

2026年3月期 第3四半期

# 決算補足説明資料

Chances for everyone, everywhere.

株式会社レアジョブ

2026年2月16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3四半期 実績

## 4. 2026年3月期 業績予想修正

## 5. 事業戦略

## 6. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

## 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3四半期 実績

## 4. 2026年3月期 業績予想修正

## 5. 事業戦略

## 6. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

# 第3四半期決算サマリー

引き続き個人向けサービスが苦戦し減収減益。足元では収益性改善と成長基盤の再構築を進めている。資格サービス事業の売却が2026年1月5日に効力発生し、第4四半期において売却益4億円を見込む。これに伴い、業績予想の修正を行う。

<b>売上高</b>		<b>リスキリング事業売上高</b>		<b>子ども・子育て支援事業売上高</b>	
<b>7,297百万円</b>		<b>3,095百万円</b>		<b>4,201百万円</b>	
前年同期比 -1.5%	業績進捗率* 74.5%	前年同期比 -14.1%	業績進捗率* 65.3%	前年同期比 10.5%	業績進捗率* 83.0%
<b>営業利益</b>			<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>		
<b>110百万円</b>			<b>99百万円</b>		
前年同期比 -76.1%	業績進捗率* 24.4%	前年同期比 -66.3%	業績進捗率* 31.9%		

\* 2025年5月15日に公表した通期業績予想数値に対する進捗率

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月期第3四半期 実績

4. 2026年3月期 業績予想修正

5. 事業戦略

6. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

# Chances for everyone, everywhere.

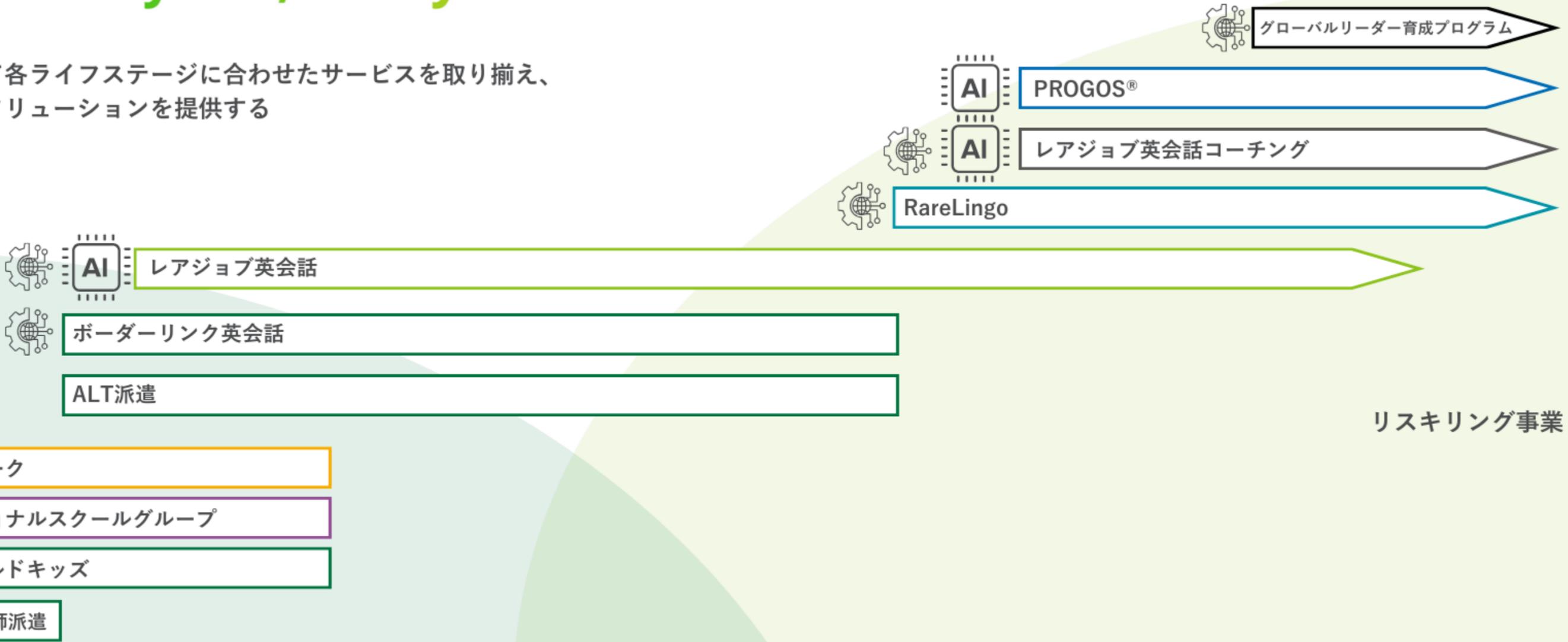
世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、活躍できる世の中を実現する

## 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月期第3四半期 実績**

4. 2026年3月期 業績予想修正

5. 事業戦略

6. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

売上高は個人向けサービスの売上が減少した一方、9月にグループインした東京インターナショナルスクールグループの売上寄与により前年同期比微減。

営業利益は個人向けサービスの減収に加えて、東京インターナショナルスクールグループ取得に伴う一時費用の計上等により、前年同期比減益となった。

(百万円)

