

株式会社レアジョブ 2023年3月期第2四半期 決算補足説明資料

2022年11月14日

目次

1. 2023年3月期 第2四半期 実績
2. 2023年3月期 計画
3. 株式会社ボーダーリンクの完全子会社化について
4. 今後の経営戦略

Appendix

1. 2023年3月期 第2四半期 実績

2023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、株式会社マネーフォワード等主要企業での採用/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が導入されるなど、主要顧客企業での活用が拡大

売上高は第2四半期において過去最高を更新し、前年同期比+8.0%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で、+7.1%の増収
- 法人・教育機関向けは、外部提携先の研修サービスが伸張し、+10.0%の増収

営業利益は、前年同期比△65.6%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導入事例：株式会社マネーフォワード

エンジニア組織の英語化という組織戦略の達成基準として、PROGOSが導入された

背景：エンジニア組織の英語化

- 2024年度中を目処に、社内エンジニア組織における仕事上のコミュニケーション言語を英語にすることを決定
- 中期的に世界中からエンジニアを採用することが、開発力強化に不可欠であり、そのための環境整備が必須
- ドキュメントの英語化、チャットコミュニケーションの英語化、ミーティングや1on1の英語化を実施

英語化の基準にPROGOSを導入

英語化の達成基準として、個人の英語スキル、組織が英語化されている状態について、一部にPROGOSのスコアが設定された

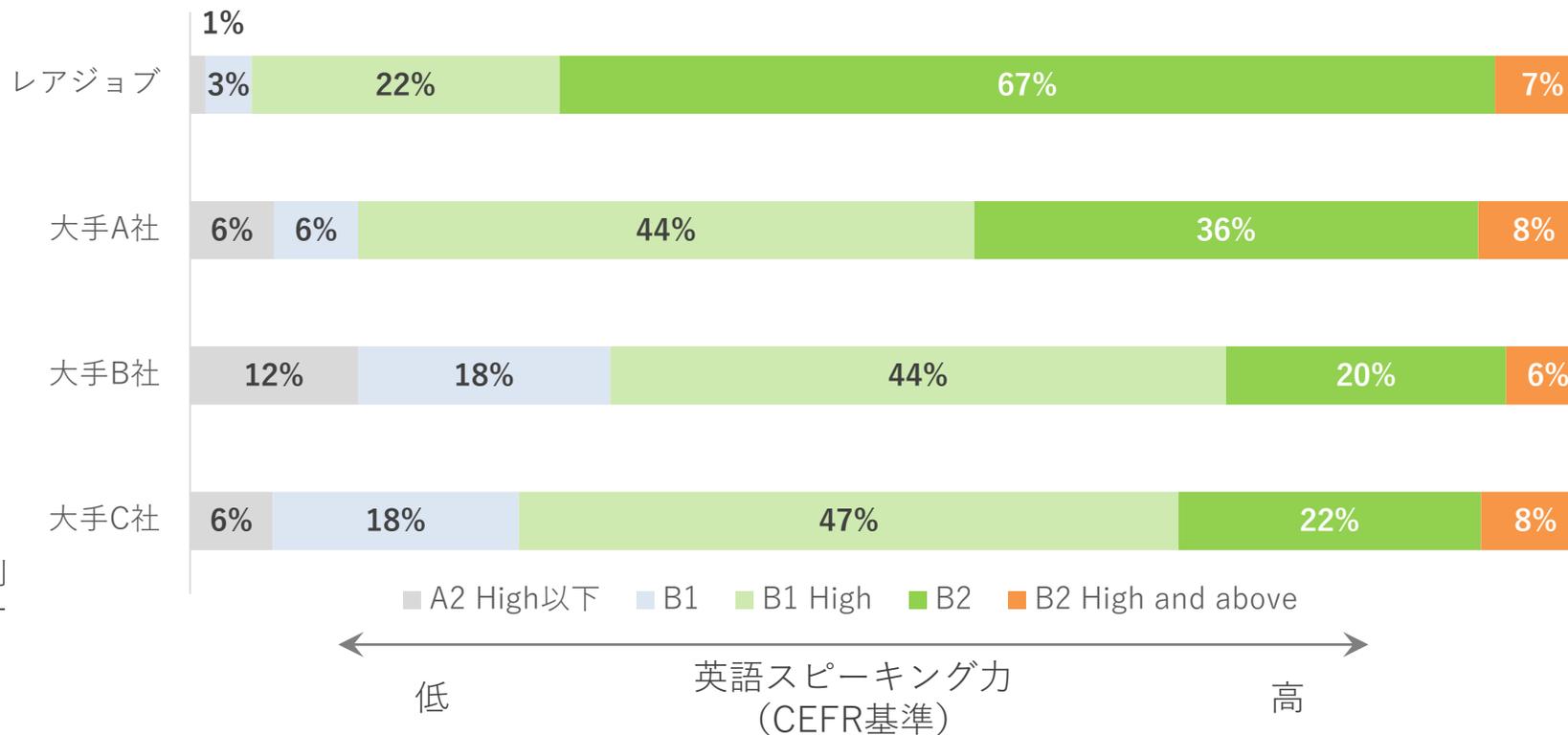
- 英語で仕事のミーティングができる ⇒ PROGOSスコアB1以上
- 所属するメンバーの30%以上がPROGOSスコアB1以上であること 等

PROGOSの採用プロセスにおける導入と、任意参加での全社一斉受験（毎月）が採用された

エンジニアx英語力は企業の採用力強化視点でも、個人のキャリア開発視点でも必然的に進む

PROGOSによる講師品質の見える化

PROGOSにより、各社のフィリピン人講師の英語スピーキング力が定量的に可視化され、レアジョブの講師品質の高さが明らかになった



注：
レアジョブは2022年の採用時のスクリーニングに利用し、採用した講師のデータ(n=1,226)
大手A社～C社は、Kadence International調べ 2022年8月に調査したデータ (各社n=約50)
各社ともフィリピン人講師のみを対象に調査

レアジョブ講師の品質の高さを客観的に示すデータとして
国内のマーケティングや海外事業者への営業に活用

2023年3月期 第2四半期決算概要

前年同期比で+8.0%の増収、営業利益は△65.6%の減益

(百万円)

	2022年3月期 2Q累計	2023年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,686	2,900	+8.0%
EBITDA*	251	203	△18.9%
営業利益	131	45	△65.6%
経常利益	99	90	△8.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	88	62	△29.4%

