

株式会社レアジョブ 2021年3月期第3四半期 決算補足説明資料

2021年2月12日

目次

1. 2021年3月期 第3四半期 実績
2. 2021年3月期 計画
3. 2021年3月期 第3四半期 トピックス
4. 今後の経営戦略

Appendix

1. 2021年3月期 第3四半期 実績

2021年3月期 第3四半期 決算サマリー

売上高は、前年同期比+21.8%の増収

- 第3四半期累計売上高の直近5カ年CAGR20.6%を上回り、高い売上成長を維持
- 個人向けは新型コロナウイルス感染症流行による在宅時間の増加に伴い有料会員数が伸長し、前年同期比+24.5%の増収
- 法人・教育機関向けは取引社数が増加し、前年同期比+15.9%の増収

営業利益は、前年同期比+68.0%の増益

- 売上総利益は、第2/3四半期は例年並みに推移しており、回復傾向
- 販売費及び一般管理費は、売上高の増加に対して抑制されており、利益率を押し上げ

売上高、営業利益共に第3四半期としては、上場以来過去最高を更新

東京証券取引所市場第一部に市場変更を果たし、更なる飛躍へ基盤を固めた

2021年3月期 第3四半期 決算概要

前年同期比で+21.8%の増収、+68.0%の増益を達成
新型コロナウイルス感染症流行によるニーズ拡大も取り込み、売上の拡大と
収益性の向上を両立

(百万円)

| | 2020年3月期 3Q累計 | 2021年3月期 3Q累計 | 前年同期比 増減率 |
|---------------------|------------------|------------------|--------------|
| 売上高 | 3,299 | 4,019 | +21.8% |
| 売上総利益 | 2,079 | 2,434 | +17.1% |
| 営業利益 | 361 | 607 | +68.0% |
| 経常利益 | 338 | 574 | +70.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 187 | 361 | +92.6% |

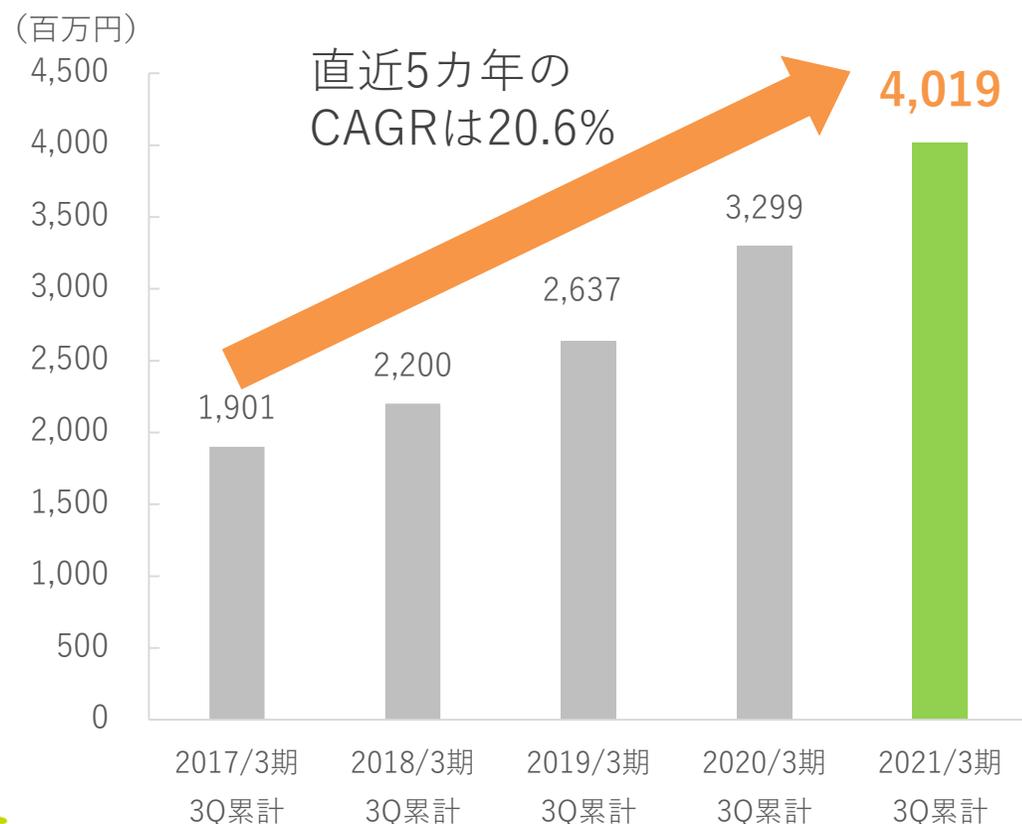
| | | | |
|-------|-------|-------|---------|
| 営業利益率 | 11.0% | 15.1% | +4.1pt |
| ROE* | 18.5% | 30.3% | +11.8pt |

*年換算

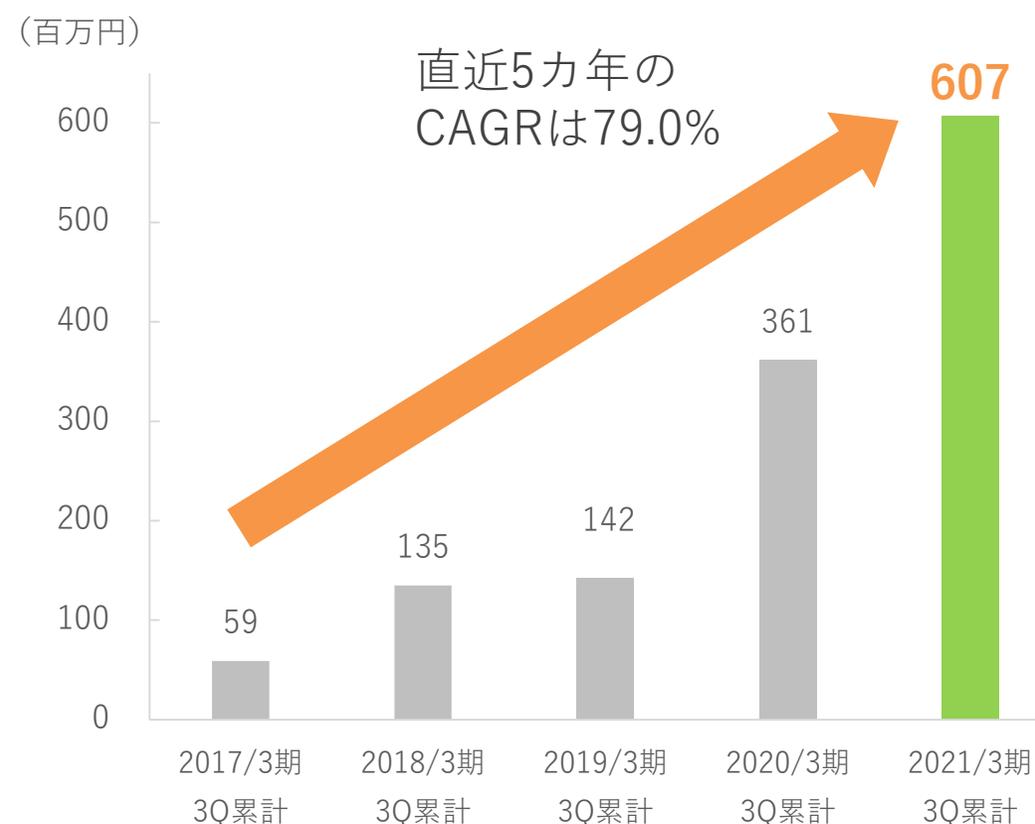
第3四半期連結業績推移

売上高、営業利益ともに第3四半期では上場以来、過去最高を更新
売上高成長率も向上

売上高



営業利益



2021年3月期 第3四半期 売上高内訳

個人向けは、新型コロナウイルス感染症流行による在宅時間の増加に伴う需要増もあり堅調に拡大し、前年同期比+24.5%の増収
法人・教育機関向けは、取引社数が拡大し+15.9%の増収

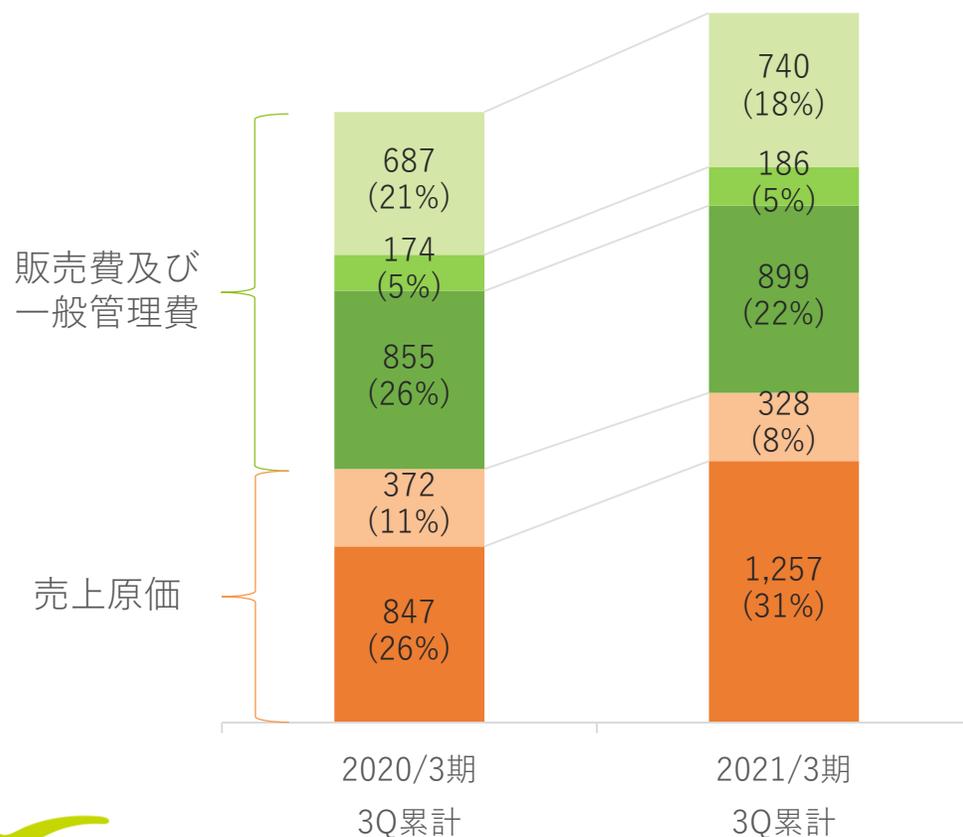
(百万円)

| | 2020年3月期 3Q累計 | 2021年3月期 3Q累計 | 前年同期比 増減率 |
|--------------------|------------------|------------------|--------------|
| 売上高 | 3,299 | 4,019 | +21.8% |
| 個人向け (構成比) | 2,270 (68.8%) | 2,826 (70.3%) | +24.5% |
| 法人・教育機関向け (構成比) | 1,029 (31.2%) | 1,193 (29.7%) | +15.9% |

