

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

個人の可能性を最大化する

ユーザー数
558.4万人有料会員数
11.7万人対応タイトル数
1,230タイトル導入法人数
315件

② 中長期の経営戦略

1. 有料会員数増加・マーケティング本格化

Webマーケティング強化。映画・ドラマ・アニメ・英会話で新規ユーザー層獲得。廉価プランの有料会員数増加を重点推進。

3. 法人向け営業・CS体制強化

学校市場での導入拡大。企業・大学向けでは研修ニーズに対応。コーチングやライブ講義等スクール要素サービス提供で収益拡大。

2. コンテンツ基盤拡充

TOEIC・英検対策強化。三省堂と業務提携で教科書対応。2023年3月から映画・ドラマ対応開始。2024年8月よりAI英会話機能リリース。

4. AIテクノロジーへの投資

スコア予測・問題レコメンド機能強化。自動作問エンジン開発等、次世代AIテクノロジーに積極投資。

③ 対処すべき課題

① 国内教育デジタル化の遅れ

- ・ 2018年時点でOECD平均43.0%に対し日本13.6%の教室デジタル機器利用率
- ・ GIGAスクール構想で端末普及加速。2019年0.2台から2024年1.1台に進展
- ・ 国内市場はまだ発展途上で大きな拡大余地あり

② 競争環境への対応

- ・ 教材コンテンツプラットフォーム機能でユーザー獲得優位性確保
- ・ 英語特化によるユーザビリティの優位性追求
- ・ AI活用による学習成果の優位性確立

③ 市場規模の把握と拡大

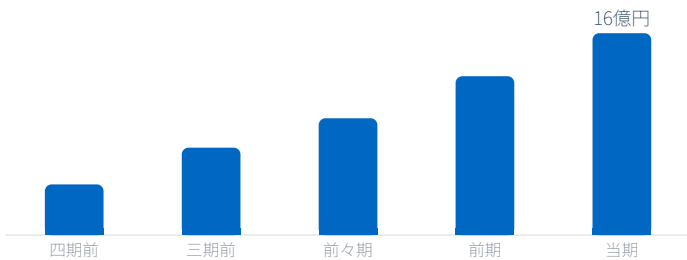
- ・ TAM約2,700億円（日本英語学習者約1,440万人×平均単価1,562円）と推計
- ・ SAM約1,000億円（累計ユーザー558.4万人×平均単価）
- ・ 多様なコンテンツ拡充で幅広いユーザー層へのリーチ拡大を目指す

面接で使えるポイント

- ・ 2025年5月期は廉価プランで有料会員数11.7万人達成。映画・ドラマ・英会話コンテンツで新層獲得を推進中。
- ・ 2024年8月のAI英会話機能リリース、2023年3月の映画・ドラマ対応など、コンテンツ拡充でターゲット層を継続拡大。
- ・ 教育デジタル化で日本は遅れ（2018年13.6%）だが、GIGAスクール構想で加速。

証券コード 5575

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
AI学習プラットフォームの企画・開発・運営を行う
情報通信サービス企業

主力事業・セグメント
・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）
・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
58点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 41.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
592万円

情報・通信業内 425位/592社

平均年齢
36.5歳

情報・通信業内 382位/593社

平均勤続
2.2年

情報・通信業内 580位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

