



2020年5月20日

会 社 名 株 式 会 社 レ ア ジ ョ ブ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 中 村 岳
(コード番号：6096 東証マザーズ)
問 合 わ せ 先 執 行 役 員 C F O 森 田 尚 希
(TEL 03-5468-7401)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時 2020年5月14日 17:00 ～ 18:00

開催方法 オンライン配信による開催

説明会資料名 2020年3月期 決算説明会

【添付資料】

投資家説明会において使用した資料

株式会社レアジョブ 2020年3月期 決算説明会

2020年5月14日

目次

1. 2020年3月期 実績
2. 新型コロナウイルス感染症への対応
3. レアジョブが目指す姿
4. 2021年3月期 計画
5. 株主還元方針

Appendix

1. 2020年3月期 実績

2020年3月期 決算サマリー

- **売上高は、+24.0%の増収**
 - 個人向けは、市場の堅調なニーズを背景に+22.6%の増収
 - 法人・教育機関向けは、JR東日本等の複数の大型案件が寄与し、+27.1%の増収
- **営業利益は、+150.6%の増益**
 - 増収効果に加え、生産性の向上および事業効率化により大幅な増益を達成
- **売上高、営業利益共に上場以来過去最高を更新すると共に、増収率+24.0%、増益率+150.6%は昨年度の増収率(+22.6%)、増益率(+36.9%)をそれぞれ上回った**
- **業績向上や借入により現金等残高は902百万円増加しており、手元資金を確保**

2020年3月期 決算概要

前年同期比で+24.0%の増収、+150.6%の増益を達成
売上の拡大と収益性の向上を両立

(百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	前年同期比 増減率
売上高	3,639	4,512	+24.0%
売上総利益	2,236	2,829	+26.5%
営業利益	178	446	+150.6%
経常利益	169	415	+145.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	124	205	+64.7%

営業利益率	4.9%	9.9%	+5.0pt
ROE	9.9%	15.2%	+5.3pt

2020年3月期 業績予想達成率

期中に上方修正した業績予想を売上高は想定通り、営業利益は
+11.6%上回って着地

(百万円)

2020年3月期	期初予想*	修正予想**	実績	修正予想 達成率
売上高	4,400	4,500	4,512	100.3%
営業利益	300	400	446	111.6%
経常利益	250	350	415	118.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	130	200	205	102.6%

営業利益率	6.8%	8.9%	9.9%	+1.0pt
ROE	9.9%以上	9.9%以上	15.2%	+5.3pt

*2019/5/15発表

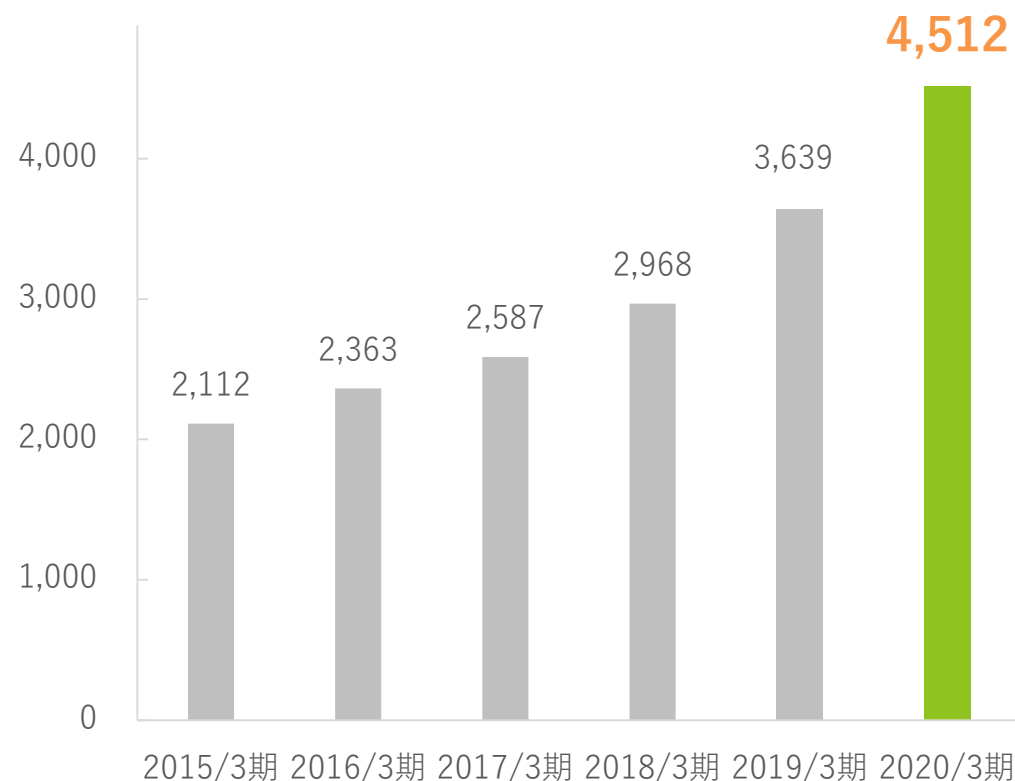
**2019/11/14発表

上場後の連結業績推移

売上高、営業利益ともに上場以来、過去最高を更新
増収率+24.0%、増益率+150.6%は昨年度の増収率(+22.6%)、増益率(+36.9%)をそれぞれ上回った

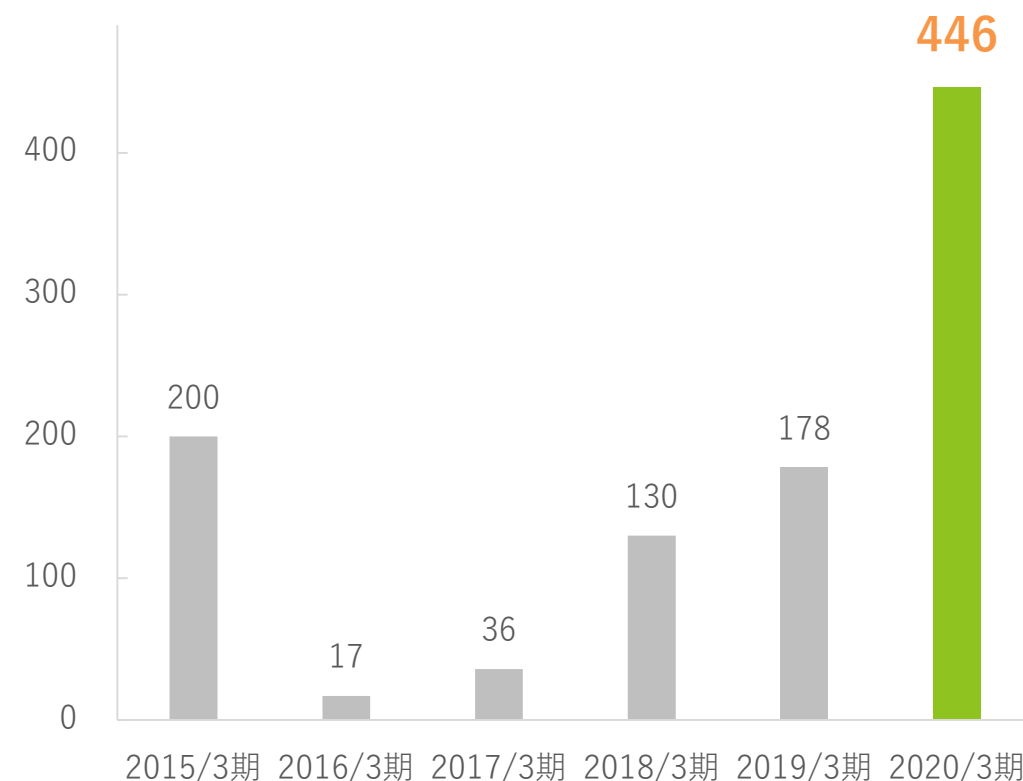
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2020年3月期 売上高内訳

