

# 2018年3月期決算説明会



証券コード：2179

2018年6月13日

# 当社グループの事業について

## 教育関連事業

乳幼児から社会人までの教育および保育を基本とする教育企業

### クラス指導部門



設定した目標を突破し  
自信をつける  
目標達成型進学指導

**開成教育セミナー**

**IELL エール 進学教室**

### 保育部門



認可保育所

**KAISEI** かいせい保育園

小規模認可保育所

**KAISEI** かいせい保育園

新神戸 神戸市小規模保育事業  
**アイテラス** 保育園

### 個別指導部門



主に講師1人が塾生2名を  
指導する個別指導

**個別指導学院  
フリーステップ**

大学受験に特化した映像授業

**開成教育グループ**  
**代ゼミサテライン予備校**

完全マンツーマンの個別指導

ソフィア  
**ハイグレード個人指導 Sophia 1for1**

受験に特化した個別指導

中学受験・大学受験  
専門個別指導  
**アルサポート**  
Ultimate Study Port

### その他の指導部門

下記のブランド運営の他、学校法人等への  
講師派遣、研修施設の運営等を含む

小学生を対象にした学童保育

**こどもスクール**

外国人留学生を対象に日本語教育

**開成アカデミー日本語学校**

**IVY** 英語を公用語とする外国人  
講師による英会話教室  
(2018年3月閉鎖)

フィリピンにて日本人を対象に英語教育

**KEA Kaisei English Academy**

### 不動産賃貸事業

保有不動産の余剰スペースを  
テナント貸し

### 飲食事業

大阪市内に2店舗展開

## 損益の状況

(単位：百万円・%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	達成率
売上高	10,888	11,609	11,243	+355	+3.3	△ 365	96.9
営業利益	206	191	20	△ 186	△ 90.1	△ 170	10.8
利益率	1.9	1.6	0.2	△ 1.7	—	△ 1.5	—
経常利益	267	322	317	+49	+18.6	△ 5	98.4
利益率	2.5	2.8	2.8	+0.4	—	+0.0	—
当期純利益	132	162	102	△ 30	△ 22.8	△ 60	63.0
利益率	1.2	1.4	0.9	△ 0.3	—	△ 0.5	—

売上高	グループ在籍者数が計画に及ばない時期が続いたため、計画を下回ったものの、個別指導部門の伸び、認可保育所の開園等が寄与し、前期比3.3%増加
営業利益	費用の大部分を占める人件費は売上の伸びの範囲内で収束したものの、前期は抑制していた広告宣伝費および新規開校等にかかる設備費用等が増加したことで減益
経常利益	認可保育所の開園に伴う補助金収入315百万円を営業外収益に計上
当期純利益	収益性の悪化等により減損損失90百万円（20拠点）を特別損失に計上

## セグメント別売上高

(単位：百万円・%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	達成率
教育関連事業	10,714	11,435	11,094	+380	+3.5	△ 340	97.0
クラス指導部門	3,231	3,109	2,946	△ 284	△ 8.8	△ 163	94.7
個別指導部門	6,955	7,489	7,307	+352	+5.1	△ 182	97.6
保育部門	379	568	639	+259	+68.3	+71	112.5
その他の指導部門	147	267	201	+53	+36.3	△ 66	75.2
不動産賃貸事業	47	35	35	△ 11	△ 25.2	+0	98.6
飲食事業	127	138	113	△ 13	△ 10.4	△ 24	82.4

教育関連事業	クラス指導部門	市場規模の縮小傾向から塾生数の減少を見込んだものの、想定以上の塾生数の減少、講習会参加者数の減少等により減収
	個別指導部門	塾生数の伸びが計画を下回ったため計画には及ばなかったものの、前期比では塾生数は堅調に推移し増収
	保育部門	2017年4月に認可保育所3園（うち1園は認可保育所に転換）を開園し、受入可能な園児数が大幅に増加したため増収
	その他の指導部門	2017年7月に事業を開始した「Kaisei English Academy」、学校法人等への講師派遣が不調であったものの、同年4月に事業を開始した「開成アカデミー日本語学校」はほぼ計画通りに推移し前期比増収
不動産賃貸事業	事業拡大に伴う自社利用スペースの拡大により、計画範囲内での減収	
飲食事業	運営体制の見直し、メニューの改善等を図ったものの客足は伸びず減収	

## ブランド別売上高

(単位：百万円・%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	達成率
クラス指導部門	3,231	3,109	2,946	△ 284	△ 8.8	△ 163	94.7
開成教育セミナー	3,115	2,998	2,834	△ 281	△ 9.0	△ 164	94.5
エール進学教室	115	111	112	△ 3	△ 3.0	+0	100.4
個別指導部門	6,955	7,489	7,307	+352	+5.1	△ 182	97.6
フリーステップ	6,251	6,608	6,538	+287	+4.6	△ 69	98.9
代ゼミサテライン予備校	506	616	542	+35	+7.1	△ 73	88.0
フランチャイズ事業	90	143	129	+39	+43.9	△ 13	90.3
その他のブランド	106	120	96	△ 10	△ 9.7	△ 24	79.8
保育部門	379	568	639	+259	+68.3	+71	112.5
その他の指導部門	147	267	201	+53	+36.3	△ 66	75.2

## 費用内訳

(単位：百万円・%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	計画比率
人件費	6,119	6,468	6,235	+115	+1.9	△ 233	96.4
売上高比	56.2	55.7	55.5	△ 0.7	—	△ 0.3	—
家賃	1,421	1,542	1,496	+75	+5.3	△ 45	97.0
売上高比	13.1	13.3	13.3	+0.3	—	+0.0	—
広告宣伝費	504	580	564	+59	+11.8	△ 15	97.3
売上高比	4.6	5.0	5.0	+0.4	—	+0.0	—
その他費用	2,636	2,826	2,926	+289	+11.0	+99	103.5
売上高比	24.2	24.3	26.0	+1.8	—	+1.7	—
原価・販管費合計	10,681	11,418	11,223	+541	+5.1	△ 195	98.3
売上高比	98.1	98.4	99.8	+1.7	—	+1.5	—

