

# 株式会社レアジョブ 2024年3月期 決算補足説明資料

2024年5月15日

# 目次

1. 2024年3月期 決算概要
2. 2025年3月期 業績予想
3. 2025年3月期 取り組み
4. 株主還元について

Appendix

# 1. 2024年3月期 決算概要

## 2024年3月期 決算サマリー

### 売上高10,175百万円、営業利益696百万円となり過去最高を更新

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・増益  
売上は前年同期比75.8%の増収、営業利益は前年同期比205.2%の増益

### 特別損失の計上により当期純損失▲288百万円

資格スクエア事業ののれんや、ソフトウェア等について796百万円の減損損失を計上

### リスキリング事業のセグメント利益は17.9%の増益

オンライン英会話サービスの価格改定により利益率が向上

### 子ども・子育て支援事業は271百万円のセグメント利益を創出

ALT派遣事業がもうひとつのグループ利益の柱として確立

## 2024年3月期 決算概要

売上高は前年同期比で+75.8%の増収、営業利益は+205.2%の増益  
当期純利益については特別損失（減損損失等）を計上したためにマイナス

(百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減率
売上高	5,787	10,175	+75.8%
EBITDA* <sup>1</sup>	547	1,146	+109.3%
営業利益	228	696	+205.2%
経常利益	279	700	+150.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	-288	-

2024年3月期 業績予想* <sup>2</sup>	増減率
10,170	+0.1%
1,140	+0.6%
690	+1.0%
690	+1.6%
-300	-

\*<sup>2</sup> 2024年4月18日発表

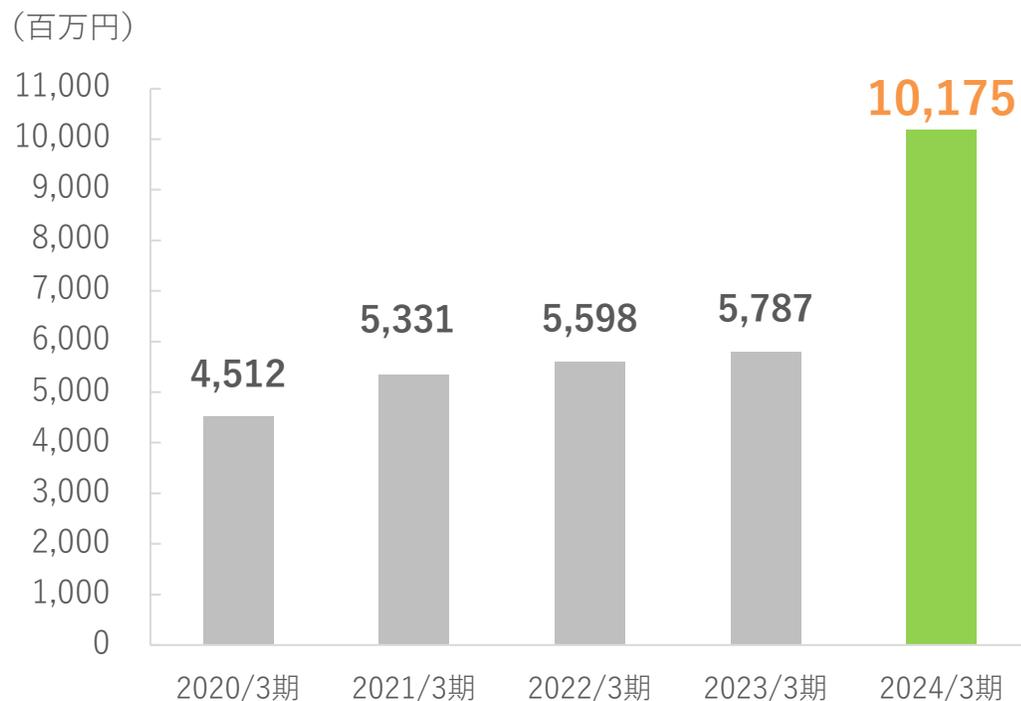
EBITDAマージン	9.5%	11.3%	+1.8pt
営業利益率	3.9%	6.8%	+2.9pt
ROE	8.4%	-13.6%	-

\*<sup>1</sup> EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

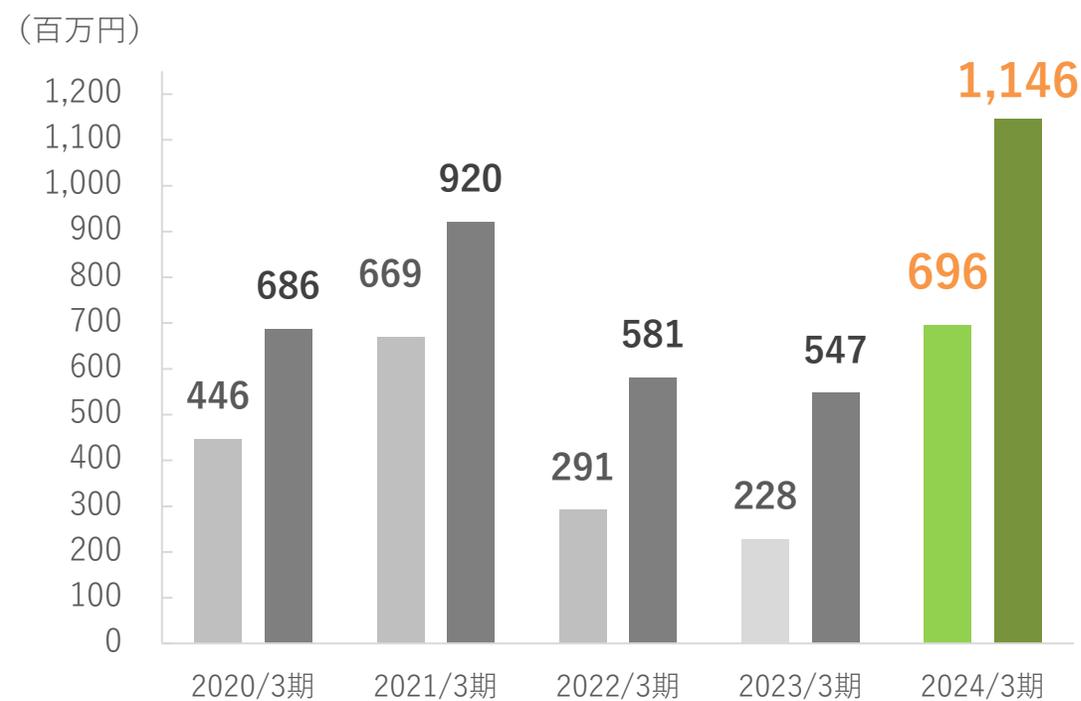
# 連結業績の推移

売上高、営業利益、及びEBITDAは過去最高を更新

## 売上高



## 営業利益・EBITDA



■ 営業利益 ■ EBITDA

## 2024年3月期 セグメント別損益

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+17.9%の増益  
 子ども・子育て支援事業はALT派遣サービスが好調であり271百万円の利益を創出

(百万円)

