

株式会社レアジョブ 2024年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

2024年2月14日

目次

1. 2024年3月期 第3四半期 実績
2. 2024年3月期 計画
3. ビジネスアップデート

Appendix

1. 2024年3月期 第3四半期 実績

2024年3月期 第3四半期決算サマリー

売上高は第3四半期において過去最高を更新し、前年同期比+76.5%の増収

当期から株式会社ボーダーリンクのALT*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+253.6%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

オンライン英会話でネイティブ講師オプションプランの提供を開始

多国籍のネイティブ講師のレッスンが受けられる「ネイティブパス」オプションを提供開始
着実にユーザー数は増加しており、顧客単価の向上を目指す

ALT派遣事業が引き続き順調に推移

第3四半期も想定通りに推移。また2025年3月期の受注に向けて新たなエリアへの営業を強化
2024年2月初旬の段階では新たに19自治体から受注予定

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

2024年3月期 第3四半期決算概要

売上は前年同期比で+76.5%の増収、営業利益は+253.6%の増益

(百万円)

	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	前年同期比 増減率
売上高	4,364	7,703	+76.5%
EBITDA*	415	965	+132.3%
営業利益	176	625	+253.6%
経常利益	229	610	+165.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	163	533	+225.6%

営業利益率	4.1%	8.1%	+4.1pt
EBITDAマージン	9.5%	12.5%	+3.0pt

*営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

2024年3月期 第3四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+36.9%の増益
子ども・子育て支援事業はALT派遣が好調であり232百万円の利益を創出

(百万円)

		2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	前年同期比 増減率
リスキリング 事業	売上高	4,008	3,928	-2.0%
	個人向けサービス	2,675	2,564	-4.2%
	法人向けサービス	1,333	1,364	+2.4%
	セグメント利益	475	651	+36.9%
子ども・子育て 支援事業	売上高	355	3,774	+960.6%
	ALT派遣サービス	-	3,444	-
	子ども向け英会話サービス	355	329	-7.3%
	セグメント利益	-66	232	-
調整額*		-232	-257	-
合計	売上高	4,364	7,703	+76.5%
	営業利益	176	625	+253.6%

