

# 株式会社レアジョブ 2024年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

2023年11月14日

# 目次

1. 2024年3月期 第2四半期 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2四半期 実績

## 2024年3月期 第2四半期決算サマリー

### 売上高は第2四半期において過去最高を更新し、前年同期比+73.3%の増収

- 当期から株式会社ボーダーリンクのALT\*1派遣事業が開始したことにより大幅な増収

### 営業利益は、前年同期比+707.9%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

### 法人向けサービスの研修利用社数が増加

- 従業員の自己啓発のための利用から、階層別・選抜研修での利用ニーズの掘り起こしが進行

### オンライン英会話でネイティブ講師レッスンの提供を開始

- ボーダーリンク社ALTによるネイティブ講師レッスンを試験的に提供開始。確かなニーズを確認

\*1 Assistant Language Teacher（外国語指導助手）の略称

## 2024年3月期 第2四半期決算概要

売上は前年同期比で+73.3%の増収、営業利益は+707.9%の増益

(百万円)

	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,900	5,026	+73.3%
EBITDA*	203	596	+193.1%
営業利益	45	365	+707.9%
経常利益	90	354	+290.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	62	376	+504.9%

営業利益率	1.6%	7.3%	+5.7pt
EBITDAマージン	7.0%	11.9%	+4.9pt

\*営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

## 2024年3月期 第2四半期セグメント損益

リスキリング事業は価格改定などにより利益率が向上し+63.5%の増益  
子ども・子育て支援事業はALT派遣が好調であり134百万円の利益を創出

(百万円)

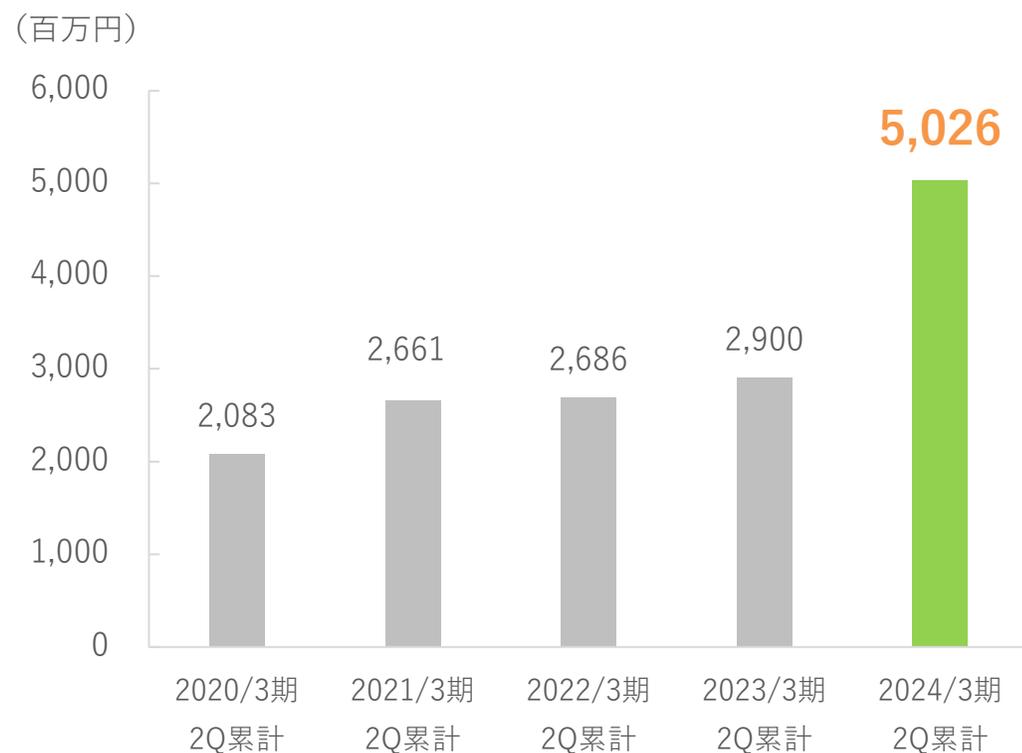
		2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
リスキリング 事業	売上高	2,659	2,614	-1.7%
	個人向けサービス	1,810	1,739	-4.0%
	法人向けサービス	849	875	+3.2%
	セグメント利益	247	405	+63.5%
子ども・子育て 支援事業	売上高	240	2,411	+904.3%
	ALT派遣サービス	-	2,183	-
	子ども向け英会話サービス	240	227	-5.1%
	セグメント利益	-42	134	-
調整額*		-160	-173	-
合計	売上高	2,900	5,026	+73.3%
	営業利益	45	365	+707.9%

