



RareJob

株式会社レアジョブ

2021年3月期 第2四半期決算説明会

2020年11月12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]	2021 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期		
[日程]	2020 年 11 月 12 日		
[ページ数]	25		
[時間]	17:00 – 17:29 (合計：29 分、登壇：23 分、質疑応答：6 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	安永 成志	(以下、安永)

サポート

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

登壇

中村： それでは、これより株式会社レアジョブ 2021年3月期第2四半期決算説明会を行いたいと思います。私は、株式会社レアジョブ代表取締役社長の中村でございます。

本日の第2四半期決算説明ですけれども、説明の後に質問の時間を設けております。

目次

1. 2021年3月期 第2四半期 実績
 2. 2021年3月期 計画
 3. 2021年3月期 第2四半期 トピックス
 4. 今後の経営戦略
- Appendix



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

1

それでは、説明を続けていきたいと思っております。本日、まず最初に第2四半期の実績についてお話しし、3月期の計画、その進捗状況、第2四半期のトピックス、そして今後の戦略についてお話しいたします。

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@scriptsasias.com



2

2021年3月期 第2四半期 決算サマリー

売上高は、前年同期比+27.7%の増収

- ・ 直近5カ年の第2四半期累計売上高のCAGR21%を上回り、売上成長が加速
- ・ 個人向けは新型コロナウイルス感染症流行による在宅時間の増加に伴い有料会員数が伸長し、前年同期比+27.7%の増収
- ・ 法人・教育機関向けは顧客当たり売上が増加し、前年同期比+27.8%の増収

営業利益は、前年同期比+102.1%の増益

- ・ 売上原価率は第1四半期比改善し、売上総利益は去年同期並みに回復
- ・ 生産性向上や事業効率化により、販管費の増加は売上増よりも緩やかとなり大幅な増益を達成

売上高、営業利益共に第2四半期としては、上場以来過去最高を更新



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

3

まず、2021年3月期第2四半期の実績になります。

決算サマリーです。売上高に関しましては、前年同期比プラス27.7%の増収となりました。直近5カ年の第2四半期累計売上高の成長率21%を上回り、売上成長は加速しております。

特に4月、5月に関しましては、新型コロナウイルス感染症流行による在宅時間が増加し、それに伴って、有料会員数が大きく伸びました。結果として、前年同期比プラス27.7%の増収となっております。

そして、法人・教育機関向けに関しましては、顧客当たりの売上が増加し、前年同期比プラス27.8%の増収となっております。

営業利益に関してですけれども、第1四半期ではいわゆる巣ごもり需要、すなわちお客様が家にいることによって、一人当たりのレッスン受講数が増加しました。そのため、粗利益率は通常に比べて下がることになりましたけれども、レッスン受講数が7月から9月に関しては、4月から6月に比べるとかなり低くなりましたので、粗利率は回復しました。

また、生産性向上や事業効率化により、販管費の増加は売上増よりも緩やかとなり、大幅な増益を達成し、営業利益は前年同期比プラス102.1%の増益となっております。

売上高、営業利益ともに、第2四半期としては上場以来過去最高を更新しております。

サポート

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



2021年3月期 第2四半期 決算概要

前年同期比で+27.7%の増収、+102.1%の増益を達成
新型コロナウイルス感染症流行によるニーズ拡大も取り込み、売上の拡大と
収益性の向上を両立 (百万円)

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,083	2,661	+27.7%
売上総利益	1,274	1,562	+22.7%
営業利益	182	369	+102.1%
経常利益	172	365	+112.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	93	233	+150.4%
営業利益率	8.8%	13.9%	+5.1pt
ROE*	14.4%	30.6%	+16.2pt



*年換算
Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

4

続きまして、決算概要になります。

売上高に関しましては、第2四半期で26億6,100万円、前年同期比プラス27.7%となっております。売上総利益15億6,200万円で、プラス22.7%。営業利益3億6,900万円で、プラス102.1%。経常利益3億6,500万円で、プラス112.3%。当期純利益は2億3,300万で、プラス150.4%となっております。

