

# 株式会社レアジョブ 2022年3月期第1四半期 決算補足説明資料

2021年8月12日

# 目次

1. 2022年3月期 第1四半期 実績
2. 2022年3月期 計画
3. 2022年3月期 第1四半期 トピックス
4. 今後の経営戦略

Appendix

# 1. 2022年3月期 第1四半期 実績

## 2022年3月期 第1四半期決算サマリー

**AI自動採点サービスPROGOS<sup>®</sup>は、2022/3期での100万回受験を目指し、8月12日時点で既に25万回以上の受験申込を達成**

- 累計500以上の大企業、大学での導入が進む

**売上高は、前年同期比+2.6%の増収**

- 個人向けは、新型コロナウイルス感染症による一時的な需要増が落ち着き、前年同期比横ばいに留まった
- 法人・教育機関向けは、法人顧客向けの売上拡大が牽引し、+9.5%の増収

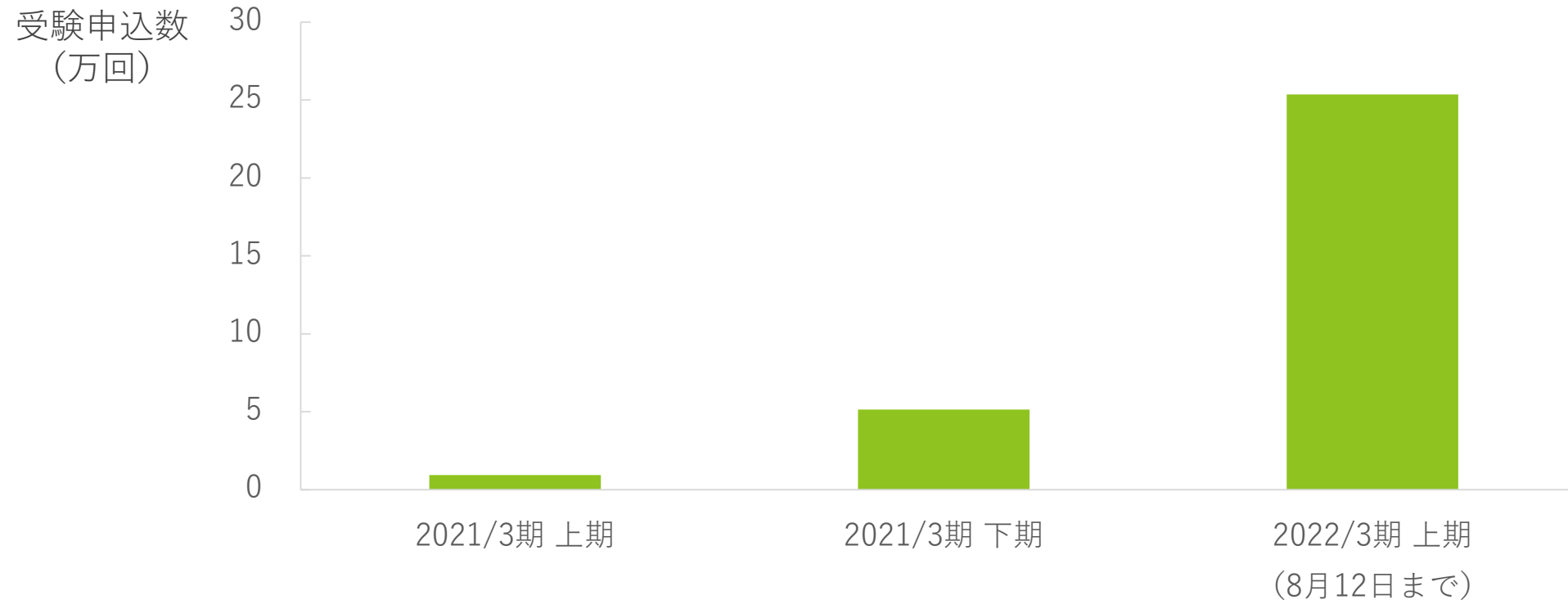
**営業利益は、前年同期比▲57.6%の減益**

- 今期の売上拡大に向け、法人営業人材採用を進めているため、人件費が増加

**売上高は第1四半期として、過去最高を更新**

## PROGOS®受験申込数の推移（8月12日現在）

2022/3期での100万回受験に向けPROGOS®は加速的に導入数を増やし、8月12日時点で既に受験申込が25万回を超えた



累計500以上の大企業、大学での導入が進む

## 顧客企業におけるPROGOS®導入の背景・理由

大企業を中心に導入が進んでおり、TOEIC®L&Rでは測れないスピーキング力を測定し、研修の成果見える化や研修計画の整備などに活用されている

“TOEIC®L&Rのスコアを昇進要件にしてきた。しかし、日本で成果を上げたマネージャーが、スピーキング力が足りないことでグローバルでは成果が出せないことがあった。今後は**PROGOS®の結果をもとに、英語研修も再整備**していく。”

- 東証一部上場・製造業・従業員3万人以上

“社内で外国人材が増加し、コミュニケーション上の課題が発生していた。TOEIC® L&Rスコアを社内の指標にしていたが、**実務での運用能力が測定できる指標導入**の必要があった。また、オフラインでの試験に比較し、**1/10以下のコスト、大規模受験/在宅勤務でも受験が可能な点**が導入の決め手になった。”

- 東証一部上場・小売業・従業員5万人以上

“TOEIC®L&Rでは測れないスピーキング能力を測る「PROGOS®」を**さまざまな英語研修の共通の測定ツール**として活用していく予定。英語研修受講者だけでなく、**全社的な英語力測定**を定期的に行い、英語力の底上げをしていく方針。”

- 東証一部上場・製造業・従業員1万人以上

## 2022年3月期 第1四半期決算概要

前年同期比で+2.6%の増収、▲57.6%の減益  
売上拡大に向けた人材面での先行投資が影響しているが計画通り

(百万円)

|                     | 2021年3月期<br>1Q累計 | 2022年3月期<br>1Q累計 | 前年同期比<br>増減率 |
|---------------------|------------------|------------------|--------------|
| 売上高                 | 1,280            | 1,314            | +2.6%        |
| 営業利益                | 106              | 44               | ▲57.6%       |
| 経常利益                | 107              | 29               | ▲72.5%       |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 66               | 44               | ▲33.5%       |

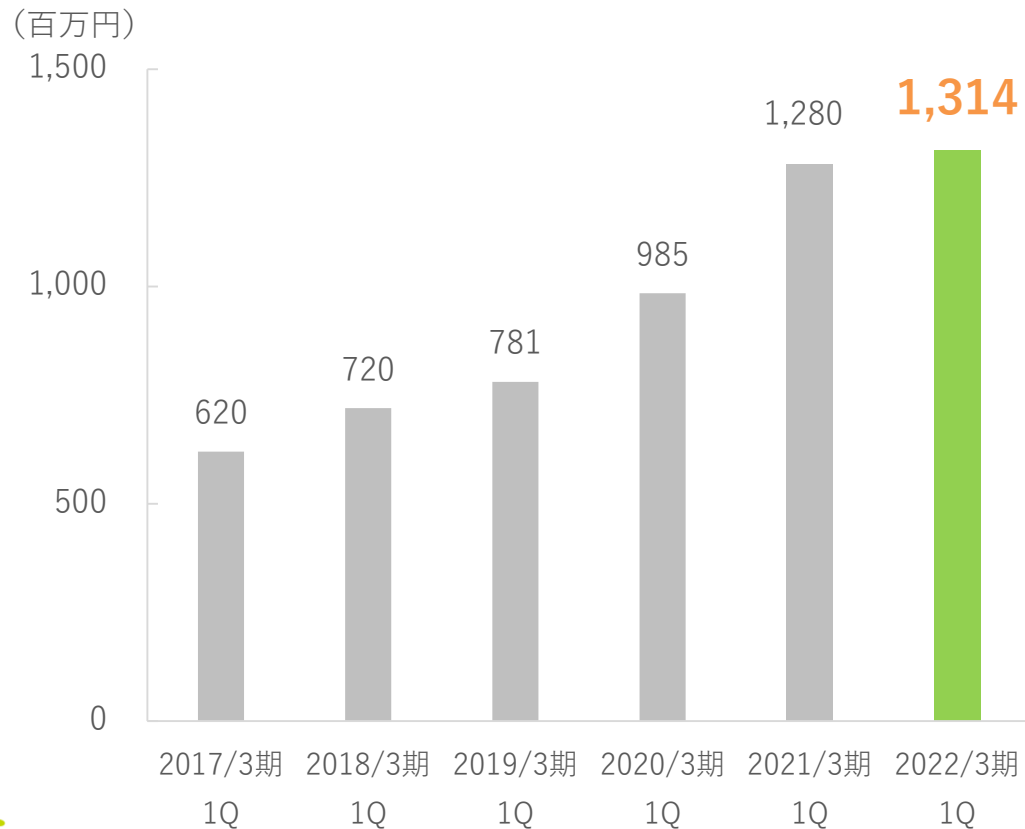
|       |       |      |        |
|-------|-------|------|--------|
| 営業利益率 | 8.3%  | 3.4% | ▲4.9pt |
| ROE*  | 19.1% | 9.3% | ▲9.8pt |

