



# 2024年5月期第1四半期 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 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 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

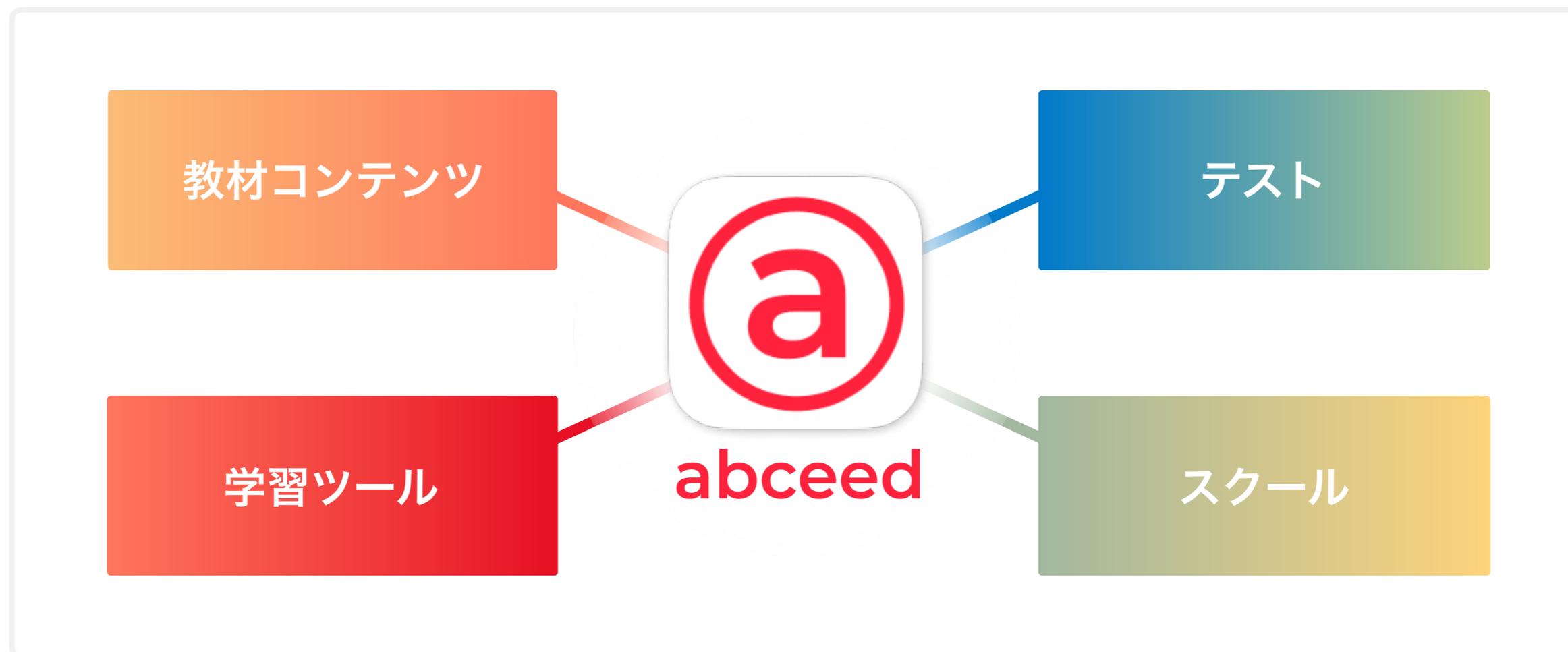
教育

エンターテイメント



## 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

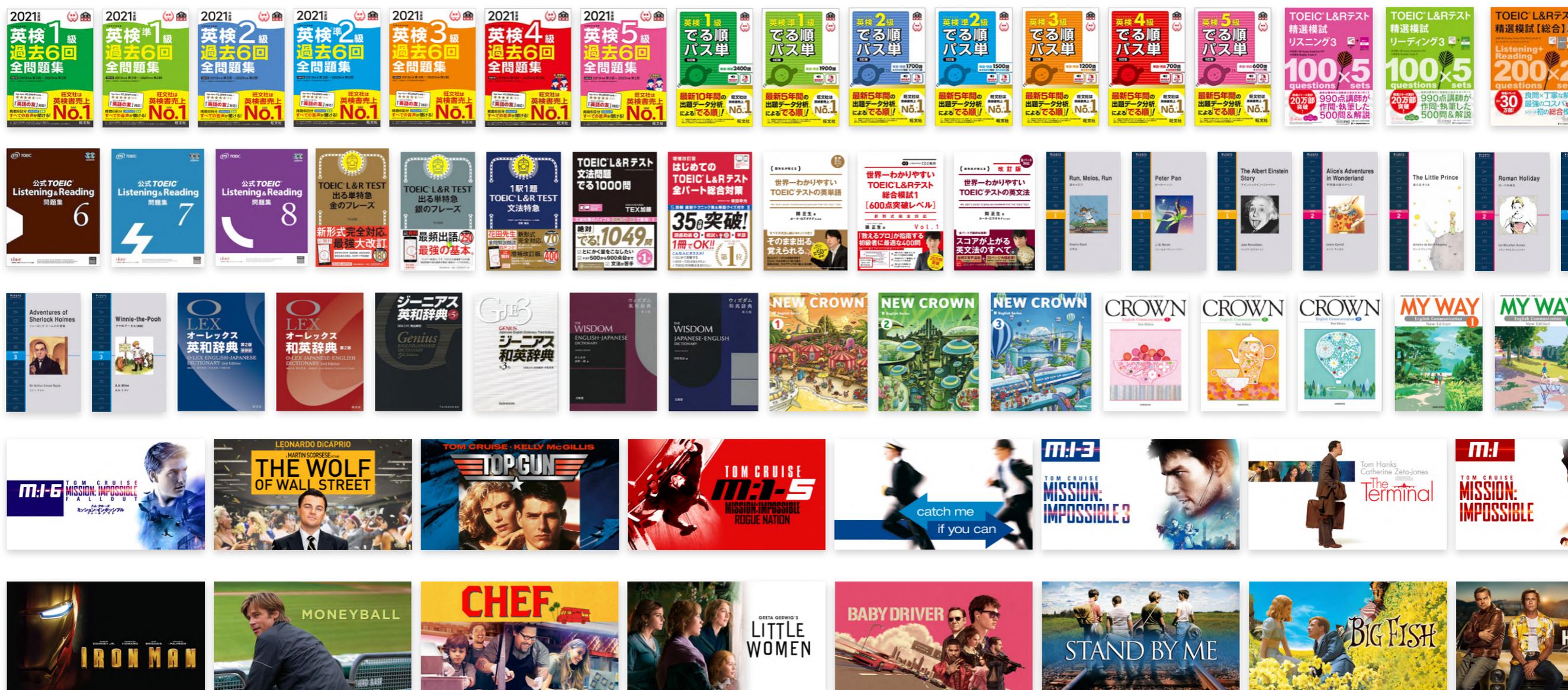


サービス	概要	料金プラン*1
 <p><b>abceed</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・700タイトル以上の人気英語教材が利用可能</li> <li>・映画が見放題（学習機能あり）</li> <li>・英語学習に特化した豊富な学習機能（辞書、MY単語帳、発音採点等）</li> <li>・AIによる学習最適化（スコア予測、問題レコメンド）</li> <li>・オンライン模試が受け放題（TOEIC®/英検®）</li> <li>・ライブ講義が受け放題（TOEIC®対策、文法対策、発音対策等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1ヶ月プラン：2,700円</li> <li>・3ヶ月プラン：6,600円</li> <li>・6ヶ月プラン：12,000円*2</li> <li>・1年プラン：19,800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*3</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

