



RareJob

株式会社レアジョブ

2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 14 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]	2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 11 月 14 日
[ページ数]	26
[時間]	17:00 – 17:33 (合計：33 分、登壇：25 分、質疑応答：8 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@scriptsasia.com

登壇

目次

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



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

1

中村：皆さんこんにちは。株式会社レアジョブ代表取締役社長中村でございます。

それではただいまより、株式会社レアジョブ 2023 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

本日は、最初に第 2 四半期の実績、続いて今期の計画、三つ目にボーダーリンク社の完全子会社化について、そして最後に今後の経営戦略について発表いたします。

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



2023年3月期 第2四半期決算サマリー

英語スピーキング力AI自動採点サービスPROGOSは、株式会社マネーフォワード等主要企業での採用/人材育成制度への組み込みが進行

- ・ 新卒採用における英語力要件のTOEIC®からPROGOSへの変更や、人材育成制度においてPROGOSを基準にした育成体系が導入されるなど、主要顧客企業での活用が拡大

売上高は第2四半期において過去最高を更新し、前年同期比+8.0%の増収

- ・ 個人向けは、2021年12月より子会社化した株式会社資格スクエアの寄与で、+7.1%の増収
- ・ 法人・教育機関向けは、外部提携先の研修サービスが伸張し、+10.0%の増収

営業利益は、前年同期比△65.6%の減益

- ・ 従業員数が増加したことによる人件費や、資格スクエア社における広告宣伝費が増加



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

3

初めに、第2四半期の実績でございます。第2四半期決算サマリーです。

英語スピーキング力をAIで自動採点するPROGOSに関しましては、株式会社マネーフォワードなど主要企業での採用、それから人材育成制度への組み込みが進行しております。例えば、新卒採用における英語力要件として、PROGOSが活用されたり、人材育成制度において、PROGOSを基準にした育成制度が導入されるなど、様々な大手企業での活用が普及しております。

続きまして、売上高は第2四半期において過去最高を更新し、前年同期比でプラス8%の増収となりました。個人向けは、昨年12月より子会社化した株式会社資格スクエアの寄与でプラス7.1%の増収。法人・教育機関向けは、外部提携先の研修サービス等を活用して、プラス10%の増収となっております。

営業利益に関しては、従業員数が増加したことによる人件費増や、資格スクエア社が加入したことによる広告宣伝費などが増加しており、前年同期比でマイナス65.6%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



PROGOS導入事例：株式会社マネーフォワード

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

背景：エンジニア組織の英語化

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

英語化の基準にPROGOSを導入

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

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

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

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



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

4

続きまして、PROGOS の導入事例の一つになります。

こちらは、株式会社マネーフォワード様で導入された事例となっております。株式会社マネーフォワード様では、エンジニア組織を英語化しようという取り組みが行われております。

エンジニアを日本人のみならず、世界中から採用し活用していく。そのために日本語のみならず、英語でコミュニケーションしていくこと、例えばドキュメントを英語化したり、チャットのコミュニケーションの英語化、ミーティングや 1on1 の英語化が必要となってきております。

英語化をしていくにあたって、どのレベルで達成していけばいいのかという達成基準、個人の英語スキル、組織が英語化されているという状態について、その一部に PROGOS のスコアが設定されております。

例えば、英語で仕事のミーティングができるレベルにつきましては、PROGOS スコアの B1 以上だと設定され、また所属するメンバーの 30%以上が PROGOS スコアで B1 以上であることを要件として定義する形で導入されております。また、採用プロセスにおける導入や、任意参加での全社一斉受験などが行われております。

こういった事例のようにエンジニア×英語力は、企業の採用力強化の視点でも、個人のキャリア開発の視点でも、必然的に進んで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

