

株式会社レアジョブ 2021年3月期 決算説明会

2021年5月13日

目次

1. レアジョブグループのビジョンと目指す姿
2. 中期の成長戦略
3. 2021年3月期 実績
4. 2022年3月期 計画
5. 株主還元方針

Appendix

1. レアジョブグループのビジョンと目指す姿

Chances for everyone, everywhere.

グローバルに人々が活躍する基盤を作る

Chances for everyone, everywhere.



世界中の誰もが機会を得て「RareなJobに就ける」
レアジョブ創業の理念は、Sustainableな世の中の
実現を目指したもの

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



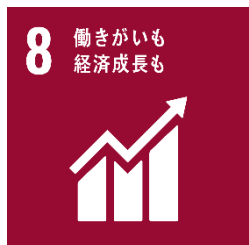
●安価で質の高い教育を提供

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こと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、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います。

対応するESG領域： ● Environmental ● Social ● Governance

レアジョブが目指していくこと

オンライン英会話事業者から グローバルリーダーを生み出す 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担当がレアジョブキャリアを通じて、登録された英語力やスキルを元にスカウト

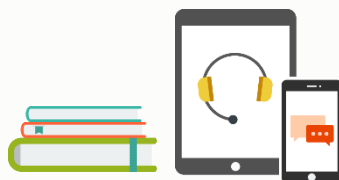


大学生が就職活動に向け英語力をスキルデータとして登録し、志望する企業にエントリーシートと共に送信



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英語力をデータベースで確認し、アセスメント結果に合わせて英語学習を進める



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



2. 中期の成長戦略

解決すべき課題：英語での発信力

英語での発信力が今ほど求められている時代はないが、既存の英語試験が普及しても、英語での発信力是一向にあがっていない

- 日本の英語力指数¹⁾は非英語圏100カ国中55位（10年連続で低下）
 - IMD世界競争力ランキング²⁾は、2020年に過去最低を更新し34位
 - 日本企業のIR部門で、英語で面談対応が出来るのは、わずか22%³⁾
- ⋮

まずは発信に最も必要なスピーキング力を伸ばす必要

出所:

1) EF Education First EF English Proficiency Index 2020

2) IMD World Competitiveness Ranking

3) 株式会社みんせつ 「2020年7月 「オンラインMTG x 英語対応」 の可能な企業についてのアンケート」

課題解決の方法：英語試験のDX

英語力（特にスピーキング力）を測るのにコストと時間がかかる状況をAIで解消することで、英語力の測定/改善サイクルを回す

日本の現状の英語試験

- 何か月も前から試験を予約
- 当日は特定の会場に行く必要がある
- 試験の一部は、いまだに手書きが必要
- 結果が返ってくるまで何週間もかかる
- 人が採点するため、費用は上昇する一方

海外で進む英語試験のDX

米国

米国の約1,500の大学が入学の英語力証明として、TOEFLやIELTSなどに加え、Duolingoが運営するOnlineのAI採点英語テストを採用

中国

中国の大学入試は9割の大学が一斉テスト「高考」の結果のみを採用しており、英語試験にAIの自動採点が採用されている

PROGOSは英語試験のDXを日本で起こす

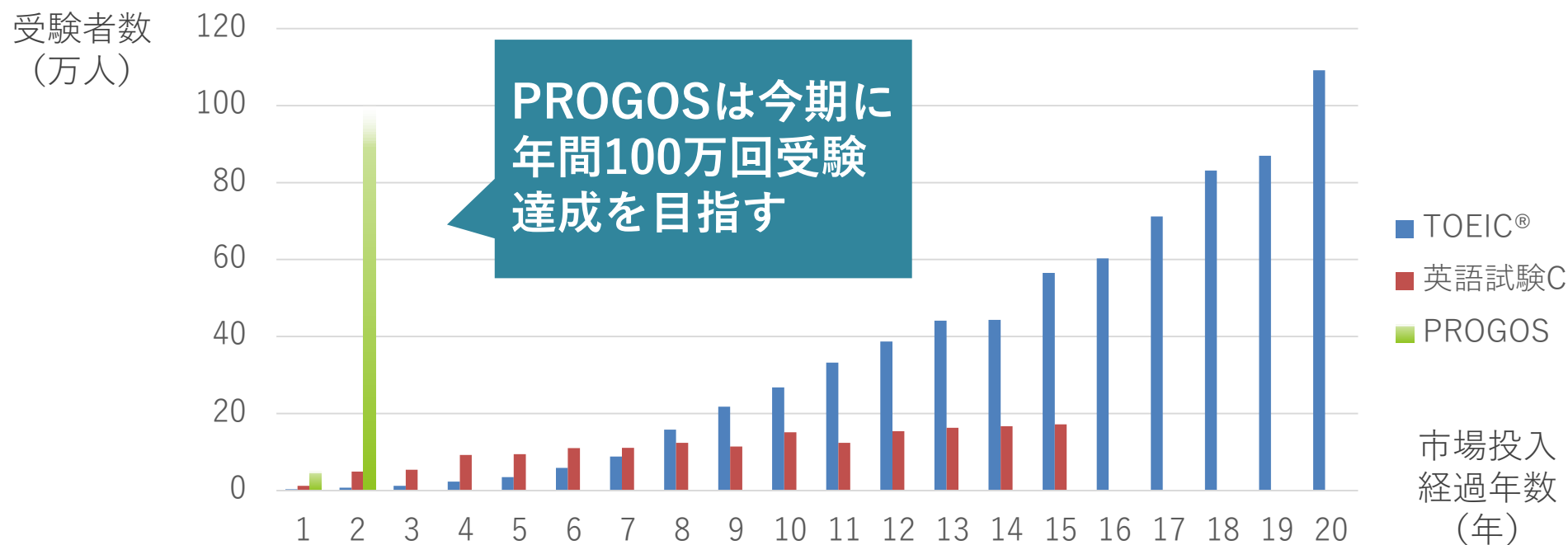
課題解決により生まれる市場：アセスメントと周辺領域

アセスメントは1-2つのみが生き残り、アセスメントが起点となる英語力向上のための各種学習サービスが市場を形成する



課題解決に向けた歩み：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

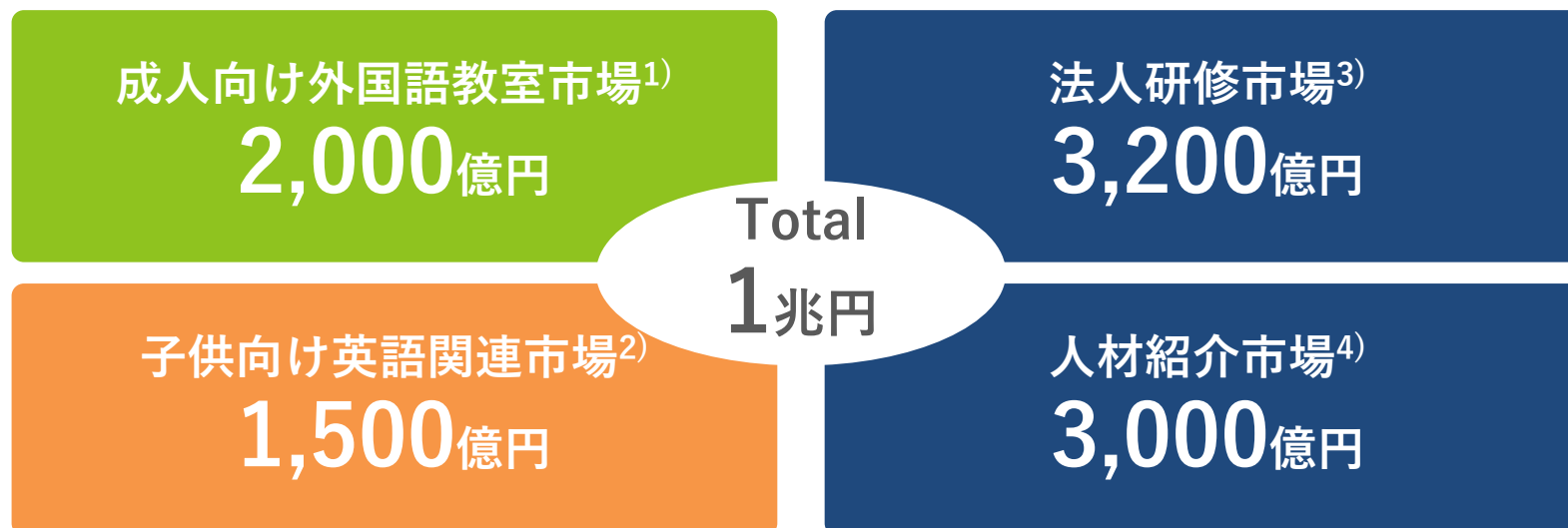


PROGOSがTOEIC®を代替し、英語試験を代表する存在へ

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

レアジョブグループが目指すマーケット

PROGOSの高いシェアを武器に、国内で合計1兆円の市場に切り込んでいく



国内市場と並行してグローバルの英語関連市場4兆円⁵⁾も狙う

出所:

