

株式会社レアジョブ 2022年3月期 決算補足説明資料

2022年5月16日

目次

1. 中期経営計画

2. 2022年3月期 実績

3. 2023年3月期 計画

Appendix

1. 中期経営計画

レアジョブグループが目指す社会

レアジョブグループの目指す姿

Purpose

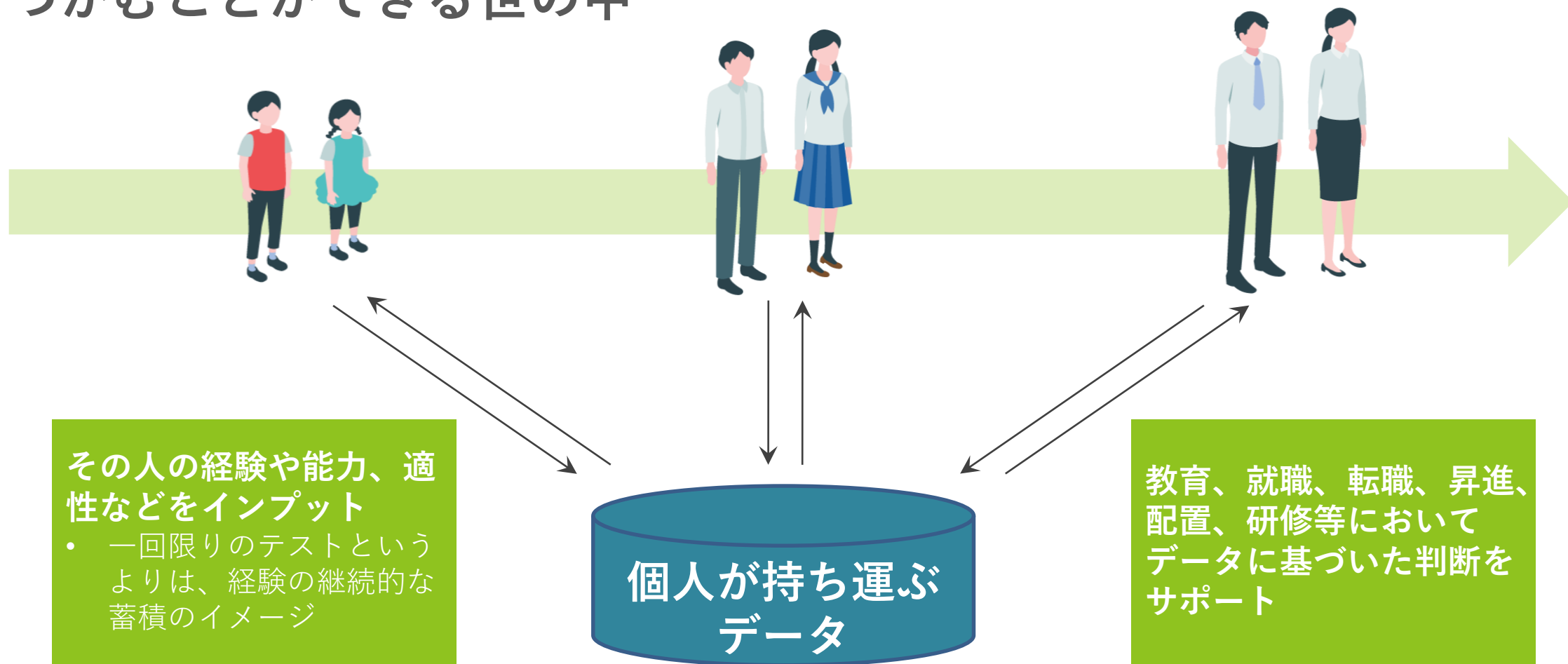
世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、
活躍できる世の中の実現

Vision

Chances for everyone, everywhere.

レアジョブグループのVisionが実現している社会のイメージ

目指したいのは、テクノロジーによって、誰しものがチャンスをつかむことができる世の中



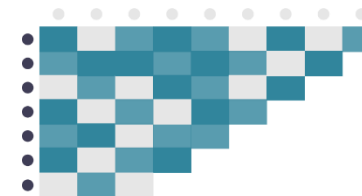
レアジョブグループのVisionが実現している社会のイメージ：企業の人材マネジメント



- 昇進・昇格の要件が**明確に言語化**されている
- **必要なスキルの客観的な計測**に基づき人材が評価されている
- 主観的・感情的な評価が排され、**説明可能なフェアな実力主義**になっている



- 各ポジションに**必要なスキル・経験が明確化**されている
- 採用や異動時には、ポジションに**必要なスキル・経験**と候補者の保有スキル・経験で**マッチング**されている



- 社内人材の**現状のスキルが可視化**され、将来目指す人材分布との**差分が明確**になっている
- 人材ギャップを埋めるための**人材育成**で伸ばすべきスキルが**明確**になっている

個人が持ち運ぶ
データ

レアジョブグループのVisionが実現している社会のイメージ：個人の就職／教育

個人が持ち運ぶデータ

- 就職や転職を検討する際に、自分のなりたい姿に対して、**必要なスキル・経験が可視化**されている
- 自分が学び、習得した**スキルや経験が、どの職で活用できるのかが、明確**になっている



- 社会で必要とされている**スキルやその価値が可視化**されている
- 可視化されたスキルの中から、自分が**選びたいキャリアの方向性に合わせて教育を受ける**ことができる



- 幼児期において、その後の学習に必要なとなる**非認知能力の強化**が行われている
- 高等教育を迎える前段階として、**どのような適性があるのか？**ということが可視化されている

