

株式会社レアジョブ 2025年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

2024年11月14日

目次

1. 2025年3月期 第2四半期 実績
2. 2025年3月期 計画
3. 株式会社学研ホールディングスとの資本業務提携に関して
4. 各事業の取り組み

Appendix

1. 2025年3月期 第2四半期 実績

2025年3月期 第2四半期決算サマリー

EBITDA・各段階損益は順調に進捗

各事業において適切に費用をコントロールした結果、それぞれ計画を上回る進捗

売上高、営業利益は前年同期比で減収減益

個人向けのオンライン英会話は競争環境激化もあり不調、法人向けは第2四半期では過去最高の売上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、一定コストをかけてALT派遣サービスの提供品質向上を継続しているが、子ども向け英会話の講師供給体制の見直しなどが奏功し、子ども・子育て支援事業全体のセグメント利益は想定より上振れて着地

PROGOSテストの提供拡大が加速

他団体との協働などを通して、サービス提供の大規模化・多様化が加速

学研ホールディングスと資本業務提携契約を締結

オンライン英語・学校教育・資格・グローバル・DX強化/AI活用と各分野で協業へ

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

2025年3月期 第2四半期決算概要

売上は前年同期比で-4.3%の減収、営業利益は-39.3%の減益

(百万円)

	2024年3月期 2Q累計	2025年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	5,026	4,812	-4.3%
EBITDA*	596	379	-36.5%
営業利益	365	221	-39.3%
経常利益	354	206	-41.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	376	128	-66.0%

EBITDAマージン	11.9%	7.9%	-4.0pt
営業利益率	7.3%	4.6%	-2.7pt

*営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

2025年3月期 第2四半期セグメント損益

リスクリング事業は、主に個人向けのオンライン英会話が低調となり売上減少
 法人向けは大型添削案件の受託減少があるも、それを上回る売上増加
 ALT派遣サービスは売上微増

(百万円)

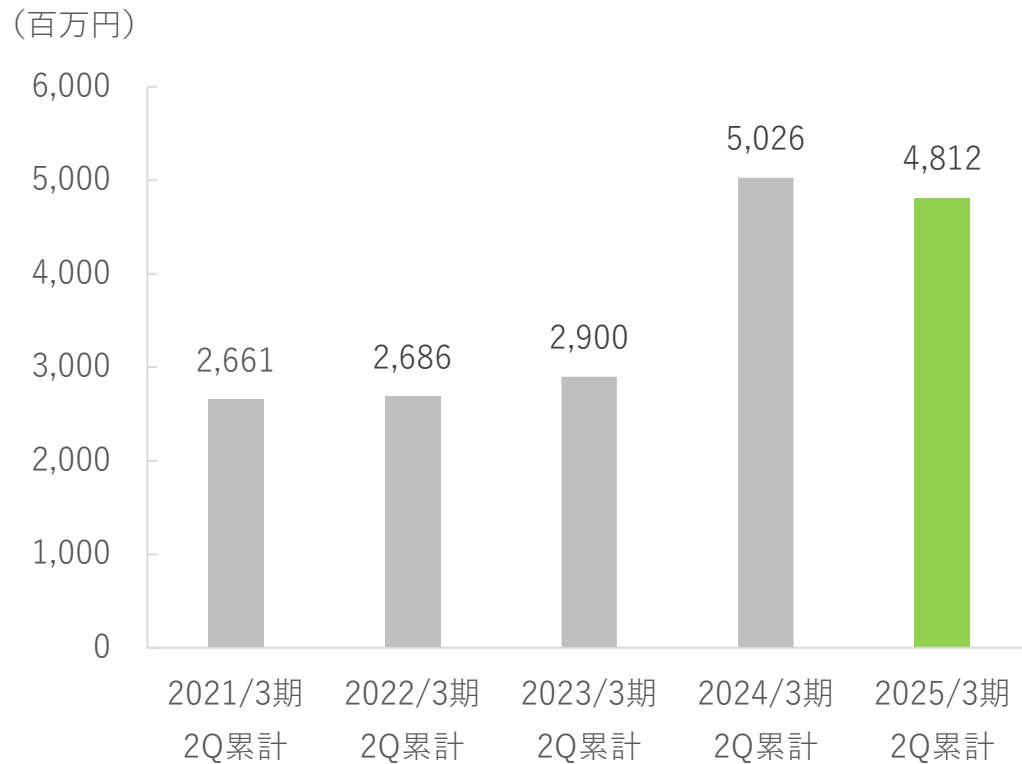
		2024年3月期 2Q累計	2025年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
リスクリング 事業	売上高	2,614	2,395	-8.4%
	個人向けサービス	1,739	1,503	-13.6%
	法人向けサービス	875	892	+1.9%
	セグメント利益	405	195	-51.8%
子ども・子育て 支援事業	売上高	2,411	2,416	+0.2%
	ALT派遣サービス	2,183	2,232	+2.2%
	子ども向け英会話サービス	227	184	-19.2%
	セグメント利益	134	150	+12.4%
調整額*		-173	-124	-
合計	売上高	5,026	4,812	-4.3%
	営業利益	365	221	-39.3%