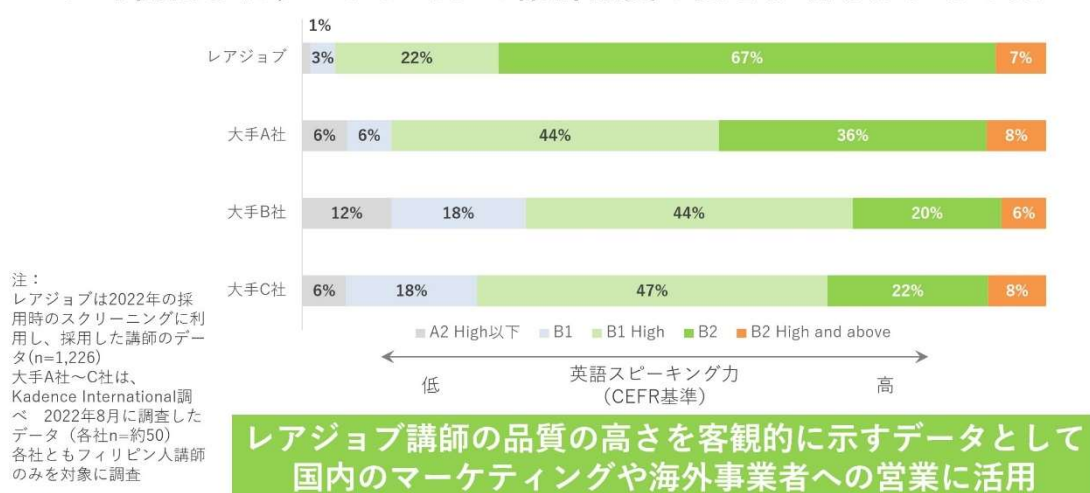


特にエンジニアを活用していく、エンジニアを採用したい企業は多数増えており、早急にエンジニアを確保するためには、日本のみならず、海外・アジアのエンジニアを活用していく必要が叫ばれております。そういった中、エンジニア組織を英語化していくニーズが今増えており、一つの事例になっております。

こういった事例を、我々はさらに増やしていきたいと考えております。

PROGOSによる講師品質の見える化

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



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

5

続いて二つ目の PROGOS による事例です。

こちらは PROGOS を活用した英語の講師品質の見える化に取り組んだ事例でございます。

PROGOS を活用してレアジョブ社、それから他の競合他社のオンライン英会話のフィリピン人講師に PROGOS を受験していただき、そのスキルがどの程度なのかを見える化したグラフになっております。

マーケティング調査会社に依頼をいたしまして、大手の競合三社に対して PROGOS を活用して、講師に受験してもらうことを行いました。

そしてその結果が以下のようになっております。レアジョブ社の講師の場合、B2 以上のスコアとなった講師が全体の 74%でございます。一方で、大手他社三社につきましては、一番大きかったところでも B2 以上の講師の割合は 44%となっておりました。低いところでは 26%となっております。そして、他社では過半数が B1High 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



これがすなわち何を示しているかといいますと、レアジョブ英会話の講師に関しては、英語スピーキング力が高い講師が多く揃っているということです。従来、オンライン英会話のみならず、英語教室などを行っている様々な会社は、講師の品質が高いことをマーケティングメッセージとしてうたっておりまして。

しかし、品質が高いことを数値化、定量化してみせるというのは、非常に難しいものです。だからこそ、各社皆、品質が高いと言っております。そこでわれわれは品質の高さを数値化するためにPROGOSを活用し、フィリピン人講師に受けていただきました。

結果として、品質の高さが、グラフで明らかになっております。これは、弊社が顧客を獲得していく上で非常に大きなツールとなっており、講師品質が高いということが明らかになった上で、他社との違いが明確化されて、顧客獲得に活用できております。

また、PROGOSの活用方法として、講師の品質比較ができますので、われわれの業界で、オンライン英会話における活用だけでなく、例えば海外等の英語教室品質の差分を示すための活用など行っていくことができ、これがPROGOSの活用事例の一つとして大きく進展していくのではないかと考えております。

2023年3月期 第2四半期決算概要

前年同期比で+8.0%の増収、営業利益は△65.6%の減益

(百万円)

