

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 決算説明会資料

2025年5月13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

 イトマンスポーツスクエア

 Itoman Sports Square

東進ビジネススクール

 TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

目次

1	企業理念・事業概観	P. 2
2	業績振り返り	P. 6
3	業績予想	P. 14
4	50周年に向けて	P. 23
5	Appendix.	P. 30

1. 企業理念・事業概観

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

ITSS イトマンISINGスクール

ITSS Itoman Sports Square

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

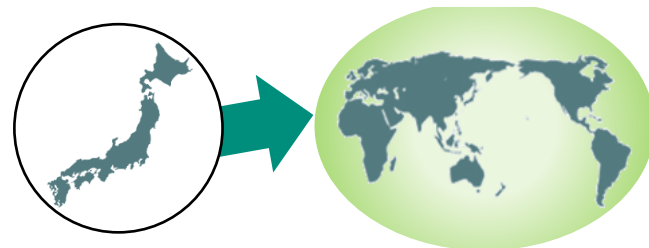
企業理念・事業概観

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」

幼小中高大社一貫の体系で「心・知・体」の総合的な教育を展開しています

生徒数 約**43**万人

全国3,000拠点
民間最大の教育機関



でてこい。未来のリーダーたち。

四谷大塚

でてこい。未来のリーダーたち。
四谷大塚 NET



中学受験
小学生 約3.2万人

大学受験高校生 約12万人

高校生

社会人

フロンティアサロン
財団【永瀬賞】

東進こども英語塾



幼児

小学生

中学生



東進オンライン学校

24年12月グループ化



イトマン
スポーツウェルネス



スポーツ事業(イトマン3社) 約15万人



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



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
現・イトマン特別コーチ



おはし 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
現・イトマン特別コーチ

ナガセグループが大切にしていること

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」



自分も勝って周りも勝たせる
利他の心を広げていく

預かった生徒を100%大巾に伸ばす
学力的にも人間的にも大巾に伸ばす

セグメント別の売上構成比

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

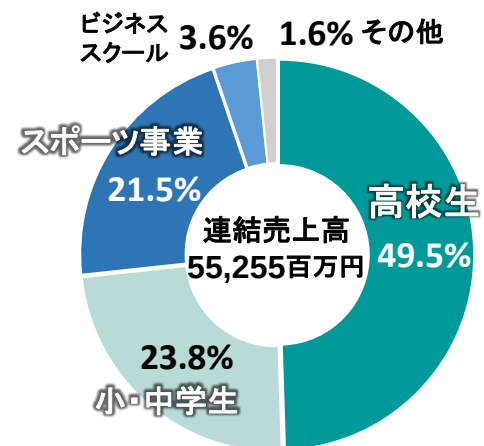
2 小・中学生 でてこい、未来のリーダーたち。 **四谷大塚**  **東進中学NET**  **木村塾**

3 スポーツ事業※  **イトマンスイミングスクール**
 **Itoman Sports Square**

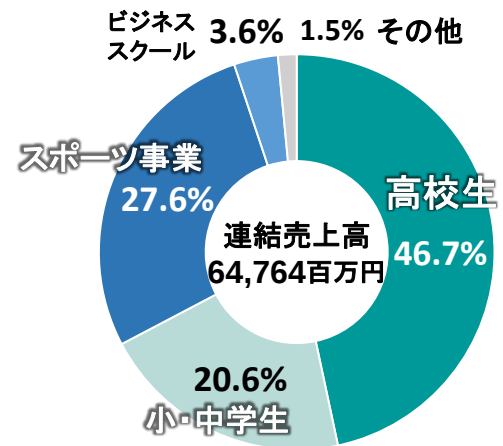
※第3四半期より、スイミングスクール部門は「[スポーツ事業部門](#)」に名称を変更しました。

4 ビジネススクール (AI・DX領域) **東進ビジネススクール**  **TOSHIN DIGITAL UNIVERSITY**

<2025年3月期(実績)>



<2026年3月期(計画)>



2. 業績振り返り

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

ITMAN イトマン

Itoman Sports Square

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

2025年3月期の連結業績概況

★：過去最高

(単位: 百万円)

(単位: 百万円)	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
2025年3月期累計 (当期)	★ 55,255		4,864		3,879		1,956	
2024年3月期累計 (前期)	52,986		4,538		4,323		2,602	
前年比 (%)	2,268	4.3%	326	7.2%	△444	△10.3%	△645	△24.8%

- 売上高は、前年比+2,268百万円(4.3%増)となり、**当社過去最高実績を更新しました。**
イトマンスポーツウェルネスの加入効果に加え、高校生部門の在籍数回復による増収が寄与しました。
 - ①スポーツ事業部門の増収 +1,957百万円(1月以降のイトマンスポーツウェルネス加入効果+1,778百万円、既存2社の増収)
 - ②高校生部門の増収 +339百万円(新規生徒入学増・在籍生徒数増による増収)
 - ③ビジネススクール部門の減収 △139百万円(企業向けDX研修の一部売上が4月以降にズレ)
 - ④その他の部門の増収 +110百万円(その他部門+151百万円、小・中学生部門△71百万円他)
- 経費面では、賃金ベースアップに伴う人件費増加があった一方で、広告宣伝費の削減△422百万円(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)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、イトマンスポーツウェルネス加入を除く既存ベースで前期比+158百万円(0.3%増)に抑制しました。
連結子会社増加を含んだ合計(のれん償却含む)では、+1,941百万円(4.0%増)となっております。
- 利益面では、2Q以降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+326百万円(7.2%増)**となりました。2Qに持分法適用関連会社に係る投資損失659百万円(営業外費用)、4Qに一部子会社校舎の減損損失387百万円(特別損失)があり(いずれも一過性)、経常利益以下では前年を下回りました。

2025年3月期の連結業績概況(セグメント別業績)

(単位:百万円)	2024年3月期		2025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	52,986	100.0%	55,255	100.0%	2,268	104.3%
高校生	27,016	51.0%	27,356	49.5%	339	101.3%
小・中学生	13,214	24.9%	13,143	23.8%	△71	99.5%
スポーツ事業	9,909	18.7%	11,866	21.5%	1,957	119.8%
ビジネススクール	2,124	4.0%	1,985	3.6%	△139	93.5%
その他	1,939	3.7%	2,091	3.8%	151	107.8%
連結調整※	△1,218	-	△1,188	-	-	-
	実績	利益率(%)	実績	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益	4,538	8.6%	4,864	8.8%	326	107.2%
高校生	4,140	15.3%	4,671	17.1%	530	112.8%
小・中学生	2,532	19.2%	2,670	20.3%	138	105.5%
スポーツ事業	537	5.4%	494	4.2%	△43	91.9%
ビジネススクール	780	36.7%	493	24.9%	△286	63.3%
その他	269	13.9%	329	15.7%	60	122.3%
連結調整※	△3,721	-	△3,794	-	-	-
経常利益	4,323	8.2%	3,879	7.0%	△444	89.7%
当期純利益	2,602	4.9%	1,956	3.5%	△645	75.2%

※ 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

2025年3月期 売上高変動要因

- 高校生部門
 - 前期末在籍減少による減収影響があったものの、4月以降の新規生徒募集が好調、2-3月の新年度募集においても大きく前年を上回り、在籍数を伸ばした結果、前年比**1.3%増**となった。
- 小・中学生部門
 - ヒューマレッジ(木村塾等)が前年比6.1%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 **0.5%減**となった。
- スポーツ事業部門
 - 1月以降のイトマンスポーツウェルネスの加入(+1,778百万円)に加え、学校受託などの販路拡大が成果を上げつつあり、全体として前年比 **19.8%増**となった。
- ビジネススクール部門
 - 企業向けAI・DX研修の大口受注が昨年は1Qに計上されたが、当期は受注が分散、一部売上が4月以降にズレたため前年比**6.5%減**となった。