*調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

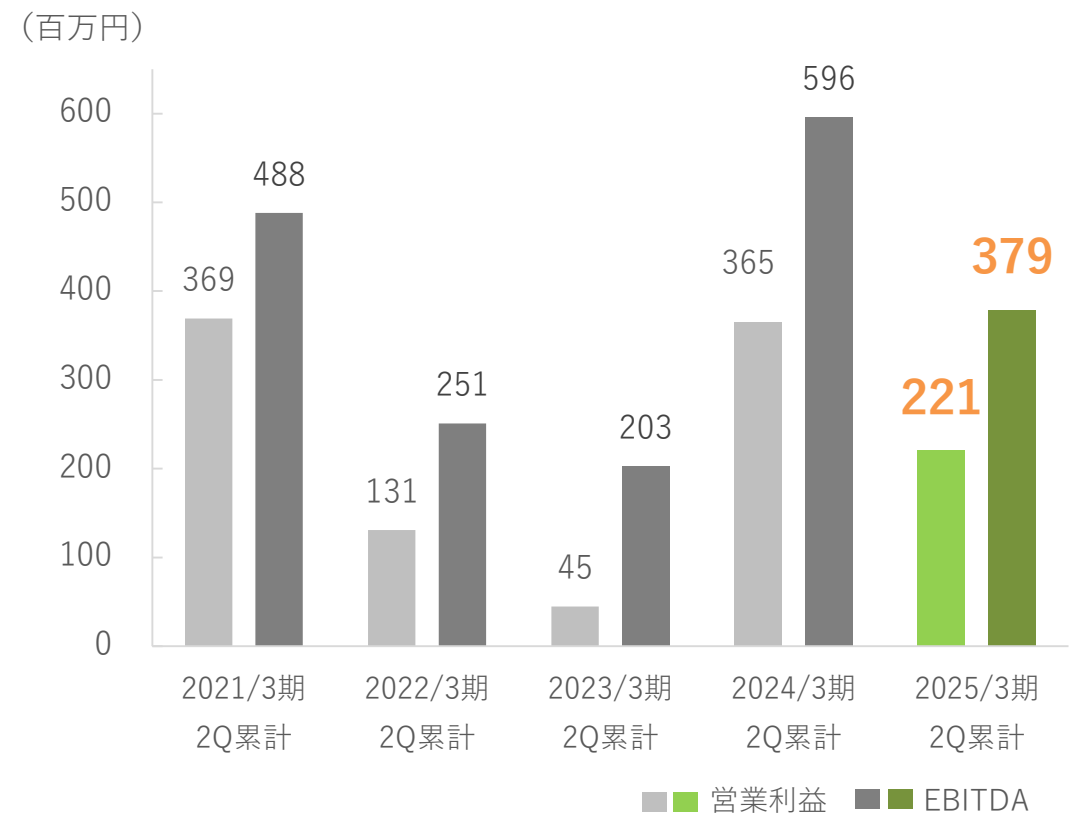
2025年3月期 第2四半期連結業績の推移

売上高は微減、営業利益・EBITDAともに減少

売上高



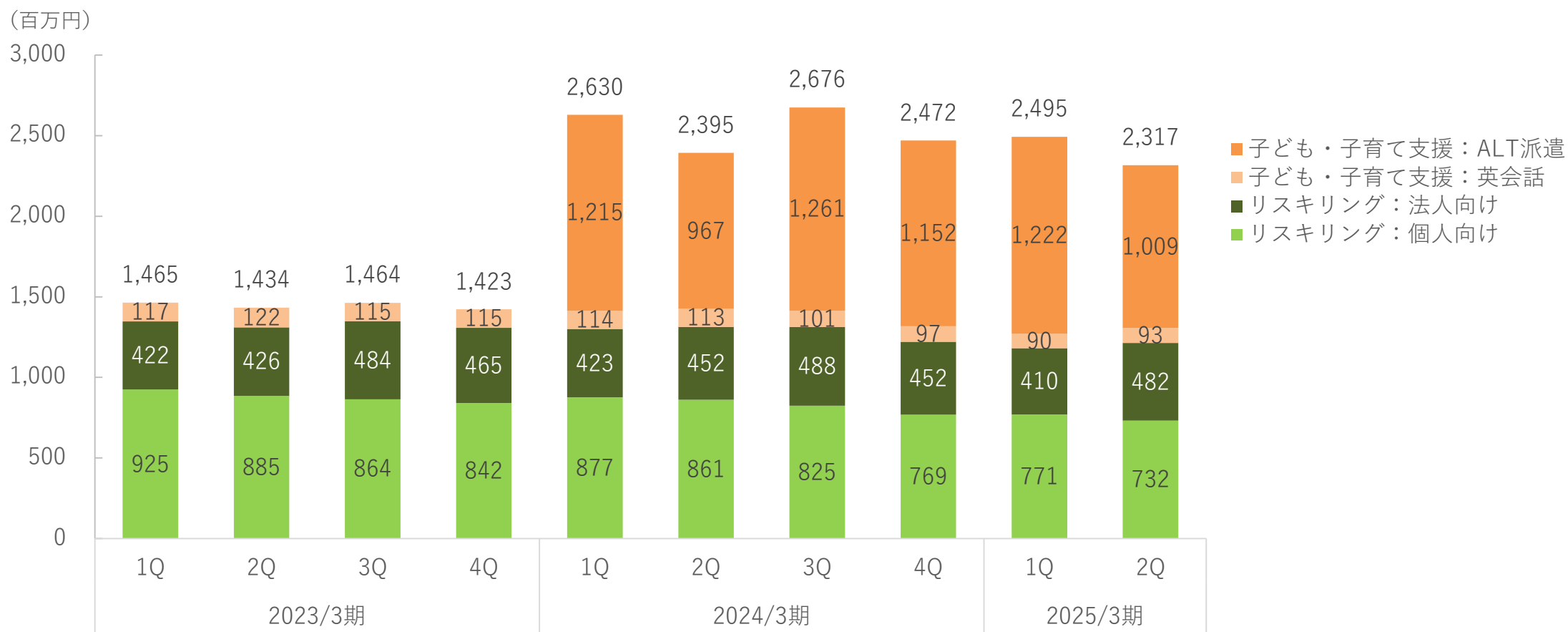
営業利益・EBITDA



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全体の売上进行を牽引
法人向けサービスは第2四半期では過去最高の売上

