

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

2026年3月期第2四半期(中間期) 決算説明会資料

2025年11月14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

イマフスイングスクール
イマフスボウスクール
イマフスボウキョウ
東進ビジネススクール
TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

目次

1

企業理念・事業概観

P. 2

2

業績振り返りと今後の見通し

P. 8

3

Appendix.

P. 30

1. 企業理念・事業概観

株式会社 **ナガセ** —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

イマズスイミングスクール
イマズスポーツスクール
イマズスポーツアカデミー

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

大学生

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



清瀬ひかり幼稚園

幼児

小学生

中学生

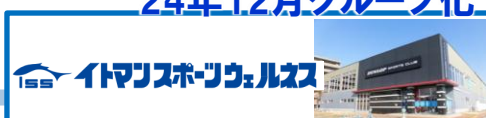


東進オンライン学校

24年12月グループ化



スポーツ事業(イトマン3社) 約15万人



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



本多灯選手
2021年東京五輪
銀メダル



村佐達也選手
世界水泳選手権
銅メダル(200m自由形)



入江陵介
2012年ロンドン五輪
銀メダル



大橋悠依
2021年東京五輪
金メダル二冠

※2024年4月現役引退
現・イトマン特別コーチ

※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」



自分も勝って周りの仲間も勝たせる

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

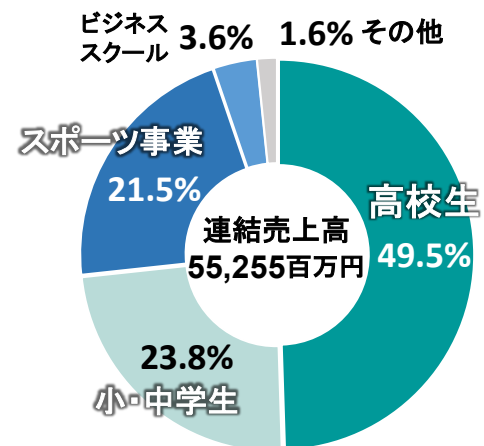
1 高校生 **東進ハイスクール** **東進衛星予備校**  **早稲田塾**

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**

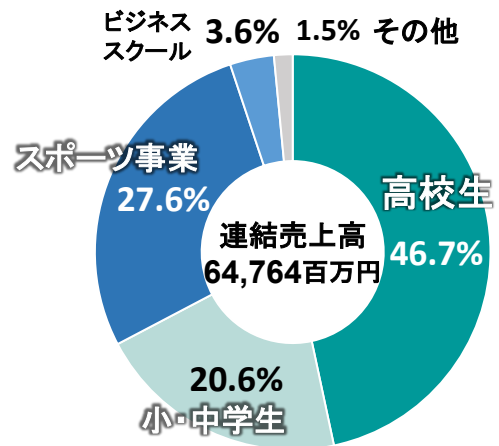
3 スポーツ事業  **イマンスイミングスクール**
 **イマンスポーツスクール**
 **イマンスポーツウェルネス**

4 ビジネススクール (AI・DX領域) **東進ビジネススクール** 

<2025年3月期(実績)>



<2026年3月期(計画)>



人財育成への取組

サイエンスセミナー(フロンティアサロン) 日本の未来を拓く若手研究者の方から高校生へのメッセージ

ナガセでは、毎年「将来のノーベル賞候補」を発掘することを目指し、人類の未来への貢献につながる研究に取り組む若き研究者にフロンティアサロン永瀬賞を贈っています。最優秀賞には3,000万円、特別賞には1,500万円が副賞として受賞者個人に授与されます。毎年9月には受賞者が高校生に対して特別講義を行う「サイエンスセミナー」を開催し、1,000名以上の高校生が参加します。講義は後日、全国の東進にも映像配信し、日本と世界の将来を担う高校生が最先端の科学に触れる機会となっています。

「フロンティアサロン財団」は日本の未来を拓く若手研究者を支援するため、株式会社ナガセが出資、立ち上げを行い、2010年に設立されました。若手研究者による講演を定期開催し、毎年、永瀬賞受賞者を選出しています。