*調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

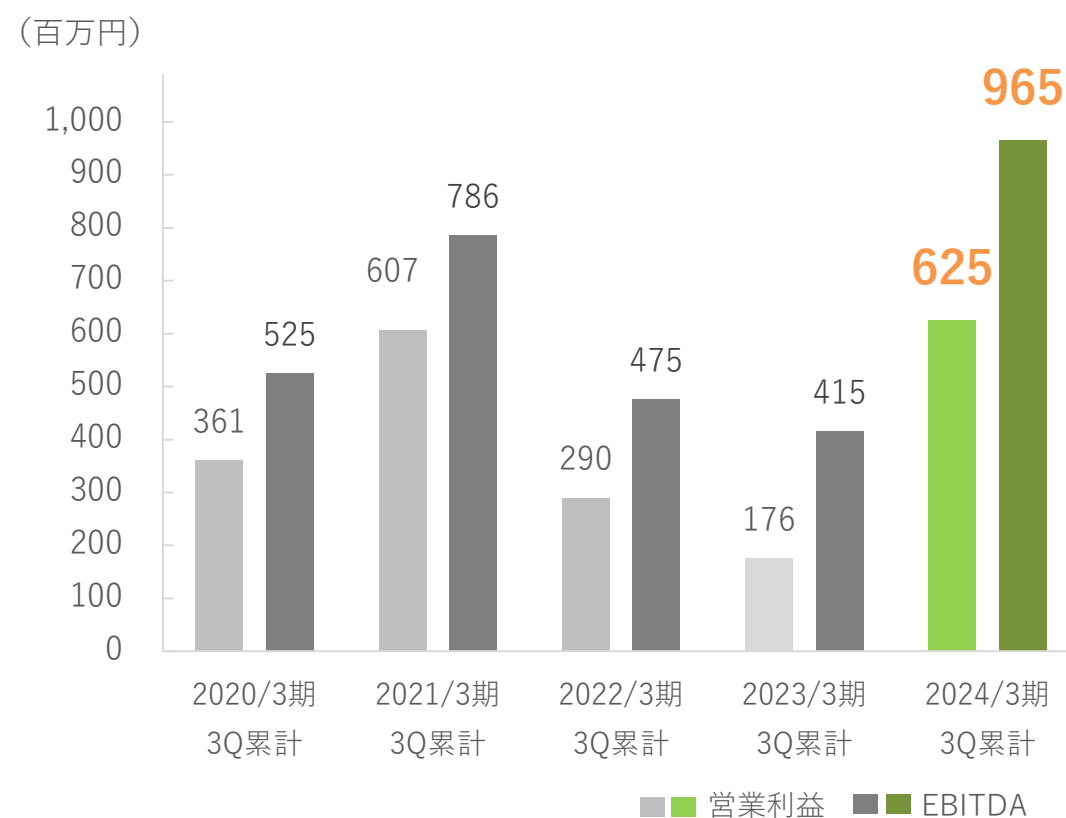
第3四半期連結業績の推移

売上高、営業利益、及びEBITDAは第3四半期では過去最高を更新

売上高



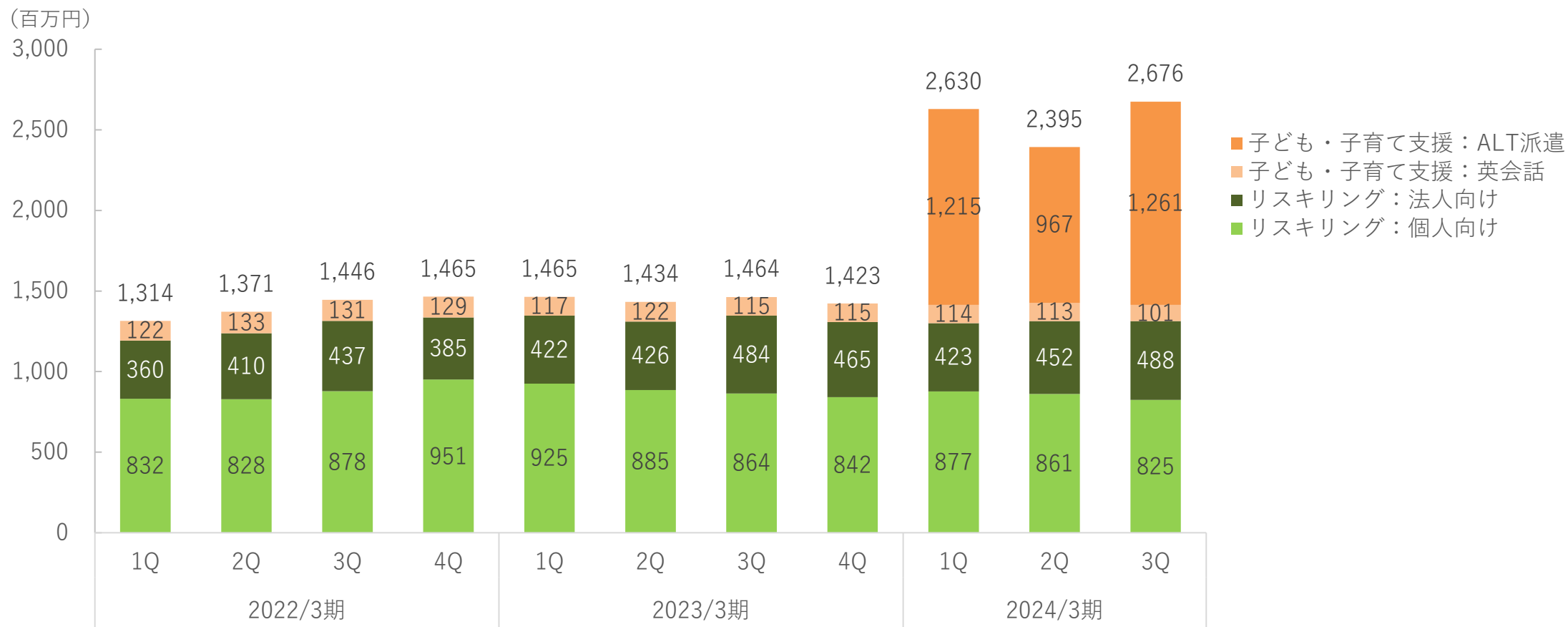
営業利益・EBITDA



四半期売上高内訳の推移

法人向けサービスは大型添削受託案件の規模が縮小したものの前期比増
ALT派遣サービスは引き続き順調であり売上を牽引

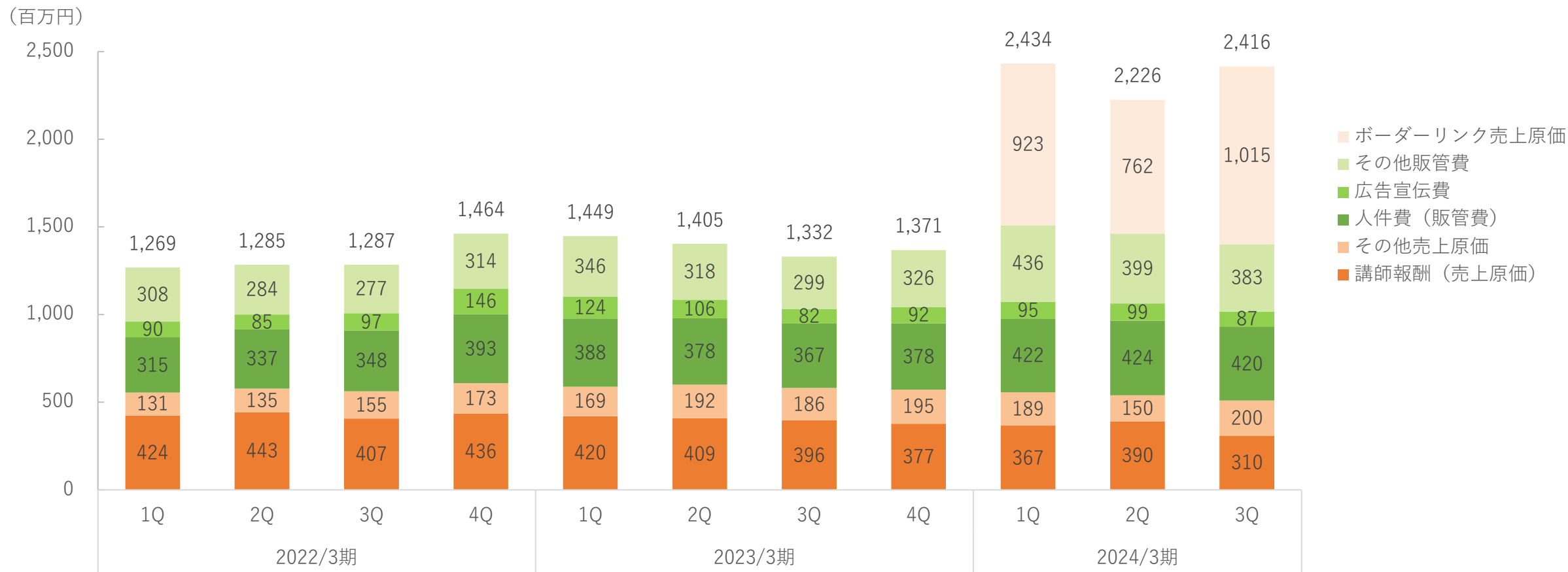
売上高



四半期費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳の推移

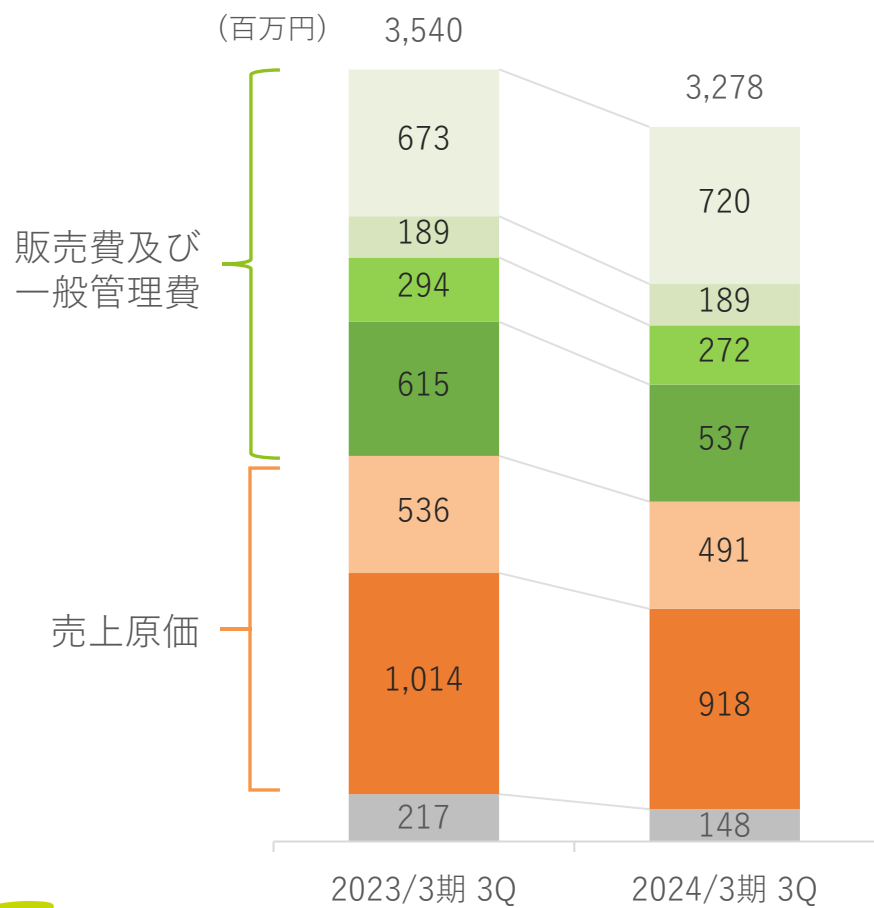
子ども向け英会話の講師供給体制の見直しなどにより講師報酬が低減

費用



2024年3月期 第3四半期費用内訳：リスキリング事業

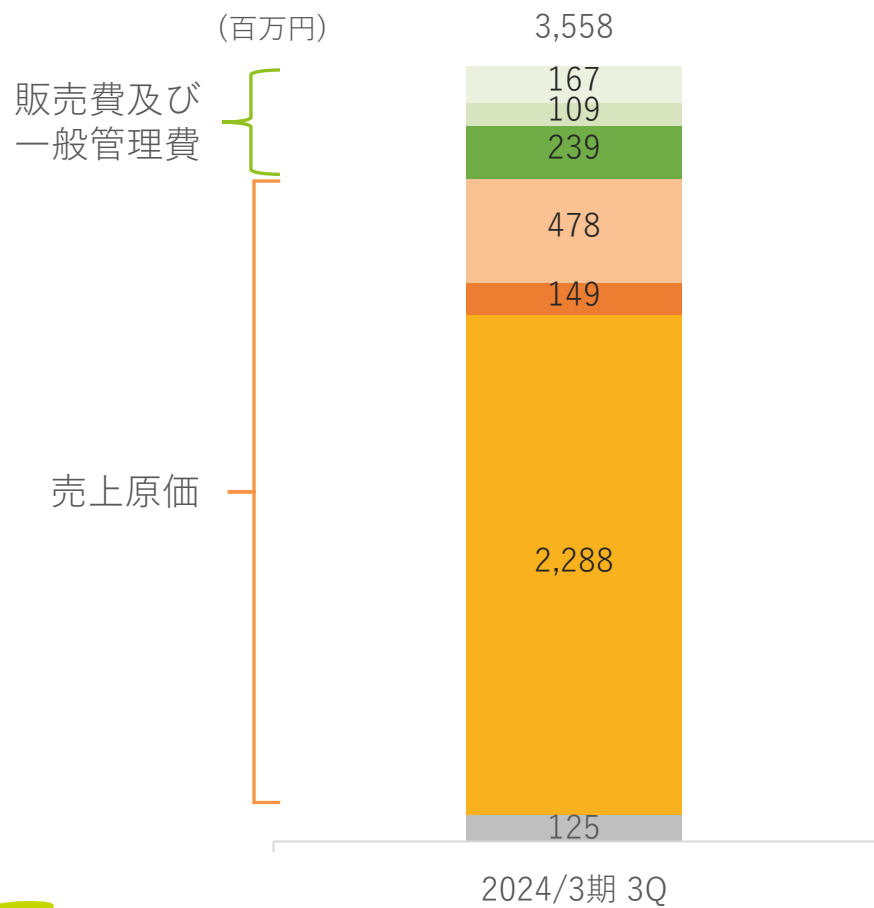
講師報酬単価の見直しや、ユーザーあたりのレッスン数の低下に伴い講師報酬が減少。人件費や広告宣伝費も最適化により減少



費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
■ その他販管費	+47 (+7.0%)	業務委託形態の増加等
■ 減価償却費 (のれん償却額含む)	+0 (+0.2%)	開発ソフトウェア等の減価償却費
■ 広告宣伝費	-22 (-7.7%)	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)	-77 (-12.7%)	人員配置の最適化により減少
■ その他売上原価	-44 (-8.3%)	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)	-95 (-9.4%)	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	-69 (-31.8%)	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3四半期費用内訳：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

業績予想を上回る進捗。ただし第4四半期では2025年3月期計画に向けたユーザー数の増加のため、広告宣伝費の大幅増額を想定

(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 3Q累計	進捗率
7,703	77.0%
965	96.6%
625	104.3%
610	115.2%
533	133.3%

8.1%	-
12.5%	-

2024年3月期 計画に対する進捗（セグメント別損益）

各セグメントごとに売上は順調に進捗

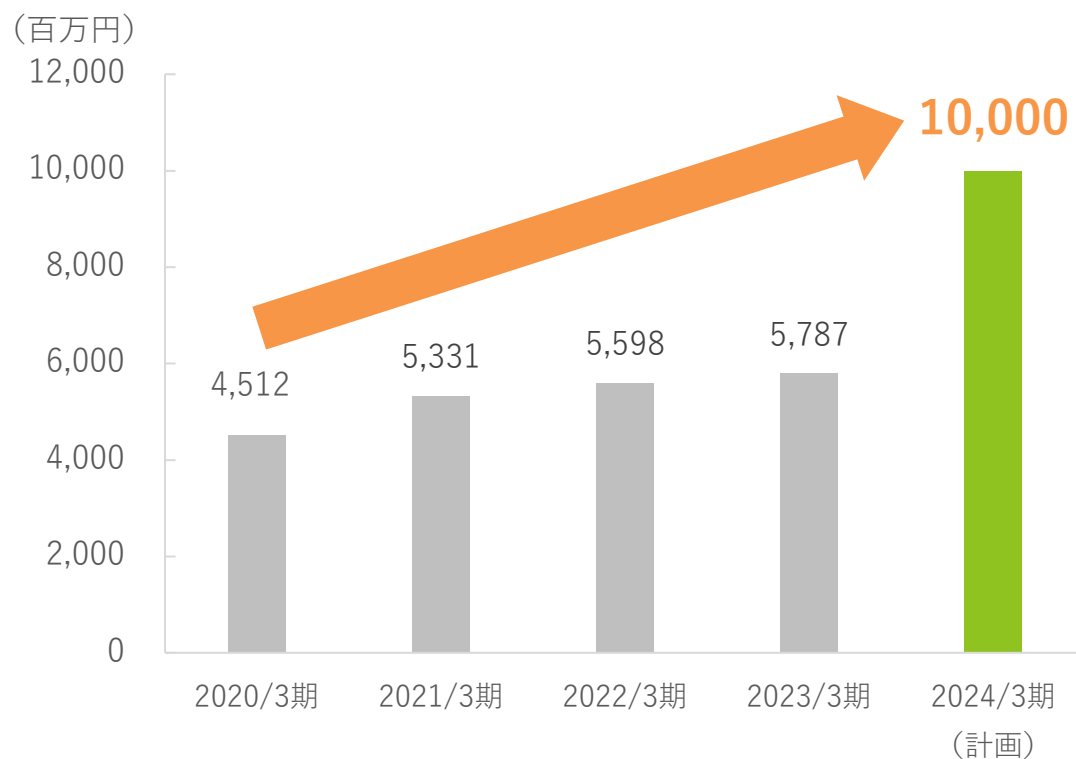
(百万円)