人件費	認可保育所の開園、開成アカデミー日本語学校等の事業開始に伴い、先行して発生していた人件費が売上に寄与し、人件費比率は改善
家賃	適切な家賃水準の物件を確保することで計画範囲内に収束
広告宣伝費	テレビコマーシャルの放映、東京エリアでの広告宣伝活動の強化を計画し、計画範囲内で収束
その他費用	新規開校等にかかる設備費用の増加、法人事業税の増加等により前期および計画を超過

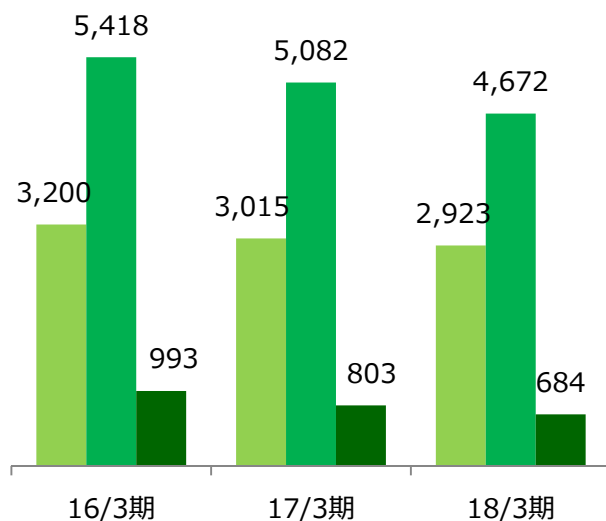
# グループ在籍者数の推移 (11月末時点)

(単位：人・%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	達成率
クラス指導部門	8,900	8,501	8,279	△ 621	△ 7.0	△ 222	97.4
直営 個別指導部門	15,905	17,126	16,954	+1,049	+6.6	△ 172	99.0
直営 保育部門	164	303	302	+138	+84.1	△ 1	99.7
直営 その他の指導部門	188	243	202	+14	+7.4	△ 41	83.1
合計	25,157	26,173	25,737	+580	+2.3	△ 436	98.3
フランチャイズ教室	697	1,017	1,010	+313	+44.9	△ 7	99.3

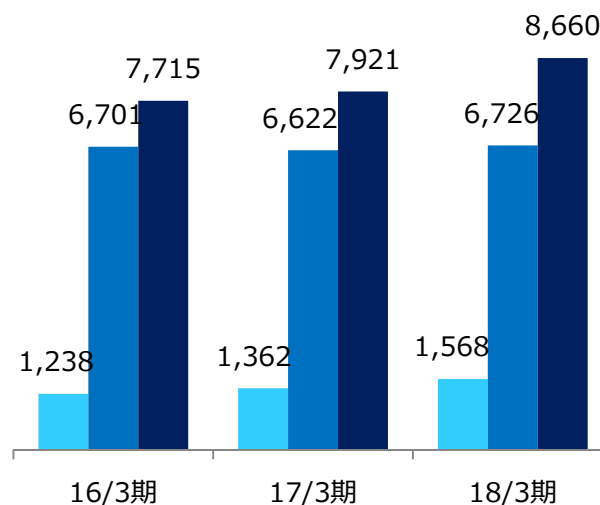
## クラス指導部門

■小学生 ■中学生 ■高校生



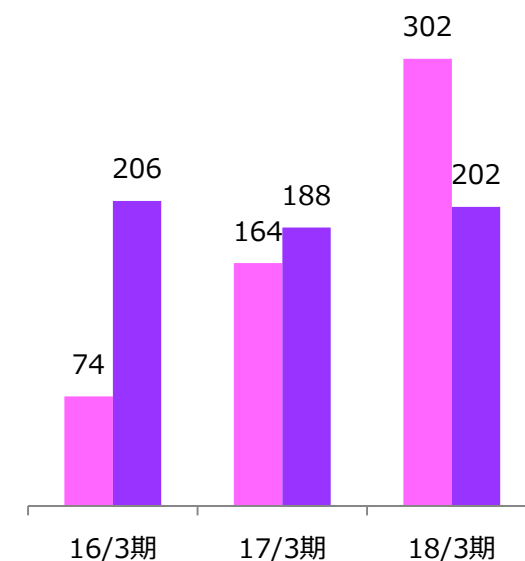
## 個別指導部門 (直営に限る)

■小学生 ■中学生 ■高校生



## 保育部門

## その他の指導部門

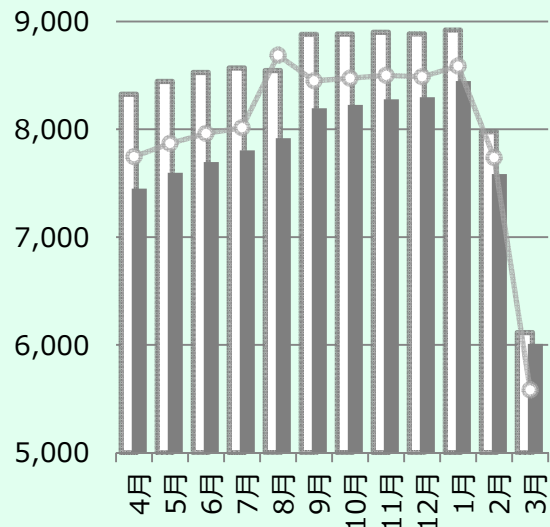


# グループ在籍者数の月次推移 (直営に限る)

□ 前年 ○ 計画 ■ 実績

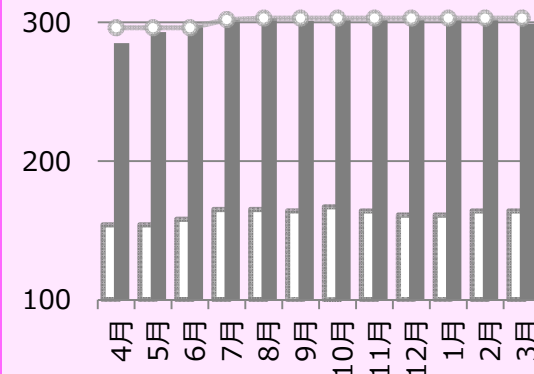
(単位：人)

