



RareJob

株式会社レアジョブ

2024年3月期決算説明会

2024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]	2024年3月期 決算説明会
[日程]	2024年5月15日
[ページ数]	33
[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 (以下、中村)

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



登壇

中村：取締役社長の中村でございます。それでは、これより株式会社レアジョブ、2024年3月期決算説明を行いたいと思います。

本日、まず決算概要について説明し、そして2025年3月期の業績予想、そしてその取り組み、その次に株主還元、このような形でお話ししてまいります。

まず、2024年3月期の決算概要になります。

決算サマリーです。

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

リスティ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



Copyright© RareJob, Inc. All rights reserved.

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

3

売上高は101億7,500万円、営業利益6億9,600万円となりまして、営業利益、売上高ともに過去最高を更新しております。当期からは、株式会社ボーダーリンクのALT派遣事業が開始されました。それに伴って大幅な増収、そして増益となっております。

売上高に関しましては、前年同期比75.8%の増収、営業利益に関しましては、前年同期比205.2%の増益となっております。

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



また、特別損失を計上いたしまして、当期純損失はマイナス 2 億 8,800 万円となっております。具体的には、資格スクエア事業、こちらの買収していた事業ののれん、それから、開発しておりましたソフトウェア、こちらについて減損を行ったことによりまして、7 億 9,600 万円の減損損失を計上しております。

リスキング事業につきましては、セグメント利益は 17.9%の増益となっております。オンライン英会話サービス、こちらにつきまして昨年、価格改定を行いまして利益率が向上しております。

子ども・子育て支援事業につきましては、2 億 7,100 万円のセグメント利益を創出しております。ALT 派遣事業、こちらが、もう一つのグループの利益の柱として大きく確立しております。

続きまして、数値の決算概要になります。

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

	2023年3月期	2024年3月期	増減率	2024年3月期 業績予想*2	増減率
売上高	5,787	10,175	+75.8%	10,170	+0.1%
EBITDA*1	547	1,146	+109.3%	1,140	+0.6%
営業利益	228	696	+205.2%	690	+1.0%
経常利益	279	700	+150.8%	690	+1.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	-288	-	-300	-
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%	-		

(百万円)

*2 2024年4月18日発表

*1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

4

今期の、昨期ですね、2024年3月期の売上高は101億7,500万円で、プラス75.8%、EBITDAにつきましては11億4,600万円で、プラス109.3%、営業利益は6億9,600万円で、プラス205.2%、経常利益は7億円で、プラス150.8%、当期純利益に関しましては、マイナス2億8,800万円となり、EBITDAマージン11.3%、営業利益率6.8%、ROEはマイナス13.6%となっております。

通期業績予想、こちらは先月に発表したものと比較すると、売上高、それからEBITDA、営業利益、経常利益、当期純利益ともに、着地に関しましては若干上回って着地しております。

サポート

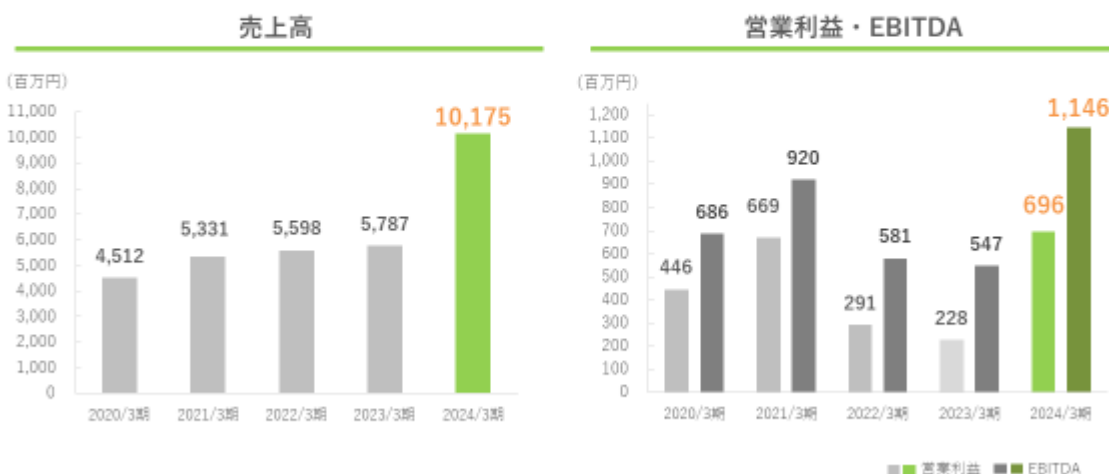
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



連結業績の推移といたしましては、このように売上高、営業利益、それから EBITDA とともに過去最高を更新する着地となっております。

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



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

5

続きまして、セグメント別の損益になります。

2024年3月期 セグメント別損益

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+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

		2023年3月期	2024年3月期	増減率	2024年3月期 計画*2	増減率
リスクリング 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%



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

*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

6

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



まず、リスクリング事業です。リスクリング事業は、昨期、価格改定を行いまして、その結果利益率は向上し、プラス 17.9%の増益となっております。具体的には、売上高は 51 億 5,000 万円。内訳としましては、個人向けサービス 33 億 3,300 万円、法人向けサービス 18 億 1,700 万円となっております。セグメント利益は 7 億 8,800 万円となっております。

個人向けサービスにつきましては、昨期と比べますとマイナス 5.2%、法人向けサービスはプラス 1%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、こちらが好調に昨期は推移いたしました。その結果として、売上高 50 億 2,500 万円。うち、ALT 派遣サービスが 45 億 9,700 万円、そして子ども向け英会話サービスが 4 億 2,700 万円となっております。そして、セグメント利益としましては、子ども・子育て支援事業で 2 億 7,100 万円となっております。

続きまして、事業の報告になります。

事業報告：リスクリング事業（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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

7

リスクリング事業の個人向けに関しましては、個人向けサービス、こちらに関しましては、ユーザー数に関しましては、硬直的となり、今いろいろな施策を打っているところでございます。

