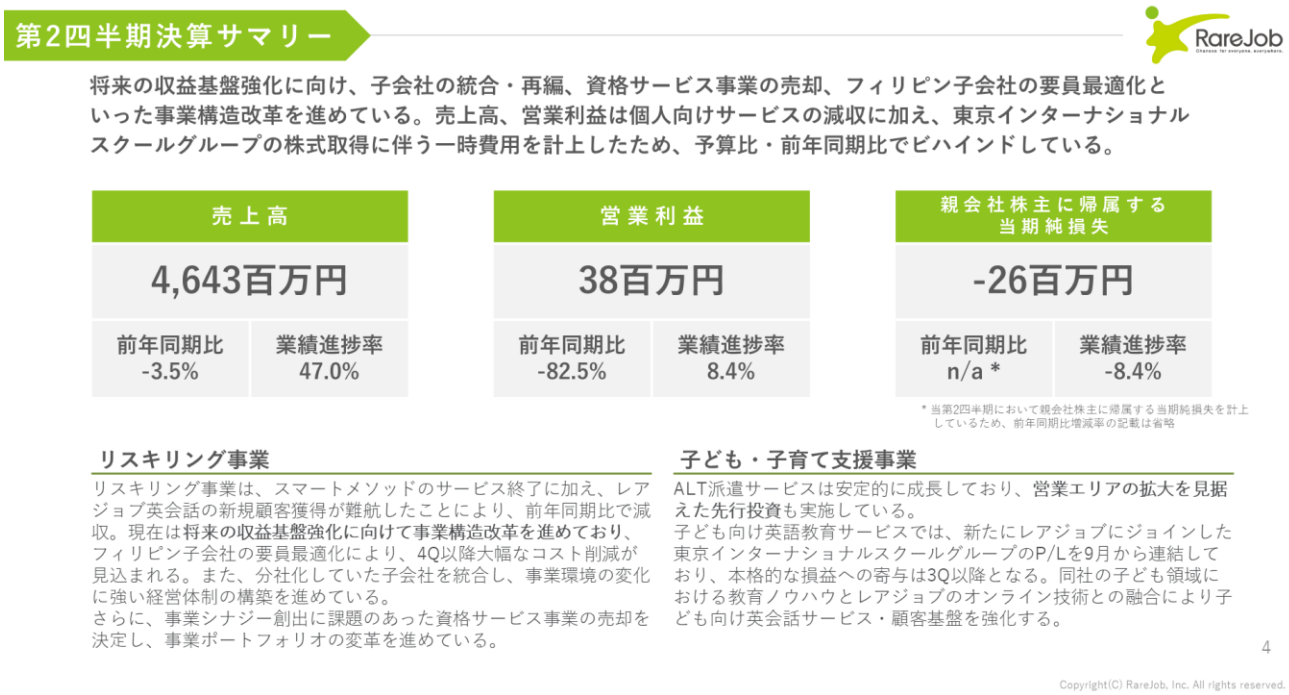
登壇

中村：皆さん、こんにちは。株式会社レアジョブ、代表取締役社長の中村でございます。ただいまより、株式会社レアジョブ 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明を行います。

本日は、まず連結業績サマリー、その後に実績、戦略、ビジネストピックス、そして質疑応答と進めていきます。

第 2 四半期決算サマリーです。



将来の収益基盤強化に向けて、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ます。売上高や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ます。

売上高は 46 億 4,300 万円、営業利益は 3,800 万円、当期純損失はマイナス 2,600 万円となっております。

レアジョブグループのビジョンは、Chance for everyone、everywhere.を掲げながら、さまざまなサービスを展開しております。

子ども向けから大人向けまで幅広いラインナップを提供しており、そこに今回からオフラインのところも加わっております。新たに子ども向けの東京インターナショナルスクールグループ、プリスクールや英語の学童といった事業を提供している会社が加わり、子どもから大人まで英語に関連するような事業を幅広く行っているグループとなっております。

