

2018年3月期

決算補足説明資料

2018年5月14日

株式会社レアジョブ

1. 会社概要
 2. 2018年3月期 実績概要
 3. 2019年3月期 計画
 4. 当社の目指す英語教育
- Appendix ビジネスモデルなど

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 557,027千円（2018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 関西支社 中部支社 九州支社

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

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

中学・高校生コース

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

おもてなし
英語対応

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、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

2. 2018年3月期 実績概要

実績概要

前期比で増収増益

- 法人向け及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

- 導入企業数、学校数が大きく増加
- 新サービスである「本気塾 ハンズオン・コース」、
「レアジョブ英会話留学」の正式提供を開始
- 本気塾 渋谷スタジオを開校
- 新機能「レッスンルーム」の提供を開始

創業以来10期連続の増収を達成

- 売上面では法人向け及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、前期比で増収
- 利益面では為替変動による費用減や、生産性向上等により増益

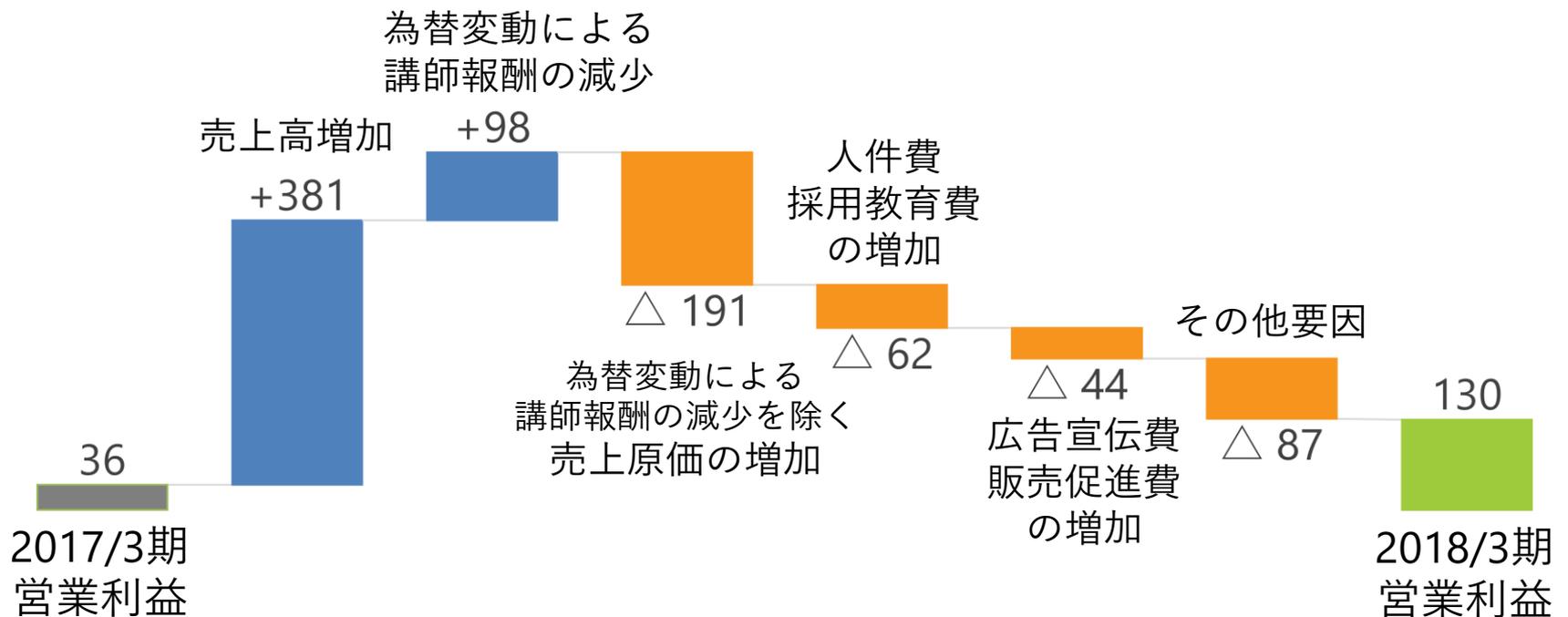
(単位：百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	前期比 増減率	2018年3月期 修正計画*	計画比
売上高	2,587	2,968	+14.8%	3,000	99.0%
営業利益	36	130	+259.6%	120	108.5%
経常利益	16	90	+440.9%	100	90.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1	42	+2151.5%	45	94.6%

* 2018年1月18日 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

- 為替変動による講師報酬の減少を除く売上原価や、人件費及び採用教育費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期及び2018/3期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及び借入を実行 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

- 2017年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
- 以上の戦略的な取組みの結果、自己資本比率は53.2%と前期末比で低下

(単位：百万円)

資産	2017年3月末	2018年3月末	増減
流動資産	1,116	1,509	+393
固定資産	630	680	+49
資産合計	1,746	2,190	+443
負債・純資産	2017年3月末	2018年3月末	増減
負債合計	495	1,021	+526
純資産合計	1,251	1,168	△ 83
負債・純資産合計	1,746	2,190	+453
自己資本比率	71.5%	53.2%	△ 18.2pt

