

株式会社レアジョブ 2025年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

2024年8月14日

目次

1. 2025年3月期 第1四半期 実績
2. 2025年3月期 計画
3. 各事業の取り組み

Appendix

1. 2025年3月期 第1四半期 実績

2025年3月期 第1四半期決算サマリー

営業利益は、通期計画比43.8%の進捗で順調

各事業において適切に費用をコントロールした結果、営業利益は想定を上回る進捗

売上高、営業利益は前年同期比で減収減益

オンライン英会話は競争環境激化もあり不調、法人は大型添削受託案件の規模縮小の影響で売上減少円安、および、認知度向上のための投資により営業利益率低下

ALT派遣サービスは順調に推移

翌年度の受注継続率向上のために、一定のコストをかけて提供品質向上を行った結果、子ども・子育て支援事業のセグメント利益率は前年同期比で若干低くなっているが、想定よりは上振れて着地

SNS施策によるレアジョブ英会話の認知度向上加速

公式TikTokは登録者数が10万人突破、YouTubeは四半期で視聴回数1,500万回に上り認知度向上に貢献

* ALT : Assistant Language Teacher (外国語指導助手) の略称

2025年3月期 第1四半期決算概要

売上は前年同期比で-5.2%の減収、営業利益は-55.5%の減益

(百万円)

	2024年3月期 1Q累計	2025年3月期 1Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,630	2,495	-5.2%
EBITDA*	313	167	-46.5%
営業利益	196	87	-55.5%
経常利益	194	93	-52.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	265	56	-78.7%

EBITDAマージン	11.9%	6.7%	-5.2pt
営業利益率	7.5%	3.5%	-4.0pt

*営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

2025年3月期 第1四半期セグメント損益

オンライン英会話は大人・子ども向けともに低調となり、法人向けサービスは大型添削受託案件縮小の影響により前年同期比減、ALT派遣サービスは売上微増

(百万円)

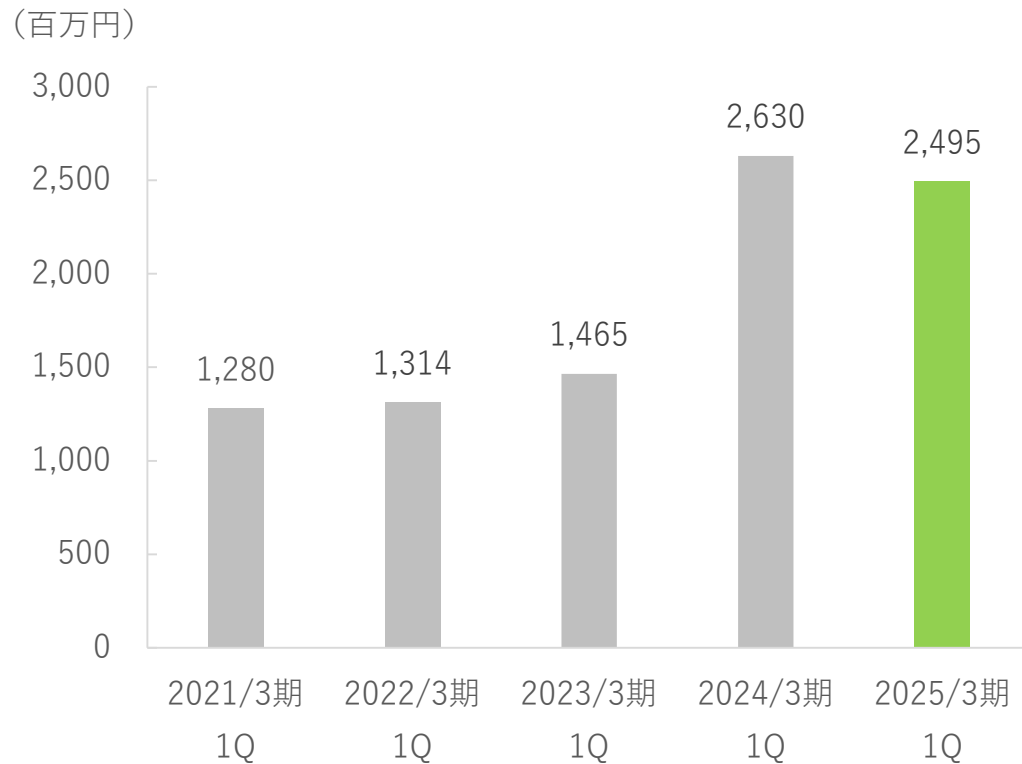
		2024年3月期 1Q累計	2025年3月期 1Q累計	前年同期比 増減率
リスクリング 事業	売上高	1,300	1,181	-9.2%
	個人向けサービス	877	771	-12.1%
	法人向けサービス	423	410	-3.0%
	セグメント利益	185	67	-63.6%
子ども・子育て 支援事業	売上高	1,329	1,313	-1.2%
	ALT派遣サービス	1,215	1,222	+0.6%
	子ども向け英会話サービス	114	90	-20.9%
	セグメント利益	97	85	-11.9%
調整額*		-85	-65	-
合計	売上高	2,630	2,495	-5.2%
	営業利益	196	87	-55.5%

