



RareJob

株式会社レアジョブ

2024年3月期 第2四半期 決算説明会

2023年11月14日

## イベント概要

---

[企業名] 株式会社レアジョブ

[イベント名] 2024年3月期 第2四半期 決算説明会

[日程] 2023年11月14日

[開催場所] インターネット配信

[登壇者] 1名  
代表取締役社長 中村 岳

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 登壇

---

**話者：**本日はまず最初に、第2四半期の実績、そしてその後、3月期の計画、そしてこの第2四半期に起こったアップデート、最後に今後の成長戦略という形で進めていきます。

まず、この第2四半期の実績になります。

### 2024年3月期 第2四半期決算サマリー

#### 売上高は第2四半期において過去最高を更新し、前年同期比+73.3%の増収

- ・ 当期から株式会社ボーダーリンクのALT<sup>\*1</sup>派遣事業が開始したことにより大幅な増収

#### 営業利益は、前年同期比+707.9%の増益

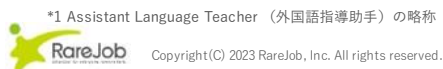
- ・ ALT派遣事業の開始とリスキリング事業の利益率の向上により大幅な増益

#### 法人向けサービスの研修利用社数が増加

- ・ 従業員の自己啓発のための利用から、階層別・選抜研修での利用ニーズの掘り起こしが進行

#### オンライン英会話でネイティブ講師レッスンの提供を開始

- ・ ボーダーリンク社ALTによるネイティブ講師レッスンを試験的に提供開始。確かなニーズを確認



3

第2四半期決算サマリーになります。

売上高につきましては、第2四半期において過去最高を更新いたしました。特に、株式会社ボーダーリンク、ALT派遣事業を行っておりますけれども、こちらが今期よりグループインしたことにより、大幅に増収となり、前年同期比プラス73.3%の増収となっております。

営業利益につきましては、前年同期比プラス707.9%の増益となっております。先ほどのALT派遣事業を行っているボーダーリンク社の加入、およびリスキリング事業における利益率向上、これによって大幅な増益が達成されております。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そして、法人向けサービス、こちらにつきましては、研修利用社数が順調に増加しております。従業員の自己啓発のための利用から、階層別・選抜研修の利用ニーズの掘り起こしを進めております。

そして、オンライン英会話でネイティブ講師のレッスンの提供を開始しております。こちらは、グループインしたボーダーリンク社、こちらの ALT 講師、学校に派遣しているネイティブ講師、こちらの講師によるレッスン提供を試験的に開始いたしております。そして、確かなニーズを確認しております、今後より拡大させていきたいと考えております。

## 2024年3月期 第2四半期決算概要

### 売上は前年同期比で+73.3%の増収、営業利益は+707.9%の増益

(百万円)

	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	2,900	5,026	+73.3%
EBITDA*	203	596	+193.1%
営業利益	45	365	+707.9%
経常利益	90	354	+290.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	62	376	+504.9%

営業利益率	1.6%	7.3%	+5.7pt
EBITDA マージン	7.0%	11.9%	+4.9pt

\*営業利益+減価償却費+のれん償却額



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

4

こちらが決算概要になります。

売上高に関しましては、50億2,600万円で、前年同期比プラス73.3%で着地しております。EBITDAは5億9,600万円で、前年同期比プラス193.1%。営業利益は3億6,500万円で、前年同期比プラス707.9%。経常利益は3億5,400万円、前年同期比プラス290.5%。当期純利益は3億7,600万円で、前年同期比プラス504.9%となっております。

営業利益率は7.3%となっており、昨年に比べますとプラス5.7ポイントとなっております。

EBITDA マージンも11.9%となっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 2024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価格改定などにより利益率が向上し +63.5%の増益  
子ども・子育て支援事業は ALT 派遣が好調であり 134百万円の利益を創出

(百万円)

		2023年3月期 2Q累計	2024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	2,659	2,614	-1.7%
	個人向けサービス	1,810	1,739	-4.0%
	法人向けサービス	849	875	+3.2%
	セグメント利益	247	405	+63.5%
子ども・子育て 支援事業	売上高	240	2,411	+904.3%
	ALT 派遣サービス	-	2,183	-
	子ども向け英会話サービス	240	227	-5.1%
	セグメント利益	-42	134	-
調整額*		-160	-173	-
合計	売上高	2,900	5,026	+73.3%
	営業利益	45	365	+707.9%



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

\*調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

5

続きまして、セグメント別の損益になります。

弊社では、リスクリング事業と子ども・子育て支援事業、この二つに分けて開示させていただいております。

リスクリング事業に関しましては、売上高 26 億 1,400 万円で、前年同期比マイナス 1.7%となっており、個人向けサービスで 17 億 3,900 万円でマイナス 4.0%、法人向けサービスで 8 億 7,500 万円でプラス 3.2%となっております。

個人向けサービスにおいては、数年前にグループインにした資格スクエア、こちらの事業が少し売上が減っているというところもございまして、前年同期比割れというような形になっております。一方で、セグメント利益に関しましては、価格改定の影響などもあり、利益率は向上し、利益額が上がっているというような形になっております。

そして、子ども・子育て支援事業、こちらの売上は 24 億 1,100 万円。内訳としましては、ALT 派遣サービスが 21 億 8,300 万円。こちらは今期より新たに 100%連結化されて取り込まれているものになります。そして、子ども向け英会話サービスに関しましては、2 億 2,700 万円、前年同期比マイナス 5.1%。セグメント利益に関しましては 1 億 3,400 万円となっております。

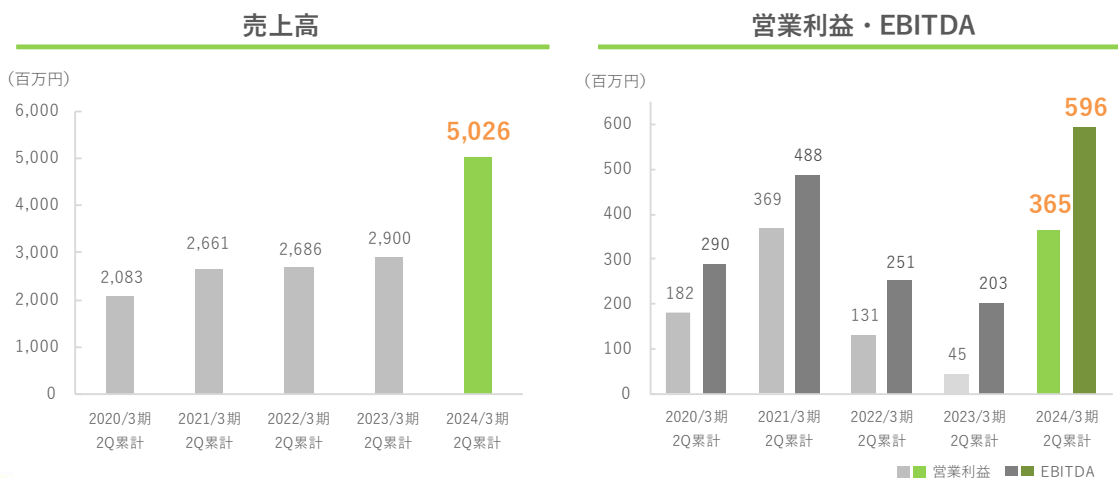
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 第2四半期連結業績の推移