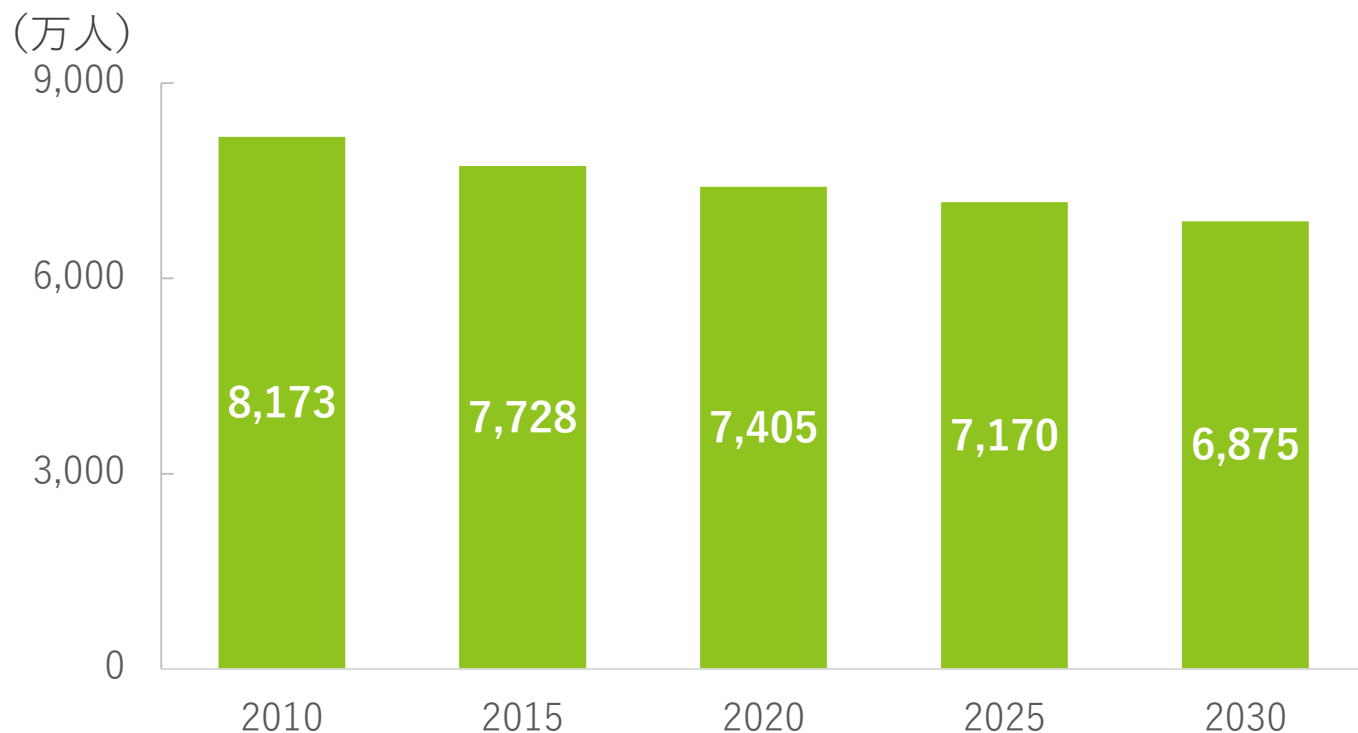


レアジョブグループを取り巻く事業環境

事業環境①：日本の生産人口の減少

日本の生産人口が減少することで、外国人材の登用を進めることは不可避

日本の生産人口は、2030年には2020年比で約700万人減少



企業は外国人材登用を進めるための環境整備を行う必要

- 外国人材登用の大きな壁は、言語の問題

個人にとって外国人材と働けるスキルの価値が高まる

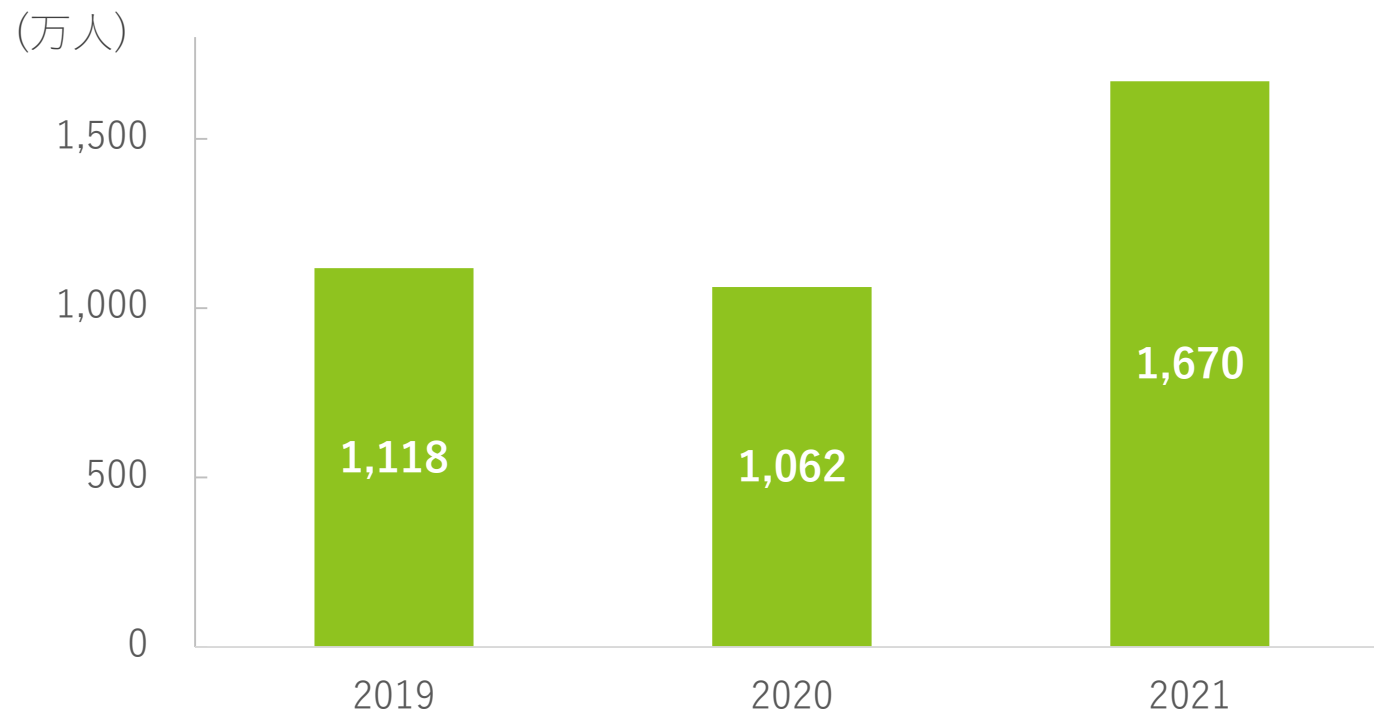
- グローバル言語としての英語力
- 外国人材をマネジメントできる能力

出所：
国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」2017年

事業環境②：多様な働き方の拡大

企業における多様な人材登用のニーズに呼応する形で、フリーランスなどの多様な働き方が拡大

フリーランス人口は足元で拡大傾向



企業は多様な人材を登用するために、職務ごとに必要なスキルとその充足度で人材を評価していく必要

個人は自身が何をできるのか？
というスキルベースで仕事を選ぶ／選ばれるという関係になる

出所：
ランサーズ「フリーランス実態調査2021」

事業環境③：人材の需要と供給のギャップ

AIやロボット技術の進歩により人材の需給ギャップが生まれ、その解消のために企業も個人もリスキリングが必要となる

2030年に210万人の過剰人材と170万人の不足人材を想定

生産職90万人が過剰

- AI・ロボット等による自動化

事務職120万人が過剰

- 特化型AIによる自動化

専門職170万人が不足

- 技術革新をリードし、ビジネスに適用する人材

企業は過剰人材と不足人材のギャップを解消させるためにリスキリングを進める

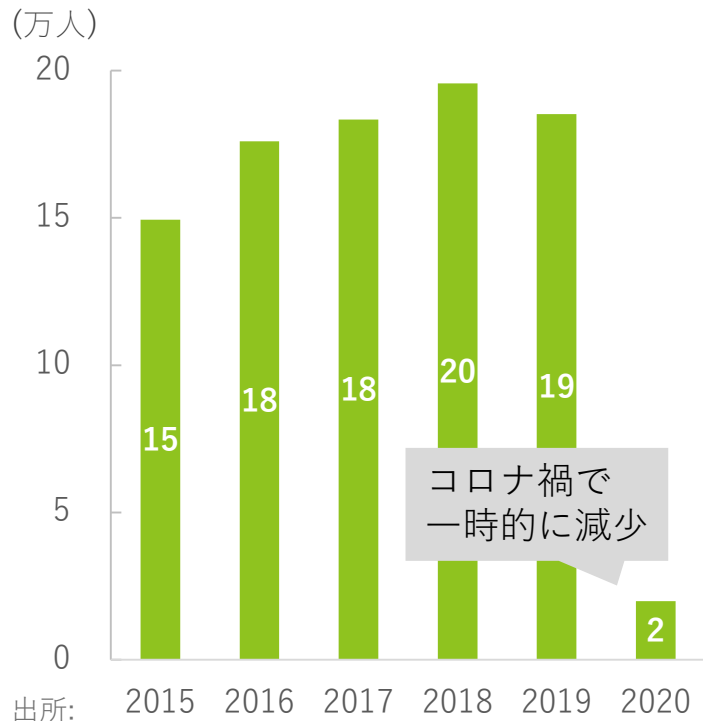
個人は自身のキャリア構築のために、必要とされるスキル獲得を目指しリスキリングを進める

出所：
三菱総合研究所「職の大ミスマッチ時代を乗り越える人材戦略」2019年

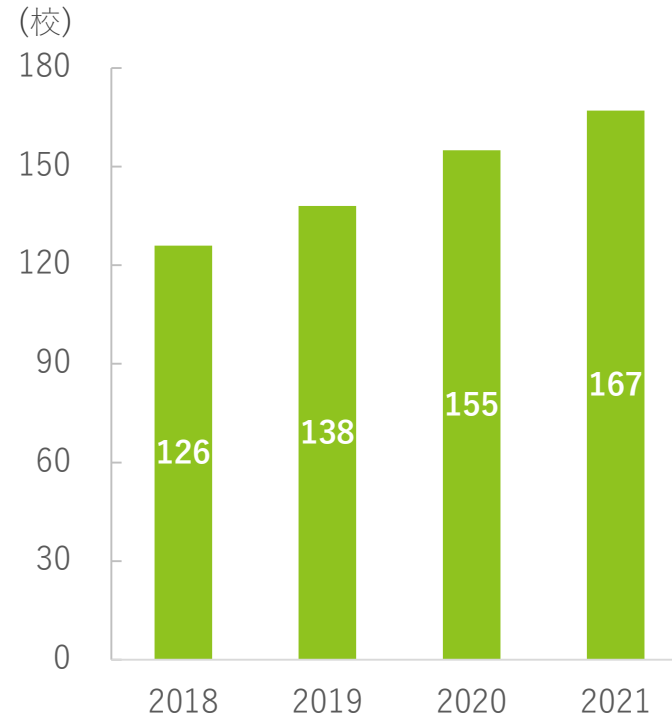
事業環境④：子供に対する教育の変化

将来グローバルに活躍するための教育を望む家庭の増加から、海外留学生の増加や国際バカロレア（IB）校の増加が見られる

海外留学生数は中期で増加傾向¹⁾



IB校も増加している²⁾



海外での教育機会を得るために必要なグローバル言語としての英語学習の低年齢化

IB校でのカリキュラムと関係が深い非認知能力強化に対する注目が高まる

1) JASSO「2020年度日本人学生留学状況調査」2022年、JAOS「留学生統計調査2016-2021」
2) 文部科学省「国際バカロレアについて2019年」および「文部科学省IB教育推進コンソーシアムHP」

各事業における成長戦略

成長戦略の全体像

PROGOSを競争優位の源泉に各事業領域における事業戦略を構築

個人向け

英会話を中心に社会で活躍するために必要な幅広いスキル・資格を学ぶサービスへと拡大

法人向け

グローバルリーダー輩出に向け、アセスメントに基づく人事向けソリューションサービスを拡大

アセスメントデータプラットフォーム
PROGOSによるアセスメントデータの蓄積

文教向け

オフラインとオンラインを組み合わせた教育サービスとしてK12*領域へ展開

海外向け

レアジョブグループのサービス販売と、事業アセットを活用したサービスを展開

AIアセスメントカンパニーと呼ばれる存在へ

*K12：未就学児（幼稚園の年長）から高校卒業までの教育期間のこと

アセスメントデータプラットフォーム戦略

英語スピーキング力からスタートし、英語4技能やグローバルビジネススキルへとアセスメントの対象を拡大させていく



アセスメントデータプラットフォーム
PROGOSによるアセスメントデータの蓄積

PROGOS経済圏の創出

PROGOSは数百億円規模のTOEIC®経済圏と同規模の市場を創り出すことを想定



PROGOS経済圏のうち、レアジョブグループの
収入として2割程度(100～200億円)を想定

* TOEIC受験者の平均的な語学学習費用(月額4,000円)とTOEIC受験者数(年間のべ200万人)からレアジョブにて推計
「TOEIC」は米国Educational Testing Service(ETS)の登録商標です

個人向け事業の成長戦略

英語関連サービスでは、市場の回復までは時間を要する中で、
値上げと高付加価値化により成長を目指す

オンライン英会話市場の状況

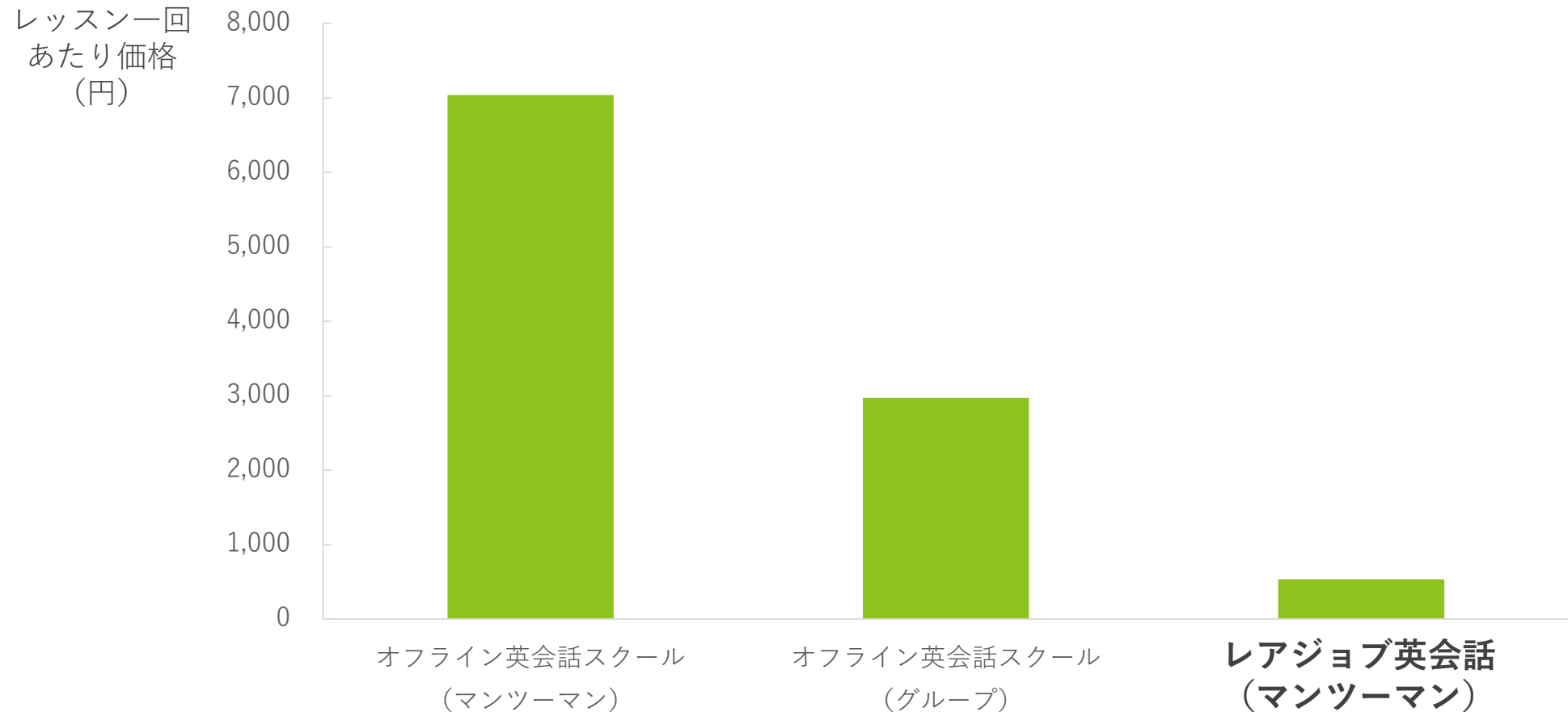
- 2020年に発生した巣ごもり需要はなくなる一方、海外との往来が消滅し、英会話ニーズは一時的に減退
- 日本における海外との往来回復までは、今年度末までかかると想定
- 円安進行による、講師への支払報酬の増加が収益性の悪化を招く可能性が高い状況

現状を踏まえた成長へのアクション

- ✓ サービス提供価格の改定（値上げ）
 - 価格を据え置きした8年間のサービス改善を踏まえると、30%程度の値上げ余地があると想定
 - オフラインの英会話スクールとの価格差は依然として存在するため、値上げが可能と判断
- ✓ サービスの高付加価値化
 - 他にない機能の追加により、サービスとしての競争力を向上させていく