*調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

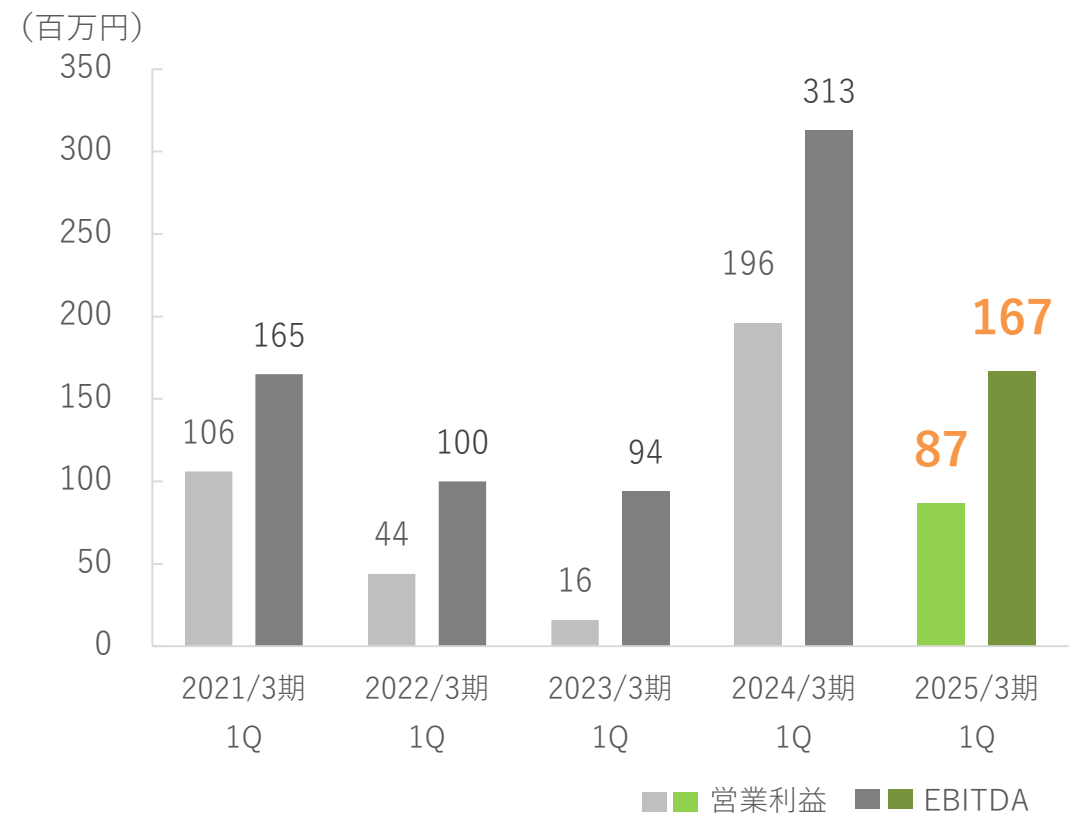
2025年3月期 第1四半期連結業績の推移

売上は微減、営業利益・EBITDAともに減少

売上高



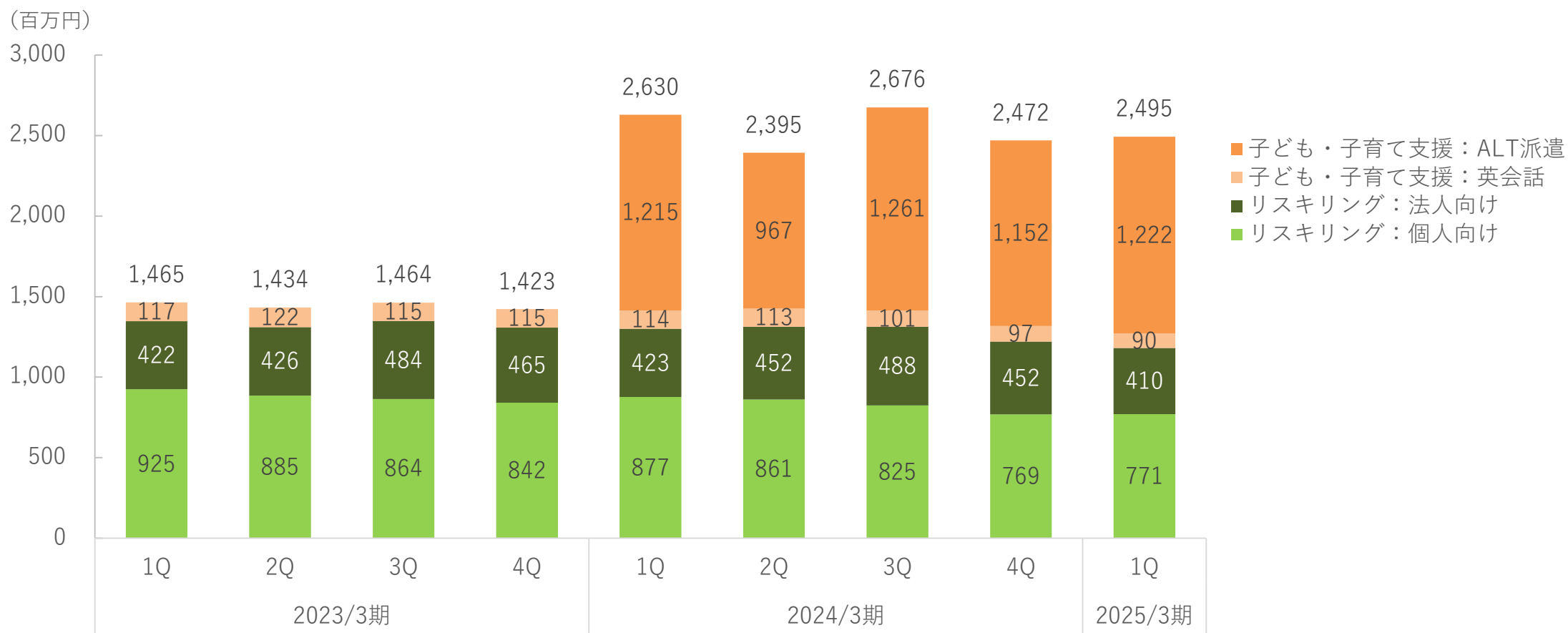
営業利益・EBITDA



四半期売上高内訳の推移

法人向けサービスは大型添削受託案件の規模縮小の影響を受け前年同期比減
ALT派遣サービスは引き続き順調であり全体の売上を牽引

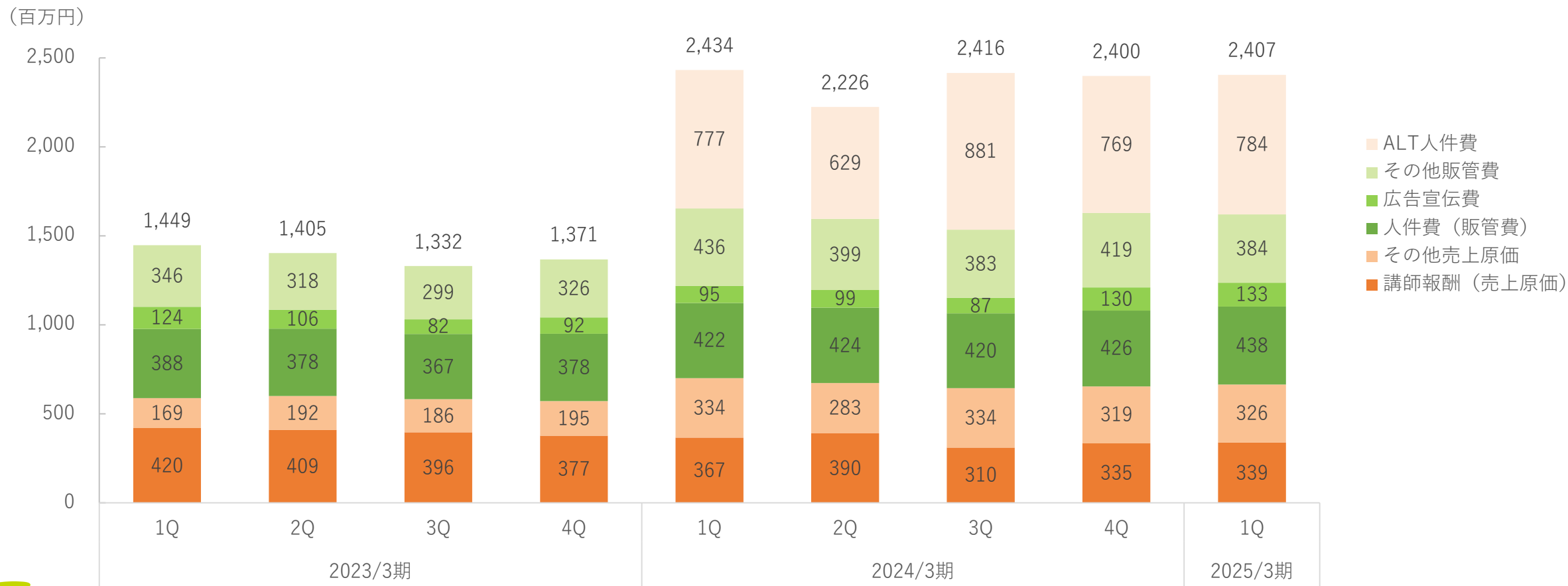
売上高



四半期費用（売上原価、販売費および一般管理費）内訳の推移

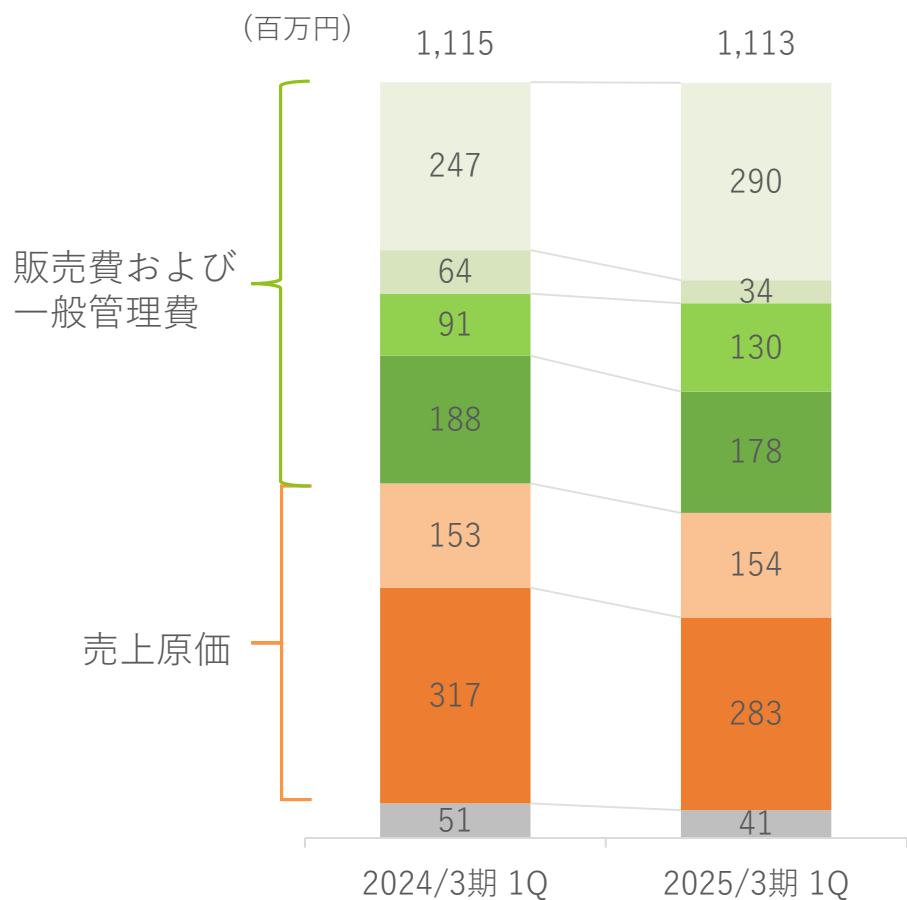
広告宣伝費を中心に費用投下は行いつつ全体としてのコストは抑制

費用



2025年3月期 第1四半期費用内訳：リスキリング事業

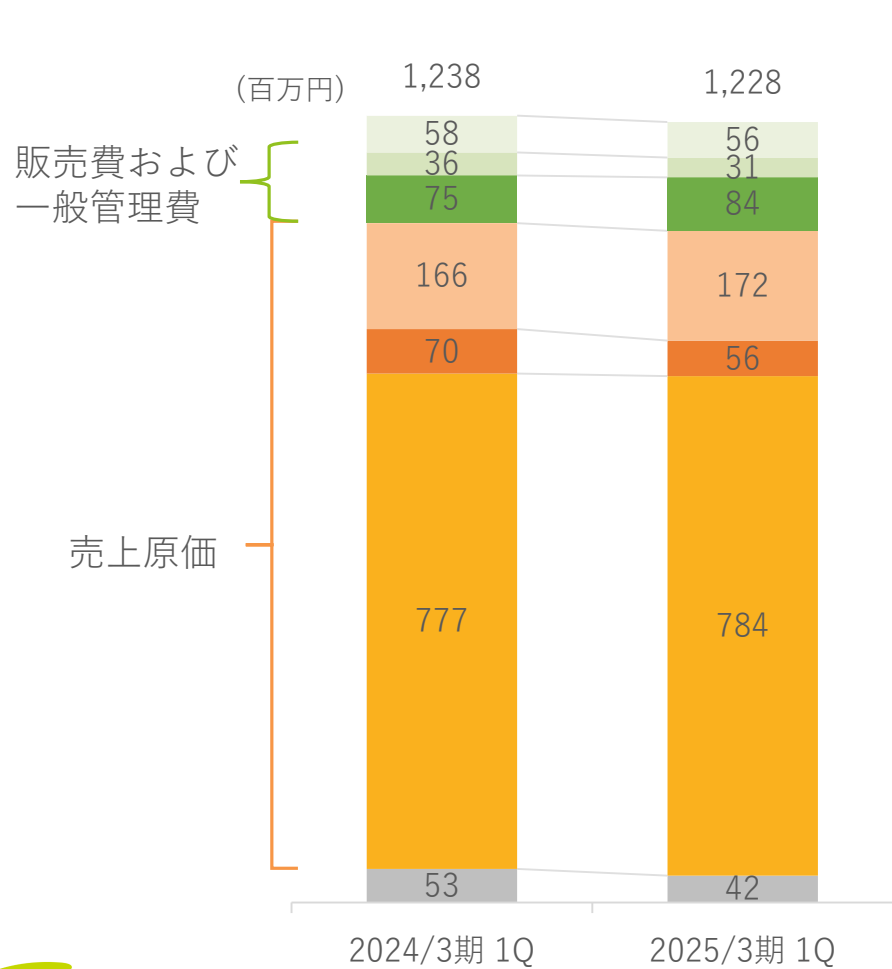
レッスン数の減少に伴って講師報酬は減少
認知度向上のため広告宣伝費は増加



費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
その他販管費	+43 (+17.6%)	業務委託形態の増加およびフィリピンのコストの増加
減価償却費 (のれん償却額含む)	-30 (-47.6%)	のれんの減損による償却費の剥落
広告宣伝費	+39 (+42.7%)	オンライン英会話の広告施策への注力のために増加
人件費 (販管費)	-10 (-5.3%)	人員配置の最適化により減少
その他売上原価	+0 (+0.4%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
講師報酬 (売上原価)	-34 (-10.8%)	レッスン数の減少に伴って講師報酬も減少
全社共通費	-9 (-19.2%)	全社共通費の最適化により減少

2025年3月期 第1四半期費用内訳：子ども・子育て支援事業

ALT派遣サービスの提供品質の向上によりコストが増加している一方で、全体としては、売上高の減少に合わせて、費用総額も抑制している