	2025/3期 3Q	2026/3期 3Q	前年同期比 増減率	2026/3期 業績予想**	進捗率
売上高	7,408	7,297	-1.5%	9,800	74.5%
EBITDA*	694	343	-50.6%	750	45.7%
営業利益	462	110	-76.1%	450	24.4%
経常利益	449	117	-73.8%	440	26.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益または純損失	294	99	-66.3%	310	31.9%

\*営業利益+減価償却費+のれん償却額  
\*\*2025年5月15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・減益となった。子ども・子育て支援事業は9月にグループインしている東京インターナショナルスクールグループの業績寄与で増収となった一方、同社取得に係る一時費用を計上した影響で減益となった。

(百万円)

		2025/3期 3Q	2026/3期 3Q	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	3,604	3,095	-14.1%	4,740	65.3%
	個人向けサービス **	2,199	1,728	-21.4%	2,700	64.0%
	法人向けサービス ***	1,405	1,367	-2.7%	2,040	67.0%
	セグメント利益	388	139	-64.0%	425	32.7%
子ども・子育て支援事業	売上高	3,803	4,201	10.5%	5,060	83.0%
	ALT派遣サービス	3,533	3,592	1.7%	4,720	76.1%
	子ども向け英会話サービス ****	270	608	125.0%	340	178.8%
	セグメント利益	266	142	-46.7%	230	61.7%
調整額	-192	-171	—	-205	—	
合計	売上高	7,408	7,297	-1.5%	9,800	74.5%
	営業利益	462	110	-76.1%	450	24.4%

\* 2025年5月15日に公表した通期業績予想数値

\*\* 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	3,095 (-14.1%)
個人向けサービス	1,728 (-21.4%)
法人向けサービス	1,367 (-2.7%)
セグメント利益	139 (-64.0%)

## 業績概要

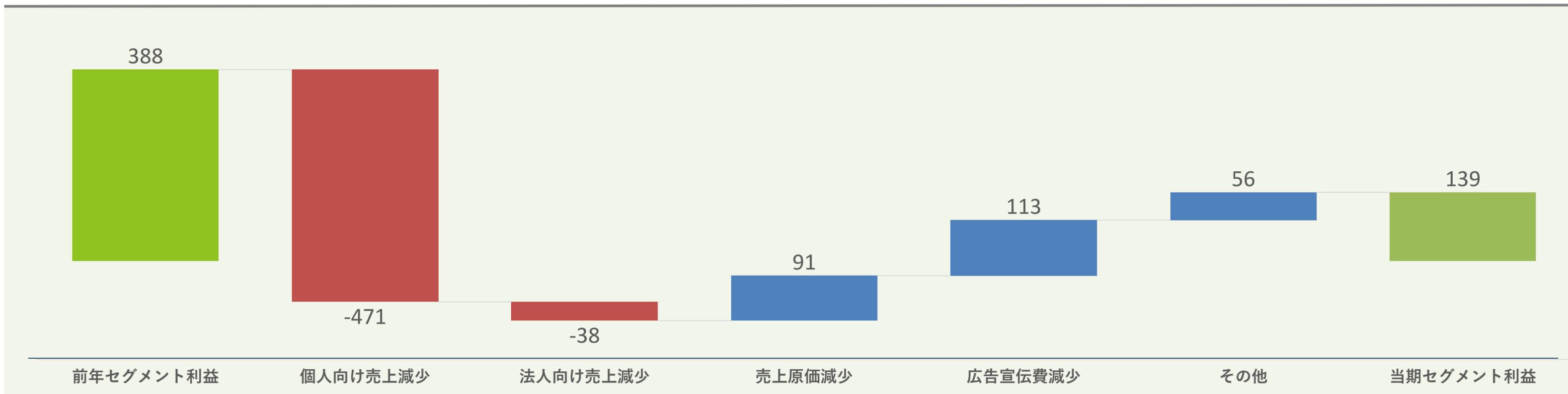
### 個人向けサービス

個人向けサービスでは、競争環境の変化を踏まえ、広告宣伝投資を抑制する方針を継続しており、短期的にはユーザー数が減少し、売上は前年同期を下回る結果となった。足元ではLTVと広告投資効率を重視しユニットエコノミクスの改善と固定費の削減につとめ収益構造の健全化を進めている。

### 法人向けサービス

法人向けサービスは、「グローバルリーダー育成研修」を中心に堅調に推移した一方で、「レアジョブ英会話」法人領域の一部で需要が伸び悩み、全体では微減となった。足元ではニーズの強い法人向け高付加価値研修サービスの拡大及び既存顧客の継続利用・アップセル強化に取り組み収益の拡大を目指す。

## 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	4,201	(10.5%)
ALT派遣サービス	3,592	(1.7%)
子ども向け英会話	608	(125.0%)
セグメント利益	142	(-46.7%)

