



RareJob

株式会社レアジョブ

2022年3月期 第2四半期決算説明会

2021年11月11日

イベント概要

[企業名] 株式会社レアジョブ

[企業 ID] 6096

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2022 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

[決算期] 2021 年度 第 2 四半期

[日程] 2021 年 11 月 11 日

[ページ数] 41

[時間] 17:00 – 18:06

(合計：66 分、登壇：36 分、質疑応答：30 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 2 名

代表取締役社長 中村 岳 (以下、中村)

取締役 代表執行役員 COO/株式会社プロゴス代表取締役会長/

株式会社エンビジョン代表取締役会長 安永 成志 (以下、安永)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

登壇

中村：時間になりましたので、これより株式会社レアジョブ、2022年3月期第2四半期決算説明会を行いたいと思います。

最初に2022年3月期第2四半期実績、その次に2022年3月期計画。その次にレアジョブグループの目指す姿、そして今後の経営戦略、今期実行いたしましたM&A／資本提携に関して説明いたします。

2022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、2022年3月期での100万回受験実施を目指し、11月9日時点で94万回以上の受験申込を達成
・累計700以上の大企業、大学での導入が進む

売上高は、前年同期比+0.9%の増収

- 個人向けは、新型コロナウイルス感染症による一時的な需要増の反動で、前年同期比微減
- 法人・教育機関向けは、法人顧客向けの売上拡大が牽引し、+7.1%の増収

営業利益は、前年同期比▲64.3%の減益

- 今後の売上拡大に向け、法人営業人材採用を進めているため、人件費が増加

売上高は第2四半期として、過去最高を更新



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

3

まず、2022年3月期第2四半期の実績になります。

決算サマリーになります。英語スピーキング力AI自動採点サービスであるPROGOS®は、2022年3月期で100万回受験を目指しております。11月9日時点で94万回以上の受験申し込みを達成でております。今後これ以上のペースで加速させ、年度末までに100万回受験達成を目指しております。これまで累計で700以上の大企業、そして大学での導入が進んでおります。

売上高に関しましては、前年同期比でプラス0.9%の増収となっております。個人向けに関しましては、新型コロナウイルス感染症による一時的な需要増の反動によりまして、前年同期比では微減となっております。法人・教育機関向けにおいては、法人顧客向けの売上拡大が牽引しプラス7.1%の増収となっております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

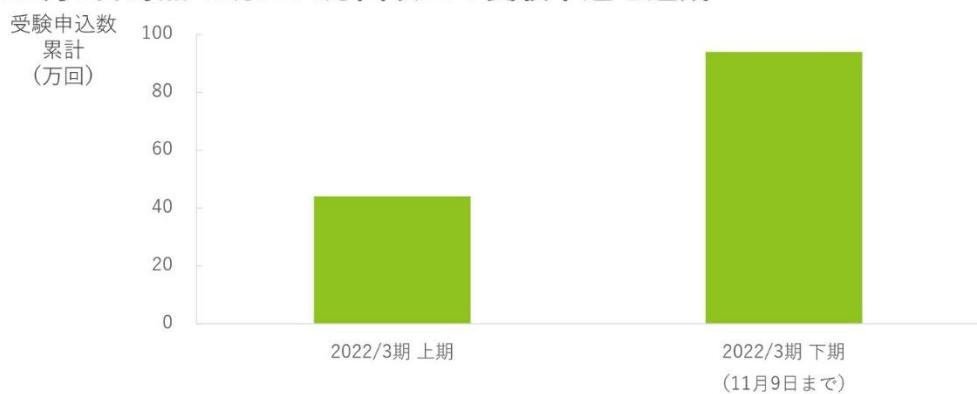


営業利益に関しましては、前年同期比マイナス 64.3%減益となっております。今期に関しましては今後の売上拡大のため、特に PROGOS®に力を入れているため法人営業人材の採用等を進め、人件費が増加しております。

売上高としては第 2 四半期として過去最高を更新しております。

PROGOS®受験申込数の2022年3月期累計推移（11月9日現在）

2022年3月期での100万回受験に向けPROGOS®は加速的に導入数を増やし、
11月9日時点で既に94万回以上の受験申込を達成



累計700以上の大企業、大学での導入が進む



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

4

今期、最も力を入れている PROGOS®に関してご説明いたします。

2022 年 3 月期での 100 万回受験達成に向け、PROGOS®は加速的に導入数を増やしております。11 月 9 日時点で 94 万回以上の受験申し込みを達成しております。申し込みペースとしては非常に順調に進んできており、今後もこの申し込みペースは増えていくものと考えております。さまざまな大企業、そして中央大学等をはじめとした大学で導入が進んでおります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



PROGOS®普及に向けた取り組み（1/2）- 海外への拡大

在タイ大手人材紹介会社との連携で、タイ人求職者に対する
PROGOS®の無償提供を開始

PROGOS

 PERSONNEL
CONSULTANT
บริษัทดีท่าจาน เพอร์ซันแนล ดอนส่องเตนห์ (ประเทศไทย) จำกัด

本取り組みで2022年3月末までに1万名の受験実施を見込む



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

5

日本のみならず、海外でも PROGOS®が展開されております。

一つの協業の取り組みの事例になります。タイにあります大手人材紹介会社 PERSONNEL CONSULTANT と提携し、タイ人の求職者に対する PROGOS®を無償提供するといったことを開始しております。

人材紹介する上で、その人材の英語力、英語のスピーチング力を手軽に測定し、それを履歴書等に取り込むことによって、会社もどれくらいの英語力があるのか、が手軽にわかるようになっております。本取り組みで 2022 年 3 月末までに 1 万名の受験実施を見込んでおります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

 SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

PROGOS®普及に向けた取り組み（2/2） - アプリ展開

PROGOS®を手軽に受験できるアプリを世界35の国と地域で同時リリース

アプリの特徴

- 受験時間がたった20分、結果はわずか2分
- 時間、場所、周りを気にせずオンラインで診断ができる
- 実践的な英語スピーキング力を、国際基準のCEFRで測定可能
- 測定だけでなく、日々の英会話学習に活かせるよう学習アドバイスを具体的にフィードバック
- テスト履歴は蓄積されていくので、英語スピーキング力の伸びがわかる
- アプリでのテストは毎日1回無料で受けることが可能



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

6

PROGOS®普及に向けた取り組みの二つ目としてアプリの展開を行っております。

先日、iOS アプリそれから Android アプリをリリースいたしました。PROGOS®を手軽に受験できるようなものとなっております。日本のみならず世界 35 の国と地域で同時にリリースしております。アプリを立ち上げて登録していただきますと、すぐに受験をすることができるようになっており、20 分間の受験ですぐに結果が出てくるというようなものになっております。

アプリでのテストは毎日 1 回無料で受けることが可能となっております。自分の実力を試し、そして自分のスピーキング力などを高めていったときにまた受けていただいて、伸びがどうなっているかを試していく。そういうことができるようになっております。

こちらのアプリによって多くのコンシューマー会員、それから日本のみならず世界の会員も増やしていくければと考えております。

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイアル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com



2022年3月期 第2四半期決算概要

前年同期比で+0.9%の増収、▲64.3%の減益

売上が想定よりも伸びず、人材面での先行投資により利益を下押し

(百万円)

	2021年3月期 2Q累計	2022年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,661	2,686	+0.9%
営業利益	369	131	▲64.3%
経常利益	365	99	▲72.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	233	88	▲62.2%

営業利益率	13.9%	4.9%	▲9.0pt
ROE*	30.6%	9.1%	▲21.5pt

*年換算



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

7

続きまして、第2四半期決算概要になります。

売上高に関しましては、26億8,600万円、前年同期比プラス0.9%となっております。営業利益に関しましては人材面での先行投資等を行っておりますので、営業利益としましては1億3,100万円、前年同期比マイナス64.3%となっております。経常利益は9,900万円で前年同期比マイナス72.8%。当期純利益は8,800万円、前年同期比マイナス62.2%となっております。営業利益率は4.9%となっておりまして、前年同期比ではマイナス9ポイントとなっております。

