

株式会社レアジョブ

2025年3月期

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 - 2025年3月期 決算概要

04 - 2026年3月期 業績予想

05 - 2026年3月期 戦略

06 - 株主還元について

07 - Appendix

01

連結業績サマリー

01

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値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

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

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

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



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。



03

2025年3月期 決算概要

03

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。

(百万円)

	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		

*2 2025年2月14日公表

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

*1 営業利益+減価償却費+のれん償却額

03

2025年3月期 セグメント別損益

リスキリ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。

(百万円)

		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
リスキリング 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%

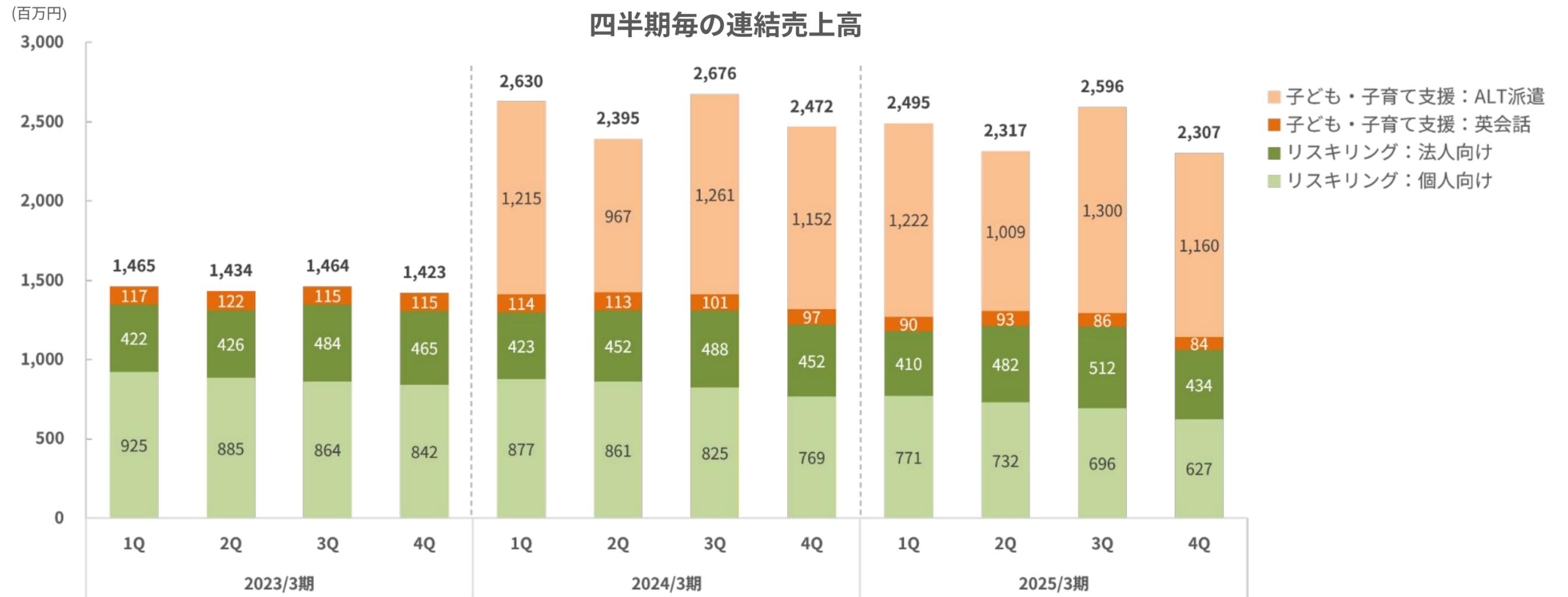
*1 調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

*2 2025年2月14日公表

03

四半期毎の売上高内訳の推移

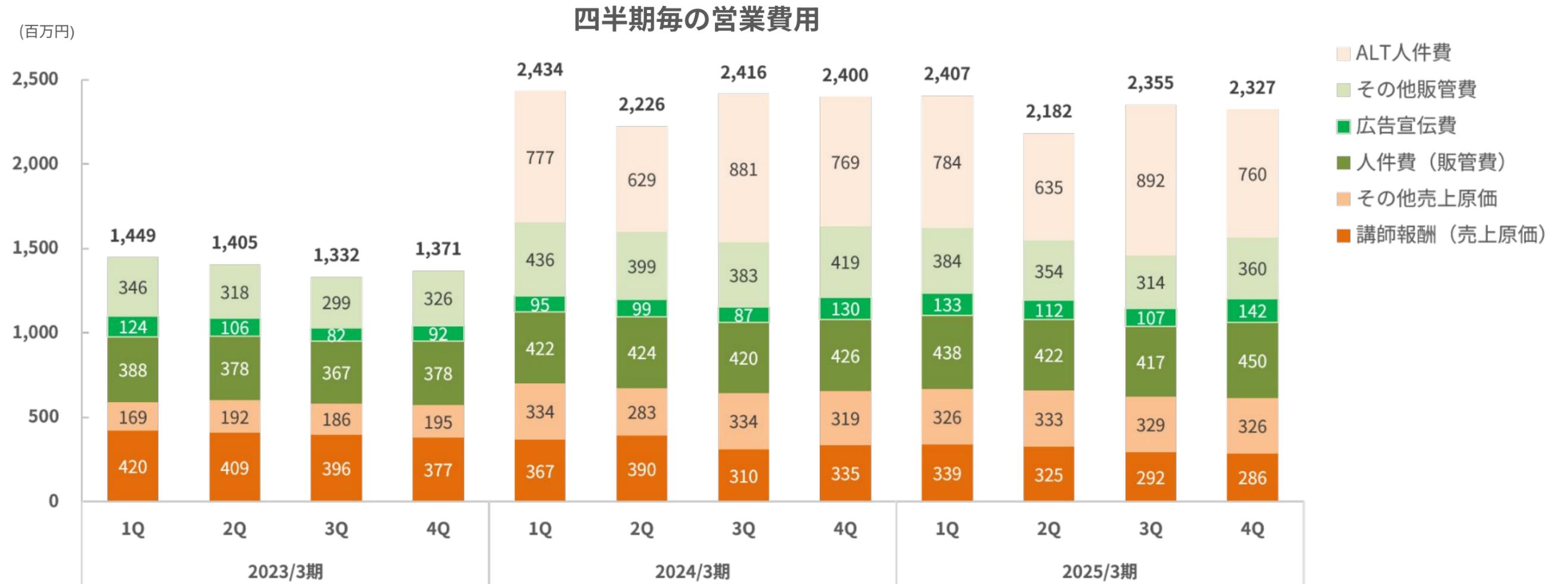
前年同期比減収、来期は成長領域への投資を含めた選択と集中をより加速させ、グループ全体での業容の拡大を目指す。