## 業績概要

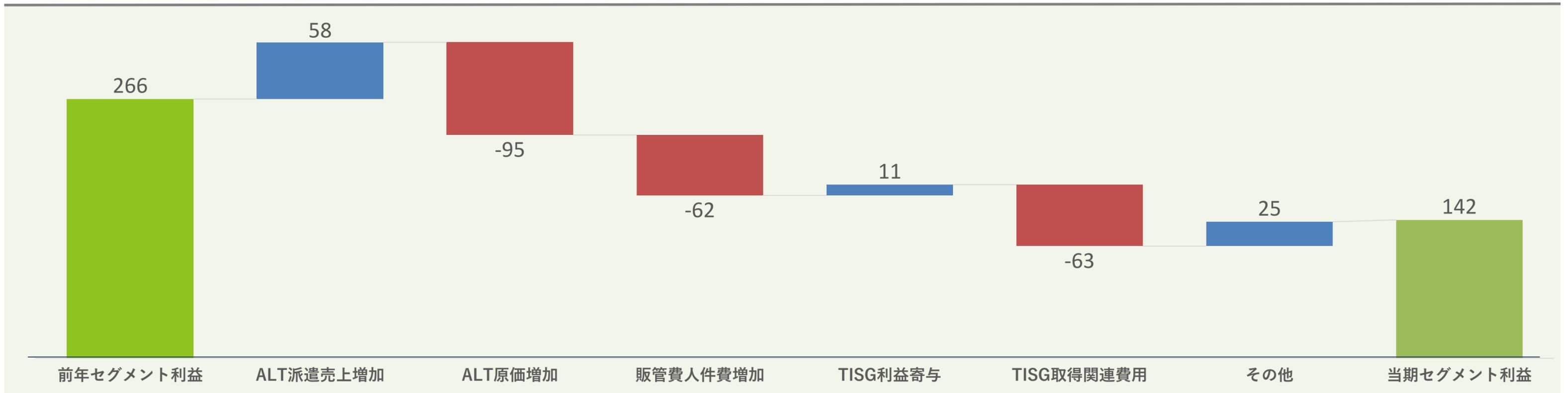
### ・ ALT派遣サービス

ALT派遣サービスでは、新規自治体の獲得により売上は増加している。配置の最適化が進んだことにより、ALT原価は上昇したものの、教育現場での品質面ではポジティブな影響が出ている。また、事業拡大に伴う拠点拡張や人員増強により、人件費が増加し、短期的には利益を押し下げる要因となった。

### ・ 子ども向け英会話サービス

9月にグループインした東京インターナショナルスクールグループの業績寄与により、売上は大きく増加した。株式取得にかかる一時費用の影響もあり減益。

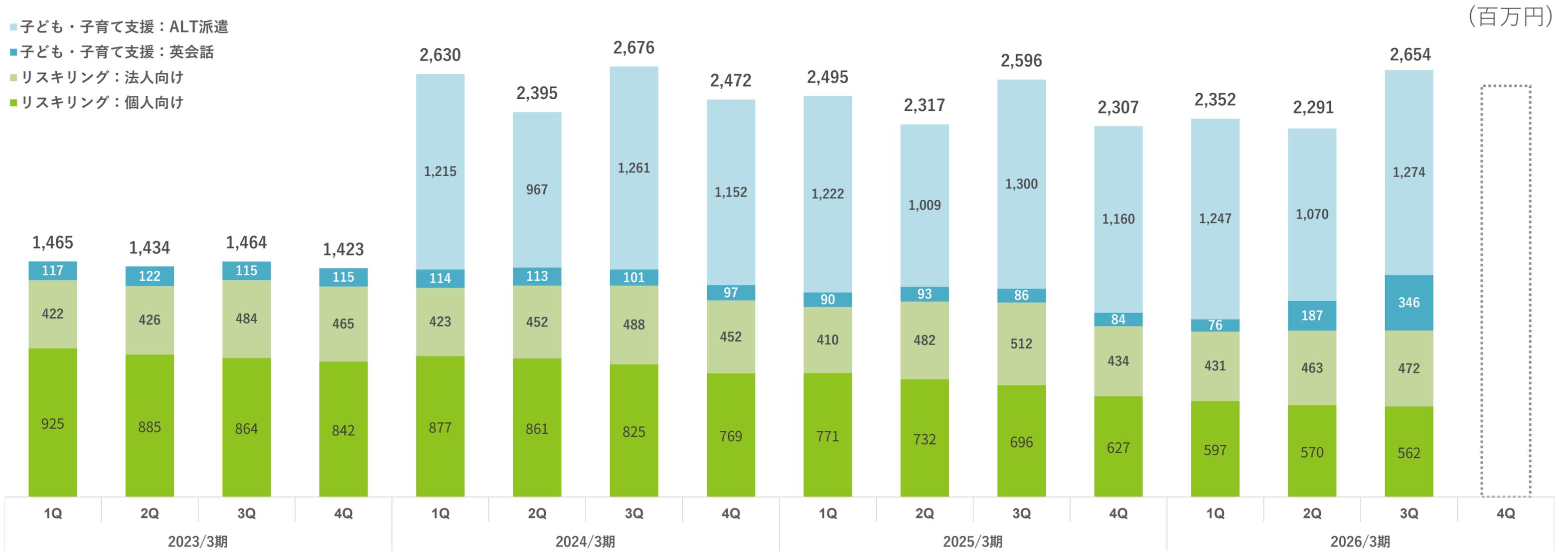
## セグメント利益増減要因分析



# 四半期毎の売上高推移

2024年3月期にボーダーリンクを完全子会社化し、売上規模が拡大。

リスクリング事業は、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。子ども・子育て支援事業は、9月に東京インターナショナルスクールグループを完全子会社化し、同社売上高が子ども・子育て支援事業の英会話サービスに寄与。



