

# 株式会社レアジョブ 2020年3月期第1四半期 決算補足説明資料

2019年8月14日

# 目次

1. 2020年3月期 第1四半期 実績
2. 2020年3月期 計画
3. テクノロジー活用への取り組み
4. 2020年3月期 第1四半期 トピックス
5. 今後の経営戦略

Appendix

# 1. 2020年3月期 第1四半期 実績

## 2020年3月期 第1四半期 決算概要

前年同期比で増収増益。計画を上回るペースで進捗  
売上の拡大と収益性の向上を両立

(百万円)

	2019年3月期 1Q累計	2020年3月期 1Q累計	前年同期比 増減率
売上高	781	985	+26.1%
営業利益	0	56	-
経常利益	4	51	+964.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	0	25	-

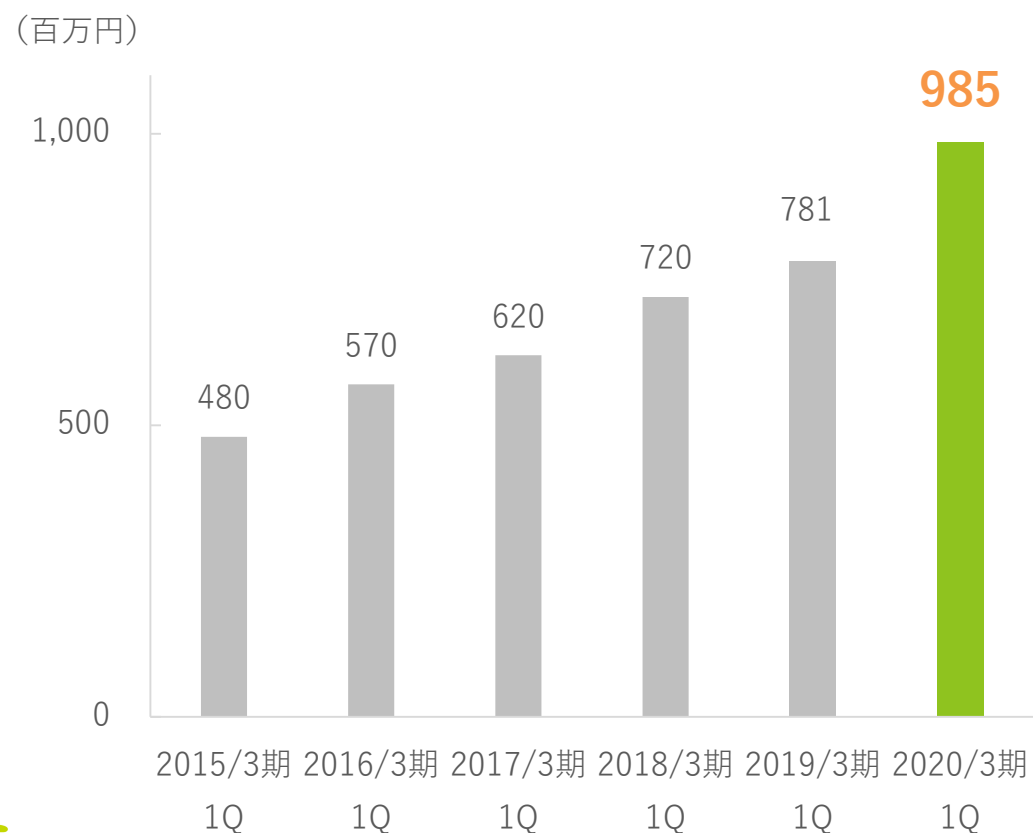
営業利益率	0.1%	5.8%	+5.6pt
ROE*	0.3%	7.7%	+7.4pt

