



# 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.**

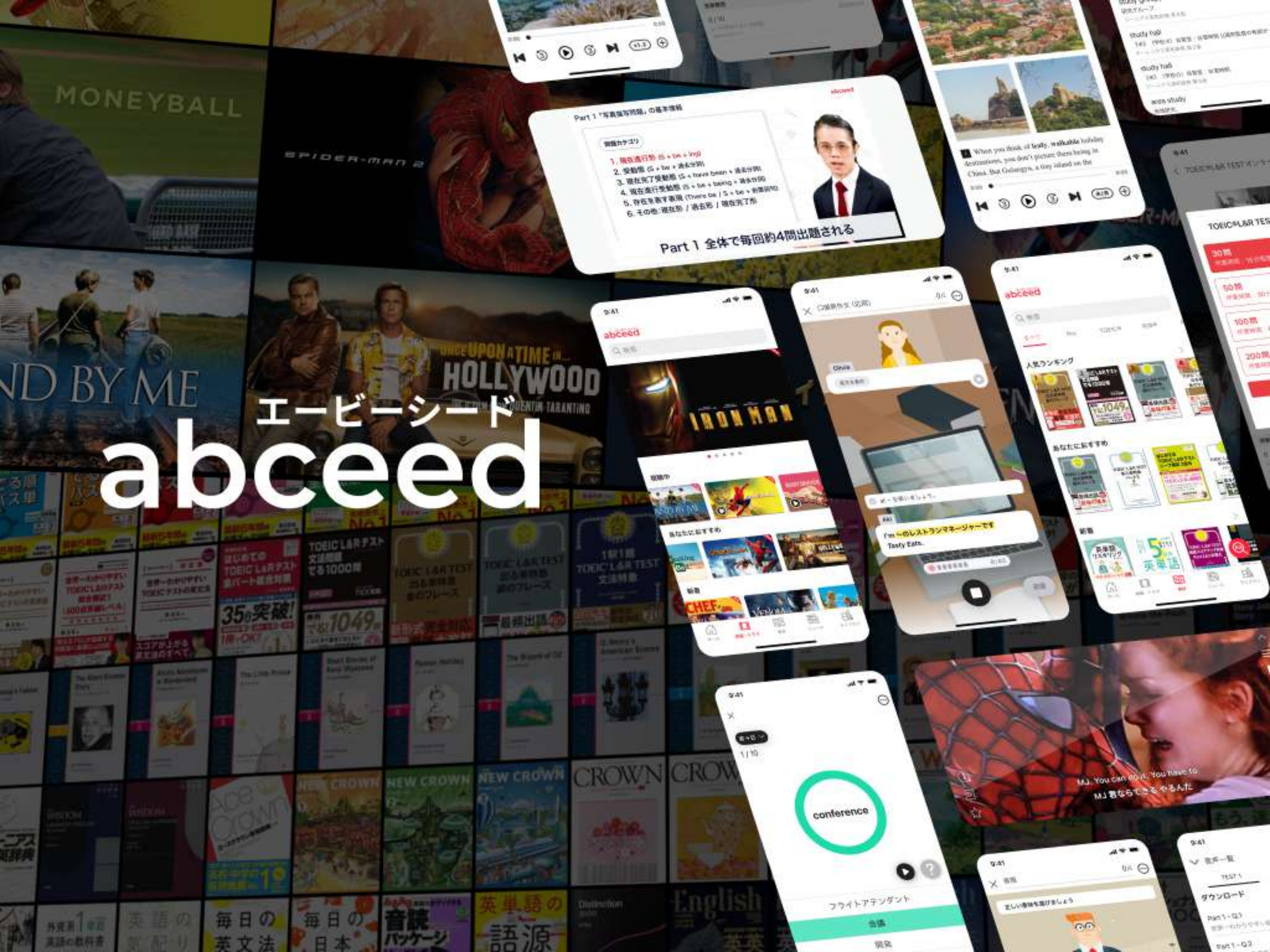
# **1 事業内容**

## 2 当社の強み

## 3 成長可能性

## 4 財務ハイライト

## 5 Appendix.



# エービーシード abceed

Part 1 「写真描写問題」の基本情報

問題カテゴリー

- 1. 現在進行形 (is + be + ing)
- 2. 受動態 (is + be + 過去分詞)
- 3. 現在完了受動態 (is + have been + 過去分詞)
- 4. 現在進行受動態 (is + be + being + 過去分詞)
- 5. 存在を表す表現 (There is / is + be + 動名詞)
- 6. その他: 現在形 / 過去形 / 現在完了形

Part 1 全体で毎回約4問出題される

When you think of truly, valuable holiday destinations, you don't picture them being in China. But Chongqing, a tiny island on the

abceed

abceed

あなたにおすすめ

I'm のレストランマネージャーです  
Tasty Eats.

abceed

人気ランキング

あなたにおすすめ

conference

フライトアテンダント

abceed

正しい意味を選びましょう

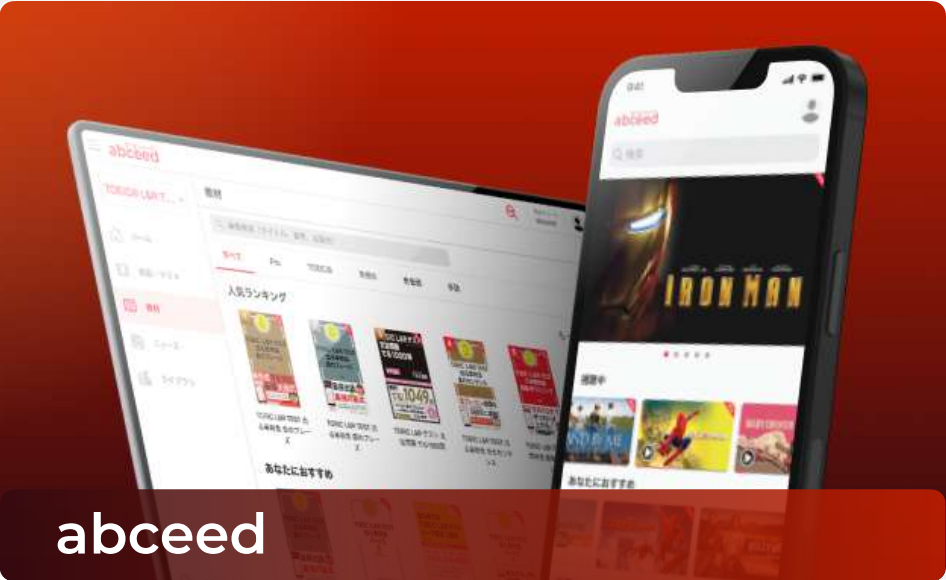
abceed

ダウンロード

## 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>・ AI英会話機能が使い放題</li> <li>・ 900タイトル以上の人気英語教材が利用可能</li> <li>・ 100作品以上の映画/ドラマが見放題</li> <li>・ 豊富な英語学習機能（辞書、発音採点等）</li> <li>・ AIによる学習最適化（予測スコア/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</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>＊映画プラン、英会話プランなど、特定分野の利用に絞った廉価プランあり<br/>＊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

売上高<sup>\*1</sup>

16.4 億円

サブスクリプション売上比率<sup>\*2</sup>

96%

ユーザー数<sup>\*3</sup>

550 万人+

有料会員数<sup>\*4</sup>

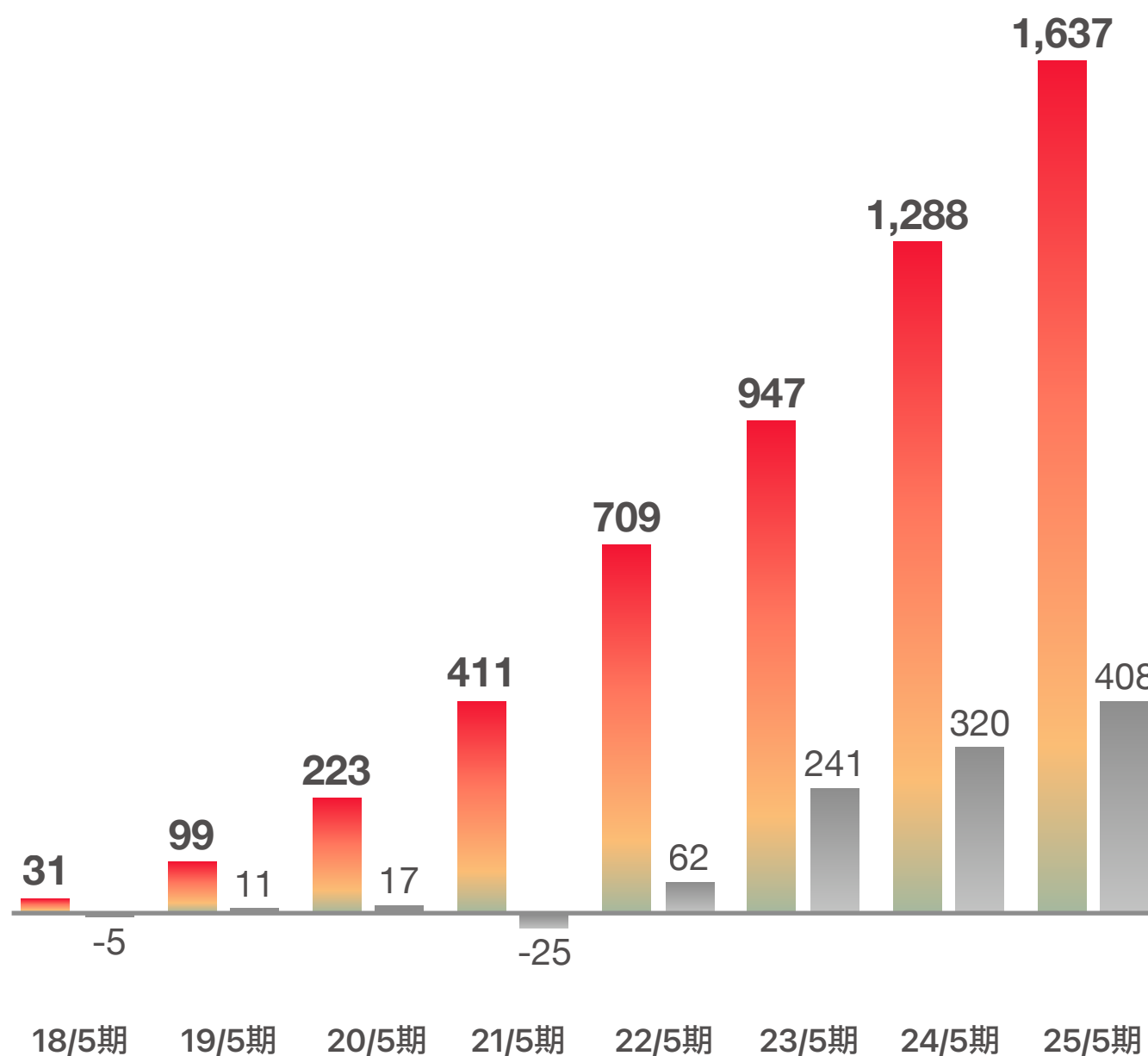
11.7 万人

導入法人数<sup>\*5</sup>

500 件+

1. 売上高は、2025年5月期の実績値
2. サブスクリプション売上比率は、2025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、2025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、2025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、2025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

**+27%**

2024年3月の値上げの影響で  
有料会員数の成長は鈍化した  
が、平均単価の上昇で売上高成長には寄与

経常利益率

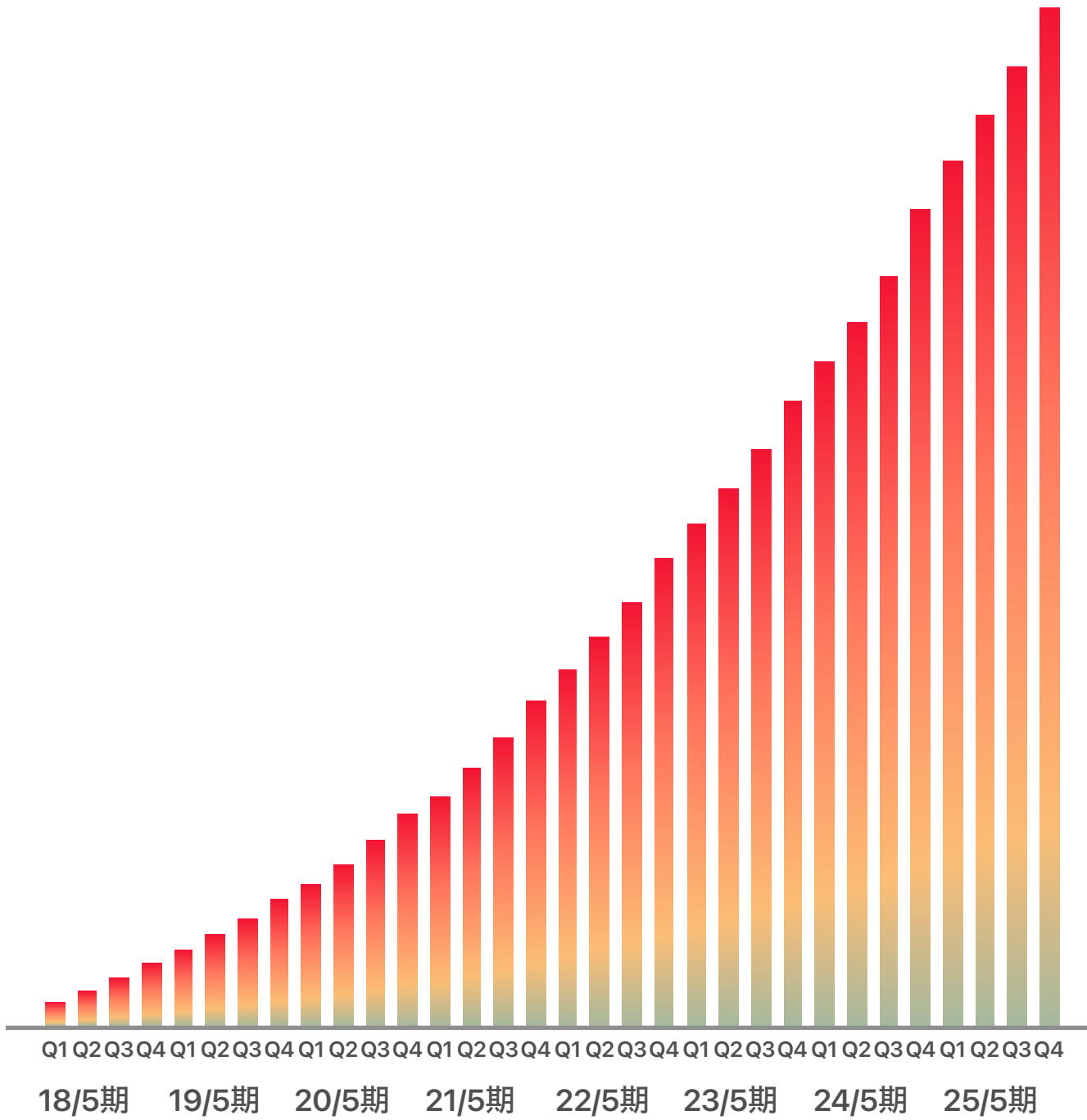
**25%**

利益率改善傾向の一方、  
下期マーケティング強化で利益率は横ばい

\*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

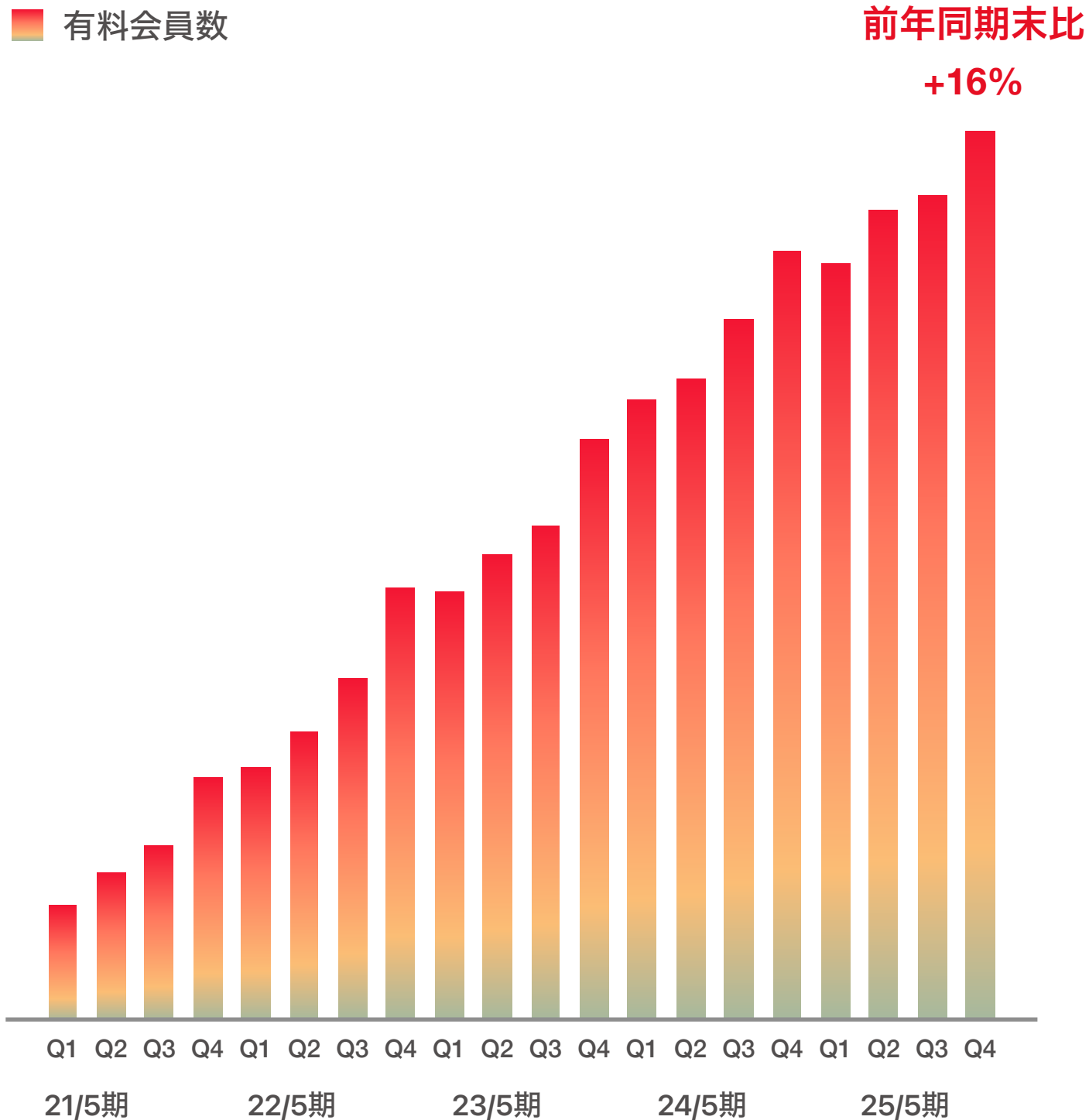


累計ユーザー数

550万人超

2025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

11.7万人

2025年5月期末時点

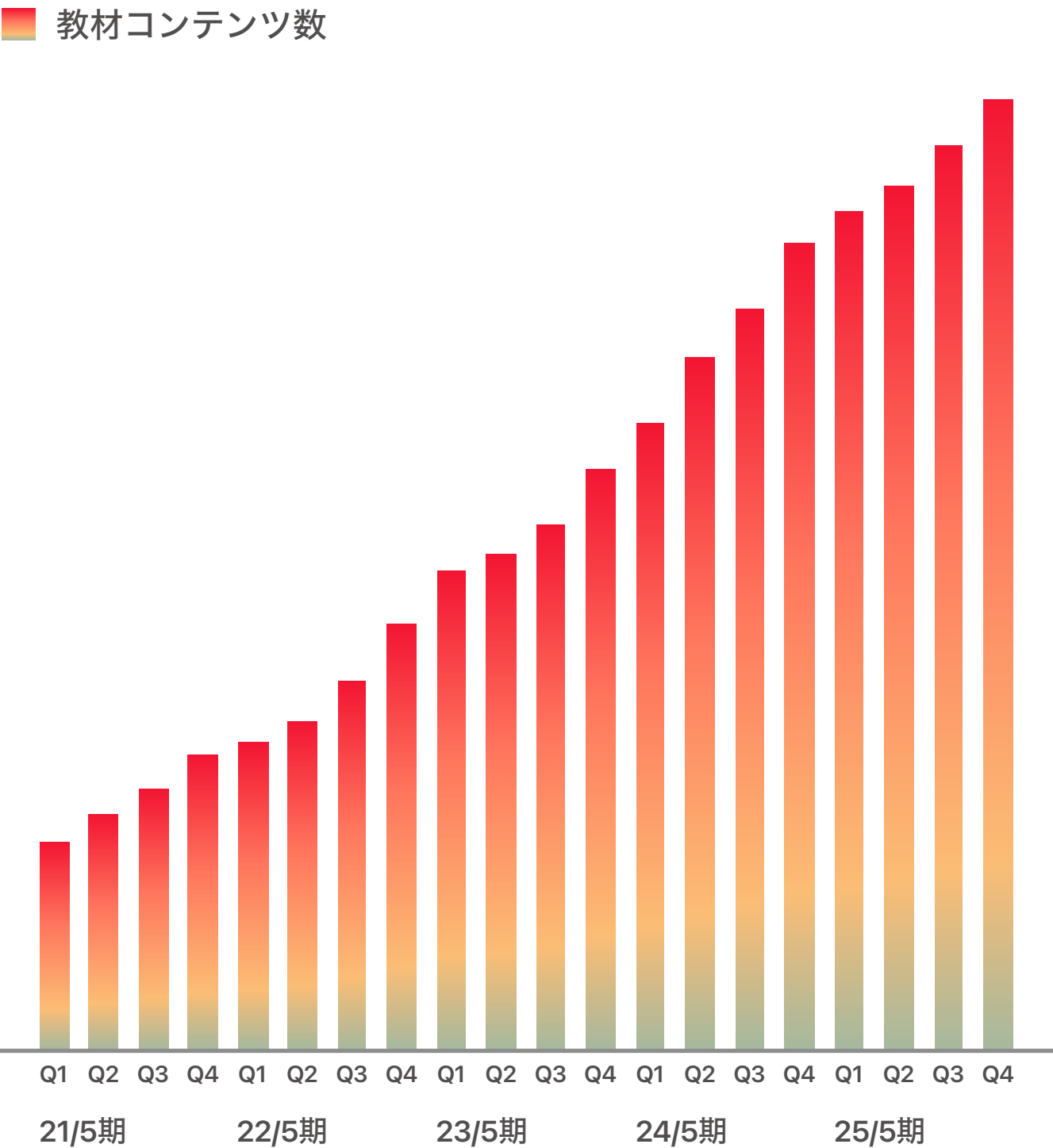
2024年3月の値上げの影響は想定内で推移  
Q4には例年通り割引キャンペーンを実施し、  
想定通りの会員獲得が進んだ

## \*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  
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

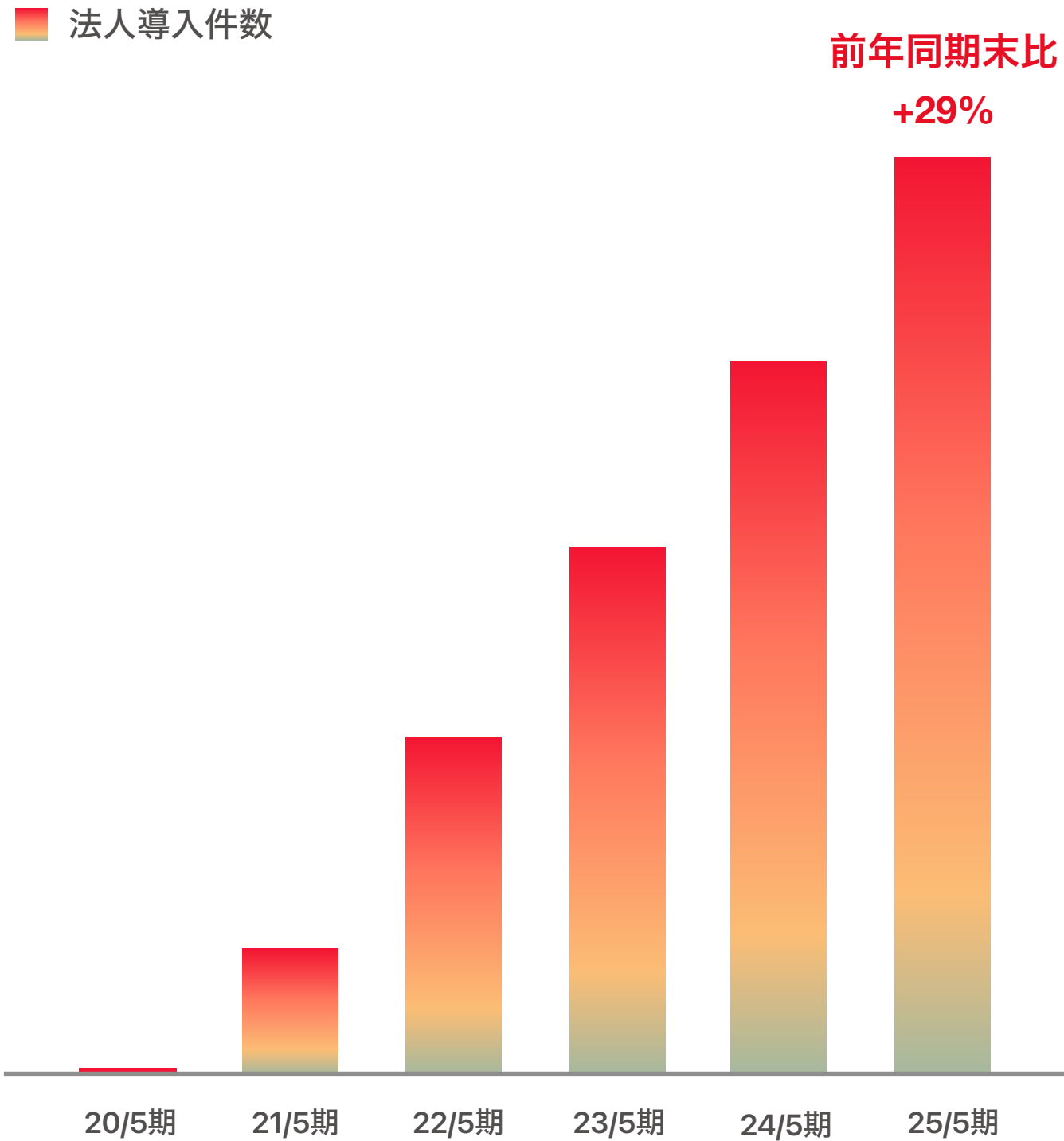


教材コンテンツ数

1,200超

2025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



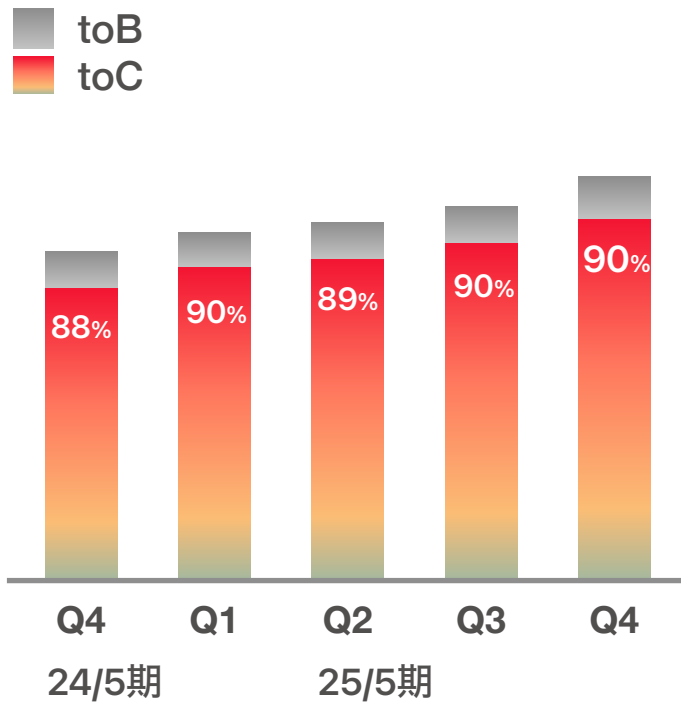
法人導入件数

500件超

2025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

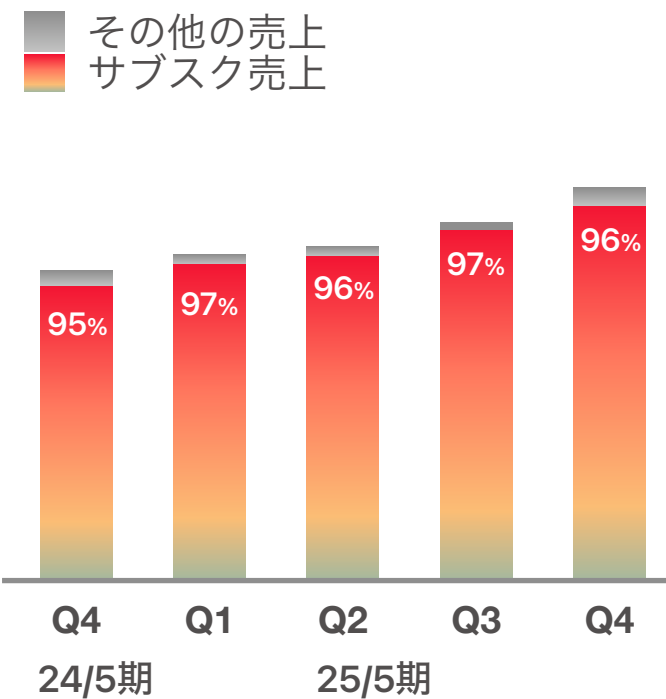


## toC売上比率\*1

2025年5月期第4四半期末時点

90%

## サブスク売上比率

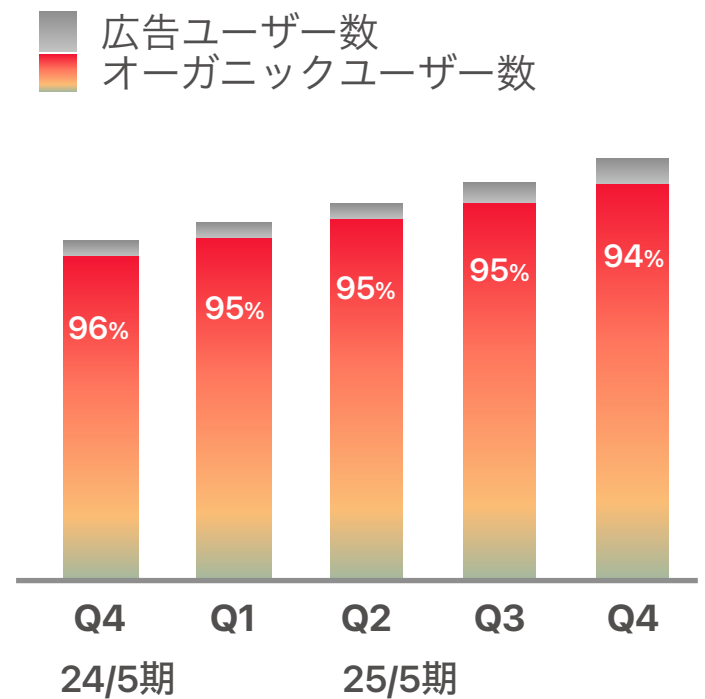


## サブスク売上比率\*2

2025年5月期第4四半期末時点

96%

## オーガニックユーザー獲得率



## オーガニックユーザー獲得率\*3

2025年5月期末時点

94%

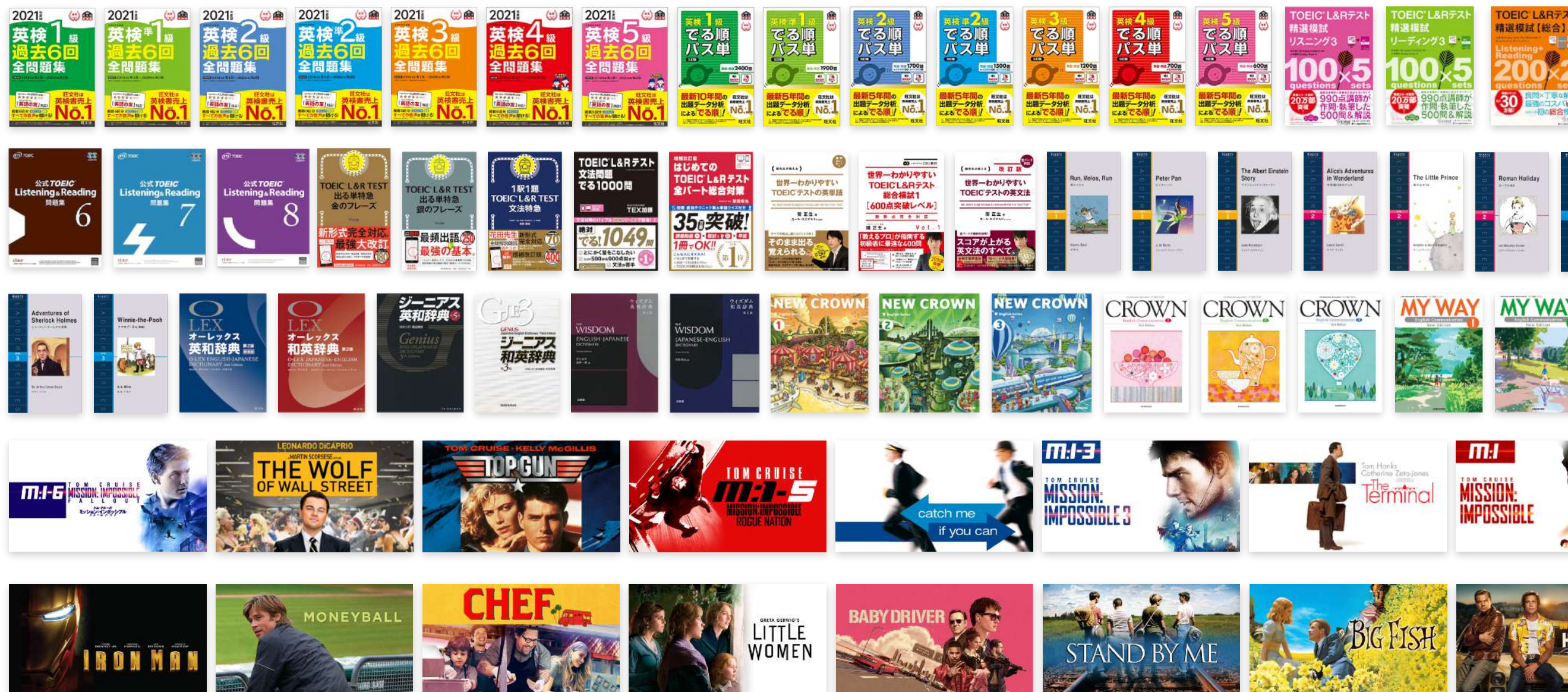
\*1 toC売上は一般個人からの売上高、toB売上は法人（企業、大学、高校、中学校等）からの売上高を算出

\*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

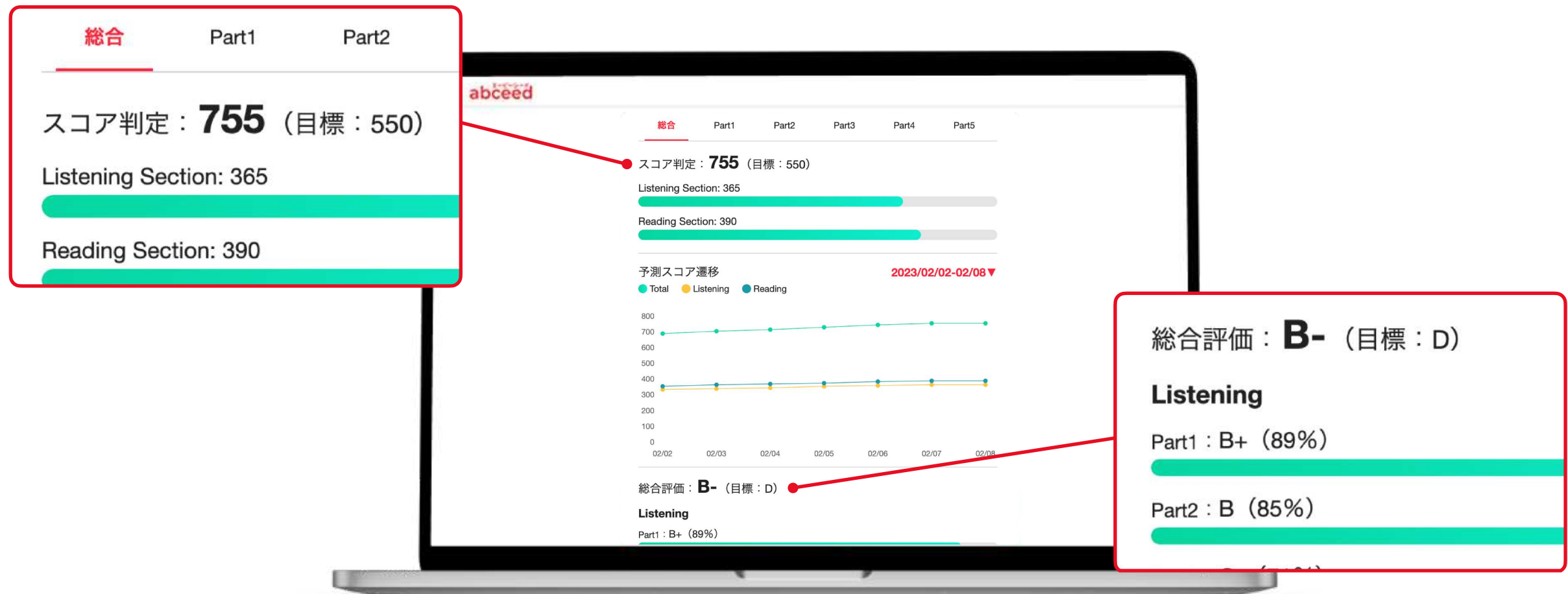
単語学習、問題演習、シャドーイング、ディクテーション、辞書など、英語学習に特化した様々な学習機能に対応  
また、発音採点や文法チェックなど、AIを活用した機能も活用可能



\*学習機能数は、2025年7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

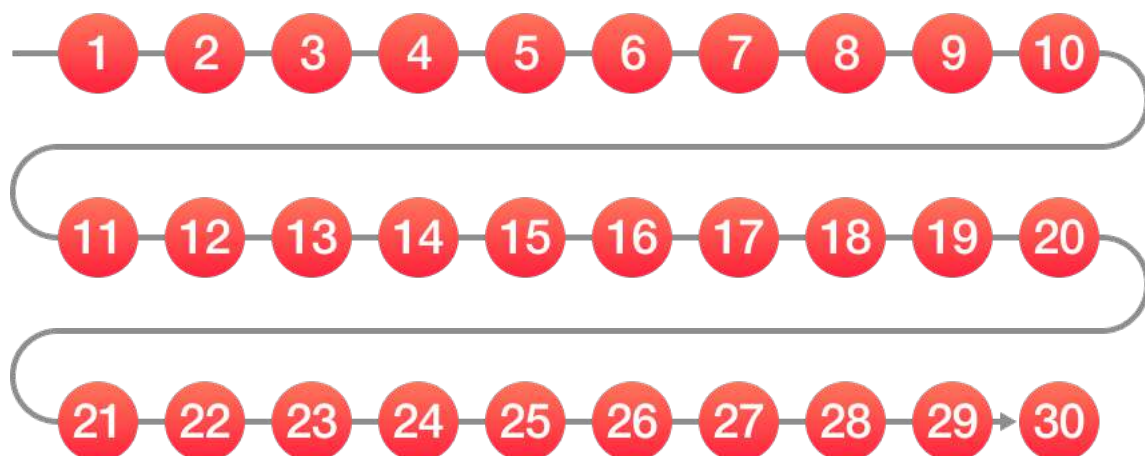
\*2019年1月20日～2022年10月17日の期間にTOEIC公式テストの受験結果を登録したユーザー3,987名を対象として算出

## 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

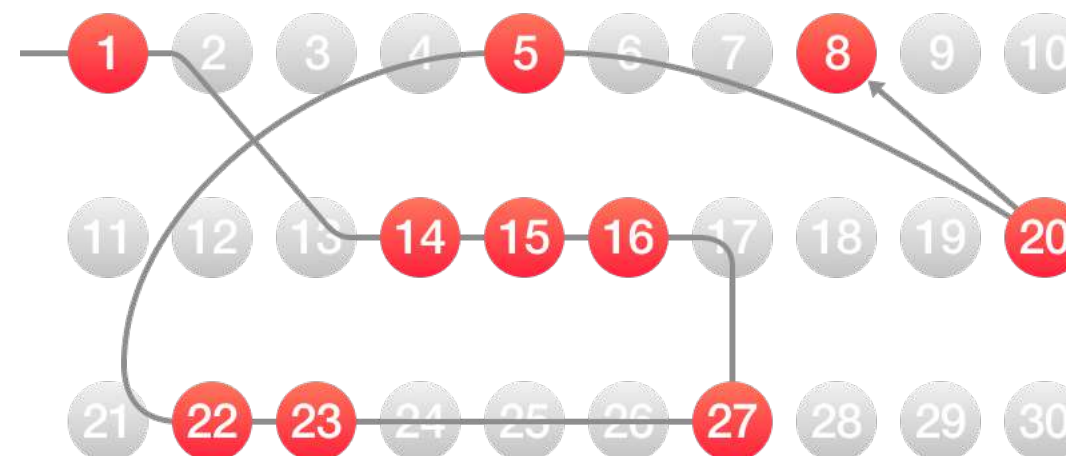
### 従来の教材

問題を全て順番通りに学習



### AI教材

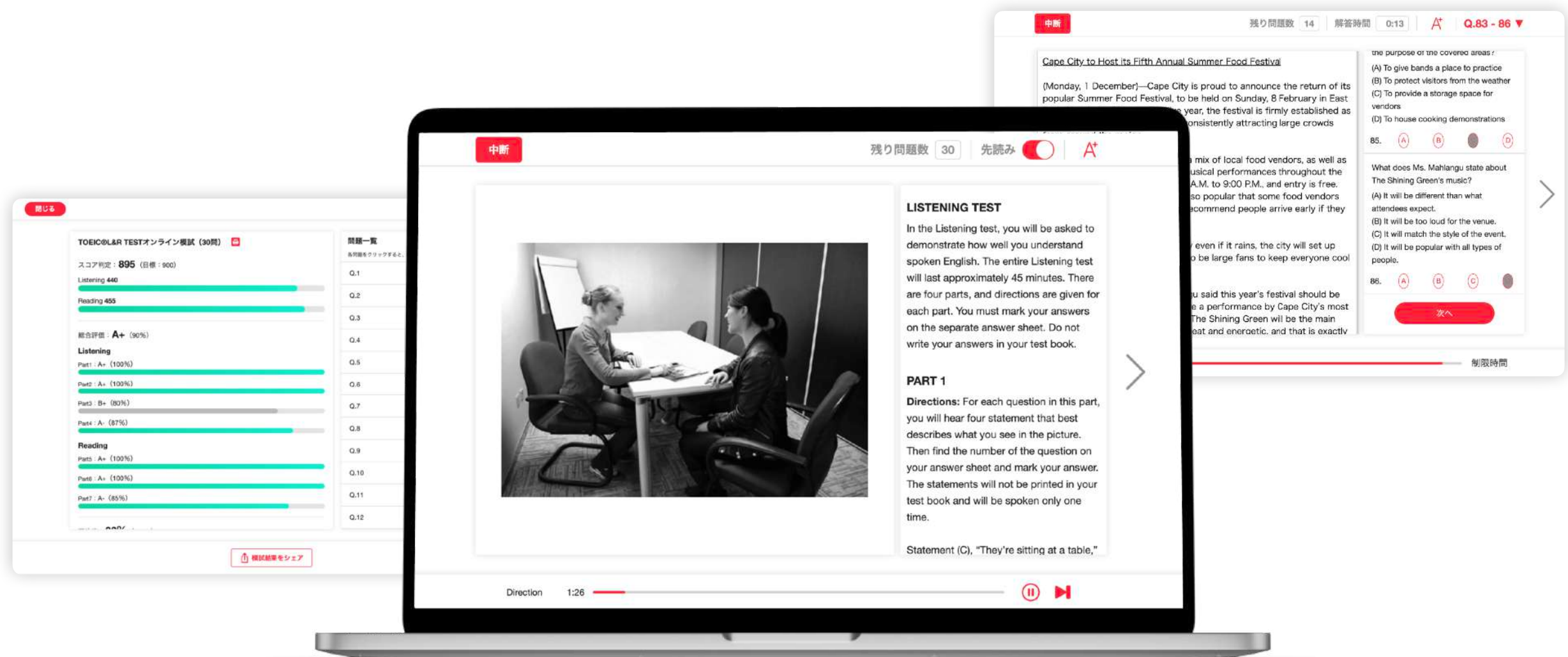
解くべき問題を、解くべき順番で学習



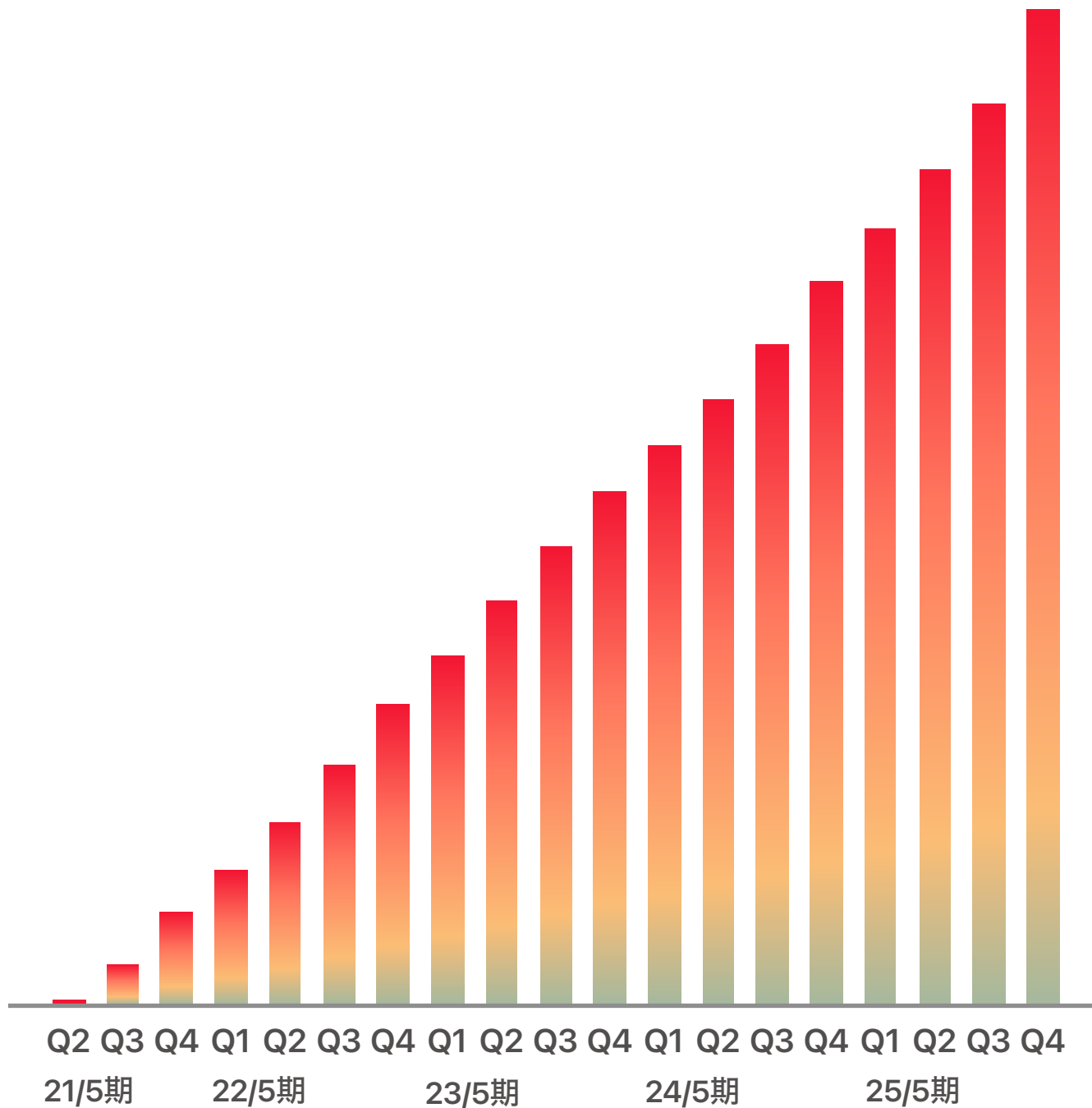
## TOEIC®・英検®のオンライン模試が受け放題

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

約**290**万人

2025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

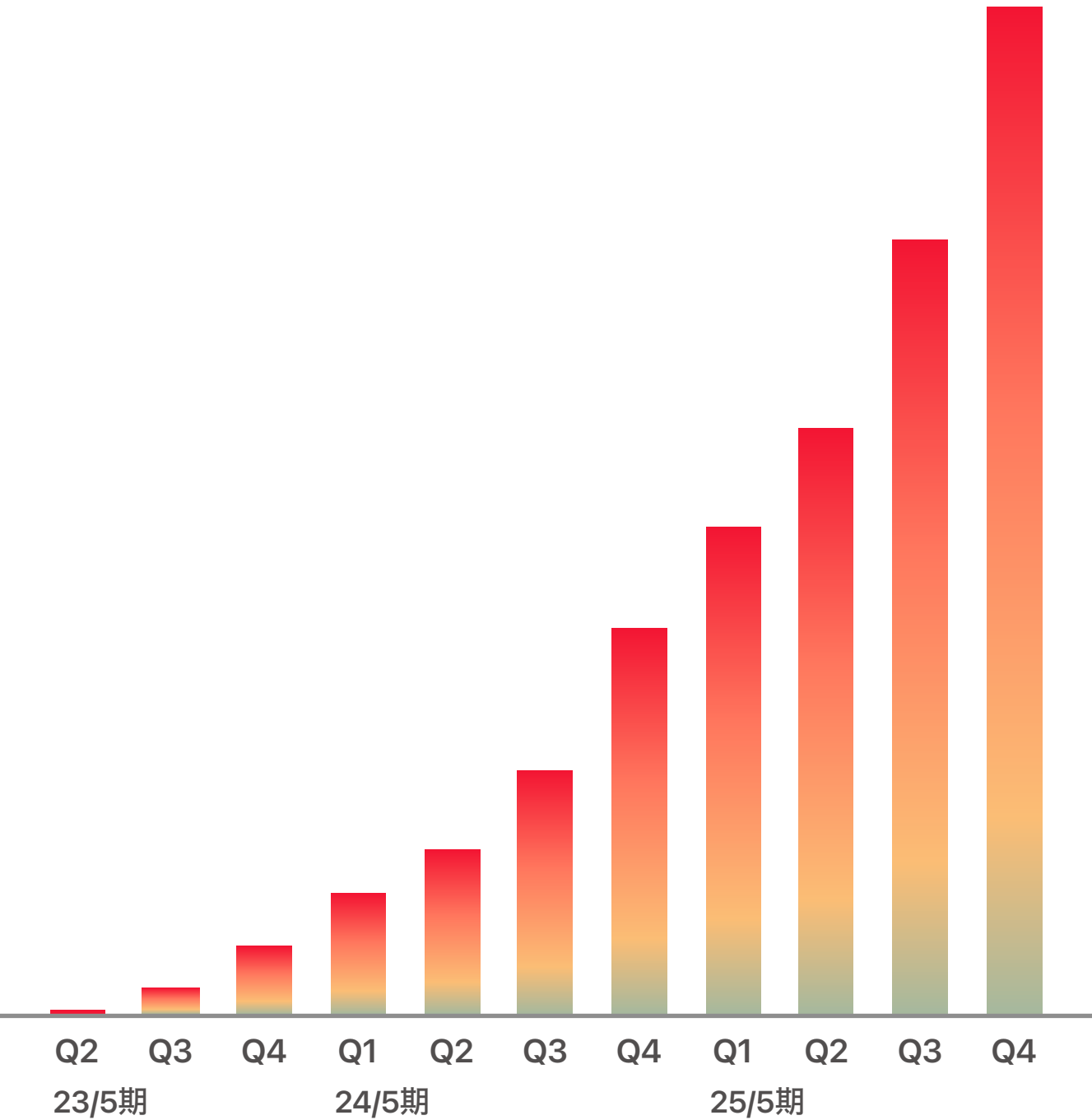
基本情報

- 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

12万人超

2025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

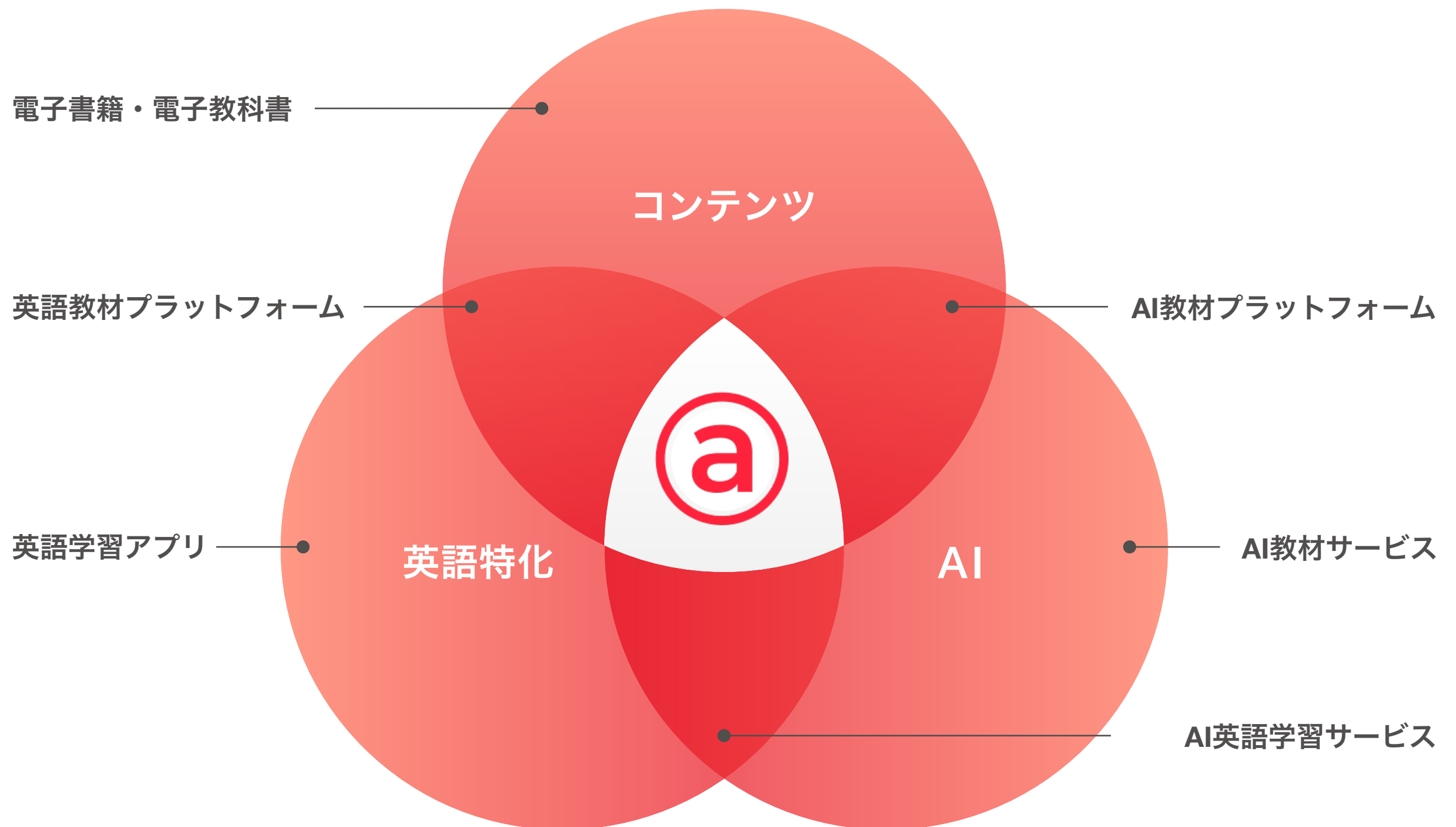
**2 当社の強み**

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

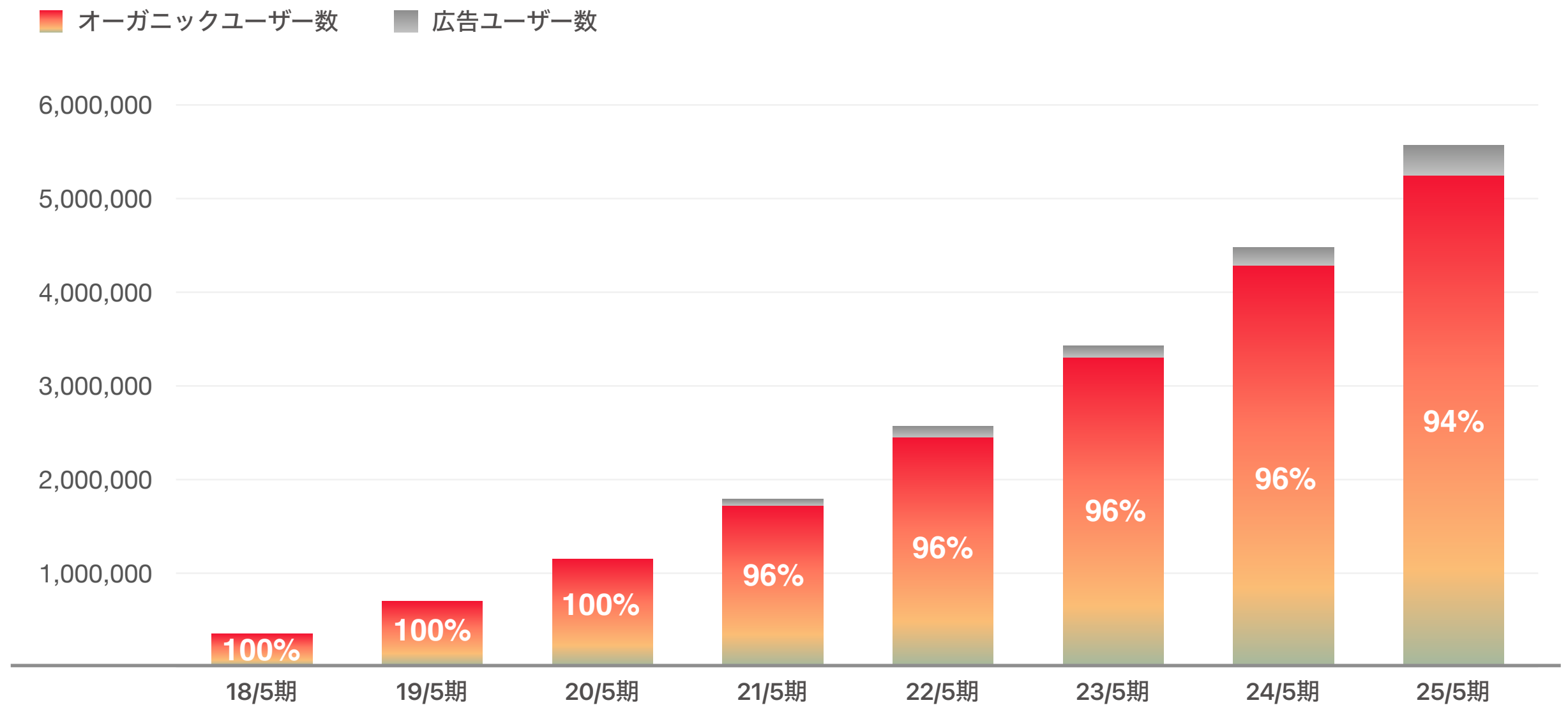
学習機能・AI機能を充実させることで  
英語学習における高いユーザビリティを  
実現

### 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

## オーガニックユーザー獲得率\* 94%

広告に依存しない安定したユーザー獲得を実現



\*2025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              | ○      | ×      | ×      |

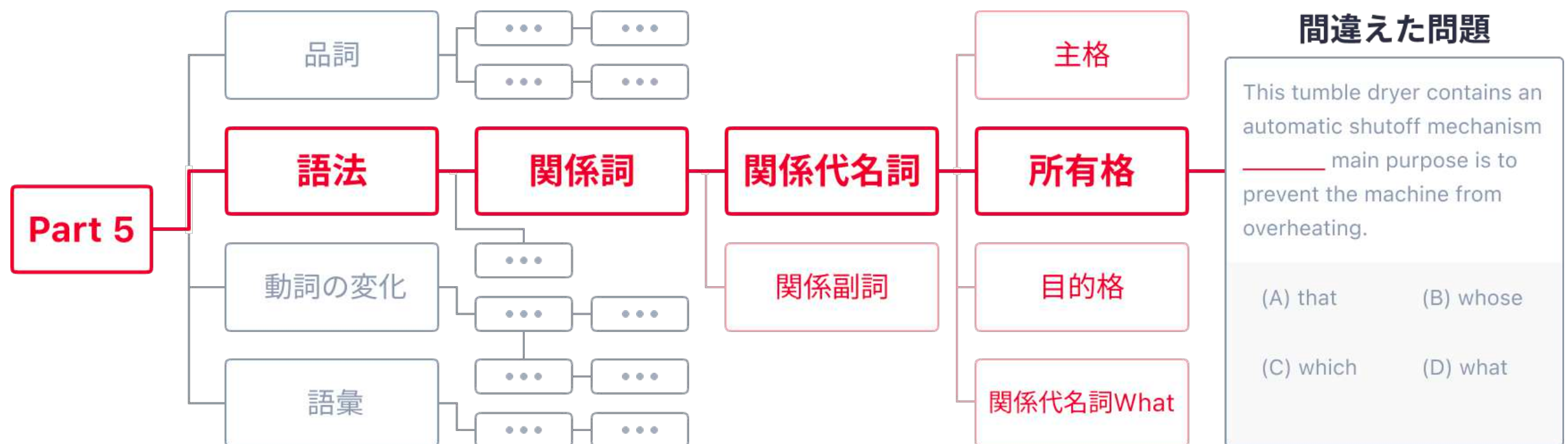
\*弊社による調査結果

\*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

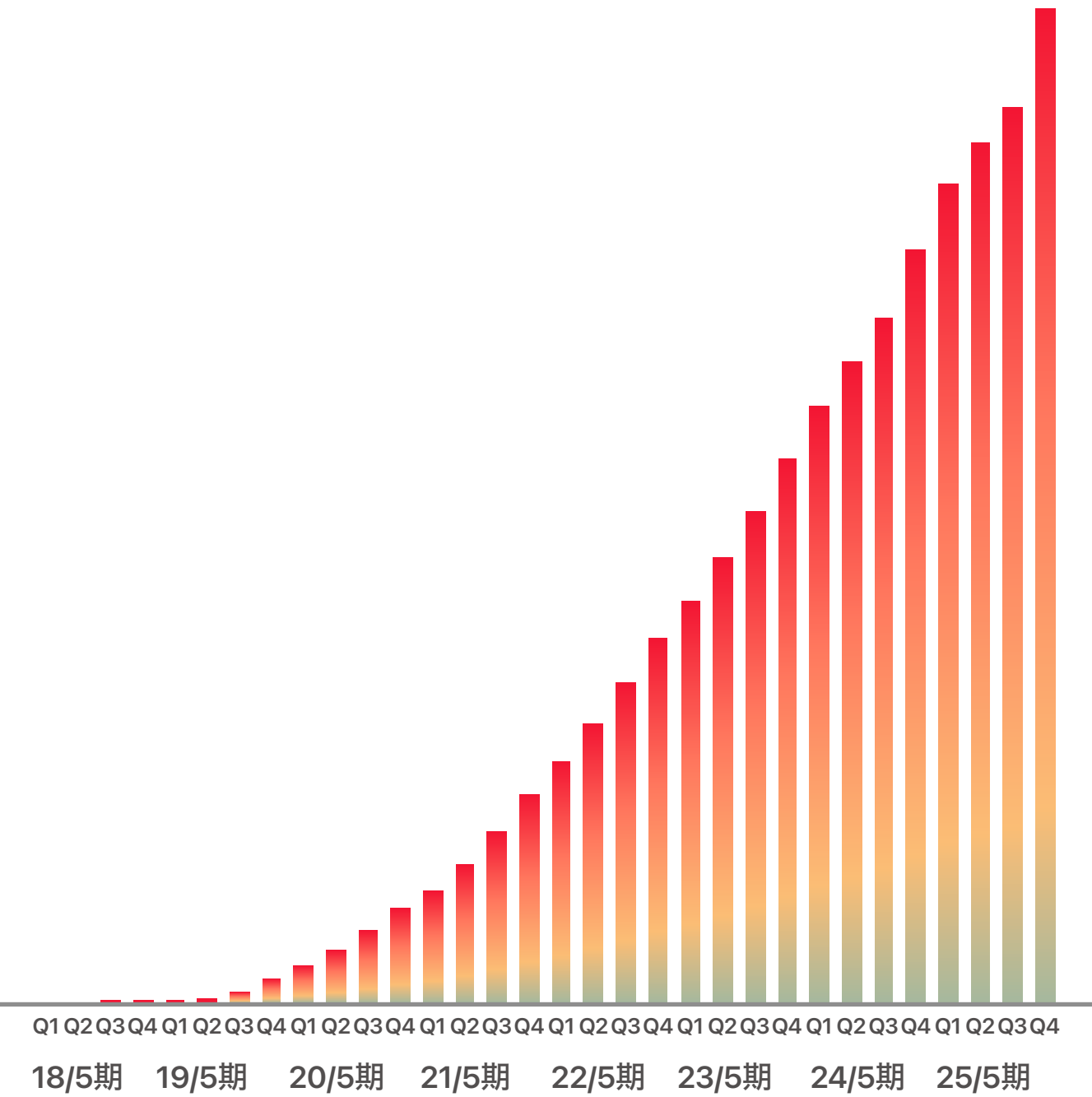


\*各ユーザーの初めて算出された予測スコア（レベル診断テスト受験時の予測スコア）と、900問の学習（1日30問を1ヶ月が目安）を完了した時点での予測スコアとの点差を集計し、その平均値を算出

\*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

24億件超

2025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・ドラマ・アニメ、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

$$\text{日本の英語学習者数}^{*1} \times \text{abceedの課金体系}^{*2} \\ = \text{約2,700億円 (TAM}^{*3}\text{)}$$

$$\text{abceedの累計ユーザー数}^{*4} \times \text{abceedの課金体系}^{*2} \\ = \text{約1,000億円 (SAM)}$$

現在売上高 (25/5期)  
約16億円

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 (¥1,562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. 2025年5月期末までの累計ユーザー数 (約558万人)

# 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、AI英会話

## 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

## 中長期的な成長に向けた投資を加速 今期は廉価プランの有料会員数増加を優先

2024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.46～52に記載）

### 1. 有料会員数の増加（直近注力領域）

#### マーケティング本格化のフェーズ

- ・ Webマーケティングの本格化
- ・ 映画 / ドラマ / アニメ、英会話領域を訴求

#### コンテンツ基盤の拡充によるターゲット層の拡大

- ・ 海外映画 / ドラマ / アニメ
- ・ 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
- ・ 企業 / 大学向け

#### AIテクノロジーへの投資

- ・ スコア予測 / レcommendエンジン
- ・ 発音採点 / 文法添削 / AI英会話
- ・ 作問エンジン

### 2. 単価の上昇

#### 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

2026年5月期は、廉価プラン有料会員数の増加に注力  
その結果、下記3点を今期の影響として予想

① 有料会員数成長率の改善

② 平均単価の減少（売上成長への影響は弱い）

③ 投資の加速による費用の増加（利益率の減少）

段階的に、廉価プランの単価上昇を行い、売上・利益成長へ貢献  
年平均売上・利益成長率30%目標を引き続き目指していく

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...

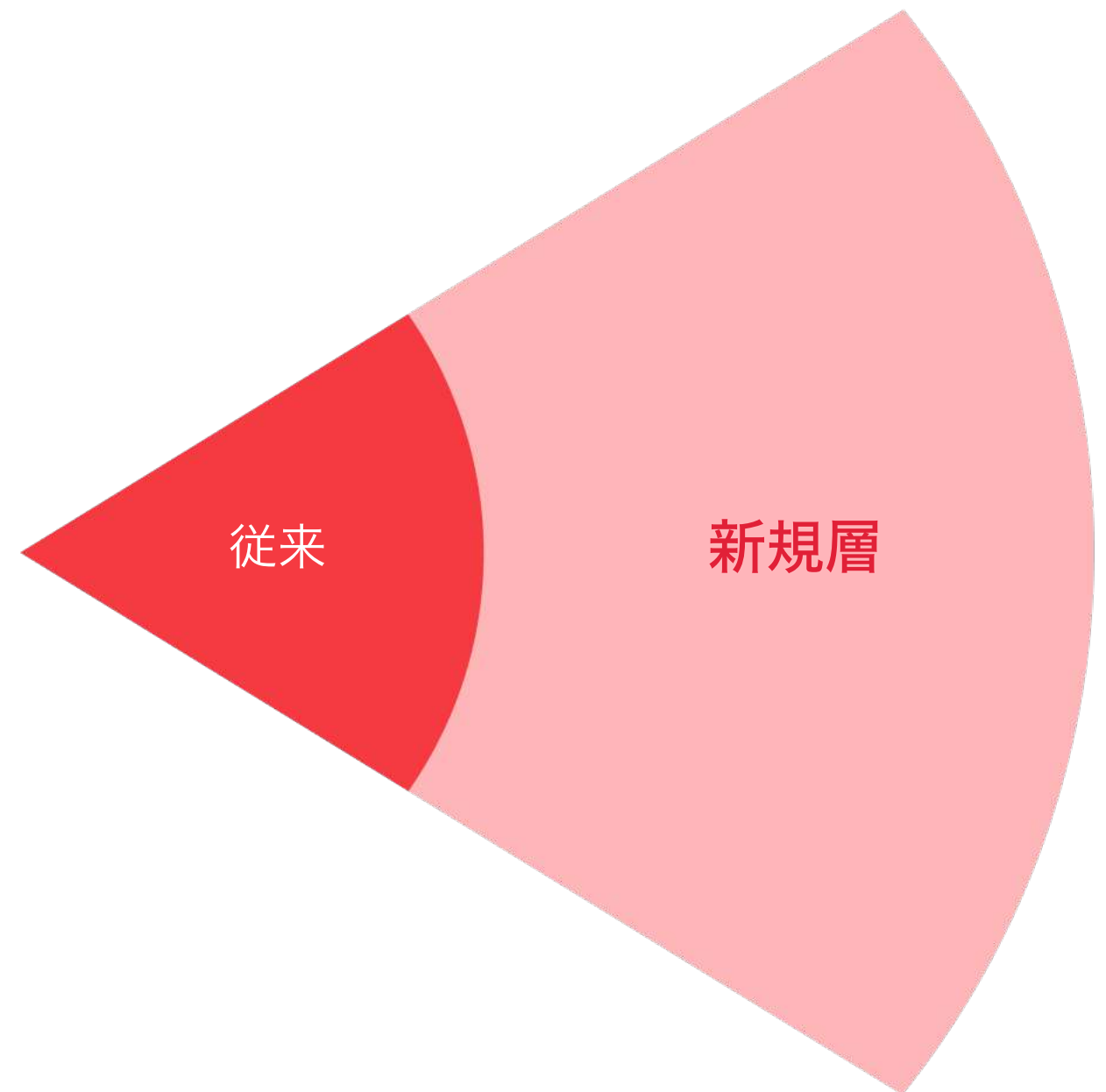
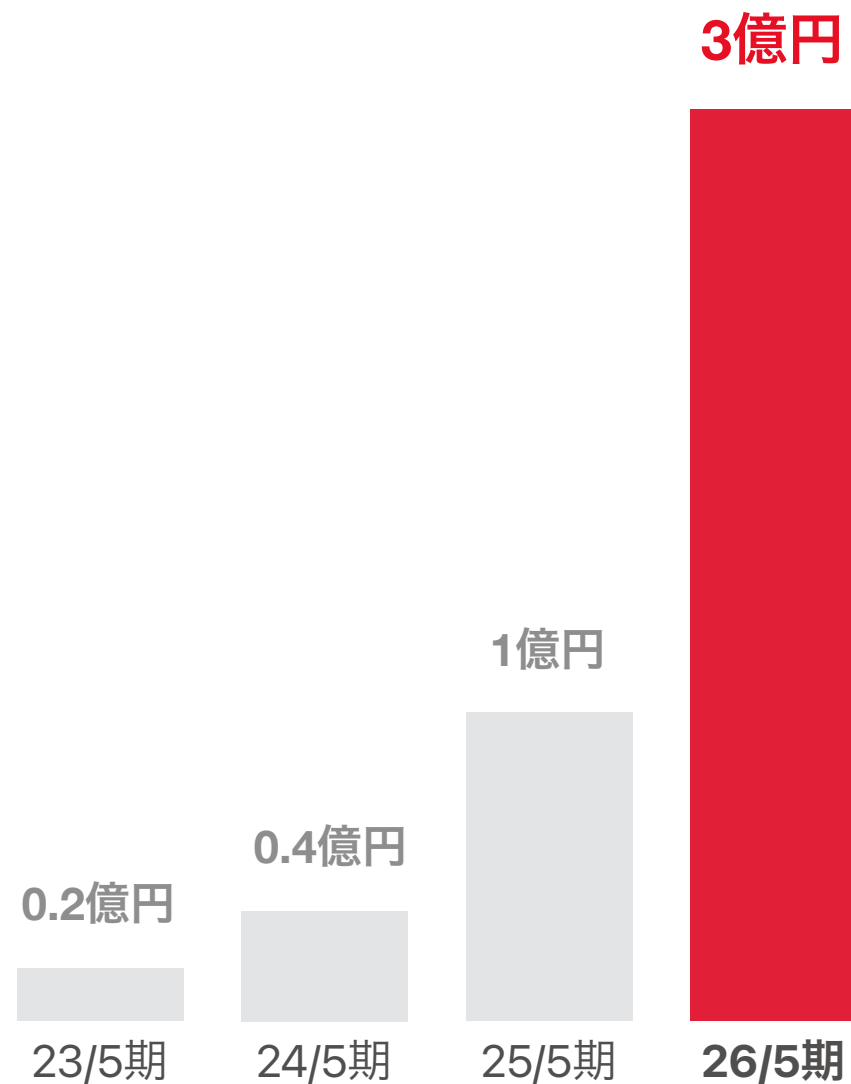
## 日常英語

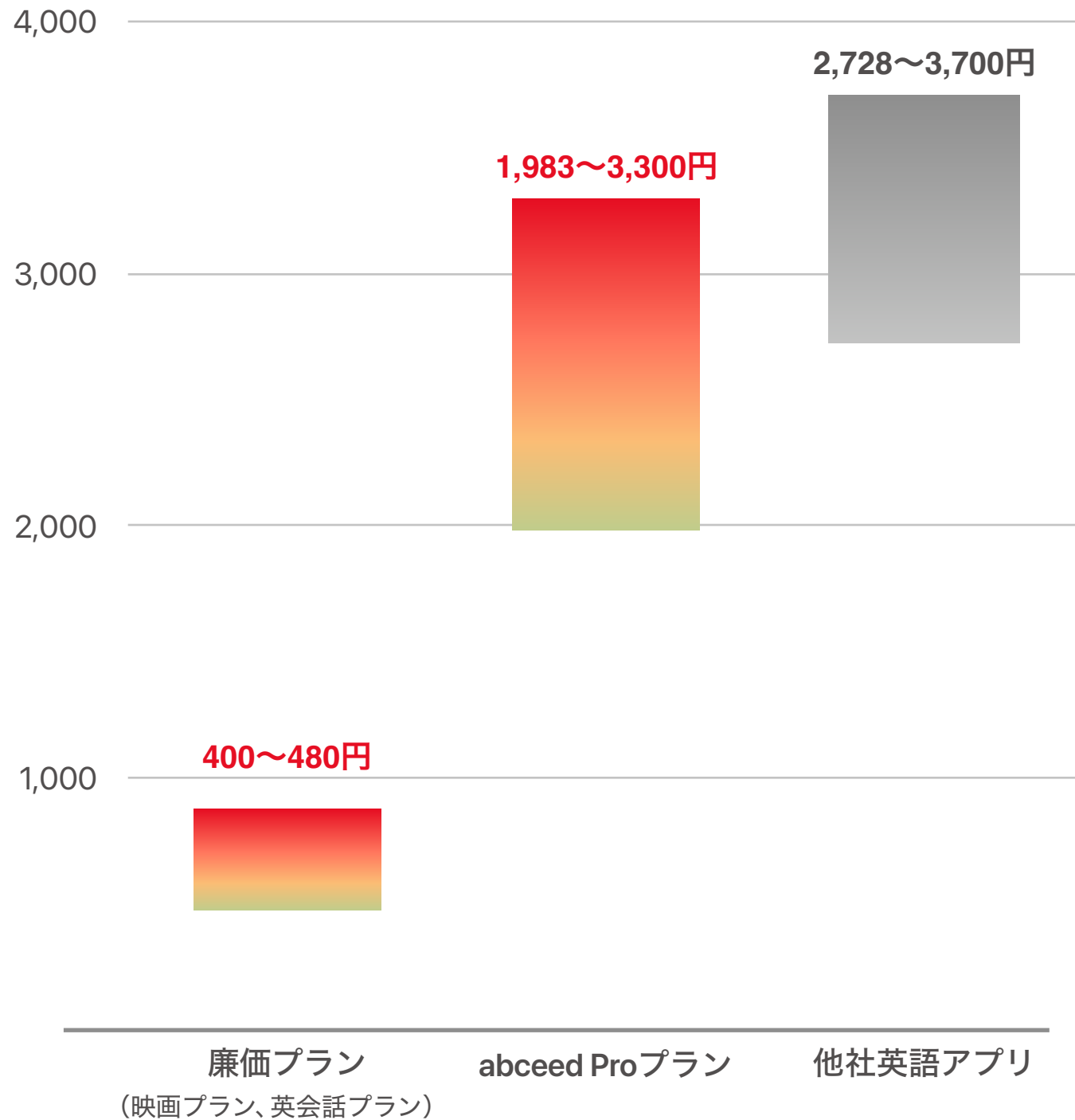
映画 / ドラマ / 日常英会話 etc...

## 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語学習者層の獲得による中長期的な成長を目指す

### マーケティング投資金額





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.

2025年5月期は、前期比+27.1%と高い売上高成長率を継続しつつ、利益率はほぼ横ばい  
2024年7月公表の業績予想対比では、売上高、利益ともにほぼ予想通りに着地

| 単位：千円    | 24/5期     | 25/5期     |           | 前期比     |       | 予想比     |       |
|----------|-----------|-----------|-----------|---------|-------|---------|-------|
|          | 実績        | 業績予想      | 実績        |         |       |         |       |
| 売上高      | 1,288,764 | 1,650,000 | 1,637,523 | 348,758 | 27.1% | -12,476 | -0.8% |
| 売上総利益    | 598,411   | 750,000   | 781,310   | 182,898 | 30.6% | 31,310  | 4.2%  |
| (売上総利益率) | 46.4%     | 45.5%     | 47.7%     |         |       |         |       |
| 営業利益     | 319,983   | 400,000   | 411,481   | 91,498  | 28.6% | 11,481  | 2.9%  |
| (営業利益率)  | 24.8%     | 24.2%     | 25.1%     |         |       |         |       |
| 経常利益     | 320,164   | 400,000   | 408,188   | 88,023  | 27.5% | 8,188   | 2.0%  |
| (経常利益率)  | 24.8%     | 24.2%     | 24.9%     |         |       |         |       |
| 当期純利益    | 226,826   | 270,000   | 281,636   | 54,810  | 24.2% | 11,636  | 4.3%  |
| (当期純利益率) | 17.6%     | 16.4%     | 17.2%     |         |       |         |       |

\* 「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。

| 単位：千円         | 23/5期   | 24/5期   | 25/5期   |
|---------------|---------|---------|---------|
| 売上原価          | 483,087 | 690,353 | 856,212 |
| 直接費           | 428,671 | 592,452 | 726,585 |
| （売上高比率）       | 45.2%   | 46.0%   | 44.4%   |
| その他・製造原価      | 54,416  | 97,900  | 129,626 |
| （売上高比率）       | 5.7%    | 7.6%    | 7.9%    |
|               |         |         |         |
| 販売費及び一般管理費    | 218,211 | 278,428 | 369,829 |
| 広告宣伝費         | 17,396  | 36,417  | 101,302 |
| （売上高比率）       | 1.8%    | 2.8%    | 6.2%    |
| その他（人件費・管理費等） | 200,815 | 242,010 | 268,527 |
| （売上高比率）       | 21.2%   | 18.8%   | 16.4%   |

売上原価

映画コンテンツのライセンス負担ピークを過ぎ、  
売上高対比の直接費の比率は44.4%に低下

販売費及び一般管理費

広告宣伝費は依然として低水準も、下期以降は  
マーケティング強化

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

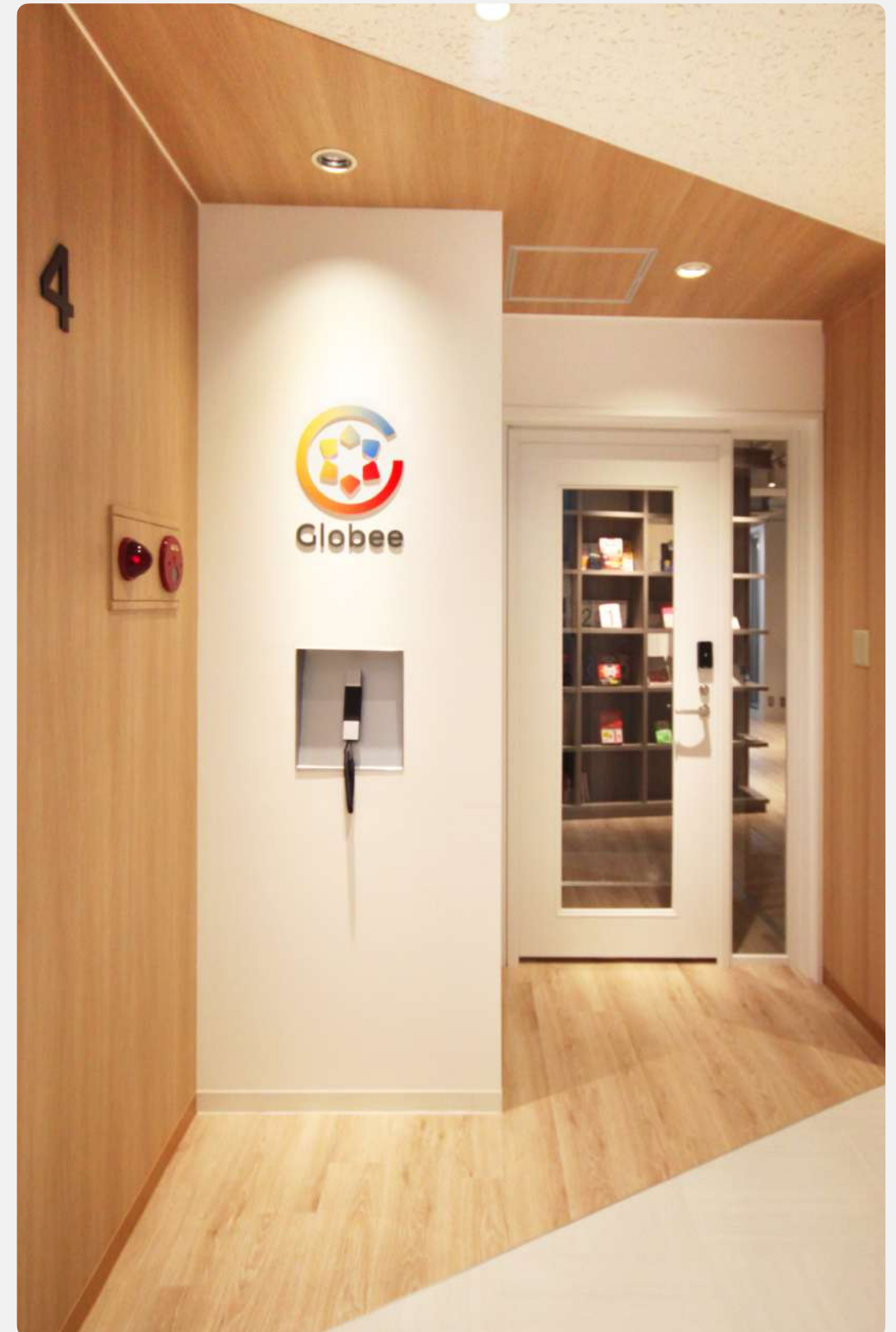
設 立： 2014年6月12日

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： 48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2025年5月末時点の臨時雇用者を除く正規従業員数

The background of the slide is white and decorated with numerous circles of various sizes and colors, including red, orange, yellow, green, and blue. These circles are scattered across the entire page, creating a vibrant and dynamic visual effect.

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。新卒で野村證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

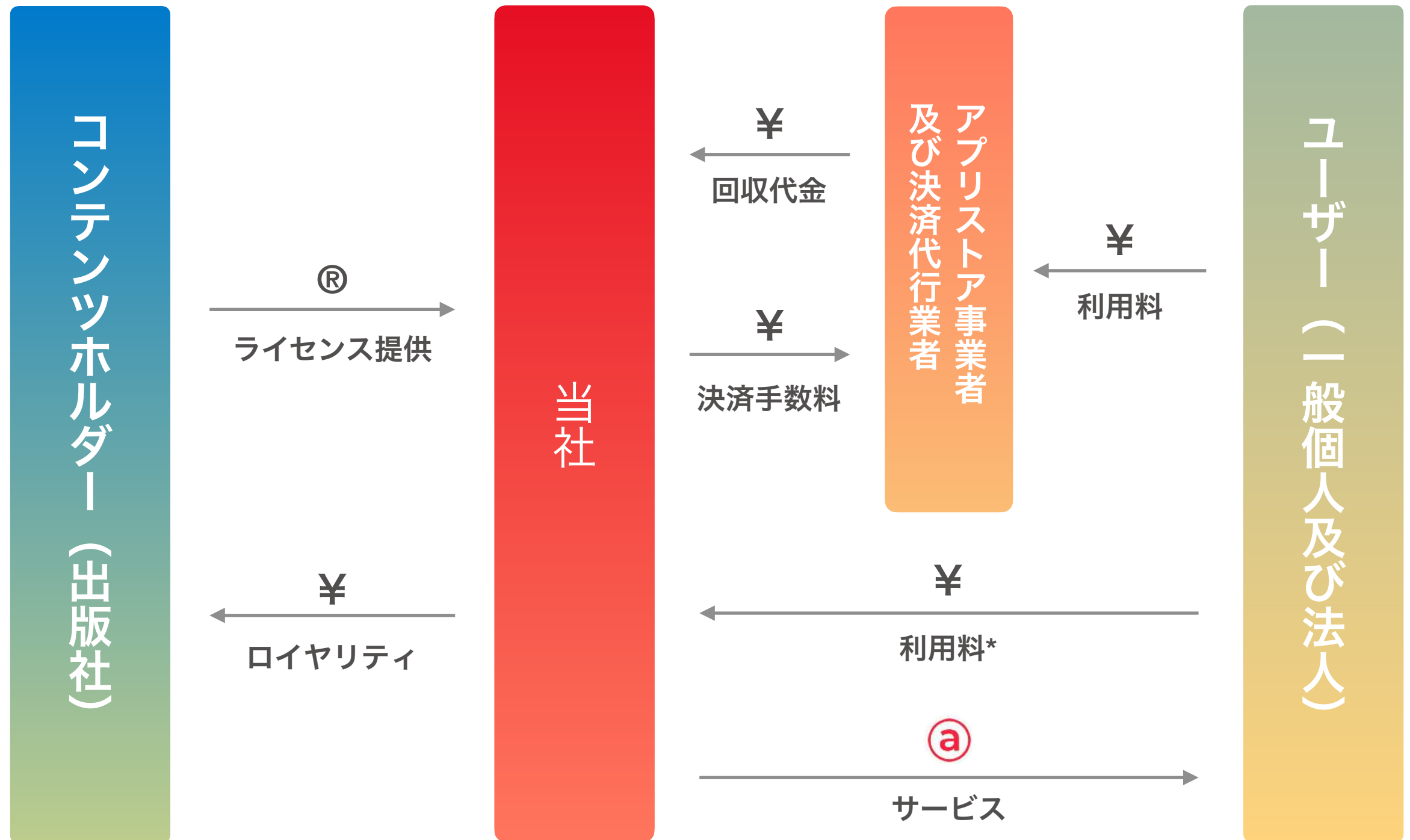
**中山 寿英**

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

## 累計44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  
トレーニング項目にフリートークが加わり、さらに充実した英会話学習体験を目指す



## abceedオリジナル教材『TOEIC L&R テスト TEX加藤の Part 5 できたて 300 問』をリリース、紙の出版に向けても準備を進める

TOEIC®人気教材『TOEIC L&R TEST 出る単特急 金のフレーズ（朝日新聞出版）』や『TOEIC L&Rテスト 文法問題 1000問（アスク出版）』の著者であるTEX加藤先生による最新のTOEIC®傾向を反映した文法問題集

