

株式会社レアジョブ 個人投資家向け 会社説明会

2022年6月



目次

- 1. 会社概要・事業内容
- 2. 業績
- 3. 市場環境・競争環境
- 4. 今後の成長戦略
- 5. 株主還元方針



1. 会社概要・事業内容



代表取締役社長(共同創業者)紹介

中村岳(なかむらがく)



1980年生まれ 41歳

東京大学大学院情報理工学系研究科修了 NTTドコモに入社し、エンジニアとして働く

2007年、株式会社レアジョブを設立 2015年6月より現職

国籍や年齢、性別、地理的要因など、さまざまなハードルを 飛び越えてチャンスをつかめるようになる世界観を目指す



レアジョブグループの目指す姿



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



Chances for everyone, everywhere.



レアジョブ(RareJob)社名の由来



個と個がますますつながる時代 レアな能力を持つ人と、そのレアな能力を必要とする人をつなげたい



英語が話せず、 レアな仕事に就けない



英語が話せるようになり レアな仕事(ジョブ)に就けるように



英語を教えられる レアな能力を持つが、 その能力を仕事で活用できない





沿革

- 株式会社レアジョブ設立、オンライン英会話「レアジョブ英会話」開始
- フィリピン共和国マニラに「RareJob Philippines, Inc.」を設立
- 2014 東京証券取引所マザーズ上場 JPX



2015 三井物産と資本・業務提携



2017 子ども専門オンライン英会話「リップル・キッズパーク」をグループ化



- 2018 オンライン完結の成果保証型サービス「スマートメソッド®|コース開始
- Envizion, Inc. 2019 株式会社エンビジョン設立(Z会グループとの合弁事業)
- 2020 東京証券取引所市場第一部上場



株式会社プロゴス設立 PROGOS 株式会社ボーダーリンクを持分法適用会社化



株式会社資格スクエアをグループ化 **資格スクエア**





英語関連領域



レアジョブ英会話のサービスミッション

日本人1,000万人を英語が話せるようにする。

レアジョブ英会話は、あなたが英語が話せるようになるまでつきそいます。 ともに学ぶ大勢のユーザー様がいます。講師たちはあなたのためを思っています。 困ったときは私たちスタッフを頼ってください。

> 仲間がいる。だから頑張れる。だから続く。だから伸びる。 日本人が世界中の人からより必要とされる日を、 いち早くつくりたいと考えています。



レアジョブ英会話の概要



月6,380円(税込)で毎日25分のマンツーマン英会話レッスン開講時間は早朝6時~深夜1時、自宅でもオフィスでも受講可能講師は採用率1%の関門をくぐりぬけた6,000名の外国人講師

*株式会社ショッパーズアイによるサイト比較イメージ調査(2019年10月)で「価格」「ビジネス英会話が身につく」「自分にあった講師を選べる」項目における満足度No.1



レアジョブ英会話のビジネスモデル

個人向けのみならず、法人での研修としての導入や、教育機関での授業導入等を通じて、オンライン英会話レッスンの提供を行う





6,000名超のフィリピン人講師 (在宅/センター)

個人 (受講者本人)

法人 (人事/総務部など)

教育機関

生徒・学生

従業員

受講者





毎月6,380円(税込)で毎日 1レッスン(25分)受講可能



レアジョブ英会話の実績

オンライン英会話No.1の実績

累計レッスン数5,000万回以上







個人 100万人以上 企業 3,400社以上

学校 330校以上



その他の学び領域



資格スクエアの概要・特徴



初学者の方や勉強法がわからない方でも安心して難関資格獲得へ 挑むことができる、脳科学に基づき設計されたオンライン学習サービス

司法試験予備試験講座を始めとして、弁理士や行政書士などの講座を開講中



資格スクエアのビジネスモデル

店舗を持たず、完全オンライン化した難関資格取得を目指すための講座を 各種資格に応じて提供

資格スクエア



提供講座の主なラインナップ

- ·司法試験予備試験
- ・弁理士
- ・行政書士
- ・信託財務プランナー
- G検定

サービス提供

法人 (人事/総務部など)

