

2025年3月期 第1四半期

決算説明資料

株式会社ウィザス 2024年8月9日

“社会で活躍できる人づくり”を実現できる最高の教育機関を目指す



東証スタンダード 証券コード 9696

1. **グループ概要**
2. **2025年3月期 第1四半期 実績**
3. **業績予想・今後の展望**
4. **APPENDIX**

1. **グループ概要**
2. 2025年3月期 第1四半期 実績
3. 業績予想・今後の展望
4. APPENDIX

会社名	株式会社ウィザス (With us Corporation)
設立	1976年7月10日
資本金	1,299百万円
代表者	生駒 富男
本社所在地	大阪府中央区備後町3丁目6番2号 KFセンタービル
事業内容	通信制高校「第一学院高等学校」、学習塾「第一ゼミナール」等の教育サービスを展開
拠点数	全国244拠点 (高校・大学 42、学習塾 188、グローバル7、その他7)
従業員数 (連結)	989名 (男 : 631名 女 : 358名) (2024年6月末現在)
市場	東京証券取引所 スタンダード市場【証券コード : 9696】
発行済み株式数	10,140,000株 (2024年6月末現在)
決算月	3月

私たちは、ウィザス独自の「プラスサイクル学習法」の実践を通じ、生徒の「自他肯定感」向上を育むために、一人ひとりの生徒の状況や個性を尊重し、生徒自身が自分を意欲喚起でき、自己成長し続ける力を養える教育をめざしてまいります。

代表取締役社長 生駒 富男



経営理念「3つの貢献」

当社は、社員・スタッフの自己成長支援と短期的な各種の目標達成は当然のこととして、教育分野を中心に、社会の進歩と発展、とりわけ「教育は人の幸せに寄与すべき」を第一義とし、社員・スタッフ・会社が一丸となり、「3つの貢献」の実現を目指すことを明確にするため、理念として設定しています。

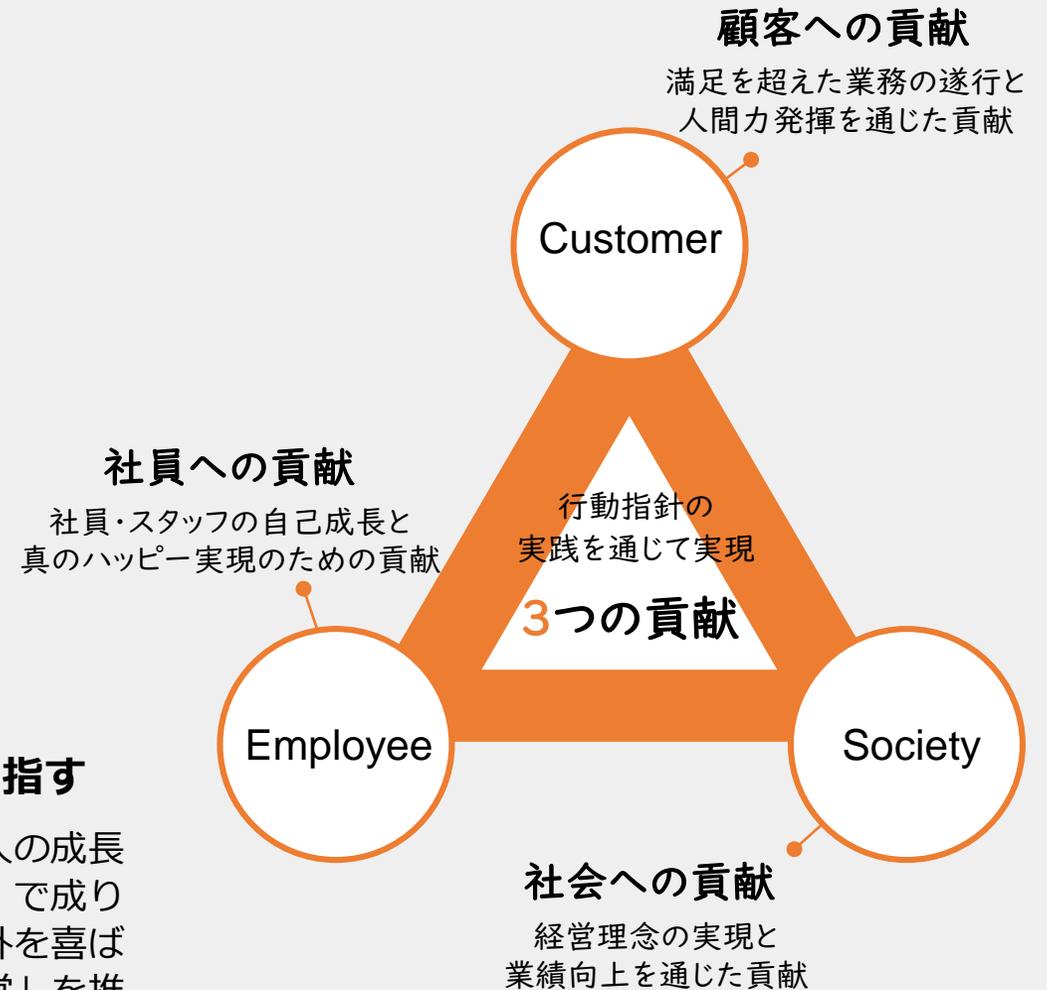
教育理念「1/1の教育」

全生徒一律ではなく、一人ひとりの生徒と向き合っ、一人ひとりの生徒の幸福を願って、一人ひとりの生徒を「育む」ことを重視する意味から「1/1の教育」を理念として掲げています。

コーポレートビジョン

“社会で活躍できる人づくり”を実現できる 最高の教育機関を目指す

生徒のみならず、社員・スタッフをふくめ、当社に関わるすべての人の成長を支援してまいります。また、企業活動は全て「他喜（顧客の満足）」で成り立っている、その前提のもと、全社員・スタッフの「他喜力（自分以外を喜ばせることに喜びを感じる力）」の発揮を通じて「顧客ロイヤルティ経営」を推進していきます。



