

# 株式会社レアジョブ 2022年3月期第3四半期 決算補足説明資料

2022年2月14日

# 目次

1. 2022年3月期 第3四半期 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. プライム市場選択に関して
- Appendix

# 1. 2022年3月期 第3四半期 実績

## 2022年3月期 第3四半期決算サマリー

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、2022年1月31日時点で112万回以上の受験申込を達成

- 累計780以上の大企業、大学での導入が進む

### 売上高は、前年同期比+2.8%の増収

- 個人向けは、2021年12月より子会社化した株式会社資格スクエアの寄与により、+0.7%の増収
- 法人・教育機関向けは、法人顧客向けの売上拡大が牽引し、+7.7%の増収

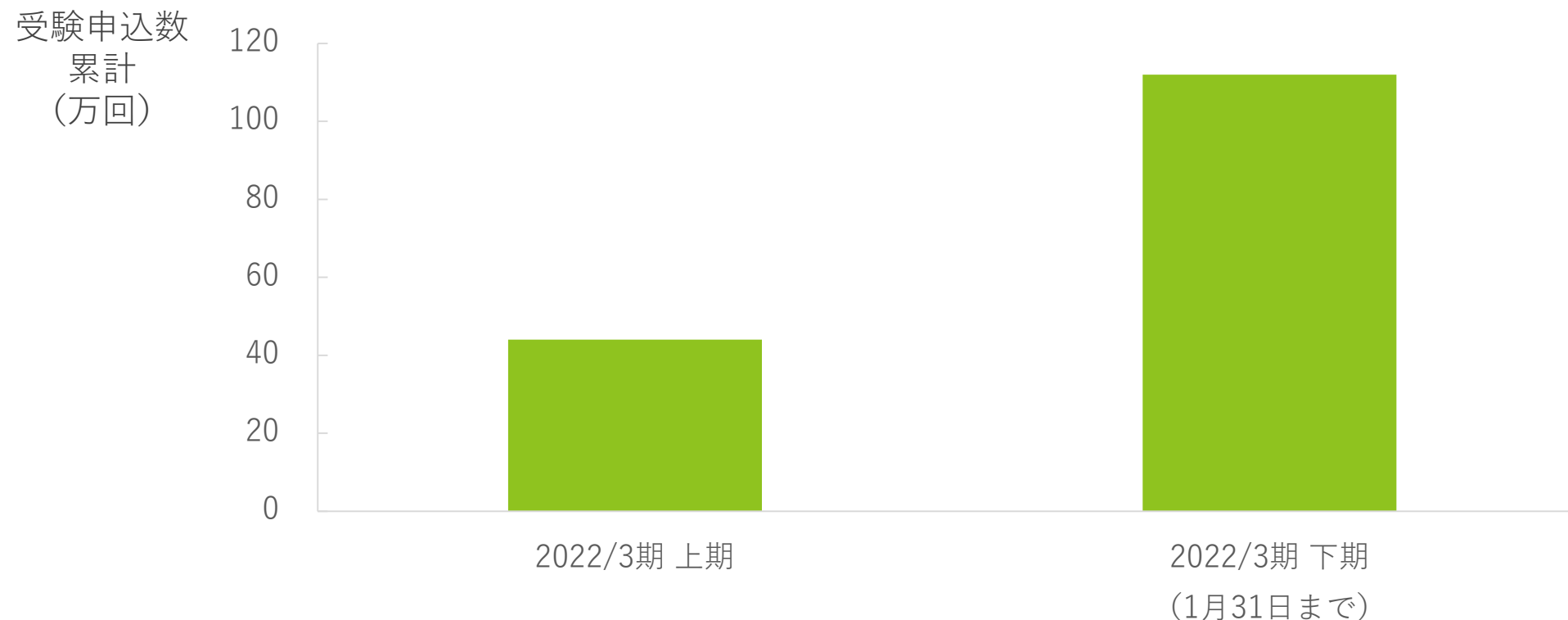
### 営業利益は、前年同期比▲52.2%の減益

- 先行投資として法人営業を中心に人件費が増加

### 売上高は第3四半期として、過去最高を更新

## PROGOS®受験申込数の2022年3月期累計推移（2022年1月31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、2022年1月31日時点で112万回以上の受験申込を達成



累計780以上の大企業、大学での導入が進む

## 2022年3月期 第3四半期決算概要

前年同期比で+2.8%の増収、▲52.2%の減益  
法人・教育機関向け売上が売上増加を牽引したが、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<br>3Q累計 | 2022年3月期<br>3Q累計 | 前年同期比<br>増減率 |
|---------------------|------------------|------------------|--------------|
| 売上高                 | 4,019            | 4,132            | +2.8%        |
| 営業利益                | 607              | 290              | ▲52.2%       |
| 経常利益                | 574              | 257              | ▲55.2%       |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 361              | 186              | ▲48.4%       |

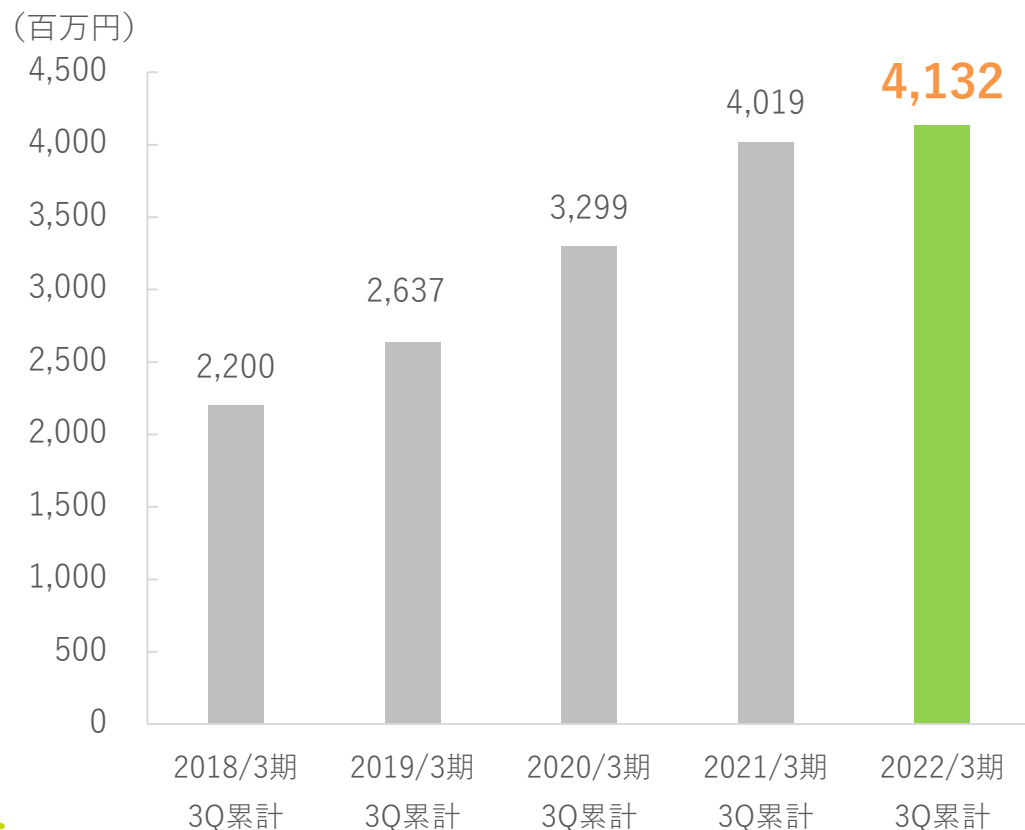
|       |       |       |         |
|-------|-------|-------|---------|
| 営業利益率 | 15.1% | 7.0%  | ▲8.1pt  |
| ROE*  | 30.3% | 12.3% | ▲18.0pt |