		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 3Q累計	進捗率
リスキリング 事業	売上高	5,316	5,200	-2.2%	3,928	75.6%
	個人向けサービス	3,517	3,400	-3.3%	2,564	75.4%
	法人向けサービス	1,799	1,800	+0.1%	1,364	75.8%
	セグメント利益	668	750	+12.2%	651	86.8%
子ども・ 子育て 支援事業	売上高	471	4,800	+919.1%	3,774	78.6%
	ALT派遣サービス	-	4,400	-	3,444	78.3%
	子ども向け英会話サービス	471	400	-15.1%	329	82.5%
	セグメント利益	-98	210	-	232	110.7%
調整額		-342	-360	-	-257	-
合計	売上高	5,787	10,000	+72.8%	7,703	77.0%
	営業利益	228	600	+162.8%	625	104.3%

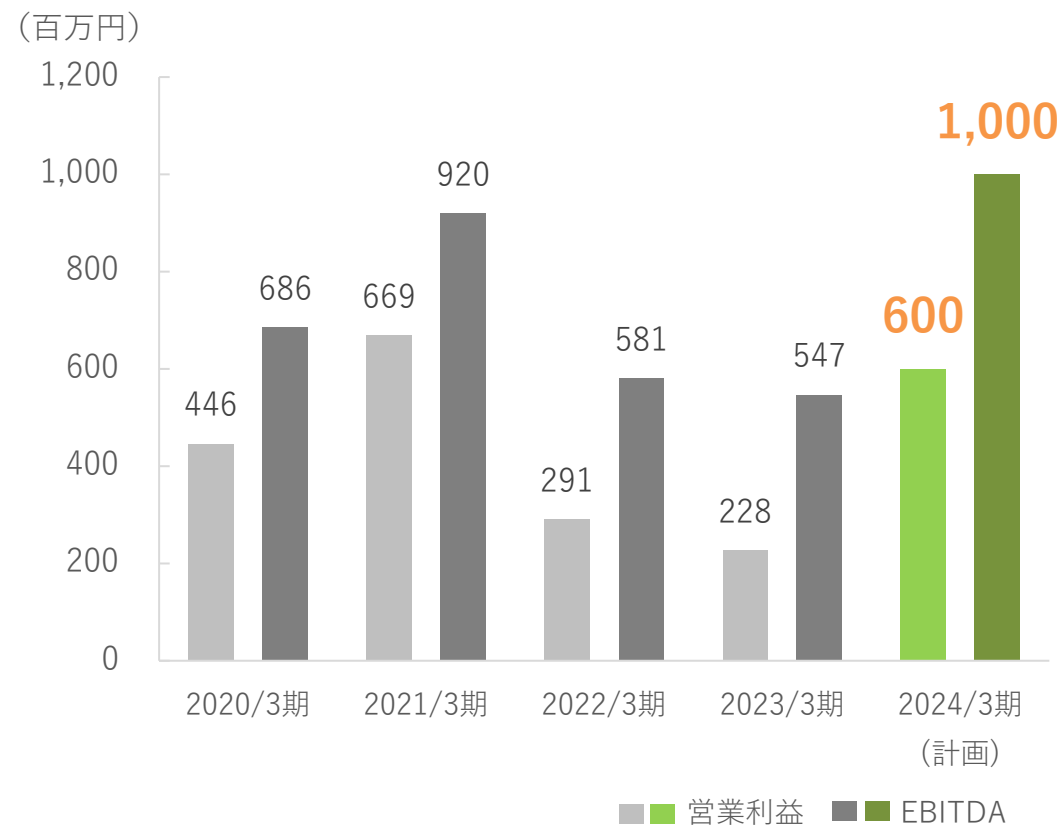
連結業績推移

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

ネイティブ講師のレッスンが受けられるネイティブパスを提供開始

フィリピン講師だけでなく、多国籍のネイティブ講師のレッスンも受けられるオプションを2023年12月から業界最安値で提供開始。着実にユーザー数が増加しており顧客単価の向上を目指す



The advertisement graphic features the RareJob logo at the top center, a globe with a rocket icon on the left, and a group of four people celebrating at the bottom right. The text is centered and reads: 'ネイティブから英会話を学ぶなら 業界最安値※ ネイティブパス ※自社調べ 毎日25分レッスンを受けた場合'.

レアジョブ英会話

ネイティブから英会話を学ぶなら

業界最安値※

ネイティブパス

※自社調べ 毎日25分レッスンを受けた場合

- 多国籍のネイティブ講師が在籍
- 毎日1回、ネイティブ講師のレッスンを予約可能
- 日常英会話コース、ビジネス英会話コースの毎日プランに追加できるオプションプラン
- 月額 + 8,000円 (税込)

AI自動採点ビジネス英語スピーキングテスト「PROGOS」のアップデート

監視機能の追加による人事制度への導入促進や、大手企業での活用事例の増加などでPROGOSの浸透が加速

PROGOSオンライン試験監視

- 2023年12月に法人向けに正式リリース
- 顧客企業の人事制度への組み込みなど、試験結果の信頼性が求められる場面に対応
- 大手リテール企業での管理職への昇進要件として200名以上が受験

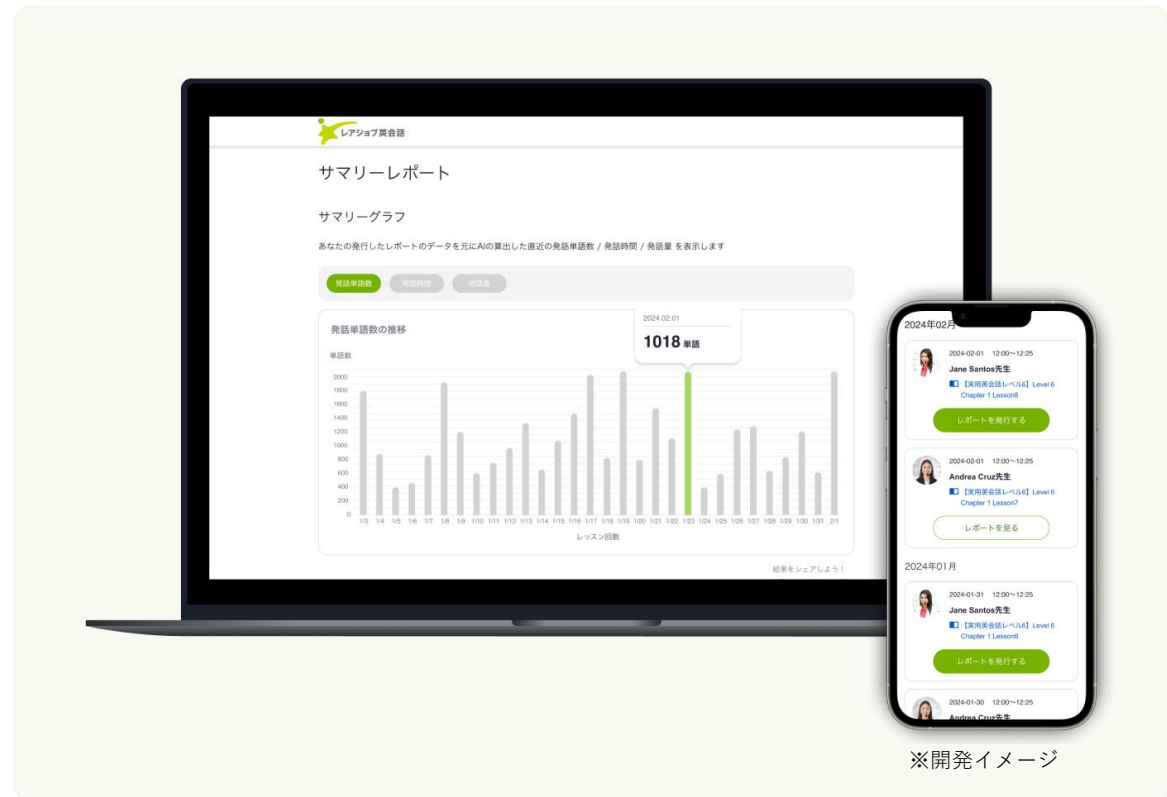
大手企業で人事制度にPROGOSを活用

- 大手製薬会社で人事制度の一環として全社展開。4,000名以上が受験
- PROGOSの結果をタレントマネジメントシステムへ登録
- 今後は研修設計の見直しや人事制度で活用していく予定