成果を求めるニーズに応えるサービスを開発

- 「実用英会話」教材及び本気塾ハンズオン・コースのサービス提供を開始したほか、渋谷駅近くにレアジョブ本気塾 渋谷スタジオを開校

「実用英会話」教材

理論に基づき、楽しみながら上達をめざす
実践的なレッスンプログラム



本気塾 ハンズオン・コース

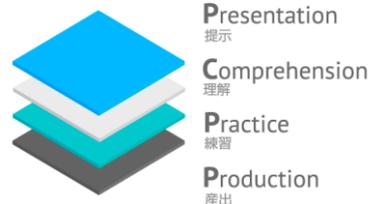
日本人トレーナーが
マンツーマンで学習をサポート



CEFRに基づいたフィードバック



PCPPモデル



レアジョブ
英会話



パーソナル
トレーナー

売上及び累計導入企業数は大きく増加 関西支社に続き中部支社を設立

- 累計導入企業数は1,741社に達したほか、大企業への導入も着実に増加
- 関西支社に続いて、2017年4月に中部支社を設立

累計導入企業数



導入企業様例

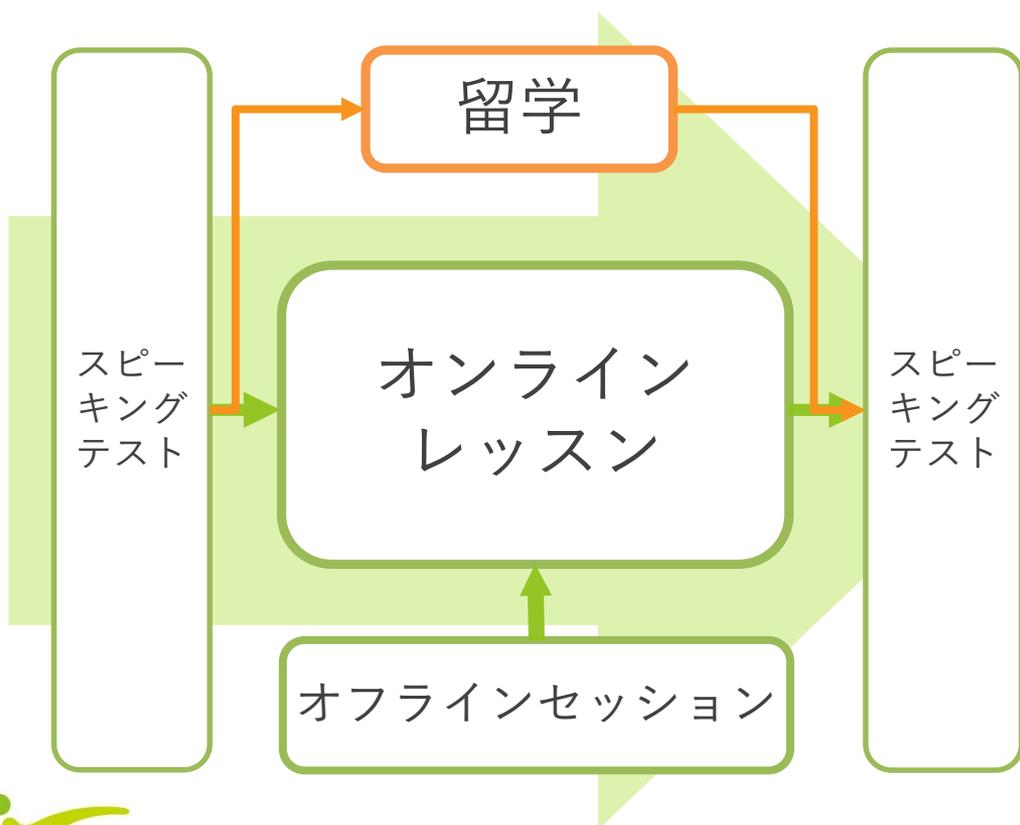


サービスを組み合わせた英語研修としての導入が進む レアジョブ英会話留学の正式提供を開始

- オンラインレッスンだけではない英語研修パッケージでの導入が進む

英語研修イメージ

レアジョブ英会話留学



売上及び累計導入学校数は急速に増加 教育機関向けに特化したレッスンや新教材を開発

- 累計導入学校数は183校に増加。2020年大学入試改革に向け実績拡大
- Z会の教科書「NEW TREASURE」準拠のオンライン英会話レッスンや学校専用の教材など、教育機関向けに特化したレッスンや新教材を開発

導入事例

豊島岡女子学園中学校（東京都）



授業の中でクラスの全生徒へ
マンツーマンレッスンを同時提供

累計導入学校数

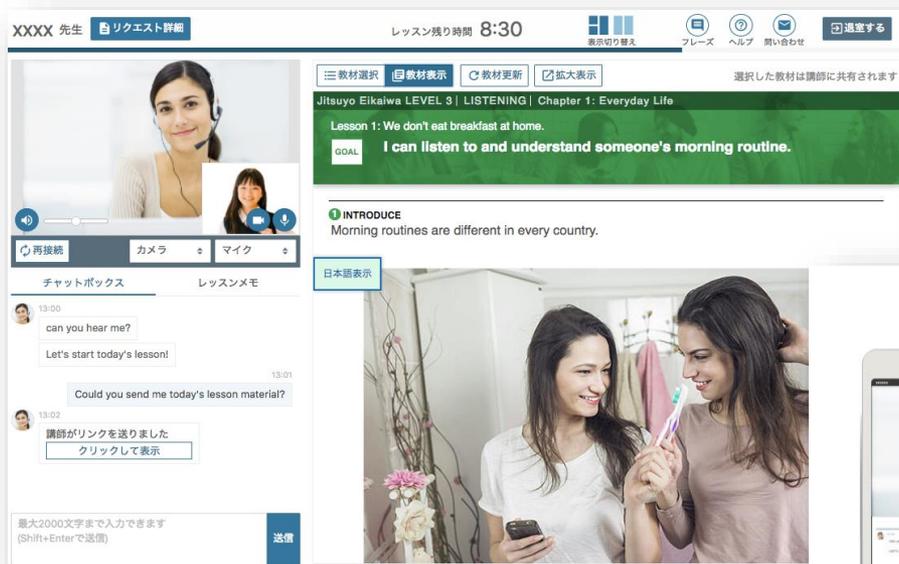


導入学校・自治体様例

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

新機能「レッスンルーム」の提供開始

- PCブラウザやスマートフォン・タブレット向けのアプリ内でレッスンの受講が可能となる新機能「レッスンルーム」を一部ユーザーから提供開始
- Skype等の通信ソフトの準備が不要となり、ユーザーの利便性が向上