売上高及びEBITDAは、第2四半期では過去最高を更新



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

6

続きまして、第2四半期連結業績の推移になります。

売上高は50億2,600万円で、引き続き過去最高を更新しております。そして、営業利益にしましては3億6,500万円、そしてEBITDAにしましては5億9,600万円で、EBITDAにしましては第2四半期では過去最高を更新しております。

営業利益にしましては、若干、過去最高とはなっていないような状況になっておりますが、ほぼ過去最高に近い水準が出ているというような感じになっております。

### サポート

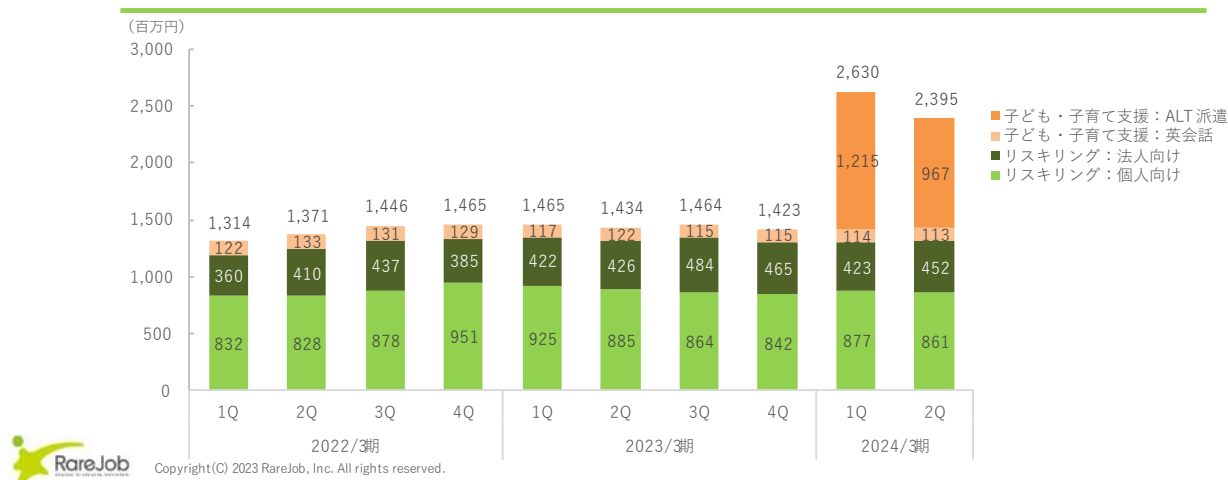
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 四半期売上高内訳の推移

ALT派遣事業について、第2四半期は夏休みによる季節要因があるが、売上は想定通りに推移

売上高



7

続きまして、四半期売上高推移の内訳になります。

この1Qより、ボーダーリンク社が加入したことにより大きく変わっておりまして、このような形になっております。特に、ALT事業に関しましては、夏休みがございまして、夏休みの期間は講師を派遣していないこともあって、役務提供ベースの売上になっておりますので、その季節要因が反映されているというような感じにはなっております。

## サポート

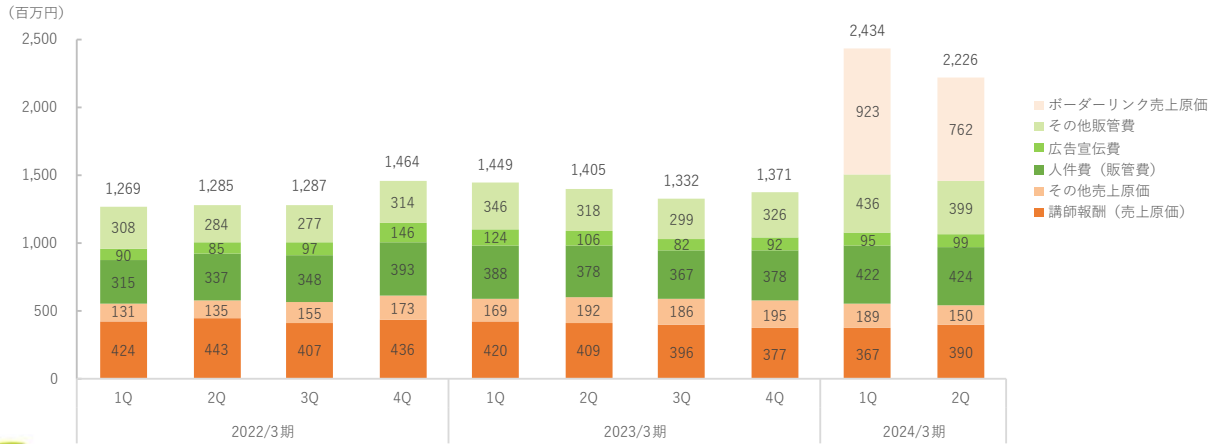
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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2四半期のボーダーリンク売上原価はALT派遣事業の季節要因により減少

### 費用



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

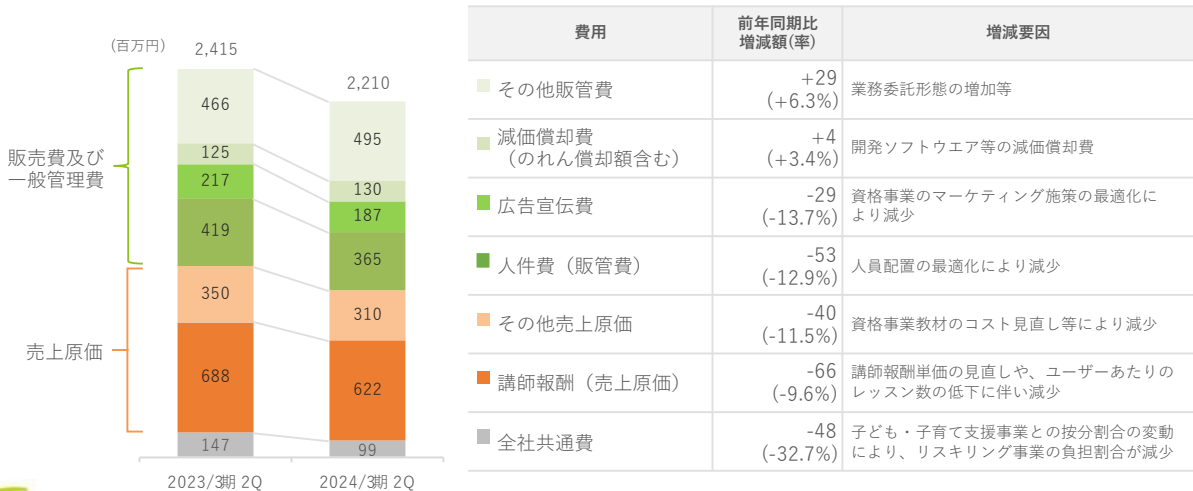
8

そして、四半期ごとの費用になります。

こちらも、売上に比して原価の部分で変化しているというような感じになっております。

## 2024年3月期 第2四半期費用内訳：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



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

9

そして、各事業ごとのセグメントごとの費用の内訳になります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

