COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

# レアジョブ

## 6096 東証１部

企業情報はこちら >>>

2021 年 6 月 17 日（木）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

# 目次

■要約 01
1. 今後の成長戦略 01
2. 2021 年 3 月期の業績概要 01
3. 2022 年 3 月期の業績見通し 01
4. 株主還元策 02
■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 事業内容 06
3. 同社の強みと競合状況 10
■市場環境と成長戦略 11
1. 市場環境 11
2. 中期成長戦略 11
■業績動向 15
1. 2021 年 3 月期の業績概要 15
2. 財務状況 17
3. 2022 年 3 月期の業績見通し 18
■株主還元策と ESG/SDGs の取り組み 20
1. 株主還元策 20
2. ESG/SDGs の取り組み 21

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 要約

## オンライン英会話事業者から<br>グローバルリーダーを生み出すプラットフォーム企業へ

レアジョブ <6096> は、オンライン英会話サービス「レアジョブ英会話」が主力サービス。6,000 人のフィリピン人講師を抱え、高品質なサービスを低価格で提供することで売上成長を続けている。最近では法人・教育機関向けのビジネスを強化しているほか、シナジーの高いグローバルリーダー育成事業やキャリア関連事業にも事業領域を拡大し、オンライン英会話事業者からグローバルリーダーを生み出すプラットフォーム企業として成長を目指している。

**1. 今後の成長戦略**

同社はグループビジョンとして「Chances for everyone, everywhere.」を掲げ、グローバルに人々が活躍する基盤を作ることを目指し、事業拡大に向けた取り組みを推進している。その基盤となるアセスメントデータプラットフォームを構築するため、AI 技術を活用した英語スピーキング力測定システム「PROGOS」を 2020 年 6 月に開発し、企業や大学向けに拡販を進めている。「PROGOS」でアセスメントデータを収集し、同プラットフォームを起点として創出される様々なサービスを提供していくことで高成長を実現していく。中期売上目標としては国内で 300 億円（個人向け、法人向け、文教向けで各 100 億円）を設定し、M&A も含めて成長を目指していく。

**2. 2021 年 3 月期の業績概要**

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 18.2% 増の 5,331 百万円、営業利益で同 49.8% 増の 669 百万円と過去最高を更新した。オンライン英会話サービス市場の拡大を背景に、個人向けが前期比 21.6% 増収と好調に推移したほか、法人・教育機関向けも取引社数の拡大により同 10.7% 増収と順調に拡大したことが要因だ。営業利益率も増収効果に加えて、生産性向上及び業務効率化が進んだことにより、前期比 2.6 ポイント上昇の 12.5% となった。

**3. 2022 年 3 月期の業績見通し**

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 21.9% 増の 6,500 百万円、営業利益で同 19.6% 増の 800 百万円と 2 ケタ成長が続く見通し。法人・教育機関向け売上高で前期比 52.3% 増と急成長を見込んでいる。「PROGOS」をフックとして、英語研修やグローバルリーダー育成研修などグローバル人材育成に向けたソリューションサービスを提案、提供していくことで、売上を拡大していくことになる。また、2021 年 6 月には日本語スピーキング力学習プログラムの開発を担う子会社、バベルメソッド（株）を設立しており、同プログラムを活用して、外国人スタッフの日本語スピーキング力の向上を希望する企業向けに研修サービスを提供することを目指している。

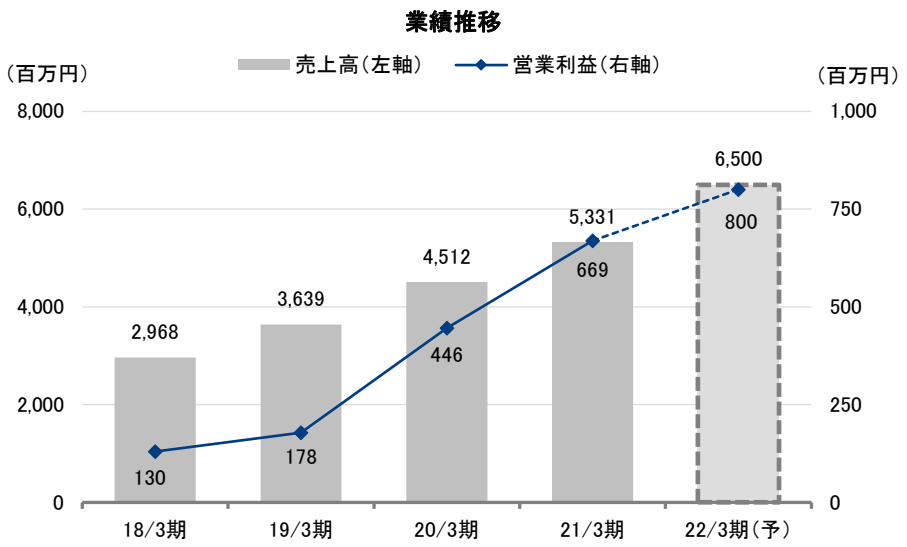
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**4. 株主還元策**

同社は新たな配当方針を 2021 年 5 月に発表した。将来の成長に必要となる内部留保の充実と財務基盤の確立などを勘案し、資本コストを上回る投資案件がある場合には戦略的投資を実行していくとし、配当についてはこうした政策に沿う範囲のなかで、安定的かつ継続的な増配を実現する形で実施していく方針とした。中長期的に連結配当性向で 20% 程度を目標としている。同方針を受けて、2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金を 11 円（配当性向 18.8%）とすることを併せて発表している。

**Key Points**

- 「PROGOS」の普及によりアセスメントデータプラットフォームを構築、中期売上目標として国内 300 億円を目指す
- 2021 年 3 月期はコロナ禍における個人向けの伸長、法人･教育機関向けの取引社数の拡大により、過去最高業績を大幅更新
- 2022 年 3 月期業績は法人・教育機関向けビジネスがけん引し、2 ケタ増収増益が続く見通し




出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 会社概要

## オンライン英会話サービスの業界最大手、累計無料会員数は 94 万人を超える

### 1. 会社概要

#### （1）経営ビジョン・ミッション

同社は 2007 年に創業したオンライン英会話サービスの最大手で、「レアジョブ英会話」を中心にオンラインでの英会話学習サービスを個人・法人・教育機関向けに提供し、グループビジョンとして掲げた「Chances for everyone, everywhere.」の実現を目指し、ビジネス展開を進めている。「Chances for everyone, everywhere.」とは、「グローバルに人々が活躍する基盤を作る」ことであり、「新たな学びを得るチャンス、才能を開花させるチャンス、新しいなにかに出会えるチャンス」を、インターネットを通して、あらゆる人と場所に届け、世界中の人々が国境や言語の壁を越えて活躍できる社会を創造していくという意味が込められている。

英語関連事業では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。」を掲げ、オンライン英会話サービス「レアジョブ英会話」を運営している。訪日外国人が増加し、日常で英語に触れる機会が増えるなか、英会話スキルを身につけたいというニーズは増加している。また、企業でも企業活動のグローバル化によりグローバル人材の育成が課題となっており、英会話を研修プログラムとして取り入れる動きが活発化している。教育現場においても 2020 年の学習指導要領改訂により、小学生から英語が必修化され、英会話スキルが重要視されるようになってきており、英会話学習サービスのニーズは今後もさらに拡大していくことが予想される。

