

2018年3月期 第3四半期
決算補足説明資料

2018年2月13日

株式会社レアジョブ

1. 2018年3月期 第3四半期 実績概要
2. 2018年3月期 計画

Appendix 会社概要など

1. 2018年3月期 第3四半期 実績概要

実績概要

前年同期比で増収増益

- 法人向けおよび教育機関向けの売上が大きく増加したほか、リップル・キッズパーク連結化が寄与し、前年同期比で増収
- 売上増加や為替変動による費用減、生産性向上等により増益

主なトピックス

- 本気塾 渋谷スタジオを開校
- レアジョブ英会話留学の本格販売を開始
- 教育現場の先生が目線に立った新教材を開発

売上高は四半期ベースで過去最高 連結売上高30億円に向け、概ね順調に進捗

- 売上面では法人向けおよび教育機関向けの売上が大きく増加したほか、リップル・キッズパーク連結化が寄与し、前年同期比で増収
- 一方で、為替変動による費用減や、生産性向上等により増益
- 連結売上高30億円の計画に対し、進捗率73.4%と概ね順調に進捗

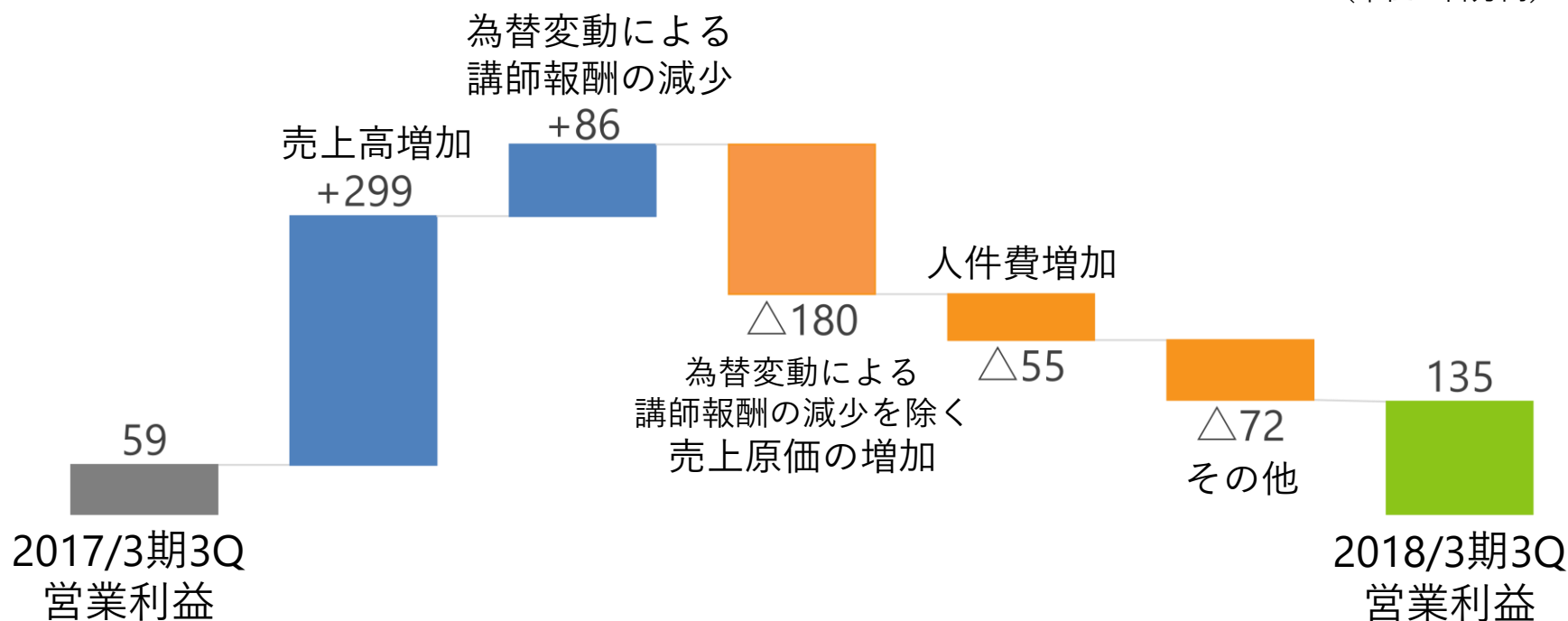
(単位：百万円)	2017年3月期 第3四半期 実績	2018年3月期 第3四半期 実績	前年 同期比	2018年3月期 修正計画*	進捗率
	売上高	1,901	2,200	+15.7%	3,000
営業利益	59	135	+128.9%	120	113.0%
経常利益	52	121	+131.3%	100	121.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8	64	+633.7%	45	143.6%

