティを
実現

有料会員数の増加

有料会員数の増加により、教材のアプリ収益化に貢献。

1 会社概要

2 事業内容

3 当社の強み

4 成長可能性

5 財務ハイライト

6 当社の認識するリスク

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
直近では、映画機能の訴求により、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^{*1} × abceedの課金体系^{*2}
= **約2,500億円 (TAM^{*3})**

abceedの累計ユーザー数^{*4} × abceedの課金体系^{*2}
= **約600億円 (SAM)**

現在売上高 (23/5期)

約10億円

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 (¥1,418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. 2023年5月期末までの累計ユーザー数 (約343万人)

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

スクール

講義動画、ライブ講義、コーチング、チャットサポート...

テスト

オンライン模試、オリジナルテスト...

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...

創業

現在

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
- ・ニュース

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
- ・文法採点
- ・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
- ・講義動画の追加

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
- ・映画・ドラマコンテンツの対応

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...

ソニー・ピクチャーズ エンタテインメントと提携 2023年3月より abceed 上で映画・ドラマを配信開始



日英同時字幕や、フレーズ単位での巻戻し・早送り、語注・解説、フレーズ学習機能など、英語学習に特化した機能でユーザビリティを向上



日英同時字幕

英語字幕、日本語字幕はもちろん、英語・日本語の字幕を同時に表示可能です。



スワイプで快適操作

指で左右にスワイプすれば、1フレーズ単位で細かく早送り・巻き戻しが可能です。



解説・語注

そのフレーズに含まれる単語やセンテンスについての解説を見れば、より理解を深めることができます。



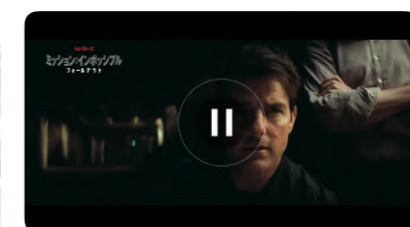
メモ、MY単語帳、ブックマーク

フレーズ単位でメモ、ブックマークを残すことができるので、視聴後に復習することができます。また、フレーズ内の単語を選択して、MY単語帳に追加することもできます。

2023年7月にパラマウント社と提携 (ミッションインポッシブルなど50作品のライセンス獲得)

