



RareJob

株式会社レアジョブ

2025年3月期第2四半期 決算説明会

2024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]	2024年11月14日
[ページ数]	20
[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@scriptasia.com



登壇

中村：本日ですけれども、まず第2四半期の実績、今期の計画、そして先週発表いたしましたけれども、学研ホールディングスさんとの資本業務提携についてお話しさせていただきます。そして各事業の取り組みという流れで説明してまいります。

まず、第2四半期の実績でございます。第2四半期決算サマリーです。

2025年3月期 第2四半期決算サマリー

EBITDA・各段階損益は順調に進捗

各事業において適切に費用をコントロールした結果、それぞれ計画を上回る進捗

売上高、営業利益は前年同期比で減収減益

個人向けのオンライン英会話は競争環境激化もあり不調、法人向けは第2四半期では過去最高の売上円安および認知度向上のための投資により営業利益率低下

ALT派遣サービスは順調に推移

翌年度の受注継続率向上のため、一定コストをかけてALT派遣サービスの提供品質向上を継続しているが、子ども向け英会話の講師供給体制の見直しなどが奏功し、子ども・子育て支援事業全体のセグメント利益は想定より上振れて着地

PROGOSテストの提供拡大が加速

他団体との協働などを通して、サービス提供の大規模化・多様化が加速

学研ホールディングスと資本業務提携契約を締結

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

*Assistant Language Teacher (外語指導助手) の略称
RareJob Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

3

利益の面、EBITDA から各段階損益につきましては、非常に順調に進捗しております。各事業におきまして適切に費用コントロール等を行っております、その結果それぞれ計画を上回る進捗できております。

売上高、営業利益は前年同期比ですと減収減益となっております。個人向けのオンライン英会話は競争環境激化もあり、少し不調になっていると。一方で、法人向けに関しましては、法人では第2四半期で過去最高の売上となっております。また、円安の影響、認知度向上のために一定の投資をしているところもあり、営業利益率が低下している背景がございます。

ボーダーリンク社で行っている ALT 派遣サービスは順調に推移しております。そして、翌年度の受注継続、特にこれからが入札等が多数行われていく忙しい時期になってきているんですけれども、この翌年度の受注継続率向上のために、一定のコストをかけながら ALT 派遣サービスの提供品質向上を継続しております。

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@scriptsasias.com



こういったところで投資をしているんですけども、子ども向け英会話の講師供給体制を見直して効率化させたり、そういったこともしておりますので、結果として、子ども・子育て支援事業全体のセグメント利益は想定よりも上振れて着地しております。

そして AI を用いたスピーキングテスト PROGOS ですけれども、こちらのテストの提供は順調に拡大しております。自社で販売してテスト数を増やしていく。そのみならず、他団体と協働することも通じまして、サービス提供の大規模化や多様化が加速しております。

そして、学研ホールディングスと資本業務提携契約を締結しております。それによりまして、オンラインの英会話の部分や学校向けの部分、資格・サービス、グローバル、さまざまな部分で協業していくことができると。DX とか AI 活用とか、こういった部分でも一緒になってやっていくことができます。

続きまして、第 2 四半期決算概要になります。

2025年3月期 第2四半期決算概要

売上は前年同期比で-4.3%の減収、営業利益は-39.3%の減益

(百万円)

	2024年3月期 2Q累計	2025年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	5,026	4,812	-4.3%
EBITDA*	596	379	-36.5%
営業利益	365	221	-39.3%
経常利益	354	206	-41.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	376	128	-66.0%
EBITDAマージン	11.9%	7.9%	-4.0pt
営業利益率	7.3%	4.6%	-2.7pt

*営業利益 = 減価償却費 - のれん償却額



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

4

売上は 48 億 1,200 万円で前年同期比マイナス 4.3%、EBITDA は 3 億 7,900 万円でマイナス 36.5%、営業利益は 2 億 2,100 万円でマイナス 39.3%、経常利益は 2 億 600 万円でマイナス 41.7%、当期純利益は 1 億 2,800 万円でマイナス 66.0%、EBITDA マージンは 7.9%、営業利益率は 4.6%となっております。

