

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

2025年3月期第2四半期(中間期) 決算説明会資料

2024年11月12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

木村塾

イマンスイミングスクール
イマンスポーツスクール

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

目次

1

会社概要

P. 2

2

業績振り返り / 業績予想

P. 5

3

Appendix.

P. 25

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



イマスイミングスクール
イマスポ・スクール

木村塾

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

事業概観・企業理念

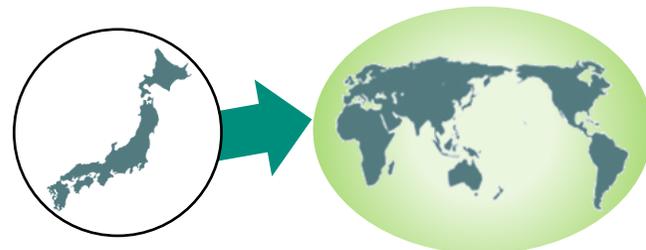
企業理念「独立自尊の社会・世界に貢献する人財を育成する」

生徒数 約**37万人**

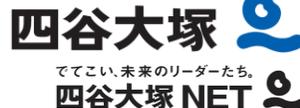
全国**3,000**拠点
民間最大の教育機関



林修先生 安河内哲也先生



でてこい、未来のリーダーたち。



中学受験
小学生 約**3.2万人**

大学受験高校生 約**12万人**

社会人

フロンティアサロン
財団【永瀬賞】

大学生

AIリーダー研修
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**7.2万人**

東進こども英語塾



幼児

小学生

中学生

東進ハイスクール中学部
東進中学NET

東進オンライン学校

ISS **イトマンスイミングスクール** **イトマンスポーツスクール**

スイミングスクール約**10万人**
+12月イトマンスポーツウェルネス約**5万人**追加

New
イトマン
スポーツウェルネス
(ダンロップスポーツウェルネス)



ほんだ ともる
本多灯選手
2021年東京五輪
銀メダル



いりえ りょうすけ
入江陵介
2012年ロンドン五輪
銀メダル

※2024年4月現役引退
イトマン特別コーチ



おほし ゆい
大橋悠依
2021年東京五輪
金メダル二冠

※2024年10月現役引退
イトマン特別コーチ

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」

『利他の心』を持った生徒を育てる

複雑化した社会では周囲の人と連携して取り組むことが求められ
多くの人に支持されてこそ 大きな仕事を成していくことができる

生徒に指導していく具体的な姿勢



自分も勝って周りも勝たせる

自分が努力することで他の人に良い影響を与える



幼小中高大社一貫の教育体系
人財育成を通じて 日本を元気で澁刺とした国にする

現在 指導上のテーマとして取り組んでいること

預かった生徒の学力を100%大巾に伸ばす

昨年度末以降新たな施策を具体化し、推進しています

(既存領域) 難関大受験対策の進化

東進部門(一般選抜):

志の指導 (トップリーダーと学ぶワークショップ・未来発見講座等)

高校3年間一貫のAIコンテンツ指導



(新規領域) 学校成績アップニーズの取込(学力層、学年層のすそ野拡大)

東進部門(総合型選抜、学校推薦):

高校別対応の個別指導コース開講

中間/期末対策特訓講座

推薦・総合型選抜コース開講



成績下位層への面倒見の強化

四谷大塚:

完全個別/少数個別コース



地域密着での体育活動支援

イトマン: 幼稚園・保育園

契約園の拡大



社会人のDXスキルの向上

ビジネススクール:

全国統一デジタルスキルテスト



教育を通じて明るく澆刺とした人財を育て 日本を元気にしていく

最も大切なこと＝取り組む「心」を育むこと

「受験は人生の中間地点」

様々な講師にご登壇いただき 生徒が将来を考えるきっかけをつくっています

トップリーダーと学ぶワークショップ

10/19(土)実施

おおはし てつじ
大橋 徹二 先生

株式会社小松製作所 取締役会長
建設機械メーカー 世界シェア第2位
世界の「コマツ」



11/16(土)実施

ひがし てつろう
東 哲郎 先生

元東京エレクトロン 最高経営責任者
Rapidus株式会社 取締役会長
最先端半導体の国産化を目指す
「ラピダス」を設立



未来発見講座

9月配信

すち たかまさ
須知 高匡先生

Zip Infrastructure株式会社 代表取締役社長
自走型ロープウェイ「Zippar」を開発
新たな都市型交通を開発し交通課題を解決



11月配信

おがわ りょう
小川 嶺 先生

株式会社タイミー 代表取締役社長
働き手が「バイトをしたい時間」と企業の
「働いてほしい時間」をマッチングするサービスを提供

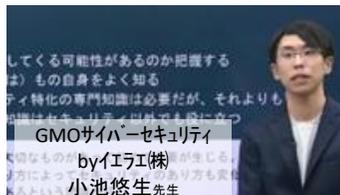


君の未来を 考えるセミナー

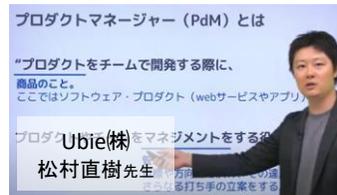
データサイエンティスト



ホワイトハッカー



プロダクトマネージャー

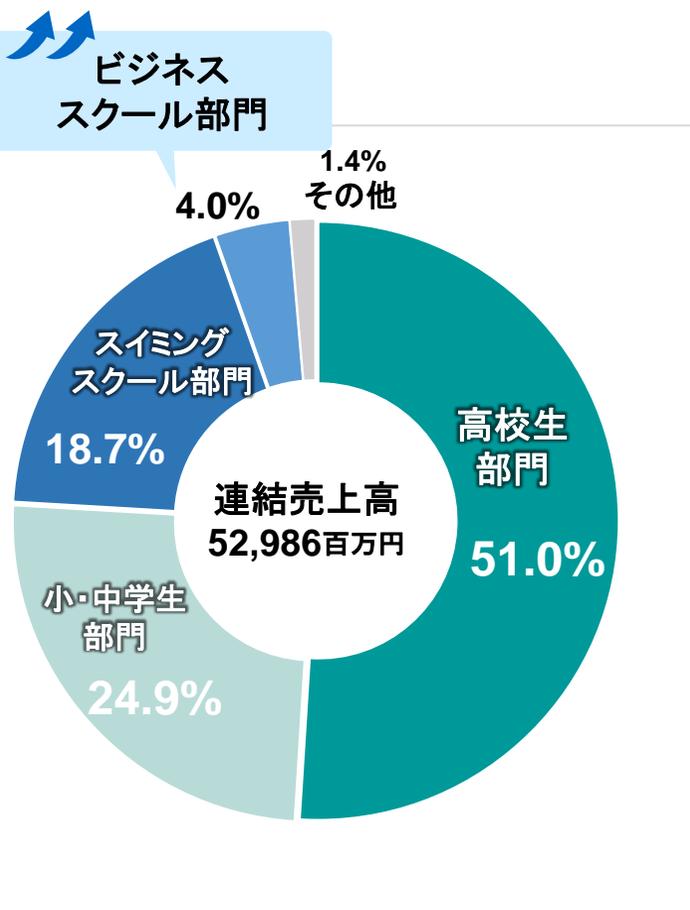


アントレプレナー



各事業セグメントの概要

セグメント別の売上構成比(2024年3月期)



1 高校生 **東進ハイスクール** **東進衛星予備校** **早稲田塾**

2 小・中学生 でてこい、未来のリーダーたち。 **四谷大塚** **東進中学NET** **木村塾**

3 スイミングスクール **イトリスイミングスクール** **イトリスポーツスクール**

4 ビジネススクール (AI・DX領域) **東進ビジネススクール**

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

早稲田塾

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・スクール

木村塾

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

2025年3月期第2四半期(中間期)の連結業績概況

(単位:百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		中間純利益	
2025年3月期2Q 累計(当期)	24,977		1,505		670		114	
2024年3月期2Q 累計(前期)	25,397		1,430		1,330		696	
前年比 (%)	△420	△1.7%	75	5.2%	△659	△49.6%	△581	△83.5%

- 売上高は、前年比△420百万円(1.7%減)となりました。1Qでの前年比△545百万円の影響から2Q累計では減収となったものの、**高校生部門の入学者数増加(4-9月入学数前年比約14%増/9月末で在籍生徒数回復)**や**ビジネススクール部門の企業向けDX研修受注があり、2Q単独では、前年比+125百万円の増加に転じております。**
 - ①ビジネススクール部門の減収 △315百万円 (1Q△476、2Q+161。前期1Qの企業向けDX研修受注が、当期は2Q以降に分散)
 - ②高校生部門の減収 △210百万円 (1Q△231、2Q+20。前期末生徒数減の影響による減収を入学数増で打ち返し中)
 - ③その他の部門の増収 105百万円 (スイミングスクール部門+105百万円、その他部門+65百万円)
- 経費面では、前年比△495百万円(2.1%減)となりました。賃金ベースアップに伴う人件費増加はありましたが、**広告宣伝費△586百万円(前期は全国統一小学生テストに関する新作TVCM制作費用あり)、賃借料削減△98百万円(校舎移転による物件費の圧縮)の他、費用対効果の検証を通じて経常経費をコントロールしたことによるものです。**
- 利益面では、2Qでの売上高回復と継続した経費コントロールにより、**営業利益は前年比+75百万円(5.2%増)(2Q単独では+196百万円、12.3%増)**となりました。なお、営業外費用で、持分法適用関連会社に係る投資損失659百万円の計上(一過性の損失)があったため、経常利益以下では前年を下回りました。