従業員

有料 講義体験 無料会員 会員化 講座説明会 登録

受講者





受講可能期間は、いつでも何 度でも講座の視聴が可能

質問や添削などのフォロー アップも充実



提供サービス一覧

個人向け

法人向け

教育機関向け

英語関連領域

PROGOS

自動採点の英語スピーキング力測定システム

レアジョブ英会話

- ・日常英会話コース
- ビジネス英会話コース
- ・中学・高校生コース



スピーキングテスト

学習カウンセリング



スマートメソッド®コース

オンライン完結 成果保証型英会話プログラム



研修ソリューションサービス

グローバルリーダー育成プログラム等の提供

リップルキッズパーク

子ども専門オンライン英会話



その他の学び領域

資格スクエア





通信講座等の 個別利用

課外でのレッスン受講





SDGs/ESGに関する取組(1/2)

レアジョブはビジョン実現に向けた事業活動を通じ、SDGsを達 成すべく、ESGの観点に立った取り組みを進めている



●安価で質の高い教育を提供

受講者様に安価で質の高いオンラインでの教育をどこでも提供しています。教育の機会が都市部に集中して いることや、留学等の費用が高価なため、スキル習得の機会が得られないという、地域/経済格差による教 育機会の不平等解消に寄与しています。



●女性が働きやすい仕事を増やす

レアジョブの講師の多くは女性です。勤務時間を柔軟にし、自宅からいつでも勤務できるようにしたこと で、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



SDGs/ESGに関する取組(2/2)



■国籍関係なく能力を生かして活躍できる社会の実現

受講者様、講師ともに能力を活かして活躍できる社会をめざしています。国籍関係なく、人々が学びグロー バルに活躍することを支援すると共に、そのスキルを発揮する場を創り出しています。

2 つくる責任 つかう責任



●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。

12 つくる責任 つかう責任



●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。

16 平和と公正を すべての人に



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



2. 業績



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%

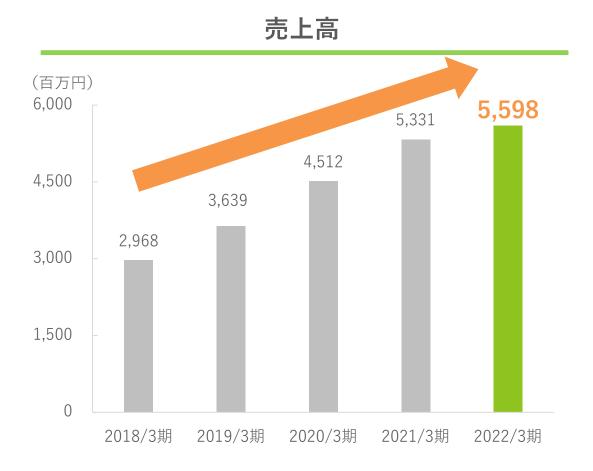
営業利益率	12.5%	5.2%	△7.3pt
ROE	24.4%	9.1%	△15.3pt

*営業利益+減価償却費+のれん償却額

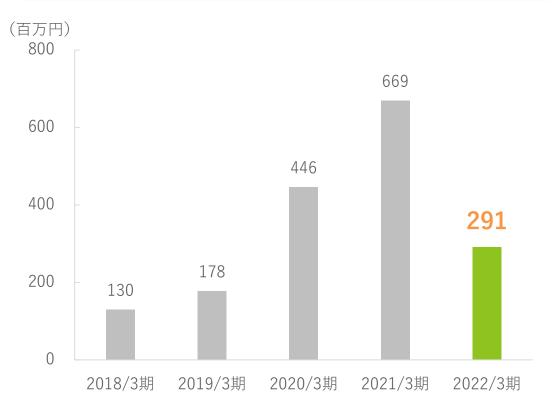


連結業績推移

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



営業利益





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

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%
E	BITDA	581	386	△33.4%
営	業利益	291	50	△82.9%
経	常利益	242	80	△67.0%
1	^{社株主に帰属する} 期純利益	184	0	△100.0%
営	業利益率	5.2%	0.8%	△4.4pt
RC	DE	9.1%	0%	△9.1pt



3. 市場環境・競争環境



英語関連領域



市場環境 - 英会話市場規模の推移

オンライン英会話市場は外国語教室市場の7%程度であり、大きく伸びる余地が存在



外国語教室市場

- コロナ禍等の影響により市場成長は鈍化傾向
- しかしグローバル化は進んでおりビジネスでの活 用ニーズは大きい

オンライン語学学習市場

• 安価で便利なこと等を背景に急拡大

:外国語教室市場

:オンライン語学市場

---: オンライン化率

出所:

矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2021|



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

市場環境 - 英会話学習サービスに対するニーズの拡大

英会話習得への高いニーズの中、コスト面や利便性、 またコロナ禍でも適応できるオンライン英会話サービスが選ばれている

個人



- **大阪万博**の開催等ポストコロナを見据えた一定の英語学習ニーズ
- ・ 人生100年時代のリスキリング

法人



- 企業活動の**グローバル化の進展**
- エンジニアを中心とした**外国人材**の登用

教育機関/学生



- 学習指導要領改訂により小学校で英語学習、スピーキングの重視
- · 高校・大学**入試にスピーキングテスト**を採用する機運の高まり
- ・ 子どもに習わせたいランキングNo.3「英語・英会話」¹⁾

出所:

1) 子供の習い事図鑑【2021年版】子どもの習い事人気ランキング



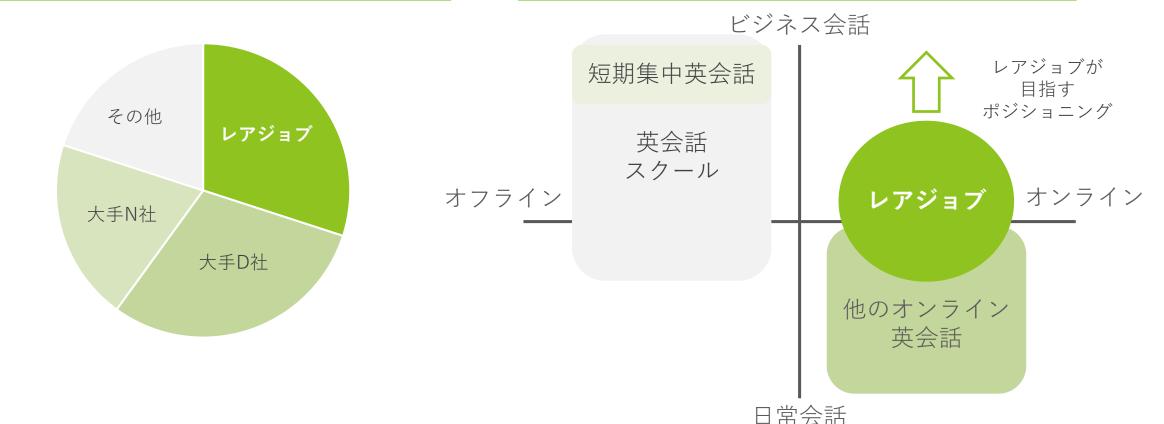
Copyright(C) 2022 RareJob, Inc. All rights reserved.

