

2022年4月27日

各 位

会 社 名 株式会社 ナ ガ セ
代 表 者 代表取締役社長 永瀬 昭幸
(コード:9733、東証スタンダード)
問 合 せ 先 常務取締役総務本部長 内海 昌男
(TEL. 0422-45-7011)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2023年3月期から2025年3月期までの新たな中期経営計画を策定しましたので、その概要をお知らせ致します。

当社グループは、人財育成企業として、「独立自尊の社会・世界に貢献する人財の育成」という教育理念をグループ全体が共有し、創業以来一貫してその実現に取り組み、2026年には設立50周年を迎えます。「第二の創業期」として、予備校事業のみならず人財育成に係る幅広い分野を手掛ける教育業界のリーディングカンパニーとして一層の成長を図っていくべく、本中期経営計画を策定致しました。

本計画の実行を通じて、当社の社会的価値を高め、すべてのステークホルダーの皆様から信頼をいただけるよう、役員並びに全社員一丸となって取り組んでまいります。

記

中期経営計画の概要

■ 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。

■ 戦略骨子

【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

【スイミングスクール部門】

- ・ 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拠点増加を織り込み済み）を加速。M&Aも視野に検討
- ・ 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】

- ・ 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】

- ・ 「東進オンライン学校」部門の成長が業績に寄与。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

■ 連結業績目標

(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 増減率 (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記載

以上

(なお、詳細につきましては、本日付で別途公表しております「株式会社ナガセ 2022年3月期 決算説明会資料」をご参照ください)

【注意事項】本プレスリリースは、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。

本プレスリリースには、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。