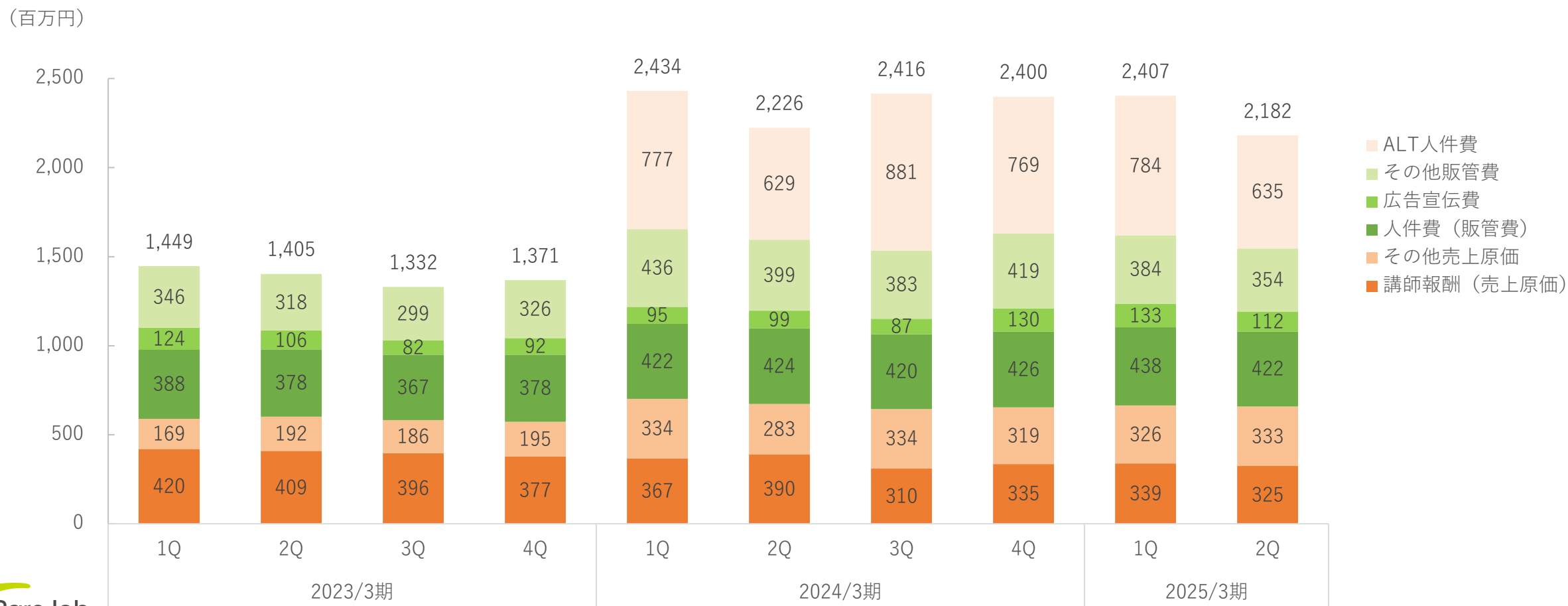
売上高



四半期毎の費用（売上原価、販売費および一般管理費）内訳の推移

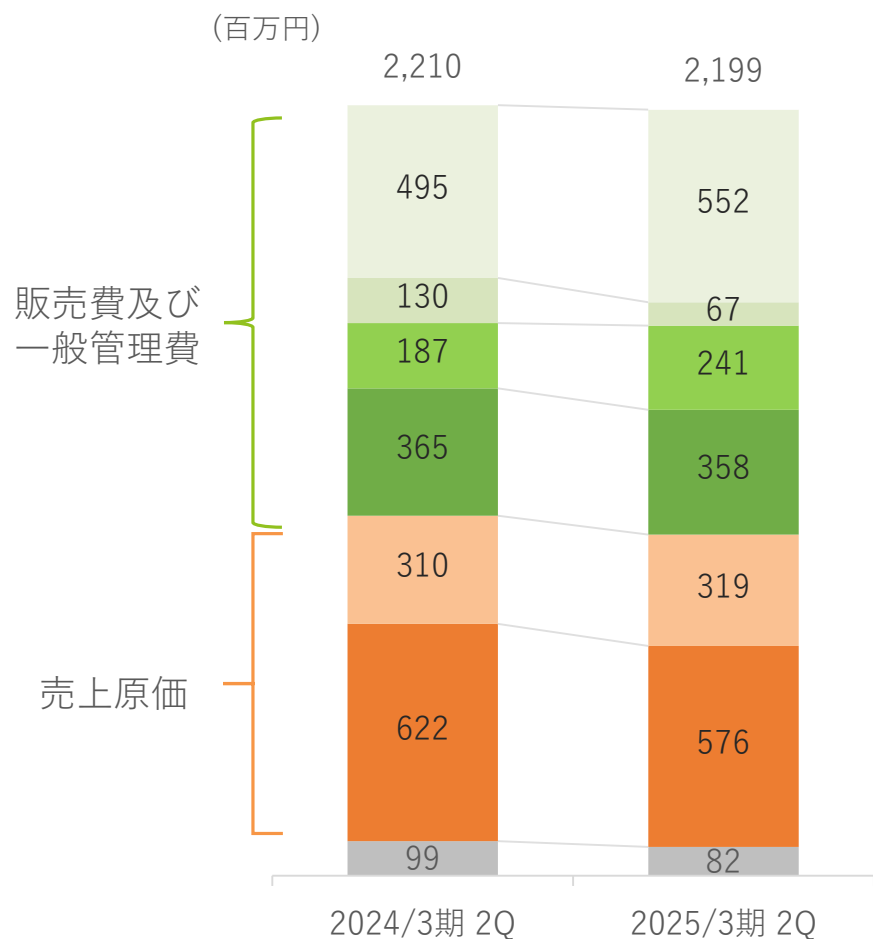
第2四半期のボーダーリンク売上原価はALT派遣サービスの季節要因により減少
一定の広告投資を行いつつ、適切に原価・販管費をコントロール

費用



2025年3月期 第2四半期費用内訳：リスキリング事業

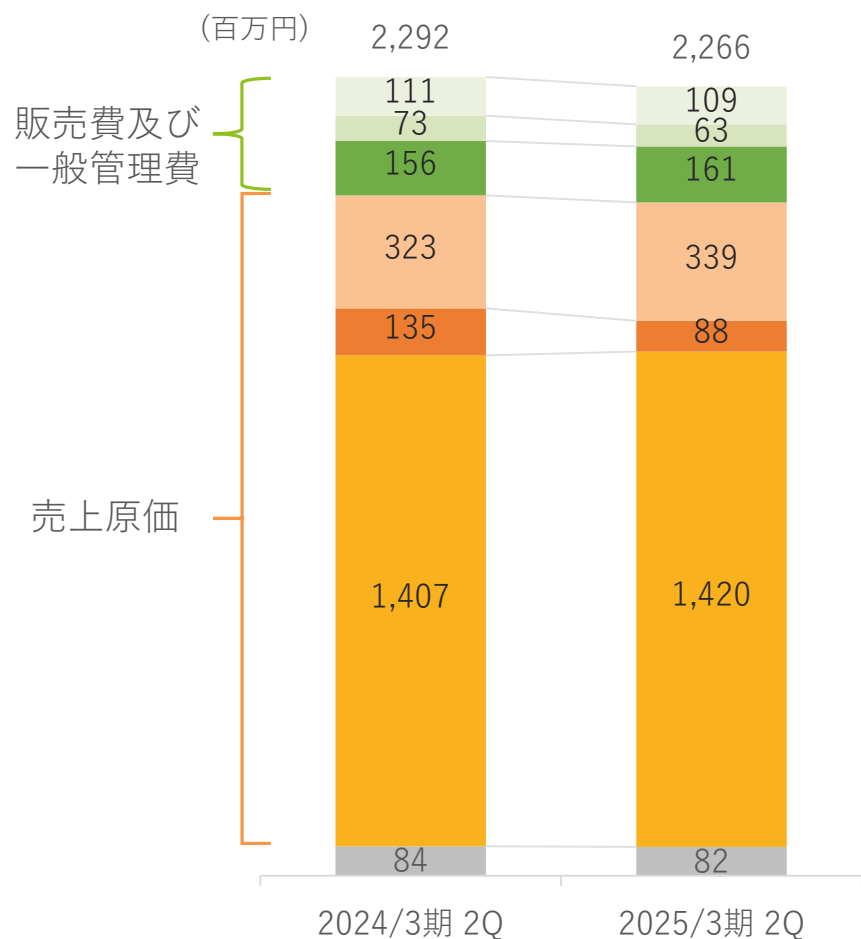
前期減損損失の計上によりのれん償却費等が減少
認知度向上のため広告宣伝費は増加



費用	前年同期比増減額(率)	増減要因
■ その他販管費	+56 (+11.5%)	業務委託形態の増加および採用関連費用の増加
■ 減価償却費 (のれん償却額含む)	-62 (-47.7%)	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	+54 (+29.0%)	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)	-6 (-1.7%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
■ その他売上原価	+9 (+2.9%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
■ 講師報酬 (売上原価)	-45 (-7.4%)	レッスン数の減少に伴って講師報酬も減少
■ 全社共通費	-16 (-16.5%)	全社共通費の最適化により減少