第15回 フロンティアサロン永瀬賞 最優秀賞

東京大学 理学系研究科化学専攻 化学科 教授
楊井 伸浩 先生

講義名「量子の時代における化学者の挑戦」

トップリーダーと学ぶワークショップ 功成り名を遂げた方から高校生へのメッセージ

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



23年6月実施

さかぐち しもん
坂口 志文 先生

京都大学名誉教授 大阪大学特任教授
免疫反応を抑える細胞を発見
2025年ノーベル生理学・医学賞を受賞



未来発見講座 創業チャレンジをされている方から小学生・中学生・高校生へのメッセージ

25年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



24年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



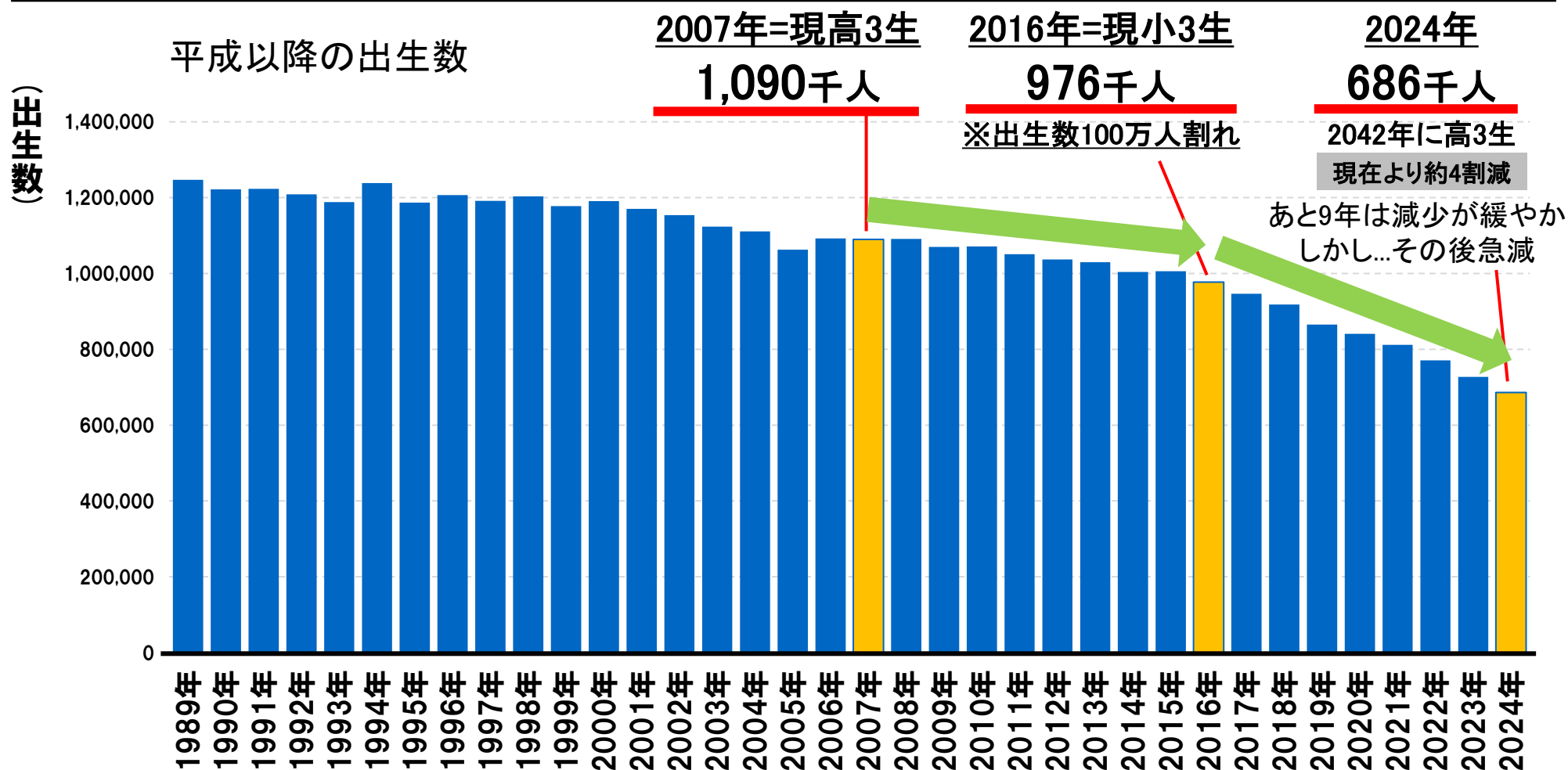
東進AIスクール 【2025年4月 開講】

2025年4月、東進卒業生限定で「東進AIスクール」を開講。これからの時代に必須となるデータサイエンスやAIの知識・スキル、データを活用した市場分析やビジネス戦略立案等、“社会で通用する実践力”を大学3年生の秋までに養成することを目指します。授業は会場での「ライブ形式」および東進学力POSでの「オンライン形式」の併用で、全国どこからでも参加可能です。