* 2018/1/18 公表

中長期的な成長のための投資の段階ではあるものの、売上高増加や為替変動の影響、生産性向上等により増益

- 中長期的な成長のための投資の段階であり、人件費や、為替変動による講師報酬の減少を除く売上原価等が増加したものの、売上高増加や為替変動による講師報酬の減少、生産性向上等により増益

(単位：百万円)



*上記のグラフは2017/3期3Qおよび2018/3期3Qのレッスン提供に係る付随費用について「販売費及び一般管理費」から「売上原価」へ変更後の比較

上期に自己株式取得および借入を実行 財務健全性を維持しつつ機動的に活用可能な資金を確保

- 5月に約1.2億円の自己株式取得を実施したほか、機動的な資金需要に対応するため上期に合計5億円の借入を実行
- 以上の戦略的な取り組みの結果、自己資本比率は54.7%と前期末比で低下

(単位：百万円)

資産	2017年3月末	2017年12月末	増減
流動資産	1,116	1,547	+431
固定資産	630	675	+44
資産合計	1,746	2,222	+475
負債・純資産	2017年3月末	2017年12月末	増減
負債合計	495	1,003	+508
純資産合計	1,251	1,219	△32
負債・純資産合計	1,746	2,222	+475
自己資本比率	71.5%	54.7%	△16.7pt

レアジョブ本気塾 渋谷スタジオを開校

- 本気塾 ハンズオン・コースのサービス拡大のため、渋谷スタジオを開校
渋谷駅近くに位置し、より多くのお客様への販売活動が可能に

本気塾 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

レアジョブ本気塾 渋谷スタジオ

今後
多店舗展開等を検討

11月
渋谷スタジオ 開校

7月
正式提供開始
(原宿オフィス)

2017年1月
モニター提供開始



売上および累計導入企業数は大きく増加 「レアジョブ英会話留学」の本格販売を開始

- 累計導入企業数は1,656社に達したほか、大企業への導入も着実に増加
- 成果重視のプログラム「レアジョブ英会話留学」の本格販売を開始

レアジョブ英会話留学



累計導入企業数



導入企業様例



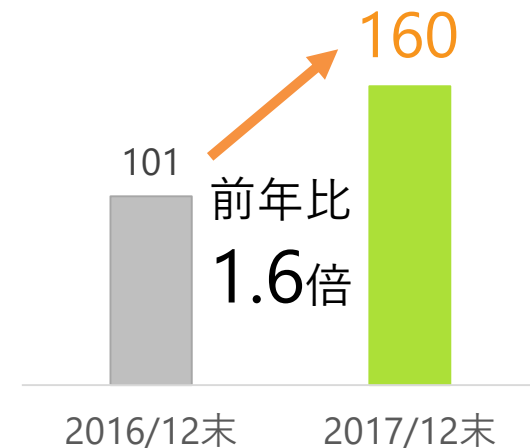
売上および累計導入学校数は急速に増加 教育現場の先生が目線に立った新教材を開発

- 累計導入学校数は160校に。2020年大学入試改革に向け導入実績拡大中
- 教育現場の声を参考に、先生目線に立ち、学校の授業に組み込みやすい学校向け新教材「Mind Map」「Active Discussion」を開発

新教材



累計導入学校数



導入学校・自治体様例

佐賀県上峰町、聖光学院中学校高等学校、豊島岡女子学園中学校、長崎純心大学、静岡県立静岡城北高等学校など

2. 2018年3月期 計画

創業以来10期連続の増収を計画

- 1月18日に業績予想の修正を発表。売上高は概ね計画通りに推移も、生産性向上や採用進捗遅れにより人件費等が当初計画よりも下回る見込み
- 売上拡大に注力し、創業以来10期連続の増収を見込む
- 引き続き積極的な人員採用や本気塾の店舗展開などの、中長期的な業績拡大のための投資を継続

