



RareJob

株式会社レアジョブ

2022年3月期決算説明会

2022年5月16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 月期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 4 四半期
[日程]	2022 年 5 月 16 日
[ページ数]	47
[時間]	17:00 – 18:12 (合計：72 分、登壇：41 分、質疑応答：31 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]	1 名 代表取締役社長 中村 岳 (以下、中村)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

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.



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

4

中村：ただ今より、株式会社レアジョブの2022年3月期決算説明会を行いたいと思います。

本日はまず、中期経営計画についてご説明いたします。そののちに、2022年3月期実績、そして2023年3月期の計画についてお話しします。

まず、中期経営計画になります。レアジョブグループが目指す社会としましては、われわれのVisionである「Chances for everyone, everywhere.」によって、世界中、さまざまな人に対して、いろいろな機会を与えていく。そして、世界中の人々が、それぞれの能力を発揮して、グローバルに活躍していける世界を実現させていきたいと考えております。

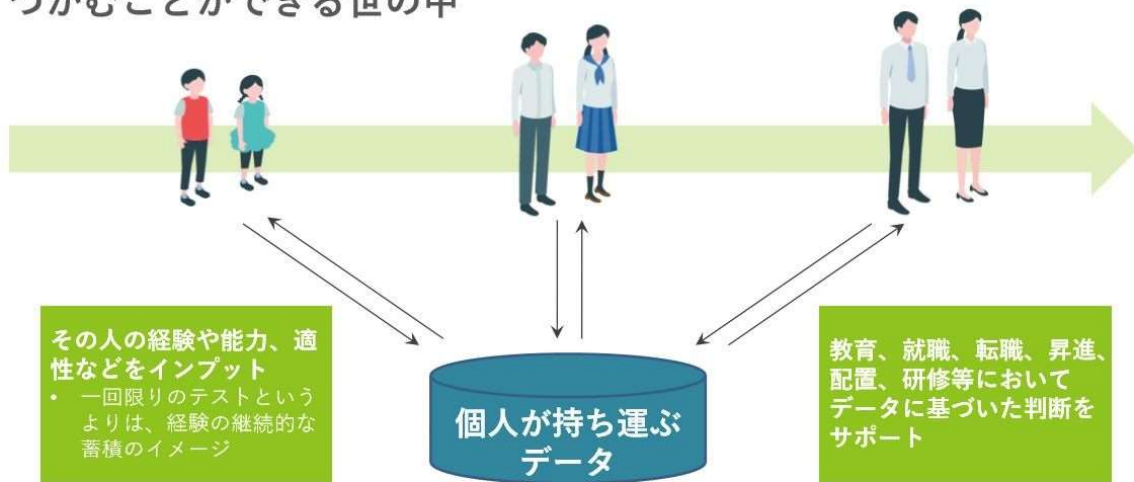
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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

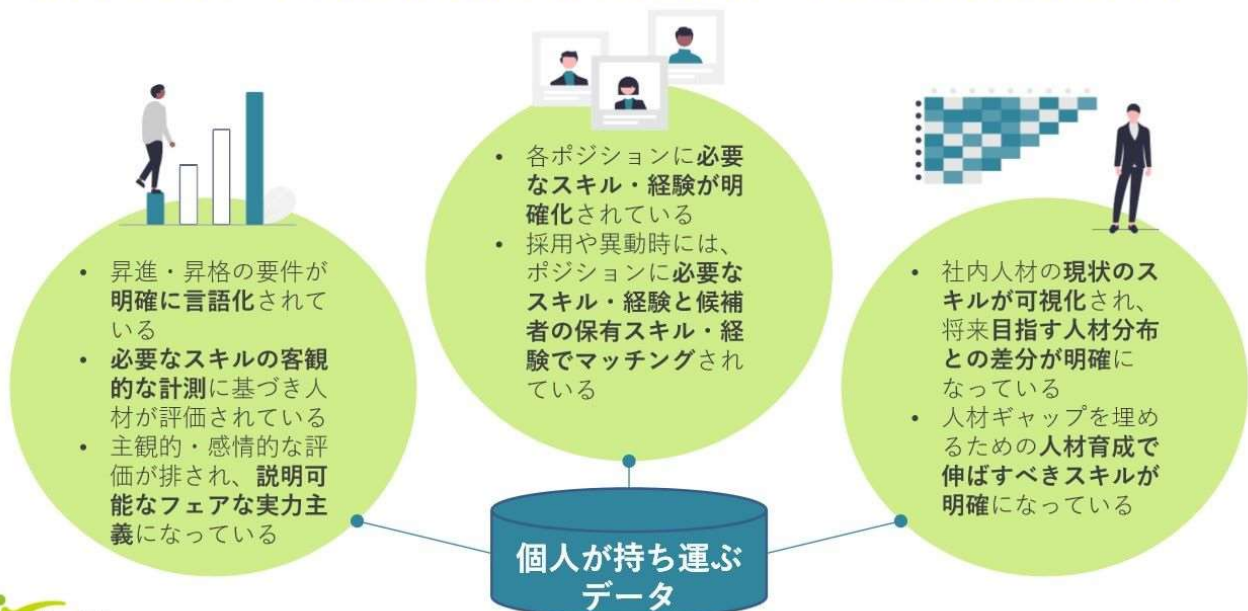


Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

5

その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としては、このスライドイメージのように考えております。子供のときから大人の時まで、さまざまな経験を人間は行っていきます。

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：企業の人材マネジメント



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

6

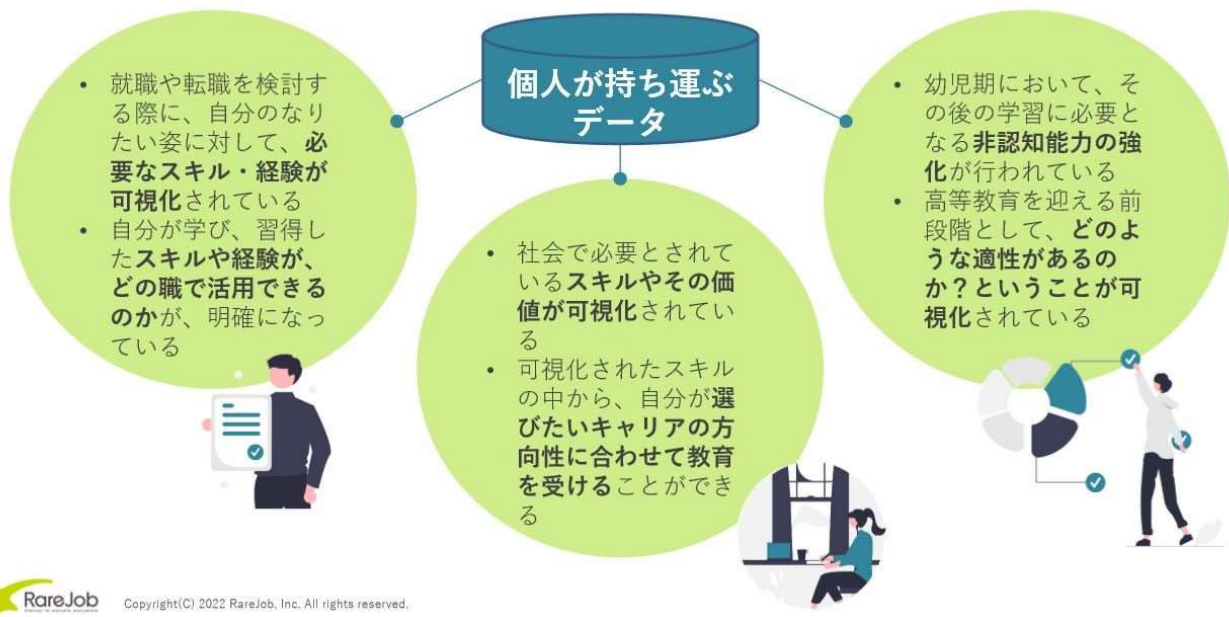
その中で、さまざまなスキル、獲得したスキルや経験をデータとして取得し、それを持ち運んでいける、活用していけるような社会を目指したいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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：個人の就職／教育



例えば、幼少期の経験、あるいは能力、適性はどうだったのかについてデータとしてインプットします。そして、それらが教育の分野において、あるいは就職するとき、さまざまな分野において、データに基づいた判断を基にサポートしていく。こんなことができるのではと考えております。

また、さまざまなスキルをデータとして取得していると、企業の人材マネジメントにも活用していくことができます。

例えば、企業内で各ポジションに必要なスキル、ジョブディスクリプションが明確化されている場合には、その人とそのポジションにおけるギャップ、どんなスキルが必要だけでも、こういったところが足りないのかといったギャップを埋めることができるようになっていきます。