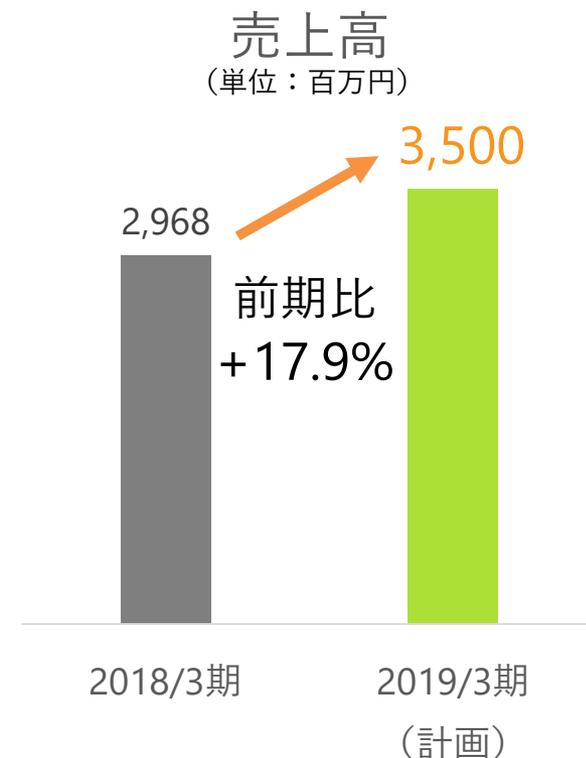


3. 2019年3月期 計画

創業以来11期連続の増収を計画

- 売上拡大に注力し、創業以来11期連続増収の連結売上高35億円を計画。売上高成長率は2018年3月期の+14.8%を上回る+17.9%を見込む
- 長期的な業績拡大のための積極投資を継続

(単位：百万円)	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	前期比 増減率
売上高	2,968	3,500	+17.9%
営業利益	130	50	△ 61.6%
経常利益	90	30	△ 66.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	0	—