費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
■ その他販管費	-2 (-3.7%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
■ 減価償却費 (のれん償却額含む)	-4 (-13.3%)	一部のソフトウェアの減損による償却費減少
■ 人件費 (販管費)	+9 (+12.3%)	主にALT派遣サービスの体制拡充に伴う人件費の増加
■ その他売上原価	+5 (+3.5%)	ALT派遣サービスにかかるコーディネーターの人件費を中心にその他売上原価が増加
■ 講師報酬 (売上原価)	-14 (-20.2%)	子ども向け英会話の講師供給体制の見直しにより減少
■ ALT人件費	+6 (+0.9%)	適正な人員配置および指導力の高い講師採用により増加
■ 全社共通費	-11 (-21.3%)	全社共通費の最適化により減少

2. 2025年3月期 計画

2025年3月期 計画に対する進捗

計画に対しては順調に進捗。適切な費用コントロール等により、EBITDAおよび各段階損益は想定を上回る進捗

(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	前年同期比 増減率
売上高	10,175	10,200	+0.2%
EBITDA	1,146	515	-55.1%
営業利益	696	200	-71.3%
経常利益	700	185	-73.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-288	70	-

EBITDAマージン	11.3%	5.0%	-6.2pt
営業利益率	6.8%	2.0%	-4.9pt
ROE	-13.6%	3.9%	-

2025年3月期 1Q累計	進捗率
2,495	24.5%
167	32.5%
87	43.8%
93	50.4%
56	80.9%

6.7%	-
3.5%	-

* 想定レート PHP 2.7円、USD 150円

2025年3月期 計画に対する進捗（セグメント別損益）

ALT派遣サービスが順調に進捗しており全体を牽引

(百万円)