営業利益率に関しましても13.9%となり、前年同期比でプラス5.1ポイントとなっております。

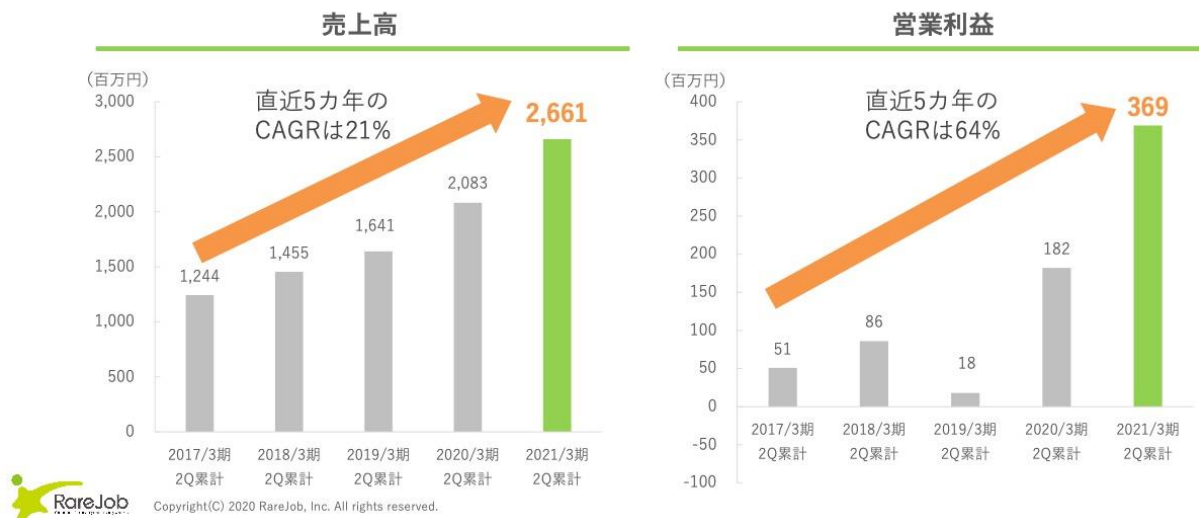
サポート

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



第2四半期連結業績推移

売上高、営業利益ともに第2四半期では上場以来、過去最高を更新
売上高成長率も向上



5

続きまして、業績の推移になります。

売上、営業利益ともに順調に増えており、売上高に関しましては26億6,100万円で、第2四半期として創業以来最高を更新しております。

また、営業利益に関しましても、第2四半期では創業以来、最高を更新しております。

2021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流行による在宅時間の増加による需要増もあり堅調に拡大し、前年同期比+27.7%の増収
法人・教育機関向けは、リモートワーク環境のオンライン英語研修の実施ニーズも取り込み、顧客当たり売上高が増加し前年同期比+27.8%の増収

(百万円)

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,083	2,661	+27.7%
個人向け (構成比)	1,482 (71.2%)	1,893 (71.2%)	+27.7%
法人・教育機関向け (構成比)	600 (28.8%)	767 (28.8%)	+27.8%

6

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@scriptasia.com

5

続きまして、売上高の内訳になります。

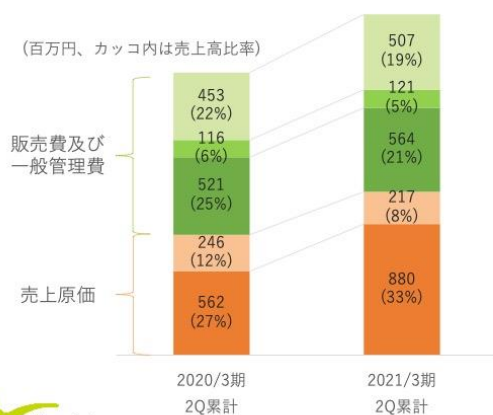
売上高のうち、個人向けに関しましては、18億9,300万円で、前年同期比プラス27.7%となっております。法人・教育機関向けに関しましては、7億6,700万円で前年同期比プラス27.8%となっております。

個人向けに関しましては、特に4月、5月の緊急事態宣言下での巣ごもり需要により有料会員数は大きく伸びました。そのため、個人向けに関しましては順調に売上が伸びていく形になっております。

法人・教育機関向けに関しましては、オフラインの研修からの切り替えや、留学などの研修からの変更などにより、オンライン英語研修の実施ニーズが高まり、顧客当たり売上高が増加し、前年同期比プラス27.8%の増収となっております。

2021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（売上原価）は、新型コロナウイルス感染症流行による在宅時間増加のため、ユーザー当たりのレッスン受講数が増加し、売上高比率が前年同期比6pt増加
 販管費は生産性向上や事業効率化によりコスト効率化を進め、増加を抑制



費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
その他販管費	+54 (+12%)	コスト効率化により増加を抑制
広告宣伝費	+5 (+4%)	会員獲得の効率化により増加を抑制
人件費（販管費）	+43 (+8%)	会員数及び売上拡大のための従業員の増加により、増加しているが、生産性の向上や事業効率化が進み、売上に占める割合は低下
その他売上原価	△29 (△12%)	
講師報酬（売上原価）	+318 (+56%)	会員数増加に伴うレッスン数の増加や、新型コロナウイルス感染症の影響による、ユーザー当たりのレッスン数の伸びにより増加



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

7

続きまして、費用の内訳になります。

売上原価に関しましては、前年同期比で6ポイントほど高くなっております。こちらに関しましては、特に4月、5月の時期におけるレッスン受講数が増加したことにより、原価率が高まっております。

一方で、他の費用に関しましては、生産性向上や事業効率化により、コスト効率化を進めた結果、増加は抑制されております。

サポート

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



四半期ごとの売上高推移

個人向けは四半期単位で着実に積み上げ。法人・教育機関向けは個別契約の影響による増減はあるが、拡大傾向を継続



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

8

続きまして、四半期ごとの売上高推移になります。

個人向けに関しましては、四半期単位で着実に積み上げており増加しております。そして、法人・教育機関向けに関しましては、個別契約により、変動はございますけれども、拡大傾向を継続しております。