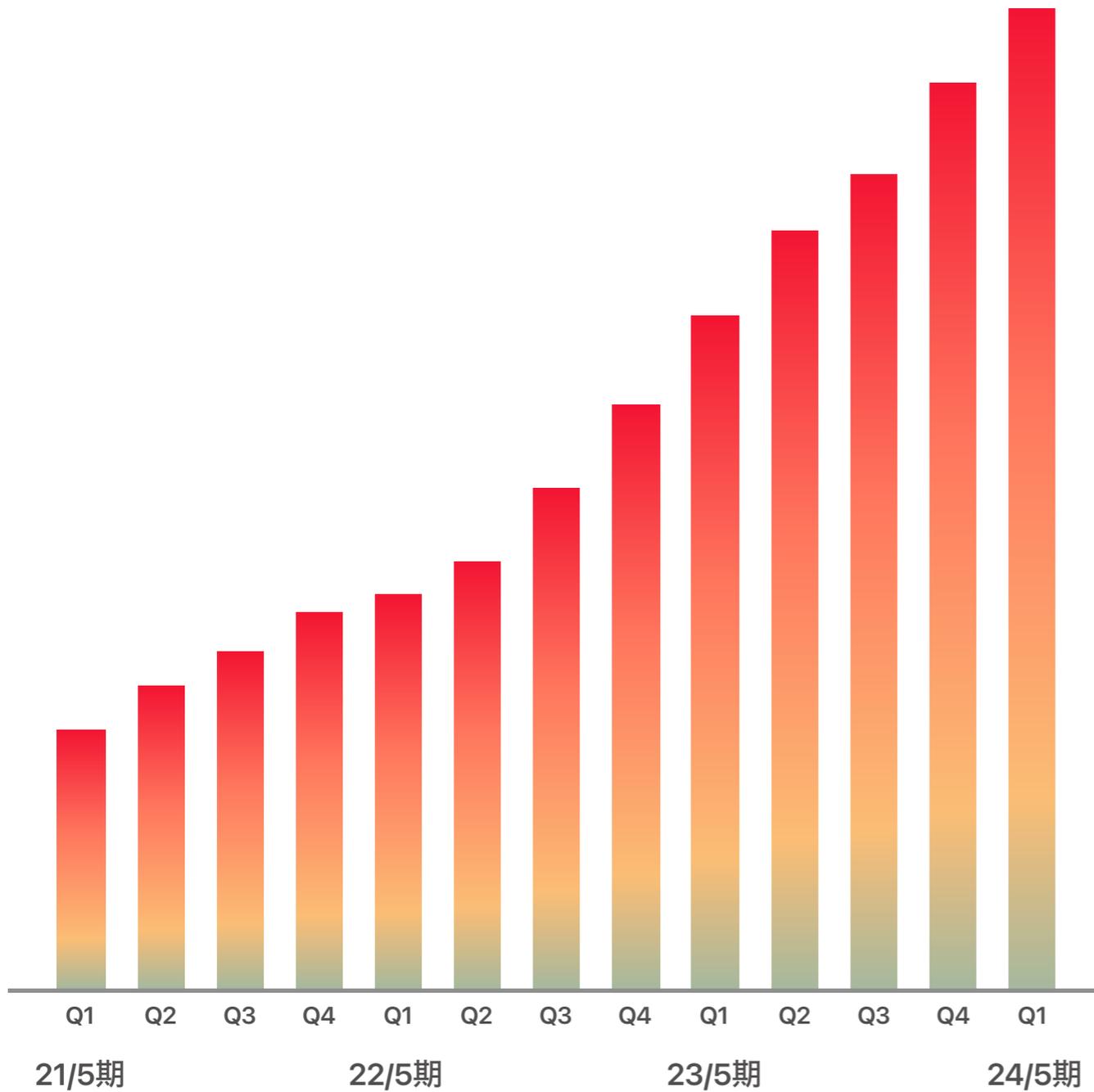
# 良質かつ主要な英語教材および映画・ドラマに対応

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



\*2023年8月末時点

■ 教材コンテンツ数



教材コンテンツ数

**800**超

2024年5月期第1四半期末時点

\*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、英文記事数を合計した数値

# 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、2023年8月末時点の数値

# AIによるリアルタイムスコア予測

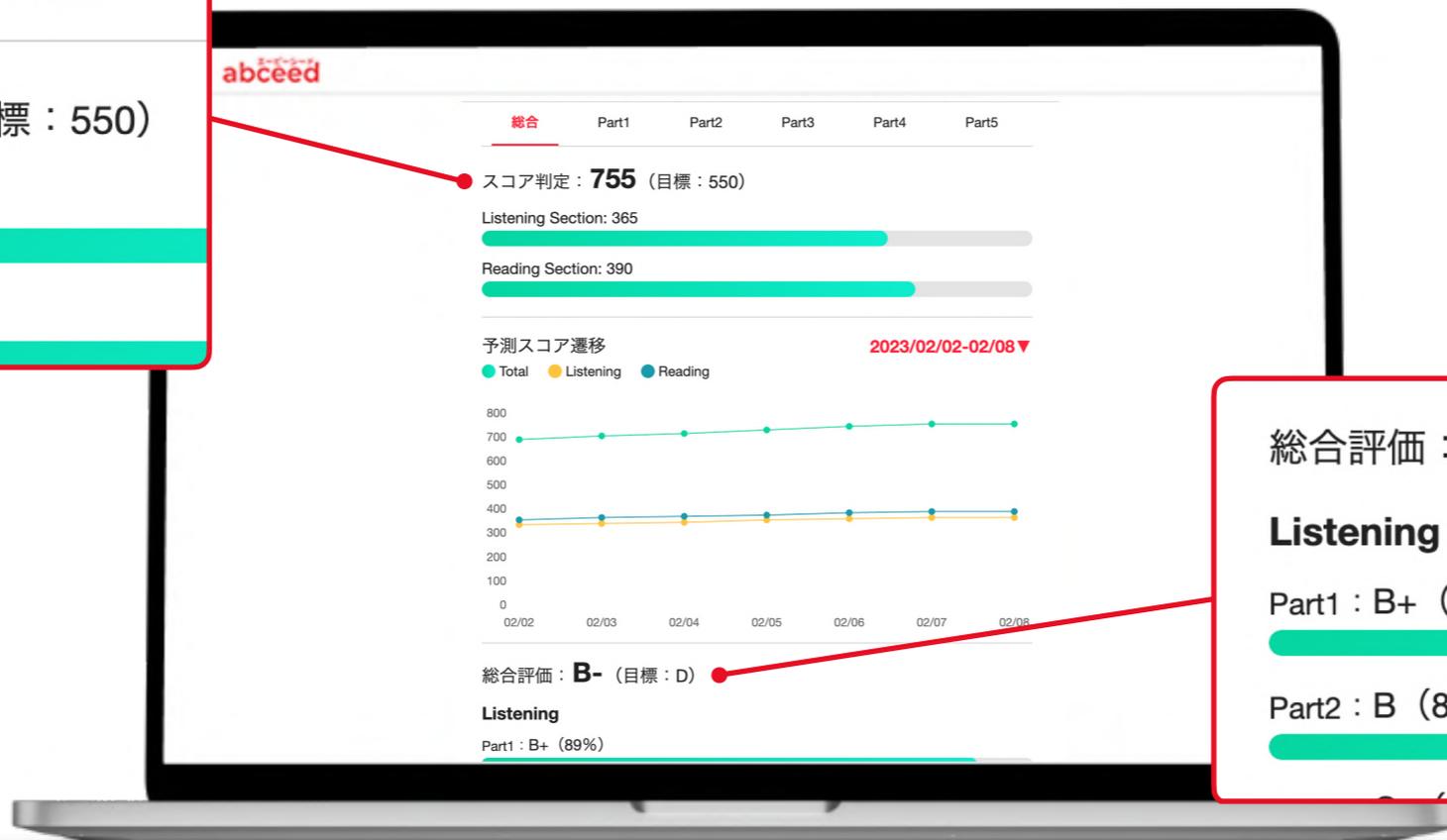
## TOEIC®スコア本番誤差平均 66点

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

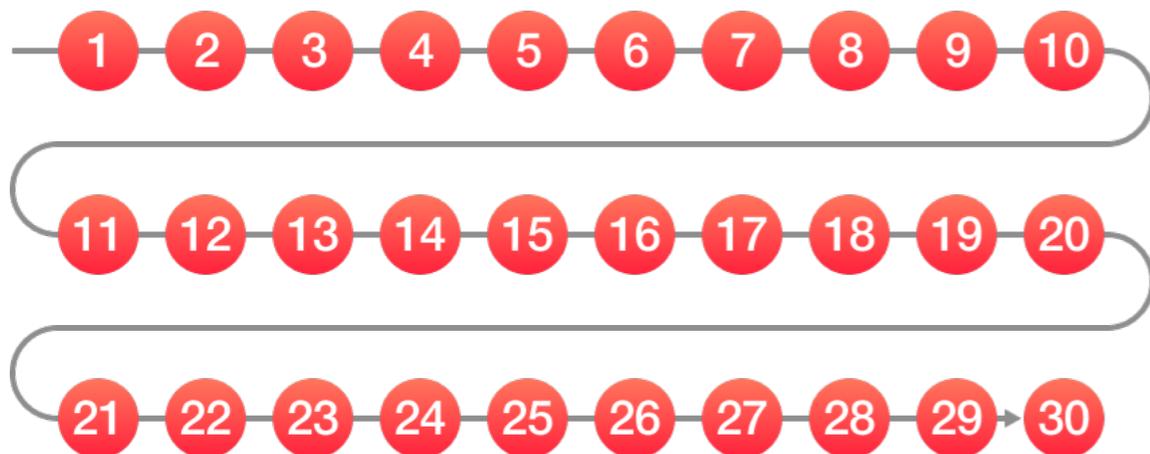
\*2019年1月20日～2022年10月17日の期間にTOEIC公式テストの受験結果を登録したユーザー3,987名を対象として算出