個人向けは会員数の増加により+22.6%の増収

法人・教育機関向けは導入企業数、会員数の増加により+27.1%の増収

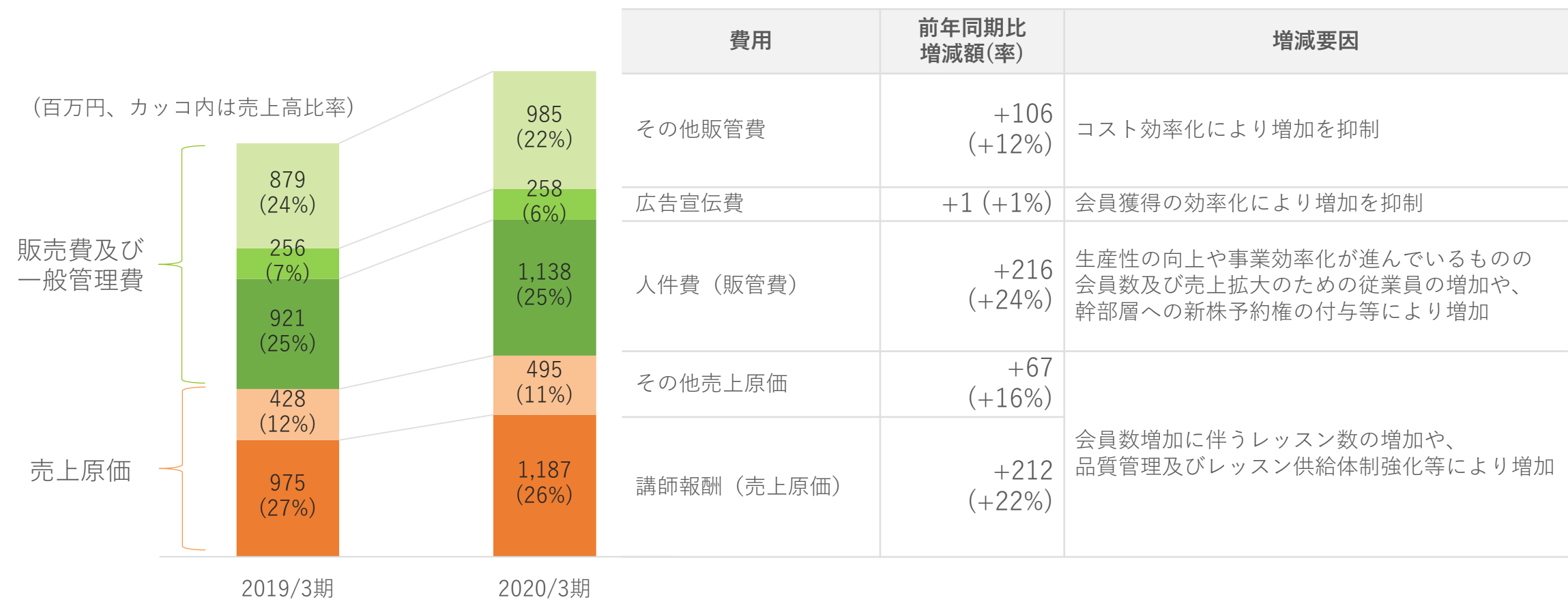
10月以降はJR東日本様向けの研修も売上成長に貢献

(百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	前年同期比 増減率
売上高	3,639	4,512	+24.0%
個人向け (構成比)	2,510 (69.0%)	3,077 (68.2%)	+22.6%
法人・教育機関向け (構成比)	1,129 (31.0%)	1,435 (31.8%)	+27.1%

2020年3月期 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体制強化等により+20%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



2020年3月期 連結貸借対照表

業績向上や借入により現金等残高は902百万円増加

(百万円)

資産	2019年3月末	2020年3月末	増減
流動資産	1,727	2,698	+970
現金及び預金	1,251	2,153	+902
その他	476	545	+69
固定資産	794	859	+64
資産合計	2,522	3,557	+1,035

負債・純資産	2019年3月末	2020年3月末	増減
負債	1,172	1,955	+783
流動負債	789	1,174	+384
固定負債	382	781	+399
純資産	1,350	1,602	+251
負債・純資産合計	2,522	3,557	+1,035

自己資本比率	53.1%	38.4%	△14.7pt
--------	-------	-------	---------

2020年3月期 連結キャッシュフロー計算書

フリーCFが267百万円増加し、CFの獲得能力が高まっている

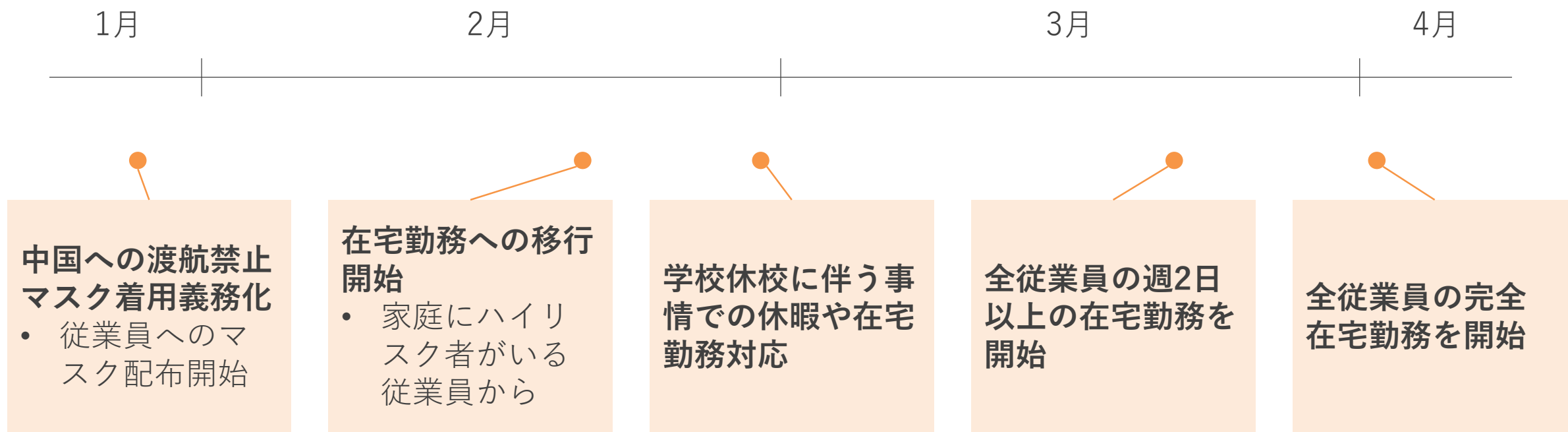
(百万円)

CF	2019年3月期	2020年3月期	増減
営業CF	370	577	+207
税金等調整前当期純利益	202	379	+176
減価償却費（のれん含む）	164	239	+75
その他	2	△42	△45
投資CF	△230	△170	+60
無形固定資産の取得	△243	△132	+111
その他	13	△38	△51
財務CF	67	440	+373
長期借入による収入	150	600	+450
その他	△82	△159	△76
期末現金等残高	1,317	2,166	+849
フリーCF	139	406	+267

