

株式会社レアジョブ

2025年3月期

第3四半期 決算補足説明資料

目次

- 01 - 連結業績サマリー
- 02 - レアジョブグループのビジネス
- 03 - 今後の戦略
- 04 - 2025年3月期 第3四半期 実績
- 05 - 各事業の取り組み
- 06 - Appendix

01

連結業績サマリー

01

01

連結業績サマリー

グループ

第3四半期累計業績サマリー(当初業績予想に対する進捗率)

売上高：7,408百万円(+72.6%)

EBITDA：694百万円(+134.9%) 営業利益：462百万円(+231.1%)

親会社株主に帰属する当期純利益：294百万円(+420.8%)

*2025年3月期 通期連結業績予想修正は、P17に記載

リスティング事業

AIを活用したプロダクト開発、PROGOSテストの提供拡大が加速

子ども・子育て支援事業

オフライン×オンラインのハイブリッドな学習機会の提案で来期受注獲得

その他

「RareLingo」リリースで海外展開へ。学研グループとの協業も進行

02

レアジョブグループのビジネス

02

レアジョブグループの セグメント

リスキング事業

リスキング事業
：大人のリスキングに繋がる知識
やスキルを身につけるオンラインサ
ービスを提供する。

子ども・子育て支援事業

子ども・子育て支援事業
：幼児から高校生（K12*）を対象
としたサービスを提供する。

*未就学児（幼稚園：Kindergartenの年長）
から高校卒業までの教育期間

リスキング事業



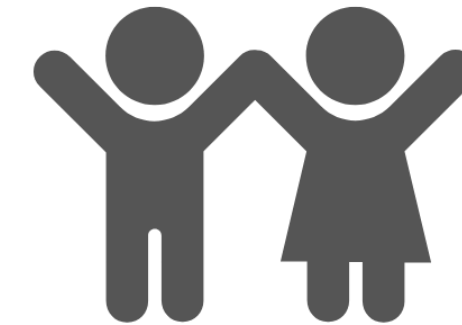
PROGOS
for English Speaking

PROGOS
Measure & Develop

Rare Lingo

shikaku square
資格スクエア

子ども・子育て支援事業



ripple kidspark
リップルキッズパーク

ボーダーリンク英会話

GLOBAL FIELD
KIDS

レアジョブグループの提供サービス

各セグメントにおいて、法人・個人・教育機関という3つの対象にサービスを提供している。

	法人向け (B2B)	個人向け (B2C)	教育機関向け (B2School)
リスニング事業	<p> 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</p> <p> PROGOS AIスピーキングテスト for English Speaking</p> <p>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</p> <p>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</p>	<p> RareLingo 海外向け 「レアジョブ英会話」アプリ</p> <p> 資格スクエア 法律系資格の オンライン予備校</p>	
子ども・子育て支援事業		<p> ripple kidspark 子ども専門オンライン 英会話サービス</p> <p> 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</p> <p> GLOBAL FIELD KIDS 子ども向け店舗型英語教室</p>	<p> BORDERLINK ALT人材派遣</p> <p>幼稚園・保育園への英語講師派遣</p>

03

今後の戦略

03

日本の社会課題と レアジョブグループの ソリューション

- ①企業のグローバルビジネス展開や外国人材活用の増加、インバウンド需要急増…英語学習の機会提供に加え、国際標準CEFRに基づくPROGOSテストで日本人の英語力向上に寄与する。
- ②教育・地域格差の拡大…ALTの全国派遣に加え、オンラインを組み合わせたレッスン提供で教育・地域格差解消に寄与する。
- ③DX・AI活用のニーズ増加…テクノロジーを活用してレガシーな業界にも革新的なサービスを提供し、パラダイムシフトを起こす。

グローバルビジネス
外国人材活用
インバウンド需要



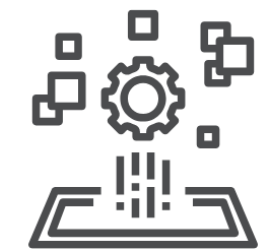
学習機会の提供と
PROGOSテストで
英語力UP

教育格差
地域格差



ALT派遣と
オンライン英会話で
格差を解消

DX・AI活用



レガシーな業界に
革新的な
サービス提供

1. 【ヒト×AI】で 提供価値の最大化を実現する

EdTechカンパニーのレアジョブグループは、テクノロジー（AI）を活用した事業展開の強化を図る。

但し、その本質においては、「ヒト」の強みや価値を重視している。

均質化や効率化等の面ではテクノロジーやAIの優位性を利用しつつ、価値ある創造やサービスの品質を担うのは「ヒト」だという思想のもと【ヒト×AIで提供価値最大化の実現】を目指す。

ヒトの強み



AIの強み

×



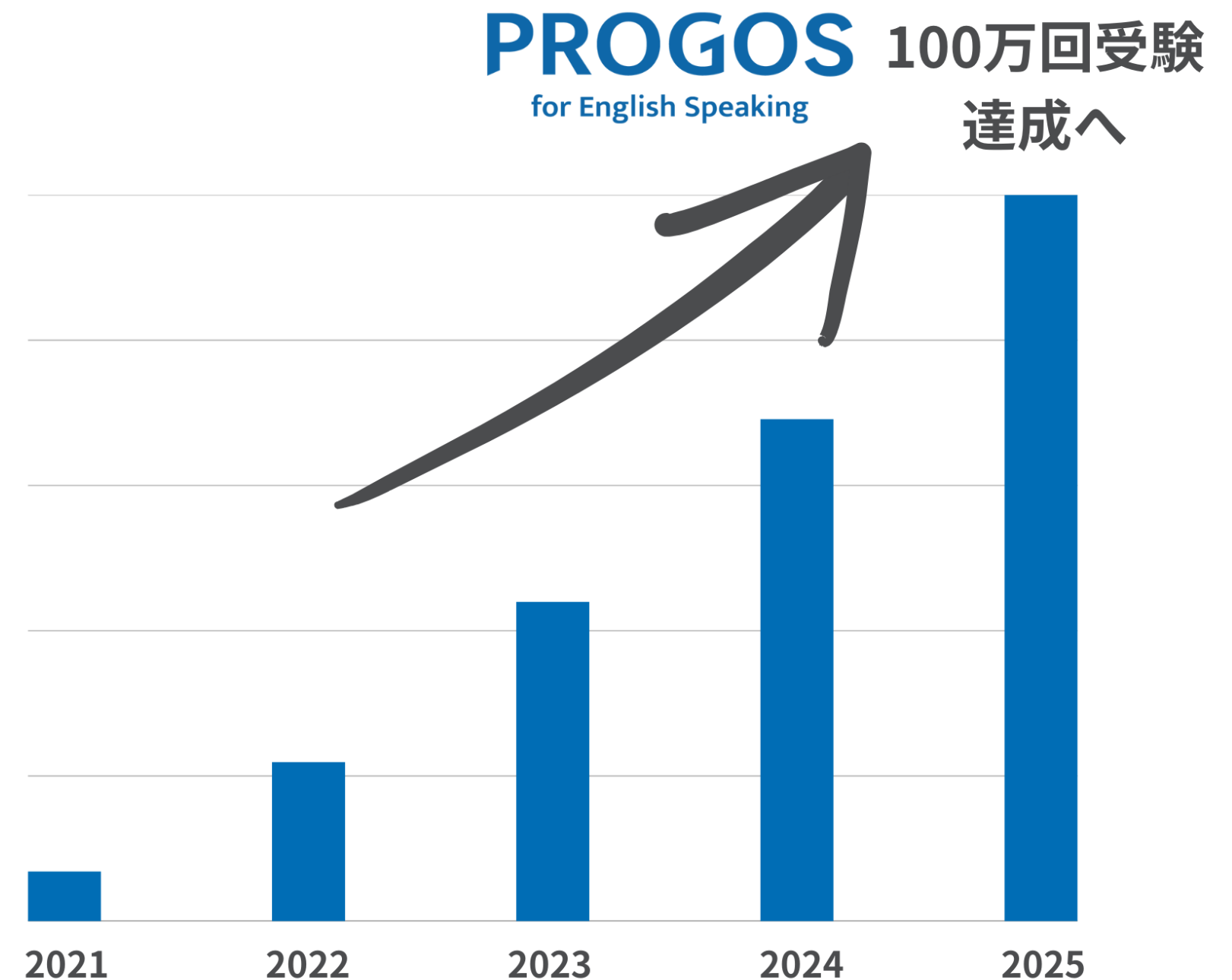
【提供価値の最大化】

CEFR・PROGOSテストの普及でスキルアセスメントの世界観確立へさらに加速

グローバルビジネス展開や日本での外国人材採用に向け、基本スキルとなる英語は国際標準のCEFRレベルで可視化するべく、日本におけるCEFRの普及と並行し、測定ツールとしてAI自動採点のPROGOSテストを提供してきた。