\*年換算

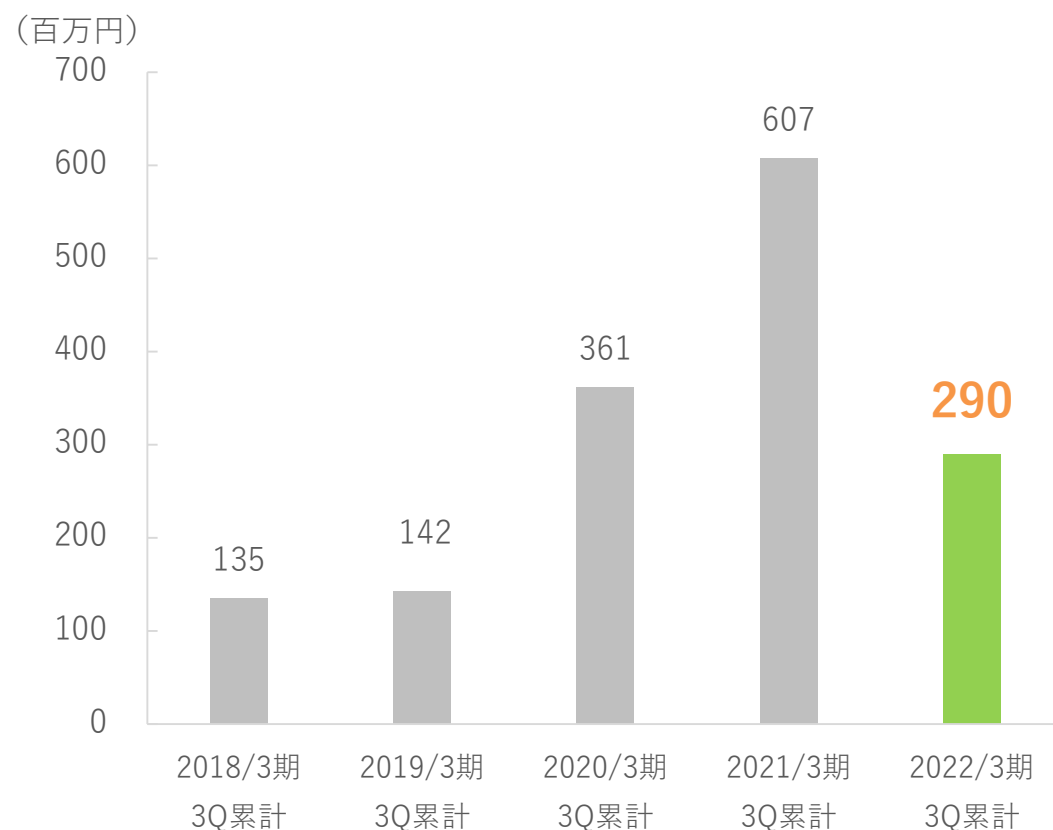
## 第3四半期業績の推移

売上高は2021年3月期のコロナ特需からの伸びは限定的だが、第3四半期としては過去最高

### 売上高



### 営業利益



## 2022年3月期 第3四半期売上高内訳

個人向けは、2021年12月より子会社化した株式会社資格スクエアの売上寄与があり、前年同期比+0.7%の増収  
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+7.7%の増収

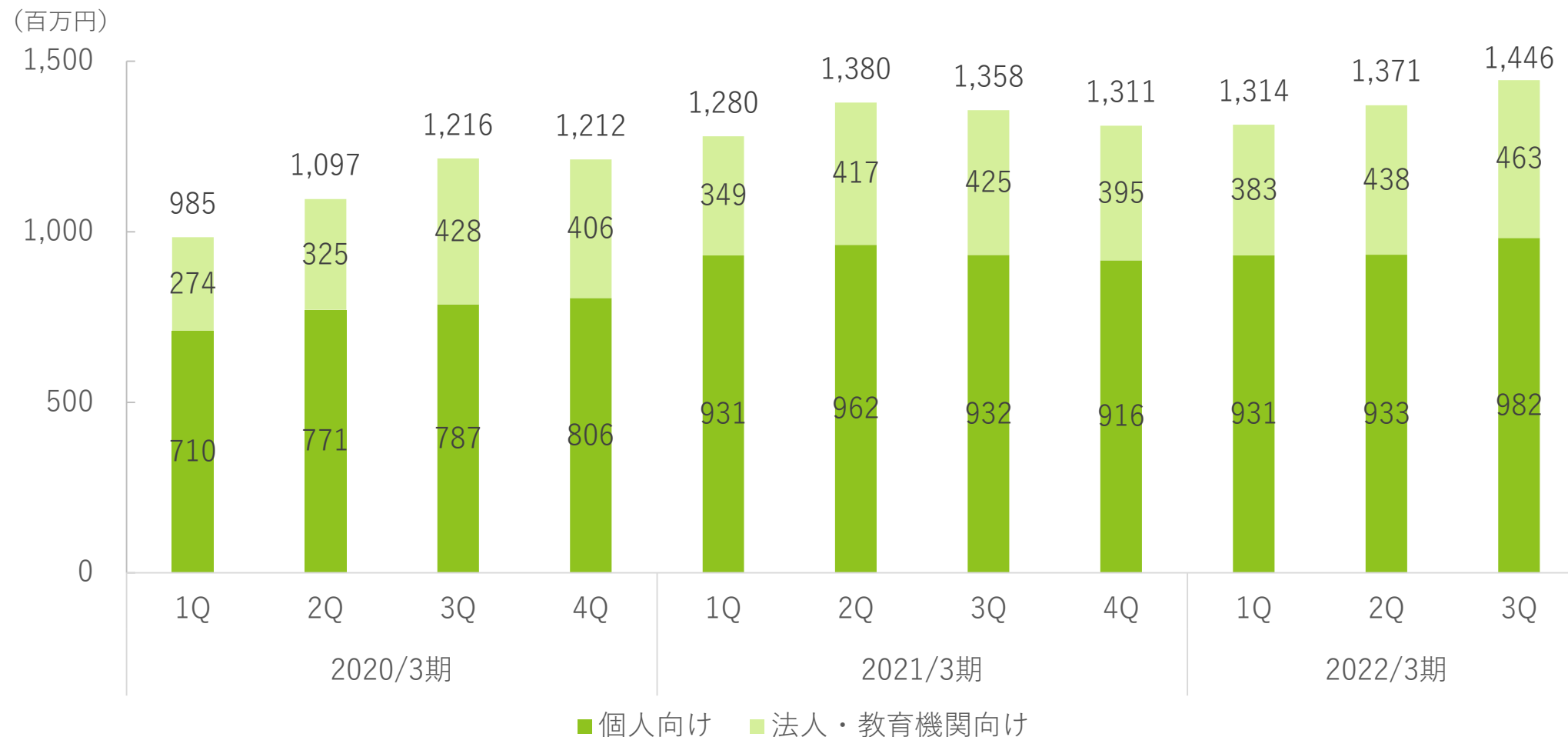
(百万円)

|                    | 2021年3月期<br>3Q累計 | 2022年3月期<br>3Q累計 | 前年同期比<br>増減率 |
|--------------------|------------------|------------------|--------------|
| 売上高                | 4,019            | 4,132            | +2.8%        |
| 個人向け<br>(構成比)      | 2,826<br>(70.3%) | 2,847<br>(68.9%) | +0.7%        |
| 法人・教育機関向け<br>(構成比) | 1,193<br>(29.7%) | 1,285<br>(31.1%) | +7.7%        |