続きまして、セグメント別の損益になります。

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



2025年3月期 第2四半期セグメント損益

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

(百万円)

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

*調整額は主に報告セグメントに帰属しない会社費用
RareJob Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

5

リスクリング事業につきましては、個人向けサービスが15億300万円、法人向けサービスが8億9,200万円という内訳になっております。合計で23億9,500万円、セグメント損益は1億9,500万円となっております。

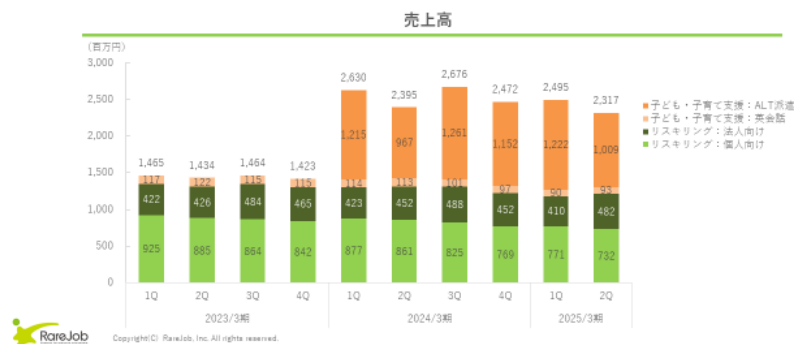
子ども・子育て支援事業に関しましては、ALT派遣サービスがほとんどであり、売上は、ALT派遣サービスが22億3,200万円、それ以外の子ども向け英会話サービスは1億8,400万円で、合計24億1,600万円となっております。セグメント損益利益は1億5,000万円となっております。

連結業績の推移は、第2四半期累計で見ますと売上高は昨年よりも若干減っていて、それに応じて営業利益、EBITDAも減っています。

続きまして、四半期ごとの売上高内訳になります。

四半期毎の売上高内訳の推移

ALT派遣サービスは引き続き順調であり全体の売上に牽引
法人向けサービスは第2四半期では過去最高の売上



RareJob Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

7

ALT派遣サービスは引き続き順調でありまして、全体の約半分程度を占める形になっております。法人向けサービス、季節ごとに変動はあるんですけども、第2四半期で見ますと過去最高の売上

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

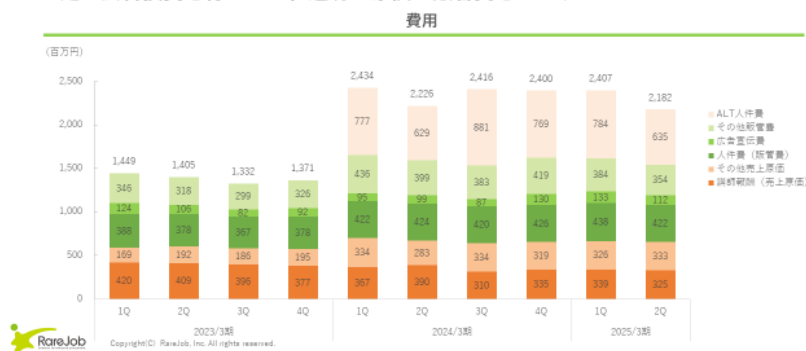


になっております。昨年あった大型の添削案件受託とかが大幅に減少したという影響もありましたけれども、それを上回る成長ができてきている形になってきております。

四半期ごとの費用の内訳になります。

四半期毎の費用（売上原価、販売費および一般管理費）内訳の推移

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

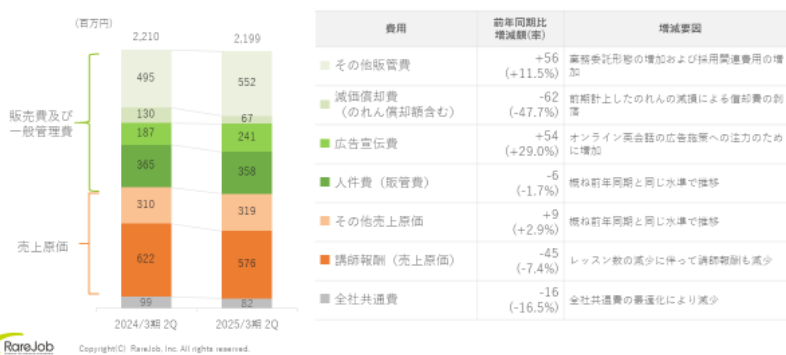


第2四半期は、ボーダーリンクの売上原価につきましては、ALT派遣サービスの季節要因によって減少しております。また、広告費は、昨年度と比べますと増やしております、一定の広告投資を行いつつ、ただ、他の部分に関しましては適切にコントロールしている形で、費用をコントロールしているという形になっております。

