



RareJob

株式会社レアジョブ

2025 年 3 月期 決算説明会

2025 年 5 月 15 日

イベント概要

[企業名] 株式会社レアジョブ

[イベント名] 2025 年 3 月期 決算説明会

[日程] 2025 年 5 月 15 日

[ページ数] 20

[開催場所] インターネット配信

[登壇者] 2 名

代表取締役社長	中村 岳	(以下、中村)
財務戦略本部長 CFO	牧 泰亮	(以下、牧)

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

登壇

中村：皆さん、こんにちは。株式会社レアジョブ、代表取締役社長の中村でございます。ただいまより、株式会社レアジョブ 2025 年 3 月期決算説明を行いたいと思います。

まず、連結業績のサマリーでございます。

01 連結業績サマリー

グループ	2025年3月期 業績サマリー（前期比 / 予想比） 売上高：9,715百万円（-4.5% / +0.2%） EBITDA：749百万円（-34.6% / +1.4%） 営業利益：442百万円（-36.6% / +10.5%） 親会社株主に帰属する当期純利益：268百万円（n/a / +68.1%*）
	* 2025年3月期通期連結業績予想と実績との差異に関しては、P8に記載
リスクリング事業	個人向けサービスは苦戦するも、法人向けサービスは堅調に推移
子ども・子育て支援事業	ALT派遣サービスが安定的に事業成長、営業エリアも拡大
その他	学研グループと資本業務提携、海外向けにサービス提供開始

連結業績のサマリーについてです。グループ全体の業績サマリーですけれども、売上高 97 億 1,500 万円、前期比でマイナス 4.5%、EBITDA は 7 億 4,900 万円、前期比でマイナス 34.6%。営業利益につきましては 4 億 4,200 万円で、前期比でマイナス 36.6%。当期純利益に関しましては 2 億 6,800 万円、前期比ではプラスとなっております。

それぞれの事業で、リスクリング事業につきましては、個人向けサービスが苦戦しております。一方で、法人向けサービスに関しましては堅調に推移しています。そして子ども・子育て支援事業について、ALT 派遣サービスは安定的に事業成長しております。そして営業エリアも拡大しております。その他としましては、学研グループと昨年、資本業務提携を行いました。また、海外向けにもサービスを提供開始しているという形になっております。

サポート

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

続きまして、レアジョブグループのサービスになります。セグメントをとしましては、二つのセグメントになっております。リスキリング事業と子ども・子育て支援事業になっております。リスキリング事業につきましては、大人のリスキリングにつながる知識やスキルを身に付けるオンラインサービスとしてレアジョブ英会話、PROGOS、法人向け、それから資格スクエア、こういったところが事業として入っております。

そして、子ども・子育て支援事業に関しましては、幼児から高校生を対象としたサービスを提供しているものになりまして、一番大きいものとしては、ALTの派遣サービス事業、その他にも、子ども向けに特化したオンライン英会話のリプル・キッズパークですとか、オフラインの教室ですとか、そういったところがこちらのセグメントに入っています。



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

5

続きまして、提供サービス群になります。法人向けから個人向け、子ども向け、大人向け、そして学校向けと、幅広くそろえております。その中でもそれぞれ投資を中止する、うまくいかないものについては撤退するなど、そういった判断をしながらそれぞれサービスを行っています。

サポート

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



02 提供サービス

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	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 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 Global Skills 英語コミュニケーション Power Training スキルを学ぶプログラム	RareLingo 海外向け「レアジョブ英会話」アプリ 良場スクエア 法律系資格の オンライン予備校	
子ども・子育て 支援事業		子ども専門オンライン 英会話サービス ホーダーリンク 児童生徒向けオンライン英会話サービス 子ども向け産婦人科英語教室	BORDERLINK ALT人材派遣 幼稚園・保育園への英語講師派遣

続きまして、2025 年 3 月期の決算概要になります。

03 2025年3月期 決算概要

売上高は前年比で-4.5%となった一方、コストコントロールを実施した結果、当期純利益は回復しROEも改善。

	2024年3月期	2025年3月期	増減率	2025年3月期 業績予想 ^{*2}	増減率
売上高	10,175	9,715	-4.5%	9,700	+0.2%
EBITDA ^{*1}	1,146	749	-34.6%	739	+1.4%
営業利益	696	442	-36.6%	400	+10.5%
経常利益	700	424	-39.5%	380	+11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-288	268	—	160	^{*3} +68.1%
EBITDA マージン	11.3%	7.7%	-3.6pt		
営業利益率	6.8%	4.6%	-2.3pt		
ROE	-13.6%	14.4%	+28.0pt		

^{*1} 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

^{*2} 2025年2月14日公表

^{*3} 営業利益及び税金等の軽減により、親会社に帰属する当期純利益は+68.1%で着地し、予想を上回る結果となった。
詳細は同日発表の「2025年3月期通期業績予想と実績値との差異に関するお知らせ」に記載。

売上高につきましては 97 億 1,500 万円で、前期比マイナス 4.5%と着地しております。EBITDA は 7 億 4,900 万円でマイナス 34.6%となっております。営業利益に関しましては、4 億 4,200 万円で、マイナス 36.6%となっております。経常利益に関しましては 4 億 2,400 万円で、マイナス 39.5%となっております。

当期純利益に関しましては 2 億 6,800 万円となっております、昨期に比較しますと、昨期マイナスでしたので、そこから黒字に転換しております。EBITDA マージンとしましては 7.7%で、マイ

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ナス 3.6 ポイントとなっております。営業利益率に関しましては 4.6%で、マイナス 2.3 ポイント、そして ROE に関しましては 14.4%となっております、プラス 28.0 ポイントとなっております。

売上高に関しましては、業績予想に対してはプラスで着地しております。また、営業利益以下に関しましては、業績予想、こちら 2025 年 2 月に修正しておりますけれども、この修正予想に対しましてはプラスで着地するというような形になっております。

そして全体を通して言いますと、創業以来 16 期連続でこれまで増収してきたというところですが、この 2025 年 3 月期、18 期目で初めて、創業以来の減収という形になってしまいました。ふがいない結果だったなというふうに思っております。

しかし、こちらでしっかりと、この中で投資をするべきところと、うまくいかなかったところについては撤退させるべきところ、こういったところをしっかりとすみ分けております。それによって、一部撤退することによって売上とかも減ってはいきますけれども、その分しっかりと利益の部分の部分を強固とした上で、そしてまた今期、来期以降としっかりと増収増益となるような形で投資をしていくというような形で今進めているというところでございます。