必要なスキルや経験が可視化されて、何をトレーニングしていけばいいのかも分かるようになってくるので、キャリアパスを作り上げていくことが容易になっていきます。

また、個人の就職、教育においても、例えば、社会で必要とされているスキルの価値が可視化されていきます。そうすると、その可視化されたスキルの中で、自身が選びたいキャリアの方向性に合わせて、どんな教育を受けて、どんなスキルを伸ばしていけばいいのかが見えるようになっていきます。そのため、目指したい姿の理想のところに必要なスキル、今現状の自分のスキルのギャップを可視化させ、そのギャップを埋めていく作業ができるようになっていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

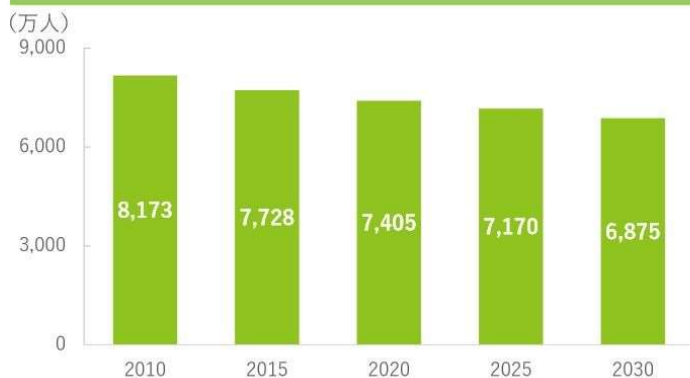
しっかりと可視化されていることによって、それぞれステップを踏んでいくことができ、理想とする自分になっていくことができるようになっていくと考えております。これが中長期的に目指していきたい将来の社会イメージになっています。

今はサービス提供を英語分野で行い、また、そのほかにも資格分野で行っています。例えば、英語のスピーキングスキルを可視化させ、そして、足りない部分をトレーニングして補っていくことを行っておりますけれども、それを資格の分野や、そのほかの分野にどんどん広げていって、必要となるスキルを可視化し、足りない部分を補っていき、自身の能力を高めていく。こういった社会を実現させていきたいと考えております。

事業環境①：日本の生産人口の減少

日本の生産人口が減少することで、外国人材の登用を進めることは不可避

日本の生産人口は、2030年には2020年比で約700万人減少



出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」2017年

RareJob Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

企業は外国人材登用を進めるための環境整備を行う必要

- 外国人材登用の大きな壁は、言語の問題

個人にとって外国人材と働けるスキルの価値が高まる

- グローバル言語としての英語力
- 外国人材をマネジメントできる能力

続きまして、レアジョブグループを取り巻く事業環境です。

日本の人口は今、減少しており、特に生産人口に関しては、急激に減少しております。2030年には、かなり少なくなり、6,875万人程度になるというふうに予想されております。今から約10%程度減少するという状況になります。

そのような状況下においては、企業としては、もちろん効率化、自動化を進めていくことも必要ですが、それ以外にも、外国人材登用といった環境整備が必要になってくると考えております。

また、働く個人にとって外国人材と働けるスキルの価値は非常に高まっていき、異国の人と一緒に働く、あるいはマネジメントしていくことができる人材は非常に価値が高くなっていく社会になっていくと考えております。

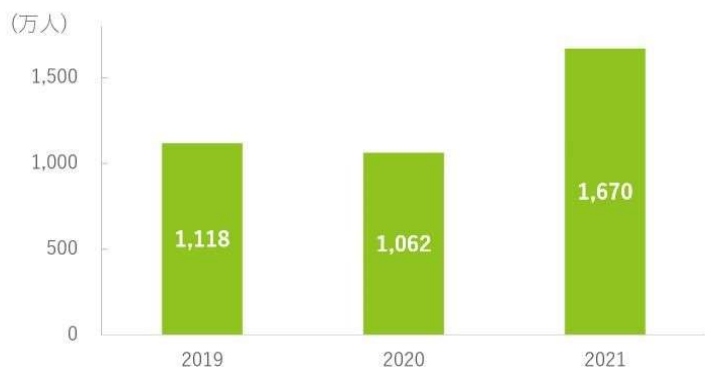
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

事業環境②：多様な働き方の拡大

企業における多様な人材登用のニーズに呼応する形で、フリーランスなどの多様な働き方が拡大

フリーランス人口は足元で拡大傾向



出所:
ランサーズ「フリーランス実態調査2021」



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

企業は多様な人材を登用するために、職務ごとに必要なスキルとその充足度で人材を評価していく必要

個人は自身が何をできるのか？というスキルベースで仕事を選ぶ／選ばれるという関係になる

10

多様な働き方が拡大しております。

昨今、リモートワークが非常に普及しておりますので、フリーランスの人口も足元では拡大傾向にあります。フリーランスといった多様な働き方が広がっていくことによって、企業としては、多様な人材を登用するために、職務に必要なスキルを確定させ、人材を結果ベースで評価していく必要性が出てきます。

また、個人としても、自身に何ができるのかというスキルベースが非常に重要になってくる世の中になっていきます。

サポート

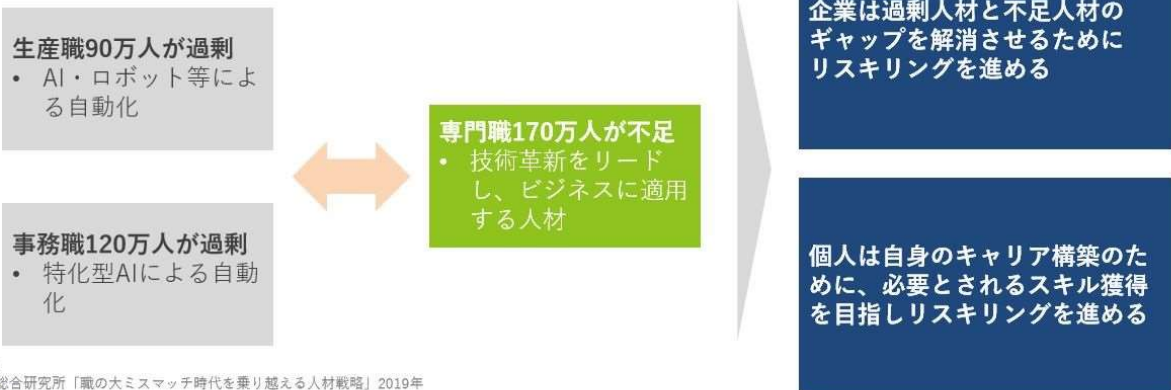
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



事業環境③：人材の需要と供給のギャップ

AIやロボット技術の進歩により人材の需給ギャップが生まれ、その解消のために企業も個人もリスクリングが必要となる

2030年に210万人の過剰人材と170万人の不足人材を想定



出所：
三菱総合研究所「職の大ミスマッチ時代を乗り越える人材戦略」2019年



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

11

続きまして、人材の需要と供給のギャップになります。

AIの進化や、またロボット技術、さまざまな自動化によって人の需給ギャップが生まれてきております。例えば、2030年には、AIやロボット等によって、生産職や事務職の210万人が、過剰人材になると言われております。

一方で、技術革新をリードできる、イノベティブな人材や、さまざまな部分でリードしていただけるリーダー人材といった専門的な人材に関しては、170万人ほど不足しているといったことが言われております。ここは需給のギャップが非常に大きな分野であり、企業としては、リスクリングによってこのギャップを縮めていく必要があると言えるでしょう。

また、個人としても自身のキャリアを獲得していくために、必要とされるようなスキルを獲得していき、成長していくことが非常に重要な社会になっていくでしょう。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

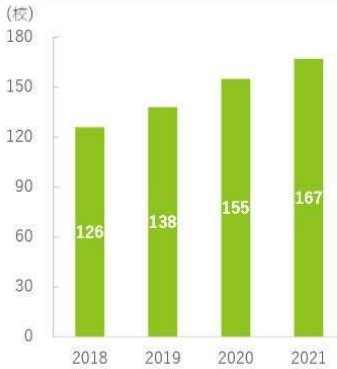
事業環境④：子供に対する教育の変化

将来グローバルに活躍するための教育を望む家庭の増加から、海外留学者の増加や国際バカロレア（IB）校の増加が見られる

海外留学者数は中期で増加傾向¹⁾



IB校も増加している²⁾



海外での教育機会を得るために必要なグローバル言語としての英語学習の低年齢化

IB校でのカリキュラムと関係が深い非認知能力強化に対する注目が高まる

出所: 1) JASSO「2020年度日本人学生留学状況調査」2022年、JAOS「留学生統計調査2016-2021」
2) 文部科学省「国際バカロレアについて2019年」および「文部科学省IB教育推進コンソーシアムHP」



