

2026年3月期 第1四半期

決算補足説明資料

Chances for everyone, everywhere.

株式会社レアジョブ

2025年8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・サービス

3. 2026年3月期 第1四半期 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・サービス

3. 2026年3月期 第1四半期 実績

4. 戦略・ビジネスピックアップス

5. Appendix

第1四半期決算サマリー

事業ポートフォリオ変革に向けた戦略的投資を継続、高付加価値領域へのシフトを加速。前年同期比でビハインドしているものの、売上高の通期業績予想に対する進捗率は順調に推移。

売上高	
2,352百万円	
前年同期比 -5.7%	業績進捗率 24.0%

営業利益	
11百万円	
前年同期比 -87.4%	業績進捗率 2.4%

親会社株主に帰属する 当期純損失	
-16百万円	
前年同期比 n/a *	業績進捗率 -5.2%

* 当第1四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

法人向けサービスは堅調に推移している一方、個人向けサービスは減収。個人向けサービス減収の主因は、一部サービスの戦略的な提供終了に加え、AI技術の進化やサービスのコモディティ化などの、市場環境の急激な変化が影響した。
この事業環境の変化に迅速に対応するため、今後は経営リソースを価格競争が激化しにくい高付加価値領域へ集中させ、独自性を確立した新サービスの開発・投入を加速させる。これにより、早期の収益回復のみならず、新たな事業構造の確立に取り組む。

子ども・子育て支援事業

子ども向け英語教育サービス市場が成長する中、当社はその成長機会を十分に捉えきれていないという課題を抱える。
この課題に対し、データに基づいた競合分析と迅速な仮説検証を通じて顧客ニーズを的確に捉え直し、サービスの提供価値を抜本的に見直す。これにより、競合を凌駕する成長を実現し、本来あるべき市場ポジションを奪還する。
なお、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。

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1四半期 実績

4. 戦略・ビジネストピックス

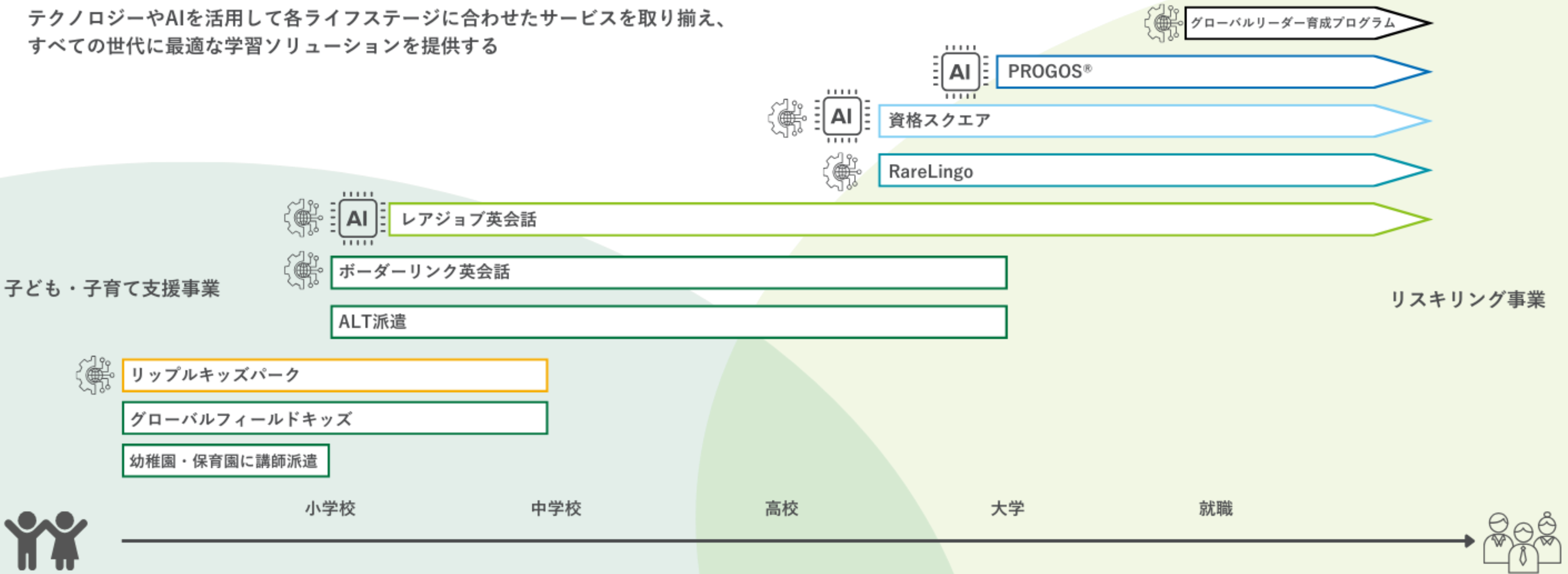
5. Appendix

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1四半期 実績

4. 戦略・ビジネストピックス

5. Appendix

2026年3月期 第1四半期 決算概要

AI技術の進化といった市場環境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。費用面では、将来成長に向けた先行投資による人件費増があった一方、講師の一部内製化を推進したことによりコスト削減も進展した。

(百万円)

	2025/3期 1Q	2026/3期 1Q	前年同期比 増減率
売上高	2,495	2,352	-5.7%
EBITDA *	167	85	-48.8%
営業利益	87	11	-87.4%
経常利益	93	12	-87.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益または純損失	56	-16	n/a **

2026/3期 業績予想	進捗率
9,800	24.0%
750	11.3%
450	2.4%
440	2.7%
310	-5.2%

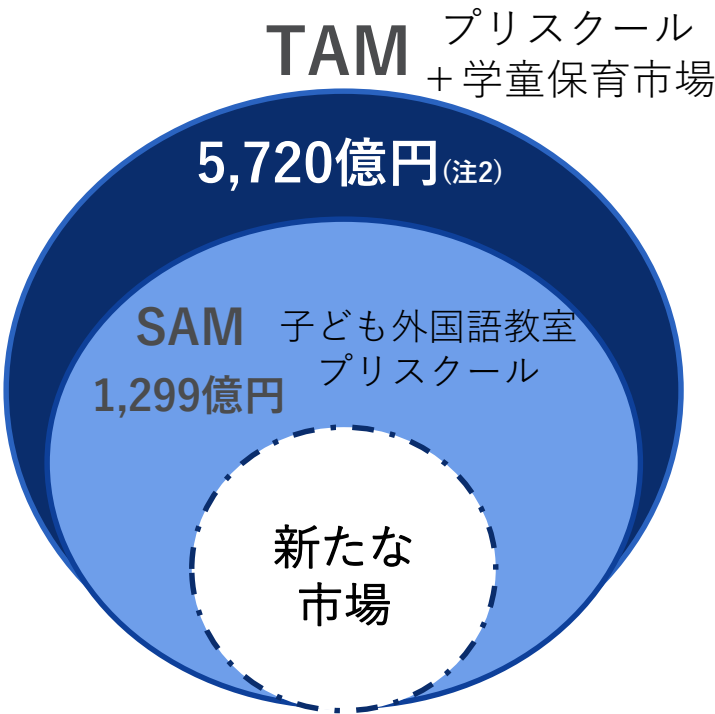
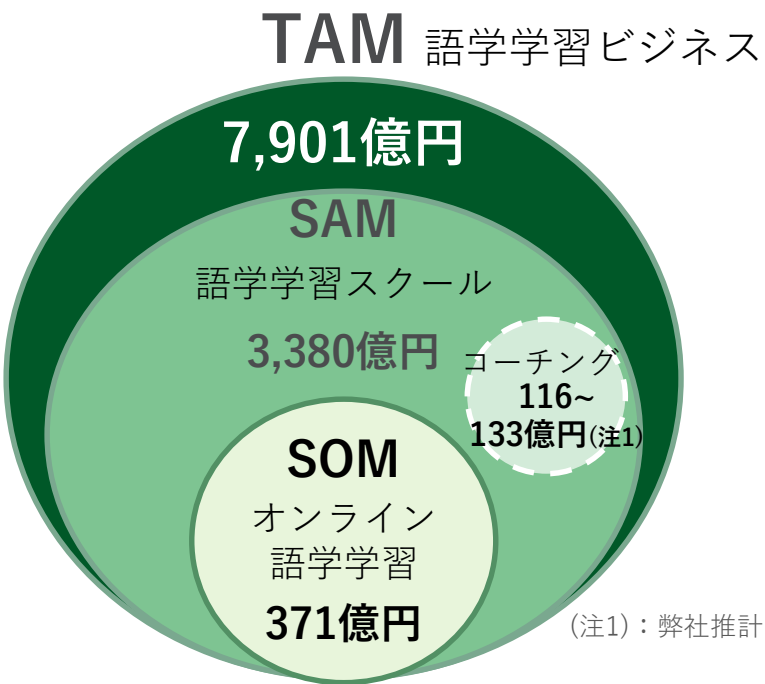
* 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額
 ** 当第1四半期において親会社株主に帰属する当期純損失を計上しているため、前年同期比増減率の記載は省略