1) 2) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2020」 子供向け英語関連市場にはALT市場も含む

3) 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」 4) 矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2020 年版」

5) Adroit Market Research ENGLISH LANGUAGE LEARNING MARKET

尚、数値は概数で、コロナ禍に伴う一時的な落ち込みを除外

中期経営目標

ビジョン達成に向け、レアジョブグループの国内売上高300億円達成を中期経営目標として設定する

個人向け **100**億円

法人向け **100**億円

文教向け **100**億円

成長戦略の全体像

PROGOS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

ユーザーの英語力に合わせて、他社サービスの
レコメンドも含めた総合英語学習サービスに進化

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

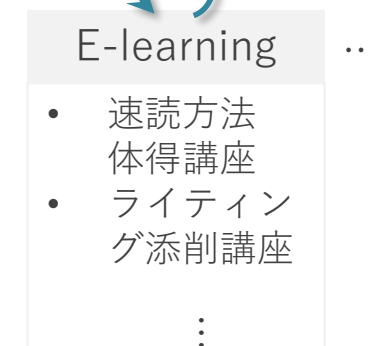
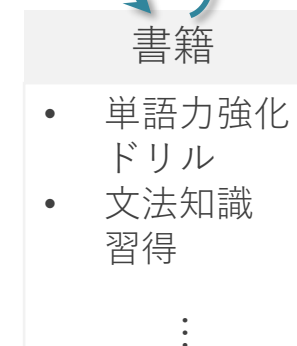
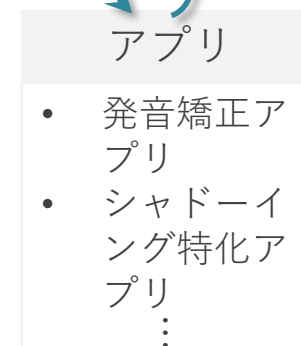
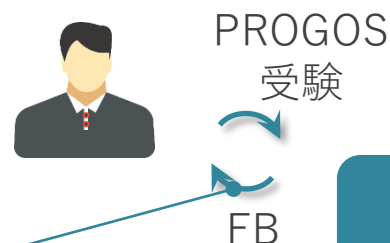
英語スピーキング力からスタートし、英語4技能、英語以外の語学力、グローバルビジネススキルへとアセスメントの対象を拡大させていく



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

個人向け事業：英語力向上のワンストップサービスの提供

アセスメントデータプラットフォームを他社サービスとも連携することで、個別のユーザーに最適なサービスをレコメンドする

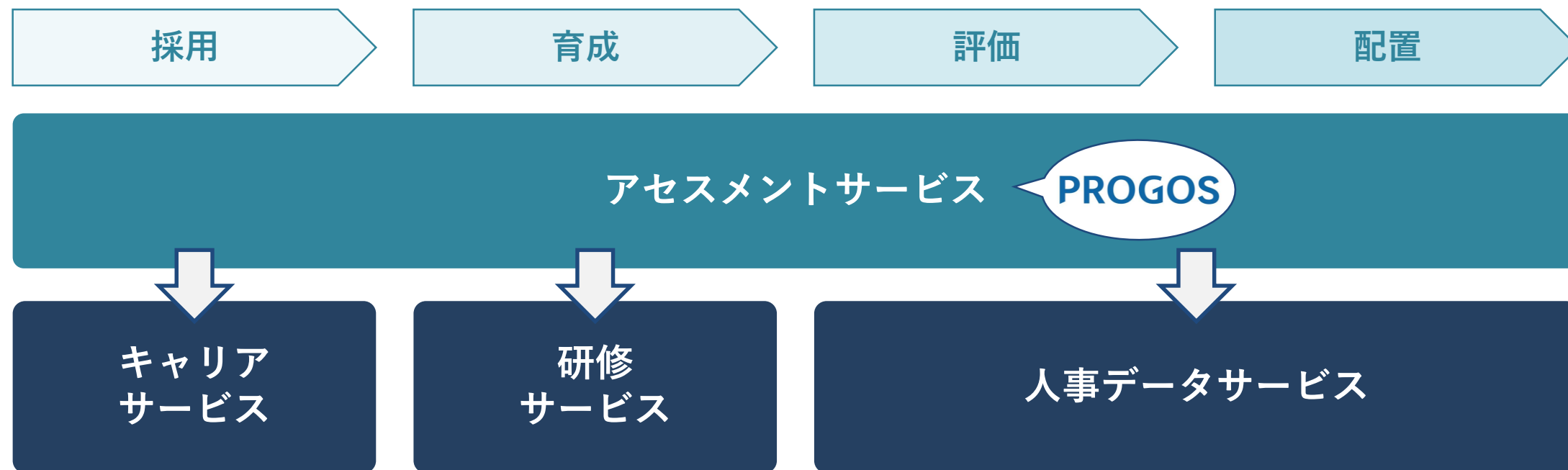


- ✓ スピーキング力は発話スピードを上げるためにレアジョブ英会話をおすすめ
- ✓ 発音の練習にはXXアプリを試してみ
- ✓ 語彙を増やすには、YYドリルが効果的です

アセスメントを使うことで、満足度「だけ」が高い英語学習ではなく
真に英語力があがるサービスを提供する

法人向け事業：人事ソリューション提供への拡大

アセスメントサービスを土台に、これまでの英語研修以外のグローバルリーダー研修やキャリア／人事データサービスを展開



アセスメントの活用でグローバルリーダー（日本人/外国人）を適切に採用・育成・評価・配置することで、人材不足という企業課題を解決

法人向け事業：外国人材向けキャリアサービス

キャリアサービス領域で、外国人材紹介事業と日本語スピーキング研修事業を開始。東京外国語大学との共同開発を進める



東京外国語大学
Tokyo University of Foreign Studies

文教向け事業：個別最適化のためのアセスメント

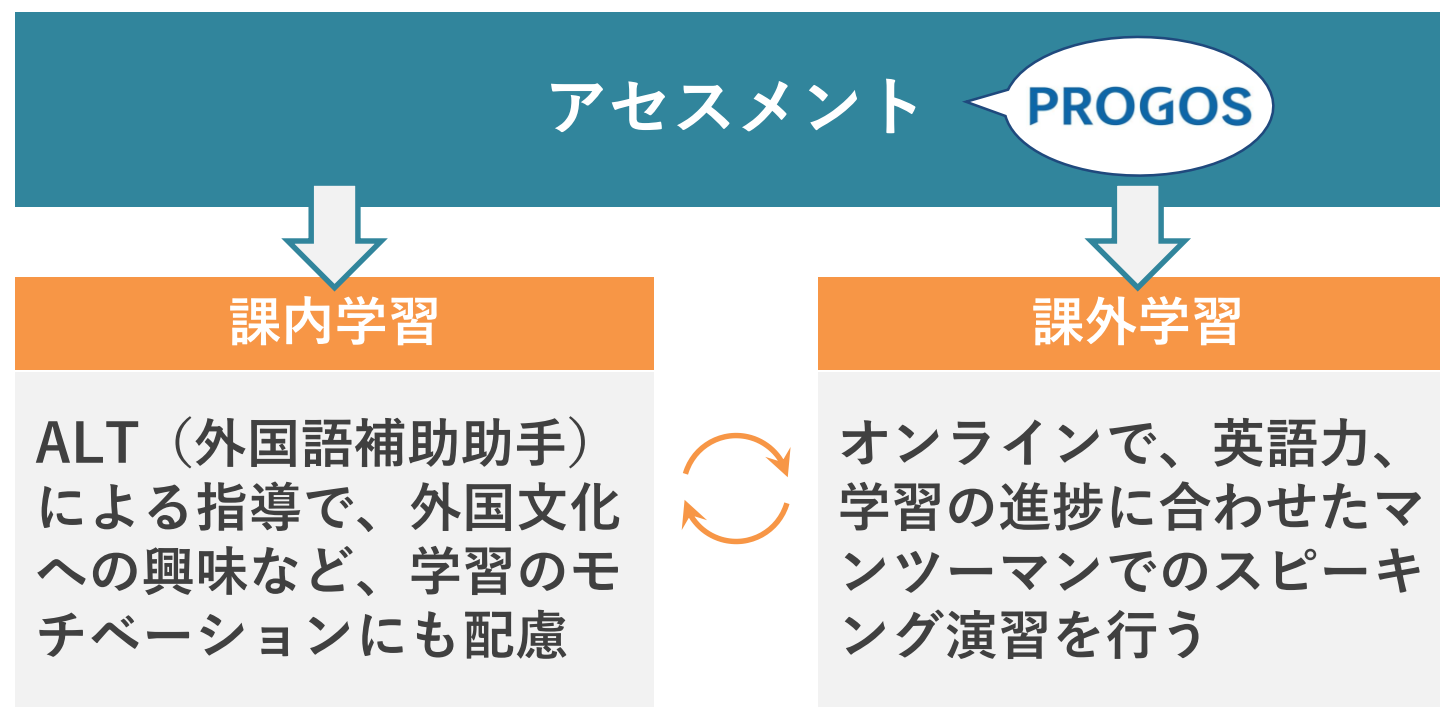
GIGAスクール構想で目標とされる個別最適な学びの実現には
アセスメントによる学習の状態の把握が必須となる