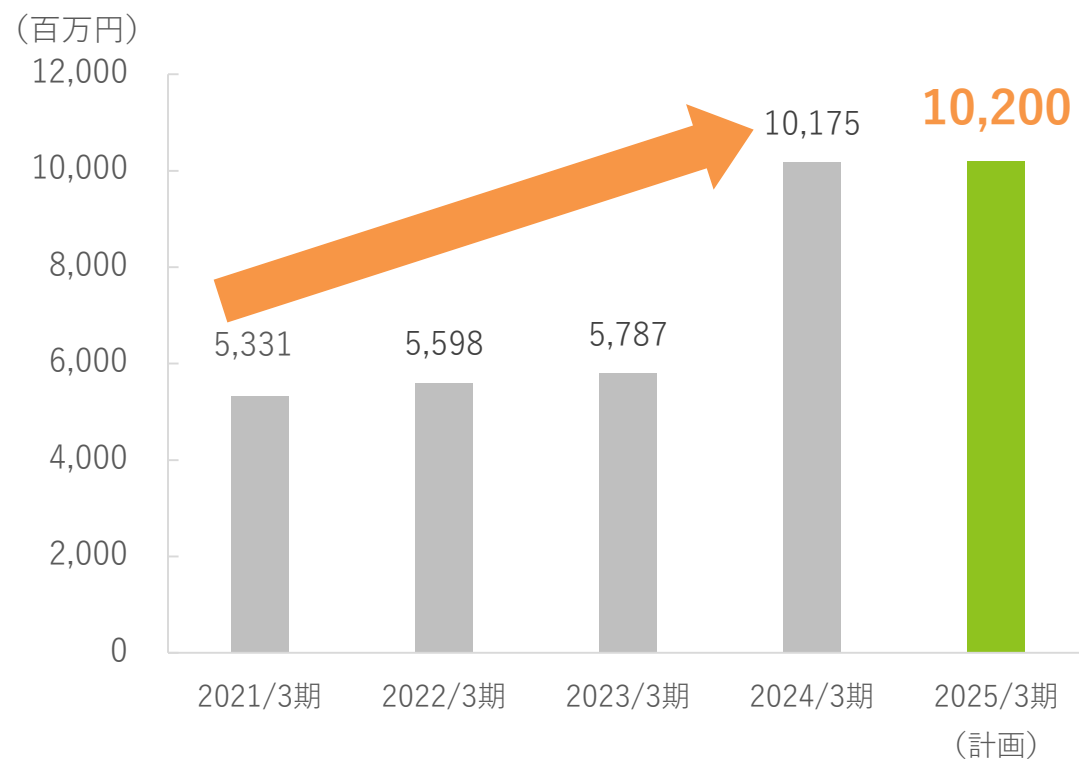
		2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前年同期比 増減率
リスキリング 事業	売上高	5,150	5,100	-1.0%
	個人向けサービス	3,333	3,300	-1.0%
	法人向けサービス	1,817	1,800	-0.9%
	セグメント利益	788	350	-55.6%
子ども・ 子育て 支援事業	売上高	5,025	5,100	+1.5%
	ALT派遣サービス	4,597	4,630	+0.7%
	子ども向け英会話サービス	427	470	+9.9%
	セグメント利益	271	120	-55.8%
調整額		-362	-270	-25.6%
合計	売上高	10,175	10,200	+0.2%
	営業利益	696	200	-71.3%

2025年3月期 1Q累計	進捗率
1,181	23.2%
771	23.4%
410	22.8%
67	19.2%
1,313	25.8%
1,222	26.4%
90	19.3%
85	71.6%
-65	-
2,495	24.5%
87	43.8%

