

株式会社レアジョブ 2024年3月期第1四半期 決算補足説明資料

2023年8月14日

目次

1. 2024年3月期 第1四半期 実績
2. 2024年3月期 計画
3. ビジネスアップデート
4. 今後の成長戦略

Appendix

1. 2024年3月期 第1四半期 実績

2024年3月期 第1四半期決算サマリー

売上高は第1四半期において過去最高を更新し、前年同期比+79.5%の増収

- 株式会社ボーダーリンクによるALT*¹派遣事業を開始したことにより大幅な増収

営業利益は、前年同期比+1,068.9%の増益

- ALT派遣事業の開始とリスキリング事業の利益率の向上により大幅な増益

英語スピーキング力AI自動採点サービスPROGOSは、機能追加や海外展開の拡大により、知名度向上・普及を加速

- オンライン監視機能サービスのリリースにより、試験結果への信頼性を高め、人事制度への組み込みの実現化を推進

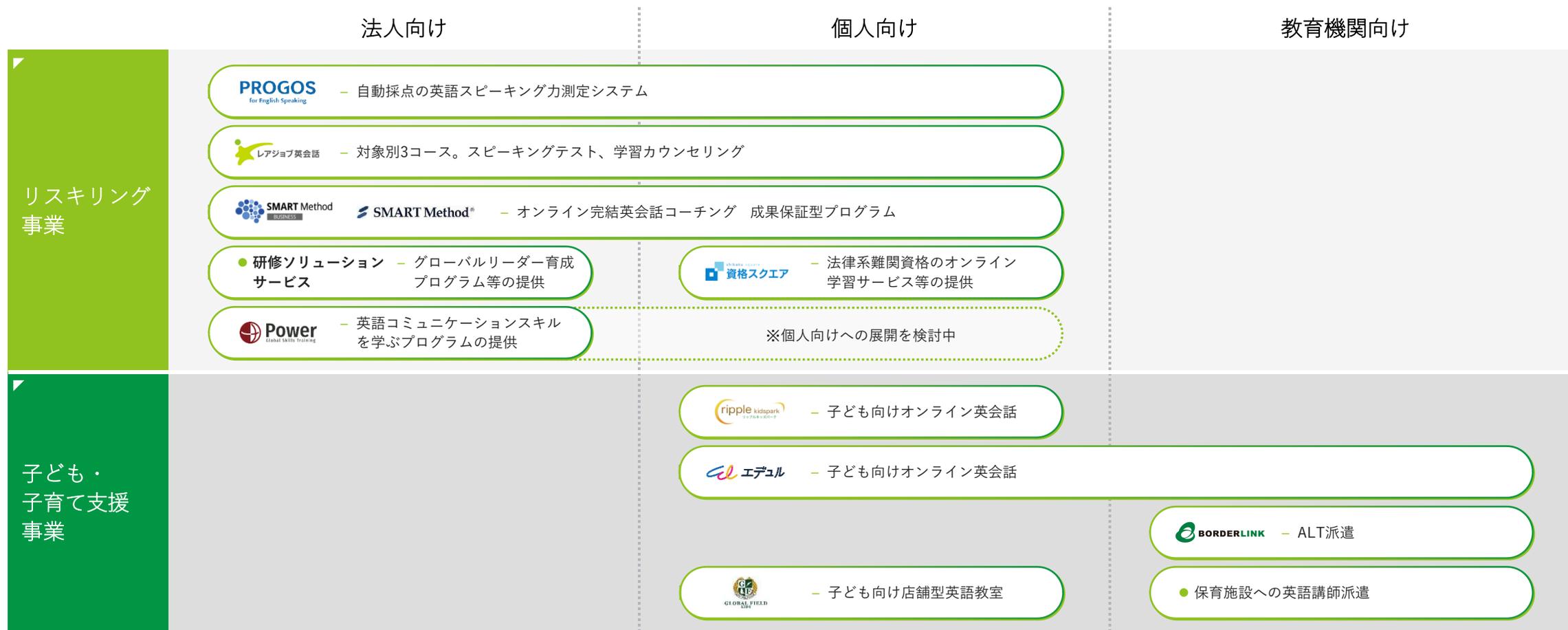
既存会員を対象としたレアジョブ英会話のサービス・料金改定の実施

- 2022年10月に実施した新規会員向けの価格改定に続き、全ての既存会員への価格改定を行ったことで単価が上昇

*1 Assistant Language Teacherの略称で、英語を母語とする指導助手を指す

セグメント変更について

ボーダーリンク社の完全子会社化により、2024年3月期から従来の英語関連事業の単一セグメントからリスキング事業と子ども・子育て支援事業の2セグメントに変更している



ALT派遣事業のビジネスモデル（1/3）

2024年3月期より連結化したボーダーリンク社のALT派遣事業は、主に小中学校で英語教育を担当するALT派遣を行う



ALT派遣事業のビジネスモデル (2/3)

売上は役務提供に応じて発生するため、夏休みなどの長期休暇の時期は売上が少なくなる

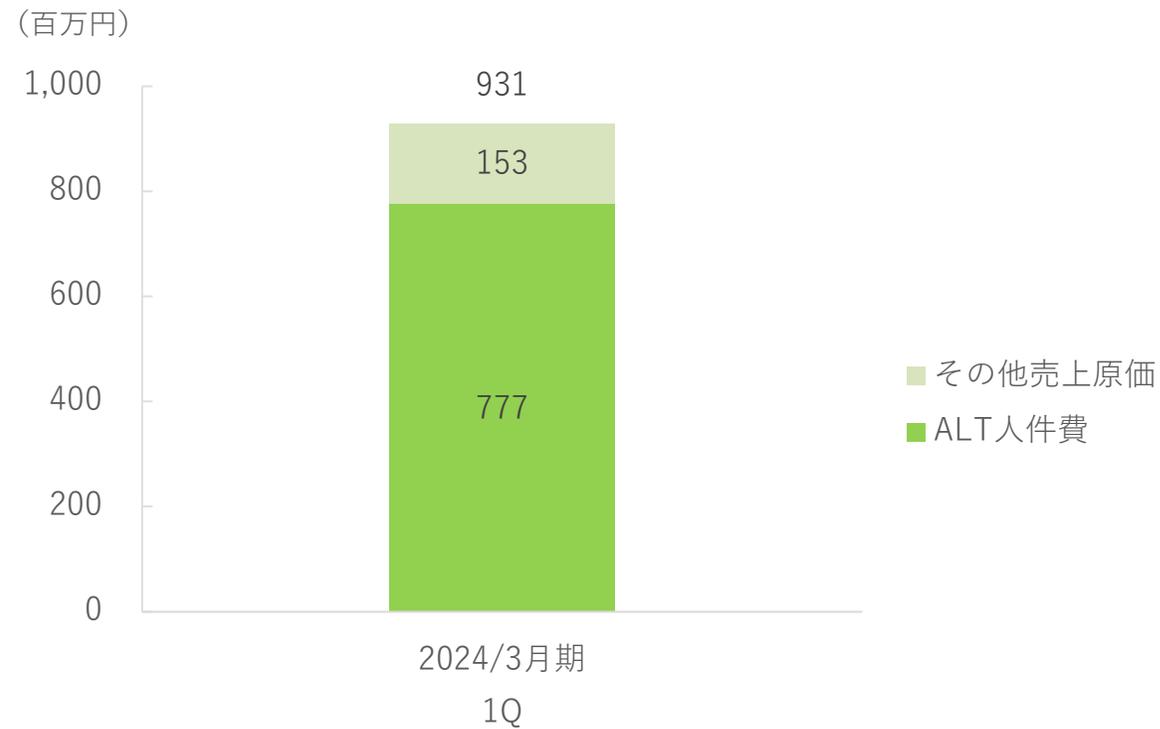
四半期毎の売上推移



ALT派遣事業のビジネスモデル (3/3)