## クラス指導部門



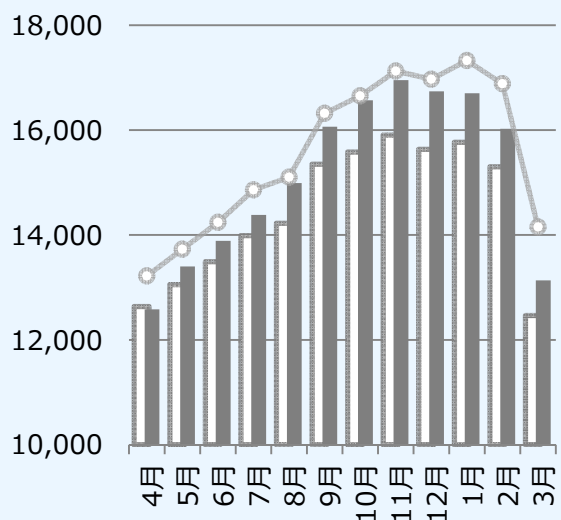
- 期初の塾生募集が低調だったことが影響し、計画に及ばない状況が続く
- 計画に及ばないながらも、年間を通じて退塾者数が見込よりも少なく推移したため、期末にかけて徐々に持ち直し、前年からの減少幅は縮まる傾向に改善

## 保育部門



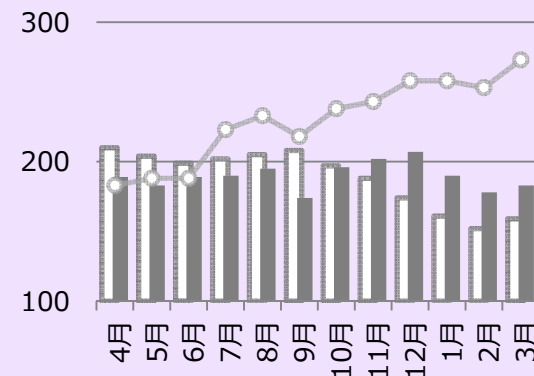
- 運営する認可保育所の増加に伴い受入可能な定員も大幅に増加
- 年間を通じてほぼ想定通りに園児を受入れ

## 個別指導部門



- 塾生募集施策の変更等で入塾時期が遅れ前年割れでスタートしたものの、月を追うごとに計画に近づく
- 卒業学年の比率が上昇していたため、12月以降に退塾者数が見込よりも増加、塾生数は伸びず計画未達となる