次世代の「学び」における
メガトレンドとして、
GIGAスクールの目標でもある
個別最適化された学びが志向される

個別最適化の大前提として
個々の英語力把握のために、
アセスメントが必須

文教向け事業：オフライン（ALT）とオンラインの組み合わせ

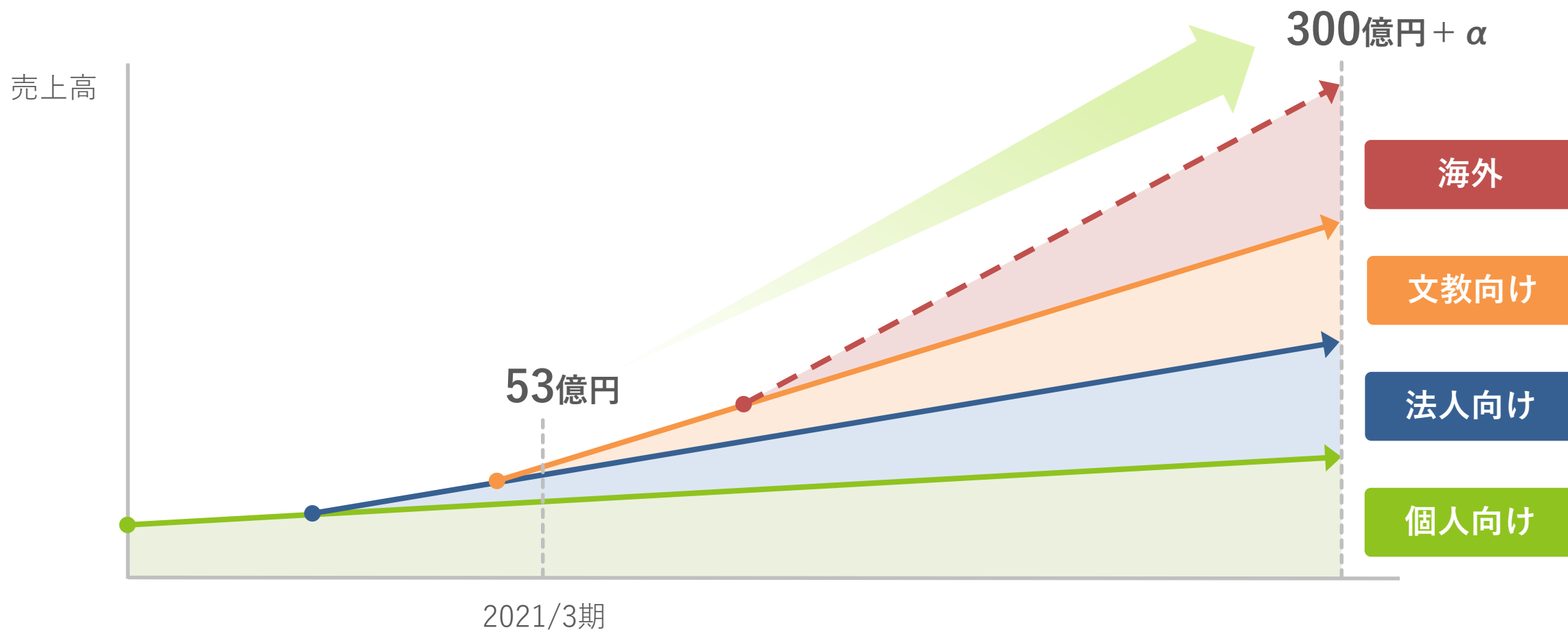
発信力が重視される今後の英語教育で、アセスメントを起点に、個別最適な英語学習の実現を目指す



アセスメントで、「難しくてついていけない」「簡単すぎて退屈」な学習を排除し、学習成果の高い個別最適な指導を実現

事業成長の時間軸

PROGOSをアセスメントとして確立させ、各市場における競合優位性を獲得することで、事業成長を目指す



3. 2021年3月期 実績

2021年3月期 決算サマリー

- **売上高は、+18.2%の増収**
 - 個人向けは、コロナ禍による一時的な需要の増加は落ち着き、+21.6%の増収
 - 法人・教育機関向けは、取引社数が拡大し、+10.7%の増収
- **営業利益は、+49.8%の増益**
 - 増収効果に加え、生産性の向上および事業効率化により大幅な増益を達成
- **売上高、営業利益共に上場以来過去最高を更新**
 - 2019年5月に策定・発表した中期計画を、2020年3月期に続き、2021年3月期も超過達成
- **業績向上や借入により現金は706百万円増加しており、M&A実行に向けた手元資金を確保**

レアジョブ事業への新型コロナウイルス感染症の影響

2021年3月期前半は顕著な影響がみられたが、足元は落ち着いている
個人向けは、一時的な需要増はあったが、海外渡航中止がネガティブに影響

		業績への影響	詳細
売上	個人向け	○ → △	2020年4,5月は一回目の緊急事態宣言で需要が一時的に増加したが、その後は海外渡航中止の影響で、需要が一時的に減退
	法人向け	△	需要面での影響は大きくないが、法人営業人員を採用抑制した結果、売上成長は緩やかなものになった
	教育機関向け	—	学校の休校があったものの、全体への影響は軽微
費用	売上原価	× → △	2020年度前半は、ユーザーあたり受講回数が大きく伸び、売上総利益を圧迫したが、足元では落ち着いてきている
	販管費	○	採用の抑制により、売上の伸びに対して販管費の伸びが抑制された

2021年3月期 決算概要

前年同期比で+18.2%の増収、+49.8%の増益
成長への投資を継続しつつも、利益率とROEを改善

(百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	前年同期比 増減率
売上高	4,512	5,331	+18.2%
売上総利益	2,829	3,181	+12.4%
営業利益	446	669	+49.8%
経常利益	415	628	+51.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	205	391	+90.7%

営業利益率	9.9%	12.5%	+2.6pt
ROE	15.2%	24.4%	+9.2pt

2021年3月期 業績予想達成率

売上高、利益ともに期初の業績予想を上回って達成

(百万円)

2021年3月期	期初予想*	修正予想**	実績	修正予想 達成率
売上高	5,300	5,400	5,331	98.7%
営業利益	500	640	669	104.5%
経常利益	450	600	628	104.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	270	370	391	105.8%