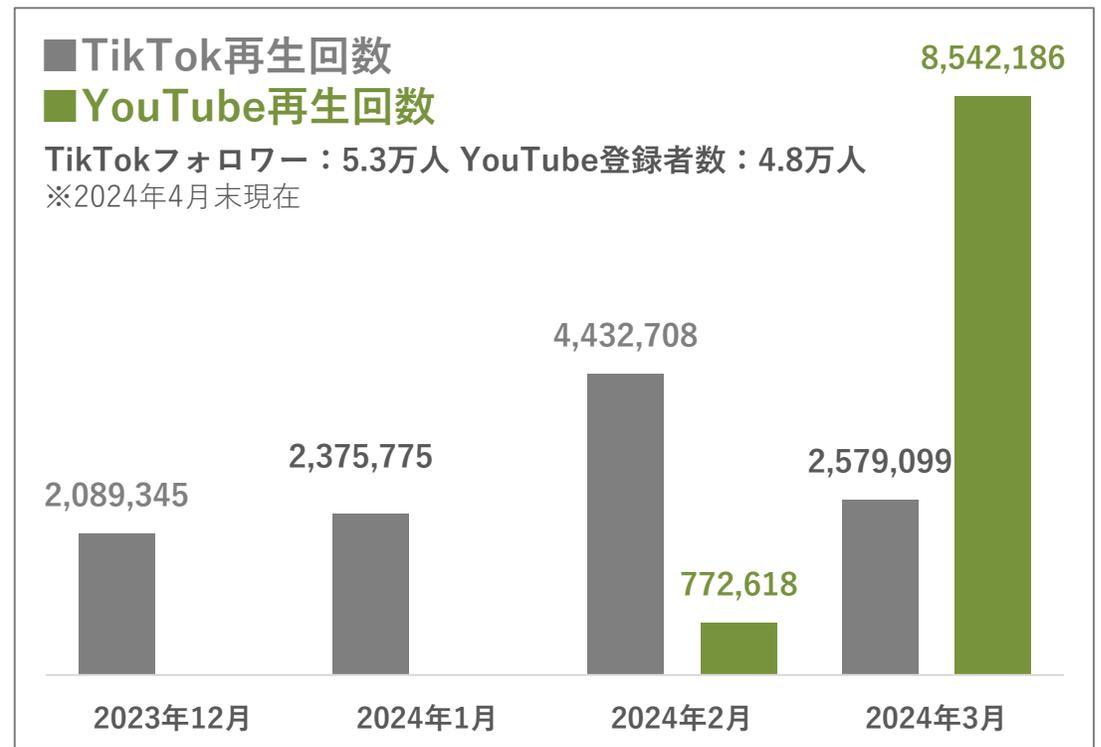
		2023年3月期	2024年3月期	増減率	2024年3月期 計画*2	増減率
リスキリング 事業	売上高	5,316	5,150	-3.1%	5,200	-1.0%
	個人向けサービス	3,517	3,333	-5.2%	3,400	-2.0%
	法人向けサービス	1,799	1,817	+1.0%	1,800	+0.9%
	セグメント利益	668	788	+17.9%	750	+5.1%
子ども・子育て 支援事業	売上高	471	5,025	+966.9%	4,800	+4.7%
	ALT派遣サービス	-	4,597	-	4,400	+4.5%
	子ども向け英会話サービス	471	427	-9.2%	400	+6.9%
	セグメント利益	-98	271	-	210	+29.3%
調整額*1		-342	-362	-	-360	-
合計	売上高	5,787	10,175	+75.8%	10,000	+1.8%
	営業利益	228	696	+205.2%	600	+16.2%

\*1 調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

\*2 2023年11月時点の計画と比較

# 事業報告：リスニング事業（個人向け）

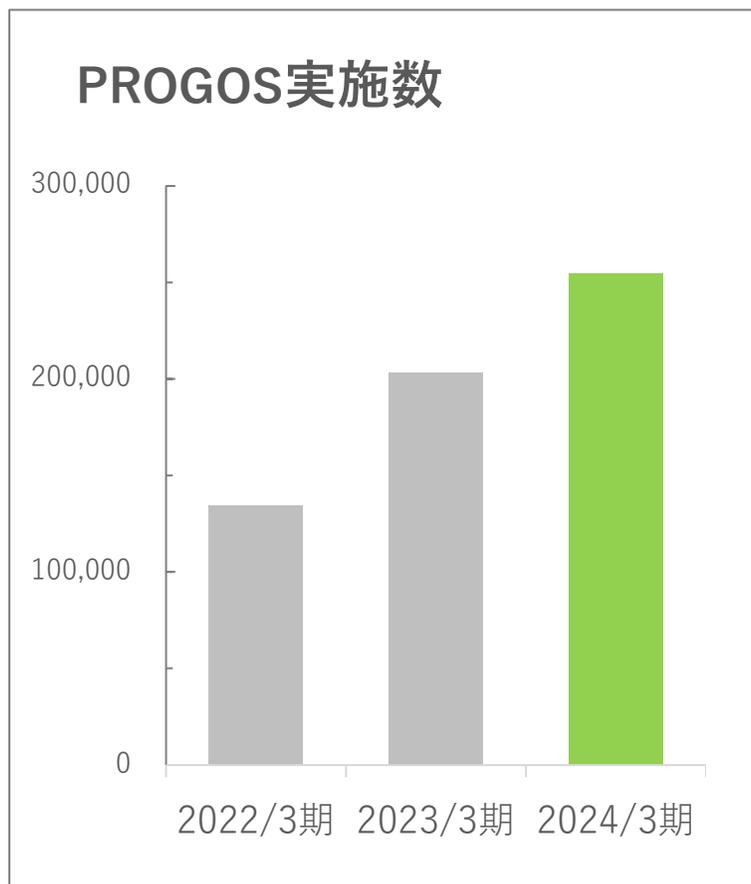
個人向けサービスのユーザー数は硬直的ではあるが、価格改定による利益率の向上や営業費用のコントロールにより増益  
 また第4四半期では広告施策の注力により一定の効果が見えてきた



(参考：同業他社の再生回数)  
 N社 2024年3月 再生回数：TikTok 1,471千回 YouTube 95千回  
 D社、B社は2024年3月に投稿なし

## 事業報告：リスキリング事業（法人向け）

AIスピーキングテストPROGOSの実施数が前期より+25.3%増加  
またアセスメントの幅を増やすことができ、データからの価値提供が進んできた



アセスメント  
の幅拡充

試験監視  
付き

試験監視付きのサービスへと進化したことで、企業内のより重要な仕組み（昇進要件など）に導入してもらうことが可能となった

PROGOS  
for  
Global  
Skills

組織開発診断に近い形で、組織長の考えるゴールと、ビジネススキルのアセスメントをα版として実行

データからの価値提供

顧客に対して、部門ごとの他社比較を提供し、差分が明らかになることで、スキル向上の必要性を訴求しやすくなった

## 事業報告：子ども・子育て支援事業

ALT派遣サービスの売上高は2023年3月期から+34.5%成長となった  
また講師供給力の強化や、営業エリアの拡大、児童生徒向けオンライン英会話サービスの自治体への提供の足がかりの構築など、翌期に向けた取り組み実績も残せた