03

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

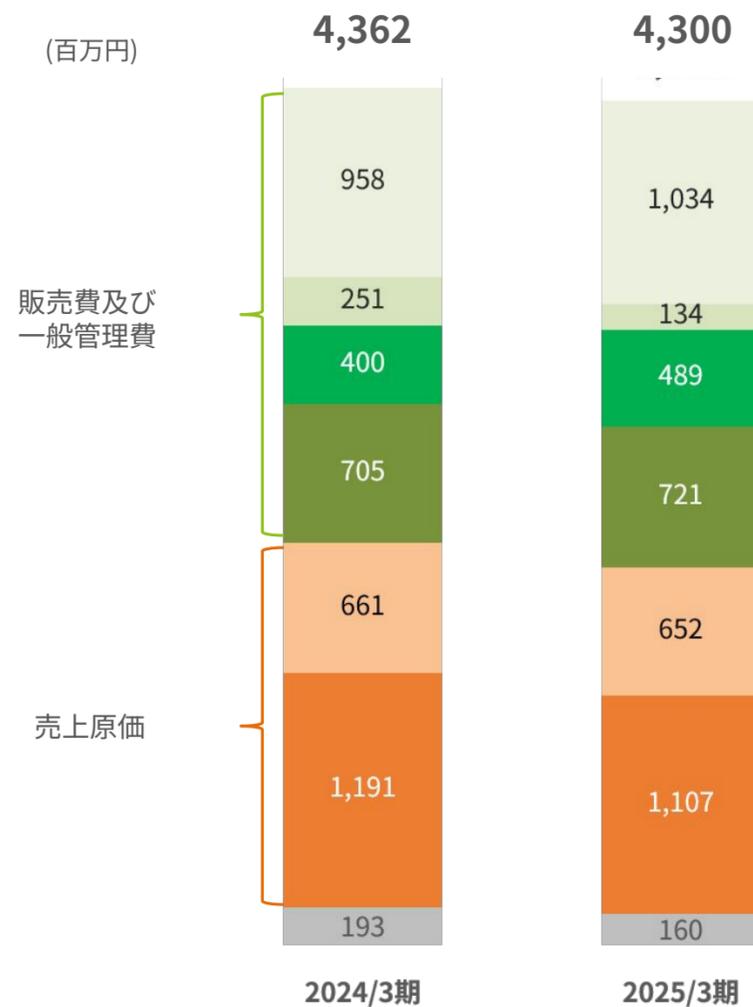
認知度向上に向けた施策により広告宣伝費が増加。費用は左記項目を除き減少。



03

2025年3月期 費用内訳（リスクリング事業）

広告宣伝費が増加したものの、全体では減少。

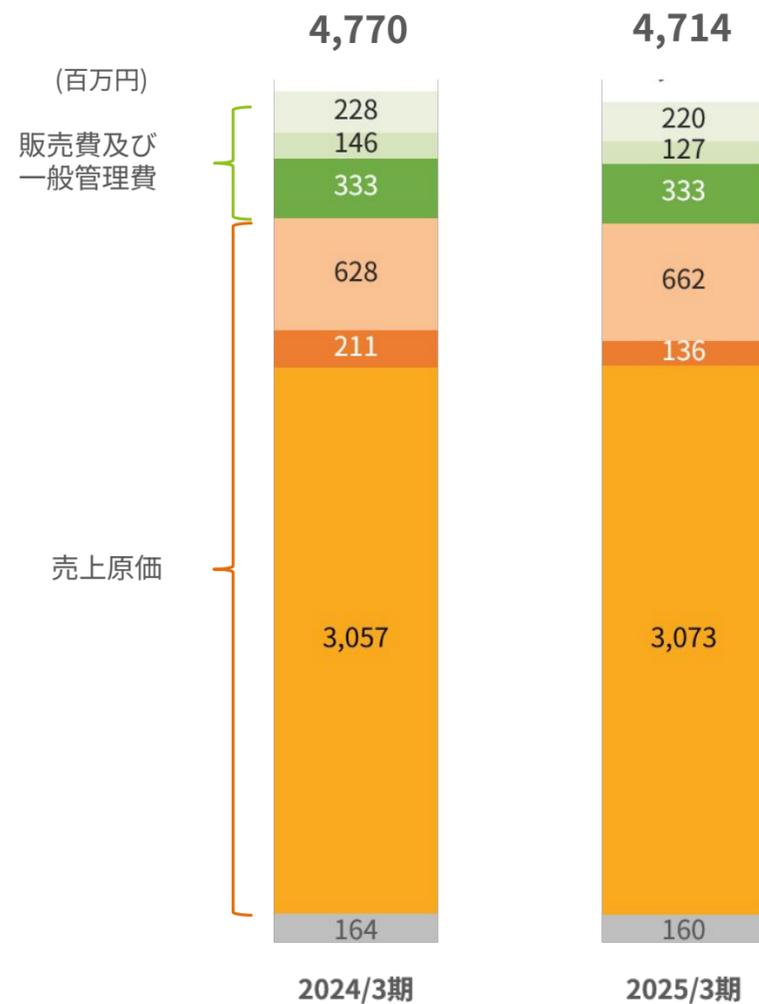


費用	増減額(率)	増減要因
その他販管費	+75 (+7.8%)	業務委託形態の増加及び採用関連費用の増加
減価償却費 (のれん償却額含む)	-116 (-46.6%)	前期計上したのれんの減損による償却費の剥落
広告宣伝費	+88 (+22.2%)	オンライン英会話の広告施策への注力のために増加
人件費 (販管費)	16 (+2.4%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
その他売上原価	-8 (-1.4%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
講師報酬 (売上原価)	-84 (-7.1%)	売上高の推移に伴い講師報酬も減少
全社共通費	-32 (-17.0%)	全社共通費の最適化により減少

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。

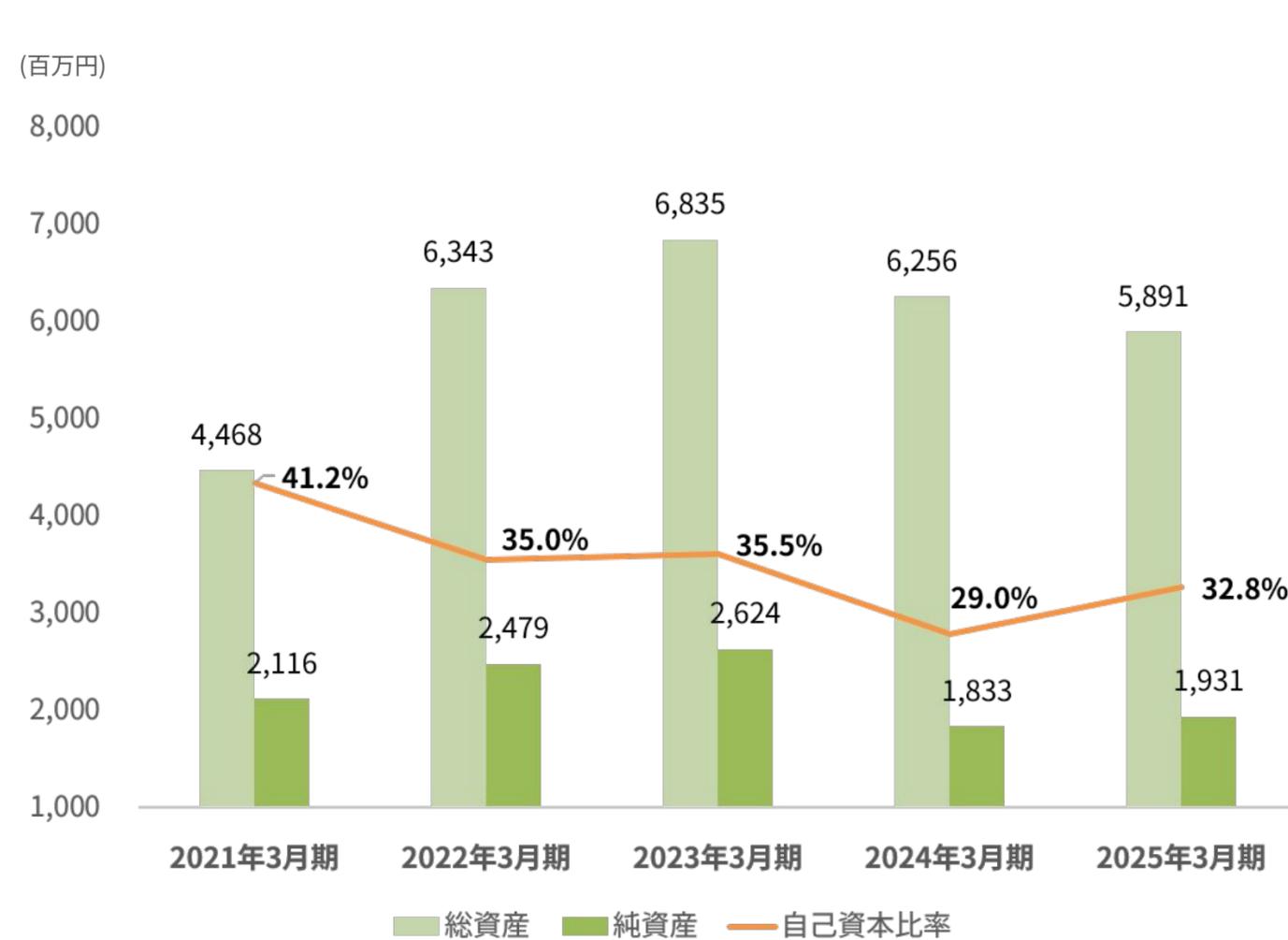


費用	増減額(率)	増減要因
■ その他販管費	-8 (-3.7%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
■ 減価償却費 (のれん償却額含む)	-19 (-13.1%)	前期計上した一部ソフトウェアの減損による償却費減少
■ 人件費（販管費）	-0 (-0.2%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
■ その他売上原価	+34 (+5.5%)	ALT派遣サービスにかかるコーディネーターの人件費を中心にその他売上原価が増加
■ 講師報酬（売上原価）	-75 (-35.6%)	子ども向け英会話の講師供給体制の見直しにより減少
■ ALT人件費	+15 (+0.5%)	概ね前年同期と同じ水準で推移
■ 全社共通費	-3 (-2.0%)	概ね前年同期と同じ水準で推移

03

2025年3月期 BS サマリー

主にソフトウェア・のれん償却により固定資産が減少。
有利子負債の返済により負債が減少。自己資本比率は足元改善。



(百万円)

項目	2024年 3月期	2025年 3月期	増減率
流動資産	3,601	3,444	-4.3%
固定資産	2,655	2,446	-7.8%
のれん	980	895	-8.6%
ソフトウェア	389	314	-19.2%
その他	1,285	1,237	-3.7%
資産合計	6,256	5,891	-5.8%
流動負債	1,972	2,440	23.6%
固定負債	2,449	1,519	-37.9%
負債合計	4,422	3,959	-10.4%
純資産	1,833	1,931	5.3%
負債・純資産合計	6,256	5,891	-5.8%
自己資本比率	29.0%	32.8%	3.8pt