\*年換算

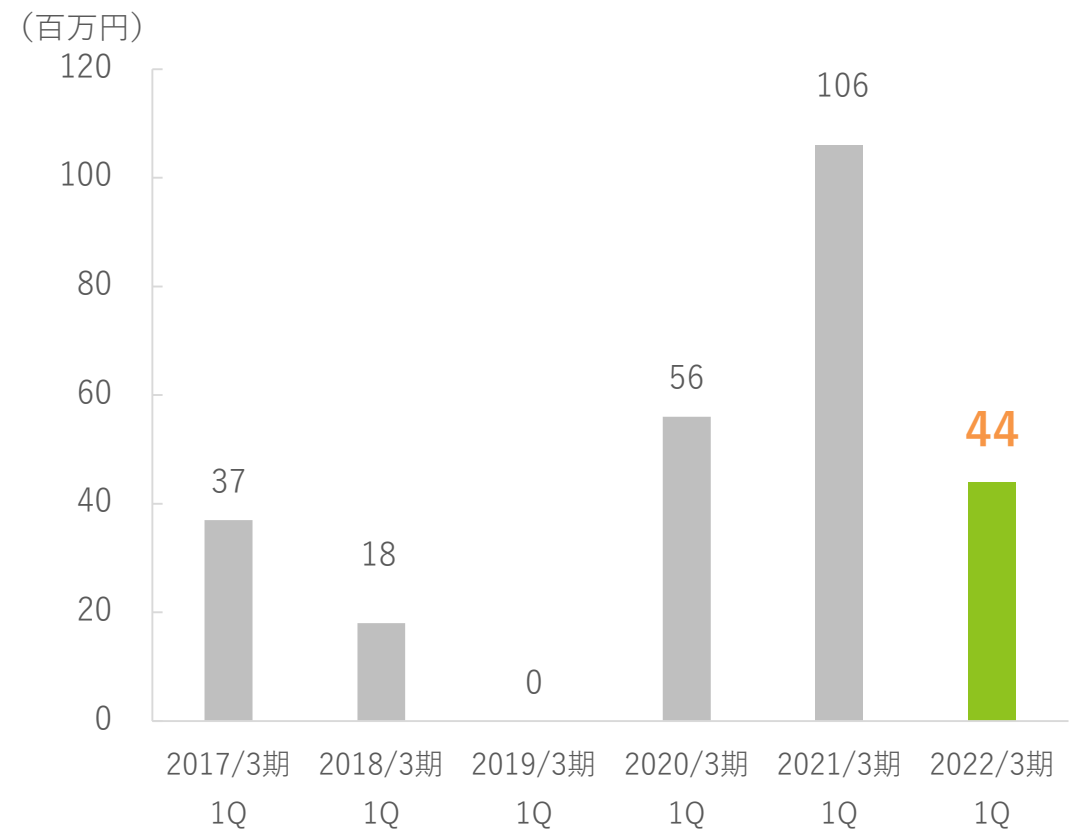
## 第1四半期業績の推移

売上高は、新型コロナウイルス感染症による一時的な需要増が落ち着いたものの、第1四半期では過去最高を更新

### 売上高



### 営業利益





## 2022年3月期 第1四半期売上高内訳

個人向けは、新型コロナウイルス感染症による一時的な需要増が落ち着き、前年同期比横ばいに留まった

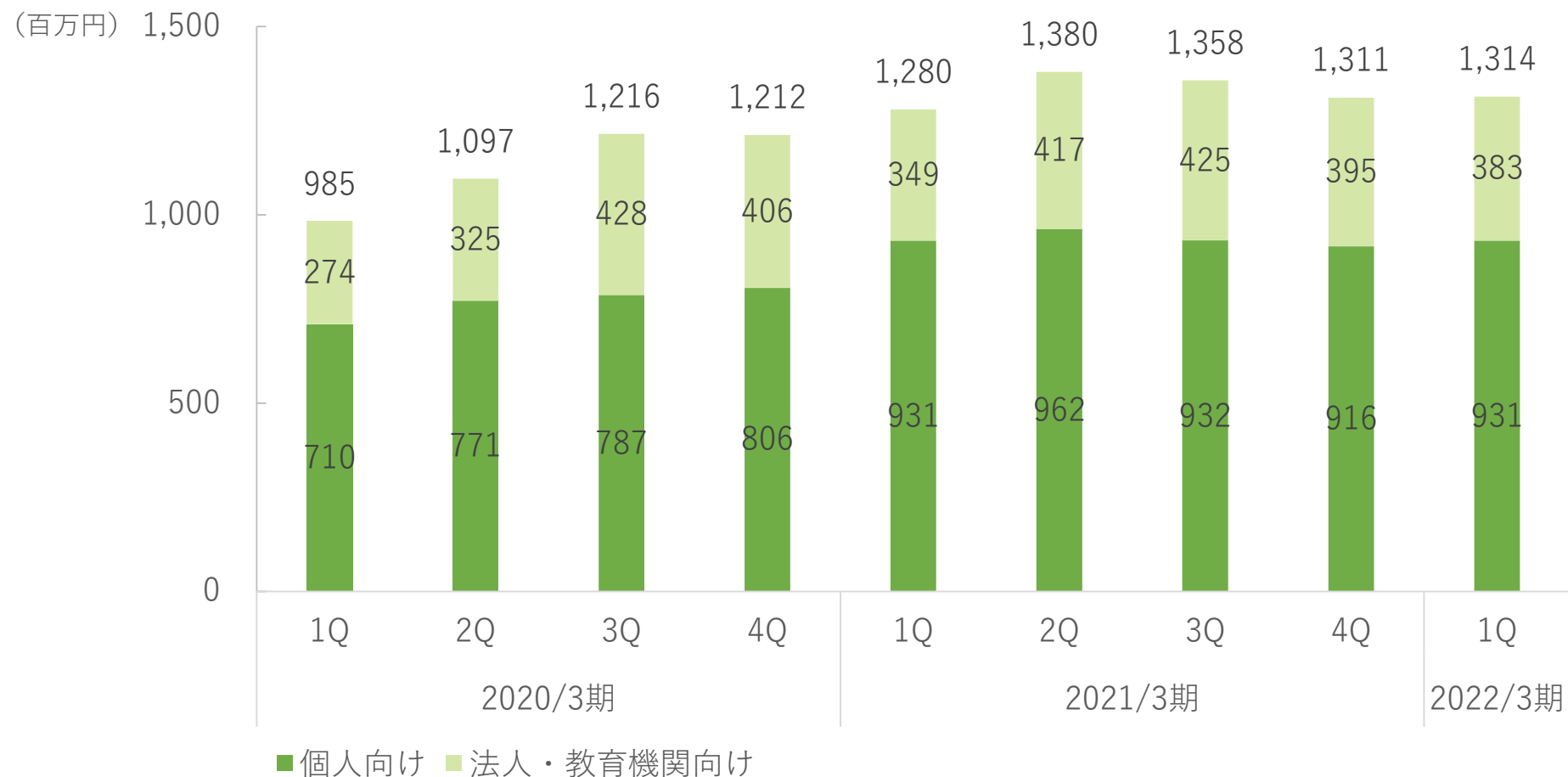
法人・教育機関向けは、堅調な法人顧客からの需要により、前年同期比+9.5%の増収

(百万円)

|                    | 2021年3月期<br>1Q累計 | 2022年3月期<br>1Q累計 | 前年同期比<br>増減率 |
|--------------------|------------------|------------------|--------------|
| 売上高                | 1,280            | 1,314            | +2.6%        |
| 個人向け<br>(構成比)      | 931<br>(72.7%)   | 931<br>(70.9%)   | +0.0%        |
| 法人・教育機関向け<br>(構成比) | 349<br>(27.3%)   | 383<br>(29.1%)   | +9.5%        |

## 四半期ごとの売上高推移

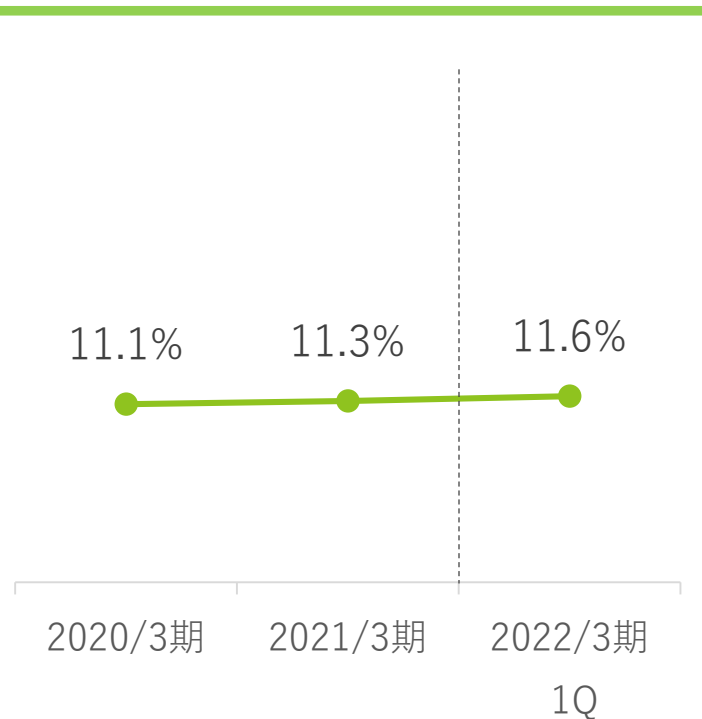
個人向け売上高は新型コロナウイルス感染症による一時的な需要の増減が一巡し、再び成長軌道に戻った



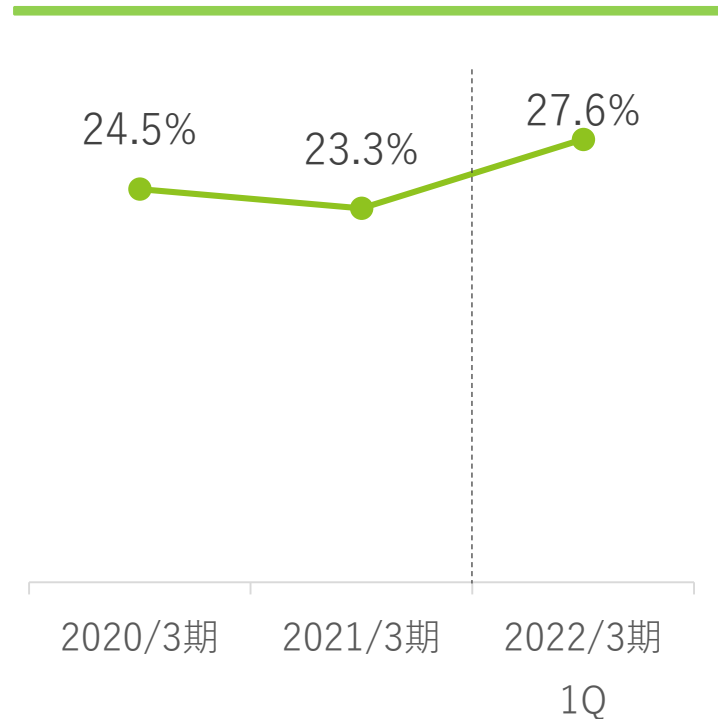
# 販売費および一般管理費の対売上高比率推移

2022年3月期第1四半期では、特に法人営業の強化によりS&Mの対売上高比率が上昇

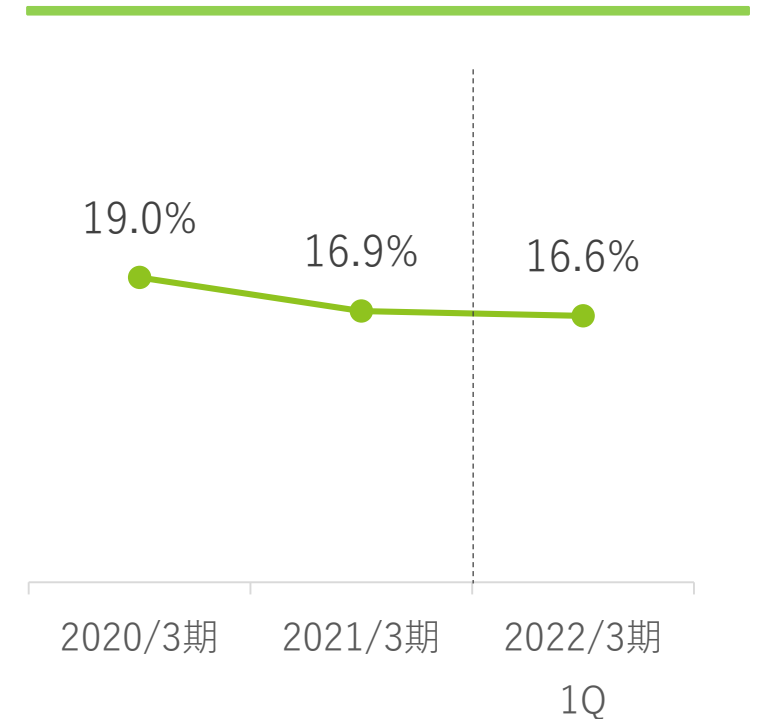
### R&D\*比率



### S&M\*\*比率



### G&A\*\*\*比率



\*Research and Development 研究開発に関わるエンジニアの人件費および共通費を含めた費用。無形資産への振替を考慮しない数値。2022年3月期第1四半期の数値に関しては、表示区分の変更を考慮しております