## 四半期ごとの売上高推移

法人・教育機関向け売上は、主に法人向けの売上が堅調に推移



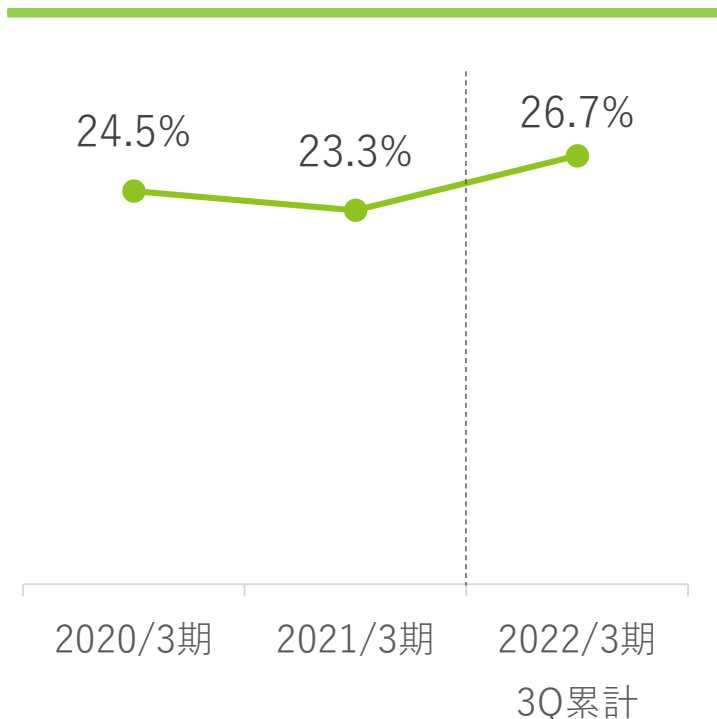
# 販売費および一般管理費の対売上高比率推移

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

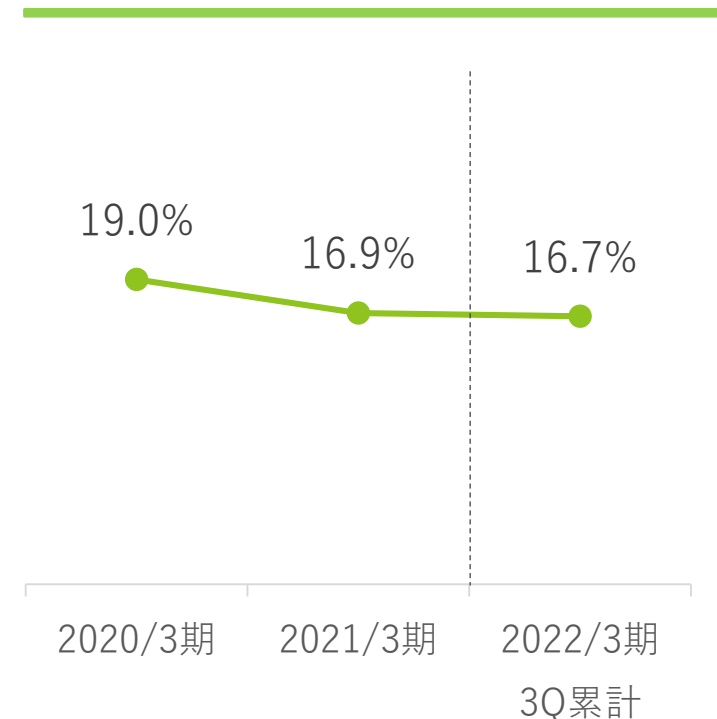
### R&D\*比率



### S&M\*\*比率



### G&A\*\*\*比率



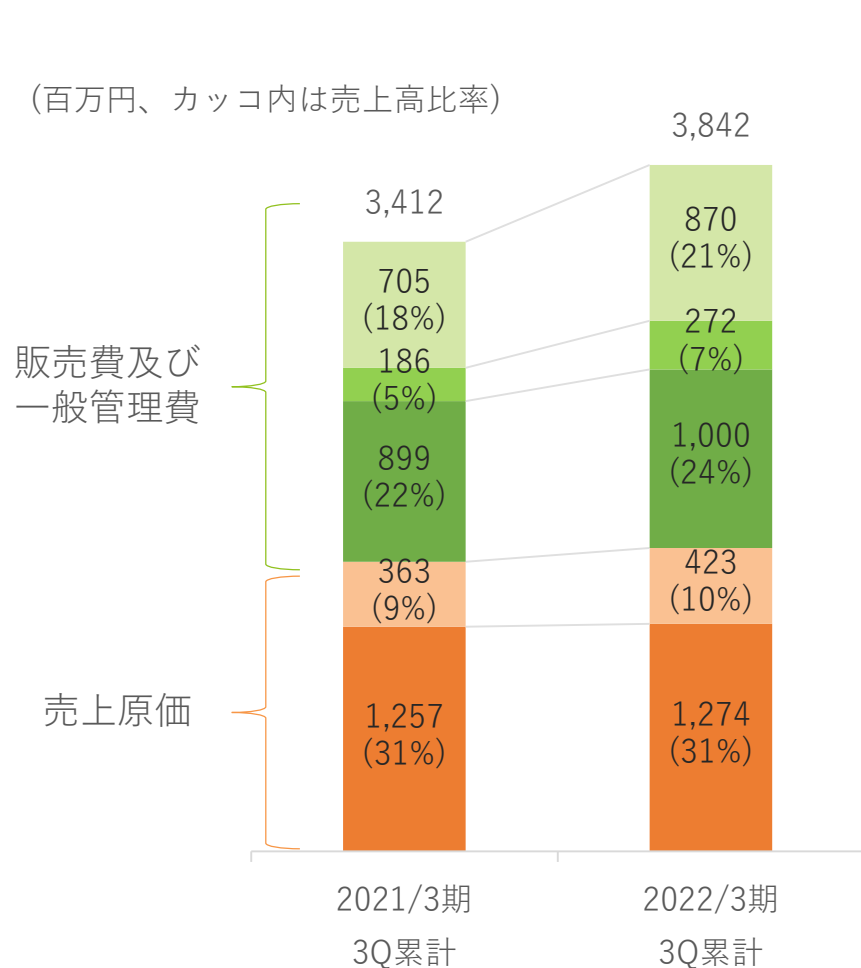
\*Research and Development 研究開発に関わるエンジニアの person 費および共通費を含めた費用。無形資産への振替を考慮しない数値。2021年3月期および2022年3月期第3四半期累計の数値に関しては、システム運用に係る費用についての表示区分の変更を考慮しております

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

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

法人向け事業における営業人員を中心とした従業員数の増加に伴い、人件費が増加



| 費用          | 前年同期比<br>増減額<br>(率) | 増減要因                               |
|-------------|---------------------|------------------------------------|
| その他販管費      | +164<br>(+23.3%)    | 法人営業体制強化による採用関連費用増と、エンジニア外注費の増加    |
| 広告宣伝費       | +86<br>(+46.5%)     | 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)   | +101<br>(+11.2%)    | 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     | +60<br>(+16.5%)     | 研修サービスの仕入による費用増加のため、その他売上原価が増加     |
| 講師報酬 (売上原価) | +17<br>(+1.4%)      | また、株式会社資格スクエアの講師報酬の取り込みがあり、前年同期比増加 |

\*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3四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 計画に対する進捗