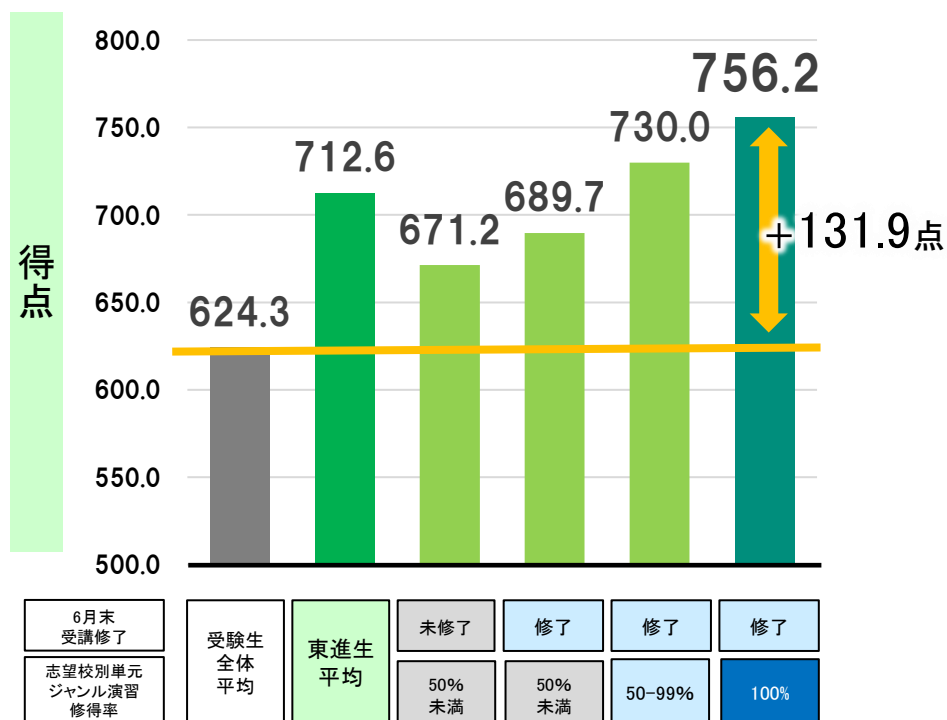
2025年3月期 利益変動要因

- 主な増益要因
 - ① 高校生部門(売上増) +530百万円
 - ② 小・中学生部門(広宣費減) +138百万円
 - ③ その他部門(出版売上増) +60百万円
- 主な減益要因
 - ① BS部門(受注時期の変動) △286百万円
- その他減益要因(営業外費用・特別損失)
 - ① 持分法投資損失(営業外) △659百万円
 - ② 減損損失(スイミングスクール校舎) △387百万円
- 全体では、前年比で営業利益**326万円増**、経常利益**444百万円減**、当期純利益**645百万円減**となった。