#### （2）会社沿革

同社は、2007 年に現代表取締役社長の中村岳（なかむらがく）氏と前代表取締役会長の加藤智久（かとうともひさ）氏が中心となって設立された。創業当時は英会話を習得するためには、英会話スクールに通うことや海外に留学することが一般的であったが、いずれも費用が高く、英語を話したくても安価に話す場がないという課題があった。そうしたなかで、インターネット技術が発達し、通信ネットワークの高速化が進むなか、無料通話のコミュニケーションツール「Skype」が普及し始めたことをきっかけに、「Skype」を使って安価な料金で英会話サービスを提供することを構想し、事業をスタートさせた。

英語の講師については、英語を公用語としているフィリピンで採用を進めた。当時、知人のフィリピン人大学生を通じて、クラスメイトで英語を話せる友人を集めてもらい、プレサービスを開始した。講師へ支払う報酬や労働条件に競争力があったことから、口コミで講師のネットワークも広がり、現在は 6,000 人と圧倒的な基盤を構築している。なお、これら講師の選定・教育・管理を行う子会社として 2008 年に RareJob Phillipines, Inc. を設立している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

オンライン英会話サービスとして 2007 年 11 月より個人向けに開始した「レアジョブ（現レアジョブ英会話）」は、通学型の英会話スクールと比較して大幅に安価な料金で提供を開始したこと、最初は無料レッスンを提供し、サービスを気に入れば有料会員として月額契約する課金モデルとしたこと、教材費や入会金・中途解約料などの受講料以外の追加費用を不要とし、入会に対する費用面でのハードルを引き下げたことで、受講者数が右肩上がりに伸びていった。2009 年には法人向けサービスの提供も開始し、2014 年 6 月には東証マザーズ市場に株式上場を果たしている。

2015 年以降はサービス品質を向上させ、従来の日本人学習者とフィリピン人講師をマッチングし、英語を話す場を提供するサービスから、英語が話せるようになるという成果を提供する英語教育サービスへの転換を進めていった。オンライン英会話サービスとしては、「ビジネス英会話コース」や「中学・高校生コース」などサービスメニューを拡充したほか、カリキュラムや教材の品質向上、講師の採用基準の引き上げやトレーニングの強化に取り組み、新たな市場として教育機関向けのサービス提供やオフラインの英会話スクールとなる「レアジョブ本気塾」を開校（1 校）した。法人向けに関しても、2017 年 6 月に「レアジョブ英会話留学」サービス、2018 年 10 月に成果保証型英会話サービスとなる「スマートメソッド ® コース」の提供を相次いで開始した。

また、2015 年 7 月に三井物産 <8031> と資本業務提携契約を締結し、三井物産のネットワークを活用して法人向けサービスの販売や海外展開等の取り組みを進めているほか、2016 年 2 月には（株）増進会出版社（現（株）増進会ホールディングス）と資本業務提携契約を締結し、Z 会グループ会員向けの英会話プログラム「Z 会 Asteria」「NEW TREASURE Online Speaking」等の共同開発や文教事業での連携を開始するなど、大手企業と業務提携を結びながら事業展開を加速している。なお、同社は 2019 年 2 月に会社分割により学校向けオンライン英会話サービスや子ども専門オンライン英会話「リップルキッズパーク」※を運営する子会社、（株）エンビジョンを設立しており、2019 年 4 月に（株）増進会ホールディングスが（株）エンビジョンに出資（出資比率で 33.41%）を行い、文教事業領域での協業体制を強化している。

※ 2016 年 12 月に子ども専門オンライン英会話「リップルキッズパーク」を運営する（株）リップルキッズパークの全株式を取得し子会社化した（2018 年 11 月吸収合併）。講師等はフィリピンの子会社、RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES,INC. で採用しており、ビジネスモデルはほぼ「レアジョブ英会話」と同様である。

また、「レアジョブ英会話」のユーザビリティ改善と学習効率の向上を図るため、以前から進めていた「Skype」から WebRTC 技術を用いた独自のレッスン受講システム「レッスンルーム」への移行を、2021 年 3 月に完了した。

「Skype」を使用する場合、「レアジョブ英会話」のマイページにログインしたうえで、さらに「Skype」のメールアドレスやパスワードを入力して「Skype」にログインする必要がある一方、「レッスンルーム」では「レアジョブ英会話」のマイページにのみログインすればよく、利便性が向上する。さらに、講師とのレッスン内容の記録やチャットの履歴が保存できるなど機能面での拡張性があり、利便性だけでなく学習効率の向上につながる効果が期待されている。

学校・法人等で導入する際に「Skype」の利用はセキュリティを担保するうえでの課題となっていたため、「レッスンルーム」に移行することのメリットは大きいと見られる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2019 年には英語だけでなくグローバルに活躍するために必要なスキルの習得を支援するため、グローバルリーダー育成事業を開始している。パソナグループ <2168> で対面型の人材研修事業を展開するキャプラン（株）と 2019 年 11 月に業務提携を発表し、グローバルリーダー育成を支援する研修プログラムの共同開発を進めている。さらに、2021 年 3 月には法人向け事業を分社化し、（株）プロゴスを新たに設立した。2020 年 6 月に開発した英語スピーキング力測定システム「PROGOS」でアセスメントデータを収集し、アセスメントデータプラットフォームを起点として、グローバルリーダーに必要なスキルの多面的なアセスメントの開発も進めていく。この多面的なスキルアセスメントを基軸に、採用・育成・評価・配置まで領域を拡大させ、企業の人事機能を支援するサービスを拡充し、法人向け事業の成長加速を目指している。

2020 年 11 月には、東証マザーズから、東証一部への市場変更を果たしている。

**会社沿革**

| 年月 | 主な沿革 |
|---|---|
| 2007年10月 | 株式会社レアジョブ設立 |
| 2007年11月 | オンライン英会話事業「レアジョブ」（現レアジョブ英会話）を開始 |
| 2008年10月 | フィリピン共和国マニラに RareJob Philippines, Inc. を設立 |
| 2009年 8月 | 法人向けサービス提供開始 |
| 2014年 6月 | 東京証券取引所マザーズ上場 |
| 2015年 4月 | 「ビジネス英会話コース」提供開始<br>教育機関向けサービス提供開始 |
| 2015年 7月 | 三井物産と資本業務提携 |
| 2015年 9月 | 「中学・高校生コース」提供開始 |
| 2015年10月 | ブラジル事業開始（2017 年 11 月に事業撤退） |
| 2016年 1月 | 「レアジョブ本気塾」提供開始 |
| 2016年 2月 | （株）増進会出版社（現（株）増進会ホールディングス）と資本業務提携 |
| 2016年 4月 | 関西支社を設立 |
| 2016年 8月 | 「レアジョブ英会話」iOS アプリ提供開始 |
| 2016年 8月 | フィリピン共和国カガヤン・デ・オロに ENVIZION PHILIPPINES, INC. を設立 |
| 2017年 1月 | 子ども専門オンライン英会話「リップルキッズパーク」を運営する（株）リップル・キッズパークをグループ化 |
| 2017年 4月 | 中部支社を設立 |
| 2018年 3月 | 独自のレッスン受講システム「レッスンルーム」を提供開始 |
| 2018年 4月 | 九州支社を設立 |
| 2018年10月 | 成果保証型英会話サービス「スマートメソッド ® コース」提供開始 |
| 2019年 2月 | （株）エンビジョンの設立及び（株）増進会ホールディングスとの合弁契約締結 |
| 2019年 4月 | Geos Language Centre Pte Ltd.（シンガポール）を完全子会社化 |
| 2019年10月 | キャプラン（株）とグローバルリーダー育成の業務提携 |
| 2020年 6月 | 英語スピーキング力測定システム「PROGOS」を開発 |
| 2020年11月 | 東京証券取引所市場第 1 部へ市場変更 |
| 2021年 3月 | 法人事業を展開する（株）プロゴスを設立 |