## その他の指導部門

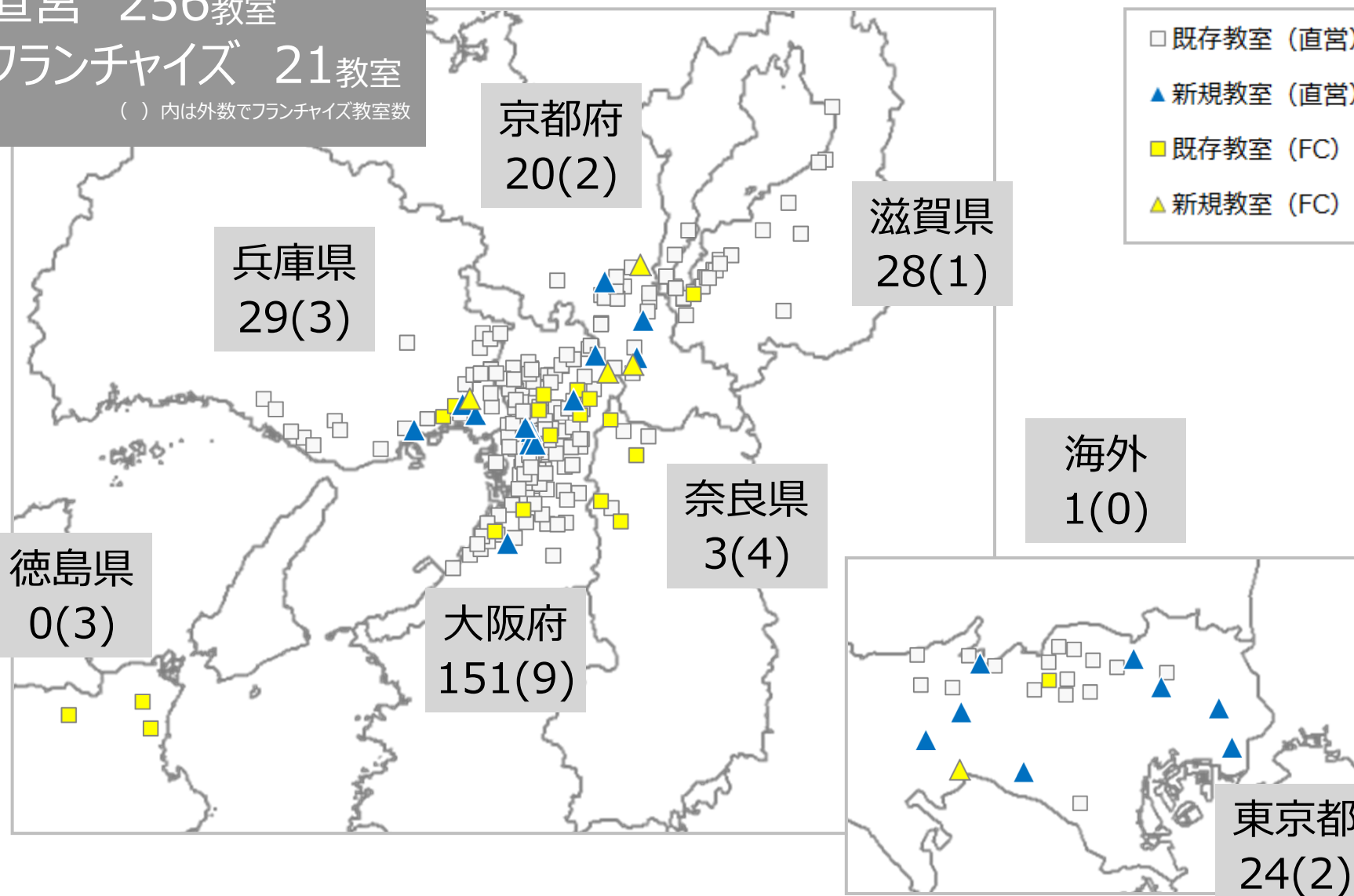


- 2017年7月事業開始の「Kaisei English Academy」が想定ほど集客できず
- 「IVY」は2018年3月閉鎖を決定し新規生徒募集を停止



# 教室展開の状況①

直営 256教室  
フランチャイズ 21教室  
( ) 内は外数でフランチャイズ教室数



# 教室展開の状況②

(単位：箇所)	16/3期		17/3期		18/3期		期初計画
	期末	期末	新規	閉鎖	期末	期末	
直営教室	大阪府	141	144	8	1	151	
	滋賀県	29	28	0	0	28	
	兵庫県	23	26	3	0	29	
	京都府	17	17	3	0	20	
	奈良県	3	3	0	0	3	
	東京都	15	18	7	1	24	
	その他	0	0	1	0	1	
	拠点数合計	228	236	22	2	256	257
	クラス指導部門	104	100	4	3	101	103
	個別指導部門	180	187	17	1	203	203
保育部門	8	9	2	0	11	11	
その他の指導部門	2	2	2	1	3	4	
フランチャイズ教室	大阪府	6	8	1	0	9	
	滋賀県	0	1	0	0	1	
	兵庫県	2	2	1	0	3	
	京都府	1	1	2	1	2	
	奈良県	3	4	0	0	4	
	東京都	1	1	1	0	2	
	その他	3	4	0	1	3	
拠点数合計	16	21	5	2	24	32	

(注) 複数部門の指導形態を開講する教室(併設教室)があるため、各部門の合計と拠点数は一致いたしません。

## 新規開校の状況

### 開成教育セミナー

樟葉・寝屋川本部(大阪府)

### 開成教育セミナー

南森町・松屋町(大阪府)

### 個別指導学院 フリーステップ

和泉中央(大阪府)  
上ヶ原南・HAT神戸・上甲子園(兵庫県)  
六地蔵・帷子ノ辻・城陽(京都府)  
西葛西・平井・府中・ひばりヶ丘・王子・  
日暮里・東小金井(東京都)

### アルスポート

成城学園(東京都)

### かいせい保育園

真田山園・中崎町園(大阪府)

### 開成アカデミー日本語学校(大阪府)

### KEA Kaisei English Academy (フィリピン共和国)

### 個別指導学院 フリーステップ (フランチャイズ)

長尾(大阪府) 甲東園(兵庫県) 富野荘  
駅前・修学院(京都府) 矢野口(東京都)

2018年3月期決算

## 貸借対照表・キャッシュフロー計算書


 株式会社 成学社

(単位：百万円)

	当期末	前期末	増減額		当期	前期
流動資産	2,874	2,636	+237	営業活動による キャッシュ・フロー	356	464
固定資産	5,114	4,192	+922	投資活動による キャッシュ・フロー	△ 1,126	△ 572
有形固定資産	3,813	2,895	+917	財務活動による キャッシュ・フロー	673	△ 108
無形固定資産	141	140	+1	現金及び現金同等物 に係る換算差額	1	△ 0
投資その他の資産	1,160	1,156	+3	現金及び現金同等物 の増減額	△ 94	△ 216
資産合計	7,988	6,829	+1,159	現金及び現金同等物 の期首残高	977	1,194
流動負債	3,693	2,918	+774	現金及び現金同等物 の期末残高	882	977
固定負債	1,961	1,625	+335			
負債合計	5,654	4,543	+1,110			
株主資本	2,327	2,281	+45			
資本金	235	235	—			
資本剰余金	175	175	—			
利益剰余金	2,205	2,159	+45			
自己株式	△ 288	△ 288	—			
その他の包括利益累計額	7	3	+3			
その他有価証券評価差額金	5	4	+1			
為替換算調整勘定	1	△ 0	+1			
純資産合計	2,334	2,285	+48			
負債・純資産合計	7,988	6,829	+1,159			

## 業績見通し

(単位：百万円・%)

	第2四半期累計				通期			
	前期	当期計画	前期比	増減率	前期	当期計画	前期比	増減率
売上高	5,052	5,426	+373	+7.4	11,243	12,027	+784	+7.0
営業利益	△ 323	△ 291	+32	—	20	60	+40	+194.6
利益率	△ 6.4	△ 5.4	+1.0	—	0.2	0.5	+0.3	—
経常利益	△ 18	△ 23	△ 5	—	317	321	+4	+1.3
利益率	△ 0.4	△ 0.4	△ 0.1	—	2.8	2.7	△ 0.1	—
当期純利益	△ 33	△ 29	+4	—	102	166	+64	+63.3
利益率	△ 0.7	△ 0.5	+0.1	—	0.9	1.4	+0.5	—

売上高	主に事業の成長が見込める個別指導部門、保育部門の成長により増収を予想
営業利益	前期に発生していた認可保育所3園、小規模認可保育所1園の開園（2018年4月）のための先行投資が売上に寄与することにより営業利益率の改善を予想
経常利益	認可保育所（小規模含む）開園に伴う補助金収入（営業外収入）を見込み増益を予想
当期純利益	減損損失の負担軽減により増益を予想

(注) 塾生数が期首より月を追うほどに増加し11月にピークを迎えることに加え・12月から1月にかけて冬期講習会を実施するため・第3四半期に利益が集中する傾向にあります。

## セグメント別売上高

(単位：百万円・%)

	第2四半期累計				通期			
	前期	当期計画	前期比	増減率	前期	当期計画	前期比	増減率
教育関連事業	4,981	5,350	+368	+7.4	11,094	11,868	+774	+7.0
クラス指導部門	1,393	1,337	△ 56	△ 4.0	2,946	2,842	△ 104	△ 3.5
個別指導部門	3,171	3,375	+203	+6.4	7,307	7,732	+425	+5.8
保育部門	300	463	+162	+54.2	639	967	+327	+51.3
その他の指導部門	116	174	+58	+50.0	201	326	+125	+62.2
不動産賃貸事業	17	18	+0	+4.3	35	36	+0	+2.3
飲食事業	53	58	+4	+7.9	113	122	+9	+7.9

