

2026年3月期 第2四半期

# 決算補足説明資料

Chances for everyone, everywhere.

株式会社レアジョブ

2025年11月14日

## 1. 連結業績サマリー

## 2. グループビジョン・パーパス

## 3. 2026年3月期 第2四半期 実績

## 4. 戦略・ビジネストピックス

## 5. Appendix

## 1. 連結業績サマリー

## 2. グループビジョン・パーパス

## 3. 2026年3月期 第2四半期 実績

## 4. 戦略・ビジネストピックス

## 5. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

# 第2四半期決算サマリー

将来の収益基盤強化に向け、子会社の統合・再編、資格サービス事業の売却、フィリピン子会社の要員最適化といった事業構造改革を進めている。売上高、営業利益は個人向けサービスの減収に加え、東京インターナショナルスクールグループの株式取得に伴う一時費用を計上したため、予算比・前年同期比でビハインドしている。

売上高		営業利益		親会社株主に帰属する当期純損失	
4,643百万円		38百万円		-26百万円	
前年同期比 -3.5%	業績進捗率 47.4%	前年同期比 -82.5%	業績進捗率 8.4%	前年同期比 n/a *	業績進捗率 -8.4%

\* 当第2四半期において親会社株主に帰属する当期純損失を計上しているため、前年同期比増減率の記載は省略

## リスクリング事業

リスクリング事業は、スマートメソッドのサービス終了に加え、レアジョブ英会話の新規顧客獲得が難航したことにより、前年同期比で減収。現在は**将来の収益基盤強化に向けて事業構造改革を進めており**、フィリピン子会社の要員最適化により、4Q以降大幅なコスト削減が見込まれる。また、分社化していた子会社を統合し、事業環境の変化に強い経営体制の構築を進めている。  
さらに、事業シナジー創出に課題のあった資格サービス事業の売却を決定し、事業ポートフォリオの変革を進めている。

## 子ども・子育て支援事業

ALT派遣サービスは安定的に成長しており、**営業エリアの拡大を見据えた先行投資**も実施している。  
子ども向け英語教育サービスでは、新たにレアジョブにジョインした東京インターナショナルスクールグループのP/Lを9月から連結しており、本格的な損益への寄与は3Q以降となる。同社の子ども領域における教育ノウハウとレアジョブのオンライン技術との融合により子ども向け英会話サービス・顧客基盤を強化する。

1. 連結業績サマリー

2. グループビジョン・パーパス

3. 2026年3月期 第2四半期 実績

4. 戦略・ビジネストピックス

5. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

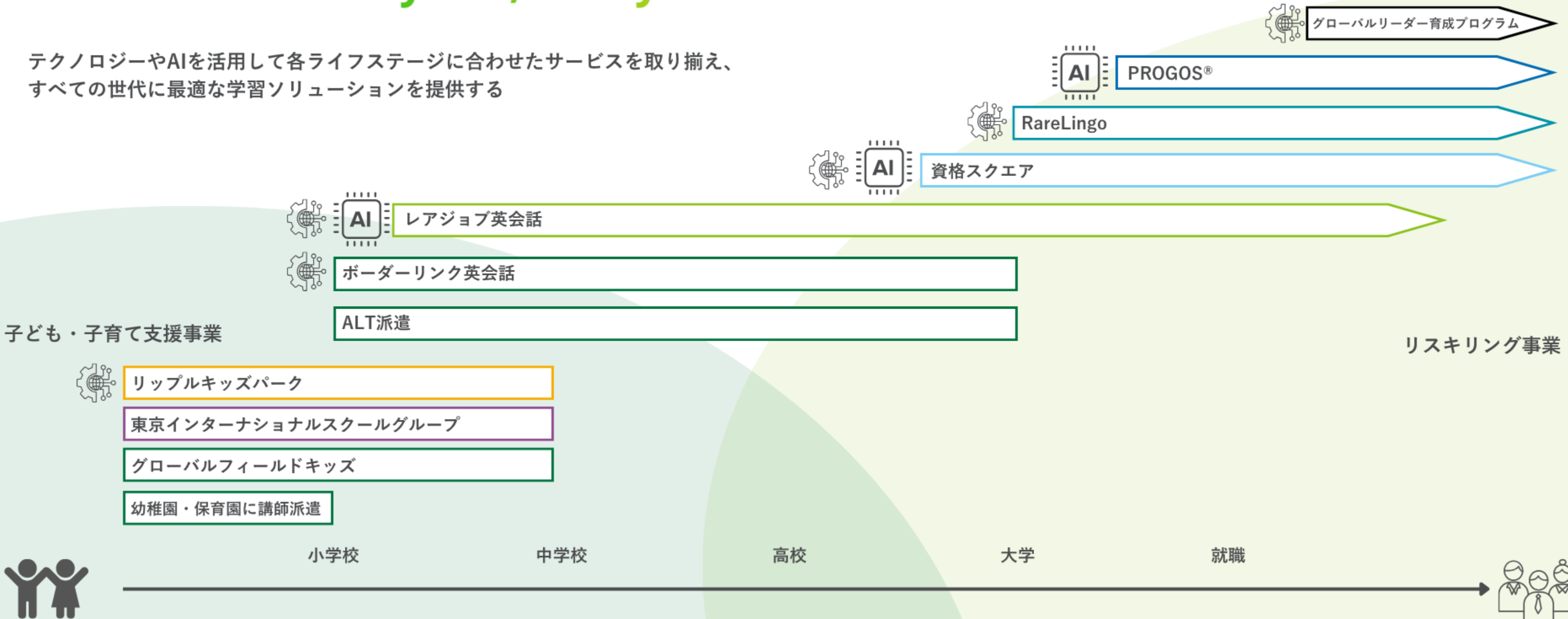


# Chances for everyone, everywhere.

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

## Chances for everyone, everywhere.

テクノロジーやAIを活用して各ライフステージに合わせたサービスを取り揃え、すべての世代に最適な学習ソリューションを提供する



1. 連結業績サマリー

2. グループビジョン・パーパス・サービス

**3. 2026年3月期 第2四半期 実績**

4. 戦略・ビジネストピックス

5. Appendix



語学学習市場における市場ポジションの変化に対応すべく、事業ポートフォリオの転換を断行したことが、前年同期比での減収の主因である。また、費用面では、東京インターナショナルスクールグループの株式の取得にかかる一時費用を計上している。

(百万円)

	2025/3期 2Q	2026/3期 2Q	前年同期比 増減率
売上高	4,812	4,643	-3.5%
EBITDA *	379	189	-50.0%
営業利益	221	38	-82.5%
経常利益	206	44	-78.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益または純損失	128	-26	n/a **