生成AIを活用したレアジョブ英会話独自のレッスン体験を作る研究開発

レアジョブ英会話のAI学習サポート機能としてレッスンフィードバック機能（β版）を提供予定。人とAIが共創するサービスを目指しながら競合他社との差別化を図っていく

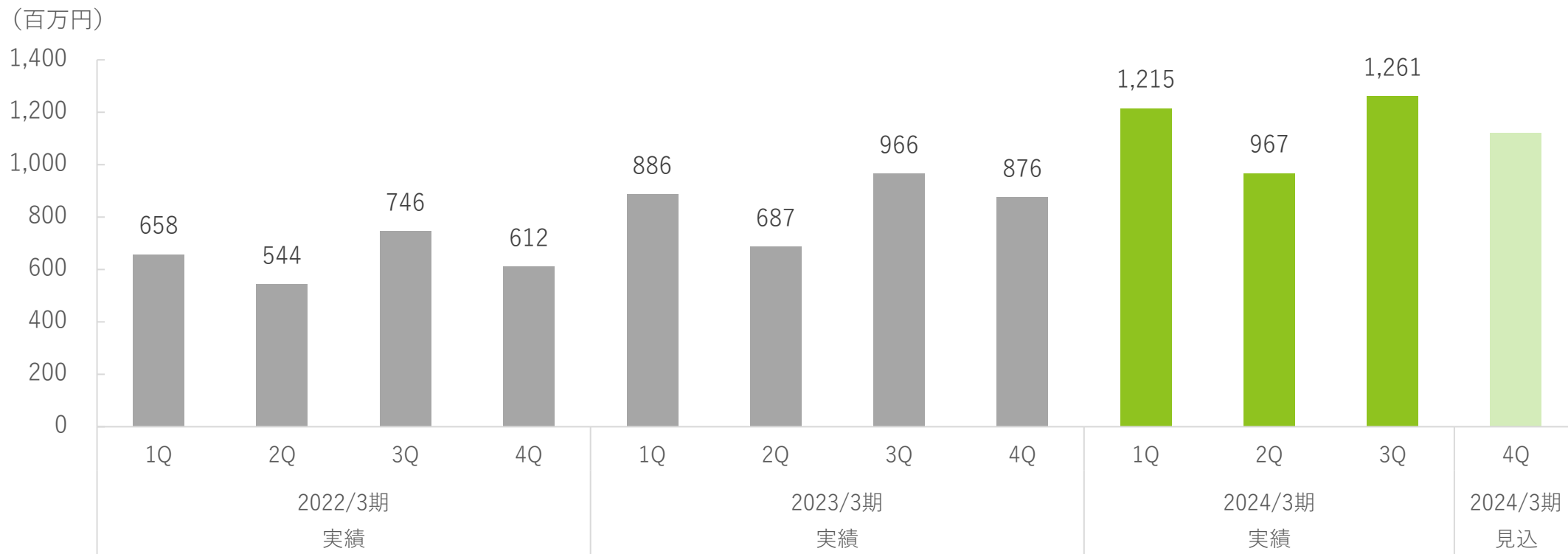
- これまでの学習データや録音音声を活用し、学習により効果的な内容をAIが即時に提案できるようになり、学習体験を飛躍的に向上
- 次のレッスンへの意欲が高まる復習機会の提供と、定量的な成長記録の推移の可視化により、続けたいなる環境を構築。継続率の向上を見込む



ボーダーリンク社の取り組み

ALT派遣事業は順調に推移。2025年3月期の受注に向けて北海道や九州地方などの新たなエリアへの営業を強化。2024年2月初旬の段階では新たに19自治体から受注予定

四半期毎の売上推移見込



2024年3月期 今後の取り組み

ネイティブ講師オプション（ネイティブパス）会員の増加

講師供給体制の拡充、満足度の向上を進めながら会員数を増やしていく
将来的に5%以上の平均単価の増加を目指す

PROGOSの普及、及び階層別/選抜研修の浸透を加速

幅広い企業への提案とともに、有力企業での人事制度導入の事例作りに注力していく

AIレッスンレポート機能（β版）のリリース

AIレッスンフィードバック機能をリリース予定。「話せるようになる」オンライン英会話として、他社サービスとは差別化されたより選ばれるサービスを目指す

ALT派遣事業の営業エリアの拡大に注力

来期の受注に向けて営業力の強化とエリアの拡大、及び講師の新規採用に注力

Appendix

レアジョブグループの目指す姿

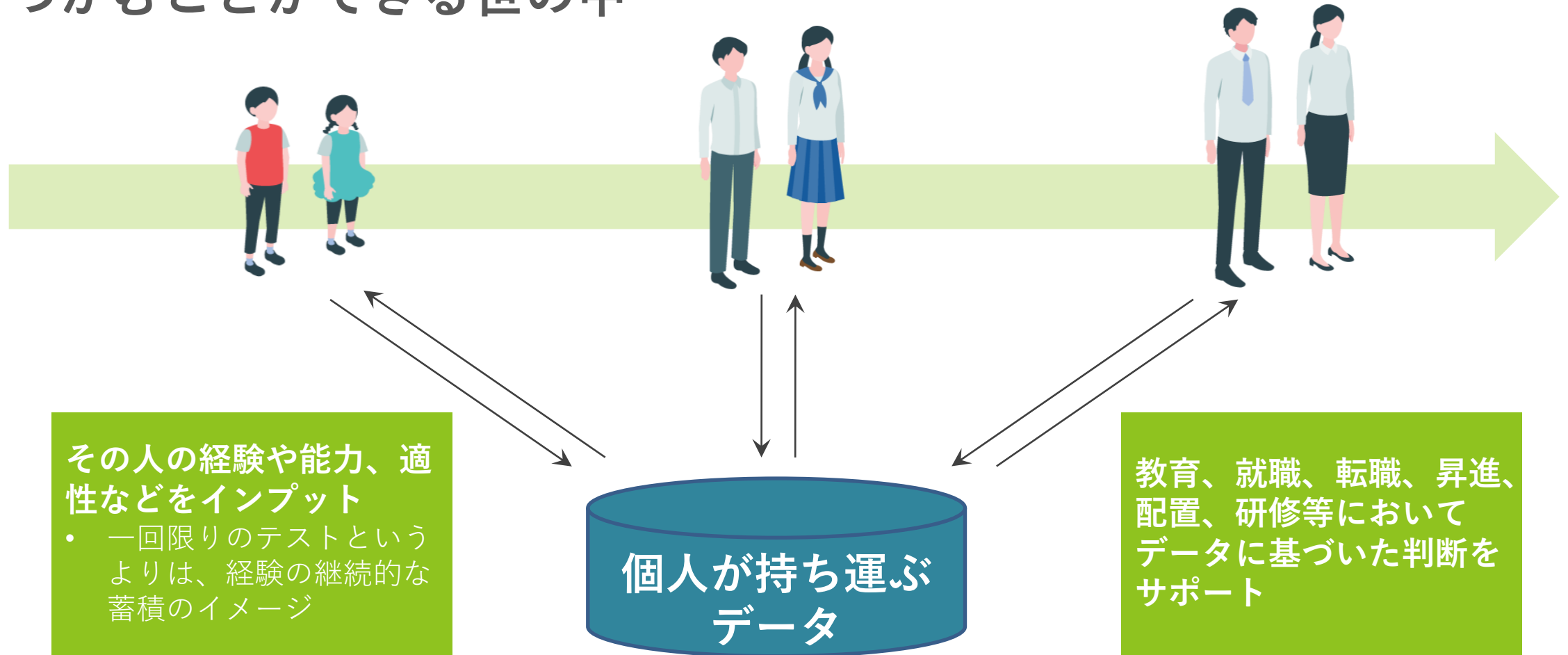
Vision

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

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

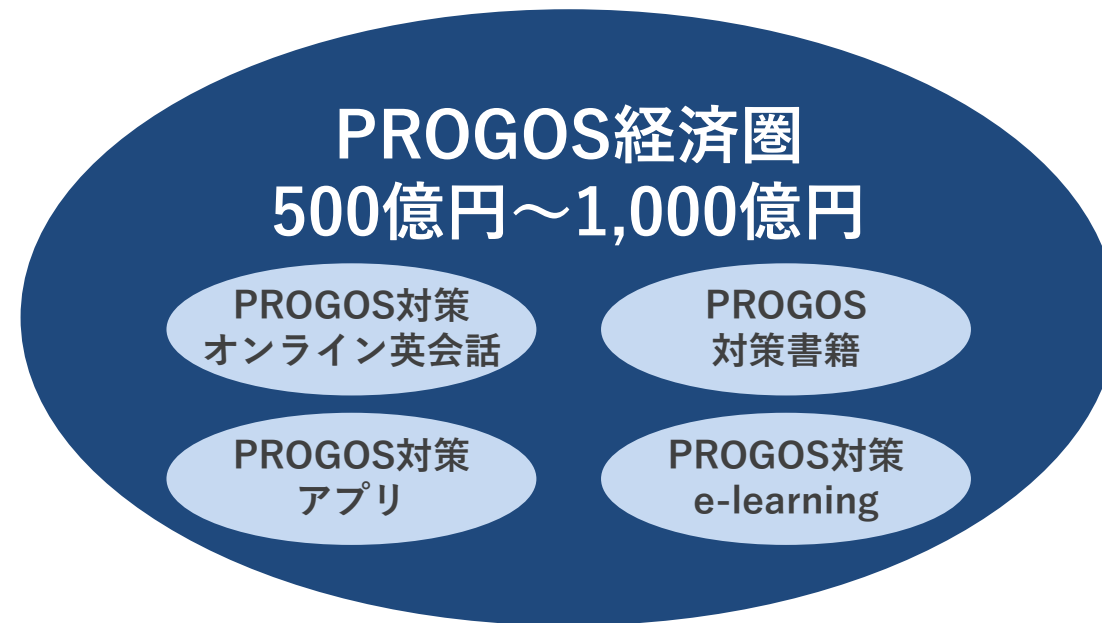
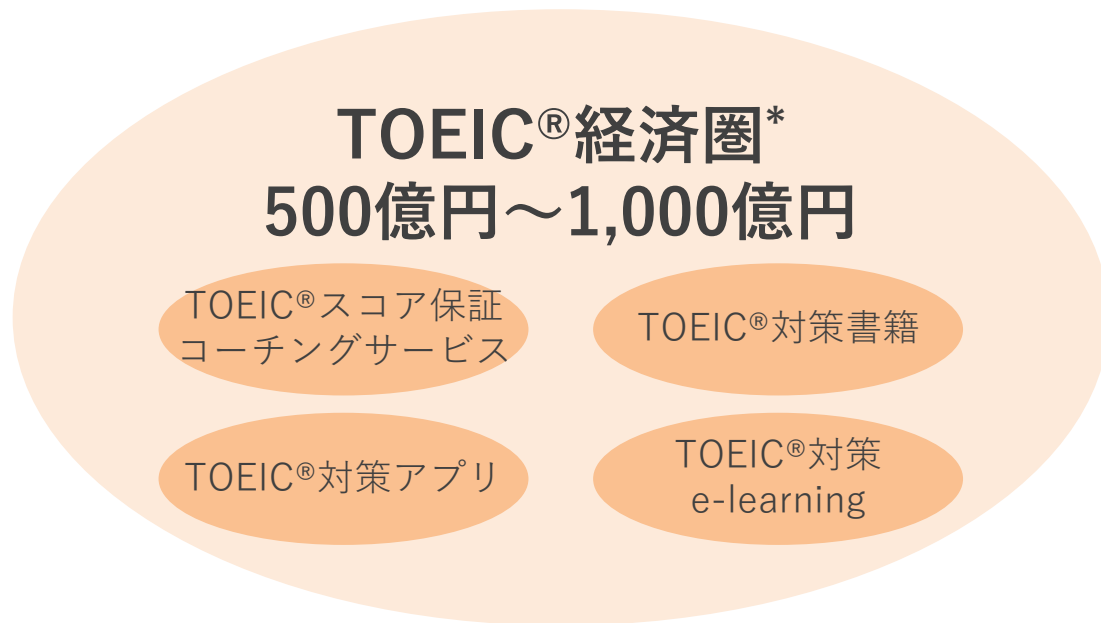
英語スピーキング力からスタートし、英語4技能やグローバルビジネススキルへとアセスメントの対象を拡大させていく



