

2023年3月期 決算補足説明資料

株式会社レアジョブ



目次

01 孫会社の異動による業績への影響について

02 2023年3月期 決算概要

03 中期成長戦略

04 2024年3月期 業績予想

05 Appendix

01

孫会社の異動による業績への影響について

孫会社の異動を伴う株式貸借取引契約の解除について

当社の連結子会社である株式会社K12ホールディングス（以下、「K12HD」といいます。）は、2022年12月13日付「子会社の設立及び当該子会社による子会社（孫会社）の取得に関するお知らせ」のとおり、株式譲渡を前提とした株式貸借取引契約（以下、「本件契約」といいます。）に基づき、2023年1月1日付で株式会社アイ・エス・シー（以下、「ISC」といいます。）を子会社化いたしました。

しかし、同社の取得価額の算定及び連結決算において、K12HDによる子会社化以前より、同社において一般に公正妥当と認められる会計基準に抵触する会計処理が行われていた疑義（以下、「本件疑義」といいます。）が判明しました。これによりISCに対して会計処理の是正を求めましたが、ISCより、K12HDに対して本件契約の解除を求める通知が行われました。これを受けて、2023年5月11日付の当社取締役会において、本日付で本件契約を解除することを決議いたしました。

当社としては、本件疑義に関して当然に看過することなくISCに対して会計処理の是正と改善を求めて参りました。しかしながら、その求めに対してISCの全取締役より「信頼関係が破壊された」として本件契約の解除を求める通知がK12HDに行われ、当社としてはISCに本件疑義に対しての解決する意志がないと判断せざるを得なくなりました。したがって、本件契約の解除条件にあたる表明保証違反に該当すると判断し、本件契約をK12HDから解除することといたしました。

[対象会社の概要]

名称：株式会社アイ・エス・シー

所在地：東京都世田谷区下馬二丁目6番8号

事業内容：保育事業、発達支援事業、教育プログラム販売事業（WithBook事業）、他

連結業績への影響について

本件契約の解除に伴い、ISCは当社の連結子会社（孫会社）から除外されることとなります。また、当社は企業会計基準に定める連結財務諸表に関する会計基準等に照らし、ISCを2023年3月期当社連結決算の対象に含めないことが適切であると判断いたしました。これに伴い、2023年3月期の通期連結業績予想値と決算値に差異が生じることとなります。

ISCを除く当社グループの既存事業においては、個人向けオンライン英会話サービスの需要が縮小傾向ではあるものの概ね当初の計画通りに推移しており、本件契約の解除に伴う直接的な収益及び費用の認識はないことから、当該差異は主にISCを連結決算の対象に含めないとしたことにより生じたものであります。

なお、本件契約の解除が当社グループの既存事業に与える影響は軽微であります。

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	円銭
前回発表予想	6,800	605	230	410	310	33.07
今回実績	5,787	547	228	279	194	20.69
増減額	-1,012	-57	-1	-130	-115	—
増減率	-14.9%	-9.5%	-0.7%	-31.8%	-37.4%	—

02



2023年3月期 決算概要

2023年3月期 決算ハイライト

売上高

5,787百万円

前期比 +3.4%

EBITDA^{※1}

547百万円

前期比 -5.7%

営業利益

228百万円

前期比 -21.7%

PROGOS受験実施回数

20万回以上

前期比 +51.3%

事業概況

- AI自動採点による英語スピーキングカテスト「PROGOS[®]」の受験数が増加
- レアジョブ英会話のサービス・料金改定を実施し、学習体験の向上と共に売上単価が増加
- M&Aにより2023年4月1日からALT事業^{※2}の株式会社ボーダーリンクの完全子会社化が決定

※1 営業利益+減価償却費+のれん償却額

※2 Assistant Language Teacherの略称で、英語を母語とする指導助手を派遣する事業のこと

2023年3月期 連結業績

個人向け売上は、オンライン英会話サービスの需要が縮小しており、-0.3%の減収

一方で法人・教育機関向け売上は、研修サービスの売上が伸張し、+11.8%の増収

ALT事業にかかる持分法投資利益の寄与により親会社株主に帰属する当期純利益は+4.9%の増益

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減率	2023年3月期 予想 ^{※1}	増減率
売上高	5,598	5,787	+3.4%	6,800	-14.9%
個人向け	3,894	3,881	-0.3%	3,810	+1.9%
法人・ 教育機関向け	1,704	1,905	+11.8%	2,990	-36.3%
EBITDA	581	547	-5.7%	605	-9.5%
営業利益	291	228	-21.7%	230	-0.7%
経常利益	242	279	+15.4%	410	-31.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	184	194	+4.9%	310	-37.4%
EBITDAマージン ^{※2}	10.4%	9.5%	-0.9pt	8.9%	+0.6pt
営業利益率	5.2%	3.9%	-1.3pt	3.4%	+0.5pt
ROE	9.1%	8.4%	-0.8pt	13.2%	-4.8pt

