



2025年5月期第2四半期 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**

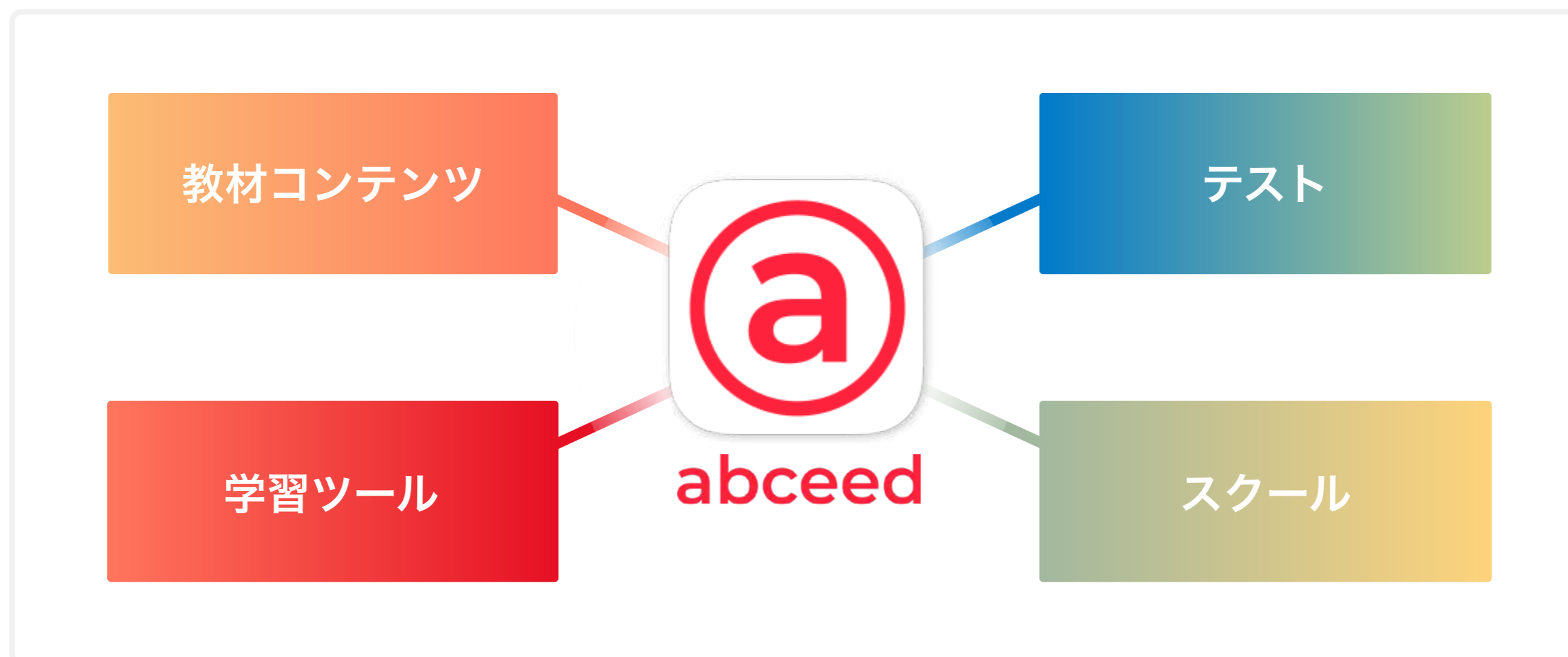
グローバル

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

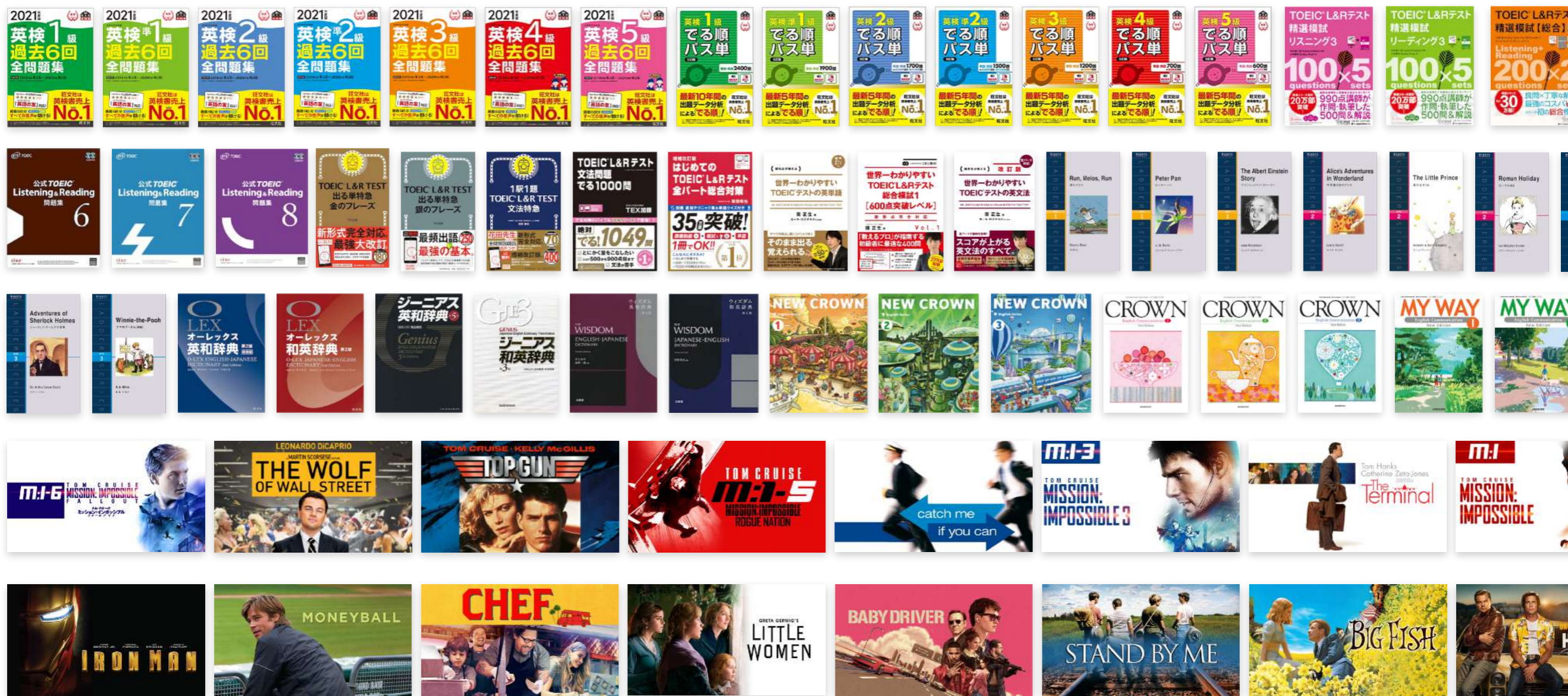


サービス	概要	料金プラン ^{*1}
 <p>abceed</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ AI英会話機能が使い放題 ・ 900タイトル以上の人気英語教材が利用可能 ・ 100作品以上の映画/ドラマが見放題 ・ 豊富な英語学習機能（辞書、発音採点等） ・ AIによる学習最適化（予測スコア/レコメンド） ・ オンライン模試が受け放題（TOEIC®/英検®） ・ ライブ講義が受け放題 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1ヶ月プラン：3,300円 ・ 3ヶ月プラン：8,000円 ・ 6ヶ月プラン：14,500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

