

2017年3月期

決算説明補足資料

2017年5月15日

株式会社レアジョブ

1. 会社概要
2. 2017年3月期 実績概要
3. 2018年3月期 計画
4. 経営戦略

Appendix 当社のビジネスモデル

1. 会社概要

株式会社 レアジョブ



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。

株式会社 レアジョブ



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。

会社概要

設立 2007年10月18日
資本金 549,572千円（2017年3月末現在）
所在地 東京都渋谷区神宮前6-27-8 京セラ原宿ビル2F
事業所 東京本社 大阪支社 名古屋支社

連結子会社

RareJob Philippines, Inc.
ENVIZION PHILIPPINES, INC.
株式会社リップル・キッズパーク
RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES, INC.

取締役

代表取締役会長 加藤 智久
代表取締役社長 中村 岳
取締役副社長 藤田 利之
社外取締役 五十嵐 幹
社外取締役 君和田 卓之
社外取締役 三原 宇雄*
社外取締役 成松 淳*
社外取締役 大村 健*
(*監査等委員)

(注) 2017年6月21日付で代表取締役会長である加藤智久は代表取締役会長から取締役へ異動予定

オンライン英会話「レアジョブ英会話」をはじめとした総合的な英語教育サービスを幅広いユーザーへ提供

個人

法人

教育機関

レアジョブ英会話

1日25分 プラン

1日50分 プラン

など

×

日常英会話 コース

ビジネス英会話コース

など

学習カウンセリング

本気塾

ハンズオン コース

ワークショップ コース

留学 コース(仮)

オフライン

セッション

留学(仮)

研修担当者向け

オプション

学校向け
オリジナル

このほかにも、「レアジョブ英会話」中学・高校生コース、スピーキングテスト、「Z会 Asteria」、英語学習アプリ「RareJob Apps」、ブラジル向けオンライン英会話サービス「ENPOWER」、子ども専門オンライン英会話「リップルキッズパーク」などを提供

2. 2017年3月期 実績概要

業績概要

創業以来9期連続増収

- 法人向けおよび教育機関向けの売上が業績を牽引
- 営業利益は売上増加や広告宣伝費の削減などにより前期比で増益も、最終利益は昨年度計上した引当金戻入益がなくなったことや減損損失計上などにより前期比で減益

主なトピックス

- ブレンディッドサービス「本気塾」サービス開始
- 大阪支社を設立。法人向けの営業を強化
- 海外子会社を新設。レッスン供給センターを開設
- 当社初のM&Aを実施
株式会社リップル・キッズパーク子会社化

創業以来9期連続増収を達成

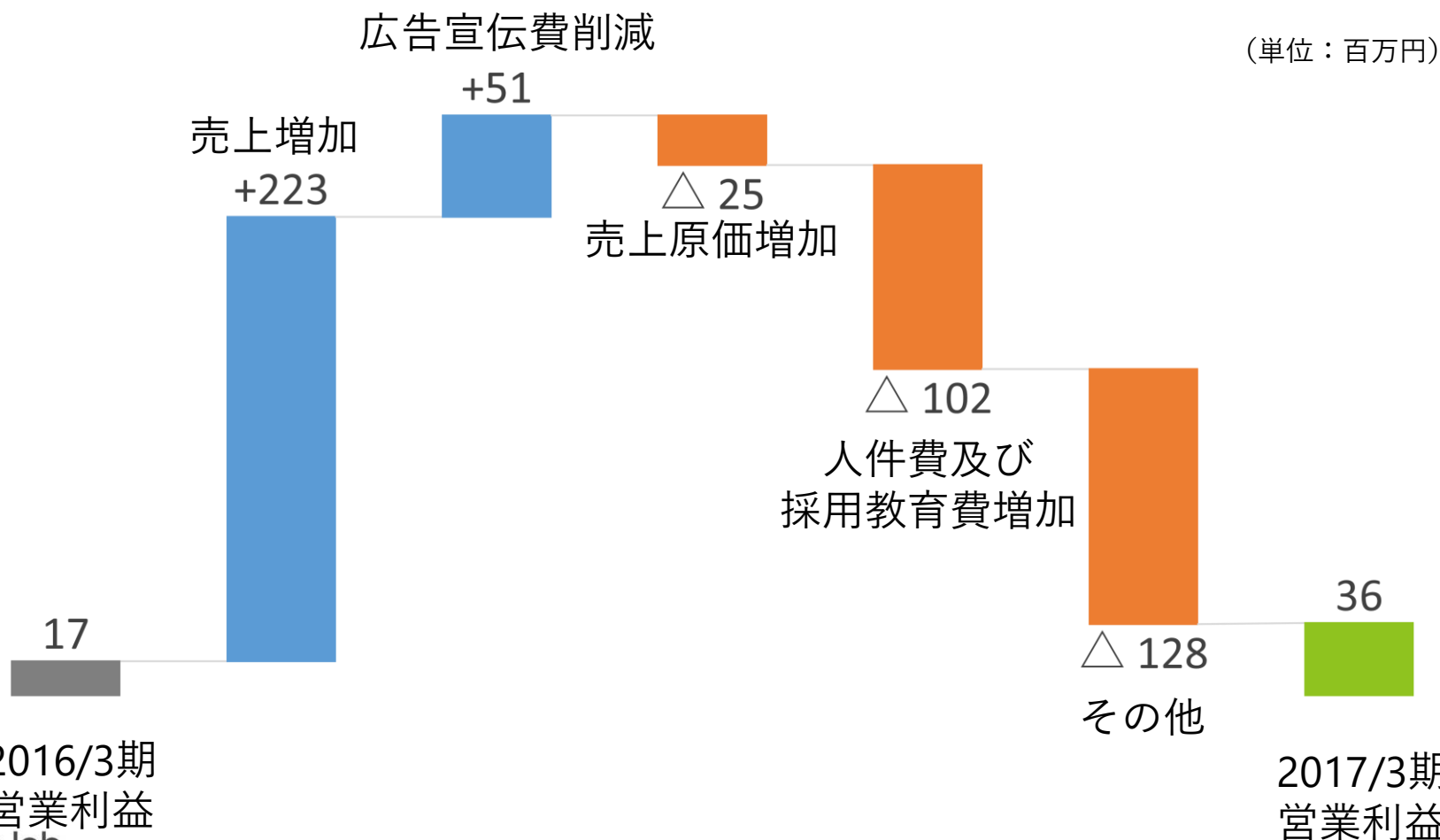
- 法人および教育機関向けの売上が急増
- 営業利益は売上増加や、広告宣伝費の削減などにより前期比で増益
- 経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は、昨年度計上したフィリピンにおける源泉税の引当金戻入益がなくなったことや、ブラジル事業の減損損失などにより前期比で減益

