



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1四半期 決算説明資料

2022年7月21日

株式会社  一人財育成企業

目次

1 企業理念及び事業の概要 P. 2

2 業績振り返り / 業績予想 P. 5

3 Appendix. P. 12

1. 企業理念及び事業の概要

株式会社  一人財育成企業

企業理念及び事業の概要

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」

テクノロジーを活用することで教育の技術革新に挑戦し、生徒の努力を引き出すために生徒自身の「志」と向き合う指導を行ってきました

幼児

小学生(直営&FC)

中学生(直営&FC)

高校生(直営&FC)

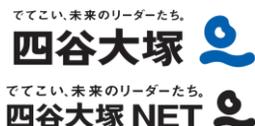
大学生

社会人

東進こども英語塾

英語教育事業

- 幼児～小学生対象
- 約4,000人

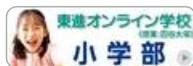


でてこい、未来のリーダーたち。
四谷大塚 NET

塾事業

- 小学生対象
- 生徒数 約3.2万人

東進オンライン学校



東進ハイスクール 中学部

東進中学NET

東進ハイスクール 東進衛星予備校



林修先生



安河内哲也先生

早稲田塾

予備校事業

- 高校生対象
- 生徒数 約12万人



AI リーダー人財育成事業

- 大学生～社会人対象
- 生徒数 約1,500人

東進ビジネススクール

語学・ビジネススキル研修事業

- 大学生・社会人対象
- 生徒数 約4.2万人

東進育英舎 東進スクール四国



スイミングスクール事業

- 生徒数 約10万人



大橋悠依選手

2021年東京五輪金メダル二冠



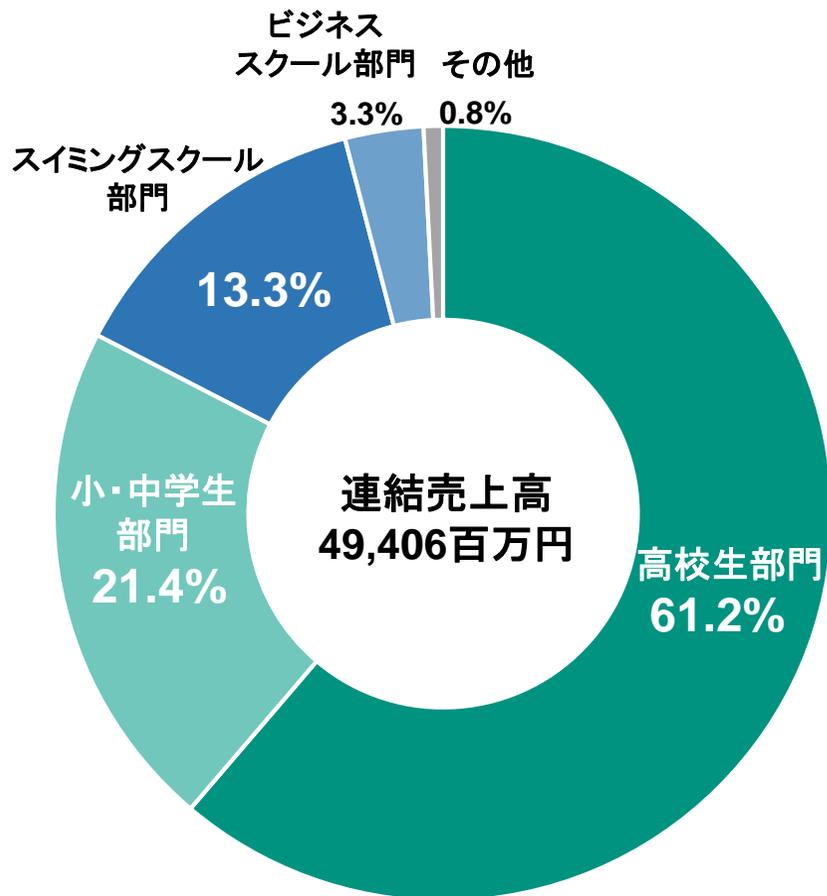
入江陵介選手

2012年ロンドン五輪銀メダル

生徒数 約32万人

企業理念及び事業の概要（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月期実績)



