

2015年3月期

# 決算説明会資料

2015年5月15日

株式会社レアジョブ

# 1. 2015年3月期実績

---

# 2015年3月期実績 ハイライト

業績	増収増益：営業利益・当期利益ともに通期予想を達成（前年同期比較） <ul style="list-style-type: none"><li>売上高 21.1億円（125%）経常利益 1.4億円（140%）</li><li>営業利益 2.0億円（152%）当期利益 1.0億円（304%）</li></ul>
会員数	引き続き順調に増加（前年同期比） <ul style="list-style-type: none"><li>無料会員数 34.2万人（147%）</li></ul>
ブランド	認知拡大 <ul style="list-style-type: none"><li>2014年6月の上場により認知度向上</li></ul>
サービス連携	<ul style="list-style-type: none"><li>「レアジョブ英会話 リクルート校」開校、スタンプ英会話アプリ「Chatty（チャッティー）」、カレンダーアプリ「ジオルテ」との共同企画、暗記帳アプリ「zuknow：ズノウ」で公式コンテンツの提供開始、「Studyplus」との連携開始</li></ul>
サービス拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>無料レベルチェックテスト、カウンセリングサービス、ビジネス英会話コース、スピーキングテスト、あんしんパッケージ提供開始</li></ul>

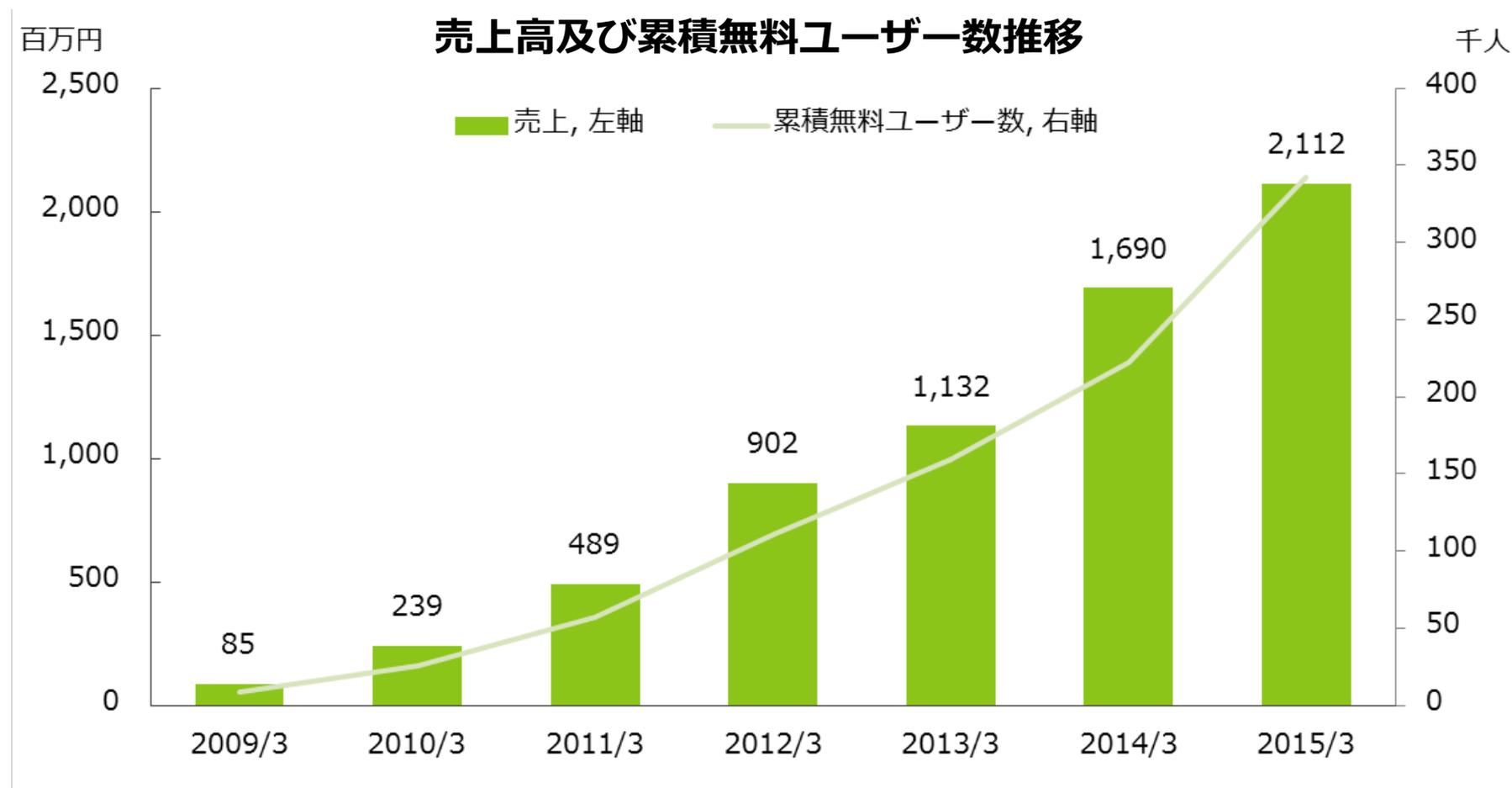
# 2015年3月期実績 業績概要

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益ともに過去最高を達成しております。  
増収は有料会員数及び有料会員当たり月額単価の上昇、増益は増収ペースに比べ費用の増加が抑えられたことが主な要因です。

単位：百万円	2015年3月期 通期実績	2014年3月期 通期実績	前年 同期比	2015年3月期 通期予想	進捗率
売上高	2,112	1,690	125%	2,217	95%
営業利益	200	132	152%	184	109%
営業利益率	9.5%	7.8%	-	8.3%	-
経常利益	145	103	140%	154	94%
当期純利益	107	35	304%	92	116%

# 2015年3月期実績 売上高の推移

前期比125%と創業以来連続での増収で20億円を突破しております。  
累積無料ユーザー数の増加に伴い、売上高は堅調に推移しております。



※2012/3より連結決算となっております

# 2015年3月期実績 販売管理費

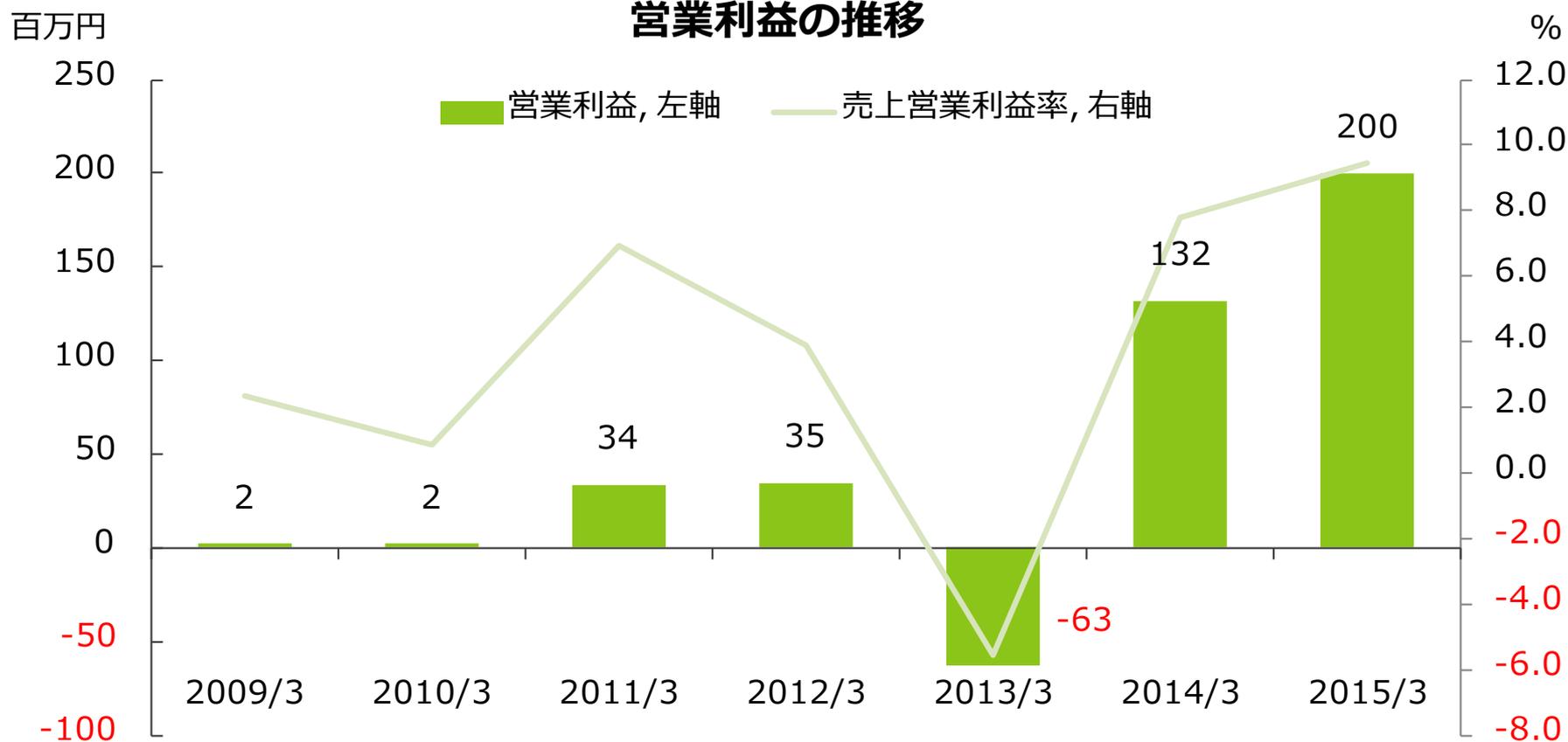
販売管理費は、全社的な体制強化のための人員増、積極的なプロモーション活動、決済手数料の増加により、前期比135%となっています。

