



2025年5月期通期 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 成長戦略

6 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

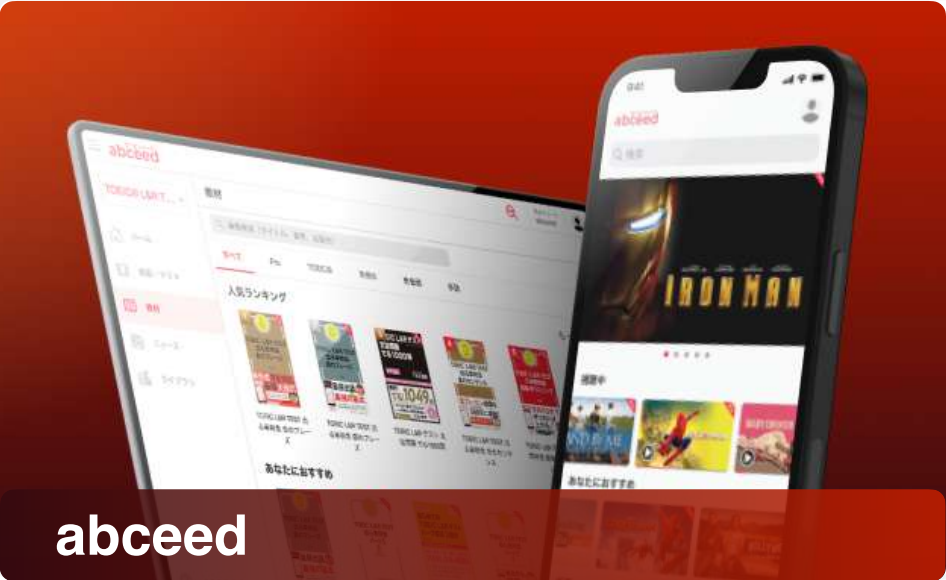
5 成長戦略

6 参考情報

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
 abceed	・ 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	・ 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 ＊教材音声など、一部機能を無料プランとして提供
 abceed for school	・ 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 ＊法人向け（英語講師・研修担当者向け）に提供	・ 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
 ABCEED ENGLISH	・ 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	・ 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

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 成長戦略

6 参考情報

売上高^{*1}

16.4 億円

サブスクリプション売上比率^{*2}

96%

ユーザー数^{*3}

550 万人+

有料会員数^{*4}

11.7 万人

導入法人数^{*5}

500 件+

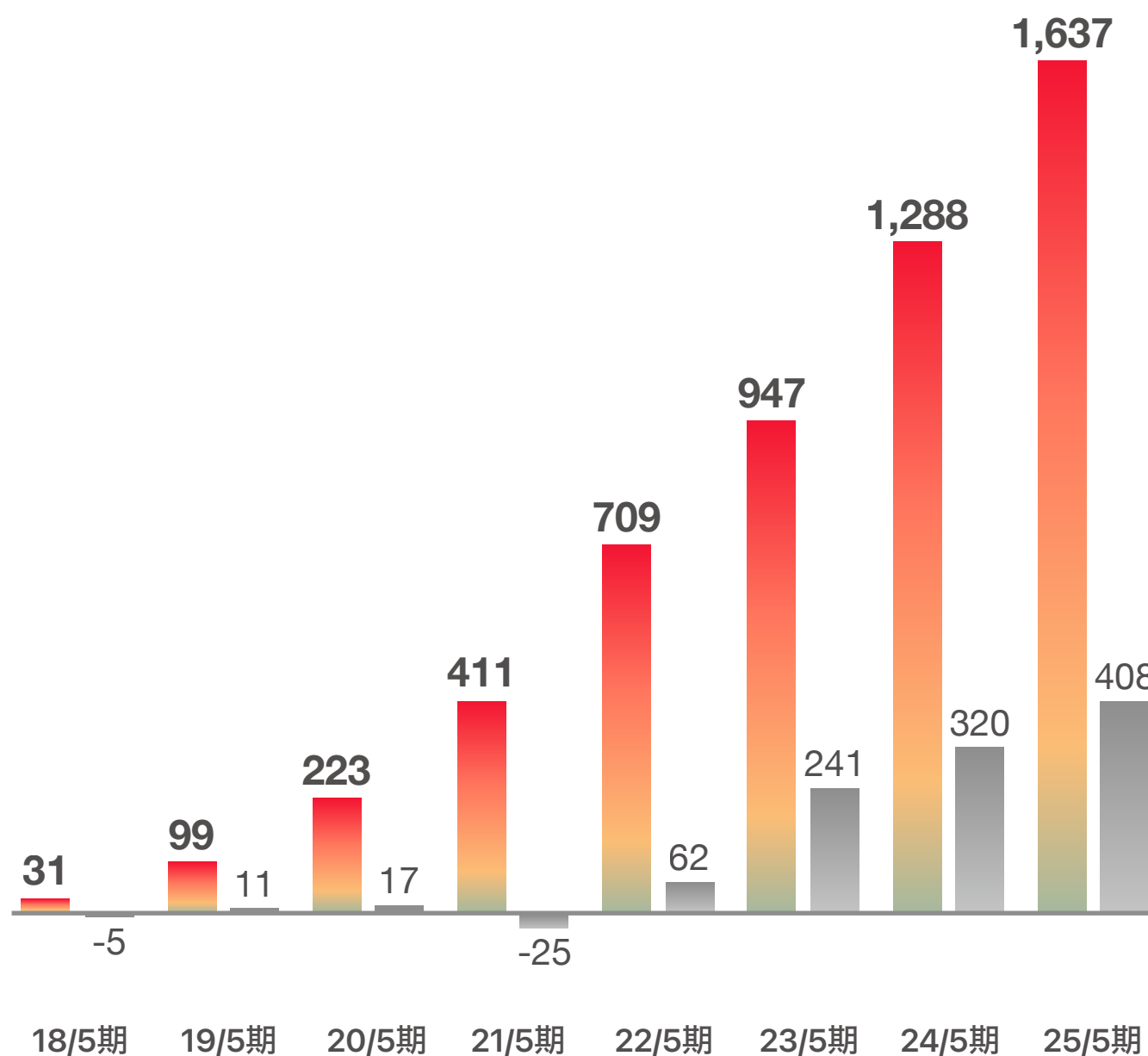
1. 売上高は、2025年5月期の実績値
2. サブスクリプション売上比率は、2025年5月期売上高のうち、一般及び法人（企業、大学、高校、中学校等）のサブスクリプション会員の売上の比率
3. ユーザー数は、2025年5月期末時点の累計登録アカウント数
4. 有料会員数は、2025年5月期末時点の一般及び法人の有料会員数
5. 導入法人数は、2025年5月期末時点の企業、大学、高校、中学校等の法人への累計導入件数

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。

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

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

販売拡大による営業CFの改善で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（ソフトウェア）が増加
金融機関からの借入返済が進んで固定負債が減少した一方、販売拡大に伴う買掛金、契約負債が増加

単位：千円	24/5期	25/5期	前期比
資産の部	1,726,197	2,243,652	517,455
流動資産	1,451,847	1,831,171	379,324
（うち現金及び預金）	1,027,264	1,151,883	124,618
固定資産	274,350	412,481	138,131
負債の部	1,109,304	1,341,727	232,422
流動負債	1,026,947	1,309,350	282,402
固定負債	82,357	32,377	-49,980
純資産の部	616,892	901,925	285,032
株主資本合計	616,892	901,925	285,032

販売拡大に伴う契約負債の増加、税引後当期純利益の増加等により、営業CFは+387,323千円
無形固定資産（ソフトウェア）の取得により、投資CFは-213,557千円
借入返済により、財務CFは-46,584千円

単位：千円	24/5期	25/5期
営業活動によるキャッシュフロー	387,448	387,323
投資活動によるキャッシュフロー	-154,367	-213,557
財務活動によるキャッシュフロー	245,169	-46,584
現金及び現金同等物の増減額	478,250	124,618
現金及び現金同等物の期首残高	549,013	1,027,264
現金及び現金同等物の期末残高	1,027,264	1,151,883

2025年5月期Q4は、想定通りの会員獲得が進み、売上高はほぼ予算通りの推移
マーケティング強化により広告宣伝費が増加したが、営業利益率は低下

単位：千円	24/5期 Q4	25/5期 Q1	25/5期 Q2	25/5期 Q3	25/5期 Q4	YoY
売上高	363,406	383,997	396,416	411,354	445,755	23%
売上総利益	164,699	183,849	186,713	193,368	217,379	32%
(売上総利益率)	45.3%	47.9%	47.1%	47.0%	48.8%	
営業利益	81,795	108,787	112,759	101,462	88,472	8%
(営業利益率)	22.5%	28.3%	28.4%	24.7%	19.8%	
経常利益	83,735	104,531	116,560	103,420	83,676	-0%
(経常利益率)	23.0%	27.2%	29.4%	25.1%	18.8%	
当期純利益	70,226	71,937	80,237	71,115	58,345	-17%
(当期純利益率)	19.3%	18.7%	20.2%	17.3%	13.1%	

* 「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、ライセンス料率の改善が進み、売上高対比の直接費の比率が低下
Q4は、Q3から更にマーケティングを加速させ、広告宣伝費が増加

