

独立自尊の社会・世界に  
貢献する人財を育成する



株式会社ナガセ

2023年3月期第2四半期 決算説明会資料

2022年11月10日

株式会社  一人財育成企業一

東進ハイスクール  
東進衛星予備校

でてこい。未来のリーダーたち。  
四谷大塚



 イマスイミダスクール  
 イマスイホウスクール

# 内容

---

1

会社概要

P. 3

2

業績振り返り/業績予想/中期計画

P. 27

3

トピックス

P. 36

# 1. 会社概要

株式会社 **ナガセ** 一人財育成企業

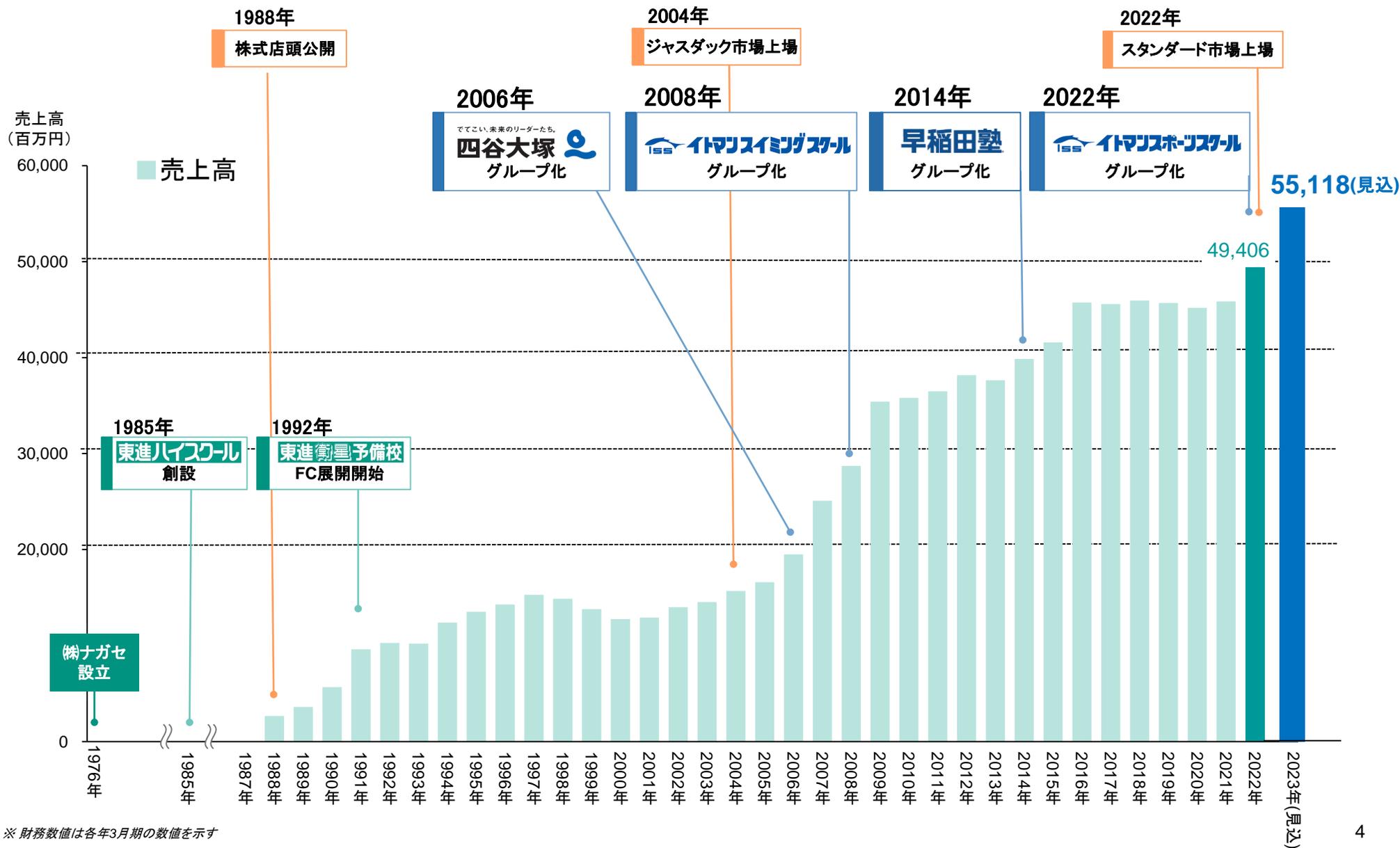
東進ハイスクール  
東進衛星予備校

でてこい、未来のリーダーたち。  
四谷大塚



イマンスイミングスクール  
イマンスポーツスクール

# ナガセ成長の軌跡



# 事業概観

## 企業理念「独立自尊の社会・世界に貢献する人財を育成する」

生徒数 約**33万人**

全国**3,000**拠点

民間最大の教育機関

東進育英舎  
東進スクール四国

東進ハイスクール  
東進衛星予備校  
早稲田塾

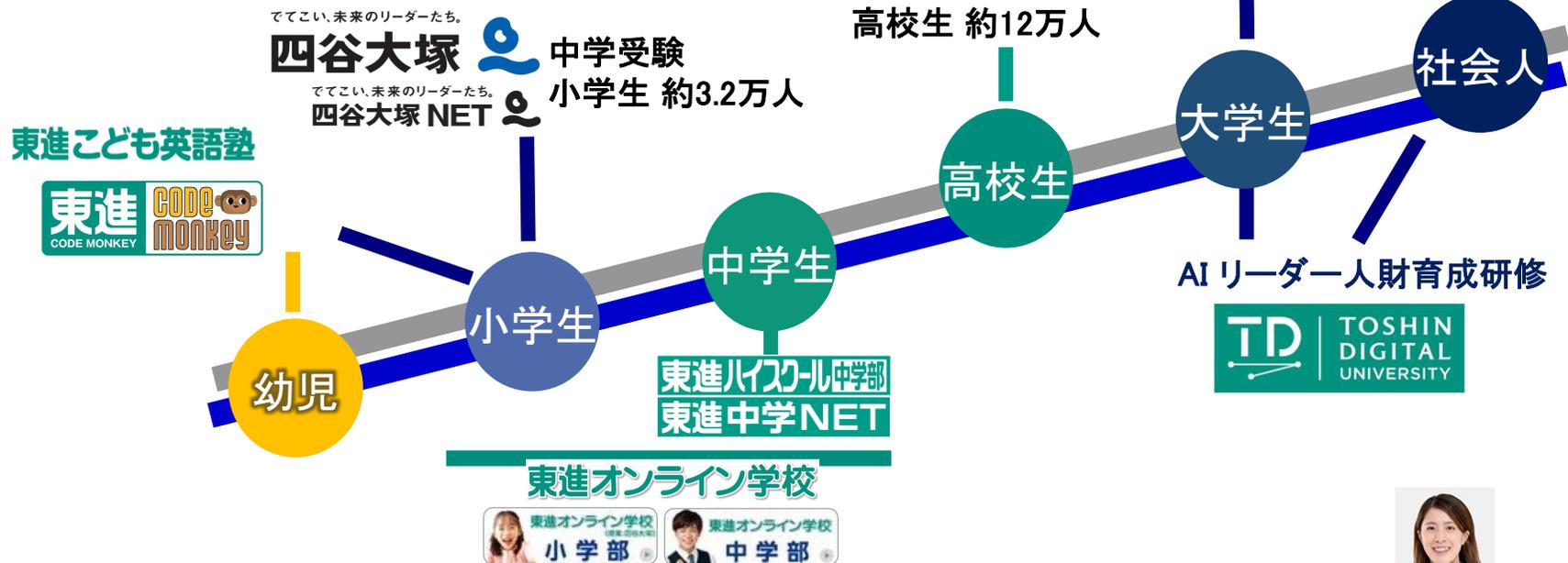


林修先生 安河内哲也先生

語学・ビジネススキル研修

東進ビジネススクール

大学生～社会人約**4.2万人**



ISS イマンスイミングスクール ISS イマンスポーツスクール

スイミングスクール  
約**10万人**



大橋悠依選手  
2021年東京五輪金メダル二冠



入江陵介選手  
2012年ロンドン五輪銀メダル

# 教育の仕事とは？

## ナガセ = 人財育成企業

体育も含めた幼小中高大社一貫、人財(=リーダー)を育てる全ての領域が事業領域です

東進ハイスクール  
東進衛星予備校

でてこい、未来のリーダーたち。  
四谷大塚

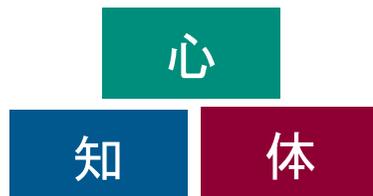
ISS イマンスイミングスクール  
ISS イマンスポーツスクール



勉強・水泳を通じた人財(=リーダー)育成を目指して  
約50年間 無我夢中で取り組み見えてきたこと

人間七分・学力三分

人間力 =



人間力を高め 成長させることが  
実は「結果」にもつながる

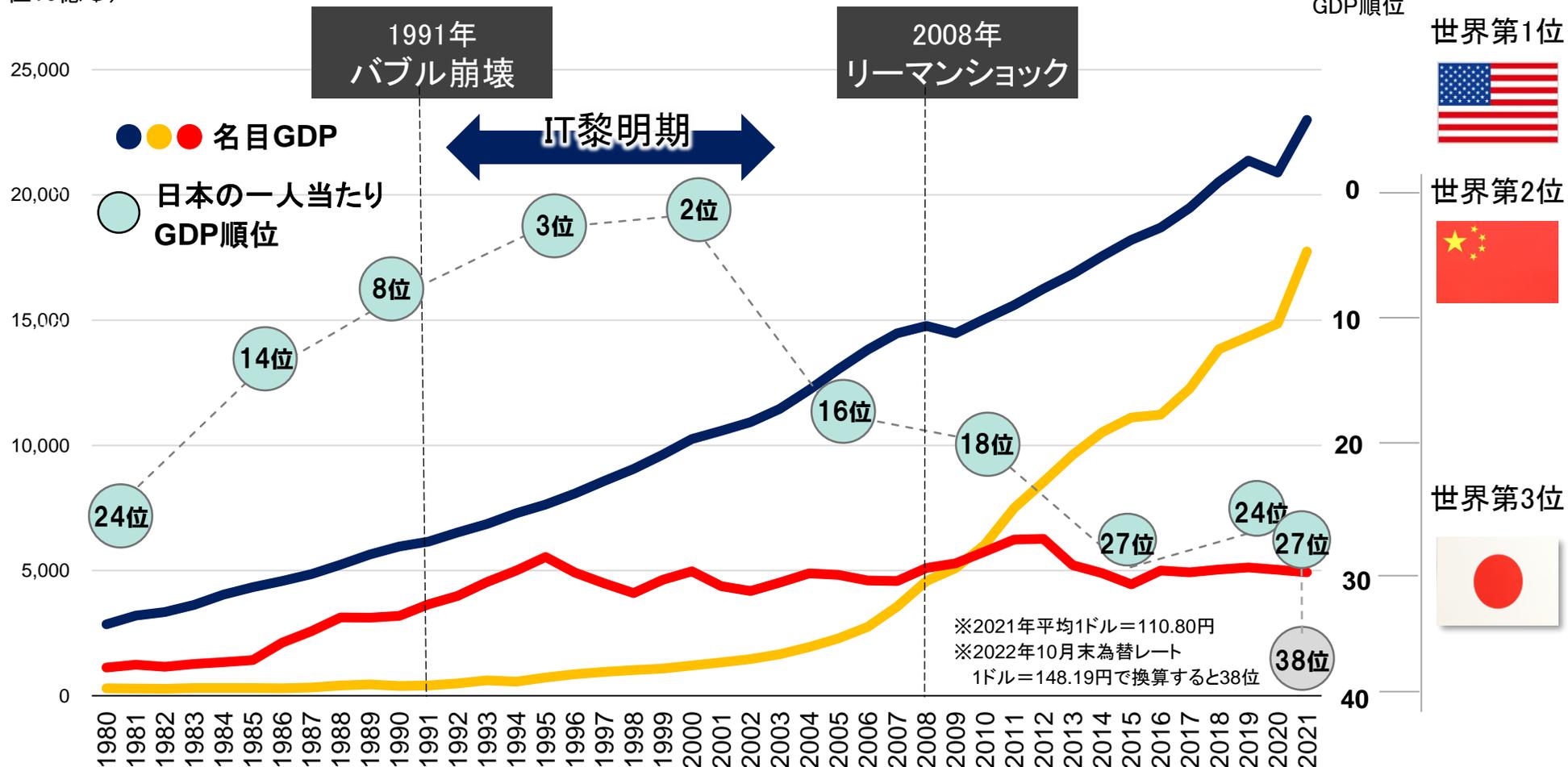
# 日本の状況を振り返ると：名目GDP推移(ドル建)

## 一方で日本の現状を改めて振り返ると1990年以降の発展で足踏み

名目GDP  
(単位10億\$)