2025年3月期 第2四半期費用内訳：子ども・子育て支援事業

子ども向け英会話の講師供給体制の見直しにより、講師報酬は減少
ALT派遣サービスにおける適正な人員配置により、人件費が増加



費用	前年同期比 増減額(率)	増減要因
■ その他販管費	-2 (-2.1%)	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)	-9 (-13.0%)	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)	+4 (+3.1%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
■ その他売上原価	+16 (+5.0%)	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)	-47 (-35.0%)	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	+12 (+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	-1 (-1.4%)	概ね前年同期と同じ水準で推移

2. 2025年3月期 計画

2025年3月期 計画に対する進捗

適切な費用コントロール等により、EBITDA・各段階損益は想定を上回る進捗
第4四半期で一定の投資をする予定もあり、業績予想は据え置き

(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 2Q累計	進捗率
4,812	47.2%
379	73.6%
221	111.0%
206	111.7%
128	183.1%

7.9%	-
4.6%	-

* 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)

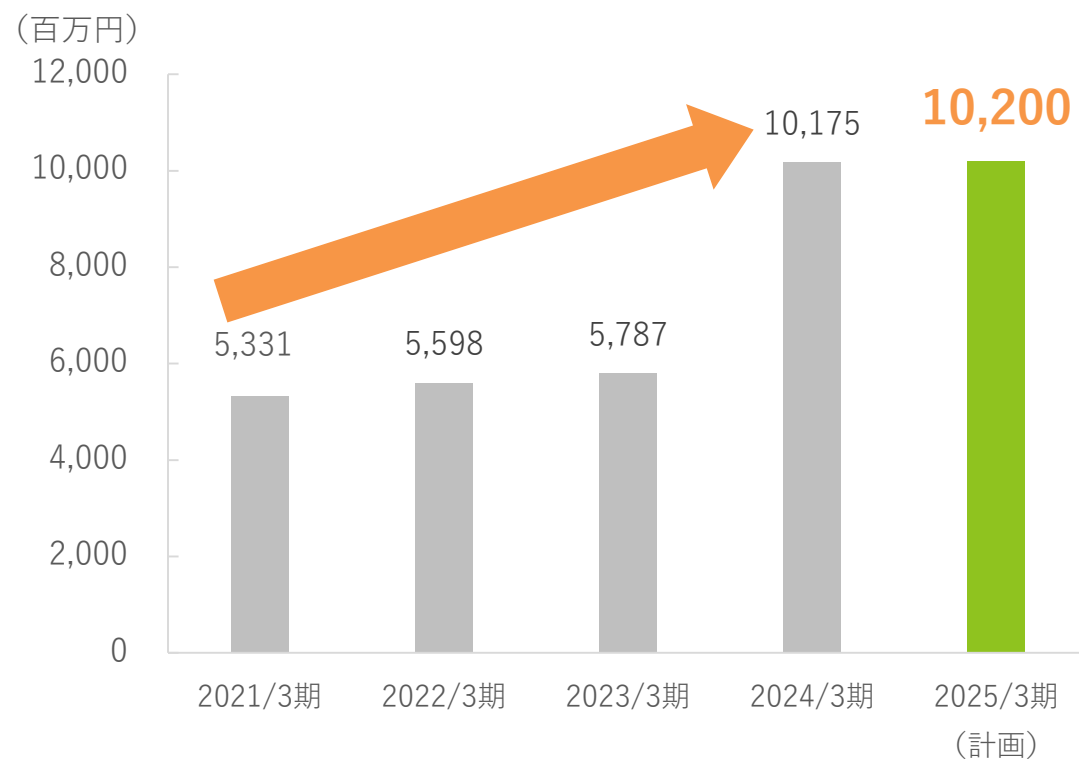
		2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前年同期比 増減率
リスキリング 事業	売上高	5,150	5,100	-1.0%
	個人向けサービス	3,333	3,300	-1.0%
	法人向けサービス	1,817	1,800	-0.9%
	セグメント利益	788	350	-55.6%
子ども・ 子育て 支援事業	売上高	5,025	5,100	+1.5%
	ALT派遣サービス	4,597	4,630	+0.7%
	子ども向け英会話サービス	427	470	+9.9%
	セグメント利益	271	120	-55.8%
調整額		-362	-270	-25.6%
合計	売上高	10,175	10,200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

2025年3月期 2Q累計	進捗率
2,395	47.0%
1,503	45.6%
892	49.6%
195	55.8%
2,416	47.4%
2,232	48.2%
184	39.2%
150	125.8%
-124	-
4,812	47.2%
221	111.0%