### ALT派遣サービスの四半期毎の売上高推移



## 事業報告：子ども・子育て支援事業

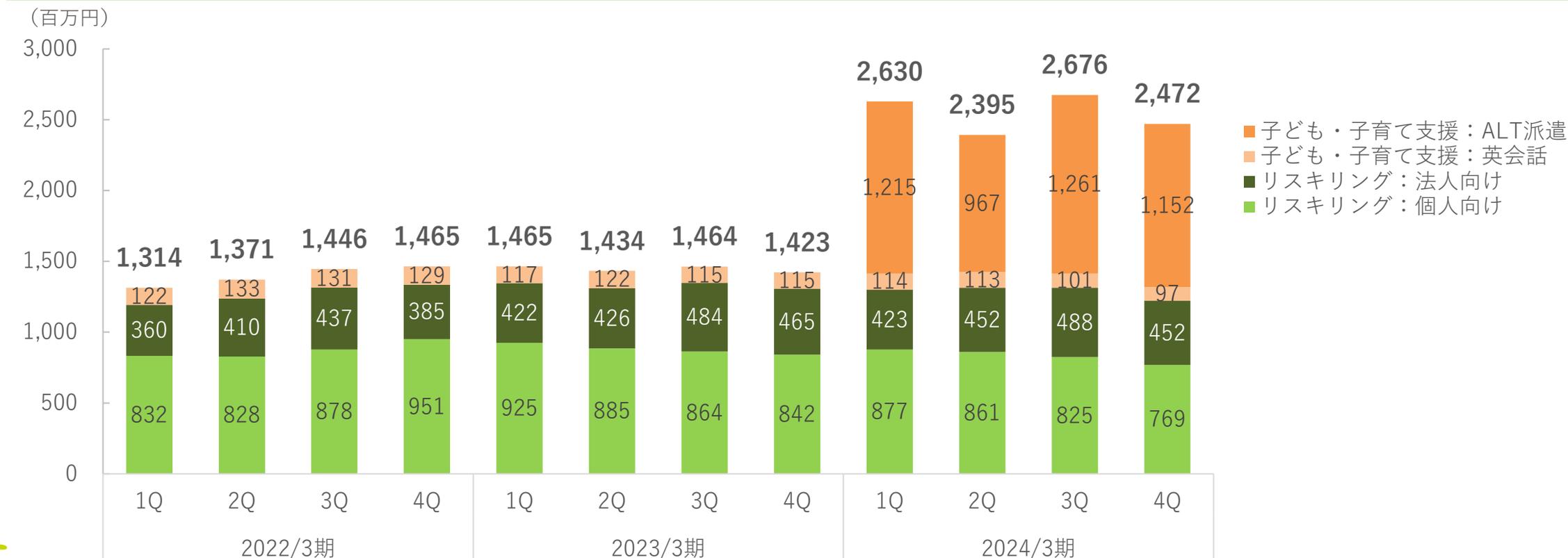
レアジョブグループの強みを活かしたフィリピンにおける講師ネットワークや、パキスタン政府との連携によるALT受け入れなど、事業拡大を支える当社独自のALT供給体制を着実に構築



## 四半期売上高内訳の推移

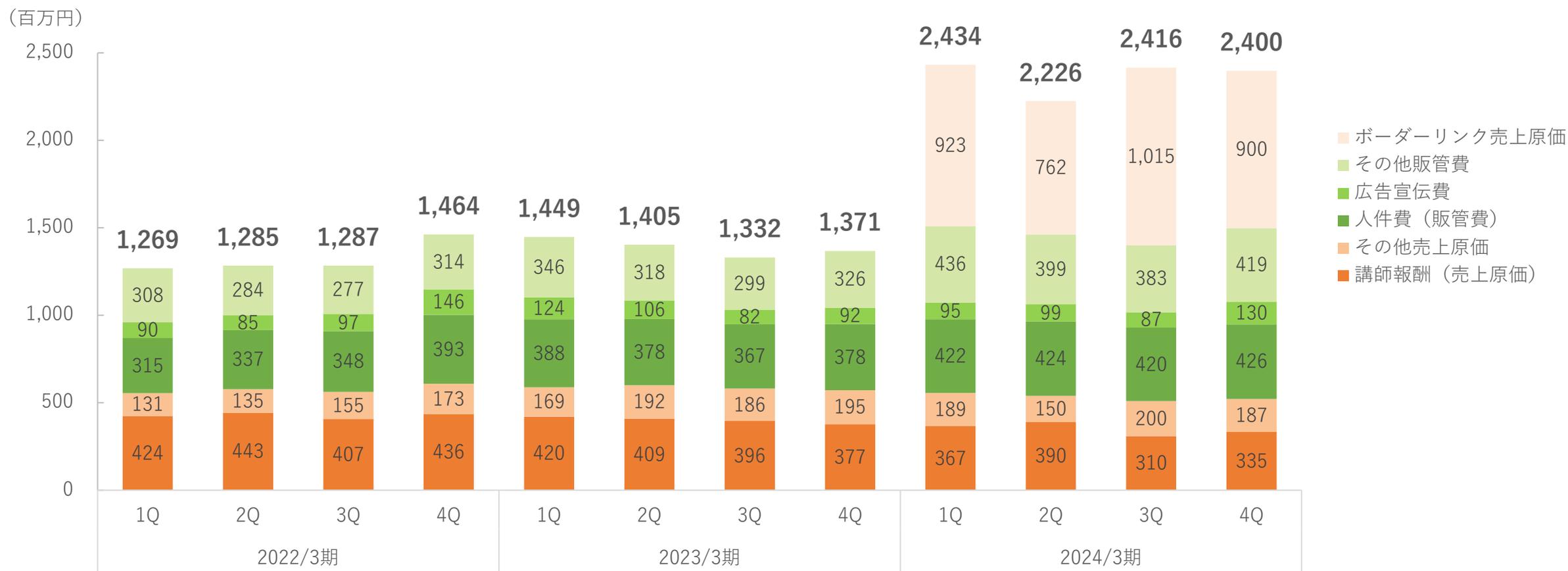
リスクリング事業では、個人向けサービス売上が硬直的であり、法人向けサービス売上は大型添削受託案件の縮小が影響  
子ども・子育て支援事業はALT派遣サービスが順調であり売上が牽引

### 売上高



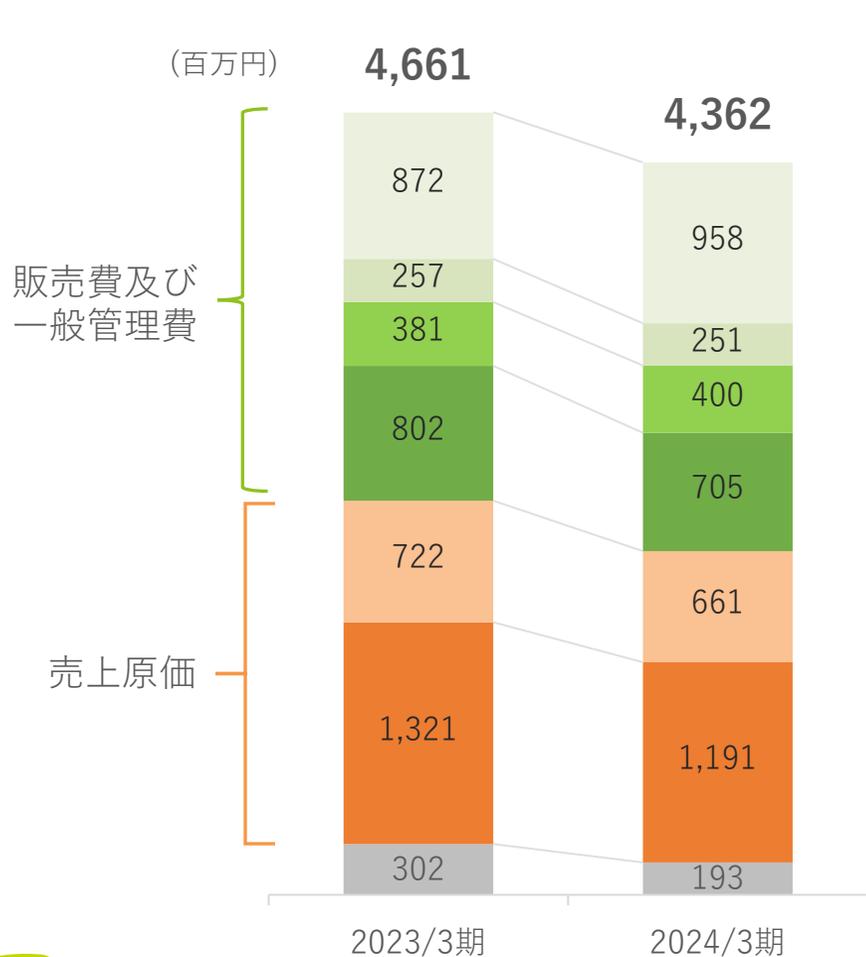
## 四半期費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳の推移