それぞれのセグメントごとの費用内訳になります。

2025年3月期 第2四半期費用内訳：リスクリング事業

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



リスクリング事業につきましては、前期は減損損失の計上があったために、のれんの償却費等に関しましては減少しております。一方で広告宣伝費につきましては、SNS等に一定使っております

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@scriptsasiam.com

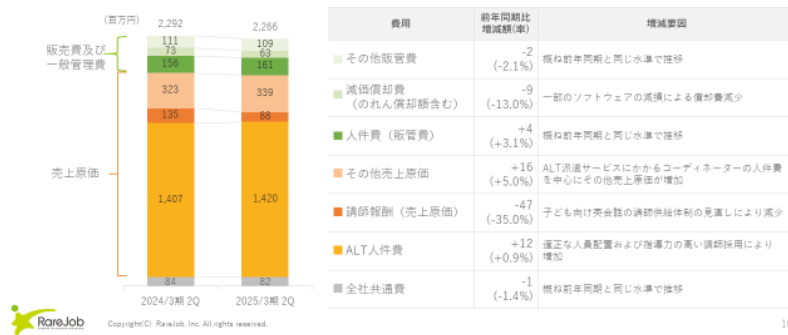


ので、こちらは増えている形になっております。それ以外の部分につきましては、適切にコントロールしながら推移している形になっております。

子ども・子育て支援事業になります。

2025年3月期 第2四半期費用内訳：子ども・子育て支援事業

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



こちらに関しましては、子ども向け英会話の講師供給体制を見直したことによりまして、売上原価の部分の講師報酬の部分が大きく減少するというところになっております。それ以外の部分につきましては、売上にある程度一定相関している部分と、また、翌年度の継続率向上のために、適正に人員を配置しなければいけないというところがございます、一定の人員を配置しているということもあって、人件費は増加している形になっております。

続きまして、今期の計画およびそれに対する進捗となります。

2025年3月期 計画に対する進捗

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

	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	前年同期比 増減率	2025年3月期 2Q累計	進捗率
売上高	10,175	10,200	+0.2%	4,812	47.2%
EBITDA	1,146	515	-55.1%	379	73.6%
営業利益	696	200	-71.3%	221	111.0%
経常利益	700	185	-73.6%	206	111.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-288	70	-	128	183.1%
EBITDAマージン	11.3%	5.0%	-6.2pt	7.9%	-
営業利益率	6.8%	2.0%	-4.9pt	4.6%	-
ROE	-13.6%	3.9%	-	-	-

* 想定レート PHP 2.7円、USD 150円

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

今期に対する進捗としましては、売上は進捗率 47.2%となっております。一方で、EBITDA は進捗率 73.6%と非常に順調にきております。営業利益は、進捗率 111%、経常利益は 111.7%、当期純利益は 183.1%となっております、非常に計画に対しては順調にきております。

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@scriptsasias.com



それぞれ想定していたものよりも、この営業利益から当期純利益の部分に関しましては、かなり上回るものではございます。ですが、第4四半期等に一定の投資をするということも毎年、需要期として行っておりますので、ここに関しまして業績予想は据え置いているということになります。もし、何かしら計画が見えて、計画を変更する、上方をしていくというようなことがありましたら、わかり次第、開示する形でやっていく予定です。