アセスメントデータの蓄積

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

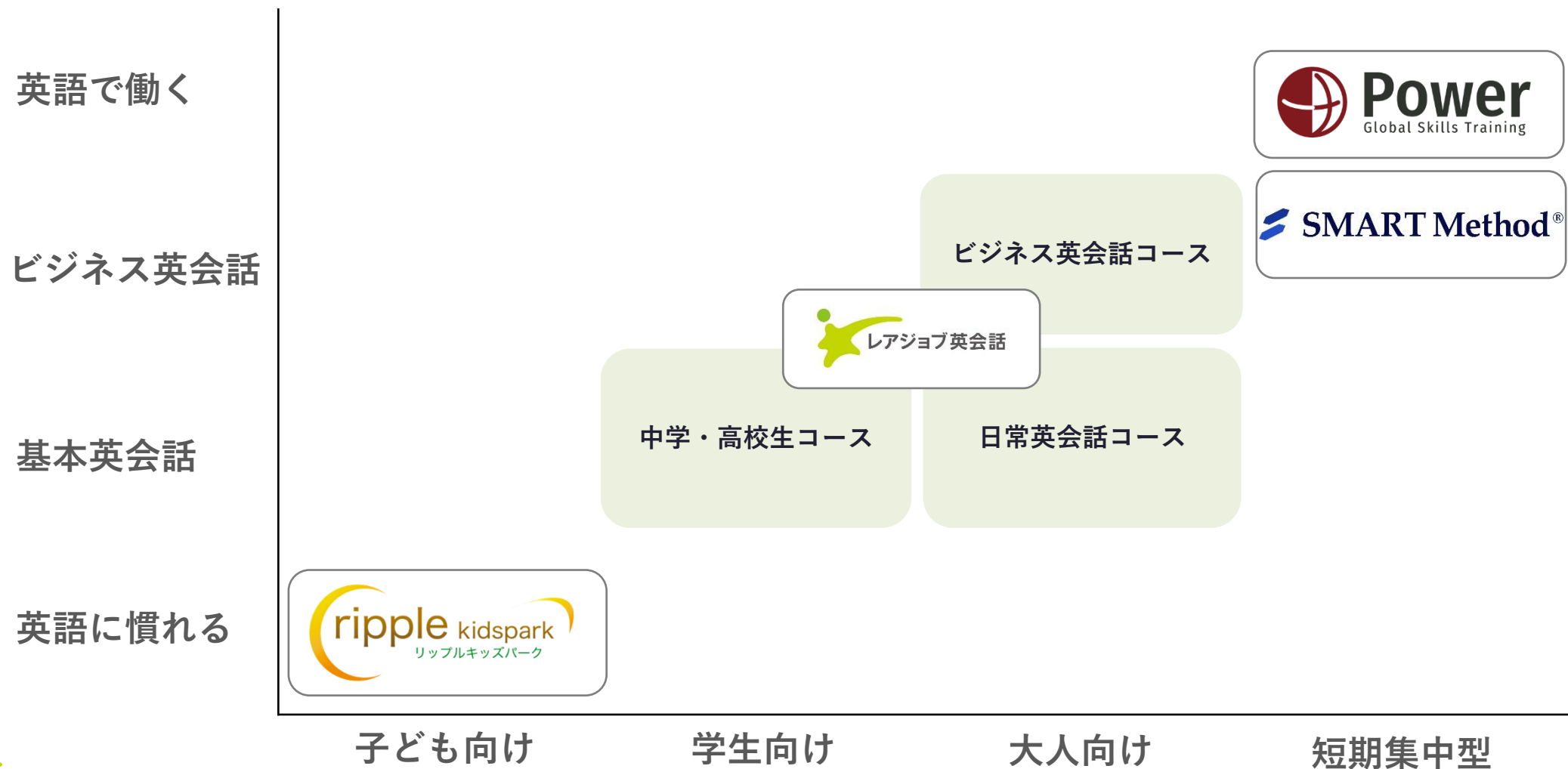


PROGOS経済圏のうち、レアジョブグループの
収入として2割程度(100～200億円)を想定

* 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)からレアジョブ社にて推計
「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

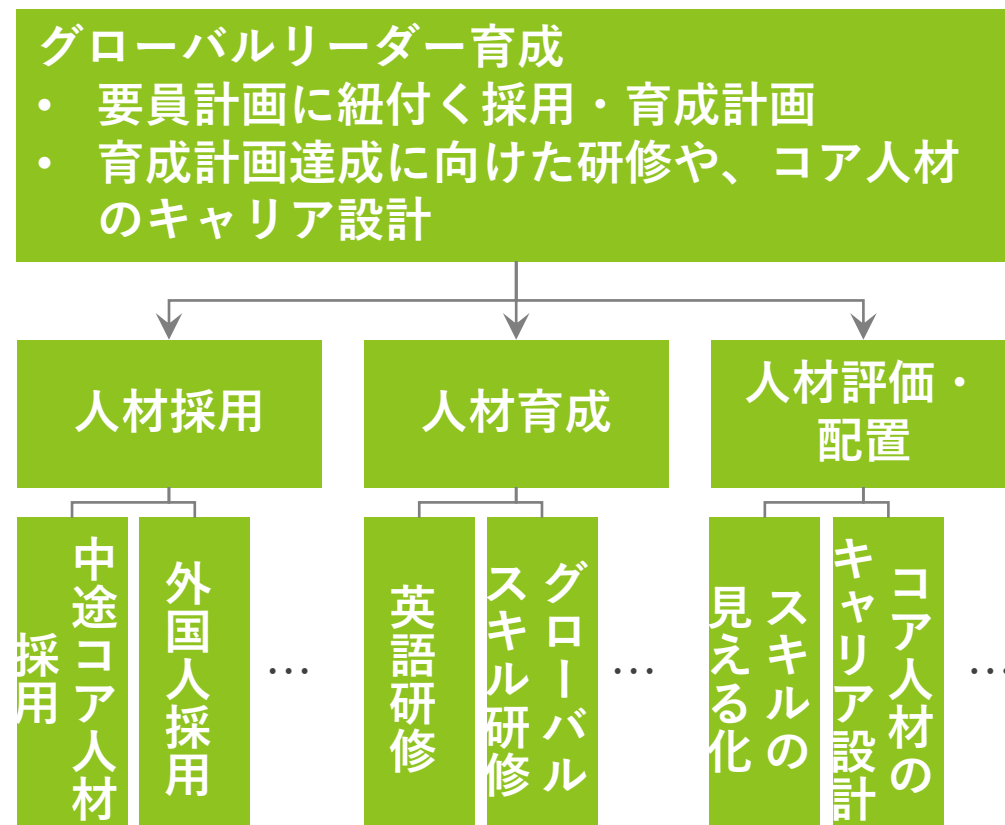
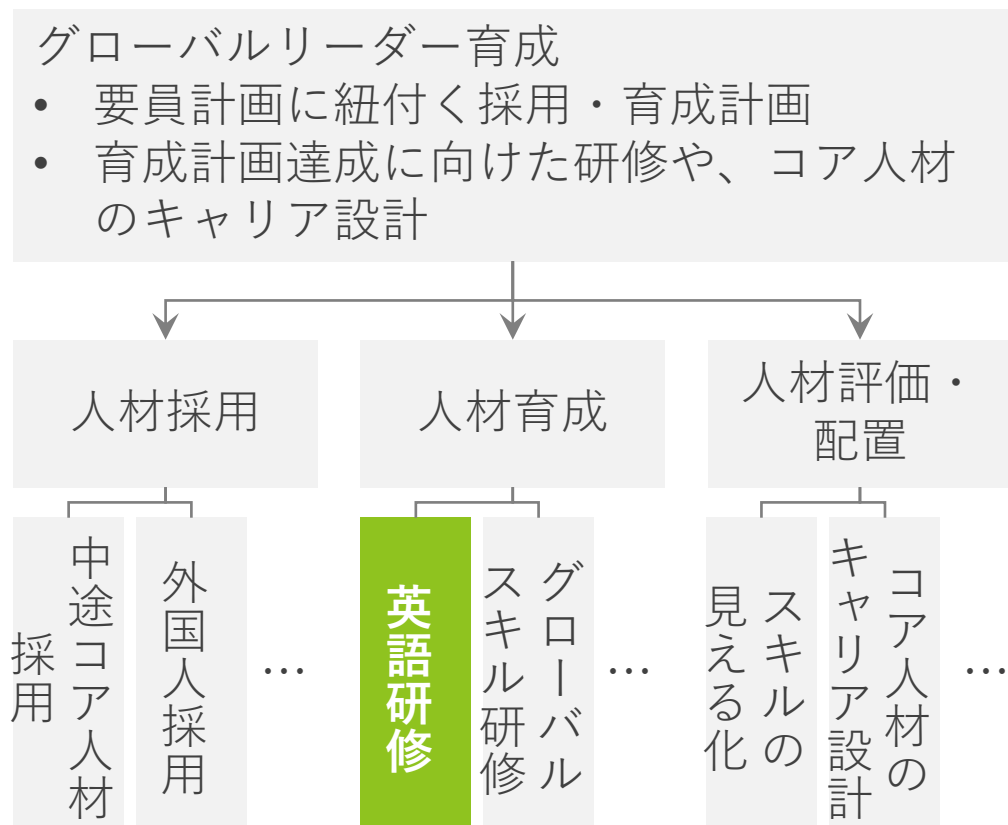