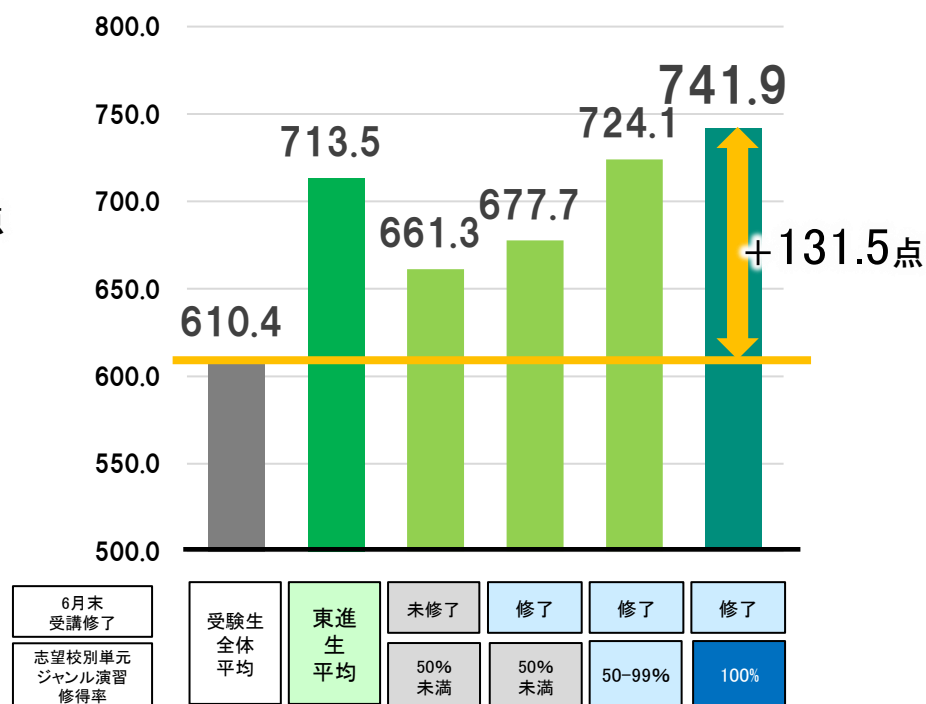
東進の勝利の方程式

2025年大学入学共通テスト 東進生結果

国公立理系6教科8科目 ※1000点満点

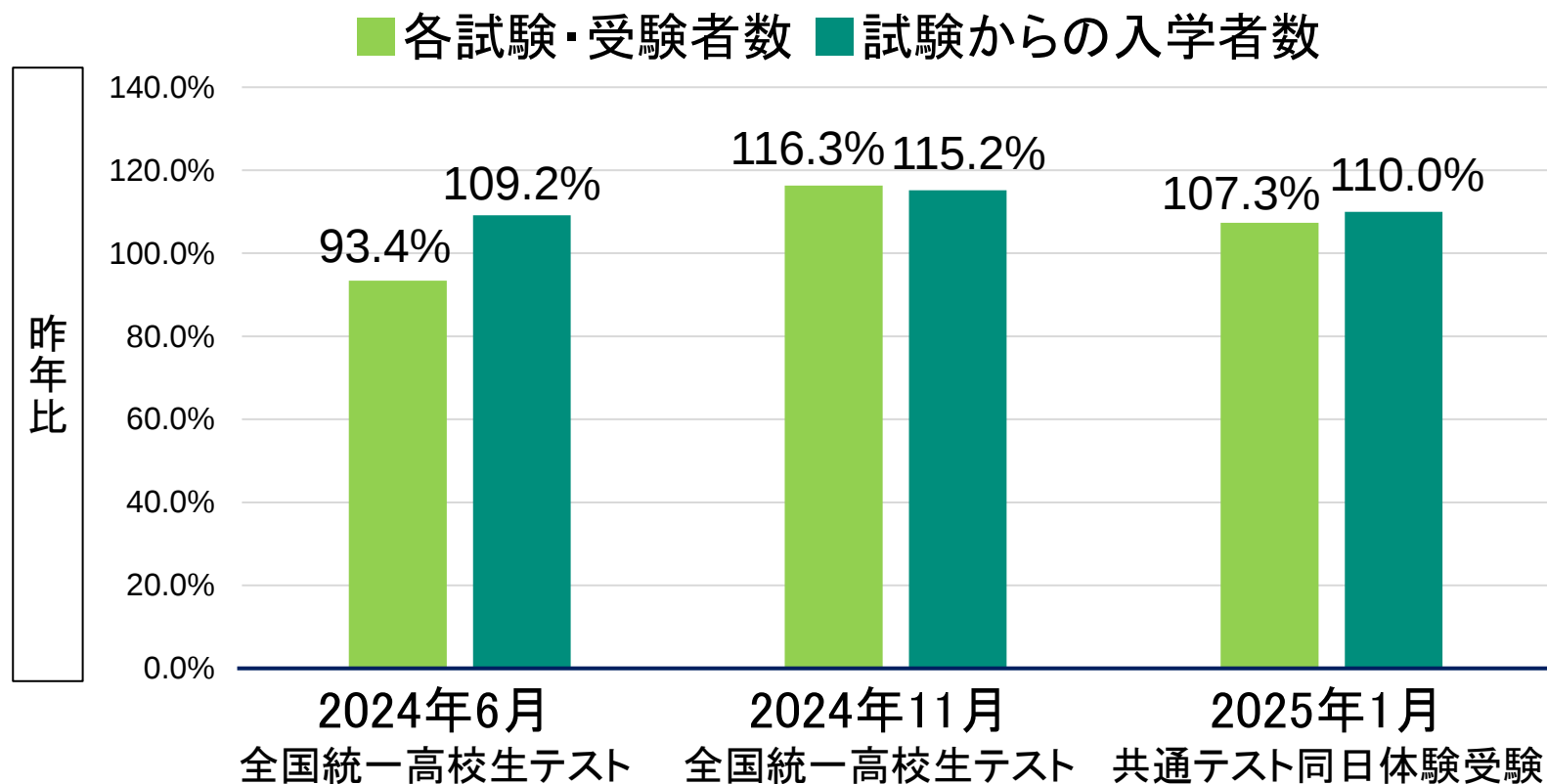


国公立文系6教科8科目 ※1000点満点



東進で頑張った受験生が共通テストで圧倒的な結果を出しました

要因となったこと：
全国統一高校生テスト・共通テスト同日体験受験 の 活用



研修徹底により 受験者数が増加・申込率も向上した

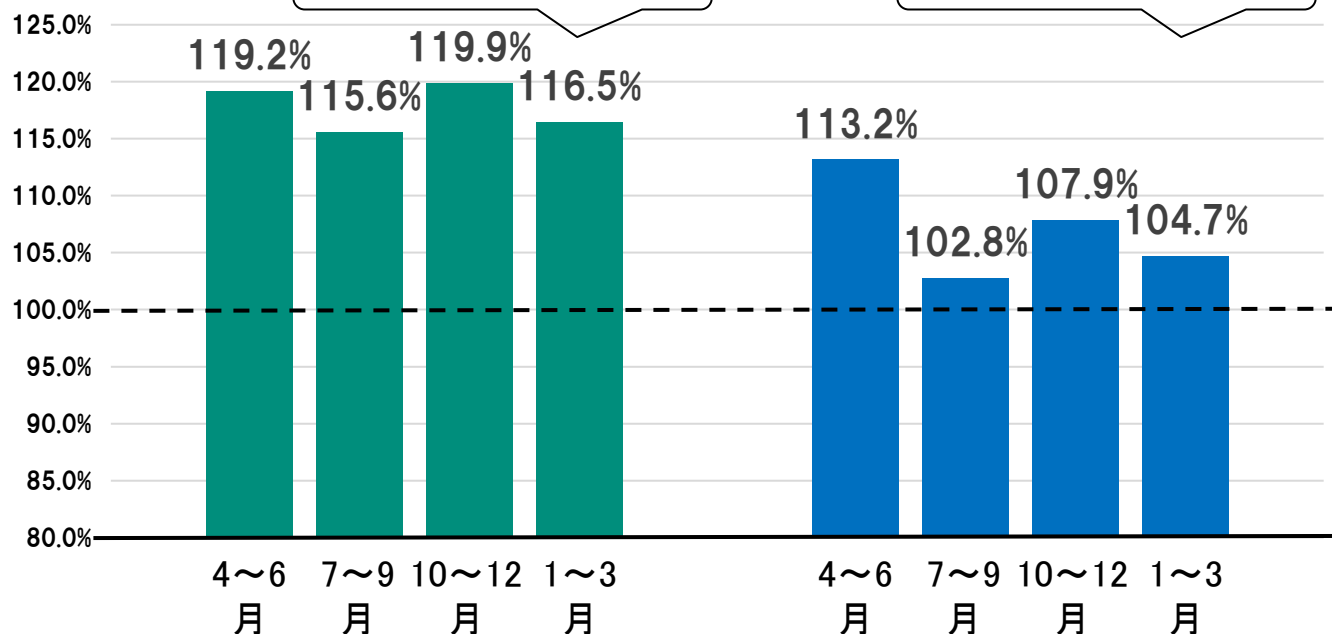
2024年4月～3月 東進部門 入学者数 昨年比

入学者数は四半期全てで直営・加盟校共に増加
4～3月・東進部門計108.0% (東進ハイスクール117.2%・東進衛星予備校105.6%)

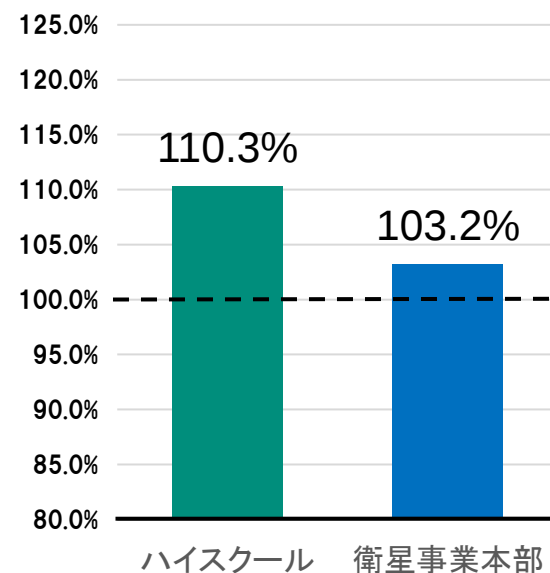
■ 東進ハイスクール(直営) ■ 東進衛星予備校 加盟校

うち3月昨年比122.4%

うち3月昨年比104.9%



3月末在籍状況
【昨年比】



2024年4月以降 昨年に対して 顕著に回復をしています

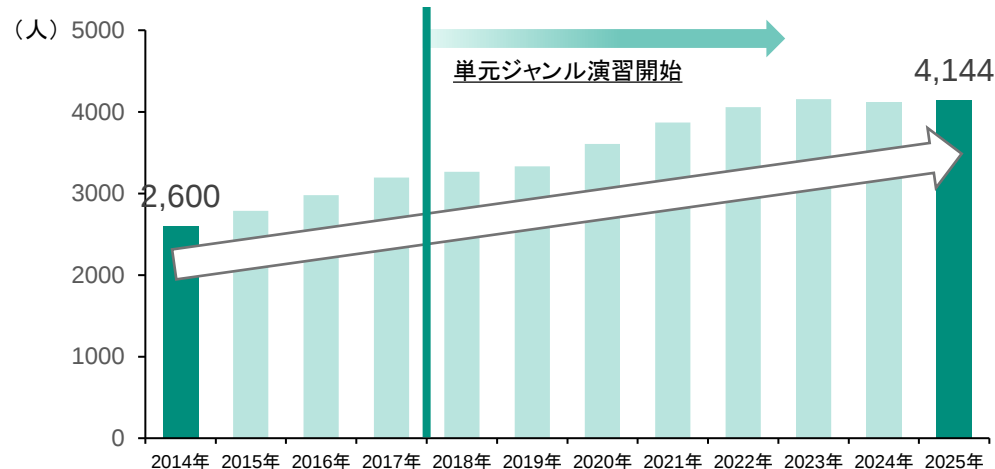
高校生部門：東進の圧倒的な大学現役合格実績

東大における東進生の現役合格者占有率 (2025年3月実績)

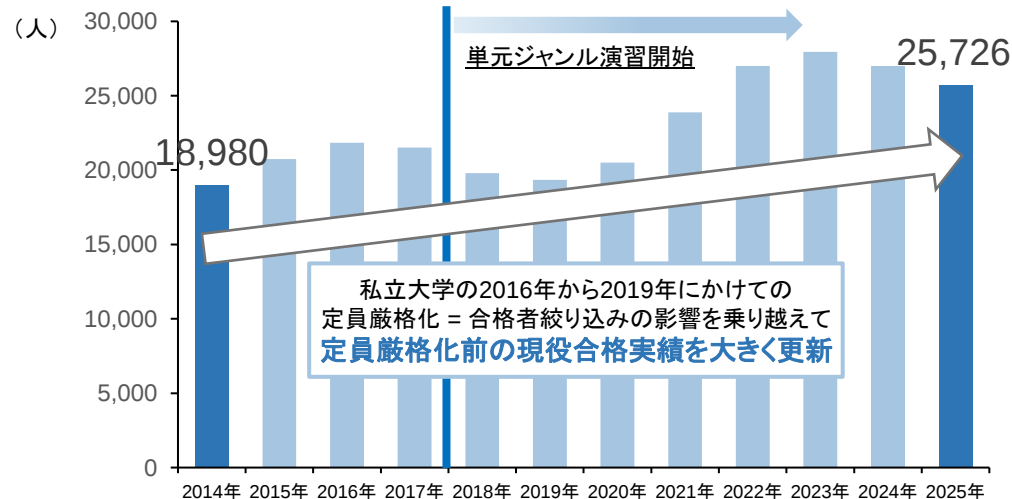


文科一類	117名
文科二類	100名
文科三類	111名
理科一類	297名
理科二類	130名
理科三類	34名
学校推薦型選抜	26名

旧七帝大 + 2(東京科学大 + 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・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、2025年東大現役合格者は2,319名、東進の現役合格者は815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

慶應義塾大学SFC(夏秋AO)で史上最高の合格実績



早稲田塾 3月入学
昨年比122.3%

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(2025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。

3. 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

木村塾

ITSS イトマンISINGスクール

ITSS Itoman Sports Square

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

2026年3月期の連結業績予想

2026年3月期 (予想)	売上高 647.6億円 (過去最高値)	営業利益 65.2億円 (過去最高値)	経常利益 63.7億円 (過去最高値)
	552.5億円(50期)	65.1億円(41期)	59.2億円(41期)

(単位:百万円)	2025年3月期		2026年3月期(予想)		対前年比(増減)	対前年比(%)
	実績	構成比(%)	計画	構成比(%)		
売上高	55,255	100.0%	64,764	100.0%	9,508	117.2%
高校生	27,356	49.5%	30,215	46.7%	2,858	110.4%
小・中学生	13,143	23.8%	13,371	20.6%	227	101.7%
スポーツ事業	11,866	21.5%	17,863	27.6%	5,996	150.5%
ビジネススクール	1,985	3.6%	2,330	3.6%	344	117.3%
その他	2,091	3.8%	2,174	3.4%	82	104.0%
連結調整※1	-1,188	-	-1,188	-	-	-
	実績	利益率(%)	計画	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益	4,864	8.8%	6,526	10.1%	1,661	134.1%
経常利益	3,879	7.0%	6,373	9.8%	2,493	164.3%
当期純利益	1,956	3.5%	3,815	5.9%	1,858	195.0%