サポート

日本

03-4405-3160 米国

1-800-674-8375

フリーダイアル

0120-966-744

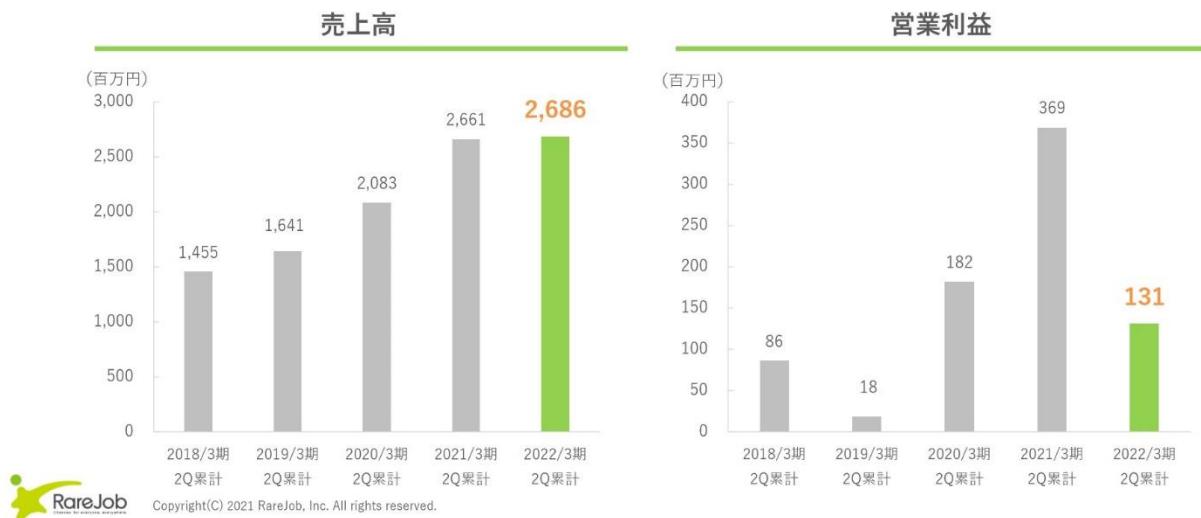
メールアドレス

support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

第2四半期業績の推移

売上高の伸びは想定を下回るもの、第2四半期としては過去最高



8

これまでの第2四半期までの業績の推移になります。売上高の伸びは想定を下回ってはいるものの、第2四半期としては過去最高となっております。

昨年度につきましては、特に2020年の4月、5月はコロナによりまして特にコンシューマーが大きく伸びました。そのため昨年の第2四半期においては売上高が非常に大きくなっていましたが、今期に関しましてはその反動もあり、伸び率は非常に低くなっています。

2022年3月期 第2四半期売上高内訳

個人向けは、新型コロナウイルス感染症による一時的な需要増の反動で、前年同期比で微減

法人・教育機関向けは、取引社数、一社あたり売上高が共に増加し前年同期比+7.1%の増収

	2021年3月期 2Q累計	2022年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,661	2,686	+0.9%
個人向け (構成比)	1,893 (71.2%)	1,864 (69.4%)	▲1.5%
法人・教育機関向け (構成比)	767 (28.8%)	821 (30.6%)	+7.1%



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

9

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

7

続きまして、第2四半期売上高内訳になります。

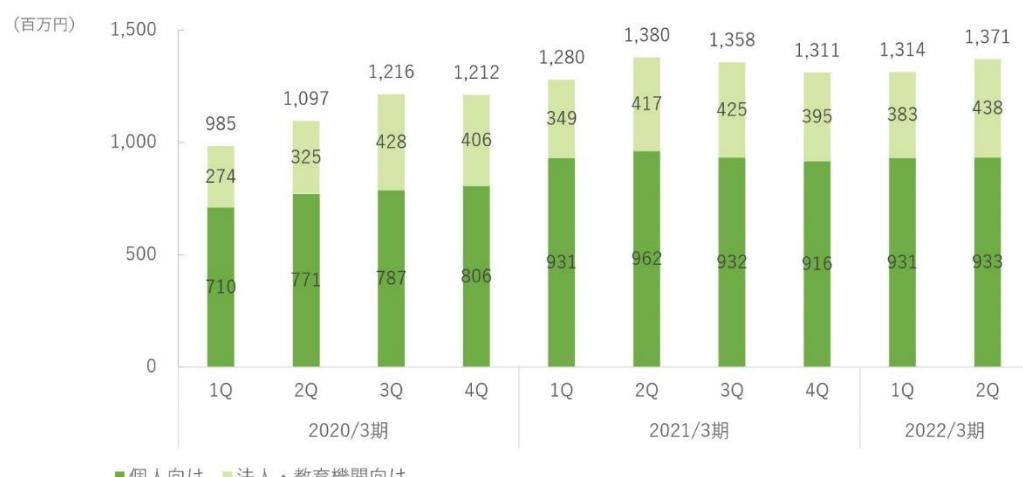
個人向けに関しましては、18億6,400万円、前年同期比マイナス1.5%となっております。

法人・教育機関向けに関しましては、8億2,100万円、前年同期比プラス7.1%となっております。

個人向けに関しましては昨年の一時的な需要増の反動もありまして、前年同期比では微減。法人・教育機関向けは取引社数、1社当たり売上高ともに増加しており、前年同期比プラス7.1%という着地になっております。

四半期ごとの売上高推移

個人向け売上は成長軌道に戻りつつあるものの、市場の停滞が影響



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

10

続きまして、四半期ごとの売上高推移となっております。

個人向け売上は成長軌道に戻りつつあるものの、市場は若干停滞していることが影響し、今期1Qから2Qの伸び幅は微増となっております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

販売費および一般管理費の対売上高比率推移

2022年3月期第2四半期累計では、特に法人営業の強化によりS&Mの対売上高比率が上昇



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

11

続きまして、販売費および一般管理費の対売上高比率推移になります。

今期に関しましては、特に法人営業の強化、PROGOS®に投資しておりますので、こちらの人員の採用を積極的に進めております。R&D 比率、それから G&A 比率は前期とあまり変わっていないものの、S&M の比率に関しましては 3 ポイントほど高くなっている状況になっております。

2022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*

講師報酬は、新型コロナウイルス感染症の影響により会員あたりのレッスン受講数が減少し、前年同期比で減少。法人向け事業における法人営業を中心とした従業員数の増加に伴い、人件費は増加



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

12

続きまして、第2四半期費用の内訳になります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



9

講師報酬に関しては、昨年度の1Q、2Qに関し、新型コロナウイルスの影響により受講率が非常に高くなりました。一方で今期に関しては、受講率は一定量落ち着きを見せております。しかし昨年よりも円安が進行いたしまして、為替要因によって若干講師原価が増えております。そのため受講率は減ってはいるものの、為替の要因により若干講師原価が増え、講師報酬の割合としては33%から32%と1ポイントのみの減少にとどまっております。

その他の部分につきましては特に人件費について先ほどからご説明させていただいているようにPROGOS®の投資に伴って人員採用を増やしておりますので、そこで人件費が増えております。

2022年3月期 連結業績予想の修正

市場の停滞による売上成長幅の縮小に伴い、売上と利益を共に下方修正
なお、配当予想に修正はなし

	2021年3月期 実績	2022年3月期 期初予想	2022年3月期 修正予想	増減額
売上高	5,331	6,500	5,650	▲850
個人向け	3,742	4,080	3,930	▲150
法人・教育機関向け	1,589	2,420	1,720	▲700
営業利益	669	800	250	▲550
経常利益	628	760	200	▲560
親会社株主に帰属する 当期純利益	391	530	120	▲410
営業利益率	12.5%	12.3%	4.4%	▲7.9pt
ROE*	24.4%	10.0%以上	-	-

(百万円)

*年換算

14



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

続きまして、2022年3月期計画になります。

2022年3月期、期初予想としましては、売上高65億、営業利益8億円を予想しておりました。しかし第2四半期までの業績推移を鑑み、業績予想を修正することとなりました。売上高は56.5億、そして個人向け39.3億、法人・教育機関向け17.2億円という内訳としております。

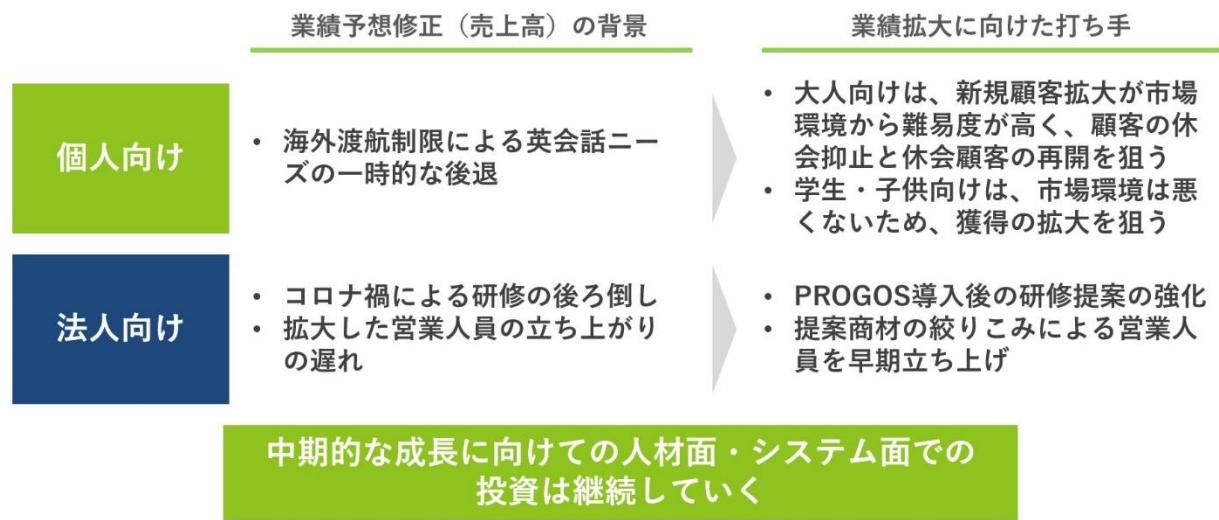
営業利益に関しては、売上高減に伴って、その分営業利益が減り、2.5億円、経常利益2億円、当期純利益1.2億円、営業利益率4.4%で下方修正させていただいております。なお、配当予想に修正はありません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