リリースから5周年を前に、100万回受験が見えてきていると同時に、企業の人事評価でもTOEIC®→CEFRに切り替えが進むなど、着実に変化を生み出している。

今後はさらなる提供拡大と、ビジネススキルアセスメントツールへの進化を目指す。



6000名のフィリピン人講師の 高品質なレッスン提供

2008年にフィリピンにレッスン供給を担う子会社を設立。講師という「ヒト」の強みによってサービス品質を高めるために、採用からトレーニングを現地で担うことで高品質なレッスン提供体制を構築してきた。

また、早い段階からCEFRに基づく教材やプログラム開発を行っており日本側と密接に連携する組織体制も確立。教育的知見に基づく品質設計とともに、日本人英語学習者や日本市場にフィットしたサービス提供を可能としている。

現地在住のフィリピン人講師



日本人受講者

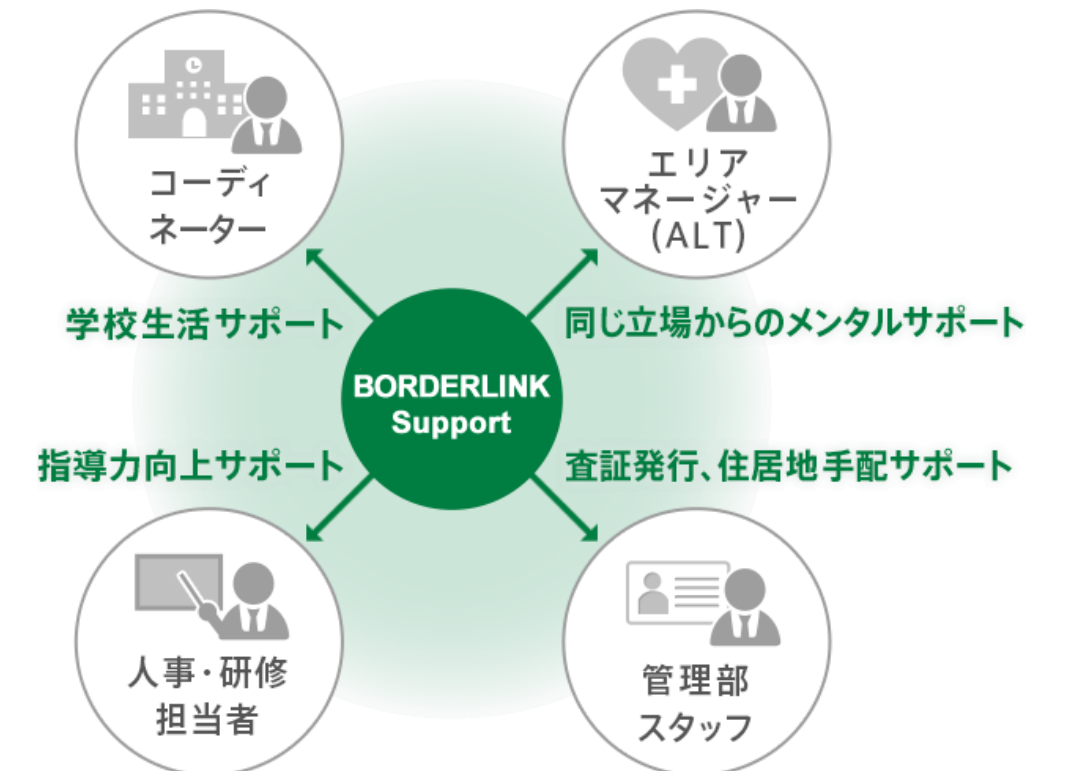


学校現場で英語を指導する ALTを全国に派遣

2020年度の学習指導要領改訂に伴い、教育現場では外国語教育の抜本的強化が図られている。英語4技能のなかでも「話す」重要度が高まっているなか、外国語教育の授業を英語面でサポートするALT派遣のニーズは年々拡大している。

ALT派遣は、学校の現場に立って指導する「ヒト」ならではの強みが求められる事業である。ALTの研修やサポートによって品質保持に注力している。

ボーダーリンクでは今後も全国規模での営業活動と講師供給の安定化を並行して行うことで、学習機会の提供、教育格差解消に貢献する。



2. グループシナジーによって競争優位性を確立する

国内外の各グループ会社が連携して人材の相互活用や適正なリソース投下を行うことで、効率的かつ高品質なサービス提供や開発を実現する。

クロスボーダーな連携をグループ内で行えると、スピーディかつ柔軟性の高い意思決定を選択できる。グループ経営体制の強みを生かし、レアジョブグループだからこそ実現できるシナジーによって競争優位性を確立する。

【自社開発による競争優位性の確立】

【自社開発】
既存サービスに
AIを活用した機能追加



「AIレッスンレポートβ」



「AI英会話β」



AI「記述式」添削

【クロスボーダーなグループシナジー】

【ALTを講師に活用】
ネイティブレッスン講師
法人研修講師



【DX推進】
DX研修によるリード獲得
プロダクト開発の可能性探索



【講師をALTに採用】
フィリピン人講師→ALT



【プロダクト活用】
ALT採用に
PROGOSテスト活用

PROGOS
for English Speaking

03

戦略2-1：事業展開地域の拡大

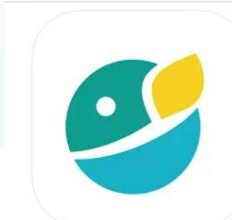
既存サービスやプロダクトを 海外市場で提供拡大へ

日本以外の国と地域にも存在する英語学習ニーズに対し、グループシナジーを生かし海外展開を加速する。

2月には海外向けレアジョブ英会話アプリ「RareLingo」を自社開発して提供開始した。その他、海外の英語学習サービスと連携してPROGOSテストを提供するなど、グループ内で連携することで、シームレスなプロダクト開発から海外展開を実現している。



App Store 預覽



RareLingo - 日本先驅・真人1對1線上英語會話 (4+)
日常對話|商務英語|學測會考|留學準備|海外旅遊
RareJob Inc.
免費・提供 App 內購買

iPhone 截圖



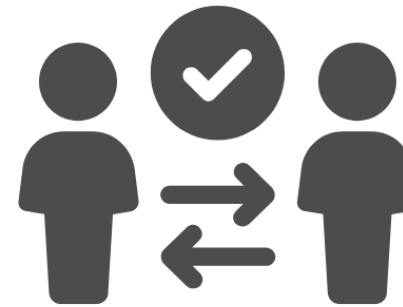
学研グループとの協業で
送客・共同開発・付加価値
提案を加速

2024年11月、株式会社学研ホールディングスと資本業務提携契約を締結した。

各事業において協業に向けた検討を進めており、相互送客・共同開発・両社連携による新たな付加価値提案など、協業によるシナジー創出を目指していく。

【3つの協業】

送客・補完



PROGOS

共同開発



付加価値提案



04

2025年3月期 第3四半期 実績

04

(百万円)

売上高は予想を下回るものの 営業利益は予想を上回る見込み

売上高

個人向けオンライン英会話市場における競争環境の激化に伴う市場動向の変化により、売上高は前回発表予想を下回る見込み。

利益

一方、利益面は、原価の適正化、及び広告投資の最適化によるコスト削減効果が見込まれる結果、営業利益、経常利益、当期純利益ともに前回予想を上回り、利益を確保できる見込み。

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	一株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	10,200	515	200	185	70	7.40
今回修正予想 (B)	9,700	739	400	380	160	16.81
(B) - (A)	-500	224	200	195	90	
増減率 (%)	-4.9	43.4	100.0	105.4	128.5	
(ご参考) 前期通期実績	10,175	1,146	696	700	-288	-30.49

(百万円)