個人向け:競争環境

大手3社で市場シェアの8割前後を占める状況。レアジョブは他社よりもビジネス志向のユーザー向けにサービスを進化させる過程

オンライン英会話市場でのシェア

ポジショニング





競争環境-個人向け事業における強み

AI自動採点サービスに代表される技術力、有料会員化させるクロージング力が強みで、ビジネスの場で英語を活用したい層を取り込む

テクノロジーの活用

- ・ 自社システムによるレッスンの提供
- AIを活用した自動採点スピーキング テスト「PROGOS」の活用
- 5,000万回のレッスン分析による改善

クロージングカ

- 無料会員に対するカウンセリング/営業 ノウハウ
- ・ 結果として高いコンバージョン率を実現

安定的なレッスン供給体制

- ・ 採用率1%の優秀な講師への研修実施
- ・ フィリピン子会社によるフィリピン人講師6,000名の採用・管理体制

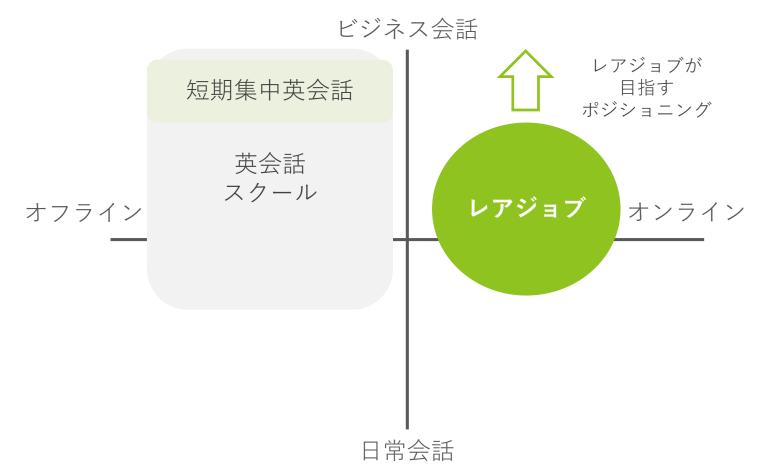
高品質なレッスン

- 第二言語習得論等の学術的な知見に基づ く教材・カリキュラム開発
- ・ TESOL(英語教授法)有資格者が講師ト レーニングを実施



法人向け:競争環境

オンライン英会話プレーヤーの参入はあるが少数かつ小規模で、オフライン 英会話スクールが主な競合であり、レアジョブが急激にシェアを拡大





競争環境-法人向け事業の強み

価格競争力とオンライン提供で、安価かつ公平に従業員に提供できることと、総合的な研修提案で顧客を開拓できることが強み

価格競争力

・ フィリピン人講師を活用し、教室が不要なオンラインでの展開により、オフライン事業者よりも1/25以下の価格で提供

レッスン供給力

・ 大企業における数千人規模のレッスン 受講要望にも応えられる、6,000人のフィ リピン人講師

レッスン受講システム

- 英語学習に特化した独自のレッスン受講 システムを開発
- ・ 英会話レッスンに特化したUIによりユー ザーの利便性を向上

商品ラインナップ

- パソナグループのキャプラン社を始めとする協業により、英語で学ぶビジネススキル研修を提供
- 人材研修ソリューションとして提案可能

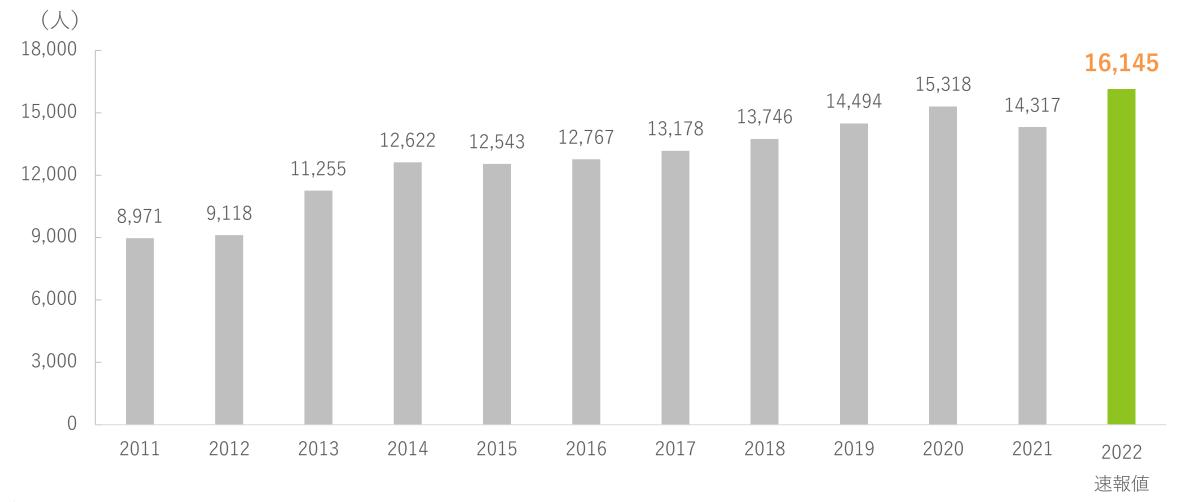


その他の学び領域



市場環境 - 司法試験予備試験受験者数の推移

2021年で減少したものの、2022年で再び増加傾向



出所:

法務省 司法試験予備試験の結果について



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

32

4. 今後の成長戦略



解決すべき課題:英語での発信力

英語での発信力が今ほど求められている時代はないが、既存の 英語試験が普及しても、英語での発信力は一向にあがっていない

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

•

まずは発信に最も必要なスピーキング力を伸ばす必要

出所:

- 1) EF Education First EF English Proficiency Index 2020
- 2) IMD World Competitiveness Ranking
- 3) 株式会社みんせつ 「2020年7月 「オンラインMTG x 英語対応」の可能な企業についてのアンケート」