営業利益率	9.4%	11.9%	12.5%	+0.6pt
ROE	10.0%以上	10.0%以上	24.4%	-

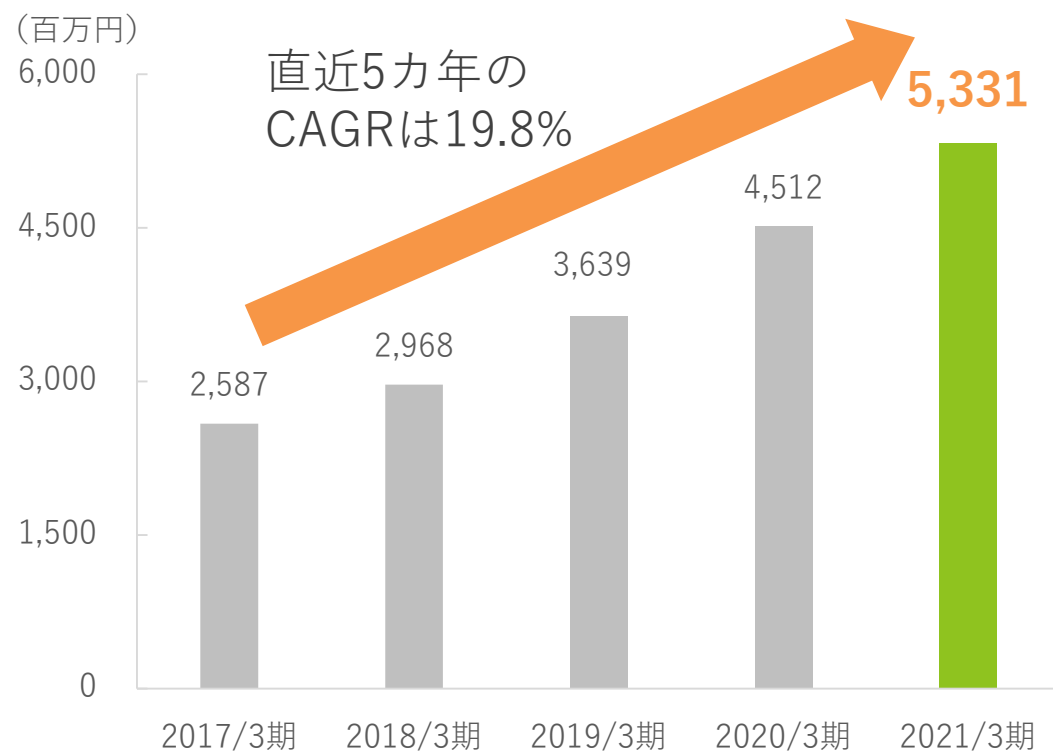
*2020/5/14発表

**2020/10/14発表

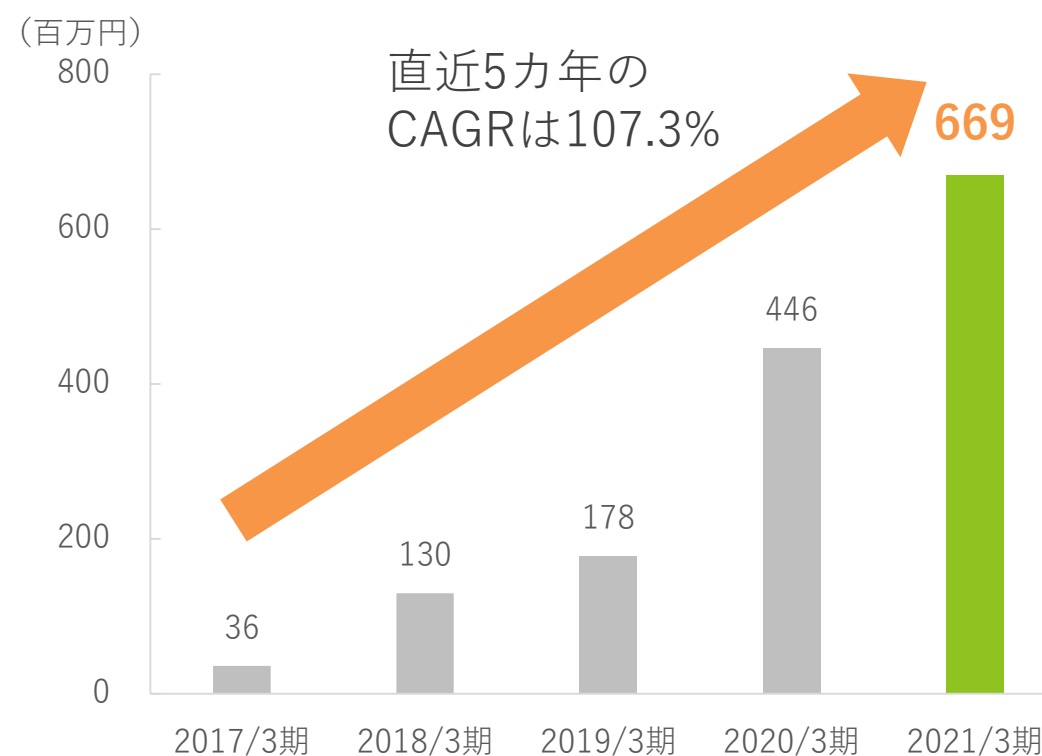
連結業績推移

売上高、営業利益ともに上場以来、過去最高を更新

売上高



営業利益



2021年3月期 売上高内訳

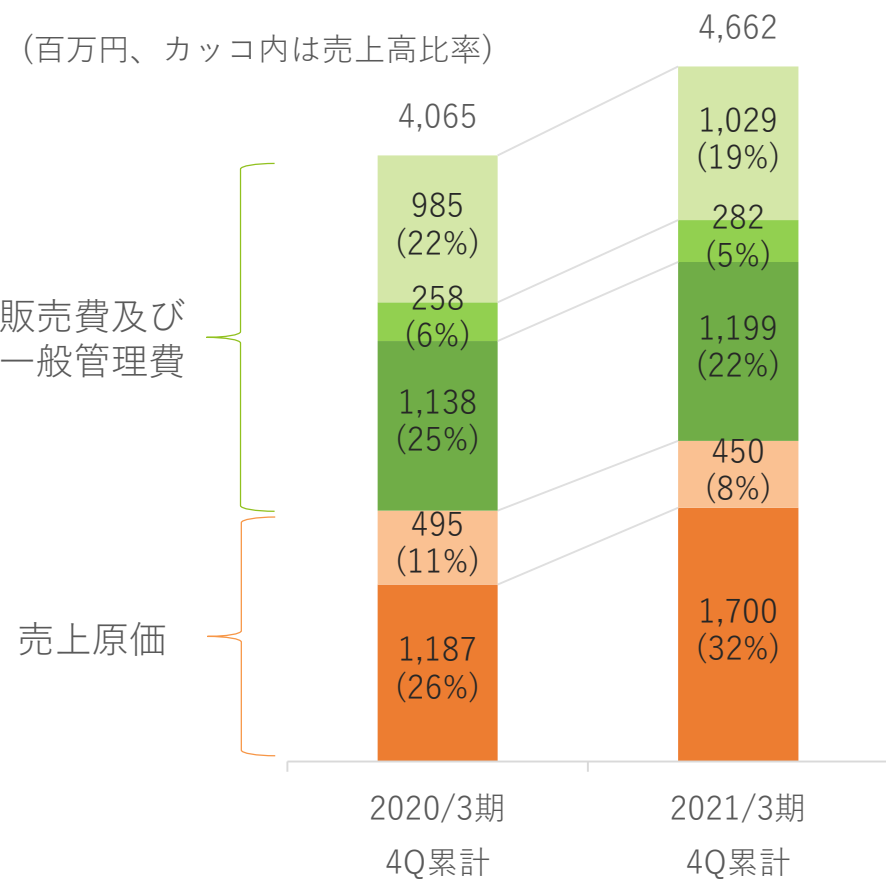
個人向けは会員数の増加により+21.6%の増収
法人・教育機関向けは、導入企業数の堅調な増加により、+10.7%の増収

(百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	前年同期比 増減率
売上高	4,512	5,331	+18.2%
個人向け (構成比)	3,077 (68.2%)	3,742 (70.2%)	+21.6%
法人・教育機関向け (構成比)	1,435 (31.8%)	1,589 (29.8%)	+10.7%

2021年3月期 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、売上高比率が前年比6pt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



費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
その他販管費	+44 (+4.5%)	コスト効率化により増加を抑制
広告宣伝費	+24 (+9.3%)	会員獲得の効率化により増加を抑制
人件費（販管費）	+60 (+5.3%)	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	▲45 (▲9.0%)	
講師報酬（売上原価）	+513 (+43.2%)	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

