

株式会社レアジョブ 2019年3月期決算説明会

2019年5月15日

目次

1. 2019年3月期 実績
2. 2020年3月期 計画
3. 今後の経営戦略

Appendix

1. 2019年3月期 実績

2019年3月期 決算概要

前期比で増収増益。営業利益率、ROEも向上
 期初予想を大幅に超過

(百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前期比 増減率
売上高	2,968	3,639	+22.6%
営業利益	130	178	+36.9%
経常利益	90	169	+87.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	124	+192.7%

期初予想	期初予想 達成率
3,500	104.0%
50	356.4%
30	564.7%
0	-

営業利益率	4.4%	4.9%	+0.5pt
ROE	3.5%	9.9%	+6.4pt

1.4%	342.7%
-	-

2019年3月期 修正業績予想と実績値との差異

想定よりも事業が好調に進展し、
2月に上方修正した業績予想に対しても大きく超過

(百万円)

	期初予想	修正予想*	2019年3月期	修正予想 達成率
売上高	3,500	3,600	3,639	101.1%
営業利益	50	150	178	118.8%
経常利益	30	120	169	141.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	0	80	124	155.8%

*2019/2/14発表

2019年3月期 売上高内訳

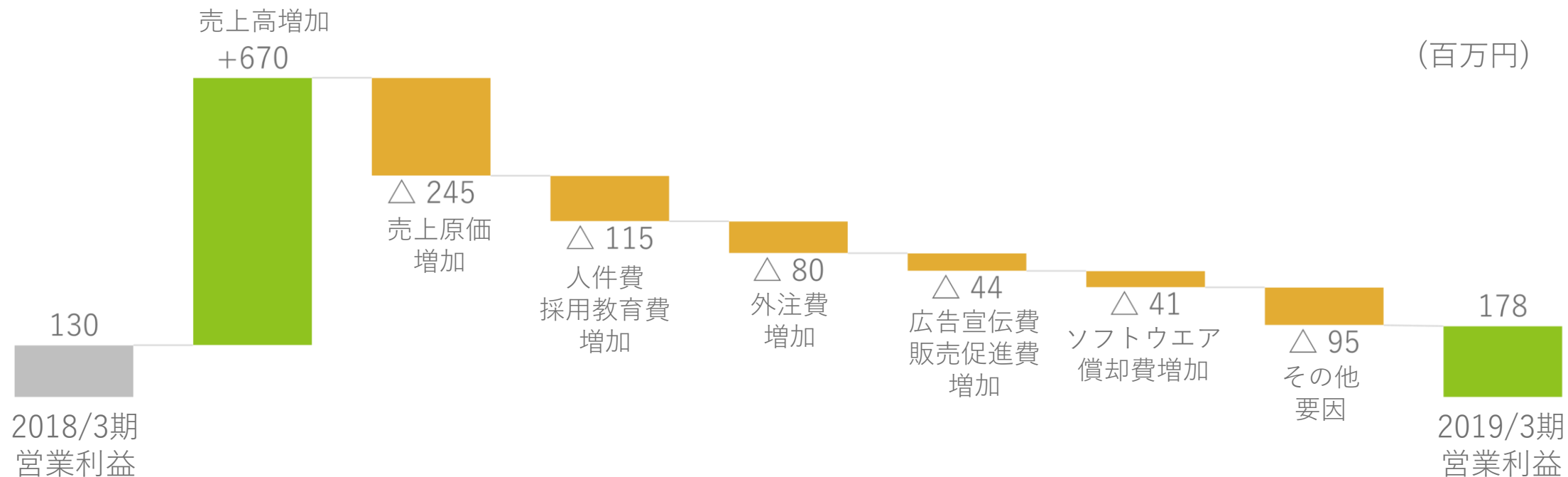
営業体制の強化により、法人・教育機関向けが急成長
マーケティング強化の効果も現れ、個人向けも増収

(百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前期比 増減率
売上高	2,968	3,639	+22.6%
個人向け (構成比)	2,220 (75%)	2,510 (69%)	+13.1%
法人・教育機関向け (構成比)	748 (25%)	1,129 (31%)	+50.9%

営業利益の変動要因

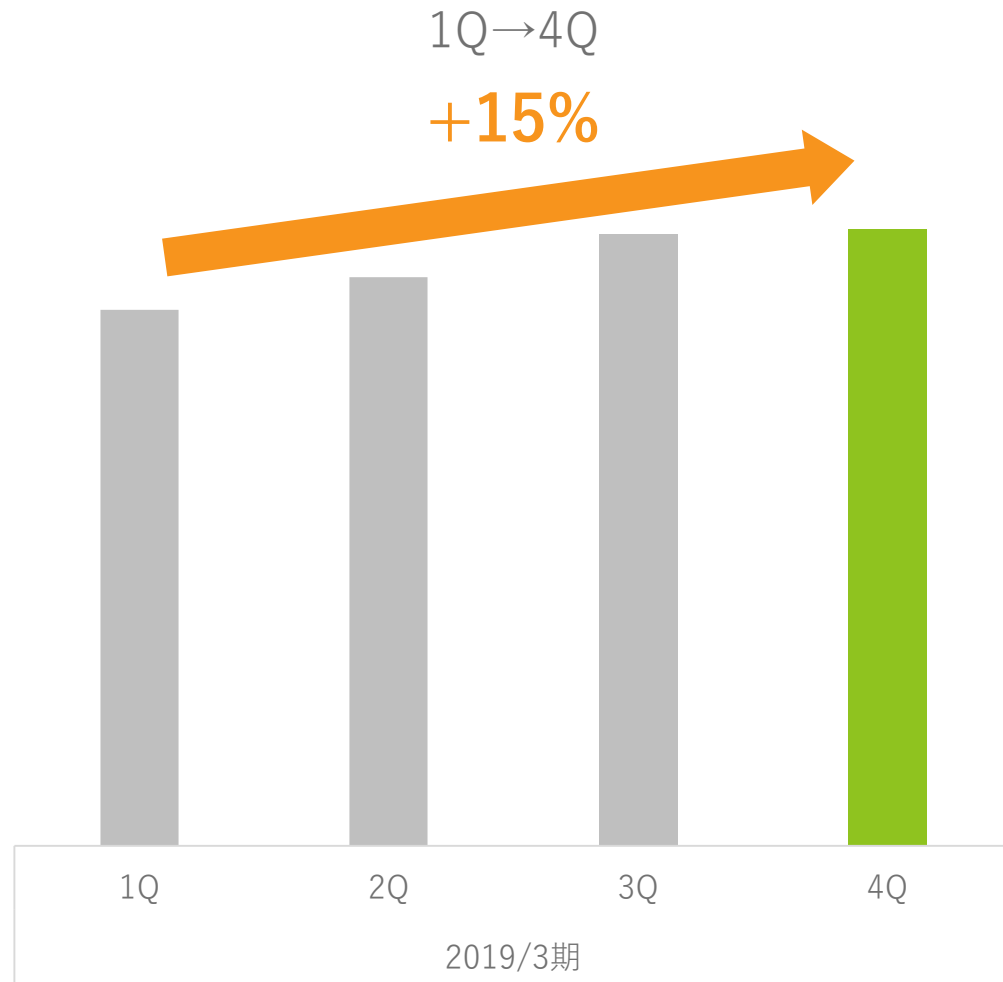
中長期的な成長に向けた人材採用などの投資を行いつつも
売上高増加や事業効率化により増益。営業利益率も向上



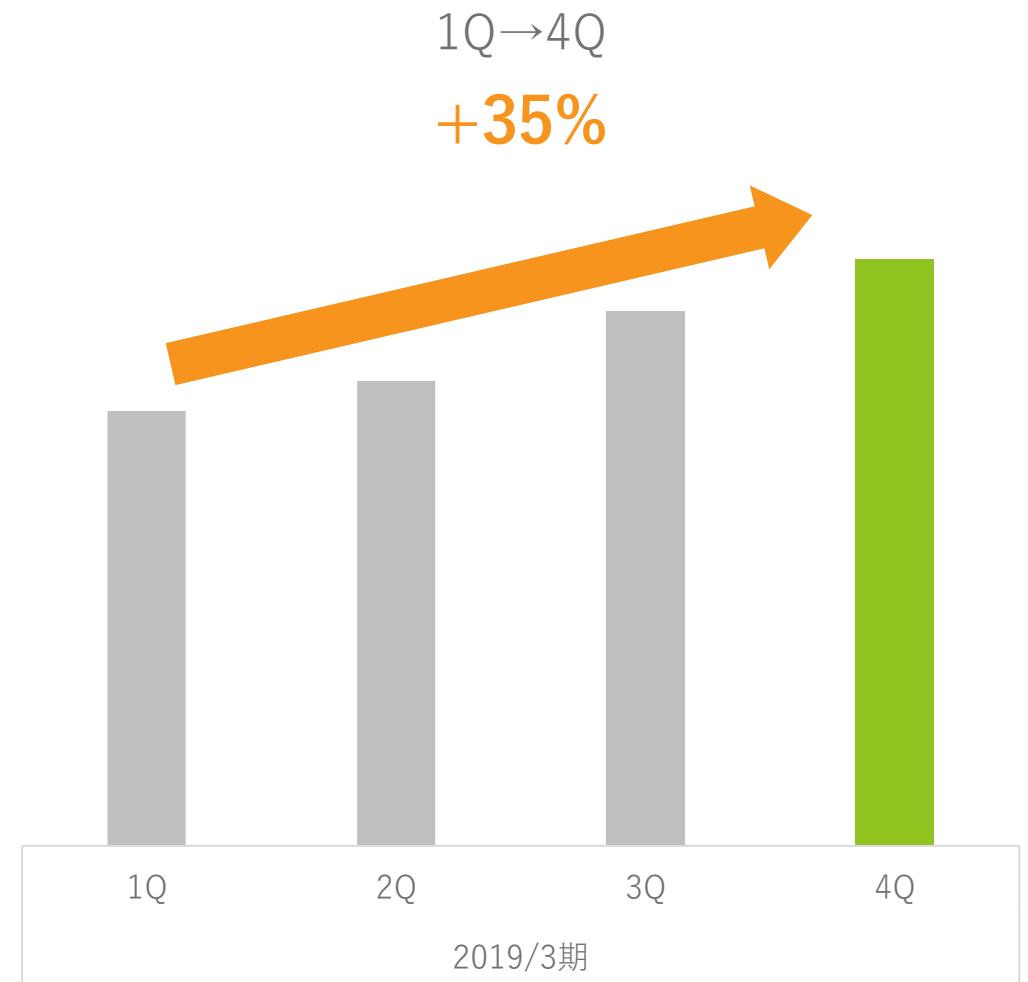
- 売上原価は、先行投資を行っていたレッスン供給センターの稼働率向上や円高進行等の減少要因があったが、会員増加及び新サービスのスマートメソッド®コースや本気塾への先行投資負担等により増加。売上総利益率は△1.0pt低下
- 販管費は、中長期的な成長に向けて積極的な人材採用を行ったことや事業規模拡大に伴い増加。一方で、正社員（日本）一人あたりの売上高が増加するなど事業効率化が進展し、人件費率や販管費率は低下

