

株式会社レアジョブ 2023年3月期第1四半期 決算補足説明資料

2022年8月15日

目次

1. 2023年3月期 第1四半期 実績
2. 2023年3月期 計画
3. 今後の経営戦略

Appendix

1. 2023年3月期 第1四半期 実績

2023年3月期 第1四半期決算サマリー

英語スピーキング力AI自動採点サービスPROGOSは、顧客企業の採用/人材育成制度への組み込みが進行

- 新卒採用における英語力要件のTOEIC®からPROGOSへの変更や、人材育成制度においてPROGOSを基準にした育成体系へと変更を行うなど、顧客企業での活用が拡大
- 書籍の出版や、メディア発信を継続的に行いPROGOS及びCFERの認知度向上を狙う

売上高は第1四半期において過去最高を更新し、前年同期比+11.5%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、+9.4%の増収
- 法人・教育機関向けは、法人顧客数の増加及び1法人あたりの単価の上昇により、+16.7%の増収

営業利益は、前年同期比△62.5%の減益

- 従業員数が増加したことによる人件費や、資格スクエア社における広告宣伝費が増加

PROGOSの導入事例

採用/人材育成制度への組み込みが複数の顧客企業で進み、測定品質の高さから他社テストからの乗り換えにも至っている

“TOEIC®L&Rスコアを一部の新卒の採用条件にしていたが、英語を使った実業務を行わせてみても、ビジネスレベルのスピーキング力がない者が多かった。そのため、英語スピーキング力を測定できるPROGOSを導入し、採用基準を再整備、英語研修制度を構築していく。”

－東証プライム上場・サービス業・従業員3-5千人

“ダイバーシティ促進の取り組みの一環として、従業員の英語スピーキング力をCFERで測定することにしていたが、アセスメントツールとしてPROGOSが最適であった。正しくCFERレベルを判定することができることが導入の決め手となった。”

－東証プライム上場・エンターテインメント業・従業員3千人以下

“オープンクエスチョンによってスピーキング力を測定できるPROGOSは、実践的な英会話力の向上につながるのではないかと考え、クローズドクエスチョンのみで測定する他社スピーキングテストからのリプレースを決めた。”

－非上場・製造業・従業員3-5千人

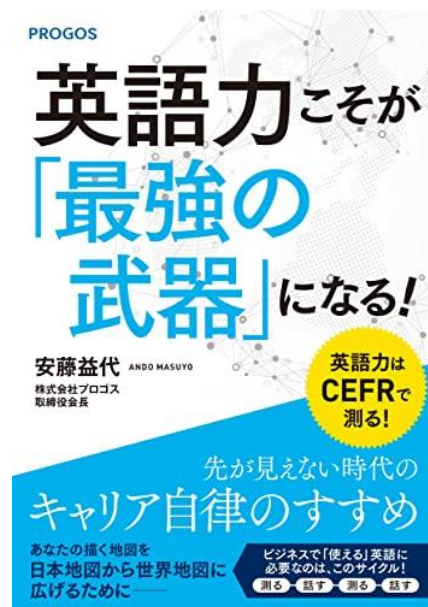
PROGOSのメディア発信状況

英語力の重要性や評価基準としてのCEFR、AIを活用した採点の先進性を書籍やメディアで発信することにより、認知拡大が進んでいる

プロゴス社会長安藤による書籍出版

英語力こそが
「最強の武器」になる！

- Amazon無料DLランキングで総合1位を獲得
- 自分でキャリアを切り開きたいビジネスパーソンにとっての英語力の重要性と、英語力向上におけるPROGOSの有用性を、著者である安藤の実体験を交えながら紹介



主なメディア発信実績

- ✓ 日経MJ¹⁾
「オンライン英会話でAI活用 発音分析や講師の表情評価」
- ✓ NewsPicks²⁾
「【衝撃】筆記試験を置き去りにする「AI採点」がすごい」
- ✓ Business Insider Japan³⁾
「“脱TOEIC”じわり。メルカリやITベンチャーで進む「会話」重視」

注

1) 日経MJ : <https://www.nikkei.com/article/DGKKZO6149709007062022H21A00/>

2) NewsPicks : <https://newspicks.com/news/7218505/body/>

3) Business Insider Japan : <https://www.businessinsider.jp/post-255155>

2023年3月期 第1四半期決算概要

前年同期比で+11.5%の増収、営業利益は△62.5%の減益

(百万円)

	2022年3月期 1Q累計	2023年3月期 1Q累計	前年同期比 増減率
売上高	1,314	1,465	+11.5%
EBITDA*	100	94	△5.5%
営業利益	44	16	△62.5%
経常利益	29	54	+86.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	44	44	△0.3%

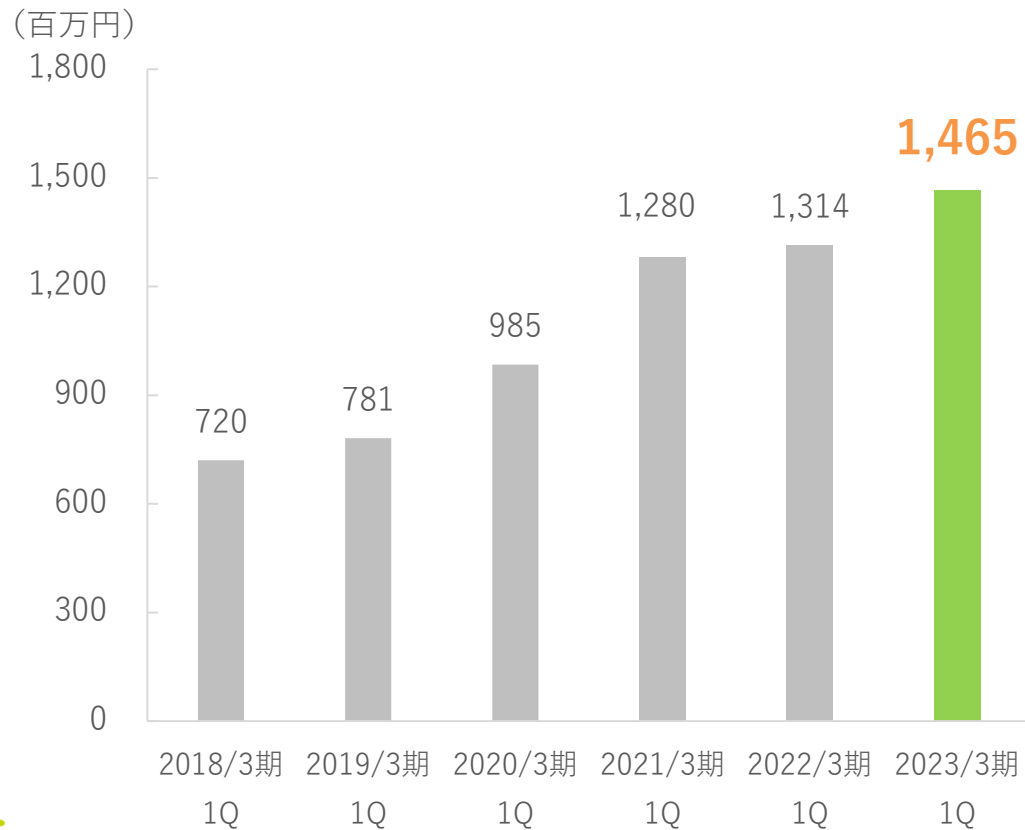
営業利益率	3.4%	1.1%	△2.3pt
ROE	9.3%	8.0%	△1.3pt