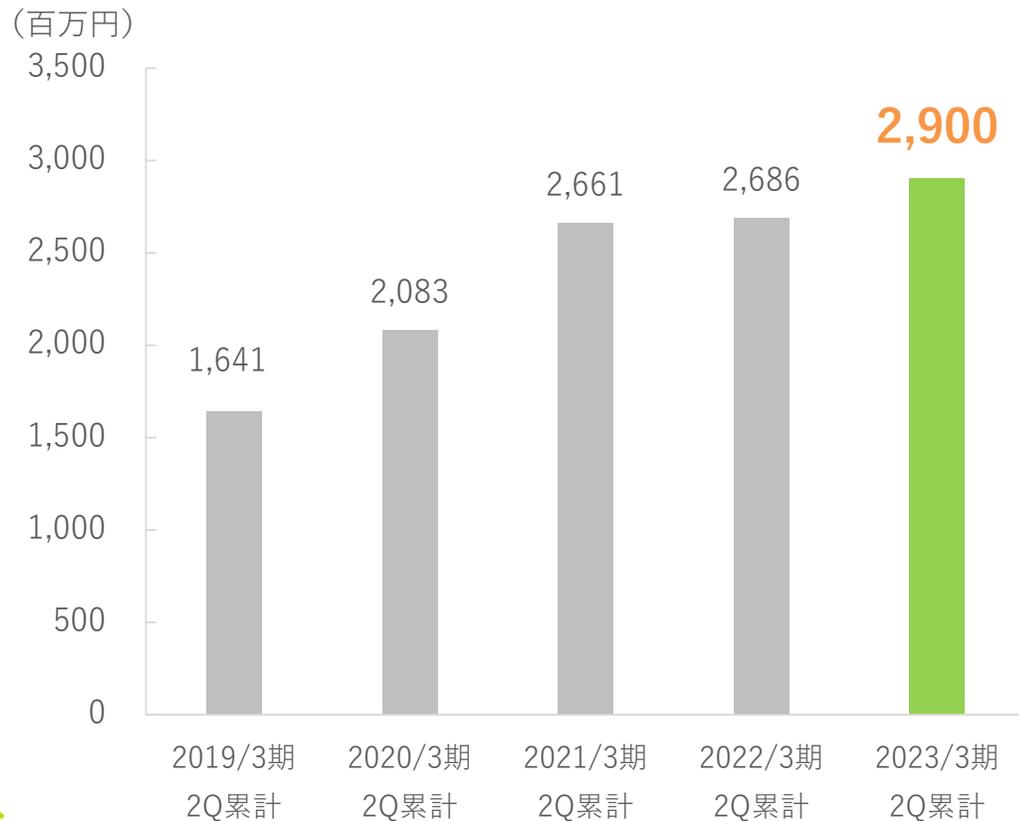
営業利益率	4.9%	1.6%	△3.3pt
ROE	9.1%	5.6%	△3.5pt

*営業利益+減価償却費+のれん償却額

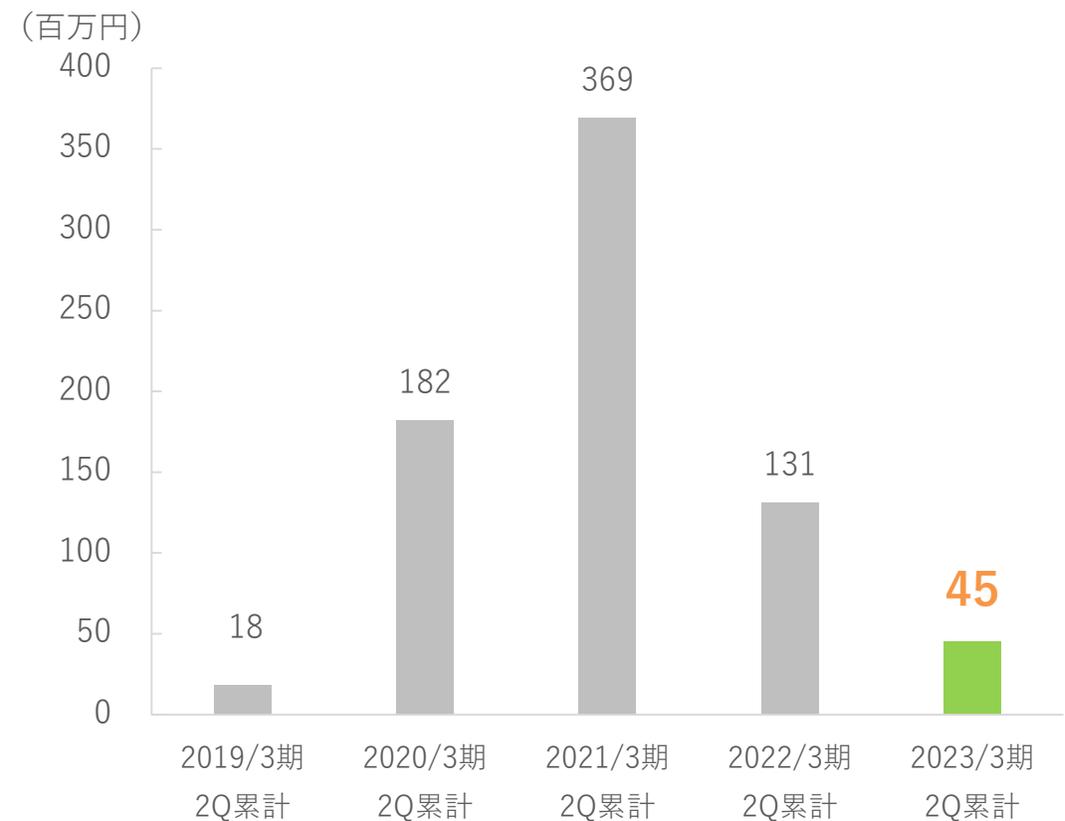
第2四半期連結業績の推移

売上高は、第2四半期では過去最高を更新

売上高



営業利益



2023年3月期 第2四半期売上高内訳

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で、+7.1%の増収
法人・教育機関向けは、外部提携先の研修サービスが伸張し、+10.0%の増収

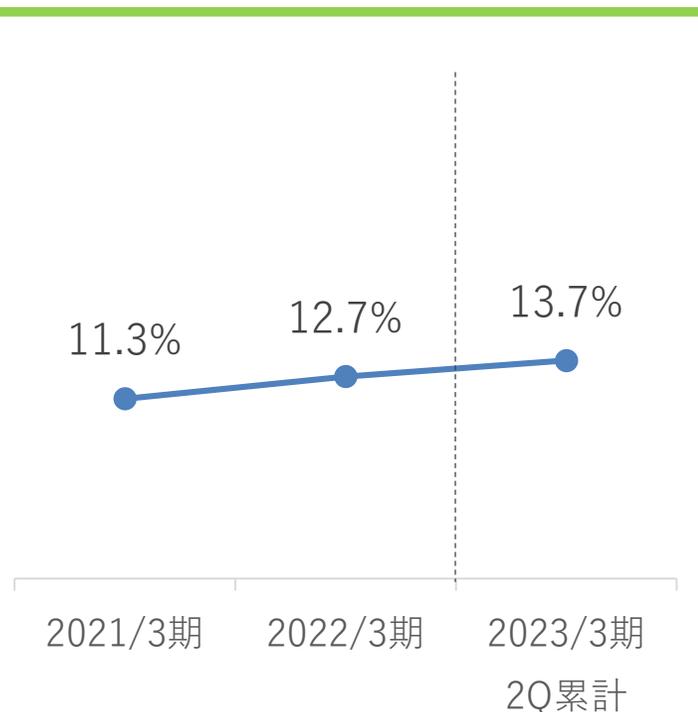
(百万円)

	2022年3月期 2Q累計	2023年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,686	2,900	+8.0%
個人向け (構成比)	1,864 (69.4%)	1,996 (68.8%)	+7.1%
法人・教育機関向け (構成比)	821 (30.6%)	903 (31.2%)	+10.0%

