



事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

1 事業内容

2 当社の強み

3 成長可能性

4 財務ハイライト

5 Appendix.

1 事業内容

2 当社の強み

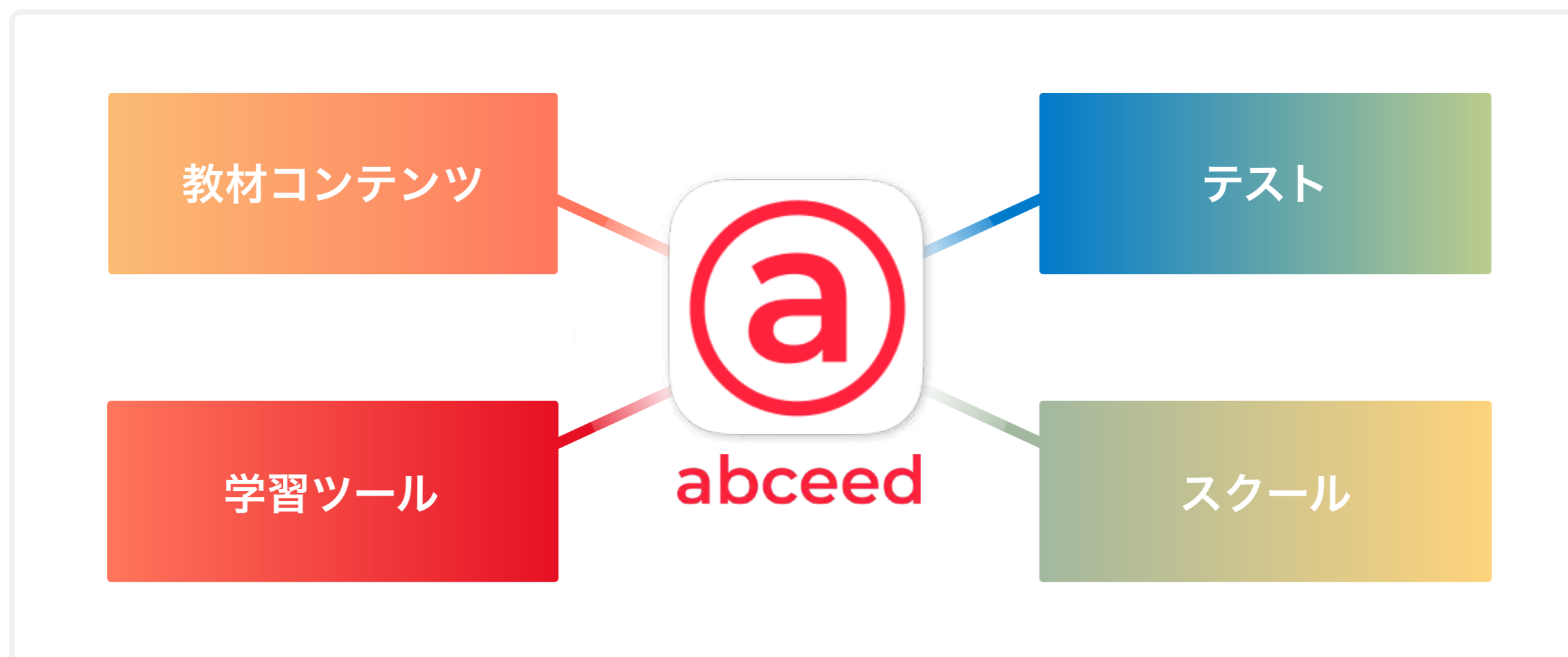
3 成長可能性

4 財務ハイライト

5 Appendix.

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"> ・ 800タイトル以上の人気英語教材が利用可能 ・ 映画/ドラマが見放題（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®） ・ ライブ講義が受け放題（TOEIC®対策、文法対策、発音対策等） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1ヶ月プラン：3,300円 ・ 3ヶ月プラン：8,000円 ・ 6ヶ月プラン：14,500円^{*2} ・ 1年プラン：23,800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}