\*年換算

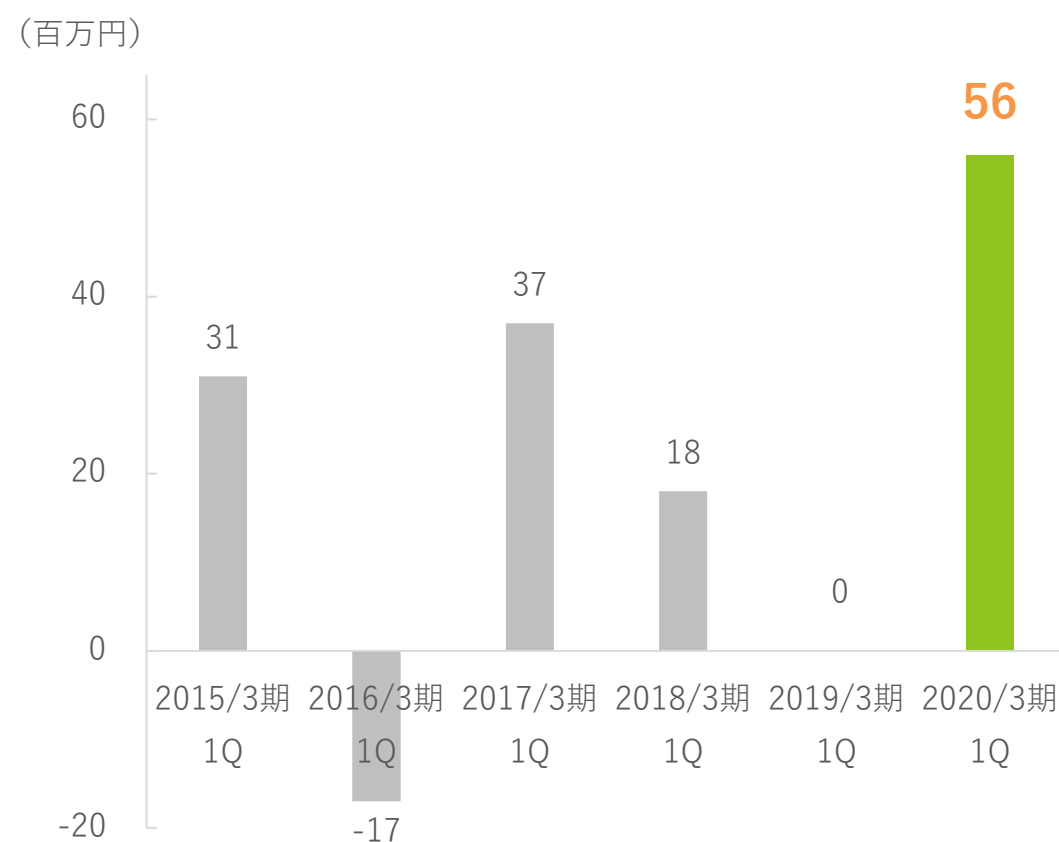
## 上場後の第1四半期連結業績推移

売上高、営業利益ともに第1四半期では上場以来、過去最高を更新  
売上高成長率も大きく向上

### 売上高



### 営業利益



## 2020年3月期 第1四半期 売上高内訳

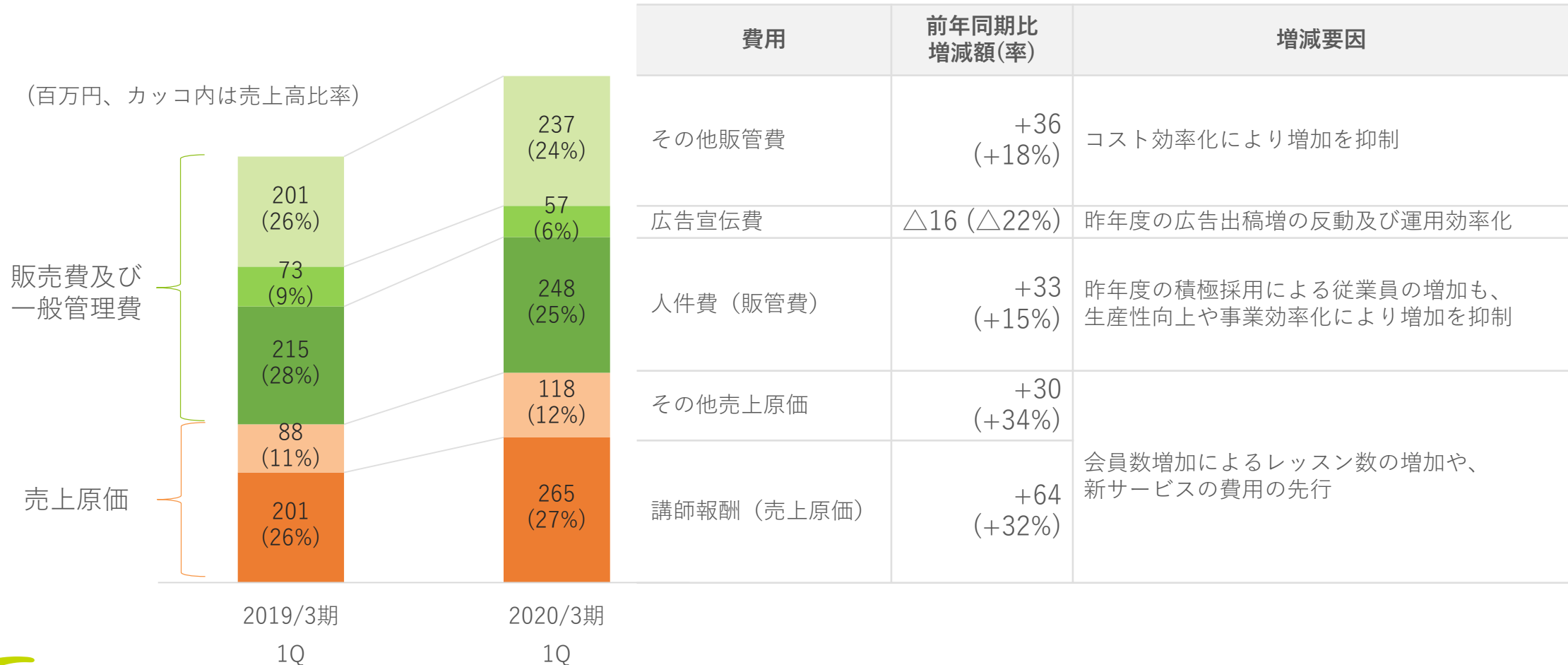
個人向けはマーケティング活動の強化やサービス改善等により会員数が増加  
法人・教育機関向けは営業体制の強化により導入企業数、会員数が増加

(百万円)

	2019年3月期 1Q累計	2020年3月期 1Q累計	前年同期比 増減率
売上高	781	985	+26.1%
個人向け (構成比)	577 (73.9%)	710 (72.1%)	+23.1%
法人・教育機関向け (構成比)	204 (26.1%)	274 (27.9%)	+34.6%

# 2020年3月期 第1四半期 費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳

売上原価は会員数増加や新サービス等の費用の先行により増加  
 販管費は生産性向上や事業効率化によりコスト効率化を進め、増加を抑制



## 2. 2020年3月期 計画



## 2020年3月期 計画

売上成長は維持しつつ収益性を高め、増収増益を見込む  
データやAI等のテクノロジーの活用に向けた先行投資は継続

(百万円)

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (計画)	前期比 増減率	2020年3月期 1Q累計	進捗率
売上高	3,639	4,400	+20.9%	985	22.4%
個人向け	2,510	2,930	+16.7%	710	24.3%
法人・教育機関向け	1,129	1,470	+30.2%	274	18.7%
営業利益	178	300	+68.4%	56	18.9%
経常利益	169	250	+47.6%	51	20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益*	124*	130	+4.3%	25	19.9%
営業利益率	4.9%	6.8%	+1.9pt	5.8%	-
ROE	9.9%	9.9%以上	向上	7.7%**	-