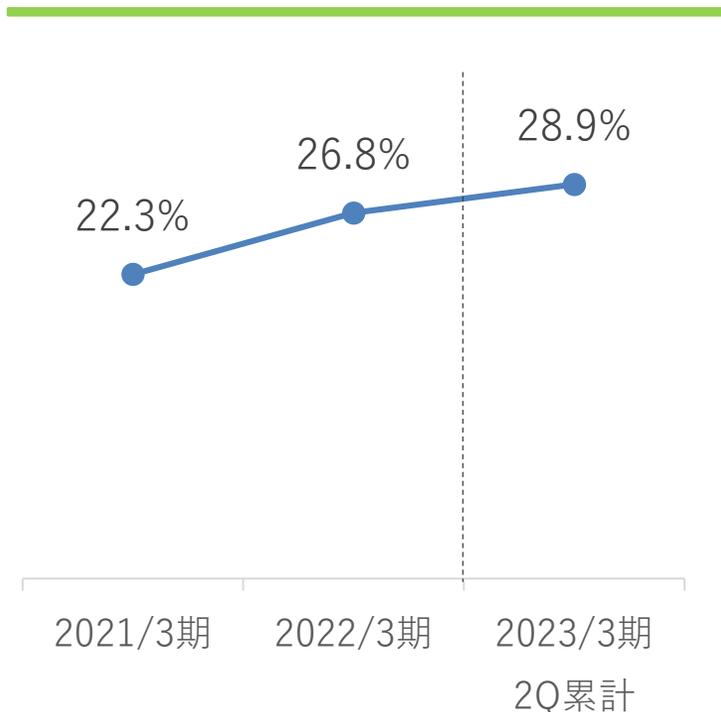
販売費及び一般管理費の対売上高比率推移

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



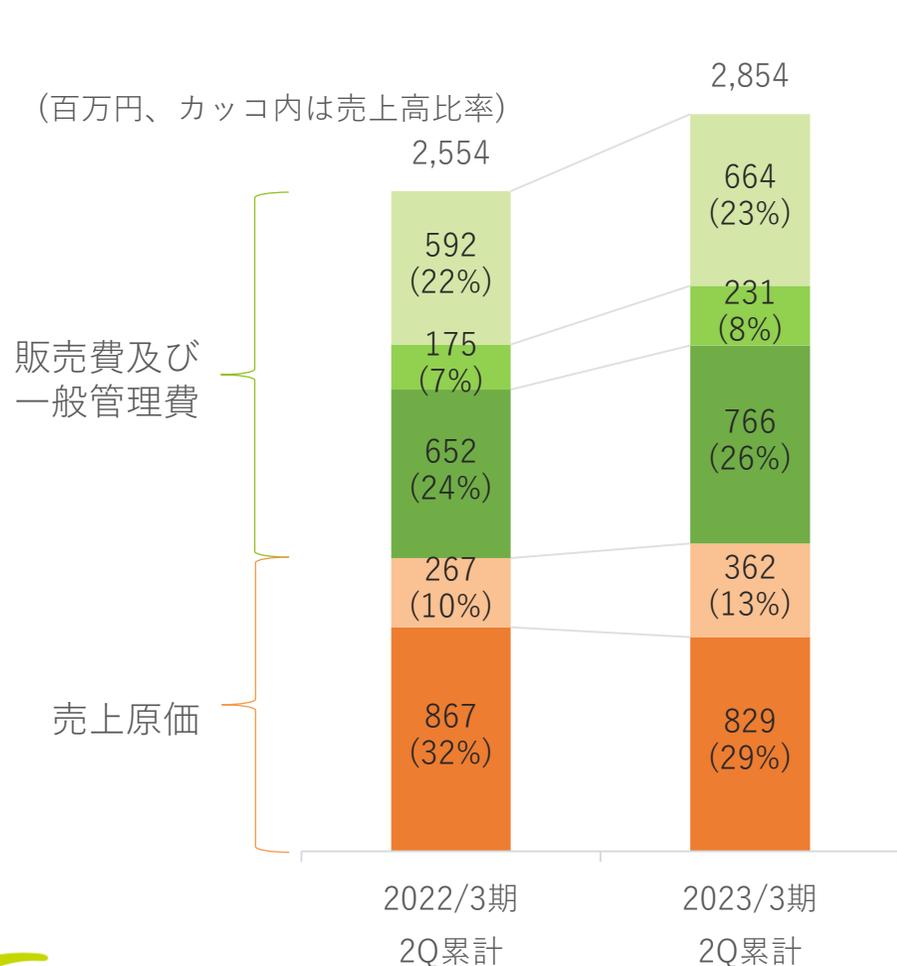
1) Research and Development 研究開発に関わるエンジニアの人的費および、共通費を含めた費用。無形資産への振替を考慮しない数値

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2四半期費用（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

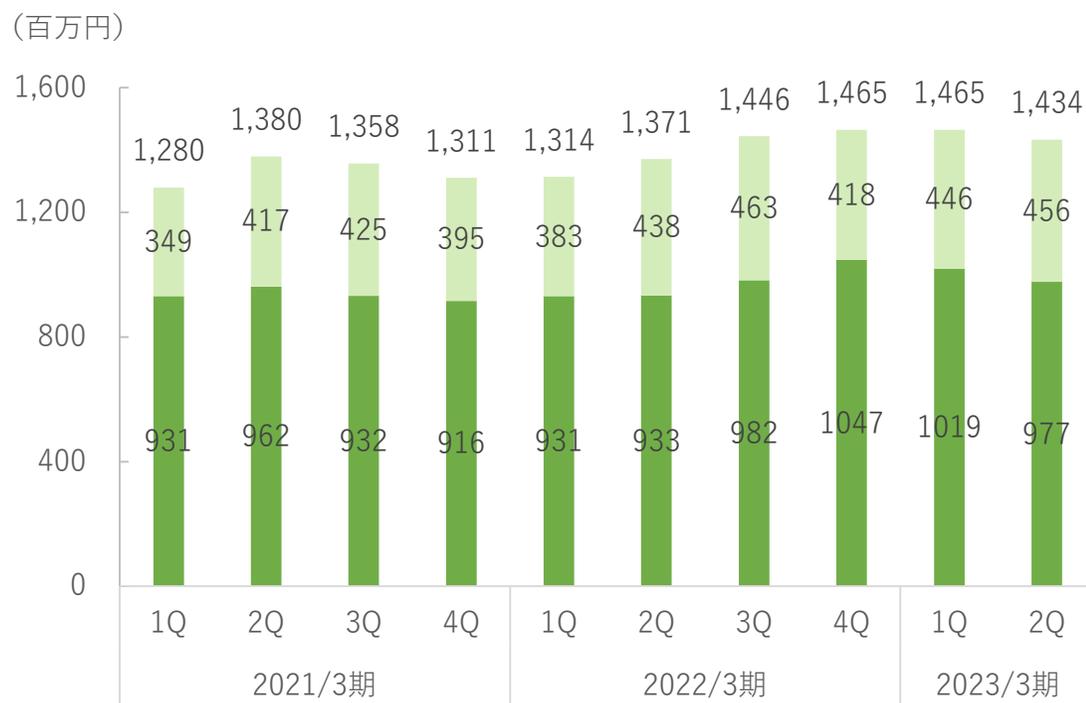


費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
その他販管費	+72 (+12.2%)	資格スクエア社の子会社化によるのれん償却費の増加
広告宣伝費	+55 (+31.9%)	資格スクエア社分が増加
人件費（販管費）	+114 (+17.5%)	主にエンジニア採用や、資格スクエア社の子会社化による従業員の増加
その他売上原価	+95 (+35.7%)	研修サービスの仕入れ等による費用が増加
講師報酬（売上原価）	△37 (△4.3%)	会員あたりのレッスン受講回数の減少により、講師報酬は減少