## 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

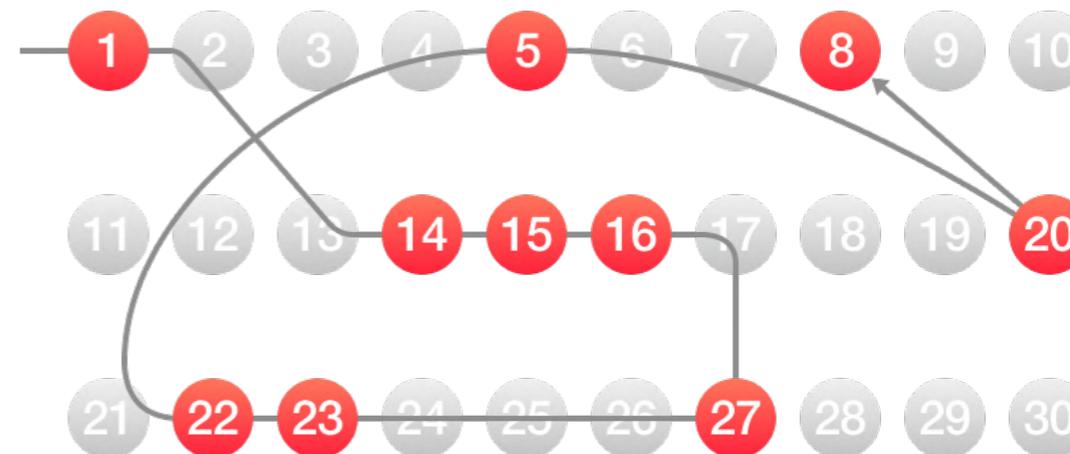
### 従来の教材

問題を全て順番通りに学習

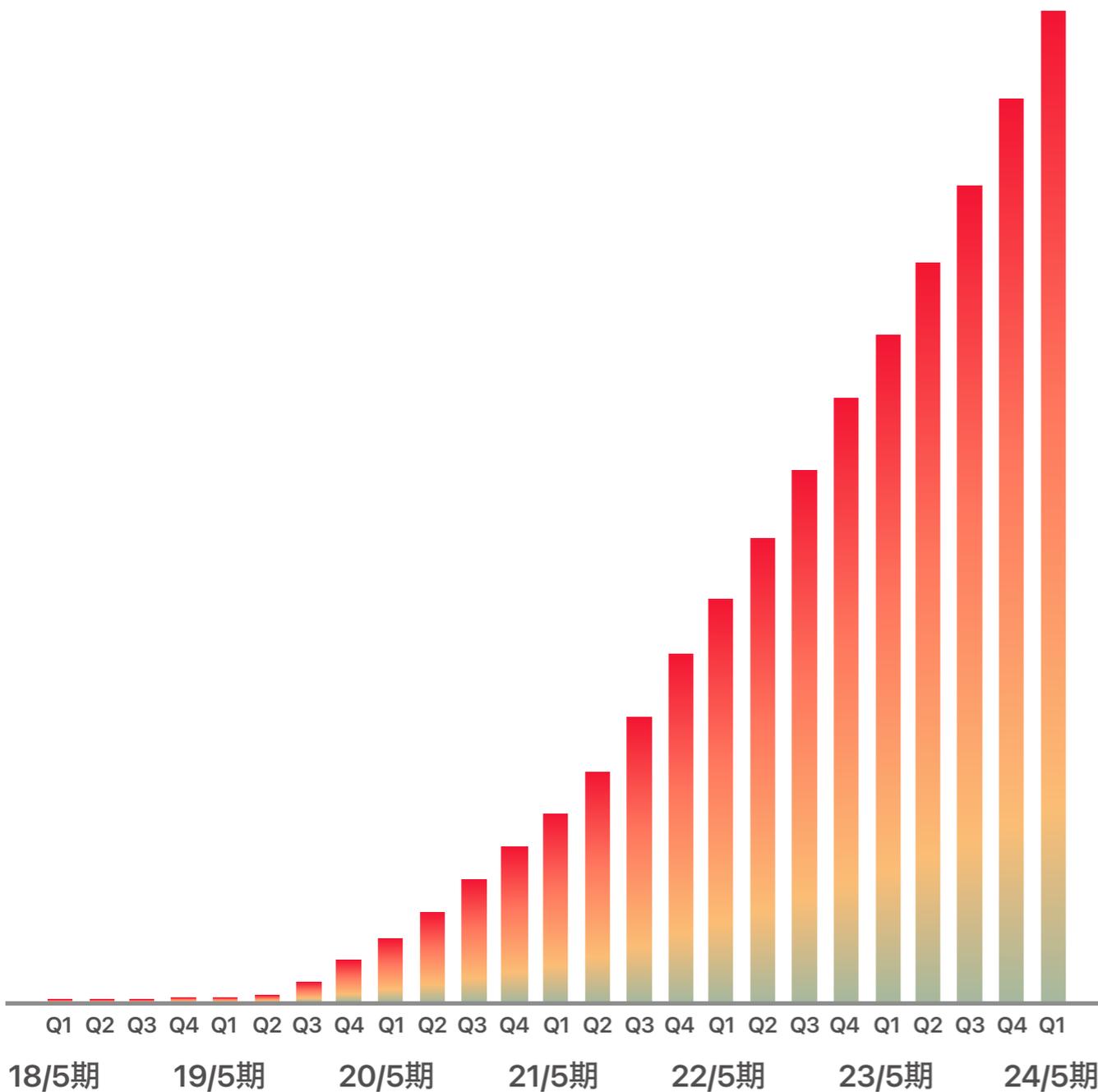


### AI教材

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

16億件超

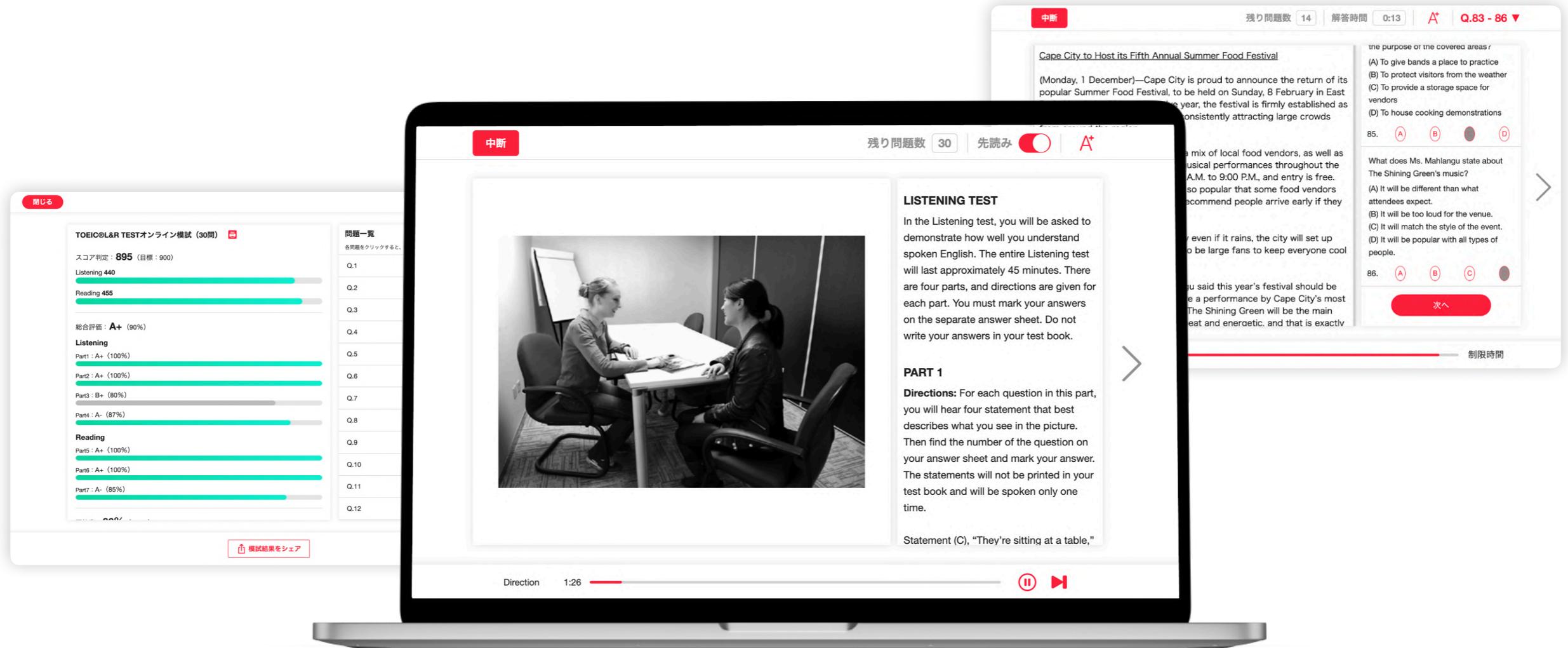
2024年5月期第1四半期末時点