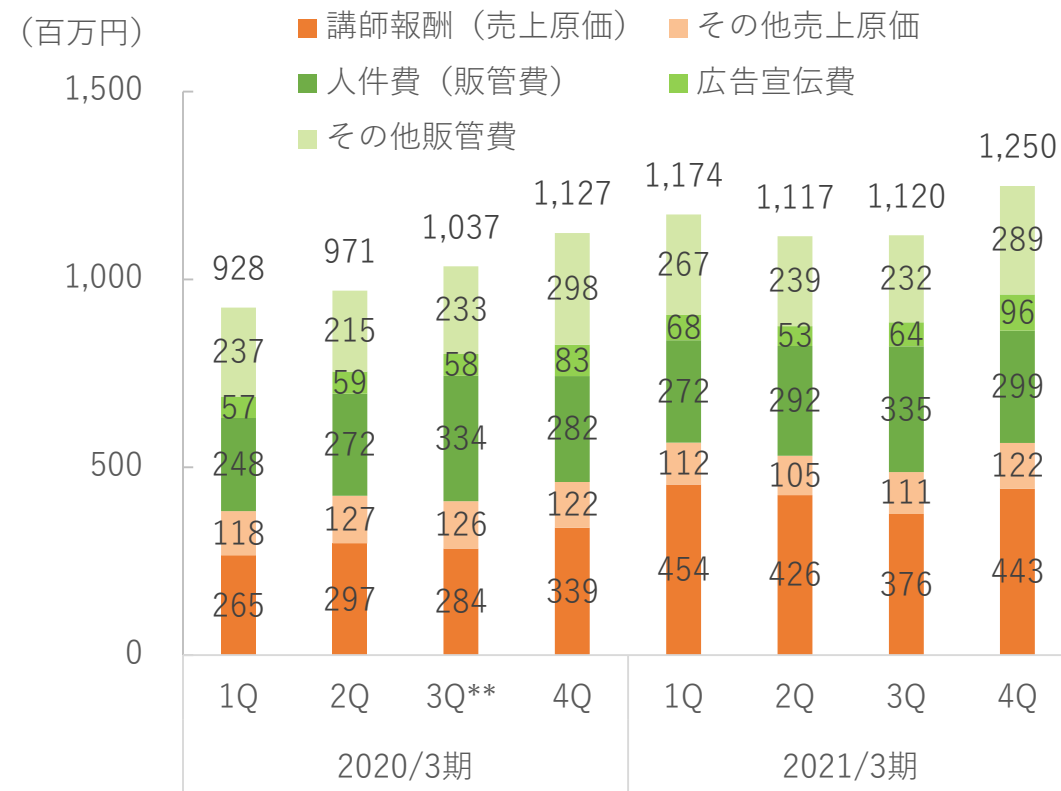
四半期売上高・費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳の推移

4Qの売上は、個人はコロナ禍での需要低下とキャンペーン影響、法人は季節要因で低下。原価はコロナ禍での受講数高止まりと円安の影響で増加

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、前Q比で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

2021年3月期 連結貸借対照表

M&Aへの備えとして現金等残高は前年比で706百万円増加

(百万円)

資産	2020年3月末	2021年3月末	増減
流動資産	2,698	3,214	+515
現金及び預金	2,153	2,860	+706
その他	544	353	△190
固定資産	859	1,254	+394
資産合計	3,557	4,468	+910

負債・純資産	2020年3月末	2021年3月末	増減
負債	1,955	2,351	+396
流動負債	1,174	1,037	△137
固定負債	781	1,314	+533
純資産	1,602	2,116	+514
負債・純資産合計	3,557	4,468	+910

自己資本比率	38.4%	41.2%	+2.8pt
--------	-------	-------	--------

2021年3月期 連結キャッシュフロー計算書

フリーCFが347百万円増加し、投資への備えを進めた

(百万円)

CF	2020年3月期	2021年3月期	増減
営業CF	577	1,089	+512
税金等調整前当期純利益	379	612	+232
減価償却費（のれん含む）	239	250	+11
その他	△42	226	+268
投資CF	△170	△335	△164
無形固定資産の取得	△132	△251	△119
その他	△38	△83	△45
財務CF	440	△54	△495
長期借入による収入	600	300	△300
その他	△159	△354	△195
期末現金等残高	2,166	2,866	+699
フリーCF	406	754	+347

4. 2022年3月期 計画

2022年3月期 計画

法人向け事業での成長を原動力に6期連続の増収増益を見込む
直近5カ年のCAGR19.8%よりも高い21.9%の成長を目指す

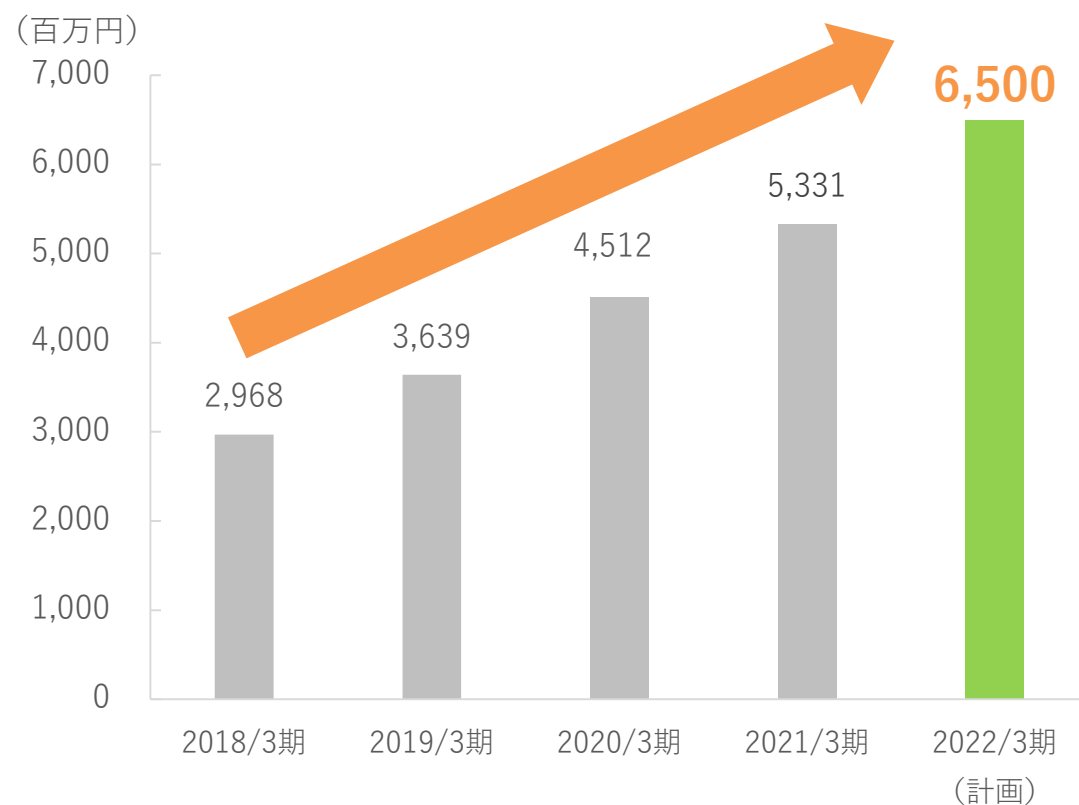
(百万円)

	2021年3月期 実績	2022年3月期 業績予想	前期比 増減率
売上高	5,331	6,500	+21.9%
個人向け	3,742	4,080	+9.0%
法人・教育機関向け	1,589	2,420	+52.3%
営業利益	669	800	+19.6%
経常利益	628	760	+20.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	391	530	+35.4%
営業利益率	12.5%	12.3%	△0.2pt
ROE	24.4%	10.0%以上	-

