

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 決算説明会資料

2023年5月11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
早稲田塾

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

KIMURA 木村塾

目次

1	会社概要	P. 2
2	業績振り返り / 業績予想/中期計画	P. 5
3	トピックス	P. 23
4	Appendix.	P. 27

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

早稲田塾

でてこい。未来のリーダーたち。

四谷大塚



ITマシニングスクール
ITマシホーテスクール

木村塾

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**34万人**

全国**3,000**拠点

民間最大の教育機関

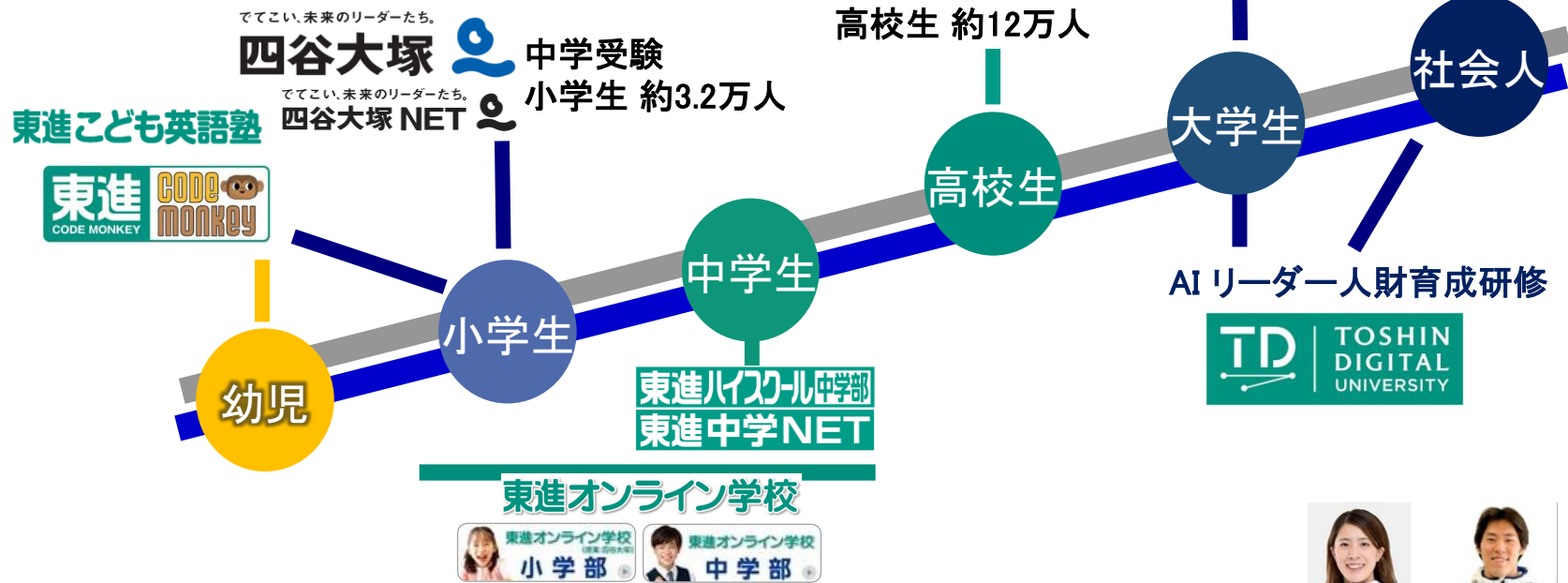


林修先生 安河内哲也先生

語学・ビジネススキル研修



大学生～社会人約**4.2万人**



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



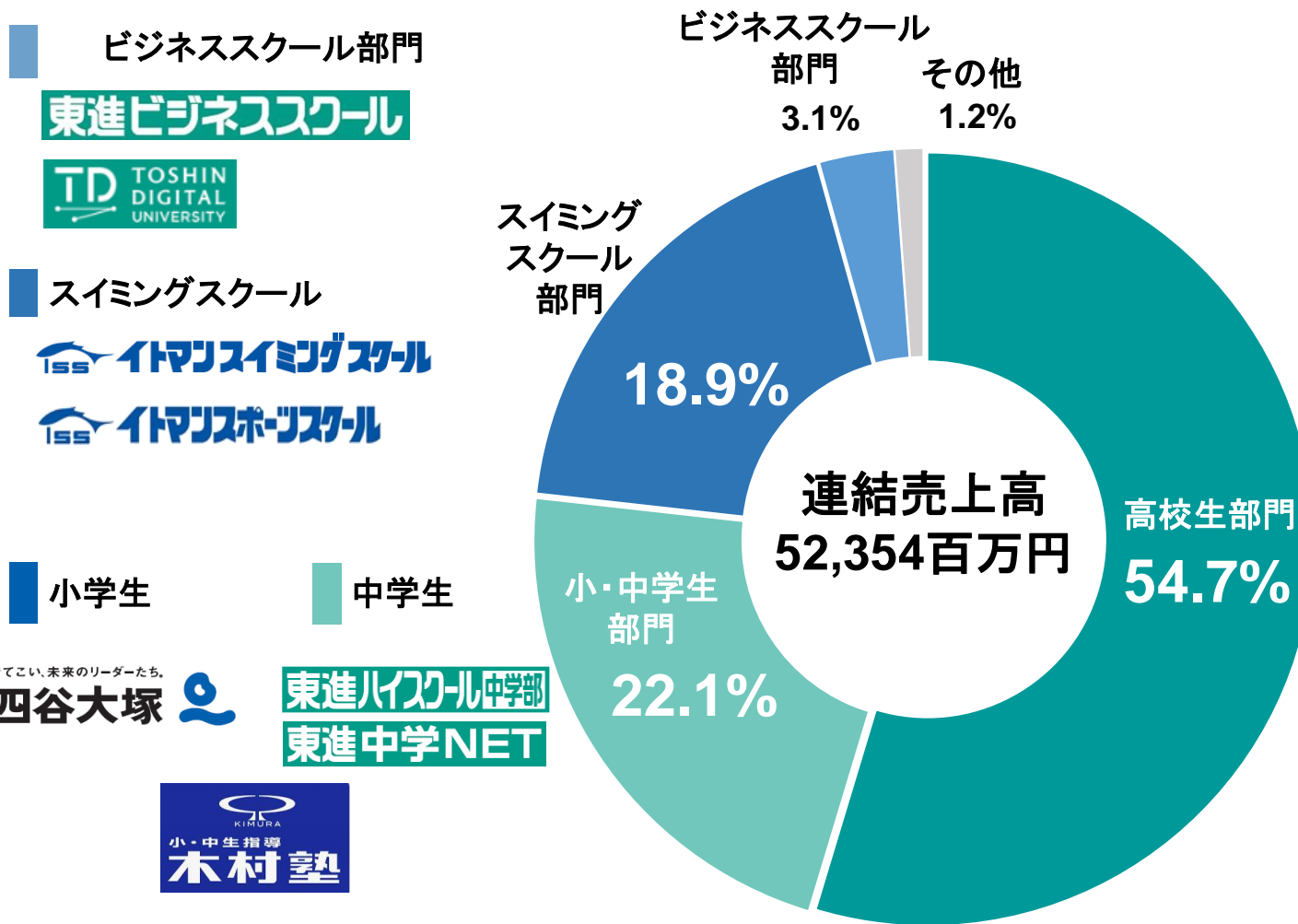
本多灯選手
2021年東京五輪
銀メダル



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(2023年3月期)



高校生

東進ハイスクール

東進衛星予備校

WASEDAJUKU **早稲田塾**

日本一の難関大 現役合格実績の東進 史上最高出!!

2023年 東大 **845**名 5年連続 800名超!!

現役合格 **日本一!**

現役合格者の **36.9%**が東進生!

東京大学 現役合格おめでとう!!

旧七帝大+ 4,703名

史上最高!! 4,703名

東進史上最高記録を更新!!