修正予想に対して、特に利益は順調に推移

(百万円)

|                     | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>修正予想 | 前年同期比<br>増減率 |
|---------------------|----------------|------------------|--------------|
| 売上高                 | 5,331          | 5,650            | +6.0%        |
| 個人向け                | 3,742          | 3,930            | +5.0%        |
| 法人・教育機関向け           | 1,589          | 1,720            | +8.2%        |
| 営業利益                | 669            | 250              | ▲62.6%       |
| 経常利益                | 628            | 200              | ▲68.2%       |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 391            | 120              | ▲69.3%       |
| 営業利益率               | 12.5%          | 4.4%             | ▲8.1%        |
| ROE*                | 24.4%          | -                | -            |

| 2022年3月期<br>3Q累計 | 進捗率    |
|------------------|--------|
| 4,132            | 73.1%  |
| 2,847            | 72.4%  |
| 1,285            | 74.7%  |
| 290              | 116.1% |
| 257              | 128.8% |
| 186              | 155.4% |
| 7.0%             | -      |
| 12.3%            | -      |

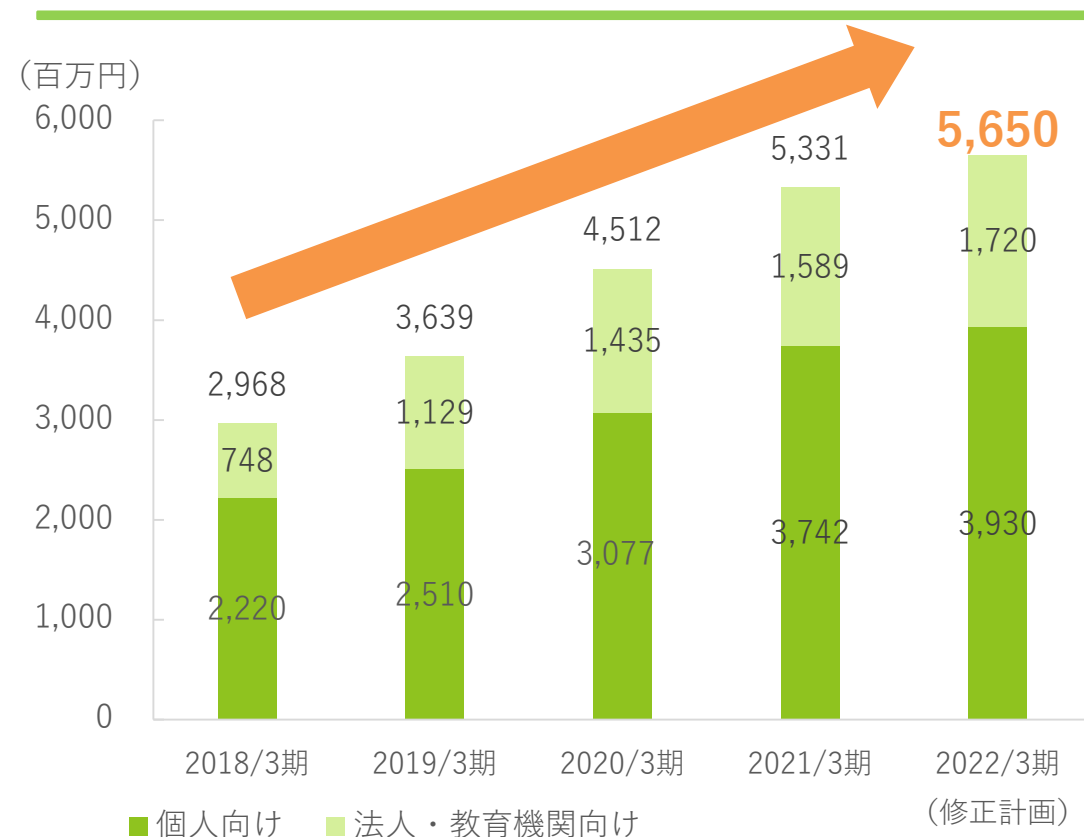
\*年換算

# 業績の推移

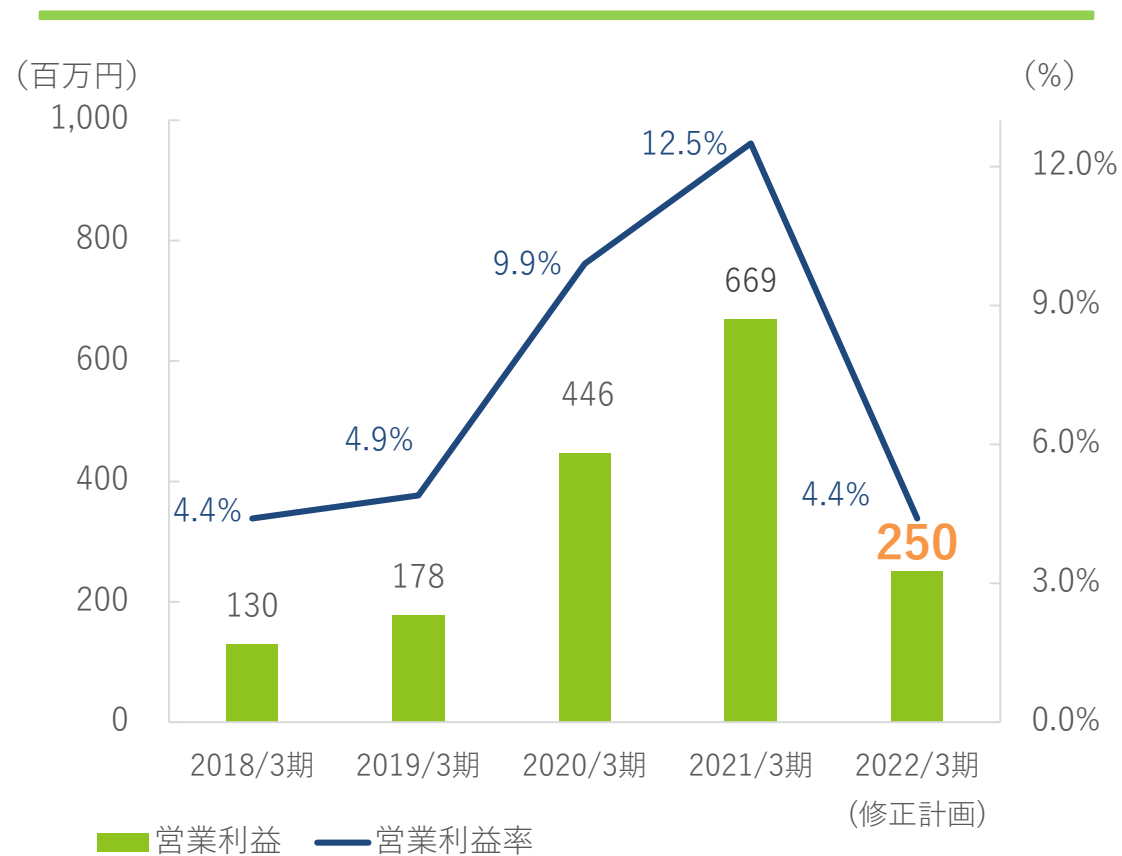
売上高は創業以来14期連続の増収

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の進捗

### PROGOS®の普及を加速

- 大企業や大学での大型導入が進み、受験申込数としては112万回を突破

### 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提案が進捗中
- 英語研修に加えて、グローバルリーダー育成を目的に、10以上の提携先プログラムを顧客課題に合わせて提案

### 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



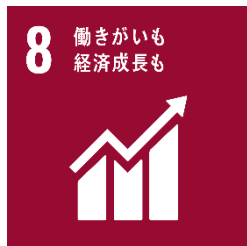
### ●安価で質の高い教育を提供

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、安定した職が見つげにく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まいります。

