

2026年3月期

決算補足説明資料

Chances for everyone, everywhere.

株式会社レアジョブ

2026年5月15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 決算概要

4. 株式会社学研ホールディングスによる株式交換での完全子会社化について

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 決算概要

4. 株式会社学研ホールディングスによる株式交換での完全子会社化について

5. Appendix

個人向けサービスの軟調を東京インターナショナルスクールグループ(以下、TISG)の連結寄与で補い、売上高は前期比微減で着地。営業利益はリスキリング事業の減収及びM&A関連の一時費用計上により大幅減益となったが、資格サービス事業譲渡益(約4億円)の計上により、当期純利益は325百万円と前期比増益を確保。

売上高		リスキリング事業売上高		子ども・子育て支援事業売上高	
9,600百万円		3,885百万円		5,714百万円	
前年同期比 -1.2%	達成率* 100.0%	前年同期比 -16.7%	達成率* 99.1%	前年同期比 13.2%	達成率* 100.6%
営業利益			親会社株主に帰属する 当期純利益		
78百万円			325百万円		
前年同期比 -82.3%	達成率* 156.0%	前年同期比 21.1%	達成率* 79.3%		

* 2026年2月16日に公表した通期業績予想数値に対する達成率

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 決算概要

4. 株式会社学研ホールディングスによる株式交換での完全子会社化について

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

子ども・子育て支援事業

- リップルキッズパーク
- 東京インターナショナルスクールグループ
- グローバルフィールドキッズ
- 幼稚園・保育園に講師派遣

- レアジョブ英会話
- ボーダーリンク英会話
- ALT派遣

- グローバルリーダー育成プログラム
- CAPE-Impact
- PROGOS®
- レアジョブ英会話コーチング

リスキリング事業



小学校

中学校

高校

大学

就職



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 決算概要

4. 株式会社学研ホールディングスによる株式交換での完全子会社化について

5. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

2026年3月期 連結損益計算書



レアジョブ英会話の会員数減少、スマートメソッド終了及び資格スクエア譲渡による減収要因が重なったものの、9月から連結したTISGの売上寄与でこれを相殺し、売上高は前期比微減にとどまった。営業利益はリスキリング事業の減収幅拡大に加え、TISG取得時の一時費用が重なり、前期比減益。

(百万円)

	2025/3期	2026/3期	増減率	2026/3期 業績予想**	増減率
売上高	9,715	9,600	-1.2%	9,600	0.0%
EBITDA*	749	386	-48.5%	350	+10.3%
営業利益	442	78	-82.3%	50	+56.0%
経常利益	424	93	-77.9%	55	+69.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	268	325	+21.1%	410	-20.7%

* 営業利益+減価償却費+のれん償却額
 ** 2026年2月16日に公表した通期業績予想数値

セグメント別損益



リスキング事業はレアジョブ英会話の不振に加え、スマートメソッド終了及び資格スクエア譲渡といった事業ポートフォリオ整理が下押し要因となり、減収・減益。子ども・子育て支援事業はTISG連結により大幅増収となる一方、買収関連費用と下期にかけての利用者数減少が利益を圧迫し、セグメント減益。

(百万円)

		2025/3期	2026/3期	増減率	2026/3期 業績予想*	増減率
リスキング事業	売上高	4,666	3,885	-16.7%	3,920	-0.9%
	個人向けサービス ***	2,827	2,147	-24.0%	2,200	-2.4%
	法人向けサービス ****	1,839	1,738	-5.5%	1,720	1.0%
	セグメント利益**	517	207	-59.9%	190	8.9%
子ども・子育て支援事業	売上高	5,048	5,714	+13.2%	5,680	0.6%
	ALT派遣サービス	4,693	4,772	+1.7%	4,760	0.3%
	子ども向け英会話サービス *****	354	942	+165.5%	920	2.4%
	セグメント利益**	575	440	-23.5%	425	3.5%
調整額**	-650	-569	—	-565	0.7%	
合計	売上高	9,715	9,600	-1.2%	9,600	0.0%
	営業利益	442	78	-82.3%	50	56.0%