(参考) オフラインの英会話スクールとの価格差

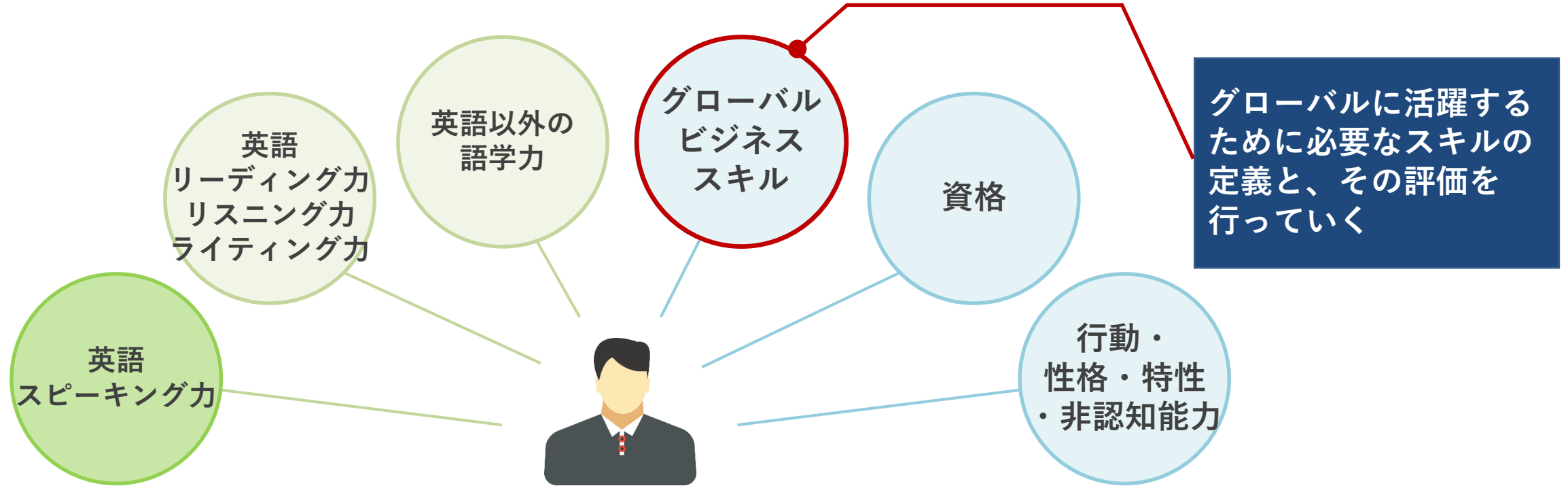
オフラインの英会話スクールとは、依然として5-10倍の価格差があり、値上げの余地が十分ある



出所: レアジョブ調べ

法人向け事業の成長戦略 1/2

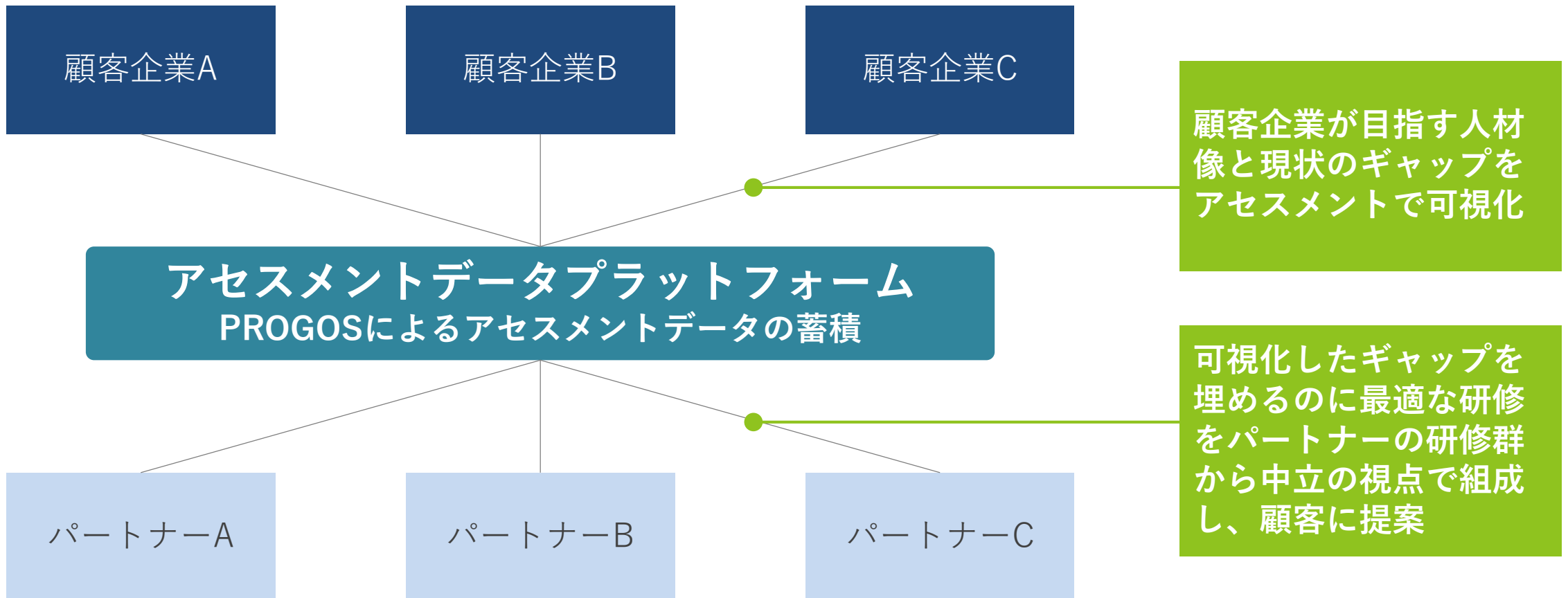
PROGOSを飛躍的に進化させ、まずはビジネスパーソンのビジネススキルの可視化を行っていく



