

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

2022年3月期 決算説明会資料

2022年4月27日

株式会社  一人財育成企業一

目次

1 会社概要 P. 2

2 業績振り返り / 業績予想 P. 25

3 中期経営計画 P. 30

4 Appendix. P. 35

1. 会社概要

株式会社  一人財育成企業

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」

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)

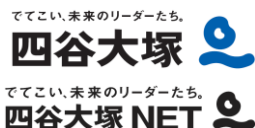
大学生

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

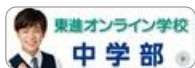
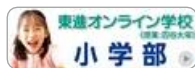


でてこい、未来のリーダーたち。
四谷大塚 NET

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

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・カーネギーメロン大学とそれぞれ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	⋮	
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		
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	2026年 5月	設立50周年 ～第二の創業期へ～

※1 当時は珍しい現役高校生対象の予備校 ※2 全国の塾・予備校対象に「教育の機会均等」を目指しフランチャイズ展開 ※3 ミスタンフォード大と提携しインターネットを通じた教育事業

ナガセの価値創造＝人財育成

教育理念＝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

大学受験や中学受験は人生の通過点(人間七分・学力三分)

学習指導・水泳指導を通じて人間として大きく成長させる指導を行っています

志

「何のために勉強するのか」将来を考える指導を年間を通じて行うことで
夢・志を育み 学習モチベーションを向上させる

テクノロジー

生徒の日々の学習・成績を全てデジタル化し
ビッグデータを活用した確かな合格メソッド

学習の量増加/質向上

合格実績向上

信頼獲得

生徒基盤拡大

単価向上

生徒数増加

売上高

指導力の向上が生徒の学力向上、業績向上に繋がっていく

ナガセグループの取り組み ～教育の技術革新～

テクノロジーを活用する先駆者として教育の技術革新に挑戦しイノベーションを起こし続けてきました

1992年～

東進衛星予備校開始



映像授業の全国配信を開始

2007年～

過去問演習講座開始



演習指導の体系化の開始

2017年～

合格設計図
作成システム開始



志望校合格から逆算した
学習計画指導の体系化

2020年～

東進オンライン学校開校

面白いから好きになる

東進オンライン学校



通信教育での指導展開
21年2月より有料化し本格展開

2004年～

オンラインの学力POS開発
(Point Of Study: 学習管理システム)



2011年～

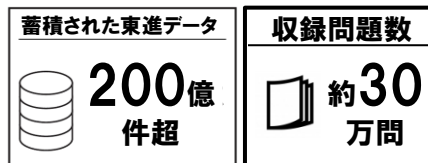
東進講座提供の
完全オンライン化



演習体系を整備し「IT授業」を確立
学習ログが全てオンラインに

2018年～

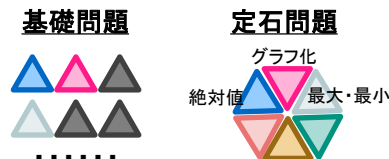
AIを活用した高3生指導
志望校別単元ジャンル演習



100万人いれば100万通りの
最適な志望校対策

2022年～

高2生向けAI演習開講予定
「個人別定石問題演習」



単元を横断した知識を組み合わせ
固まり(=定石)として解く

取り組み事例：志望校別単元ジャンル演習

長年蓄積した膨大な学習データベースとAIを活用することで
志望校も学力も異なる生徒それぞれのための100万人いれば100万通りの学習計画を提案

志望校別単元ジャンル演習TOP
学力診断 必勝必達
演習結果
単元ジャンル 集中受講
第一志望校 対策演習
52
第一志望校対策演習 11/1 使い方要確認
第1志望：東京大学 理科一類

完全修得数

登録数 60セット
130時間0分

演習数 58セット

達成数 49セット

49/60 セット

第一志望校合格には110セットの完全修得が必要です。※まずは最大60セットが提案されますが、60セットすべてを完全修得してもAラインには届きません。完全修得後追加をし、さらに演習を進めましょう。

実績 (演習セット数)

英 国 数 理 社

伸びグラフ

①完全修得時の伸び予測は **19.4点**

②試験本番予測と合格最低点との差は **+18.3点**

③現在の伸び予測は **7.6点**

※自分に合った順を選択し、学習を進めましょう。
1. 苦手分野の克服、早期の伸びしろの大きさを重視するなら「弱点集中攻略順」
2. 解きやすい問題から始めてどんどん演習を進めるなら「修得効率重視順」

未視聴単元ジャンル集中受講

残り4単元

敬語重視の読解 (擬古物語)	Lv3-6	12/5
インド思想	Lv3-5	11/23
酸と塩基	Lv5-6	10/4
物質と化学反応式	Lv5-6	9/19

AIによる学力診断

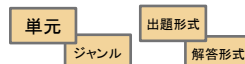
生徒の特性を判断

東進でのあらゆる
学習履歴



志望校の傾向分析

入試傾向をデータ化
様々な切り口で分析
東進生の学習履歴と
合否を紐づけている



蓄積した学習データ200億件、累計演習回数1,300万回、収録問題数30万問

ナガセグループの取り組み ～志を高める指導～

生徒の努力を引き出すために「何のために学ぶのか」生徒が自分自身の
志 と向き合う指導を行ってきました

2002年～

モチベーションを
高める指導の開始

担任の指導、生徒間の
モチベーションに着目

2009年～

心の指導の開始



モチベーションの原動力、
夢・志を高める指導を開始
(脳科学からのアプローチを導入)

2015年～

東進GlobalEnglishCamp



夏の短期集中プログラム
世界トップ20大学の学生と
英語で志を考える

2020年～

志作文コンクール



志を作文に落とし込む
夏休み前、全東進生対象のコンクール

2003年～

合格作戦打ち合わせ※1
チームミーティング※2 開始



生徒同士が5～6名の
チームを組み切磋琢磨

2009年～

大学学部研究会(毎年夏実施)



大学の先生方が人生を懸けて取り組ん
できた研究について講義を受けて
大学で何を学びたいかを考える

2014年～

トップリーダーと学ぶ
ワークショップ(毎月実施)



JR東海 名誉会長
葛西敬之 先生

2019年～

未来発見講座(毎月実施)



ユーグレナ 代表取締役社長
出雲充 先生
未来に向けて挑戦する方々の
生き方に触れる

ナガセグループの取り組み ～教育を通じた社会貢献～

教育を通じて日本を元気にするために様々な取り組みを行っています

IvyLeague視察団(小学生) 海外大学留学支援制度(高校生)



2008年から全国統一テストで選抜した小学4年生30名をIvyLeague視察団として無料招待、高校生には2015年から全国統一高校生テストで選抜した生徒に海外大学留学費用を支援(1人当たり4年間総額38万ドル)

全国統一テスト(小・中・高)



2007年に開始、累計延べ約500万人が受験
日本全国の塾を公認会場に年2回(年長+12学年×年2回)の模試を**無料で実施**

東京大学との連携



ナガセ東京大学「革新的学びの創造学」
未来社会協創基金を設立し、寄附講座を設置
(5年間計・総額2億円を寄付)

フロンティアサロン永瀬賞



日本の未来を拓く将来のノーベル賞候補の若手研究者の先生方を支援するため2011年創設。
これまで11回の受賞者を表彰。
最優秀賞受賞者には副賞として2000万円を授与

夏の教育セミナー

高校教員対象に2014年から過去8回実施



毎年夏に、高校教員対象に教育の最新情報や、授業のヒントを提供(文科省講演や授業実装等)
延べ4.3万人(実人数約2.3万人)が申込。
高校教員に向けた夏の恒例イベントに。

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

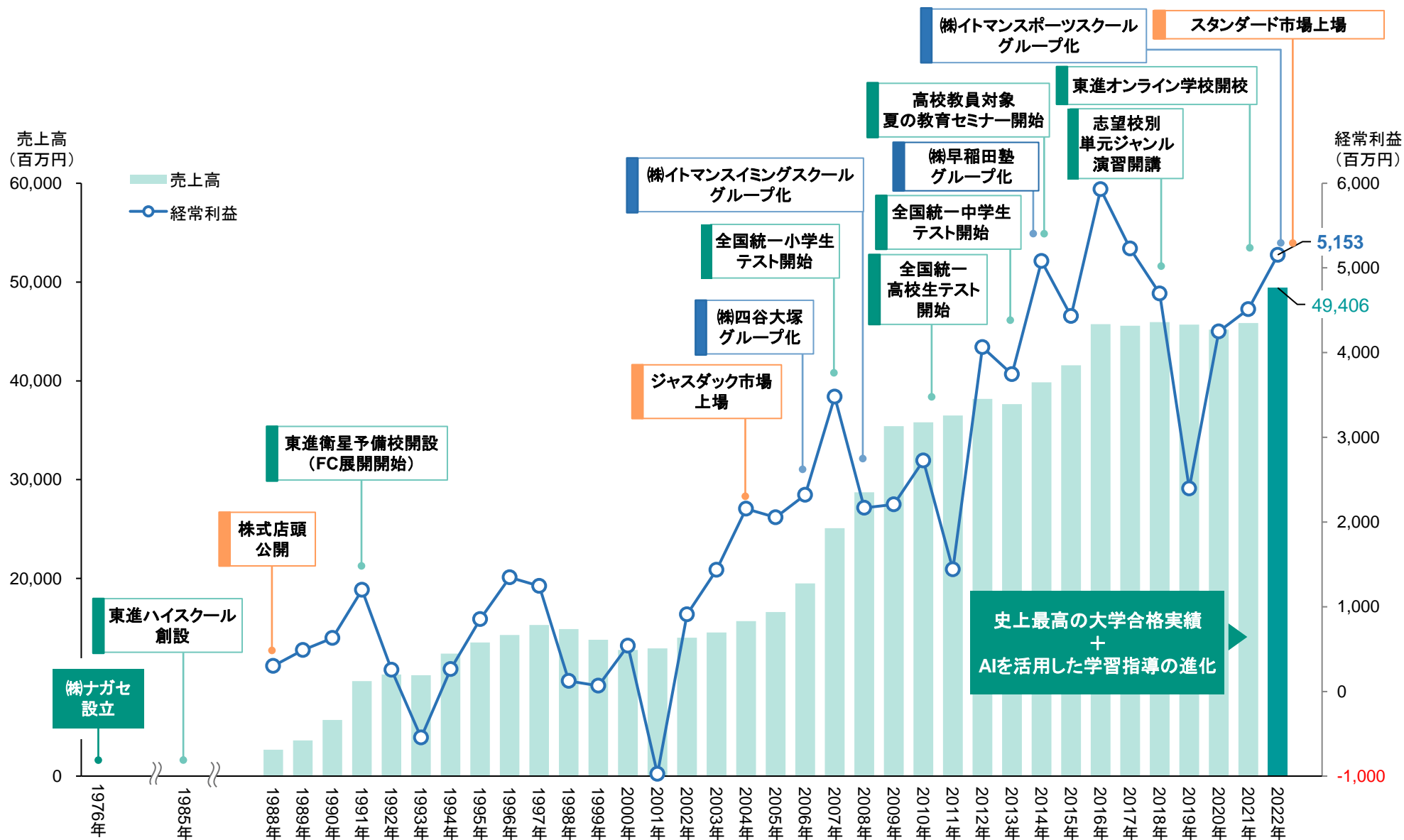
子どもから大人まで 社会・世界が必要とする
教育を提供することを通じて
独立自尊の社会・世界に貢献する人財を育成する