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

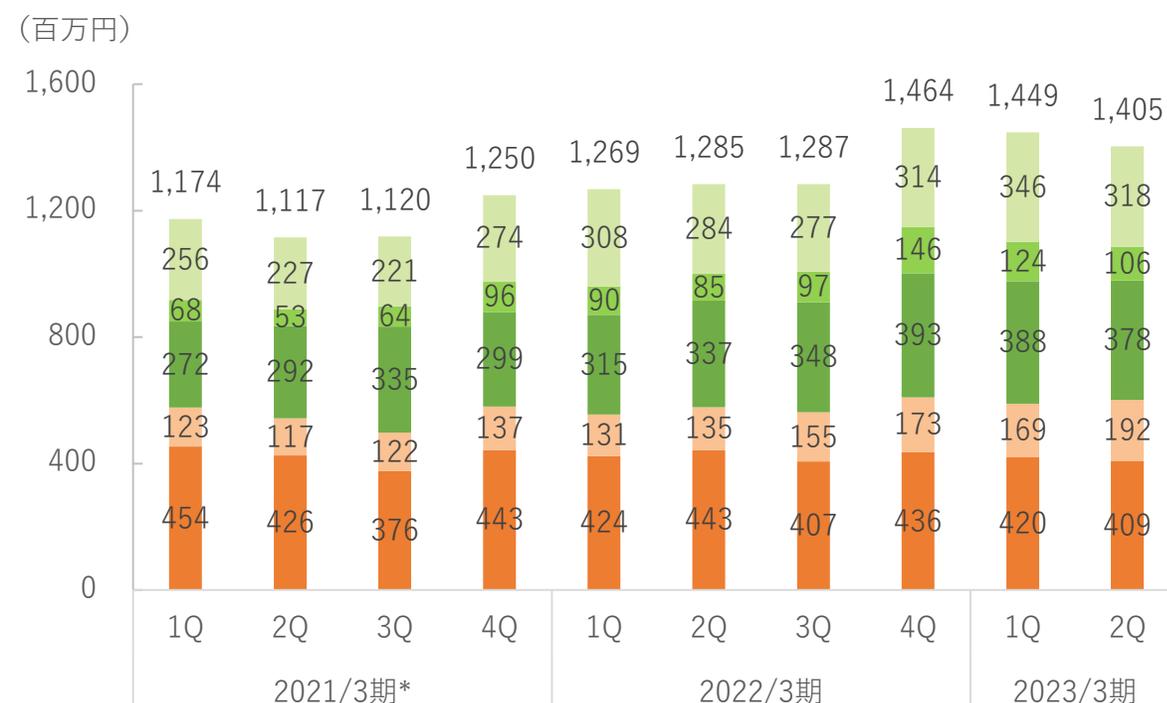
法人・教育機関向け売上は、季節要因がありつつも増加傾向を維持

売上高



■ 個人向け ■ 法人・教育機関向け

費用



■ 講師報酬（売上原価） ■ その他売上原価 ■ 人件費（販管費）
 ■ 広告宣伝費 ■ その他販管費

*表示方法変更考慮済み

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
下期での売上拡大に向けた投資余力がある状態

(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 2Q累計	進捗率
2,900	48.3%
1,996	48.7%
903	47.6%
203	52.8%
45	90.5%
90	113.5%
62	-