高校生部門

東進ハイスクール
東進衛星予備校



早稲田塾

東進ハイスクール・東進衛星予備校の革新的な学習システムによる最高品質の授業と大学現役合格日本一の実績を誇る国内最大規模の現役予備校

小・中学生部門

でてこい、未来のリーダーたち。

四谷大塚



東進ハイスクール中学部
東進中学NET

中学受験指導のパイオニアである四谷大塚の校舎を展開
教材・指導ノウハウを全国の塾に展開し、未来のリーダー育成に取り組む

スイミングスクール部門

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

2022年3月にグループ化

これまで延べ47人のオリンピックを輩出、全国JOCジュニアオリンピックカップでは夏40回、春35回制覇の実績を有し、確かな指導力で全国展開する国内最大級のスイミングスクール

ビジネススクール部門

東進ビジネススクール



大学生・社会人を対象とした教育事業大学生への入学前準備教育や、社会人向けの各種語学研修プログラム

2. 2023年3月期第1四半期 業績振り返り / 業績予想

株式会社  一人財育成企業

2023年3月期第1四半期連結業績の概況

- 2023年3月期第1四半期は、売上高でイトマンスポーツスクールの加入を含むスイミングスクール部門の増収(+893百万円)や、小中学生部門の増収(+167百万円)があり、経費面では費用対効果の検証による経費効率化の取組奏功などにより、前期比で増収(+1,068百万円 10.7%増)、増益(営業利益+285百万円 350%増)となりました

(単位:百万円)	2022年3月期第1四半期		2023年3月期第1四半期		対前年比(増減)	対前年比(%)
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)		
売上高	9,996	100.0%	11,065	100.0%	1,068	110.7%
高校生	6,135	61.4%	6,077	54.9%	-57	99.1%
小・中学生	2,018	20.2%	2,186	19.8%	167	108.3%
スイミングスクール	1,559	15.6%	2,453	22.2%	893	157.3%
ビジネススクール	170	1.7%	170	1.5%	0	100.1%
その他	401	4.0%	469	4.2%	68	117.0%
連結調整※	-289	-	-292	-	-	-
	実績	利益率(%)	実績	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益	114	1.1%	400	3.6%	285	350.0%
高校生	1,200	19.6%	1,108	18.2%	-92	92.3%
小・中学生	47	2.4%	276	12.7%	229	582.3%
スイミングスクール	-2	-	76	3.1%	79	-
ビジネススクール	-76	-	-59	-	17	-
その他	-40	-	2	0.6%	42	-
連結調整※	-1,014	-	-1,004	-	-	-
経常利益	91	0.9%	399	3.6%	307	434.6%
当期純利益	76	0.8%	937	8.5%	860	1,218.1%

※ 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

2023年3月期第1四半期決算 売上高変動要因

- 高校生部門
 - 前期末募集期のコロナ禍の影響が残ったことなどにより、売上高は**0.9%減**となった一方で、追加講座の取得が順調に進んだことから、直営校の受講料前受(受注残)は増加しており、同増加分を加味すれば実質的には増収であり、概ね期初計画に沿って推移した。
- 小・中学生部門
 - 中学受験活況の取込み、新設校舎の順調な立ち上がりにより、在籍生徒数が増加、売上高は**8.3%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733百万円とイトマンスイミングスクールの在籍数回復による増収160百万円により、売上高は前期比**57.3%増**、**既存ペースでも10.3%増**となった。休会率もコロナ禍前の水準となり売上回復が進んだ。
 - 4月にイトマンスイミングスクール福岡マリナタウン校を開校。
- ビジネススクール部門
 - 主力の大学入学前教育は下期の売上計上となるため、第1四半期の売上高は前年並で推移した。
- その他部門
 - 東進オンライン学校事業において生徒単価改善などにより、売上高が増加した。

2023年3月期 第1四半期の差異分析 / 営業利益(対前年同期比)

2023年3月期第1四半期の営業利益は400百万円(前期比+285百万円 250%増)となりました。
この営業利益の改善は、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みが奏功し、
経費を既存ベースで前年並みに抑制できたことなどによるものです。

(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	+1,068	110.7%	+783	107.9%	+285	350.0%
連結合計 既存のみ※	+335	103.4%	+40	100.4%	+295	358.7%

※ 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

2023年3月期第1四半期 特別利益について

- 当社が研修用施設として保有していたナガセ杉並宮前研修所を、近時の利用状況を鑑み2022年6月30日付で売却。これにより、特別利益1,009百万円を計上しました。
(本件は2022年6月29日提出の有価証券報告書において 連結財務諸表の「重要な後発事象」として公表しております)