四半期ごとの売上総利益の推移

売上総利益率は第1四半期に新型コロナウイルス感染症流行の影響によるレッスン受講数増加で一時的に悪化したけど、第2四半期には回復



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

9

サポート

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



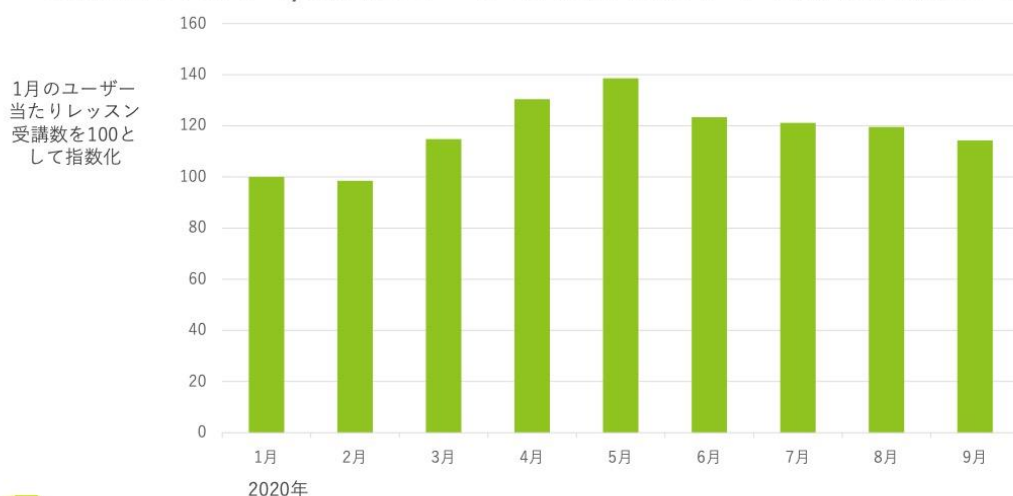
続きまして、四半期ごとの売上総利益の推移になります。

従来ですと、売上総利益率に関しましては、季節要因はございますけれども、61%前後で推移しておりました。この第1四半期では、在宅時間が増え、より多くの人が多くレッスンを受けた結果、売上総利益率は56%と、従来よりも低いものとなっております。

一方で、この第2四半期はその部分が回復し、売上総利益率に関しましては、61.5%まで回復しております。

(参考) レアジョブ英会話のユーザー当たりレッスン受講数の推移

ユーザー当たりレッスン受講数は新型コロナウイルス感染症流行の影響により4,5月にピークを付けたが、6-9月は遞減している



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

10

具体的に、一人当たりのレッスン受講数に関しましては、このグラフにありますように、4月、5月、特に5月をピークとして6月、7月、8月、9月は、減少傾向にある形になっております。

サポート

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



四半期ごとの営業利益の推移

販管費の増減により、営業利益の四半期ごとの増減はありつつも、増加傾向を維持



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

11

続きまして、四半期ごとの営業利益の推移になります。

販管費の増減がございますので、営業利益の四半期ごとの増減はありつつも、増加傾向は維持しております。特に、弊社の場合季節要因があり、1Q、2Q、3Qと増え、そして4Qでは少し下がる傾向があり、今期に関しても1Q、2Qは順調に推移している形になっております。

2021年3月期 通期業績予想の修正

第2四半期累計期間での新型コロナウイルス感染症流行による売上拡大と、ユーザー当たりレッスン受講回数の計画比下振れや事業効率化および生産性向上により、売上、利益ともに上方修正

(百万円)

	2021年3月期 期初計画	2021年3月期 修正計画 ¹⁾	増減額
売上高	5,300	5,400	+100
個人向け	3,761	3,800	+39
法人・教育機関向け	1,538	1,600	+62
営業利益	500	640	+140
経常利益	450	600	+150
親会社株主に帰属する 当期純利益	270	370	+100

今後の新型コロナウイルス感染症が事業環境に与える影響が不透明なため、第3四半期以降の業績予想は期初の予想を据え置いた形で、通期業績予想数値を修正

1) 2020年10月14日に発表



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

13

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@scriptsasias.com



続きまして、2021年3月期計画になります。

昨年、10月14日に発表させていただきました通り、通期業績予想に関して修正を行いました。従来、売上高を53億円と計画していたところ、順調に推移していることから、売上高を54億円と修正しております。

また、営業利益に関しましても、当初計画を立てていたときのコロナの状況がどうなるか分からない、そのためレッスン受講数等のKPIの推移が分からないといったところから、比較的、保守的に計画を立てておりました。

しかし、この第2四半期を見て、ある程度レッスン受講数が低減してきて、一定の粗利益率が見えるようになってきたことから、営業利益に関しても修正を行い、6.4億円を目指す形に修正しております。

なお、今後の新型コロナウイルス感染症が、事業に与える影響は不透明なので、第3四半期以降の業績予想は、期初の予想を据え置いた形で、通期業績予想数値を修正しております。

2021年3月期 計画に対する進捗

売上高は第2四半期累計で約50%の進捗、営業利益に関しては50%を超えて進捗しており、好調な推移

(百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 修正計画	前期比 増減率	2021年3月期 2Q累計	進捗率
売上高	4,512	5,400	+19.7%	2,661	49.3%
個人向け	3,077	3,800	+23.5%	1,893	49.8%
法人・教育機関向け	1,435	1,600	+11.5%	767	48.0%
売上総利益	2,829	3,150	+11.3%	1,562	49.6%
営業利益	446	640	+43.3%	369	57.7%
経常利益	415	600	+44.3%	365	60.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	205	370	+80.3%	233	63.0%
営業利益率	9.9%	11.9%	+2.0pt	13.9%	-
ROE	15.2%	10.0%以上	-	*30.6%	-

*年換算

14



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

続きまして、今期の計画に対する進捗になります。

売上高に関しましては、54億円に対し、26.61億円で進捗率49%と順調に進捗しております。営業利益に関しましては、目標6.4億円のところ、現状では3億6,900万円までできており、進捗率57.7%で50%を超えて進捗しており、非常に好調な推移となっております。

