

株式会社レアジョブ 2020年3月期第2四半期 決算説明会

2019年11月14日

目次

1. 2020年3月期 第2四半期 実績
2. 2020年3月期 計画
3. 今後の経営戦略と足もとの取り組み

Appendix

1. 2020年3月期 第2四半期 実績

2020年3月期 第2四半期 決算概要

前年同期比で増収増益。期初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 2Q累計	2020年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	1,641	2,083	+26.9%
営業利益	18	182	+895.8%
経常利益	21	172	+704.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1	93	-

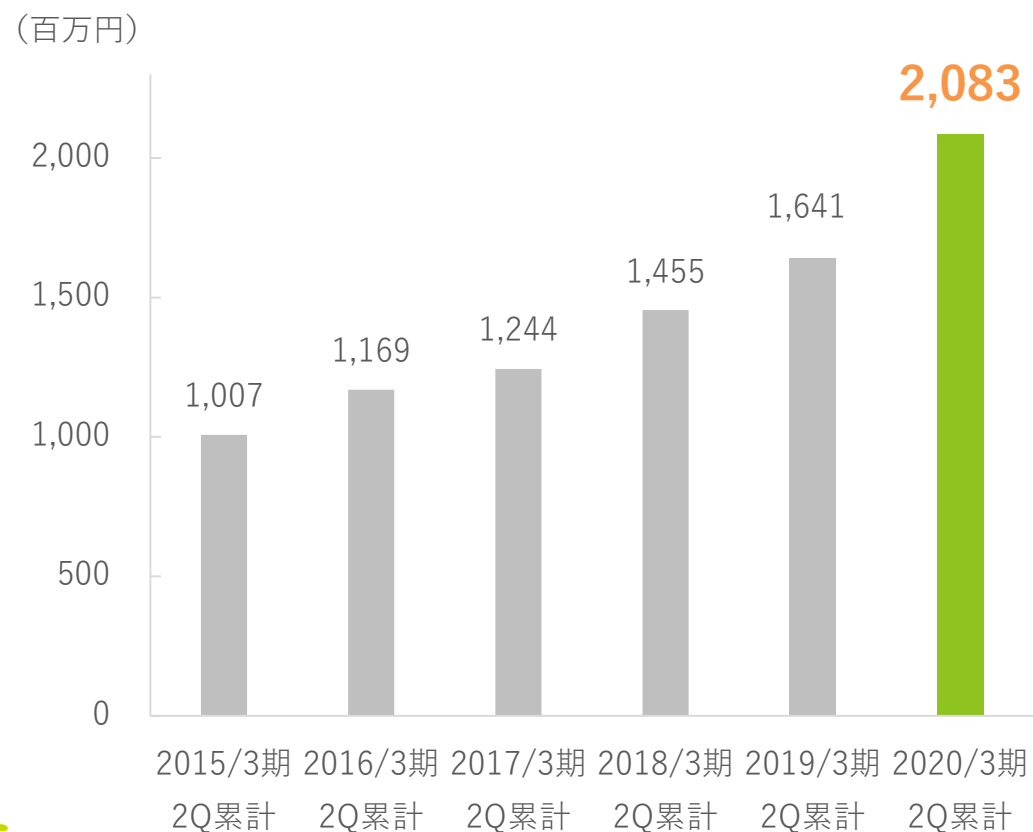
営業利益率	1.1%	8.8%	+7.6pt
ROE*	0.3%	14.4%	+14.0pt

*年換算

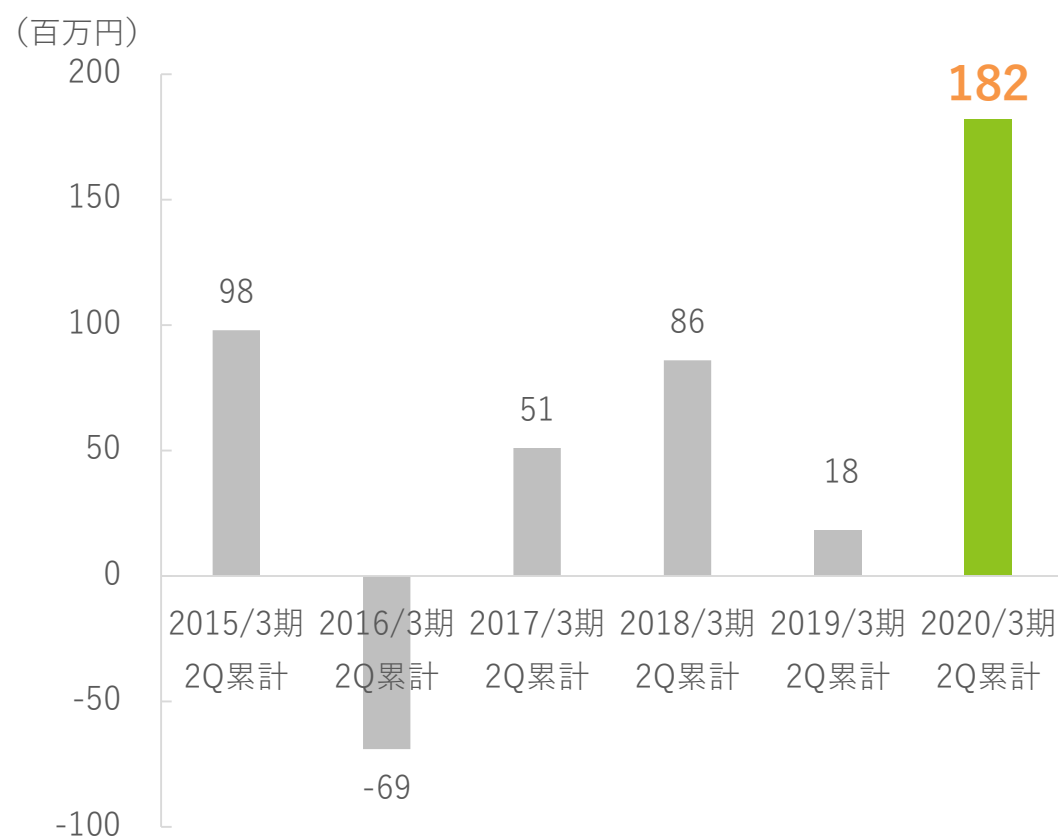
上場後の第2四半期連結業績推移

売上高、営業利益ともに上場以来、過去最高を更新
売上高成長率は大きく向上。営業利益は前年同期比で約10倍

売上高



営業利益



2020年3月期 第2四半期 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等により導入企業数、会員数が増加

(百万円)

	2019年3月期 2Q累計	2020年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	1,641	2,083	+26.9%
個人向け (構成比)	1,190 (72.5%)	1,482 (71.2%)	+24.6%
法人・教育機関向け (構成比)	451 (27.5%)	600 (28.8%)	+33.0%

法人・教育機関向け売上拡大の背景

法人向け英語研修の需要はグローバル化の進展や東京五輪を前に拡大傾向
大規模な研修にも対応、導入が進み、下半期は売上急増を見込む

法人顧客を取り巻く状況

- グローバル化が実務レベルで進み、海外企業・拠点との英語によるコミュニケーションが当たり前に
- 訪日外国人数が増加、また東京五輪を控え、特にサービス業に従事する人材に英会話の必要性が高まる
- エンジニア職を中心に国内拠点においても外国人採用が急速に進み、受け入れ側の日本人も実務で英語を使用