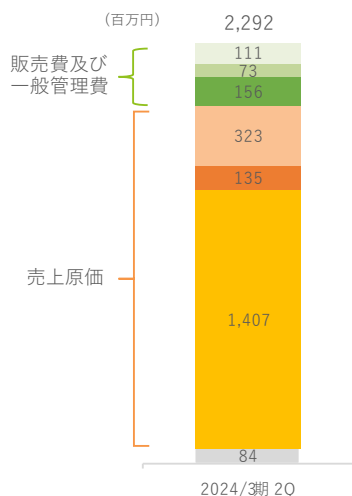




こちらに関しましては、講師報酬等は見直しながら、全体的にキュッとさせたような形にしておりまして、適切な費用構造としているというような形になっております。

## 2024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・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



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

10

そして、子ども・子育て支援事業の内訳に関しましても、こちらも適切な形で1Qと同じような形にはなっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 2024年3月期 計画に対する進捗

子ども・子育て支援事業が当初想定より好調でありグループの業績を牽引  
2024年3月期の業績予想を達成できる見通し

(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	2024年3月期 2Q累計	進捗率
売上高	5,787	10,000	+72.8%	5,026	50.3%
EBITDA	547	1,000	+82.6%	596	59.7%
営業利益	228	600	+162.8%	365	61.0%
経常利益	279	530	+89.7%	354	66.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	400	+106.1%	376	94.2%
営業利益率	3.9%	6.0%	+2.1pt	7.3%	-
EBITDAマージン	9.5%	10.0%	+5.7pt	11.9%	-
ROE	8.4%	10.0%以上	-		



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

12

続きまして、3月期の計画になります。

計画に対しまして、今現状としましては、売上高の進捗率として50.3%、EBITDAは59.7%、営業利益は61%、経常利益は66.9%、当期純利益、こちらは1Qに特別な要因があったので、大きく進捗して94.2%となっております。

おおむね売上高、それから利益ともに順調に推移しており、特に子ども・子育て支援事業のボーダーリンク社がグループの業績を牽引しているというような状況であり、2024年3月期の業績予想、こちらに関しましては達成できる見通しとなっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 2024年3月期 セグメント別損益計画の修正

リスクリング事業は個人向けサービスが鈍化、法人向けサービスは大型添削受託案件の規模縮小により当初計画を下回る見込み、ALT派遣サービスは好調に推移

(百万円)

		2024年3月期 当初計画	2024年3月期 修正計画	増減額
リスクリング 事業	売上高	5,500	5,200	-300
	個人向けサービス	3,600	3,400	-200
	法人向けサービス	1,900	1,800	-100
	セグメント利益	900	750	-150
子ども・ 子育て 支援事業	売上高	4,500	4,800	+300
	ALT派遣サービス	4,000	4,400	+400
	子ども向け英会話サービス	500	400	-100
	セグメント利益	60	210	+150
調整額		-360	-360	-
合計	売上高	10,000	10,000	-
	営業利益	600	600	-



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

13

続きまして、セグメント別損益の部分になります。

セグメント別損益に関しましては、当初計画していたものから、若干それぞれリスクリング事業、子ども・子育て支援事業の内訳を変更し、修正しております。

リスクリング事業に関しましては、個人向けサービスが資格スクエアの少し売上減などもありまして、計画に対しては今少しビハインドしているというような状況になっております。そのため、当初の計画を2億円ほど売上を修正しまして、34億円という形にしております。

法人向けサービスに関しましては、弊社のオンライン英会話事業だったり、スマートメソッド事業、それからその他、Powerですとか、様々な研修を提供させていただいてるんですけども、それ以外にも大型のスピーキングの添削、英文の添削といった受託も行っております。

この受託案件、大型受託案件があったんですけども、こちらの規模が期中に縮小するというようなことが判明したために、当初計画を下回る見込みとなっております、こちらの法人向けに関しましては修正を行い、見込みとして18億円というような形で開示しております。その両者に従いまして、セグメント利益に関しましても、下方とし7億5,000万円としております。

一方で、子ども・子育て支援事業のほうに関しましては、非常に順調に進捗しているというところがございまして。ALT派遣サービスについては、上方修正を行い44億円、そしてセグメント利益としましては2億1,000万円というところを計画するというような形で、それぞれのセグメントご

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



との内訳というところを、中身を変更し、ただ合算したところとしてのグループ全体としての売上利益は変わらないというような形になっております。

こちらをグループ全体としては、売上・営業利益は必ず達成するというような形で、その中でうまく内訳をコントロールしながら、投資をしながら、引き続き事業を進捗させていくというようなことを行っております。

## 2024年3月期 計画に対する進捗（セグメント別損益）

修正後のセグメント別損益計画に対して以下の通りに進捗

(百万円)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 修正計画	前年同期比 増減率	2024年3月期 2Q累計	進捗率
リスクリング 事業	売上高	5,316	5,200	-2.2%	2,614	50.3%
	個人向けサービス	3,517	3,400	-3.3%	1,739	51.1%
	法人向けサービス	1,799	1,800	+0.1%	875	48.7%
	セグメント利益	668	750	+12.2%	405	54.0%
子ども・ 子育て 支援事業	売上高	471	4,800	+919.1%	2,411	50.2%
	ALT 派遣サービス	-	4,400	-	2,183	49.6%
	子ども向け英会話サービス	471	400	-15.1%	227	57.0%
	セグメント利益	-98	210	-	134	64.0%
調整額		-342	-360	-	-173	-
合計	売上高	5,787	10,000	+72.8%	5,026	50.3%
	営業利益	228	600	+162.8%	365	61.0%



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

14

そして、その修正した計画に対しましては、おおむね順調に進捗してきておりまして、売上高・営業利益ともにこちらのものを達成するというような形で、今現状進捗しております。

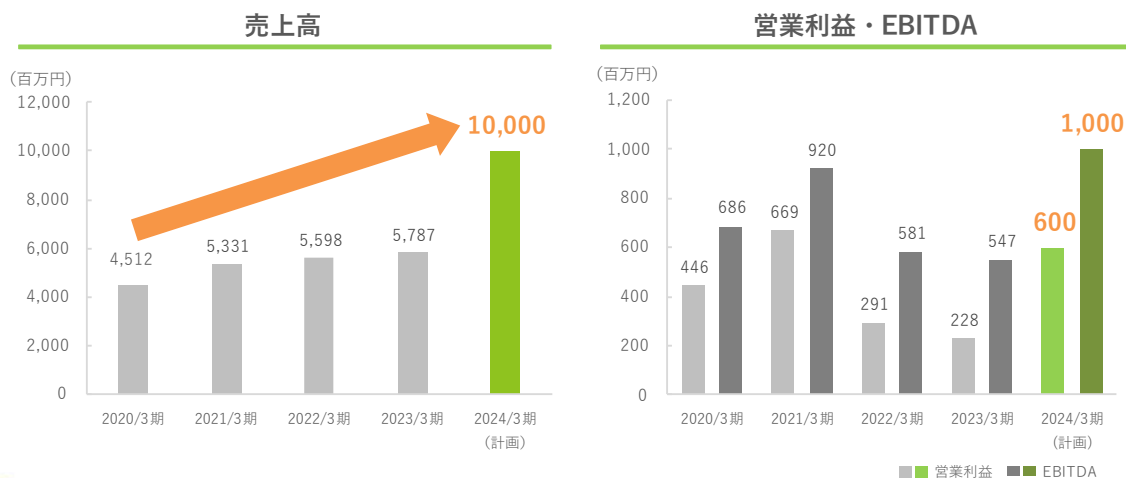
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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