そして、昨期に関しましては、ここ数年の円安で利益率が減少してまいりましたので、価格改定を行いました。その結果として、利益率は向上し、また営業費用はコントロールいたしておりましたので増益となっております。

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



また、第4四半期に関しましては、広告施策、こちらの方に一定の投資を行ってまいりました。その結果として、少しずつその効果が見えております。具体的に取り組んでいることとしましては、特にSNSの施策、こちらに注力しております。

例えば、TikTokですとか、それからX、YouTube、そういったところに力を入れながら回していると。その中でもまずはTikTokというところに注力をしておりまして、ここでいくつか人気コンテンツも出てきておりまして、再生数もぐっと伸びている感じになっております。

昨年の12月からの推移でいきますと、2月に400万以上のTikTok再生回数が回っております。そして、YouTubeの再生回数としまして、この3月は850万再生というところまでできておりまして、フォロワー数に関しまして、TikTokフォロワー5.3万人、YouTube登録者数4.8万人、現在もうちょっと増えておりますけれども、そのようなところまで来ておりまして、他社さんよりも非常に多い結果となっております。

こちらのSNS施策ですが、すぐにコンバージョンに繋がるというようなものよりも、比較的認知に対して貢献していくところがありまして、少し足の長い施策にはなっております。しかし、長く続けていくことによって、この効果が徐々に徐々に効いてくると考えておりまして、継続的にSNSの施策に力を入れてきているような現状になっております。

続きまして、法人向けについてです。

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**



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

8

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



AIスピーキングテストのPROGOS、こちらの実施数に関しましては、前期よりもプラス25.3%となっており、増加しております。また、アセスメントの幅も着実に増やすことはできておりまして、データからの価値提供が進んできております。

具体的には、AIのスピーキングテストですね。こちらをいろんな大企業さんに提供しております。その中でも、会社の中でしっかりとアセスメントとして活用していきたいというお客様から、本当にその人が受けているのかをチェックしたいというニーズがあったために、そこで監視付きのものを我々として開発し、それを少し従来のものよりも単価を上げて提供する。

そういったものも提供することによって、監視付きで本当にその人個人が受けているのかどうか分かるものも、企業様に対して提供することができるようになっております。そして、大企業の中で活用されております。

また、PROGOS for Global Skills というものも開発しまして、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、まずはアルファ版として実行するというようなものもやっております。組織開発、様々なアセスメントについて、我々は提供しだしております。

そして今は、PROGOS、英語のスピーキングテストの方を様々な大企業さんに提供していることによって、顧客に対して、部門ごとの他社比較がある程度できるようになってきております。

例えば、海外事業部門にいる人ですとか、製造業のこの部門にいる人ですとか、そういったところで比較をすることができるようになっております。そうしますと、この会社では英語力がちょっと低いよね、スピーキング力がちょっと低いよねとか、差分が明らかになってきます。

そうすることによって、スキル向上の必要性、こういったことが訴求しやすくなってきております。これをより活用していくことによって、さらなる研修の増加に繋げていこうということを行っております。

続きまして、子ども・子育て支援事業になります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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



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

9

こちらは、主にALT派遣サービスになっておりますけれども、売上高としましては2023年3月期からプラス34.5%の成長となっております。講師供給力、こちらに関しましても、後ほど言いますけれども、フィリピンだったり、あるいはアジアのパキスタンだったり、様々なところから提供することができるようになっております。それによって講師供給力も強化できております。

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



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

10

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



また、営業エリアに関しましても全国に広げていくこともできています。あとは先生の提供のみならず、オンラインでのサービスです。我々が祖業として持っているオンライン英会話サービスを、この自治体向け、学校向け、こういったところに作り変えながら提供することによって、翌期に向けた取り組みとしての実績も残してきております。

そして、実際にその講師の供給が、より受注を取っていくところに対しては大切になってきていますけれども、こちらに関しましては、レアジョブグループの強みを生かしながら、フィリピンにおける講師ネットワーク、我々の採用している講師陣、その中でももちろん英語力は高いのがわかっているんですけども、そのみならず、例えば実際にレッスンをやっておりますと、どれぐらいの真面目さですとか、遅刻の欠席の回数だとか、そういった勤怠に関するデータとかも取れます。

そうしますと、英語力とか勤怠のところですか、生徒からの評価とか、そういったところを加味して、優秀な講師のみを日本に派遣することができる。そうしますと、日本の方で先生として学校の方に派遣した際も、英語力のみならず、勤怠とか、それから真面目に働くとかで、しっかりとした評価の高い、現場でも満足してもらえるような先生方が、我々としては派遣できるようになってきております。

また、いろいろな国から英語の先生を採用するという取り組みを進めている中で、パキスタンの学校で教えている英語の先生をパキスタン政府と提携しまして、ALTとして受け入れると。

こういったことを行いまして、今回数 30 人ぐらいですね、日本に連れてきてまして、こちら図としては日本にあるパキスタン大使館でセレモニーを行った写真ですが、そういったこと政府と一緒にやってやりながら、そういった優秀な講師陣を連れてきて、そして学校に対して派遣して行って、日本の英語教育をより良いものにしていくことを行っております。

これはパキスタン側に対しても、人材の派遣、優秀な人材を、日本に連れてきて活躍してもらおうというところで、パキスタン政府とも利害がすごく一致して、うまくいっている事例になっております。