1. 連結業績サマリー

2. グループビジョン・パーパス

3. 2026年3月期第3四半期 実績

**4. 2026年3月期 業績予想修正**

5. 事業戦略

6. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

# 2026年3月期 業績予想の修正

営業利益はリスキリング事業の軟調およびM&A関連の一時費用により減益見込み。一方、事業ポートフォリオ最適化（資格サービス事業譲渡）に伴う特別利益計上が寄与し、親会社株主に帰属する当期純利益は期初予想比での増益を確保。

(百万円)

	2026/3期 期初予想**	2026/3期 修正予想	予想比 増減率	2025/3期 実績	前期比 増減率
売上高	9,800	9,600	-2.0%	9,715	-1.2%
EBITDA	750	350	-53.3%	749	-53.3%
営業利益	450	50	-88.9%	442	-88.7%
経常利益	440	55	-87.5%	424	-87.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	310	410	32.2%	268	53.1%

\* 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額  
 \*\* 2025年5月15日に公表した通期業績予想数値

# 2026年3月期 業績予想修正 セグメント別

リスキリング事業は個人・法人向け共に競争環境の激化等により顧客獲得が計画を下回り、売上高・セグメント利益を下方修正。子ども・子育て支援事業は東京インターナショナルスクールグループの連結化により増収する一方、利益面では同社株式取得に伴う一時費用等の計上が重しとなり、セグメント減益を見込む。

(百万円)

		2026/3期 期初予想*	2026/3期 修正予想	予想比 増減率	2025/3期 実績	前期比 増減率
リスキリング事業	売上高	4,740	3,920	-16.7%	4,666	-15.3%
	個人向けサービス **	2,700	2,200	-17.8%	2,827	-21.5%
	法人向けサービス ***	2,040	1,720	-15.2%	1,839	-5.9%
	セグメント利益	425	120	-71.8%	364	-67.0%
子ども・子育て支援事業	売上高	5,060	5,680	12.3%	5,048	12.5%
	ALT派遣サービス	4,720	4,760	0.8%	4,693	1.4%
	子ども向け英会話サービス ****	340	920	170.6%	354	159.9%
	セグメント利益	230	190	-17.4%	335	-43.3%
調整額	-205	-260	—	-258	—	
合計	売上高	9,800	9,600	-1.7%	9,715	-0.9%
	営業利益	450	50	-88.9%	442	-88.7%

\* 2025年5月15日に公表した通期業績予想数値

\*\* 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

## 配当方針

株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元を基本方針としている。  
通期予想の営業利益を下方修正したものの、配当原資となる親会社株主に帰属する当期純利益は期初予想に対し増益を確保した。  
株主の皆様への安定配当の継続を重視し、2026年3月期の配当は予想から据え置き「8円」とする。

## 株主優待

保有株式数100株以上の株主様を対象に、当社グループサービスで利用可能な優待券等を提供している。  
本年より、ラインナップに「レアジョブ英会話 コーティング」を新たに追加し選択肢を拡充する。 ※ご利用は本年の株主総会翌日から



株主優待券 10,000 円分<sup>(\*1)</sup>



株主優待券 10,000 円分<sup>(\*2)</sup>



レッスンチケット  
60枚

または



ボーダーリンク英会話 1,200point

いずれもレッスン 12 回分、最大 9,900 円相当<sup>(\*3)</sup>

\*1 株主優待券のご利用上限金額は、利用者様のご契約いただいております当社サービス「レアジョブ英会話」の1か月分の料金となります。ご契約プランが月額 10,000 円を下回る場合において、差額分については返金いたしません。

\*2 本サービスは、レアジョブ英会話「ビジネス英会話コース」（毎日 25 分）、レッスンごとに発行される AI レッスンレポートおよび日本人コーチによる月 4 回のコーチングセッション（1 回 25 分）等の提供がセットとなっております。「レアジョブ英会話」のレッスン受講がサービス内に含まれておりますが、「レアジョブ英会話」株主優待券との併用はできかねます。また、一度の申請でご利用いただけるのは 1 サービスのみとなります。

\*3 株式会社ボーダーリンクが提供する「リップルキッズパーク」または「ボーダーリンク英会話」にて、月 4 回レッスン受講可能なプランをご利用中の方が同数チケットをご購入いただいた場合の相当金額となります。