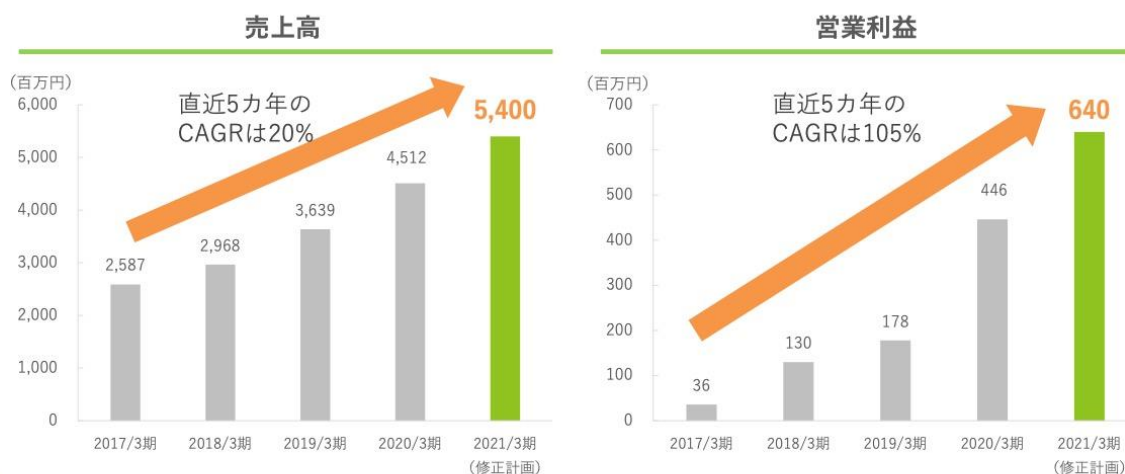
サポート

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



連結業績推移

売上高は創業以来13期連続の増収 営業利益は5期連続の増益、過去最高益を見込む



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

15

続きまして、連結業績推移になります。

今期、売上高としては54億円を目指しており、創業以来、13期連続の増収を見込んでおります。また、営業利益に関しても6.4億円を見込んでおり、5期連続の増益、そして過去最高益を見込んでおります。

2021年3月期 取り組み予定

収益性の向上、売上拡大、システム開発、テクノロジー活用に向けた研究開発に注力した事業運営を行う

収益性の向上

- 事業運営の体制が整いつつあり、フィリピン人講師を除く従業員の増加ペースは抑制
更なる生産性の向上、事業効率化を図る

売上拡大

- 個人向けは新型コロナウイルス感染症による影響下（在宅時間の拡大や休校措置）での、社会人や学生の需要増の取り込みによる売上成長を目指す
- 法人向けはオンライン研修や留学等からの切り替え需要の取り込みにより、売上成長を目指す

システム開発

- 今後の売上拡大やサービス拡充に向けたシステムの大規模なリプレースを行う

データやAI等のテクノロジーの活用に向けた研究開発

- AIと音声認識技術を組み合わせた自動採点のスピーキングテストPROGOSの拡販を目指す
- 引き続き、大量のレッスンデータを分析し、学習効率や学習継続率を高める方法の研究に取り組む



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

16

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@scriptasia.com



続きまして、今期の取り組み予定になります。

収益性の向上に関しましては、引き続きさらなる生産性の向上、事業効率化をさまざまな面で図り、収益性を向上させていきたいと考えております。

売上に関しましては、社会人や学生の需要増を取り込み、売上成長を目指します。また、法人向けに関しましては、オフラインの研修あるいは留学等からの切り替え需要により、それを取り込み、さらなる売上成長を目指していきます。

また、今後の売上拡大、サービス拡充に向けたシステムの大規模なリプレイスも行っております。

そして、データやAI、テクノロジーを活用した研究開発を行っており、AI と特に機械学習と音声認識技術を組み合わせた自動採点ができるスピーキングテスト PROGOS をリリースいたしました。この拡販を目指しております。引き続き、われわれが持つ大量のレッスンデータを分析し、学習効率や学習継続率を高める方法の研究に取り組んでまいります。

PROGOSとは

AIによる自動採点で、国際指標CEFRを基に日本人向けに設計されたCEFR-Jに準拠したビジネス英語スピーキング力を計測するサービス

ビジネス向け



ビジネスにおける
英語スピーキング力に特化

実際のビジネスシーンを踏まえた設問。
打ち合せ・面談、プレゼン、資料説明、ディスカッション、交渉などで話せる力を測定

共通のモノサシ



言語運用能力の“国際指標”
CEFR(CEFR-J)に準拠

評価基準は、世界に通用するCEFR(セファール：Common European Framework for Reference) を基にしたCEFR-Jで表示

利便性の高さ



試験時間は20分
AI自動採点で即返却

ネットワーク環境さえあれば、いつでもどこでも受験可能なオンラインテスト。手続きは簡単で、自動採点のため短時間で評価結果が判明

学習への活用



結果を学習に生かせる
詳細なフィードバック内容

テスト結果のフィードバックシートには、総合評価と6つの指標別評価で、学習に役立つ詳細な情報を提供



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

17

PROGOS について、少し説明させていただきます。

弊社でリリースした PROGOS、こちらは AI、機械学習を用いた自動採点ができるスピーキングテストとなっております。国際指標である CEFR を基に、日本人向けに設計された CEFR-J に準拠したビジネス英語スピーキング力を計測するサービスとなっております。