第4四半期は広告施策へ注力のため広告宣伝費が増加。ボーダーリンク売上原価は学校が長期休暇時期のためALT費用が前四半期から減少



## 2024年3月期 費用内訳：リスキリング事業

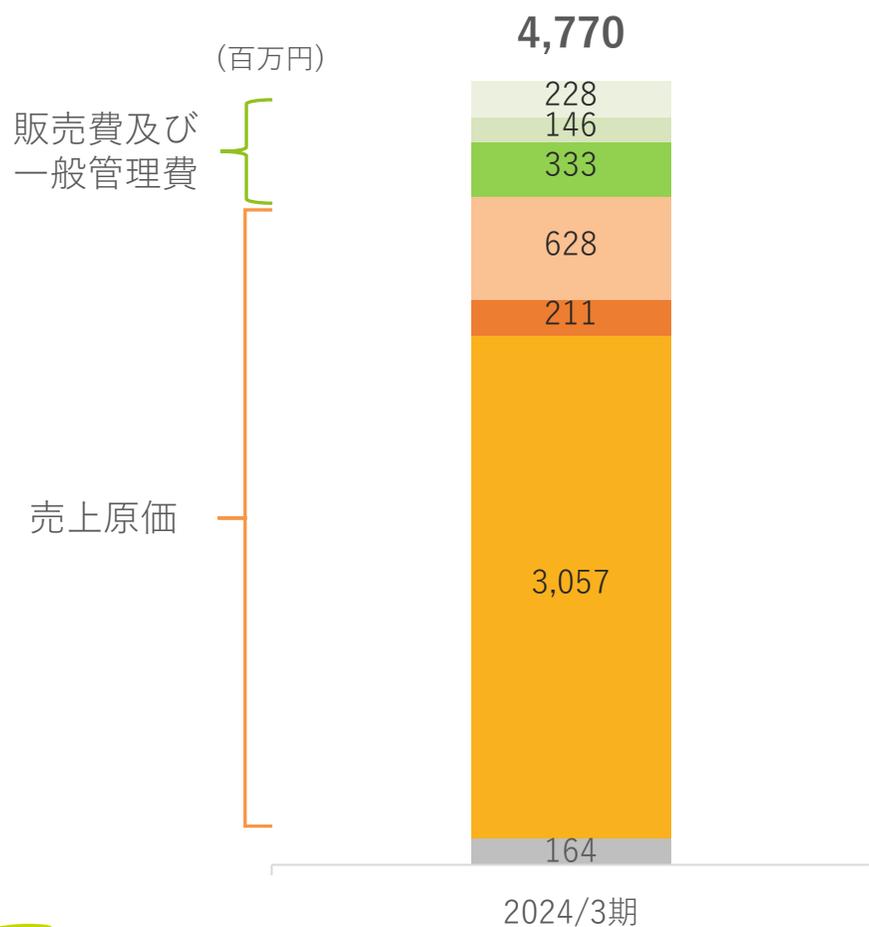
講師報酬単価の見直しや、ユーザーあたりのレッスン数の低下に伴い講師報酬が減少。人件費も最適化により減少。広告宣伝費は広告施策の注力により増加



費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
■ その他販管費	+86 (+9.9%)	業務委託形態の増加等
■ 減価償却費 (のれん償却額含む)	-6 (-2.6%)	開発ソフトウェア等の減価償却費の減少
■ 広告宣伝費	+19 (+5.0%)	資格事業のマーケティング施策の最適化を進める一方で、オンライン英会話の広告施策に注力
■ 人件費 (販管費)	-97 (-12.2%)	人員配置の最適化により減少
■ その他売上原価	-61 (-8.5%)	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)	-129 (-9.8%)	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	-109 (-36.0%)	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 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

## 2024年3月期 連結貸借対照表

### ボーダーリンク社の連結子会社化により現預金と売掛金が増加

(百万円)

資産	2023年3月末	2024年3月末	増減額
流動資産	2,934	3,601	+666
現金及び預金	2,243	2,664	+420
その他	691	936	+245
固定資産	3,900	2,655	-1,244
資産合計	6,835	6,256	-578

負債・純資産	2023年3月末	2024年3月末	増減額
負債	4,210	4,422	+212
流動負債	1,688	1,972	+283
固定負債	2,521	2,449	-71
純資産	2,624	1,833	-790
負債・純資産合計	6,835	6,256	-578

自己資本比率	35.5%	29.0%	-6.5pt
--------	-------	-------	--------

## 2024年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

営業CFが大幅に増加。投資CFは出資の払い戻しにより増加  
財務CFは長期借入金の返済及び自己株式の取得により減少

(百万円)

CF	2023年3月期	2024年3月期	増減額
営業CF	471	834	+363
税金等調整前当期純利益	287	-124	-411
減価償却費（のれん含む）	319	449	+130
その他	-135	509	+645
投資CF	-1,725	321	+2,046
関係会社株式の取得による支出	-1,165	-	+1,165
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による収入	-	144	+144
その他	-560	177	+737
財務CF	371	-766	-1,137
長期借入による収入	2,159	-	-2,159
長期借入金の返済による支出	-1,733	-361	+1,372
その他	-54	-405	-350
期末現金等残高	2,243	2,664	+420
フリーCF	-1,254	1,156	+2,410

## 2. 2025年3月期 業績予想

## 経営課題

M&Aにより大きく事業拡大することができたが、急成長による組織のゆがみ、競争環境の激化、及び為替環境の悪化による収益性の低下に直面している

### リスキング事業の課題

- 個人事業では広告宣伝費の抑制により利益率は向上したが、認知度で競合他社に遅れを取っている
- 法人事業ではソリューション提案により売上を拡大できたが、対応できる営業人員の不足により成長は緩やか
- 事業領域は拡大できたが、オンライン英会話サービスは競争環境の激化により、差別化が弱くなってきている

### 子ども・子育て支援事業の課題

- ALT派遣サービスの急激な事業拡大の反動で、人員不足やサービス品質に濃淡がでている

## 2025年3月期の利益目標の取り下げ

経営課題や厳しい外的要因に対応すべく 2025年3月期の利益目標は取り下げる  
中長期的な成長と収益性の向上のため、当期は地盤固めの1年として、  
来期以降の再成長のための施策に注力