\*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）

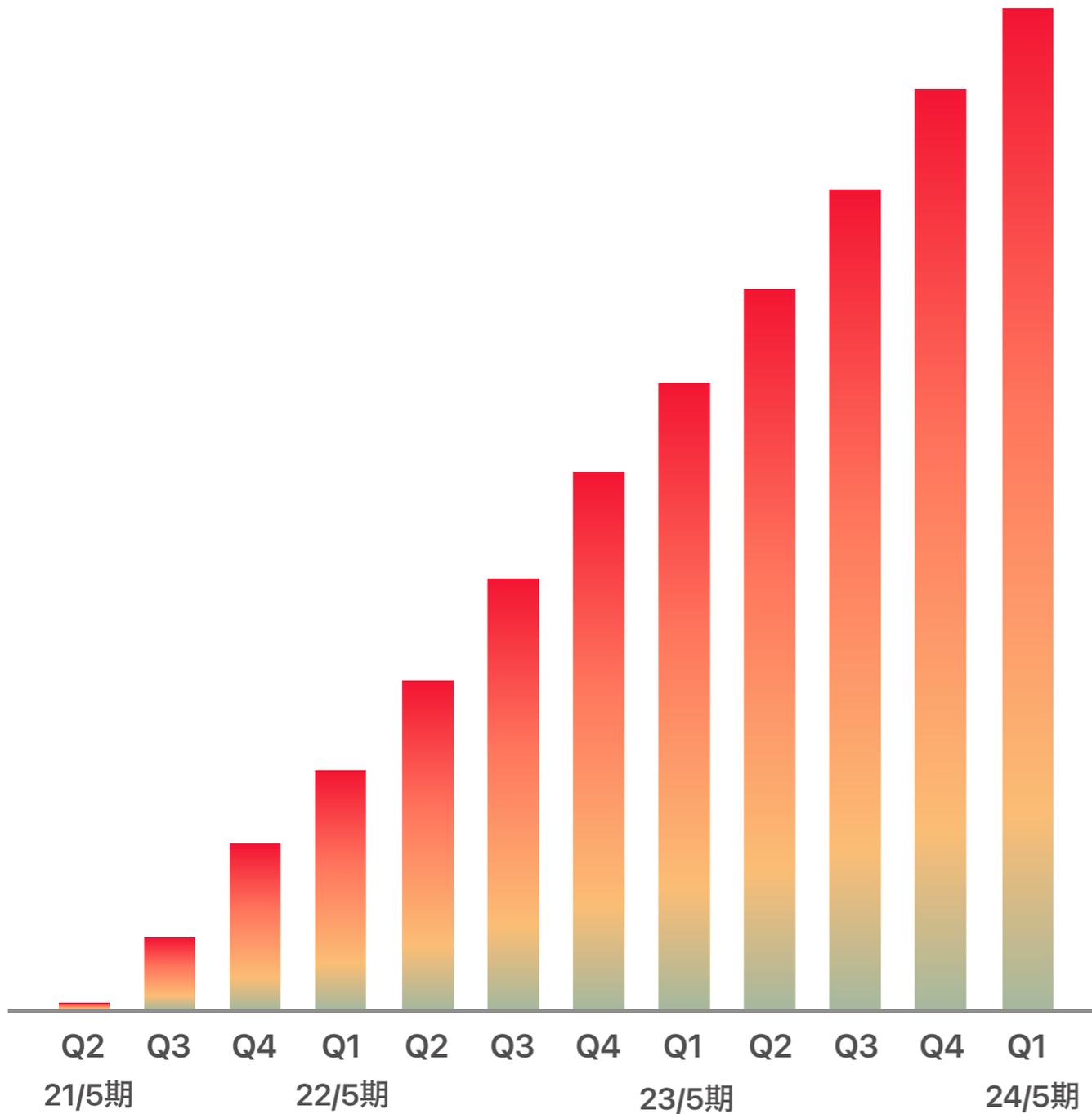
# TOEIC®・英検®のオンライン模試が受け放題

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

**160万人超**

2024年5月期第1四半期末時点

\*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



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)