2000年まで世界第2位だった一人当たりGDPは2021年に27位に

一人当たり  
GDP順位

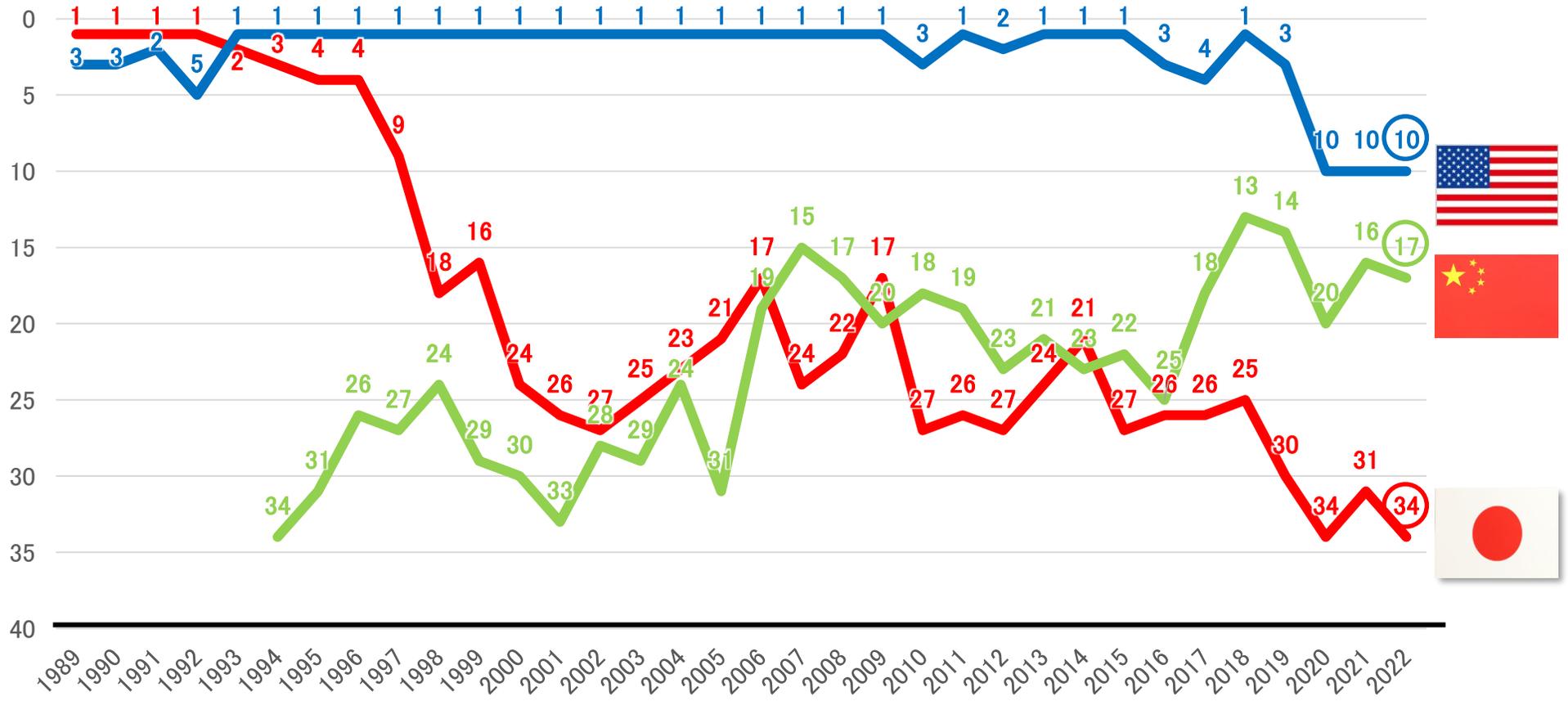


国際競争力が低下し存在感が低下してきている

## 国際競争力ランキングの順位推移

●アメリカ ●中国 ●日本

順位



※出典:IMD (国際経営開発研究所:International Institute for Management Development)  
世界競争力年鑑(World Competitiveness Yearbook)

## 一方で日本の若者が力がないというわけではない

「学力」という意味では日本人は世界でもトップクラスの水準にいる

OECD加盟国 15歳対象の学力到達度調査(PISA・ピザ) ※2018年実施

### 数学的リテラシー

| 順位 | 国名     | 平均得点 |
|----|--------|------|
| 1  | 日本     | 527  |
| 2  | 韓国     | 526  |
| 3  | エストニア  | 523  |
| 4  | オランダ   | 519  |
| 5  | ポーランド  | 516  |
| 6  | スイス    | 515  |
| 7  | カナダ    | 512  |
| 8  | デンマーク  | 509  |
| 9  | スロベニア  | 509  |
| 10 | ベルギー   | 508  |
|    | OECD平均 | 489  |

### 科学的リテラシー

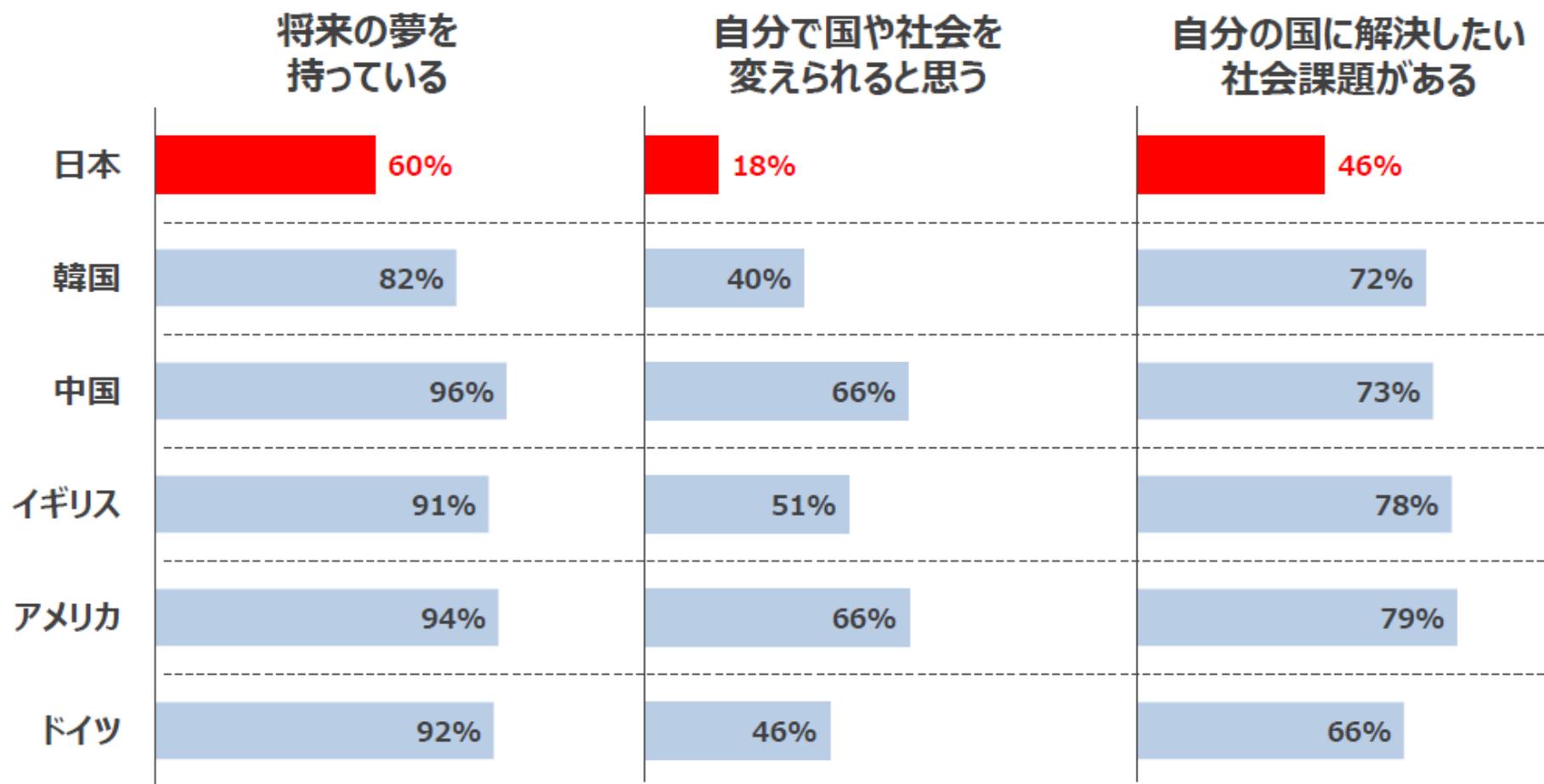
| 順位 | 国名       | 平均得点 |
|----|----------|------|
| 1  | エストニア    | 530  |
| 2  | 日本       | 529  |
| 3  | フィンランド   | 522  |
| 4  | 韓国       | 519  |
| 5  | カナダ      | 518  |
| 6  | ポーランド    | 511  |
| 7  | ニュージーランド | 508  |
| 8  | スロベニア    | 507  |
| 9  | イギリス     | 505  |
| 10 | オランダ     | 503  |
|    | OECD平均   | 489  |

※経済産業省 未来人材ビジョン(2022年5月)より抜粋

OECD生徒の学習到達度調査(PISA)2018年調査を基に経済産業省が作成。

# 未来を担う日本の学生の状況

問題意識：未来の担い手である日本の学生の将来への希望や当事者意識が低い



※経済産業省 未来人材ビジョン(2022年5月)より抜粋

教育理念「独立自尊の社会・世界に貢献する人財を育成する」

「ピンチはチャンス」

産業構造の変化に取り残された現状をチャンスに変えていきたい そう考えています

ナガセグループの教育理念

独立自尊の社会・世界に貢献する  
人財を育成する

学生を成長させる

社会人の力を伸ばす  
(リスクリング)



勝手ながら使命感を持って取り組んでおります

# ナガセグループの人財発掘・育成の取り組み

将来を担う人財＝「リーダー」を日本全国から発掘・育成する取り組みを行っています

## 全国統一テスト（小・中・高）



2007年開始、累計延べ約500万人が受験  
年2回（年長 + 12学年 × 年2回）の模試を無料で実施  
（1回30万人の生徒が受験）

## フロンティアサロン永瀬賞（研究者対象）



ノーベル賞候補の若手研究者を支援  
最優秀賞受賞者に副賞2000万円を授与  
（2023年より増額し最優秀賞に3000万円を授与）

## IvyLeague視察団（小学生） 海外大学留学支援制度（高校生）



選抜した生徒に...  
小学生: Ivy League視察団に無料招待  
高校生: 海外大学留学費用を支援  
（年間9.5万ドル、4年総額38万ドル）

## 夏の教育セミナー（高校教員対象）



毎年夏に高校教員対象のセミナーを実施  
延べ約5.2万人（実人数約2.7万人）が申込。  
（1回約1万人が参加する）

## トップリーダーと学ぶワークショップ

功成り名遂げたトップリーダーの生き様や考え方から学びを得て志を高める



JR東海  
代表取締役名誉会長  
**葛西 敬之** 先生

21世紀に求められる  
リーダーとは



西武ホールディングス  
代表取締役社長  
**後藤 高志** 先生

西武グループ再生  
～峻別と集中～



東京大学 名誉教授  
政策研究大学院大学 客員教授  
(元)日本学術会議 会長  
国会福島原子力発電所  
事故調査委員会 委員長  
**黒川 清** 先生

10年後のあなたたちを  
想像する



独立行政法人日本学術振興会理事  
中央教育審議会 会長  
慶應義塾学事顧問  
高大接続システム改革会議 議長  
**安西 祐一郎** 先生

2045年の学力に  
ついて考える



野村ホールディングス株式会社  
前会長 特別顧問  
**古賀 信行** 先生

若さを変える日本の未来



東京大学大学院  
薬学系研究科 教授  
脳科学者 薬学博士  
**池谷 裕二** 先生

脳が秘める力



フューチャー株式会社  
会長 兼 社長 グループCEO  
**金丸 恭文** 先生

Challenge to Innovation



HeartSeed株式会社  
代表取締役社長  
慶應義塾大学 医学部 教授  
**福田 恵一** 先生

科学者になりかけた  
少年が歩んだある人生

## 未来発見講座

未来を切り拓きこれからの時代を創ろうとするチャレンジングなリーダーの思考を学ぶ



株式会社ユーグレナ  
創業者・代表取締役社長CEO  
**出雲 充** 先生

僕はミドリムシで  
世界を救うことに  
決めました



小児外科医  
特定非営利活動法人ジャパンハート  
最高顧問  
**吉岡 秀人** 先生

世界から必要とされる  
人になるために  
～海外で子どもたちを助ける道を選んだ医師からのメッセージ～



株式会社SkyDrive  
代表取締役社長  
**福澤 知浩** 先生

空の移動革命への挑戦  
～日本発 空飛ぶクルマと  
物流ドローンの開発～



株式会社アクセルスペース  
代表取締役COO  
**中村 友哉** 先生

Space within  
Your Reach  
～宇宙を普通の場所に～



株式会社  
HIROTSUバイオサイエンス  
代表取締役  
**広津 崇亮** 先生

体長1mmの線虫が  
人類を救う！  
～世界初がん検査の  
発明と実用化～



株式会社ティアフォー  
創業者兼CTO  
東京大学大学院情報理工学系研究科  
准教授  
**加藤 真平** 先生

ここまで来た、自動運転



東京医科歯科大学教授  
横浜市立大学 特別教授  
米シンシナティ小児病院 准教授  
**武部 貴則** 先生

治療では遅すぎる。  
～ぶれとずれを武器とした  
新しい医療～



東海大学  
スポーツ医科学研究所、水泳部部长  
兼ヘッドコーチ  
中央大学  
保健体育研究所 商学部兼任講師  
イトミンスイミングスクール 特別コーチ  
**加藤 健志** 先生

人々を笑顔で健康に！  
～先生・医学研究・  
オリンピック金メダルから～

## 将来に向けたAI人財育成の取り組みを行っています

大学生・社会人対象に米国デジタル領域でのトップ大学と連携してAI領域の講座提供  
幼児・小学生対象にプログラミング学習・東進CodeMonkeyを2022年9月から提供