2. 新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症への対応 – 従業員

2020年1月末より、段階的に新型コロナウイルス感染症への対応を実施し、完全在宅勤務に移行



フィリピン、シンガポールの子会社においても完全在宅勤務に移行

新型コロナウイルス感染症への対応 – ビジネスパートナー

安定的な事業継続を実現しつつ、ビジネスパートナーの安全にも配慮した事業運営に移行

業務委託講師

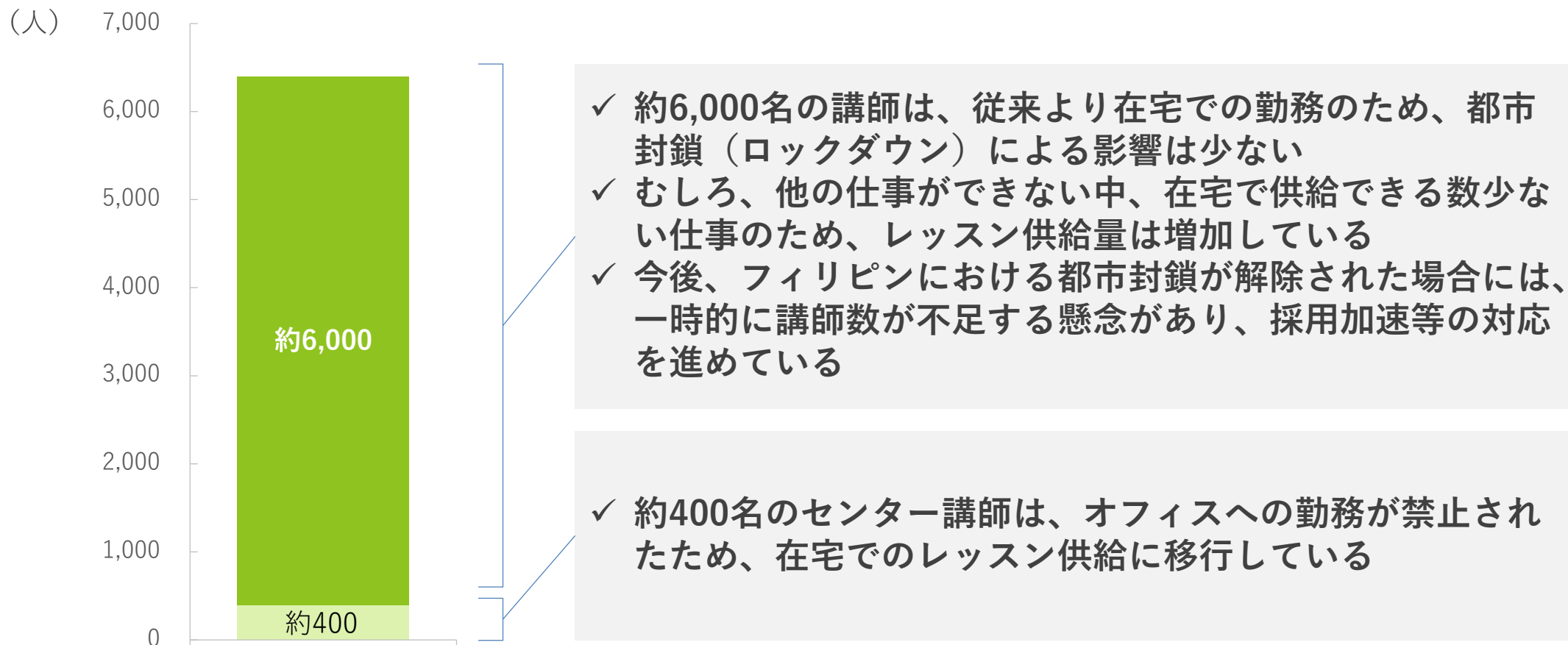
- ✓ フィリピンでは都市封鎖（ロックダウン）の実施により、一部の業種を除き、オフィスでの就業は禁止
- ✓ このような状況下で、在宅でのレッスン提供が可能なレアジョブ講師には、**継続的に就業の機会を提供**
- ✓ 過去にレッスン提供をしていた**講師の復帰**や、副業としてレッスン提供をしていた**講師のレッスン提供の増加**などがあった

レッスン供給パートナー

- ✓ 従来より、一部のレッスンについては、外部事業者のレッスンセンターからレッスンを提供
- ✓ 都市封鎖（ロックダウン）に伴い、レッスンセンターからの提供も一部、**在宅での提供に切り替え**
- ✓ 法人顧客に対し、このような状況での一時的な措置として、在宅でのレッスン提供の**ご理解・ご協力を頂いた**

新型コロナウイルス感染症への対応 – 講師供給の状況

需要の急増に対し、フィリピンの都市封鎖（ロックダウン）の影響もあり、現状ではレッスンが供給できている



新型コロナウイルス感染症への対応 - その他の事業運営

日本、フィリピンでの事業運営は、全て在宅に移行したことで、大きな影響は出ていない

日本	法人営業	法人営業も全てリモートに移行。従来よりリモートでの営業スタイルを取り入れていたこともあり、移行はスムーズ
	カスタマーサポート	利用者急増により、問い合わせも増加。対応リソースを増強することで、対応中
	その他	その他部門においても、完全在宅勤務に移行したが、大きな問題はない状況
フィリピン		都市封鎖の影響で3月下旬より、完全在宅勤務に移行。従来より日本側とはリモートでの協業であり、影響は少ない

3. レアジョブが目指す姿

Chances for everyone, everywhere.

グローバルに人々が活躍する基盤を作る

“With Corona, After Corona”の事業環境

個人

- ✓ リモート環境で働くことが一定程度定着
- ✓ 雇用環境の悪化により副業、兼業が進展
- ✓ 浮いた通勤時間が、学びの機会を創出

企業

- ✓ 業務以外にも採用や研修がオンライン化
- ✓ リモートワーク対応により、フリーランス等の登用も進展
- ✓ 海外渡航できない中で、海外事業もリモートマネジメント