※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額を含む

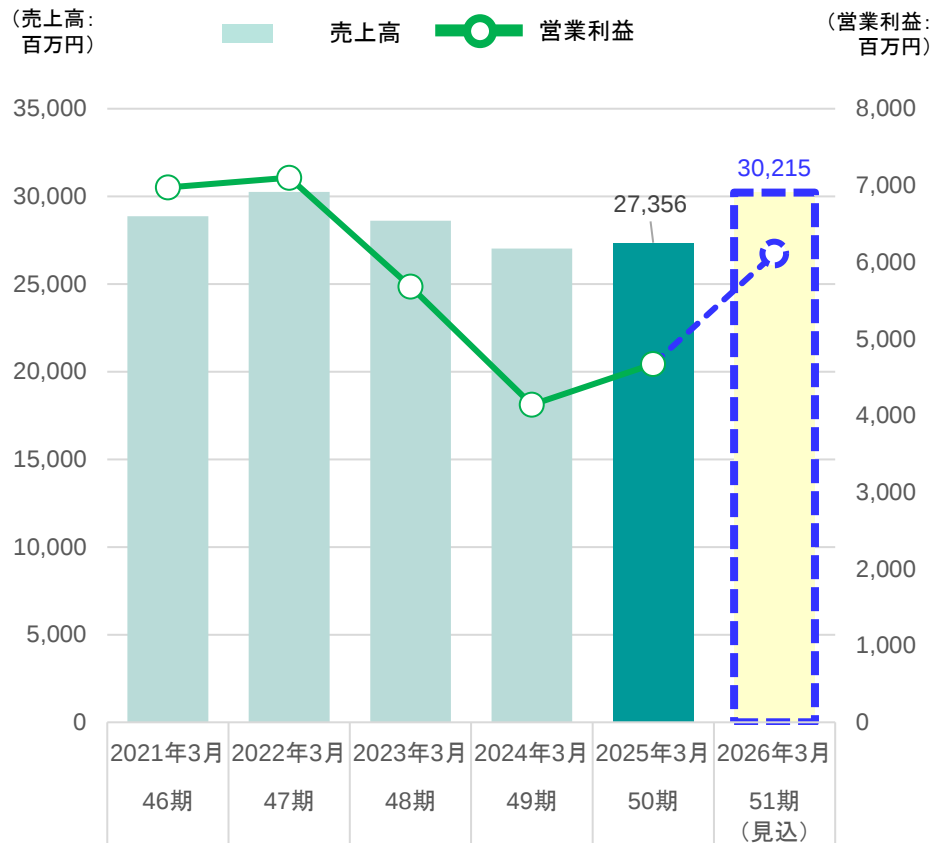
2026年3月期 売上高計画要因

- 高校生部門
 - 足元の在籍生徒数増加(約4%)と4月からの値上げ(約7%)を勘案し、前年比**10.4%増**とした。
- 小・中学生部門
 - ヒューマレッジの生徒数増加に対して、四谷大塚(直営校)の生徒在籍数減少を勘案し、前年同水準とした。
- スポーツ事業部門
 - イトマンスポーツウェルネスの加入効果による増収(4-12月分、+56億円)と、学校受託校数増加や提携幼稚園からの会員数増加などによる増収効果を反映し、前年比**50.5%増**とした。
- ビジネススクール部門
 - 大学向け入学前教育、企業向け語学研修の既存分野に加え、DX・IT教育の需要増を捉えた大学・企業向けのDX関連研修提供増を見込み、前年比**17.3%増**とした。

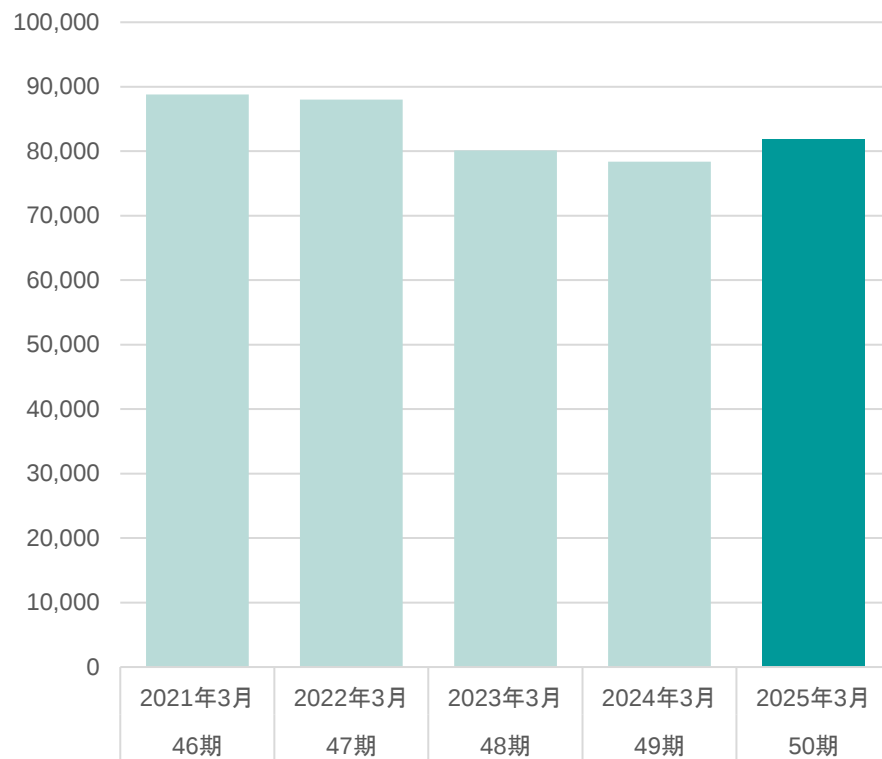
2026年3月期利益計画要因

- 営業利益
 - 各部門の増収効果と既存経費(連結会社増加影響を除いた経費)のコントロール(前年比+4.8%)することにより、前年比**34.1%増**とし、**当社グループ過去最高実績**を達成する計画とした。
- 当期純利益
 - 2025年3月期の特殊減益要因がなくなることや、会社別の営業利益、経常利益を元に税金費用を見積もり、前年比**95.0%増**とした。

業績推移(高校生部門)