*営業利益+減価償却費+のれん償却額

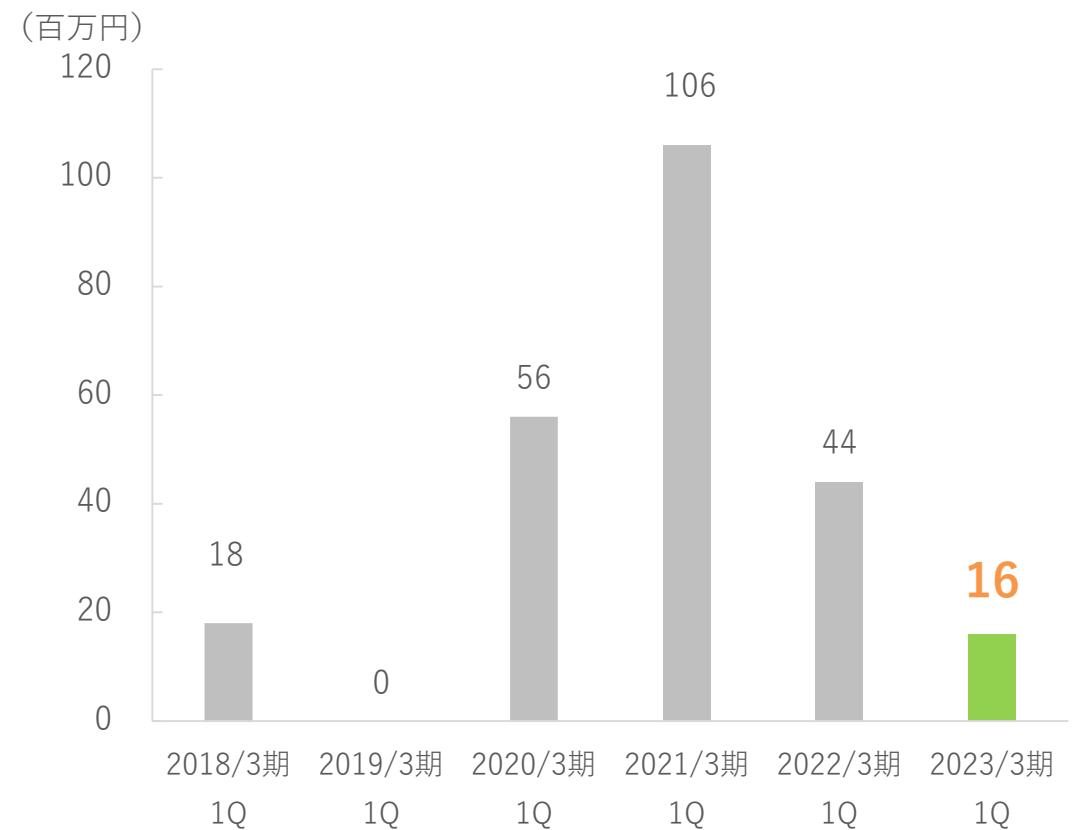
第1四半期連結業績の推移

売上高は、第1四半期では過去最高を更新

売上高



営業利益



2023年3月期 第1四半期売上高内訳

個人向けは、2021年12月に子会社化した資格スクエア社の寄与により、
+9.4%の増収。

法人・教育機関向けは、法人顧客数の増加及び1法人あたりの単価の上昇により、
+16.7%の増収

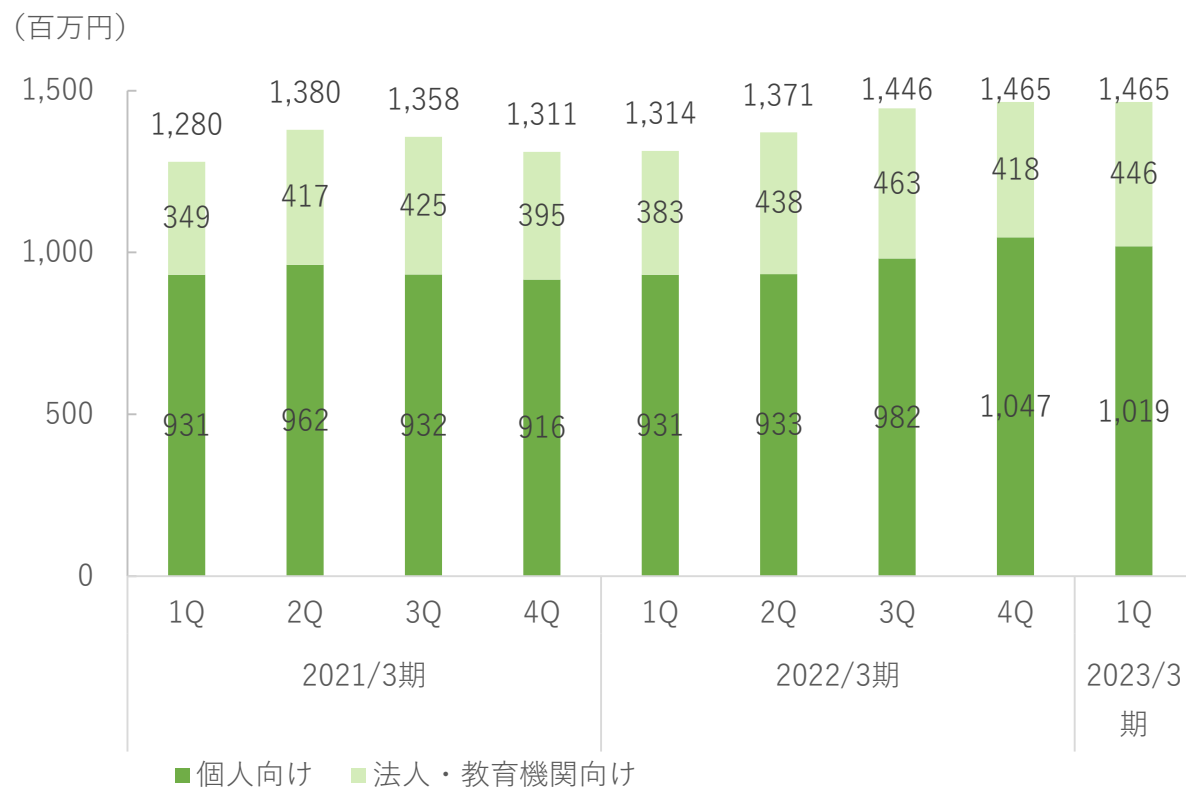
(百万円)

	2022年3月期 1Q累計	2023年3月期 1Q累計	前年同期比 増減率
売上高	1,314	1,465	+11.5%
個人向け (構成比)	931 (70.9%)	1,019 (69.5%)	+9.4%
法人・教育機関向け (構成比)	383 (29.1%)	446 (30.5%)	+16.7%