第 2 四半期決算概要になります。

2026年3月期 第2四半期 決算概要

RareJob

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	2026/3期 業績予想	進捗率
売上高	4,812	4,643	-3.5%	9,800	47.4%
EBITDA *	379	189	-50.0%	750	25.2%
営業利益	221	38	-82.5%	450	8.4%
経常利益	206	44	-78.6%	440	9.8%
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 **	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

9

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

売上高は 46 億 4,300 万円、前年同期比でマイナス 3.5%、EBITDA は 1 億 8,900 万円でマイナス 50%、営業利益は 3,800 万円でマイナス 82.5%、経常利益は 4,400 万円でマイナス 78.6%、当期純損失が 2,600 万円となっております。

今回は、市場ポジションがさまざま変化しています。それに合わせて、事業ポートフォリオの転換を行っております。一部事業の撤退や一部事業の売却を進めたり、構造改革で人員の最適化についても進めております。また、新たな部分でのシナジー、新たな部分からの集客チャネルを取得するところで、東京インターナショナルスクールグループに第 2 四半期から加入していただいています。一方で、費用として東京インターナショナルスクールグループを取得する際に、一時的に費用として約 6,000 万円かかっております。こちらの一時費用に関しては一括で計上されておりますので、通常の正常な収益力よりも 6,000 万円営業利益が低くなっています。

セグメント別損益です。

セグメント別損益

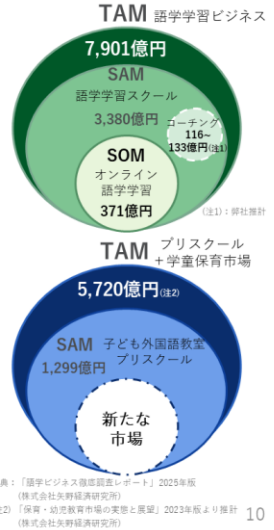
RareJob

リスキリ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
リスキリング事業	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）