リスクリング事業は個人向けが減収
の一方、法人向けは堅調に推移
セグメント利益は当初見積もりより
改善見込み

子ども・子育て支援事業は、子ども
向け英会話サービスが減収ながら、
セグメント利益は大きく改善

		2024年3月 期初予想	2025年3月期 修正計画	増減率
リスクリング 事業	売上高	5,100	4,700	-7.8%
	個人向けサービス	3,300	2,850	-13.6%
	法人向けサービス	1,800	1,850	+2.8%
	セグメント利益	350	385	-10.0%
子ども・子育 て支援事業	売上高	5,100	5,000	-2.0%
	ALT派遣サービス	4,630	4,640	+0.2%
	子ども向け英会話サービス	470	360	-23.4%
	セグメント利益	120	275	+129.2%
調整額*		-270	-260	
合計	売上高	10,200	9,700	-4.9%
	営業利益	200	400	+100.0%

*調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

(百万円)

売上高は前年同期比で-3.8%の減収、
営業利益は-26.1%の減益

売上高 前年同期比

リスクリング事業 -324百万円(-8.2%)
子ども・子育て支援事業 +29百万円(+0.8%)

営業利益 前年同期比

リスクリング事業 -262百万円(-40.4%)
子ども・子育て支援事業 +34百万円(+14.7%)

	2024年3月期 3Q累計	2025年3月期 3Q累計	前年同期比 増減率
売上高	7,703	7,408	-3.8%
EBITDA*	965	694	-28.1%
営業利益	625	462	-26.1%
経常利益	610	449	-26.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	533	294	-44.7%
EBITDAマージン	12.5%	9.4%	-3.2pt
営業利益率	8.1%	6.2%	-1.9pt

*営業利益+減価償却費+のれん償却額

(百万円)

リスクリング事業は法人が堅調 子ども・子育て支援事業は安定した 利益創出

リスクリング事業

新規顧客開拓が寄与し、法人向けは増加。個人向けは鈍化傾向でありターゲティングを要再構築と認識。売上高が微減かつ、広告宣伝投資増加により営業利益も減少。

子ども・子育て支援事業

ALT派遣サービスの安定した事業成長により、売上高及び営業利益を創出しておりいずれも前年同期比増加。

		2024年3月期 3Q累計	2025年3月期 3Q累計	前年同期比 増減率
リスクリング 事業	売上高	3,928	3,604	-8.2%
	個人向けサービス	2,564	2,199	-14.2%
	法人向けサービス	1,364	1,405	+3.0%
	セグメント利益	651	388	-40.4%
子ども・子育 て支援事業	売上高	3,774	3,803	+0.8%
	ALT派遣サービス	3,444	3,533	+2.6%
	子ども向け英会話サービス	329	270	-18.0%
	セグメント利益	232	266	+14.7%
	調整額*	-257	-192	
合計	売上高	7,703	7,408	-3.8%
	営業利益	625	462	-26.1%

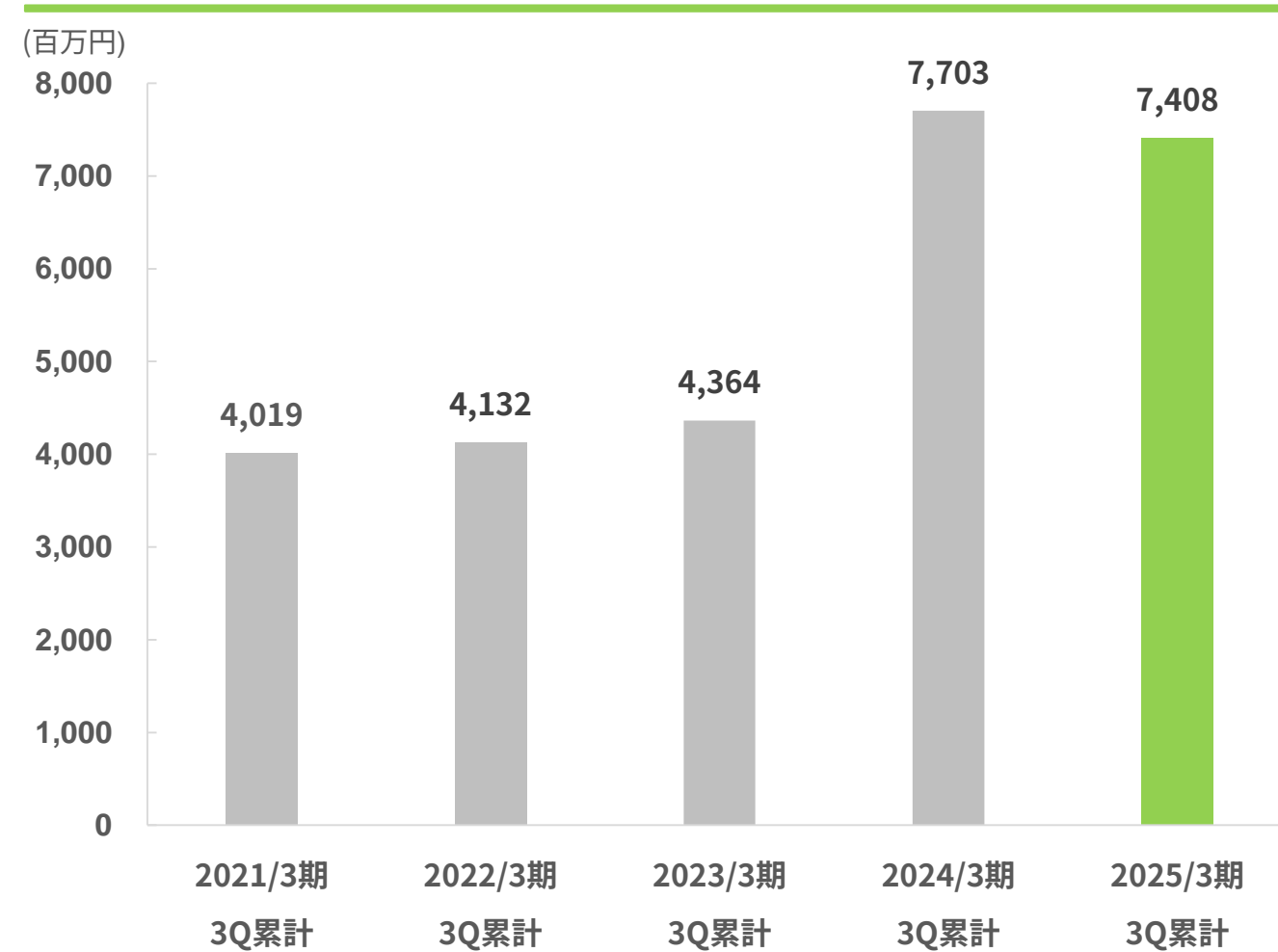
*調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