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

12

続きまして、子供に対する教育の変化になります。

コロナ禍前までにおいては、海外留学者数は増加傾向にありました。また、国際バカロレア（IB）といったグローバルに活躍するための教育を望んでいるような人たちが選ぶ学校数も増加している傾向にあります。

これらから、グローバルに活躍したいという子供、また自分の子供にグローバルに活躍してほしいと願う親御さんの数は増えていると考えられます。また、この傾向は今後も続いていくと考えております。

こういった事業環境から、われわれとしては、グローバルに人が活躍していくための基盤のマーケットは拡大していくと考えております。また、子供から大人まで、社会で活躍するために必要なスキルを獲得していく教育に関連する市場については、子供の教育のみならず、社会人になったあともさらに学び直していく、リスキリングの市場も含めて、これから拡大していくだろうと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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



*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



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

14

続きまして、各事業における成長戦略です。

弊社として、成長戦略として中心に置いているものとしては、PROGOSになります。さまざまなスキル、これを評価するアセスメントデータプラットフォームを戦略の中心に据えております。PROGOSによって、アセスメントデータを蓄積いたします。

まずは、英語スピーキングのアセスメントデータを獲得し、そのほかにもさまざまなアセスメントデータ、例えば、グローバルリーダーに必要なスキルのアセスメントや、そのほかのスキルのアセスメントを一つずつ付け加え、蓄えるようにしていきます。

そして、それぞれのアセスメントをしたスキルに対して、足りない部分へのトレーニングを提供し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進化させていき、法人向けに関しては、グローバルリーダー輩出に向けて、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していきます。

文教向けに関しては、オフラインとオンラインを組み合わせながら教育サービスとしてK12領域へ拡大展開させていきます。海外に対しても、アセスメントデータ、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て展開していきます。中心となるものは、アセスメントであり、オンライン英会話の会社からAIアセスメントカンパニーと呼ばれる存在になるように、われわれは進化してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

15

続きまして、アセスメントデータプラットフォームの戦略になります。

まずは、英語スピーキング力、ここからスタートしております。PROGOSによってさまざまな人たちが、英語力、英会話力を測定し、どのようなレベルにあるのか測定を行っております。その後、それ以外の部分、例えば、英語の4技能のスキルだったり、グローバルビジネスに必要なスキルだったり、アセスメントの対象をさまざま拡大させていきます。

拡大させる余地としては非常に多くありますが、一つずつ拡大させていき、PROGOSによってアセスメントデータを蓄積させていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

16

直近においては、PROGOS 経済圏を英語の分野において創出していきます。今、英語力のアセスメントといえば、大人向けで言えば TOEIC、子供向けでいえば英検、この二つが非常に大きな市場となっております。大人向けの TOEIC で言えば、TOEIC 経済圏として約 500 億円から 1,000 億円程度の市場があるのではないかと推測しております。

TOEIC テストを受ける市場だけではなくて、TOEIC の点数を伸ばすためにはどうすればいいのか、そのための書籍、英会話教室、アプリ、e ラーニング、コーチングサービス、さまざまなものがございます。まずは PROGOS が英会話力のアセスメントとして、主要なサービスとなることを目指し、それが実現した際には、英語力のアセスメントといえば PROGOS という社会になると考えております。

その際には、TOEIC 経済圏と同等の市場、約 500 億円から 1,000 億円程度の市場ができるのではないかと考えております。そして、PROGOS のスコアを上げるために、どうしたらいいのかというところで、オンライン英会話、書籍、e ラーニング、アプリ、さまざまなものが出てくるだろうと考えております。

そのような PROGOS 経済圏のうち、レアジョブグループが、約 2 割程度獲得することによって、100 億円から 200 億円収益を上げていくことができるのではないかと中長期的に考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



個人向け事業の成長戦略

英語関連サービスでは、市場の回復までは時間を要する中で、
値上げと高付加価値化により成長を目指す

オンライン英会話市場の状況

- 2020年に発生した巣ごもり需要はなく
なる一方、海外との往来が消滅し、
英会話ニーズは一時的に減退
- 日本における海外との往来回復まで
は、今年度末までかかると想定
- 円安進行による、講師への
支払報酬の増加が収益性の悪化を
招く可能性が高い状況

現状を踏まえた成長へのアクション

- ✓ サービス提供価格の改定（値上げ）
 - 価格を据え置きした8年間のサービス改善を踏まえると、30%程度の値上げ余地があると想定
 - オフラインの英会話スクールとの価格差は依然として存在するため、値上げが可能と判断
- ✓ サービスの高付加価値化
 - 他にない機能の追加により、サービスとしての競争力を向上させていく



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

17

続きまして、個人向け事業の成長戦略になります。

現状のオンライン英会話、特に大人向けの市場に関してなのですが、2020年にコロナによって、4月、5月は巣ごもり需要が発生いたしました。一方で、それ以降においては、海外との往来がずっと途絶えたために、日本人、ビジネスマンも観光客も出張に行くこともほとんどできなければ、観光に行くこともほとんどできない。また、海外からも外国人が入ってくるできない状況が2年ほど続いております。

そのような状況下において、従来であれば、出張へ行って実際海外行ったら、自分、英語できなかったな、やはり英語やらなきゃという思いになったり、あるいは海外出張、駐在があるので、英語をやらなきゃ、といった従来あったモチベーションが、海外に行けないことによって消えてしまいました。

また、海外から外国人が流入してきて、英語をさまざまところで聞いたり、英語で話しかけられたり、そういった機会が激減する、英語に接する機会が減ることによって、英語学習のモチベーションが減退してしまう。そういったことがあったと考えております。それがオンライン英会話市場の外部環境としてあったと考えております。

そしてまた、現在のオンライン英会話市場において起こっている課題としては、外部環境として、今、急激な円安が進行しております。今、円ドルでは約1ドル130円程度になっておりますけれども、われわれの事業の場合で言うと、原価のほとんどはフィリピンのペソで支払っているものに

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

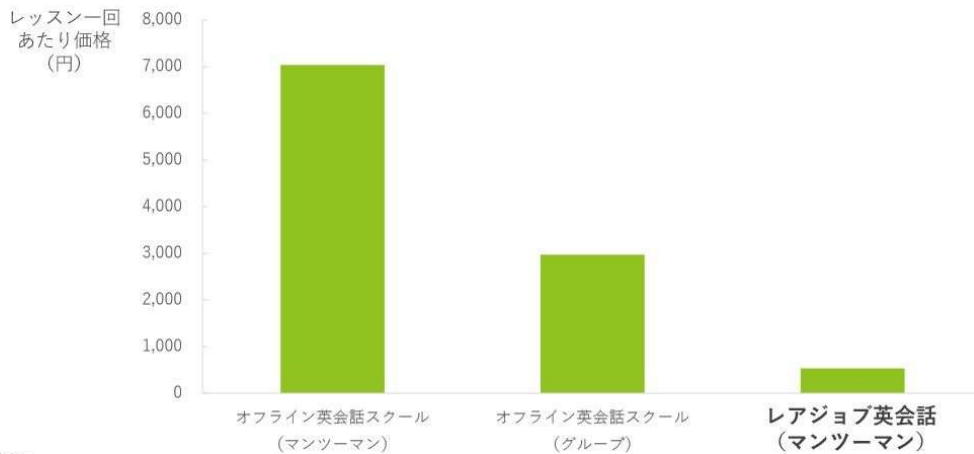


なります。また、フィリピンにいる講師陣のみならず、従業員、あるいは他事業者との取引においても、ドルで清算している部分は比較的多くあります。

そうすると、円安が進行することによって原価率や、あるいはフィリピンでの人件費等々が上がって収益性を悪化させることが起こっております。そして、今後円安がどのようになるのかについては、非常に読みづらく、さらなる円安が起こる可能性もありうると考えております。そういった現状を踏まえて、これから成長していくために、以下のようなアクションを考えております。

(参考) オフラインの英会話スクールとの価格差

オフラインの英会話スクールとは、依然として5-10倍の価格差があり、値上げの余地が十分ある



出所: レアジョブ調べ
RareJob

Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

18

まず一つ目としては、サービスを抜本的に改革していくこととなります。価格に関しては、これまで約8年間、ほぼ変更を行っておりませんでした。その間、サービスの改善等々を行ってまいりましたが、一定の価格で行ってきておりました。