* 2026年2月16日に公表した通期業績予想数値

** 事業セグメントの利益又は損失の測定方法を変更しており、当連結会計年度の比較・分析は、変更後の測定方法に基づいております。

*** 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

業績ハイライト

(百万円)

売上高	3,885 (-16.7%)
個人向けサービス	2,147 (-24.0%)
法人向けサービス	1,738 (-5.5%)
セグメント利益	207 (-59.9%)

業績概要

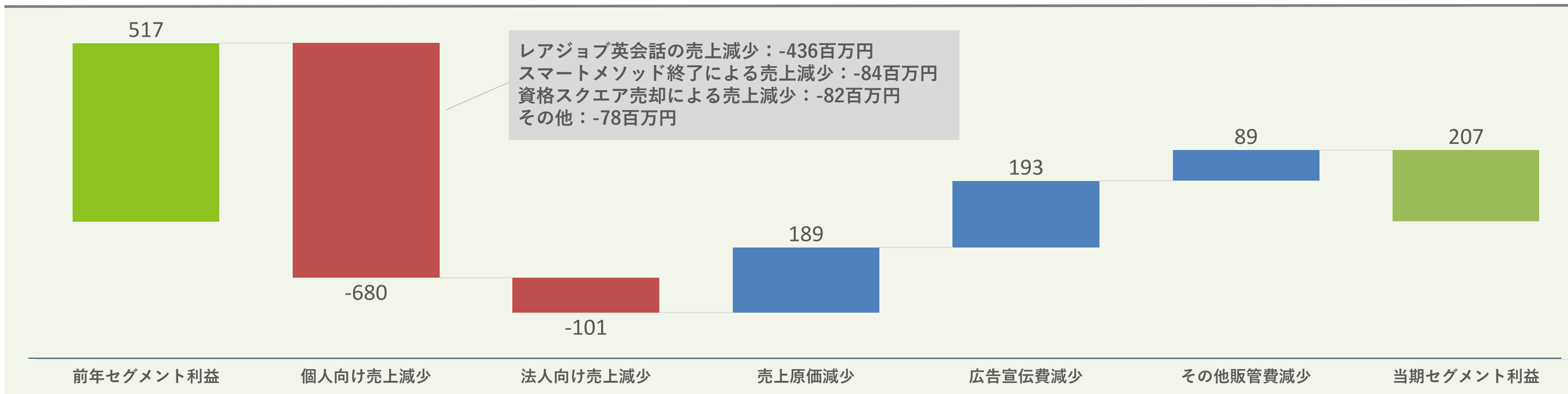
個人向けサービス

競争環境の変化に伴うレアジョブ英会話のユーザー数減少が継続したことに加え、スマートメソッド終了及び資格スクエア譲渡という事業ポートフォリオの絞り込みを実行した結果、売上は大幅に縮小。LTV及び広告投資効率の両面からユニットエコノミクス再構築を進めるとともに、固定費圧縮による収益構造の健全化に取り組んでいる。

法人向けサービス

「グローバルリーダー育成研修」が引き続き売上を牽引した一方、「レアジョブ英会話」法人領域の一部で需要回復が遅れ、全体では小幅減収。今後はニーズの高い高付加価値研修の販売拡大と、既存顧客の継続率向上アップセル深耕により、収益基盤の拡大を目指す。

セグメント利益増減要因分析



業績ハイライト

(百万円)

売上高	5,714	(+13.2%)
ALT派遣サービス	4,772	(+1.7%)
子ども向け英会話	942	(+165.5%)
セグメント利益	440	(-23.5%)