続きまして、セグメント別損益になります。

03 2025年3月期 セグメント別損益

リスティング事業は個人向けサービスが減収の一方、法人向けは堅調に推移。
子ども・子育て支援事業はALT派遣サービスを中心に、安定した売上高及び営業利益を創出。

		2024年3月期	2025年3月期	増減率	2025年3月期 業績予想 **	増減率
リスティング 事業	売上高	5,150	4,666	-9.4%	4,700	-0.7%
	個人向けサービス	3,333	2,827	-15.2%	2,850	-0.8%
	法人向けサービス	1,817	1,839	+1.3%	1,850	-0.6%
	セグメント利益	788	364	-53.7%	385	-5.2%
子ども・子育て 支援事業	売上高	5,025	5,048	+0.5%	5,000	+1.0%
	ALT派遣サービス	4,597	4,693	+2.1%	4,640	+1.2%
	子ども向け英会話サービス	427	354	-17.0%	360	-1.4%
	セグメント利益	271	335	+23.7%	275	+22.2%
調整額 *1		-362	-258		-260	
合計	売上高	10,175	9,715	-4.5%	9,700	+0.2%
	営業利益	696	442	-36.6%	400	+10.5%

*1 調整額は主に報告セグメントに帰属しない会社費用

** 2025年3月14日公表



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

9

リスティング事業につきましては個人向けサービスが減収しております。一方で法人向けは堅調に推移という形になっております。子ども・子育てで支援事業につきましては、ALT 派遣サービスを中心に安定した売上高および営業利益を創出しております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



具体的には、売上高としましては、個人向けサービスについては 28 億 2,700 万円となっております。前期比でいうとマイナス 15.2%となっております。こちらは、コンシューマーサービスとしては、オンライン英会話とスマートメソッドという高単価商品と、資格スクエアという事業が大きく分けて三つございました。

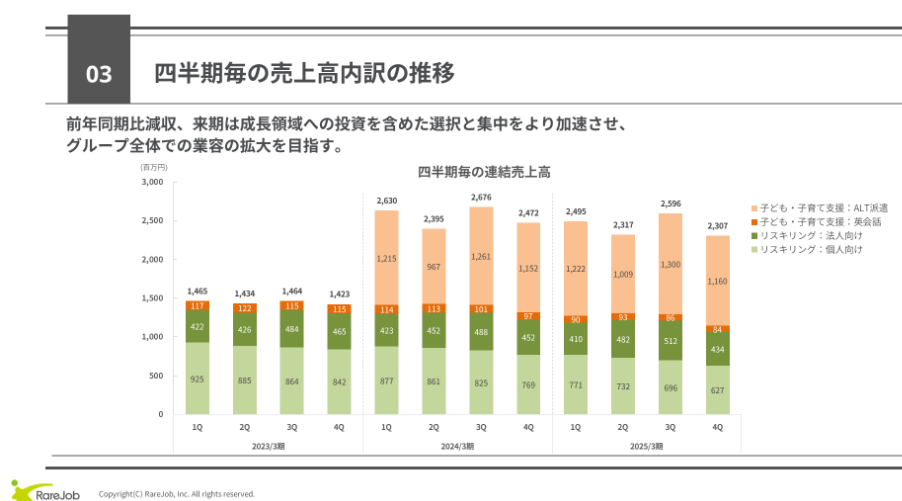
その中で、スマートメソッド事業につきましては、昨年度のうちにコンシューマー向けについてはまず撤退をさせるというところを決めまして、こちらはもう新規会員の獲得をコンシューマーでは行っておりません。そのために、その部分の売上高については、前期比と比べて減るということが発生しています。

法人向けサービスにつきましては、18 億 3,900 万円という着地になっておりまして、プラス 1.3%となっております。子ども・子育て支援事業につきましては、ALT 派遣サービスについては 46 億 9,300 万円プラス 2.1%。一方で、子ども向けのサービス、主にリップル・キッズパークになりますけれども、そちらに関しましては 3 億 5,400 万円マイナス 17.0%で着地しております。

こちらに関しまして、うまくいきますようにいろんな部分で、改革、特に講師側のところを改革することによって利益をしっかりと出して、利益率の部分の原価のところを改善させていくということをまずは行いながら、着実に改革させていくということを行っております。

そして、全体のコストコントロールというところは、しっかりとしていくところによって、営業利益としては 4 億 4,200 万円を着地しているという形になっております。

続きまして、四半期ごとの売上高推移の内訳になります。



サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

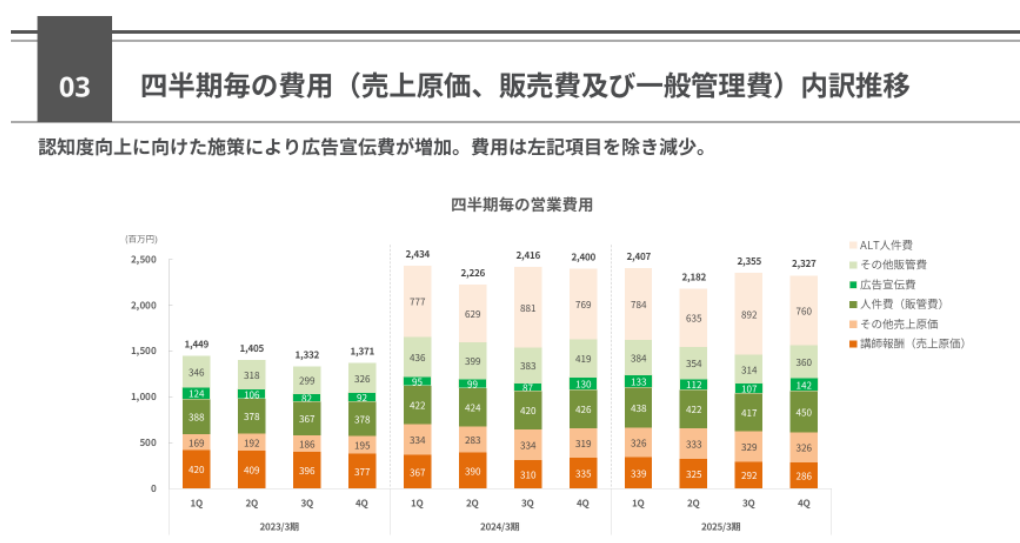
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

今期につきましては成長領域への投資を含めた選択と集中をより加速させていきます。それによってグループ全体での業容の拡大を目指すというところで、いったんしゃがむというような形の、グループ全体としてはそういうような結果にはなりました。

うまくいっていない部分については、昨期全体を通していくつか事業としては撤退させておりますので、そのうまくいかなかった要因をしっかりと分析した上で、良いところについては今期に引き継ぎながら、その良いサービスの部分は今期新たにつくっていくサービスのところに追加していくという形で今期も進めていくという形になっております。