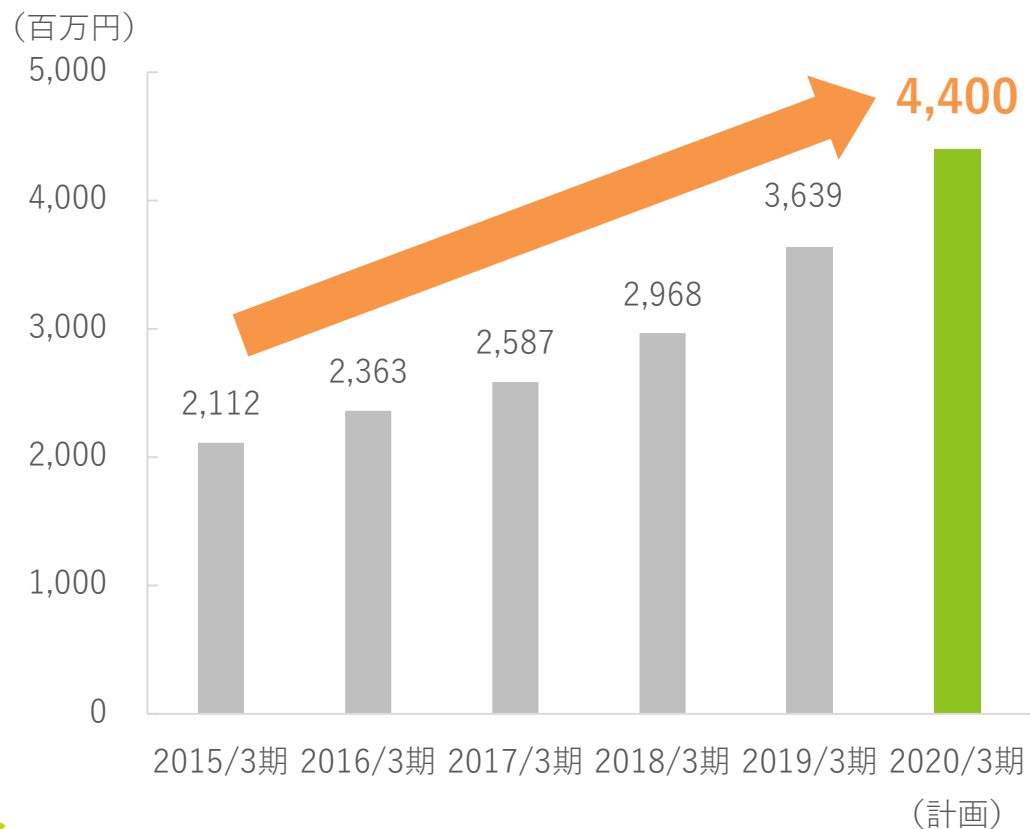
\*2019年3月期は投資有価証券の一部売却により特別利益51百万円を計上

\*\*年換算

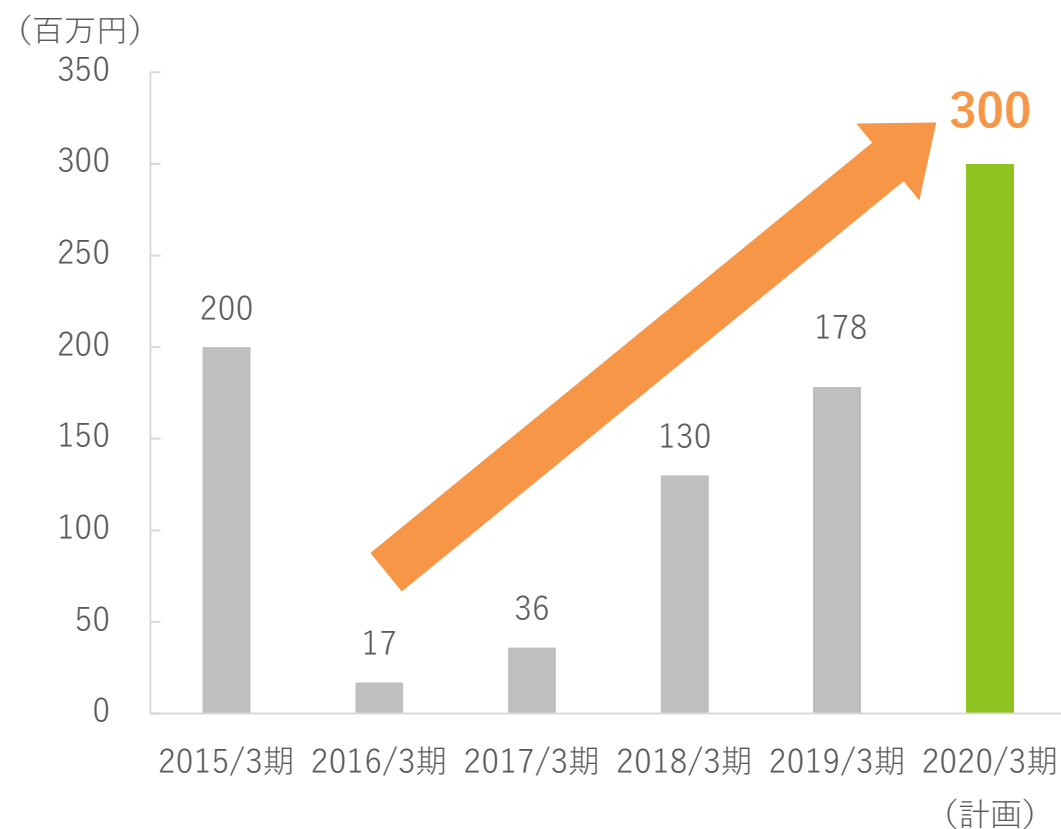
## 上場後の連結業績推移

売上高は創業以来12期連続の増収  
営業利益は4期連続の増益、過去最高益を見込む

### 売上高



### 営業利益



# 収益性の向上、売上拡大、テクノロジー活用に向けた研究開発に注力した事業運営を行う

### 収益性の向上

- 事業運営の体制が整いつつあり、フィリピン人講師を除く従業員の増加ペースは抑制  
更なる生産性の向上、事業効率化を図る
- 現状、投資段階である本気塾事業の早期の黒字化、収益貢献を目指す

### 売上拡大

- 個人向けは引き続き着実な売上成長を目指す
- 法人向けは成果保証型新サービスであるスマートメソッド®コースの拡販を中心とした売上拡大を目指す
- 教育機関向けは英語教育改革が行われる来期以降の急成長に向けた基盤作りを行う