※1 2023年2月14日に公表した業績予想数値

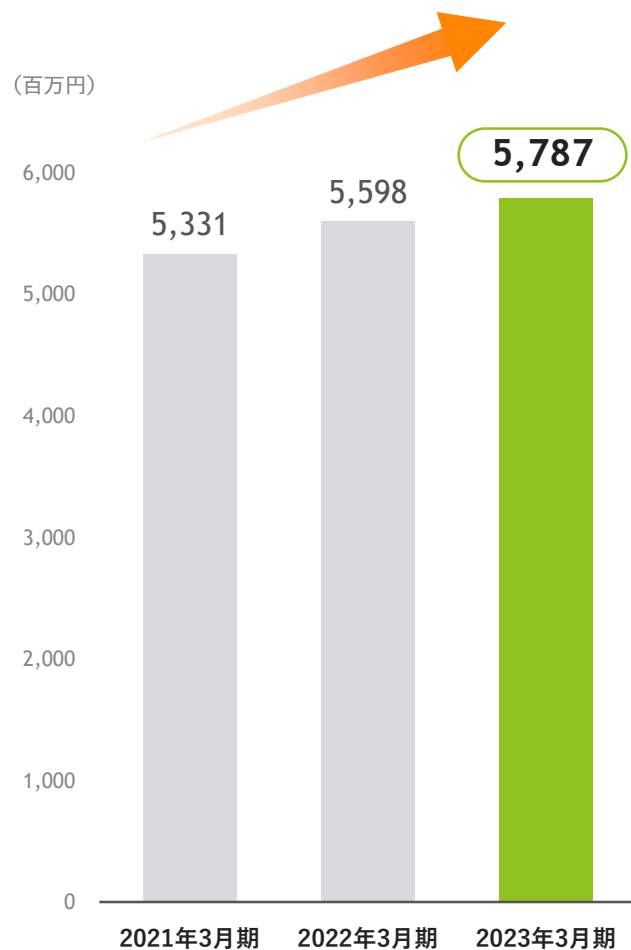
※2 売上高に対するEBITDAの割合

連結業績推移（年次）

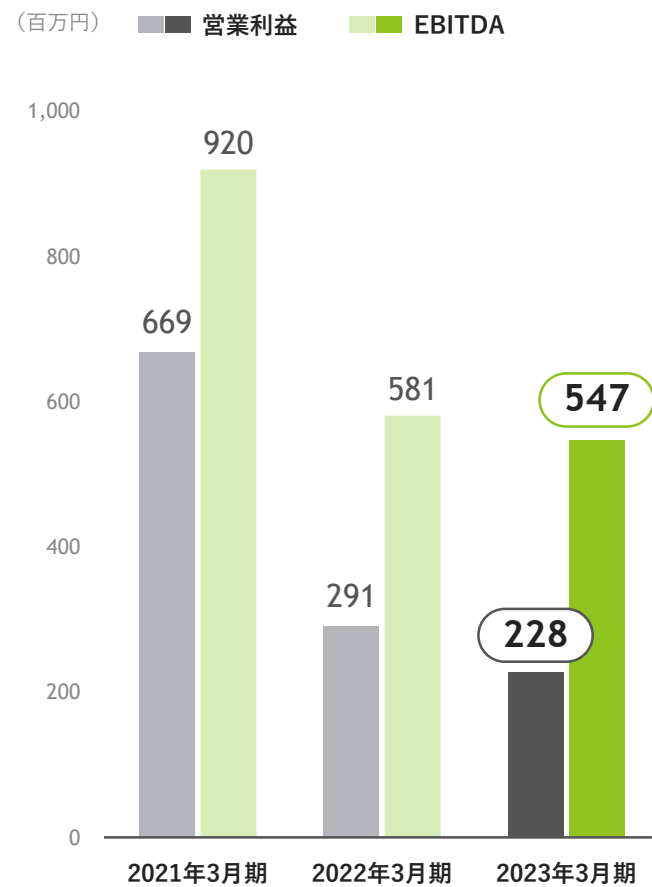
売上高は、過去最高を更新

営業利益・EBITDAは前年同期比
で減少

売上高



営業利益・EBITDA



売上原価・販管費の内訳

売上原価は、主に研修サービスが好調なことに伴う仕入れの増加があり、前年同期比+1.8%の増加

販管費は、主に資格スクエア社の人件費等の増加があり、+7.0%の増加

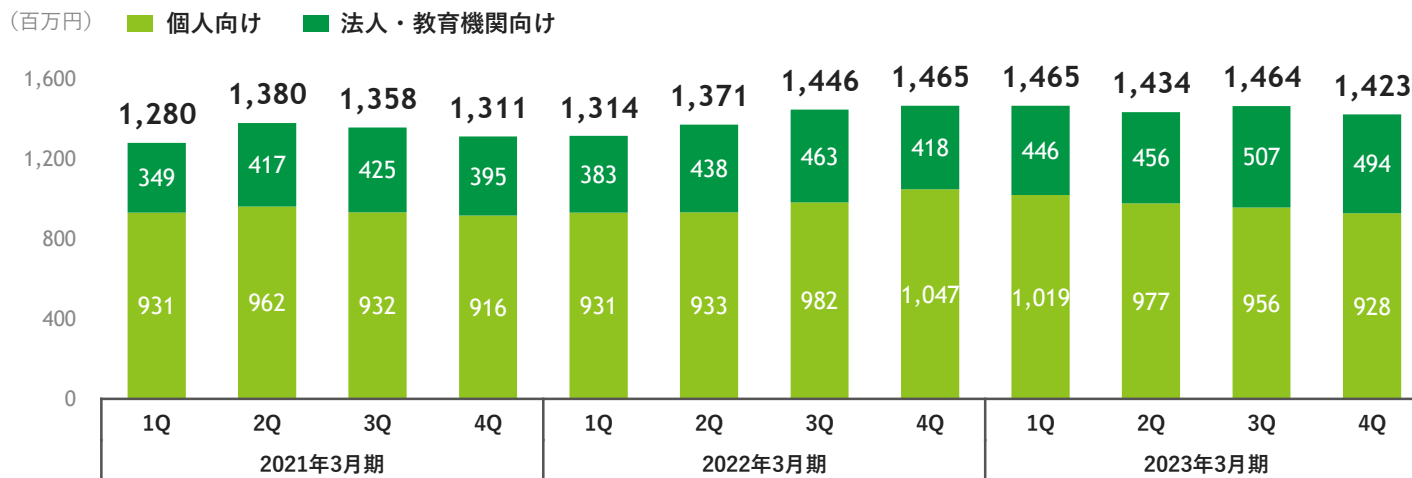
(百万円)

	2022年3月期		2023年3月期		前期比 増減額 (率)	増減要因
	実績	売上比	実績	売上比		
売上原価	2,307	41.2%	2,348	40.6%	+41 (+1.8%)	
講師報酬	1,711	30.6%	1,603	27.7%	-107 (-6.3%)	会員数及び、会員あたりの レッスン数減少
その他	596	10.7%	744	12.9%	+148 (+24.9%)	研修サービスの仕入れ等の 増加
販管費	2,999	53.6%	3,210	55.5%	+210 (+7.0%)	
人件費	1,394	24.9%	1,513	26.2%	+118 (+8.5%)	資格スクエア社の子会社化 による従業員増加
広告宣伝費	419	7.5%	406	7.0%	-13 (-3.2%)	個人向けのレアジョブ英会 話サービスで抑制
その他	1,185	21.2%	1,290	22.3%	+105 (+8.9%)	資格スクエア社の子会社化 によるのれん償却費の増加

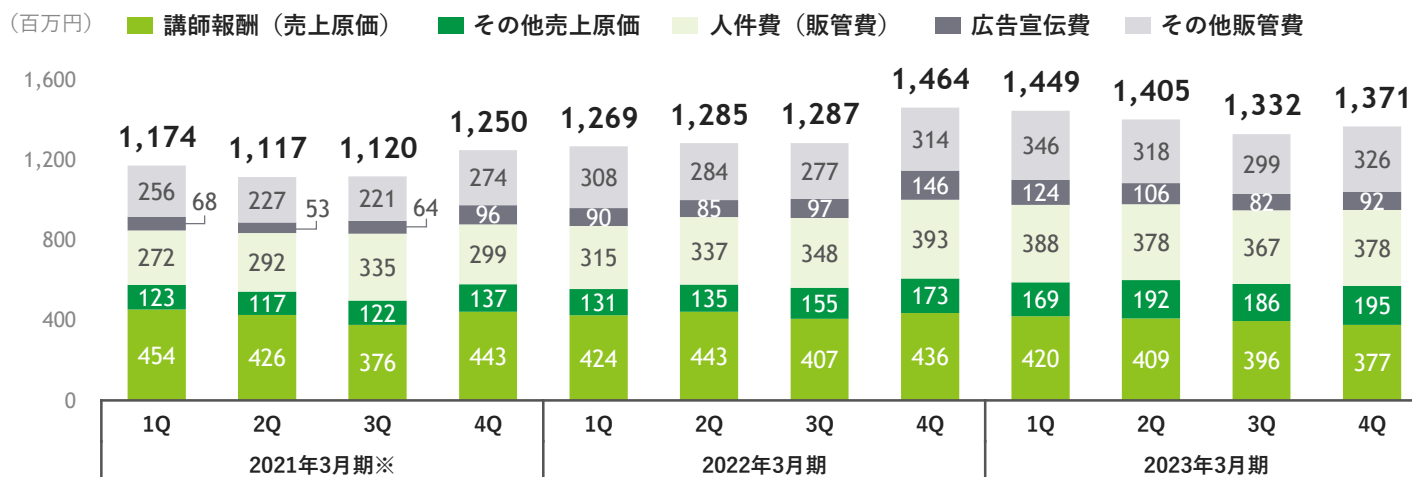
連結業績推移（四半期）

法人・教育機関向け売上は、季節要因がありつつも前年同期比で増加傾向を維持

売上高



費用

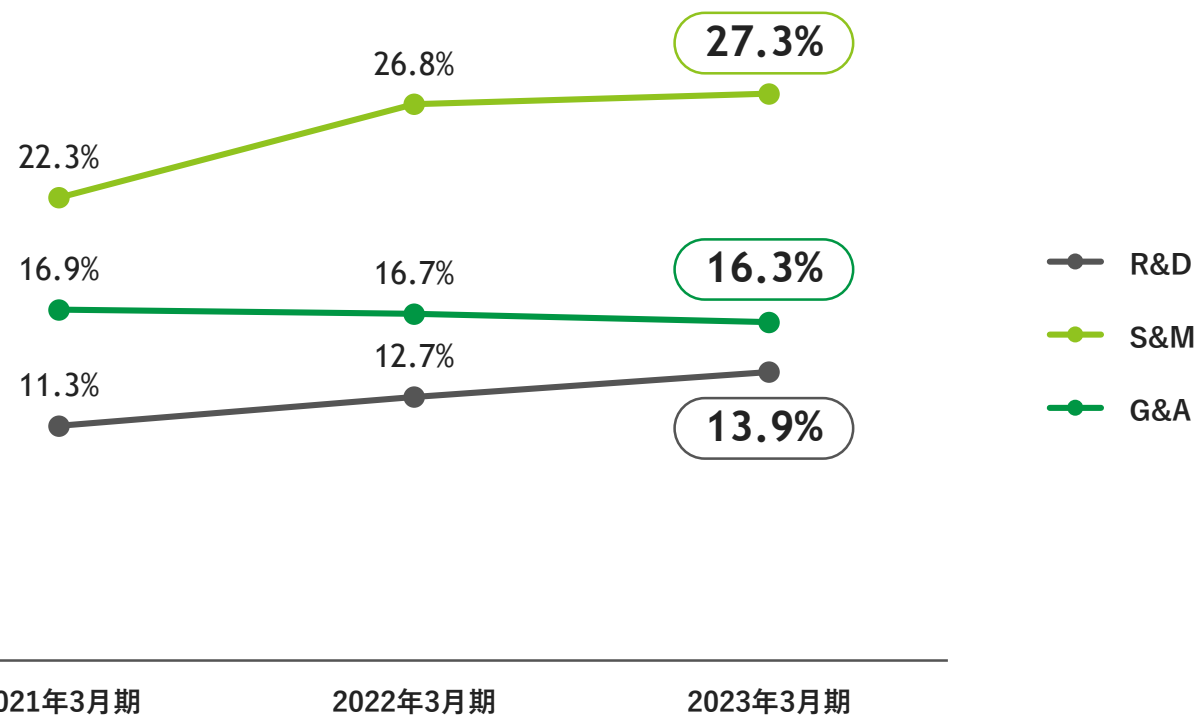


※表示方法変更考慮済み

売上高販管費比率の推移

コーポレート部門での費用を効率化させつつ、R&DとS&Mに費用を投下するトレンドを維持

R&D※1・S&M※2・G&A※3比率



- ※1 Research and Development 研究開発に関わるエンジニアの件数および、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
- ※2 Sales and Marketing 販売促進や法人営業人員の件数および、共通費を含めた費用
- ※3 General and Administrative コーポレート部門の件数および、共通費を含めた費用

連結貸借対照表

主にボーダーリンク社のM&A実行による、固定資産における株式取得のための前払金の増加や、長期借入金が増加

(百万円)