2025年3月期第2四半期(中間期)の連結業績概況(セグメント別業績)

(単位:百万円)	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		対前年比(増減)	対前年比(%)
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)		
売上高	25,397	100.0%	24,977	100.0%	△420	98.3%
高校生	12,750	50.2%	12,540	50.2%	△210	98.3%
小・中学生	6,510	25.6%	6,415	25.7%	△95	98.5%
スイミングスクール	4,975	19.6%	5,081	20.3%	105	102.1%
ビジネススクール	795	3.1%	479	1.9%	△315	60.3%
その他	968	3.8%	1,034	4.1%	65	106.8%
連結調整※	△602	-	△573	-	-	-
	実績	利益率(%)	実績	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益	1,430	5.6%	1,505	6.0%	75	105.2%
高校生	1,694	13.3%	1,720	13.7%	26	101.6%
小・中学生	991	15.2%	1,335	20.8%	344	134.7%
スイミングスクール	308	6.2%	307	6.1%	△1	99.6%
ビジネススクール	261	32.9%	△97	-%	△359	-%
その他	148	15.4%	194	18.8%	45	130.8%
連結調整※	△1,974	-	△1,955	-	-	-
経常利益	1,330	5.2%	670	2.7%	△659	50.4%
中間純利益	696	2.7%	114	0.5%	△581	16.5%

2025年3月期2Q 売上高変動要因

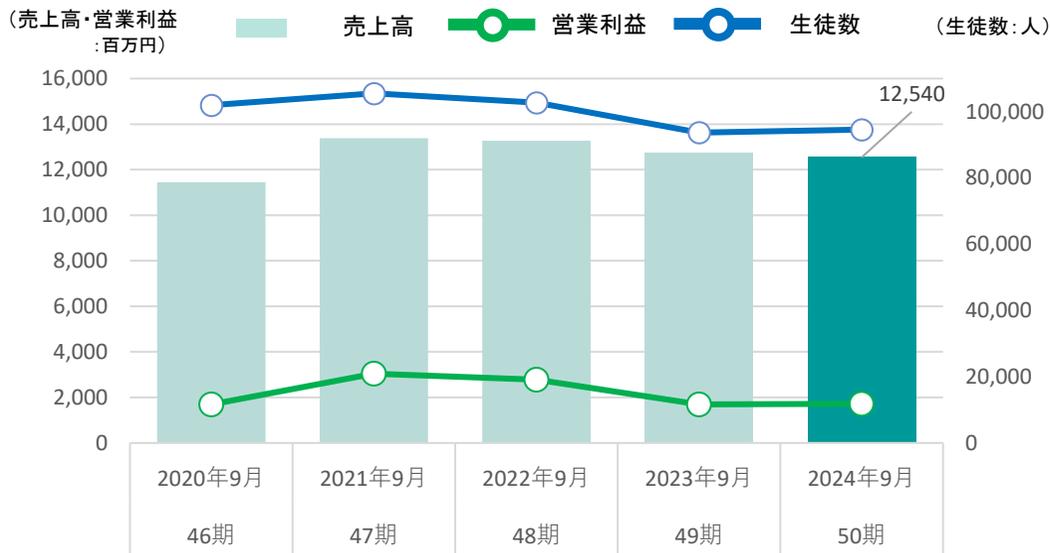
- 高校生部門
 - 夏期募集を含む上期の新規入学数が好調に推移(前年比約14%増)したものの前期末在籍数減の影響が残り、前年比1.7%減となった。(2Q単独では増収)
- 小・中学生部門
 - ヒューマレッジ(木村塾等)が前年比6.3%増と好調に推移した一方、四谷大塚の在籍減を主因として、部門全体としては前年比1.5%減となった。
- スイミングスクール部門
 - 在籍数が概ね前年並みに回復したことに加え、学校受託収入の増加により、全体として前年比2.1%増となった。
- ビジネススクール部門
 - 企業向け研修でDX研修の大口受注が昨年1Qに計上されたが、当期は受注が2Q以降に分散する見込みとなったため、前年比39.7%減となった。(2Q単独では増収)

2025年3月期2Q 利益変動要因

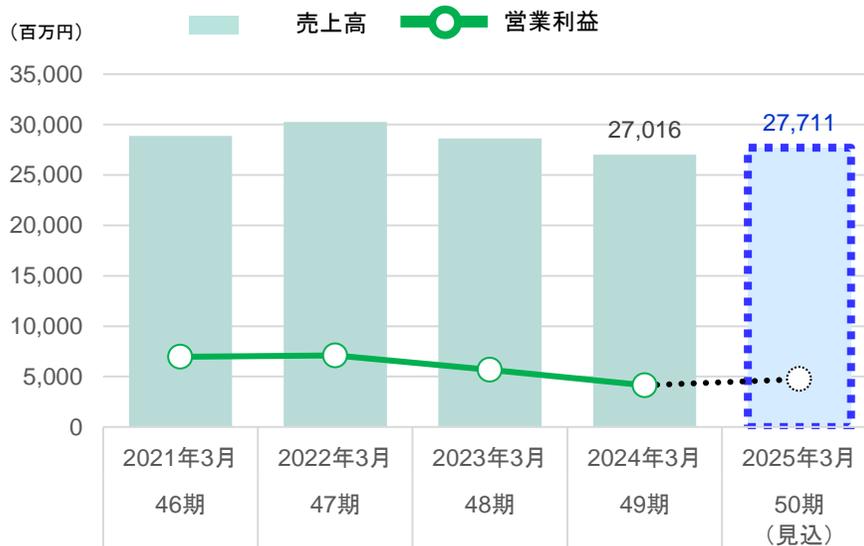
- 主な増益要因
 - ① 小・中学生部門(広宣費減) 344百万円
 - ② その他部門(出版売上増) 45百万円
- 主な減益要因
 - ① BS部門(受注時期の変動) △359百万円
- その他減益要因(営業外費用)
 - ① 持分法による投資損失 △659百万円
- 全体では、前年比営業利益75百万円増、経常利益659百万円減、中間純利益581百万円減となった。

※ 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

9月末業績推移・生徒数推移(高校生部門)



通期(4-3月)業績見込(高校生部門)