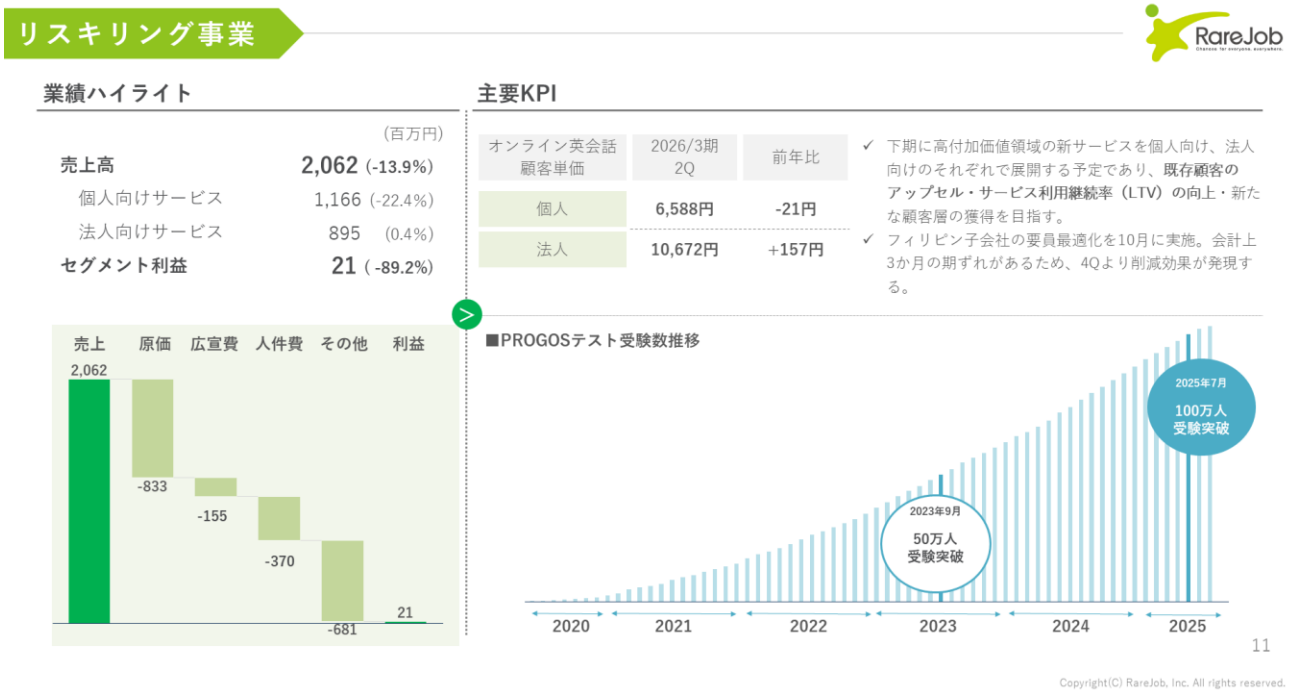
10

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

リスキリング事業の個人向けサービスは 11 億 6,600 万円、前年同期比でマイナス 22.4%となっております。法人向けサービスは 8 億 9,500 万円でプラス 0.4%、セグメント利益は 2,100 万円でマイナス 89.2%となっております。個人向けに関しては、スマートメソッドを終了させて一部売上が減っています。また、個人向けのオンライン英会話サービスの不調は、こちらの売上減につながっています。法人に関しては、さまざまな方法を行いながら堅調に推移させる形で行っております。

子ども・子育て支援事業、ALT 派遣サービスについては 23 億 1,700 万円で、前年同期比プラス 3.8%の売上となっております。子ども向け英会話サービス、オンライン英会話と今回新たに加わった東京インターナショナルスクールグループ 1 カ月分が加味されているものになります。こちらに関しては 2 億 6,300 万円となり、前年同期比プラス 43.1%という着地となっております。セグメント利益としましては、1 億 100 万円となっております。一時的な費用である株式取得費用の約 6,000 万円部分については、子ども・子育て支援事業のセグメント利益にマイナス 6,000 万円が含まれています。