業績概要

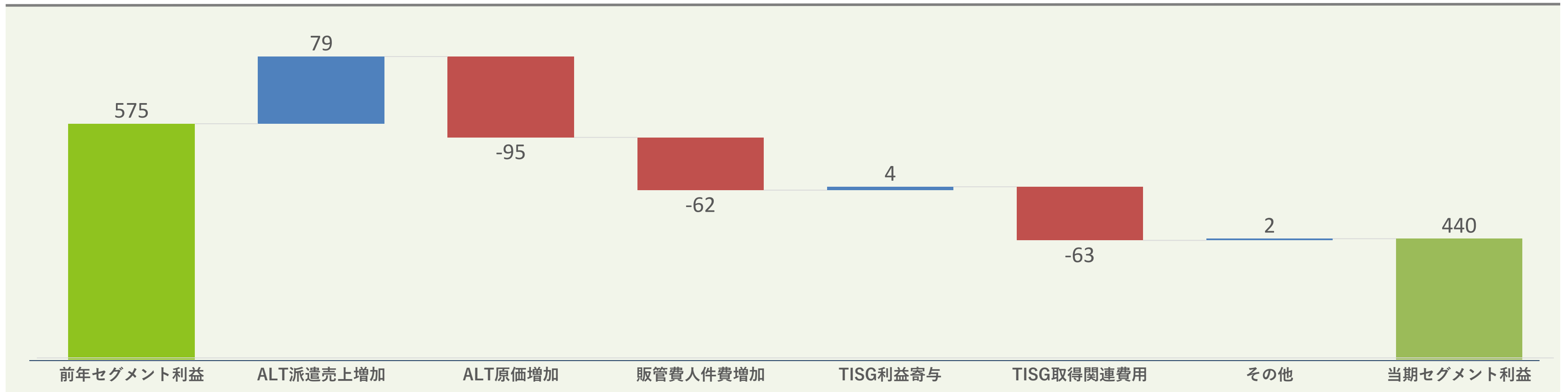
・ ALT派遣サービス

新規自治体の受託拡大により売上は順調に推移。質の高い人材配置を優先したことでALT原価は上昇したものの、教育現場における満足度向上に寄与している。一方、事業拡大に向けた拠点・人員投資が先行したことで人件費が増加し、短期的には利益を圧迫する要因となった。