単位：千円	24/5期 Q4	25/5期 Q1	25/5期 Q2	25/5期 Q3	25/5期 Q4
売上原価	198,707	200,148	209,702	217,985	228,375
直接費	168,808	174,621	177,996	180,736	193,231
（売上高比率）	46.5%	45.5%	44.9%	43.9%	43.3%
その他・製造原価	29,898	25,526	31,706	37,249	35,144
（売上高比率）	8.2%	6.6%	8.0%	9.1%	7.9%
販売費及び一般管理費	82,903	75,062	73,954	91,905	128,906
広告宣伝費	24,449	13,090	14,227	26,066	47,916
（売上高比率）	6.7%	3.4%	3.6%	6.3%	10.7%
その他（人件費・管理費等）	58,453	61,971	59,726	65,838	80,990
（売上高比率）	16.1%	16.1%	15.1%	16.0%	18.2%

*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
一般向けキャンペーンに加え、学校年間受注分等で契約負債が増加し、流動負債が増加

単位：千円	24/5期 Q4	25/5期 Q1	25/5期 Q2	25/5期 Q3	25/5期 Q4
資産の部	1,726,197	1,696,225	1,798,684	1,916,628	2,243,652
流動資産	1,451,847	1,390,045	1,463,168	1,536,812	1,831,171
（うち現金及び預金）	1,027,264	985,108	1,047,727	1,071,279	1,151,883
固定資産	274,350	306,180	335,516	379,815	412,481
負債の部	1,109,304	1,004,415	1,026,429	1,073,257	1,341,727
流動負債	1,026,947	934,553	969,062	1,028,385	1,309,350
固定負債	82,357	69,862	57,367	44,872	32,377
純資産の部	616,892	691,809	772,255	843,370	901,925
株主資本合計	616,892	691,809	772,255	843,370	901,925

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 成長戦略

6 参考情報

2026年5月期は、25%程度の売上高成長を計画

経常利益率は10%台を目処にマーケティング投資を本格化

単位：千円	25/5期 実績	26/5期 業績予想	前期比	増減率
売上高	1,637,523	2,040,000	402,476	25%
売上総利益	781,310	940,000	158,689	20%
(売上総利益率)	47.7%	46.1%		
営業利益	411,481	330,000	-81,481	20%
(営業利益率)	25.1%	16.2%		
経常利益	408,188	330,000	-78,188	-19%
(経常利益率)	24.9%	16.2%		
当期純利益	281,636	220,000	-61,636	-22%
(当期純利益率)	17.2%	10.8%		