\*調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

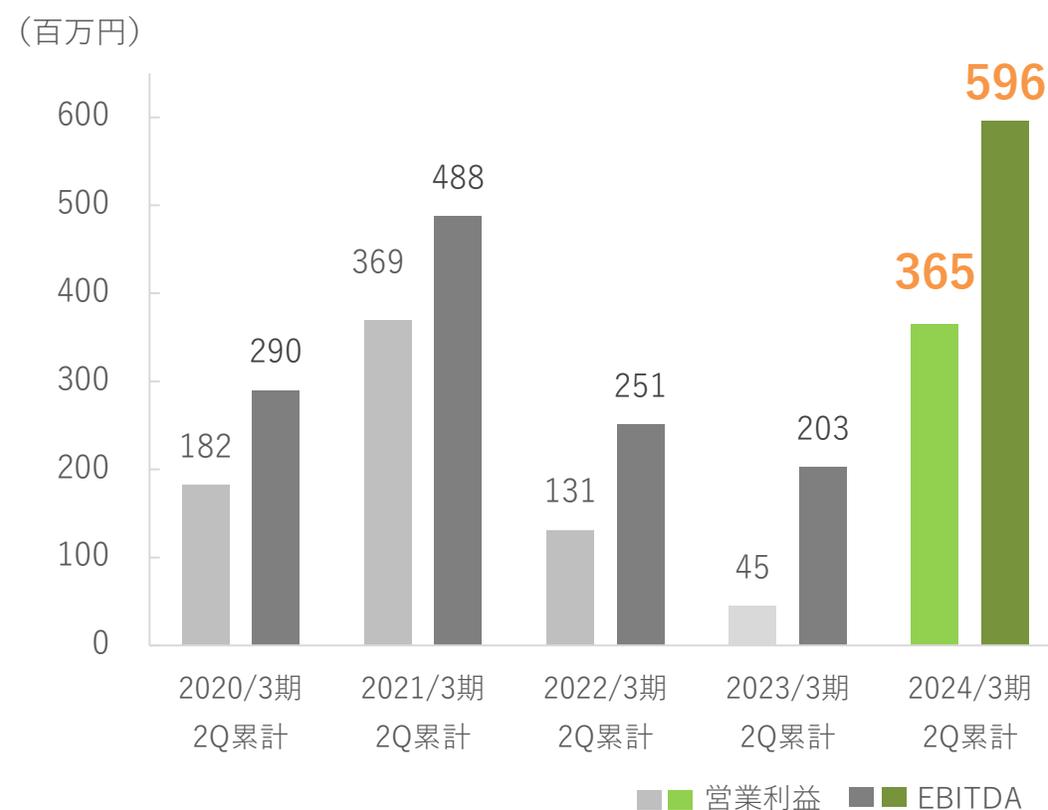
## 第2四半期連結業績の推移

売上高及びEBITDAは、第2四半期では過去最高を更新

### 売上高



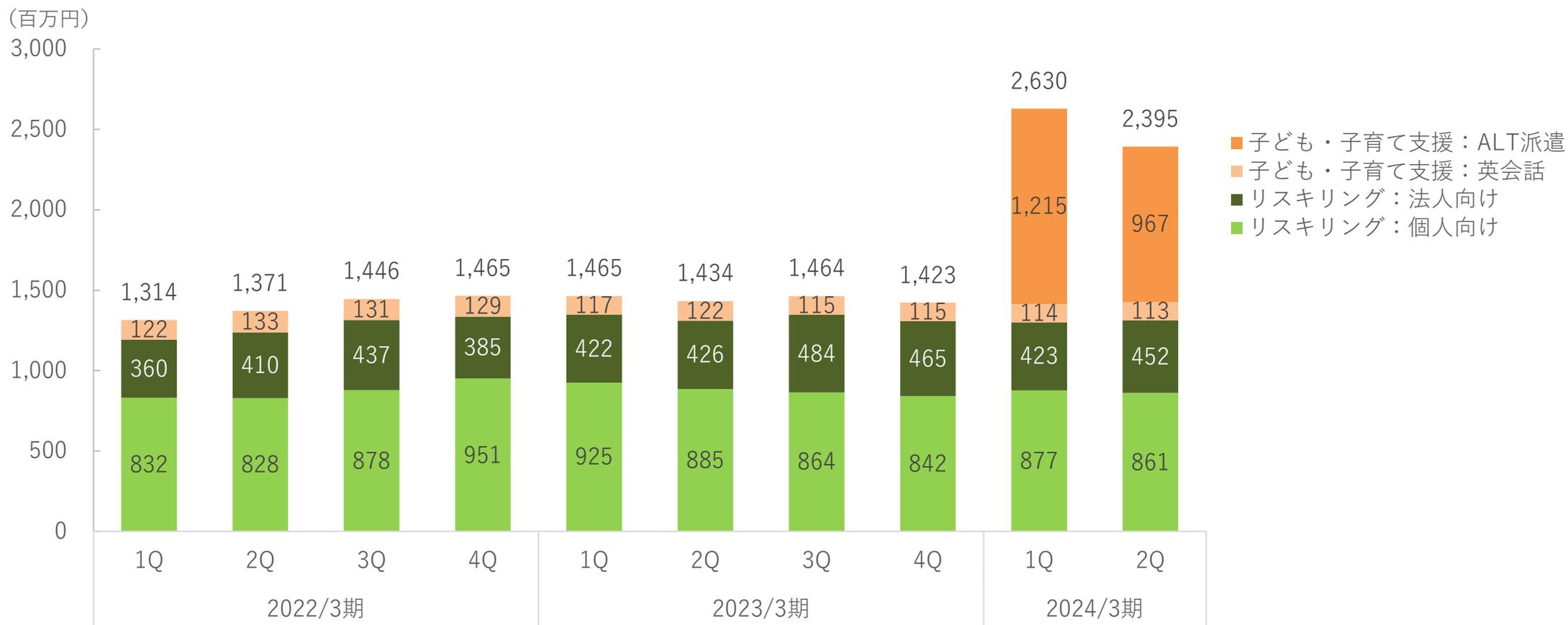
### 営業利益・EBITDA



## 四半期売上高内訳の推移

ALT派遣事業について、第2四半期は夏休みによる季節要因があるが、売上は想定通りに推移

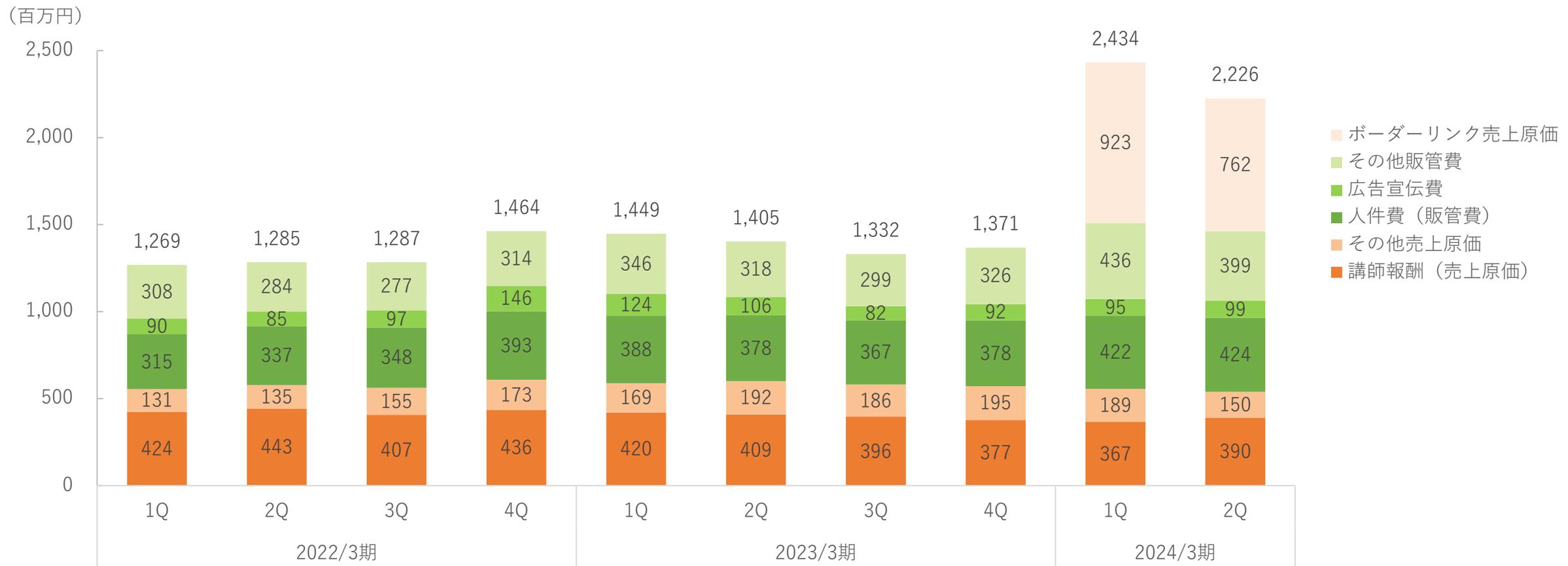
### 売上高



# 四半期費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳の推移

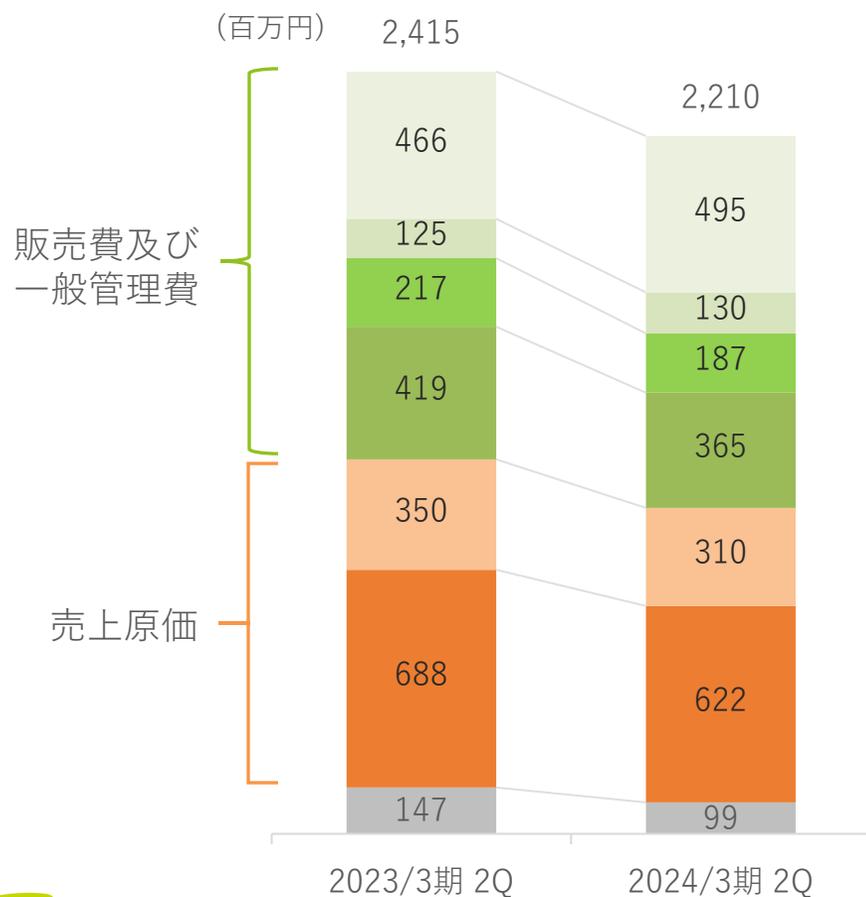
第2四半期のボーダーリンク売上原価はALT派遣事業の季節要因により減少

## 費用



## 2024年3月期 第2四半期費用内訳：リスキリング事業

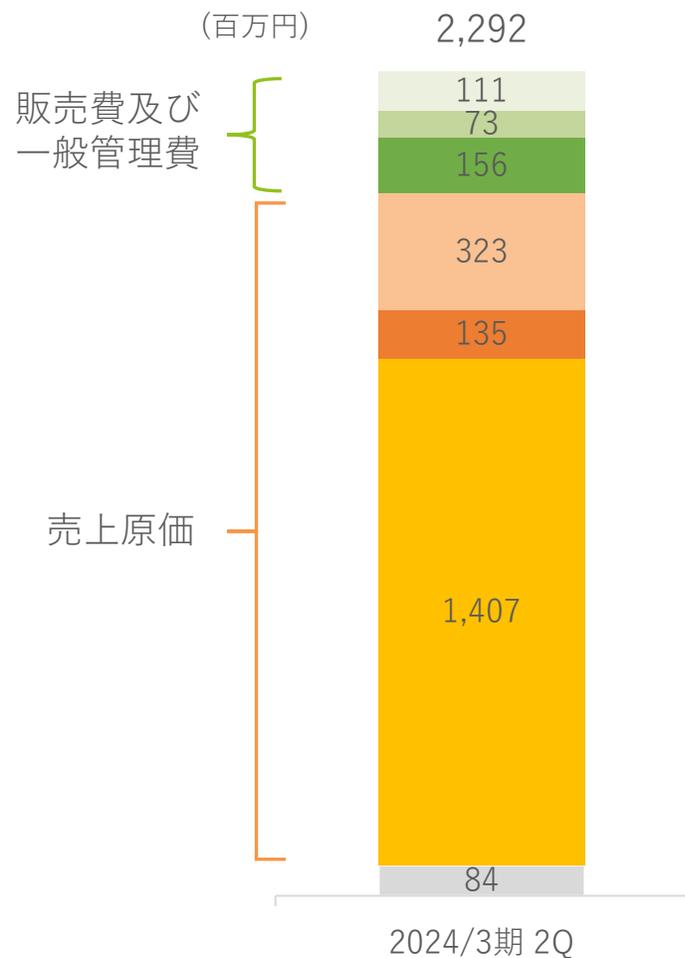
講師報酬単価の見直しや、ユーザーあたりのレッスン数の低下に伴い講師報酬が減少。人件費や広告宣伝費も最適化により減少



費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
■ その他販管費	+29 (+6.3%)	業務委託形態の増加等
■ 減価償却費 (のれん償却額含む)	+4 (+3.4%)	開発ソフトウェア等の減価償却費
■ 広告宣伝費	-29 (-13.7%)	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)	-53 (-12.9%)	人員配置の最適化により減少
■ その他売上原価	-40 (-11.5%)	資格事業教材のコスト見直し等により減少
■ 講師報酬 (売上原価)	-66 (-9.6%)	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	-48 (-32.7%)	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2四半期費用内訳：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大半を占める



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

子ども・子育て支援事業が当初想定より好調でありグループの業績を牽引  
2024年3月期の業績予想を達成できる見通し

(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%	+5.7pt
ROE	8.4%	10.0%以上	-

2024年3月期 2Q累計	進捗率
5,026	50.3%
596	59.7%
365	61.0%
354	66.9%
376	94.2%

7.3%	-
11.9%	-

## 2024年3月期 セグメント別損益計画の修正

リスキリング事業は個人向けサービスが鈍化、法人向けサービスは大型添削受託案件の規模縮小により当初計画を下回る見込み、ALT派遣サービスは好調に推移

(百万円)

		2024年3月期 当初計画	2024年3月期 修正計画	前年同期比 増減額
リスキリング 事業	売上高	5,500	5,200	-300
	個人向けサービス	3,600	3,400	-200
	法人向けサービス	1,900	1,800	-100
	セグメント利益	900	750	-150
子ども・ 子育て 支援事業	売上高	4,500	4,800	+300
	ALT派遣サービス	4,000	4,400	+400
	子ども向け英会話サービス	500	400	-100
	セグメント利益	60	210	+150
調整額		-360	-360	-
合計	売上高	10,000	10,000	-
	営業利益	600	600	-

## 2024年3月期 計画に対する進捗（セグメント別損益）

修正後のセグメント別損益計画に対して以下の通りに進捗

(百万円)