2023年度 合格実績

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

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**

小学生

中学生

東進ハイスクール中学部

東進中学NET

でてこい、未来のリーダーたち。

四谷大塚

KIMURA

小・中生指導 **木村塾**

2. 業績振り返り / 業績予想 / 中期計画

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

早稲田塾

でてこい。未来のリーダーたち。

四谷大塚



ITマシニングスクール
ITマシボ・スクール

木村塾

2023年3月期の連結業績概況

★ : 過去最高

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2023年3月期 (当期)	52,354 ★	5,369	5,071	4,000 ★
2022年3月期 (前期)	49,406	5,590	5,153	3,440
前年比 (%)	+2,948 +6.0%	△220 △3.9%	△81 △1.6%	+560 +16.3%

- 売上高は、前年比+2,948百万円(6.0%増)となり、**過去最高実績を更新しました。**
 - ①スイミングスクール部門の増収 3,314百万円 (イトマンスポーツスクール加入2,862百万円・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 1,009百万円 (ヒューマレッジ加入632百万円・四谷大塚増収)
 - ③高校生部門の減収 △1,634百万円 (高校生部門の在籍生徒数減による減収)
- 経費面では、新規講座開発、新規開校などの積極投資や光熱費上昇による費用増を広告宣伝費などの費用対効果検証による経費削減で吸収し、既存部門では△517百万円の削減を実施しました。連結会社の増加(のれん含む)を含む合計では、+3,169百万円(7.2%)増となりました。
- 利益面では、高校生部門の減収影響により、営業利益、経常利益では昨年を下回りましたが、研修施設の売却等による特別利益1,084百万円の計上があり、当期純利益は4,000百万円(前年比16.3%増)となり、**過去最高実績を更新しました。**

2023年3月期の連結業績概況(セグメント別業績)

(単位:百万円)	2022年3月期		2023年3月期		対前年比(増減)	対前年比(%)
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)		
売上高	49,406	100.0%	52,354	100.0%	2,948	106.0%
高校生	30,253	61.2%	28,618	54.7%	-1,634	94.6%
小・中学生	10,564	21.4%	11,573	22.1%	1,009	109.6%
スイミングスクール	6,584	13.3%	9,898	18.9%	3,314	150.3%
ビジネススクール	1,609	3.3%	1,641	3.1%	31	102.0%
その他	1,711	3.5%	1,873	3.6%	162	109.5%
連結調整※	-1,316	-	-1,251	-	-	-
	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%	5,369	10.3%	-220	96.1%
高校生	7,100	23.5%	5,679	19.8%	-1,420	80.0%
小・中学生	2,493	23.6%	2,786	24.1%	292	111.7%
スイミングスクール	61	0.9%	378	3.8%	316	615.1%
ビジネススクール	361	22.4%	397	24.2%	36	110.2%
その他	-482	-	-221	-	260	-
連結調整※	-3,944	-	-3,650	-	-	-
経常利益	5,153	10.4%	5,071	9.7%	-81	98.4%
当期純利益	3,440	7.0%	4,000	7.6%	560	116.3%

2023年3月期決算 売上高変動要因

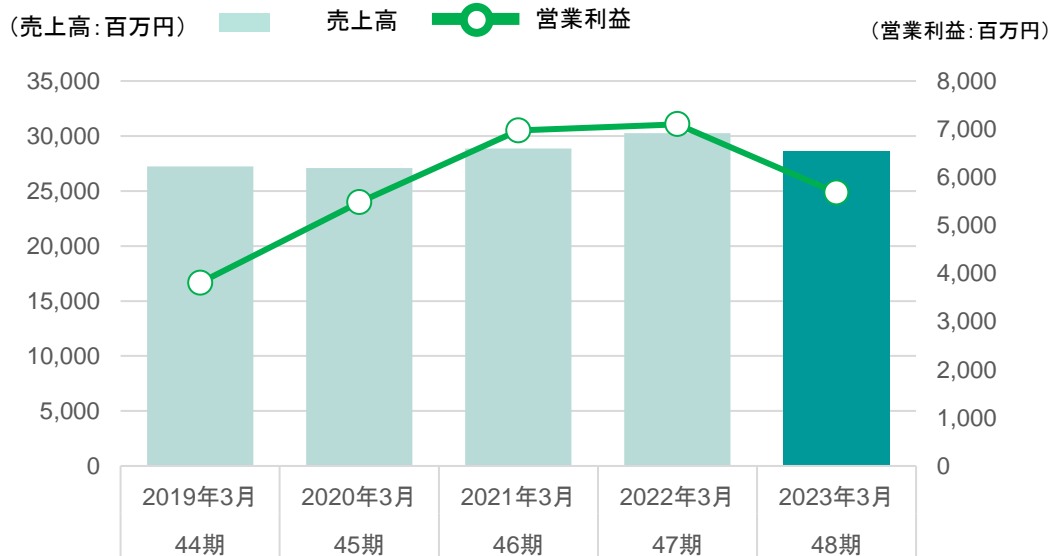
- 高校生部門
 - 生徒募集期とコロナ感染再拡大が重なったこと、長年のコロナ禍で学習意欲が全体として低下したことなどにより、年間を通して新規入学者数が前年を下回り、前年比**5.4%減**となった
- 小・中学生部門
 - 四谷大塚では、昨年比約5%の売上増加となったことに加え、2023年1月からヒューマレッジが加わり、前年比**9.6%増**となった。
- スイミングスクール部門
 - イトマンスポーツスクール加入による増収29億円、イトマンスイミングスクールの在籍数回復により、前年比**50.3%増**となった。
- ビジネススクール部門
 - 大学入学前教育、企業向けの語学・ビジネス基礎力研修の堅調な伸びで、前年比**2.0%増**となった。

2023年3月期決算 利益変動要因

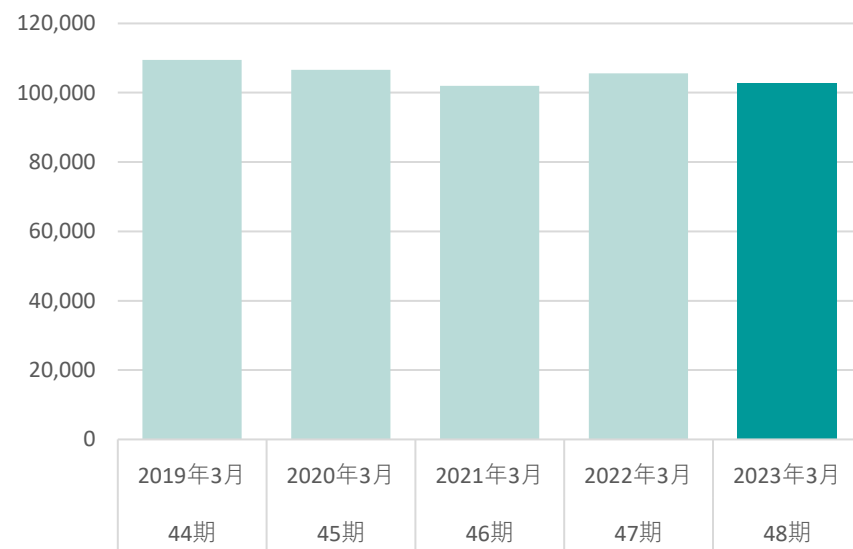
- 高校生部門以外の増益効果、広告宣伝費等の既存経費の削減効果はあったが、高校生部門の売上高減により、前年比で、営業利益は**3.9%減**、経常利益は**1.6%減**となった。
- 当期純利益は、固定資産売却益10億円の計上があり、前年比**16.3%増**となった。

※ 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

業績推移(高校生部門)



生徒数推移(高校生部門) 9月末



2023年3月期業績概況説明

- 売上高は28,618百万円(前年同期比5.4%減)となりました。
生徒募集期である7月・8月(第7波)、11月・12月(第8波)に新型コロナウイルスの感染再拡大が重なったこと、長年のコロナ禍で生徒の学習意欲が全体として低下したことなどにより、年間を通して新規入学者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、生徒用タブレットPC更新などの積極投資費用を、添削費用、広告宣伝費等の既存経費の削減で吸収したものの、営業利益は5,679百万円(前年同期比20.0%減)となりました。

今後の展望

- 今春も東大を始めとする難関大学への高い合格実績を継続しており、AI・ChatGPTを活用した先進コンテンツや東進模試の一層の充実と高2生、高1生への指導力強化を通じて、持続的な合格実績の伸長を目指します。
- 基礎学力を充実させる新たなコンテンツ開発、学校の成績向上のニーズを満たすコースの設置など、生徒に寄り添う校舎作りを通じて、より多くの生徒に通って頂ける運営へ進化し、在籍生徒数増加を実現します。
- 校内予備校などの動きもあり、公教育との連携を通じた生徒指導にも取り組みます。

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 (2023年3月実績)

日本一の難関大 現役合格実績の東進 2023年 史上最高続!!