少子化の進展



厚生労働省「人口動態統計」より作成

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

イマンスイミングスクール
イマンスポーツスクール
イマンスポーツアカデミー

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

2026年3月期第2四半期(中間期)の連結業績概況

★：過去最高

(単位:百万円)	売上高		営業利益		経常利益		中間純利益	
2026年3月期2Q (当期)	★	30,455	2,280		2,241		1,544	
2025年3月期2Q (前期)	24,977		1,505		670		114	
前年比 (%)	+5,478	21.9%	+775	51.5%	+1,571	234.3%	+1,429	—

- 売上高は、前年比+5,478百万円(21.9%増)となり、2Qの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増加による増収が寄与しました。
 - ①スポーツ事業部門の増収 +3,898百万円(イトマンスポーツウェルネス加入効果+3,642百万円、既存2社の増収)
 - ②高校生部門の増収 +1,509百万円(在籍生徒数増・追加講座申込増による増収)
- 経費面では、イトマンスポーツウェルネスの加入による増加に加え、賃金ベースアップに伴う人件費増加などがあり、+4,702百万円(20.0%増)となっております。上記増加要因を除いた経常経費については、費用対効果の検証を通じた経費コントロールにより、概ね前年並みの水準に抑制しております。
- 利益面では、主に高校生部門の増収により、営業利益2,280百万円(前年比+775百万円/内訳:1Q +320M 2Q +454M)と、1Qに引き続き大巾な増益となりました。なお、昨年度2Qに、一過性の費用として、持分法適用関連会社に係る投資損失659Mを計上していた影響により、経常利益は前年比+1,571M、中間純利益は前年比+1,429Mとなりました。

2026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)	2025年3月期2Q		2026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	24,977	100.0%	30,455	100.0%	5,478	121.9%
高校生	12,540	50.2%	14,050	46.1%	1,509	112.0%
小・中学生	6,415	25.7%	6,587	21.6%	172	102.7%
スポーツ事業	5,081	20.3%	8,979	29.5%	3,898	176.7%
ビジネススクール	479	1.9%	390	1.3%	△88	81.4%
その他	1,034	4.1%	1,147	3.8%	113	111.0%
連結調整※	△573	-	△700	-	-	-
	実績	利益率(%)	実績	利益率(%)	対前年比(増減)	対前年比(%)
営業利益	1,505	6.0%	2,280	7.5%	775	151.5%
高校生	1,720	13.7%	2,535	18.0%	815	147.4%
小・中学生	1,335	20.8%	1,364	20.7%	28	102.1%
スポーツ事業	307	6.1%	339	3.8%	31	110.4%
ビジネススクール	△97	-%	△334	-%	△237	-%
その他	194	18.8%	241	21.1%	46	124.1%
連結調整※	△1,955	-	△1,864	-	-	-
経常利益	670	2.7%	2,241	7.4%	1,571	334.3%
中間純利益	114	0.5%	1,544	5.1%	1,429	-%

2026年3月期2Q 売上高変動要因

- 高校生部門
 - 前期末在籍増加による増収影響に加え、期中の講座追加申込も引き続き堅調で、前年比**12.0%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5.4%増と好調に推移、前年比微増となった四谷大塚と併せ、部門全体として前年比**2.7%増**となった。
- スポーツ事業部門
 - イトマンスポーツウェルネスの加入(+3,642百万円)に加え、学校受託などの販路拡大により、全体として前年比**76.7%増**となった。
- ビジネススクール部門
 - DX・IT教育分野において、新規受注の開拓が着実に推移したものの、昨年上期に大口受注があった影響により、前年比**18.6%減**となった。

2026年3月期2Q 利益変動要因

- 主な増益要因
 - － 高校生部門(売上増) **+815百万円**
- 主な減益要因
 - － ビジネススクール部門 **△237百万円**
(受注時期変動による売上減、システム切替に伴う経費増)
- その他増益要因
 - － 投資損失(営業外費用) **△659百万円**
 - － 移転補償金(特別利益) **+244百万円**
- 全体では、前年比で
営業利益**775百万円増**、経常利益**1,571百万円増**
中間純利益**1,429百万円増** となった。