単位：百万円	2015年3月期 通期実績	2014年3月期 通期実績	前期比
人件費	598	430	139%
広告宣伝費	165	131	126%
支払手数料	135	90	150%
減価償却費	41	12	342%
その他	220	196	112%
合計	1,159	859	135%

# 2015年3月期実績 営業利益の推移

当期の営業利益は前期比152%と順調に増益を達成し、営業利益率は9.5%に向上しております。

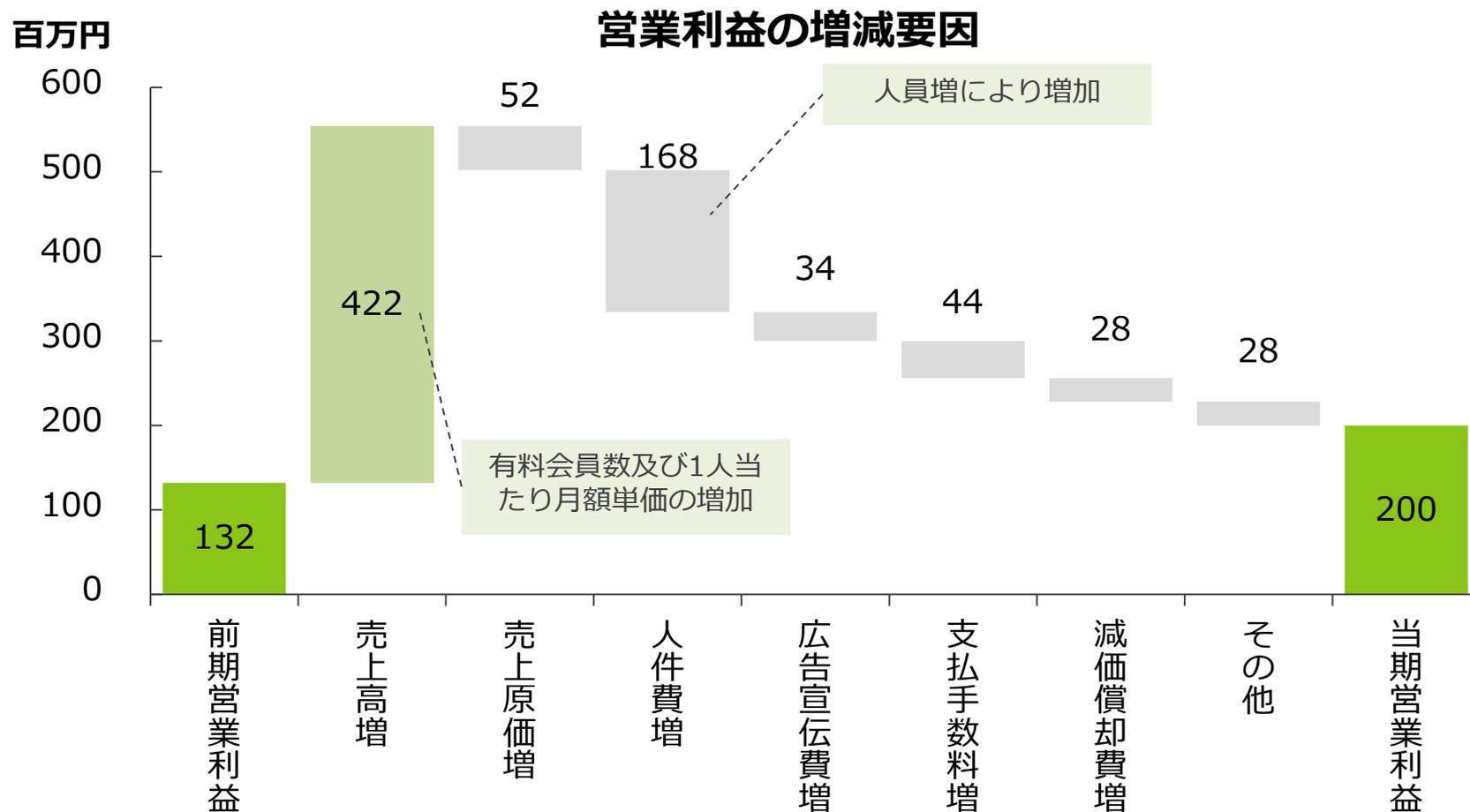
## 営業利益の推移



※2012/3より連結決算となっております

# 2015年3月期実績 営業利益の増減説明

売上高の伸びに比して、売上原価の発生を抑えられたことにより前年の営業利益を大幅に上回っています。売上原価は、講師の報酬体系の見直し、利益率の高い月8回プランの構成比が高まったことによります。



## 2.会社概要

---

## 基本情報

(2015年3月末現在)

社名	株式会社レアジョブ