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

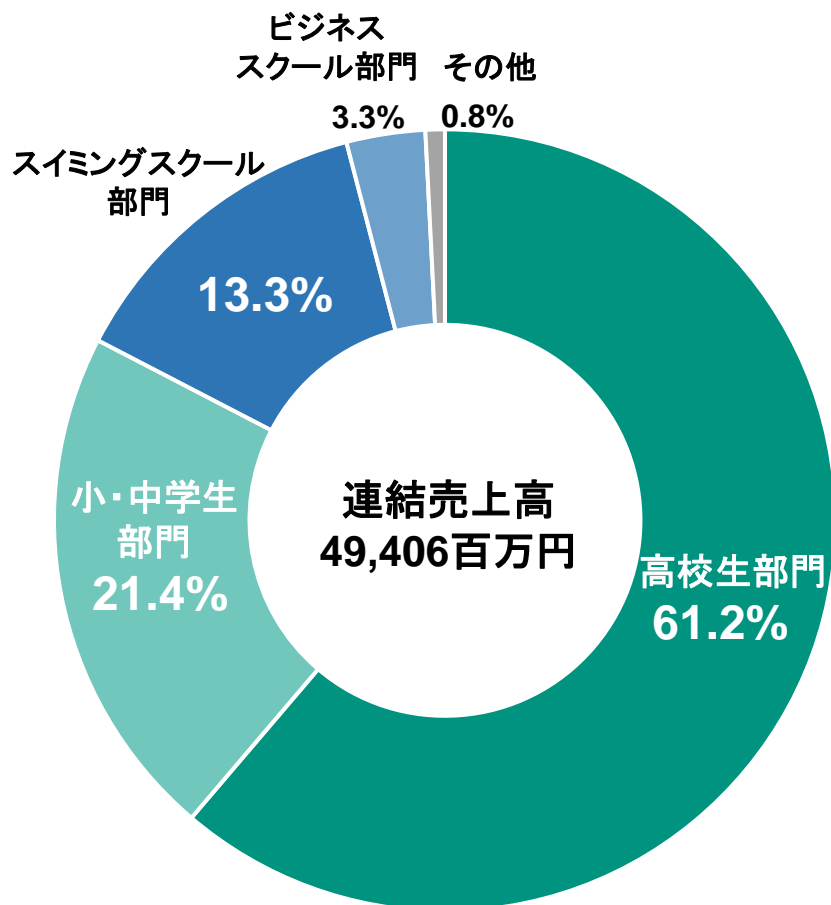
ナガセ成長の軌跡



※ 財務数値は各年3月期の数値を示す

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)



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



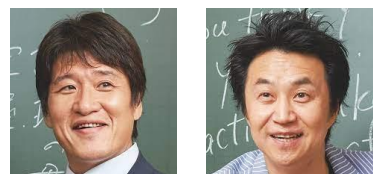
大学生・社会人を対象とした教育事業大学生への入学前準備教育や、社会人向けの各種語学研修プログラム

高校生部門:事業概要

東進ハイスクール・東進衛星予備校

- 大学現役合格実績日本一※1の「東進」。
- 直営校の東進ハイスクールを首都圏を中心に展開。加えて日本全国で塾・予備校と連携し「東進衛星予備校」ブランドで展開しています。
- 全国でも首都圏と同じ最高の学習環境を提供し、教育の機会均等を実現しています。

予備校界のトップ講師陣



林修先生 安河内哲也先生
名実ともに予備校界のトップ講師による
名人の授業を全国で展開

ビッグデータ・AIを活用×志を高める指導



全ての学習履歴をデータとして保存し指導に活用する一方で、
チームの力やコーチングによってモチベーションを引き出し
やり切らせている

東進衛星予備校ネットワーク（生徒数2,000名以上の塾）

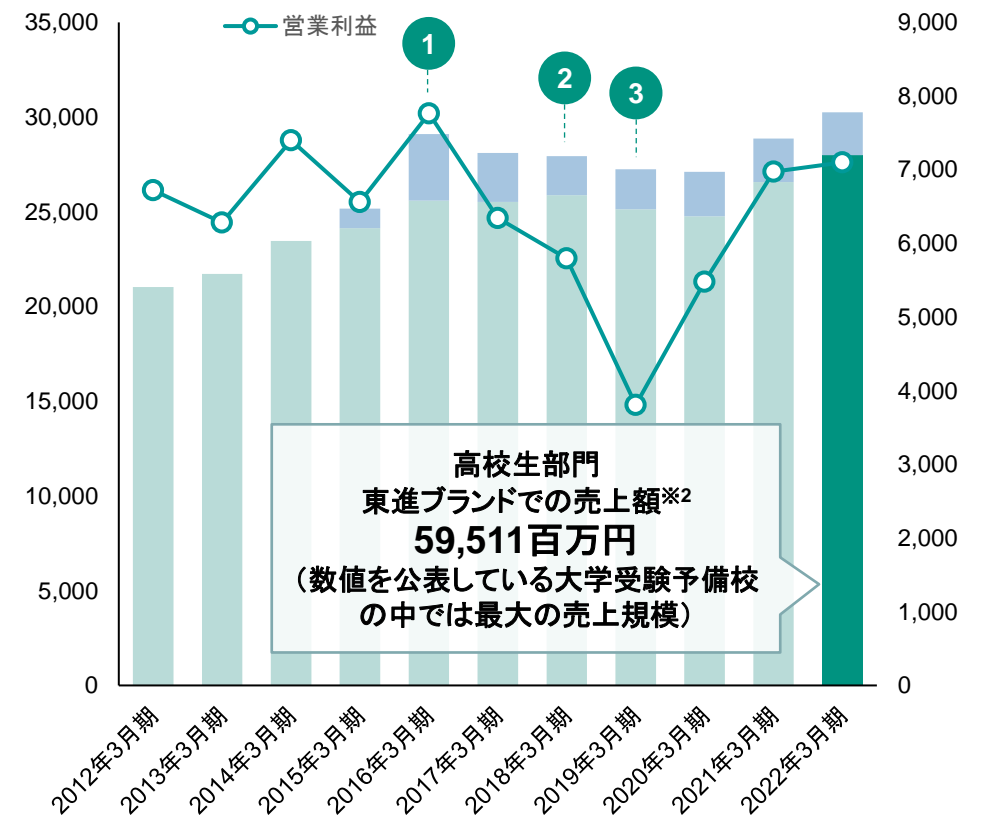


※1 2021年の東大現役合格実績をウェブサイト・パンフレット・チラシ等で公表している予備校の中で最大(Jdnet調べ)

※2 東進衛星予備校(FC)の東進部門での売上額を加えた額

高校生部門:業績推移

(売上高:百万円) 売上高(早稲田塾を除く) 早稲田塾売上高 (営業利益:百万円)



高校生部門
東進ブランドでの売上額※2
59,511百万円
(数値を公表している大学受験予備校
の中では最大の売上規模)

- 1 2014年12月 早稲田塾グループ化⇒2016年3月期の売上が増加(25億円)
- 2 2017年 8月 早稲田塾の11校舎を閉鎖、12校舎へ⇒2018年3月期、2019年3月期の売上減少(△15億円)
- 3 高校3年生の人口がピークアウトする「2018年問題」への対応として、
広告宣伝費の積極投下(9億円)⇒2019年3月期の営業利益減少

高校生部門:「試行錯誤」と「再成長」

- 主力の高校生部門が直面した「2018年問題」を契機に、成長への模索を開始しました
- AI活用も含め、生徒の学力を伸ばし合格させることに軸足をシフトすることで、生徒が集まる予備校へと進化しております

2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
-------	-------	-------	-------	-------