グループ全体で教育を軸とした事業発展を目指し、カンパニー制を導入



高校・大学事業カンパニー

主な事業 通信制高校、資格取得支援、大学との連携



学習塾事業カンパニー

主な事業 学習塾（集団指導・個別指導）、幼児英語/学童英語



グローバル事業カンパニー

主な事業 日本語学校、日本語教師養成、通訳・翻訳、外国人就労支援



能力開発・キャリア支援事業カンパニー

主な事業 教育コンテンツ・社会人向けe-ラーニングの開発・販売、アンガーマネジメントの講師育成・企業研修、広告マーケティング事業



その他サービス

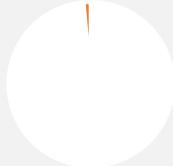
主な事業 介護予防

当社グループを取り巻く環境が大きく変化する中、グループシナジーを一層高めるために、子会社も含めた社内カンパニー制を2023年4月1日付で導入いたしました。

事業部門の収益性の可視化と更なる業績の向上に努め、それを支えるコーポレート部門の再編も踏まえて、

- ① グループ経営・ガバナンス強化
- ② 機動的な意思決定
- ③ ポートフォリオ経営を実現する体制の構築

を実現してまいります。

事業セグメント	主なサービス・商品	売上構成比（前期）	
高校・大学事業	<ul style="list-style-type: none"> 通信制高校「第一学院高等学校」の運営による中学生・高校生への支援 提携先の新潟産業大学通信教育課程（ネットの大学managara）・新潟産業大学附属高校通信制課程（managara HighSchool）との連携 中等部から最大10年間の一貫した教育を展開 		44.2%
学習塾事業	<ul style="list-style-type: none"> 近畿圏を中心に展開する「第一ゼミナール」「個別指導まなび」をはじめ、幼児から高校生までを対象とした進学受験指導・教科学習指導を展開 		35.9%
グローバル事業	<ul style="list-style-type: none"> 留学生や日本で働く外国人への日本語教育、日本語講師の養成 通訳・翻訳業務や高い語学力を持つ人材派遣 外国人の採用から就労・生活支援等のサービス 		10.3%
能力開発・キャリア支援事業	<ul style="list-style-type: none"> 小学生から社会人を対象としたICT教育ソリューションの提供 社員研修や営業研修の法人向けオンライン教育サービス アンガーマネジメントの講師育成・企業研修 広告等のサービスを提供 		8.2%
その他	<ul style="list-style-type: none"> 介護予防デイサービスを提供 		1.4%

グループ概要 事業領域/展開地域

	ブランド名/会社名	主なサービス	地域	拠点数	幼児	小学生	中学生	高校生	大学	社会人等	
高校・大学	第一学院 中等部	ICTを活用した学校外での学習機会提供	全国	42							
	第一学院高等学校	広域通信制単位制高等学校									
	第一学院高等学校 専攻科	保育士国家試験の受験資格取得									
	第一学院オンラインカレッジ	ネットの大学 managara在籍者を対象としたサポート									
	managara BASE	異年齢が集う学びのコミュニティスペース									
学習塾	第一ゼミナール	集団：教科学習・進学受験指導	大阪 兵庫 京都 和歌山 広島 福岡 沖縄	188							
	ファロス個別学院	個別：教科学習・進学受験指導									
	第一ゼミパシード	中学受験指導									
	個別まなび	地域密着型個別指導									
	京大ゼミナール久保塾	阪神間難関私立中高受験指導									
	佑学社・大阪教育	地域密着型集団・個別指導									
	GAZ	難関小学校・中学受験指導（沖縄・福岡）									
	Blue Dolphins	幼児・学童英語									
グローバル	ic NAGOYA Genki (I.C.NAGOYA) (GENKIJACS)	外国人留学生等への日本語教育サービス	東京・愛知 京都・福岡	7							
	グローバルウイザス	日本語講師の養成									
	KIKKO	通訳・翻訳等のランゲージサービス	BtoB								
能力開発	SRJ	能力開発、英語学習プログラムの企画開発	BtoB、BtoC を中心とした サービス	-							
	REVIC GLOBAL	企業向けeラーニングの開発・販売									
	アンガーマネジメント協会 (アンガーマネジメント)	アンガーマネジメントの講師育成・企業研修									
その他	e-life	(ウィザスイーライフ) 介護予防デイサービスの運営	大阪	7							

1. グループ概要
- 2. 2025年3月期 第1四半期 実績**
3. 業績予想・今後の展望
4. APPENDIX

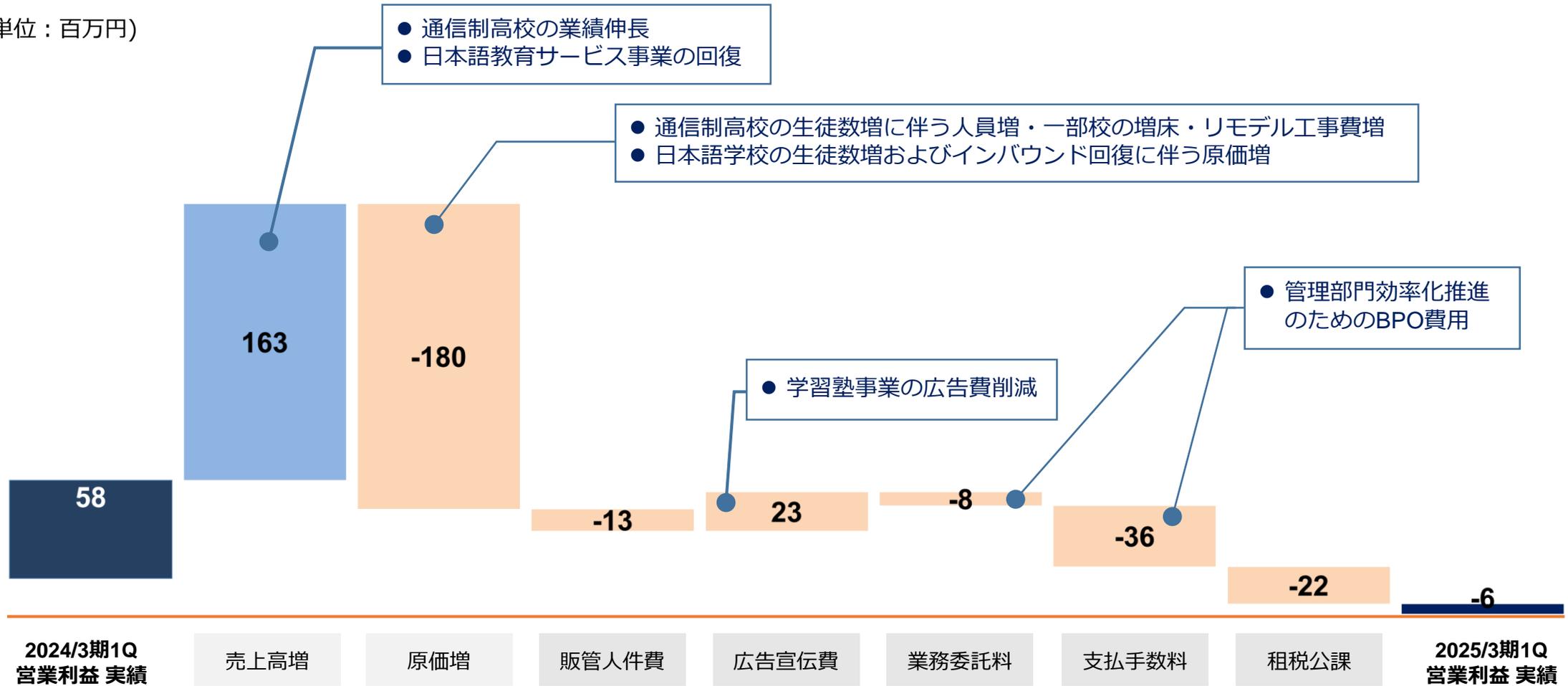
連結売上高は前年同期比3.6%増、コスト増加により営業利益以下は減益となりました