東大 845名 5年連続 800名超!! 旧七帝大+ 東工大+一橋大+神戸大

4,703名 昨対+91名 史上最高!! 東進史上最高記録を更新!!

東大 845名 大塚大 617名 早稲大 472名 立教大 507名 法政大 466名 龍谷大 196名 東北大 417名 一橋大 196名 経国大 436名 神戸大 546名

2023 現役合格実績 (2/21更新) 現役生のみ 講習生を含まず

国公立 医学部 医学科 1,064名 早慶 5,741名 上理 4,687名 全国公立 17,154名 明青立法中 17,520名 日東駒専 10,945名 関関同立 13,655名 産近甲龍 6,217名

東進生現役占有率: 36.9%

東京大学 現役合格おめでとう!!

3/31締切最終確定数

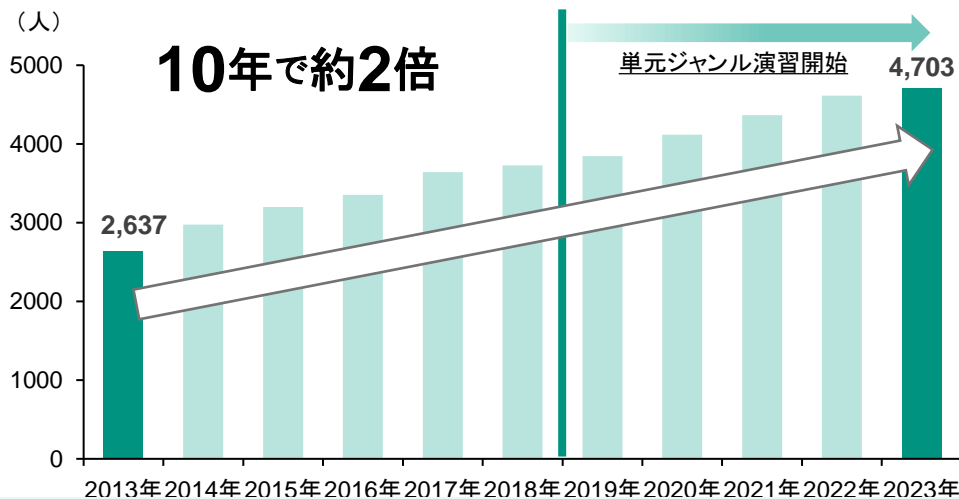
東大 845名

東大現役合格者の2.8人に1人が東進生!!

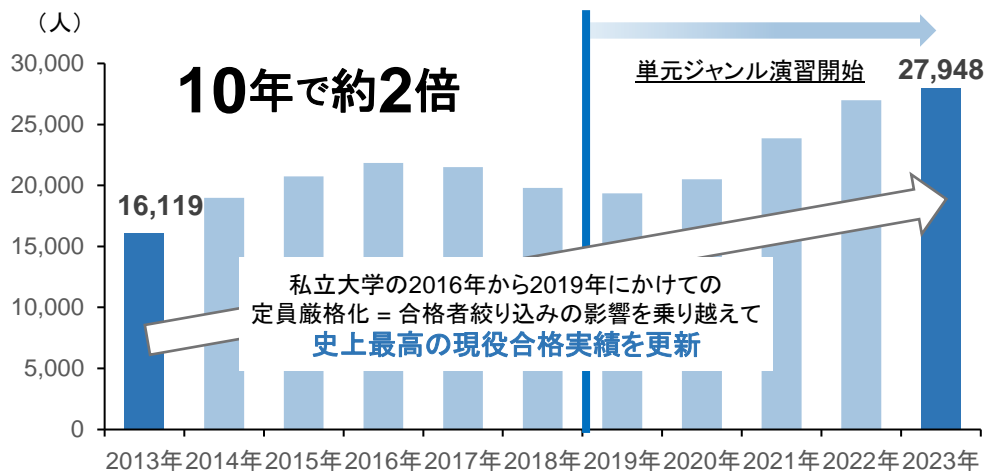
東進生現役占有率 **36.9%**

文科一類 121名
文科二類 111名
文科三類 107名
理科一類 311名
理科二類 126名
理科三類 38名
推薦 31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、2023年東大現役合格者は2,284名、東進の現役合格者は845名。

2023年東進合格実績 (3/31)

 …史上最高

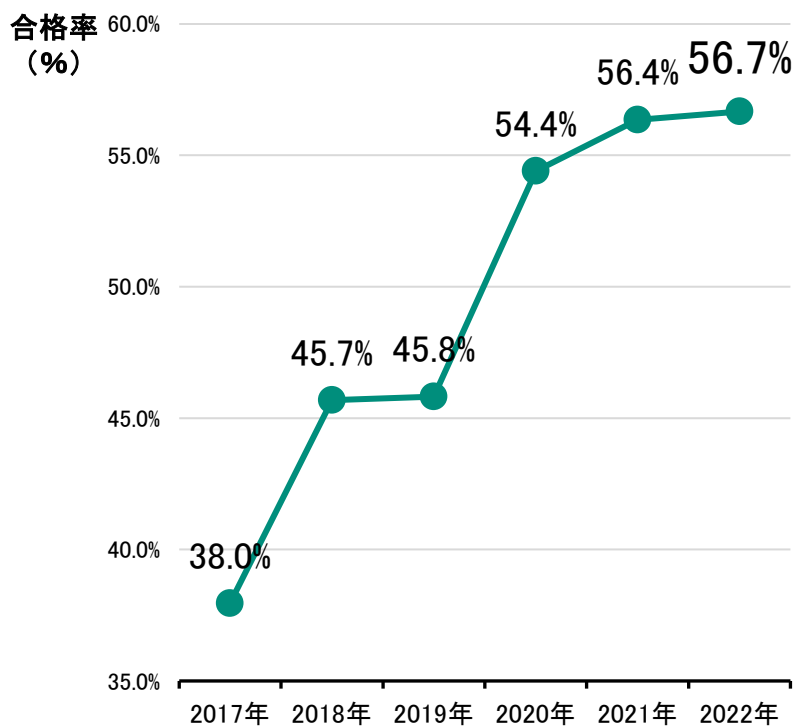
国公立大学	史上最高	2023年	昨対 同対比
1 東京大学		845	▲ 8
2 京都大学		472	+4
3 北海道大学		468	+30
4 東北大学		417	+45
5 名古屋大学		436	+26
6 大阪大学		617	±0
7 九州大学		507	+75
旧七帝大		3,762	+172
8 東京工業大学		198	▲ 13
9 一橋大学		195	▲ 56
10 神戸大学		548	▲ 7
医学部医学科		1,064	+34

私立大学	史上最高	2023年	昨対 同対比
1 早稲田大学		3,523	+118
2 慶應義塾大学		2,218	▲45
早慶		5,741	+73
3 上智大学		1,739	+250
4 東京理科大学		2,948	+145
5 明治大学		5,294	▲57
6 青山学院大学		2,216	+112
7 立教大学		2,912	+267
8 法政大学		4,193	+346
9 中央大学		2,905	▲168
上理明青立法中		22,207	+900
10 関西学院大学		2,861	+241
11 関西大学		2,918	+166
12 同志社大学		3,178	+374
13 立命館大学		4,698	+245
関関同立		13,655	+1,026