2026/3期 業績予想	進捗率
9,800	47.4%
750	25.2%
450	8.4%
440	9.8%
310	-8.4%

\* 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

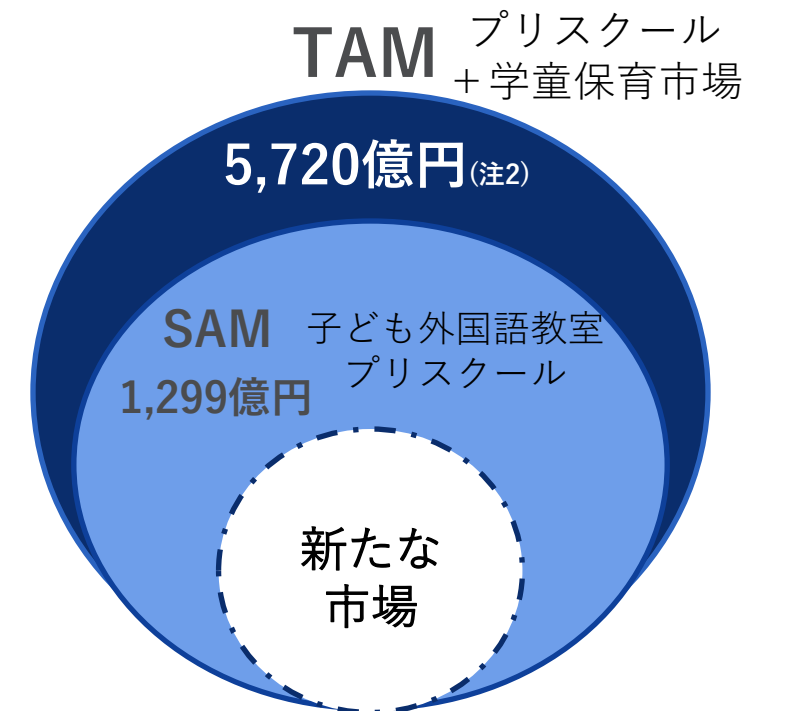
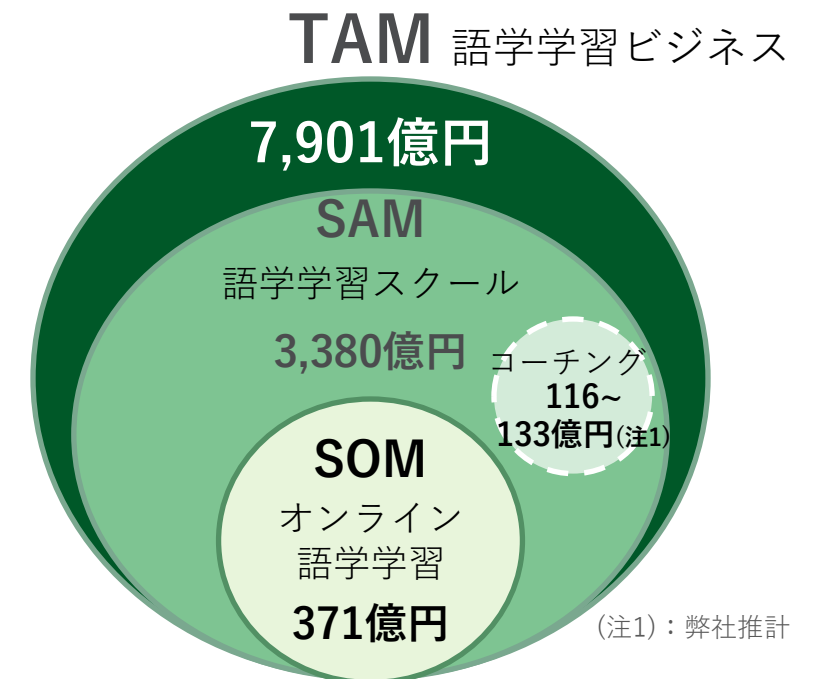
\*\* 当第2四半期において親会社株主に帰属する当期純損失を計上しているため、前年同期比増減率の記載は省略

# セグメント別損益

リスキング事業はスマートメソッドのサービス終了に加え、個人向けサービスのレアジョブ英会話の不振を受け減収となった。子ども・子育て支援事業のセグメント利益は東京インターナショナルスクールグループの取得に伴う一時費用を除いた実力値では増益。

(百万円)

		2025/3期 2Q	2026/3期 2Q	前年同期比 増減率	2026/3期 業績予想	進捗率
リスキング事業	売上高	2,395	2,062	-13.9%	4,740	43.5%
	個人向けサービス*	1,503	1,166	-22.4%	2,700	43.2%
	法人向けサービス**	892	895	0.4%	2,040	43.9%
	セグメント利益	195	21	-89.2%	425	4.9%
子ども・子育て支援事業	売上高	2,416	2,580	6.8%	5,060	51.0%
	ALT派遣サービス	2,232	2,317	3.8%	4,720	49.1%
	子ども向け英会話サービス***	184	263	43.1%	340	77.4%
	セグメント利益	150	101	-32.6%	230	43.9%
調整額		-124	-84	—	-205	—
合計	売上高	4,812	4,643	-3.5%	9,800	47.4%
	営業利益	221	38	-82.5%	450	8.4%



\* レアジョブ英会話(個人向け)、RareLingo、資格スクエア  
 \*\* レアジョブ英会話(法人向け)、PROGOSテスト、グローバルリーダー育成プログラム、グローバルスキルPowerトレーニング  
 \*\*\* リップルキッズパーク、ボーダーリンク英会話、グローバルフィールドキッズ、東京インターナショナルスクールグループ

出典: 「語学ビジネス徹底調査レポート」2025年版  
 (株式会社矢野経済研究所)  
 (注2) 「保育・幼児教育市場の実態と展望」2023年版より推計  
 (株式会社矢野経済研究所)

# リスティング事業

## 業績ハイライト

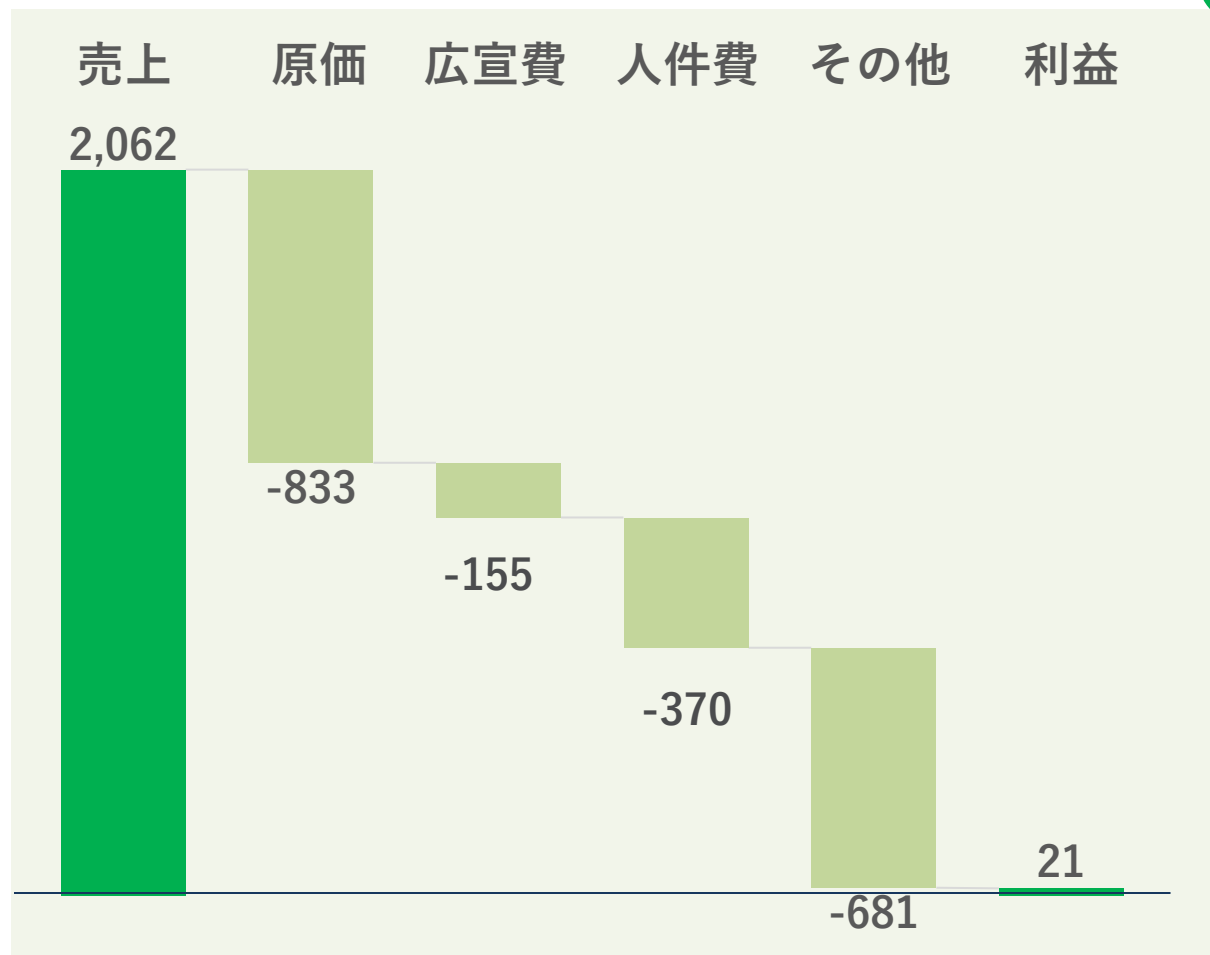
(百万円)