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期		
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	増減率
売上高	4,538	4,702	163	3.6%
売上総利益	1,396	1,378	△17	-1.2%
売上総利益率	30.8%	29.3%	△1.4	—
営業利益	58	△ 6	△64	—
営業利益率	1.3%	△0.1%	△1.4	—
経常利益	74	4	△70	-93.4%
経常利益率	1.7%	0.1%	△1.5	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△5	△ 60	△55	—

前年同期比増減：円単位で計算、十万円以下切り捨て 増減率：小数点第二位を四捨五入

高校・大学事業の生徒数増、グローバル事業の生徒数増・派遣受注増、それに伴う売上原価増、管理部門効率化のためのBPO費用増等によるものです

(単位：百万円)



2025期3月期 損益計算書（四半期推移）

(百万円)	23/3期				24/3期				25/3期	前期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	1Q対比
売上高	4,352	4,943	5,135	5,425	4,538	5,176	5,324	5,649	4,702	103.6%
売上原価	3,003	3,167	3,223	3,482	3,142	3,321	3,414	3,524	3,323	105.8%
売上総利益	1,349	1,776	1,911	1,943	1,396	1,855	1,910	2,124	1,378	98.7%
販売管理費	1,196	1,122	1,215	1,323	1,337	1,242	1,296	1,440	1,385	103.6%
営業利益	153	653	695	619	58	612	613	684	△6	-
経常利益	178	670	722	584	74	596	610	670	4	-
純利益	43	391	533	△378	△5	368	398	143	△60	-

各種利益率推移

売上総利益率	31.0%	35.9%	37.2%	35.8%	30.8%	35.8%	35.9%	37.6%	29.3%	△1.4
営業利益率	3.5%	13.2%	13.5%	11.4%	1.3%	11.8%	11.5%	12.1%	△0.1%	△1.4
経常利益率	4.1%	13.6%	14.1%	10.8%	1.7%	11.5%	11.5%	11.9%	△0.1%	△1.5
純利益率	1.0%	7.9%	10.4%	△7.0%	△0.1%	7.1%	7.5%	2.5%	△1.3%	△1.2

2025期3月期 貸借対照表（四半期推移）

(百万円)	23/3期				24/3期				25/3期	対前期末 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
流動資産	9,093	8,730	10,023	11,332	9,145	8,473	9,989	9,365	7,683	△1,681
現金及び預金	8,165	7,778	8,775	10,166	8,148	7,319	8,440	8,067	6,651	△1,416
受取手形及び売掛金	320	324	300	321	306	364	324	356	187	△169
授業料等未収入金	27	46	320	152	29	37	258	129	38	△91
固定資産	8,086	8,003	7,953	8,182	8,591	8,662	8,901	8,950	9,261	310
資産合計	17,180	16,734	17,976	19,515	17,737	17,135	18,890	18,315	16,944	△1,371
流動負債	8,254	7,546	8,698	10,662	9,055	8,154	10,208	9,604	8,771	△834
短期借入金	300	300	500	100	500	500	1,100	100	1,005	905
契約負債（前受金）	5,817	4,721	5,293	7,812	6,347	5,129	6,252	7,053	5,587	△1,466
固定負債	3,169	3,051	2,924	2,862	2,831	2,734	2,642	2,499	2,448	△49
長期借入金	1,084	1,003	930	867	805	735	650	579	509	△70
株主資本	5,333	5,740	5,931	5,552	5,364	5,744	5,875	6,018	5,505	△512
利益剰余金	3,135	3,527	3,808	3,432	3,247	3,615	3,926	4,069	3,557	△512

セグメント別 実績

高校・大学、グローバルが増収も設備・人件費増等により減益となりました。学習塾は減収であるが増益に回復。能力開発は増収で利益は前年同水準。管理部門効率化に伴うBPO費用増加等が影響して連結営業利益は減益となりました。

(百万円)		2024年3月期	2025年3月期		
		1Q実績	1Q実績	前年同期比 増減	増減率
売上高	連結	4,538	4,702	163	3.6%
	高校・大学事業	1,920	2,031	110	5.8%
	学習塾事業	1,610	1,607	△2	△0.2%
	グローバル事業	529	593	63	12.0%
	能力開発・キャリア支援事業	413	424	10	2.6%
	その他	64	45	△18	△29.2%
営業利益	連結	58	△6	△64	—
	高校・大学事業	704	682	△21	△3.1%
	学習塾事業	△104	△69	34	—
	グローバル事業	5	△6	△12	—
	能力開発・キャリア支援事業	43	43	0	1.5%
	その他	△38	△41	△2	—
	調整額	△552	△615	△63	—