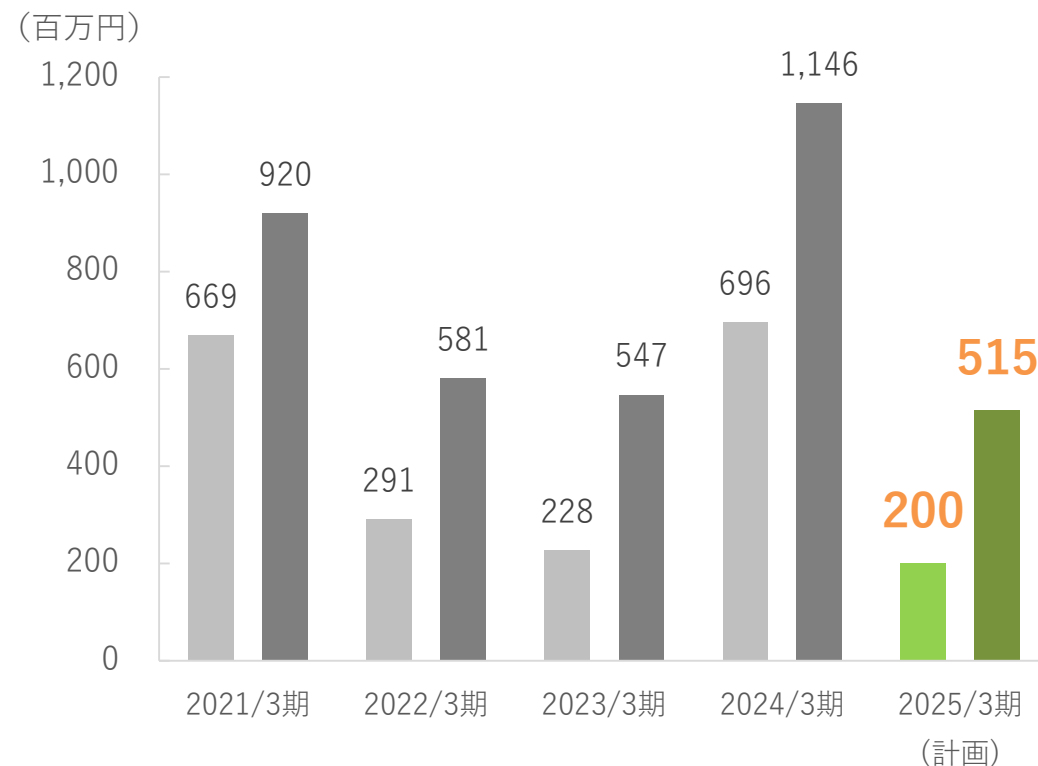
連結業績推移

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



■ 営業利益 ■ EBITDA

3. 株式会社学研ホールディングスとの資本業務提携に関して

学研ホールディングスの会社概要とビジネスモデル

株式会社学研ホールディングス 企業概要

会社名 : 株式会社学研ホールディングス

設立 : 1947年3月31日

上場証券取引所 : 東京証券取引所プライム市場

資本金 : 19,817百万円

通期売上高 : 185,566百万円（2024年9月期連結）

グループ会社 : 107社（※連結子会社75社、非連結子会社18社、関連会社14社）

学研グループの事業の全体像

「教育分野」 「医療福祉分野」 で幅広く事業を展開

教育分野

教室・塾事業

- ・ 幼児教室・学研教室事業
- ・ 教室向けデジタルサービス運営
- ・ 塾運営事業・ViSC運営
- ・ 塾向け出版事業

出版コンテンツ事業

- ・ 出版事業（児童書・学参書・地図ガイド・専門書等）
- ・ 看護師eラーニング事業
- ・ オンライン英会話事業
- ・ 体験型英語施設運営
- ・ 企業向け研修事業

園・学校事業

- ・ 園向け物販事業
- ・ 小・中教科書事業
- ・ 高校向け小論添削事業
- ・ その他学校向けサービス各種

医療福祉分野

高齢者住宅事業

サービス付き高齢者向け住宅・介護サービス拠点等の
企画・開発・運営

認知症グループホーム事業

認知症グループホームの運営や関連サービスの
企画・開発・運営

子育て支援事業

保育園・学童施設・児童発達支援施設等の
企画・開発・運営

デジタル×グローバル

資本業務提携で実現したいこと

- 各事業領域におけるシナジー創出
 - 協業による相互の事業拡大
- ① 共通性がある事業における協業と相互送客
 - ② 新たな学習領域への進出、新規顧客の獲得
 - ③ AIなど先進技術を取り入れた効率的な技術開発

各事業領域のシナジー

オンライン英語



- 顧客基盤の拡大、接続
- 講師オペレーションの合理化・適正化の検討
- 企業研修における相互協力
- アセスメントの開発・販売強化の検討

レアジョブ英会話
リップルキッズパーク × Kimini英会話
ボーダーリンク英会話
プロゴス × TOASU

学校教育



- 学校教育市場における営業の相互協力
- 学校向けアセスメントの開発・販売強化

ボーダーリンク
ALT派遣サービス × TOKYO GLOBAL
GATEWAY
桐原書店

資格



- 共同開発、運営の可能性を検討

資格スクエア × Shikaku Pass

グローバル



- アジア圏を中心に事業展開地域の拡大



DX強化／AI活用

レアジョブテクノロジーズ × Gakken LEAP
Glats

- 多言語・他教科を対象とした新たなデジタルプロダクトの開発
- 人材交流を通じた開発体制の検討など人材の融合施策

4. 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と人材強化2. 生成AIを活用した新規機能開発3. PROGOSテストの利用拡大と企業の認知度向上施策
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. 採用継続に伴う講師供給力の安定化2. 学研グループとの協働を含めた多様なサービスやプロダクトの提案・開発

オンライン英会話事業の人材強化：リスキリング事業

オンライン英会話事業の再成長に向け、須藤氏がジョイン
2社で社長・日本事業のトップを務めた経験から、組織改革やビジネススキームの
再設計を加速



須藤 みゆき

大学卒業以来、一貫して教育系ビジネスに従事。デンマークの組み立て玩具メーカーの教育事業およびアメリカ系コンテンツ制作・配信事業で日本法人の代表を務め、コンテンツのDX、ビジネススキームの再構築、マーケティングの強化などから市場開拓および事業成長をけん引し、V字回復を果たす。2024年10月、当社に入社。