セグメント別損益



個人向けサービスが市場の逆風を受け減収となった一方、法人向けサービスは堅調に成長した。今後は、この成長領域である高付加価値サービス、及び右図に示す通り巨大な市場ポテンシャルを持つ子ども向け事業に経営資源を集中投下し、事業ポートフォリオの転換を加速させる。

		(百万円)				
		2025/3期 1Q	2026/3期 1Q	前年同期比 増減率	2026/3期 業績予想	進捗率
リスティング事業	売上高	1,181	1,028	-12.9%	4,740	21.7%
	個人向けサービス *	771	597	-22.5%	2,700	22.1%
	法人向けサービス **	410	431	5.1%	2,040	21.1%
	セグメント利益	67	-18	n/a	425	-4.2%
子ども・子育て 支援事業	売上高	1,313	1,323	0.7%	5,060	26.1%
	ALT派遣サービス	1,222	1,247	2.0%	4,720	26.4%
	子ども向け英会話サービス ***	90	76	-16.2%	340	22.4%
	セグメント利益	85	74	-13.7%	230	32.2%
調整額		-65	-44	—	-205	—
合計	売上高	2,495	2,352	-5.7%	9,800	24.0%
	営業利益	87	11	-87.4%	450	2.4%



* 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

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)

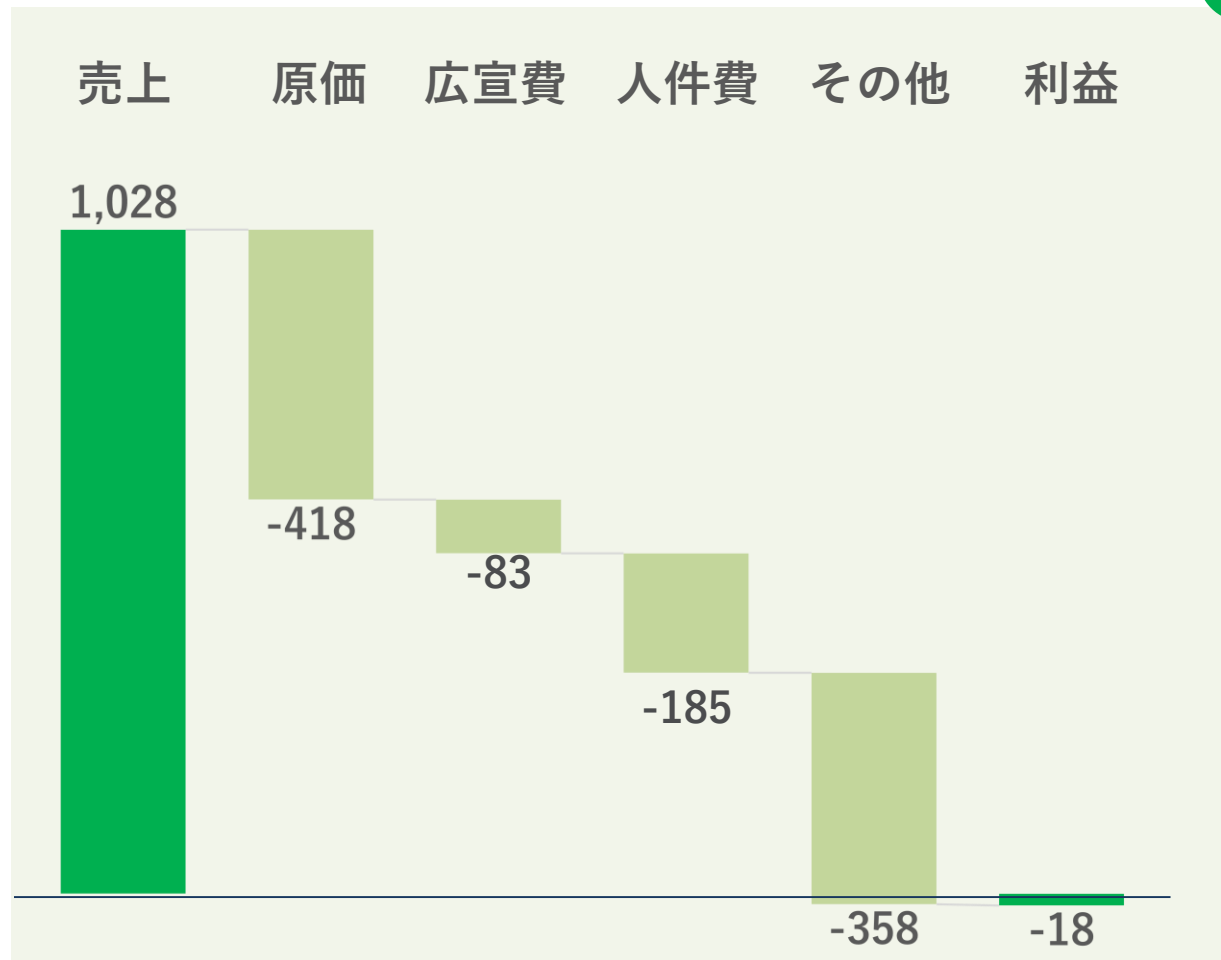
業績ハイライト

	(百万円)
売上高	1,028 (-12.9%)
個人向けサービス	597 (-22.5%)
法人向けサービス	431 (5.1%)
セグメント利益	-18 (-)