### 東進デジタルユニバーシティ事業



デジタル領域米国大学ランキング  
1位 カリフォルニア大学バークレー校と提携

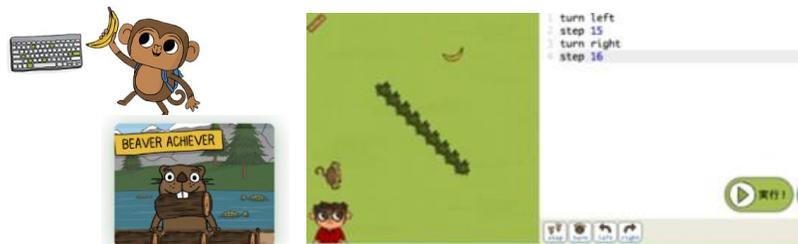


シリコンバレー発の最先端技術や事例を網羅して  
ビジネスに結び付けるスキルを育成。  
2021年日系トップコンサルティング企業に提供開始。

### 東進CodeMonkey事業



全世界で2,500万人が学ぶ  
世界標準のプログラミング学習  
22年9月日本で提供開始



全6コース・約1,000チャレンジの教材で  
プログラミング言語Pythonまでの学習が可能

# 各事業セグメントの概要

## セグメント別の売上構成比(2022年3月期)

ビジネススクール部門

東進ビジネススクール



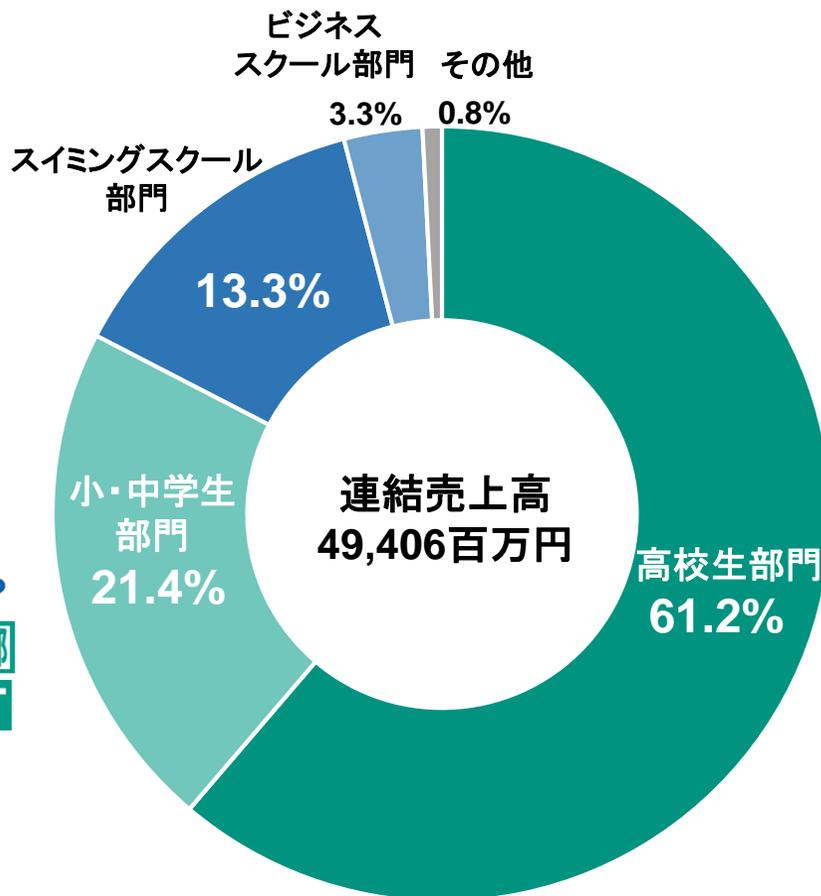
スイミングスクール



小学生



中学生



高校生

東進ハイスクール

東進衛星予備校



2022年 東進生 大勝利 東大・難関大 現役合格 史上最高!!

東大 現役合格 日本一! 853名 史上最高!!

現役合格者の38.0%が東進生!

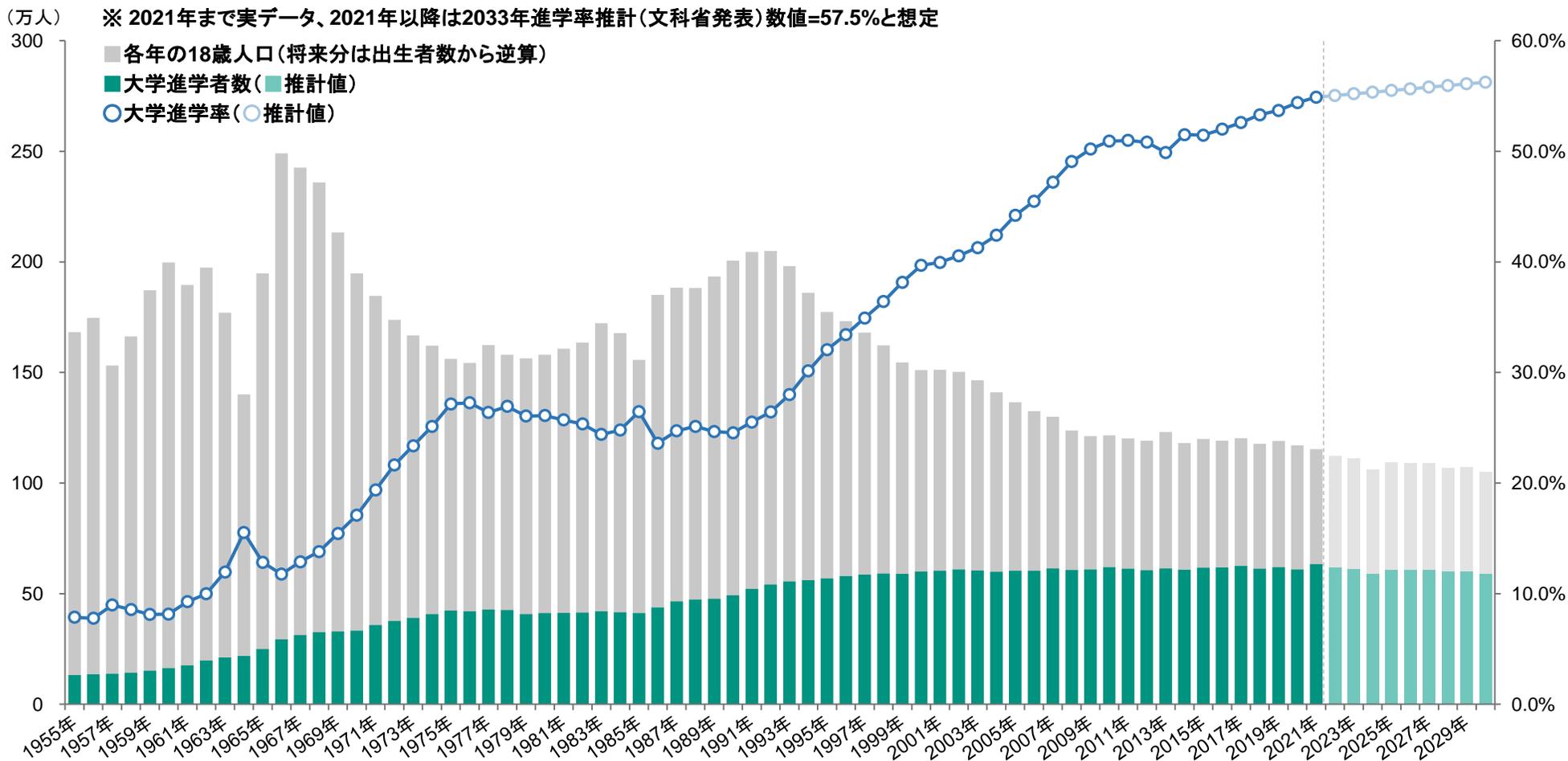
旧七帝大+ 東大 現役合格 4,612名 史上最高!!

東進史上最高記録を更新!!

2022年度 合格実績

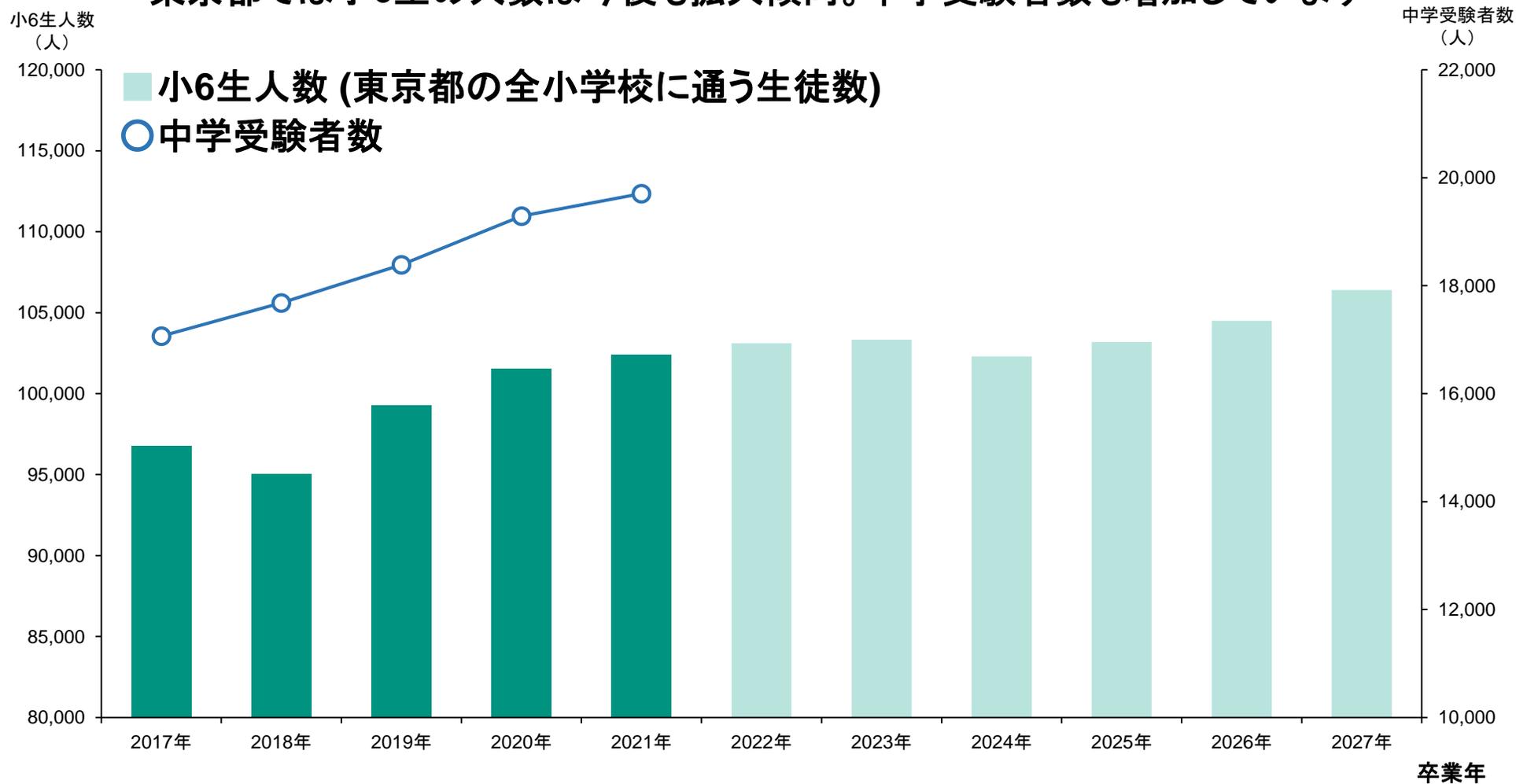
# 環境認識：大学進学者数の推移

## 大学進学者数は大学受験率の高まりと共に人口減少下においても増加を続けてきました



# 環境認識: 中学受験の状況(東京都)

東京都では小6生の人数は今後も拡大傾向。中学受験者数も増加しています



出典: 文部科学省 学校基本調査、東京都 公立学校統計調査報告書

小6生徒数は東京都の全小学校に通う生徒数(出典: 文部科学省 学校基本調査)

