



2018年9月期決算
中期経営計画「Gakken 2020」

2018年11月29日

株式会社 学研ホールディングス

証券コード 9470

アジェンダ

◎ 2018年9月期決算

◎ 中期経営計画 「Gakken 2020」

1. 前中期経営計画 「Gakken 2018」 振り返り
2. 中期経営計画 「Gakken 2020」 全社戦略
3. 中期経営計画 「Gakken 2020」 事業戦略



2018年9月期決算

株式会社 学研ホールディングス
専務取締役 中森 知

2018年9月期決算 サマリー

(百万円)

売上高

107,030

対前期

+4,853

持株会社制移行後9期連続増収

営業利益

3,652

対前期

+269

持株会社制移行後最高利益 4期連続増益

純利益

3,058

対前期

△272

税効果の反動減 税前利益は+197

ROE

8.1%

対前期

△1.7%

税効果を除くROE概算は6.3%

年間配当

70円

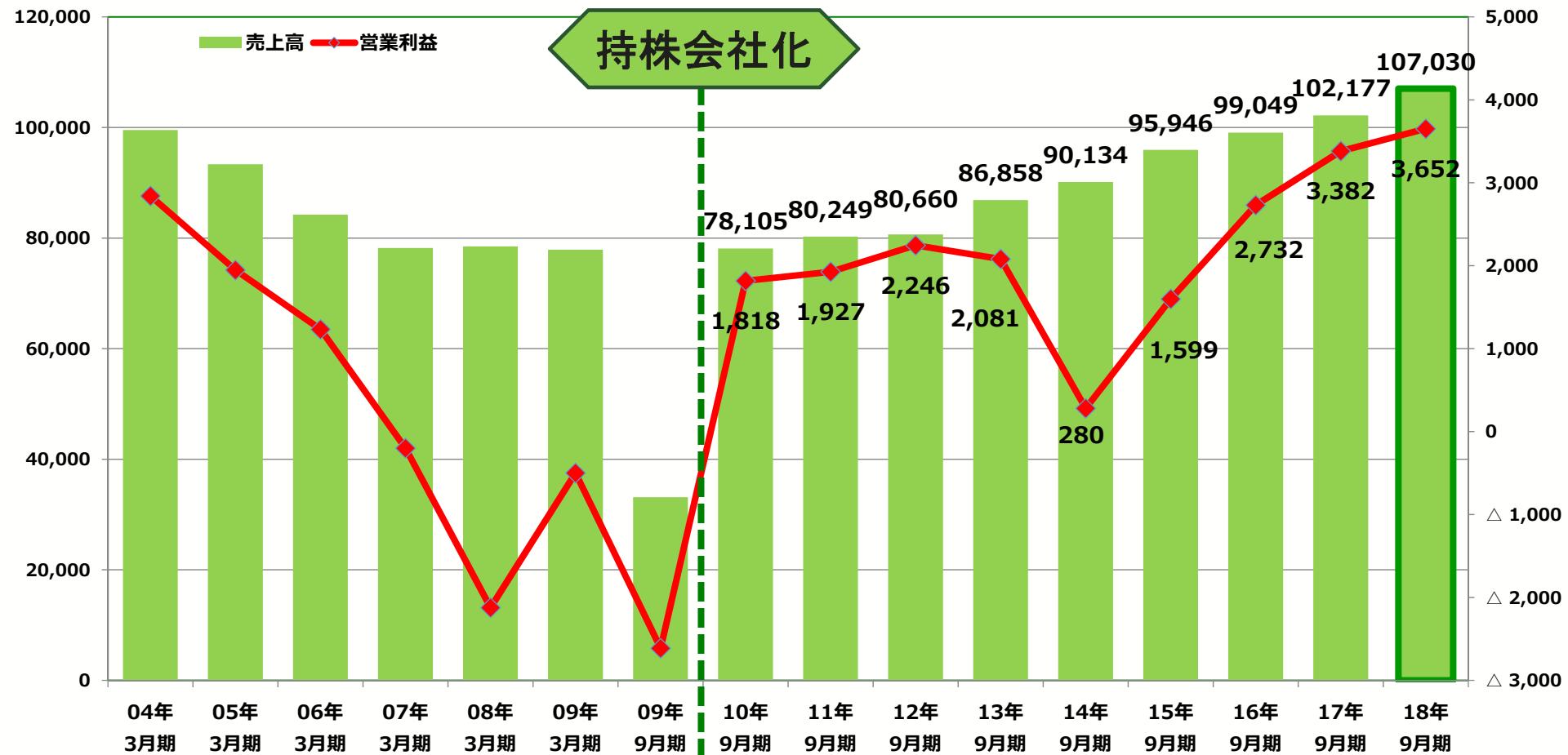
前期

60円

増配 配当性向21.4%

売上高・営業利益の推移

(百万円)



2018年9月期 連結業績

(百万円)

連結財政状態

	17年9月期末	18年9月期末	増減額
総資産	76,863	99,955	23,091
純資産	36,203	40,689	4,486
自己資本比率 (%)	46.9	39.5	△7.4

連結キャッシュ・フローの状況

	17年9月期	18年9月期	増減額
営業活動によるCF	5,099	3,145	△1,954
投資活動によるCF	473	△14,898	△15,372
財務活動によるCF	△5,119	14,431	19,551
現金及び現金同等物 期末残高	14,826	17,494	2,668

メディカル・ケア・サービス株式会社の子会社化に伴う影響

名称	メディカル・ケア・サービス株式会社
事業内容	介護施設の企画・開発・運営管理
企業結合日	2018年9月10日

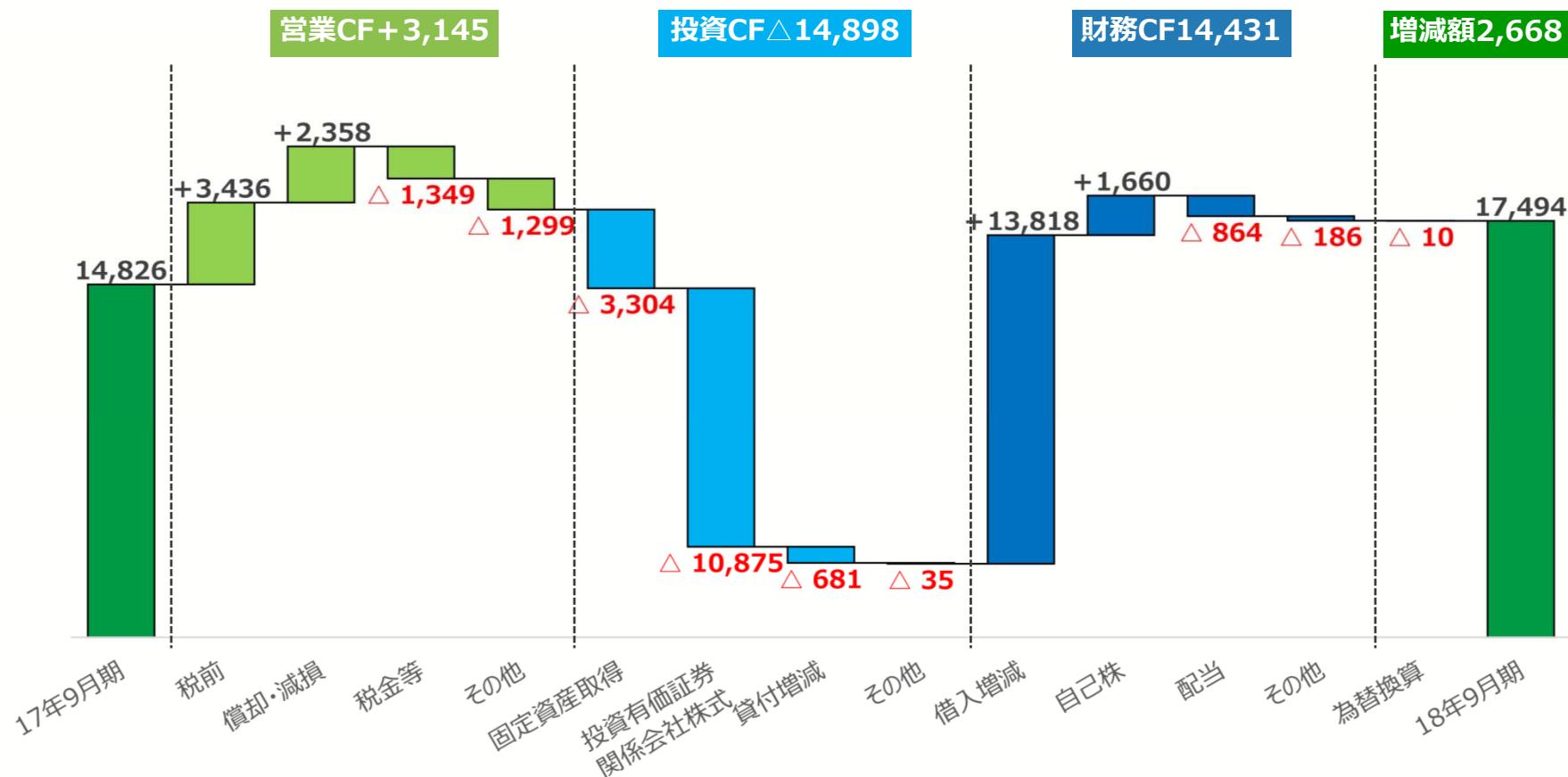
取得原価	8,900百万円
発生した のれんの金額	7,276百万円
のれん償却期間	16年均等償却

- 当期は、貸借対照表のみを連結しており、被取得企業の業績は含まれておりません。
- 受け入れた資産及び引き受けた負債
資産8,689百万円 負債5,942百万円

連結キャッシュフロー増減要因

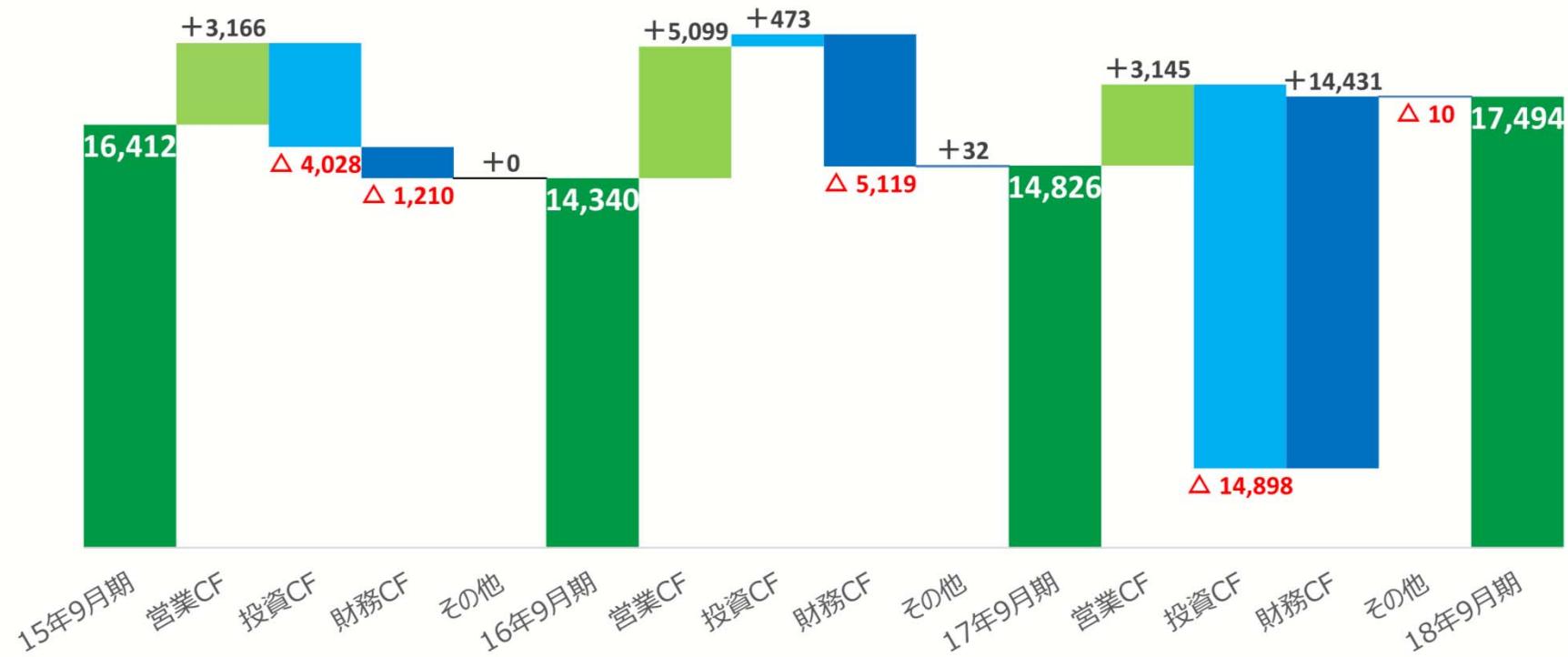
(百万円)