また、オフラインの英会話スクールと比較しても、まだまだ価格差は大きくあり、価格を上げていく余地というのは十分にあると考えております。

弊社としては、30%程度値上げしていく余地があるのではないかなと考えております。そして、サービスに対して、従来にはなかった機能を付加しながら、同時にサービスを提供価格も変更していきます。すなわち、値上げによって収益性を改善させていきたいと考えております。今現状、社内でプロジェクトを組んで、価格変更を行う準備を行っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

法人向け事業の成長戦略 1/2

PROGOSを飛躍的に進化させ、まずはビジネスパーソンのビジネススキルの可視化を行っていく



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

19

続きまして、法人向け事業の成長戦略になります。

まずは PROGOS を飛躍的に成長させ、進化させていきます。大企業を中心に PROGOS を導入していただき、そして、CEFR をベースにした英会話力指標が当たり前となり、例えば、海外事業部に配属されるためには、CEFR で B2 以上が必要、といった会話が当たり前になる。そして、それを測定するためには PROGOS が使われているような社会をまず実現し、さらにそれ以外のスキルについても測定していくといったことを考えております。

まずは、英語のスピーキング力、そして、それに近いグローバルビジネススキルを測定していくこと、そして、測定し終わったあとは、グローバルビジネススキルを上げていくことを計画しております。

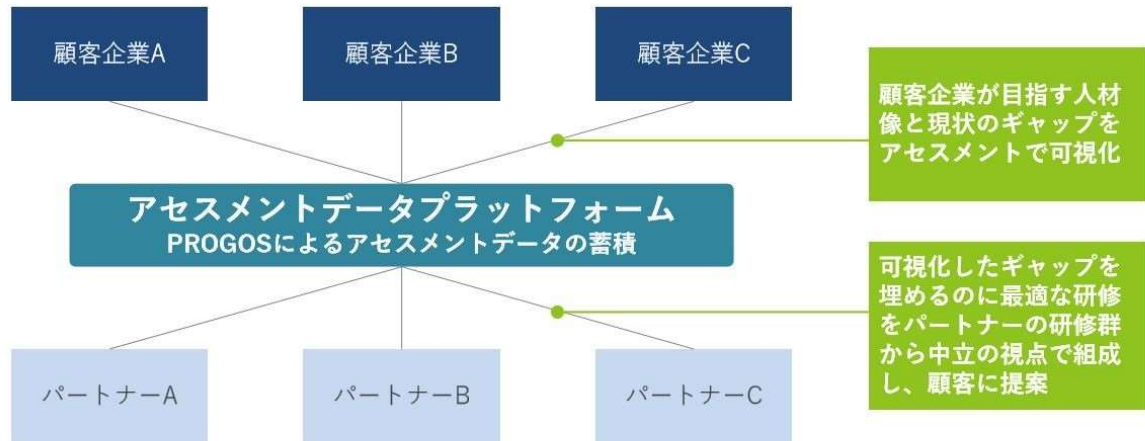
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



法人向け事業の成長戦略 2/2

人材が持つスキルのアセスメントに特化することで、企業向け法人研修のアドバイザーポジションを狙う



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

20

そして、人材が持つスキルのアセスメントに特化していくことで、企業向け法人研修のアドバイザーポジションを狙っていきたいと思っております。各企業において、アセスメントを実施していくことによって、どのようなトレーニングを施していけばいいのか、また、どのようなレベルまで目指していけばいいのかをしっかりと提案し、そして、適切なトレーニングを提供していく。

そのトレーニングに関しては、自社のトレーニングのみならず、他事業者と提携をして、他事業者の適切なトレーニングを提供していくことを考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



文教向け事業の成長戦略 1/2

ビジネスパーソン向けのPROGOSを学生向けに拡張し、学生向けアセスメントとしての展開を検討

	現状のPROGOS	学生向けのPROGOS (想定)
対象ユーザー	ビジネスパーソン	小学校高学年～高校生
測定能力	スピーキング	スピーキング (ニーズに応じて4技能対応も検討)
問題の題材	ビジネスシチュエーション	小学生からわかる日常生活の場面

米国や中国では入学試験の英語で、AIアセスメントが活用されており、日本でも同様の展開を狙う



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

21

続きまして、文教向け事業になります。

今現状、PROGOS については、ビジネスパーソン向けの英会話力アセスメントに特化しております。そのため、試験の内容も、ビジネスシーンに特化したものとなっております。これを学生が受ける際に適したものにして、展開をしていきたいと考えております。

その場合には、スピーキングのみならず、ニーズに応じては、4技能対応等も検討しながら、小学生から分かるような日常生活の場面を中心としながら、AI でスピーキング力を特定していけるようなものを展開していきたいと考えております。

そして、AI を使ったスピーキング力を測定していくことが当たり前になっていきますと、大学の入学試験でも、AI によるスピーキングテストが活用されていくと考えており、そういったポジションをわれわれが取っていけるようになることを目指しております。アメリカや中国においては、入学試験においても、AI アセスメントが活用されております。

例えば、Duolingo English Speaking Test が 1 例ですけれども、AI を使ったものに関して、当たり前に使われていく社会が来ると考えております。

そうすると、人力で採点していた場合は、スケーラビリティ、あるいは正確性で課題になっていたものも、AI を活用していけば、そういった課題は解決していけるだろうと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



文教向け事業の成長戦略 2/2

オンライン英会話からオフラインのビジネスまで含めて、
K12領域全体へのビジネス展開を想定



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

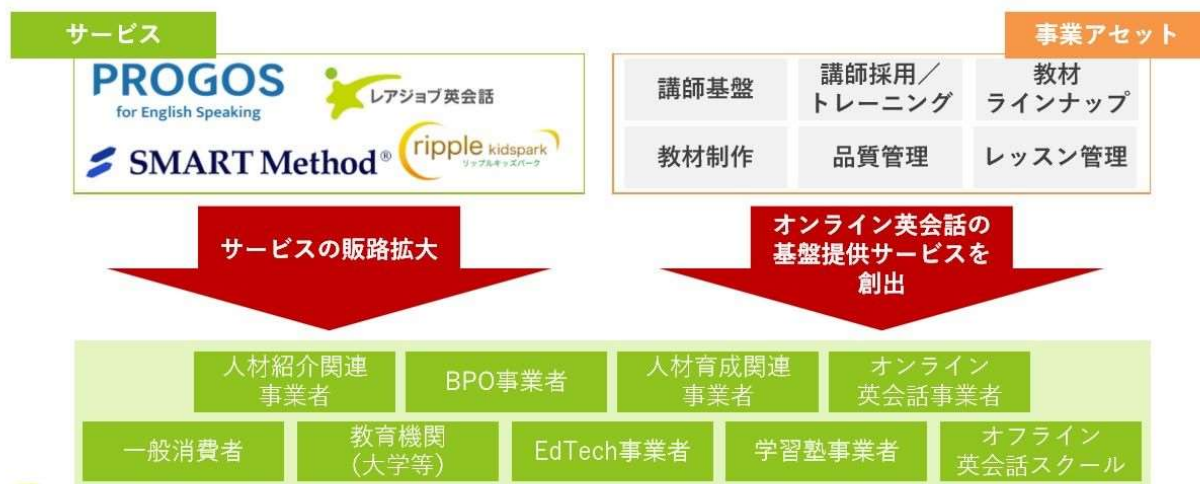
22

そして、事業については、K12 領域全体へのビジネス展開を想定し、オンライン英会話のみならず、ALT の派遣事業についても展開していきます。

現在 49%ほど出資しているボーダーリンク社を中心にしながら展開し、そして、この領域を拡大、またオンラインとオフラインを組み合わせた英語教育を展開させていきたいと考えております。

海外事業の成長戦略

海外でレアジョブグループのサービスを拡販すると共に
事業アセットを活用したサービスも展開していく



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

23

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続きまして、海外事業の成長戦略になります。

日本の国内のみならず、PROGOS やオンライン英会話に関しても海外へ展開させていきたいと考えております。そしてまた、レアジョブの持っているアセット、例えば、講師、教材、ノウハウ等を海外に展開させていきたいと考えております。

(参考) 海外事業の具体事例

フィリピンのBPO事業者へのPROGOS導入や、ベトナムのオンライン英会話事業者への講師供給などが既に実現している



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

24

具体的に進んでいる取り組みとしては、PROGOS については、例えば、カンボジアにある大学や、フィリピンの BPO 事業者、タイの人材派遣の事業者で導入されております。候補者を英語力でスクリーニングしていくなど、さまざまな活用シーンが検討され、導入されております。

また、レアジョブのアセットを活用した事例といたしましては、レアジョブが出資しているベトナムのオンライン英会話を提供する Kyna において、レアジョブのフィリピン人講師を先方に提供し、先方が子供向けに販売していくといったスキームを今、展開しております。このスキームを拡大し、より広範に広げていければと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