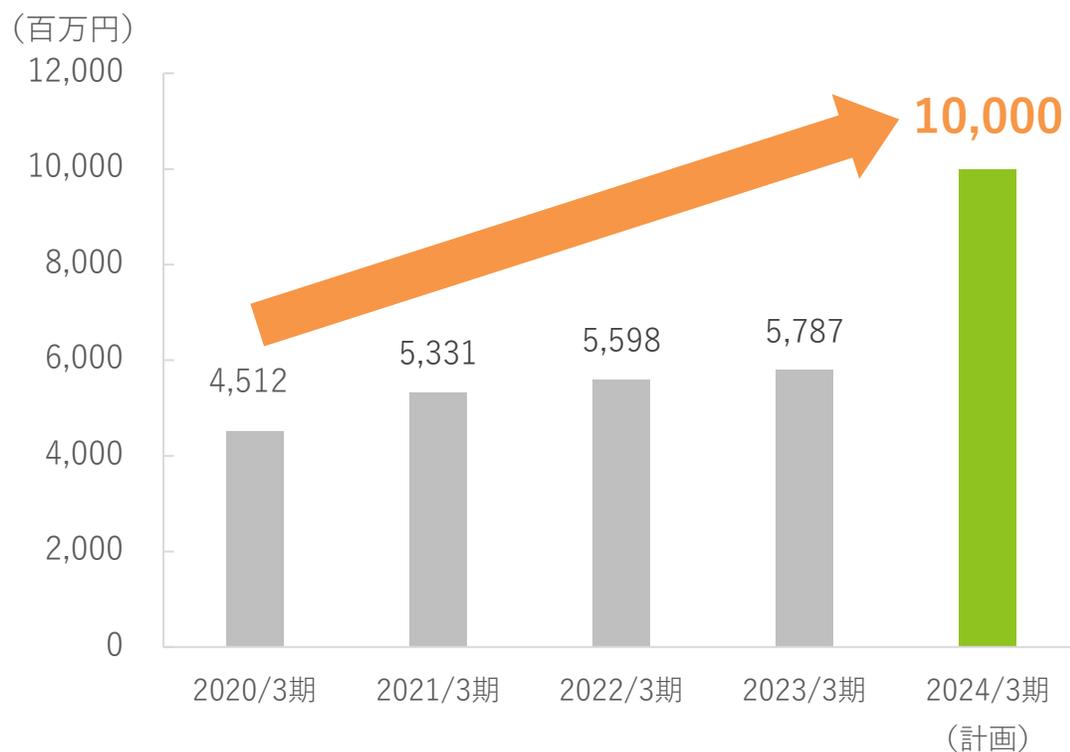
		2023年3月期 実績	2024年3月期 修正計画	前年同期比 増減率
リスクリング 事業	売上高	5,316	5,200	-2.2%
	個人向けサービス	3,517	3,400	-3.3%
	法人向けサービス	1,799	1,800	+0.1%
	セグメント利益	668	750	+12.2%
子ども・ 子育て 支援事業	売上高	471	4,800	+919.1%
	ALT派遣サービス	-	4,400	-
	子ども向け英会話サービス	471	400	-15.1%
	セグメント利益	-98	210	-
調整額		-342	-360	-
合計	売上高	5,787	10,000	+72.8%
	営業利益	228	600	+162.8%

2024年3月期 2Q累計	進捗率
2,614	50.3%
1,739	51.1%
875	48.7%
405	54.0%
2,411	50.2%
2,183	49.6%
227	57.0%
134	64.0%
-173	-
5,026	50.3%
365	61.0%

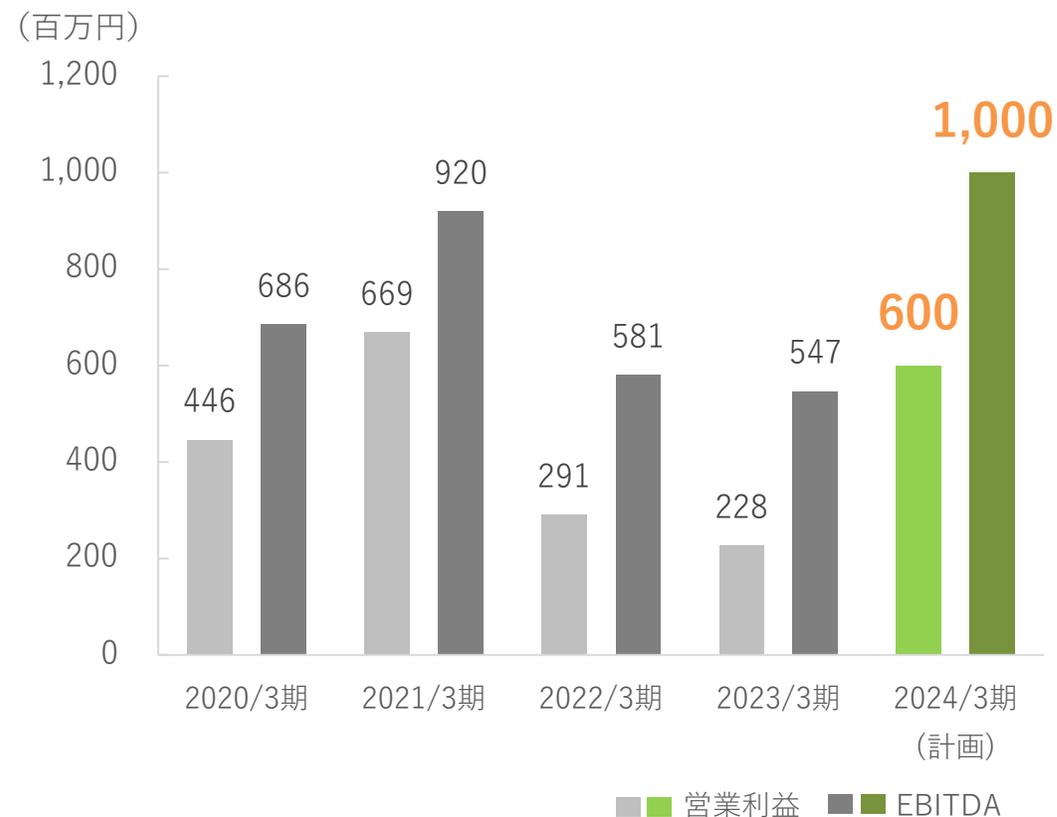
## 連結業績推移

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



### 3. ビジネスアップデート

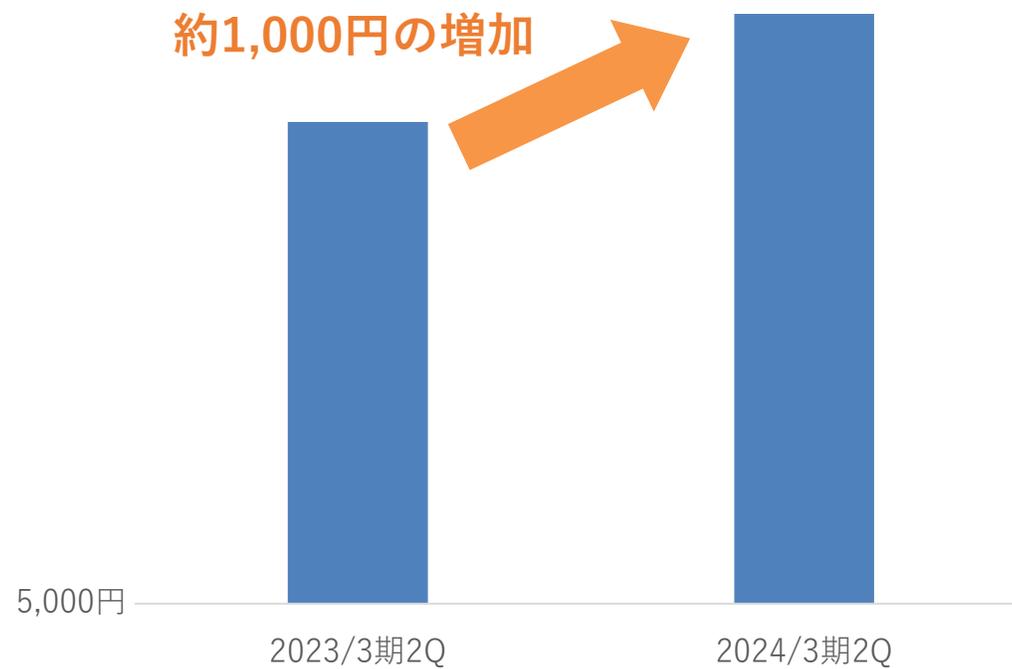
# レアジョブ英会話のサービス・価格改定の影響

## 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



## 個人向けオンライン英会話サービスでネイティブ講師レッスンを提供開始

約300回の試験的な提供の結果、強いニーズを確認  
今後は講師供給体制の拡充、及び新プランでの本格的なサービス提供  
により、将来的に5%以上の平均単価の向上を目指す

ユーザー満足度

平均 **4.8点** (5点評価)

レッスン後の回答数の87.6%が  
満点評価

### ユーザーコメント（抜粋）

レッスン後の振り返りのコメントが、今までで一番素晴らしかった。例文を使ってのフレーズの説明、会話での使い方など大変ためになった。今回はネイティブ視点からではないと気づかない貴重な指摘があったので今後に活かしていきたい。

フリートークを選択したが、楽しく、学びのある時間だった。的確により自然なネイティブ表現を教えてくれるのでとても勉強になる。

発音やナチュラルな表現を詳しく教えていただき大変勉強になった。

## 法人企業におけるサービス利用の用途

法人向けサービスでは、自己啓発利用に加えて、階層別／選抜研修での利用が増加してきている

### 自己啓発での利用

企業の自己啓発メニューの一つとして、オンライン英会話を準備し、受講を希望する幅広い従業員が利用

- レアジョブ英会話の最も一般的な活用の仕方

+

### 階層別／選抜研修での利用

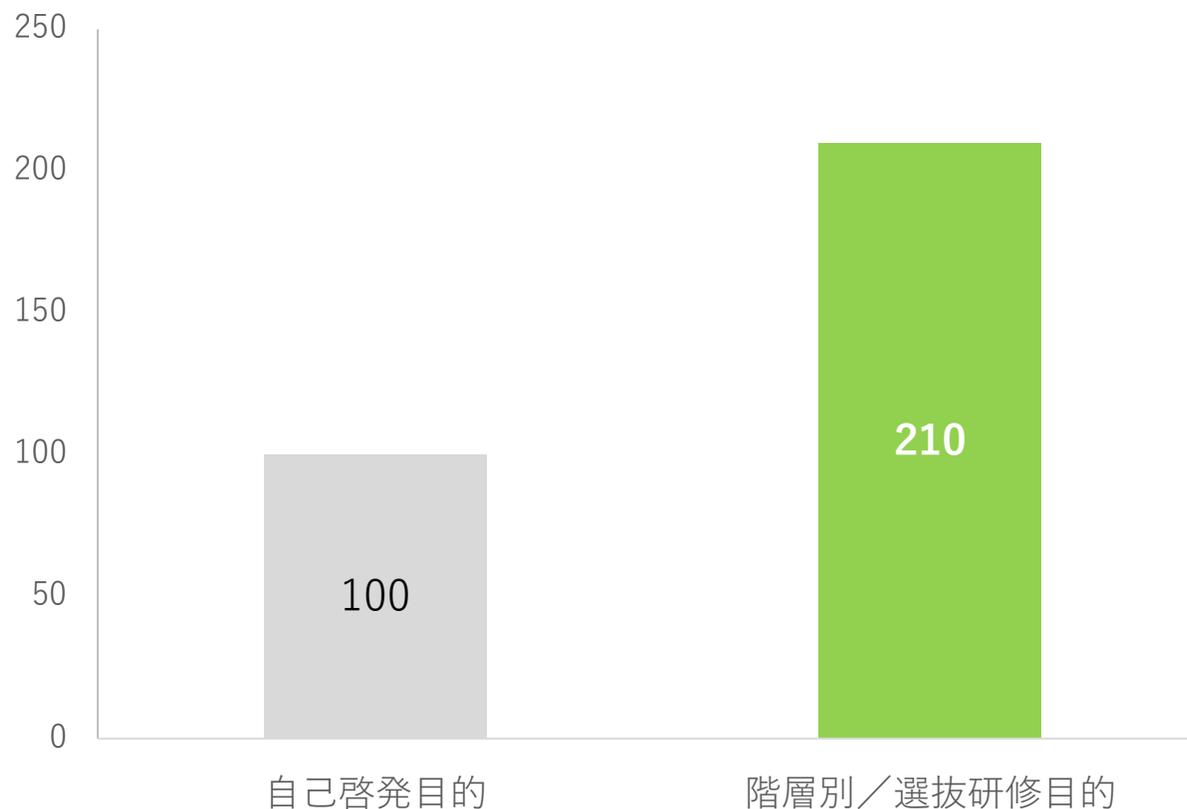
戦略的な人材育成の一部として、選抜した従業員に対し、語学力以外も含めたグローバル人材育成研修を実施