04

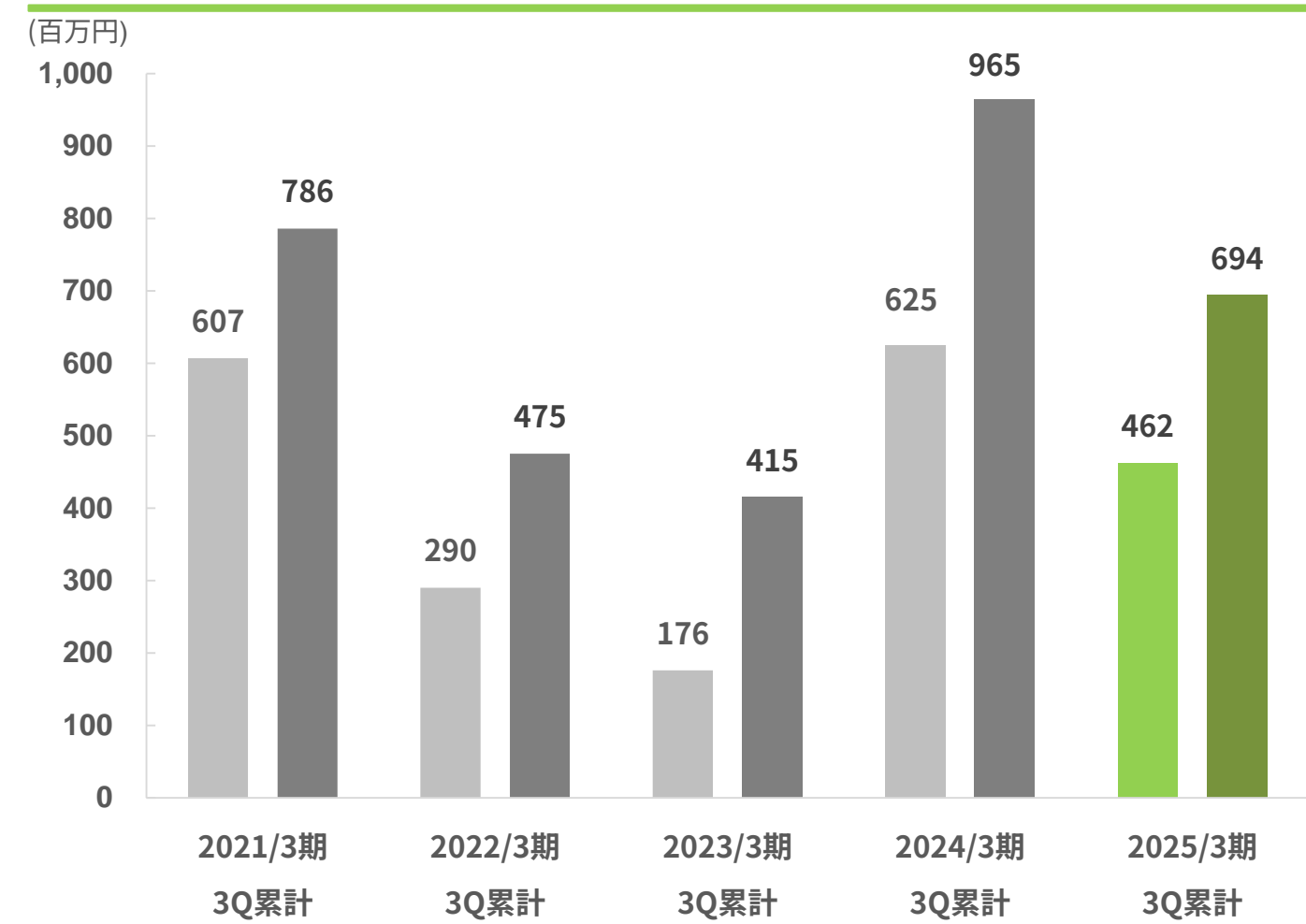
2025年3月期 第3四半期連結業績推移

売上高は前年同期比で同水準。ALT派遣や法人向けが好調な一方、個人向けの売上が鈍化
営業利益及びEBITDAは、認知度向上を目的とした広告宣伝費の増加により減少

3Q累計売上高推移



3Q累計営業利益・EBITDA



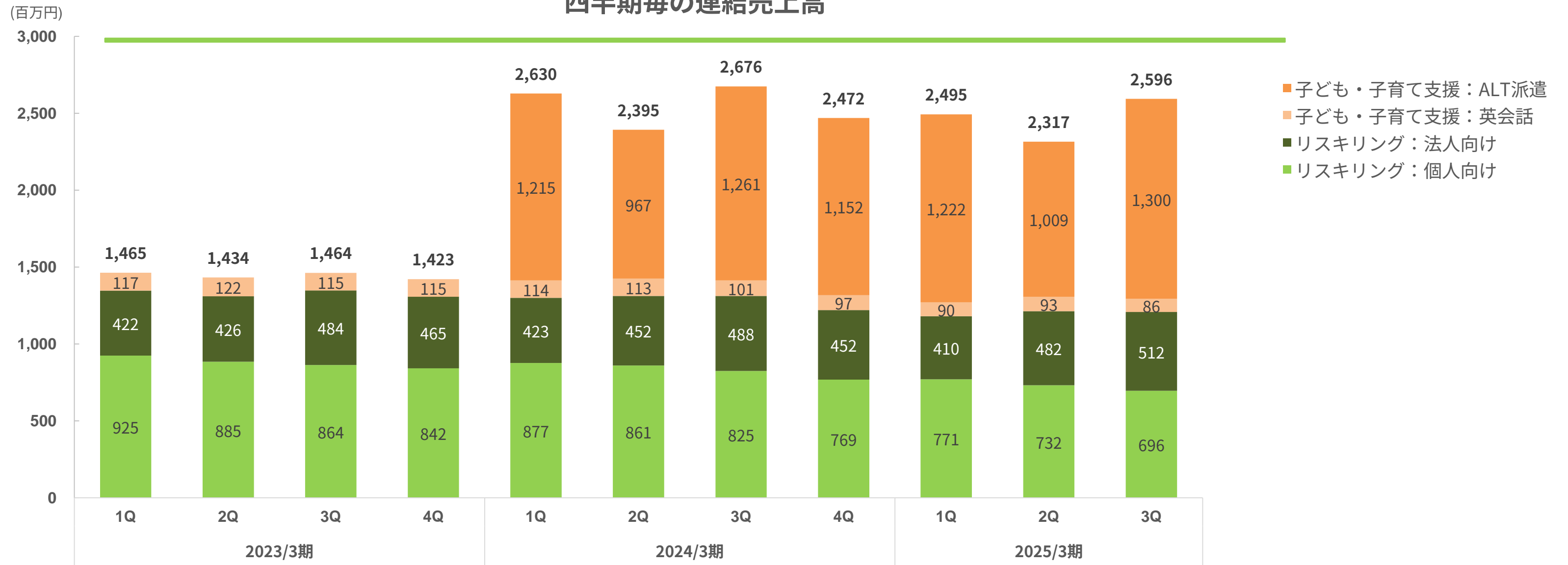
■ 営業利益 ■ EBITDA

04

四半期毎の売上高内訳の推移

ALT派遣サービスは引き続き順調であり売上高を牽引。法人向けサービスは新規顧客の獲得等、好調であり前期比増加

四半期毎の連結売上高



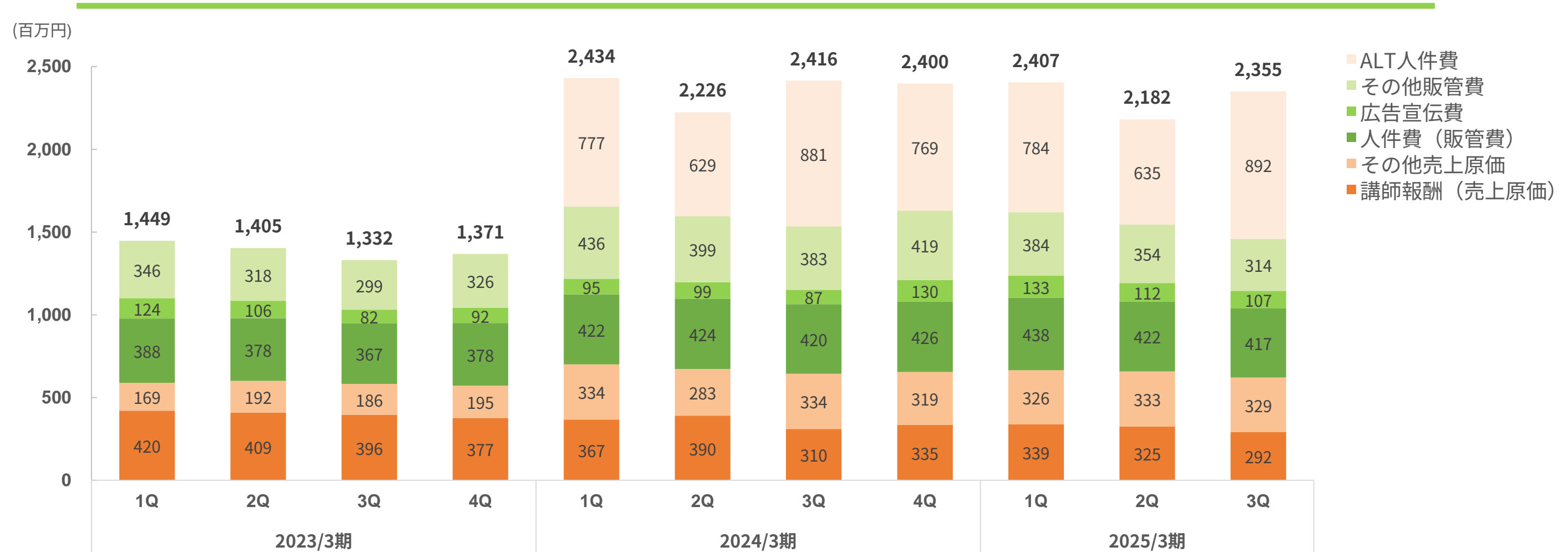
04

四半期毎の費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳推移

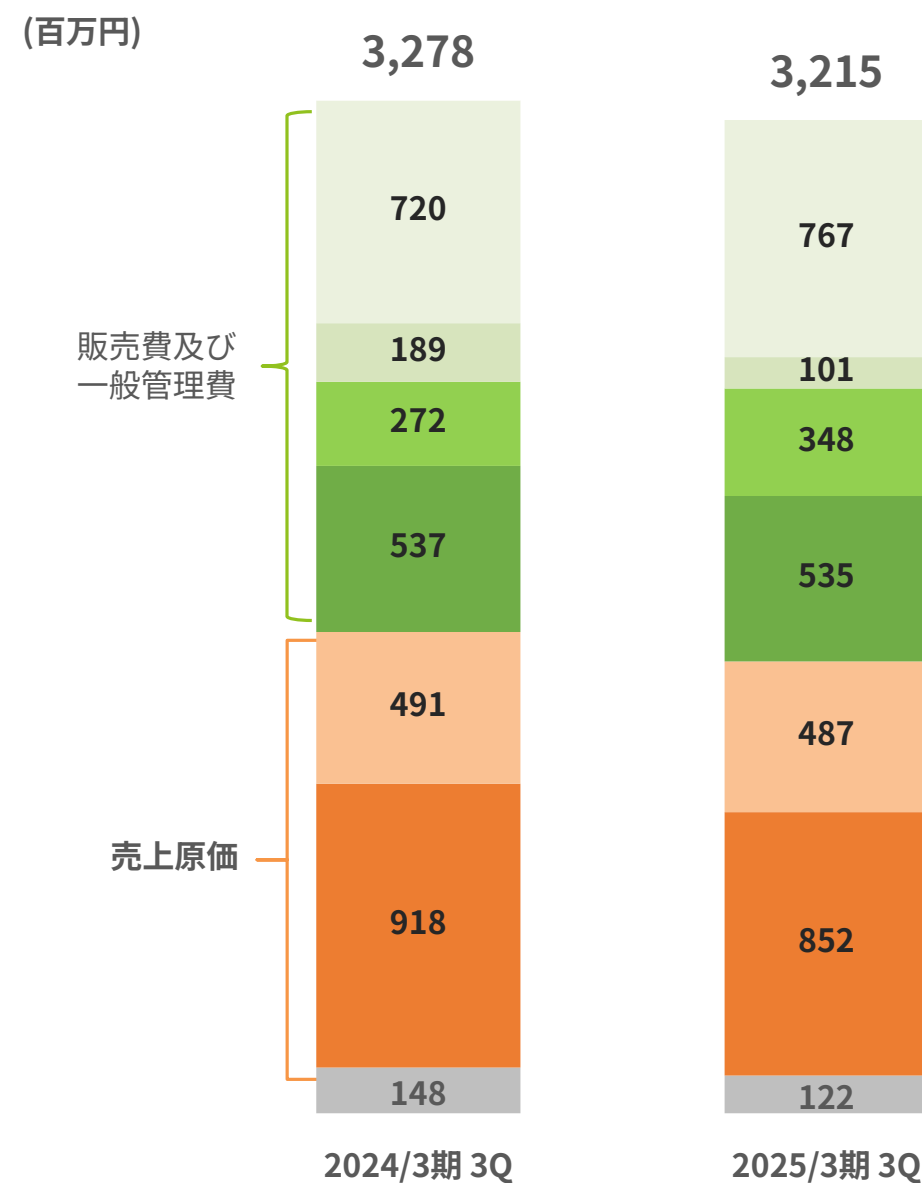
ALT人件費は売上と連動し増加

広告宣伝費は前期比では増加しているものの、一定の認知度向上が確認でき、当1,2Q比では微減