	2022年3月末	2023年3月末	前期末比 増減
流動資産	3,503	2,934	-568
現金及び預金	3,116	2,243	-873
その他	386	691	+305
固定資産	2,840	3,900	+1,060
資産合計	6,343	6,835	+491
流動負債	2,529	1,688	-840
固定負債	1,334	2,521	+1,187
純資産	2,479	2,624	+145
負債・純資産合計	6,343	6,835	+491
自己資本比率	35.0%	35.5%	+0.5pt

連結キャッシュ・フロー 計算書

営業キャッシュ・フローが前期より増加

株式取得資金として969百万円を借り入れたが、株式にかかる支払い1,494百万円と、運転資金の返済300百万円により現金は減少した

M&Aの実行などの積極的な投資により、フリーCFはマイナスとなっている

(百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前期比 増減額
営業CF	292	471	+178
税金等調整前当期純利益	267	287	+19
減価償却費（のれん含む）	289	319	+29
その他	-264	-135	+129
投資CF	-1,507	-1,725	-218
関係会社株式の取得等による支出	-961	-1,165	-204
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	-278	0	+278
その他	-267	-560	-292
財務CF	1,464	371	-1,093
長期借入による収入	1,450	2,159	+709
その他	14	-1,788	-1,803
現金及び現金同等物	3,121	2,243	-878
フリーCF	-1,214	-1,254	-39

03



中期成長戦略

レアジョブが目指す姿

当社が目指すのは、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

世界中の一人ひとりが多様なスキルを伸ばすため、学びをサポートする“AIアセスメントカンパニー”を目指す

Vision

Chances for everyone, everywhere.

Purpose

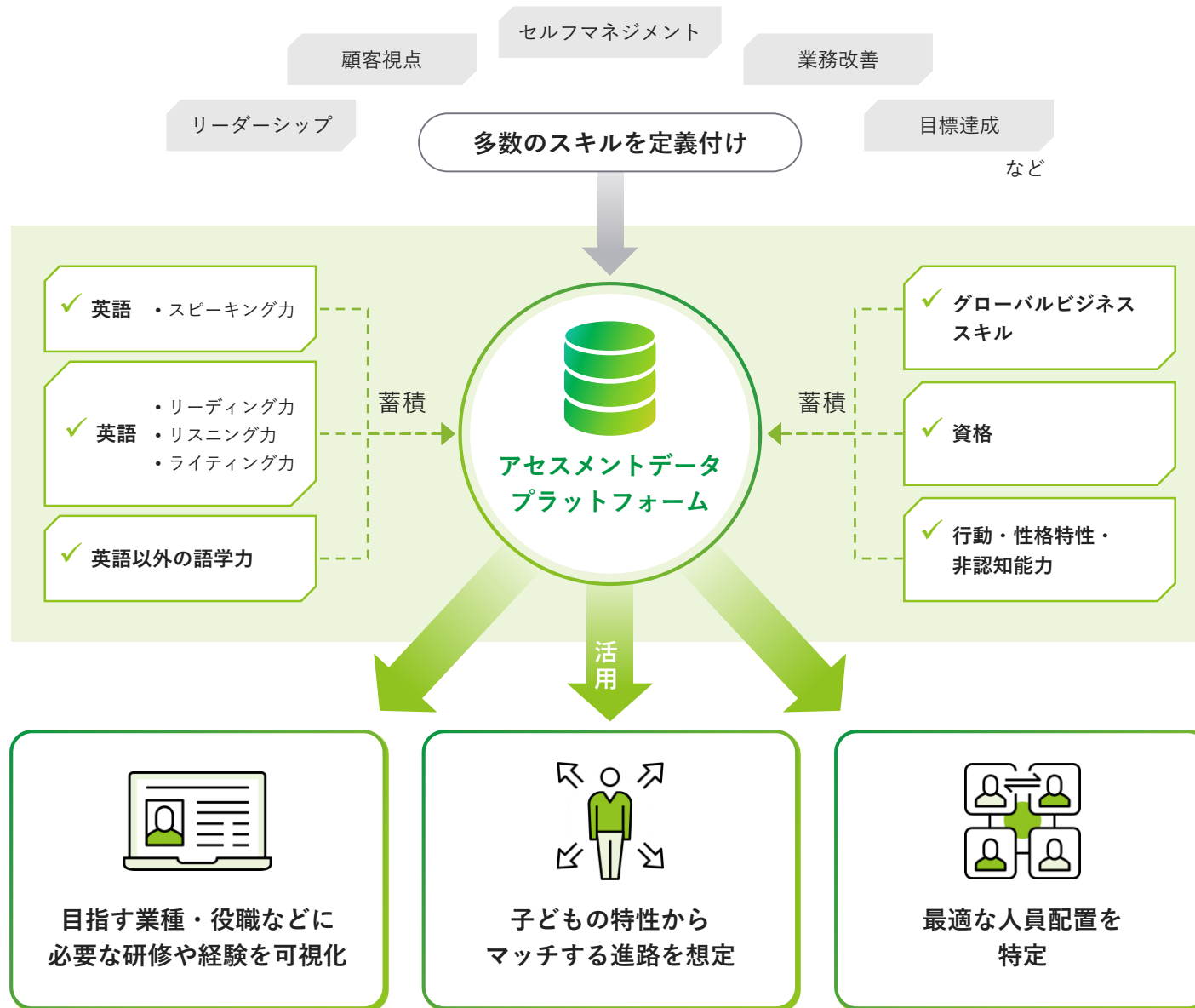
世界中の人々が、それぞれの能力を発揮し、活躍できる世の中の実現



AIアセスメントカンパニー の世界観

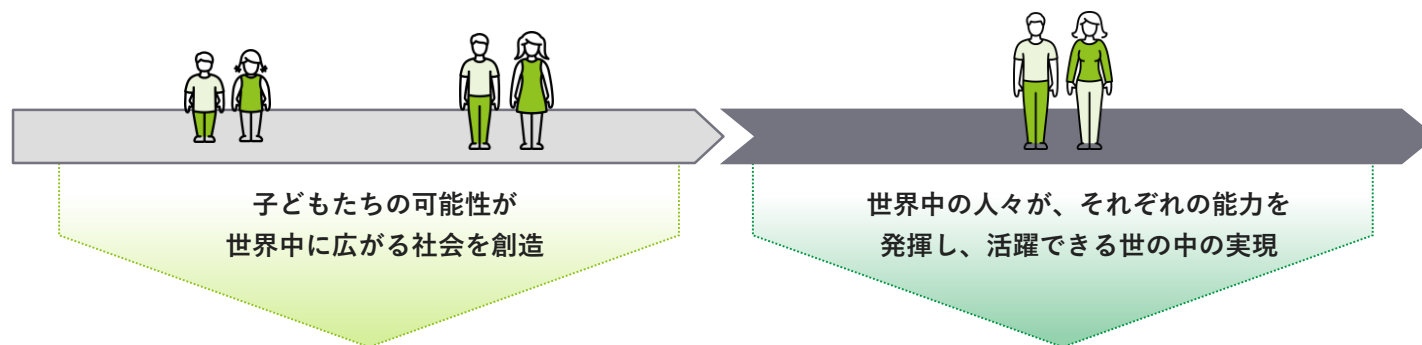
テクノロジーを活用して個人の能力や経験、適性を“持ち運べるデータ”にする

一人ひとりに活躍の可能性を引き寄せてくれる未来を思い描く



事業セグメントの分類と 各分野の課題に対する注力

子ども向けと大人向けにセグメントを分類し、それぞれの学習課題に対して質の高いサービスを提供していく



子ども・子育て支援事業

背景

大人になるまでに「英語が話せる」ようになる最適な学習方法を模索中

子どもたちの能力を最大限に引き出す質の高い教育機会を提供し、国内外で活躍できる成長をサポートする教育プログラムを確立

リスキング事業

背景

急速に変化する現代社会に対応するために、効率的なスキル習得が重要課題

テクノロジーの活用でスキルを可視化し、個別最適化した学習方法を提供することで、目標とのギャップを埋めるサービスへと進化

“ 将来的には幼少期から大人までの学習をつなぐ
アセスメントデータプラットフォームを構築していく ”