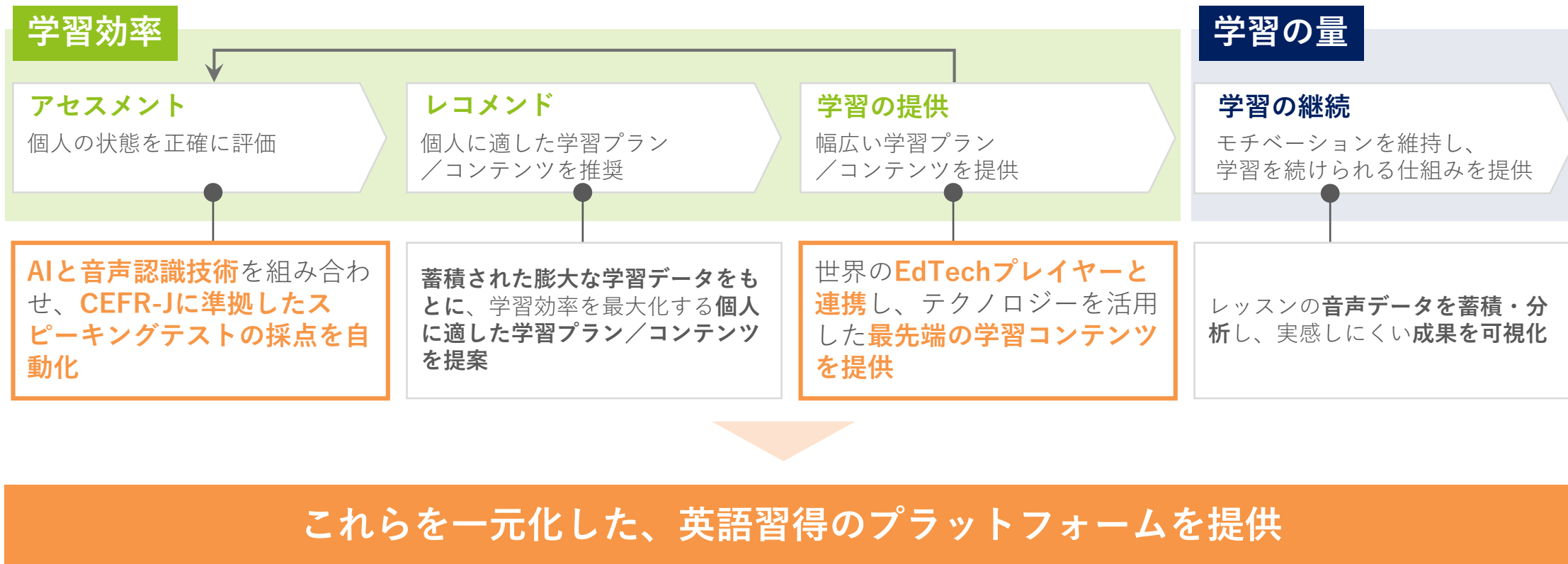
### データやAI等のテクノロジーの活用に向けた研究開発

- AIと音声認識技術を組み合わせて自動採点のスピーキングテストの開発を行う
- 大量のレッスンデータを分析し、学習効率や学習継続率を高める方法の研究に取り組む

### 3. テクノロジー活用への取り組み

# テクノロジー活用による学習効果の飛躍的な向上に向けて

テクノロジーを活用した学習効果の高いプロダクトを開発、他社とも連携  
英語習得のプラットフォームを提供し、学習効果の飛躍的な向上を目指す



# テクノロジー活用への取り組み① スピーキングテストの採点自動化

## 東京工業大学の篠崎隆宏氏の指導のもと、 CEFR-J\*に準拠したスピーキングテストの採点自動化に取り組み



採点期間の短縮により学習サイクルの効率化  
採点コストが圧縮され価格競争力が向上  
大規模な受験、販売が可能に



東京工業大学工学院 情報通信系情報通信コース

### 篠崎 隆宏 准教授

音声認識を中心とした音声情報処理及び機械学習を研究

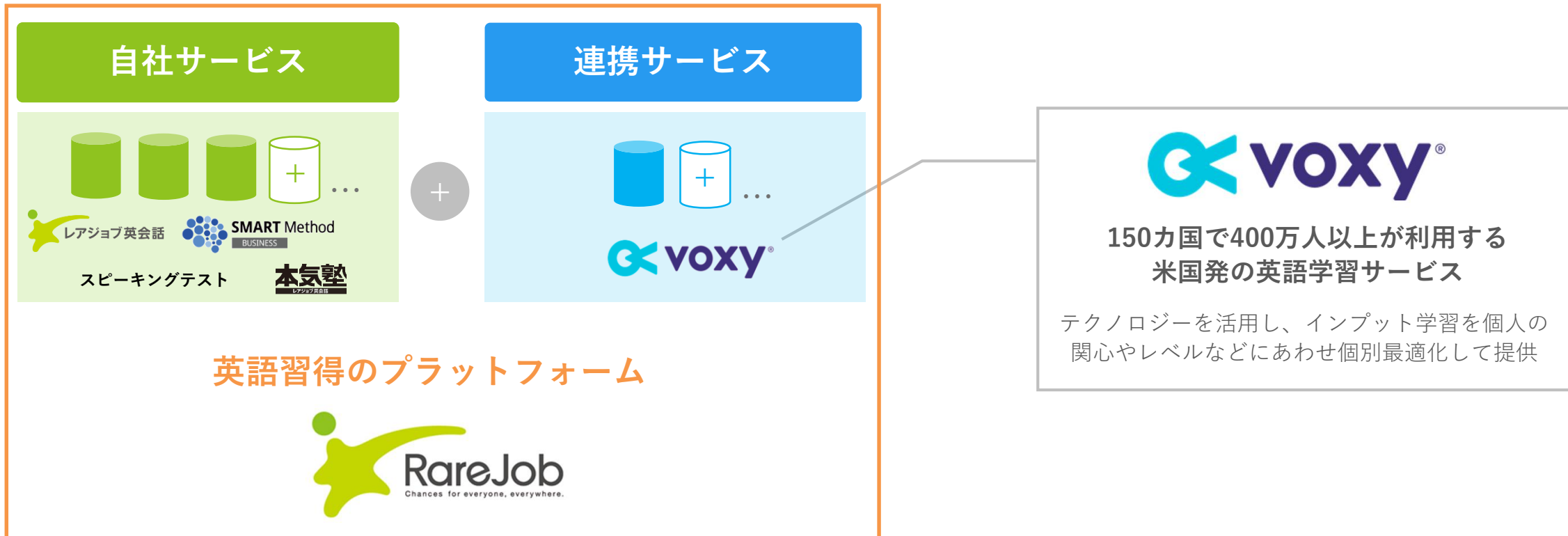
#### 【略歴】

2004年東京工業大学大学院情報理工学研究科計算工学専攻博士後期課程修了。米ワシントン大学研究員、京都大学特任助教、東京工業大学特別研究員および助教、千葉大学助教を経て、2013年から東京工業大学准教授。音声認識を中心とした音声言語処理の研究に従事。日本音響学会、電子情報通信学会、情報処理学会、IEEE各会員。博士（学術）。

\*CEFR-Jとは、CEFR(ヨーロッパ言語共通参照枠)を日本の英語教育に応用すべく 投野由紀夫教授(東京外国語大学)を中心に開発された枠組みのこと

## テクノロジー活用への取り組み② 世界のEdTechプレイヤーとの連携

一つ目の連携サービスとして、150カ国で400万人以上が利用する米国のEdTechプレイヤーVoxyと連携\*。英語習得のプラットフォームへ



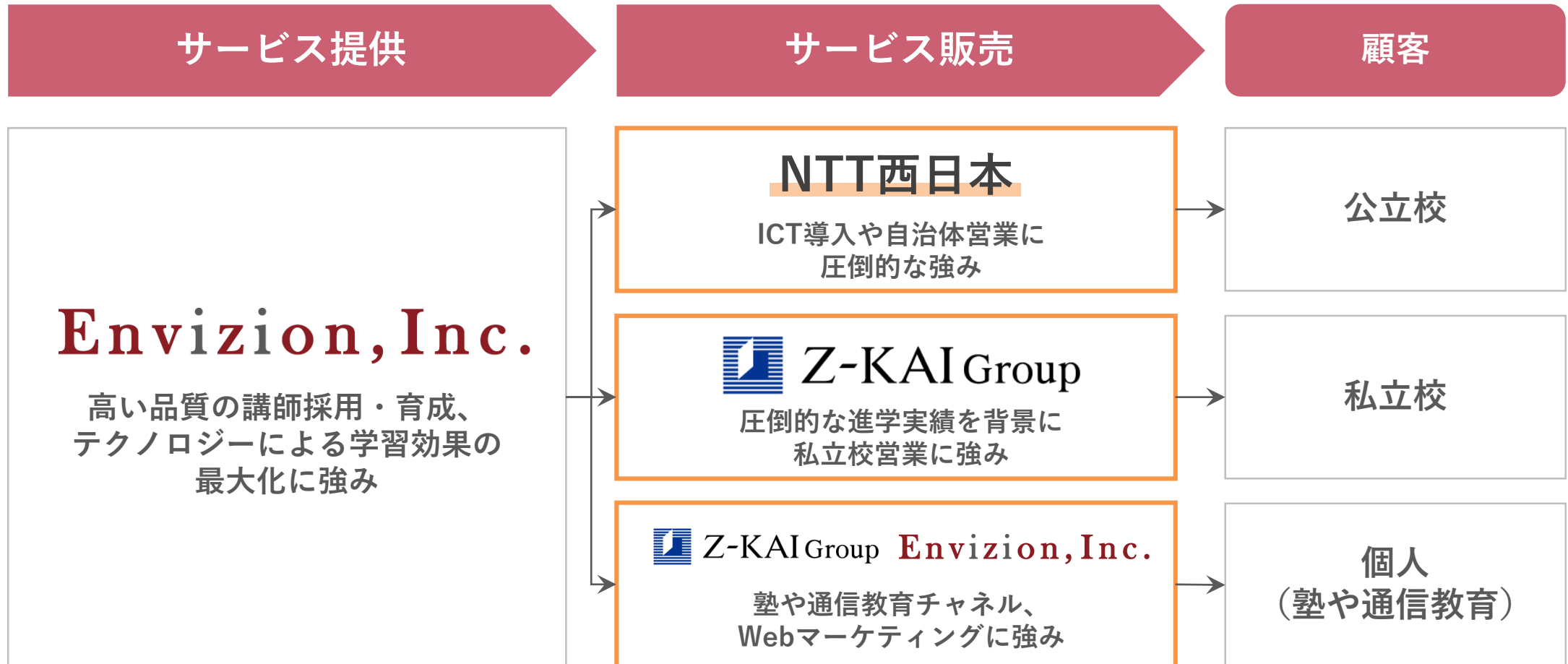
\*Voxyのインプット学習コンテンツのOEM提供及び同コンテンツに対応したスピーキングレッスンの提供を予定

## 4. 2020年3月期 第1四半期 トピックス



# 文教サービス事業子会社エンビジョンがZ会グループ、NTT西日本と提携・協業

2020年入試改革に備え、Z会グループ、NTT西日本との提携・協業により  
販路を確立することで、事業展開を加速



## シンガポールの英会話学校Geos社を完全子会社化

アジア中心に世界中から留学生を受け入れるGeos社を完全子会社化  
同社をグローバル水準のR&D拠点と位置づけ、先進的なプログラム開発へ



## タイのオンライン英会話事業者Globish社に出資

Globish社と当社のノウハウの共有によるシナジー創出のほか  
同社を通じて、今後のグローバル展開に向けた情報収集を行う



プレスリリース



2019年6月3日  
株式会社レアジョブ

**タイのオンライン英会話事業者 Globish 社に出資**  
**EdTech プレイヤーとの連携を強化しグローバル展開を加速**  
**市場成長への期待が大きいアジア圏を中心に、事業拡大の可能性を探る**

英会話サービス事業を運営する株式会社レアジョブ（以下、レアジョブ）は、タイのオンライン英会話事業者・Globish Academia (Thailand) Company Limited（以下、Globish 社）への出資を決定いたしましたのでお知らせいたします。

**DEVELOP PRACTICAL ENGLISH SKILL  
THROUGH ONLINE ENGLISH COURSES**

**Live & Practical** | **Anytime Anywhere** | **Cost-Effective**

## 5. 今後の経営戦略

# 当社を取り巻く環境認識

## 社会構造の変化

日本企業の海外展開や外国人労働者の受け入れ、訪日外国人数増加などのグローバル化の進展  
「AI×データ」に牽引される第四次産業革命  
人生100年時代の到来、少子高齢化や人口減少などの人口動態の変化

### 個人



英語でのコミュニケーションの必要性が上昇  
職業人生の長期化やスキルの賞味期限の短期化により  
キャリア開発と新たなスキル獲得の必要性が上昇  
副業やテレワーク、転職など多様な働き方の実現