課題解決の方法:英語試験のDX

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

日本の現状の英語試験

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

海外で進む英語試験のDX

米国

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

中国 *

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



PROGOSとは

PROGOSは信頼性高くかつ安価で利便性が高い英語スピーキングテスト。英語アセスメント領域でのデファクトスタンダードとなり、エコシステム形成を目指す

高い信頼性

AI活用により、人に よる採点と同程度の 信頼性を確保

利便性が高い

- 予約不要
- ネット環境があれば どこでも受験可能
- 採点結果は数分で 返却

AI活用で安価

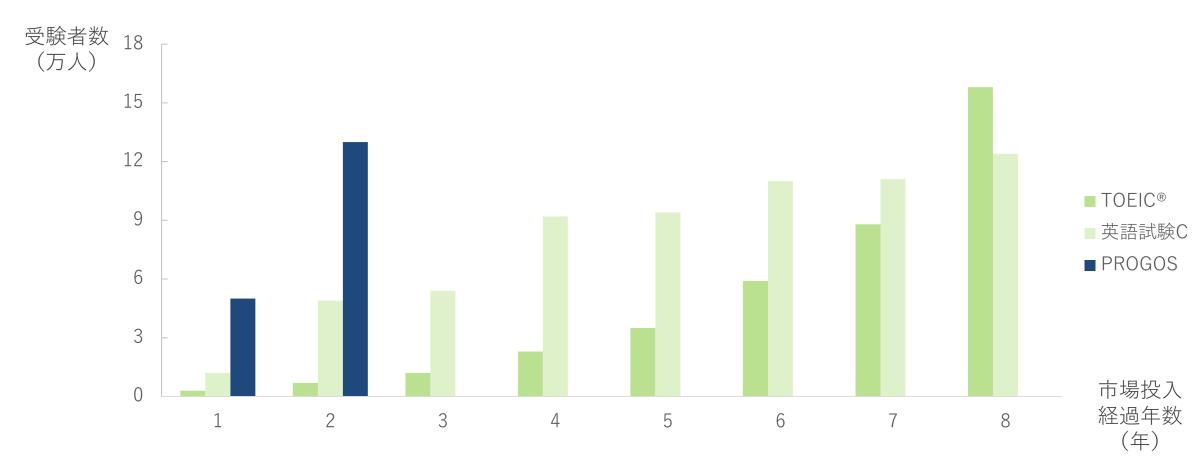
人による採点を排除 したことで、劇的に コストを引き下げた

PROGOSは英語試験のDXを日本で起こす



PROGOSの普及ペース

PROGOSの市場投入2年間の立ち上がりは、TOEIC®等の英語試験を圧倒的に上回るペース





37

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®経済圏* 500億円~1,000億円

TOEIC®スコア保証 コーチングサービス

TOEIC®対策書籍

TOEIC®対策アプリ

TOEIC®対策 e-learning PROGOS対策 PROGOS

PROGOS対策 オンライン英会話

> PROGOS対策 アプリ

PROGOS 対策書籍

PROGOS対策 e-learning

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

* TOEIC®受験者の平均的な語学学習費用(月額4,000円)とTOEIC®受験者数(年間のべ200万人)からレアジョブにて推計「TOEIC」は米国Educational Testing Service(ETS)の登録商標です