一方で十分に「期待に応える」指導の充実が大きなカギだと考えています

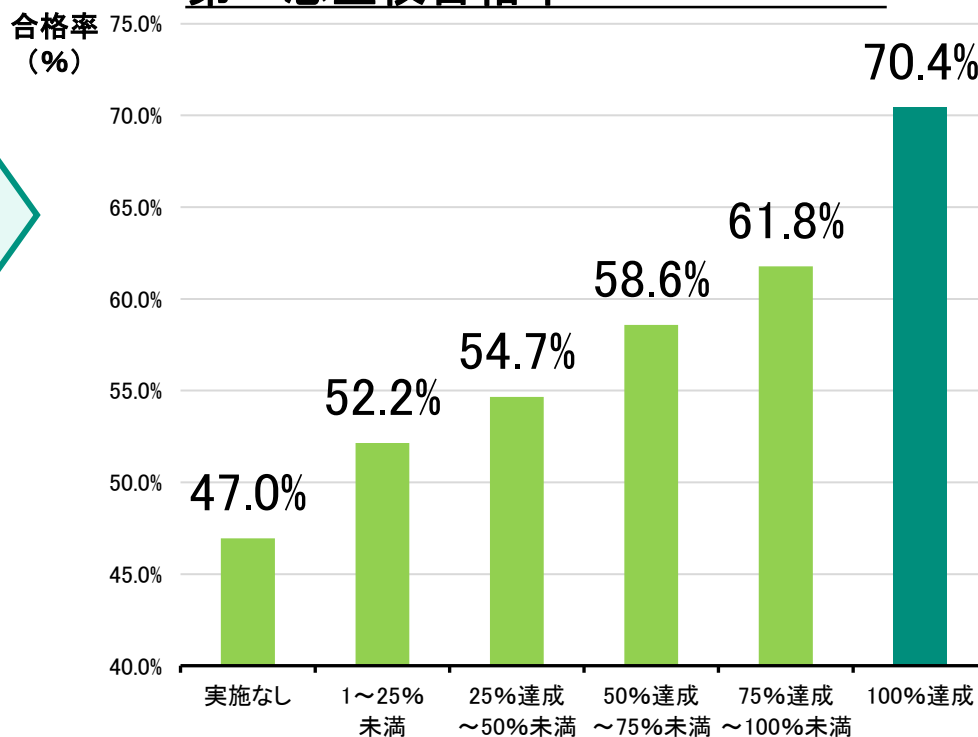
2018年AIを活用した学習「単元ジャンル演習」を開始
AIを導入し「100万人いれば100万通り」の学習を実現 着実に合格実績を伸ばしてきました

① 第一志望校合格率※ 年次推移



年度

② 単元ジャンル演習 実施状況別 第一志望校合格率※ (2019年～2022年合算)



志望校別単元ジャンル演習 修得率(%)

※第一志望校: 8月共通テスト本番レベル模試受験者(ハイスクール高3生)の可否を集計
「本人の8月時点の偏差値+5」の偏差値を第一志望レベルとし、最終的にそれ以上のランクの大学・学部・学科に合格した生徒

AIをはじめとした最先端の技術を投入することで指導はまだまだ進化する

最先端の技術を取り入れることで さらに指導の質を高めてまいります

高3生対象
志望校別単元ジャンル演習・第一志望校対策演習
(2018年開始)

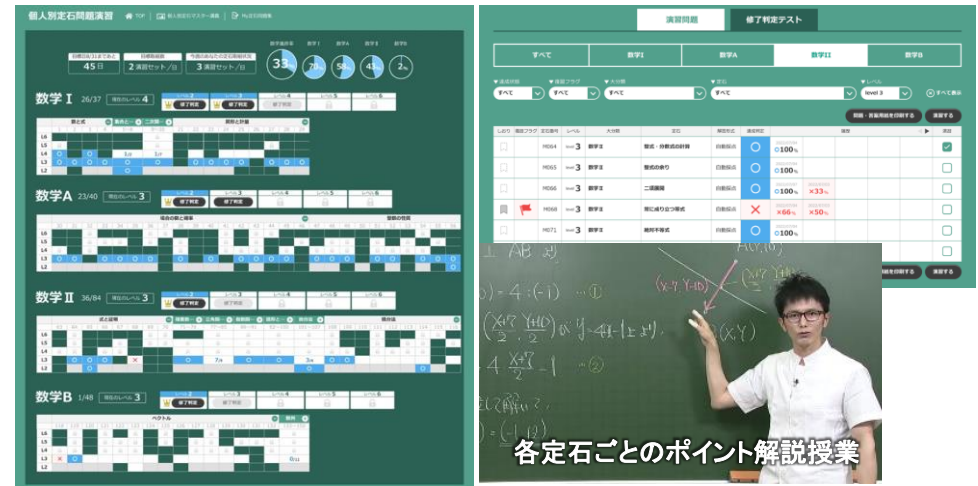


問題データベース数 30万問 超
これまで蓄積された東進データ 200億件 超

蓄積してきた膨大なデータに照らしながら一人ひとりの置かれた状況に合わせて志望校に向けての学習に優先順位をつけて対策をする

生徒の学習履歴と合否結果と紐づけることで提案精度をさらに高めていきます

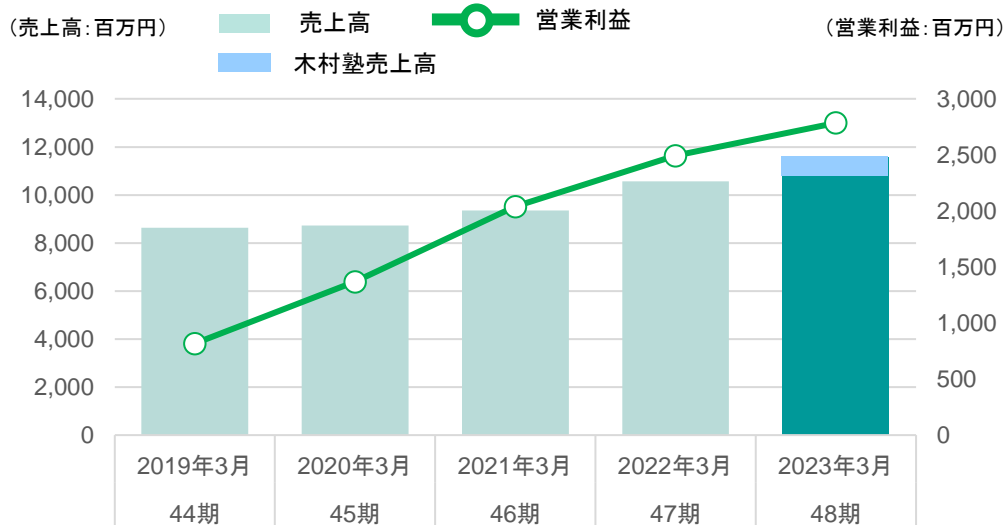
高2生対象
個人別定石問題演習
(2022年開始)