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### （3）グループ会社の状況と従業員数

連結対象子会社は 2021 年 4 月末時点で、国内 2 社、フィリピン 4 社、シンガポール 1 社となり、そのほかフィリピンに持分法適用関連会社を 1 社有している。このうち、RareJob Philippines, Inc. はフィリピンでの英会話講師の選定・教育・管理業務を担っている（現在、フィリピンでは 6,000 人の講師が登録）。国内子会社の（株）エンビジョンは、学校向けオンライン英会話サービスや子ども専門オンライン英会話サービス「リップルキッズパーク」、ALT（外国語指導助手）派遣サービスを提供している。

フィリピン子会社のうち、ENVIZION PHILIPPINES,INC. と RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES, INC. は、運営しているレッスン供給センターから、学校向けのレッスンとリップルキッズパーク向けのレッスンをそれぞれ提供している。ENVIZION PHILIPPINES,INC と RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES, INC. は、いずれも（株）エンビジョンが 99.995% の議決権を所有する子会社であり、（株）エンビジョンの親会社であるレアジョブから見ると、それぞれ 66.59% の所有比率となる。

**主なグループ会社の状況（2021 年 4 月末）**

| 会社名 | 所有比率 | 主な事業内容 |
|---|---|---|
| （連結子会社） | | |
| Rare Job Philippines,Inc. | 99.997% | 英会話講師の選定・教育・管理業務 |
| （株）エンビジョン | 66.59% | 文教事業 |
| ENVIZION PHILIPPINES,INC. | 66.59%<br>（66.59%） | オンライン英会話レッスンの提供 |
| RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES,INC. | 66.59%<br>（66.59%） | 子ども専門オンライン英会話レッスンの提供 |
| Geos Language Centre Pte Ltd. | 100.0% | 語学学校の運営等 |
| RareJob English Assessment, Inc. | 99.995% | オンライン英会話レッスンの提供 |
| （株）プロゴス | 100.0% | 法人事業 |
| （持分法適用関連会社） | | |
| Grandline Philippines Corporation | 20.0% | 語学学校の運営（法人向け英会話留学事業の提携先） |

注：所有比率の（）内は、間接所有割合で内数
出所：有価証券報告書などよりフィスコ作成

## 2. 事業内容

同社は、高い英語力を持つフィリピン在住のフィリピン人講師とユーザーをインターネットでつなぎ、安価で高品質なオンライン英会話サービスを提供している。現在の主力サービスは「レアジョブ英会話」となる。日常英会話コースやビジネス英会話コース等があり、個人は 9 割以上が日常英会話コースを利用し、法人はビジネス英会話コースが多い。日常英会話コースで最も利用されているのは月額 6,380 円（税込み）の毎日 25 分プランとなる。毎日 1 レッスンの受講が可能で、毎日受講すれば 1 レッスン当たり 206 円（税込み）となり、割安感があるためだ。ユーザーはビジネスマンが中心で 20 ～ 40 代が約 7 割を占めるが、10 代から 70 代まで幅広い年齢層で利用されている。また、男女別では約 6：4 の比率となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

収益構造としては、ユーザーは上記のとおり月額料金を固定で支払う一方、講師への支払いは大部分が実施したレッスン数に応じた支払いとなっている。このため、ユーザーのレッスン受講率が上昇すれば利益率の低下要因となる。ただ、実際のレッスン受講率は、前期のようにコロナ禍で学校が休校となったり外出自粛の動きが強まったりしない限りは、一定の季節性はあるものの前年同期との比較においては大きな変化は見られないという。

**レアジョブ英会話のコースと料金プラン**

| | |
|---|---|
| 日常英会話コース | 6,380 円 / 月コース<br>（1 日 1 レッスン 25 分の受講が可能、毎日受講すれば 206 円 /1 レッスン換算）<br>4,620 円 / 月コース（毎月 8 レッスンの受講が可能、578 円 /1 レッスン換算） |
| ビジネス英会話コース<br>（特別なトレーニングを受けた認定講師とコース専用教材で、ビジネスに特化したコース） | 10,780 円 / 月コース<br>（1 日 1 レッスン 25 分の受講が可能、毎日受講すれば 348 円 /1 レッスン換算） |
| 中学・高校生コース<br>（特別なトレーニングを受けた認定講師とコース専用のグローバル教材で、高校・大学入試で求められる 4 技能を強化するコース） | 10,780 円 / 月コース<br>（1 日 1 レッスン 25 分の受講が可能、毎日受講すれば 348 円 /1 レッスン換算） |

※上記コースに加えて、専任の日本人カウンセラーによる学習相談のほか、レッスンの自動予約ができる「あんしんパッケージ」（1,078 円 / 月）を提供している。
出所：会社ホームページよりフィスコ作成

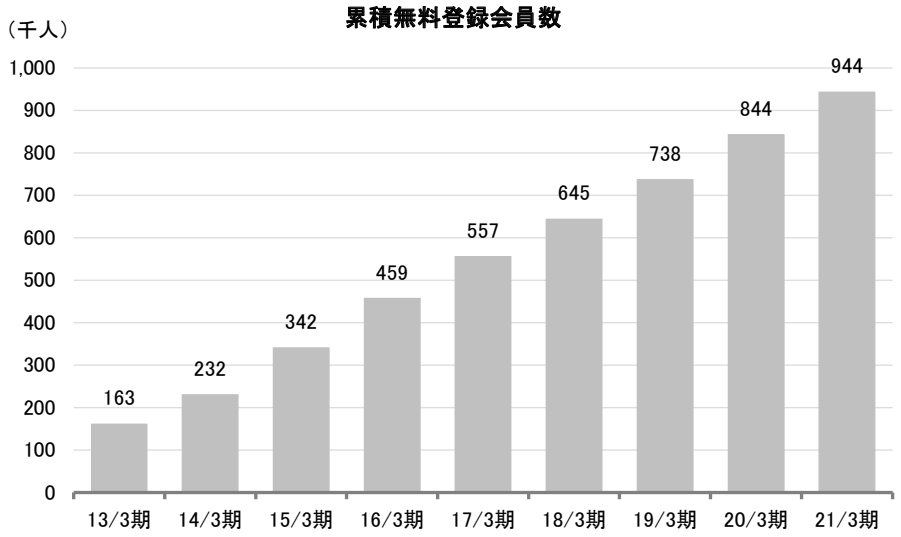
**（1）個人向けサービス**

個人向けサービスとしては「レアジョブ英会話」のほか、子ども専用オンライン英会話サービスの「リップルキッズパーク」、成果保証型英会話サービスである「スマートメソッド ® コース」があり、売上の大半は「レアジョブ英会話」となる。

「レアジョブ英会話」を例にビジネスの流れを見ると、顧客獲得については Web マーケティング（リスティング広告、アフィリエイト広告、CMS、SNS 等）で、「レアジョブ英会話」サイトに集客することで獲得している。有料会員を獲得するまでの流れは、まず「レアジョブ英会話」のサイトを見たユーザーが、無料会員登録を行い（無料レッスンを 2 回受講できる）、実際に受講してみて有料サービスに申し込むかどうかを決定する。このため、Web サイトへの集客施策と無料会員の登録数、無料会員から有料会員への移行率（コンバージョン率）、有料会員継続率等が売上拡大の KPI となり、これらを向上させていくことが売上高の拡大につながっていく。このうち、累積の無料会員数については 2021 年 3 月期末時点で累計 94 万人を突破し、年間 10 万人前後のペースで新規登録が続いている。有料会員継続率については地道なレッスン品質の向上や教材のリニューアル、利便性の高い機能の追加などを行うことで改善に取り組んでいるが、一定レベル以上に英会話スキルが身に付けば退会するため、平均受講期間としては 1 年前後となっている。

また、「スマートメソッド ® コース」は、法人向けサービスとして展開していたが、2020 年 10 月より、個人向けにも展開を開始し、短期間で英会話力を向上させたいというニーズに応える商品として拡販している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.