アセスメントデータプラットフォーム
PROGOSによるアセスメントデータの蓄積

法人向け事業の成長戦略 2/2

人材が持つスキルのアセスメントに特化することで、企業向け法人研修のアドバイザーポジションを狙う



文教向け事業の成長戦略 1/2

ビジネスパーソン向けのPROGOSを学生向けに拡張し、学生向けアセスメントとしての展開を検討

現状のPROGOS

対象ユーザー	ビジネスパーソン
測定能力	スピーキング
問題の題材	ビジネスシチュエーション

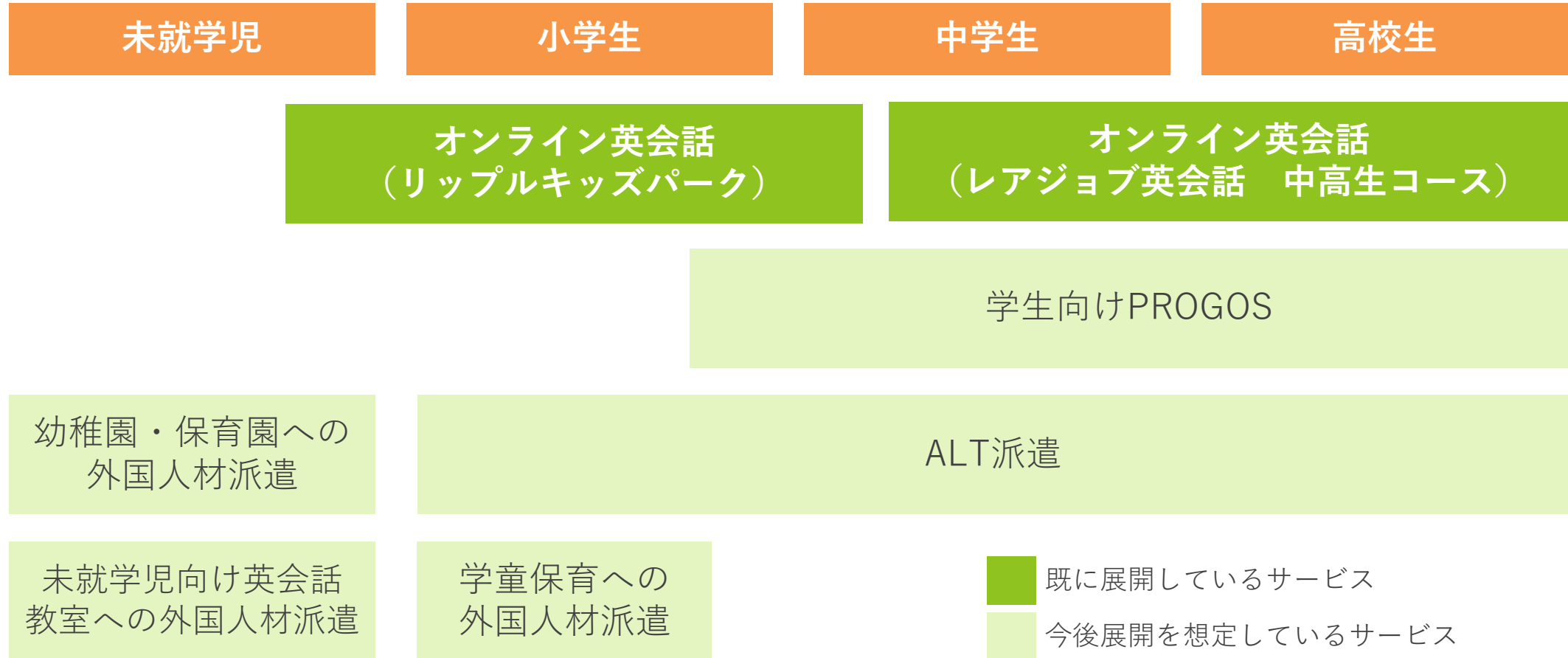
学生向けのPROGOS（想定）

小学校高学年～高校生
スピーキング （ニーズに応じて4技能対応も検討）
小学生からわかる日常生活の場面

米国や中国では入学試験の英語で、AIアセスメントが活用されており、日本でも同様の展開を狙う

文教向け事業の成長戦略 2/2

オンライン英会話からオフラインのビジネスまで含めて、
K12領域全体へのビジネス展開を想定



海外事業の成長戦略

海外でレアジョブグループのサービスを拡販すると共に
事業アセットを活用したサービスも展開していく

サービス

事業アセット



PROGOS
for English Speaking

レアジョブ英会話

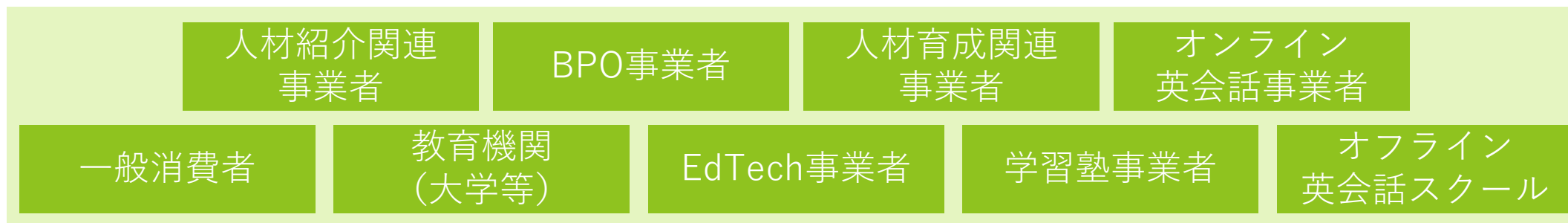
SMART Method®

ripple kidspark
リップルキッズパーク

講師基盤	講師採用/ トレーニング	教材 ラインナップ
教材制作	品質管理	レッスン管理

サービスの販路拡大

オンライン英会話の
基盤提供サービスを
創出



(参考) 海外事業の具体事例

フィリピンのBPO事業者へのPROGOS導入や、ベトナムのオンライン英会話事業者への講師供給などが既に実現している

サービス

PROGOS
for English Speaking

海外では、語学力向上のサポートという目的だけでなく、人材のスクリーニング用途も想定



フィリピンでコールセンターを運営するBPO事業者で、採用候補者の英語スピーキングカスクリーニングのためPROGOSを導入

- 従前は、人が面接して判断していたものを自動化することで、コスト削減を実現

事業アセット

講師基盤

レアジョブの6,000人の講師は、採用力やトレーニングの強みから質が高く、海外の同業事業者への供給が可能



ベトナムでオンライン英会話サービスを提供するDVE社に講師を供給

- 増加する需要を充足するために、レアジョブの講師供給で対応

レアジョブグループが目指すサステナビリティ

世界中の誰もが機会を得て「RareなJobに就ける」
というレアジョブ創業の理念は、
サステナブルな世の中の実現を目指したもの

サステナビリティを支えるレアジョブグループの人的資本

“Chances for everyone, everywhere.”というvisionを、
レアジョブの従業員が体現できることを目指している

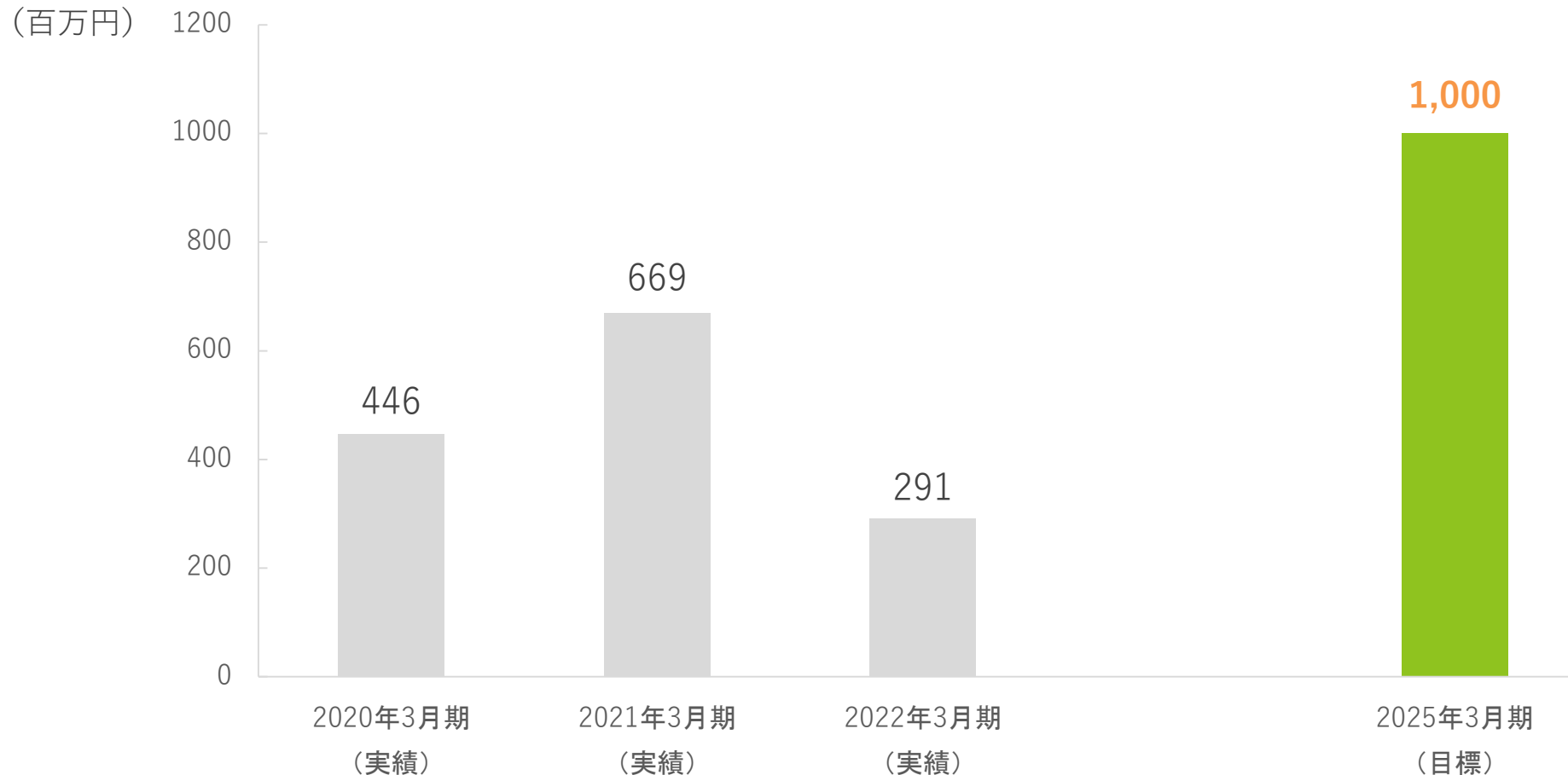
人的資本として捉えるべき視点		KPI	2022年3月末時点
機会の提供	ダイバーシティの促進	女性管理職比率	22.9%
		グループ会社取締役 に占める女性比率	34.5%
	海外子会社経営の現地化	海外子会社取締役の 現地人材比率	80.0%
機会を掴むための 人材育成	英会話を中心にした研修の充実	従業員一人当たり 年間研修時間*	10.1時間
育成に向けた 現状把握	グローバルに活躍するための 英語スピーキング力の充実	PROGOSスコア B1以上比率	48.4%

*2021年4月～2022年3月までの実績

經營目標

経営目標（営業利益）

次の3年は利益創出による企業価値向上を目指し、2025年3月期の営業利益10億円を経営目標とする



東証プライム市場の上場維持基準適合状況

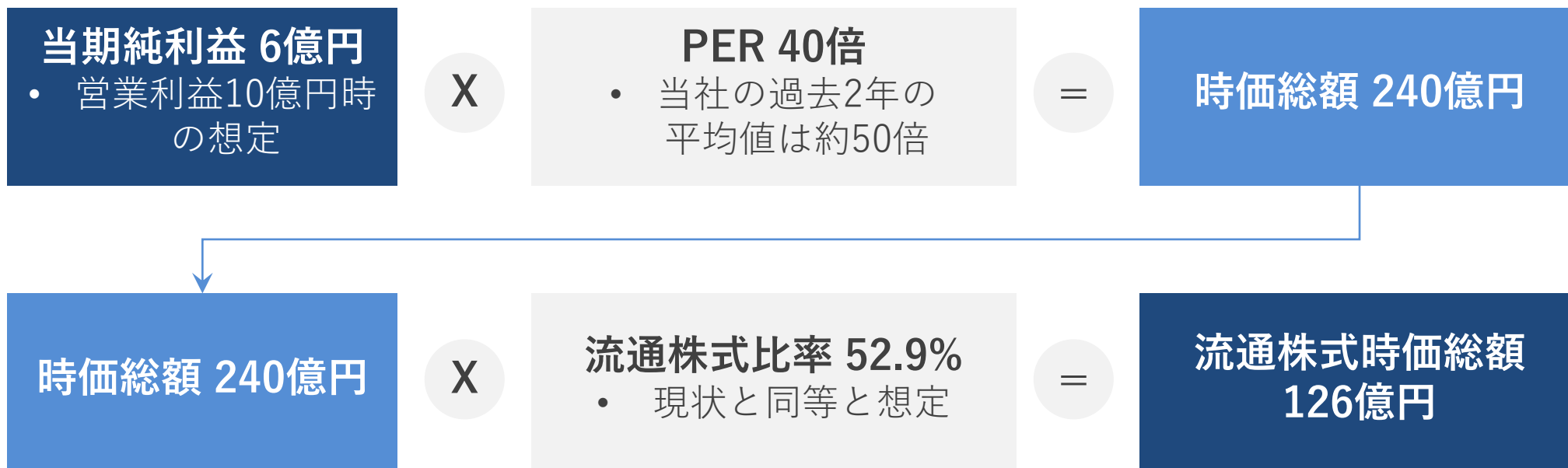
2022年3月31日時点では、「流通株式時価総額」のみ基準を充たしていない状況

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)
当社の状況 (2022年3月31日時点)	51,082	4,181	52.9
上場維持基準	20,000	10,000	35
適合状況	適合	不適合	適合

*当社の状況の数値は全てレアジョブ試算

上場維持基準達成への見込み

2025年3月期に営業利益10億円を達成すれば、流通時価総額100億円の条件に適合し、プライム市場上場維持基準は達成される見通し



株主還元方針

配当方針について

株主の皆様への安定的、かつ、継続的な配当を実現していく方針の中で、中長期的に20%程度の連結配当性向を目標とする

	2021年3月期末 (実績)	2022年3月期末 (予定)
1株当たり配当金	10円	11円

2. 2022年3月期 実績

2022年3月期 決算サマリー

英語スピーキング力AI自動採点サービスPROGOSは、2022年3月期での100万回受験実施を目指し、120万回以上の受験申込を獲得

- 想定以上の受験申込があり、企業人事からの需要は高いことが伺えた
- 今後は、PROGOS実施を顧客企業の制度に組み込んでいくことが課題

売上高は過去最高を更新し、+5.0%の増収

- 個人向けは、2021年12月より子会社化した株式会社資格スクエアの寄与により、+4.0%の増収
- 法人・教育機関向けは、法人顧客向けの売上拡大が牽引し、+7.2%の増収

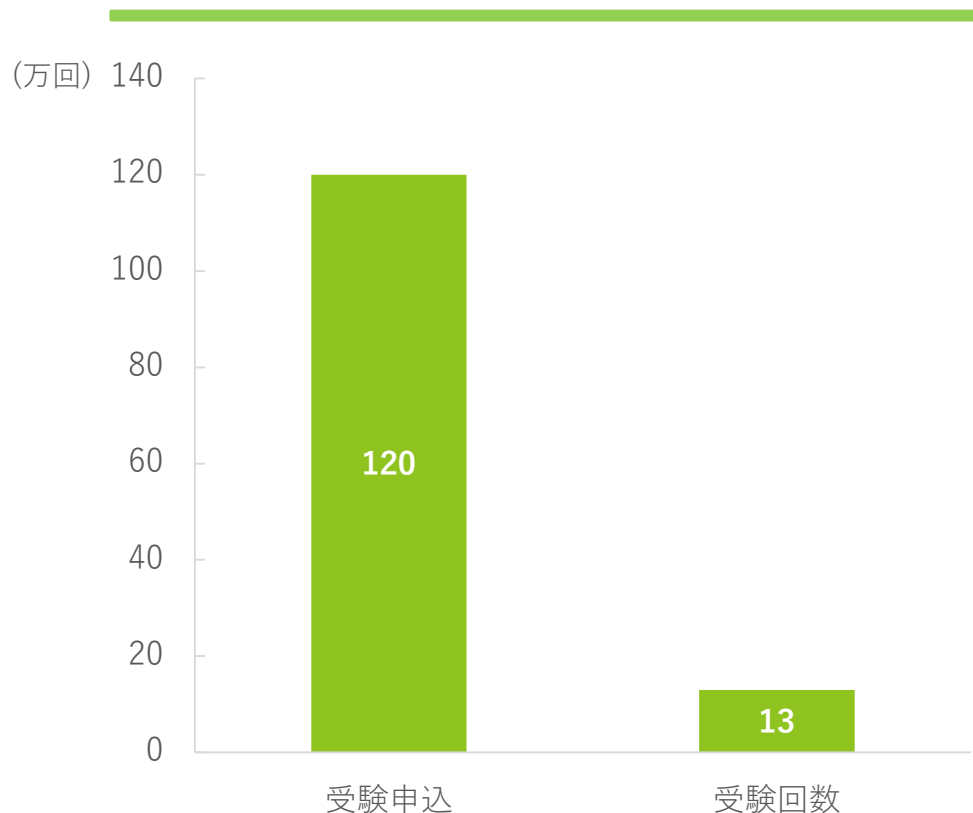
営業利益は、△56.4%の減益

- 先行投資として採用した法人営業を中心とした人件費や、システム開発に関わる外注費が増加

PROGOSの普及状況と今後への課題

PROGOSは2022年3月期に120万件の申し込みがあったが、受験回数は約13万回に留まり、顧客企業の制度への導入が課題

2022年3月期（実績）



課題とアクション

- ✓ 人事のニーズは明確だが、従業員はアセスメントを受けるインセンティブが薄い
 - 企業からの申し込みが年間で120万件に達し、グローバル化を進める企業のニーズが表れた
 - 一方で、受験が従業員の自主性に任されるケースが多く、受験率は低迷
- ✓ 企業の制度への導入により、受験率を向上させていく
 - 企業の人事制度等の制度への導入で従業員が必ず受ける形を目指す
 - 有力企業への導入により、企業における英語アセスメントのデファクトスタンダードを狙う