受験率は東京都の公立小に通う小6生を分母、うち国立・私立・公立中高一貫校への進学者数を分子として掲載

## 東進ハイスクール・東進衛星予備校・早稲田塾

### 予備校界のトップ講師陣が指導

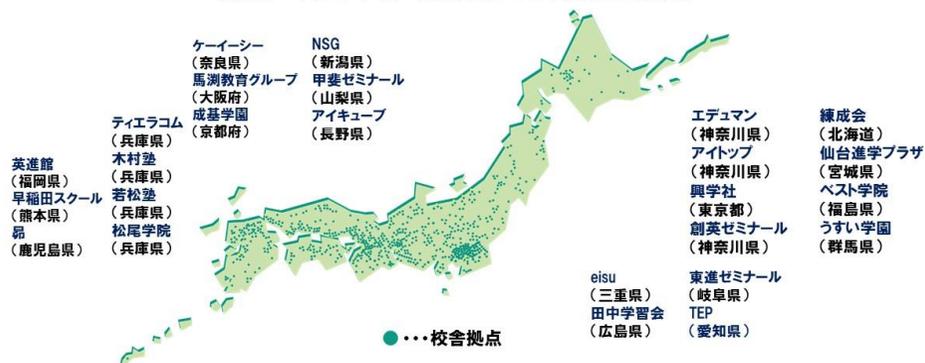


林修先生

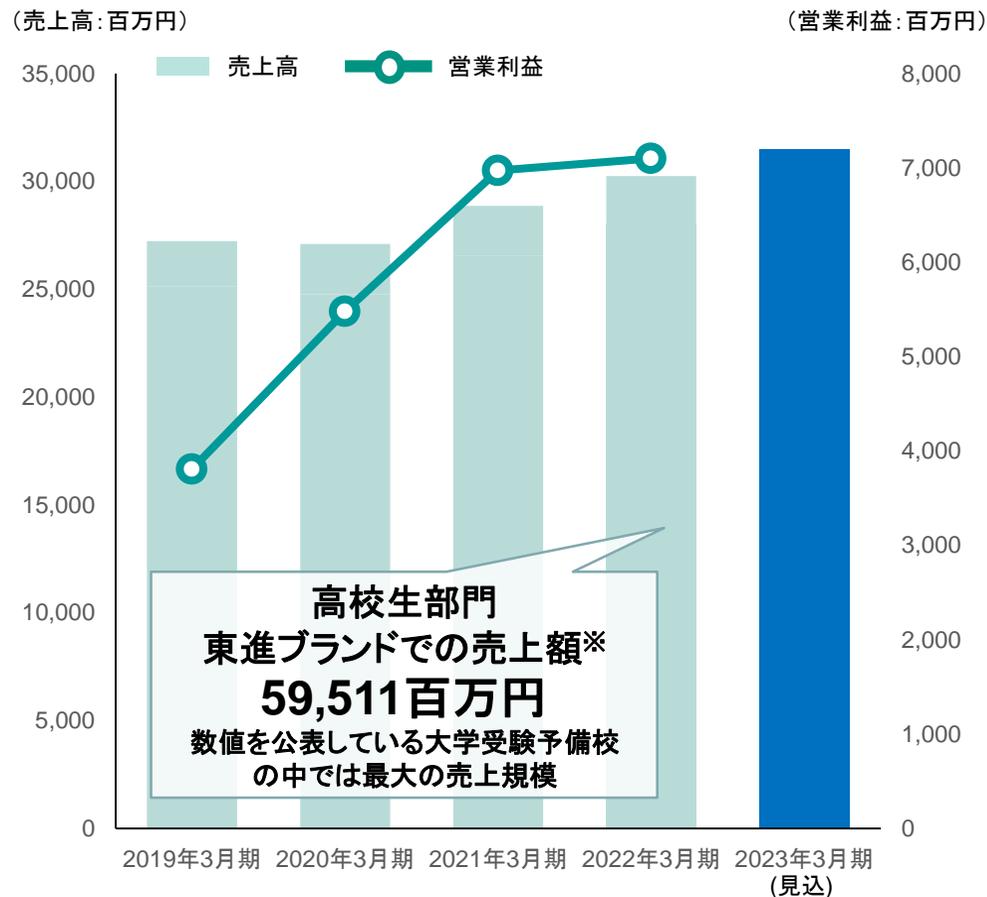


安河内哲也先生

### 東進衛星予備校ネットワーク 東進+自塾での生徒数2,000名以上を抜粋



### 高校生部門:業績推移



※ 東進衛星予備校(FC)の東進部門での売上額を加えた額

# ナガセグループの取り組み ～人による志を育む指導～

## 生徒のモチベーションを高める仕事に取り組んでいます

先輩が後輩を育てる校風を育み  
生徒同士切磋琢磨して、互いに刺激を与えることで成長を促しています

### 卒業生(=担任助手)による指導/チームでの切磋琢磨

#### OB・OGの活用(担任助手)

東進卒業生を「担任助手」として採用  
先輩が後輩を育てる伝統



身近にいる「憧れの先輩」として  
少し先のことを想像させる

#### 生徒同士の切磋琢磨

週1回生徒同士が集まり  
チームミーティングを実施



5～6人のチームに分かれ  
目標に向けて切磋琢磨する

### 志を高める指導

#### 志の指導

志作文コンクール



申込期間：2020年5月13日(水)～6月11日(木)  
対象：東進に通う全国の高1生・高2生

2022年は12,000人超の高校生が  
志作文を提出し将来を明文化した

#### イベント実施

トップリーダーと学ぶワークショップ  
未来発見講座



トップリーダーや挑戦する先生方の  
講義に参加してディスカッションで深める

JR東海 名誉会長  
葛西敬之 先生

## 「何のために生きるのか」「なぜ学ぶのか」

高校のうちから繰り返して考えることで 志を持って大学に入学するように指導する

# ナガセグループの取り組み ～教育の技術革新～

## 教育の技術革新に挑戦しイノベーションを起こし続けてきました

他社に先駆けて1992年に映像授業を開始 現在ではIT授業へと進化・AIを活用しています

1992年～

東進衛星予備校開始



衛星放送を活用して  
教育の機会均等を進め  
「映像授業」の  
文化をつくってきた



ビッグデータを活用したAI指導(2018年～)

AIを活用した志望校対策  
志望校別単元ジャンル演習



全てのデータが蓄積され  
個人個人に最適な問題を提供可能に



過去問・模試結果  
確認テスト/修了判定テスト  
高速マスター・数学計算演習  
志望校別単元ジャンル演習

これまで蓄積された東進データ

200億  
件超

累計演習実施回数

約1,300  
万回

問題データベース数

30万  
問超

教育にはまだまだ進化する余地が大いにある

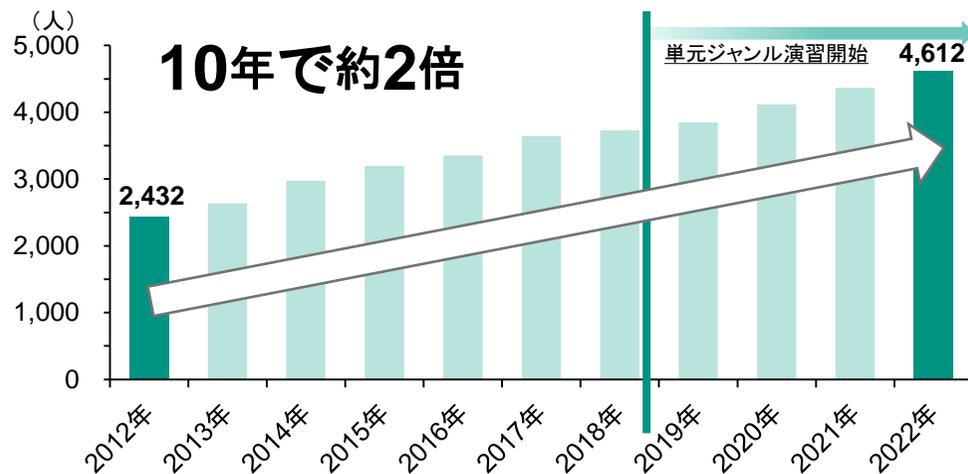
# 高校生部門：東進の圧倒的な大学現役合格実績

東大における東進生の現役合格者占有率 (2022年3月実績)

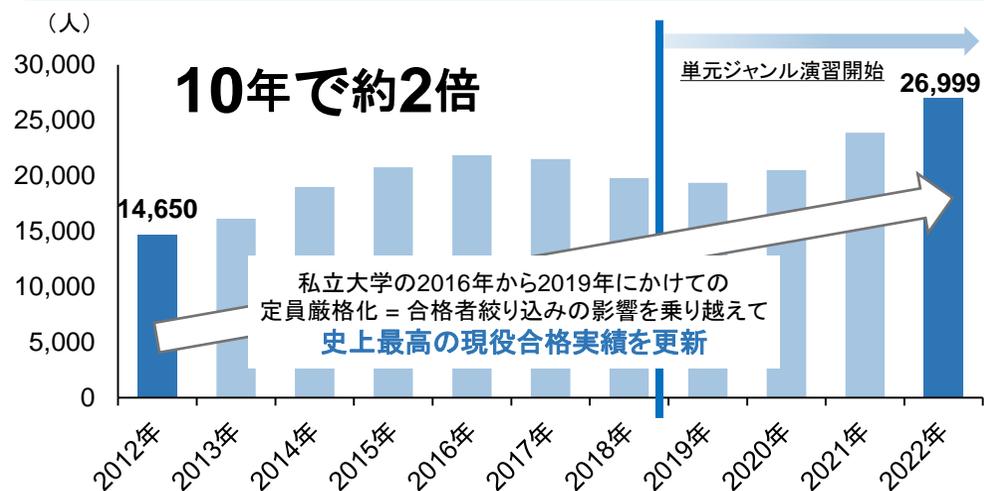


|      |      |      |      |
|------|------|------|------|
| 文科一類 | 138名 | 理科一類 | 310名 |
| 文科二類 | 111名 | 理科二類 | 120名 |
| 文科三類 | 105名 | 理科三類 | 36名  |
| 推薦   |      | 推薦   | 33名  |

旧七帝大 + 3(東工大 + 一橋大 + 神戸大) 現役合格実績推移



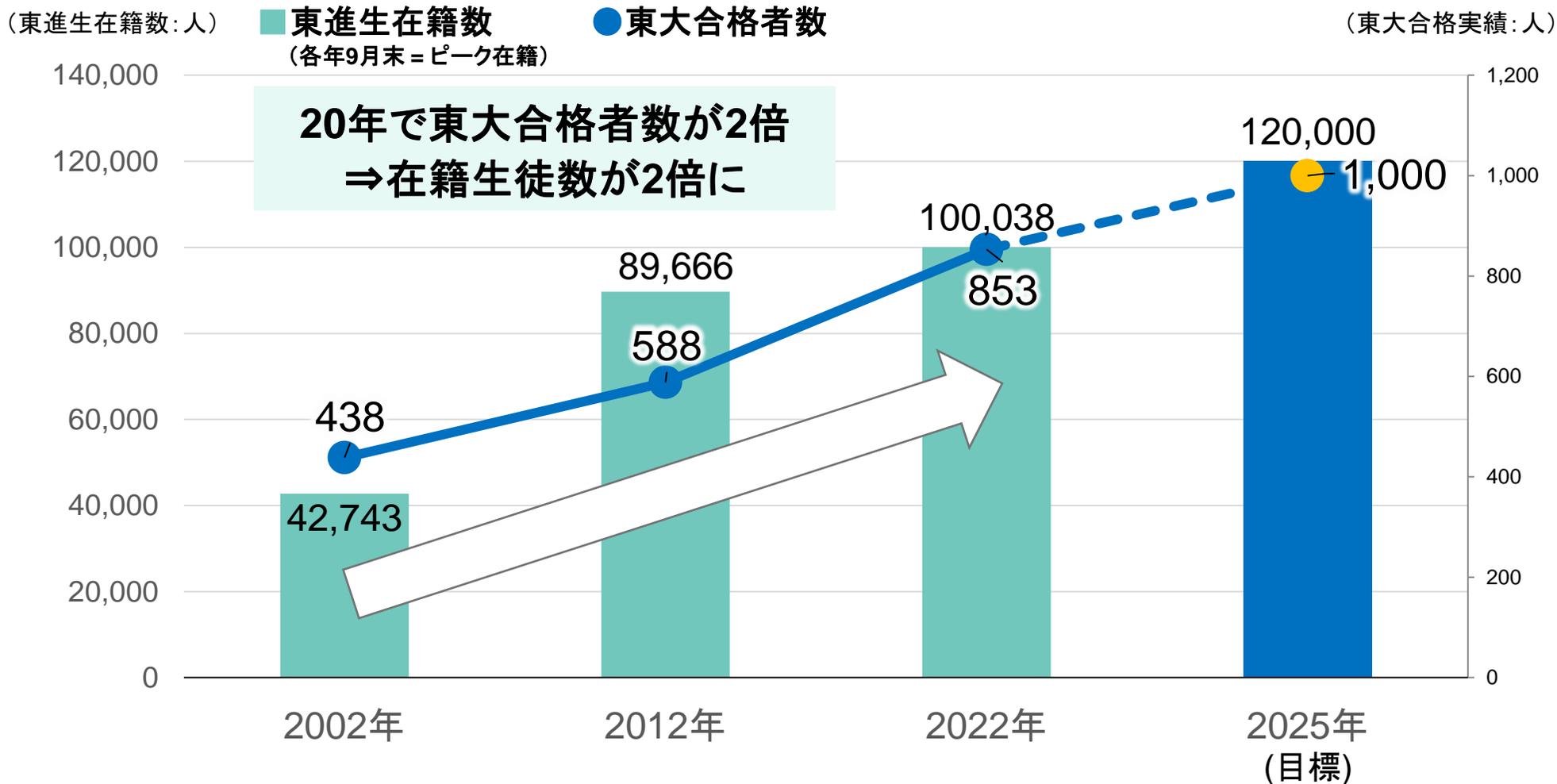
早慶 + 上理明青立法中 現役合格実績推移 ※上理明青立法中 = 上智・東京理科・明治・青山学院・立教・法政・中央