売上高	2,062 (-13.9%)
個人向けサービス	1,166 (-22.4%)
法人向けサービス	895 (0.4%)
セグメント利益	21 (-89.2%)

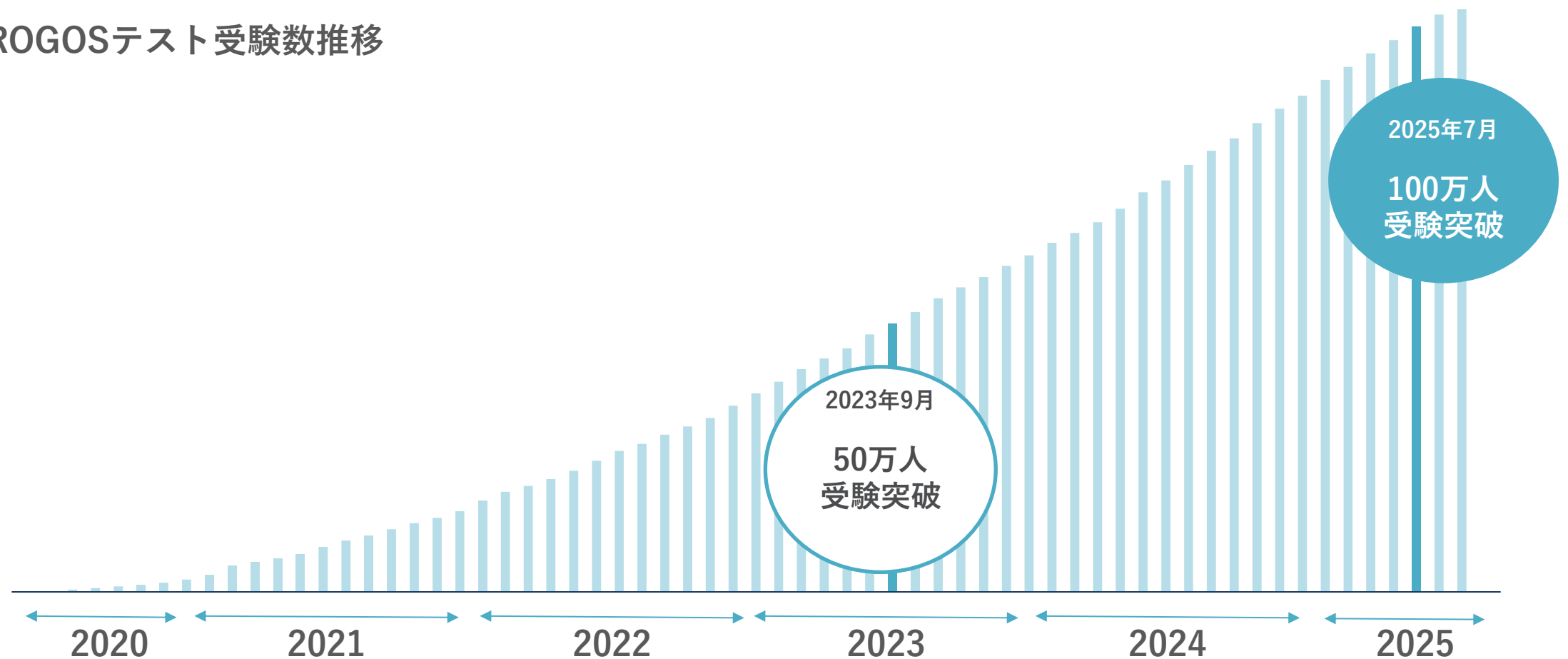
## 主要KPI

オンライン英会話 顧客単価	2026/3期 2Q	前年比
個人	6,588円	-21円
法人	10,672円	+157円

- ✓ 下期に高付加価値領域の新サービスを個人向け、法人向けのそれぞれで展開する予定であり、既存顧客のアップセル・サービス利用継続率 (LTV) の向上・新たな顧客層の獲得を目指す。
- ✓ フィリピン子会社の要員最適化を10月に実施。会計上3か月の期ずれがあるため、4Qより削減効果が発現する。