- **広告宣伝やシステム開発に前期以上にリソースを投下**

SNSによる露出増加による認知度の向上や、AIを活用した学習効果向上による差別化を目指し、  
選ばれて続けられるサービスとして再成長させていく

- **ALT派遣サービスのさらなる品質向上のために人材を増強**

近年の急成長と営業エリア拡大の反動もあり、競合他社との競争激化。オンライン英会話を合わせた  
厚みのある学習サービスの提供や、柔軟で付加価値の高い授業運営に応じられる体制を構築していく

- **円安の進行による利幅の減少**

一定割合は為替ヘッジにより円安の影響を緩和できているが、利益計画作成時の為替レートと比較  
すると営業費用は約2億円程度の増加の影響

## 2025年3月期 業績予想

円安進行の影響や、中長期的な成長の観点から事業への再投資に注力し、2025年3月期の営業利益は減益を見込む

(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	増減率
売上高	10,175	10,200	+0.2%
EBITDA* <sup>1</sup>	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%	-

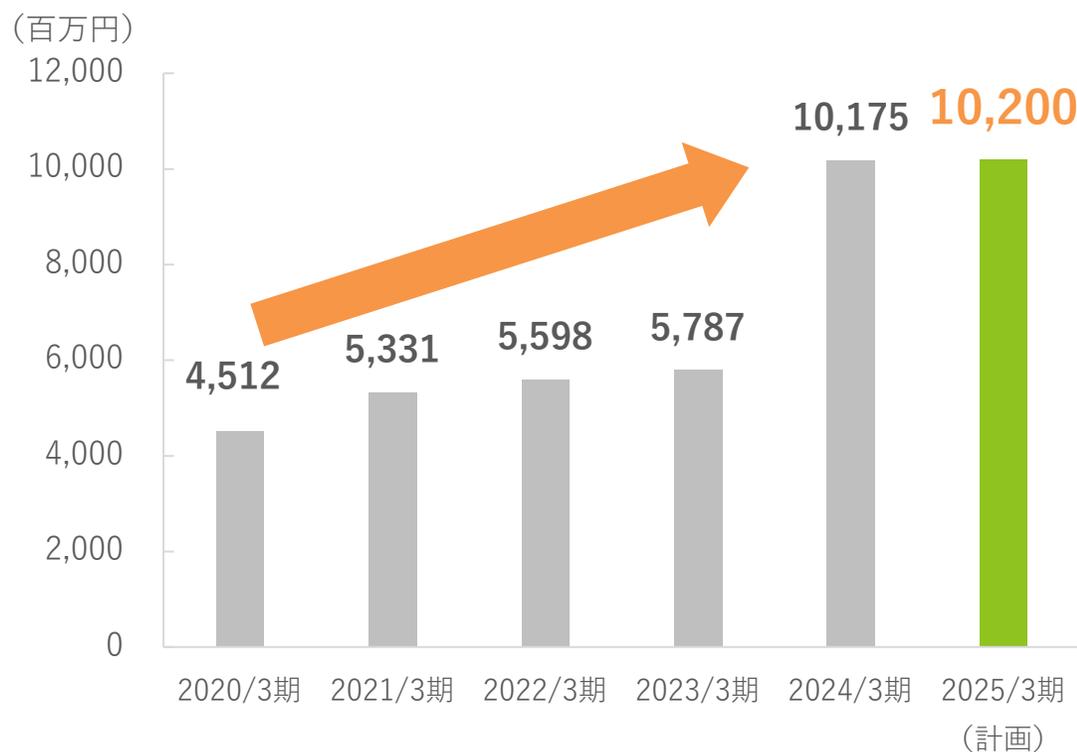
\*<sup>1</sup> EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

\*<sup>2</sup> 想定レート PHP 2.7円、USD 150円

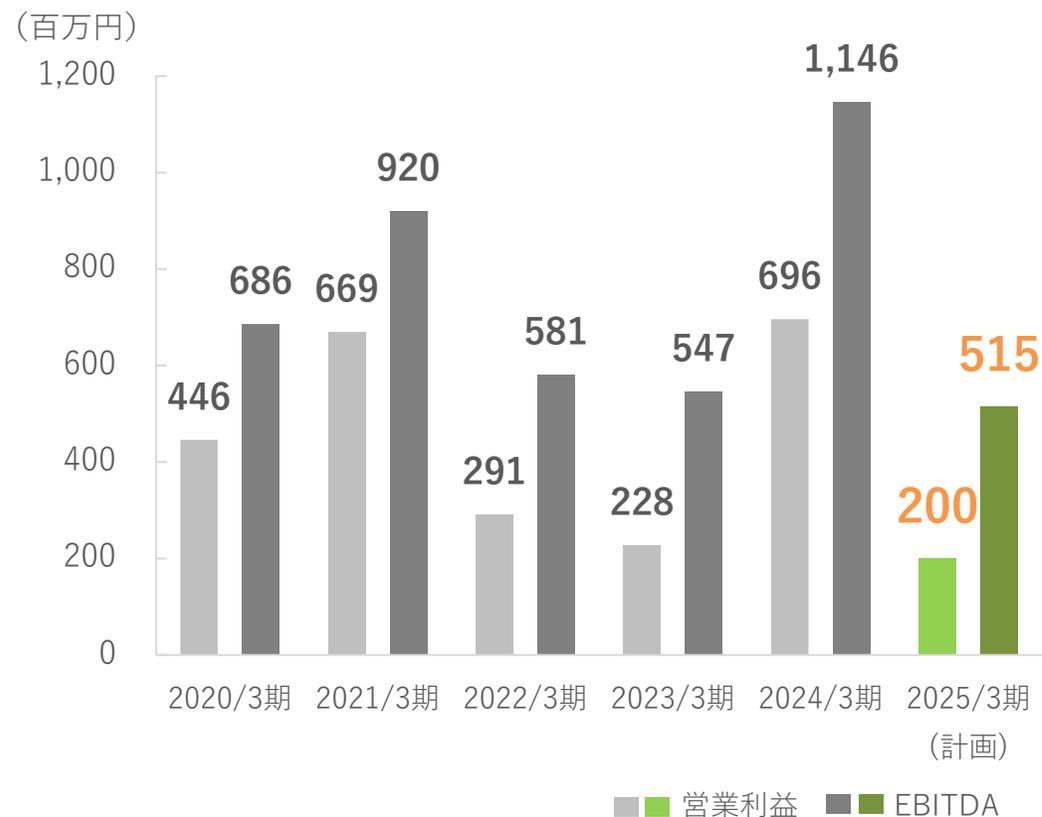
## 連結業績推移

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

### 売上高



### 営業利益・EBITDA



## 2025年3月期 業績予想（セグメント別損益）

リスクリング事業は粗利の減少、及び広告宣伝やシステム開発に注力  
子ども・子育て支援事業はサービス品質向上のために人材の増強に注力

(百万円)

		2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減率
リスクリング 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%

\* 調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

## 3. 2025年3月期 取り組み

## リスキング事業についての取り組み①

個人向けサービスでは新規ユーザーが安定的に増加する状態を目指す  
前期には一定程度のSNS動画の認知を得ることができたので、  
当期は施策を増やししながらサービスの認知度向上と会員獲得へ繋げていく



- ショート動画だけでなくサービス想起に繋がる通常動画やライブ配信を計画
- X (旧Twitter) 施策も始動ユーザーによるレアジョブ関連投稿が増加中
- XキャラクターのTikTok展開を計画
- 認知施策からの会員獲得に一定の手応え