販売体制を強化し、売上拡大に注力しつつも、 長期的な成長に向けたサービス開発や品質向上へ

レアジョブ英会話

教材の改定や講師トレーニングの強化による品質向上
レッスン供給センターの稼働率を高め、収益性の改善

個人

ユーザー体験の改善や、マーケティングの強化による会員獲得
新機能「レッスンルーム」対象会員の拡大による利便性向上

法人

九州支社を設立、営業体制の強化
新サービスの提供開始

教育機関

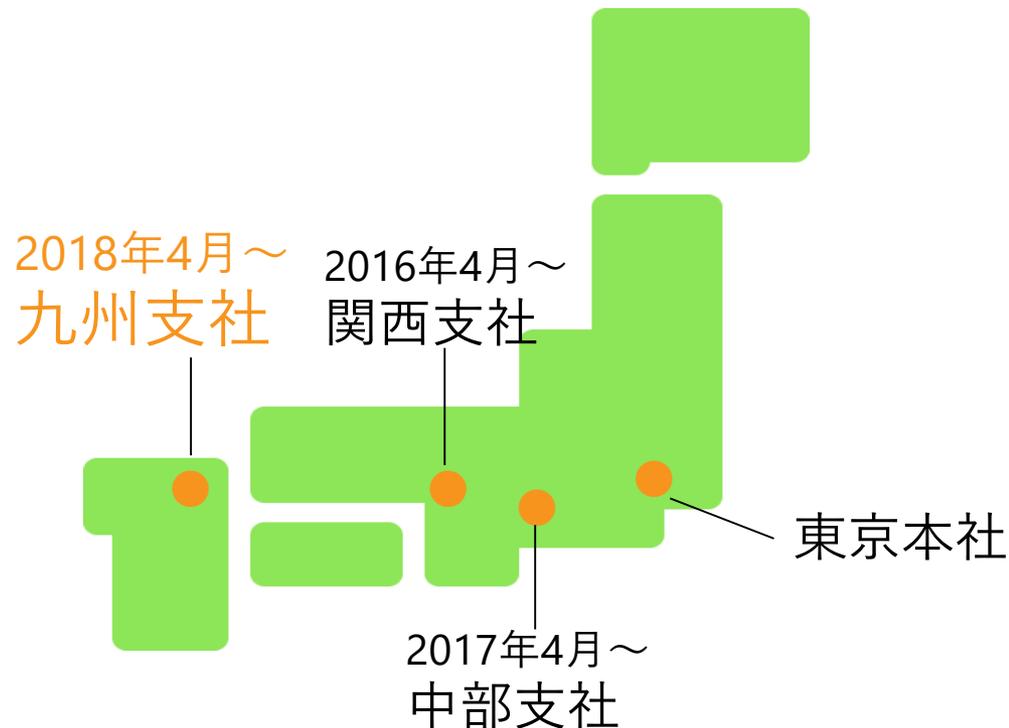
提携先のZ会グループ等との連携を強化
ライティング添削等の新サービス提供開始

本気塾

短期集中プログラムのサービス品質向上
多店舗展開を見据えた事業基盤の構築

九州支社を設立し、営業体制を強化

- 2018年4月に九州支社を設立
- 東京本社、関西支社、中部支社、九州支社の4拠点体制で全国の法人、教育機関向けに営業



新サービス「おもてなし英語対応」提供開始

- 増加する訪日外国人観光客の対応に役に立つ実践的な英語を短期間で習得する新サービス「おもてなし英語対応」を法人向けに提供開始

英語対応能力検定対策アプリ

おもてなし英語対応



レアジョブ英会話

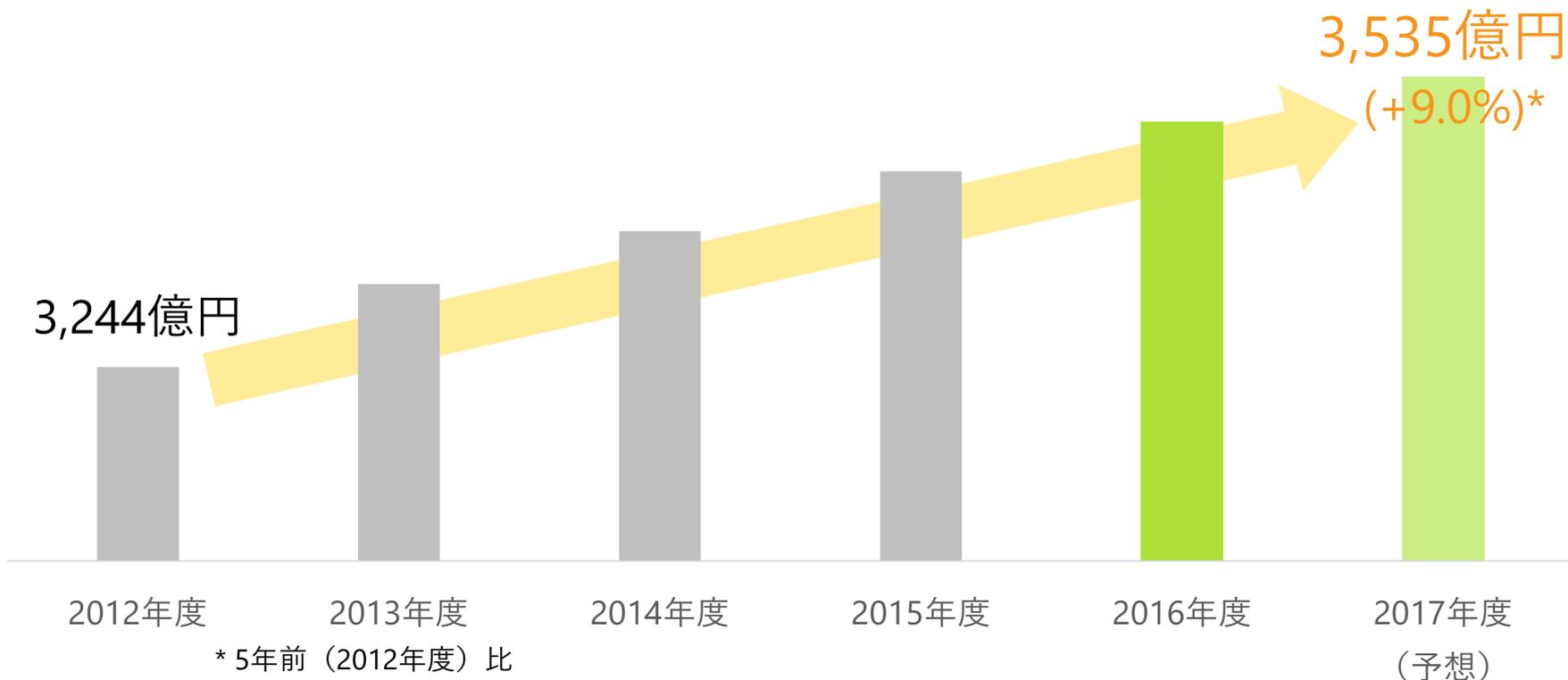
一般のお客様はご利用いただけません、
ご利用は「レアジョブ英会話 法人向けサービス」までご連絡ください



4. 当社を目指す英語教育

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、学校における英語教育の変化等により、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