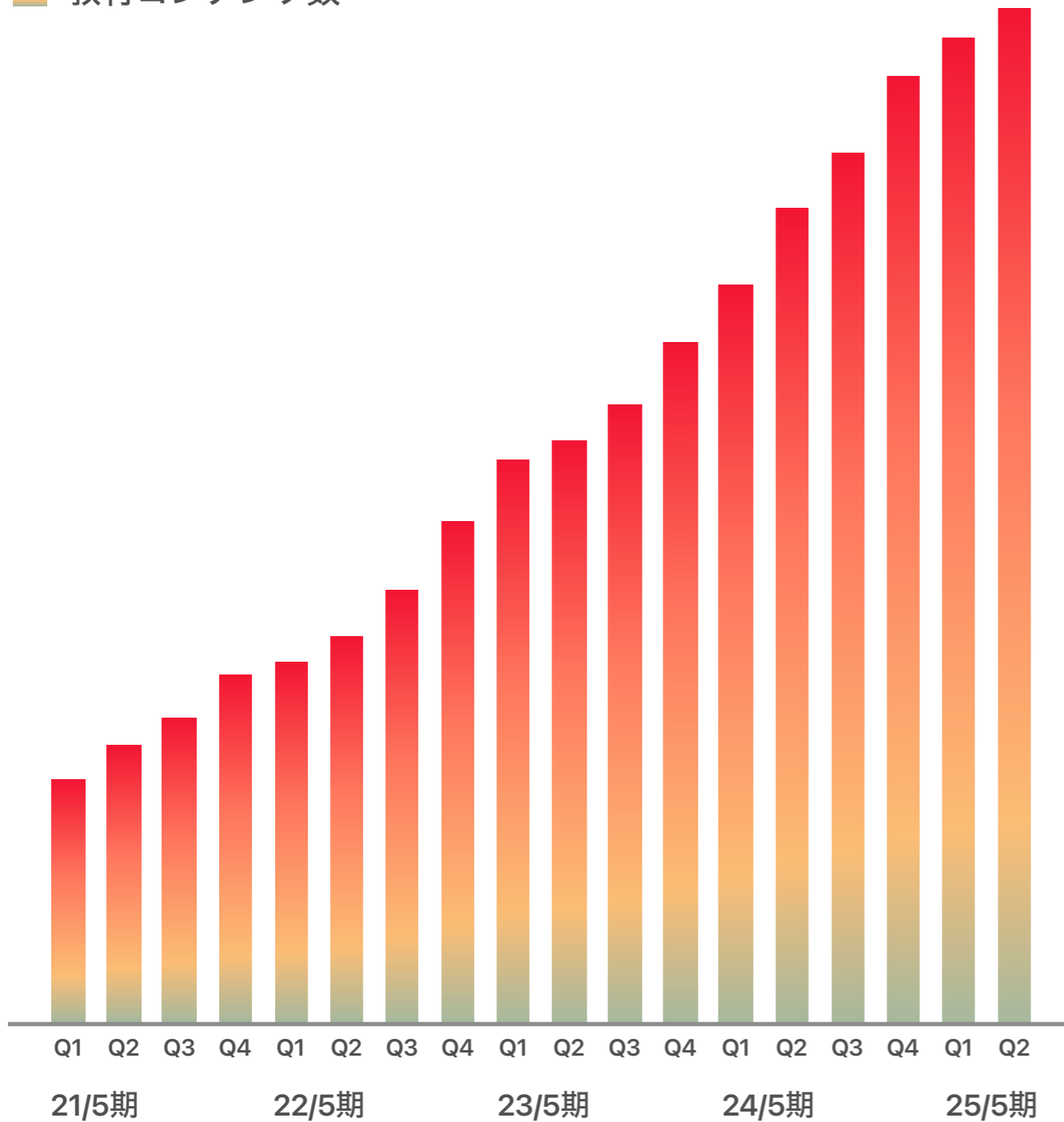
1. 価格は全て税込価格
2. 6ヶ月の料金は法人に対してのみ提供している価格となります。
3. 管理画面はユーザー数（学習者数）あたりの単価