(単位：百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 修正計画*	前年 同期比	2018年3月期 第3四半期 実績	進捗率
	売上高	2,587	3,000	+16.0%	2,200
営業利益	36	120	+231.5%	135	113.0%
経常利益	16	100	+499.9%	121	121.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1	45	+2250.0%	64	143.6%

* 2018/1/18 公表

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・見直し

サービス戦略

レアジョブ
英会話

日常英会話コース向け新教材「実用英会話」リリース
講師トレーニングの更なる強化

本気塾

「本気塾」ブランドとして短期成果サービスの本格販売開始

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
2017年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

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 会社概要など

- 会社概要
- 主な提供サービス
- ビジネスモデル全体像
- 英語教育3.0とその進捗
- 中長期的な業績目標について
- 業界環境
- (参考) 表示方法の変更

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 554,002千円（2017年12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

代表取締役社長	中村 岳
取締役副社長	藤田 利之
取締役	加藤 智久
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)

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

毎日25分 プラン

毎日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

レアジョブ
英会話留学

研修担当者向け
オプション

オフライン
セッション

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」、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

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 60万人

講師 4,000人

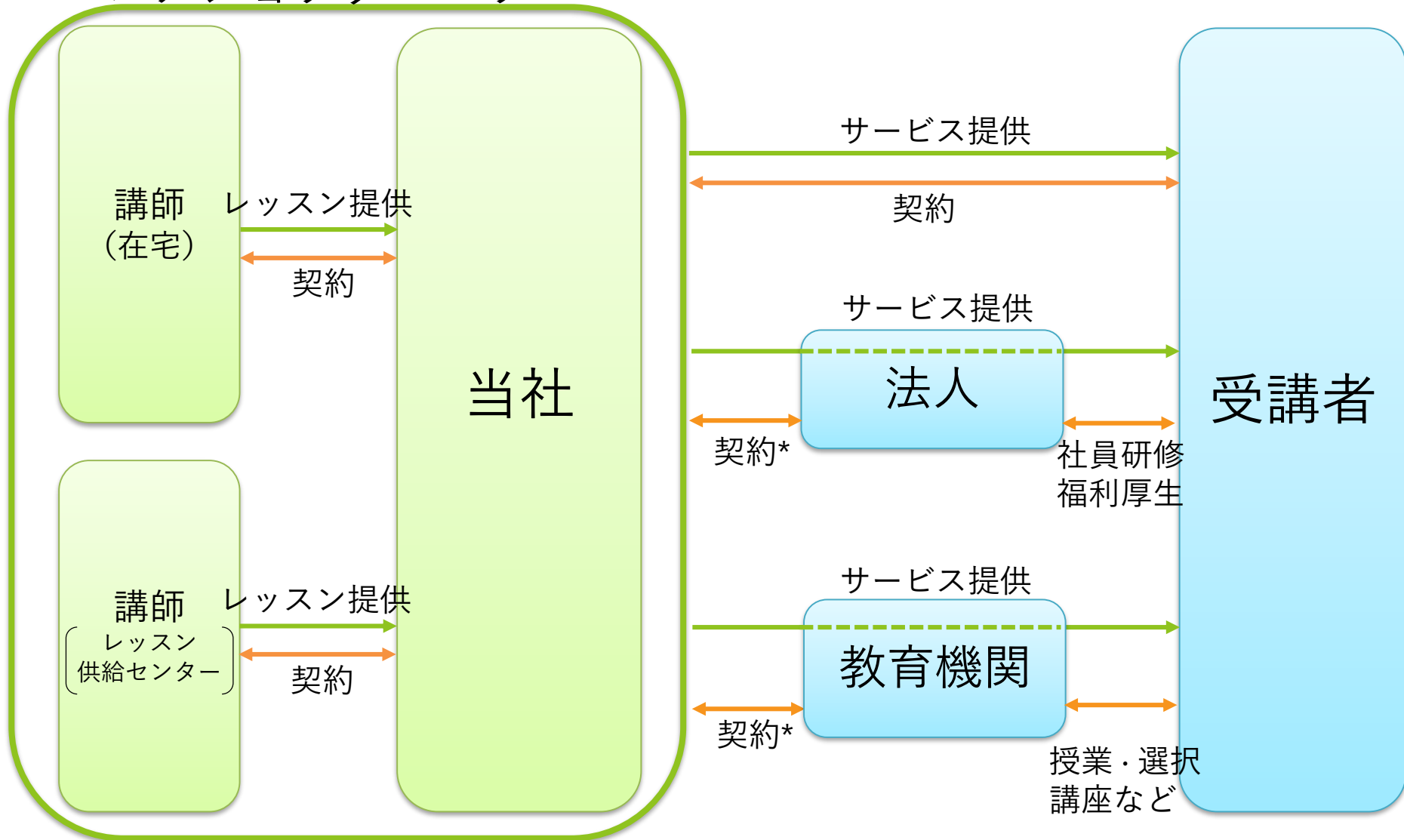
講師採用率 1%



*レッスン提供時間帯は朝6時から深夜25時まで

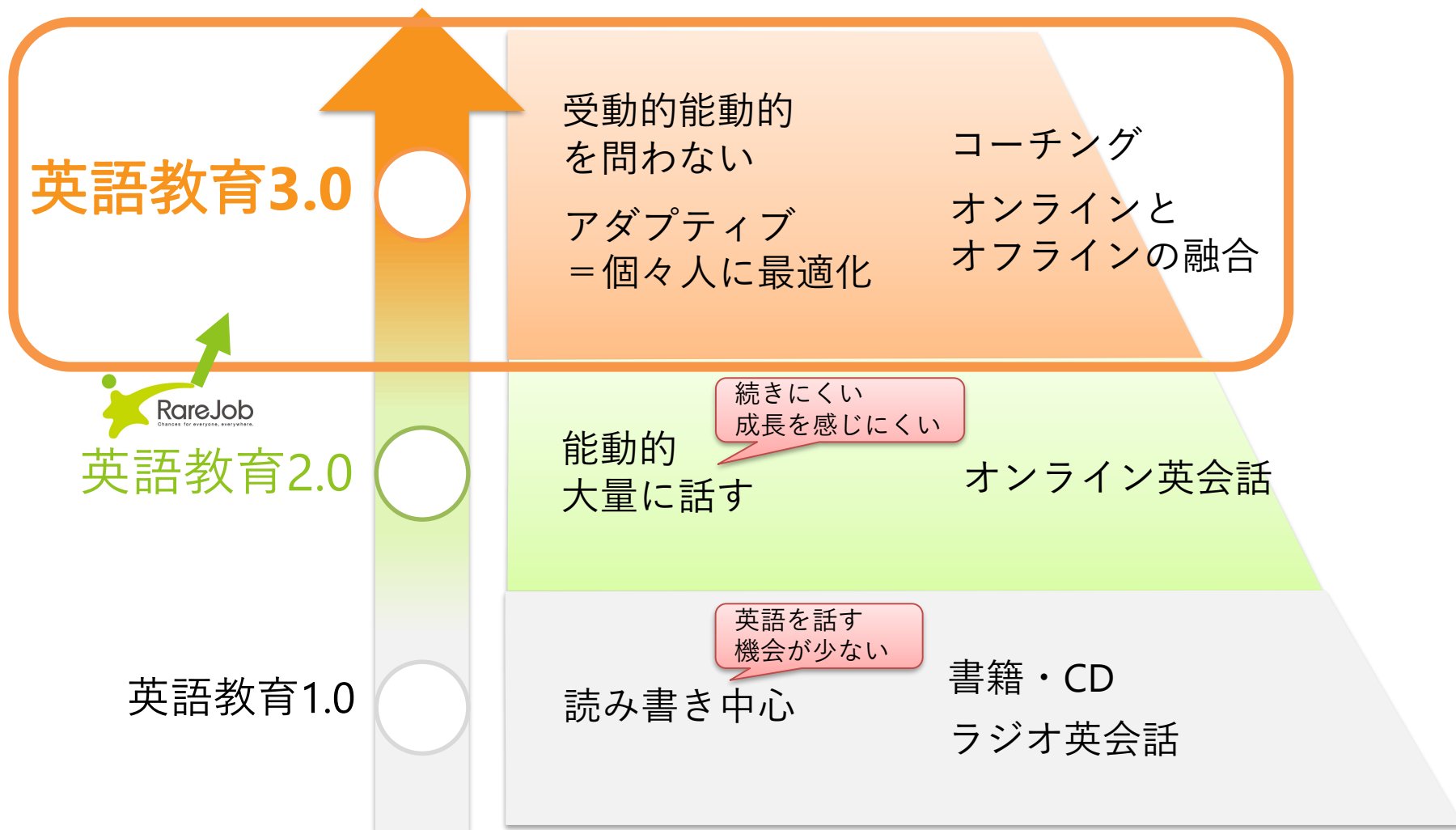
ビジネスモデル全体像

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

誰もが英語を話せるようになる「英語教育3.0」



誰もが英語を話せるようになる英語教育3.0の実現に向けてサービスを開発中

- コーチングの手法を活用し、オンラインとオフラインを組み合わせたブレンディッドサービスである本気塾 ハンズオン・コースを開始
- さらに、音声認識やAI等といったテクノロジーの力を活用し、誰もが英語を話せるようになる新たなサービスを現在開発中