レアジョブグループが目指すサステナビリティ

世界中の誰もが機会を得て「RareなJobに就ける」 というレアジョブ創業の理念は、 サステナブルな世の中の実現を目指したもの



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

25

続きまして、サステナビリティに関してです。

われわれ、レアジョブとしては創業時から「Chances for everyone, everywhere.」という Vision を掲げ、企業の名前、レアジョブにありますように、誰もが Rare な Job に就ける機会を得られる世界を実現するという理念を持っております。この理念はサステナブルな世の中、この実現を目指したのになっております。

サステナビリティを支えるレアジョブグループの人的資本

“Chances for everyone, everywhere.”という vision を、 レアジョブの従業員が体現できることを目指している

人的資本として捉えるべき視点	KPI	2022年3月末時点	
機会の提供	女性管理職比率	22.9%	
	グループ会社取締役 に占める女性比率	34.5%	
	海外子会社経営の現地化	海外子会社取締役の 現地人材比率	80.0%
機会を掴むための 人材育成	英会話を中心にした研修の充実	従業員一人当たり 年間研修時間*	10.1時間
育成に向けた 現状把握	グローバルに活躍するための 英語スピーキング力の充実	PROGOSスコア B1以上比率	48.4%

*2021年4月～2022年3月までの実績



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

26

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そして、それを支えるレジャョブグループの人的資本に関してです。Visionとして「Chances for everyone, everywhere.」を掲げており、これをレジャョブの従業員が体現できることを目指しております。

例えば、ダイバーシティの促進としては、女性管理職比率としては22.9%、そして、グループ会社全体での取締役にも占める女性比率は34.5%となっております。

また、海外子会社複数ございますけれども、今フィリピンにある二つの海外子会社については、それぞれフィリピン人がCEOを務めており、現地で運営していけるようにしております。

研修についても、英会話を中心にさまざま充実させております。

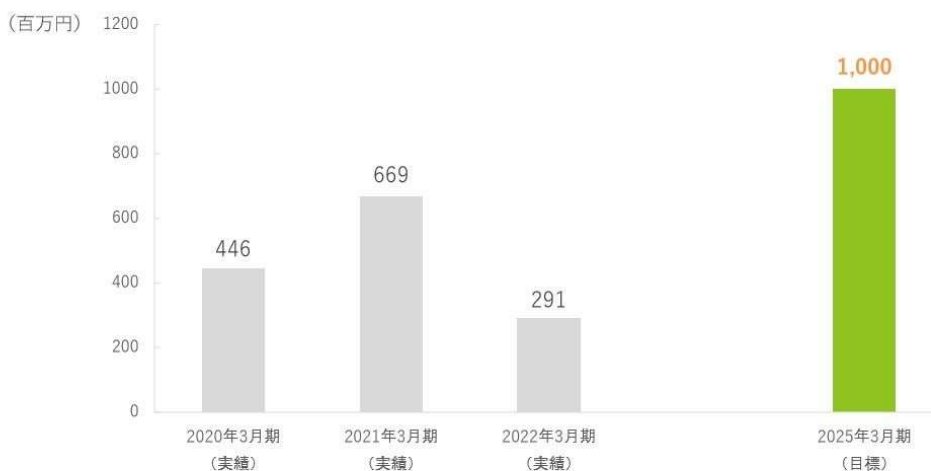
そして、日本企業に必要な人的資本の一つとして、グローバルに活躍していくための指標、これが必要だというふうに考えています。

その指標の一つとして考えられるものとして、提唱したいと思っているのが、CEFR英会話力になります。そして、弊社の場合、PROGOSのスコアがCEFRで出ますけれども、これがB1以上である比率は、日本国内において48.4%になっております。

すなわち、48.4%程度の方は英語を使って一定量の仕事をしていくことはできます。この値が高ければ、多くの方が海外事業者とともにさまざまな取り組みを行っていただける。そして、海外との提携によってさまざまなものが促進し、海外事業の売上につながっていくと考えております。

経営目標（営業利益）

次の3年は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



Copyright (C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

28

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続きまして、経営目標になります。

中長期的な経営目標として、2025年3月期、3年後における営業利益10億円を経営目標としております。しっかりと投資を行い、その投資を行った事業における果実として営業利益で10億円、また、営業利益率としては10%程度を目指しております。こちらを目標とし、達成するためにさまざまなものを実行していきます。

東証プライム市場の上場維持基準適合状況

2022年3月31日時点では、「流通株式時価総額」のみ基準を充たしていない状況

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)
当社の状況 (2022年3月31日時点)	51,082	4,181	52.9
上場維持基準	20,000	10,000	35
適合状況	適合	不適合	適合

*当社の状況の数値は全てレアジョブ試算



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

29

そして、東証プライム市場の上場維持基準適合状況になります。

現状としては、不適合の部分が1カ所あり、それは流通株式時価総額になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



上場維持基準達成への見込み

2025年3月期に営業利益10億円を達成すれば、流通時価総額100億円の条件に適合し、プライム市場上場維持基準は達成される見通し



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

30

流通株式時価総額 100 億円を今、現状達していないため、営業利益 10 億円達成を目標として、それが達成できれば当期純利益は約 6 億円程度になるだろうと想定し、PER が 40 倍であれば、時価総額 240 億円で、流通株式時価総額 100 億円以上達成できると考えております。

そのため、しっかりと営業利益 10 億円を達成していくことをまずは一つの指標として置いております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



配当方針について

株主の皆様への安定的、かつ、継続的な配当を実現していく方針の中で、中長期的に20%程度の連結配当性向を目標とする

	2021年3月期末 (実績)	2022年3月期末 (予定)
1株当たり配当金	10円	11円



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

32

株主還元方針になります。

昨期の業績に対する配当につきましては、11円を予定しております。そして、継続的な配当を実現していく中で、中長期的に配当性向として20%程度を目標としております。

2022年3月期 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、120万回以上の受験申込を獲得

- ・ 想定以上の受験申込があり、企業人事からの需要は高いことが伺えた
- ・ 今後は、PROGOS実施を顧客企業の制度に組み込んでいくことが課題

売上高は過去最高を更新し、+5.0%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により、+4.0%の増収
- ・ 法人・教育機関向けは、法人顧客向けの売上拡大が牽引し、+7.2%の増収

営業利益は、△56.4%の減益

- ・ 先行投資として採用した法人営業を中心とした人件費や、システム開発に関わる外注費が増加



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

34

続きまして、昨期の実績になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



まず注力している PROGOS についてです。2022 年 3 月期においては、100 万回受験実施を目指しておりました。そして、申し込み回数として 120 万回以上の受験申し込みを獲得しております。

想定以上の受験申し込みがあり、企業人事からの需要については高いことが確認できております。一方で、受験率としては非常に低かったため、今後は PROGOS 実施を顧客企業の制度に組み込んでいくことが課題となり、課題に対する施策を実施してまいります。

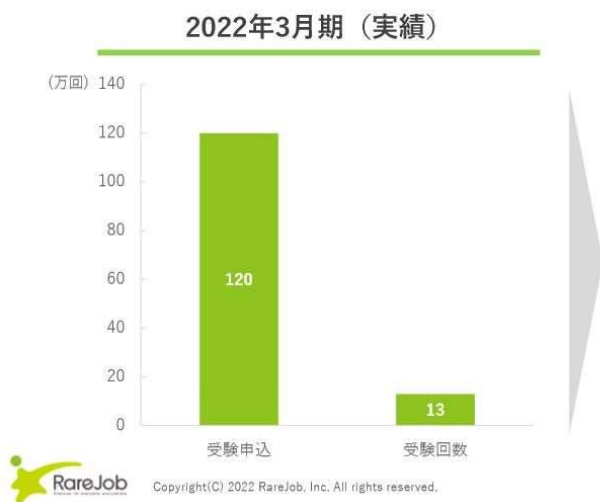
売上高としましては、過去最高を更新したものの、増収率としては昨期に対して、5%にとどまっております。

個人向けに関しては、昨年 12 月に子会社化した資格スクエア社、この寄与によりプラス 4%の増収。法人・教育機関向けはプラス 7.2%の増収となっております。

営業利益に関しましては、先行投資として採用していた人員、システム開発等が増加し、56.4%の減益となっております。

PROGOSの普及状況と今後への課題

**PROGOSは2022年3月期に120万件の申し込みがあったが、
受験回数は約13万回に留まり、顧客企業の制度への導入が課題**



課題とアクション

- ✓ 人事のニーズは明確だが、従業員はアセスメントを受けるインセンティブが薄い
 - 企業からの申し込みが年間で120万件に達し、グローバル化を進める企業のニーズが表れた
 - 一方で、受験が従業員の自主性に任されるケースが多く、受験率は低迷
- ✓ 企業の制度への導入により、受験率を向上させていく
 - 企業の人事制度等の制度への導入で従業員が必ず受ける形を目指す
 - 有力企業への導入により、企業における英語アセスメントのデファクトスタンダードを狙う