「試行錯誤」期

今後 大学受験者数が減少する
「2018年問題」に直面
成長への道筋を模索

「再成長」期

業の本質である、
「生徒の学力を大巾に伸ばし、合格に向き合うこと」
に軸足をシフト

生徒指導



塾の本質である
教務力・合格指導力を強化

再成長の基盤に

「志望校別単元ジャンル演習」を導入



「単元ジャンル演習」を組み込んだ学習カリキュラムを整備
志望校合格への確度を高める

広告宣伝



広告宣伝が収益圧迫
TVCMでの
広告展開を見直し

戦略を見直し

TVCMを積極展開

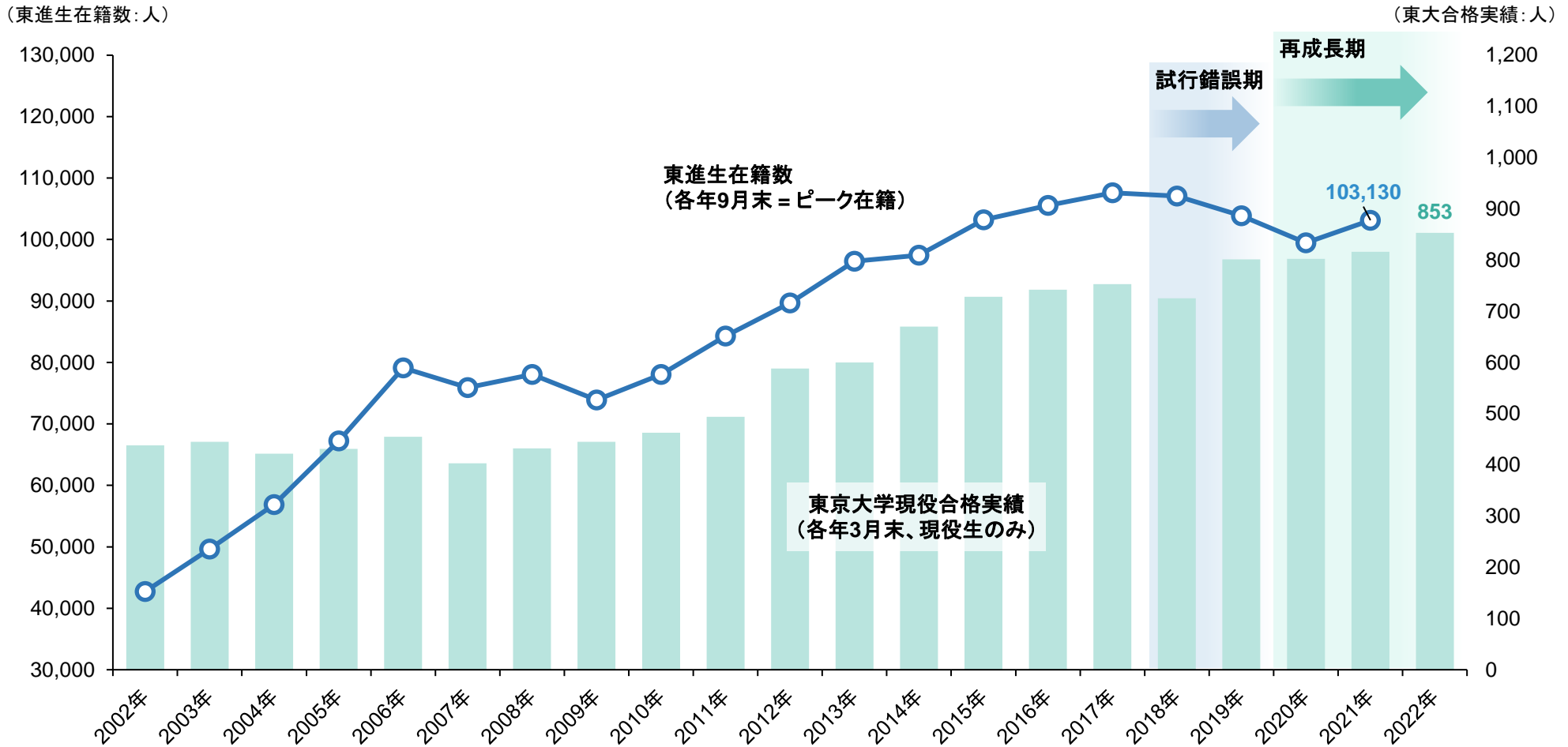


生徒の努力を引き出し合格実績を伸ばすことで
口コミで生徒が増加

試行錯誤を経て取り組み内容を大きく進化させ、再成長の基盤を確立

高校生部門：東京大学現役合格実績と東進在籍生徒数の推移

- 東京大学の現役合格実績の向上に伴い難関大学志望者だけでなく、東進全体の在籍生徒数が伸長しています



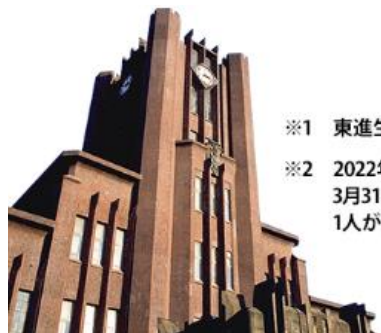
高校生部門：東進の圧倒的な大学現役合格実績

東大における東進生の現役合格者占有率

(2022年3月実績)



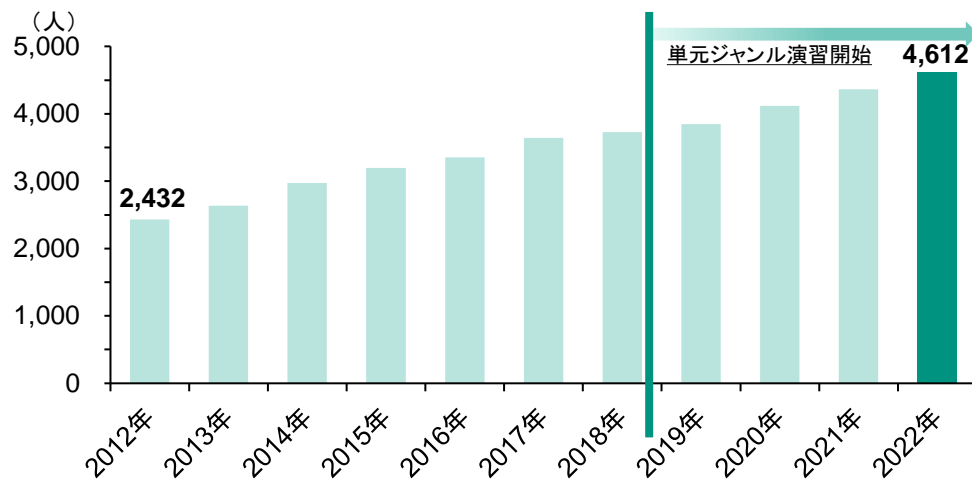
文科一類	138名	理科一類	310名
文科二類	111名	理科二類	120名
文科三類	105名	理科三類	36名
		推薦	33名



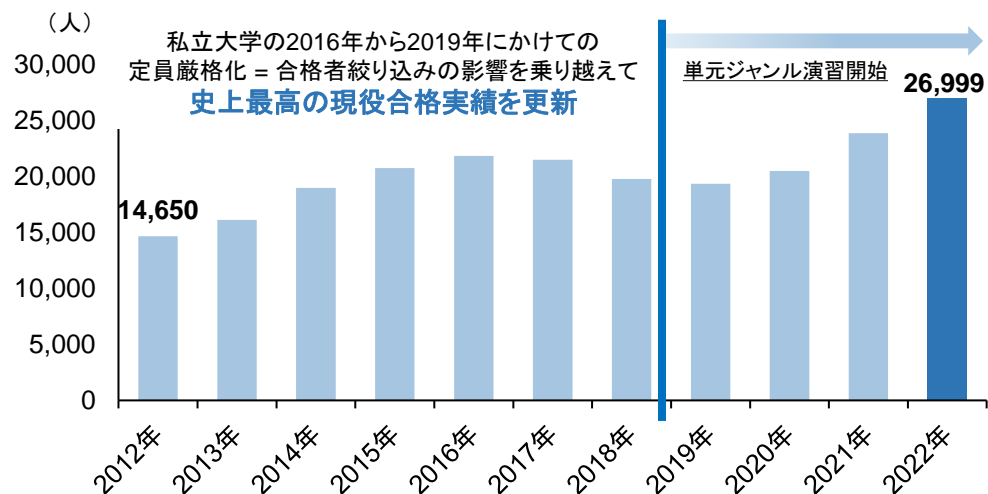
※1 東進生現役占有率：全現役合格者（前期+推薦）に占める東進生の割合

※2 2022年の東大全体の現役合格者は2,241名。東進の現役合格者は3月31日現在853名。東進生の占有率は38.0%、現役合格者の2.7人に1人が東進生です。

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



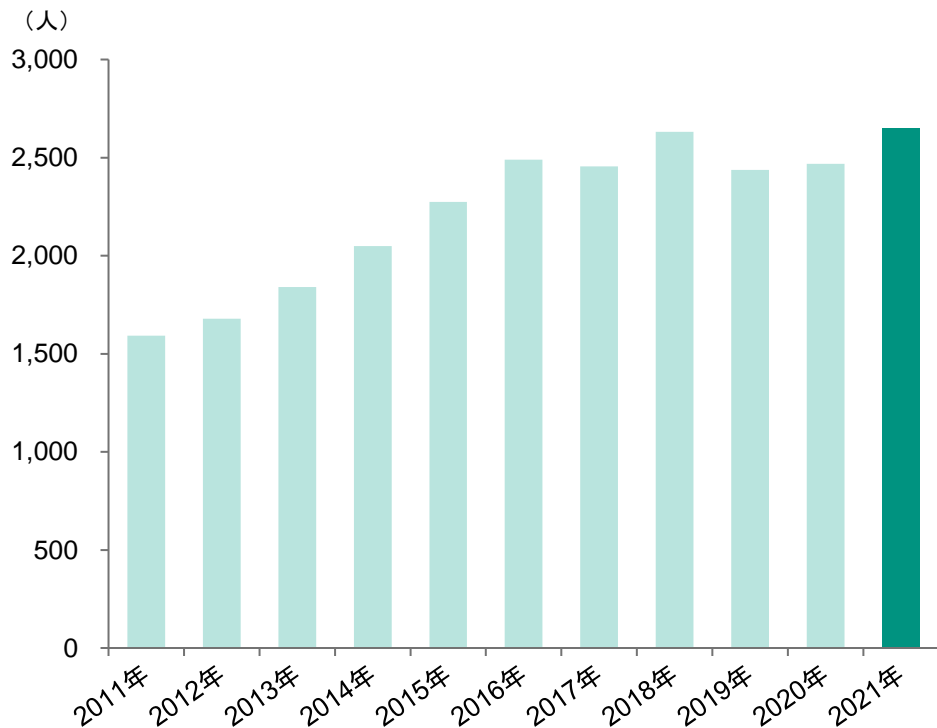
高校生部門：上位高校在籍生徒数および高3生シェア

- 合格実績・指導力の優位性を背景として、特に成績上位層の生徒が顕著に増加しています
- オピニオンリーダーである最上位層が集まることで、今後、波及効果が期待できます

東大合格上位19校在籍数の推移
(2021年東大合格者数上位19校・9月末 = ピーク在籍)

