

株式会社レアジョブ 2023年3月期第3四半期 決算補足説明資料

2023年2月14日

目次

1. 2023年3月期 第3四半期 実績
2. 2023年3月期 修正計画
3. 文教事業領域におけるM&Aに関して
4. 今後の経営戦略

Appendix

1. 2023年3月期 第3四半期 実績

2023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、海外との往来回復に伴い一部の業種で導入増加がみられる

- 商社やメーカーでの海外赴任の復活や、ホテルにおけるインバウンド増加に備えた準備などのニーズから、PROGOSの導入社数が増加

売上高は第3四半期において過去最高を更新し、前年同期比+5.6%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、+3.7%の増収
- 法人・教育機関向けは、パートナー企業の研修サービスを含めた複合提案が好調で、+9.8%の増収

営業利益は、前年同期比△39.0%の減益

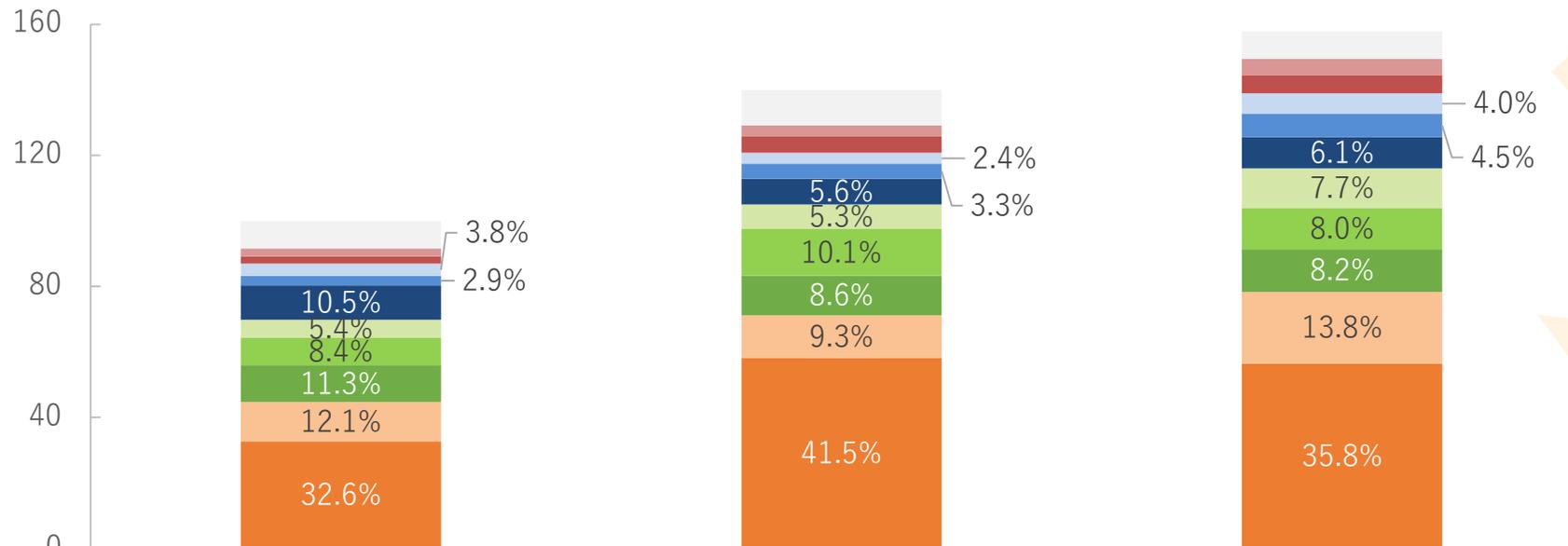
- 資格スクエア社の子会社化の影響による人件費や、広告宣伝費が増加

法人企業におけるPROGOSの導入状況

海外との往来が復活するにつれて、商社やメーカー、ホテルなどの業界での導入が増加

PROGOS導入社数の推移

(導入社数、2022/3期 1Qを100として指数化、数値は四半期ごとの割合)



• 商社や、メーカーにおける海外赴任の復活で導入が増加

• ホテルでのインバウンド増加への準備として導入が増加

導入企業の業種

- 1Q メーカー
- 2Q サービス
- 3Q 教育・官公庁
- IT・インターネット
- 流通・小売
- エネルギー
- 商社
- 金融
- その他
- 建設
- メディカル

2023年3月期 第3四半期決算概要

前年同期比で+5.6%の増収、営業利益は△39.0%の減益

(百万円)

| | 2022年3月期 3Q累計 | 2023年3月期 3Q累計 | 前年同期比 増減率 |
|---------------------|------------------|------------------|--------------|
| 売上高 | 4,132 | 4,364 | +5.6% |
| EBITDA* | 475 | 415 | △12.5% |
| 営業利益 | 290 | 176 | △39.0% |
| 経常利益 | 257 | 229 | △10.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 186 | 163 | △12.2% |

| | | | |
|-------|-------|------|--------|
| 営業利益率 | 7.0% | 4.1% | △2.9pt |
| ROE** | 12.3% | 9.5% | △2.8pt |

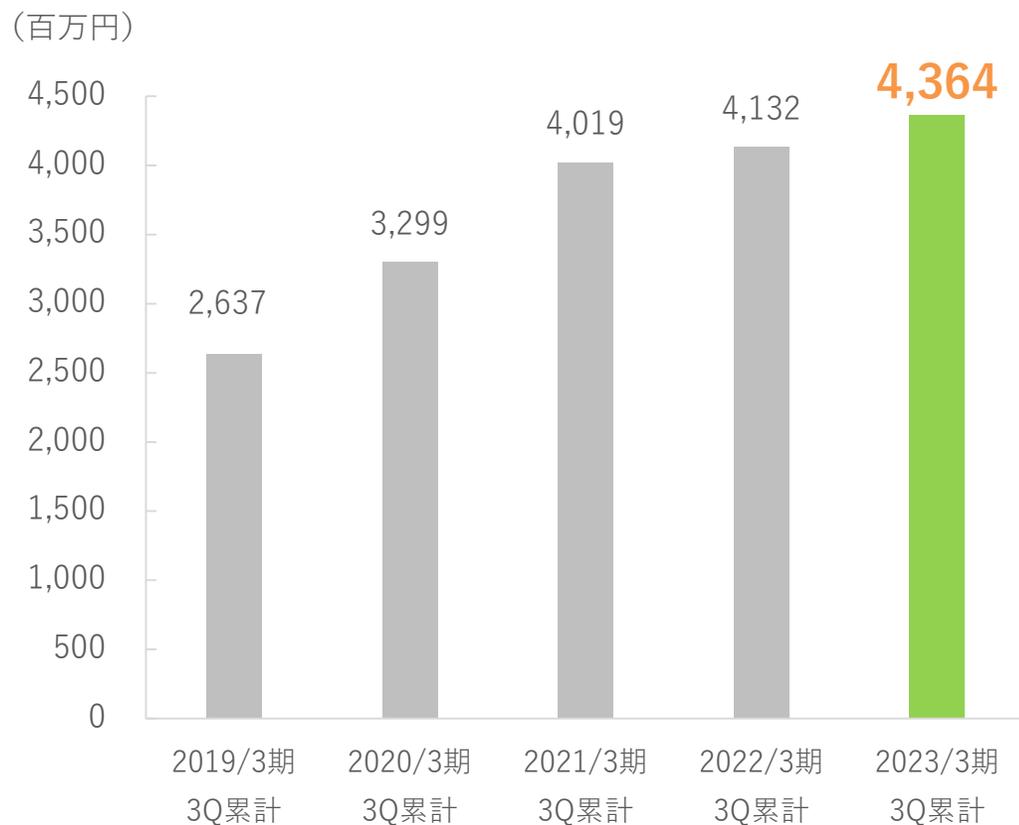
*営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