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

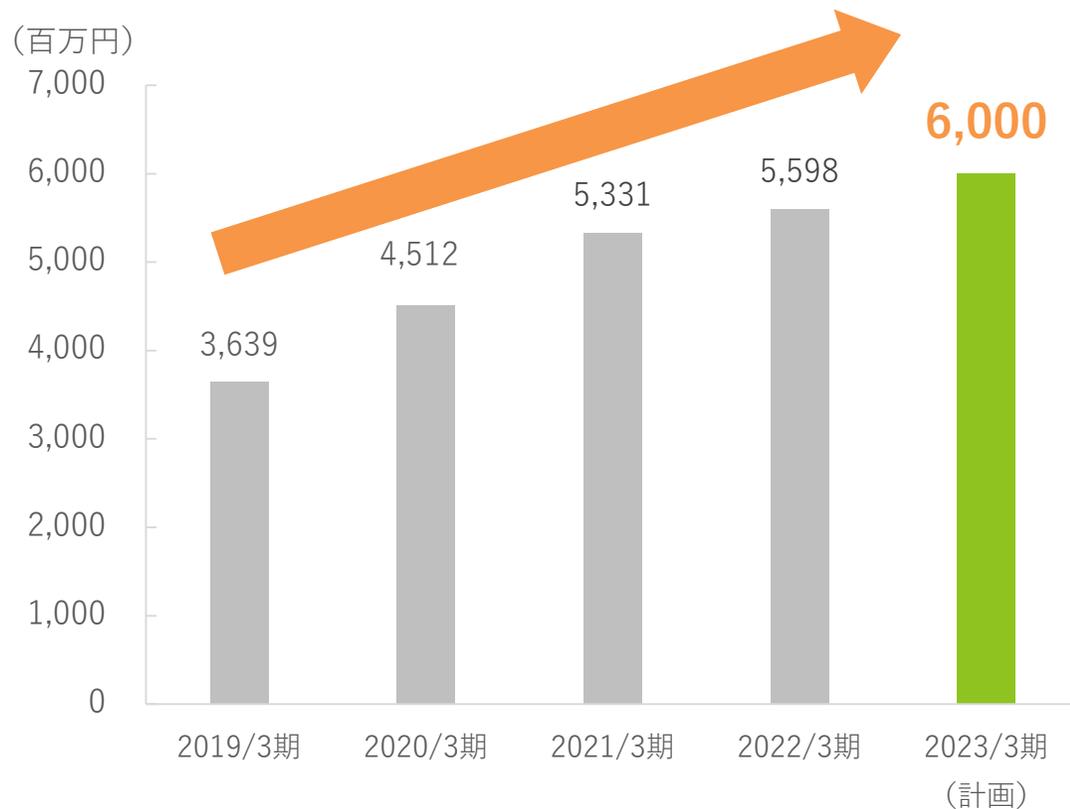
1.6%	-
5.6%	-

*年換算

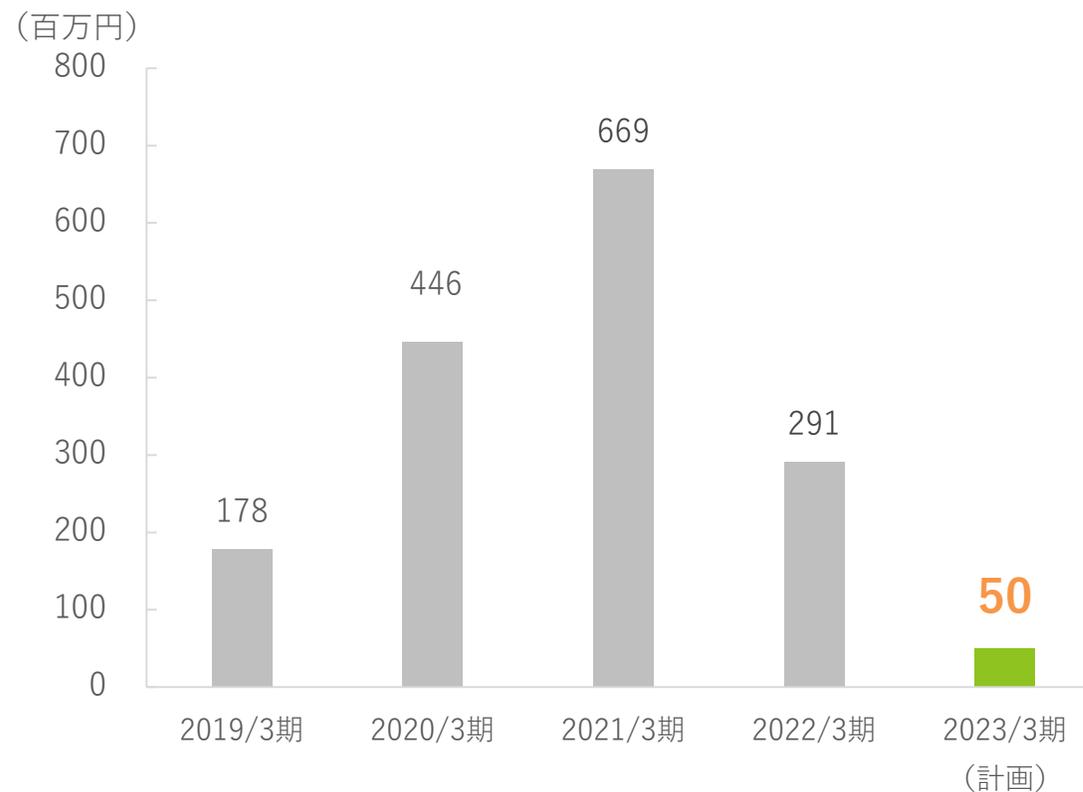
連結業績推移

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

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

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を実行。大きなネガティブインパクトは見られない

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

3. 株式会社ボーダーリンクの完全子会社化について

株式会社ボーダーリンクの完全子会社化について

概要

2021年10月に株式会社ボーダーリンクの株式の49.0%を取得し、相互の事業拡大に向け協業してきた

さらなる事業拡大に向けて、残り51.0%の株式を取得し、完全子会社化する

- 株式取得の実行は2023年4月1日

目的

レアジョブグループにおける文教領域での事業拡大のため

- オンライン英会話からオフラインでの英語学習領域まで、事業を拡大させていく
- 事業シナジー
 - ALT*派遣事業での競争優位性の獲得および子供向けオンライン英会話事業での販路拡大
 - 保育園・幼稚園や学童等への英語講師派遣+オンライン学習という、新サービスの提供

*Assistant Language Teacher (外国語指導助手)

ボーダーリンク社のビジネスモデルと業績推移

ビジネスモデル

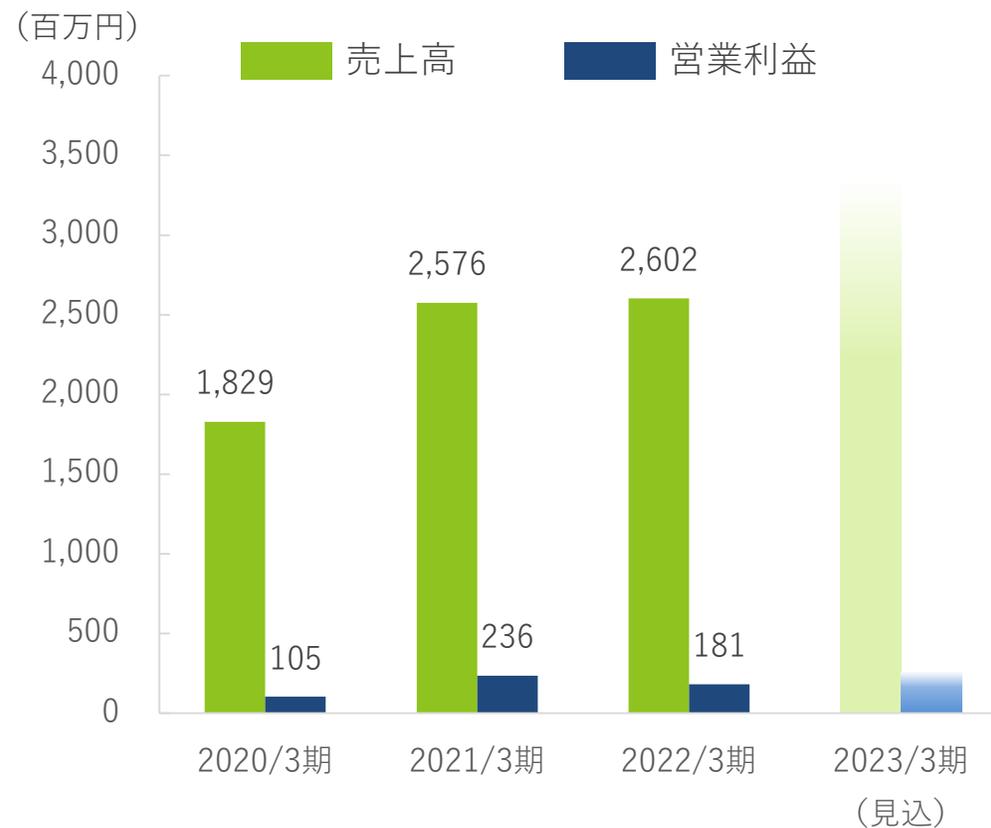
外国語 講師事業

- 公立の小中高等学校にALTを派遣
- 講師を国内外から採用
- ALTへの継続的な研修、労務管理、学校生活・指導に集中できるサポートを実施

語学 スクール 運営事業

- 0-12歳向けの英会話教室を運営
- 独自の探求・体験型プログラムを実施

業績推移



レアジョブグループが提供を目指す文教領域での英語教育

対面のみではなく、オンラインでの英語学習を組み合わせたブレンデッドでの英語教育サービスを提供

今後の市場動向

レアジョブグループが目指すアプローチ

ALT派遣
市場

- 英語教育の拡張に伴いニーズは拡大
- タブレットが一人一台整備され、デジタルサービスを取り込んだ英語教育が志向されていく

保育園/
幼稚園、
学童市場

- 保育園/幼稚園では、集客のために英語サービスのニーズが高まるが、対面の講師だけでは、費用負担がネックになる
- 学童保育では、英語サービスを始め教育サービスが求められるが、英語の対面講師を配置するサービスは割高となることがネックになる

オンラインとオフラインを組み合わせたブレンデッド英語教育を提供

- 対面の講師よりも廉価なサービス設計が可能
- 講師派遣を定常的に行うことが難しい地方でも、サービス提供が可能

レアジョブグループが目指す英語教育の実現に向けて

ブレンデッド英語教育の実現に向け、レアジョブグループのオンライン英語教育ノウハウ・人材とボーダーリンク社のALT派遣ノウハウ・人材を組み合わせる



- オンライン英会話の運営ノウハウ
- オンライン英会話に特化した講師人材

+

- 教育機関への人材派遣ノウハウ
- ALTとして、対面での英語教育を行える人材

オンラインとオフラインを組み合わせたブレンデッド英語教育

文教事業でアクセスできる市場

子供向け英語教室市場1,000億円に加えて、ALT派遣、保育園、幼稚園、学童保育での英語教育市場の800億円の市場にアクセス

子供向け英会話教室市場

約1,000億円¹⁾



ALT派遣市場、
幼稚園/保育園/学童保育
での英語教育市場

約800億円²⁾

出所:

1) 矢野経済研究所 「語学ビジネス徹底調査レポート 2022」

2) レアジョブ推計

4. 今後の経営戦略

レアジョブグループの目指す姿

Purpose

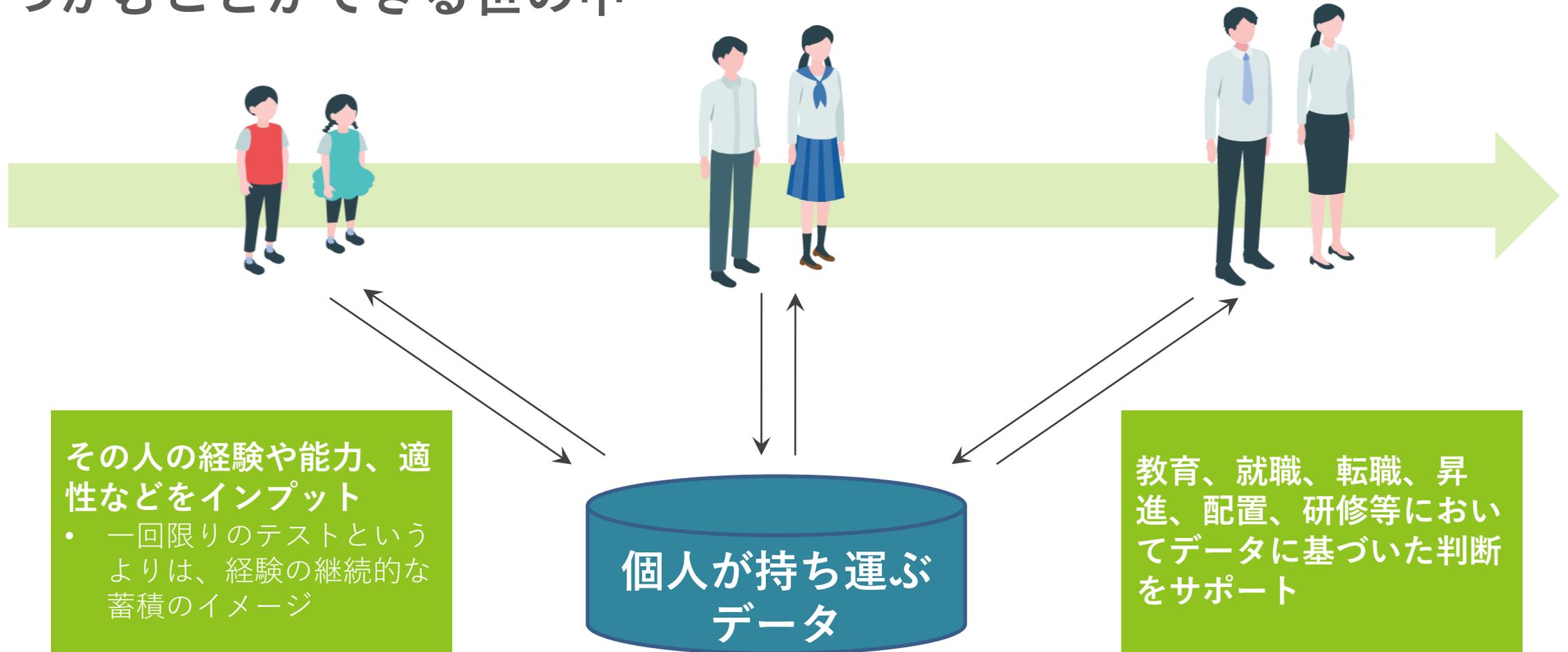
世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、
活躍できる世の中の実現

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



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

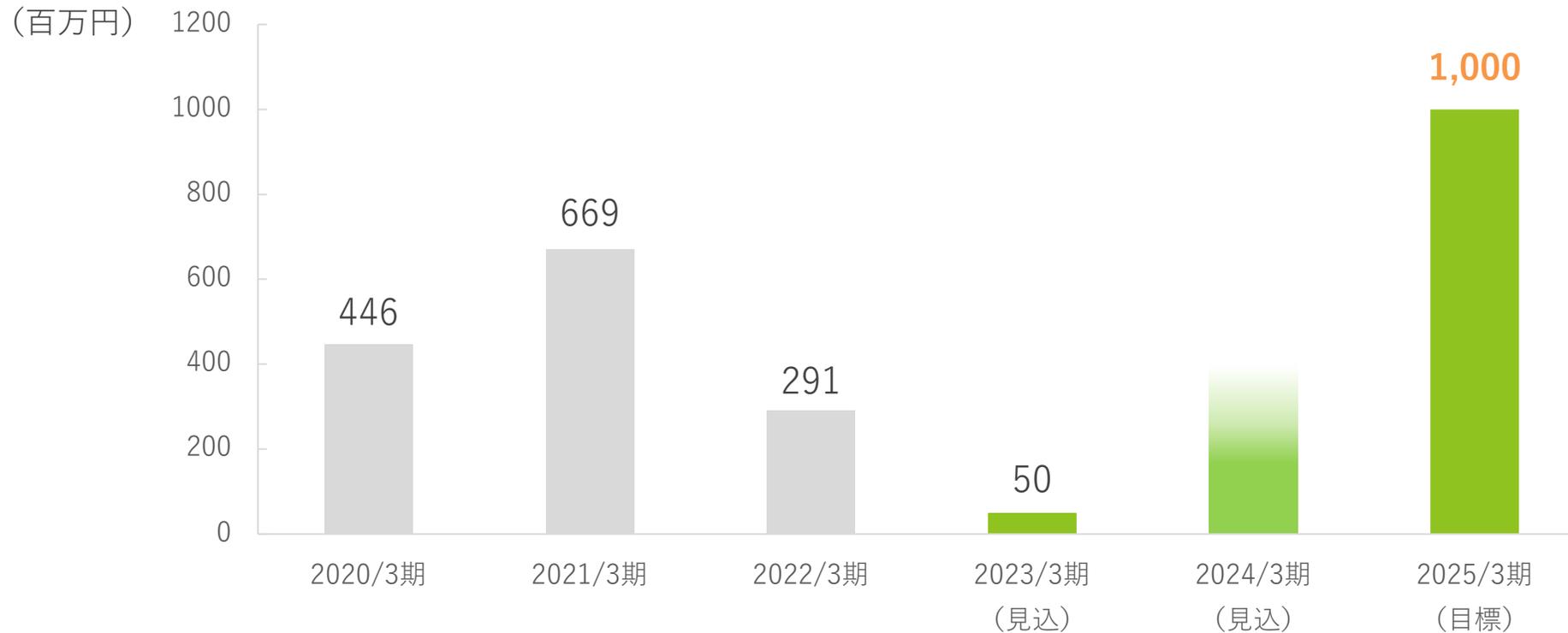


PROGOS経済圏のうち、レアジョブグループの
収入として2割程度(100～200億円)を想定

* 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）

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



ボーダーリンク買収で、売上100億円規模に到達するため
営業利益率10%で経営目標達成を目指す

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 612,902千円（2022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 東証プライム（証券コード6096）