(取引の概要 / 固定資産の譲渡及び特別利益の計上)

(1) 資産譲渡の理由 保有資産の有効活用により、財務内容の改善を図るため

- | | |
|--------------|------------------------------|
| ① 資産の名称及び所在地 | ナガセ杉並宮前研修所(東京都杉並区)
土地及び建物 |
| ② 譲渡価額 | 3,020百万円 |
| ③ 現況 | 研修施設として利用 |

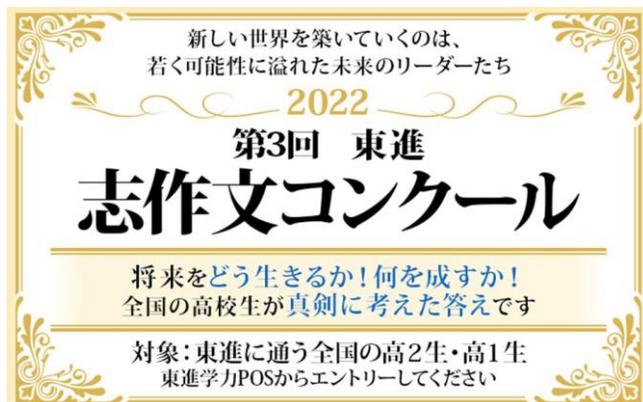
(2) 譲渡先 大和ハウス工業株式会社

(3) 譲渡の日程	取締役会決議日	2022年4月19日
	契約締結日	2022年4月19日
	物件引渡日	2022年6月30日

(4) 業績に与える影響 上記固定資産の譲渡に伴い、特別利益1,009百万円を計上

(Topics) 生徒の志と向き合う「心の指導」実践例：「志作文コンクール」

- 当社では受験は「人生の中間目標」として、将来と向き合うための機会を提供しています。自分がどう生きたいのか、今何のために学んでいるのか、繰り返しテーマとして示して志を育んでいます。



2020年から開始・高校生対象

志作文コンクール

2022年は12,000人以上の生徒が志作文を提出
自分の将来を真剣に考えて形にしました

(テーマ)

あなたの夢・志は何ですか。その実現は、社会にどのような影響を与えますか。
また、これからどのように自分の力を鍛え、どのような方法で、その夢・志を実現しようと考えますか。

志作文の内容での一次審査を実施、その後選抜した50名での二次審査を実施しました。
二次審査ではディスカッション等を実施して互いに意見を出し合うことで刺激を受け、
参加者は再度、志作文を提出。30名の優秀者を選出致しました。

志作文を書くにあたって改めて考えを深める
そしてそれを「文章として形にする」ことで自分の志を具体化していくことができる

■ 志作文コンクール 紹介ページURL
https://www.toshin.com/essay_competition/

2023年3月期の連結業績予想

- (2022年4月21日付決算短信における公表数値から変更はありません)

(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%

(単位:円)	2022年3月期(実績)	2023年3月期(予想)	対前年比(増減)
年間配当金	200.00	200.00	0.00
1株あたり 当期純利益	392.08	500.40	108.32
配当性向	51.0%	40.0%	-11.0%

※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額を含む

2023年3月期決算 売上高計画要因

- 高校生部門
 - 引き続き史上最高を更新した合格実績を背景に、生徒募集では夏期、冬期、新年度とも堅調な推移を想定、一方、大幅な単価増は見込まず、売上高は前年比**4.0%増**とした。
- 小・中学生部門
 - 足元の在籍増を基に、昨年新設校(成城学園前校舎)の通期寄与を織り込み、売上高は前年比**10.1%増**とした。
- スイミングスクール部門
 - 2023年3月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、前期後半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。
この結果、部門全体の売上高は前年比**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、企業営業に加え、東進デジタルユニバーシティ事業も本格的展開を開始、全体では前年比**8.3%増**とした。

2019年3月期~2023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。
- 2023年3月期第1四半期は、広宣費など経費の効率的な使用、見直しも奏功し前期に続き黒字化、利益増を達成しました。

(単位:百万円)

	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												
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
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
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
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 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

Appendix.

株式会社  一人財育成企業一

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

今後 **第二の創業期** をキーワードにさらなる成長のステージへ

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

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。