事業効率化や先行投資の回収の進展例

正社員(日本)一人あたりの売上高



レッスン供給センターの稼働率*



*レアジョブ英会話のセンター講師の平均人員数ベース

2019年3月期 連結貸借対照表

事業規模拡大に伴って総資産が増加。自己資本比率はほぼ横ばい

(百万円)

資産	2018年3月末	2019年3月末	増減
流動資産	1,470	1,727	+256
固定資産	719	794	+75
資産合計	2,190	2,522	+332

負債・純資産	2018年3月末	2019年3月末	増減
負債	1,021	1,172	+150
流動負債	658	789	+131
固定負債	362	382	+19
純資産	1,168	1,350	+181
負債・純資産合計	2,190	2,522	+332

自己資本比率	53.2%	53.1%	△0.1pt
--------	-------	-------	--------

2019年3月期 連結キャッシュフロー計算書

中長期的な成長に向けた先行投資を行いながらも、
過去の投資の成果によってフリーCFはプラスに転換

(百万円)

CF	2018年3月期	2019年3月期	増減
営業CF	147	370	+222
税金等調整前当期純利益	90	202	+111
減価償却費（のれん含む）	124	164	+39
その他	△68	2	+71
投資CF	△196	△230	△34
無形固定資産の取得	△139	△243	△104
その他	△57	+13	+70
財務CF	345	67	△277
期末現金等残高	1,115	1,317	+202
フリーCF	△49	139	+188

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)	増減率
売上高	3,639	4,400	+20.9%
個人向け	2,510	2,930	+16.7%
法人・教育機関向け	1,129	1,470	+30.2%
営業利益	178	300	+68.4%
経常利益	169	250	+47.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益*	124*	130	+4.3%
営業利益率	4.9%	6.8%	+1.9pt
ROE	9.9%	9.9%以上	向上

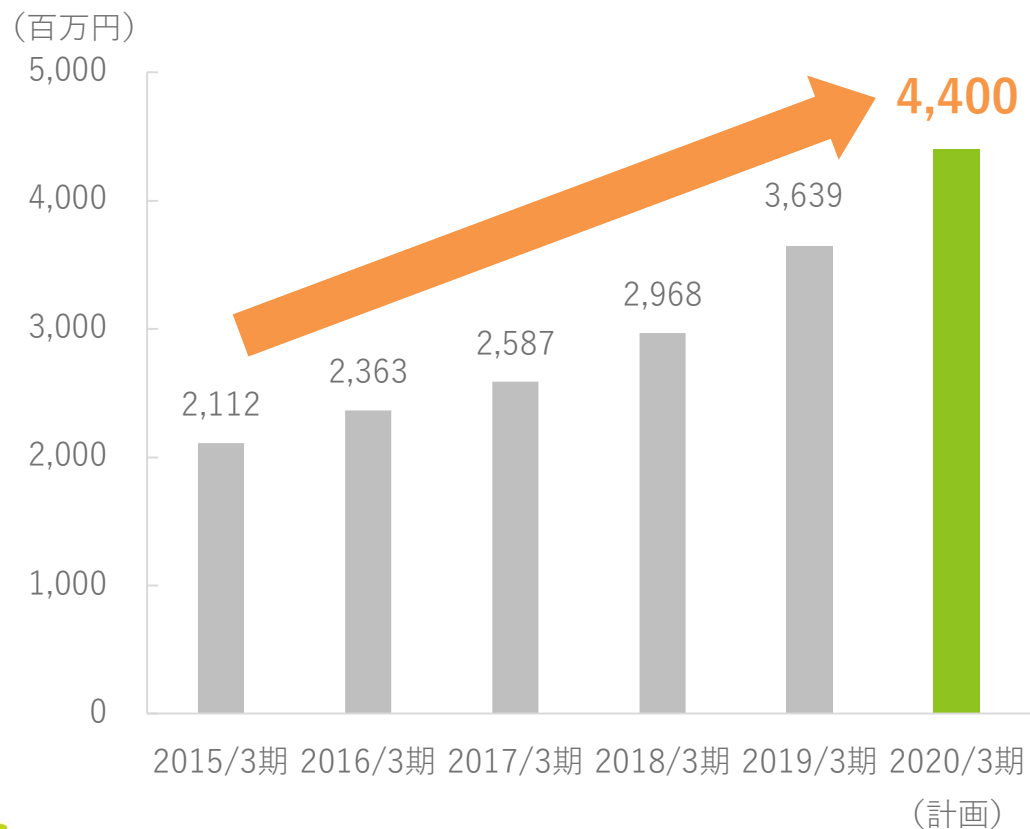
*2019年3月期は投資有価証券の一部売却により特別利益51百万円を計上

上場以来の連結業績推移

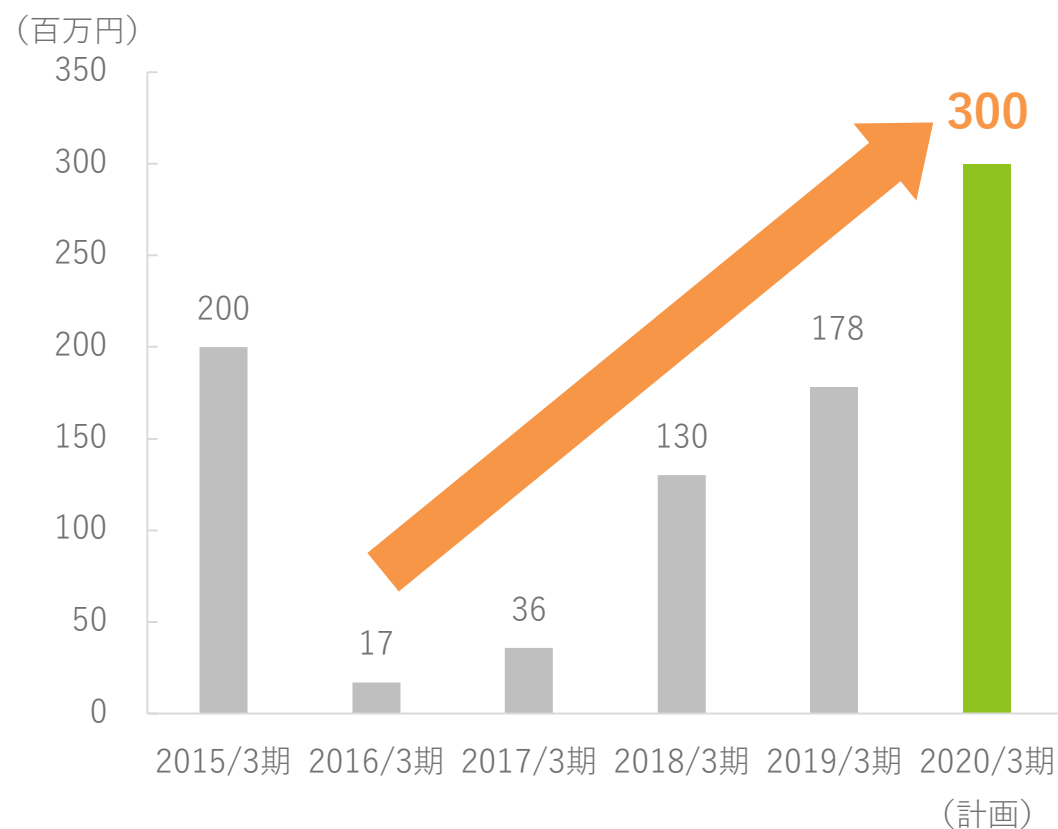
売上高は創業以来12期連続の増収

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



2020年3月期 取り組み予定

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. 今後の経営戦略

今後の経営戦略の6つのポイント

- ① レアジョブのグループビジョン
- ② レアジョブを取り巻く環境認識
- ③ レアジョブが目指す事業ドメイン
- ④ 英語関連事業の成長を牽引するドライバー
- ⑤ 更なる事業の展開方針
- ⑥ 株主還元方針

① レアジョブのグループビジョン

Chances for everyone, everywhere.