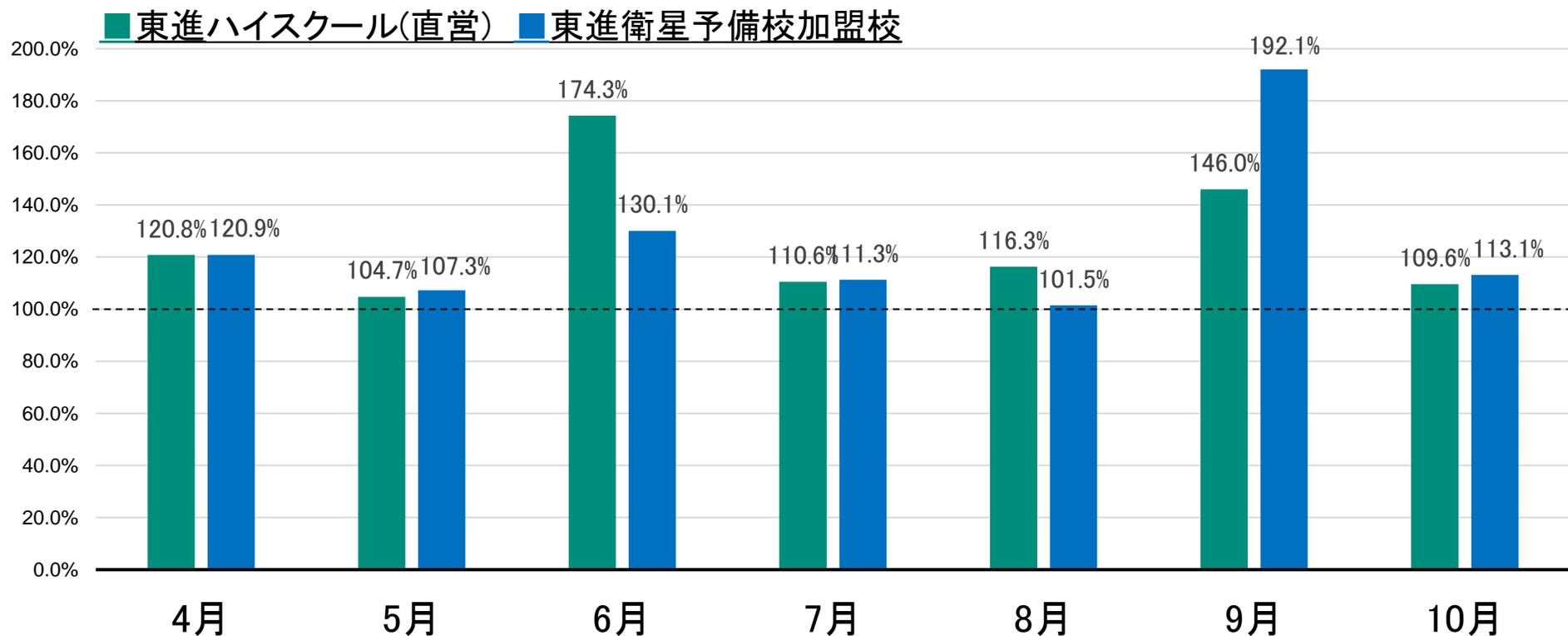
今後の取組

- 上期の入学者増(前年比約+14%)により、9月末で在籍生徒数を回復、2Q単独では売上高で前年差20百万円増。足元の回復基調を下期の継続生・新規生の新年度募集へとつなげ、期末に向けて在籍生徒数の更なる増加を実現する。
- 学校成績向上を目指す生徒をターゲットに、今年3月に設置した「高校別対応の個別指導コース」では、個別塾に通塾する生徒や学校推薦・総合型選抜を志向する生徒など、新たな生徒層(概ね高1生)の取込に奏功しつつあり、下期においては、中3生の高1入学など低学年からの入学を訴求するキラーコンテンツとして、本コースでの在籍数の増加を想定。難関大学の総合型選抜合格者でNo1の早稲田塾も生徒数を伸ばしており、グループ全体で年内入試入学志望者の取込を強化。
- 当社ならではのAI演習プログラム「志望校別単元ジャンル演習」「最難関4大学特別演習」を進化させ、新課程対応入試の初年度となる大学入試において、東大をはじめとする難関大学への合格力をさらに高め、高い合格実績を継続、募集活動への追い風とする。
- 文科省のDXハイスクール認定など環境変化と新たなニーズを捉え、今期から模試営業部を高校事業本部に改組、高校を対象に、模試だけでなく、「情報I」コンテンツやChatGPTを活用した「英作文1000本ノック」「情報Iプログラミングノック」など、先進的なDXコンテンツの提供を通じたコンサルティングビジネスを強化。

2024年 東進部門 月別入学者数 昨年比

入学者数の4～10月は毎月昨年プラスで推移

4～10月・東進部門計113.5% (東進ハイスクール119.8%・東進衛星予備校111.1%)

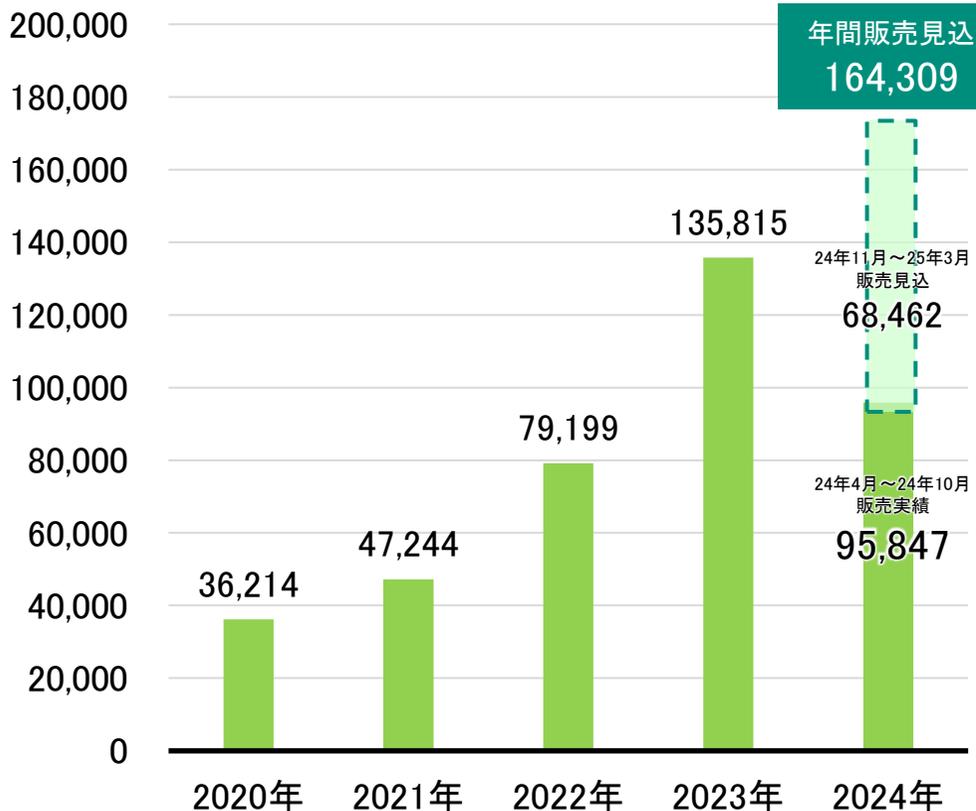


4月以降昨年に対して 顕著に回復をしています

出版事業部：超基礎書籍の売上拡大

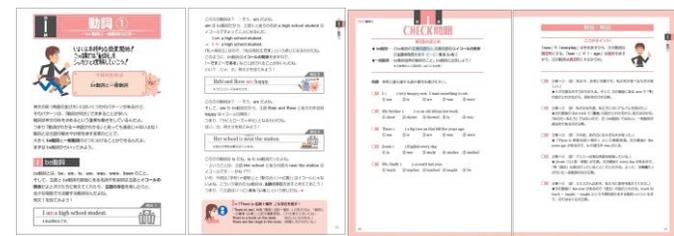
書籍のご紹介：大岩のいちばんはじめの英文法 超基礎文法編

年間累計 販売部数(4月～翌年3月)



2024年4月-5月
オール紀伊國屋書店
全ての学習参考書で
売上部数 第1位

①学習項目が細分化され学びやすい



②口語で親しみやすい

ママがポイント!

「now」や「everyday」は**今**を表すから、文の動詞は**現在形**にする。「last～」や「～ago」は**過去**を表すから、文の動詞は**過去形**にするからね。



※24年11月～25年3月販売見込は24年4月～24年10月販売実績の1か月平均より算出

「基礎から徹底的に学びたい」という世間のニーズに応え支持を集めています

高校生部門:2024年3月 新たなコース「高校別対応の個別指導コース」を開講

高校の成績アップのニーズを取り込み 新たな層の獲得につながっています

難関大対策なら

大学受験 コース

90分×5回ほかの講習

対象:高3生・高2生・高1生・高0生*

東進なら
いずれも対応



高校の成績アップなら

高校別対応の 個別指導コース (高等学校対応コース)

60分×5回の講習

対象:高2生・高1生

「高等学校対応コース」は「高校別対応の個別指導コース」に名称を変更します。

実力講師陣

学問の本質に迫る
珠玉の授業を
高速学習で!

入試情報と
コーチング

知っておきたい入試情報を、
丁寧に説明します。
担任・担任助手が
君の学習をリード。

高速マスター
基礎力養成講座

1週間で英単語1800語を
覚える生徒も続出!

実力講師陣

おもしろくて
やる気が出る
楽しい授業!

高校の
教科書に対応

定期テストで
点を伸ばすための
ポイントが掴める!

完全
個別カリキュラム

東進の担任がともに点数
アップの計画を作成。
目標達成まで
伴走します!

高校別対応の個別指導コースでは
高校のレベル・学年共にこれまでとは大きく異なった構成になっている

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 (2024年3月実績)

2024年東進 現役合格実績
[3/31締切 最終確定数]

受験を突破する力は未来を切り拓く力!

早慶 5,980名 (早稲田大 2,398名、慶応義塾大 3,582名)

京大 493名 (+21)

東大 834名 (文科一類 118名、文科二類 115名、文科三類 113名、理科一類 300名、理科二類 121名、理科三類 42名、学校推薦型選抜 25名)

東大現役合格実績日本一!

東大 834名 (現役生のみ! 講習生を含まず!)

現役合格者の36.5%が東進生

東工大・一橋大 438名 (+45名)

現役合格者の27.1%が東進生

旧七帝大+2 4,116名

東京工業大 219名、**一橋大 219名**

私立医・医 767名 (+40名)

国立最難関 4大 1,765名

上理明青立法中 21,018名

国公立医・医 1,033名

関関同立 13,491名

旧七帝大+2 4,116名

産近甲龍 6,085名

東大 834名、**京大 493名**、**東工大 219名**、**一橋大 219名**

全国有名私大 1,271名

国公立大 16,320名

東大 25名

旧七帝大+2 392名

東進ハイスクール www.toshin.com

東大現役合格者数、日本一!!

6年連続 800名超を達成!