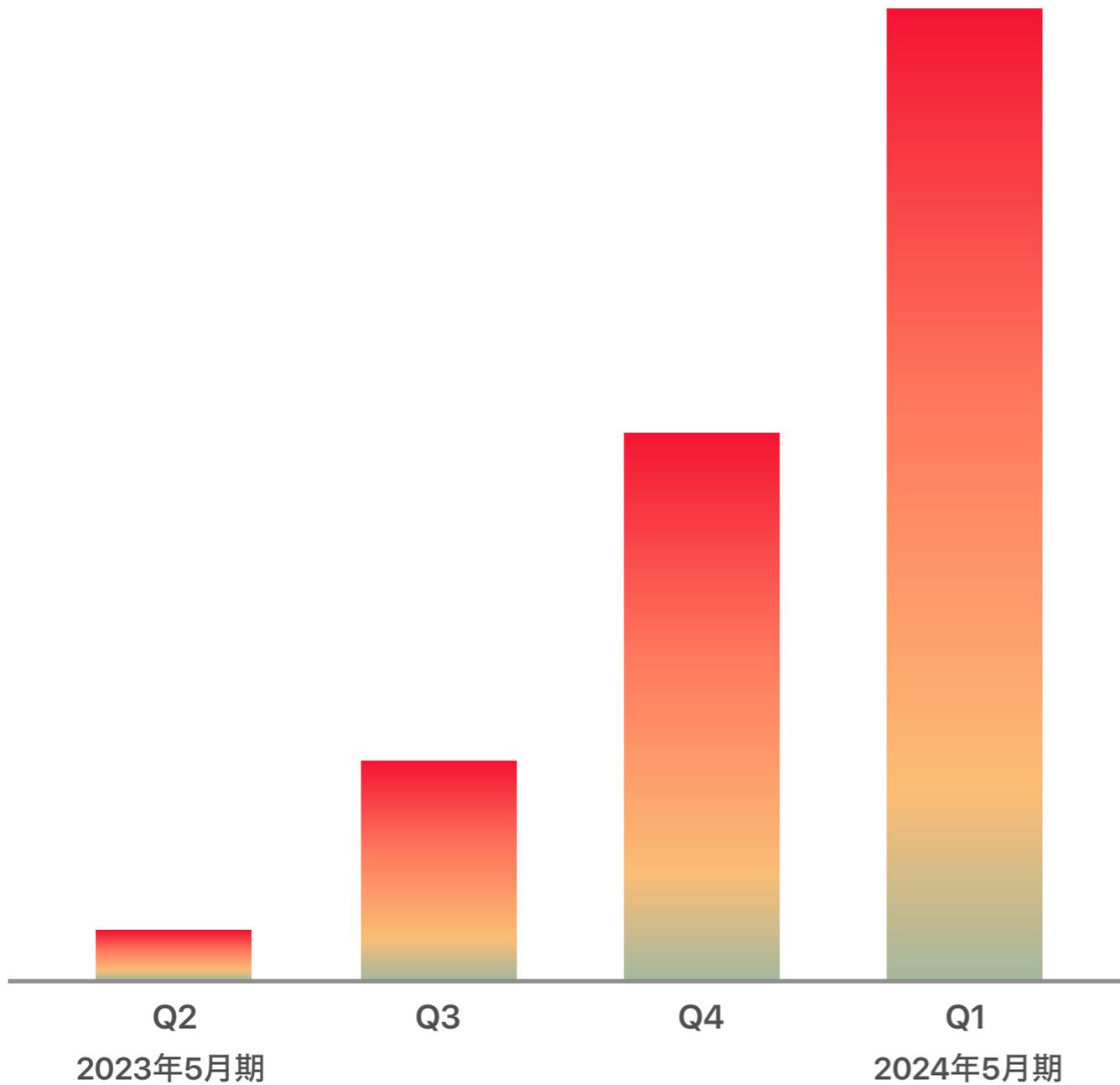
まとめ

- 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

■ 累計受講者数



累計受講者数

**1.5万人超**

2024年5月期第1四半期末時点

\*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 参考情報

2024年5月期第1四半期は、前年同期比+36%と高い売上高成長率を維持しつつ、利益率が上昇  
7月14日公表の通期業績予想に対して、売上、利益ともに概ね計画通りに進捗中

