



2025年8月21日

各位

会社名：株式会社レアジョブ
代表者名：代表取締役社長 中村 岳
(コード番号：6096 東証スタンダード市場)
問合わせ先：財務戦略本部長 CFO 牧 泰亮
(TEL 03-5468-7401)

子会社の異動を伴う株式の取得及び特定子会社の異動に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、下記のとおり、株式会社東京インターナショナルスクールグループ（以下、「TIS グループ」といいます。）の全株式を取得し、子会社化することについて決議いたしましたのでお知らせいたします。

なお、TIS グループに対する出資の額が当社の資本金の額の100分の10以上に相当するため、同社は当社の特定子会社に該当いたします。

記

1. 株式の取得の理由

当社グループは「Chances for everyone, everywhere.」をグループビジョンに掲げ、世の中の人々が、それぞれの能力を発揮し、活躍できる世の中の実現を目指し、オンライン英会話サービスを主軸としたリスニング事業、及び外国語指導助手の人材派遣を主軸とした子ども・子育て支援事業を展開しております。

本株式取得先のTISグループは「Be unique. Be the future.」を教育理念として、キンダーガーデンとアフタースクールの運営・フランチャイズ展開、カリキュラム開発・提供をはじめとする教育事業を展開しております。

当社グループの教育ブランド確立と子ども向け事業の強化という戦略的観点から、TISグループを当社グループに迎え入れることは、「教育」を事業の軸として確立する上で極めて重要な一手となると判断し、本株式取得を決定いたしました。本株式取得により、以下のシナジー効果が期待でき、当社グループの企業価値のさらなる向上に資するものと考えております。

(1) 教育ブランドの取り込み

40年の歴史と、さまざまな教育プログラムを開発、運営してきたノウハウを有する教育ブランドを獲得することで、これまでリーチできていなかった教育投資に積極的な富裕層や、子どもの将来に質の高い教育を求める層に対して、高付加価値な教育プログラムを展開してまいります。

(2) 子ども向け事業の強化

子ども向け事業においては、「リアルな場での学び」へのニーズが根強いことから、キンダーガーデンやアフタースクールといったオフラインの場と当社のオンラインサービスのノウハウを組み合わせることで、ハイブリッドな学習の最適化による学習効果を飛躍的に高めることが可能となり、事業強化につながるものと考えております。

(3) 業績の安定化

年度や学期単位で安定的な収益を創出するスクールビジネスが当社の事業ポートフォリオに加わることで、四半期毎の業績のボラティリティを抑制し、より安定した成長性を実現できることとなり、持続的な企業価値の向上に寄与してまいります。

※本取引の内容の詳細については、別紙をご参照ください。

2. 異動する子会社の概要

(2025 年 8 月 21 日現在)

(1) 名 称	株式会社東京インターナショナルスクールグループ		
(2) 所 在 地	東京都目黒区下目黒二丁目 20 番 28 号		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 ニュウェル 郁子 代表取締役副社長 坪谷 良		
(4) 事 業 内 容	キンダーガーデンとアフタースクールの運営、カリキュラム開発と提供、外国人講師の派遣		
(5) 資 本 金	45,000 千円		
(6) 設 立 年 月 日	2011 年 9 月 1 日（創業年月日 1985 年 12 月）		
(7) 大株主及び持株比率	個人株主 2 名		
(8) 当 社 と の 関 係 等	資 本 関 係	該当事項はありません。	
	人 的 関 係	該当事項はありません。	
	取 引 関 係	該当事項はありません。	
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。	
(9) 当該会社の最近 3 年間の経営成績及び財政状態（単位：千円）			
決 算 期	2023年 3 月期	2024年 3 月期	2025年 3 月期
純 資 産	379,254	406,458	366,443
総 資 産	878,453	913,794	816,937
1 株 当 た り 純 資 産（円）	1,264,183.02	1,354,861.68	1,221,478.66
売 上 高	972,401	1,021,813	1,066,771
営 業 利 益	8,966	18,487	26,977
経 常 利 益	15,591	31,432	29,763
当 期 純 利 益 ま た は 当 期 純 損 失	△16,248	27,203	△40,014
1 株 当 た り 当 期 純 利 益 ま た は 当 期 純 損 失（円）	△54,162.75	90,678.66	△133,383.02
1 株 当 た り 配 当 金（円）	-	-	-

3. 株式取得の相手先の概要

株式取得の相手先については、個人株主 2 名であります。株主が個人であることから氏名及び住所は開示を控えさせていただきます。当該個人株主と当社との間に記載すべき資本関係、人的関係及び取引関係はありません。

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0 株（議決権所有割合：0.00%）		
(2) 取 得 株 式 数	300 株		
(3) 取 得 価 額	TIS グループの普通株式	462,100 千円	
	アドバイザー費用等（概算額）	59,219 千円	
	合計（概算額）	521,319 千円	
(4) 異動後の所有株式数	300 株（議決権所有割合：100.00%）		