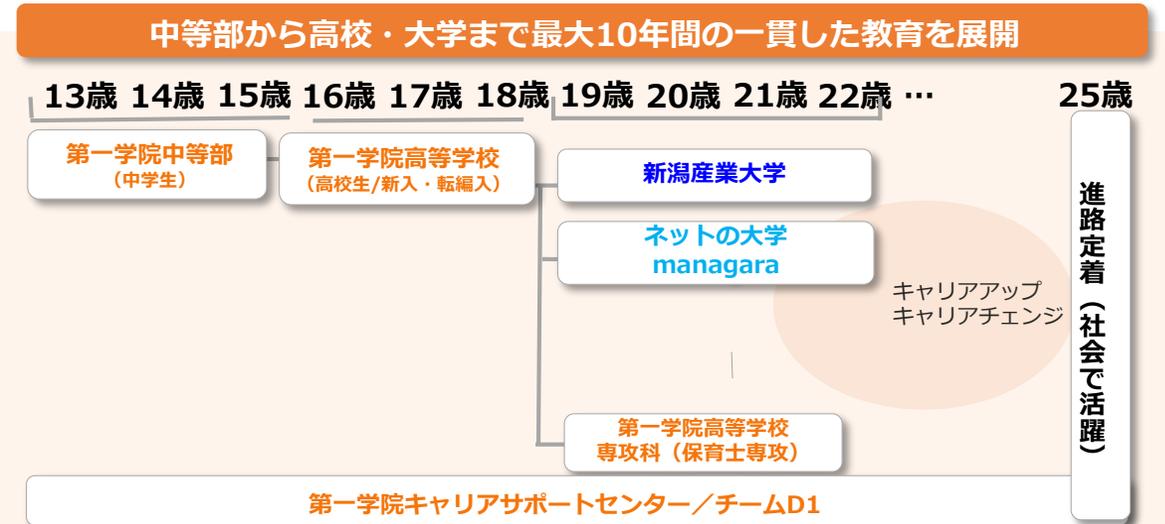
不登校生の増加を背景に当社独自の取組みにより通信制高校は生徒数増に伴い引き続き売上高は堅調に推移しました。利益面は生徒数増に伴う人員増・一部校リモデルの設備投資により減益となりました

中学・高校・大学 10年間一貫教育を展開

- 不登校の児童・生徒数は、増加傾向にあり政府の調査でも合計約30万人になっております
- 期中平均在籍生徒数は前年同期比2.3%増。当社独自のICT教育や成長実感型教育、多様なコース展開で引き続き堅調に推移しております

新ブランド「第一学院managara BASE」を順次開設

- 一人ひとりの価値観を大切にし、“ジブン軸”を醸成しながら、通信制高校/大学の卒業を目指すことができる、新たな学びのコミュニティスペースを展開。前期4月に池袋校・10月には大阪梅田に開設。今後も積極展開の予定です



		24/3期	25/3期	
		1Q実績	1Q実績	増減
売上高	百万円	1,920	2,031	5.8%
営業利益	百万円	704	682	△3.1%
営業利益率	%	36.7%	33.6%	△3.1
在籍生徒数 (期中平均)	人	10,011	10,240	2.3%

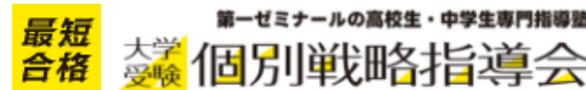
カンパニー全体での拠点最適化・業態転換による費用圧縮等により増益となりました

カンパニー内連携による業態・ブランド転換

- 前期末の業績好調な「個別指導まなび」への業態・ブランド転換、新規開校も強化し、期中平均生徒数は前年同期比0.6%増となりました

運営力の強化

- 事業環境及び地域性・採算性を鑑み、引き続きグループ全体での拠点最適化を検討しています
 - これまでの集団指導・個別指導に加え、自立型・個別最適化学習(PLS・個別合格戦略指導会)やオンラインを活用した多様なニーズに応える学びを展開していきます
- 前期末からPLS 2教室、個別合格戦略指導会 7教室を業態転換しております



		23/4期	25/3期	
		1Q実績	1Q実績	増減率
売上高	百万円	1,610	1,607	△0.2%
営業利益	百万円	△104	△69	—
営業利益率	%	—	—	—
在籍生徒数 (期中平均)	人	16,622	16,716	0.6%

インバウンドの回復に伴う人材派遣案件、留学生の受け入れにより売上高は堅調。日本語学校の生徒数増に伴う原価費用増等により減益となりました

日本語学校・日本語教師養成

- 入国制限緩和に伴い、留学生の受入れが順調に回復しました。日本語教師を育成し、教育の質を担保。講師養成にも注力していきます

日本語教育（海外）

- ベトナムの「ITエンジニア育成PJ」に参画。日本で働くための語学力・思考力・スキルを養成し、IT人材不足解消を目指します

ランゲージサービス（通訳派遣・翻訳）

- 世界情勢の影響とインバウンドの回復に伴う派遣案件が増加、業績堅調に推移しております



		24/3期	25/3期	
		1Q実績	1Q実績	増減率
売上高	百万円	529	593	12.0%
営業利益	百万円	5	△6	—
営業利益率	%	1.1%	—	—

社会人のリスキリング・学び直しに向けた企業向けコンテンツ受注増により売上高増、前年同様の利益水準となりました

企業向け学習ポータル事業好調

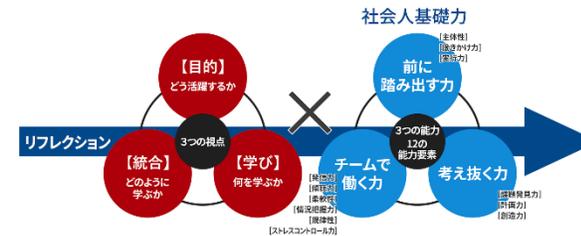
- 政府が掲げる「人的資本への投資」が追い風となり、引き続き企業向けLMSおよびeラーニングコンテンツ販売好調。需要増に対応すべく営業力の強化を急いでいきます

アンガーマネジメント(株)との合併効果の顕在化

- (株)レビックグローバルにて前期吸収合併し、企業・公的機関でのシナジー発揮を図り、LMS、e-learningコンテンツの販促だけでなく、対面の企業研修領域にも展開し、好反響となりました。また、個人向けアンガーマネジメント資格講座の研修事業会社への外販も強化してまいります