売上原価の約80.0%はALT人件費が占める
当第1四半期の粗利率としては23.3%

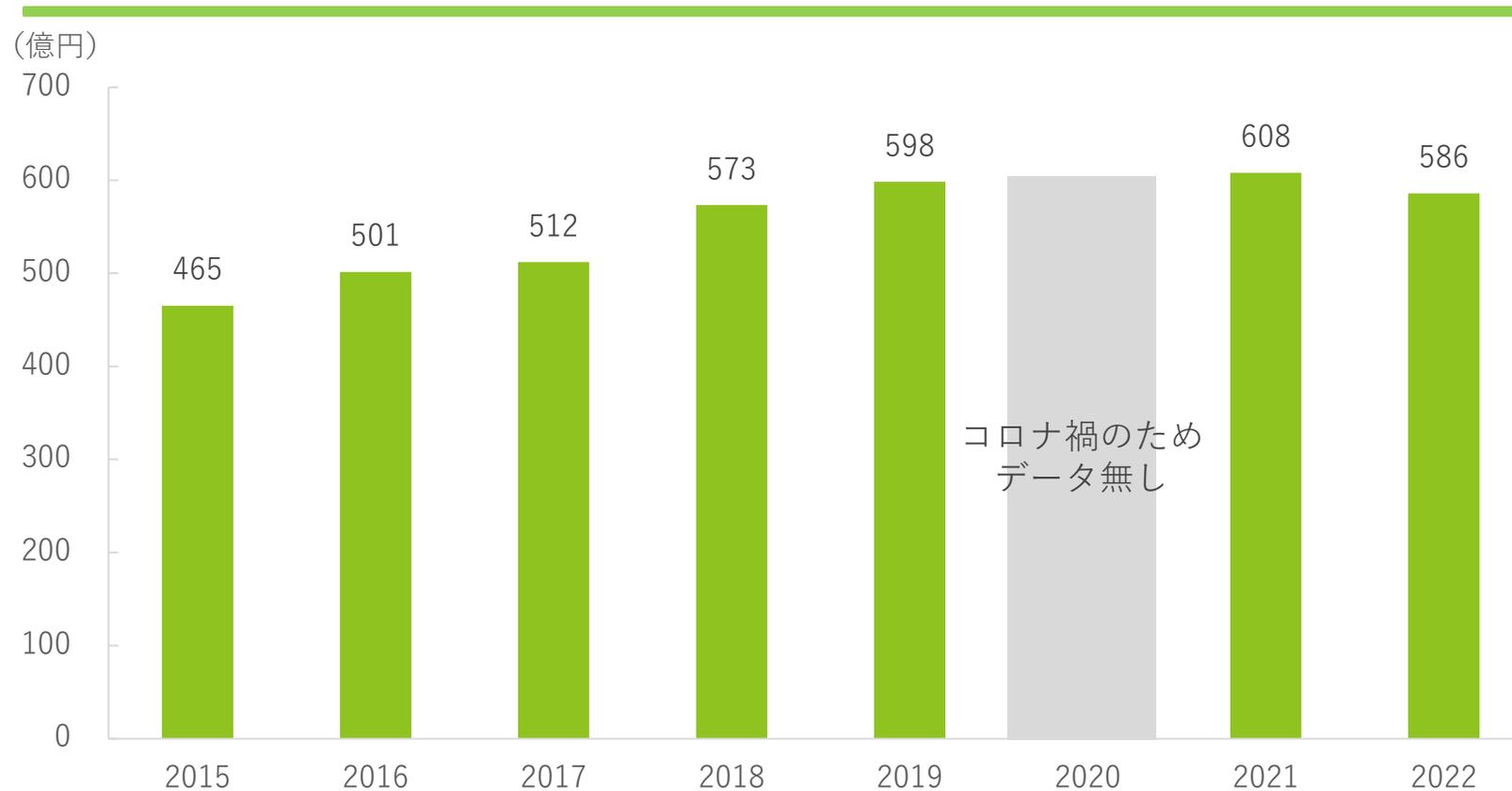
ALT派遣事業の売上原価内訳



ALT派遣市場（1/2）

コロナ禍等の影響により一時的に落ち込んだものの、600億近くの市場規模が存在

市場規模の推移

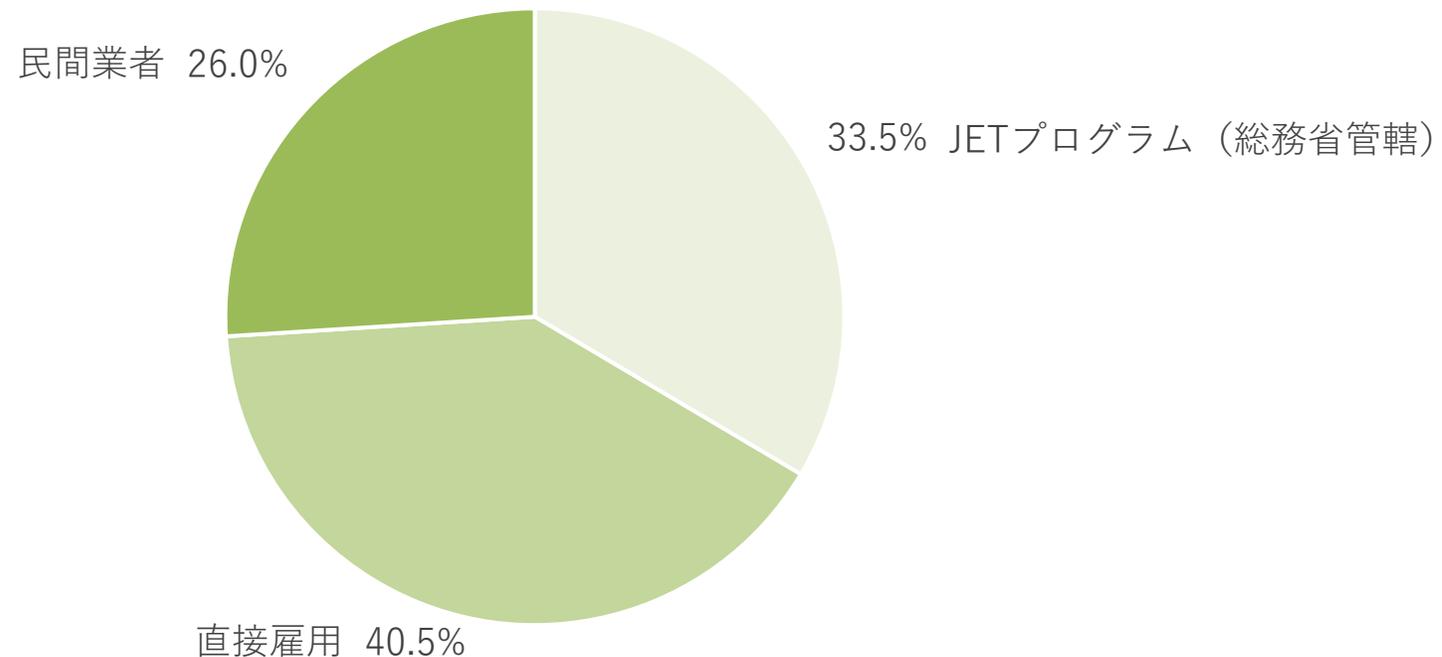


*文部科学省「英語教育実施状況調査」より、その他を除いたALT人数とALT一人あたりの単価（約400万円）からレアジョブ社にて推計

ALT派遣市場（2/2）

ボーダーリンク社のシェア実績（2022年）は約5.8%。現在は民間業者のみならず、JETプログラム・直接雇用からのリプレースも進んでおり、今後もシェア拡大を見込む

ALT派遣市場シェア（2022年）



*文部科学省「英語教育実施状況調査」より、その他を除いた各カテゴリごとのALT人数の割合を元にレアジョブ社にて算出

2024年3月期 第1四半期決算概要

売上は前年同期比で+79.5%の増収、営業利益は+1068.9%の増益

(百万円)

	2023年3月期 1Q累計	2024年3月期 1Q累計	前年同期比 増減率
売上高	1,465	2,630	+79.5%
EBITDA*	94	313	+230.1%
営業利益	16	196	+1,068.9%
経常利益	54	194	+254.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	44	265	+500.3%

営業利益率	1.1%	7.5%	+6.4pt
EBITDAマージン	6.5%	11.9%	+5.4pt

*営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

2024年3月期 第1四半期セグメント損益

リスキリング事業は価格改定や費用の効率化により、利益率が改善し+73.0%の増益
 子ども・子育て支援事業はALT派遣事業を開始したことにより97百万円の利益を創出

(百万円)

		2023年3月期 1Q	2024年3月期 1Q	前年同期比 増減率
リスキリング 事業	売上高	1,348	1,300	-3.5%
	個人向けサービス	925	877	-5.2%
	法人向けサービス	422	423	+0.1%
	セグメント利益	107	185	+73.0%
子ども・子育て 支援事業	売上高	117	1,329	+1,030.2%
	ALT派遣サービス	-	1,215	-
	子ども向け英会話サービス	117	114	-2.9%
	セグメント利益	-19	97	-
調整額*		-71	-85	-
合計	売上高	1,465	2,630	+79.5%
	営業利益	16	196	+1,068.9%