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

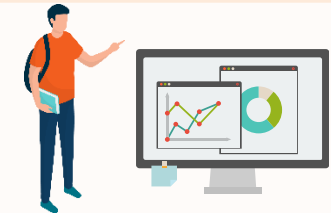
元々希望していた職種に必要な英語力に達したので、レアジョブを通じ、グローバル企業の求人に応募



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

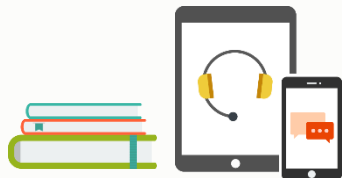


大学生が就職活動に向け英語力や資格をスキルデータとして登録し、志望する企業にエントリーシートと共に送信



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<sup>®</sup>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<sup>®</sup>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

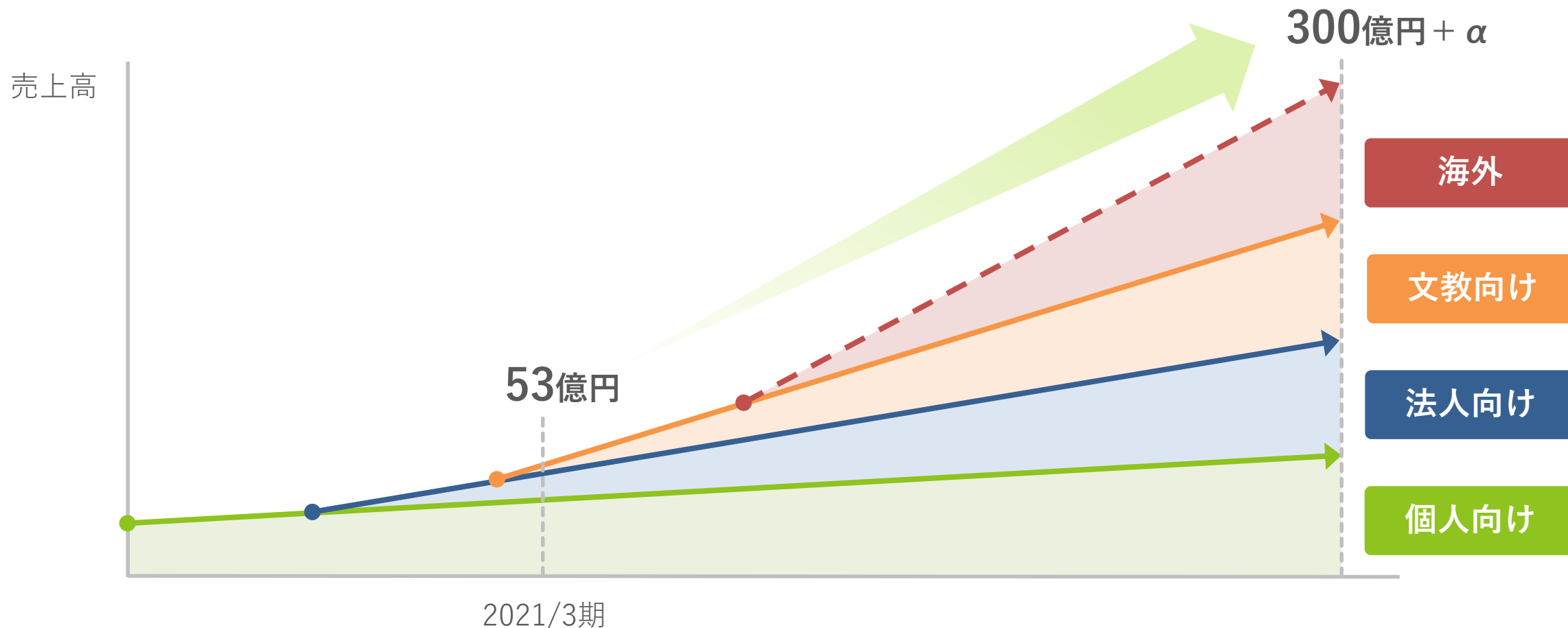


アセスメントデータプラットフォーム  
PROGOS®によるアセスメントデータの蓄積



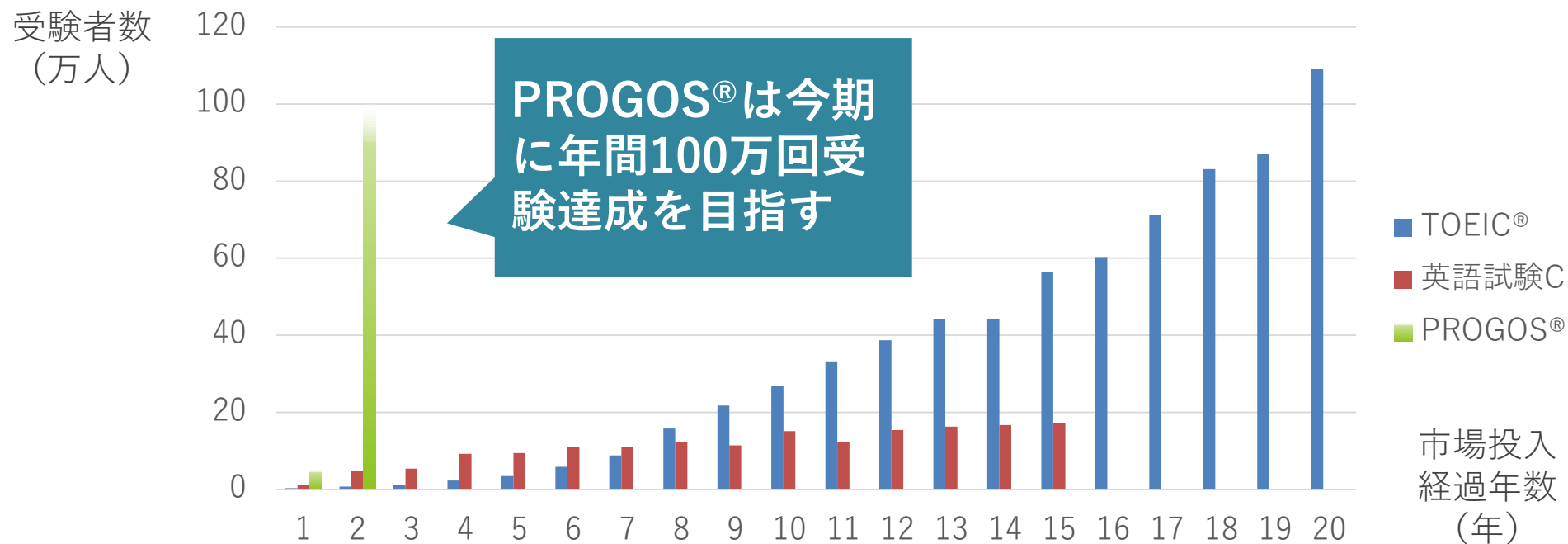
## 事業成長の時間軸

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

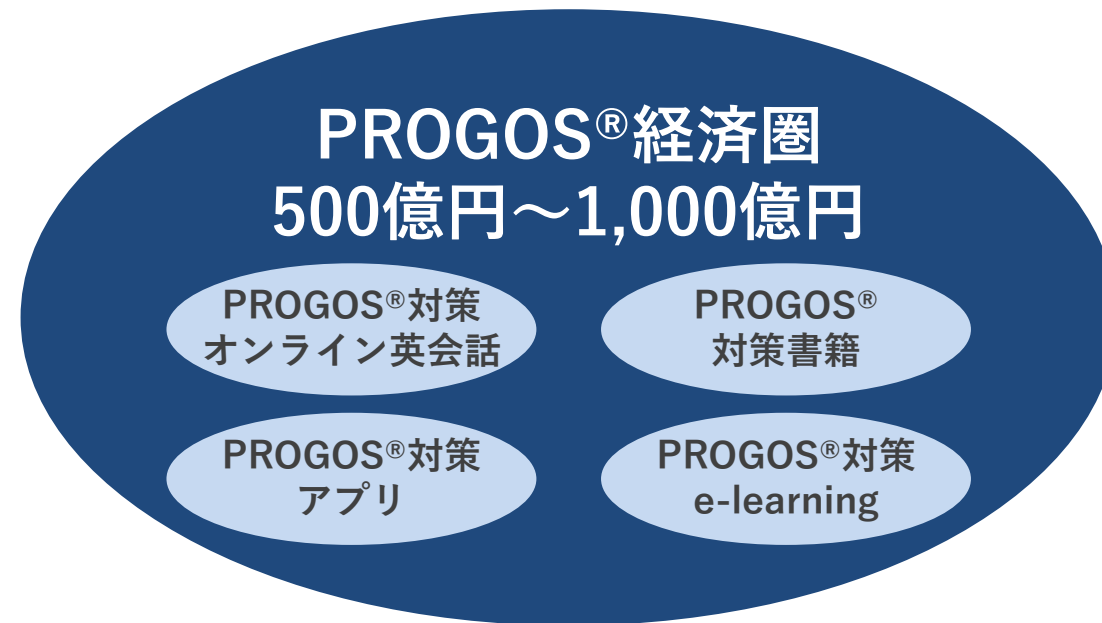
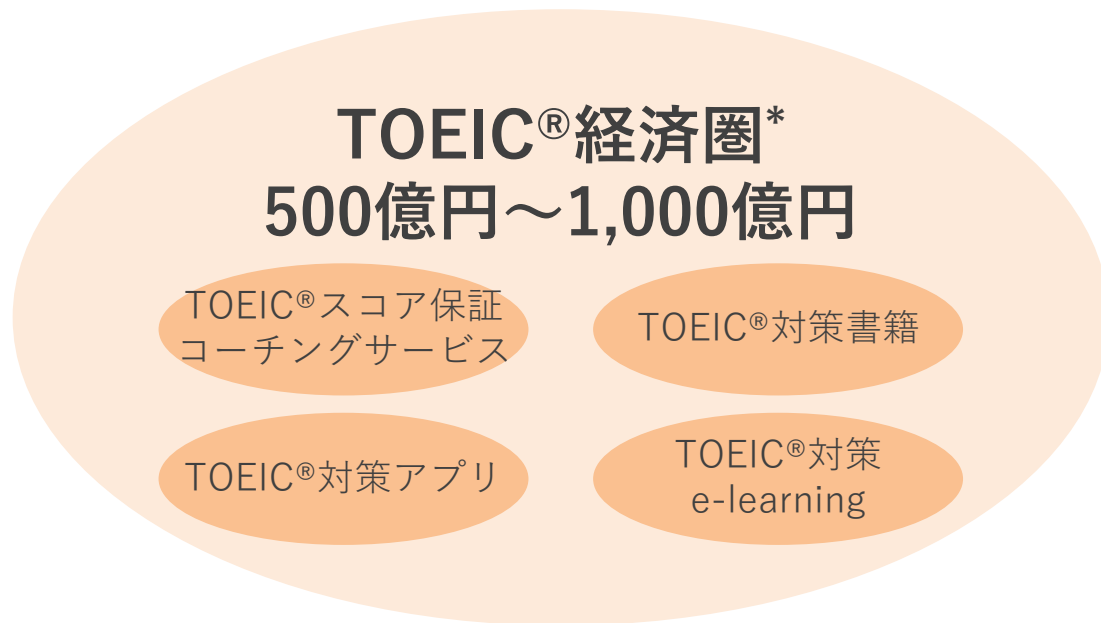


PROGOS®がTOEIC®を代替し、英語試験を代表する存在へ

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. プライム市場選択に関して

## プライム市場選択の背景

- 株式会社レアジョブは「Chances for everyone, everywhere.」をグループビジョンに掲げ、「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」を目指し企業経営を行ってきました
- 2020年11月には、資金調達自由度を上げることや企業としての認知・信用力を向上させ、企業価値向上につなげることで、より早くビジョン達成すべく、東京証券取引所市場第一部へと市場変更を行いました
- 今般の東京証券取引所の新市場区分における上場市場の選択に関し、プライム市場が目指す「多くの機関投資家の投資対象になり得る規模の時価総額を持ち（中略）持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業向けの市場」<sup>1)</sup>が、レアジョブが目指すべき方向性と合致すると判断し、プライム市場を選択いたしました

出所:

1) 東京証券取引所「市場区分見直しの概要」

# プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取り組み

上場維持基準  
の適合状況

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません

|                    | 流通株式数<br>(単位) | 流通株式時価総額<br>(百万円) | 流通株式比率<br>(%) |
|--------------------|---------------|-------------------|---------------|
| 当社の状況<br>(移行基準日時点) | 46,110        | 8,856             | 48.3          |
| 上場維持基準             | 20,000        | 10,000            | 35            |
| 適合状況               | 適合            | 不適合               | 適合            |

上場維持基準  
適合に向けた  
取り組み

- ①中期経営計画の推進による企業価値の向上
- ②IRの強化
- ③コーポレートガバナンスの充実
- ④株主還元の実施

取り組みの詳細は2021年12月13日に開示した、  
新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書に記載

# 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12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  
株式会社資格スクエア