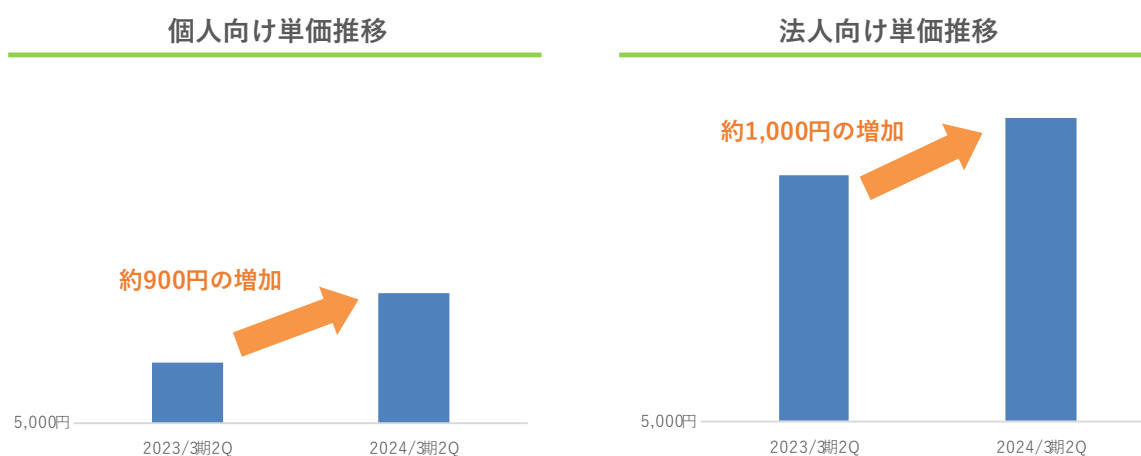
Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

15

そして、連結業績推移としましては、2024年3月期、そして創業以来16期連続の増収、そして営業利益・EBITDAは前期から大幅な増加を見込むというような形で着地しようとしております。

## レアジョブ英会話のサービス・価格改定の影響

個人・法人ともに単価は上昇



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

17

続きまして、特にこの2Qにおきまして、ビジネスアップデートになります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



価格改定をオンライン英会話においては行っております。コンシューマー向けに関しましては、昨年の10月から新規の方に向けては行き、そして既存の会員様に関しましては、5月から6月にかけて全員変更するというようなことを行っております。

その結果として、2Q平均で昨年と比べますと、個人向けに関しましては大体900円ぐらいのアップ、平均単価アップですね。そして法人向け単価に関しましては、法人向けも4月から、新たな契約に関しては全て上げていくというような形にしているんですけども、その結果としまして、平均単価としては約1,000円ほどアップしています。

昨今、為替のほうがり円安に急激に振れてきましたので、我々円安になると、その原価率が上がってしまうというような構造になっておりますので、ここの部分を解消していくために、価格の改定をさせていただいて、そして利益率をしっかりとコントロールしていこうというような形で行っております。

### 個人向けオンライン英会話サービスでネイティブ講師レッスンを提供開始

約300回の試験的な提供の結果、強いニーズを確認  
今後は講師供給体制の拡充、及び新プランでの本格的なサービス提供  
により、将来的に5%以上の平均単価の向上を目指す

ユーザー満足度

平均 **4.8点** (5点評価)

レッスン後の回答数の87.6%が  
満点評価

#### ユーザーコメント (抜粋)

レッスン後の振り返りのコメントが、今までで一番素晴らしかった。例文を使ってのフレーズの説明、会話での使い方など大変ためになった。今回はネイティブ視点からではないと気づかない貴重な指摘があったので今後活かしていきたい。

フリートークを選択したが、楽しく、学びのある時間だった。的確により自然なネイティブ表現を教えてくれるのでとても勉強になる。

発音やナチュラルな表現を詳しく教えていただき大変勉強になった。



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

18

続きまして、ALT サービスの講師の一部をオンライン英会話の講師として提供している、ネイティブ講師のレッスンに関してです。

我々、グループインしたボーダーリンク社の講師、アメリカ人ですとかイギリス人ですとか、いろんなネイティブの講師のほうがいるんですけども。そういったネイティブの講師に対して、学校に対して派遣するだけではなくて、学校以外の時間というところもありますので、その空いている

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



時間で、我々のレアジョブ英会話のレッスンを行いたい人に対して、その仕事の機会を提供し、そしてそのレッスンをお客様に対して提供するというようなことを行っております。

まずは試験的に行いまして、約 300 回ほど試験的に提供を行っております。その結果として、お客様からはいいフィードバックを受けております。やはり学校で先生として教えている方々ですので、しっかりとしたレッスンができるようになっておりまして、いいフィードバックを得ております。

こちらのネイティブ講師、今現状ですと、通常のプランの料金帯のままでは利用できなくて、プラスでお金を支払っていただくと。今現状ですとレッスンチケット 3 枚を追加していただくと、ネイティブ講師のレッスンを 25 分間受けられるというような感じにして、試験的に販売しております。

こちら大体レッスンチケット 1 枚当たりの単価、ちょっとそれぞれのプランによって違うんですけども、約 500 円ぐらいですので、約 1,500 円ぐらいの単価を払っていただいて、25 分のマンツーマンレッスンを行っていただいているというようなところでも、しっかりと満足度高くやっていただいているというような結果が出てきております。

ここから、この結果をもとにして、様々なネイティブの講師、アメリカ人だったり、イギリス人だったり、あるいはネイティブとされる国、オーストラリアとかニュージーランドとか南アフリカとかいろいろありますので。そういった国の講師を増やしていきながら、そしてその代わりフィリピン人の講師のレッスンよりも少し高単価になるものを提供していきます。

そのことによって、将来的に 5%以上の平均単価向上を目指したいと考えております。様々なところの状況を見たり、調査をしていくと、大体その 10%から多くて 20%ぐらいの顧客がネイティブ講師のレッスンも受けてくれるのではないかなと考えておりまして。そこをピークとしながら、少しずつ少しずつ訴求をしていきながら、平均単価をビジネスとしては向上させていきたいと考えております。

もちろん、お客様にとっても、フィリピン人のレッスンだけでなくネイティブのレッスンも受けられることによって、英語力が向上していく。アメリカ人とか、そういったところの発音とか教え方を得られることによって、より英語力を伸ばしていけるというようなところもございますので、そういったところをしっかりと提供していきたいと考えております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 法人企業におけるサービス利用の用途

法人向けサービスでは、自己啓発利用に加えて、階層別／選抜研修での利用が増加してきている

### 自己啓発での利用

企業の自己啓発メニューの一つとして、オンライン英会話を準備し、受講を希望する幅広い従業員が利用

- ・レアジョブ英会話の最も一般的な活用の仕方



### 階層別／選抜研修での利用

戦略的な人材育成の一部として、選抜した従業員に対し、語学力以外も含めたグローバル人材育成研修を実施

- ・レアジョブ英会話に加え、提携先研修も含めて、グローバルビジネススキルの向上を目的に利用



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

19

続きまして、法人企業におけるサービス利用の用途になります。

こちらなんですけれども、法人向けのサービスにおいては、自己啓発的な利用と、あとは階層別・選抜型研修、この利用ということが挙げられます。自己啓発での利用の場合ですと、例えば企業がメニューを用意しまして、その中でやりたい従業員が手を挙げて、その方々に対して企業のほうがレッスンを提供するというような活用の仕方が一つあります。

