

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3四半期 決算説明資料

2023年1月24日

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 

 イワマスイミングスクール
 イワマスポーツスクール


小・中生指導
木村塾

内容

1

会社概要

P. 2

2

業績振り返り/業績予想

P. 7

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

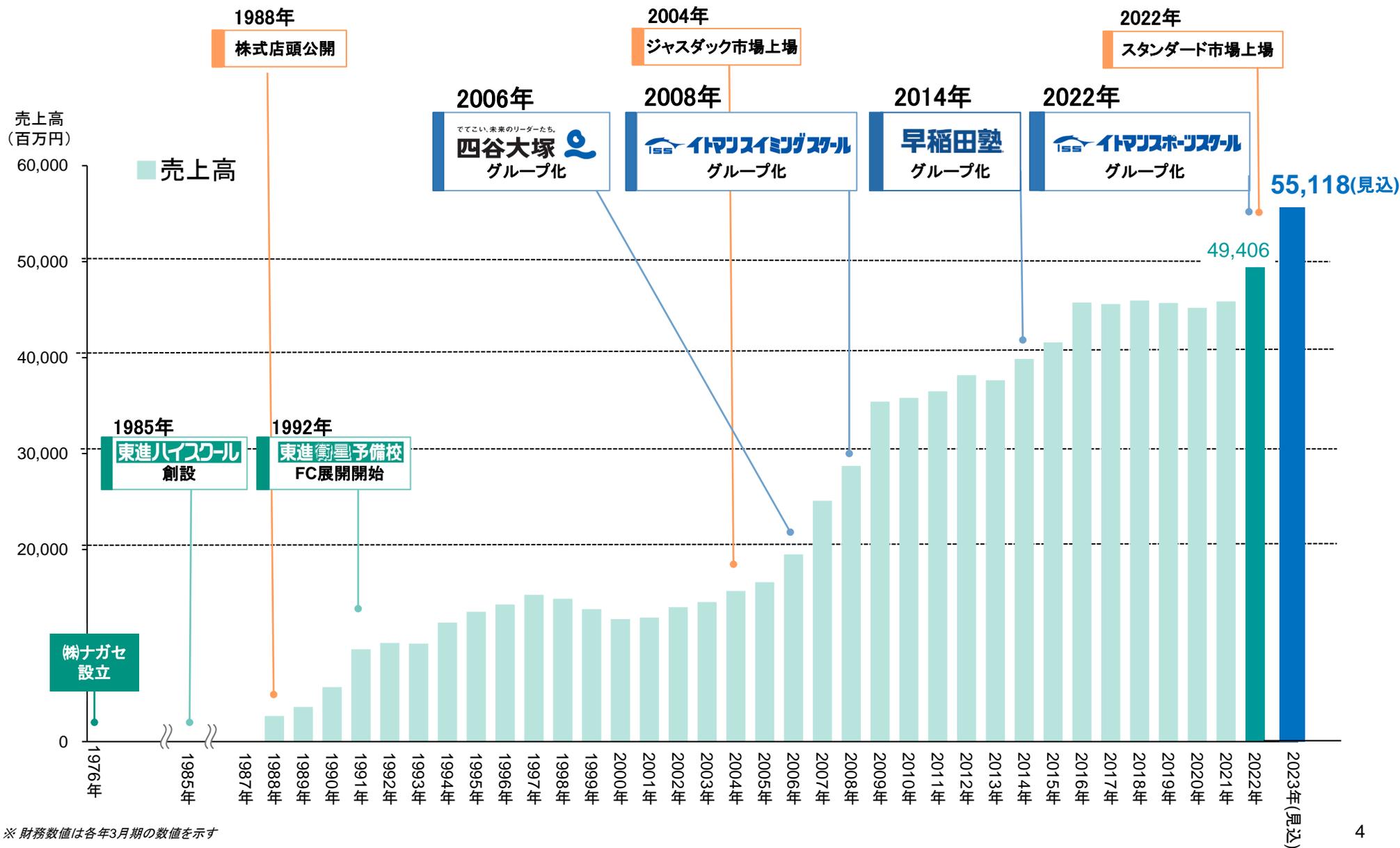
でてこい、未来のリーダーたち。

四谷大塚 

 イタニスイミングスクール
イタニスポーツスクール

 KIMURA
小・中生指導
木村塾

ナガセ成長の軌跡



※ 財務数値は各年3月期の数値を示す

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

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



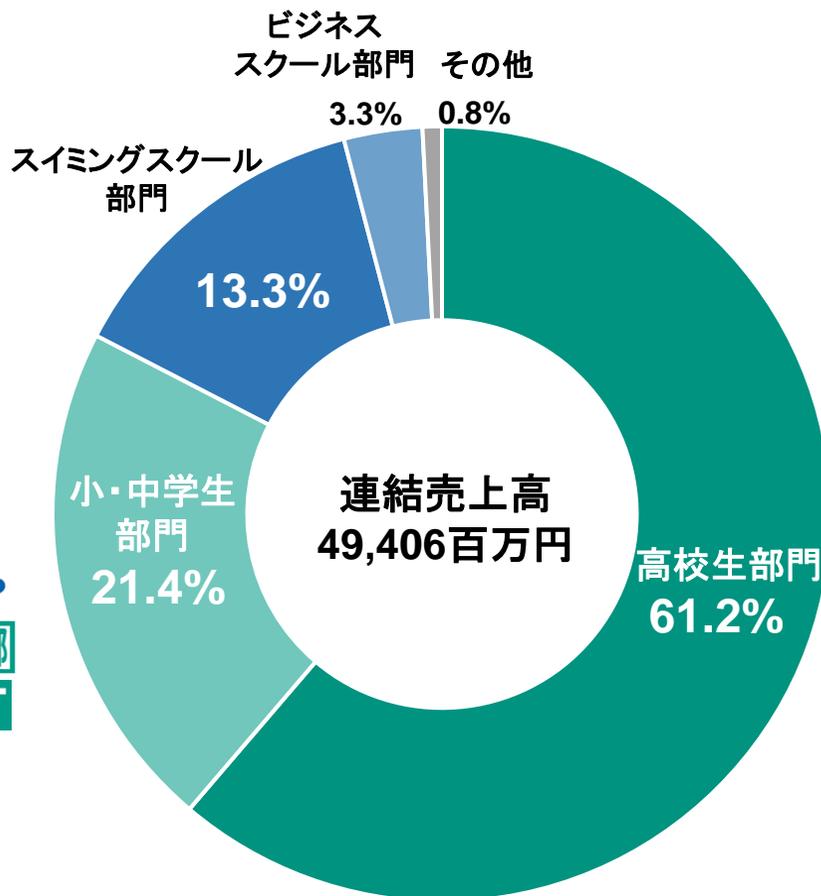
スイミングスクール



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 東大・難関大 現役合格 史上最高!!

東大 現役合格 日本一! 853名

東進史上最高記録を更新!!

2022年度 合格実績

2. 業績振り返り / 業績予想

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 

 イマスイミングスクール
イマスポ・ツクル

 KIMURA
小・中生指導
木村塾

2023年3月期第3四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 第3四半期(当期)	38,542★	4,989★	4,736★	3,883★
2022年3月期 第3四半期(前期)	35,844	3,992	3,730	2,586
前年比 (%)	+2,687 +7.5%	+997 +25.0%	+1,006 +27.0%	+1,297 +50.1%

★ : 第3四半期過去最高

- 売上高は、以下の要因により、対前年比+2,697百万円(7.5%増)となりました。
 - ①スイミングスクール部門の増収 2,544百万円 (イトマンスポーツスクール加入2,172百万円・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 342百万円 (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4,989百万円(前年比25.0%増)、経常利益4,736百万円(前年比27.0%増)、四半期純利益3,883百万円(前年比50.1%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3四半期決算としては**当社過去最高実績**を達成いたしました。