主な連結子会社

RareJob 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



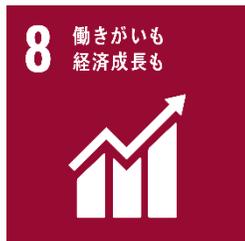
●安価で質の高い教育を提供

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。

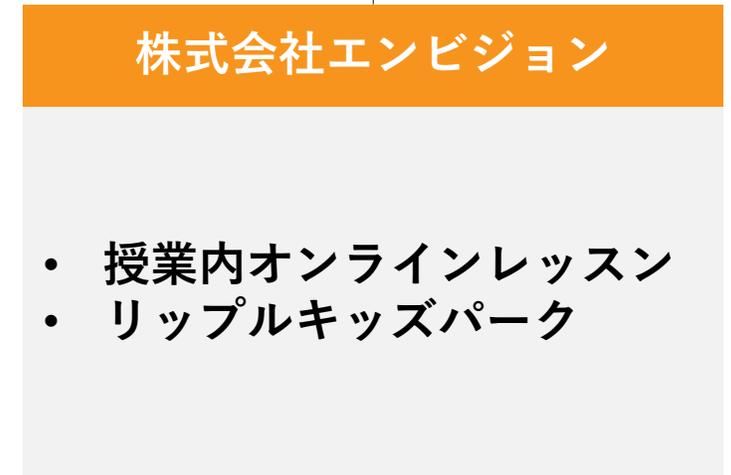
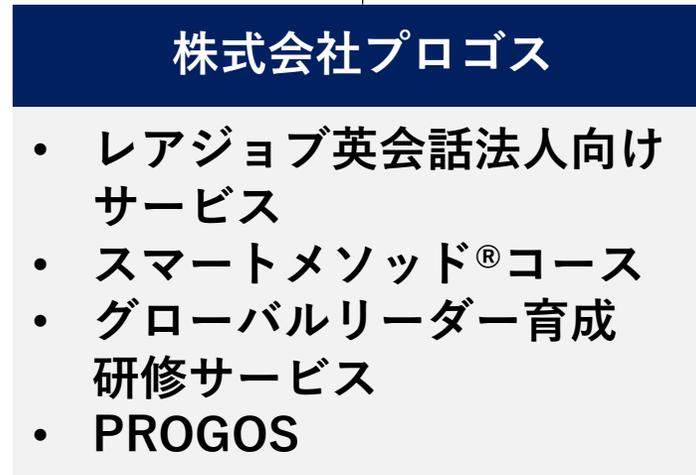
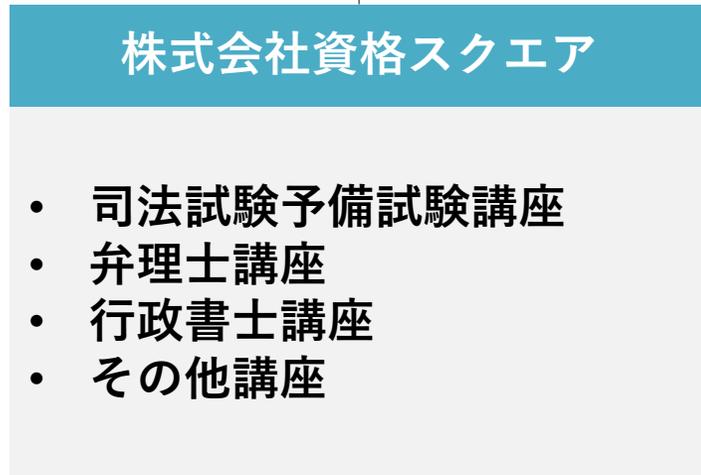


● コーポレート・ガバナンス

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まいります。

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

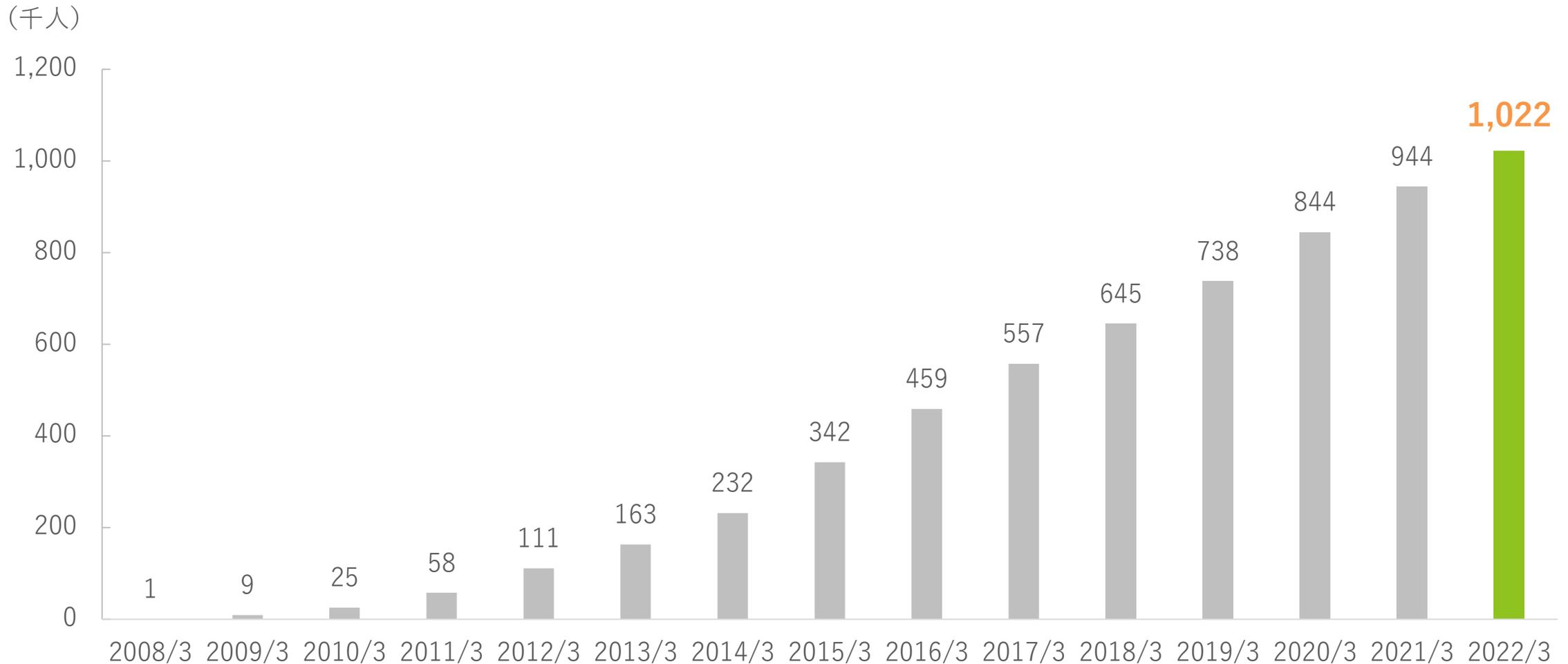


場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる、累積無料会員
100万人以上のオンライン英会話サービス



