



成長可能性に関する説明資料

株式会社レアジョブ <6096>

2014年6月27日

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

1. **会社概要・事業内容**
2. **市場機会**
3. **事業の成果**
4. **事業の強み**
5. **戦略**

1. 会社概要 事業内容

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。**

1. 会社概要 ～基本情報/役員の略歴～

基本情報

企業名	株式会社レアジョブ
設立	2007年10月18日
資本金（2014年4月30日時点）	1億8,160万円
株主構成（2014年4月30日時点）	加藤 33.3% 中村 32.2% 藤田 2.2% その他 32.3%
従業員数（2014年4月30日時点）	149名（フィリピン子会社含む）（講師数は含まず）
事業内容	オンライン英会話サービスの提供

経営陣の略歴

役職名	氏名	生年月日	略歴
代表取締役社長 （フィリピン子会社社長兼務）	加藤 智久	1980年9月	モニターグループ
代表取締役副社長社長 （マーケティング、経営企画担当）	中村 岳	1980年9月	株式会社NTTドコモ
取締役 管理担当	藤田利之	1971年9月	株式会社KPMG FAS 株式会社フレームワークス 有限責任監査法人トーマツ

1. 事業内容 ～概要～

25分129円（税抜）～という、ユーザーに満足いただける価格でのマンツーマン英会話レッスンを提供しております。



フィリピン国在住のフィリピン人講師
がインターネットを通じてレッスン

インターネットがあれば
いつでもどこでも受講可能*

* レッスン提供時間帯は朝6時から深夜25時まで

1. 事業内容 ～ユーザー区分～

無料
ユーザー

- 25分のマンツーマン英会話レッスンを2回、無料で体験することができます。

個人
ユーザー

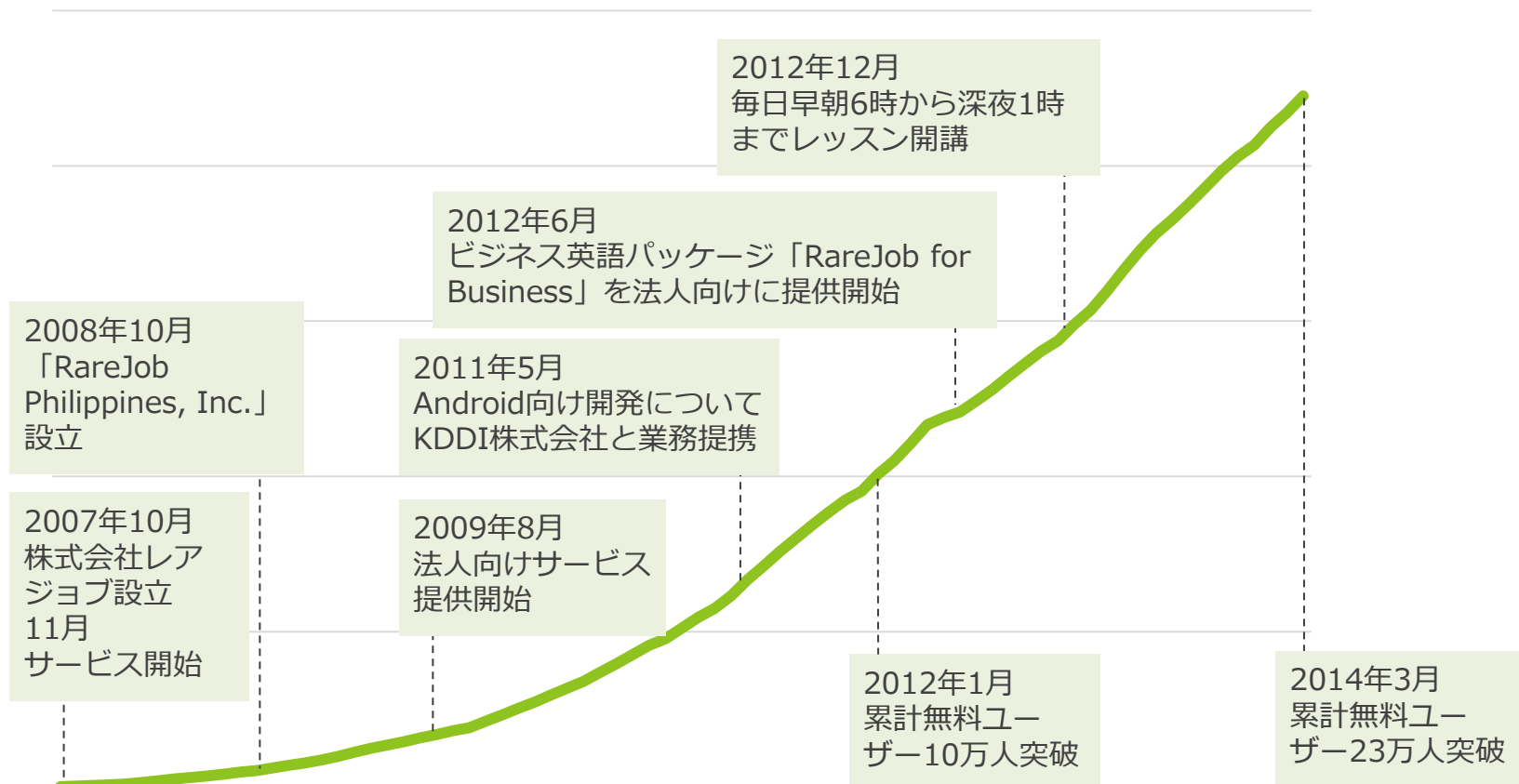
有料
ユーザー

- 25分のマンツーマン英会話レッスンを、料金プランに応じた回数だけ受講できます。
 - 毎日25分プラン 月額5,800円 毎日1レッスン
 - 毎日50分プラン 月額9,700円 毎日2レッスン
 - 毎日100分プラン 月額16,000円 毎日4レッスン
 - 月8回プラン 月額4,200円 毎月8レッスン
- 入会金はありません

法人ユーザー

- 上記の個人ユーザー様向けサービスに加え、法人ニーズに特化したサービスも提供しています。
 - 受講状況モニタリング
 - スピーキングテストによる伸びの測定
 - ビジネス英語パッケージ「RareJob for Business」

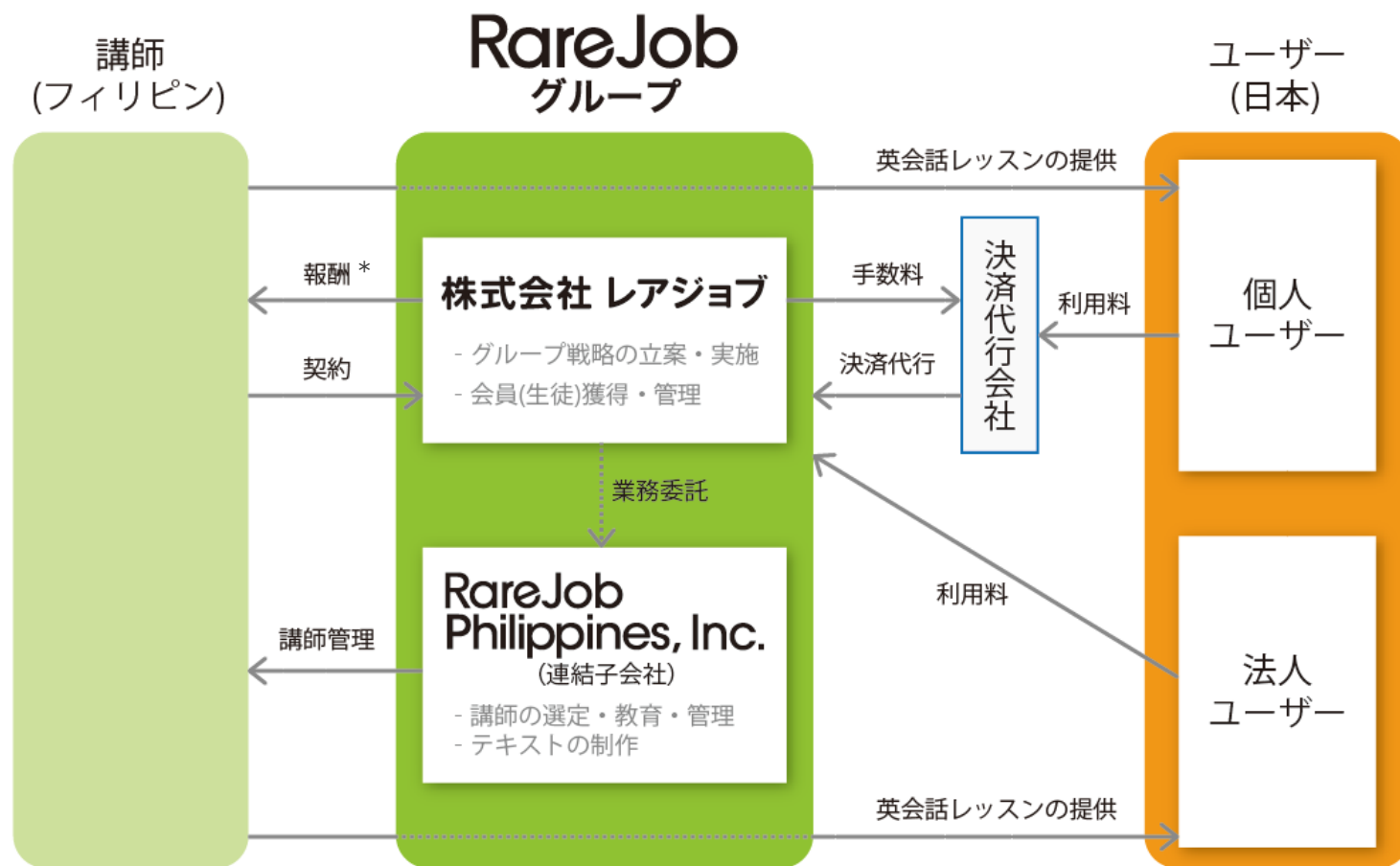
累積無料ユーザー数の推移と事業の沿革



出所：レアジョブ

1. 事業内容 ～ビジネスモデル～

日本法人では戦略の立案、ユーザーの獲得・管理を主に行います。
講師の獲得や管理、教材の制作はフィリピン子会社が担っております。
講師は従業員ではなく独立事業主として契約しております。



* レッスン数に応じた報酬を支払

1. 事業内容 ~フィリピン~

世界一の英語スコアを誇るフィリピン人の中から講師を厳選することができます。

ビジネス英語指数 (BEI-Business English Index*)

順位	国名
1	フィリピン
2	ノルウェー
3	オランダ
4	イギリス
5	オーストラリア
6	ベルギー
7	フィンランド
8	スウェーデン
9	インド
10	シンガポール
・	・
・	・
50	日本

* 非ネイティブスピーカーの実際的なビジネス英語能力を国別に評価。グローバル企業が拠点を置く際に考慮する指標のひとつ

出所：Global English (2013) "2013 Business English Index"

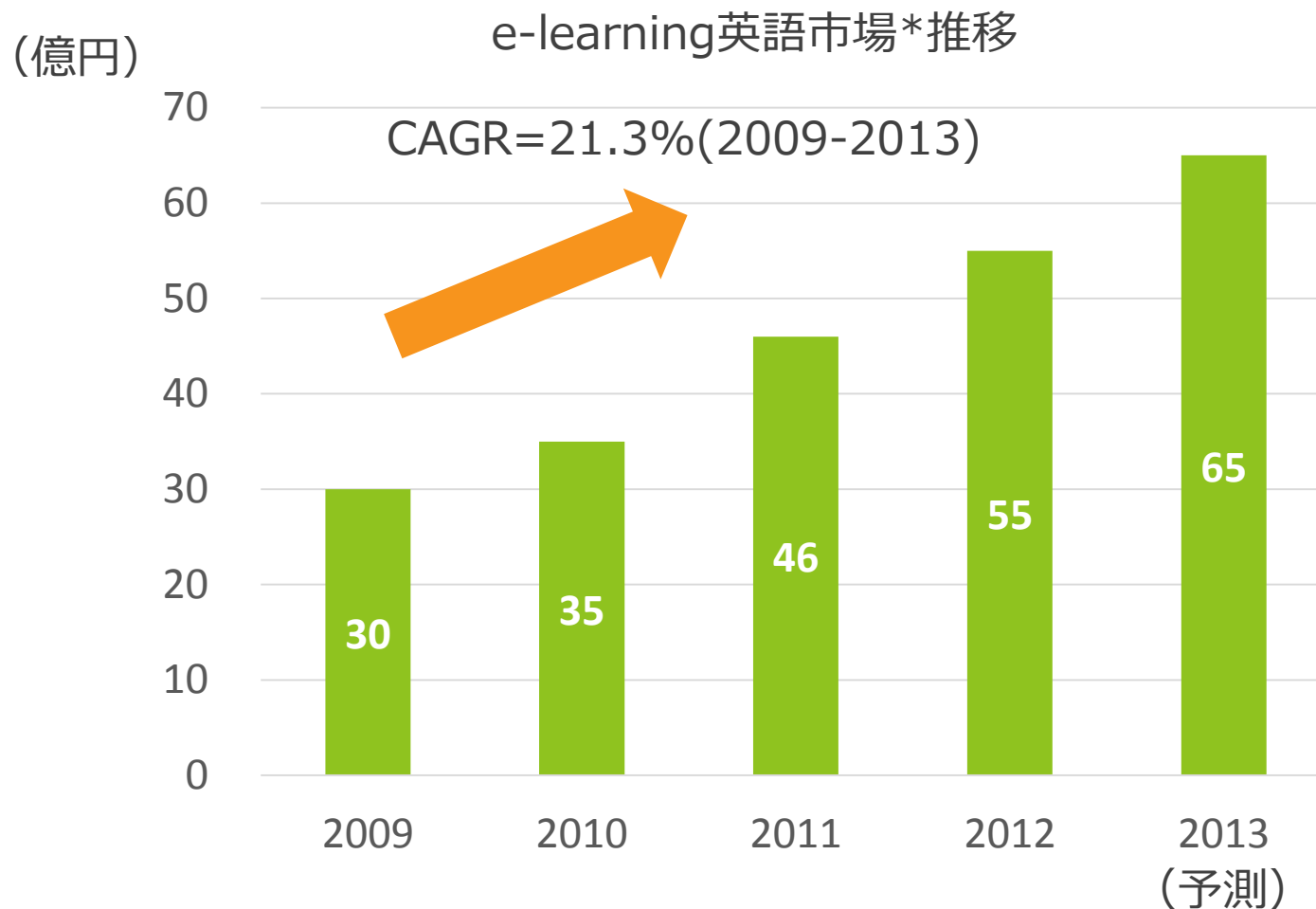
http://static.globalenglish.com/files/GlobEng_BEIreport%202013_EN_A4_FINAL.pdf

マッキンゼー(2005) "The Philippine's Offshoring Opportunity" <http://urx.nu/892d>

2. 市場機会

2. 市場機会 ～e-learning英語市場～

日本におけるe-learning英語市場は急成長しております。



* PCやモバイル端末で学習する語学習得用e-learning
出所：矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2013」

2. 市場機会 ～市場規模～

英語学習市場のオンライン化率の向上余地は大きいと言えます。

ユーザー	市場	推定年間市場規模 (2012年)
通学制英会話 ユーザー	外国語教室市場	2,036億円
オンライン英会話ユーザー	e-learning英語市場	55億円
独習のみ ユーザー	独習市場 *	498億円
その他	-	-

* 独習市場は語学独習用機器（約265億円）、社会人向け通信教育（約105億円）、テレビ・ラジオ講座（約 91億円）、資格対策（約 21億円）、ビジネス教材（約 16億円）を合計した市場

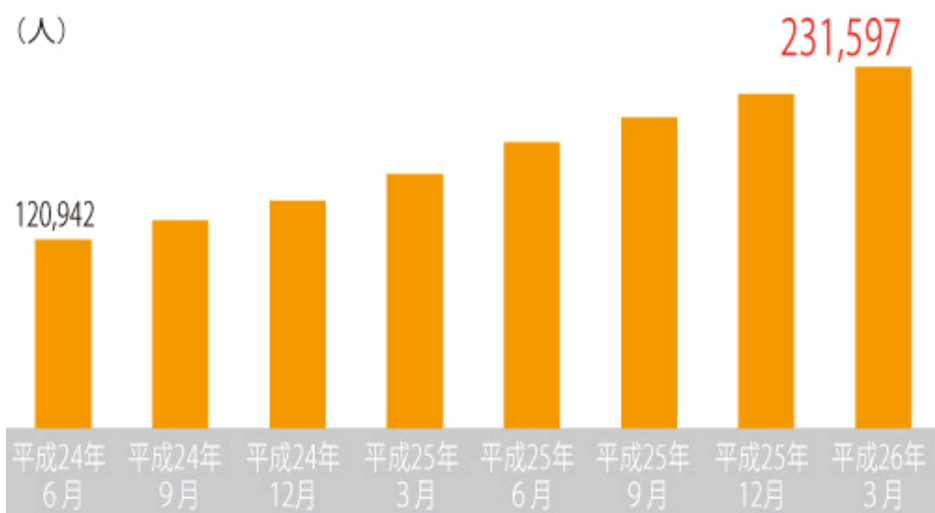
出所：矢野経済研究所

3. 事業の成果

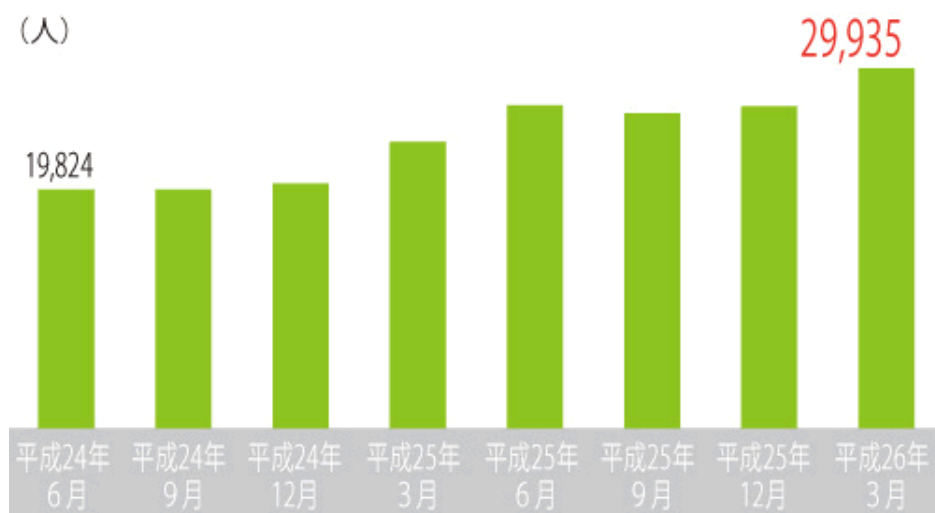
3. 事業の成果 ～ユーザー数推移～

累計無料登録ユーザー数は23万人を超え、現在アクティブな有料登録ユーザー数も約3万人に達しています。

累計の無料登録ユーザー数推移

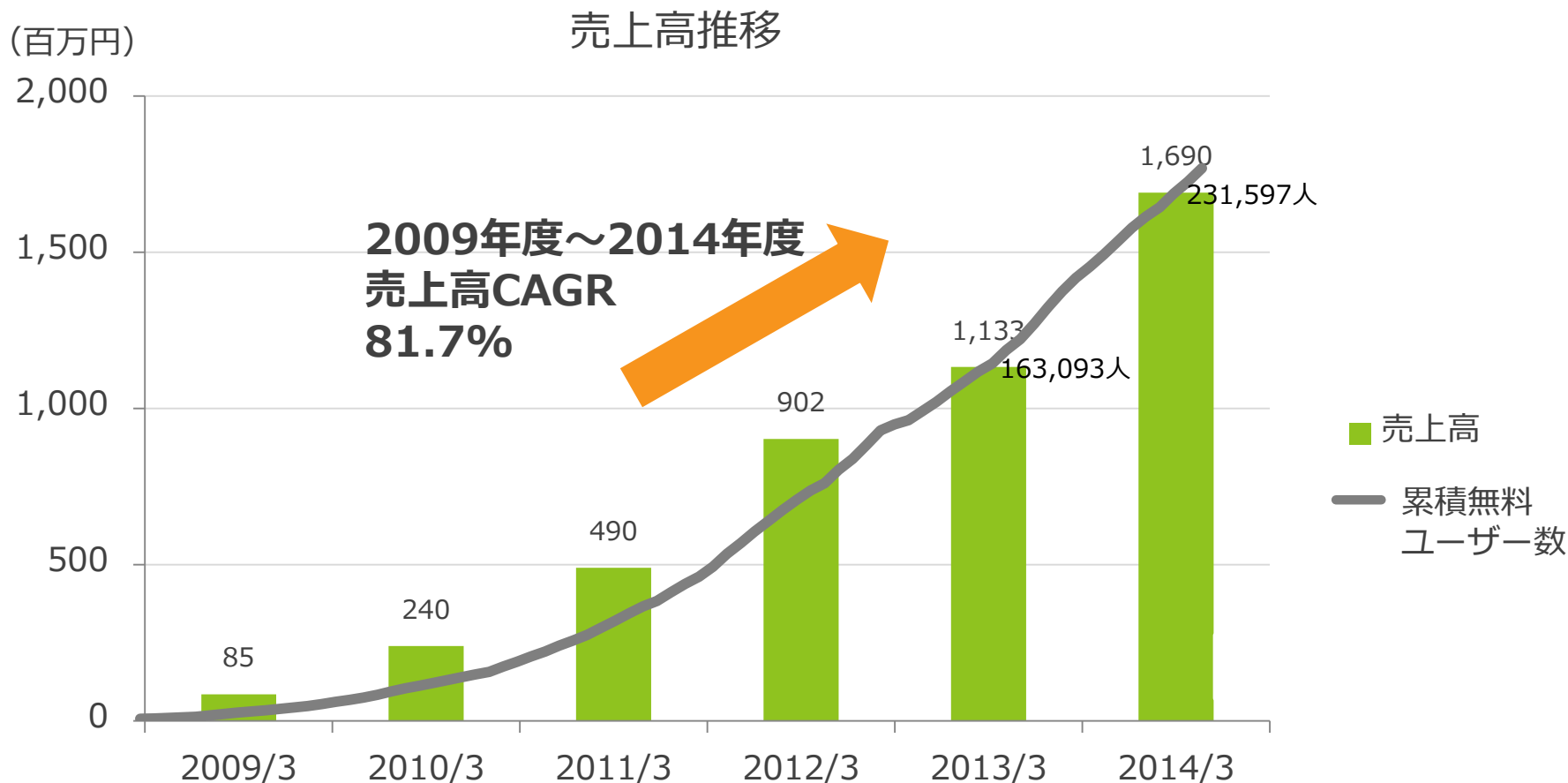


有料登録ユーザー数推移



3. 事業の成果 ～売上高と累計無料登録ユーザー数～

累計無料登録ユーザー数の伸びに従い、売上も増大し、その成長率は前掲のe-learning英語市場成長率を大きく越えています。



注：2009年3月期、2010年3月期、2011年3月期及び2014年3月期の財務諸表については、監査を受けておりません。2011年3月期までは単体、2012年3月期以降は連結の数値を表示しております。2009年3月期から2010年3月期の売上高には消費税等が含まれておりますが、2011年3月期以降の売上高には、消費税等は含まれておりません。

出所：レアジョブ

4. 事業の強み

4. 事業の強み ～オンライン英会話事業のキーファクター/参入障壁の整理～

事業の持続的発展のためには、英語学習のモチベーションを継続しうる、人と基盤の確保が欠かせません。

スタッフ

- ユーザー満足、講師管理、システム開発・管理の3つを支えられるか

講師

- 質の高い講師を大量に確保できるか

ユーザー

- ユーザー間の交流を促せるか

基盤

- ユーザーが継続しやすいITシステム・教材か

サービス

- 継続してサービスを利用したいと思えるか？
(=月会費を払い続けていただけるか)

ビジョン

「Chances for everyone, everywhere.」
「日本人1,000万人を英語が話せるようにする。」

ホーム型の仕組みが、約3,000名の講師の確保につながっています。

概要

メリット

オフィス型

- 拠点をフィリピン内に設立する
- 講師は拠点に出勤しそこから教える

- サービスのモニタリングや標準化が容易

ホーム型

- 自宅から教える講師を大量に集める
- 各講師が適切に教えるよう、管理体制を整える

- 場所を問わないので、**迅速な講師数増大が可能**
- フィリピン全土からの多様なバックグラウンドを持った講師が存在
- **質の高い講師のみが選定される環境**を築きやすい

4. 事業の強み ～講師②～

ホーム型の仕組みを活かし、質の高い講師のみが選定される環境を築き、質が担保しやすくなっています。

開講前

所定の選定基準を突破した者のみが、レッスンを提供できる

- インターネット回線品質
- 英語能力
- 講師スキル・態度

開講後

- ユーザーは講師約3,000人の中から自由にレッスンを予約できる
- 予約が入ったレッスンにのみ、講師報酬が支払われる

条件を指定して検索 | 講師の自己紹介から検索

講師

■ 特徴

年齢 ALL | アルファベット ALL | 性別 ALL | 日本語 ALL

フィリピン大学の在校生・卒業生

TOEIC教材を使ったレッスンが多い

初心者・初級者を教えることが多い

ビデオを使ったレッスンが多い

Side by Sideを使ったレッスンに対応

TOEFLスピーキングレッスン対応

■ 学科

▼ 学科を選択

この条件で検索

新着順 | 講師経験 | 🏆 ブックマーク数順

◀ 最初 < 前へ 257 258 259 260 261 262 263 次へ ▶ 最後 >

Regina 先生 | MeLai 先生 | Pchi 先生 | Rommel 先生 | Jen 先生

4. 事業の強み ～基盤(ITシステム)～

ユーザーが英会話を継続しやすいよう、ITシステムや管理体制をつくりこんでおります。

予約

レッスンを予約できるよう、講師及びレッスン数をコントロール。
予約は5分前まで可能。

The screenshot shows a grid of lesson availability for different times of the day. Teachers listed include Jen先生, Rommel先生, Pchi先生, and Judea先生. Lesson times are categorized into 朝のレッスン (6:00-11:55), 昼のレッスン (12:00-17:55), and 夜のレッスン (18:00-24:55). Availability is indicated by 'OPEN' or 'CLOSED' buttons.

レッスン前

レッスンリクエスト機能でレッスンをカスタマイズ。

The screenshot shows the 'レッスン内容選択' (Lesson Content Selection) form. It includes a teacher profile for 'Loi-sa先生' and a list of lesson topics such as '指定しない', 'オリジナル教材', and 'TOEFLスピーキングレッスン'. There is a section for 'レッスンの進め方' (Lesson Progression) with checkboxes for '自己紹介の時間を短くしてほしい' and '生徒が話す時間を多くしてほしい'. A text area for '自由記入欄' (Free Text Field) is also present.

レッスン中



レッスン後

レッスンレポートでフィードバックを受ける。

The screenshot shows the 'レッスンレポート' (Lesson Report) page for a lesson on 2013/10/27. It features a teacher profile for 'Genacel先生' and a section for '講師からのコメント' (Comments from the Teacher). The comment reads: 'Hello Masa-san! Thank you for taking my lesson! We used the Daily News Article entitled "Iranian President Wants Nuclear Deal in Just Three Months". You were able to understand the article and you provided good opinions in response to the discussion. I would recommend that you continue learning article lessons so you will be more knowledgeable on useful words and expressions. Keep it up and see you next time!'.

4. 事業の強み ～基盤(教材)～

初級者から上級者まで、TOEICから文法や会話まで、ほとんどの学習ニーズをカバーする無料教材を提供しております。

英語能力
(TOEICスコア)

教材の例

800

470

0

TOEIC中級以上者用

- 中級以上者用
(TOEIC800点以上
を目指す方)



TOEIC初級者用

- 初級者用
(TOEICスコアで0-
470点ほどが目安)



ニュース教材

- 毎日最新の記事を
更新



5. 戦略

5. 戦略 ～ユーザー数の増大～

複数の接触点において施策を講じ、ユーザー数の増大を図ります。

戦略

関連市場
からも
集客する

個人
ユーザー

接触点

1
ユーザー

2
自社

3
他社

4
自社
(法人
営業)

サービスの方向性

- ユーザー満足度の向上
- 交流イベントを実施

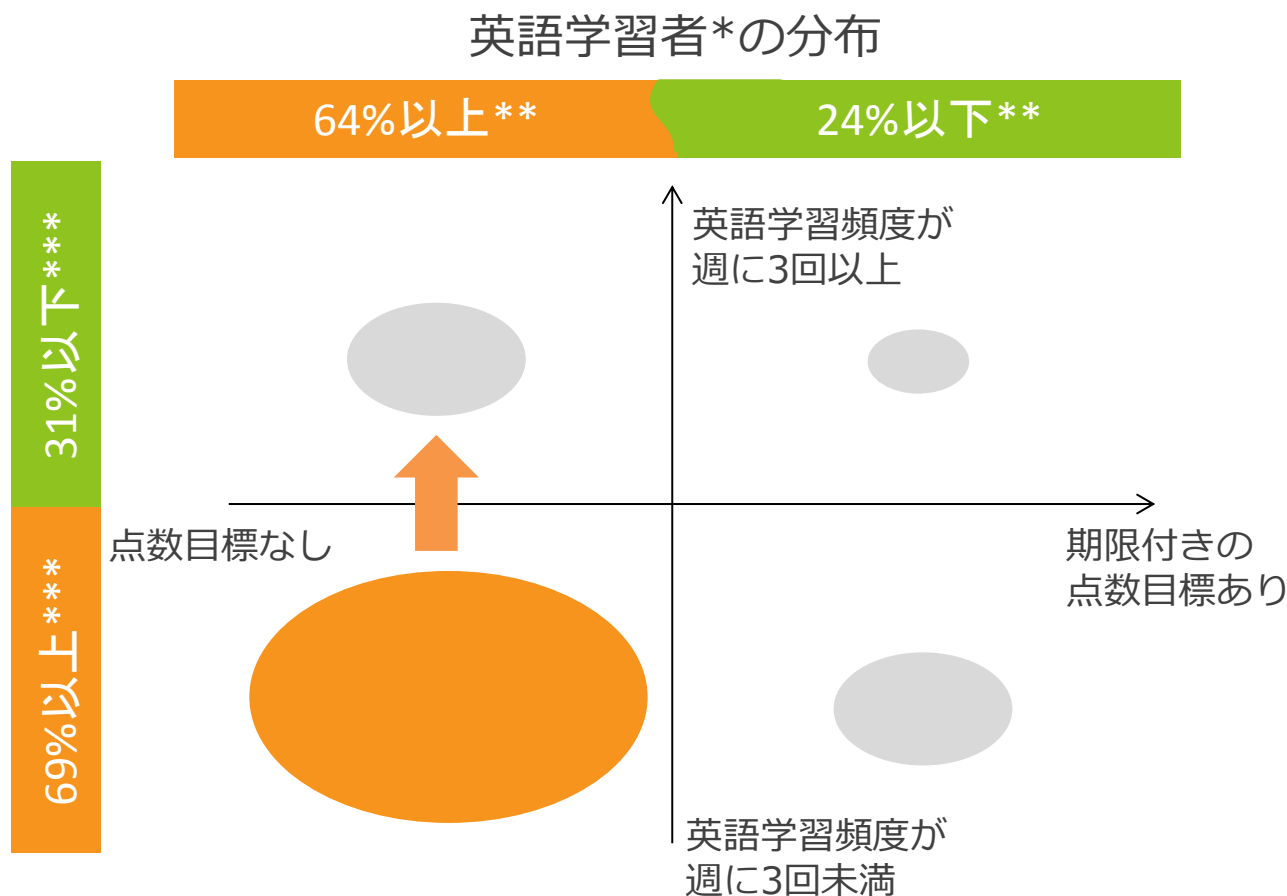
- 無料コンテンツの提供
- 英語を楽しめるチャットアプリ

- インターネットサービス企業との業務提携

- ビジネス英語のニーズにお応えする
- 法人特有のニーズに対応
- 福利厚生プログラムでの展開

5. 戦略 ～収益性と継続率の向上～

モチベーションを引き出し学習頻度を上げることで、収益性と継続率の向上を図ります。



* 英語を年に1度以上勉強している学習者

** 同調査の回答「自分の教養を高めるため」を「点数目標なし」とし、「仕事につくため」「現在の仕事に役立てるため」を「期限付きの点数目標あり」の可能性のあるものとした

*** 同調査の回答「週に2～3日」は、ここでは「英語学習頻度が週に3回以上」に分類している

出所：厚生労働省「平成23年社会生活基本調査」

将来見通しに関する注意事項

本発表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。



RareJob
Chances for everyone, everywhere.

株式会社レアジョブ

RareJob, Inc.

東京都渋谷区桜丘町12-10

Tel:03-6416-7125

Fax:03-6416-7128

URL:<http://www.rarejob.co.jp/>