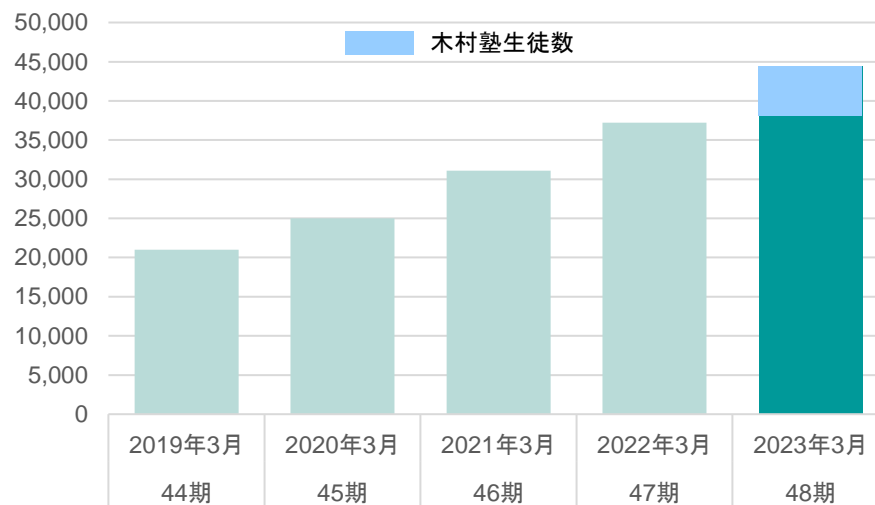
入試問題に取り組む前提となる土台をつくるため単元を横断した知識を組み合わせた“かたまり”である定石の定着を図るコンテンツを開講(数学)

2023年夏からは英語を新規投入予定

業績推移(小・中学生部門)



生徒数推移(四谷大塚生+木村塾) 3月末



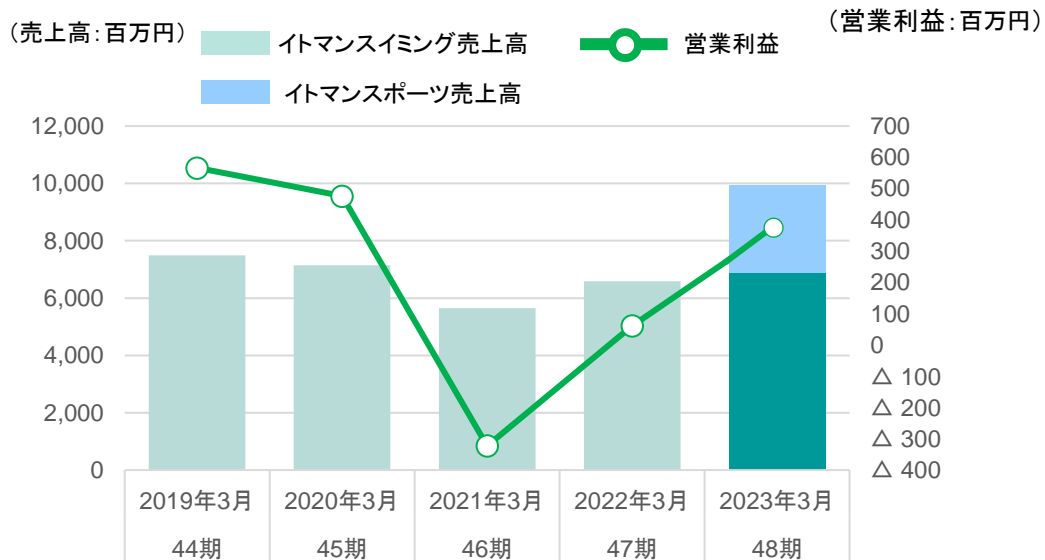
2023年3月期業績概況説明

- 首都圏における中学受験活況の取込や前期、今期の新規開校校舎の順調な立ち上がりにより、四谷大塚は昨年比5%程度の売上増加となったことに加え、23年1月からヒューマレッジが加わり、売上高は11,573百万円(前年同期比9.6%増)となりました。
- 経費面では、新規3校舎の開校や生徒用タブレットPC追加などの新規投資を行う一方で、広宣費などの既存経費のコントロールが奏功し、2,786百万円(前年同期比営業利益は11.7%増)となりました。

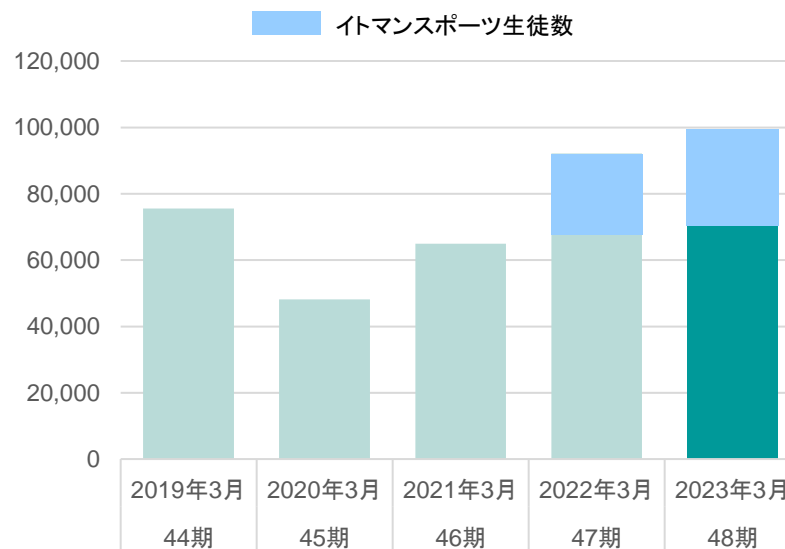
今後の展望

- 兵庫・大阪地区で幅広い学力の生徒指導に定評あるヒューマレッジ(木村塾他)のグループ化により、これまでと異なる地域、生徒層への拡大が可能になりました。今後は同社のノウハウを共有し、生徒指導の深化を実現していきます。
- 四谷大塚では、前期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、今期も港区エリアに新規開校を予定しており、活況な首都圏中学受験市場を取込み、堅調な業績トレンドを維持します。

業績推移(スイミングスクール部門)



生徒数推移(スイミングスクール部門) 3月末 ※休会除く



2023年3月期業績概況説明

- 売上高は、イトマンスポーツスクールの加入による増収2,862百万円に加え、イトマンスイミングスクールの在籍数回復による増収451百万円により、9,898百万円(前年同期比50.3%増)となりました。
- 経費面で、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378百万円(前年同期比515.1%増)となり、大きく改善しました。
- イトマンスポーツスクールはグループ化1年目で黒字となり、前年度赤字から大幅な業績改善を実現しました。

今後の展望

- 休会率は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、コロナ前の生徒数水準への2年程度での回復を目指します。
- 2023年2月開校の千葉県柏の葉校舎も好調な立ち上がりとなったほか、公立小・中学校からの水泳受託事業など、新規分野の収入増も増加しつつあり、引き続き成長への取組みを積極的に進めてまいります。