法人顧客のニーズ

- 地方や海外拠点も含めて地域や時間を限定せず、多様な働き方をする社員に公平に実施
- 研修対象となる社員の急拡大
- 上記を満たしつつ、研修費用は抑制

従来の英会話教室や留学よりも安価で、6,000人の講師を抱え
数千名規模の大規模研修も対応可能なレアジョブ英会話の導入が進む

JR東日本様にご導入頂いた英語研修プログラム

JR東日本様に全社員を対象とした英語研修プログラムをご導入頂き、
まずは数千名規模の受講者で10月より提供開始



プレスリリース

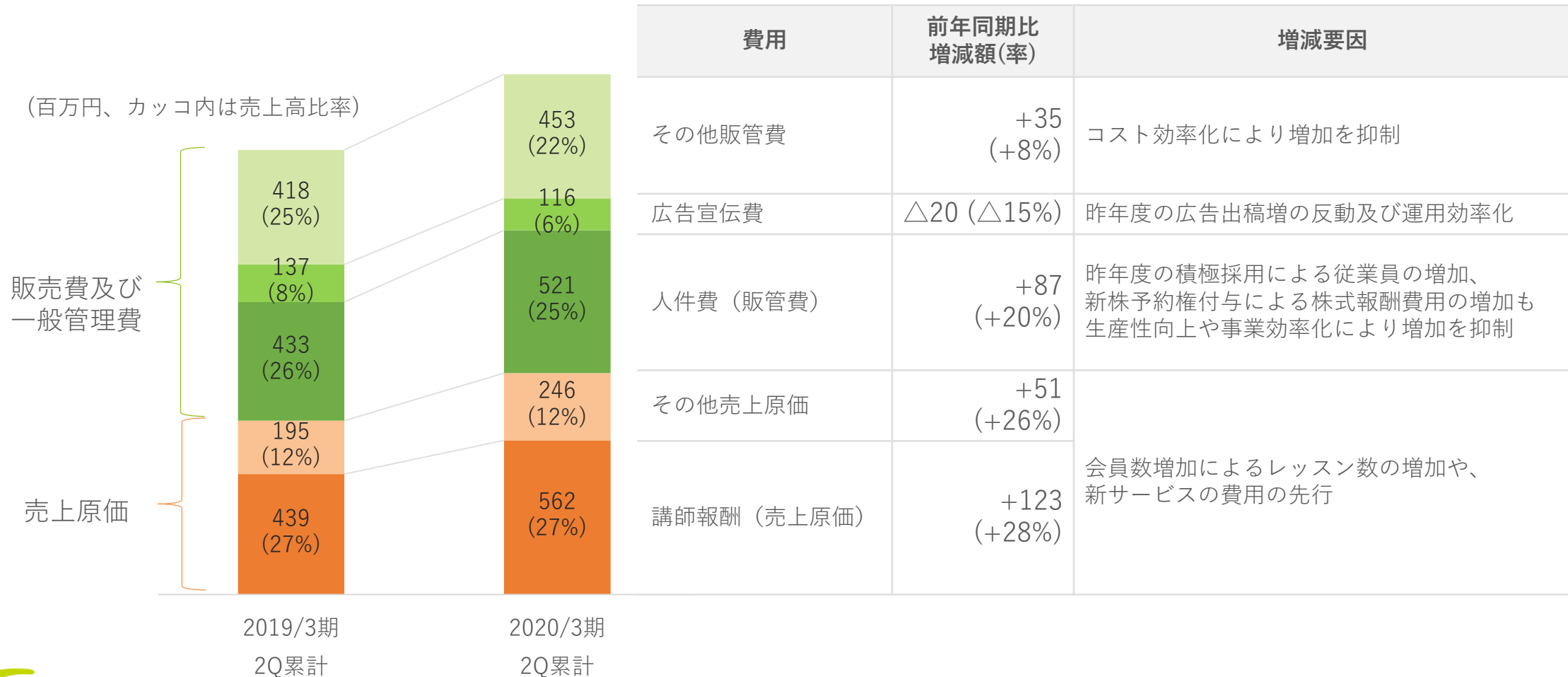
2019年10月10日
株式会社レアジョブ

JR 東日本が 2020 年に向けた訪日外国人への応対力強化に向け、 オンライン英会話「レアジョブ英会話」を導入 全社員を対象に、英語応対力の研修を強化

英語関連事業を運営する株式会社レアジョブ（以下、レアジョブ）は、2019年10月1日より、東日本旅客鉄道株式会社（以下、JR 東日本）が全社員を対象とした英語研修プログラムとして「レアジョブ英会話 法人向けサービス」を採用し、利用を開始したことについて発表いたします。

2020年3月期 第2四半期 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

業績予想の修正

個人向け売上が期初想定を上回って好調に進捗していることやコスト効率化等により売上、利益ともに上方修正

(百万円)

	2020年3月期 期初計画	2020年3月期 修正計画	増減額
売上高	4,400	4,500	+100
個人向け	2,930	3,030	+100
法人・教育機関向け	1,470	1,470	-
営業利益	300	400	+100
経常利益	250	350	+100
親会社株主に帰属する 当期純利益	130	200	+70

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 修正計画	前期比 増減率	2020年3月期 2Q累計	進捗率
売上高	3,639	4,500	+23.6%	2,083	46.3%
個人向け	2,510	3,030	+20.7%	1,482	48.9%
法人・教育機関向け	1,129	1,470	+30.2%	600	40.9%
営業利益	178	400	+124.5%	182	45.7%
経常利益	169	350	+106.6%	172	49.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	*124	200	+60.5%	93	46.6%
営業利益率	4.9%	8.9%	+3.9pt	8.8%	-
ROE	9.9%	9.9%以上	向上	**14.4%	-