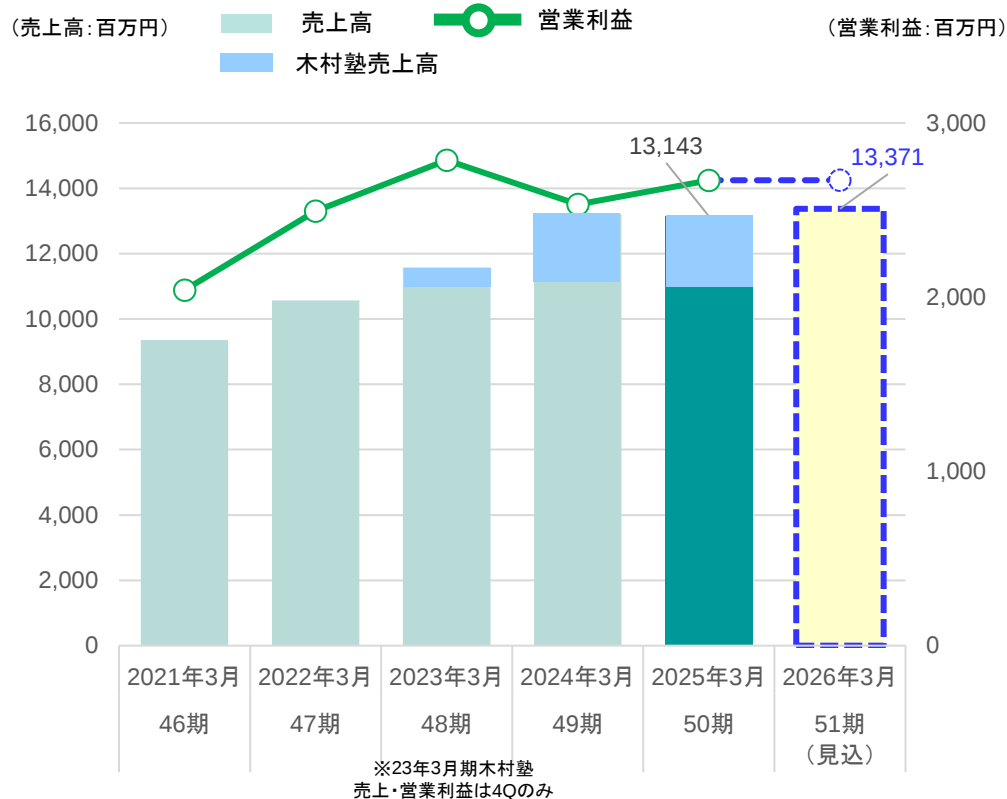
生徒数推移(高校生部門) 3月末



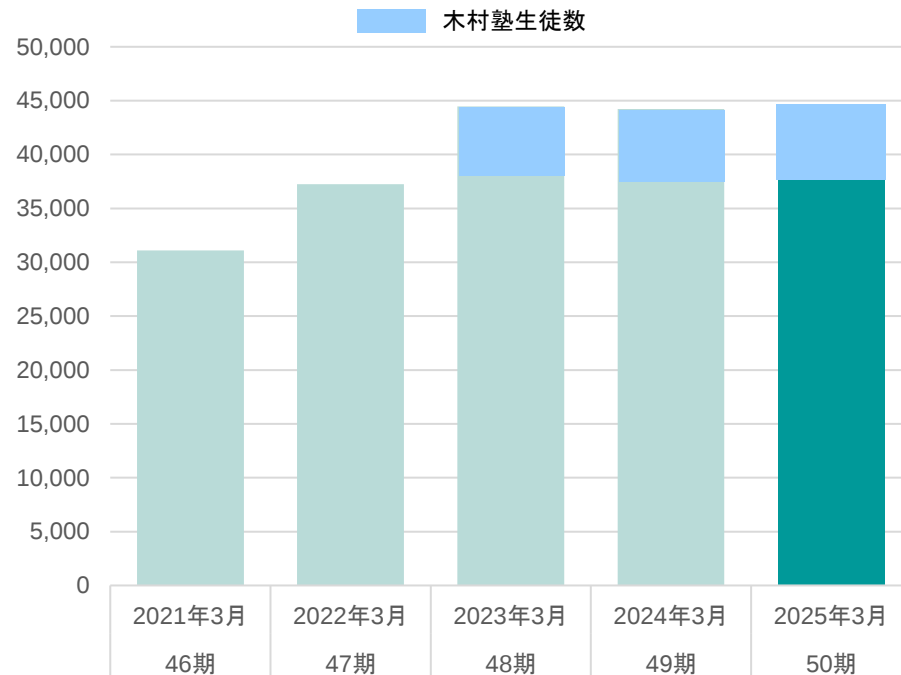
2025年度の見通し

- 25年3月末在籍増(+4%)⇒今期計上分の前受金増加約8億円を含め、期中追加講座や新年度継続での売上増が見込める
- 25年4月からの平均7%値上げ⇒HS・衛星の売上増加分は利益に直結
- 24年度の通年での入学数の増加トレンドは25年度も継続⇒統一テスト等模試イベント動員からの招待講習・入学の流れを加速させる
- 25年7月に、東進ハイスクール勝どき駅上校を新規開校予定

業績推移(小・中学生部門)



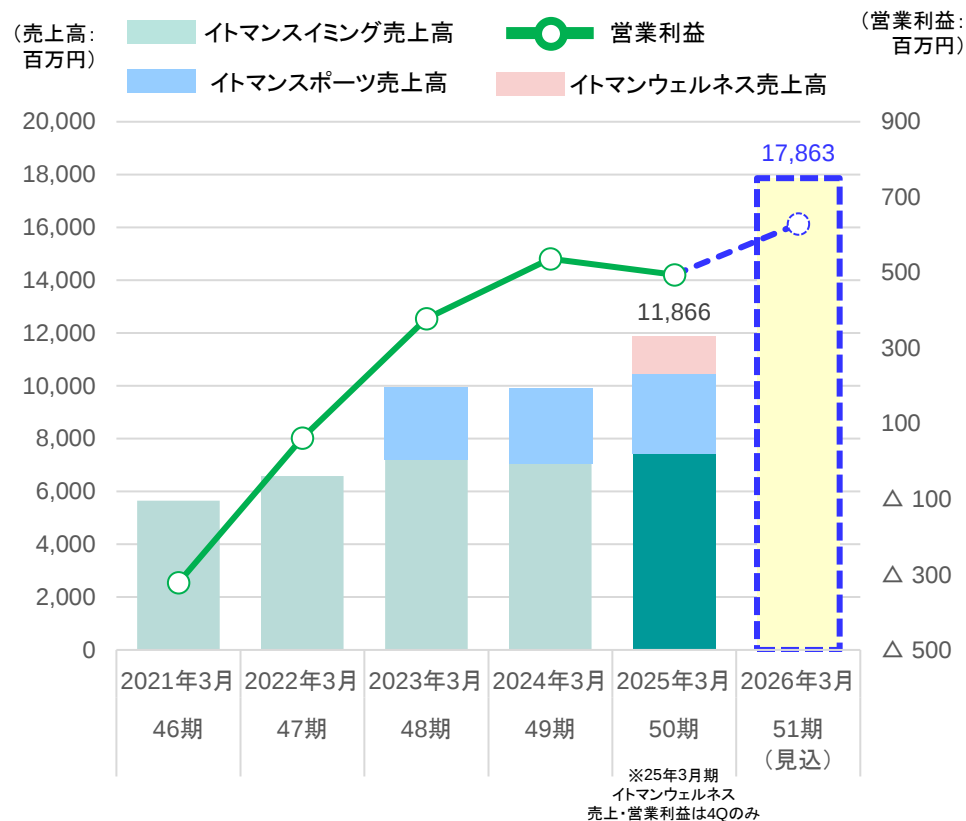
生徒数推移(四谷大塚生+木村塾) 3月末



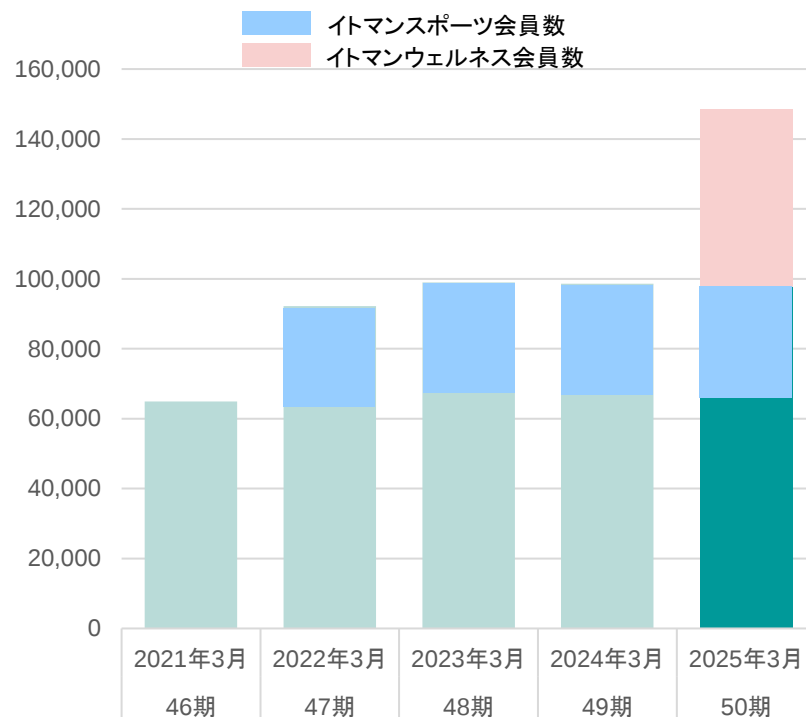
2025年度の見通し

- 四谷大塚(直営校)の在籍減はあるが、25年2月からの値上げ効果(約10%)で概ね相殺。教務指導強化を通じた在籍回復を図る
- 四谷大塚のFCビジネス(教材販売)や通信事業部門は、在籍増による増収を見込む
- ヒューマレッジは地域での高い評判と木村塾ブランドの新店効果(24年3月、25年3月に1校ずつ)もあり、在籍増加トレンドを25年度も継続

業績推移(スポーツ事業部門)



会員数推移(スポーツ事業部門) 3月末 ※休会除く



2025年度の見通し

- イトマンスポーツウェルネス加入による売上増+56億円を見込む(利益面ではのれん償却もありおおむねニュートラル)
⇒子供向けスイミング主体(85%)から、大人向けビジネスや体育等スイミング以外の種目拡大により、少子化への備えを強化
- イトマン3社の学校受託の24年度比増収確定による増収効果あり(+約2億円)
- 提携幼稚園・保育園の拡大による未就学児を中心とする入会数の増加