(単位：百万円)	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	前年 同期比	2017年3月期 修正計画*	計画比
売上高	2,363	2,587	+9.5%	2,550	+1.5%
営業利益	17	36	+110.5%	17	+112.9%
経常利益	79	16	△ 79.0%	△ 7	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	111	1	△ 98.3%	△ 16	—

*2017年3月13日公表

優秀な人材の確保のため人件費及び採用教育費が増加

- 事業規模拡大および中長期的な成長に向けた体制構築のため、人員増加により人件費及び採用教育費は増加



リップル・キッズパーク子会社化により のれんが発生し、無形固定資産が増加

- 自己資本比率は71.5%と高水準を維持

(単位：百万円)

資産	2016年3月末	2017年3月末	増減
流動資産	1,262	1,116	△ 146
固定資産	379	630	+251
うち無形固定資産	191	358	+167
資産合計	1,641	1,746	+105
負債・純資産	2016年3月末	2017年3月末	増減
流動負債	408	486	+78
固定負債	6	8	+1
負債合計	415	495	+79
純資産合計	1,226	1,251	+25
負債・純資産合計	1,641	1,746	+105

「本気塾」など高付加価値サービスの売上増加

- ビジネス英会話コースやあんしんパッケージ会員が増加
- オンラインの「レアジョブ英会話」とオフラインのプログラムを組み合わせたブレンディッドサービス「本気塾」の販売を開始、**短期間集中で成果を追求したプログラムを提供**