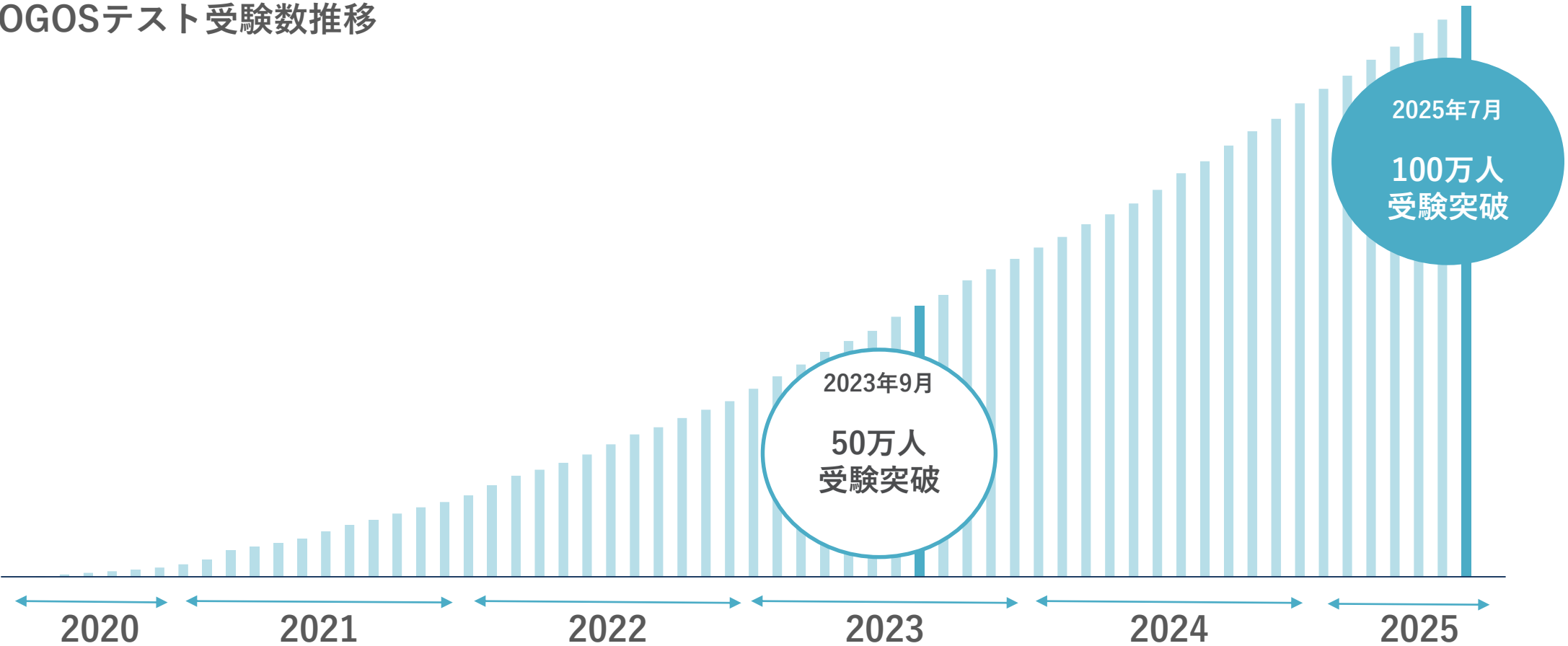
主要KPI

オンライン英会話 顧客単価	2026/3期 1Q	前年比
個人	6,574円	-27円
法人	9,745円	+352円

- ✓ 顧客単価向上に向け、高付加価値領域に軸足を移し、単価上昇とシェア拡大の実現へ。
- ✓ PROGOSテストは100万人受験を突破。新規の法人獲得に向けた新たな戦略の柱とすべく、開発にも注力。
- ✓ 財務面では為替影響も減益要因となった。

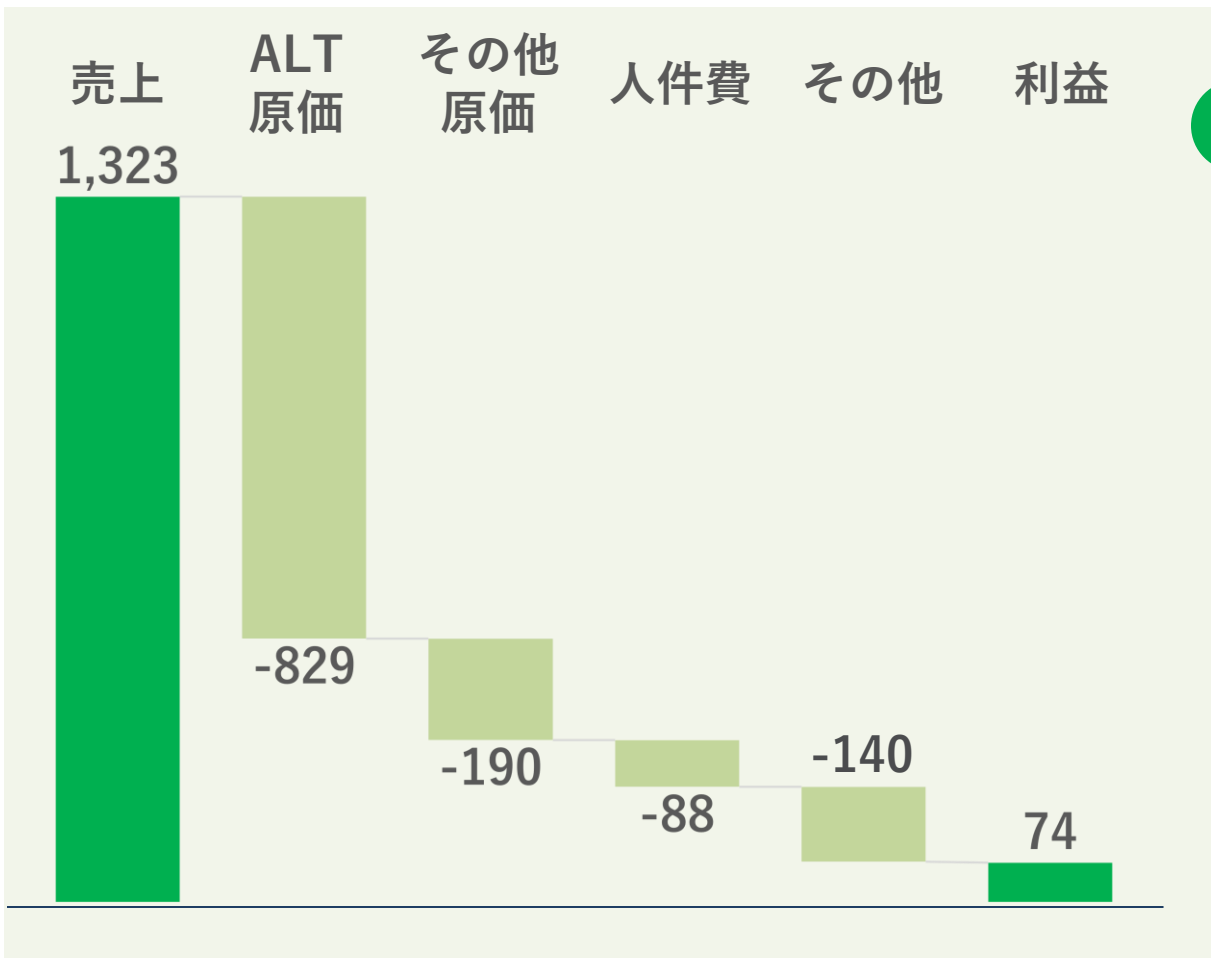


■PROGOSテスト受験数推移



業績ハイライト

		(百万円)
売上高	1,323	(0.7%)
ALT派遣サービス	1,247	(2.0%)
子ども向け英会話	76	(-16.2%)
セグメント利益	74	(-13.7%)

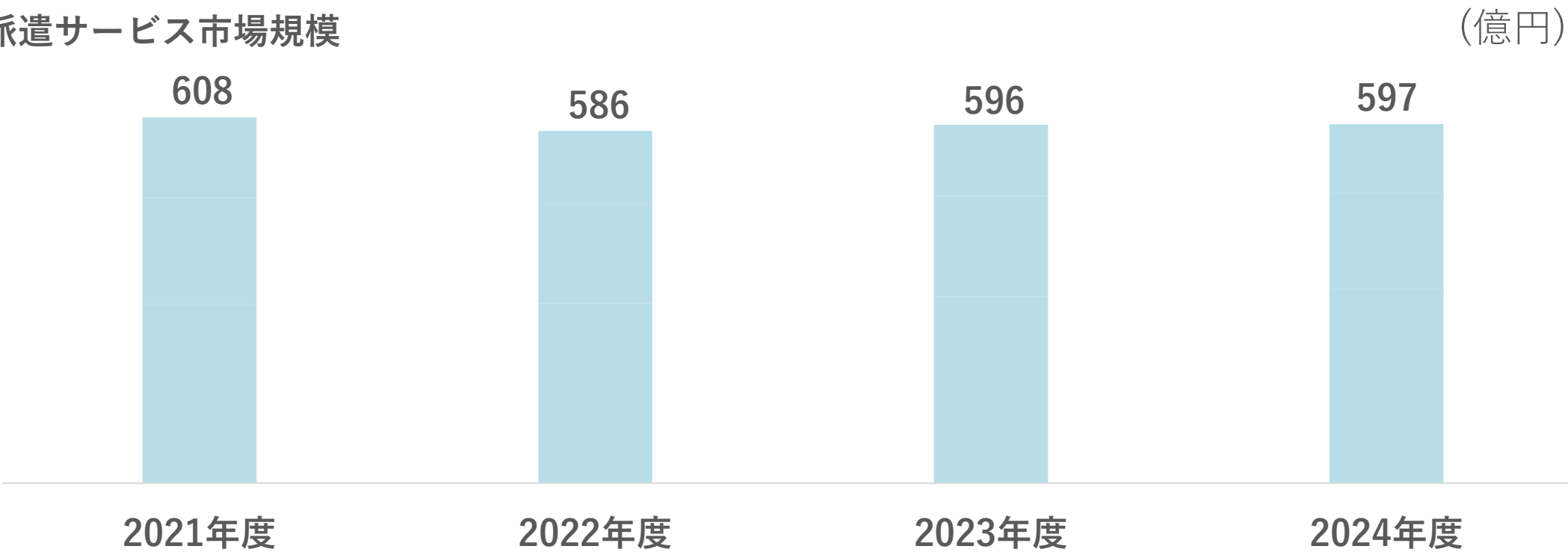


主要KPI

	2026/3期 1Q	前年比
派遣都道府県数	30エリア	+2エリア
自治体契約数	146件	+5件
ALT派遣人数	1,162人	+27人
リップル顧客単価	4,455円	+45円