四半期ごとの費用の内訳推移になります。



特に昨期 4Q につきましては、順調に利益の部分は進捗しておりましたので、広告宣伝費を一定 4Q の中でかけるということを行っておりまして、若干その広告宣伝費が 4Q については高くなっているという感じになっております。それで、今期しっかりと売上をつくっていくという体制のために、投資は引き続き行っております。

それ以外の部分についても、全体を通してコントロールをしながら着実に進めているというところになっております。また、1 年を通して、昨年につきましては、認知度向上に向けた施策をしっかりと行っておりまして、広告宣伝費は全体として増加させているというような感じになっております。

続きまして、それぞれのセグメントごとの費用の内訳になります。

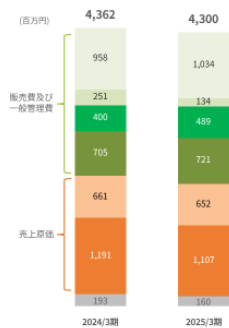
サポート

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

03

2025年3月期 費用内訳（リスキリング事業）

広告宣伝費が増加したものの、全体では減少。



費用	増減額(率)	増減要因
その他販管費	+75 (+7.8%)	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)	-116 (-46.6%)	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	+88 (+22.2%)	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）	16 (+2.4%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
その他売上原価	-8 (-1.4%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
講師報酬（売上原価）	-84 (-7.1%)	売上高の推移に伴い講師報酬も減少
全社共通費	-32 (-17.0%)	全社共通費の最適化により減少



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

12

リスキリング事業に関しましては広告宣伝費、こちらの部分は、認知度向上をしっかりとやっていくというところで、一定の増加をさせております。特に、Web上のところ、ソーシャルですとか、そういったところに対してしっかりと広告を貼っていくということをしてながら、認知度を向上させていくということを行っております。

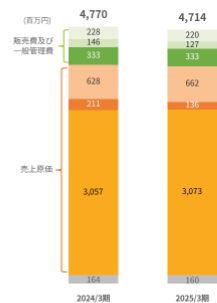
それ以外の部分につきましては、しっかりとコントロールしながら、講師の報酬の原価の部分ですとか、そういったところは一定売上高とともにコントロールをしているということになっております。

続きまして、子ども・子育て支援事業の費用内訳になります。

03

2025年3月期 費用内訳（子ども・子育て支援事業）

コストコントロールの結果、全体では減少。



費用	増減額(率)	増減要因
その他販管費	-8 (-3.7%)	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)	-19 (-13.1%)	前期計上した一部ソフトウェアの減損による償却費減少
人件費（販管費）	-0 (-0.2%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
その他売上原価	+34 (+5.5%)	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）	-75 (-35.6%)	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	+15 (+0.5%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
全社共通費	-3 (-2.0%)	概ね前年同期と同じ水準で推移



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

13

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

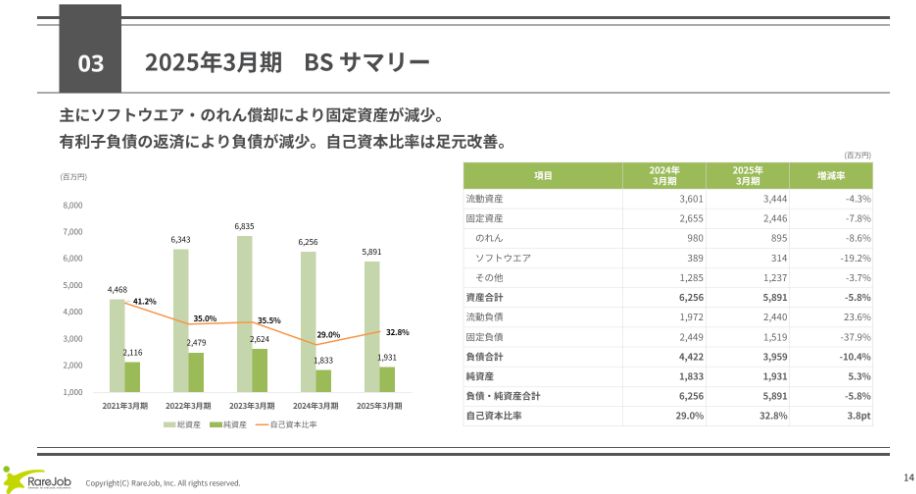
メールアドレス support@scriptsasias.com



こちらは、おおむねコストコントロールをしながらやっておりますので、全体としては費用が減少し、特に減少しているところとしては、オンライン英会話の講師のところです。

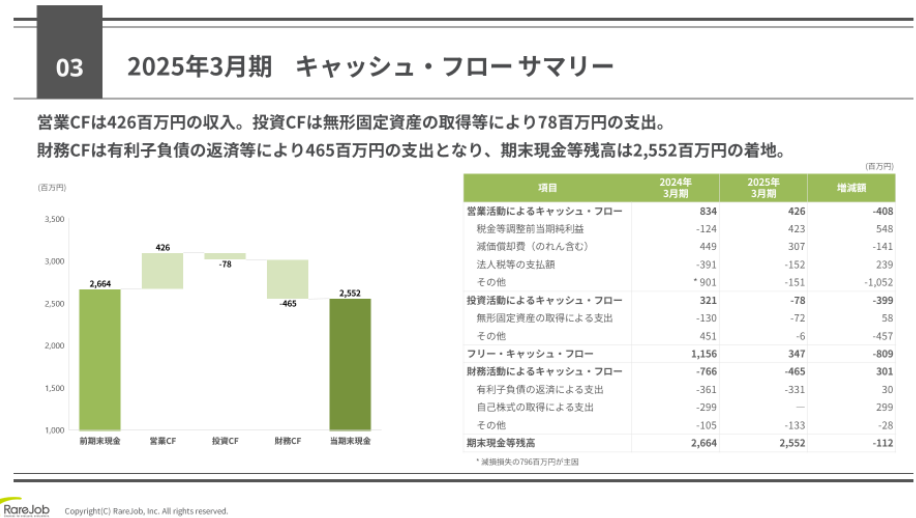
子ども向けのオンライン英会話の講師の報酬、具体的にはリップル・キッズパークですけれども、こちらの部分の講師の報酬をうまく供給体制とかを見直していくことによって、全体として減少することができている形になって、費用のコストコントロールができています。

続きまして、昨期の BS サマリーになります。



主に、ソフトウェアやのれん償却によりまして固定資産は減少しております。また、有利子負債の返済によって負債が減少しております。その結果、自己資本比率は足元では改善するという形になりまして、自己資本比率としては 32.8%と、3.8 ポイント改善しています。