続きまして、計画に対する進捗セグメント別になります。

2025年3月期 計画に対する進捗（セグメント別損益）

ALT派遣サービスが順調に進捗しており全体を牽引

		2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前年同期比 増減率	(百万円)	
					2025年3月期 2Q累計	進捗率
リスクリング 事業	売上高	5,150	5,100	-1.0%	2,395	47.0%
	個人向けサービス	3,333	3,300	-1.0%	1,503	45.6%
	法人向けサービス	1,817	1,800	-0.9%	892	49.6%
	セグメント利益	788	350	-55.6%	195	55.8%
子ども・ 子育て 支援事業	売上高	5,025	5,100	+1.5%	2,416	47.4%
	ALT派遣サービス	4,597	4,630	+0.7%	2,232	48.2%
	子ども向け英会話サービス	427	470	+9.9%	184	39.2%
	セグメント利益	271	120	-55.8%	150	125.8%
調整額		-362	-270	-25.6%	-124	-
合計	売上高	10,175	10,200	+0.2%	4,812	47.2%
	営業利益	696	200	-71.3%	221	111.0%



Copyright© RareJob, Inc. All rights reserved.

13

全体として見ますと ALT 派遣サービスが非常に順調に進捗しております。リスクリング事業につきましては、個人向けサービスが進捗率 45.6%、法人向けサービスは進捗率 49.6%になっております。50%を若干下回っているところもありまして、下期頑張っってこれを 100%に持っていこうと、さまざまな打ち手を打っております。

セグメント利益に関しましては、リスクリング事業 55.8%の進捗となっております、順調にきております。ALT 派遣サービスにつきましては、進捗率 48.2%になっております。ALT 派遣サービスの場合は季節要因がかなりございまして、春休み、夏休み、冬休みといった休みがある期間は、売上が少し少なくなるという形になっておりまして、実稼働、先生が学校に行っって実際やっている稼働に応じて売上が発生していきますので、それに伴ってなっっていくというところで、進捗率としては非常に順調にきている形になっております。

子ども向け英会話サービスについては進捗率 39.2%で、若干下回っていますので、こちらは頑張っっていく形になっています。

セグメント利益は、125.8%の進捗になっておりまして、非常に順調に推移している状況になってきております。

サポート

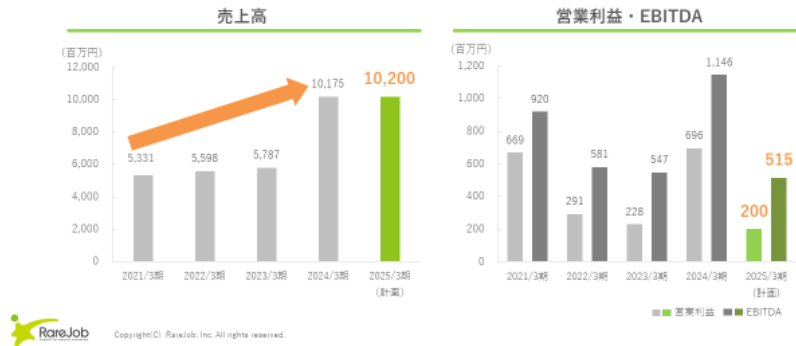
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今期の業績としては、売上高として創業以来 17 期連続の増収として 102 億円を目指しております。EBITDA、営業利益は減益を見込んでおります。

連結業績推移

売上高は創業以来17期連続の増収を見込む
ただし営業利益およびEBITDAは減益を見込む



続きまして、先週発表いたしました株式会社学研ホールディングスとの資本業務提携に関して説明させていただきます。

まず、学研ホールディングスの企業概要について説明させていただきます。

学研ホールディングスの会社概要とビジネスモデル

株式会社学研ホールディングス 企業概要	
会社名	株式会社学研ホールディングス
設立	1947年3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
資本金	19,817百万円
通期売上高	185,566百万円 (2024年9月期連結)
グループ会社	107社 (※連結子会社75社、非連結子会社18社、関連会社14社)

ご存知の方も多いかと思うんですけども、学研ホールディングスに関しましては、もう創業 70 年以上たっている歴史ある企業になっております。東証プライムに上場しておりまして、通期の売上高としましてはこの 9 月期におきまして、1,855 億円になっております。また、グループ会社としても連結子会社が 75 社あるという形になっておりまして、非常に大きな企業になっております。