12.8 億円

サブスクリプション売上比率^{*2}

95%

ユーザー数^{*3}

440 万人+

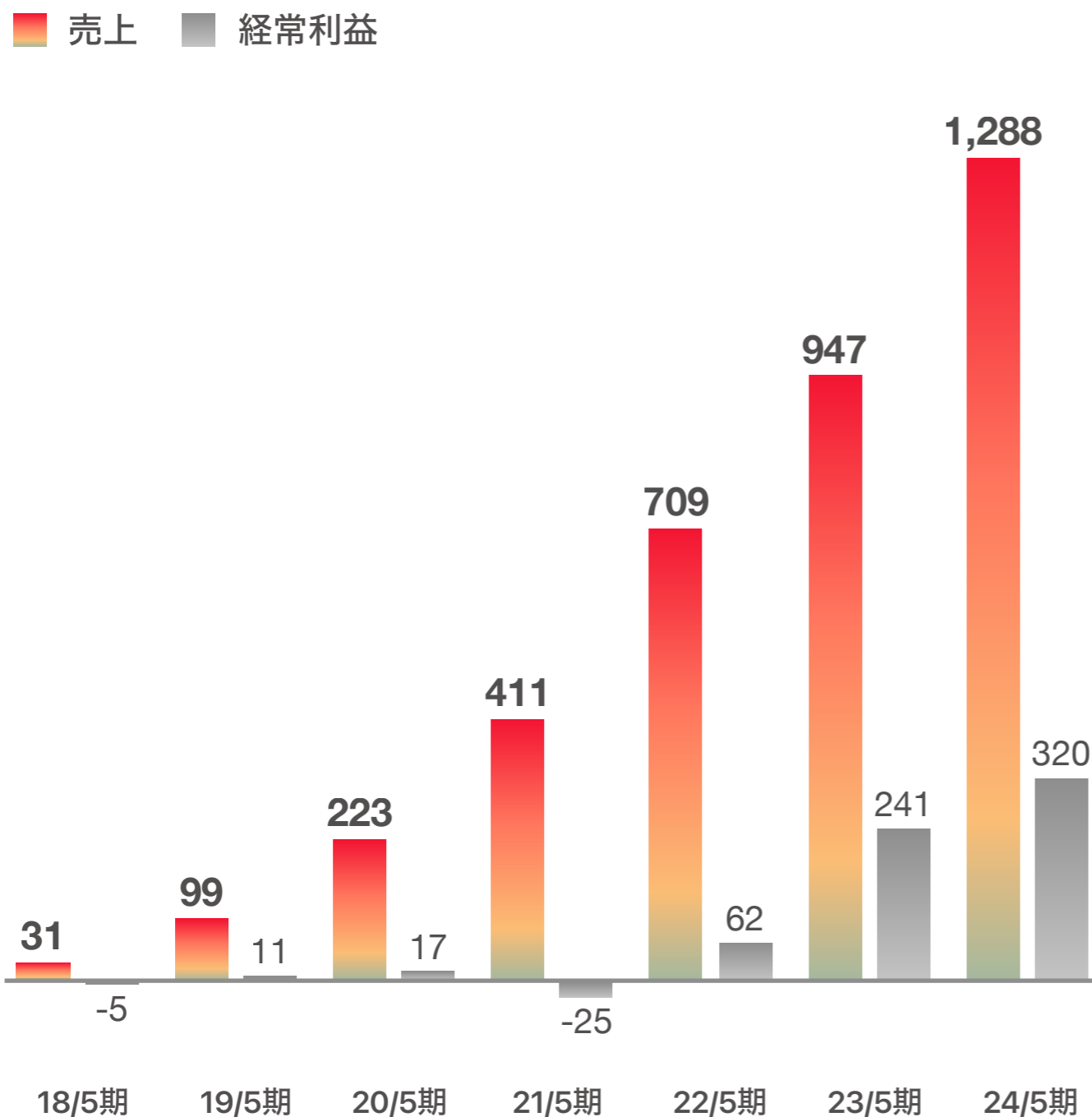
有料会員数^{*4}

10.1 万人

導入法人数^{*5}

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



売上成長率

+36%

toCを中心に有料会員数が堅調に増加
学校等の法人についても順調に成長

経常利益率

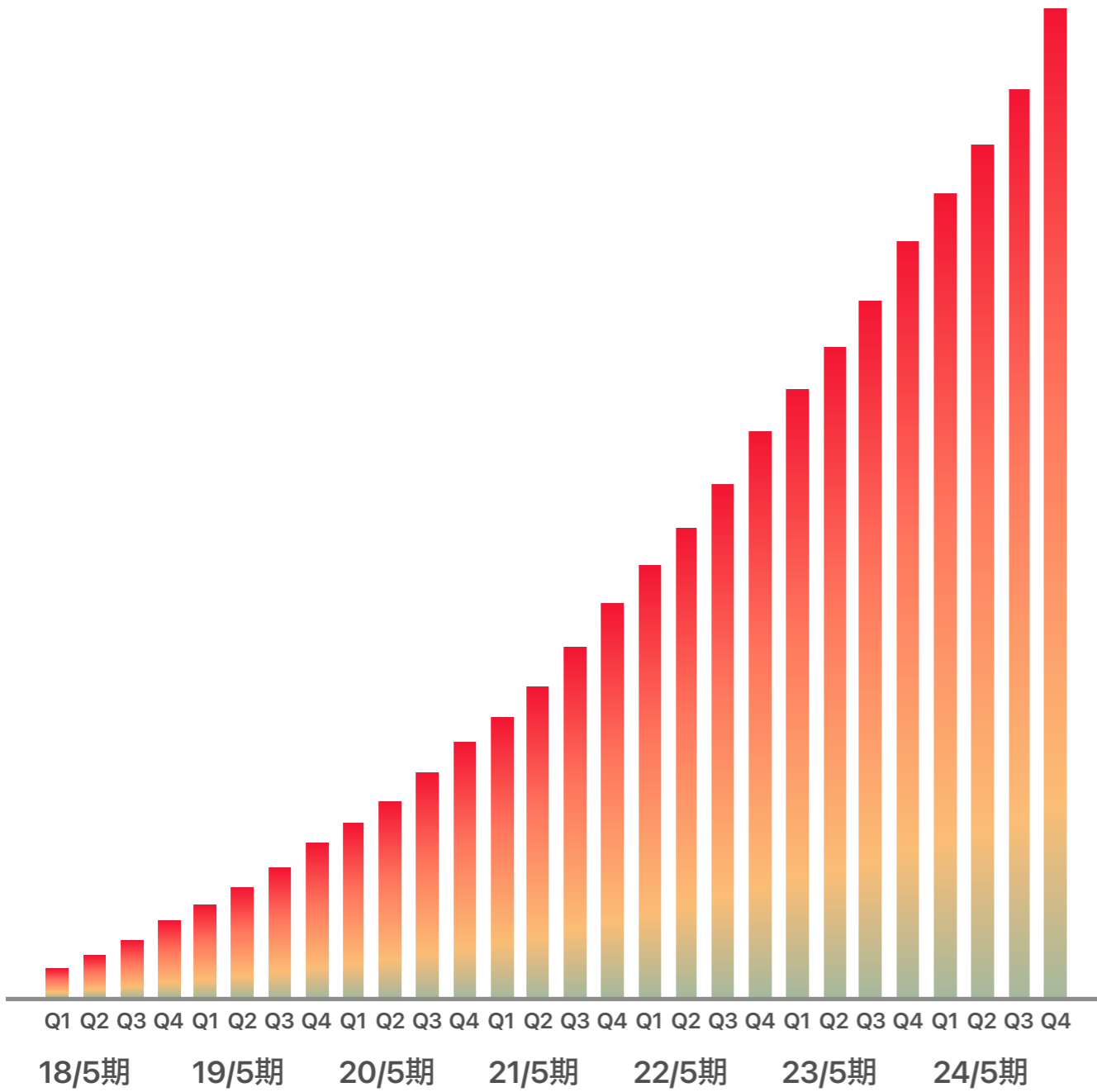
25%

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

■ 累計ユーザー数



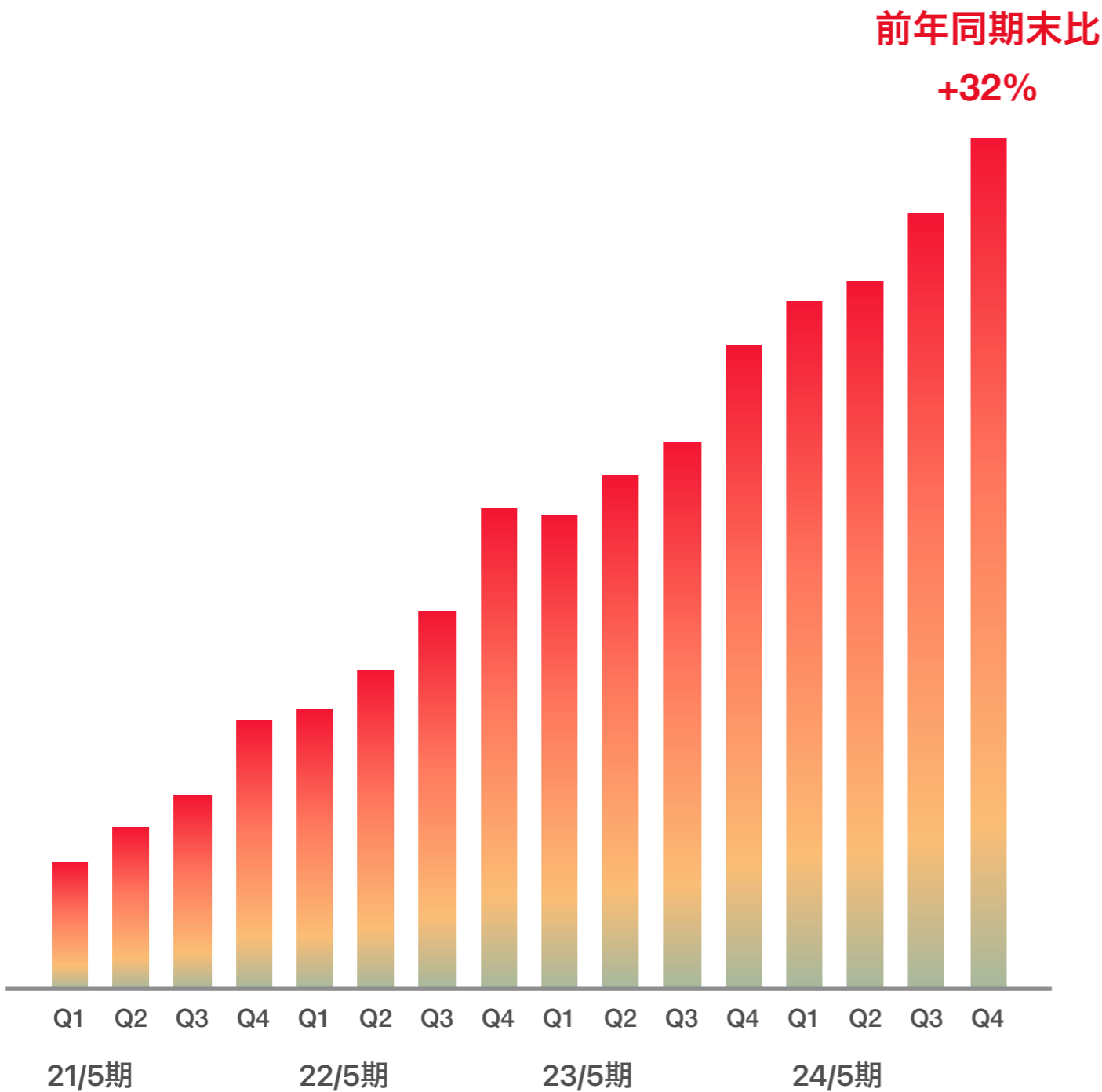
累計ユーザー数

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



有料会員数

10.1万人

2024年5月期末時点

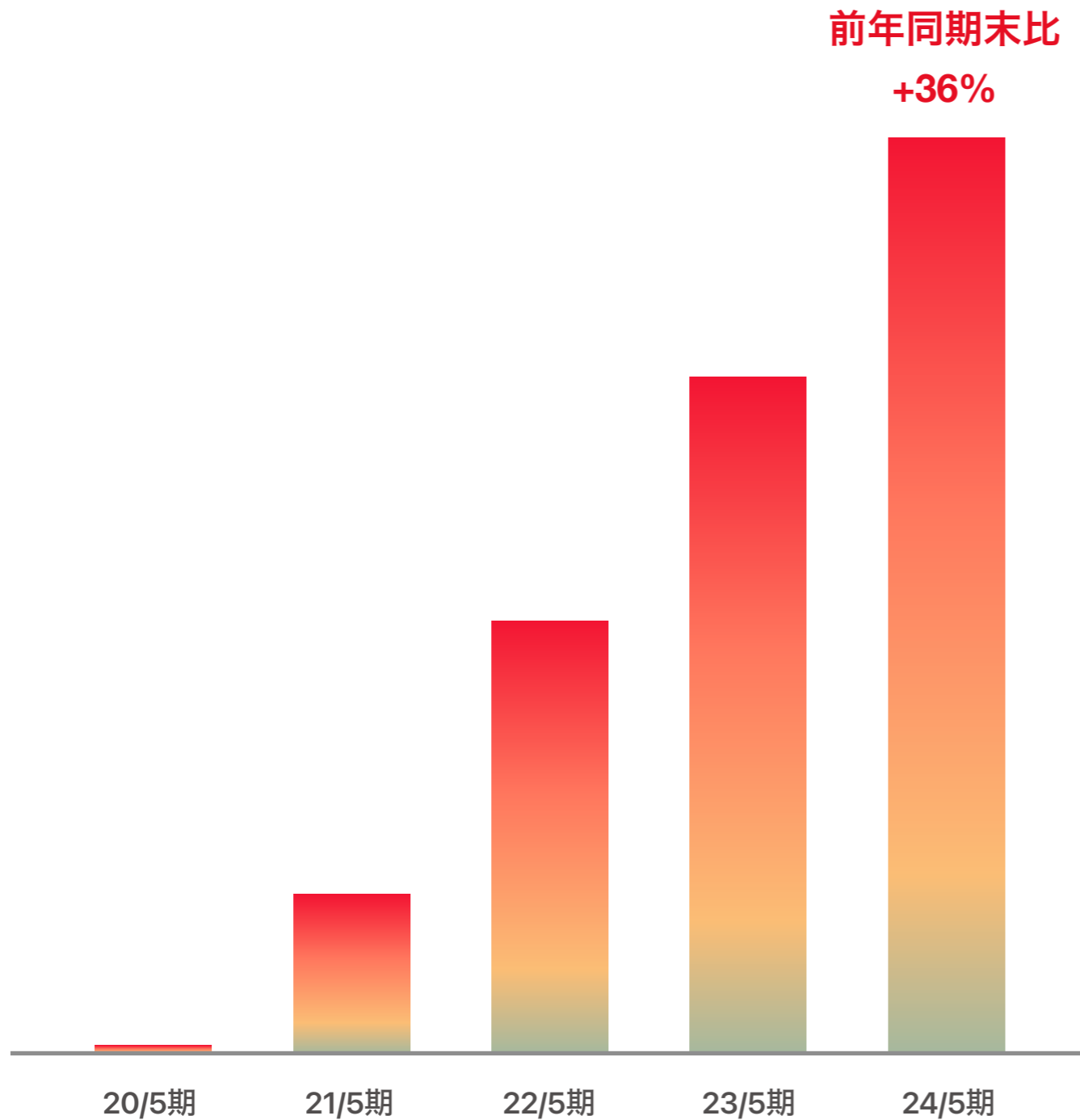
有料会員数は前年同期末比で大きく増加
法人に関しても、学校向けの新年度導入
で堅調に増加