固定資産、関係会社株式の取得を短期借入で充当



連結キャッシュフロー推移

(百万円)



	15年9月期	16年9月期	17年9月期	18年9月期
営業キャッシュフロー	3,271	3,166	5,099	3,145
投資キャッシュフロー	△1,774	△4,028	473	△14,898
フリーキャッシュフロー	1,497	△861	5,573	△11,753
財務キャッシュフロー	△569	△1,210	△5,119	14,431
現金同等物期末残高	16,412	14,340	14,826	17,494

2018年9月期 セグメント別業績（対前期）

(百万円)

**教育サービス・教育ソリューション・医療福祉サービスは増収増益
教育コンテンツは出版の市況悪化と不採算事業の影響により減収減益**

セグメント	項目	17年9月期 実績	18年9月期 実績	前期比 増減額
教育分野	売上高	77,760	79,340	1,581
	営業利益	2,509	2,587	79
	教育サービス	売上高	28,741	30,353
		営業利益	1,276	1,392
	教育コンテンツ	売上高	31,132	30,059
		営業利益	1,058	549
	教育ソリューション	売上高	17,886	18,928
		営業利益	174	646
	医療福祉分野	売上高	21,434	24,415
		営業利益	871	1,036
その他	売上高	2,982	3,273	291
	営業利益	1	25	24
合計	売上高	102,177	107,030	4,853
	営業利益	3,382	3,652	269

セグメント別営業利益増減要因 <対前期>

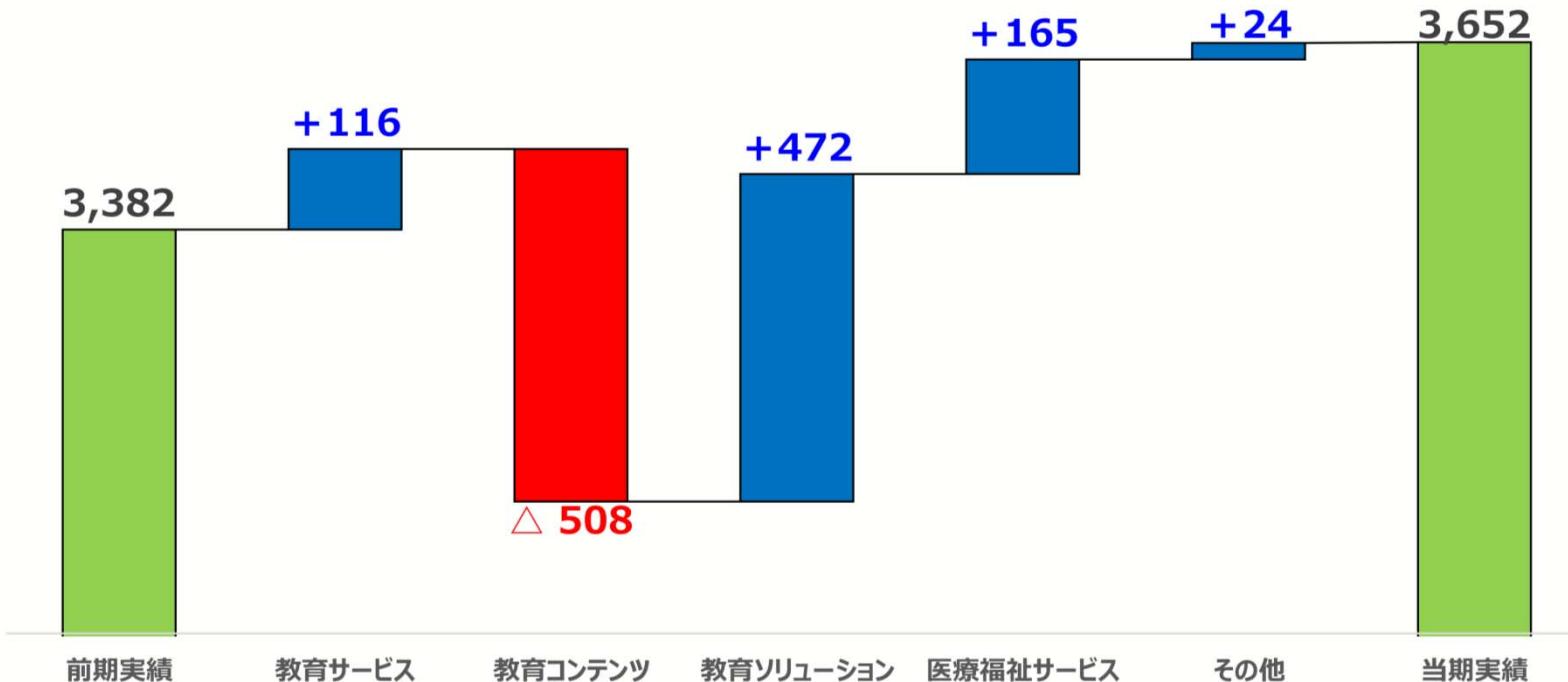
(百万円)

教育サービス：学研教室、既存進学塾とも苦戦 文理学院、高等進学塾が利益貢献

教育コンテンツ：学研ゼミ・学研プライムゼミ・文具玩具低迷、英語事業先行投資

教育ソリューション：小学校道徳教科書新規採択

医療福祉サービス：高齢者・子育て支援順調、看護出版・e-ラーニング好調



セグメント別業績 <教育サービス事業>

(百万円)

事業概要

- ・幼児から中学生(主に小学生)を対象とした学研教室の運営
- ・小学校から高校生を対象とした進学塾の運営

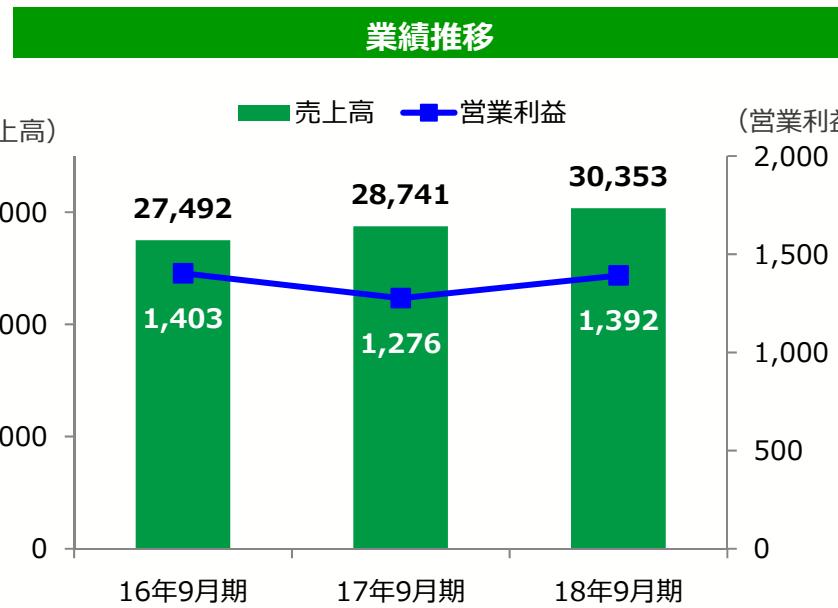




強さのひみつは、
学研教室



卓球日本代表 張本智和選手



●主要事業の業績と増減要因

	売上高	営業利益	売上高 前期増減	営業利益 前期増減	売上高増減要因	営業利益増減要因
学研教室	9,749	596	△323	△45	・他セグメントへの事業移管 ↓ ・教室会員数微減 ↓	・減収による減益 ↓ ・委託費用増 ↓
進学塾	20,605	797	1,935	161	・文理学院、高等進学塾加入 ↑ ・集団指導部門生徒数減 ↓	・文理学院、高等進学塾 ↑

セグメント別業績 <教育コンテンツ事業>

(百万円)

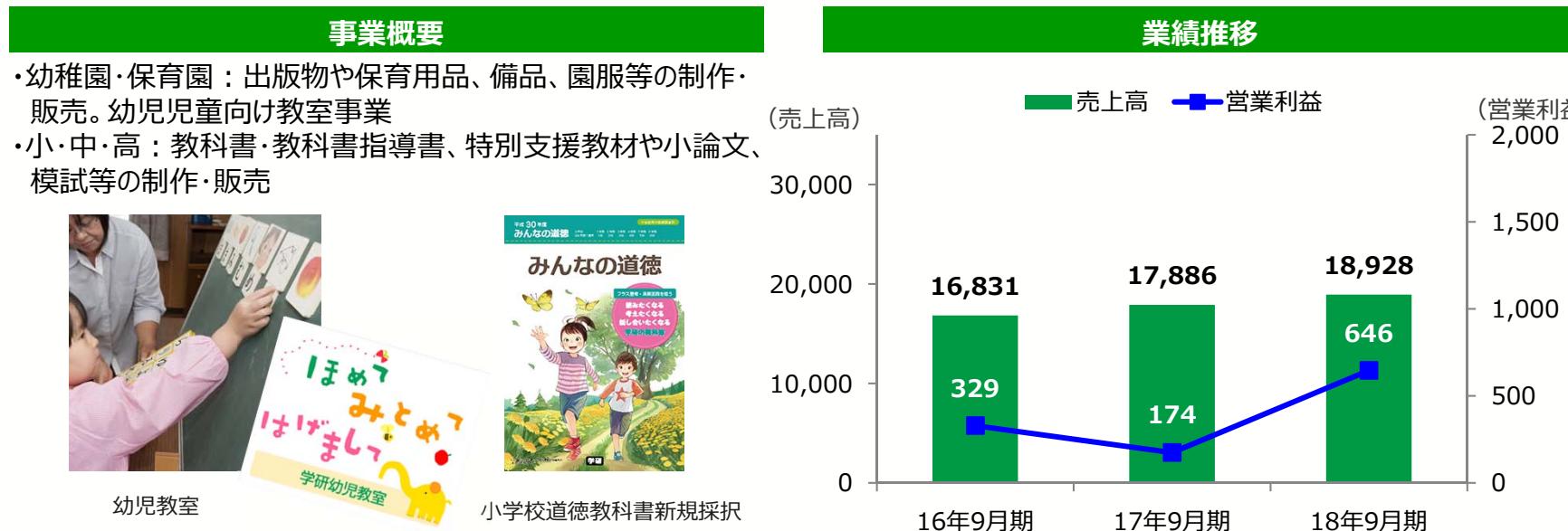


●主要事業の業績と増減要因

	売上高	営業利益	売上高 前期増減	営業利益 前期増減	売上高増減要因	営業利益増減要因
出版	23,797	2,131	△412	△63	・学習参考書・雑誌分野 ↓ ・一般書、マルチメディア ↑	・左記減収による減益 ↓ ・一般書、児童書増益 ↑
出版以外の 事業	6,262	△1,581	△660	△444	・文具玩具の販売減 ↓ ・出版から派生した受託 ↑	・左記減収による減益 ↓ ・学研ゼミ、プライムゼミ損益悪化 ↓ ・英語教育事業の先行費用発生 ↓

セグメント別業績 <教育ソリューション事業>

(百万円)