- ✓ ALTの派遣人数は前年を上回っており、今後の事業拡大に向けた講師の獲得についても計画通りの推移。
- ✓ リップルは競合分析を含む仮説検証のサイクルを加速させ、シェアの拡大を図る。
- ✓ 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。

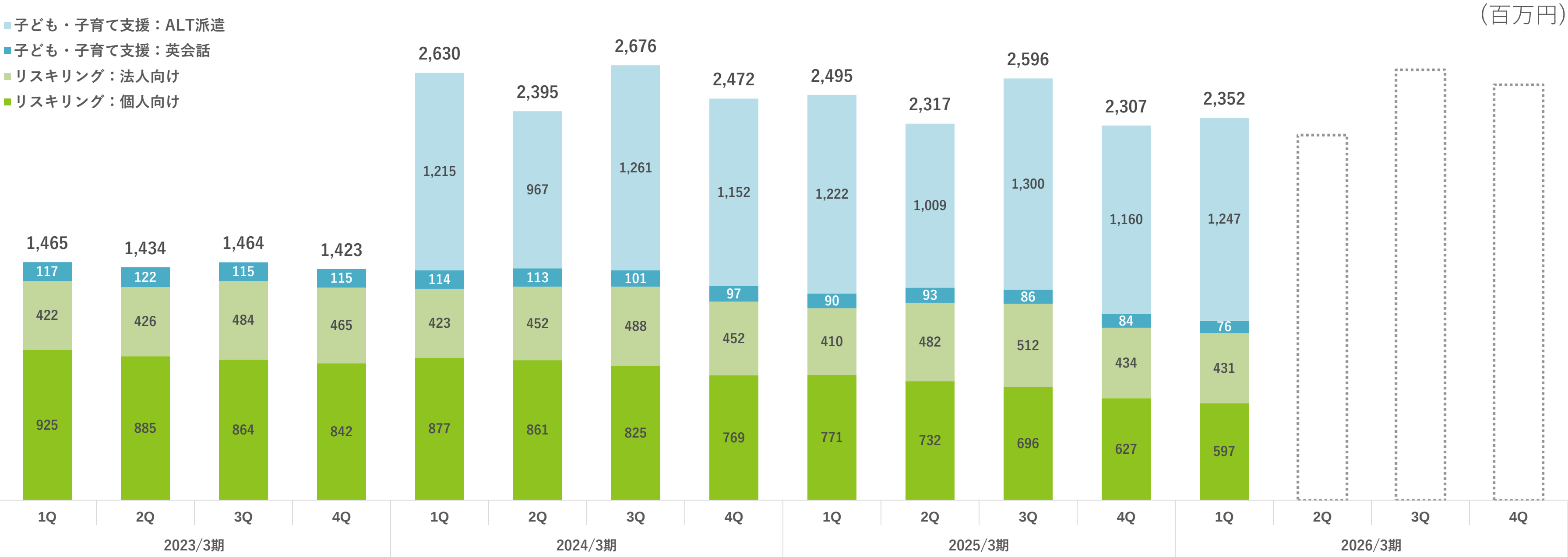
ALT派遣サービス市場規模



* 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1四半期を事業構造の転換点と位置づけ、第2四半期以降は成長戦略を本格展開し、中長期的な再成長を目指す。



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1四半期 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。



【人×AI】の共創で提供価値最大化を実現

語学を中心とした学習・教育で効果を得るには一定以上の“継続”が必要となるが、学習を継続する阻害要因となりやすい“物理的制約”は少なくない。

学校の授業で外国人材とリアルな英語でコミュニケーションできる機会がほしい



時間



地域

試験会場まで行く時間とお金が多すぎない

未就学児にも英語を学ばせたい



お金



年齢

実践的に英語を話したい

都市部と比べて通学できる英語スクールが少ない

苦手分野を反復練習したい

学習度合いが見えずモチベーション低下

子どもだけだとオンラインレッスンをサボる

講師と直接話すのは緊張する

忙しいのでスキマ時間でさくっと学習したい

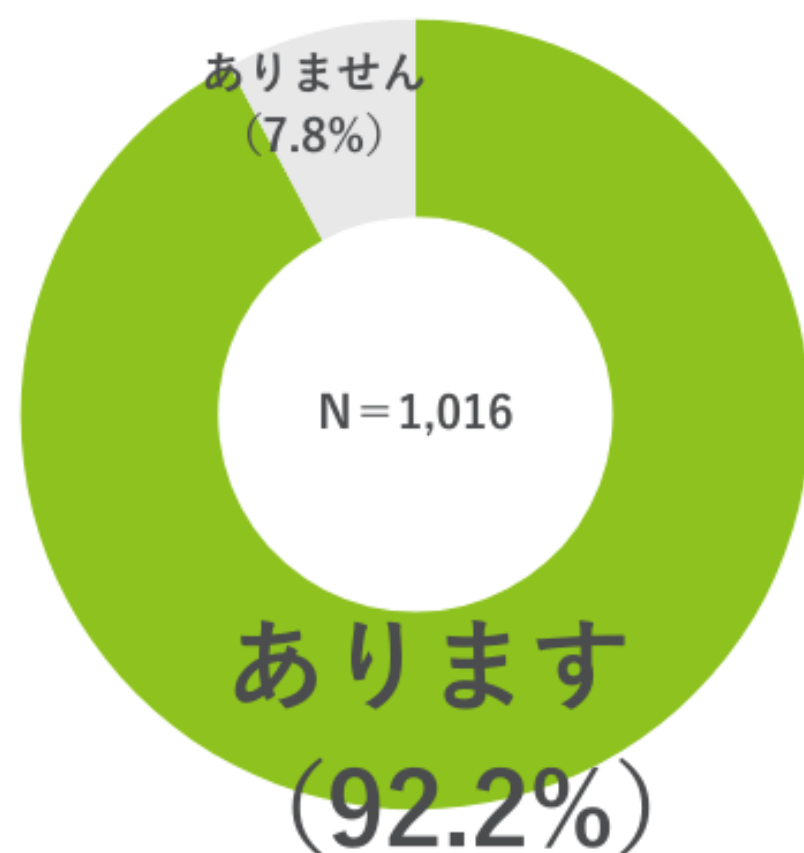
従業員に一斉研修を受講させたい

仕事で英語を使いたい

【人×AI】の共創で提供価値最大化を実現

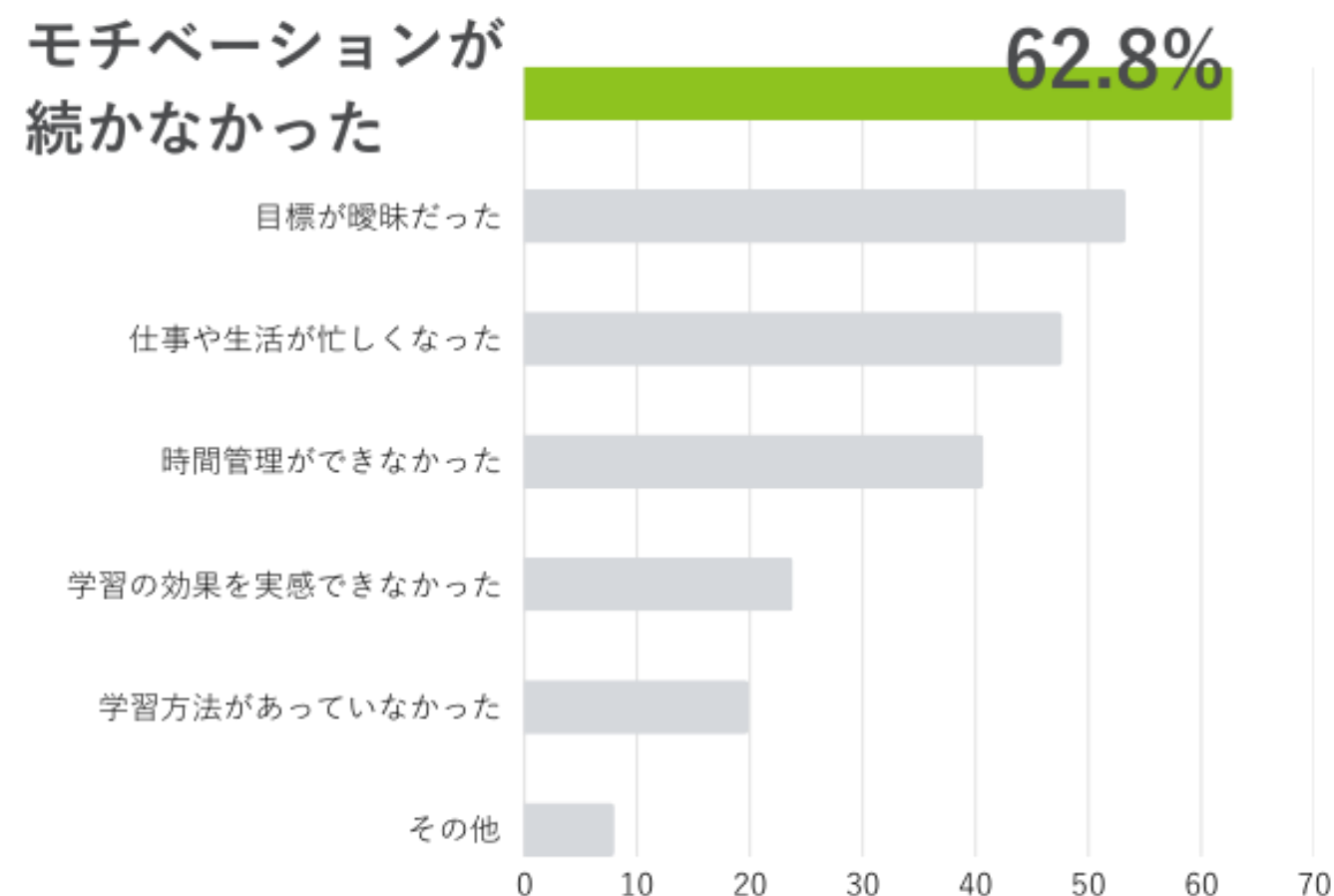
さらに「モチベーションの維持」も学習継続の壁となりやすい。AIやアプリは学習手段として手軽である反面、手軽に始められるからこそ容易に挫折しやすい側面があると考えられる。