*調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

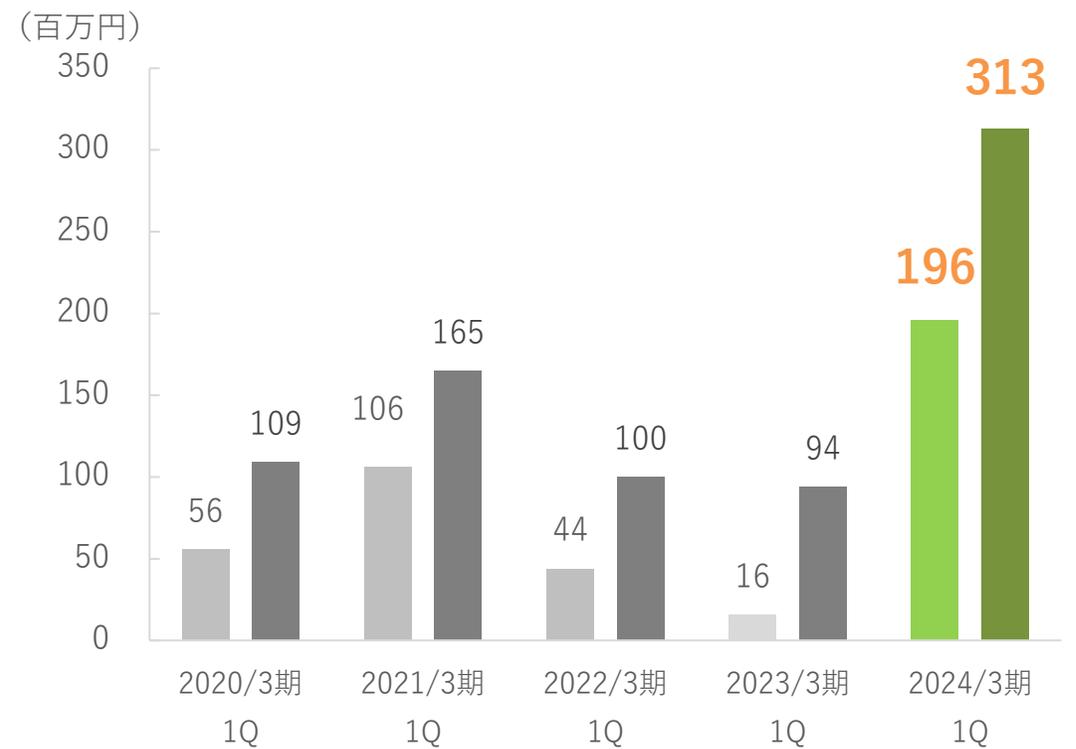
第1四半期連結業績の推移

売上高、営業利益及びEBITDAは、第1四半期では過去最高を更新

売上高



営業利益・EBITDA

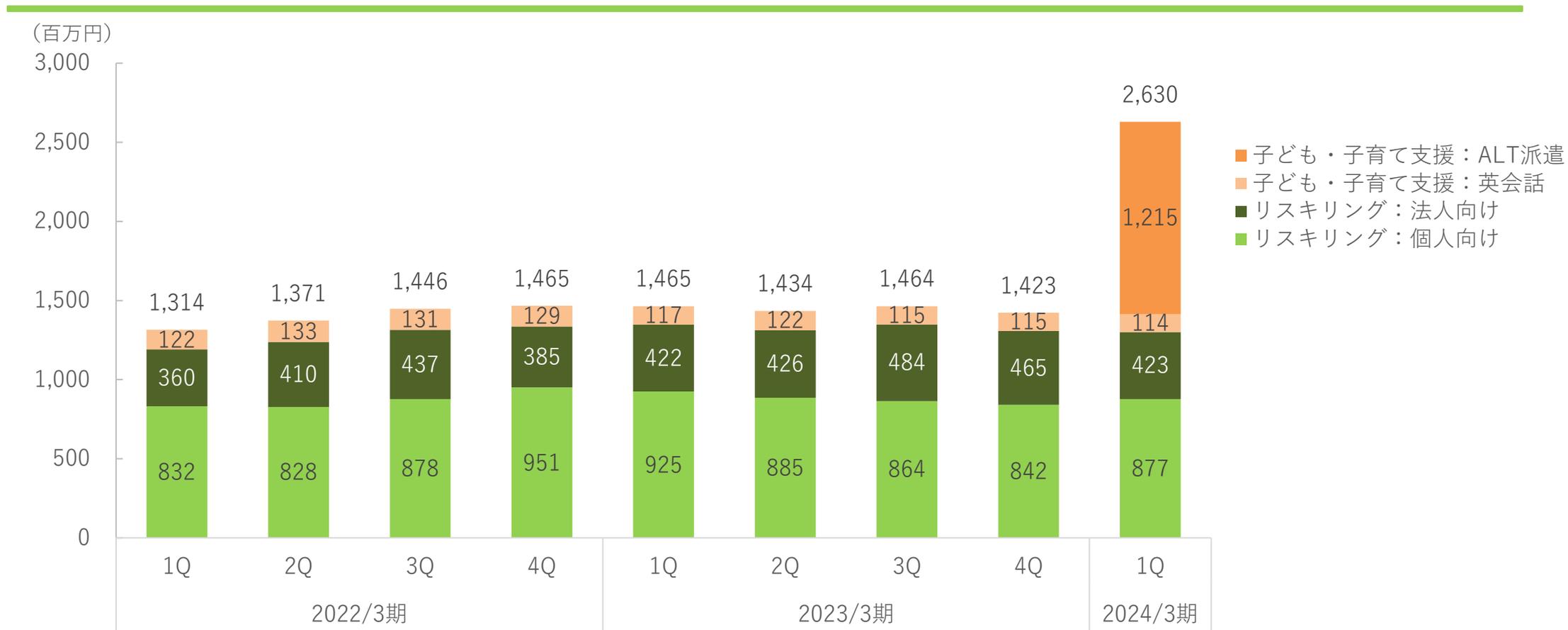


■ 営業利益 ■ EBITDA

四半期売上高内訳の推移

当第1四半期から子ども・子育て支援事業におけるALT派遣事業の売上計上が始まり、前四半期比84.9%増加

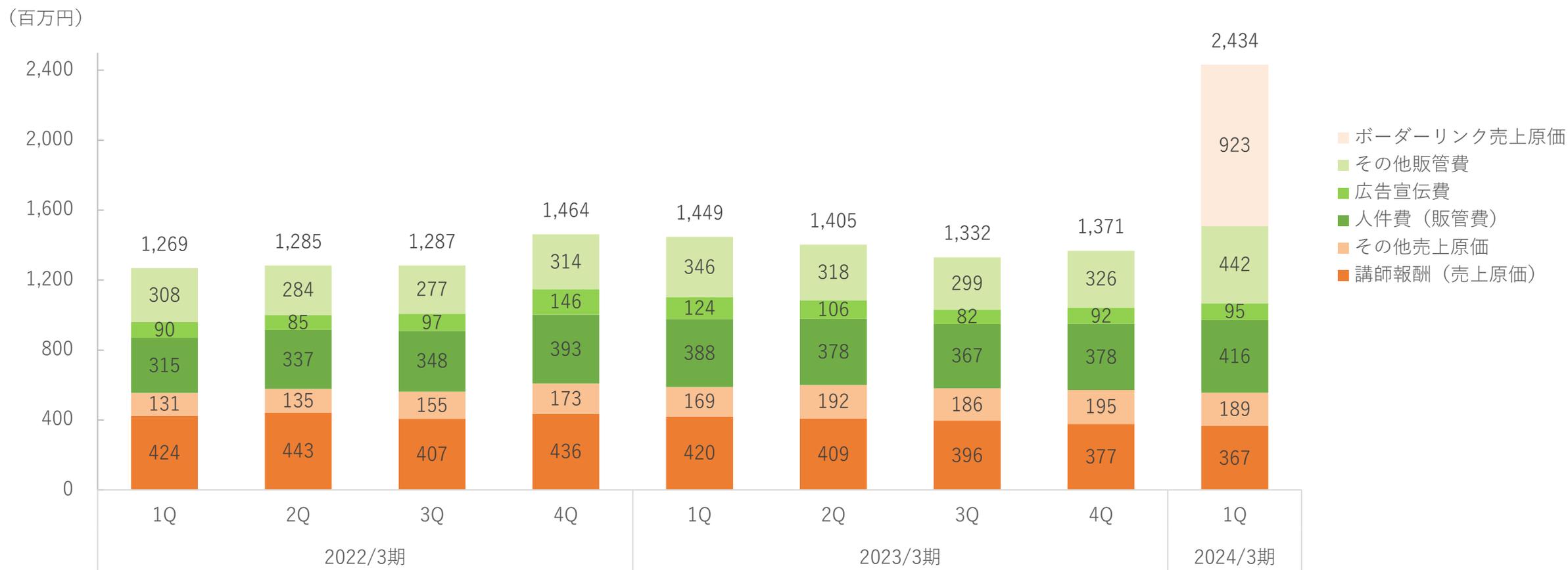
売上高



四半期費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳の推移

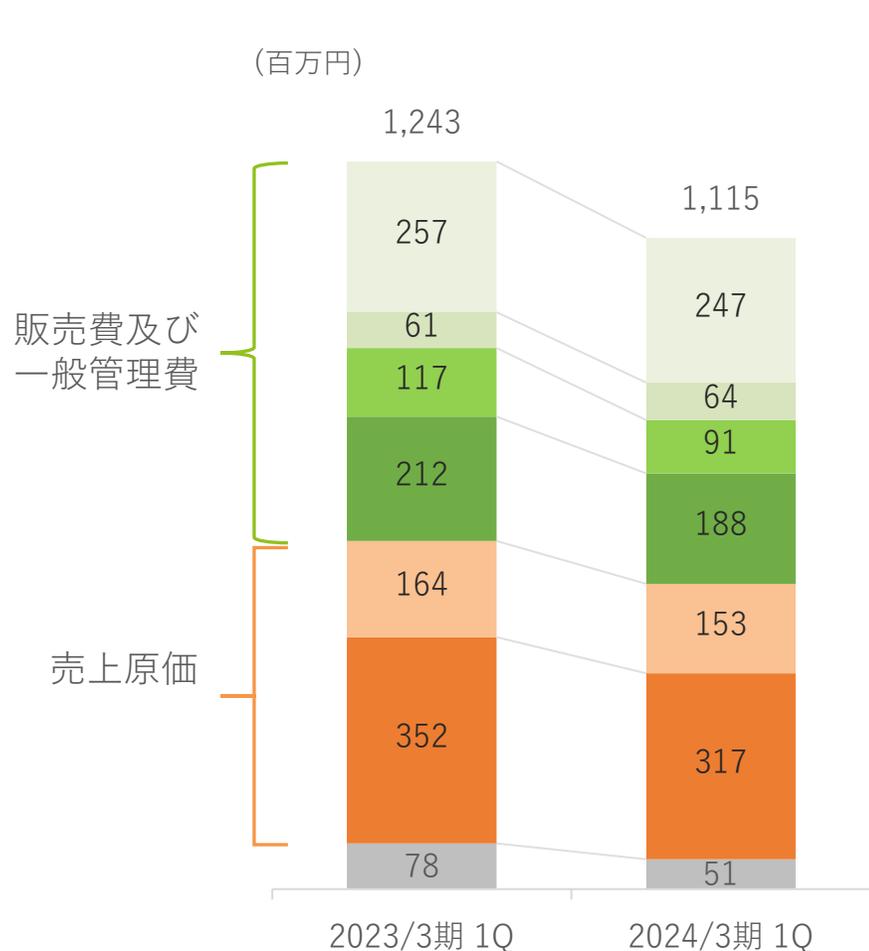
既存事業の費用は同水準で推移した一方、ボーダーリンク社の連結子会社化により営業費用額は大幅に増加

費用



2024年3月期 第1四半期費用内訳：リスキリング事業

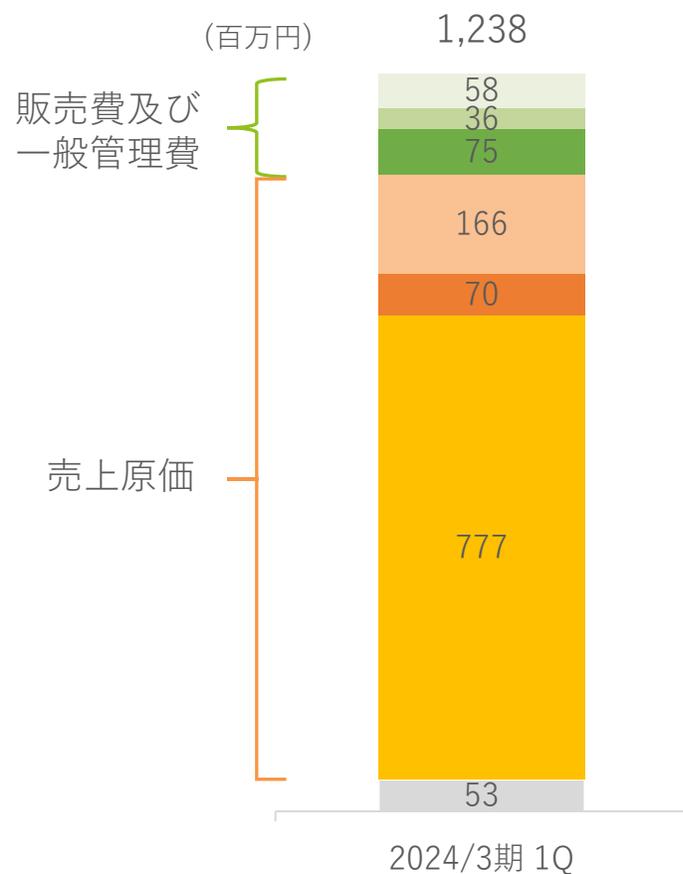
講師報酬単価の見直しや、ユーザーあたりのレッスン数の低下に伴い講師報酬が減少。人件費や広告宣伝費も最適化により減少