事業の業績ハイライトです。

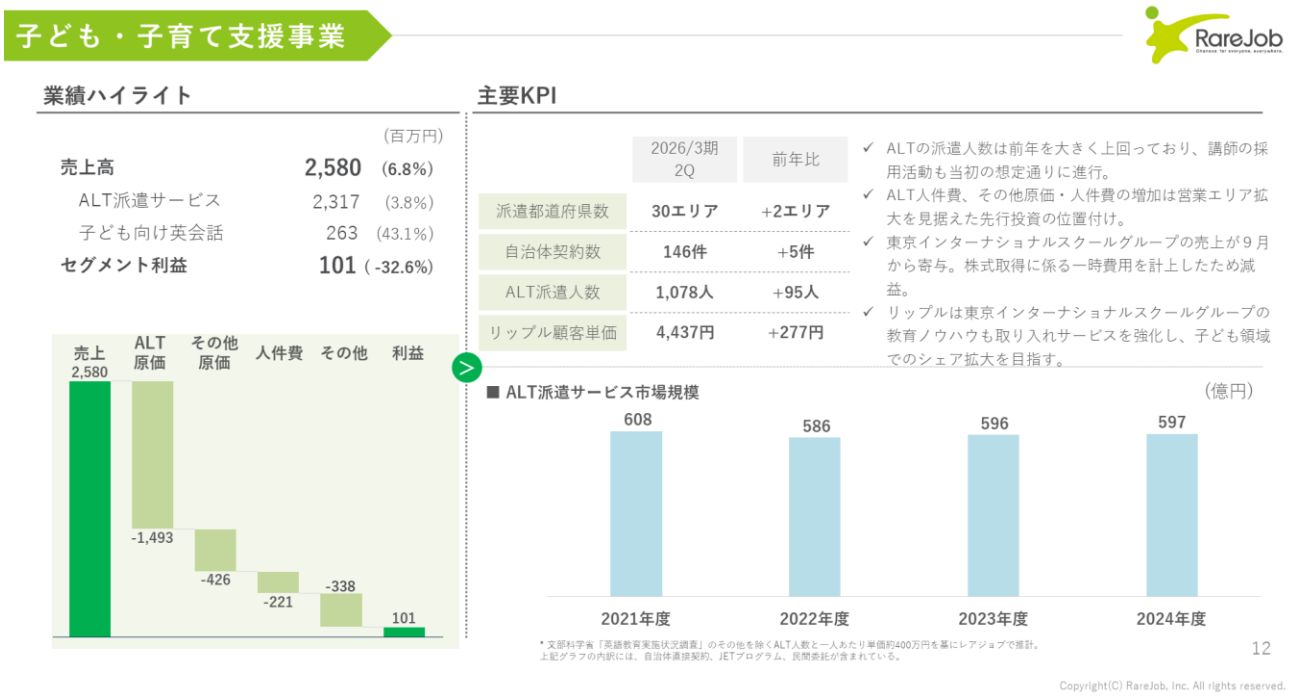


オンライン英会話の顧客単価は、一定のところを推移しつつ、法人事業については着実に単価が1%程度アップしています。引き続き個人のところに関しては構造改革を進めておりまして、既存のサービスラインナップに加え、新たなところを今サービスとして展開しようと開発しており、1月よりリリースしていく予定でございます。それによって単価アップ、それからサービス利用継続率を高めていくようにしております。

また、販管費、原価の部分についてもより精緻に見ながら、日本、フィリピンをトータルに見ながら削減できるところを削減し、特にフィリピン子会社については人員の最適化も実施しております。こちらの効果については、会計上 3 カ月ほど期ずれがありますので、4Q より削減効果が発現すると考えています。