*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

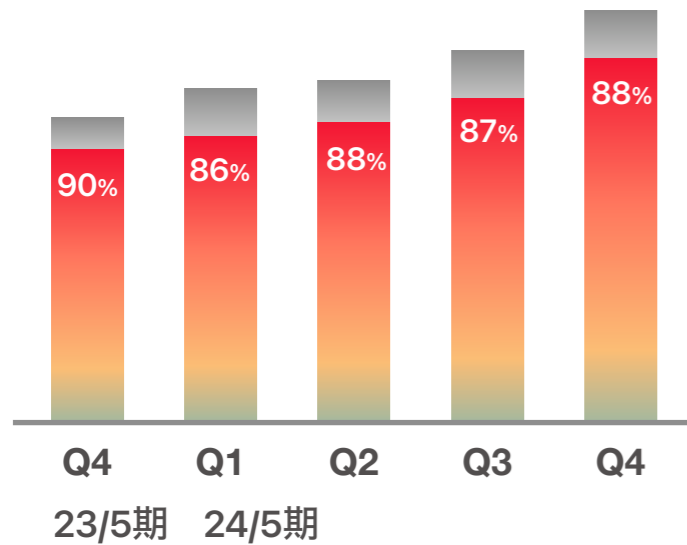
430件超

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



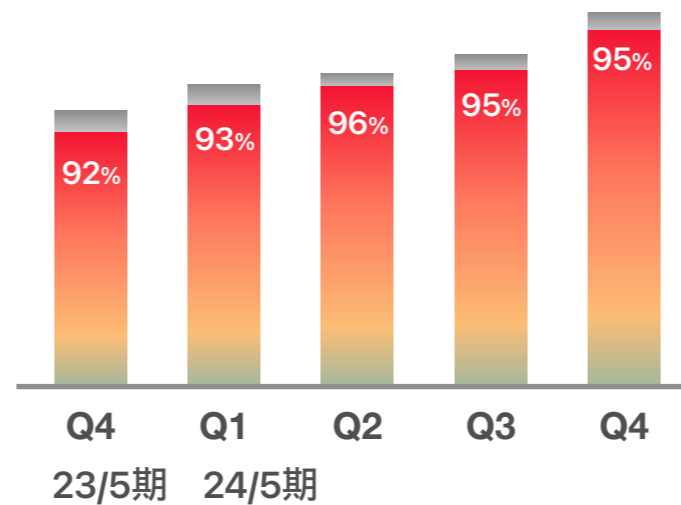
toC売上比率*1

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



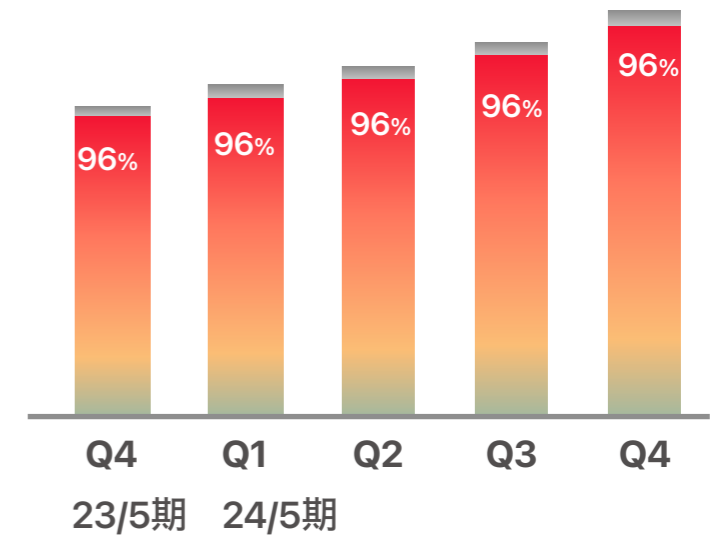
サブスク売上比率*2

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%

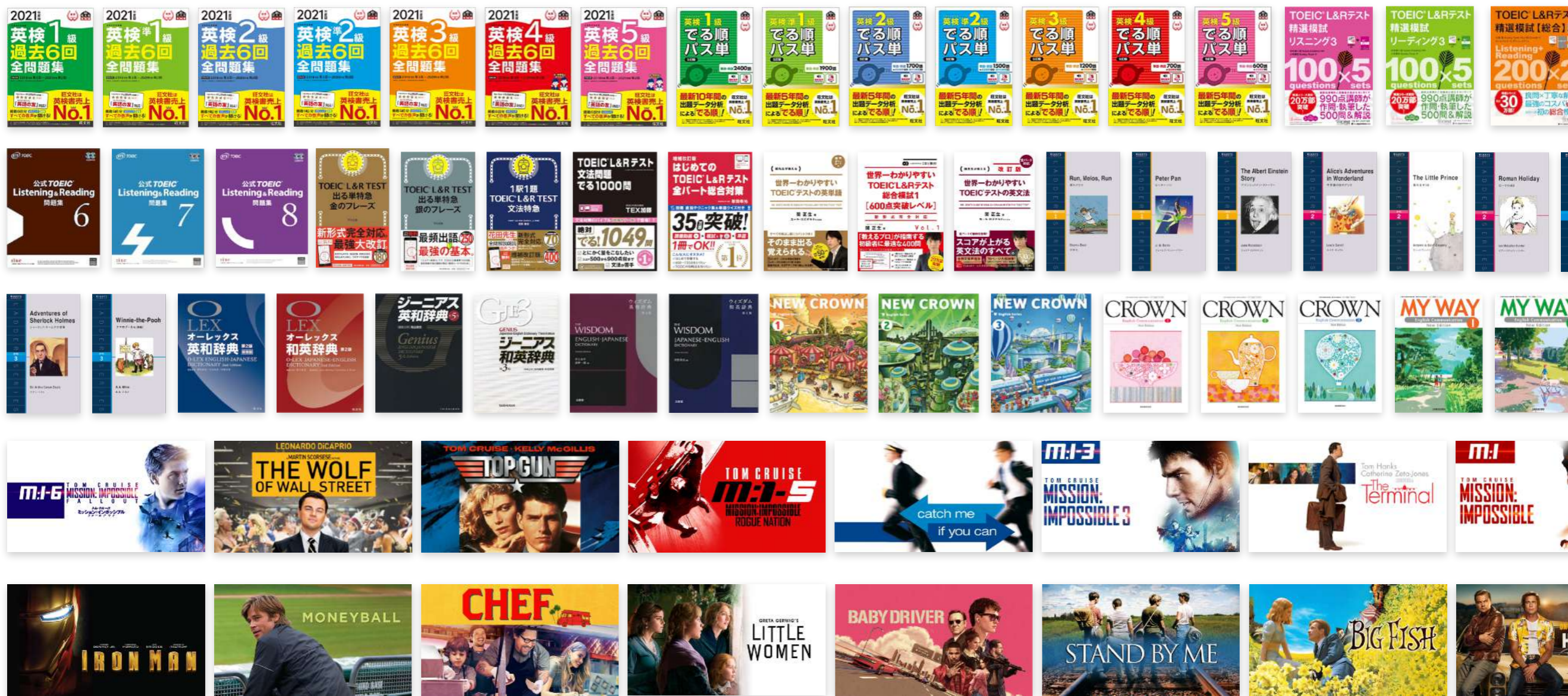
*1 toC売上は一般個人からの売上高、toB売上は法人（企業、大学、高校、中学校等）からの売上高を算出

*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

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



30種類以上の豊富な学習機能

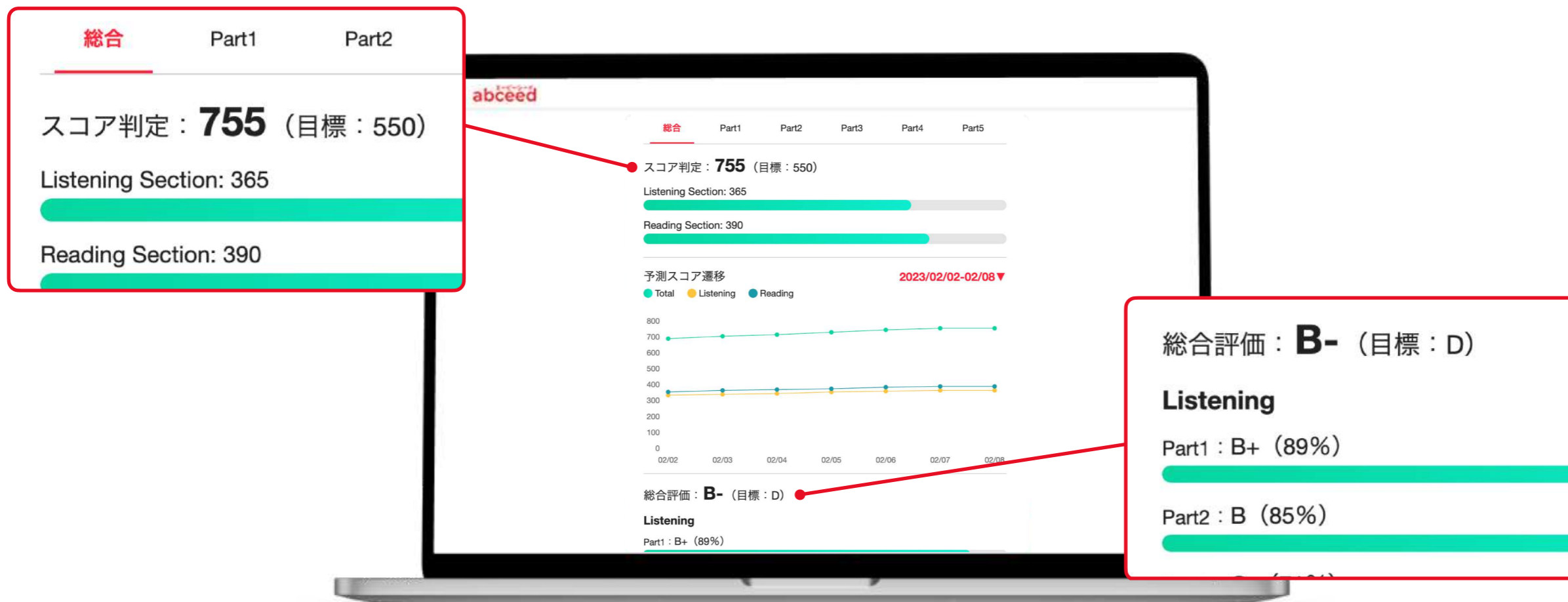
単語学習、問題演習、シャドーイング、ディクテーション、辞書など、英語学習に特化した様々な学習機能に対応
また、発音採点や文法チェックなど、AIを活用した機能も活用可能



