

株式会社レアジョブ 2022年3月期第2四半期 決算補足説明資料

2021年11月11日

目次

1. 2022年3月期 第2四半期 実績
2. 2022年3月期 計画
3. レアジョブグループの目指す姿
4. 今後の経営戦略
5. 実行したM&A/資本提携に関して

Appendix

1. 2022年3月期 第2四半期 実績

2022年3月期 第2四半期決算サマリー

英語スピーキング力AI自動採点サービスPROGOS®は、2022年3月期での100万回受験実施を目指し、11月9日時点で94万回以上の受験申込を達成

- 累計700以上の大企業、大学での導入が進む

売上高は、前年同期比+0.9%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の反動で、前年同期比微減
- 法人・教育機関向けは、法人顧客向けの売上拡大が牽引し、+7.1%の増収

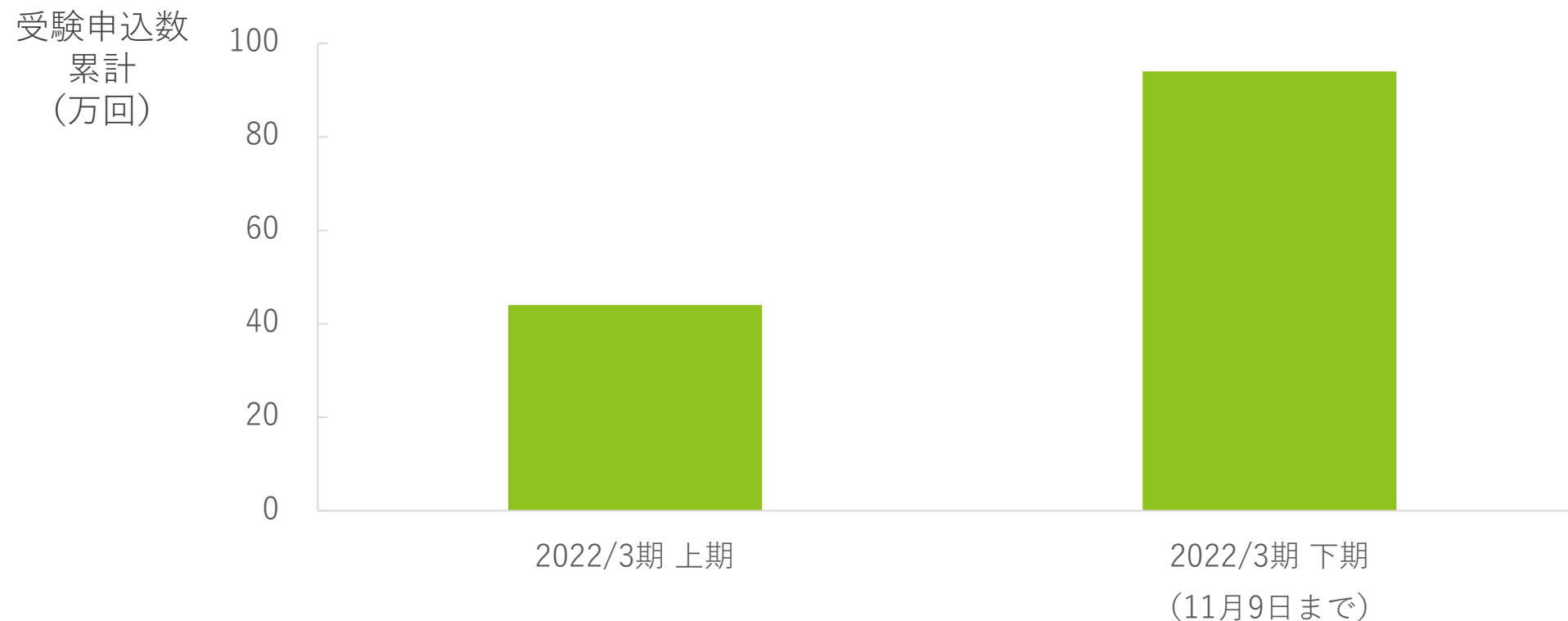
営業利益は、前年同期比▲64.3%の減益

- 今後の売上拡大に向け、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2四半期として、過去最高を更新

PROGOS®受験申込数の2022年3月期累計推移（11月9日現在）

2022年3月期での100万回受験に向けPROGOS®は加速的に導入数を増やし、11月9日時点で既に94万回以上の受験申込を達成



累計700以上の大企業、大学での導入が進む

PROGOS®普及に向けた取り組み（1/2） - 海外への拡大

在タイ大手人材紹介会社との連携で、タイ人求職者に対する
PROGOS®の無償提供を開始

PROGOS



本取り組みで2022年3月末までに1万名の受験実施を見込む

PROGOS®普及に向けた取り組み（2/2） - アプリ展開

PROGOS®を手軽に受験できるアプリを世界35の国と地域で同時リリース

アプリの特徴

- 受験時間がたった20分、結果はわずか2分
- 時間、場所、周りを気にせずオンラインで診断ができる
- 実践的な英語スピーキング力を、国際基準のCEFRで測定可能
- 測定だけでなく、日々の英会話学習に活かせるよう学習アドバイスを具体的にフィードバック
- テスト履歴は蓄積されていくので、英語スピーキング力の伸びがわかる
- アプリでのテストは毎日1回無料で受けることが可能



2022年3月期 第2四半期決算概要

前年同期比で+0.9%の増収、▲64.3%の減益
売上が想定よりも伸びず、人材面での先行投資により利益を下押し

(百万円)

	2021年3月期 2Q累計	2022年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,661	2,686	+0.9%
営業利益	369	131	▲64.3%
経常利益	365	99	▲72.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	233	88	▲62.2%

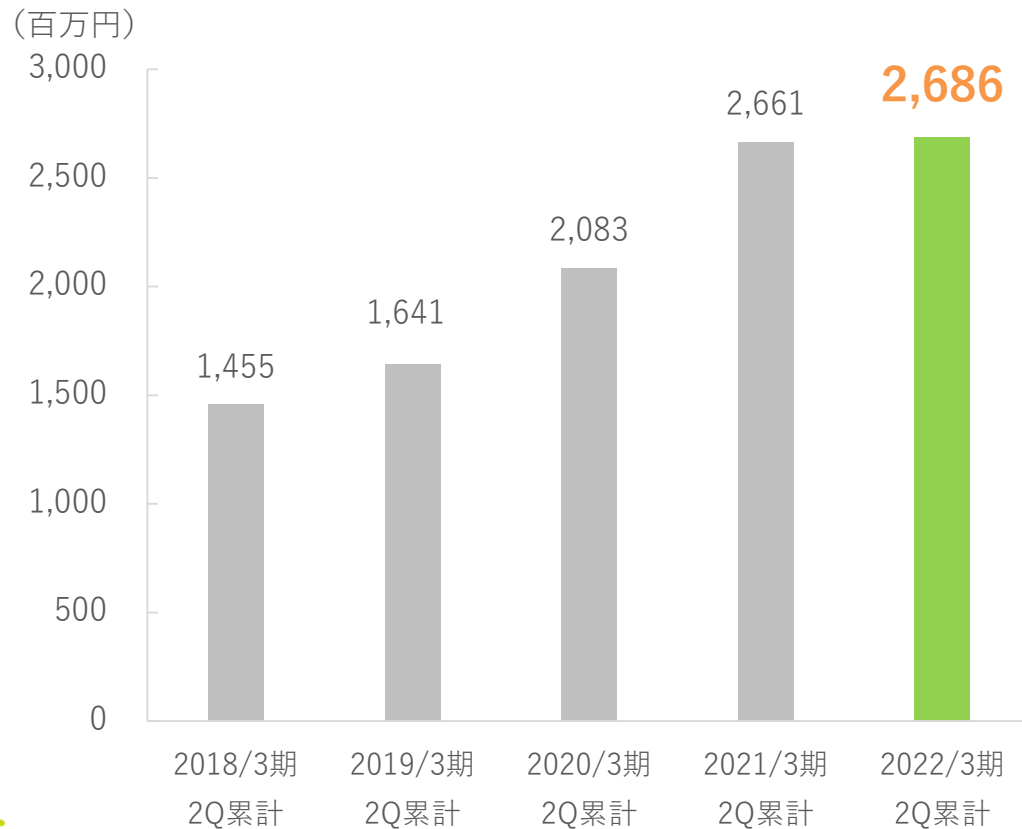
営業利益率	13.9%	4.9%	▲9.0pt
ROE*	30.6%	9.1%	▲21.5pt