経済産業省の定義する「人生100年時代の社会人基礎力」を学べるeラーニング教材を発売



		24/3期	25/3期	
		1Q実績	1Q実績	増減率
売上高	百万円	413	424	2.6%
営業利益	百万円	43	43	1.5%
営業利益率	%	10.5%	10.4%	△0.1

■ 当社の展開事業領域とのシナジーを実現する企業とのアライアンスを強化してまいります

株式会社すららネットとの業務提携【2024年4月1日～】



- Edtech企業の(株)すららネットは、すららネットのICT教材「すらら」「すららドリル」「すららにほんご」「Surala Ninja!」の、多種多様な顧客へサービスを提供しており、当社グループでの活用を通じて、連携を強化。当社各カンパニーと個別プロジェクトの設置で効果的なシナジー発揮を検討中。

- ①両社のサービス・コンテンツの販路拡大と顧客の満足度の向上・LTVの最大化
→当社学習塾への「すらら」導入、すららネットのオンライン塾生の当社通信制高校への進学促進
- ②両社共同での新たな教育コンテンツ開発とサービスモデルの構築
→当社日本語学校との連携による日本語学習者向けコンテンツの共同開発
当社能力開発コンテンツとのID連携・相互送客の検討
- ③中長期的にすららネットのICT教材「すらら」の利用者・利用実績の分析を通じた教育効果の調査
・研究及びエビデンス創出・可視化

1. グループ概要
2. 2025年3月期 第1四半期 実績
- 3. 業績予想・今後の展望**
4. APPENDIX

2025年3月期 連結業績予想（2024/5/13公表時と変更なし）

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	
	実績	予想	前期比
売上高	20,690	21,300	+3.0%
高校・大学事業	9,148	9,654	+5.5%
学習塾事業	7,419	7,286	-1.8%
グローバル事業	2,213	2,413	+9.0%
能力開発・キャリア支援事業	1,783	2,458	+37.8%
その他	848	190	-77.5%
(内部間取引等)	△723	△703	-
営業利益	1,969	2,100	+6.6%
高校・大学事業	3,871	3,763	-2.8%
学習塾事業	231	445	+92.8%
グローバル事業	△12	△15	-
能力開発・キャリア支援事業	255	338	+32.7%
その他	△137	△135	-
調整額	△2,238	△2,298	-
営業利益率	9.5%	9.9%	-
経常利益	1,952	2,200	+12.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	904	1,200	+32.6%

その他に含めておりました広告事業につきましては、2025年3月期より能力開発・キャリア支援事業に組み替えております。

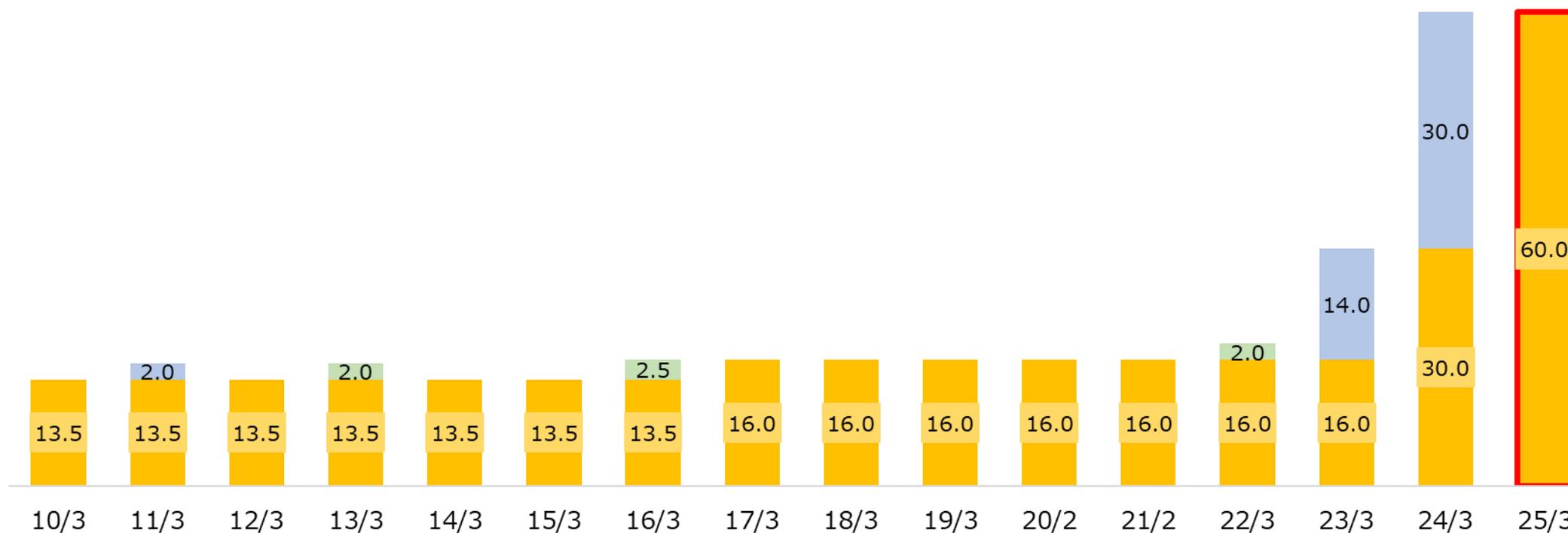
中間配当20円、期末配当40円の年間60円

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 予想
中間配当	6円	6円	10円	10円	20円
期末配当	10円	12円	20円	50円	40円
配当計	16円	18円	30円	60円	60円
配当金総額	151百万円	168百万円	272百万円	541百万円	—
1株当たり連結当期純利益	60.48円	135.74円	64.24円	100.37円	132.75円
配当性向（連結）※	26.5%	13.3%	46.7%	59.8%	45.2%

※ 算出方法：当該事業年度に基準日が属する普通株式に係る1株当たり個別配当金（合計）÷1株当たり連結当期純利益×100

■ 連結配当性向20%を下限の目安とし、業績に応じた継続的かつ安定的な配当を基軸に株主の皆様への還元策を積極的に検討していきます

■ 普通配当 ■ 記念配 ■ 増配



	10/3	11/3	12/3	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/2	21/2	22/3	23/3	24/3	25/3
配当金総額	135	155	135	155	135	135	135	160	160	155	151	151	168	272	541	—
1株当たり連結当期純利益	△20.12	23.75	13.49	△7.64	△4.05	36.06	53.73	11.19	17.69	57.27	34.23	60.48	135.74	64.24	100.37	132.75
配当性向(連結)*	△67.1	65.3	100.1	△202.9	△333.3	37.4	29.8	143.0	90.4	27.9	46.7	26.5	13.3	46.7	59.8	45.2