*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



*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

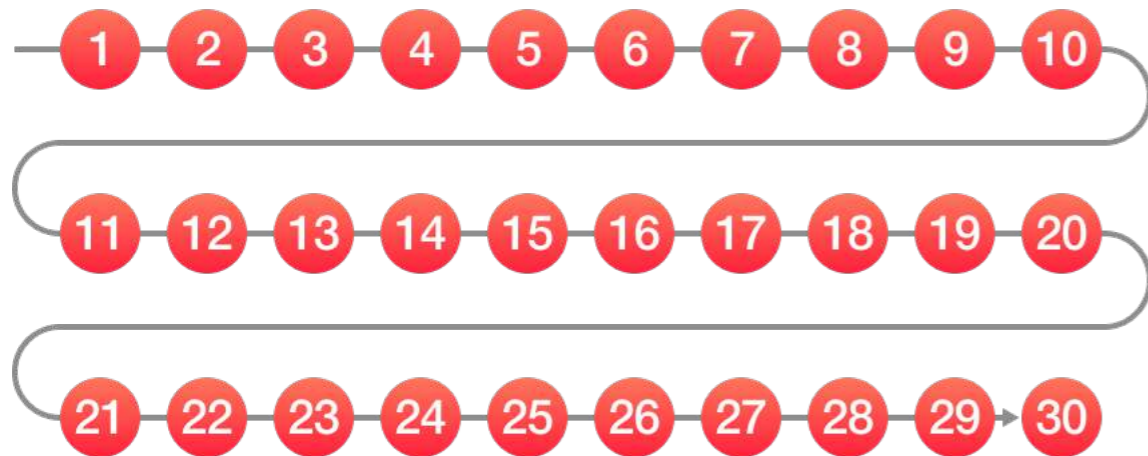
*2019年1月20日～2022年10月17日の期間にTOEIC公式テストの受験結果を登録したユーザー3,987名を対象として算出