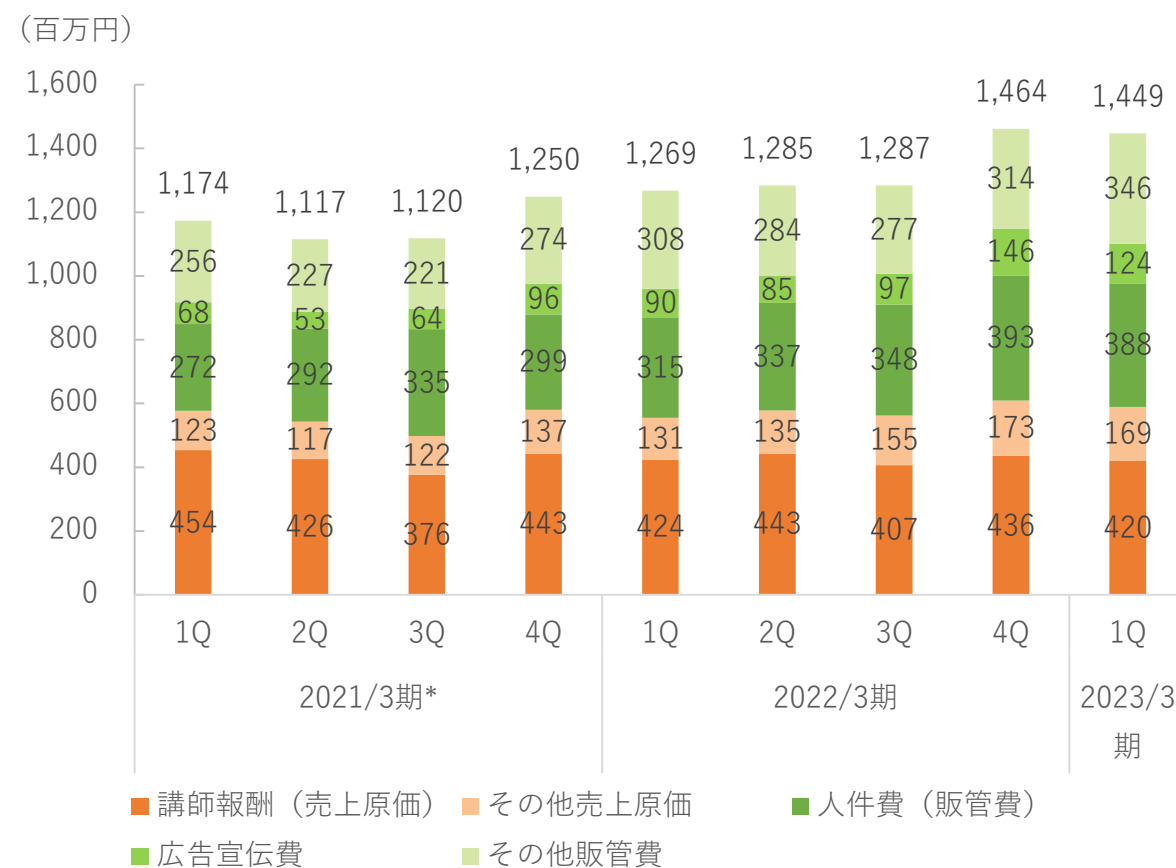
四半期売上高・費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳の推移