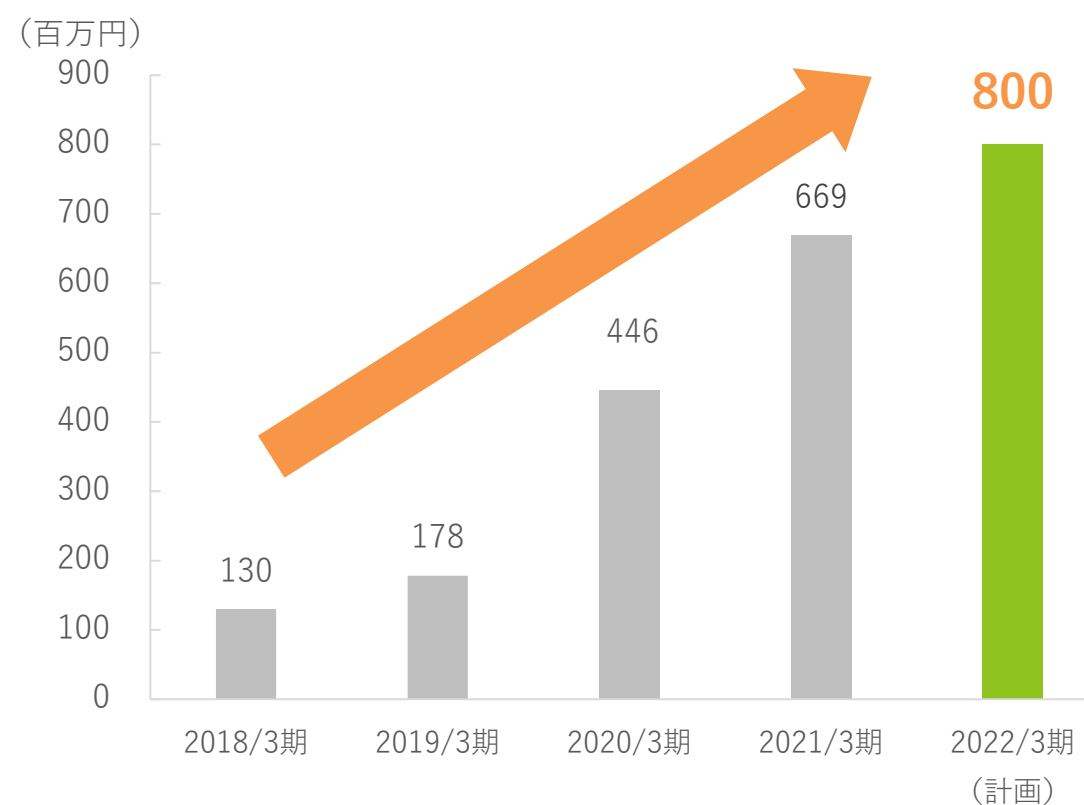
上場後の連結業績推移

売上高は創業以来14期連続の増収
営業利益は6期連続の増益、過去最高益を見込む

売上高



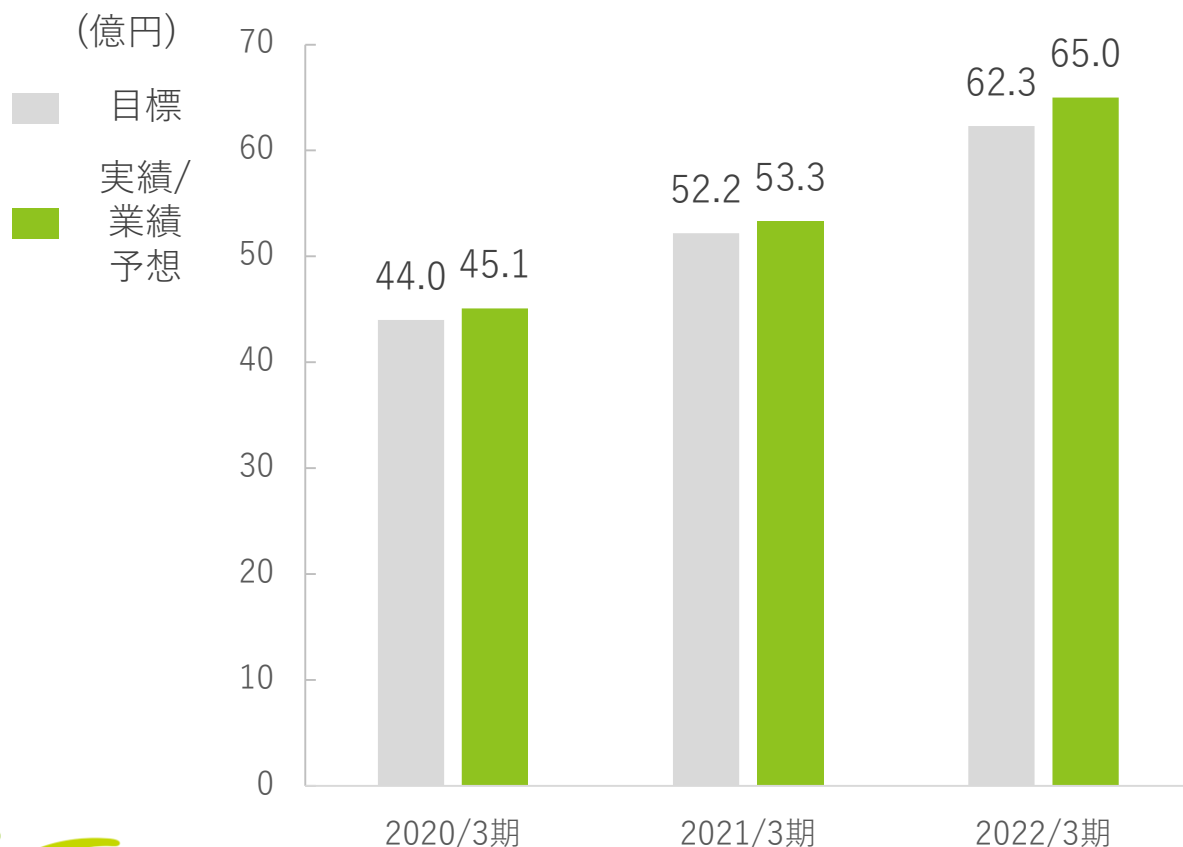
営業利益



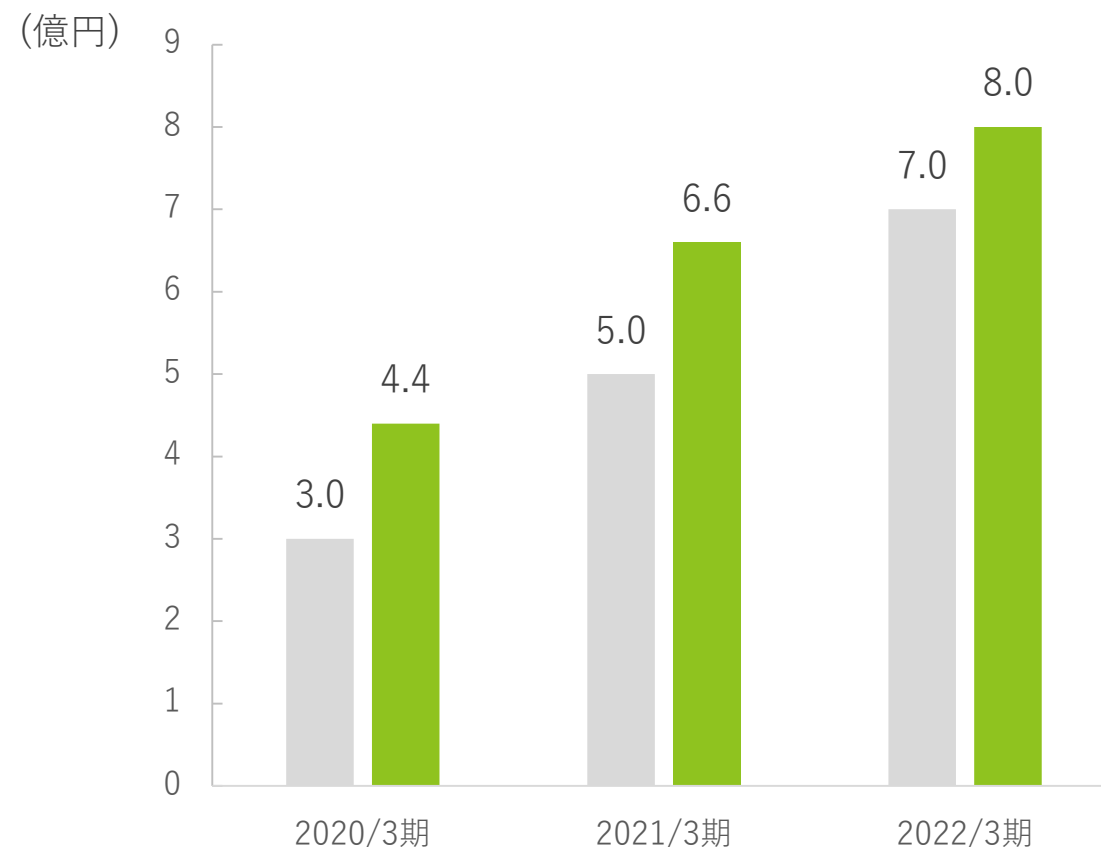
2020年3月期から2022年3月期までの中期業績目標の達成状況

2020年3月期、2021年3月期は売上・利益共に超過達成し
2022年3月期も3力年の中期業績目標の達成を見込む

売上高



営業利益



販売費および一般管理費の対売上高比率推移

成長戦略の実行に向け、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&D*比率

11.1% 11.3% 11.4%

2020/3期 2021/3期 2022/3期
(計画)

S&M**比率

24.5% 23.3% 23.6%

2020/3期 2021/3期 2022/3期
(計画)

G&A***比率

19.0% 16.9% 14.2%

2020/3期 2021/3期 2022/3期
(計画)

*Research and Development 研究開発に関わるエンジニアの人件費および、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

**Sales and Marketing 販売促進や法人営業人員の人件費および、共通費を含めた費用

***General and Administrative コーポレート部門の人件費および、共通費を含めた費用

2022年3月期の主な取り組み

PROGOSの普及を加速

- 今期の100万回受験達成に向け、大企業や大学での大型導入を目指す

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
- 英語研修に加えて、グローバルリーダー育成の研修導入を提携先プログラムも含めて進める
- 日本語スピーキング力のアセスメントおよび研修サービスを展開し、外国人材キャリア事業を立ち上げる

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サービスの拡張に向けたR&Dを継続

5. 株主還元方針

株主還元に関して

配当方針について

市場第一部への指定替えを記念して、記念配当を実施予定

	2021年3月期末
1株当たり配当予想	10円 (記念配当)

株主優待について

(2021年3月31日を基準日とする株主優待制度から内容を下記に拡充)