リスニング事業 事業概況

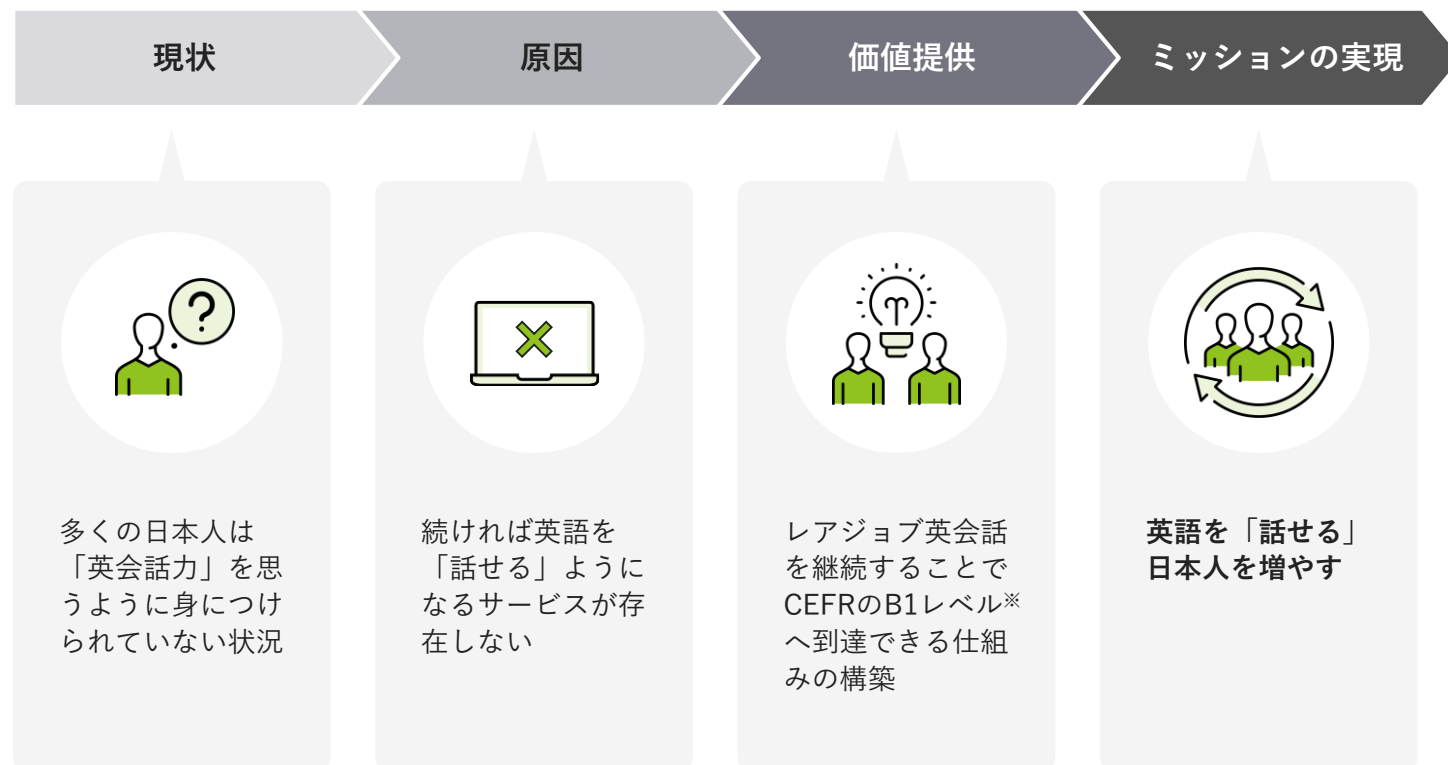
英語スピーキング学習を中心とした「グローバルに活躍できる人材」になるための学習サービスを法人、及び個人向けに提供

法人向け	個人向け
<p>PROGOS for English Speaking - 自動採点の英語スピーキング力測定システム</p>	
<p>レアジョブ英会話</p> <ul style="list-style-type: none"> ● レアジョブ英会話 <ul style="list-style-type: none"> - 日常英会話コース - ビジネス英会話コース - 中学・高校生コース 	 <p>スピーキングテスト 学習カウンセリング</p>
<p>SMART Method BUSINESS SMART Method® ● スマートメソッド®コース - オンライン完結 成果保証型英会話プログラム</p>	
<p>● 研修ソリューション - グローバルリーダー育成プログラム等の提供</p>	<p>資格スクエア - 法律系難関資格のオンライン学習サービス等の提供</p>
<p>Power Global Skills Training - 英語コミュニケーションスキルを学ぶプログラムの提供</p> <p style="text-align: right;">※個人向けへの展開を検討中</p>	

リスクリング事業 成長戦略 ①

レアジョブ英会話を続けるだけで
誰もが「英語が話せる」ようになる
高付加価値なサービスとして確
立させる

オンライン英会話学習サービスの高付加価値化



※外国語の運用能力を示す国際規格。CEFRのB1レベルは日常会話ができるなど、基礎的な英会話力を身に着けている状態。6段階のレベルのうち、下から三番目の中級レベルを指す

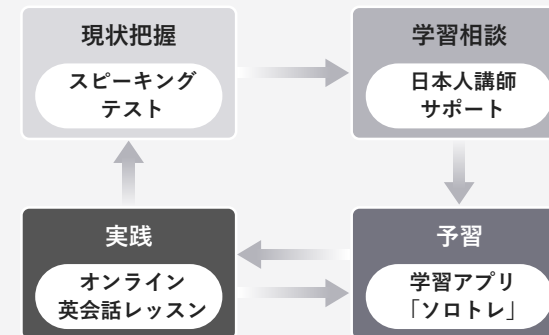
リスニング事業 成長戦略 ① に向けた 取り組み

「英語が話せる」ようになる英会話サービスとして、最適なラーニングサイクルの構築とテクノロジーの活用に注力していく

01

ラーニング サイクルの構築

- CEFR B1レベルに到達するラーニングサイクルを構築



02

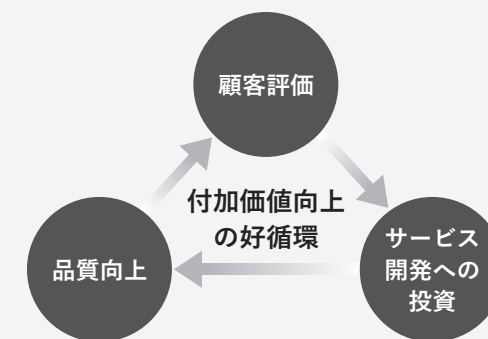
AIを用いた 新サービスの実装

- テクノロジーを用いた学習の最適化・効率化
- 4月にはChatGPTを利用した新機能をリリース

03

サービス提供価格 の改定

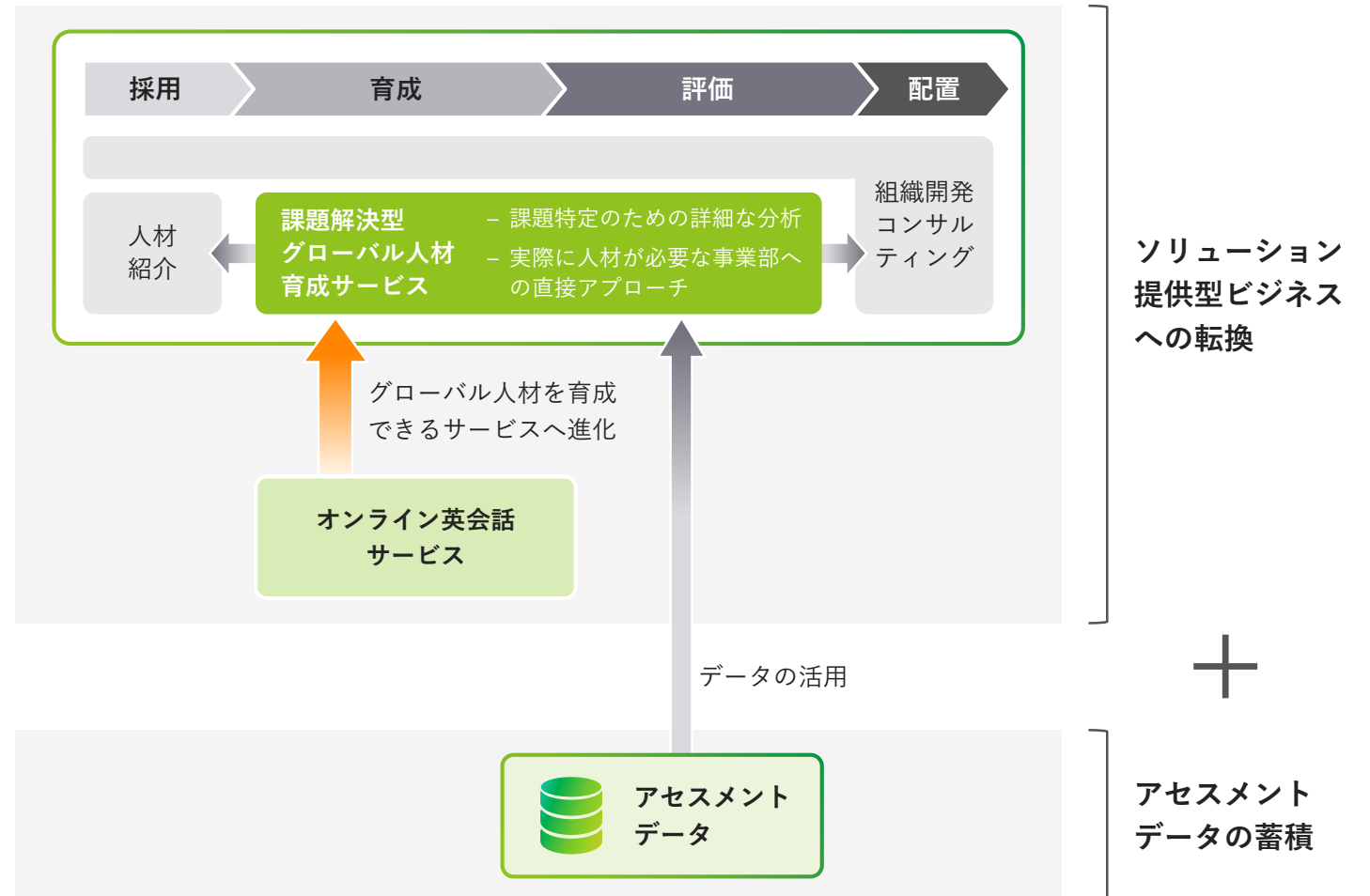
- より高付加価値のあるサービス実現のために、品質向上から開発投資への好循環を作る
- 世界的な物価の高騰や為替の不安定化の中でも揺るがない高品質なサービスの提供を目指す