四半期毎の営業費用

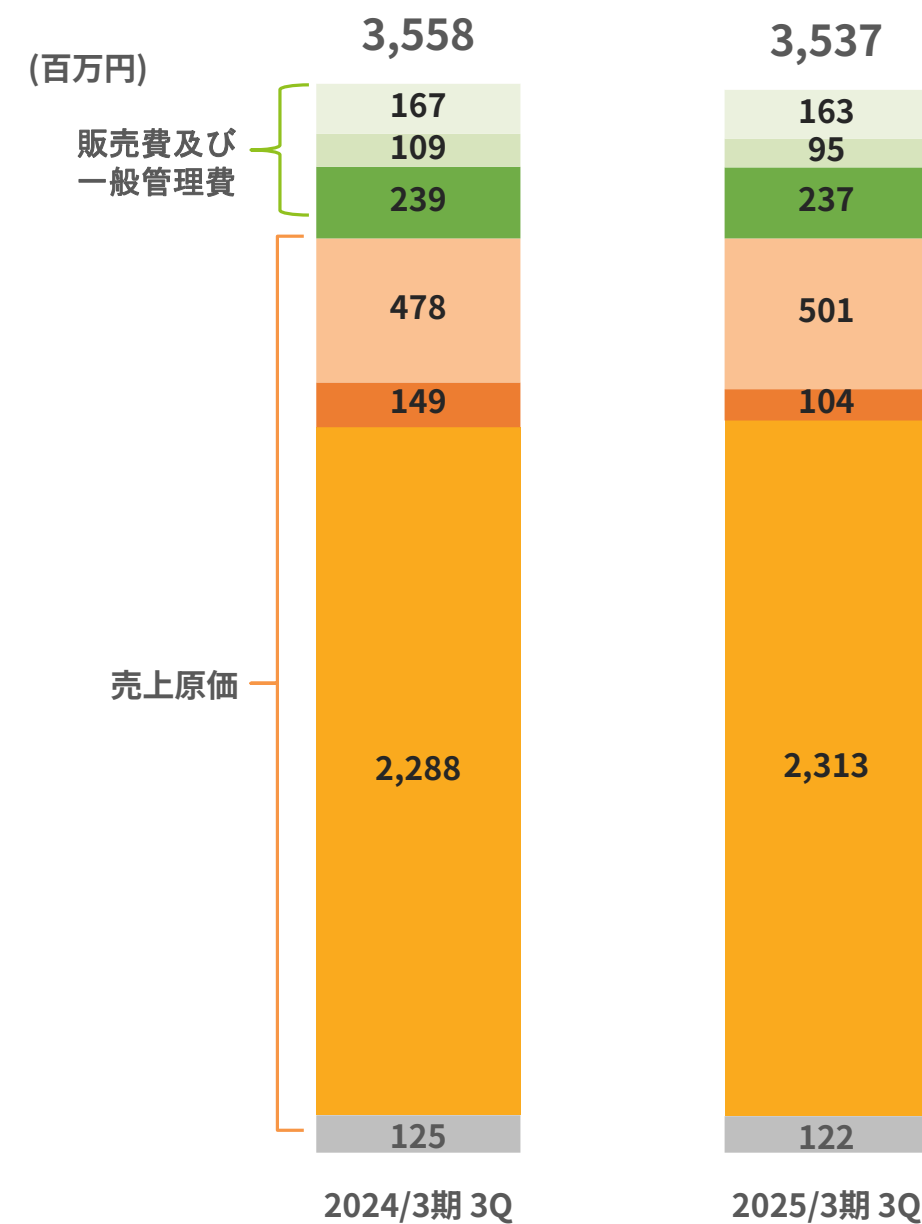


認知度向上を目的とした広告宣伝費が増加した一方、のれん償却費が減少したことにより、全体としては微減



費用	前年同期比 増減額(率)	増減要因
■ その他販管費	+46 (+6.5%)	業務委託形態の増加及び採用関連費用の増加
■ 減価償却費 (のれん償却額含む)	-88 (-46.5%)	前期計上したのれんの減損による償却費の剥落
■ 広告宣伝費	+76 (+28.0%)	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）	-1 (-0.4%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
■ その他売上原価	-4 (-0.8%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
■ 講師報酬（売上原価）	-66 (-7.2%)	レッスン数の減少に伴って講師報酬も減少
■ 全社共通費	-25 (-17.3%)	全社共通費の最適化により減少