### 企業・自治体等

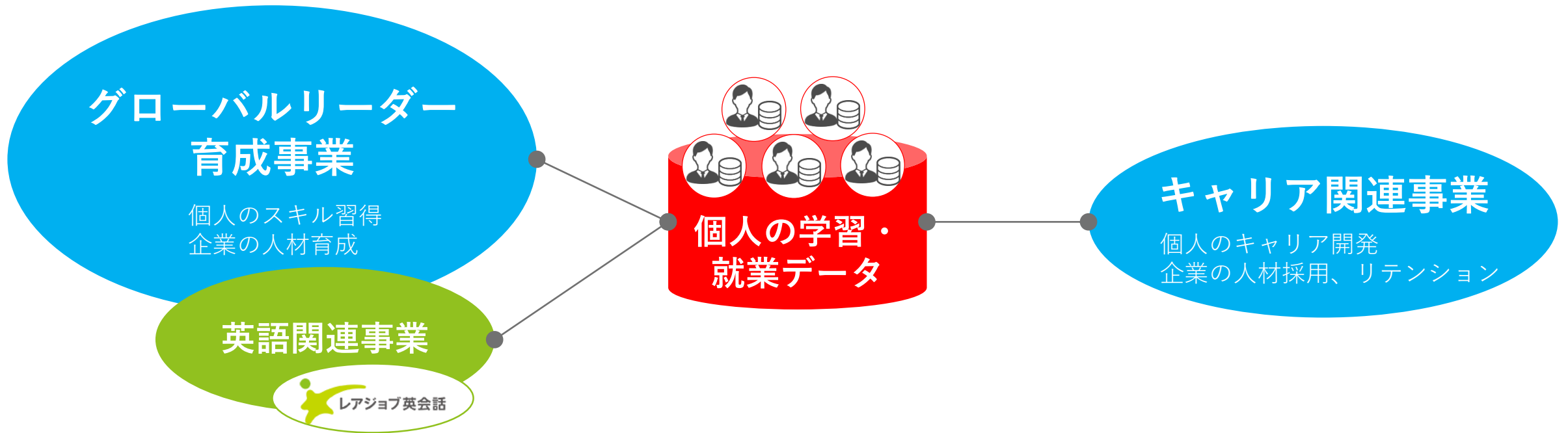


英語でのコミュニケーションの必要性が上昇  
人材に求められる要件が変化し、戦略的な人材育成の  
必要性が上昇  
人手不足で人材獲得、人材のリテンションが激化

- ① グローバル言語としての英語が必要不可欠な時代の到来
- ② グローバルに活躍するために必要なスキル獲得へのニーズの高まり
- ③ グローバルに活躍できる人材への需要の高まりと流動性の上昇

# データを強みとした今後の事業展開

データを強みとして個人及び企業のグローバルな活躍や成長を支援  
グローバルリーダー育成事業及びキャリア関連事業に事業領域を拡大



## レアジョブが目指すデータ活用

個人が持つスキルや経験を蓄積、データ化  
データ活用により個人のキャリア開発と企業の人材活用の成果を最大化



# Appendix



# 株式会社レアジョブ 会社概要



## グループビジョン

Chances for everyone, everywhere.

### 会社概要

---

設立 2007年10月18日  
資本金 565,807千円（2019年6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  
公開市場 東証マザーズ（証券コード6096）

### 連結子会社

---

RareJob Philippines, Inc.  
GOLA English Tutorial Inc.  
Geos Language Centre Pte Ltd.  
株式会社エンビジョン  
ENVIZION PHILIPPINES, INC.  
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 安永 成志  
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 五十嵐 幹\*  
（\*監査等委員）

# 主な提供サービス一覧

個人向け

法人向け

教育機関向け

## レアジョブ英会話

- ・ 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



スピーキングテスト

学習カウンセリング



学生・子供

## リップルキッズパーク

子ども専門オンライン英会話



## オフライン型サービス レアジョブ本気塾

短期集中で成果を伸ばす  
英会話プログラム



**本気塾**  
レアジョブ英会話

## スマートメソッド®コース

オンライン完結  
成果保証型英会話プログラム



## レアジョブ英会話留学

成果を出すことにこだわった  
海外留学プログラム

オフラインセッション

研修担当者向けオプション

## 授業・講座等の 一斉導入

授業内で  
マンツーマンレッスン



4技能に対応した  
学校専用の豊富な教材



## 留学プログラム等の 個別利用

課外でのレッスン受講

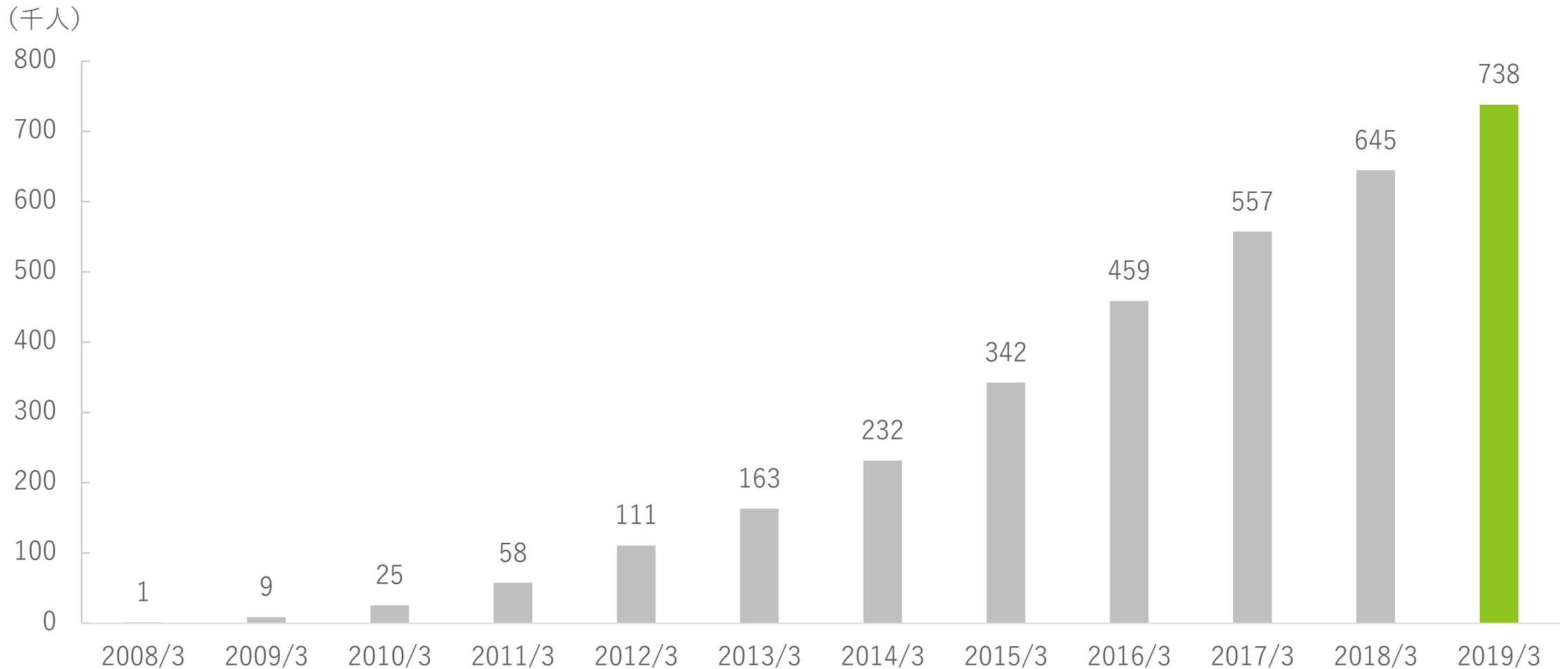


## 場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる 累積無料会員70万人以上のオンライン英会話サービス



- 採用率約1%のフィリピン人講師が5,000名在籍
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、Skypeからだけでなくブラウザやアプリからも受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額5,800円

## 累積無料会員は順調に増加



## 2018年10月に提供開始。4か月でのスピーキング力アップを保証 英語を話せるようになるという「成果」を提供

### 受講期間

約4か月間 (16週間)