ハンズオン コース



日本人トレーナーがマンツーマンで学習をサポート

レアジョブ
英会話

×

パーソナル
トレーナー

ワークショップ コース



グループでのワークショップ形式で外国人ファシリテーターと学ぶ

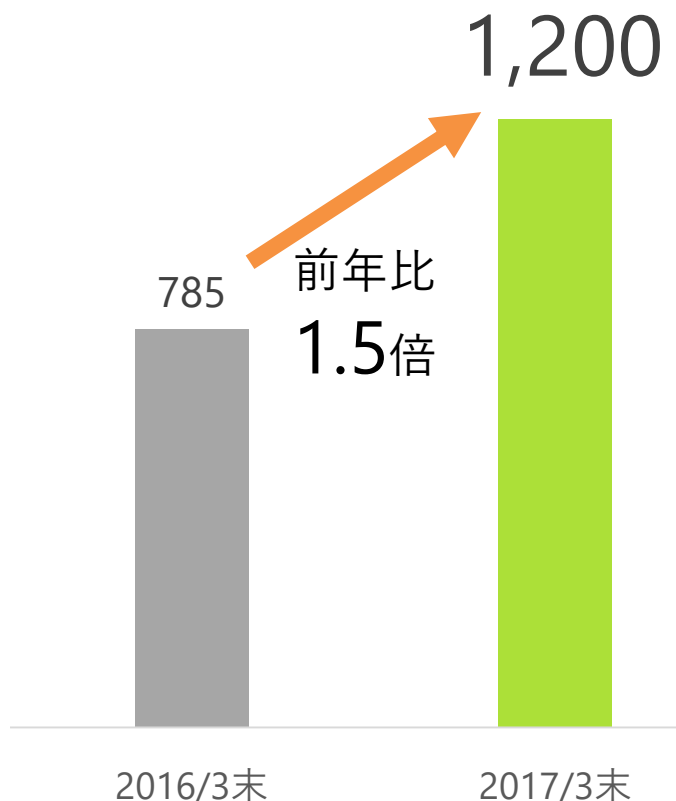
レアジョブ
英会話

×

ワークショップ

大阪支社を設立。第二の柱へ成長中

- 大阪支社を2016年4月に設立するなど営業体制を強化
- 2015年7月からの三井物産との連携や、ビジネス英会話コース販売本格化により導入法人数および売上は急速に拡大し、第二の柱へ成長中



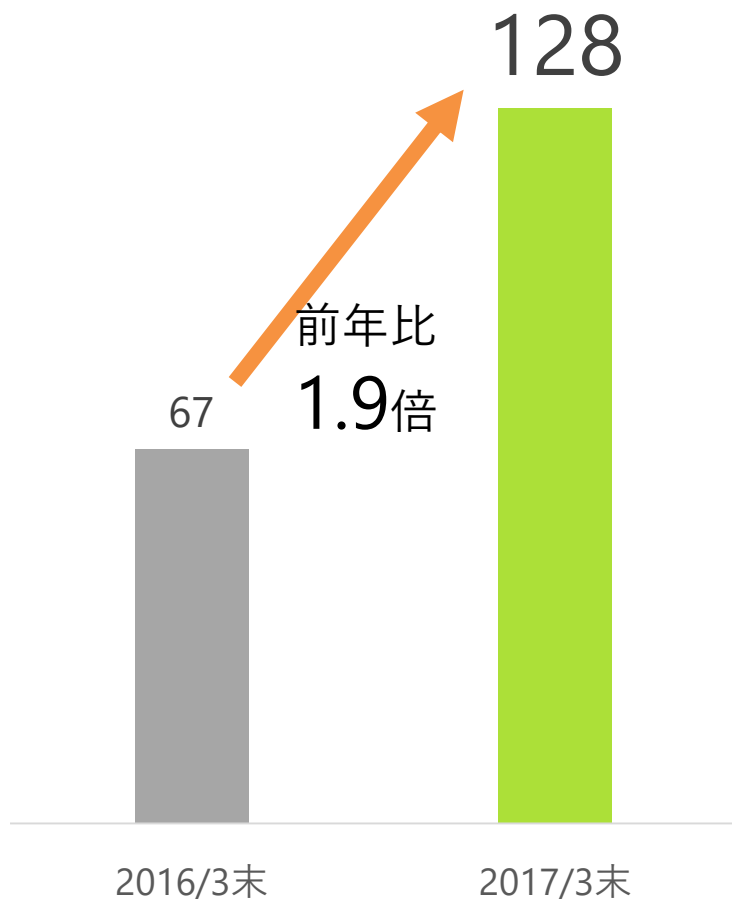
累計導入企業数

1,200社



導入学校数および売上は順調に増加

- 累計導入学校数は128校となり、順調に導入実績を重ねる



累計導入学校数

128校

株式会社リップル・キッズパーク子会社化

- 事業領域の拡大を図るとともに、ノウハウ共有による業績拡大や将来的なレアジョブユーザーの開拓などのシナジー効果を見込む



事業内容

子供専門オンライン英会話サービス

サービスミッション

英語が当たり前の世代を育てる

その他概要

代表取締役
設立
資本金

三富 裕哉
2009年11月
3,000千円

こども向けオンライン英会話! 毎月多くの親御様に選ばれています。
こども専門オンライン英会話
初心者大歓迎! 3歳~高校生までのお子様対象
「子ども専門」の意味...
「アルファベットも分からない」というお子様にも教えられる英会話
簡単3分申し込み! 体験は2回まで可能
無料体験はこちらから
お客様満足度99.4% アンケート詳細はこちら >>>
お客様の声
お客様料金プラン
月額3,065円~
1レッスン270円~
お客様の声
I love the ripple's method!