業績予想修正の背景と業績拡大に向けた打ち手

市場の一時的な需要後退を前提に、売上拡大に向けた取り組みを実施



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

15

続きまして、その業績予想修正の背景および業績拡大に向けた打ち手について説明させていただきます。

個人向けに関しましては、業績予想修正を行った大きな要因として、新型コロナウイルスによって海外渡航制限が行われておりますが、こちらによって英会話ニーズ、特に30代、40代といった大人向けの英会話ニーズが後退していることが背景にございます。

海外出張や海外赴任がなくなり、従来であれば海外赴任があるから勉強しよう、あるいは海外出張があるから勉強しよう、そういった方々が多く入ってきていたところ、そのモチベーションが多くの方々になくなり、そういったニーズを持っている人たちがわれわれのサービスに入ってくるのが少なくなってしまった。そういう環境要因がございます。

今後の業績拡大に向けた打ち手といたしましては、この外部環境が大きく変化するまでは大人向けは現状の要因が続き、新規獲得は難易度が高いと考えております。そのため顧客の休会抑止、それから休会顧客の再開を狙った施策を打ち手としていきたいと考えております。

また、大人向けに関して、新規顧客拡大は難しいものの、学生・子供向けに関して市場環境は悪くはないという状況になっておりますので、この拡大を狙ってまいりたいと思います。

続いて、法人向けに関しての業績修正背景になります。

サポート

日本

03-4405-3160 米国

1-800-674-8375

フリーダイアル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com



法人向けは、コロナ禍による研修の後倒しによって売上の伸びが鈍化するというような原因があります。

もう一つ、今期大量に営業人員を採用しておりますが、その採用した営業人員の立ち上がりが想定よりも遅れているというところが業績予想修正の背景としてあります。

これらの要因を踏まえ、今後業績拡大に向けた打ち手として以下のようことを考えております。

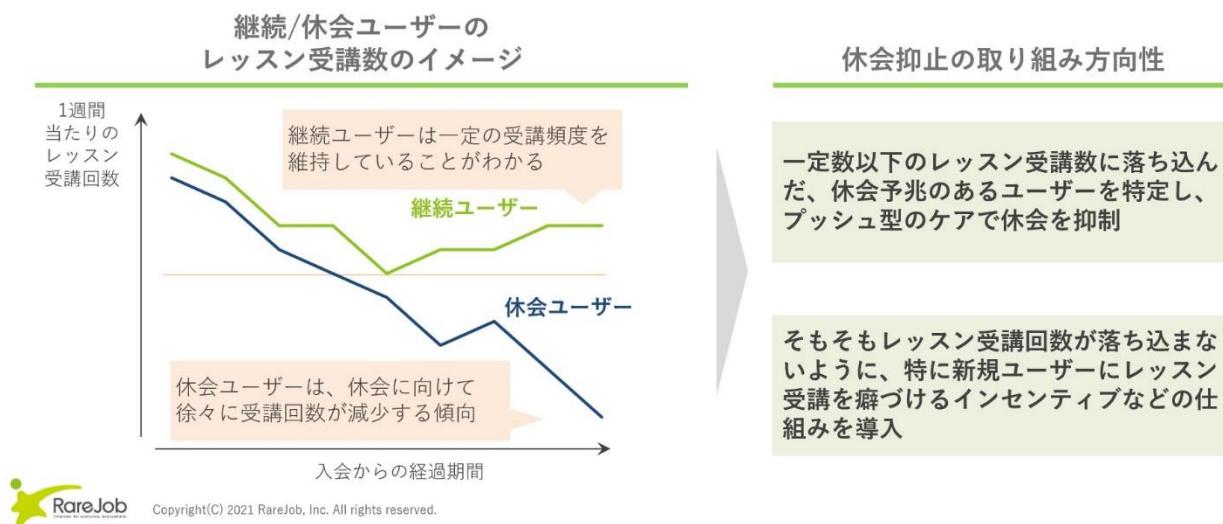
まずは PROGOS®を無償で導入し、その後の研修提案を強化していく。これを引き続き進めていく、そして強化していく。これが一つ目の打ち手となります。

二つ目としては、採用した営業人員を早期に立ち上げていくこと。そのために提案商材の絞り込みなどを行い、より立ち上がりやすい環境を作り、早期に戦力化させていくことを考えております。

中期的な成長に向けての人材面、システム面への投資は今後も継続していく予定でございます。

個人向け事業での取り組み - 休会抑止の考え方

休会可能性のあるユーザーに対するサポートや、休会可能性を下げるためのレッスン受講を促進



16

今までお話ししたことについて、もう少し詳しく説明させていただきます。

まず、個人向け事業での取り組み、特に休会抑止の考え方になります。こちらの図を見ていただくとわかるように、継続していくユーザーと休会していくユーザーでは1週間当たりの受講回数に差があるということがわかります。1週間当たりの受講回数が一定量以上あるユーザーは継続していく確率が高い。一方で、一定量以下の受講回数になってしまふと休会する可能性が高い。こういったことがデータより見えております。

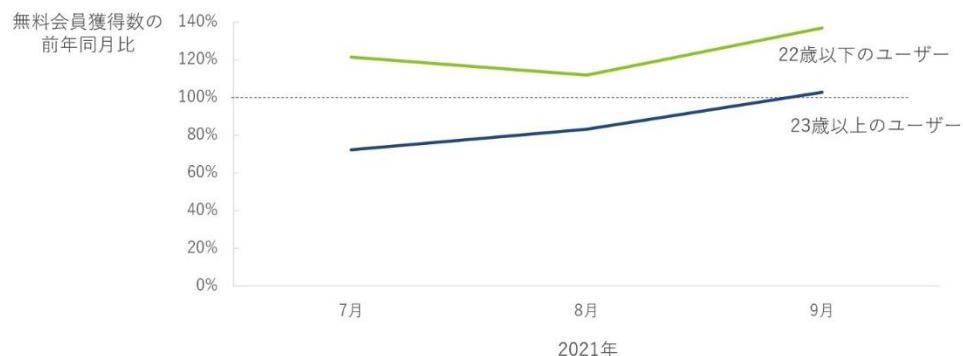
サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

休会しやすい方をデータから取得し、そのタイミングに応じてメールを送る、あるいは電話を掛ける、キャンペーンを行う、さまざまな施策、仮説検証、試行錯誤を行い、休会率を下げていくことを行なっていくたいと考えております。

個人向け事業での取り組み - 学生・子供向け市場の推移

学生・子供向け市場では、英語学習ニーズの減退は見られず 堅調に成長している



学生・子供向け市場での広告宣伝の強化や、
パートナーとの取り組みでユーザー獲得を狙う



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

17

続きまして、二つ目の取り組みになります。

こちらの図に関しましては、今年の7月、8月、9月における新規会員の昨年度との比率比較になります。

23歳以上のユーザーに関しましては、7月、8月は昨年度80%程度の新規獲得になっております。一方で22歳以下、すなわち学生・子供のユーザーに関しましては昨年比で120%程度と新規獲得も順調に成長している形になっております。

大人向けに関しましては、英語学習ニーズ減退は見られておりますが、学生・子供向けに関しては英語学習ニーズの減退は見られず、堅調に成長していると考えております。そのため学生・子供向けの市場での広告宣伝の強化やパートナーとの取り組みによってユーザー獲得を伸ばしていきたいと考えております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

法人向け事業での取り組み - PROGOS®導入企業のポテンシャル

PROGOS®を導入済みの約700社のうち、研修売上がない企業が32%存在しており、この層への研修導入を進める



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

18

続きまして、法人向け事業での取り組みになります。

こちらの図に関しましては、PROGOS®の無償提供をしている全企業中、2022年3月期に売上有る企業と、PROGOS®を導入していただいているが法人事業としての売上はゼロである企業との比率を表したものになります。

PROGOS®は無償で従業員の英語力を測ることができる仕様にしており、多くの企業様にご利用いただけるものになっております。

しかし無償ですので、今売上が上がっていない企業が32%あります。われわれはこの32%の企業向けに、PROGOS®を受けた結果こういった結果が出ているので、これからこういった研修をやりましょうという商談を積極的に行っていき、PROGOS®を入れたけれどもまだ研修としてのお取引がない企業向けに営業強化し、売上を増加させていきたいと考えております。