本店所在地	東京都渋谷区桜丘町12-10（※5/23に移転予定）
設立	2007年10月18日
証券取引所	東証マザーズ（証券コード6096）
資本金	2億6,168万円
決算期	3月末
連結従業員数	189名（講師は含まず）
事業内容	オンライン英会話サービスの提供
監査法人	有限責任監査法人トーマツ

25分129円（税抜）～という、ユーザーに満足いただける価格でのマンツーマン英会話レッスンを提供しております。

日本最大級  
25分129円（税抜）～の  
オンライン英会話



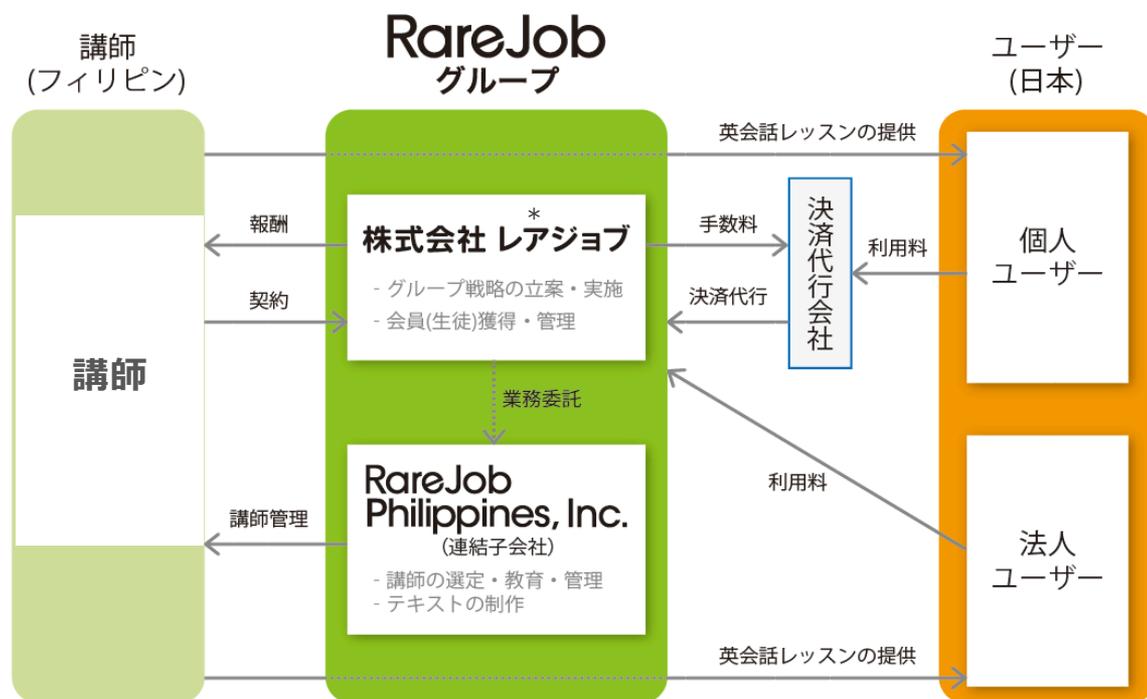
フィリピン国在住のフィリピン人講師  
がインターネットを通じてレッスン

インターネットがあれば  
いつでもどこでも受講可能\*

\* レッスン提供時間帯は朝6時から深夜25時まで

# ビジネスモデル

日本法人では戦略の立案、ユーザーの獲得・管理を主に行います。  
講師の獲得や管理、教材の制作はフィリピン子会社が担っております。  
講師は従業員ではなく独立事業主として契約しております。