単位：千円	23/5期 Q1	23/5期 Q2	23/5期 Q3	23/5期 Q4	24/5期 Q1	YoY
売上高	215,986	227,136	236,053	268,495	294,407	36%
売上総利益	100,837	111,630	117,847	134,267	146,856	46%
(売上総利益率)	46.7%	49.1%	49.9%	50.0%	49.9%	
営業利益	49,333	55,190	62,831	76,022	80,108	62%
(営業利益率)	22.8%	24.3%	26.4%	28.3%	27.2%	
経常利益	49,562	54,266	62,439	75,506	79,670	61%
(経常利益率)	22.9%	23.9%	26.5%	28.1%	27.1%	
当期純利益	30,267	38,457	41,440	62,316	52,770	74%
(当期純利益率)	14.0%	16.9%	17.6%	23.2%	17.9%	

\* 「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、平均決済手数料率及び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42.7%に低下

広告宣伝費は低水準を継続。人員増加や上場関連の一時費用等により前年同期比で人件費・管理費等は増加

単位：千円	23/5期 Q1	23/5期 Q2	23/5期 Q3	23/5期 Q4	24/5期 Q1
<b>売上原価</b>	<b>115,148</b>	<b>115,506</b>	<b>118,206</b>	<b>134,227</b>	<b>147,552</b>
直接費	104,018	104,336	106,295	114,022	125,646
（売上高比率）	48.2%	45.9%	45.0%	42.5%	42.7%
その他・製造原価	11,130	11,170	11,911	20,205	21,906
（売上高比率）	5.2%	4.9%	5.0%	7.5%	7.4%
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>51,504</b>	<b>56,440</b>	<b>55,466</b>	<b>58,246</b>	<b>66,748</b>
広告宣伝費	6,422	4,753	2,895	3,326	5,706
（売上高比率）	3.0%	2.1%	1.2%	1.2%	1.9%
その他（人件費・管理費等）	45,082	51,686	52,571	54,920	61,042
（売上高比率）	20.9%	22.8%	22.3%	20.5%	20.7%

\*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

2023年6月14日の東証グロース市場への上場により、株主資本、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が増加  
 長期借入金の返済、未払消費税及び未払法人税の納付により負債は減少

単位：千円	23/5期 Q1	23/5期 Q2	23/5期 Q3	23/5期 Q4	24/5期 Q1
<b>資産の部</b>	<b>643,671</b>	<b>704,676</b>	<b>782,249</b>	<b>1,036,302</b>	<b>1,119,666</b>
流動資産	593,769	626,727	670,695	882,545	935,473
（うち現金及び預金）	415,879	457,749	497,295	549,013	591,098
固定資産	49,901	76,948	111,553	153,757	184,193
<b>負債の部</b>	<b>513,230</b>	<b>534,778</b>	<b>571,911</b>	<b>763,649</b>	<b>677,106</b>
流動負債	490,314	523,582	567,361	759,099	672,466
固定負債	22,916	11,196	4,550	4,550	4,550
<b>純資産の部</b>	<b>130,440</b>	<b>168,897</b>	<b>210,337</b>	<b>272,653</b>	<b>442,649</b>
株主資本合計	130,440	168,897	210,337	272,653	442,649

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 参考情報

2024年5月期第1四半期は計画通りの進捗率であり、7月14日公表の通期業績予想から変更なし

単位：千円	2023年5期 実績	2024年5期 業績予想	前期比	
売上高	947,668	1,251,074	303,406	32%
売上総利益	464,581	593,032	128,451	28%
(売上総利益率)	49.0%	47.4%		
営業利益	246,370	316,800	70,430	29%
(営業利益率)	26.0%	25.3%		
経常利益	241,772	316,489	74,717	31%
(経常利益率)	25.5%	25.3%		
当期純利益	172,479	209,630	37,151	22%
(当期純利益率)	18.2%	16.8%		