出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

**（2）法人向けサービス**

法人向けサービスについては、2021 年 3 月に新設した（株）プロゴスで展開している。アセスメントサービスとなる英語スピーキングテスト「PROGOS」のほか、ビジネス英語研修プログラムとして「レアジョブ英会話（ビジネス英会話コース）」、成果保証型英会話サービスとなる「スマートメソッド ® コース」、グローバルリーダー研修など、各種プログラムを顧客ニーズに合わせて提供しており、導入実績は累計で 3,200 社となっている。

このうち、新サービスとなる「PROGOS」は、ビジネスシーンを想定した設問（ミーティング、面談、プレゼンテーション等）を約 20 分間実施し、AI 技術を活用して最短数分で結果が確認できるだけでなく、今後のスキル向上に向けた学習法も採点結果と併せてフィードバックすることが特徴となっている（一部手動採点の場合有り）。判定基準は、国際基準である CEFR ※1 に準拠しており、単語や文法知識の量ではなく「何ができるのか」「どの程度できるのか」でスキルを判断している。「PROGOS」は世界最大級の教育コンテストである「Reimagine Education Award 2020」※2 の学習アセスメントカテゴリーにおいて銀賞を受賞し、同アワードで日本の団体として初の受賞となるなど、国際的にも高く評価を受けたサービスとして注目されている。同社では「PROGOS」を組織の英会話スキルを見える化する手段として導入してもらい、語学研修プログラムなどそのほかのサービスを併せて提供していくことで収益を拡大していくことを目指している。

※1 CEFR（セファール：Common European Framework of Reference for Languages の略）は、ヨーロッパで、「外国語学習者の習得状況・言語運用能力」を示す共通の基準として設けられた。文部科学省が新学習指導要領における英語の評価指標として使用している等、学術界・ビジネス界で幅広く活用されている。
※2「Reimagine Education Award」は、革新的な教育への取り組みに対して与えられる世界最大級の賞で、教育界のオスカー賞とも言われている。2020 年度は全世界 72 カ国から約 1,400 件以上の応募があり、世界中の 260 人の審査委員による厳正な審査を経て受賞団体が選考された。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「スマートメソッド ® コース」は、同コース専用のトレーニングを受けた認定講師と専用教材によるレッスンと、専任の日本人コンサルタントによるサポートで、短期間で確実に英会話力のレベルアップを保証したサービスとなる。約 16 週間（月～金：50 分レッスン / 日、週末は 20 分テストによる進捗確認、2 時間の自己学習）のコースで、料金は 49.5 万円（税込）と通常の「レアジョブ英会話」よりも高くなるが、CEFR-J ※による 10 段階区分の英会話力レベル判定で、受講前から少なくとも 1 段階のレベルアップに相当する、同社基準のレベルアップを保証している。サービス開始以降、顧客からの評価は高く、売上は順調に拡大している。

※ CEFR-J とは、語学のコミュニケーション能力別のレベルを示す国際標準規格となっている CEFR（Common European Framework of Reference for Languages）をベースに、日本の英語教育での利用を目的に構築された英語能力の到達度指標。

**（3）教育機関向けサービス**

教育機関向けサービスについては子会社の ( 株 ) エンビジョンや、提携先となる Z 会、NTT 西日本を通じて営業活動を行っている。主に学校の授業で導入するオンライン英会話サービス、課外向けのオンライン英会話サービス、ALT 派遣サービスの 3 つのサービスを提供している。学校向けのうち、公立学校については各自治体の教育委員会で採用される必要があるため、教育委員会向けの営業提案を行っている。また、私立の進学校については、ネットワークを持つ Z 会を中心に営業提案を進めている。

ALT 派遣サービスについては、2020 年 3 月期の下期からスタートしている。子会社の ENVIZION PHILIPPINES,INC. で 200 名弱の講師が在籍しており、その中から選抜することで優秀なフィリピン人 ALT の確保・派遣を行っているが、まだ実績としては少ないようだ。

**（4）講師について**

同社の成長基盤となっているフィリピン人講師の状況について見ると、創業当初はフィリピン大学の学生及び卒業生を中心に採用していたが、現在は既存講師の紹介や Facebook 広告を通じてフィリピン全土で採用活動を行い、英語力や講師としての適性などを選考した上で採用している。採用後はトレーニングを実施し、レッスン品質を確保した上で講師として活動することになる。また、同社の 6,000 人のフィリピン人講師は業務委託契約を結んだ講師がほとんどであるが、一部、正社員講師とパートナー企業の講師が存在する。業務委託型の講師はフィリピン全土から採用され、自宅からレッスンを行っており、報酬は実施したレッスン数に応じて現地通貨（フィリピンペソ）で支払われる。正社員講師はフィリピンにある 2 ヶ所のレッスン供給センターで、教育機関向け、リップルキッズパーク向け、レアジョブ英会話向けのレッスンを提供している。予備回線を含め安定的な通信設備を確保したセンターから提供しているため、通信回線が安定し、また対面でのトレーニングなど講師教育・管理も徹底されているため、高品質であることが特徴となっている。固定費となるため稼働率が低いと高コストになるが、現状は稼働率も改善傾向となっている。なお、コロナ禍により一部の講師は在宅でのサービス提供となっているが、事業運営上は支障ない状況のようだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### 3. 同社の強みと競合状況

#### （1）高い競争優位性

同社の強みとしては、高品質なカリキュラム・教材、講師により提供される付加価値の高い英会話サービスを低価格で提供できること、高品質な講師・レッスンを安定的かつ数多く確保し続けることができるオペレーション能力、提携先との協業も含めた高い営業力と顧客基盤、ビジネスリーダー育成事業やキャリア関連事業といったシナジーの高い事業への展開といった、4 点が挙げられる。

#### （2）競合

競合企業について見ると、個人向けサービスでは DMM 英会話、ネイティブキャンプなどがある。これらを運営する企業はいずれも未上場なので規模は不明だが、DMM 英会話については料金がほぼ同水準で、講師はフィリピンだけでなく世界 134 ヶ国から 1 万人以上が在籍しているため、24 時間いつでも受講できることが特徴となっている。

法人向けサービスでは、まだ対面型が主流で長年の実績があるベルリッツ（ベネッセホールディングス <9783> の子会社）や Gaba が挙げられる。オンラインサービスについては 2015 年頃から市場が立ち上がっており、競合としてはビズメイツが挙げられる。

#### （3）SWOT 分析

同社の内部環境（強み・弱み）及び、外部環境（機会・脅威）については、以下のようにまとめられる。

**a）内部環境（強み（Strength））**

・高品質なカリキュラム、教材、講師
・高品質な講師・レッスンを十分に確保し続けるオペレーション能力
・業務提携先も含めた高い営業力と法人顧客基盤
・アセスメントデータプラットフォームを基盤とした今後の事業展開力