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

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

*営業利益+減価償却費+のれん償却額



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

6

続きまして、第2四半期決算概要になります。

サポート

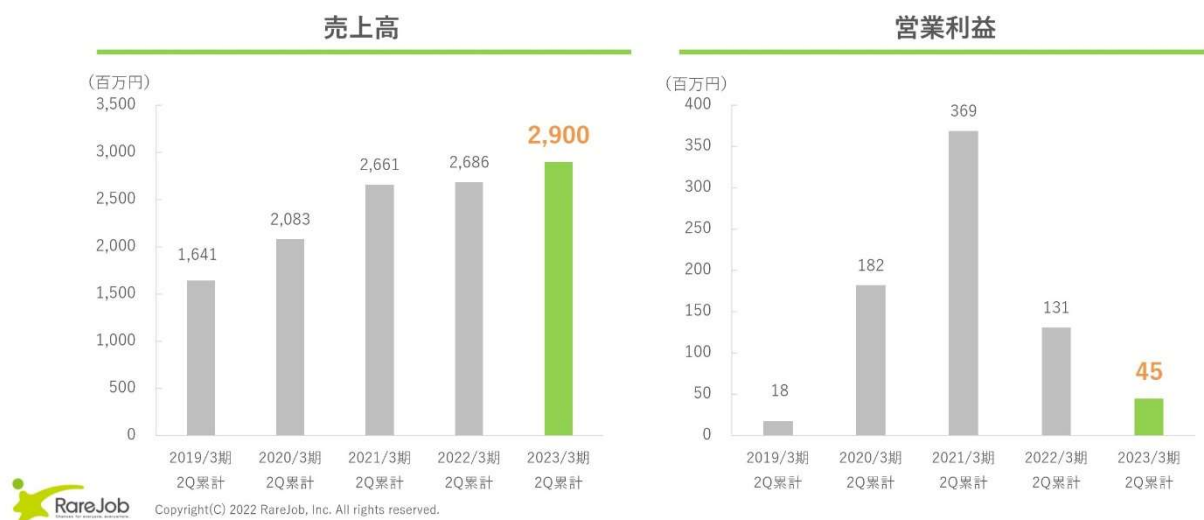
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



売上高に関しましては、前年同期比でプラス 8%の増収。営業利益は 65.6%の減益となっております。売上高は 29 億円、EBITDA は 2 億 300 万円、営業利益 4,500 万円、経常利益 9,000 万円、当期純利益 6,200 万円、営業利益率 1.6%となっております。ROE は 5.6%となっております。

第2四半期連結業績の推移

売上高は、第2四半期では過去最高を更新



7

第 2 四半期までの累計の過去推移としましては、売上高は過去最高を更新しております。営業利益につきましては 4500 万円となっております。

2023年3月期 第2四半期売上高内訳

個人向けは、2021年12月に子会社化した資格スクエア社の寄与で、+7.1%の増収
法人・教育機関向けは、外部提携先の研修サービスが伸張し、+10.0%の増収

(百万円)

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

8

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

7

続きまして、売上高の内訳でございます。

個人向けは、資格スクエア社が寄与したこともあり、19 億 9,600 万円、前年同期比プラス 7.1%となっております。法人・教育機関向けは、法人事業が堅調に推移したことにより、プラス 10%の増収となっております。

特にレアジョブ英会話のみならず、他社の人事研修等のサービスを販売していくことにより、伸長しております。

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



1) 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
2) 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
3) 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



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

9

販売費および一般管理費の対売上高比率の推移になります。

R&D 比率につきましては 13.7%、そして、S&M 比率につきましては 28.9%、G & A 比率に関しましては順調に低減しており、15.9%となっております。

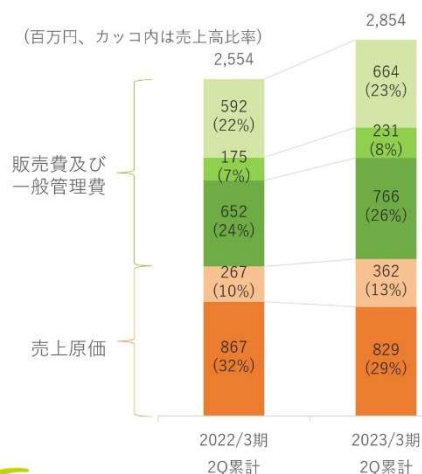
サポート

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@scriptsasia.com



2023年3月期 第2四半期費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳

エンジニアの増員や、資格スクエア社の子会社化による従業員数の増加に伴い、人件費が増加



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



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

10

続きまして、費用の内訳になります。

売上原価につきましては、会員あたりのレッスン回数が減少しており、講師報酬は減少となっております。一方で、その他売上原価につきましては、研修サービスを仕入れて販売する法人事業によりまして、費用は増加しております。

人件費、広告費につきましては、昨年12月より資格スクエア社が参画しておりますので、その分が増加しております。

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



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



11

続きまして、売上高・費用内訳の推移でございます。

季節要因がありつつ、法人・教育機関向けの売り上げは増加傾向を維持しつつあり、このような推移となっております。

2023年3月期 計画に対する進捗

株式会社ボーダーリンク持分の持分法利益により経常利益以下は好調に進捗
下期での売上拡大に向けた投資余力がある状態

	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前年同期比 増減率	2023年3月期 2Q累計	進捗率
売上高	5,598	6,000	+7.2%	2,900	48.3%
個人向け	3,894	4,100	+5.3%	1,996	48.7%
法人・教育機関向け	1,704	1,900	+11.5%	903	47.6%
EBITDA	581	386	△33.4%	203	52.8%
営業利益	291	50	△82.9%	45	90.5%
経常利益	242	80	△67.0%	90	113.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	0	△100.0%	62	-
営業利益率	5.2%	0.8%	△4.4pt	1.6%	-
ROE*	9.1%	0%	△9.1pt	5.6%	-