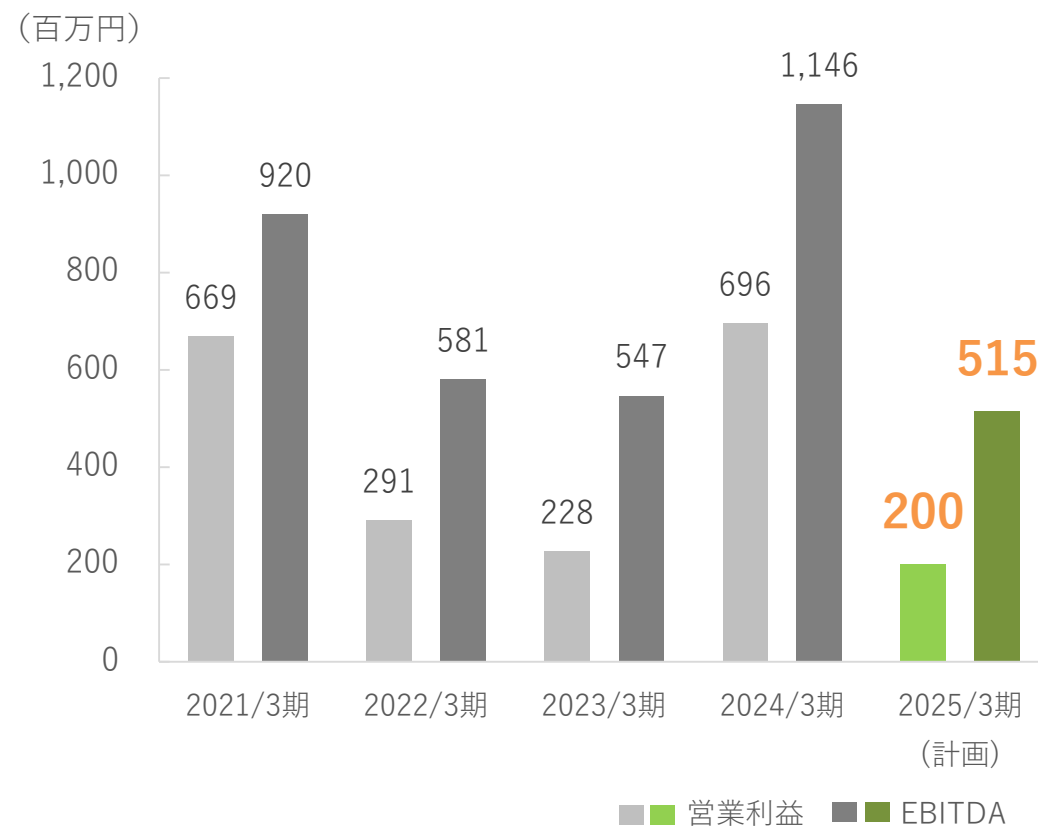
連結業績推移

売上高は創業以来17期連続の増収を見込む
ただし営業利益およびEBITDAは減益を見込む

売上高



営業利益・EBITDA



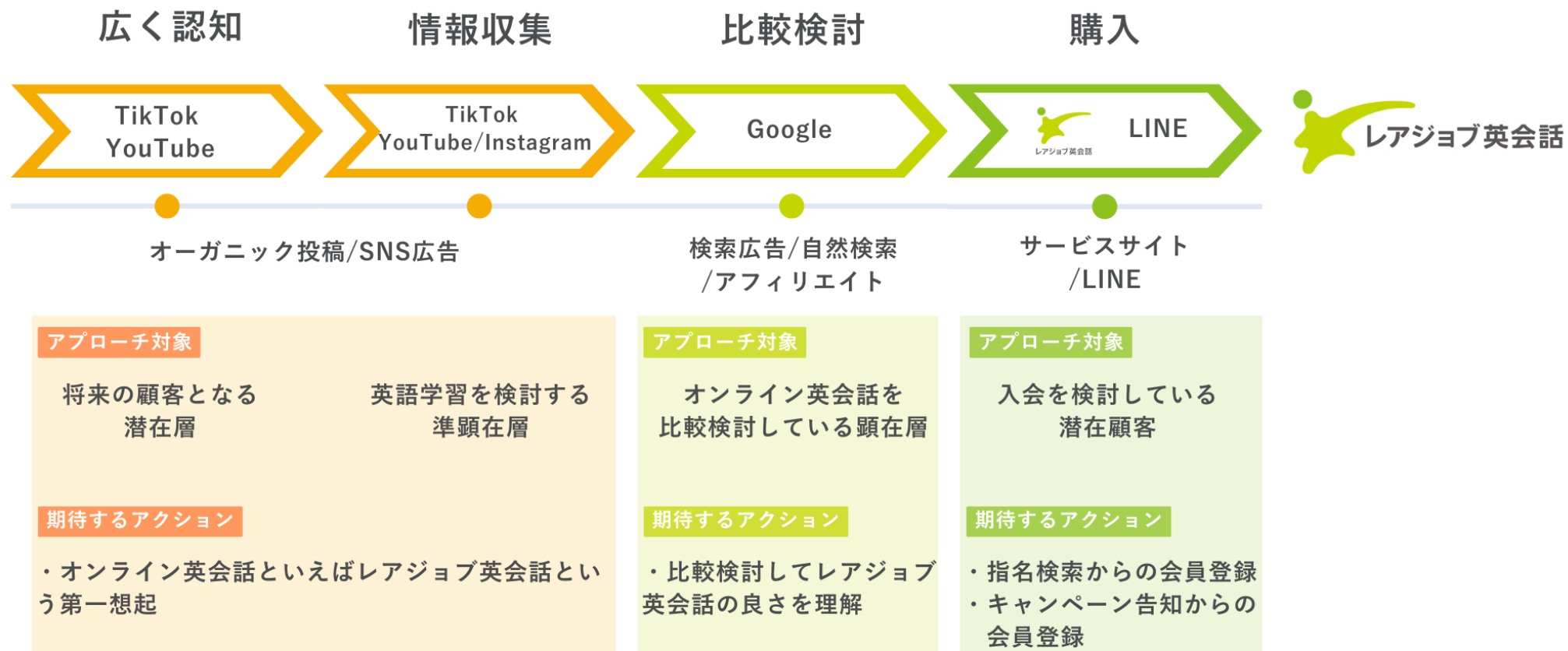
3. 各事業の取り組み

各事業の課題に対する取り組み

セグメント	課題	取り組み
リスクリング事業	<ol style="list-style-type: none">1. 個人事業における認知度での競合他社への遅れ2. 競争環境激化による、差別化の弱さ3. 法人事業でのソリューション提案による大型案件受託	<ol style="list-style-type: none">1. SNSを活用した認知度向上施策2. 生成AIを活用した新規機能開発3. 語学に限らず、企業課題に応じた研修の提案
子ども・子育て支援事業	<ol style="list-style-type: none">1. ALT派遣サービスにおけるサービス品質の濃淡2. 厚みのある学習サービス提供や、付加価値の高い授業運営	<ol style="list-style-type: none">1. 講師供給力の安定化と人員増による運営満足度向上2. オンライン英会話とALTによる授業を組み合わせた自治体への提案

SNSを活用した認知度向上施策：リスキング事業

公式TikTok登録者数10万人、公式YouTube視聴回数1,500万回
各種施策が奏功し、SNS経由の新規会員登録者数は増加傾向



AIを活用した新規機能開発：リスキリング事業

資格スクエア行政書士講座で記述式問題AI自動添削β版を提供開始
学習者の課題解決、競争力強化と他社差別化につなげる



行政書士 記述式問題
AI採点・添削システム (β版)
提供開始

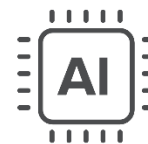
7月31日(水)~
資格スクエア講座受講生向けに提供



試験の機会拡大



オンラインなので
時間や場所を問わない



対人よりも受験の
心理的ハードルが低い



採点官をプールしなくても
試験を実施できる

低コスト



AIなのでリーズナブル

迅速な結果返却



最短1分でフィードバックが可能

安定した高品質



統一された採点・添削基準

語学に限らず、企業課題に応じた研修の提案：リスキリング事業

ソリューション提案による大型案件の受託拡大が課題となる中、複数の案件が進みつつある

【語学力＋ビジネススキル】

- ・大手食品メーカー
- ・グループ連結従業員数 2万人超

課題

- ・グローバル本社での基本言語として英語を設定し、会議体ごとに使用言語ルールを設定
- ・グローバル本社在籍者は、2026年末までに全員がCEFR B2取得が目標
- ・語学力に加えてビジネススキルも向上を目指す