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3四半期 実績

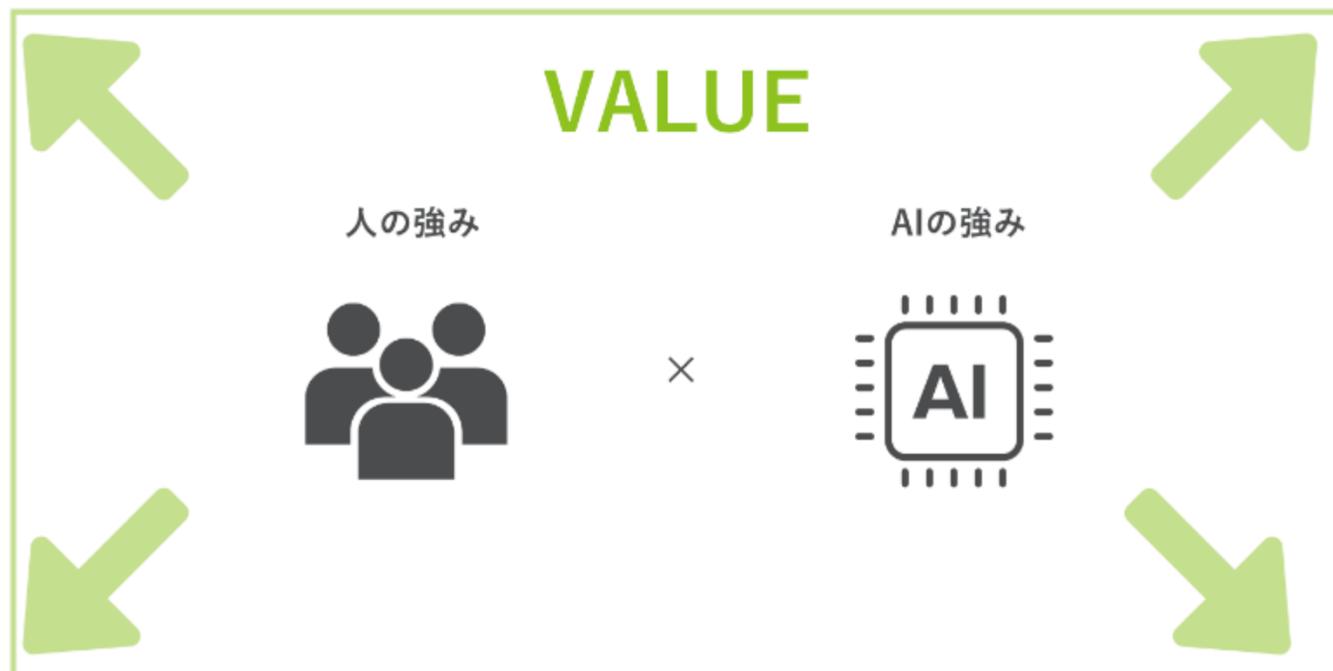
4. 2026年3月期 業績予想修正

**5. 事業戦略**

6. Appendix

Chances for everyone, everywhere.

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。



サービス多様化によるオンライン英会話利用の減退、ROIをより重視した法人研修の予算配分が加速するなど、個人向け・法人向け市場ともに変質が加速している。

## 1.個人向け市場の変質

## 2.他サービスへの流出

## 3.法人向け市場の変質



個人・法人向けの垣根を払い、ライト層にはアライアンス／ビジネス英語学習者には自社サービスでリーチすることで、CPAを下げつつ、より広いマーケット・対象者に適切なサービスを提供していく。

**【戦略①】**  
アライアンス推進で  
非ターゲット層にリーチ

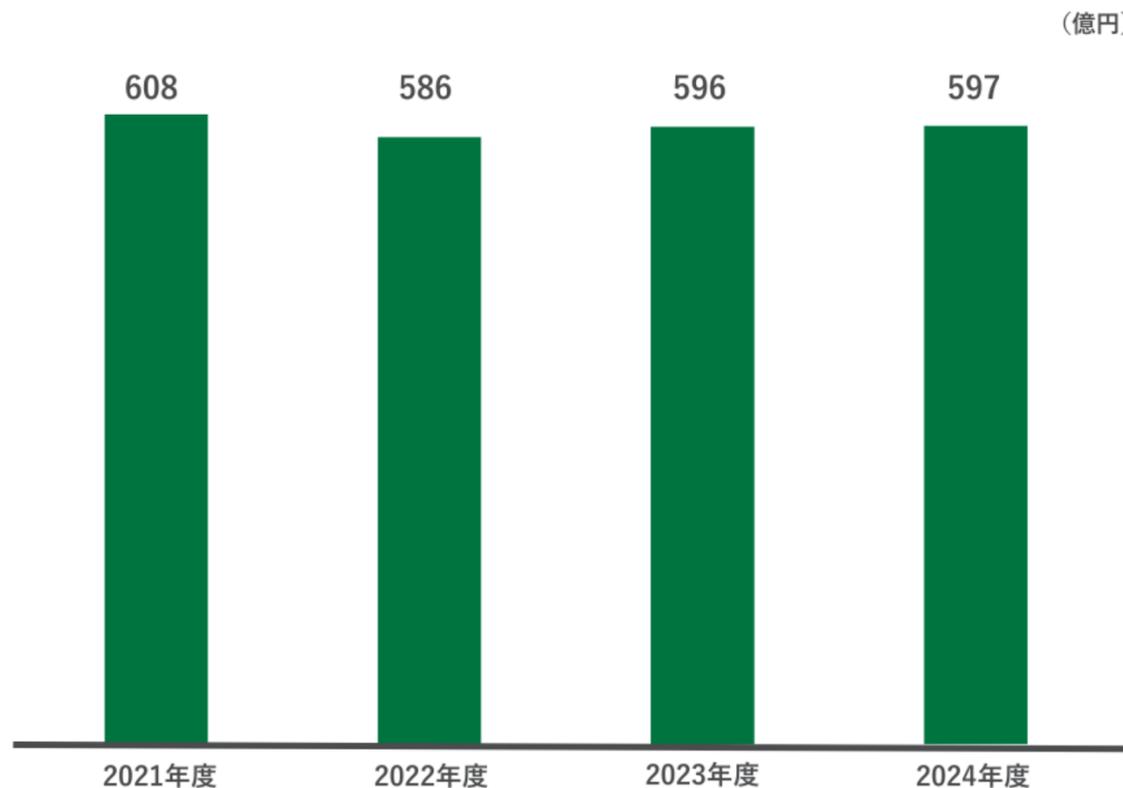
**【戦略②】**  
プロダクトラインナップを再定義し、レベル別でビジネス英語の学習サービスを揃える  
→マジョリティから少数精鋭まで全面的に自社開発サービス提供が可能に