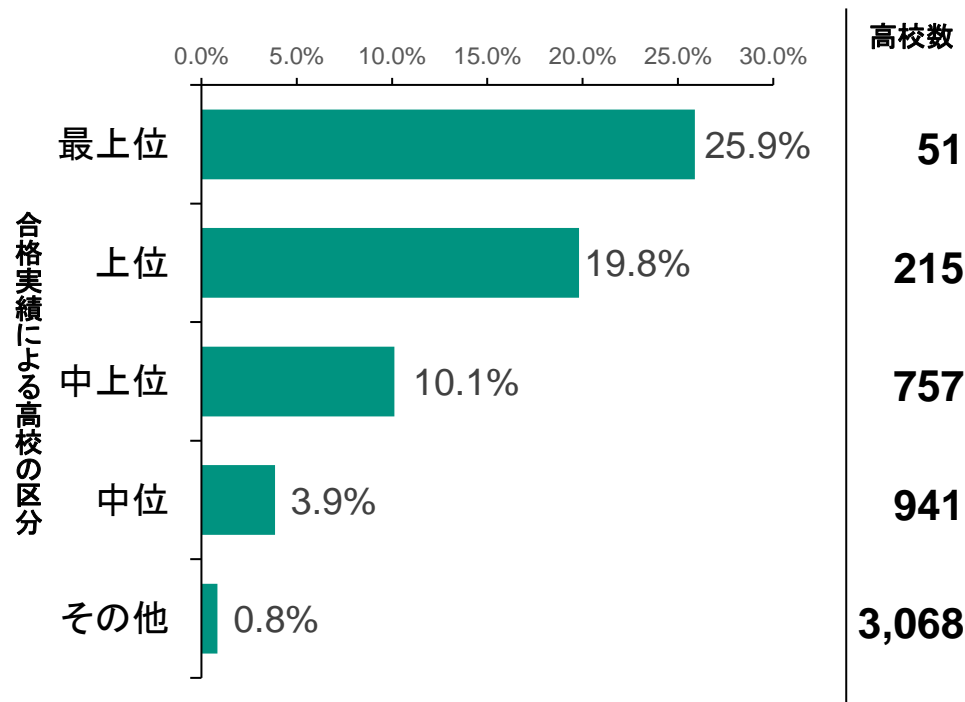
東大合格上位19高校の生徒数に対する東進生占有率
2011年 **16.7%** → 2021年 **24.5%**

合格実績を背景に上位高校の生徒が集まる好循環に入っています



合格実績区分毎の高3生在籍者数シェア(2021年9月末=ピーク在籍)

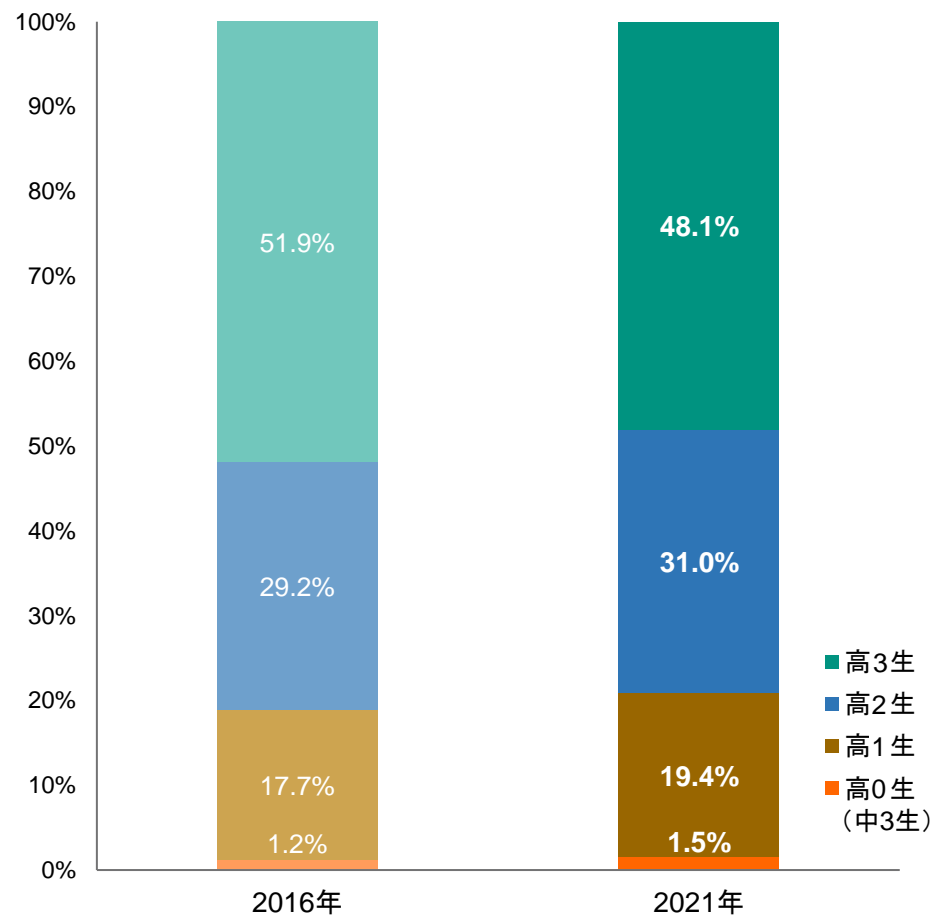
高3生のシェア
※高校の高3生在籍者に占める東進生の割合(%)



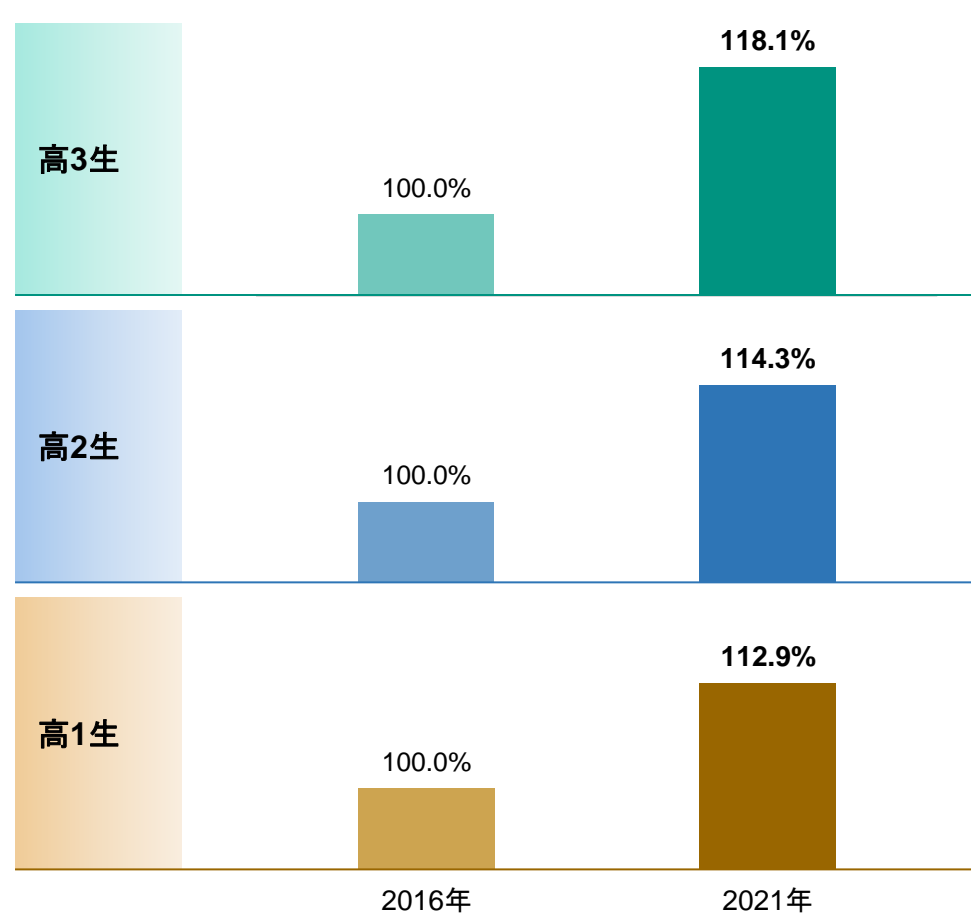
高校生部門：東進の学年別構成比と学年別単価の推移

- 学年構成では、翌年以降の高3生在籍生徒数に直結する、高2生以下の生徒の比率が高まっております
- 各学年ともに、生徒一人当たりの単価は上昇しました

学年別在籍生徒構成比の変化(9月末 = ピークの在籍)



学年別単価の変化(2016年=100%)



高校生部門：生徒間の競いの場としての校舎 ～受験は「団体戦」～

- 「人の力」を活用して生徒から学ぶ楽しみ、切磋琢磨する楽しみ、成長する楽しみを引き出すことが、生徒の「合格プログラム」の実行モチベーションに繋がっています

卒業生 (= 担任助手)による指導／チームでの切磋琢磨

OB・OGの活用

東進卒業生を「担任助手」として採用
先輩が後輩を育てる
担任助手はいわば東進の「最終学年」



身近にいる憧れの先輩として
大学の様子などを伝えたり
少し先のことを想像させる存在

生徒同士の切磋琢磨

週1回生徒同士が集まり
チームミーティングを実施
× 個人で黙々と学習する



生徒は5～6人の志望校別等で
編成されたチームに分かれ
先週の学習を確認、目標を立てる

生徒の心を動かす指導

志作文の指導

人間七分・学力三分
志作文コンクール
大学生生活報告会



卒業までに1,200字の
志作文を書けるように
様々な場で将来を考える

イベント実施

夢は大きく・目標は高く
トップリーダーと学ぶワークショップ
未来発見講座



トップリーダーや志の実現に向けて
挑戦する先生の講義に参加して
ディスカッションし将来を考える

JR東海 名誉会長
葛西敬之 先生

「何のために生きるのか」「なぜ学ぶのか」
考える機会を繰り返して設けています

高校生部門:「早稲田塾」概要

- 総合型選抜・学校推薦型選抜(旧・AO入試・推薦入試)での日本一の現役合格実績を誇ります

総合型・学校推薦型選抜で日本一の現役合格実績

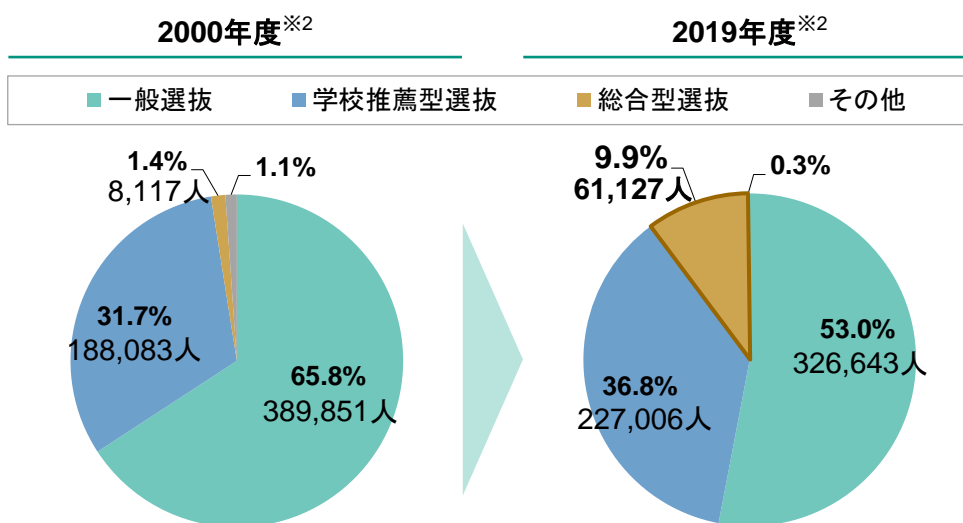
- 総合型選抜・学校型選抜(旧:AO入試・推薦入試)で日本一の現役合格実績※1
- 将来の進路発見をベースに自分自身の人生を考える本質的な指導によって、生徒の視野を大いに広げています。また現場での指導だけでなくオンラインを活用して日本全国、海外の生徒も指導しています。