### 価格

450,000円 (税抜) / 1コース受講・全プログラム費用含む

### 保証内容

**レアジョブレベル1アップ** (CEFR-J\* 1レベルアップ相当)

※レッスン受講率等の一定の受講条件を満たしてコースを修了したにもかかわらず  
レベルが向上しなかった場合は、レベル向上まで必要なサービスを無償で継続提供

### 受講対象者

**レアジョブレベル4~7** (CEFR-J A2.1~B1.2相当)

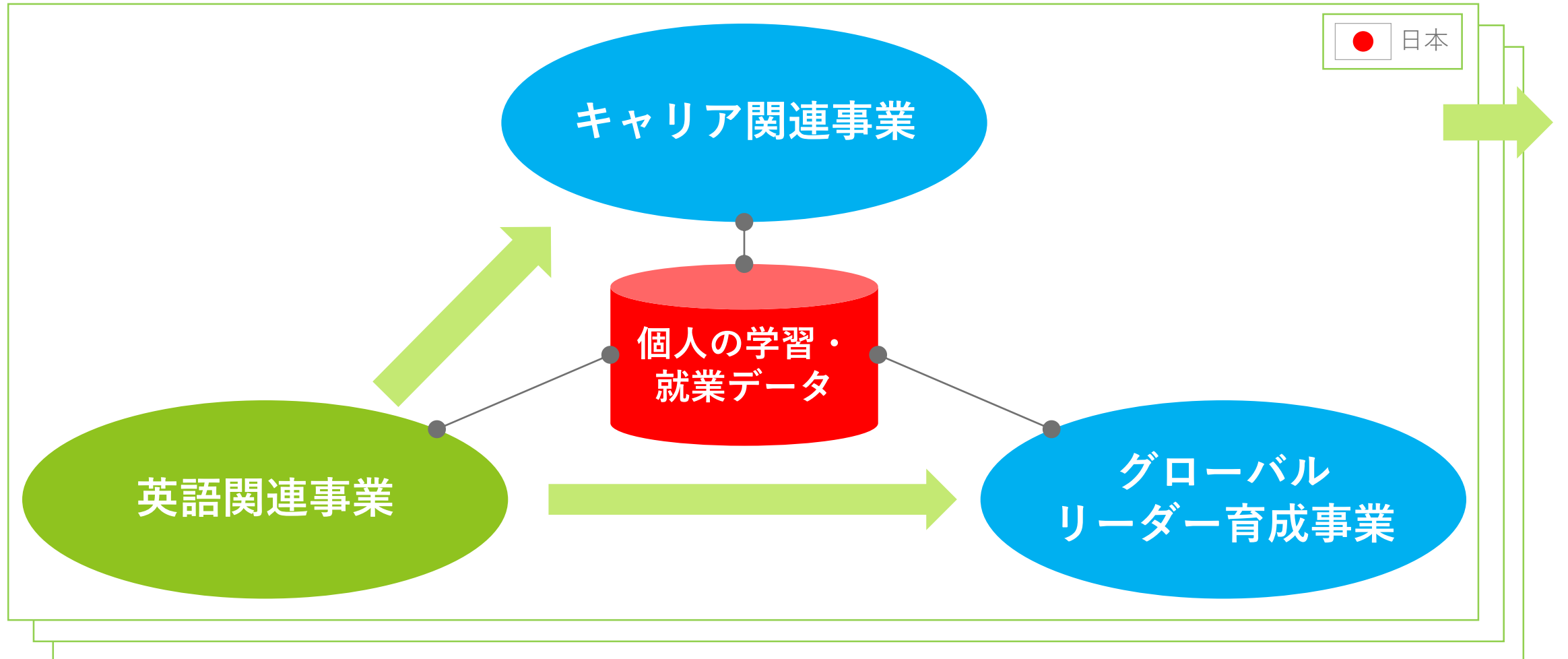
### プログラム内容

オンライン英会話レッスン全80回 / スピーキングテスト  
日本人専属コンサルタントによるサポート 等

\*CEFR-Jとは、CEFR(ヨーロッパ言語共通参照枠)を日本の英語教育に応用すべく 投野由紀夫教授(東京外国語大学)を中心に開発された枠組みのこと

## 今後目指す事業ドメイン

英語関連事業を基盤に、個人に関するデータを強みとして、  
グローバルリーダー育成／キャリア関連事業および海外展開を目指す



# 今後の事業展開の方向性

英語関連事業

グローバル  
リーダー育成事業

キャリア関連事業

サービスの  
付加価値

英語を話せるようになる、  
という「成果」の提供

グローバルに活躍する  
ために必要なスキル・  
経験の獲得

グローバルに活躍する  
機会と、適切な人材の  
マッチング

データ・  
テクノロジー  
が果たす役割

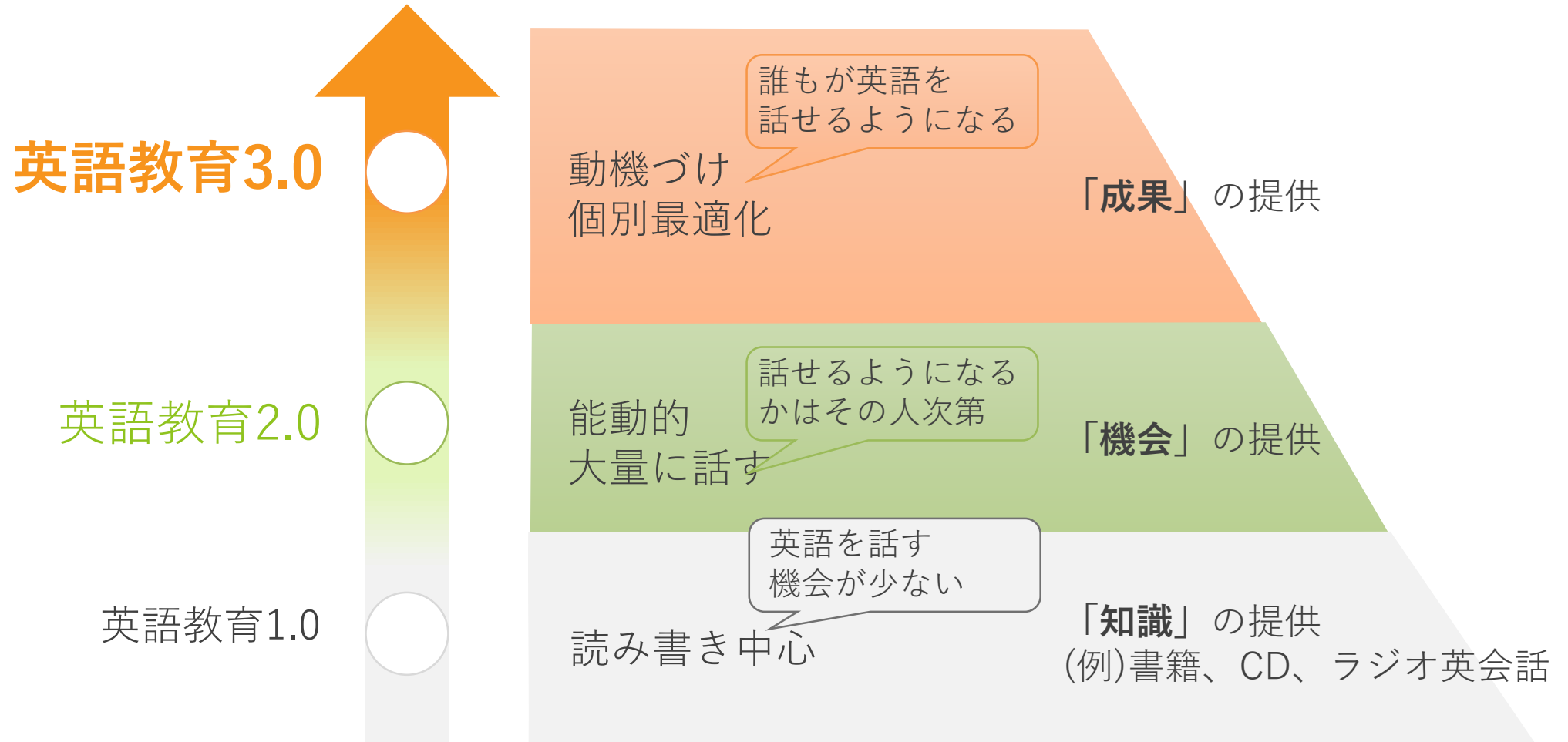
個人に最適な学習プラン／コンテンツの推奨と、  
継続のためのモチベーション持続を支援