グローバルに人々が活躍する基盤を作る

② レアジョブを取り巻く環境認識

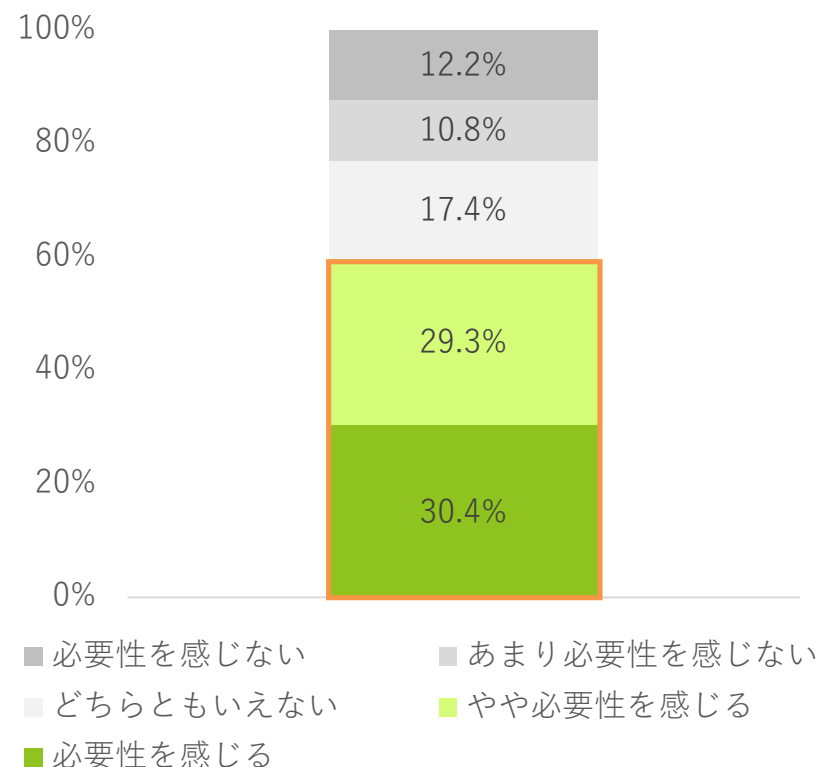
環境認識

- A 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
- B グローバルに活躍するために必要なスキルへのニーズの高まり
- C 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

A 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

約6割の社会人が英語が必要と考えている¹⁾

Q. あなたは、英語力の必要性についてどのように感じますか？



出所:

1) マイボイスコム株式会社「英語教育に関するアンケート調査（第3回）」

2) ロバートウォルターズ・ジャパン株式会社「仕事での英語ニーズ調査」

3) 日本政府観光局 (JNTO) 「訪日外客数統計」

企業での英語力の必要性拡大や、訪日外国人の増加が背景

グローバルを志向する企業では、昇進の要件として英語力が設定されつつある

- 例) IT業界従事者へのアンケートでは、**34.5%**²⁾が昇進時に英語力チェックがあると回答

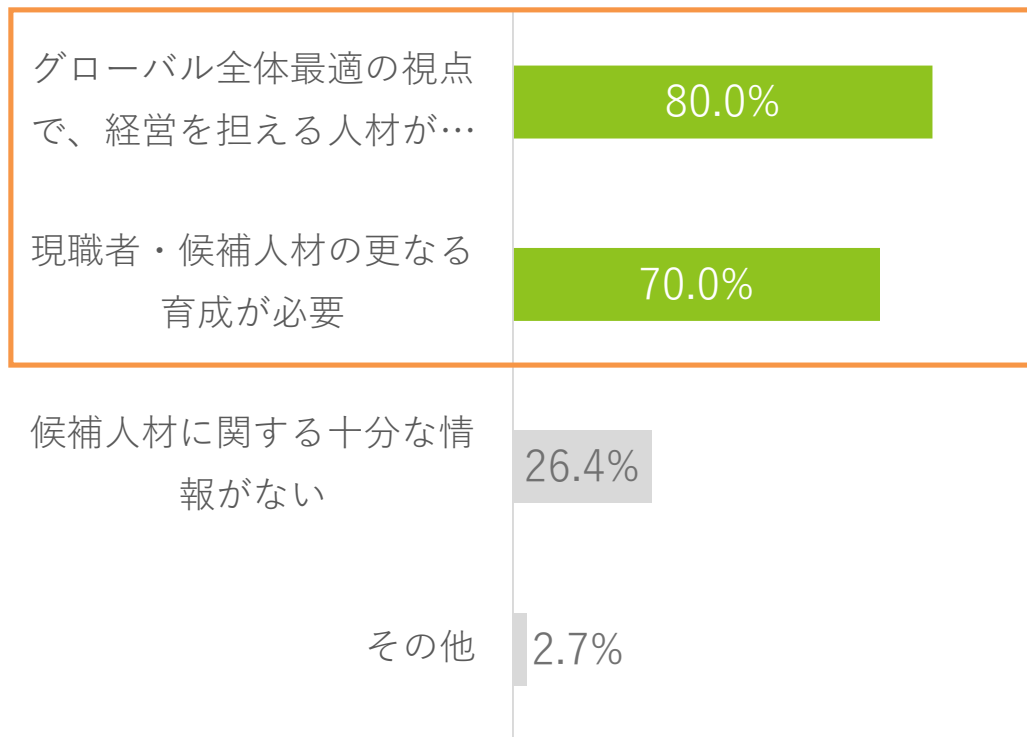
2020年には訪日外国人数4,000万人を目指す政府目標のもと、誰にも英語を活用する場面が訪れようとしている



B グローバルに活躍するために必要なスキルへのニーズの高まり

グローバルリーダーの量・質が不足している¹⁾

Q. 中長期的な人材充足度等に関する問題意識は？



出所:

1) 三菱UFJリサーチ & コンサルティング「大手企業におけるグローバル経営人材の育成に関する実態調査」

2) 経済産業省「我が国企業による海外M&A研究会」

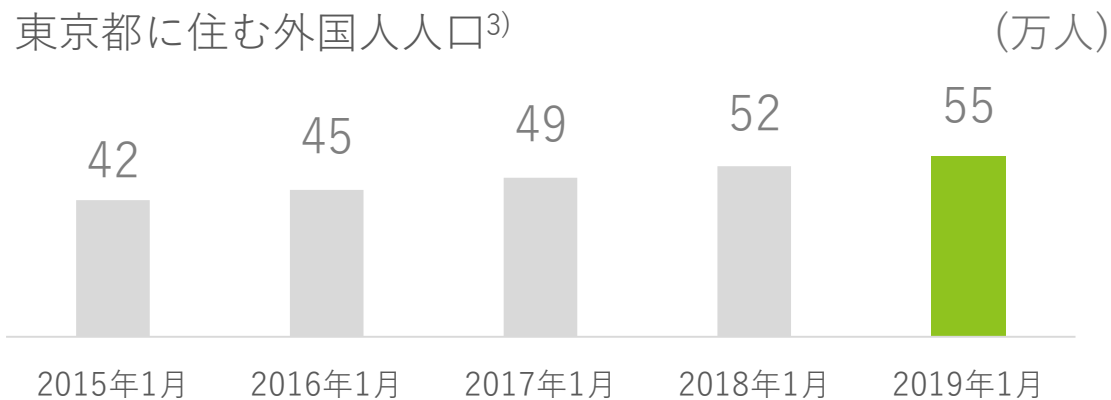
3) 東京都総務局統計部「外国人人口統計」

海外M&A増加や、外国人と働くことの当たり前化が背景

日本企業による海外企業のM&Aは増加の一途



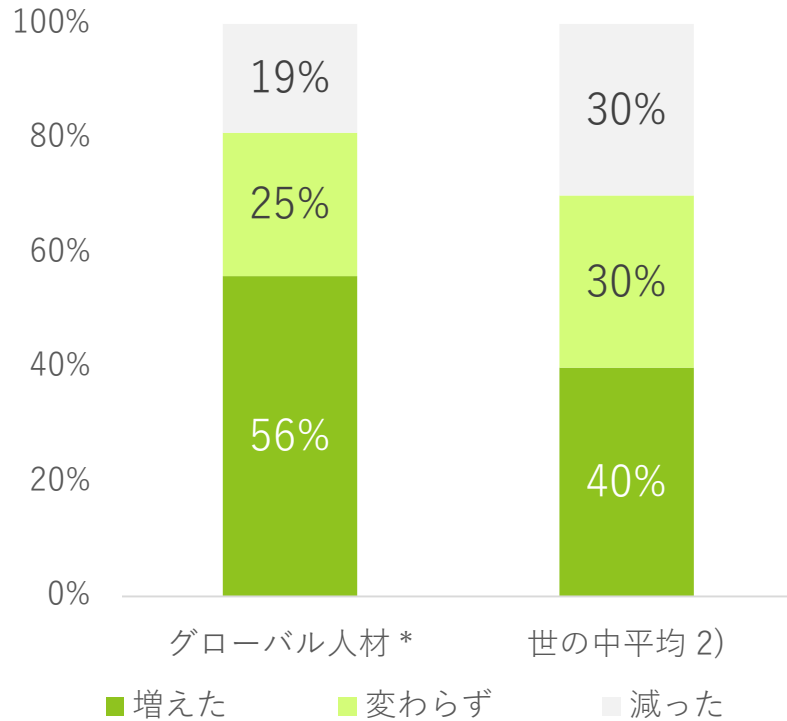
東京都人口の20人に1人が外国人の時代



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

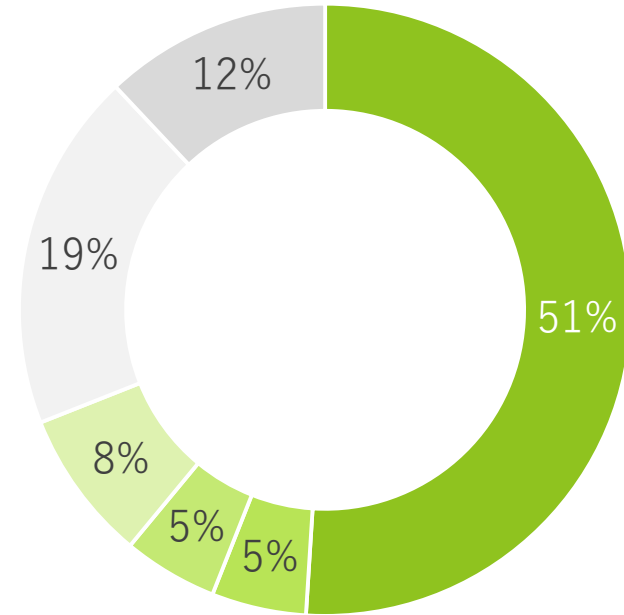
グローバルに活躍できる人材への需要の高まり

Q. 直近の転職で年収は増えましたか？¹⁾



グローバル人材*は流動性も高い

Q. 次の転職時期は？³⁾



* 日本語、英語の2言語を用いて働く人材へのアンケートを引用

出所:

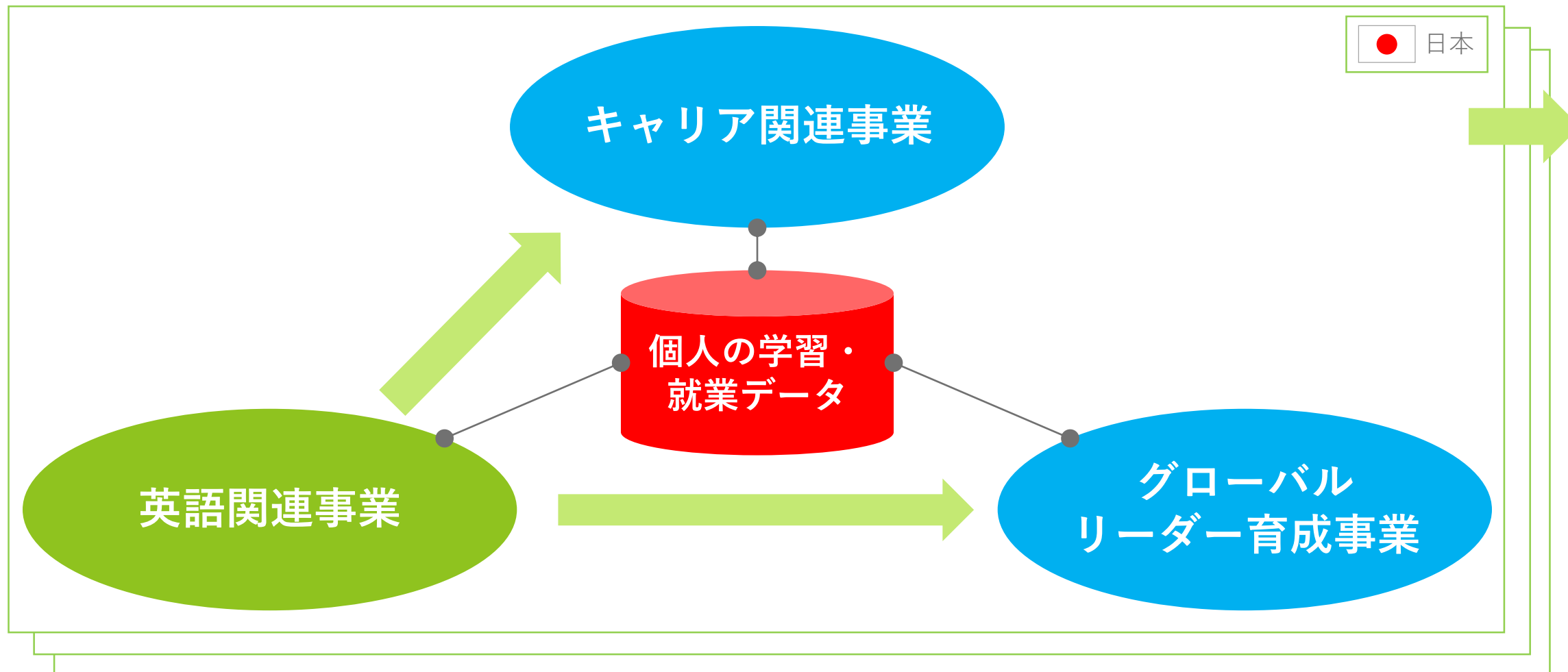
- 1) ロバートウォルターズ・ジャパン株式会社「給与事情調査」
- 2) 日経キャリアNET「転職と年収の変化の実態調査」
- 3) ロバートウォルターズ・ジャパン株式会社「転職の価値観調査」

- チャンスがあればいつでも
- 3か月以内
- 3-6ヶ月以内
- 6-12か月以内
- 12か月以上先
- 転職するつもりはない

③ レアジョブが目指す事業ドメイン

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



4 英語関連事業の成長を牽引するドライバー

英語関連事業における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。

サービスミッションの背景にある市場トレンド

英語学習者が、「英語を話せるようになる」という「成果」を重視するトレンド

個人

短期間の集中的な学習で「英会話力」の成果を求めるニーズが一部に顕在化しつつある

法人

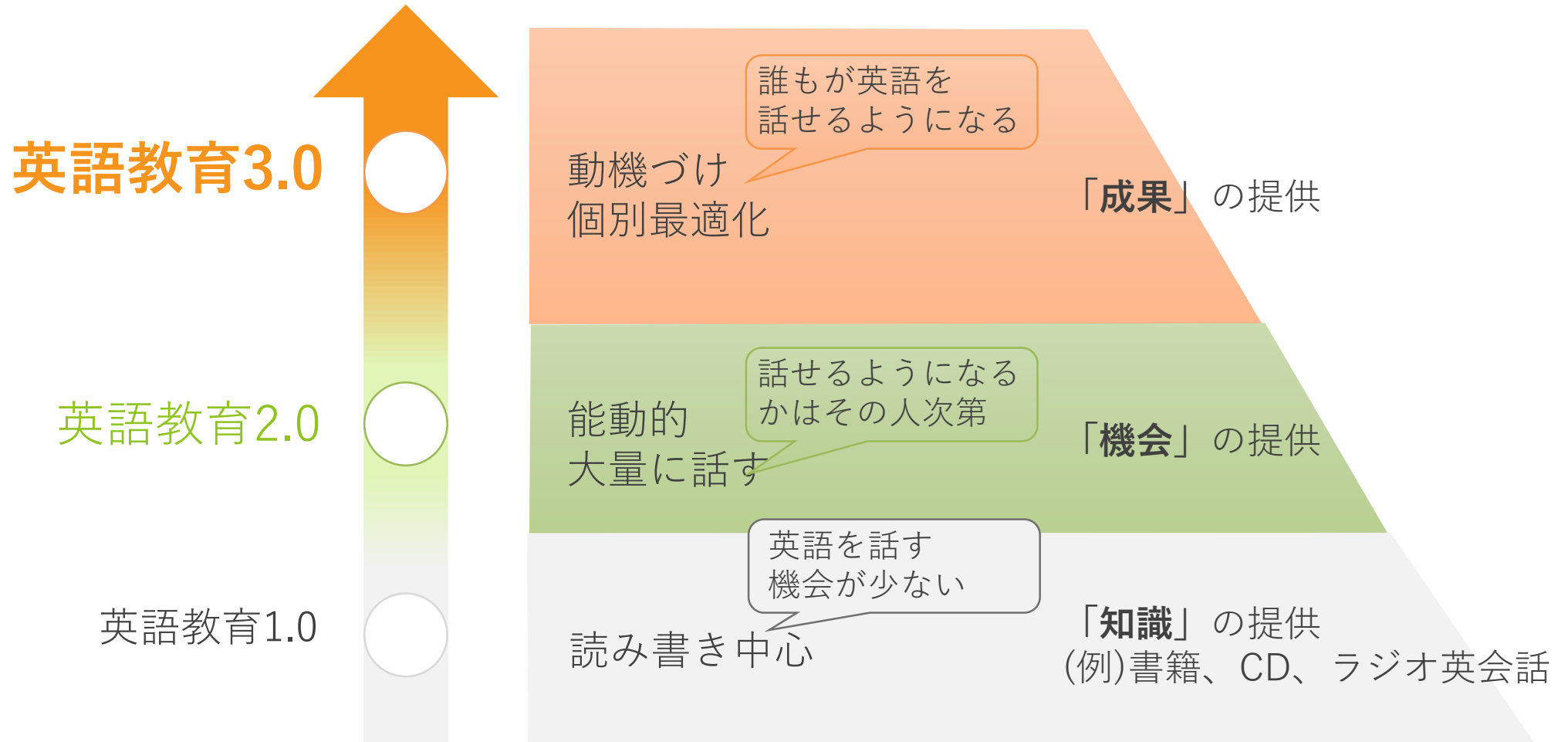
グローバル化が加速する中、前提としての「英語が話せる」状態をいち早く達成するニーズが拡大