2022年3月期 決算概要

前期比で+5.0%の増収、営業利益は△56.4%の減益。
今後の成長に向けた先行投資により減益

(百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期比 増減率
売上高	5,331	5,598	+5.0%
EBITDA*	920	581	△36.9%
営業利益	669	291	△56.4%
経常利益	628	242	△61.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	391	184	△52.7%

営業利益率	12.5%	5.2%	△7.3pt
ROE	24.4%	9.1%	△15.3pt

*営業利益+減価償却費+のれん償却額

2022年3月期 業績予想達成率

利益は業績予想を上回って着地

(百万円)

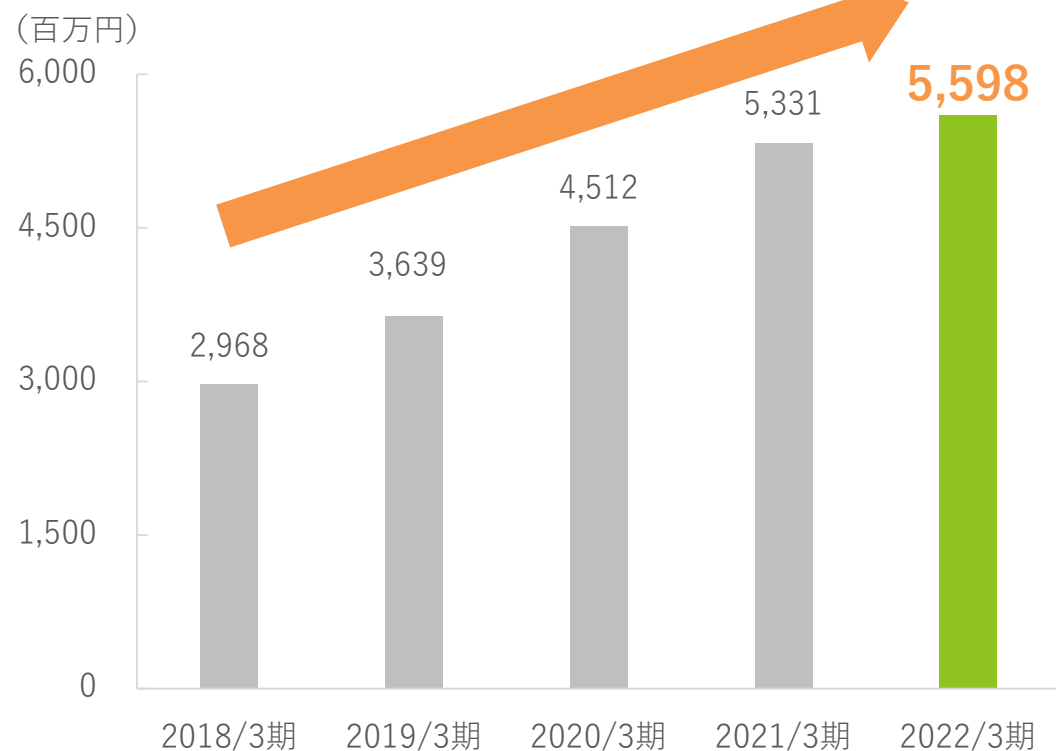
2022年3月期	修正予想*	実績	修正予想 達成率
売上高	5,650	5,598	99.1%
EBITDA	-	581	-
営業利益	250	291	116.6%
経常利益	200	242	121.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	120	184	154.1%
営業利益率	4.4%	5.2%	-
ROE	-	9.1%	-

*2021/11/11発表

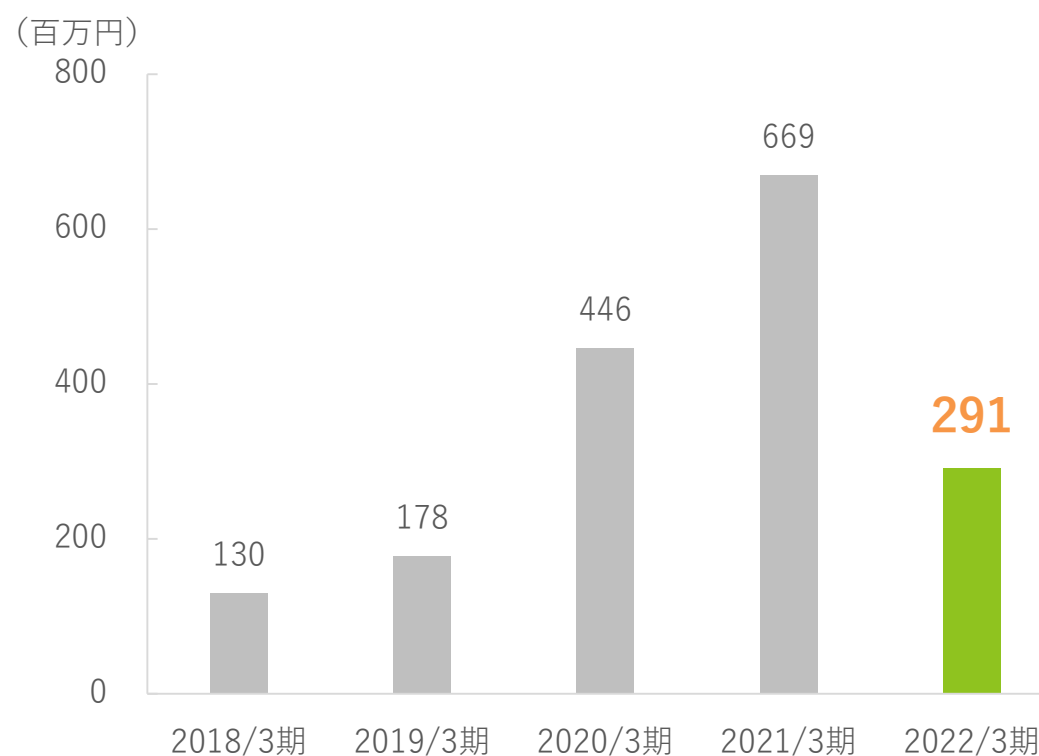
連結業績推移

売上高は過去最高を更新。
営業利益は今後の成長に向けた先行投資で減益

売上高



営業利益



2022年3月期 売上高内訳

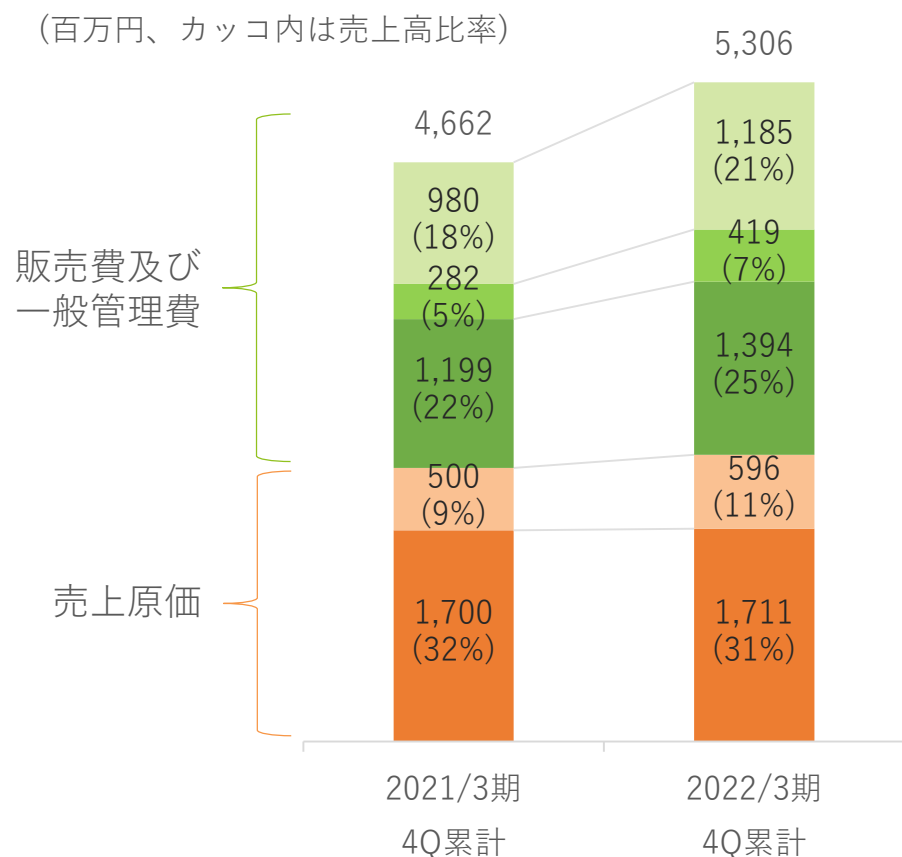
個人向けは、2021年12月に子会社化した資格スクエア社の寄与により、+4.0%の増収。
法人・教育機関向けは、法人顧客向けの単価上昇により、+7.2%の増収

(百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期比 増減率
売上高	5,331	5,598	+5.0%
個人向け (構成比)	3,742 (70.2%)	3,894 (69.6%)	+4.0%
法人・教育機関向け (構成比)	1,589 (29.8%)	1,704 (30.4%)	+7.2%

2022年3月期 費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳

法人向け事業および資格スクエア社の子会社化による従業員数の増加で人件費が増加。エンジニア外注費とのれん償却費用も増加

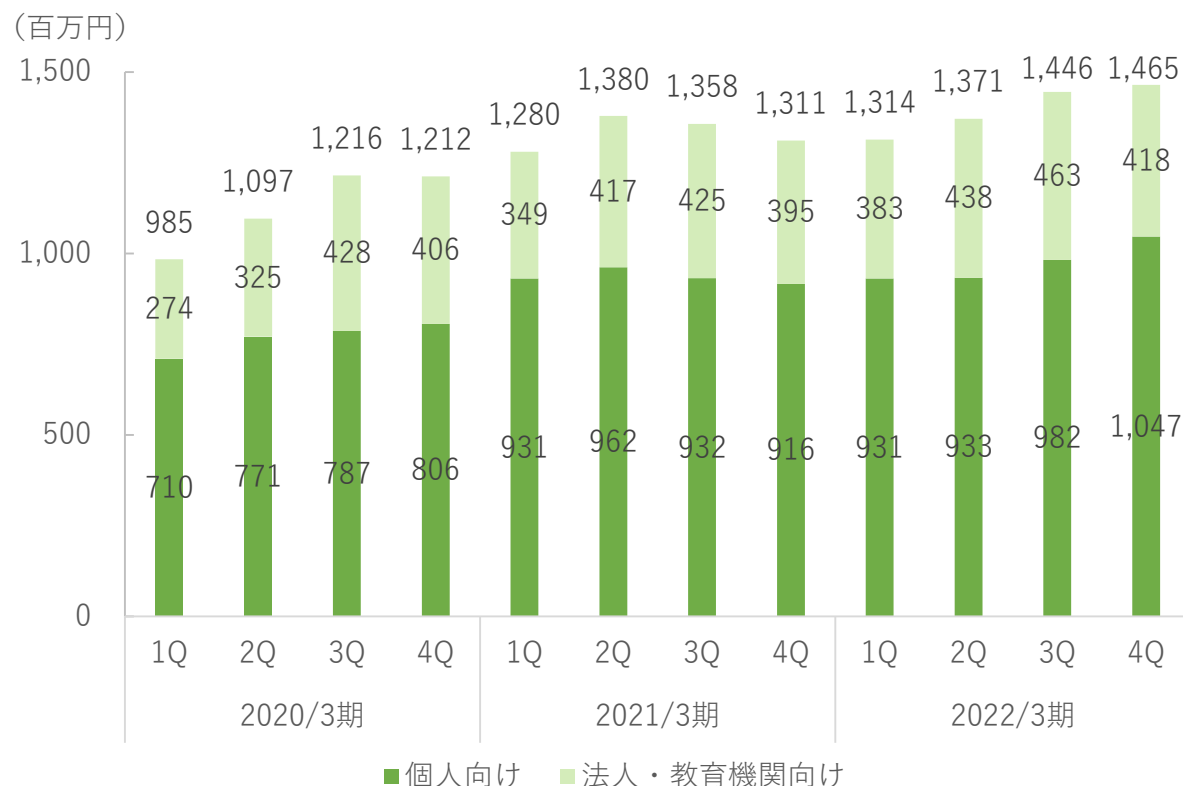


費用	前期比 増減額(率)	増減要因
その他販管費	+205 (+20.9%)	エンジニア外注費とのれん償却費用の増加
広告宣伝費	+136 (+48.3%)	資格スクエア事業分が増加
人件費（販管費）	+195 (+16.3%)	法人営業、資格スクエア事業での従業員の増加
その他売上原価	+95 (+19.2%)	その他売上原価は、研修サービスの仕入れによる費用が増加
講師報酬（売上原価）	+10 (+0.6%)	講師報酬は為替の影響があり、若干の増加