有料会員数の着実な増加により、売上高は前期比+25%程度の増加を計画

廉価プランの有料会員数増加に向けたマーケティング投資の本格化で、経常利益率は一時的に10%台へ低下

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などの先行投資も引き続き実施予定

*廉価プランは、2025年3月にリリースした「映画プラン（月400~480円）」「英会話プラン（月400~480円）」を指す

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

1 事業内容

2 決算概要

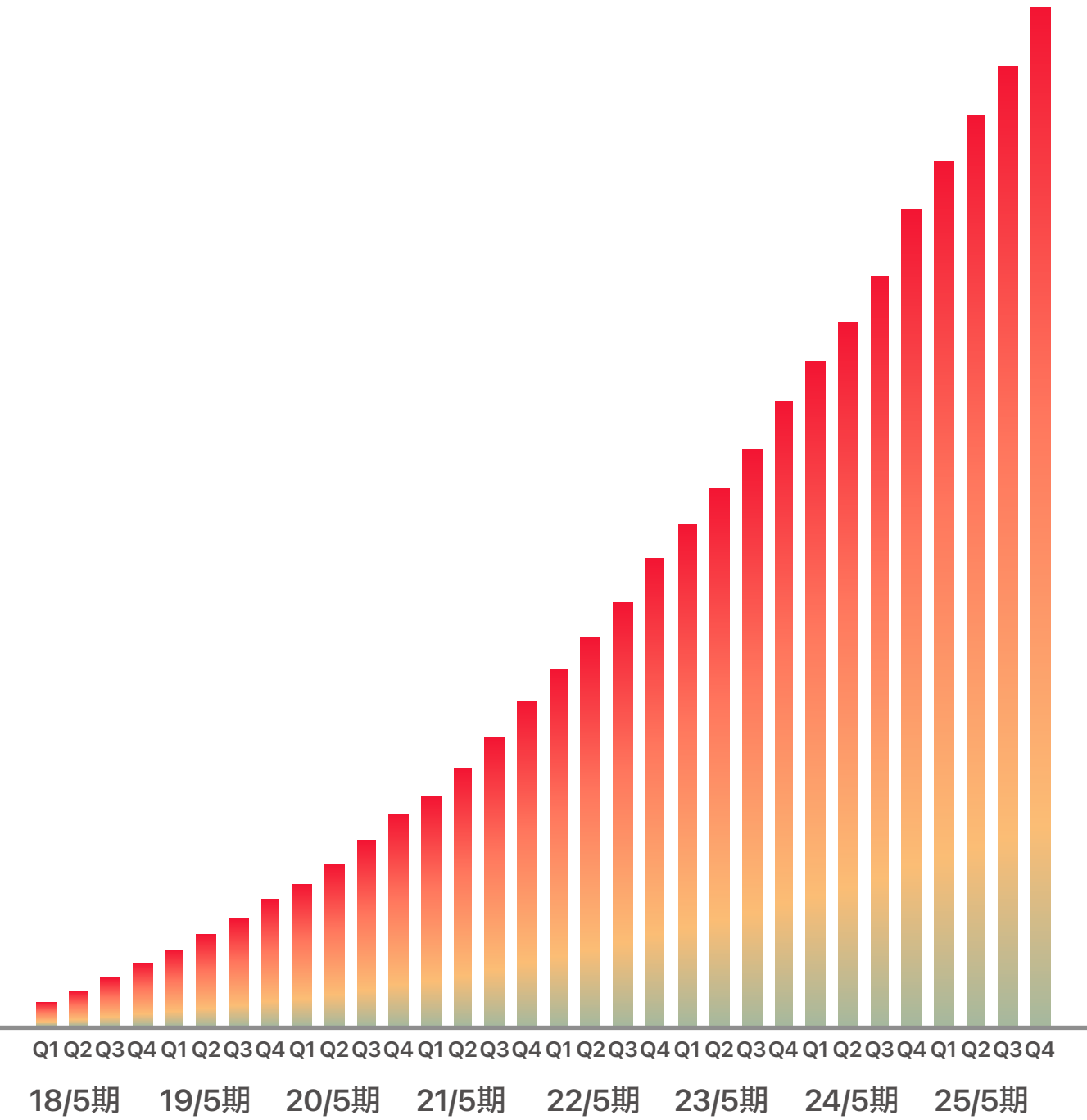
3 業績予想

4 KPIおよび主なアップデート

5 成長戦略

6 参考情報

累計ユーザー数

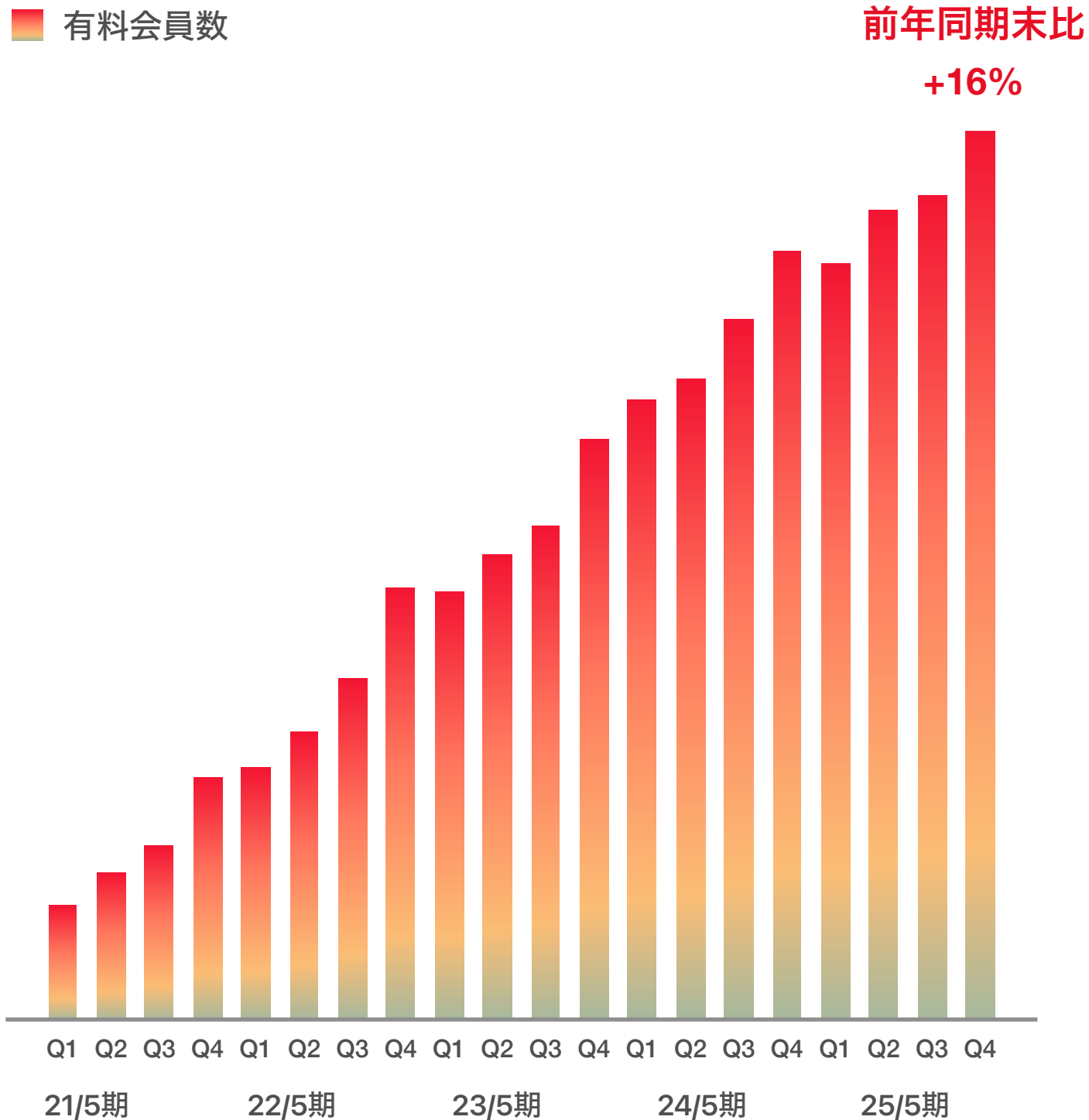


累計ユーザー数

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

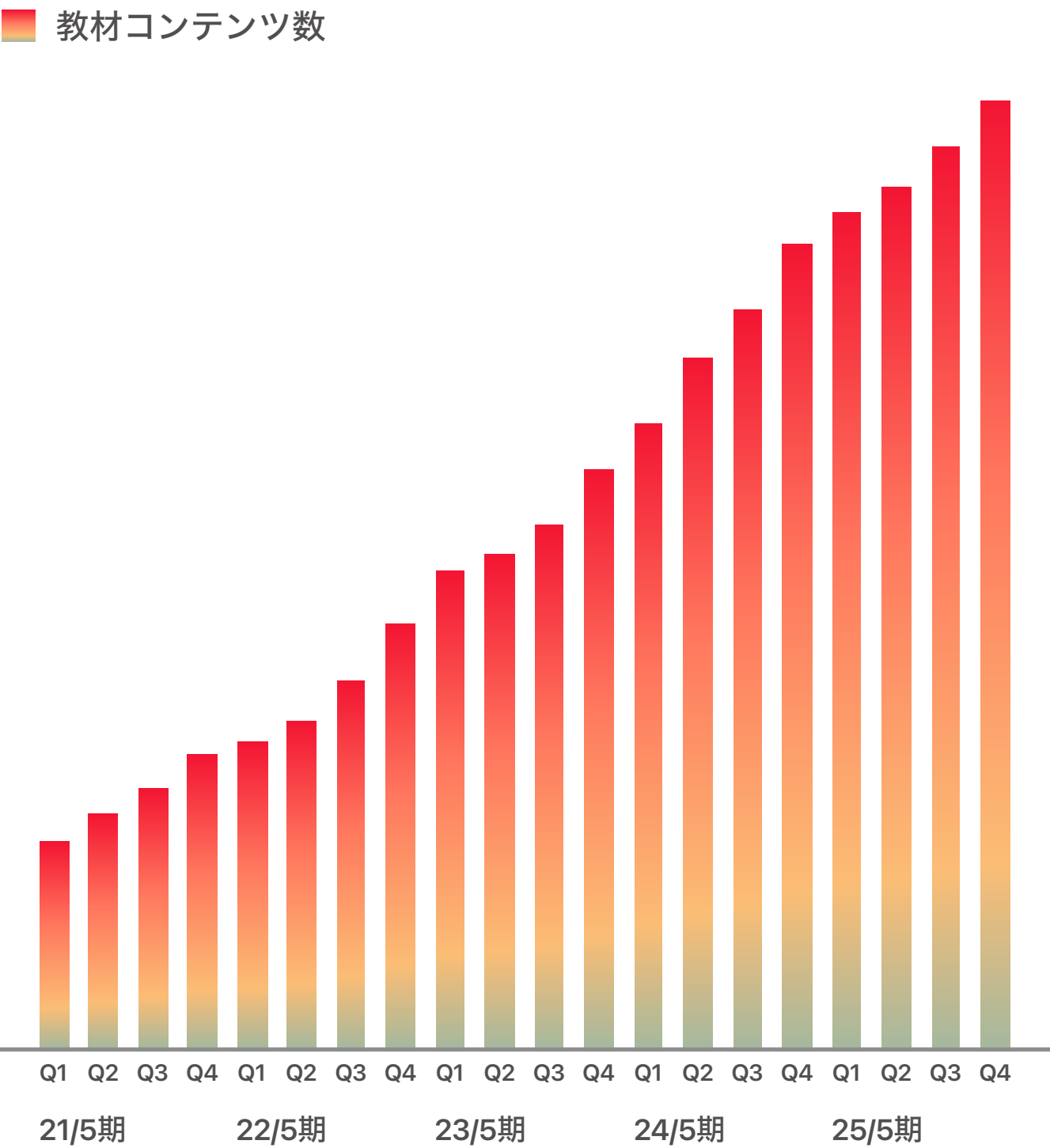
2024年3月の値上げの影響は想定内で推移
Q4には例年通り割引キャンペーンを実施し、
想定通りの会員獲得が進んだ