・ 子ども向け英会話サービス

TISGの連結化により売上は大幅に拡大。一方、下期にかけての利用者減少に加え、株式取得に伴う一時費用の計上が利益を押し下げ、減益となった。

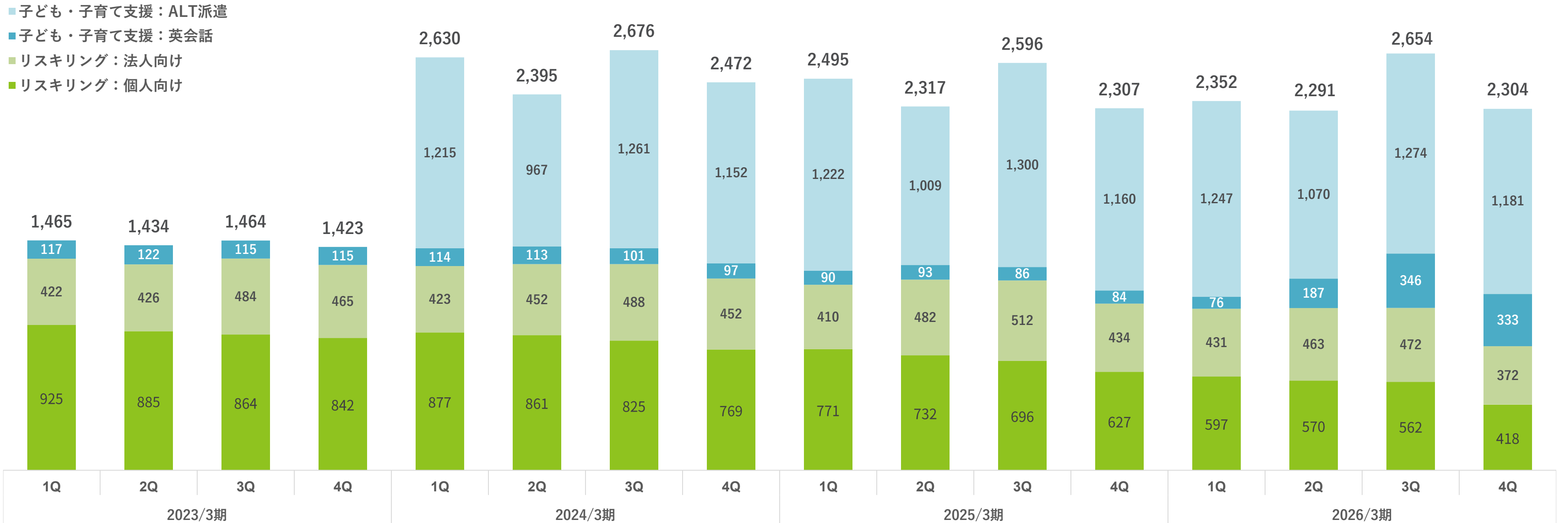
セグメント利益増減要因分析



四半期毎の売上高推移

2024年3月期のボーダーリンク完全子会社化以降、売上規模は大きく増加。リスクリング事業の個人向けサービスは、コロナ禍後の社会活動正常化やAIアプリ台頭を背景に減少基調が継続し、加えて1月の資格スクエア譲渡により当第4四半期で一段と減少。子ども・子育て支援事業は、9月のTISG完全子会社化により、子ども向け英会話サービスの売上が大きく増加している。

(百万円)



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 決算概要

4. 株式会社学研ホールディングスによる株式交換での完全子会社化について

5. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

2026年5月15日、当社は株式会社学研ホールディングスと株式交換契約を締結しました。2026年6月25日の定時株主総会で本件が承認されますと、2026年7月29日に当社は上場廃止となり、2026年7月31日に学研ホールディングスの完全子会社となります。

本株式交換の日程

株式交換契約締結の取締役会決議日	2026年5月15日
株式交換契約締結日	2026年5月15日
定時株主総会基準日	2026年3月31日
定時株主総会開催日	2026年6月25日（予定）
最終売買日	2026年7月28日（予定）
上場廃止日	2026年7月29日（予定）
株式交換の効力発生日	2026年7月31日（予定）

本株式交換に係る割当ての内容

株式会社レアジョブの普通株式1株に対して、株式会社学研ホールディングスの普通株式0.39株を割当て交付いたします。なお、本株式交換比率におけるプレミアムは15.04%となっております。（2026年5月14日 終値基準）