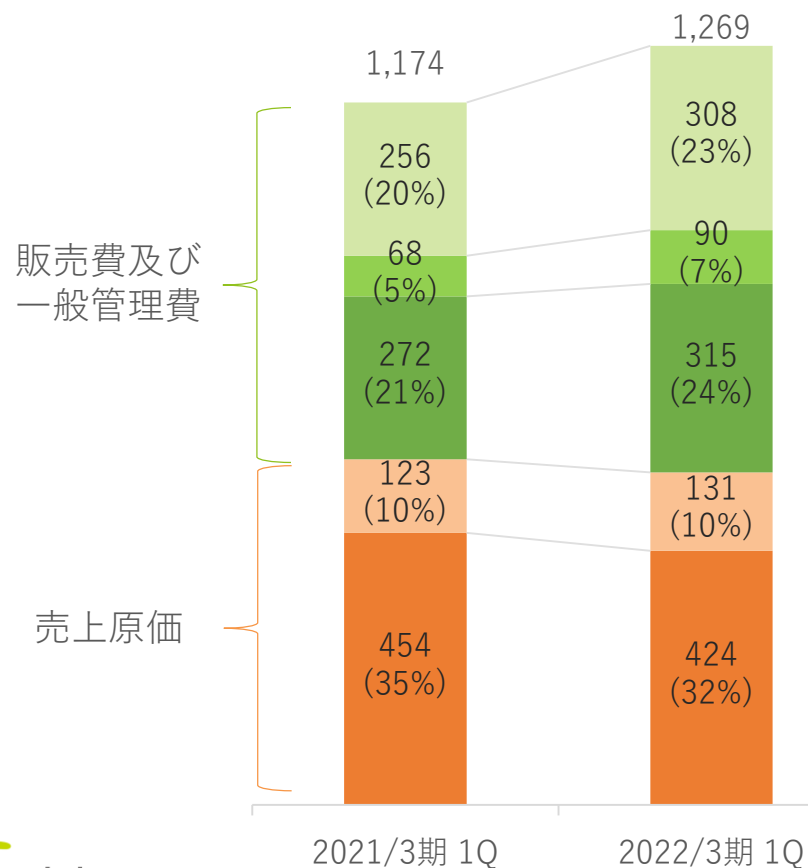
\*\*Sales and Marketing 販売促進や法人営業人員の人件費および共通費を含めた費用

\*\*\*General and Administrative コーポレート部門の人件費および共通費を含めた費用

## 2022年3月期 第1四半期費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳\*

講師報酬（売上原価）は、新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着き、前年同期比で減少。法人向け事業における法人営業を中心に従業員数の増加に伴い人件費は増加

（百万円、カッコ内は売上高比率）



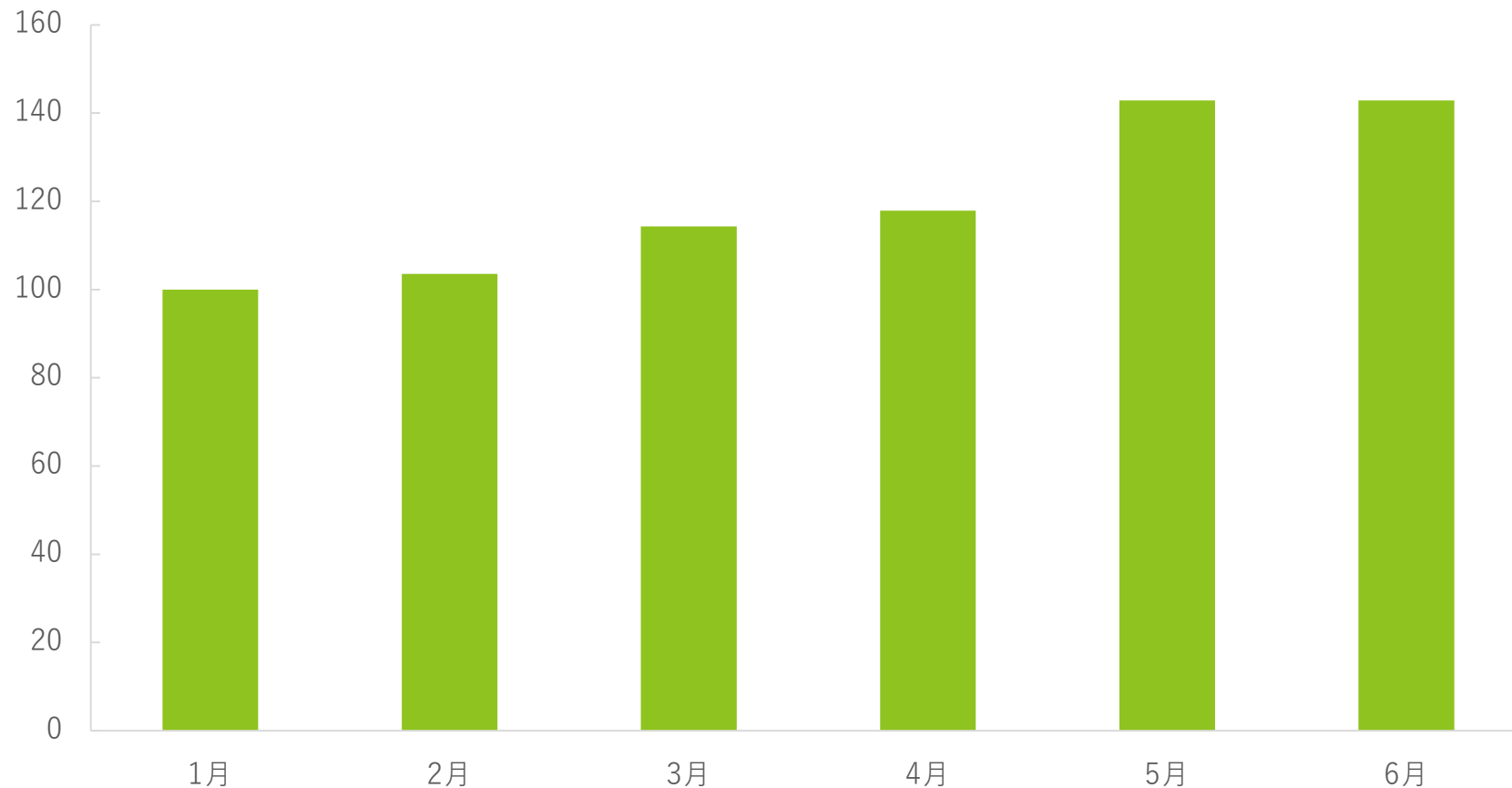
| 費用          | 前年同期比<br>増減額(率) | 増減要因   |
|-------------|-----------------|--|
| その他販管費      | +51<br>(+20.1%) | 法人営業を中心にした、採用の強化に伴う採用関連費用増と、エンジニア外注費の増加                  |
| 広告宣伝費       | +22 (+32.5%)    | 個人向け事業において広告宣伝費を積み増し                                     |
| 人件費 (販管費)   | +43<br>(+15.8%) | 法人向け事業における営業人員を中心に従業員数の増加に伴う増加                           |
| その他売上原価     | +8<br>(+6.7%)   |  |
| 講師報酬 (売上原価) | ▲30<br>(▲6.6%)  | 新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着き、会員あたりのレッスン受講数が前年比で低下したことにより、講師報酬は減少 |

\*システム運用に係る費用については、従来、「販売費及び一般管理費」としておりましたが、2022年3月期第1四半期連結会計期間より「売上原価」として表示区分を変更することといたしました。当該変更により、2021年3月期第1四半期の費用は組替え後のデータを反映しております

## 法人営業強化の状況

2022/3期の法人向け売上拡大に向け、2021年1月から採用を強化し法人営業人員を増強し体制を固めた

2021年1月を  
基準(=100)  
とした営業  
人員数



2021年

## 2. 2022年3月期 計画

## 2022年3月期 計画に対する進捗

売上拡大を目指し人材採用を先行させたため利益を圧迫しているが、業績進捗としては計画通り

(百万円)

|                     | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>業績予想 | 前期比<br>増減率 |
|---------------------|----------------|------------------|------------|
| 売上高                 | 5,331          | 6,500            | +21.9%     |
| 個人向け                | 3,742          | 4,080            | +9.0%      |
| 法人・教育機関向け           | 1,589          | 2,420            | +52.3%     |
| 営業利益                | 669            | 800              | +19.6%     |
| 経常利益                | 628            | 760              | +20.8%     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 391            | 530              | +35.4%     |
| 営業利益率               | 12.5%          | 12.3%            | ▲0.2pt     |
| ROE*                | 24.4%          | 10.0%以上          | -          |