ALT派遣の市場環境に大きな変化はないものの、ソリューションを強みとしたシェア拡大の余地が大きい。プリスクール+学童保育市場では、ハイエンド層をターゲットとした新たな市場の創出と価値提供を目指す。

## ALT派遣サービス市場

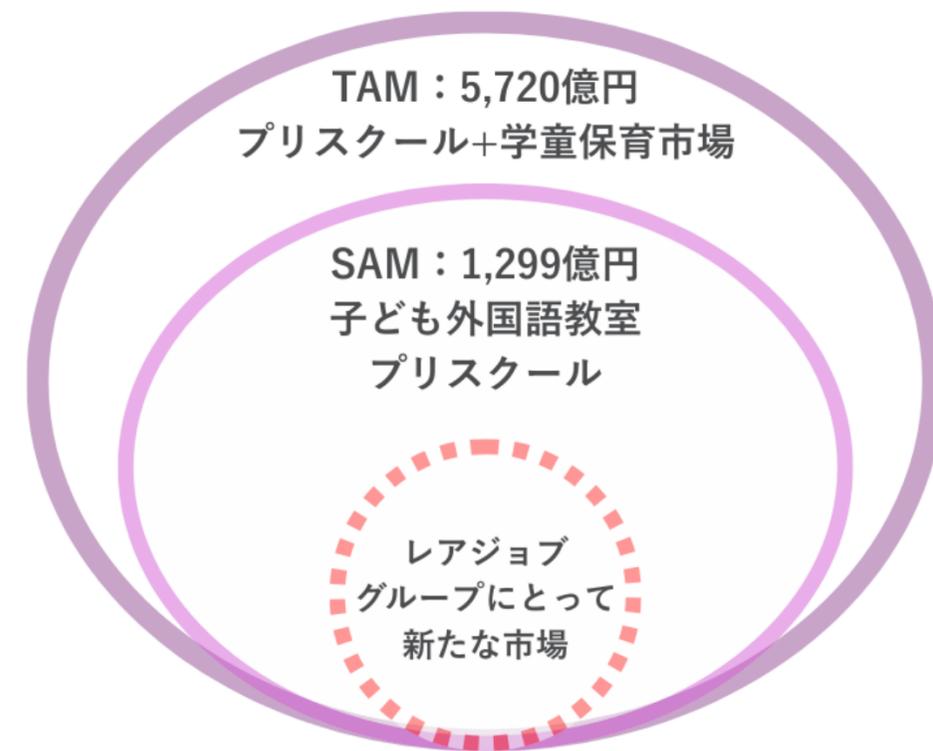
自治体のALT直接雇用から民間企業へのアウトソーシングが増加傾向。ALT派遣・オンライン英会話の両サービスを自社で持つ強みを生かしたソリューション提案で、シェア拡大を図る。



(注1) 自社調べ

## プリスクール+学童保育市場

オフラインでの子ども向け英語関連サービスは、レアジョブグループにとって新しい市場。東京インターナショナルスクールグループのブランド認知や実績によってプレゼンスを発揮し、市場の認知を取る。