100株以上保有の株主様：

「レアジョブ英会話」株主優待券10,000円分

300株以上保有の株主様：

「レアジョブ英会話」株主優待券10,000円分 +

「レアジョブ英会話 スマートメソッド®コース」株主優待券100,000円分

※それぞれ3月末現在保有いただいている株主様対象、年1回の付与となります

※ご家族やご友人、お知り合いの方等への譲渡も可能となっております

自己株式取得について

株価水準に応じて、柔軟に対応する方針

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（2021年3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.
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

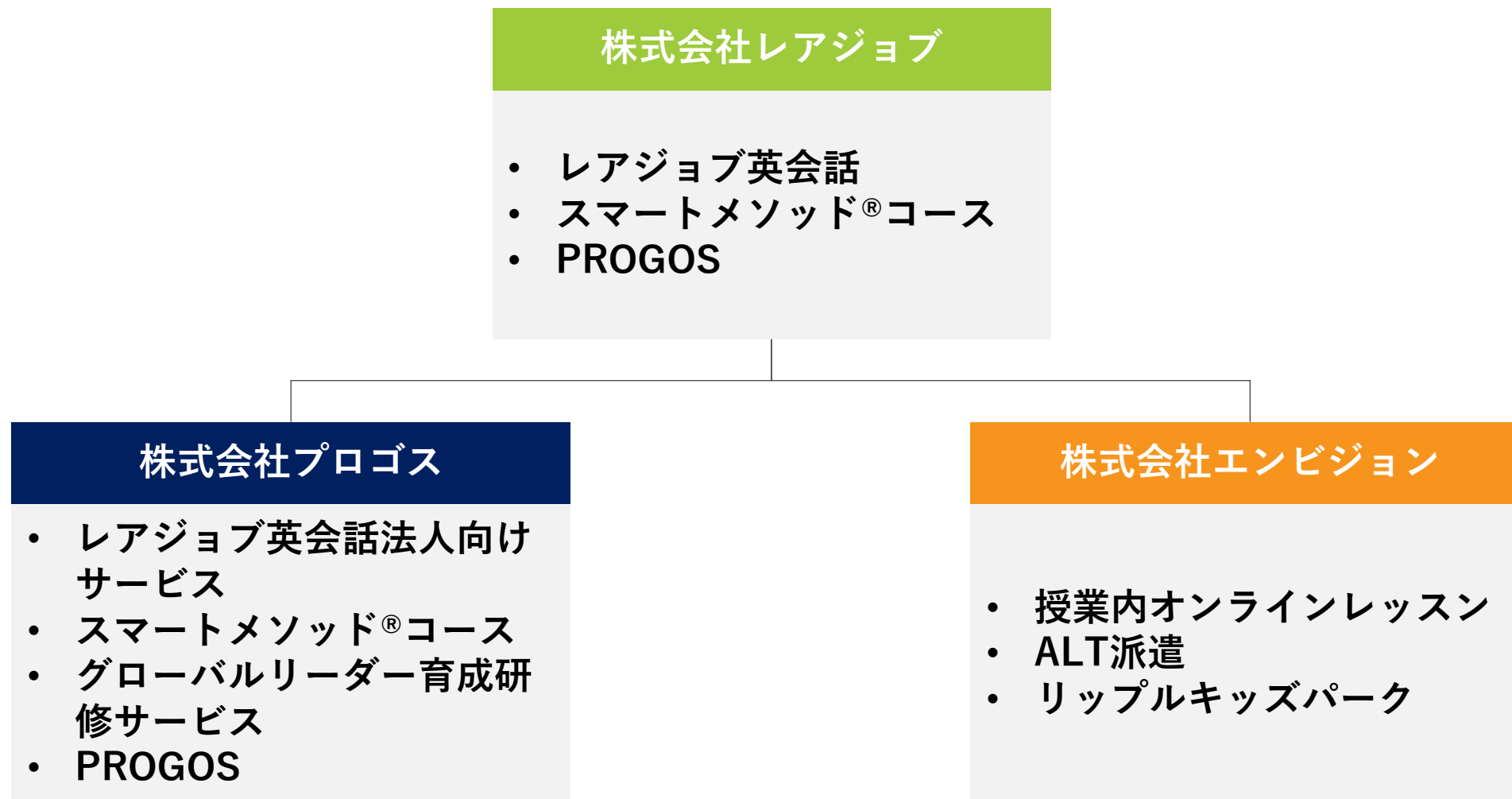
*登記準備中

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)

レアジョブグループのサービス提供体制

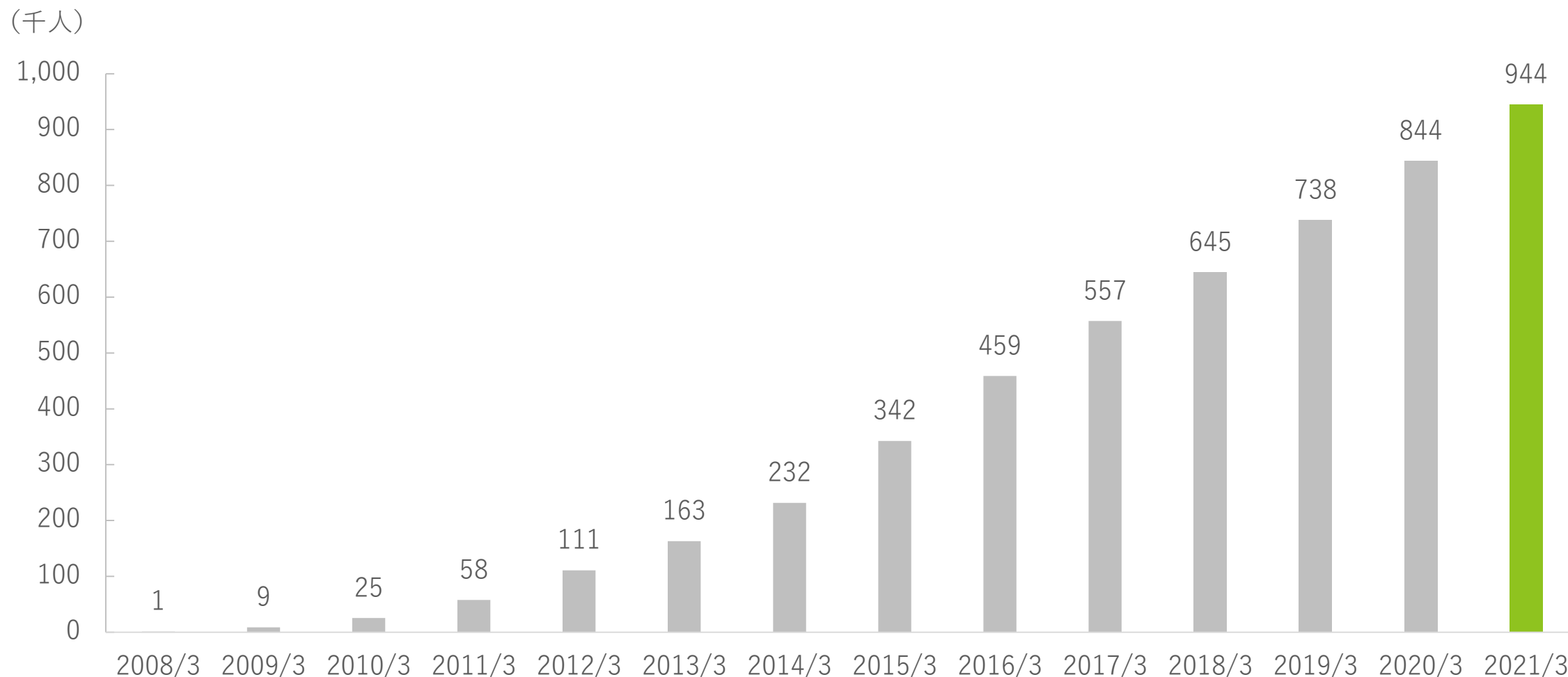


場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる 累積無料会員90万人以上のオンライン英会話サービス