2023年3月期第3四半期の営業利益の差異分析

(対前年同期比)

2023年3月期第3四半期の連結営業利益は**4,989百万円**
(前期比+997百万円、25.0%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	+2,697	107.5%	+1,700	105.3%	+997	125.0%
連結合計 既存のみ※	+525	101.5%	△508	98.4%	+1,034	125.9%

※ 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、光熱費上昇分(約190百万円)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(△508百万円)**

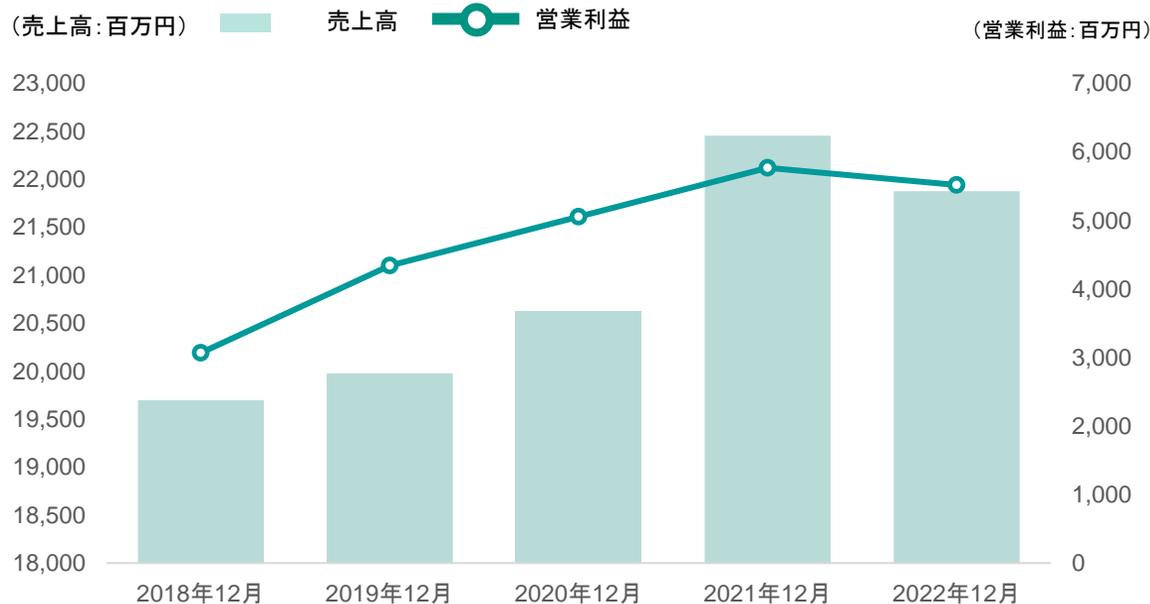
2023年3月期第3四半期の連結業績概況(セグメント別業績)

(単位:百万円)	2022年3月期第3四半期		2023年3月期第3四半期		対前年比(増減)	対前年比(%)
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)		
売上高	35,844	100.0%	38,542	100.0%	2,697	107.5%
高校生	22,457	62.7%	21,876	56.8%	-581	97.4%
小・中学生	7,651	21.3%	7,994	20.7%	342	104.5%
スイミングスクール	4,931	13.8%	7,476	19.4%	2,544	151.6%
ビジネススクール	539	1.5%	760	2.0%	220	140.9%
その他	1,250	3.5%	1,361	3.5%	110	108.8%
連結調整※	-987	-	-927	-	-	-
	実績	利益率(%)	実績	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益	3,992	11.1%	4,989	12.9%	997	147.9%
高校生	5,768	25.7%	5,520	25.2%	-248	95.7%
小・中学生	1,496	19.6%	1,811	22.7%	315	121.1%
スイミングスクール	107	2.2%	404	5.4%	297	375.8%
ビジネススクール	-242	-	3	0.5%	245	-
その他	-288	-	-72	-	215	-
連結調整※	-2,850	-	-2,678	-	-	-
経常利益	3,730	10.4%	4,736	12.3%	1,006	127.0%
四半期純利益	2,586	7.2%	3,883	10.1%	1,297	150.1%