ミッション：インポッシブル/デッドレコニング PART ONEの上映に合わせて、

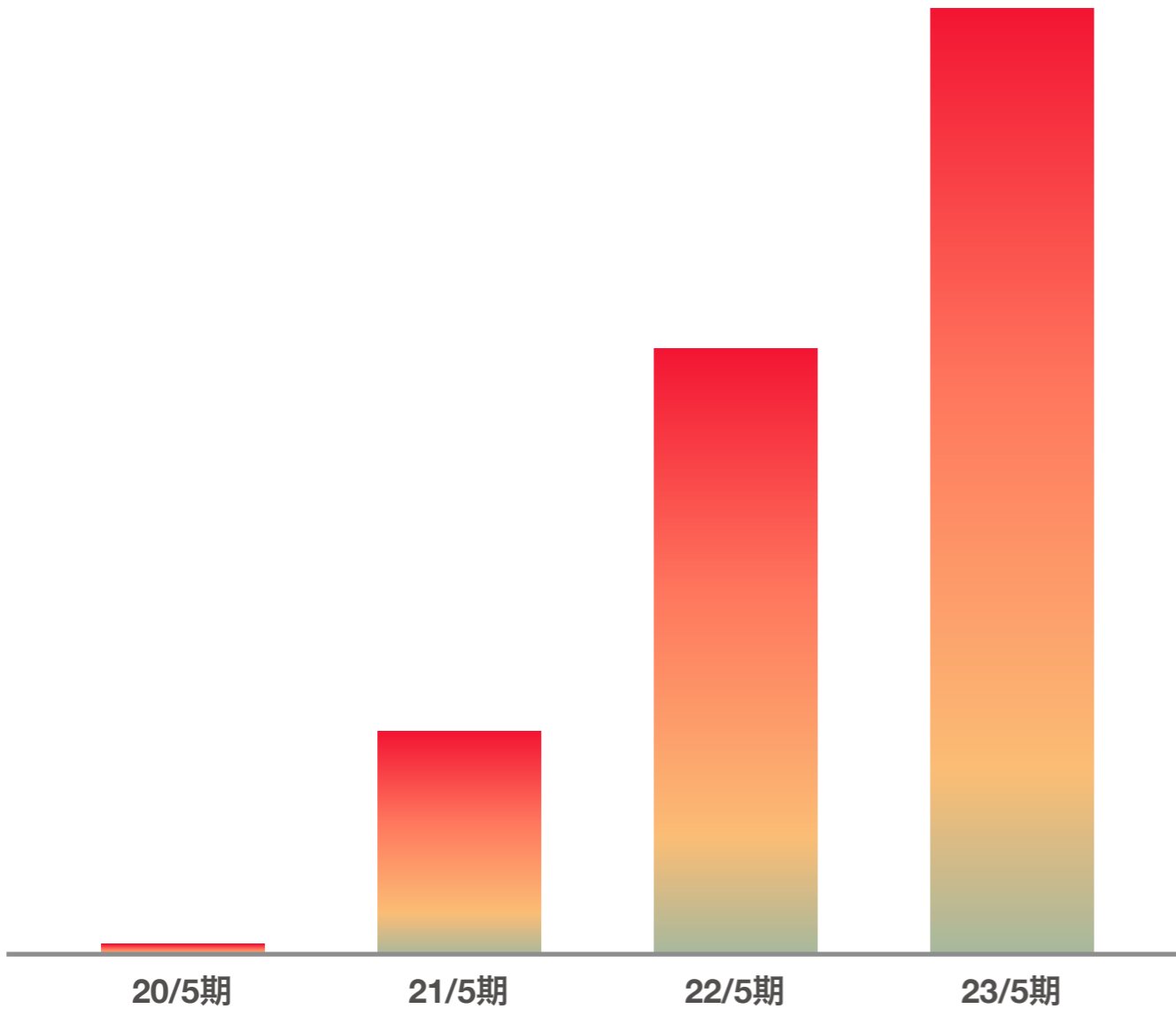
TOHOシネマ (日比谷・六本木) でシネマアドを公開



令和5年度の中学・高等学校の導入生徒数が2.5倍に増加（有料ユーザー）



■ 法人導入件数



法人導入件数

300件超

2023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

企業・大学・官公庁

株式会社IHI

株式会社三井住友銀行

株式会社日立ソリューションズ・クリエイト

株式会社博報堂D Yホールディングス

株式会社富士通ラーニングメディア

DIC株式会社

ベルリッツ・ジャパン株式会社

ホソカワミクロン株式会社

三井住友信託銀行株式会社

東洋製罐グループホールディングス株式会社

日本フィルター工業株式会社

外務省

中央大学

東京海洋大学

日本工業大学

中学校・高等学校

雲雀丘学園中学校・高等学校

三重中学・高等学校

山脇学園中学校・高等学校

上田西高等学校

清教学園中・高等学校

聖ヨゼフ学園中学・高等学校

多摩大学目黒中学・高等学校

長野俊英高等学校

獨協中学校・獨協高等学校

奈良学園登美ヶ丘中学校・高等学校

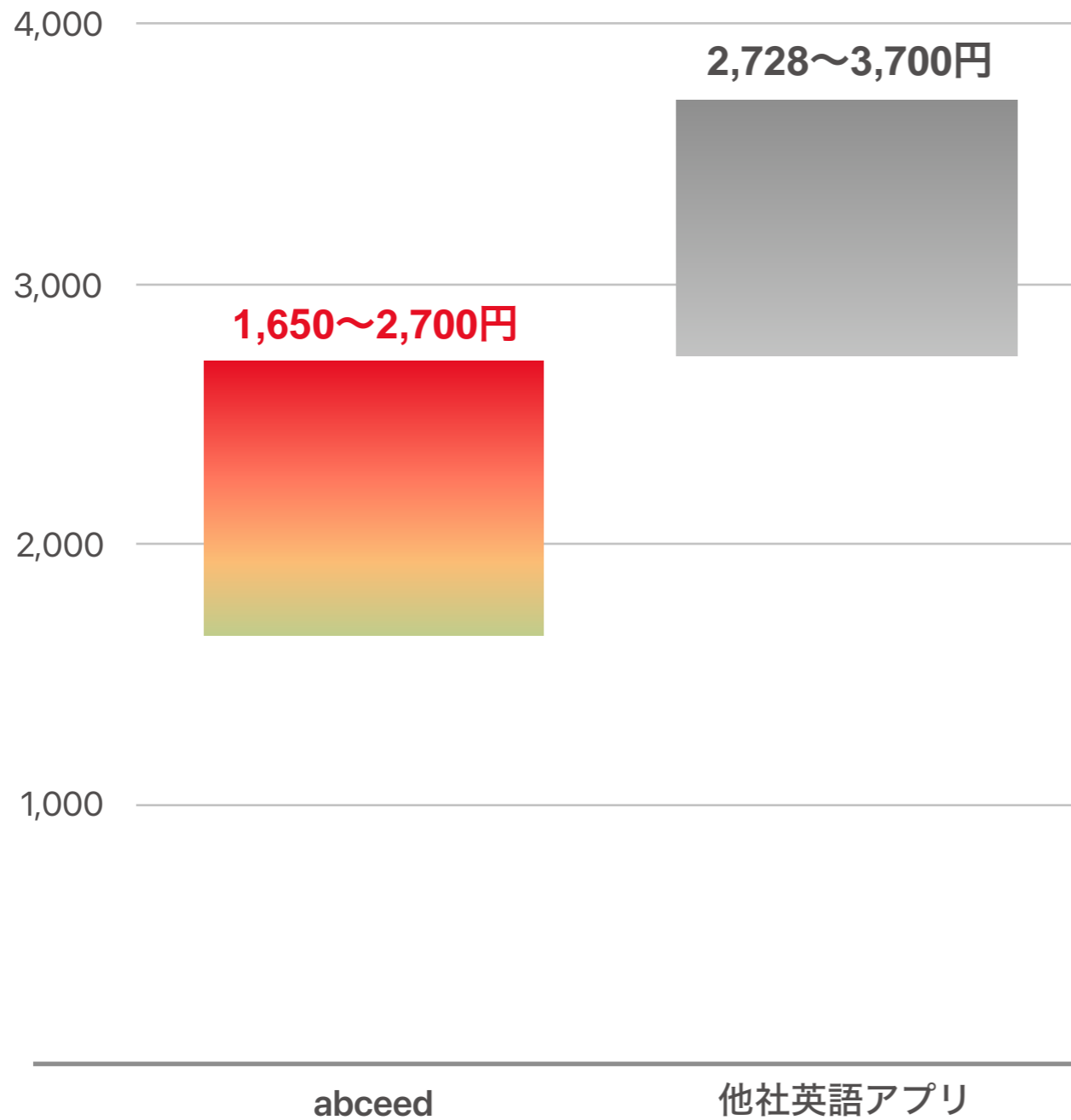
日本体育大学桜華中学校・高等学校

白梅学園清修中高一貫部

文化学園長野中学・高等学校

野田学園中学・高等学校

他多数



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2,700円、1年プランの月あたり料金1,650円（1年19,800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 会社概要

2 事業内容

3 当社の強み

4 成長可能性

5 財務ハイライト

6 当社の認識するリスク

単位：千円	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期
売上高	411,429	709,387	947,668
(売上高成長率)	84.3%	72.4%	33.6%
売上原価	257,197	402,255	483,087
売上総利益	154,231	307,131	464,581
(売上総利益率)	37.5%	43.3%	49.0%
販売費及び一般管理費	177,588	243,115	218,211
営業利益	-23,356	64,015	246,370
(営業利益率)	-5.7%	9.0%	26.0%
営業外損益	-1,416	-1,660	-4,597
経常利益	-24,772	62,355	241,772
(経常利益率)	-6.0%	8.8%	25.5%
特別損益	0	0	0
税引前当期純利益	-24,772	62,355	241,772
当期純利益	-25,888	54,410	172,479
(当期純利益率)	-6.3%	7.7%	18.2%

* 「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となっております。

*2021年5月期に売上総利益を除く各利益で損失となっておりますが、広告宣伝費（広告運用開始の初年度に該当）やソフトウェア開発等を中心とする人件費（人員が短期間で急増）への先行投資により一時的に営業損失となっております。