こういったことがありまして、しっかりとした供給体制ができて、より拡大させていく素地がこの特に下期ぐらいからは、よりできる形になってきております。

続きまして、四半期売上高内訳の推移となっております。

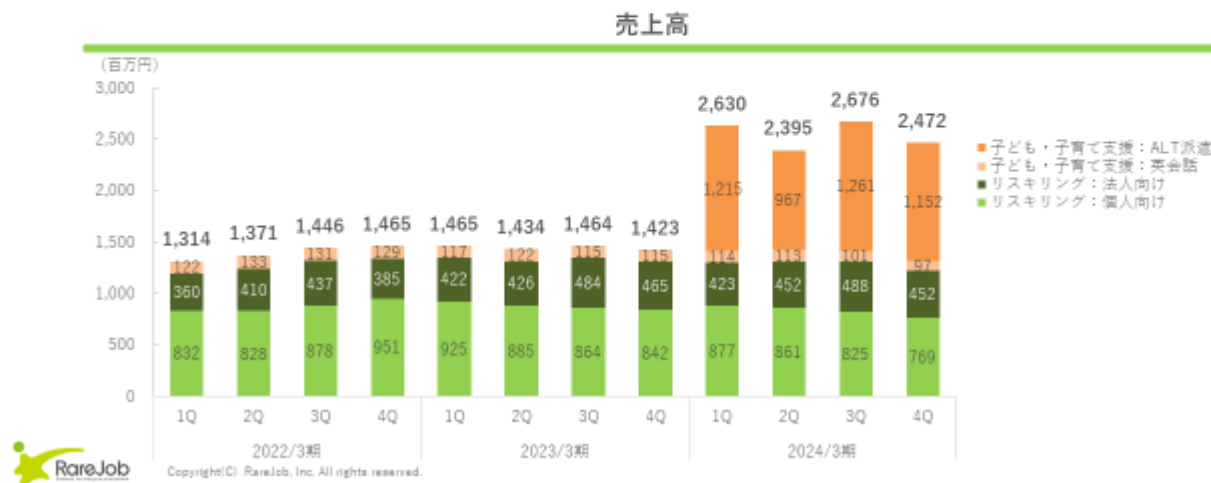
サポート

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



四半期売上高内訳の推移

リスキリング事業では、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



11

子ども・子育て支援の ALT 派遣、それから英会話、そしてリスキリングの個人、法人向けというところでの推移としては、このような形になっております。

四半期ごとに季節性とかもありながら、上がったりがったりとかしながら進んでいるのが ALT でございます。法人向けサービスに関しましては、大型で入っていた添削受託案件があるんですけども、通期でその部分で一定の売上が縮小してしまったと。

それ以外の法人の案件というところは伸びつつも、その部分でカバーできるだけの部分がまだ作りきれなかったのが、昨期、特に下期にはなっております。今期は、それ以上にいろんなものを作りながら、ちゃんと回復させていくとことを行っております。

個人向けサービスの方に関しましては、先ほど申しましたような、SNS の施策とかを行いながら、いろんな手を打ちながらしっかりとユーザー数、それから売上を上げていこうと頑張っているところになっております。

続きまして、四半期の費用になります。

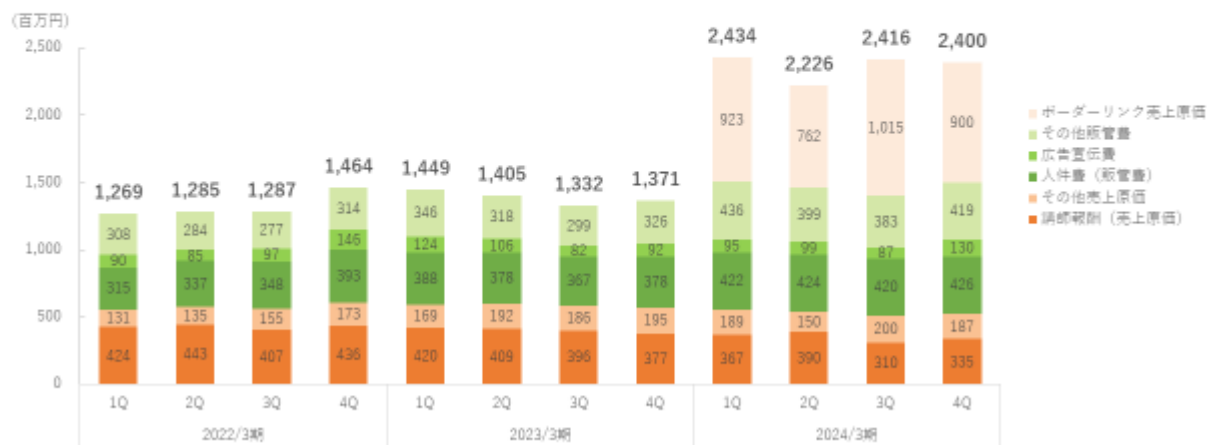
サポート

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

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

費用



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

12

第4四半期に関しましては、特にリスキングのコンシューマー側の広告施策に注力しておりますため、広告宣伝費は多少増えております。

元々4Qは比較的、每期毎期広告宣伝費を多少かける期はあるんですけれども、そこにアドオンで少し入れております。

ボーダーリンク売上原価に関しましては、学校が長期休暇時期のため、ALT費用が前四半期からは減少しております。

サポート

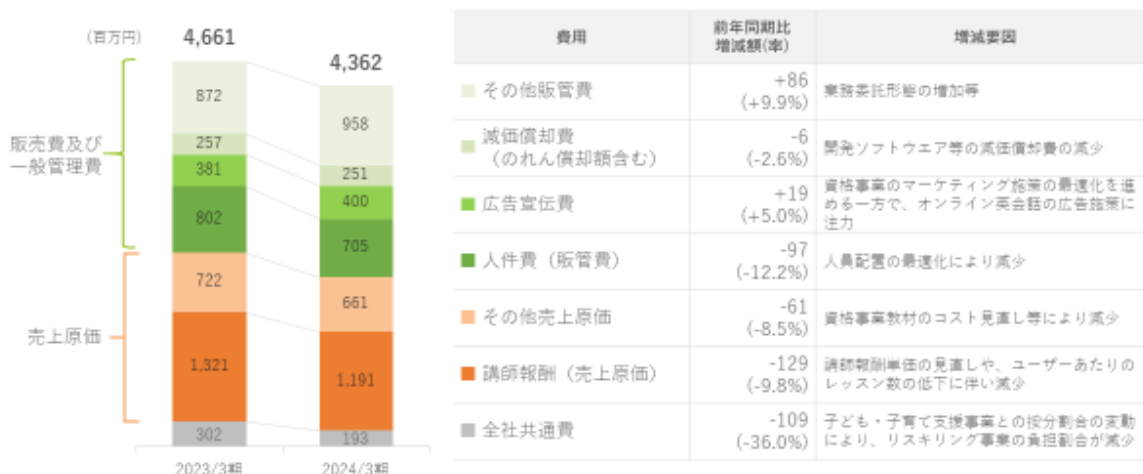
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして、費用の内訳になります。