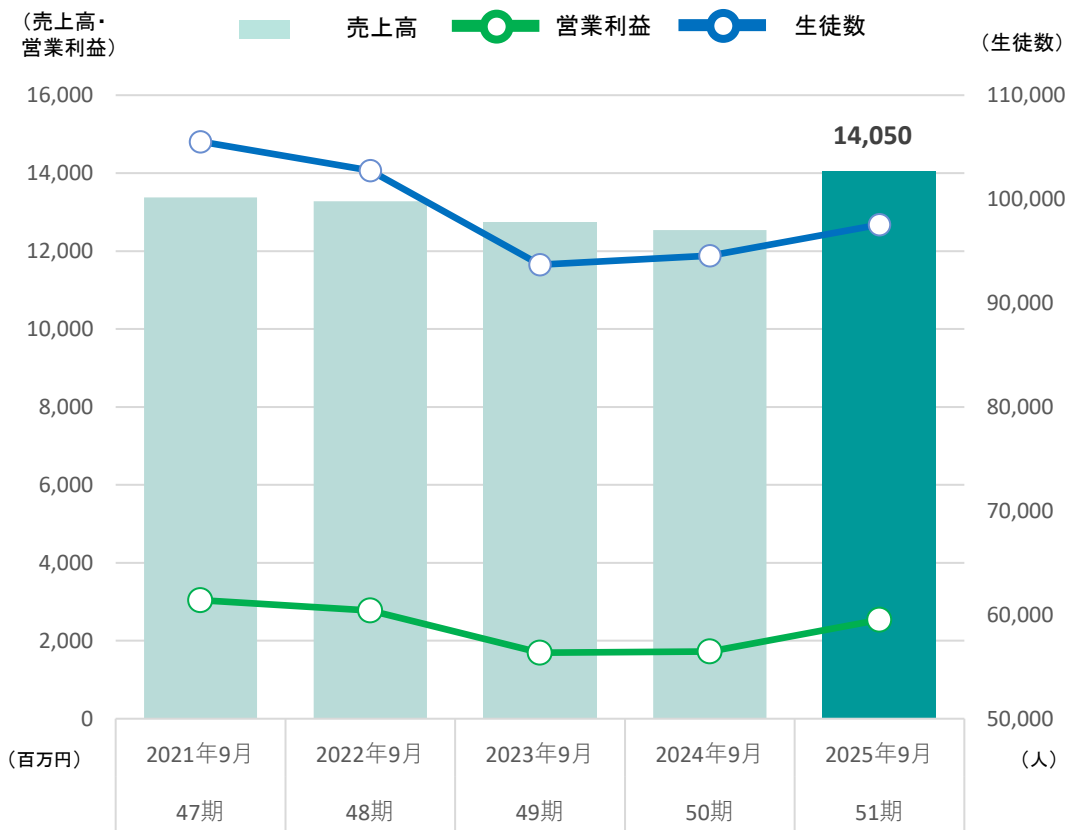
※ 連結調整額にはセグメント間取引消去額、各報告セグメントに配分していない全社費用を含む

2026年3月期第2四半期(中間期)の連結業績概況

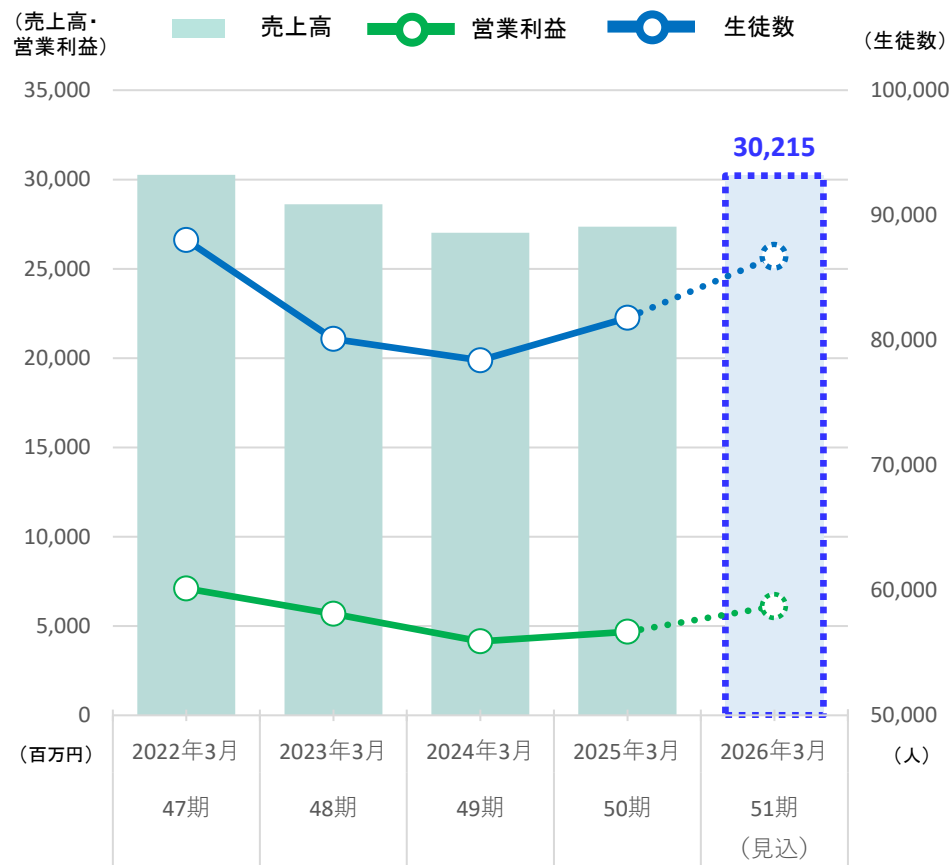
- 当社グループは、純投資その他の目的で有価証券を保有しております。
- 保有する有価証券のうち、時価のあるものは主に市場価格により評価し、時価で貸借対照表に計上しております。
9月末時点の評価差額(累計)はおよそ19,768百万円となり、取得価額を大幅に上回る状況で推移しております。
主な内訳は以下の通りです。