法人事業の成長戦略

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

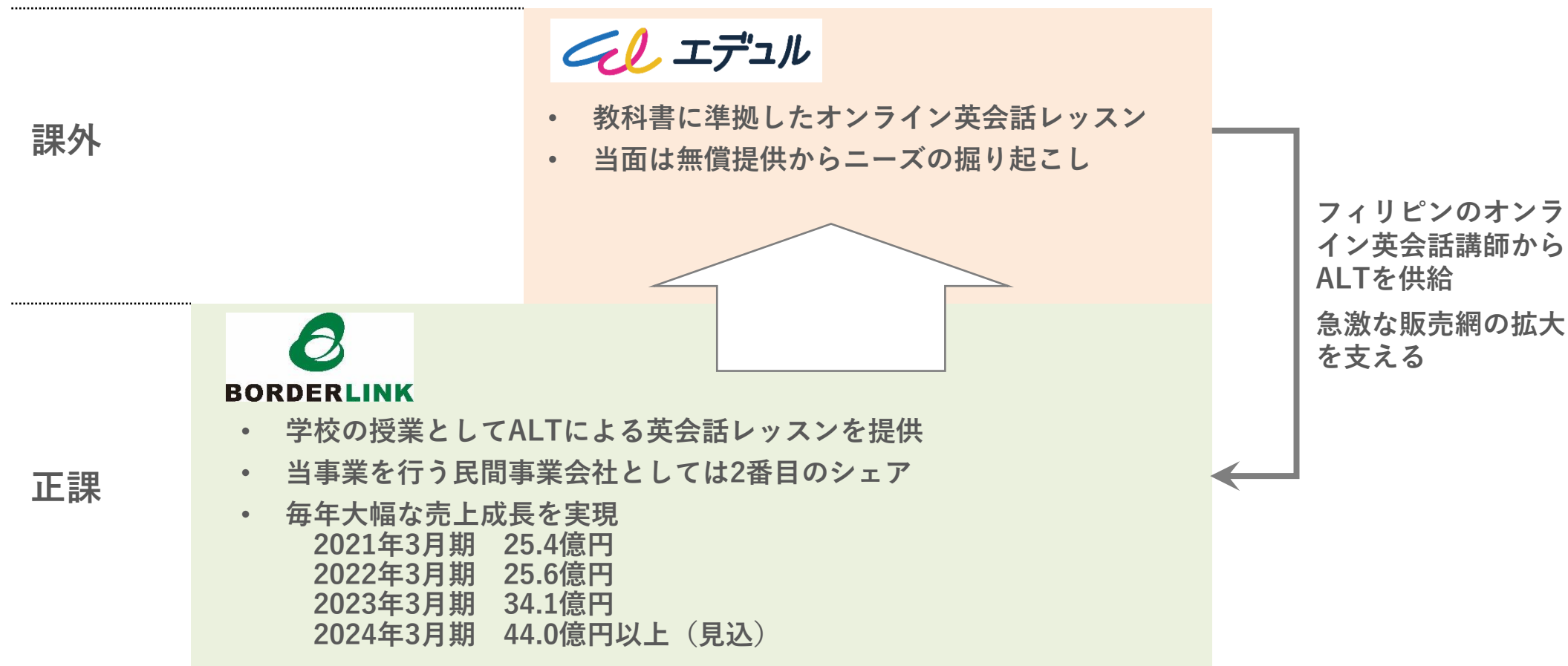
これから



：対象となる人事機能

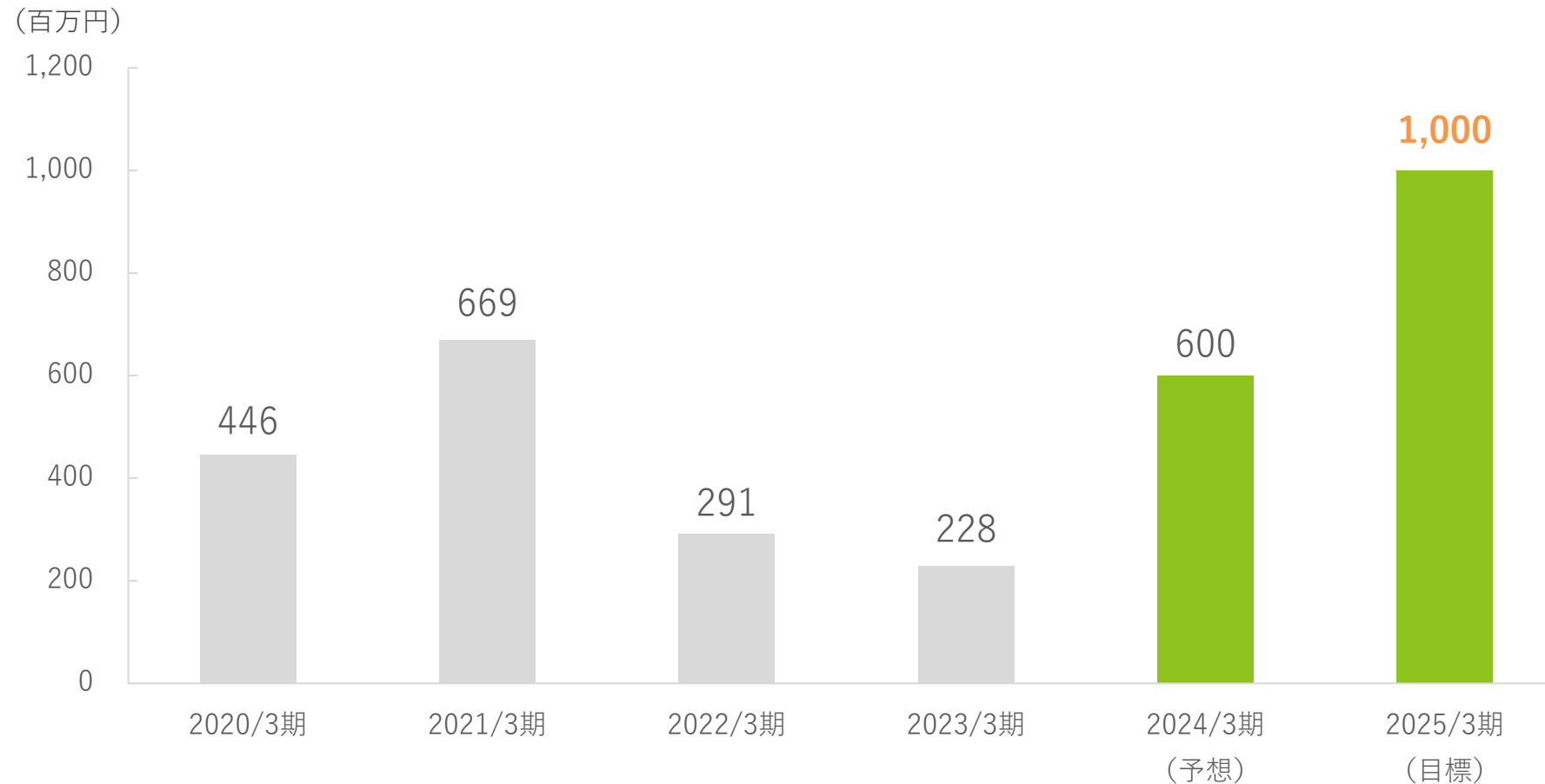
ALT派遣事業の成長戦略

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



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 654,457千円（2023年12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
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)

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** - グローバルリーダー育成
サービス 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

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



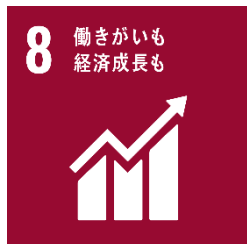
●安価で質の高い教育を提供

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、事業拡大と共に、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