本気塾 ハンズオン・コース

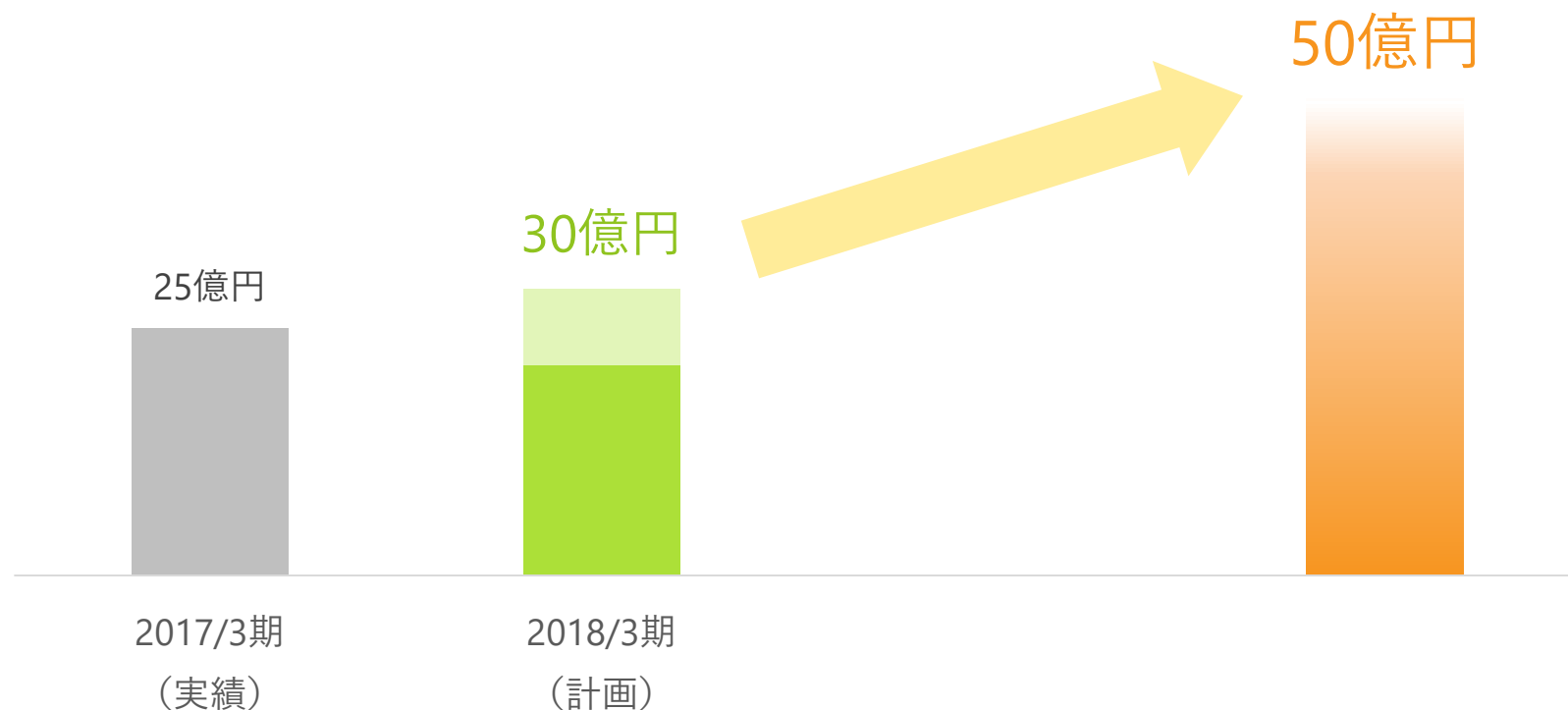


新サービス（現在開発中）

英語教育3.0
新サービス
（現在開発中）

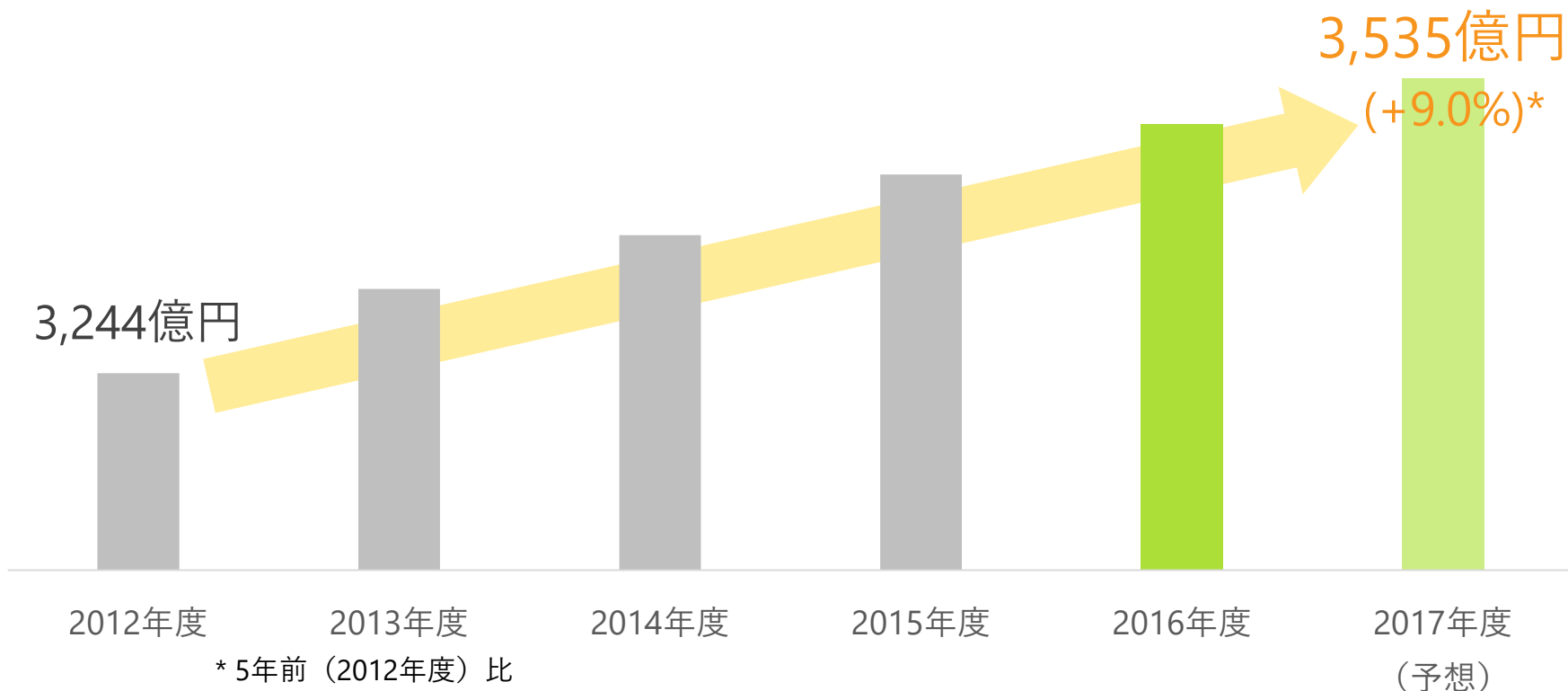
早期に連結売上高50億円の実現へ

- 早期の連結売上高50億円の実現に向けて、サービス品質向上や英語