法人・教育機関向け売上は、季節要因がありつつも増加傾向を維持

売上高



費用

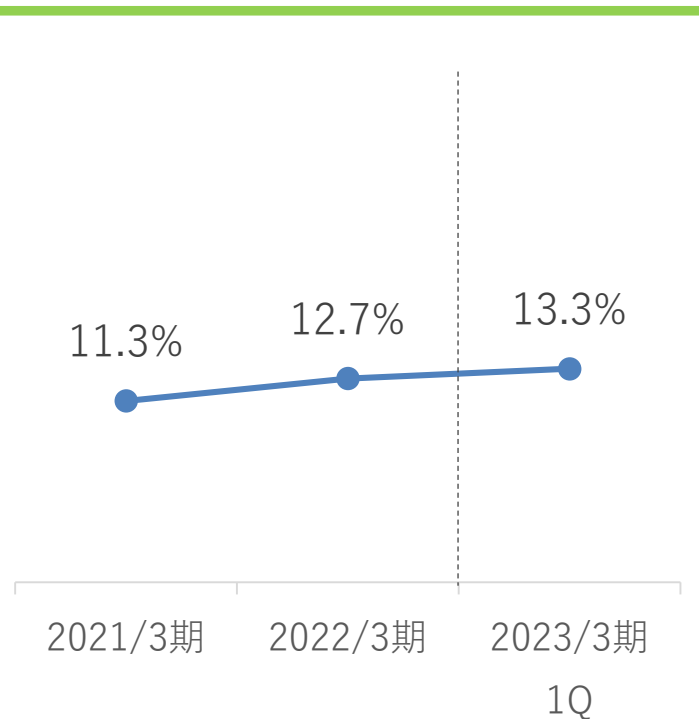


*表示方法変更考慮済み

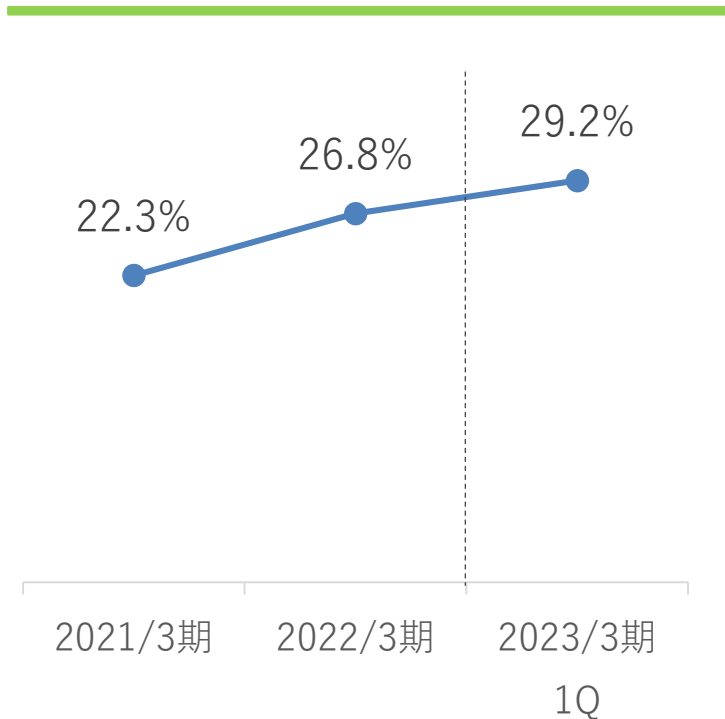
販売費および一般管理費の対売上高比率推移

引き続き、コーポレート部門での費用は効率化させつつ、R&DとS&Mに費用を投下

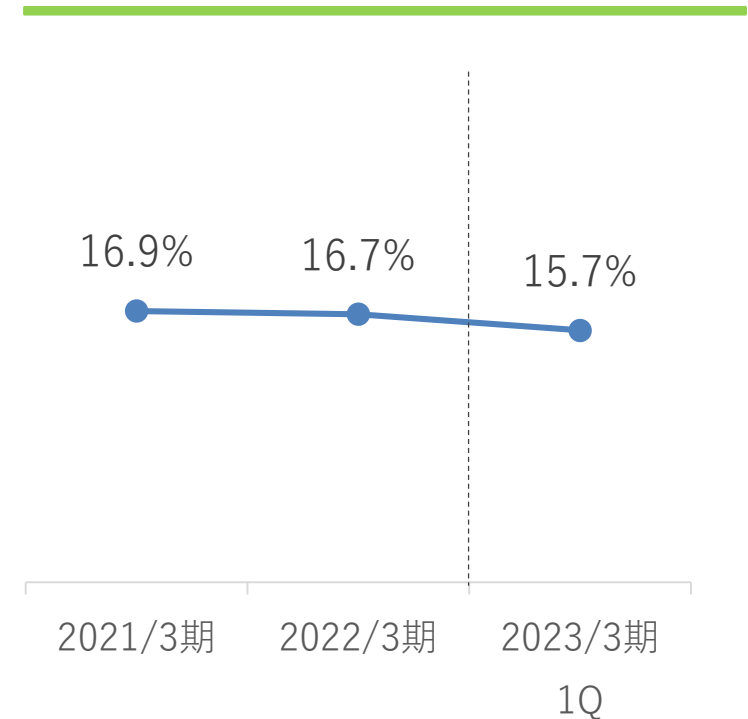
R&D¹⁾比率



S&M²⁾比率



G&A³⁾比率



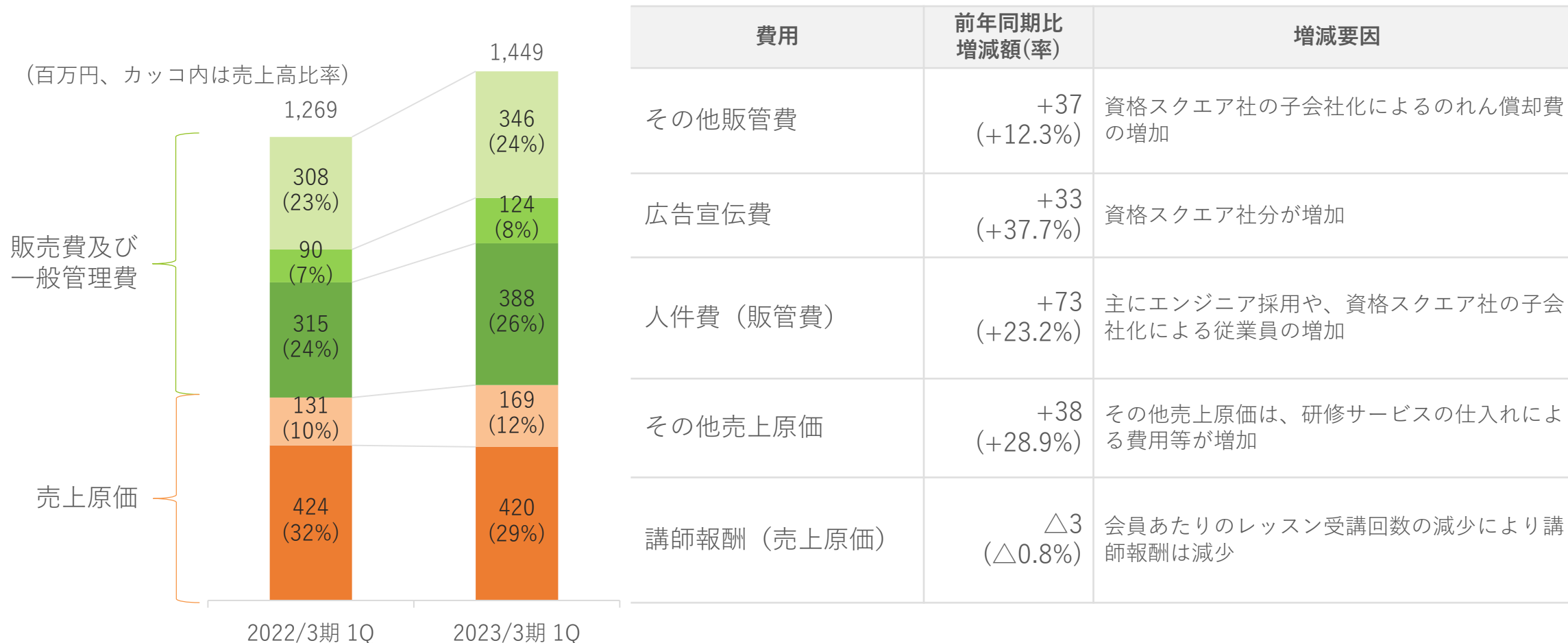
1) Research and Development 研究開発に関わるエンジニアの人的費および、共通費を含めた費用。無形資産への振替を考慮しない数値

2) Sales and Marketing 販売促進や法人営業人員の人的費および、共通費を含めた費用

3) General and Administrative コーポレート部門の人的費および、共通費を含めた費用

2023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

エンジニアの増員や、資格スクエア社の子会社化による従業員数の増加に伴い、人件費が増加



2. 2023年3月期 計画

2023年3月期 計画に対する進捗

株式会社ボーダーリンク持分の持分法利益により経常利益以下は好調に進捗

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前年同期比 増減率
売上高	5,598	6,000	+7.2%
個人向け	3,894	4,100	+5.3%
法人・教育機関向け	1,704	1,900	+11.5%
EBITDA	581	386	△33.4%
営業利益	291	50	△82.9%
経常利益	242	80	△67.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	0	△100.0%

2023年3月期 1Q累計	進捗率
1,465	24.4%
1,019	24.9%
446	23.5%
94	24.6%
16	33.7%
54	67.9%
44	-