ソリューション提案

3年間の研修パートナーとして独占的に受託

【異文化理解＋コミュニケーション力】

- ・大手電気機器メーカー
- ・グループ連結従業員数10万人超

課題

- ・地域別の事業体制から、事業ごとに地域を横断する体制に変更
→結果、事業を統括するシニアディレクタークラスに外国籍社員も含めたマネジメントが必要になった

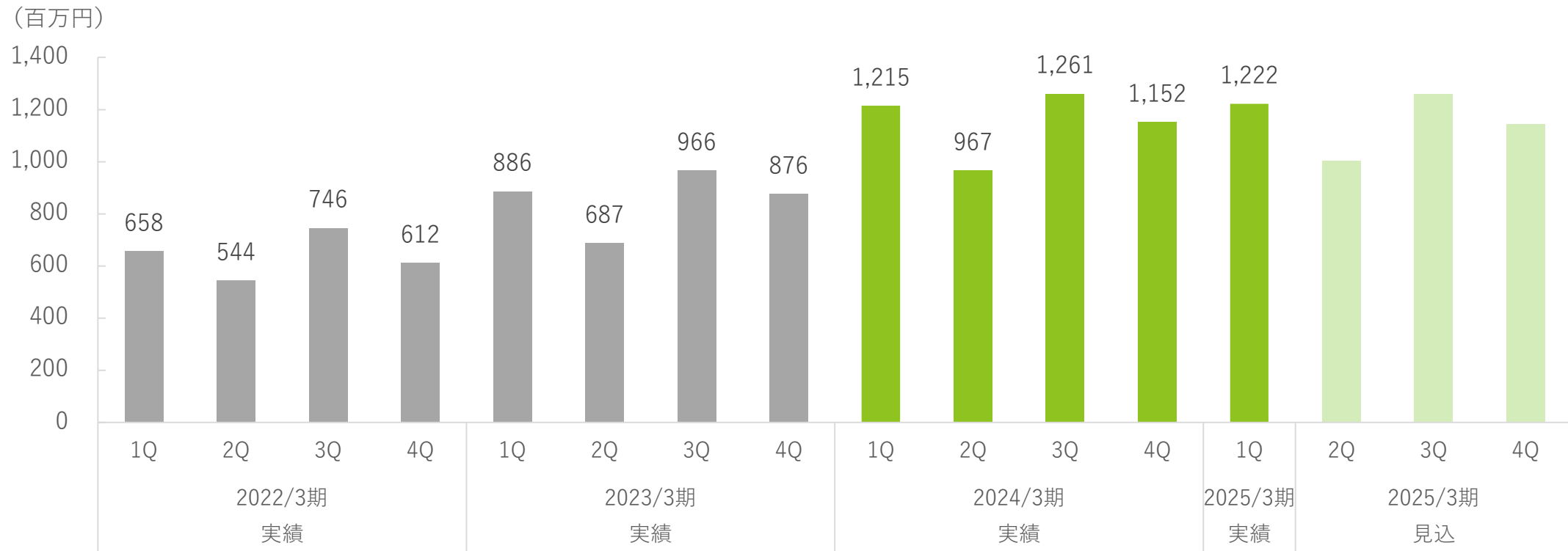
ソリューション提案

- ①異文化理解のためのワークショップ型研修実施
- ②英語でのコミュニケーション力向上の3カ月のトレーニングを提案

ALT派遣サービスの進捗：子ども・子育て支援事業

ALT派遣サービスは堅調に推移
初の北海道案件を獲得し、新たなエリアへの営業を強化

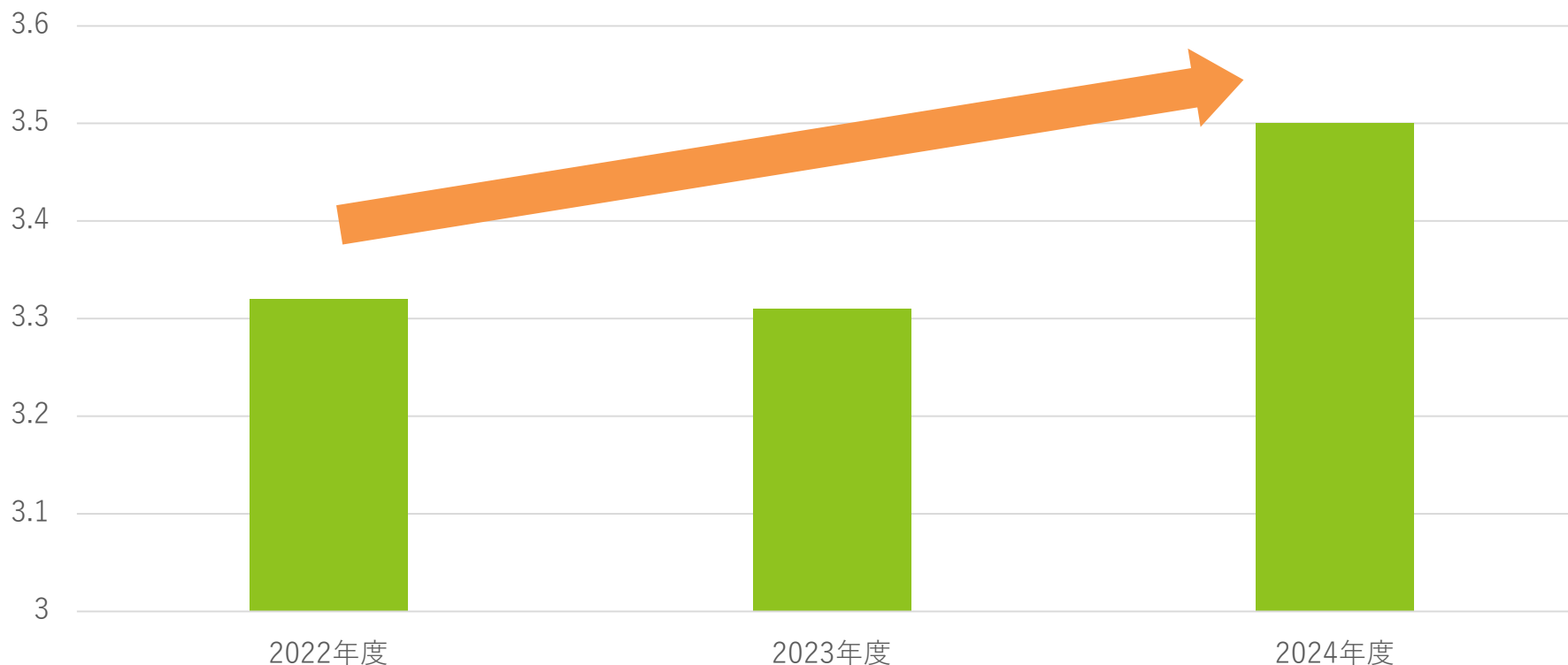
ALT派遣サービスの四半期毎の売上推移見込



講師供給力の安定化と人員増による運営満足度向上：子ども・子育て支援事業

ALTの適正配置に努めた結果、昨年度よりも満足度が向上
翌年度の受注継続率への寄与が期待される

教育委員会からのALT派遣サービスに対する満足度の推移



*ボーダーリンク社調べ、例年7月に実施している満足度調査の平均点（4段階評価）

オンライン英会話とALTの授業を組み合わせた提案：子ども・子育て支援事業

ブレンデッド英語教育の機会提供に注力

東京都足立区での提供実績をベースに他自治体への展開も目指す



2025年3月期 今後の取り組み

個人向けサービスは、ユーザー数増加につながる認知度向上施策に注力

SNSを中心とした認知度向上施策の拡大により、個人ユーザーが安定的に増加する状態を目指す

PROGOSの普及、および階層別/選抜研修の浸透を推進

大規模イベントの自社開催や展示会出展などに注力し、企業認知度向上を図ることで、グローバルリーダー育成のソリューションサービスとしての地位を確立する

AI活用によるサービスの利便性と学習効果の向上

リスキリング事業では、AIを活用したサービス開発を順次展開し、他社サービスとの差別化や競争力強化を図ることで、より選ばれるサービスを目指す

ALT派遣サービスの品質向上と営業力の強化

講師供給力の向上に伴うALT適正配置を推進し、サービス品質と顧客満足度の継続的な向上を目指す。同時に、営業エリアを拡大し、翌年度の取引数増加につなげる

Appendix

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

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 657,207千円（2024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

取締役

代表取締役社長	中村 岳
取締役	坪内 俊一
取締役	安井 康真
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)

提供サービス一覧

	法人向け (B2B)	個人向け (B2C)	教育機関向け (B2School)
リスクリング事業	 レアジョブ英会話 マンツーマンのオンライン英会話サービス		
	 PROGOS AIスピーキングテスト		
	 SMART Method® オンライン完結英語コーチングサービス		
	グローバルリーダー育成プログラム等 研修ソリューションサービス	 資格スクエア 法律系資格の オンライン予備校	
	 Power 英語コミュニケーション Global Skills Training スキルを学ぶプログラムの提供		
子ども・子育て支援事業		 ripple kidspark 子ども専門オンライン リップルキッズパーク 英会話サービス	
		 ボーダーリンク英会話 児童生徒向けオンライン英会話サービス	
		 GLORIAL FIELD 子ども店舗型英語教室	 BORDERLINK ALT人材派遣
			保育施設への英語講師派遣

SDGs/ESGに関する取り組み (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の観点に立った取り組みを進めている



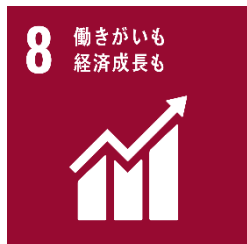
●安価で質の高い教育を提供

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

レアジョブのフィリピン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、介護をしながらでも、自分自身の能力を活用した仕事をするできるようになっています。



●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にく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に関する取り組み (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目指しています。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ともに、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・講師ともに、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