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

1,100超

2025年5月期第2四半期末時点

*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2月末時点の数値

AIによるリアルタイムスコア予測

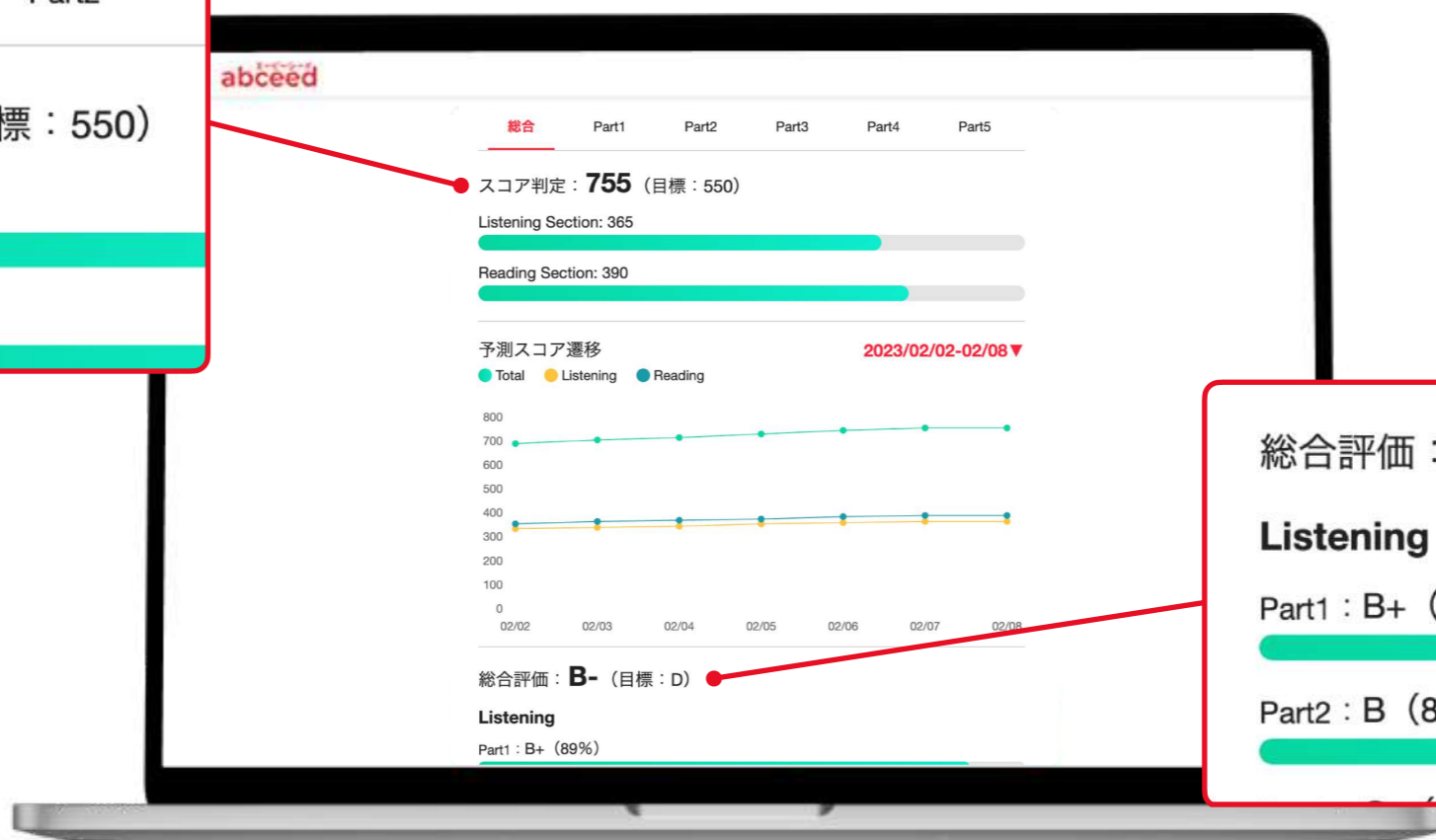
TOEIC®スコア本番誤差平均 66点

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

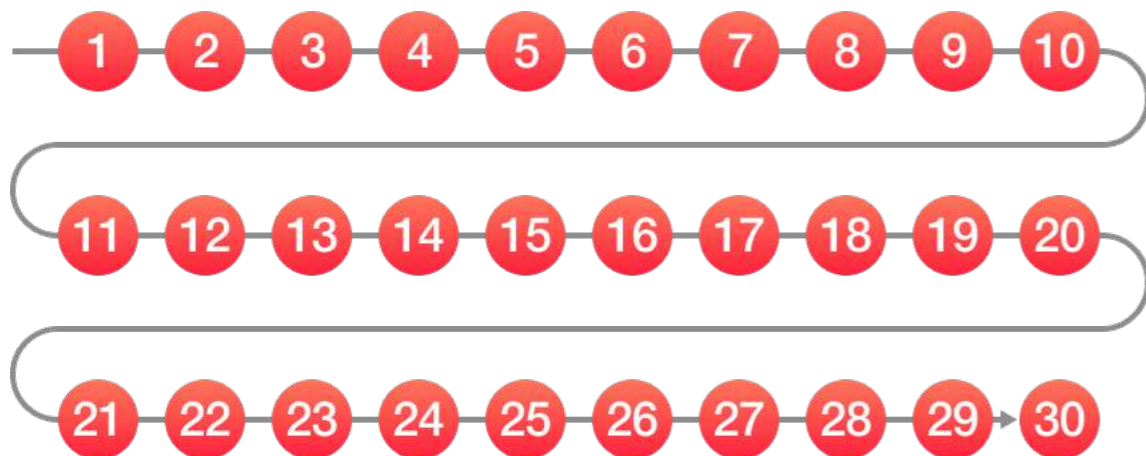
*2019年1月20日～2022年10月17日の期間にTOEIC公式テストの受験結果を登録したユーザー3,987名を対象として算出