2021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

講師報酬（売上原価）は、新型コロナウイルス感染症流行による在宅時間増加のため、ユーザー当たりのレッスン受講数が増加し、売上高比率が前年同期比5pt増加
 販管費は生産性向上や事業効率化によりコスト効率化を進め、増加を抑制

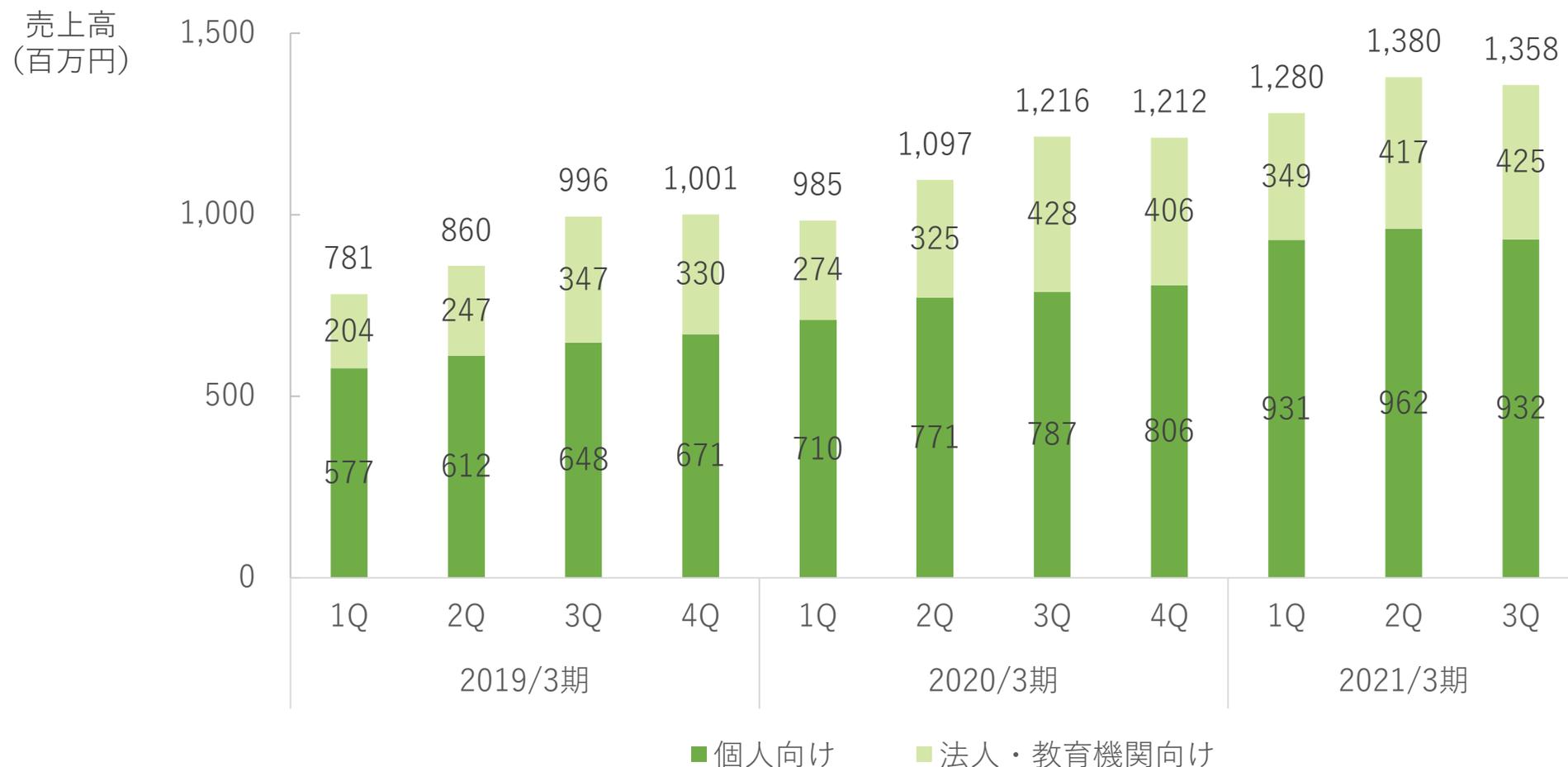
(百万円、カッコ内は売上高比率)



| 費用 | 前年同期比 増減額(率) | 増減要因 |
|-------------|-----------------|--|
| その他販管費 | +53 (+8%) | コスト効率化により増加を抑制 |
| 広告宣伝費 | +11 (+7%) | 会員獲得の効率化により増加を抑制 |
| 人件費 (販管費) | +43 (+5%) | 会員数及び売上拡大のための従業員の増加により、増加しているが、生産性の向上や事業効率化が進み、売上高比率は低下 |
| その他売上原価 | △44 (△12%) | |
| 講師報酬 (売上原価) | +409 (+48%) | 会員数増加に伴うレッスン数の増加や、新型コロナウイルス感染症の影響による、ユーザー当たりのレッスン数の伸びにより増加 |