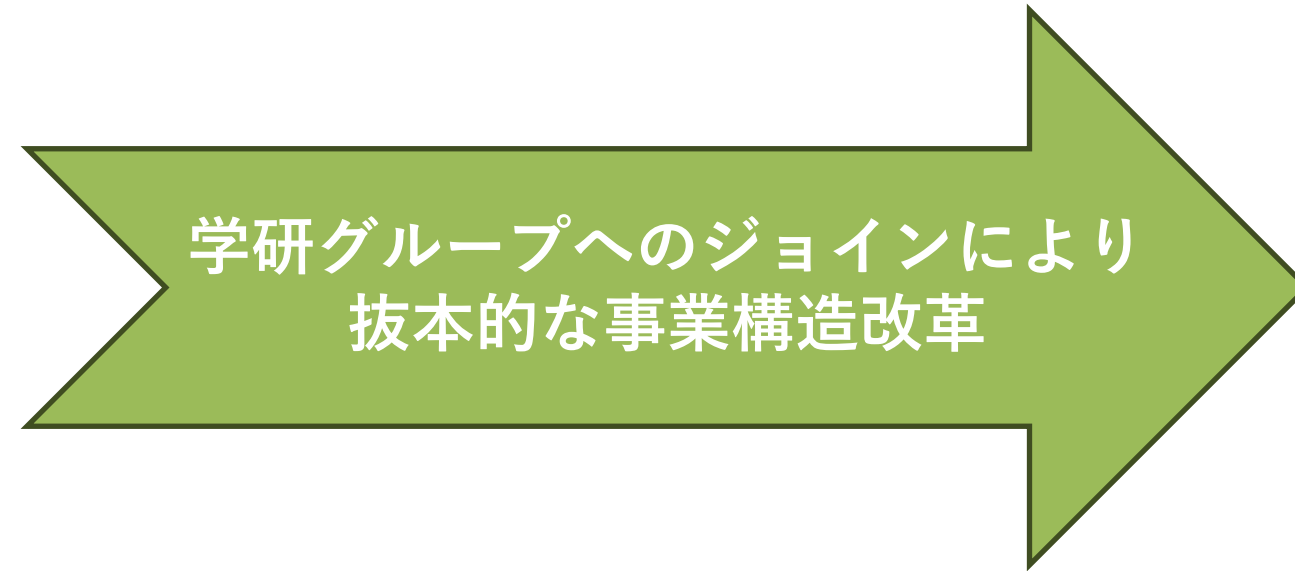
	学研ホールディングス (株式交換完全親会社)	レアジョブ (株式交換完全子会社)
割当比率	1	0.39

学研グループに加わることの意義

学研グループにジョインすることで、抜本的な変革を起こし、事業成長とビジョン実現を加速させます。

現状の課題

円安、AIの進化といった外部環境変化もあり、事業全般に苦しい状況が続いている背景から、単独での成長に限界がある



目指す姿

持続可能な成長をとげ、ビジョン
“Chances for everyone, everywhere.”
をより早く、より大きな規模で実現する

具体的な事業シナジー (レアジョブグループの強み + 学研グループの強み)

- ・ オンライン英会話事業の連携とLTV最大化
- ・ 法人研修事業におけるクロスセルとソリューション強化
- ・ 学校向け事業、ALT派遣の包括的展開
- ・ デジタル化とAI、技術力の融合と投資加速
- ・ 全社コストの最適化と経営資源の再配分

非公開化によって、上場維持コストをプロダクト開発、AI投資へ振ることができて、事業成長の加速化に寄与します。また、短期的数値に縛られず、中長期のV字回復に向けた痛みを伴う改革を迅速に進められるため、上場維持し続けるよりも学研グループにジョインして非公開化するのがベストだと考えています。

投資家の皆様へ、代表取締役社長中村より感謝のメッセージ



2026年6月25日開催予定の定時株主総会にて本株式交換の承認を得ますと、当社は2026年7月29日に上場廃止となる予定です。2014年6月27日に東証マザーズ市場に上場してから約12年、山あり谷ありの業績を共に駆け抜けてくださった投資家の皆様に深く感謝申し上げます。

上場企業経営者の通信簿は株価に他なりません。直近の業績低迷に伴う株価の低迷は、投資家の方々に大きなご迷惑をおかけしており、大変悔しい思いです。業績回復を模索する中で、現状取りうる最も良い選択肢が学研グループへのジョインによる組織統合等を含めた抜本的な変革でした。

私たちが目指すビジョン “Chances for everyone, everywhere.”

そして、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していく方向性に変わりはありません。今後は学研グループの一員として、レアジョブグループだけでは成し遂げられなかった大きなビジョンに挑戦し、世界の教育の未来をリードしていきます。いつの日か、学研グループの一員としてお会いできることを楽しみにしています！