※ 東進生現役占有率: 全現役合格者(前期+推薦)に占める東進生の割合、2022年東大現役合格者は2,241名、東進の現役合格者は853名。

# 高校生部門：東京大学現役合格実績と東進在籍生徒数の推移

## 合格実績の伸長と合わせて東進の在籍者数が増加



# 取り組み事例：高等学校の先生方と連携した生徒指導

## 高等学校の先生方と連携した生徒指導

全国の高等学校  
全国 約5,000高校



東進ハイスクール・東進衛星予備校  
全国 約1,100校

**東進ハイスクール 東進衛星予備校**

未来のために 生徒を育てるために 公教育・民間教育の区別なく  
教育に携わるものが知恵を出し合い指導していくことが大切だと考えています

一丸となることで まだまだやれることがある

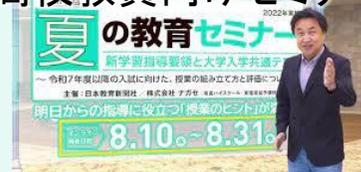
モチベーション向上



学習・進路指導



高校教員向けセミナー



高校の先生方と連携することで地域で信頼いただき  
多くの生徒が集まる校舎づくりを行っていきます

中学受験シェア日本一※1の教材「予習シリーズ」を発行する中学受験のパイオニア  
現在 直営は首都圏31校舎、2022年度下期に3校開校予定、今後も積極展開

四谷大塚概要

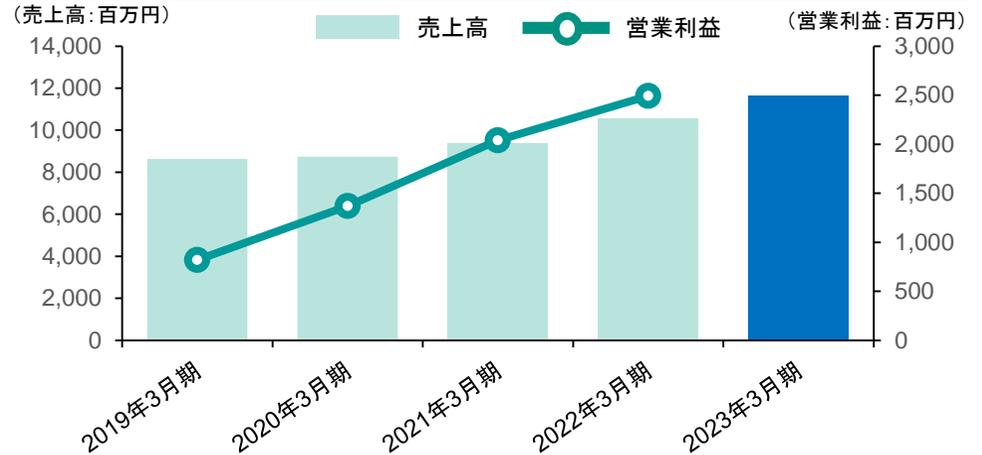
1954年設立、2006年グループ入り  
小学生教育の文化を創ってきました



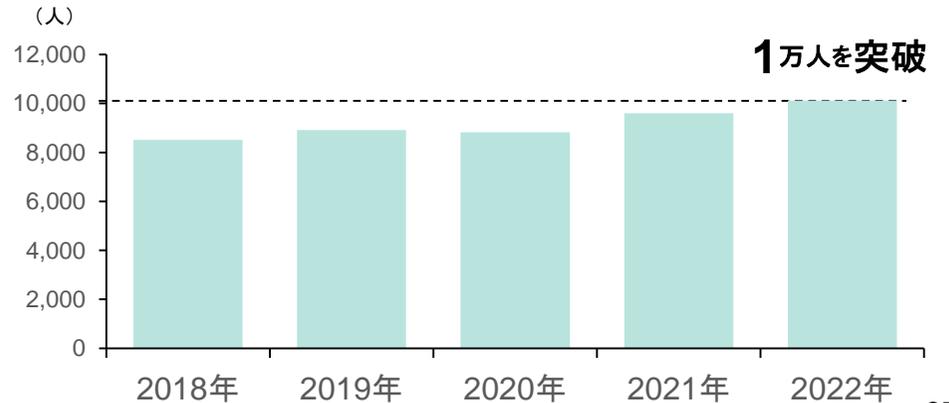
東進のノウハウを活用して  
動画教材・AIコンテンツを提供しています



小・中学生部門:業績推移(小・中学生部門)



直営校生徒数推移(9月末)



※1 2021年教材利用人数を公表している中学受験塾の中で最大(JDnet 調べ)

ISS イトマンスイミングスクール 1972年創業・2008年グループ入り 全国で54校(直営36校・提携18校)を展開

ISS イトマンスポーツスクール 2022年3月グループ入り 福岡中心に直営21校を展開

### イトマン東進 所属選手



大橋悠依選手

21年東京五輪金メダル二冠  
(夏季競泳女子初)



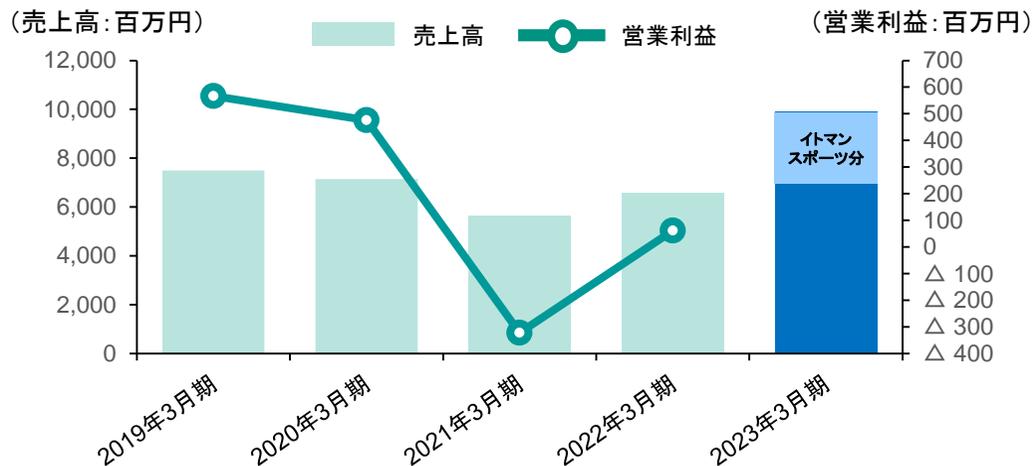
東京五輪二冠  
イトマン創業以来の  
悲願を達成しました



入江陵介選手

12年ロンドン五輪銀メダル  
(日本選手権200m背初10連覇)

### スイミングスクール部門:業績推移・在籍生徒数推移(3月末)

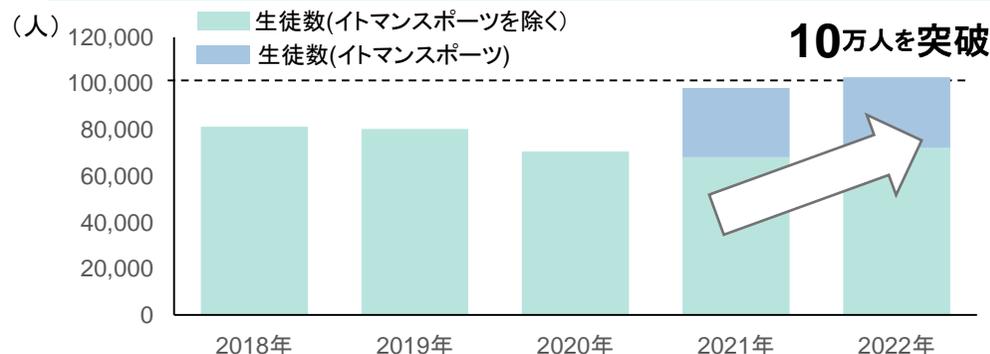


### 指導力:25級カリキュラムと指導者育成



全社員が日水連公認 水泳指導資格を保有※

### 直営校生徒数推移(9月末)



※イトマンスイミングスクール直営校

## 2. 業績振り返り / 業績予想/中期計画

株式会社  一人財育成企業

東進ハイスクール  
東進衛星予備校

でてこい、未来のリーダーたち。  
四谷大塚



イマンスイミングスクール  
イマンスポーツスクール

## 2023年3月期第2四半期の連結業績概況

(単位:百万円)

|                       | 売上高          | 営業利益        | 経常利益        | 四半期純利益         |
|-----------------------|--------------|-------------|-------------|----------------|
| 2023年3月期<br>第2四半期(当期) | 24,198★      | 2,445★      | 2,297★      | 2,253★         |
| 2022年3月期<br>第2四半期(前期) | 22,128       | 1,653       | 1,477       | 1,028          |
| 前年比 (%)               | +2,070 +9.4% | +791 +47.9% | +820 +55.6% | +1,225 +119.2% |

★ : 第2四半期過去最高

- 売上高は、以下の要因により、対前年比+2,070百万円(9.4%増)となりました。
  - ①スイミングスクール部門の増収 1,807百万円 (イトマンスポーツスクール加入1,455百万円・イトマンスイミングスクール増収)
  - ②小・中学生部門の増収 224百万円 (四谷大塚などの小学生の在籍者数増加による増収)
- 利益部門は、経費コントロールが奏功し、営業利益2,445百万円(前年比47.9%増)、経常利益2,297百万円(前年比55.6%増)、四半期純利益2,253百万円(前年比119.2%増)となりました。  
 なお、当期に研修施設の売却等により、特別利益1,084百万円を計上しています。
- 結果、売上高および各利益において、第2四半期決算としては**当社過去最高実績**を達成いたしました。

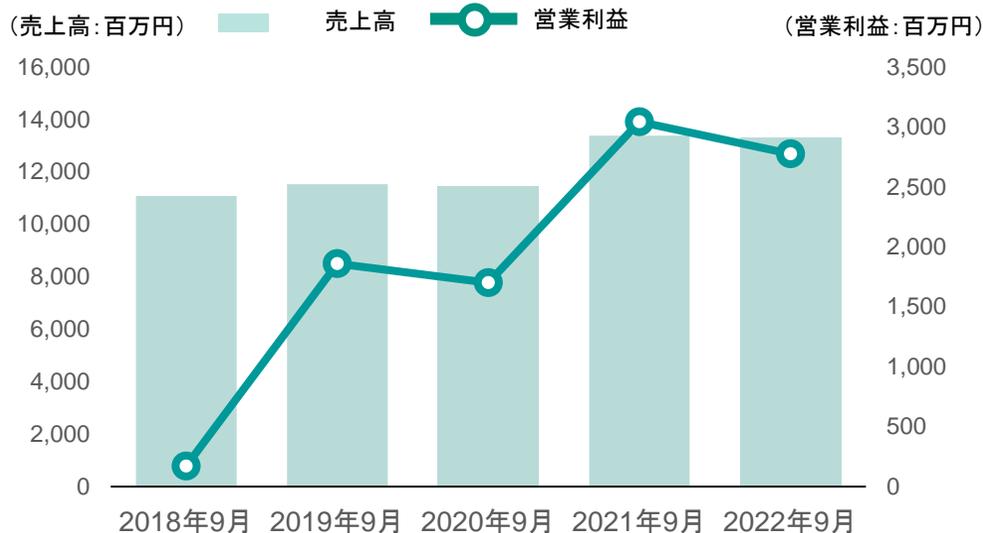
## 2023年3月期第2四半期の連結業績概況(セグメント別業績)

| (単位:百万円)  | 2022年3月期第2四半期 |        | 2023年3月期第2四半期 |        | 対前年比(増減) | 対前年比(%) |
|-----------|---------------|--------|---------------|--------|----------|---------|
|           | 実績            | 構成比(%) | 実績            | 構成比(%) |          |         |
| 売上高       | 22,128        | 100.0% | 24,198        | 100.0% | 2,070    | 109.4%  |
| 高校生       | 13,377        | 60.5%  | 13,277        | 54.9%  | -99      | 99.3%   |
| 小・中学生     | 5,060         | 22.9%  | 5,285         | 21.8%  | 224      | 104.4%  |
| スイミングスクール | 3,198         | 14.5%  | 5,006         | 20.7%  | 1,807    | 156.5%  |
| ビジネススクール  | 294           | 1.3%   | 302           | 1.3%   | 8        | 103.0%  |
| その他       | 846           | 3.8%   | 939           | 3.9%   | 92       | 110.9%  |
| 連結調整※     | -648          | -      | -612          | -      | -        | -       |
|           | 実績            | 利益率(%) | 実績            | 利益率(%) | 対前年比(増減) | 対前年比(%) |
| 営業利益      | 1,653         | 7.5%   | 2,445         | 10.1%  | 791      | 147.9%  |
| 高校生       | 3,041         | 22.7%  | 2,774         | 23.5%  | -267     | 91.2%   |
| 小・中学生     | 1,041         | 20.6%  | 1,391         | 23.6%  | 350      | 133.6%  |
| スイミングスクール | -75           | -      | 278           | 0.9%   | 354      | -       |
| ビジネススクール  | -177          | -      | -151          | 22.5%  | 26       | -       |
| その他       | -112          | -      | 25            | -      | 137      | -       |
| 連結調整※     | -2,063        | -      | -1,872        | -      | -        | -       |
| 経常利益      | 1,477         | 6.7%   | 2,297         | 9.5%   | 820      | 155.6%  |
| 当期純利益     | 1,028         | 4.6%   | 2,253         | 9.3%   | 1,225    | 219.2%  |

※ 連結調整額にはセグメント間取引消去額、各報告セグメントに配分していない全社費用を含む

セグメント別の詳細な説明は次頁～

### 業績推移(高校生部門)



### 生徒数推移(9月末)



- 売上高は13,277百万円(前年同期比0.7%減)となりました。

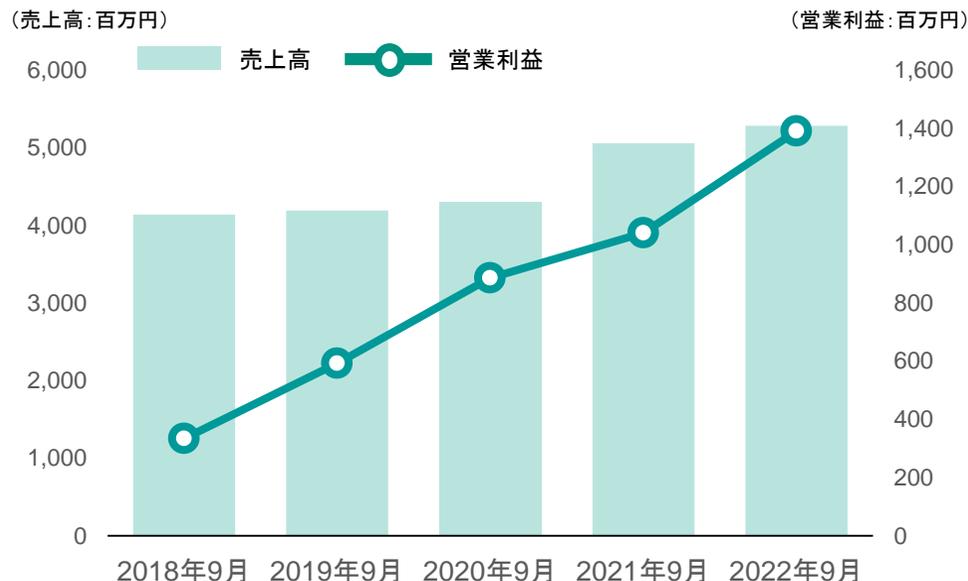
高3生は概ね昨年並みの在籍数で推移した一方、高1・高2生では、生徒募集期である7月・8月に新型コロナウイルスの感染急拡大(第7波)があり、部活等の学校行事再開とも相俟って入学時期が後ろ倒しとなったことから入学数が前年を下回ったことによるものです。