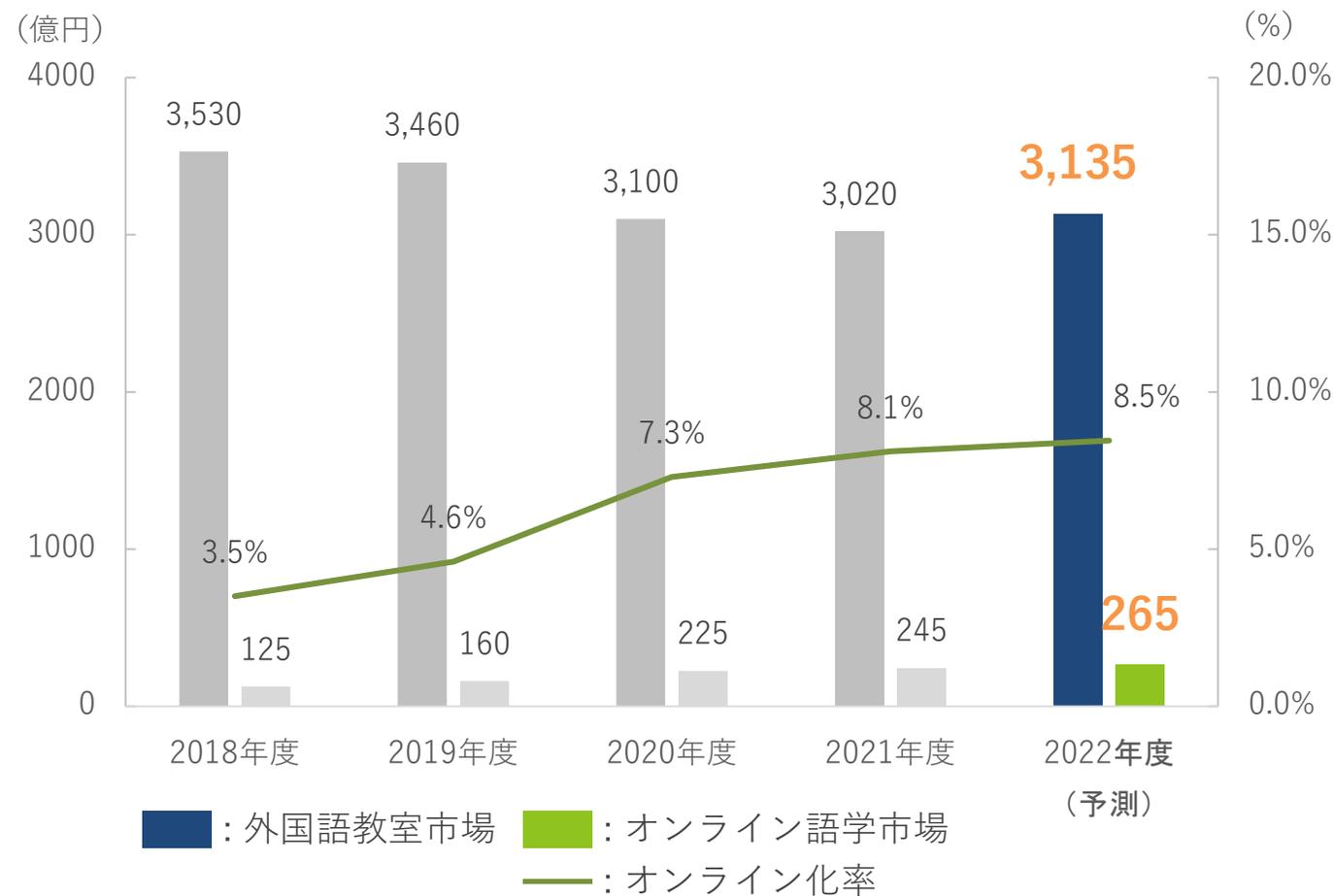
- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、ブラウザやアプリから受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額7,980円(税込)

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

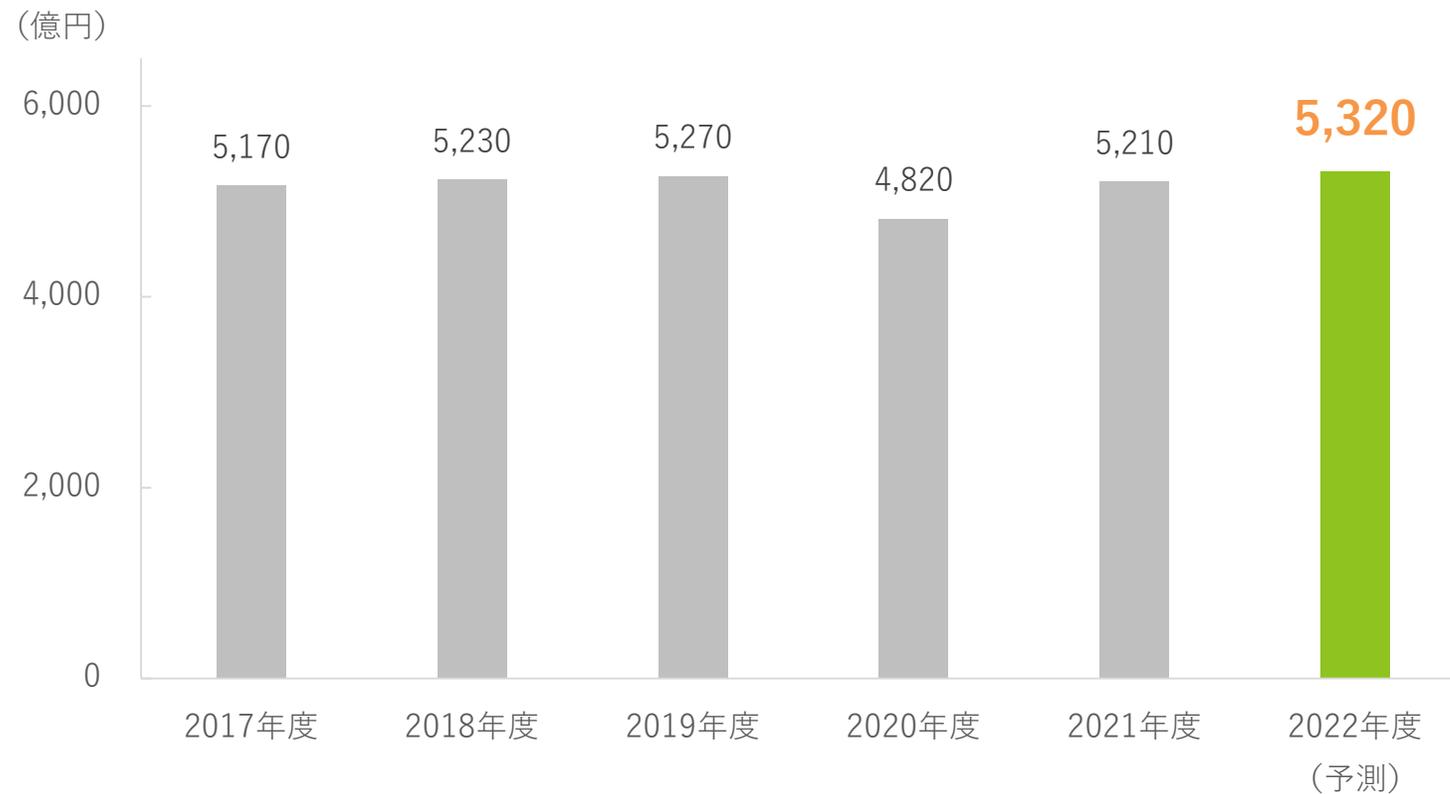
オンライン英会話市場は外国語教室市場の8%程度であり、市場成長の余地が存在



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