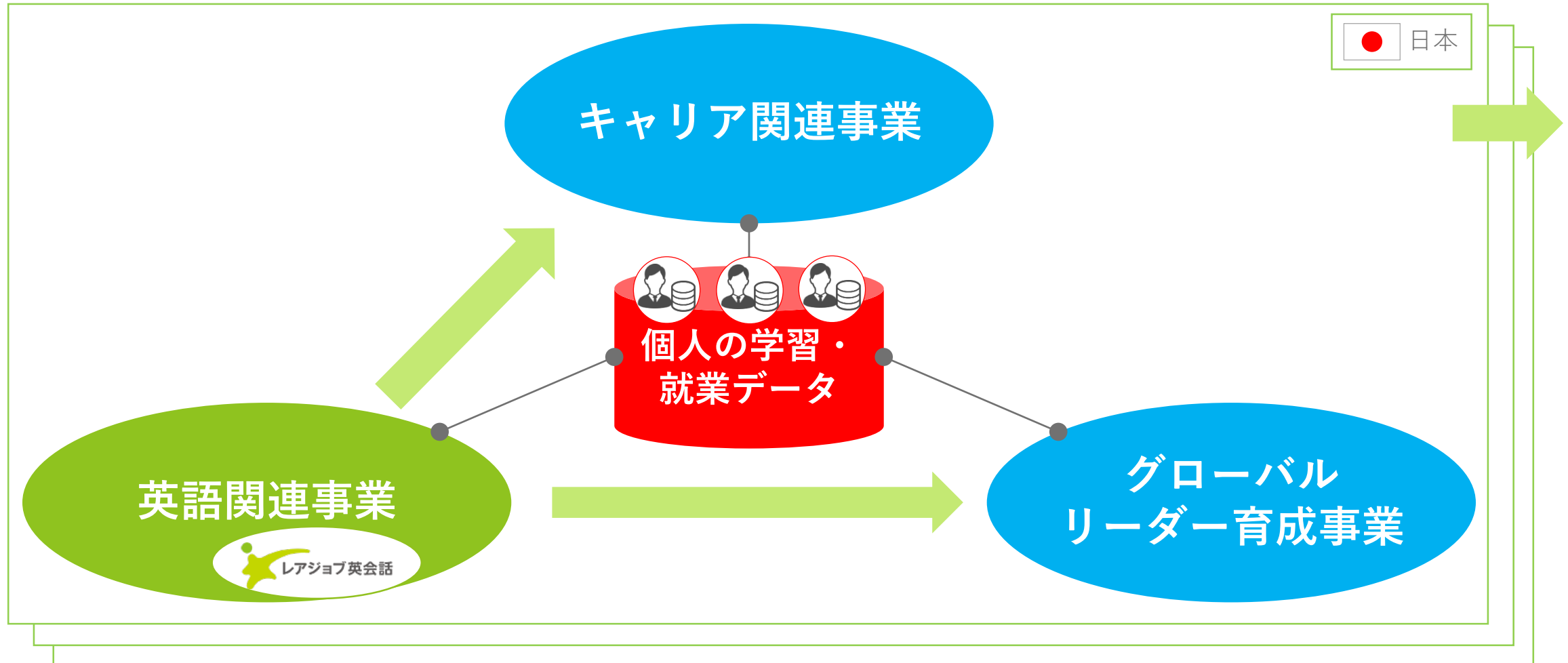
教育機関

- ✓ 休校措置により、学びのICT化/オンライン化が一定進展
- ✓ 家庭において、学校授業の不足を、民間のオンラインサービスで補う可能性

レアジョブが従来より目指した**学びのオンライン化が加速**していく
さらに、**スキルをベースにした働き方**への移行が新たな機会につながる

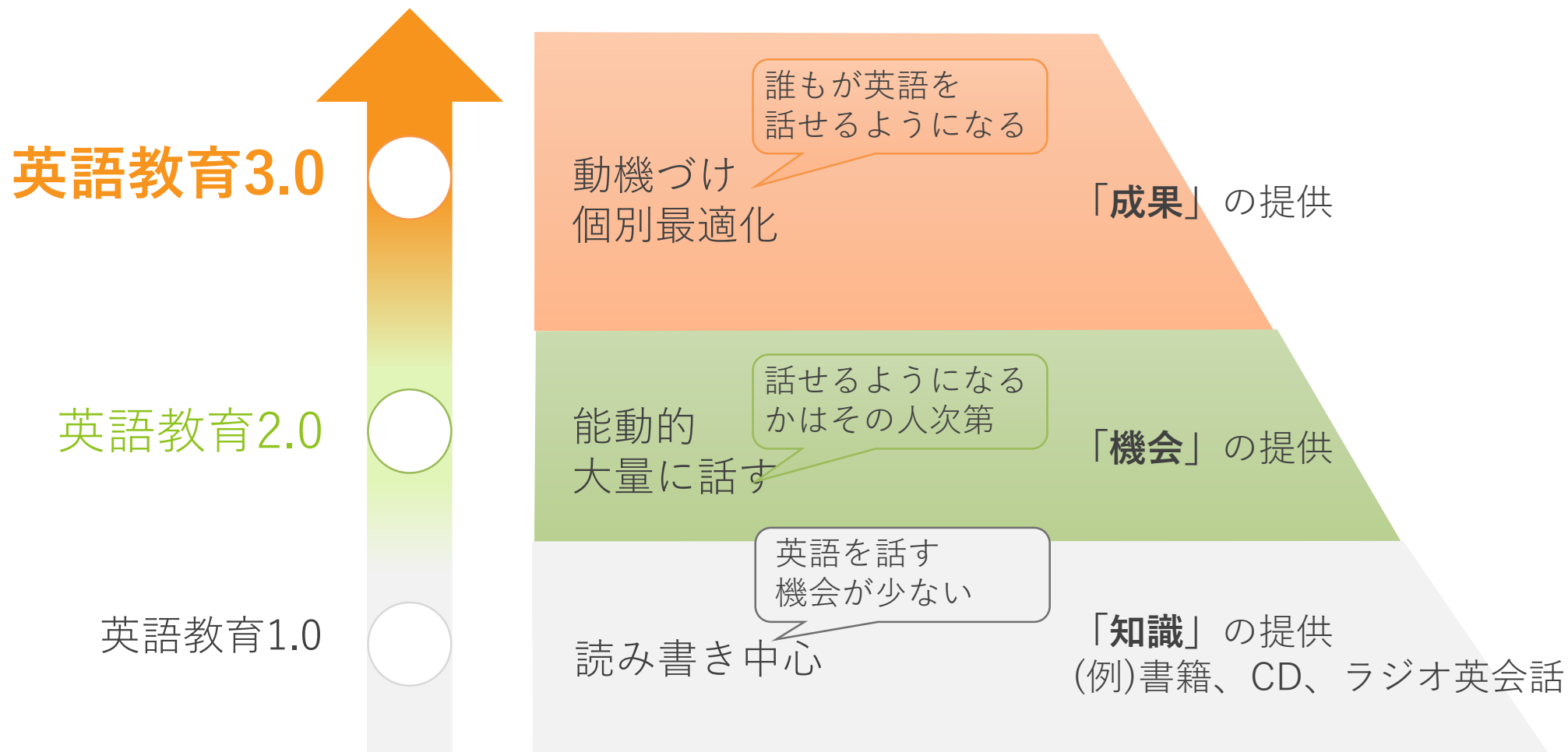
今後の事業展開

オンライン化、スキルベース化が進展する中で、英語関連事業を土台に、グローバルリーダー育成事業とキャリア関連事業を国内外に展開していく



日本人1,000万人を英語が話せるようにする。

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

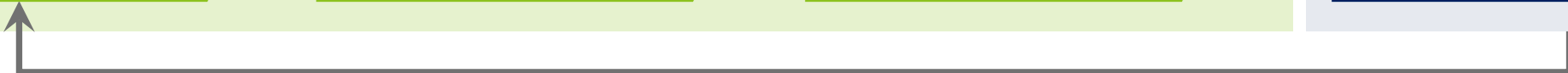
個人に適した学習
プラン／コンテンツ
を推奨

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



テクノロジーを使うことで、学習成果を大きく向上させる

アセスメント

AIと音声認識技術を組み合わせてスピーキングテストを採点自動化する

レコメンド

学習データを蓄積し個人に最も適した学習プラン・コンテンツを推奨する

学習の提供

自社サービスの拡張や他社サービスと連携し、幅広い学習プラン・コンテンツを提供する

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

事業展開の方向性

働き方が変化していく中で、新たな働き方のニーズに応えるサービスの提供を目指す

グローバルリーダー育成事業

- 英語はツールであり、**グローバルに活躍するためのスキル習得**を目指す
- オンライン英会話事業のフィリピン人講師や、ラーニングプラットフォームを活用し、**低コストでサービス化**する

キャリア関連事業

- 英会話力や、グローバルスキルを身に着けた個人と、グローバルに活躍する人材を求める法人を**マッチング**させる
- スピーキングテスト結果や、グローバルスキルのアセスメント結果を用い、**人材マッチング精度を飛躍的に向上**させる

4. 2021年3月期 計画

2021年3月期 計画

新型コロナウイルス感染症の影響を織り込んだうえで、5期連続の増収増益を見込む

(百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 業績予想	前期比 増減率
売上高	4,512	5,300	+17.5%
個人向け	3,077	3,761	+22.2%
法人・教育機関向け	1,435	1,538	+7.2%
売上総利益	2,829	2,996	+5.9%
営業利益	446	500	+12.0%
経常利益	415	450	+8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	205	270	+31.5%
営業利益率	9.9%	9.4%	△0.4pt
ROE	15.2%	10.0%以上	-