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

13

続きまして、2023年3月期の計画になります。

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



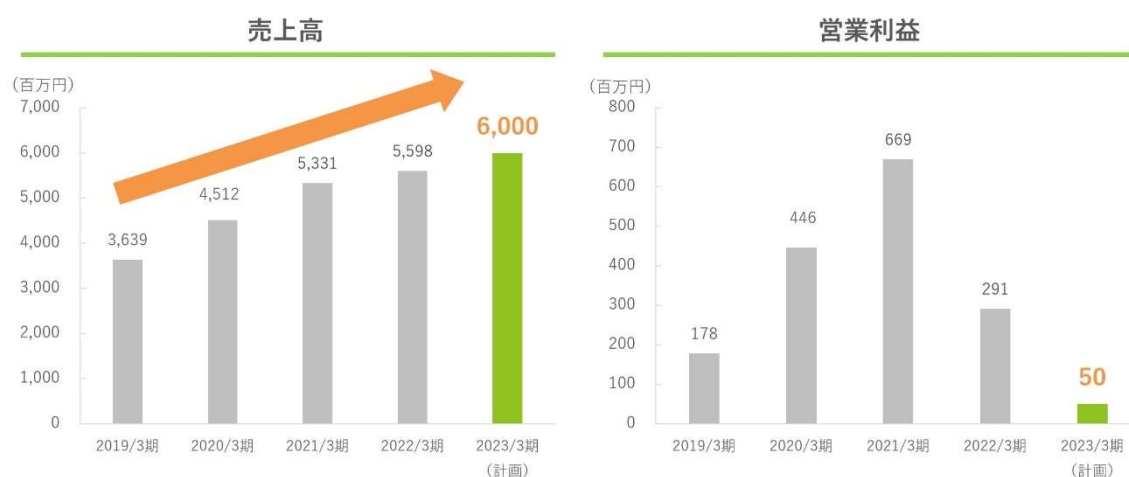
2023年3月期は、売上高60億円の業績予想を行っております。進捗率は現状48.3%となっており、営業利益の進捗率は90.5%、経常利益は113.5%となっております。

株式会社ボーダーリンクの持分の持分法利益により、経常利益以下は好調に進捗している状況でございます。

下期での売り上げ拡大に向けて、特に4Qでの売上拡大に向けた広告宣伝費等に対して投資していく余力がある状況となっております。

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.

14

そして、業績推移としてはこのような形での推移を予想しております。

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@scriptsasia.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

PROGOSの進化に向けたサービス開発を進める

- グローバルビジネススキルのアセスメント実装に向けて、開発を進める

レアジョブ英会話の値上げ実行

- 学習体験アップデートに伴う値上げを実行。大きなネガティブインパクトは見られない

法人事業のビジネスモデル進化を加速

- パートナー企業との連携で、アドバイザリーポジションでの研修提案を進める



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

15

今期の主な取り組みです。

先ほども説明しましたように、PROGOS の普及を加速することを最優先で行っており、PROGOS が当たり前のように企業内で使われ、それが英語力の指標となる世界を実現しようとしております。その先には、その指標でスコアを伸ばしていくための研修として、われわれのサービスがより利用されていく社会、を考えております。

その PROGOS の進化に向けたサービス開発を進め、グローバルビジネススキルのアセスメント実装を行い、開発を進めております。

そして、コンシューマー向けのレアジョブ英会話に関しては、昨今の円安により大きく原価率が向上してしまっておりました。そのためレアジョブ英会話の価格改定を 10 月に実行いたしました。

ただ単純に価格を値上げするだけではなく、学習体験をアップデートする。すなわちアプリで予習復習ができたり、また録画の機能、日本人講師が活用できる機能を追加し、学習体験アップデートに伴う値上げとして実行しております。10 月より実行し、大きなネガティブインパクトは今のところ見られない状況になっております。

また、その他にも、子供向けのオンライン英会話、リップルキッズパークに関しても値上げを実行しており、こちらも特に大きなネガティブインパクトは見られていない状況になっております。

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



法人事業につきましては、ビジネスモデル進化を加速させております。パートナー企業との連携で、アドバイザリーポジション、すなわち、特にグローバルリーダー育成周りでの人事課題を解決していく形での研修提案を進めております。