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

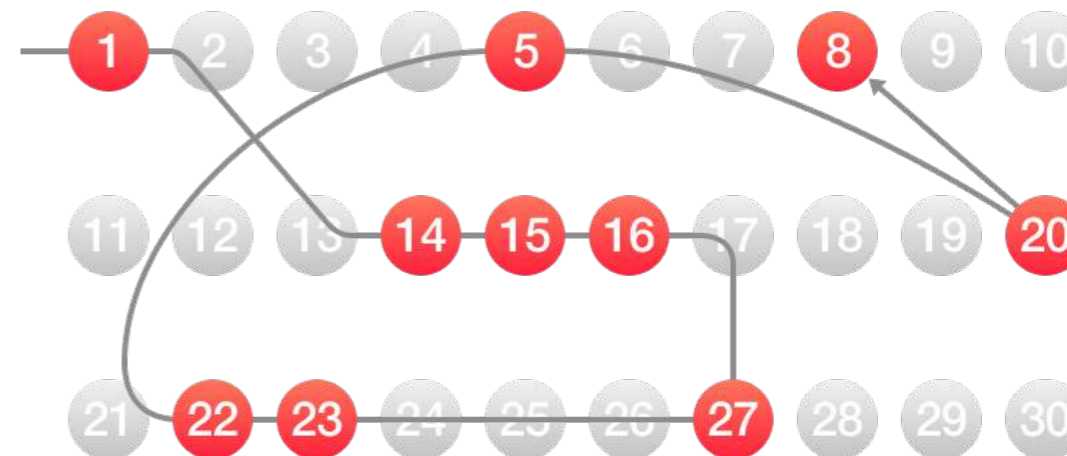
従来の教材

問題を全て順番通りに学習

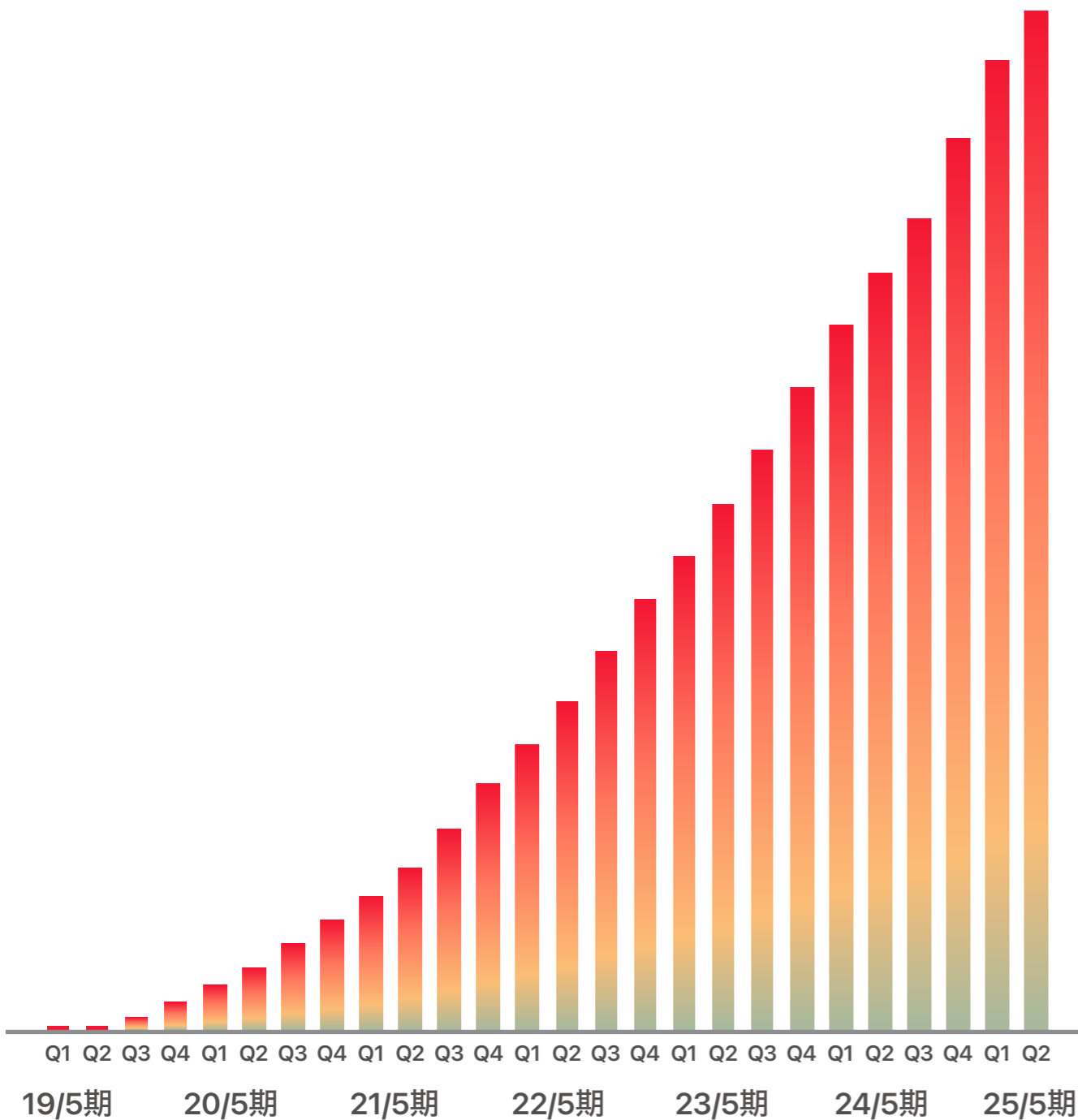


AI教材

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

23億件超

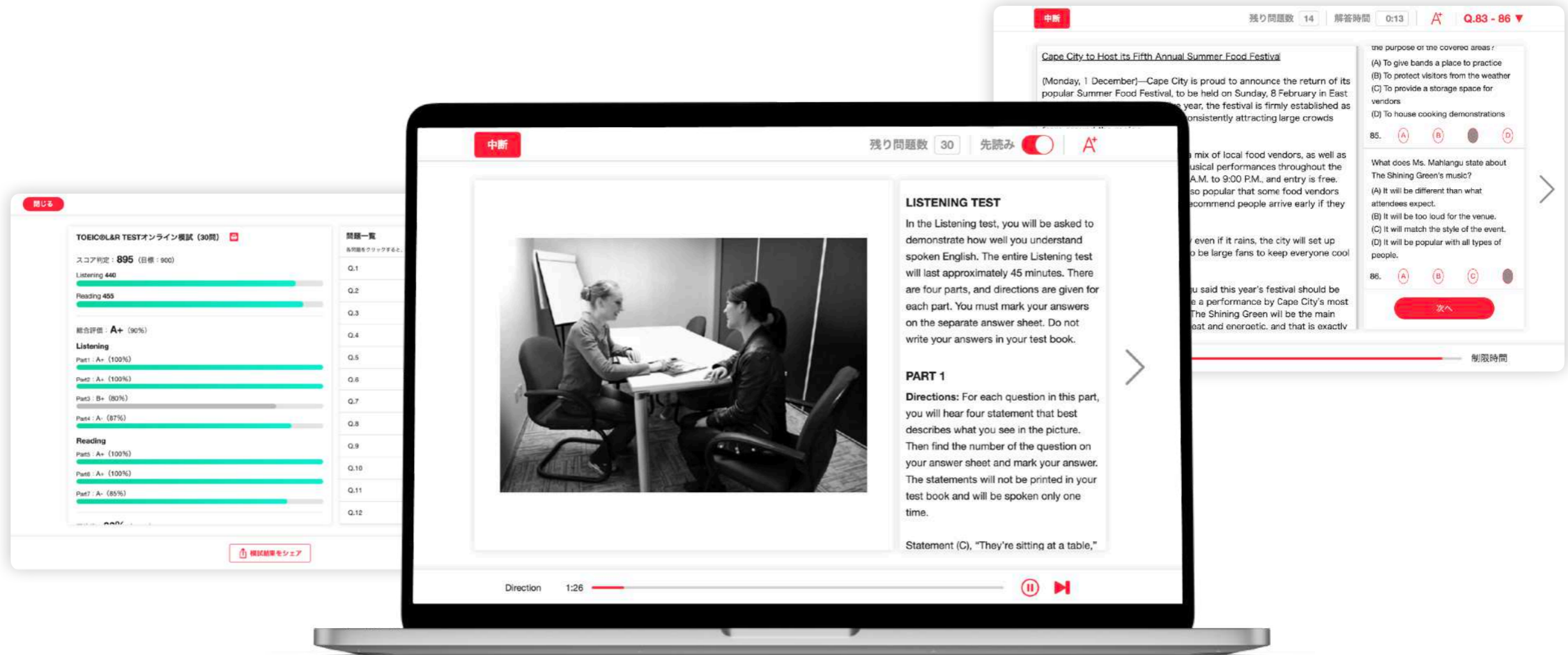
2024年5月期第2四半期末時点

*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）

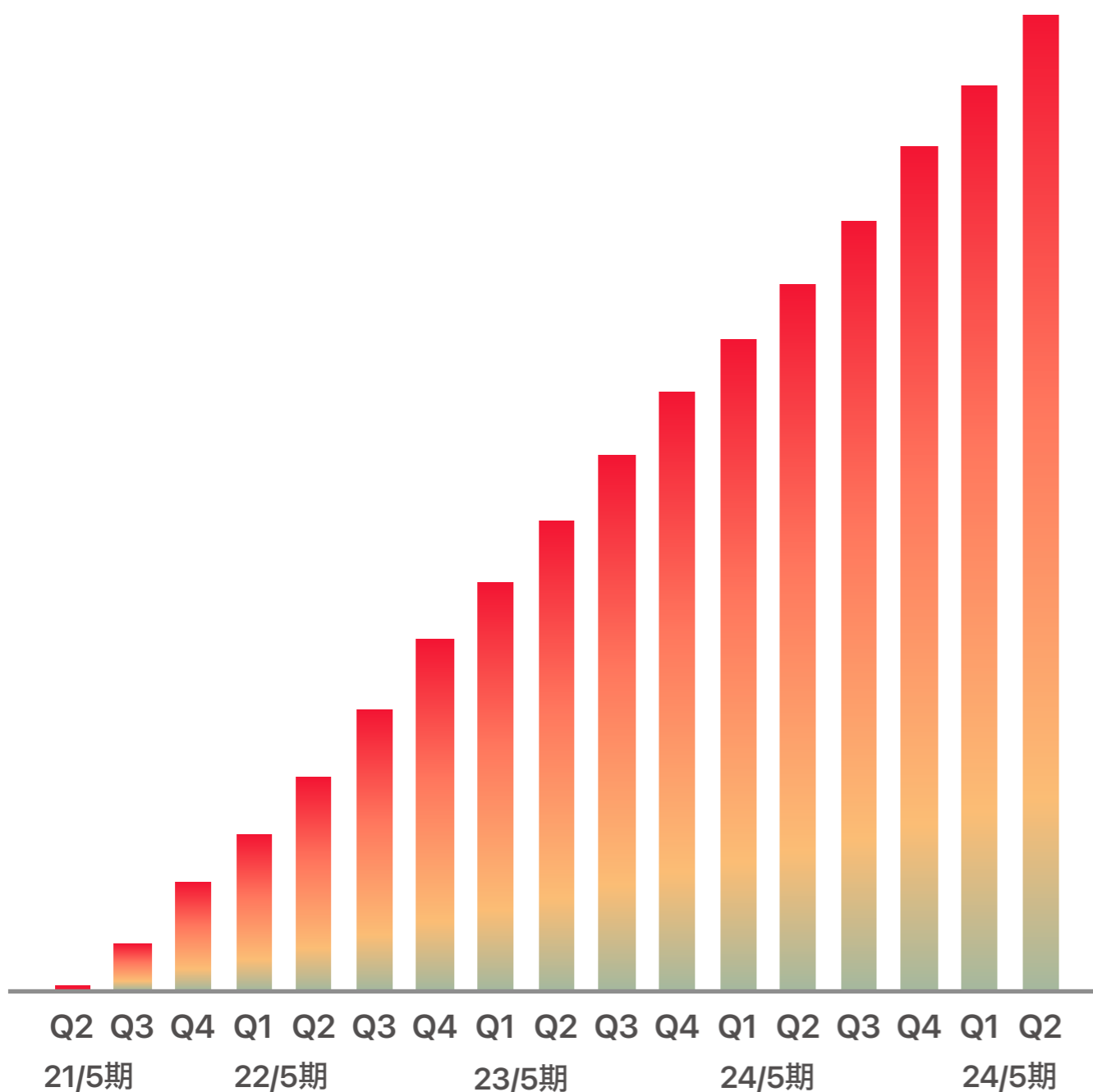
TOEIC®・英検®のオンライン模試が受け放題

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

約**240**万人

2024年5月期第2四半期末時点

*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



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

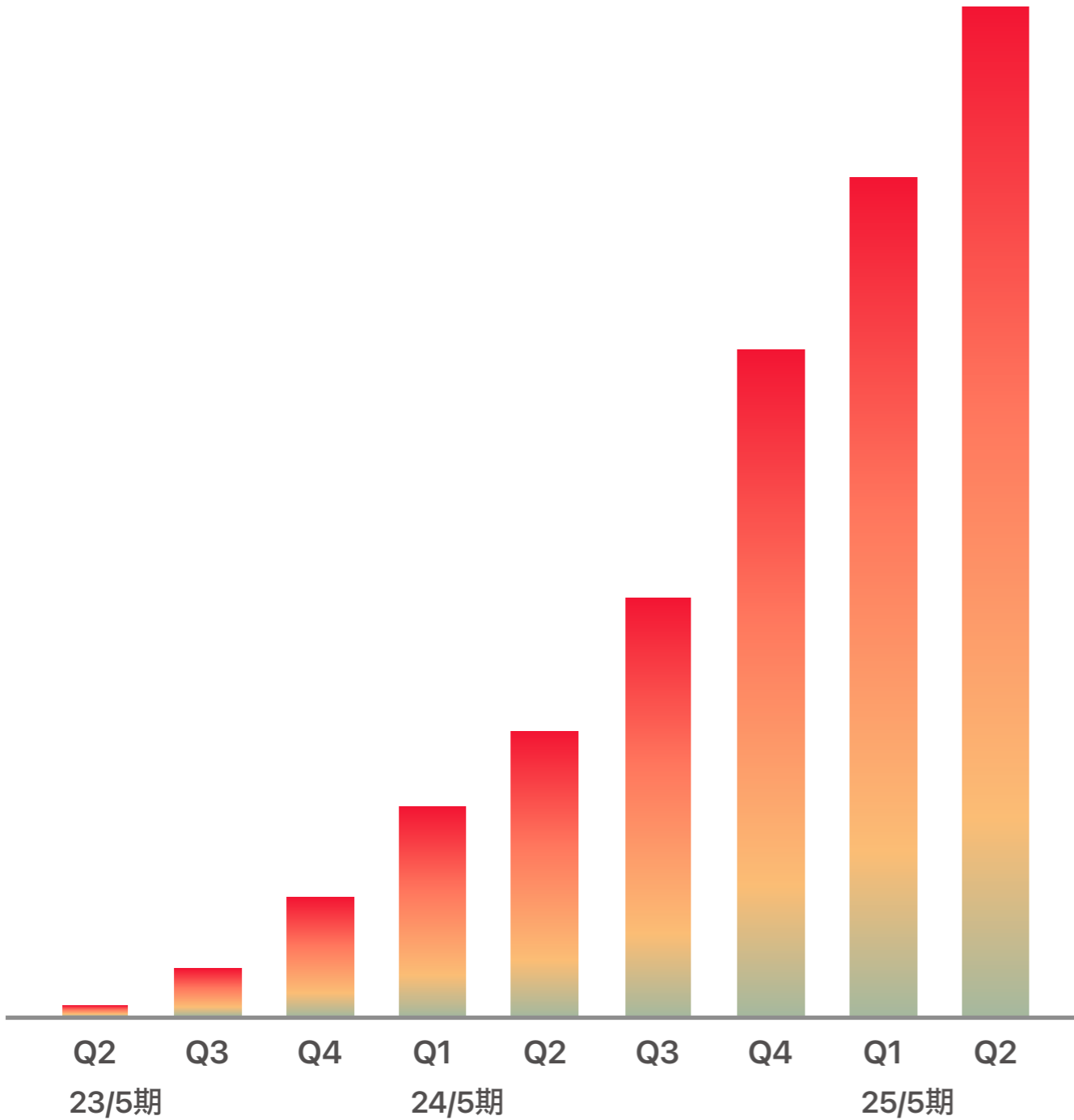
基本情報

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

7万人超

2024年5月期第2四半期末時点

*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

2025年5月期第2四半期は、10月に実施したキャンペーンが好調で、予算を若干上回るペースで推移
 単価上昇の効果もあり、前年同期比+31%と高い売上高成長率を維持
 営業利益率は28.4%とQ1から高い水準が続いており、営業利益は前年同期比で+50%と大きく成長

単位：千円	24/5期 Q2	24/5期 Q3	24/5期 Q4	25/5期 Q1	25/5期 Q2	YoY
売上高	302,937	328,013	363,406	383,997	396,416	31%
売上総利益	140,334	146,521	164,699	183,849	186,713	33%
(売上総利益率)	46.3%	44.7%	45.3%	47.9%	47.1%	
営業利益	75,753	82,325	81,795	108,787	112,759	49%
(営業利益率)	25.0%	25.1%	22.5%	28.3%	28.4%	
経常利益	77,775	78,982	83,735	104,531	116,560	50%
(経常利益率)	25.7%	24.1%	23.0%	27.2%	29.4%	
当期純利益	51,515	52,314	70,226	71,937	80,237	56%
(当期純利益率)	17.0%	15.9%	19.3%	18.7%	20.2%	