続きまして、キャッシュ・フローサマリーになります。

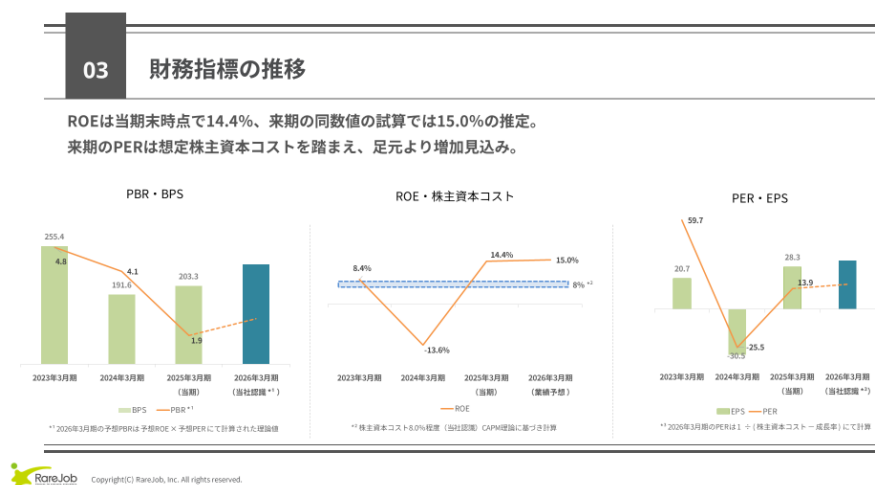


サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

営業キャッシュ・フローにつきましては、4 億 2,600 万円の収入、投資キャッシュ・フローは無形固定資産の取得等により 7,800 万円の支出となっております。そして財務キャッシュ・フローは、有利子負債を返済したということによって 4 億 6,500 万円の支出となって、期末の現金等の残高は 25 億 5,200 万円の着地となっております。

続きまして、財務指標の推移になります。



こちら、ROE につきましては、2025 年 3 月期につきましては 14.4%という形になっております。今期につきましては、業績予想の数値の試算のもと、15%とわれわれとしては推定しております。

株主資本コスト、こちらをわれわれで計算いたしますと約 8%と考えております。8%の株主資本コストで ROE が 15%というところをしっかりと出しておきまして、そこから今期の PER を計算しますと、株主資本コストを踏まえると、足元より増加するというような見込みで、PER ですとか、そこから PBR というところがわれわれの中では試算しているという形になっております。

こちら、昨年の秋から加入した弊社の CFO を中心としながら、弊社の中でもしっかりとこの財務指標数値を計算しつつ、こういった資料の中でも出しながら、今後も定期的に見ながらしっかりと株価に反映させられるように、われわれとしてはやっていこうと考えております。

続きまして、2026 年 3 月期の業績予想になります。

サポート

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

04 2026年3月期 業績予想サマリー

売上拡大を中長期で見据えつつ、適正なコストコントロールに努め、収益確保により増収増益を見込む。

	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	増減率
売上高	9,715	9,800	+0.9%
EBITDA *	749	750	+0.1%
営業利益	442	450	+1.8%
経常利益	424	440	+3.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	268	310	+15.3%
EBITDAマージン	7.7%	7.7%	-0.1pt
営業利益率	4.6%	4.6%	+0.0pt
ROE	14.4%	15.0%	+0.6pt

* 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額



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

18

2026年3月期、今期の業績予想サマリーですけれども、しっかりと売上拡大をさせていくために、中長期で見据えながら、コストは適切にコントロールしつつ、ただし一定投資しなければならないところにはしっかりと投資しながら拡大させていくというところをやりながら、収益確保しつつ、増収増益を見込んでおります。

売上高としましては98億円、プラス0.9%、EBITDAにつきましては7億5,000万円でプラス0.1%、営業利益につきましては4億5,000万円でプラス1.8%、経常利益につきましては4億4,000万円でプラス3.7%、当期純利益につきましては3億1,000万円でプラス15.3%、EBITDAマージンにつきましては7.7%、営業利益率は4.6%、ROEは15.0%という形で計画しております。

それぞれのセグメント別の予想になります。

04 2026年3月期 セグメント別業績予想サマリー

リスキリング事業は、法人向けサービスを中心に、売上高・営業利益の拡大を図る。
子ども・子育て支援事業は、ALT派遣サービスを中心に、引き続き安定成長を見込む。

		2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	増減率
リスキリング 事業	売上高	4,666	4,740	+1.6%
	個人向けサービス	2,827	2,700	-4.5%
	法人向けサービス	1,839	2,040	+10.9%
	セグメント利益	364	425	+16.5%
子ども・子育て 支援事業	売上高	5,048	5,060	+0.2%
	ALT派遣サービス	4,693	4,720	+0.6%
	子ども向け英会話サービス	354	340	-4.2%
	セグメント利益	335	230	-31.5%
調整額 *		-258	-205	
合計	売上高	9,715	9,800	+0.9%
	営業利益	442	450	+1.8%

* 調整額は主に報告セグメントに属しない全社費用



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

19

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

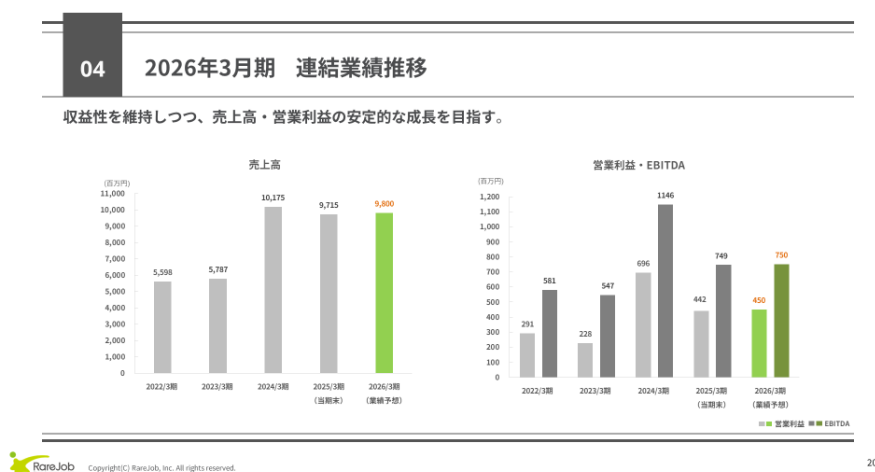


個人向けサービスに関しましては、27 億円でマイナス 4.5%の予想になっております。こちらは、主にスマートメソッドという高単価の商材、こちらを撤退させてという影響がございまして、その部分の売上が丸々抜けるという形にはなりませんので、その部分の影響が比較的こちらでは大きくなっております。