**b）内部環境（弱み（Weakness））**

・カジュアルユーザー層の取り込み
・講師をフィリピンに依存しており、フィリピンのカントリーリスクを受ける

**c）外部環境（機会（Opportunity））**

・オンライン英会話市場の拡大
・法人や教育機関でのサービス導入による事業拡大
・グローバル人材育成ニーズの高まり

**d）外部環境（脅威（Threat））**

・タイムレスかつ正確な同時通訳機の発明
・オンライン英会話市場参入企業増加による競争激化
・為替変動リスク（フィリピンペソに対して円安になるとコスト高につながる）

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 市場環境と成長戦略

## オンライン英会話サービス市場は個人向けに加えて、法人向け・教育機関向けで拡大

**1. 市場環境**

コロナ禍の長期化に伴う訪日外国人の減少、あるいは海外旅行の機会が大幅に減少するなかで、英会話サービスに対する需要も一時的に鈍化しているものの、中長期的に見ればグローバル化の一段の進展や訪日外国人数の回復、また、小学校での英語教育の必修化などにより、市場は拡大基調が続くものと予想される。

企業向け市場については、ここ数年は横ばい水準が続いているが、割合としてはオンライン研修が伸びているものと見られる。コロナ禍により一時的に停滞しているものの、グローバル化に伴う海外の駐在員の増加や、国内でも海外企業との接点の増加、外国人材の増加などを背景に、英会話学習ニーズは今後も拡大していくと想定される。

教育機関向け市場については、学校では 2020 年度より小学 5 年生から英語授業が必修化されたほか、中学校・高等学校を含め、学習指導要領の改訂で英会話力の向上がより重視されるようになっており、教育機関でのオンライン英会話サービスの導入も今後、加速していくものと予想される。今後はオンラインでの英会話レッスン提供とオフラインでの ALT による指導の長所を組み合わせた個別最適化された学習の実現を目指していく。

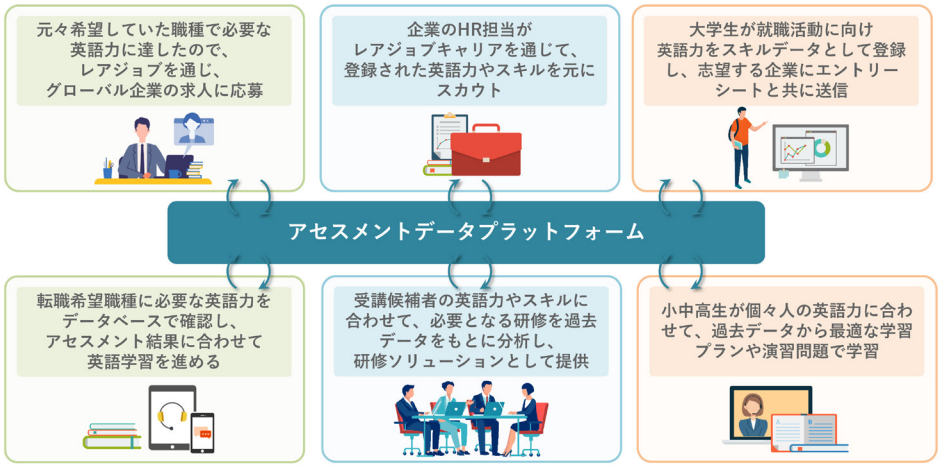
## 「PROGOS」の普及によりアセスメントデータプラットフォームを構築、中期売上目標 300 億円を目指す

**2. 中期成長戦略**

同社は今後の成長戦略として、「PROGOS」や各事業で収集されるデータを集約するアセスメントデータプラットフォームを競争優位の源泉として成長戦略の中心に据え、同プラットフォームを基盤として個人向け、法人向け、文教向けに品質の高い様々なサービスを提供していくことで事業を拡大していく戦略を目指す。このため、アセスメントデータプラットフォームを、量・質ともに他社の追随を許さないものにしていくことが、競争優位性を確立し、高成長を実現していくための重要な鍵を握っているとも言える。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**同社が実現を目指す世界のイメージ**

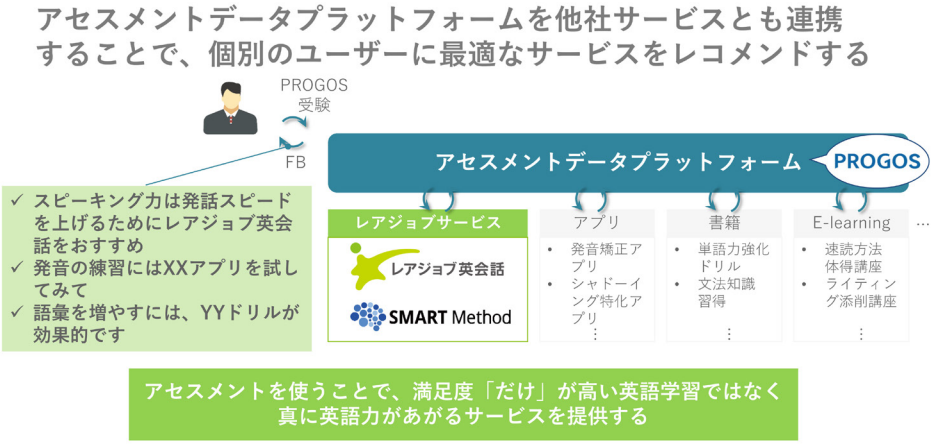



出所：決算説明補足資料より掲載

**（1）個人向けサービス**

個人向けサービスに関しては、アセスメントデータプラットフォームを他社サービスとも連携することで、ユーザーの英語力に合わせた最適なサービスのレコメンドを行い、ワンストップでサービスを提供できる総合英語学習サービスプロバイダーとして進化し、さらなる事業拡大を目指していく。例えば、スピーキング力を向上させたい人は「レアジョブ英会話」を、発音を矯正したいユーザーには発音矯正アプリを、文法を学びたい人には、参考書や学習ドリルなど、他社サービスも含めた学習教材のレコメンドを行うサービスを実現させる。利用者は、英語能力向上に向けた課題と最適な解決方法が同プラットフォームを通じて確認できることになり、同業他社に対して大きな差別化要因になると弊社では見ている。

**英語力向上のワンストップサービスの概要**




出所：決算説明補足資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**（2）法人向けサービス**

法人向けサービスの成長に関しては、「PROGOS」をフックに、英語研修プログラムやグローバルリーダー研修プログラムのほか、キャリアサービス（人材紹介）や人事データサービスなど周辺サービス事業へ展開していくことで、事業成長を目指す。

そのためにも同社は短期間で「PROGOS」を一気に普及させたい考えで、2022 年 3 月期中に年間受験回数 100 万回の達成を目標にしている。現在、企業の人事採用では英会話スキルの判断材料として TOEIC® を採用しているケースがほとんどだが、TOEIC® の年間受験回数は 2020 年で約 169 万回の規模となっており、試験提供の開始から 100 万回に到達するまでに 20 年間かかっていることを考えると、同社サービスの優位性と本気度が感じられる。2021 年 5 月時点で受験実施回数は数万回となっており、今後加速度的に増やしていく計画となっている。