適正な人員配置によりALT人件費が増加した一方、子ども向け英会話の講師供給体制の見直しにより講師報酬が減少



費用	前年同期比 増減額(率)	増減要因
その他販管費	-4 (-2.7%)	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)	-14 (-13.0%)	前期計上した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）	-2 (-1.0%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
その他売上原価	+23 (+4.9%)	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）	-44 (-29.7%)	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	+24 (+1.1%)	適正な人員配置及び指導力の高い講師採用により増加
全社共通費	-2 (-2.3%)	概ね前年同期と同じ水準で推移

05

各事業の取り組み

05

AIを活用した新機能やサービスを続々リリース

オンライン英会話の「レアジョブ英会話」において、AI講師とのチャット形式でレッスンできる機能「AI英会話β」を提供開始。高品質な指導をAIで再現し、最短10分の効率学習を可能にした。

オンライン予備校「資格スクエア」では、行政書士試験向けのAI「記述式」添削を正式リリース。受験機会の少なさ、受験費用、回答返却のリードタイムの長さ、採点品質など、人力による採点・添削の課題を解決するとともに、競合他社に対する優位性確立に繋げる。



英語学習プラットフォーム

「EnglishCentral」と連携し PROGOSテスト提供拡大

全世界で900万人以上のユーザーを抱える英語学習プラットフォームの「EnglishCentral」において、スピーキング力を評価するテストとしてPROGOSテストが利用されることとなった。CEFR準拠・AI自動採点により、学習成果を正確に測定し、教育効果の最大化を図る。近日中に、中東、ヨーロッパ、ラテンアメリカでもPROGOSテストが利用可能になる予定。

PROGOSテストを他社プラットフォームに組み込んで提供することで、他の教育システムやツールへの統合も可能に。多様なスキームを取り入れて、さらなる提供拡大を目指す。

PROGOS
for English Speaking



ALT派遣×オンライン英会話 ハイブリッドな学習提供で 案件獲得と他社優位性を強化

来期に向けて既存案件の継続内定・新規受注を獲得しているなか、「ALT派遣×オンライン英会話の提供」というハイブリッドな学習提供が増加傾向に。放課後の教室や家庭でも受講できる「ボーダーリンク英会話」と組み合わせた提案により、競合他社に対する優位性確立を図る。

来期以降に向けては、教育機関向けのスピーキングテスト展開を検討するなど、販路拡大と独自性の強化を推進する。

ALT派遣 【オフライン】



×

ボーダーリンク英会話 【オンライン】



【ハイブリッドな学習機会の提供】

各事業領域で協業を推進 キャンペーン実施などの動き

各事業領域において、相互送客や共同開発、連携による付加価値提案などの協議が進行している。

2025年4月以降、リスキリング事業の個人向けサービスにおいて共同キャンペーンの実施を開始する予定。メール・書店・イベントなど多様な手段を利用して露出増加を狙うとともに、学研グループのコンテンツを当社サービスに活用するといった連携も検討する。法人向けサービスではサービスの代理販売、教育機関向けには共同での営業活動も検討していく。

【個人向け】

学研グループの登録者に、メルマガを利用して「レアジョブ英会話」を紹介。新規ユーザー獲得の新たなチャネルとして活用



英語学習のノウハウを凝縮した
25分のマンツーマンオンライン英会話学習
英語が読めなくても、話せなくても大丈夫。レッスン中に困ったり、学習方法に悩んでもサポート体制を整えたレアジョブ英会話なら安心です。

レアジョブ英会話の特徴
「聞く」「話す」「読む」「書く」力をバランスよく強化できます。「わかる」だけでなく「できる」まで引き上げるPCPPモデルに基づいています。

単語・文法・リスニングなどの基礎知識も網羅
レベル別学習で英語の基礎からスコアアップまでフォロー

英語学習のノウハウを凝縮した
25分のマンツーマンオンライン英会話学習
英語が読めなくても、話せなくても大丈夫。レッスン中に困ったり、学習方法に悩んでもサポート体制を整えたレアジョブ英会話なら安心です。

レアジョブ英会話の特徴
「聞く」「話す」「読む」「書く」力をバランスよく強化できます。「わかる」だけでなく「できる」まで引き上げるPCPPモデルに基づいています。

単語・文法・リスニングなどの基礎知識も網羅
レベル別学習で英語の基礎からスコアアップまでフォロー

※イメージ

【法人向け】

学研グループによる
レアジョブグループサービスの代理販売



【教育機関向け】

学研グループと連携した営業活動



06

Appendix

06

Chances for everyone, everywhere.

世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、
活躍できる世の中を実現する

Environment 環境



移動不要でエネルギー削減

オンラインサービスは、インターネットに接続できれば講師・受講者ともに移動不要。エネルギー消費を抑え、環境負荷低減に貢献。



ペーパーレス化の推進

教材のほとんどを紙ではなくデータで提供。オフィスでも会議や稟議など社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減を推進。