新型コロナウイルス感染症の流行に伴う影響 – 業績への影響

新型コロナウイルス感染症流行に伴い、特に売上原価への影響が大きく見込まれるが、販管費の圧縮により利益を確保

前提

今年度末まで現在の状況が続くと想定し、プラスの影響は4,5月のみ織り込み、マイナスの影響は今年度中続くと保守的に想定

新型コロナウイルス感染症流行に伴う影響と、その対応による業績影響

影響	売上	個人
		法人
		教育機関
	売上原価	
	売上総利益	
	販管費	
	営業利益	



外出自粛による在宅時間の増加や休校措置に伴う、有料会員数の増加により、4月/5月は会員獲得が好調に推移するため+22.2%の増収を見込む



法人、教育機関向けの受注に不確実性があり、伸びは+7.2%に留まると見込む

- 法人の一部に、業績の不透明さから研修予算削減の動きを想定
- 休校措置により、授業導入の先送りを想定



主に個人顧客において、在宅時間の増加に伴いレッスン受講回数の増加を年度末まで想定

売上の増収と共に、売上原価の増加により、売上総利益の増加は小幅にとどまる



採用の先送り等、費用の増加を抑制

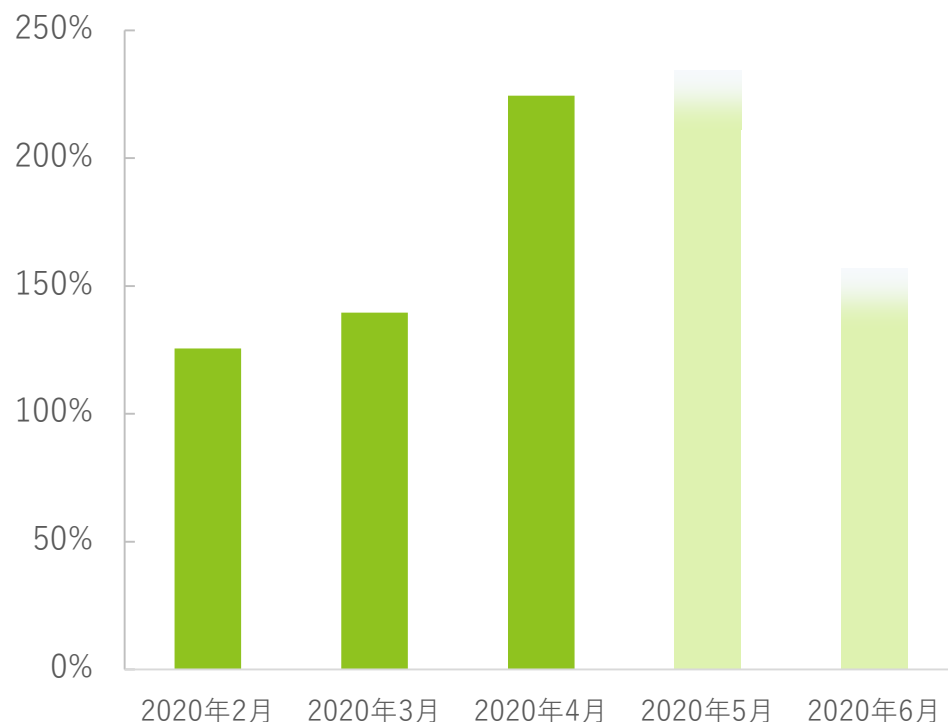
原価率が高まるが販管費の増加を抑え、増益を確保

新型コロナウイルス感染症の流行に伴う影響 – 有料会員数と受講回数の伸び

新規獲得有料会員数の伸びは、6月以降は通常程度に戻ると想定するが、
レッスン受講回数は6月以降も高止まりすると保守的に想定

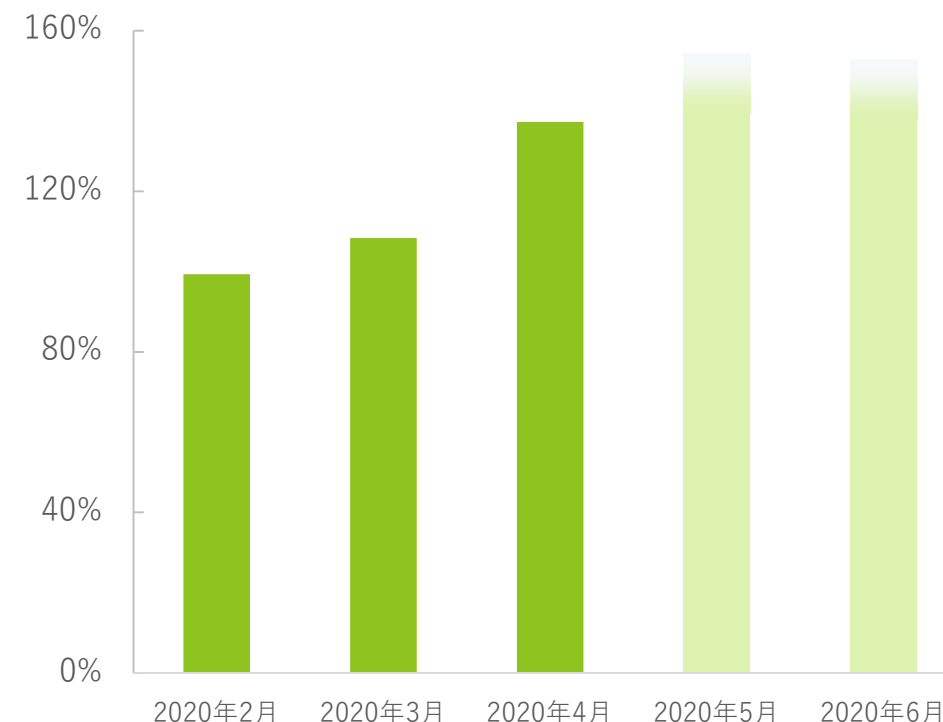
新規獲得有料会員数の伸び

レアジョブ英会話の
新規獲得有料会員数
の前年同月比



会員一人当たりレッスン受講回数の伸び

レアジョブ英会話の
会員一人当たりレッスン受講
回数の前年同月比



新型コロナウイルス感染症の流行に伴う業績への影響 – サマリー

新型コロナウイルス感染症流行により、短期的には原価率の高まりが想定されるが、中期的には市場規模の拡大や顧客の継続率向上が見込まれる

短期

- 個人向け売上が堅調に拡大
- 法人・教育機関向け売上の伸びは減速
- 受講回数増に伴い、原価率が高まる

中長期

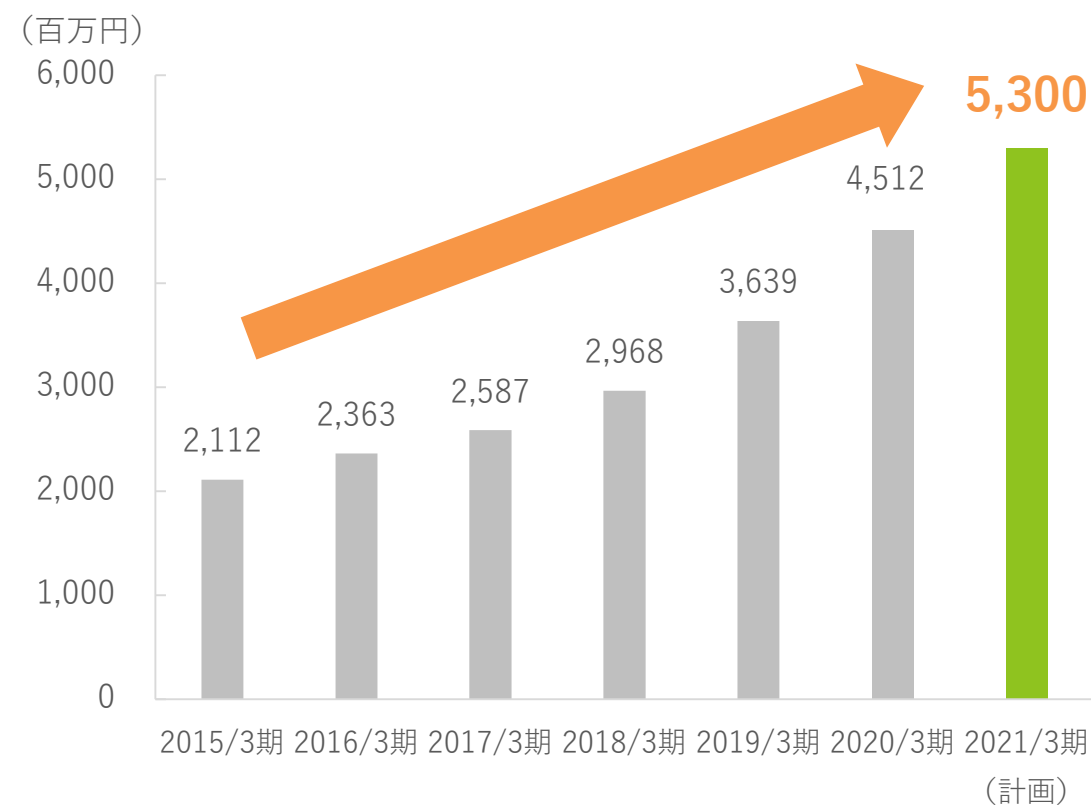
- オンライン教育の裾野拡大により、市場規模は拡大
- 顧客の受講回数増に伴い、継続率の改善や学習成果の向上が加速