サポート

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

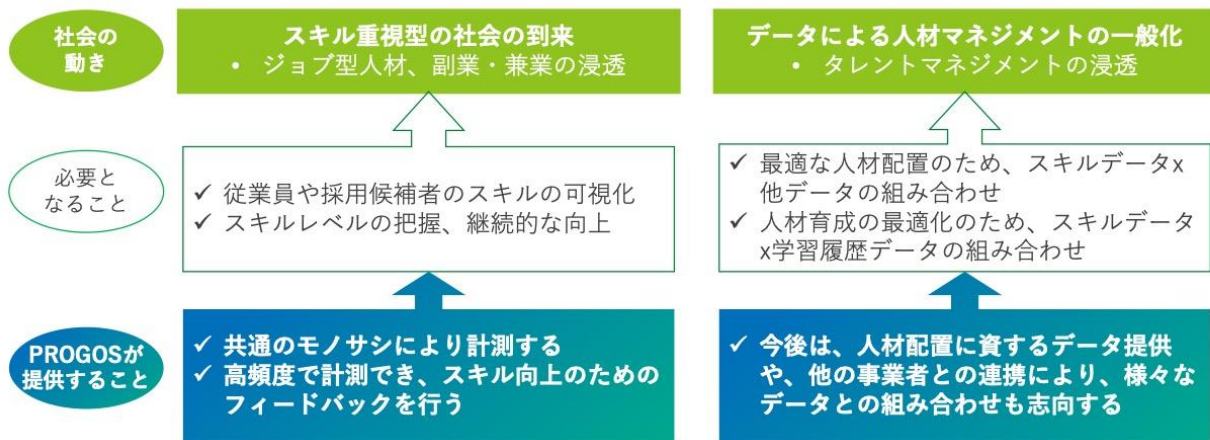


非常に簡単に利用することができ、試験時間が20分程度で、そして5分、10分経つと結果が返ってくるものになっております。その結果につきましては、共通のモノサシであるCEFR-J、CEFRに準拠したものとなっており、非常に信頼性の高いものとなっております。

また、その結果に関しましては、次への学習に生かせるような詳細なフィードバック内容となっており、その結果を基に、次の学習に生かして、より高い英語力を身に付けてもらうためのものとなっております。

これからの社会を見据えたPROGOSの位置づけ

ビジネス人材のスキルの一つとして、また、データに裏打ちされたタレントマネジメントの実現に向けた指標を提供していく



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

18

こちらのPROGOSに関しては、さらに先の社会を見据えた位置づけとしております。

今後の社会の動きとして、スキルを重視した社会が到来するだろうと考えております。すなわち、ジョブ型の人材、また、副業や兼業が浸透してくる社会になるだろうと考えております。そういった社会においては、さまざまなスキルが見える化されていることが必要となります。

例えば、分かりやすい例で言えば、エンジニアのある言語のプログラミングのスキルがどれぐらいあるか、あるいは英語力がどれぐらいあるか、それから、交渉力がどれぐらいあるかなど、さまざまなスキルが可視化されていると、そのスキルが必要な人を集めやすくなってまいります。

また、企業内においても、そういったスキルが見える化されていると、タレントマネジメントがしやすくなり、さまざまな人材配置が最適化されたり、プロジェクト等が上手く進行していくと考えております。

サポート

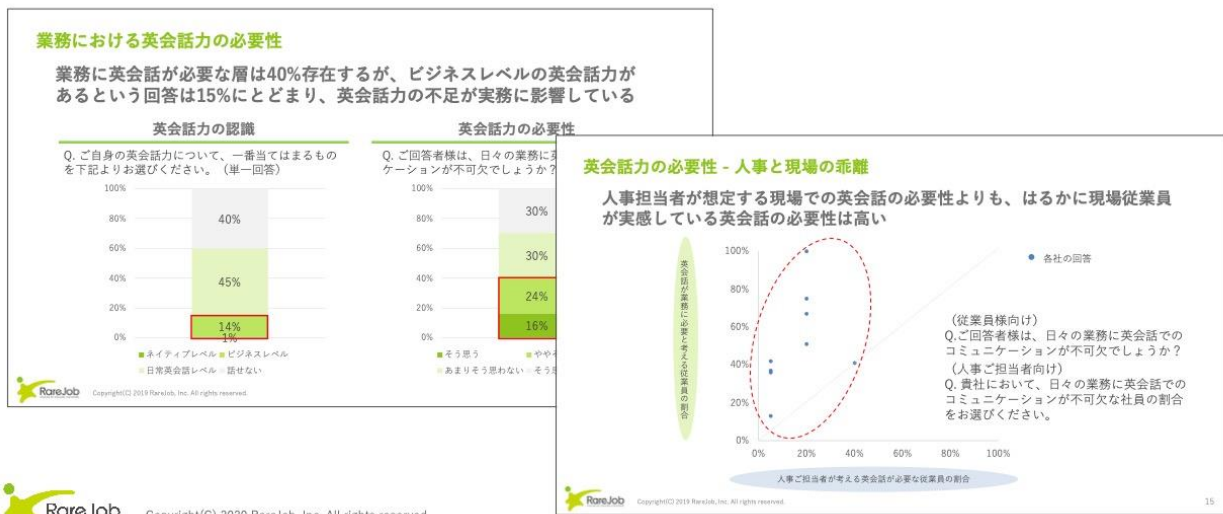
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そういった社会においては、さまざまなスキルのデータを可視化することが、非常に重要であり、PROGOS としてはその一つ、まずは英語力の可視化、特に英語のスピーキング力の可視化を行い、このデータを提供していくことを目指しております。そのために、多くの人に使っていただき、英語力を測定し、それを見える化させていく。そういったことを PROGOS では進めていきたいと考えております。

法人顧客に対するサーベイ結果

顧客企業の人事担当者が想定する以上に、ビジネスの現場における英会話力のある人材の不足が浮き彫りになった



続きまして、2021年3月期第2四半期トピックスになります。

トピックス一つ目。法人顧客に対してサーベイを行いました。顧客企業の人事担当者とビジネスの現場の従業員が考える英語力、英会話の必要性、ここにギャップがあることが浮き彫りとなりました。このギャップをわれわれとしては埋めていき、多くの人たちの英語力を上げていく必要性があると認識しております。