* 「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低下
マーケティング施策は下期以降に重点投資の予定であり、第1,2四半期は抑制

単位：千円	24/5期 Q2	24/5期 Q3	24/5期 Q4	25/5期 Q1	25/5期 Q2
売上原価	162,602	181,492	198,707	200,148	209,702
直接費	137,788	160,209	168,808	174,621	177,996
（売上高比率）	45.5%	48.8%	46.5%	45.5%	44.9%
その他・製造原価	24,813	21,282	29,898	25,526	31,706
（売上高比率）	8.2%	6.5%	8.2%	6.6%	8.0%
販売費及び一般管理費	64,581	64,196	82,903	75,062	73,954
広告宣伝費	3,067	3,194	24,449	13,090	14,227
（売上高比率）	1.0%	1.0%	6.7%	3.4%	3.6%
その他（人件費・管理費等）	61,513	61,001	58,453	61,971	59,726
（売上高比率）	20.3%	18.6%	16.1%	16.1%	15.1%

*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
 キャンペーン実施により契約負債の増加で、流動負債が増加

単位：千円	24/5期 Q2	24/5期 Q3	24/5期 Q4	25/5期 Q1	25/5期 Q2
資産の部	1,152,002	1,421,011	1,726,197	1,696,225	1,798,684
流動資産	938,951	1,182,488	1,451,847	1,390,045	1,463,168
（うち現金及び預金）	627,395	890,928	1,027,264	985,108	1,047,727
固定資産	213,051	238,523	274,350	306,180	335,516
負債の部	657,837	874,438	1,109,304	1,004,415	1,026,429
流動負債	653,287	779,586	1,026,947	934,553	969,062
固定負債	4,550	94,852	82,357	69,862	57,367
純資産の部	494,165	546,572	616,892	691,809	772,255
株主資本合計	494,165	546,572	616,892	691,809	772,255

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

第2四半期は売上、利益ともにやや予算を上回って推移しているものの、通期業績予想に変更なし
第3四半期以降には、マーケティング、コンテンツ等へ先行投資を強化する予定

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・単価の上昇により、売上高は前期比+30%程度の増加を計画