レッスン供給センターを開設

- 海外子会社を新設し、2016年9月にレッスン供給センターを開設
- 高品質で安定的なレッスンを提供可能に

センター型のメリット

講師に対しきめ細かな
研修を実施可能

通信回線状況に
左右されにくい

学校向けを中心に
高品質で安定的なレッスンを提供

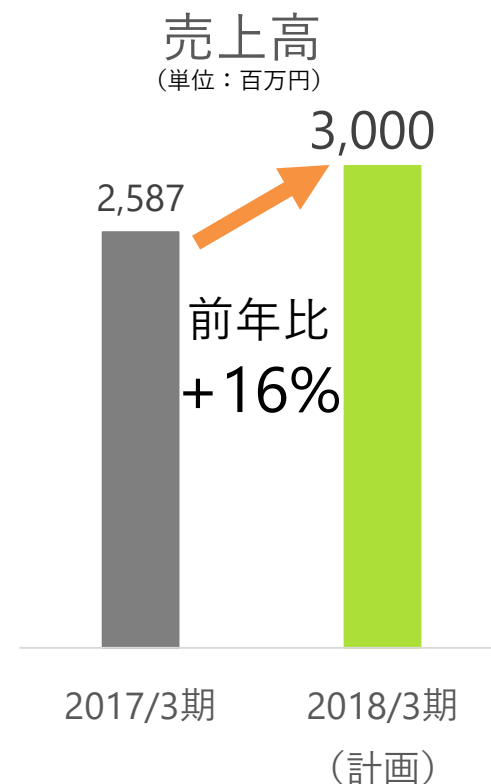


3. 2018年3月期 計画

創業以来10期連続の増収を計画

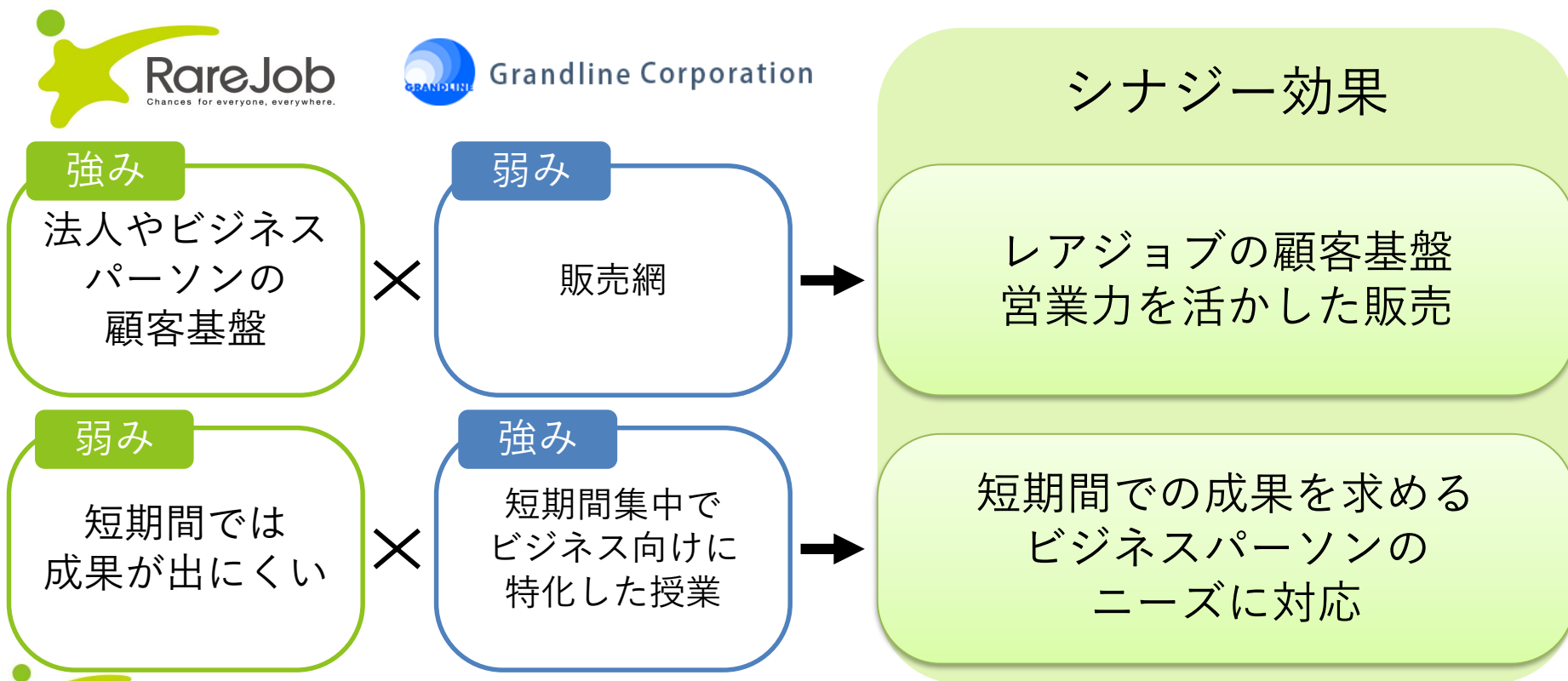
- 売上拡大に注力し、長期的な業績拡大のための積極投資を継続
- 「レアジョブ英会話」の売上増加を見込むほか、ブレンディッドサービス「本気塾」の本格販売やリップル・キッズパーク連結子会社化が年度を通じて寄与

(単位：百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 会社計画	前年 同期比
売上高	2,587	3,000	+16.0%
営業利益	36	20	△ 44.8%
経常利益	16	10	△ 40.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1	0	△ 100.0%



語学留学事業に参入

- 2017年4月、フィリピンで語学留学事業を運営するGrandline社と資本業務提携
- 法人向けの英語研修および「本気塾」留学コース(仮)として語学留学サービスを提供予定