### 取締役

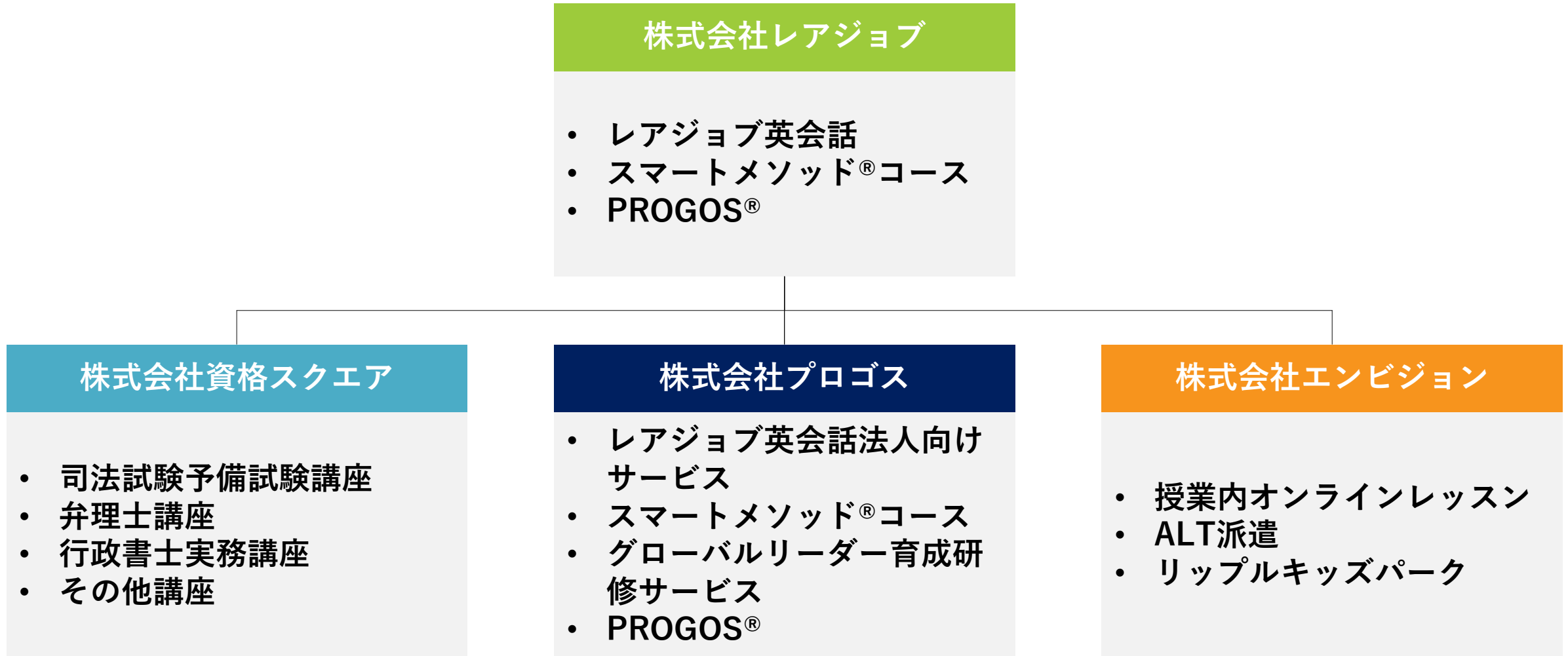
---

|         |        |
|---------|--------|
| 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

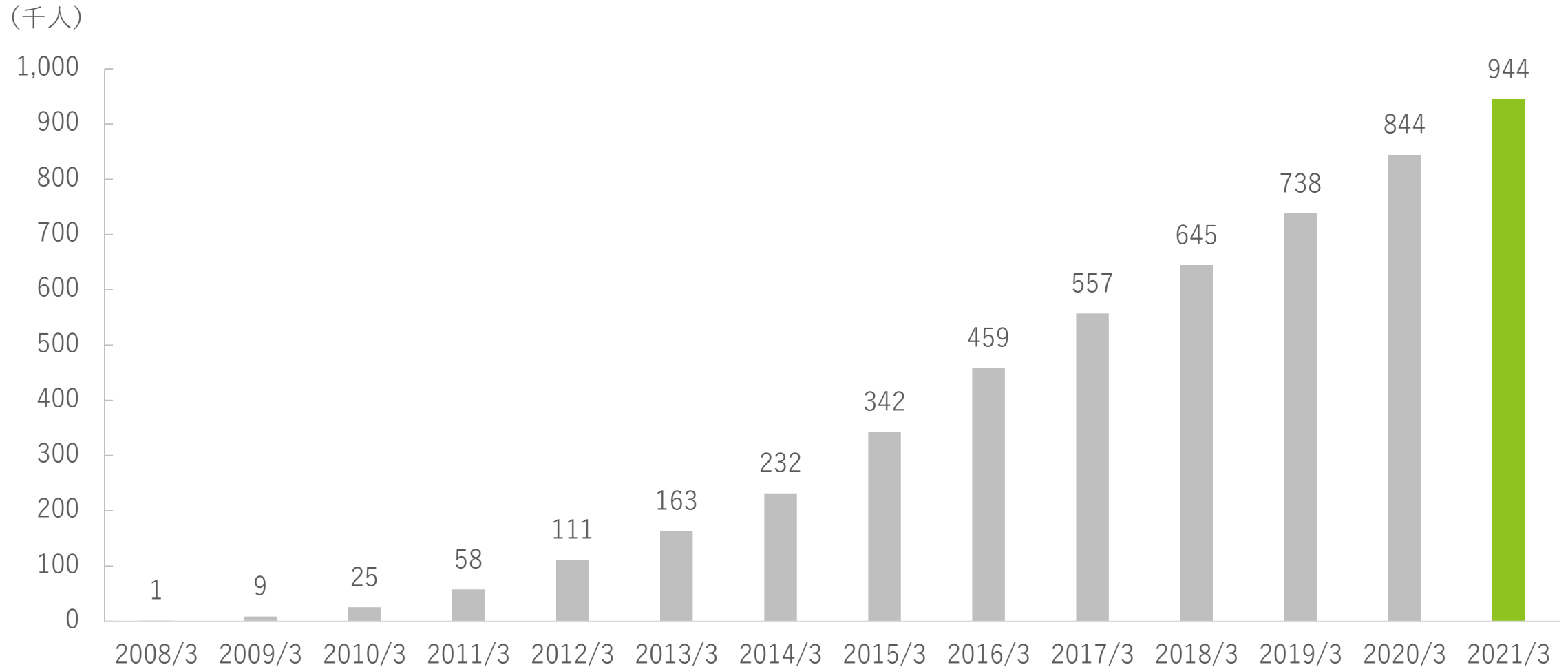


場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる、累積無料会員  
100万人以上のオンライン英会話サービス



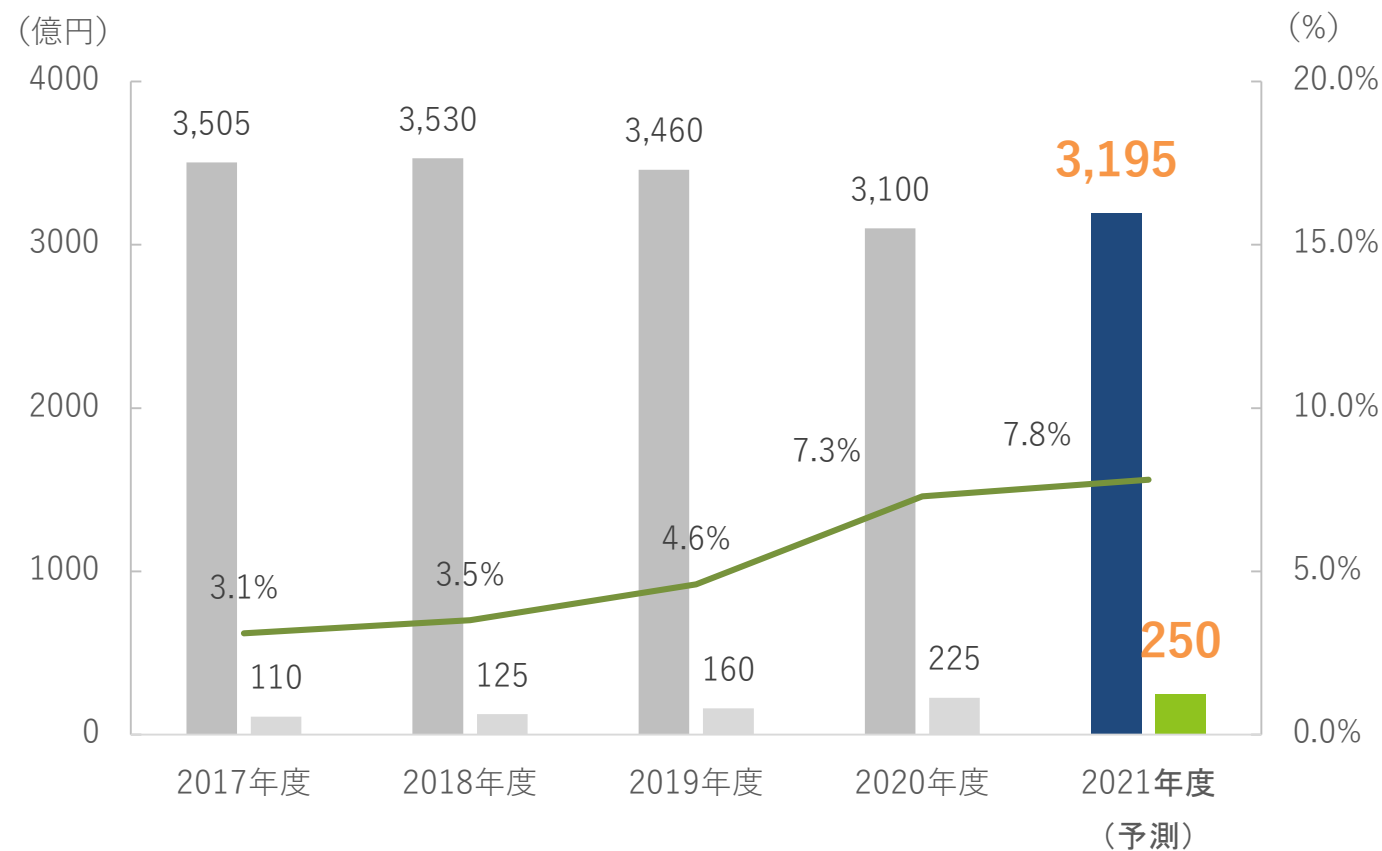
- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、ブラウザやアプリから受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額6,380円(税込)