*今期のサービスアップデートによる有料会員転換率の上昇を見込まない保守的な前提

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

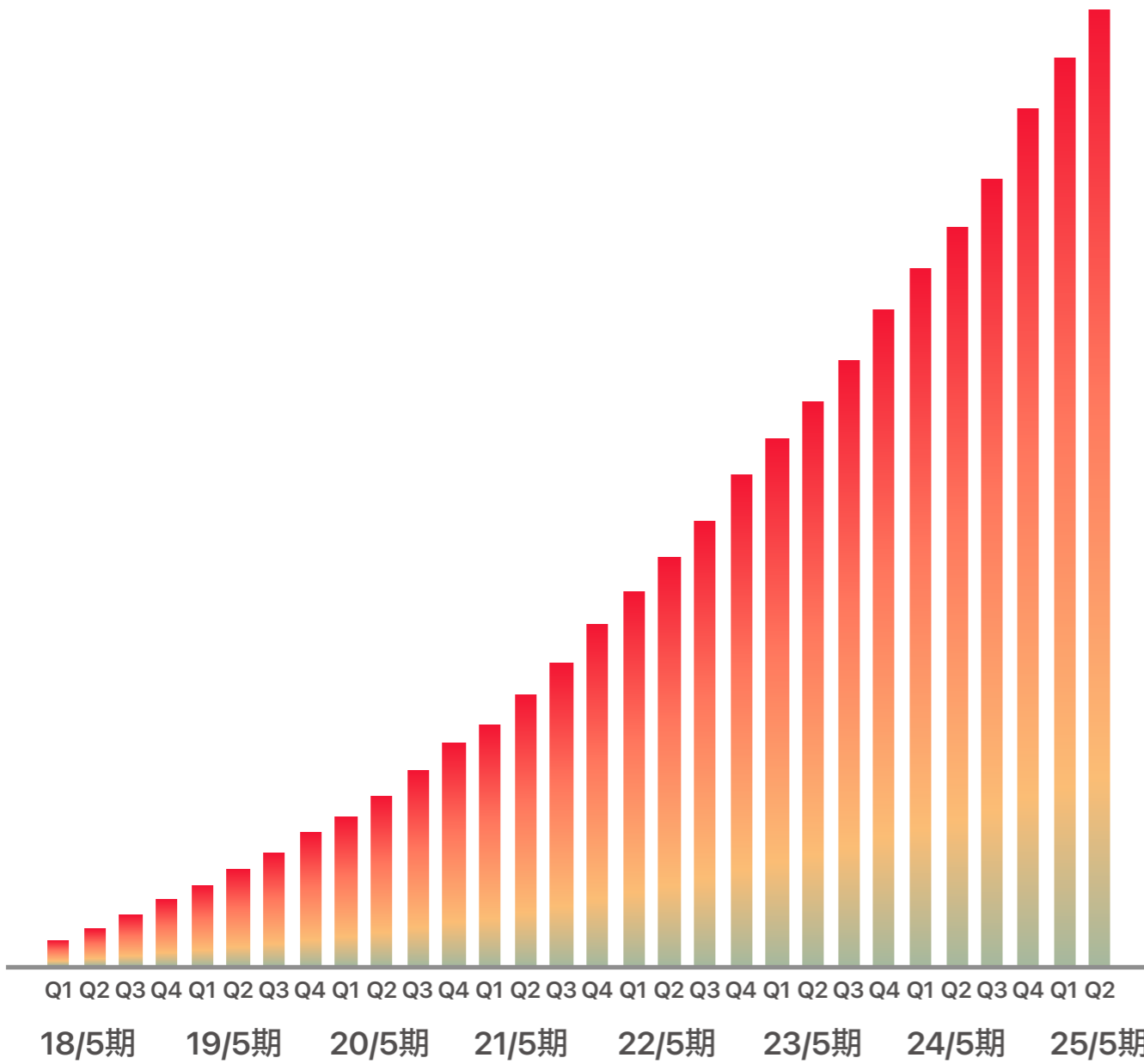
2 決算概要

3 業績予想

4 KPIおよび主なアップデート

5 参考情報

■ 累計ユーザー数

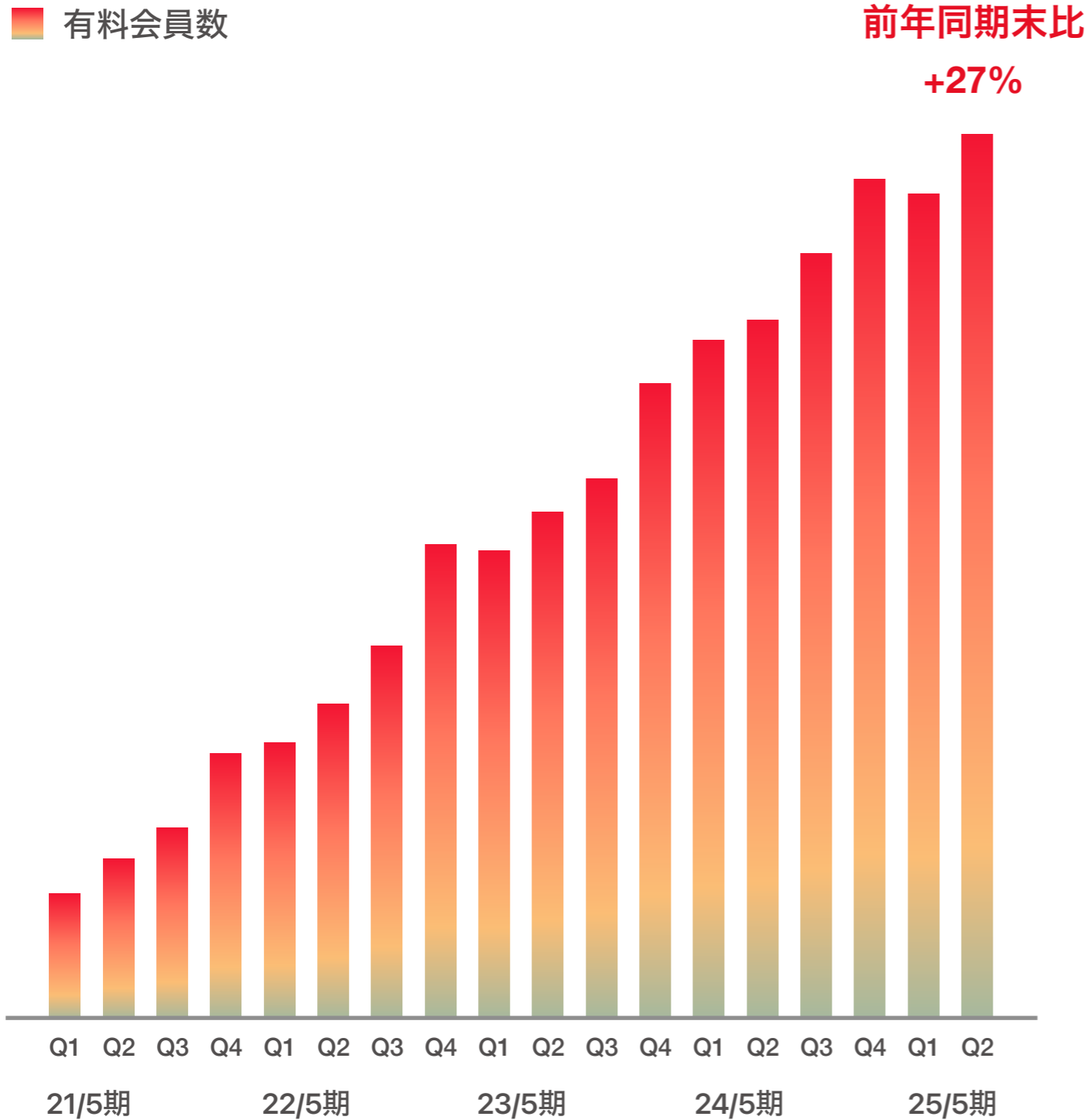


累計ユーザー数

500万人超

2025年5月期第2四半期末時点

*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

10.6万人

2025年5月期第2四半期末時点

2024年3月の値上げの影響は想定内で推移
Q2には例年通り割引キャンペーンを実施し、
想定通りの会員獲得が進んだ

*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。今期Q1は、前年Q1に実施した一般個人向けのProプラン割引キャンペーンを同時期に実施しなかったため、その解約による減少効果のみが現れている

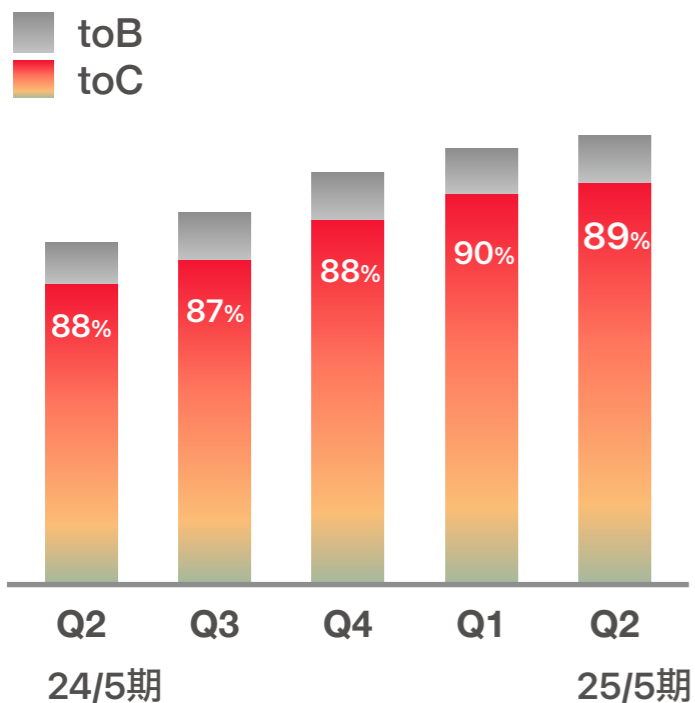
Q2は、前年はQ1に時期を移行したため実施しなかったが、今期は例年通りに割引キャンペーンを実施したため相応の会員数増加