リスキリング事業 成長戦略 ②

オンライン英会話サービスの提供だけでなく、アセスメントをもとにした課題解決型のグローバル人材育成サービスの提供へ転換していく

課題解決型のグローバル人材育成サービスの提供による事業拡大

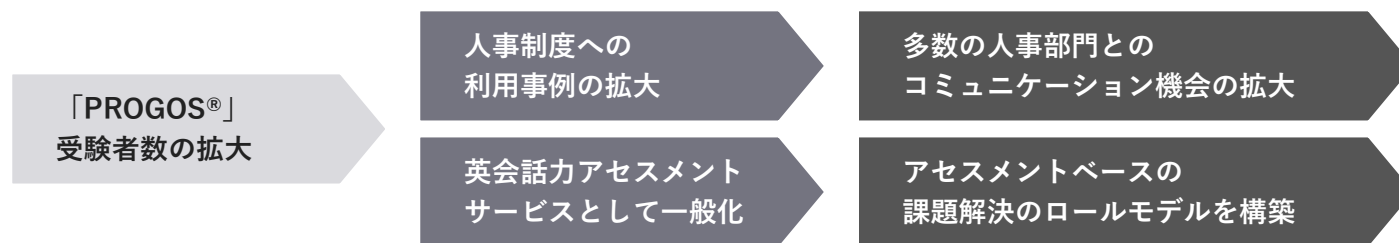


リスティング事業 成長戦略 ② に向けた 取り組み

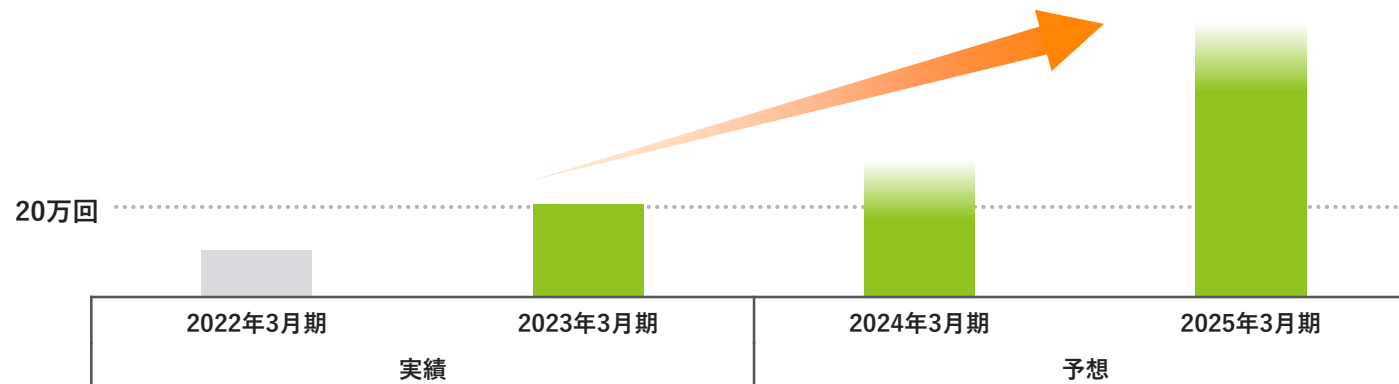
グローバル人材育成に対するソリューション提供型ビジネスへの転換の足掛かりとして、まずはAI英語スピーキングテスト「PROGOS®」のさらなる普及・浸透を推進していく

「PROGOS®」の普及・浸透

- 蓄積されるデータをもとに、人事制度に利用する事例を拡大していく
- 英会話力アセスメントサービスとして一般化を促進する
- 多数の人事部門とのコミュニケーション機会を増やしていく
- アセスメントから課題解決に繋げるロールモデルを作っていく