## 累積無料会員は順調に増加し、足元では100万人を超える



## 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

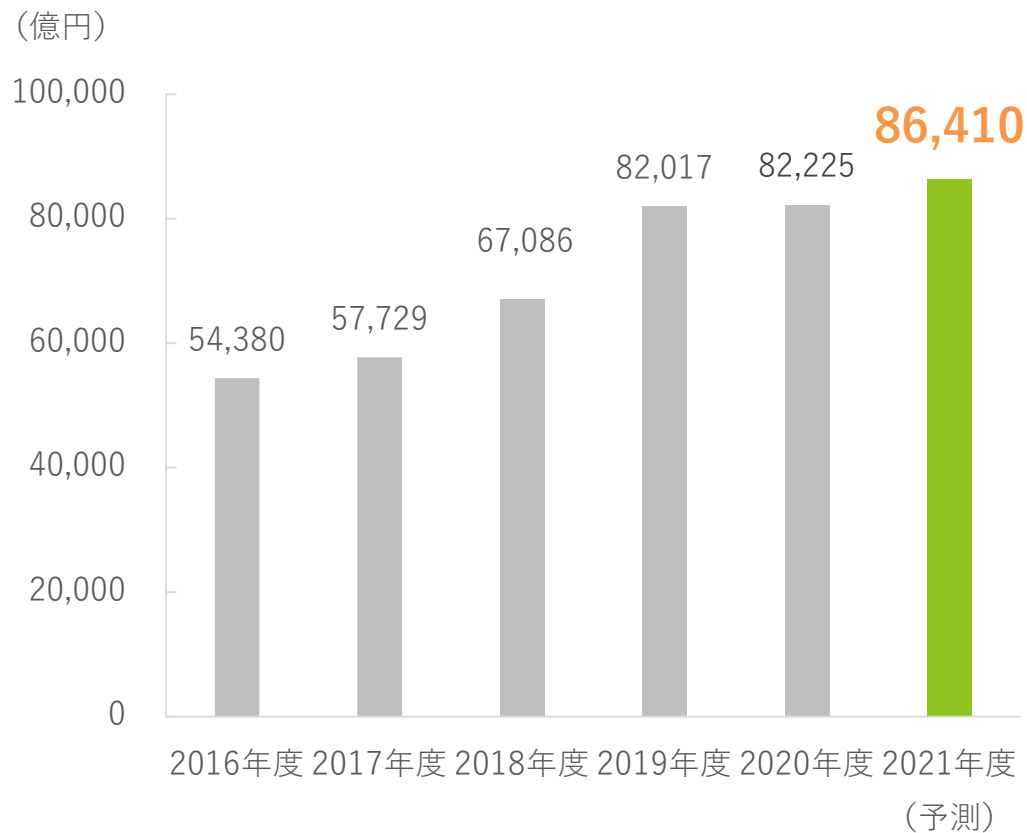
出所:

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<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>



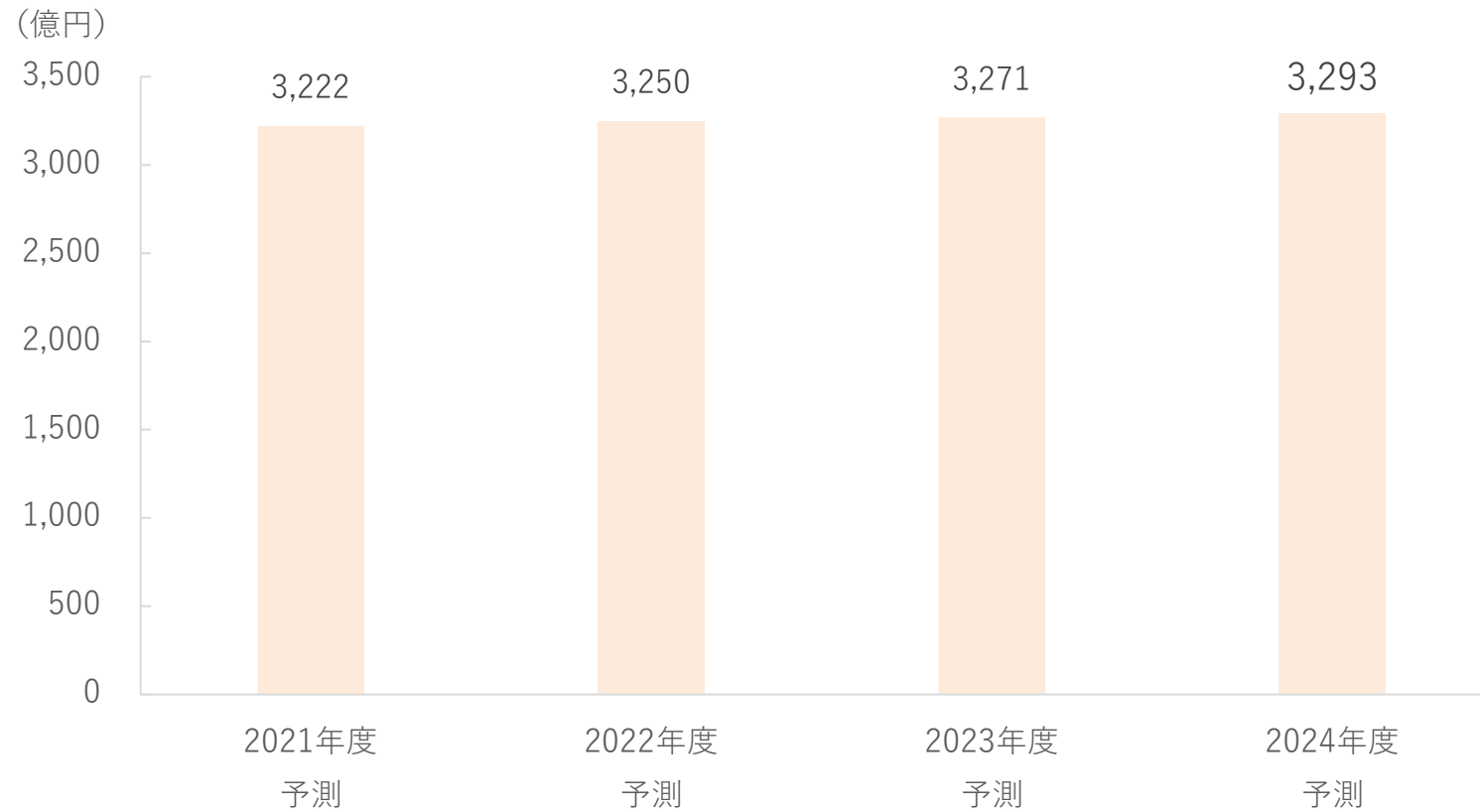
出所:

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 (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<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)