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



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

13

リスキリング事業に関しましては、講師報酬単価の部分ですとか、あるいはユーザーあたりレッスン数が少なくなって、それに伴って講師報酬は減少しております。人件費に関しましては、最適化によって減少しています。

広告宣伝費に関しましては、特に4Qのところの影響にはなりませんけれども、そちらで注力していますため増加しております。

サポート

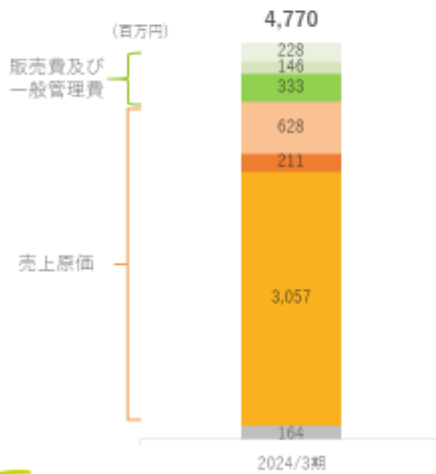
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



子ども・子育て支援事業の費用内訳になります。

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派遣事業にかかる経費用
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) RareJob, Inc. All rights reserved.

こちらに関しましては、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というような構造が、引き続き同じような形にはなっています。

続きまして、こちらの資産、負債・純資産等になります。

2024年3月期 連結貸借対照表

ポード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



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

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、ボーダーリンク社を連結子会社化しておりますので、特にBSで変化があったところとしては、現預金、それから売掛金が増加しております。自己資本比率は29%という形になっております。

続きまして、こちらキャッシュ・フローになります。

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
連結範囲の変更に伴う 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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

16

営業キャッシュ・フローに関しましては、大幅に増加しております。投資キャッシュ・フローの部分に関しましては、出資の払戻により増加したりしております。財務キャッシュ・フローに関しましては、長期借入金こちらの返済および自己株式取得により減少しております。フリーキャッシュ・フローに関しましては11億5,600万円とおります。

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



続きまして、2025年3月期の今期の業績予想になります。

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

リスクリング事業の課題

- 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



Copyright© RareJob, Inc. All rights reserved.

18

今現状、弊社グループで抱えている経営課題、様々なところあるんですけども、この1年、昨期に関しまして、売上が大きく伸びる、約2倍に成長してきております。

これはM&Aにより、大きく拡大することができたというところではあるんですけども。大きく事業を拡大することができた一方で、そういった急成長によって、組織の歪みといったところも発生してきております。

例えば、急成長に対して人員とか組織のキャパシティが追いつかなかった部分ですとか、そういったところも出てきています。また、特にリスクリング側につきましては、競争環境が激化してきていたりですとか、AIとか様々なものが出てきている。

それから、外部環境に関しましては、円安、為替環境が我々にとっては悪化してきています。それによって、海外へ出る人も少なくなったりですとか、そういった為替関連の影響が出てきておりまして、それが収益性の低下に繋がっておりまして、これが大きな経営課題にはなってきております。

そして、そのうちリスクリング、子ども・子育て事業、それぞれの事業課題というところで考えますと、リスクリングの個人事業に関しましては、これまで広告宣伝費率の割合としては、競合他社とかよりも比較的低い形でやっておりましたので、一定の利益率に関しましては、投資を除くと出てはいたんですけども。

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



一方で、ちょっとその広告宣伝費を一定抑制していたことによる弊害で言うと、認知度という点では、少し競合他社等に遅れを取ってしまった部分があるかなというふうに考えています。

なので、ここの部分で認知度を上げにいく施策のために、一定広告費、宣伝費を、特に SNS 周りに使いながら、認知度をしっかりと短期ではなく中長期で見ても認知度を高めていくのが必要だろうと考えながら、そういった打ち手を取っていかうと考えております。

そして、法人事業におきましては、英語のみを売るとののではなくって、人事の方々の課題を、特にグローバルリーダー育成、グローバル関連の課題をしっかりと解決していくソリューション提案型に少しずつ切り替えてきております。

これによって、英語のみならず、様々な商品のサービスの販売を行うことができ、売上を拡大できてきてはいるんですけども。一方で、そういったソリューション営業に対応できる営業人員に関しては、まだまだ伸ばす余地があるというか、まだその部分が、もっともっと足りないなとなっております。

そのため、成長に関してはまだまだ緩やかな状況になっておりまして、これをより加速させていくために、人員の成長をしていかなければいけないと考えております。

そして、また様々な M&A 等も行ってきましたけれども、事業領域としては拡大することはできてはいるんですけども、オンライン英会話サービスの部分については、競争環境が比較的激化してきている状況にはなっております。

また、様々な AI を使った他のサービス等も出てきている現状があります。そういった中において、差別化の部分では少し弱くなってきています。そのために、我々としてもサービス開発の方にしっかりと投資をしていきながら、より他社との違いをしっかりと出していく。こういったところが必要になってきていると考えております。

なので、中長期的に成長していくためには、こういったところにしっかりと投資をしていく必要があると考えております。

そして、子ども・子育て支援事業の方の課題については、大きなところを占める ALT 派遣サービスですね。こちらに関しましては、急激に昨期、プラス数億円というところで売上が伸びていくというようなところがございまして、急激に増えることができた。

この急激な事業拡大ができた一方で、例えば急激に事業拡大ができたために、講師の数が若干、その4月、5月とかは足りなくて。その配置に関しても、例えば先生をいきなり配置することがで

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



きずに、例えば弊社の中でフルタイムのスタッフで、ALT もできる人たちが、一時的に対応していくですとか、そういった結構負荷がかかるような形でやっていったこともございます。

それは急激な成長、事業成長において、一時的に負荷をかけてやったことによって、できてはいるものの、それによって若干のサービス品質の濃淡が出てしまっているところが課題としてありました。

また、その売上の受注に対応して、予測をしながらしっかりとそれに対応する講師を準備して、供給していく。このバランスをうまく作っていくところが課題として出てきておりました。

その課題に今期は対応していくために、一定の人員不足が起きないように、先生の方をちゃんと供給できるような形で、事前にマンパワーリソースをかけた上で、そこの準備をしていたというところがございます。

なので、そういったところに一定のお金、投資をしていく必要があるところで、こういった経営課題を解決していこうと考えております。

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



Copyright© RareJob, Inc. All rights reserved.