- 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100万人に迫る



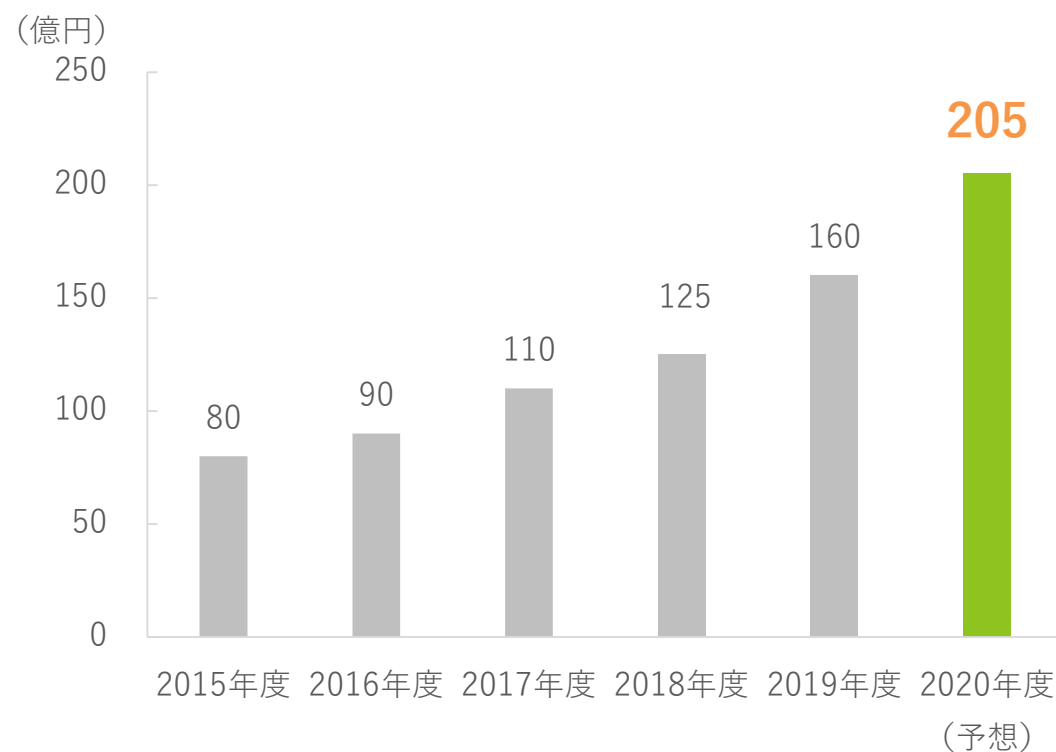
英語関連市場規模

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⁾



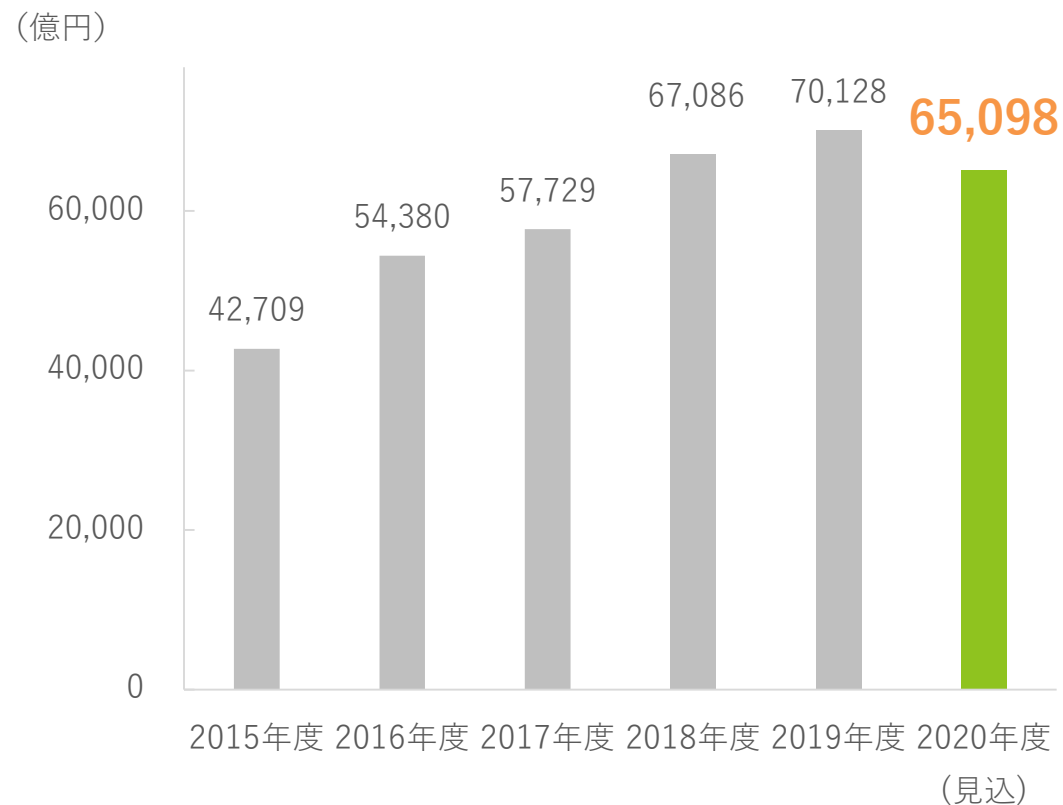
出所:

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⁾



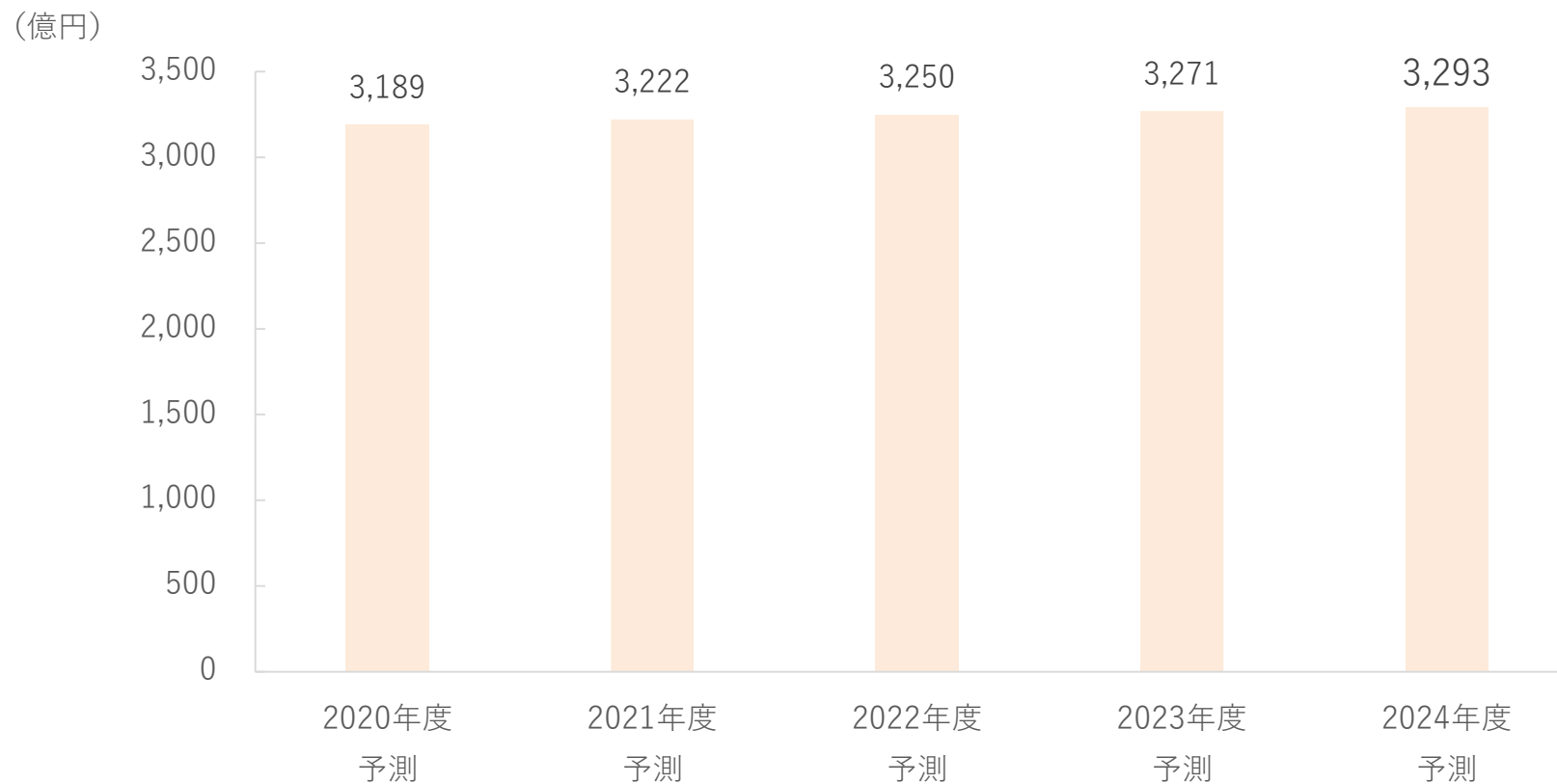
出所:

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