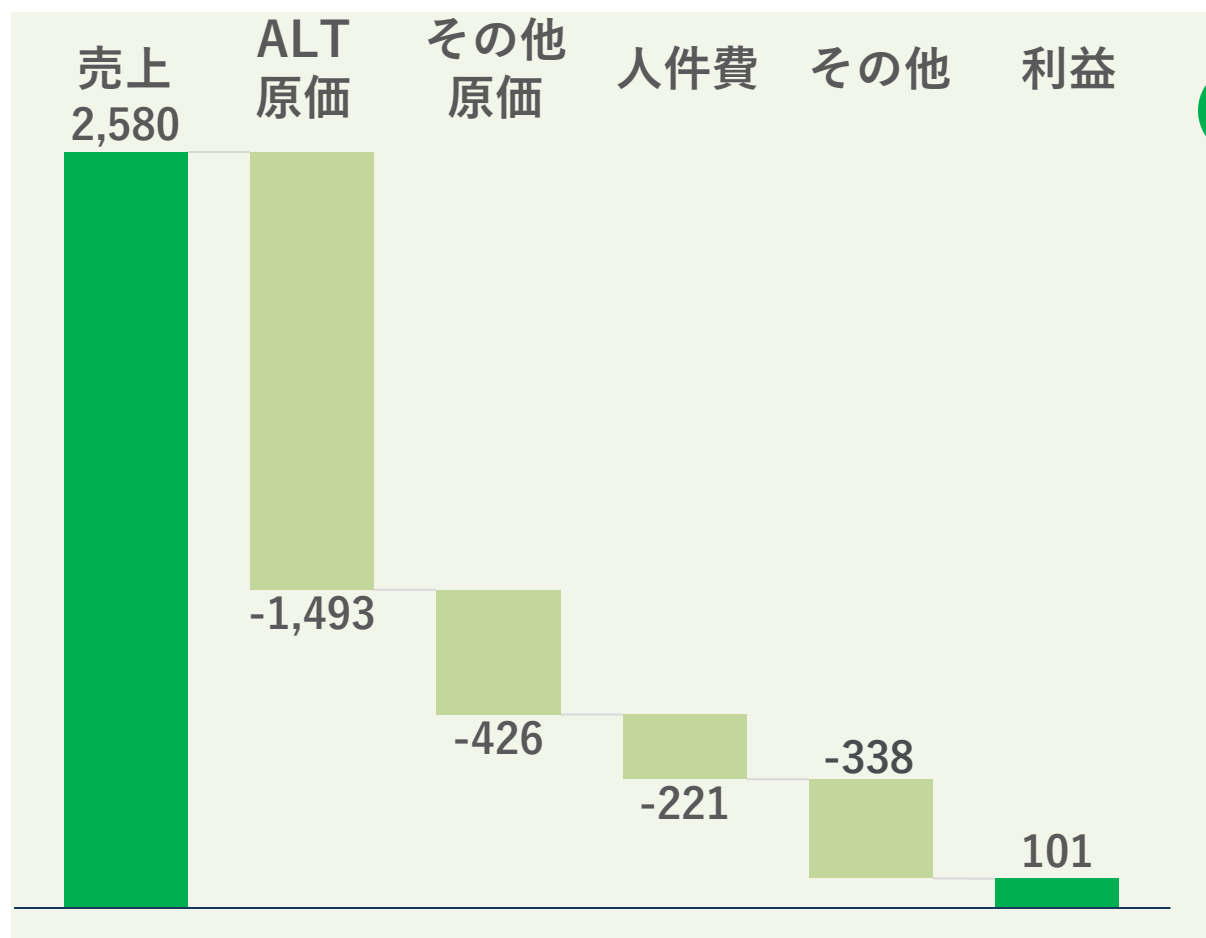


## PROGOSテスト受験数推移



## 業績ハイライト

	(百万円)	
売上高	<b>2,580</b>	(6.8%)
ALT派遣サービス	2,317	(3.8%)
子ども向け英会話	263	(43.1%)
セグメント利益	<b>101</b>	(-32.6%)

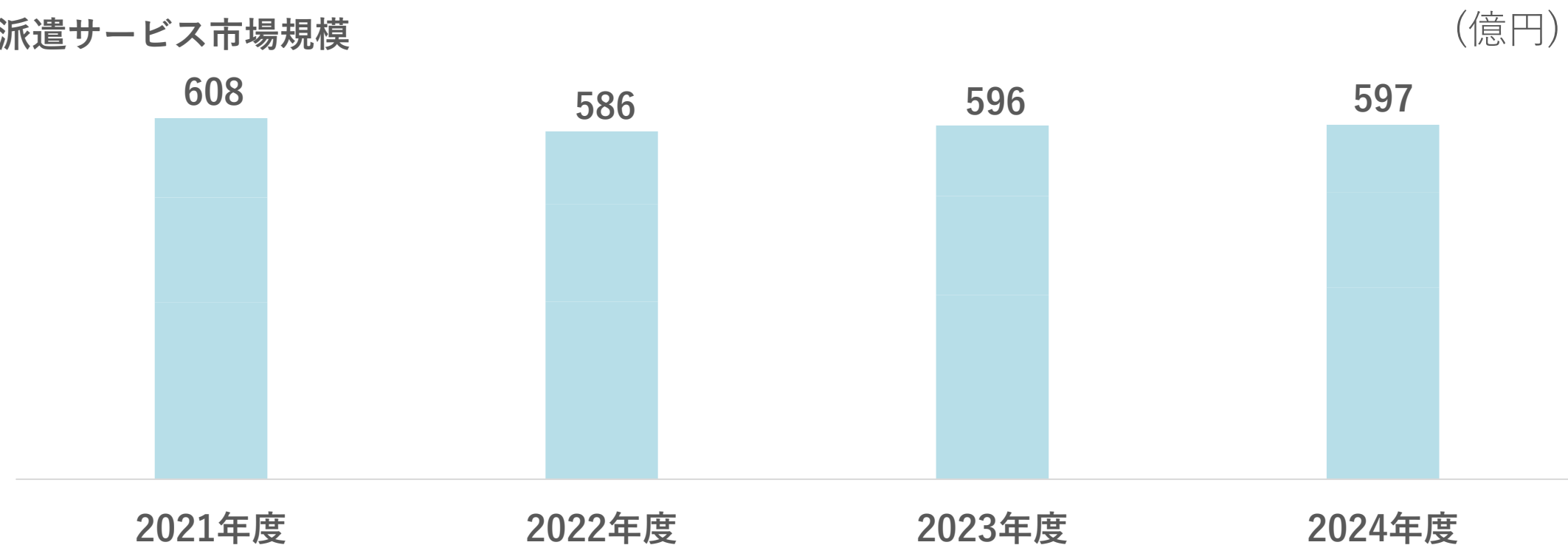


## 主要KPI

	2026/3期 2Q	前年比
派遣都道府県数	<b>30エリア</b>	<b>+2エリア</b>
自治体契約数	<b>146件</b>	<b>+5件</b>
ALT派遣人数	<b>1,078人</b>	<b>+95人</b>
リップル顧客単価	<b>4,437円</b>	<b>+277円</b>

- ✓ ALTの派遣人数は前年を大きく上回っており、講師の採用活動も当初の想定通りに進行。
- ✓ ALT人件費、その他原価・人件費の増加は営業エリア拡大を見据えた先行投資の位置付け。
- ✓ 東京インターナショナルスクールグループの売上が9月から寄与。株式取得に係る一時費用を計上したため減益。
- ✓ リップルは東京インターナショナルスクールグループの教育ノウハウも取り入れサービスを強化し、子ども領域でのシェア拡大を目指す。

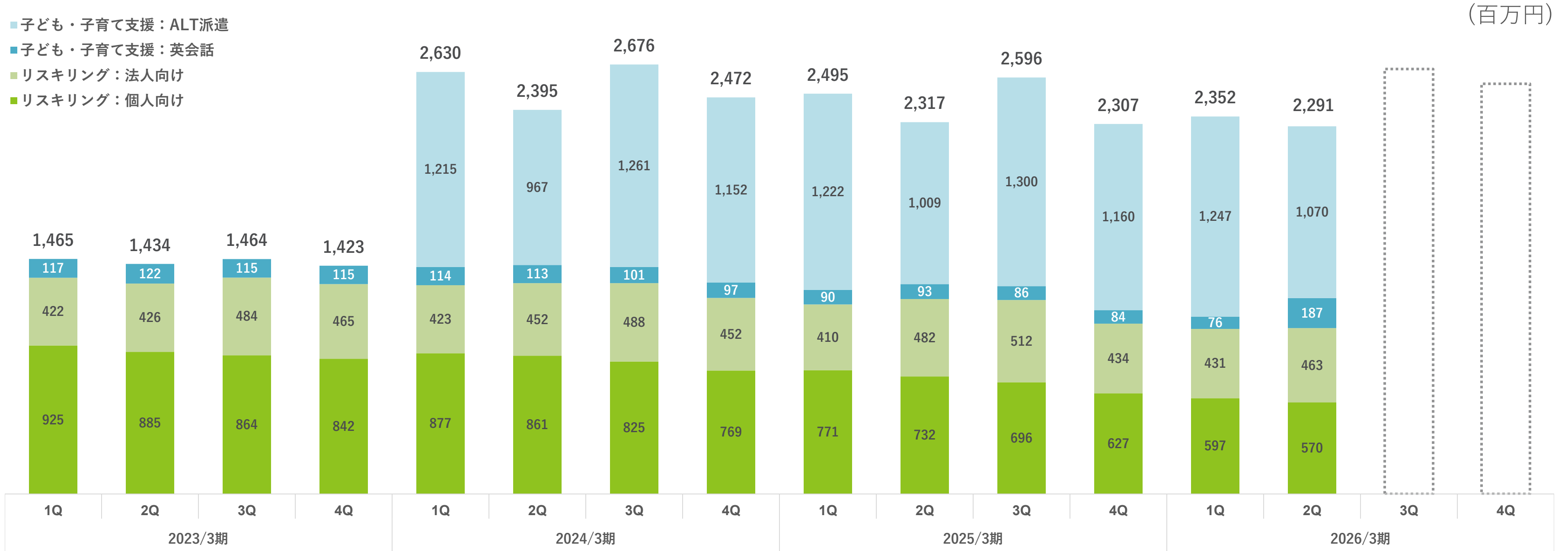
## ALT派遣サービス市場規模



\* 文部科学省「英語教育実施状況調査」のその他を除くALT人数と一人あたり単価約400万円を基にレアジョブで推計。上記グラフの内訳には、自治体直接契約、JETプログラム、民間委託が含まれている。