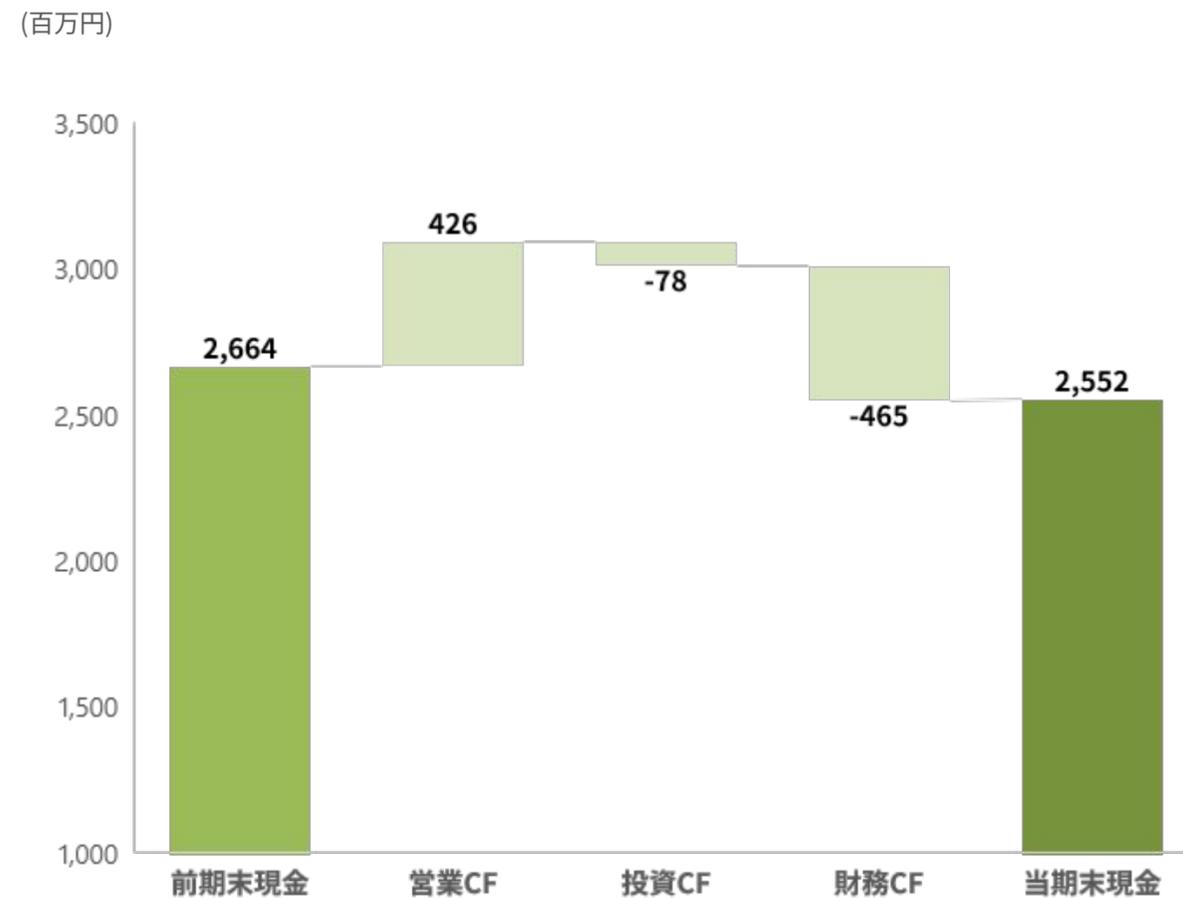
03

2025年3月期 キャッシュ・フロー サマリー

営業CFは426百万円の収入。投資CFは無形固定資産の取得等により78百万円の支出。

財務CFは有利子負債の返済等により465百万円の支出となり、期末現金等残高は2,552百万円の着地。

(百万円)



項目	2024年 3月期	2025年 3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	834	426	-408
税金等調整前当期純利益	-124	423	548
減価償却費（のれん含む）	449	307	-141
法人税等の支払額	-391	-152	239
その他	* 901	-151	-1,052
投資活動によるキャッシュ・フロー	321	-78	-399
無形固定資産の取得による支出	-130	-72	58
その他	451	-6	-457
フリー・キャッシュ・フロー	1,156	347	-809
財務活動によるキャッシュ・フロー	-766	-465	301
有利子負債の返済による支出	-361	-331	30
自己株式の取得による支出	-299	—	299
その他	-105	-133	-28
期末現金等残高	2,664	2,552	-112

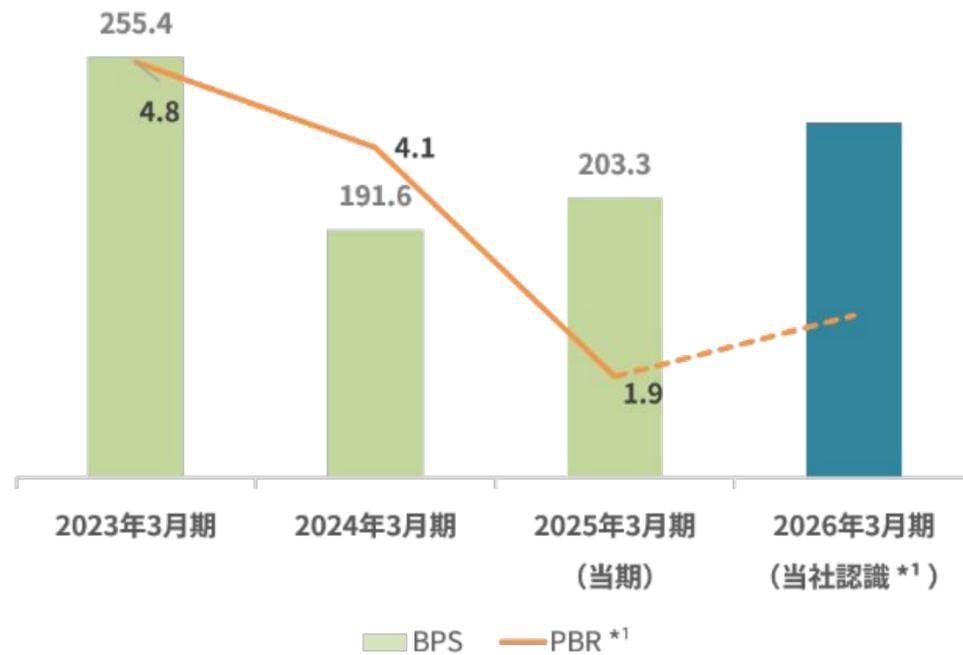
* 減損損失の796百万円が主因

03

財務指標の推移

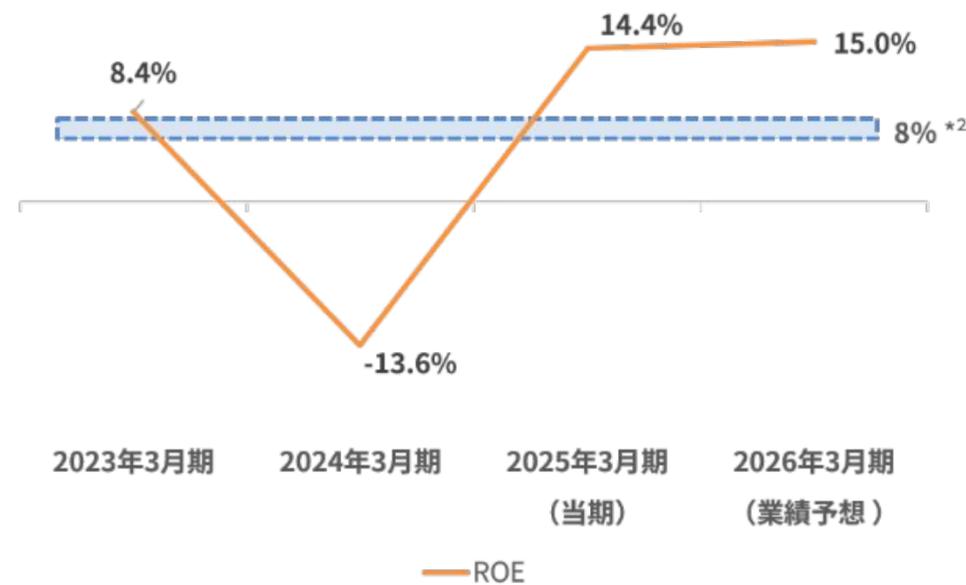
ROEは当期末時点で14.4%、来期の同数値の試算では15.0%の推定。
 来期のPERは想定株主資本コストを踏まえ、足元より増加見込み。