サポート

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

付加価値向上と顧客基盤拡大の取り組み

高付加価値サービスによる顧客単価増と、顧客基盤拡大に向けた新サービスを投入

スマートメソッド®コースの個人向け展開

- ✓ 4か月で45万円＋初期費用5万円の成果保証型、高付加価値商品
- ✓ 2018年10月より法人向けに展開し、成果保証の実績を踏まえ個人向けに展開



中高生向け「Escholar-Online英会話」投入

- ✓ GIGAスクール構想で推進される、教育現場でのICT環境の整備を見据え、学校と自宅でのシームレスな学びの提供を実現
- ✓ これまで、学校のカリキュラムに特化していたオンライン英会話サービスを、自宅でも受けられるサービスとして展開
- ✓ Z会グループとの協業により、サービスの加速的な展開を目指す



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

21

続きまして、付加価値向上と顧客基盤拡大の取り組みになります。

高付加価値サービスによる顧客単価増と、顧客基盤拡大に向けた新サービス投入を行っております。従来、約4か月で確実に英語力が上がるスマートメソッドコース、こちらを法人向けに展開しておりました。法人向けで実績を積み、そして成果保証が確実にできることが分かり、また、これを拡大させていく基盤が整いましたので、法人向けのみならず個人向けにも展開していくこととなりました。こちらを展開し、個人向けの平均単価向上を行っていきたいと考えております。

続きまして、中高生向けになります。中高生向けに、Escholar-Online 英会話という新サービスを投入いたしました。今現在、GIGAスクール構想が進んでおりますけれども、教育現場でのICT環境の整備を見据え、学校および自宅、このシームレスな学びの提供を実現していきます。

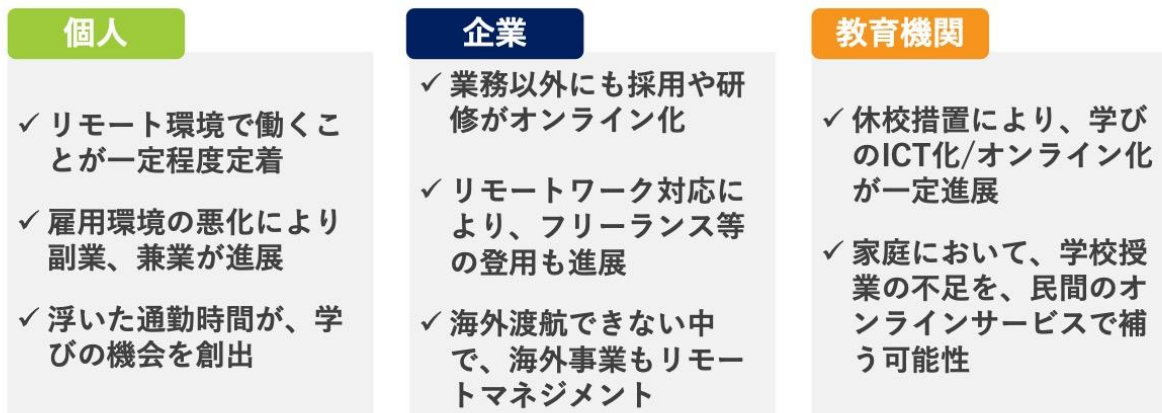
学校で学んでいるカリキュラムと、それに準じた教材を自宅でもレッスンが受けられるというオンライン英会話サービスを展開してまいります。こちらの展開はZ会グループとの協業により、加速的に展開させていくことを目指しております。

サポート

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



“With Corona, After Corona”の事業環境



レアジョブが従来より目指した学びのオンライン化が加速していくさらに、スキルをベースにした働き方への移行が新たな機会につながる



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

23

続きまして、今後の経営戦略です。

現状、新型コロナウイルスの影響により、さまざまなものが変化しております。個人に関しては、リモート環境で働くことが普及したり、あるいは浮いた通勤時間で学びの機会を創出したり。

そして企業においてもさまざまなもの、採用や研修もオンライン化したり、そしてフリーランス等の登用も進展して来たり。そして、海外渡航がなかなかできない中、海外事業はリモートでマネジメントするような環境に変化してきています。