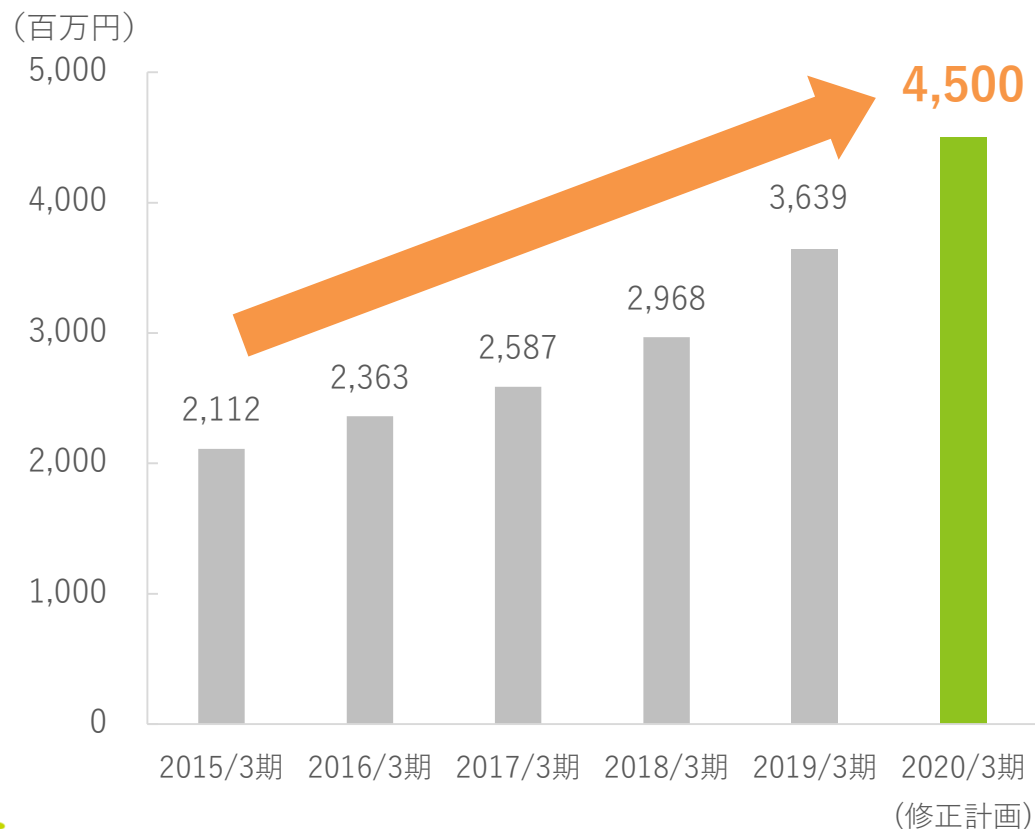
*投資有価証券の一部売却により特別利益51百万円を計上

**年換算

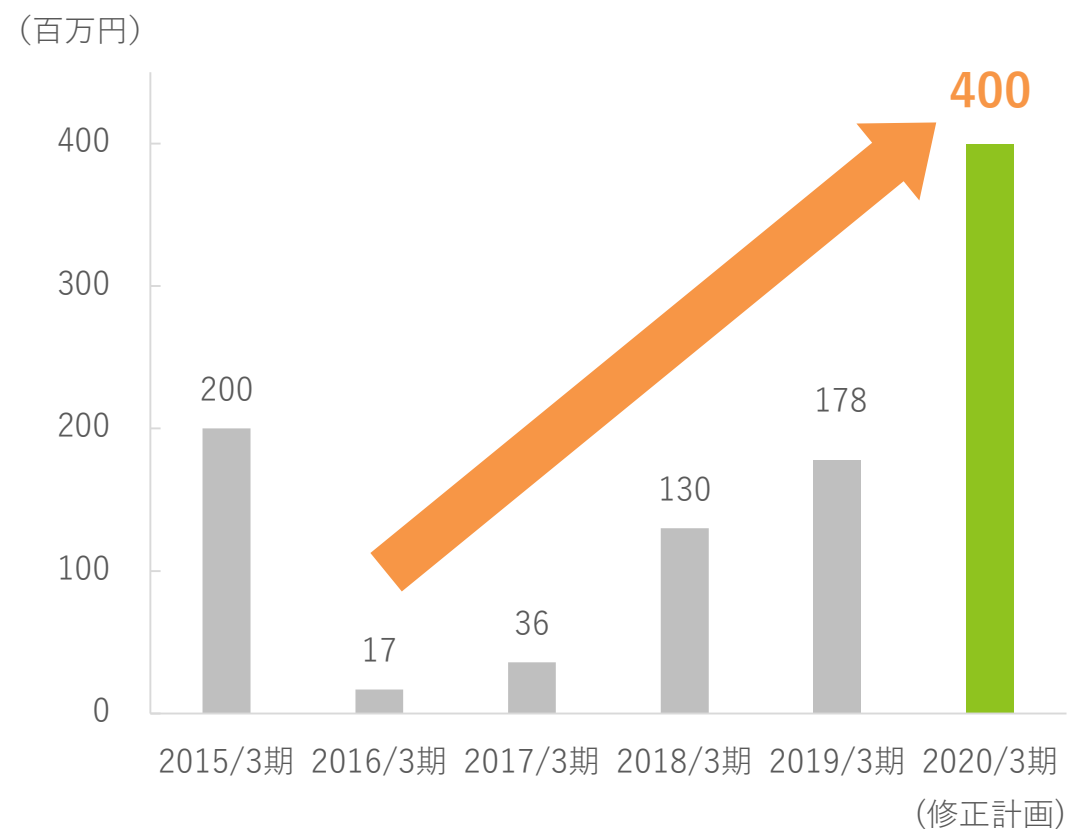
上場後の連結業績推移

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

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. 今後の経営戦略と足もとの取り組み

Chances for everyone, everywhere.

グローバルに人々が活躍する基盤を作る

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、想定以上の少子高齢化や人口減少などの人口動態の変化

個人



英語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
キャリア開発とリカレント教育のニーズが拡大
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



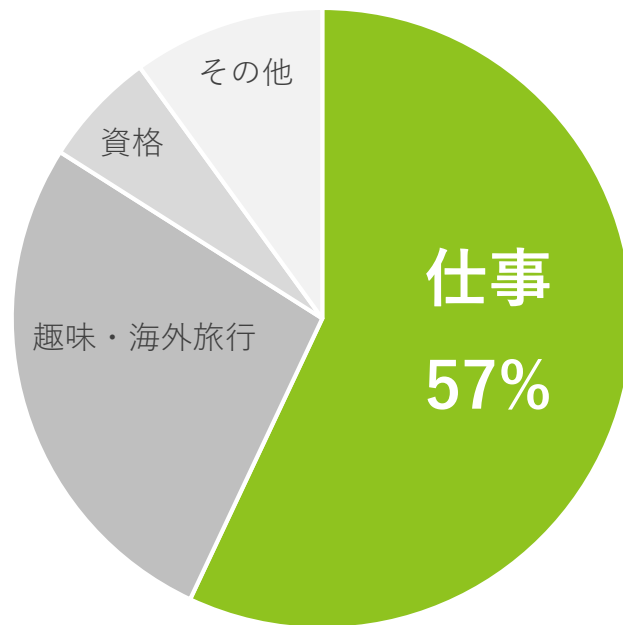
英語コミュニケーションができる人材の必要性が上昇
人材に求められる要件が変化し、戦略的な人材育成の
必要性が上昇
人手不足で人材獲得、人材のリテンションが激化