「PROGOS®」受験者数の推移イメージ



子ども・子育て支援事業 成長戦略

オンライン・オフラインを組み合わせ
た学習に最適な英会話サー
ビスの提供を加速させる

保育領域についても業務提携など
により事業の拡大を図っていく



シナジー①

ALT派遣先自治体に“エデュル”を展開

自治体に対し学校の教科書に準拠したオンライン英会話“エデュル”のレッスンチケットを無償ないし有償で配布。受講者の希望に応じた個人利用の増加も見込む。

オンライン英会話講師をALTとして派遣

当社グループのオンライン英会話講師をALTとして活用し、人材の恒常的な充足を図る。就業キャリアパスによって講師獲得の競争力や指導力も向上させる。

長期休校時のALTによるレッスン提供

長期休校の際はALTが期間限定でオンライン英会話レッスンを提供し、人材の生産性向上を図る。

シナジー②

オンラインとオフラインを組み合わせた 幼児向けサービスの共同開発

オンライン・オフラインの英会話を組み合わせたカリキュラムを開発。子どもたちの英語学習成果を実証することで他社運営の幼児向け施設でのサービス導入も目指す。

シナジー③

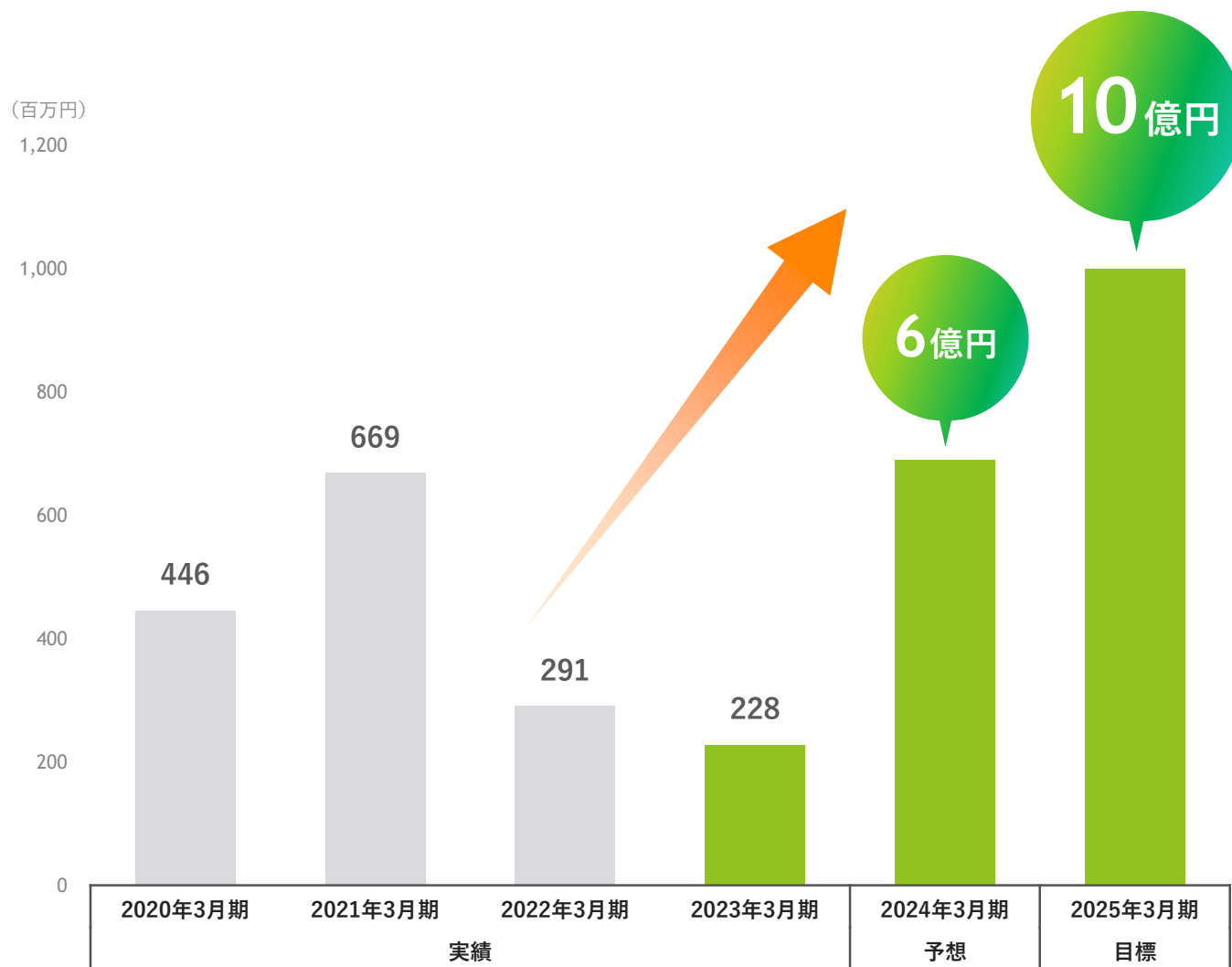
オフライン英語教室へ英語指導者の派遣

英語指導者人材を共有化し、人材確保と安定雇用、活性化を図る。多様な指導経験により指導力の高い人材を輩出し、他事業者との差別化につなげる。

経営目標

成長戦略を実践することで、2025年3月期に営業利益10億円を実現

営業利益 成長イメージ



東証プライム市場の 上場維持基準適合状況

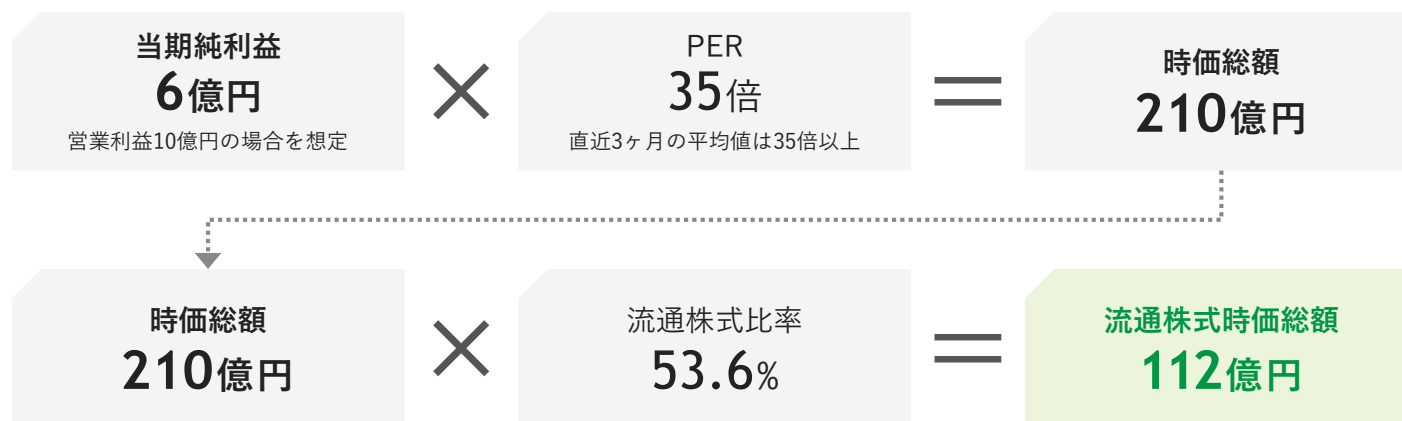
2023年3月31日時点では「流通株式時価総額」のみ基準を充たしていない状況

プライム市場の維持を目指して、事業拡大の推進とともに、市場から適正な評価を受けられるように、積極的に情報を発信していくことに注力する

	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 2023年3月31日時点	52,497	5,581	53.6
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内で試算したもの

上場維持基準達成への見込み



04



2024年3月期 業績予想

2024年3月期の主な取り組み

売上高

10,000百万円

前期比 +72.8%

EBITDA

1,000百万円

前期比 +82.6%

営業利益

600百万円

前期比 +162.8%

主な
取り組み

- レアジョブ英会話のサービス・料金改定を推進。法人向けは4月からは新プランにて契約開始。個人向けは5月から全ユーザーが新プランに移行
- AIを用いた新機能を実装し学習体験の向上と効率化を推進
- 引き続き「PROGOS®」を普及・浸透
- 子ども・子育て支援事業のビジネスモデルの強化

連結業績予想

ボーダーリンク社のALT事業、及び英語教室事業の取り込みにより増収・増益の見込み

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	前期比
売上高	5,787	10,000	+72.8%
EBITDA	547	1,000	+82.6%
営業利益	228	600	+162.8%
経常利益	279	530	+89.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	400	+106.1%
EBITDAマージン	9.5%	10.0%	+0.5pt
営業利益率	3.9%	6.0%	+2.1pt
ROE	8.4%	10.0%以上	-

※2024年3月期想定為替レート：1ドル=135円、1ペソ=2.5円

※ただし為替ヘッジにより、オンライン英会話講師の報酬のうち390百万ペソについては1ペソ=2.34円にて固定している

連結業績予想 セグメント別

2024年3月期から子ども・子育て支援事業において、ボーダーリンク社のALT事業の参画により大幅に売上が増加

(百万円)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減率
リスクリング事業	売上高	5,316	5,500	+3.5%
	個人向け	3,517	3,600	+2.4%
	法人向け	1,799	1,900	+5.6%
	セグメント利益	—	900	—
子ども・子育て支援事業	売上高	471	4,500	+855.4%
	ALT事業	—	4,000	—
	英会話事業 (オンライン・オフライン)	471	500	+6.2%
	セグメント利益	—	60	—
調整額		—	-360	—
合計	売上高	5,787	10,000	+72.8%
	営業利益	228	600	+162.7%

※これまで個人向け売上に含めていたリップルキッズパークなど、エンビジョン社が提供する18歳以下向けのサービスは、上記では子ども子育て支援事業の英会話事業売上に記載

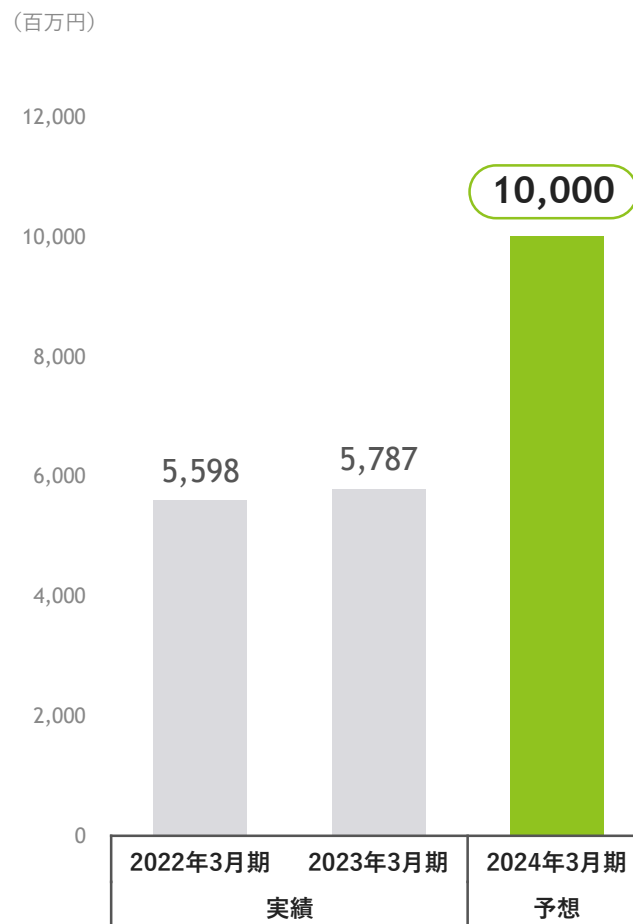
※調整額には各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれる

※2023年3月の実績は、2024年3月期から開始する報告セグメントにて区分すると仮定した場合の各売上額のみを記載

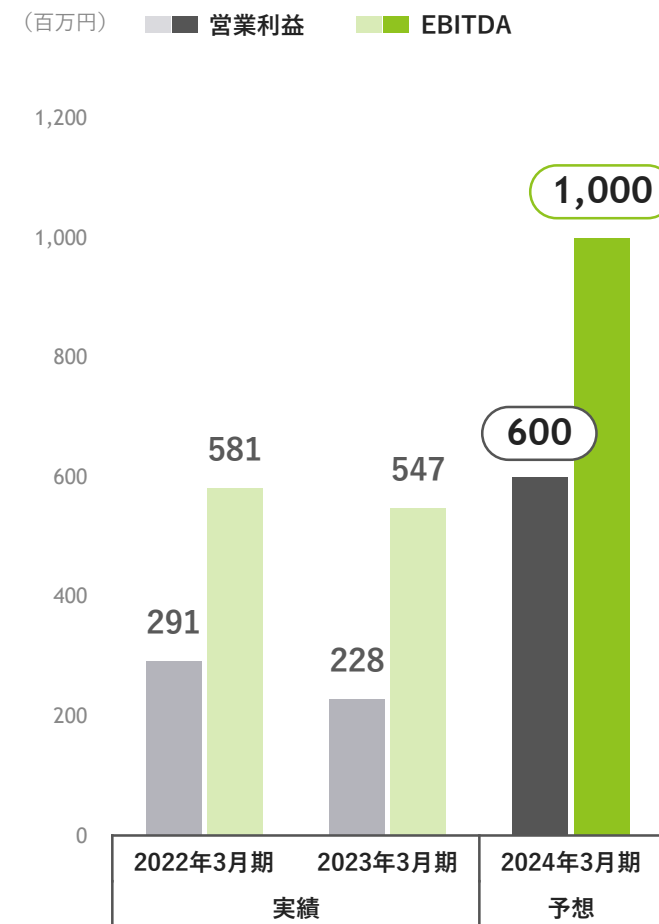
連結業績の推移イメージ (年次)