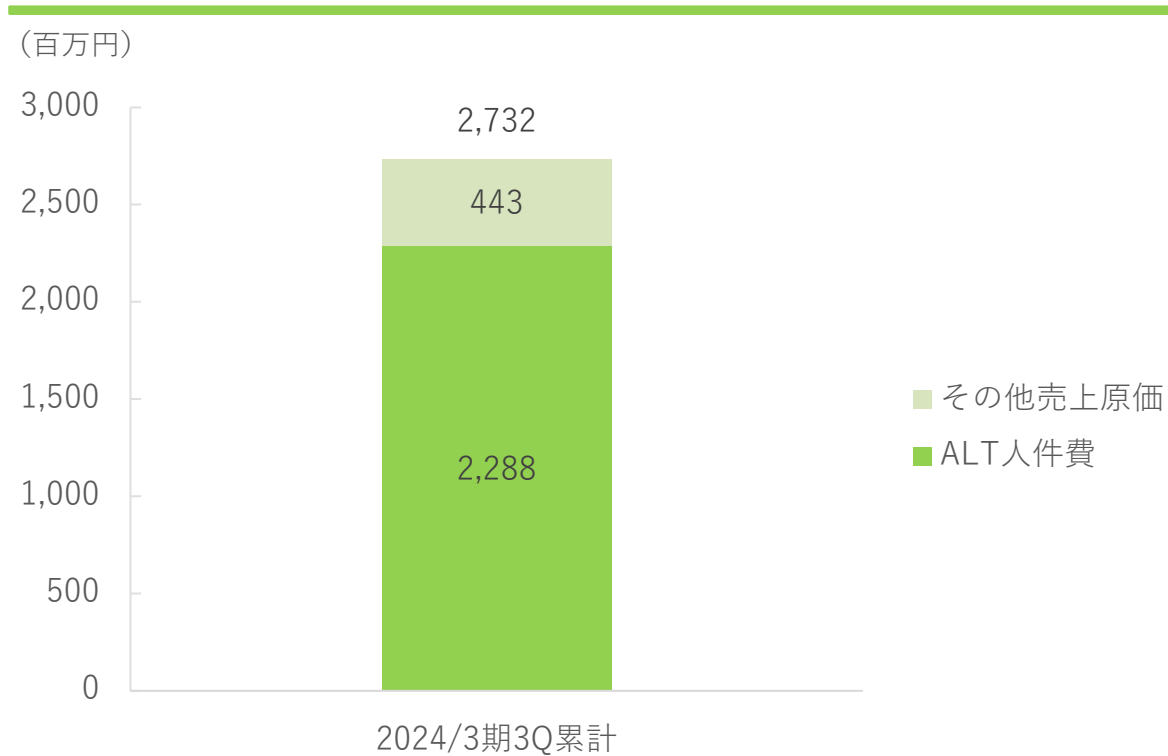
四半期毎の売上推移



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3四半期累計の粗利率としては20.7%

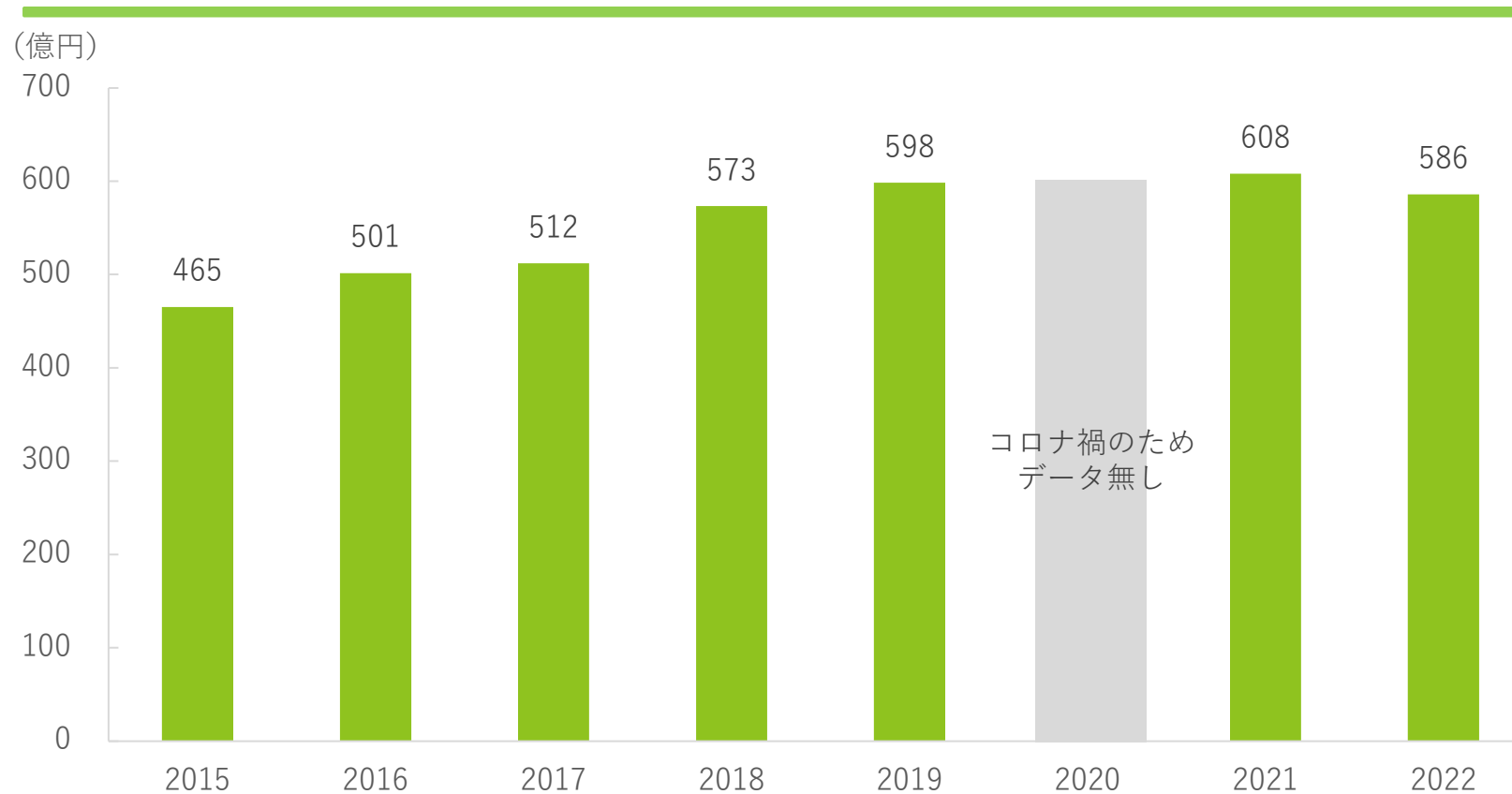
ALT派遣事業の売上原価内訳



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

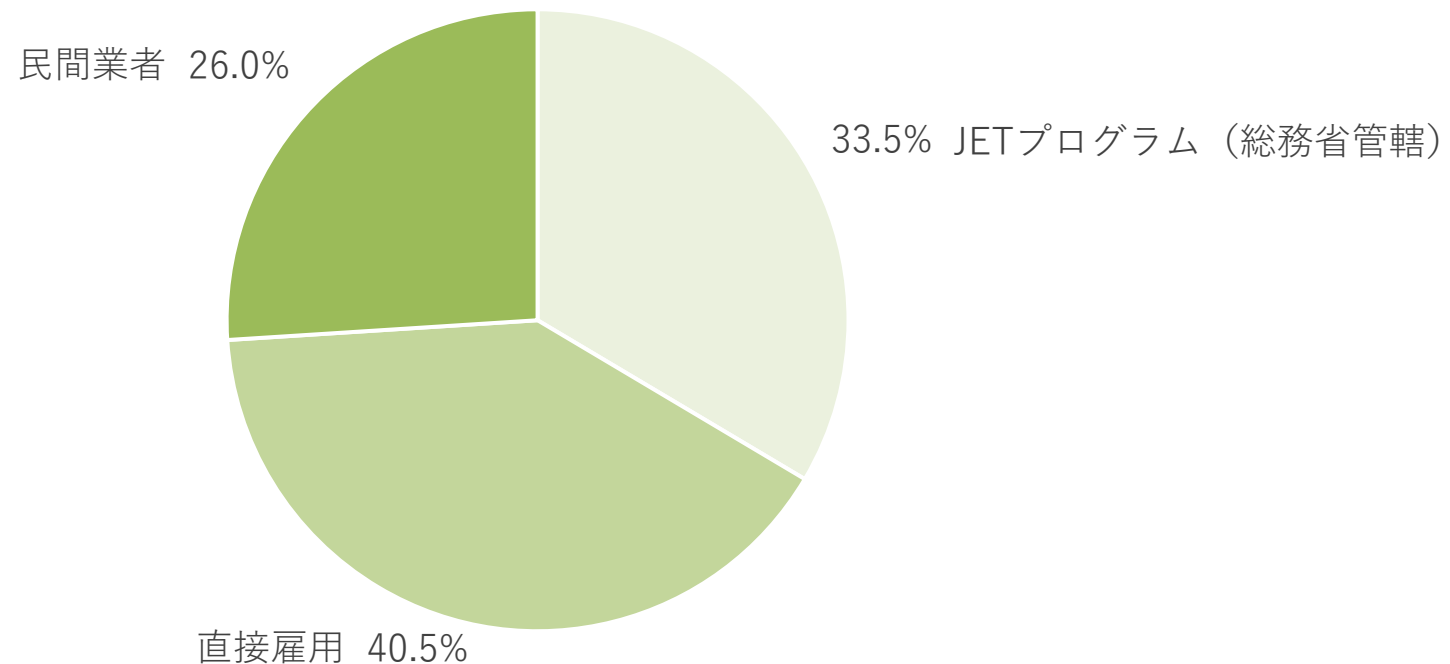


*文部科学省「英語教育実施状況調査」より、その他を除いたALT人数とALT一人あたりの単価（約400万円）からレアジョブ社にて推計

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）