株式会社ボーダーリンクの完全子会社化について

概要	目的
<p>2021年10月に株式会社ボーダーリンクの株式の49.0%を取得し、相互の事業拡大に向け協業してきた</p> <p>さらなる事業拡大に向けて、残り51.0%の株式を取得し、完全子会社化する</p> <ul style="list-style-type: none">株式取得の実行は2023年4月1日	<p>レアジョブグループにおける文教領域での事業拡大のため</p> <ul style="list-style-type: none">オンライン英会話からオフラインでの英語学習領域まで、事業を拡大させていく事業シナジー<ul style="list-style-type: none">ALT*派遣事業での競争優位性の獲得および子供向けオンライン英会話事業での販路拡大保育園・幼稚園や学童等への英語講師派遣+オンライン学習という、新サービスの提供

*Assistant Language Teacher (外国語指導助手)



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

17

続きまして、株式会社ボーダーリンクの完全子会社化についてお話しします。

昨年10月に、株式会社ボーダーリンク社の株式49%を取得しております。これにより、相互の事業拡大に向けて協業をしてみたいです。

従来より、私どもはこの提携がより進んでいくと考え、100%取得を考えておりました。そしてこの度、両者での話し合いがまとまり、残り51%の株式を取得することとなりました。株式取得の実行日は来年の4月1日となっており、そのタイミングにおいて100%の子会社となる予定になっております。

目的としましては、レアジョブグループにおける文教領域での事業拡大を目指しているためでございます。文教領域におきましては、オンラインでの事業のみならず、オフラインでの事業も活用していきたいと考えております。

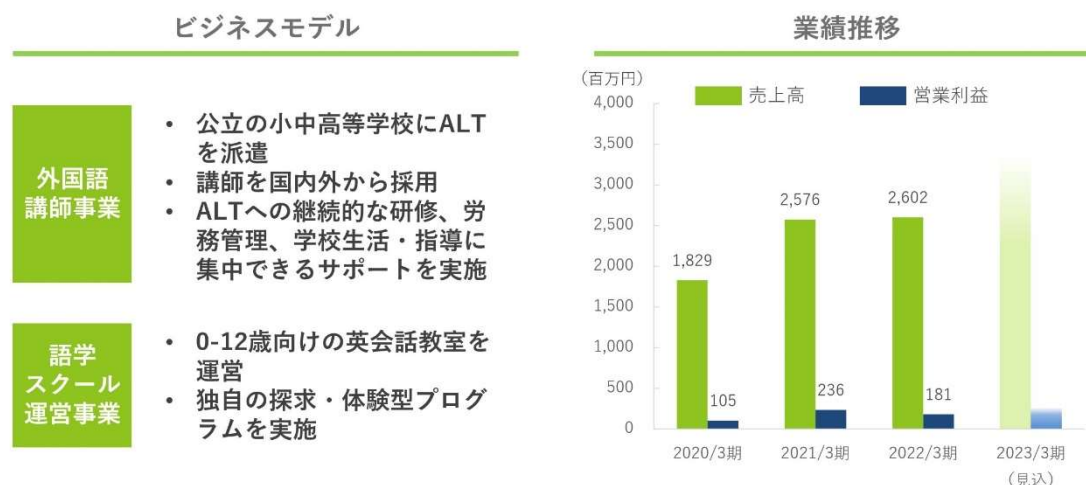
そこで、オフラインの事業者であり、ALTを派遣する事業を行っているボーダーリンク社と一緒に事業を行うことにより、オフラインとオンラインを組み合わせたサービスを展開していくことができるのではないか、そこに事業シナジーが生まれていき、両者にとってハッピーな結果になるのではないかと考えております。

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@scriptsasia.com



ボーダーリンク社のビジネスモデルと業績推移



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

18

具体的には、ALT 派遣事業での競争優位性を獲得し、さらに子供向けオンライン英会話事業の販路拡大をさせていきます。また、保育園や幼稚園、学童への英語講師を派遣していく事業、さらに、オフラインのみならずオンラインでの学習を組み合わせしていく新サービスを提供していきたいと考えております。

こちらはボーダーリンク社の現在の実績になります。外国語講師を派遣する事業としてのALTの派遣事業につきましては、民間事業者では第2位の実績となっております。ネイティブの講師を国内外から採用し、その講師を公立私立等への小中学校にALTとして派遣していくことを行っております。そして、講師への継続的な研修、労務管理、学校生活指導に集中できるようなサポートを実施することを行っている企業でございます。