2021年・2022年産業構造審議会商務流通情報分科会教育イノベーション小委員会委員

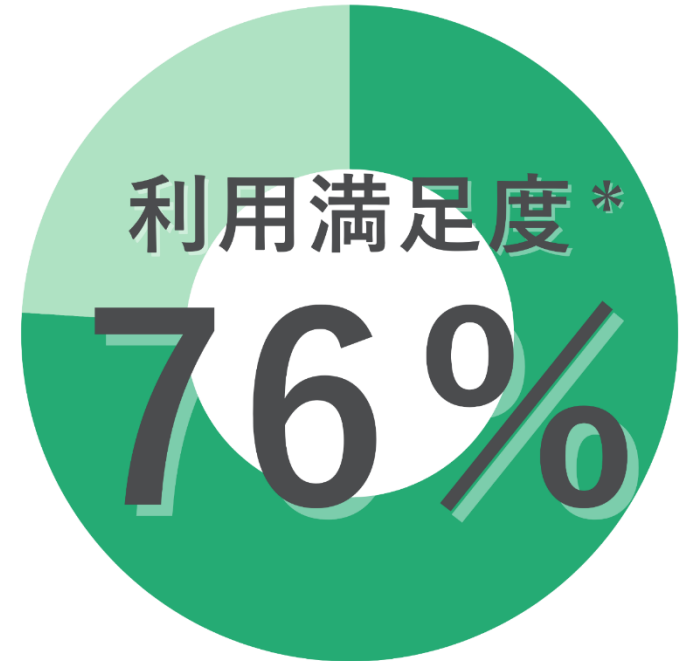
AIを活用した新規機能開発：リスキリング事業

資格スクエア行政書士講座の記述式問題AI自動添削β版は利用実績400件超満足度76%と評価が高く、次年度は標準機能に搭載し他社差別化を強化



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



* 当社調べ

他団体と協働し、サービス提供を多様化：リスキリング事業

大阪万博会場運営参加サプライヤーとして協賛
PROGOS 10,000回受験の大規模提供に加え、用途の多様化が加速



他団体と協働し、サービス提供を多様化：リスキング事業

「一般教育訓練給付制度」対象講座の成果指標にPROGOS活用
同制度の成果指標として初の採用、他講座や企業・教育機関でも活用が増加



企業認知度向上の施策を展開：リスキリング事業

自社主催「Global Talent Conference Japan 2024」を開催
多彩なセッションにハイブリッドで約540名の申し込みがあり好評

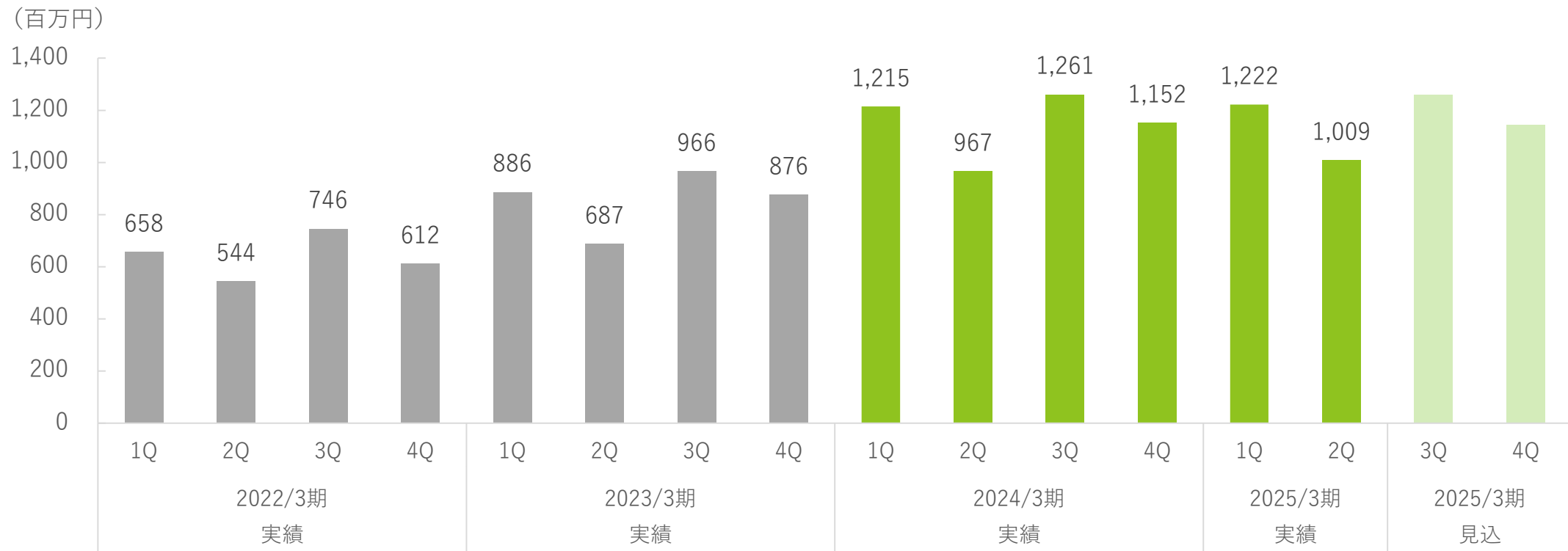


ALT派遣サービスの進捗：子ども・子育て支援事業

ALT派遣サービスは堅調に推移

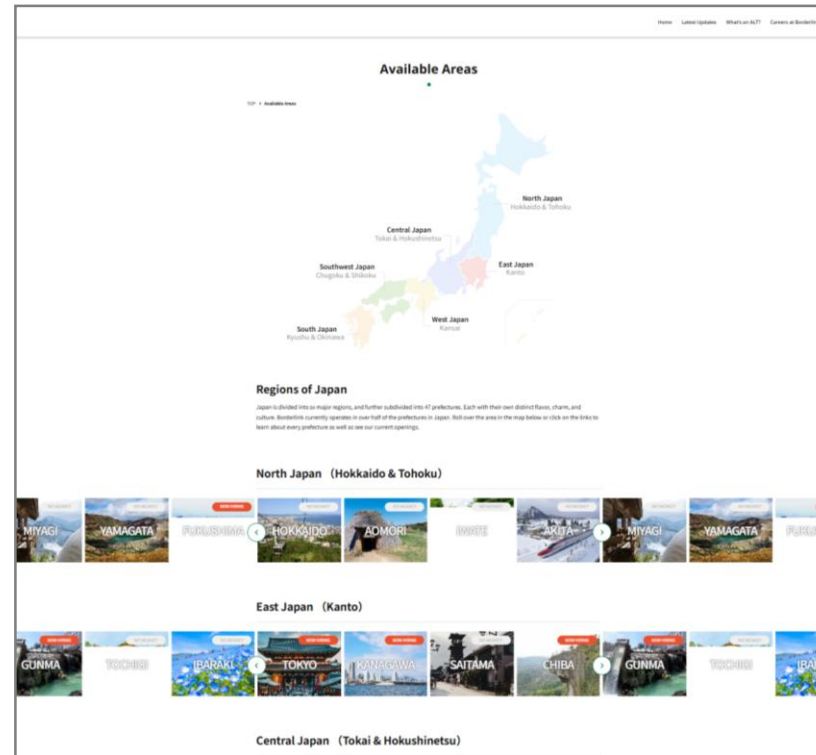
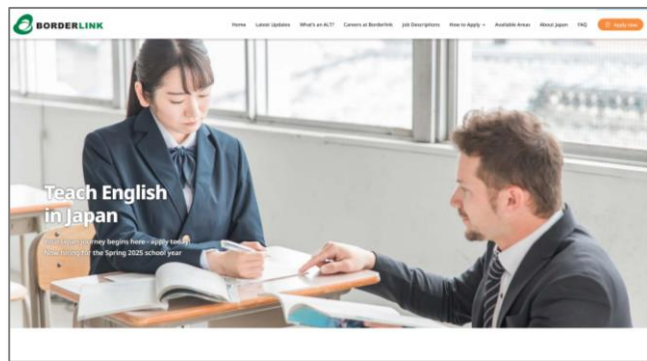
第2四半期中に愛媛県今治市の受注を獲得し、展開地域を拡大

ALT派遣サービスの四半期毎の売上推移見込



講師の安定供給に向けた基盤強化：子ども・子育て支援事業

Webサイトリニューアルや国内外での採用継続を通して、
受注拡大に対応するため、講師の安定供給を支える基盤を強化



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よる企業認知度向上を図り、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