また、PROGOS のテストに関しては、受験者数も 100 万人を突破しております。引き続きこちらのほうを拡大させながら、収益化を行っていこうと進めております。

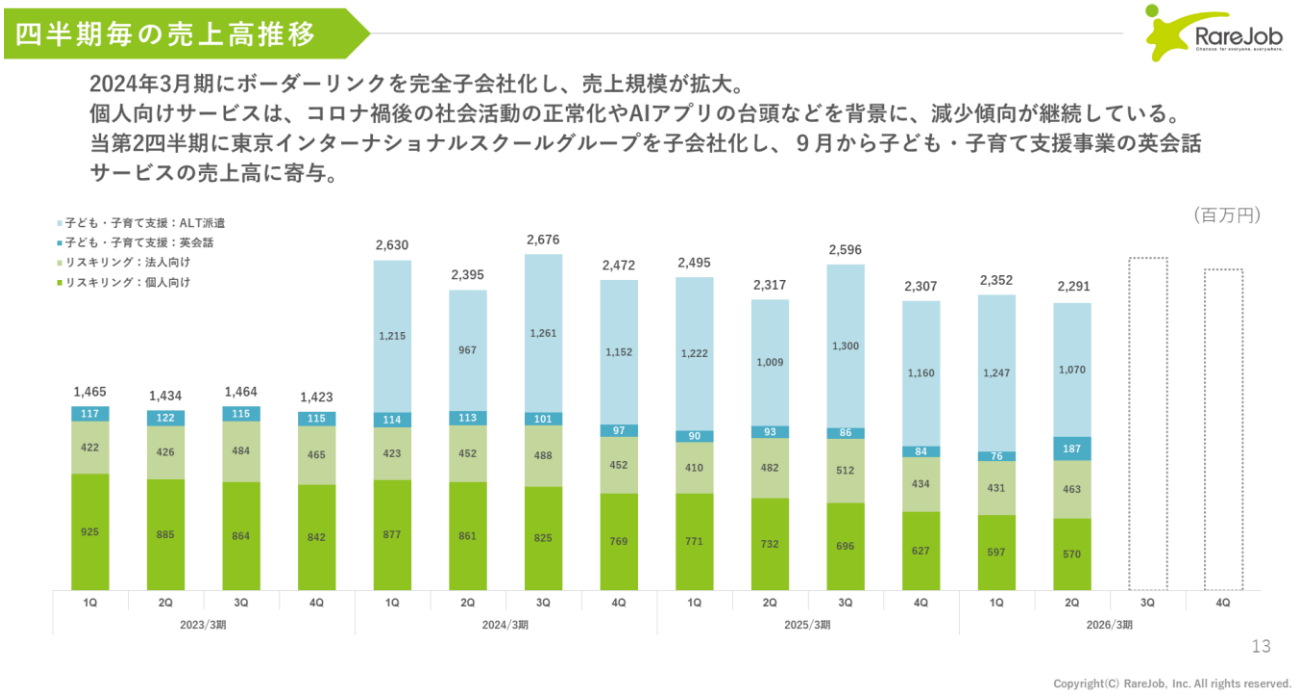
続きまして、子ども・子育て支援事業になります。



現状としては、派遣都道府県のエリアもプラス 2 エリアとなり、また自治体契約件数もプラス 5 件、それから ALT 派遣人材、人員数もプラス 95 人で順調に推移しております。現状としては、来期の契約に向けて、さまざまな自治体に対して営業をかけ、プロポーザルなどを行っている状況になっております。

こちらに関しては、東京インターナショナルスクールグループの売上も付加されております。オフラインとわれわれが持っているオンラインの子ども向けをうまく融合させながら、相互に送客したり、オフラインのユーザーさんに対してオンラインも活用してもらうようにするとか、そういった取り組みを進めながら平均単価をアップしたり、LTV を高めていく取り組みを行っています。

四半期ごとの売上高推移になります。



このような形になっておりまして、特に ALT 人材派遣に関しては、期による波が毎期毎期ありますが、それがいつものようになっています。

続きまして、ビジネストピックスです。

われわれとしましては、人と AI を加味しながら、双方の良いところを使って、さまざまなサービスを提供していくことを行っております。人によるオンライン英会話だったり、AI によるスピーキングテスト、PROGOS を提供していたり、AI による会話、イヤートレーニング、セルフトレーニング、人によるオンライン英会話、会話、コーチング、そういったところを組み合わせて顧客に提供していこうと、今さまざまなところに取り組んでいます。

また、われわれの資本業務提携先であります学研ホールディングスさんと一緒になって、協業できるところを協業し、シナジーを生み出していきたいと、さまざまなところに取り組んでいます。

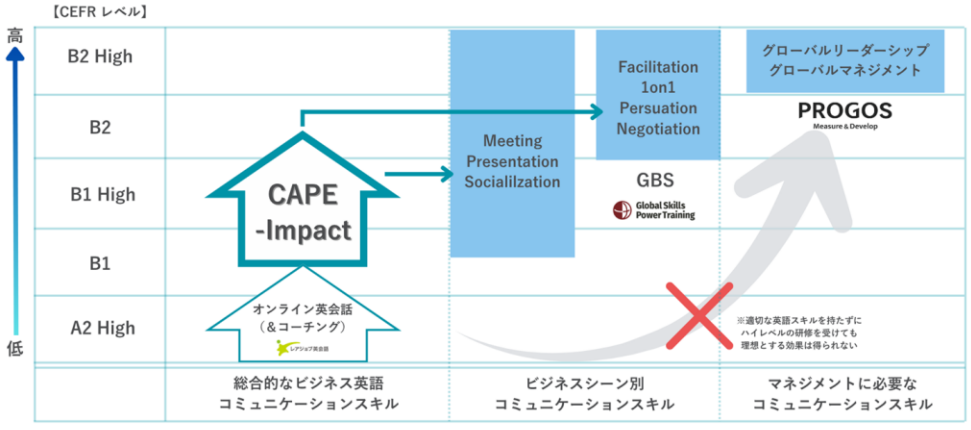
その中で一つ行っているとして、資格事業に関して、学研ホールディングスさんに資格サービスを譲渡することを決定しております。こちらに関しては、学研ホールディングスの中にあります Shikaku Pass 事業と、われわれの持っております資格スクエア事業が非常にシナジーがあるので、従来より一緒になった形でいろいろな取り組みを行っておりました。アプリを展開するとか、相互に送客するとか、そういったところを取り組んでおりました。