PBR・BPS



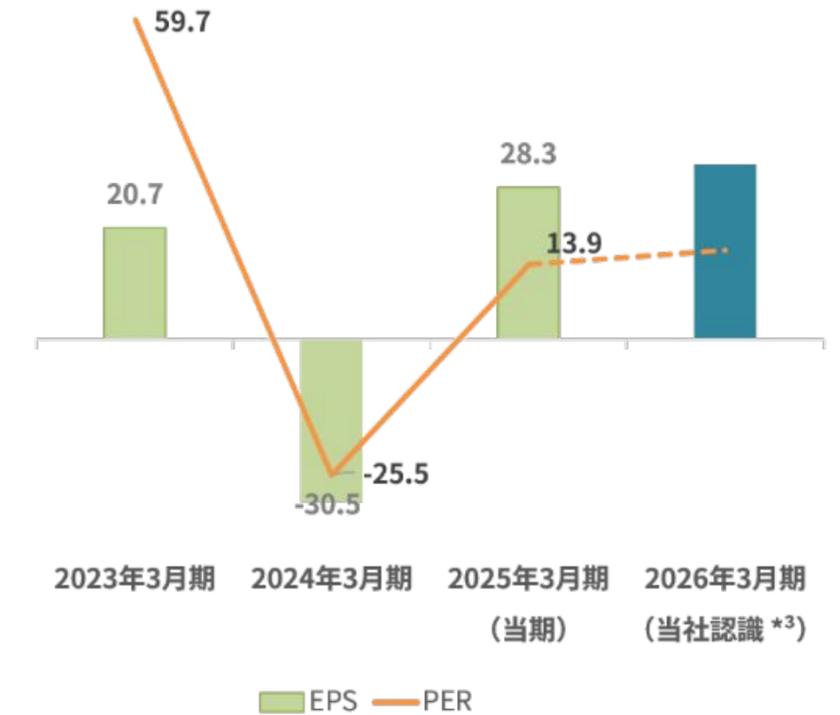
*1 2026年3月期の予想PBRは 予想ROE × 予想PER にて計算された理論値

ROE・株主資本コスト



*2 株主資本コスト8.0%程度 (当社認識) CAPM理論に基づき計算

PER・EPS



*3 2026年3月期のPERは $1 \div (\text{株主資本コスト} - \text{成長率})$ にて計算

04

2026年3月期 業績予想

04

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。

(百万円)

	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

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。

(百万円)

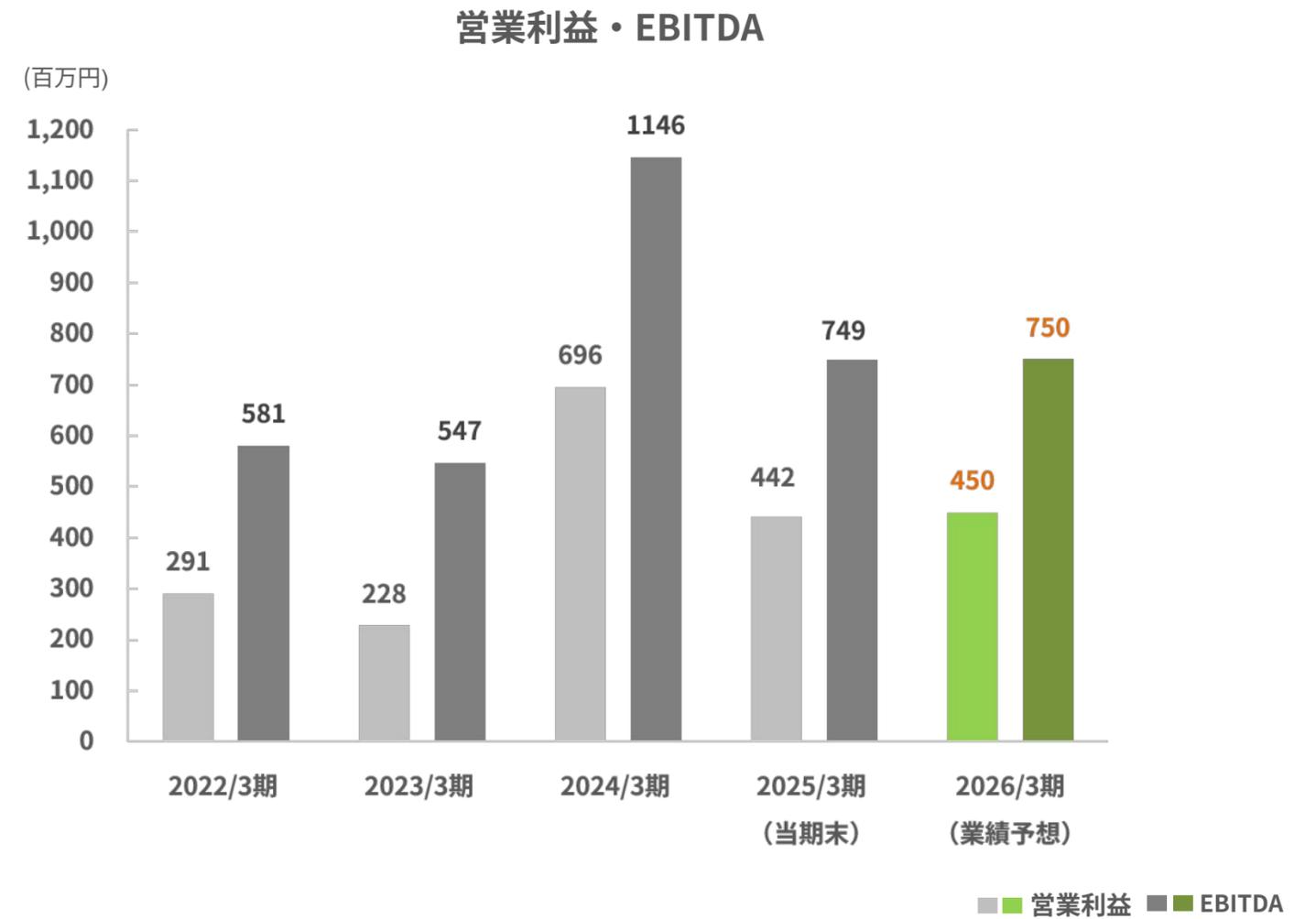
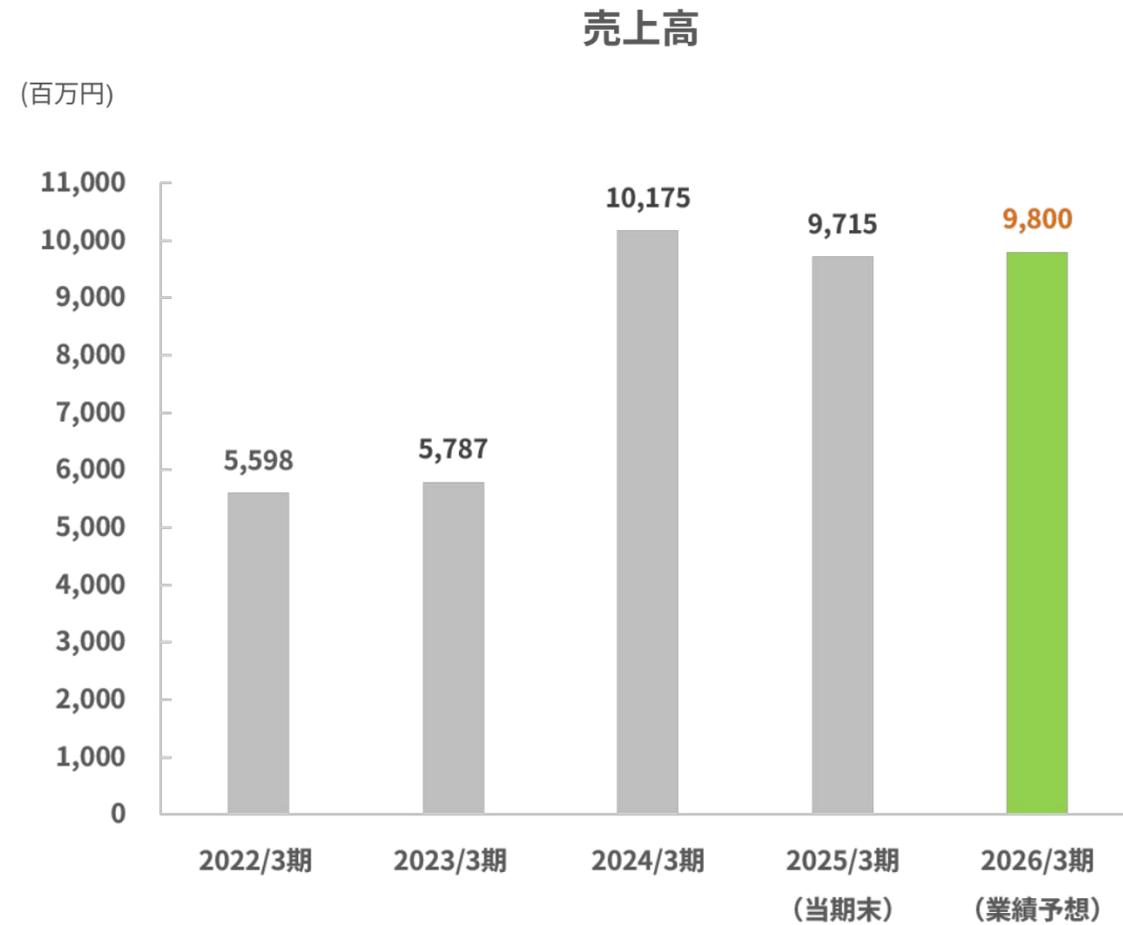
		2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	増減率
リスキリング 事業	売上高	4,666	4,740	+1.6%
	個人向けサービス	2,827	2,700	-4.5%
	法人向けサービス	1,839	2,040	+10.9%
	セグメント利益	364	425	+16.5%
子ども・子育て 支援事業	売上高	5,048	5,060	+0.2%
	ALT派遣サービス	4,693	4,720	+0.6%
	子ども向け英会話サービス	354	340	-4.2%
	セグメント利益	335	230	-31.5%
調整額 *		-258	-205	
合計	売上高	9,715	9,800	+0.9%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