費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
■ その他販管費	-10 (-3.9%)	移転価格税制にかかる調整等
■ 減価償却費 (のれん償却額含む)	+3 (+5.0%)	主に開発ソフトウェア及び、のれん等の償却費
■ 広告宣伝費	-25 (-21.6%)	資格事業のマーケティング施策の最適化により減少
■ 人件費（販管費）	-23 (-10.9%)	人員配置の最適化により減少
■ その他売上原価	-10 (-6.5%)	資格事業教材のコスト見直しによる減少など
■ 講師報酬（売上原価）	-34 (-9.9%)	講師報酬単価の見直しや、ユーザーあたりのレッスン数の低下に伴い減少
■ 全社共通費	-26 (-33.6%)	子ども・子育て支援事業との按分割合の変動により、リスキリング事業の負担割合が減少

2024年3月期 第1四半期費用内訳：子ども・子育て支援事業

子ども・子育て支援事業はALT派遣事業にかかる講師の人件費が営業費用の半分以上を占める



費用	内容
■ その他販管費	子ども向け英会話事業やALT派遣事業にかかる諸費用
■ 減価償却費 (のれん償却額含む)	主にALT派遣事業にかかるのれん等の償却費
■ 人件費 (販管費)	主にALT派遣事業にかかる人件費 (販管費)
■ その他売上原価	主にALT派遣事業にかかる講師の人件費以外の売上原価
■ 講師報酬 (売上原価)	主に子ども向け英会話等の講師報酬
■ ALT派遣 人件費	ALT派遣事業にかかる講師の人件費
■ 全社共通費	管理部門等の全社共通費用を按分

2. 2024年3月期 計画

2024年3月期 計画に対する進捗 (1/2)

連結子会社である資格スクエア社を吸収合併にしたことに伴い、繰延税金資産を計上したため、当期純利益が大幅に進捗

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 業績予想	前年同期比 増減率
売上高	5,787	10,000	+72.8%
EBITDA	547	1,000	+82.6%
営業利益	228	600	+162.8%
経常利益	279	530	+89.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	400	+106.1%

営業利益率	3.9%	6.0%	+2.1pt
EBITDAマージン	9.5%	10.0%	+0.5pt
ROE	8.4%	10.0%以上	-

2024年3月期 1Q累計	進捗率
2,630	26.3%
313	31.3%
196	32.8%
194	36.7%
265	66.4%

7.5%	-
11.9%	-

2024年3月期 計画に対する進捗 (2/2)

子ども・子育て支援事業のALT派遣事業において、ALTの配置が順調に拡大
季節偏重もあり前倒しで進捗したため、セグメント利益は計画を超過

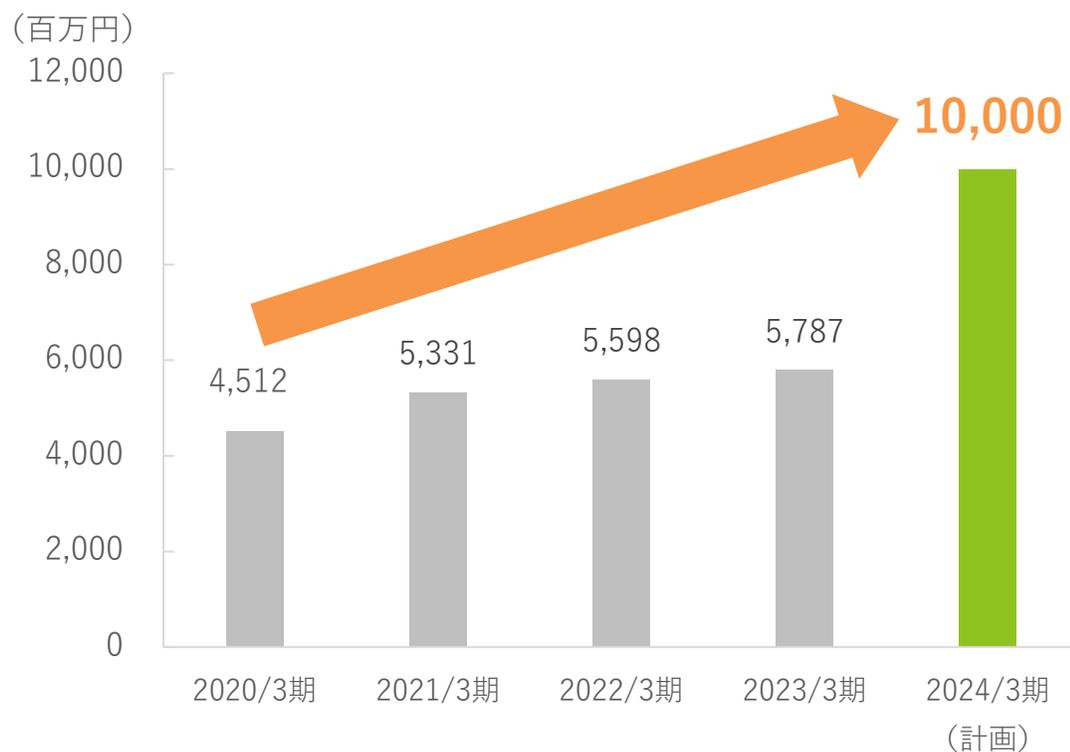
(百万円)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前年同期比 増減率	2024年3月期 1Q累計	進捗率
リスクリング 事業	売上高	5,316	5,500	+3.5%	1,300	23.7%
	個人向けサービス	3,517	3,600	+2.4%	877	24.4%
	法人向けサービス	1,799	1,900	+5.6%	423	22.3%
	セグメント利益	668	900	+73.0%	185	20.6%
子ども・ 子育て 支援事業	売上高	471	4,500	+855.4%	1,329	29.6%
	ALT派遣サービス	—	4,000	-	1,215	30.4%
	子ども向け英会話サービス	471	500	+6.2%	114	22.8%
	セグメント利益	-98	60	-	97	162.6%
調整額		-342	-360	-	-85	-
合計	売上高	5,787	10,000	+72.8%	2,630	26.3%
	営業利益	228	600	+162.8%	196	32.8%