- レアジョブ英会話に加え、提携先研修も含めて、グローバルビジネススキルの向上を目的に利用

## 1社あたり単価の比較

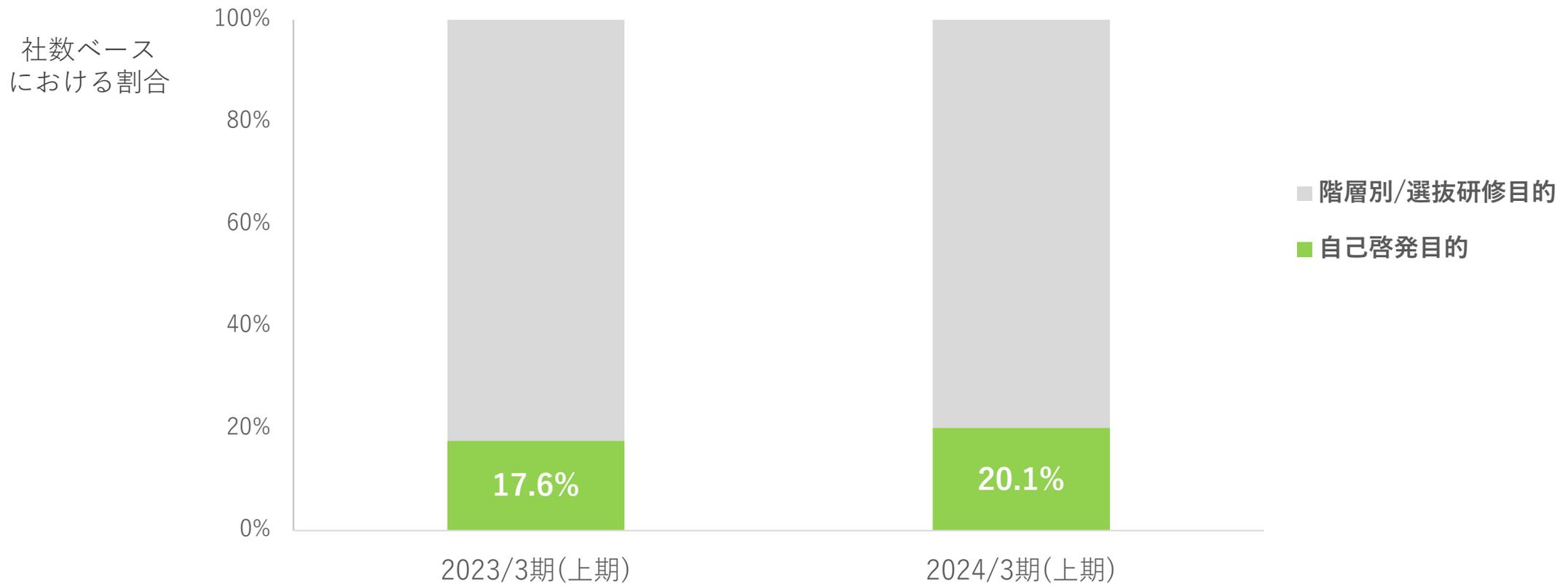
階層別／選抜研修目的で利用する1社あたりの顧客単価は、  
自己啓発目的の2.1倍

2024/3期(上期)顧客単価  
(自己啓発目的を100として指数化)