# 四半期毎の売上高推移

2024年3月期にボーダーリンクを完全子会社化し、売上規模が拡大。  
 個人向けサービスは、コロナ禍後の社会活動の正常化やAIアプリの台頭などを背景に、減少傾向が継続している。  
 当第2四半期に東京インターナショナルスクールグループを子会社化し、9月から子ども・子育て支援事業の英会話サービスの売上高に寄与。





1. 連結業績サマリー

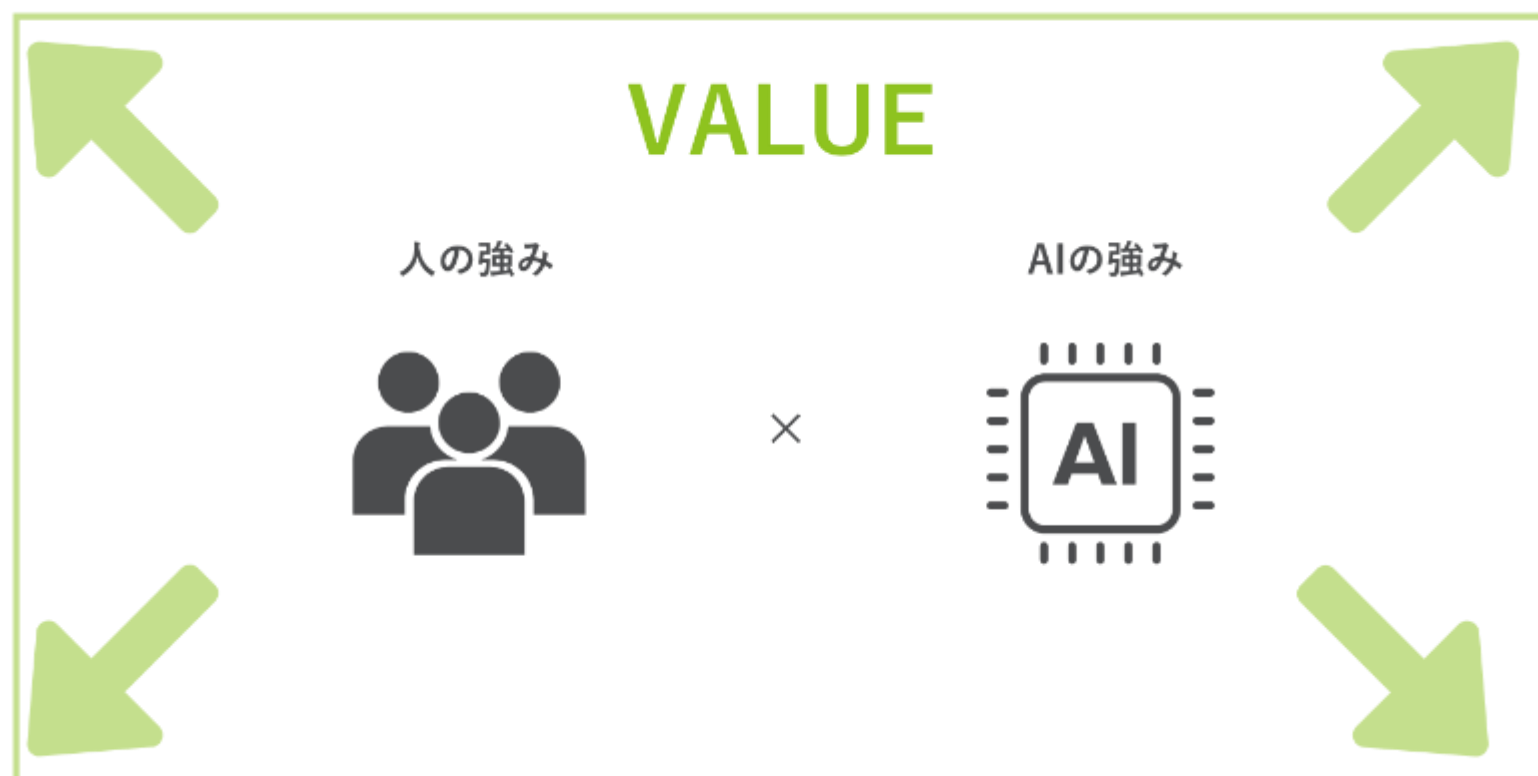
2. グループビジョン・パーパス・サービス

3. 2026年3月期 第2四半期 実績

**4. 戦略・ビジネストピックス**

5. Appendix

レアジョブグループは「【人×AI】の共創で提供価値最大化を実現」と「シナジーと協業で、競争優位性の確立と事業展開を加速」という2つの未来を目指し、戦略的なグループ経営を推し進めている。



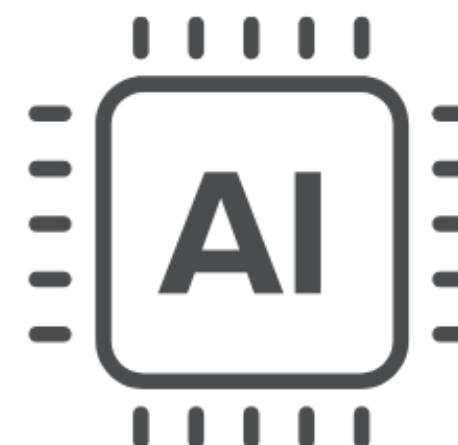
【AI】の機能性は非常に優秀である一方、モチベーション維持や非言語コミュニケーション、外国人材と実際に話す経験など、情緒面のサポートや学習体験の提供など【人】による学習サポートの必要性も引き続き存在する。

## 【情緒面の必要性】



- ・モチベーションの維持
- ・一定の緊張感
- ・表情や話し方など非言語コミュニケーションの実践
- ・外国人材と触れ合う経験

## 【機能面の優位性】



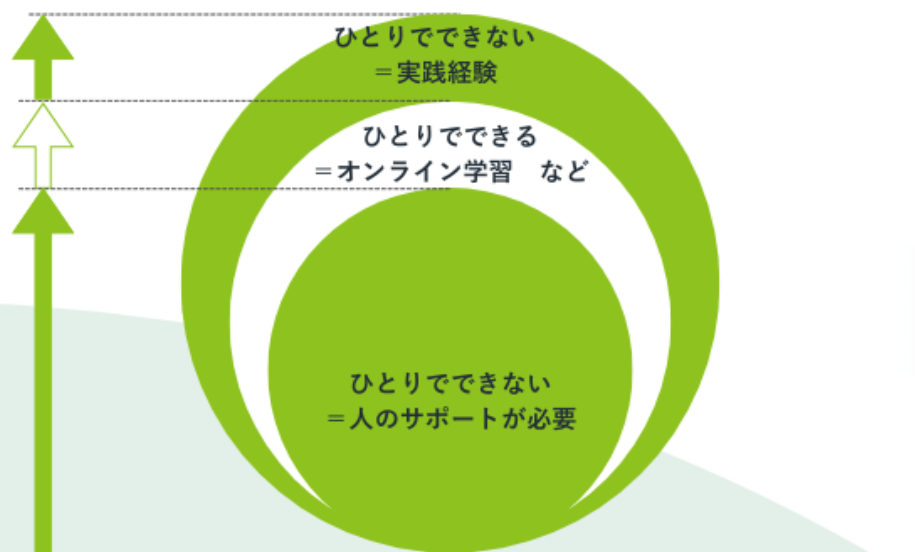
- ・精度の落ちない反復練習
- ・音声認識技術向上による高度なフィードバック
- ・時間や場所を問わない手軽さ
- ・パーソナライズドラーニング