イトマンの新しい取り組み①

子供向けスイミング専業からフィットネスを含むスポーツ事業へ

イトマンスポーツウェルネスのグループ化を契機に、

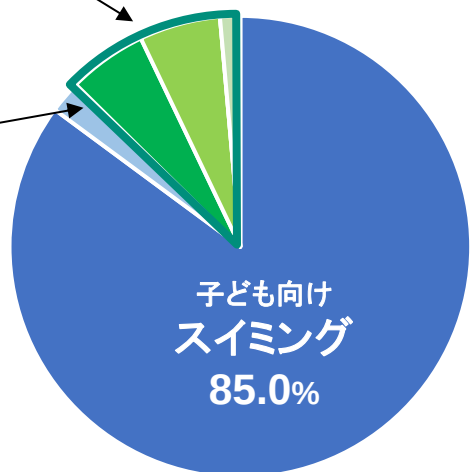
①大人向け事業、②こども向けのスイミング以外の種目（体育・ダンスなど）を拡充

2024年3月期の種目別構成比

(イトマンスイミング+イトマンスポーツスクール)

①大人向け事業構成比 12.7%

②子ども向け
スイミング以外
2.3%

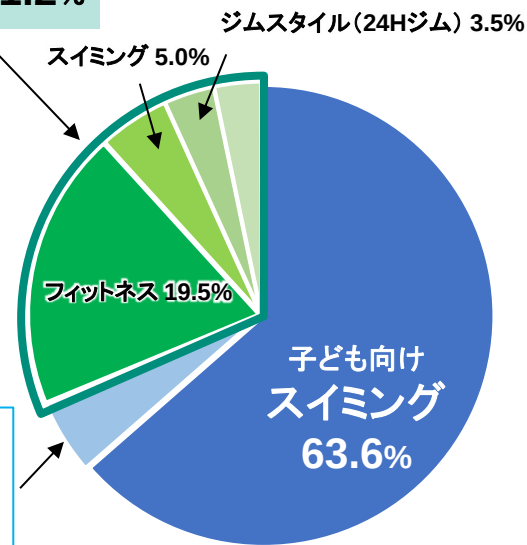


2025年3月期 種目別構成比

(イトマンスイミング+イトマンスポーツスクール+イトマンスポーツウェルネス)

①大人向け事業構成比 31.2%

②子ども向け
スイミング以外
5.2%



こども向け事業: ■ スイミング ■ スイミング以外 大人向け事業: ■ フィットネス ■ スイミング ■ ジムスタイル ■ その他

イトマンの新しい取り組み②

スクール周辺の幼稚園や小学校との連携拡大



地域と連携し 地域に信頼され 愛されるブランドづくり

1 小・中学校からの水泳授業受託 ← プール老朽化・熱中症問題

21年度9校⇒22年度16校⇒23年度49校⇒24年度95校⇒25年度150校

2 幼稚園・保育園との提携⇒園児への水泳体験機会の提供

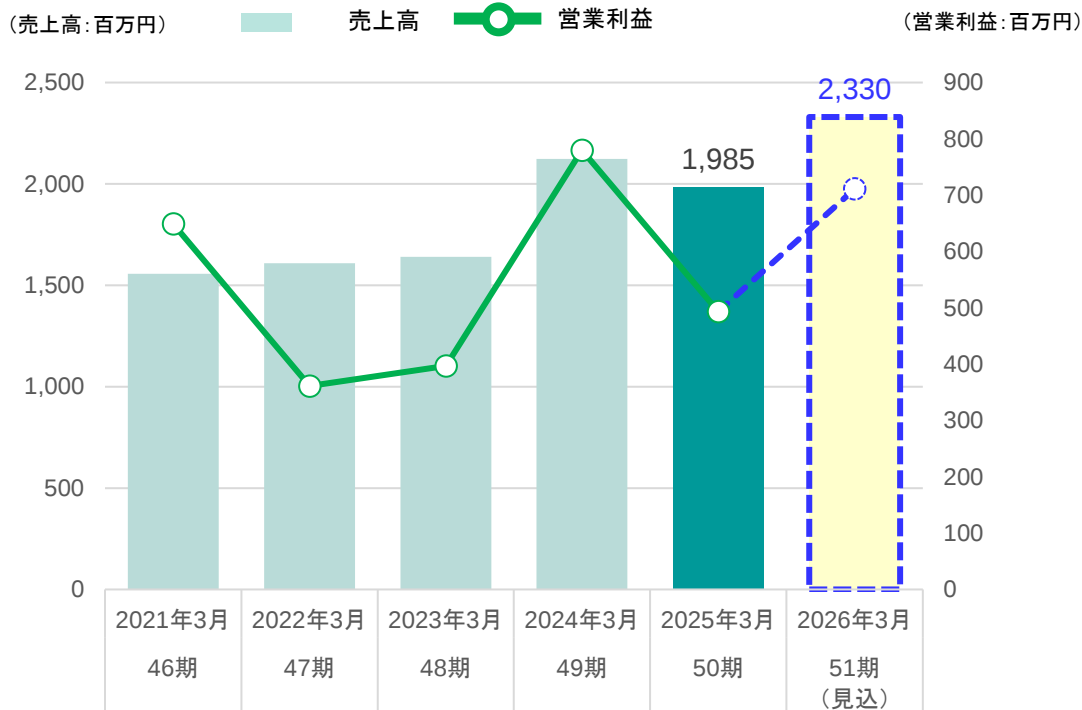


スクールのプールを使った水泳授業を提供し、会員化のきっかけ作りを実施

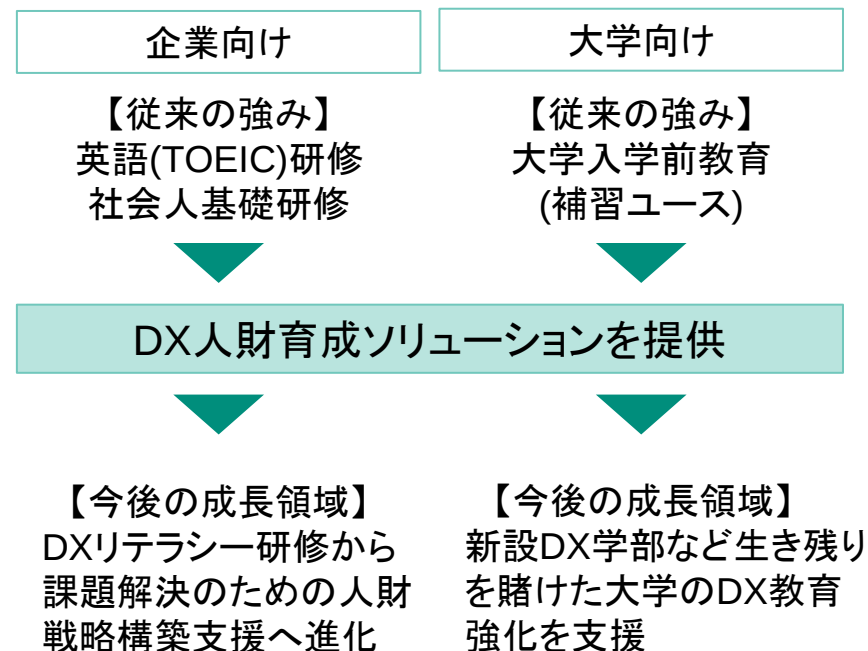


水泳以外の種目（体育授業など）の提供も展望

業績推移(ビジネススクール部門)



ビジネススクール部門の事業領域の拡大

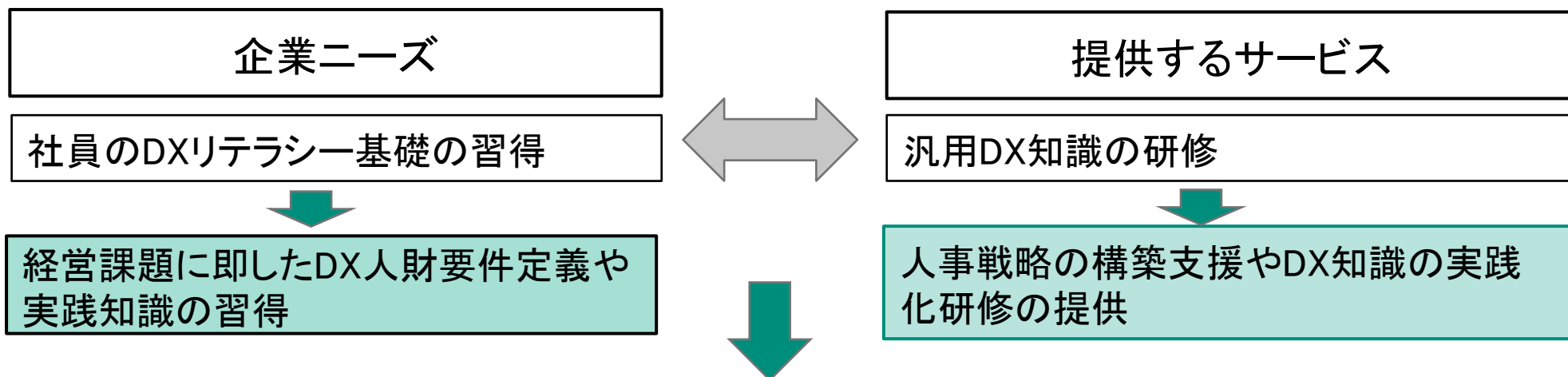


2025年度の見通し

ODX研修領域の拡大

- ①企業向けビジネスの進化-IT基礎研修から、各社の経営課題に直結した実践化研修や人財戦略支援まで踏み込む
 - ②大学向けビジネスの進化-新設DX学部など生き残りを賭けた大学のDX教育強化を支援
- 東進卒業の新大学1年生へのAI教育の開始=「AIスクール」の新規取組を開始