教育関連事業	クラス指導部門	低学年向け英語指導コンテンツの導入等、低学年からの取り込みを図るとともに実績で優位性のある大阪市立中高一貫校に関する取組みを強化
	個別指導部門	フリーステップ教室のほぼ全教室で代ゼミサテライン予備校を受講できる体制が整う相乗効果を見込むとともに、フランチャイズ教室の増加が寄与し増収を予想
	保育部門	2018年4月に認可保育所3園、小規模認可保育所1園を開園したことによる園児数の増加により増収を予想
	その他の指導部門	事業開始2年目となる「開成アカデミー日本語学校」での新入生の受入、「Kaisei English Academy」はより幅広い年齢層を受入れるコースを設置し増収を図る
不動産賃貸事業		入居するテナントに大きな変動はないことから前期並みの売上高を予想
飲食事業		新規メニューの投入、販促活動の見直し等を図り増収を図る

## ブランド別売上高

(単位：百万円・%)

	第2四半期累計				通期			
	前期	当期計画	前期比	増減率	前期	当期計画	前期比	増減率
クラス指導部門	1,393	1,337	△ 56	△ 4.0	2,946	2,842	△ 104	△ 3.5
開成教育セミナー	1,342	1,291	△ 50	△ 3.8	2,834	2,743	△ 90	△ 3.2
エール進学教室	51	46	△ 5	△ 9.9	112	98	△ 13	△ 12.5
個別指導部門	3,171	3,375	+203	+6.4	7,307	7,732	+425	+5.8
フリーステップ	2,879	2,962	+83	+2.9	6,538	6,744	+205	+3.1
代ゼミサテライン予備校	189	250	+61	+32.3	542	646	+103	+19.1
フランチャイズ事業	59	98	+39	+67.2	129	196	+66	+51.3
その他のブランド	44	63	+19	+44.4	96	146	+49	+51.6
保育部門	300	463	+162	+54.2	639	967	+327	+51.3
その他の指導部門	116	174	+58	+50.0	201	326	+125	+62.2

## 費用内訳

(単位：百万円・%)

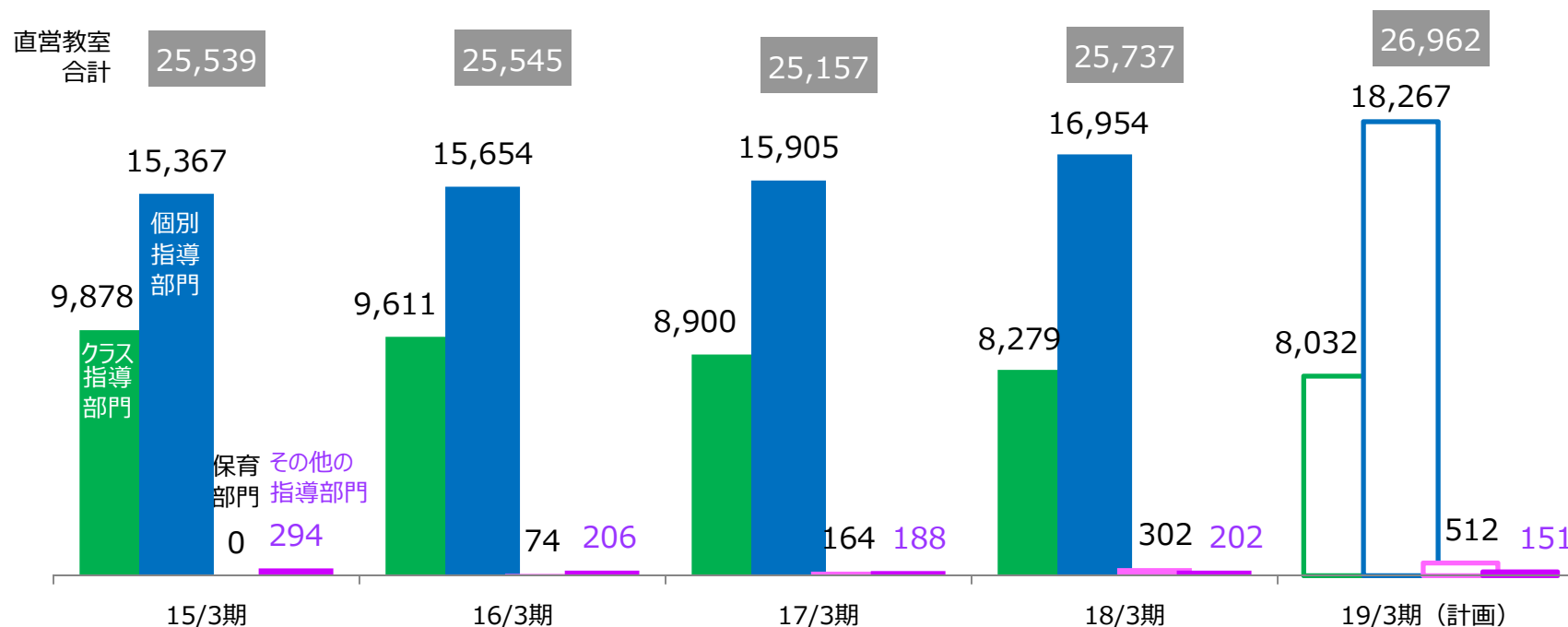
	第2四半期累計				通期			
	前期	当期計画	前期比	増減率	前期	当期計画	前期比	増減率
人件費	3,014	3,192	+178	+5.9	6,235	6,643	+408	+6.5
売上高比	59.7	58.8	△ 0.8	—	55.5	55.2	△ 0.2	—
家賃	738	801	+63	+8.6	1,496	1,624	+127	+8.5
売上高比	14.6	14.8	+0.2	—	13.3	13.5	+0.2	—
広告宣伝費	222	259	+37	+16.8	564	622	+58	+10.3
売上高比	4.4	4.8	+0.4	—	5.0	5.2	+0.2	—
その他費用	1,401	1,464	+62	+4.5	2,926	3,076	+150	+5.1
売上高比	27.7	27.0	△ 0.8	—	26.0	25.6	△ 0.4	—
原価・販管費合計	5,376	5,718	+341	+6.4	11,223	11,967	+744	+6.6
売上高比	106.4	105.4	△ 1.0	—	99.8	99.5	△ 0.3	—

人件費	事業開始にむけて先行して発生している人件費が売上に寄与することで人件費率の改善を見込む
家賃	フリーステップを中心として積極的に新規開校を行うため家賃比率は多少の悪化を見込む
広告宣伝費	WEB広告の強化、東京エリアでの認知度アップのための広告宣伝活動を展開、費用対効果の低い媒体はカットし、訴求効果の高い広告宣伝活動の実施を計画
その他費用	事業開始時の資産投資が比較的多額となる保育園の増加により償却費用が増加