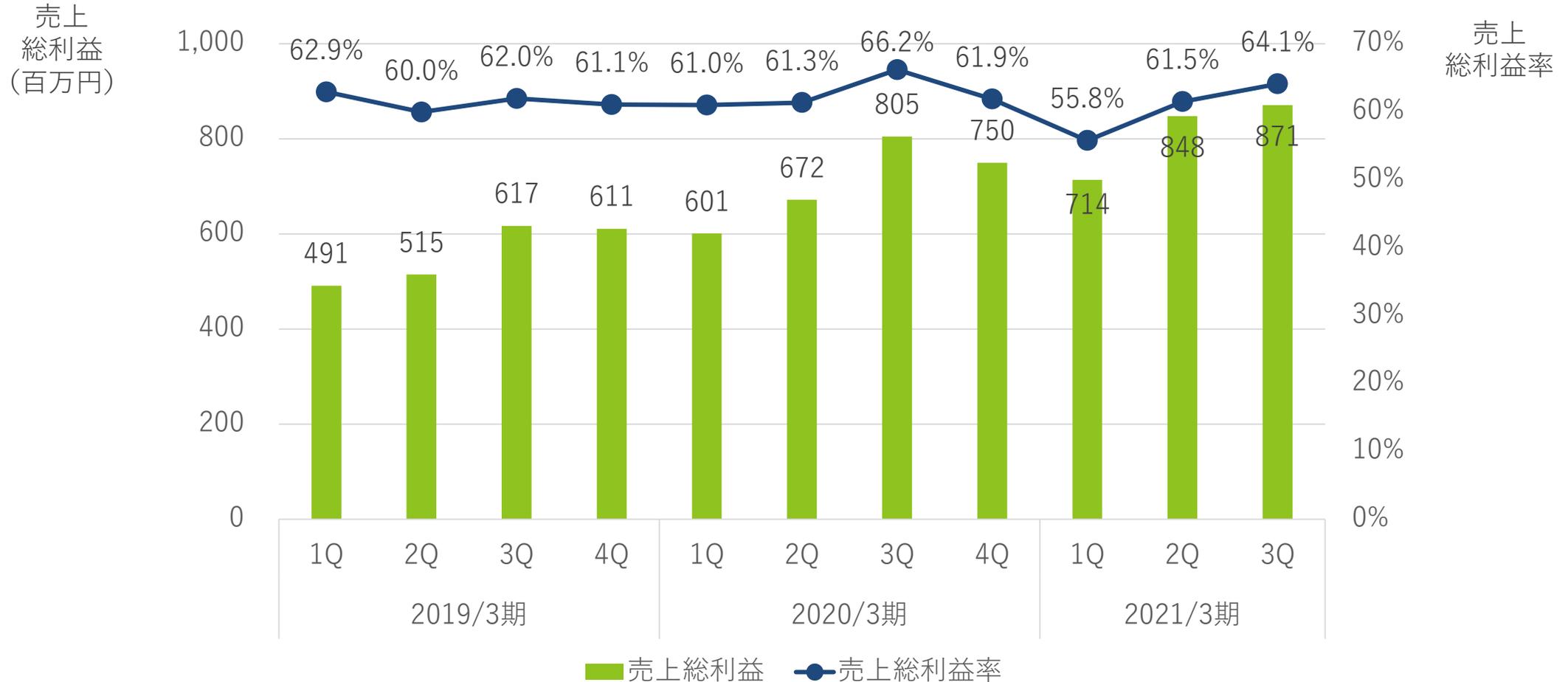
四半期ごとの売上高推移

2021/3期2Qとの比較では、個人向けは新型コロナウイルス感染症流行による会員増が一巡し、法人・教育機関向けは営業人員増を抑制した結果、横ばいで推移



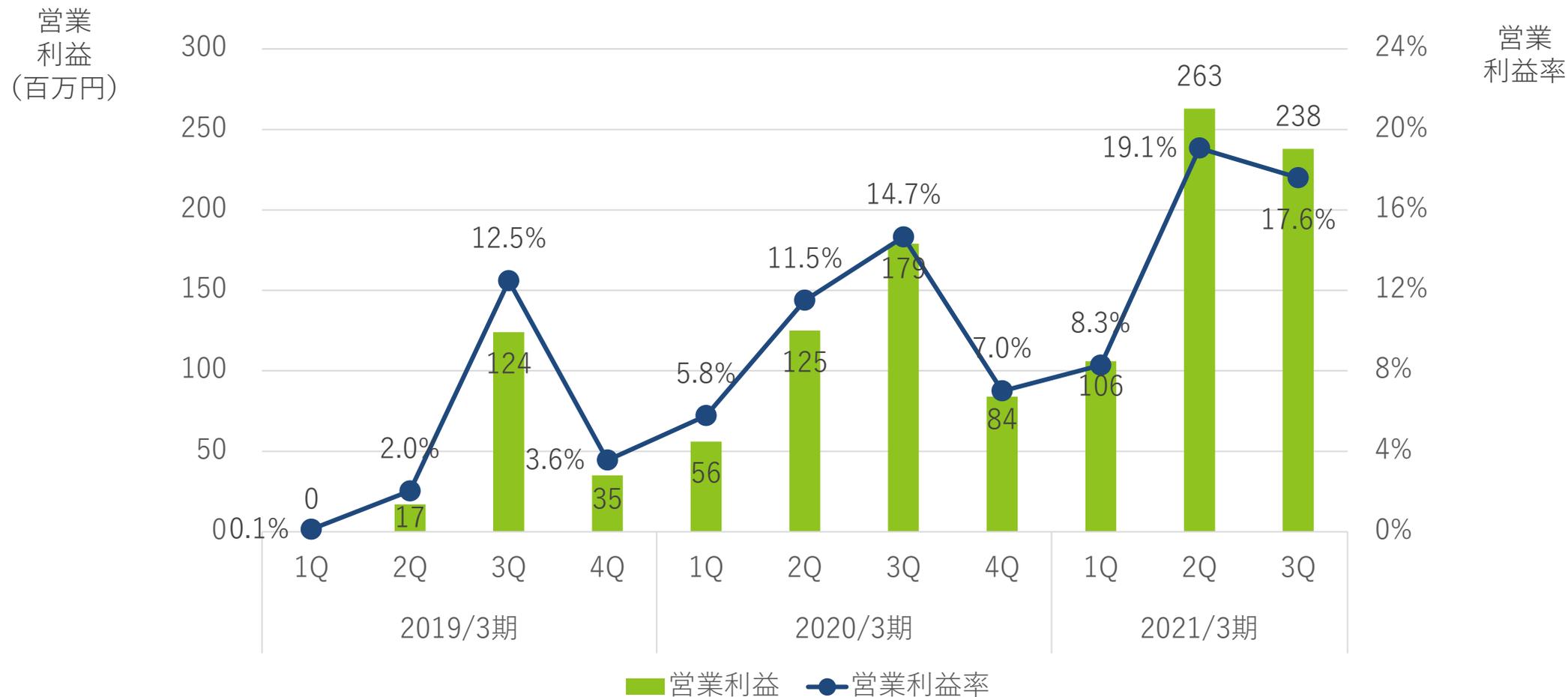
四半期ごとの売上総利益/売上総利益率の推移

売上総利益率は第1四半期に新型コロナウイルス感染症流行の影響によるレッスン受講数増加で一時的に悪化したのが、第2/3四半期は回復



四半期ごとの営業利益/営業利益率の推移

販管費の増減により、営業利益の四半期ごとの増減はありつつも、増加傾向を維持



2. 2021年3月期 計画

2021年3月期 計画に対する進捗

第3四半期累計で売上高は74.4%、営業利益は95.0%で進捗しており、好調な推移

(百万円)

| | 2020年3月期 実績 | 2021年3月期 修正計画 | 前期比 増減率 |
|---------------------|----------------|------------------|------------|
| 売上高 | 4,512 | 5,400 | +19.7% |
| 個人向け | 3,077 | 3,800 | +23.5% |
| 法人・教育機関向け | 1,435 | 1,600 | +11.5% |
| 売上総利益 | 2,829 | 3,150 | +11.3% |
| 営業利益 | 446 | 640 | +43.3% |
| 経常利益 | 415 | 600 | +44.3% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 205 | 370 | +80.3% |
| 営業利益率 | 9.9% | 11.9% | +2.0pt |
| ROE | 15.2% | 10.0%以上 | - |

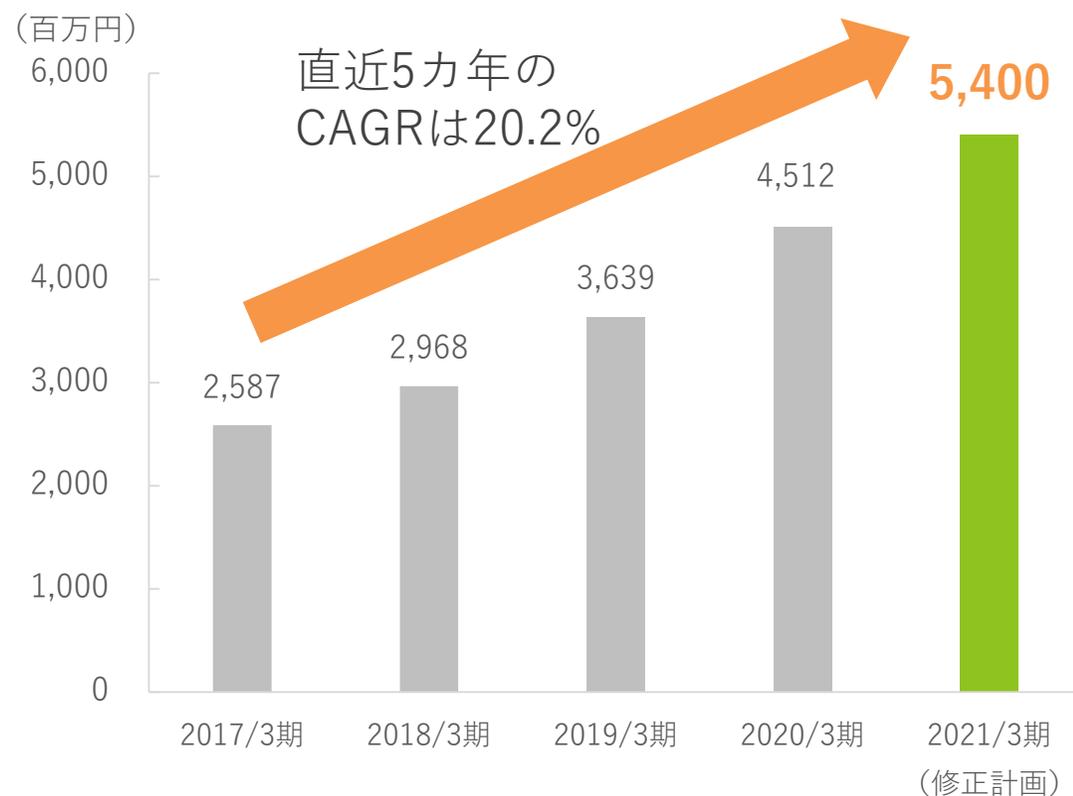
| 2021年3月期 3Q累計 | 進捗率 |
|------------------|-------|
| 4,019 | 74.4% |
| 2,826 | 74.4% |
| 1,193 | 74.6% |
| 2,434 | 77.3% |
| 607 | 95.0% |
| 574 | 95.8% |
| 361 | 97.6% |
| 15.1% | - |
| *30.3% | - |