## リスティング事業についての取り組み②

大手企業への多様なソリューション提案の事例が増えてきている  
当期はサービスメニューの拡充と、ソリューション営業に強い組織体制の  
再構築を進めながら、事業を拡大していく

### 大手総合建設会社 A社

- 若手向けの階層別研修でのグローバル人材プールの拡大
- 顧客側の課題をベースにコンテンツを最初から内製で設計
- プロゴス自社コンテンツを外部講師を活用しながら提供
- 階層別研修による継続的な需要の見込み

### 総合エレクトロニクスメーカー B社

- PROGOS for Global Skillsを活用してグローバルリーダーとしてのスキルをアセスメント
- 経営層へのインタビューを通じて組織課題を理解し、具体的なソリューションを提案していく

### 大手システムインテグレーター C社

- グローバルマインドセットに加えて、その後に実践スキル習得のニーズが存在
- 新規事業を通じた、戦略的思考のトレーニングの需要
- 外部ベンダーでは対応が難しいものは、自社内製での対応プランを提案

# リスニング事業についての取り組み③

## 人とAIの共創を目指しながら競合他社との差別化を図っていく まずは第1四半期に英会話のAIレッスンレポートβをリリース予定

これまでの学習データや録音音声を活用して、  
学習に効果的なフィードバックをAIが提示  
学習体験を飛躍的に向上し、選ばれるサービスに

**レッスンの会話を視覚化**  
レッスン中のあなたと講師の  
会話を文字で再確認

**AIによるおすすめ表現**  
改善できる発話に対し、AIが  
「おすすめ表現」を提案

**PCでもスマホでも**  
レポートの発行・チェックは  
PC、スマホどちらもOK

**復習ポイントが目瞭然**  
返答が遅い箇所や英語の間違いが  
すぐに見つかる

**発話内容を数値化**  
発話した単語数・時間・量が  
数字で分かる

レッスン履歴から発話速度や発話単語数などの定量的な成長記録を可視化し、続けたいくなる環境を提供  
継続率の向上を見込む

**バーグラフ**  
あなたの発行したレポートのデータを、  
発話単語数 発話時間

**発話単語数の推移**

発話単語数・発話時間・発話量から、  
データでしか分からない英語力の推移を可視化

2024.01.22  
1018単語

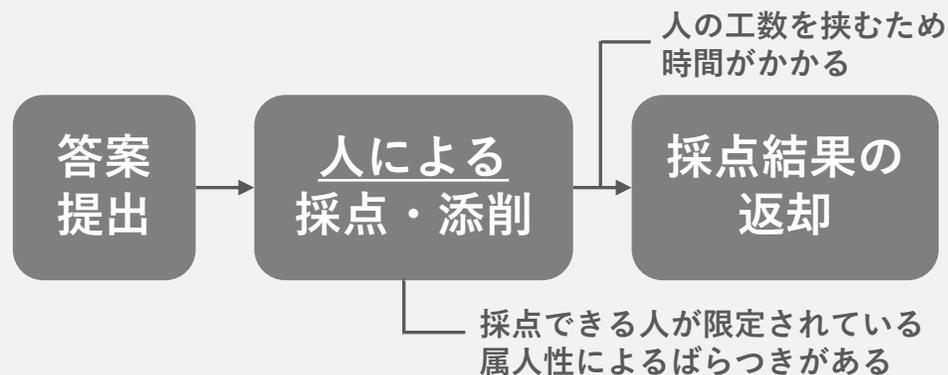
最大30レッスン分の推移をグラフ表示

## リスティング事業についての取り組み④

### 資格サービス事業の行政書士講座において、記述・論文形式問題のAIによる自動添削サービスを提供予定

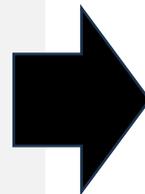
#### ● 記述・論文形式問題における学習上の課題

- 自身の答案に対する採点・添削を受けられる機会が限定的である
- 採点・添削に時間がかかる
- 採点・添削に別途費用がかかる
- フィードバックの質において、採点者ごとのばらつきが大きい



#### ● AI自動添削によって実現できること

- 採点・添削を受けられる機会の拡大
- 採点・添削結果の迅速化
- 採点・添削の金銭的コストの最小化
- 高品質なフィードバックの安定化

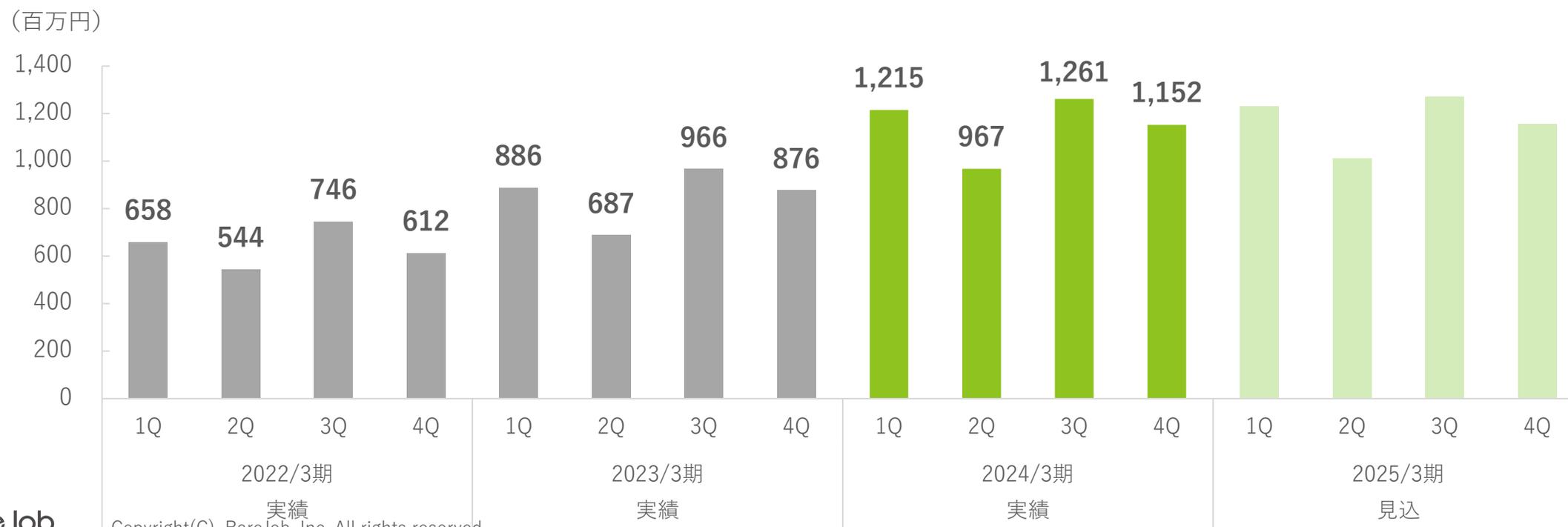


## 子ども・子育て支援事業の取り組み①

ALT派遣サービスについては契約自治体数は増加したが、大型契約の終了や価格競争など、競合環境の激化により売上は微増

児童生徒向けオンライン英会話サービスを「ボーダーリンク英会話」として刷新自治体からの本格的な受注開始など、新たな収益基盤を創出

### ALT派遣サービスの四半期毎の売上推移見込



## 子ども・子育て支援事業の取り組み②

ALT派遣サービスの急激な事業拡大の反動で、人員不足やサービス品質の濃淡がでてしまった面がある。当期はそれらに対する改善を速やかに行うことで、運営満足度を向上させながら、さらなる信頼を勝ち取っていく