# グループ在籍者数 (例年ピークとなる11月末時点)

(単位：人・%)

	前期実績	当期計画	前期比	増減率
クラス指導部門	8,279	8,032	△ 247	△ 3.0
直営教室 個別指導部門	16,954	18,267	+1,313	+7.7
保育部門	302	512	+210	+69.5
その他の指導部門	202	151	△ 51	△ 25.2
合計	25,737	26,962	+1,225	+4.8
フランチャイズ教室	1,010	1,464	+454	+45.0





## 教室展開の状況

(単位：箇所)

	17/3期	18/3期	19/3期計画			
			上期	下期	期末	
拠 点 数	236	256	9 ※	11	276	
直営教室	クラス指導部門	100	101	0	3	104
	個別指導部門	187	203	5 ※	8	216
	保育部門	9	11	4	1	16
	その他の指導部門	2	3	0	0	3
フランチャイズ教室数	21	24	7 ※	3	34	

※直営教室をフランチャイズ化する2教室の増減を含む

クラス指導部門	新年度募集（2月）にむけて合格実績等の優位性がある大阪府で営業拠点を拡大
個別指導部門	開校余地のある東京都を中心とした首都圏で積極的に新規開校
保育部門	2018年4月に「かいせい保育園」3園、「かいせいプチ保育園」1園を開園し、同年秋頃に小規模保育園を開園予定、既存園の充実と2019年春の開園にむけて取り組む
その他の指導部門	開成アカデミー日本語学校」2校目の開校にむけて注力（2019年秋頃、兵庫県）
フランチャイズ教室	企業理念、教育理念を共有できるフランチャイジーを募集し10教室程度を新規開校

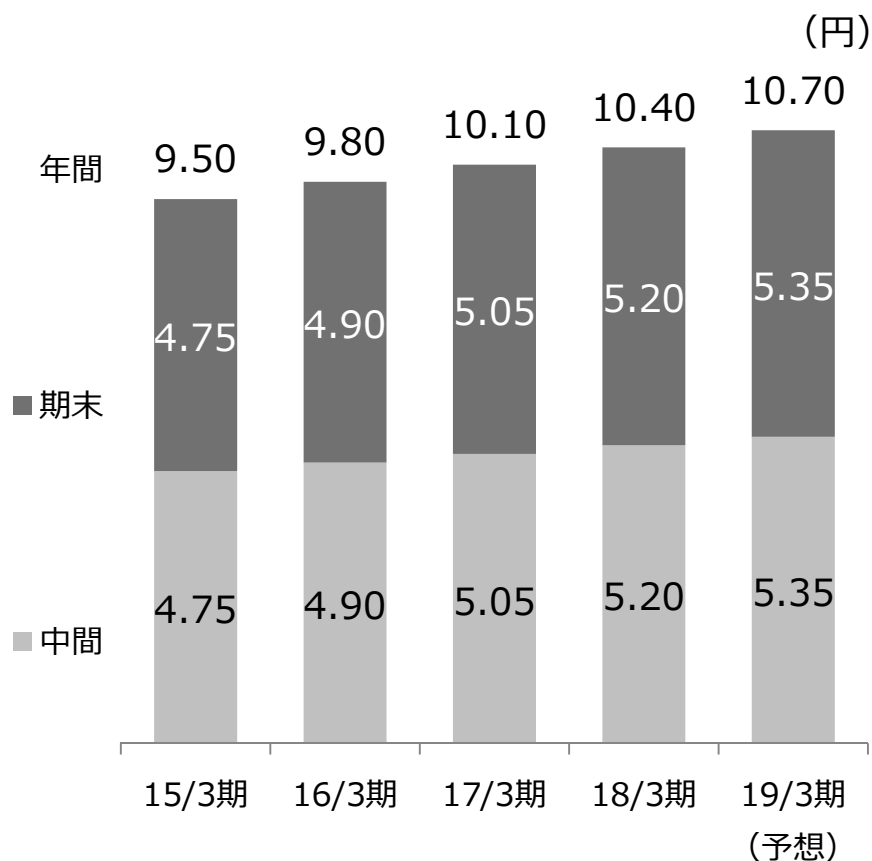
(注) 複数部門の指導形態を開講する教室（併設教室）があるため、各部門の合計と拠点数は一致いたしません。

# 株主還元策

## 還元策1：配当の実施

長期にわたる安定基盤の確立に努めるとともに  
継続的かつ安定的な配当を実施

〔1株当たり配当金の推移〕



## 還元策2：株主優待の実施

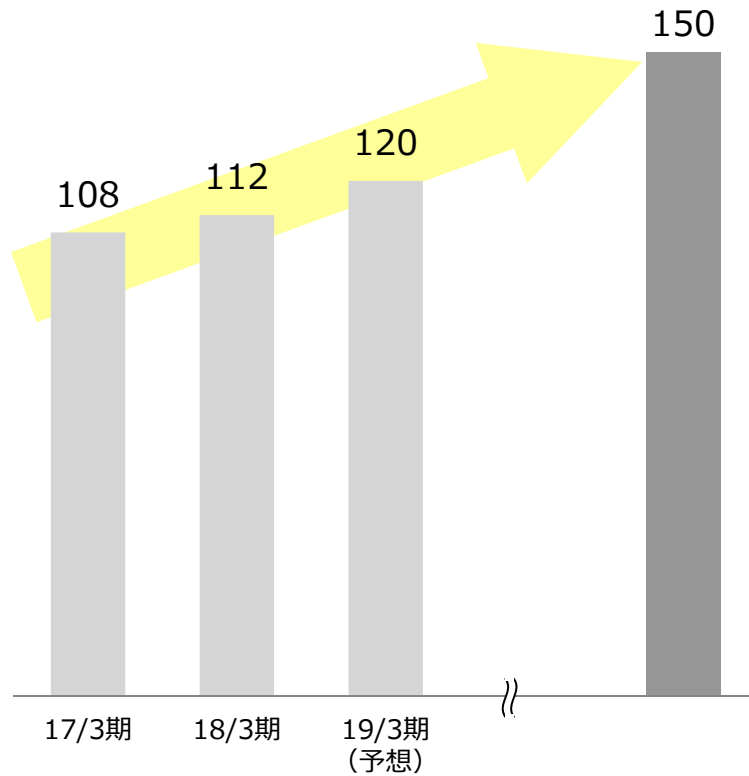
当社株式への投資魅力を高め・  
より多くの方を当社株主に

〔株主優待の内容〕

- 対象となる株主  
基準日に1単元以上保有している株主  
基準日：3月31日・9月30日
- 優待内容  
1単元以上保有している株主に対し  
一律QUOカード1,000円分を贈呈