教育機関につきましては、休校措置により学びのICT化/オンライン化は一定程度進展し、また民間のオンラインサービスで補完していくことも増えております。

レアジョブが従来より目指した、学びのオンライン化は加速していき、さらにスキルをベースにした働き方への移行が、新たな機会につながってまいります。

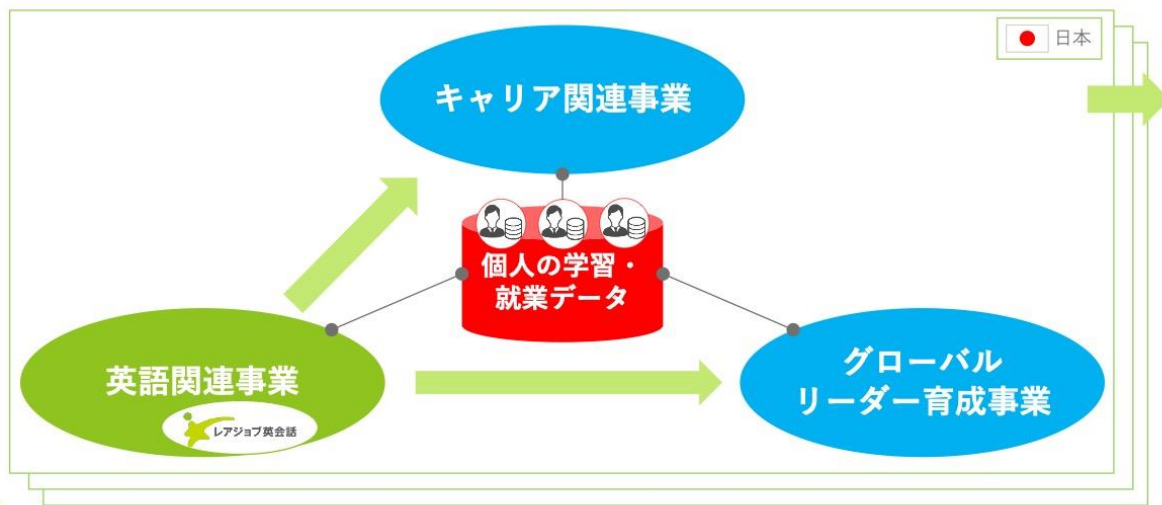
サポート

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@scriptsasias.com



今後の事業展開

オンライン化、スキルベース化が進展する中で、英語関連事業を土台に、グローバルリーダー育成事業とキャリア関連事業を国内外に展開していく



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

24

「Chances for everyone, everywhere.」というビジョンのもと、グローバルに人々が活躍する基盤をつくることを実現していくため、まずは共通のコミュニケーション言語である英語が話せるようになることを目指すサービスを行ってまいりました。現在の事業の中心となっているものは、この英語関連事業。特にオンライン英会話になっております。

その先に英語ができるようになった人が必要となるスキルを提供してまいります。それがグローバルリーダー育成事業になります。また、そういった個人と、そのような人材を必要とする企業をマッチングするキャリア関連事業を行っていきます。これらの中心には、全て学習のデータ、それからスキルのデータがたまっておりますので、このデータを有効に活用しながらこういった事業を展開してまいります。

また、日本のみならず海外においても同様の課題がありますので、海外にも展開させていくことを考えております。

サポート

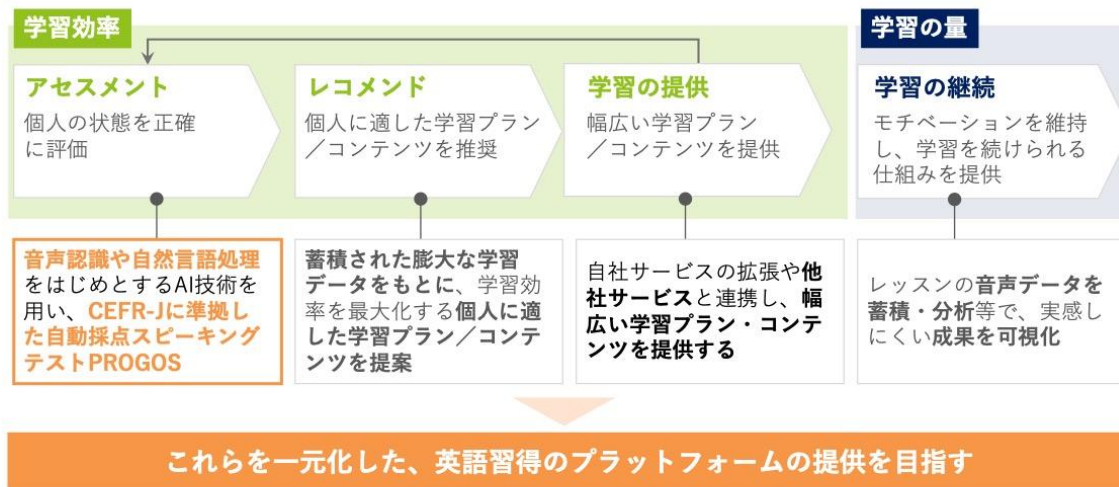
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



テクノロジー活用による学習効果の飛躍的な向上に向けて

英語関連事業

テクノロジーを活用した学習効果の高いプロダクトを開発、他社とも連携
英語習得のプラットフォームを提供し、学習効果の飛躍的な向上を目指す



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

25

英語関連事業については、学習効率と学習の量、この二つに分けることができます。

学習効率に関しては、まずアセスメントがあり、続いてレコメンド、そして学習の提供、そしてその学習を継続させていくことが必要となってまいります。これらを、テクノロジーを活用したもの、また他社と連携したもの、そういったことを複合的に組み合わせながら、学習効果の飛躍的な向上を目指すことをやっていきます。

アセスメントの部分においては、PROGOS を活用し、まず学習の状態、今現状の英語力を測定する。そして、そこに足りないものを把握し、やるべきことをレコメンドしていく。まずはこちらの部分をつくり、提供しております。これらを一元化した、英語習得のプラットフォーム提供を目指してまいります。

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@scriptsasias.com



事業展開の方向性

働き方が変化していく中で、新たな働き方のニーズに応えるサービスの提供を目指す

グローバルリーダー育成事業

- 英語はツールであり、**グローバルに活躍するためのスキル習得**を目指す
- 英語関連事業のフィリピン人講師や、ラーニングプラットフォームを活用し、**低コストでサービス化**する

キャリア関連事業

- 英会話力や、グローバルスキルを身に着けた個人と、グローバルに活躍する人材を求める法人を**マッチングさせる**
- スピーキングテスト結果や、グローバルスキルのアセスメント結果を用い、**人材マッチング精度を飛躍的に向上**させる



Copyright(C) 2020 RareJob, Inc. All rights reserved.