上場後の連結業績推移

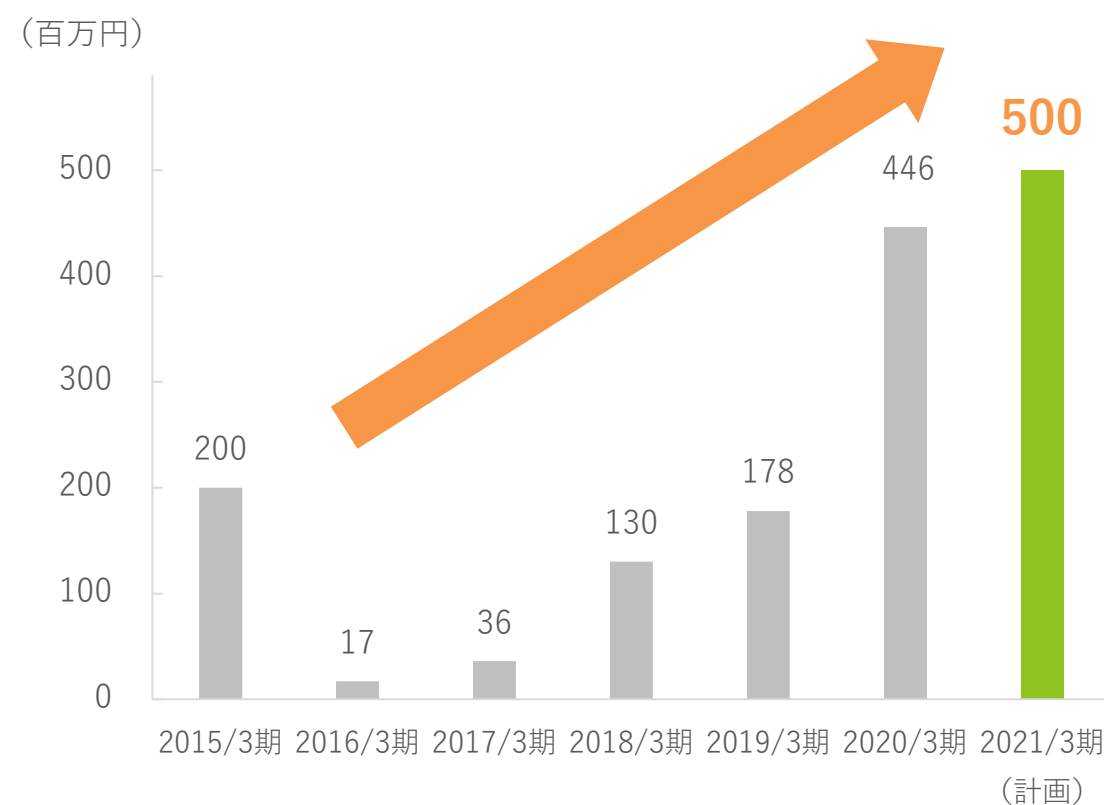
売上高は創業以来13期連続の増収

営業利益は5期連続の増益、過去最高益を見込む

売上高



営業利益



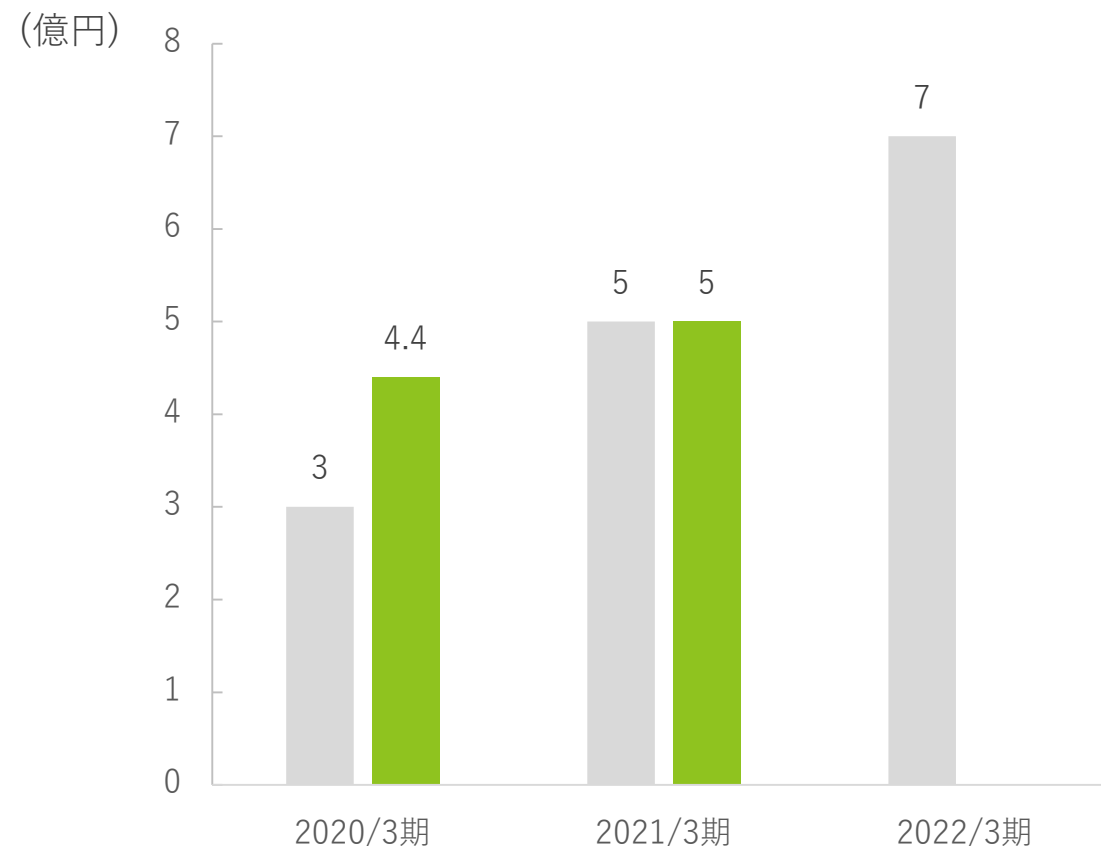
2020年3月期から2022年3月期までの中期業績目標の達成状況

2020年3月期は売上・利益共に超過達成し、2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、3カ年の業績目標の達成を見込む

売上高



営業利益



(ご参考) 3カ年の業績目標と進捗

(億円)

	2020年3月期 当初目標	2020年3月期 実績	2021年3月期 当初目標	2021年3月期 業績予想	2022年3月期 目標
売上高	44.0	45.1	52.2	53.0	62.3
個人向け	29.3	30.7	33.1	37.6	37.4
法人・教育機関向け	14.7	14.3	19.1	15.4	24.8
営業利益	3.0	4.4	5.0	5.0	7.0
利益の額*	2.5	4.2	3.0	4.5	5.0
ROE	9.9%以上	15.2%	10%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

収益性の向上、売上拡大、システム開発、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

- ・ 個人向けは新型コロナウイルス感染症による影響（在宅時間の拡大や休校措置）での社会人や学生の需要増の取り込みによる売上成長を目指す
- ・ 法人向けはオンライン研修や留学等からの切り替え需要の取り込みにより、売上成長を目指す

システム開発

- ・ 今後の売上拡大やサービス拡充に向けたシステムの大規模なリプレイスを行う

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た自動採点のスピーキングテストの販売開始を目指す
- ・ 引き続き、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

5. 株主還元方針

株主還元方針

当面は、成長著しいオンライン教育市場における事業成長のための投資を優先し、EPSを最大化することで株主価値の向上を目指すため、

配当を行わない方針

東証一部上場後には、成長投資や留保利益額を踏まえつつ、配当の実施についても検討していく方針

(円)

	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (業績予想)
1株当たり当期純利益*	4.68	13.63	22.67	29.97

*2019/6/1および2019/12/6に実施済みの株式分割（どちらも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 572,571千円（2020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
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