*年換算

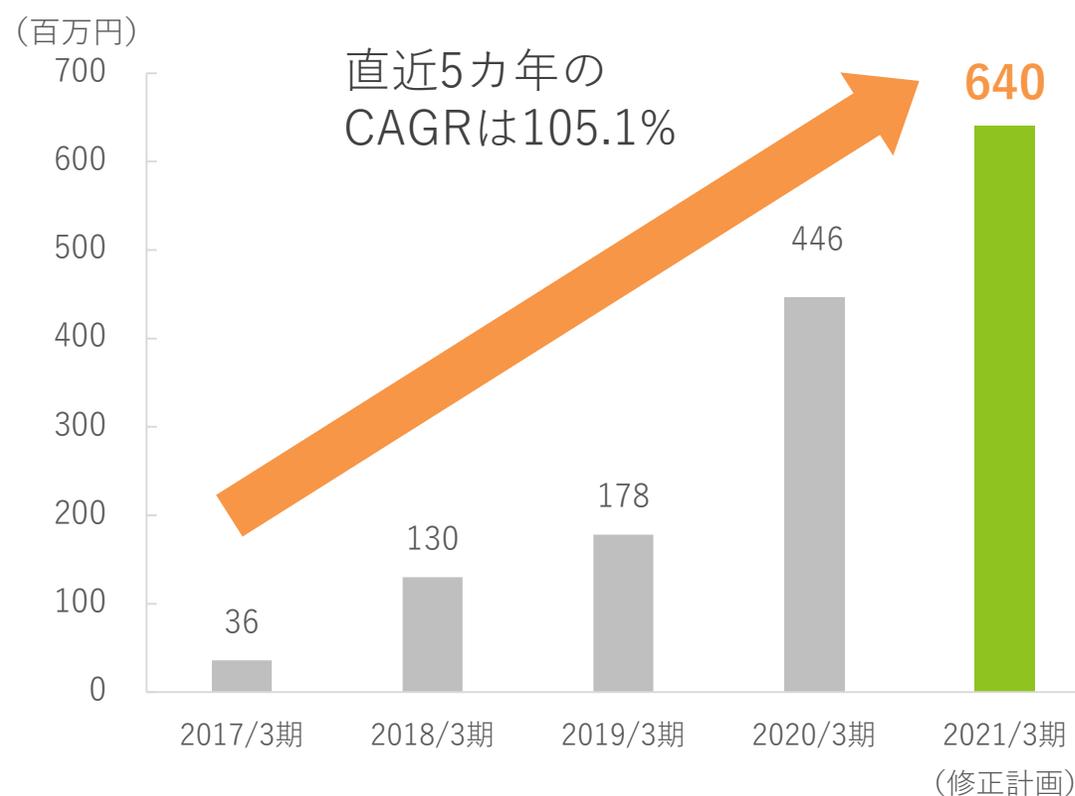
連結業績推移

売上高は創業以来13期連続の増収
営業利益は5期連続の増益、過去最高益を見込む

売上高



営業利益



2021年3月期の取り組み

コロナ禍で不透明感がある中で従業員増を最小限にした結果、収益性が向上
システム開発やPROGOS投入など中期の事業拡大に向けた基盤作りが進捗

収益性の向上

- 事業運営の体制が整っている中で、コロナ禍での不透明感から従業員の増加ペースを抑えた結果、営業利益率が向上し、収益性の改善が進んでいる

売上拡大

- 個人向けは新型コロナウイルス感染症による影響下（在宅時間の拡大や休校措置）での、社会人や学生の需要増を取り込んだ
- 法人向けはオフライン研修や留学等からの切り替え需要を取り込み。来期の大幅な売上成長に向けて、今期前半は抑制していた営業人員の採用を加速

システム開発

- 今後の中期的な事業領域の拡大と、データ活用に向けたシステムの大規模なリプレースを進めた

データやAI等のテクノロジーの活用に向けた研究開発

- AIと音声認識技術を組み合わせた自動採点のスピーキングテストPROGOSのローンチと拡販に取り組み、既存・新規の法人顧客での大規模な導入を進めている

PROGOSとは

AIによる自動採点で、国際指標CEFRを基に日本人向けに設計されたCEFR-Jに準拠したビジネス英語スピーキング力を計測するサービス

ビジネス向け



ビジネスにおける
英語スピーキング力に特化

実際のビジネスシーンを踏まえた設問。
打ち合せ・面談、プレゼン、資料説明、ディスカッション、交渉などで話せる力を測定

共通のモノサシ



言語運用能力の“国際指標”
CEFR(CEFR-J)に準拠

評価基準は、世界に通用するCEFR(セファール：Common European Framework for Reference) を基にしたCEFR-Jで表示

利便性の高さ



試験時間は20分
AI自動採点で即返却

ネットワーク環境さえあれば、いつでもどこでも受験可能なオンラインテスト。手続きは簡単で、自動採点のため短時間で評価結果が判明

学習への活用



結果を学習に生かせる
詳細なフィードバック内容

テスト結果のフィードバックシートには、総合評価と6つの指標別評価で、学習に役立つ詳細な情報を提供

これからの社会を見据えたPROGOSの位置づけ

ビジネス人材のスキルの一つとして、また、データに裏打ちされたタレントマネジメントの実現に向けた指標を提供していく

社会の動き

スキル重視型の社会の到来

- ジョブ型人材、副業・兼業の浸透

データによる人材マネジメントの一般化

- タレントマネジメントの浸透

必要となること

- ✓ 従業員や採用候補者のスキルの可視化
- ✓ スキルレベルの把握、継続的な向上

- ✓ 最適な人材配置のため、スキルデータx他データの組み合わせ
- ✓ 人材育成の最適化のため、スキルデータx学習履歴データの組み合わせ

PROGOSが提供すること

- ✓ 共通のモノサシにより計測する
- ✓ 高頻度で計測でき、スキル向上のためのフィードバックを行う

- ✓ 今後は、人材配置に資するデータ提供や、他の事業者との連携により、様々なデータとの組み合わせも志向する

3. 2021年3月期 第3四半期 トピックス

PROGOS普及に向けた取り組み (1/2)

企業・大学等の法人での大規模受験を対象に、10万人まで受験料無料で提供

9割以上の企業が期待する人材の英語力に不安を感じる一方、社員の英語力を把握している企業は2割にとどまる

次世代でグローバルに活躍する大学生も、留学の延期や中止などで英語力を高める機会を失いつつある

10万人ビジネス英語スピーキング力測定プロジェクト by PROGOS

提供
内容

ビジネス英語スピーキングテスト
「PROGOS 自動採点版」

対象

企業・大学等の法人

受験者数

1申込につき1法人100名以上、上限なし

費用

受験料はすべて無料（別途法人の申込手数料5万円がかかります）

PROGOS普及に向けた取り組み (2/2)

世界的な教育コンテスト「Reimagine Education Award 2020」 でPROGOSが日本企業・団体に初めて受賞



- ✓ 「Reimagine Education Award」革新的な教育への取り組みに対して与えられる世界最大級の賞で、教育界のオスカー賞
- ✓ 大学ランキングで有名な QS 社と世界トップクラスのビジネススクールであるペンシルベニア大学ウォートンスクールが協働で主催
- ✓ 過去の受賞例は、ハーバード大学、MIT、INSEAD、カーネギーメロン大学、レゴ、PwC等

今回の受賞は、グローバルな教育領域でPROGOSの革新的な価値が認められたことを意味し、今後は日本のみならずグローバル展開を加速させる

文教領域での取り組み

「Z会の通信教育」向けオンライン英会話提供を拡大

背景

学習指導要領の刷新により小学校高学年、中学生における4技能の強化が実現されていく

文部科学省が進めるGIGAスクール構想により、オンラインも含めた個別最適な学習が推進される

対象の拡大

中学生1年生
～3年生

小学6年生

小学5年生

2020年度

小学生コースで提供

2021年度

「中学生タブレットコース」
「中高一貫コース」で提供

小学生コースで提供

グローバルリーダー育成事業領域での取り組み

グローバルリーダー育成事業領域での知見蓄積や、法人顧客への情報発信の一環として、サーベイレポートを発行

ニューノーマルへの対応が急務

レアジョブ グローバルリーダー育成分析レポート 2020

レアジョブは、「グローバルに人々が活躍する基盤を作る」ことを目指し、グローバルに活躍する人々を取り巻く環境や、活躍するための課題の分析、提案を行っている。本レポートでは、2020年にレアジョブが実施した企業向けサーベイを基に、新しい時代におけるグローバルリーダー育成に向け提案を行う

グローバル化の後退は起きるのか？

2020年、コロナ禍により、グローバルな人の動きは、近年に類を見ないほどにスローダウンしたのは間違いない。米中の対立や、EUにおける英国の離脱など、コロナ禍前から進んでいた自国第一主義や、産業保護的な動きも先鋭化しているように見える。それでは、今後もこの動きが続き、グローバルなビジネスは廃れ、国々が鎖国していくようなことが起こるのだろうか？

現実的にそんなことは起こり得ないことは、ビジネスの現場をよく知る方には、おわかりのことだろう。軍事面での安全保障上から重要な産業については、これまで同様制限がかかるだろうし、コロナ禍で浮き彫りになった医療面での安全保障に関する産業なども、一定程度自国や同盟国に閉じるような動きはあるだろう。ただし、多くの産業においては、グローバルなビジネスやリージョンをまたいだビジネスが前提になる。むしろ、そうしない限り、現代のものづくりやサービスの提供は不可能になってしまっている。

iPhoneの例を持ち出すまでもなく、現代におけるものづくりは、グローバル規模の複雑なサプライチェーン構築なしに為し得ない。また、テック企業においても、各国からのエンジニアの調達やアウトソーシング、グローバルでのサービス展開におけるローカル化など、当然一國で完結できるものではない。

グローバルな人材獲得「戦争」

グローバルなビジネスを進めていくには、当然ながらグローバルに活躍できる人材が必要だ。そんな人材を、世界中の企業が必要としている。また、グローバルで働きたいという人材側にも、働く企業や場所を変えながら多様な経験を積みたいというニーズがある。結果として、世界中の企業が一握りのグローバルに活躍できる人材の獲得競争を繰り返している。

各メディアでも日本と海外におけるエンジニアの給与水準比較といったトピックが特集されており、よくご存じのことと思われるが、グローバルに活躍できる人材獲得のための戦いは、アメリカ、EU、香港、シン

サーベイでの主な調査結果

- ① 約9割の企業でリモートワークを導入
半数以上の企業がジョブ型雇用導入を検討・予定
- ② 7割以上の企業でジョブ型雇用に必要な「スキルの可視化」が進んでいない
- ③ 「グローバルに活躍してもらいたい人材」の英語力が不足しているのが実情
- ④ 特に英会話力については、2割の企業しか測定を行っていない

4. 今後の経営戦略

“With Corona, After Corona”の事業環境

個人

- ✓ リモート環境で働くことが一定程度定着
- ✓ 雇用環境の悪化により副業、兼業が進展
- ✓ 浮いた通勤時間が、学びの機会を創出

企業

- ✓ 業務以外にも採用や研修がオンライン化
- ✓ リモートワーク対応により、フリーランス等の登用も進展
- ✓ 海外渡航できない中で、海外事業もリモートマネジメント