中村 岳

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 決算概要

4. 株式会社学研ホールディングスによる株式交換での完全子会社化について

5. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

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

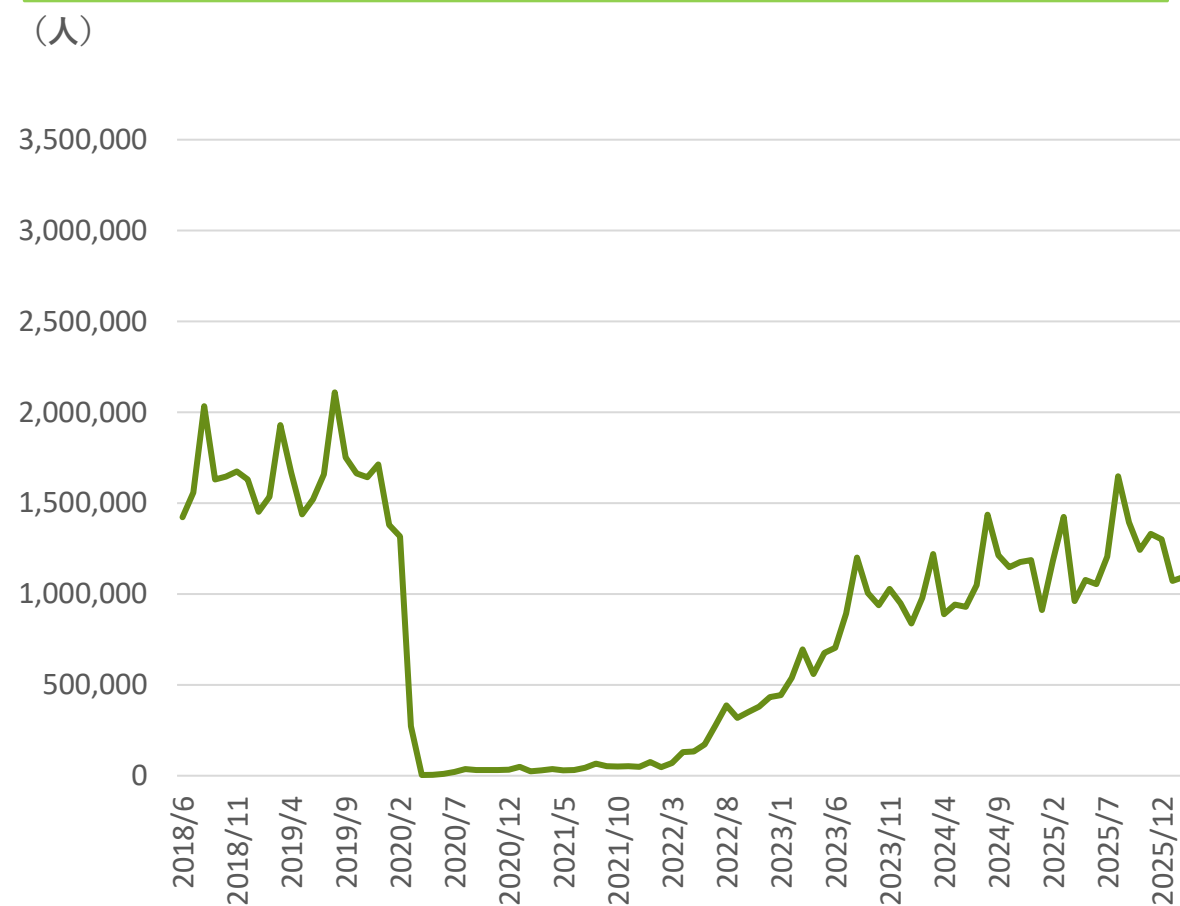
法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底により、持続的な企業価値向上を目指す。カスタマーハラスメント基本方針制定など、仕組み・体制の充実に注力。

人的資本として捉えるべき視点		KPI	2025年3月末 時点	2026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%	27.9%
		グループ全社取締役 に占める女性比率	41.2%	37.0%
	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	58.3%	57.1%
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	7.3時間*	6.0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	62%	66%