教育3.0に向けたサービス開発、営業体制等への積極的な投資を継続



英語学習ニーズは拡大

- グローバル化の進展や、訪日外国人観光客数の増加、学校教育における英語重視等により、外国語教室の市場規模は拡大
英語学習ニーズは高まっている状況

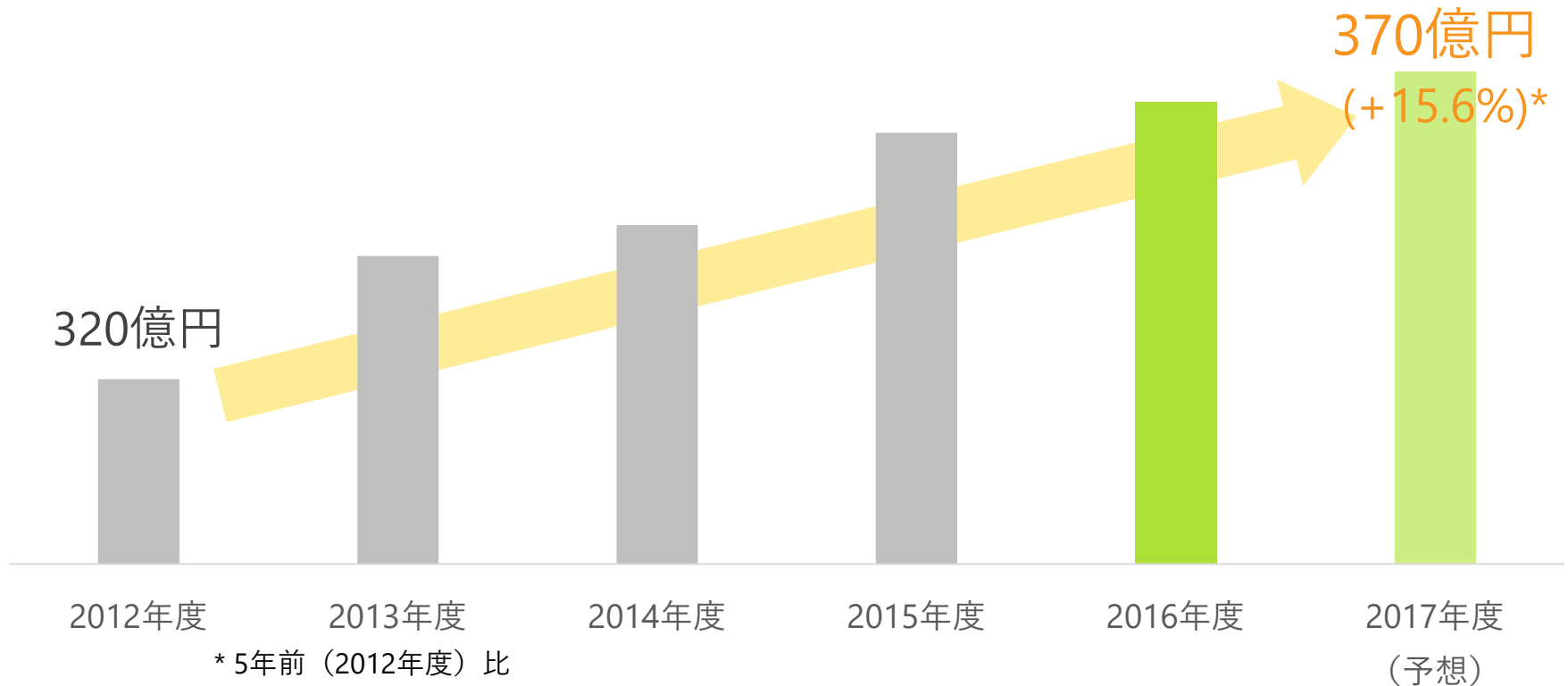


* 5年前 (2012年度) 比

出典：矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2017」
外国語教室全体市場

英会話の成果を求めるニーズは一層拡大

- マンツーマン形態の外国語教室の市場規模は過去5年で+15.6%と、外国語教室全体の+9.0%と比べ拡大幅は大きく、英語を話せるようになるという成果を求めるニーズは一層高まっている