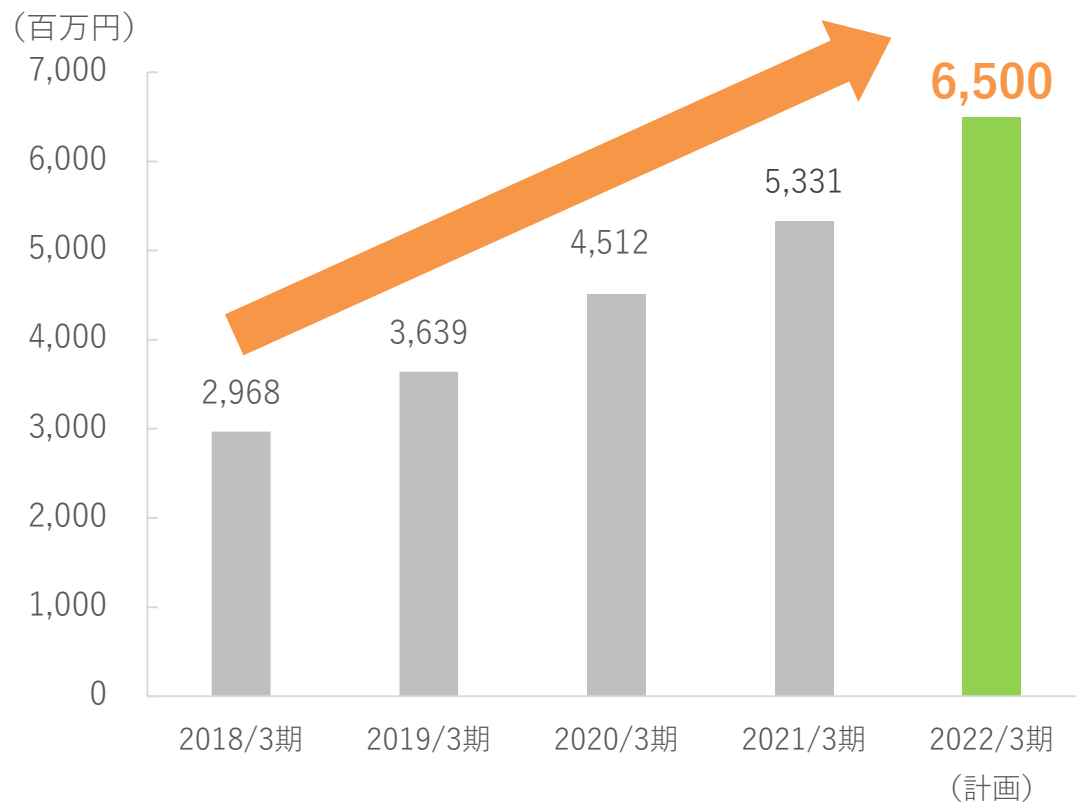
| 2022年3月期<br>1Q累計 | 進捗率   |
|------------------|-------|
| 1,314            | 20.2% |
| 931              | 22.8% |
| 383              | 15.8% |
| 44               | 5.6%  |
| 29               | 3.9%  |
| 44               | 8.4%  |
| 3.4%             | -     |
| 9.3%             | -     |