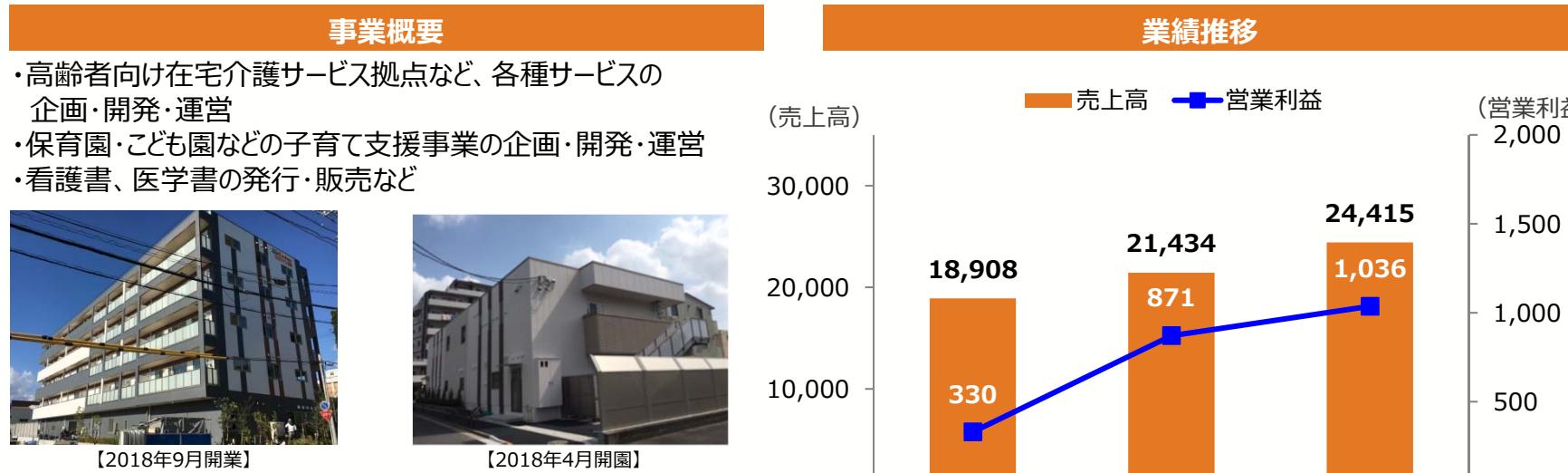


●主要事業の業績と増減要因

	売上高	営業利益	売上高 前期増減	営業利益 前期増減	売上高増減要因	営業利益増減要因
幼児教育	13,892	552	518	174	・園舎建替えの受注増↑ ・教師用ユニフォーム好調↑	・增收による増益↑
学校教育	5,035	93	523	296	・小学道徳教科書新規採択↑	・增收による増益↑

セグメント別業績 <医療福祉サービス事業>

(百万円)



●主要事業の業績と増減要因

	売上高	営業利益	売上高 前期増減	営業利益 前期増減	売上高増減要因	営業利益増減要因
高齢者支援	18,434	577	2,361	103	<ul style="list-style-type: none"> ・7事業所開業 ↑ ・3事業所事業承継 ↑ ・既存入居率向上 ↑ 	<ul style="list-style-type: none"> ・增收による増益 ↑
子育て支援	3,466	107	389	9	<ul style="list-style-type: none"> ・保育3施設開園 ↑ ・学童4か所受託 ↑ ・既存園充足率向上 ↑ 	<ul style="list-style-type: none"> ・增收による増益 ↑ ・求人募集費用等増 ↓
医学看護出版	2,515	352	232	53	<ul style="list-style-type: none"> ・看護師向けeラーニング契約 ↑ ・新資格公認心理師関連書売上増 ↑ 	<ul style="list-style-type: none"> ・增收による増益 ↑

MEMO



中期経営計画「Gakken2020」

～次代を拓くグループ力の結集～

株式会社 学研ホールディングス
代表取締役社長 宮原 博昭



1

前中期経営計画 「Gakken2018」振り返り

前中計振り返り <全社戦略 経営目標>

(億円)

経営目標はすべての項目達成

	18年9月期 計画
売上高	1,070
営業利益	36
営業利益率	3.4%
当期純利益	26
当期純利益率	2.4%
ROE	7.0%以上
配当性向	23.9%



	18年9月期 実績
売上高	1,070
営業利益	36
営業利益率	3.4%
当期純利益	30
当期純利益率	2.9%
ROE	8.1%
配当性向	21.4%

評価
○
○
○
○
○
○
—

前中計振り返り <セグメント別業績>

(百万円)

教育コンテンツを除く3セグメントは計画達成

セグメント	項目	18年9月期 計画	18年9月期 実績	計画比 差異
教育分野	売上高	79,800	79,340	△460
	営業利益	2,600	2,587	△13
	営業利益率	3.3%	3.3%	0.0%
	売上高	30,300	30,353	53
	営業利益	1,300	1,392	92
	営業利益率	4.3%	4.6%	0.3%
	売上高	31,500	30,059	△1,441
	営業利益	800	549	△251
	営業利益率	2.5%	1.8%	△0.7%
教育ソリューション事業	売上高	18,000	18,928	928
	営業利益	500	646	146
	営業利益率	2.8%	3.4%	0.6%
医療福祉分野 医療福祉サービス事業	売上高	24,200	24,415	215
	営業利益	1,000	1,036	36
	営業利益率	4.1%	4.2%	0.1%
その他	売上高	3,000	3,273	273
	営業利益	0	25	25
	営業利益率	0.0%	0.8%	0.8%
合計	売上高	107,000	107,030	30
	営業利益	3,600	3,652	52
	営業利益率	3.4%	3.4%	0.0%

前中計振り返り <全社戦略 経営方針>

教育分野の「深化」「変革」が急務

教育分野 △

ブランドの再構築による
更なる成長と収益基盤の盤石化

- ・ブランド再構築を図る新規事業の創出途上
- ・既存事業に依存した収益構造

医療福祉分野 ○

事業拡大と収益力の向上

- ・事業拡大と収益力向上を実現
- ・更なる成長加速に向けた物件開発力や
介護・保育人材の確保に課題

経営基盤の強化 △

資本効率の向上と株主還元 ○

前中計振り返り <全社戦略 経営方針>

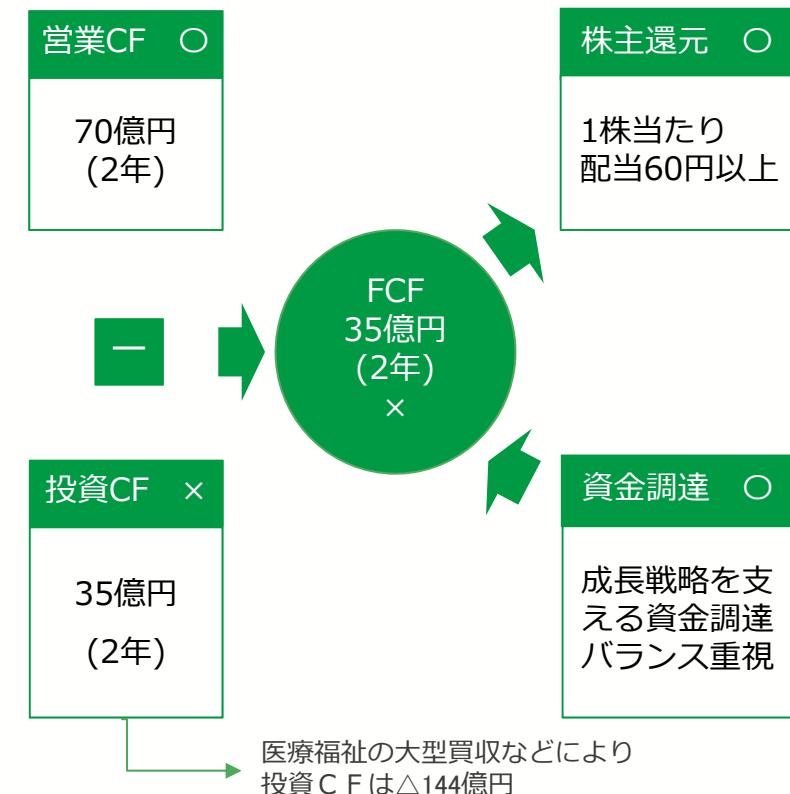
成長に向けた一層の基盤強化

<経営基盤の強化>

経営	グループ戦略の立案・実行管理体制の強化 コーポレートガバナンスコード対応推進 コンプライアンスの徹底	△
戦略	セグメントごとの責任体制へ移行 セグメント権限強化、実行管理体制の強化	△
事業	営業戦略 地域本部による密着型、提案力向上	△
機能	間接業務の効率化と品質向上	△
財務	成長投資と財務安全性のバランス重視	△
組織人事	経営人材の育成 組織風土「知る・挑む・創る」の進化・深化 ダイバーシティ推進	△

大型買収成約も増配実施

<株主還元>



前中計振り返り <事業戦略 教育分野>

既存事業は概ね堅調、新規事業の育成に苦戦

教育サービス	学研教室 国内	従来型FC教室と法人契約教室の積極的展開による教室数・会員数拡大 多様な教育サービスの提供（学研ゼミコース・中高生部門の増設）	△
	学研教室 海外	従来型FC教室モデルの中韓・ASEAN展開	
	進学塾	校舎数拡大と学研ゼミを起点とする新規顧客獲得 新しい個別学習システム「パピルス」の試行と普及拡大	
教育コンテンツ	出版	競合の追随を許さないコンテンツ開発力をさらに磨き、学研プラス+文理連携で学参、児童書の市場を席卷	×
	出版プラス	コンテンツ開発力を活かした多世代向け英語事業の展開 塾・予備校に配信中の大学受験用映像教材「学研プライムゼミ」の講座拡充と学校、家庭への販路拡大	
	デジタル	教育総合ポータルサイト「学研ゼミ」のコンテンツ拡充と会員獲得 電子出版の商品点数と販路の拡大	
ソリューション	幼稚園 保育園	幼稚園教育要領・保育所保育指針改定を見据えた新商品の開発 知育教室の普及拡大	△
	小・中学校 高校	学習指導要領改定に伴い、強みを活かして小中道徳教科へ挑戦 周辺事業の拡大	
	営業組織	販売チャネルの再編統合、地域本部との連携による営業体制の強化	

前中計振り返り <事業戦略 医療福祉分野>

介護・医療関連事業は拡大成長、保育事業展開に課題

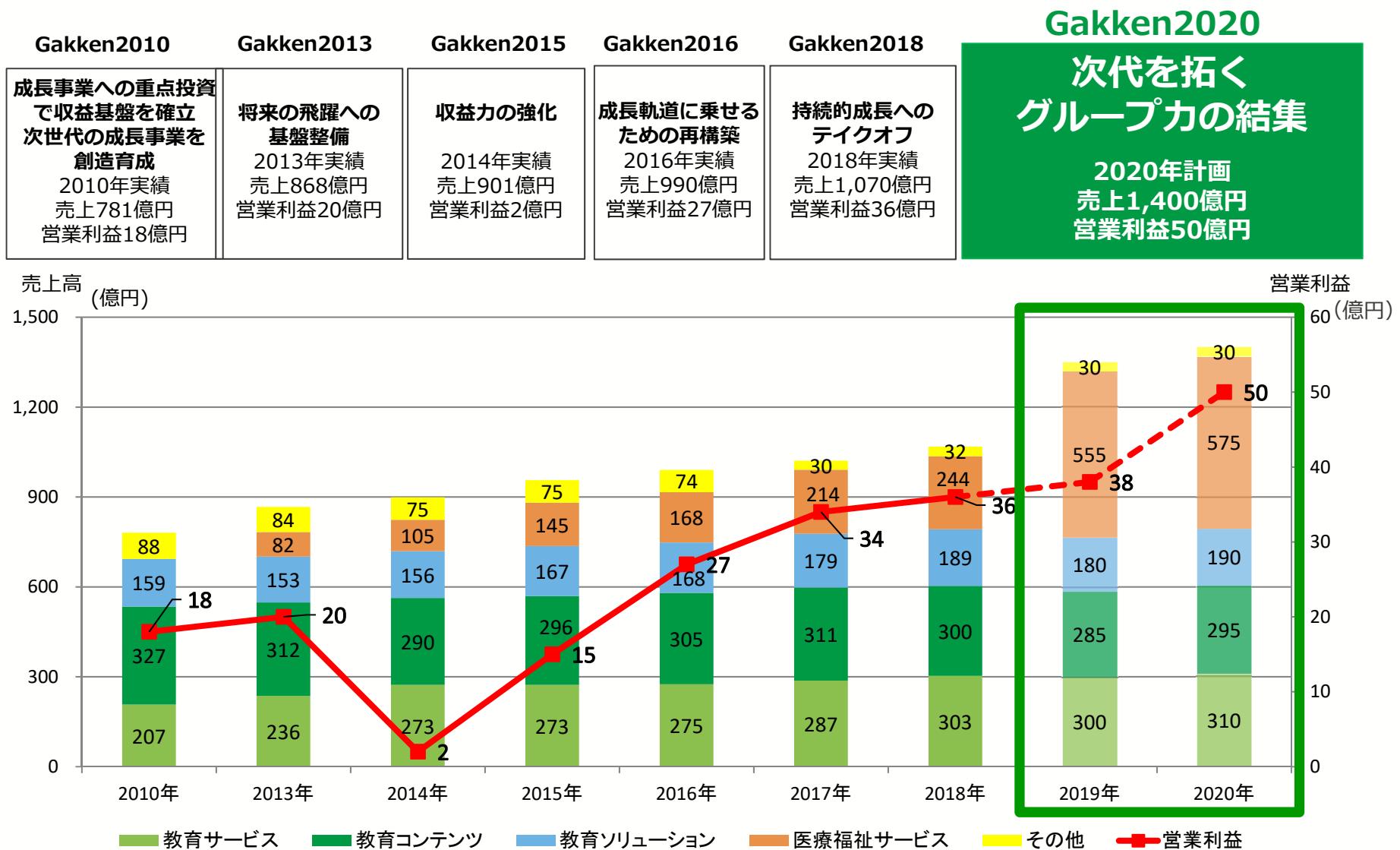
医療 福祉 サービス	介護	介護事業の拠点数拡大(サ高住・訪問看護) ニーズに即した高品質なサービス提供 (配食サービス・認知症予防教室)	○
	保育	保育園・学童施設の拠点数拡大 良質な保育人材の安定的な確保 保育サービスの品質向上・保育士教育プログラム確立	△
	医療	医学・看護・介護分野の書籍・e-ラーニングコンテンツの 開発強化	○