東大 834名

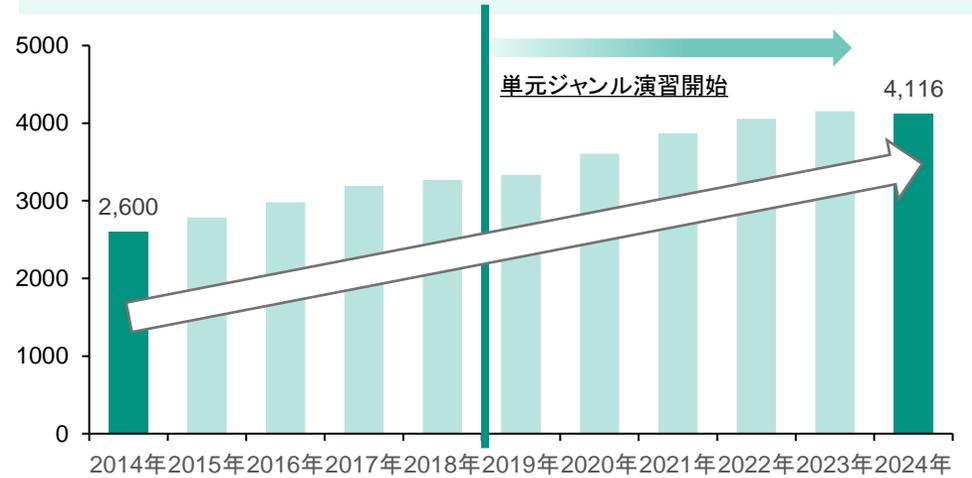
東大現役合格者の 2.8人に1人が東進生!!

3/31締切最終確定数

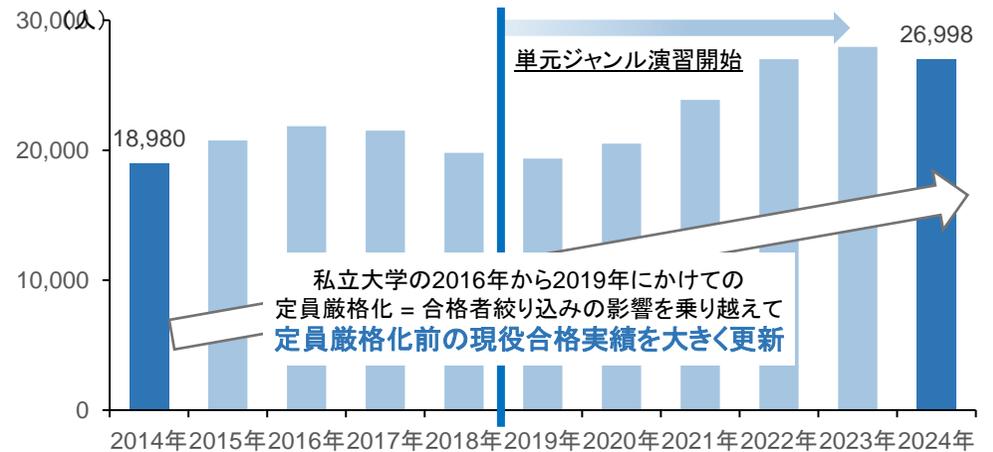
東進生 現役占有率 36.5%

文科一類 118名
文科二類 115名
文科三類 113名
理科一類 300名
理科二類 121名
理科三類 42名
学校推薦型選抜 25名

旧七帝大 + 2 (東工大 + 一橋大) 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・東京理科大学・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、2024年東大現役合格者は2,284名、東進の現役合格者は834名。

高校生部門：総合型・学校推薦型選抜(推薦) 早稲田塾 合格実績

ご紹介

早稲田塾 2025年度入試 合格実績

総合型選抜における 私大最難関の慶應SFCで好発進

慶應義塾大学SFC(夏秋AO)で史上最高の合格実績

2025年度
総合型・学校推薦型選抜
(AO・推薦入試) **現役合格速報**
早くも
2024年11月2日現在
No.1
私大総合型・
学校推薦型選抜
合格実績
No.1
現高3生が総合型選抜で現役合格！
史上最高
慶應義塾大学 SFC【夏秋AO】
(総合政策学部・環境情報学部)
96名 現役合格 (昨対 +17名)
占有率 38.4% (2.6名に1名が早稲田塾生)
現役合格 まだまだ続く

※1 2024年度の総合型・学校推薦型選抜現役合格実績を公開している塾・予備校の中で最大(株式会社ジェイデーネット調べ)。 ※2 大学公表の合格者数が発表のため、昨年の合格者数を分母として算出。

早稲田大学 18名 現役合格！

政治経済学部
グローバル入試
7名現役合格！(昨対 +5)
占有率 14.0%
※2025年度入試の全合格者 50名に対する占有率です

人間科学部 FACT選抜 史上最高
11名現役合格！(昨対 +5)

上智大学 35名 現役合格！

カトリック高等学校対象特別入学試験
21名現役合格！(昨対 +3)

海外就学経験者入学試験
7名現役合格！(昨対 +3)

国際教養学部入学試験 4月入学 I期
7名現役合格！(昨対 +1)

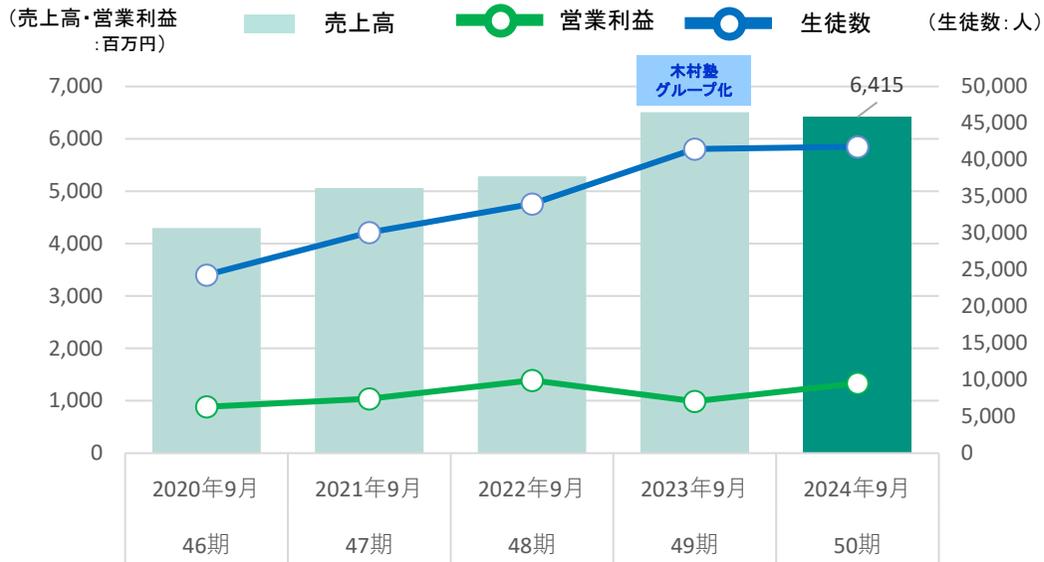
早稲田塾の合格実績の計上基準は厳格です(東進基準と同じ)。

- ① 現役生のみ
- ② 講習生を含まず
- ③ 通期講座 1 講座以上受講

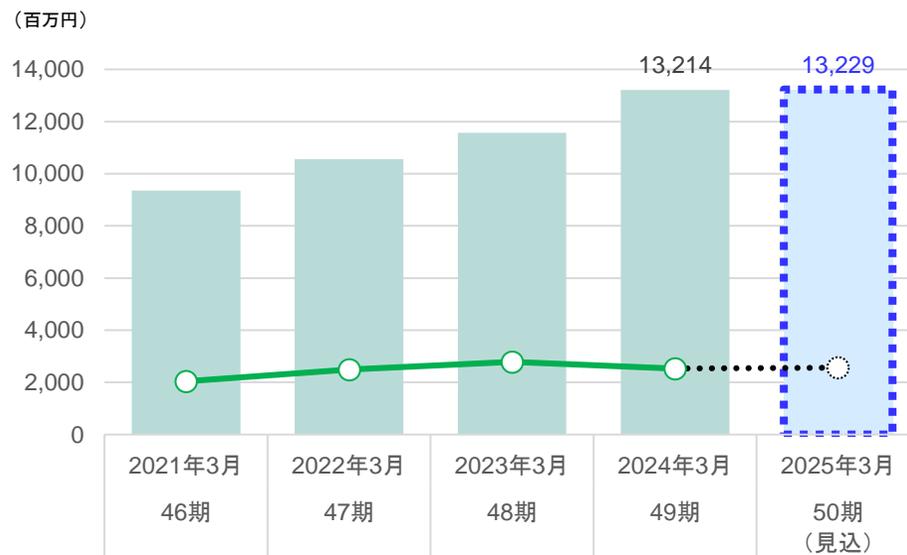
※合格実績No.1 = 総合型・学校推薦型選抜現役合格実績を公表している塾・予備校の中で最大(2024年JDnet調べ)。