* 調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用

04

2026年3月期 連結業績推移

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す。



05

2026年3月期 戦略

05

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

…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



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

【ヒト×AI】の共創で 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。

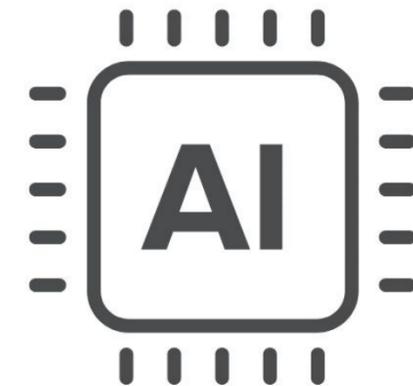
均質化や効率化などの面では、テクノロジーやAIの優位性を利用しつつ、価値ある創造やサービスの品質を担うのは「ヒト」という思想のもと**【ヒト×AIの共創で提供価値最大化の実現】**を目指す。

ヒトの強み



×

AIの強み



劇的に進化するAIを積極的に活用し効率化・自動化を推進

2022年11月のChatGPTリリース以降、AIは急速な普及を果たし、今なお劇的な進化を続けている。

企業経営や事業運営のオペレーションを中心に、AI活用による効率化・自動化を推進することで、人的リソースの効率活用を一層推進していく。



レアジョブ最大の価値である 「人と話せる」を磨き上げる

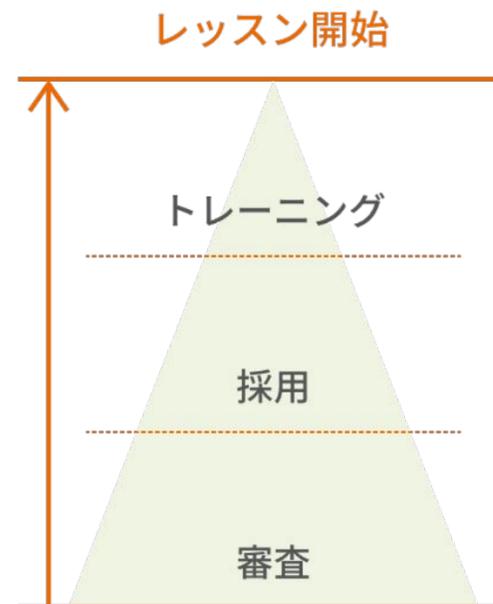
AI活用による効率化・自動化を推進すると同時に、サービスでは「人と話せる」という提供価値を高めていく。

オンライン英会話事業では、審査から採用、トレーニングまで一貫した管理体制を構築することで、講師の品質管理を行っている。

ALT派遣事業では年間を通じた研修の実施や生活面でのサポートなども手厚くすることでALTの指導力や勤務姿勢をより良くし、顧客体験の向上を図っている。

<オンライン英会話講師の採用>

- ・採用率わずか1%の厳しい審査
- ・多岐にわたるトレーニング
- ・英語習得の専門家が監修
- ・レッスンデータを活用した指導内容の向上



<ALT講師の研修・サポート体制>

- ・指導力向上のサポート
- ・学校生活や住居地手配などのサポート
- ・エリアマネージャー（ALT）によるメンタルサポート



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】

リスキリング事業のサービス提供にALTが協力

フィリピン人講師を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】

Gakken

shikaku square
資格スクエア
Produced by RareJob

Shikaku Pass

PROGOS
for English Speaking

EnglishCentral

<講師の安定供給・競争優位性強化>

- パキスタン政府と連携しALT人材受け入れ
- ALTが作る英語記事で学ぶ「ALTogether」リリース
- ALT派遣×オンライン英会話 提供自治体増加



<学研ホールディングスと資本業務提携契約を締結>

Gakken



1Q

2Q

3Q

4Q

<SNS運用への注力に対し一定の成果>

- SNS広告からの流入：対前年度比「**337.7%**」増
- 公式TikTokフォロワー数：**137,641人** ※25年3月末時点

<AI活用プロダクトの展開を加速>

「レアジョブ英会話」と資格スクエアを中心に、AI活用プロダクトを多数提供



<企業認知向上に注力>

- 「PROGOS Global Talent Academy」リリース
- 「Global Talent Conference 2024」を開催
- 2025年大阪・関西万博の会場運営参加サプライヤーとして協賛