\*年換算

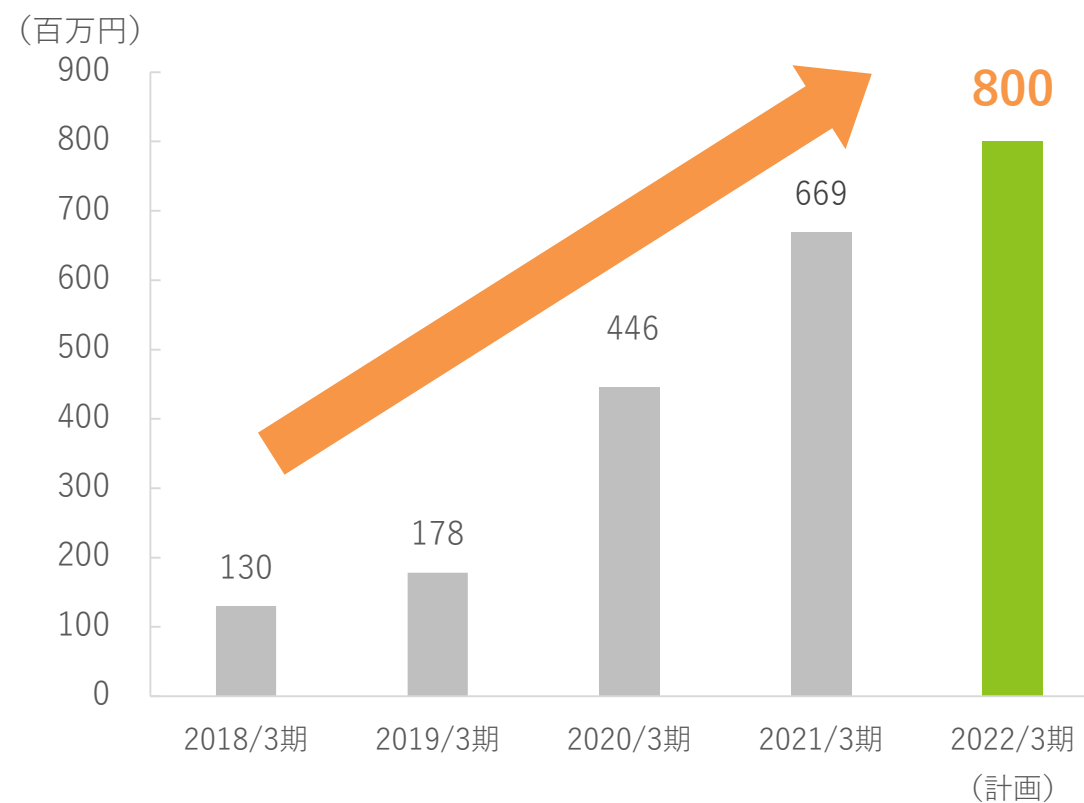
## 業績の推移

売上高は創業以来14期連続の増収  
営業利益は6期連続の増益、過去最高益を見込む

### 売上高



### 営業利益

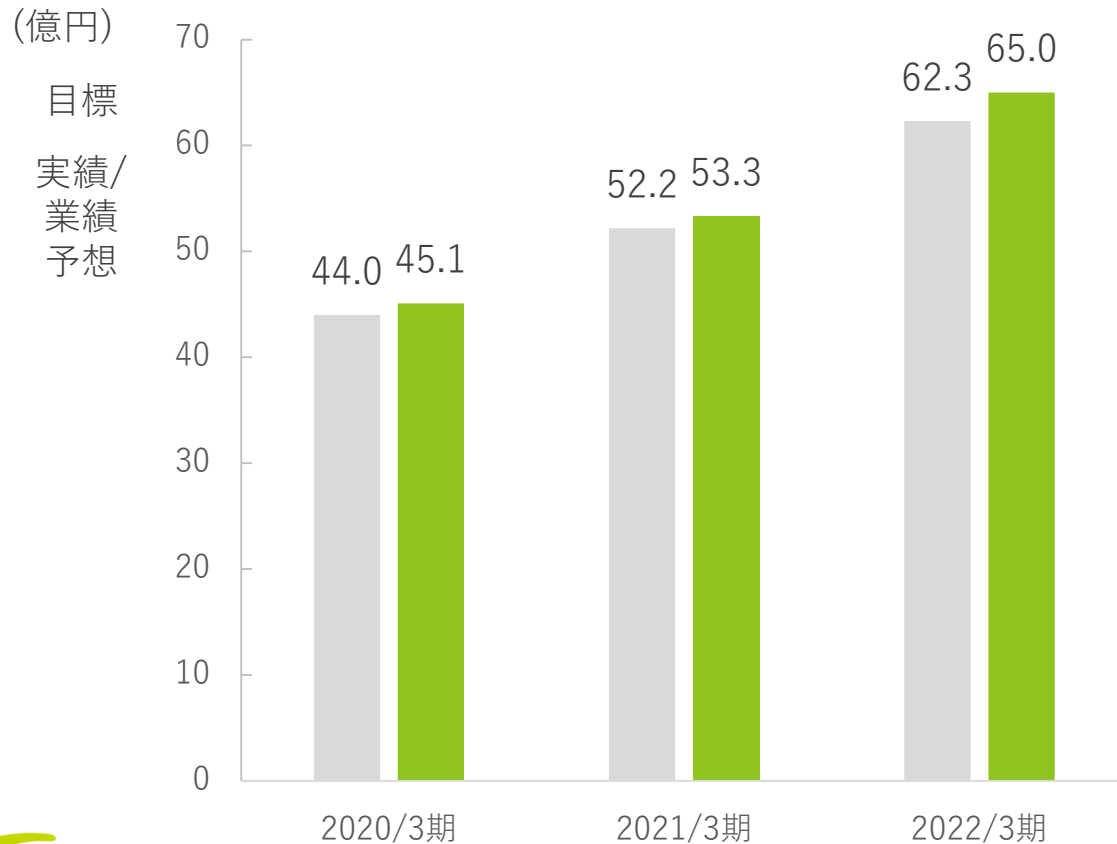




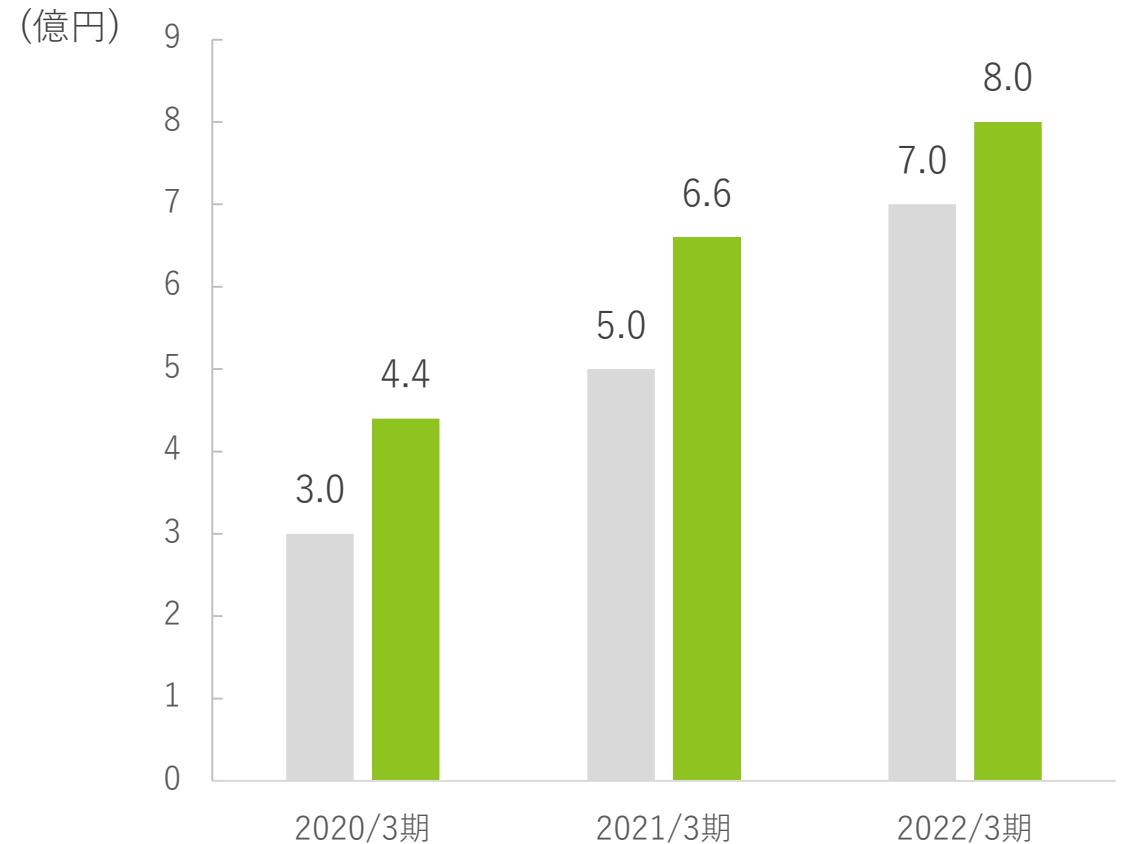
# 2020年3月期から2022年3月期までの中期業績目標の達成状況

2020/3期、2021/3期は売上・利益共に超過達成し  
2022/3期も3カ年の中期業績目標の達成を見込む

## 売上高



## 営業利益



## 2022年3月期の主な取り組み

### PROGOS®の普及を加速

- 今期の100万回受験達成に向け、大企業や大学での大型導入を目指す

### 法人向け事業の拡大

- PROGOS®の導入と共に、英語研修の導入を進める
- 英語研修に加えて、グローバルリーダー育成の研修導入を提携先プログラムも含めて進める
- 日本語スピーキング力のアセスメントおよび研修サービスを展開し、外国人材キャリア事業を立ち上げる

### アセスメントデータプラットフォーム基盤の開発

- 既存システムの大規模リプレースを完了させ、今後の事業拡大の基盤とする
- PROGOS®の拡張に向けたR&Dを継続

# 3. 2022年3月期 第1四半期 トピックス

## PROGOS®普及に向けた取り組み・成果(1/2)

PROGOS®が「第6回HRテクノロジー大賞」において「注目スタートアップ賞」を受賞

### 受賞の理由



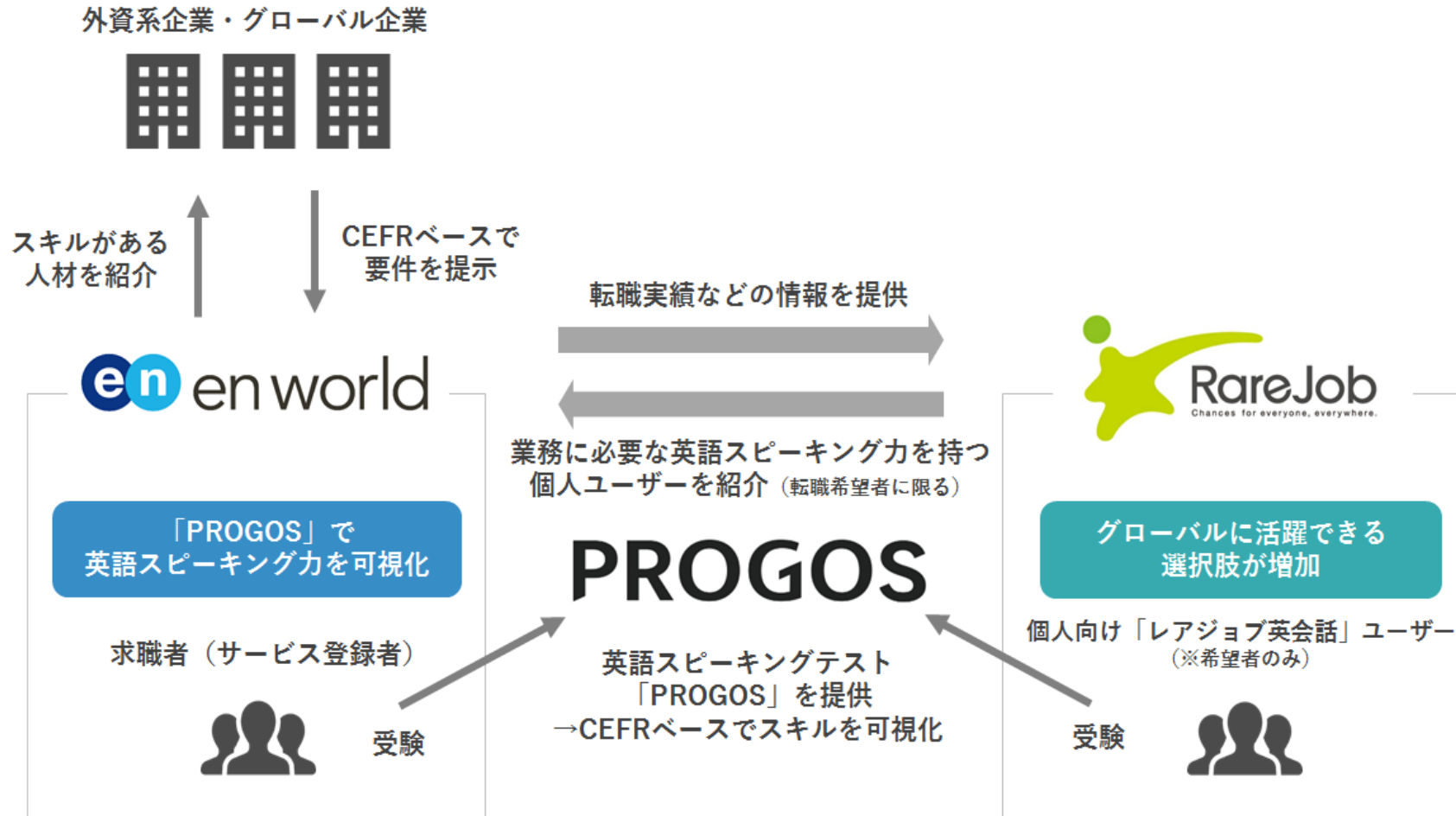
# PROGOS

- ✓ 自由発話の回答評価を、機械学習を活用し自動化したことにより、高品質な英語スピーキングテストの処理量・価格・利便性・速さ、すべてにおいてブレークスルーをもたらした
- ✓ 多くの企業が従業員全体の英語スピーキング力をリーズナブルに把握することを可能にし、今後の事業展開に必要な人材情報の可視化に貢献しているサービスである

2020年12月に受賞した世界的な教育コンテスト「Reimagine Education Award 2020」と合わせ、国内外でサービスの革新性に対する高い評価を得た

## PROGOS®普及に向けた取り組み・成果(2/2)

エンワールド・ジャパンと提携し、人材紹介領域における英語スピーキング力把握に向けた取り組みを開始



# レアジョブ英会話での日本人講師によるレッスン提供

英会話学習初級者向けサポートを強化するため、日本人講師によるレッスン提供を開始

## CEFR-Jおよびレアジョブスピーキングレベル

| RareJob LEVEL            | CEFR-J          | 内容  |
|--------------------------|-----------------|---|
| 上級<br>Advanced           | LEVEL 10<br>C1  | ネイティブに近いレベルです。<br>複雑かつ抽象的な話題であっても流暢に会話ができます。                              |
| 中上級<br>High Intermediate | LEVEL 9<br>B2.2 | 流暢かつ正確な英語を話せます。<br>幅広い話題において自分の意見を明確かつ正確に表現することができます。                     |
|                          | LEVEL 8<br>B2.1 | 英語での議論や会議をリードできます。<br>議論・会議にて適切な言い方で自分の意見を言えます。自信を持って議論に参加できます。           |
| 中級<br>Intermediate       | LEVEL 7<br>B1.2 | 詳細な説明ができ、会議に難なく参加できます。<br>詳細な状況を説明したり、意見交換・交渉をすることができます。                  |
|                          | LEVEL 6<br>B1.1 | 興味のあることについて、会話が続きます。<br>興味のあることについて自分の意見を言ったり、相手の話を聞いたりして、長い会話ができます。      |
| 初中級<br>High Beginner     | LEVEL 5<br>A2.2 | 身近なトピックで会話ができます。<br>好きな音楽・スポーツについて話せます。昨日あったことについて会話ができます。                |
|                          | LEVEL 4<br>A2.1 | 海外旅行に必要な英語を話せます。<br>海外で食事をオーダーしたり電車やタクシーに乗れます。                            |
| 初級<br>Beginner           | LEVEL 3<br>A1.3 | 身近な話題について受け答えができます。<br>自分に関係することについて聞かれたときに簡単な内容なら答えられます。                 |
|                          | LEVEL 2<br>A1.2 | 自分や家族の簡単な紹介ができます。<br>自分の名前や住んでいる場所などを簡単な言葉で紹介できます。                        |
|                          | LEVEL 1<br>A1.1 | 英語であいさつができます。お礼や謝ることができます。<br>"hello" などの挨拶や "thank you" などのお礼をいうことができます。 |