2021年早稲田塾の総合選型抜のノウハウをオンライン授業化して東進で提供開始



総合型選抜の市場は拡大傾向



総合型選抜の拡大と共に早稲田塾のターゲットとする市場は今後も拡大傾向
 東進での早稲田塾ノウハウの活用も進めていきます

※1 2021年の総合型・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(Jdnet調べ) ※2 文科省「大学入学者選抜関連基礎資料集」より改変抜粋

小・中学生部門：事業概要



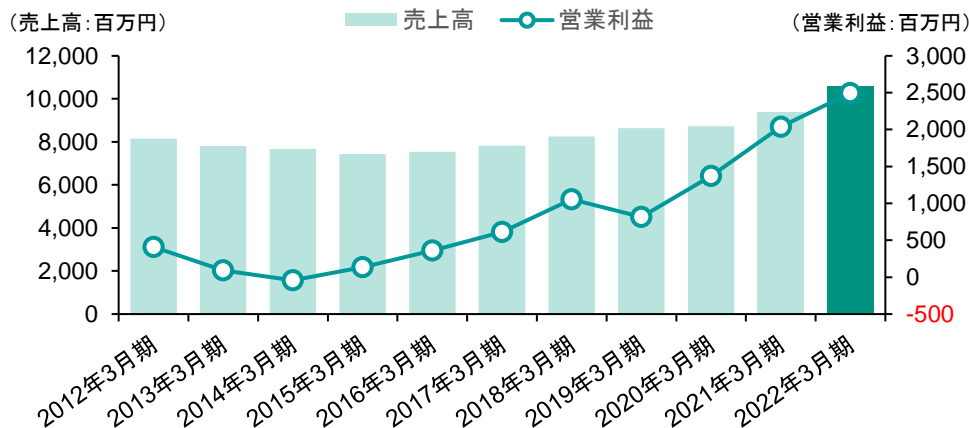
- 中学受験のパイオニアである「四谷大塚」を中心とした事業です。中学受験でシェア日本一※1の教材「予習シリーズ」を展開するなど、中学受験の市場を創ってきました
- 現在は首都圏31校舎体制ですが、今後校舎展開を加速していきます

四谷大塚

- 2006年中学受験のパイオニアとしてグループ会社化。首都圏に31校舎を展開、選抜制の進学塾。
- 1954年設立以来、「予習シリーズ」を発売、全国で、週テストを実施して小学生教育の文化を創ってきました。
- 現在は直営の校舎31校の運営のほか、全国の塾に中学受験対策の学習システムとして教材(予習シリーズ)と週テスト・予習ナビ・復習ナビを提供。**東進のノウハウを活用**して動画教材を作成。教育の機会均等の実現と、全国の小学生の教育レベル向上に寄与しています。また個人向けに通信授業も展開しています。



小・中学生部門：業績推移(小・中学生部門)



教育に関する取り組み

年2回・延べ300万人超が受験
民間最大規模の試験
「全国統一小学生テスト」を実施

東進部門のAI演習の仕組み
「志望校別単元ジャンル演習」を実装
(算数の演習・国語の語彙をオンライン演習で実施)

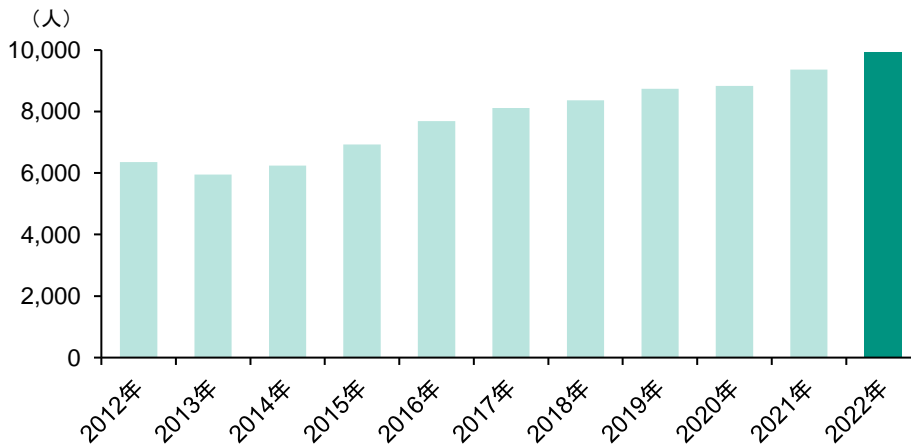
全国統一小学生テスト



IvyLeague視察団として
上位生を海外に無料招待
世界に羽ばたくリーダーを育成



直営校生徒数推移(3月末)



※1 2021年教材利用人数を公表している中学受験塾の中で最大(JDnet 調べ)

- 全国で53校(直営校35校・提携校18校)を展開しております
- コロナ禍により在籍生徒数は減少いたしましたが、足元では回復基調にあります
- 2021年東京オリンピックで、当社所属の大橋悠依選手が、競泳日本女子史上初の金メダル二冠に輝きました

スイミングスクール部門:事業概要

- 2008年1月にナガセのグループ会社となりました。
- 独自の指導体系「25級カリキュラム」を通じて、4泳法マスターまで無理なく実現する指導を全国のスクールで展開しています。

ジュニアオリンピックの優勝回数で圧倒するジュニア育成ノウハウ



夏季大会 44回中40回 総合優勝
 春季大会 42回中35回 総合優勝
 ※春季大会は2回中止あり

オリンピックメダリストが所属、オリンピックレベルの設備を完備



大橋悠依選手
 2021年東京オリンピック金メダル二冠
 (夏季五輪競泳日本女子史上初の二冠)

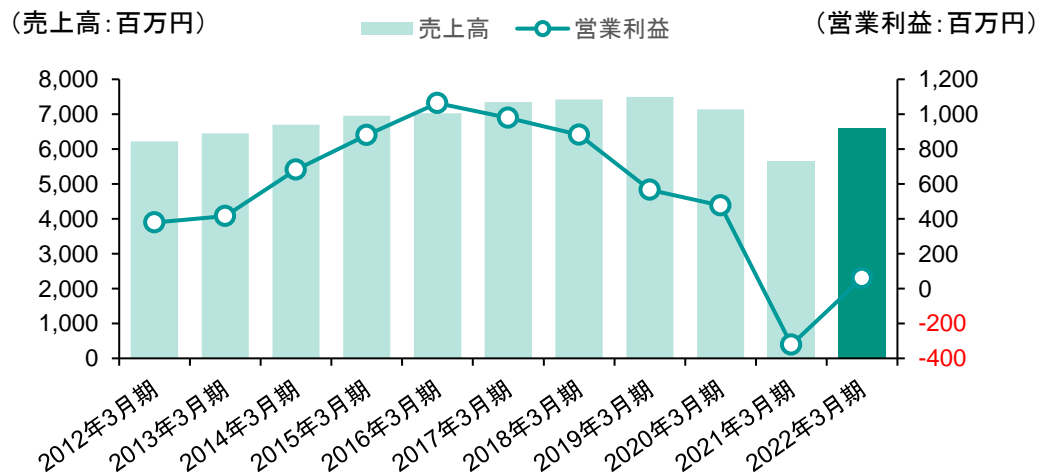


入江陵介選手
 2012年ロンドンオリンピック銀メダル獲得
 日本選手権200m背泳ぎで史上初の10連覇を達成

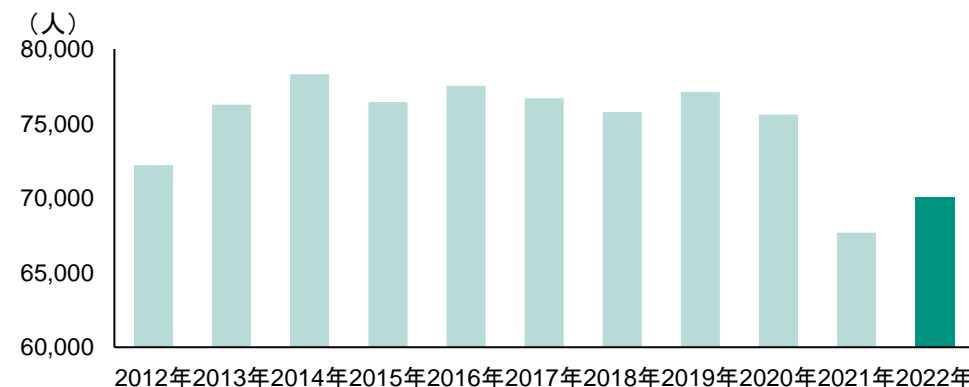


AQIT(アキット)
 2016年完成
 民間初の五輪仕様公認競技用プール
 水深3m、37台のカメラを設置
 泳法解析カメラシステムを導入

スイミングスクール部門:業績推移・在籍生徒数推移(3月末)




コロナ禍2年目で在籍生徒数が回復



- 2022年3月ブリヂストン社よりブリヂストンスポーツアリーナ社(商号変更後:イトマンスポーツスクール)の株式を取得し、子会社化しました
- 九州中心のイトマンスポーツスクール社と関西中心のイトマンスイミングスクールでは拠点重複がなく互いに指導について高い評判を得ています