無料会員数 約34万人

講師数 約4,000人

法人導入社数 約400社

講師数は、3ヶ月以内にレッスンを提供した講師数になります。

\* レッスン数に応じた報酬を支払

# 新規サービスのご紹介：教材・カリキュラム

レベルと目的で整理された2,200種類の教材群

進捗管理機能も備えたカリキュラムで、達成感を感じながら学習できます

RareJob LEVEL	日常会話	文法	発音	ディスカッション	ビジネス	TOEIC®	TOEFL®
LEVEL 10	日常会話 上級				RareJob For Business 上級 <small>※ビジネスコース専用教材です。</small>		TOEFL スピーキング
LEVEL 9				DAILY NEWS ARTICLE			
LEVEL 8	日常会話 中級	文法 中級				TOEIC 中級	
LEVEL 7					RareJob For Business 中級 <small>※ビジネスコース専用教材です。</small>		
LEVEL 6	日常会話 初級			BEGINNER NEWS ARTICLE			
LEVEL 5					RareJob For Business 初級 <small>※ビジネスコース専用教材です。</small>	TOEIC 初級	
LEVEL 4		文法 初級					
LEVEL 3	日常会話 基礎		発音				
LEVEL 2							
LEVEL 1	入門						

レベル別×目的別で用意されている教材

マイカリキュラム

ご利用中のカリキュラム ビジネス会話 初級1【設定】

現在の進捗  あと10ユニットがんばろう！

レアジョブ入門 **進捗ゲージで達成感が感じられる**

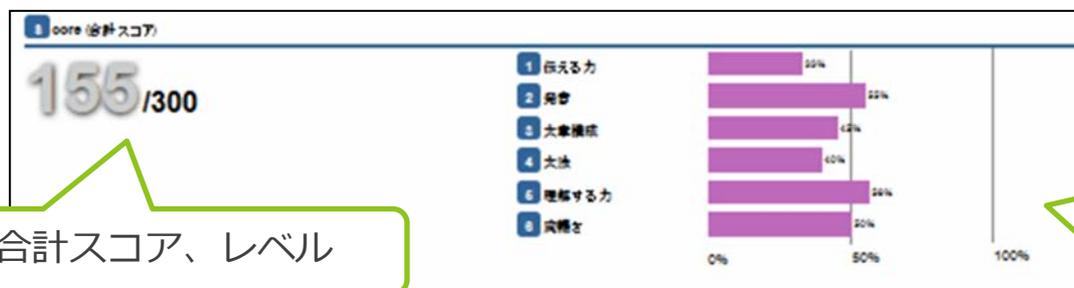
進捗管理機能も備えたカリキュラムで、達成感を感じながら学習できます。英会

- 発音** 発音教材を使って、発音を特訓するカリキュラムです。  
使用教材 発音教材
- 会話** 英会話の基本カリキュラムです。英会話レッスンを通じて場面に応じた表現や単語をわせてレッスンしていただけます。  
使用教材 会話教材
- 文法** 「話すための英文法」を学ぶカリキュラムです。英文法を学んだ後、何度もレッスンで使って自分のものにしていただけます。  
使用教材 文法教材
- ディスカッション** Beginner News Articleを使った、ディスカッションのトレーニングです。DalyiNewsArticleを使うのは少し難しい人におすすめです。  
使用教材 Beginner News Article

# 新規サービスのご紹介：スピーキングテスト

TOEICでは測れない「**スピーキング力**」を測るオリジナルテスト  
オンラインで予約&受験、判定結果も10日前後でお届け  
客観的なスコアだから、**能力把握や研修効果の見える化**にも貢献

- 研修期間前後（通常、研修初月と最終月）に受験し、効果測定を行います。
- 300点満点で判定され、発音・文法・リスニングなど各分野の達成状況が分かります。



合計スコア、レベル

評価項目：

1. 伝える力
2. 発音
3. 文章構成
4. 文法
5. 理解する力
6. 流暢さ

- 最大4名によるチェックで、試験官による判定のばらつき最小化に取り組んでいます。



# 新規サービスのご紹介：あんしんパッケージ

3ヶ月に一度の「定期カウンセリング」とスピーキングテスト「割引購入権」(67%OFF) が付いた推奨パッケージ。

英語学習にありがちな不安や伸び悩みを解消し、挫折を防ぎます。

- カウンセラーは全員留学や海外在住・就業を経験し、各種英語試験でハイスコアを保有
- 日本人がつかずきやすいポイントを熟知しているから、悩みや不安の裏にある本当の課題を見抜き、**最適な学習法をアドバイス**することができます
- **目標達成により早く近づける**よう導きます