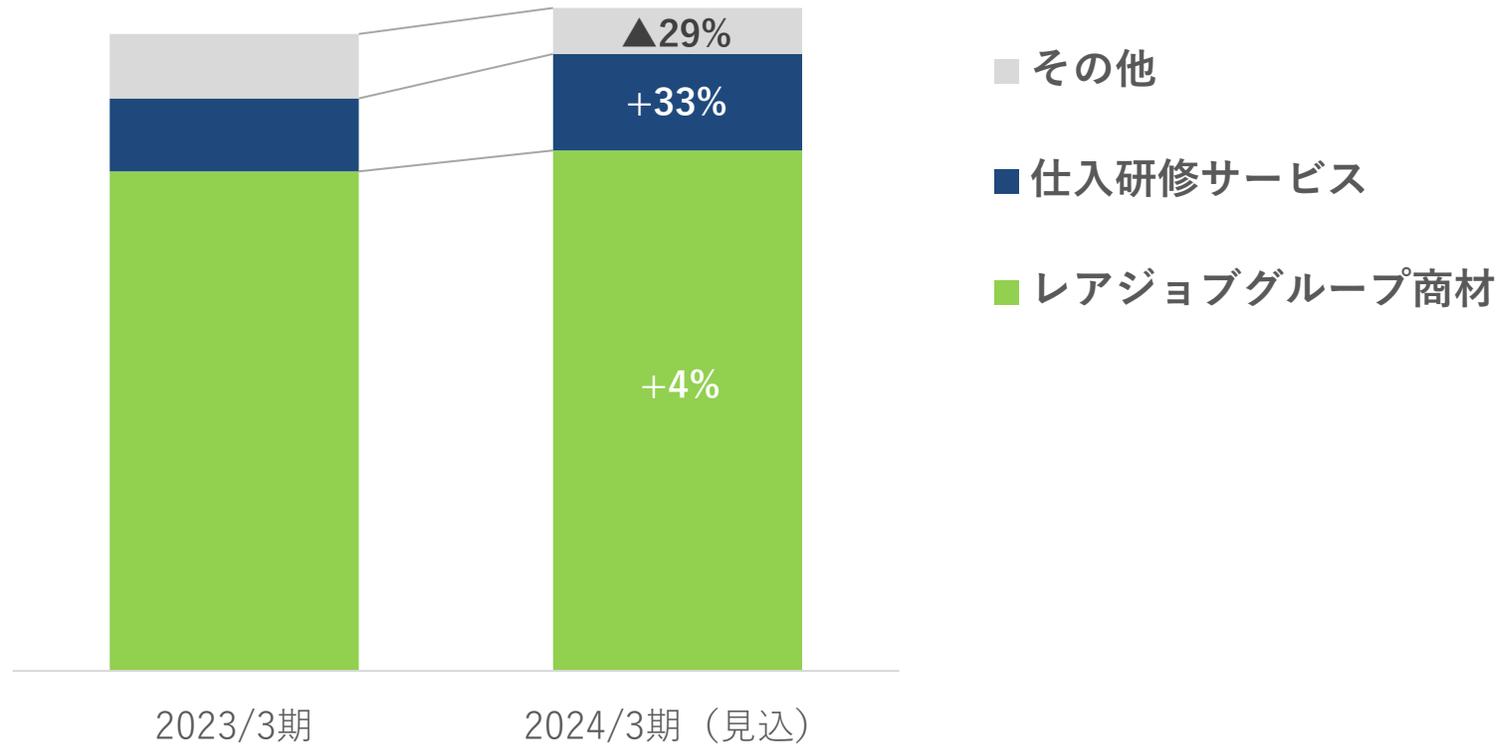
## 全体に占める階層別／選抜研修目的での利用企業の割合

現段階では階層別／選抜研修目的で利用する企業の割合は2割程度であり、今後の成長余地が存在している



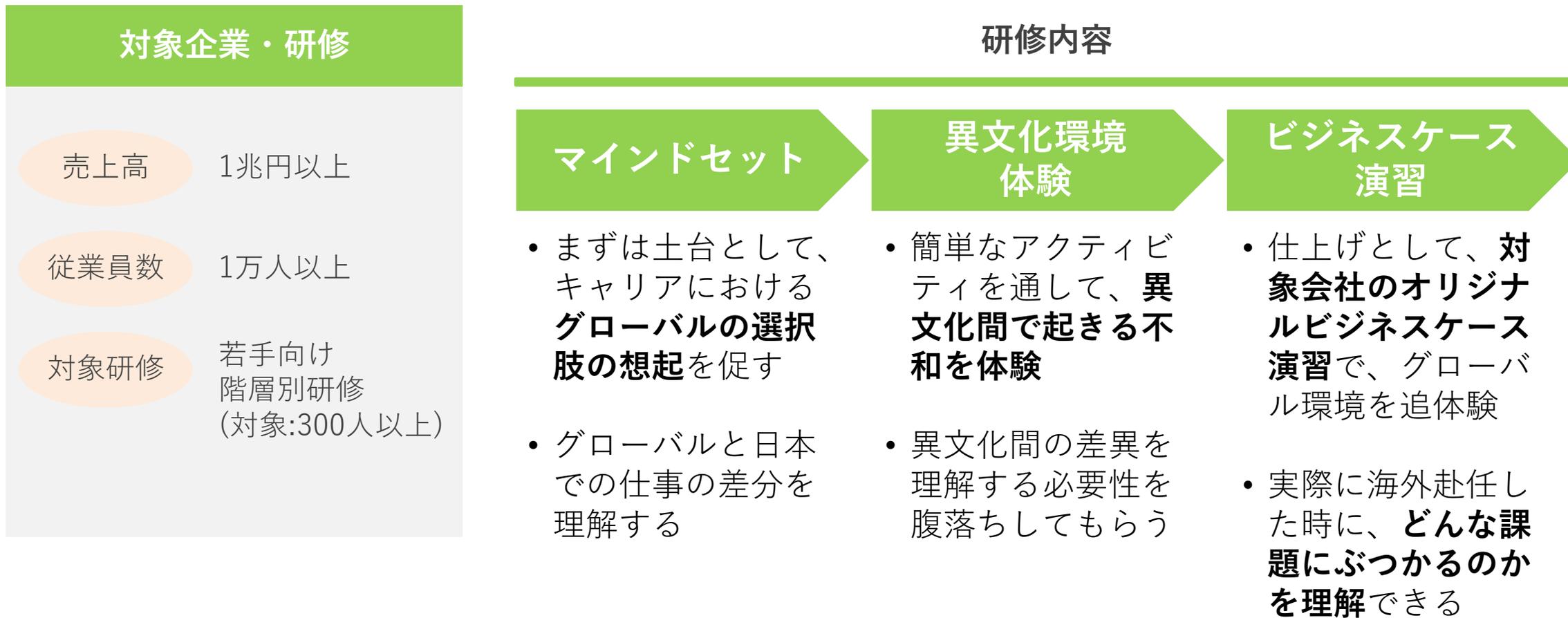
## 法人向け事業における売上の推移

協業先から仕入れている研修サービスの売上成長率が、レアジョブグループ商材を超える伸長



## 階層別研修での活用事例

語学力向上だけでなく、異文化理解力の向上や、グローバル  
マインドセットの向上などを目指した研修を受注している



## 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、引き続き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

### レアジョブ英会話のネイティブ講師サービスを本格的に提供

- これまでの試験運用から、講師供給体制を拡充し本格的なサービス提供を始める  
本年中にネイティブ講師レッスンの新プランを開始して単価向上を目指す

### レッスンのAIフィードバック機能の開発

- AIによるレッスン・フィードバック機能を開発中。学習サイクルの向上を図り、「話せるようになる」オンライン英会話としてより選ばれるサービスを目指す

### PROGOSの普及、及び階層別/選抜研修の浸透を加速

- 引き続き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最優先に進める

### ALT派遣事業の営業エリアを拡大

- 来期の受注に向けて営業エリアの拡大を進める。北海道、東北、九州、中国地方などの新たな自治体への提案を強化し、積極的に選考に参加していく