- 経費面では、個人別定石問題演習などの新コンテンツの開発、コロナ禍で中止していた各種イベントの再開、タブレットPC更新などの積極投資があり、営業利益は2,774百万円(前年同期比8.8%減)となりました。

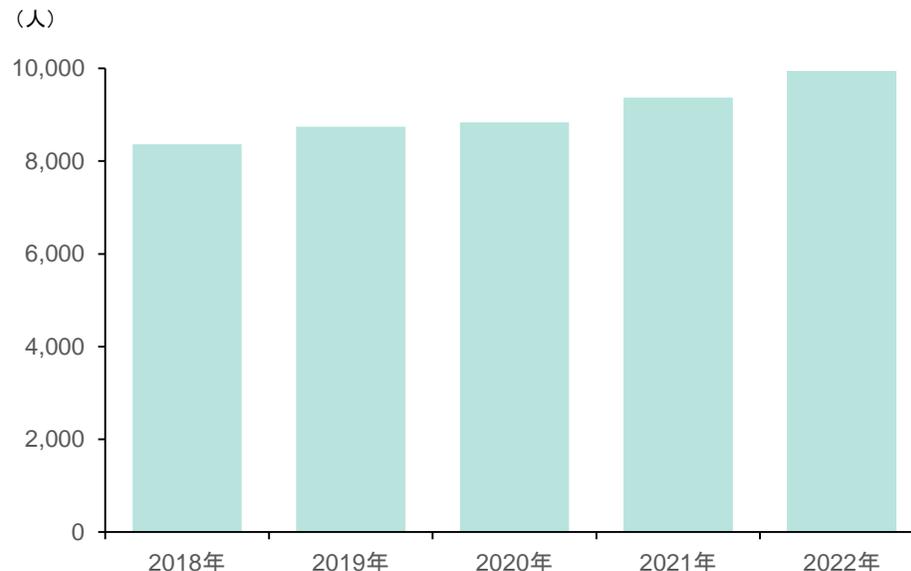
- 下期については、今年も受験生への徹底した合格指導を通じて、合格実績を積み上げるとともに、高1、高2生の学習への動きが活発化する冬期、新年度の募集活動を強化し、後ろ倒しとなった生徒の入学促進を通じて、期初計画の達成を目指します。

# 小・中学生部門

## 業績推移(小・中学生部門)



## 生徒数推移(9月末・直営のみ)

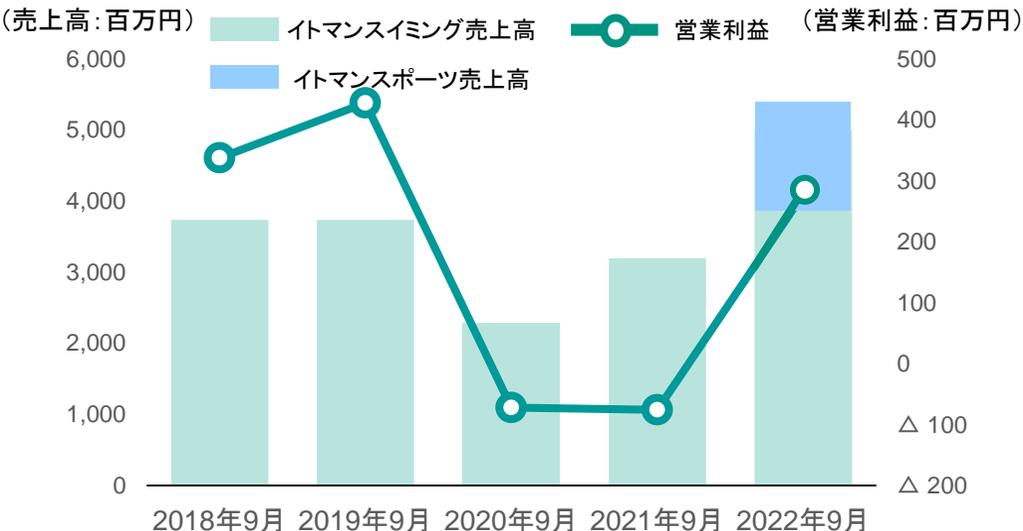


- 売上高は5,285百万円(前年同期比4.4%増)、営業利益は広宣費圧縮などの経費コントロールが奏功し、1,391百万円(前年同期比33.6%増)となりました。
- 中学受験活況の取込み、昨年新設校舎の順調な立ち上がりにより、在籍生徒数は直営校在籍ベースで前年比5%超の増加で推移しました。
- 下期については、募集最盛期に向け、年内に四谷大塚の3校舎新設(自由が丘・新宿・調布)を予定しており、既存校舎と併せてさらに成長を加速させます。

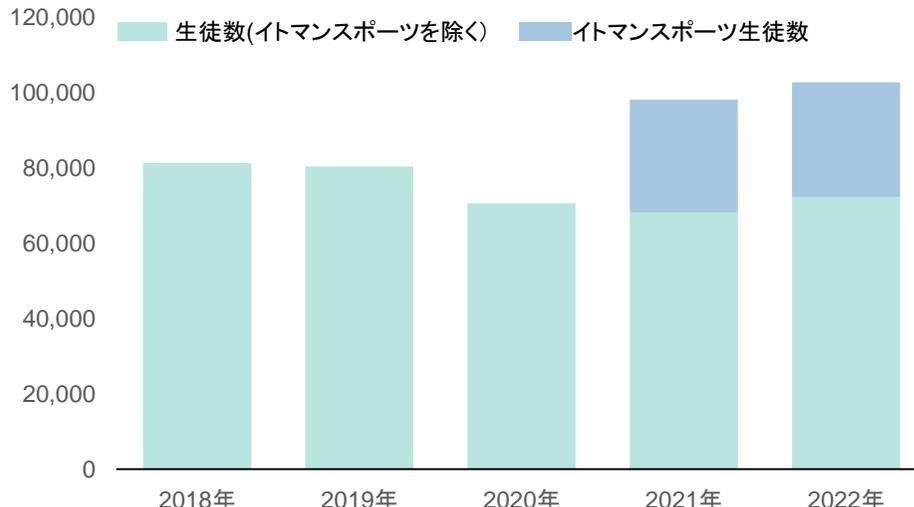
# スイミングスクール部門



## 業績推移(スイミングスクール部門)



## 生徒数推移(9月末) ※休会者を除く



- 売上高は、イトマンスポーツスクールの加入による増収1,455百万円に加え、イトマンスイミングスクールの在籍数回復による増収350百万円により、5,006百万円(前年同期比56.5%増)となりました。
- 経費面では、燃料費の高騰などの増加要因があるなか、経費全体の効率化を進めた結果、営業利益は278百万円(前年は75百万円の損失)となり、3年ぶりに、第2四半期での黒字化を実現しました。
- 休会率が、コロナ前の水準まで大きく改善、休会を除く生徒数では昨年を上回っており、足元の回復基調がしっかりしたものになってきております。
- 下期は、2023年2月千葉柏の葉に新校舎を開校するなど、成長への取組みも積極的に進めてまいります。

# 2023年3月期の連結業績予想

連結業績予想は、2022年4月21日開示の期初予想から変更ありません

| (単位: 百万円) | 2022年3月期 |        | 2023年3月期 |        | 対前年比(増減) | 対前年比(%) |
|-----------|----------|--------|----------|--------|----------|---------|
|           | 実績       | 構成比(%) | 計画       | 構成比(%) |          |         |
| 売上高       | 49,406   | 100.0% | 55,118   | 100.0% | 5,712    | 111.6%  |
| 高校生       | 30,253   | 61.2%  | 31,474   | 57.1%  | 1,221    | 104.0%  |
| 小・中学生     | 10,564   | 21.4%  | 11,636   | 21.1%  | 1,072    | 110.1%  |
| スイミングスクール | 6,584    | 13.3%  | 9,914    | 18.0%  | 3,330    | 150.6%  |
| ビジネススクール  | 1,609    | 3.3%   | 1,743    | 3.2%   | 134      | 108.3%  |
| その他       | 1,711    | 3.4%   | 1,931    | 3.4%   | 220      | 112.9%  |
| 連結調整※1    | -1,316   | -      | -1,580   | -      | -        | -       |
|           | 実績       | 利益率(%) | 実績       | 利益率(%) | 対前年比(増減) | 対前年比(%) |
| 営業利益      | 5,590    | 11.3%  | 6,677    | 12.1%  | 1,087    | 119.4%  |
| 経常利益      | 5,153    | 10.4%  | 6,093    | 11.1%  | 940      | 118.2%  |
| 当期純利益     | 3,440    | 7.0%   | 4,388    | 8.0%   | 948      | 127.5%  |

## 2023年3月期決算 売上高計画要因

- 高校生部門
  - 夏期の生徒募集は計画を下回ったが、冬期新年度の高2生、高1生募集の伸びを想定、期初見込みの前年比**4.0%増**とした。
- 小・中学生部門
  - 足元の在籍増、昨年新設校(成城学園前校舎)の通期寄与に加え、下期の新規開校を織り込み、期初見込みの前年比**10.1%増**とした。
- スイミングスクール部門
  - 今期からイトマンスポーツスクール(旧ブリヂストンスポーツアリーナ)分の売上高を算入。
  - 既存のイトマンスイミングスクールでは、**足元**の生徒数回復傾向の継続と4月新規開校(1校)効果を反映。全体では、期初見込みの前年比**50.6%増**とした。
- ビジネススクール部門
  - 堅調に売上高を拡大している大学事業、企業営業に、前期から開始した東進デジタルユニバーシティ事業も加え、期初見込みの前年比**8.3%増**とした。

※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額を含む

# 中期経営計画：基本方針と連結業績目標

## 基本方針

コアの高校生部門の成長をメインに、売上1,000億円の長期目標に向けての確かな基盤を構築する3年間とする  
教育の技術革新(エドテック)をさらに推し進め、内外を問わず、新たな成長機会を開拓する3年間とする

2025年3月期目標

売上高

**625.7億円**

営業利益

**101.1億円**

| (百万円)                     | 2021年3月期<br>(実績)    | 2022年3月期<br>(実績) | 2023年3月期<br>(計画) | 2024年3月期<br>(計画) | 2025年3月期<br>(計画) | 2025年3月期増減<br>(2022年3月期比) |
|---------------------------|---------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------------|
| 売上高                       | 45,853              | 49,406           | 55,118           | 59,574           | 62,579           | +26.7%                    |
| 営業利益                      | 4,142 <sup>※3</sup> | 5,590            | 6,677            | 8,235            | 10,110           | +80.9%                    |
| 営業利益率                     | 9.0%                | 11.3%            | 12.1%            | 13.8%            | 16.2%            | +4.9%pt                   |
| セグメント別売上高                 |                     |                  |                  |                  |                  |                           |
| 高校生                       | 28,867              | 30,253           | 31,474           | 33,190           | 34,980           | +15.6%                    |
| 小・中学生                     | 9,351               | 10,564           | 11,636           | 12,162           | 12,187           | +15.4%                    |
| スイミングスクール                 | 5,648               | 6,584            | 9,914            | 10,845           | 11,141           | +69.2%                    |
| ビジネススクール                  | 1,556               | 1,609            | 1,743            | 1,807            | 1,883            | +17.0%                    |
| その他                       | 1,470               | 1,711            | 1,931            | 2,719            | 3,538            | +106.8%                   |
| 連結調整 <sup>※1</sup>        | -1,040              | -1,316           | -1,580           | -1,149           | -1,150           | -                         |
| 高校生部門生徒数(人) <sup>※2</sup> | 101,952             | 105,754          | -                | -                | 120,000          | +13.5%                    |

※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額を含む

※2 高校生部門生徒数は各年度の9月末在籍数を示す

※3 2021年3月期の連結営業利益は、スイミングスクール部門において発生した特別損失450百万円の振替前の数値を掲載

## 株主還元

- 当社は、事業の成長また経営基盤強化など、事業展開を進めるうえで必要な内部留保を確保し、財務の健全性を維持するとともに、業績に応じた株主への利益還元を行うことを利益配分の方針としております。

|             | 2013年3月 | 2014年3月 | 2015年3月 | 2016年3月 | 2017年3月 | 2018年3月 | 2019年3月 | 2020年3月 | 2021年3月 | 2022年3月 | 2023年3月<br>(予想) |
|-------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| 配当<br>(円)   | 80      | 100     | 100     | 130     | 130     | 130     | 130     | 130     | 130     | 200     | <b>200</b>      |
| 配当性向<br>(%) | 47.9%   | 31.4%   | 44.3%   | 35.8%   | 45.1%   | 44.2%   | 113.4%  | 39.1%   | 47.0%   | 51.0%   | <b>40.0%</b>    |

### 3. トピックス

株式会社 **ナガセ** 一人財育成企業

東進ハイスクール  
東進衛星予備校

でてこい、未来のリーダーたち。  
四谷大塚



イマンスイミングスクール  
イマンスポーツスクール

### ■ 校舎展開（新規開校）

でてこい、未来のリーダーたち。

# 四谷大塚

- ・年内 都内3校（自由が丘・調布・新宿）新規開校予定
- ・校舎数31校 ⇒ 34校

# イトマンスイミングスクール

- ・2022年4月 福岡マリナタウン校 新規開校
- ・2023年2月 千葉県柏の葉に新規開校予定
- ・校舎数 75校 ⇒ 76校（うち提携校18校） ※イトマンスポーツスクール含む