同社では今後、「PROGOS」が TOEIC® に代替する英語試験の位置づけになることを目標としている。既に、既存の法人顧客への導入が進んでいるほか、2021 年 4 月には中央大学が全学生 2.5 万人を対象としたプログラムとして「PROGOS」を採用し、利用を開始したことを発表している。グローバル人材の育成が教育分野でも目指す方向になってきており、その一環として、低コストかつオンラインで手軽に受験でき、結果もすぐ判明する利点が評価されたようで、今後、企業や大学でどの程度のペースで導入が進むか注目される。

また、( 株 ) プロゴスでは、日本語のスピーキング力のアセスメントに関しても新たな取り組みを開始している。2021 年 5 月に東京外国語大学と日本語スピーキング力学習プログラムの共同開発を行うことで基本合意したほか、同年 6 月には外国人材紹介や日本語教育で実績を持つ ( 株 )JELLYFISH と合弁会社、バベルメソッド ( 株 ) を設立し、日本語スピーキング力学習プログラムの開発を進めていくことを発表した。現在、外国人材が日本での就労ビザを得るためには、日本語能力試験（JLPT）の認定をはじめ、一定レベルが必要とされているが、JLPT は日本語の「読む力」「聞く力」に重点を置いた試験で、「話す力」については、測定・証明する方法が無いという課題があった。今回、バベルメソッドにて、新たに日本語スピーキング力の学習プログラムを開発することで、これらの課題解決に取り組んでいく。また、東京外国語大学も学習プログラム開発の監修に携わり、2022 年 3 月期中のサービス提供を目指している。ビジネスモデルとしては、( 株 )JELLYFISH から供給される外国人材を、バベルメソッドの学習プログラムを使って ( 株 ) プロゴスがアセスメントを行い、外国人材を求める企業（介護業界、メーカー、IT 等）に対して、求められる能力に応じた即戦力人材を紹介し、その対価として紹介手数料を得る形となる。潜在的なニーズは大きいと見られるだけに、中長期的に同社の収益に貢献するものと期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

外国人材向けキャリアサービスの概要

出所：決算説明補足資料より掲載

**（3）文教向け事業**

文教市場に関しては、GIGA スクール構想で目標とされる個別最適な学びの実現に向けて、アセスメントによる学習状態の把握が必要になると見られることから、同社が構築するアセスメントデータプラットフォームを活用した個別最適学習サービスの提供に対する需要拡大が見込まれる。オンライン英会話レッスンとオフラインの ALT 派遣サービスの組み合わせで個別最適化された学習の実現を目指すことで、売上を伸ばしていくことになる。

**（4）海外事業**

海外市場についても、「PROGOS」をアセスメントとして確立させ、競合優位性をもって展開していく構想を描いている。その足掛かりとして、2019 年に出資したタイのオンライン英会話事業者 Globish Academia（Thailand）Company Ltd.、及びインドのオンライン英会話事業者 Multibhashi Solutions Pvt Ltd. に、追加出資を 2021 年 4 月に実施した。今後、両社を通じて「PROGOS」や「レアジョブ英会話」サービスの販売を進めていくことを目指している。「PROGOS」については、既にトライアルで利用が始まっているようで、今後の動向が注目される。また、海外市場については M&A による展開についても視野に入れている。

**（5）経営数値目標**

同社では、中期的な売上目標として、個人向け、法人向け、文教向けで各 100 億円、合計で 300 億円の売上目標を打ち出した。海外向けに関してはまだ具体的な数字を積み上げる段階まで至っていないため、目標値には入れていないものの、インドやタイでの取り組みが進めば国内事業に上乗せされる。また、営業利益率に関してはプラットフォームの開発や営業体制の強化など、投資も継続していく必要があると見ているため、10% 程度を継続していくことを目標としているようだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 業績動向

## 2021 年 3 月期はコロナ禍における個人向けの伸長、法人・教育機関向けの取引社数の拡大により、過去最高業績を大幅更新

### 1. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 18.2% 増の 5,331 百万円、営業利益で同 49.8% 増の 669 百万円、経常利益で同 51.3% 増の 628 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 90.7% 増の 391 百万円となり、過去最高業績を大幅更新し、期初計画比でも売上高、各利益とも上回って着地した。

**2021 年 3 月期実績**

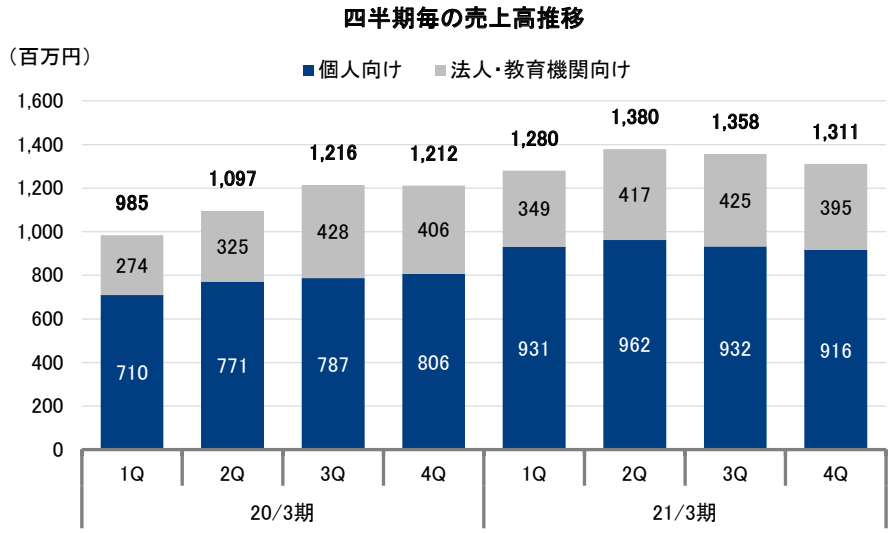
（単位：百万円）

| | 20/3 期 | | 21/3 期 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 対売上比 | 期初計画※ | 修正計画※ | 実績 | 対売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 4,512 | - | 5,300 | 5,400 | 5,331 | - | 18.2% |
| （個人向け） | 3,077 | 68.2% | 3,761 | 3,800 | 3,742 | 70.2% | 21.6% |
| （法人・教育機関向け） | 1,435 | 31.8% | 1,538 | 1,600 | 1,589 | 29.8% | 10.7% |
| 売上原価 | 1,682 | 37.3% | 2,304 | 2,250 | 2,150 | 40.3% | 27.8% |
| 販管費 | 2,383 | 52.8% | 2,496 | 2,510 | 2,511 | 47.1% | 5.4% |
| 営業利益 | 446 | 9.9% | 500 | 640 | 669 | 12.5% | 49.8% |
| 経常利益 | 415 | 9.2% | 450 | 600 | 628 | 11.8% | 51.3% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 205 | 4.5% | 270 | 370 | 391 | 7.3% | 90.7% |

※期初計画は 2020 年 5 月、修正計画は 2020 年 10 月発表値
出所：決算短信、決算説明補足資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を見ると、個人向けは前期比 21.6% 増の 3,742 百万円と高成長となった。オンライン英会話市場の拡大が続いていることに加えて、期の前半はコロナ禍で一時的に新規会員の流入が増加したこともプラス要因となった。ただ、第 3 四半期以降はこうした特需的な動きも沈静化し、また、海外渡航中止の影響もあって、第 4 四半期の伸び率で見ると前年同期比で 13.6% 増にとどまった。一方、法人・教育機関向けは取引先の拡大により前期比 10.7% 増の 1,589 百万円となった。売上の大半を占める法人向けについては、コロナ禍で営業人材の採用を抑制した影響が下期の売上の伸び悩みにつながり、成長率も緩やかなものとなった。一方、教育機関向けについては学校の休校が 4 ～ 5 月にあったものの、全体への影響は軽微で堅調に推移した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