*年換算

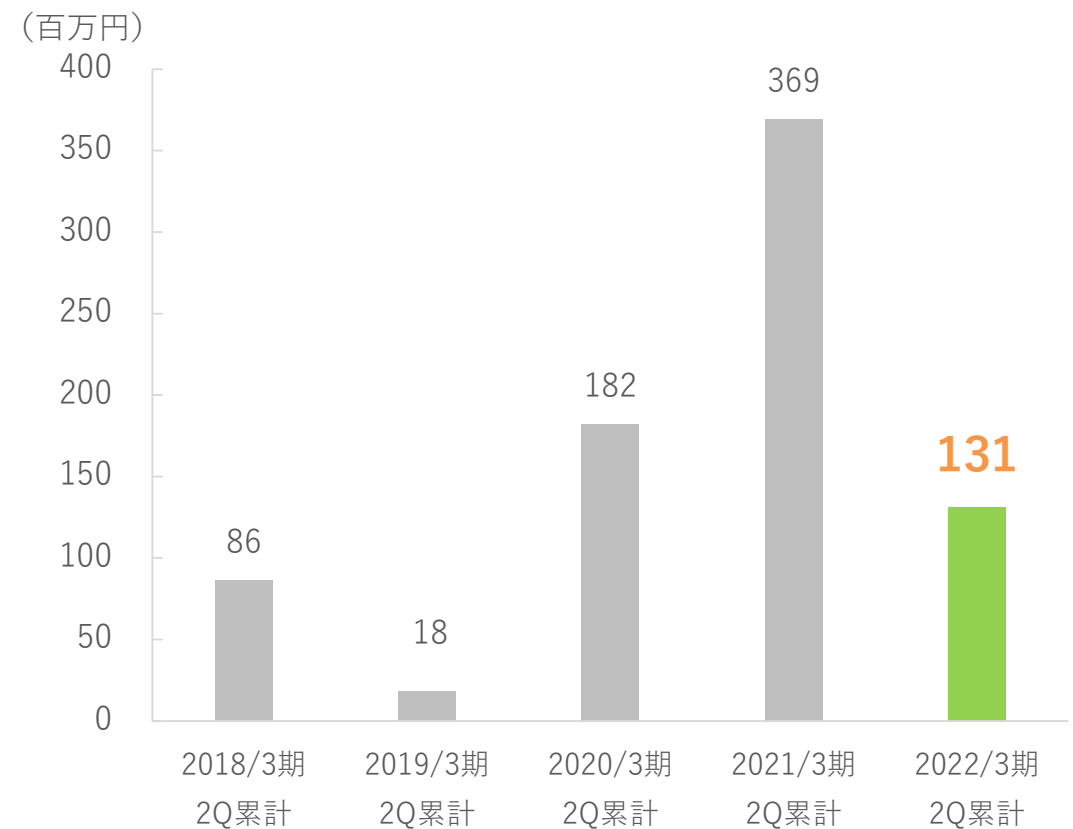
第2四半期業績の推移

売上高の伸びは想定を下回るものの、第2四半期としては過去最高

売上高



営業利益



2022年3月期 第2四半期売上高内訳

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の反動で、前年同期比で微減

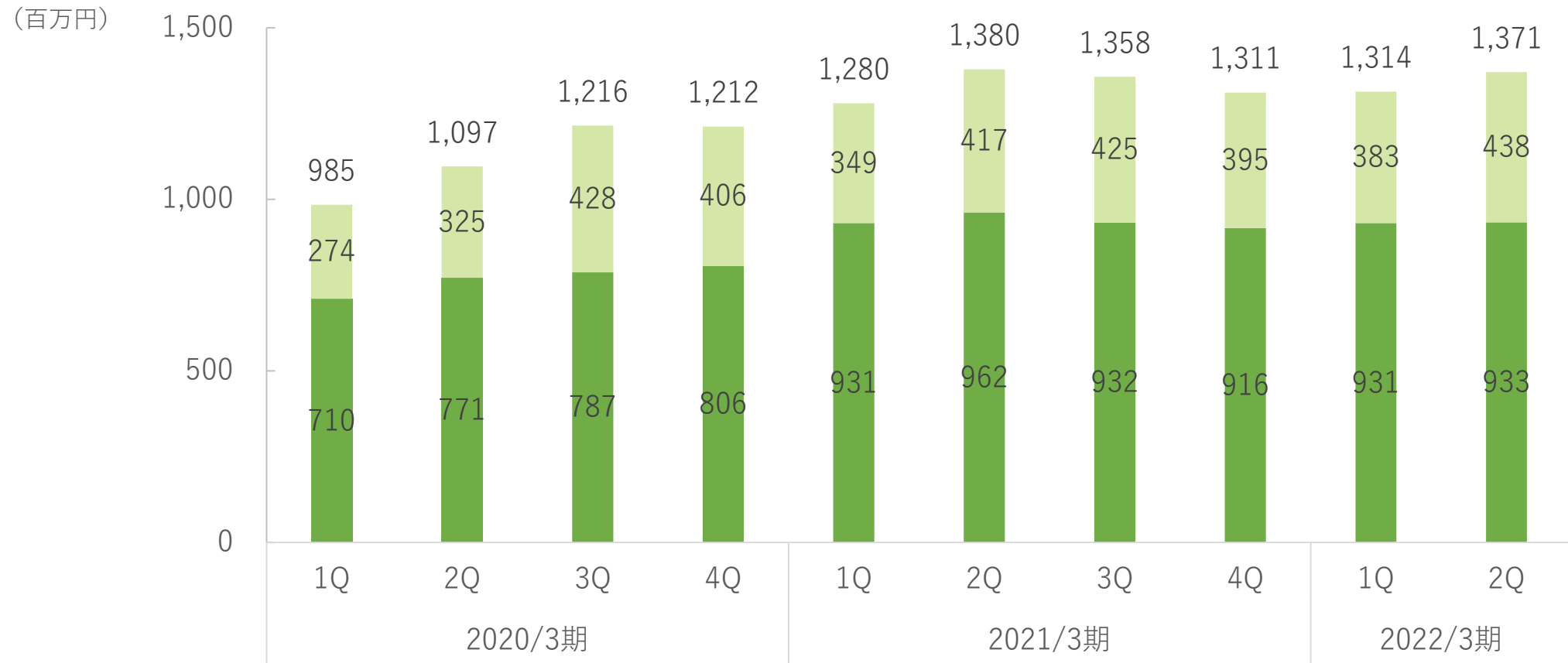
法人・教育機関向けは、取引社数、一社あたり売上高が共に増加し前年同期比+7.1%の増収

(百万円)

	2021年3月期 2Q累計	2022年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,661	2,686	+0.9%
個人向け (構成比)	1,893 (71.2%)	1,864 (69.4%)	▲1.5%
法人・教育機関向け (構成比)	767 (28.8%)	821 (30.6%)	+7.1%

四半期ごとの売上高推移

個人向け売上は成長軌道に戻りつつあるものの、市場の停滞が影響



■ 個人向け ■ 法人・教育機関向け

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2四半期累計では、特に法人営業の強化によりS&Mの対売上高比率が上昇

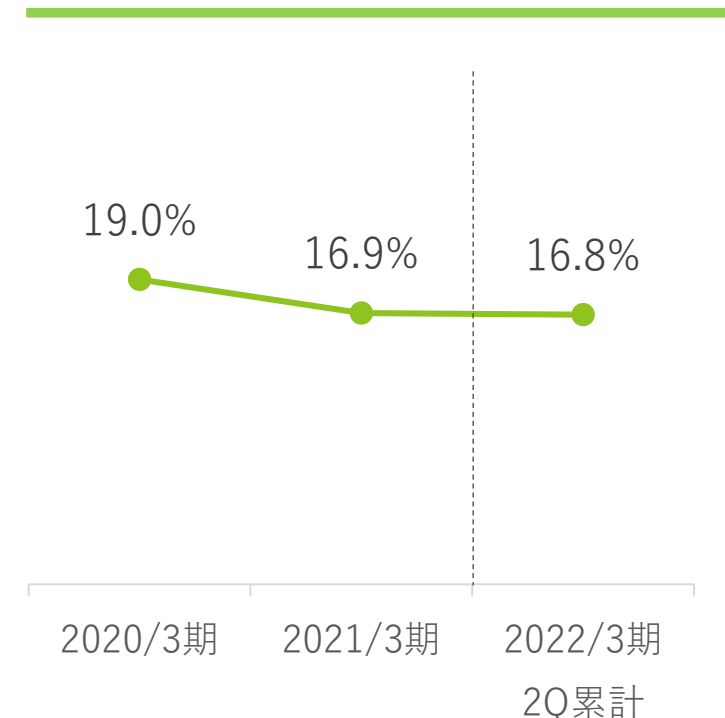
R&D*比率



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。2021年3月期および2022年3月期第2四半期累計の数値に関しては、表示区分の変更を考慮しております

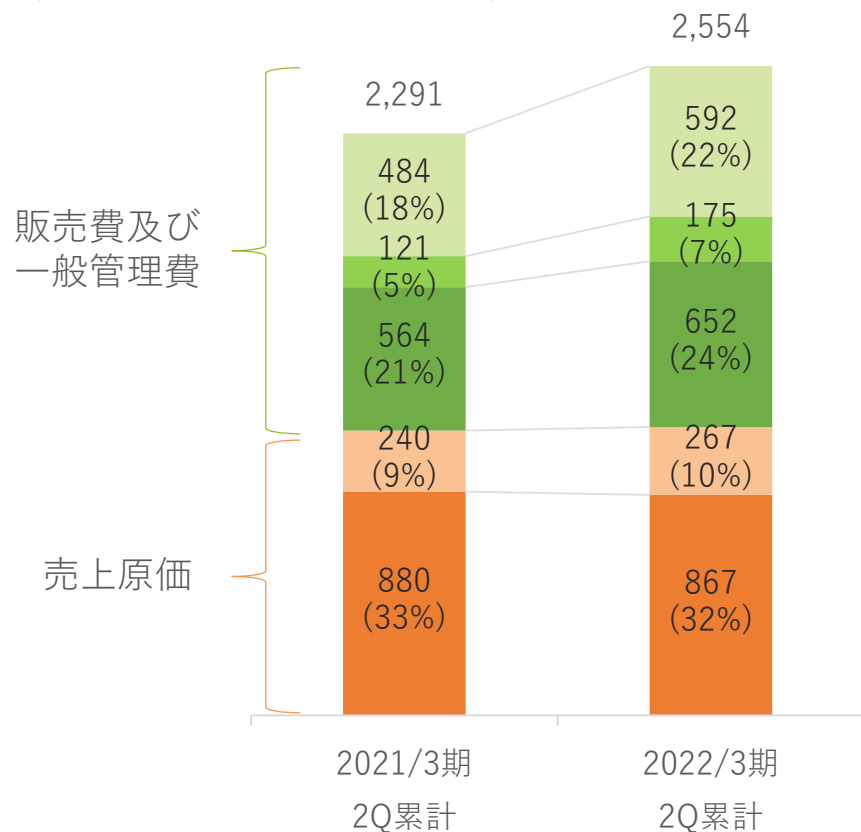
**Sales and Marketing 販売促進や法人営業人員の人件費および共通費を含めた費用