過去に学習を継続できなかったことはありますか？
(単一回答)

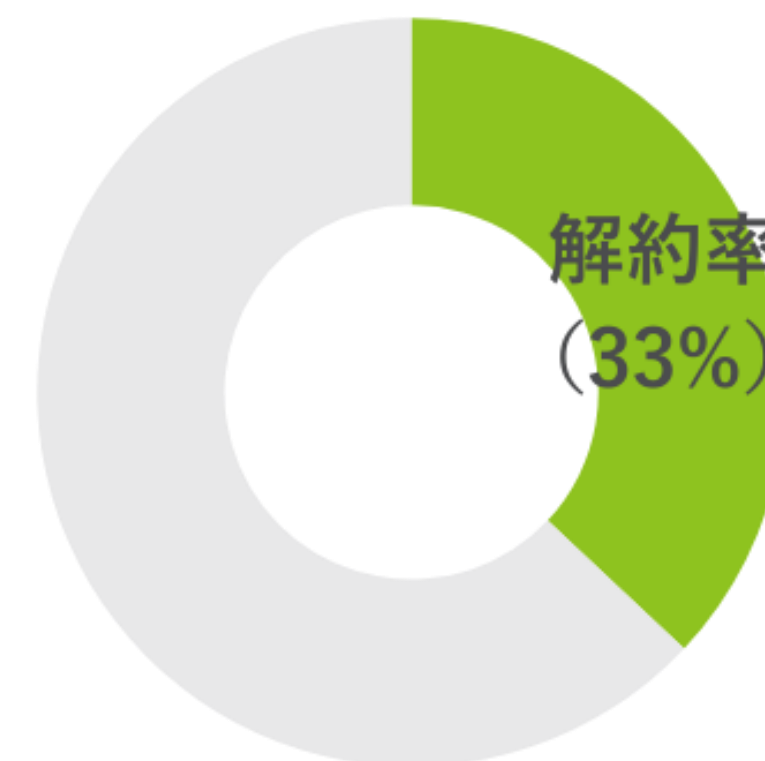


出典：大人の学び習慣に関する意識調査（株式会社リモラボ）

以前、学習を継続できなかった理由は何ですか？
(複数選択可)



Duolingo 2023年初頭の初月解約率



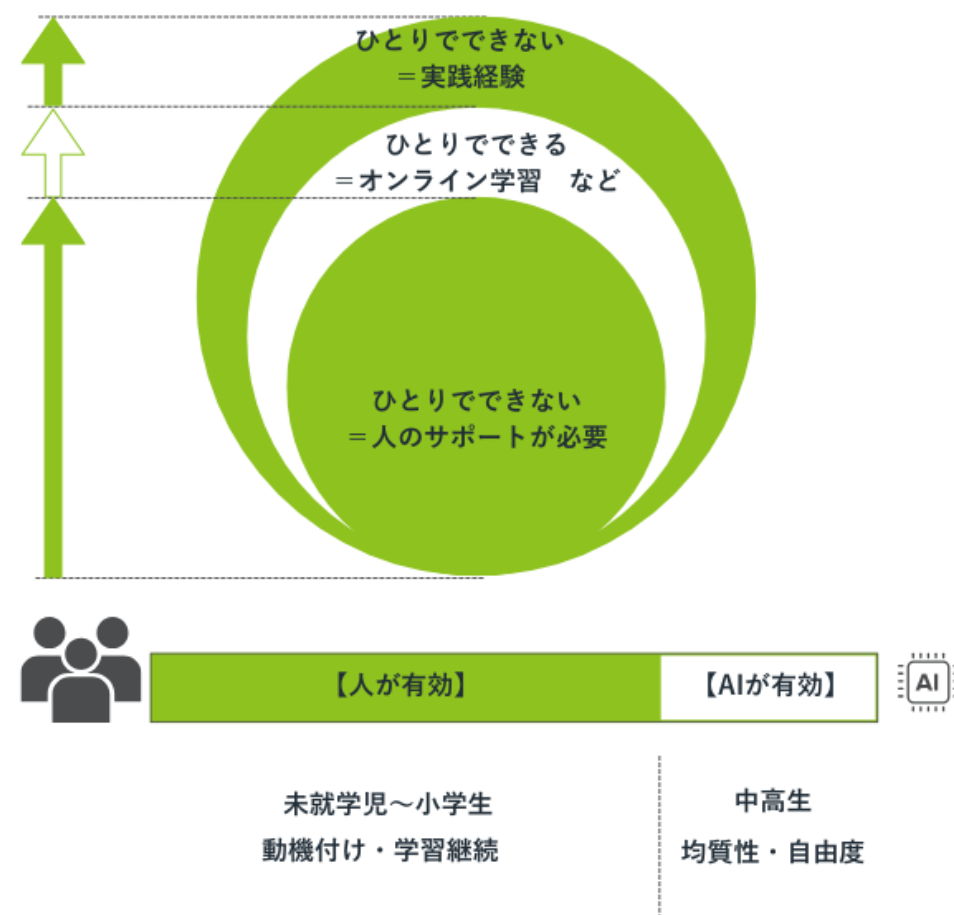
出典：Duolingo's gamified success: A language learning triumph (Marco Scacchi, Senior Qualitative Insights Analyst, EMEA)