- 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

英語関連事業における個人会員のニーズと課題

英語を学ぶ主な目的は仕事で活躍することであり、顧客の真のニーズを満たすには、ビジネスリーダーに必要な能力開発や活躍機会の提供が必要

当社の個人会員*の英語学習の目的



個人会員の半数以上が仕事で活躍することを目的に英語を学習

顧客の真のニーズを満たす方法



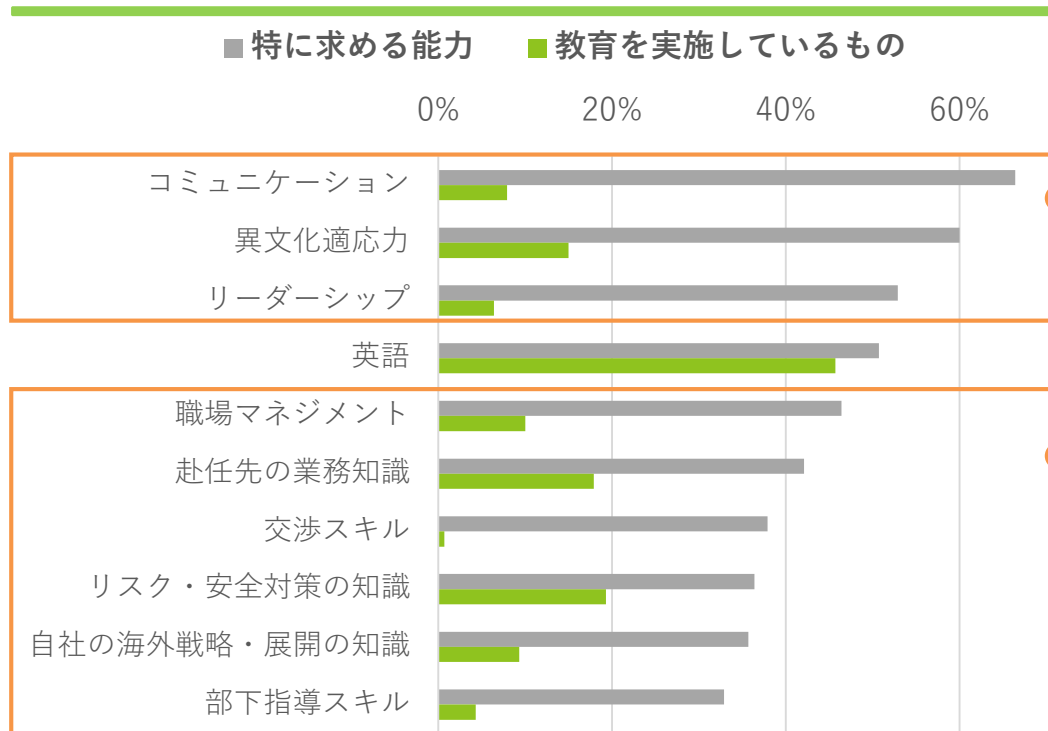
仕事で活躍するための能力開発や活躍機会の提供が顧客の真のニーズを満たす

*2019年1月以降に新たに有料会員になった個人会員へのアンケート

英語関連事業における法人顧客のニーズと課題

法人顧客においても、英語はグローバルに活躍する人材の素養の一つであり、多様な能力開発や、人材の提供そのものに大きなニーズが存在

人事担当者がグローバル人材に求める能力と実施している教育¹⁾



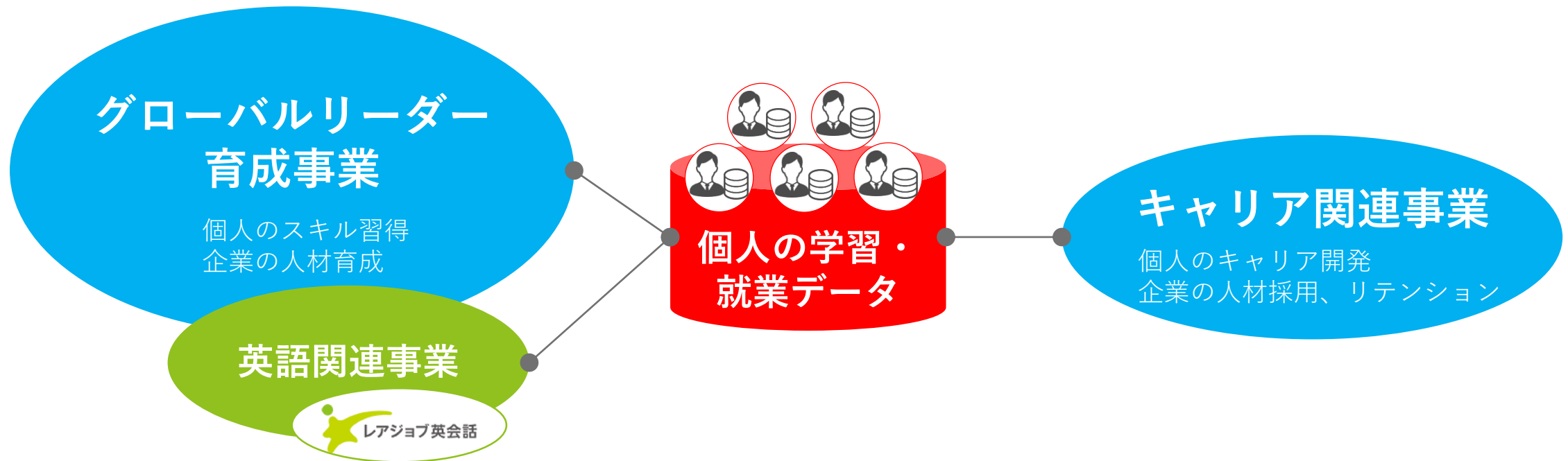
人事担当者が必要だと思う能力開発は英語以外あまり実施されていない

法人顧客のグローバル人材のニーズを満たすには、ビジネスリーダーとしての能力開発研修やグローバル人材そのものを提供する必要あり

出所:
1) 産業能率大学 総合研究所「次世代リーダー・グローバル人材の育成に関する実態調査」赴任者に求める能力と実施している教育

今後の事業展開

人材を取り巻く市場環境とニーズの変化に応じていくため、データをてこに、グローバルリーダー育成やキャリア支援を国内外に事業展開していく



事業展開と足もとの進捗

目指す付加価値

事業の進捗

英語関連事業

英語を話せるようになる、
という「成果」の提供

- ✓ スマートメソッド®による確実な成果提供が可能に
- ✓ 外部サービス（Voxy）との連携を開始

グローバル リーダー育成事業

グローバルに活躍する
ために必要なスキル・
経験の獲得

- ✓ ジオスシンガポール社でR&Dを開始
- ✓ パソナグループのキャプラン社と業務提携開始
- ✓ その他、人材研修企業のM&Aやアライアンスを検討

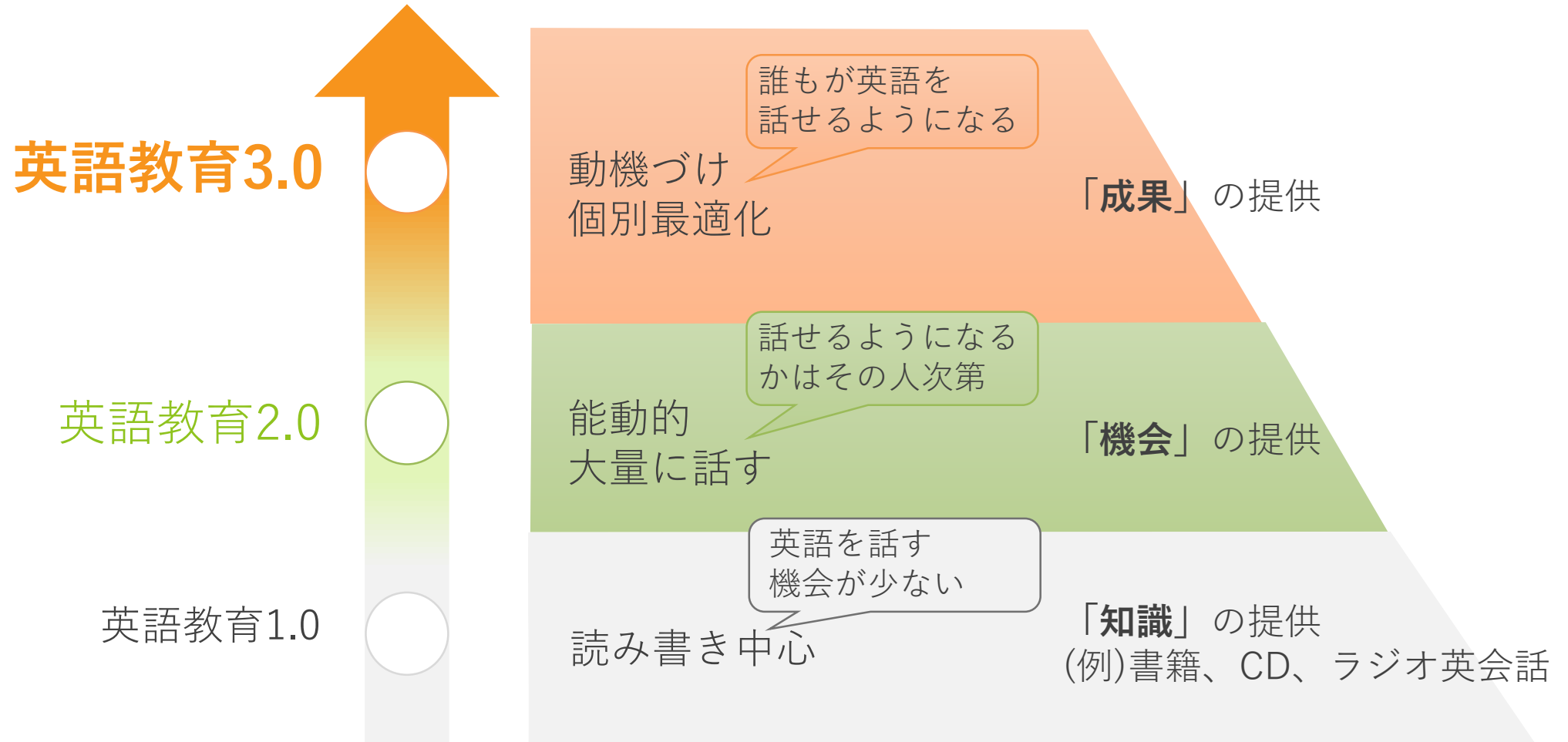
キャリア関連事業

グローバルに活躍する