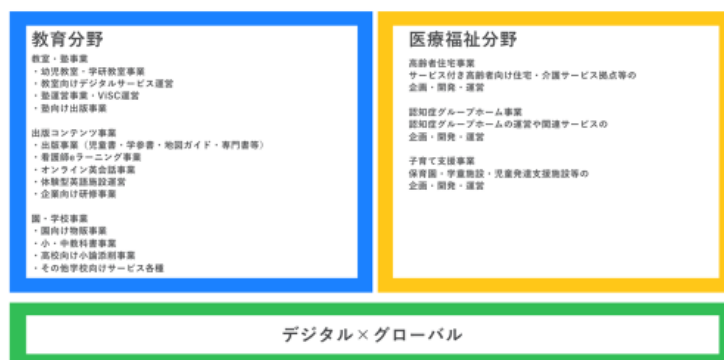
サービス分野につきましても、非常に幅広い分野でやっております。

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@scriptasia.com

学研グループの事業の全体像

「教育分野」「医療福祉分野」で幅広く事業を展開



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

17

元々過去から行ってきていた学研教室ですとか、科学とか、図鑑ですとか、そういった分野もありながら、それ以外の分野も幅広く展開しております。主に教育分野と医療福祉分野、この二つに分けられます。教育分野につきましては教室事業や塾事業、市進ホールディングスとか、そういったところも傘下に抱えているという企業になっております。

また、出版社に関しましても、出版社もグループ会社にいたりですとか、また、さまざまなeラーニング事業とか、TOKYO GLOBAL GATEWAYという、お台場とか立川にある英語を学習する、体験できるような施設等も持っていて、非常にわれわれとシナジーのある企業になっています。他にも、法人向けの研修事業も持っていたり、幼稚園、保育園といった事業、添削の事業、eラーニングの事業、さまざまなものを持っている感じになります。

それから介護向けのサービス、高齢者の住宅事業、認知症のグループホーム事業とか、そういったものも持っているところで、非常に幅広いサービスを持っている企業になっております。

そんな幅広いサービス多数ありますので、それぞれのサービス、各事業領域においてシナジーを創出していきたいと考えております。それによりまして、協業することによって相互が事業を拡大していくことができると考えております。

最初に行っていくこととしては、共通性がある事業において、協業として相互送客のようなことを行ったり、新たな領域へ進出したり、新規顧客を獲得したり、あるいはAIなどの先進技術を取り入れた効率的な技術開発、さまざまなことを行っ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



各事業領域のシナジー



こちらが具体的にシナジーのありそうなところのサービス群になっております。オンライン英会話に関しましては、学研側にも中高生向けの Kimini 英会話というものがございます。こちらと弊社の持っているオンライン英会話とをうまく連携させることによって、例えば相互送客とか、そういったことができることになってくるかなと考えております。

それによって顧客基盤が拡大するという形になったり、あるいは相互のオペレーションを合理化していったり、適正化していくこともできるだろうと考えております。

また、TOASU という法人の研修サービスを学研グループが持っております。ここと弊社の法人事業が連携することによりまして、われわれの持っていない研修を仕入れて販売していく。あるいは TOASU 社のほうがわれわれの英語を販売していく、そういった相互の協力ができて、販売強化ができていくのではないかなと考えております。

また、ALT 派遣の分野におきましては、自治体向けの提案の中にさまざまな学校教育現場に向けたサービスも付加していくことができると考えております。先ほど言った TOKYO GLOBAL GATEWAY での体験を組み込んだり、あるいは ALT の先生方の研修をうまく組み込んだり、また、高校向けの英語の書籍等を持っている桐原書店さんと組んだりすることによって、小・中のみならず高校向けのサービスを展開していったり、さまざまなシナジーを考えておりまして、これらを実行していくことを行っていこうと考えております。

また、資格事業のところに関しましては、学研グループで Shikaku Pass というサービスを持っております。これはオンラインで行う資格予備校になっておりまして、こちらでわれわれの持っている資格スクエア、われわれは予備試験ですとか、行政書士とか、弁理士とか、そういったものを中心としながらやっておりますけれども、これらをうまく連携させていくと。

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

われわれの持っているところで彼らの持っていないところ、彼らの持っているところでわれわれの持っていないところ、ここがあまり変わらない部分が多くありますので、ここをうまく連携させていくということをディスカッションしながら、実際にやっていこうとしております。