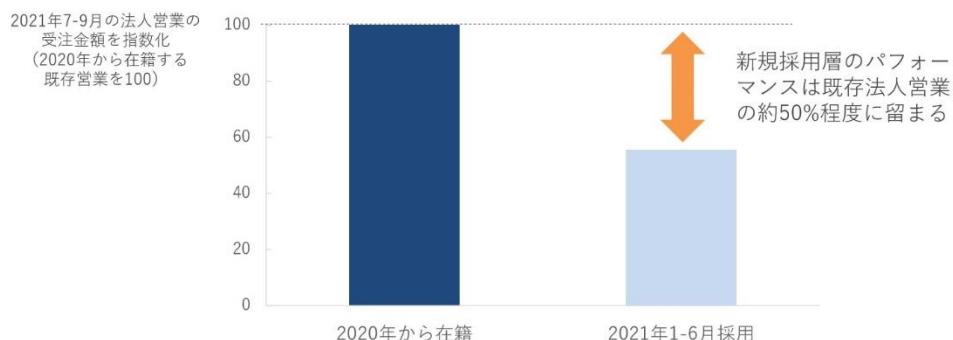
すなわち、今68%の企業から、研修導入企業数がさらに1.5倍になっていく可能性があり、この層への研修導入を積極的に進めていきたいと考えております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

法人向け事業での取り組み - 法人営業の早期立ち上げ

2021年1月より法人営業の強化に向けて採用した層の立ち上がりを加速させる



提案商材の絞り込みによる提案力強化の促進で
営業パフォーマンスを向上させていく



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

19

続きまして、法人営業の早期立ち上げに関してです。

こちらの図に関しましては、2020年から在籍している営業マンのパフォーマンスを100とした場合に対して、今年の1月から6月に採用した営業マンの平均的なパフォーマンスを測定したものになります。

新規採用層のパフォーマンスは既存の約50%にとどまる結果になってしまっており、ここを立ち上げる必要があると考えております。そのため、われわれはこの立ち上がりを加速させ、倍パフォーマンスが出せるように、さまざまな手法を用いながら営業力強化を行っていく。特にさまざまある商材を全て提案しようとするのではなく、提案商材を絞り込んで提案力を強化させていく。こういったことを行っていき、営業パフォーマンスを向上させていく予定でございます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

業績の推移

売上高は創業以来14期連続の増収
営業利益は今後の成長に向けた投資継続のため、減益を見込む



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

20

続きまして、業績の推移になります。

売上高に関しましては、創業以来 14 期連続の増収、営業利益は今後の成長に向けた継続投資のため減益を見込んでおります。

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

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®の拡張に向けたR&Dを継続



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

21

続きまして、今期の主な取り組みになります。

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイアル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com



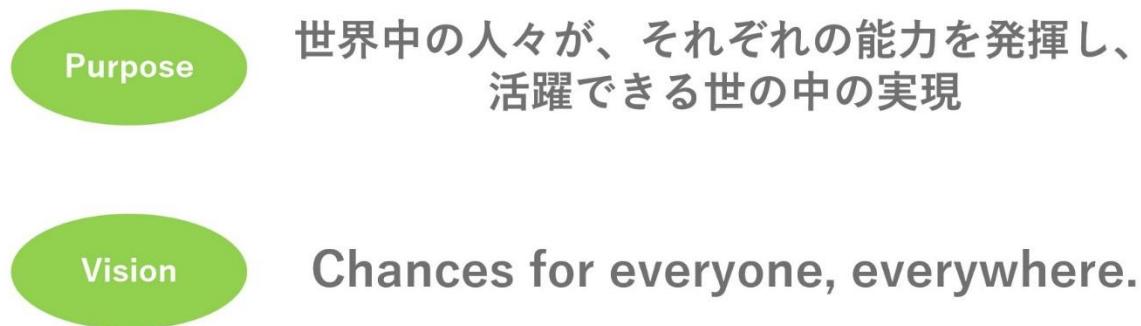
16

今期最重要ポイントとして考えているものは PROGOS®の普及でございます。PROGOS®の普及を加速し、今期 100 万回受験達成に向けて、大企業や大学での大型導入を目指してまいります。

法人向け事業の拡大に関しましては、PROGOS®を導入し、その結果を元に、英語研修導入を進めていく形で法人向け事業を拡大させていきたいとい考えております。さらに英語研修に加え、グローバルリーダー育成の研修導入、こちらも提携先プログラム含めて進めてまいりたいと考えております。

さらに、さまざまなデータを取得してリストアップしていくアセスメントデータプラットフォーム基盤も開発しており、今後の事業拡大の基盤としております。

レアジョブグループの目指す姿



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

23

続きまして、レアジョブグループの目指す姿になります。

レアジョブという会社名は、もともとレアなジョブ、レアな仕事を提供する、レアな仕事ができるようになる、こういったビジョン、目的を掲げておりました。

そして会社のパーソスを言語化すると、「世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、活躍できる世の中を実現していく」ことを目指しております。そしてビジョンとして Chances for everyone, everywhere.を掲げ、世界中いろいろな人たち、多くの人たちにさまざまな機会、チャンスを与えていければと考えております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

SDGs/ESGに関する取り組み (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



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

24

レアジョブはこういったビジョン、これらを実現していく事業活動を通じ、その過程でSDGsを達成すべく、ESGの観点に立った取り組みをさまざま進めております。

安価で質の高い教育を提供したり、女性が働きやすい仕事を増やしたり、新興国における仕事を創出したりする、こういったことは弊社サービスの中で自然にこれまでずっと行われていたことでございます。

SDGs/ESGに関する取り組み (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



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

25

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



18

また、国籍関係なく能力を生かして活躍できる社会を実現したり、オンラインで学習でき、移動不要なためエネルギー消費削減やペーパーレス化の推進、そしてコーポレートガバナンスの遵守を意識して行っております。

レアジョブグループの進化

オンライン英会話事業者から 世の中で活躍する人々を生み出す プラットフォーム企業へ



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

27

続きまして、今後の経営戦略についてでございます。

レアジョブグループ、もともとはオンライン英会話事業者として事業を行っておりました。しかし、ここからはオンライン英会話事業のみならず、さまざまな事業に展開していくフェーズとなっております。

オンライン英会話事業者から世の中で活躍する人々を生み出すプラットフォーム企業へと、レアジョブグループは進化しております。

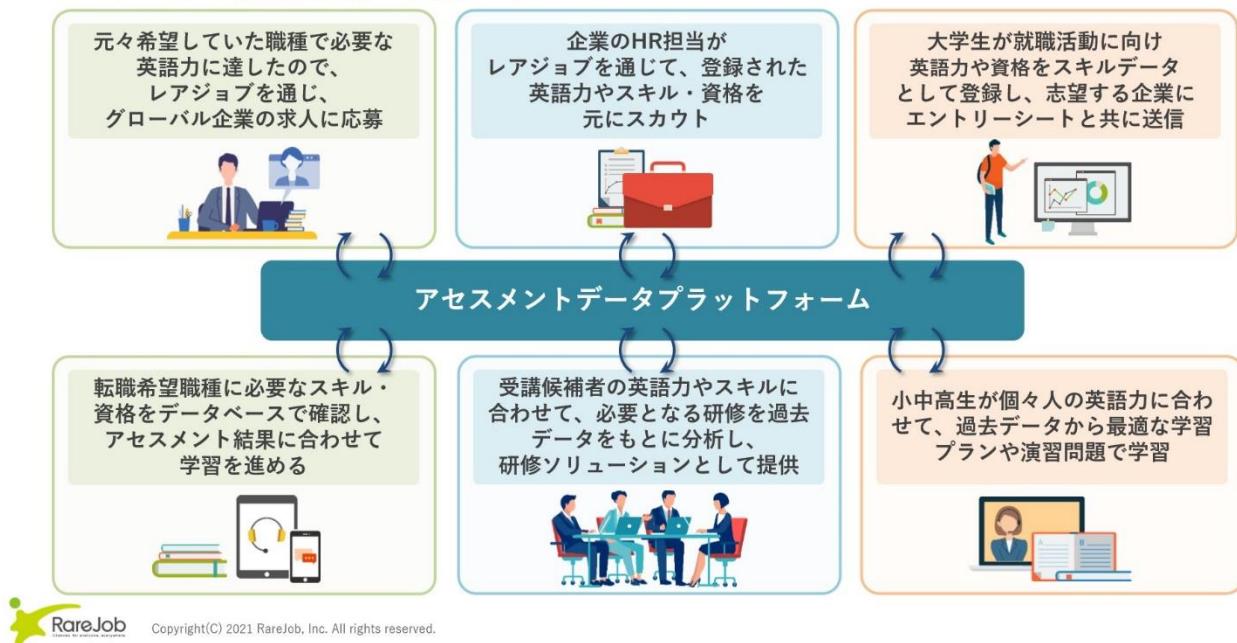
サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



19

レアジョブが実現したい世界のイメージ



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

28

レアジョブが実現したい世界のイメージとして、われわれの持っているアセスメントデータ、まずはPROGOS®を通じたスピーキングのデータ、それからそのほかさまざまなデータを取得し、これらのデータを活用していろいろなことを実現していきたいと考えております。

例えば転職する際に、もともと希望していた職種で必要な英語力を得られたので、レアジョブなどを通じグローバル企業の求人に応募する。その際には履歴書に英語力がしっかりと明記されている。こういったことができるようになっていきます。

また、企業のHR担当が登録されている英語力やそのほかのスキル、資格などを元にスカウトしていく。また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していく。そういうアセスメントデータプラットフォームを通じた未来、世界を実現していくと考えております。