今年度の主な取組み予定

英会話の成果を高めるサービスの拡大に向け、 サービス面、販売面の強化

サービス戦略

本気塾

「本気塾」ブランドとして
留学を含む短期成果サービスの本格販売開始

レアジョブ
英会話

教材の見直しおよび講師トレーニングの更なる強化

販売戦略

個人

マーケティング戦略の抜本的な見直しなど販売戦略のてこ入れ
高付加価値の「本気塾」を含めニーズにあったサービスの提供

法人

オンライン英会話だけでなく、総合的な英語研修の販売へ進化
4月に名古屋支社を設立し、東京・大阪・名古屋の3拠点体制へ

教育機関

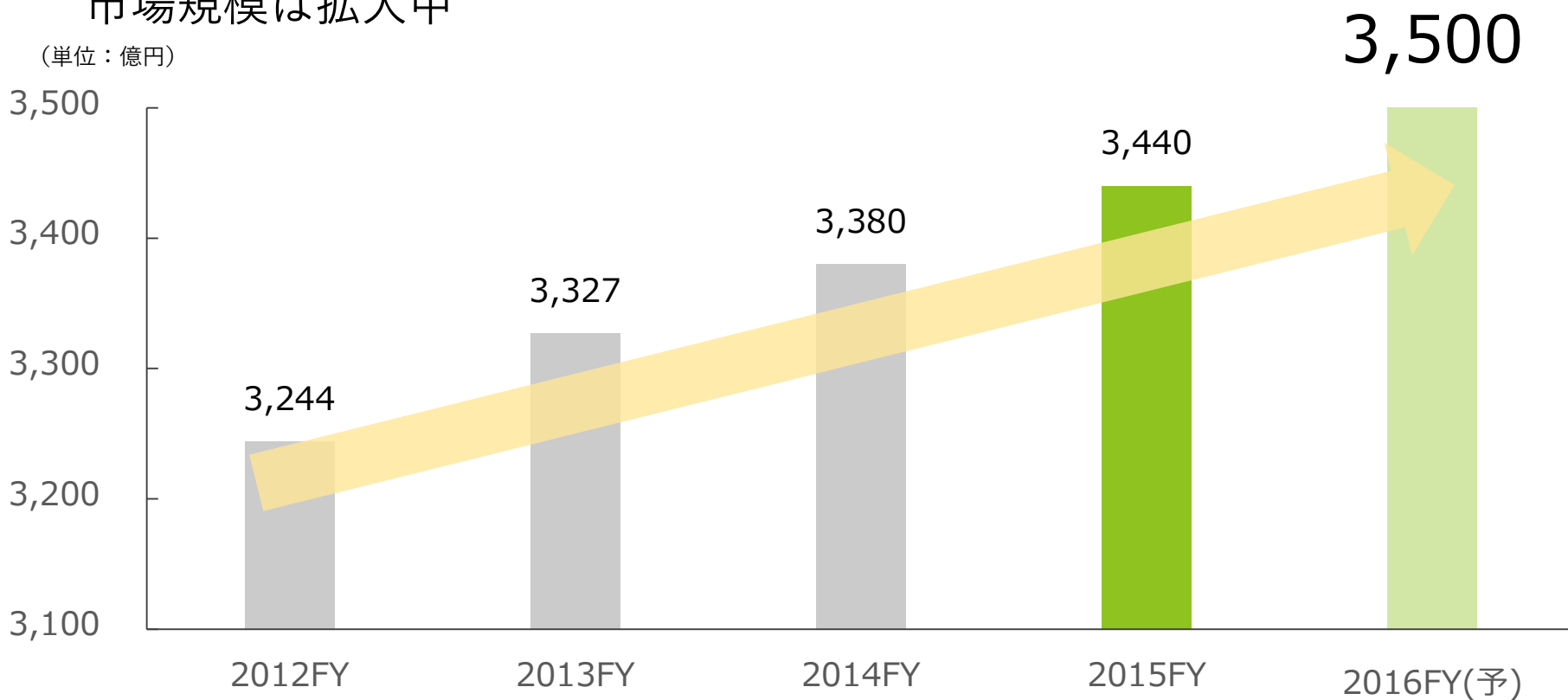
主力校への営業を強化し、導入実績を重ね、認知度向上へ
試験の採点等の受託

4. 經營戰略

外国語教室の市場規模は拡大中

- グローバル化の進展や、訪日外国人観光客数の増加、学校における英語教育の早期化や難化などのマクロ環境の変化により市場規模は拡大中

(単位：億円)



学校での英語教育は2020年から大きく変化

- 英語教育のさらなる早期化やスピーキングの大学入試導入により、
学生向けの英語学習ニーズはあっという間に高まると同時に、
社会人向けにも影響を及ぼす

現在

小学校

5・6年生から外国語活動必修
(週1コマ)