こちらに関しては、より一緒になって行っていったほうが相互の事業、事業全体として伸びていくだろうという考えの下、資格スクエアと Shikaku Pass を一緒にしていくところで、学研ホールディングスさんのほうに資格スクエア事業を譲渡する決議を行いました。1 月 1 日より、正式に事業譲渡となってまいります。なお本件により、下期において事業譲渡益として約 4 億円を見込んでおります。こちらに関しては精査中で、決まりましたら適時開示していきたいと考えております。

その他、さまざまなサービスの開発に取り組んでいます。主に法人向けとしましては、しっかりと英語力が伸びていく、確実に B1 レベルから B2 レベルに英語力がアップするようなもので、サービスを開発しているものになります。こちらは短期集中でしっかりと B1 から B2 に、この伸びが難しいところでしっかりと確実に伸ばしていくといったサービスを開発し、こちらも来年リリースしていきます。これによって、実際に時間がかかって B1 から B2 に上がるのが大変だというお客様向けに、一定の単価をいただきながらしっかりと伸ばしていき、そしてグローバルに活躍してもらえるサービスを提供することを行っております。

【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。



20

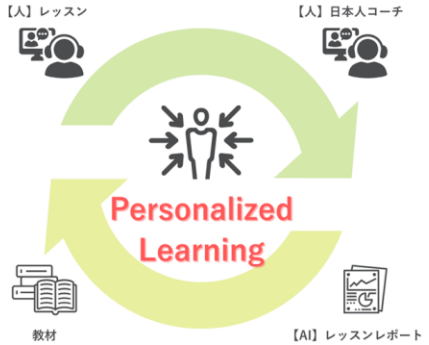
Copyright(C) RareJob, Inc. All rights reserved.

また、コンシューマー向けに関しては、Personalized Learning をしっかりと取り入れた形で、実際のオンライン英会話のレッスンの中でのフィードバックを、AI を活用しながら行います。また、人によるモチベーションを与えていくところで、コーチによるモチベーション、フィードバックをしっかりとお客様に与えながら、それによって語学力をきっちりと伸ばしていきます。サポートしながら伸ばしていくことをトータルにしながらしっかりと続け、そして英語学力が伸びていくといったサービスを開発しております。1 月よりリリースさせていく予定でございます。

現状より、若干価格を上げるところを考えております。数万円の前半になると思いますが、そちらで提供しまして、既存の顧客の単価アップとか、あるいは新たに外から集客してきて、そちらのサービスに入ってもらって、しっかりと続けて伸ばしてもらうといった形で提供していこうと考えています。

【人×AI】の共創で提供価値最大化を実現

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

19

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

子ども・子育て支援のところは、ボーダーリンク社が都内の小学生向けに「English Mission Walk」という小学生数十人を集めたイベントを行ったり、国際交流の体験機会も提供しながら、さまざまなところを行っています。