売上は、順調に推移しており、2022年3月期には売上高26億円、そして営業利益も1.8億円を出しております。こういった企業がわれわれのグループに、4月から完全な子会社として参画してくれます。

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提供を目指す文教領域での英語教育

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

今後の市場動向

ALT派遣 市場	<ul style="list-style-type: none">英語教育の拡張に伴いニーズは拡大タブレットが一人一台整備され、デジタルサービスを取り込んだ英語教育が志向されていく
保育園/ 幼稚園、 学童市場	<ul style="list-style-type: none">保育園/幼稚園では、集客のために英語サービスのニーズが高まるが、対面の講師だけでは、費用負担がネックになる学童保育では、英語サービスを始め教育サービスが求められるが、英語の対面講師を配置するサービスは割高となることがネックになる

レアジョブグループが目指す アプローチ

オンラインとオフラインを組み合わせたブレンデッド英語教育を提供

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



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

19

そして、レアジョブグループが提供を目指していく文教領域での英語教育になります。

対面のみではなく、オンラインでの英語学習を組み合わせたブレンデッドラーニングを英語教育サービスとして提供していきたいと考えています。

今後の市場動向として、ALT 派遣市場としては、英語教育がさらに拡張していく。それに伴ってニーズは拡大していくだろうと考えております。また、タブレットが一人一台整備されていくことにより、デジタルサービスを取り込んだ英語教育も志向されていくと考えております。

そして、保育園や幼稚園、学童市場におきましては、保育園、幼稚園等で差別化し集客していく、そのために英語サービスのニーズは高まっています。ただ、対面の講師だけでは費用負担もネックになる場合があるだろうと考えております。また、学童保育では、英語をはじめ、教育サービスが求められております。英語の対面講師を活用するサービスは割高となり、同じようにネックとなる場合もございます。

そこでレアジョブグループが目指すアプローチとしては、オンラインとオフラインを組み合わせ、ブレンデッドな英語教育を提供していきたいと考えております。

オンラインの場合ですと、対面で行うよりも安価なサービス設計が可能となってまいります。また講師派遣を定期的に行っていくのが難しい地方でもサービスが提供可能であり、日本全国でサービス提供ができるようになっていくと考えております。そのような形でオフラインとオンラインを組み合わせ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@scriptsasia.com



レアジョブグループが目指す英語教育の実現に向けて

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



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

20

ここにレアジョブ社としてのオンライン英会話の運営ノウハウ、またオンライン英会話に特化した人材、人材プールがあり、そしてボーダーリンク社には自治体に関する知識や教育機関への人材派遣のノウハウ、また ALT として対面での英語教育を行える人材が揃っており、この両者が組み合わせることにより、ブレンデッド教育ができると考えております。

文教事業でアクセスできる市場

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



出所:

1) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2022」

2) レアジョブ推計



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

21

そして、文教事業でアクセスできるマーケットの規模は拡大してまいります。

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@scriptsasia.com



従来の子供向け英会話市場では約 1,000 億円でしたが、そこに ALT 派遣市場、また幼稚園、保育園、学童保育での英語市場約 800 億円が加わるにより、ターゲットとするマーケットは 1,800 億円と、1.8 倍に広がると考えております。

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.