ビジネス部門:企業事業部のDX領域研修の進化



受験指導で培ったノウハウを活用し、業界の大手企業に対し、課題を共に考え「成果」につなげる研修を企業毎にカスタマイズして提供

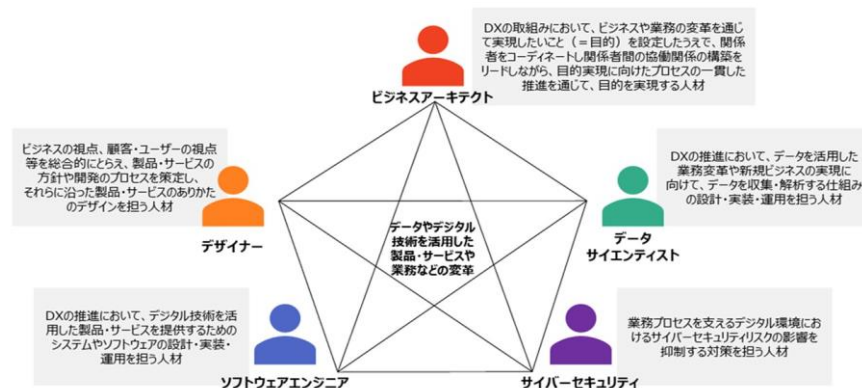
本田技研工業株式会社に共同開発した
全社員対象の研修を継続して提供



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月ソフトウェア研修、24年10月電動化研修
いずれも国内30,000名超が受講を完了
25年度には海外従業員向け研修を提供開始

(独立行政法人情報処理推進機構「DX推進スキル標準」人材類型の定義)



ビジネスアーキテクト実践力育成
カリキュラム構築・コンテンツ提供を予定

4. 50周年に向けて

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

ITAMAN イトマンインテグラル

Itoman Sports Square

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

50周年を迎えるにあたって

ナガセグループは2026年5月1日に創立50周年を迎えます。
更なる成長のため、新たな挑戦に取り組みます。

夢・志の育成



自分も勝って周りも勝たせる
利他的人財の育成



あらゆる事業領域でのAIの徹底活用



一人一人の状況に個別対応できる
コンテンツやサービスの提供へ進化

独立自尊の社会・世界に貢献する人財を育成する

小学生～シニアまで「心・知・体」の総合的な教育を通じて
日本を元気ではつらつとした若々しい国家にする

50周年を迎えるにあたって

各社が新たな取り組みを強化することで
次の50周年に向けた第一歩を踏み出す年と捉えています

東進 大学別模試について 7月から「学部毎」出題

早大・慶大
レベル模試 申込 5/15
5/18日 実施 受験生 標準
①早大・慶大入試に必要な得点を測る出題形式・レベル
②試験実施から中9日で成績表をスピード返却！
③年4回、学力の伸びが明らかになる連続模試

上理・明青立法中
レベル模試 申込 5/15
5/18日 実施 受験生 標準
①上理・明青立法中入試に必要な得点を測る出題形式・レベル
②試験実施から中9日で成績表をスピード返却！
③年4回、学力の伸びが明らかになる連続模試

関関同立
レベル模試 申込 5/15
5/18日 実施 受験生 標準
①関関同立入試に必要な得点を測る出題形式・レベル
②試験実施から中9日で成績表をスピード返却！
③年4回、学力の伸びが明らかになる連続模試

東進AIスクール 2025年開講 新大学1年生向け

大学1年生から差をつけ、
社会・世界で活躍する
第一歩を踏み出そう

2025年4月開講
日本の未来を担う企業が集結！
東進AIスクール
対象：東進を卒業する新大学1年生

- 東進生が大学入学後も能力を伸ばせる場
- 企業を制する競争への挑戦が出来る
- 企業も尊敬し、新たな力を高める

30,000,000
Power units / Year
1台1台、個性が光る

イトマン各社 学校体育/ダンス等 新しい領域の拡大

キッズダンスや体操など人気スポーツが学べる！
イトマン 新規開講
スポーツスクール
無料体験 受付中！



東進AIスクールの取り組み

2025年4月より新大学1年生を対象とした「**東進AIスクール**」を開講

東進生が大学進学以降も努力を続ける場

業界に関する理解を深め社会で活躍するための実践力を磨いていく

AIの基礎知識



データサイエンス



プログラミング



ビジネスプラン立案



市場調査・分析



企業を招いた
業界研究講座

業界のリーディング
企業と連携して
講座を設置



各業界で今後求められる
必須の素養を身につけた学生を社会に送り出していく

2026年3月期の連結業績予想

2026年3月期 (予想)	売上高 647.6億円 (過去最高値)	営業利益 65.2億円 (過去最高値)	経常利益 63.7億円 (過去最高値)
	552.5億円(50期)	65.1億円(41期)	59.2億円(41期)

(単位:百万円)	2025年3月期		2026年3月期(予想)		対前年比(増減)	対前年比(%)
	実績	構成比(%)	計画	構成比(%)		
売上高	55,255	100.0%	64,764	100.0%	9,508	117.2%
高校生	27,356	49.5%	30,215	46.7%	2,858	110.4%
小・中学生	13,143	23.8%	13,371	20.6%	227	101.7%
スポーツ事業	11,866	21.5%	17,863	27.6%	5,996	150.5%
ビジネススクール	1,985	3.6%	2,330	3.6%	344	117.3%
その他	2,091	3.8%	2,174	3.4%	82	104.0%
連結調整※1	-1,188	-	-1,188	-	-	-
	実績	利益率(%)	計画	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益	4,864	8.8%	6,526	10.1%	1,661	134.1%
経常利益	3,879	7.0%	6,373	9.8%	2,493	164.3%
当期純利益	1,956	3.5%	3,815	5.9%	1,858	195.0%

※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額を含む

2026年3月期 売上高計画要因

- 高校生部門
 - 足元の在籍生徒数増加(約4%)と4月からの値上げ(約7%)を勘案し、前年比**10.4%増**とした。
- 小・中学生部門
 - ヒューマレッジの生徒数増加に対して、四谷大塚(直営校)の生徒在籍数減少を勘案し、前年同水準とした。
- スポーツ事業部門
 - イトマンスポーツウェルネスの加入効果による増収(4-12月分、+56億円)と、学校受託校数増加や提携幼稚園からの会員数増加などによる増収効果を反映し、前年比**50.5%増**とした。
- ビジネススクール部門
 - 大学向け入学前教育、企業向け語学研修の既存分野に加え、DX・IT教育の需要増を捉えた大学・企業向けのDX関連研修提供増を見込み、前年比**17.3%増**とした。

2026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(連結会社増加影響を除いた経費)のコントロール(前年比+4.8%)することにより、前年比**34.1%増**とし、**当社グループ過去最高実績**を達成する計画とした。
- 当期純利益
 - 2025年3月期の特殊減益要因がなくなることや、会社別の営業利益、経常利益を元に税金費用を見積もり、前年比**95.0%増**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	株式分割 1株↓3株	2024年 3月	2025年 3月	2026年3月 (予想)
配当 (円)	100	130	130	130	130	130	130	200	300		100	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%	134.5%	69.0%