**年換算

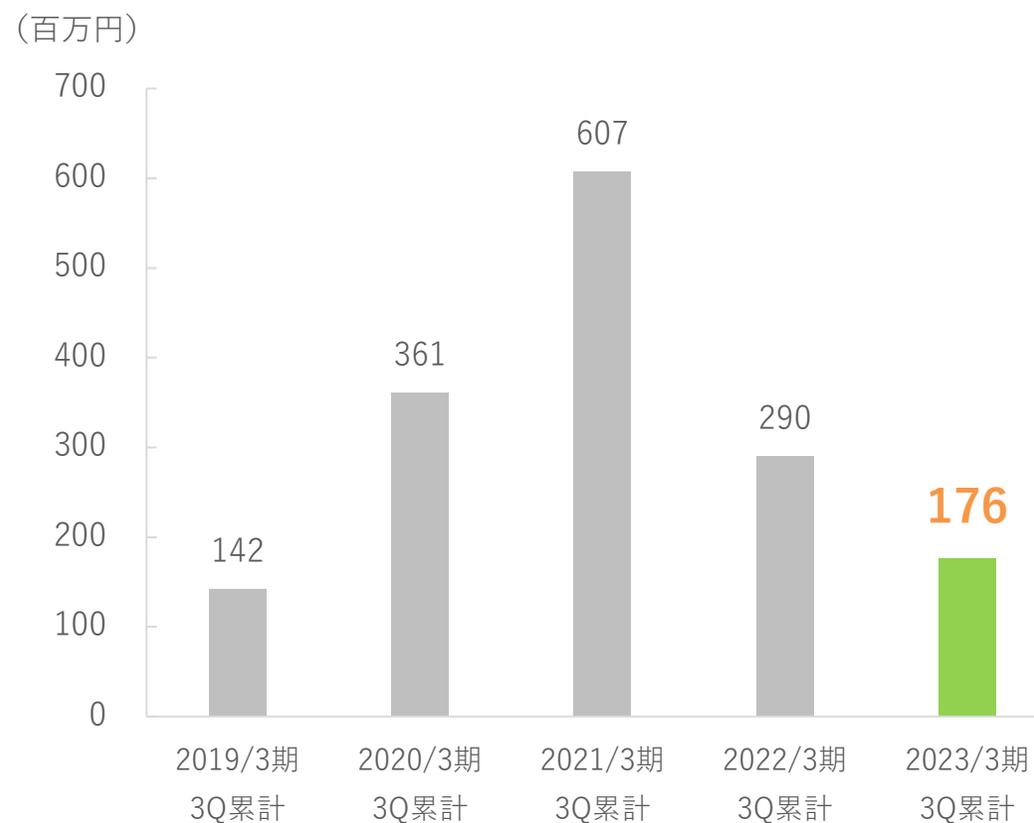
第3四半期連結業績の推移

売上高は、第3四半期としては過去最高

売上高



営業利益



2023年3月期 第3四半期売上高内訳

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、+3.7%の増収
法人・教育機関向けは、パートナー企業の研修サービスを含めた複合提案が伸張し、+9.8%の増収

(百万円)

| | 2022年3月期 3Q累計 | 2023年3月期 3Q累計 | 前年同期比 増減率 |
|--------------------|------------------|------------------|--------------|
| 売上高 | 4,132 | 4,364 | +5.6% |
| 個人向け (構成比) | 2,847 (68.9%) | 2,952 (67.7%) | +3.7% |
| 法人・教育機関向け (構成比) | 1,285 (31.1%) | 1,411 (32.3%) | +9.8% |

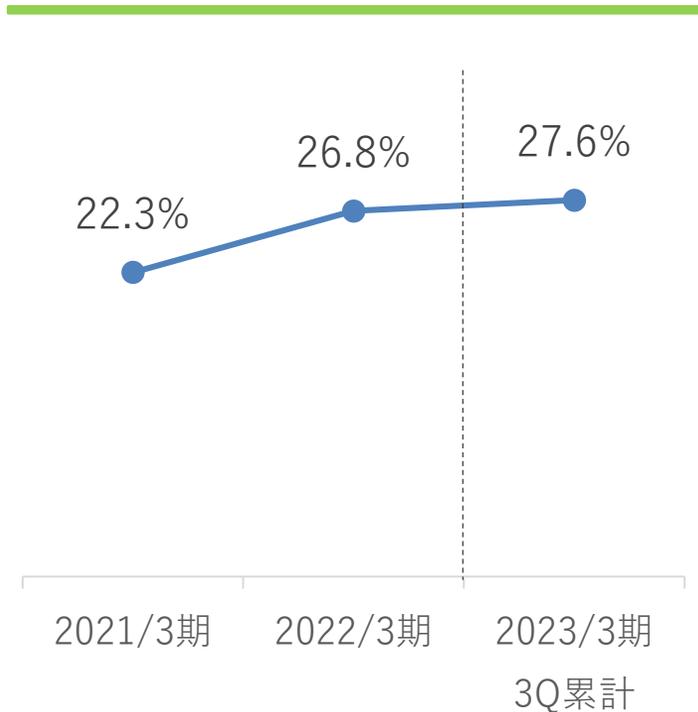
販売費及び一般管理費の対売上高比率推移

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



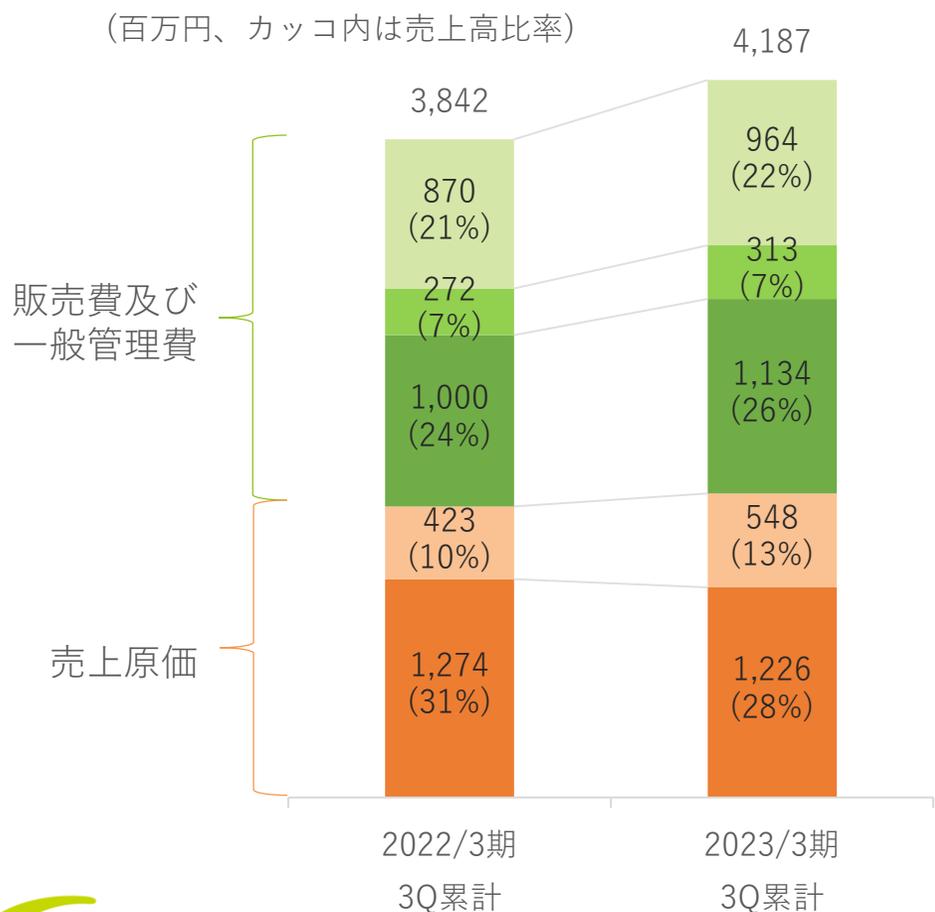
1) Research and Development 研究開発に関わるエンジニアの人的費用および、共通費を含めた費用。無形資産への振替を考慮しない数値