英会話初級者には、全て英語での外国人とのレッスンは抵抗感がある

- 講師への要望等を伝えることが困難
- 外国人との英会話を体験したことがなく、心理的な抵抗感から長続きしない



日本人講師によるレッスンで、レッスンへの抵抗感を取り除く

- レッスン中の日本語利用の頻度を確認
- 日本語でのフォローで、英語への心理的負担を軽減

## 鹿島アントラーズ選手へのサポート

鹿島アントラーズとのパートナー契約に基づき、選手への語学学習サポートを開始



©KASHIMA ANTLERS

英語スピーキング力を向上させたいという、  
受講希望選手11名を対象に語学学習支援プログラムを開始

## 4. 今後の経営戦略



レアジョブが目指していくこと

オンライン英会話事業者から  
グローバルリーダーを生み出す  
プラットフォーム企業へ

# レアジョブが実現したい世界のイメージ

元々希望していた職種に必要な英語力に達したので、レアジョブを通じ、グローバル企業の求人に応募



企業のHR担当がレアジョブキャリアを通じて、登録された英語力やスキルを元にスカウト

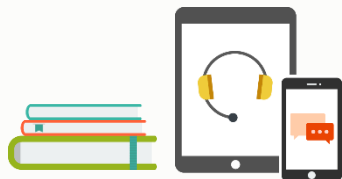


大学生が就職活動に向け英語力をスキルデータとして登録し、志望する企業にエントリーシートと共に送信



アセスメントデータプラットフォーム

転職希望職種に必要な英語力をデータベースで確認し、アセスメント結果に合わせて英語学習を進める



受講候補者の英語力やスキルに合わせて、必要となる研修を過去データをもとに分析し、研修ソリューションとして提供

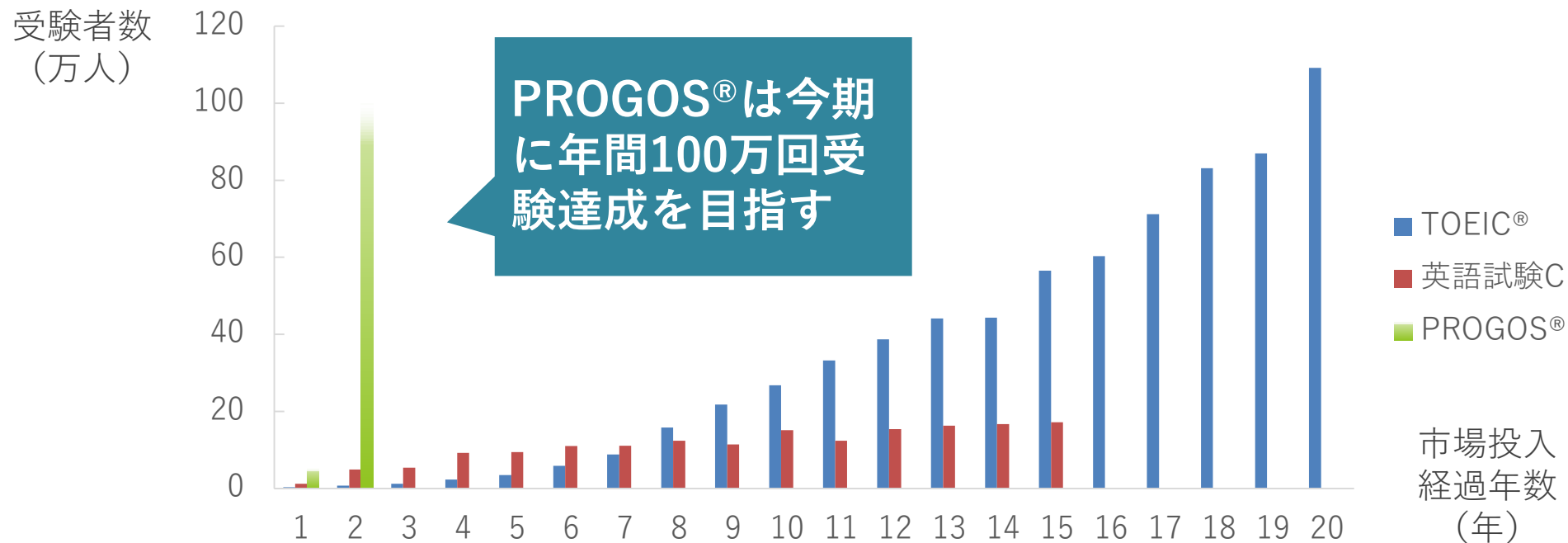


小中高生が個々人の英語力に合わせて、過去データから最適な学習プランや演習問題で学習



## PROGOS®と他試験の受験者数推移の比較

PROGOS®はTOEIC®に代表される他の英語試験と比較して、圧倒的なペースで拡大を見込む



PROGOS®がTOEIC®を代替し、英語試験を代表する存在へ

出所:  
一般財団法人 国際ビジネスコミュニケーション協会  
「TOEIC」は米国Educational Testing Service(ETS)の登録商標です

## 成長戦略の全体像

# PROGOS®や各事業で収集されるアセスメントデータを競争優位の源泉として成長戦略の中心に据える

### 個人向け

ユーザーの英語力に合わせて、他社サービスの  
レコメンドも含めた総合英語学習サービスに進化

### 法人向け

グローバルリーダー育成とキャリア事業へと展開  
アセスメントに基づく人事向けソリューション  
サービスとして拡大

アセスメントデータプラットフォーム  
PROGOS®によるアセスメントデータの蓄積

### 文教向け

個々の英語力に合わせて、オフライン（ALT）と  
オンラインを組み合わせた個別最適な学習を実現

## アセスメントデータプラットフォーム戦略

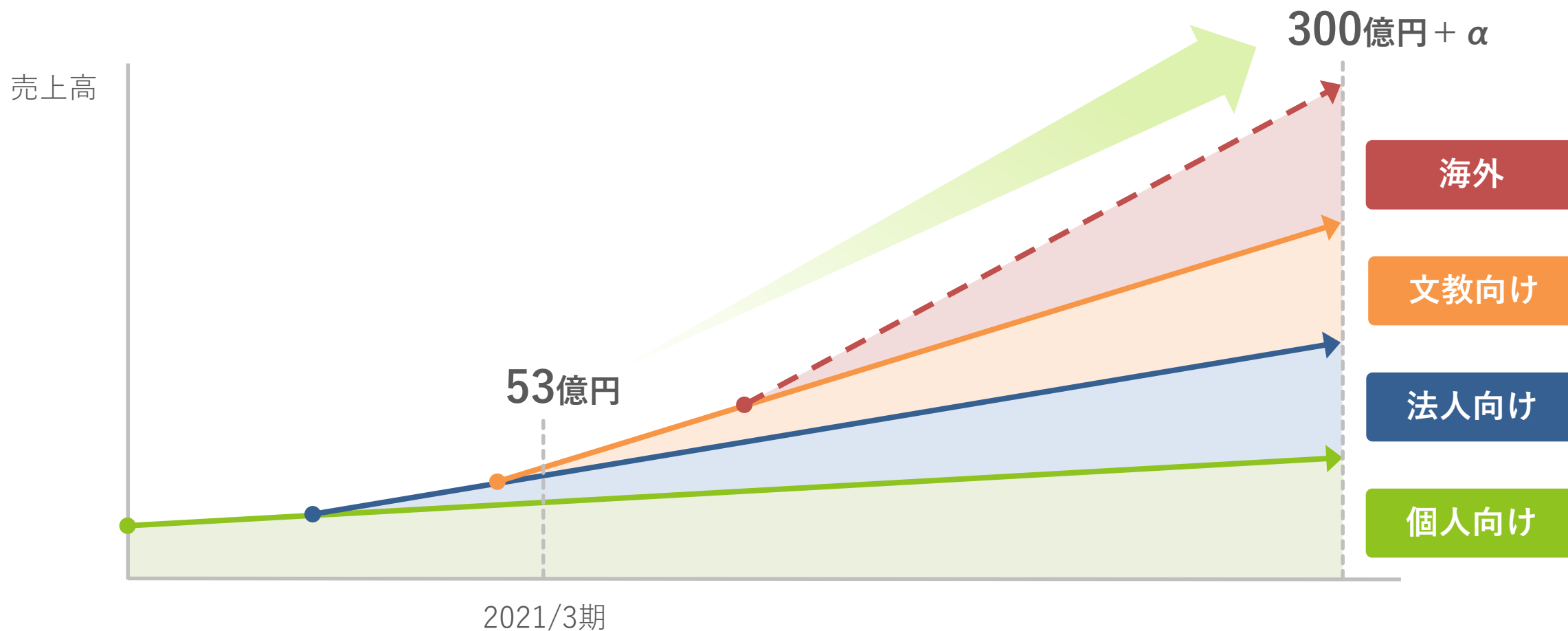
英語スピーキング力からスタートし、英語4技能、英語以外の語学力、グローバルビジネススキルへとアセスメントの対象を拡大させていく



アセスメントデータプラットフォーム  
PROGOS®によるアセスメントデータの蓄積

## 事業成長の時間軸

PROGOS®をアセスメントとして確立させ、各市場における競争優位性を獲得することで、事業成長を目指す



# Appendix

# Chances for everyone, everywhere.



世界中の誰もが機会を得て「RareなJobに就ける」  
レアジョブ創業の理念は、Sustainableな世の中の  
実現を目指したもの



## SDGs/ESGに関する取組 (1/2)

# レアジョブはビジョン実現に向けた事業活動を通じ、SDGsを達成すべく、ESGの観点に立った取組みを進めている



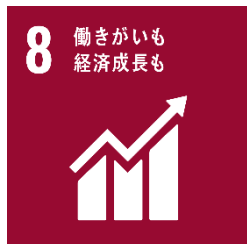
### ●安価で質の高い教育を提供

受講者様に安価で質の高いオンラインでの教育をどこでも提供しています。教育の機会が都市部に集中していることや、留学等の費用が高価なため、スキル習得の機会が得られないという、地域／経済格差による教育機会の不平等解消に寄与しています。



### ●女性が働きやすい仕事を増やす

レアジョブの講師の多くは女性です。勤務時間を柔軟にし、自宅からいつでも勤務できるようにしたこと、家事や育児、介護をしている女性も自分自身の能力を活用した仕事をするができるようになっていきます。



### ●新興国における仕事の創出

新興国であるフィリピンで多くの仕事を創出しています。居住地を選ばず仕事ができるため、特に、安定した職が見つけないフィリピンの地方に居住する人たちに対して、仕事の選択肢を増やすことに貢献しています。

対応するESG領域： ● Environmental ● Social ● Governance

## SDGs/ESGに関する取組 (2/2)



### ● 国籍関係なく能力を生かして活躍できる社会の実現

受講者様、フィリピン人講師ともに能力を活かして活躍できる社会をめざしています。国籍関係なく、人々が学びグローバルに活躍することを支援すると共に、そのスキルを発揮する場を創り出しています。



### ● 移動不要によるエネルギー消費削減

レアジョブのサービスでは、インターネットへの接続ができれば、受講者様・講師共に、受講・提供による物理的移動は不要です。エネルギー消費を抑えることで、環境負荷低減に貢献しています。



### ● ペーパーレス化の推進

レアジョブのサービスでは、教材のほとんどを紙ではなくデータで提供しています。また、オフィス内においても会議や稟議など社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減に取り組んでいます。



### ● コーポレート・ガバナンス

法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底など、適切な仕組み・体制の強化は重要課題と認識しています。持続的に企業価値を向上させていくために、事業拡大と共に、コーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでいます。

対応するESG領域： ● Environmental ● Social ● Governance

# 株式会社レアジョブ 会社概要



## グループビジョン

Chances for everyone, everywhere.