イトマンスポーツスクール

NEWS RELEASE 株式会社 

報道関係者各位 2022年2月14日
株式会社ナガセ

ブリヂストンスポーツアリーナ株式会社の株式の取得(子会社化)に関するお知らせ

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、2022年2月14日開催の取締役会において、以下のとおり、ブリヂストンスポーツアリーナ株式会社(以下、「ブリヂストンスポーツアリーナ」といいます。))の株式を取得し、子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

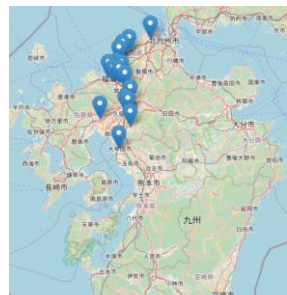
当社は「独立自尊の社会・世界に貢献する人材を育成する」という教育理念をグループ全体で共有し、その実現に向け取り組んでおります。高校生部門(職業ハイスクール、職業実習施設、早稲田塾等)、小・中学校部門(自営大学等)の他、専修学校を加え、2008年に株式会社イトマンスイミングスクール(以下、「イトマン」といいます。))をグループ会社化し、「心・知・体」の教育を総合的に行える体制を構築、夏のグローバルリーダーの育成を目指す「人材」育成企業として成長を続けております。この度、当社が子会社化するブリヂストンスポーツアリーナは九州を中心に、スイミングスクールを中心としたスポーツ施設の運営を主たる事業とされており、「スポーツを通じ地域社会の幸せな生活づくりのお手伝い」という方針のもと、地域に密着した堅実な運営を通じて、高い顧客満足度を得ている優良企業と考えております。また、九州中心のブリヂストンスポーツアリーナと首都圏、関西圏中心のイトマンとの間で拠点の重複がないことから、ブリヂストンスポーツアリーナの拠点をそのまま引き継ぐことが可能であり、イトマンと合わせ、品質はもちろん事業規模においても日本を代表するスイミングスクールとなると考えております。ブリヂストンスポーツアリーナ及びイトマンの知見、ノウハウを、生徒指導面、募集施策面、校舎運営面で相互に融合し、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ていきます。

2. 興業する子会社(ブリヂストンスポーツアリーナ株式会社)の概要

(1) 業 種	ブリヂストンスポーツアリーナ株式会社
(2) 所 在 地	福岡県久留米市旭町 25-1
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 神部 基 スポーツクラブ/スイミングスクールの運営 スポーツ・文化教室の運営 テニススクールの運営
(4) 事 業 内 容	最新体操教室の運営 ジュニアサッカー教室の運営 介護予防事業 スイミングスクール企画開発等コンサルティング事業
(5) 資 本 金	10 百万円
(6) 設 立 年 月 日	1992 年 12 月 24 日
(7) 大株主及び持株比率	ブリヂストンスポーツ株式会社 100%
(8) 上場会社と当該会社との関係	資本関係 該当事項はございません。 人的関係 該当事項はございません。 取引関係 該当事項はございません。



ブリヂストンスポーツアリーナ株式会社



九州16校舎
+1施設指定管理受託



関東4校舎



関西1校舎

国内に全22施設

小中学校のプールの老朽化と屋外授業による熱中症リスクから、民間施設への外部委託が拡大中
⇒ 水泳教育の受け皿となる拠点を拡大し、受託事業を強化するためのM&Aを今後も進めていきます

ビジネススクール部門

- 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、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
- 米国のデジタル領域でのトップ大学と連携することでAI人財の育成事業の取り組みを強化しています

ビジネススクール部門

世界で活躍するビジネスリーダーを育成するための大学生・社会人を対象とした教育・研修を行っています。

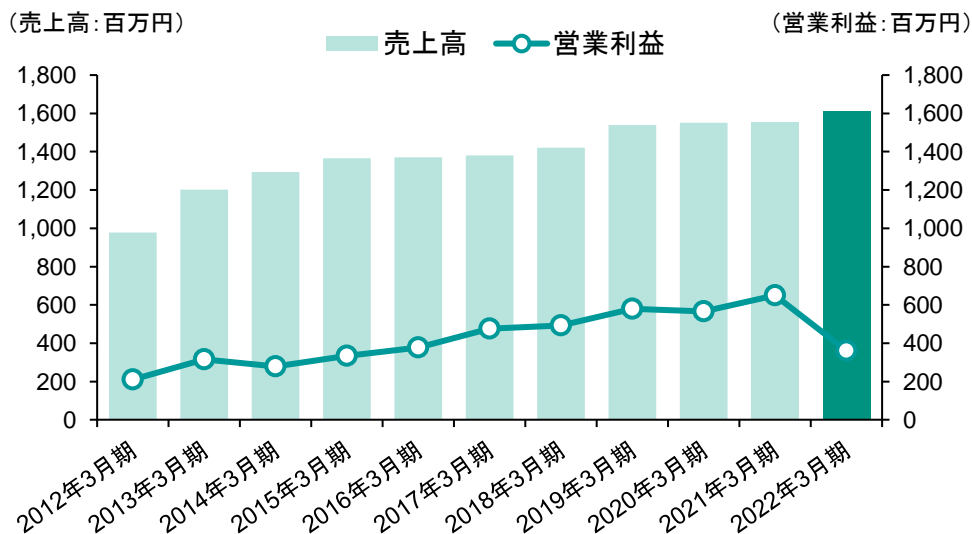
東進ビジネススクール

大学事業

大学生の初年度教育のための講座を開発
大学入学前教育の分野でのトップシェアを誇ります

企業営業

大手企業や銀行に主に英語研修を提供
TOEIC得点を伸ばし活用力を高める研修で高い評価を頂いています



東進デジタルユニバーシティ事業

データサイエンスの最高峰、米国大での最先端事例や
ビジネス展開事例と東進が培ってきた、
オンライン学習ノウハウを融合しております。



AIの技術習得にとどまらず日本社会を変革するAI人財育成を目指しています。

AI領域米国大学ランキング 1位 カーネギーメロン大学



AI領域米国大学ランキング 4位 カリフォルニア大学バークレー校



オンライン講義・セミナーを提供



シリコンバレー発の最先端技術や事例を網羅しビジネスに結び付けるスキルを育成。

2021年日系トップコンサルティング企業に提供しております。

既に東京大学の大学生600人以上が東進デジタルユニバーシティのコンテンツを活用して学習しています。
東大生のフィードバックを踏まえてコンテンツをブラッシュアップしています。

2. 業績振り返り / 業績予想

株式会社  一人財育成企業一

2022年3月期の通期連結業績概況

- 2022年3月期は、期初から第3四半期まで高校生部門を中心に在籍生徒数の増勢が続き、好調に推移しました。第4四半期、新年度募集期に入ったところでの、新型コロナウイルスオミクロン株による感染急拡大は特に若年層への影響が大きく※、当社の募集活動にも影響がありましたが、通期ベースでは一定の業績伸長を確保、売上高は史上最高となりました。
(※1-3月の陽性者は全国で402万人/前年23万人に対して、20歳未満の陽性者は125万人/前年2.4万人と52倍に拡大 厚生労働省調べ)

(単位:百万円)	2021年3月期		2022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	45,853	100.0%	49,406	100.0%	3,553	107.7%
高校生	28,867	63.0%	30,253	61.2%	1,386	104.8%
小・中学生	9,351	20.4%	10,564	21.4%	1,213	113.0%
スイミングスクール	5,648	12.3%	6,584	13.3%	936	116.6%
ビジネススクール	1,556	3.4%	1,609	3.3%	53	103.4%
その他	1,470	3.2%	1,711	3.4%	241	116.4%
連結調整※1	-1,040	-	-1,316	-	-	-
	実績	利益率(%)	実績	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益※2	4,142	9.0%	5,590	11.3%	1,448	135.0%
高校生	6,974	24.2%	7,100	23.5%	126	101.8%
小・中学生	2,040	21.8%	2,493	23.6%	453	122.2%
スイミングスクール※3	-322	-	61	0.9%	383	-
ビジネススクール	649	41.7%	361	22.5%	-288	55.6%
その他	-656	-	-482	-	174	-
連結調整※1	-4,543	-	-3,944	-	-	-
経常利益	4,062	8.9%	5,153	10.4%	1,091	126.9%
当期純利益	2,427	5.3%	3,440	7.0%	1,014	141.7%

2022年3月期決算 売上高変動要因

- 高校生部門
 - 史上最高の合格実績を背景とした在籍生徒数増加(9月末在籍昨年比+3.7%)と、学力向上のための受講数増による単価の上昇を主因として、売上高は**4.8%増**となった。
- 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(9月末在籍昨年比+11.8%)、売上高は**13.0%増**となった。
- スイミングスクール部門
 - 2021年3月期は4月、5月に新型コロナウイルス感染防止のための休校措置などにより、約14.9億円の減収があった。2022年3月期は感染拡大の影響が残ったものの、期末生徒数は前年を上回るまで回復し、売上高は前期比**16.6%増**となった。
- ビジネススクール部門
 - 定評のある大学入学前教育を中心に堅調に推移、売上高は前期比**3.4%増**となった。
- その他部門
 - 東進オンライン学校事業が昨年2月に開始したことなどにより、売上高が**16.4%増**となった。