- カウンセリングは1回15分程度。申込時に1回、以降90日毎にカウンセリング回数を1回付与
- 事前予約制。カウンセリング終了後にレポートが届きます

# 新規サービスのご紹介：ビジネス英会話コース

MBAスクールー橋大ICSが監修した実践的プログラム。

「ビジネスに直結した英語」が習得可能。

法人一括契約なら、ハイクラスの「ビジネス対応講師」を優先確保。

## 内容

ビジネス英会話	入門	30レッスン分	(30ユニット)
ビジネス英会話	初級	36レッスン分	(24ユニット)
ビジネス英会話	中級	108レッスン分	(72ユニット)
ビジネス英会話	上級	72レッスン分	(48ユニット)
合計		246レッスン分	(全174ユニット)



こんな場合に  
オススメ

日常業務で英語でのやり取りが増えてきた。  
海外赴任をさせたい。  
幹部層にビジネスで使える会話力を身に付けさせたい。

テーマ	ユニット
Introductions(紹介)	1:First meetings(初対面)
	2:Introduce a colleague(同僚を紹介する)
	3:Smalltalk(雑談)
	4:Review(復習)
Selling(販売)	1:Describe a product(商品を説明する)
	2:Sales talk(営業トーク)
	3:Products(商品)
	4:Review(復習)
Management(経営)	1:Leadership(リーダーシップ)
	2:Management Styles(マネジメントスタイル)
	3:Rules & Training(ルール&研修)
	4:Review(復習)