※ 算出方法：当該事業年度に基準日が属する普通株式に係る1株当たり個別配当金（合計）÷1株当たり連結当期純利益×100

中期経営計画策定に向けた方針と検討状況について

はじめに

当社は1976年に学習塾事業を中心として創業いたしました。その後、高校・大学事業へ進出、M&A・アライアンスを通じて能力開発・キャリア支援事業やグローバル事業へ展開し、教育を軸として事業ポートフォリオを大きく変化させてまいりました。 ※次頁参照

2026年3月期が創業50年となります。今後も更なる永続的な事業成長を果たすため、2026年3月期を一期目とする中期経営計画の検討を始めております。

当社の経営課題に関する認識と中長期的な成長と企業価値向上に向けた今後の体制・取り組みに関する考え方について、本資料で中期経営計画の重点検討事項と現在の検討状況を開示することで、株主の皆様にご理解いただきたいと考えております。

当社では日頃から株主を含む投資家の皆様と企業価値向上に向けた建設的な対話を行い、投資家の皆様からは当社の経営方針や資本政策などに関して様々なご意見を頂戴しております。こうしたご意見を真摯に受け止めたうえで適切な中期経営計画を策定してまいります。

また、今後も株主の皆様にご開示すべき状況になった場合には、適宜開示することを考えております。

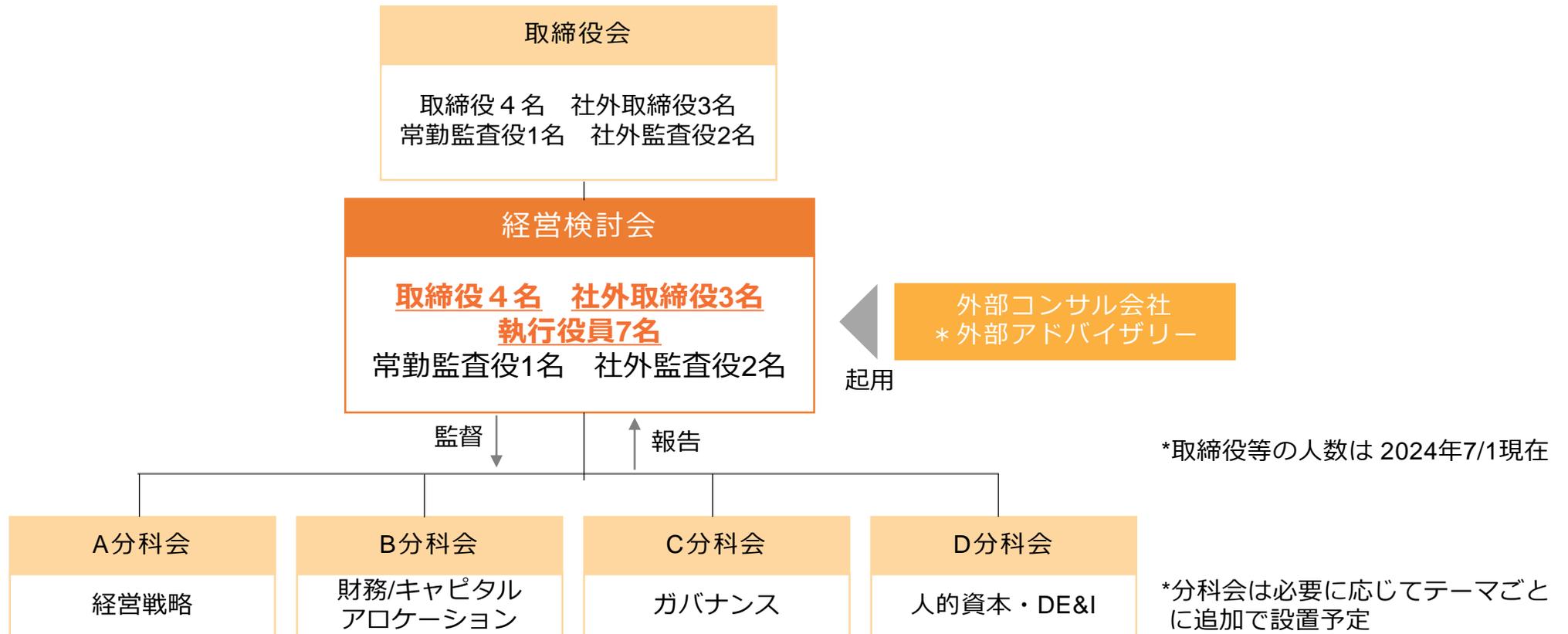
当社の事業ポートフォリオの歩み

時流を捉え、常に新しいチャレンジに取り組んでまいりました。学習塾を祖業とし、通信制高校、大学との提携、能力開発・キャリア支援、グローバルと対象・事業領域を拡大しております



中期経営計画策定に関する検討体制

中期経営計画の策定に向けては、取締役会の下で、取締役及び執行役員等から構成される経営検討会にて分析・検証をしております。社外取締役は経営検討会のみならず、下部組織の各分科会にも適宜関与し、外部視点での経営監視・コーポレートガバナンスの強化を図り、当社の企業価値向上に取り組んでまいります。また中期経営計画の精度や実効性を高めるため、外部アドバイザーを起用しております。



中期経営計画での重点検討事項と検討状況の進捗

中期経営計画策定においては、現在以下の3つを重点検討事項として整理し、検討しております

☑ 中長期的な当社の在り方

- 1976年に学習塾事業で創業した当社は、2026年に創業50周年を迎える
- 今後も更なる永続的な事業成長を果たすため、学習塾事業の構造改革を含めて当社の事業ポートフォリオの在り方を検討

検討状況

- 少子高齢化等の外部環境の変化を踏まえ、当社の強みの学齢層の「教育」の重点領域の絞り込み、その「教育」とLTVの最大化を図るための新たな事業領域を分析・検討
- 新たな事業戦略に基づく現カンパニーセグメントの見直し含め検討
- 上記戦略に基づく人材戦略(人材情報・配置・採用等)及び財務戦略も連動して検討