*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

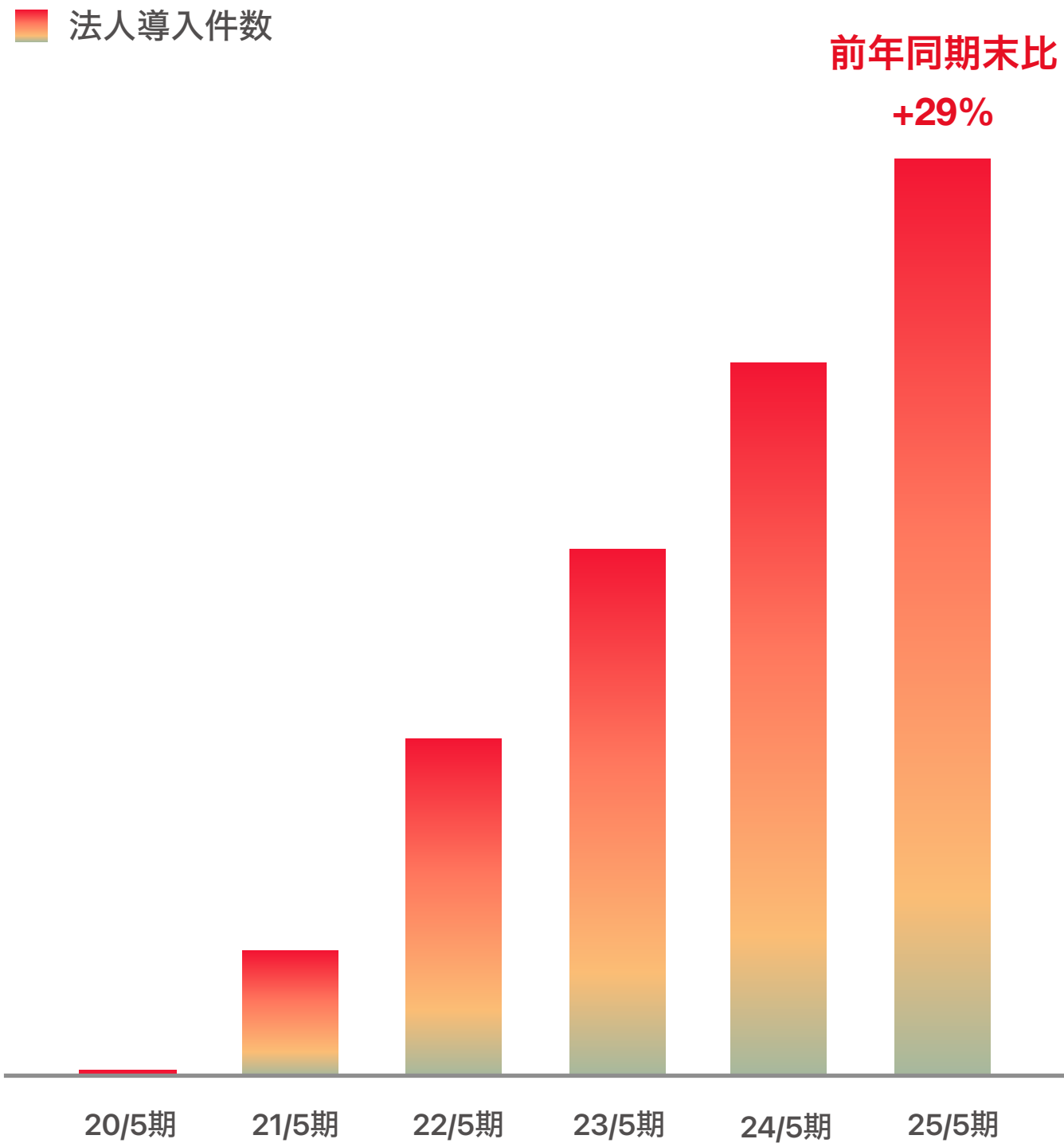


教材コンテンツ数

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

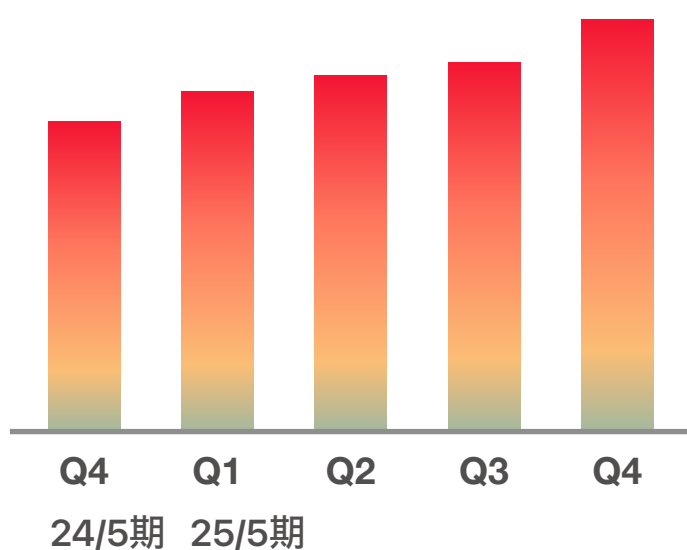
500件超

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

AI向け解答データ量

■ 解答データ量



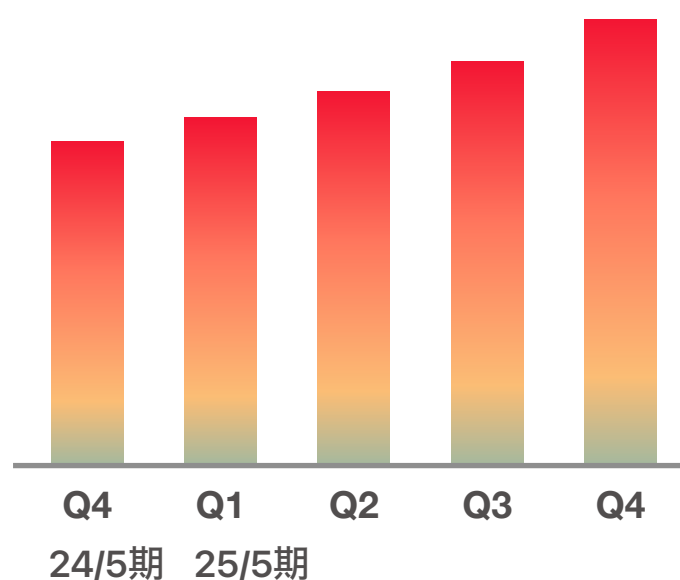
累計解答データ量*1

2025年5月期末時点

24億件超

オンライン模試受験者数

■ 累計受験者数



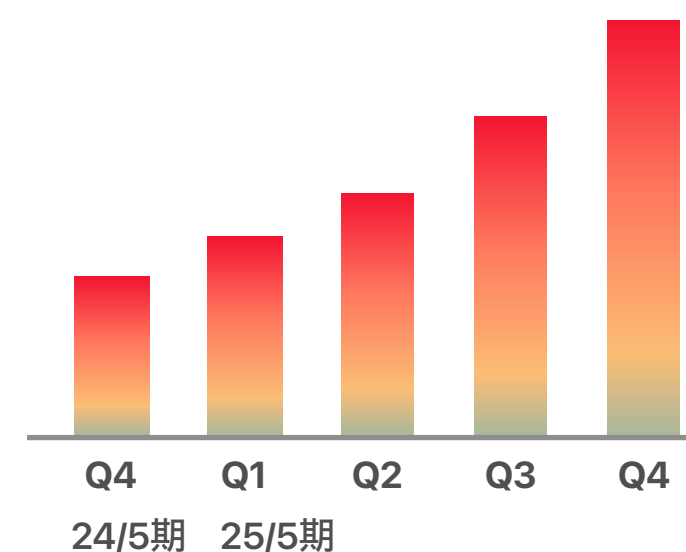
累計受験者数*2

2025年5月期末時点

約290万人

ライブ講義受講者数

■ 累計受講者数



累計受講者数*3

2025年5月期末時点

12万人超

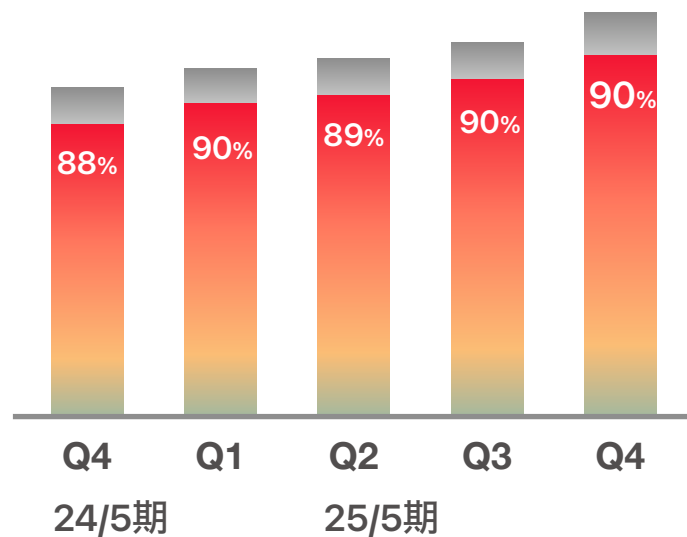
*1 累計解答データ量は、各四半期末時点の数値（abceed上の問題・トレーニングにおける解答件数）