35

PROGOS の普及状況と今後への課題になります。

申し込み回数に関しては、100 万回以上はあったものの、実際の受験回数としては 10%程度の約 13 万回にとどまってしまっております。ここが大きな課題となっており、解決していくことがわれわれの優先順位が高いものとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

これまで分かったこととしては、人事としては受けさせたいニーズが明確であるということ、また従業員としては、このアセスメントを受けるインセンティブはまだまだ薄いという状況です。

これを打破していく必要があります、企業の制度の中に導入させていき、そして、受験率を向上させていくことが重要だと考えております。そのため、企業の人事制度等に導入していき、従業員がおのずと受けていくような仕組みを取り入れていきたいと思っております。

例えば、海外事業、事業部に行くためには、このスコア以上がある必要があるとか、海外駐在するためには B2 以上が必要ですよといった指標があれば、それを達成するために、各従業員が、勉強し、受けていくであろうと考えます。

また、内定者、あるいは新卒の採用者に対して受けていただくことも実際に行っております。

こういった大企業における事例が多数でくることによって、PROGOS の使い方が幅広く周知され、認知され、より多くの人を受けていき、英語アセスメントのデファクトスタンダードになるだろうと考えております。

2022年3月期 決算概要

前期比で+5.0%の増収、営業利益は△56.4%の減益。
今後の成長に向けた先行投資により減益

(百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期比 増減率
売上高	5,331	5,598	+5.0%
EBITDA*	920	581	△36.9%
営業利益	669	291	△56.4%
経常利益	628	242	△61.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	391	184	△52.7%

営業利益率	12.5%	5.2%	△7.3pt
ROE	24.4%	9.1%	△15.3pt

*営業利益+減価償却費+のれん償却額



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

36

続きまして、決算の数値になります。

売上高としましては 55 億 9,800 万円でプラス 5%、EBITDA に関しては 5 億 8,100 万円、営業利益 2 億 9,100 万円、経常利益 2 億 4,200 万円、当期純利益 1 億 8,400 万円、営業利益率は 5.2%となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2022年3月期 業績予想達成率

利益は業績予想を上回って着地

(百万円)

2022年3月期	修正予想*	実績	修正予想達成率
売上高	5,650	5,598	99.1%
EBITDA	-	581	-
営業利益	250	291	116.6%
経常利益	200	242	121.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	120	184	154.1%
営業利益率	4.4%	5.2%	-
ROE	-	9.1%	-

*2021/11/11発表



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

37

業績予想との達成率に関しては、昨年11月に修正予想を出しましたが、その予想に対しては、売上高達成率99.1%、営業利益達成率116.6%として着地しております。

連結業績推移

売上高は過去最高を更新。 営業利益は今後の成長に向けた先行投資で減益



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

38

続きまして、連結業績推移になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上高は過去最高を更新し、一方で、営業利益に関しては、今後の成長に向けた先行投資で減益になっております。

2022年3月期 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により、+4.0%の増収。
法人・教育機関向けは、法人顧客向けの単価上昇により、+7.2%の増収

(百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期比 増減率
売上高	5,331	5,598	+5.0%
個人向け (構成比)	3,742 (70.2%)	3,894 (69.6%)	+4.0%
法人・教育機関向け (構成比)	1,589 (29.8%)	1,704 (30.4%)	+7.2%



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

39

売上高の内訳です。

個人向けに関しましては、38億9,400万円でプラス4%。法人・教育機関向けに関しましては、プラス17億400万円で、プラス7.2%の増収となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2022年3月期 費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳

法人向け事業および資格スクエア社の子会社化による従業員数の増加で人件費が増加。エンジニア外注費とのれん償却費用も増加



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

40

費用です。

費用に関しましては、講師報酬、売上原価の部分については、為替の影響もあり、若干増加している結果となっております。人件費に関しましては、法人営業人員の増員および資格スクエア社の加入により増加しております。

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



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

41

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



四半期ごとの売上高推移に関しては、季節要因がありつつも増加傾向を維持しております。

2022年3月期 連結貸借対照表

今後のM&A実行に向けて、現金等残高は前年比で256百万増加

(百万円)

資産	2021年3月末	2022年3月末	増減
流動資産	3,214	3,503	+288
現金及び預金	2,860	3,116	+256
その他	353	386	+32
固定資産	1,254	2,840	+1,585
資産合計	4,468	6,343	+1,874
負債・純資産	2021年3月末	2022年3月末	増減
負債	2,351	3,864	+1,512
流動負債	1,037	2,529	+1,492
固定負債	1,314	1,334	+20
純資産	2,116	2,479	+362
負債・純資産合計	4,468	6,343	+1,874
自己資本比率	41.2%	35.0%	△6.2pt



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

42

現金等の残高については、今後の M&A 実行に向けて 2 億 5,600 万円の増加となっております。

2022年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

2件のM&A実行により、一時的にフリーCFがマイナス

(百万円)

CF	2021年3月期	2022年3月期	増減
営業CF	1,089	292	△797
税金等調整前当期純利益	612	267	△344
減価償却費（のれん含む）	250	289	+38
その他	226	△264	△491
投資CF	△335	△1,507	△1,171
関係会社株式の取得による支出	0	△961	△961
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	0	△278	△278
その他	△335	△267	+67
財務CF	△54	1,464	+1,519
長期借入による収入	300	1,450	+1,150
その他	△354	14	+369
期末現金等残高	2,866	3,121	+255
フリーCF	754	△1,214	△1,969



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

43

キャッシュ・フローについては、2 件、M&A を昨年実行してありまして、一時的にフリーキャッシュ・フローはマイナスとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2023年3月期 計画

法人向け事業での成長と資格スクエア事業の寄与で増収を目指す。
成長に向けた投資と為替の影響で利益は減益を見込む

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前期比 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%
営業利益率	5.2%	0.8%	△4.4pt
ROE	9.1%	0%	△9.1pt



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

45

続きまして、今期の計画になります。

法人向け事業での成長と、資格スクエア事業の寄与で増収を目指しております。一方で、成長に向けた投資と為替の影響のため、利益は減益を見込んでおります。売上高としては60億円、プラス7.2%以上を目指しております。

個人向けは41億円、法人・教育機関向け19億円を目指しております。営業利益については、5,000万円、経常利益8,000万円、当期純利益0百万円を予想しており、それ以上での着地を目指しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

46

連結業績推移としては、創業以来15期連続での増収を目指しております。一方で、投資を行うため、また為替の影響もあるため、今期については減益を予想しております。

販売費および一般管理費の対売上高比率推移

中期計画実現に向け、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



*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
 **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
 ***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
 ****2021/3期および2022/3期の一部費用に関して、R&DとS&Mの区分を本資料から変更している



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

47

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。投資を行っておりますので、R&D比率については増加し、一方で、G&A比率については、効率化等もあり抑制される予想としております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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

サービスの値上げ実行

- 30%程度の値上げ実行に向け、値上げのタイミングやコミュニケーションプラン検討を進める

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

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、中立的な立場での研修提案を進める



Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

48

今期の主な取り組みになります。

まずは、PROGOS の普及を加速させていきます。幅広い企業への導入を目指し、さまざまな有力企業での制度への導入事例作りを最優先に進めてまいります。

さまざまな大企業で、人事制度の中に CEFR を導入し、そして、それを測定するための PROGOS。これが入っていくこと、そして当たり前になっていくことを目指してまいります。また、日本のみならず、さまざまな国でも PROGOS を普及させてまいります。

PROGOS 普及の結果、PROGOS のスコアを上げていくために、英語の研修をする必要があり、レアジョブ英会話、SMART Method といった弊社グループのトレーニングが提供され、売上が増加していくことを考えております。

そして、サービスの改善および値上げの実行になります。数十パーセント、20~30%の値上げ余地もあると考えておりますので、この値上げ実行に向けて、どのようにしたら一番効率的になるのか、タイミングやコミュニケーションプラン、そしてサービスの構造改革の検討を進め、早期に実現させてまいります。

また、PROGOS の進化に向けたサービス開発を進めてまいります。英語のスピーキング力のみならず、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、さまざまなサービス開発を進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、法人向け事業のビジネスモデルも進化させていきます。自社のサービスのみならず、パートナー企業とも連携することによって、中立的な立場で、研修提案をさまざま進めていき、英会話、その周辺、そして、人事に対して網羅的なサービスを必要となる網羅的なサービスを提供していきけるようにしていくことを行っていきます。