☑ キャピタルアロケーション

- 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の更なる取組みについて、現状分析・計画策定について検討
- 預金水準の確立等、財務健全性の維持向上に向けた考え方を整理。その上で資本収益性の向上を実現する事業成長と株主還元のバランスを踏まえた方針を検討

検討状況

- 財務健全の維持と預金水準の現状分析、各種シミュレーションの実施
- 高い公共性を踏まえた「教育」事業会社としてより実態に即した適正な各種財務指標を精査
- 事業戦略に基づく既存・成長分野への投資と株主還元(配当方針)のバランスを検討

☑ コーポレートガバナンス

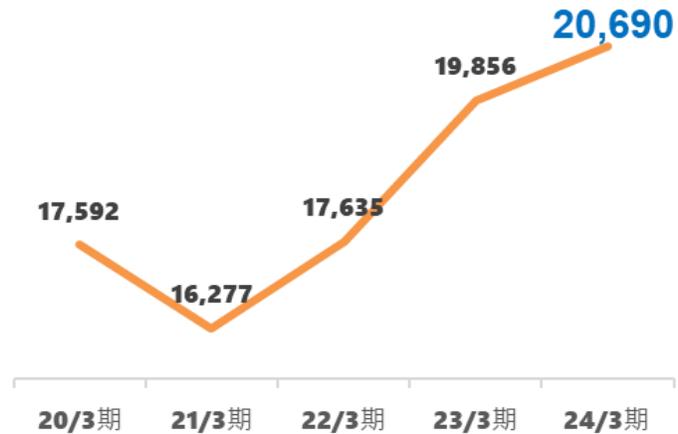
- 当社では、東証のコーポレートガバナンス・コードを踏まえ、ガバナンス報告書にて方針を開示
- 実効的なコーポレートガバナンスの実現に向け、中期経営計画策定においてより充実させることを検討

検討状況

- 今期設置した指名・報酬委員会(任意)の実効性の強化
- 現行の取締役会・経営検討会の運営と建付け、取締役・執行役員との連携・役割等の在り方について検討
- 社外取締役・監査役とは、コーポレートガバナンス上、一定の距離を保ちながらの対話・連携を検討