## 【株式会社ヒューマレッジのグループ会社化について】

- 10月31日付取締役会で、株式会社ヒューマレッジの全株式取得を決議(連結子会社化)
- 株式会社ヒューマレッジは兵庫・大阪北摂地区を中心に小・中学生対象「木村塾」を展開、地域No1の有力塾。東進衛星予備校も展開
- 株式取得1月上旬実行予定  
⇒ 当期損益影響は軽微の見込

### (取得の概要)

|                             |                    |           |           |
|-----------------------------|--------------------|-----------|-----------|
| 1 対象会社                      | 株式会社ヒューマレッジ        |           |           |
| 2 取得相手                      | 木村吉宏(同社代表取締役社長)他1名 |           |           |
| 3 取得株数                      | 200株               |           |           |
| 4 持株比率                      | 100%(議決権保有比率100%)  |           |           |
| 5 決算取扱                      | 連結子会社              |           |           |
| 6 直近業績<br>(5月決算・<br>単位:百万円) |                    | 2021.5月通期 | 2022.5月通期 |
|                             | 売上高                | 2,396     | 2,755     |
|                             | 営業利益               | 128       | 365       |

## 【株式会社ティエラコムとの資本業務提携強化について】

- 10月31日付取締役会で、株式会社ティエラコム株式の追加取得による資本業務提携強化を決議
- 株式会社ティエラコムは西日本を中心に小中高一貫の教育ネットワークを持ち、東進衛星予備校の大手フランチャイジーでもある有数の民間教育機関
- 株式追加取得は1月上旬実行予定。本件取得で、ナガセの議決権比率は29.35%となり、持分法適用関連会社に  
⇒ 当期損益への影響は軽微の見込

### (取得の概要)

|                   |   |           |            |
|-------------------|---|-----------|------------|
| 1 対象会社            | 株式会社ティエラコム                                  |           |            |
| 2 取得相手            | 増澤 空(同社代表取締役社長)他1名                          |           |            |
| 3 取得株数            | 40,964株 別に既保有株式22,160株あり<br>合計保有株数は63,124株に |           |            |
| 4 議決権比率           | 異動後の当社議決権比率29.35%                           |           |            |
| 5 決算取扱            | 持分法適用関連会社                                   |           |            |
| 6 売上高<br>(単位:百万円) |   | 2021.5期通期 | 2022.5月期通期 |
|                   | 売上高   | 7,920     | 8,082      |

## 幼小中高大社一貫の教育で人財を育てる

培ってきたAI・ITによるデータ活用と現場での志指導をベースに  
一層の技術革新(エドテック)を推し進め  
幼小中高大社一貫での成長を加速させていきます



東進の様子

## われわれは人財育成企業

子どもから大人まで 社会・世界が必要とする  
教育を提供することを通じて  
独立自尊の社会・世界に貢献する人財を育成する



大学生向けAI教育

人を成長させる全ての領域がナガセグループの事業領域です

独立自尊の社会・世界に  
貢献する人財を育成する



ただいまご質問を受け付けています

株式会社 **ナガセ** 一人財育成企業

東進ハイスクール  
東進衛星予備校

でてこい、未来のリーダーたち。  
四谷大塚



イマンスイミングスクール  
イマンスポーツスクール

# Appendix.

株式会社 **ナガセ** 一人財育成企業

東進ハイスクール  
東進衛星予備校

でてこい、未来のリーダーたち。  
四谷大塚



イマンスイミングスクール  
イマンスポーツスクール

# 経営ビジョン・会社沿革

## 東進宣言

われわれは 歴史の転換点に立って、個人の尊厳を守るために先人が築いた 自由と平等と平和に感謝し、「努力する事こそ人生の真・善・美である」を信条として 個性が花開く感動的な人生と 活気と隣人愛にあふれる社会の実現のために、教育の技術革新を果敢に推進し、同一の運命に向かう世界に 新しい教育体系を構築しようと 相集い、力を合わせ 使命を継承して、これを完遂することを ここに、宣誓する。

## 年表

|          |  |          |                                  |
|----------|--|----------|----------------------------------|
| 1971年 3月 | 永瀬昭幸 自宅アパートで「ナガセ進学教室」をスタート                   | 2010年 9月 | 「全国統一高校生テスト」開始                   |
| 1976年 5月 | 株式会社ナガセ 設立(同年3月東京進学教室開設)                     | 2010年10月 | 「東進こども英語塾」を開講                    |
| 1978年12月 | 「東進スクール」に改称                                  | 2011年 9月 | フロンティアサロン永瀬賞を設立                  |
| 1985年 4月 | 現役高校生対象「東進ハイスクール」を開設※1                       | 2014年 9月 | 米国大学留学支援制度の設立                    |
| 1988年12月 | 株式を店頭公開                                      | 2014年12月 | 株式会社早稲田塾をグループ会社化                 |
| 1991年 4月 | 東進ハイスクールを対象に衛星授業「サテライブ」を開始                   | 2018年 9月 | 「単元ジャンル演習」開講 AIとビッグデータを活用した指導の開始 |
| 1992年 3月 | 「東進衛星予備校」を開設※2                               | 2019年11月 | ナガセ東京大学『革新的学びの創造学』未来社会協創基金 設立    |
| 2000年 2月 | 株式会社アイキャンパスを設立※3                             | 2020年 3月 | 東進デジタルユニバーシティ開校                  |
| 2004年12月 | ジャスダック証券取引所に株式を上場                            | 2020年 4月 | 東進オンライン学校を開校(2021年2月～有料化)        |
| 2006年10月 | 株式会社四谷大塚をグループ会社化                             | 2020年11月 | カリフォルニア大学バークレー校と AI人材育成に向けて戦略的提携 |
| 2007年 7月 | 「東進ビジネススクール」を開講                              | 2022年 3月 | 株式会社イトマンスポーツスクールをグループ会社化         |
| 2007年11月 | 「全国統一小学生テスト」開始                               | ⋮        |                                  |
| 2008年 1月 | 株式会社イトマンスイミングスクールをグループ会社化                    |          |                                  |
| 2009年 7月 | セサミワークショップと「Sesame Street English®」ライセンス契約締結 | 2026年 5月 | 設立50周年 ～第二の創業期へ～                 |

※1 当時は珍しい現役高校生対象の予備校 ※2 全国の塾・予備校対象に「教育の機会均等」を目指しフランチャイズ展開 ※3 ミスタンフォード大と提携しインターネットを通じた教育事業

## 取り組み事例：志望校別単元ジャンル演習

# 高3生対象・膨大な学習データベースとAIを活用した演習を実現

### AIによる学力診断

蓄積した学習データ200億件、累計演習回数1,300万回、収録問題数30万問

#### 生徒の特性



東進での  
あらゆる  
学習履歴



#### 志望校の傾向



入試傾向をデータ化  
様々な切り口で分析

単元  
ジャンル  
出題形式  
解答形式

これまで蓄積された東進データ

200億  
件超



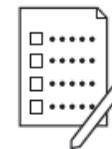
累計演習実施回数

約1,300  
万回



問題データベース数

30万  
問超



# 取り組み事例：志望校別単元ジャンル演習

## 高3生対象・志望校別単元ジャンル演習 膨大な学習データベースとAIを活用し最適な演習を実現

志望校別単元ジャンル演習TOP
第1志望：東京大学 理科一類

**完全修得数**

登録数 60セット  
130時間0分

演習数 58セット

達成数 49セット

49/60 セット

第一志望校合格には110セットの完全修得が必要です。※まずは最大60セットが提案されますが、60セットすべてを完全修得してもAラインには届きません。完全修得後追加をし、さらに演習を進めましょう。

**伸びグラフ**

①完全修得時の伸び予測は **19.4点**

②試験本番予測と合格最低点との差は **+18.3点**

③現在の伸び予測は **7.6点**

※自分に合った順を選択し、学習を進めましょう。  
1. 苦手分野の克服、早期の伸びしろの大きさを重視するなら「弱点集中攻略順」  
2. 解きやすい問題から始めてどんどん演習を進めるなら「修得効率重視順」

**未視聴単元ジャンル集中受講**

残り4単元

|               |             |
|---------------|-------------|
| 敬語重視の読解（擬古物語） | Lv3-6 12/5  |
| インド思想         | Lv3-5 11/23 |
| 酸と塩基          | Lv5-6 10/4  |
| 物質と化学反応式      | Lv5-6 9/19  |

理 化学 典型金属

実績目標 1 / 4

演習

理 化学 脂肪族化合物

実績目標 - / 4

演習

数 数学III 等関数の計算

実績目標 3 / 4

演習

理 化学 遷移金属

実績目標 2 / 4

演習

英 ライティング 日常生活

実績目標 - / 3

演習

理 物理 仕事と力学的エネルギー

実績目標 - / 5

演習

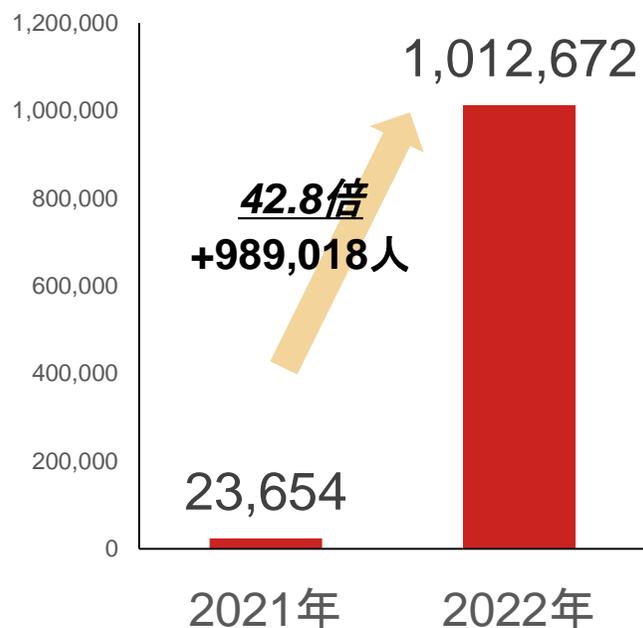
**百万人いれば百万通りの志望校対策ができる**

# 新型コロナウイルス感染状況(2021年/2022年の6～7月・週毎の推移)

- 新型コロナウイルス感染者数は、2022年6月～7月においては、陽性者が全国356.8万人/前年15.8万人に対し、20歳未満の陽性者は101.3万人/前年2.3万人と42.8倍に拡大

## 新型コロナウイルス新規感染者 20歳未満の陽性者数 昨年比較 (7月1週～7月5週計)

2022/06/29～8/2, 2021/6/30～8/3



### 全国

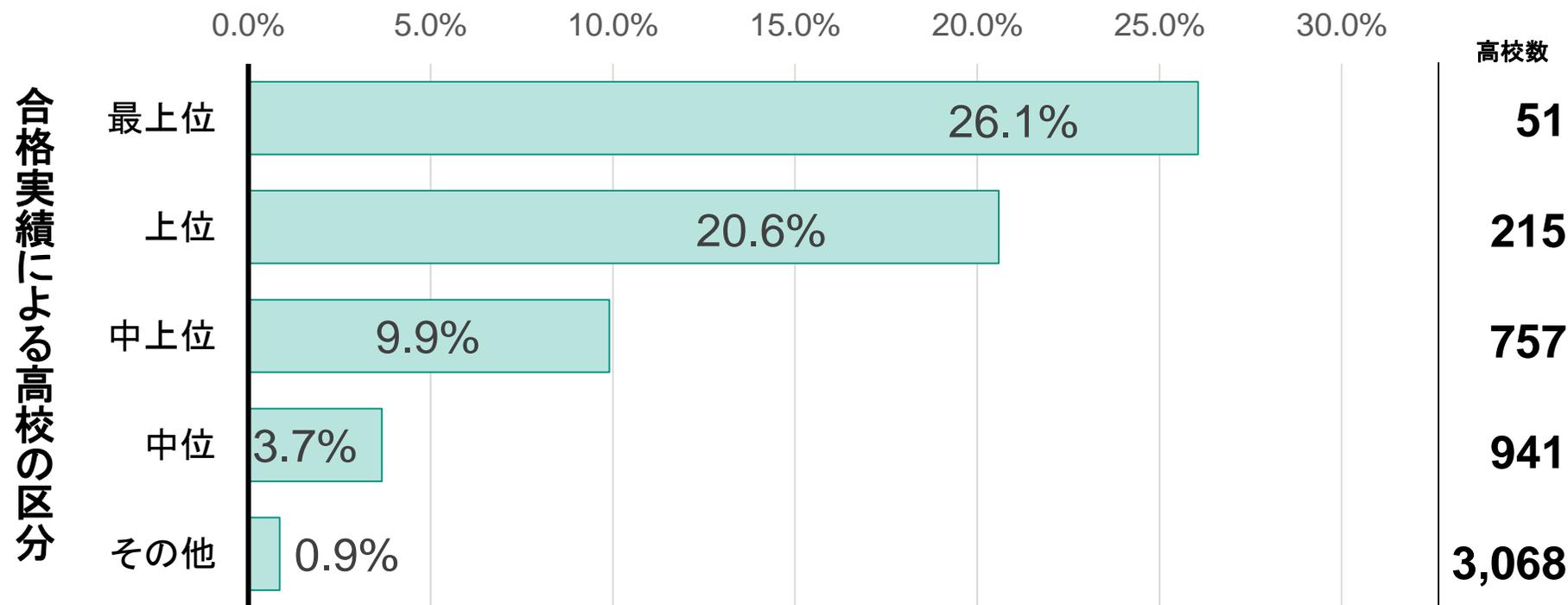
|              | 2021年   |        | 2022年        |           | 20歳未満の陽性者 |         |       |
|--------------|---------|--------|--------------|-----------|-----------|---------|-------|
|              | 合計      | 20歳未満  | 合計           | 20歳未満     | 昨年差       | 昨年比倍率   |       |
| 6月1週～7月5週計   | 205,330 | 40,265 | 4,589,888    | 1,292,379 | 1,252,114 | 32.1倍   |       |
| 小計: 6/2～6/29 | 47,185  | 16,611 | 1,021,136    | 279,707   | 263,096   | 16.8倍   |       |
| 1 6/2～6/8    | 15,446  | 2,138  | 6/1～6/7      | 112,331   | 38,521    | 36,383  | 18.0倍 |
| 2 6/9～6/15   | 11,399  | 1,534  | 6/8～6/14     | 94,944    | 33,871    | 32,337  | 22.1倍 |
| 3 6/16～6/22  | 9,870   | 1,332  | 6/15～6/21    | 92,255    | 32,382    | 31,050  | 24.3倍 |
| 4 6/23～6/29  | 10,470  | 1,673  | 6/22～6/28    | 104,102   | 34,815    | 33,142  | 20.8倍 |
| 小計: 6/30～8/3 | 158,145 | 23,654 | 小計: 6/29～8/2 | 3,568,752 | 1,012,672 | 989,018 | 42.8倍 |
| 5 6/30～7/6   | 11,374  | 1,389  | 6/29～7/5     | 166,700   | 53,239    | 51,850  | 38.3倍 |
| 6 7/7～7/13   | 14,931  | 2,049  | 7/6～7/12     | 355,819   | 114,421   | 112,372 | 55.8倍 |
| 7 7/14～7/20  | 23,004  | 3,413  | 7/13～7/19    | 590,658   | 183,532   | 180,119 | 53.8倍 |
| 8 7/21～7/27  | 35,704  | 5,464  | 7/20～7/26    | 1,192,504 | 343,994   | 338,530 | 63.0倍 |
| 9 7/28～8/3   | 73,132  | 11,339 | 7/27～8/2     | 1,263,071 | 317,486   | 306,147 | 28.0倍 |