営業利益率	5.2%	0.8%	△4.4pt
ROE*	9.1%	0%	△9.1pt

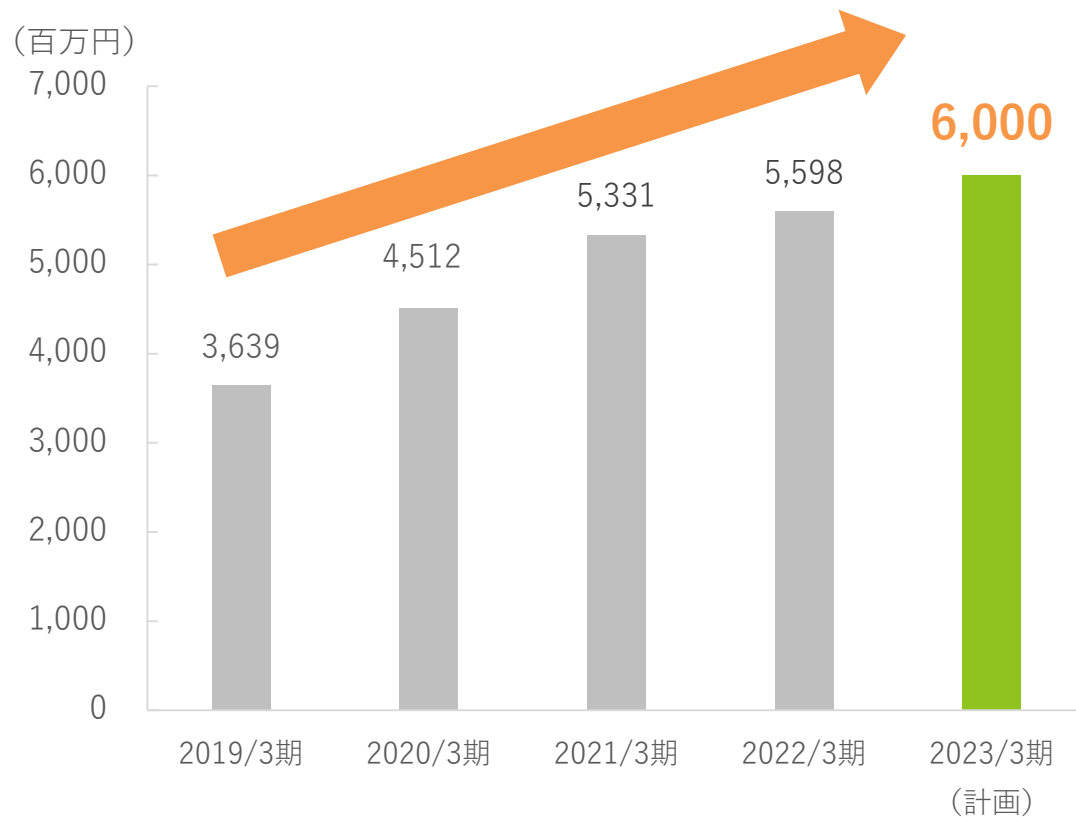
1.1%	-
8.0%	-

*年換算

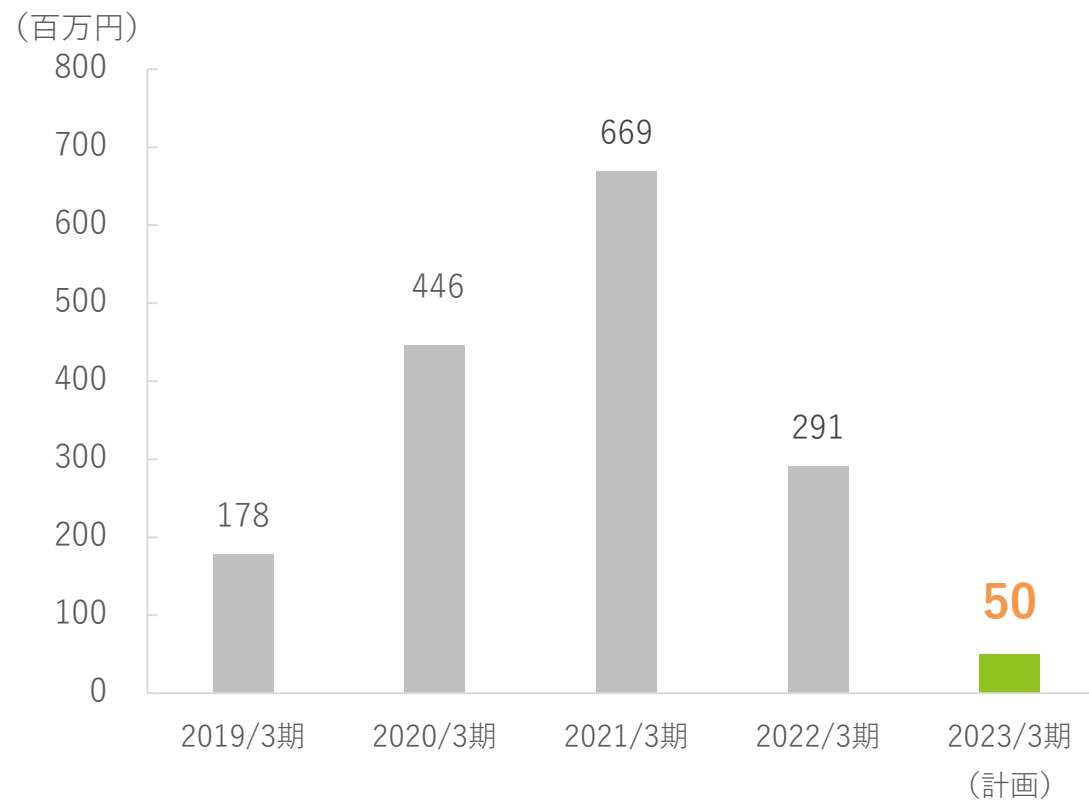
連結業績推移

売上高は創業以来15期連続の増収を見込む

売上高



営業利益



2023年3月期の主な取り組み

PROGOSの普及を加速

- 幅広い企業への導入を目指し、まずは有力企業での制度への導入事例作りを最優先に進める

レアジョブ英会話の値上げ実行

- 学習体験アップデートに伴う値上げ実行に向け、コミュニケーションの準備を進める

PROGOSの進化に向けたサービス開発を進める

- グローバルビジネススキルのアセスメント実装に向けて、開発を進める

法人事業のビジネスモデル進化を加速

- パートナー企業との連携で、アドバイザーポジションでの研修提案を進める

レアジョブ英会話の新サービス

2022年10月にレアジョブ英会話の新機能実装に伴い、サービス価格の値上げを決定

新機能について

価格改定について

ユーザー課題	新機能		
学習効果をもっとあげたい	事前学習 <ul style="list-style-type: none">レッスン前の学習コンテンツを提供することで、レッスンの学習効果を向上する	対象ユーザー	2022年10月1日以降の新規会員
習慣化・勉強方法がわからない	日本人講師カウンセリング <ul style="list-style-type: none">学習方法に不安を感じる会員への定期的なカウンセリングを実施	価格改定日	2022年10月1日
復習したい	録音 <ul style="list-style-type: none">レッスン音声を録音し、予習・復習に役立てることが可能に	値上げ金額	約10%-25%
		その他	現時点での既存会員への新機能実装及び価格改定はなし