法人向けに関しましては、引き続き、オンライン英会話だったり、あるいはその周辺のサービスを売りながら、しっかりとクライアントの課題、グローバルリーダー育成に関する課題に対してトータルに提供していくことによって、しっかりと売上を伸ばしていき、プラス 10.9%、20 億 4,000 万円を計画しております。その結果としてセグメント利益 4 億 2,500 万円、を目指しております。

子ども・子育て支援事業につきましては、ALT 派遣サービスは 47 億 2,000 万円を計画しております。子ども向け英会話サービス、若干トレンドとしては悪い中ですが、これをしっかりと歯止めをかけながら 3 億 4,000 万円の売上を見込んでおります。セグメント利益としては 2 億 3,000 万円以上というところで、売上高 98 億、営業利益 4 億 5,000 万円をしっかりとつくり上げていきたいと考えております。

連結業績推移としては、収益性を維持しつつ売上高・営業利益の安定的な成長を目指していき、今期からまた増収増益という形に持っていけるように、しっかりと運営をしていこうと考えているところでございます。



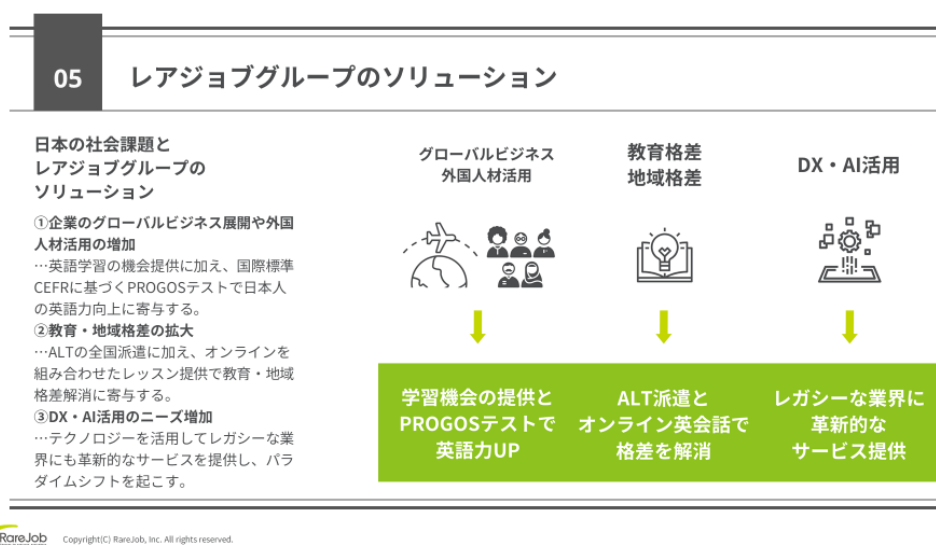
続きまして、今期以降の戦略の話を行いたいと思います。

サポート

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

まず、レアジョブグループのビジョンとしましては、「Chances for everyone, everywhere」、世界中の人たち、いろんな人たちに対していろんなチャンスを与えていきたいと思っております。そのために、チャンスをつかんでもらう、そのためにはスキルを磨いていってもらう。

子どもの頃からいろんなものを学んだり、そして大人になってもいろんなものを学んでスキルを身に付けて、その結果としていろんな機会を得て、そして世の中で活躍してもらおうと。こういったところをわれわれとしては幅広く行っていきたいと考えております。そして、人々がさまざまな場所で活躍してもらおうと。そういった能力を開花させていって、活躍してもらおう、こんなことをできればと思っております。



その中で、特に、グローバルビジネス、この展開をしていくために、外国人材を活用したりですとか、そういったところのソリューションをわれわれは提供したり、あるいは、教育機関、学校向けにソリューションを提供したりですとか。そういったソリューションをつくるにあたって、当然ながらAIとかを活用してサービスを提供していく。こんなことをわれわれはやっております。

そして、そういった未来に向けて、われわれはさまざまなことをやっていきたいと考えております。昨今、AIが非常に進展しております。われわれのサービス、社内においてもAIの活用、さまざまなところで当然のように行っております。そして、このAIですけれども、裏側で使う、業務上で使っていくってことについては、当然いろんなところでやっていくと考えております。

一方で、さまざまな投資家の方からも、ユーザーの方からお声をいただいたりもしますけれども、AIによって教育もどんどん変わっていくのではないかなと。英会話の講師いなくなるんじゃないのかなと。全部AI英会話でいいんじゃないのかなと。そんなこともお話として伺う、聞かれる、そんなことも多数あります。

サポート

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

なんですけれども、われわれが思うところとしては、AI だけではなくて、サービス提供、人に対して、学習をしていってもらってスキルを伸ばしていくに当たっては、AI ももちろん重要なんですけれども、AI と人間、これを組み合わせることが非常に大事だと思っております。

いろんな人に話を聞いたりします。AI 英会話を提供している海外の会社、日本の会社はさまざまあります。そういった人たちに聞いてみても、AI 英会話、実際、使われたりですとか、お金を払ったりとか、そういった方々いるんですけれども、じゃあ実際、どれぐらいの人が続いているんですか。それを聞くと、びっくりするぐらい続いてないんですね。

やっぱり AI と会話をするだけ、確かにそれをちゃんと毎日毎日続けていけば、絶対に英語力上がっていきます。それは間違いないです。ただ、英会話を AI 相手に続けられるのか。これが非常に難しいと。

うまくいっているところだったら、すごくゲームのような形にして、ゲーミフィケーションを入れて、だから楽しいと、だから続けられるようにしていったりですとか。UI をうまく設計することによって続けられるように、いかにして続けてもらえるようにするか、そこを非常に頑張らないとやっぱり続いていかないんですね。われわれはそこを課題に感じております。

AI、非常に便利なものなんですけれども、教育に使っていくにあたっては、ちゃんと使ってもらって、そしてサービスがあるだけでは駄目で、サービスを使ってもらって、そして学習の成果が出ていく、ここまでがセットで必要になっていくことです。これをわれわれとしてはしっかりと提供しなきゃいけないと。

そのためには、AI を使ったものも当然大事ですし、ちゃんと続けて成果が出るようにしていくために、続けてもらうための仕組みが必要と考えております。それをするにあたっては、今現状にあたっては、AI だけではやはり不十分だと考えていて、人、この強みっていうところを生かしていく。これが非常に重要だと考えております。なので、AI と、そして人をうまく組み合わせる。これによって、ちゃんと成果が出ていく。これをわれわれとしては、サービスとしてつくり上げていきたいなと考えております。

そうすることによって我々独自でしかできない、AI の英会話サービスだけではできないですし、人だけのサービスではできないですし、両方をちゃんと組み合わせる必要がある。だから、両方の強みを持っているところがこの市場をしっかりと伸ばしていけると考えております。