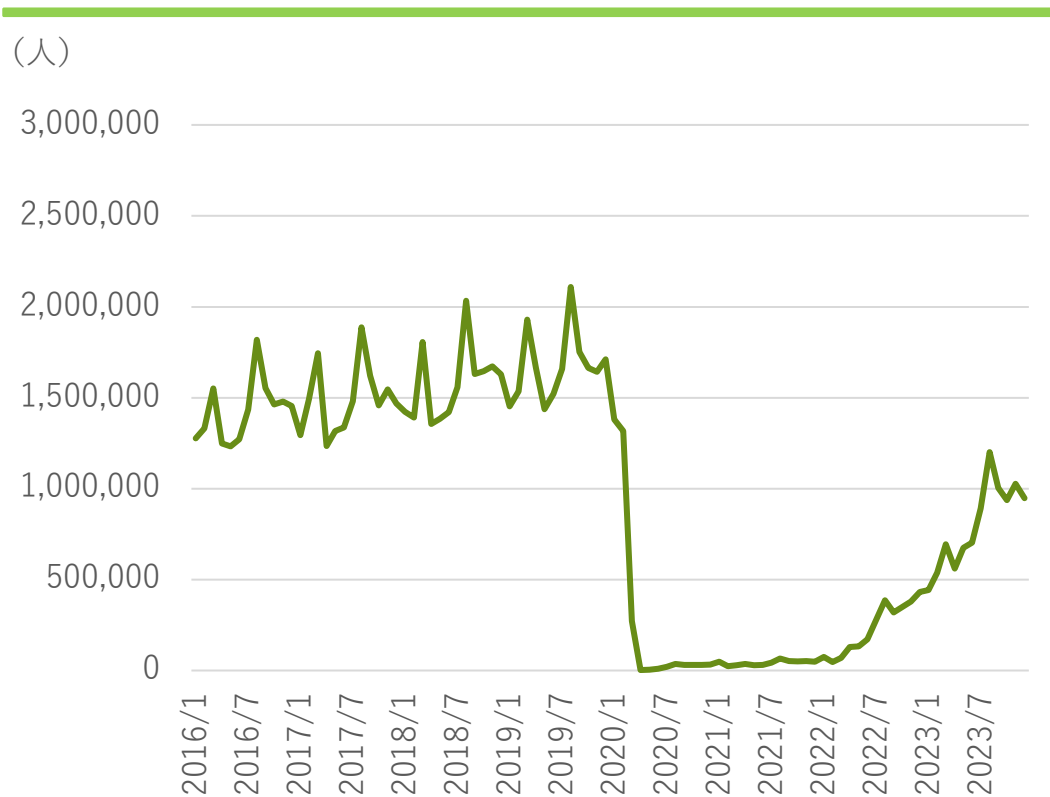


*文部科学省「英語教育実施状況調査」より、その他を除いた各カテゴリごとのALT人数の割合を元にレアジョブ社にて算出

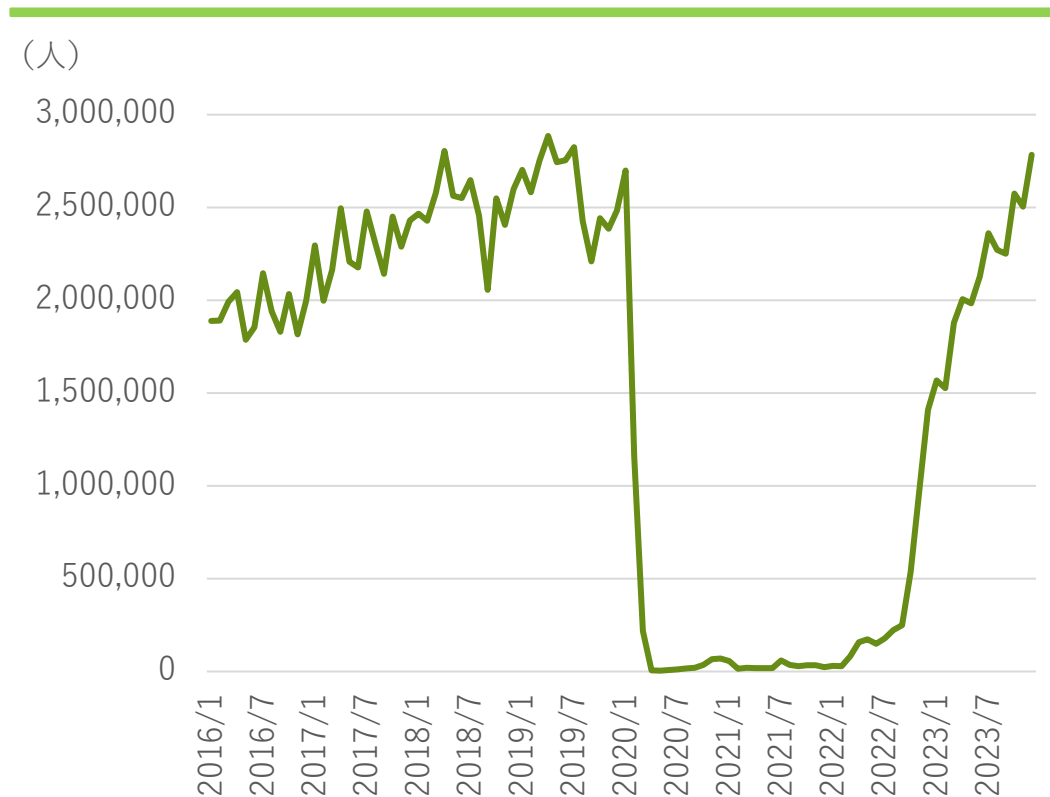
オンライン英会話市場環境の現状

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



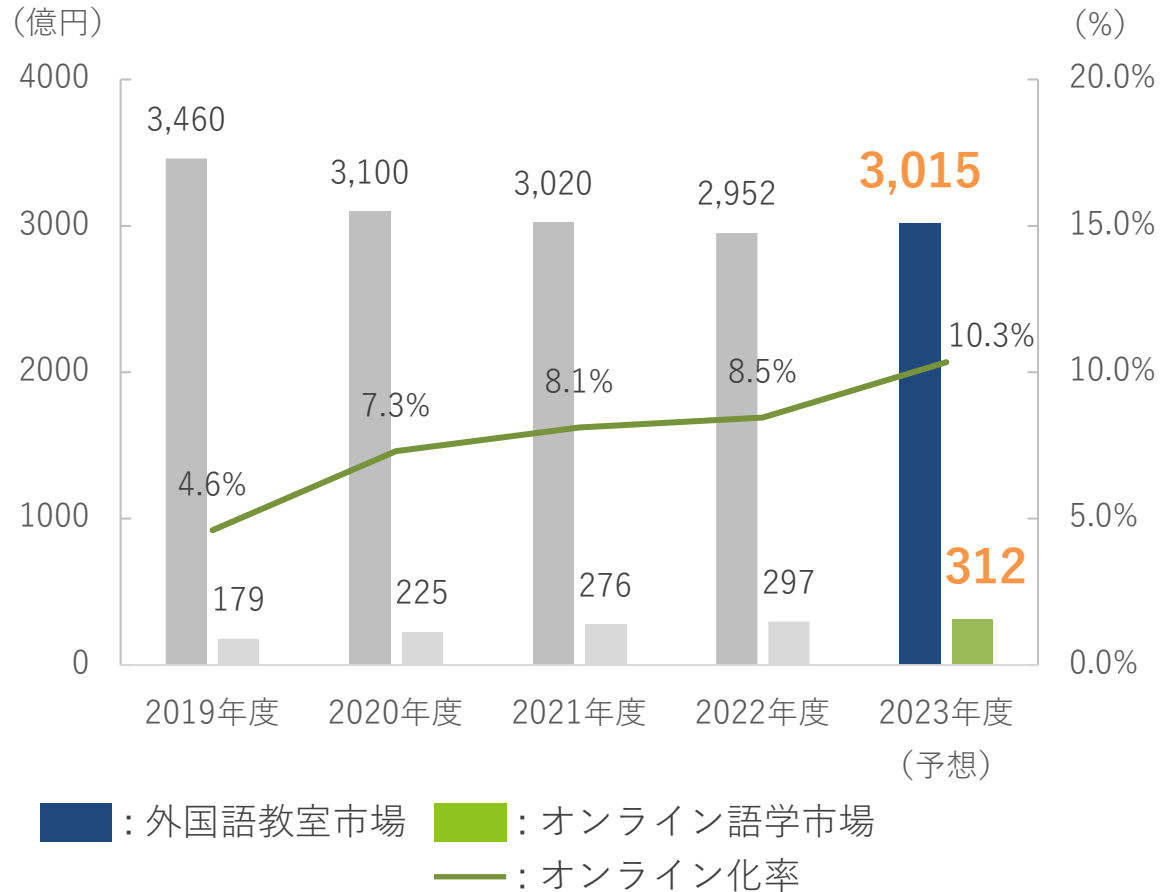
外国人入国者数



*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

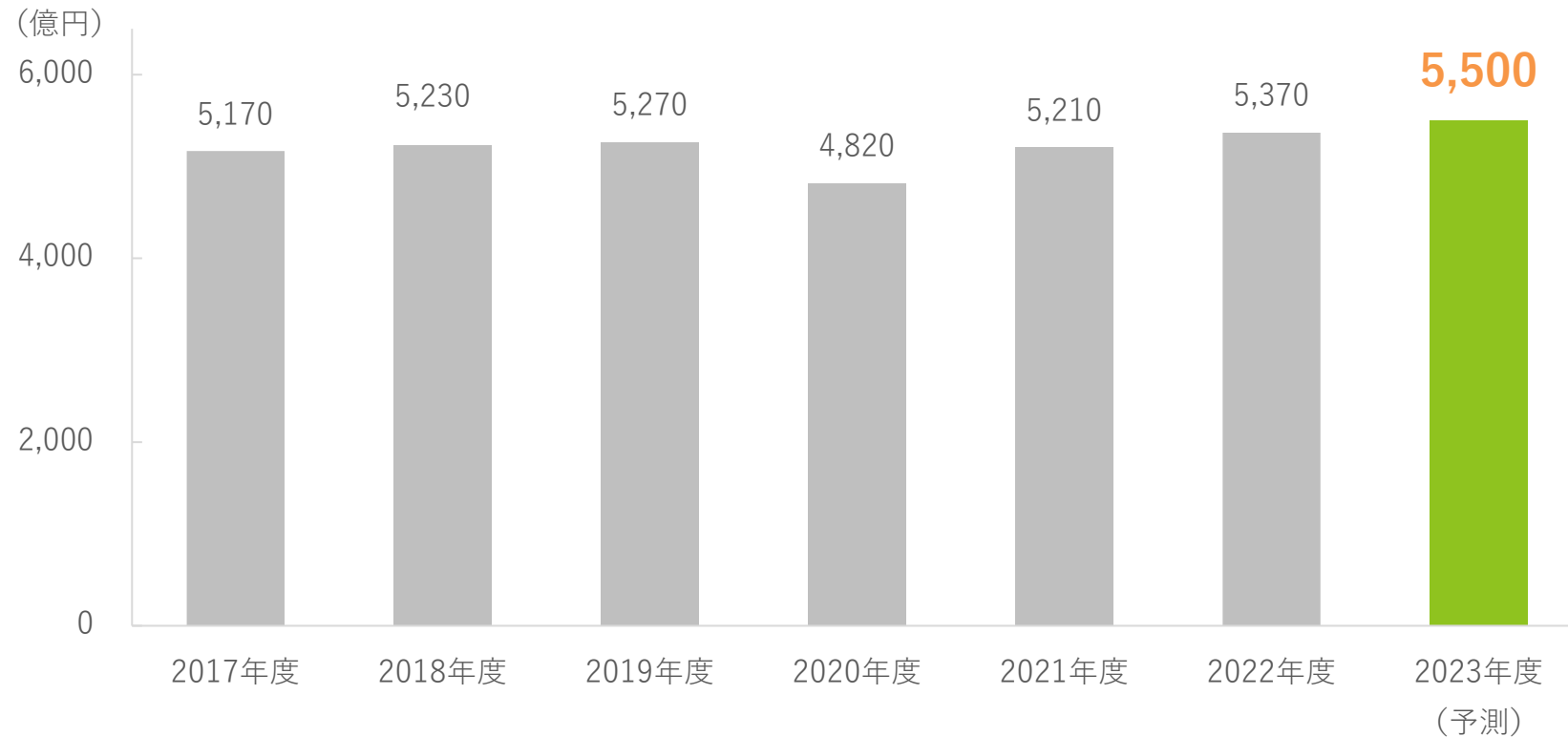
オンライン語学学習市場

- 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