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

木村塾

ITSS イトマンISINGスクール

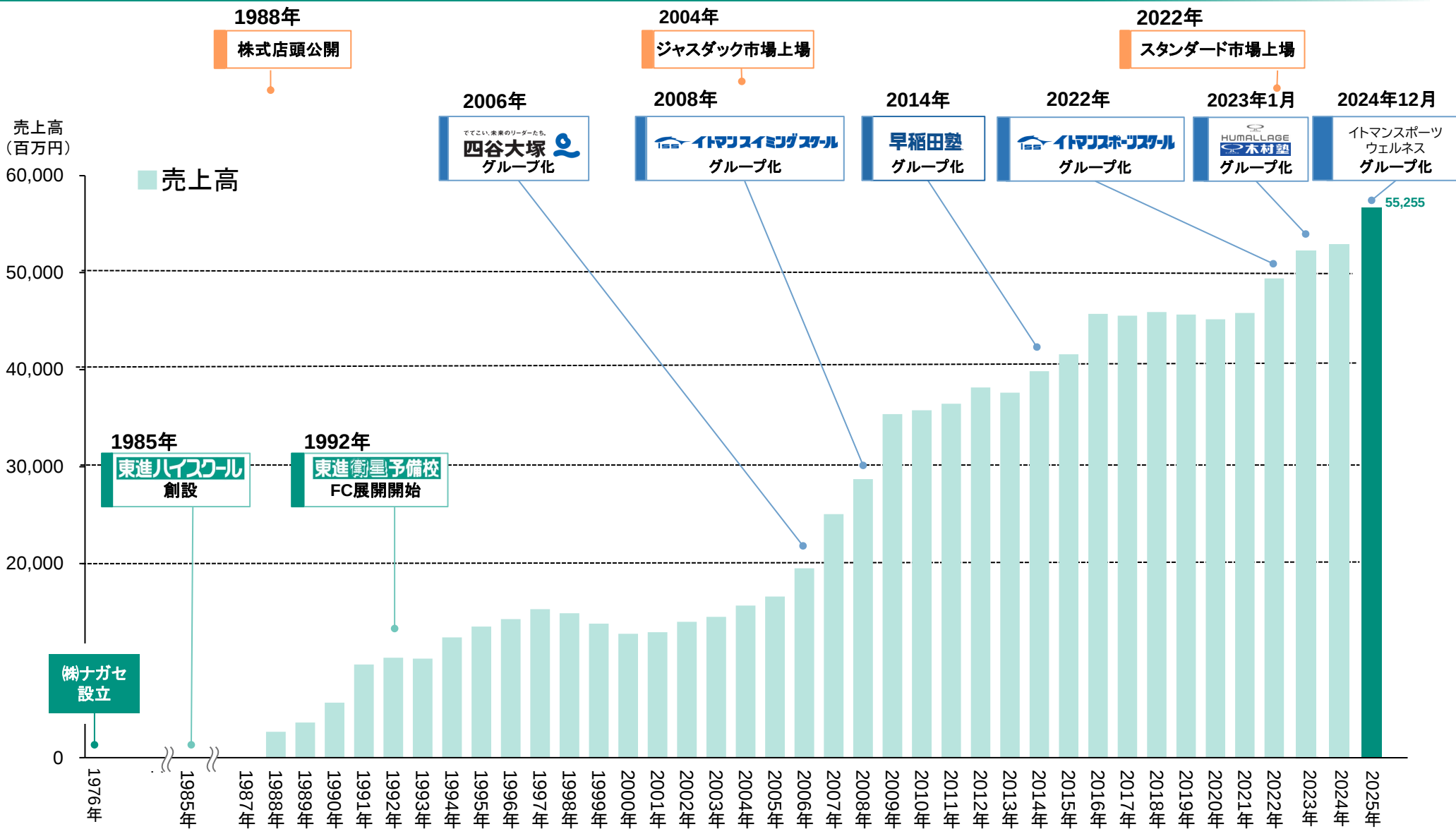
ITSS Itoman Sports Square

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

ナガセ成長の軌跡

2026年5月1日 (株)ナガセ設立50周年



※ 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

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	3Q	4Q
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	14,510	15,768
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	2,313	1,045
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	2,348	860
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	1,544	298

※ 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ポーツ事業部門における損失450百万円を特別損失に振り替える前の数値を掲載

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

24年11月実施

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



25年4月実施

やまな しょうえい
山名 昌衛 先生

コニカミノルタ株式会社 前社長・会長
売上高1兆円超・世界比率80%を超える
世界に挑戦する グローバル企業



未来発見講座

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



3月配信

とくしげ とおる
徳重 徹 先生

テラドローン(株)・テラモーターズ(株) 代表取締役社長
「グローバルメガベンチャー創出への奮闘」
ドローン・電気自動車(EV)の技術で日本の生活を変える

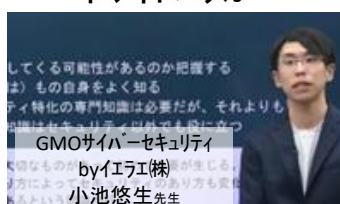


君の未来を 考えるセミナー

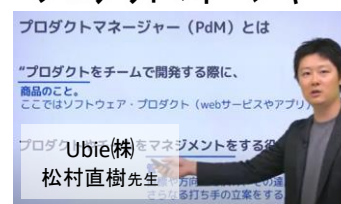
データサイエンティスト



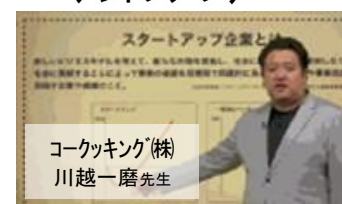
ホワイトハッカー



プロダクトマネージャー



アントレプレナー



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

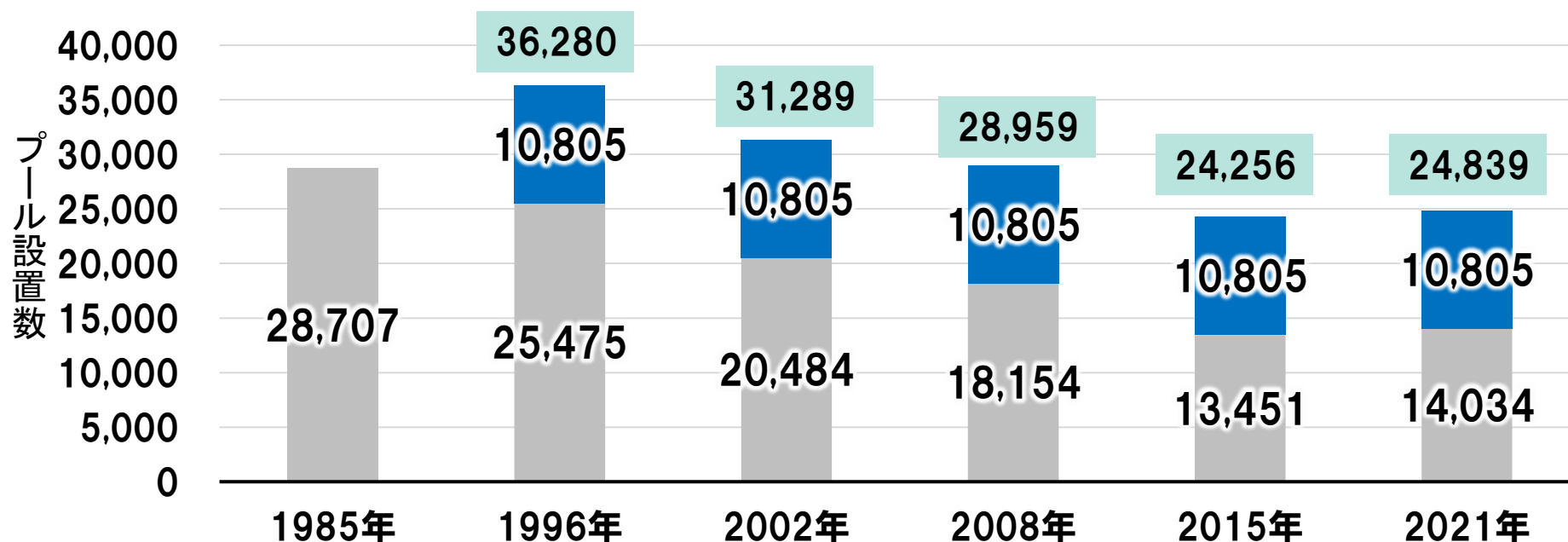
学校水泳授業の受託の拡大①

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)

学校水泳授業の受託の拡大②

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、150の学校で授業を受託

- 1 北海道(8小学校)
- 2 宮城県(1高校・2大学)
- 3 茨城県(7小学校)
- 4 埼玉県(4小学校・3中学・1高校)
- 5 千葉県(6小学校)
- 6 東京都(11小学校)
- 7 神奈川県(7小学校・1中学校)
- 8 愛知県(4小学校)
- 9 奈良県(3大学・3中学校)
- 10 大阪府(1小学校)
- 11 京都府(2小学校)
- 12 兵庫県(9小学校)
- 13 福岡県
(63小学校・9中学校・1高校)
- 14 佐賀県(4小学校)



	小学校	
	設置数	児童数
全国	18,822	5,941,733
16都道府県計	10,433	3,952,854
1北海道	934	216,088
2宮城県	359	106,462
3茨城県	439	128,088
4埼玉県	800	351,268
5千葉県	758	295,699
6東京都	1,320	620,624
7神奈川県	880	433,328
8静岡県	483	170,820
9愛知県	965	389,232
10三重県	362	83,965
11京都府	360	113,904
12大阪府	981	404,004
13兵庫県	731	264,806
14奈良県	186	60,879
15福岡県	715	271,649
16佐賀県	160	42,038

出典：文部科学省 令和6年度学校基本調査