* 5年前 (2012年度) 比

出典：矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2017」
成人向け外国語教室市場のうち、マンツーマンレッスン市場

学校における英語教育は2020年から大きく変化

- 学習指導要領の改訂により、学校における英語教育は大きく変化
- 2019年度から都立高校入試においてスピーキングテストを実施する方針であることが報じられるなど、教育現場は対応を迫られる状況

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

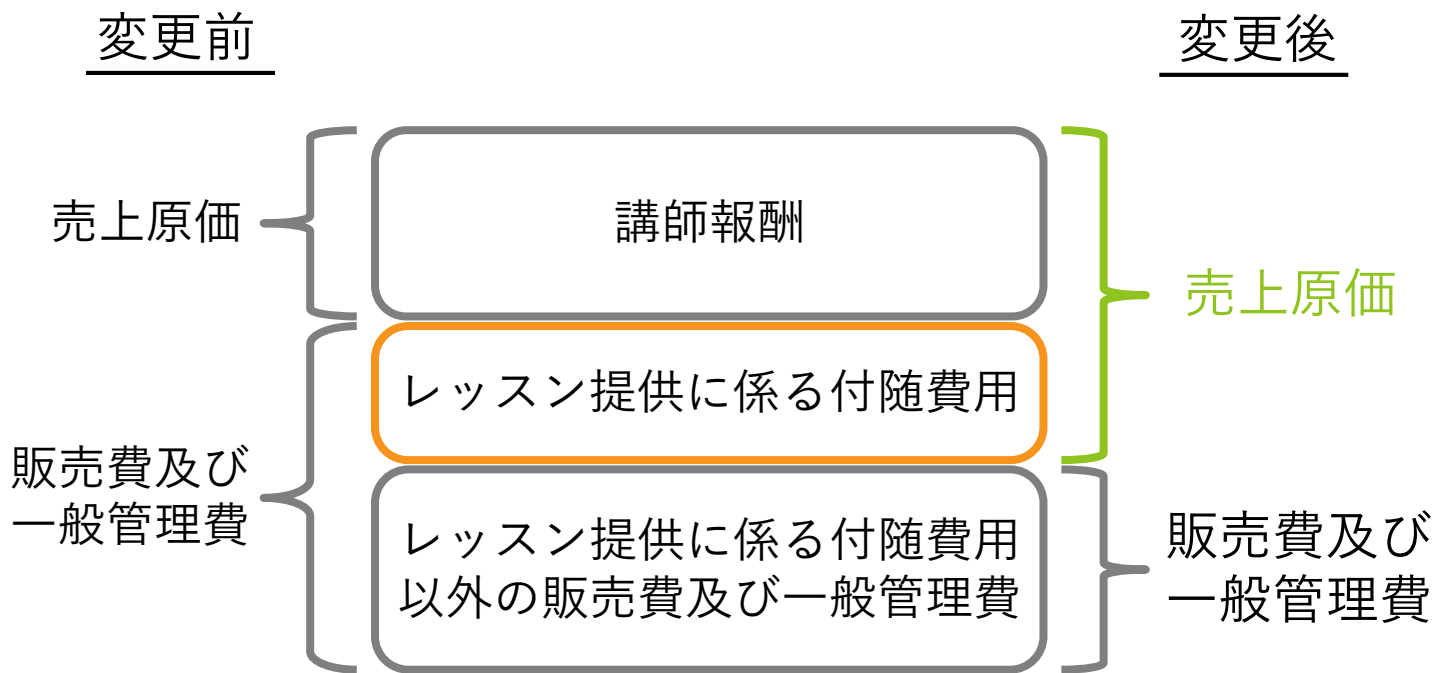
授業を英語で行うとともに、
発表・討論・交渉など言語活動を高度化

大学入学共通テスト
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

レッスン提供に係る付随費用について 「販売費及び一般管理費」から「売上原価」へ変更

- 事業活動を総合的に勘案し、経営成績をより適切に表示するため、レッスン提供に係る付随費用について「販売費及び一般管理費」から「売上原価」へ変更
- 上記の変更の結果、売上総利益は減少するが、営業利益は影響なし



- 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