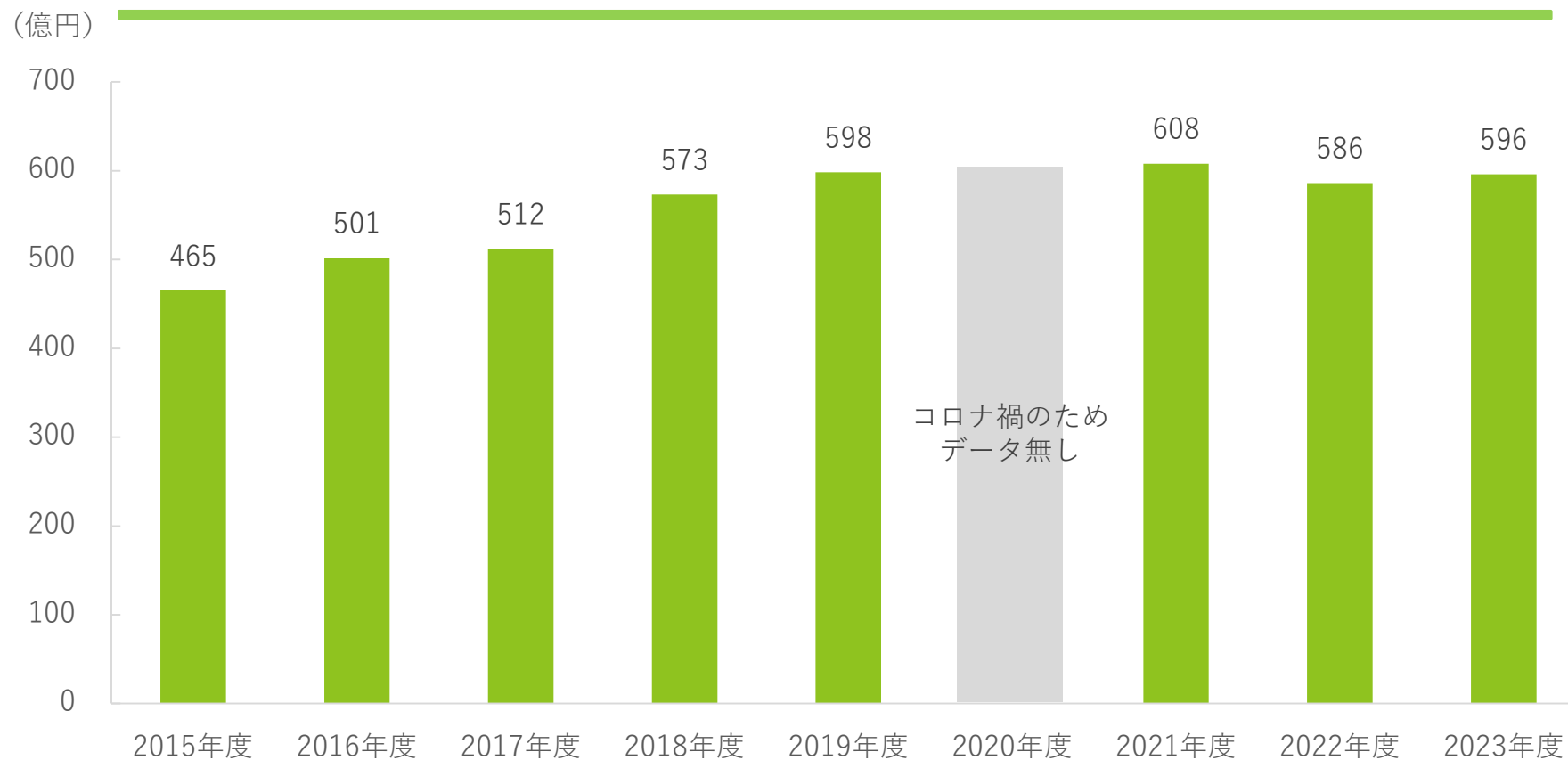
法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底など、適切な仕組み・体制の強化は重要課題と認識しています。持続的に企業価値を向上させていくために、事業拡大とともに、コーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでまいります。