【人×AI】の共創で提供価値最大化を実現

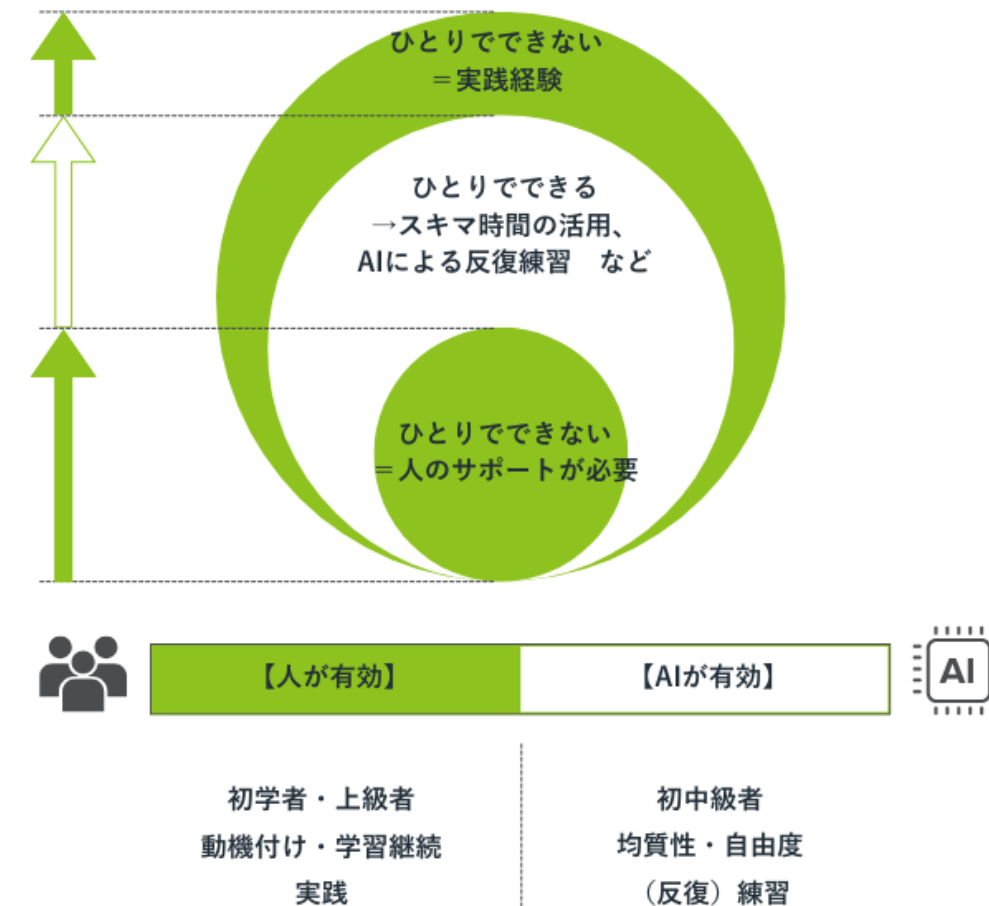
また、大人と子ども、初級者・中級者・上級者など、ユーザーによって人（講師・ALT）とAIの有効性には差分がある。



【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



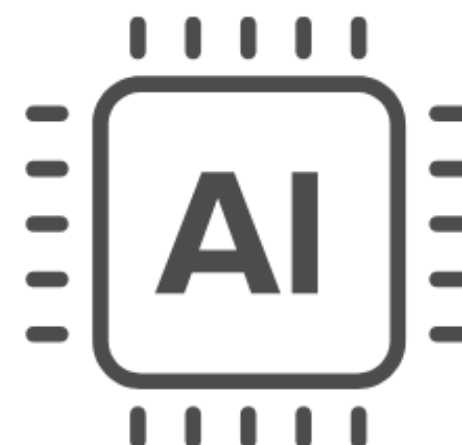
【AI】の機能性は非常に優秀である一方、モチベーション維持や非言語コミュニケーション、外国人材と実際に話す経験など、情緒面のサポートや学習体験の提供など【人】による学習サポートの必要性も引き続き存在する。

【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

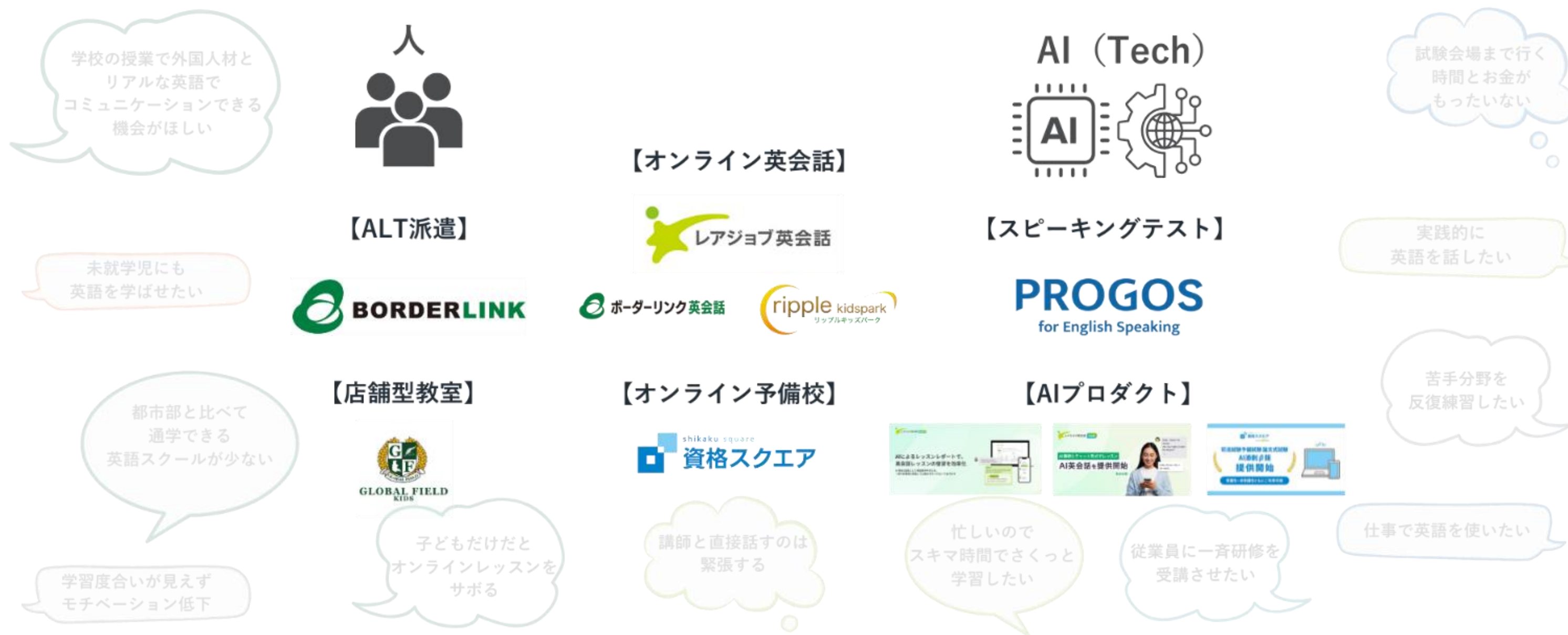
【機能面の優位性】



- ・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

レアジョブグループでは、目的や対象に応じて人とテクノロジー（AI）を組み合わせ、学習における物理的制約の解消、モチベーション維持をサポートするサービス提供などにより、さらなる持続成長を目指す。



【2020年の提供開始から5年で、PROGOSテストは100万人受験を突破】

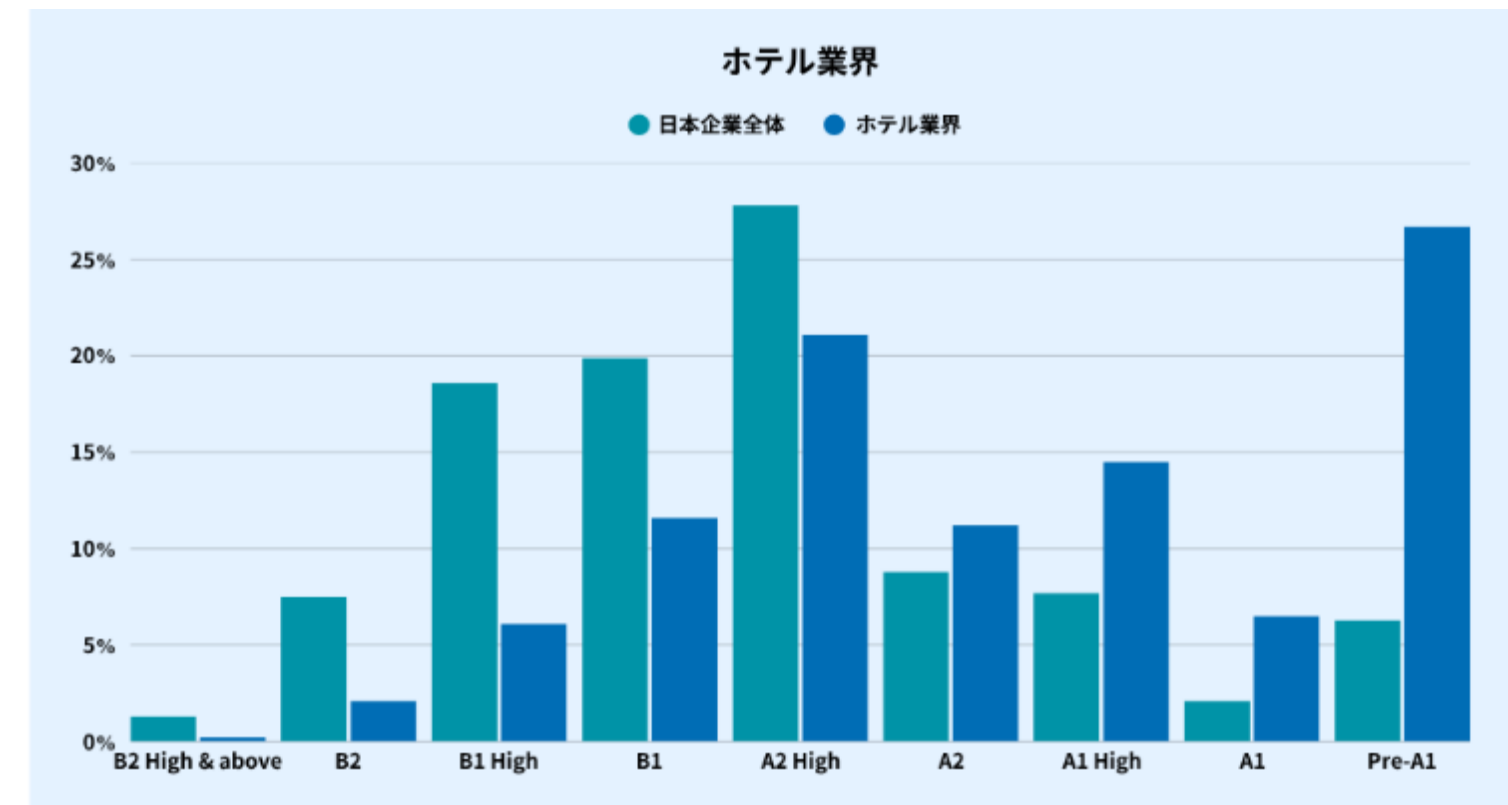
- ・学習機会とアセスメント両軸のソリューション提供を通じて、英語スピーキング力の課題解決に寄与する。