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

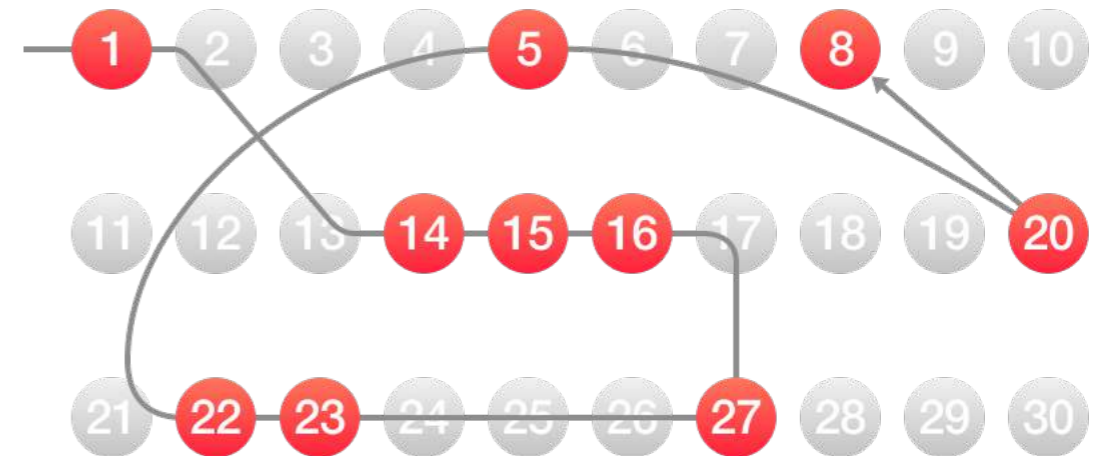
従来の教材

問題を全て順番通りに学習



AI教材

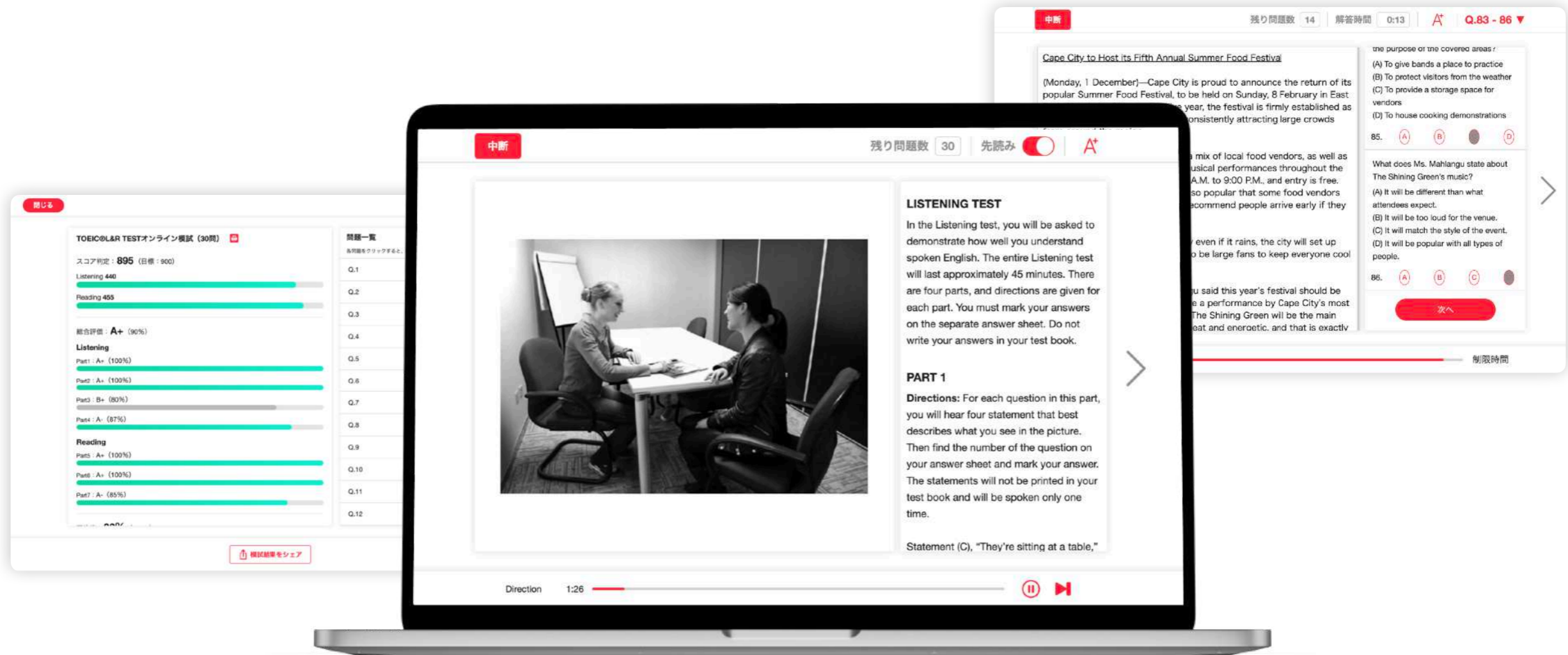
解くべき問題を、解くべき順番で学習



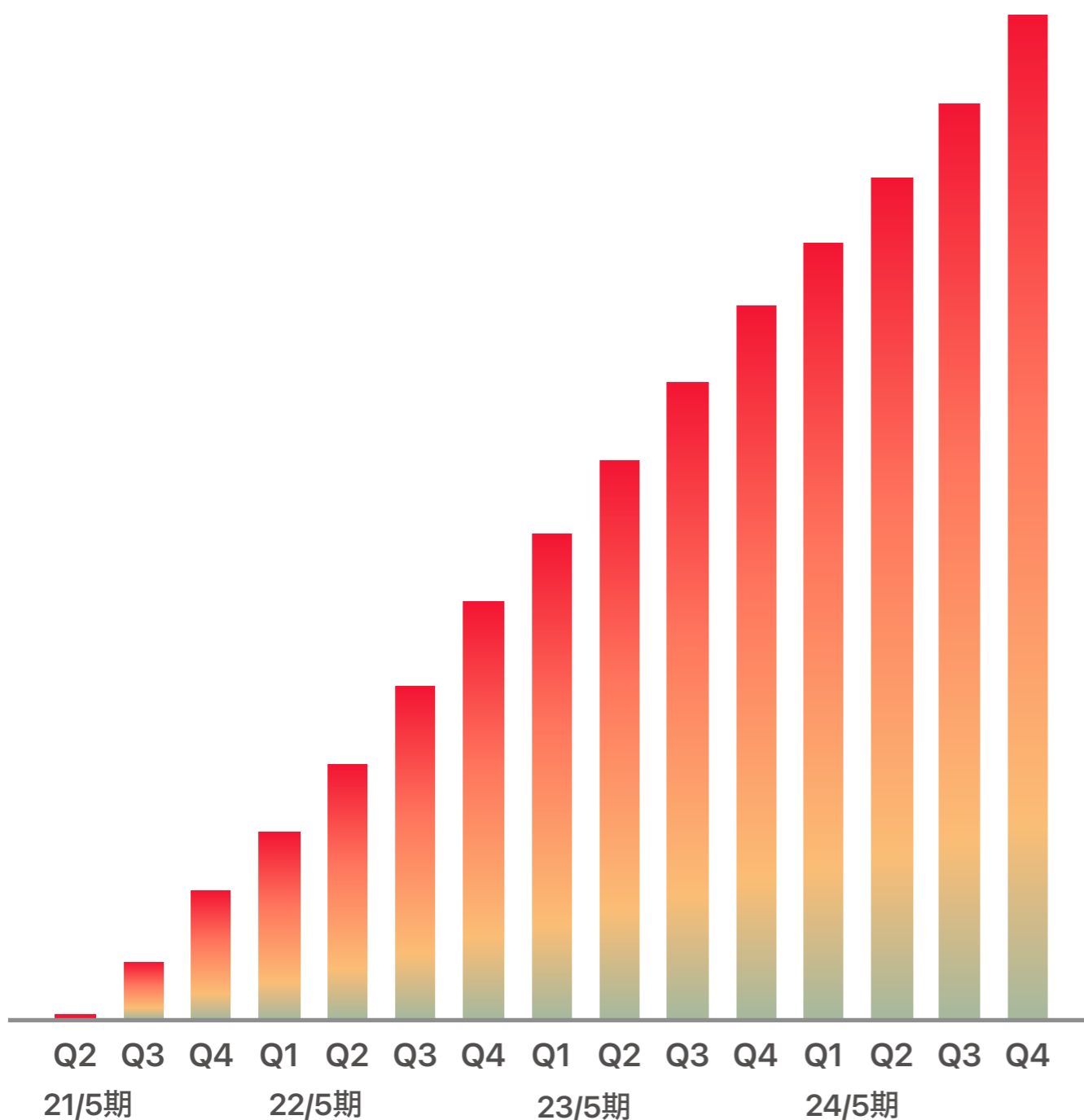
TOEIC®・英検®のオンライン模試が受け放題

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

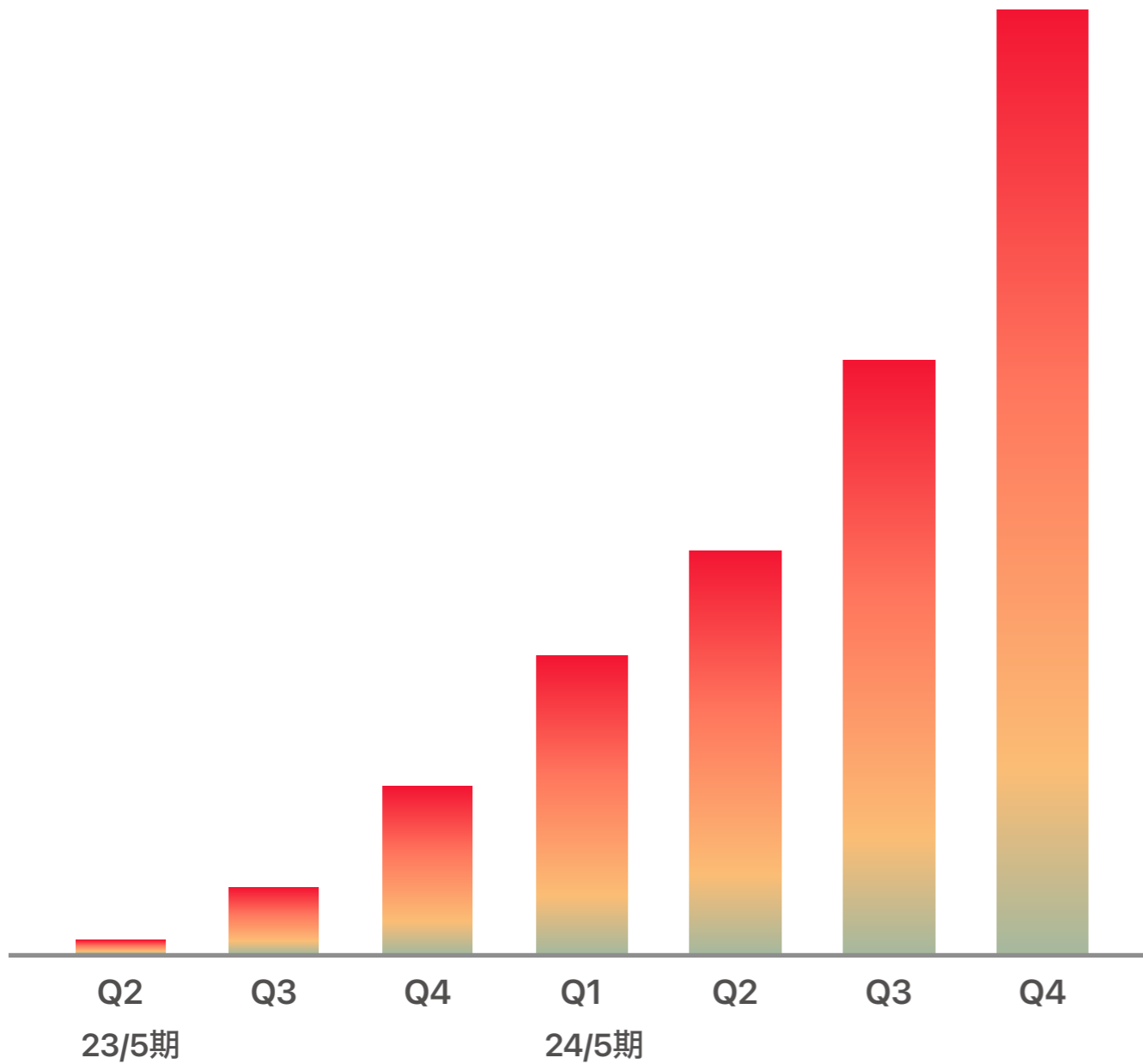
基本情報

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

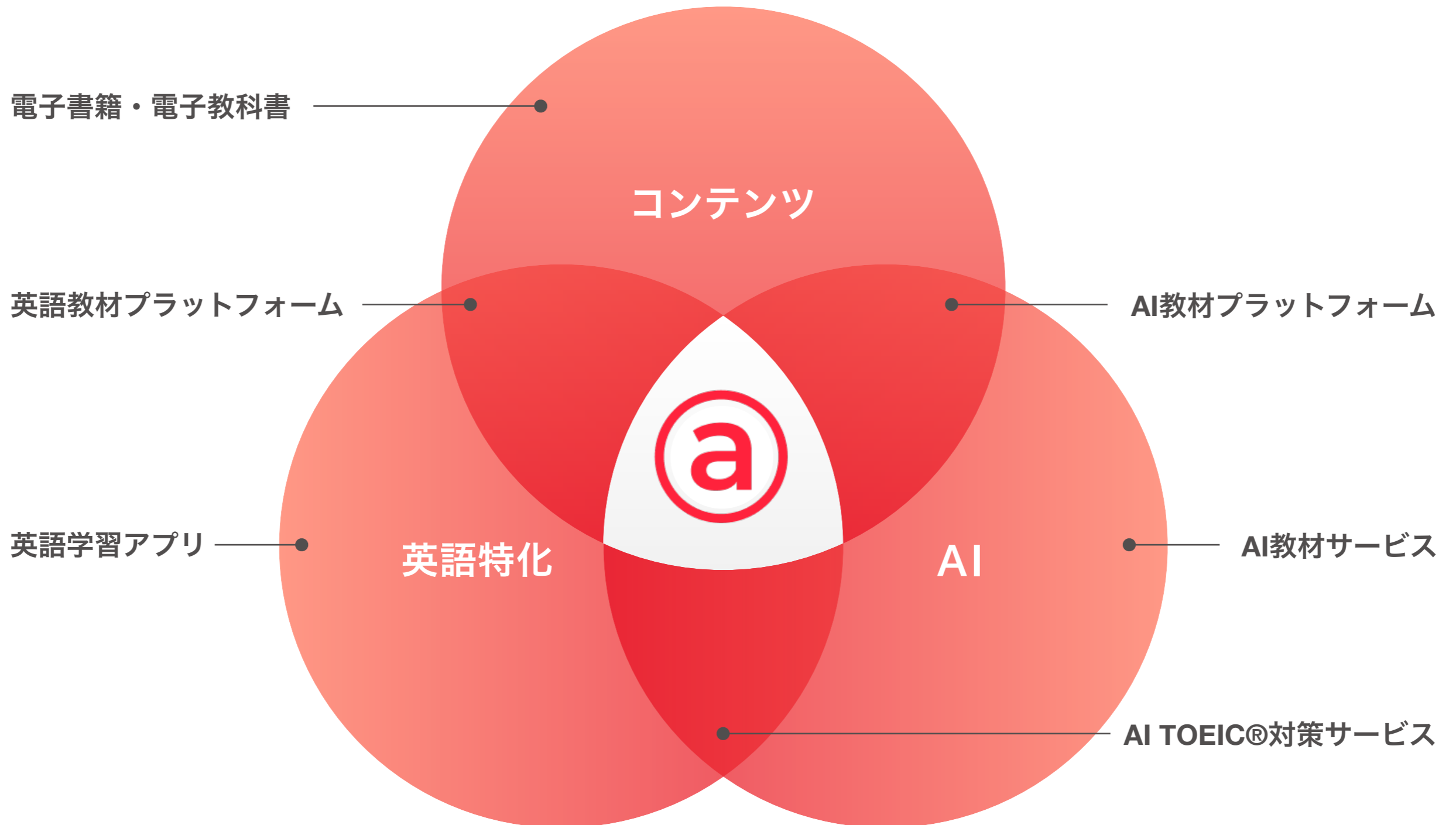
2 当社の強み

3 成長可能性

4 財務ハイライト

5 Appendix.

3つの強みをかけ合わせ、独自のポジショニングを確立