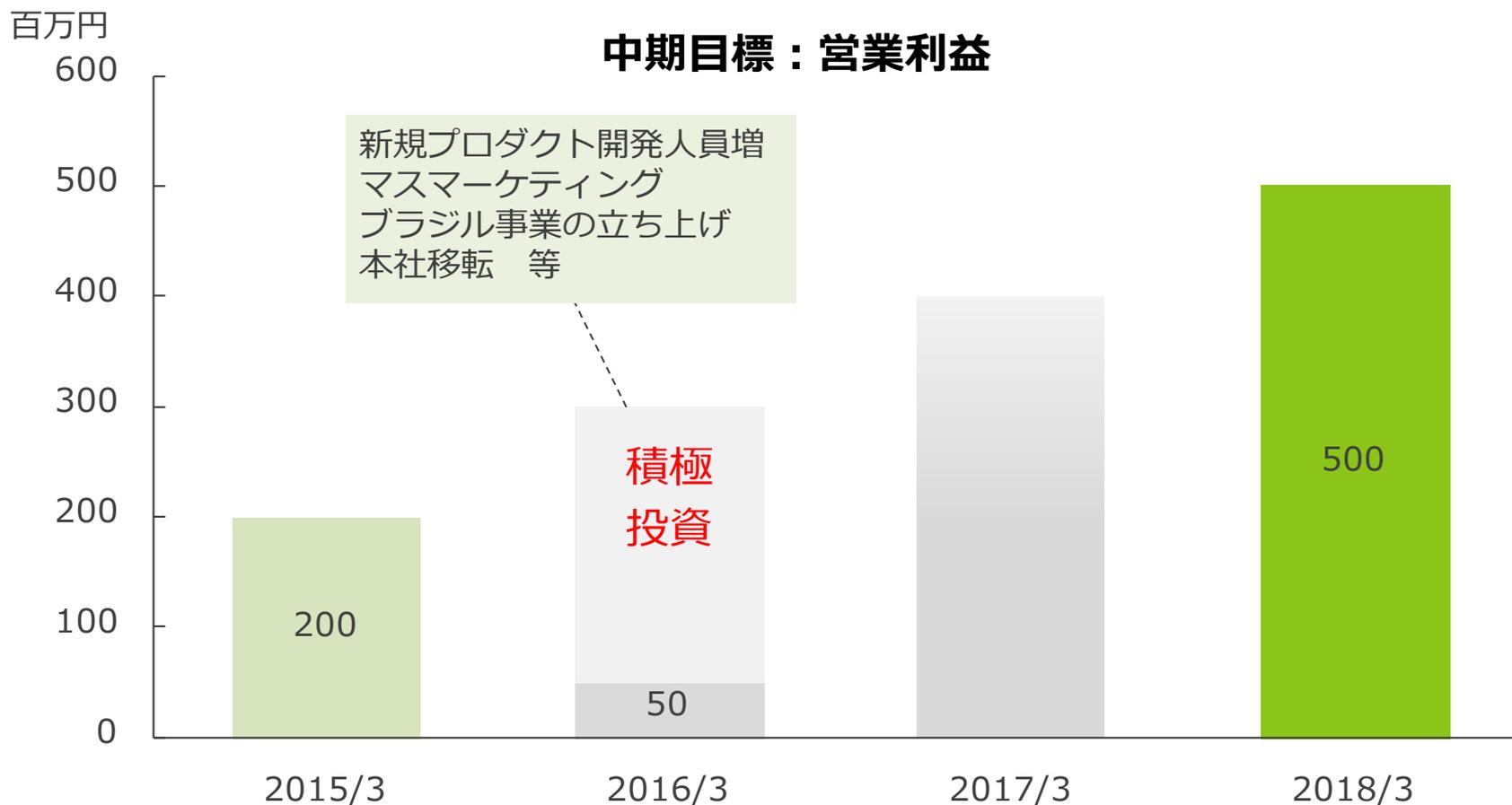


### 3. 今後の方針

---

# 中期目標（営業利益目標）

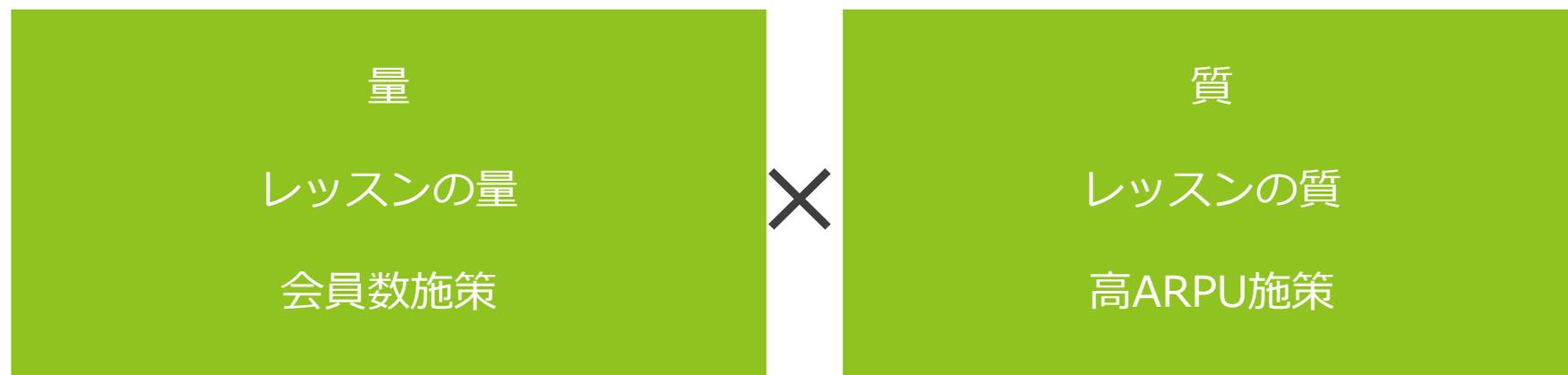
2018年3月期営業利益5億円を中期目標としております。この中期目標達成のため、2016年3月期は積極的な投資を行う計画でおります。



# 今後の取り組みの方向性

これまでの英語のレッスンの「量」に加え「質」に重点を置く方針であります。レッスンの量・質の充実により、会員数の量と高ARPUの両面を実現し、収益性の向上を図る方針であります。