「成果」を求めるニーズの拡大

- 英会話教室に「英語を話す場」という機会ではなく「英語を話せるようになる」という成果を求めるニーズが拡大

市場規模拡大の背景*

グローバル化の進展

訪日外国人客数の増加

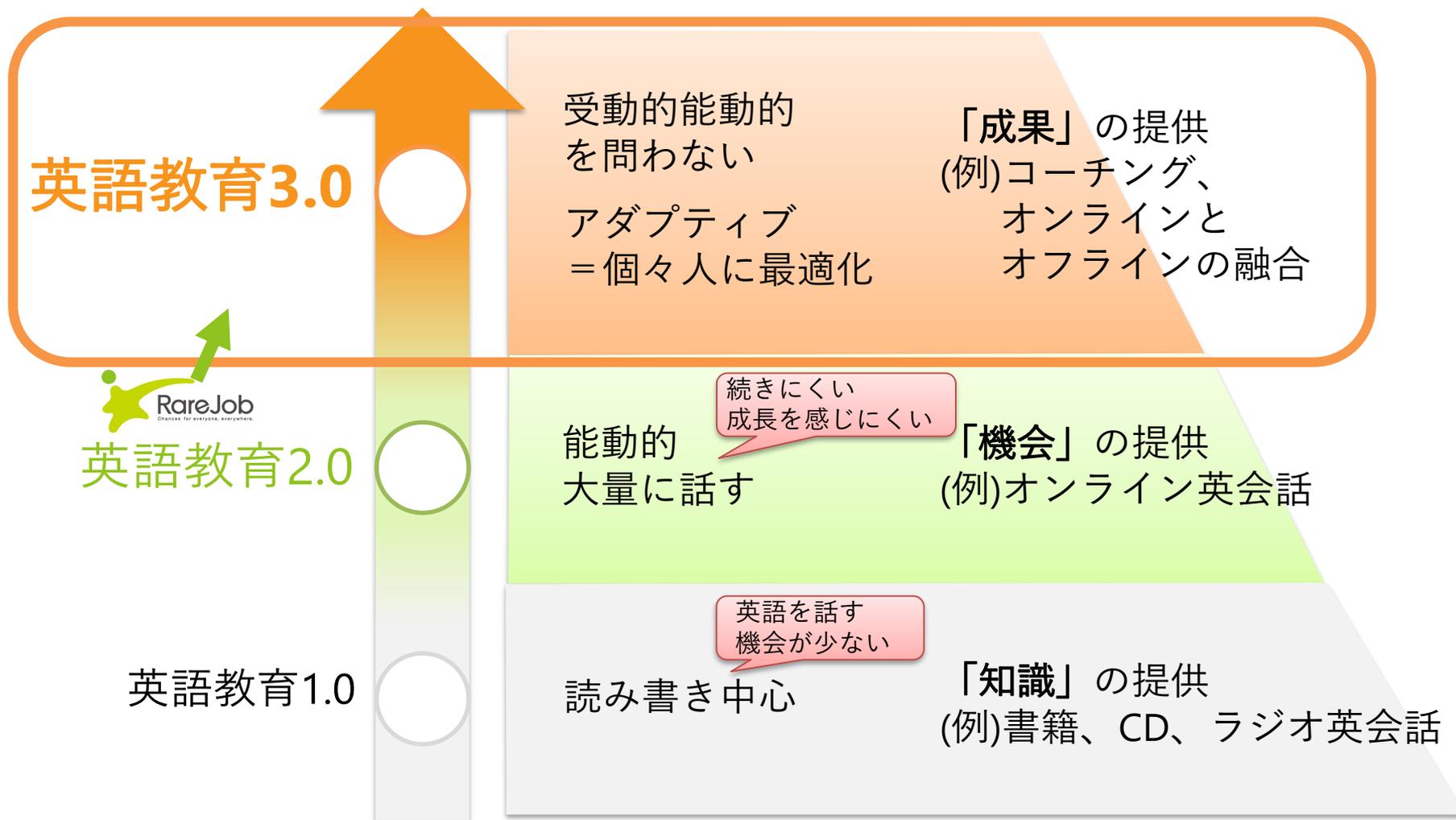
学校における
英語教育の変化

日本においても英語を話せないことで人生や仕事の選択が限られる、あるいは好機を逃してしまう状況に

英会話教室に
「英語を話せるようになる」
という「成果」を求める

*参考：矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2017」

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の実現に向けて新たなサービスを研究・開発中

- コーチングの手法を活用した本気塾 ハンズオン・コースを提供開始
引き続き、いっそうの成果創出や事業拡大のための改善に取り組む
- さらに中長期的には、学術的な知見や、音声認識やAI等のテクノロジー、現在の当社にはないノウハウ等も取り入れ、「英語を話せるようになる」という成果をワンストップで提供できる新サービスの研究・開発を行う

本気塾 ハンズオン・コース

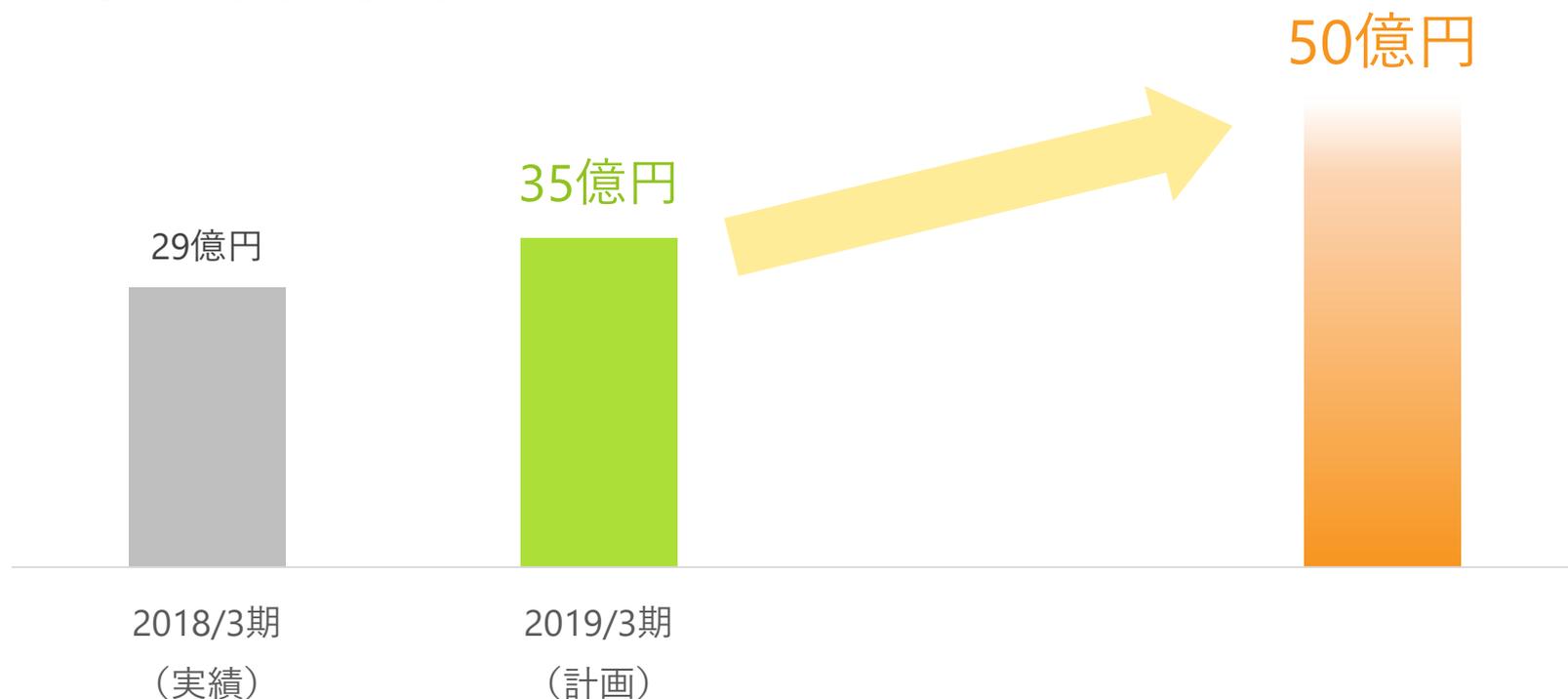


新サービスイメージ

英語教育3.0
新サービス
(現在研究・開発中)