***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2四半期費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳*

講師報酬は、新型コロナウイルス感染症の影響により会員あたりのレッスン受講数が減少し、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とした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 増減額(率)	増減要因
その他販管費	+108 (+22.3%)	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	+53 (+44.2%)	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)	+87 (+15.6%)	法人営業を中心に従業員数の増加に伴う増加
その他売上原価	+26 (+11.0%)	
講師報酬 (売上原価)	▲13 (▲1.5%)	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2四半期累計の費用は組替え後のデータを反映しております

2. 2022年3月期 計画

2022年3月期 連結業績予想の修正

市場の停滞による売上成長幅の縮小に伴い、売上と利益を共に下方修正
 なお、配当予想に修正はなし

(百万円)

	2021年3月期 実績	2022年3月期 期初予想	2022年3月期 修正予想	増減額
売上高	5,331	6,500	5,650	▲850
個人向け	3,742	4,080	3,930	▲150
法人・教育機関向け	1,589	2,420	1,720	▲700
営業利益	669	800	250	▲550
経常利益	628	760	200	▲560
親会社株主に帰属する 当期純利益	391	530	120	▲410
営業利益率	12.5%	12.3%	4.4%	▲7.9pt
ROE*	24.4%	10.0%以上	-	-

*年換算

業績予想修正の背景と業績拡大に向けた打ち手

市場の一時的な需要後退を前提に、売上拡大に向けた取り組みを実施

業績予想修正（売上高）の背景

業績拡大に向けた打ち手

個人向け

- 海外渡航制限による英会話ニーズの一時的な後退

- 大人向けは、新規顧客拡大が市場環境から難易度が高く、顧客の休会抑止と休会顧客の再開を狙う
- 学生・子供向けは、市場環境は悪くないため、獲得の拡大を狙う

法人向け

- コロナ禍による研修の後ろ倒し
- 拡大した営業人員の立ち上がりの遅れ

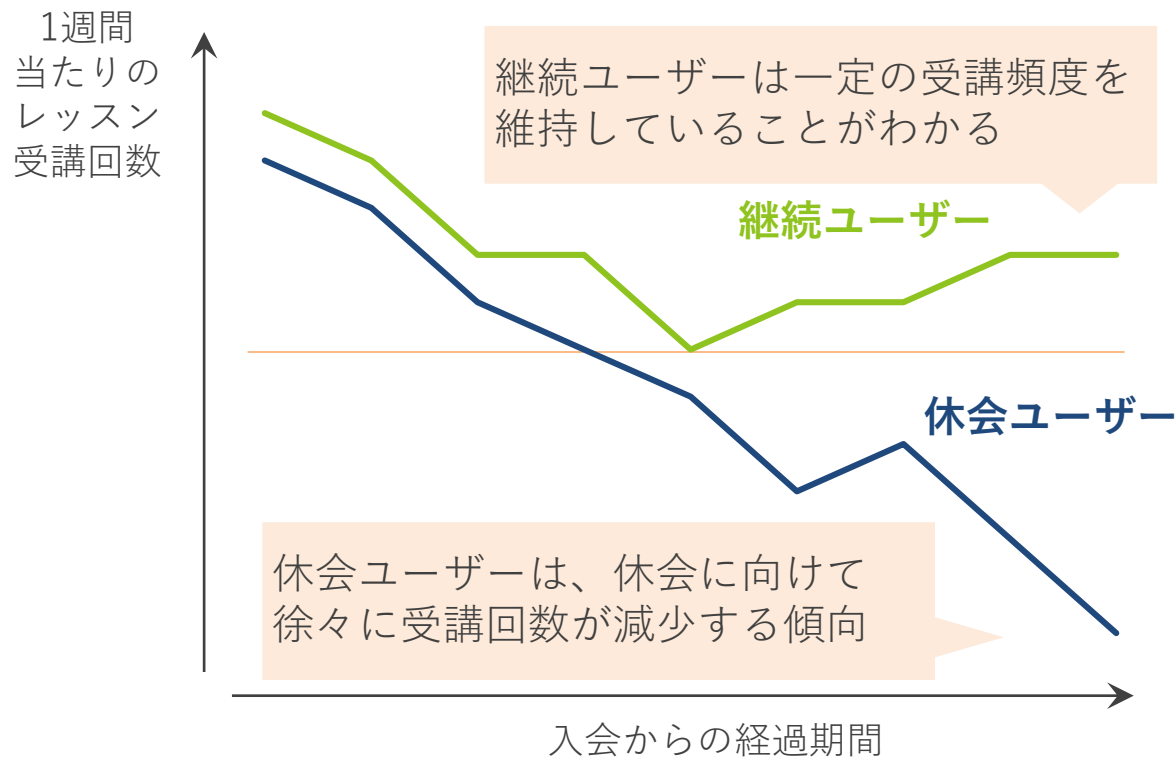
- PROGOS導入後の研修提案の強化
- 提案商材の絞りこみによる営業人員を早期立ち上げ