*2024年4月～2025年3月までの実績
**2025年4月～2026年3月までの実績

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

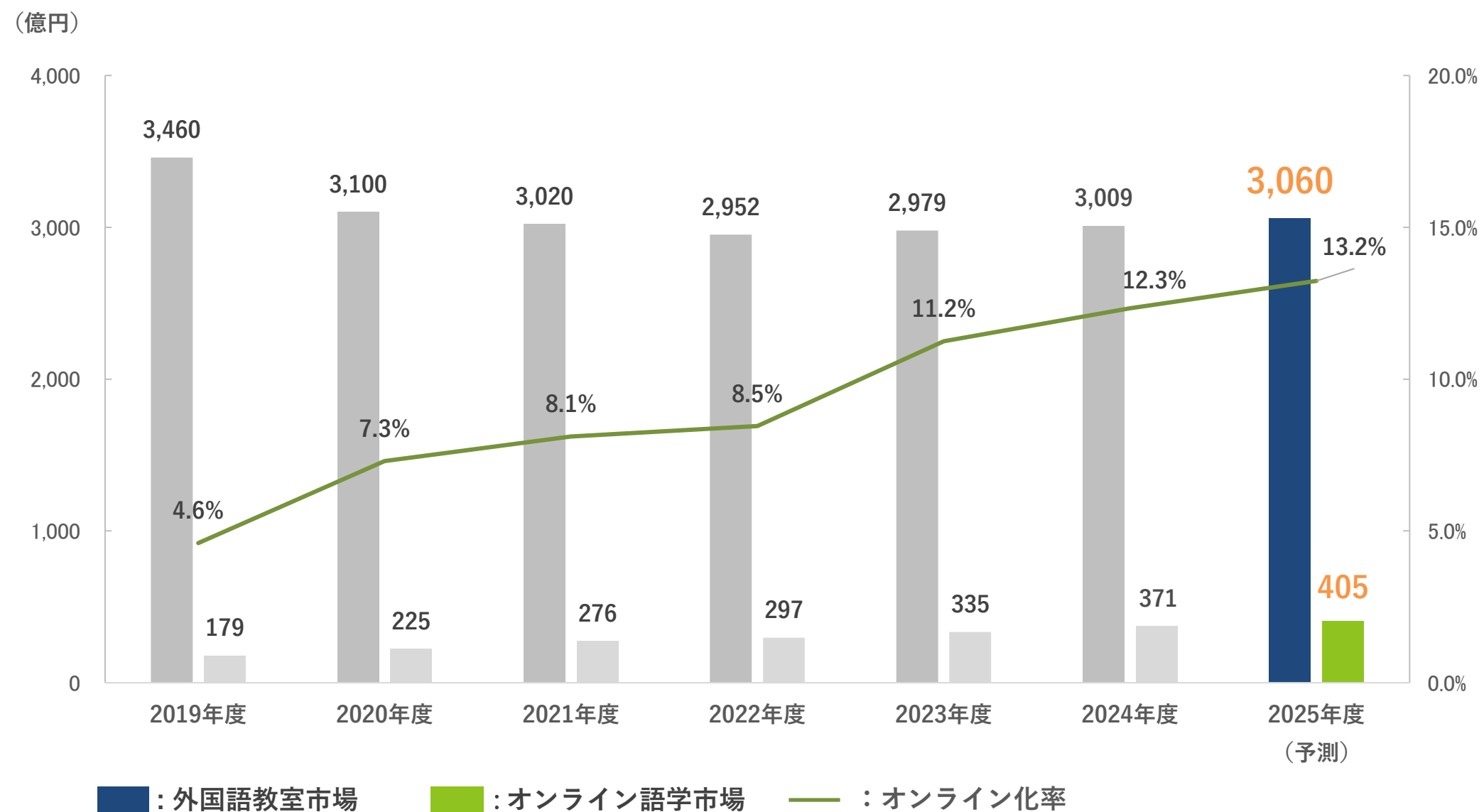


為替レート (ドル円)