早稲田塾の現役合格実績は、現役生のみ、高3時在籍者のみの実績です。一人で複数合格した場合は、それぞれの合格者数に計上。

9月末業績推移・生徒数推移(小・中学生部門)



通期(4-3月)業績見込(小・中学生部門)



今後の取組

- 兵庫・大阪地区で「絶対に生徒を見捨てない塾」として、幅広い学力層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。
今後、ヒューマレッジの新規校舎展開(当下期に1校舎を計画)を進めるほか、グループ全体でも同社の**ノウハウを共有**することで、**生徒指導の深化**を実現。
- 四谷大塚では、生徒指導体制を整備し、より**生徒ひとりひとりに寄り添った学習指導に取り組み**、学力向上の実現と、生徒・父母の信頼回復に努めることで、引き続き堅調に推移する首都圏中学受験市場にあって、**在籍生徒数増**を果たす。

預かった生徒を100%大巾に伸ばす

四谷大塚では2月より個別指導の強化を開始しています

一番下のコース=Aコースの生徒のうち
3回連続でAコースだった生徒の指導を強化



週3回の基本授業に加えて週3回必須登校として個別指導実施
超基礎の予習ナビ(映像での講義)を視聴した上で演習

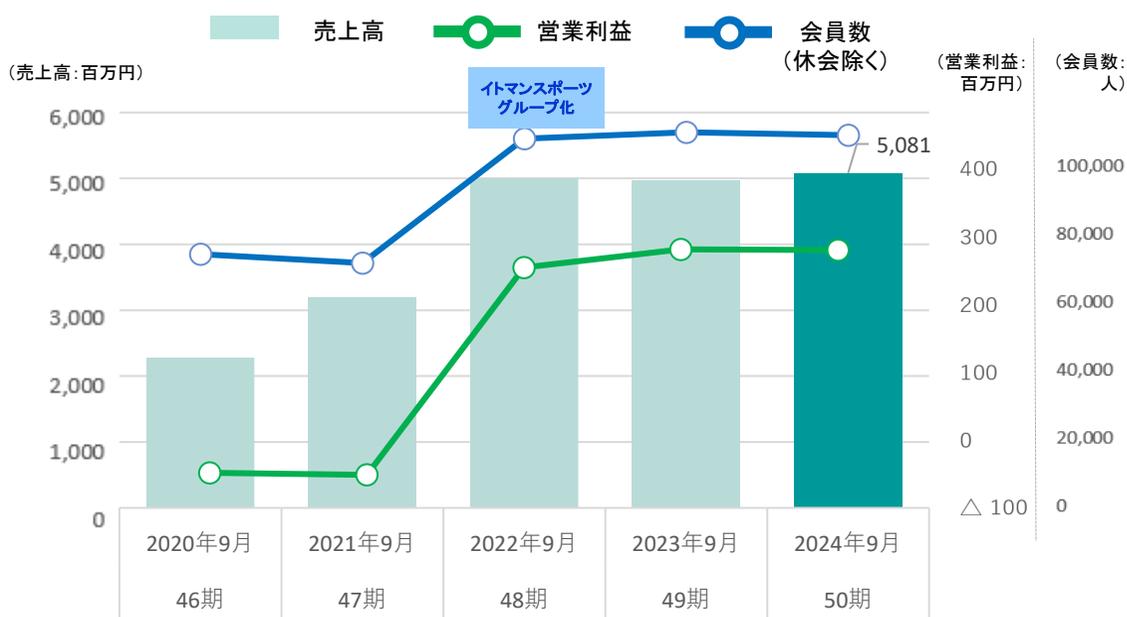
個別指導+集団指導による新たな形を確立していきます
集団での様子を踏まえ個別指導が可能 / 個別での学びを集団授業の場でアウトプット

まずは「内部生」を対象に「完全個別コース」「少数個別コース」での指導を開始します

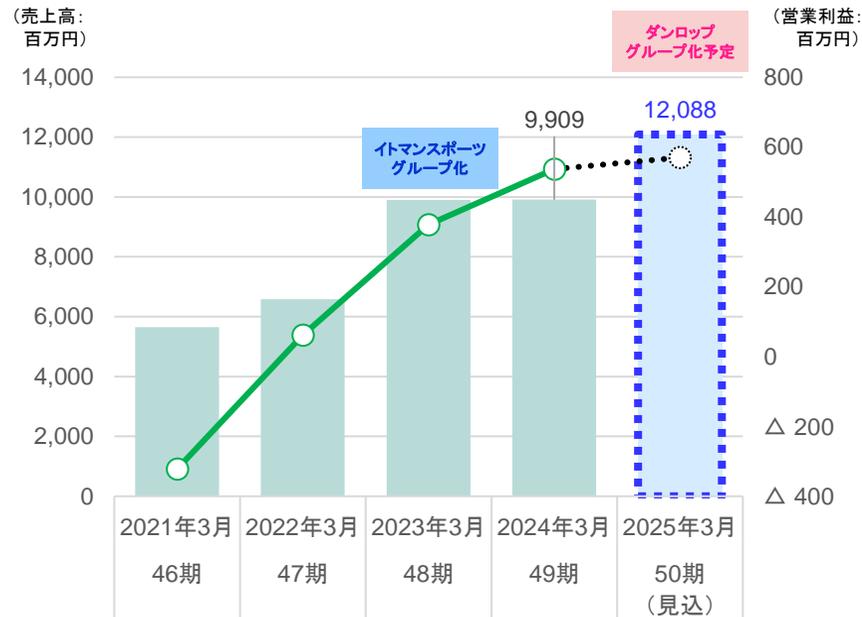
スイミングスクール部門



9月末業績推移・会員数推移(スイミングスクール部門)



通期(4-3月)業績見込(スイミングスクール部門)



今後の取組

- 会員数では、コロナ期の落込みからの回復基調が継続、休会率もコロナ前の水準まで改善しているほか、2023年2月開校の千葉県柏の葉校舎も好調に推移。
- 拠点エリア内幼稚園との提携や公立小・中学校からの水泳受託事業の拡大など地域に密着した取組を強力に推進すると共に、ヘルスケアなどのシニア向けビジネス、水泳以外のスポーツ種目(ダンスなど)への拡大の取り組みなど、成長への新たなチャレンジを積極的に推進。

<公立小・中学校からの水泳受託事業数の推移>

2021年度9校⇒2022年度16校⇒2023年度32校⇒2024年度74校(ダンロップを加えると95校)まで拡大

地域と連携し 地域に信頼され 愛される校舎づくり

幼稚園・保育園/小学校との連携を進めています

1 小学校からの授業受託：74校 (前年差 +42校) ※イトマン合計
うちイトマンスイミングスクール38校(+21校)

2 提携幼稚園数：873園 (前年差 +295園)
うちイトマンスイミングスクール484園(前年差 +271園)