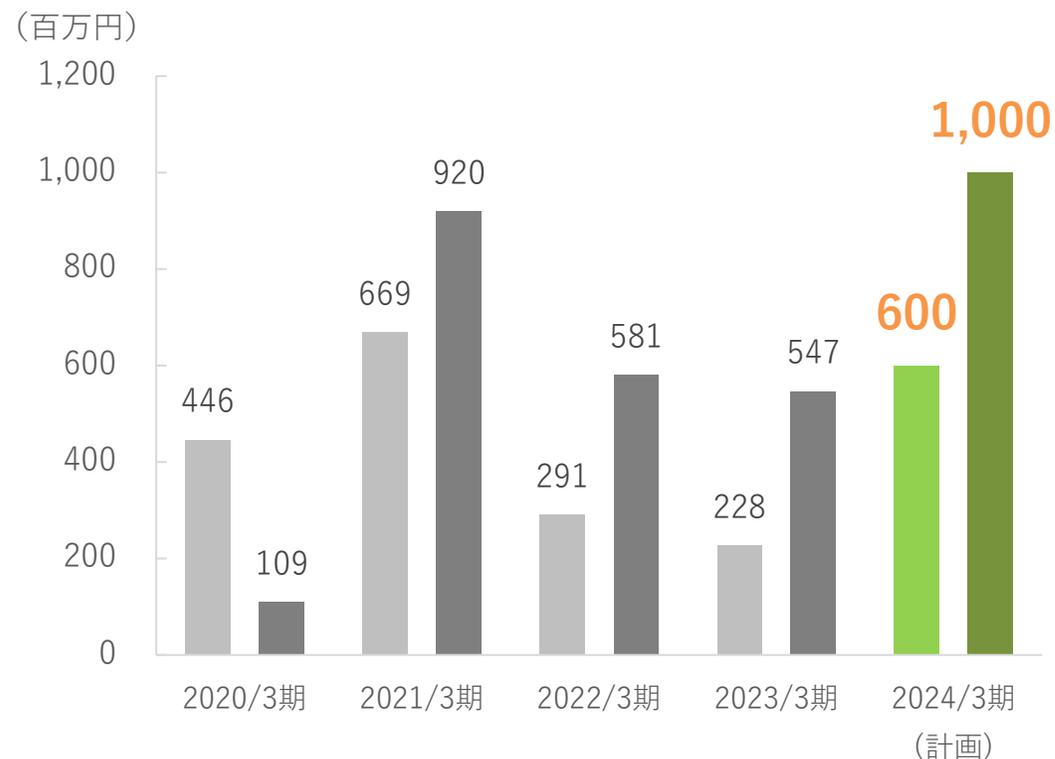
連結業績推移

売上高は創業以来16期連続の増収、営業利益及びEBITDAは前期から大幅な増加を見込む

売上高



営業利益・EBITDA



■ 営業利益 ■ EBITDA

3. ビジネスアップデート

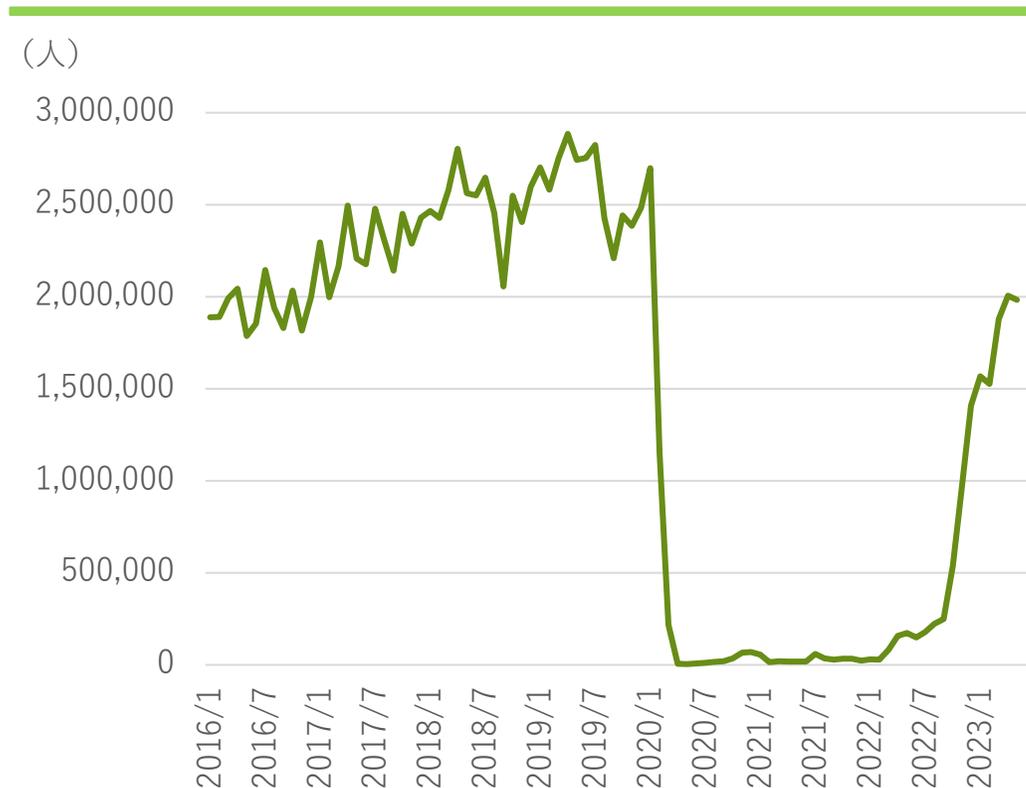
オンライン英会話市場環境の現状

日本人出国者数の回復が遅れており、市場環境の好転が進まない状況

日本人出国者数



外国人入国者数



*出入国在留管理庁「出入国管理統計統計表」

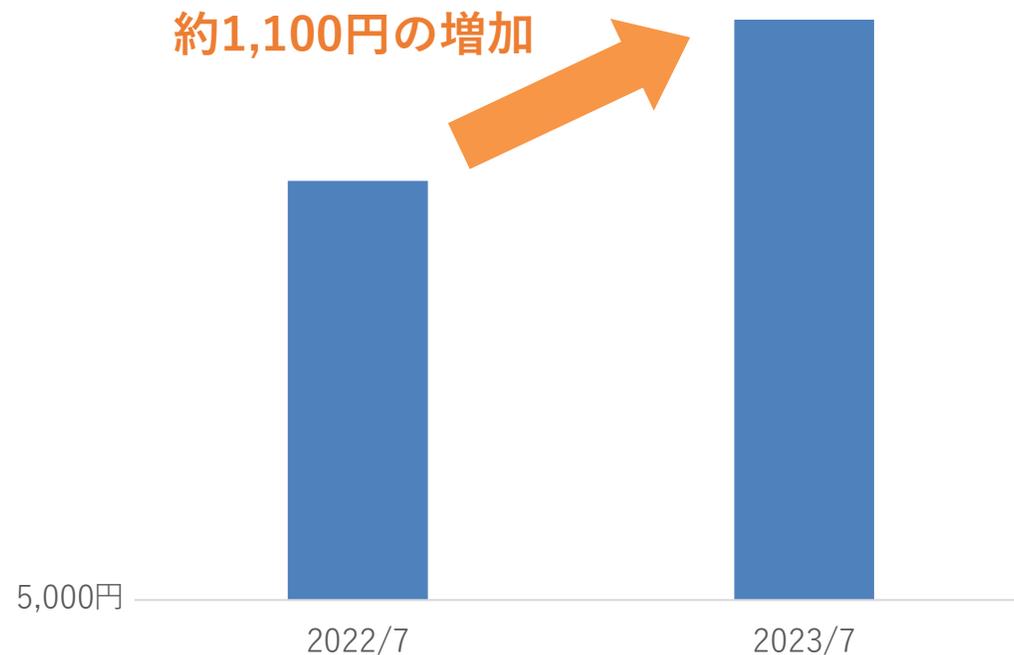
レアジョブ英会話のサービス・価格改定の影響

個人・法人ともに単価は上昇

個人向け単価推移



法人向け単価推移



PROGOSに関するアップデート

海外展開や機能追加によって、英語スピーキング力のアセスメントツールとしての知名度向上、普及を加速する

オンライン監視機能リリース

- 試験中の画像データと音声データをチェックして不正を検知する機能を開発、提供を開始
- 試験結果の信頼性を高めることにより、顧客企業の人事制度（昇格要件など）への組み込みへの足掛かりに
- アセスメントツールとして利用の幅を広げ、認知・普及を加速させる

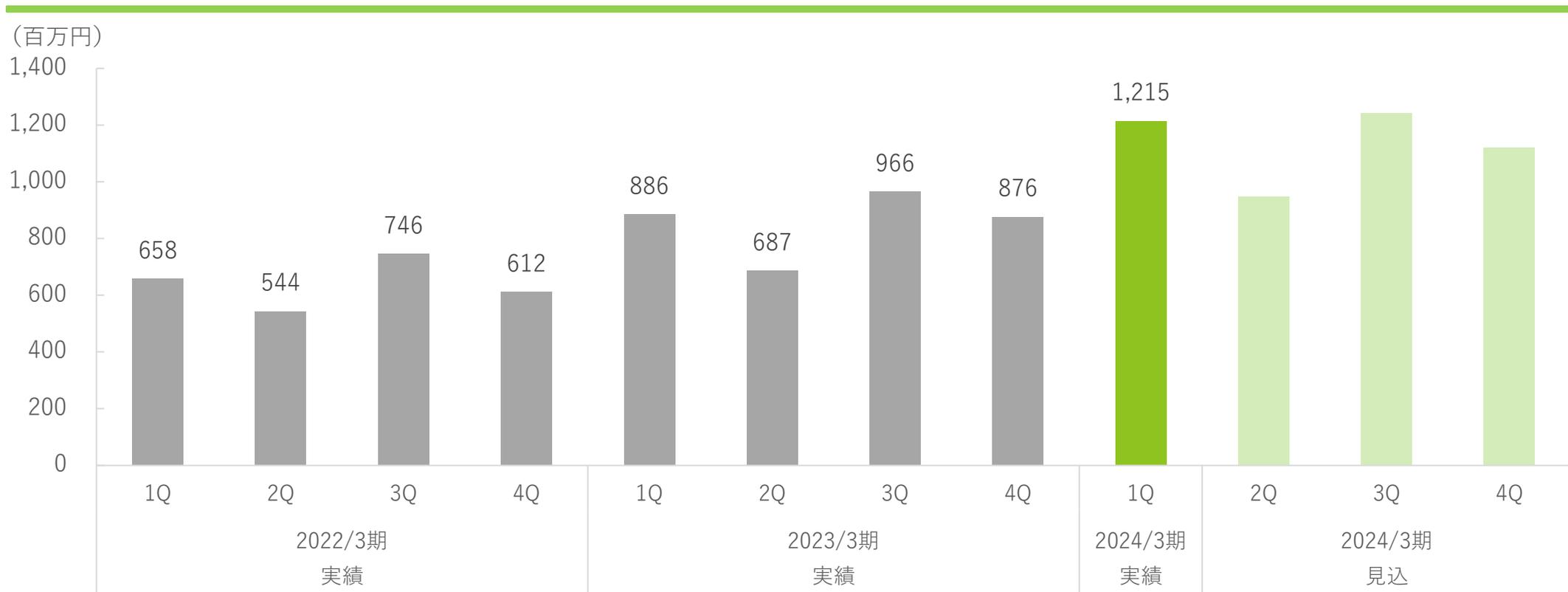
海外展開

- LMS（学習管理システム）事業者であるQuipperのサービス上で展開し、フィリピンの国内大学Davao Doctors Collegeの全学生と教員に提供
- 約5,000名の受験実績
- 今後も海外法人／教育機関に向けて普及活動を継続していく