## 連結売上高150億円

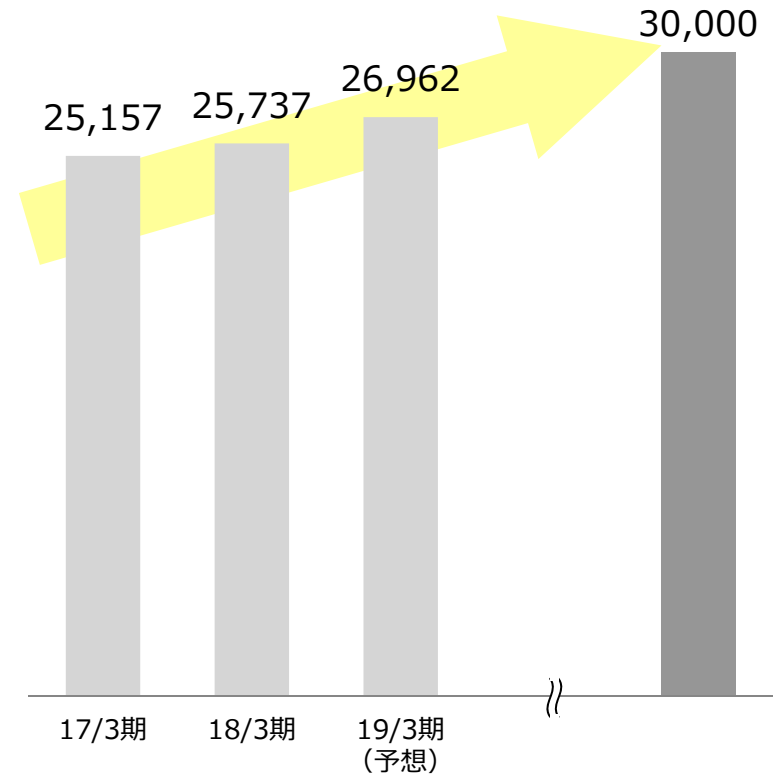
(単位：億円)



- 教育に関連する分野で事業拡大
- 次のステージ連結売上高150億円を目指す

## グループ塾生数3万人

(単位：人) 各年度の11月時点・フランチャイズ教室の塾生は含まない



- 既存ブランドの成長・顧客層の拡大により塾生増加を目指す

# 大阪市立中高一貫校（公立）にむけた取組み

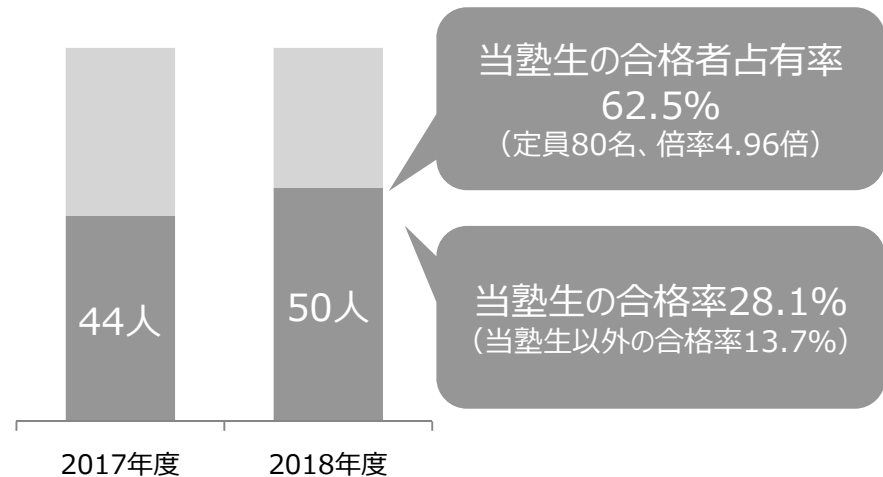
## 大阪市立咲くやこの花中学校（大阪市此花区）

2008年4月、大阪市内で唯一の併設型中高一貫教育校として開校

早くから興味・関心の現れやすい4分野（ものづくり<理工>、スポーツ、言語、芸術<美術・デザイン>）の才能を6年間の計画的・継続的な一貫教育で伸ばし、大阪の発展を担う将来のスペシャリストを育成

思考力・判断力・表現力重視型の超難関入試で抜群の実績

合格者数の推移



## 中高一貫校の新設

## 大阪市立水都国際中学校（大阪市住之江区）

世界に羽ばたき、イノベーションをけん引し、将来の大阪を担っていく人材を育てるために2019年4月に開校予定（定員80名）

全国初の公設民営の中高一貫教育校

外国語教育と国際理解教育に重点を置いた教育を実施、水都国際高等学校では、2023年に国際バカロレア<sup>(※)</sup>コースを開校予定

(※) 国際バカロレア機構（本部ジュネーブ）が提供する国際的な教育プログラム。国際バカロレア（IB：International accalaureate）は、1968年、チャレンジに満ちた総合的な教育プログラムとして、世界の複雑さを理解して、そのことに対処できる生徒を育成し、生徒に対し、未来へ責任ある行動をとるための態度とスキルを身に付けさせるとともに、国際的に通用する大学入学資格（国際バカロレア資格）を与え、大学進学へのルートを確保することを目的として設置。