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



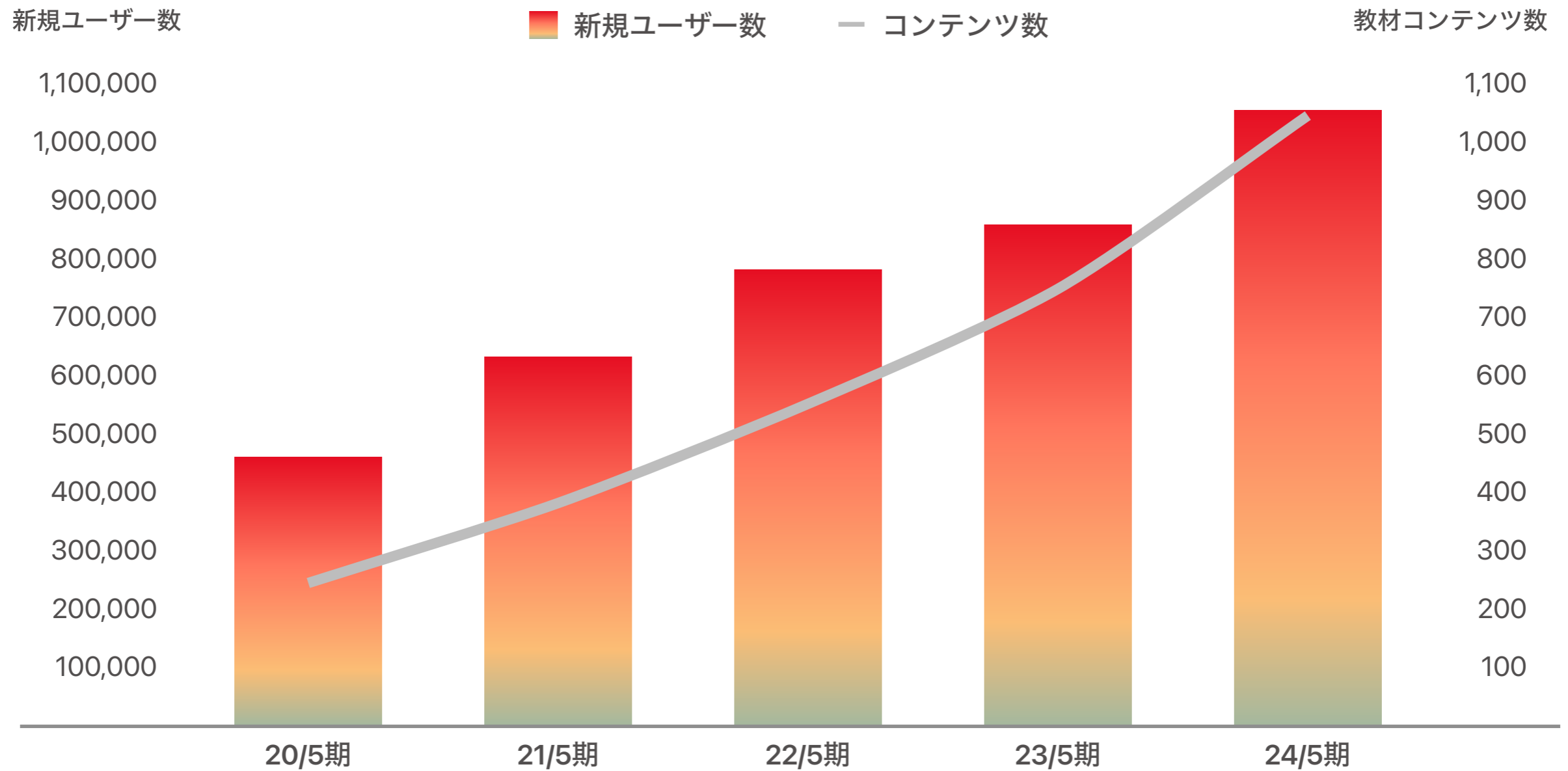
ユーザビリティ改善

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

教材コンテンツ数の増加とともに新規ユーザー数も増加

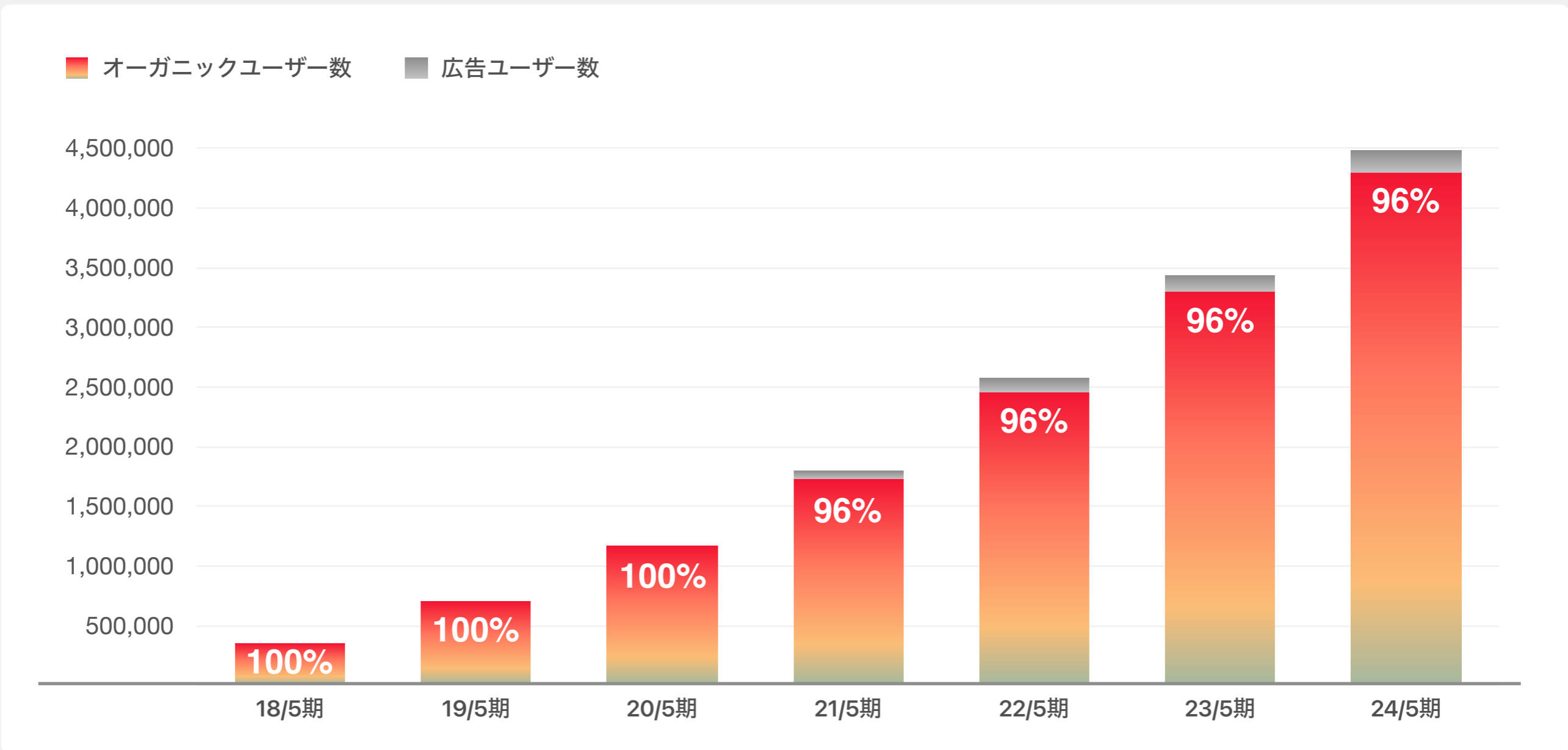


*新規ユーザー数は、各決算期中の新規ユーザー数の合計

*教材コンテンツ数は、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



*2024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	○	×	×

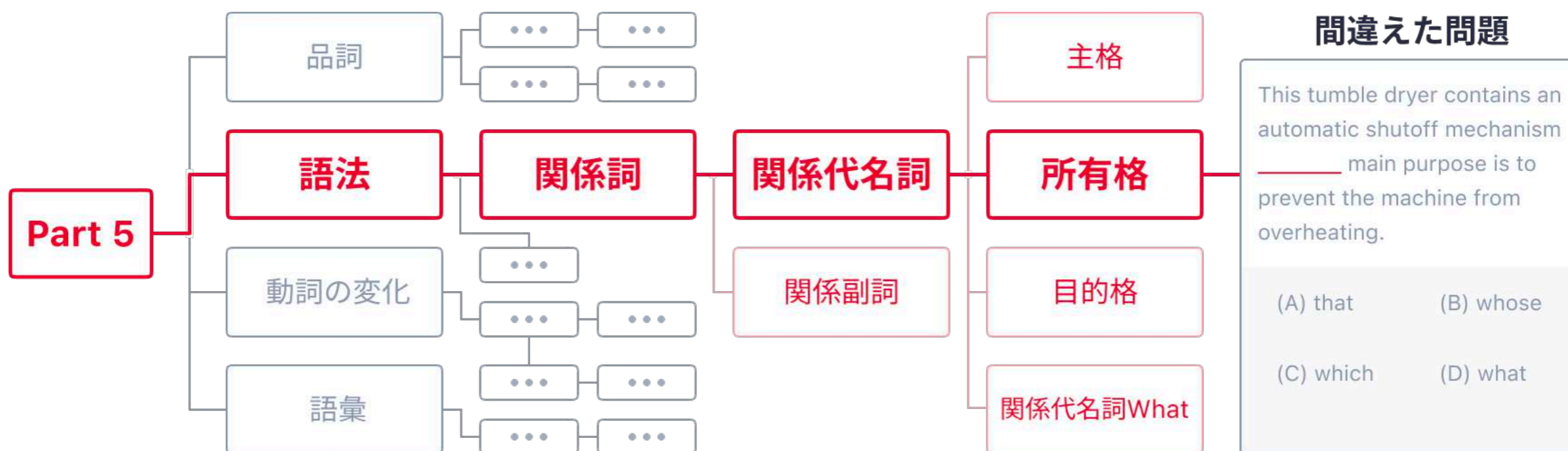
*弊社による調査結果

*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.