# 【人×AI】の共創で提供価値最大化を実現

語学学習では、大人と子ども、初級・中級・上級など、ユーザーによって人（講師・ALT）とAIの有効性には差分がある。AI活用の加速と、AIに代替できない【人】が担うべき部分の強化を同時に行い、【人×AI】の共創で提供価値を最大化する。

**【子ども向け】（子ども・子育て支援事業）**  
 →人（講師・ALT）のサポートが大人よりも必要

**【大人向け】（リスニング事業）**  
 →AI活用を並行することで効率的な学習を実現



未就学児～小学生  
 動機付け・学習継続

中高生  
 均質性・自由度

初学者・上級者  
 動機付け・学習継続  
 実践

初中級者  
 均質性・自由度  
 （反復）練習





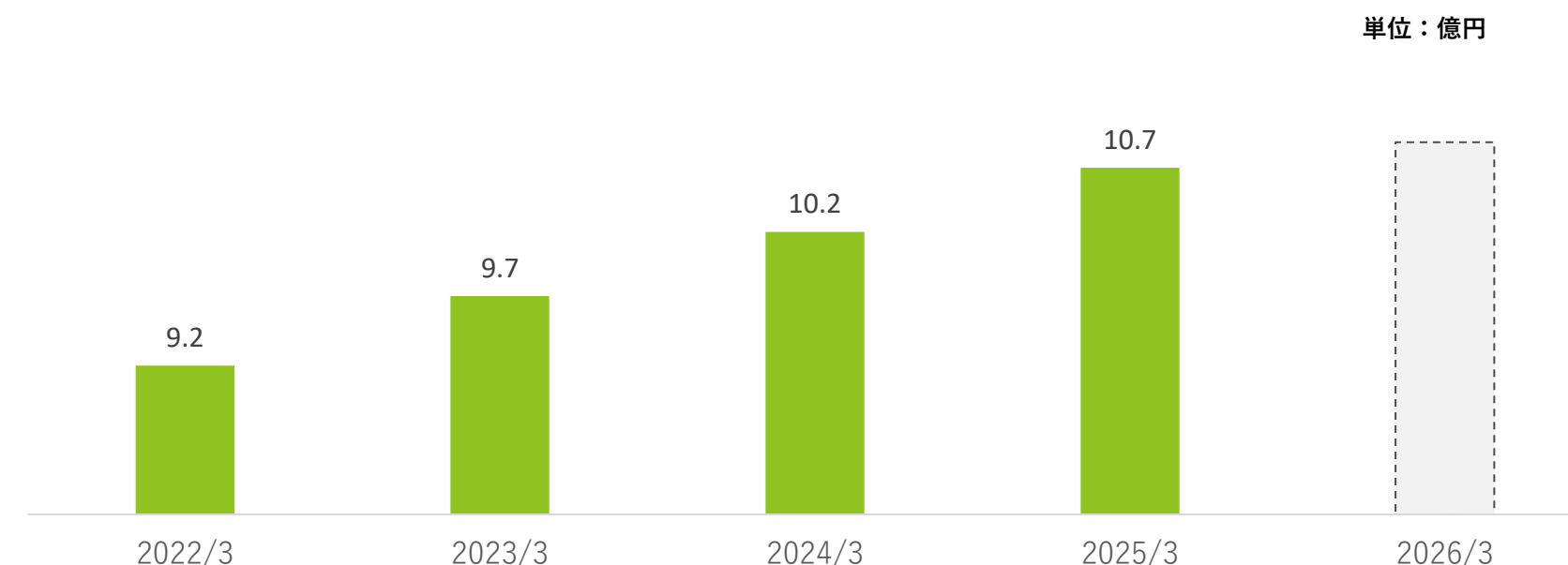
# 【人×AI】の共創で提供価値最大化を実現

子ども向け探究型プログラムの施設運営事業を展開する東京インターナショナルスクールグループのジョインにより、AIに代替できない【人】による価値を提供するサービスラインナップを拡充した。

企業名	株式会社東京インターナショナルスクールグループ
所在地	東京都目黒区下目黒2-20-28いちご目黒ビル6F
設立	1985年(前身のイングリッシュスタジオ三田校開校) 2011年(現法人設立)
事業内容	日本人向け幼稚園(キンダーガーデン)運営 日本人向け学童保育(アフタースクール)運営ほか