Social 社会



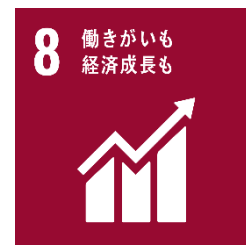
安価で質の高い教育を提供

オンライン学習の機会提供により、都市部と地方部の教育格差、留学費用など経済的な理由での教育機会の不平等解消に寄与。



女性が働きやすい仕事を提供

フィリピン人講師の多くは女性。柔軟な勤務時間の設定、自宅勤務などにより、自分自身の能力を活用した仕事の選択肢を拡大。



新興国における仕事の創出

フィリピンにおいて多くの仕事を創出。居住地を選ばないので、フィリピン地方部の居住者に仕事の選択肢を増やすことに貢献。



国籍関係なくスキルを発揮

講師・受講者ともに、それぞれの能力を生かして活躍できる社会の実現に向け、人々の学びとグローバルな活躍の支援を創出。

Governance 企業統治

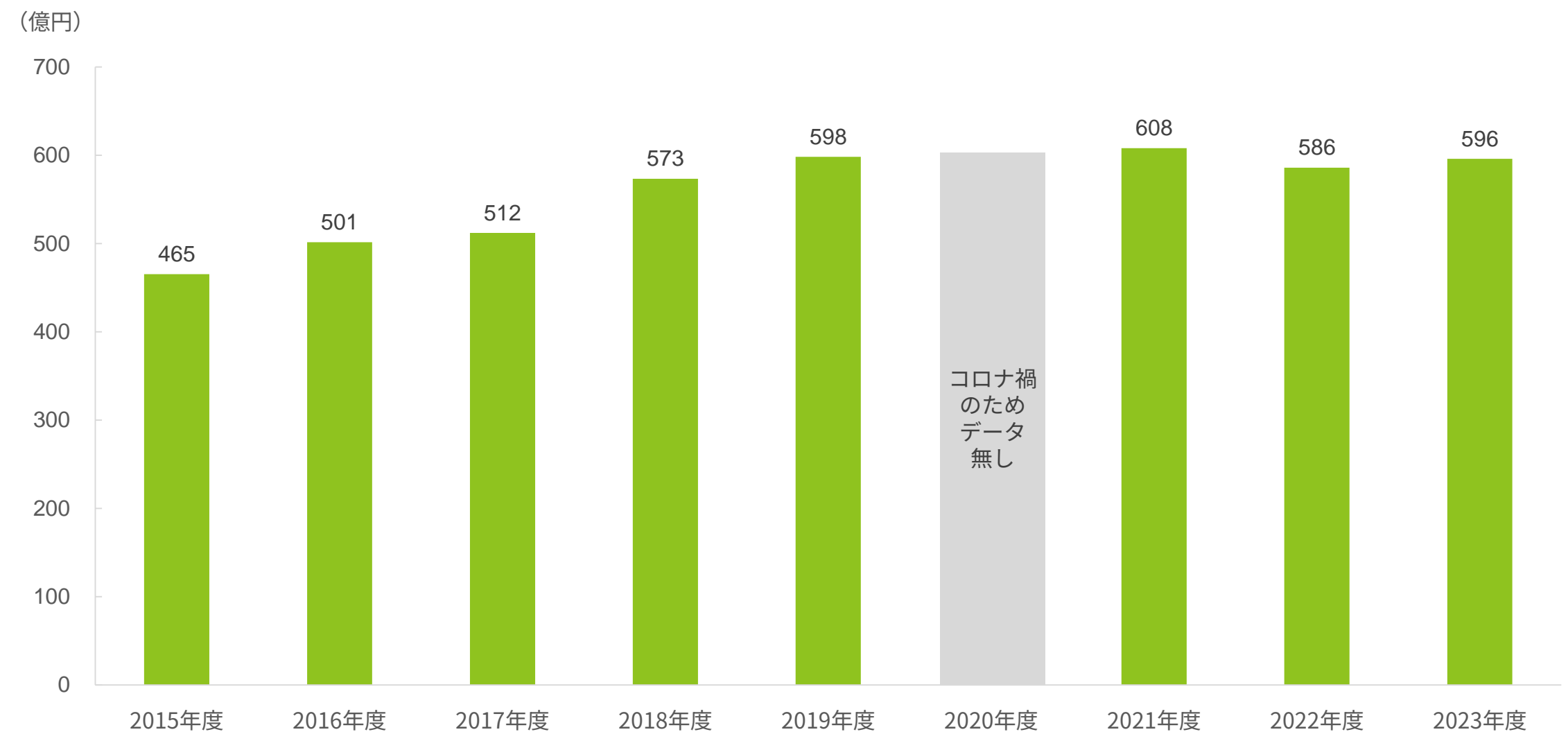


コーポレートガバナンス

法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底により、持続的な企業価値向上を目指す。カスタマーハラスメント基本方針制定など、仕組み・体制の充実に注力。

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

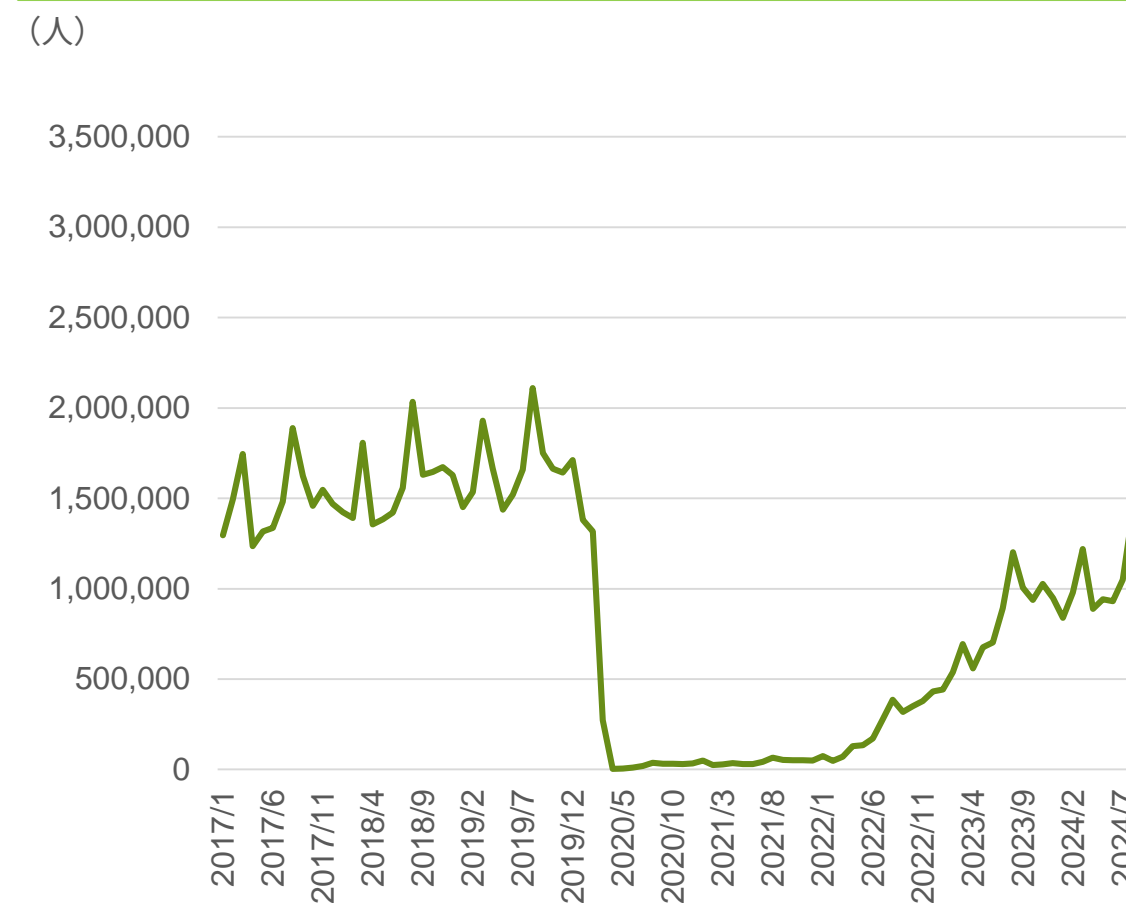
市場自体は横ばいだが、自治体によるALT直接雇用から民間企業へのアウトソーシングが増加傾向。従来の提供実績とソリューション提案により他社優位性の画一を図ることで、シェア拡大を目指す。



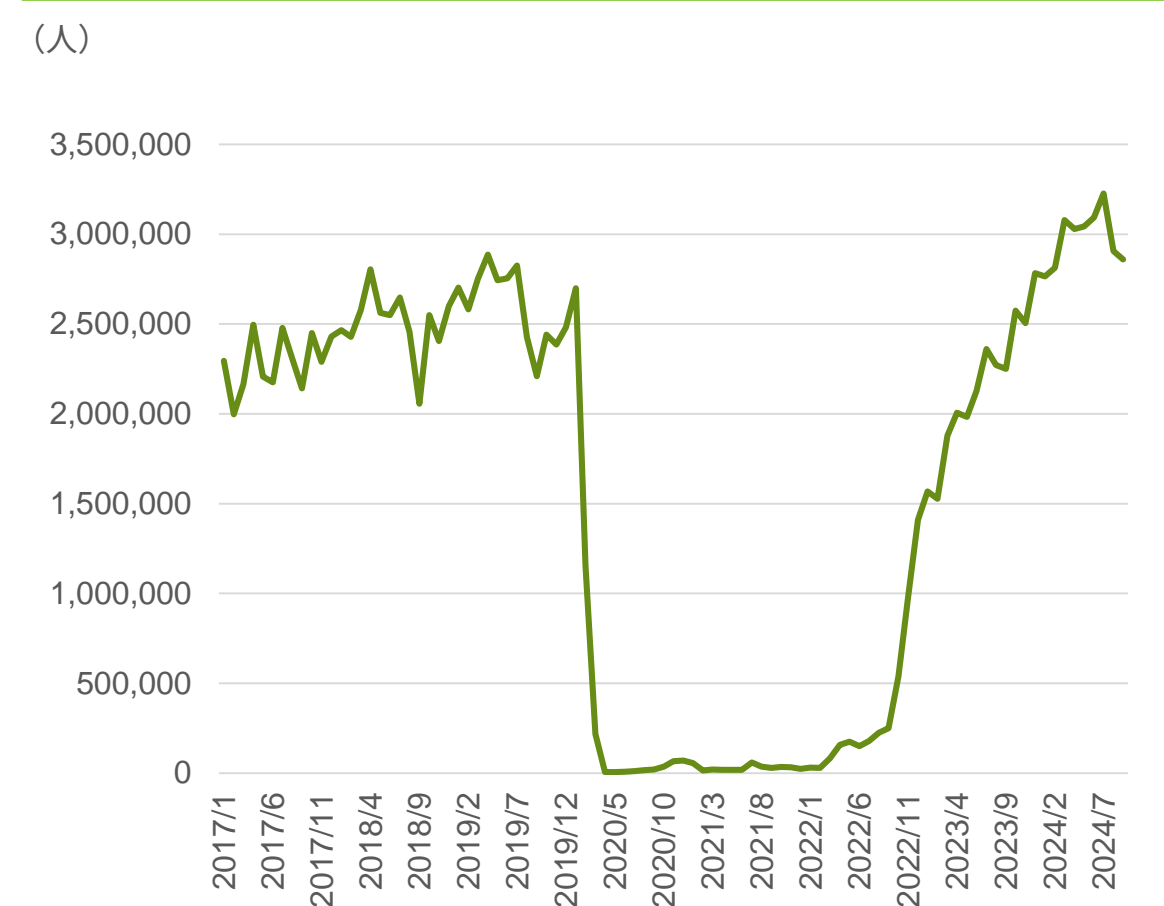
*文部科学省「英語教育実施状況調査」より、その他を除いたALT人数とALT一人あたりの単価（約400万円）からレアジョブ社にて推計