早期の連結売上高50億円の実現へ

- 品質向上や英語教育3.0の実現に向けたサービスの研究・開発に取り組み、その結果として、連結売上高50億円の実現へ
- 上記の取組みや、研究・開発したサービスを安定的に提供するための事業体制及び販売拡大のための営業体制の構築を早期化するため、中期的には積極的な投資を継続



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。」

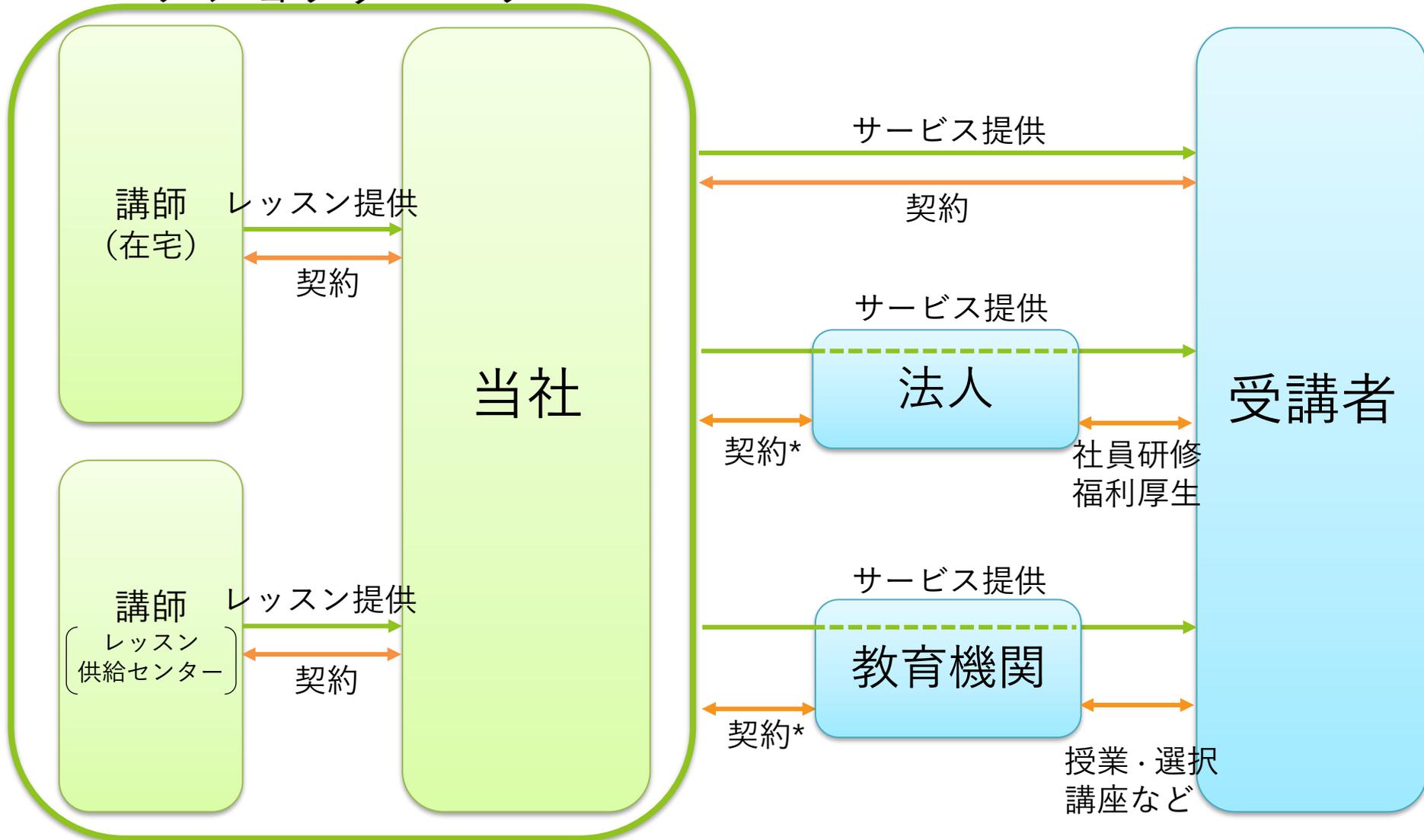
の達成を目指します

Appendix ビジネスモデルなど

- ビジネスモデル全体像
- 業界環境

ビジネスモデル全体像

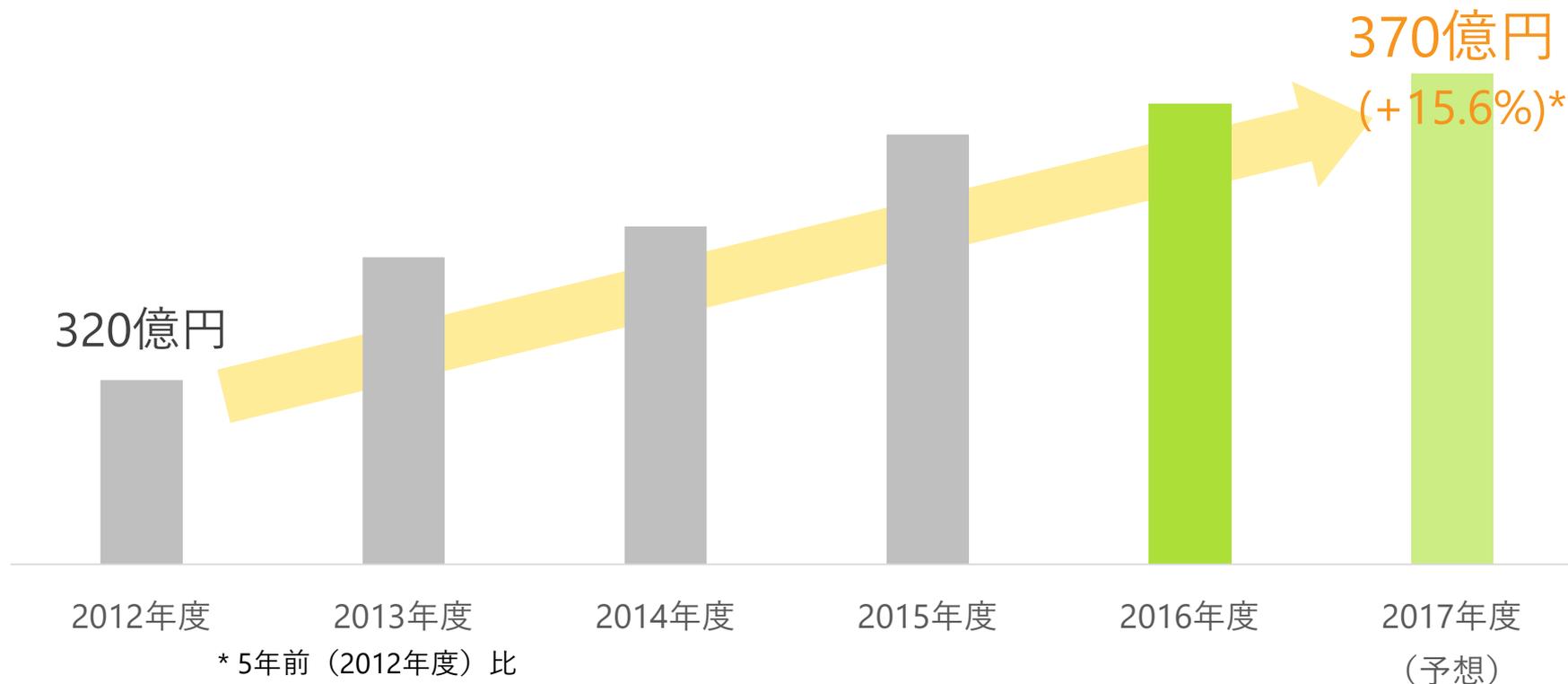
レアジョブグループ



*当社と受講者が直接契約を結ぶ場合もある

マンツーマンレッスンは 外国語教室全体の市場と比べ、より拡大

- 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い

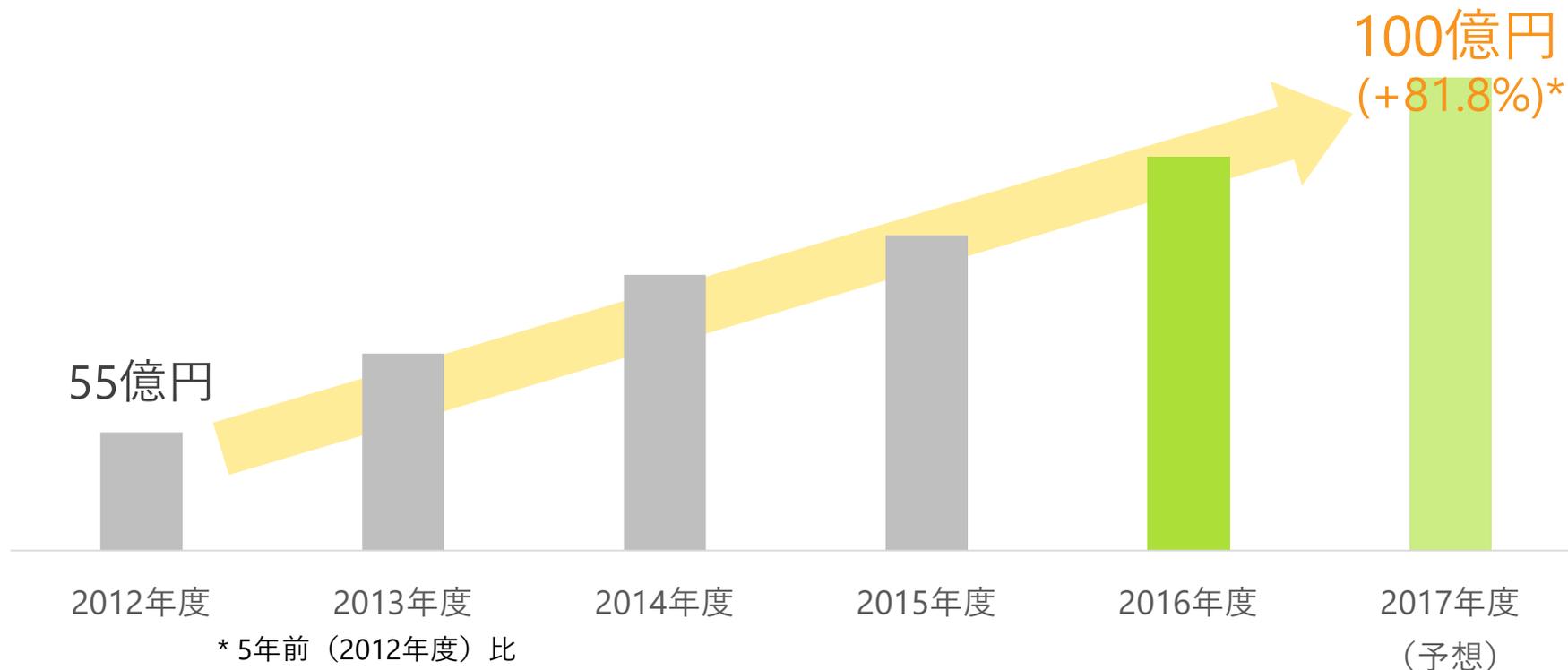


* 5年前 (2012年度) 比

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

当社を含むオンライン英会話が大部分を占める e-learning市場は一層拡大