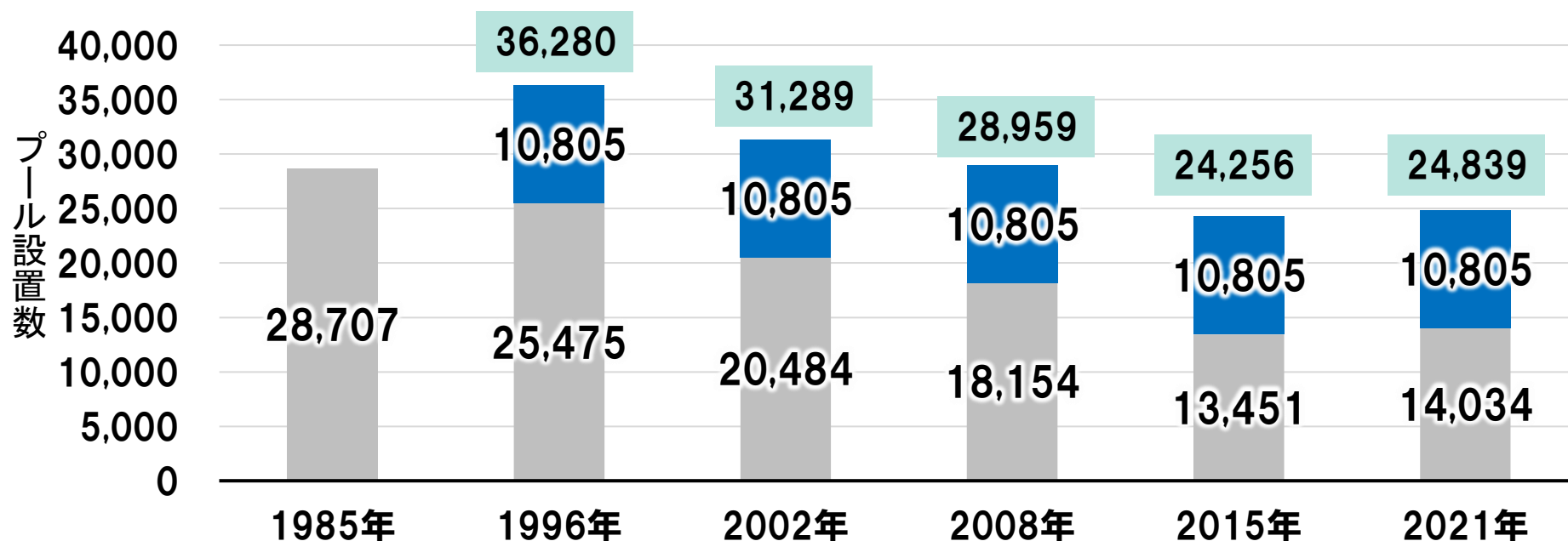
今後の発展について:水泳授業の外部委託が進んでいます

学校のプールの老朽化に伴って水泳授業委託・指導員派遣などのニーズが高まっている

小・中・高におけるプールの設置数推移

出典:文部科学省 体育・スポーツ施設現況調査

■ 1985年から1996年に増設されたプール数



1985年から1996年にかけてプールが大きく増えた
多くのプールが今後耐用年数を迎える(プール耐用年数は30~40年)

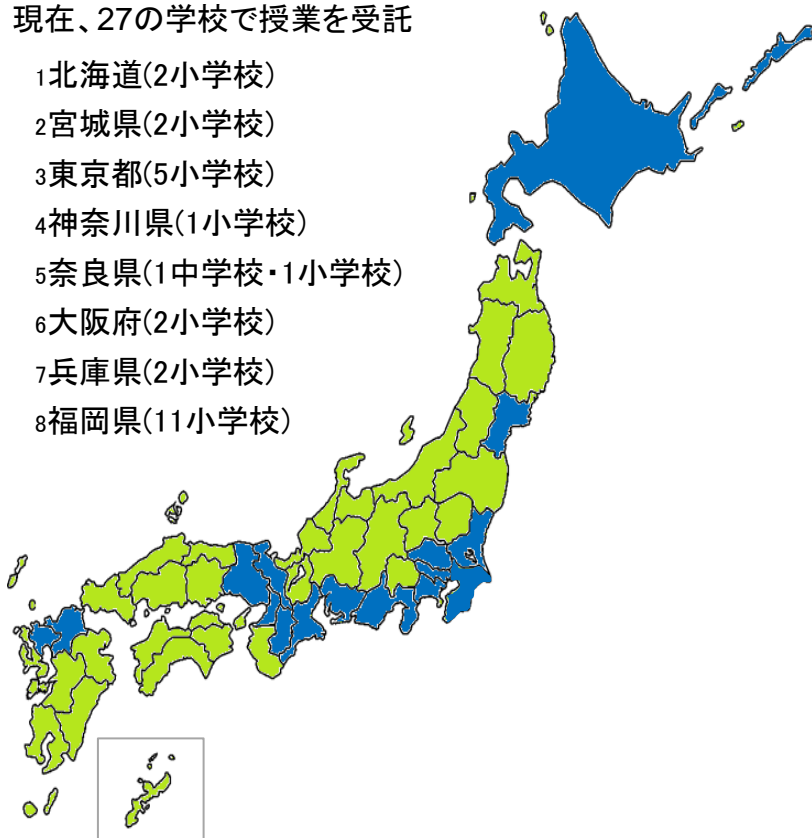
今後の発展について:水泳の授業受託には大きな可能性がある

イトマン校舎 = 全16都道府県 まだまだ大きなマーケットが全国にある

■ ... イトマンスイミング+イトマンスポーツ 校舎がある地域(16都道府県)

現在、27の学校で授業を受託

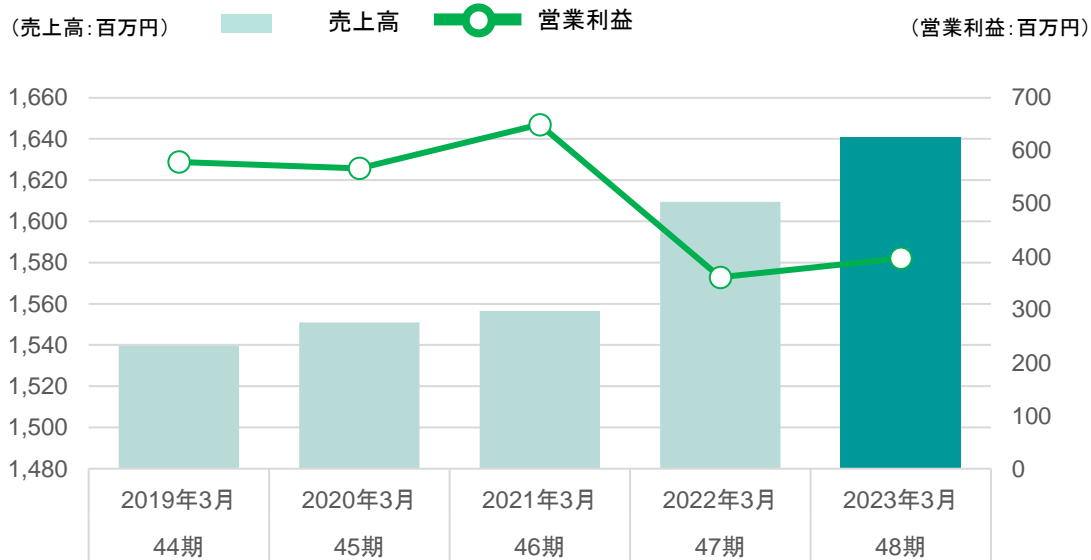
- 1北海道(2小学校)
- 2宮城県(2小学校)
- 3東京都(5小学校)
- 4神奈川県(1小学校)
- 5奈良県(1中学校・1小学校)
- 6大阪府(2小学校)
- 7兵庫県(2小学校)
- 8福岡県(11小学校)



	小学校		幼稚園 +認定こども園	
	設置数	児童数	設置数	児童数
全国	19,161	6,151,305	15,768	1,744,706
16都道府県計	10,558	4,072,046	9,210	1,142,992
1北海道	966	227,372	644	70,293
2宮城県	367	111,148	311	33,164
3茨城県	451	132,729	378	40,268
4埼玉県	806	359,989	625	96,231
5千葉県	759	303,407	586	79,593
6東京都	1,327	624,426	1,014	130,036
7神奈川県	882	446,637	775	113,692
8静岡県	500	180,387	631	64,370
9愛知県	968	401,581	634	98,923
10三重県	366	88,413	225	20,221
11京都府	365	118,394	332	36,883
12大阪府	986	416,847	1,214	162,231
13兵庫県	742	275,186	993	101,476
14奈良県	190	63,595	237	21,272
15福岡県	720	278,438	483	60,922
16佐賀県	163	43,497	128	13,417

出典: 文部科学省 令和4年度学校基本調査

業績推移(ビジネススクール部門)



2023年3月期業績概況説明

- 売上高は1,641百万円(前年同期比2.0%増)、営業利益は397百万円(前年同期比10.2%増)となりました。
- 大学入学前教育の分野ではトップシェアを誇り、多数の大学生をサポート。また、企業向けでは主力の英語研修の他、ビジネス基礎力を養成する論理力講座など、東進ならではの社会人向け研修を提供しております。

今後の展望

- リスキリングへの意識の高まり等を背景とした企業のITリテラシー教育事業の急速な拡大を捉え、成果に直結するコンテンツ・研修指導を通じて、拡大する社会人教育の需要に応え、本部門をコア部門(売上100億円規模)に成長させます。
(2023年度において、大手企業から全社員を対象とするITリテラシー教育研修を受注済)
- 東進デジタルユニバーシティでは、米国のデジタル領域でのトップ大学と連携することで、高度AI人財の育成事業の取り組みを強化していきます。