中学校

4技能の総合的育成



高校

授業は英語で行うことを基本



大学
入試

センター試験など
(リーディング、リスニング)



2020年～

(段階的に2018年～)

3・4年生から外国語活動必修 (週1コマ)
5・6年生から英語の「教科化」 (週2コマ)

授業は英語で行うことを基本とし、
内容に踏み込んだ言語活動を重視

授業を英語で行うとともに、
発表・討論・交渉など言語活動を高度化

大学入学希望者学力評価テスト (仮)
英検やTOEFLなどの外部検定試験等の活用
(スピーキングを含めた4技能*を測定)

*4技能とは、「聞く」「読む」「話す」「書く」の4技能のこと
文部科学省「グローバル化に対応した英語教育改革実施計画」などから作成

英語の習得を迫られる人が増加

- 経済・社会的なマクロ環境の変化により市場が拡大しているため、それに伴ってユーザーのニーズも大きく変化
- 従来の、英語学習に積極的な英語の習得を迫られる人の増加とともに、英語とは距離があった人も英語の習得を迫られるように変化

従来のニーズ

英語を話さなければならない

英語を話せるようになりたい

現在のニーズ

英語とは距離があったが
英語を話さなければならない
(モチベーション持続が困難)

英語を話せるようになりたいし、
早く英語を話さなければならない
(効果的な学習)

英語を話せるようになりたい

英語の習得を迫られる人は

「英語が話せるようになる」という成果を追求
しかし、既存の英会話教室やオンライン英会話だけでは
一部の人しか英語を話せるようにならない

英語とは距離があったが
英語を話さなければならない
(モチベーション継続が困難)

英語を話せるようになりたいし、
早く英語を話さなければならない
(効果的な学習)

英語を話せるようになりたい

課題

学習方法がわからない
毎日学習することが苦痛で難しい

解決策

学習方法の指導
毎日の学習と、継続の仕組み作り

課題

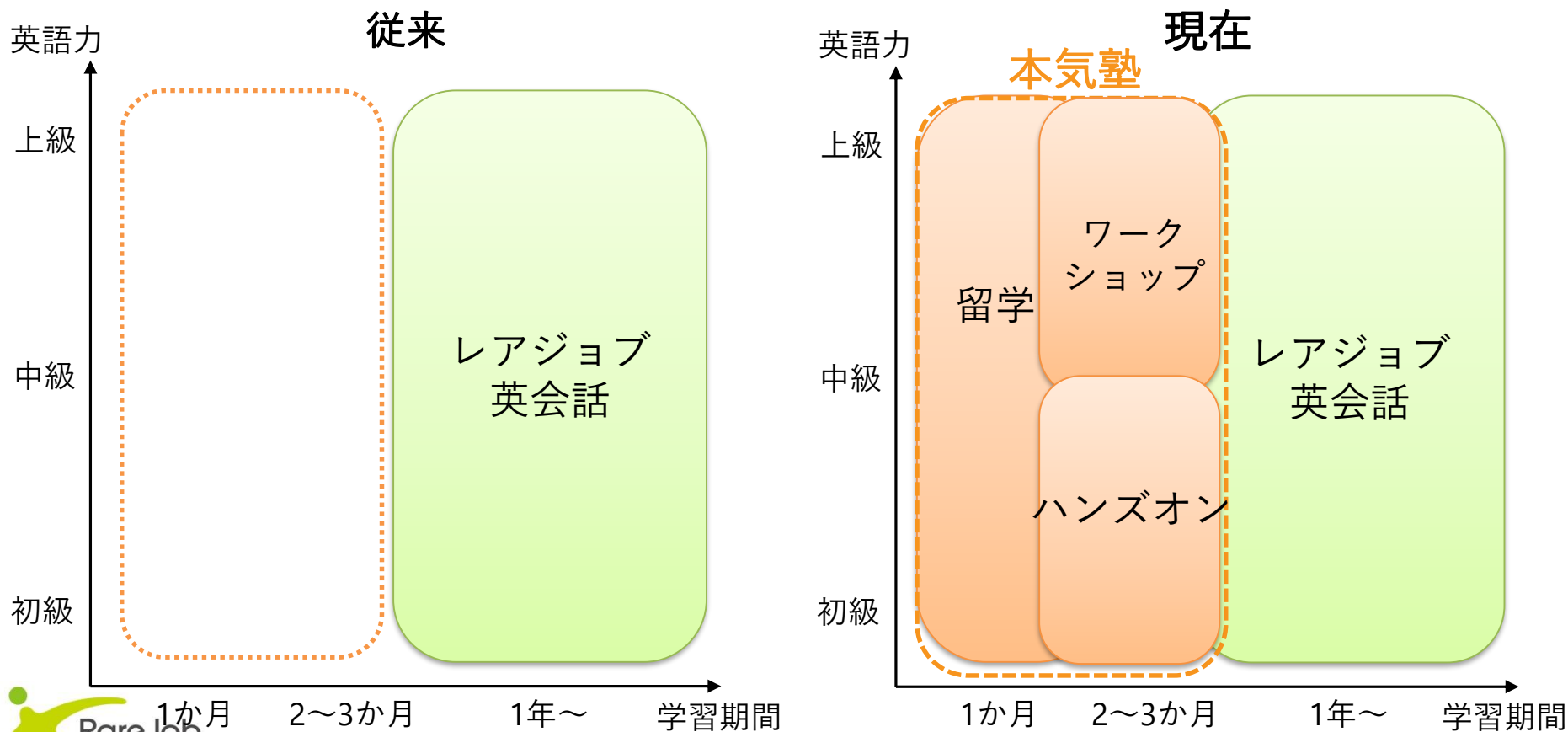
週に一回英会話スクールに通ったり
毎日オンライン英会話を受講しているが
英語力がなかなか向上しない