### サービス品質の 向上

- コーディネーターの増員により学校訪問回数の増加や、ニーズのヒアリング回数増加、ALT研修時間の増加などにより、運営満足度を向上させる
- ニーズを引き出すことにより、翌年度に向けた改善提案を実施し、継続的な契約の確保を狙う。また合わせて新規自治体に向けた提案力を高めていく

### 講師供給力の 安定化

- 早期にALTを増強することにより配置遅れを発生させない体制
- フィリピンやパキスタンなど当社独自の供給ルートを活かしながら、今後の事業拡大を後押し

### 営業の強化

- 北海道から沖縄まで全都道府県での営業活動を実施
- 営業メンバーの成長が顕在化し、取りにいける案件数が増加

## 2025年3月期の取り組み

### 個人向けサービスについて、ユーザー増加に繋がる広告施策に注力

SNSを中心とした広告施策の拡大により、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、及び階層別/選抜研修の浸透を進める

引き続き有力企業での人事制度導入の事例作りを推進しながら、グローバルリーダー育成のためのソリューションサービスとして、地位を確立していく

### AI活用によるサービスの利便性と学習効果の向上

オンライン英会話や資格学習において、AIを活用した学習効率を高めるサービスを順次展開していき、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派遣サービスの品質向上と営業力の強化

現場とのコミュニケーション量を増やして顧客満足度を高めていく。またその中で信頼や提案力を積み上げていきながら、翌年度の取引数の増加へ繋げていく

## 4. 株主還元について

# 株主還元について

## 配当方針

株主の皆様への安定的な配当の実現を目指しながらも、  
2025年3月期にかかる配当については業績予想を考慮して5円と見込む

## 株主優待

充実した株主優待を提供

保有株式：100株以上

### 優待内容



「レアジョブ英会話」  
株主優待券10,000円分



「リップルキッズパーク」  
レッスンチケット60枚  
(12回分、最大9,240円相当)



「資格スクエア」  
2割引クーポン  
(最大140,000円相当)

保有株式：300株以上

### 優待内容



左記に加えて

「レアジョブ英会話スマート  
メソッド®コース」  
株主優待券100,000円分

\*それぞれ3月末現在保有いただいている株主様対象、年1回の付与となります  
\*スマートメソッドコース株主優待券を使用すると、通常価格から100,000円割引した料金で  
当サービスが受けられます  
\*サービス概要および受講にあたっての諸条件は当社ホームページにて内容をご確認ください

# 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3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	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サービス** - グローバルリーダー育成プログラム等の提供

 **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

 **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

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

 **ボーダーリンク英会話** - 子ども向けオンライン英会話

 **BORDERLINK** - ALT派遣

 **GLOVE** GEORGE 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

# オンライン英会話サービス

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

英語で働く



ビジネス英会話

ビジネス英会話コース



基本英会話



中学・高校生コース

日常英会話コース

英語に慣れる



子ども向け

学生向け

大人向け

短期集中型

## 当社が目指すサステナビリティと実現を支える人的資本

世界中の人々が国境や言語の壁を越えて活躍できる、サステナブルな世の中の実現を目指しながら、当社Visionの“Chances for everyone, everywhere.”をレアジョブの従業員自身が体現していく

人的資本として捉えるべき視点		KPI	2024年3月末 時点
機会の提供	ダイバーシティの促進	女性管理職比率	21.6%
		グループ全社取締役 に占める女性比率	29.4%
	海外子会社経営の現地化	海外子会社取締役の 現地人材比率	53.8%
機会を掴むための 人材育成	英会話を中心にした研修の充実	従業員一人当たり 年間研修時間*	6.4時間
育成に向けた 現状把握	グローバルに活躍するための 英語スピーキング力の充実	PROGOSスコア B1以上比率	51.6%

\* 2023年4月～2024年3月までの実績

## 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



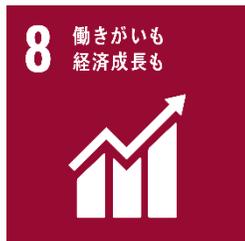
### ●安価で質の高い教育を提供

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、安定した職が見つかり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。