サポート

日本

03-4405-3160 米国

1-800-674-8375

フリーダイアル

0120-966-744

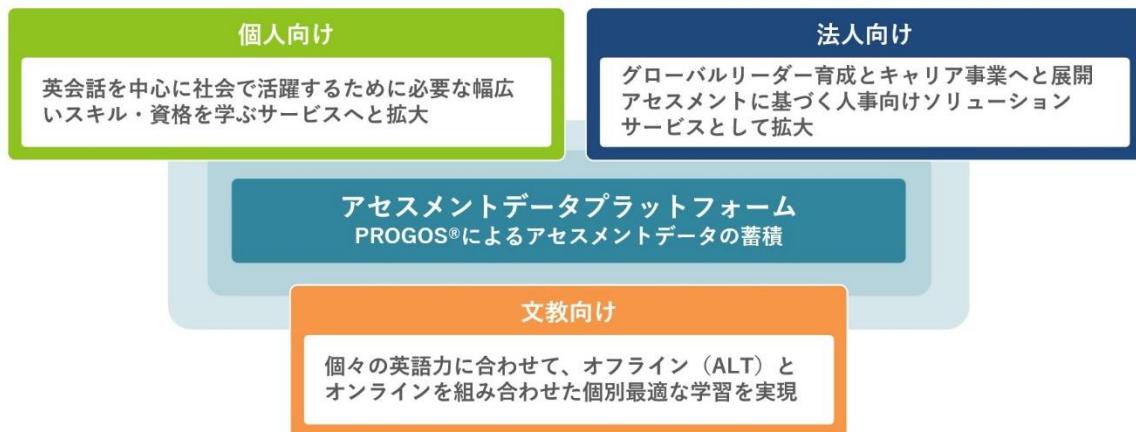
メールアドレス

support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

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



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

29

そして、その世界を実現していく、成長していくにあたって、まずは PROGOS®を中心とした戦略を考えております。

PROGOS®からアセスメントデータを蓄積し、活用しながら個人向け、法人向け、文教向け、それぞれ優位性を獲得し、そして成長させていきたいと考えております。

個人向けに関しては、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させていく。

法人向けは、グローバルリーダー育成やキャリア事業、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させていく。

文教向けは、個々の英語力に合わせてオフライン、それからオンラインを組み合わせたブレンディングや個別具体的な学習を実現させていきたいと考えております。

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイアル

0120-966-744

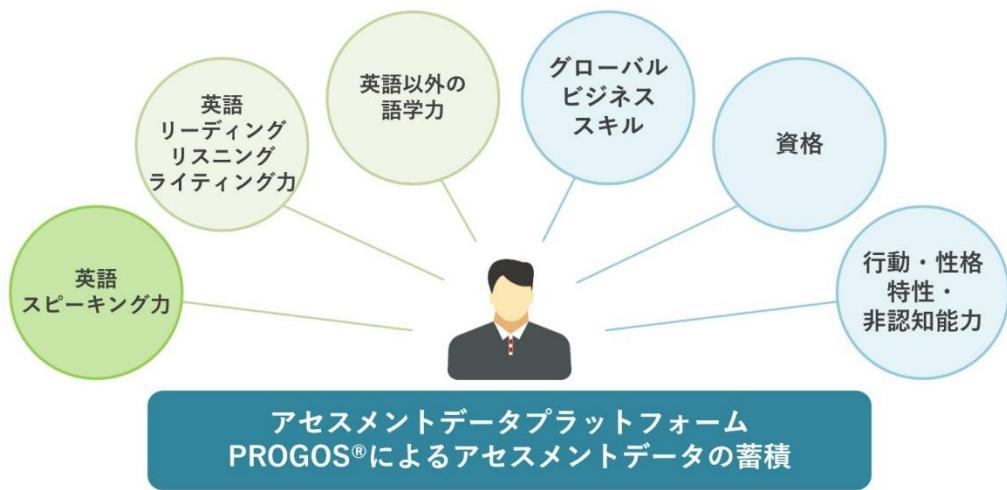
メールアドレス

support@scriptsasia.com



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



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

30

続きまして、アセスメントデータプラットフォーム、こちらで収集していきたいデータについてお話しします。

まずは PROGOS®を通して英語のスピーキング力、これを収集していきたい。そしてスピーキングのみならず、英語のリーディング力、リスニング、ライティング力も収集していきたい。

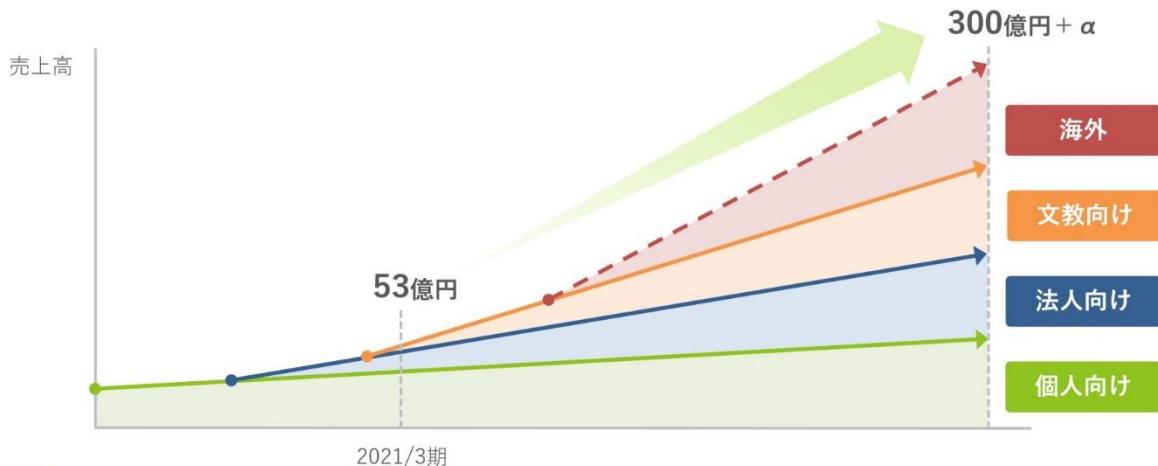
さらには英語以外の語学力、グローバルビジネススキル。ほかに持っているスキル、資格。それから非認知能力といったさまざまなスキル、データを集めていきたい。人にまつわるデータを集め、活用していきたいと考えております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

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



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

31

続いて、事業成長についてです。

昨期は売上高 53 億円という形になっておりましたが、各事業、個人向け、法人向け、文教向け、それぞれで売上 100 億円を目指し、そして累計で 300 億円を早期に達成させていきたいと考えております。そのために各市場において競合優位でシェアを獲得していく、個別の事業で成長するのみならず、M&A 等を活用しながら成長させていきたいと考えております。

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



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

32

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



23

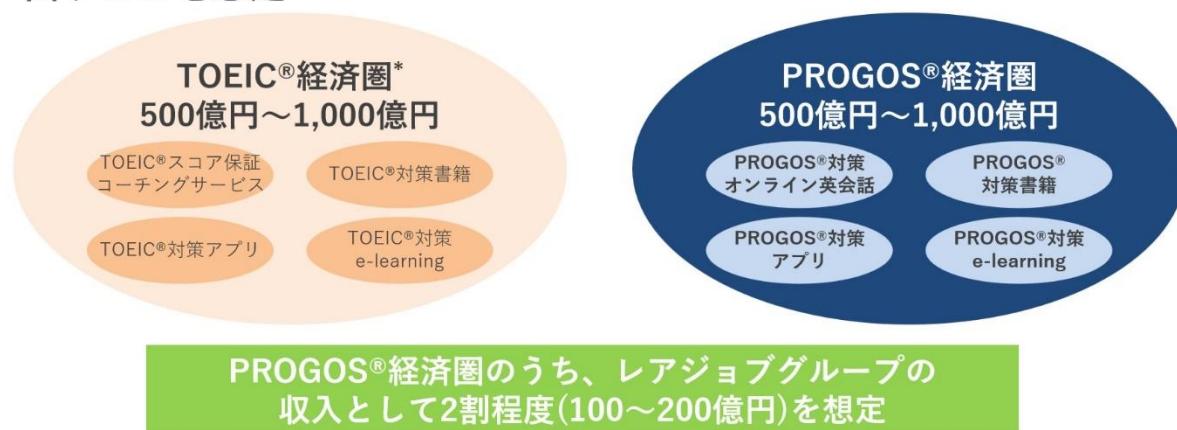
続きまして、PROGOS®と他試験の受験者数推移の比較になります。

現状 PROGOS®は年間 100 万回受験の達成を今期目指しております。これは既存の英語のテスト、大人向けでは一番有名な TOEIC®と比較しても速いペースであると考えております。こういった急速に拡大するペースをわれわれとしては目標に掲げ、早期に PROGOS®が TOEIC®を代替し、英語試験を代表する存在にしていきたい。