2

中期経営計画 「Gakken2020」全社戦略

本中期経営計画の位置づけ



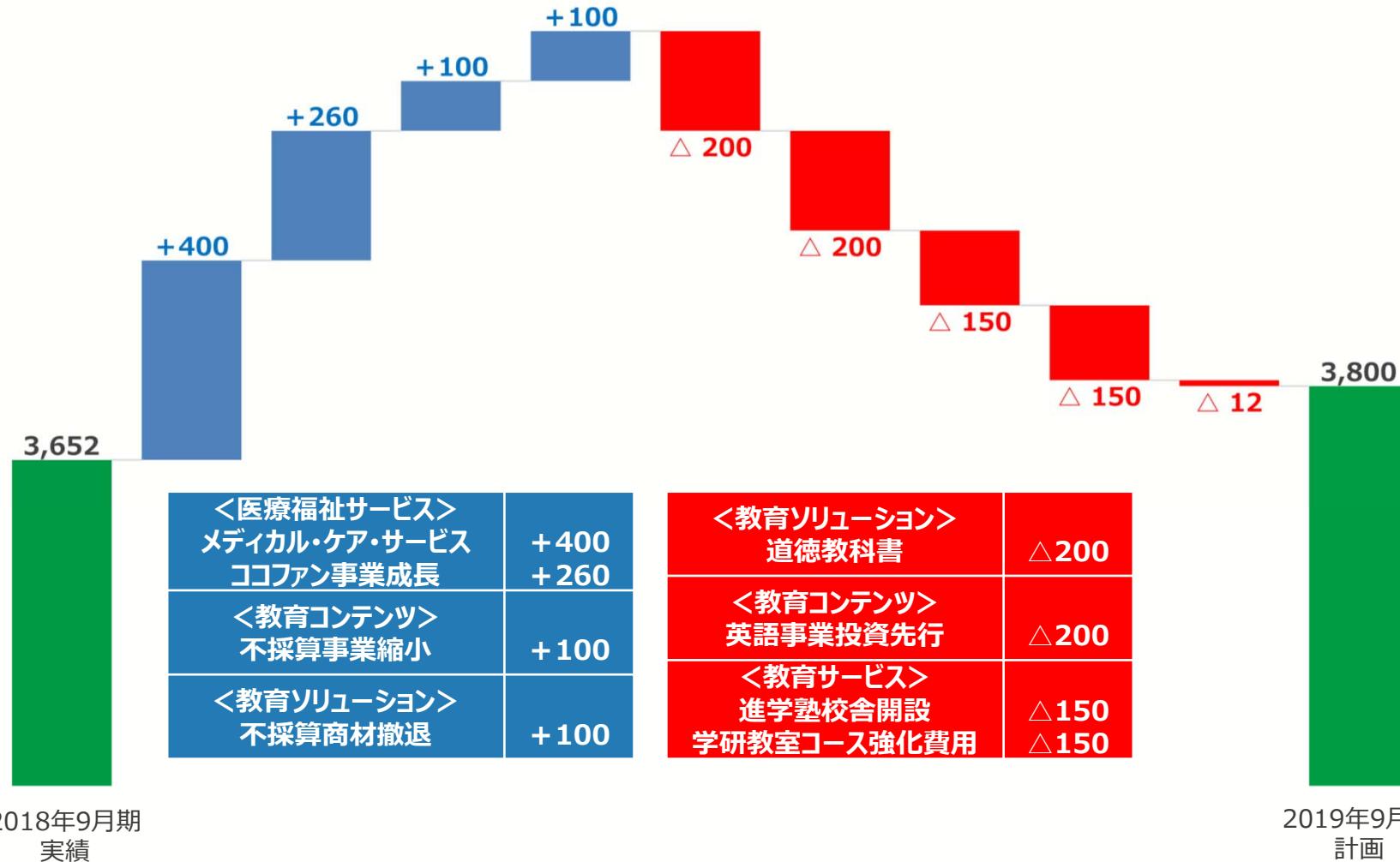
経営数値目標

2020年9月期に営業利益50億円をクリア

	18年9月期 実績	19年9月期 計画	20年9月期 計画	(億円)	23年9月期 目標
売上高	1,070	1,350	1,400		営業利益率 5%
営業利益	36	38	50		ROE 8%
営業利益率	3.4%	2.8%	3.6%		配当性向 30%以上
当期純利益	30	25	33		
当期純利益率	2.9%	1.9%	2.4%		
ROE	8.1%	6.1%	7.7%		
配当性向	21.4%	—	—		

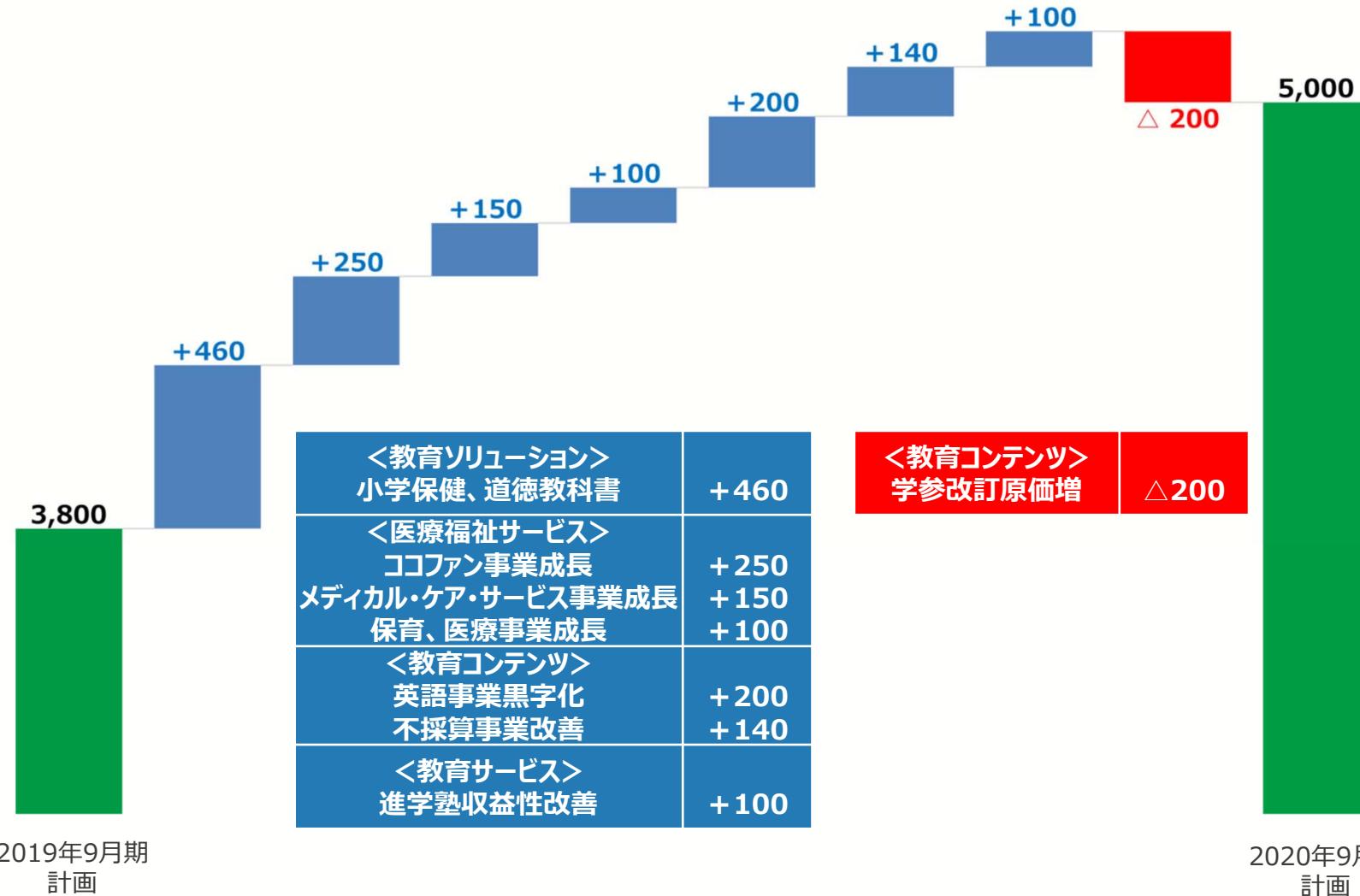
19年9月期営業利益増減要因 <18年9月期比較>

(百万円)



20年9月期営業利益増減要因 <19年9月期比較>

(百万円)



メディカル・ケア・サービス株式会社グループインによるシナジー

ココファン、メディカル・ケア・サービスのシナジー効果は実績で上乗せ

●特定施設の入居率向上

- ・プロモーション量（チャネル・種類・予算）の増加を実行
- ・学研ブランドによる営業促進と人員投入

●グループ外退居減少による機会損失の抑制（プロモーションコスト削減）

- ・MCS – 学研ココファン間の待機者確保・入居者マッチング

●採用募集費の改善

- ・学研グループ・学研ブランドによる求人効率の向上
- ・新人事制度導入・賃金UP
- ・ハローワークの効果的展開
- ・応募課金型WEB媒体・自社WEB媒体の見直し
- ・ローカル施策（看板やポスティング）による多チャネル展開
- ・採用プロセス自体の強化・見直し

なぜメディカル・ケア・サービス & 学研なのか



Medical Care Service

●理念:

【MCSの価値基準】

顧客への良質なサービスの提供、
全社員の幸せの追求、地域との共生

●主ターゲット

:全国・中間所得者層

●ニーズ:認知症高齢者の介護・自立支援

●価格帯:月額10万円台

学研

Cocofump[®]

●理念:

すべての人が心ゆたかに生きることを願い
今日の感動・満足・安心と
明日への夢・希望を提供します

●主ターゲット

:全国・中間所得者層

●ニーズ:生活支援・介護全般

●価格帯:月額10万円台

学研の高齢者福祉事業との親和性が高い

経営方針

「2つの成長エンジン」で次代を拓く

教育分野

自ら事業を変革させ
新しい学びを牽引

医療福祉分野

サービス拡大と
更なる品質向上の追求

経営基盤の強化

資本効率の向上と株主還元



持続的成長による企業価値向上

経営方針 <経営基盤の強化>

経営基盤を強化するため7つの経営施策を実行

1 事業戦略モニタリング

5 財務戦略

2 組織人事改革

6 投資評価

3 収益構造改革

7 マーケティング強化

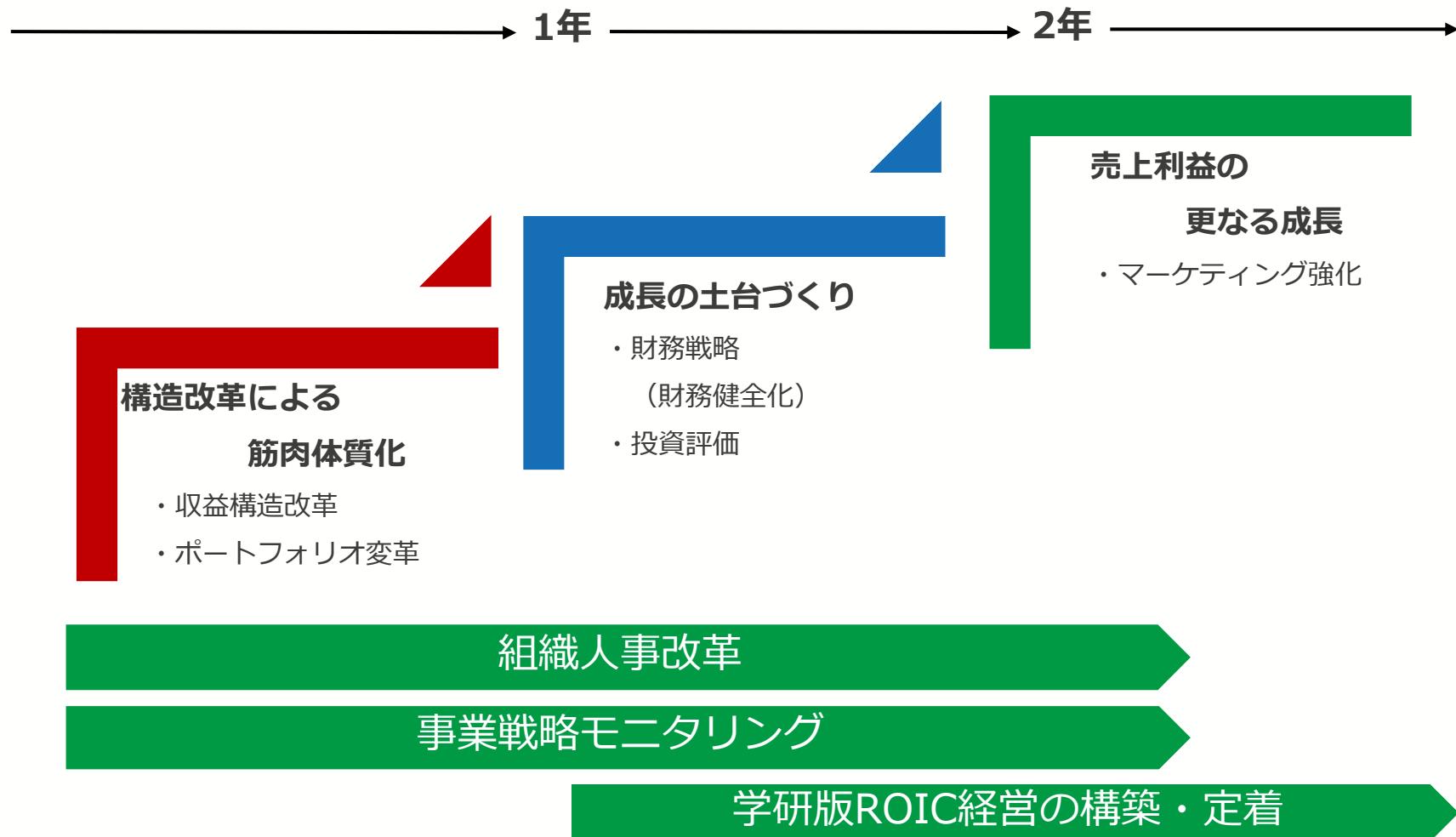
4 ポートフォリオ変革



グループ力の結集

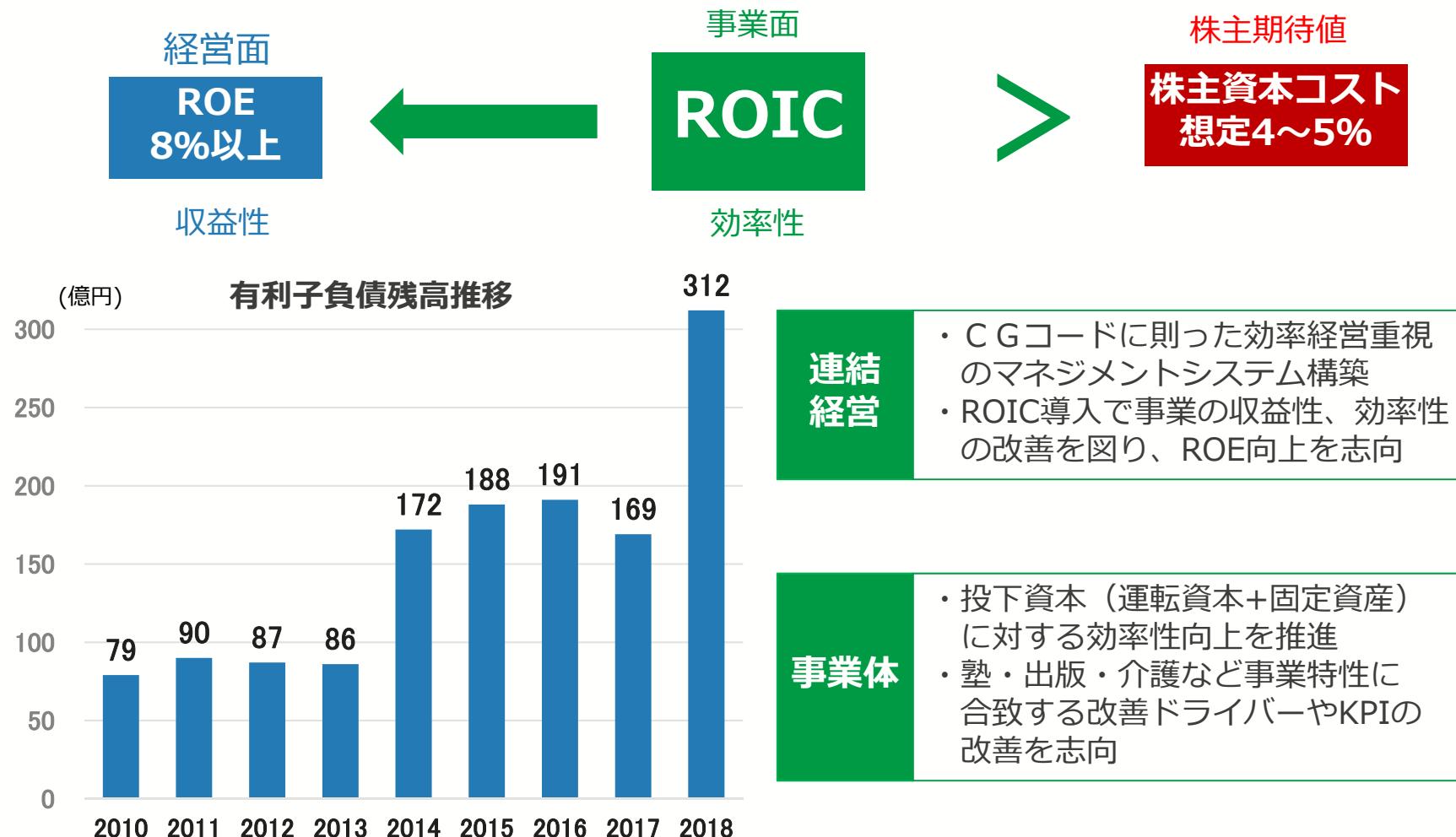
経営方針 <経営基盤の強化>

経営施策のロードマップ



経営方針 <資本効率の向上>

ROE向上を目的としたROICの導入



経営方針 <株主還元>

キャッシュ創出力を高め積極投資・株主還元拡大

営業キャッシュフロー

100億円(2年間)

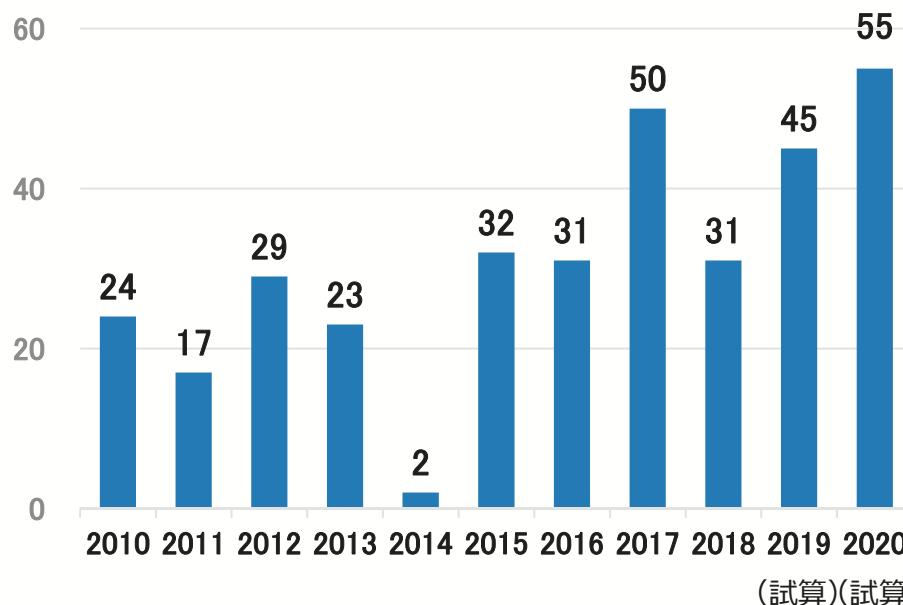


投資キャッシュフロー

成長事業に積極投資
投資基準作成と厳格運用

(億円)

営業キャッシュフロー推移



株主還元

配当性向30%以上に向け増配
・2019年9月期
1株当たり配当75円



3

中期経営計画 「Gakken2020」事業戦略

本中計の前提となる環境認識

市場環境変化や社会課題の対応を事業成長の機会と認識

政治

「一億総活躍社会」規制緩和・財政支援
・待機児童解消、介護離職防止
2020年教育改革

経済

国内経済成長の鈍化
消費増税

社会

少子化の進行
共働き世帯増加による待機児童問題と保育園不足
高齢化の加速(2025年問題)
SDGs、ESG

技術

デジタル技術の高度化
・EdTech
・クラウドサービス
・AIやビッグデータ活用

教育市場

学習塾市場の成熟化
出版市場の縮小と販売チャネルの変化
新設保育園・こども園の増加、学校数の減少
デジタルコンテンツ市場拡大
こども一人当たり教育費増加
英語・プログラミング・ICT学習の需要増加

医療福祉市場

2025年 高齢化率約30%・高齢者約3,700万人に到達
地域包括ケアシステムの構築
待機児童数増加傾向

保育士不足と待遇改善

事業戦略 <教育分野>

事業変革により新しい学びを創出

教育 サービス

新しい学習コンテンツをグループ横断で開発、リアル教育の場で実践

学研教室：教室数の維持・拡大
コース強化（算国→算国英、STEAM本格化）、英語塾立上げ
進学塾：ドミナント戦略と自立型個別学習システム拡大を推進
コース開発（プログラミング、4技能対応英語、アセスメント）
教育アライアンスネットワーク（NEA）の普及・拡大

教育 コンテンツ

カテゴリトップ実現と業態転換

学習参考書：英検書シリーズでシェア拡大（指導要領改訂機会）
児童書：各カテゴリーでトップシェア
英語：オンライン英会話導入先の拡大、東京都英語村の運営
事業再編：不採算事業撤退等

教育 ソリュー ション

筋肉質の事業体に変革

保育：オリジナル商品の販売強化
幼稚教室：知育・科学・英語分野の拡大
学校：教科書営業体制強化（保育トップ維持、道徳シェアアップ）
不採算商材撤退

事業戦略 <医療福祉分野>

学研版地域包括ケアシステムの実現

介護

サ高住とグループホームのシナジー創出

- ・サービス機能の相互補完
- ・施設開発力・展開力の向上
- ・地域包括ケアモデルの全国普及

サ高住：首都圏の更なる収益性の向上、ドミナント開発

湘南の事業再構築（商品・価格帯の見直し）

西日本の入居率向上、地方未出店エリアへの進出

グループホーム：運営棟数の拡大

認知症ケア・サービス品質の向上

海外拠点の収益化

保育

新園展開のスピード向上と人材確保

運営ガイドライン・学研アプローチ構築による保育品質の向上

学童施設の運営受託

医療

e-ラーニングの契約病院数拡大

セグメント別計画

(百万円)