なので、われわれは AI と人、両方を組み合わせるやっぴいこうと。そこをしっかりと価値として提供していこうと考えて、さまざまな取り組みを行っていこうと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当然ながら、AI、さまざまなところで使いつつ、そして人、このところも磨きつつ、そして組み合わせると。オンライン、オフラインそれぞれを組み合わせながらうまく持っていきたいと考えております。

じゃあ具体的にどうやってやっていくのかっていうところについては、さまざまなところとシナジーを組み合わせたり、そしてそれぞれのコンシューマー、法人スクールの授業でそれぞれつくっていききたいと考えております。

05 目指す未来2：シナジーと協業で、競争優位性の確立と事業展開を加速

グループ内外のシナジーで 競争優位性確立と事業展開加速

国内外の各グループ会社によるクロスボーダーな連携によってシナジーを生み、効率的な事業運営や高品質なサービス提供を実現する。

また、学研グループとの協業をはじめ社外との業務提携やアライアンスなども広く視野に入れ、より幅広い領域や顧客層へリーチを図る。

グループ内外のシナジーと協業により、他の企業と一線を画した独自性を際立たせる。そして、競争優位性の確立と事業展開の加速を目指す。

【クロスボーダーなグループシナジー】

リスニング事業のサービス提供にALTが協力

フィリピン講師をALTに採用

PROGOSテストをALT採用に活用

レアジョブテクノロジーズ役員による法人向けDX研修



【社外との協業で幅広いリーチ】



そして、われわれAIを使うだけではなくて、今後戦略としてしっかりと伸ばしていくために、われわれのみならずいろんなパートナー企業としっかりとシナジー、協業をつくりながら、競争優位性を確立させて事業展開を加速させていきたいと考えております。

具体的には、弊社の20%持分持っておりますけれども、昨年、資本業務提携をした学研ホールディングスさんと一緒になって、さまざまなものをつくったり、そういったことをしながら、他にもさまざまな企業と提携をして、それぞれの良いところを使って、活用して、広げていく、これを加速させていきたいと考えております。

そういったことをわれわれ今期も、そして昨期から続けていること、さまざまあります。AIを活用したプロダクトとしては、レッスンレポートにAIを使ったりですとか、ベータ版としてAIの英会話を出したりですとか、それから司法試験の添削だったり、行政書士の添削だったり、そういったところにAIを使ったりですとか。そんなさまざまなことをやったり、そして学研ホールディングスと提携したり、あるいは万博とか、そういったところと協賛をしたりとか、さまざまなことを行ってきました。

サポート

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

あるいはパキスタンの政府と提携したりとか。そんなことをしながら、さまざまな提携と、それから AI を活用しながら事業成長をさせてきていて、そして今期もそういったところの取り組みを加速させていくと考えております。

では、一つずつコンシューマー事業、法人事業を見ていきたいと思います。

オンライン英会話のコンシューマー事業のところにつきましては、オンライン英会話、ここが大体単価としては、一番の人気のプランとしては毎日 25 分プランで約 8,000 円になっておりますけども、ここが一番多いゾーンになります。

05 オンライン英会話：プロダクトポートフォリオを再構築・拡充

価格帯の幅を広げて
ポートフォリオを再構築
顧客層拡大とアップセルを狙う

アプリでの学習からコーチングサービスまで、既存のオンライン英会話だけではカバーできなかったニーズに応えるために、プロダクトポートフォリオの再構築・拡充を図る。来期に向けて新しいプロダクトを開発する予定。

これにより、新規の受講者層の取り込み及びアップセル、自社サービス内での回遊などを狙う。

【新規取り込み・アップセル・自社サービス回遊】



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

28

このゾーンと、あとはもう少し低単価の安いゾーン、月 8 回とかそういった安いプランもあるんですけども、それとともにもう少し安めのアプリのゾーン、ライトだったり、手軽にできるところのゾーンを取りながら、そことオンライン英会話と。それから、もう少し高単価のゾーン、月 2～3 万円ぐらいのゾーン、ここをうまくそれぞれサービスをつくり、そしてそれらを回遊させていくということを考えながら、今期それぞれのサービスをつくっていかうと考えております。

このサービスをそれぞれ回遊させることによって、1 人当たりの LTV を上げていったりですとか、あとは新たな顧客層を流入させて、そこから一部回遊していってもらおうということを行いながら、売上をしっかりと上げていきたいと考えております。

法人向け事業のところに関しましては、人材育成の課題を解決するソリューション営業、ここをさらに進化させていきたいと考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

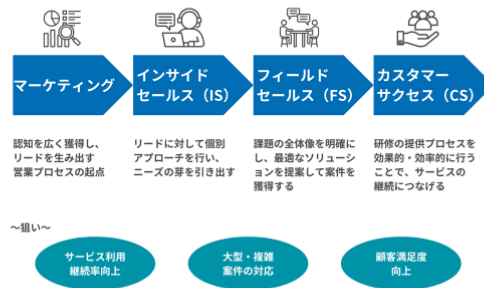
メールアドレス support@scriptsasias.com



カスタマーサクセス機能を発足 組織体制を強化

カスタマーサクセス（CS）機能を立ち上げ、ソリューション営業のプロセスを実行する体制を整えた。

これにより、サービス利用の継続率や顧客満足度の向上、ソリューション営業のアプローチが複雑な案件や大型案件の対応力を向上させる。



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

29

数年前は、オンライン英会話を売る、そういう法人営業だったところから、人事の課題を解決していく、そのためにグローバルリーダー育成を中心としながら、顧客のニーズを引き出して、その課題解決をしていくためにさまざまなソリューションを提供していくというような形で、ソリューション営業に進化してまいりました。

そして、それをさらに、より進化させていくということを今期は行っています。マーケティングからインサイドセールス、そしてフィールドセールス、そしてカスタマーサクセス、ここまでカスタマーサクセスをより充実させていって、しっかりと顧客に対して、効率的、効果的にサービスを提供しながら、サービスの継続とか、さらなる顧客満足度の向上とか、そういったところにつなげていくと。それをさらに進化させていこうという形で今期取り組んでいきます。

複雑な案件ですとか、大型案件とか、そういったところが増えてきておりますので、この対応力を向上させていこうと考えております。

そしてまた、われわれが力を入れながら販売している PROGOS のテストになります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

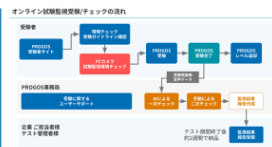
メールアドレス support@scriptsasias.com

05 法人向け事業：PROGOSテストの収益力向上

PROGOSテスト100万回受験を契機に収益力向上へ

PROGOSテストはリリースから5周年を控え、今期中の100万回受験達成を狙う。

人事評価や採用活動にPROGOSテストを活用する企業も増加傾向にあり、テストの認知度や活用事例増加とともに、オンライン試験監視の販売拡大やOEM提供なども含め、収益性の向上を目指す。