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

2023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

資格スクエア社の子会社化の影響による従業員数の増加に伴い、人件費が増加

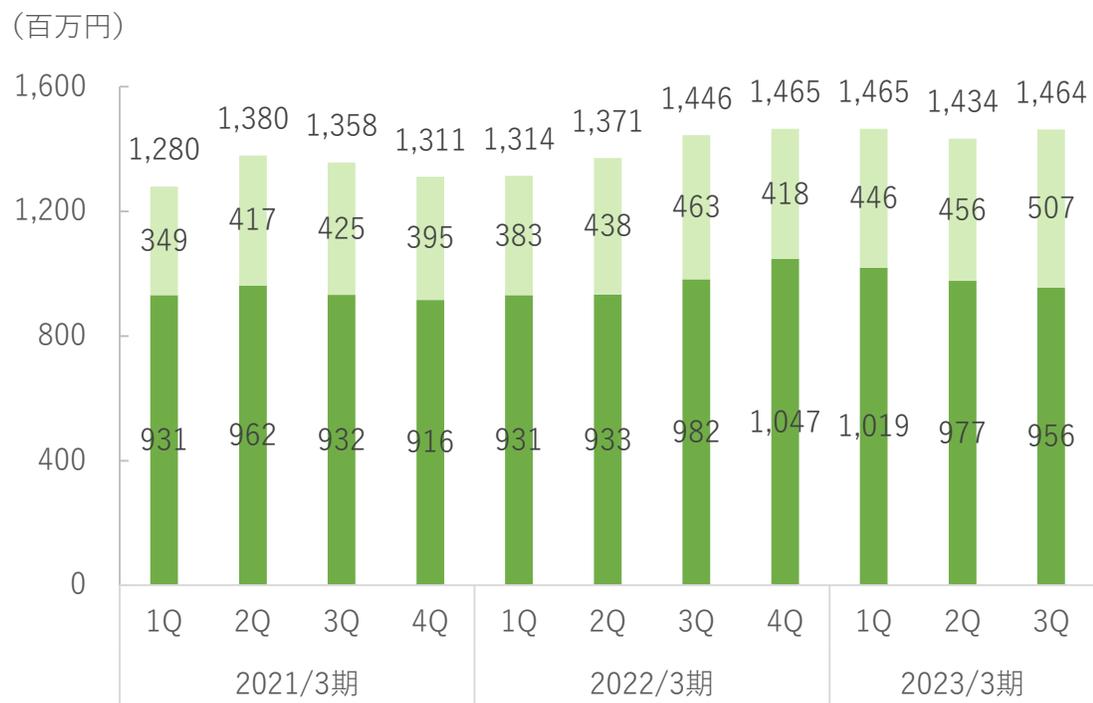


| 費用 | 前年同期比増減額(率) | 増減要因 |
|-------------|---------------|---------------------------------------|
| その他販管費 | +93 (+10.7%) | 資格スクエア社の子会社化によるのれん償却費の増加 |
| 広告宣伝費 | +40 (+15.0%) | 個人向けのレアジョブ英会話サービスで抑制した一方で、資格スクエア社分が増加 |
| 人件費 (販管費) | +133 (+13.3%) | 資格スクエア社の子会社化による従業員の増加 |
| その他売上原価 | +125 (+29.7%) | 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) | △48 (△3.8%) | 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

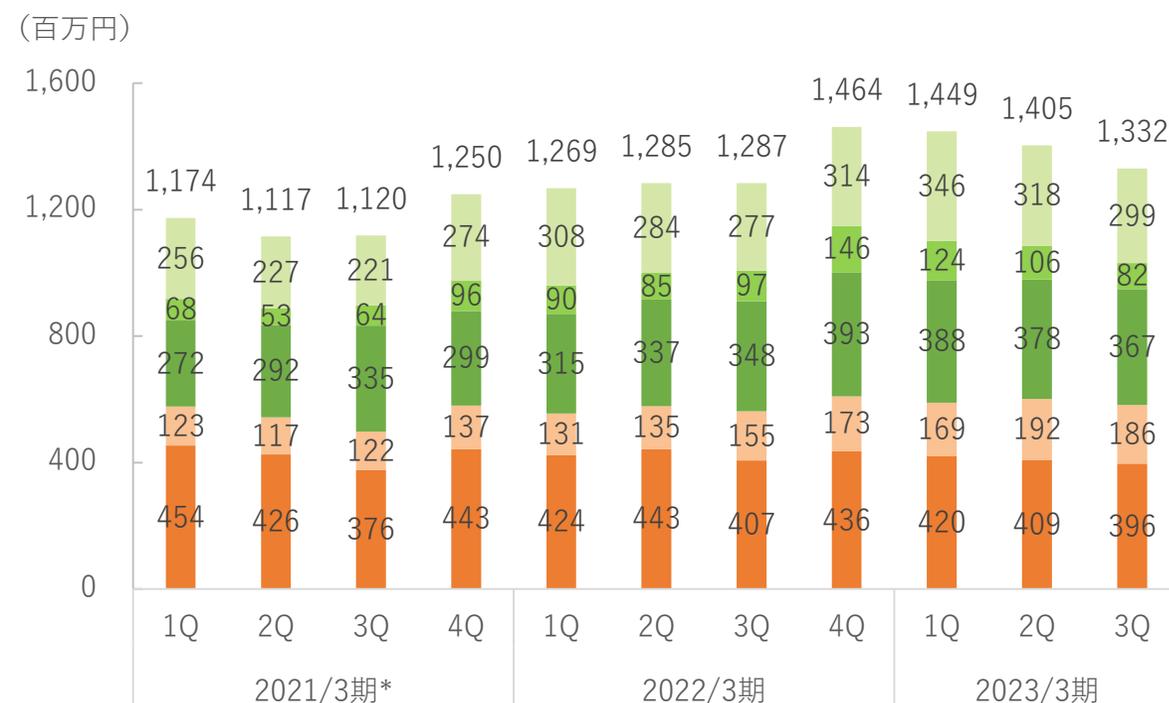
法人・教育機関向け売上は、季節要因がありつつも増加傾向を維持

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 修正計画

2023年3月期 連結業績予想の修正

株式会社アイ・エス・シーの取得、既存事業の販管費の最適化、持分法適用会社である株式会社ボーダーリンクの業績好調に伴い、売上・利益ともに業績予想を上方修正

(百万円)

| | 2023年3月期 期初予想 | 2023年3月期 修正計画 | 増減額 |
|---------------------|------------------|------------------|---------|
| 売上高 | 6,000 | 6,800 | +800 |
| 個人向け | 4,100 | 3,810 | △290 |
| 法人・教育機関向け | 1,900 | 2,990 | +1,090 |
| EBITDA | 386 | 605 | +219 |
| 営業利益 | 50 | 230 | +180 |
| 経常利益 | 80 | 410 | +330 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 0 | 310 | +310 |
| 営業利益率 | 0.8% | 3.4% | +2.6pt |
| ROE | 0% | 13.2% | +13.2pt |