セグメント	項目	18年9月期 実績	19年9月期 計画	20年9月期 計画
教育分野	売上高	79,340	76,500	79,500
	営業利益	2,587	2,080	2,780
	営業利益率	3.3%	2.7%	3.5%
教育サービス	売上高	30,353	30,000	31,000
	営業利益	1,392	1,100	1,200
	営業利益率	4.6%	3.7%	3.9%
教育コンテンツ	売上高	30,059	28,500	29,500
	営業利益	549	440	580
	営業利益率	1.8%	1.5%	2.0%
教育ソリューション	売上高	18,928	18,000	19,000
	営業利益	646	540	1,000
	営業利益率	3.4%	3.0%	5.3%
医療福祉分野 医療福祉サービス	売上高	24,415	55,500	57,500
	営業利益	1,036	1,700	2,200
	営業利益率	4.2%	3.1%	3.8%
その他	売上高	3,273	3,000	3,000
	営業利益	25	20	20
	営業利益率	0.8%	0.7%	0.7%
合計	売上高	107,030	135,000	140,000
	営業利益	3,652	3,800	5,000
	営業利益率	3.4%	2.8%	3.6%

MEMO



補足資料

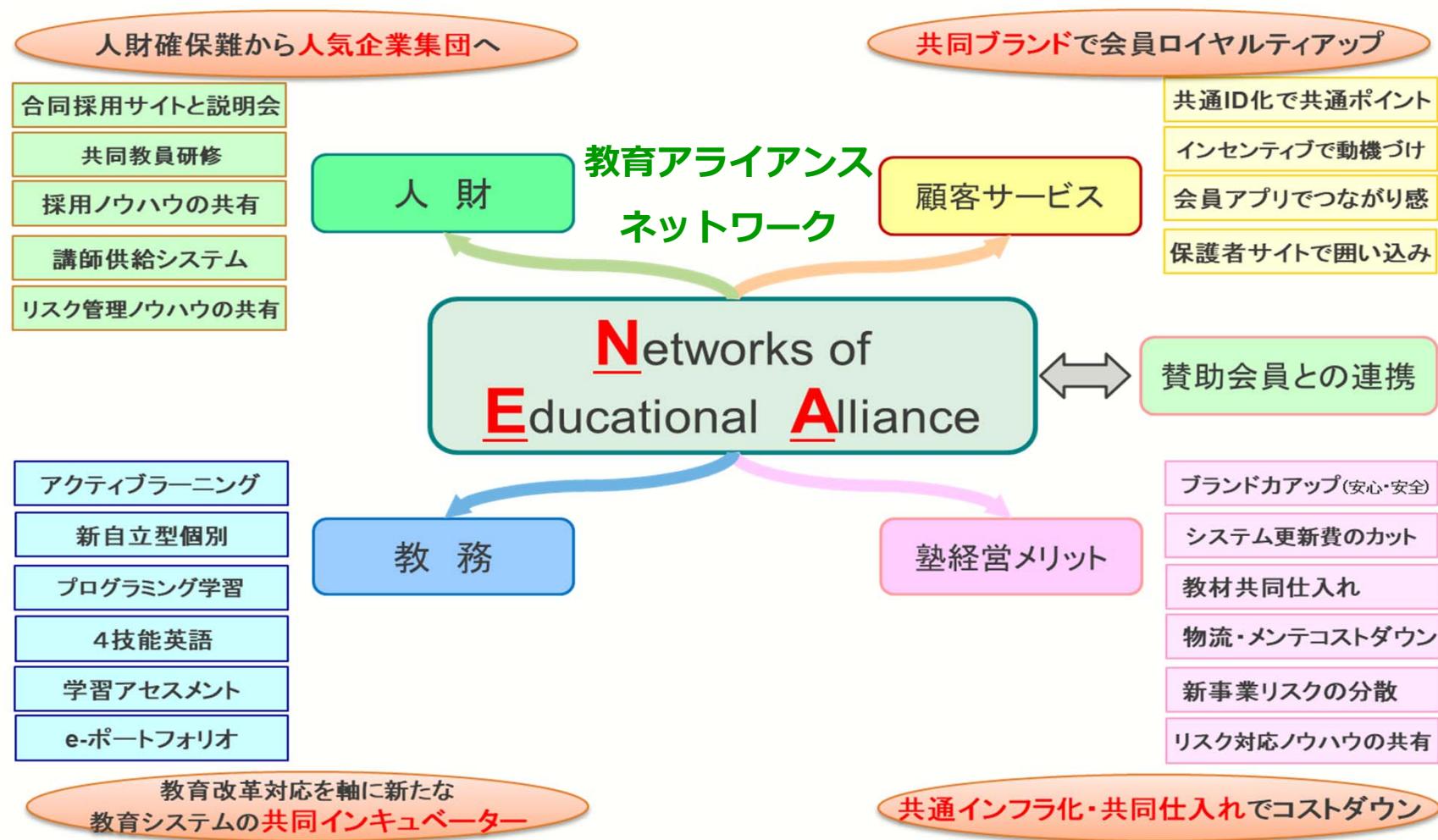


1

中計関連資料

教育アライアンスネットワーク <教育サービス事業>

“ゆるやかな”アライアンスで、さまざまなサービスを提供。
「子どもたちの未来を輝かせる指導」の拡大と各々の持続的成長へ



英語事業（TGG）<教育コンテンツ事業>

- ・TOKYO GLOBAL GATEWAY(TGG)は東京都教育委員会と連携、体験型英語学習施設“東京都英語村”を9/6に開業
- ・2019年3月までに約5万人が来場見込み
学校、塾、ファミリー層、社会人研修等 toB,toC,toSすべてのアプローチで、
2020年年間20万人※来場をめざす

TGG 4つの特長

国内最大級

同時間帯に
最大600人収容



少人数で
圧倒的会話量

児童生徒8人に1人の
英語スタッフ



英語を使う

12の海外生活ゾーンで
英語を使う



英語で学ぶ

17の特別授業で
英語のまま学ぶ

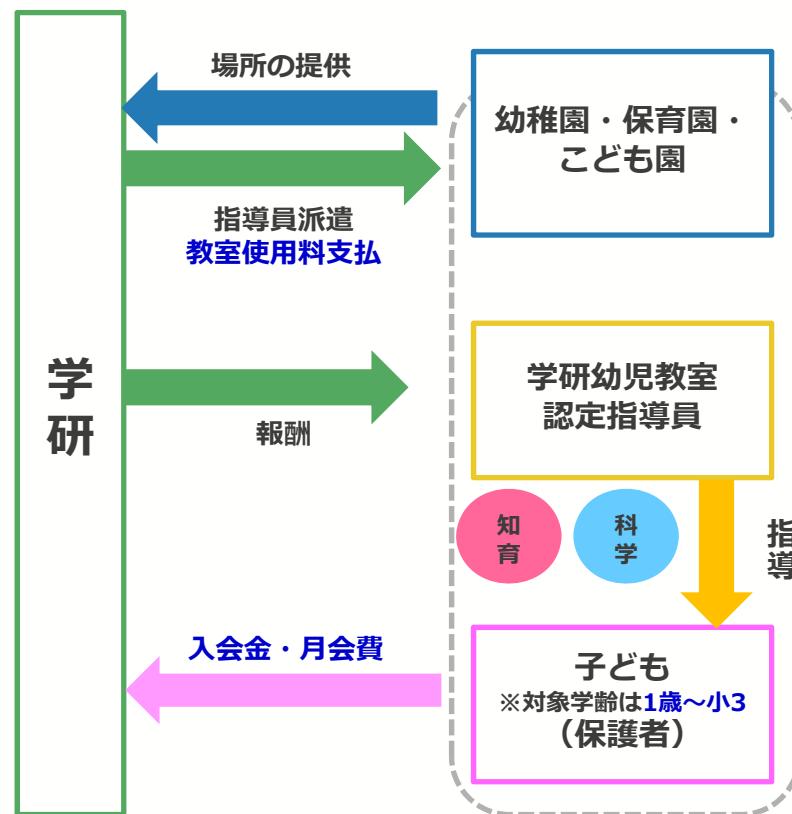


※中期経営計画においての目標数値

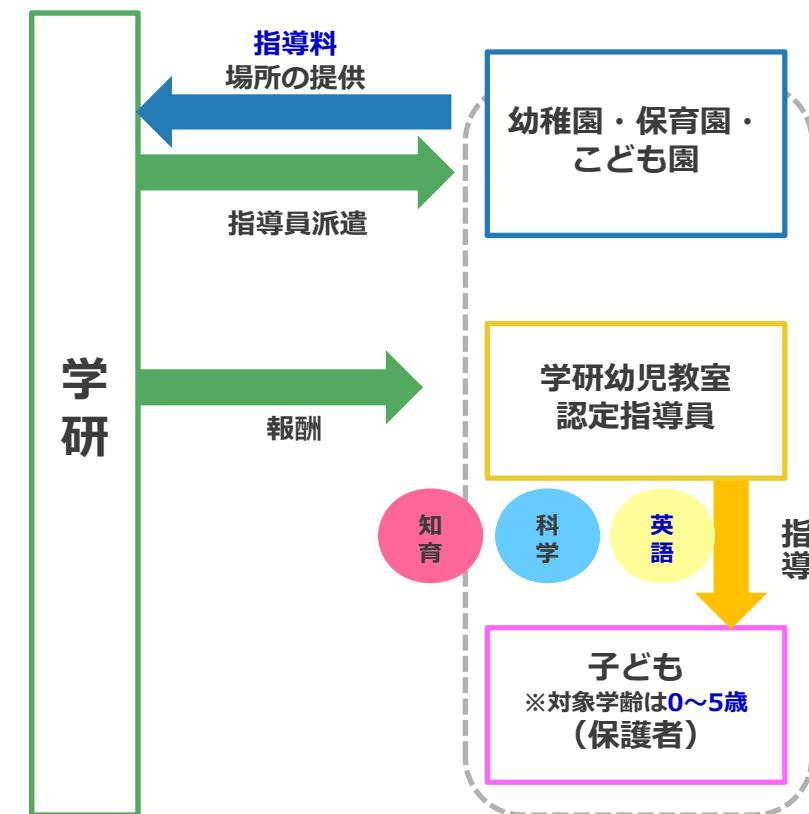
幼児教室 <教育ソリューション事業>

保育時間内や終了後の時間を活用した幼児教育への要請が高まるなか
園内で遊びながら学べる教材・カリキュラムを認定指導員が提供

課外教室 (対象: 希望者)



正課教室 (対象: 園児全員)