*2 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）

*3 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）

チャンネル別売上構成比率

■ toB
■ toC



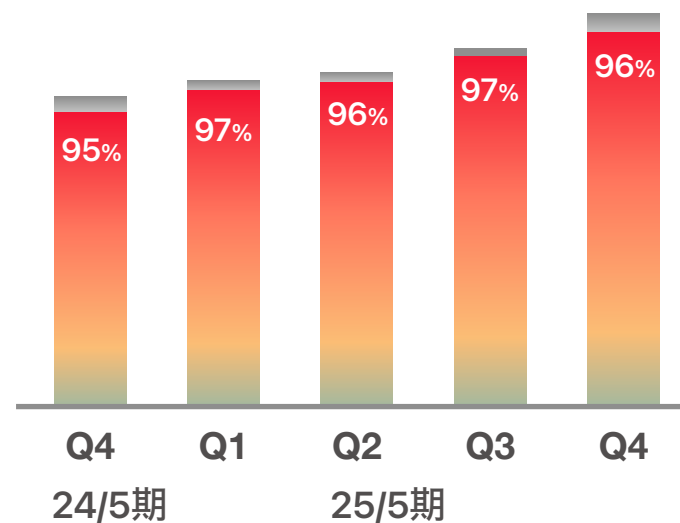
toC売上比率*1

2025年5月期第4四半期末時点

90%

サブスク売上比率

■ その他の売上
■ サブスク売上



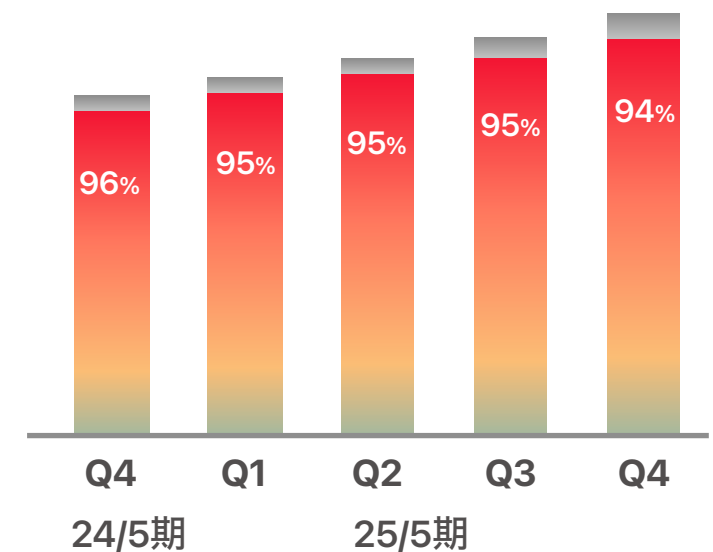
サブスク売上比率*2

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

■ 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

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

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

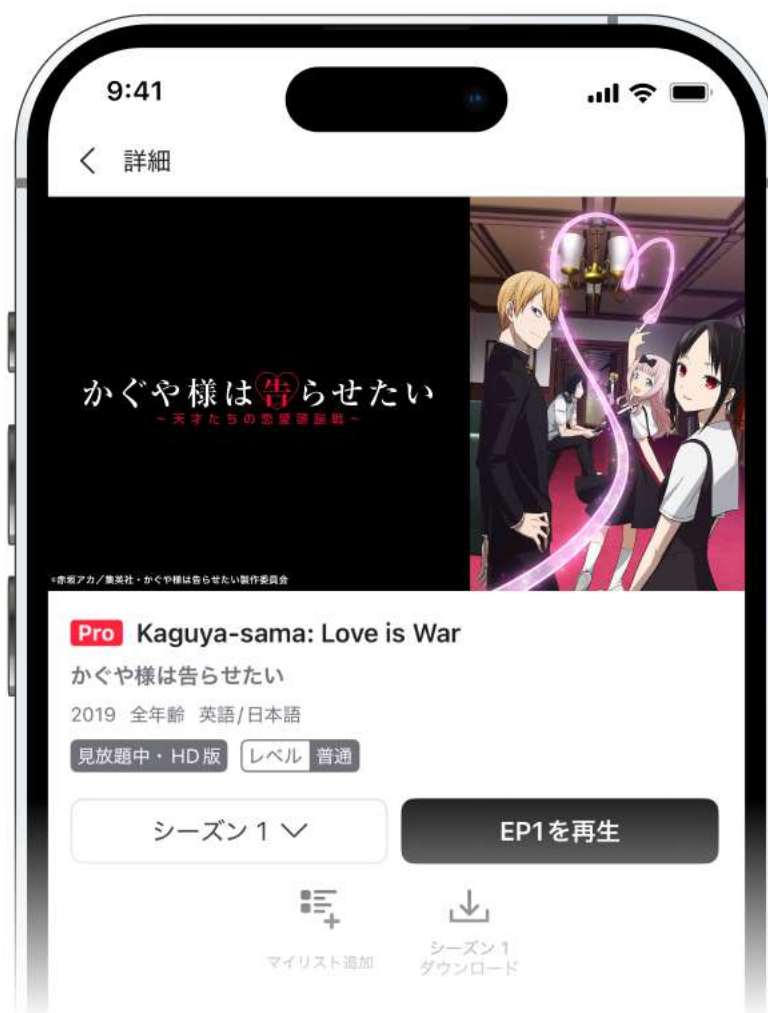
Part 5

できたて **300** 問

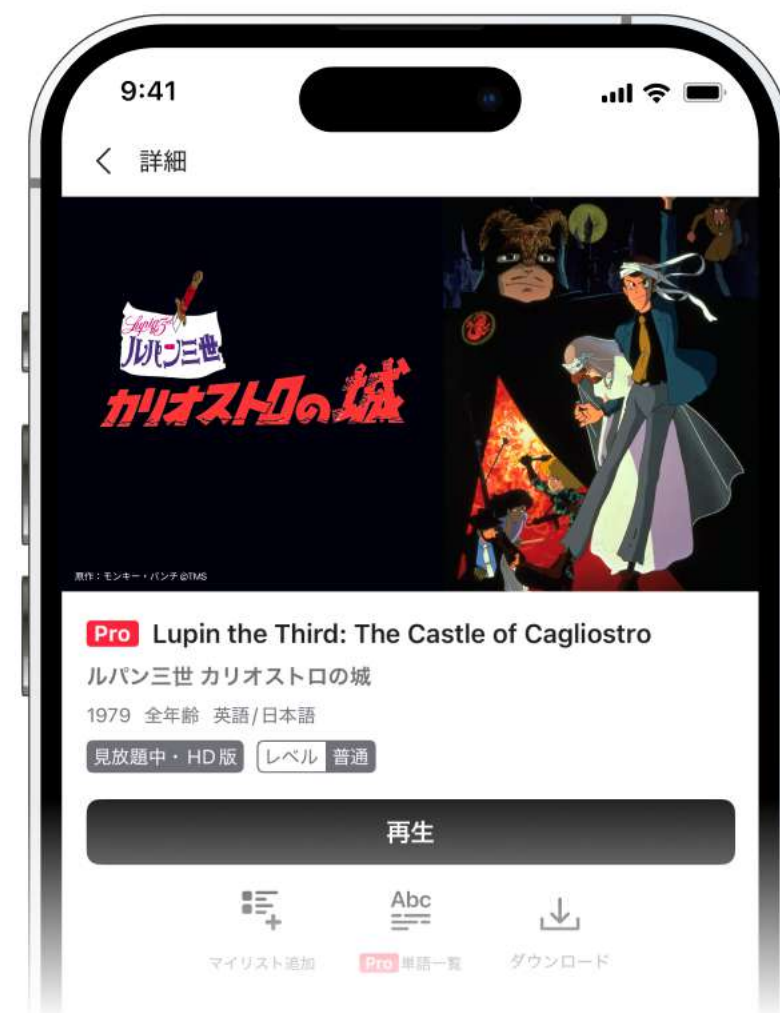
「スポンジ・ボブ」「かぐや様は告らせたい」「ルパン三世シリーズ」のライセンスを獲得しリリース、高い利用率で推移



（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 student submissions on the left and a detailed feedback window on the right.

Submission List (Left):

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 (Right):

are often tempted to want to play without studying. So homework is useful to help them study during summer vacation. Also, **student students** have enough time to finish their subjects that they feel it **fin** homework!

AIによる判定: A 達成

文法・語法: B
あなたの回答はトピックに対して、いくつかの文法的な誤りがあります。ただし、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！

【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、全体の文脈に合いません。

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 1	14 日間のabceed 無料トライアル！！	特典 2	500 DMMポイント 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



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 成長戦略

6 参考情報

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...

中長期的な成長に向けた投資を加速 今期は単価プランの有料会員数増加を優先

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

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...

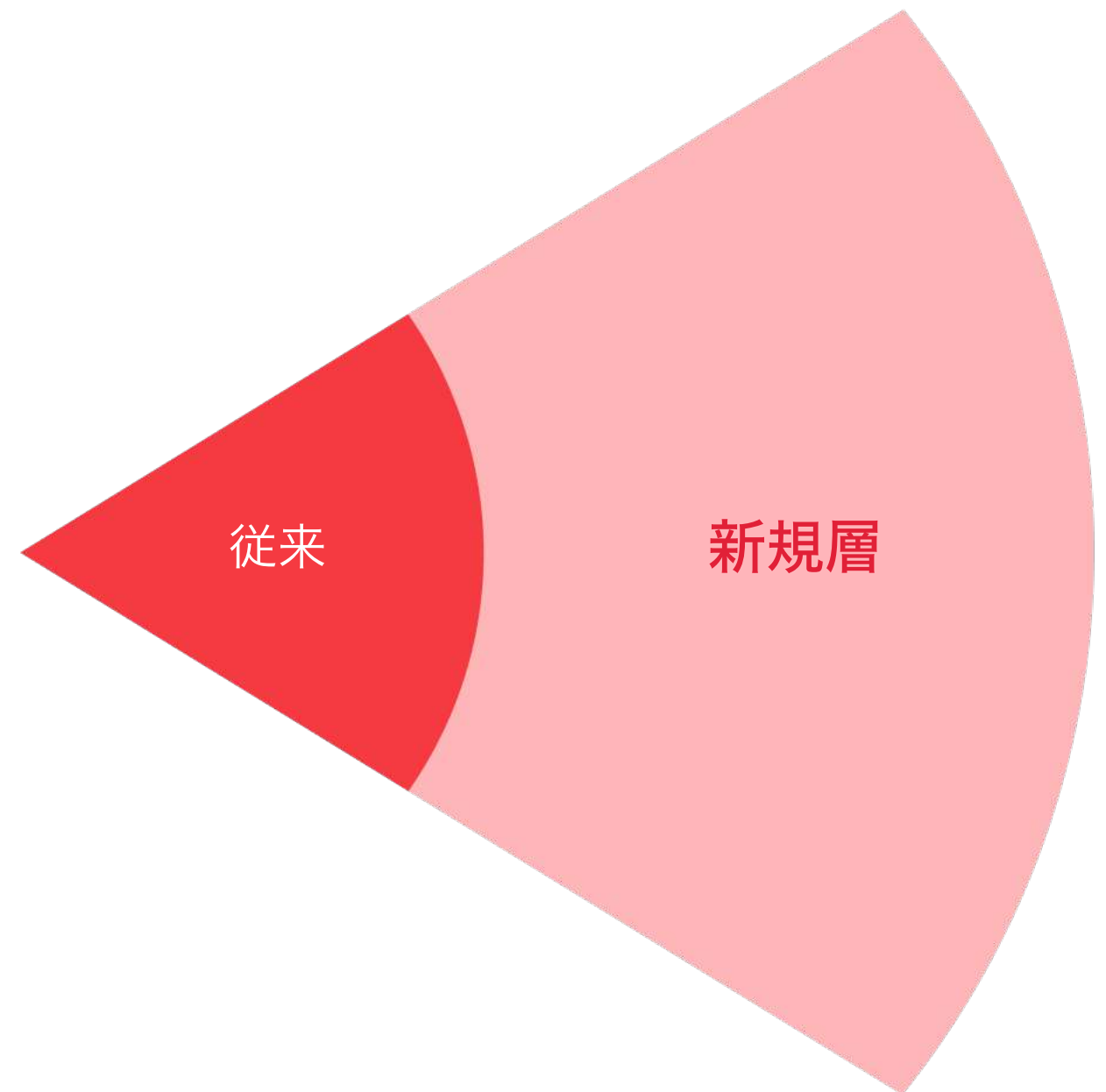
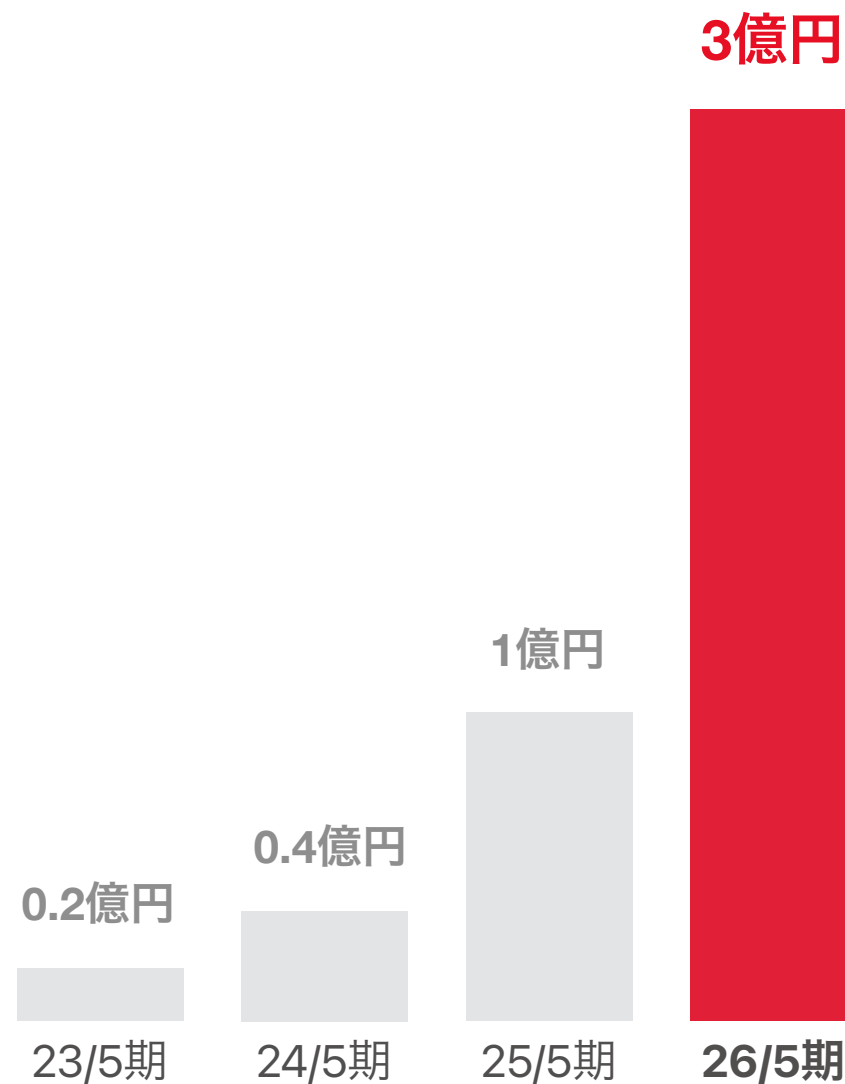
日常英語