3. 今後の経営戦略

レアジョブグループの目指す姿

Purpose

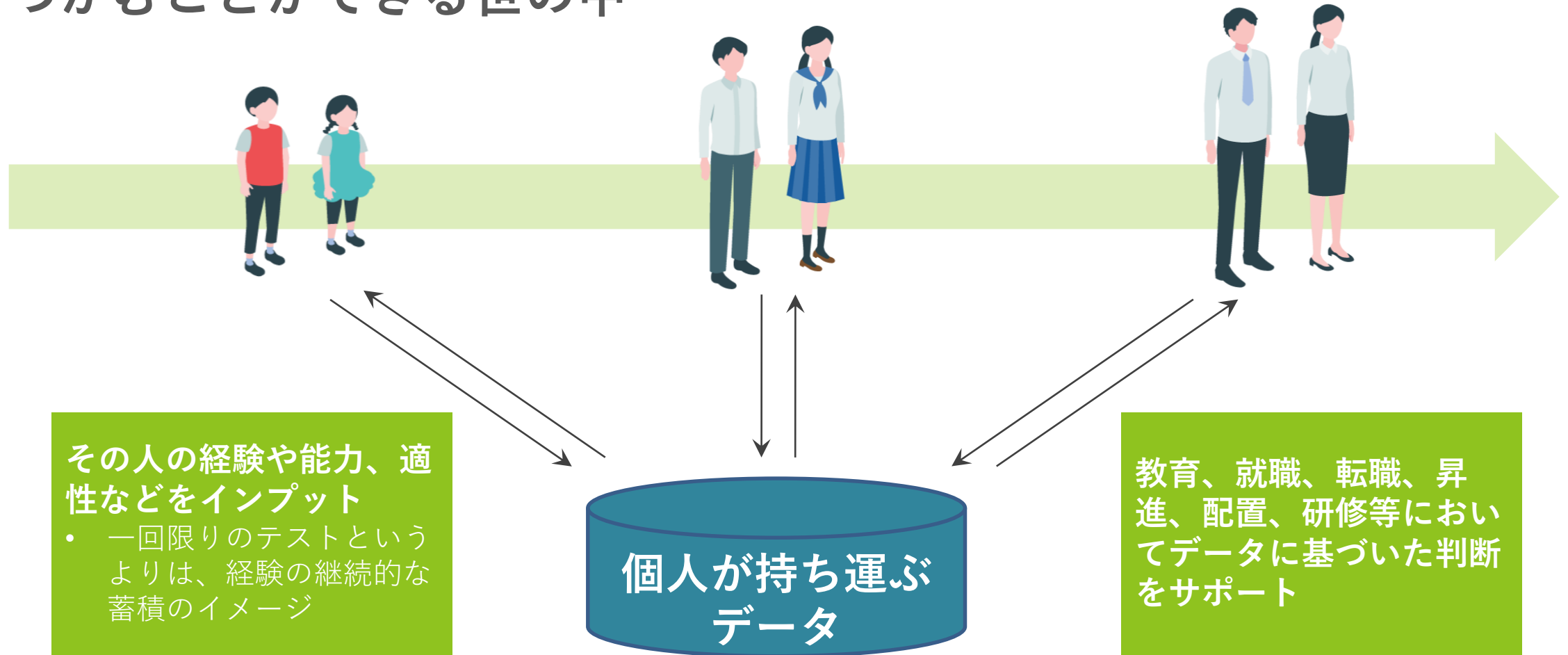
世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、
活躍できる世の中の実現

Vision

Chances for everyone, everywhere.

レアジョブグループのVisionが実現している社会のイメージ

目指したいのは、テクノロジーによって、誰しものがチャンスをつかむことができる世の中



その人の経験や能力、適性などをインプット

- 一回限りのテストというよりは、経験の継続的な蓄積のイメージ

教育、就職、転職、昇進、配置、研修等においてデータに基づいた判断をサポート

個人が持ち運ぶ
データ

成長戦略の全体像

PROGOSを競争優位の源泉に各事業領域における事業戦略を構築

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輩出に向け、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を拡大

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

オフラインとオンラインを組み合わせた教育サービスとしてK12*領域へ展開

海外向け

レアジョブグループのサービス販売と、事業アセットを活用したサービスを展開

AIアセスメントカンパニーと呼ばれる存在へ

*K12：未就学児（幼稚園の年長）から高校卒業までの教育期間のこと

アセスメントデータプラットフォーム戦略

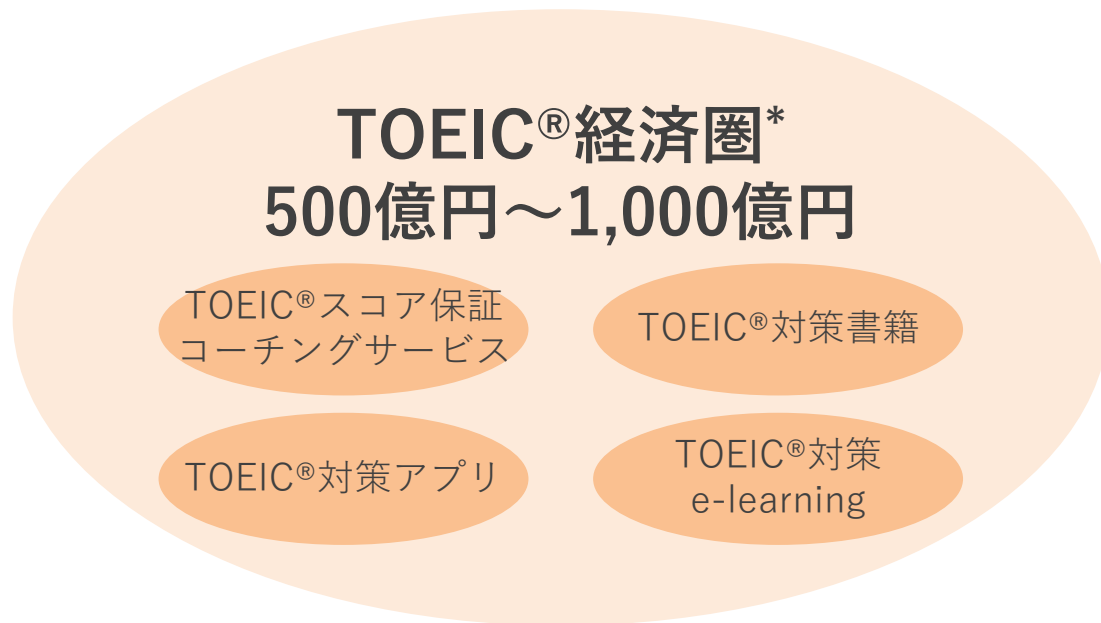
英語スピーキング力からスタートし、英語4技能やグローバルビジネススキルへとアセスメントの対象を拡大させていく