PROGOS
for English Speaking

EnglishCentral



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

30

非常に好評で、さまざまな企業様に取り入れられております。この PROGOS、監視付きのものを提供させていただいたりですとか、そういったところを行ったり、あるいは OEM として他社さんと協業するという取り組みも開始しております。

具体的には、EnglishCentral さんというサービスを提供している、オンラインで英語学習を提供しているプロバイダさんがありますけれども、そこに対して、この PROGOS のテストを彼らのサイトの中に OEM 提供で組み込んでいただきました。

そして、彼らの持っているクライアント、特に、トルコとかタイとかブラジルとか、そういったところに顧客を抱えておりますけれども、そういったところのユーザーさんにこの PROGOS のテストを受けていただいているということをやっております。それによって、PROGOS テストの収益力を向上させていくという取り組みを行っております。

今期はリリースから 5 周年を迎えまして、今期中に 100 万回の受験、これを達成するんですけれども、それを達成することを皮切りに、より収益力を向上させたり、より使われるところ、日本のみならず世界中で使われたり、さまざまなサービスで使われたりということを広めていきたいと考えております。

この単体での収益力向上、そしてその先にある研修の提供を行いながら、より収益力を上げていくということを行っていかうとしております。

そして、子ども・子育て支援事業になります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

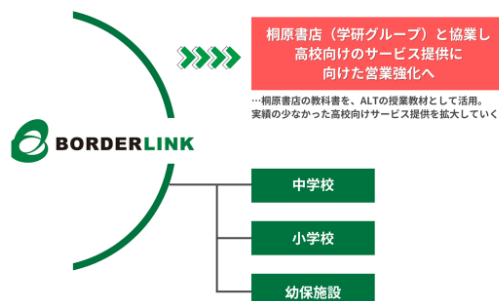
メールアドレス support@scriptsasias.com



05 子ども・子育て支援事業：学校向け営業の強化

社外と協業し、効率的な営業と競争優位性の確立

学研グループの桐原書店の高校向けカリキュラムを活用した協業によって、高校に対するサービス提供に向けた営業活動を強化する。その他、EduLabなども含め社外との協業によって効率的な営業活動を目指す。



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

31

こちらは学校向け営業を強化していくというところで、学研グループにありますが桐原書店さんというところがございまして、ここはさまざまな教科書とか英語の教材とかを持っているんですけども、その教材を活用しながら、特に高校向けが強いので、高校向けに対して提供するものをつくり、そして、高校向けの ALT 派遣ですとか、ここを強めていきたいと考えております。

小・中学校がわれわれ強い分野なので、そこに対して高校向けのサービス提供、これらも桐原書店さんと一緒になりながらやっていくという、協業をベースにしてやっていくということで、より売り上げを上げていこうということを行っております。

そして、資格サービスにつきまして。

05 資格サービス：学研グループとの協業から事業機会を拡大

学研グループとの協業で事業機会を拡大

学研グループとの協業により、効率的な事業機会の拡大を目指す。具体的には、双方のサイト間による相互送客、講座コンテンツや付帯サービスの共同制作、アプリ提供などのアセット活用を推進する。

また、行政書士講座のAI「記述式」添削や司法試験予備試験講座における「AI添削」など、先進的なAI活用プロダクトを通して、競争優位性の確立を目指す。



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

32

われわれ資格スクエアというところで行政書士ですとか、予備試験ですとか、弁理士とか、そういったサービスを提供しておりますけれども、学研グループの中にも Shikaku Pass というものがご

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



ざいまして、その他の比較的ライトの資格、ファイナンシャルプランナーとか、そういった資格を提供しているサービスがあるんですけども。

こことうまく提携しながら、直近だと例えば相互送客とかやったりしているんですけども、より学研とのパートナーシップ、こことの連携を強固にしながら、ここをフル活用して、そしてサービスの拡大につなげていくということを行っていかうと考えております。

目下、いろいろな一緒になったアプリの取り組みとか、さまざまなことが今進んでいるというような感じになっております。

そして、海外事業につまして。

05

海外事業：RareLingoの普及拡大

台湾を皮切りに本格展開
PDCAを回して改良継続

海外事業においては、現地事業者と
パートナーシップを組んで現地での
効果的・効率的なマーケティング展
開を図る。台湾を本拠とし、世界で
500万人以上のユーザーを誇る英語
学習サービス「VoiceTube」と連携
し、利用拡大を目指す。

同時に、ユーザーの利用実態に応じ
たプロダクト改良も継続していく。

 RareJob
Chances for everyone, everywhere.

 VoiceTube
Connect. Have fun!

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

33

RareLingo というアプリのサービスで今、提供を行っております。まずは台湾を中心としてマーケティングしながら、そして後にまた他のより市場の大きなところに対して本格的にマーケティングしていきたいと考えているんですけども。

今まずやっているとこととしては台湾で、台湾の中で有名なアプリのサービスである VoiceTube というところがあるんですけども、そこと提携等も行いまして、そこと一緒になってパートナーシップを組みながら、お互いのサービスをうまく連携させたりすることによって、より広げていこうという取り組みも行っております。

さまざまな取り組みを行いながら、コンシューマーから、法人から学校まで幅広くわれわれとしては伸ばしていって、そしてビジョン「Chances for everyone, everywhere.」を達成していこうと考えております。

最後に、株主還元についてお話をさせていただきます。

サポート

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

配当方針

株主の皆様への安定的な配当の実現を目指し、2026年3月期にかかる配当については業績予想を考慮して8円と見込む。

株主優待

保有株式100株以上から、当社グループのサービスにおいて株主優待を提供する。それぞれ3月末現在保有いただいている株主様対象。年3回の付与となります。
サービス概要及び受領にあたっての条件等は当社ホームページにて内容をご確認ください。

レアジョブ英会話 株主優待券 10,000 円分 ^(※1)
 レッスンチケット 60枚  ボーダーリンク英会話 1,200point いずれもレッスン 12 回分、最大 9,900 円相当 ^(※2)
 資格スクエア 2割引クーポン 最大 159,390 円相当 ^(※3)

*1：株主優待券のご利用と領受額は、利用希望がご契約いただいております当サービス「レアジョブ英会話」の1か月分の料金となります。ご契約プランが月額10,000円を下回る場合において、差額分については差金いたしません。
*2：株式会社ボーダーリンクが提供する「リップル・キッズパーク」または「ボーダーリンク英会話」にて、月4回レッスン受講可能なプランをご契約中の方が同額チケットをご購入いただいた場合の相応差額となります。
*3：「司法試験予備試験講座」にて利用した場合の割引(相応差額)となります。