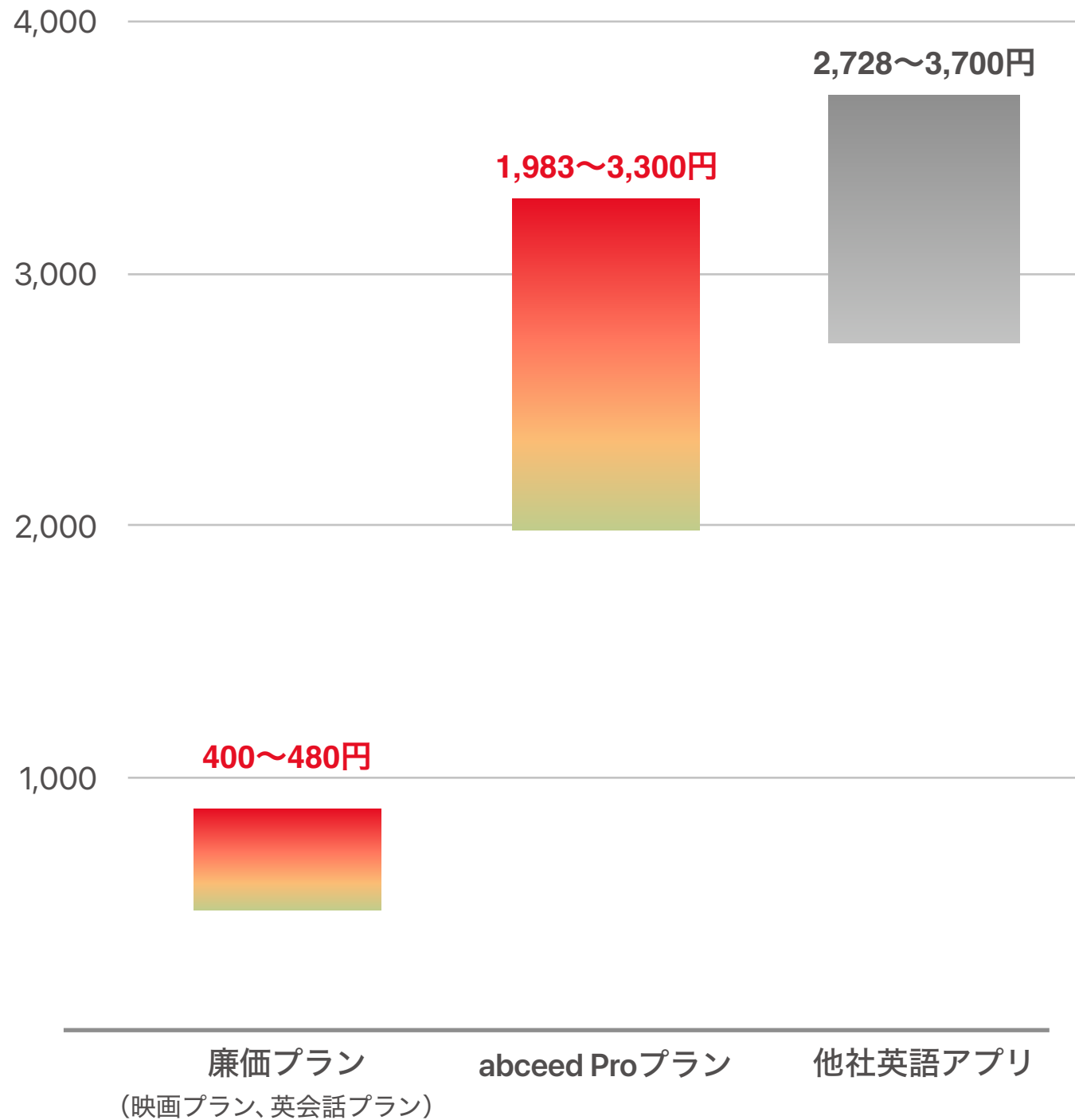
映画 / ドラマ / 日常英会話 etc...

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 決算概要

3 業績予想

4 KPIおよび主なアップデート

5 成長戦略

6 参考情報

社 名： 株式会社Globee

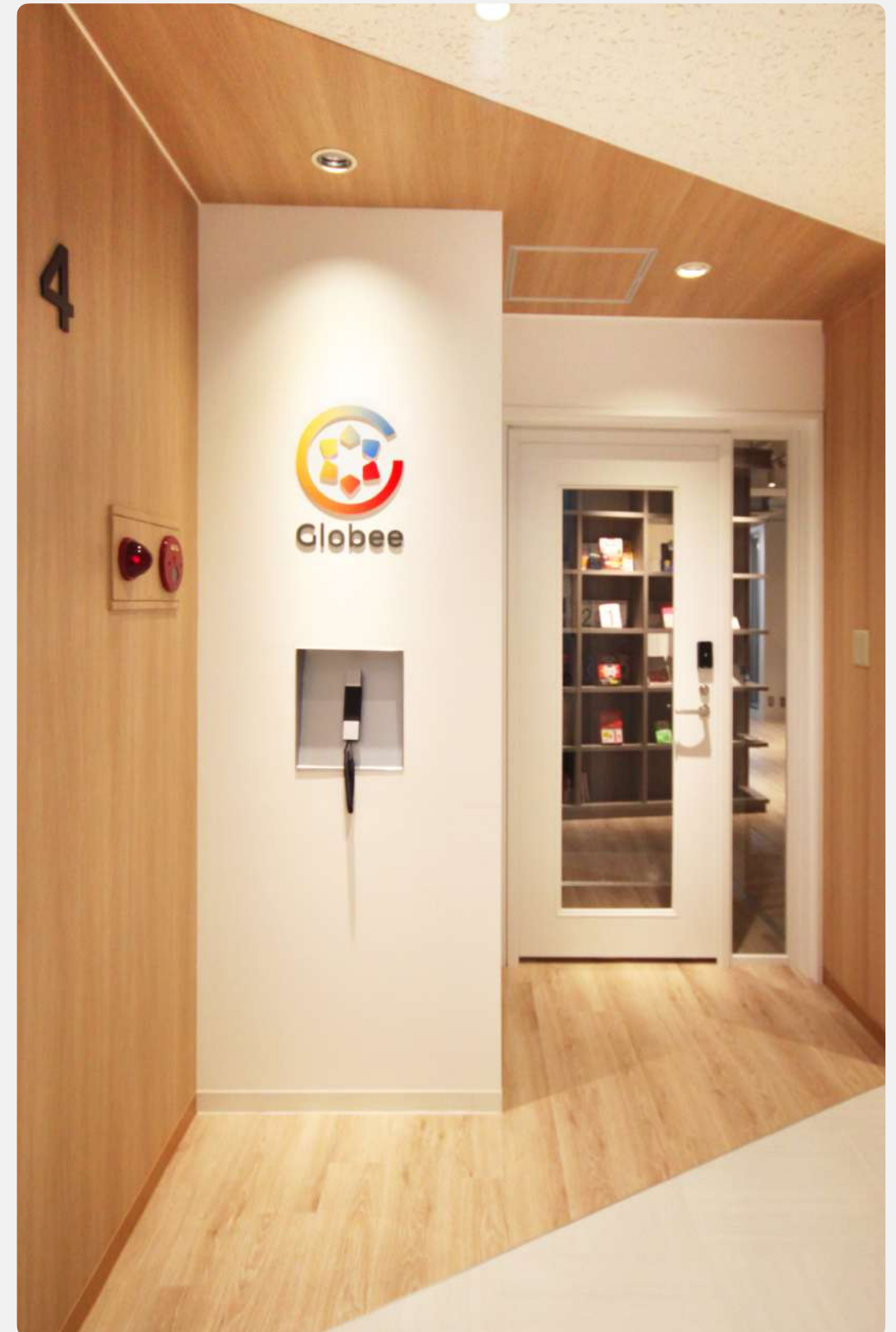
設 立： 2014年6月12日

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： 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