小学校や園では実施しにくい水泳授業を提供
水泳をはじめる入り口を用意してスクールに来校いただく

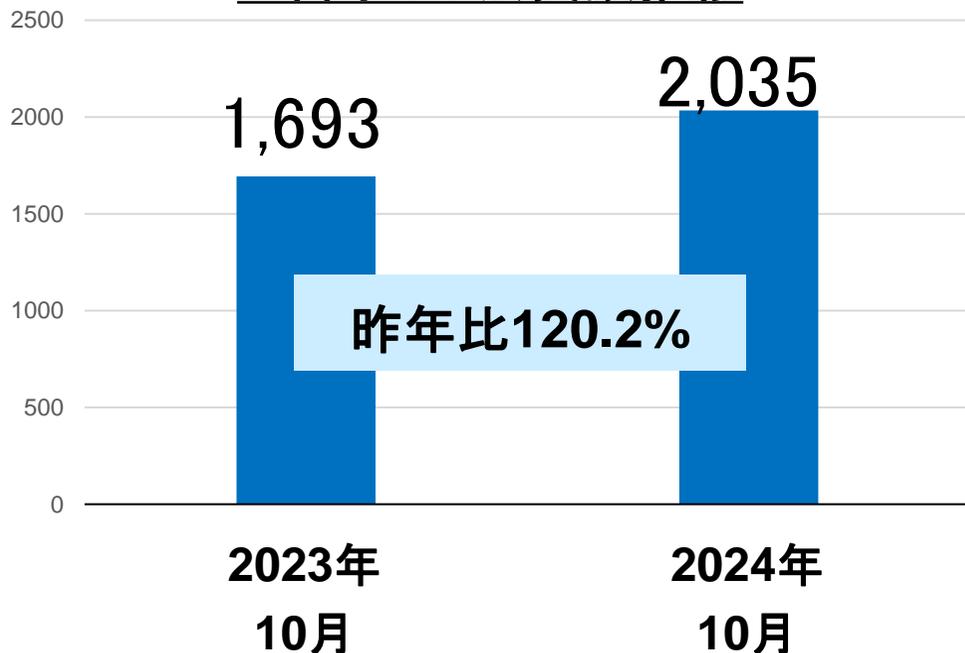


今後は提携保育園・幼稚園内でのスポーツ教室も展開していきます

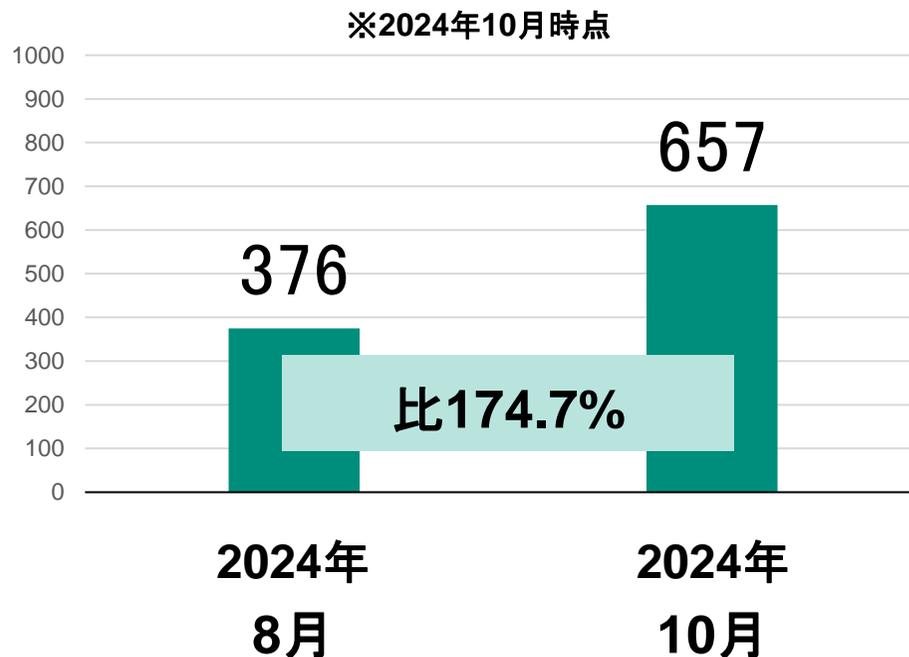
地域と連携し 地域に信頼され 愛される校舎づくり

保育園・幼稚園と連携することで会員数が増加しています

23年10月時点の提携園
1年間での会員数推移



直近1年間*での提携した園の
会員数推移(24年8月→10月)



スイミングスクール部門

- 2024年9月27日付で住友ゴム工業より、(株)ダンロップスポーツウェルネス(株)イトマンスポーツウェルネスに変更予定)の全株式取得・子会社化につき開示いたしました。(12月初旬に株式取得の予定)
- フィットネス事業を主な事業とし、幅広い年齢層を対象とするダンロップスポーツウェルネスと小学生・幼児向けのスイミングスクール事業中心のイトマン、イトマンスポーツでは、会員の重なりが少なく、また、拠点の重複もないことから、3社を合わせると、品質はもちろん事業規模においても日本を代表する総合型スポーツジム、スイミングスクールとなることが期待できます。

【ダンロップスポーツウェルネス】

NEWS RELEASE

株式会社 **ナガセ**

2024年9月28日
株式会社ナガセ

報道関係者各位

東進のナガセ、フィットネスジム、スイミングスクール大手 ダンロップスポーツウェルネスの 株式を取得、グループ傘下に。

株式会社ナガセ(本社:東京都武蔵野市 代表取締役社長 永瀬昭幸)は、2024年9月27日開催の取締役会において、以下のとおり株式会社ダンロップスポーツウェルネス(以下、「ダンロップスポーツウェルネス」といいます。)の株式を取得し、グループ会社化することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 株式取得の目的

当社は「独立自営の社会・世界に貢献する人材を育成する」という教育理念をグループ全体で共有し、その実現に向け取り組んでおります。高校生部門(東進ハイスクール、東進衛星予備校、早稲田塾等)、小・中学生部門(四谷大塚等)の塾・予備校事業に加え、2008年に株式会社イトマンスイミングスクール(以下、「イトマン」といいます。))を、2022年に株式会社イトマンスポーツスクール(以下、「イトマンスポーツ」といいます。))をグループ会社化し、「心・知・体」の教育を総合的に行える体制を構築、真のグローバルリーダーの育成を目指す「人材」育成企業として成長を続けております。

この度、当社がグループに加えるダンロップスポーツウェルネスは、「サービス事業を通じてスポーツといっしょに生きるライフスタイルを提案し、顧客の心と体の健康の増進に貢献する」という理念の下、関東圏を中心に、フィットネスジムの運営を主な事業とされており、ジュニアからシニアまでの幅広い年代の会員層を有するとともに、各種インストラクターが提供する高品質のパーソナル指導施設と比較しても高い評価を得ているほか、スイミングスクールとしてジュニア日本代表選手を輩出する部門クラブとしての顔を持ち合わせている優良企業と見ております。

フィットネス事業を主な事業とし、幅広い年齢層を対象とするダンロップスポーツウェルネスと小学生・幼児向けのスイミングスクール事業中心のイトマン、イトマンスポーツでは、会員の重なりが少なく、また、拠点の重複もないことから、3社を合わせると、品質はもちろん事業規模においても日本を代表する総合型スポーツジム、スイミングスクールとなることが期待できます。

ダンロップスポーツウェルネス、イトマン及びイトマンスポーツの知見、ノウハウを、生徒指導員、専業施設実用、投資家層面で相互に活用し、有効に活用することで、各地域において、よりブランド力、顧客満足度を高めた更なる発展を目指します。

当社はスポーツによる人材育成を通じて、日本を益々元気で明るく、そして活性化した社会の実現に貢献したいと考えております。



イトマンスイミングスクール本社も入るナガセ西新宿ビル



ダンロップスポーツクラブ

(株式取得の概要)

1 対象会社	株式会社ダンロップスポーツウェルネス
2 取得先	住友ゴム工業株式会社
3 取得価額(見込)	52億円(株式対価4億円+親会社への借入返済48億円)
4 保有比率	議決権保有比率100%
5 決算取扱	連結子会社
6 損益への影響 (現時点の見込)	50期第4四半期より連結(年間の1/4) (50期は前年通期 73億円ベース換算でおおよそ売上高+18億円、損益はニュートラル)

(主な校舎展開)

【総合型スポーツジム】			
北海道(1校舎)	宮城(1校舎)	茨城(2校舎)	神奈川(4校舎)
千葉(6校舎)	埼玉(5校舎)	大阪(1校舎)	計20拠点
【24時間ジム】			
東京(4校舎)	神奈川(4校舎)	千葉(4校舎)	埼玉(2校舎)
北海道(1校舎)	計15拠点		
【その他】			
ヘルスケア・鍼灸院を千葉・神奈川に			5拠点
施設運営受託			12拠点