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



レアジョブ英会話

スピーキングテスト

学習カウンセリング



法人向け

教育機関向け

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



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

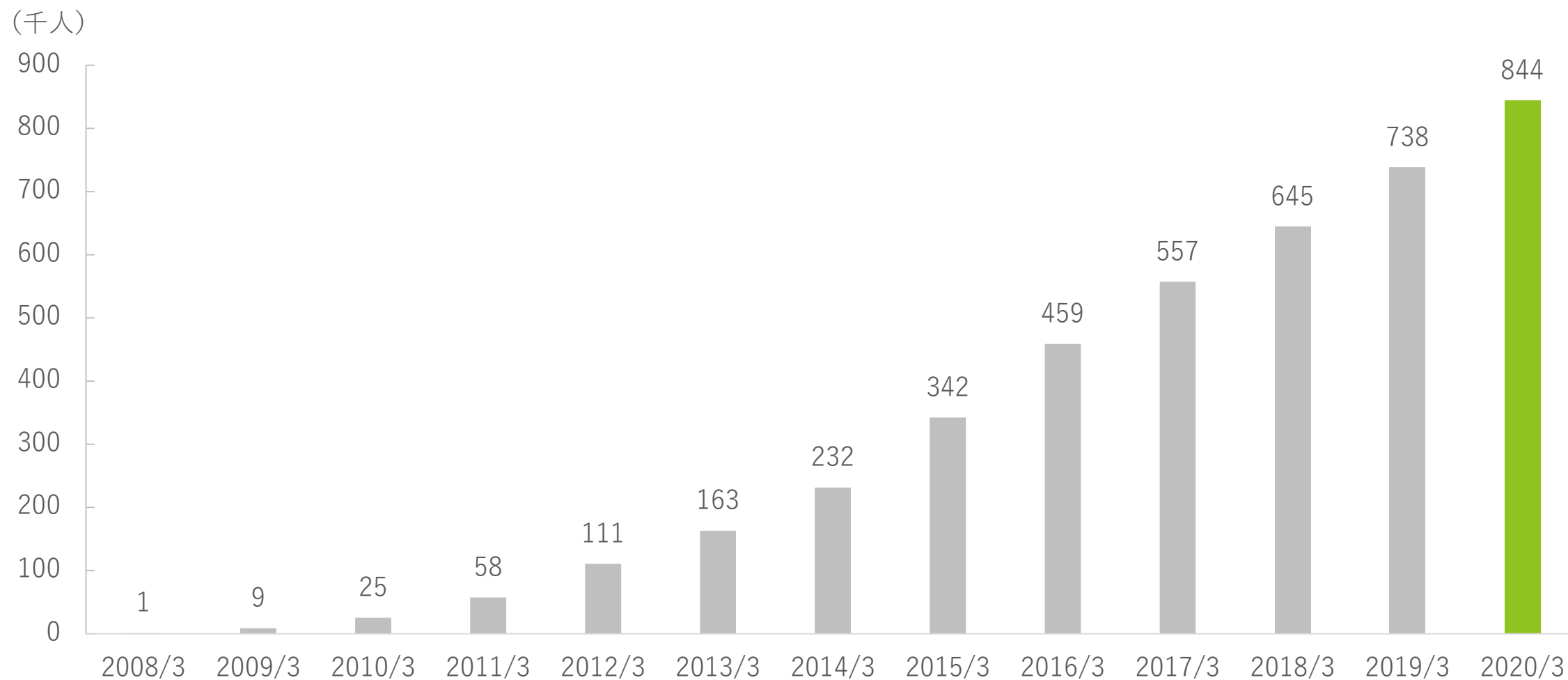


場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる 累積無料会員80万人以上のオンライン英会話サービス

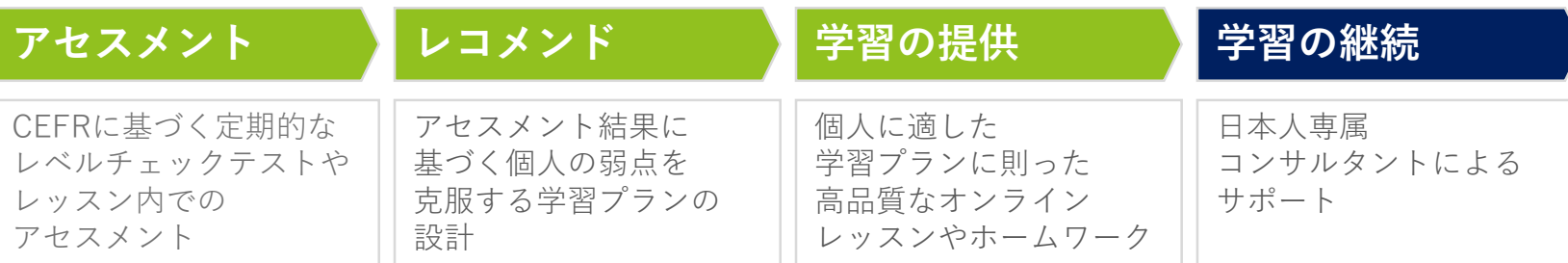


- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、Skypeからだけでなくブラウザやアプリからも受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額5,800円

累積無料会員は順調に増加



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

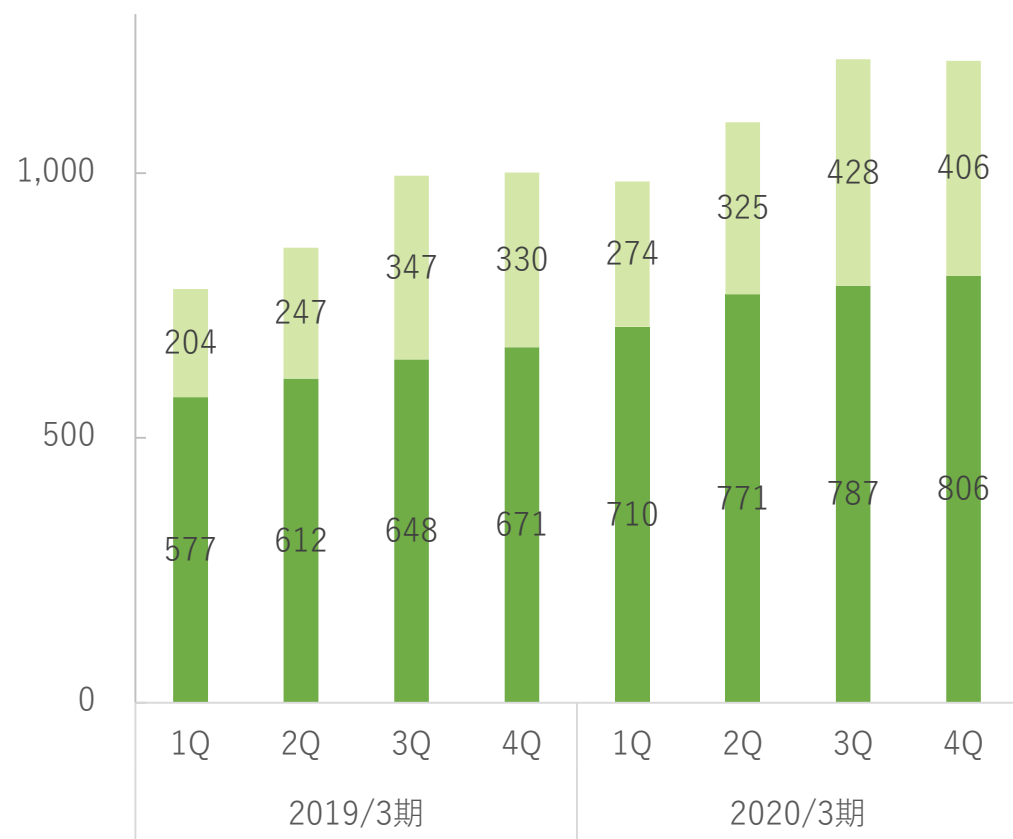
*CEFR-Jとは、CEFR(ヨーロッパ言語共通参照枠)を日本の英語教育に応用すべく 投野由紀夫教授(東京外国語大学)を中心に開発された枠組みのこと

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)