学研版地域包括ケアシステム <医療福祉サービス事業>

0歳から100歳を超える高齢者まで
多世代が支え合いながら地域の中で安心して暮らせる街づくり





2

セグメントデータ集

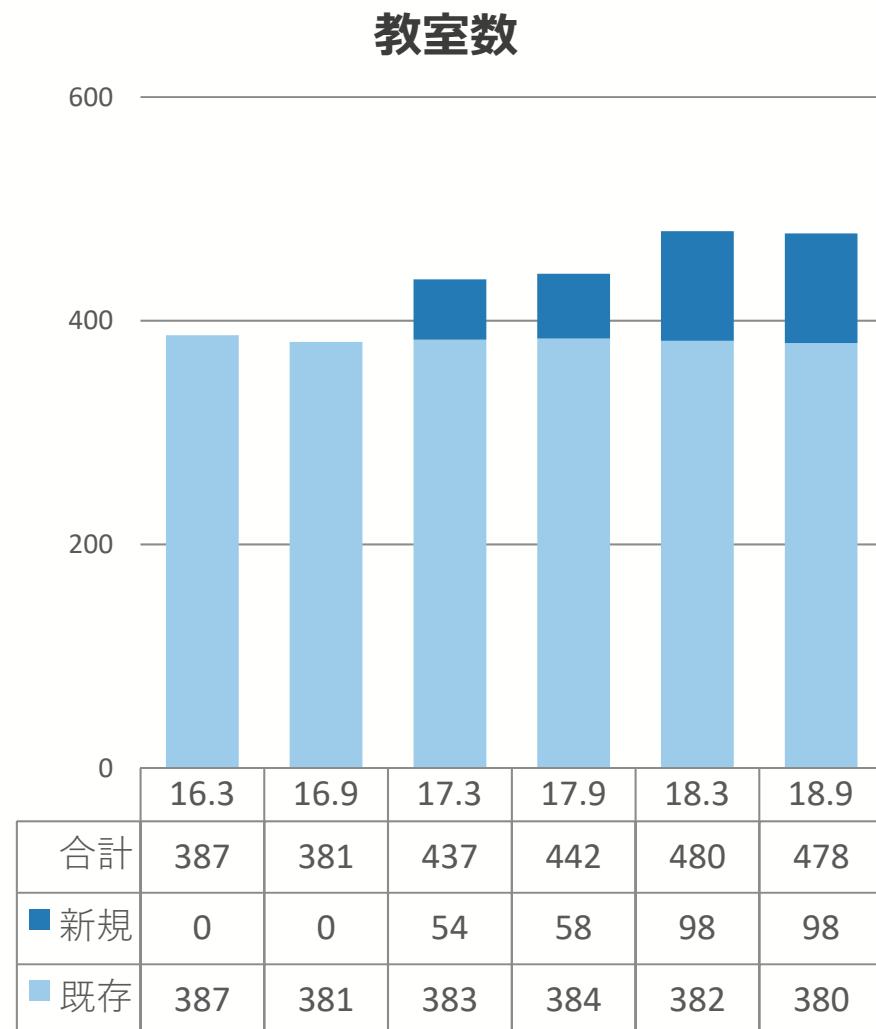
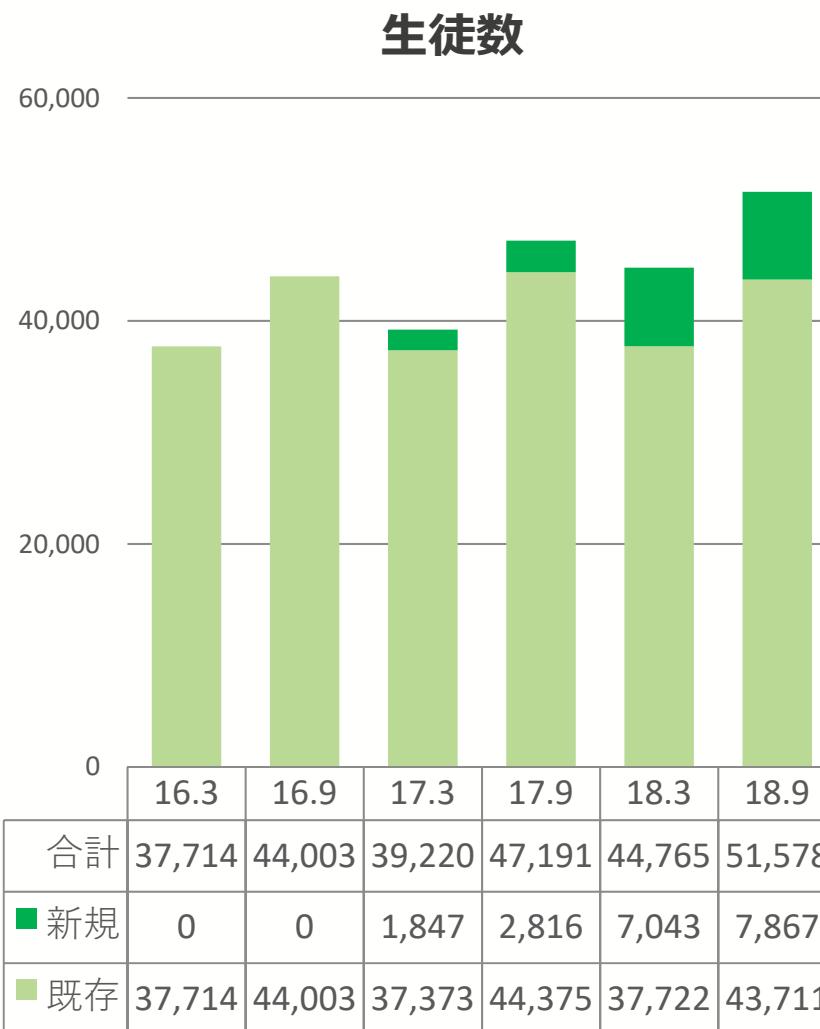
学研教室 教科会員数・認可教室数 <教育サービス事業>



※1 教科会員数・・・1人で2教科学習していれば会員数2と、3教科であれば3とカウントする、履修教科数を基準とした会員数の考え方

※2 認可教室数・・・学研教室では算国と英語の2種類の認可区分があり、双方の認可を取得すれば2教室とカウントする、取得認可数を基準とした教室数の考え方

進学塾 生徒数・教室数 <教育サービス事業>



新規塾：①SIGN-1(2016年12月より) ②高等進学塾(2017年3月より) ③文理学院(2017年12月より)

G-PAPILS (自立型個別学習システム) <教育サービス事業>

映像配信とAIを活用した次世代型の自立型個別学習塾

学研の強みに新たな技術を	G-PAPILSの学習メソッド
経験豊富な実力派講師の授業 ⇒映像化	自分のペースで進められる “高品質な映像授業”
豊富な学習コンテンツ ⇒人工知能（AI）との融合	一人ひとりに最適な教材で “アダプティブラーニング”
「やる気」育成のしくみ ⇒ビッグデータ活用	理解度の可視化と “メンタリングメソッド”