そして、グローバルにも学研グループがシンガポールやベトナム、さまざまな分野に進出しておりますので、そういった分野でも一緒になって事業展開していこうと考えております。

そしてDX分野、それからAI活用に関しましても、われわれレアジョブ社の技術部隊と学研グループの持っている技術部隊でうまく連携しながら、さまざまな交流を行って、新たなデジタルプロダクトの開発だったり、開発体制、開発力の強化につなげていければなと考えております。

われわれの持っているサービス業の全てのところにおいて、シナジーが検討できるというところがございまして、非常に多くのメリットが得られると考えております。それによって、われわれのサービスの品質が上がったり、それから顧客がそういったところで回遊してくることによって、より多くの顧客がわれわれのサービスを利用してくれると。

こういったことになるのではないかなと考えておまして、この学研グループとの取り組み、これをこの3Qから積極的に取り組んでいるという状況になっておまして、これでさらに伸ばしていこうと考えております。

続きまして、各事業の取り組みになります。

各事業の課題に対する取り組み

セグメント	課題	取り組み
リスキリング事業	<ol style="list-style-type: none"> 1. 個人事業における認知度での競合他社への遅れ 2. 競争環境激化による、差別化の弱さ 3. 法人事業でのソリューション提案による大型案件受託 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SNSを活用した認知度向上施策と人材強化 2. 生成AIを活用した新規機能開発 3. PROGOSテストの利用拡大と企業の認知度向上施策
子ども・子育て支援事業	<ol style="list-style-type: none"> 1. ALT派遣サービスにおけるサービス品質の濃淡 2. 厚みのある学習サービス提供や、付加価値の高い授業運営 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 採用継続に伴う講師供給力の安定化 2. 学研グループとの協働を含めた多様なサービスやプロダクトの提案・開発



Copyright© RareJob, Inc. All rights reserved.

21

各事業の課題に関しましては、リスキリング事業は、個人事業は個人向けのオンライン英会話、ここでは認知度の遅れですとか、そういったところがございます。それに対して、SNS等を活用した認知度向上施策、それから抜本的に変化させていくための人材強化を行っております。

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



そして競争環境激化による差別化の弱さに関しましては、生成 AI を活用した新機能開発を行っております。法人事業でのソリューション提案による大型案件受託に関しましては、PROGOS テストの利用拡大と企業の認知度向上施策を入れておまして、そちらに取り組んでおります。

子ども・子育て支援事業につきましては、ALT 派遣サービスにおいてのサービスの品質、これが濃淡が出てしまったりすると、翌年度の受注に影響が出てしまうところがございますので、このサービスの濃淡が出ないようにしっかりと講師供給を安定させると。しっかりとしたサービスを提供していく、これを引き続き行っております。

そして厚みのある学習サービス提供、付加価値の高い事業運営を行っていくために、学研グループとの協働を含めた多様なサービスやプロダクトの提案開発に取り組んでおります。

それぞれのところにおいてトピックとしましては、まずコンシューマー事業、リスキリングにつきましては、オンライン英会話事業の再成長をさせていくところが必要で、そのために外部からプロ経営者として須藤さんという方にジョインしていただいております。

オンライン英会話事業の人材強化：リスキリング事業

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



須藤 みゆき

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

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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

22

須藤さんは、外資系の日本企業のヘッドを務めておまして、そちらのほうで2社、社長として、いろんな教育系の事業の再成長とV字回復をこれまでやってこられた方になります。

須藤さんがこの10月からジョインしていただいております。過去の知見等を生かして、組織改革、あるいはビジネススキーム全体を再設計しながら、再成長に向けて加速させていくことを行っていくということで、ジョインしていただいております。

そして、AI を活用した新機能開発としましては、資格スクエアの中の行政書士における記述式問題については、AI を使った採点添削システムを提供開始しております。

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



AIを活用した新規機能開発：リスキリング事業

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



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

23

これまでの利用実績としては約 400 件超ありまして、満足度としてもユーザーからヒアリングした結果 76%となっております、一定の評価を得ております。

これらの結果ももちまして、次年度のサービス提供に関しましては標準機能として搭載しております。それによって他社との差別化を行っていきまして、行政書士のところをより伸ばしていくことに活用できていくと考えております。その他にも、これの周辺事業等は今さまざま開発しているところになります。