もう一つに関しましては、こちらは例えば新人研修だったり、管理職研修だったり、例えば3年目研修、5年目研修とか様々な形での研修というようところが大企業の中ではありまして、戦略的な人材育成の一部として、選抜した従業員に対して、語学力だけではなくて、それ以外のトレーニング等も行っていくというようなことを行っておりまして。その中で、グローバル人材育成研修を実施しております。

その場合には、レアジョブ英会話のみならず、提携先等の研修も含めて、グローバルビジネススキル向上を目的として提供させていただいております。

## サポート

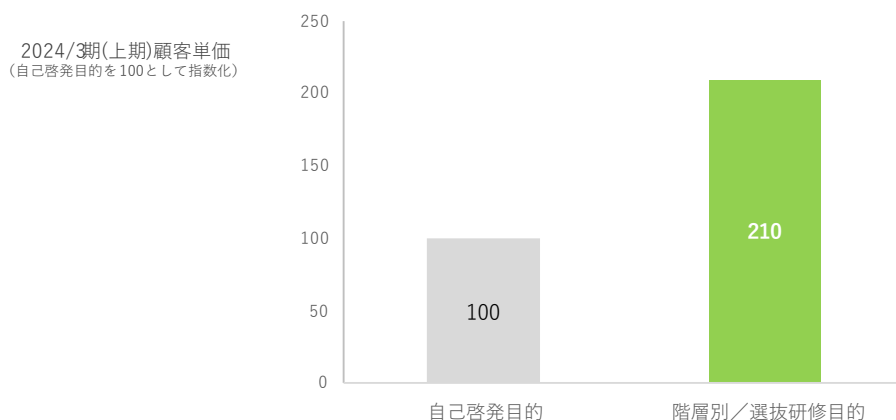
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## 1社あたり単価の比較

階層別／選抜研修目的で利用する1社あたりの顧客単価は、自己啓発目的の2.1倍



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

20

これらの二つを比べると、結構その顧客単価、1社あたりの顧客単価が結構違うんですね。自己啓発目的の場合を100とすると、選抜型・階層別研修の場合、顧客単価が約2.1倍になるというところがあります。そのため、我々としては自己啓発もとっていきますけれども、さらにその階層別・選抜型研修のところ、こちらのほうにもより力を入れてシフトをさせていきたいと考えております。

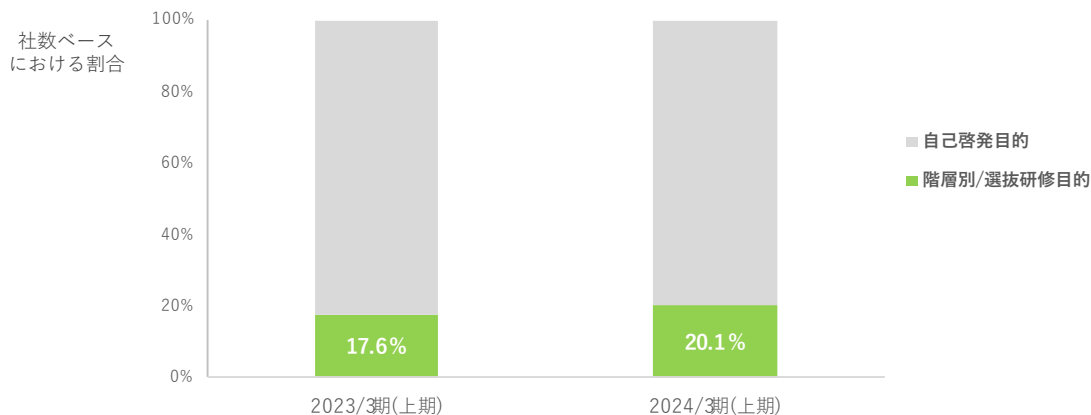
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 全体に占める階層別／選抜研修目的での利用企業の割合

現段階では階層別／選抜研修目的で利用する企業の割合は 2割程度であり、今後の成長余地が存在している



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

21

こちらに関しましては、まだまだ我々の企業の中でも、とれている割合が少ないんですね。昨年、昨期でいうと、17.6%が階層別・選抜型研修でした。今期に関しましては、そこに少しずつ力を入れてることによって、2.5%ほど上がってはいるものの、まだまだ全体の中の2割というところであり、ここに関しましてはまだまだ成長余地があると考えておりますので、ここをぐっと伸ばしていくことによって、法人事業の売上を伸ばしていきたいと考えております。

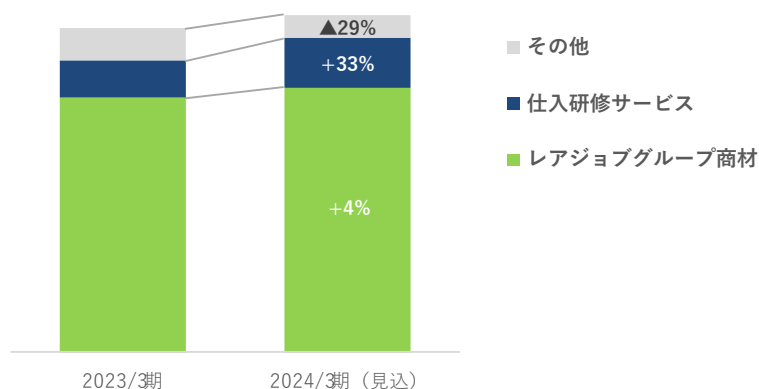
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 法人向け事業における売上の推移

協業先から仕入れている研修サービスの売上成長率が、  
レアジョブグループ商材を超える伸長



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

22

そして、法人向け事業における売上としましても、レアジョブグループの商材、こちらも伸びてはいるんですけども、それ以外に他社から仕入れて、それを販売していく形の代理店的に行っていくサービスに関しましても伸びておりまして、今、昨期に比べるとプラス 33%ぐらいになっております。

それ以外に、先ほど少し申し上げた受託型の添削等のところにつきましては、こちらは大型の部分が減ったというところがございます、特に下期でマイナスになるんですけども。このメインとなるレアジョブグループ商材、そして仕入れ型の研修、これらをしっかりと伸ばしていくことによって、お客様、法人のクライアントが本当に求めている研修をいろんなコンサルティングをしていきながら、しっかりと課題解決をしていくという形で、今伸ばしているところになります。