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・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

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 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

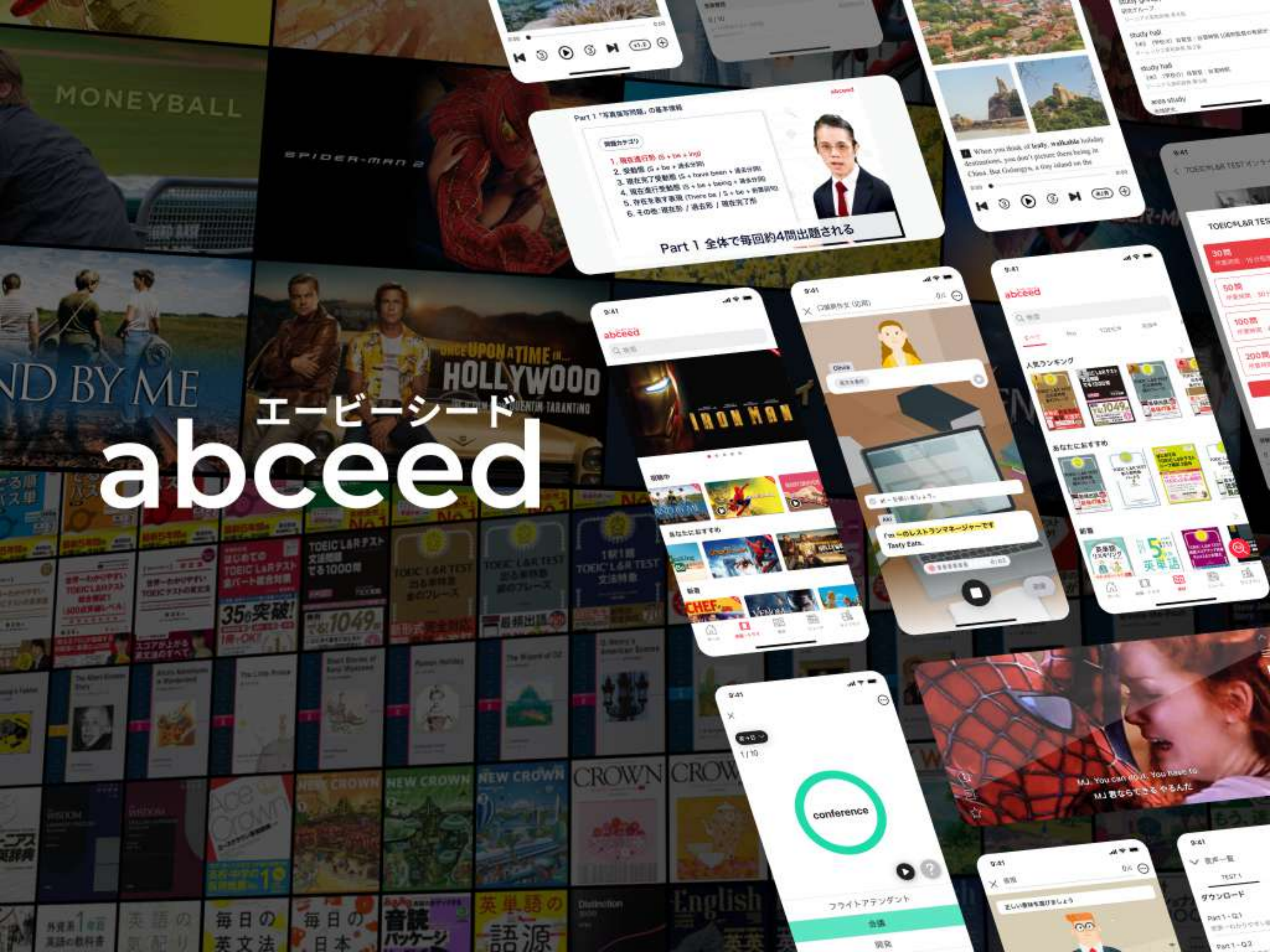


Global × **education** × **entertainment**

グローバル

教育

エンターテイメント



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: 現在分詞 / 過去分詞 / 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