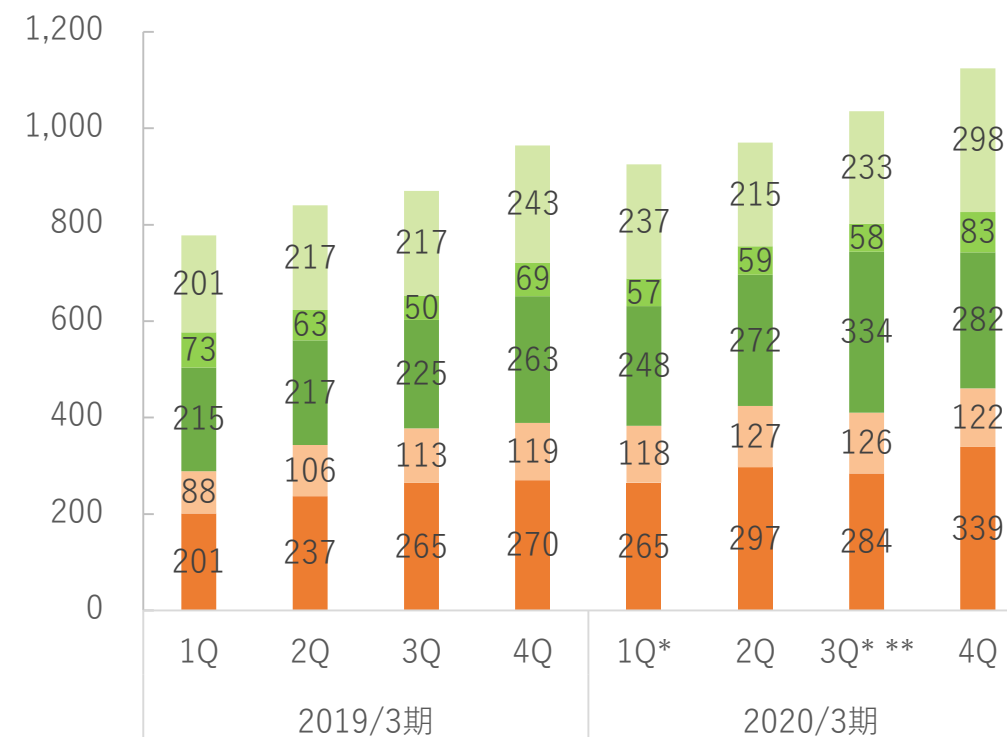
■ 個人向け ■ 法人・教育機関向け



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



* 海外子会社の決算日の差異及び移転価格税制への対応のため、講師報酬（売上原価）及びその他販管費について、前Q比で2020/3期1Qは費用増、3Qは費用減の影響あり

**業績に連動した賞与を一括で費用計上したため、人件費（販管費）が大きく増加

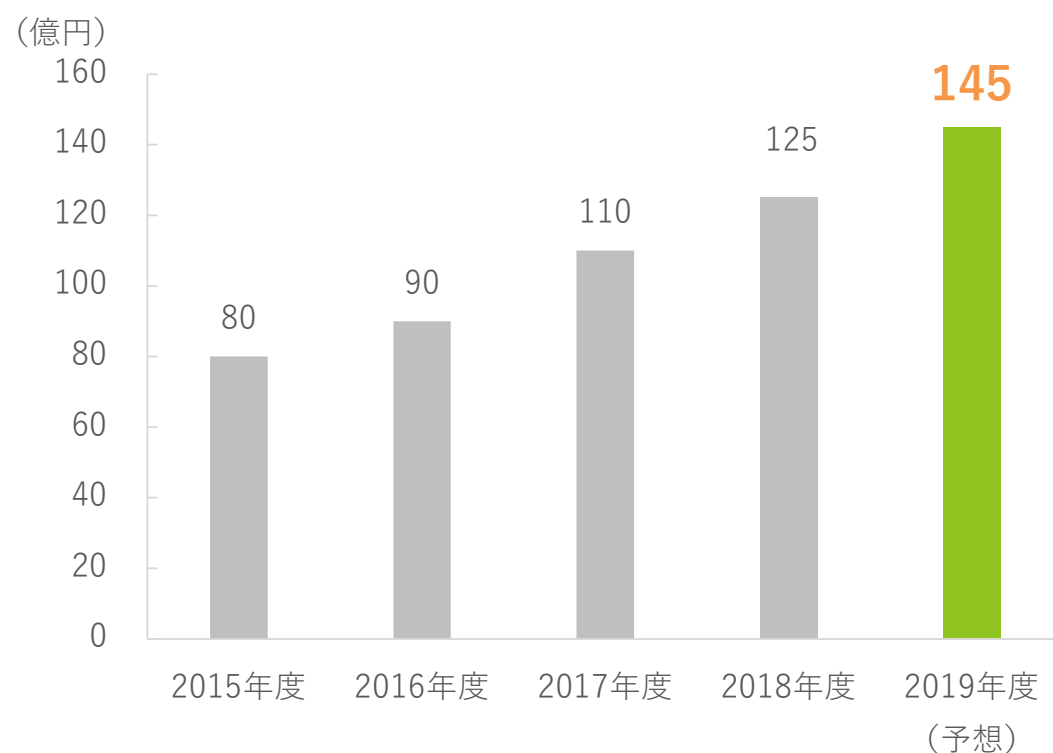
英語関連市場規模

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:

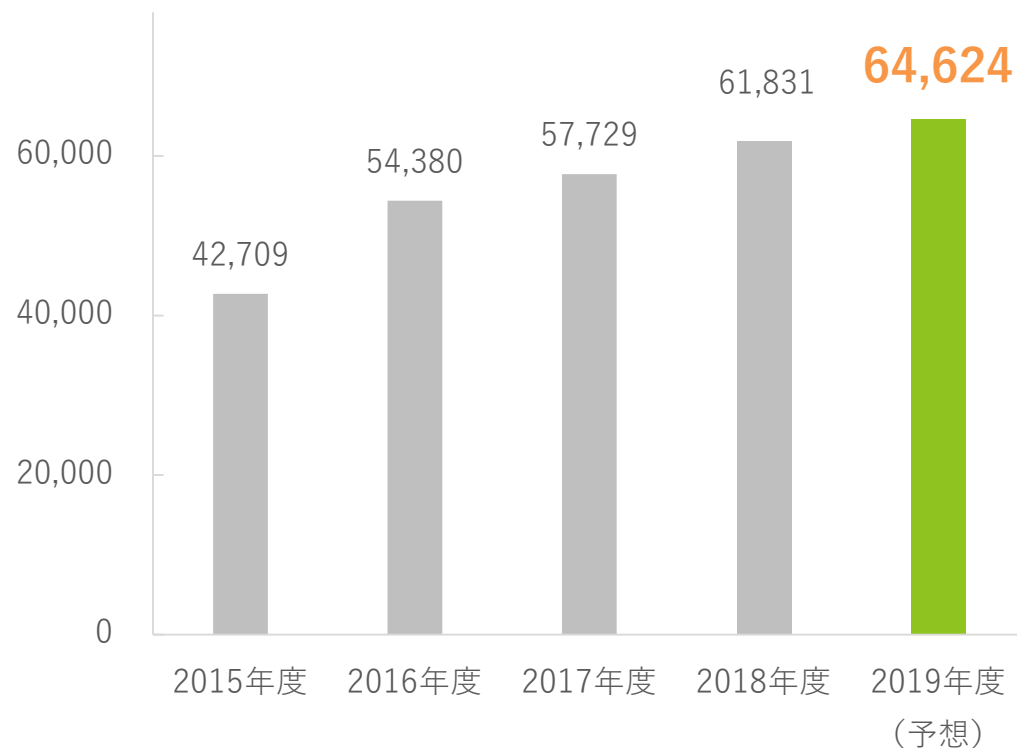
1) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2019」

人材ビジネス市場規模

人材関連ビジネス主要3業界*市場¹⁾

*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

(億円)



企業向け研修サービス市場²⁾

(億円)



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（2019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」

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

MAIL : ir@rarejob.co.jp