単位：千円	21/5期	22/5期	23/5期
売上原価	257,197	402,255	483,087
直接費	237,601	360,953	428,671
（売上高比率）	57.8%	50.9%	45.2%
その他・製造原価	19,595	41,302	54,416
（売上高比率）	4.8%	5.8%	5.7%
販売費及び一般管理費	177,588	243,115	218,211
広告宣伝費	34,616	20,895	17,396
（販管費合計比率）	19.5%	8.6%	8.0%
その他（人件費・管理費等）	142,971	222,220	200,815
（販管費合計比率）	80.5%	91.4%	92.1%

売上原価

平均決済手数料率の低下、コンテンツのライセンス料率の低下により、売上高対比の直接費の比率が45.2%に低下

販売費及び一般管理費

広告宣伝費は低水準を継続

ソフトウェア、コンテンツ開発に係る人件費等の一部の無形固定資産への計上を開始しているため、人件費・その他管理費等が前期比で若干の減少

*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

1 会社概要

2 事業内容

3 当社の強み

4 成長可能性

5 財務ハイライト

6 当社の認識するリスク

リスク項目	リスクの内容	対応策
(1) 事業環境に関するリスクについて		
対象市場・顧客の動向について (顕在可能性：中)	対象市場の縮小 <ul style="list-style-type: none"> 語学学習者の著しい減少、学習意欲の低下がみられる事態 少子化により学習人口そのものが減少 	<ul style="list-style-type: none"> 営業活動の強化、プロダクト、コンテンツの開発を進めることによる対象顧客層、市場の多様化
プラットフォームの動向について (顕在可能性：低)	プラットフォーム（Apple Inc.及びGoogle LLC）の予期せぬストア運営方針の変更 <ul style="list-style-type: none"> サービス展開への支障 収益及び利益率の変動 	<ul style="list-style-type: none"> 各プラットフォームの運営方針に関する情報収集 プラットフォームの動向に影響を受けない法人向けの提供やコーチングサービスなどによる売上高の割合を増加させ、収益源を分散化
(2) 事業展開に関するリスクについて		
ライセンス提供元との連携及びライセンスについて (顕在可能性：低)	サービスの品質及び魅力の低下 <ul style="list-style-type: none"> 重要度の高く、ユーザーの需要の多いコンテンツのライセンスが確保できない 既存の出版社のうち重要な取引先との取引が停止 	<ul style="list-style-type: none"> ライセンス提供元である出版社等との関係の強化 映画コンテンツ等の他分野コンテンツの獲得を進める オリジナルコンテンツ制作を進め、他社コンテンツ依存度を軽減
特定サービスに依存しているリスク (顕在可能性：低)	単一セグメント、主要サービスである「abceed」に売上高の多くを依存	<ul style="list-style-type: none"> 法人向けの展開強化による顧客層の分散 コーチングサービスの強化

リスク項目	リスクの内容	対応策
(3) 経営体制に関するリスクについて		
人材の確保について (顕在可能性：中)	業務遂行に支障、事業展開の遅れ <ul style="list-style-type: none"> 採用基準を満たす人材が採用できない 優秀な人材・重要な人材が退職するなど、優秀な人材が十分に確保できない 	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な採用活動 適切な人事制度の検討
内部管理体制について (顕在可能性：低)	事業規模に応じた内部管理体制、小規模な組織	<ul style="list-style-type: none"> 今後は事業規模の拡大に合わせ、内部管理体制も強化させていく方針
(4) その他のリスクについて		
支配株主との関係について (顕在可能性：低)	当社株式の市場価格、議決権行使の状況等に影響 <ul style="list-style-type: none"> 当社の支配株主である幾嶋研三郎（当社の創業者であり代表取締役社長）は発行済株式総数の64.7%の株式を所有 	<ul style="list-style-type: none"> 幾嶋研三郎は、安定株主として引き続き一定の議決権を保有し、その議決権行使にあたっては、株主共同の利益を追求するとともに、少数株主の利益にも配慮する方針
固定資産の減損リスクについて (顕在可能性：低)	事業環境や競争状況の変化等により減損損失 <ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア及びコンテンツの開発に関する費用に関して、将来の収益を生み出すことを前提に、2023年5月期（第1四半期首）より資産として計上 	<ul style="list-style-type: none"> 本資料に記載のとおり、事業の収益力の向上に努める

*その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」に記載しております。

- 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。
- 今後の当資料のアップデートは、次回は2024年8月頃とし、その後は毎年8月頃を目処に開示する予定です。



Globee