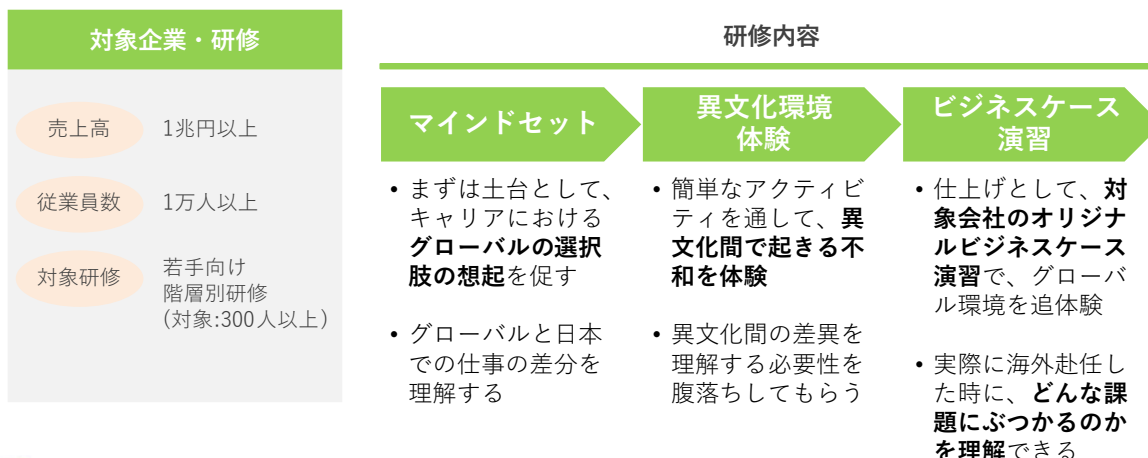
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 階層別研修での活用事例

語学力向上だけでなく、異文化理解力の向上や、グローバルマインドセットの向上などを目指した研修を受注している



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

23

例えば、階層別研修での活用事例なんですけれども、語学力だけじゃなくて、マインドセットの向上、例えば異文化理解力を向上させたり、グローバルマインドセットを向上させていく。こういったことによって、気持ちを切り替えていったり、どうやっていけばいいかっていうところをわかるようにしていく。こんな研修も受注したりして、提供させていただいております。

そのように、語学のみならず、その前後に付随しているようなところにも枠を広げて、そこをしっかり取ってきておまして。これはさらに広げ、そして力を強めていくことを行って、法人、より伸ばしていきたいと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## ボーダーリンク社の取り組み

ALT派遣事業拡大に伴いALTの適切な配置が課題となるが、フィリピン講師ネットワークを活用することで、引き続き安定的な供給と効率化を実現

四半期毎の売上推移見込



24

続きまして、ボーダーリンク社の取り組みになります。

ボーダーリンク社、売上に関しましては季節要因がありまして、2Qは8月に夏休みがあるので、その部分は学校休みで講師派遣しないので、その部分で売上が計上されないところで、売上は四半期ごとにでこぼこすると。また、3Qでは上がるみたいな感じになるんですけども。非常に順調に進捗してきております。

しっかりと Assistant Language Teacher をちゃんと確保して派遣していくところ、大切なんですけども。我々のネットワークとして持っているフィリピン講師、ここが何千人もおりますので、この講師のネットワークを活用することによって、この夏休みとか秋とかにも何十人か、フィリピンのほうから優秀な講師を、日本に連れてくることを行ったんですけども。

こういったことをしていくことによって、グループのシナジーが生まれて、より講師を安定的に供給することができてきてまして、安定的な供給と効率化が実現できる形になってきております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 2024年3月期 今後の取り組み

### レアジョブ英会話のネイティブ講師サービスを本格的に提供

- これまでの試験運用から、講師供給体制を拡充し本格的なサービス提供を始める  
本年中にネイティブ講師レッスンの新プランを開始して単価向上を目指す

### レッスンのAIフィードバック機能の開発

- AIによるレッスン・フィードバック機能を開発中。学習サイクルの向上を図り、「話せるようになる」オンライン英会話としてより選ばれるサービスを目指す

### PROGOSの普及、及び階層別/選抜研修の浸透を加速

- 引き続き幅広い企業への導入を目指し、有力企業での制度への導入事例作りを最優先に進める

### ALT派遣事業の営業エリアを拡大

- 来期の受注に向けて営業エリアの拡大を進める。北海道、東北、九州、中国地方などの新たな自治体への提案を強化し、積極的に選考に参加していく



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

25

続きましては、今後の取り組みになります。

レアジョブ英会話のネイティブ講師のサービス、こちらのほうをよりアクセル踏んでいこうと決めまして、講師供給体制を拡充しながら、本格的なサービス提供を始めてまいります。その結果として、ネイティブ講師、高単価の部分になりますので、その結果として顧客単価を引き上げていくことを目指してまいります。

そして、AIの活用に関してです。レッスンのAIフィードバック機能、こちらを開発しております。より効率的な学習サイクルができるように、今実験を行っております。こういったAIフィードバック機能に関しましても、近日中にリリースしていくことができるのかなというふうに考えております。

そして引き続き力を入れている、PROGOSの普及。こちらは、個人の認証、誰が使っているのか、ちゃんと受けているのかをしっかりと確認した上で、その代わり少し高単価になるようなものの販売等も始めておりまして。より多くの企業に今普及しているというような形になっています。

そして、法人としては、階層別・選抜型研修の浸透も加速させることを行っておりまして、幅広い企業への導入を目指しながら、様々なことを行っております。

ALT派遣事業につきましては、営業エリアをより拡大させていく。北海道ですとか、東北とか、九州、中国地方。少しまだまだ弱いエリアに関しましても、より取りに行くというようなことを積極的に提案を強化して行って、より売上を伸ばしてまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

27

最後に、今後の成長戦略になります。

レアジョブグループとしましては、「Chances for everyone, everywhere.」このビジョンを掲げ、世界中の人々が、それぞれの能力を発揮しながら活躍できる世の中というのを実現させていきたいと考えております。

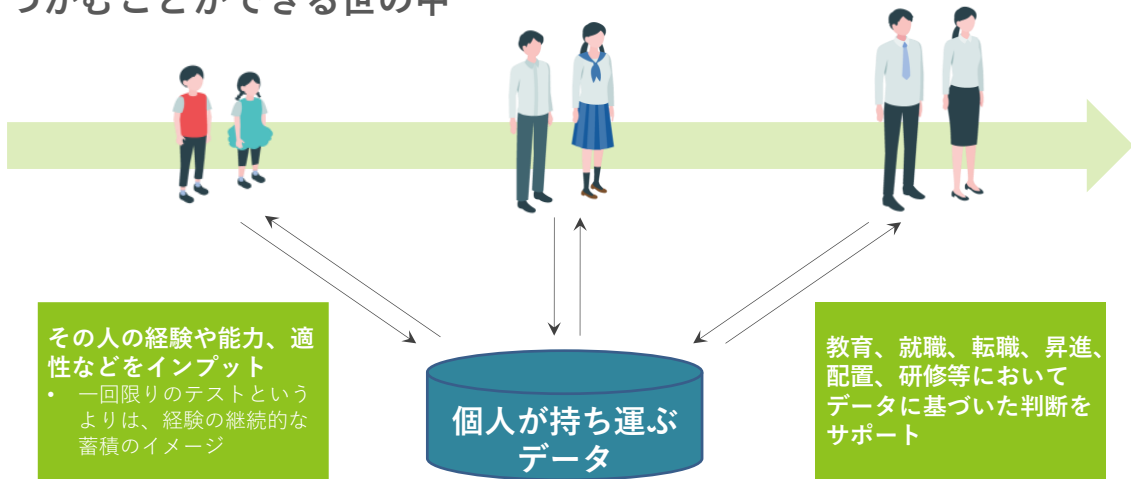
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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、誰もがチャンスをつかむことができる世の中



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

28

そのために、いろんなことを行っていきますけれども、目指したいのは、テクノロジーによって誰もがチャンスを掴んでいくことができる世の中。そのためにいろんなデータを、スキルデータとかを貯めながら、それを活用して、それを伸ばしていく。そしてそれを活用していく。そんなことを行っていきたいと考えています。