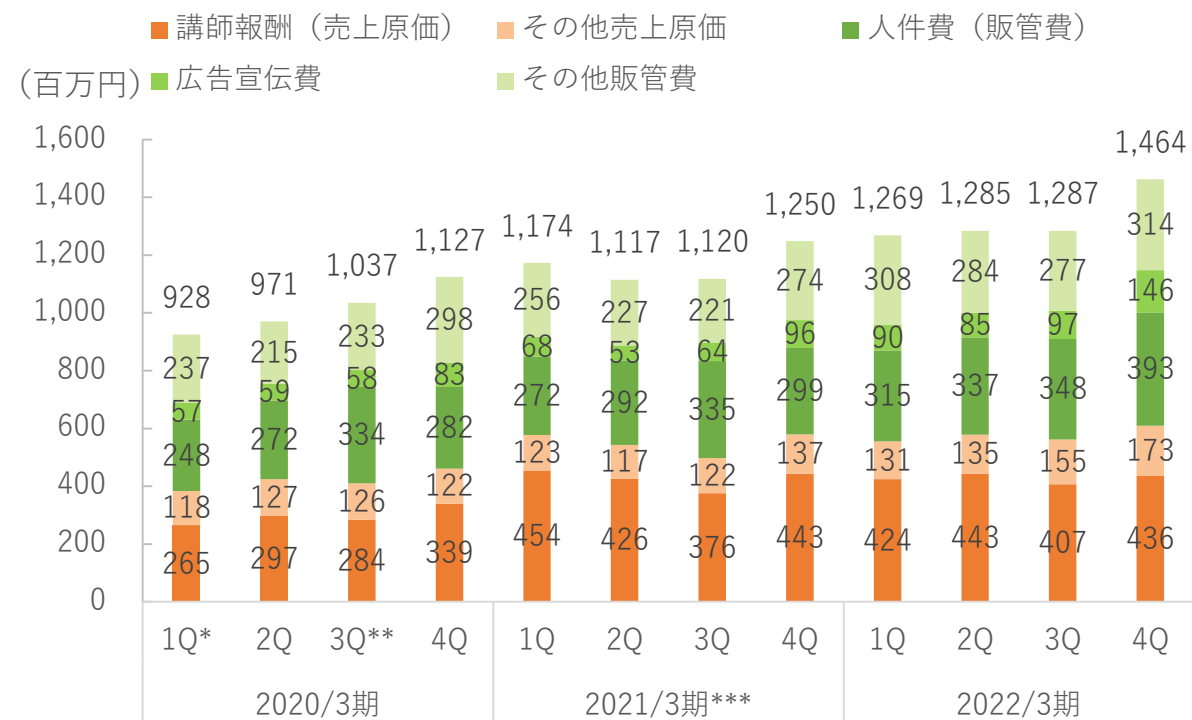
四半期売上高・費用（売上原価、販売費及び一般管理費）内訳の推移

法人・教育機関向け売上は、季節要因がありつつも増加傾向を維持

売上高



費用



* 海外子会社の決算日の差異及び移転価格税制への対応のため、講師報酬(売上原価)及びその他販管費について、前Q比で1Qは費用増、3Qは費用減の影響あり
 **業績に連動した賞与を一括で費用計上したため、人件費(販管費)が大きく増加
 ***表示方法変更考慮済み

2022年3月期 連結貸借対照表

今後のM&A実行に向けて、現金等残高は前年比で256百万増加

(百万円)

資産	2021年3月末	2022年3月末	増減
流動資産	3,214	3,503	+288
現金及び預金	2,860	3,116	+256
その他	353	386	+32
固定資産	1,254	2,840	+1,585
資産合計	4,468	6,343	+1,874

負債・純資産	2021年3月末	2022年3月末	増減
負債	2,351	3,864	+1,512
流動負債	1,037	2,529	+1,492
固定負債	1,314	1,334	+20
純資産	2,116	2,479	+362
負債・純資産合計	4,468	6,343	+1,874

自己資本比率	41.2%	35.0%	△6.2pt
--------	-------	-------	--------

2022年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

2件のM&A実行により、一時的にフリーCFがマイナス

(百万円)

CF	2021年3月期	2022年3月期	増減
営業CF	1,089	292	△797
税金等調整前当期純利益	612	267	△344
減価償却費（のれん含む）	250	289	+38
その他	226	△264	△491
投資CF	△335	△1,507	△1,171
関係会社株式の取得による支出	0	△961	△961
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	0	△278	△278
その他	△335	△267	+67
財務CF	△54	1,464	+1,519
長期借入による収入	300	1,450	+1,150
その他	△354	14	+369
期末現金等残高	2,866	3,121	+255
フリーCF	754	△1,214	△1,969

3. 2023年3月期 計画

2023年3月期 計画

法人向け事業での成長と資格スクエア事業の寄与で増収を目指す。
成長に向けた投資と為替の影響で利益は減益を見込む

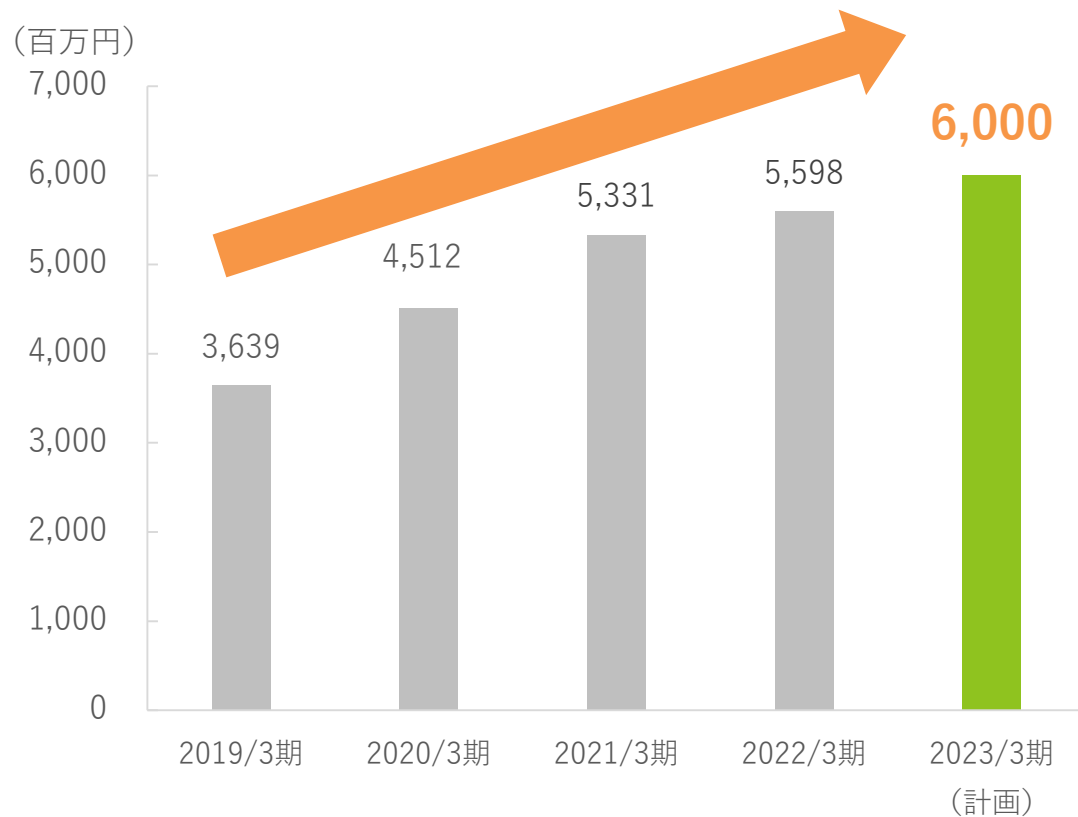
(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前期比 増減率
売上高	5,598	6,000	+7.2%
個人向け	3,894	4,100	+5.3%
法人・教育機関向け	1,704	1,900	+11.5%
EBITDA	581	386	△33.4%
営業利益	291	50	△82.9%
経常利益	242	80	△67.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	0	△100.0%
営業利益率	5.2%	0.8%	△4.4pt
ROE	9.1%	0%	△9.1pt