- 当社を含むオンライン英会話が大部分を占めるe-learning市場の市場規模は過去5年で+81.8%、過去1年で+11.1%と、外国語教室全体の過去5年+9.0%、過去1年+1.3%と比べ拡大幅は大きい



* 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」
e-learning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
- 大学受験だけでなく一部高校入試等においてもスピーキングテストを行う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

学校教育において、テクノロジーの活用や、スピーキング能力向上に向けた取り組みが進展

2017年12月 都立高校入試においてスピーキングテスト導入検討へ

- 東京都立高等学校入学者選抜英語検査改善検討委員会が報告書をまとめ、英語検査において「話すこと」を含めた4技能の評価を行うことを提言*

2018年1月 「未来の教室」とEdTech研究会 第1回開催

- 学校教育・企業研修等の現場が目指すべき「未来の教室」の姿、そのために必要なEdTechの開発、教育現場での導入・普及、海外市場展開の課題等について検討する研究会「『未来の教室』とEdTech研究会」を経済産業省が発足**

2018年4月 東京大学入試においてスピーキングを含む民間試験の活用検討へ

- 東京大学入試において、国立大学協会のガイドラインに従い、スピーキングを含む英語認定試験の結果の、2020年度以降の大学入学共通テストにおける活用について検討開始***

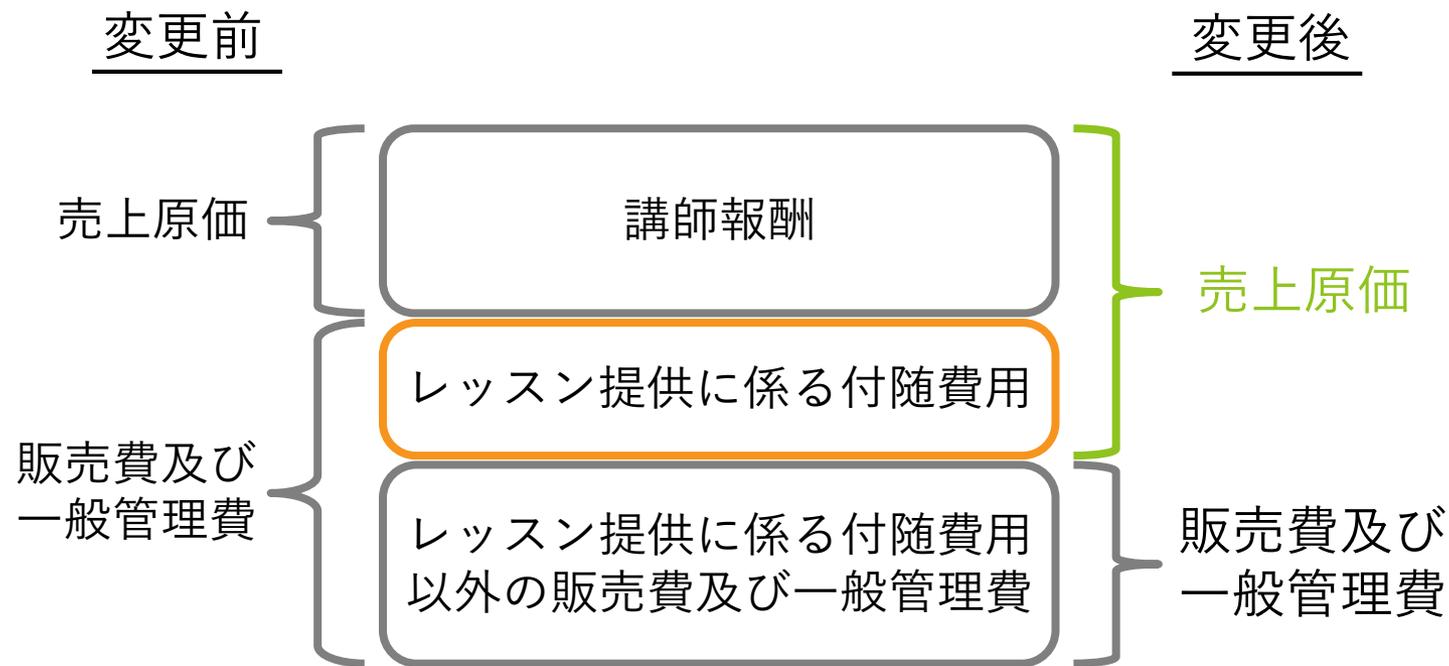
* 参考：東京都立高等学校入学者選抜英語検査改善検討委員会 東京都立高等学校入学者選抜英語検査改善検討委員会報告書

** 参考：経済産業省 商務・サービスグループ「未来の教室」とEdTech研究会事務局説明資料

*** 参考：東京大学 東京大学の入学者選抜に関する考え方について－平成32年度（平成33年度入学者選抜）以降における入学者選抜方法の検討について－

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、2018年3月期から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並びに情報は、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、予測及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、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及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・修正を行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