解決策

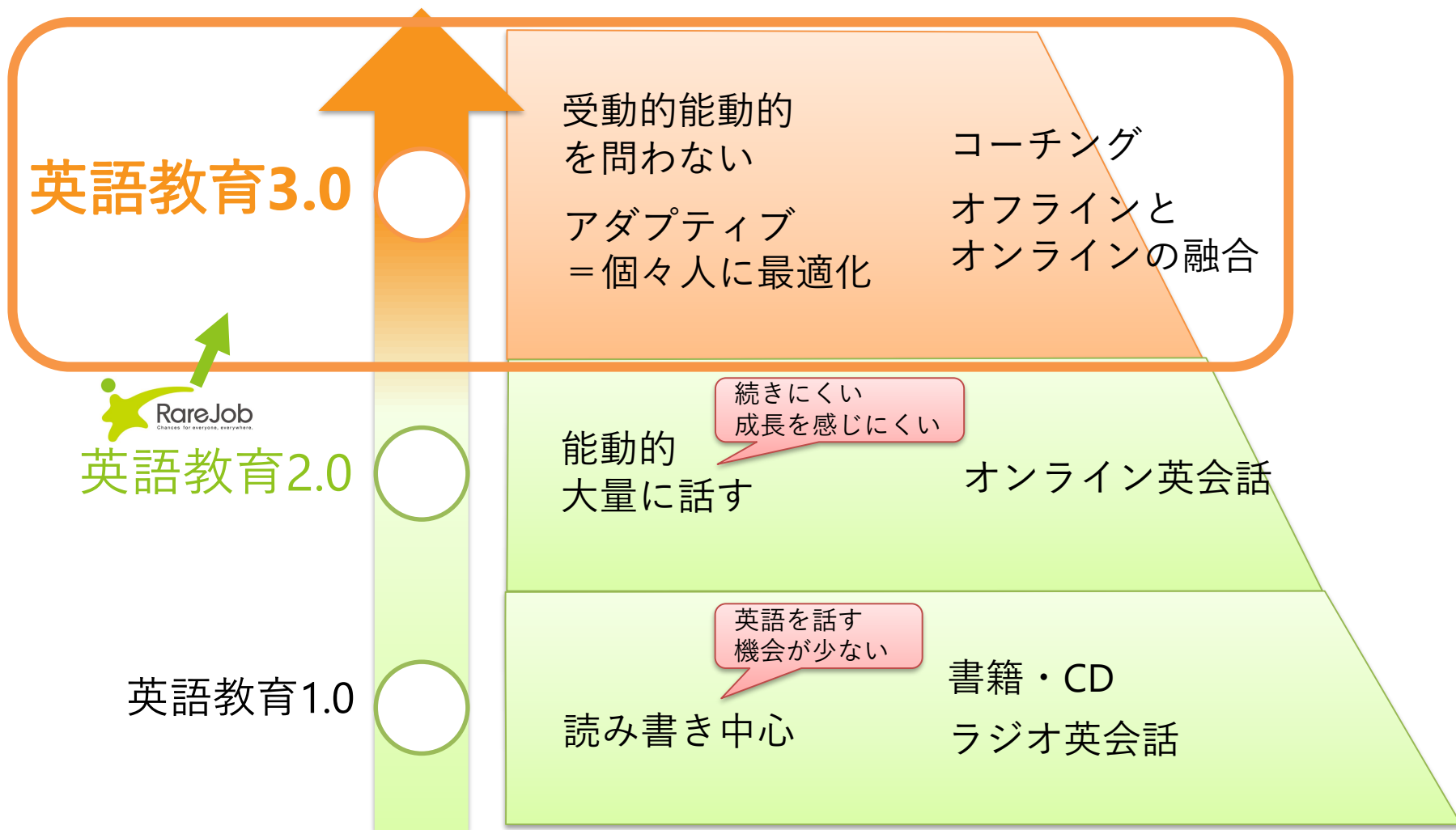
英語力向上に資する学習方法のアドバイス
苦手分野を克服する学習

誰もが英語を話せるようになるサービスへ

- 「一人では勉強を続けられない」
「短期間で英語を話せるようになりたい」などの課題を解決するため「本気塾」サービス開始



誰もが英語を話せるようになる「英語教育3.0」



英語教育2.0

英語教育1.0

教育サービスの変革と市場変化には
時間がかかりますが、

早期に、**連結売上高50億円**

を実現したいと考えております

そのために、

まずは、**英語教育3.0**に向けた

サービス開発や営業体制への投資

をしっかりと行っていきたいと考えています

どうすれば、

誰もが英語を話せるようになるか
を引き続き追求し、