ボーダーリンク社の取り組み

ALT派遣事業拡大に伴いALTの適切な配置が課題となるが、フィリピン講師ネットワークを活用することで安定的な供給と効率化を実現

四半期毎の売上推移見込



2024年3月期 今後の取り組み

レアジョブ英会話へのネイティブ講師レッスンの実装

- ニーズが高いネイティブ講師レッスンを提供予定
- ボーダーリンク社のALTネットワークを基盤として、大量供給できる体制づくりを検討

PROGOSの進化に向けたサービス開発を進める

- グローバルビジネススキルのアセスメント実装に向けて、開発を進める

PROGOSの普及を加速

- 幅広い企業への導入を目指し、有力企業での制度への導入事例作りを引き続き最優先に進める

ALT派遣事業の更なる拡大に備えるべく、配置最適化の推進

- レアジョブグループが有するフィリピン講師ネットワークによって、ALTの安定供給と効率化を実現

4. 今後の成長戦略

レアジョブグループの目指す姿

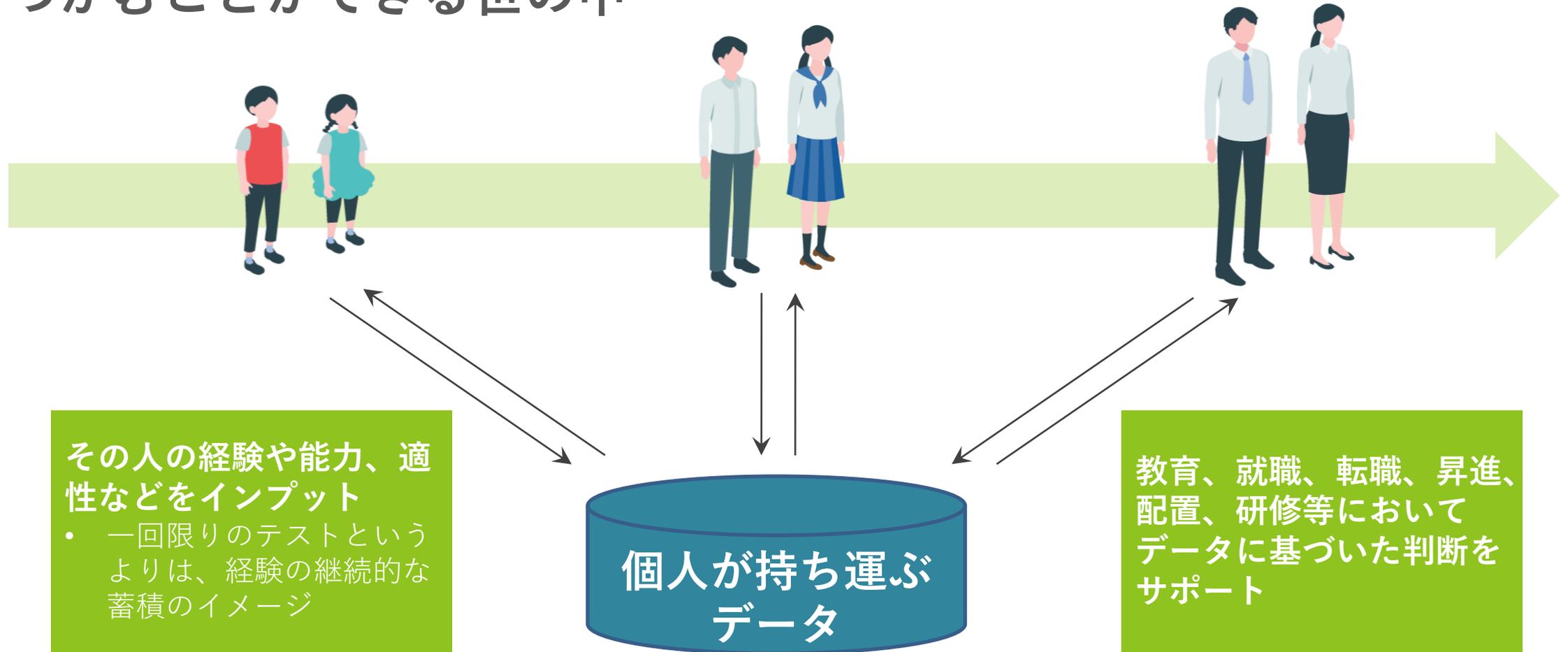
Vision

Chances for everyone, everywhere.

世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、
活躍できる世の中の実現

レアジョブグループのVisionが実現している社会のイメージ

目指したいのは、テクノロジーによって、誰しものがチャンスをつかむことができる世の中



AIアセスメントカンパニーへ

英語スピーキング力からスタートし、英語4技能やグローバルビジネススキルへとアセスメントの対象を拡大させていく



PROGOS経済圏の創出

PROGOSは数百億円規模のTOEIC®経済圏と同規模の市場を創り出すことを想定

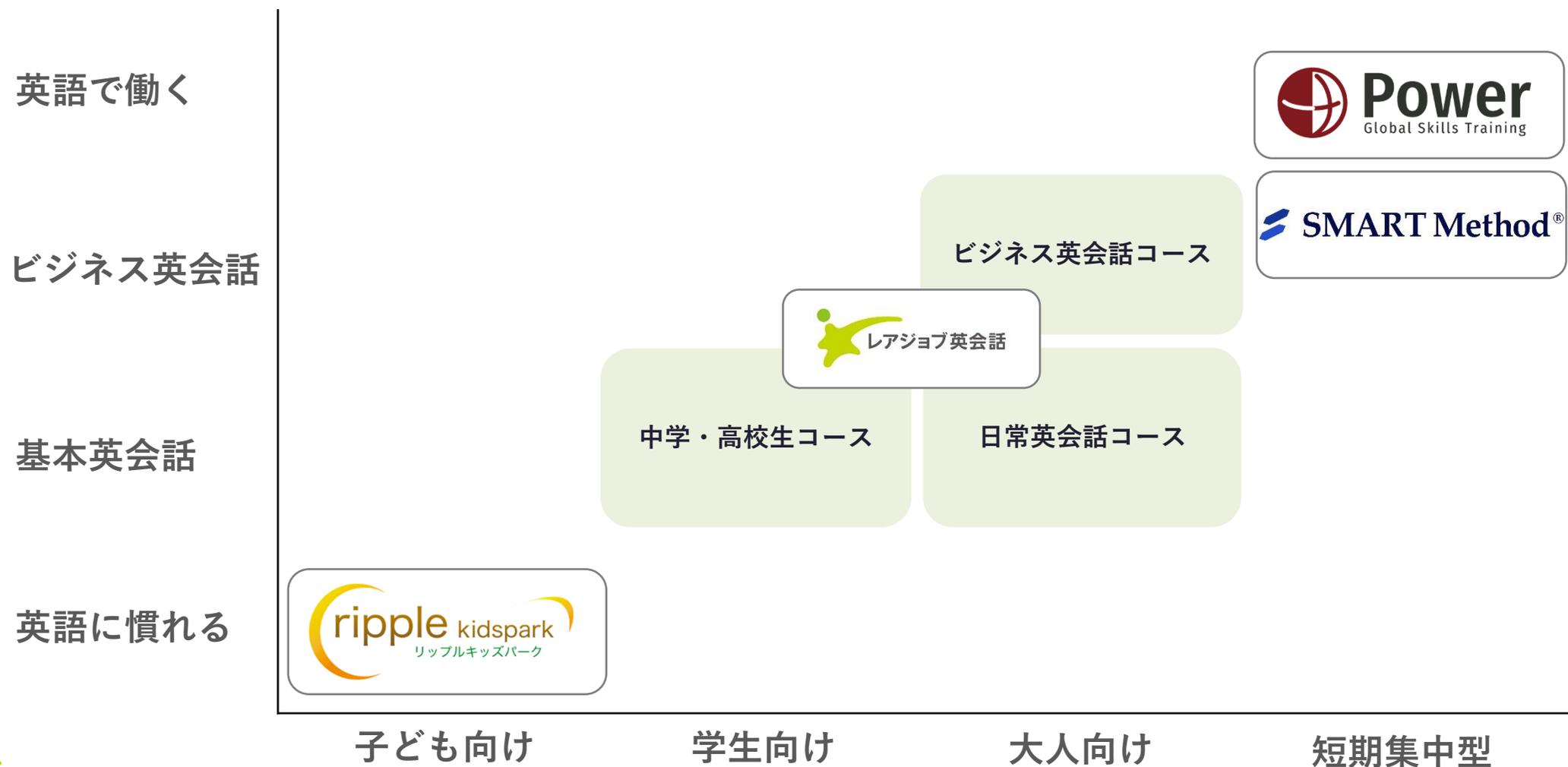


PROGOS経済圏のうち、レアジョブグループの
収入として2割程度(100～200億円)を想定

* TOEIC®受験者の平均的な語学学習費用(月額4,000円)とTOEIC®受験者数(年間のべ200万人)からレアジョブにて推計
「TOEIC®」は米国Educational Testing Service(ETS)の登録商標です

オンライン英会話サービスの成長戦略

豊富なサービスラインナップにより、幅広いユーザーのニーズに対応

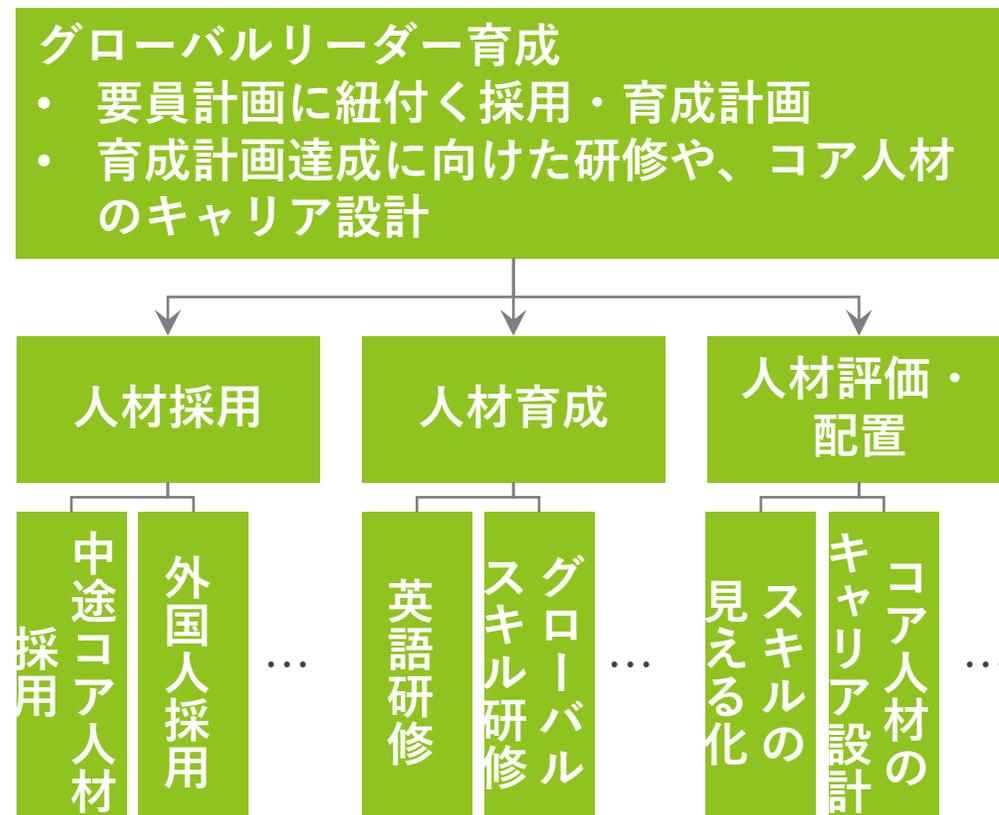
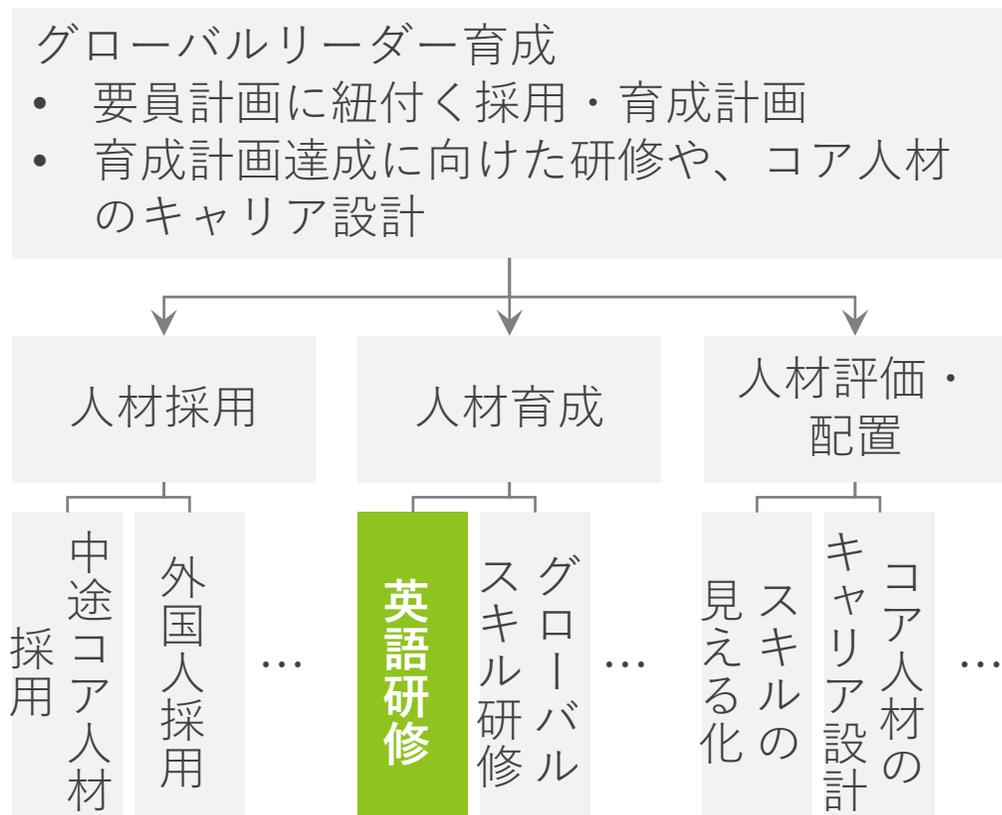