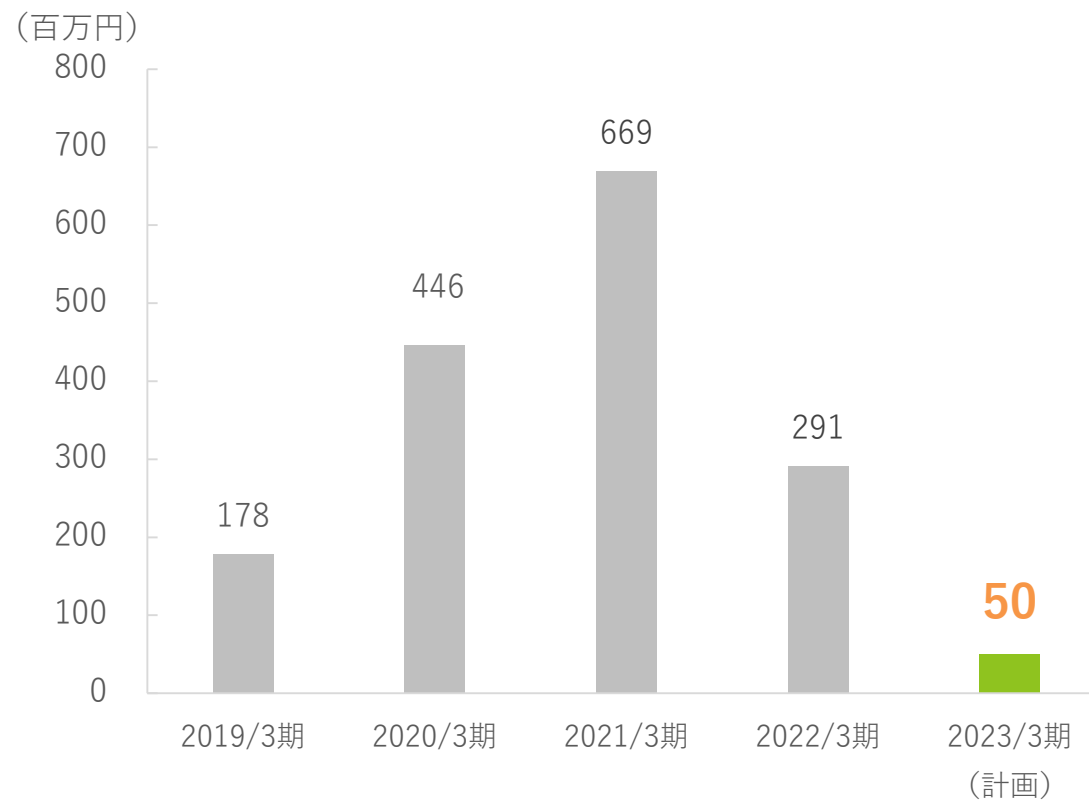
連結業績推移

売上高は創業以来15期連続の増収を見込む

売上高



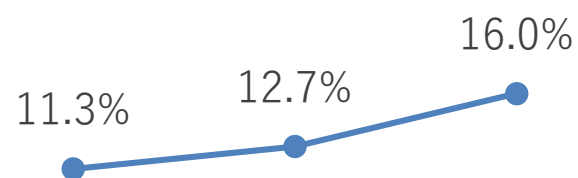
営業利益



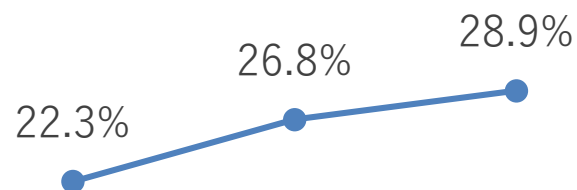
販売費および一般管理費の対売上高比率推移

中期計画実現に向け、コーポレート部門での費用は効率化させつつ、R&DとS&Mに費用を投下

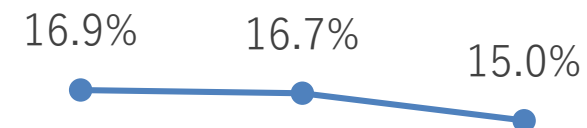
R&D*比率



S&M**比率



G&A***比率



*Research and Development 研究開発に関わるエンジニアの人件費および、共通費を含めた費用。無形資産への振替を考慮しない数値

**Sales and Marketing 販売促進や法人営業人員の人件費および、共通費を含めた費用

***General and Administrative コーポレート部門の人件費および、共通費を含めた費用

****2021/3期および2022/3期の一部費用に関して、R&DとS&Mの区分を本資料から変更している

2023年3月期の主な取り組み

PROGOSの普及を加速

- 幅広い企業への導入を目指し、まずは有力企業での制度への導入事例作りを最優先に進める

サービスの値上げ実行

- 30%程度の値上げ実行に向け、値上げのタイミングやコミュニケーションプラン検討を進める

PROGOSの進化に向けたサービス開発を進める

- グローバルビジネススキルのアセスメント実装に向けて、開発を進める

法人事業のビジネスモデル進化を加速

- パートナー企業との連携で、中立的な立場での研修提案を進める

Appendix

株式会社レアジョブ 会社概要



グループビジョン

Chances for everyone, everywhere.

会社概要

設立 2007年10月18日
資本金 606,699千円（2022年3月末現在）
所在地 東京都渋谷区神宮前6-27-8 京セラ原宿ビル2F
公開市場 東証プライム（証券コード6096）

主な連結子会社

RareJob Philippines, Inc.
ENVIZION PHILIPPINES, INC.
RIPPLE KIDS EDUCATIONAL SERVICES, INC.
Rarejob English Assessment, Inc.
株式会社エンビジョン
株式会社プロゴス
株式会社資格スクエア
株式会社レアジョブテクノロジーズ

取締役

代表取締役社長 中村 岳
取締役 安永 成志
取締役 藤田 利之
社外取締役 三原 宇雄*
社外取締役 成松 淳*
社外取締役 五十嵐 幹*
（*監査等委員）

SDGs/ESGに関する取組 (1/2)

レアジョブはビジョン実現に向けた事業活動を通じ、SDGsを達成すべく、ESGの観点に立った取組みを進めている



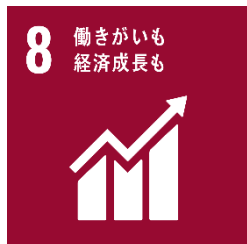
●安価で質の高い教育を提供

受講者様に安価で質の高いオンラインでの教育をどこでも提供しています。教育の機会が都市部に集中していることや、留学等の費用が高価なため、スキル習得の機会が得られないという、地域／経済格差による教育機会の不平等解消に寄与しています。



●女性が働きやすい仕事を増やす

レアジョブの講師の多くは女性です。勤務時間を柔軟にし、自宅からいつでも勤務できるようにしたこと、家事や育児、介護をしている女性も自分自身の能力を活用した仕事をするができるようになっていきます。



●新興国における仕事の創出

新興国であるフィリピンで多くの仕事を創出しています。居住地を選ばず仕事ができるため、特に、安定した職が見つけないフィリピンの地方に居住する人たちに対して、仕事の選択肢を増やすことに貢献しています。

対応するESG領域： ● Environmental ● Social ● Governance

SDGs/ESGに関する取組 (2/2)



● 国籍関係なく能力を生かして活躍できる社会の実現

受講者様、講師ともに能力を活かして活躍できる社会をめざしています。国籍関係なく、人々が学びグローバルに活躍することを支援すると共に、そのスキルを発揮する場を創り出しています。



● 移動不要によるエネルギー消費削減

レアジョブのサービスでは、インターネットへの接続ができれば、受講者様・講師共に、受講・提供による物理的移動は不要です。エネルギー消費を抑えることで、環境負荷低減に貢献しています。



● ペーパーレス化の推進

レアジョブのサービスでは、教材のほとんどを紙ではなくデータで提供しています。また、オフィス内においても会議や稟議など社内文書の電子化を進め、紙の消費量削減に取り組んでいます。

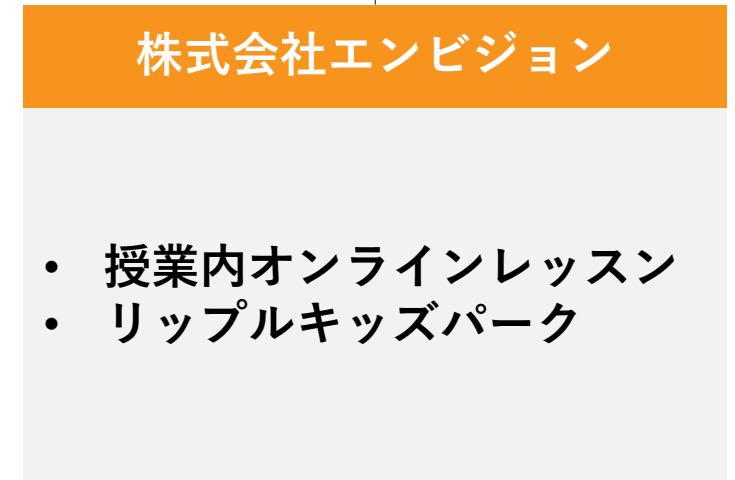
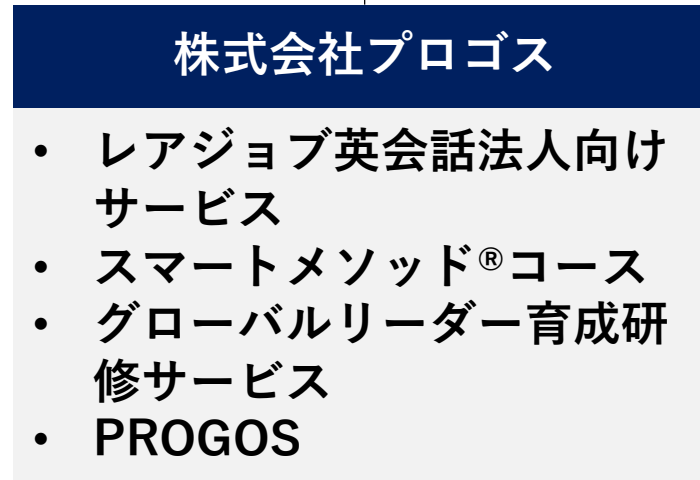
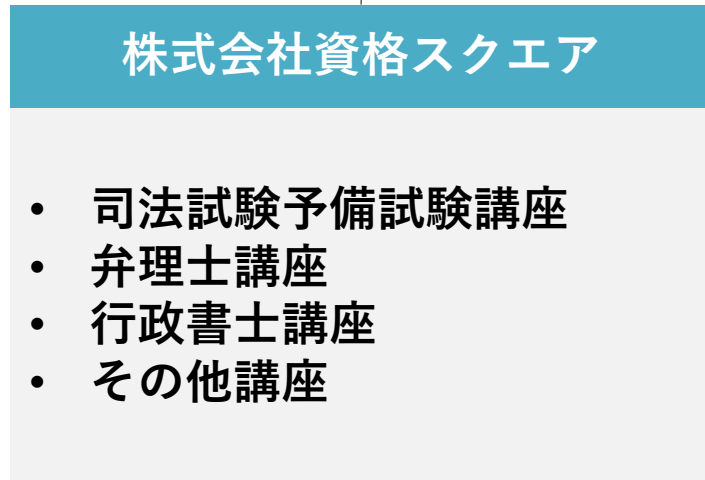
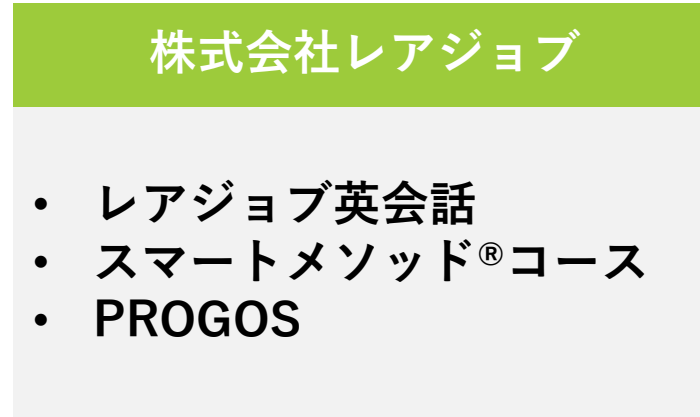


● コーポレート・ガバナンス

法令遵守・社会規範・企業倫理の徹底など、適切な仕組み・体制の強化は重要課題と認識しています。持続的に企業価値を向上させていくために、事業拡大と共に、コーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでいます。