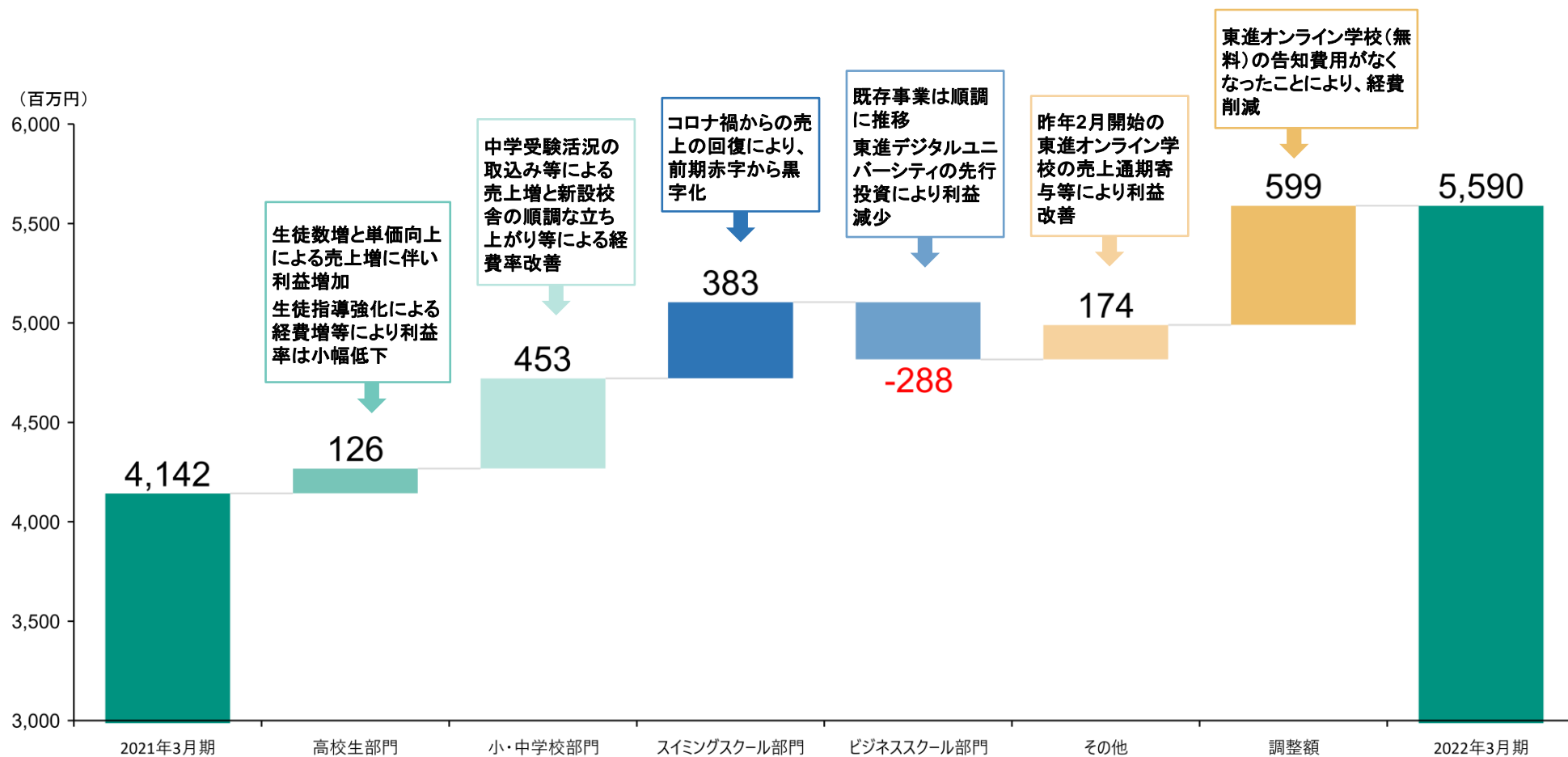
※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額、各報告セグメントに配分していない全社費用を含む

※2 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

※3 2021年3月期のスイミングスクール部門の営業利益は、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損失450百万円を特別損失に振り替える前の数値を掲載

2022年3月期の営業利益の差異分析

(対前年同期比)



※ 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

2023年3月期の連結業績予想

(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
 - 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。

※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額を含む

2018年3月期~2022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。今後も、同様の傾向が継続することが想定されます

(単位:百万円)

	2018年3月期				2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	8,455	10,967	13,536	12,989	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	12,132	13,716	13,562
営業利益	-1,035	1,022	3,394	1,774	-1,962	1,121	2,218	1,288	-404	1,627	2,166	1,186	-1,233 ^{※1}	903	2,868	1,603	114	1,539	2,339	1,598
経常利益	-1,100	942	3,268	1,586	-1,948	1,074	2,164	1,106	-487	1,542	2,127	1,068	-1,292 ^{※1}	807	2,764	1,782	91	1,386	2,253	1,423
親会社株主に帰属する四半期純利益	-1,110	533	1,953	1,233	-1,425	442	1,497	502	-321	1,060	1,470	716	-917	559	1,954	830	76	952	1,558	854

※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

3. 中期経営計画

株式会社  一人財育成企業

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

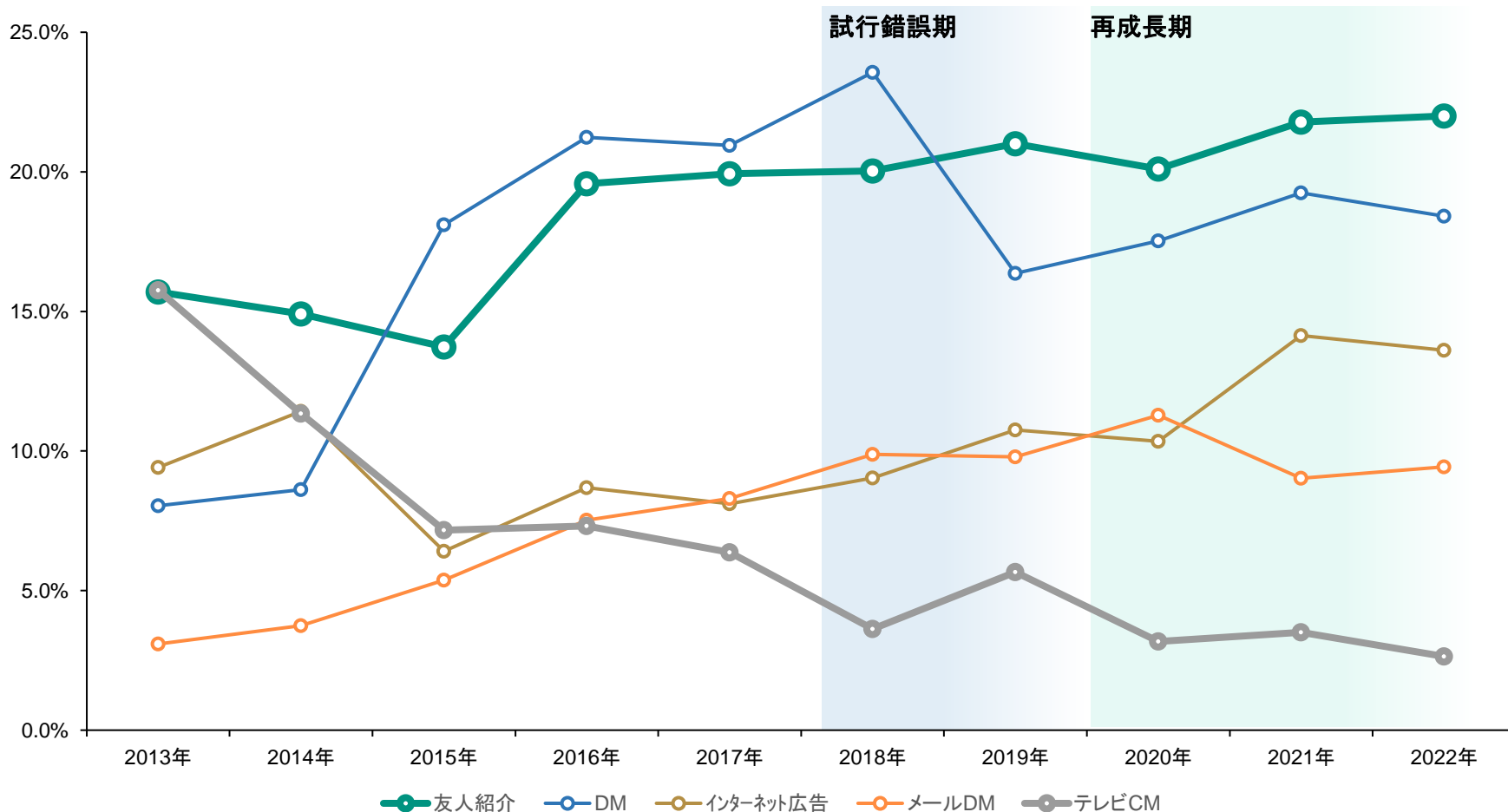
Appendix.

株式会社  一人財育成企業一

高校生部門：生徒流入経路(友人紹介による募集)

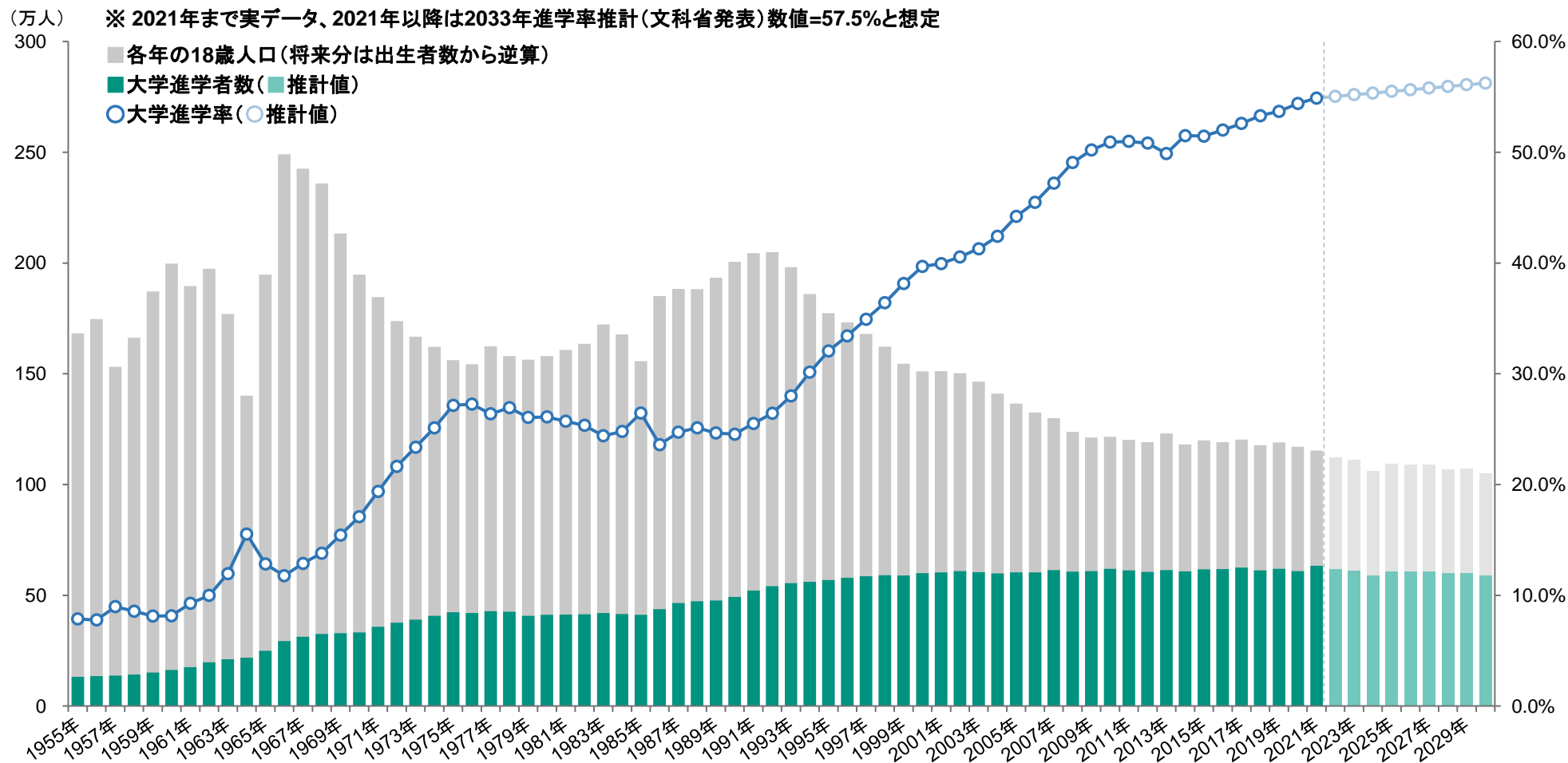
- 2018年～2019年にかけてテレビCMを追加したものの広告効果は限定的でした(試行錯誤期)
- 指導力・コンテンツ力を高めてきたことで、友人紹介経由での入学者が漸増しています