PROGOS提供の手段、地域、対象の拡大などを推進し、さらなる普及を目指す

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

教材や指導スキルを活かしたAI英会話など、当社の独自性が高いプロダクトの開発を進める

2025年3月期 今後の取り組み

ALT派遣サービスの品質向上と営業力の強化

講師供給力の強化によって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

引き続き営業エリアの拡大にも注力し、翌年度の取引数増加につなげる

学研ホールディングスとのシナジー創出

子どもからビジネスパーソンまで幅広い世代を対象とした教育・リスキリング領域において、提携によるシナジーを創出して事業成長を図る

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

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



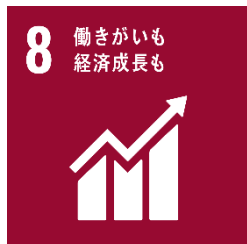
●安価で質の高い教育を提供

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

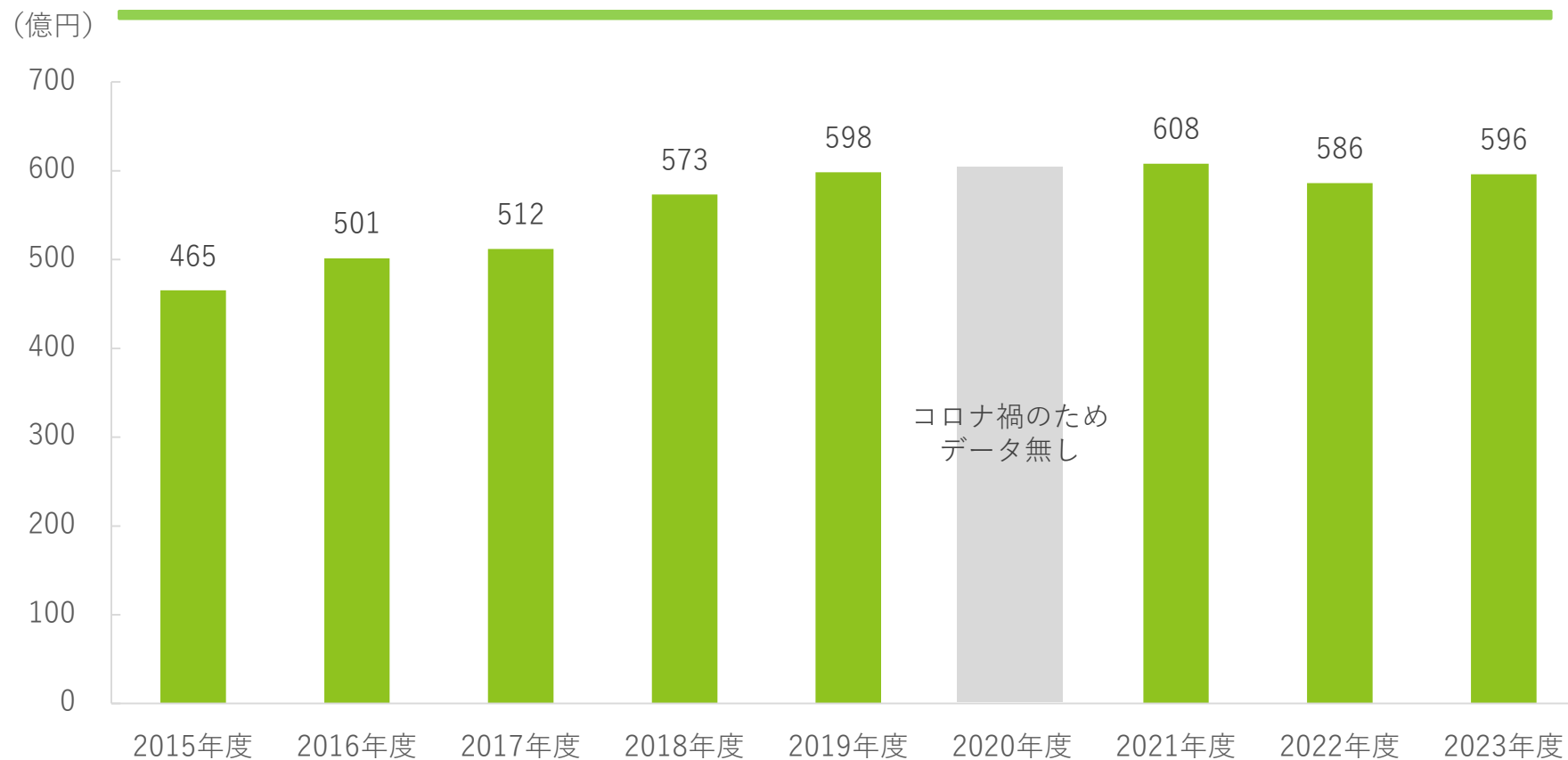
法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底など、適切な仕組み・体制の強化は重要課題と認識しています。持続的に企業価値を向上させていくため、事業拡大とともに、カスタマーハラスメントに関する基本方針を定めるなど、コーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでおります。