### サポート

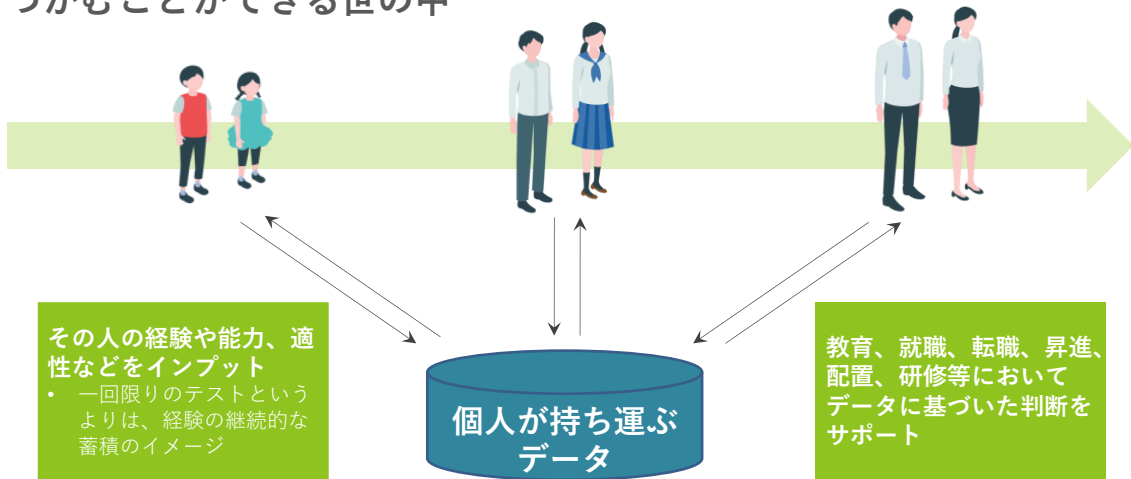
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## 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



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

28

そして、PROGOS によるアセスメント、まずはスピーキング力のアセスメントを行っておりますけども、そういったところのアセスメントデータを活用していきます。

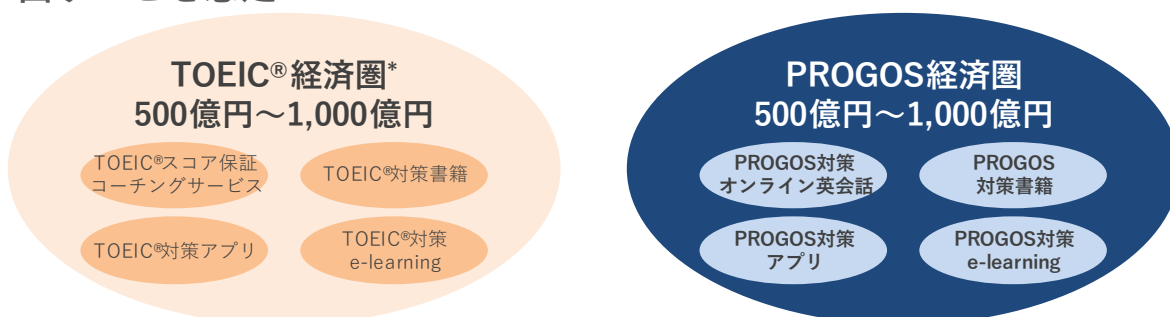
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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(年間のへ200万人)からレアジョブにて推計  
「TOEIC®」は米国Educational Testing Service(ETS)の登録商標です



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

30

そして、PROGOS 経済圏につきましては、TOEIC、これを代替して行って、PROGOS が当たり前となるようにする。英語力の基準という CEFR になる。そしてそれを図るためには PROGOS を使っていく。こういったことを実現していくために、企業様に提案を積極的に行っておりまして、PROGOS が当たり前のように企業の中で使われて、英語力の基準となっていく。そういったことを目指してまいります。

それによって、PROGOS の受験の市場だったり、そのための対策だったり、そしてオンライン英会話といったところがより市場が伸びていくというふうに考えております。

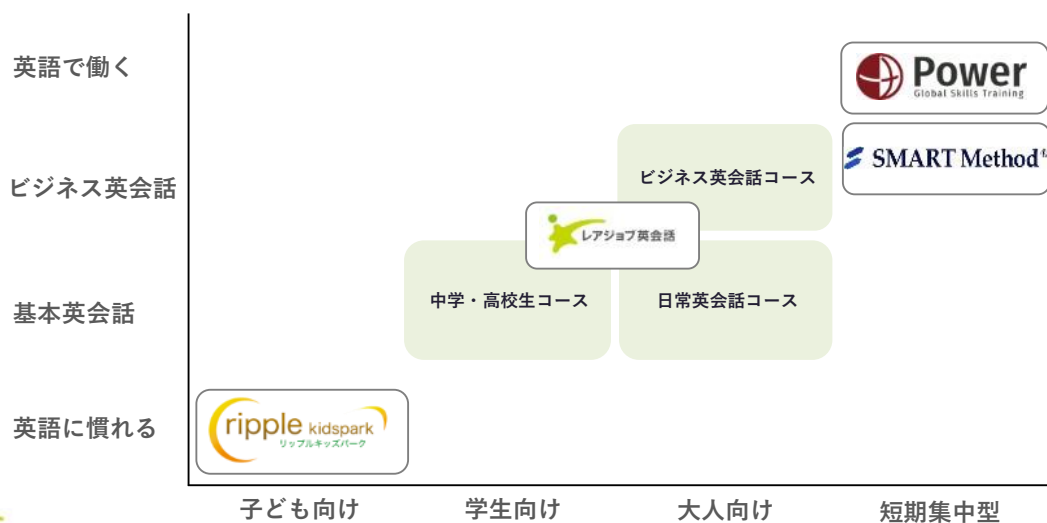
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

31

そして、それを支えるオンライン英会話サービスとしては、子ども向けから、そして大人向け、そして短期集中など、幅広いサービスを展開させていき、幅広いユーザーのニーズに対応させていくことを行っています。

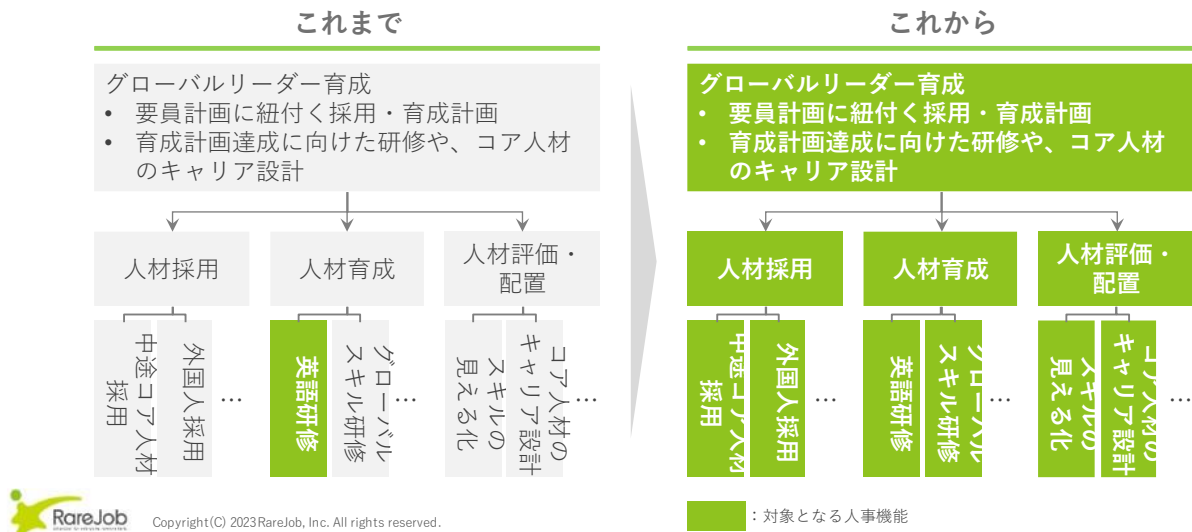
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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