- 中高一貫教育校の入試マーケット拡大
- 優位性を活かし事業取組み

## 安心塾バイト認証



公益社団法人 全国学習塾協会  
**安心 塾バイト 認証**

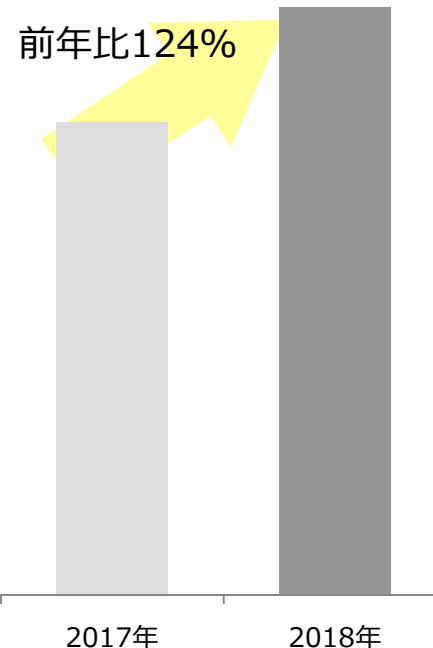
学習塾に従事するアルバイト講師の適正な労働環境の保護と、  
学習塾業の健全な発展と信頼性向上を図るため、  
学習塾業界においてアルバイト講師の労働条件を適正に確保している事業者  
に「安心塾バイト認証」を付与しています\*1。

\*1 厚生労働省と文部科学省の連名により公表された「学生アルバイトの労働条件に関する自主点検表」に則った運営を行っている事業者を評価し、  
「学生アルバイトの労働条件に関する自主点検表」に記載事項は以下の項目です。  
・労働時間短縮法に違反する事項 ・労働時間短縮法に違反する恐れがある事項 ・労働とアルバイトの両方のために労務管理が図れる事業  
（詳しくは別冊「学生アルバイト」の労働条件の確保項目、留意事項及び留意事項までご確認ください）

公益社団法人 全国学習塾協会

公益社団法人全国学習塾協会による  
「安心塾バイト認証」を取得（2017年3月）

求人広告募集からの  
非常勤講師応募者数  
(4月時点)



労働環境の整備、待遇の適正性が  
第三者機関に評価される

非常勤講師として活躍する  
大学生アルバイトの応募者数増加

年間で最も多くの応募がある4月に  
過去最高数の応募を確保

例年採用難となる11月を迎える前  
に必要な非常勤講師を確保

採用コストの低下

非常勤講師に関する採用コストは  
前期比16%減少（2018/3期）

「安心塾バイト認証制度」とは・・・

2016年12月26日に公益社団法人全国学習塾協会が定めた、学習塾に従事するアルバイト講師の適正な労働環境の保護と、学習塾業の健全な発展と信頼性向上を図るため、学習塾業界においてアルバイト講師の労働条件を適正に確保している事業者「安心塾バイト認証」を付与する制度。

厚生労働省と文部科学省の連名により公表された「学生アルバイトの労働条件に関する自主点検表」に則った運営を行っている事業者を評価。

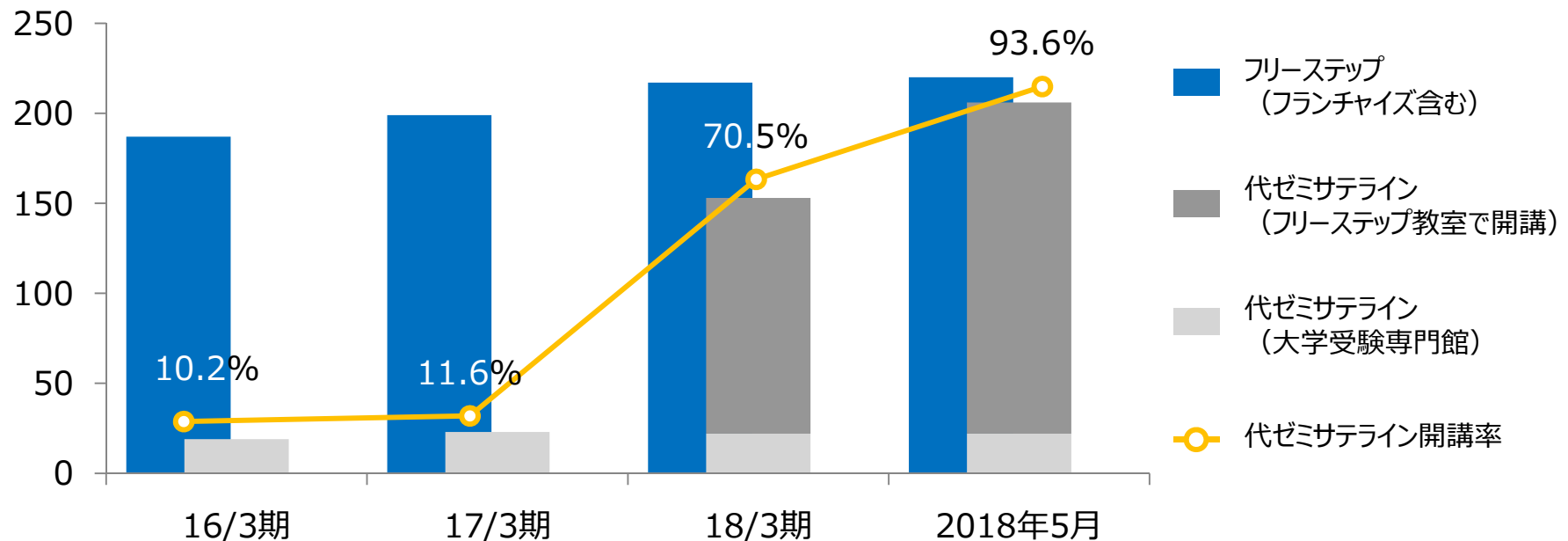
# 代ゼミサテライン予備校の拡大

2017年4月、今後2年をかけて、全フリーステップ教室（※）で  
「代ゼミサテライン予備校」を受講できる体制を整える方針を決定

（※）フリーステップ教室の近隣で他のフランチャイジーが代ゼミサテライン予備校を運営している場合を除く

2018年3月期は約60%のフリーステップの教室で開講  
2018年5月末までに整備完了（約10カ月前倒し）

フリーステップまたは近隣の大学受験専門館にて「代ゼミサテライン予備校」が受講可能となる



本資料で記述されている業績予想ならびに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

そのため、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご留意ください。

<問い合わせ先>

株式会社成学社 経営企画部

〒530-0015 大阪市北区中崎西3-1-2

TEL 06-6373-1595 FAX 06-6373-1518