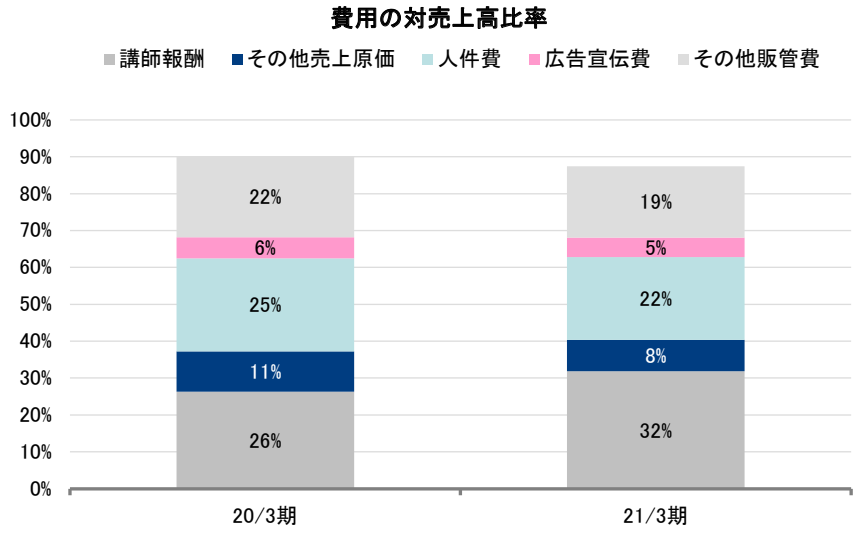



出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

売上原価は前期比 27.8% 増の 2,150 百万円となり、対売上比では前期比 3.0 ポイント上昇の 40.3% となった。原価の大半を占める講師報酬が前期比 43.2% 増の 1,700 百万円と大幅に増加し、対売上高比で前期の 26% から 32% と 6 ポイント上昇したことが主因だ。会員数増加に伴うレッスン数の増加に加えて、第 1 四半期はコロナ禍の影響で会員 1 人当たりの月平均受講回数が増加したこと、期末にかけて為替が円安に進んだことなどが要因となっている。その他の売上原価については前期比 9.0% 減の 450 百万円となっている。

一方、販管費は生産性向上や事業効率化によるコスト抑制に取り組んだ結果、同 5.4% 増の 2,511 百万円となり、販管費率も同 5.7 ポイント低下した。主な項目を見ると、人件費は前期比 5.3% 増の 1,199 百万円となった。事業拡大のための人員体制の強化を図ったことが増加要因となっているが、生産性向上や事業効率化に取り組んだことにより、対売上高比率は 25% から 22% に低下した。また、広告宣伝費も会員獲得のための Web プロモーションの効率化に取り組んだことで、前期比 9.3% 増の 282 百万円、対売上高比率で 6% から 5% に低下した。その他販管費についてもコスト抑止に取り組んだことで、同 4.5% 増の 1,029 百万円となり、対売上高比率は 22% から 19% に低下した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.




出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

## 収益拡大により財務基盤の強化が進む

**2. 財務状況**

2021 年 3 月期の財務状況を見ると、総資産は前期末比 910 百万円増加の 4,468 百万円となった。流動資産では売掛金が 230 百万円減少したものの、現金及び預金が 706 百万円増加した。固定資産では、使用権資産が 243 百万円増加したほか、自社利用ソフトウェアの開発等に伴い、ソフトウェア仮勘定が 144 百万円増加した。

負債合計は前期末比 396 百万円増加の 2,351 百万円となった。リース債務が 237 百万円増加したほか、未払法人税等、未払消費税等が合わせて 55 百万円増加した。純資産は前期末比 514 百万円増加の 2,116 百万円となった。主に、利益剰余金が 391 百万円増加したことによる。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末から 2.8 ポイント上昇の 41.2% となったほか、有利子負債比率も自己資本の増加に伴い同 17.3 ポイント低下の 53.8% となり、収益拡大によって財務基盤の強化が進んでいることがうかがえる。特に、ネットキャッシュについては前期末比 686 百万円増加の 1,870 百万円となり、3 年間で約 3 倍に増加している。同社では蓄積した内部留保について、M&A を含めた成長投資に投下していくほか、株主還元にも充当していく方針を示している。

収益性について見ると、売上高営業利益率では 12.5% と初めて 10% を超える水準となった。売上規模の拡大と生産性の向上並びに事業効率化に取り組んだ結果と言える。今後も成長投資を継続しながら営業利益率で 10% 程度を維持していくことを目指している。また、ROA や ROE についても利益率の上昇を主因として、ここ数年上昇傾向が続いている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**貸借対照表**

（単位：百万円）

| | 18/3 期 | 19/3 期 | 20/3 期 | 21/3 期 | 増減額 |
|---|---|---|---|---|---|
| 流動資産 | 1,470 | 1,727 | 2,698 | 3,214 | 515 |
| （現金及び預金） | 1,063 | 1,251 | 2,153 | 2,860 | 706 |
| （売掛金） | 282 | 346 | 456 | 225 | -230 |
| 固定資産 | 719 | 794 | 859 | 1,254 | 394 |
| 有形固定資産 | 144 | 139 | 197 | 461 | 264 |
| 無形固定資産 | 406 | 510 | 489 | 586 | 96 |
| （のれん） | 107 | 95 | 83 | 70 | -12 |
| 投資その他の資産 | 168 | 144 | 172 | 206 | 33 |
| 総資産 | 2,190 | 2,522 | 3,557 | 4,468 | 910 |
| 流動負債 | 658 | 789 | 1,174 | 1,037 | -137 |
| 固定負債 | 362 | 382 | 781 | 1,314 | 533 |
| 負債 | 1,021 | 1,172 | 1,955 | 2,351 | 396 |
| （有利子負債） | 450 | 500 | 970 | 990 | 20 |
| 純資産 | 1,168 | 1,350 | 1,602 | 2,116 | 514 |
| （安全性） | | | | | |
| 自己資本比率 | 53.2% | 53.1% | 38.4% | 41.2% | 2.8pt |
| 有利子負債比率 | 38.6% | 37.3% | 71.1% | 53.8% | -17.3pt |
| ネットキャッシュ | 665 | 817 | 1,183 | 1,870 | 686 |
| （収益性） | | | | | |
| ROA | 4.6% | 7.2% | 13.7% | 15.7% | 2.0pt |
| ROE | 3.5% | 9.9% | 15.2% | 24.4% | 9.2pt |
| 売上高営業利益率 | 4.4% | 4.9% | 9.9% | 12.5% | 2.6pt |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2022 年 3 月期の業績は法人向け事業がけん引し、2 ケタ増収増益が続く見通し

### 3. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 21.9% 増の 6,500 百万円、営業利益で同 19.6% 増の 800 百万円、経常利益で同 20.8% 増の 760 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 35.4% 増の 530 百万円と 2 ケタ増収増益を見込む。売上高については創業以来、14 期連続の増収、営業利益は 6 期連続の増益となり、過去最高益を連続更新する見通しだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**2021 年 3 月期連結業績見通し**