中期的な成長に向けての人材面・システム面での投資は継続していく

個人向け事業での取り組み - 休会抑止の考え方

休会可能性のあるユーザーに対するサポートや、休会可能性を下げるためのレッスン受講を促進

継続/休会ユーザーの レッスン受講数のイメージ



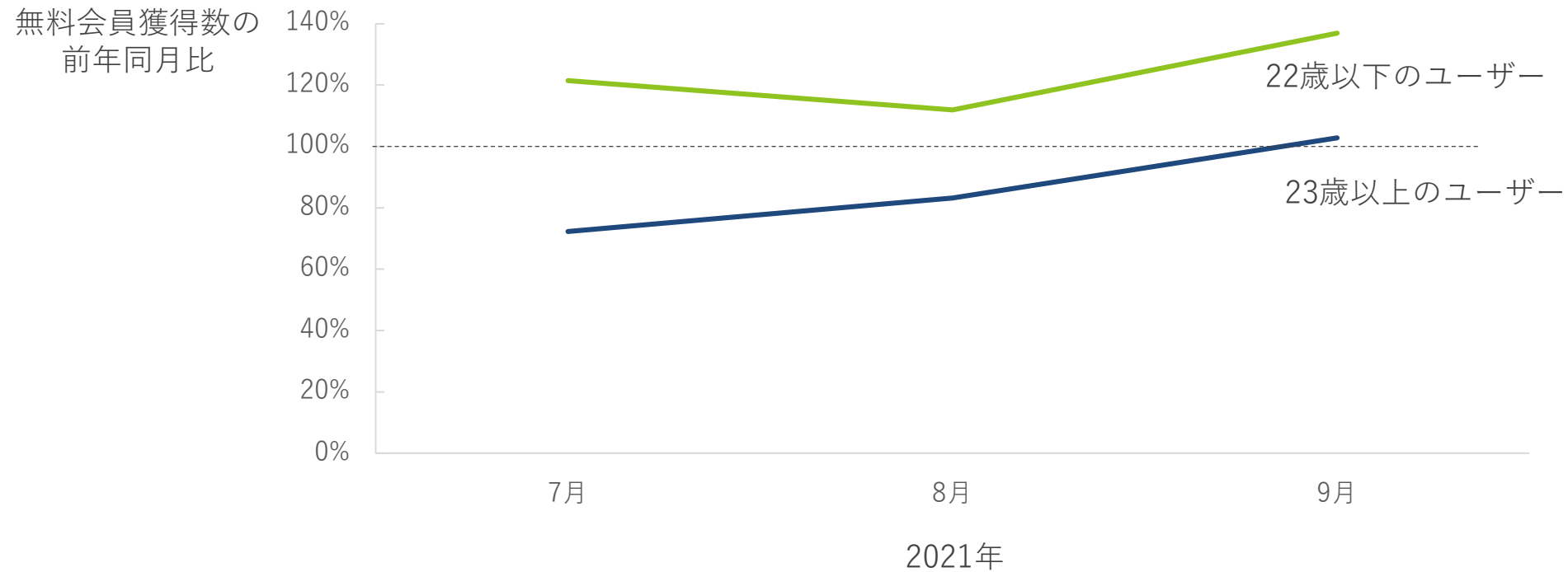
休会抑止の取り組み方向性

一定数以下のレッスン受講数に落ち込んだ、休会予兆のあるユーザーを特定し、プッシュ型のケアで休会を抑制

そもそもレッスン受講回数が落ち込まないように、特に新規ユーザーにレッスンを癖づけるインセンティブなどの仕組みを導入

個人向け事業での取り組み - 学生・子供向け市場の推移

学生・子供向け市場では、英語学習ニーズの減退は見られず
堅調に成長している

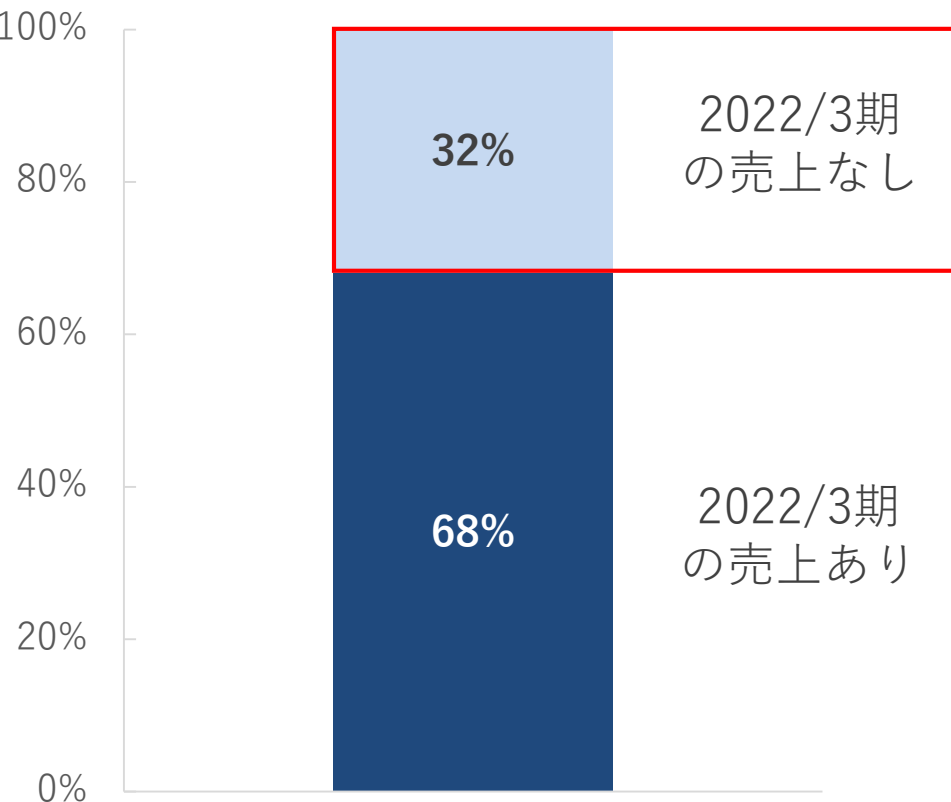


学生・子供向け市場での広告宣伝の強化や、
パートナーとの取り組みでユーザー獲得を狙う

法人向け事業での取り組み - PROGOS®導入企業のポテンシャル

PROGOS®を導入済みの約700社のうち、研修売上がない企業が32%存在しており、この層への研修導入を進める

PROGOS®導入済み
企業に占める割合

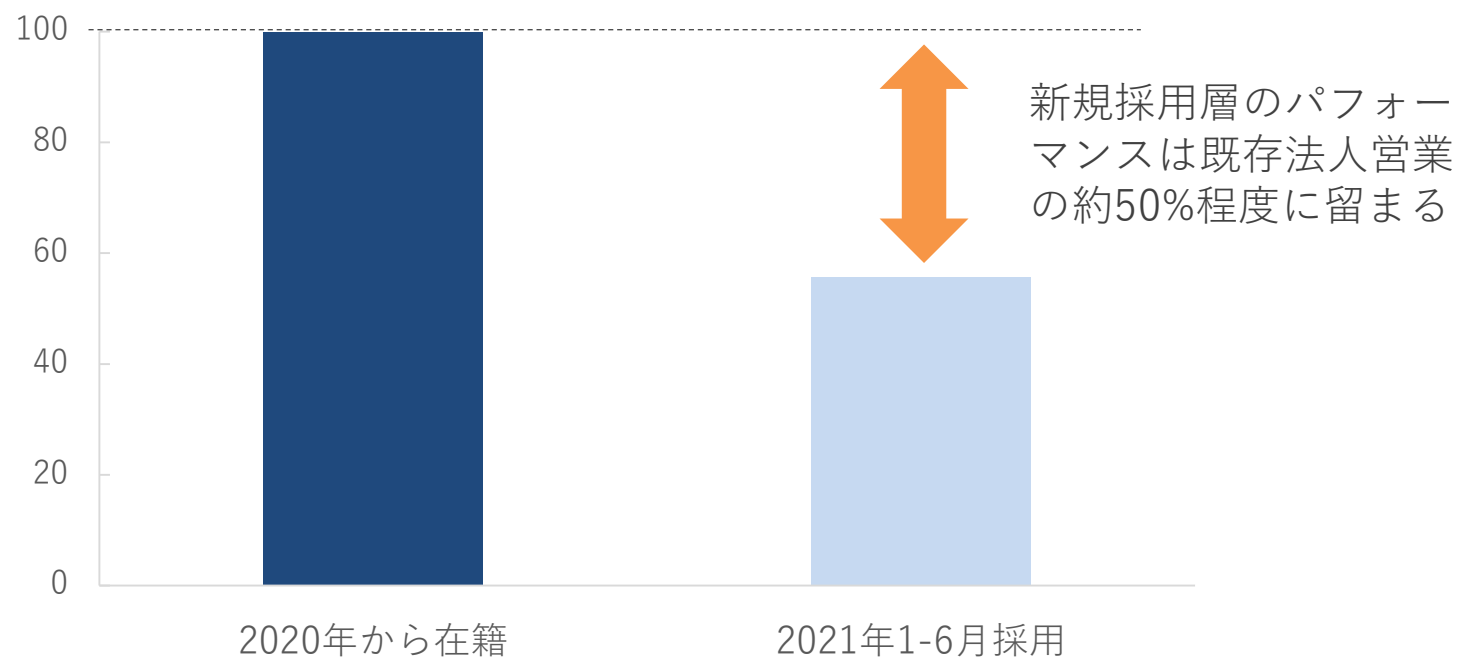


PROGOS®を導入しているが、
2022/3期に売上がない企業が
約200社存在

法人向け事業での取り組み - 法人営業の早期立ち上げ

2021年1月より法人営業の強化に向けて採用した層の立ち上がりを加速させる

2021年7-9月の法人営業の
受注金額を指数化
(2020年から在籍する
既存営業を100)



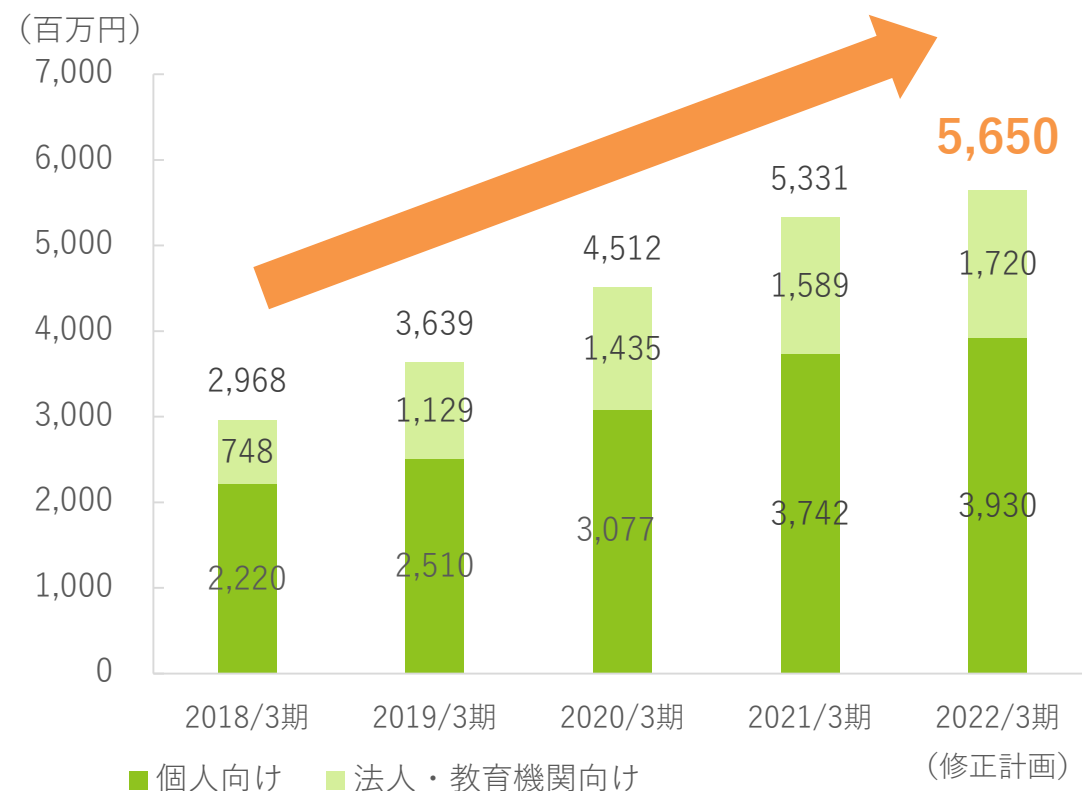
提案商材の絞り込みによる提案力強化の促進で
営業パフォーマンスを向上させていく

業績の推移

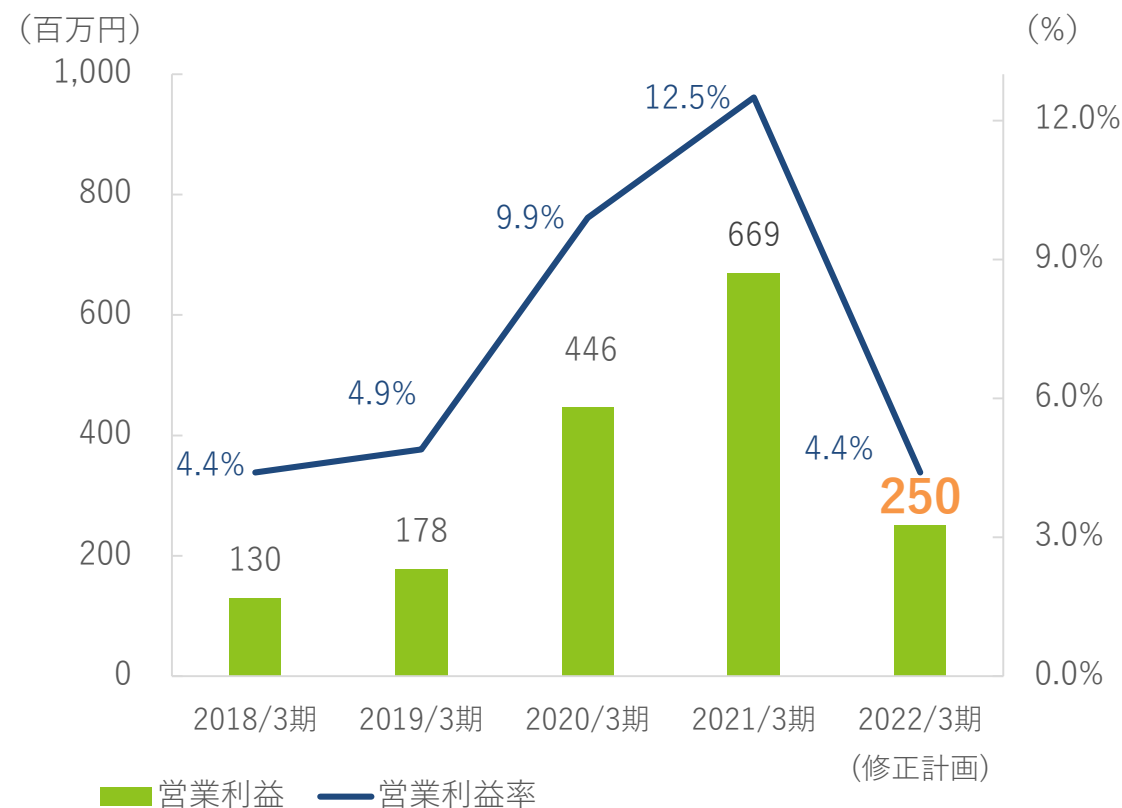
売上高は創業以来14期連続の増収

営業利益は今後の成長に向けた投資継続のため、減益を見込む

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

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. レアジョブグループの目指す姿

レアジョブグループの目指す姿

Purpose

世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、
活躍できる世の中の実現

Vision

Chances for everyone, everywhere.

SDGs/ESGに関する取り組み (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の観点に立った取り組みを進めている



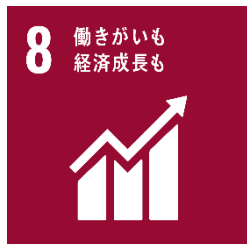
●安価で質の高い教育を提供

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に関する取り組み (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

4. 今後の経営戦略

オンライン英会話事業者から
世の中で活躍する人々を生み出す
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担当がレアジョブを通じて、登録された英語力やスキル・資格を元にスカウト

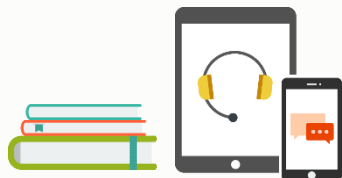


大学生が就職活動に向け英語力や資格をスキルデータとして登録し、志望する企業にエントリーシートと共に送信



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スキル・資格をデータベースで確認し、アセスメント結果に合わせて学習を進める



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



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

英会話を中心に社会で活躍するために必要な幅広いスキル・資格を学ぶサービスへと拡大

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

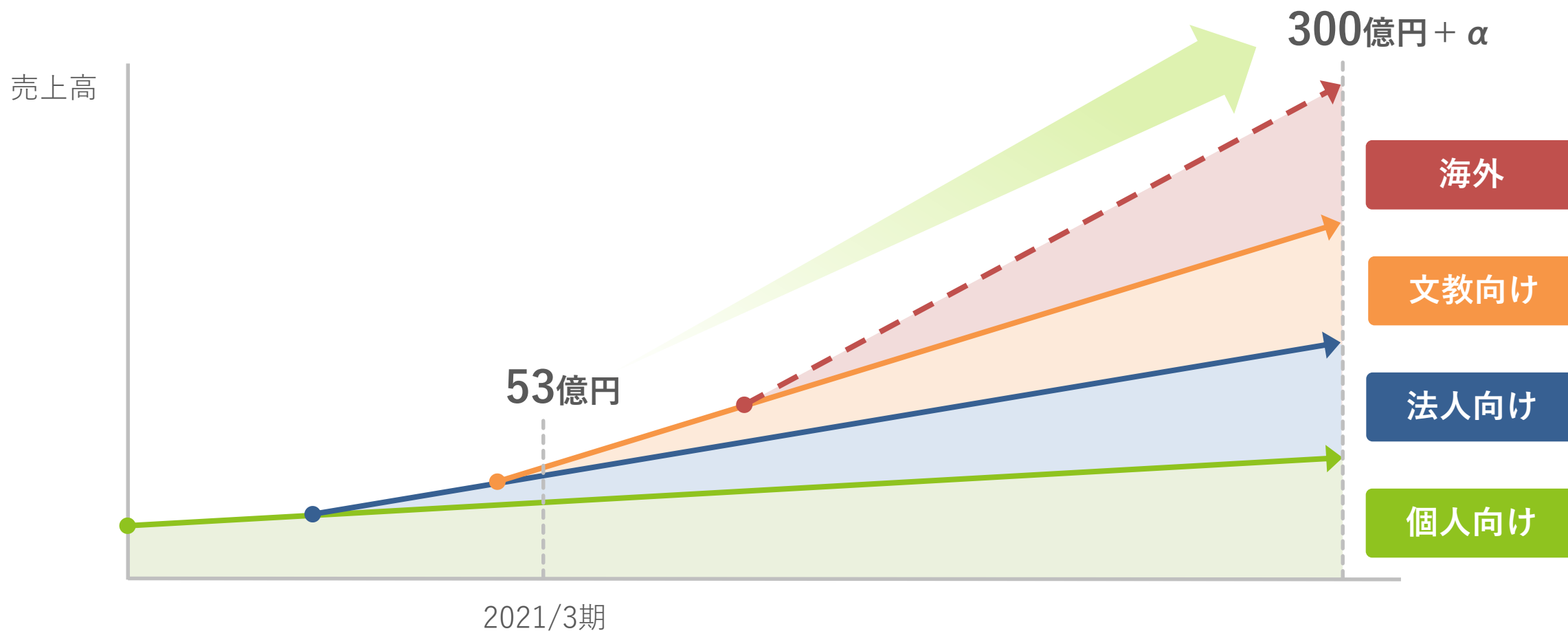
英語スピーキング力からスタートし、英語4技能、英語以外の語学力、グローバルビジネススキルへとアセスメントの対象を拡大させていく



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

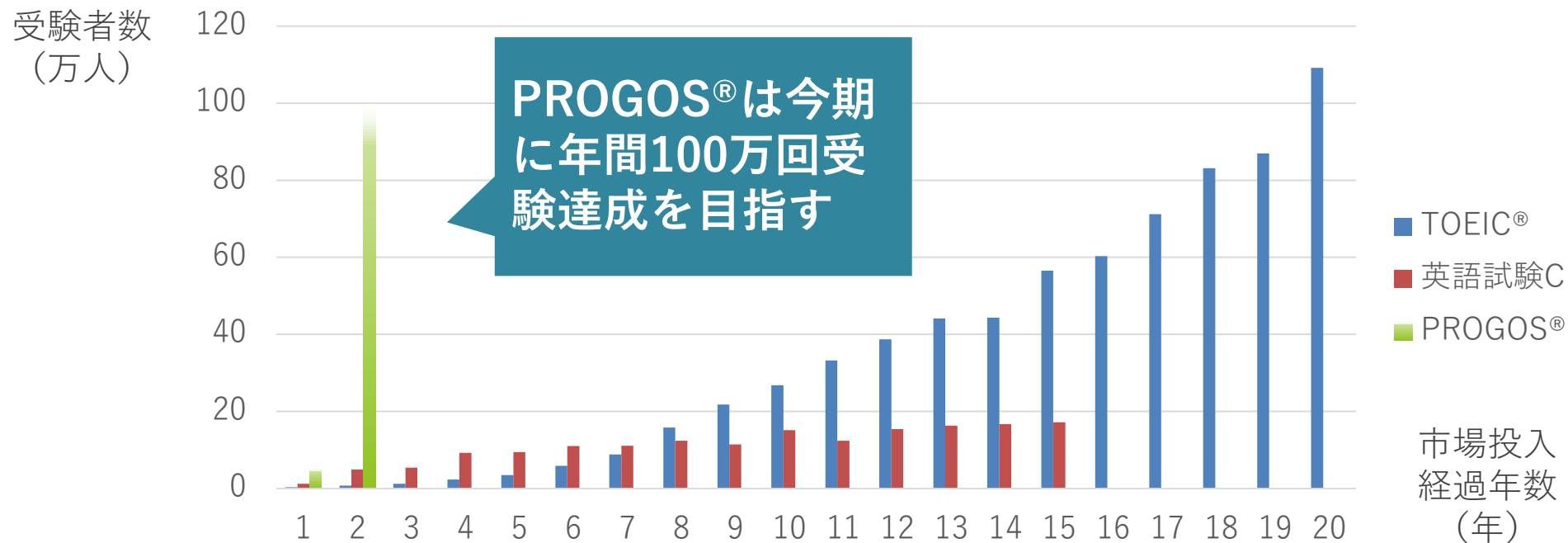
事業成長の時間軸

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



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

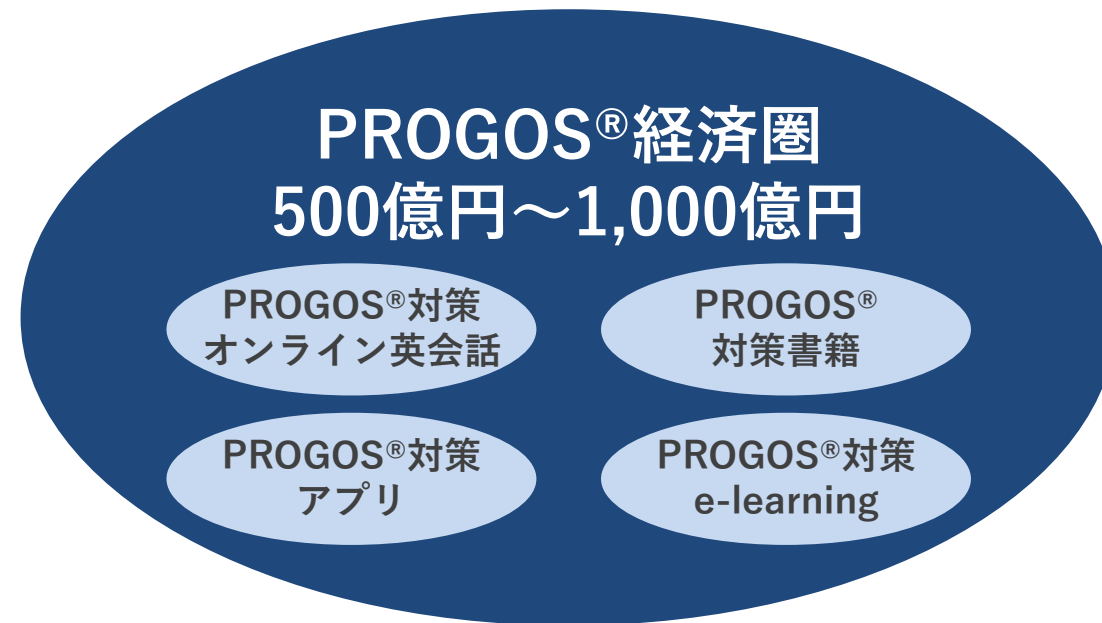
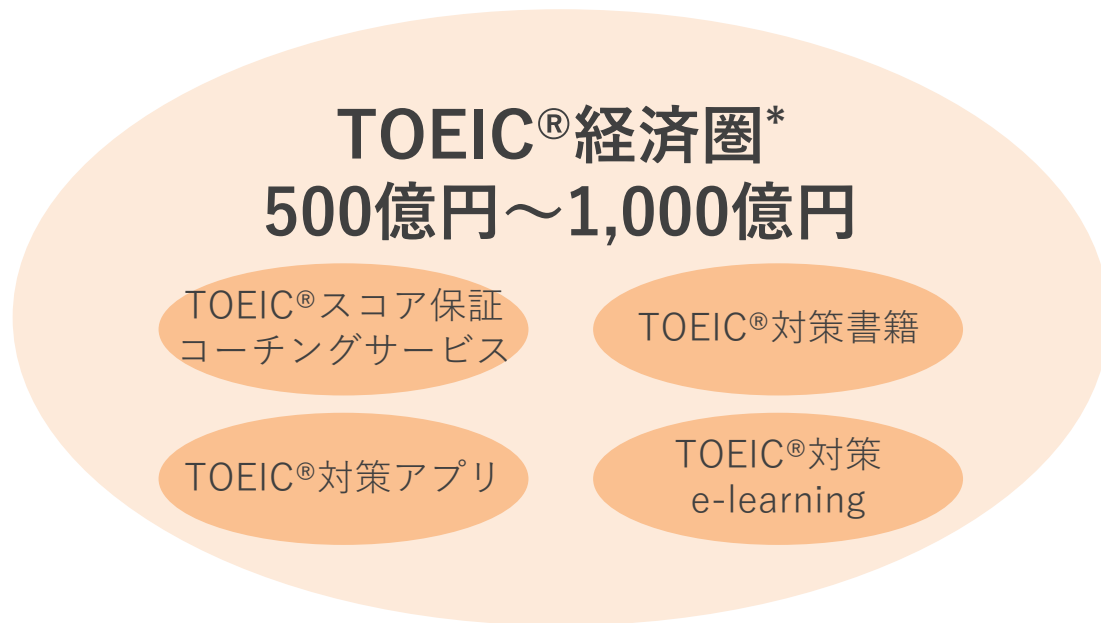


PROGOS®がTOEIC®を代替し、英語試験を代表する存在へ

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

PROGOS® 経済圏の創出

PROGOS® は数百億円規模のTOEIC® 経済圏と同規模の市場を創り出すことを想定



PROGOS® 経済圏のうち、レアジョブグループの収入として2割程度(100～200億円)を想定

* TOEIC受験者の平均的な語学学習費用(月額4,000円)とTOEIC受験者数(年間のべ200万人)からレアジョブにて推計
「TOEIC」は米国Educational Testing Service(ETS)の登録商標です

5. 実行したM&A/資本提携に関して

実行したM&A/資本提携に関して

成長戦略を加速させるためにM&Aを活用し、レアジョブグループのケイパビリティを拡大させていく

個人向け



- 人々が活躍するために必要な学びの領域へと事業を拡大
- 資格取得への最短学習コンテンツ化ノウハウを獲得

法人向け



BORDERLINK

- オフラインとオンラインを組み合わせた個別最適学習を実現
- ALT人材派遣事業基盤を獲得

文教向け

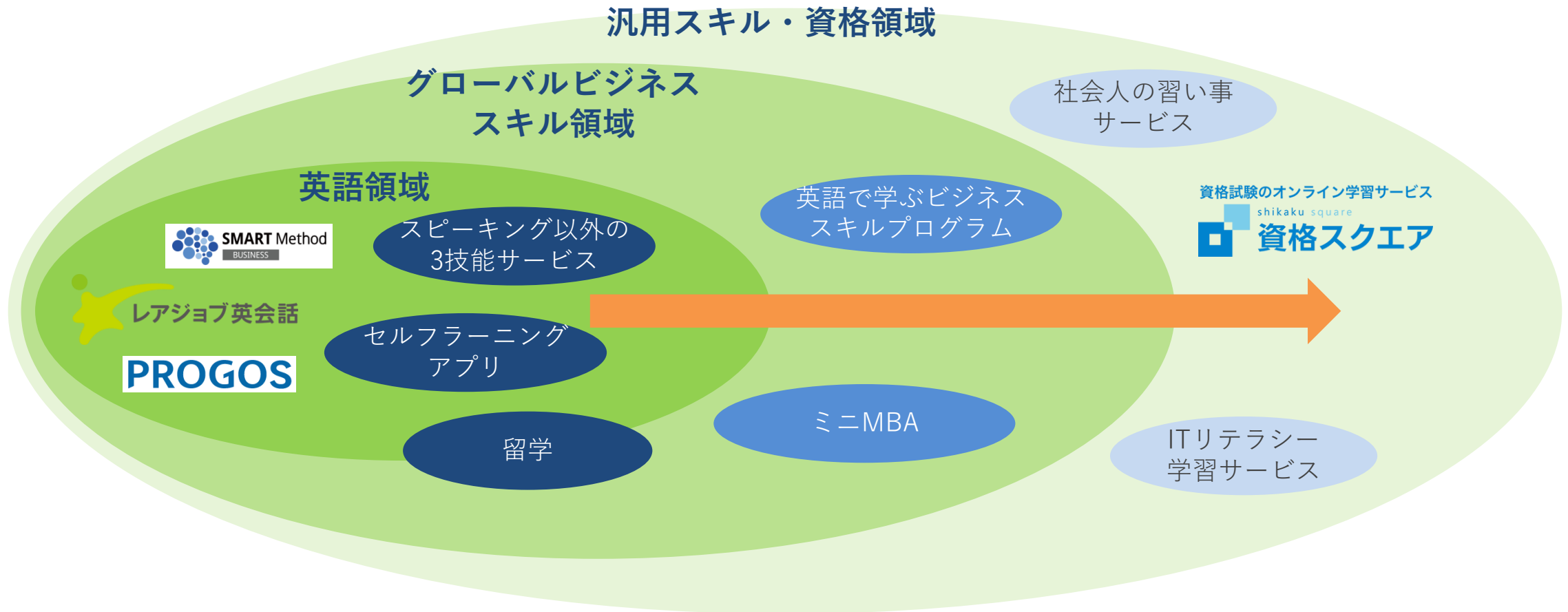


- 成長著しいオンライン英会話事業への講師供給で協業
- ベトナムにおける事業拡大に向けた基盤を獲得

海外

資格スクエア買収の背景 - 個人向け事業の発展的な展開

英会話を出発点に、人々が活躍するために必要な学びの領域へと拡大させていく



ボーダーリンクとの資本提携の背景 - 文教事業で目指すこと

レアジョブグループが持つオンラインでの英語教育の提供に加えオフラインでのALT人材の提供と、子供向けのPROGOS®開発を目指す

オフラインでの英語学習

- ・ 学習のモチベーションの喚起も含めた指導



ALT人材の提供
ボーダーリンク社への出資で実現

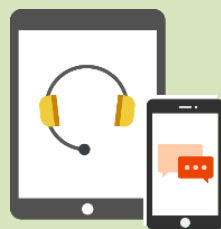
子供向けPROGOS®の開発



オンラインでの英語学習

- ・ 個々の生徒の進度に最適化した実践的な演習の提供

レアジョブグループの子供向けオンライン英会話の提供



学習の成果を評価する手段

- ・ AIを活用し、より正確で低コスト、低負荷な評価手法を提供

Appendix

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 606,699千円（2021年9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