今後の展望: リスキング教育の広がり

個人のリスキングに対する公的支援「五年間で一兆円」



岸田内閣総理大臣所信表明演説 より抜粋 (2022年10月・第210回国会)

なぜ、日本では、長年にわたり、大きな賃上げが実現しないのか。そこには、賃上げが、高いスキルの人材を惹(ひ)きつけ、企業の生産性を向上させ、更なる賃上げを生むという好循環が、機能していないという、構造的な問題があります。

一たび、このサイクルが動き出せば、人への投資が更に進み、この好循環は加速していきます。そのため、賃上げと、労働移動の円滑化、人への投資という三つの課題の一体的改革を進めます。物価高が進み、賃上げが喫緊の課題となっている今こそ、正面から、果敢に、この積年の大問題に挑み、「構造的な賃上げ」の実現を目指します。

まず、官民が連携して、現下の物価上昇に見合う賃上げの実現に取り組みます。

公的価格においても、制度に応じて、民間給与の伸びを踏まえた改善等を図るとともに、見える化を行いながら、看護、介護、保育をはじめ、現場で働く方々の処遇改善や業務の効率化、負担軽減を進めます。

また、リスキング、すなわち、成長分野に移動するための学び直しへの支援策の整備や、年功制の職能給から、日本に合った職務給への移行など、企業間、産業間での労働移動円滑化に向けた指針を、来年六月までに取りまとめます。

特に、**個人のリスキングに対する公的支援については、人への投資策を、「五年間で一兆円」のパッケージに拡充します。**あわせて、同一労働同一賃金について、その遵守を一層徹底してまいります。新しい働き方に対応するため、個人が、フリーランスとして、安定的に働ける環境を作るべく、法整備にも取り組みます。また、中小企業における賃上げに向け、生産性向上とともに、公正取引委員会等の執行体制を強化し、価格転嫁を強力に進めます。

DX・AI人財育成のための教育コンテンツ 取り組み事例

日系・大手企業3万人規模の
全社員対象の研修を受注しました



第一歩として新入社員対象の
ソフトウェア研修を提供



今後 全社のお役に立つような
研修を提供してまいります

カーネギーメロン大学
エグゼクティブ向け AIセミナー
(6/23(金)～25(日)、6/30(金)～7/2(日))

メイン講師

カーネギーメロン大学特別功労教授

David Steier教授

AI・データサイエンス領域で40年以上に渡る経験、
コンサル業界ではPwC・デロイトにて約20年のコ
ンサルティング経験。数千人規模のデジタル人財
育成も担当。



最先端技術の活用
デジタル人財育成について
経営層を対象とした
セミナーを開催

日本企業が世界で活躍するチャンスであると同時に大いなる正念場
使命感を持って取り組んでまいりたいと思います

2024年3月期の連結業績予想

(単位:百万円)	2023年3月期		2024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	52,354	100.0%	55,750	100.0%	3,395	106.5%
高校生	28,618	54.7%	28,671	51.4%	53	100.2%
小・中学生	11,573	22.1%	13,530	24.3%	1,957	116.9%
スイミングスクール	9,898	18.9%	10,280	18.4%	381	103.8%
ビジネススクール	1,641	3.1%	2,670	4.8%	1,029	162.7%
その他	1,873	3.6%	1,960	3.5%	87	104.6%
連結調整※1	-1,251	-	-1,361	-	-	-
	実績	利益率(%)	実績	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益	5,369	10.3%	6,433	11.5%	1,063	119.8%
経常利益	5,071	9.7%	6,123	11.0%	1,051	120.7%
当期純利益	4,000	7.6%	3,640	6.5%	-360	91.0%

※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額を含む

2024年3月期 売上高計画要因

- 高校生部門
 - コロナ影響などで後ろ倒しとなった入学数の増加と教務力強化のための講習申込増を見込み、前年比**0.2%増**とした。
- 小・中学生部門
 - 四谷大塚他の既存部門では、足元の在籍増、昨年新設校の通期寄与効果もあり、前年同水準の**4.0%増**、これに、ヒューマレッジの通期寄与効果15億円があり、全体では前年比**16.9%増**とした。
- スイミングスクール部門
 - 足元の生徒数回復傾向の継続と前期開校校舎の立上り効果を反映し、前年比**3.8%増**とした。
- ビジネススクール部門
 - 大学入学前教育の堅調な伸び、企業向けでは既存の語学、ビジネス教養分野に加え、ITリテラシー教育などの新分野での新規提供を見込み、前年比**62.7%増**とした。

2024年3月期利益計画要因

- 営業利益
 - 各部門の増収効果と既存経費の前年同水準でのコントロールにより、前年比**19.8%増**とした。
- 当期純利益
 - 前期に実現した固定資産売却益10億円の剥落を反映し、前年比**△9.0%減**とした。

中期計画の見直し

- 現在の中期計画(2023年3月期～2025年3月期)に関して、当初計画時からの内外環境変化を勘案し、今後、改めて新中期計画として作成、公表したいと考えております。
- 新たな中期計画では、①既存コア事業の安定成長+②新たな成長機会の取込強化 に取り組みます。

①既存コア事業の安定成長

今期
売上計画
557億円

■高校生部門

東大を始めとする難関大学への日本一の合格実績を生み出す、AIやChatGPTを活用した卓越したコンテンツ、教務指導力の進化によって第一志望校合格率80%を達成する基礎学力を充実させる新たなコンテンツ開発や学校の成績向上のニーズを満たすコースの設置など、生徒に寄り添う校舎作りを通じて、より多くの生徒に通って頂ける運営へ進化
⇒幅広い生徒層の獲得による在籍生徒数増加を目指す

■小・中学生部門

活況な首都圏中学受験市場を背景とした四谷大塚の堅調トレンドの維持
ヒューマレッジグループ化(23年1月)による増収効果

■スイミングスクール部門

コロナ禍前の生徒数、売上水準への回復を2年程度で実現
イトマンスポーツグループ化シナジー効果の発現拡大

■ビジネススクール部門

総合型選抜入試の拡大を背景とした大学入学前教育需要の取込強化、企業向けの語学・ビジネス教養分野研修の拡大

②新たな成長機会の取込強化

3年後
売上目標
100億円

■ITリテラシー教育研修の本格展開

(ビジネススクール部門の売上100億円のコア事業への成長) リスキリングへの意識の高まり等を背景とした企業のITリテラシー教育需要の急激な拡大を捉え、成果に直結するコンテンツ・研修指導を通じて、新たな成長ドライバーとする

■公教育(学校)との連携強化

グループが持つノウハウ、施設を活用して、公教育(学校)との多面的な連携を強化
-高校内予備校へのコンテンツ・授業提供
-公立小・中学校からのスイミング受託事業拡大

■ヒューマレッジ(木村塾)の生徒指導ノウハウの活用

同社の幅広い学力層をカバーする卓越した生徒指導ノウハウを全社(小・中学生部門、高校生部門)で活用
⇒生徒層のすそ野拡大、新たな校舎展開

+

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。

	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		2024年3月 (予想)
配当 (円)	100	130	130	130	130	130	130	200	300	1株↓3株 株式分割	100
配当性向 (%)	44.3%	35.8%	45.1%	44.2%	113.4%	39.1%	47.0%	51.0%	65.8%		72.3%

当社は2023年4月1日付で1株につき3株の割合をもって株式分割を実施いたしました。これにより、発行済株式数は30,445,227株となり、「2023年3月期決算短信」以降の開示文書では、1株あたりの各数値は換算値で表示されております。(例:配当300円→100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。
- 不適合となっている流通株式比率は、2023年3月期末時点で15.3%(前回比1.8%改善)となりました。
- 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

※2023年3月31日(判定基準日時点)

	株主数	流株式数	流通時価総額	流通株式比率
当社の状況	1,137人	15,519単位	100億円	15.3%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25.0%
適合状況	○	○	○	×

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

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

早稲田塾

でてこい。未来のリーダーたち。
四谷大塚



ITマシニングスクール
ITマシホーテスクール

木村塾

ナガセグループの人財発掘・育成の取り組み

日本の将来を担う人財＝「リーダー」を日本全国から発掘・育成する

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**



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

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年より増額予定)

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。

今後の発展について:公教育との連携(高等学校の先生方と連携した生徒指導)

一方で日本の未来のための教育を考えた場合に向き合わなければいけないこと

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1100校

東進ハイスクール 東進衛星予備校

東進から高校の先生方に指導のご参考としていただける講義を
提供する事例が出てきています



高等学校の校長会での講演会の実施
進路指導主事に向けた指導の具体的な講演会etc...