5. 日程

(1) 取 締 役 会 決 議 日	2025 年 8 月 21 日
(2) 契 約 締 結 日	2025 年 8 月 21 日
(3) 株 式 取 得 日	2025 年 8 月 29 日 (予定)

6. 今後の見通し

本件による当社の当期連結業績への影響につきましては、現在精査中であり、開示すべき事項が生じた場合は速やかに開示いたします。

以上

株式会社レアジョブ

～株式会社東京インターナショナルスクールグループの子会社化に関して～

エグゼクティブサマリー

案件概要

- 取得対象会社名：株式会社東京インターナショナルスクールグループ（以下TISグループ）
- 譲渡予定日：2025年8月29日予定
- スキーム：株式譲渡
- 取得価額：5.2億円（持分比率100%）

対象会社概要

- さまざまな教育プログラムを開発、運営してきた知見と強みを活かした質の高いカリキュラムと教師陣を強みとする
- 都内を中心に40年の歴史と伝統のある日本人向け幼稚園（キンダーガーテン）、学童保育（アフタースクール）を展開

本件の 意義

- 40年の歴史と、さまざまな教育プログラムを開発、運営してきたノウハウを持つ教育ブランドを獲得しレアジョブに教育軸を確立する
- リアルな英語学習の場であるキンダーガーテンやアフタースクールを学習の軸とし、レアジョブの強みであるオンラインを組み合わせることで、子ども領域の事業を強化する

対象会社の概要

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
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



対象会社の事業と業績推移

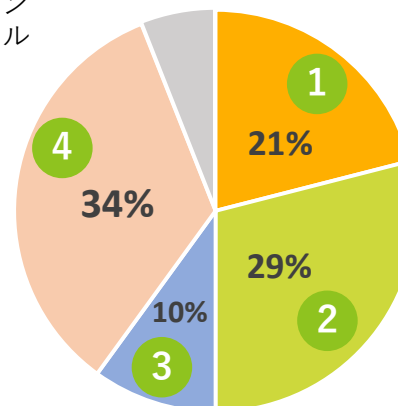
事業は主に①キンダーガーデン運営、②アフタースクール運営、③LTE(英語での探究学習)運営、④業務受託(カリキュラム開発、授業実施)を行っている。売上高は安定した右肩上がりの成長を続けており、教室数・生徒数の拡大により更なる成長を見込む。

事業概要

- キンダーガーデン**
 - 年少～年長を対象とした全日3年制幼稚園カリキュラムを展開
 - さまざまな教育プログラムを開発、運営してきたノウハウで設計した探究型学習によりグローバル・スキルを養成
- アフタースクール**
 - 年中～小学4年生を対象とした1日3時間のカリキュラムを展開
 - 確実な英語力の獲得には2,000時間必要とされるが、当該スクールでは最低2,100時間、最高3,600時間受講可能
- LTE**
 - 週一日通学し英語で様々なテーマを学ぶコース
 - 保護者が一緒に参加できるプログラムも有り
 - 2歳児・年少～年長・小学1～4年生
 - アクティビティやゲーム、工作、ロールプレイなど、体験を通じてテーマについて理解を深める
- 業務受託**
 - 学校を運営する顧客にカリキュラム提供や授業実施

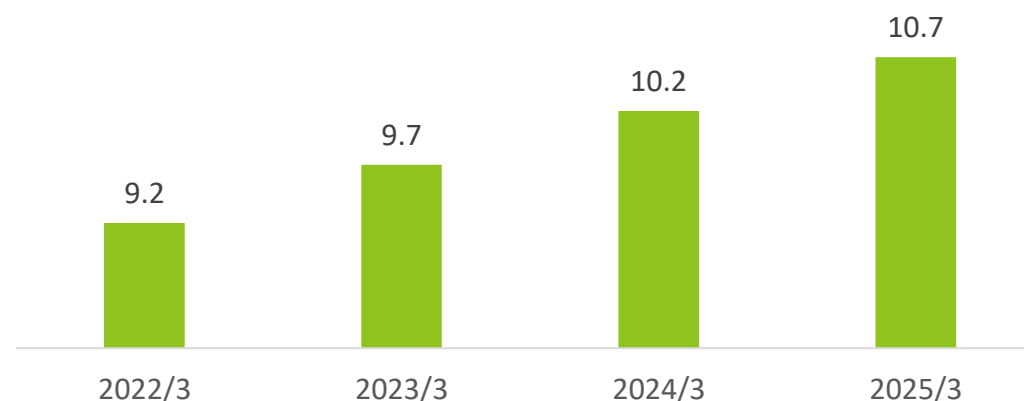
売上高構成・推移

- キンダーガーデン
- アフタースクール
- LTE
- 業務受託



単位：億円

■ 売上高



本件の意義

本件は、レアジョブグループへの「教育ブランド」の取り込みと子ども領域の強化という戦略的な視点からも重要な取引である。市場の変化を的確に捉え、レアジョブグループが抱える課題の解決に向けて、「教育」という軸を確立することで、持続可能な成長を牽引する重要な戦略の一手となる。

レアジョブグループの課題



オンライン英会話の競争激化

- オンライン英会話サービスの競争激化やAI英会話などの台頭により、これまでの「安さ」「手軽さ」といった訴求だけでは、他社との明確な差別化が困難になりつつある



事業シナジー創出の課題

- 子ども向け事業として、リップルキッズパークやボーダーリンク英会話、ALT派遣等を展開しているが、それぞれ独立して運営されており、グループ全体としてのシナジー創出が課題



業績ボラティリティの不安定性

- レアジョブ英会話のようなサブスクビジネスは、消費者の趣向の変化や季節要因の影響を受けるため、四半期ごとの業績のボラティリティが高く、投資家目線での安定性や実現可能性という面が課題

M&Aの狙い



教育ブランドの取り込み

- 40年の歴史と、さまざまな教育プログラムを開発、運営してきたノウハウを持つ教育ブランドを獲得し、これまでリーチできていなかった、教育投資に積極的な富裕層や、子どもの将来のために質の高い教育を求める層に対して、高付加価値な教育プログラムを展開



こども領域の強化

- 子ども領域では、「リアルな場での学び」へのニーズが根強く、キンダーガーデン・アフタースクールのようなオフラインの場を軸とし、そこにオンラインを組み合わせることで、ハイブリッド学習の最適化による学習効果を飛躍的に高めることが可能



業績の安定化

- 年度や学期単位で安定収益をあげるスクールビジネスが事業ポートフォリオに加わることで、四半期毎の業績のボラティリティを抑制し、より安定した成長性を実現できることとなり、持続的な企業価値の向上に寄与

対象事業における市場分析

概況

キンダー ガーデン



- 少子化の進行により、子どもの数は減少傾向にあるものの、子ども一人当たりの教育投資額は増加しており、需要は底堅い。
- ニーズの分散、限定的なエリア選定により市場の拡大については鈍化傾向なものの、早期英語教育、長時間保育、国際バカロレアやモンテッソーリ教育など、多様な教育哲学への関心により需要を下支え。

アフター スクール



- 共働き世帯の増加により、安心して子どもを預けられる場所へのニーズはさらに高まる。働き方の多様化に伴い、より柔軟な利用時間やサービス内容が求められる。
- 特に「非認知能力」を育むプログラムへの関心が高い。オンラインプログラムやICTを活用した学習支援が進み、地域を問わず高品質な教育を提供できる可能性がある。

業務受託



- 待機児童の数が減少し保育園の数が頭打ちとなり、事業者間の競争が激化するなかで、教育面での付加価値による差別化が保育園経営上の重要課題となっており、質の高い教育カリキュラムへのニーズは高まっている。
- 学校、大学が既存の英語プログラム強化を目的にインターの専門知識を活用。特にカリキュラムの国際化を図る学校が増加傾向。公立でも英語教育の質の向上や国際的なカリキュラムの導入を模索。

保育関連サービス 市場規模

4.5兆円

プリスクール
430億円

学童保育
5,860億円

出典：「こども市場総合マーケティング年鑑」2025年版
(株式会社矢野経済研究所)

対象会社における仮説と戦略

対象会社の課題

1

ハイエンドな顧客層
ゆえに都市部に
集中している



2

高品質追求に伴う
高コスト構造と
価格競争への対応



3

幼少期からの
英語教育と
受験勉強との
バッティング



4

質の高いカリキュラ
ム・教育ノウハウは
あるが
営業力が限定的



5

顧客の学習ニーズの
多様化への対応



M&A後の戦略

オンライン
を用いた
ブレンド
サービス

大きい
組織での
運営

EdTech

1

顧客層拡大
地方進出

より広範な中間所得層をターゲットとした、アクセスしやすい価格帯のサービスを提供することにより、これまでリーチできなかった郊外や地方都市（例：千葉県、埼玉県など）への進出や、より加盟しやすい条件でのFC展開を加速させることが可能。

2

コスト構造の
変革

オンラインと組み合わせることにより、物理的なスペースによる制約を排除し、生徒が施設にいない時間も継続的に英語に触れる機会を提供できるようになるプログラムを確立可能となり、教育の質の向上と、コスト構造を最適化することが可能。

3

時間制約
からの脱却

TISグループの質の高い対面教育の機会とレアジョブグループの柔軟なオンライン英会話を組み合わせたハイブリッド型の学習モデルは、学習塾など他の習い事との両立（個別最適な教育環境）を可能にし、新たな顧客層を開拓することが可能。

4

営業
リソースの
共有

レアジョブグループが持つ広範なネットワークと営業リソースは、TISグループの優れた教育コンテンツをより多くの顧客に届け、市場シェアを拡大することに貢献することが可能。

5

教材開発

TISグループの教育コンテンツと、レアジョブグループのEdTechカンパニーとしての知見を組み合わせることで、保育施設や学校法人向けに新たな英語教育プログラム（英語×プログラミングなど）や運営支援サービスを提供することが可能。

- 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