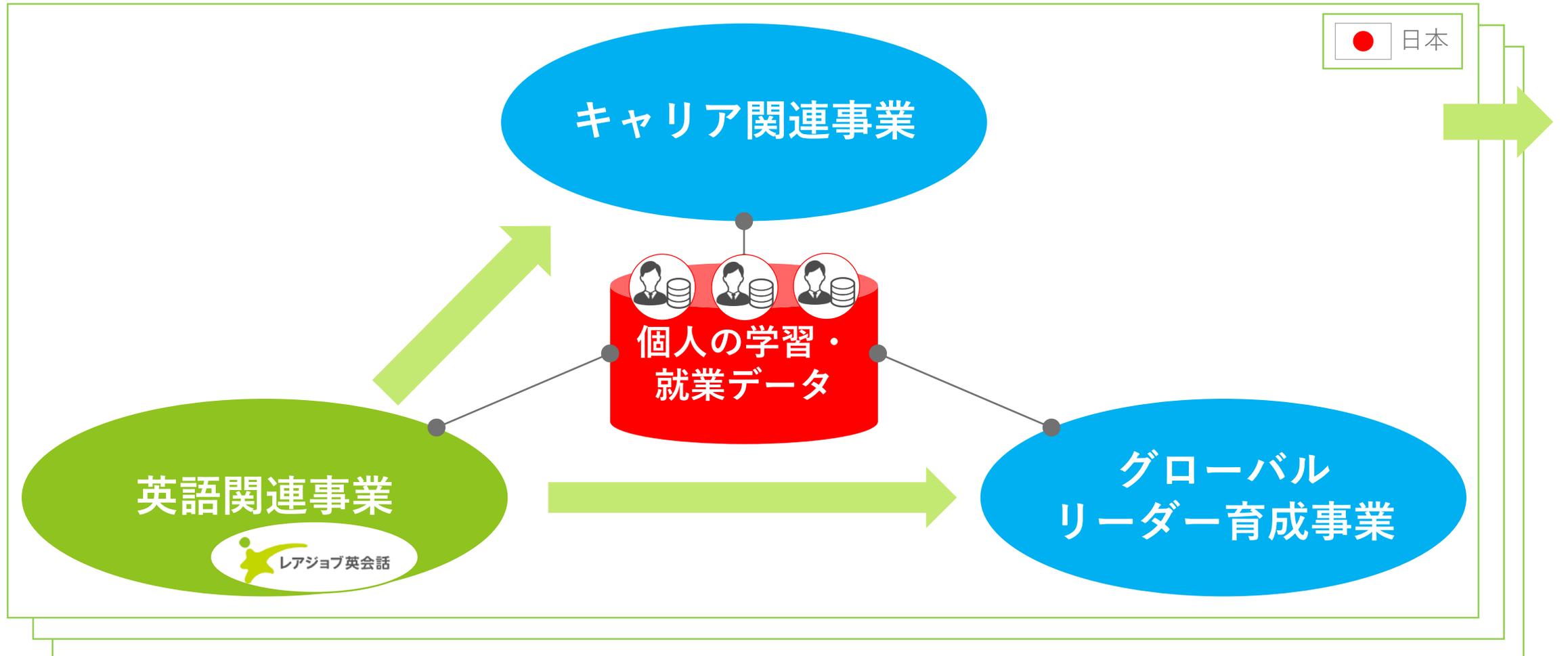
教育機関

- ✓ 休校措置により、学びのICT化/オンライン化が一定進展
- ✓ 家庭において、学校授業の不足を、民間のオンラインサービスで補う可能性

レアジョブが従来より目指した**学びのオンライン化が加速**していく
さらに、**スキルをベースにした働き方**への移行が新たな機会につながる

今後の事業展開

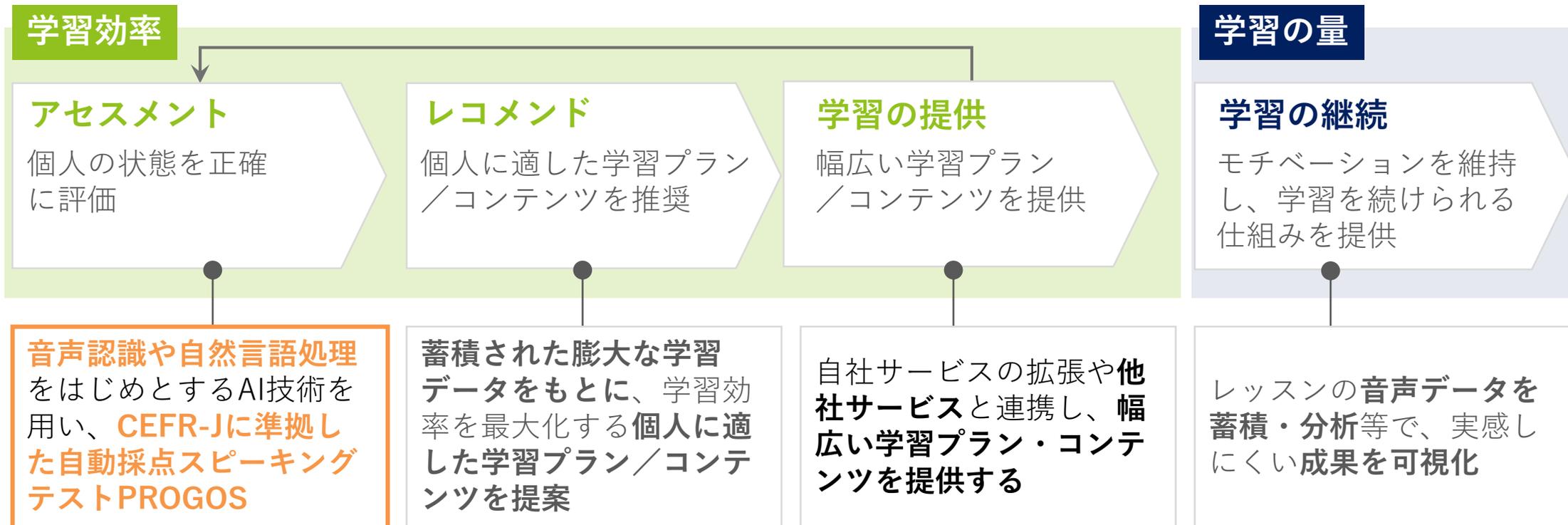
オンライン化、スキルベース化が進展する中で、英語関連事業を土台に、グローバルリーダー育成事業とキャリア関連事業を国内外に展開していく