ビジネス概要



DUNLOP SPORTS CLUB

- ・「ダンロップスポーツクラブ」のブランドで運営する総合ジム
- ・関東圏を中心に全国 拠点を展開



DUNLOP SPORTS CLUB GYM STYLE 24

- ・「ジムスタイル24」のブランドで運営する24時間営業のコンパクトジム
- ・駅近を中心に、15拠点を展開



受託施設

- ・温水プールやトレーニングジム、体育館等の指定管理施設や民間受託施設の運営管理
- ・全国12拠点の運営を管理



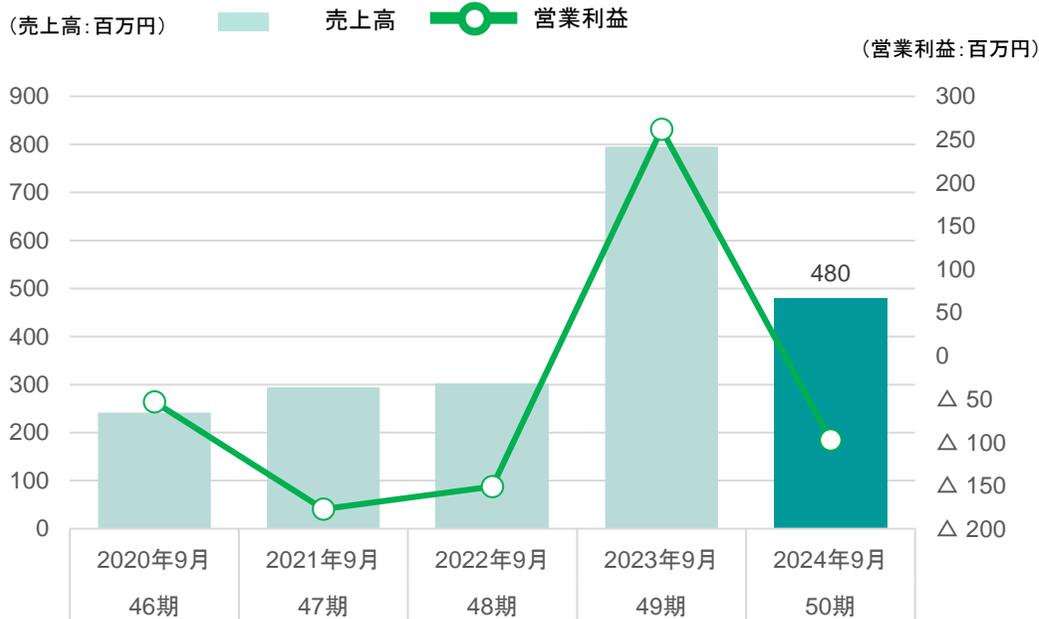
楽しく運動 カラダを動かす喜びを
ウェルネスパーク

鍼灸治療院 碧毛海岸
INAGAKAEN

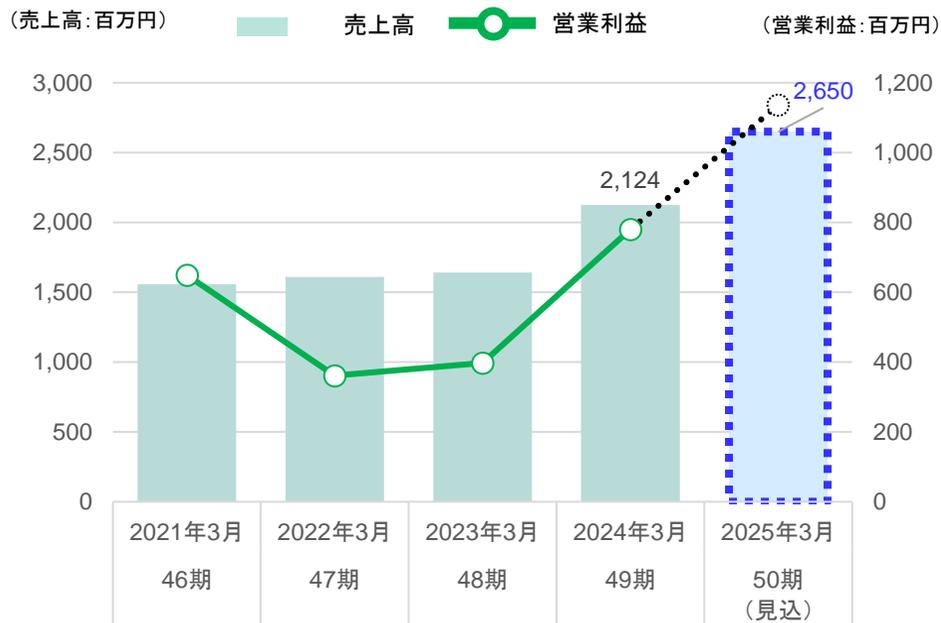
- ・機能訓練に特化した介護・デイサービス「ウェルネスパーク」を、神奈川県・千葉県にて計4拠点運営
- ・鍼灸治療院を1拠点運営

⇒ スイミングを含む「体育(スポーツ)」の受け皿となる拠点を拡大するためのM&Aを今後も進めていきます。

9月末業績推移(ビジネススクール部門)

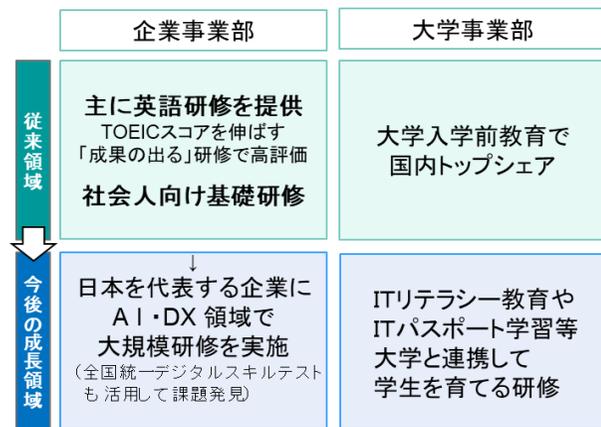


通期(4-3月)業績見込(ビジネススクール部門)



今後の取組

- 企業事業部では、企業側のニーズを捉え、カスタマイズした講座提供で質の高いIT・DX教育をサポート。さらに、UCバークレーなど米国のデジタル領域でのトップ大学との連携で、**高度AI人材の育成事業への取組も強化**。第2四半期に一部受注したDX研修は、**通期では前年比増となる大口の受注を見込む**。
- 大学事業部では、入学前教育に加え、近時のDX系学部新設などITリテラシー教育の需要増を捉え、ITパスポート取得講座などの**新たなコンテンツ提供**を積極的に推進。
- 企業や大学のITリテラシー教育需要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、近い将来、**本部門をコア部門(売上100億円規模)へと成長させる**。



ビジネス部門: デジタル教育を推し進めていきます

企業事業部

本田技研工業株式会社に共同開発した
全社員対象の研修を継続して提供



ソフトウェア・電動化領域
Eラーニングプログラム

23年10月提供分は30,000名超が受講を完了
24年10月から新講座を提供開始しています

内製化してご要望にお応えし
進捗・達成度を測り 結果を出す仕組み



大学事業部



東京女子大学で全学1年生1000名強に
「データサイエンス入門」を必修化

東京女子大学 竹内 副学長から
弊社ホームページ用にコメントをいただいています

現代教養学部 数理科学科 教授・副学長 竹内 敦司様

東京女子大学は創立当初からリベラルアーツ教育を「教育の柱」とし、分野横断的な学びを大切にしてきました。そのリベラルアーツを基盤に、時代の要請にあわせて、2022年度にAI・データサイエンス教育研究センターを設置し、2024年度からは、AIやデータサイエンスについての基礎的な知識とスキルを身につける入門授業を全学の1年生に対して必修化しました。本学のデータサイエンス授業の大きな特徴は、数理科学を基礎に置いていることです。データサイエンスを理解し、使いやすするためには、統計学や行列、微分積分などの数学の考え方を身につけておくことが必須だからです。この点を踏まえて、本学では、高等学校と大学の学びをスムーズに接続するための入学前教育を、新入生全員に導入することにしました。今回導入する東進の入学前教育プログラム(データサイエンス入門)は、高い網羅性がありながらも、体系的でとても分かりやすく、本学の入学予定者に最適であると考えています。

日本の未来を担う業界に研修を提供

大学生を社会・世界で活躍する人財として鍛えたうえで 送り出していく

2025年3月期の連結業績予想 (2024.10.24付「業績予想の修正」を開示)

ダンロップスポーツウェルネス買収による
増収効果 **+1,800百万円**

売上高	修正前	修正後
連結合計	54,629	56,429
スイミングスクール	10,288	12,088

(単位:百万円)

	2024年3月期		2025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	52,986	100.0%	56,429	100.0%	3,442	106.5%
高校生	27,016	51.0%	27,711	49.1%	695	102.6%
小・中学生	13,214	24.9%	13,229	23.4%	15	100.1%
スイミングスクール	9,909	18.7%	12,088	21.4%	2,178	122.0%
ビジネススクール	2,124	4.0%	2,650	4.7%	526	124.8%
その他	1,939	3.7%	1,969	3.5%	30	101.5%
連結調整※1	△1,218	-	△1,218	-	-	-
	実績	利益率(%)	計画	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益	4,538	8.6%	5,526	9.8%	988	121.8%
経常利益	4,323	8.2%	4,577	8.1%	253	105.9%
当期純利益	2,602	4.9%	2,577	4.6%	△25	99.0%

※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額を含む

株式投資損失
▲659百万円

	修正前	修正後
経常利益	5,236	4,577
当期純利益	3,236	2,577

2025年3月期 売上高計画要因

- 高校生部門
 - 前年第4四半期から入学者数が回復基調になってきたこと、また、本年3月に設置した「高校別対応の個別指導コース」による増収効果を勘案し、前年比**2.6%増**とした。
- 小・中学生部門
 - ヒューマレッジは生徒数増加が見込まれるものの、四谷大塚の足元の生徒在籍数を勘案し、前年同水準とした。
- スイミングスクール部門
 - 足元の会員数回復傾向の継続と学校受託事業など新規事業の増収効果を反映し、前年比**3.8%増**とした。
 - なお、ダンロップスポーツウェルネスのグループ化に伴い、1-3月分の売上高を加算した。
- ビジネススクール部門
 - 大学向けでは入学前教育、企業向けでは語学、ビジネス教養分野の既存分野に加え、DX・ITリテラシー教育の需要増を捉えた新分野での講座提供を見込み、前年比**24.8%増**とした。

2025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、前々期(第48期)実績並の利益率まで回復することを見込み、前年比**21.8%増**とした。
- 経常利益、当期純利益
 - 第2四半期末に持分法適用会社に係る株式投資損失659百万円が発生したため、経常利益**5.9%増**、当期純利益**1.0%減**とした。

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	2025年3月 (予想)
配当 (円)	100	130	130	130	130	130	130	200	300	株式分割 1株↓3株	100	100
配当性向 (%)	44.3%	35.8%	45.1%	44.2%	113.4%	39.1%	47.0%	51.0%	65.8%		101.2%	102.2%

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)