## 4. 今後の成長戦略

## レアジョブグループの目指す姿

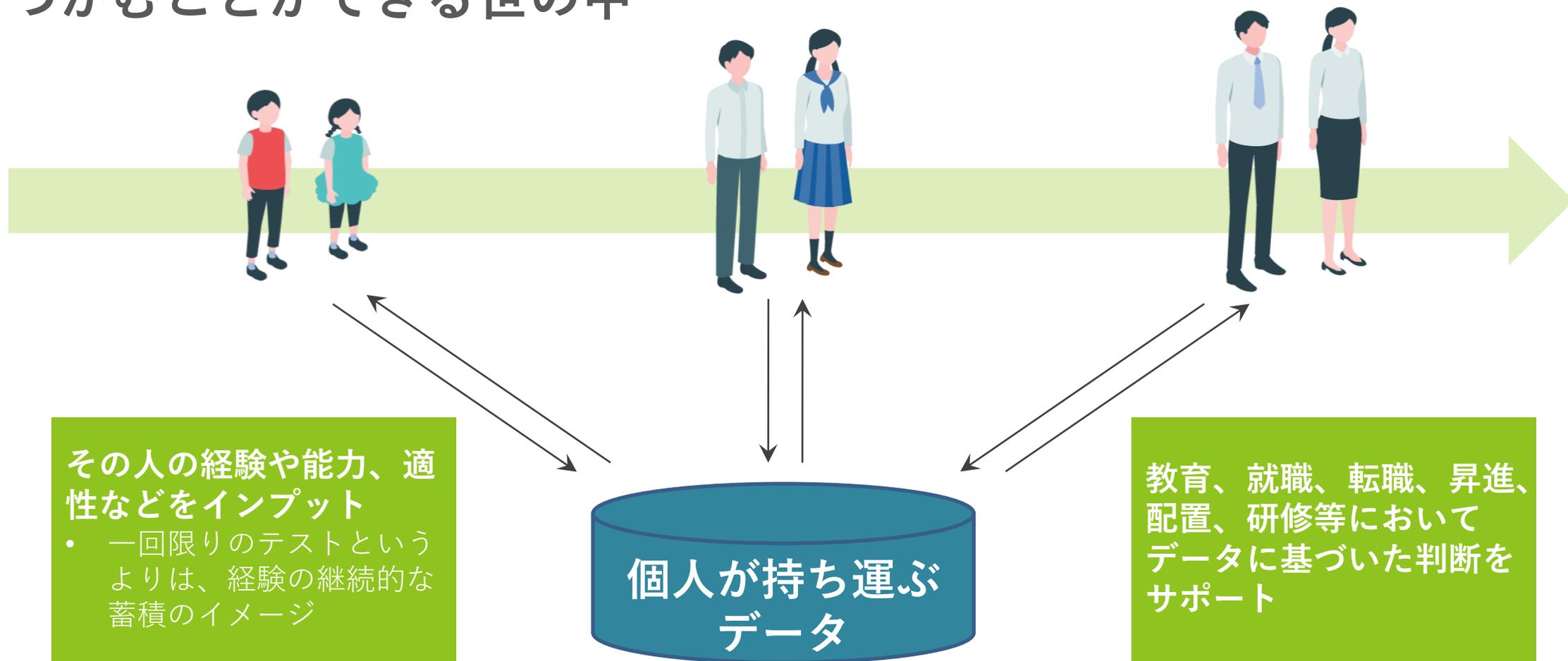
Vision

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

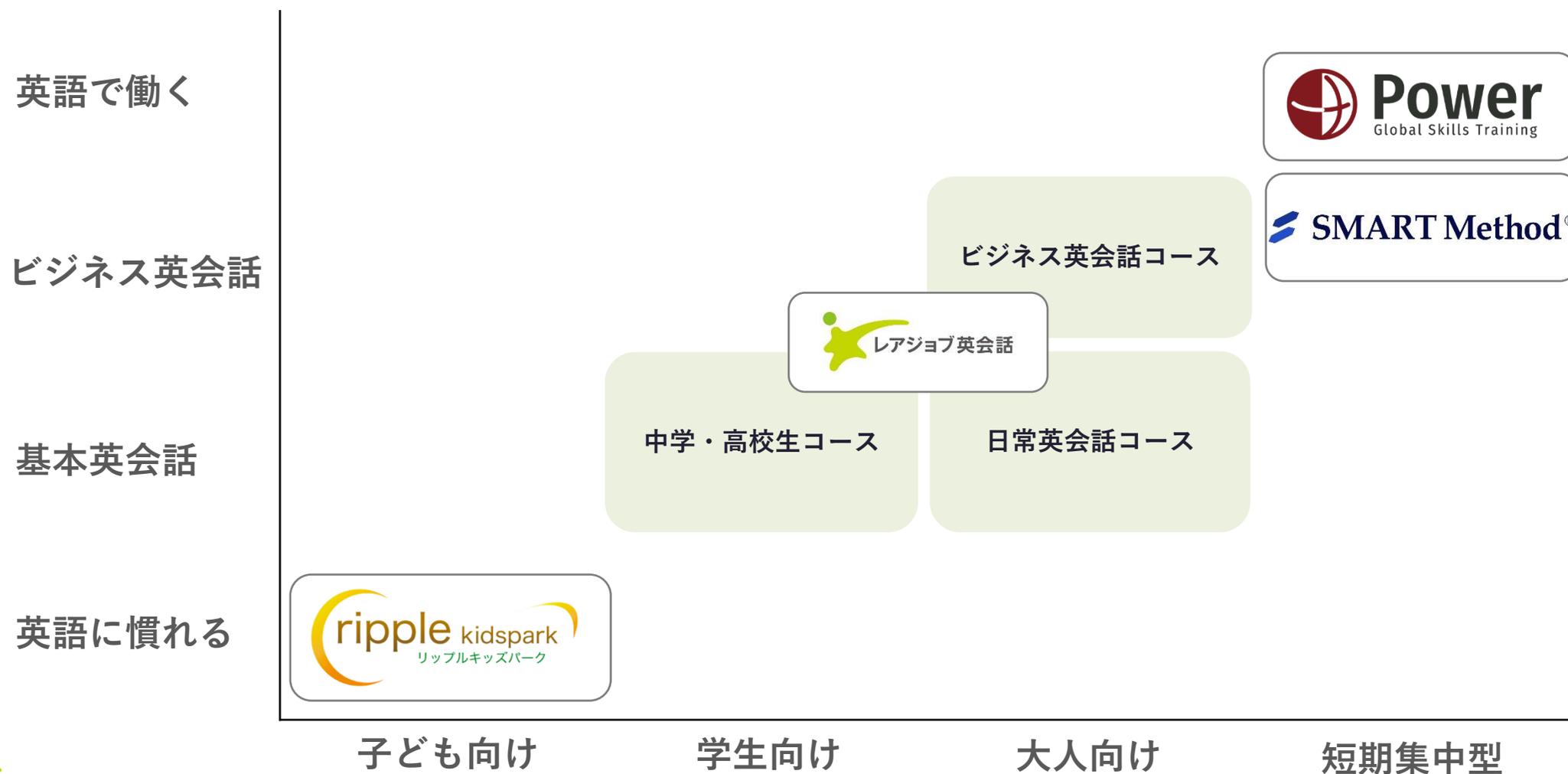


PROGOS経済圏のうち、レアジョブグループの  
収入として2割程度(100～200億円)を想定

\* 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

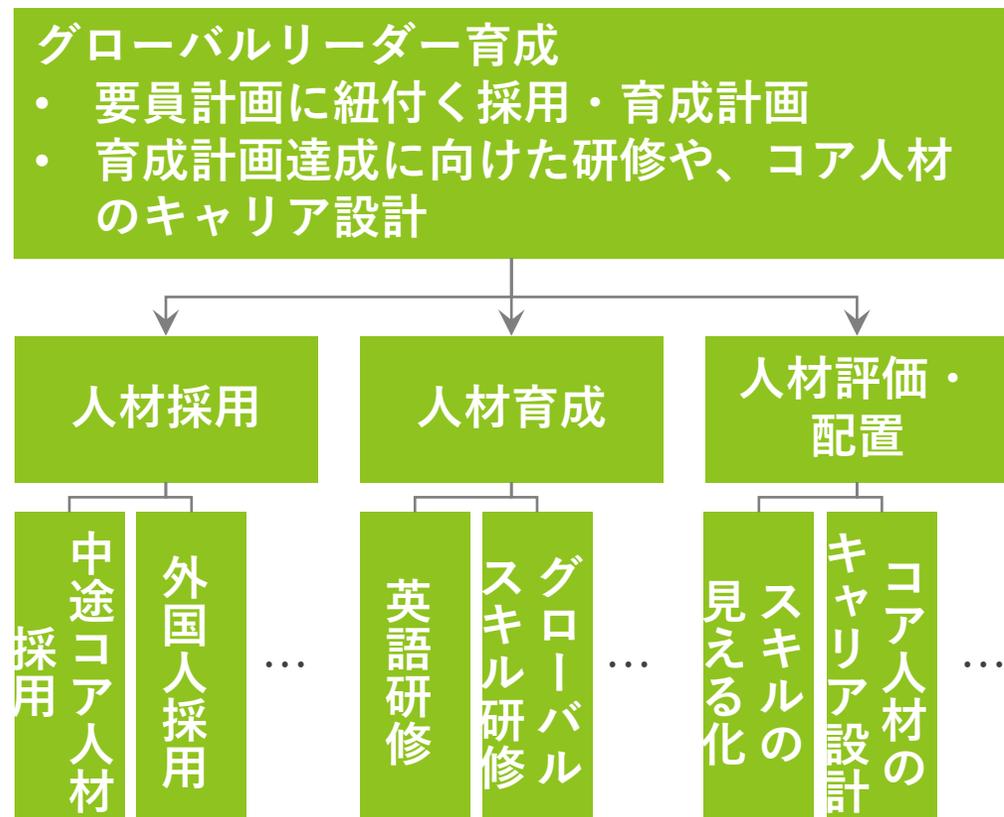
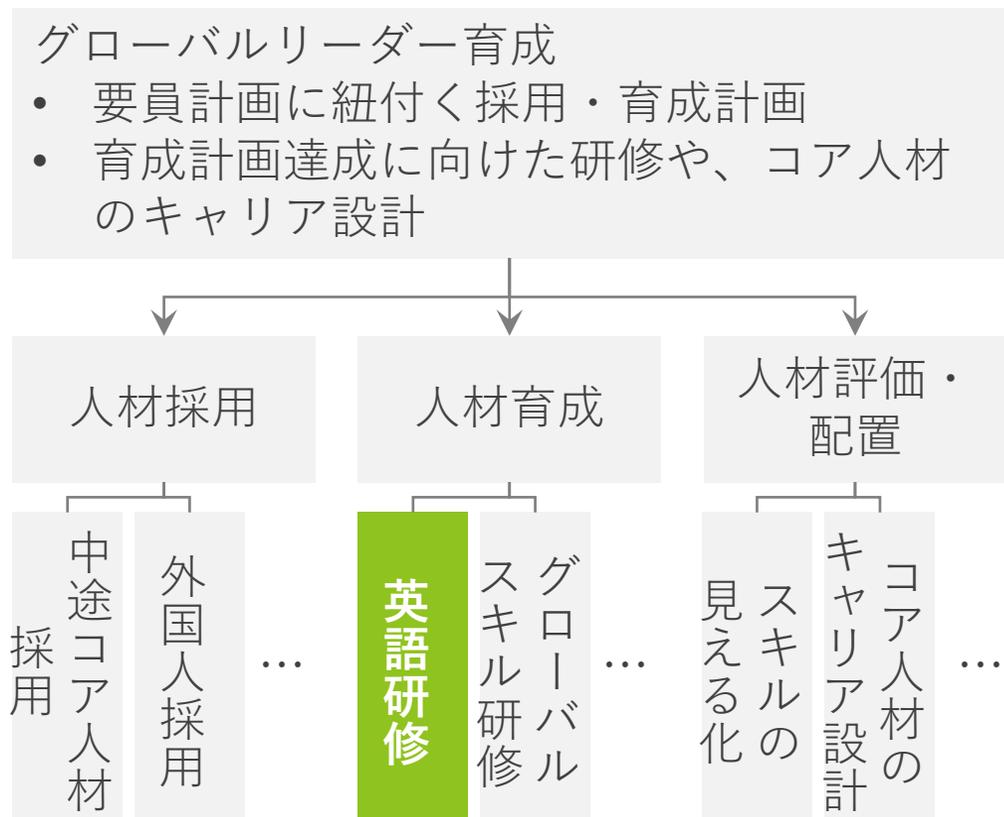


# 法人事業の成長戦略

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

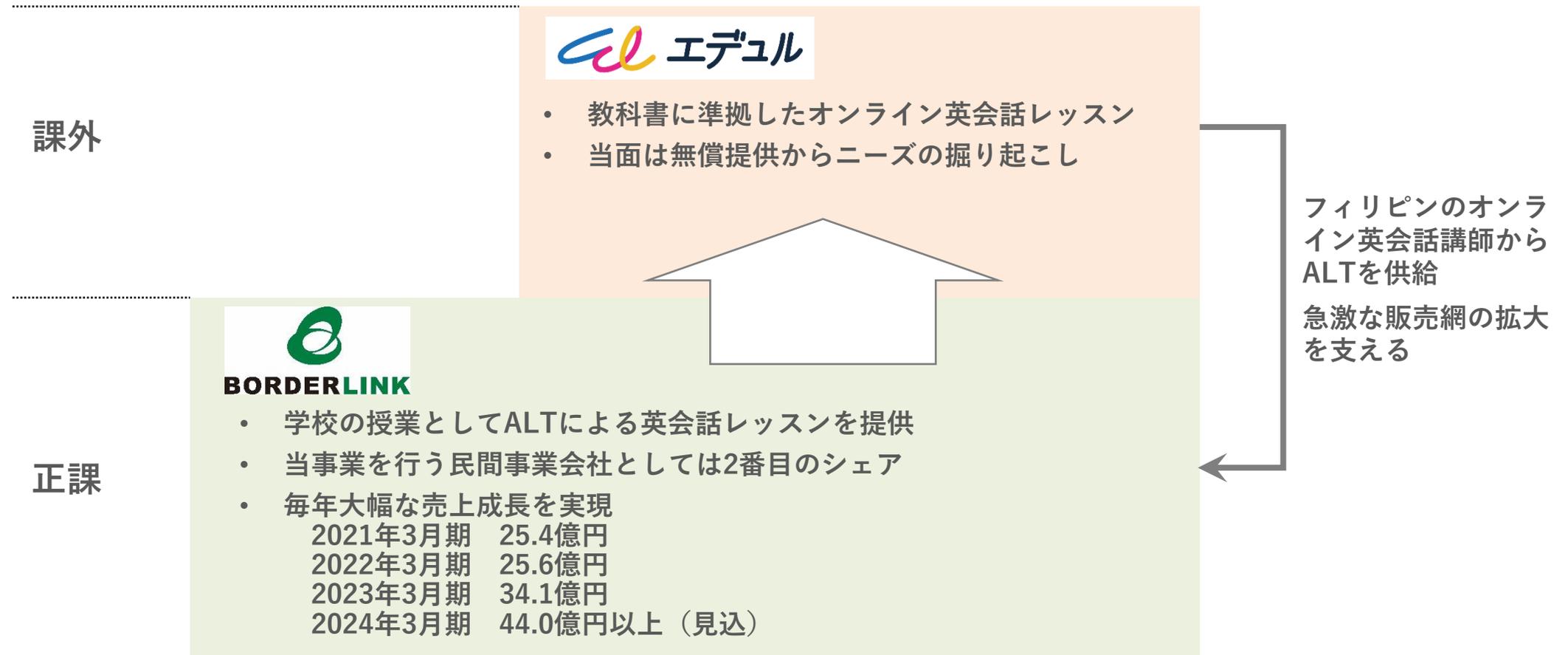
これから



：対象となる人事機能

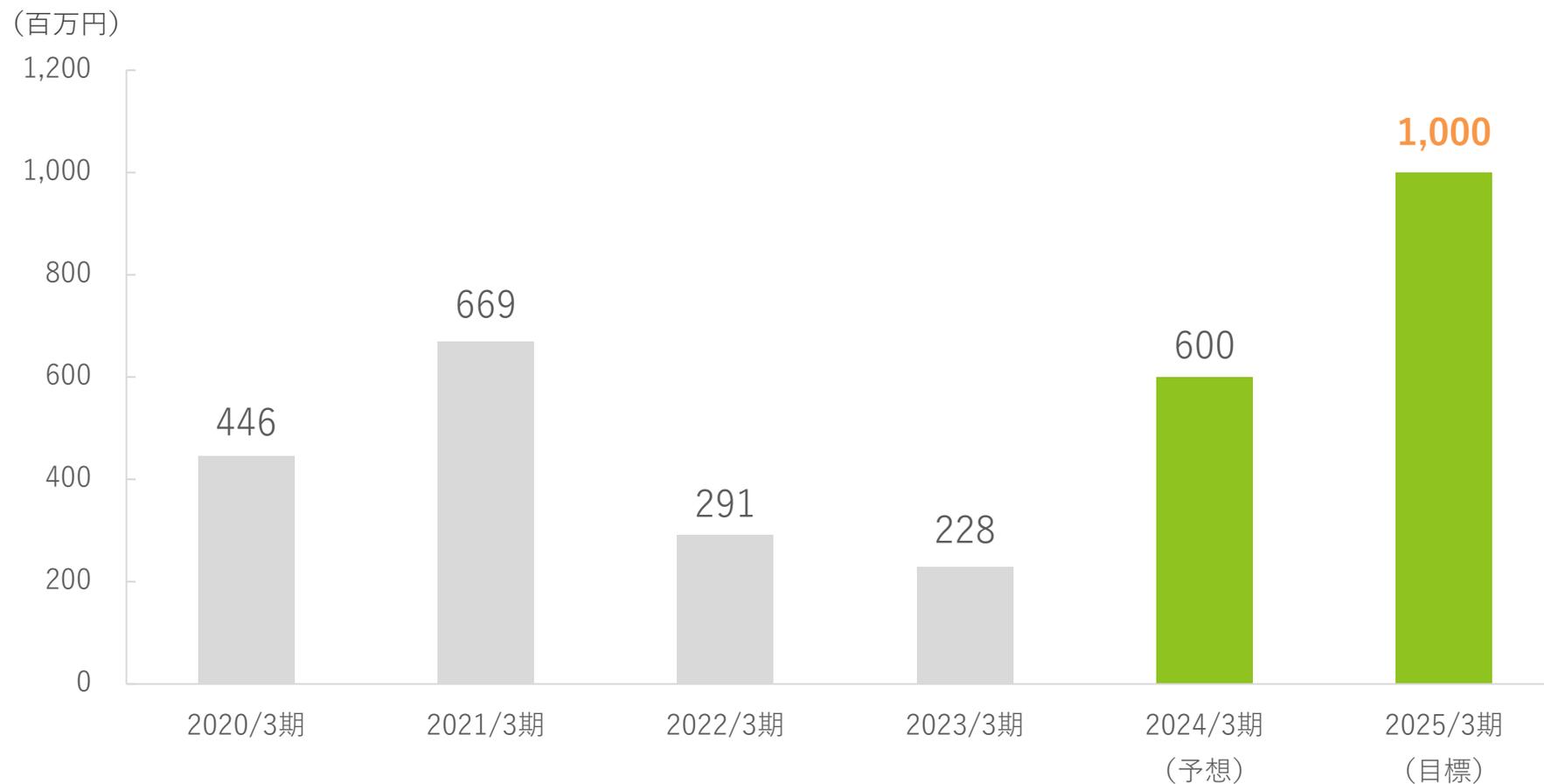
# ALT派遣事業の成長戦略

## 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



## 会社概要

---

設立 2007年10月18日  
資本金 654,182千円（2023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  
公開市場 東証スタンダード（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

## グループビジョン

Chances for everyone, everywhere.