テクノロジー活用による学習効果の飛躍的な向上に向けて

英語関連事業

テクノロジーを活用した学習効果の高いプロダクトを開発、他社とも連携
英語習得のプラットフォームを提供し、学習効果の飛躍的な向上を目指す

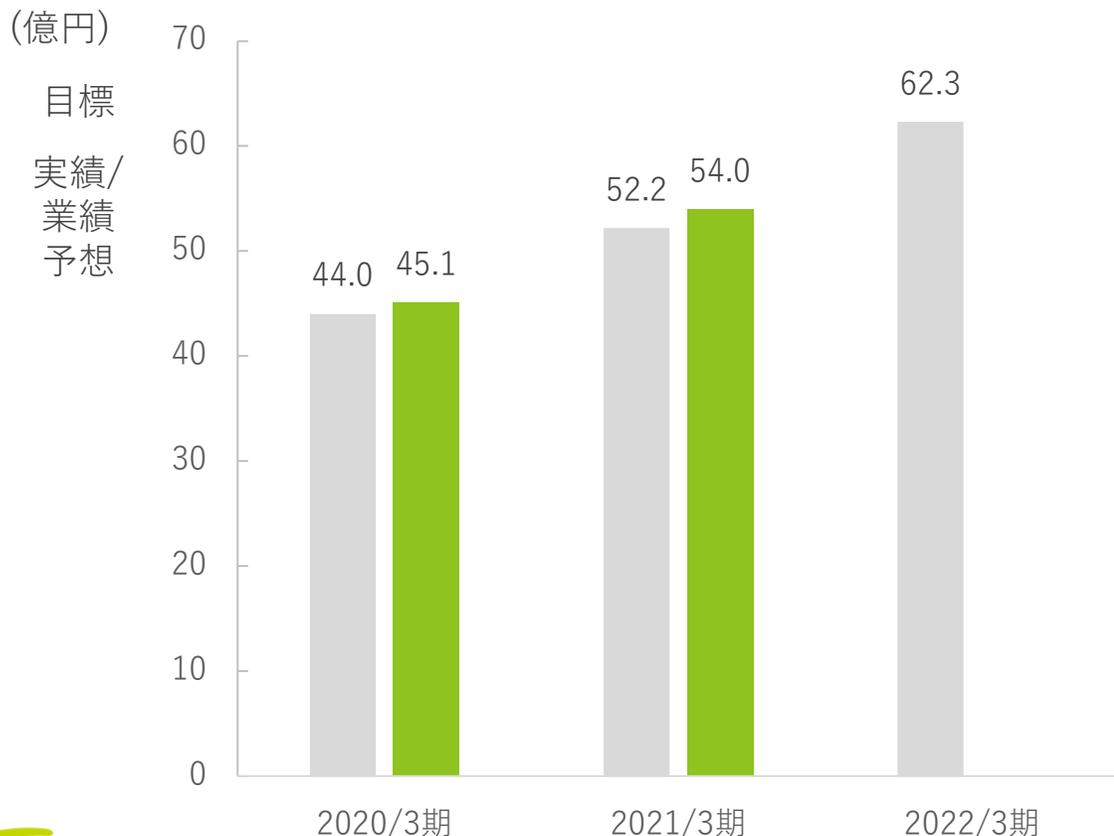


これらを一元化した、英語習得のプラットフォームの提供を目指す

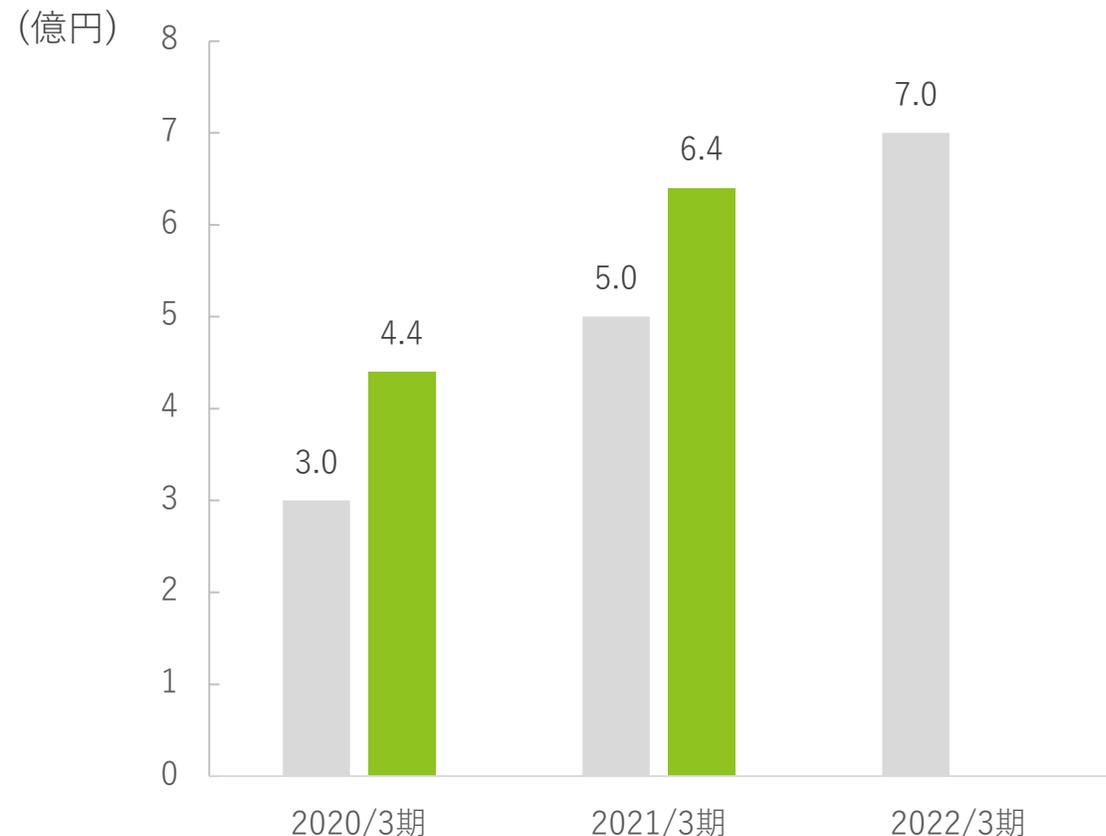
2020年3月期から2022年3月期までの3カ年の業績目標の達成状況

2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、3カ年の業績目標の達成を見込む

売上高



営業利益



(ご参考) 3カ年の業績目標と進捗

(億円)

| | 2020年3月期 実績 | 2021年3月期 当初目標 | 2021年3月期 期初計画 | 2022年3月期 目標 | 2021年3月期 修正計画 |
|-----------|----------------|------------------|------------------|----------------|------------------|
| 売上高 | 45.1 | 52.2 | 53.0 | 62.3 | 54.0 |
| 個人向け | 30.7 | 33.1 | 37.6 | 37.4 | 38.0 |
| 法人・教育機関向け | 14.3 | 19.1 | 15.3 | 24.8 | 16.0 |
| 営業利益 | 4.4 | 5.0 | 5.0 | 7.0 | 6.4 |
| 利益の額* | 4.2 | 3.0 | 4.5 | 5.0 | |
| ROE | 15.2% | 10%以上 | 10%以上 | 10%以上 | |

*東証一部指定の形式要件の一つである、連結経常利益金額に少数株主損益を加減した利益の額

**上記の業績目標にはグローバルリーダー育成事業及びキャリア関連事業を含まない

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 582,082千円（2020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
事業所 東京本社 関西支社 中部支社
公開市場 東証一部（証券コード6096）

主な連結子会社

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

*登記準備中

取締役

代表取締役社長 中村 岳
取締役副社長 藤田 利之
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）

主な提供サービス一覧

個人向け

法人向け

教育機関向け

レアジョブ英会話

- ・日常英会話コース
- ・ビジネス英会話コース
- ・中学・高校生コース



スピーキングテスト

学習カウンセリング



スマートメソッド®コース

オンライン完結
成果保証型英会話プログラム



授業・講座等の
一斉導入

授業内で
マンツーマンレッスン

4技能に対応した
学校専用の豊富な教材



学生・子供

リップルキッズパーク

子ども専門オンライン英会話



レアジョブ英会話留学

成果を出すことにこだわった
海外留学プログラム

オフラインセッション

研修担当者向けオプション

留学プログラム等の
個別利用

課外でのレッスン受講



PROGOS

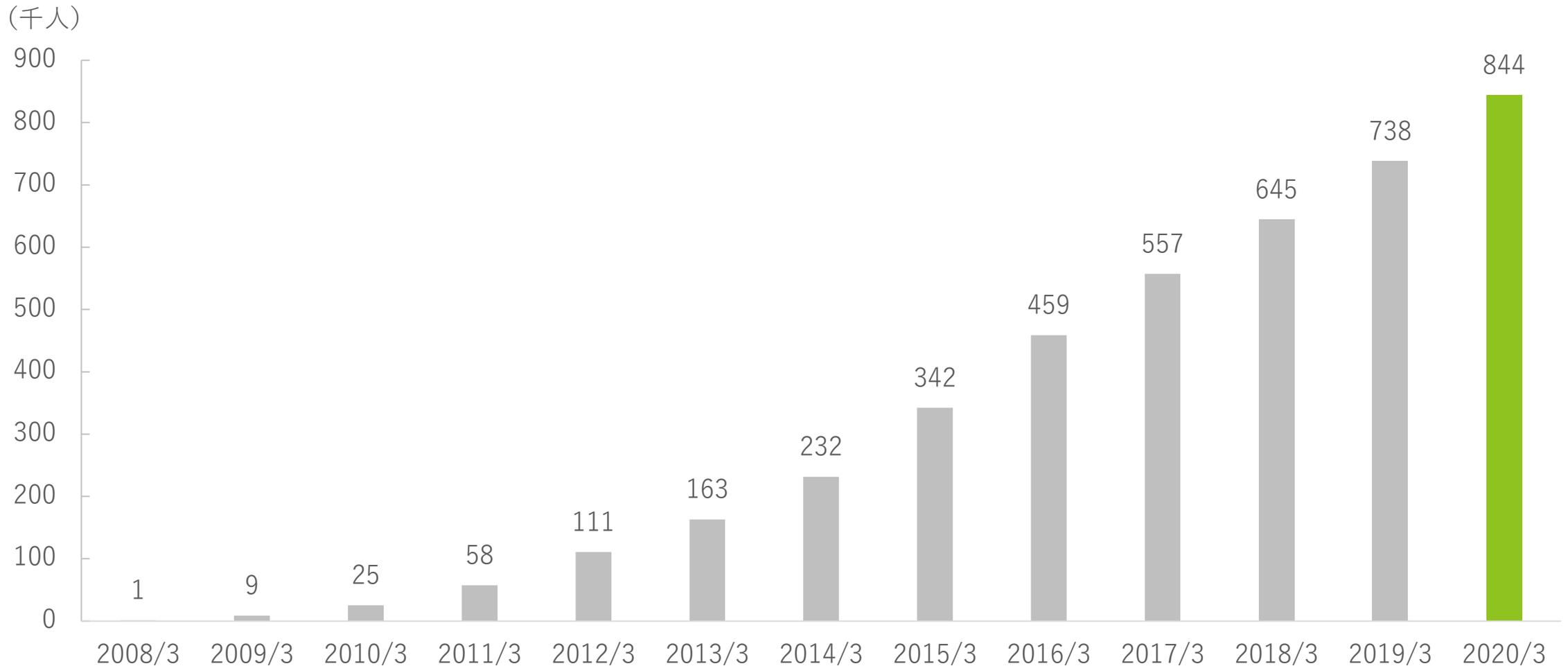
自動採点の英語スピーキング力測定システム

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



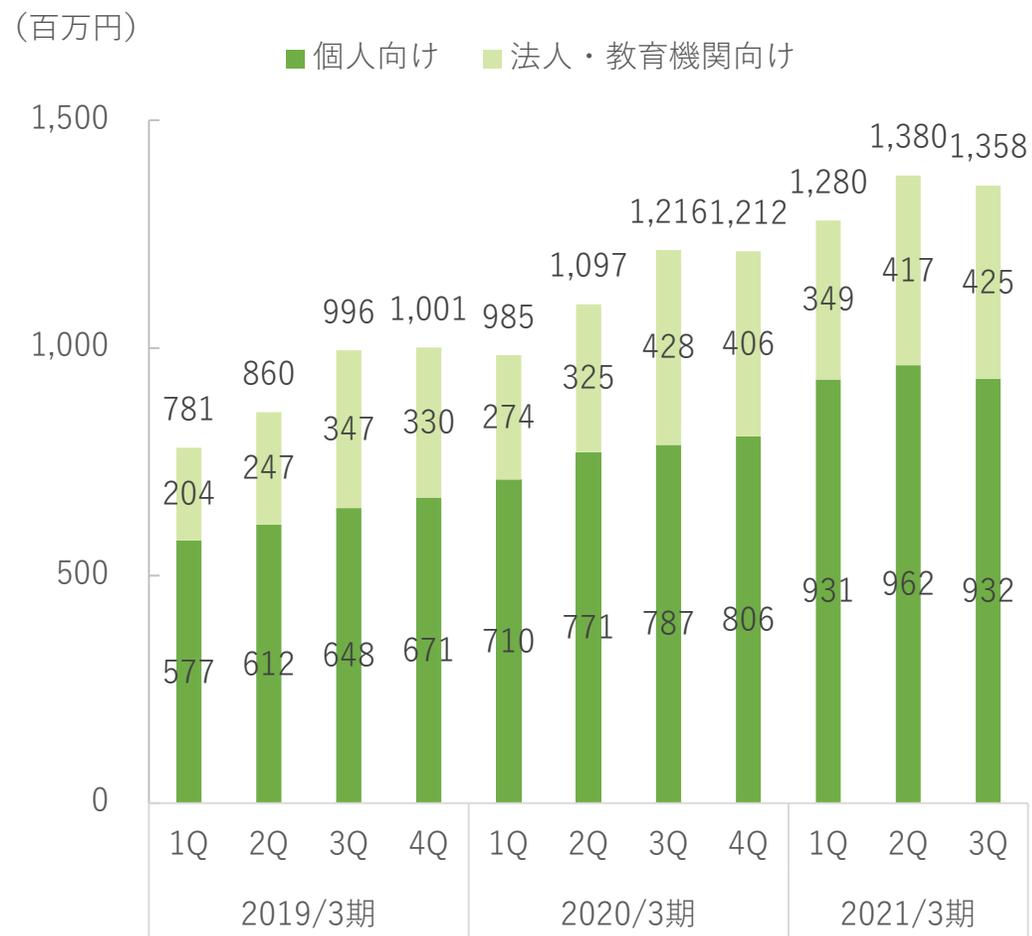
- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、ブラウザやアプリから受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額5,800円