生徒の流入経路の推移 ※分母 = インターネット問い合わせの1～3月の流入経路



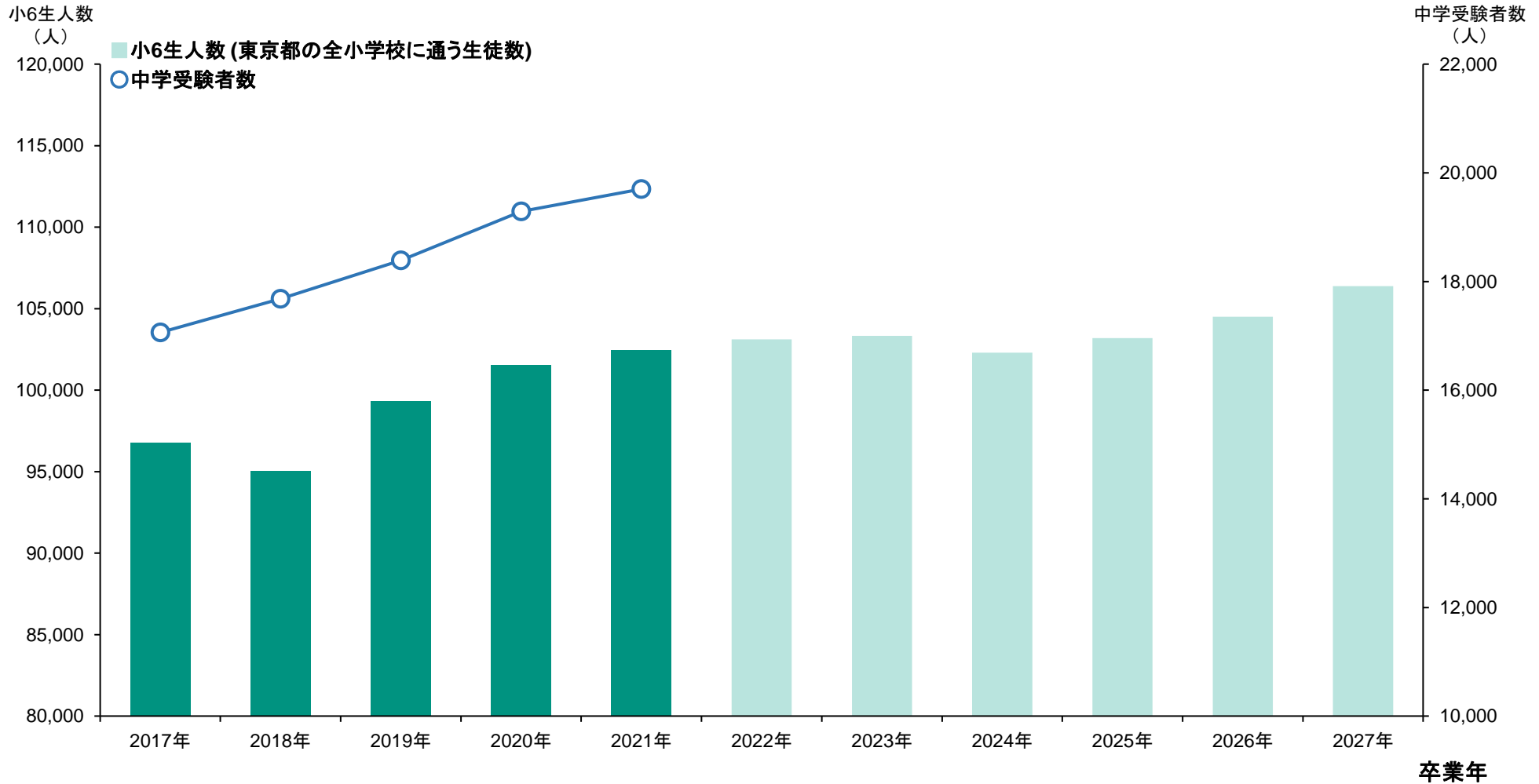
大学進学者数の推移

- 大学進学者数は大学受験率の高まりと共に人口減少下においても増加を続けてきました
- また大学進学率は直近5年で引き続き続伸トレンドとなっています



中学受験の状況(東京都)

- 東京都では小6生の人数は今後も拡大傾向。中学受験者数も増加しています



出典: 文部科学省 学校基本調査、東京都 公立学校統計調査報告書

小6生徒数は東京都の全小学校に通う生徒数(出典: 文部科学省 学校基本調査)

受験率は東京都の公立小に通う小6生を分母、うち国立・私立・公立中高一貫校への進学者数を分子として掲載

新型コロナウイルス感染状況(2021年/2022年の1～3月・週毎の推移)

- 新型コロナウイルス感染者数は、2022年1～3月においては、陽性者が全国402万人/前年23万人に対し、20歳未満の陽性者は125万人/前年2.4万人と51.9倍に拡大

全国

2021年	合計	20歳未満	比率
1月1週～3月4週計	232,382	24,196	10.4%
2020/12/30～2021/1/5	24,367	2,095	8.6%
1/6～1/12	42,442	4,325	10.2%
1/13～1/19	40,392	4,428	11.0%
1/20～1/26	30,130	3,538	11.7%
1/27～2/2	20,740	2,225	10.7%
2/3～2/9	13,656	1,376	10.1%
2/10～2/16	9,599	924	9.6%
2/17～2/23	7,975	755	9.5%
2/24～3/2	6,563	634	9.7%
3/3～3/9	7,152	655	9.2%
3/10～3/16	7,803	776	9.9%
3/17～3/23	9,042	1,065	11.8%
3/24～3/30	12,521	1,400	11.2%

2022年	合計	20歳未満	比率
1月1週～3月4週計	4,021,974	1,255,392	31.2%
2021/12/29～2022/1/4	3,968	698	17.6%
1/5～1/11	40,460	6,991	17.3%
1/12～1/18	160,721	39,322	24.5%
1/19～1/25	337,624	95,161	28.2%
1/26～2/1	478,363	137,535	28.8%
2/2～2/8	518,096	148,923	28.7%
2/9～2/15	465,915	137,179	29.4%
2/16～2/22	452,364	139,661	30.9%
2/23～3/1	381,257	125,665	33.0%
3/2～3/8	345,639	119,707	34.6%
3/9～3/15	315,913	116,801	37.0%
3/16～3/22	238,801	85,989	36.0%
3/23～3/29	282,853	101,760	36.0%

20歳未満の陽性者	
昨年差	昨年比倍率
1,231,196	51.9倍
▲ 1,397	0.3倍
2,666	1.6倍
34,894	8.9倍
91,623	26.9倍
135,310	61.8倍
147,547	108.2倍
136,255	148.5倍
138,906	185.0倍
125,031	198.2倍
119,052	182.8倍
116,025	150.5倍
84,924	80.7倍
100,360	72.7倍

東京都

2021年	合計	20歳未満	比率
1月1週～3月4週計	61,836	5,145	8.3%
2020/12/30～2021/1/5	6,855	506	7.4%
1/6～1/12	12,381	993	8.0%
1/13～1/19	10,781	924	8.6%
1/20～1/26	7,620	631	8.3%
1/27～2/2	5,256	434	8.3%
2/3～2/9	3,743	325	8.7%
2/10～2/16	2,588	247	9.5%
2/17～2/23	2,228	178	8.0%
2/24～3/2	1,842	160	8.7%
3/3～3/9	1,832	152	8.3%
3/10～3/16	2,022	184	9.1%
3/17～3/23	2,157	225	10.4%
3/24～3/30	2,531	186	7.4%

2022年	合計	20歳未満	比率
1月1週～3月4週計	829,761	229,563	27.7%
2021/12/29～2022/1/4	666	82	12.3%
1/5～1/11	6,722	860	12.8%
1/12～1/18	30,823	5,966	19.4%
1/19～1/25	75,446	17,266	22.9%
1/26～2/1	112,203	27,417	24.4%
2/2～2/8	121,551	31,240	25.7%
2/9～2/15	99,799	26,329	26.4%
2/16～2/22	90,803	25,932	28.6%
2/23～3/1	75,077	22,745	30.3%
3/2～3/8	65,058	20,087	30.9%
3/9～3/15	56,299	19,216	34.1%
3/16～3/22	43,464	14,595	33.6%
3/23～3/29	51,850	17,828	34.4%

20歳未満の陽性者	
昨年差	昨年比倍率
224,418	44.6倍
▲ 424	0.2倍
▲ 133	0.9倍
5,042	6.5倍
16,635	27.4倍
26,983	63.2倍
30,915	96.1倍
26,082	106.6倍
25,754	145.7倍
22,585	142.2倍
19,935	132.2倍
19,032	104.4倍
14,370	64.9倍
17,642	95.8倍

「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。