2023年3月期 計画

第3四半期までの既存事業の売上進捗は想定範囲内。来期に向けた投資を継続しつつも、利益を確保できる見通し

(百万円)

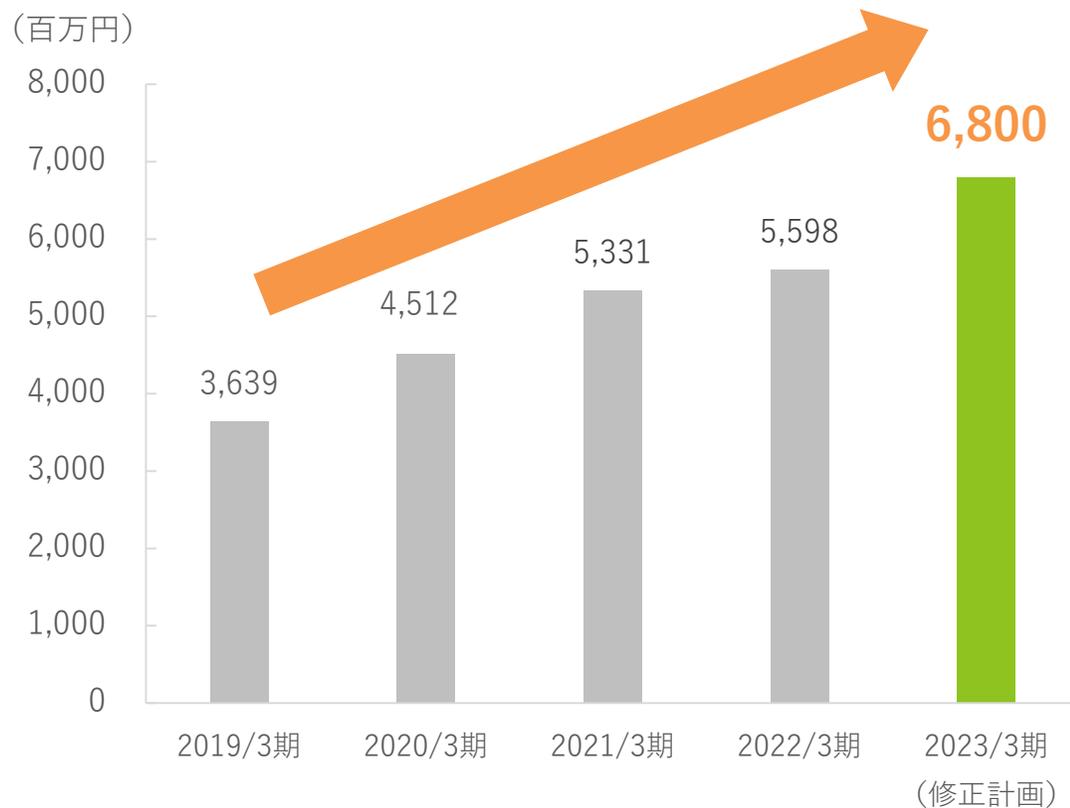
| | 2022年3月期 実績 | 2023年3月期 修正計画 | 2023年3月期 3Q累計 | 進捗率 |
|---------------------|----------------|------------------|------------------|-------|
| 売上高 | 5,598 | 6,800 | 4,364 | 64.2% |
| 個人向け | 3,894 | 3,810 | 2,952 | 77.5% |
| 法人・教育機関向け | 1,704 | 2,990 | 1,411 | 47.2% |
| EBITDA | 581 | 605 | 415 | 68.7% |
| 営業利益 | 291 | 230 | 176 | 77.0% |
| 経常利益 | 242 | 410 | 229 | 56.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 184 | 310 | 163 | 52.8% |
| 営業利益率 | 5.2% | 3.4% | 4.1% | - |
| ROE* | 9.1% | 13.2% | 9.5% | - |