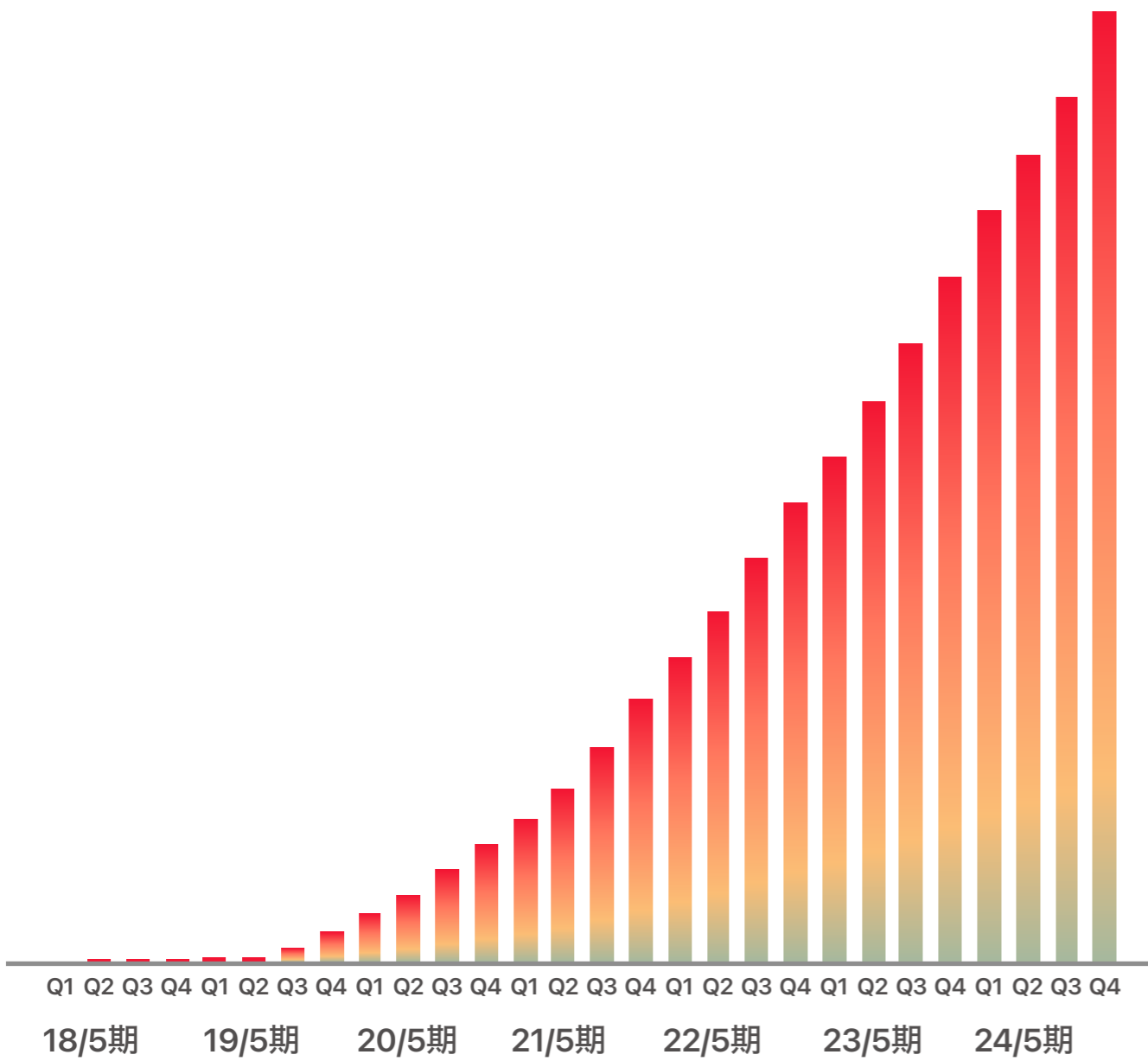
(A) that (B) whose
(C) which (D) what

*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

■ 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）

1 事業内容

2 当社の強み

3 成長可能性

4 財務ハイライト

5 Appendix.

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^{*1} × abceedの課金体系^{*2}
= **約2,600億円 (TAM^{*3})**

abceedの累計ユーザー数^{*4} × abceedの課金体系^{*2}
= **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

スクール

講義動画、ライブ講義、コーチング...

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

2023年8月開示分に記載の重点施策については、全方位で進捗中（直近1年程度の実績については5.Appendix P.45～52に掲載）
 基本的には重点施策の方針は継続し、有料会員の増加、単価の上昇を図る

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...