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

成長戦略の全体像

PROGOSを競争優位の源泉に各事業領域における事業戦略を構築

個人向け

英会話を中心に社会で活躍するために必要な幅広いスキル・資格を学ぶサービスへと 拡大

法人向け

グローバルリーダー輩出に向け、アセスメントに基づく人事向けソリューションサービスを拡大

アセスメントデータプラットフォーム PROGOSによるアセスメントデータの蓄積

文教向け

オフラインとオンラインを組み合わせた教育サービスとしてK12*領域へ展開

海外向け

39

レアジョブグループのサービス販売と、 事業アセットを活用したサービスを展開

AIアセスメントカンパニーと呼ばれる存在へ

*K12:未就学児(幼稚園の年長)から高校卒業までの教育期間のこと



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

アセスメントデータプラットフォーム戦略

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



アセスメントデータプラットフォーム PROGOSによるアセスメントデータの蓄積



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

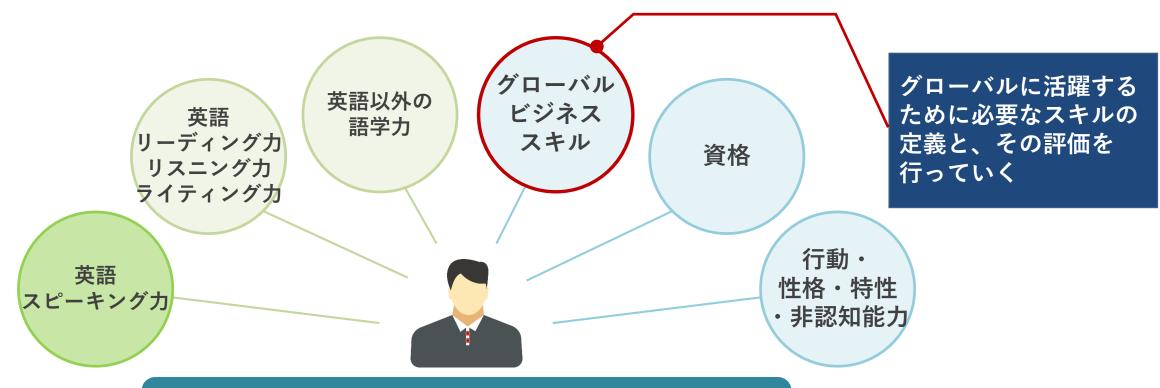
✓ サービスの高付加価値化

• 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



法人向け事業の成長戦略

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



アセスメントデータプラットフォーム PROGOSによるアセスメントデータの蓄積



文教向け事業の成長戦略

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

未就学児

小学生

中学生

高校生

オンライン英会話 (リップルキッズパーク) オンライン英会話 (レアジョブ英会話 中高生コース)

学生向けPROGOS

幼稚園・保育園への 外国人材派遣

未就学児向け英会話教室への外国人材派遣

学童保育への外国人材派遣

ALT派遣

既に展開しているサービス

今後展開を想定しているサービス



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



講師基盤講師採用/
トレーニング教材
ラインナップ教材制作品質管理レッスン管理

サービスの販路拡大

オンライン英会話の 基盤提供サービスを 創出

人材紹介関連 事業者

BPO事業者

人材育成関連 事業者

オンライン 英会話事業者

一般消費者

教育機関 (大学等)

EdTech事業者

学習塾事業者

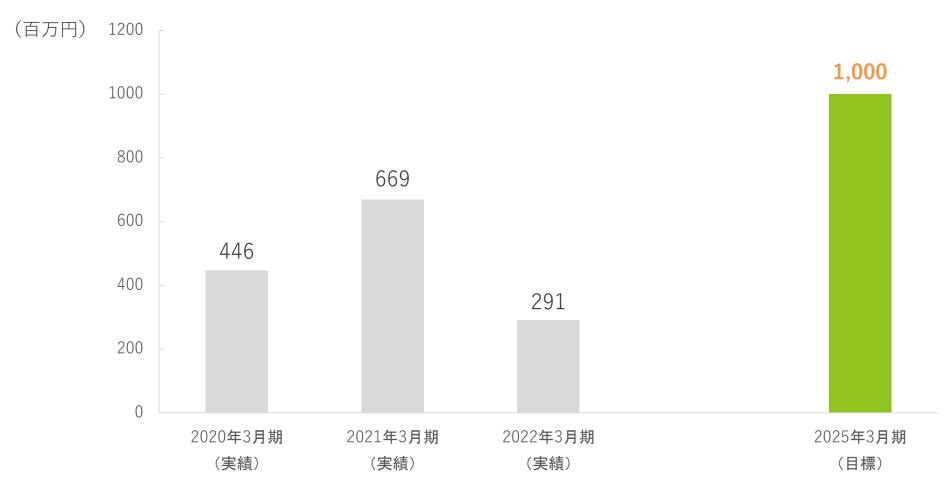
オファイン 英会話スクール

事業アセット



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





5. 株主還元方針



株主還元方針

新配当方針

中長期的に20%程度の連結配当性向を目標とし、安定的かつ継続的な増配を実現するべく剰余金の配当を行うことを基本方針といたします。

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
1株当たり年間配当	10円	11円	0円 (予想)

株主優待

「レアジョブ英会話」株主優待券10,000円分

2

「レアジョブ英会話スマートメソッド®コース」 株主優待券100,000円分

対象株主様:保有株式数100株以上

対象株主様:保有株式数300株以上

- ※それぞれ3月末現在保有いただいている株主様対象、年1回の付与となります
- ※ご家族やご友人、お知り合いの方等への譲渡も可能となっております

自己株式取得方針

株価水準に応じて柔軟に対応



注意情報

- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社レアジョブ(以下、当社)の現状をご理解いた だくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通 し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

お問い合わせ先

株式会社レアジョブ IR担当

MAIL: ir@rarejob.co.jp