### 会社概要

---

設立 2007年10月18日  
資本金 603,506千円（2021年6月末現在）  
所在地 東京都渋谷区神宮前6-27-8 京セラ原宿ビル2F  
公開市場 東証一部（証券コード6096）

### 主な連結子会社

---

RareJob Philippines, Inc.  
ENVIZION PHILIPPINES, INC.  
RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES, INC.  
RareJob English Assessment, Inc.  
株式会社エンビジョン  
株式会社プロゴス

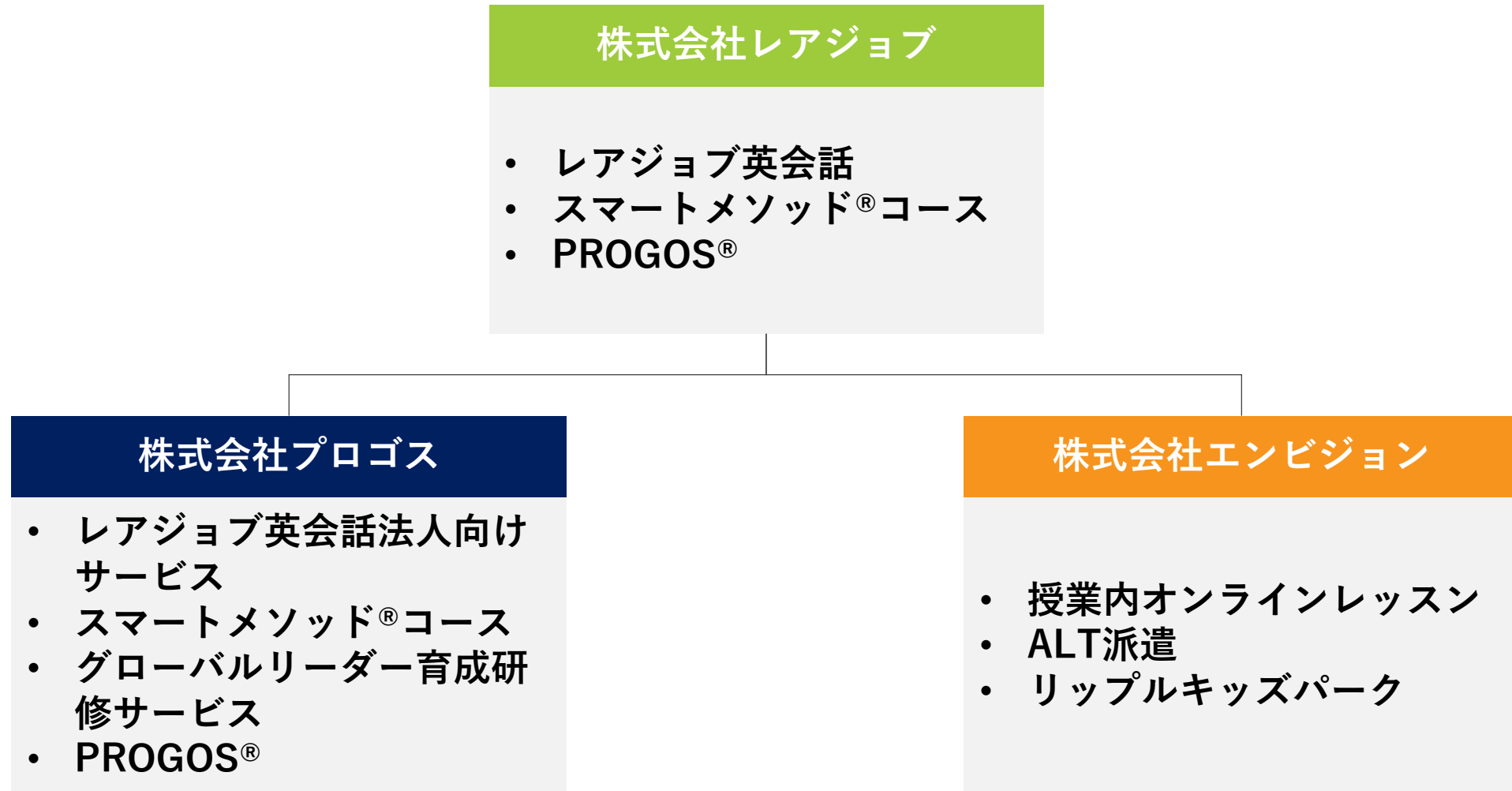
### 取締役

---

|         |        |
|---------|--------|
| 代表取締役社長 | 中村 岳   |
| 取締役     | 安永 成志  |
| 取締役     | 藤田 利之  |
| 社外取締役   | 三原 宇雄* |
| 社外取締役   | 成松 淳*  |
| 社外取締役   | 五十嵐 幹* |

(\*監査等委員)

# レアジョブグループのサービス提供体制

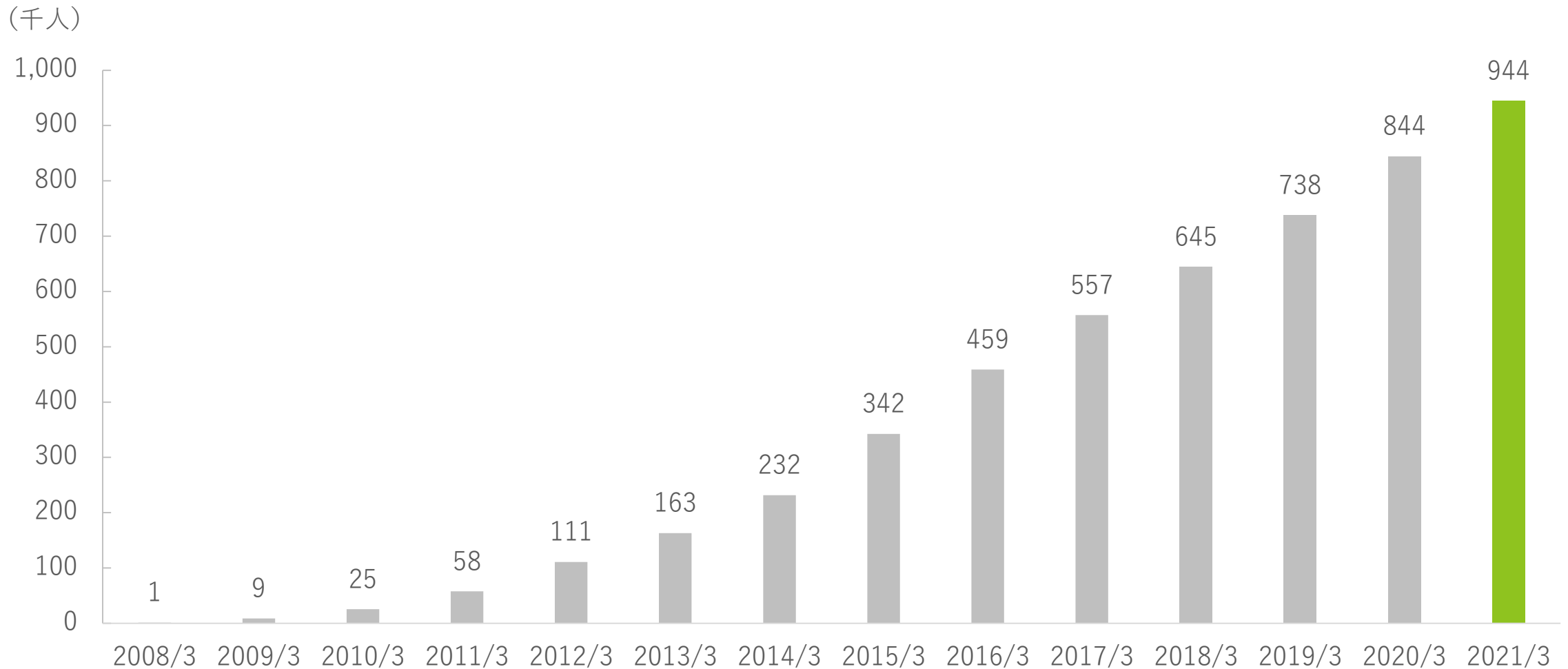


## 場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる 累積無料会員90万人以上のオンライン英会話サービス



- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、ブラウザやアプリから受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額5,800円