サービス・価格改定とM&Aによる
非連続な成長により、売上高、営
業利益、及びEBITDAは大幅な増
加を見込む

売上高



営業利益・EBITDA

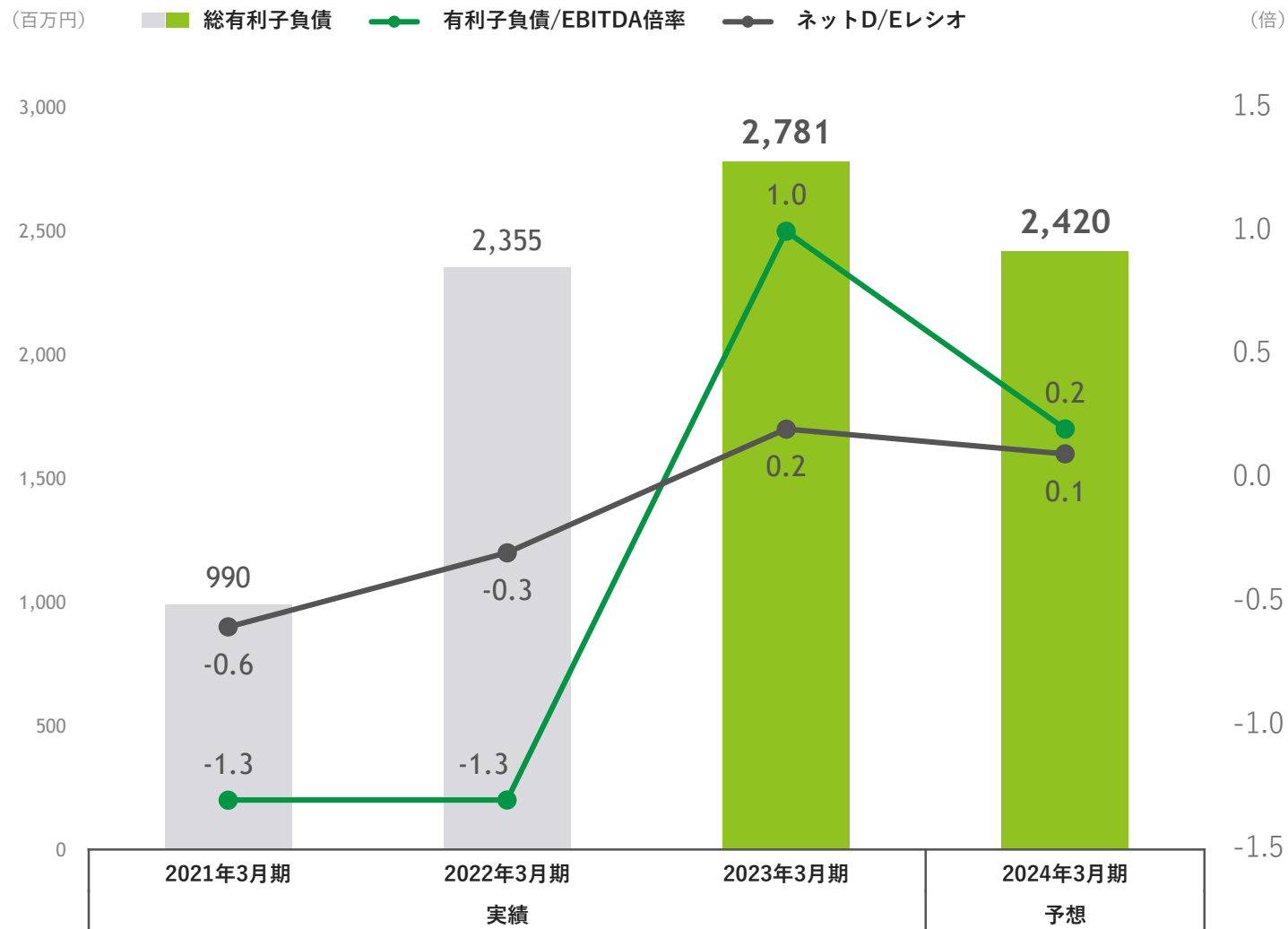


財務健全性

有利子負債/EBITDA倍率とネットD/Eレシオから財務健全性を管理

2023年3月期末において有利子負債は増加したが安全な水準を維持

総有利子負債・ネットD/Eレシオ・有利子負債/EBITDA倍率の推移

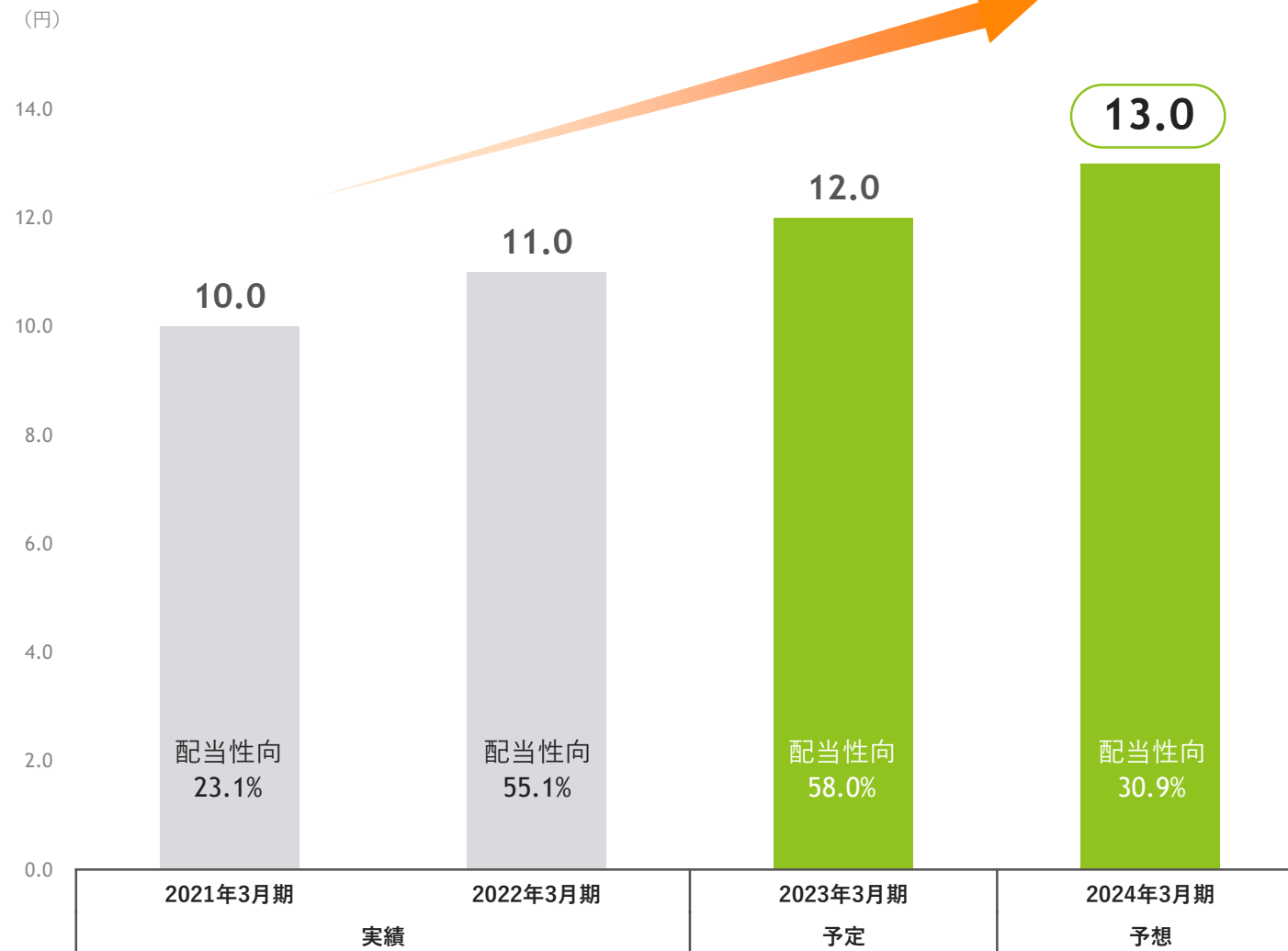


※総有利子負債にリース債務は含めていない

株主還元（配当方針）

株主の皆様への安定的な配当を実現していく方針を前提に、当面の間は継続的な増配を目指す

1株当たり配当金額の推移



05



Appendix

会社概要

会社名	株式会社レアジョブ
所在地	東京都渋谷区神宮前六丁目27番8号 京セラ原宿ビル2階
設立日	2007年10月18日
資本金	644,725千円（2023年3月末現在）
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. 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 株式会社K12ホールディングス 株式会社ボーダーリンク
取締役	代表取締役社長 中村 岳 代表取締役副社長 安永 成志 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



Vision

“ Chances for everyone, everywhere. ”