法人事業の成長戦略

幅広いサービスラインナップにより、グローバルリーダー育成に向けた高次の人事戦略まで含めたサービス提供を実現する

これまで

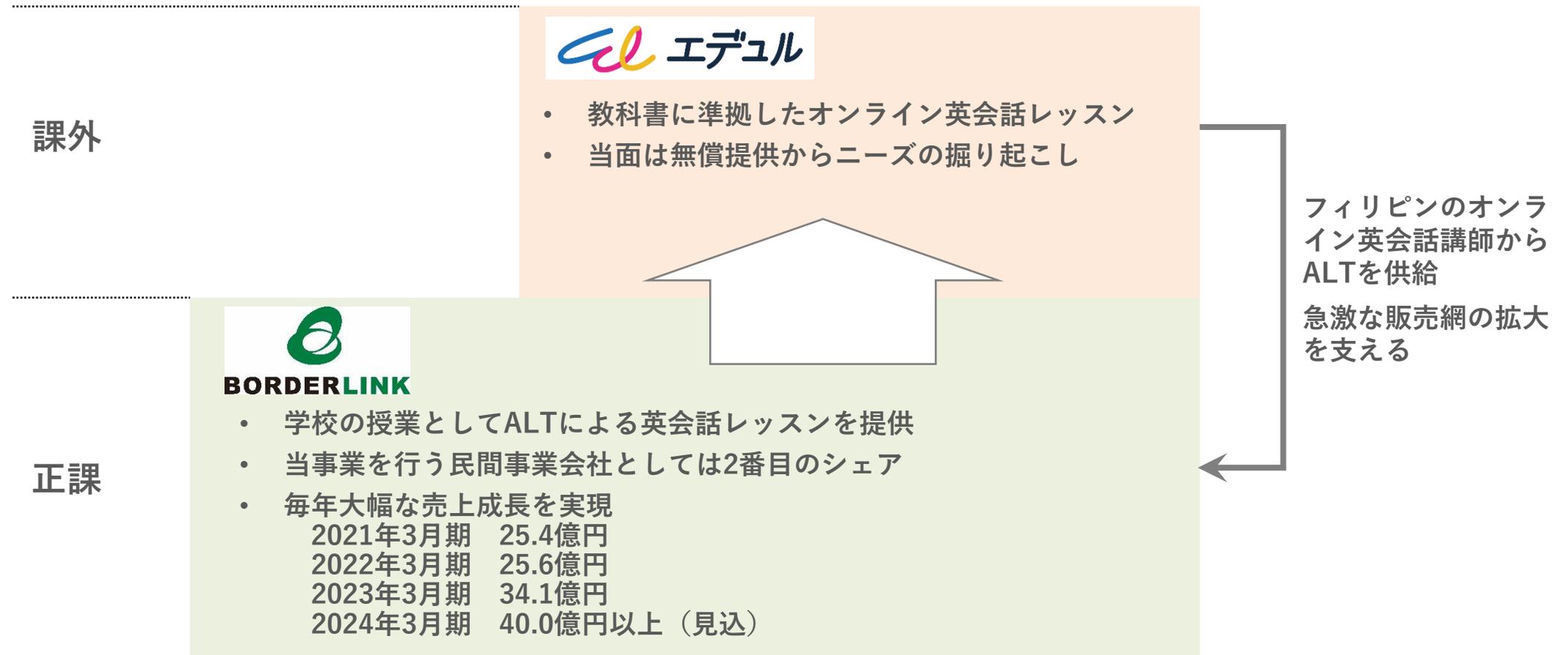
これから



：対象となる人事機能

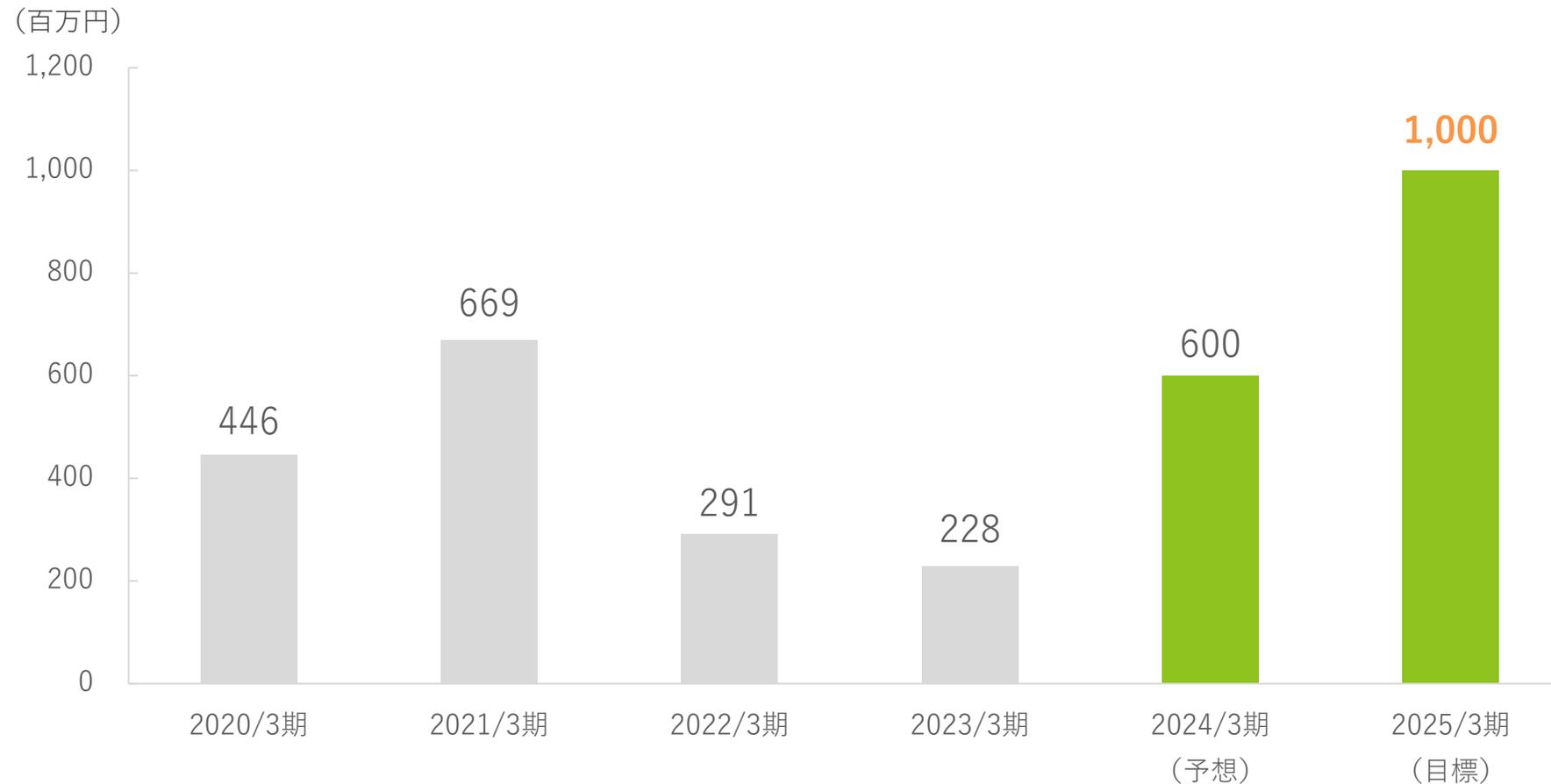
ALT派遣事業の成長戦略

学校の授業と自宅でのオンライン英会話レッスンのラーニングサイクルを構築する



経営目標（営業利益）

成長戦略を実践することで、2025年3月期に営業利益10億円を実現



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 654,127千円（2023年6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
公開市場 東証プライム（証券コード6096）

主な連結子会社

RareJob Philippines, Inc.
RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES, INC.
RareJob English Assessment, Inc.
株式会社プロゴス
株式会社レアジョブテクノロジーズ
株式会社K12ホールディングス
株式会社ボーダーリンク

取締役

代表取締役社長	中村 岳
代表取締役副社長	安永 成志
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)

SDGs/ESGに関する取組 (1/2)