続きまして、PROGOS の受験および用途の多様化についてです。

他団体と協働し、サービス提供を多様化：リスキリング事業

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



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

24

PROGOS は AI を活用したスピーキングテストで、非常にさまざまな企業に導入していただいております。その中の一つとして、大阪万博でございますけれども、こちらの会場運営参加サプライヤーとして協賛いたしまして、PROGOS 10,000 回受験の大規模提供を行っております。

それによって、スタッフの方々等が活用していただくことによって、その結果をいろんな分野で使ってもらえるという形で、こういったところの事例が出てきている形になっています。

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



もう一つ事例として出てきているものとして、一般教育訓練給付制度というものがございます。

他団体と協働し、サービス提供を多様化：リスキリング事業

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



これは、教育サービスの補助金を受けながら受けられるというものですけれども、その制度においては慈善事業で、こういったものをやって、こういった成果が出たのかというところを指標として図らなければいけないという課題がございます。

他社の英語サービスにおいては、従来ですと TOEIC とかがその成果指標として置かれたりしていた。なので、例えば TOEIC が 700 点から 800 点に上りましたとか、700 点から 900 点目指しますとか、そういった成果指標として置かれていたというものですけれども。この成果指標に対して、PROGOS が認められて、ここに入ることができたという事例ができております。

それで実際に 1 社、この一般教育訓練給付制度を活用して、その 1 社の成果指標として PROGOS が入っていて、その会社のサービスを受けてもらうという形で、成果指標として活用されるというものが初めて採用されました。

これを皮切りとして、他社のさまざまな英語系の学習サービスにも成果指標として取り入れられていくことができるだろうと考えておまして、さまざまところに取り入れていってもらおうということを行っております。

これは一般教育訓練給付制度の例ですけれども、それ以外でもさまざまなところで活用していただけるように、今いろんなところと話をしたりしているところでございます。

そして法人事業の認知度向上のために行った施策の一つとして、Global Talent Conference という会議を PROGOS 社が主催して、1 日かけて行うということを行いました。

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

企業認知度向上の施策を展開：リスキリング事業

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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

26

さまざまな企業、学校の先生方とかの有識者を呼びまして、その方々に講演あるいはパネルディスカッション等を行っていただいたと。

そういった形で行いまして、オフラインとオンラインのハイブリッドセッションを行って、約 540 名の申し込みがあり、大変盛況な会となっております。これで人事の担当の方々を中心としたいろいろな方が集まっていただきましたので、その中で PROGOS がこういった取り組みをやっているんですよ。

ただただ英語をやっているだけではなくて、グローバル人材育成、そういったところに幅広く取り組んでいる企業なんですよという認知度拡大させていきまして、英語の学習の提供のみならず、その他の研修の提供、これらもセットとしてわれわれは展開していくという形で今行っております。

続きまして ALT 派遣サービスの進捗になります。

ALT派遣サービスの進捗：子ども・子育て支援事業

ALT派遣サービスは堅調に推移
第2四半期中に愛媛県今治市の受注を獲得し、展開地域を拡大

ALT派遣サービスの四半期毎の売上推移見込



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

27

こちらはこの図にあるように、季節ごとの変動がございます。2Q は夏休みがあるというところで、毎年ですけれども低くなるという時期なんですけれども、想定通りの形でできております。そし

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@scriptasia.com



て3Q、4Qはこれぐらいの棒グラフのような推移になるだろうという形になっておりまして、堅調に推移しております。

これはもう大体期初までに1年間の受注ができておりますので、そこをしっかりとサービス提供すれば、売上がついてくるというようなものになっております。そして今の段階、そこから3月ぐらいにかけて、さまざまな自治体への入札がございますので、今は来年度の受注のために必死になって営業が営業現場で頑張っているという形になっております。

既に獲得できたものとしては、例えば、愛媛県の今治市の案件を獲得したり、そのように展開地域を関東とか関西が強いのみならず、幅広く多くの地域に拡大しながら売上を伸ばしていくということを行ってきております。