有料会員数の着実な増加により、  
売上高は前期比32%の増加を計画

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

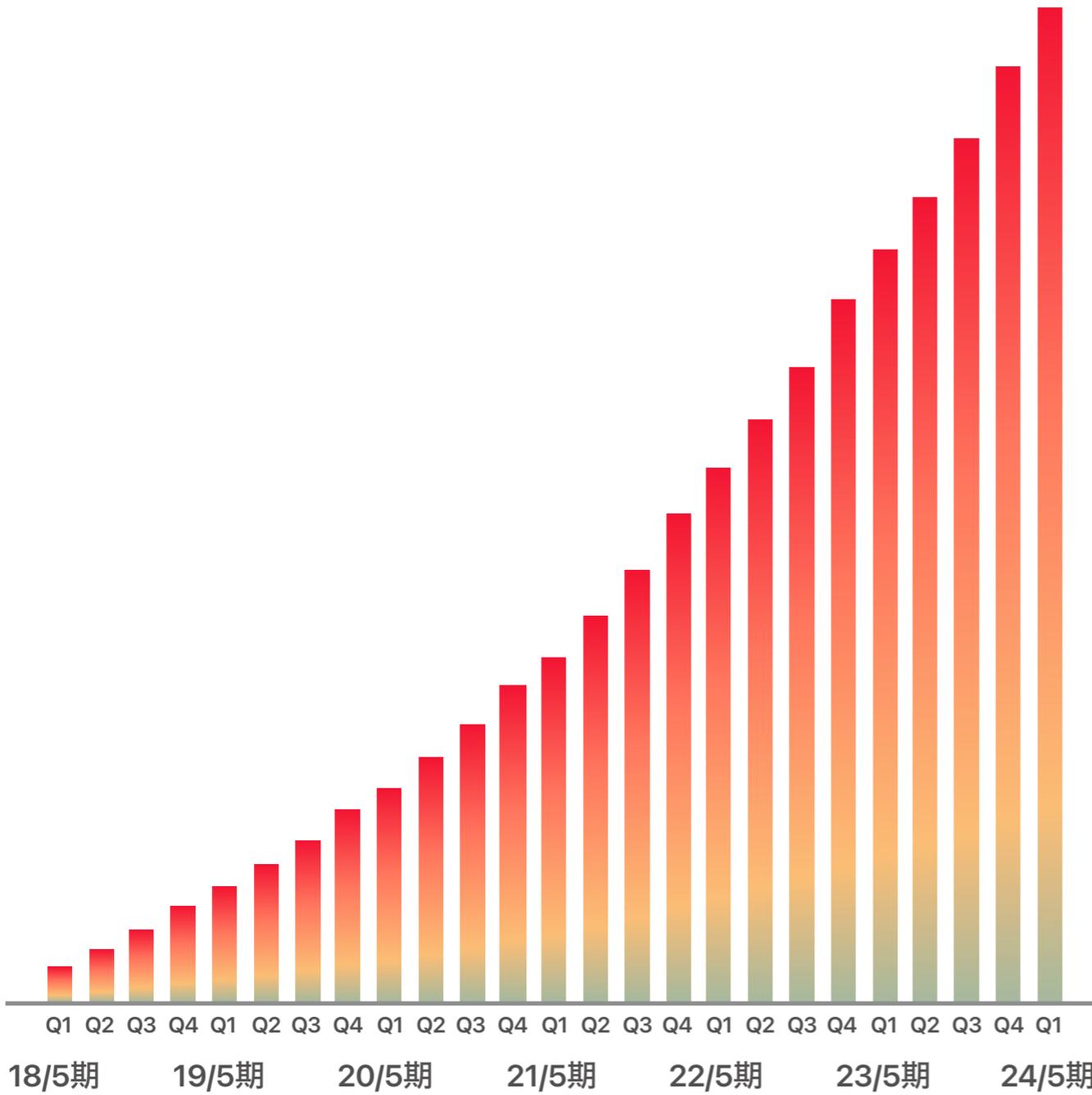
2 決算概要

3 業績予想

**4 KPIおよび主なアップデート**

5 参考情報

■ 累計ユーザー数

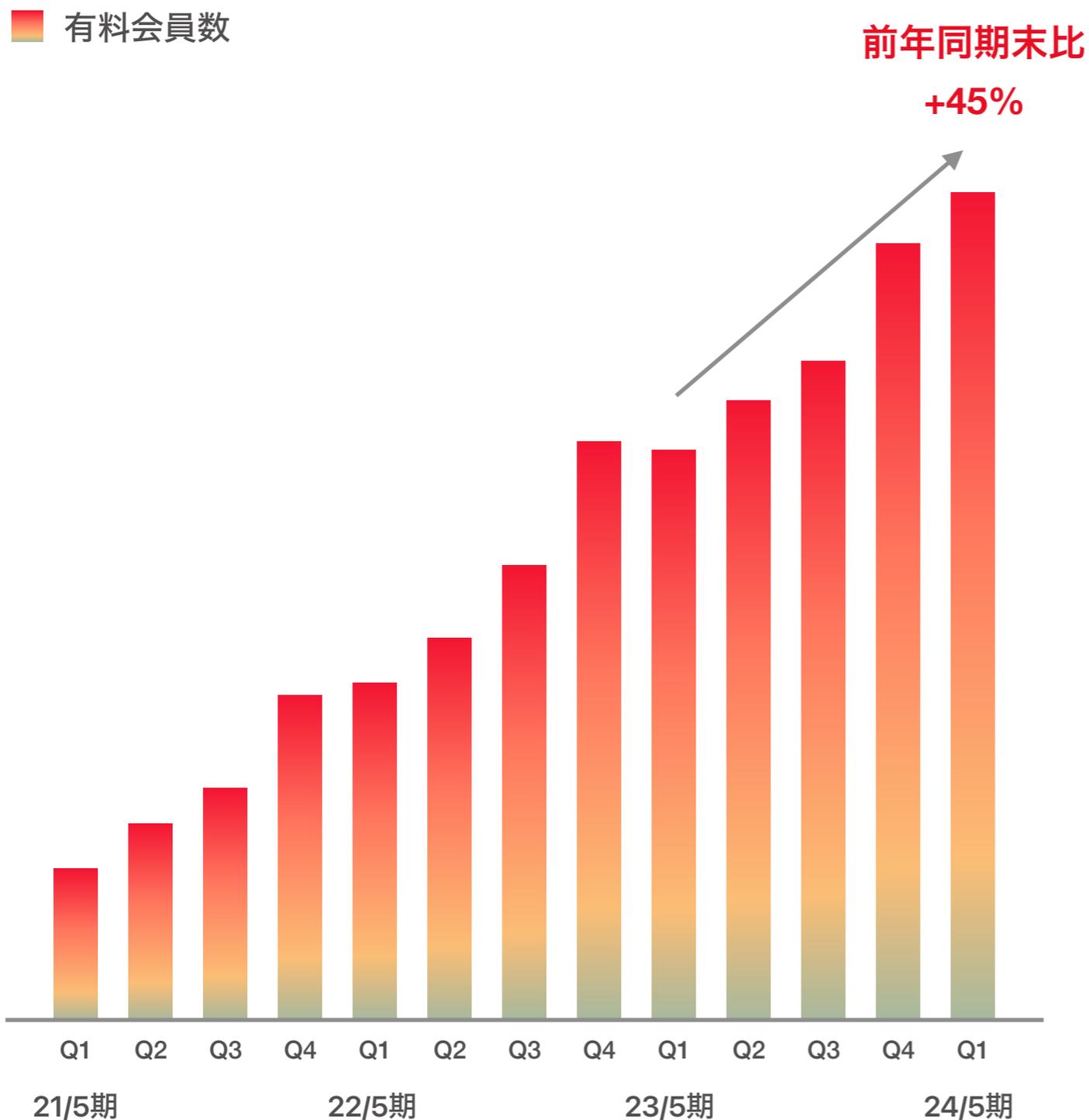


累計ユーザー数

**360万人超**

2024年5月期第1四半期末時点

\*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

# 8.1万人超

2024年5月期第1四半期末時点

今期はtoC向けProプラン割引キャンペーンを7月下旬～8月上旬に実施したこともあり、例年閑散期となるQ1ながら純増を相応に確保

### \*季節性要因に関する補足説明

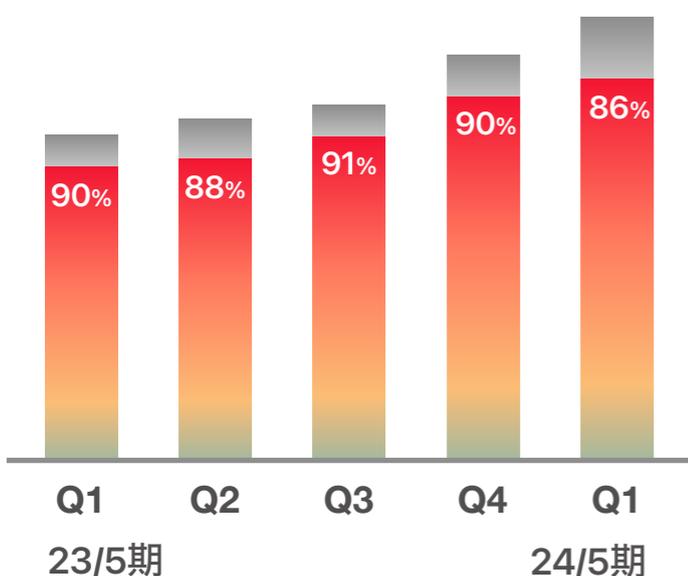
Q1は、Q4における4月に実施するProプラン割引キャンペーンによる大幅増による反動減、英語学習者の学習意欲等の変動による年間を通じた閑散期であることを要因として増加幅は微増もしくは微減となる傾向