大人が英語試験を受けるとしたら、TOEIC®ではなく PROGOS®を受ける。そして PROGOS®で受けたデータが履歴書等に使われていく。また企業内での昇進や、あるいは入社時に参考とする英語力資料として PROGOS®の指標が使われていく。企業においてはこの指標を使えば、真の英語力、特に英語でビジネスする力、話す力が測定できて、本当に英語を使って活躍できる人材を峻別できるようになる世界を早期に実現させていきたいと考えております。

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



* 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(年間の約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



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

33

そして PROGOS®が実際に TOEIC®を代替していくようになると、どれくらいの売上規模が想像できるのかというところについて説明したいと思います。

現状、TOEIC®を中心とした経済圏で約 500 億円から 1,000 億円程度のマーケットがあるのでないかと考えております。例えば英会話スクールであれば、TOEIC®何点コースといったものはさまざまなスクールにございます。

また、本屋の英語関連書籍のコーナーに行けば TOEIC®関連の本がびっしりと並んでおります。アプリに関してもそうです。さまざまなものが TOEIC®、テストを中心に回っておりま

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

この TOEIC®が PROGOS®に完全に置き換わる世界を目指しておりますが、そうすると今の TOEIC®の経済圏と同等規模、500 億から 1,000 億円程度の規模のマーケットが出来上がるのではないかと考えております。

PROGOS®の対策をするオンライン英会話、PROGOS®対策のアプリ、PROGOS®対策の書籍、PROGOS®対策の e ラーニング等、さまざまなものが出でてくるものと考えております。

そしてこの PROGOS®経済圏のうち、レアジョブグループで約 20%程度獲得することを想定すると、そこで 100 億円から 200 億円の売上を作っていくことができるのではないか、という試算を行っており、実現させていきたいと考えております。

実行したM&A/資本提携について

成長戦略を加速させるためにM&Aを活用し、レアジョブグループのケイパビリティを拡大させていく



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

35

続きまして、今期実行した M&A、そして資本業務提携についてご説明いたします。

成長戦略を加速化させるため M&A を活用し、レアジョブグループのケイパビリティを拡大させていきます。

海外に関しては、ベトナムの、子供向けのオンライン英語学習プレイヤー、KYNA for KIDS に出資しております。彼らがオンライン英会話を子供向けに提供していくにあたり、われわれのアセットであるフィリピン人講師を活用していただく。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



25

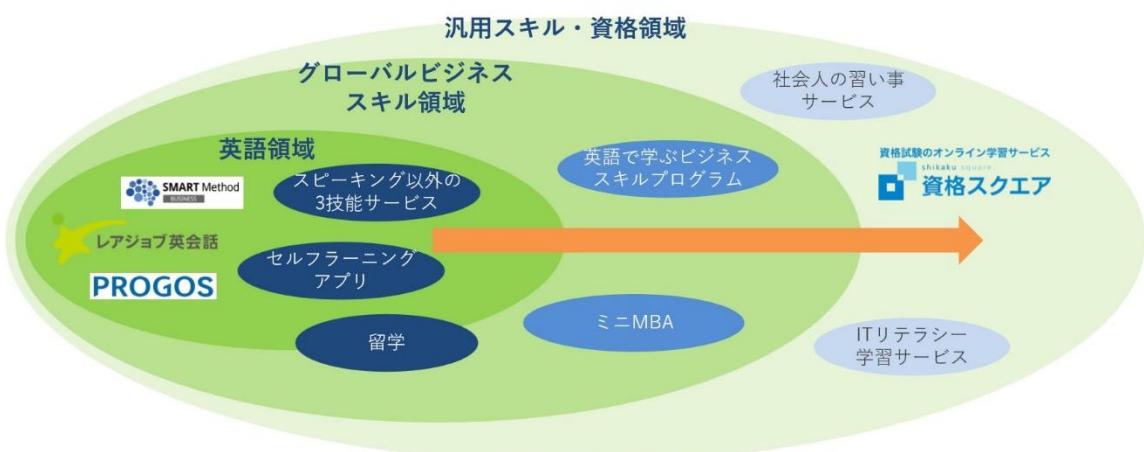
またわれわれが持っているオンライン英会話のノウハウを提供していく。そういったことを通じて、彼らの事業を伸ばしていき、そしてベトナムにおける事業拡大に向けた基盤を獲得していきたいと考えております。

文教向けに関しましては、ALT事業を行っているボーダーリンク社の株式49%を取得しております。のちに100%取得を目指しております。ALT人材派遣事業基盤を獲得し、授業内でのレッスン、そして授業外でのオンラインで、オフラインとオンラインを組み合わせるブレンデッドラーニング、これを展開していきたいと考えております。

個人向けに関しましては、人々が活躍するために必要な学び、英語だけではなくその先の領域へと一歩踏み出すために資格スクエア社をM&Aし、資格取得へ向けた最短学習コンテンツ化ノウハウを獲得しております。

資格スクエア買収の背景 - 個人向け事業の発展的な展開

英会話を出発点に、人々が活躍するために必要な学びの領域へと拡大させていく



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

36

このM&Aについてもう少し詳細に説明いたします。

われわれは英会話を出発点に、人々が活躍するために必要な学びの領域へと拡大させていきたいと考えております。もともとはオンライン英会話から始まっておりましたが、スピーキングのみならず、セルフ学習アプリ、留学、スピーキング以外の3技能サービス等、そういった周辺領域に拡大してきました。また、英語のその先、グローバルビジネススキル領域、英語で学べるスキルプログラム、また異文化コミュニケーションスキルを獲得していくような研修事業にも乗り出してまいりました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

そして今回、さらにその先、汎用スキルを獲得していくための社会人向けの教育、資格取得、ほかにはITリテラシー学習サービス領域にも進出していきたいと考え、その領域にマッチする資格スクエアをM&Aでグループインさせております。

ボーダーリンクとの資本提携の背景 - 文教事業で目指すこと

レアジョブグループが持つオンラインでの英語教育の提供に加えオンラインでのALT人材の提供と、子供向けのPROGOS®開発を目指す



Copyright(C) 2021 RareJob, Inc. All rights reserved.

37

続きまして、ボーダーリンク社との資本提携の背景でございます。

オフラインでアシスタントランゲージティーチャー、ALTが授業の中でレッスンを行う。ALTレッスンと連動して、自宅に帰ってから生徒さんが学習することができるオンラインレッスンを提供していくことによって、ブレンデッドで行っていくことができるレッスンを開発し、提供していくと考えております。

さらに学習の成果を評価する手段として、子供向けPROGOS®も開発し提供していくと考え、学校、子供向けに関してもより拡大させていきたいと考えております。

以上が今期、第2四半期の決算説明になります。

このあと質疑応答に入らせていただきます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

質疑応答

中村：質疑応答に関しましては、ご質問ある方はこちらのQ&A機能にてテキストをお送りいただくようお願いいたします。なお、時間の関係上、全てのご質問にお答えすることができない可能性があることをあらかじめご了承ください。

また、Q&Aで回答いたしました質問の内容一部については、後日配信されるオンデマンド動画に掲載させていただく可能性がございます。

それでは質問のある方はテキストにて提出をご送信ください。ますすでにいただいている質問から回答させていただきます。

ではまず一つ目の質問になります。

第1四半期において通期目標は変わらないといっていたところですが、第1四半期時点でわかつていたのではないでしょか。第2四半期で下方修正出したということは、第1四半期と第2四半期で何か大きく変化があったのでしょうか。第1四半期も人件費増やしているという話がありましたが、それ以上に採用を増やしたものでしょうか。

というご質問をいただきました。

まずこちらの質問についてです。

第1四半期におきましては、さまざまな施策を打っている段階でございましたので、われわれとしては今後達成できると考えておりました。

しかし、この第2四半期、10月までの推移を見たところ、われわれが行っていた施策がなかなか思ったように動かなかった部分がございました。そのためこのままでは難しいということがわかつたために、この第2四半期の段階で下方修正を出させていただいたという形になっております。

以上が一つ目の質問の回答になります。

二つ目の質問に関してです。

営業人員立ち上げの遅延の理由は何でしょうか。また、バフェットコードの動画では優秀な営業力を強みに挙げていましたが、商品の絞り込みなど早期立ち上げに向けて商材などを限定的にした人員は優秀といえるのでしょうか。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



こちらの質問に関しましては、プロゴス社会長の安永より回答させていただきます。

安永：プロゴス社の会長をしております安永と申します。今、中村が申し上げたご質問につきまして、同様のご質問をほかにもいただいておりますので、今回の下方修正の要因でございます法人事業が営業体制においてどう影響したのかという部分を少しご説明させていただきたいと思っております。

まず、当社の営業人員でございますが、今期に入りましておおよそ人員でいいますと 1.5 倍に拡大しております。もともと既存でいた営業のメンバーにつきましては、お取引のあるお客様を主に担当して営業しております、新たに増えた人員につきましては、過去お取引のあったようなお客様に対して、再度ご利用いただくような営業に今従事しているといったかたちでございます。

完全にこれは私の読みのミスだと考えておりますが、やはり各国のコロナにおける回復状況がもう少し早期に回復するのではないかと考えております、法人様の研修の動向を割とポジティブにイメージしていたというのが一つございます。