<海外展開開始>

- 「RareLingo」リリース

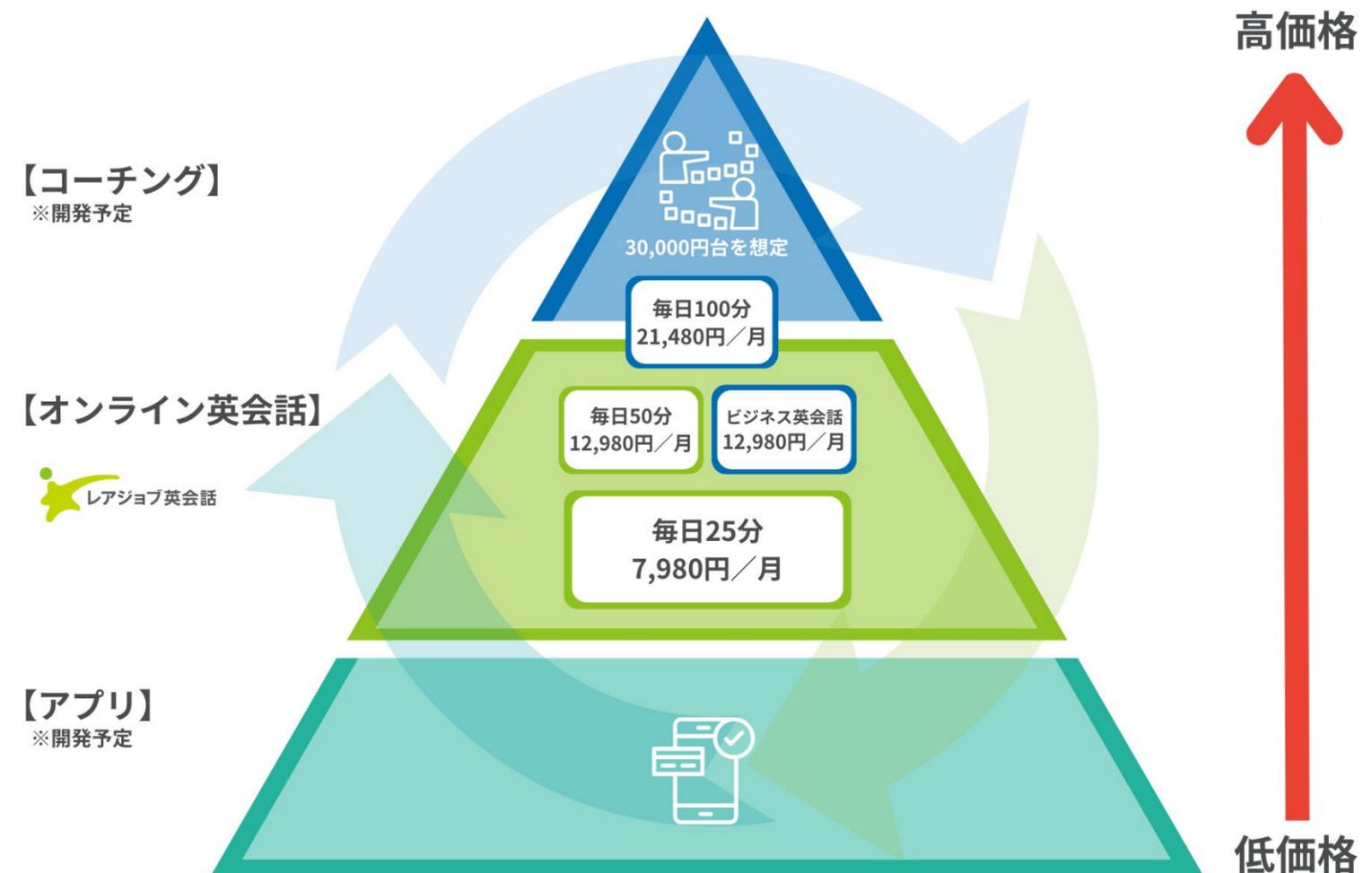


価格帯の幅を広げて
ポートフォリオを再構築
顧客層拡大とアップセルを狙う

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。

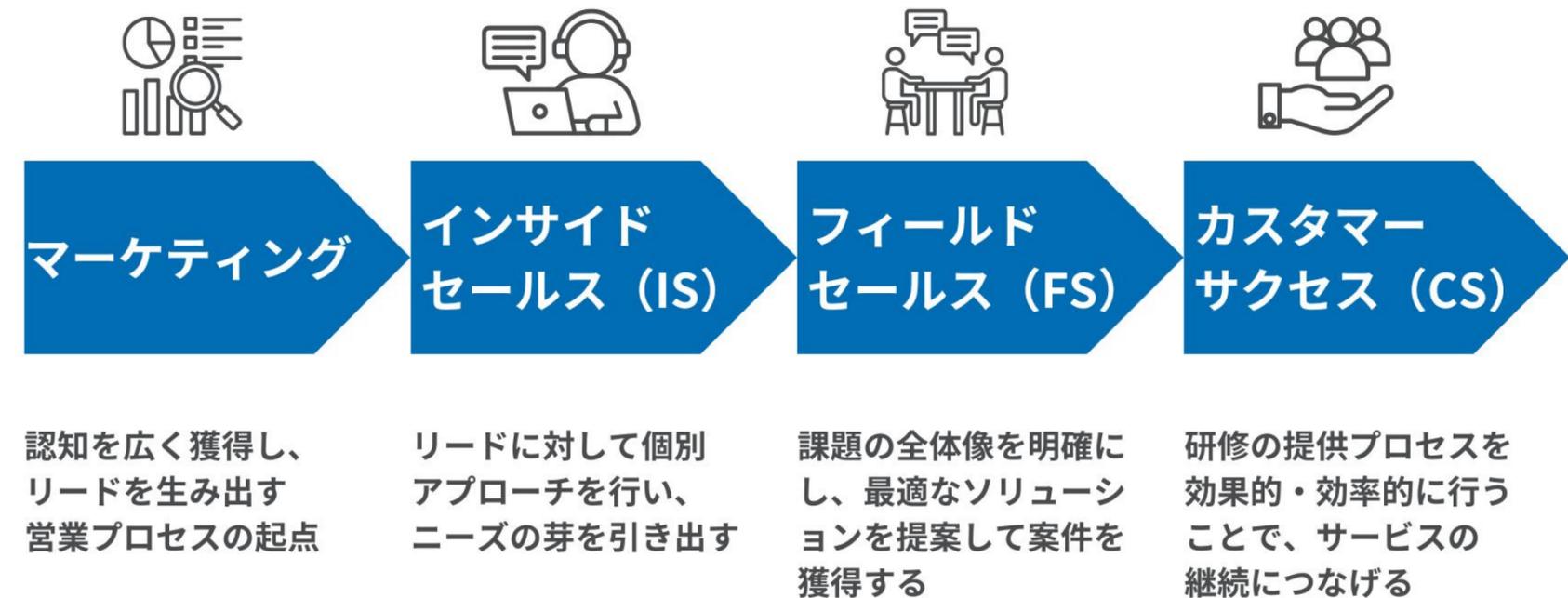
【新規取り込み・アップセル・自社サービス回遊】



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。



～狙い～

サービス利用
継続率向上

大型・複雑
案件の対応

顧客満足度
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

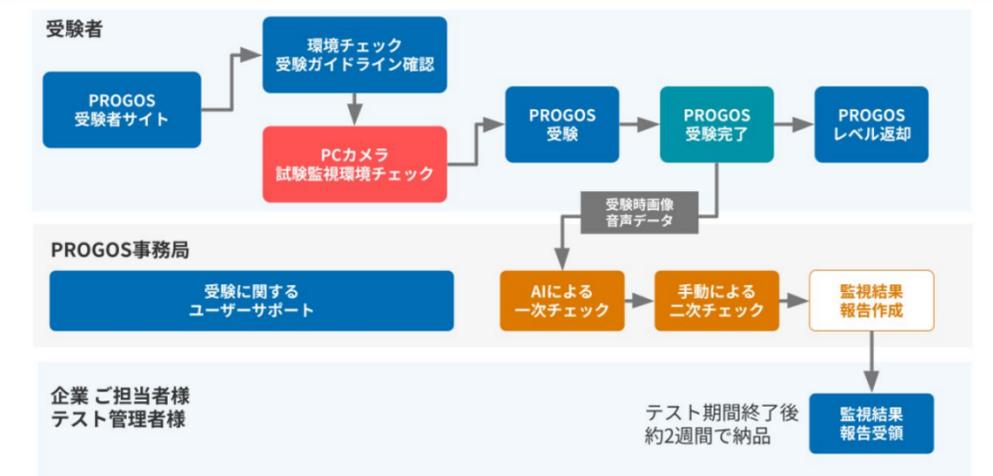
for English Speaking

「PROGOSオンライン試験監視」
法人向けに正式リリース
大規模提供開始

企業の管理体制に負担を増やすことなく
信頼性の高い試験実施に貢献

- ◆専用ソフトウェアなどインストール不要
- ◆AIによる試験監視+人力での確認
- ◆約2週間で試験監視の結果を返却

オンライン試験監視受験/チェックの流れ

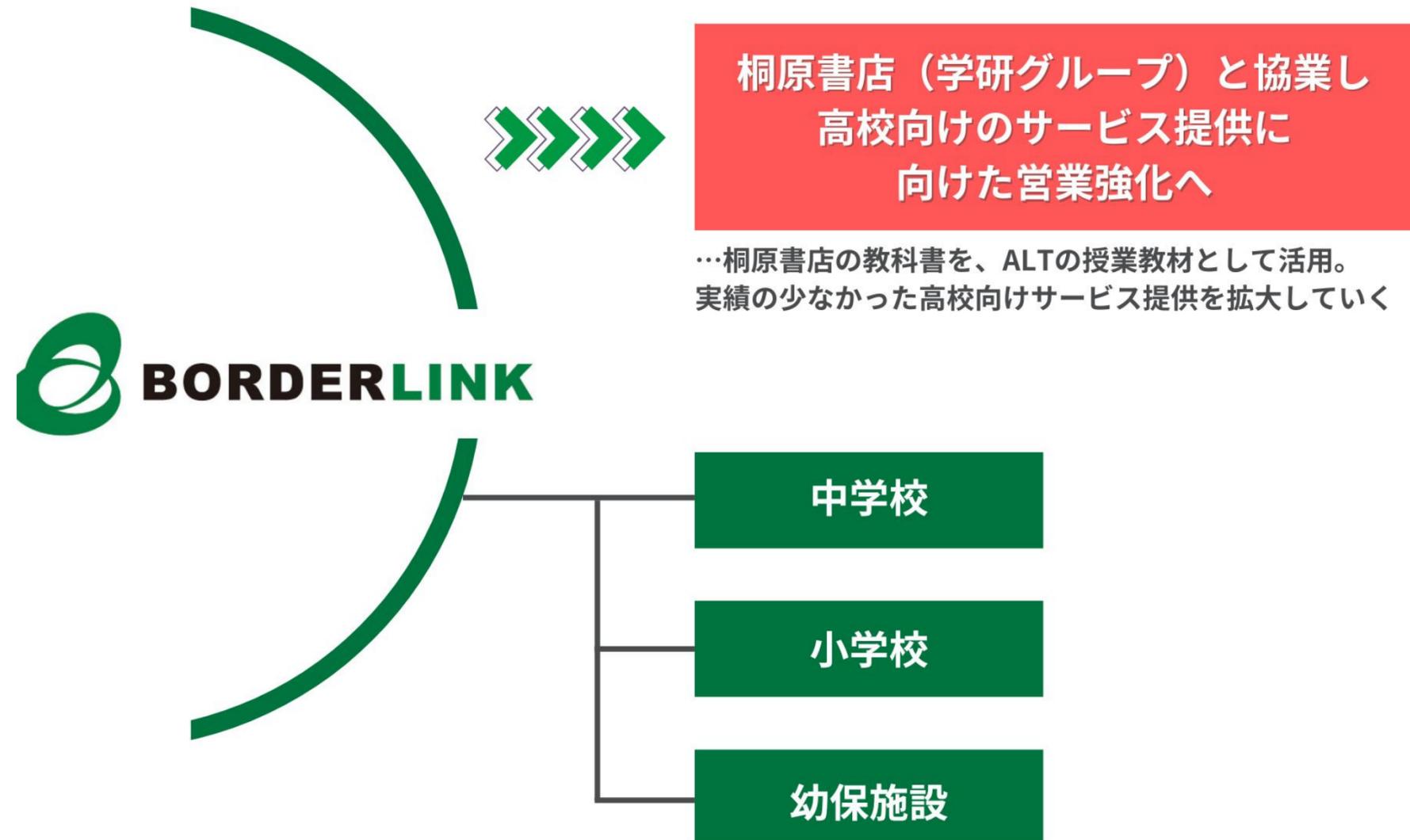


PROGOS
for English Speaking

EnglishCentral

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。



桐原書店（学研グループ）と協業し
高校向けのサービス提供に
向けた営業強化へ

…桐原書店の教科書を、ALTの授業教材として活用。
実績の少なかった高校向けサービス提供を拡大していく

中学校

小学校

幼保施設

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。



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。



06

株主還元について

06

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1回の付与となります。サービス概要及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。



株主優待券 10,000 円分 (*1)



レッスンチケット
60枚

または



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上限金額は、利用者様のご契約いただいております当社サービス「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、差額分については返金いたしません。