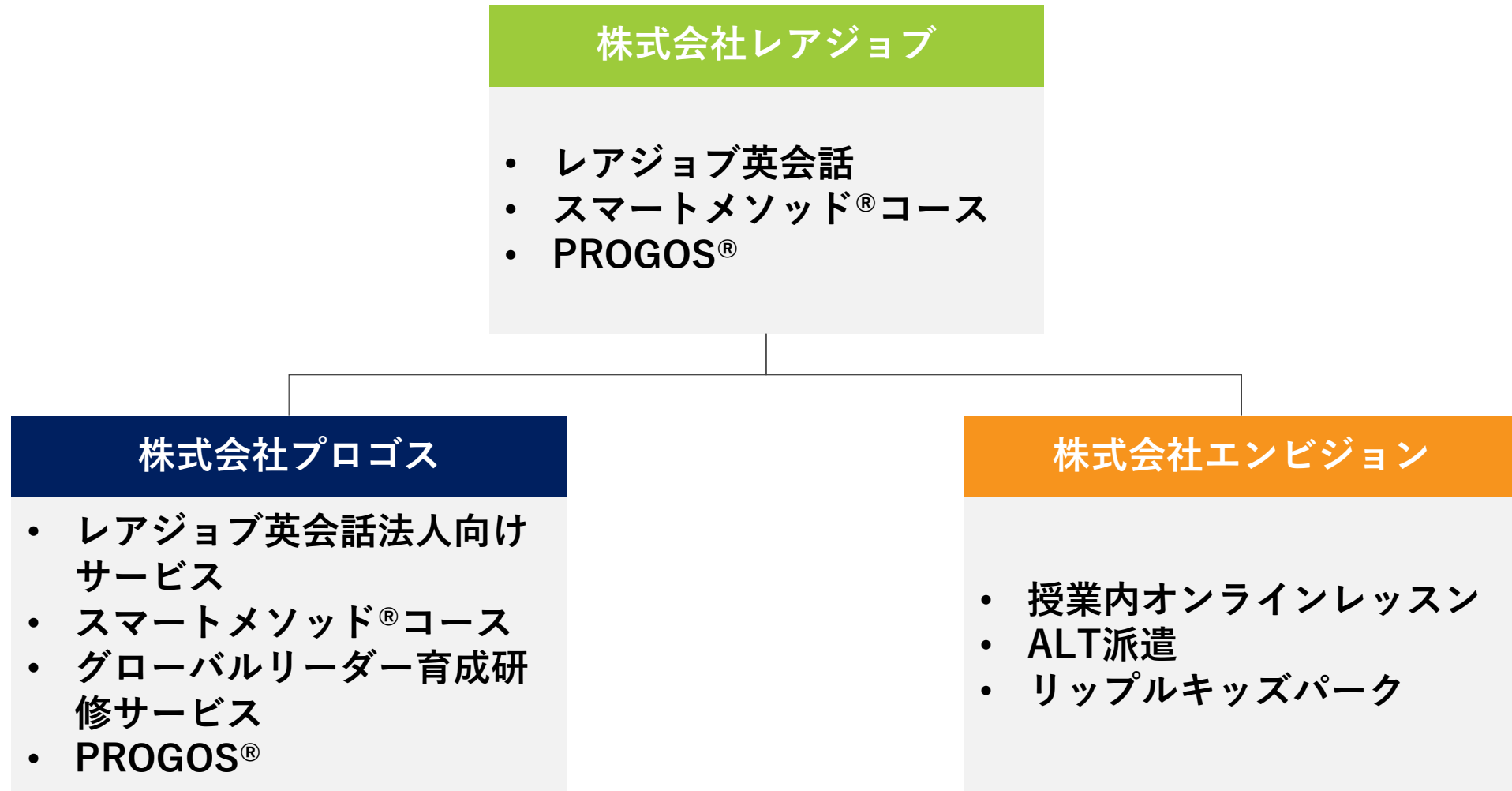
RareJob Philippines, Inc.
ENVIZION PHILIPPINES, INC.
RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES, INC.
RareJob English Assessment, Inc.
株式会社エンビジョン
株式会社プロゴス

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

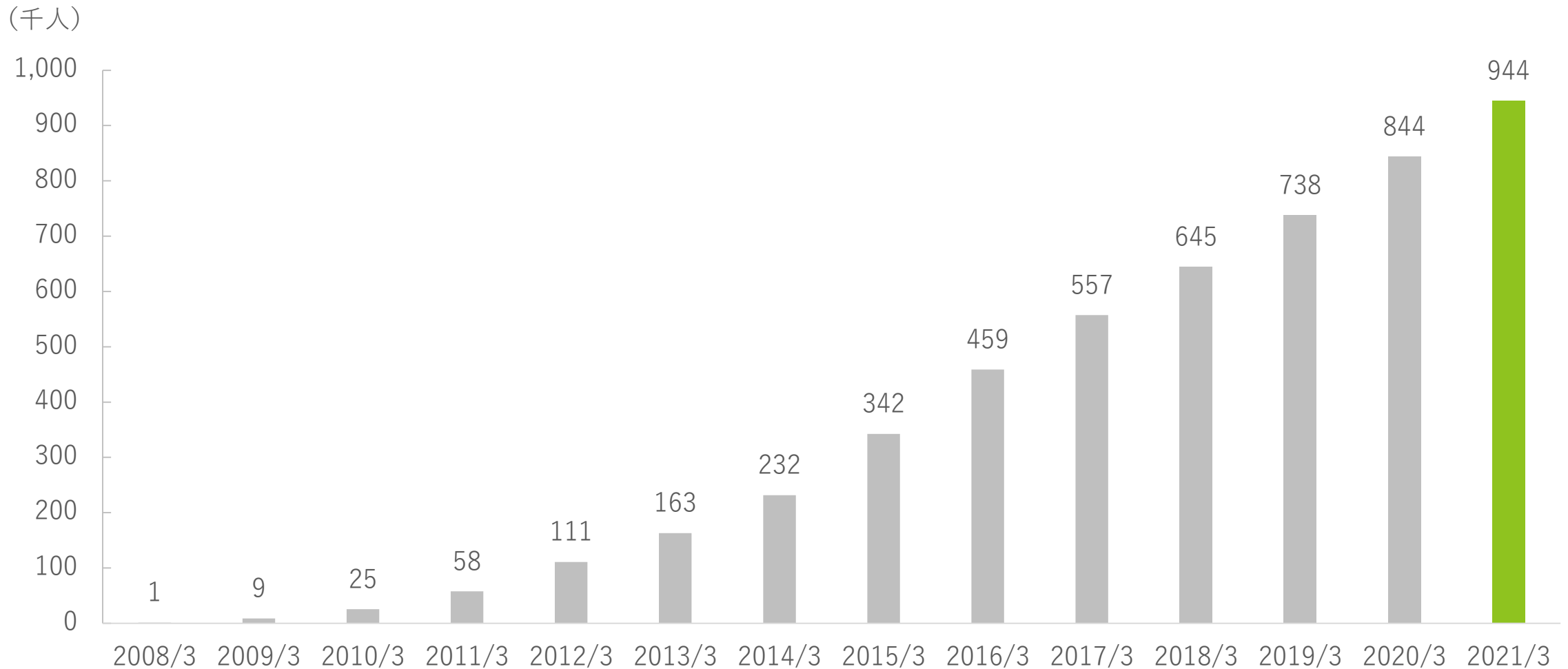


場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる 累積無料会員90万人以上のオンライン英会話サービス