*年換算

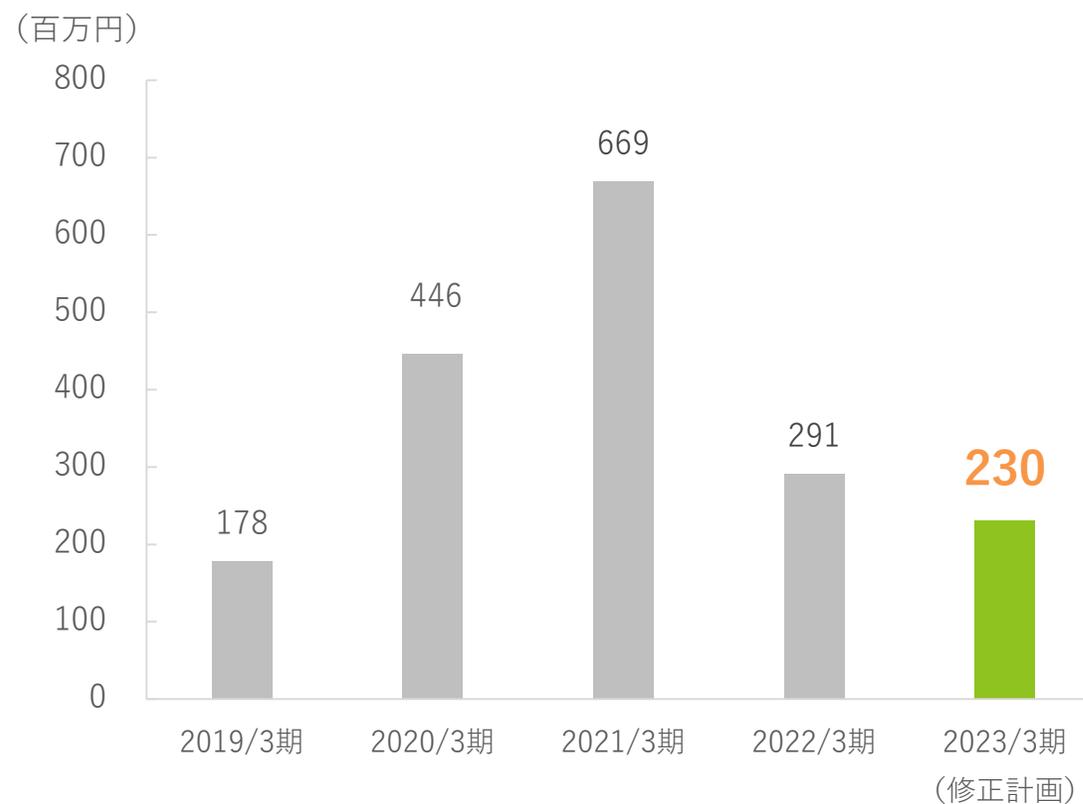
連結業績推移

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

- 有力企業への制度面での導入実績が積みあがってきている

PROGOSの進化に向けたサービス開発を進める

- 外部専門家の協力を得ながら、グローバルビジネススキルのアセスメント開発が進捗

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により、今後の利益率確保が見込める状況

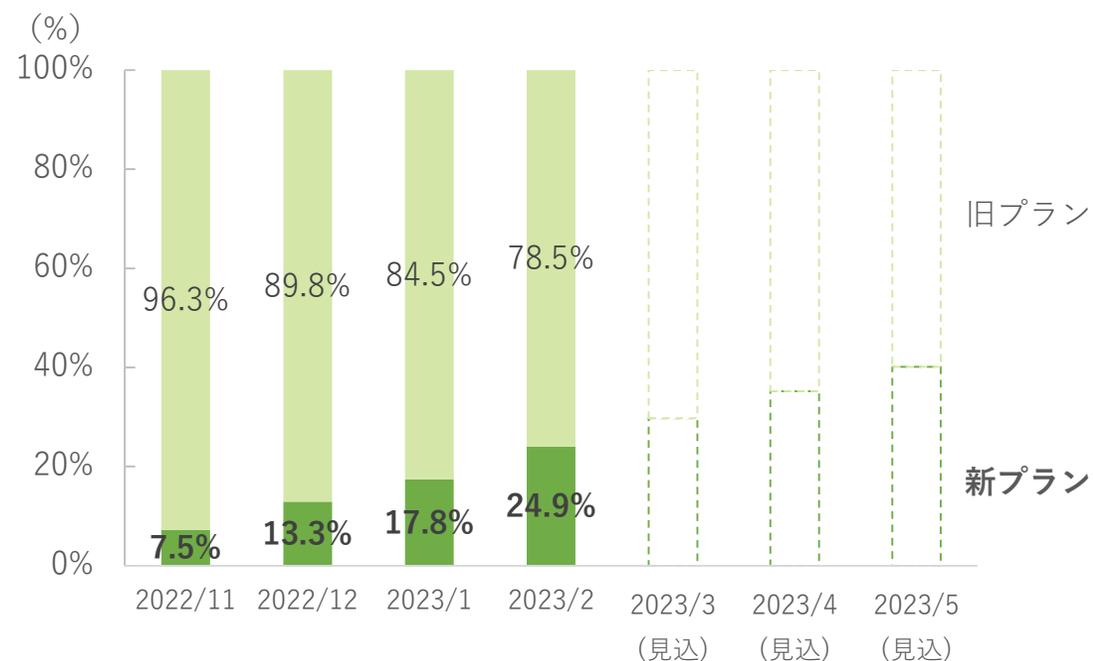
法人事業のビジネスモデル進化を加速

- パートナー企業との連携で、幅広い研修提案により売上拡大が継続

レアジョブ英会話の値上げ後の状況

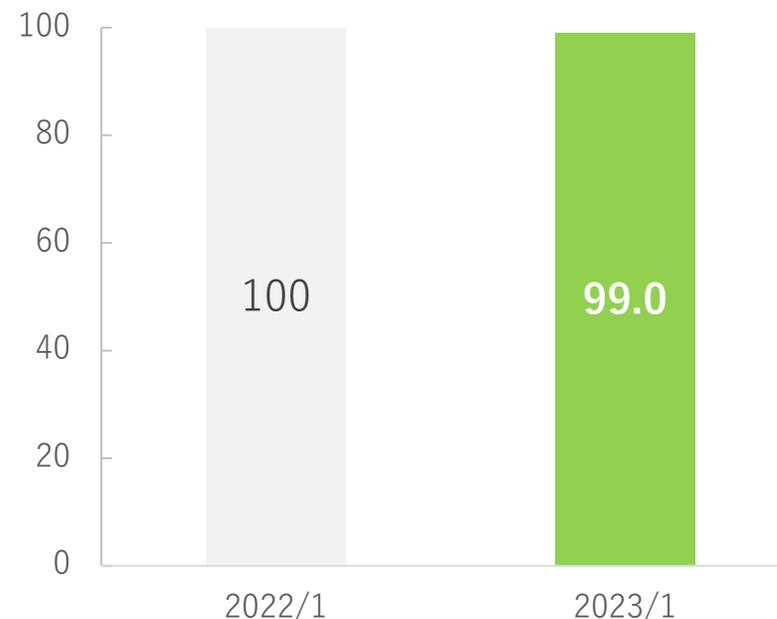
新料金プランへの移行が順調に進むと共に、会員の新規獲得への悪影響は見られない

各月月初のプラン割合



新規無料会員獲得数

(2022年1月の調整後獲得数*を100として指数化)



2023年1月の新規無料会員獲得は、2022年1月と同水準

*新規獲得に関わるキャンペーン期間を排除した獲得数

3. 文教事業領域におけるM&Aに関して

株式会社K12ホールディングスの設立及び株式会社アイ・エス・シーの孫会社化について

K12*領域での事業拡大を積極的に進めるため、子会社としてK12ホールディングス社を設立すると共に、アイ・エス・シー社を孫会社化

概要

K12ホールディングス社の設立

- K12領域における英語教育ニーズが高まっている中で、自律的かつ機動的な意思決定を可能とするために設立

アイ・エス・シー社の取得

- レアジョブグループが有するオンライン英語学習及び教材開発の知見と、ISCが有する幼児教育におけるノウハウを組み合わせ事業シナジーを創出する

アイ・エス・シー社概要

代表者

山本直美

事業内容

- 保育事業
- 発達支援事業
- 教育プログラム販売事業
(WithBook 事業)
- 子ども向け商品開発支援・コンサルティング
- 企業向け子育て支援プログラムの提供

業績

- 売上高：32.5億円（2022年3月期）
- 経常利益：0.3億円（2022年3月期）

文教事業戦略は、2023年4月に詳細を発表予定

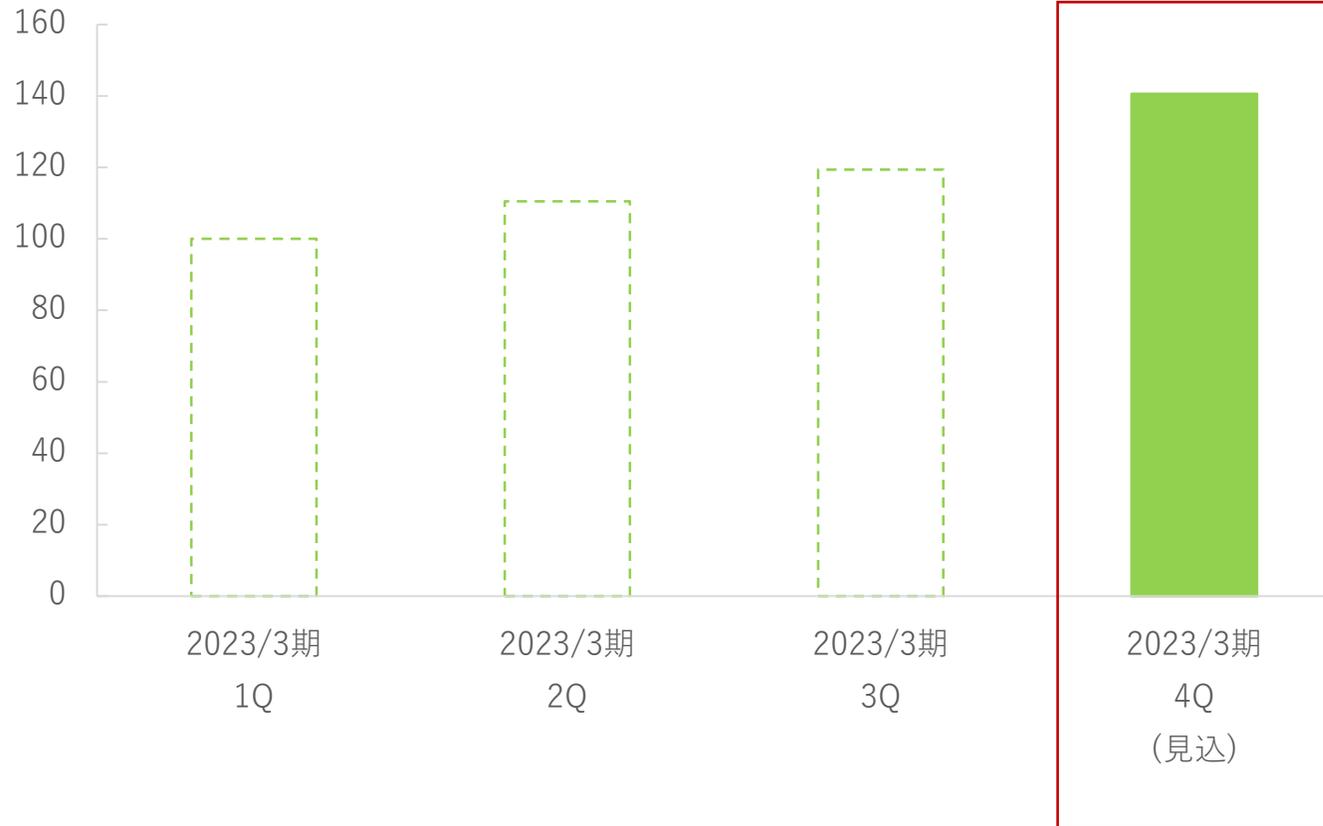
*幼稚園の年長から始まり、高等学校を卒業するまでの13年間の教育期間

アイ・エス・シー社の2023/3期の業績寄与に関して

アイ・エス・シー社の業績は第4四半期のみ取り込む。保育園事業の特性上、第4四半期に売上が偏るため、売上・利益ともに大きく業績寄与を見込む

売上高

(2023年3月期1Qの売上を100として指数化)