## 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



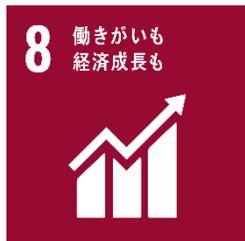
### ●安価で質の高い教育を提供

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**® - 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

## ALT派遣事業のビジネスモデル（1/3）

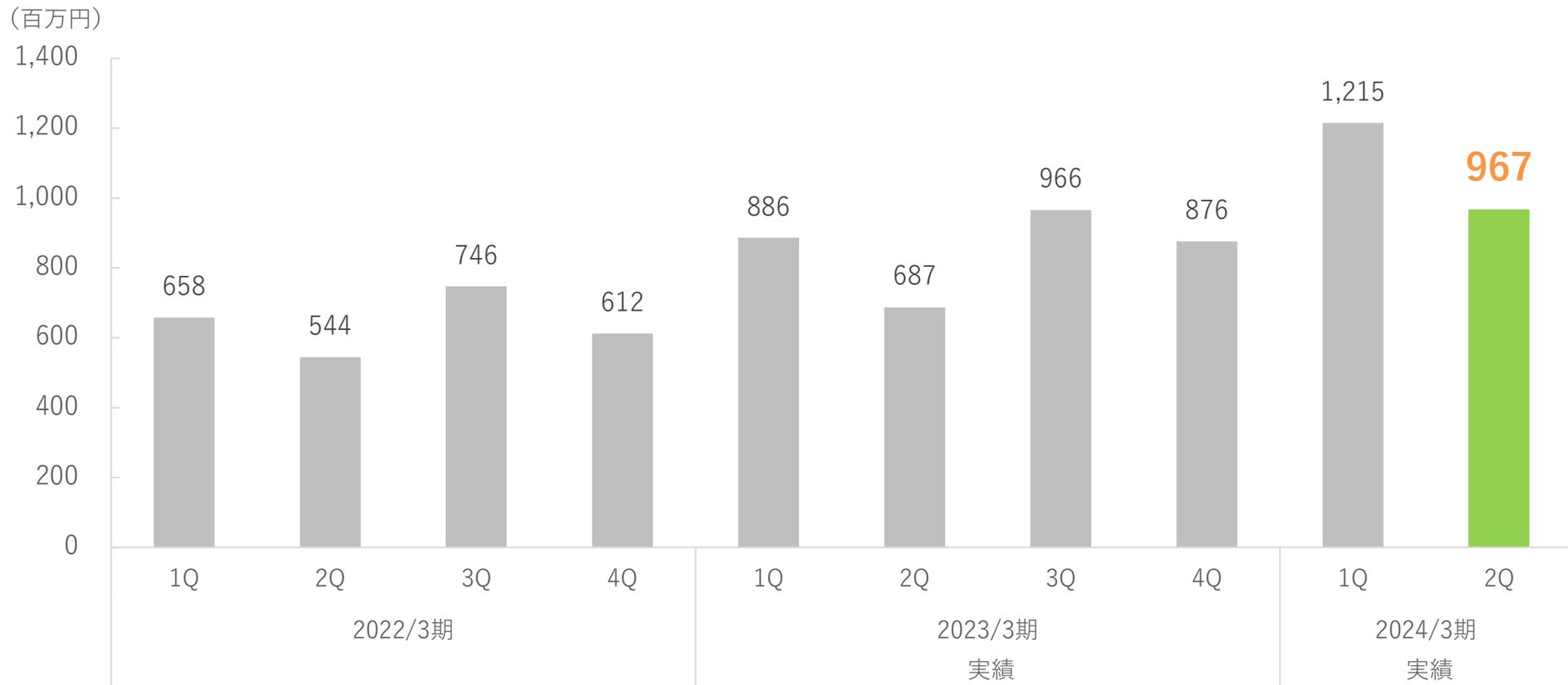
2024年3月期より連結化したボーダーリンク社のALT派遣事業は、主に小中学校で英語教育を担当するALT派遣を行う