レアジョブはビジョン実現に向けた事業活動を通じ、SDGsを達成すべく、ESGの観点に立った取組みを進めている



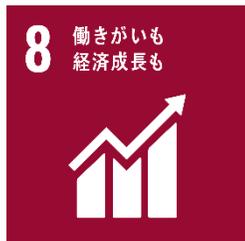
●安価で質の高い教育を提供

受講者様に安価で質の高いオンラインでの教育をどこでも提供しています。教育の機会が都市部に集中していることや、留学等の費用が高価なため、スキル習得の機会が得られないという、地域／経済格差による教育機会の不平等解消に寄与しています。



●女性が働きやすい仕事を増やす

レアジョブの講師の多くは女性です。勤務時間を柔軟にし、自宅からいつでも勤務できるようにしたことで、家事や育児、介護をしている女性も自分自身の能力を活用した仕事をするができるようになっていきます。



●新興国における仕事の創出

新興国であるフィリピンで多くの仕事を創出しています。居住地を選ばず仕事ができるため、特に、安定した職が見つけないフィリピンの地方に居住する人たちに対して、仕事の選択肢を増やすことに貢献しています。

対応するESG領域： ● Environmental ● Social ● Governance

SDGs/ESGに関する取組 (2/2)



● 国籍関係なく能力を生かして活躍できる社会の実現

受講者様、講師ともに能力を活かして活躍できる社会をめざしています。国籍関係なく、人々が学びグローバルに活躍することを支援すると共に、そのスキルを発揮する場を創り出しています。



● 移動不要によるエネルギー消費削減

レアジョブのサービスでは、インターネットへの接続ができれば、受講者様・講師共に、受講・提供による物理的移動は不要です。エネルギー消費を抑えることで、環境負荷低減に貢献しています。



● ペーパーレス化の推進

レアジョブのサービスでは、教材のほとんどを紙ではなくデータで提供しています。また、オフィス内においても会議や稟議など社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減に取り組んでいます。



● コーポレート・ガバナンス

法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底など、適切な仕組み・体制の強化は重要課題と認識しています。持続的に企業価値を向上させていくために、事業拡大と共に、コーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでいます。

対応するESG領域： ● Environmental ● Social ● Governance

提供サービス一覧

法人向け

個人向け

教育機関向け

リスニング
事業

 **PROGOS**
for English Speaking - 自動採点の英語スピーキング力測定システム

 **レアジョブ英会話** - 対象別3コース。スピーキングテスト、学習カウンセリング

 **SMART Method**  **SMART Method®** - オンライン完結英会話コーチング 成果保証型プログラム

● **研修ソリューションサービス** - グローバルリーダー育成プログラム等の提供

 **資格スクエア** - 法律系難関資格のオンライン学習サービス等の提供

 **Power**
Global Skills Training - 英語コミュニケーションスキルを学ぶプログラムの提供

※個人向けへの展開を検討中

子ども・
子育て支援
事業

 **ripple kidspark** - 子ども向けオンライン英会話

 **エデュル** - 子ども向けオンライン英会話

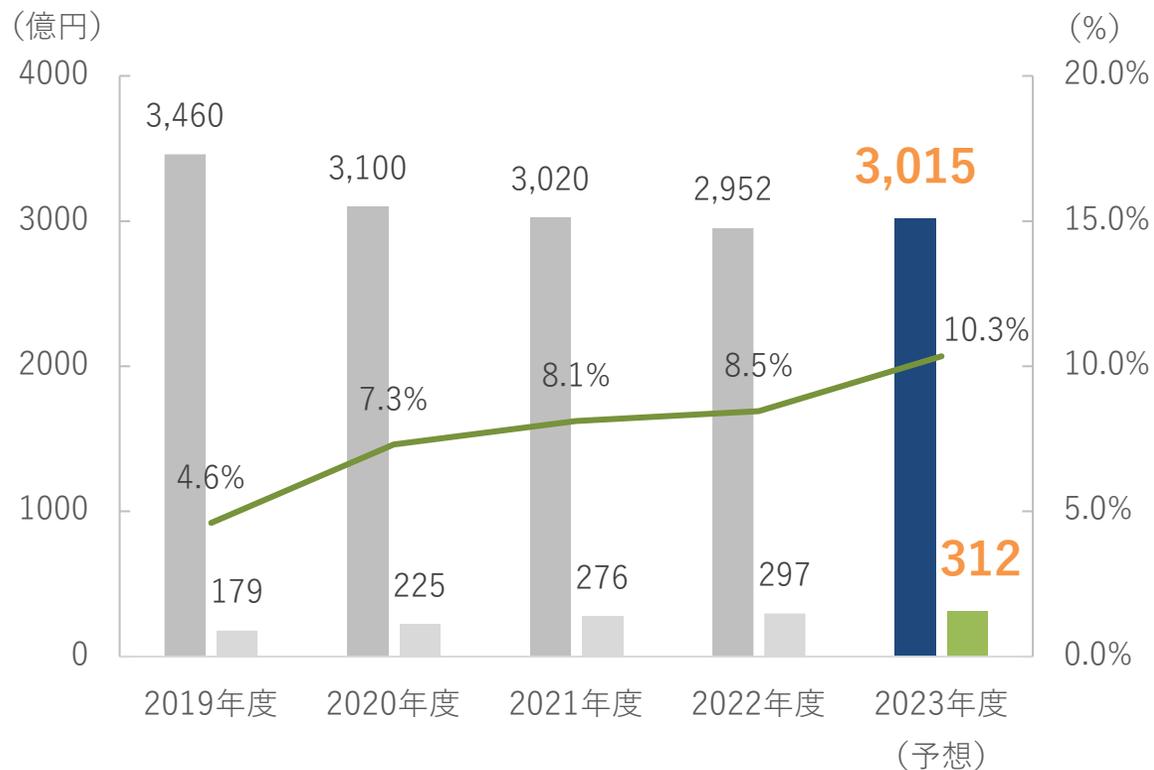
 **BORDERLINK** - ALT派遣

 **GLOBAL FIELD** - 子ども向け店舗型英語教室

● 保育施設への英語講師派遣

市場環境 – 英会話市場規模の推移

オンライン英会話市場は外国語教室市場の10.3%であり、大きく伸びる余地が存在



■ : 外国語教室市場 ■ : オンライン語学市場
 — : オンライン化率

出所:
 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2023」

外国語教室市場

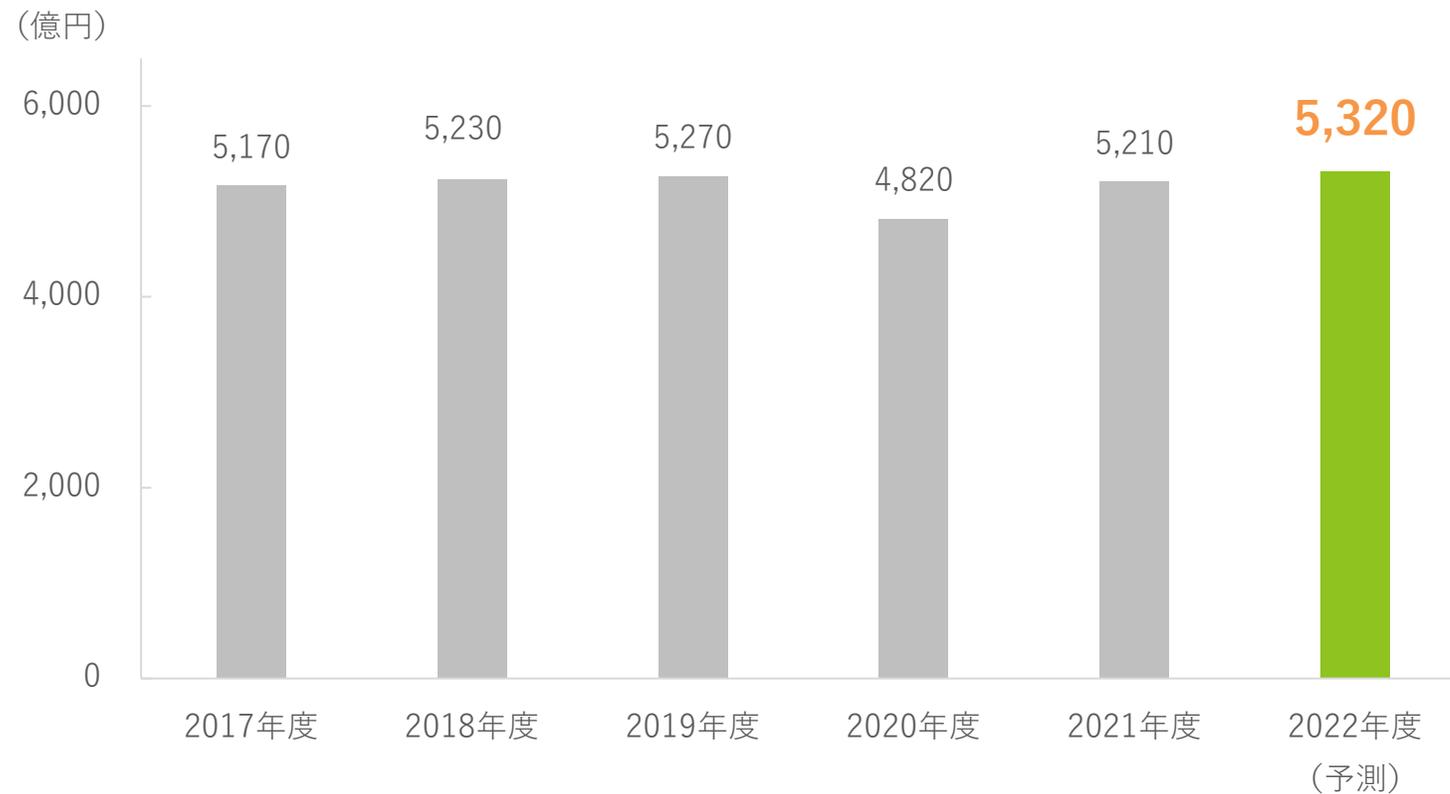
- コロナ禍等の影響により市場成長は鈍化したものの回復に向かう
- グローバル化は進んでおりビジネスでの活用ニーズは大きい

オンライン語学学習市場

- 安価で便利なこと等を背景に拡大は進む
- AIを利用したアプリによる学習も拡大している

企業向け研修サービス市場規模

コロナ禍での落ち込みからは回復している状況



出所:
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 2022」

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