※ 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)



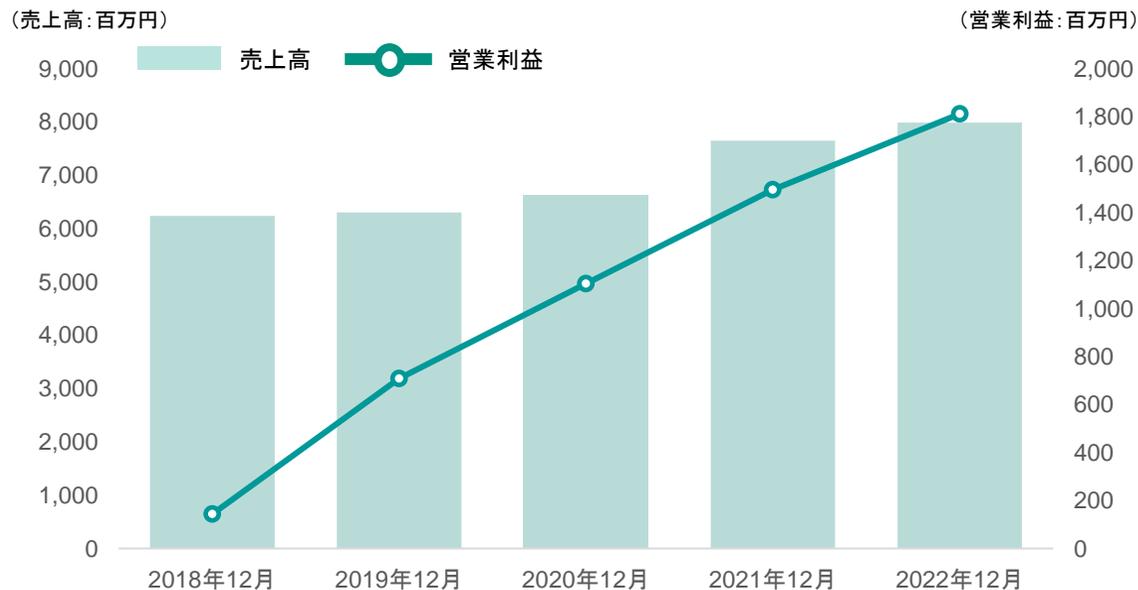
- 売上高は21,876百万円(前年同期比2.6%減)となりました。

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、新型コロナウイルスの感染急拡大が生徒募集期である7月・8月(第7波)、11月・12月(第8波)と重なり、部活等の学校行事の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5,520百万円(前年同期比4.3%減)となりました。
- 第4四半期については、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、新年度の募集活動を強化し、後ろ倒しとなった現高1、高2生の入学促進を通じて、期初計画の達成を目指します。