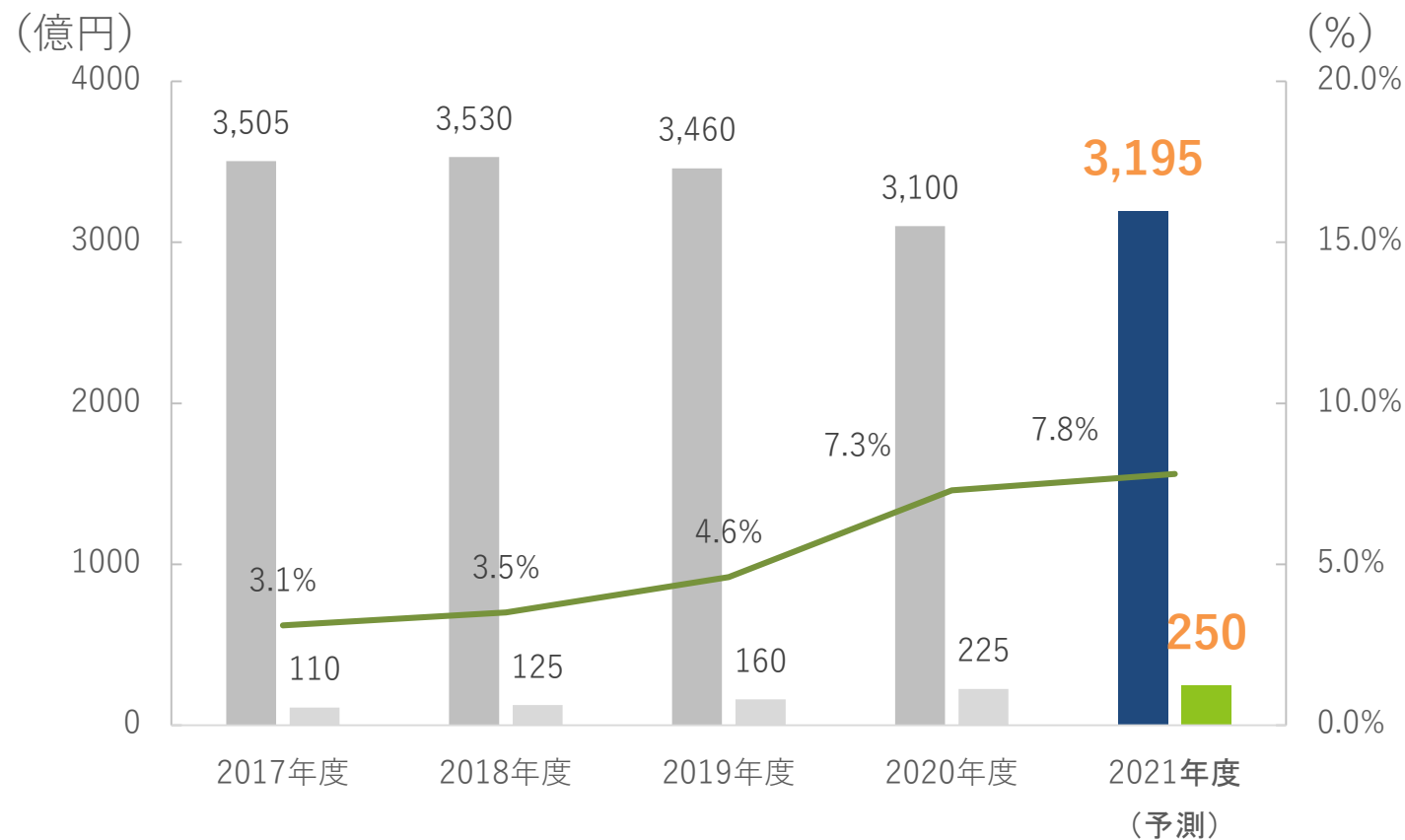
- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、ブラウザやアプリから受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額6,380円(税込)

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

オンライン英会話市場は外国語教室市場の7%程度であり、大きく伸びる余地が存在



■ : 外国語教室市場 ■ : オンライン語学市場
— : オンライン化率

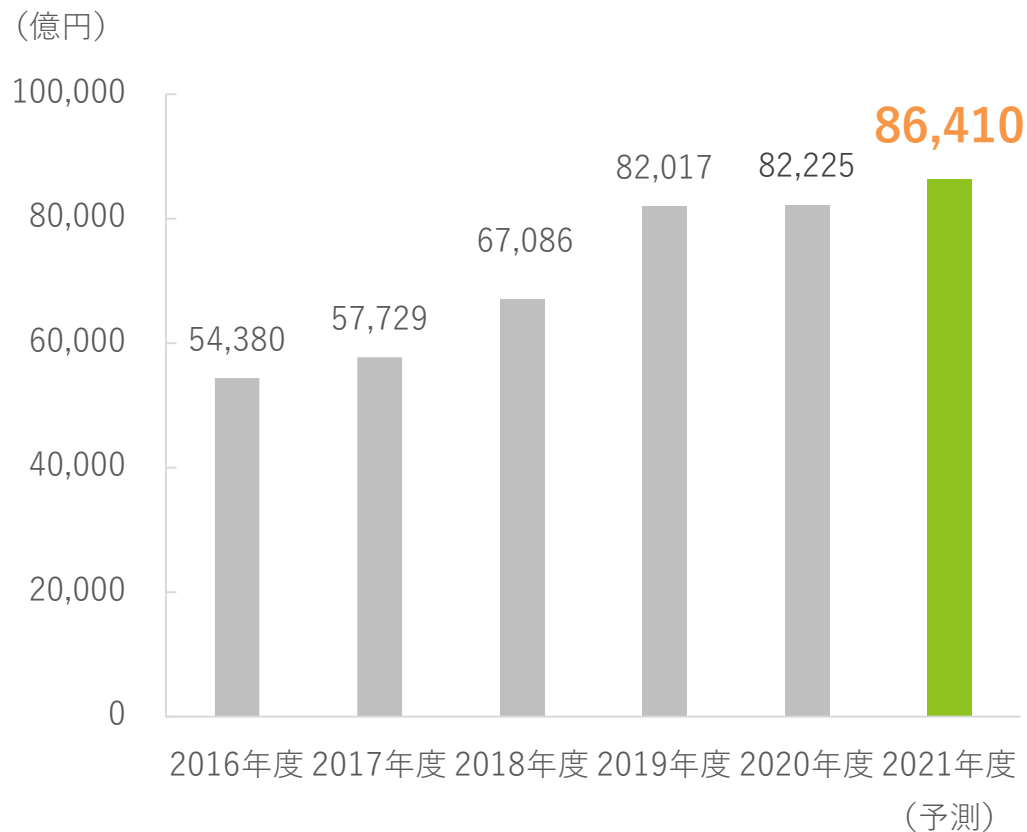
出所:

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¹⁾

*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²⁾



出所:

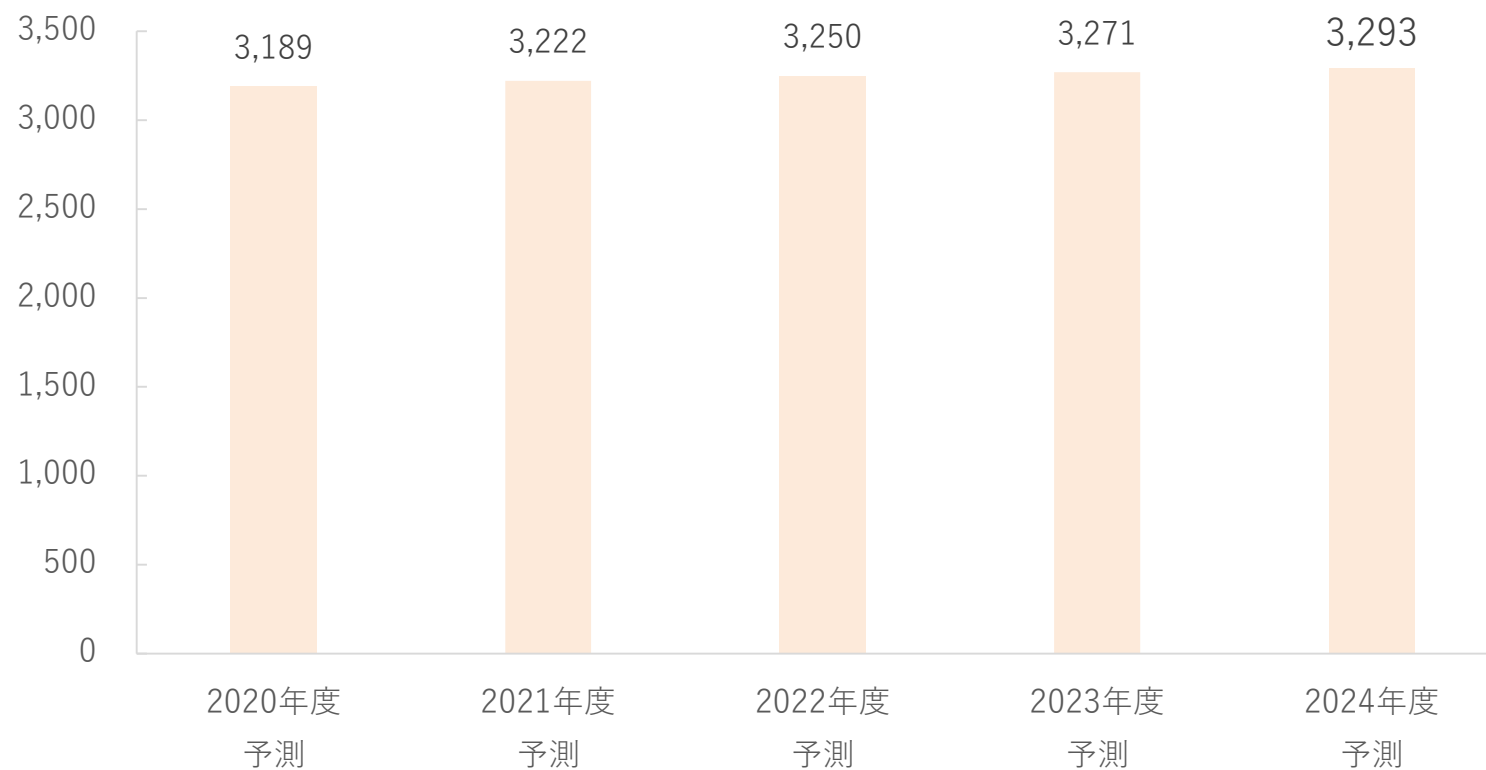
1) 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施 (2021年)」

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 2021」

学校向けビジネス市場規模

学校向けビジネス市場¹⁾

(億円)



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