一方、ユーザー様においても、量と質の両面で、英会話のラーニングサイクルを回すことで、より効果的に英会話の習得ができるようになります。



ユーザー様) 効果的な英会話の習得が可能  
当社) 収益性の向上

会員数施策としては、2つの方向性で会員数の増加を図ります。

新規獲得施策



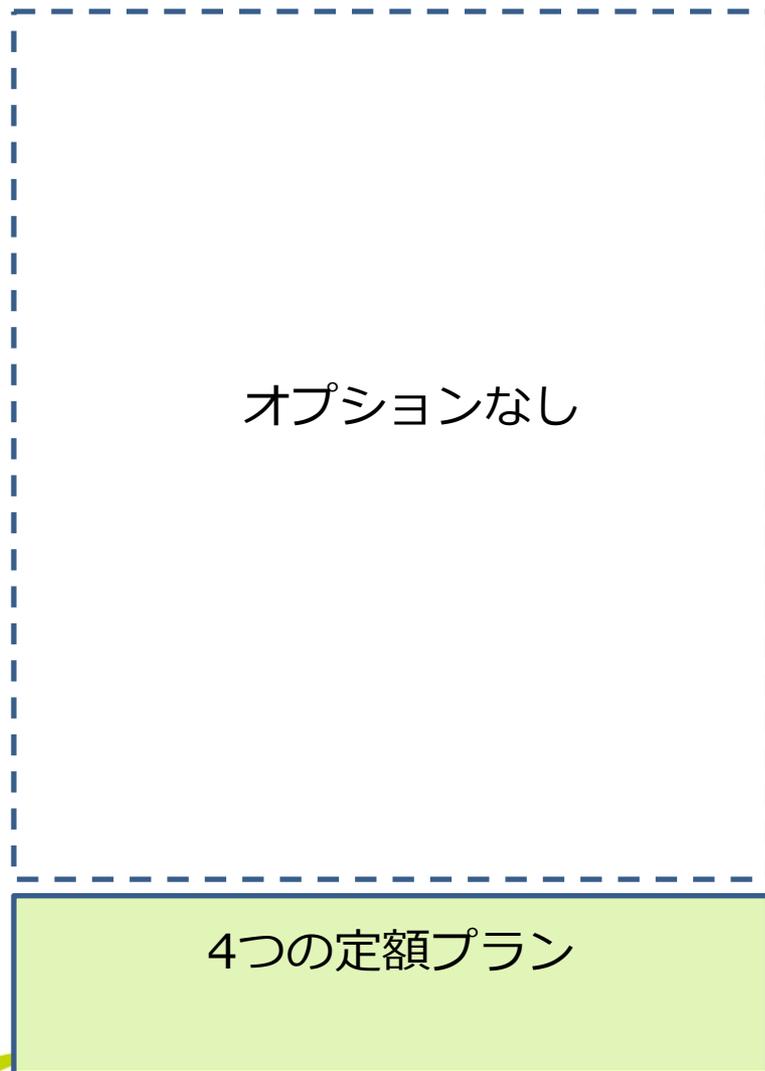
継続施策

- 1)認知度向上に向けたマス広告（テストマーケティング実施）
- 2)初心者、学生等への顧客層の拡大に向けた教材、講師の質の向上及びサービスの開発
- 3)学校・学生事業への本格参入のために、スクール営業部を新設し促進
- 4)法人向けアウトバウンド営業の強化
- 5)その他「はじめやすさ」の改善のためのサービス開発

- 1)カウンセリングサービス他、「続けやすさ」を高めるサービスの開発
- 2)ユーザー様と講師のマッチングの精度向上等

# 今後の取り組み 高ARPU施策

2016年3月期は、コース化、オプション課金によるARPUの改善を図ります。  
(従来)



2015年4月以降



# 2016年3月期予想

2016年3月期は、売上高については、前期比118%の増収を予想しています。一方で、営業利益については、新規事業や新プロダクトの開発、サービスの認知度向上のためのTVCMなどのマスマーケティングにより減益を予想しています。

単位：百万円	2016年3月期 通期予想	2015年3月期 通期実績	前期比	2014年3月期 実績（参考）	前期比
売上高	2,500	2,112	118%	1,690	125%
営業利益	50	200	25%	132	152%
営業利益率	2.0%	9.5%	-	7.8%	-
経常利益	30	145	21%	103	140%
当期純利益	15	107	14%	35	304%

## 4. グローバルな取り組み

---

# グローバルな取り組み

日本発グローバルスタンダードの英語総合学習のプラットフォームとなるプロダクトを日本から世界に展開することを計画しております。その第一弾として、2015年中にブラジルでオンライン英会話サービスを開始する予定です。ブラジルは、人口数、GDPの観点から、有望な市場であると考えております。

	GDP			人口 2014年	
	規模	成長率	1人当たり	人数	成長率
	10億USD	%	USD	百万人	%
ブラジル	2,246	2.5	11,311	202	1.0
日本	4,898	1.5	38,491	127	-0.3

出所 IMF World Economic Outlook Database October 2014、国連人間開発報告書、総務省統計局HP、JETRO HP

## グループビジョン

Chances for everyone, everywhere.

## 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。

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ならびに情報は、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、予測およ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、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内およ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・修正をおこな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

TEL : (03) 6416-7125

MAIL : ir@rarejob.co.jp