abceed オリジナル教材

TOEIC® L&R テスト 990点満点

**TEX 加藤先生の**

**最新コンテンツ!!**

① 2025年 / TEX 加藤の

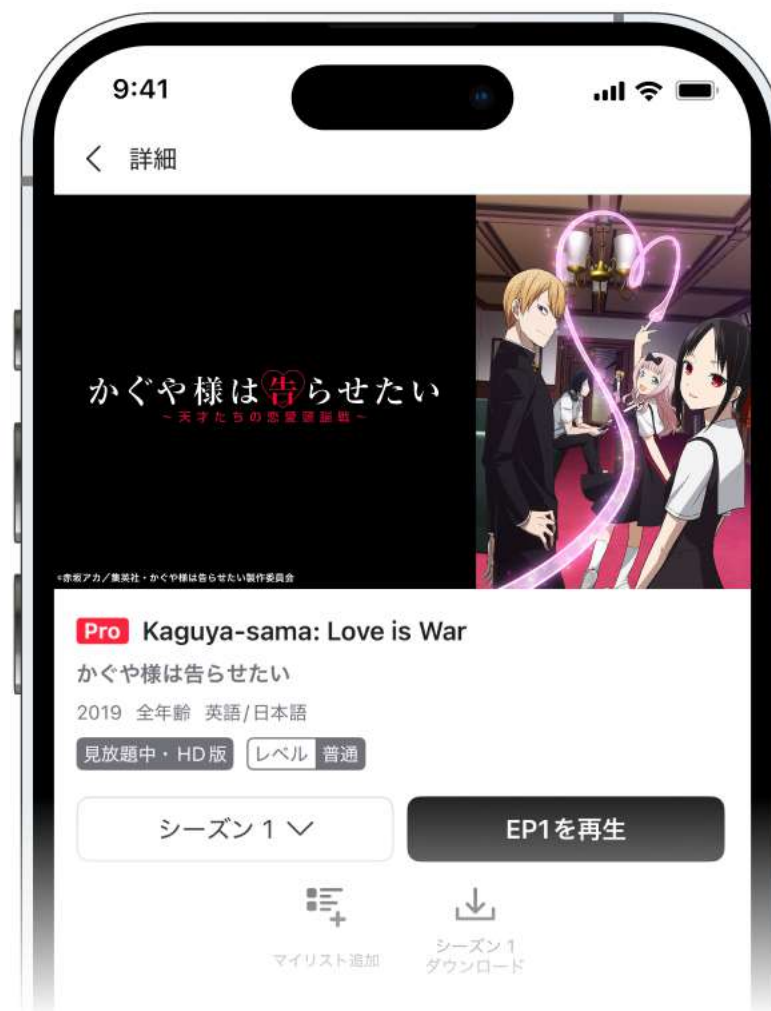
**Part 5**

できたて **300** 問

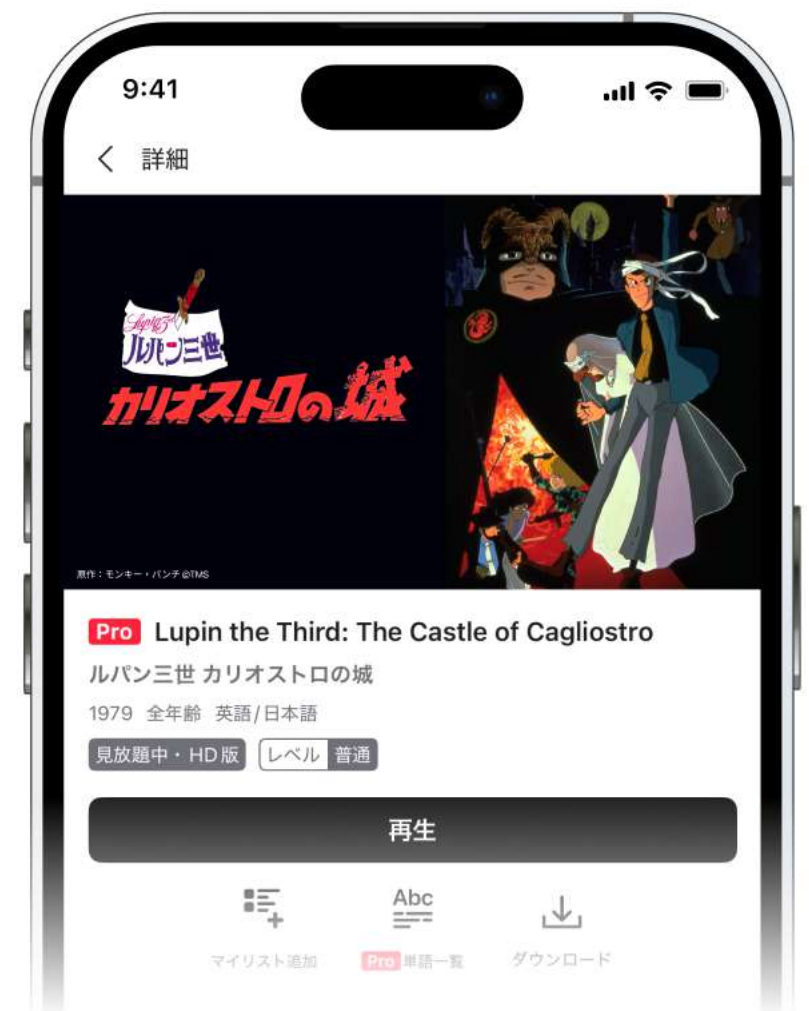
# 「スポンジ・ボブ」「かぐや様は告らせたい」「ルパン三世シリーズ」のライセンスを獲得しリリース、高い利用率で推移



（2025年3月公開）



（2025年4月公開）



（2025年7月公開）

従来のProプランに加え、各分野に特化した「映画プラン」「英会話プラン」をリリース（2025年3月）

abceedの新規領域（映画・ドラマ・アニメ / AI英会話）に特化した廉価プランにより、新たな有料会員の獲得を強化

| Proプラン |         | 映画プラン / 英会話プラン |
|--------|---------|----------------|
| 1ヶ月    | 3,300円  | 480円           |
| 3ヶ月    | 8,000円  | -              |
| 1年     | 23,800円 | 4,800円         |

## 学校向け「AI英作文添削プラン」を本リリース

先生の声から生まれた、リライトに重点を置いた添削機能。S,A,B,C,D判定でリライトへの動機付けを後押し。先生方の添削負担を軽減し、生徒さんの英語力向上の体験でモチベーションアップも実現

- ① 英作文の指示文を設定して簡単に課題配信
- ② 添削の負担を軽減、英作文を自習課題へ
- ③ 履歴から AIの指摘箇所や学習過程が確認可能



先生方

- ① その場ですぐに得られるフィードバック
- ② 繰り返しのリライトで得られる英語力向上の体験
- ③ 学習効率・モチベーションの向上



生徒さん

The screenshot displays the 'abceed' interface with a list of submissions on the left and a detailed feedback window on the right.

**Submission List:**

| 順位 | 日時               | リライト元   | 単語数 | 判定 | 状態  |
|----|------------------|---------|-----|----|-----|
| 4  | 2025/03/24 12:31 | リライト元 3 | 54  | S  | 達成  |
| 3  | 2025/03/24 12:31 | リライト元 2 | 58  | A  | 達成  |
| 2  | 2025/03/24 12:31 | リライト元 1 | 54  | B  | 未達成 |
| 1  | 2025/03/24 12:31 |         | 54  | B  | 未達成 |

**Feedback Window (AIによる判定):**

文法・語法: B  
あなたの回答はトピックに対する。ただ、いくつかの文法的な誤り。は「to make」にする必要がありますし、「student」は「students」として主語と動詞の一致を保つことが大切です。また、「that they feel it difficult」という表現は少し不自然なので、「that they find it difficult」と言い換えるとより明確になります。これらに注意しながら、引き続き頑張ってください。あなたの努力は素晴らしいです！

AIによる判定: A 達成

【名詞】: 「student」→「students」: ここでは「学生」という一般的な話をしているため、複数形の「students」を使う必要があります。単数形の「student」では、文の意味が不完全になり、全体の文脈に合わなくなります。

提出結果にする ☒ この解答結果でリライト

## 映画やドラマ・アニメを活用して英語学習ができる「abceed for DMM」プランを2025年7月より提供開始

映画・ドラマ見放題！！

abceed for DMM プランが登場！

**DMM.com** × **abceed**

**DMM会員限定**

|                |                                  |                |                               |
|----------------|----------------------------------|----------------|-------------------------------|
| 特典<br><b>1</b> | <b>14</b> 日間のabceed<br>無料トライアル！！ | 特典<br><b>2</b> | <b>500</b> DMMポイント<br>プレゼント！！ |
|----------------|----------------------------------|----------------|-------------------------------|

## 毎日放送よりアニメ「ダンダダン」のライセンスを獲得

第1期（2025/7/1より）、第2期（2025/7/3より）を順次公開

ダンダダン

を楽しみながら英語学習!!

©龍幸伸／集英社・ダンダダン製作委員会



| リスク項目                                | リスクの内容                                                                                                                                          | 対応策                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>(1) 事業環境に関するリスクについて</b>           |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                         |
| 対象市場・顧客の動向について<br>(顕在可能性：中)          | <b>対象市場の縮小</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 少子化により学習人口そのものが減少</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>                                                         |
| プラットフォームの動向について<br>(顕在可能性：低)         | <b>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</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ サービス展開への支障</li> <li>・ 収益及び利益率の変動</li> </ul>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各プラットフォームの運営方針に関する情報収集</li> <li>・ 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</li> </ul>      |
| <b>(2) 事業展開に関するリスクについて</b>           |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                         |
| ライセンス提供元との連携及びライセンスについて<br>(顕在可能性：低) | <b>サービスの品質及び魅力の低下</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 既存の出版社のうち重要な取引先との取引が停止</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ライセンス提供元である出版社等との関係の強化</li> <li>・ 映画コンテンツ等の他分野コンテンツの獲得を進める</li> <li>・ 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</li> </ul> |
| 特定サービスに依存しているリスク<br>(顕在可能性：低)        | <b>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</b>                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 法人向けの展開強化による顧客層の分散</li> <li>・ コーチングサービスの強化</li> </ul>                                                          |

| 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<br>(顕在可能性：中)      | <b>業務遂行に支障、事業展開の遅れ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>採用基準を満たす人材が採用できない</li><li>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</li></ul>               | <ul style="list-style-type: none"><li>積極的な採用活動</li><li>適切な人事制度の検討</li></ul>                                                 |
| 内部管理体制について<br>(顕在可能性：低)     | <b>事業規模に応じた内部管理体制、小規模な組織</b>                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>                                             |
| (4) その他のリスクについて             |                                                                                                                                                   |                                                                                                                             |
| 支配株主との関係について<br>(顕在可能性：低)   | <b>当社株式の市場価格、議決権行使の状況等に影響</b> <ul style="list-style-type: none"><li>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63.6%の株式を所有</li></ul>               | <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul> |
| 固定資産の減損リスクについて<br>(顕在可能性：低) | <b>事業環境や競争状況の変化等により減損損失</b> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>本資料に記載のとおり、事業の収益力の向上に努める</li></ul>                                                    |

\*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、毎年8月頃を目処に開示する予定です。