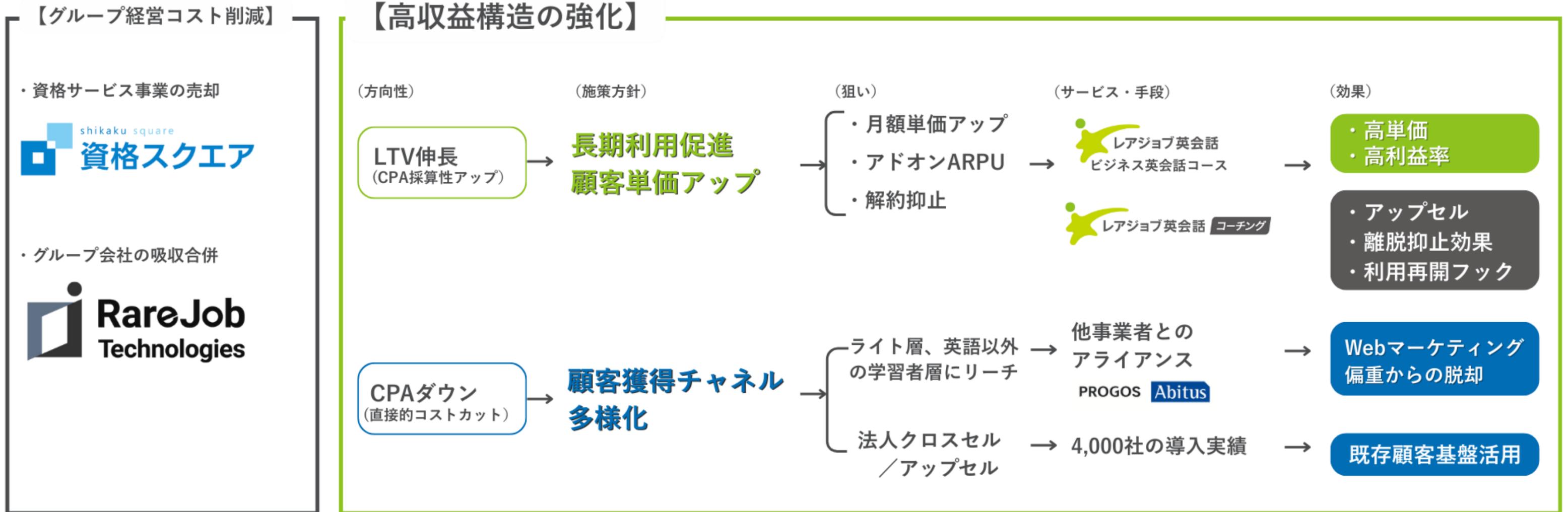


(注2) 「保育・幼児教育市場の実態と展望」 2023年版より推計 (株式会社矢野経済研究所)

ハイブリッド教育の提案で競争優位性の向上を図るとともに、東京インターナショナルスクールグループと共同でレッスン提供やカリキュラム開発を検討するなど、子ども・子育て支援事業としてグループシナジーによる事業拡大も目指す。



事業構造の再設計及び組織再編を行い、グループ経営コストを削減。サービス面では高収益構造の施策に注力する。



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3四半期 実績

4. 2026年3月期 業績予想修正

5. 事業戦略

6. 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



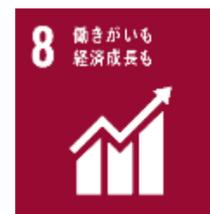
### 安価で質の高い教育を提供

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

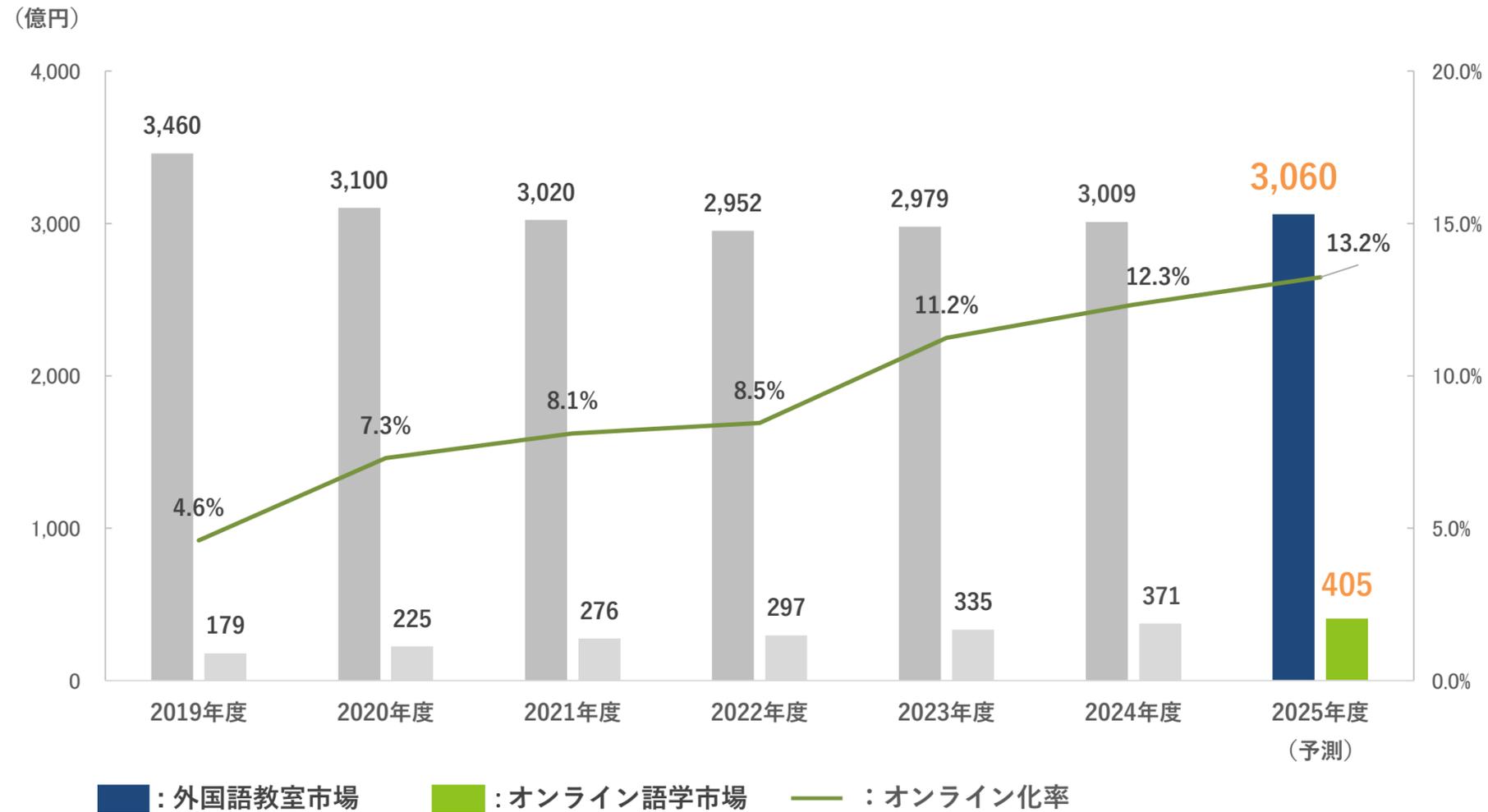
法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底により、持続的な企業価値向上を目指す。カスタマーハラスメント基本方針制定など、仕組み・体制の充実に注力。