23

続きまして、今後の経営戦略です。

レアジョブグループとしましては、Chances for everyone, everywhere.というビジョンのもと、様々なサービスを展開しております。

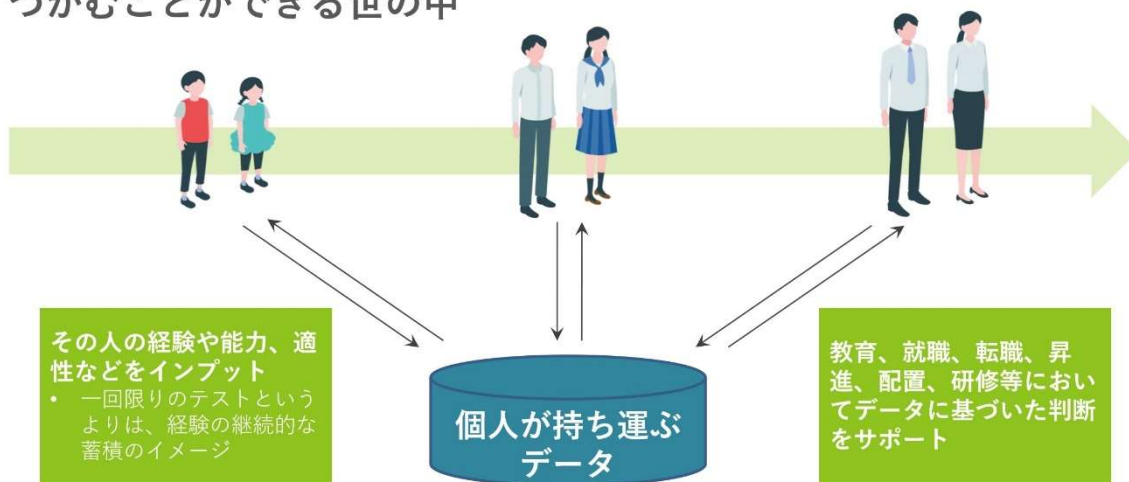
サポート

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@scriptsasia.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.

24

レアジョブグループのビジョンが実現している社会のイメージとしては、テクノロジーによって世界中誰もがチャンスをつかむことができる、そういった世の中を作りたいと考えております。

個人が持ち運ぶ様々な学習データを活用する。その人の能力や経験、適性など様々なデータを取得し、インプットしていきます。そしてそのデータを教育、就職、転職、昇進、配置、研修等において活用していきたいと考えております。

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.

25

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



こういったイメージを実現していくにあたっては、アセスメントデータプラットフォームである PROGOS がまず中心になっていくと考えております。

今は英語のアセスメントを行い、そのデータを収集活用しております。その後には、様々なグローバルビジネススキル、このアセスメントのデータが集まっていき、その他の事業に活用できしていくと考えております。

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.

26

そして、プラットフォーム戦略としては、PROGOS によるアセスメントデータを、まずは英語スピーキング力から始めておりますけれども、それ以外のスキルにも活用して様々なデータを取得できるようにしていく。こういったことを視野に入れ、事業を展開させていきます。

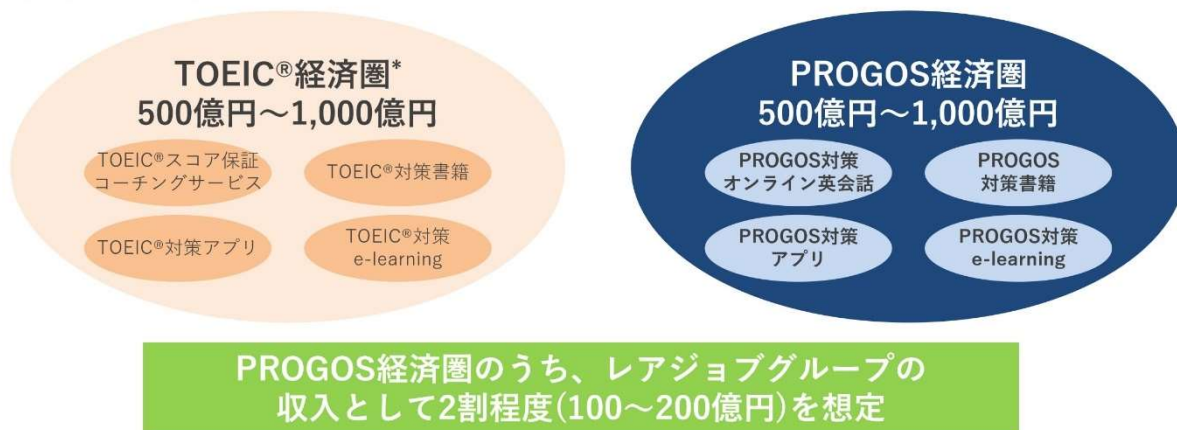
サポート

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



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.

27

そして、PROGOS 経済圏を創出していきたいと考えております。

英語につきましては、TOEIC®は英語力指標の大人向けのスタンダードの地位を確立しております。その経済圏としては、書籍での学習あるいは塾等での学習をオンラインでの学習、様々なものも含めて約 500 億円から 1,000 億円程度と想定されます。

それがスピーキング力、PROGOS という指標と置き換わったと仮定すると、同様の市場が出来上がるのではないかと考えております。PROGOS 経済圏 500 億円から 1,000 億円が出来上がり、テストのみならず、テスト対策としてのオンライン英会話、書籍、e ラーニング、様々なものが出てくると考えております。

その経済圏のうち、レアジョブグループが約 2 割獲得することができれば、それで 100 億から 200 億円程度の規模になると考えており、ここを獲得し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@scriptsasia.com