Q3は、例年通り同キャンペーンを実施により相応の会員数増加となる傾向

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

チャンネル別売上構成比率

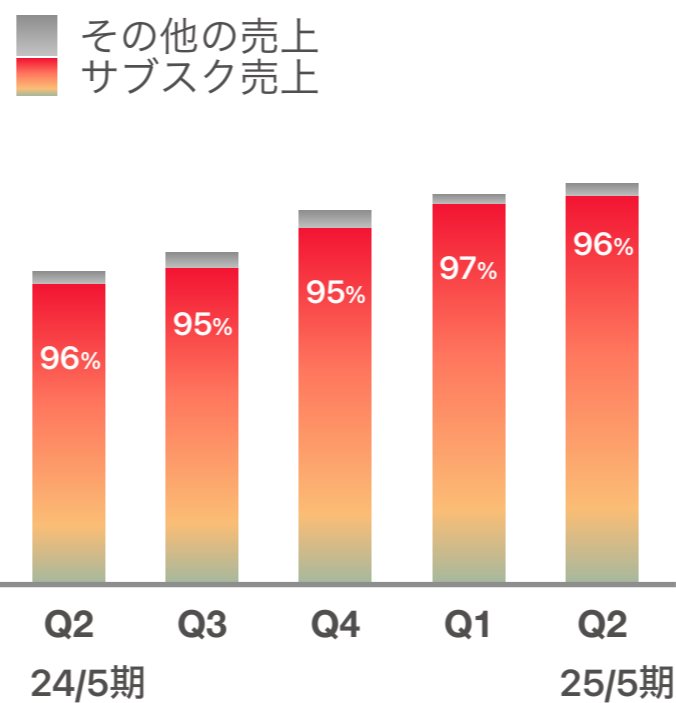


toC売上比率*1

2025年5月期第2四半期末時点

89%

サブスク売上比率の推移

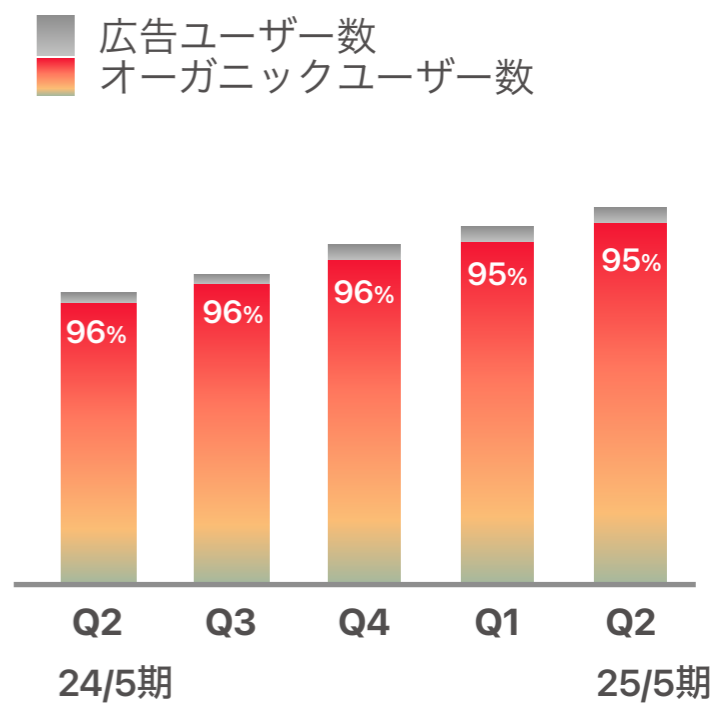


サブスク売上比率*2

2025年5月期第2四半期末時点

96%

オーガニックユーザー獲得率の推移



オーガニックユーザー獲得率*3

2025年5月期第2四半期末時点

95%

*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

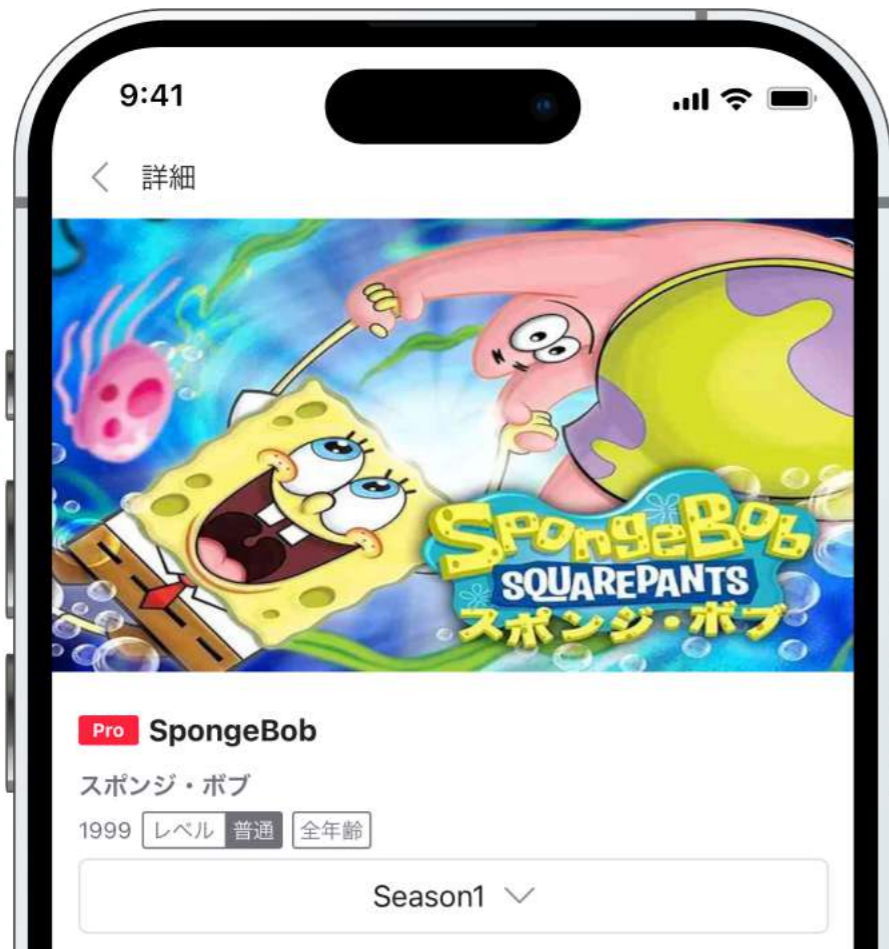
*2 サブスク売上はサブスクリプションプランからの売上高、その他の売上はコンテンツの単品販売、コーチングプラン等からの売上高を算出