19

こういったところを進めていく中で、我々が2025年3月期の利益目標として、2年前に掲げていたものとして、10億円と掲げていたものがございました。しかし、先ほど申し上げましたような経営課題、こういったところを解決していく必要があると考えておりますし、また、特に為替とか厳しい外的要因、あるいは競合環境の変化、こういったところにしっかりと対応していく必要があると考えております。

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



ここで無理やりに営業利益 10 億円を取りに行くよりも、しっかりとその経営課題を解決し、そしてまた来期にぐっと成長していけるよう、必要なところに投資をしていった方が、中長期的な成長のためにはいいだろうと考えまして。今期、元々その 2 年前に掲げていた 10 億円という利益は、取り下げる決断をいたしました。

今期に関しましては、その中長期的な成長と、そして収益性を向上させていくために、組織の部分もしっかりとやりながら、当期は地盤固めの 1 年として、施策に注力していくことを考えております。

具体的にどういったところに対応しながら、そしてお金をかけていくかと言いますと、主に二つの部分がございます。広告宣伝、それからシステム開発。こちらに関しましては、前期以上にリソースを投下していこうと考えております。

SNS の部分ですね。ここで露出増加を行って、認知度を向上させる。こういったために様々なものを作りながら提供していったり、AI を活用した学習効果向上、これによる差別化を目指していくと。そういったことを行いながら、選ばれ続けられるサービスとして再成長させるために、しっかりとリソースをかけていく。さらに再成長させていく必要があると考え、投資をしていきます。

そして、ALT 派遣サービス、こちらに関しましても、昨期に関しましては、利益率は比較的高い感じにはなってしまったんですけども。それはどちらかという、人員に対して若干負荷をかけていたがために、一時的に利益率が高くなったというところで、しっかりと今後も継続的に成長させていくためには、一定の人材の部分に増強していく必要がありまして、その部分に人材を増強させることを行ってまいります。

オンライン英会話を合わせた、厚みのある学習サービスを提供したり、柔軟で付加価値の高い事業運営に応じられる体制を構築してまいります。

こういったところに今期は、前期以上に投資していくというところがございます。また、今回、利益目標を取り下げた要因の一つにはなっているんですけども、2 年前、計画していたときと比べるとかなり円安が進行しておりまして、円ドル、ドル円でも 150 円、60 円というようなレベル感になってきておりまして。

当時考えていたものと比較しますと、為替レートと比較すると、営業費用に関してはそのまま約 2 億円程度増加しているという影響がございます。これをいろんな努力をしながら、価格改定とかしながら回復させようとしているんですけども。

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



この円安の影響も、2年前とのギャップではございまして、今回、利益目標は取り下げて、今回、当期は地盤固めの1年としようと考え、そして、また来期、再成長させていくための1年としようという形で、今回は利益の目標を引き下げております。

そして、今期の業績予想になります。

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*1	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%	-

*1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額
*2 想定レート PHP 2.7円、USD 150円



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

20

売上高に関しましては102億円でプラス0.2%、EBITDAに関しましては5億1,500万円でマイナス55.1%、営業利益に関しましては2億円でマイナス71.3%、経常利益は1億8,500万円でマイナス73.6%、当期純利益は7,000万円というような形で、EBITDAマージン5%、営業利益率2.0%、ROE3.9%という予想をしております。

そして、連結業績推移としましては、売上高としましては、創業以来17期連続の増収を見込みます。ただし、営業利益およびEBITDAは減益を見込むというような計画にしております。

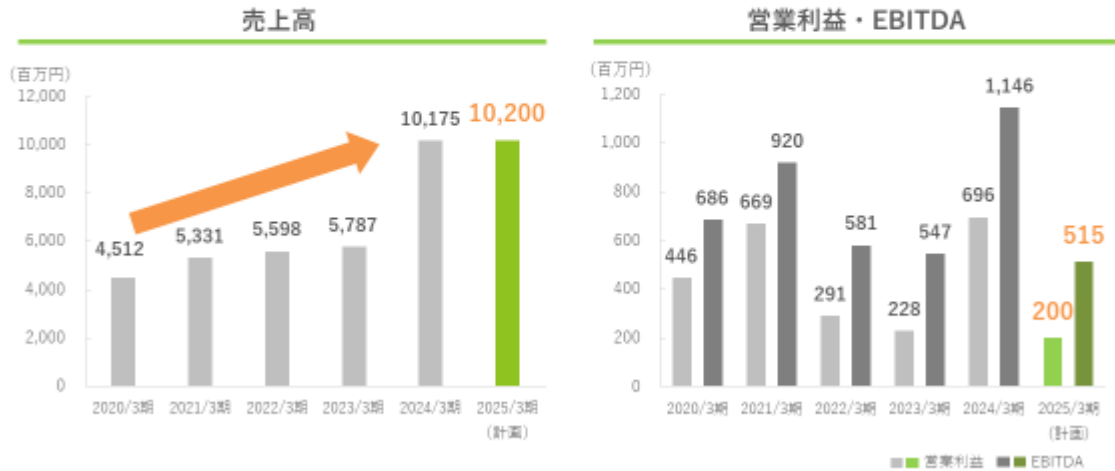
サポート

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



Copyright© RareJob, Inc. All rights reserved.

21

セグメント別損益になります。

2025年3月期 業績予想 (セグメント別損益)

リスキ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

		2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	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%

* 調整額は主に報告セグメントに帰属しない全社費用



Copyright© RareJob, Inc. All rights reserved.