## 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

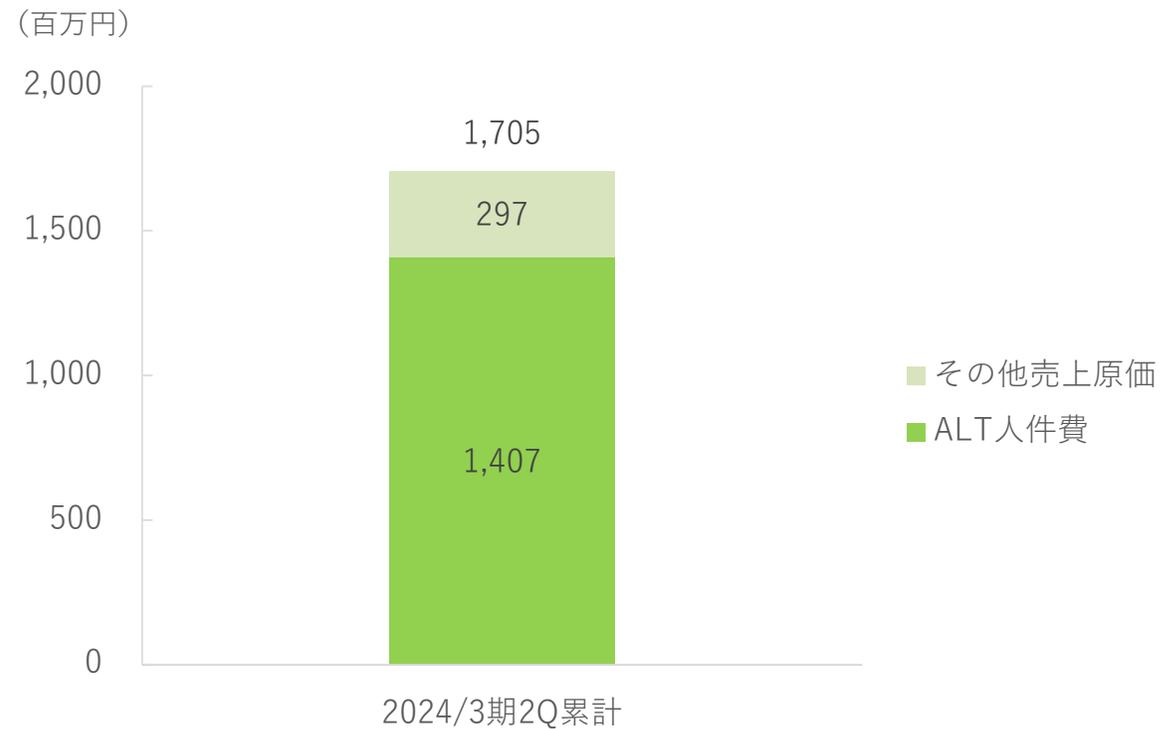
四半期毎の売上推移



## 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2四半期累計の粗利率としては21.9%

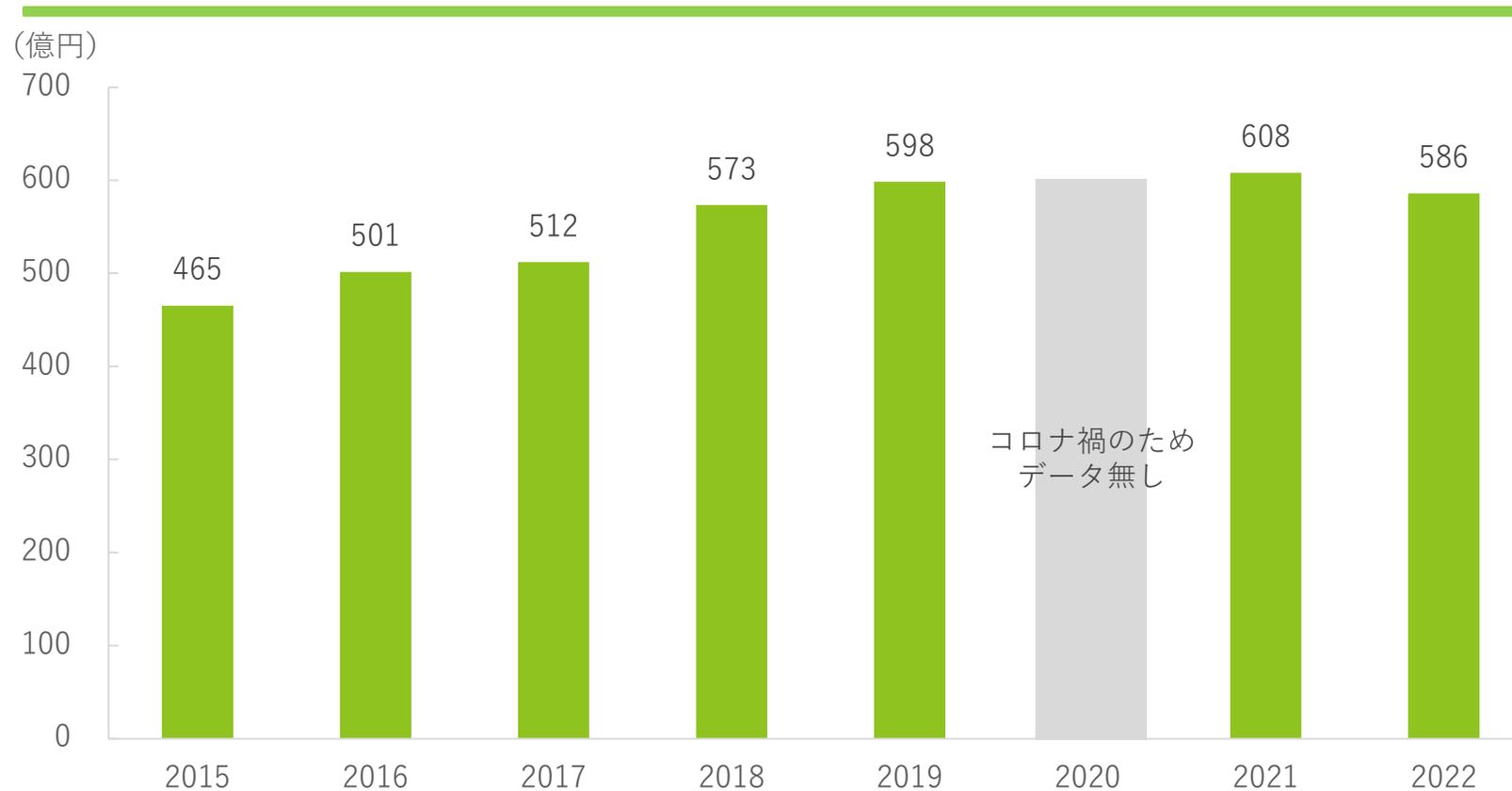
### ALT派遣事業の売上原価内訳



## 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

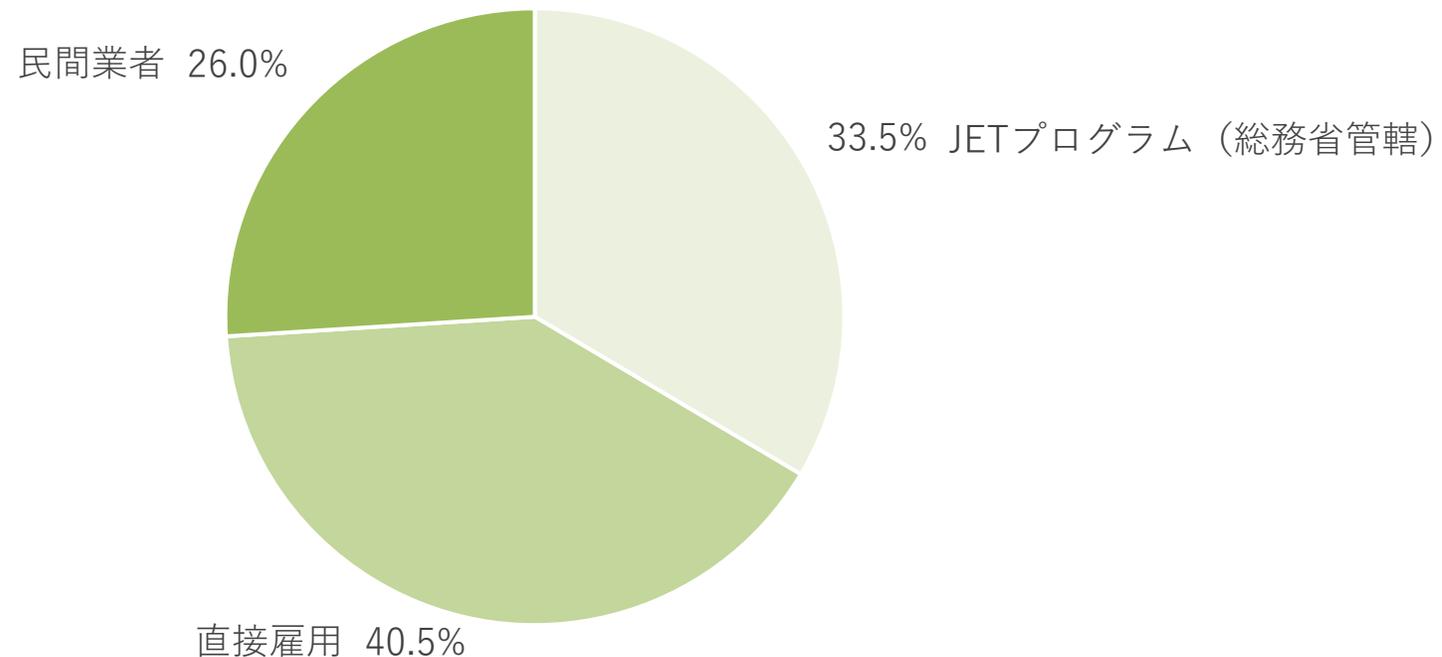


\*文部科学省「英語教育実施状況調査」より、その他を除いたALT人数とALT一人あたりの単価（約400万円）からレアジョブ社にて推計

## 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

# 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にはまだ時間を要しており、市場環境の好転には繋がらない状況

### 日本人出国者数



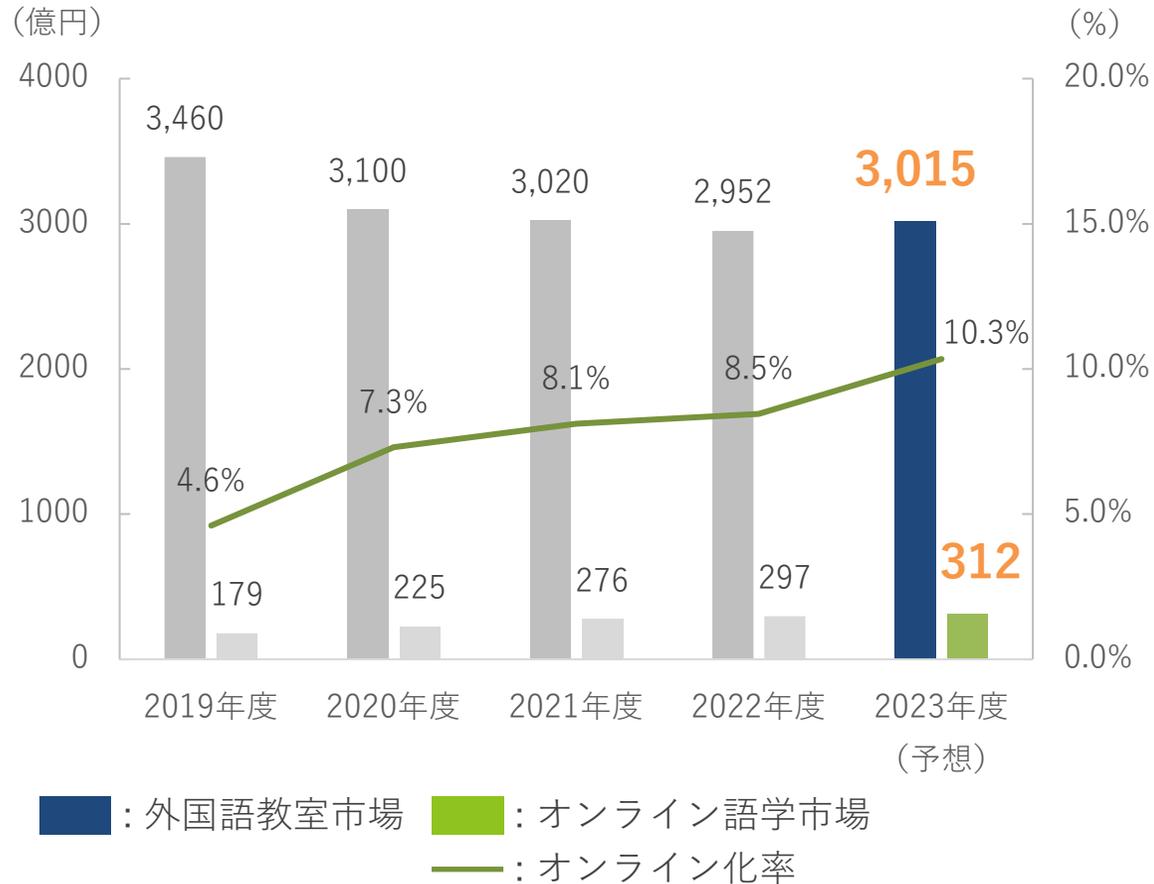
### 外国人入国者数



\*出入国在留管理庁「出入国管理統計統計表」

## 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

- 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

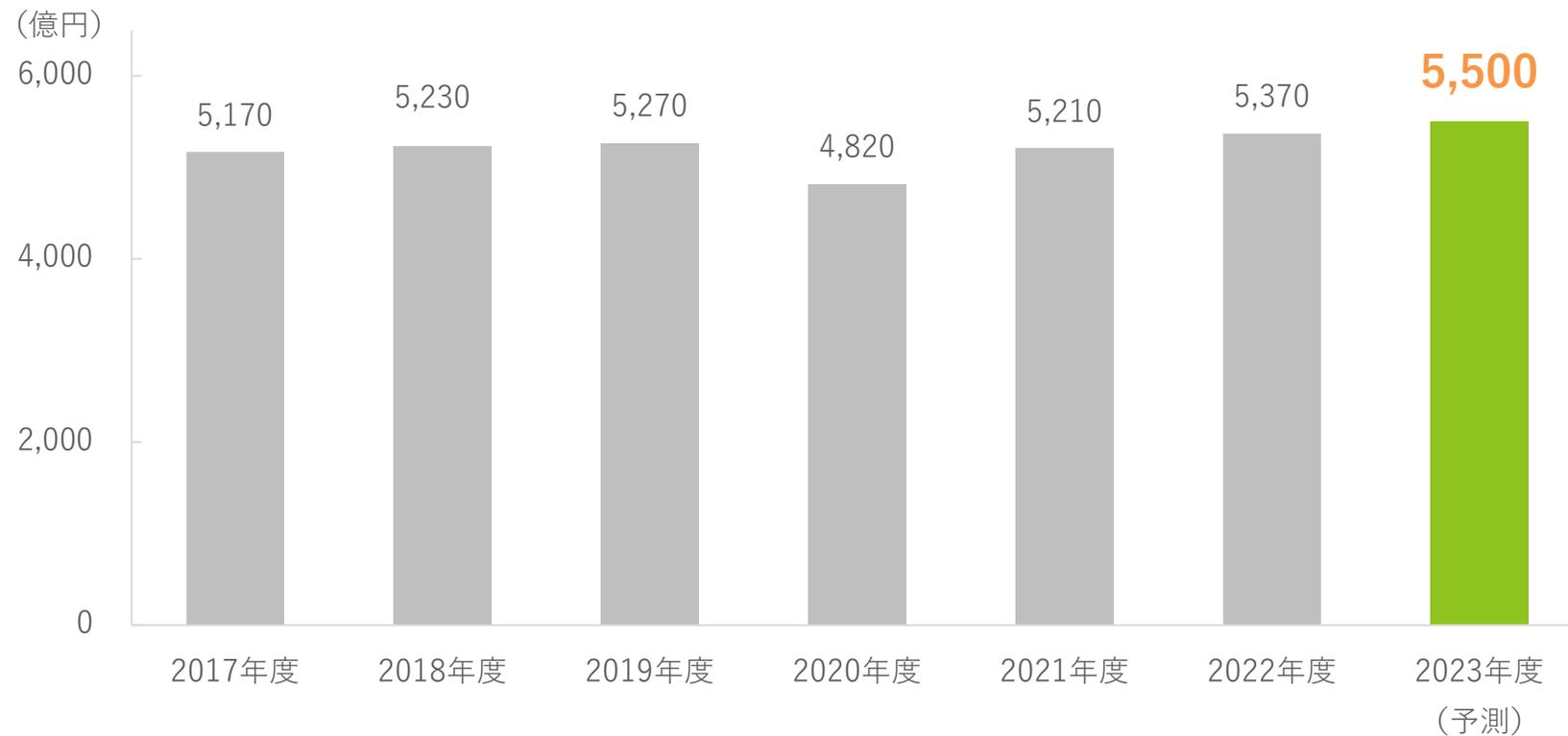
### オンライン語学学習市場

- 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

出所: 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2023」

# 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「2023 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

## 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](mailto:ir@rarejob.co.jp)