東京都の都立高校では「校内予備校」事業が開始
今後 公教育と民間教育との連携は一層深まっていく

公教育と連携することでより地域で信頼され
共に生徒を成長させていく指導が提供できるように取り組んでまいります

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
早稲田塾

でてこい、未来のリーダーたち。
四谷大塚

ITマンスイミングスクール
ITマンスポーツスクール

KIMURA 木村塾

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。

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

早稲田塾

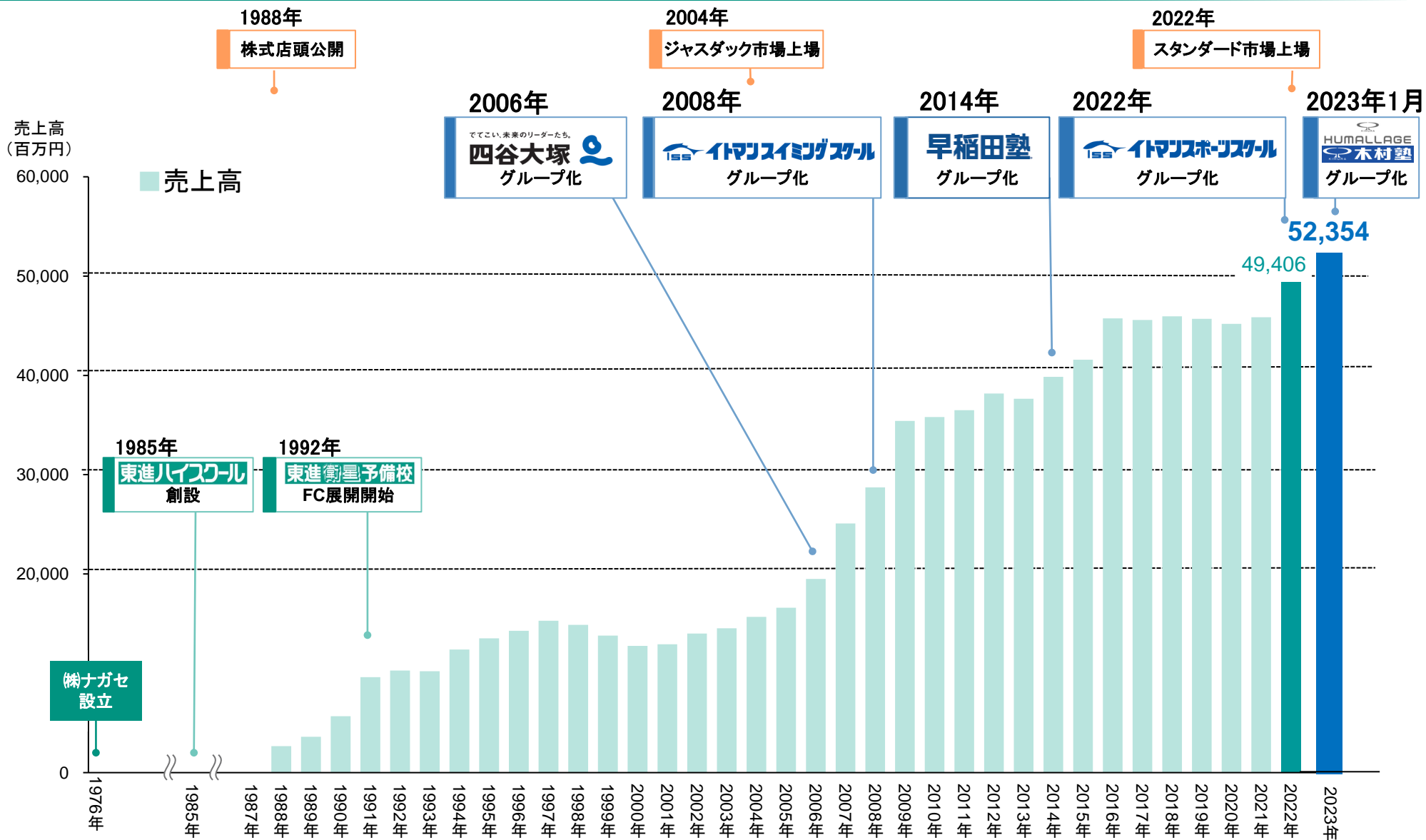
でてこい。未来のリーダーたち。
四谷大塚



ITマンスイミングスクール
ITマンスポーツスクール

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

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	2023年 1月	株式会社ヒューマレッジをグループ会社化
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	2026年 5月	設立50周年 ～第二の創業期へ～
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		

教育の仕事とは？

ナガセ = 人財育成企業

教育は「勉強」「水泳」を”利用”することで人間として成長させる仕事

人間七分 ・ 学力三分



例 水泳を習う生徒は全員がオリンピック選手になるわけではない
水泳＝体育を通じて人間を磨いている



目標に向けて試行錯誤して努力すべきときに努力する経験自体が
将来 生徒が社会に出て大活躍するベースとなると考えて指導しています

指導の軸として大切にしていること:心の指導

心の指導

心を動かしモチベーションを高め 行動へとリードする

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



JFE製鉄
代表取締役会長
葛西 敬之 先生

21世紀に求められる
リーダーとは



東京大学名誉教授
政経学院大学院学芸員教授
黒川 清 先生

10年後のあなたたちを
想像する



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



Hiroshima University 株式会社
代表取締役社長
福田 恵一 先生

科学者になりかった
少年が歩んだある人生

未来発見講座

これからの時代を創ろうとする
チャレンジなリーダーの思考を学ぶ



株式会社ユグレテ
創業・代表取締役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



株式会社SK Drive
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
HIRROTSU ロボティクス
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～



株式会社クレスス
代表取締役CEO
中村 友哉 先生

Space within
Your Reach
～宇宙を普通の場所に～

志作文

自分の考えを
言語化することで向きあう

新しい世界を築いていくのは、若く可能性に溢れた未来のリーダーたち

2023

第4回 東進 志作文コンクール

将来をどう生きるか！何を成すか！
全国の高校生が真剣に考えた答えです

対象:東進に通う全国の高2生・高1生
東進学力POSからエントリーしてください



自ら求め、自ら考え、自ら計画・実行することで物事の成果は大きく変わる

× 強制的に取り組ませることで「一時的に」成果は出ても将来につながらない

今後の発展について:生徒指導のすそ野の拡大

2023年1月に株式会社ヒューマレッジ(塾名=木村塾)をグループ会社化
生徒と向き合う本質的な仕事で 中学部門を中心に力強く成長をしている



- 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 34校舎(生徒数9,000名)「勉強のできる子だけでなく、苦手な子・普通の子もしっかり成績があがる塾」として地域No1の有力塾

勉強が嫌いな生徒が楽しく塾に通うようになる塾

よく見てくれているからこそ
塾が楽しくて登校する



よく観察した声掛け・ほめられる環境

生徒を人間として
成長させる指導



周囲に影響を与えられる人になる



入塾生の8割が
中間～下位の成績から
逆転合格が続出

今後木村塾の指導ノウハウをグループ全体で活用してシナジーを最大化すると共に
校舎展開を加速することで成長の原動力としてまいります