26

続きまして、グローバルリーダー育成事業とキャリア関連事業です。

働き方が変化していく中で、新たな働き方のニーズに応えるサービスの提供を目指してまいります。グローバルリーダー育成事業においては、英語はツールであり、グローバルに活躍するためのスキル習得が必要でありますので、それらの提供をしてまいります。われわれが培った強みを活用し、オンラインのプラットフォーム、また、フィリピン人講師も上手く活用しながらサービス化させてまいります。

キャリア関連事業については、英会話力やグローバルスキルを身に着けた個人と、グローバルに活躍する人材を求める法人をマッチングさせます。その際に、スピーキングテストの結果やグローバルスキルのアセスメント結果、こういったデータを用いながら人材マッチング精度を高め、そして適切な人材と企業をマッチングすることを行ってまいります。

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@scriptsasias.com



2020年3月期から2022年3月期までの3カ年の業績目標の達成状況

2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、
3カ年の業績目標の達成を見込む



27

3カ年計画の達成状況になります。

昨年、3カ年計画を発表いたしました。今期に関しましては、その3カ年計画の2期目になります。今期は、新型コロナウイルス感染症の影響がありつつも順調に進捗しており、昨年立てた3カ年計画を上回る結果となる見込みであります。来期に関しましても、3カ年の業績目標の達成を見込んでおります。

以上が、2021年3月期第2四半期決算説明になります。

この後、Q&Aの時間となりますので、ご質問のある方はよろしくお願いいたします。

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@scriptsasias.com

質疑応答

中村：ご質問ありがとうございます。一つ目の質問についてです。

下期の個人有料会員数の増加ペースについて、前年と比較して、どのようなペースになりそうでしょうか。また、一人当たりのレッスン受講回数については、10月以降どのような傾向でしょうか。こちらに関しましては、私から回答させていただきます。

個人の有料会員数の増加ペースなんですけれども、季節要因はもともとあるものになっております。1月、4月といった、いわゆる年初にあたるような時期が、英語を勉強しようという気持ちが非常に上がる時期になっており、その時期に多くの会員様が登録される傾向があります。

一方で、例えば12月については、忘年会等といったイベントがある影響もあり、一番英語を勉強しようという気分が下がりやすい時期になっております。そういった季節要因が影響してまいります。

また、今期に関しては、コロナの影響がございまして、どう変動していくかについては、見えにくい状況になっていると感じております。特に4月5月に関しましては、従来よりも非常に多くの会員様が入ってまいりました。そういったこともありまして、今期の下期以降に関しては、こういった増加ペースになるのかについて、前年と比較して、おそらく同じような季節要因による変動になるかとは想定しつつも、今後の新型コロナウイルスの感染症の対策等によって、変動もあるかとも考えており、どうなるかは、まだはっきりとは見えない状況かと考えております。

そして、一人当たりのレッスン受講回数については、9月までの推移はご説明に入れておりましたけれども、それと同じような形で、10月以降も続いていくと考えております。

ただし、従来ですと12月は非常にレッスン受講数が低くなる傾向があるんですけれども、今年に関しては、レッスン受講数がどうなるのかについては、未知数だなと考えております。

というのも、忘年会等に人々が行かなくなるという状況があったときに、どうレッスン受講数が変わってくるのか。そこはまだ我々としても、読みきれないところではありますので。従来とは少し違う傾向が出るかなという可能性もあるとは思っております。今のところ、昨年並とまではいかないんですけれども、比較的、9月くらいの状況下にはなっているのかなと感じております。以上が、一つ目の質問の回答になります。

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@scriptsasias.com



二つ目の質問に関してです。説明資料 16 ページ、収益性の向上についてのご質問です。生産性向上、事業効率化において今期力を入れた取り組みについて具体的に教えてください。また、上記取り組みにより、費用として計上する額、効果として刈り取れる額等想定している数値がございましたら教えてください、ということになります。こちらの質問に関してですが、取締役 COO の安永より回答させていただきます。

安永：取締役の安永でございます。

いただいているご質問について、お答えさせていただきます。生産性の向上でございますが、主にトップラインを伸ばす要素と営業利益率を高めていく要素の二つになろうかと思えます。

特に具体的な施策という表現では、さまざまなものも含めて多々ございますが、主に人にまつわる施策が中心となっております。

特にトップラインを形成する生産性につきましては、法人向けに展開をしております法人事業の営業人員が、だいたい 20 名弱が営業として稼働しており、この人員に関わるものとなります。

売上を照らし合わせていただければ、イメージが湧くかと思いますが、当社の営業マン一人当たりの売上生産性は、社内の目標値でいきますと、一人 1 億円ほどの売上創出を生産性の基準として考えております。従って、日々取り組んでいる施策としても、営業効率をいかに上げるのかということに対して、日々向き合っております。

さらに、営業利益率の改善につきましては、やはり、近年急激にお客様が増えてまいりましたので、講師の採用を含めて、業務として規模を拡大してきている背景がございます。

人材の登用等については、ほぼ去年のタイミングで一段落しておりまして、今いる従業員で拡大に対して、仕組み等を駆使しながら、対応していくことで、労働集約的に人数が増えていくことが抑えられて、生産性が上がっていると表現できるかと思えます。

以上、2 点につきまして、ご質問の回答となりますが、具体的な数値等につきましては、表現上も難しい部分もございますので、今のご説明でご理解いただければと思っております。以上でございます。

中村：はい。質問は以上となりましたので、本日の第 2 四半期決算説明についてはこちらで終了とさせていただきます。

ご視聴、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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 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@scriptsasias.com