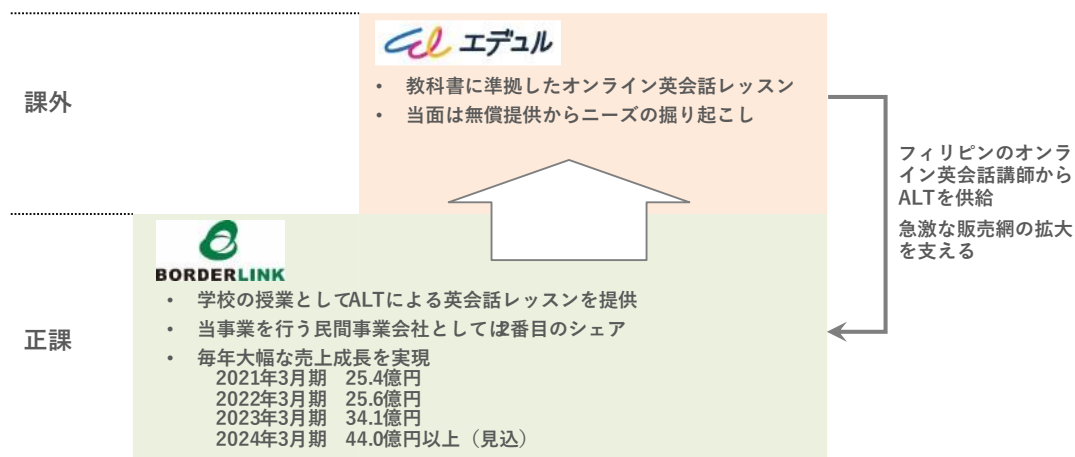
法人事業に関しましても、先ほど申しあげましたように、英語のみならず、より幅広く展開させながら、グローバルリーダー育成に関する課題をトータルに解決していくことを行っていきます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

33

そして、ALT 派遣事業についても、より伸ばしていくところを行いますし、また正課と課外、それぞれに対してオンライン英会話も組み合わせながら展開させていきたいと考えております。

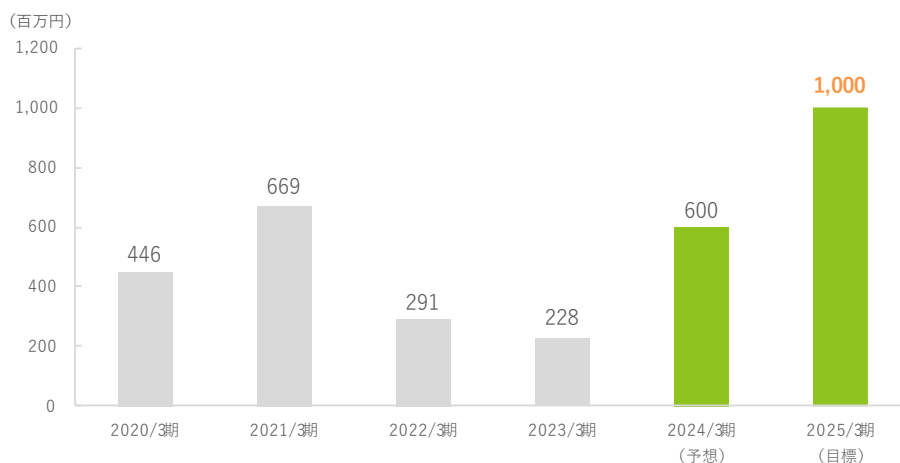
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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



Copyright(C) 2023 RareJob, Inc. All rights reserved.

34

これらの成長戦略を実践することによって、今期は営業利益6億円を目指し、そして来期はさらにそれ以上で過去最高の利益を目指しながら、我々は進んでいくことを考えております。

以上が、この第2四半期の決算説明資料になります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 質疑応答

---

**話者 [M]**：この後は、質疑応答のほうに移らせていただきます。

ご質問がある方は、Q&A 機能にてテキストで質問をお送りください。なお時間の関係上、全てのご質問にお答えすることができない可能性があることをあらかじめご了承ください。

また、Q&A で回答いたしましたご質問内容の一部につきましては、後日配信されるオンデマンド動画に掲載させていただく可能性がございますので、ご了承くださいいただけます。

それでは、ご質問のある方は Q&A 機能にてテキストでお送りいただければと思います。

**質問者 [Q]**：為替の想定を教えてくださいというところです。

**話者 [A]**：為替の想定に関しましては、今、フィリピン・ペソと日本円でいうと、今 2.7 円ぐらいだったりするんですけども、1 ペソ 2.7 円ぐらいで、少し円安に進んでいるというところがございます。

我々の想定としては、為替については、かなりの部分ヘッジをしておりますので、ある程度、今期の為替レートについては、ある程度固まっているところでございます。それで、1 ペソ 2.5 円程度というところを基準としながら、ある程度固まっていますので、そこを基準レートとしながらやっています。

円ドルのところについていうと、140 円程度ですね。そこを基準としながら、見ている形になっております。こちらのペソのレートのところにつきましては、若干今現時点としては、円安の方向に動いているので、我々の事業としては良くない方向に動いているんですけども。

今期へのインパクトというところで言うと、多くの部分、ヘッジをしているところがございますので、そこまで大きくは影響しないかなと考えております。

為替の質問に関しては、以上回答させていただきました。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**質問者 [Q]**：通期業績に対する進捗率が高めですが、計画を据え置かれてる理由を教えてください。また、ALT 派遣事業の現在の営業エリアはどこですか。

**話者 [A]**：通期業績に対する進捗率、そうですね、こちら非常に順調に進捗してきているというところがございます。我々としては、当然ながら計画しているものに対しましては、それをしっかりと計画を上回るように頑張るといようなことをやらせていただいております。もし上方修正の開示基準に対してかかるようでしたら、そういった場合には迅速に開示させていただく形で考えております。

二つ目の質問の ALT 派遣事業の現在のエリアなんですけれども、こちら全国幅広くやっているものの、やはり多かたりするのは関東、東京という関東地域というところが多くなってはおります。それ以外のところにもより広げていきたいとは考えておりますので、強いところは引き続きしっかりとやりながら、少し割合として弱いところに関しては、広げていきたいというところで、今行っております。以上、回答させていただきました。

他にご質問あれば、ご質問に回答したいと思います。よろしいでしょうかね。

では、本日、この第 2 四半期のレアジョブ決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

以上にて、決算説明会、終わりにさせていただきます。ありがとうございます。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