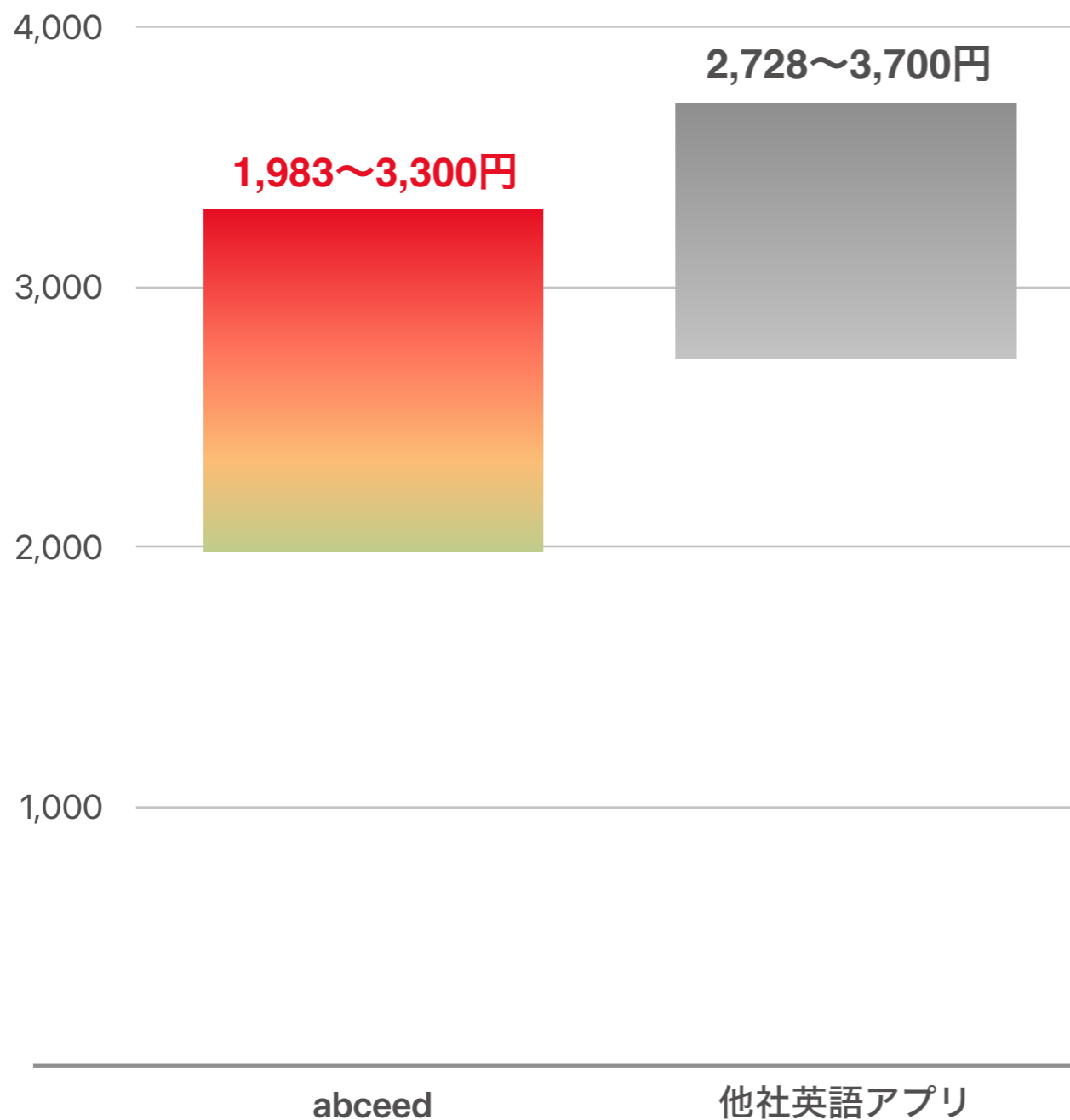
AIを活用した英会話レッスン機能をリリース（2024年8月）

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 当社の強み

3 成長可能性

4 財務ハイライト

5 Appendix.

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。

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

1 事業内容

2 当社の強み

3 成長可能性

4 財務ハイライト

5 Appendix.

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・監査等委員

社外取締役・常勤監査等委員

中村 孝男

日本生命出身

元株式会社アルバック監査役等

社外取締役・監査等委員

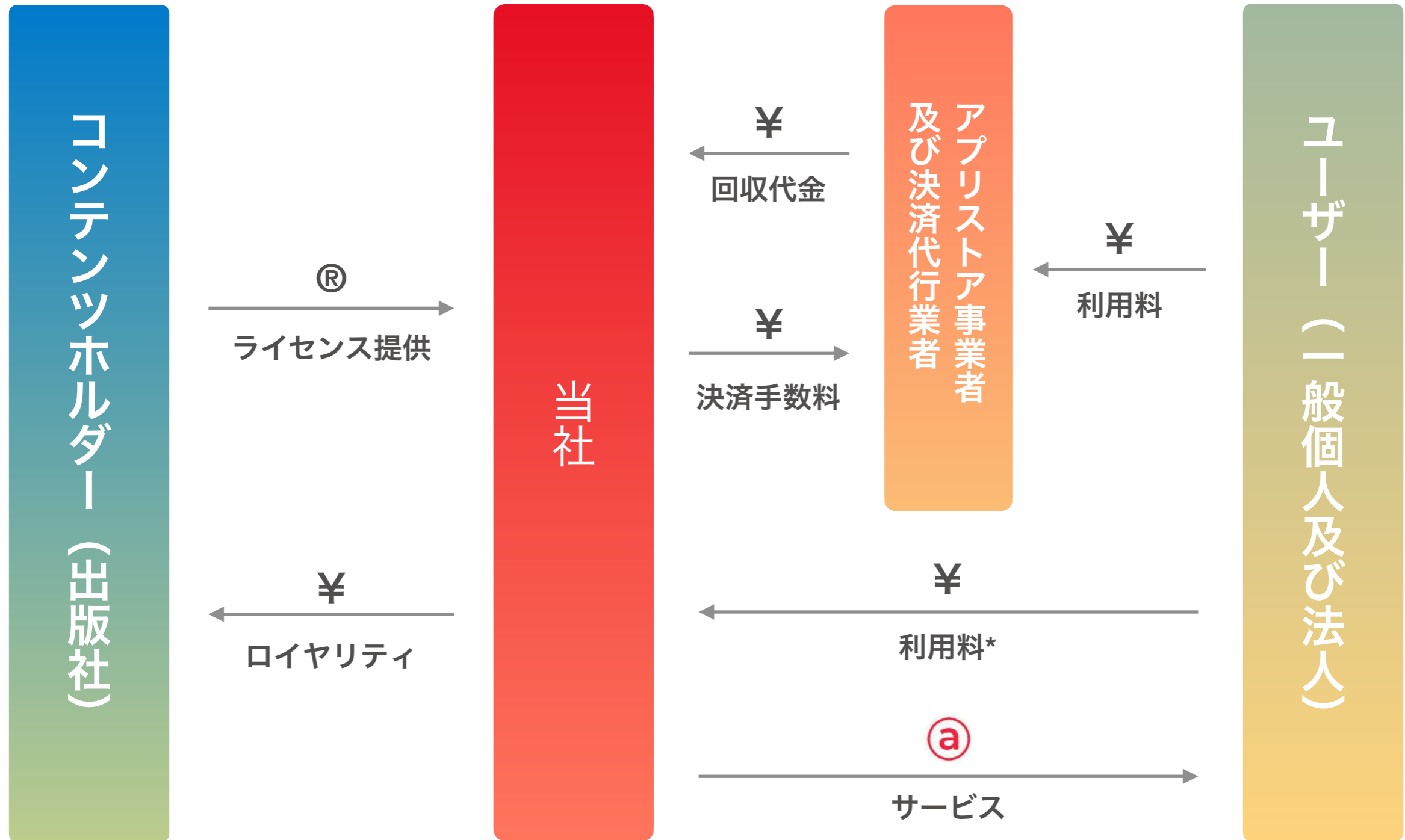
中山 寿英

税理士・公認会計士

社外取締役・監査等委員

北村 賢二郎

弁護士



*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

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

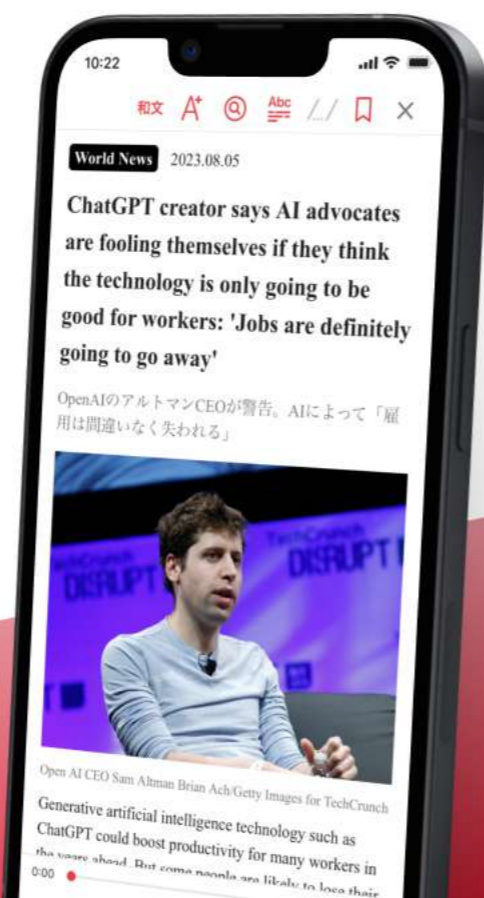
Business Insider Japanの英文記事のライセンスを獲得

BUSINESS INSIDER

JAPAN が

abceedに

対応!



英字新聞で**単語帳**を簡単作成

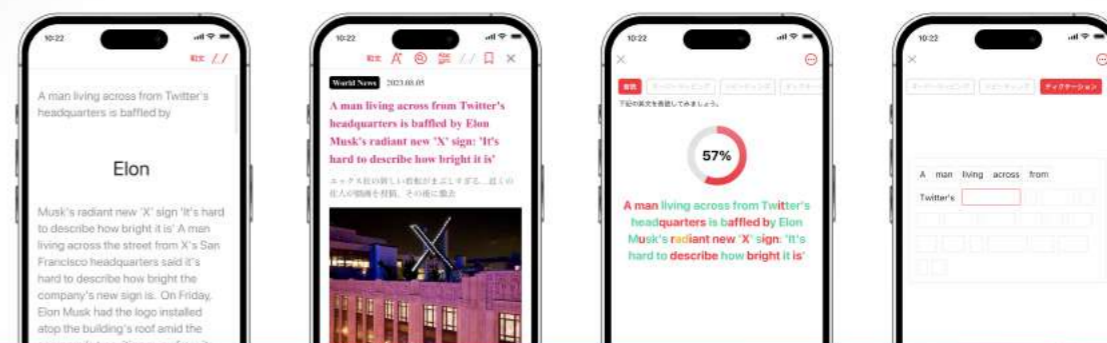


記事内の単語を
レベル別にリスト化

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

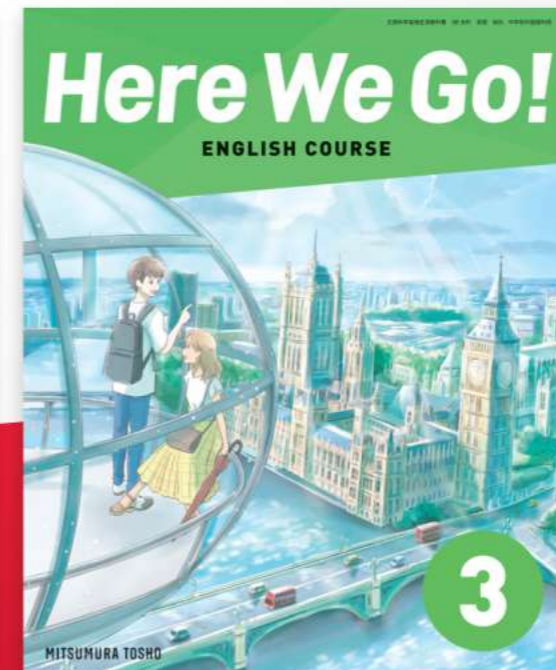
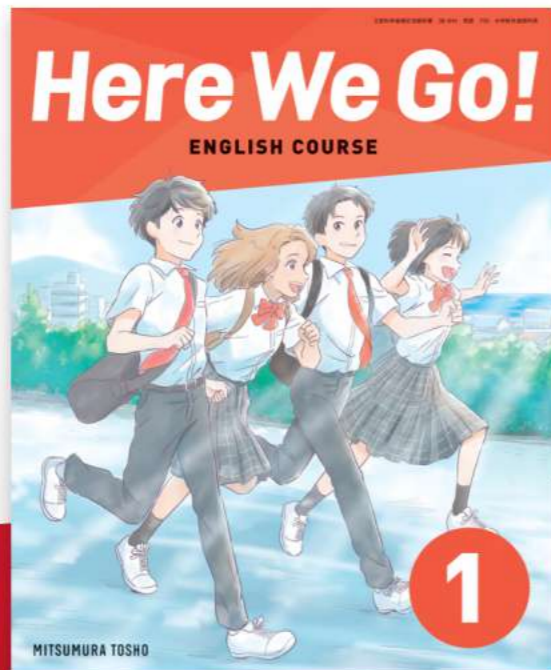
中学校英語教科書「Here We Go!」に対応
光村図書出版と連携し、全国の自治体・中学校に向け案内を開始



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

単語暗記学習の手順 ABCEED ENGLISH

ステップ1 仕分け作業（範囲につき1回実施） *習得モード:未学習

- 各単語の「コアイメージ」「発音」「品詞」の認識ができていない場合は「わかる」、反射的に頭に思い浮かばない場合は「わからない」をタップし、未習得の単語を洗い出す
- 解説を確認した後に4択クイズで満点を取る

ステップ2 暗記（1日1回実施） *総復習モード（問題）

- 設定：復習方法にて「条件指定」、「間違えた回数」にて「1回以上」を選択する
- 仕分け：英単語を発音しながらコアイメージや品詞を想起する作業をテンポよく進める
- 4択クイズ：クイズに挑戦し、満点を取る

ステップ3 復習（定期的の実施） *総復習モード（問題）

- 「条件指定」にて自由に条件を設定し、自分の弱点となる英単語を
- 解説画面を表示しながら音声を読み、コアイメージを想起する

→単語を見た瞬間に、「コアイメージ」「発音」「品詞」の3点

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	▶ 3,300 円 (+22%)
3ヶ月プラン	6,600 円	▶ 8,000 円 (+21%)
6ヶ月プラン	12,000 円 ^{*2}	▶ 14,500 円 ^{*2} (+21%)
1年プラン	19,800 円	▶ 23,800 円 (+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）



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		
<p>対象市場・顧客の動向について (顕在可能性：中)</p>	<p>対象市場の縮小</p> <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
<p>プラットフォームの動向について (顕在可能性：低)</p>	<p>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</p> <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		
<p>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)</p>	<p>サービスの品質及び魅力の低下</p> <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
<p>特定サービスに依存しているリスク (顕在可能性：低)</p>	<p>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</p>	<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63.8%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。

当社は2023年6月に東証グロースに新規上場し、それに伴い新株式発行により資金調達
 新規上場時に公表した調達資金の用途について、予定通りに充当済み

資金用途	単位：百万円	差引手取額 合計	24/5期 充当額
借入金の返済		26	26
ソフトウェア及びコンテンツ開発費		85	85
合計		111	111

- 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、毎年8月頃を目処に開示する予定です。



Globee