22

リスキリング事業につきましては、売上高 51 億円でマイナス 1%、内訳としましては個人向けサービスが 33 億円でマイナス 1%、法人向けサービスが 18 億円でマイナス 0.9%。セグメント利益は 3 億 5,000 万円でマイナス 55.6%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



こちらに関しましては、リスクリング事業の個人向けに関しましては、粗利が減少、および広告宣伝ところで一定投資を行うというところで、広告宣伝したものが、このサブスクリプションサービスですので、売上・利益というところは来期以降により効いてくるような形で投資を行っていくと。また、システム開発を行って、サービス追加等をしていくことに注力をし、それによって売上を上げていこうと計画しております。

法人向けに関しましては、一定の元々、昨期まではあった大型の添削受託案件が剥落して、大きく減少していることのおりを受けて、このような形になっております。

そして、子ども・子育て支援事業の方になります。売上高は51億円、プラス1.5%。内訳としましては、ALT派遣サービスが46億3,000万円でプラス0.7%、子ども向け英会話サービスが4億7,000万円でプラス9.9%。セグメント利益としては1億2,000万円でマイナス55.8%を計画しております。こちら、子ども・子育て支援事業に関しましては、サービス品質向上のために人材の増強というところに注力することによって、セグメント利益が若干減少するというような形になっております。

今期のところに関しましては、ALTの部分に関しましては、受注の部分である程度確定している部分でこのような売上というところにはなっておりますけれども、期中でさらに獲得できる場所があれば、いろんなところを獲得していきながら、さらに増やしていきたいと考えております。

今期の取り組みになります。リスクリング事業についての取り組みになります。

リスクリ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ながらか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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

24

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



個人向けサービスにおいては、新規ユーザーが安定的に増加する状態を目指したいと考えており、特に注力する部分としては SNS、ここに注力をしていきます。このような TikTok ですとか X での認知を得ることができるような施策を増やしつつ、認知度向上で会員獲得へ繋げていきたいと考えております。

このような TikTok の動画で、一定の回数、再生されたりですとか、X でキャラクターを活用しながら会員獲得、認知を使いながら会員獲得、リテンションとか、そういったところに繋げていきたいと考えております。

続きまして、リスキリング事業についての法人事業の取り組みになります。

リスキリ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	総合エレクトロニクスメーカー B社	大手システムインテグレーター C社
<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・グローバルマインドセットに加えて、その後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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

25

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おります。今年度に関しましては、サービスメニューをより拡充していくところと、それから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、事業を拡大してまいります。

例えばこういった事例、いくつかのっているんですけども、階層別研修において、グローバル人材プールを拡大していくことを行ったりですとか、PROGOS for Global Skills のような組織診断を活用しながら、グローバルリーダーとしてのスキルアセスメント、こういったものを行ったりですとか。

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



それから、グローバルマインドセットの研修を行ったり、その後に実践スキル習得を行っていくみたいなことを、外部ベンダー、それから自社内での対応、それぞれ行いながら進めていきたいと考えております。

また、続いて、リスキング事業について。

リスキ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

- レッスンの自動整理機能
レッスン中の発話と講師の発話本文を自動整理
- AIによるおすす機能
得意な発話に対し、AIが「おすすめ発話」を提案
- 何でもスマホでも
Webからの発話・テキスト発話、PC、スマホどちらでも
- 課題ポイントが一目瞭然
発話内容、講師の発話の傾向がすぐに分かる
- 発話内容も数値化
発話の回数・種類・発話数まで分かる

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、続けたい環境を提供
継続率の向上を見込む

ユーザグラフ
発話回数・発話時間・発話量など、データが分かるよう発話内容の可視化

最大30レッスンの発話履歴もグラフ表示



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

26

AI等を用いた取り組みになります。我々、レッスンを行っている中で、レッスンの内容ですね。これを録音し、そしてその生徒側音声、それから講師側音声ですね、これそれぞれ音声解析を行って、生徒側音声を文字化して、それをAIに活用、AIに食わせることによって。本来であれば、こういった形の発話よりも、こう言った方がいいよというフィードバックをAIが提示できるようになってきておりました。

こういったベータ版を、まずは社内で検証しながら、それをリリースしていったって、お客様が活用できていくものやっいていこうと。今、ある程度できておりました、もうすぐリリースして、皆様に活用できるようになっていきますけれども。こういったものを今、レアジョブ英会話の中に入れていこうとしております。

発話の回数ですとか、単語の回数ですとか、発話速度とか、どれぐらいレッスンの中で発話した時間があつたのかなとか、こういったものが出たり、グラフ化していくことができるようになって、自分の伸びというものも可視化できたりもしますし。

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



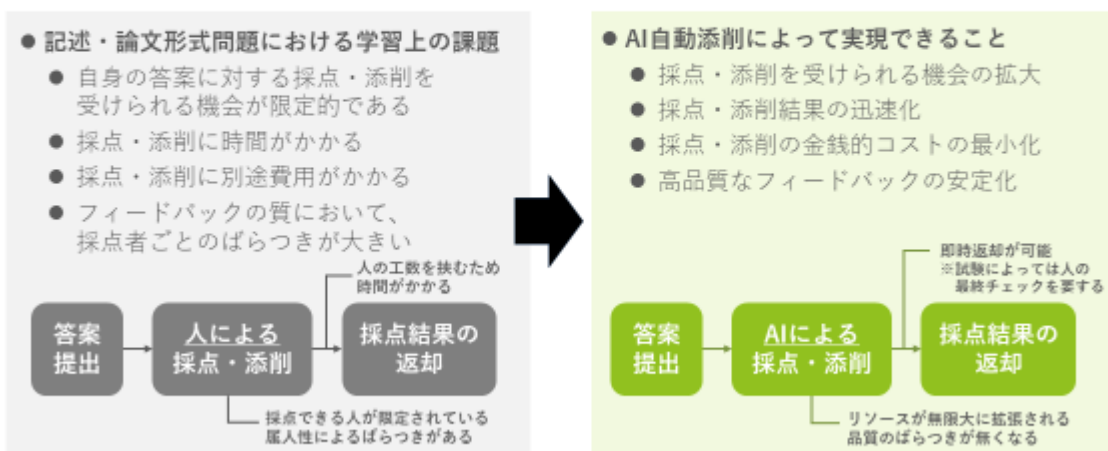
それによってモチベーションが上がっていったりですとか、話した内容を復習できたり、その話した内容で、もっとこういうような表現がいいよと、AI からフィードバックされますので、それをベースに復習していってもらおうと。これによって、英語力がより上がっていく。こんなことができます。