■ 売上高推移

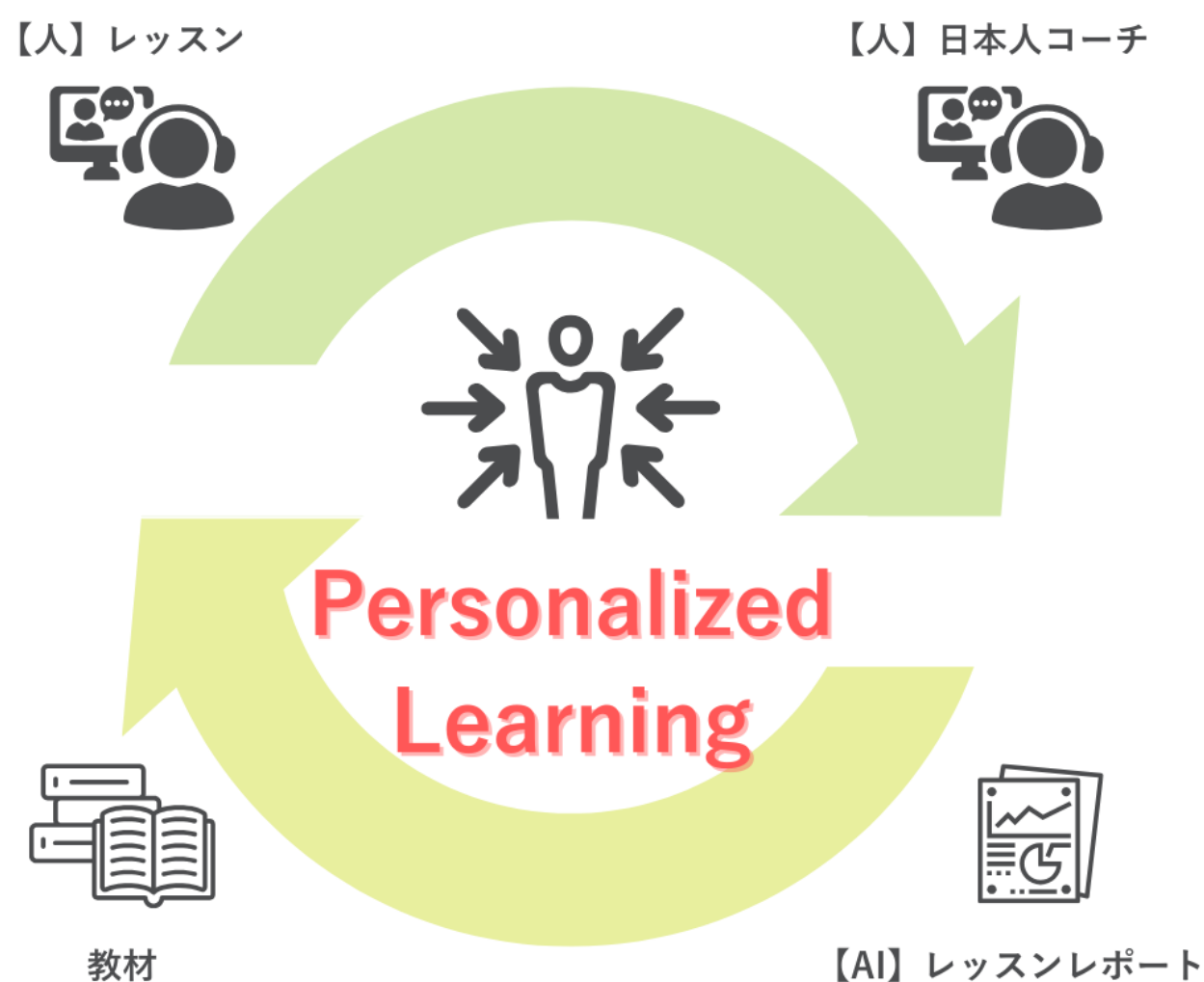


特徴  
強み

- 40年の歴史と伝統のあるキンダーガーデン・アフタースクールを都内を中心に展開
- 直営とフランチャイズで合計8教室を展開
- 質の高いカリキュラムと教師陣を強みとしており、それによってもたらされる生徒の英語力向上から、高い顧客満足度と良好な口コミを獲得



学習者の課題解決及び新規顧客獲得、サービス継続率向上（LTV最大化）に向けた新サービスを2026年1月（予定）にローンチ。実際に【人】と話すオンライン英会話レッスン、【AI】による均質なデータ分析とフィードバック、そして長年のカウンセリング実績に基づく【人】からの学習アドバイスを組み合わせたサービス設計で、独自性を打ち出す。

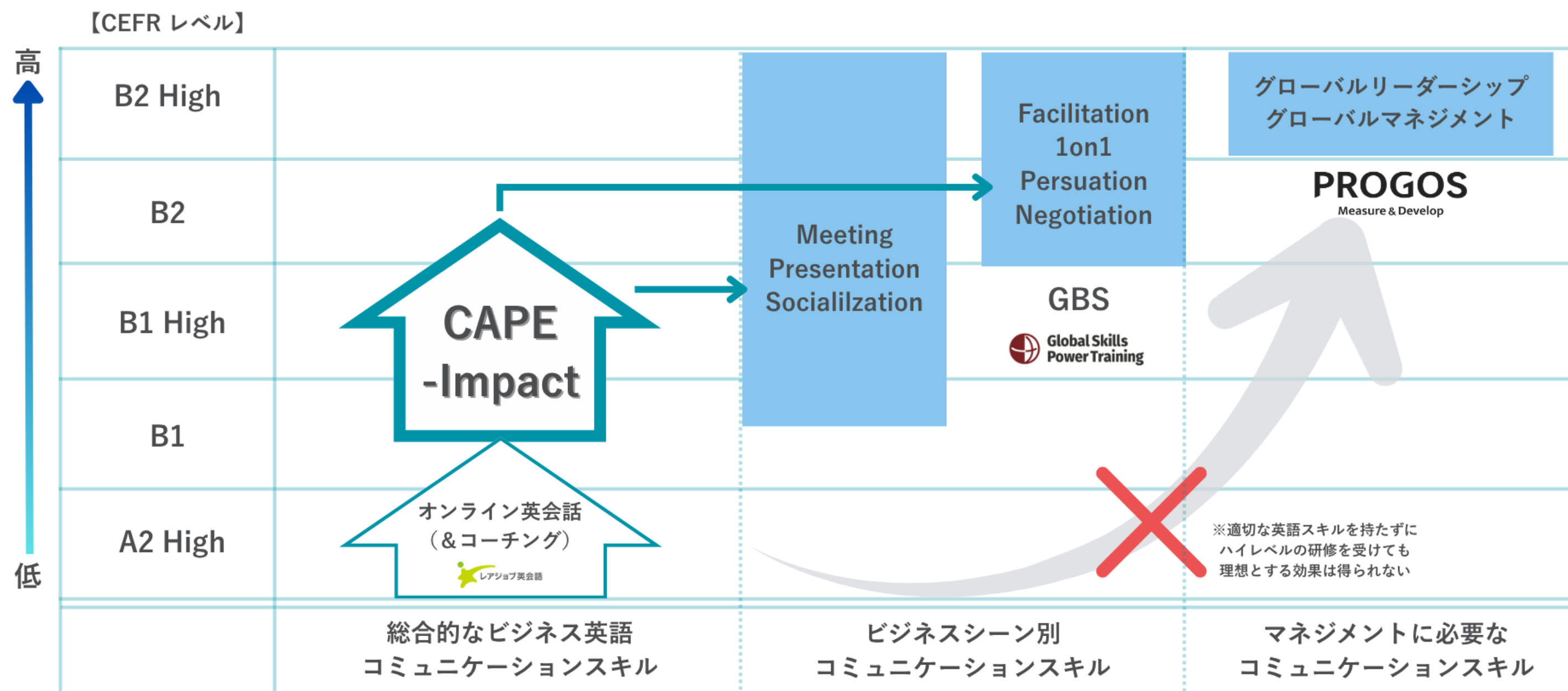


新規顧客獲得と  
学習継続サポートで  
LTVの最大化へ



# 【人×AI】の共創で提供価値最大化を実現

CEFRで測り、CEFRで伸ばすことで、グローバル化の進展でニーズが高まる「マネジメントレベルの英語コミュニケーション能力」の習得を支援する。このビジネスモデルを完成すべく、PROGOSテスト受験者100万人達成の次なるステップとして、インテンシブビジネス英語研修「CAPE-Impact」をリリース。ビジネスコミュニケーション習得への最適解として、PROGOSテスト同様、AIによるデータ活用で個別最適化を図り、語学習得効率の飛躍的向上を目指す。



## 【株式会社学研ホールディングスに資格サービス事業の譲渡を決定】

- ・ サービス統合によってラインアップを拡充し、資格領域におけるさらなる事業拡大を狙う。
- ・ レアジョブグループは事業ポートフォリオ変革による戦略的投資の継続及び高付加価値領域へのシフトを加速する。
- ・ なお、本件により下期において譲渡益として約4億円を見込む。



# Gakken



## 【ボーダーリンク、全国の自治体イベントの企画・運営支援や自社イベントを開催】

- ・東京都多摩市や愛知県春日井市などでSDGsや異文化交流をテーマにしたイベントの企画や運営を手掛けた。
- ・10月1日の都民の日に、子どもたちとALTが英語で街歩きをする「English Mission Walk」を主催した。
- ・ALTの人的資本を生かした英語学習や国際交流の体験機会を提供し、独自性の確立や競争力強化を目指す。