対応するESG領域： ● Environmental ● Social ● Governance

レアジョブグループのサービス提供体制

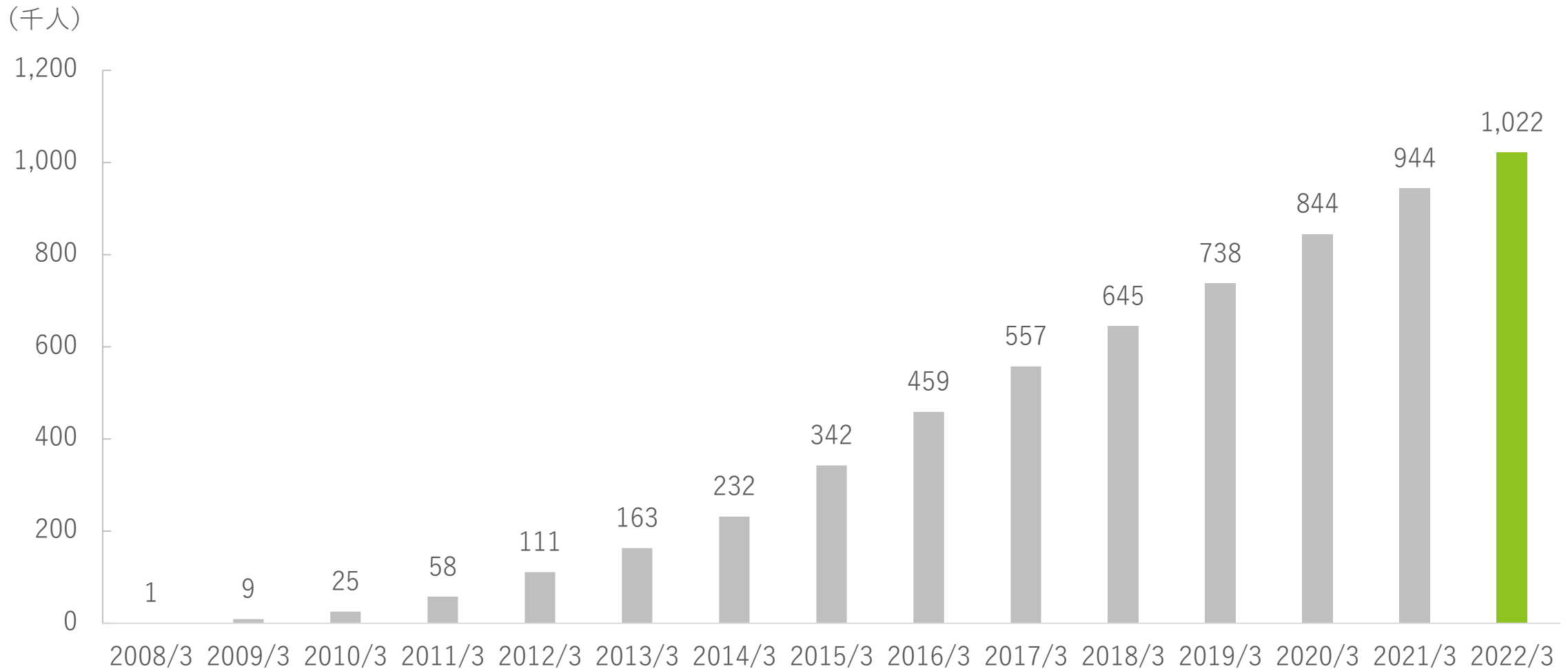


場所や時間を問わず、マンツーマンで毎日英語を話せる、累積無料会員
100万人以上のオンライン英会話サービス



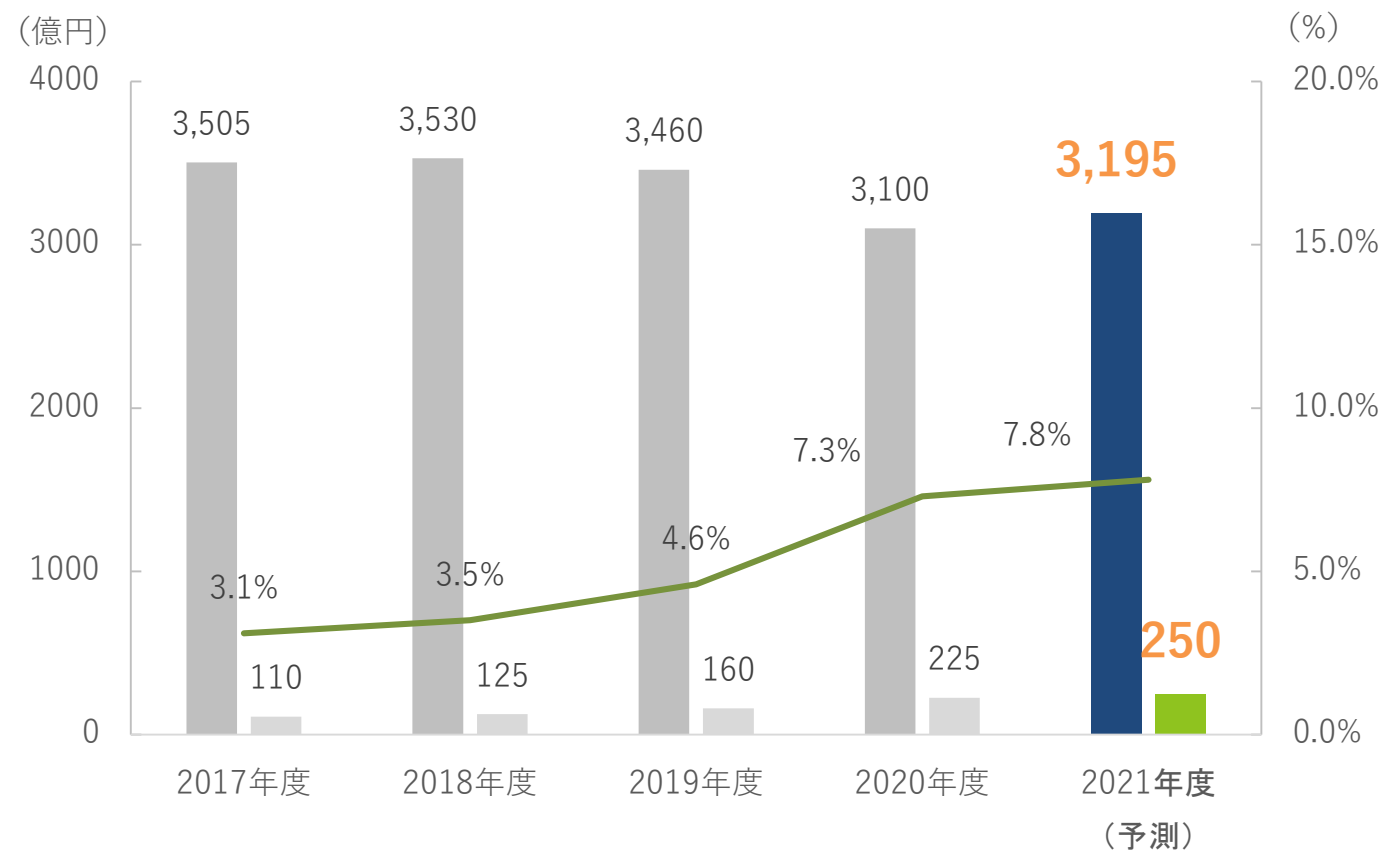
- 採用率約1%のフィリピン人講師が6,000名登録
- 独自システム「レッスンルーム」を利用し、ブラウザやアプリから受講可能
- 開講時間は早朝6時～深夜1時。当日5分前まで予約可能
- 毎日話せる日常英会話コースの毎日25分プランは月額6,380円(税込)

累積無料会員は順調に増加し、100万人を突破



英語関連市場規模

オンライン英会話市場は外国語教室市場の7%程度であり、大きく伸びる余地が存在



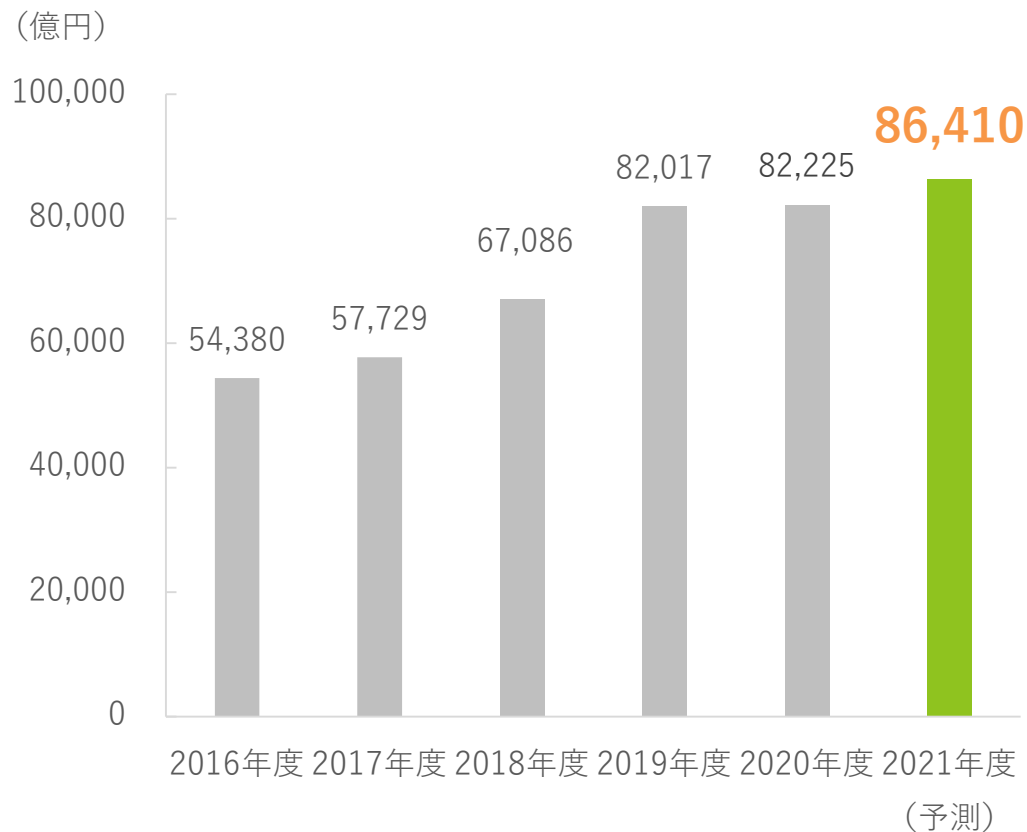
■ : 外国語教室市場 ■ : オンライン語学市場
— : オンライン化率

出所:
矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2021」

人材ビジネス市場規模

人材関連ビジネス主要3業界*市場¹⁾

*主要3業界とは、人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業のこと



企業向け研修サービス市場²⁾



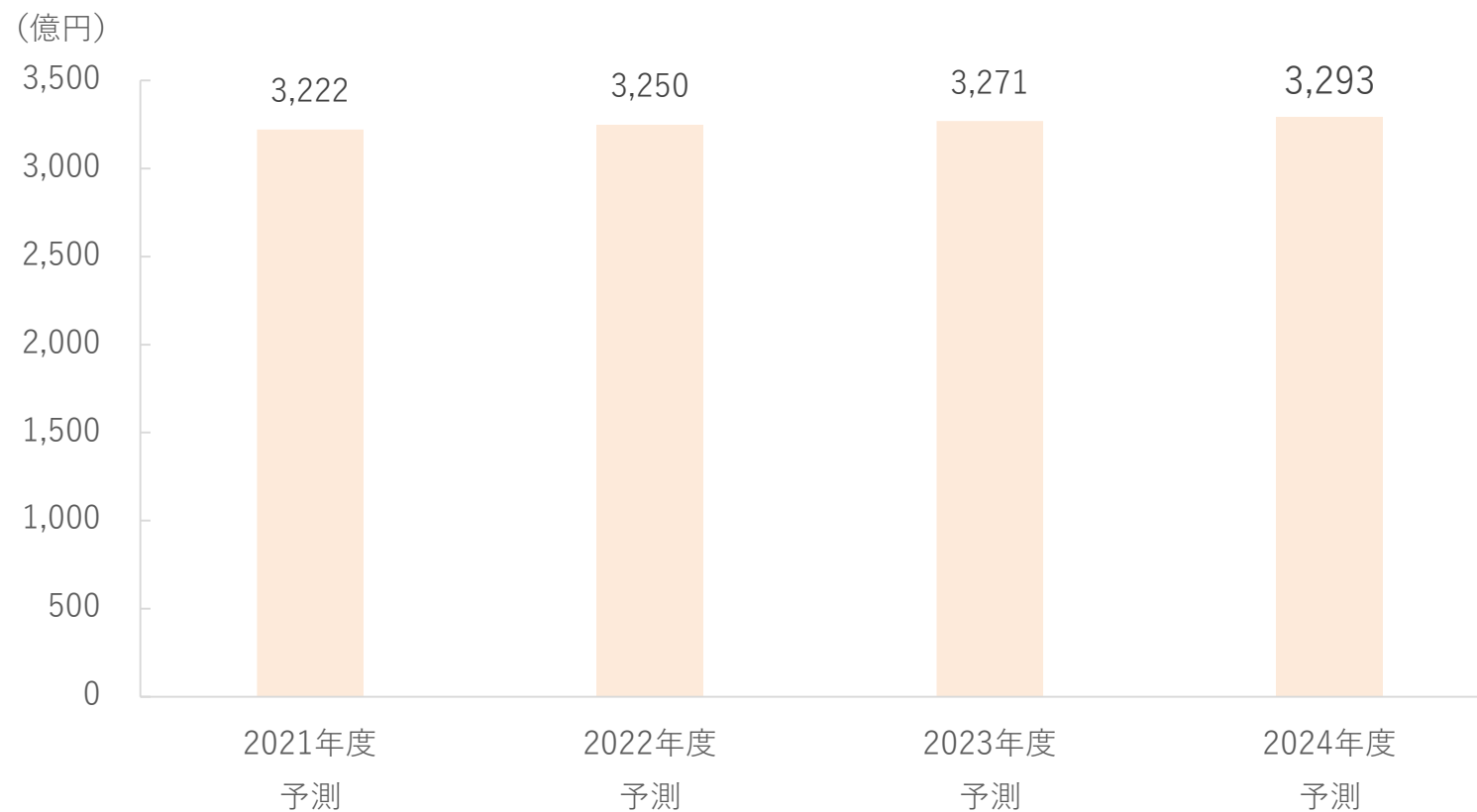
出所:

1) 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施 (2021年)」

2) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2021」

学校向けビジネス市場規模

学校向けビジネス市場



出所:
矢野経済研究所「学校向けビジネス徹底調査2020」

注意情報

- 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