保育園の稼働率が年度後半に向けて高まることと、自治体からの補助金が3月に集中するため、売上・利益共に第4四半期に偏る

4. 今後の経営戦略

レアジョブグループの目指す姿

Purpose

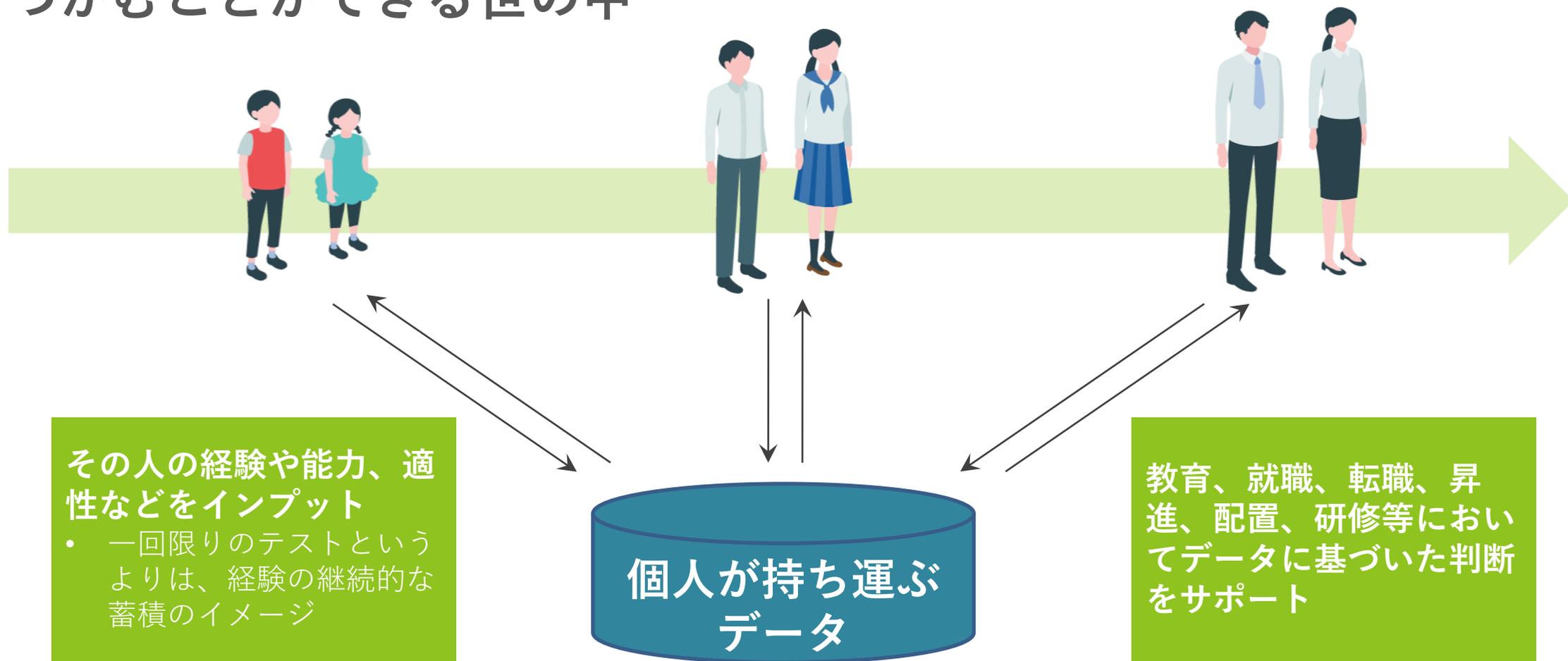
世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、
活躍できる世の中の実現

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

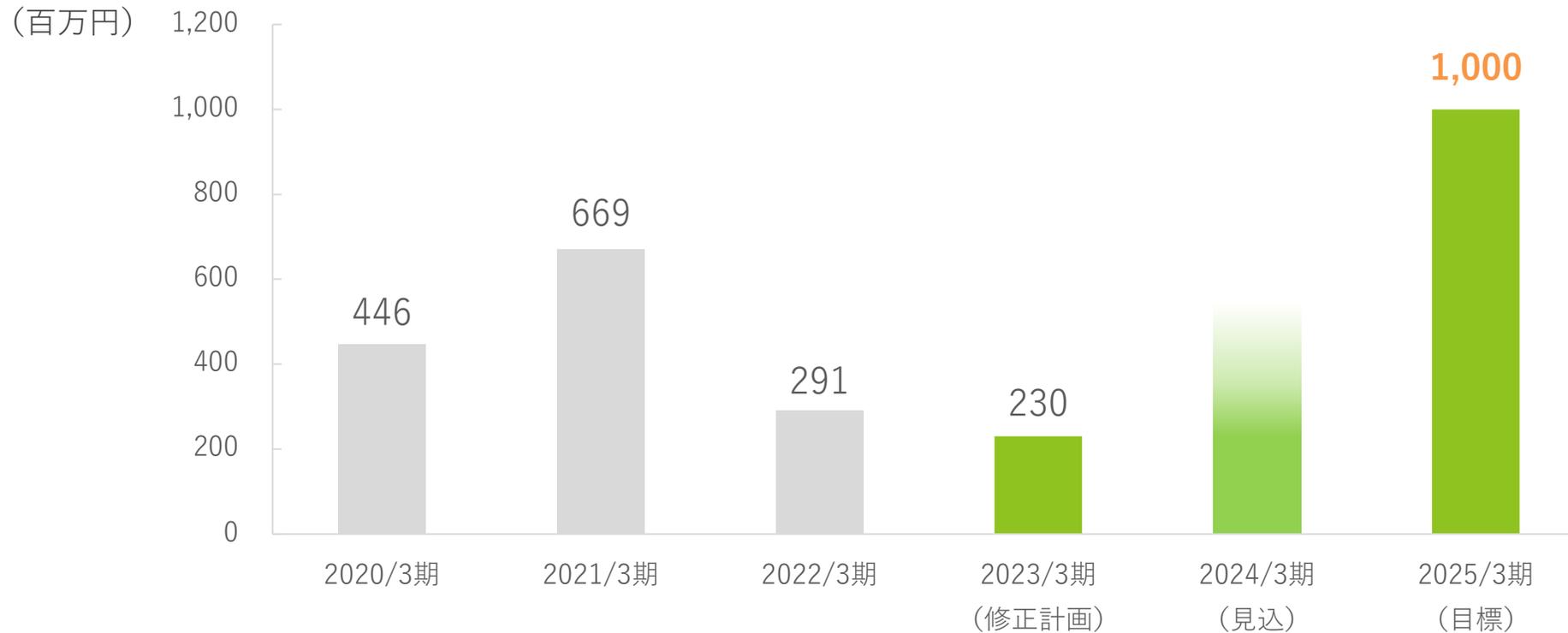


PROGOS経済圏のうち、レアジョブグループの
収入として2割程度(100～200億円)を想定

* 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



文教事業領域でのM&A実行で事業規模が拡大し、
経営目標達成の蓋然性が上がった

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 627,953千円（2022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