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

35

配当につきましては、2026年3月期に係る配当につきましては、業績予想を考慮しまして8円と見込んでおります。その前は5円というところだったので、そこから増配という形で8円を見込んでおります。そして、安定的に配当を実現していくというところをしっかりとやっていきたいと考えております。

また、株主の皆様に対して株主優待もしっかりと提供しておりまして、われわれのサービス、レアジョブ英会話だったり、ボーダーリンクだったり、リップル・キッズパークとか、資格スクエアとか、われわれのサービスをお安く提供できて、株主優待券としてのチケット、こちらを提供させていただいているというところになっております。

以上が2025年3月期の株式会社レアジョブの決算説明になります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

中村 [M]：ここからは、質疑応答とさせていただきたいと思います。ご質問がある方は、こちらの Q&A 機能がございますので、こちら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については、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予定ですので、ご了承ください。と考えております。

それでは、ご質問のある方は、こちらの Q&A のところに対して書き込んでいただければと思います。少々お待ちしたいと思います。

一つ目、質問がありましたので、こちら読みたいと思います。

質問者 [Q]：想定為替レートと為替の影響をどのようにお考えですか。

中村 [A]：ありがとうございます。われわれ為替かなり影響するというようなビジネスです。特に、フィリピンのペソに影響を受けると。ドルも使っておりますけれども、主にフィリピンのペソに影響を受けるという形になっております。

そして昨今は円安というところがございまして、われわれ基本的に為替のヘッジをしております。そのため、この当期の 1 年間の為替は、ある程度の部分がフィックスしたもう固定で決まっているというところになります。なので、その部分に関しましてはもう既にこの予算の中に織り込んでおります。

一方で、市場のレートに対して影響を受ける部分もございます。この影響を受ける部分については、予算上想定している為替レートとしては、ドルでは 1 ドル 150 円を想定しております。ペソでは 1 ペソ 2.6 円を想定としておいて、1 年間引いているというような感じになっております。

なお、本日のレートでいうと、1 ドルでいえば 146 円前後ぐらいになっております。また 1 ペソも 2.62 円前後ぐらいになっておりますので、大体その想定為替レートの範囲内に今推移しているというところになっております。以上、ご回答させていただきました。

その他ご質問ある方はこちらの Q&A のところに書き込んでいただければと思います。

続いての質問です。

サポート

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



質問者 [Q]：御社で想定されている株価についてはどのようにお考えですか。

中村 [M]：ありがとうございます。弊社の株価等の考え方については、CFO の牧から回答させていただきたいと思っております。

牧 [A]：本日は決算説明にお越しいただき誠にありがとうございます。レアジョブグループの CFO をさせていただいております牧と申します。早速にはなりますがご質問にお答えさせていただきます。

まず昨今、現在の経済環境は、米国の関税問題や円安による物価高の影響で不確実性が高い状況となっております。弊社の事業におきましても、円安による講師費用の増加であったり、海外渡航者数の減少に伴うサービス利用者の減少といった影響を受けております。

しかしながら、本決算の時点で ROE が改善しているというポイント、また、来期には引き続きこちらの ROE の改善が見込まれること、さらには配当予想、こちらを増配というところを予想値で置かしていただいている点を踏まえ、株価につきましては上昇の余地があるものと見ております。

具体的な株価の予想についてですが、当社が認識している資本コスト、こちら開示していますが 8%、これに成長性を考慮した上で、大体 PER は 14 倍の中盤、こちらを推移することを想定しています。株価につきましては、この 14%の推移、PER、こちらを踏まえた株価につきましては、400 円台の中盤から後半へと回復する可能性があるかと想定しています。

また、株式を実際にお取引される際には、決算補足説明資料の 44 ページにあります注意情報をご確認の上、ご判断をいただきますようよろしくお願いいたします。以上になります。

中村 [M]：以上、ご回答させていただきました。他にご質問ある方いらっしゃれば、Q&A のところからいただければと思います。あと少々お待ちしますけれども、あと十数秒ぐらいでもしなければ、以上にしたいと思えますけれども、どなたかご質問ある方いらっしゃいますでしょうか。

よろしいでしょうか。一つありますね。ご質問ありがとうございます。

質問者 [Q]：学研との資本業務提携効果について、足元でどの程度効果が高まっていますか。また、今後さらに関係が進化する計画はありますか。

中村 [A]：ありがとうございます。学研との資本業務提携の効果ですけれども、今期の中にも売上自体として、この資本業務提携によってその効果というところも一定入っております。ここも一緒になってつくるものとかの効果、それから、向こうからの相互送客のような形で入ってくるもの、こういったところも、少なからずこれぐらいはあるだろうという最小限で見込んでおります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



なので、もっと進化させることによって、よりそこの売上・利益の部分がより増えてくるという可能性は大いにあると考えております。それぞれのところで、コンシューマー事業であれば先方との相互送客のようなものだったり、お互いに一緒になって何かしらのものをつくっていくとか、そういった話し合いとかは進んでおります。

また、法人事業につきましては、先方にあるクライアントさん、事業者さんと一緒に協業をして、われわれの商品を、先方の持っているクライアントとかに対しても売ってもらうというような協業ですとか、それから学校向けのところについては、先方いくつか持っております。

例えば TOKYO GLOBAL GATEWAY とか、桐原書店さんとか、そういったところを持っておりますので、そういったところとうまく協業をして、それぞれのところから相互送客するような形ですとか、さまざまなことを取り組んだり、資格の事業のところについてももう既に相互送客の部分ですとか、そういったところは始まっております。

なので、昨期ところで言うと、売上として本当に跳ね返ってきたところはまだまだ小さいところですが、今期はその売上の部分についてはもう少し出てくるだろうと考えております。それによって、より今期、来期以降について、この関係性によって、より売上が出てくることがあるだろうと考えております。

そして、よりわれわれの関係を強固にしながら、より良い形のものをうまくつくっていけるように、学研ホールディングスさんとは密になりながらいろんなものを進めていって、両社の売上・利益のところに対してインパクトを与えられるようにということを、われわれとしては行っていこうと考えております。

現状としましては、一緒になってさまざまなことを取り組んでいるという状況になっているというように感じでございます。以上、ご回答させていただきました。

他に何かご質問ある方いらっしゃれば Q&A からご質問いただければと思います。

よろしいですかね。特に他に質問がなければ、以上で決算説明会を終了とさせていただきたいと思っております。

本日は皆様、お忙しい中、決算説明会にお越しいただきまして、誠にありがとうございました。引き続きレアジョブをよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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

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をしてはなりません。

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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com