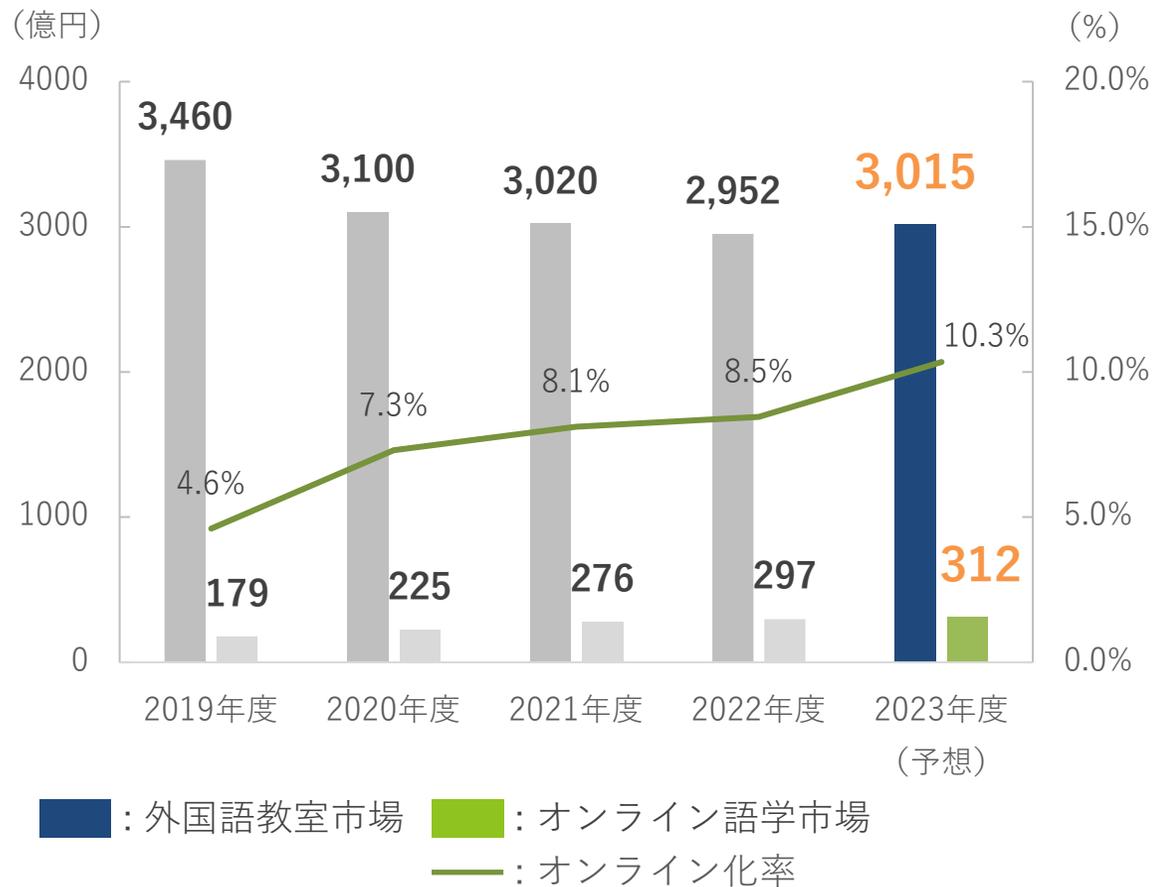
### ● コーポレート・ガバナンス

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

## 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

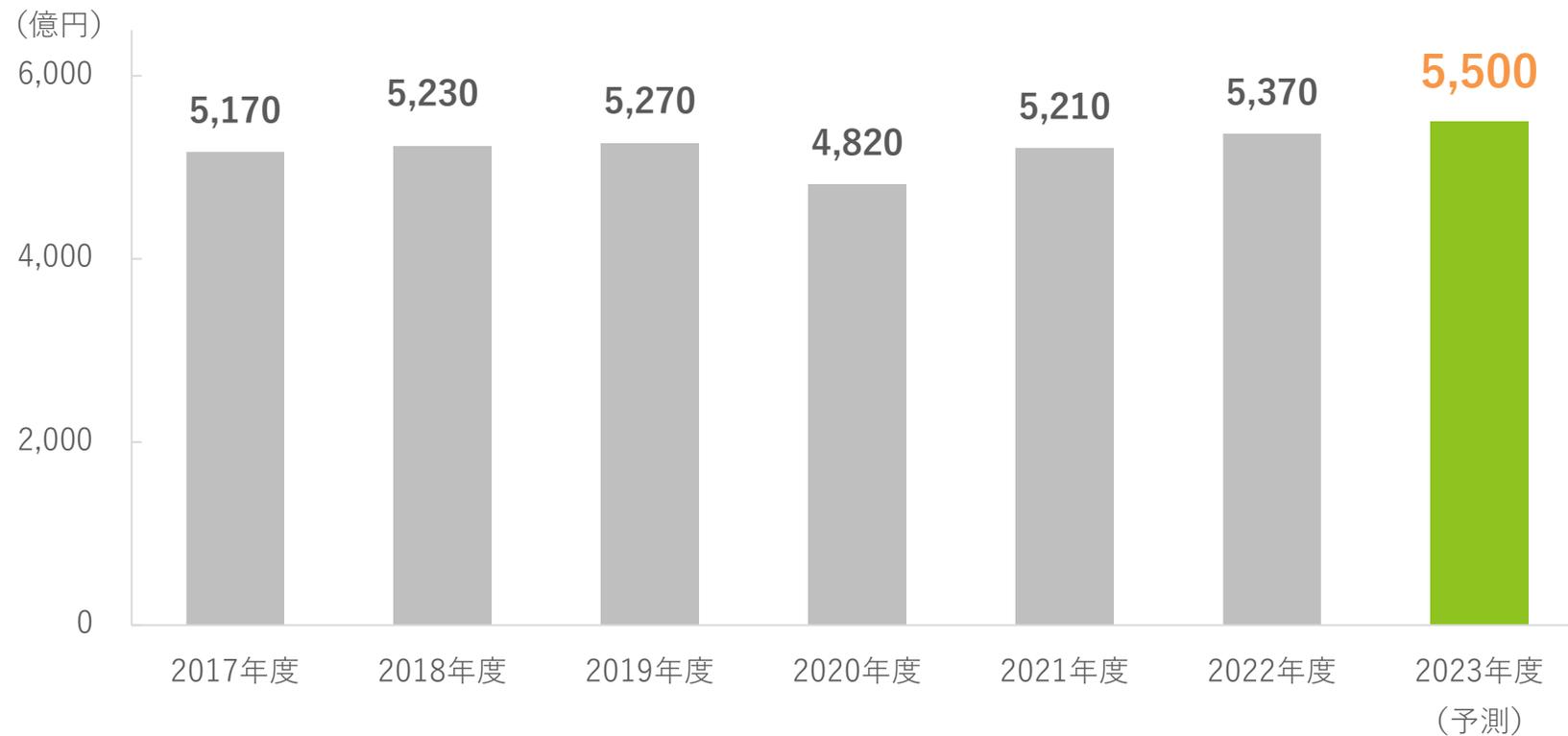
### オンライン語学学習市場

- 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

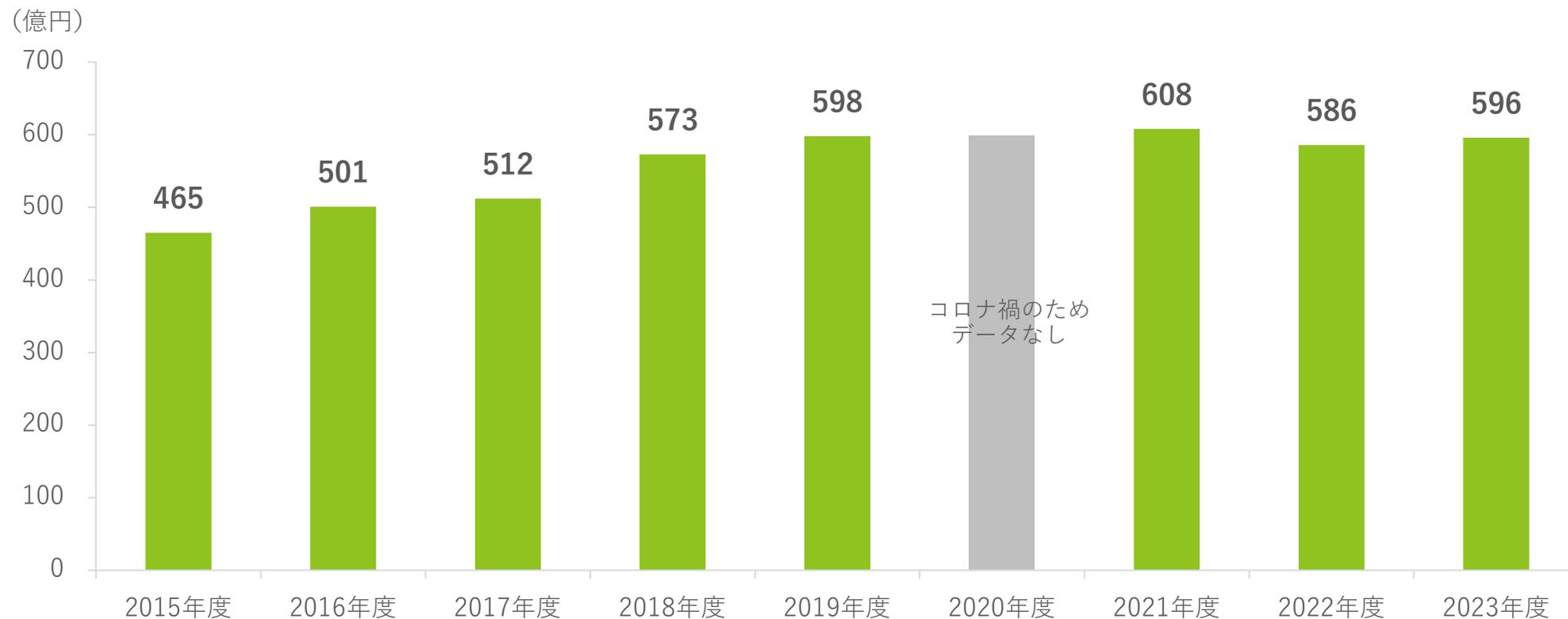
コロナ禍での落ち込みからは回復している状況



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」

## 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、依然として600億円近くの市場規模が存在



\*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

## 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)