累積無料会員は順調に増加し、足元では90万人を超える

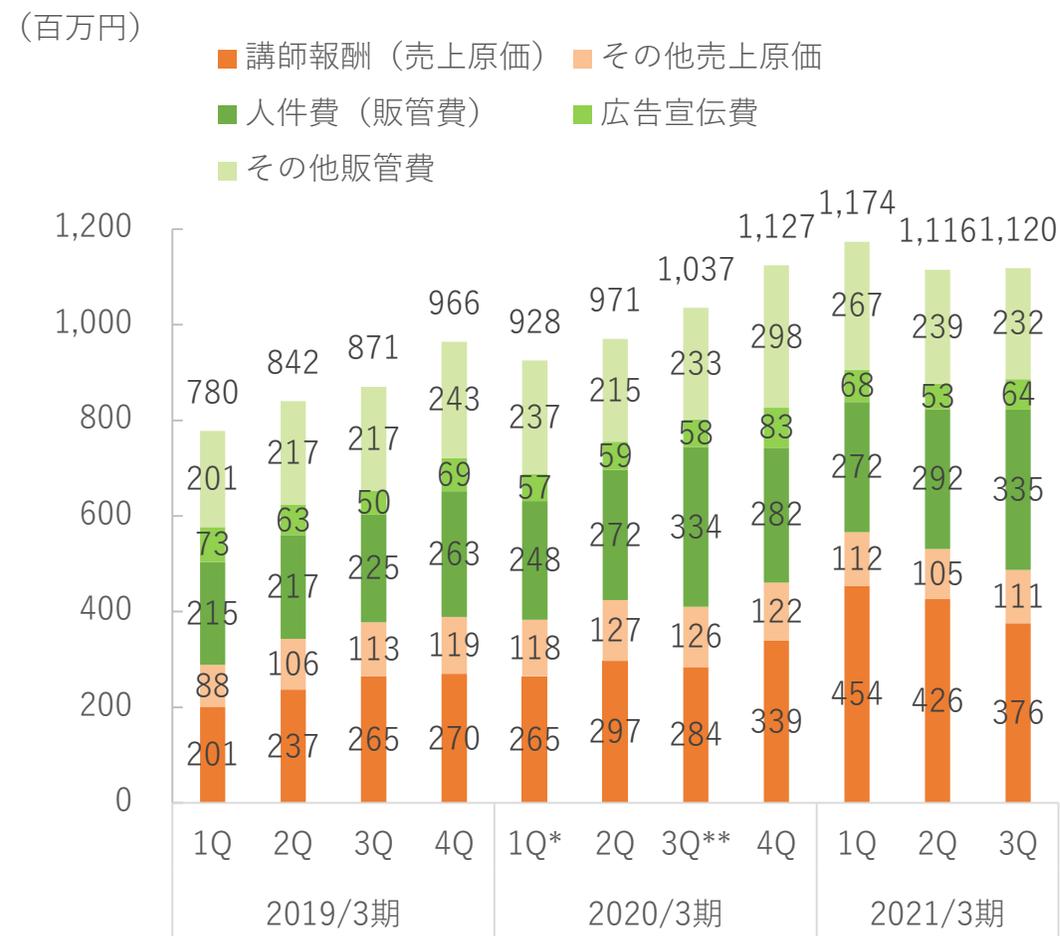


四半期売上高・費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳

売上高



費用



* 海外子会社の決算日の差異及び移転価格税制への対応のため、講師報酬（売上原価）及びその他販管費について、2020/3期以降は、それ以前と比較し1Qは費用増、3Qは費用減の影響あり
 **業績に連動した賞与を一括で費用計上したため、人件費（販管費）が大きく増加

ESGに関する取り組み - Environment



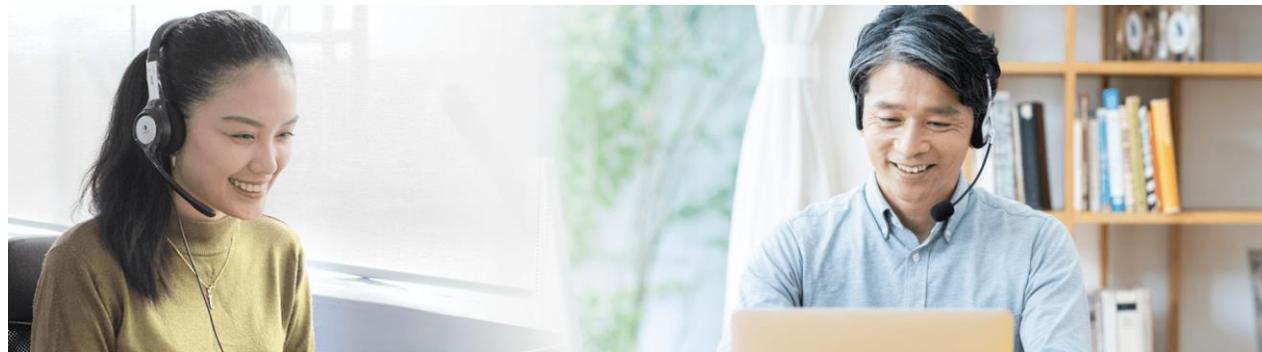
移動不要によるエネルギー消費削減

- 「レアジョブ英会話」では、インターネットがあればユーザー・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まいります。

ペーパーレス化の推進

- 「レアジョブ英会話」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の実施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。

ESGに関する取り組み - Social



遠隔教育で、誰しにも質の高い教育機会を

- いつでもどこでも、地理的要因を問わないサービスの特長を生かし、特に地理的特性の理由により、英語教員や外国語指導助手の採用が難しい学校向けに、サービスを提供しています。質の高い“遠隔教育”の実現に向け、2018年にはNTT西日本と高知県土佐町小中学校にて、文部科学省の実証研究事業を推進しています。

人と人を結び付けて働く機会を生み出し、活躍を推進

- 「レアジョブ英会話」の講師は、在宅講師が中心です。適切な環境さえあれば、自宅からレッスンを提供できます。自宅から提供できることで、育児や介護などの事情にかかわらず、スキルを活かした活躍の場を提供しています。

ESGに関する取り組み - Governance



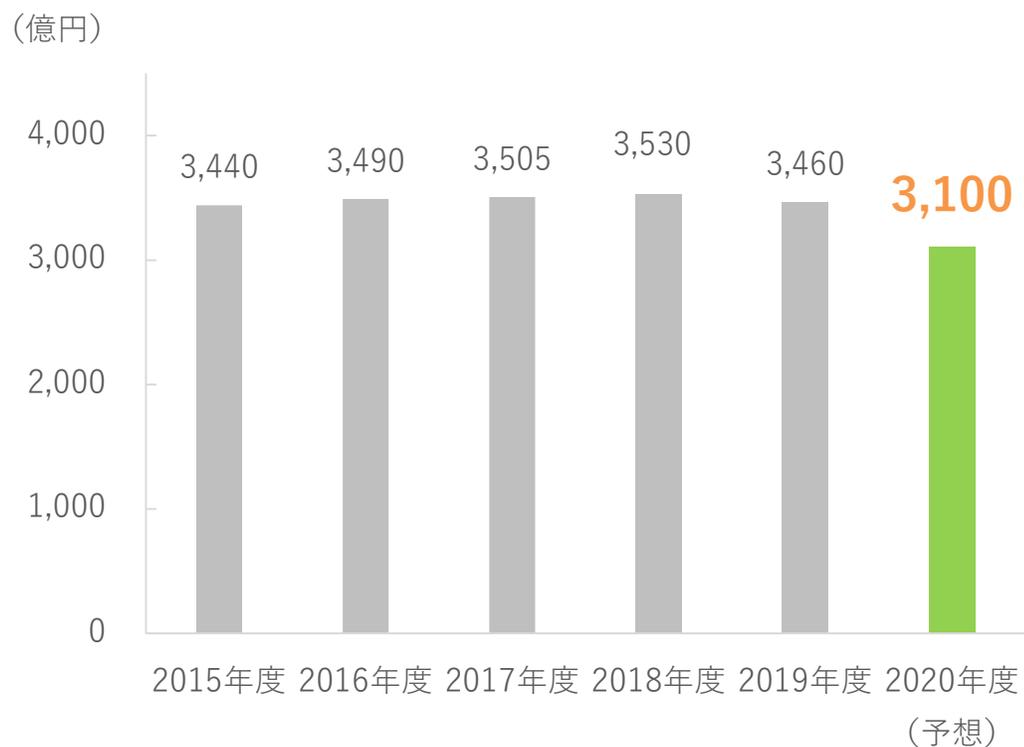
法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底など、適切な仕組み・体制の強化は重要課題と認識しています。