*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利用中の方が同数チケットをご購入いただいた場合の相当金額になります。

*3：「司法試験予備試験講座」にて利用した場合の割引相当金額になります。

07

Appendix

07

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

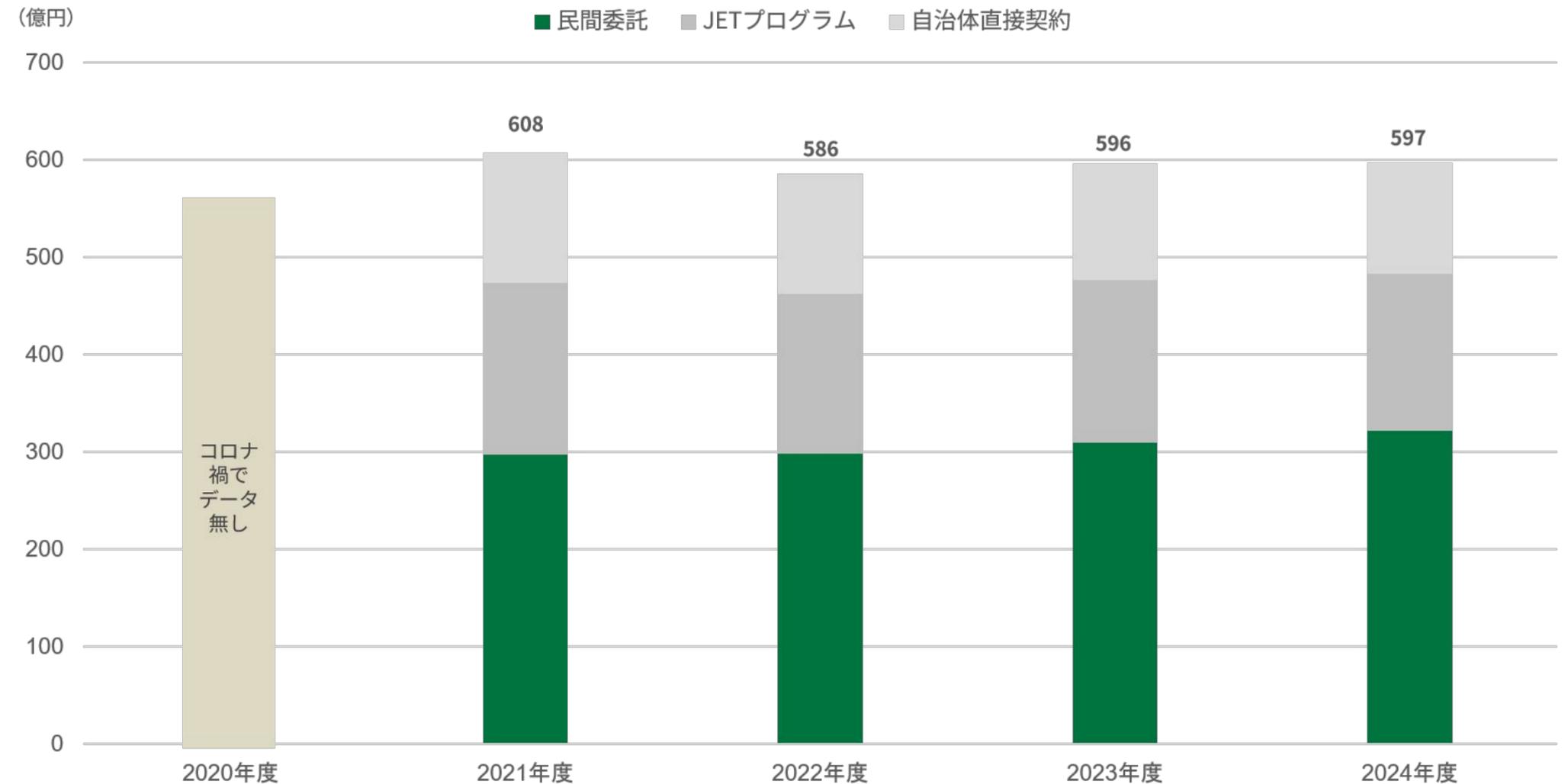
法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底により、持続的な企業価値向上を目指す。カスタマーハラスメント基本方針制定など、仕組み・体制の充実に注力。

人的資本として捉えるべき視点		KPI	2024年3月末 時点	2025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%	21.6%
		グループ全社取締役 に占める女性比率	29.4%	41.2%
	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%	58.3%
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	7.3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%	62%

* 2024年4月～2025年3月までの実績

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。

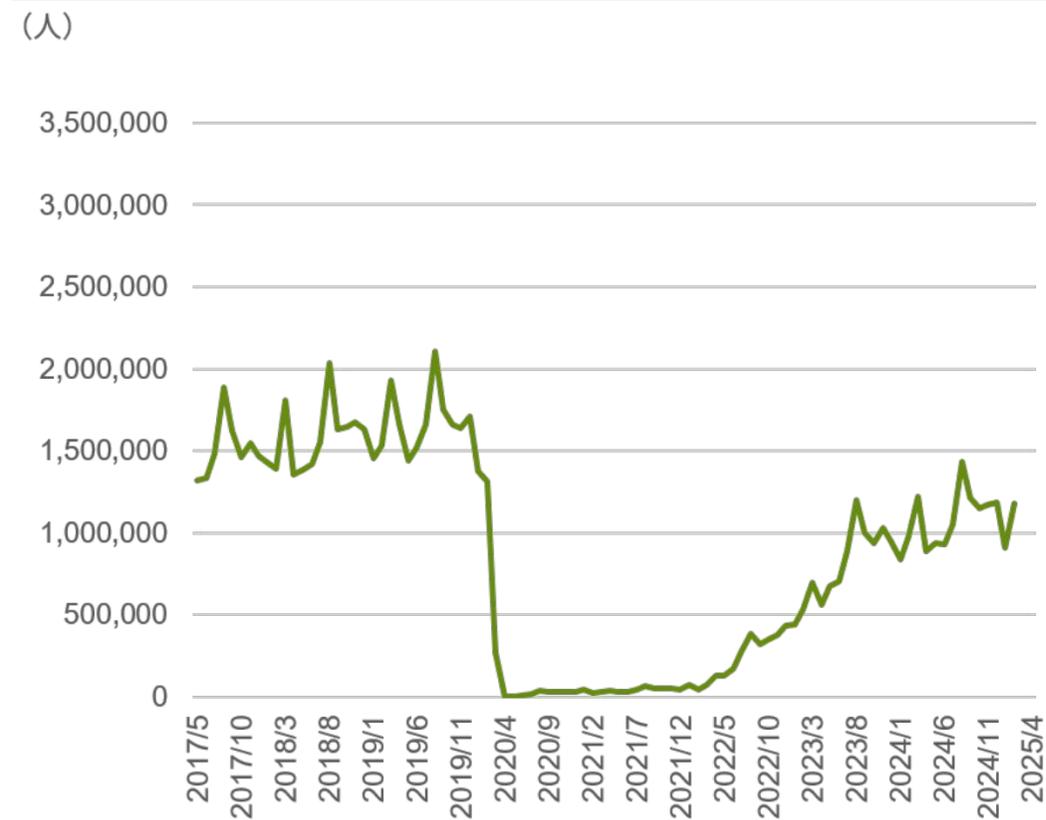


*文部科学省「英語教育実施状況調査」より、その他を除いたALT人数とALT一人あたりの単価（約400万円）からレアジョブ社にて推計

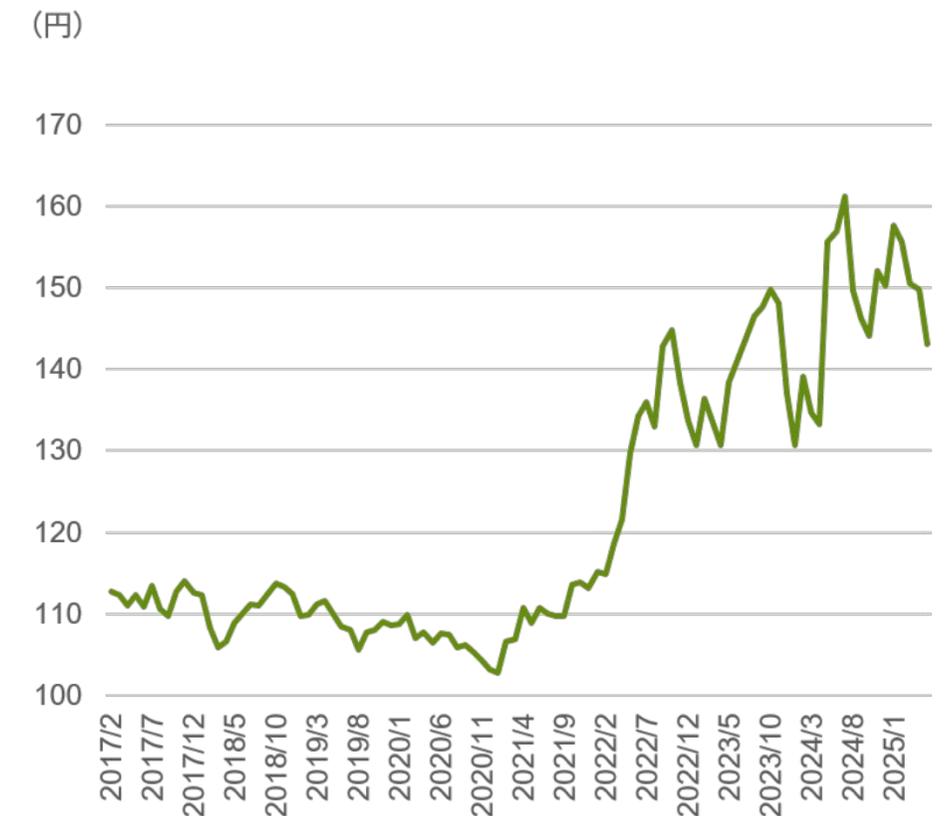
円高基調と相関し出国者数が増加すれば市場拡大を見込む

日本人出国者数は、コロナ禍前の水準に戻らず。円安基調も海外需要を押し下げていると見込まれる。円高基調に転じれば出国者数が増加し、それと相関して英会話需要も好転すると見込む。