この1年、しっかりと投資を行い、そして中長期で利益10億円を達成できるよう尽力してまいります。

以上が、2023年3月期決算説明になります。このあとは、質疑応答に移らせていただきます。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



質疑応答

中村 [A]：ご質問のある方は、Q&A 機能にて、テキストで質問をご送付ください。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ご質問内容の一部については、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、いくつか質問が来ておりますので、順に回答していきます。

一つ目の質問になります。今期の為替の想定レートはいくらですか。

はい。今期の為替の想定レートについて、弊社の場合、為替ヘッジを行っております。毎月一定量を購入し、1年間程度、何パーセント程度かがヘッジされます。そのため、今期に関しては、一定量、数十パーセント程度はレートが固定されております。そして、それ以外については、この4月、5月、6月、7月といった各月のレートが適用されていきます。今後のレートとしては、1ドル約130円、そして、1ペソ2.5円を水準として想定しております。これが為替の想定レートとしているところになります。

二つ目の質問になります。中期経営計画にある25年3月期の営業利益目標10億円はどのように達成していくのでしょうか。そして最近、為替が円安に振れていますが、業績への影響はありますか。今後のリスク管理はどのようにしていくか、株主への利益還元はどのようにお考えでしょうか。

はい。まず、営業利益目標10億円を達成していくプランについてです。営業利益目標10億円については、各事業で営業利益率10%程度を目標として、投資を行いつつ売上高100億円、そして、営業利益10億円を目指します。

個人向け事業については、昨今の円安の状況があり、若干原価率が上がってしまっていますので、これをあらためるためにサービスの構造改革を行っていきます。具体的には、サービスの価格を上げることで構造を変化させ、しっかりとした利益体質にしていくという計画です。そして、営業利益率を10%程度にしていきたいと思います。

また、法人向け事業については、引き続き伸ばしていく。そのために、オンライン英会話のみならず、グローバルリーダーの研修や、さまざまな研修において売上を上げていき、利益を残していけるように展開させてまいります。そのためにも、PROGOSをさまざまな企業に導入させて、その

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



スコアを基準としながら、それを伸ばしていくための研修として売っていきたいと考えております。

文教向け事業についても、今投資している段階で、サービスを作っているのので、その投資が回収できるようにしていく。そのために今、オフラインで ALT を展開している事業者がございしますが、この事業者と弊社とのシナジーをしっかりと利かせ、オンラインも、自宅での学習も促進させていき、オンラインとオフラインでの教室での英語学習を連携させて展開させていき、売上を伸ばしていきたいと考えております。

そして、二つ目の質問の円安に振れていることに関して、業績への影響は大きくございます。そのため、今期の業績予想についても、かなり利益について低いものを出している要因の一つが、円安です。この円安の業績へのインパクトを薄めていくためにも、サービスの構造改革、値上げを行っていくと考えております。

そして、株主への利益還元について、今期の配当については、中長期的には配当性向として 20% 程度を想定しています。しっかりと利益を出していくことによって株価を上げていく形で株主還元を行っていきたいと考えております。

次の質問になります。株主優待制度に変更はありますか。

株主優待制度については今現状、大きな変更は考えてはおりません。いくつか細かい変更、あるいは追加、そういったことはあるかと考えておりますけれども、大きな変更は特にない予定になっております。

続きましての質問です。成長に向けた投資を行うために、純利益 0 になるとの予想ですが、今期はどんな投資を行う予定ですか。

今期については、昨期から投資していた部分について引き続き投資していくことにはなるのですが、一つは人員です。技術のエンジニアへの人員、法人営業人員には投資し、具体的には、PROGOS の拡販あるいはサービス開発に寄与してまいります。また、昨期から引き続きサービス開発している文教向け、あるいは資格スクエアへの投資が、今現状行っている今期の投資になります。

続きましての質問です。EBITDA と営業利益の差が大きくなる想定ですが、M&A に伴うのれん償却の増加ということでしょうか。

はい、そのとおりになります。昨年の秋にボーダーリンク社と、それから資格スクエア社の M&A を実行しておりますので、こののれんが含まれています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続きましての質問です。最初に示された実現したい社会のイメージが、総管理社会のようで薄気味悪いと感じたのですが、そのようなことはないでしょうか。

これに関してですが、私は薄気味悪いとは感じていなくて、しっかりと自分で持ち運び可能な形にしていけることができればいいのではと考えております。それによって、例えば、この場面ではこのデータを出したい、ここではこのデータは出さないということを個人で取捨選択していくことができるのではないかなと考えております。そうすると、個人にとってプラスになる使い方は確実にできると考えております。それは管理ではなく、しっかりとデータを蓄積させていくことによって、そのデータをいい方向に使うことができると考えております。

続いての質問になります。英語力を求める企業と、英語を使って活躍したい人材の両方のコネクションがありますが、今後、人材紹介の分野に進出する可能性はありますか。

そうですね。社内でもどのように実現できるか、実際に仮説検証等は行っております。そのため、常に可能性はあると考えております。では、どうやったら一番勝てる可能性が高いのかについては考えながら、チャンスがあれば動いていくと考えております。以上になります。

続きましての質問です。今期配当 0 円の予想ですが、純利益予想が 0 に沿ったものということでしょうか。

はい。おっしゃるとおりで、純利益予想がゼロなので、今期の配当予想も 0 としております。

続いての質問になります。30%程度のサービスの値上げというのはどの範囲で行われるのか、個人向け、法人向けどちらでも値上げするのでしょうか。

30%程度のサービスの値上げ余地については、弊社の基本サービスのレアジョブ英会話で想定しております。レアジョブ英会話については、個人向けおよび法人向けに展開しております。

それぞれのプラン、レアジョブ英会話の中でもプランがいくつかあったり、また、ビジネスコースがあったり、あとはレアジョブ英会話以外の SMART Method コースとかがあったりするので、一概に同じ比率というわけにはいかないとは考えておりますけれども、レアジョブ英会話については、個人向け、法人向けどちらも価格を上げていく余地があると考えております。

次の質問です。30%程度のサービスの値上げを仮に今できていたとしたら、今期の業績予想はどのようになっていたでしょうか。

サービスの値上げを今できていた場合ですが、一般に値上げを行うと、その獲得にも若干影響が出るという予想はできると考えております。そのため、実際にどの程度変化が起きるのかは非常に予

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



想がしづらいです。仮に、獲得に大きな影響が出ないと考えると、利益率は大きく改善できると考えております。

仮に 30%程度値上げしていたとすると、価格の 30%程度分がほぼ営業利益になりますので、売上の単純に 30%とはいかないですけれども、営業利益としては大きく上がっていることが予想されます。ただし、その分、新規獲得にも影響は出ますので、予想は非常に難しいと考えております。

続いての質問になります。貴社のサービスの料金が今、絶対額でどのぐらいでしょうか。また、30%程度値上げしたあと、競合対比で値ごろ感が失われる等で競争環境に変化は生じないでしょうか。

今の絶対額としましては、メインのプランの毎日 25 分プランの日常英会話コースが税抜きで 5,800 円になっております。個人向け事業の競合他社に関しても、おおよそその値段の前後です。税抜きで 6,000 円前後ぐらいが、オンラインのフィリピン人講師等を扱っているサービスの基準になっております。

そして、競合対比で値段を単純に 30%上げると、同じサービスであれば競争環境に変化は生じるというのはあり得るだろうと考えております。しかし、単純に価格を上げていくだけではなくて、いくつかサービスの構造改革を行って、見え方等も変えるようにしていかなければいけないと考えております。

また、この事業環境、外部環境に関して、特に円安の状況については、競合他社についても皆同様の事象になっており、原価が数十パーセント上がっている状況になっております。そのために、恐らくですけれども、皆で一斉に価格を上げていくことになると考えております。実際、過去 2012 年ごろに弊社が価格を上げたのですが、そのときも当初、アベノミクスによって 20%程度円安が進行した時期でした。その当時あったほかのフィリピン系のオンライン英会話も同様に価格を上げていった実態がございました。そのため、弊社のみならず、ほかの企業についても、おそらく値上げをしていき、同じような価格のレンジになるのではないかと考えております。

そもそも、弊社がスタートしたのが 2007 年だったのですけれども、そのときに価格を大幅に下げてスタートして、価格破壊をわれわれ自身で行っていた事実があるのですけれども、最初はそれでも良かったのかもしれないのですが、そこから徐々に価格を上げていって、市場として適正な価格に戻していく段階に今あると感じております。業界全体として価格を一定の水準に引き上げる必要はあるのかなと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続きましての質問です。10億円の目標達成のためには追加のM&Aは必要ですか。必要とすれば、どれぐらいの規模のM&Aを考えていますか。