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。

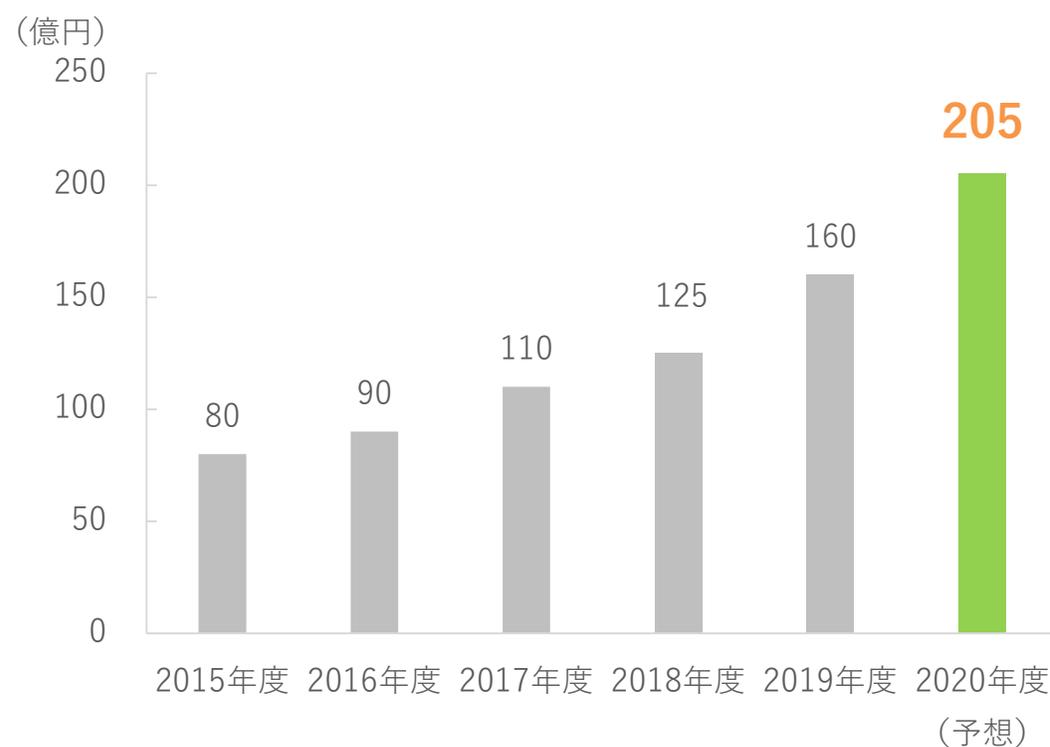
英語関連市場規模

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¹⁾



オンライン語学市場¹⁾



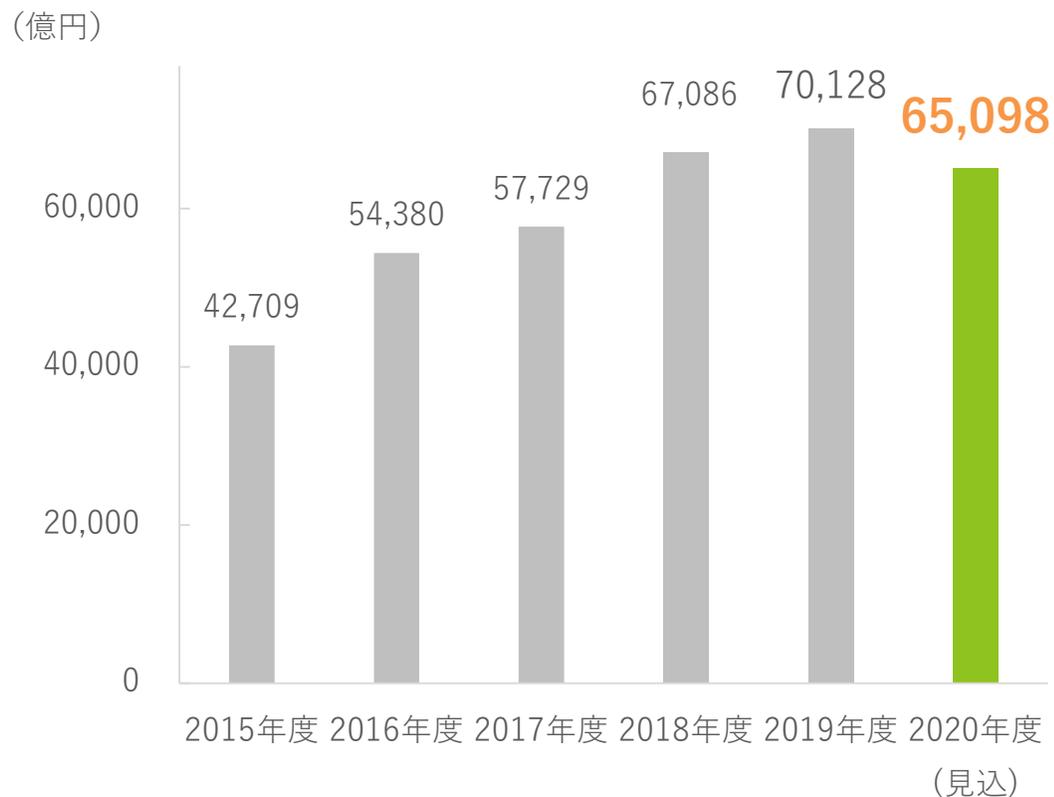
出所:

1) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2020」

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⁾



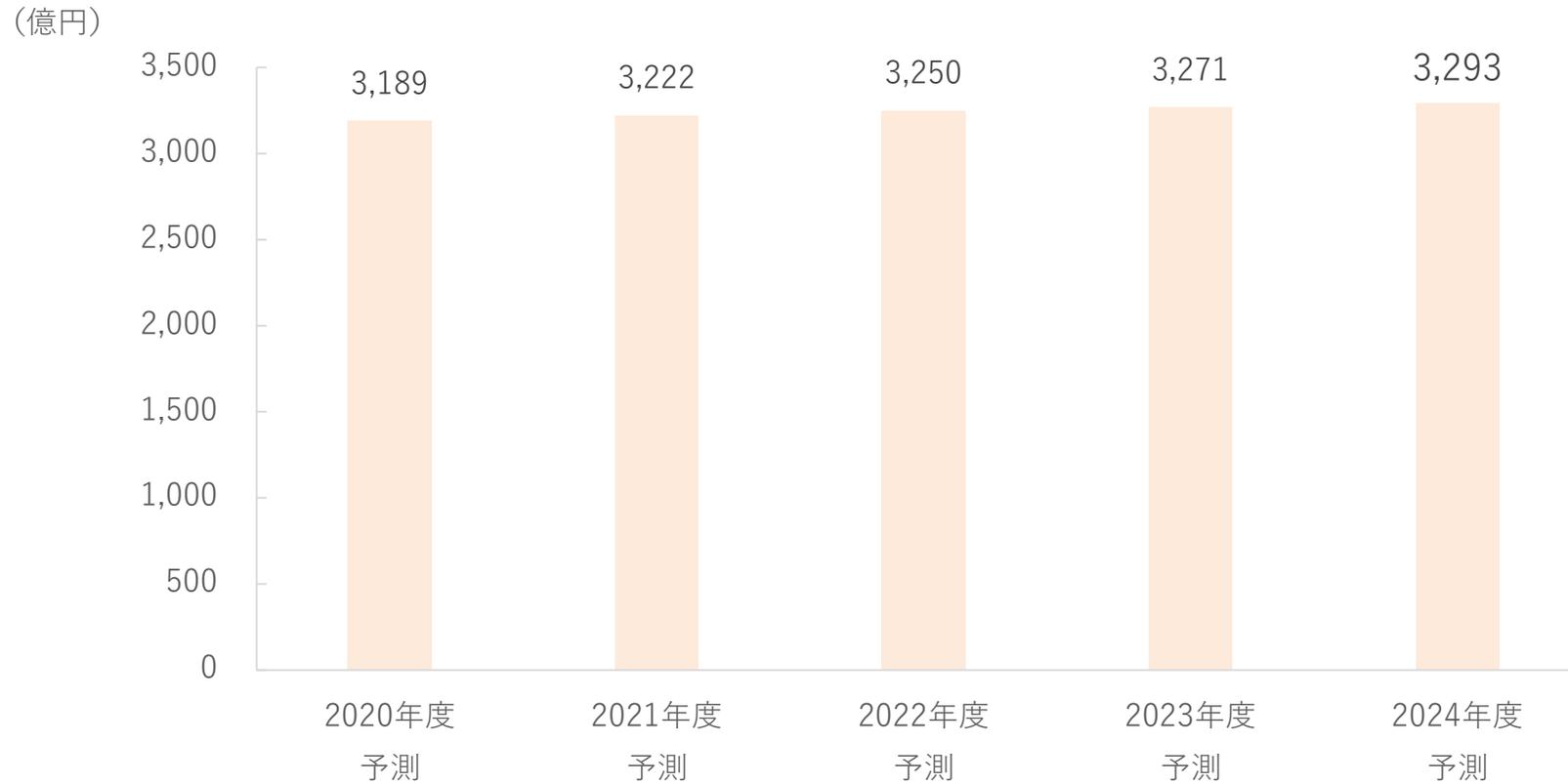
出所:

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(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¹⁾



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