教育機関／学生・子供

英語入試改革と、新学習指導要領での「話す」能力重視の流れの中、「話す」ことが今後重視される

レアジョブが目指す英語教育

誰もが英語を話せるようになる「英語教育3.0」を目指す



事業成長に向けたレアジョブの取り組み

「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

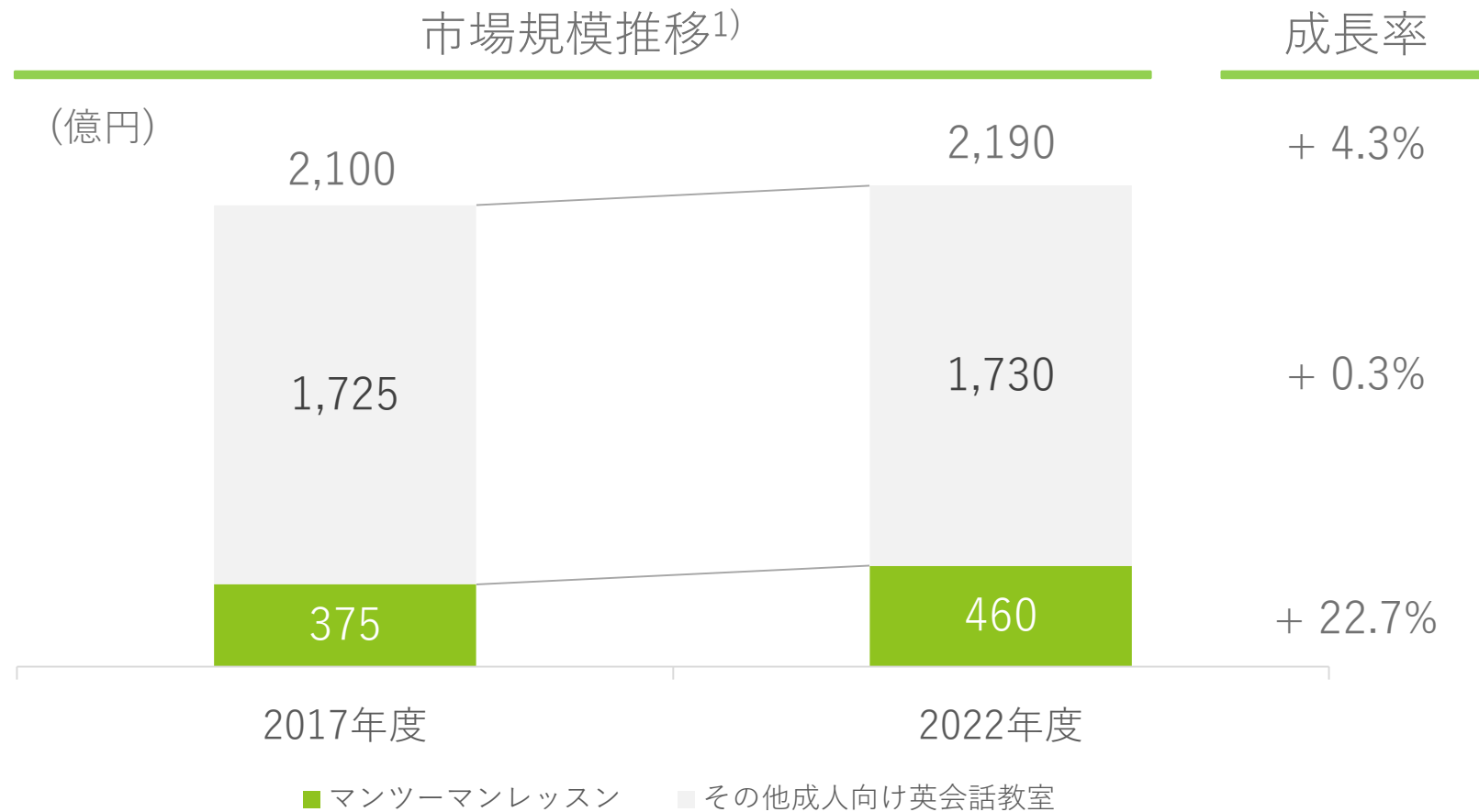
教育機関／学生・子供

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

成人向け英会話教室のマンツーマンレッスン市場は、5年で1.2倍程度の堅調な拡大を想定



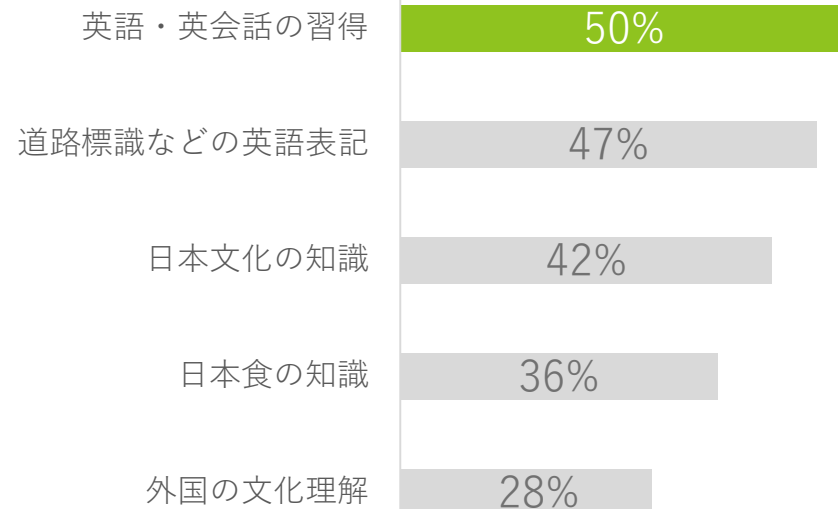
出所:

1) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2018」およびレアジョブ推計

東京オリンピックや大阪万博などの国際イベント開催や、リカレント教育の盛り上がりなど、英語学習に対する底堅いニーズが存在

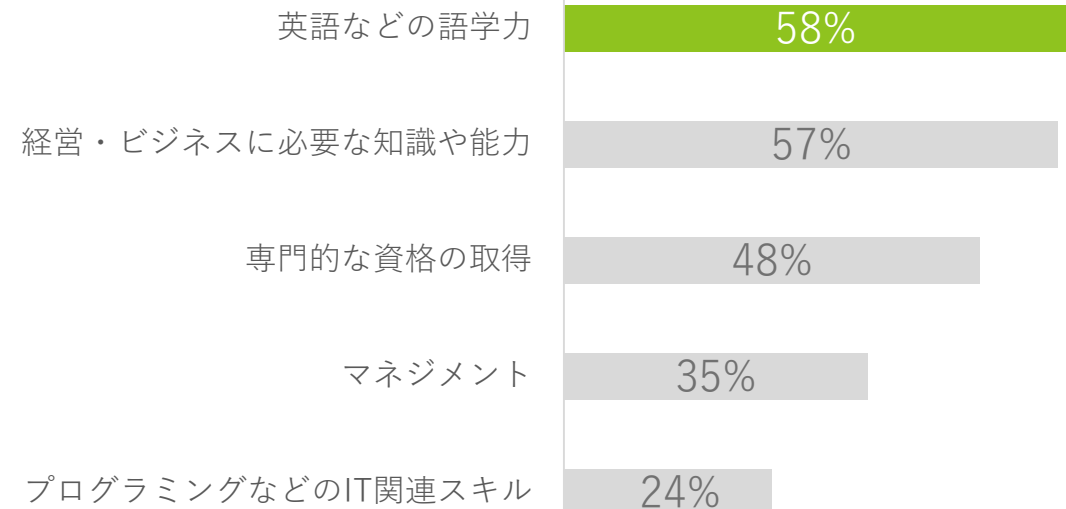
国際イベント開催に伴い、英語学習に取り組む層が一定存在と想定

Q.外国人へのおもてなしとして用意した方がいいと思うものは何ですか?¹⁾



リカレント教育では、「英語などの語学」を対象に上げる個人が約6割

Q.「リカレント教育を受けたい」と回答された方に伺います。具体的にどんなことを学びたいですか?²⁾



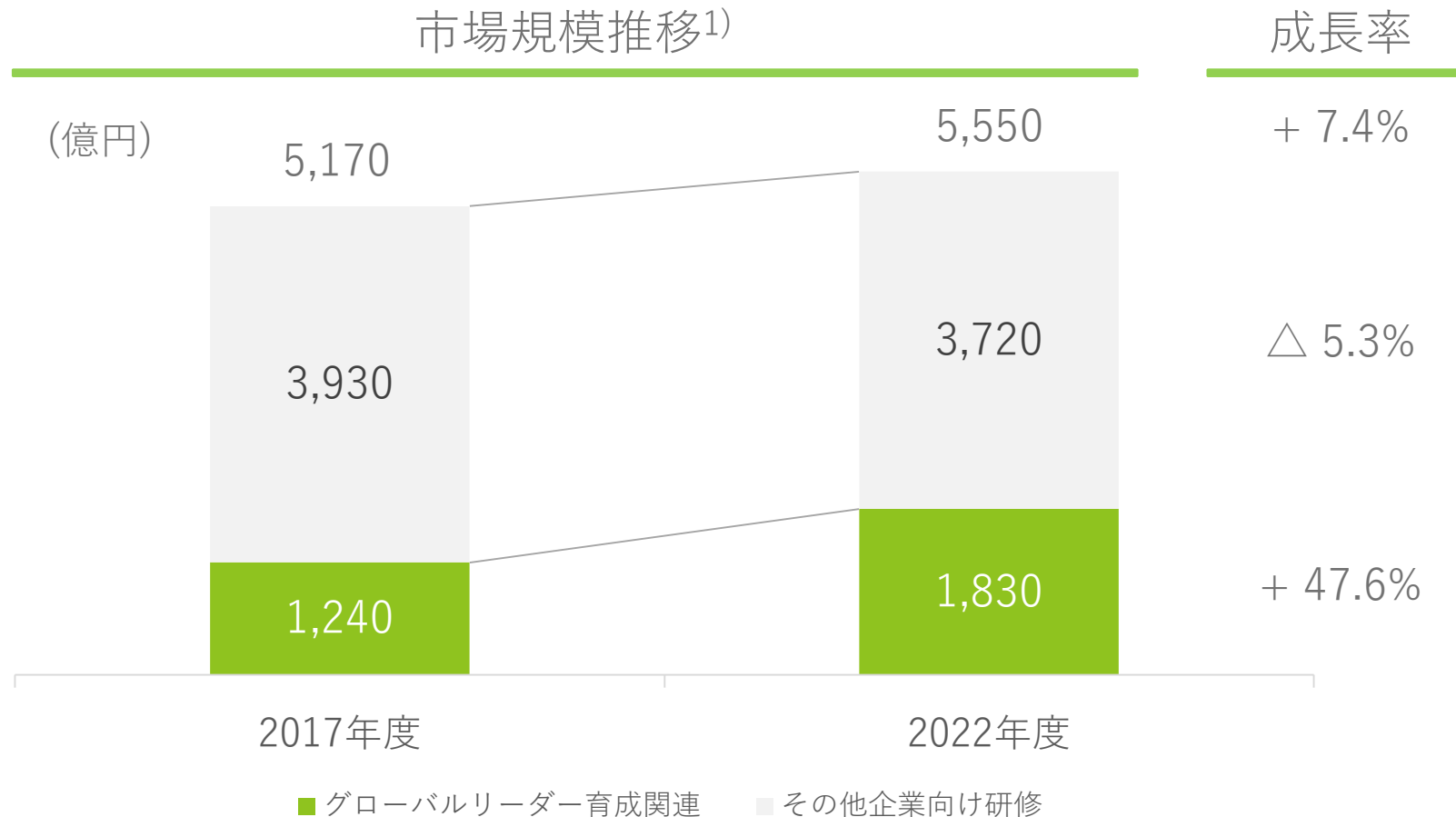
出所:

1) 一般財団法人国際ビジネスコミュニケーション協会「訪日外国人へのおもてなしと英語学習に関する実態調査」

2) エン・ジャパン株式会社「リカレント教育調査」

グローバルリーダー育成に関連する企業向け研修サービス市場は、5年間で1.5倍程度に拡大すると想定

市場規模推移¹⁾

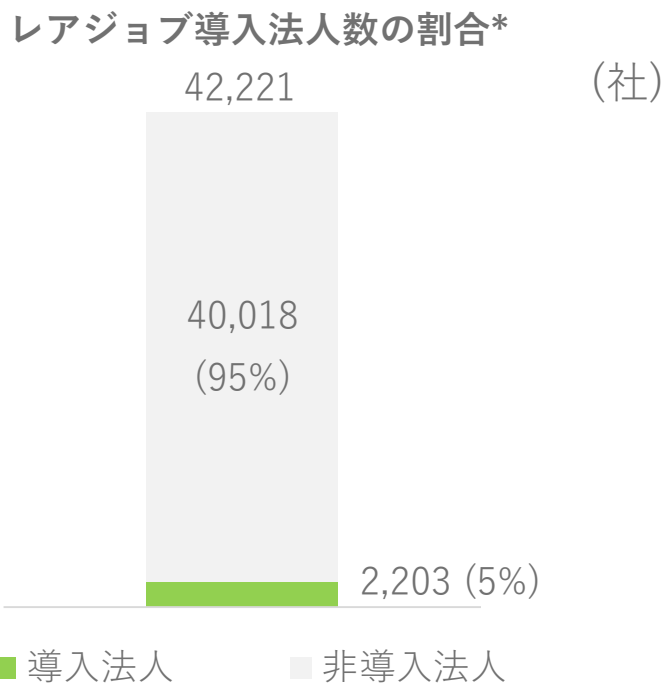


出所:

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 2018」およびレアジョブ推計

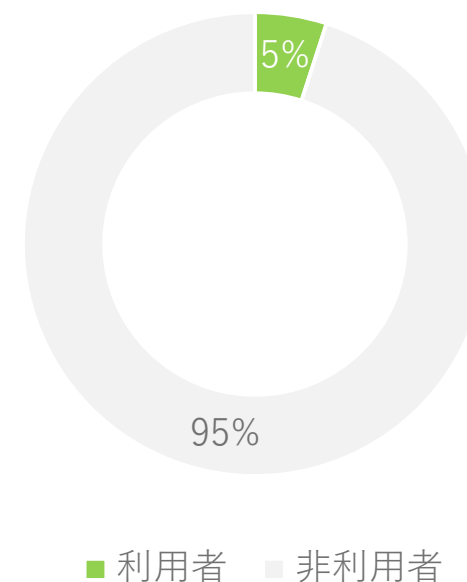
企業の英語研修へのニーズは引き続き高い中で、導入法人数と導入法人当たり売上の双方に拡大余地が存在

一定規模の法人における導入割合は5%程度



導入法人内でも、利用者は従業員の5%程度

導入法人の従業員数に占める、レアジョブ利用者割合



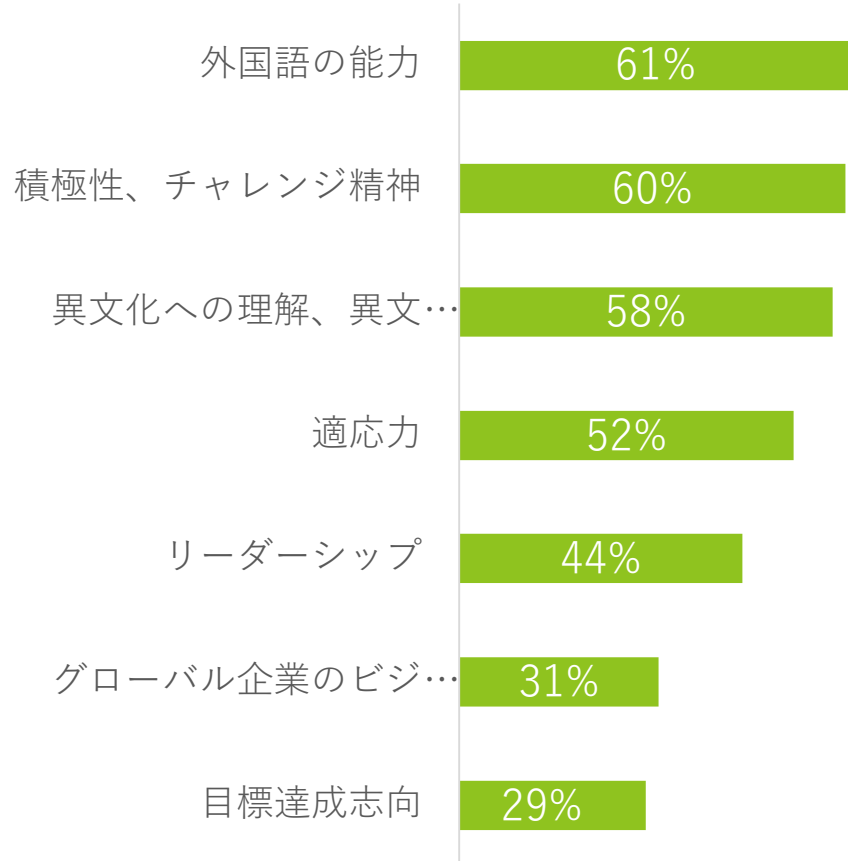
*従業員100人以上の法人(42,221社)¹⁾に占める割合を算出

出所:

1) 総務省統計局「平成28年経済センサス-活動調査」

グローバルに活躍するための必要能力は多岐に渡る

Q.グローバル人材に求められる能力は何か?¹⁾



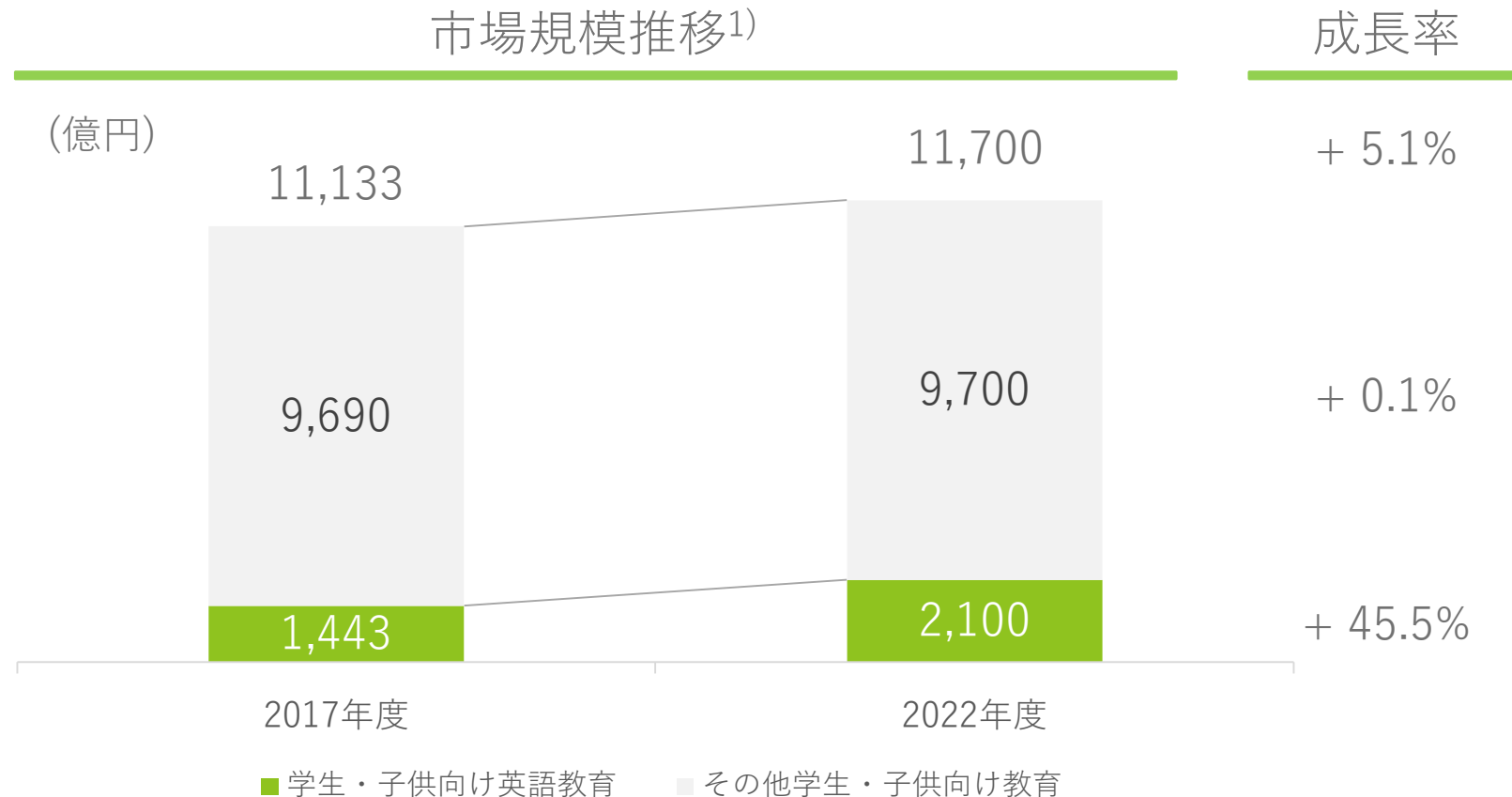
成果保証型サービスであるスマートメソッド[®]を含めた、英語関連サービスを提供

グローバルに活躍するために、必要となる他のスキルに対するサービス提供の余地

出所:

1) HR総合調査研究所「日本人社員のグローバル人材育成に関する企業の課題、実施している研修に関する調査」

学生・子供向け英語教育市場は、入試改革や新学習指導要領導入で5年で1.5倍程度に拡大と想定



出所:

1) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2018」、「教育産業白書2018年版」およびレアジョブ推計

学校における英語教育を取り巻く状況

大学入試や小中高の新学習指導要領にて、
英語を「話す」能力を重視

2020年度の大学入学共通テストにおける 英語4技能の測定開始

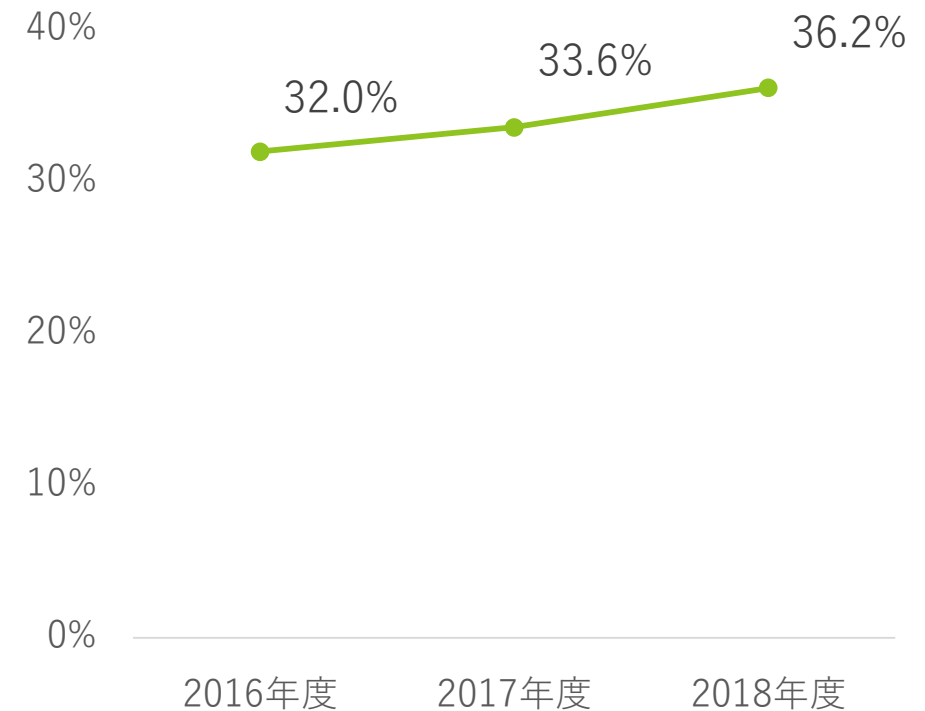
- 特にスピーキング能力の測定導入が大きな変化

小中高における新学習指導要領でも、早期化・内容が 高度化

- 小学校3,4年生から外国語活動必修、5,6年生から「教科化」
- 中学校では、授業を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
- 高校では、授業を英語で行うとともに発表・討論・交渉等言語活動を高度化

一方で、教育現場での「話す」能力の
指導体制は未整備

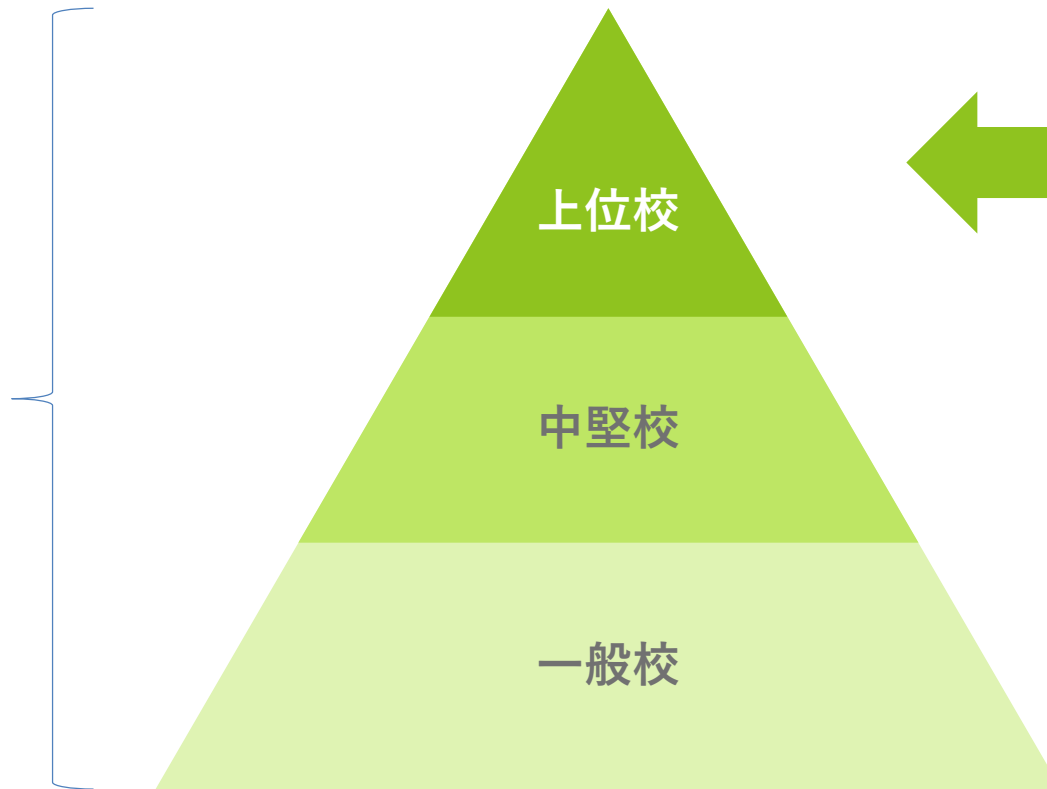
中学校英語教師に占めるCEFR「B2」レベルに到達している教師の割合¹⁾



出所:

1) 文部科学省「平成30年度英語教育実施状況調査」

小学校～大学・
専門学校まで、
約3.6万校¹⁾が存在



まずは、英語学習の変化へのいち
早い対応が想定される上位校(全体
の2割、7,000校程度を想定)を
ターゲットに展開

現状の累計導入234校から、上位校7,000校への拡大を
早期に目指す

出所:

1) 文部科学省「文部科学統計要覧（平成30年版）」

上位校への圧倒的な進学実績を持つZ会グループとの資本・業務提携を基盤に、追加的な販売網構築を含め、文教事業展開を加速



レアジョブ・Z会双方の強みを活かした事業展開



学校向け



授業内オンライン
英会話レッスン



ALT派遣事業



個人向け



子供向けオンライン
英会話レッスン



Z会通信教育講座

学校でも自宅でも英語を話せるようになる環境の実現へ

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



アセスメント

AIと音声認識技術を組み合わせることで、CEFR-Jに準拠したスピーキングテストの採点自動化を目指す

- スピーキングテスト販売の拡大や、既存サービスへのCVR向上、アップセルを狙う

レコメンド

学習の提供

学習の継続

レッスンの音声データを蓄積・分析することで、実感しにくい成果の可視化を実現する

- 成果の実感を通し、サービスの継続率向上やアップセルによるLTVの向上を狙う

世界のEdTechプレイヤーと連携することで、幅広い学習プラン／コンテンツの提供を目指す

学習プラン／コンテンツ拡充のイメージ



英語習得のプラットフォームを提供

RareJob
Chances for everyone, everywhere.