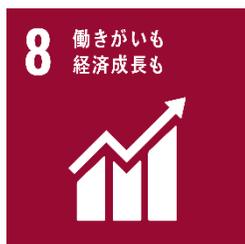
●安価で質の高い教育を提供

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。

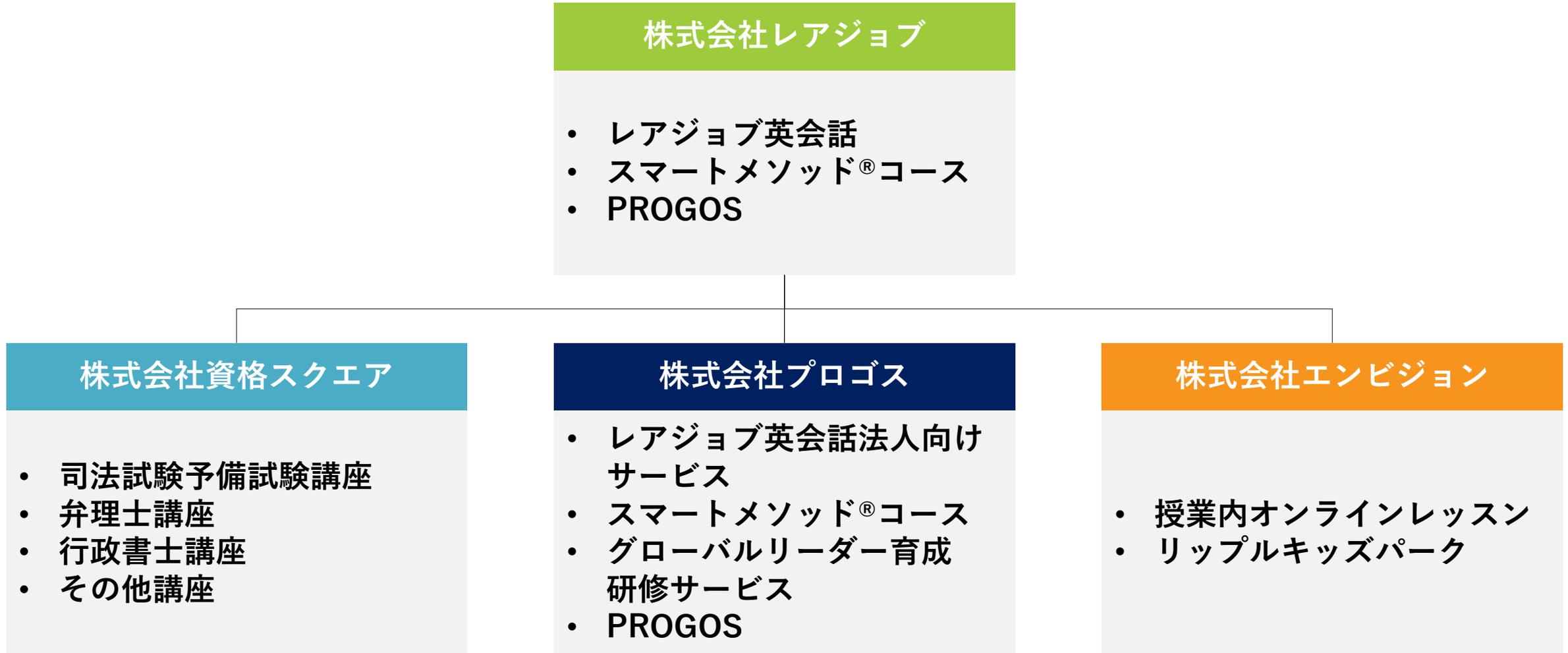


● コーポレート・ガバナンス

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

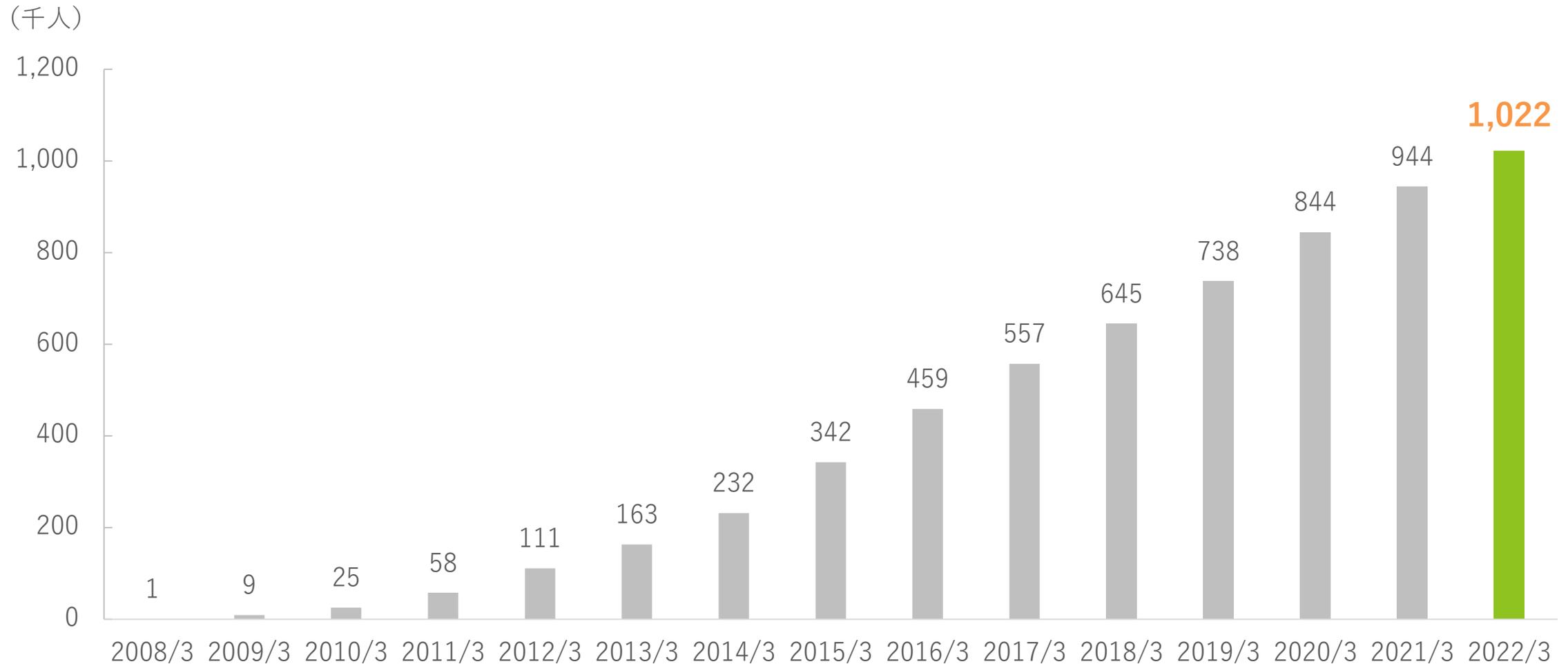


場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる、累積無料会員
100万人以上のオンライン英会話サービス