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

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

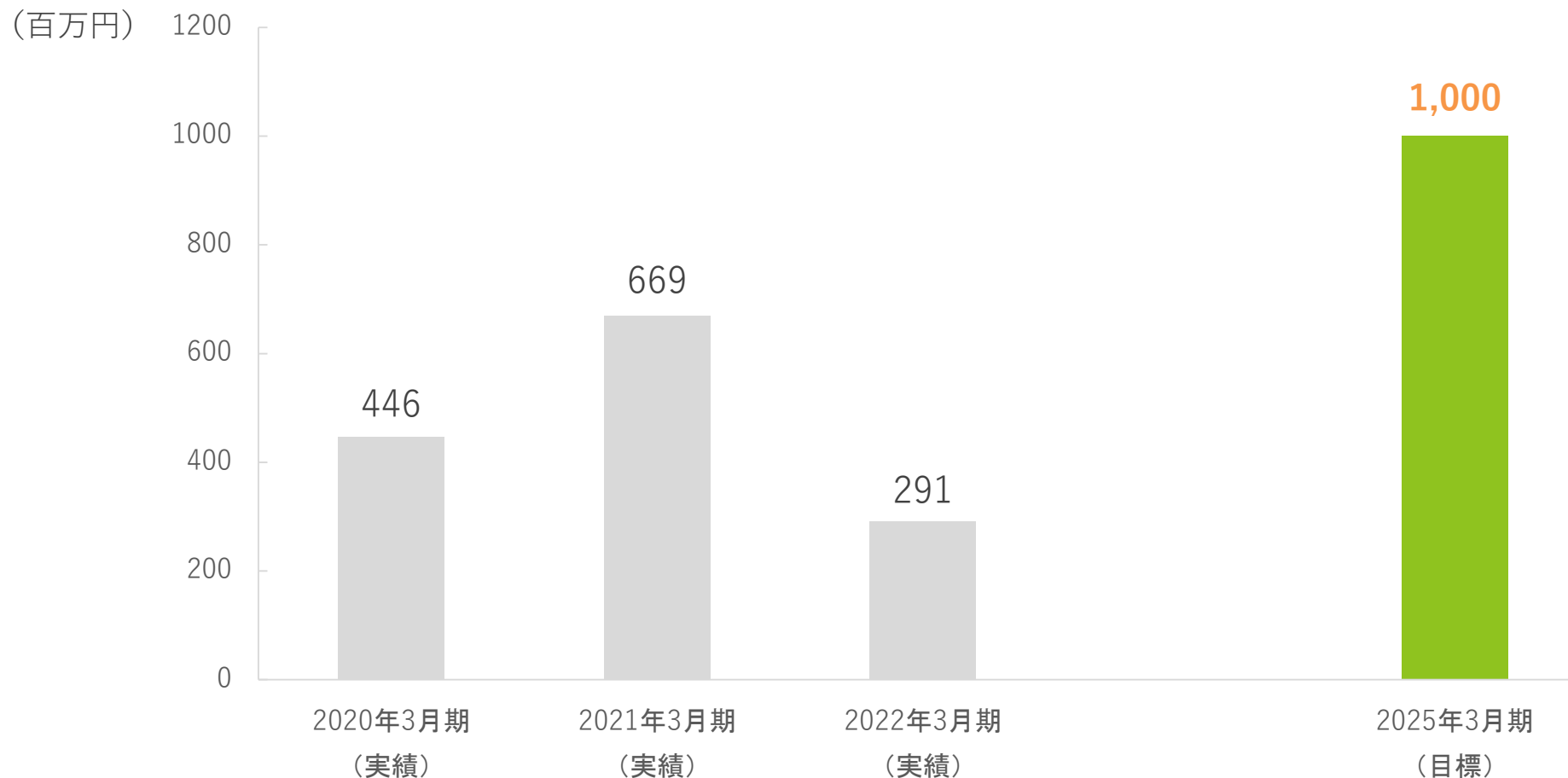


PROGOS経済圏のうち、レアジョブグループの収入として2割程度(100～200億円)を想定

* 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

経営目標（営業利益）

次の3年は利益創出による企業価値向上を目指し、2025年3月期の営業利益10億円を経営目標とする



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（2022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 東証プライム（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
株式会社レアジョブテクノロジーズ

取締役

代表取締役社長	中村 岳
取締役	安永 成志
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)

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



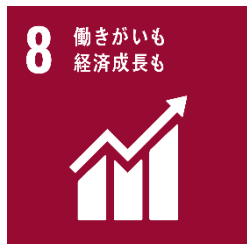
●安価で質の高い教育を提供

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、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