## 高校生部門：上位高校在籍生徒数および高3生シェア

合格実績を背景に特に成績上位の高校での在籍が大きい  
中上位・中位には大きな伸びしろがある

### 合格実績による高校区分毎の東進生シェア(高3生)

※分母：合格実績による高校の区分毎の高3生生徒数、分子：東進生高3生数

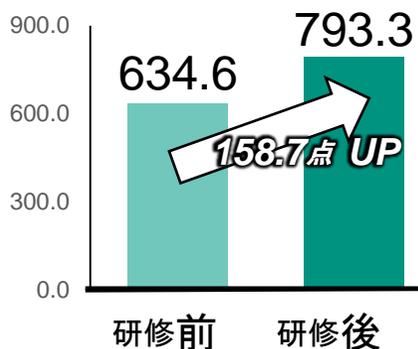


# 社会人向け・リスキングの取り組みを強化しています

## 企業向け英語研修

### ビジネス英語講座

大手金融機関  
 内定者研修成果(6か月)  
 TOEIC対策L&R990点満点での伸び



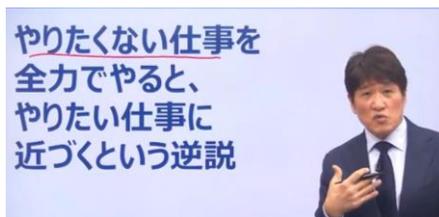
講座受講とアウトプット(USAオンライン)で  
 成果につなげる学習システム



## 社会人向け基礎力講座

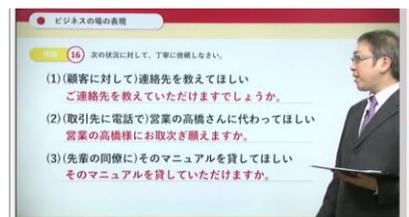
### 林修の 令和の仕事原論

仕事への向き合い方  
 コミュニケーション



### ビジネス文書講座

ビジネスシーンでの文書作成を  
 3ステップで身に付ける



## Toshin Digital University



世界114カ国、7500名が受講する  
 「UC Berkeley Executive Education」

### 最先端の事例を用いた実践的な講義

カリフォルニア大学バークレー校からのメッセージ

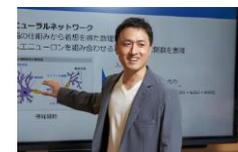


Pieter  
 Abbeel教授  
 (講座指導教官)

*AI is definitely not just for technology companies anymore. Businesses from all industries are realizing the promise that AI brings across the enterprise, from marketing to operations. Leaders should be prepared to join this AI revolution or risk getting left behind. To compete in this new tech-driven economy, you must understand how game-changing technologies such as AI can benefit the different business functions in your organization.*

AIは、もう技術系企業だけのためのものではありません。マーケティングからオペレーションに至るまで、企業全体にわたってAIがもたらす価値が、どんな産業のビジネスにおいても実感されていることでしょう。リーダーは、このAI変革の波に乗るか、置いていかれるリスクを取るか、二者択一を迫られています。技術ドリブンの今の経済競争を生き抜くには、AIをはじめとする革新技術があなたの組織のビジネスにどのような効用をもたらすか、理解しておかなければなりません。

### 100万人以上の人財育成で培った教育システム



## 中期経営計画:セグメントごとの基本方針【1/2】

### 基本方針

コアの高校生部門の成長をメインに、売上1,000億円の長期目標に向けての確かな基盤を構築する3年間とする  
教育の技術革新(エドテック)をさらに推し進め、内外を問わず、新たな成長機会を開拓する3年間とする

#### 高校生部門

- 過去2年間の平均成長率は5.6%で、引き続き平均5%程度の成長を計画
- 「人間力(志)」の育成と「技術革新(AI)」に基づく確かな指導力、実践的なコンテンツを背景に、高い合格実績を実現し、合格実績伸長⇒生徒数拡大・単価向上の好循環を継続
- 「先取り学習」により、志望校合格に必要な学力を確実に習得できる仕組みを活かし、特に高1生、高2生の生徒数増加を通じて、学校、地域社会への東進ブランド浸透を図ることで、最上位から中上位の高校の東進生シェアを高める
- 中高一貫校の中学生を対象に、早期に学習を開始できるプログラムを提供
- 新規校舎開設、衛星加盟校の増加については、引き続き積極的に推進

#### 小・中学生部門

- 2023年3月期は、中学受験市場の拡大を背景に、在籍生徒数は現時点で前年比増加しており前期に引き続き高い成長性を達成できる見込み
- 2024年3月期以降も市場の拡大は期待できるが、売上は高水準で安定推移する計画
- 本見込みには含んでいないが、新規校舎についても、まだまだ出店余地があることから首都圏を中心に積極的に展開を進める

## 中期経営計画:セグメントごとの基本方針【2/2】

|                 |   |
|-----------------|---|
| スイミングスクール<br>部門 | <ul style="list-style-type: none"><li>■ コロナ禍により悪化した業績が、コロナ禍前水準へ回復するシナリオを前提に計画</li><li>■ 2023年3月期より、ブリヂストン社より買収したイトマンスポーツスクールが業績に寄与（2019年12月期売上:31億円、2020年12月期売上:21億円）</li><li>■ 拠点の増加（2023年3月期、2024年3月期に各1拠点増加を織込済）を加速。M&amp;Aも視野に</li><li>■ オリンピック選手を輩出している実績を背景に、地方自治体からの受託事業（小・中学校の体育/水泳指導の受託）を本格化</li></ul>   |
| ビジネススクール<br>部門  | <ul style="list-style-type: none"><li>■ 2022年3月期実績の売上成長率(3.4%)を上回る平均5%台の成長を計画</li><li>■ 大学事業ではトップシェアの信頼を背景に、提供する講座の種類を広げ受注増を目指す</li><li>■ 企業研修では、確実なスコアアップを実現させる英語学習プログラム等を武器に、Webセミナーなど当社事業を知ってもらう取り組みを引き続き強化</li><li>■ 東進デジタルユニバーシティでは、他にないハイレベルなAI、DX人材育成プログラムを提供</li></ul>  |
| その他部門           | <ul style="list-style-type: none"><li>■ 特に「東進オンライン学校」部門の成長が業績に寄与<ul style="list-style-type: none"><li>— 2021年にスタートした東進オンライン学校部門では、通信教育の分野で小学生・中学生の新しい顧客層を開拓し5-6万人規模の展開を計画</li></ul></li><li>■ 出版事業部では、東進ブックスとして定評のある主力の学習参考書に加え、新たにアプリ型のコンテンツを開発、電子書籍と併せて、非店舗型の販路を拡大</li><li>■ 東進こども英語塾では、教室の展開と併せ、2021年11月から通信教育のオンラインコースをスタート、日本中どこからでも受講ができる体制を整備</li><li>■ 小・中学生向けプログラミング指導についても、海外有力コンテンツの独占販売の形で新規事業として開始予定</li></ul> |

# 2019年3月期~2023年3月期第2四半期

## 四半期連結決算業績概況

- 当社の事業は、受験や進級・進学シーズンを節目に、季節性を有します。
- 新学年の開始時期である第1四半期は費用が先行し赤字となるケースも多く、その後第2四半期以降、特に生徒数がピークを迎える第3四半期・第4四半期に売上・利益ともに増加するという季節的な変動があります。
- 2023年3月期第2四半期は、小中学生部門、スイミングスクール部門の売上増と、広宣費など経費の効率的な使用、見直しが奏功し前期に続き大幅な利益増を達成しました。

|                      | 2019年3月期 |        |        |        | 2020年3月期 |        |        |        | 2021年3月期    |        |        |        | 2022年3月期 |        |        |        | 2023年3月期 |        |
|----------------------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|-------------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|
|                      | 1Q       | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q       | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q          | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q       | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q       | 2Q     |
| 売上高                  | 8,449    | 11,209 | 13,054 | 12,968 | 8,957    | 11,180 | 12,879 | 12,164 | 7,744       | 10,759 | 13,497 | 13,851 | 9,996    | 12,131 | 13,715 | 13,561 | 11,065   | 13,133 |
| 営業利益                 | -1,962   | 1,121  | 2,218  | 1,288  | -404     | 1,627  | 2,166  | 1,186  | -<br>1,233※ | 903    | 2,868  | 1,603  | 114      | 1,539  | 2,339  | 1,597  | 400      | 2,045  |
| 経常利益                 | -1,948   | 1,074  | 2,164  | 1,106  | -487     | 1,542  | 2,127  | 1,068  | -<br>1,292※ | 807    | 2,764  | 1,782  | 91       | 1,385  | 2,253  | 1,423  | 399      | 1,897  |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | -1,425   | 442    | 1,497  | 502    | -321     | 1,060  | 1,470  | 716    | -917        | 559    | 1,954  | 830    | 76       | 951    | 1,558  | 854    | 937      | 1,315  |

※1 2021年3月期の連結営業利益および連結経常利益は、新型コロナウイルス感染拡大に伴う営業停止により発生したスイミングスクール部門における損失450百万円を特別損失に振り替える前の数値を掲載

# 2023年3月期第2四半期の営業利益の差異分析

(対前年同期比)

2023年3月期第2四半期の連結営業利益は**2,445百万円**  
(前期比+791百万円、47.9%増)となりました。

| (単位:百万円)   | 売上高    |        | 費用合計   |        | 営業利益 |        |
|------------|--------|--------|--------|--------|------|--------|
|            | 前年比    | %      | 前年比    | %      | 前年比  | %      |
| 連結合計       | +2,070 | 109.4% | +1,278 | 106.2% | +791 | 147.9% |
| 連結合計 既存のみ※ | +615   | 102.8% | △200   | 99.0%  | +816 | 149.4% |

※ イトマンスポーツスクール及びのれん代を除いた既存ベース

## (営業利益改善の理由)

- ・ 広告宣伝費をはじめとした費用対効果の検証による経費効率化の取組が奏功
- ・ 新規講座開発などの積極投資、光熱費値上分(約112百万円)も、他の経費削減により吸収  
⇒ 既存ベースで**全体経費を前年以下に圧縮(△200百万円)**

## 「スタンダード市場選択」に伴う対応

- 当社は東証新市場区分「スタンダード市場」の上場維持基準への適合に向けて計画書を提出しております。引き続き、流通株式比率の向上およびIR活動の推進強化に努めます

|        | 株主数  | 流株式数     | 流通時価総額 | 流通株式比率 |
|--------|------|----------|--------|--------|
| 当社の状況  | 429人 | 13,647単位 | 75億円   | 13.5%  |
| 上場維持基準 | 400人 | 2,000単位  | 10億円   | 25%    |
| 適合状況   | ○    | ○        | ○      | ×      |

※2021年6月30日(判定基準日時点)

### 今後の取組み内容

- IR 活動の推進・強化、投資家向け情報発信の充実
- 主要株主をはじめとする大株主の保有比率の引き下げ
- 新株の発行、自己株式(金庫株)の処分
- 株式の分割による単位当たり取引価格の引き下げ

## お問い合わせ先

---

**常務取締役 総務本部長 内海 昌男**

**TEL: 0422-45-7011**

**WEBサイト: <https://www.toshin.com/nagase/>**

## 本資料における留意点について

---

本資料は、当社の事業、業績等に関する一般的な情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券に対する投資の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいた当社独自の業績予測や将来の見通しが含まれており、当社はその正確性や完全性を保証または約束するものではありません。

判断や仮定に内在する不確実性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が計画と異なること、計画が予告なしに変更されることがありますので、予めご了承ください。