こちらに対して期初から人員を増強して新規営業等を重ねてまいりましたが、ご存知の通り、やっと各国の回復状況というのがポジティブになってきている状況でございますので、法人様の研修も、まさに今この瞬間の足元からだいぶ復活の基調にはあると考えております。そういう意味では、法人の営業のパフォーマンスが低かったというのは、営業人員の問題という部分もいくばくか影響あるかと思いますが、本質的に市場環境の影響が一番大きかったと考えております。

ですので商材を絞って、今期ご利用いただけるようなサービスというのを提案中といったフェーズになっておりますので、こちらは早期に売上を確保していくといった意味での施策と捉えていただければと思っています。

これに加えまして来期以降の見通しでございますが、1.5 倍になった営業人員の販売力を活かしまして、来期以降は市場の復活とともに、当社の業績も成長率をしっかりとイメージできたらと考えております。

営業につきましては以上のご説明とさせていただきます。

もう一点、具体的に PROGOS®をどう指標に育てていくのですか、というご質問をいただいております。こちらにつきましても私のほうからご回答差し上げようと思っております。

まず、先ほど中村のほうからご説明ありましたように、われわれの PROGOS®が将来的に TOEIC®さんのプレゼンスを代替していくような存在になっていくといった場合には、当然に法人の需要だ

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



けでなく、個人のお客様にも受験していただくようなことを想定しなければならないということを考えております。

ただ、現時点で個人のお客様が TOEIC®を受験されるインセンティブとしては、まさに就職のときにスコアを履歴書に書くですとか、自分自身の学習成果を記録として残していくためにご受験されるようなシチュエーションかと思っております。しかし、今のところ PROGOS®については、そういった意味合いで個人のお客様が受験していただくインセンティブというのは、学習の記録、もしくは今現在地の自分の能力を測るというものだけになってしまい、そこまで必然性を持ったインセンティブというものが設定できていないと考えています。

そういう意味でわれわれがまさに今法人向けにこちらを展開している背景としては、法人様における人材の評価の指標として PROGOS®をご採用いただくことにより、個人のお客様にとっても TOEIC®と同様のニーズが発生すると考えておりますので、まず、特に大企業のお客様に向けて PROGOS®の販売促進というのを今進めているところでございます。

また利便性も含めて、TOEIC®さんですと会場等に向かわれて受験をして、おおむね 2 時間ぐらい拘束されるようなものでございますが、われわれのサービス自体はアプリ等を介しまして約 20 分で受験ができ、特に会場を用意する手間、時間の手間がございません。そのため、普及のしやすさについて TOEIC®さんに対してアドバンテージがあるかと考えておりますので、そういった意味合いで垂直的な広がりというものを期待しているといったところでございます。

はい。では私からご回答差し上げるのは以上になります。ありがとうございました。

中村：続きまして、次の質問にご回答させていただきます。

次の質問です。今期の株価の急落ぶりについてどのように考えていらっしゃいますか。

われわれとしてできることといたしましては、中長期に業績を伸ばしていく、それから取組の背景、どういったことをやっていくのか、どういったことをしてきたのかについて真摯に説明をしていくことをしていくべきだと考えております。

そして、それをしっかりと個人投資家の皆様、また機関投資家の皆様に対して説明し、理解を共有していく努力をしていくことが必要だと考えております。その結果、中長期的にしっかりと業績を出し、信頼を高めていくことによって、株価が上がっていくのではないかと考えております。

短期的な株価等については、われわれがコントロールできる部分ではないものと考えております。しっかりと業績を出していく、そして中長期的な未来を描き、そこに向けてわれわれは価値あ

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



る事業を行っていく。これを真摯にやり続けていくことが必要だと考えております。以上が質問の回答になります。

続いての質問になります。

法人向けの営業体制の立ち上がりが遅れているとのご説明ですが、なぜ立ち上がりが遅れているのか、詳しく教えていただけますでしょうか。そしてその対策はどのようにされるのでしょうか。また、法人営業のパフォーマンス 50%とは何の指標が 50%なのでしょうか。

こちらの質問ですが、先ほど法人営業の立ち上がりについては安永より説明しておりましたので、営業のパフォーマンス 50%の資料の点について説明させていただきたいと思います。

こちらのパフォーマンス 50%というところについてなのですが、2020 年より前に採用されていた法人営業の人員が今期の一定期間のところ、この 7 月から 9 月に上げた売上と、今年の 1 月から 6 月に採用された人員の平均的な 7 月から 9 月の売上、この差を比較した場合、従来からいる法人営業人員のほうのパフォーマンスを 100 とした場合、新たに採用された人員のパフォーマンスが 50% であったというものになっております。以上が回答になります。

もう一つ、次の質問です。

22 歳以下ユーザーが成長しているとのことですが、22 歳以下ユーザーの割合は全ユーザーのうち何割ぐらいいるのでしょうか。

はい。こちらについてですが、レアジョブ英会話においては約 20% 程度のユーザーさんが 22 歳以下となっております。そして、それ以外にリップルキッズパークというサービスもございまして、こちらに関しては基本的に小学生がメインターゲットとなっており、ユーザーはほぼ小学生です。両者をこれから伸ばしていきたいと考えているところでございます。

続いての質問についてです。

今期の M&A による売上への影響、および影響時期はいつ頃となりますか。

はい。まず、今期については 2 件 M&A を実施しております。一つがボーダーリンク社 49% の取得、それからもう一つが資格スクエア社になります。資格スクエアに関しては過半数取得しておりますので、売上貢献としましては主に第 4 四半期に入ってくると考えております。

また同様に利益、営業利益も第 4 四半期に中心に出てくるというようなものになります。ボーダーリンク社につきましては、第 3 四半期、第 4 四半期から影響はしてきますが、売上高に関しては加

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

算されず、49%分のところ、持分法適用としてのみ入ってくるものになっております。以上になります。

続いての質問です。

配当方針について教えてください。業績に連動しますか。それとも増配し続けていく計画でしょうか。

配当方針についてですが、期初に発表させていただいた配当方針と変わりはございません。そのため株主の皆様に適切に還元していきたいと考えているところでございます。以上になります。

続いての質問です。

6月に私が自己株式の購入を発表しましたが、結果として何株取得されたのでしょうか。

はい。実際に株式購入は行いました。具体的な株式数は今手元に、すみません、ないのですが、約1億円分を購入すると発表をしておりましたが、一部購入できない部分もありました。しかし、合計で9,000万円前後ぐらいの株式購入は行えております。詳しい株数についてはもしわかれれば、またのちほど公開したいと考えております。以上になります。

続いての質問になります。競合他社との差別化対策を聞かせてください。

はい。競合他社、コンシューマー市場、それから法人向け市場、それぞれで競合が異なってまいります。法人向け市場に関しては、従来からあった企業、例えばGabaですとかベルリツツといった企業からひっくり返していくというところが主になっております。競合他社との差別化については、具体的にオンラインとオフライン学習の違いが明確にあると考えております。

コンシューマー事業につきましては、競合他社としてDMM英会話ですか、ネイティブキャンプなどがございます。DMM英会話、ネイティブキャンプともに方針として英語を楽しく話したい、楽しみたい、そういうといったユーザーをターゲットにしているサービスとして展開しております。

われわれの差別化としましては、われわれのサービスを利用していただければ英語力が伸びる、という成果というところに着目しております。成果を上げたい人であればレアジョブ英会話、もしくはスマートメソッド®コース、そういういったサービスをわれわれは考え、成果が出るための教材はどういったものなのか、カリキュラムはどういったものなのか、教え方はどういったものなのか考え、プロダクトに落としていくことに注力しております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



そのための人員構成に関しましても、教育を考えられる人材、それからマーケティングや営業ができる人材、それからプロダクト開発、IT、エンジニアリングができる人材、こういった人材をそれぞれ獲得し揃え、融合させることによって実現させております。以上が質問の回答になります。

続きましての質問です。

PROGOS®は現在無料トライアルキャンペーン中です。そのうち有料受験者にどのくらい移行すると予想していらっしゃいますか。

こちらに関しましては、プロゴス社会長の安永より回答させていただきます。

安永：はい。改めまして、ご質問ありがとうございます。

PROGOS®に関するご質問がこのあとまた入ってきておりましたので、そちらに関しても一緒にお答えさせていただければと思っております。

まず PROGOS®の有料課金のタイミングでございますが、非常に悩ましいと考えております。

今後われわれが PROGOS®を有料でご受験いただく実際にどれくらいの規模感を考えているかというと、今現状の TOEIC®の LR、これは読み聞きのテストになりますが、こちらは年間受験者数がおおよそ多いときで年間 250 万人です。コロナ禍の昨今ですと、だいたい 200 万人前後、200 万人切るような規模感になっておりますので、われわれの今無料で展開している PROGOS®が、少なくともそういった TOEIC®さんの規模感と同様の水準に至るまでは、ある程度市場獲得を目的として、無料で配布することをイメージしております。

ただ有料化した瞬間に全てのお客様に対して有料化するとも当然考えておりませんので、具体的な数字でいいますと 400 万ですとか 500 万、こういった受験数になってきたときに、われわれとしては課金をさせていただくようなタイミングが来るのかなとも想像しております。