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

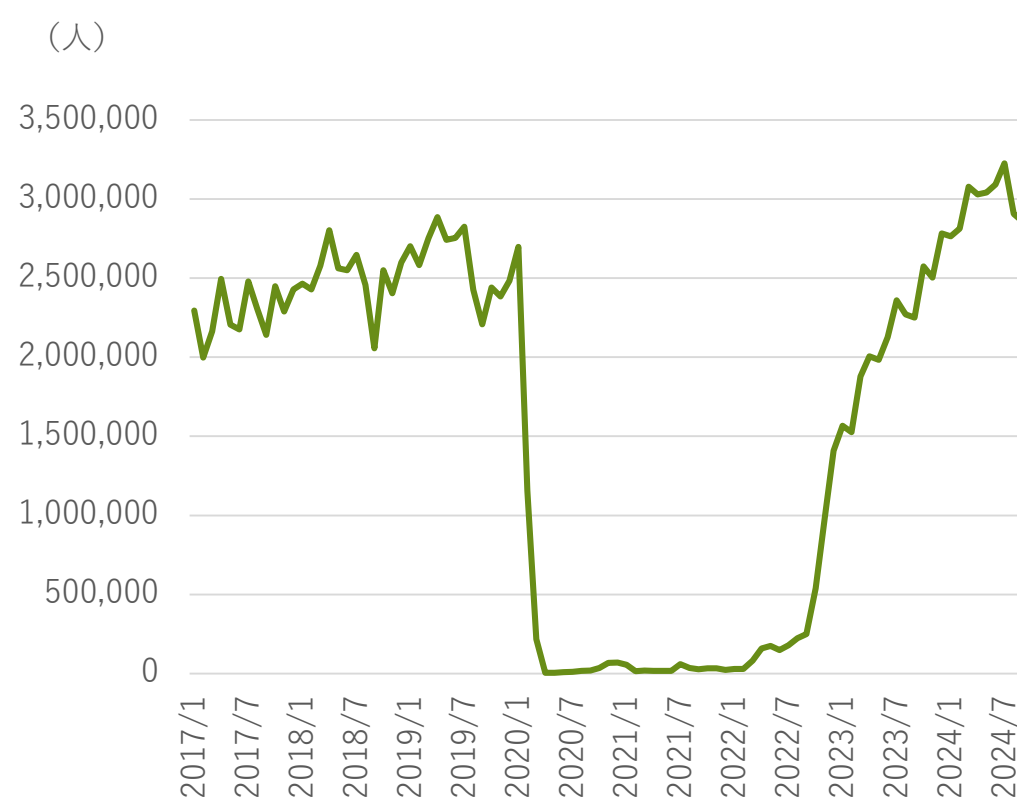
オンライン英会話市場環境の現状

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



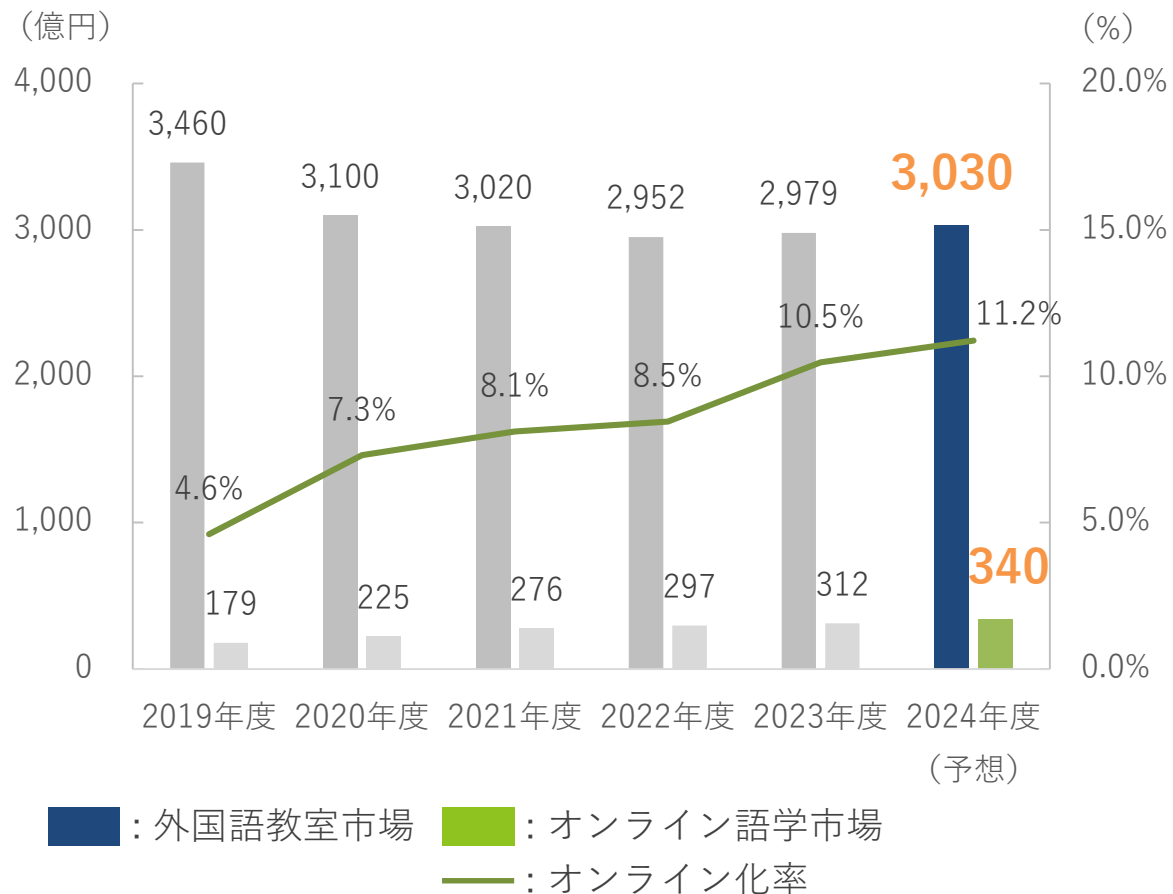
外国人入国者数



*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11.2%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

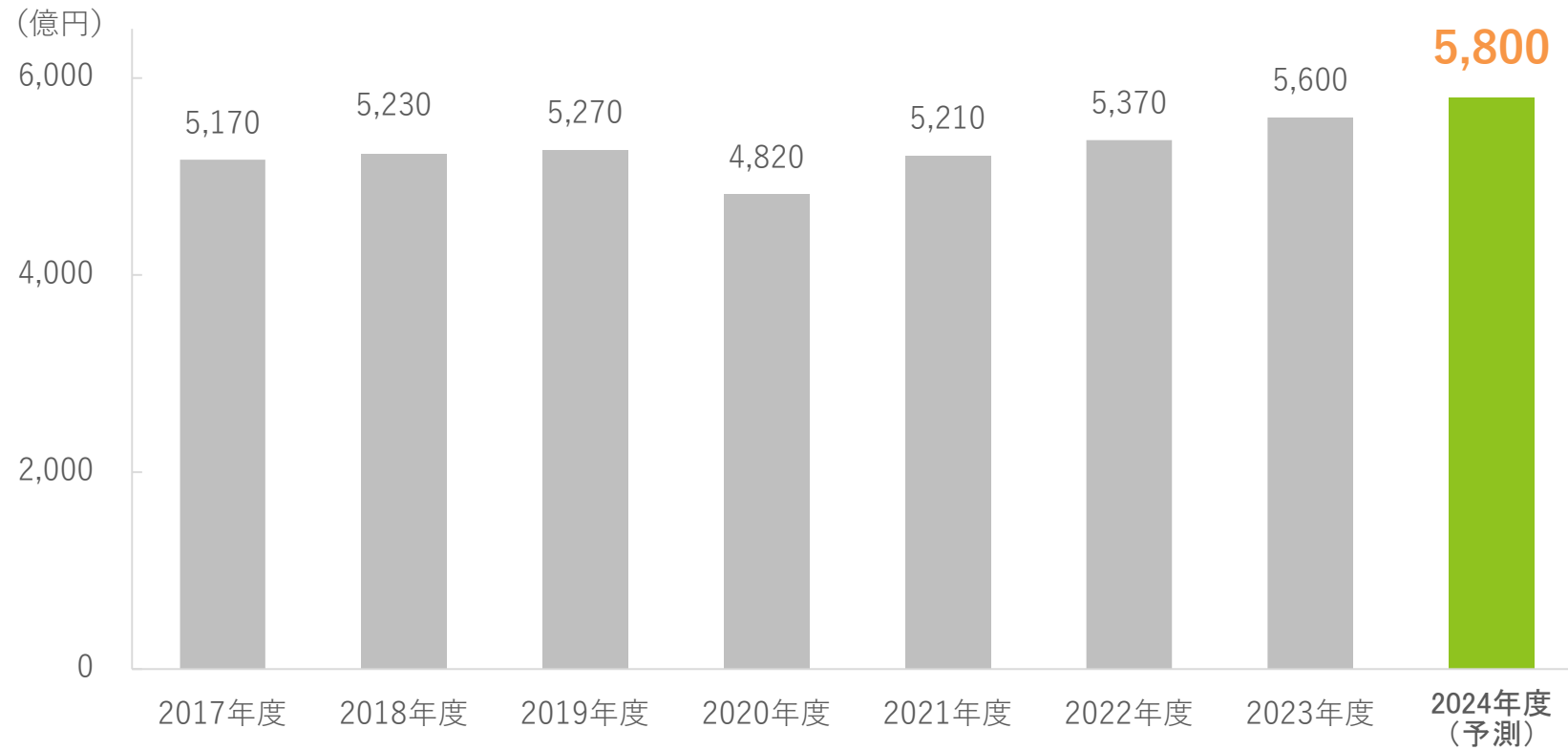
オンライン語学学習市場

- 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 2024」

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