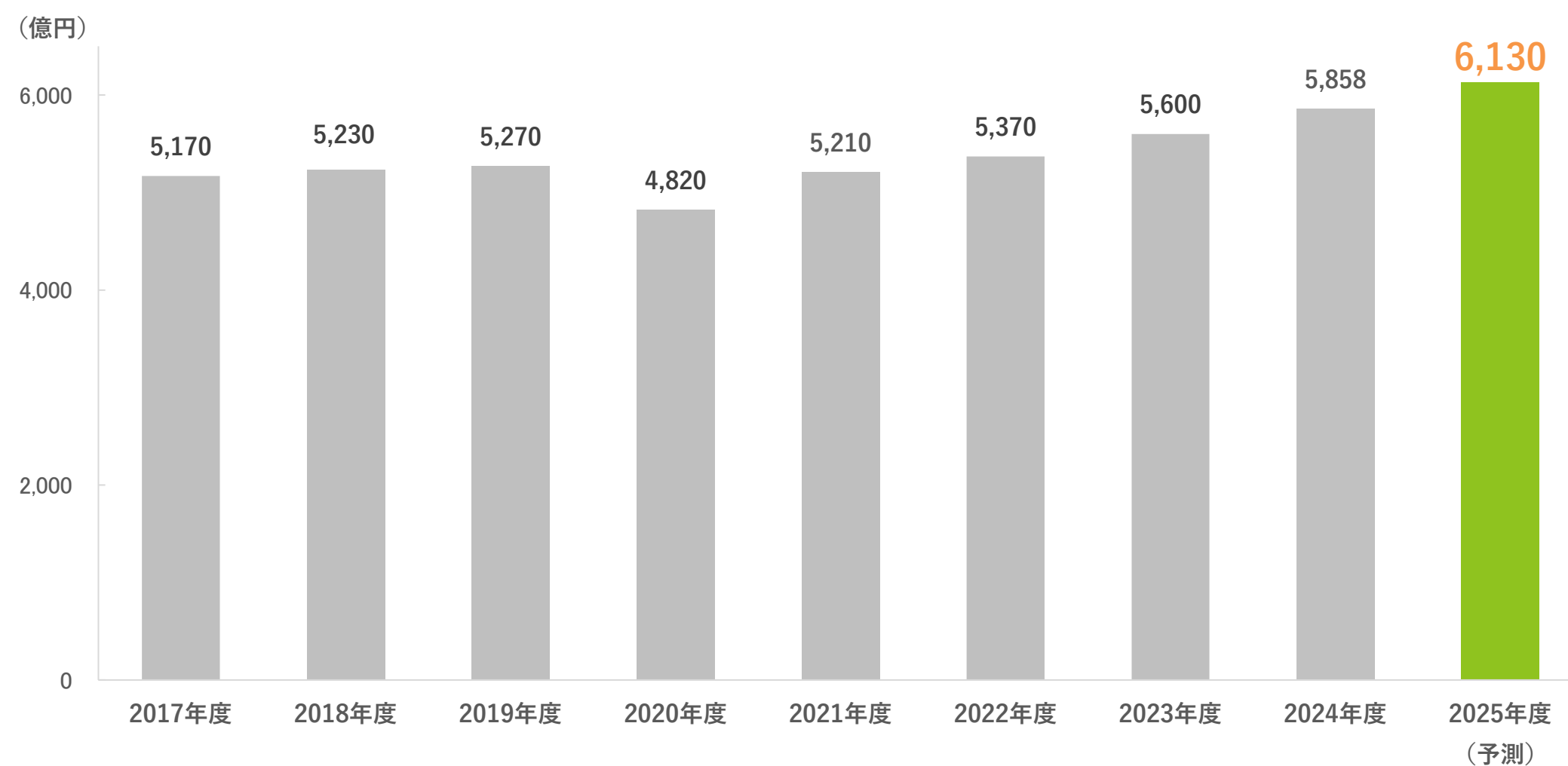
*出入国在留管理庁「出入国管理統計統計表」

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