日本人の英語スピーキング力に関する実態調査2025

日本企業とグローバル企業の ビジネス英語力は“4倍の差”

ホテル業界は初級レベルが最多

PROGOS
for English Speaking



【資格スクエア、学校法人第二岩永学園に法律資格講座を提供】

- ・オンライン予備校ならではの利点を生かし、教育の機会格差解消とスキル習得による高校生のキャリア形成支援に寄与する。同学園が運営するこころ未来高等学校・こころ咲良高等学校に提供開始。
- ・B2B2Cの新たなビジネススキームも実現。



こころ未来高等学校



こころ咲良高等学校

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1四半期 実績

4. 戦略・ビジネスピックアップス

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

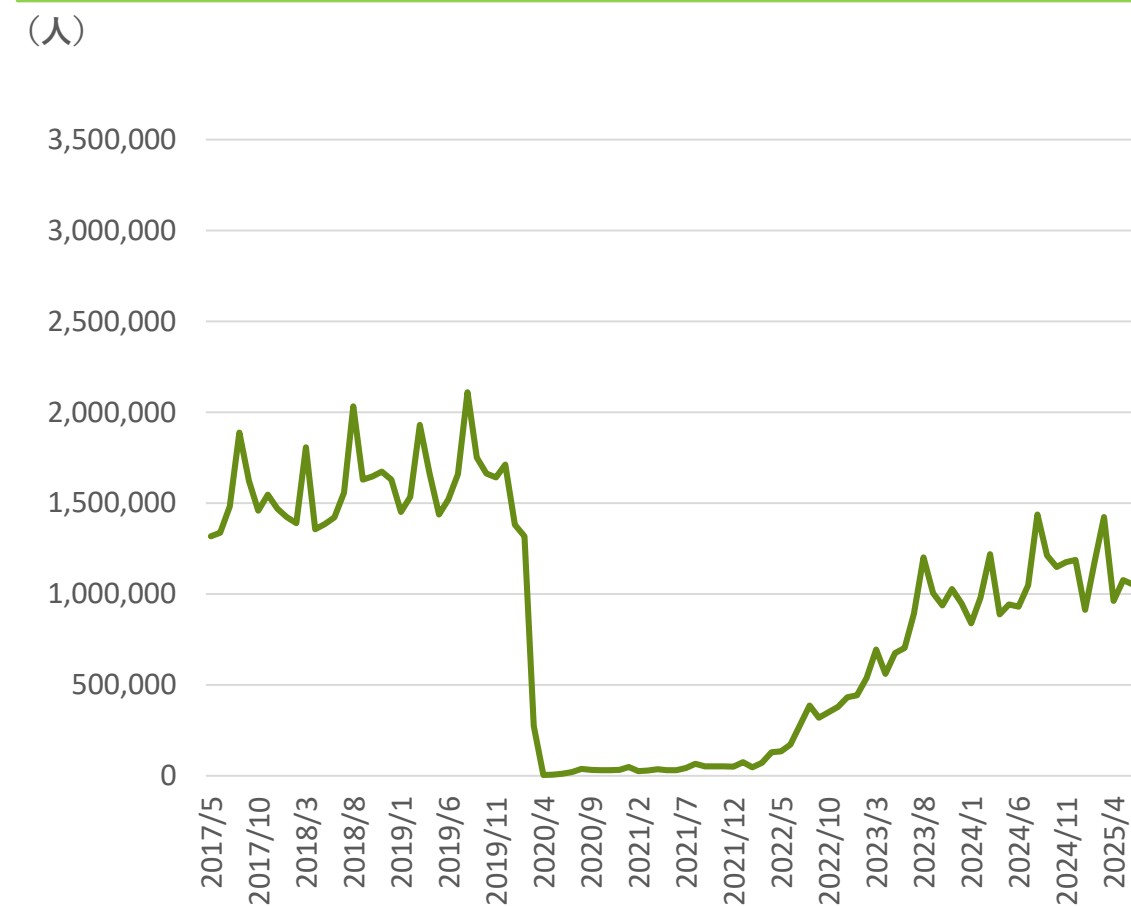


コーポレートガバナンス

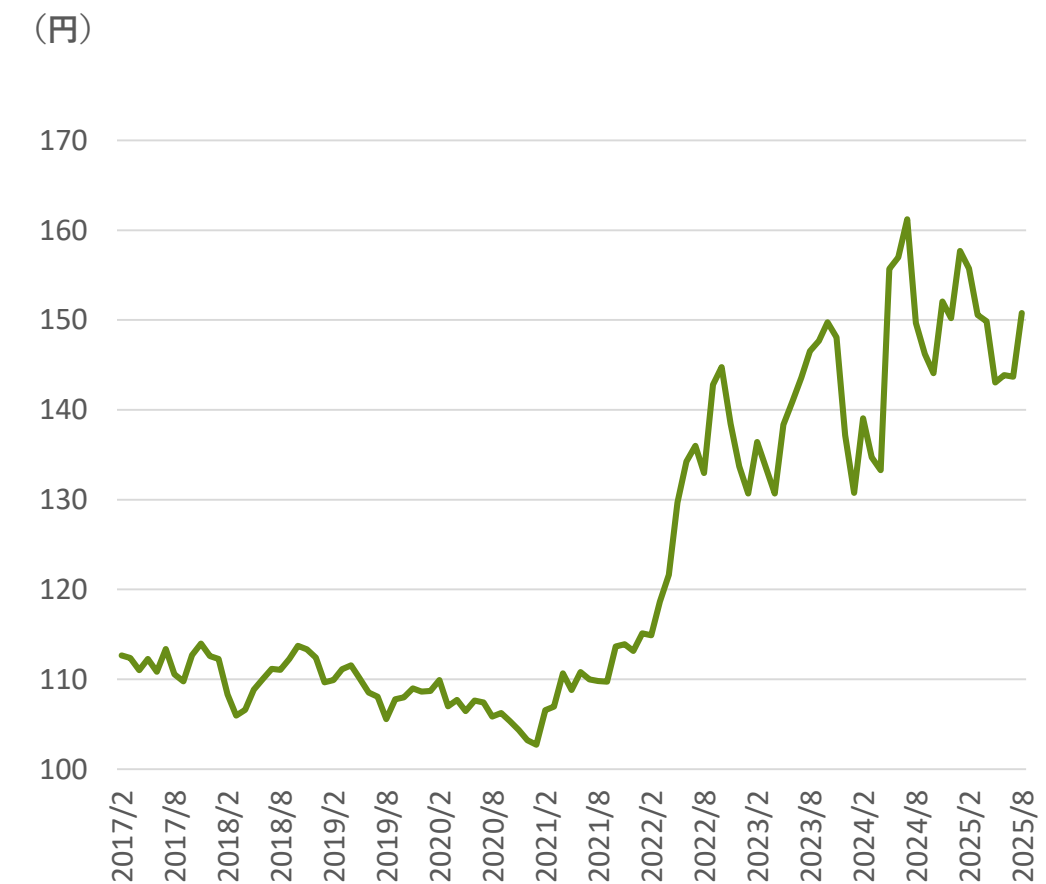
法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底により、持続的な企業価値向上を目指す。カスタマーハラスメント基本方針制定など、仕組み・体制の充実に注力。