## 累積無料会員は順調に増加し、足元では100万人に迫る



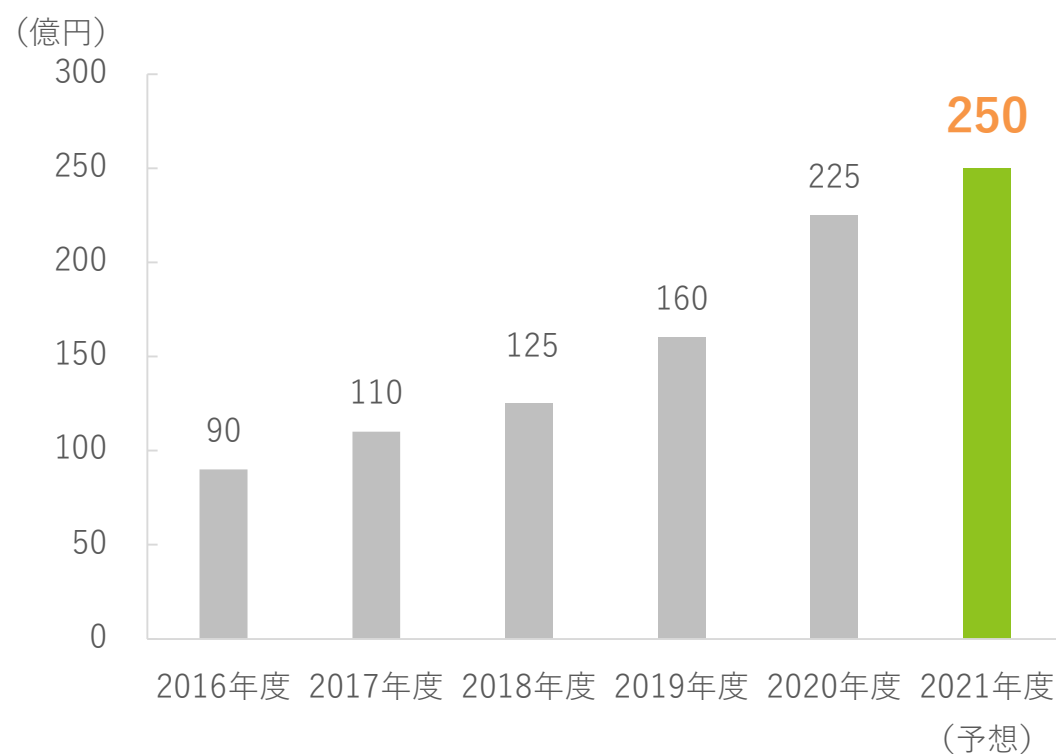
# 英語関連市場規模

オンライン語学市場は教室型と比べると依然として小さく、拡大余地は大きい  
新型コロナウイルス感染症の流行下でも、オンライン語学市場は成長を見込む

### 外国語教室全体市場<sup>1)</sup>



### オンライン語学市場<sup>1)</sup>



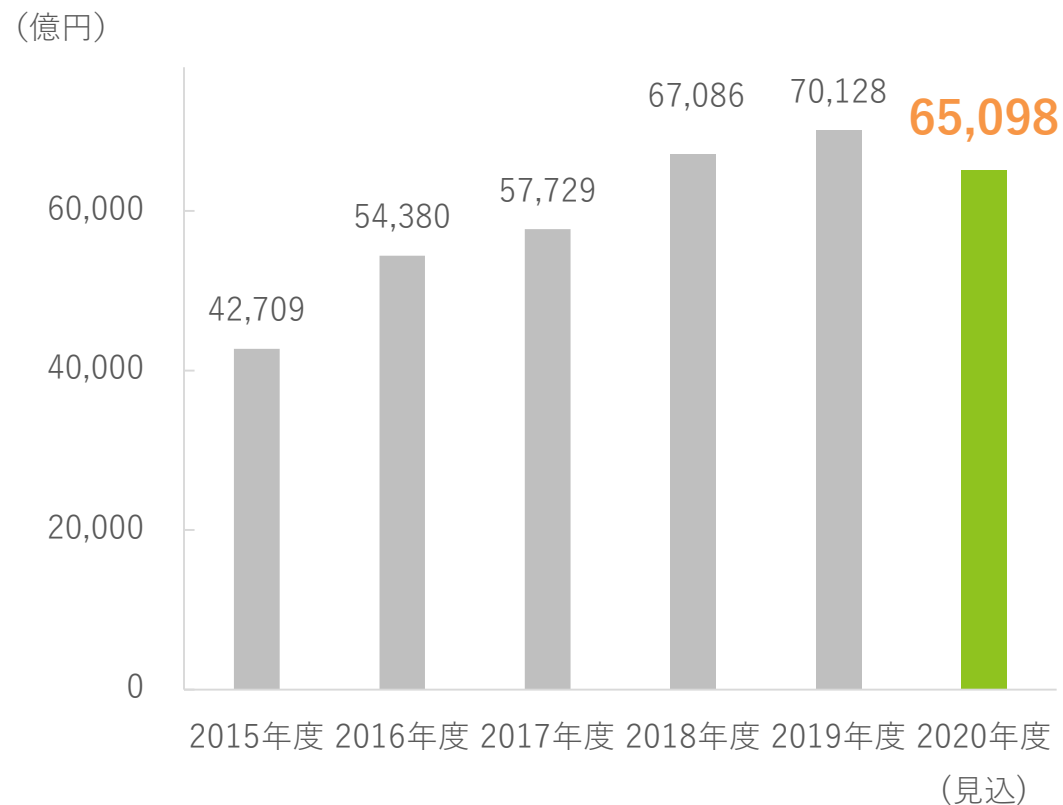
出所:

1) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2021」

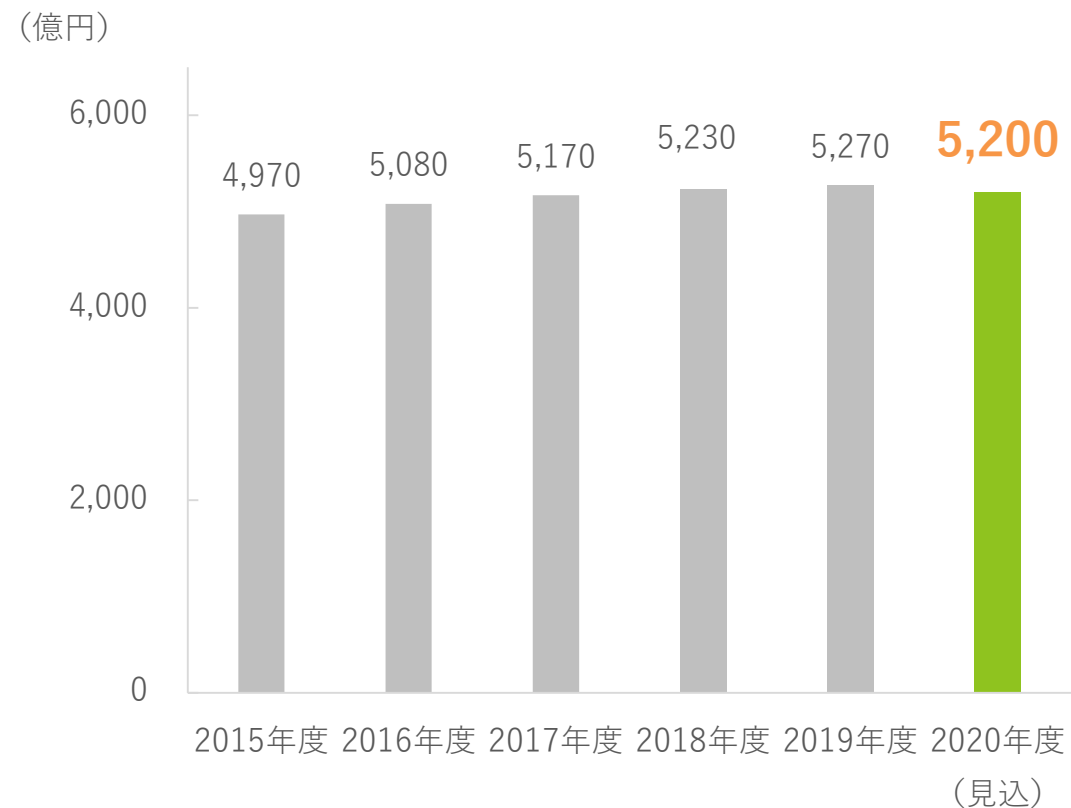
# 人材ビジネス市場規模

## 人材関連ビジネス主要3業界\*市場<sup>1)</sup>

\*主要3業界とは、人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業のこと



## 企業向け研修サービス市場<sup>2)</sup>



出所:

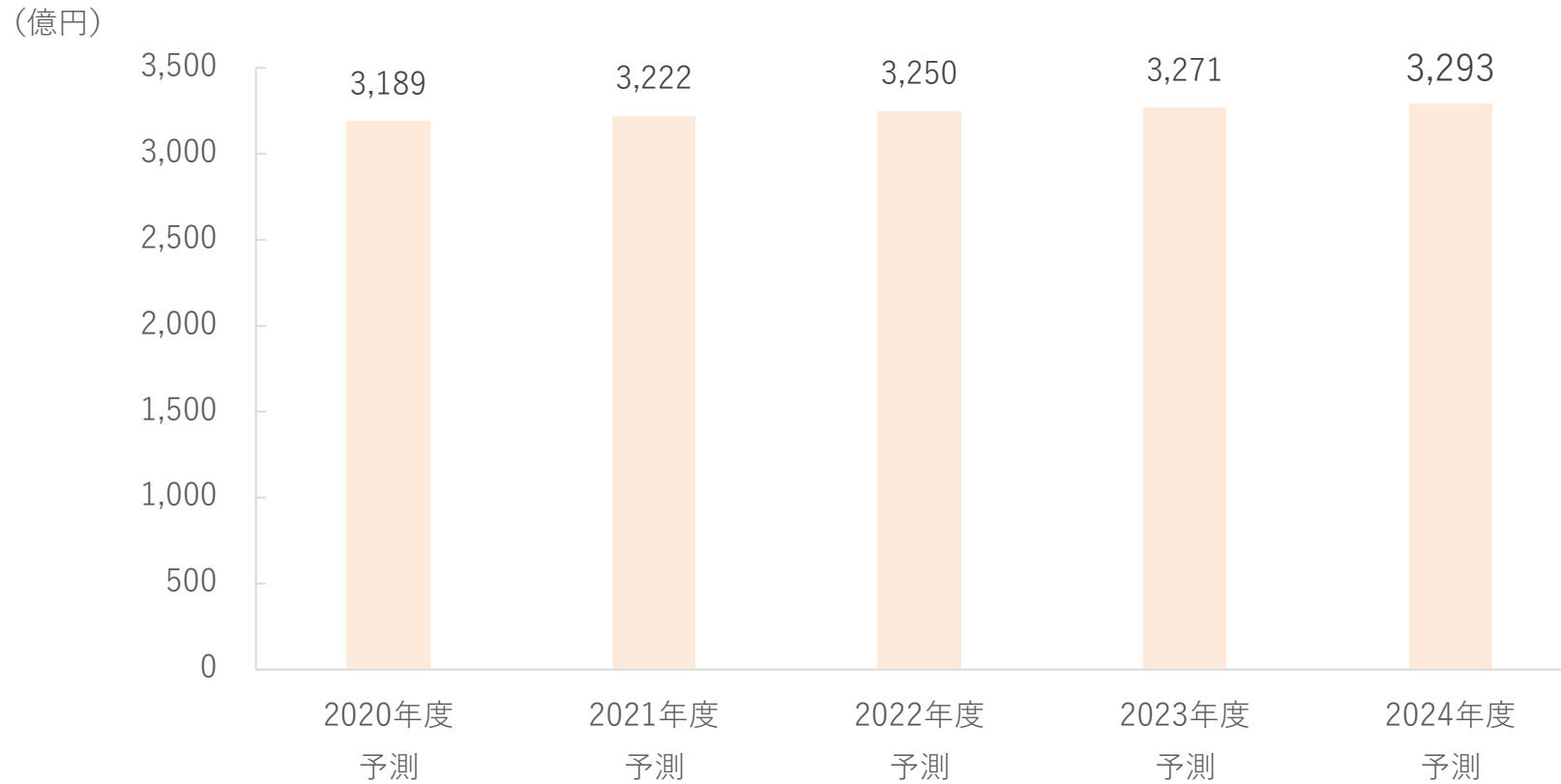
1) 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施 (2020年)」

2) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2020」



# 学校向けビジネス市場規模

## 学校向けビジネス市場<sup>1)</sup>



出所:

1) 矢野経済研究所 「学校向けビジネス徹底調査2020」

## 注意情報

- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社レアジョブ（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

### お問い合わせ先

株式会社レアジョブ IR担当

MAIL : [ir@rarejob.co.jp](mailto:ir@rarejob.co.jp)