利用者の語学力や  
グローバルスキルと、企業  
が求める人材のマッチング  
精度を上げる

資本・業務提携先である三井物産の豊富な海外ネットワークを  
活用し、並行的に海外展開の機会を探る

# 英語関連事業で目指す英語教育

## 誰もが英語を話せるようになる「英語教育3.0」を目指す





## 英語関連事業の成長に向けた取り組み

「成果」を生み出すために、引き続き一貫してサービスを展開

## 個人

短期集中で英会話力を伸ばす  
「レアジョブ本気塾」の展開

## 法人

成果保証型サービスである  
スマートメソッド®コース  
の拡販

## 教育機関／学生・子供

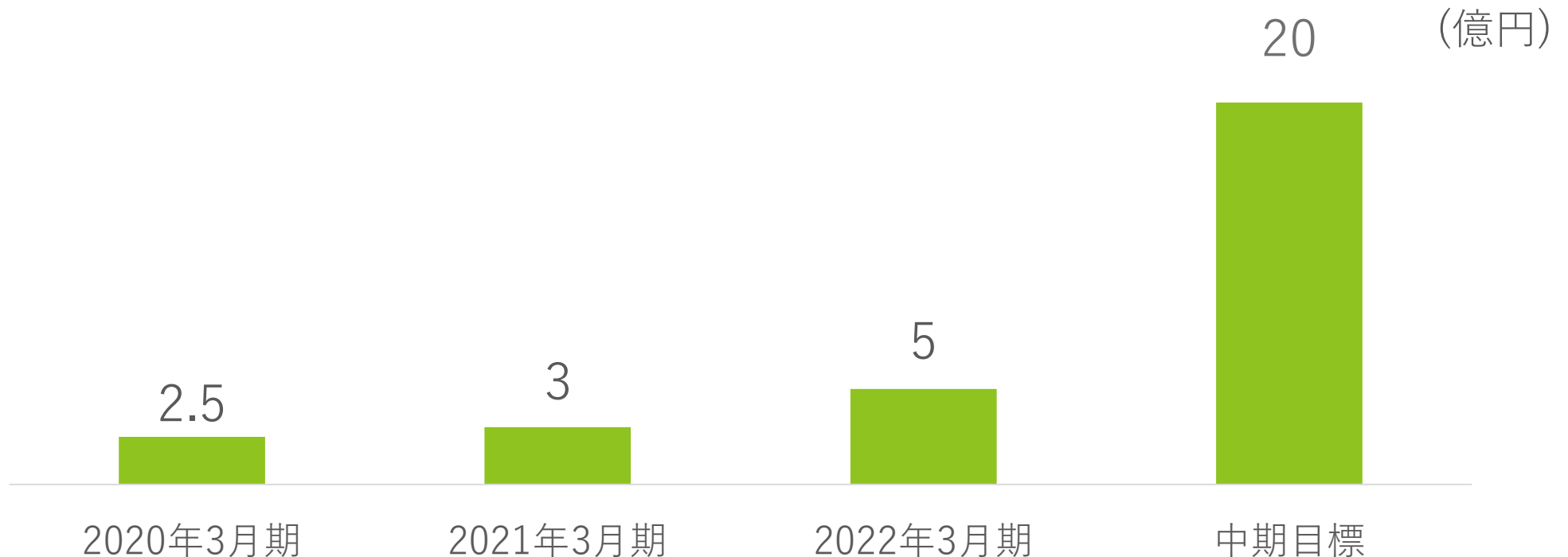
ALT(外国語指導助手)と  
オンライン英会話を組み  
合わせたサービス展開を  
準備

## テクノロジー

AI技術とレッスンデータ活用および、EdTechプレイヤーとの協業による学習の質と量の向上

## 経営目標（利益の額\*）

2020年3月期以降の3カ年では、利益創出による企業価値向上のため、利益の額\*を経営目標に設定し、東証一部上場を目指す



\*東証一部指定の形式要件の一つである、連結経常利益金額に少数株主損益を加減した利益の額

## 3カ年の業績目標

(億円)

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (計画)	2021年3月期 (目標)	2022年3月期 (目標)
売上高 (前期比)	36.3 (+22.6%)	44.0 (+20.9%)	52.2 (+18.7%)	62.3 (+19.3%)
個人向け (前期比)	25.1 (+13.1%)	29.3 (+16.7%)	33.1 (+13.1%)	37.4 (+13.1%)
法人・教育機関向け (前期比)	11.2 (+50.9%)	14.7 (+30.2%)	19.1 (+30.0%)	24.8 (+30.0%)
営業利益	1.7	3.0	5.0	7.0
利益の額*	1.6	2.5	3.0	5.0
ROE	9.9%	9.9%以上	10%以上	10%以上

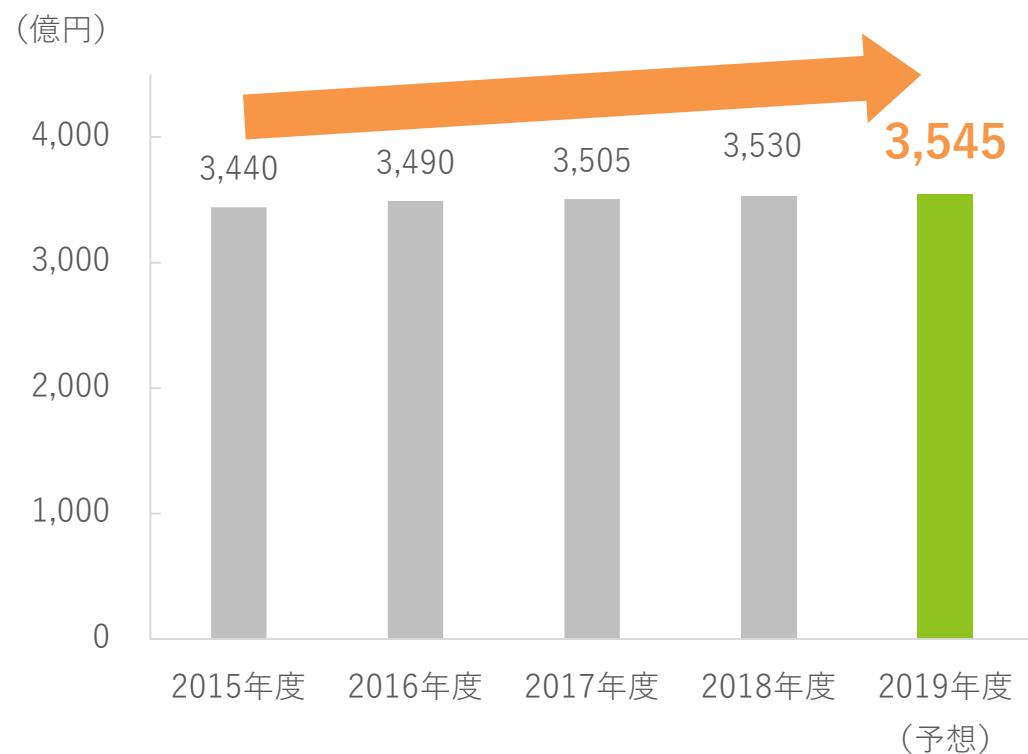
\*東証一部指定の形式要件の一つである、連結経常利益金額に少数株主損益を加減した利益の額