*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

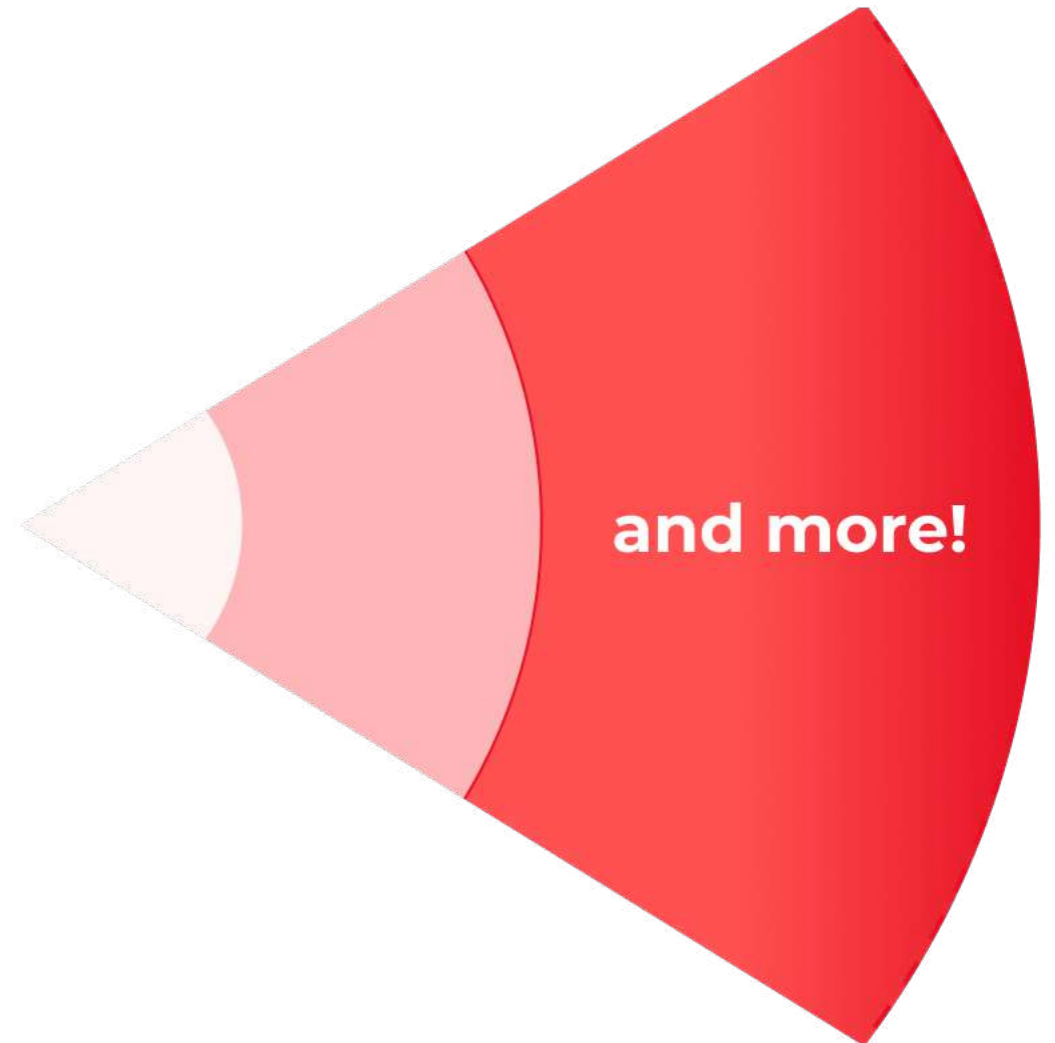
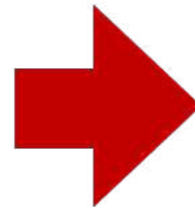
アニメ「スポンジ・ボブ」のライセンスをパラマウント社より獲得

今後、さらなる国内外のアニメライセンスの拡充を進める

2024年 アニメライセンスを獲得

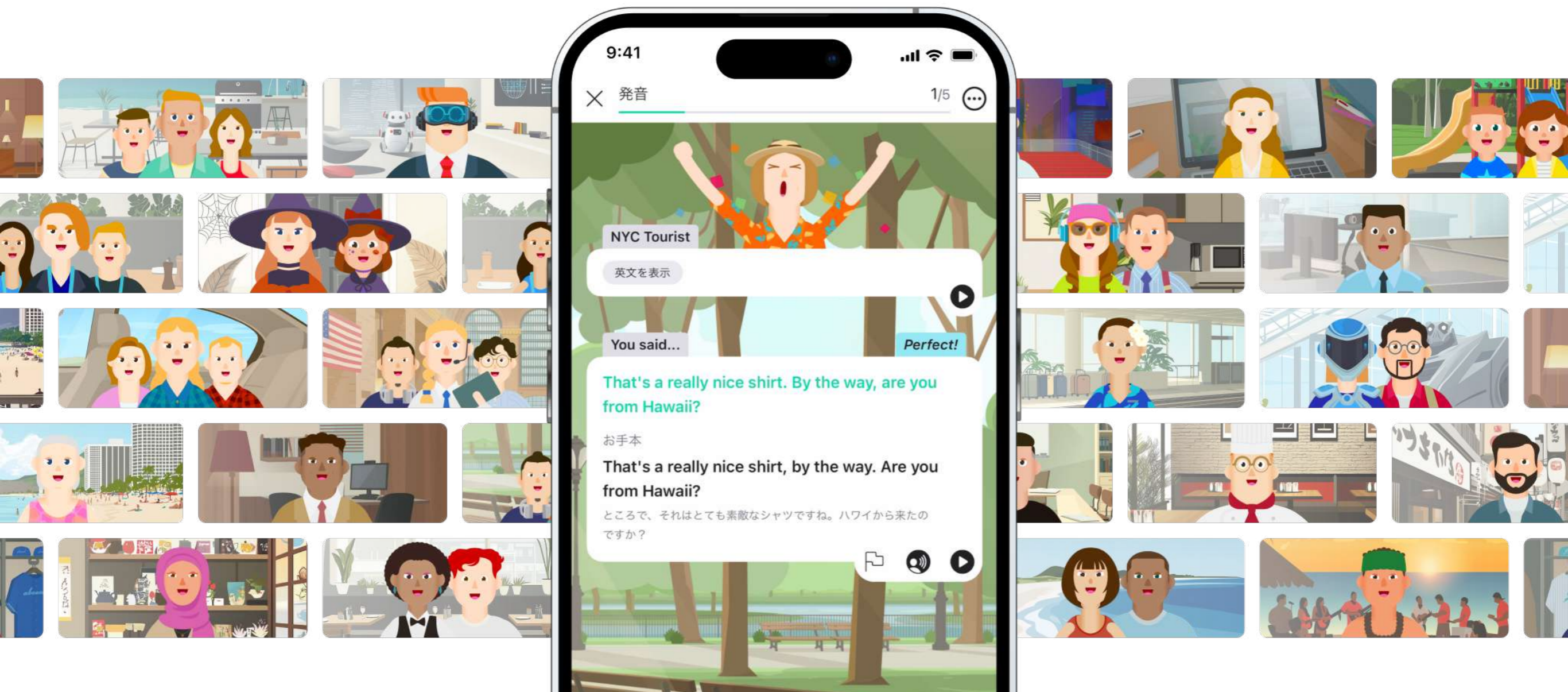


2025年 アニメコンテンツの拡張



累計26本の英会話シナリオをリリース

ビジネス英語、日常会話の2つのカテゴリを軸に、初級から中級、上級、超上級のコンテンツに対応
今後はカテゴリの拡張も視野に入れ、さらに充実したコンテンツを目指す



2025年より本格的なマーケティング投資を開始

従来の英語教材経由では獲得できていなかった英会話学習者層の獲得を狙う

2024年に各種施策を実施

Android版とWeb版リリース
(2024年10月予定)

完了

レッスンコンテンツの拡充

完了

英会話向け
オンボーディング導線の
ブラッシュアップ

実施中

2025年より本格マーケティング投資

英会話学習による
新しいユーザー層の獲得

従来のユーザー層
abceed

eスポーツを活用したメタバース教育スタートアップゲシピ株式会社へ出資

「教育 × エンターテインメント」の領域において、相互シナジーの創出を目指す



ゲシピ株式会社

代表取締役CEO
真鍋 拓也 様



「eスポーツ英会話® (*1)」は、ゲームの世界で学ぶ世界初(*2)のオンライン英語コミュニケーションレッスンです。

英語でのアウトプット（発話）に特化しており、英語を使うことに自信が付き英語脳を習得できるプログラムとなっています。

これまでに20万回以上の受講実績がある大人気のeスポーツ教育プログラムです。

(*1)eスポーツ英会話、eスポーツイングリッシュ、eスポーツ英語は、ゲシピ株式会社の登録商標です。

(*2)2020年5月ゲシピ調べ。世界におけるeスポーツゲームを利用したオンライン英会話プログラムとして

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2024年11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・監査等委員

社外取締役・監査等委員（常勤）

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（非常勤）

中山 寿英

税理士・公認会計士

社外取締役・監査等委員（非常勤）

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