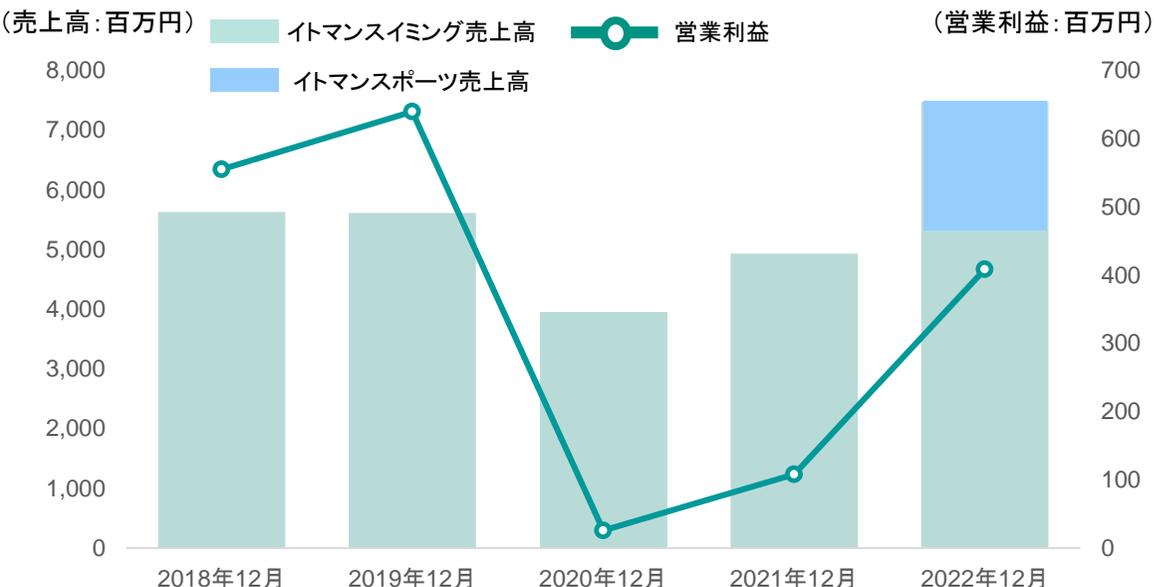
小・中学生部門

業績推移(小・中学生部門)



- 売上高は7,994百万円(前年同期比4.5%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、1,811百万円(前年同期比21.1%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。
- 第4四半期には、四谷大塚では受験生の指導に加え、12月に自由が丘校舎、調布校舎を開校、1月には西新宿校舎を新規開校し、既存校舎と併せて新年度生募集を強化、さらに成長を加速させます。

業績推移(スイミングスクール部門)



- 売上高は、イトマンスポーツスクールの加入による増収2,172百万円に加え、イトマンスイミングスクールの在籍数回復による増収372百万円により、7,476百万円(前年同期比51.6%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404百万円(前年同期比275.8%増)となり、大きく改善させることができました。
- 休会率が、コロナ前の水準まで大きく改善、生徒数の面でも、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。
- 第4四半期は、2023年2月千葉県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。

2019年3月期~2023年3月期第3四半期

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3四半期は、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												
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	14,343
営業利益	-1,962	1,121	2,218	1,288	-404	1,627	2,166	1,186	-1,233※	903	2,868	1,603	114	1,539	2,339	1,597	400	2,045	2,544
経常利益	-1,948	1,074	2,164	1,106	-487	1,542	2,127	1,068	-1,292※	807	2,764	1,782	91	1,385	2,253	1,423	399	1,897	2,439
親会社株主に帰属する四半期純利益	-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	1,629

※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・冬期の募集期にコロナ感染拡大の影響があったが、新年度募集では、この間に遅れていた高2生、高1生募集での伸びを見込み、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、12月2校、1月1校の新規校舎開校の効果もあり、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(1校)、2月(1校)の新規開校効果を反映。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

トピックス:新規開校情報

でてこい、未来のリーダーたち。

四谷大塚

校舎数31校 ⇒ 34校

自由が丘校舎



2022年12月開校

調布校舎



2022年12月開校

西新宿校舎



2023年1月開校

イトマンスイミングスクール

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

柏の葉校



2023年2月開校予定

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

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 

 イタニスイミングスクール
イタニスポーツスクール

 KIMURA
小・中生指導
木村塾

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 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)	2025年3月期増減 (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 ^{※3}	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 ^{※1}	-1,040	-1,316	-1,580	-1,149	-1,150	-
高校生部門生徒数(人) ^{※2}	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

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 部門	<ul style="list-style-type: none">■ 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■ 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）■ 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&Aも視野に■ 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
ビジネススクール 部門	<ul style="list-style-type: none">■ 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■ 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■ 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■ 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
その他部門	<ul style="list-style-type: none">■ 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">－ 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■ 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■ 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■ 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

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 (予想)
配当 (円)	80	100	100	130	130	130	130	130	130	200	200
配当性向 (%)	47.9%	31.4%	44.3%	35.8%	45.1%	44.2%	113.4%	39.1%	47.0%	51.0%	40.0%

「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。