やはりわれわれの PROGOS®が、先ほどもご説明の中にありましたように経済圏としてイメージされるような規模感になるまでは、PROGOS®単体でお金を稼いでいくというフェーズはそこまで強くイメージする必要がないかと思っておりまして、こういったフリーミアムな戦略につきましては、私自身がこれまで経験してきたビジネスモデルにおいても、その再現性があると考えておりますので、自信を持って展開していきたいと考えております。

また、現状 PROGOS®単体で売上が立てるんでしょうか、というご質問もいただいております。先ほど申し上げたように、AI で測る PROGOS®に関しましては、完全に無料でご提供差し上げております。それとは別に人が採点をするバージョンの PROGOS®もございまして、こちらは法人の

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

お客様で社内の研修の成果を図るための要件として、機械ではなく人がしっかりと採点をしてほしいといったニーズがいまだに残っておりますので、こういったお客様向けにはご料金を頂戴している形になりますが、その金額自体は非常に極小な規模だと考えております。

今後そういう手動の採点を増やしていくかに関しましても、おそらく AI の性能ですとか採点の品質に関して、より自信を持ってご提供差し上げられるようなフェーズが来ると思っておりますので、そういう際には手動採点は廃止していくことを検討しております。最終的には AI 版の PROGOS®をどれだけご利用いただくのかをテーマとして戦略を考えております。

もう一つ質問を頂いております。日本人が開発した PROGOS®を世界で展開可能なのでしょうか。優位性を持てるのでしょうか。

こちらは半年前ぐらいでしょうか、リリースも出させていただいておりますが、世界的な EdTech と呼ばれる分野での賞を、当社の PROGOS®が受賞させていただいておりまして、世界においてもアセスメントを評価いただいたという実績がございます。

当然われわれこちらには自信を持っておりますので、今回アプリのほうリリース差し上げましたが、30 カ国以上でご利用いただけるような想定をして、今後は展開していくことを考えているところでございます。

次の質問になります。TOEIC®以外の英語テストと比較しての優位性について教えてください、ですが、表現、非常に説明が難しいところかと思っております。

まず、TOEIC®として皆様認識されているのが先ほど申し上げた LR でございまして、これは読み聞きの力を測るテストでございます。実は TOEIC®の中にもスピーキング力、ライティング力を測るテストというものございますが、こちらの受験者数はだいたい年間 4~5 万人、5~6 万人といった規模になっておりますので、非常に認知度としては低いアセスメントと考えております。

比較した優位性という表現を改めてするのであれば、これも先日リリースさせていただいておりますが、仮に TOEIC®・LR のレベルが 10 段階で示したときに 8 だとした場合、多くのお客様のスピーキング力は PROGOS®ではおおむね 6 であったり 5 であったりという水準が、ギャップとして生まれております。

読み聞きの能力がスピーキング力と比例する、というのがわれわれの中ではもう統計上見えておりますし、面白いことにこの逆が存在しない、まさにスピーキング力が高くて読み聞きの能力が低いという状態が発生しない事象も確認しておりますので、言い換えてしまえば、スピーキング力を測ることで、紐づく読み聞きの力も測れる。いわゆる TOEIC®を受けずとも、現在のわれわれの

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

PROGOS®を受けていただくことで英語の運用力が総合的に測れるのではないかとも考えているところです。

データをどんどん蓄積しながら統計的にそれらのファクトを世の中に示していくことが、われわれの強みとして今イメージしている部分になります。

次に PROGOS®の受験者の構成割合、大学と企業の内訳どのようにになっておりますか、というご質問をいただいております。

こちらにつきましては、8割ぐらいがおおむね企業様、残り2割が大学のお客様になっております。

例えば一つの大学のお客様においては、全ての大学生を対象にする形でお申し込みいただいているですとか、また外国語関連の生徒さんにお受けいただくといった部分で大学のほうは展開しております。ニワトリとタマゴの世界でございますが、大学で受けていただくシチュエーションが増えれば増えるほど、それを企業は参考にしやすくなる。さらに企業での導入が増えていけば、就職等に有利になるため大学生の実験も増えていく。このへんの関係をバランスよく展開していきたいと考えております。

PROGOS®に関してご質問は以上のようにですので、私からは以上とさせていただきます。ありがとうございました。

中村：はい。ありがとうございます。続いての質問になります。

今回の決算には大きく失望です。社長の進退にも関わる内容ではないでしょうか。どうお考えですか。

はい。今回の決算で業績下方修正を出してしまい、大変申し訳なく思っております。これを取り返すべく皆で一丸となり、しっかりと今期、そして来期につなげていけるための施策、特に今 PROGOS®周りの施策を行っていきたいと考えております。

当然ながらにして、私自身の責任も多分にありますので、さまざまな手段、具体的には報酬等について考えながらやっていきたいと考えております、責任を果たしていきたいと考えております。そして最大の責任としては中長期で伸ばしていく、企業として伸ばしていくことだと考えております。

続いての質問です。修正後の通期計画では下期のほうが売上高の伸びが大きくなっているのですが、個人向け市場が停滞する中、これはなぜですか。人材、システム面の投資は継続すること

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



ですが、来期は増収増益に転じるイメージとしてよいのでしょうか。M&A の影響は今期修正計画に織り込まれていますか。M&A の今期、来期の PL への影響はどう見られていますか。

はい。こちらですが、修正後の通期計画においては、M&A の影響は一定量を見込んでおります。そして個人向けに関しましては、資格スクエア社の売上が入ってくるということを見込んでおりますので、個人向けに関しては下期の売上高が少し伸びるというような形になっております。それを考慮し、今回の修正計画で個人向けがこのような形になっております。人材・システム面投資、こちらに関しては継続してまいります。

そして来期に関してですが、増収はもちろん考えておりますし、それを目指すのは当然だと考えております。増益というところに関しては、われわれがどの程度投資するか次第で決定していくものでございまして、コントロールできる余地が多分にあるところではございます。来期以降の計画につきましては、今現状、来期以降の中長期的な計画をディスカッションしている最中であります、正式に決まったものは今の段階ではないです。

しかし確実に中長期で伸ばしていく様にするために、われわれは全力を尽くしていくと考えております。そして M&A の今期、来期、PL への影響についてですが、今期の影響については一定量すでに見込んでいるところでございます。来期 PL への影響としましては、特に資格スクエア社についての売上が今期では下期の一部のみではありますが、来期については通期で寄与していくというところが考えられるポイントになっております。

また、ボーダーリンク社につきましては、持分法適用としての部分のみ通期で効いてくると考えております。以上が回答になります。

続いてのご質問になります。

海外企業に出資しているが、業績に寄与するのはいつ頃ですか。どの程度の業績寄与を想定されていますか。

はい。海外企業への出資ですが、かなりマイノリティでの出資しております。そのため直接的な、例えば株式からの業績寄与については非常に低くなるのかと考えております。

一方で、例えば今回 KYNA for KIDS、ベトナムの会社と業務提携したように、われわれがオンライン英会話の講師を提供したりしていくことによって、売上貢献というものは一定量出てくる可能性があるかとは考えております。

こちらに関しても、まだまだ今、出資からの業績貢献としては少ないものと見込んでおりますが、今後、例えば PROGOS®を海外展開していくにあたって、出資先の企業から展開させていく、ある

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



いはベトナムで大人向けの英会話を展開するにあたって一緒にやっていくなど、そういった展開で、数年後に業績寄与していくことを目指し、さまざま仕掛けられていいかなと考えております。

続いての質問になります。

以前、資格スクエアを利用して会計資格に合格しました。資格スクエアの株主優待の新設は考えてありますか。ぜひお願ひいたします。

はい。株主優待に関しましては、今後もまたどのような形にするかというところは検討議案の一つとしていきたいと考えておりますので、いただいたご意見は社内で議論しながら考えていきたいと思います。ご意見ありがとうございます。

続いての質問です。

株主還元で英会話レッスンを1万円ではなく枚数に応じた金額にしてもらえませんか。

こちらも株主還元についてのご意見ありがとうございます。社内で来年度の株主還元を、株主優待をどうするかの議論で参考にさせていただければと考えております。

続いてのご質問になります。

配当金よりも投資に回して、早急に事業規模を拡大してほしいです。

ご質問ありがとうございます。こちらのご意見も社内でしっかりとディスカッションしながら、どのような形にしていくのが最も株主還元として良いのか、そしてまた事業拡大としての投資としてどういったものをしていくのがいいのか含め、考えていきたいと考えております。

ご質問ありがとうございます。そのほかご質問ある方いらっしゃればと思いますが、よろしいでしょうか。

はい。皆さん、ご質問ありがとうございます。そして長い時間、ご視聴いただきありがとうございます。今後もレアジョブとしては中長期に成長していくことができるよう、さまざまなプロダクト開発、そしてマーケティングや営業、そういったことに力を入れながら全力で業績を上げていく、そういった所存でございます。

引き続きご支援よろしくお願ひいたします。本日はご視聴いただきありがとうございました。

[了]

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイアル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