Q4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

### チャンネル別売上構成比率

■ toB  
■ toC



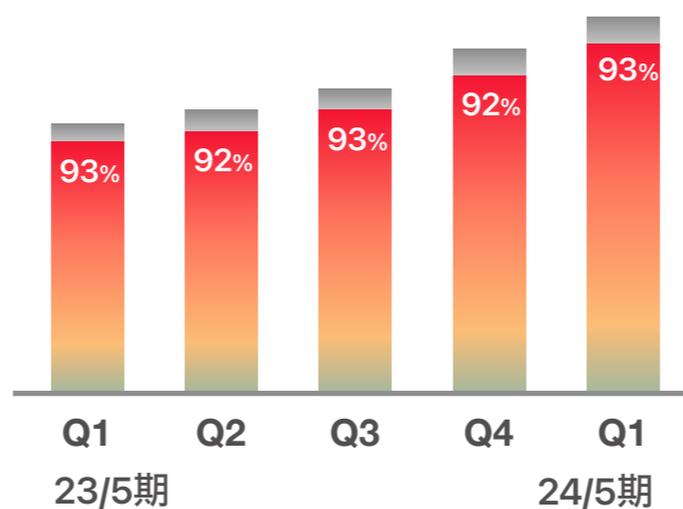
#### toC売上比率\*1

2024年5月期第1四半期末時点

**86%**

### サブスク売上比率の推移

■ その他の売上  
■ サブスク売上



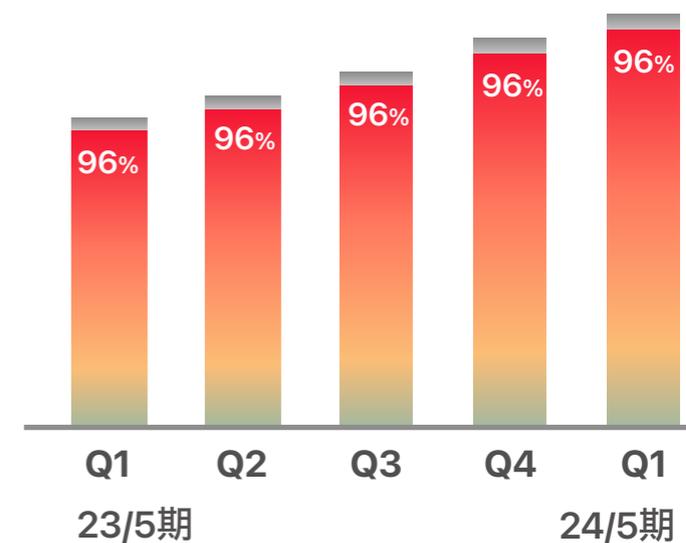
#### サブスク売上比率\*2

2024年5月期第1四半期末時点

**93%**

### 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月期第1四半期末時点

**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



# メディアジーン社が運営する

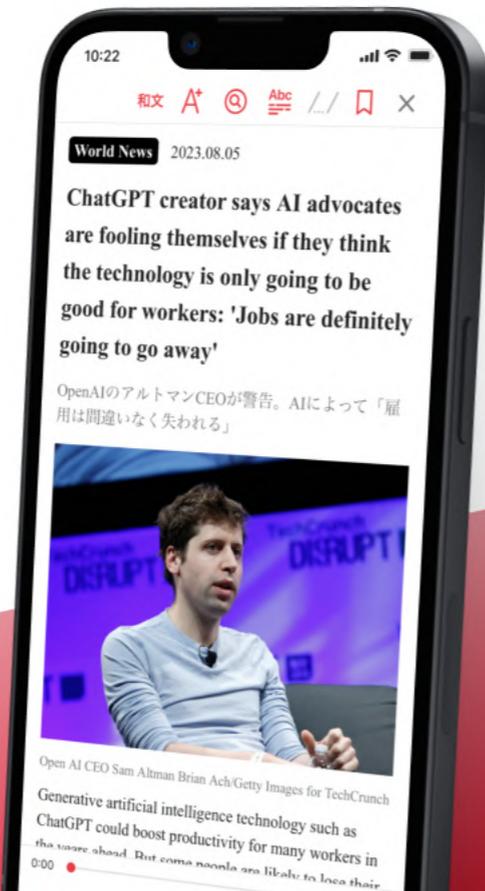
# Business Insider Japanの英文記事のライセンスを獲得

## BUSINESS INSIDER

## JAPAN が

## abceed に

## 対応!



### 英字新聞で単語帳を簡単作成

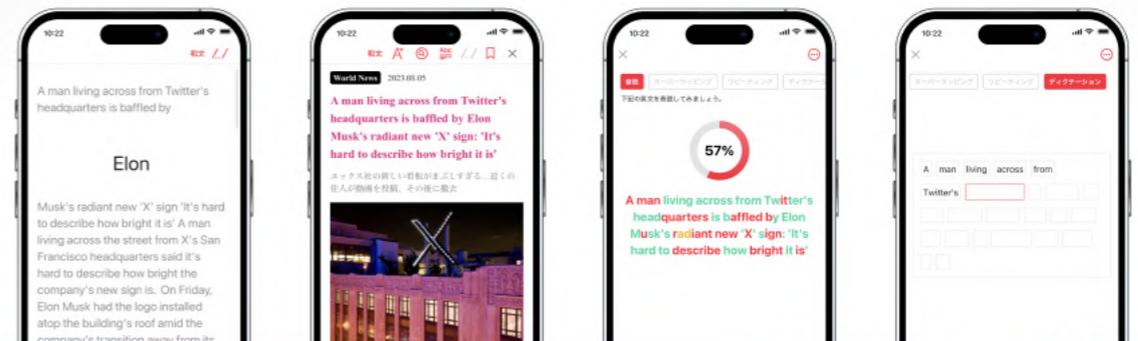


記事内の単語をレベル別にリスト化

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

## 法人展開強化に向けて、富士通ラーニングメディア社と提携 グローバル人材育成プログラム「English Challenge リーグ」を共同開発

### 研修の構成

- アプリ学習 毎日30分以上（推奨：60分/日）  
TODO、音読、瞬間英作文、おすすめの問題など
- オンラインセッション（全10回）
  - ・ 英語コーチによる講義（50分×6回）
  - ・ グローバル案件担当講師による講義（50分×4回）
- チームリフレクション（全2回）  
指定期間内にチームで集まり、今後の学習をより効果的にするために、それまでの学習状況の振り返りをします。後日、受講者の学習状況を踏まえ、事務局からのフィードバックを行います。

### オンラインセッション・カリキュラム例

- ・ 英語学習メソッド
- ・ 英語力が伸び悩む落とし穴
- ・ 英文法講義・英語がビジネス・キャリアにおいて必要な理由
- ・ チャット/メールで役立つフレーズ
- ・ オンライン会議で役立つフレーズ
- ・ チーム制を利用したお勧めの学習方法 など

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 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：37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8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