こういったものをリリースしていったら、お客様の満足度向上だったり、あるいは新規ユーザーを流入していくことに繋げていきたいと考えております。

そして続いて、リスキング事業についての取り組みです。

リスキ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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

27

こちら資格サービス事業ですね。こちらに関しましても、AI を活用してアップグレードをさせていこうと考えております。資格サービス事業、いくつか講座がある中で、行政書士講座がございます。こちらで、記述・論文形式、この問題に関しまして、AI による自動添削サービス、こちらを提供していく予定になっております。

人による採点・添削のところから、AI によって自動添削していくことによって、採点添削を受けられる機会が拡大しますし、また迅速化できたり、金銭的成本も最小化できていくようになっていくので。この記述式のところでのフィードバックをAI で自動化していく。こういったことも講座の中に取り入れていくことを行いながら、それを他の部分にも展開していきたいと考えて、AI 活用を進めていこうと。様々な分野でAI 活用を進めていこうと考えております。

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

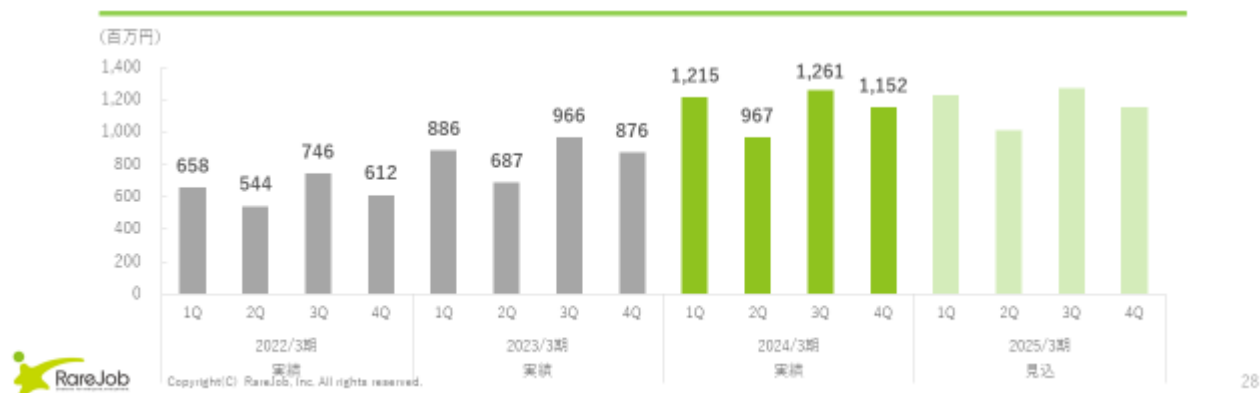


続いて、子ども・子育て支援事業の取り組みになります。

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



ALT 派遣サービスですね。こちらに関しましては、契約自治体数に関しましては、この3月ぐら
いまでの受注のピークのシーズンにおいて、増加はしております。一方で、大型の契約に関しまし
ては、終了してしまったものですか、あるいは価格競争になってしまって、価格だけで決めるよ
うな形の入札になったりした部分があったりですとか、そういった環境の変化もありまして、売上
としましては微増という形になっております。

そこを、さらにしっかりと来期以降はより受注ができていくように、今期、サービス品質をしっか
りとさせることと、あとは児童生徒向けのオンライン英会話サービス、ボーダーリンク英会話、こ
ちらをしっかりと提供しながら、新たな収益基盤を創出していこうとしております。

こちらの特に ALT の方なんですけれども、来期に向けて、どうやってより受注をしていくのかと
いうところなんですけれども。昨期の反省で言いますと、急激な事業拡大が行われた結果として、若
干、提供しているサービスのところで、初期の4月、5月とかで派遣している ALT の人員不足で
あったりですとか、そういったところでのサービス品質についても、その急激な拡大に我々の人員
が充足していない部分もあったりして、濃淡が出てしまった面があるかなと考えております。

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



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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

29

それによって今期、なかなか継続の面で増やすことができない部分があったりですとか、新規で大きく獲得できなかったところがありました。なので、我々、今期としては、それらの改善を行って、しっかりと運営満足度の向上を行うことによって、継続率をしっかりと担保しながら、さらに継続率のみならず、新規の獲得をしっかりとやっていくための営業の強化を、北海道から沖縄まで、全都道府県で営業活動を実施。また定期的に自治体等に訪問していくメンバーを増やしなが、それによって我々のサービス品質の良さをしっかりと認知してもらったりですとか、ニーズをヒアリングしていく回数を増加させていって、運営満足度を向上させていくと。

それから、継続的に使ってもらえる、それから新規で獲得できるように、提案力を高めていきたいと考えておりました。1月から3月ぐらいがピークにはなっていくんですけども、そこでしっかりと獲得できるように、今のうちにいろんな仕込みを今期やってまいります。

以上が取り組みになっておまして、その取り組みのまとめになります。

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@scriptsasias.com



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ながら、翌年度の取引数の増加へ繋げていく



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

30

個人向けサービスにつきましては、ユーザー数増加に繋がる広告施策、SNSを中心とした広告施策に注力してまいります。

それから、PROGOSの普及、および階層別・選抜研修の浸透をさらに深めていながら、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、一定の地位を確立してまいります。

そして、サービスに関しましても、AI活用による利便性だったり学習効果の向上、こういったことをしっかりとやって、他社サービスとは差別化された、より選ばれるサービス、これを目指していこうと考えております。