\*\*上記の業績目標にはグローバルリーダー育成事業及びキャリア関連事業を含まない

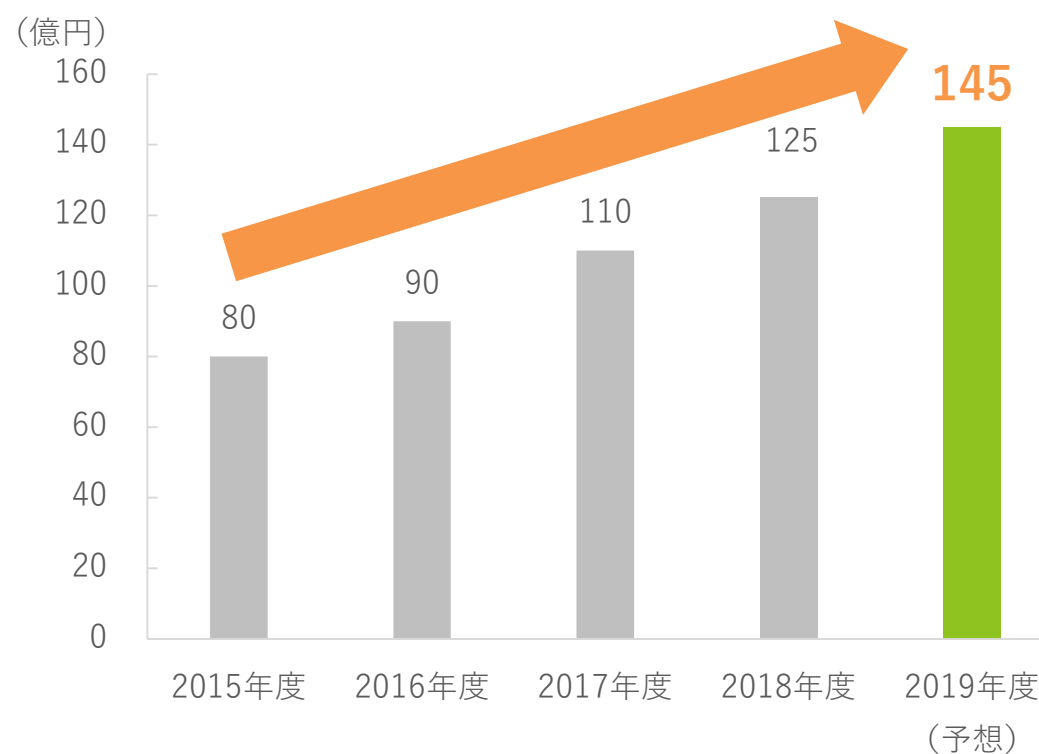
## 英語関連市場規模

英語関連事業の市場規模はグローバル化などを背景に拡大  
e-learning市場は教室型と比べると依然として小さく、拡大余地は大きい

外国語教室全体市場<sup>1)</sup>



語学ビジネス市場のうちe-learning市場<sup>1)</sup>



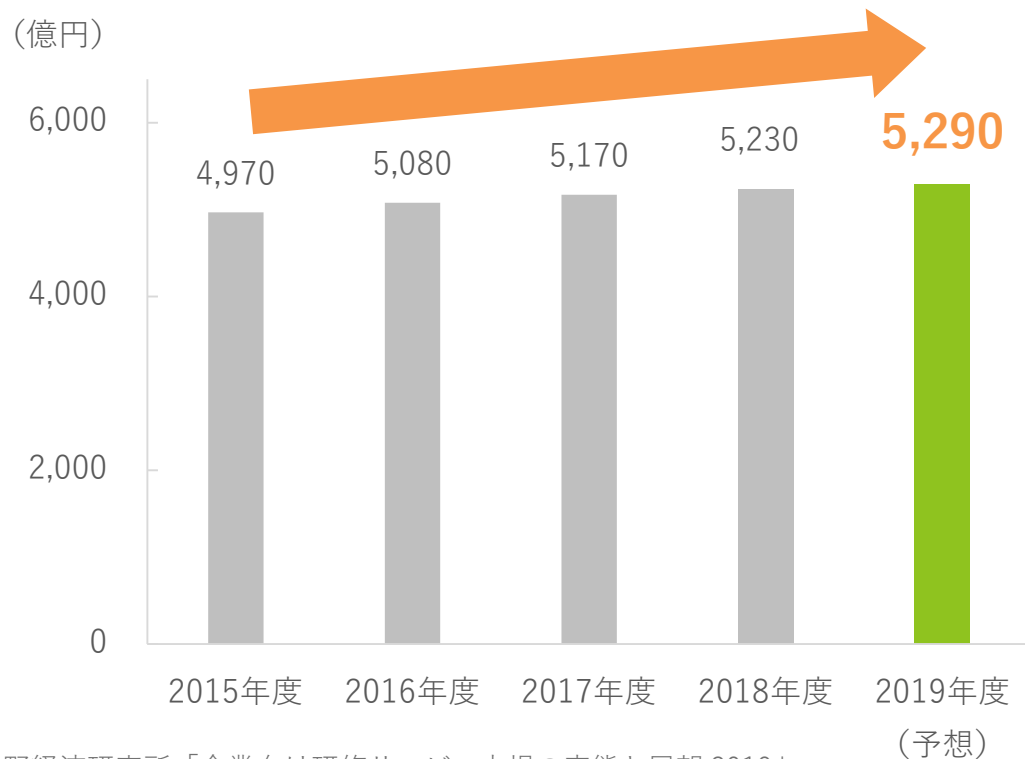
出所:

1) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2019」

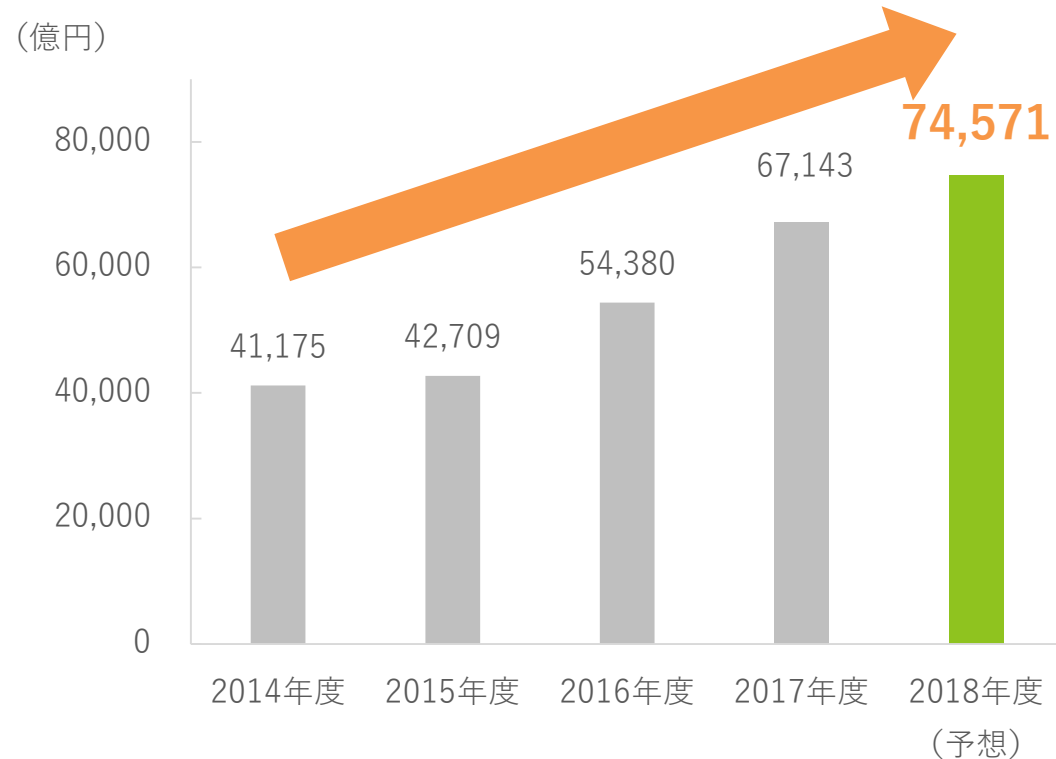
# 人材ビジネス市場規模

人材ビジネスの市場規模は積極的な人員採用、人手不足等を背景に拡大  
人材研修市場は人材育成の必要性の高まりにより今後底堅く拡大

## 企業向け研修サービス市場<sup>1)</sup>



## 人材関連ビジネス主要3業界\*市場<sup>2)</sup>



出所:

- 1) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2019」
- 2) 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施 (2018年)」

\*主要3業界とは、人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業のこと

## 注意情報

- 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