現状としてボーダーリンク社と資格スクエア社、この2社のM&A実行しておりますけれども、この2社がフルに寄与してあげることができると、営業利益10億円を十分に達成できる水準と考えており、それ以上のM&Aというところについては、この10億円の計画では入れてはおりません。M&Aを追加で行うなった場合には、どのようなものを行うかにもよるのですが、それ以上の業績に寄与する可能性があると考えております。

続いての質問になります。PROGOSの受験率の低さについて、法人が有料で申し込んでいるものの受験率が低いのでしょうか。それとも、御社が無料サービスでPROGOS受験者数を確保しているものの受検率が低いのでしょうか。

受験率の低さは法人のものになります。法人については、昨期中はほぼ無償で展開するキャンペーンを行っていましたので、無償で申し込みを行っていました。一方で、無償であるが故でもあるのですが、受験率が低かった結果になっております。なので、一定量、例えば、1,000人、2,000人の申し込みの枠を取ったとしても、実際に社員さんが手を挙げて受験するのが100人、200人でした。これが、受験率が低かった主な要因となっております。

続きましての質問です。PROGOSの導入が思うように進んでいないように感じました。成長戦略の一つがうまくいってないと思いますが、どうお考えですか、どう対策をしていきますか。会社は求めているが、受験率が低いという資料は正直よく分かりませんでした。

PROGOSの導入に関しては、さらにスピード感をもって進めていかなければいけないと考えております。他社の試験のローンチ後1年目、2年目に比べると、いいスピードでは進んではいるものの、われわれが目指すスピード感としてはまだまだだと正直感じております。

そのために、認知を広める施策をさまざま行います。また、当初仮説としてはもっと受験率が高いとしていたのですが、そこの仮説が間違っていたことが分かったので、受験率を高めるために、どうやったら受験率が高くなるのか、最初の段階から検証し営業していくといったことを今、行っているところでございます。

また、大きな企業で、実際の導入事例を今、作り上げております。成功事例を一つずつ集め、どのようにしたら成功していくのか。そして、企業様のためになっていくのか、また受験者のためにもなっていくのか一つずつ実行し、事例を集め、それを展開していき、進めていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きましての質問です。コロナ影響で英語学習人数が減っているとのことですが、個人向けの売上も伸びるとの予想になっています。これは値上げを反映したものでしょうか。

こちらに関して言うと、英語学習ニーズに関しては、子供向けに関しては、少子化はありますけれども、ニーズについてあまり変化はないと考えております。一方で、大人向けについては若干ニーズが減っているのではないかと考えております。

そして、また個人向けに関しては、子供向けのリップルキッズパーク、大人向けで提供しているレアジョブ英会話、そして、大人向けの資格試験のサービスである資格スクエア社、これらの業績が入ったものとなっております。それらの売上を合算して、今期の業績予想としております。

続いての質問になります。TOEICと同じ程度の経済圏を作るということですが、TOEICのETSと比べると、貴社が投資に使えるキャッシュ規模は小さいと推察します。今後、例えば、公募増資などを行う可能性もありますか。

営業網、あるいはマーケティング等を活用しながら、しっかりと広めていきたいと考えております。特にAIを活用した、自宅でもできる試験というところで、プロダクト自体の優位性があり、広めやすいものと考えております。事業等の環境に応じては、営業や、マーケティングに対してキャッシュを張っていくこともあり得るとは考えております。

そして、公募増資等を行う可能性ですが、株価等を臨機応変に考えて、常に選択肢の一つとして考える可能性はあるものの、直近では、特に計画があるわけではないというのが現状でございます。しかし、中長期的な成長のために必要な際には機動的に動けるようさまざまな手法は、常に選択できるようにしていきたいと考えております。

続いてのご質問です。FY23から25の間の営業利益の推移についてです。今期は営業利益5,000万円ですが、例えば、来期は10億円までの半分の5億円程度という期待を持って良いのでしょうか。それとも、引き続き投資フェーズで急拡大するというイメージなのか。

円安、為替の状況の変化、また、コロナによって、この日本の国境の状況がどうなっていくのか、外部要因がどう変化していくのかについては、正直、われわれとしては読みにくいというところがあり、どう読むかによって変わってくると考えております。

そのため今回の指標についても、一旦ブランクとさせていただき、ただし3年後については、しっかりと10億円までどのような状況でも出せるようにしようということで、今回、計画しています。以上が回答になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きましての質問です。業界の再編の可能性について教えてください。例えば、貴社がほかの会社と統合したりする可能性を考えています。

業界の再編の可能性についてですが、これはわれわれだけで何かできるというものでもないので、もし他社が何かしら一緒になったほうが良いという可能性があるのであれば、当然、統合買収といったところは常に検討しています。それによって事業としても、株主としてもハッピーな状況になるのであれば、常に選択肢の一つとして考えていきたいです。以上が、回答になります。

ほかにご質問がある方、いらっしゃいますでしょうか。はい。一つ質問がございますので回答します。営業利益 10 億円を達成するために、貴社社内でのオペレーション面でのリスクは何だと思えますか。

はい。オペレーションについて言うと、日本それからフィリピン、それぞれでオペレーションを行っており、現状、順調に回ってはおりますので、継続的に改善していくことが最大のやっていくべきところであり、それがうまくできないといったとき、何かしらの大きな事象があったときに、リスクにはなるかと考えています。一方で、課題としては当然、いろいろあります。例えば、大胆な手を打っていくときに、さまざまな新たな手を打っていける事業責任者がどれだけ社内にいるのか、それを的確に実行していける人がどれだけいるのかといった幹部陣の数は常に課題であると考えております。

続きましての質問です。PROGOS の有料化はいつお考えでしょうか。

すでに法人向けに関しては、有料化は開始しております、テスト 1 件について 500 円、5 ドルでの販売を軸に行っております。その後の研修の導入状況だったり、そのほかケース・バイ・ケースで割引や、無償化など、ある程度の裁量を持ってできるようにしております。

続いてご質問です。例えば、エンジニア等の採用が進まずに投資は進まない場合は、利益の上振れにつながりますか。それとも、5,000 万円に着地させるようなイメージで投資はされますか。今期、投資できなかった分は来期に回るなど、投資の配分と総額についてももう少しご教示いただけませんか。

エンジニア等の採用・投資はある程度計画しており、外注等もありますので、一定量予算では見込んでおります。ある程度の額になるかと考えております。そのほかの部分で、例えば、広告宣伝費や、そのほかの費用を含めて 5,000 万円に着地させるイメージは持っているのですけれども、投資が進まないから、利益の上振れにつながると言われると、必ずしもそうではなくケース・バイ・ケース、が回答になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



投資の総額等ですが、おおよそこの、今回の費用内訳のところにもあるような人件費の部分といったところが投資の部分となっております。配分としては、PROGOS 周りについて非常に多くなっております。

そのほかについては、学校向けのシステムを開発でしたり、そういったところに数千万円かけていたりするというような投資になっているというところが、今現状の投資になっております。

そのほかに質問大丈夫でしょうか。はい。もう一つ質問ありますね。2022年3月期実績のPROGOS 受験者のうち有料で販売した率と無料でサービスした率の比率について教えてください。

昨期はほぼ無償で提供しているキャンペーンの期間というところなので、有料ではほぼ販売していないので、ほぼ無償のサービス提供となっているというのが現状になります。

続いての質問として、このタイミングで投資フェーズに切り替えたい理由はなんですか。

もともと一定量、投資は行っております。昨期も投資はしておりますが、売上げの下方修正分がそのまま利益にインパクトしている時期でもありました。引き続き、人員等については、法人向け事業や、PROGOS を伸ばしていくのに必要だと考えているので、引き続き継続して必要な投資については行っていきます。

成長を望んでいるために、その投資を縮小して利益を出しに行くのではなくて、中長期でしっかりと成長し、利益も10億円に達成させていくためには、継続的にエンジニア、営業の人員に投資していく必要はあると考えています。もちろん、無茶な投資は行ってはいけませんけれども、しっかりと投資が必要だと考えているので、投資をしております。以上になります。

ほかに大丈夫ですかね。時間もそろそろまいりましたので、質問への回答は以上にさせていただきますと思います。

長時間、説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。これからもレアジョブ、さらに伸ばしていきたいと考えておりますので、皆様のご指導、ご鞭撻のほど、よろしく願いいたします。

本日は、ご視聴いただきありがとうございました。

[了]

脚注

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com