日本人出国者数



為替レート (ドル円)



*出入国在留管理庁「出入国管理統計統計表」

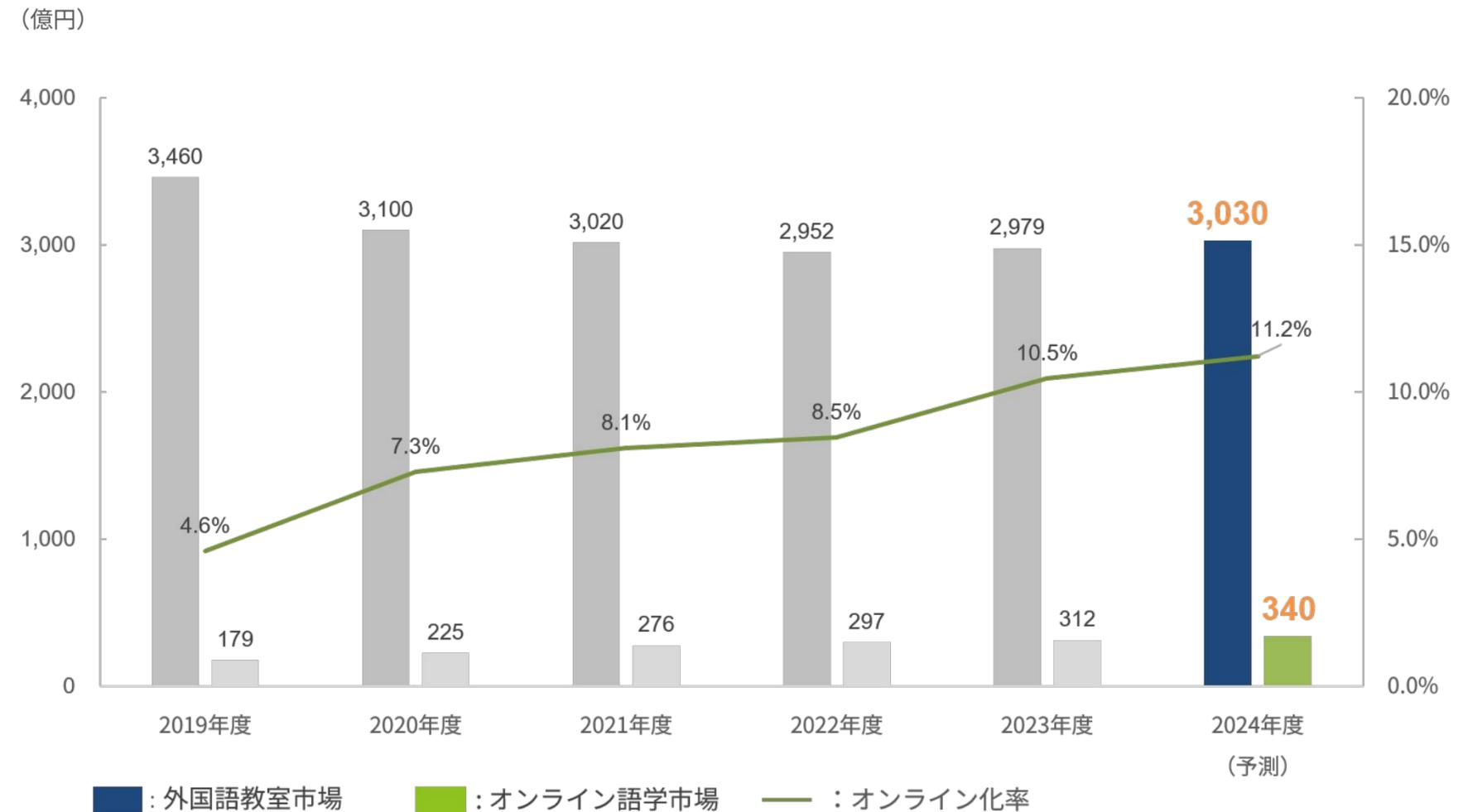
オンライン英会話市場は 外国語教室市場の11.2% 大きく伸びる余地が存在

【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

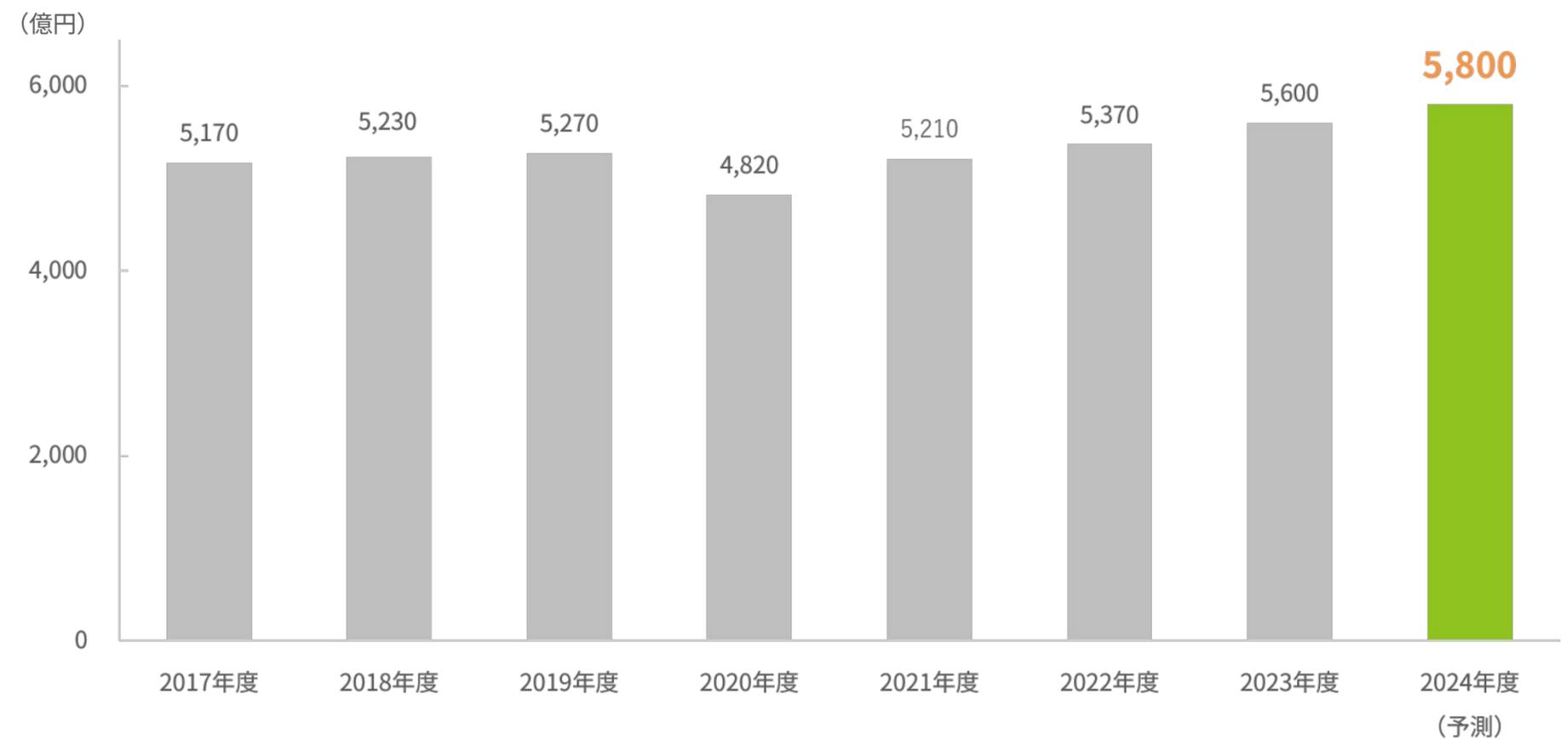
【オンライン語学学習市場】

- 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



*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



*矢野経済研究所「2024 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