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


提供サービス一覧


法人向け



個人向け

教育機関向け


リスニング 事業


 **PROGOS** for English Speaking - 自動採点の英語スピーキング力測定システム

 **レアジョブ英会話** - 対象別3コース。スピーキングテスト、学習カウンセリング

 **SMART Method**  **SMART Method**® - オンライン完結 成果保証型英会話プログラム


● **研修ソリューション** - グローバルリーダー育成
サービス プログラム等の提供


 **資格スクエア** - 法律系難関資格のオンライン
学習サービス等の提供

 **Power** Good Skills Start - 英語コミュニケーションスキル
を学ぶプログラムの提供


※個人向けへの展開を検討中

子ども・ 子育て支援 事業

 **ripple kidspark** リプルキッズパーク - 子ども向けオンライン英会話

 **エデュル** - 子ども向けオンライン英会話

 **BORDERLINK** - ALT派遣

 **GLOBAL FIELD** グローバルフィールド - 子ども向け店舗型英語教室

● **保育施設への英語講師派遣**

当社が目指すサステナビリティと実現を支える人的資本

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

“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す

人的資本として捉えるべき視点	KPI	2023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 21.1%
	海外子会社経営の現地化	グループ全社取締役 に占める女性比率 33.3%
	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※ 8.2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 51.6%

※2022年4月～2023年3月までの実績

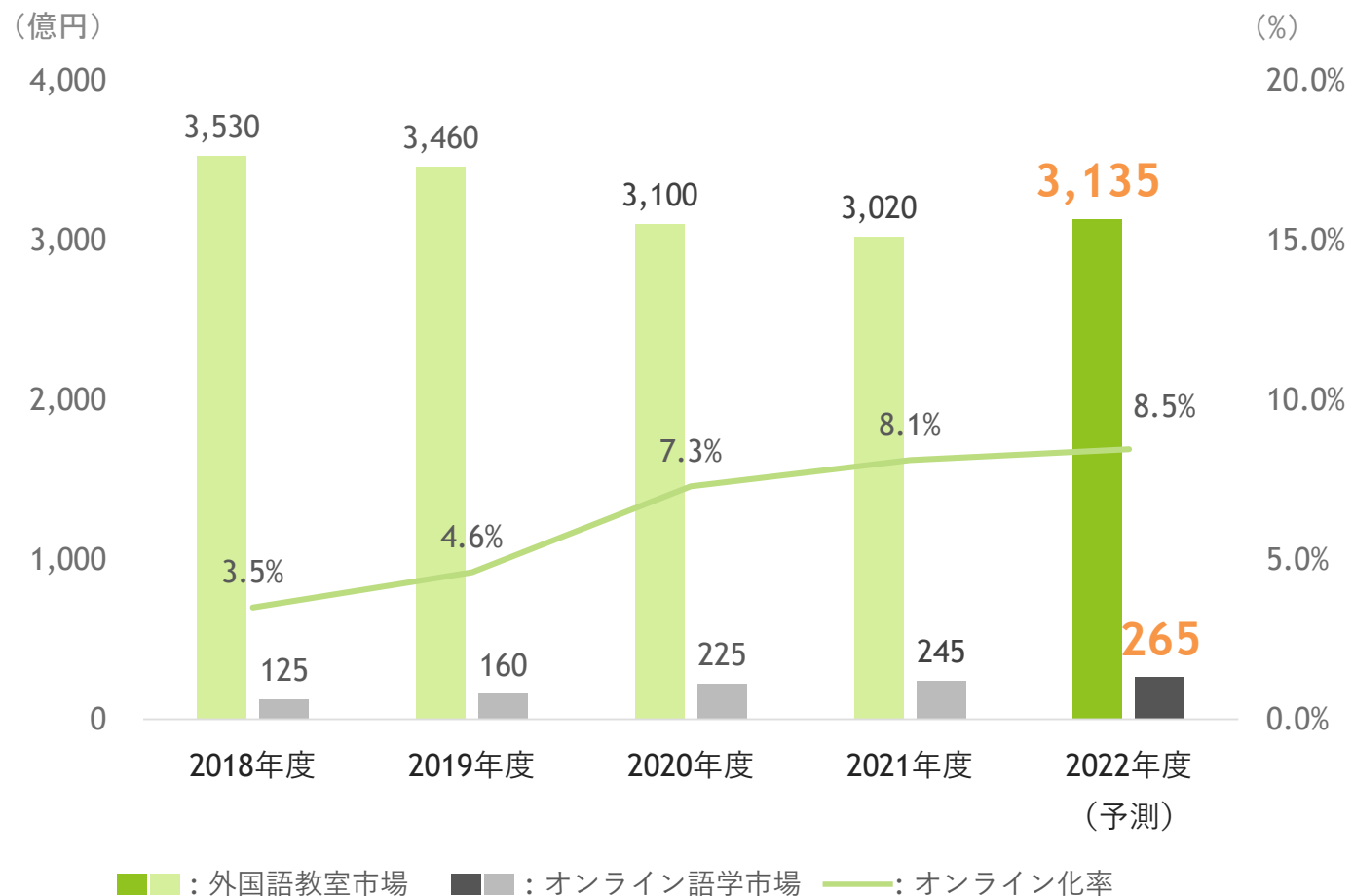
SDGs・ESGに関する 取り組み

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の観点に立った取り組みを推進

E		移動不要によるエネルギー消費削減	<p>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。</p>
		ペーパーレス化の推進	<p>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。</p>
S		安価で質の高い教育を提供	<p>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。</p>
		女性が働きやすい仕事を増やす	<p>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で、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事ができるようになっています。</p>
		新興国における仕事の創出	<p>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。</p>
		国籍関係なく能力を生かして活躍できる社会の実現	<p>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。</p>
G		コーポレート・ガバナンス	<p>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まいります。</p>

英語関連市場規模

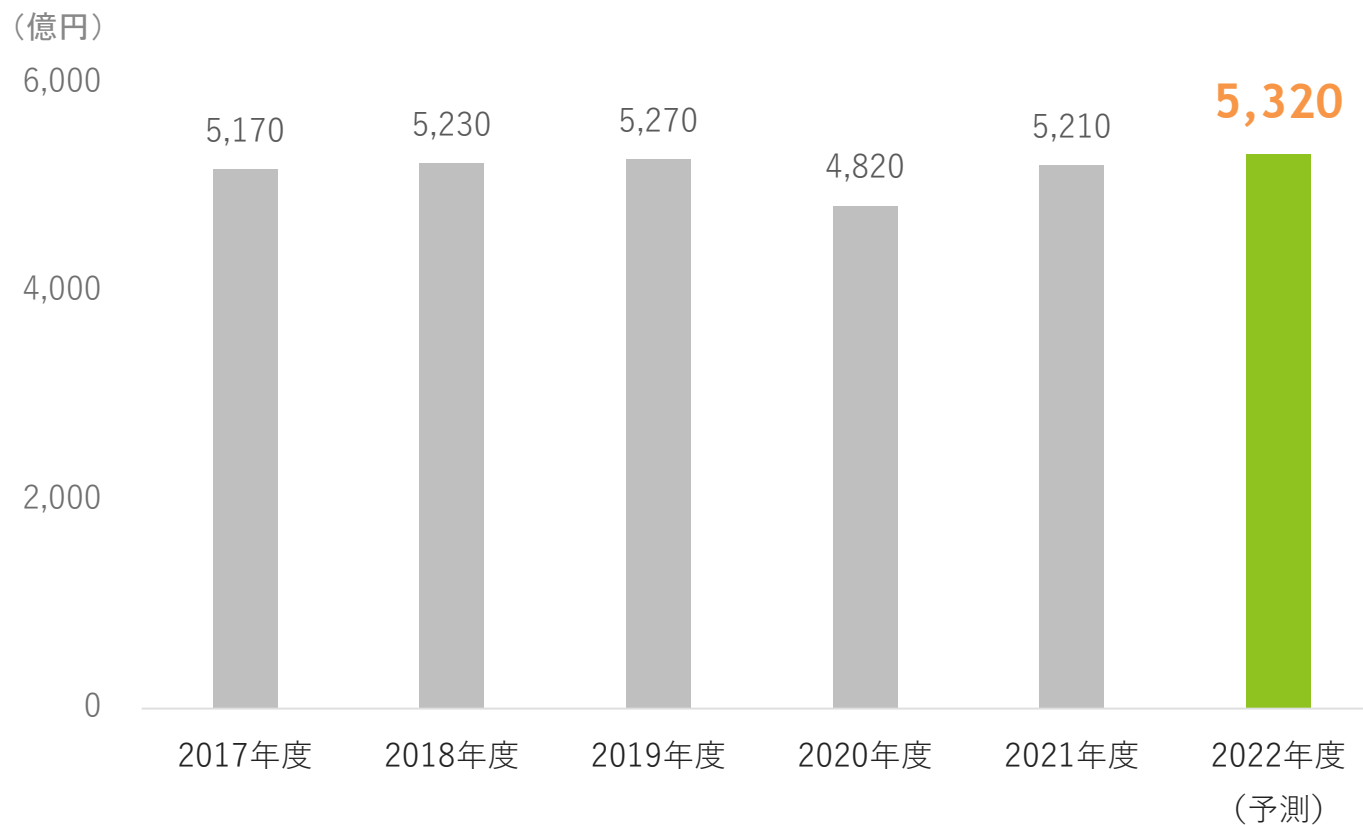
オンライン英会話市場は外国語教室市場の8%程度であり、市場成長の余地が存在



※矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート2022」

企業向け研修サービス 市場規模

コロナ禍での落ち込みからは回復
している状況



※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 2022」

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