そして、サービス品質を安定化させていくというところで、講師採用をしっかりと安定供給をしていくというところで、Webサイトリニューアルを行ったり、国内外での採用継続を引き続き行っております。

講師の安定供給に向けた基盤強化：子ども・子育て支援事業

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



RareJob Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

28

フィリピンから採用したり、連れてきたりとか、そういったことを行っておりますけれども、引き続きこういったところはおきまして、受注拡大に対応するというものを一定行っているような感じになります。

今後の取り組みになります。

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 今後の取り組み

個人向けサービスは、ユーザー数増加につながる認知度向上施策に注力

SNSを中心とした認知度向上施策の拡大により、個人ユーザーが安定的に増加する状態を目指す

PROGOSの普及、および階層別/選抜研修の浸透を推進

大規模イベントの自社開催や展示会出展などによる企業認知度向上を図り、グローバルリーダー育成のソリューションサービスとしての地位を確立する

PROGOS提供の手段、地域、対象の拡大などを推進し、さらなる普及を目指す

AI活用によるサービスの利便性と学習効果の向上

リスキング事業では、AIを活用したサービス開発を順次展開し、他社サービスとの差別化や競争力強化を図ることで、より選ばれるサービスを目指す

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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

29

個人向けサービスにつきましては、ユーザー数増加につながる認知度向上施策に注力してまいります。SNSを中心とした認知の向上施策の拡大によって、個人ユーザーが安定的に増加する状態を目指してまいります。

そして、PROGOSの普及および階層別/選抜研修の浸透をさらに推進してまいります。先ほどのGlobal Talent Conferenceのような大規模イベントを自社開催したり、あるいは展示会に出展するなどによって企業の認知度向上を図っております。さらにそういったところは推進しながら、グローバルリーダー育成のソリューションサービスとしての地位をしっかりと確立していきたいと考えています。

また、PROGOS提供の手段、地域、対象を拡大していった、さらなる普及を目指してまいります。

そして、デジタル分野につきましては、AI活用を行っていきまして、サービスの利便性や学習効果の向上を行ってまいります。リスキング事業につきましては、AIを活用したサービス開発、これは順次展開していった、先ほどのような行政書士の添削ですとか、そういったところ行っているながら、他社サービスとの差別化および競争の強化を図ってまいります。

それ以外につきましても、教材とか指導スキルを生かしたAIのできる英会話を開発しております、β版としてまずはリリースしていくと。そこのフィードバックを見ながら、より良いものにしていった、お客様の価値に資するようなものを作ってリリースしていきます。そういうものによって、当社の独自性が高いプロダクト開発を進めていこうと考えております。

ALT派遣サービスに関しましては、引き続き品質の向上と営業力の強化をしっかりと行ってまいります。

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



2025年3月期 今後の取り組み

ALT派遣サービスの品質向上と営業力の強化

講師供給力の強化によってALT適正配置を推進し、サービス品質と顧客満足度の継続的な向上を目指す

引き続き営業エリアの拡大にも注力し、翌年度の取引数増加につなげる

学研ホールディングスとのシナジー創出

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



Copyright © RareJob, Inc. All rights reserved.

30

それによって、継続率の向上を行い、満足度も上げて、だから来年度も一定の継続率があると。そして営業エリアの拡大も行っていくことによって、翌年度の新規の案件も増やしていくというところで、新規案件の拡大と継続案件をちゃんと死守するというところで、来期さらなる売上飛躍を今目指しております。

そして、学研ホールディングスとのシナジー創出、これは取り組みとして力を入れて行っていくところにはなりますけれども、子どもから大人、ビジネスパーソンまで幅広い世代を対象とした領域におきまして、提携によってシナジーをさまざま創出してまいりますので、それによって事業成長をこれから図っていかうと考えております。

本当に一緒になってやることによって、さまざま生まれてくると考えておりますので、非常にワクワクした取り組みになっていこうと考えております。

以上をもちまして、第2四半期の決算説明を終わらせていただきます。

本日は、お忙しい中ご視聴いただきまして、誠にありがとうございました。これにて第2四半期の決算説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

[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@scriptsasias.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