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



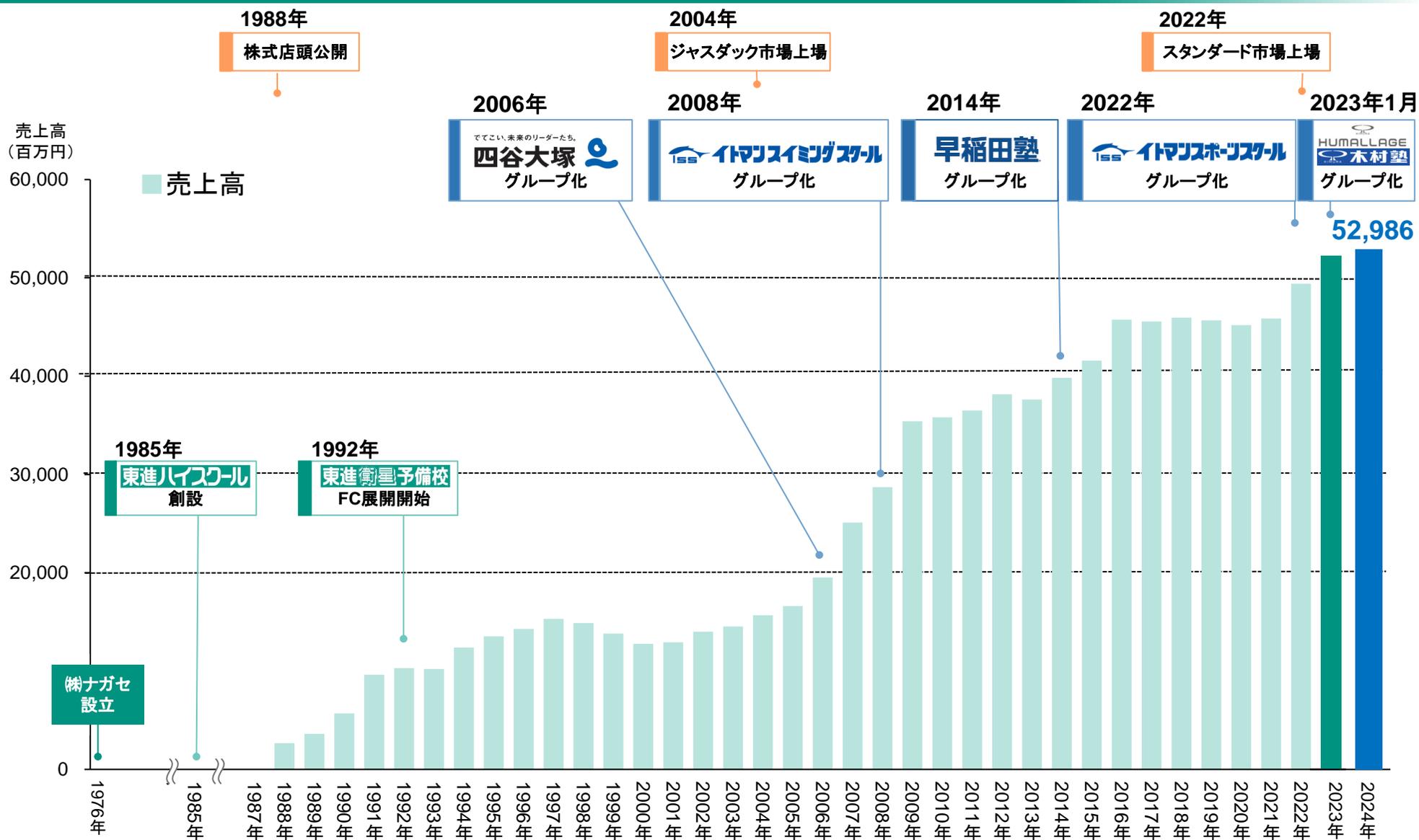
イマスイミングスクール
イマスポ・スクール

木村塾

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

ナガセ成長の軌跡



※ 財務数値は各年3月期の数値を示す

2020年3月期~2025年3月期第2四半期(中間)

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。

	2020年3月期				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	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	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	13,812	11,691	13,706	14,184	13,405	11,145	13,831
営業利益	△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	380	△169	1,599	2,317	790	△291	1,796
経常利益	△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	335	△138	1,468	2,283	709	△314	985
親会社株主に帰属する四半期純利益	△321	1,060	1,470	716	△917	559	1,954	830	76	951	1,558	854	937	1,315	1,629	117	△150	847	1,463	442	△253	368

※ 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

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

2018年よりAIを活用した指導を開始 今年高校3年間のAI指導体系が完成
これまでは不可能だった個人に合わせた学習がAIを活用することで実現できるようになった

高3生対象(2018年開始)
志望校別単元ジャンル演習
第一志望校対策演習

志望校対策



高2生対象(2022年開始)
個人別定石問題演習

入試典型問題



高1生対象(2024年開始)
個人別基礎定着演習

基礎の徹底



「100万人いれば100万通り」一人一人のための「個別」の学習ができる

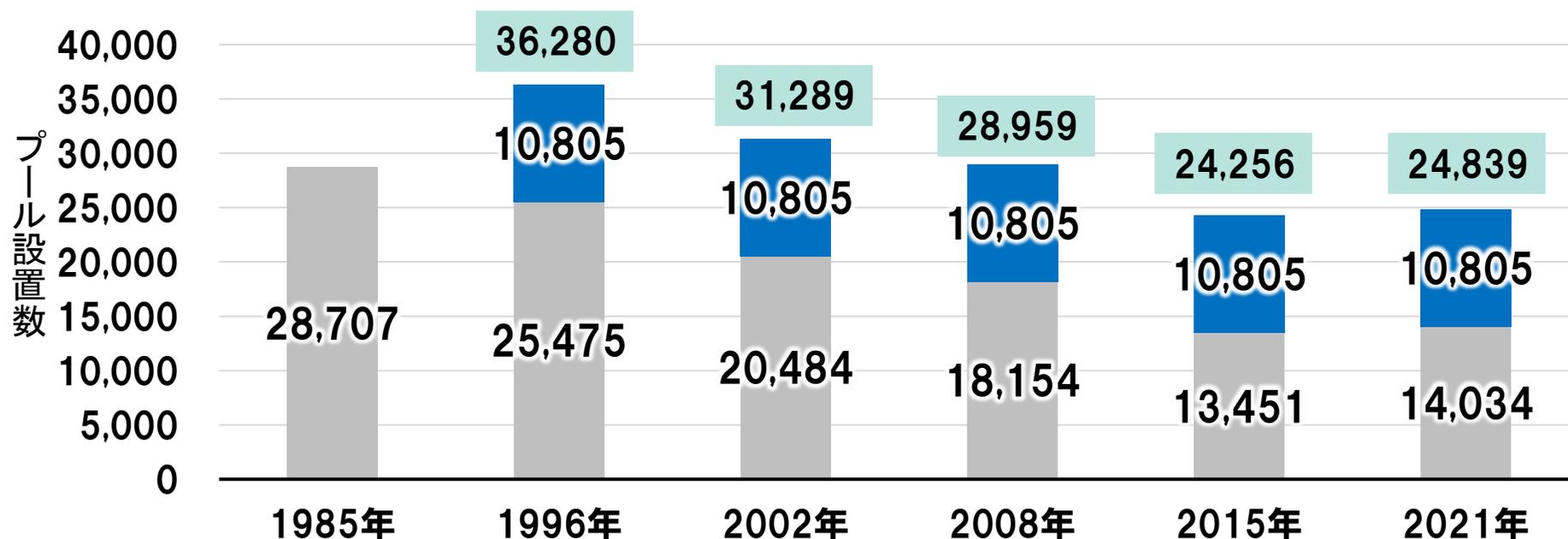
今後の発展について:水泳授業の外部委託が進んでいます

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、74の学校で授業を受託

- 1 北海道(2小学校)
- 2 宮城県(1小学校)
- 3 茨城県(9小学校)
- 4 千葉県(2小学校)
- 5 東京都(4小学校)
- 6 神奈川県(3小学校)
- 7 愛知県(1小学校)
- 8 奈良県
(1大学・1中学校・7小学校)
- 9 大阪府(1小学校)
- 10 兵庫県(6小学校)
- 11 福岡県
(6中学校・31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	18,824	5,941,729	15,852	1,620,039
16都道府県計	10,433	3,952,854	9,273	1,043,848
1北海道	934	216,088	653	65,283
2宮城県	359	106,462	318	30,319
3茨城県	439	128,088	364	35,831
4埼玉県	800	351,268	624	85,449
5千葉県	758	295,699	584	71,752
6東京都	1,320	620,622	1,018	108,790
7神奈川県	880	433,328	773	99,972
8静岡県	483	170,820	632	59,624
9愛知県	965	389,233	645	89,825
10三重県	362	83,965	230	20,631
11京都府	360	113,904	336	33,956
12大阪府	981	404,005	1,236	157,263
13兵庫県	731	264,806	995	95,112
14奈良県	186	60,879	237	20,424
15福岡県	715	271,649	497	56,583
16佐賀県	160	42,038	131	13,034

出典: 文部科学省 令和6年度学校基本調査