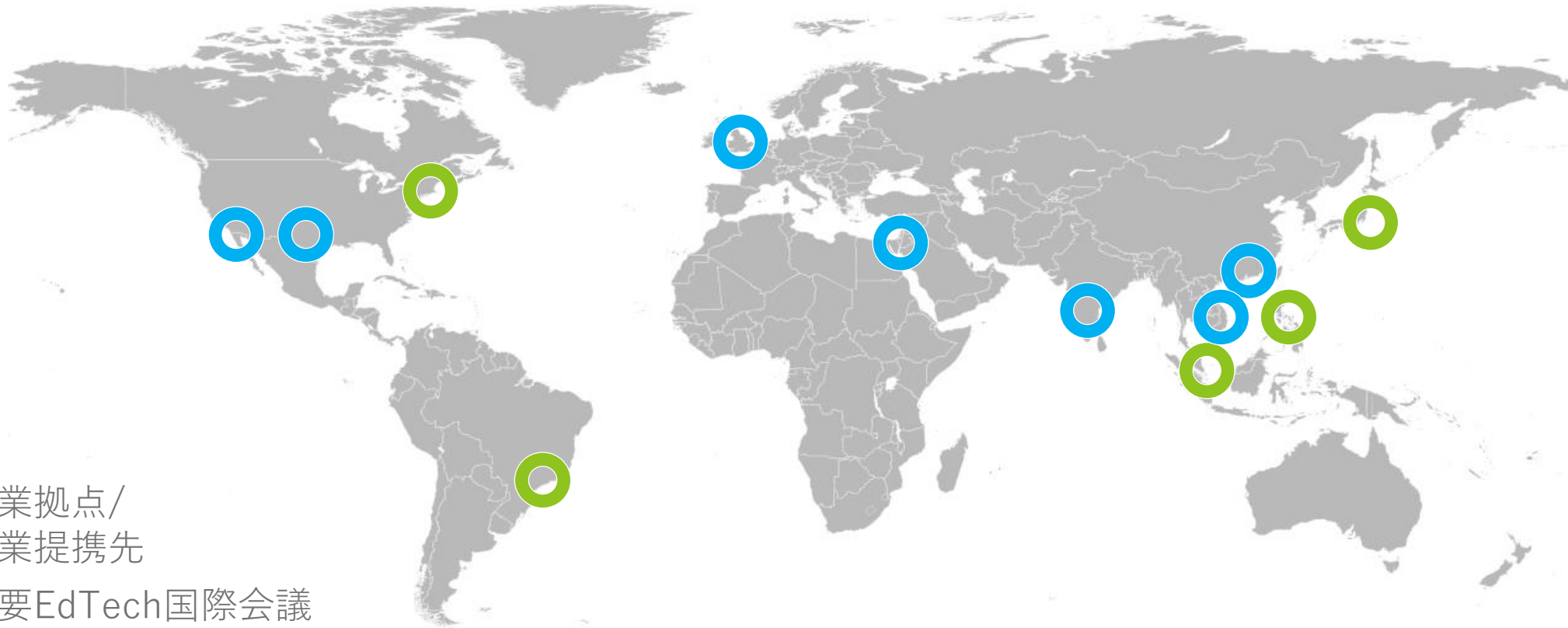
先行している取り組み

VOXY®

150カ国で400万人以上が利用する、米国発英語学習サービス「Voxy」と連携し、対応するレッスンを開発

「Voxy」は、個人の関心やテーマ、英語レベルなどに個別最適化されたインプット学習が可能

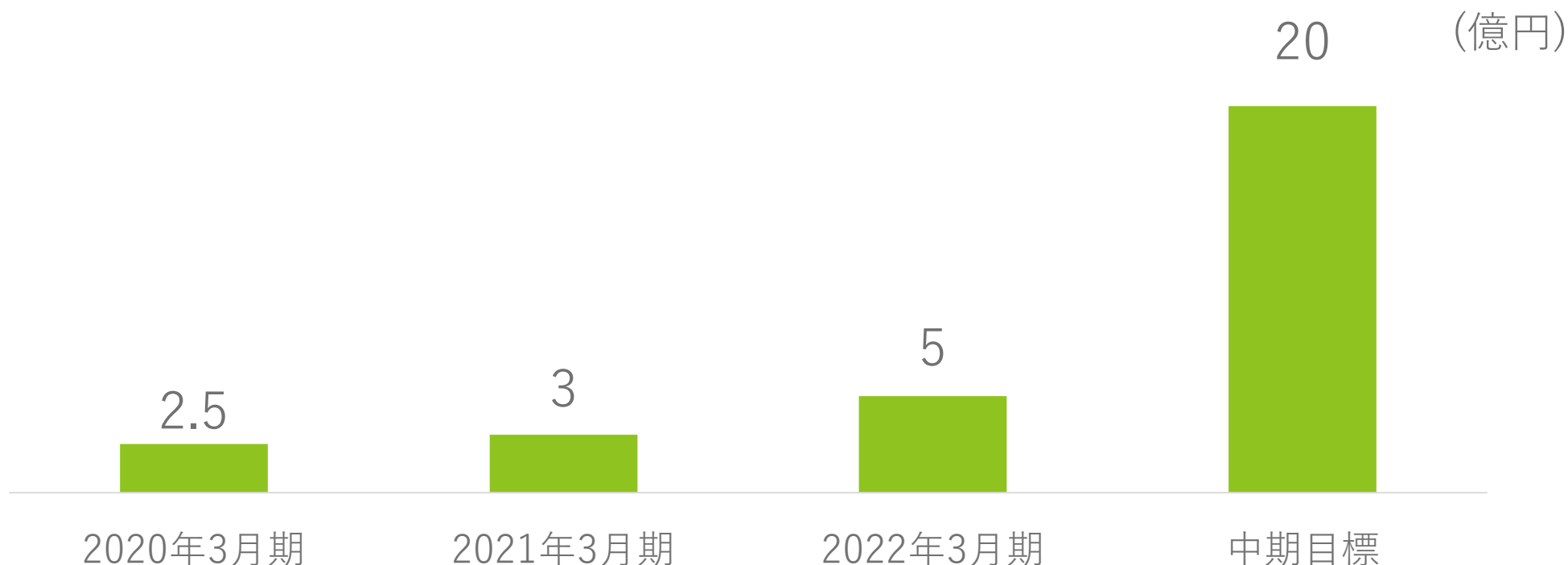
世界のEdTechプレイヤーとのネットワークを活かし、今後のサービス連携につなげる



-  事業拠点/
事業提携先
-  主要EdTech国際会議
への招聘・参加

経営目標（経常利益*）

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、経常利益*を経営目標に設定し、東証一部上場を目指す



*少数株主損益を加減した連結経常利益

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
経常利益*	1.6	2.5	3.0	5.0
ROE	9.9%	9.9%以上	10%以上	10%以上

*少数株主損益を加減した連結経常利益

**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

5 更なる事業の展開方針

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

今後の事業展開に向けた取り組み

事業展開を加速させるため、今後積極的にM&Aを実行していくシンガポールGeos社の買収は、先行的な取り組みとして実施



プレスリリース



2019年3月19日

株式会社レアジョブ

アジア市場の成長可能性から、グローバル展開への布石に
シンガポールの英会話学校を完全子会社化し、
アジアでの事業展開を見据えたグローバル水準の R&D 拠点開設へ

英会話サービス事業を提供する株式会社レアジョブ（以下、レアジョブ）は、事業のグローバル展開加速に向けて、シンガポールで英会話学校事業を展開する Geos Language Centre Pte Ltd.（本社：シンガポール、代表取締役社長：LAU WEE KOK、以下、Geos 社）の全株式を取得し、完全子会社化いたします。

6 株主還元方針

株主還元方針

当面は事業成長のための投資を行い、EPSを最大化することで株主価値の向上を目指すため配当を行わないが、東証一部上場後には実施を検討予定

(円)

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (計画)
1株当たり当期純利益*	0.41	9.37	27.26	28.39

*2019/6/1実施予定の株式分割（1株につき2株）考慮後の数値

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 565,777千円（2019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
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



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



オフラインセッション

研修担当者向けオプション

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

授業・講座等の
一斉導入

授業内で
マンツーマンレッスン



留学プログラム等の
個別利用

課外でのレッスン受講



4技能に対応した
学校専用の豊富な教材



オフラインサービス

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

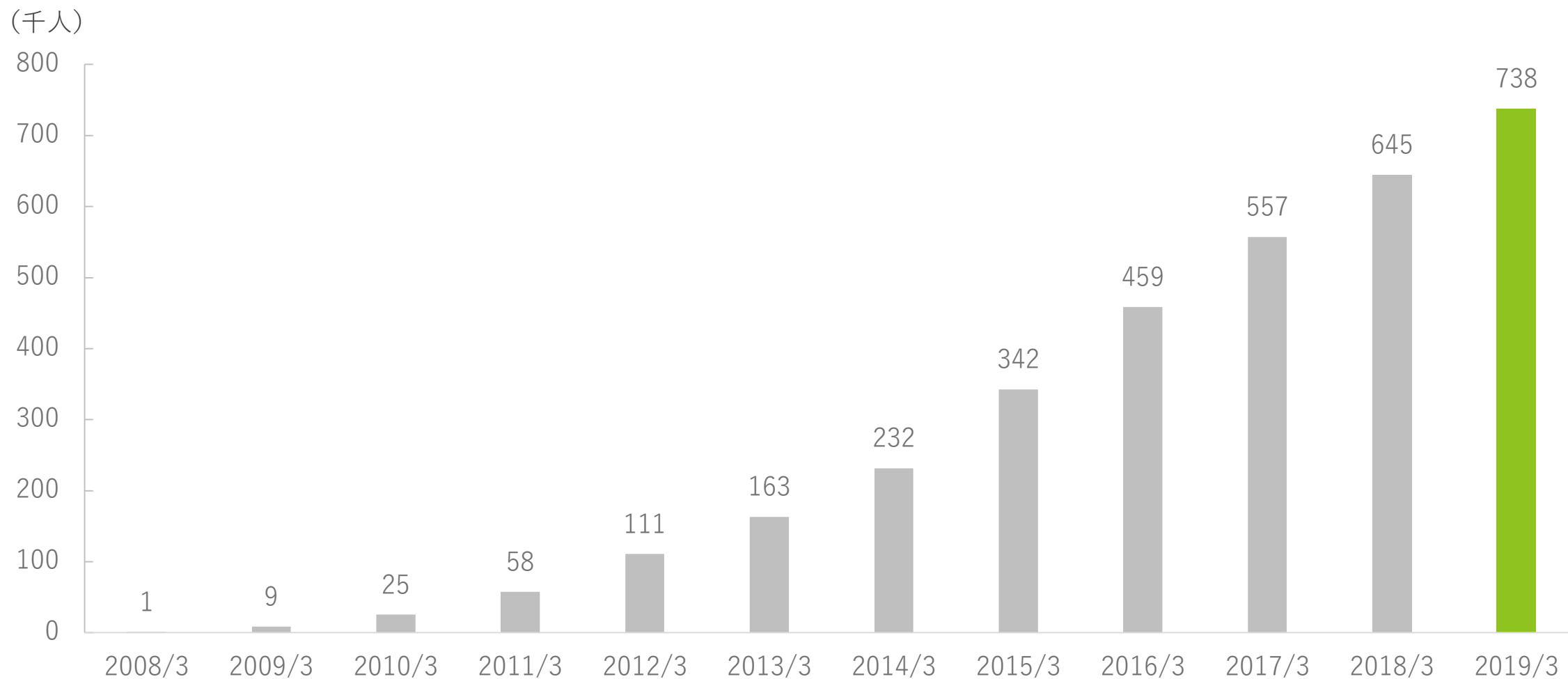


場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる 累積無料会員70万人以上のオンライン英会話サービス



- 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

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