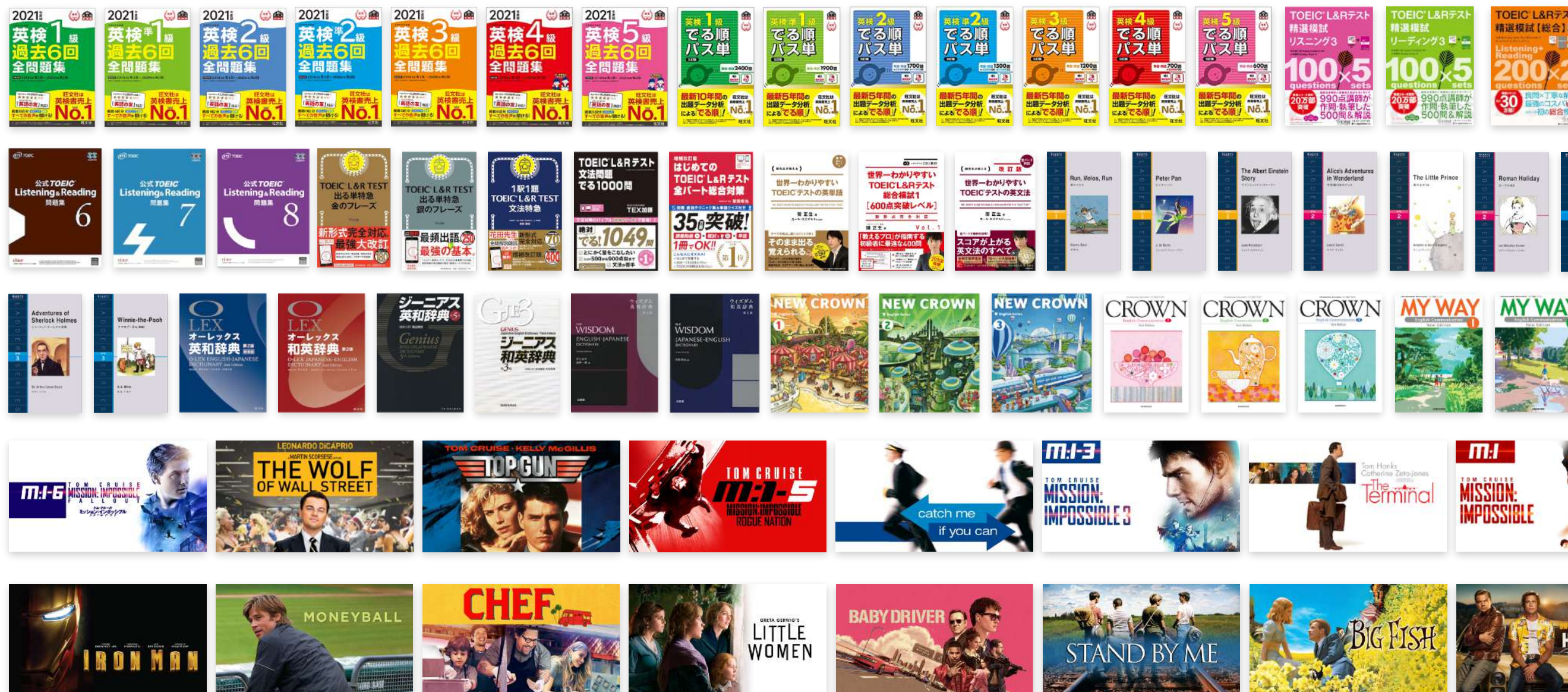
正しい意味を選びましょう

abceed

ダウンロード

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

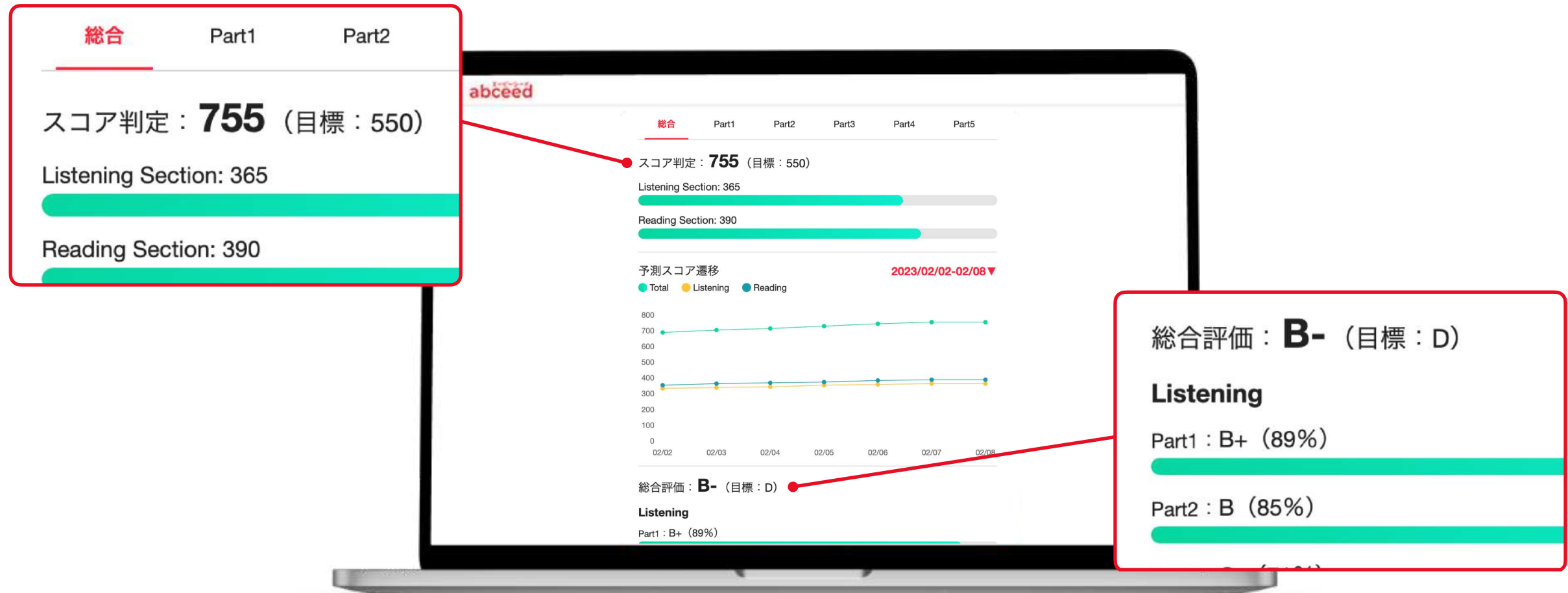
単語学習、問題演習、シャドーイング、ディクテーション、辞書など、英語学習に特化した様々な学習機能に対応
また、発音採点や文法チェックなど、AIを活用した機能も活用可能



*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



*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

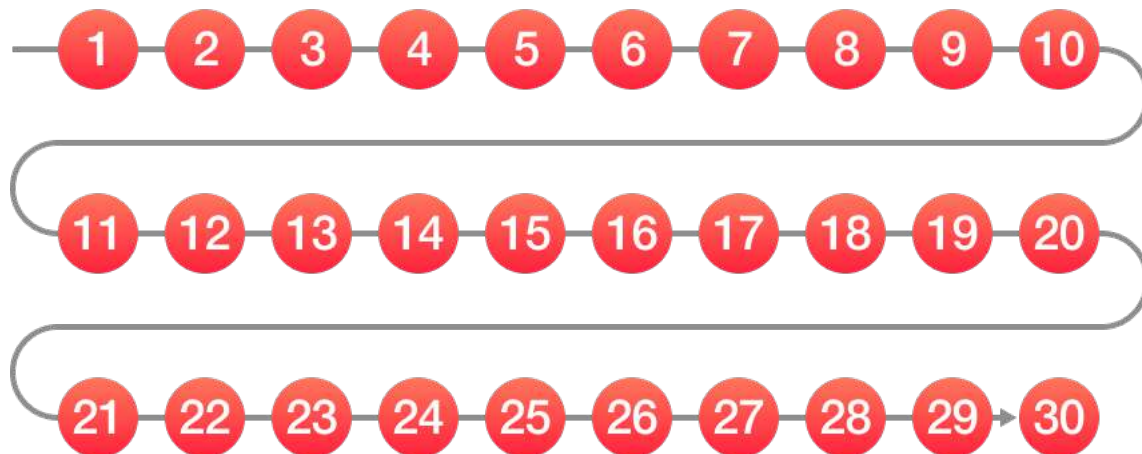
*2019年1月20日～2022年10月17日の期間にTOEIC公式テストの受験結果を登録したユーザー3,987名を対象として算出

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

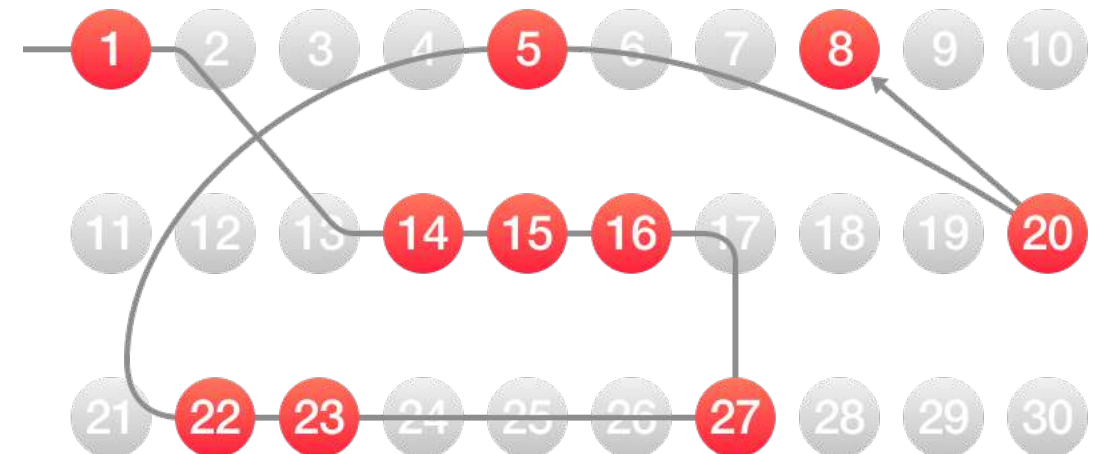
従来の教材

問題を全て順番通りに学習



AI教材

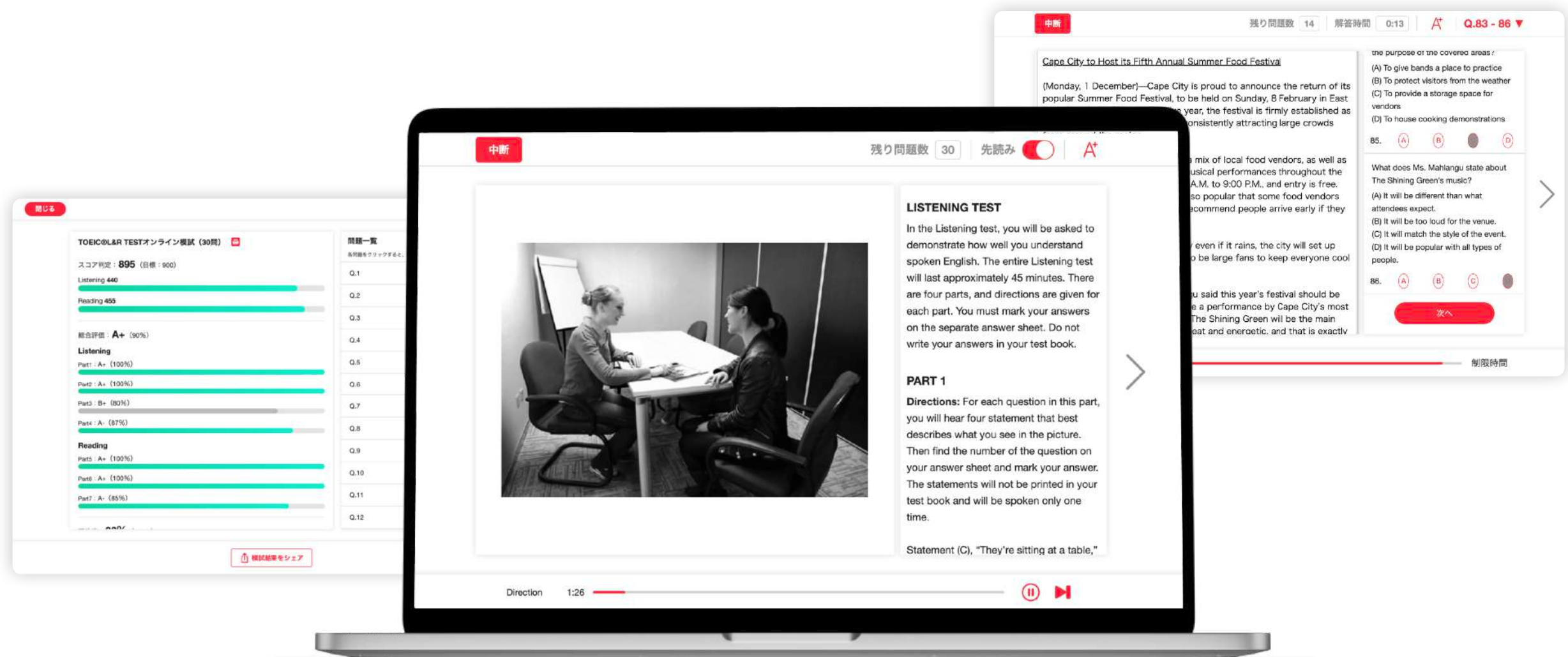
解くべき問題を、解くべき順番で学習



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



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

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。