1. グループ概要
2. 2025年3月期 第1四半期 実績
3. 業績予想・今後の展望
- 4. APPENDIX**

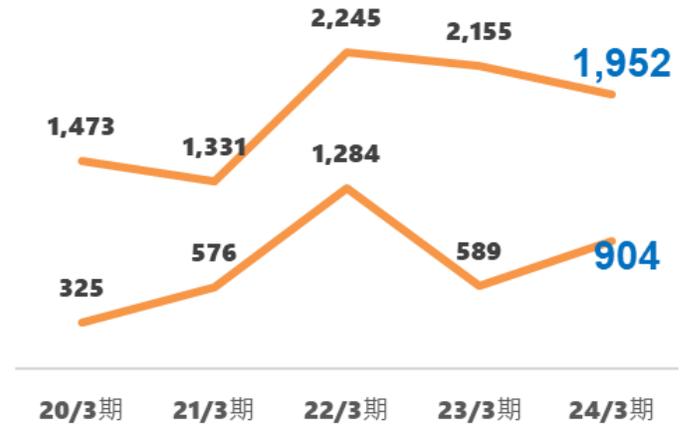
売上高 単位：百万円



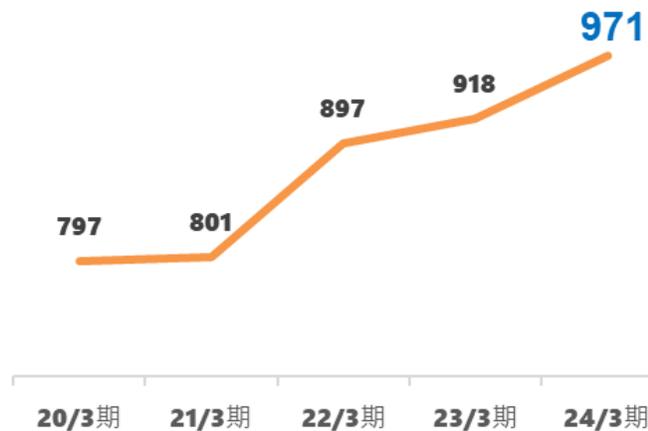
営業利益 単位：百万円



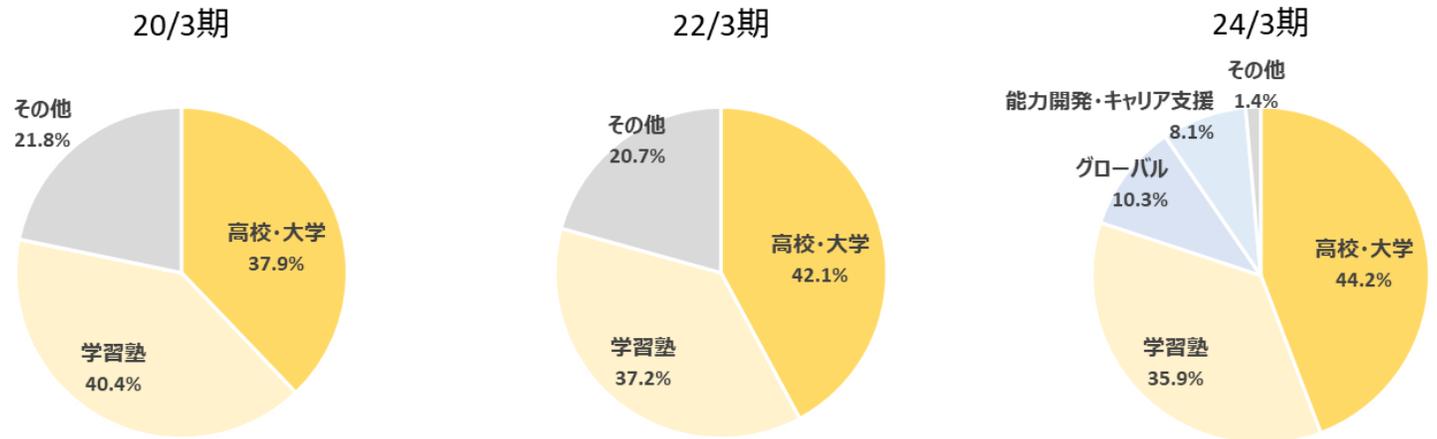
経常利益・当期純利益 単位：百万円



従業員数 単位：人

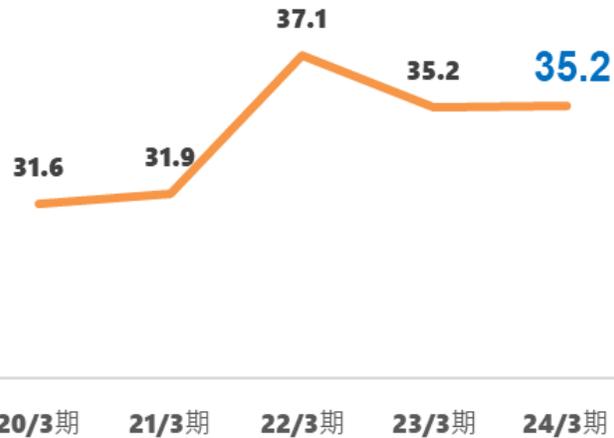


セグメント別 売上高構成比 単位：%



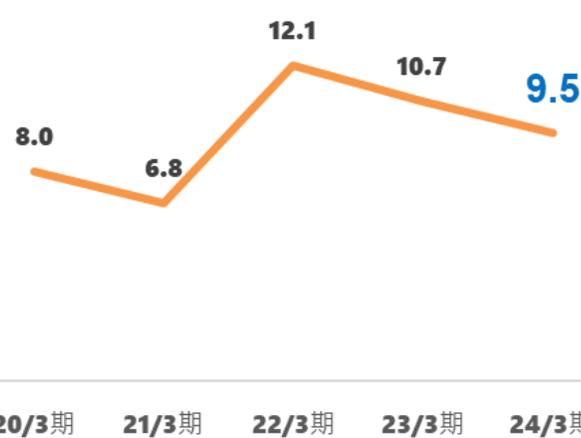
売上総利益率

単位：%



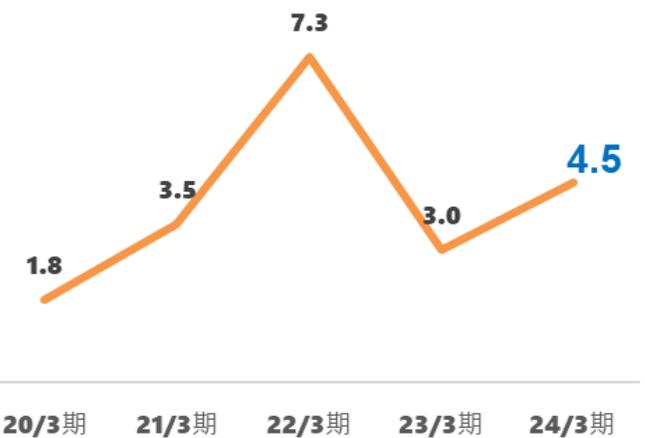
営業利益率

単位：%



当期純利益率

単位：%



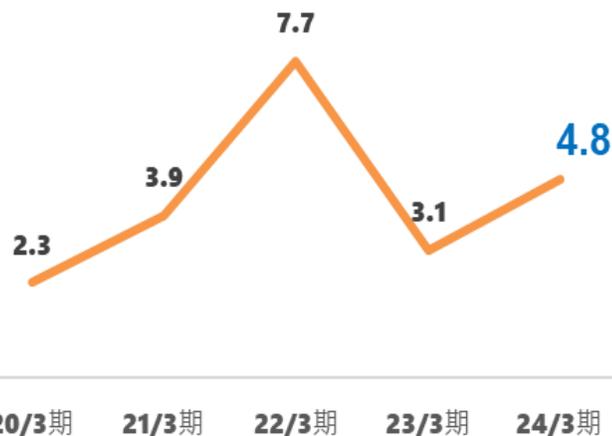
ROE

単位：%



ROA

単位：%



ROIC

単位：%



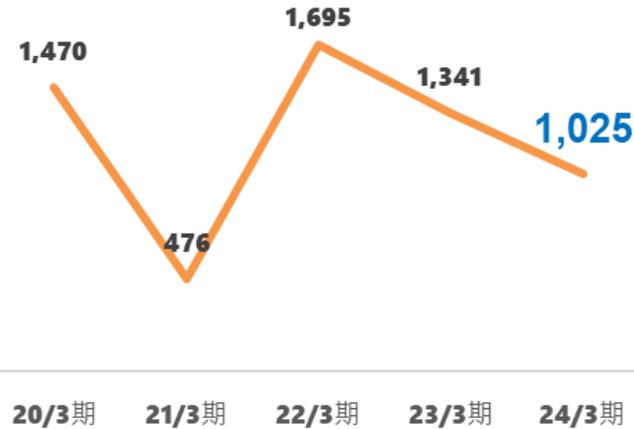
ネットキャッシュ

単位：百万円



有利子負債

単位：百万円



自己資本比率

単位：%



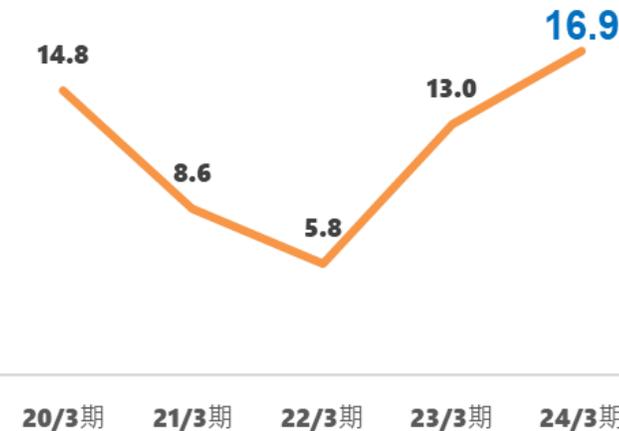
時価総額

単位：百万円



PER

単位：%



PBR

単位：倍



“社会で活躍できる人づくり”を実現できる最高の教育機関を目指す

<本資料の取り扱いについて>

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本資料に関するお問い合わせは、以下の宛先までお願い致します。

株式会社ウィザス 経営戦略本部 経営企画・M&A推進部

<MAIL> webmaster@with-us.co.jp