そして、ALT派遣サービスに関しましては、品質を向上させることと、営業力をさらに強化させていまして、顧客満足度を高め、その中で信頼とか提案力を積み上げていって、翌年度の取引数、特に大型案件を受注していく。こういったところも含めて、増加へ繋げていければと考えております。

最後に株主還元についてになります。

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



株主還元について

配当方針

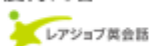
株主の皆様への安定的な配当の実現を目指しながらも、
2025年3月期にかかる配当については業績予想を考慮して5円と見込む

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)



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

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
益サービスが受けられます
*サービス概要および受領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

32

配当方針としましては、株主の皆様への安定的な配当の実現を目指しております。昨期に関しましては13円というところを予想というような形で出しておりました。来期の2025年3月期にかかる配当につきましては、今期一定の投資をかけていくという業績予想を出しておりますので、そちらを考慮しまして、5円というようなところで見込み、出していこうと考えております。

引き続き、安定的な配当を、その配当可能利益、配当性向というところを見ながら出していただければと考えております。

株主優待に関しましては、引き続き弊社のサービスに関連した株主優待を提供しておりますので、株主の皆様には弊社サービスをご利用いただければと考えております。

以上が、この昨期におきましての決算説明、および今期の業績予想に関する説明になります。

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

中村 [M]：ここからは、質疑応答に移らせていただきます。ご質問がある方は、こちらの Q&A 機能、こちらにてテキストで質問をご送信ください。

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。なというふうに思います。

では、ご質問のある方は、Q&A の機能にて送信していただければと考えております。

まず一つ目の質問になります。

質問者 [Q]：リスキング事業に関しましては、認知に力を入れるのではなくて、レアジョブ英会話の継続率を上げることを最優先にする必要があるのではないのでしょうか。ただ漠然とレアジョブ英会話のレッスンを受けるだけでは英語力は向上しません。それを体感したユーザーが多いのではないのでしょうか。その課題認識はございますでしょうかということなのです。

中村 [A]：ご質問ありがとうございます。継続率という点については、平均すると1年以上というところの継続率があります。

こちら、継続率の取り組みはこれまでも様々なことを行っております。レッスンの質であったりですとか、ユーザーが続けやすい仕組みですとか、そういったものを色々取り組みながら、AB テストとかも行いながら、継続率の向上に向けた取り組みは行っております。

こちらは一定やっております、こちらの継続率に関しては、おそらく競合他社と比較したりすると、一定高い、属性、例えば子どもの方が継続率高いとか、大人の方が低くなるとか、そういった傾向はあるんですけども。属性が同じところで見ると、おそらく継続率は高い方なのではないかなというふうには考えてはおります。

どちらかという、我々の現状の課題、大きな課題としては、新規獲得の方にあるというふうに考えておまして。そのため、認知というところに力を入れていきたいと考えております。

より英語力を早期に向上させたい方向けには、スマートメソッドコースというものがございまして、こちら4カ月で集中してやっていただいで、もう少し高単価になるものではあるんですけど

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



も、こちらによって毎日毎日、月曜日から金曜日までレッスンを受けていただき、さらに土日は宿題等を行っていただくことによって、確実にワンレベルアップさせていく。

こういったものも提供しております、こちらと組み合わせながら確実に英語力がアップして、話せるようになっていくユーザーを作っていくことを行っております。なので、もちろん継続率については、常にウォッチはしているんですけども、大きく力を入れるというところでは、認知度のところに力を入れていきたいと考えております。

ご質問ありがとうございます。

質問者 [Q]：続きまして、AI と、続いての質問になります。

AI と融合の英会話サービスを目指すとのことですが、AI 単独の英会話でもロールプレイで会話を楽しみながら間違いを修正したり、より良い表現を提供してくれるものがあります。それらのAI 英会話サービスとの差別化をどのように目指すのかというご質問です。

中村 [A]：AI 単独での英会話、もちろんありますし、我々の中でも社内で開発したりして、社内向けで実験したりといったようなことは行ったりしております。

こちらは、どれだけロールプレイだけで楽しめるかっていうところが、一定課題になってきているなど考えていて。どれだけ本当にユーザーが使ってくれる、AI との英会話で使ってくれるものを作れるかが一番の課題だと思います。

新しいので使ってみるというユーザーが多いものの、2 回目に続くかどうか、ここがものすごく大きな課題だとは考えております。もちろん、私も自社以外にも、他社で出しているような日本、海外、それらのAI 英会話サービス、使ってみたりはしますけれども、本当に真面目な方であれば、それで会話をしたりしながら間違いを直して行って、学習していくことはできていくとは思いますが、それでも。

よりライトな人たちは、それだけだと結構続きにくいなという感覚を持っております。なので、その会話とかをAI との会話とかをしながら、特にその中でインプットを深めていく。ここには結構AI との英会話で、英会話というかインプットにはなるんですけども、そこには非常にいいものには、世の中には出てきているなどは考えてはおりますけれども。

よりアウトプットの部分を向上させていく部分に関しては、まだそんなには出てないのかなと感じております。そこで、我々としまして、先生との会話の中でしっかりとアウトプットを高めていくのが中心にはなっていくんですけども。それ以外の補助サービスとして、一部の部分で、より練習をしながらアウトプットを高められるような部分は、考えたりしながらやっております。

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



その部分は、特によりその反復的な練習みたいな感じになっていく部分が多いかと思うんですけども、そういったところも考えながらやっております、教材の部分で反復的に練習できる部分というのはこういったところなのかみたいなことを考えながら、例えば教材と連動した部分では、ソロトレというものを AI を活用した部分では入れております。

音声を聞いて、それをリピートして、シャドーイングしていくというようなものをやりながら、学習していった、インプットを深めたり、アウトプット力を高めていくことを行い、その他の部分でも、その他の教材でも、AI を活用して、より反復練習。練習をしていくことによってアウトプットまで、リスニングからアウトプットまで高められるものは、ベータ版として開発しながら、今後出していければなと考えております。

以上、ご質問に回答させていただきました。

では、以上をもちまして、株式会社レアジョブ、2024 年 3 月期決算説明会、こちらを終わりにさせていただきますと思います。

皆様、ご清聴ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[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