機会と、適切な人材の
マッチング

- ✓ レアジョブキャリア準備室を設置し、
テストサービスをスタート
- ✓ 本格的な取り組みに向けM&Aやアライアンスを検討

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



学習成果の考え方

学習効率

×

学習の量

アセスメント

個々人の状態
を正確に評価

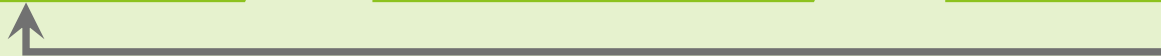
レコメンド

個人に適した学習
プラン／コンテンツ
を推奨

学習の提供

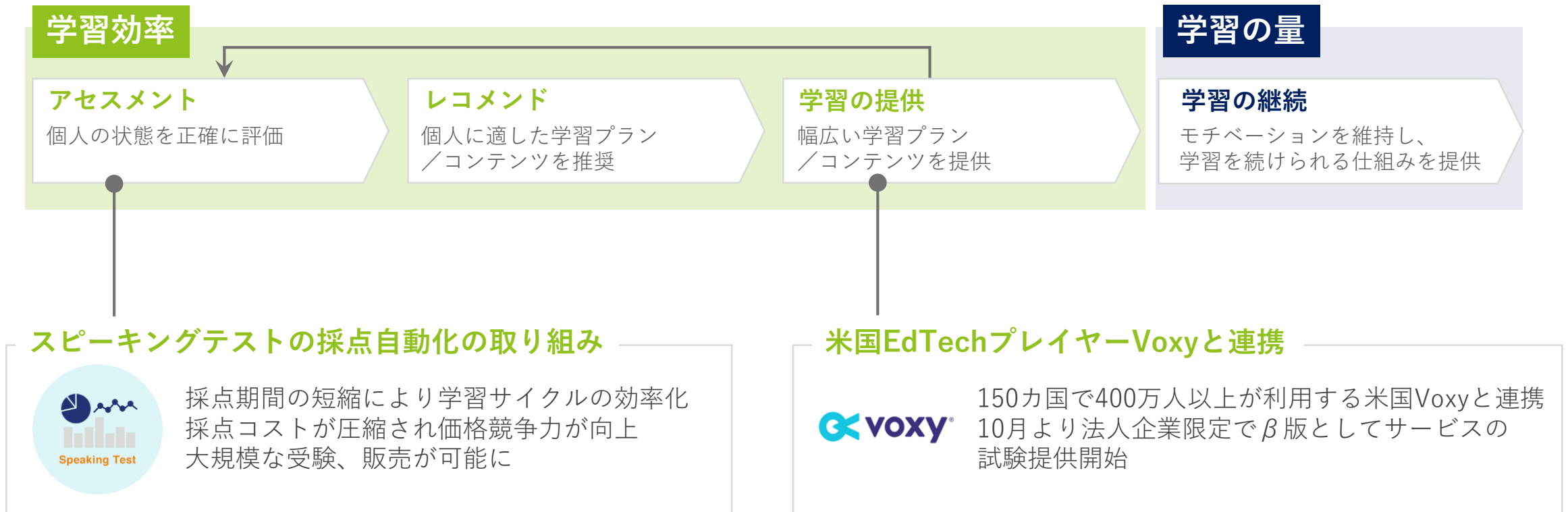
幅広い学習プラン
／コンテンツを
提供

学習の継続

モチベーションを
維持し、学習を
続けられる仕組み
を提供

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新プロダクトの開発や他社との連携を行い
英語習得のプラットフォーム化と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 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

パナソニックグループのキャプラン社との業務提携

グローバルリーダー育成事業を加速させるため、
キャプラン社と共に研修プログラムの共同提案・共同開発を行う



プレスリリース



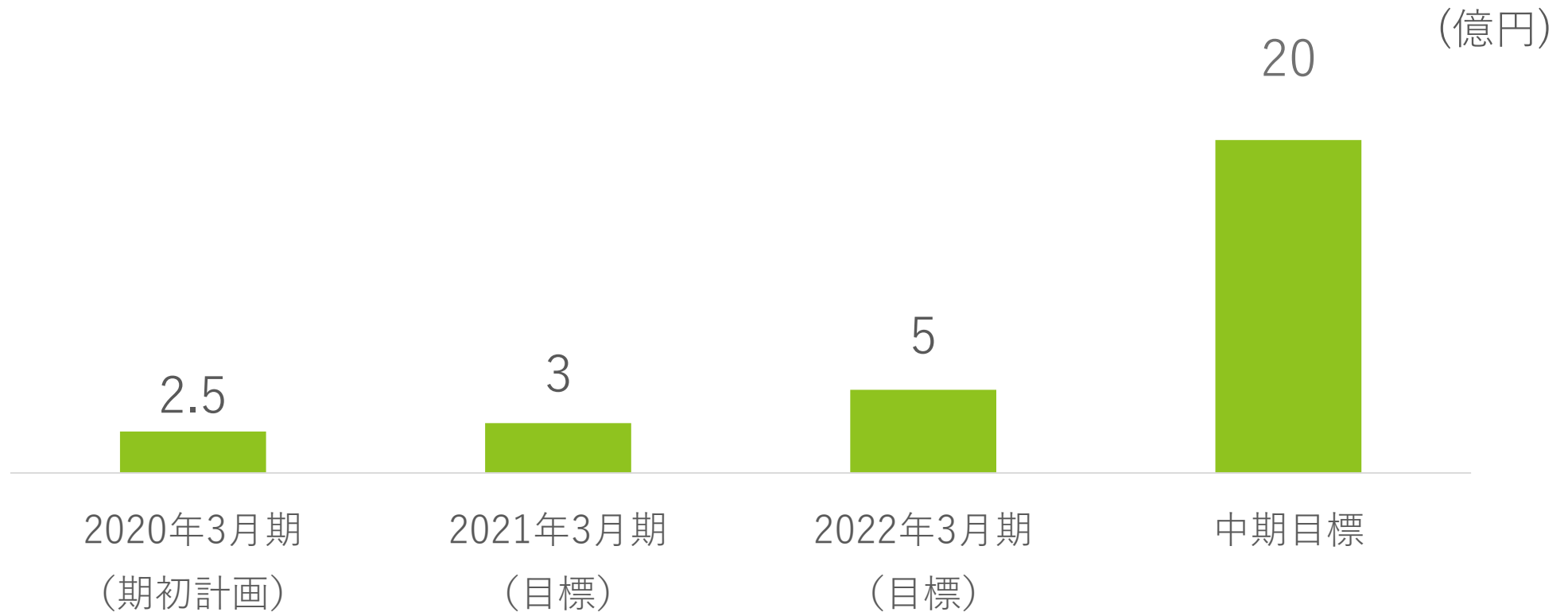
2019年10月29日
株式会社レアジョブ
キャプラン株式会社

レアジョブとキャプランが業務提携 企業向け『グローバルリーダー育成研修』を共同開発

株式会社レアジョブ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：中村岳）とキャプラン株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：石田正則）は11月1日（金）に業務提携いたします。本提携により、レアジョブが展開するマンツーマンオンライン英会話サービスとキャプランが提供する対面での研修をかけ合わせ、企業のグローバルリーダー育成を継続的に支援する研修プログラムを共同提案・開発いたします。

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
本日発表の上方修正により2021年3月期目標を今期前倒しで達成する見込み



*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

3か年の業績目標の初年度は大きく超過して達成する見込み

(億円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 期初計画	2021年3月期 目標	2022年3月期 目標	2020年3月期 修正計画
売上高 (前期比)	36.3 (+22.6%)	44.0 (+20.9%)	52.2 (+18.7%)	62.3 (+19.3%)	45.0 (+23.6%)
個人向け (前期比)	25.1 (+13.1%)	29.3 (+16.7%)	33.1 (+13.1%)	37.4 (+13.1%)	30.3 (+20.7%)
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%)	14.7 (+30.2%)
営業利益	1.7	3.0	5.0	7.0	4.0
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

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 566,777千円（2019年9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.
RareJob English Assessment, Inc.*
Geos Language Centre Pte Ltd.
株式会社エンビジョン
ENVIZION PHILIPPINES, INC.
RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES, INC.
*登記準備中

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

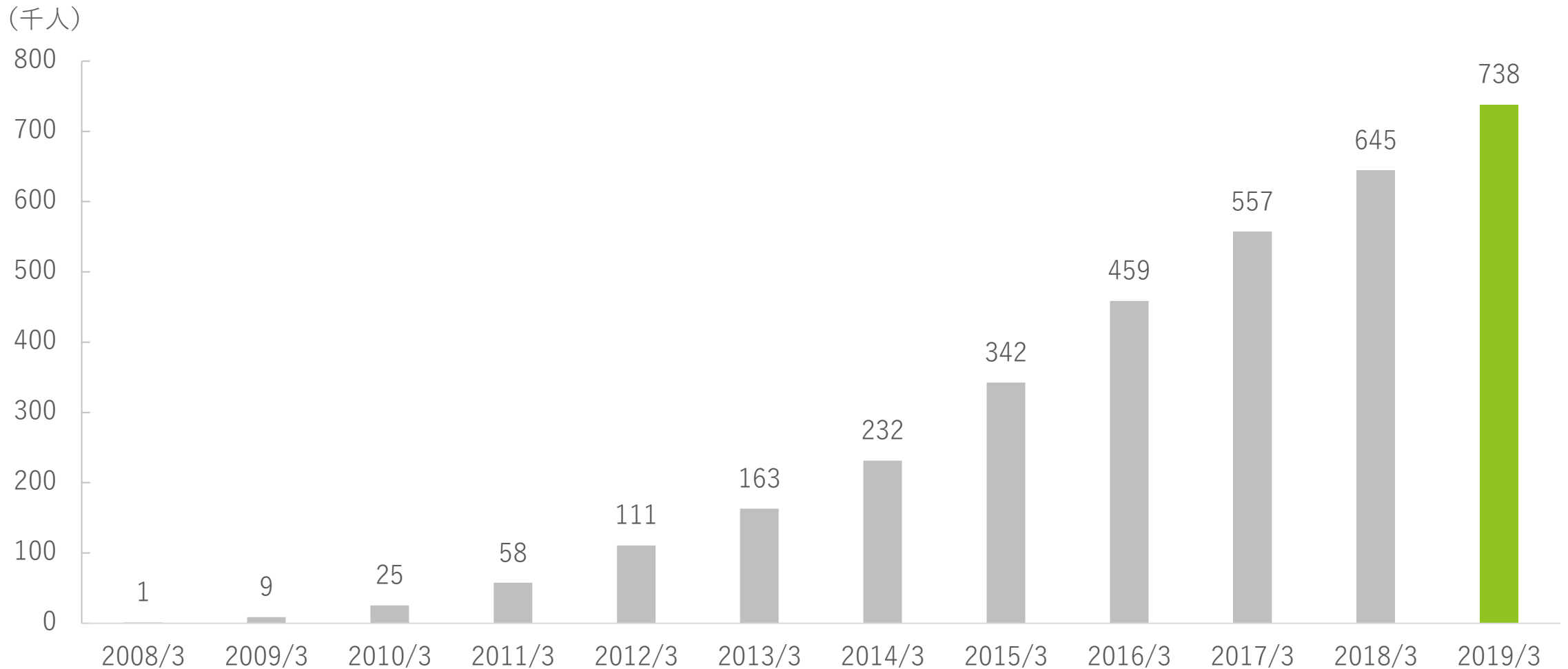


場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる 累積無料会員80万人以上のオンライン英会話サービス

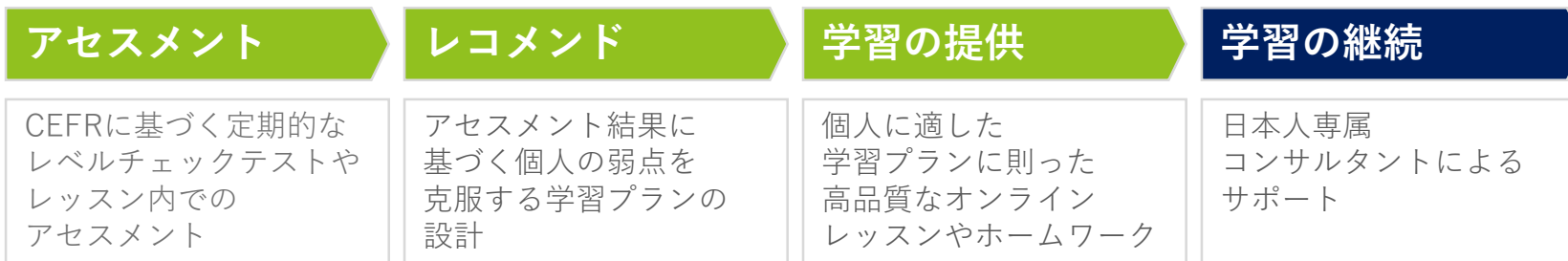


- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、Skypeからだけでなくブラウザやアプリからも受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額5,800円

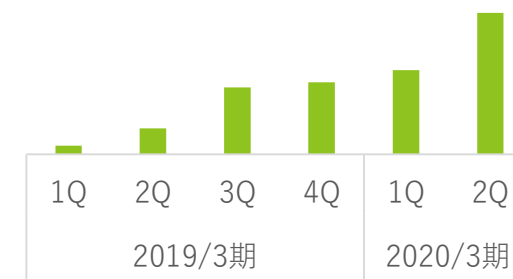
累積無料会員は順調に増加。足もとでは80万人を突破



学習の効率と量を高め、4か月間でのスピーキング力アップの成果を保証
2018年10月の提供開始以降、「成果」の提供実績を着実に積み重ねている



受注数は着実に増加



受講期間	約4か月間 (16週間)
価格	450,000円 (税抜)
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)

受講者全員に成果を提供**



**お客様都合で中途解約の若干名を除く

※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

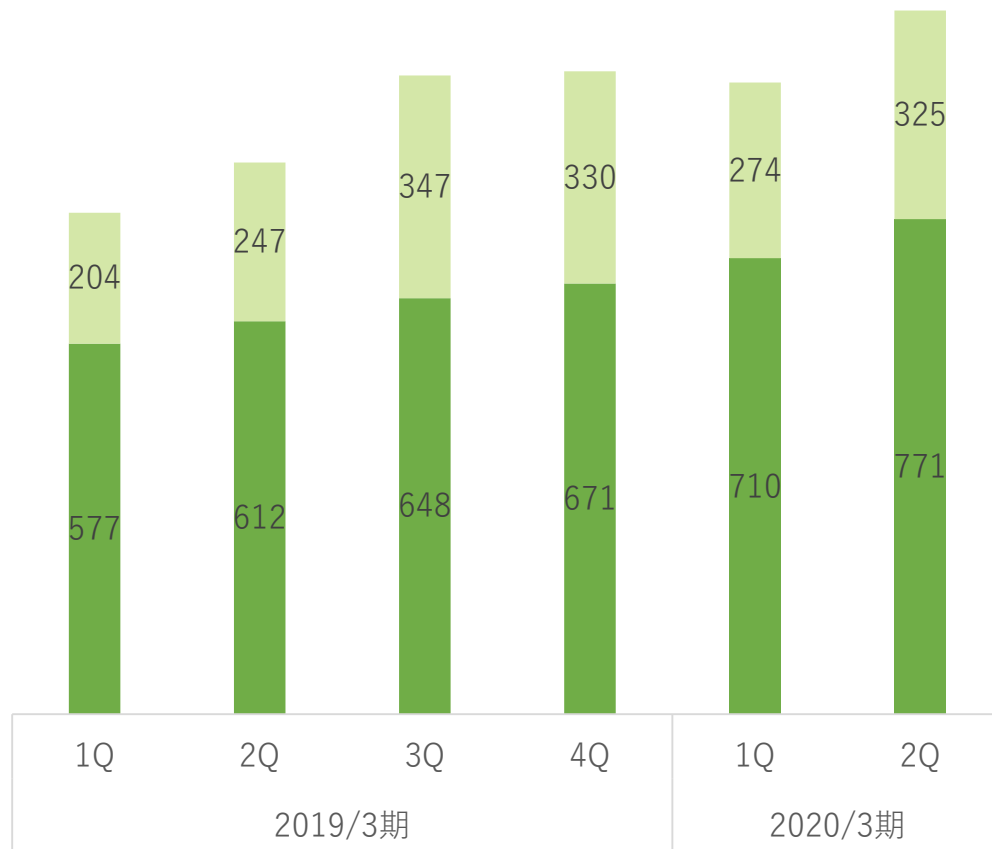
*CEFR-Jとは、CEFR(ヨーロッパ言語共通参照枠)を日本の英語教育に応用すべく 投野由紀夫教授(東京外国語大学)を中心に開発された枠組みのこと

四半期売上高・費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳

売上高

(百万円)

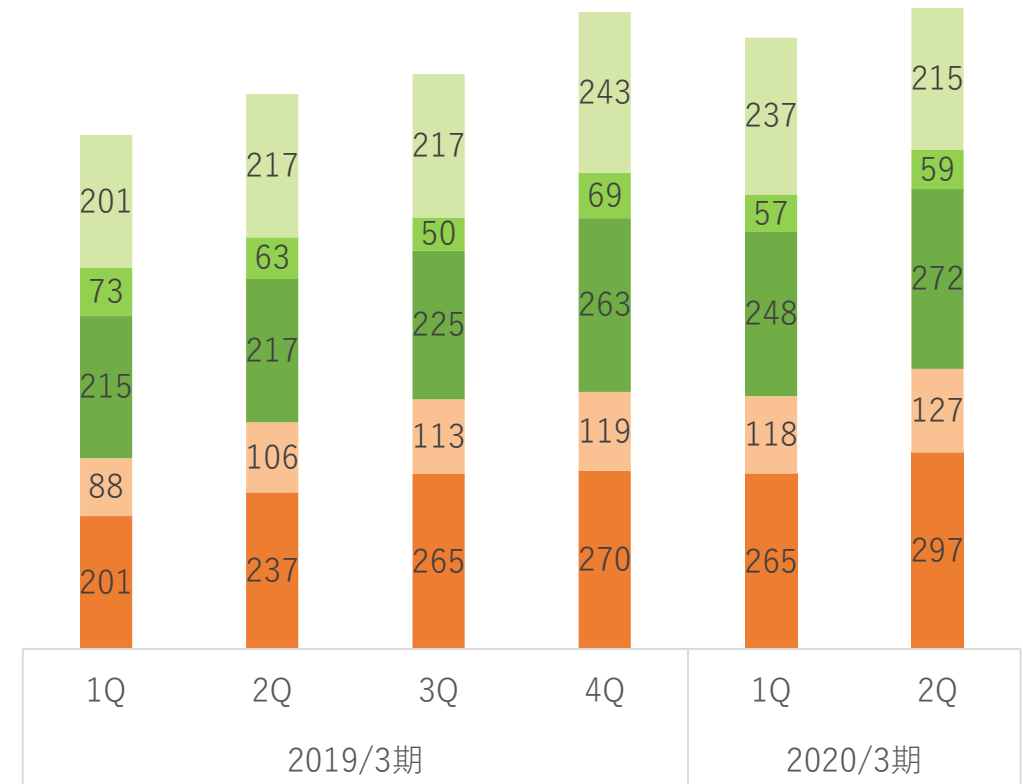
■ 個人向け ■ 法人・教育機関向け



費用

(百万円)

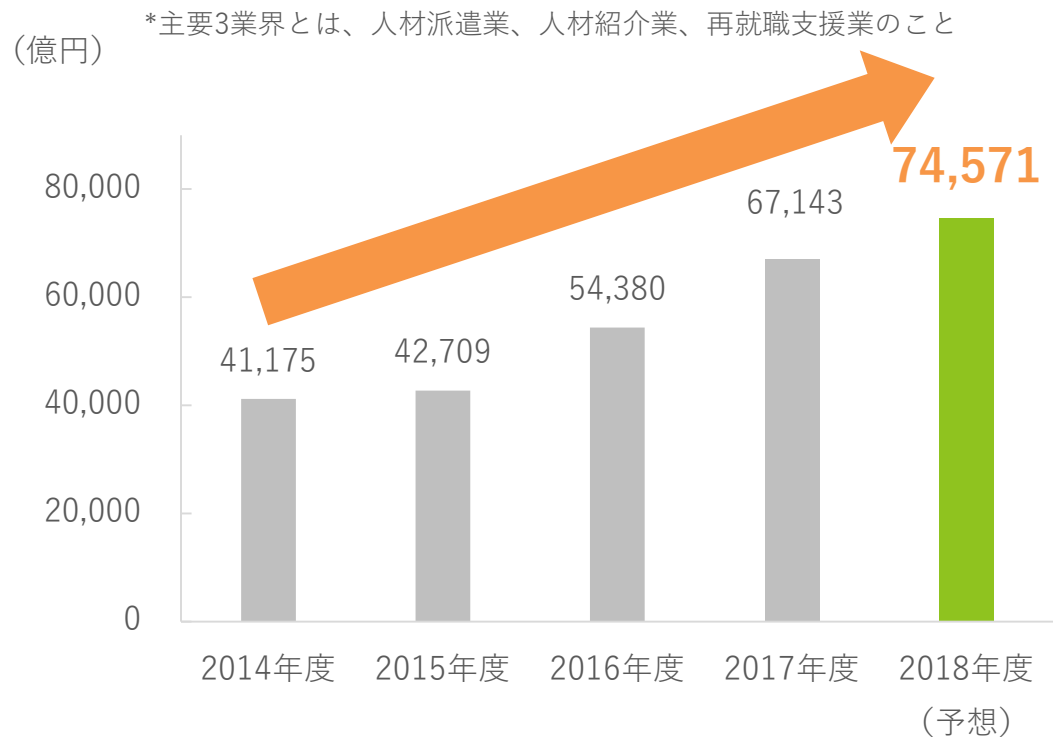
■ 講師報酬（売上原価） ■ その他売上原価
 ■ 人件費（販管費） ■ 広告宣伝費
 ■ その他販管費



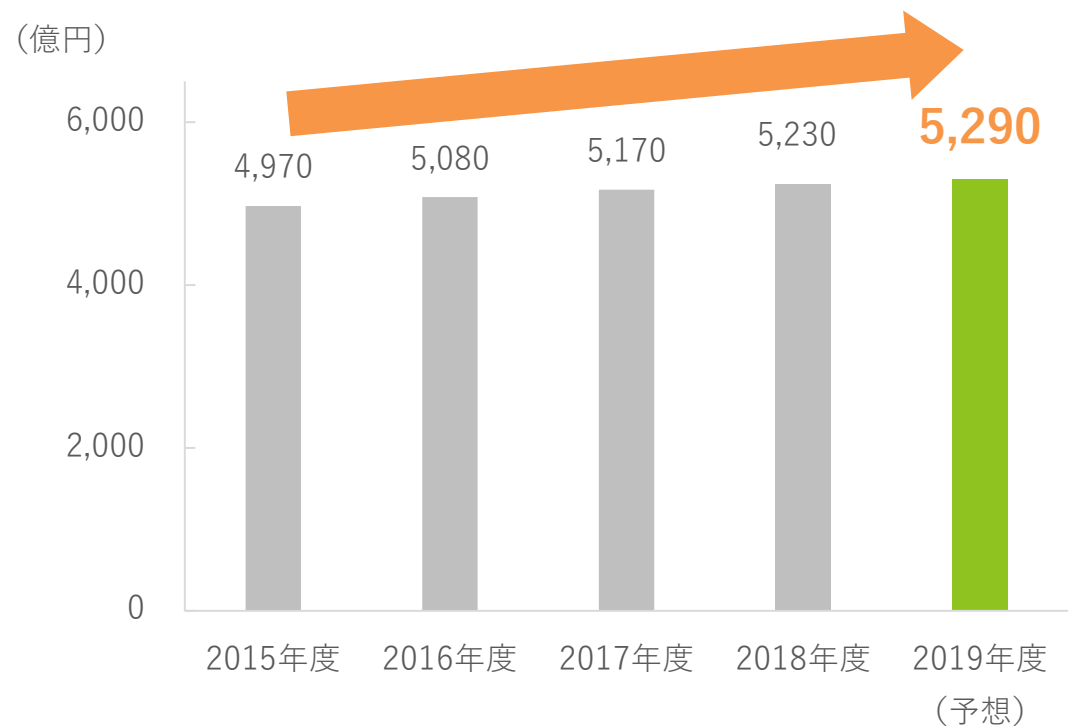
人材ビジネス市場規模

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

人材関連ビジネス主要3業界*市場¹⁾



企業向け研修サービス市場²⁾



出所:

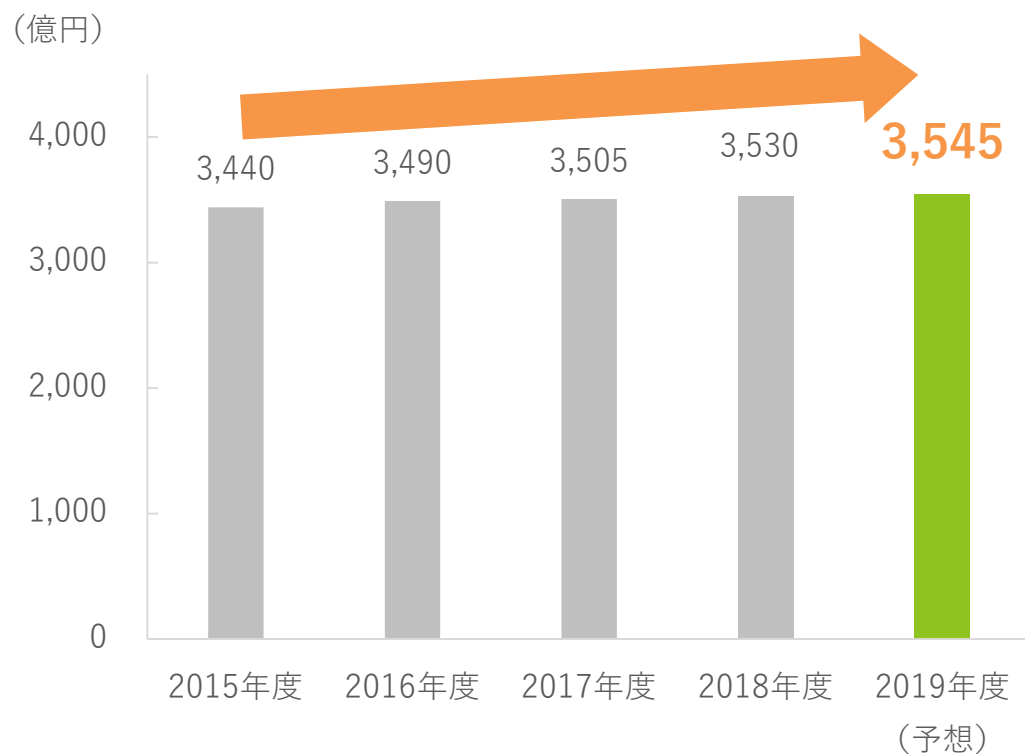
1) 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施 (2018年)」

2) 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」

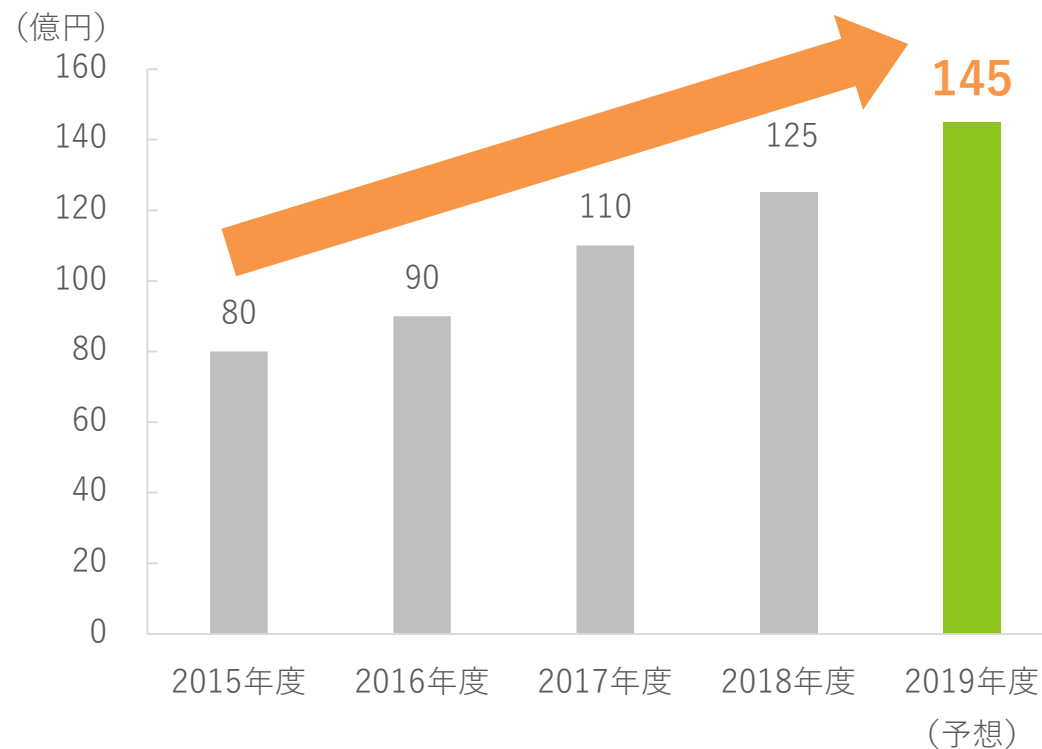
英語関連市場規模

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¹⁾



語学ビジネス市場のうちe-learning市場¹⁾



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」

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