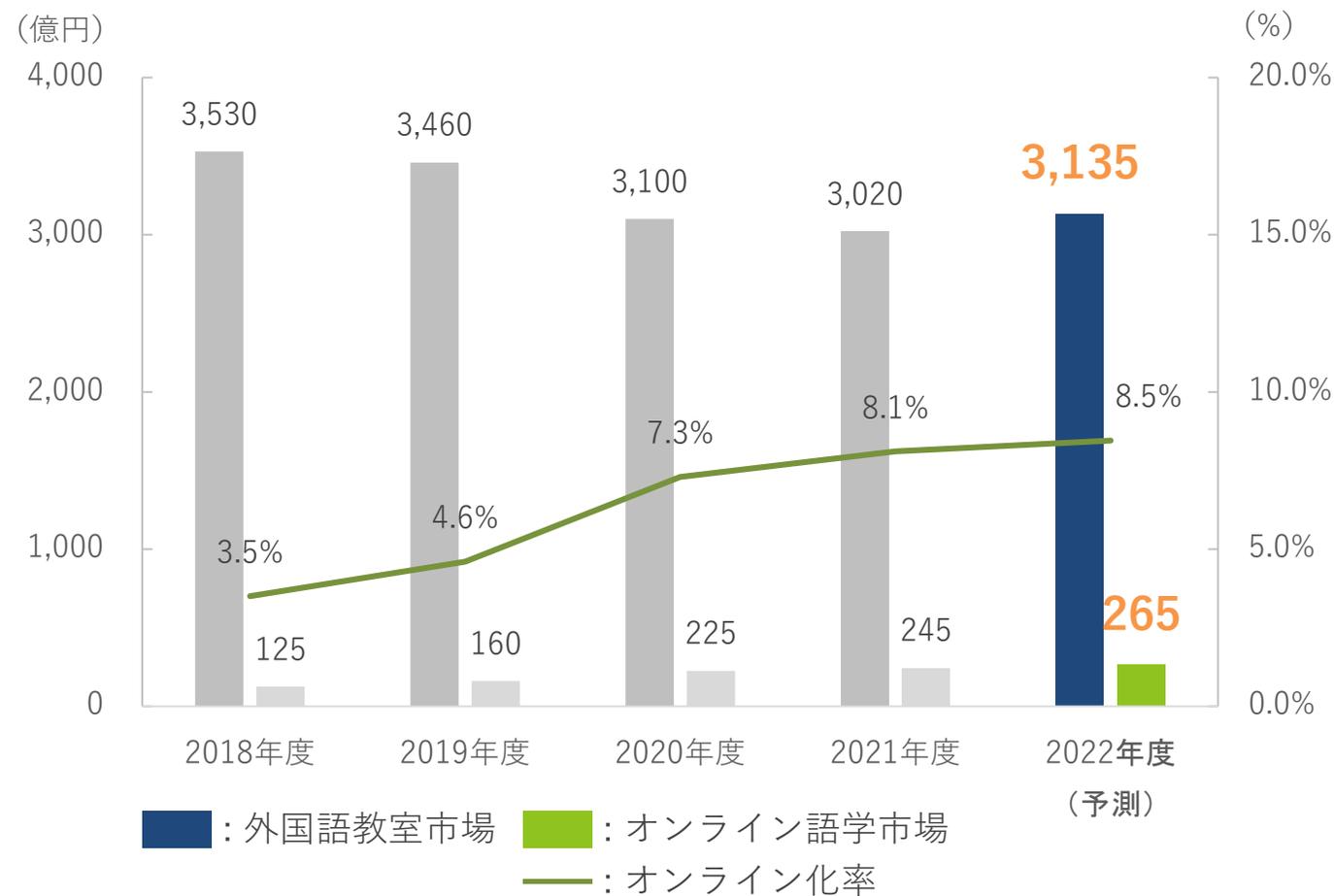
- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、ブラウザやアプリから受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額7,980円(税込)

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

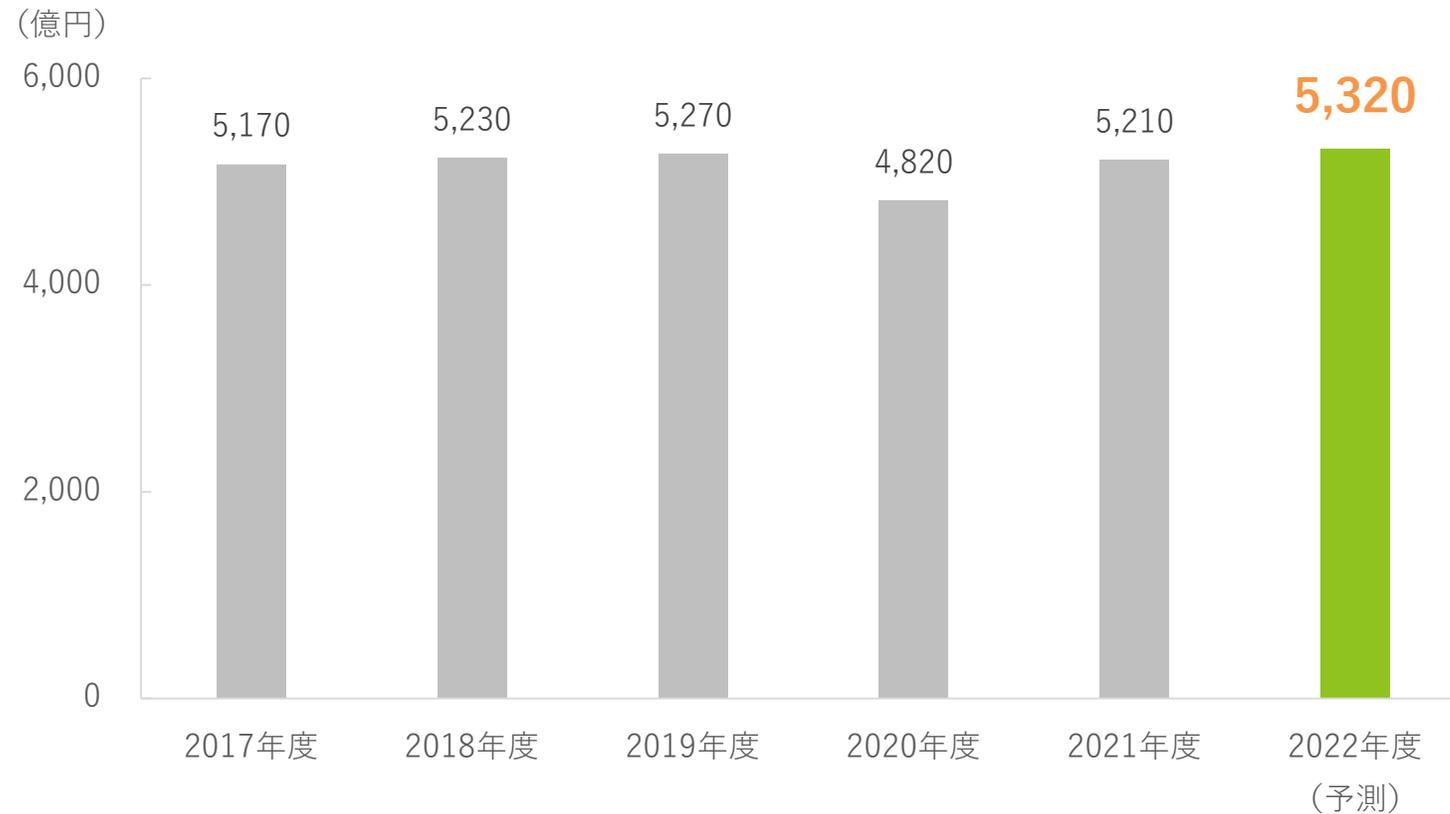
オンライン英会話市場は外国語教室市場の8%程度であり、市場成長の余地が存在



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