サービスミッションである

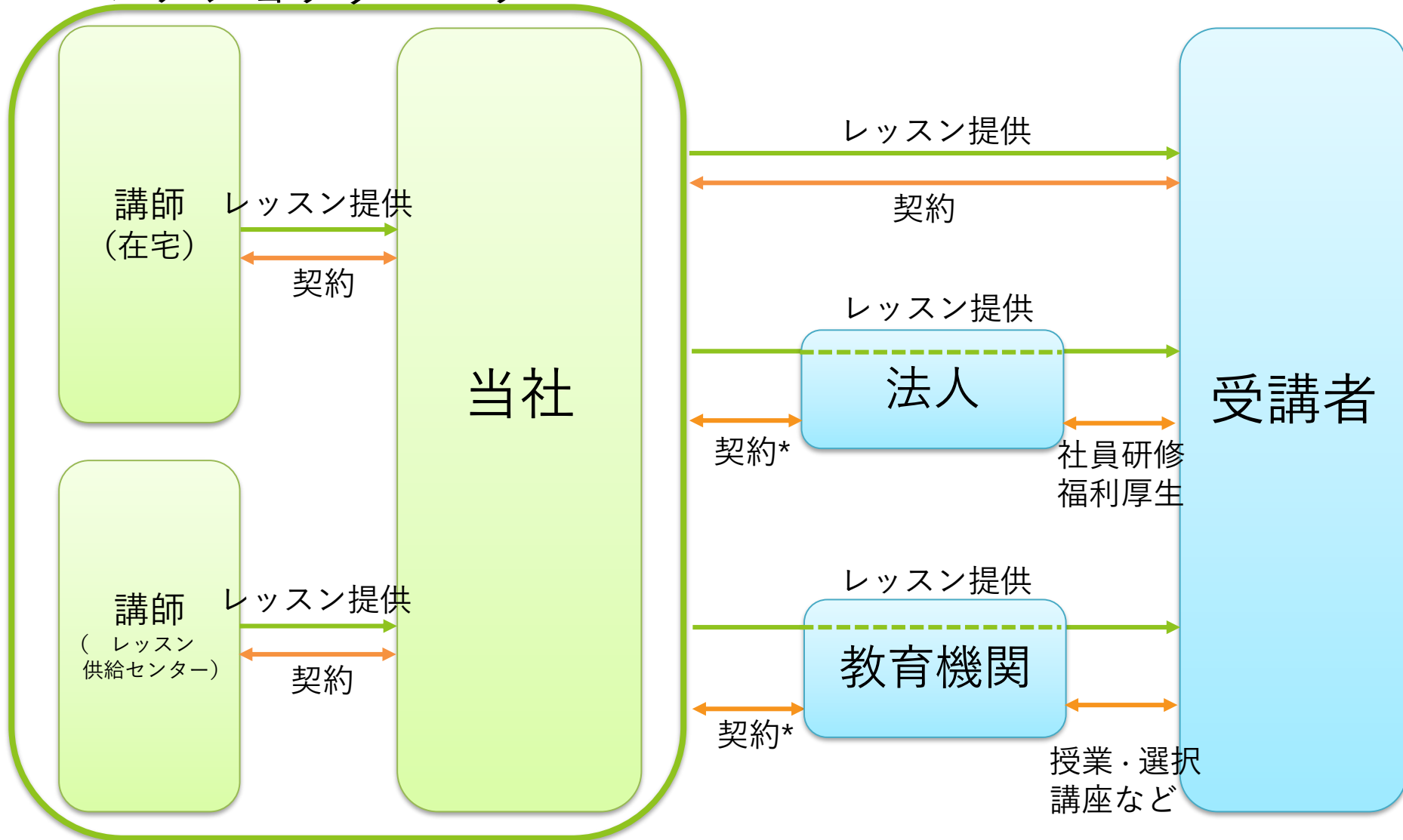
「日本人1,000万人を
英語が話せるようにする。」

の達成を目指します

Appendix 当社のビジネスモデル

ビジネスモデル全体像

レアジョブグループ



*当社と受講者が直接契約を結ぶ場合もある

オンラインでマンツーマンの英会話レッスンを提供

- インターネットがあればいつでもどこでも受講可能*

無料会員 50万人

講師 4,000人

講師採用率 1%



* レッスン提供時間帯は朝6時から深夜25時まで

- 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) 5468-7401

MAIL : ir@rarejob.co.jp