● フラッグシップ教室2018年
12月OPEN

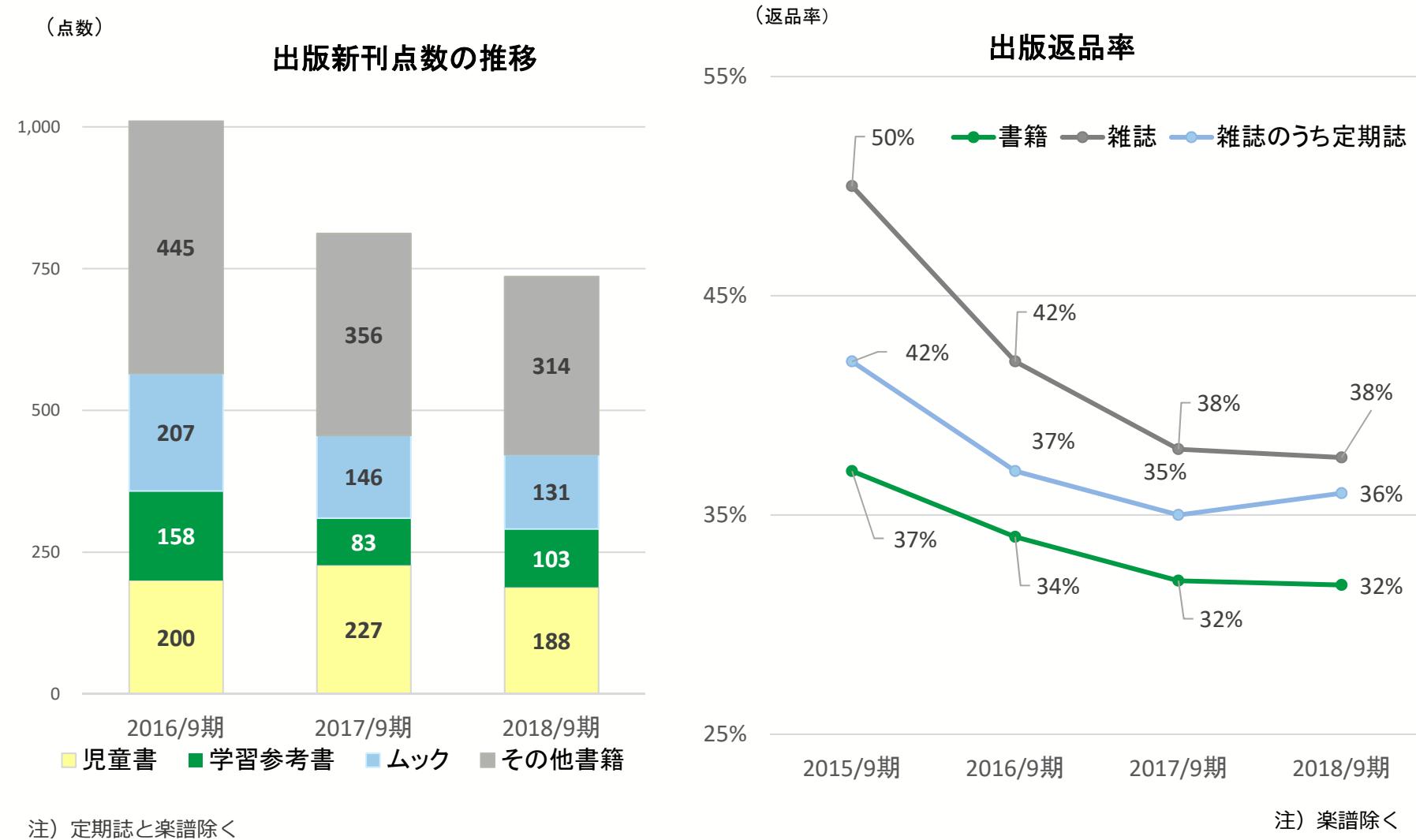


【開講地】東京都江戸川区葛西

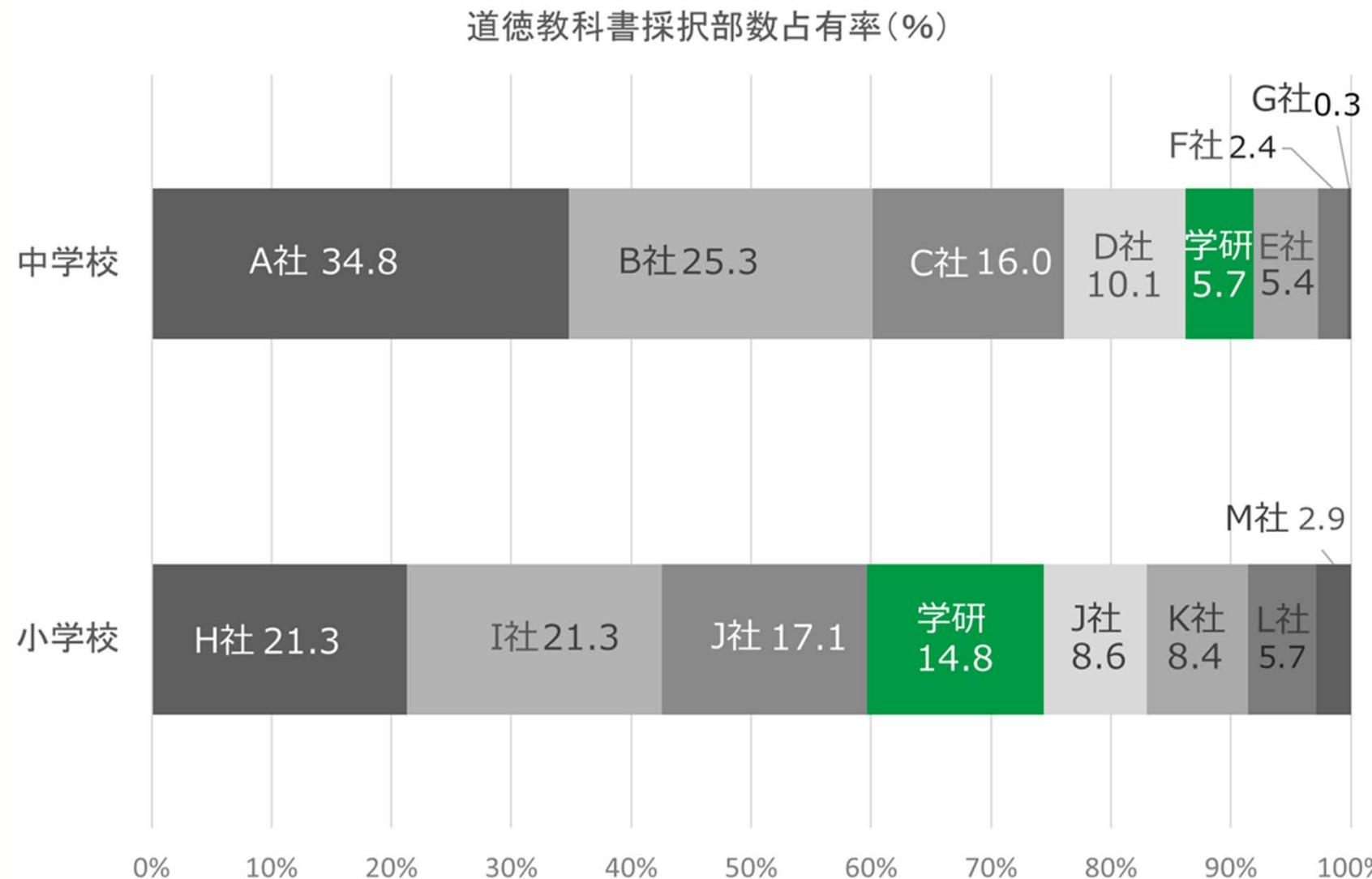
● 生徒数・教室数推移

	2017年3月 (試行開始)	2018年3月	2018年9月
受講生徒数	1,566	1,637	2,121
導入教室数	69	82	89

出版新刊点数と返品率 <教育コンテンツ事業>



道徳教科書の採択 採択部数 <教育ソリューション事業>

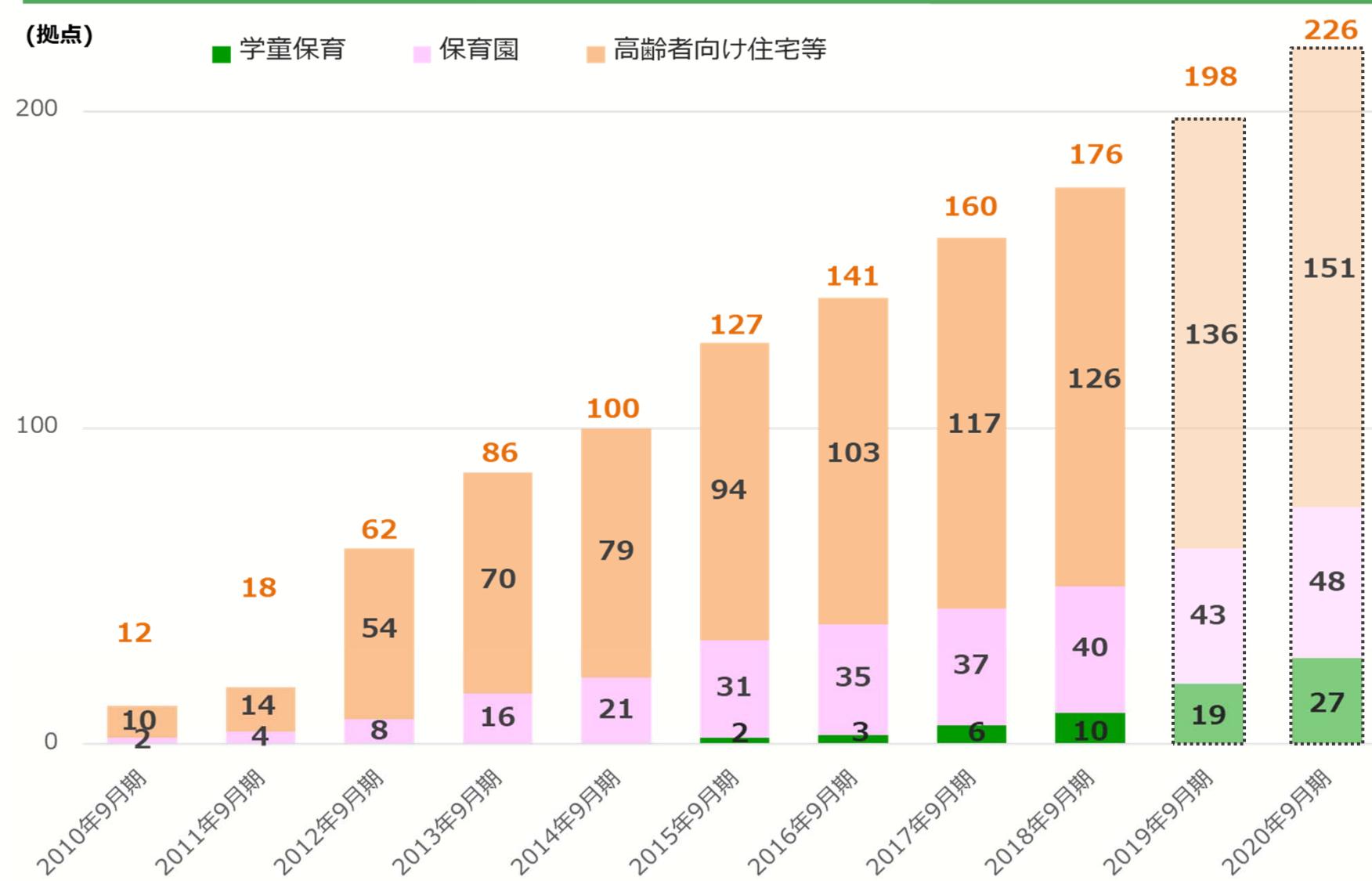


教科書発行スケジュール <教育ソリューション事業>

		2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
小学保健	検定				△				△	
	採択					●				●
	使用開始	◎				◎				
中学保体	検定				△				△	
	採択	●				●				
	使用開始	◎				◎				
小学道徳	検定		△		△				△	
	採択			●		●				●
	使用開始				◎	◎				
中学道徳	検定		△		△				△	
	採択			●		●				
	使用開始				◎	◎	◎			

△検定 ●採択 ◎使用開始

高齢者福祉・子育て支援拠点数 <医療福祉サービス事業>



開設数及び開設エリア <医療福祉サービス事業>

開設実績

開設拠点数	18年9月期(通期)		19年9月期 (通期)	19年9月期 (累計)
	計画	実績	計画	計画
高齢者向け住宅等	15	10	10	136
子育て支援施設（保育）	6	3	3	43
子育て支援施設（学童）	11	4	10	20

18年9月期(通期)の地域別開設実績

開設数	開設地域
高齢者向け住宅等	東京都（3） 神奈川県（3） 静岡県（1） 愛知県（2） 岡山県（1） 《計10拠点》
子育て支援施設（保育）	東京都（1） 神奈川県（1） 埼玉県（1） 《計3拠点》
子育て支援施設（学童）	神奈川県（4） 《計4拠点》

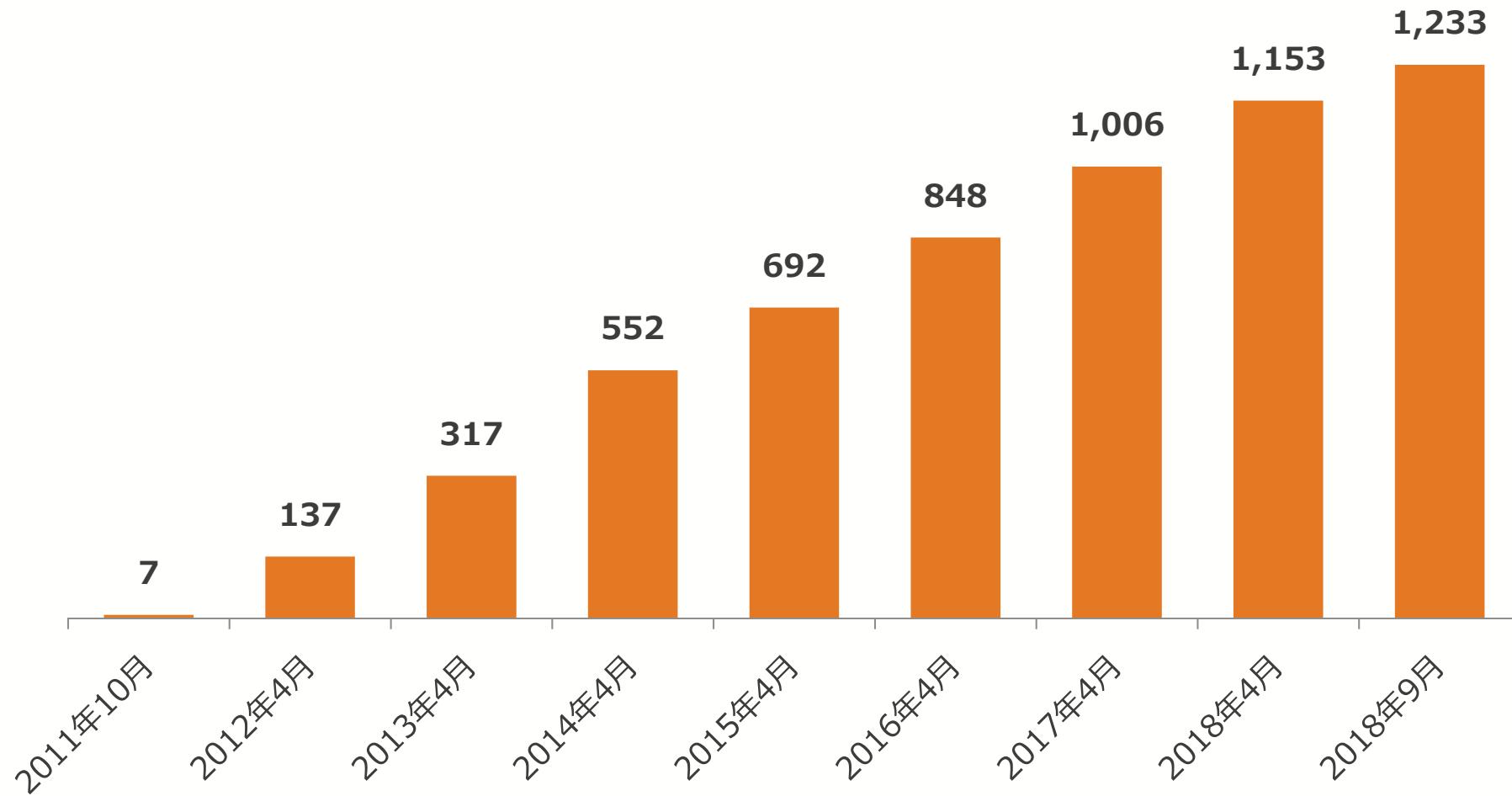
19年9月期(通期)の地域別開設予定

開設数	開設地域
高齢者向け住宅等	千葉県（3） 神奈川県（4） 静岡県（1） 京都府（2） 《計10拠点》
子育て支援施設（保育）	東京都（3） 《計 3拠点》
子育て支援施設（学童）	東京都（1） 神奈川県（9） 《計 10拠点》

施設入居率・充足率 <医療福祉サービス事業>

			17年9月末		18年9月末		19年9月末	
			計画	実績	計画	実績	計画	
高齢者 福祉 事業	首都圏	総戸数	2,839	3,060	3,544	3,533	3,625	
		入居数	2,548	2,773	3,177	3,320	3,409	
		入居率	89.7%	90.6%	89.6%	94.0%	94.0%	
	湘南	総戸数	962	962	962	932	991	
		入居数	904	861	884	868	921	
		入居率	94.0%	89.5%	91.9%	93.1%	92.9%	
	西日本	総戸数	1,381	1,381	1,431	1,419	1,791	
		入居数	1,280	1,151	1,289	1,297	1,636	
		入居率	92.7%	83.3%	90.1%	91.4%	91.3%	
	合計	総戸数	5,182	5,403	5,937	5,884	6,407	
		入居数	4,732	4,785	5,350	5,485	5,966	
		入居率	91.3%	88.6%	90.1%	93.2%	93.1%	
子育て支援事業 (保育園)		定員数	2,317	2,296	2,486	2,486	2,696	
		園児数	2,044	2,000	2,178	2,102	2,320	
		充足率	88.2%	87.1%	87.6%	84.6%	86.1%	

看護師向けeラーニング契約病院数 <医療福祉サービス事業>





IRに関するお問い合わせ先

株式会社学研ホールディングス 財務戦略室

〒141-8510 東京都品川区西五反田2-11-8

電話 : 03-6431-1050

FAX : 03-6431-1666

本資料には、事業計画に関する記述が含まれております。こうした記述は、当資料の作成時点における経済環境や事業方針等の一定の前提に基づき作成しております。

従って、実際の業績がこれらの事業計画とは異なるリスクや不確定要素が存在することを予めご承知下さい。