経営目標（営業利益）

利益創出による企業価値向上を目指し、2025年3月期の営業利益10億円を経営目標とする



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



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

28

そして、中期的には営業利益10億円。2025年3月期での営業利益10億円を経営目標としております。

そのために社内目標としては、各事業におきまして、営業利益率10%程度を目指すところにおいております。様々な投資をした上で、営業利益率10%を出せる事業を各事業で作っていくことを一つの目標としており、売上高としては、今回のボーダーリンク社買収によって、来年度売り上げ100億円規模に到達する見込みでございます。

そこで、各事業が営業利益率10%となるように、それぞれ改善改良していくことによって経営目標を達成していくことができると考えております。

今後もわれわれは積極的に、必要なところに投資を行い、各事業を伸ばし、またM&Aも活用し、非連続の成長を遂げつつ、ビジョン達成に向けて邁進し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@scriptsasia.com



質疑応答

中村 [A]：この後は質疑応答に移らせていただきます。

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ので、ご了承くださいければと思います。

それでは、一つ目のご質問からになります。

講師報酬がレッスン数減少により減少とのことですが、以前にお話されていた円安による講師報酬の増加リスクは解消されたのかどうか、円安の影響があるほどのレッスン数減少があるのか、何か別の対策があるのかについての質問でございます。

まず講師報酬が、レッスン数減少により減少したとのことではございますけれども、こちらについては一人当たりのレッスン回数が、特にコロナ禍において大きく増加いたしました。それが今期におきましては、通常通りに戻っておりますので、その部分でのレッスン数の減少になっております。

また、円安なんですけれども、われわれ為替ヘッジはかけております。そのため、特に今期の3月から急激に円安が進行してございましたけれども、影響はわずかにはなっております。ただ、円安による影響は遅れてやってきます。

またその円安の影響に対して、改善させていくために、価格改定を行っています。なので、若干の円安による影響は実際受けておりますけれども、この春から夏にかけての急激な円安の影響をダイレクトに受けたわけではない形です。

続きまして二つ目の質問になります。他社のフィリピン人講師の PROGOS スコアを調査したカレンスインターナショナルは、御社と関係のない第三者機関であるかどうか。

こちらに関して、カレンスインターナショナルは海外の企業になっておりまして、弊社とは関係のない第三者機関でございます。海外でのマーケティング調査を行っている機関でございます。この調査機関が、各社の講師を集められるということでしたので依頼した形になっております。

三つ目のご質問でございます。レアジョブ単体での営業利益についてという質問です。

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



こちらに関しては、このスライドの方には書いてないですけども、進捗どおりになっております。

続いての質問になります。営業利益の進捗率は9割と高いです。コスト増があるにしても、通期予想を据え置かれているのはなぜですか。

弊社の構造としまして、1月から3月が、ユーザーが英語を最も始めやすい時期になっております。特に1月と4月が始めやすい月なのですが、新しい年度になって新しいことを学習しようという機運が高まります。

そのために例えば雑誌等でも1月とか4月とかは新たな学習をしましょうという形で、他社も含めて、広告企画が組まれるといったことが行われる時期になります。よって通常ですと、1月から3月については、1年の中でも比較的多めの広告宣伝費を積む時期になっております。そのため、この1月から3月において、広告宣伝費を積むバッファーを一定量残しております。

また今後、為替の変動ですとか様々な要因もありうることも考え、現状としては一定量を投資するところも見込んで、通期予想を据え置いている状況になっております。

また、今後の見込みに関して、業績予想を修正する必要がある場合は、上方修正なども行って対処していく形にしております。以上、質問にご回答させていただきました。

続きましての質問です。10月以降の値上げによる無料会員数の増加減少、数値だとどの程度となりますか。

具体的な数値については、開示はさせていただいていないのですが、元々の季節要因で10月11月12月、特に12月は無料会員数が増加しにくい傾向になっておりまして、元々が悪い状況になっております。

その季節要因もありつつも、前年と比較してネガティブなところは見えていないです。また9月末、直前までキャンペーンを行ったりした影響もございますので、はっきりと数値は申し上げられないのですが、大きなネガティブインパクトは今のところそこまでは見えないと考えております。

より外部環境が回復してきて、弊社の獲得会員数が増加傾向になっていって、営業利益率、粗利益率が、のちのち改善していくと考えております。以上、ご質問に回答させていただきます。

以上で、質問が来ているものは終了となりますけれども、他にご質問はよろしいでしょうか。

それではご質問もないようですので、以上にて決算説明を終了させていただきたいと思います。ご清聴ありがとうございます。

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@scriptsasia.com



[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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@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@scriptsasias.com