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。



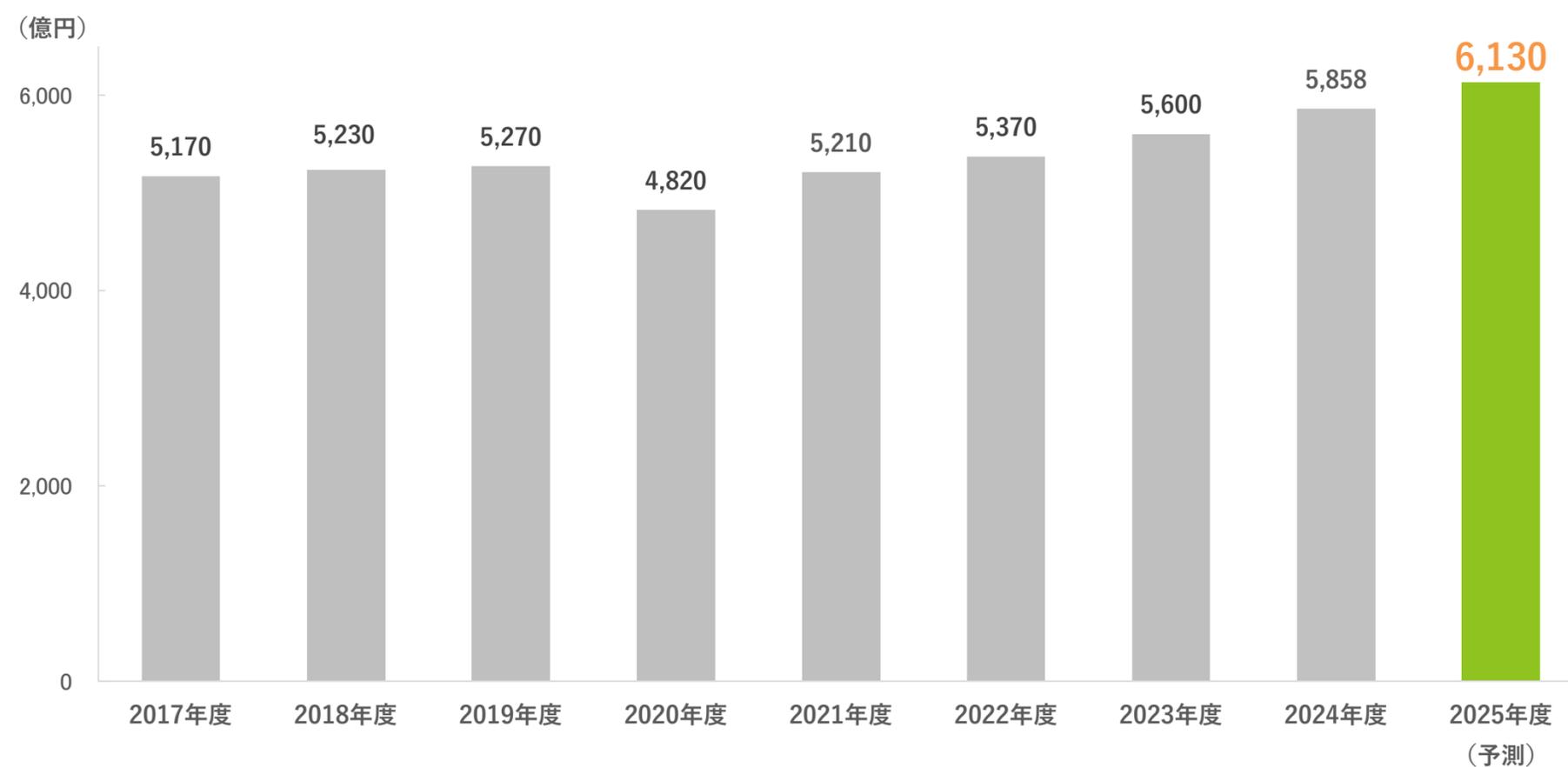
\*出入国在留管理庁「出入国管理統計統計表」

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)