1. 連結業績サマリー

2. グループビジョン・パーパス・サービス

3. 2026年3月期 第2四半期 実績

4. 戦略・ビジネストピックス

**5. Appendix**



## 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

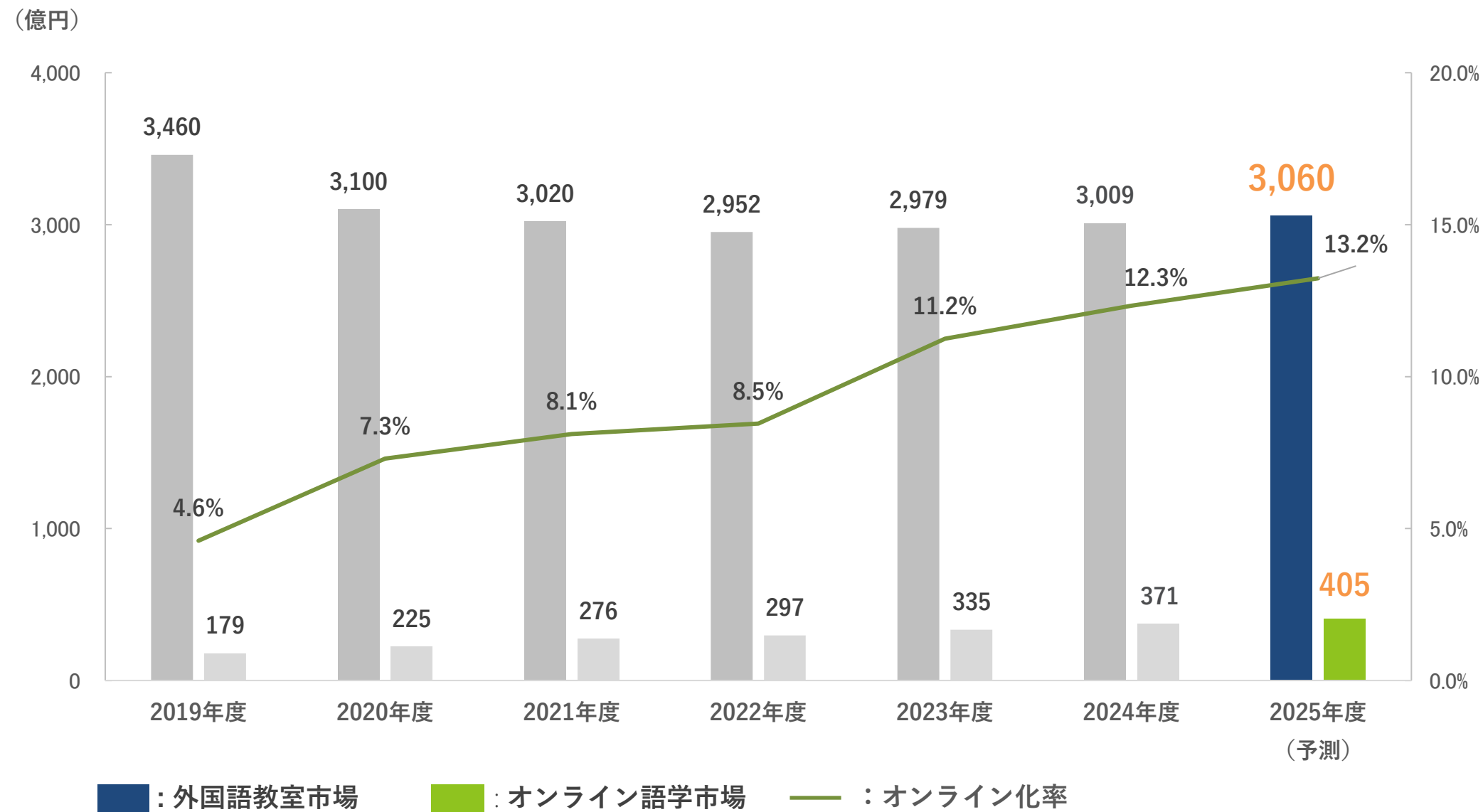
法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底により、持続的な企業価値向上を目指す。カスタマーハラスメント基本方針制定など、仕組み・体制の充実に注力。

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。



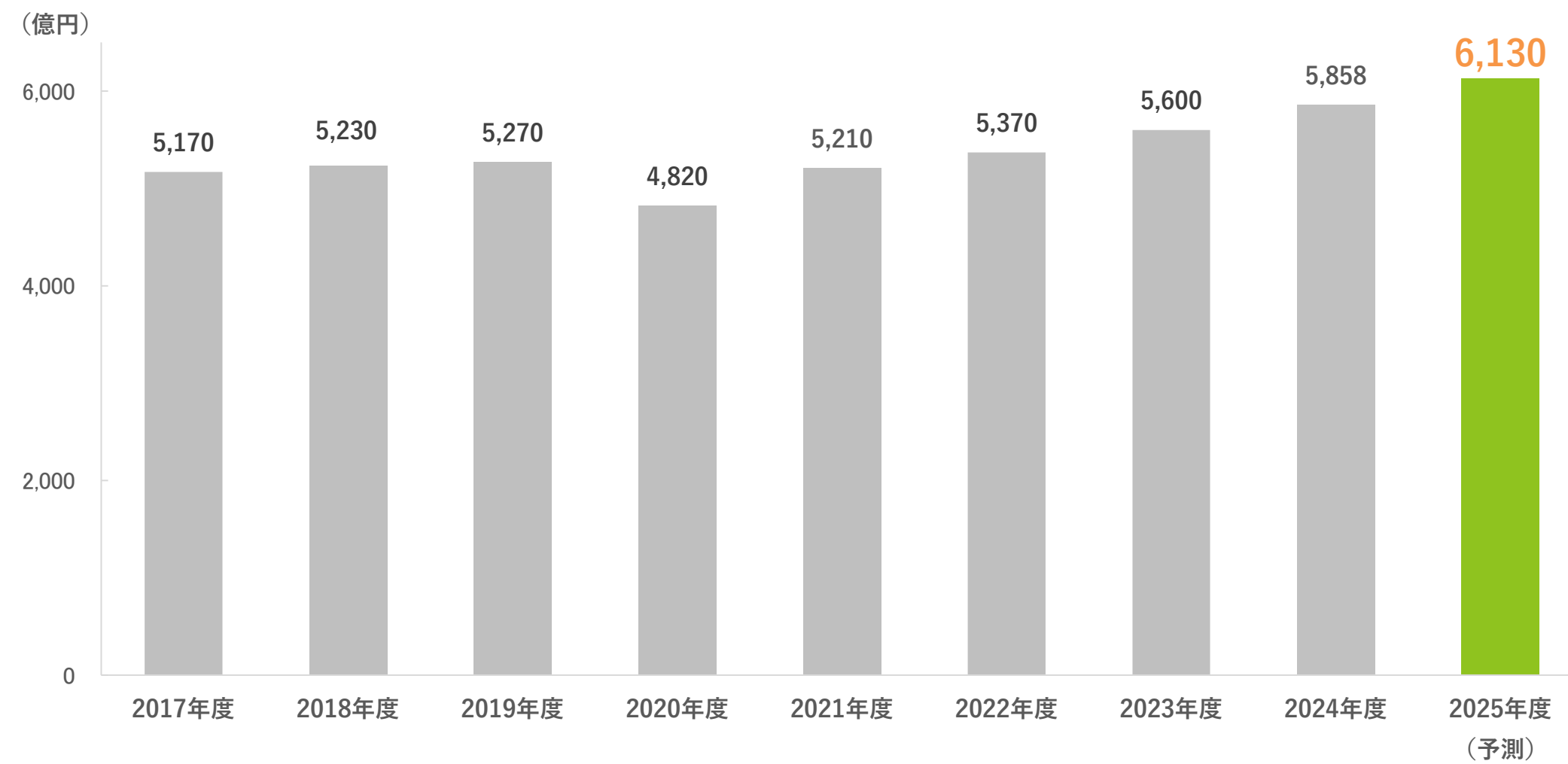
\*出入国在留管理庁「出入国管理統計統計表」

オンライン英会話市場は外国語教室市場の13.2%と大きく伸びる余地が存在。



\*矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2025」

コロナ禍での落ち込みを脱し、回復基調。



\*矢野経済研究所「2025 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](mailto:ir@rarejob.co.jp)