（単位：百万円）

| | 21/3 期 | | 22/3 期 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 対売上比 | 期初計画 | 対売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 5,331 | - | 6,500 | - | 21.9% |
| （個人向け） | 3,742 | 70.2% | 4,080 | 62.8% | 9.0% |
| （法人・教育機関向け） | 1,589 | 29.8% | 2,420 | 37.2% | 52.3% |
| 営業利益 | 669 | 12.5% | 800 | 12.3% | 19.6% |
| 経常利益 | 628 | 11.8% | 760 | 11.7% | 20.8% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 391 | 7.3% | 530 | 8.2% | 35.4% |
| 1 株当たり当期純利益（円） | 43.26 | | 58.36 | | |

出所：決算短信、決算説明補足資料よりフィスコ作成

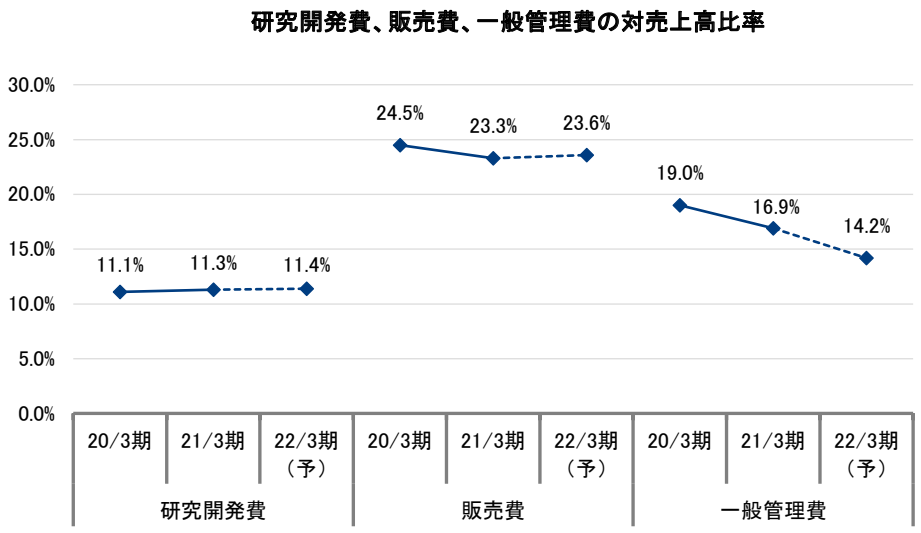
直近 5 カ年の年平均成長率 19.8% を上回る成長を見込んでいる。個人向けに関してはコロナ特需の反動もあって前期比 9.0% 増と伸び率が鈍化するものの、法人・教育機関向けが同 52.3% 増と大きく伸びて業績をけん引する。「PROGOS」をフックとして、新規顧客の開拓を推進し、英語研修プログラムやグローバルリーダー育成プログラム、提携先プログラム（異文化コミュニケーション研修等）などを組み合わせて提供していくことで売上拡大を目指している。また、日本語スピーキング力のアセスメント及び研修サービスを展開し、外国人材向けキャリアサービス事業の立ち上げも図っていく方針となっている。

2021 年 3 月期第 4 四半期に人員採用を進め、現在 ( 株 ) プロゴスでは 40 名前後の営業体制となっている。同第 4 四半期に入社した人材が戦力化し売上に貢献し始める、2022 年 3 月期第 2 四半期以降に、売上成長が加速していく見通しだ。営業手法としては、個別企業への営業を基本に、Web セミナーの開催等によりリードを獲得し、効率的に顧客拡大を進めていく。一方、教育機関向けについては安定成長が続く見通しだ。

売上原価率に関しては若干上昇する見込みとなっている。為替前提レートを前期よりもやや円安で設定していることに加えて、法人向け事業の売上構成比上昇が原価率の押し上げ要因となる。法人向けに関しては自社サービスに他社サービス（異文化コミュニケーション研修等）を組み合わせて販売するケースが多いため、個人向けと比較すると原価率が相対的に高くなる。

一方、販管費率については研究開発費や販売費が増加するものの一般管理費の抑制により、全体では低下する見通しとなっている。研究開発費（無形固定資産への振替分含む）については、既存システムの大規模リプレースや「PROGOS」サービスの拡張に向けた開発を継続し、アセスメントデータプラットフォームの基盤強化を進めていく計画となっており、対売上高比率では前期比 0.1 ポイント上昇の 11.4% を見込んでいる。また、販売費率は法人向け事業の体制強化に伴う人件費増や広告宣伝費の増加等によって、同 0.3 ポイント上昇の 23.6% に上昇すると見込んでいる。一方で、一般管理費については引き続きコスト抑制に取り組むことで、同 2.7 ポイント低下の 14.2% を見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.




出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

# 株主還元策と ESG/SDGs の取り組み

## 中長期的に連結配当性向で 20% 程度を目安に、安定的かつ継続的な増配を実施していく方針

### 1. 株主還元策

同社では 2021 年 5 月に配当方針の見直しを行ったことを発表した。従来は、経営基盤の長期安定に向けた財務体質の強化と事業の継続的な拡大を目指すため、内部留保の充実を優先しながら、配当については業績や財務状態、今後の事業投資計画等を総合的に勘案して検討する方針としていたが、2020 年に東証第一部に上場を果たしたことも鑑みて、今後は中長期的に 20% 程度の連結配当性向を目標としつつ、安定的かつ継続的な増配を実現する形で配当を実施していく方針を示した。また、同社の資本コストを上回る投資案件がある場合には、企業価値向上につながる戦略的投資を優先して実行していくことにしている。そのほか、自己株式取得についても、事業展開、投資計画、内部留保の水準、業績動向等を総合的に勘案して、利益還元策の一環として機動的な実施を検討していく方針としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 3 月期の 1 株当たり配当金については、東証第一部上場記念として 10.0 円を実施したが、2022 年 3 月期は 11.0 円（配当性向 18.8%）を予定している。また、株主優待として、毎年 3 月末時点で 100 株以上保有する株主に対して、「レアジョブ英会話」株主優待券 10,000 円分※を贈呈し、300 株以上保有する株主に対しては、それに加えて「スマートメソッド ® コース」株主優待券 100,000 円分を贈呈する。

※「レアジョブ英会話」1 ヶ月分の料金となり、契約プランが月額 10,000 円を下回る場合において、差額金については返金しない。

## 2. ESG/SDGs の取り組み

同社ではビジョンの実現に向けた事業活動を通じて、SDGs を達成すべく、ESG の観点に立った取り組みを推進している。

**対応する ESG 領域：Environmental**

**移動不要によるエネルギー消費削減**

同社のサービスでは、インターネットへ接続できれば受講者、講師ともに、受講・サービスの提供に関する物理的移動は不要であり、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る。

**ペーパーレス化の推進**

同社のサービスでは、教材のほとんどを紙ではなくデータで提供している。また、オフィス内においても会議の稟議などでは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る。

**対応する ESG 領域：Social**

**安価で質の高い教育を提供**

受講者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る。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る。

**女性が働きやすい仕事を増やす**

同社の抱える講師の約 8 割は女性である。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る。

**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る。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る。

**国籍関係なく能力を活かして活躍できる社会の実現**

オンライン英会話サービスを通じて、受講者様やフィリピン人講師、また、外国人材向けサービスを通じて、キャリアを構築しようとする外国人材に対して、グローバルに活躍することを支援するとともに、そのスキルを発揮する場を創出していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**対応する ESG 領域 : Governance**

**コーポレート・ガバナンス**

同社では、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おり、持続的に企業価値を向上させていくために、事業拡大とともにコーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp