

2018年3月期 第2四半期
決算補足説明資料

2017年11月14日

株式会社レアジョブ

1. 会社概要
 2. 2018年3月期 第2四半期 実績概要
 3. 2018年3月期 計画
 4. 当社の目指す英語教育
- Appendix 当社のビジネスモデル

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 554,002千円（2017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 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

2. 2018年3月期 第2四半期 実績概要

実績概要

前年同期比で増収増益。計画に対し順調に進捗

- 法人向けおよび教育機関向けの売上が大きく増加し、前期比で増収
- 利益面では売上増加や為替変動による費用減、
広告宣伝費の抑制等により増益
- 計画に対しては順調に進捗。下期に投資拡大を予定

主なトピックス

- 新教材「実用英会話」をリリース
- 本気塾 ハンズオン・コースの正式提供を開始

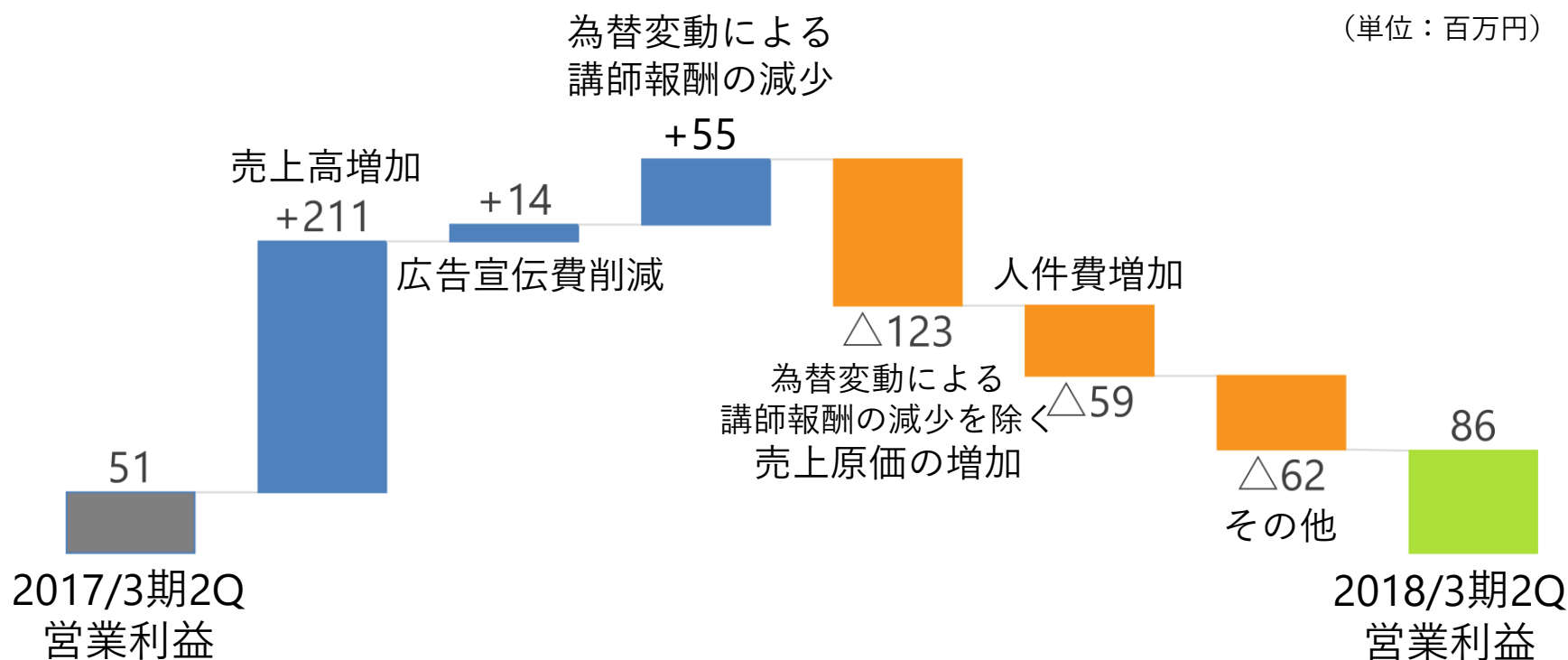
売上高は四半期ベースで過去最高 計画に対し順調に推移

- 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、広告宣伝費の抑制等により増益
- 期初想定より費用を抑制しながらも、売上は順調に推移
下期に積極投資を予定

(単位：百万円)	2017年3月期 第2四半期 実績	2018年3月期 第2四半期 実績	前年 同期比	2018年3月期 計画	進捗率
売上高	1,244	1,455	+17.0%	3,000	48.5%
営業利益	51	86	+68.4%	20	430.2%
経常利益	35	73	+106.5%	10	730.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	22	42	+90.6%	0	-

主に売上高増加および為替変動の影響等により増益 中長期的な成長のための投資の段階

- 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等により増益



*上記のグラフは2017/3期2Qおよび2018/3期2Q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

- 上期に約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53.0%に低下

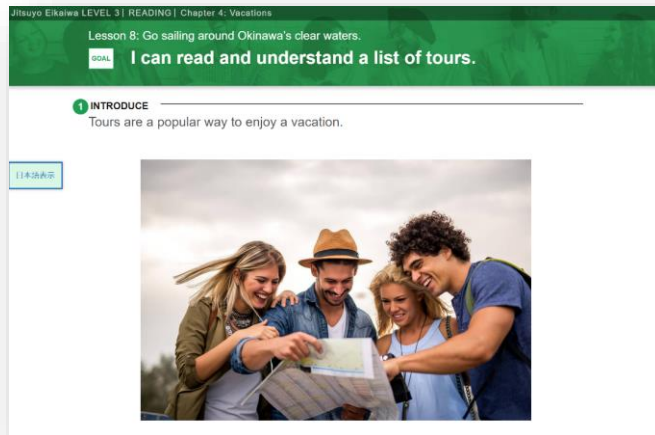
(単位：百万円)

資産	2017年3月末	2017年9月末	増減
流動資産	1,116	1,553	+437
固定資産	630	670	+40
資産合計	1,746	2,224	+477
負債・純資産	2017年3月末	2017年9月末	増減
流動負債	486	633	+146
固定負債	8	408	+400
負債合計	495	1,041	+546
純資産合計	1,251	1,182	△69
負債・純資産合計	1,746	2,224	+477

レアジョブ英会話 新教材「実用英会話」 提供開始 本気塾 ハンズオン・コースの正式提供を開始

「実用英会話」教材

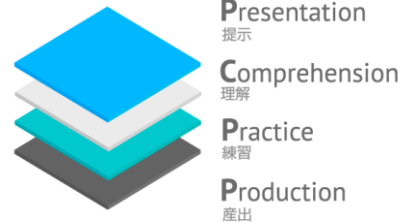
理論に基づき、楽しみながら上達をめざす
実践的なレッスンプログラム



CEFRに基づいたフィードバック



PCPPモデル



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

×

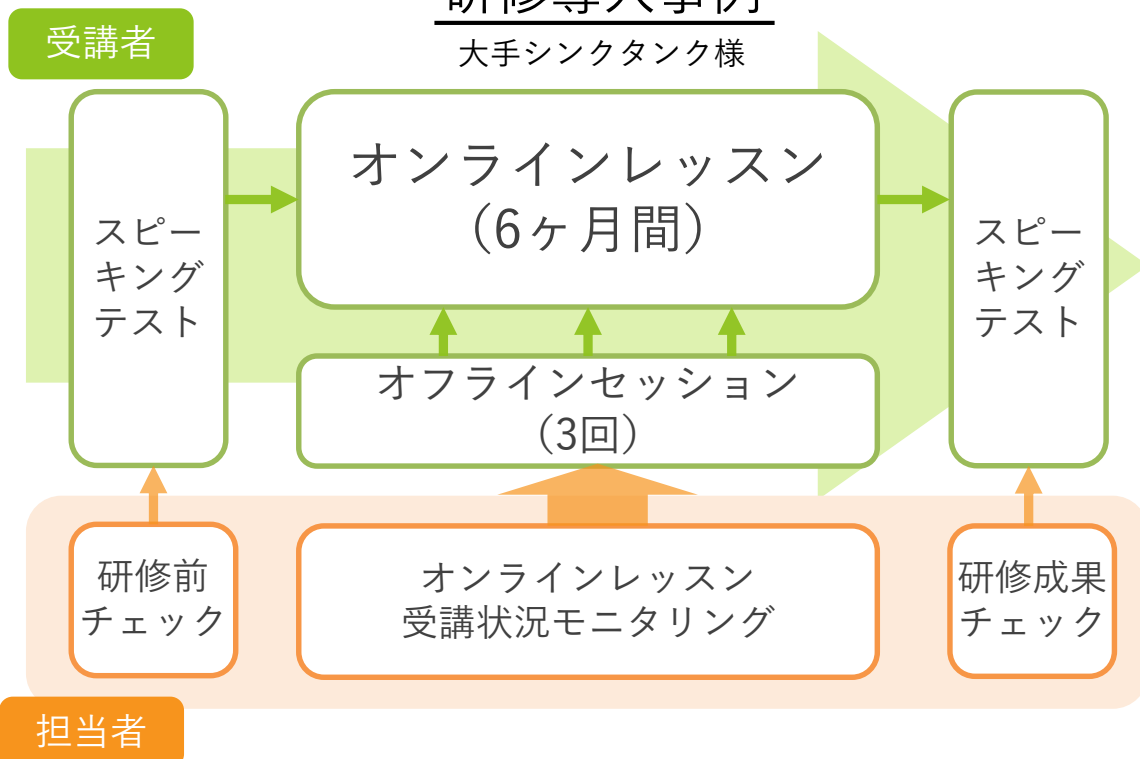
パーソナル
トレーナー

売上および累計導入企業数は大きく増加 サービスを組み合わせた英語研修での導入が進む

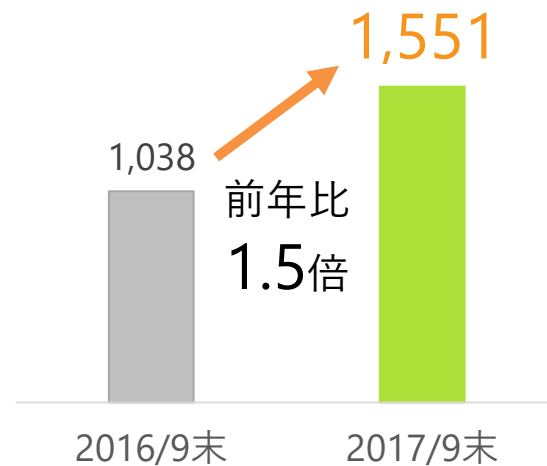
- 累計導入企業数は1,551社に達したほか、大企業への導入も着実に増加
- オンラインレッスンだけではない英語研修パッケージでの導入が進む

研修導入事例

大手シンクタンク様



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 レッスンの他にもニーズに対応したサービスを提供

- 累計導入学校数は148校に。2020年大学入試改革に向け導入実績拡大中
- 提携先であるZ会の教科書に準拠したレッスンの提供を開始したほか、英作文の採点・添削の受託など、様々な学校のニーズに対応

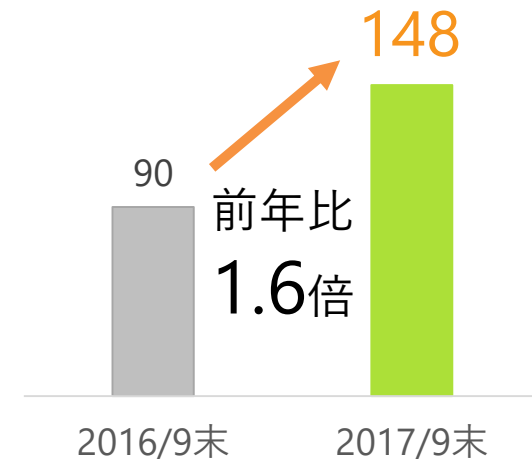
導入事例

淑徳与野中学・高等学校（埼玉県）



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

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早期化や高度化、大学入試のスピーキング導入など2020年から大きく変化
- 各学校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

3. 2018年3月期 計画

創業以来10期連続の増収を計画

- 上期は期初想定より費用を抑制しながら計画通りの売上を確保したため利益面では業績予想を大幅に超過しているものの、下期に大規模キャンペーンや積極的な人員採用、本気塾店舗展開などの、中長期的な業績拡大のための投資を計画しており、業績予想は変更なし
- 引き続き売上拡大に注力し、10期連続の増収を見込む

(単位：百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	前年 同期比	2018年3月期 第2四半期 実績	進捗率
	売上高	2,587	3,000	+16.0%	1,455
営業利益	36	20	△44.8%	86	430.2%
経常利益	16	10	△40.0%	73	730.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1	0	△100.0%	42	-

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
および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
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

創業10周年を迎え、大規模キャンペーンを実施

- 日頃ご利用いただいている会員の皆様へ感謝し、既存会員も応募可能な総額1,000万円プレゼントキャンペーン、1年間継続利用で9,600円キャッシュバックキャンペーンを実施
- 法人向けおよび教育機関向けにも10周年記念キャンペーンを実施



レアジョブ英会話 10th Anniversary

キャンペーン概要 > メッセージ >

レアジョブ10th Anniversary [第一弾]

10周年記念大感謝祭

期間 11/30 まで

総額1,000万円相当のプレゼントが抽選でなんと**1,101**名様に当たる！

おかげさまで、レアジョブは創業10周年を迎えることができました！

2007年に創業された「レアジョブ」フィリピンと日本をSkypeでつなぐという21世紀ならではの英会話レッスンは、会員のみならずに愛されて2017年10月に10周年を迎えます。2014年には東証マザーズへ上場、そして昨年ついに会員数50万人を突破いたしました。10年間を振り返り、みなさまのご愛顧には感謝してもしきれません。そこで10年分の感謝の気持ちを込めて、**11月30日までの期間限定**でレアジョブ史上最大級の大感謝祭をドドンと開催いたします！今後、15周年・20周年とさらにパワーアップして参りますので、「レアジョブ」をよろしく願いたします。

株式会社レアジョブ社員一同

10周年キャンペーン概要

豪華賞品が抽選で当たる！
キャンペーンその1 **総額1,000万円プレゼントキャンペーン**

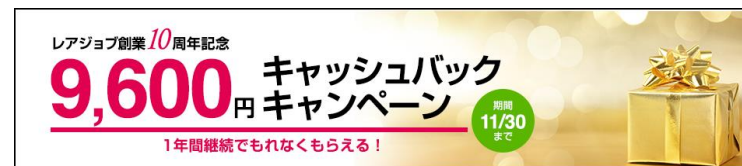


レアジョブ創業10周年記念

総額 **1,000**万円 プレゼントキャンペーン

期間 11/30 まで

キャンペーンに応募して豪華景品をGET！



レアジョブ創業10周年記念

9,600円 キャッシュバックキャンペーン

期間 11/30 まで

1年間継続でもれなくもらえる！



ブラジル事業などの一部サービスの提供を終了し、法人や教育機関向けサービス、本気塾事業に注力

- 新規事業であるブラジル向けオンライン英会話 ENPOWER およびレアジョブ英会話 リクルート校のサービス提供を終了
- 現在急速に売上が成長しており、今後も更に成長が見込まれる法人や教育機関向けサービス、本気塾事業に注力

サービス終了

ENPOWER
english power

(ブラジル事業)

レアジョブ英会話
リクルート校

注力サービス

法人向け
サービス

教育機関向け
サービス

本気塾
レアジョブ英会話

事業拡大を見据え、本気塾渋谷スタジオを開校

- 本気塾 ハンズオン・コースは今年1月にモニター提供を開始し、7月から正式にサービス提供を開始
- これまで当社 本社オフィスで展開していたが、多店舗展開による今後の事業拡大を見据え、11月14日に渋谷スタジオを開校

当社 本社オフィス(原宿)



本気塾
レアジョブ英会話

2017年1月
モニター提供開始

7月
正式提供開始

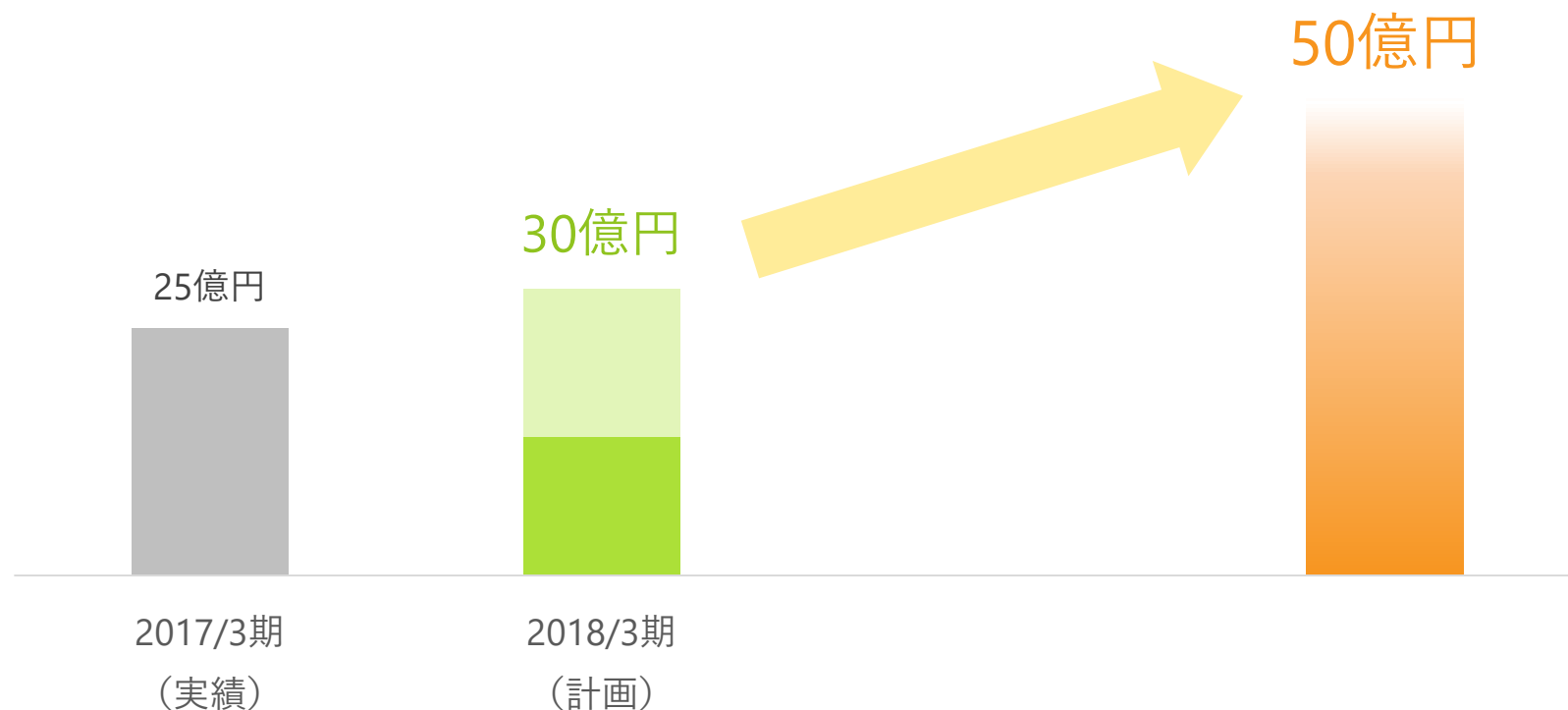
11月
渋谷スタジオ 開校



今後
多店舗展開を計画

早期に連結売上高50億円の実現へ

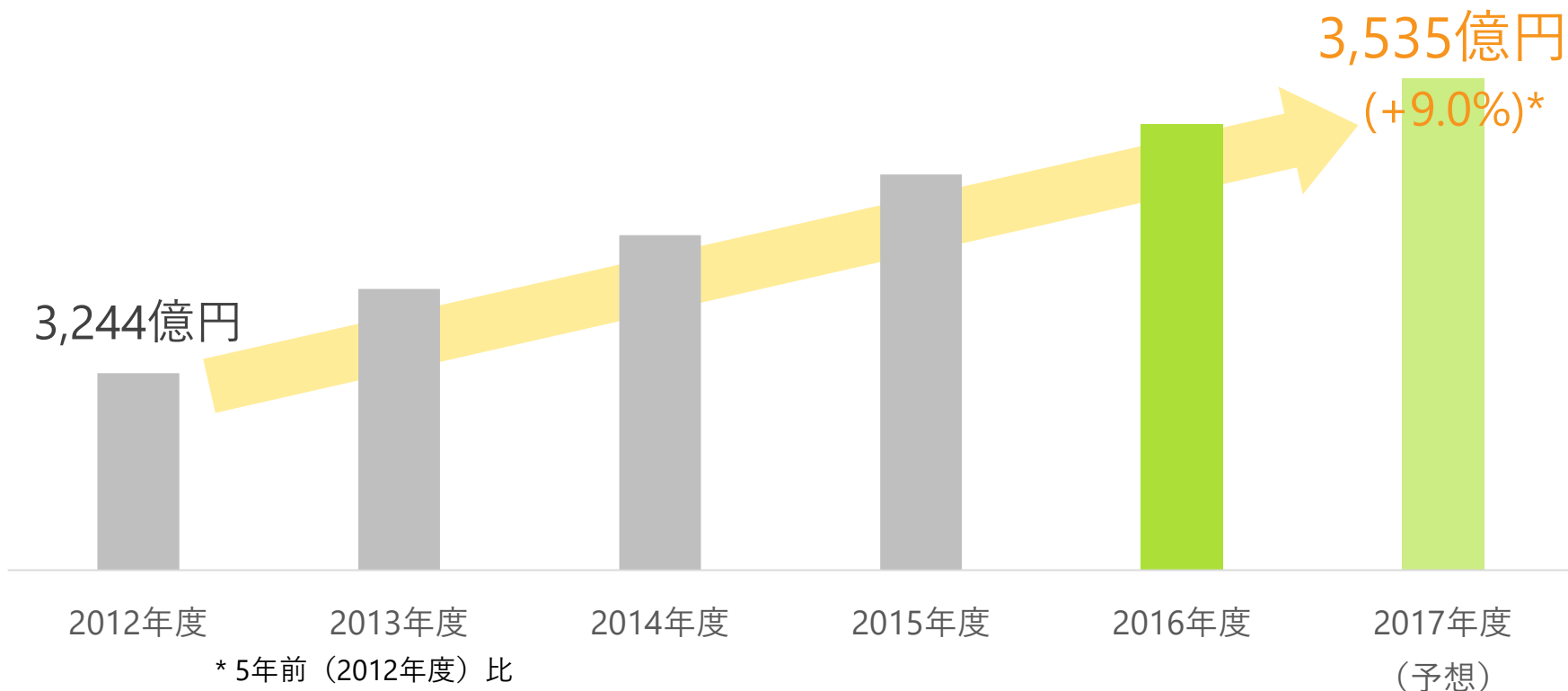
- 早期の連結売上高50億円の実現に向けて、サービス品質向上や英語教育3.0に向けたサービス開発、営業体制等への積極的な投資を継続



4. 当社の目指す英語教育

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

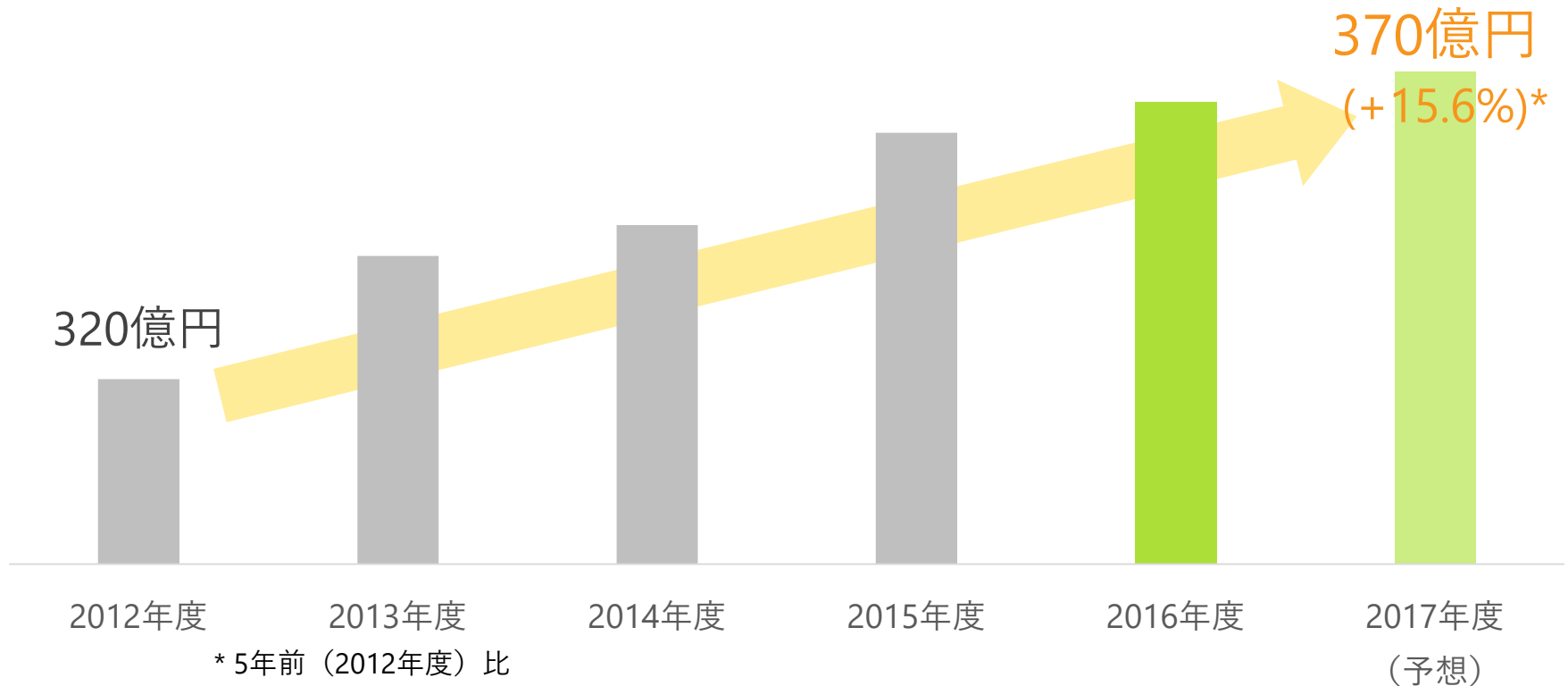


* 5年前 (2012年度) 比

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

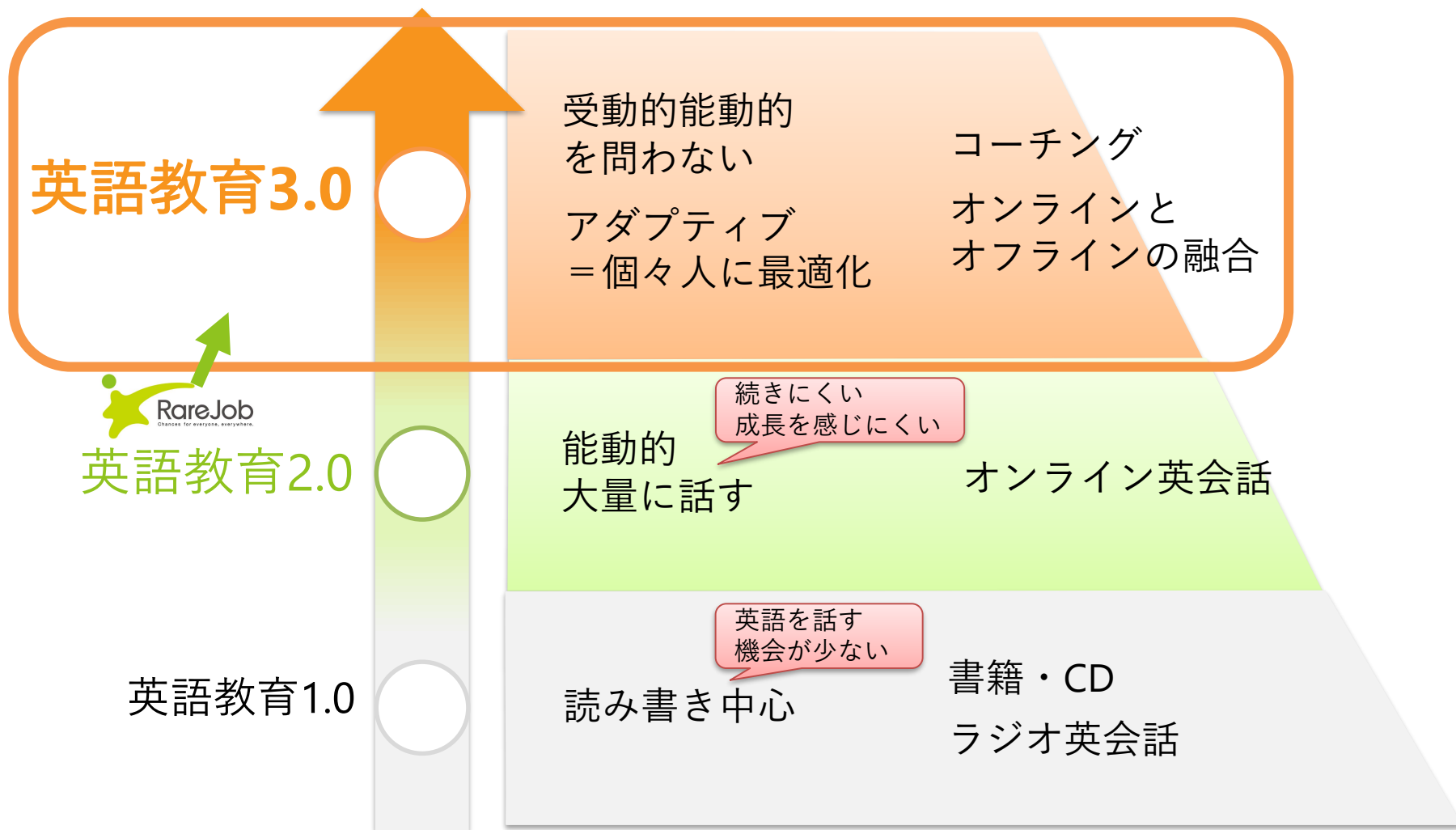
- マンツーマン形態の外国語教室の市場規模は過去5年で+15.6%と、外国語教室全体の+9.0%と比べ拡大幅は大きく、英語を話せるようになるという成果を求めるニーズは一層高まっている



* 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

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）

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

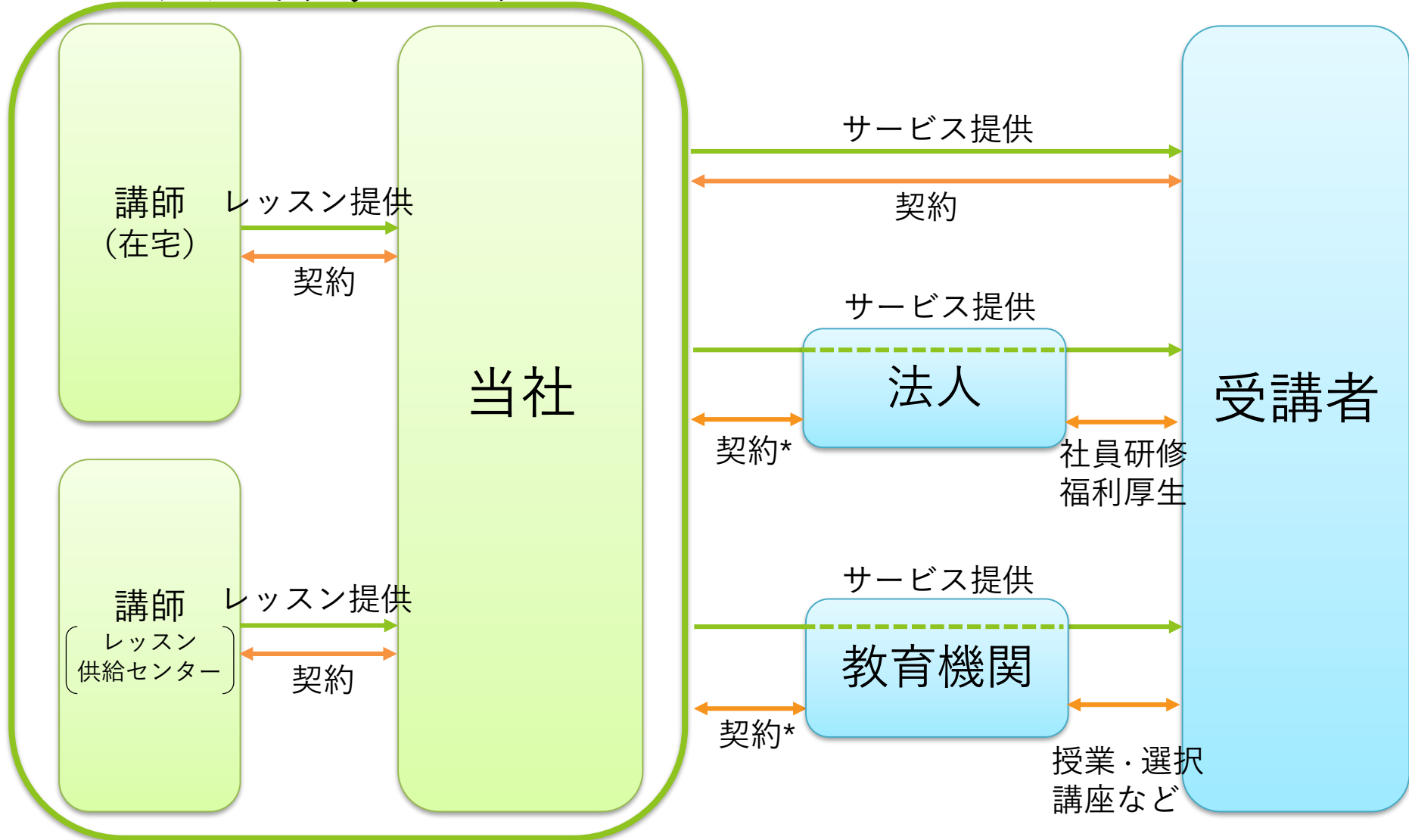
「日本人1,000万人を
英語が話せるようにする。」

の達成を目指します

Appendix 当社のビジネスモデル

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

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

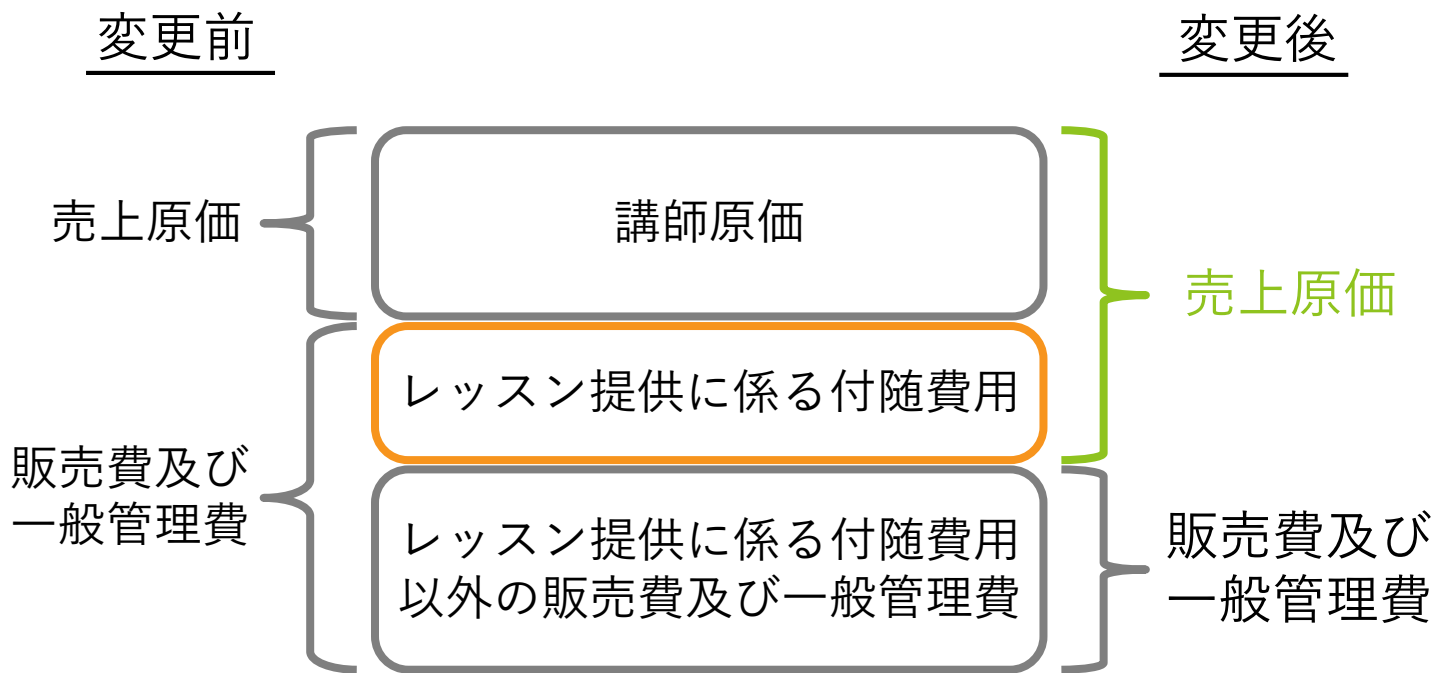
講師採用率 1%



*レッスン提供時間帯は朝6時から深夜25時まで

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