インバウンド需要はコロナ禍から急回復している一方で、日本人出国者数はコロナ禍前の水準には至らず

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」

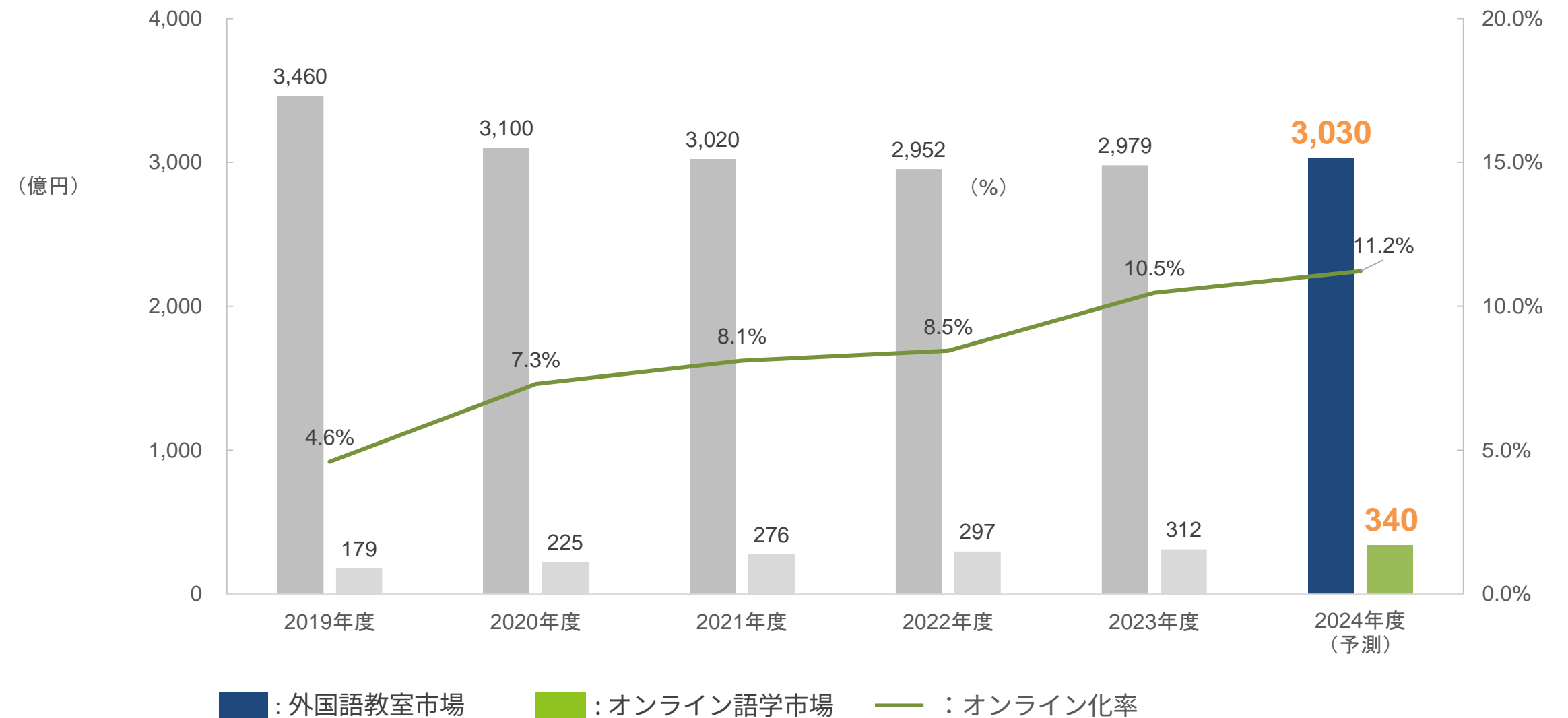
オンライン英会話市場は 外国語教室市場の11.2% 大きく伸びる余地が存在

【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
- グローバル化が進んでおりビジネスでの活用ニーズは大きい

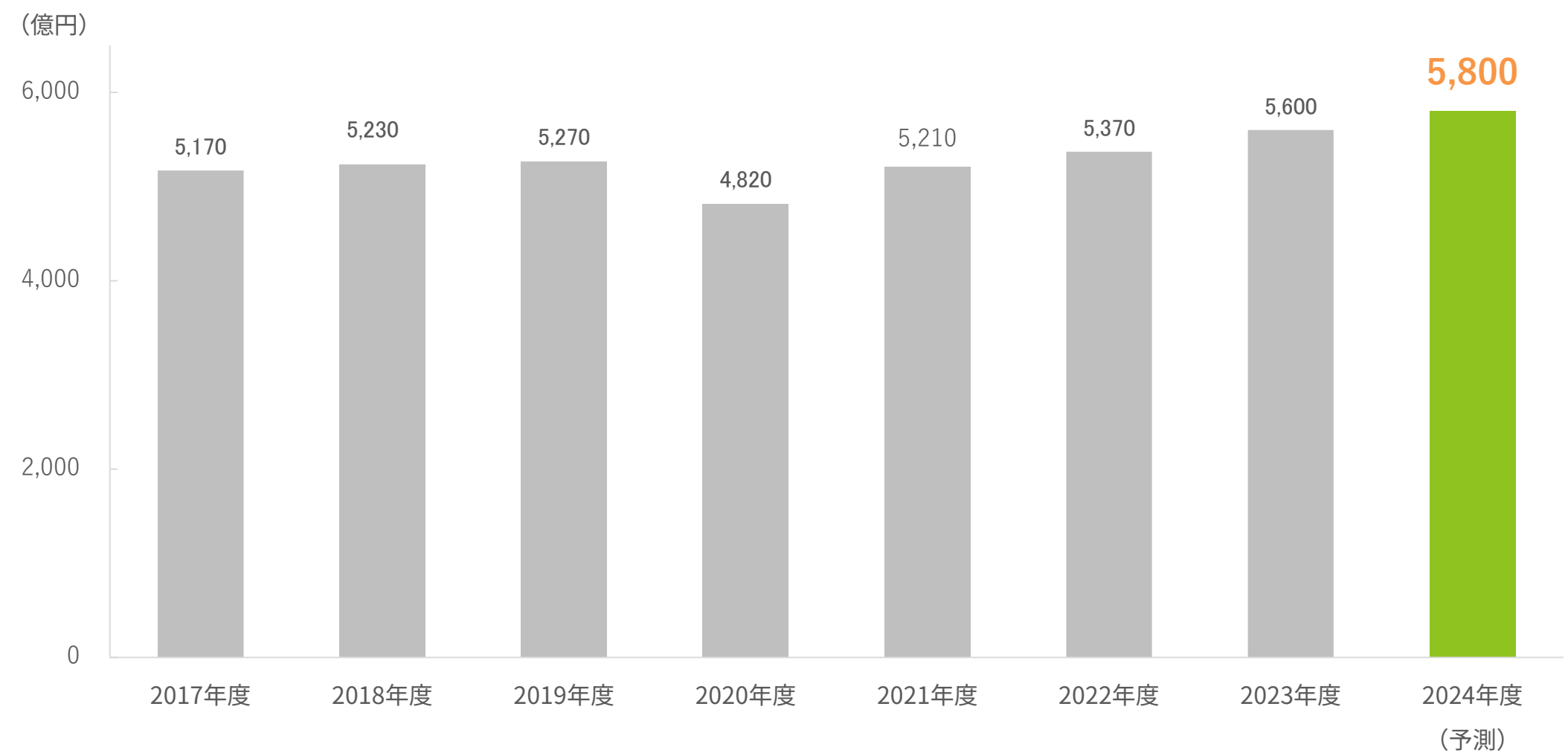
【オンライン語学学習市場】

- 安価で便利なことなどを背景に拡大が進む
- 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 2024」

コロナ禍での落ち込みを脱し
回復基調



*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」

- 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