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

ALT派遣サービスの市場規模

コロナ禍等の影響により一時的に落ち込んだものの、600億円近くの市場規模が存在

市場規模の推移

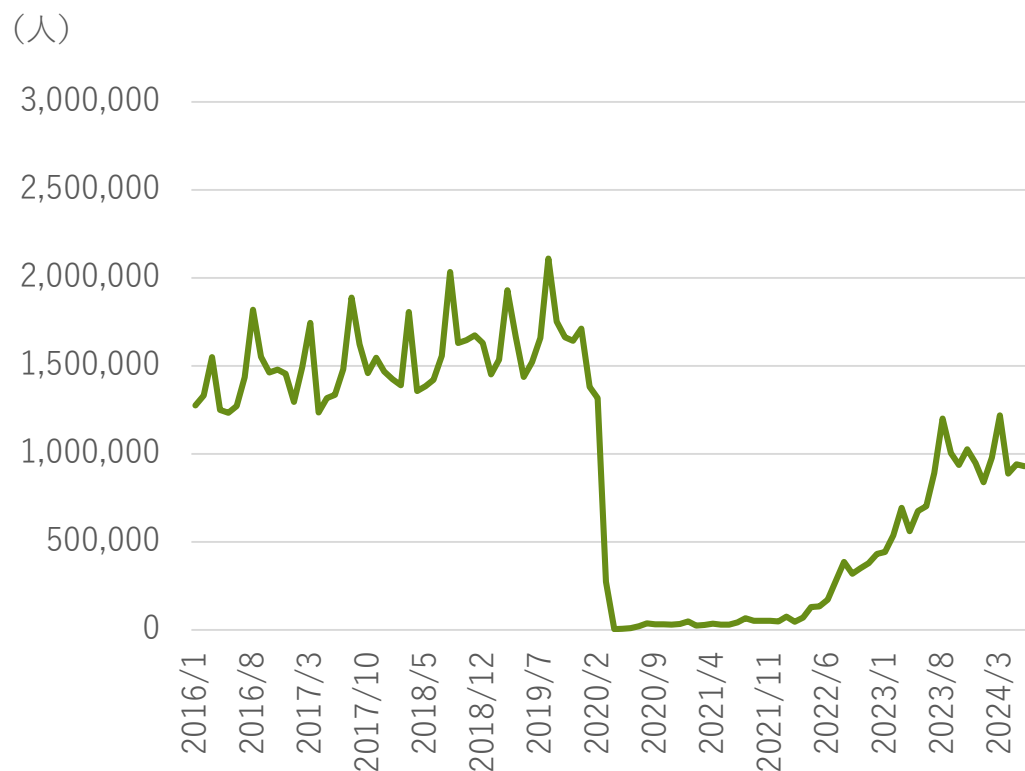


*文部科学省「英語教育実施状況調査」より、その他を除いたALT人数とALT一人あたりの単価（約400万円）からレアジョブ社にて推計

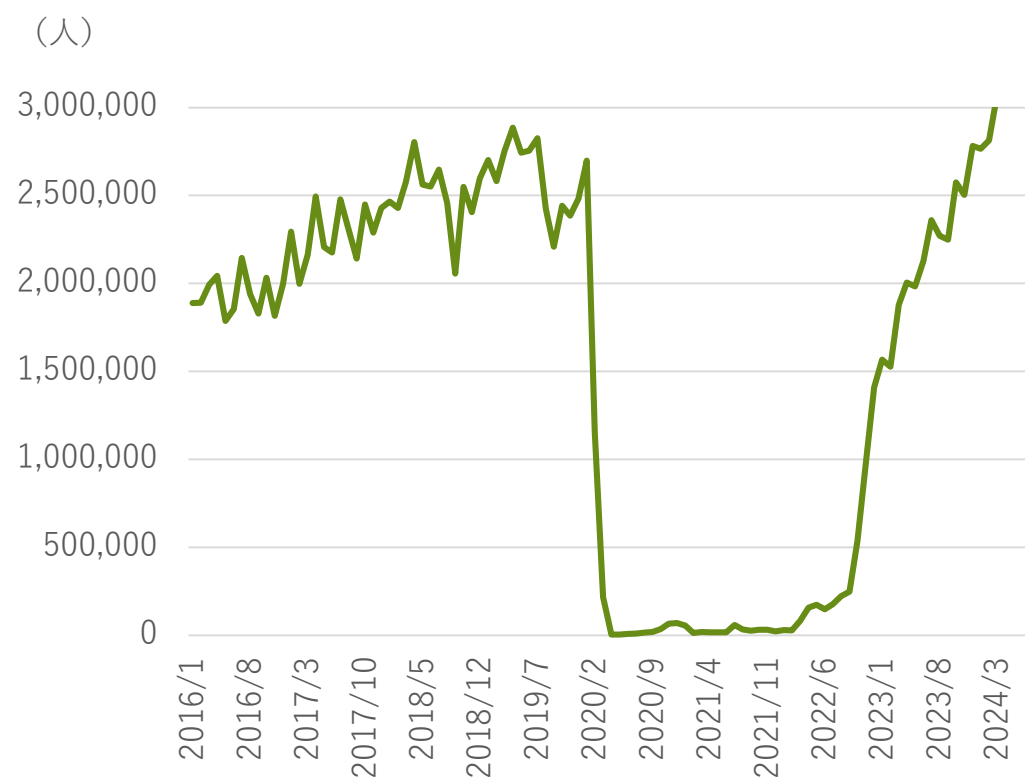
オンライン英会話市場環境の現状

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つながらない状況

日本人出国者数



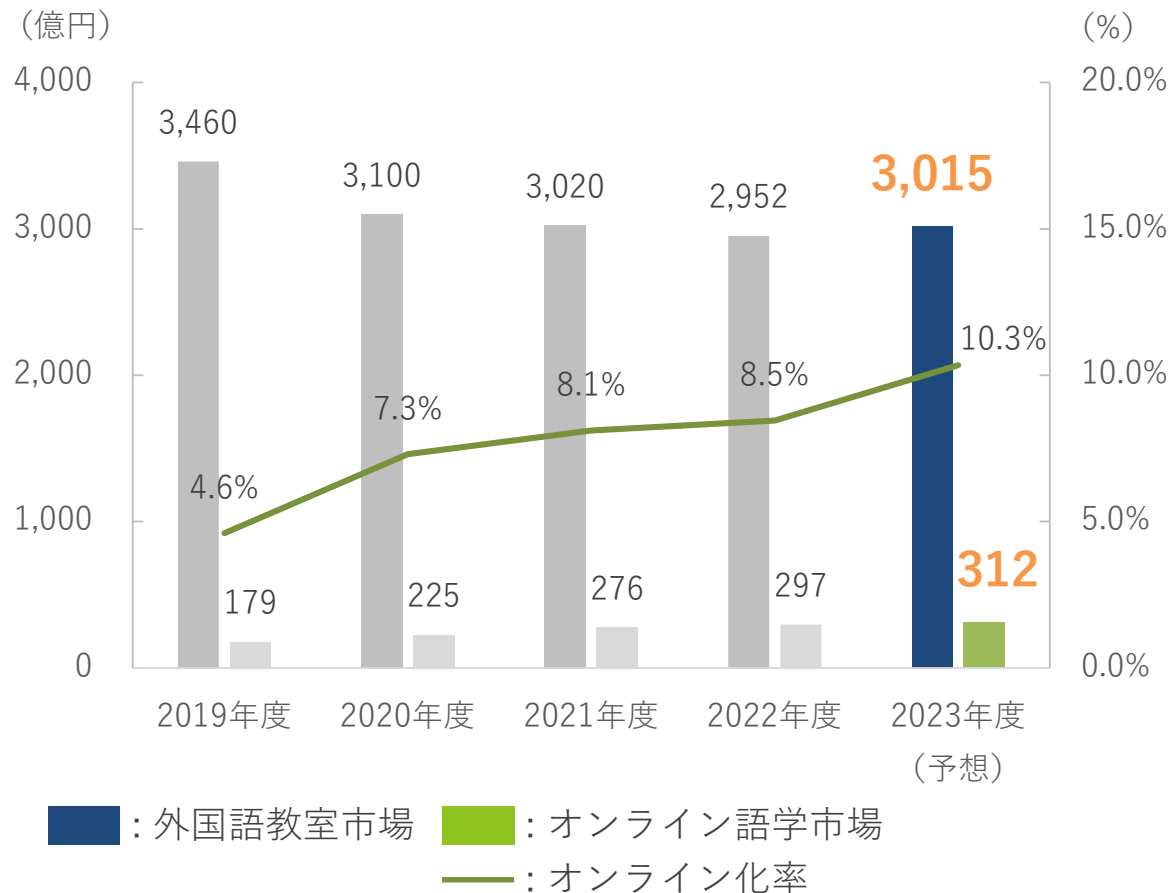
外国人入国者数



*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

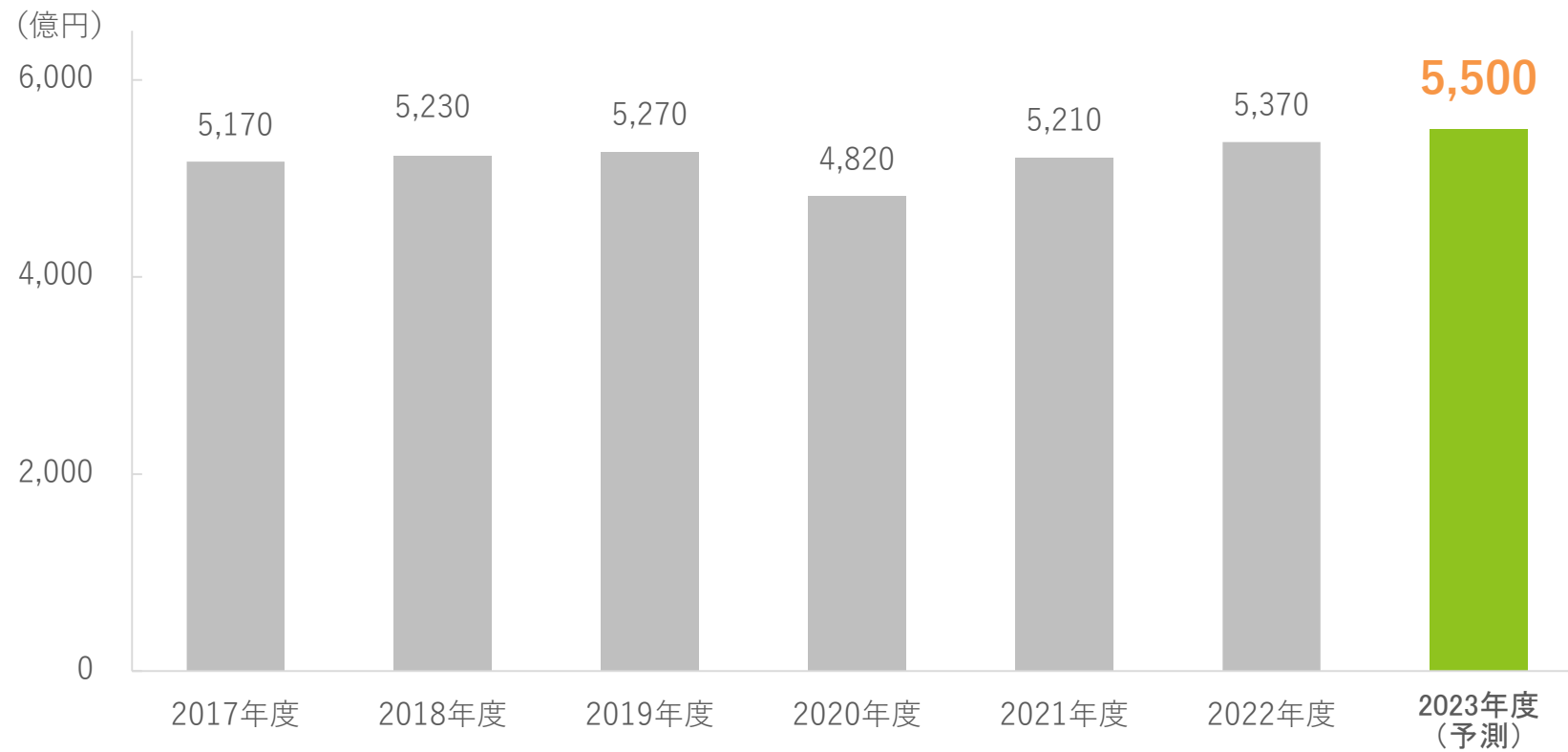
オンライン語学学習市場

- 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