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。

日本人出国者数

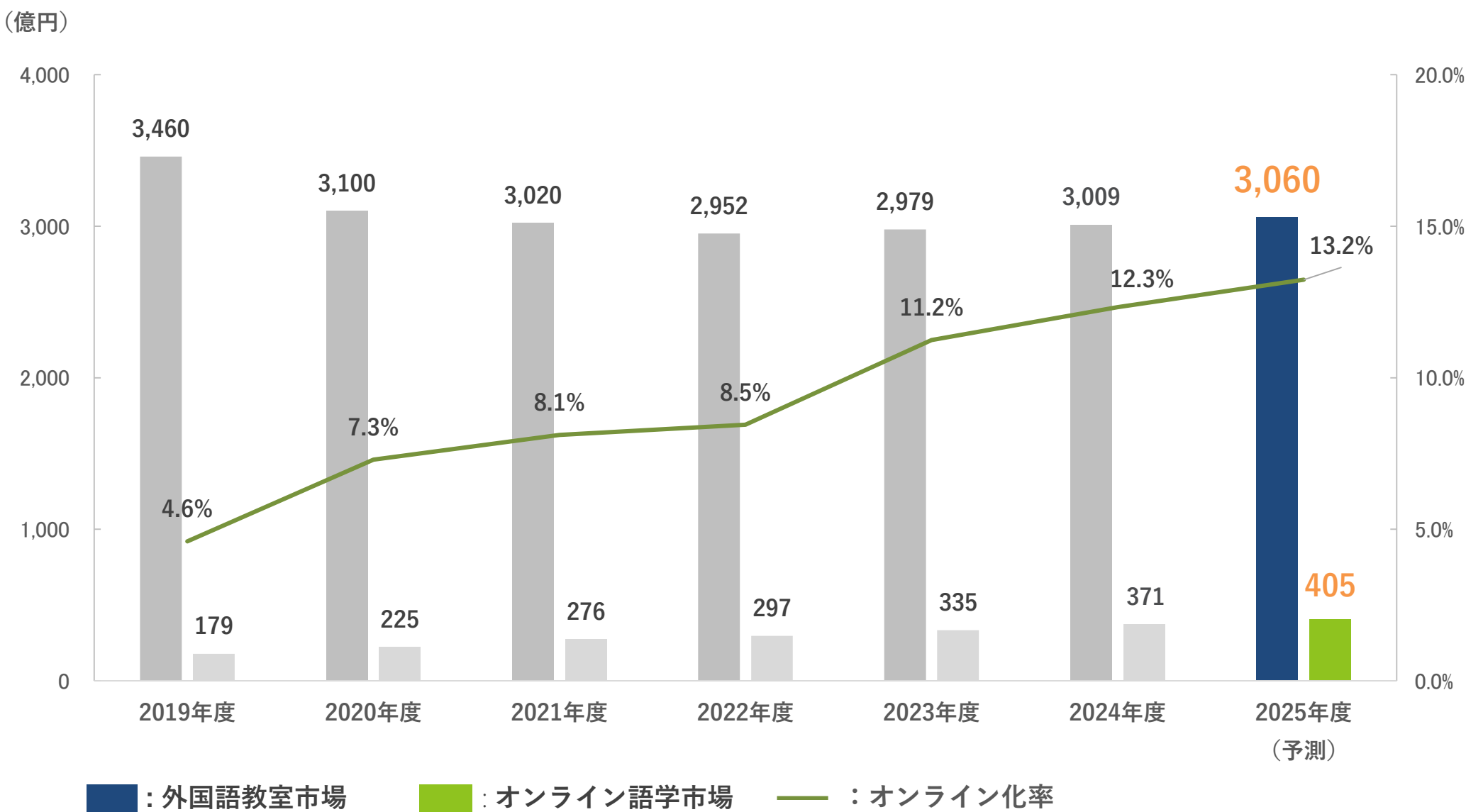


為替レート（ドル円）



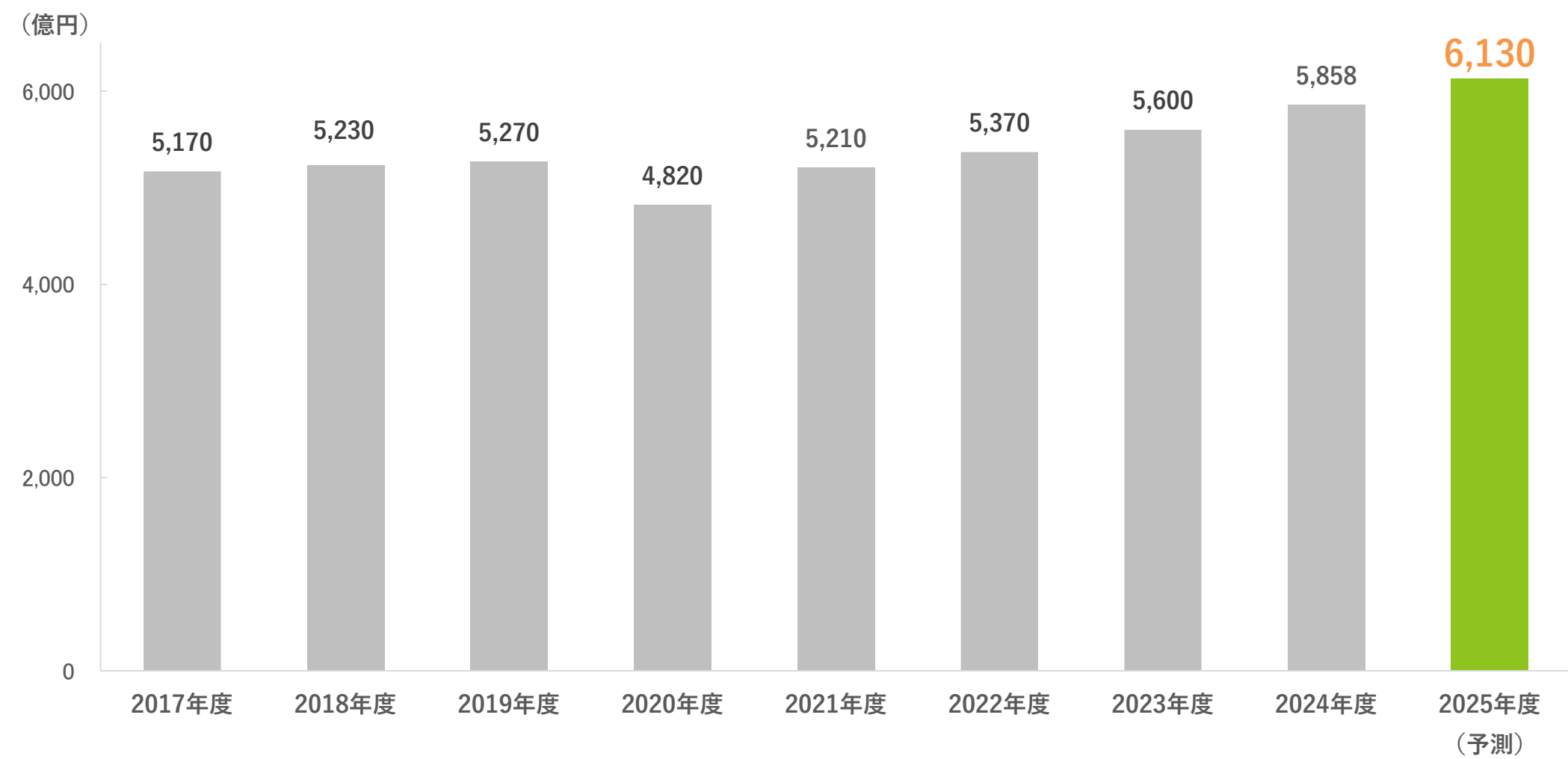
*出入国在留管理庁「出入国管理統計統計表」

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