ビジネストピックス

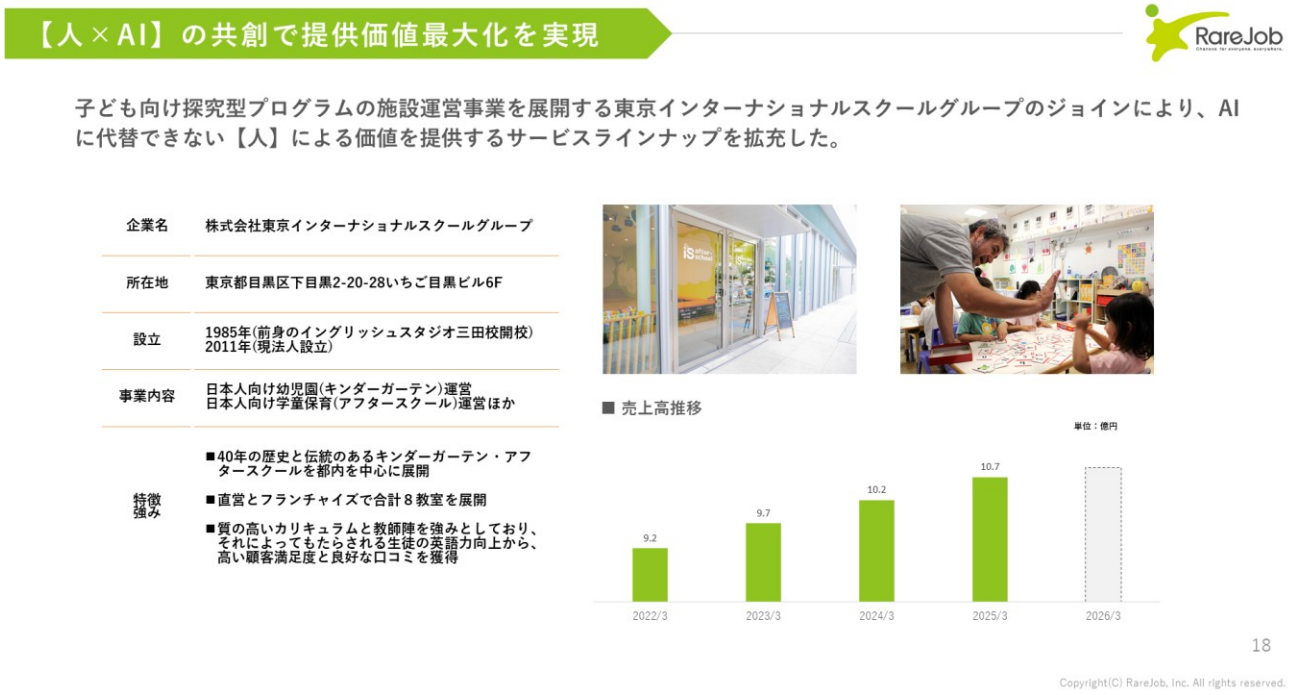
【ボーダーリンク、全国の自治体イベントの企画・運営支援や自社イベントを開催】

・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。

22

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

先ほど何度か触れさせていただきましたが、この 9 月から東京インターナショナルスクールグループというプリスクール、小学校に入る前の人たち向けの英語で行う幼稚園、保育園を提供しているもの、それから学童、小学校に行っている生徒さん向けに小学校の後に英語のレッスンを提供している会社様、東京インターナショナルスクールグループの企業が加入しております。



こちらに関しては、非常に質の高い英語のレッスンで、英語を教えるだけではなく、さらに英語の先、英語を実際に活用していくところに向けて、子ども向けの探究型プログラムをしっかりと開発し、子どもに提供しているといった真面目な学習プログラムを子どもたちに提供するようになっています。

単価は一般よりも少し高めとなっておりまして、中目黒や南麻布などを中心にしながら、いくつか展開している企業になっております。こちらを 9 月より連結化いたしまして、さらにこれらをうまくシナジーを効かせながら伸ばしていきたいと考えています。今、直営とフランチャイズで合計 8 教室程度を展開しております。売上は、2025 年 3 月期で約 10 億円の売上になっております。こちらの事業貢献が、特に 3Q からフルに寄与してきますが、3Q、4Q、そして来期へと寄与してくる形になっています。

こちらもサマースクールやスプリングスクールなど、時期によって多少売上貢献の時期があったりもしますが、そういった波がありながら、しっかりと売上利益の貢献をしてくる形で進めているところです。

以上が第 2 四半期の決算説明となります。

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、Q&A 機能にてテキストで質問をお送りください。なお、時間の関係上、すべてのご質問にお答え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いては、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ことをご了承ください。

特にご質問がなければ、以上にて第 2 四半期決算説明を終わらせていただきます。ご視聴いただき、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

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をしてはなりません。

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。