レアジョブグループのサービス提供体制

株式会社レアジョブ

- レアジョブ英会話
- スマートメソッド®コース
- PROGOS

株式会社資格スクエア

- 司法試験予備試験講座
- 弁理士講座
- 行政書士講座
- その他講座

株式会社プロゴス

- レアジョブ英会話法人向けサービス
- スマートメソッド®コース
- グローバルリーダー育成研修サービス
- PROGOS

株式会社エンビジョン

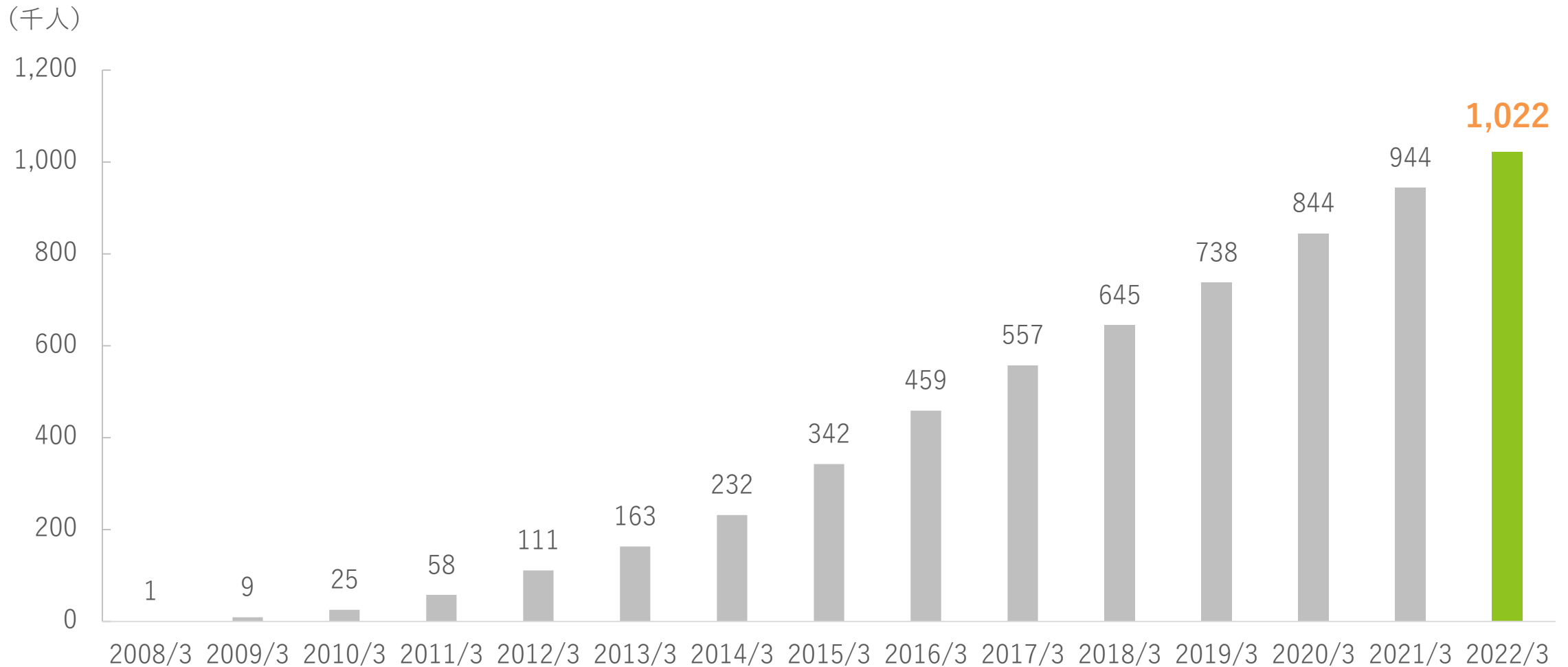
- 授業内オンラインレッスン
- リップルキッズパーク

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



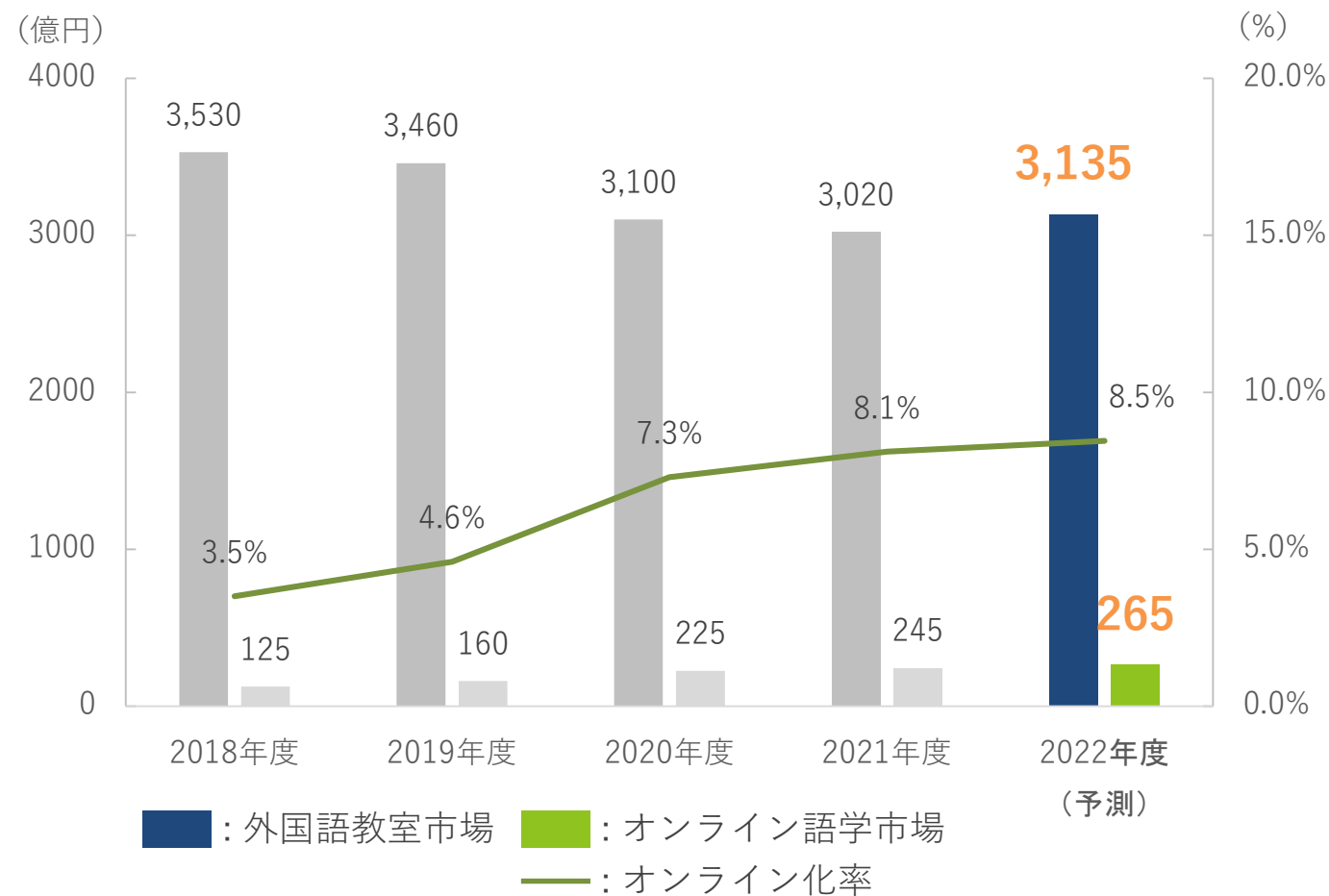
- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、ブラウザやアプリから受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額6,380円(税込)

累積無料会員は順調に増加し、100万人を突破



英語関連市場規模

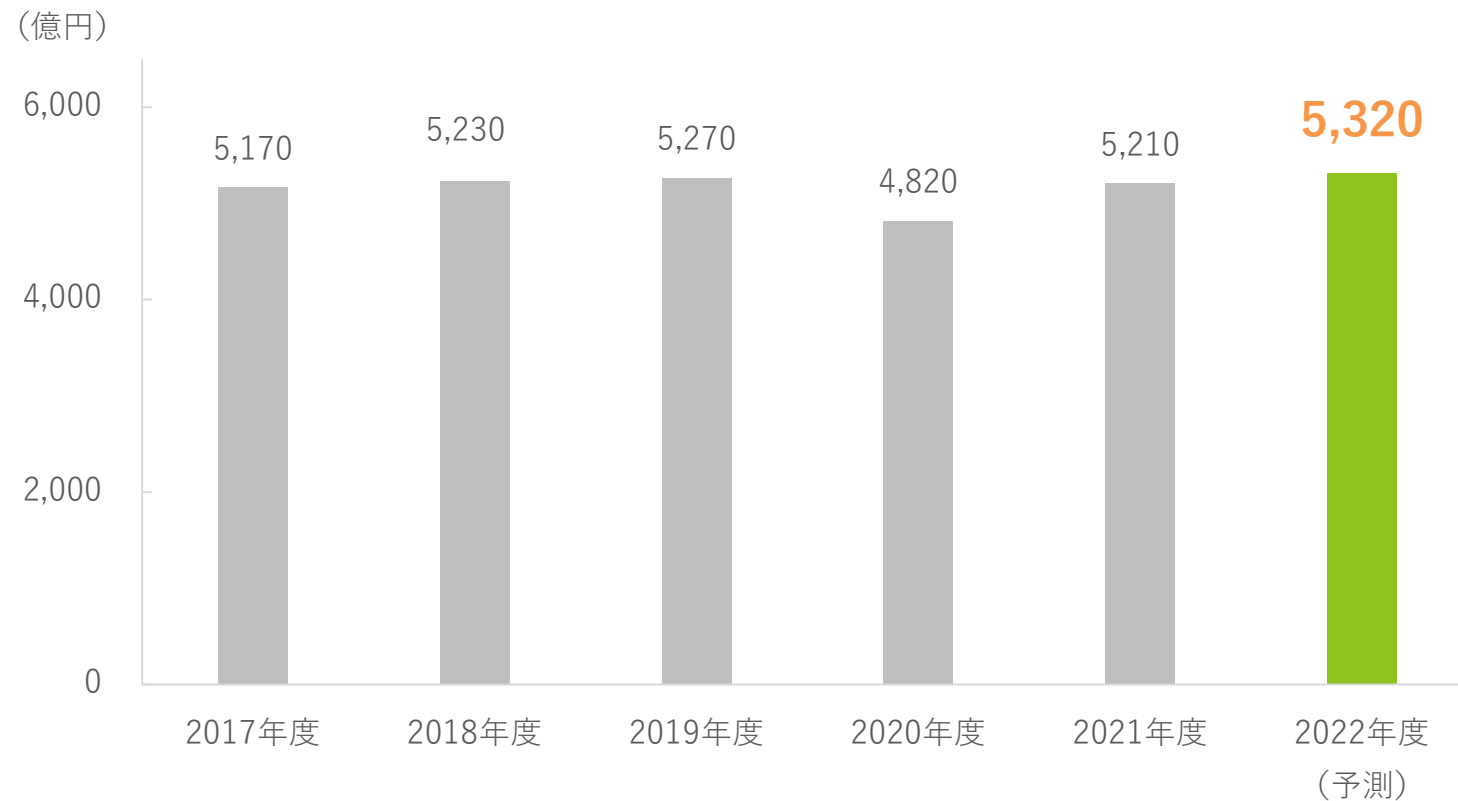
オンライン英会話市場は外国語教室市場の8%程度であり、市場成長の余地が存在



出所:
矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2022」

企業向け研修サービス市場規模

コロナ禍での落ち込みからは回復している状況



出所:
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 2022」

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