(単位:百万円)	9月末残高	取得価額	評価差額 (累計)	当期の 変動額
投資有価証券	25,625	5,857	+19,768	+6,264
うち純金上場信託	14,857	3,391	+11,465	+3,706
うちその他株式等	10,768	2,465	+8,302	+2,558

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)



2025年度の見通し

- 前期末在籍増(+4%)と25年4月からの値上げ(平均+7%)効果に加え、期中の追加講座申込も堅調で、2Q累計で12%の増収。
- 新規入学は、1Qでは3月の駆け込み需要による反動減があったが、7-8月夏期募集は昨対増となり、値上げによる抑制効果は概ね払拭。12月からの新年度継続対象となる高2生以下在籍数も+5%の増加で推移。
- 当社ならではのAI演習プログラムをさらに進化。合格に直結する得点力を高めることで、東大をはじめとする難関大学への高い合格実績として結実させ、新年度募集成功につなげる計画。

高校生部門:新規開校、校舎移転

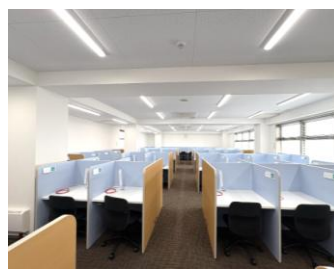
- **新規開校** 近年、タワーマンションが林立し、若年層人口が大きく増加傾向の山手線南部・東京湾岸エリアの新校舎として都営大江戸線「勝どき駅」に「東進ハイスクール 勝どき駅上校」を新規開校。

【2025年7月開校】 **東進ハイスクール 勝どき駅上校**
都営大江戸線「勝どき駅」直結・勝どきサンスクエア3階

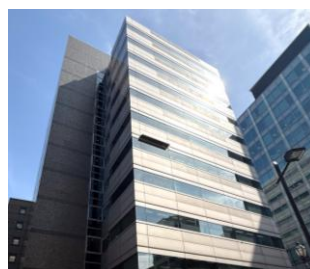


- **校舎移転** 開校から長期間経過している校舎の移転についても積極的に推進し、生徒の学習環境の改善に努めております

【2025年4月 校舎移転】
東進ハイスクール 下北沢校



【2025年5月 校舎移転】
東進ハイスクール 市ヶ谷校



高校生部門：東進の圧倒的な大学現役合格実績

難関大現役合格
日本一の東進!!

2025年も難関大に
続々現役合格!!
(3/31締め
最終確定数
前年と同様)

現役生のみ
講習生を含ます

東進の強みは、他と圧倒的とは違います!
東進の合格実績は、東進ネットワーク(東進ハイスクール、東進衛星予備校、早稲田校)の現役合格者、東進の全学年別進学率、東進の進学率の合計で算出します。
1人で複数校に合格した場合は、それぞれの合格校におよそ1.5倍とします。

本広告掲載の各大学グループについて2024年の現役合格実績を公表している予備校の中で最大(2024年JDream+)

7年連続800名超を達成!

東大
815名

東大現役合格者の
2.9人に1人が東進生!!

東進生
現役占有率
815
2,319
35.1%

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

3/31締切最終確定数
現役生のみ
講習生を含ます

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。

旧七帝大+2
4,144名

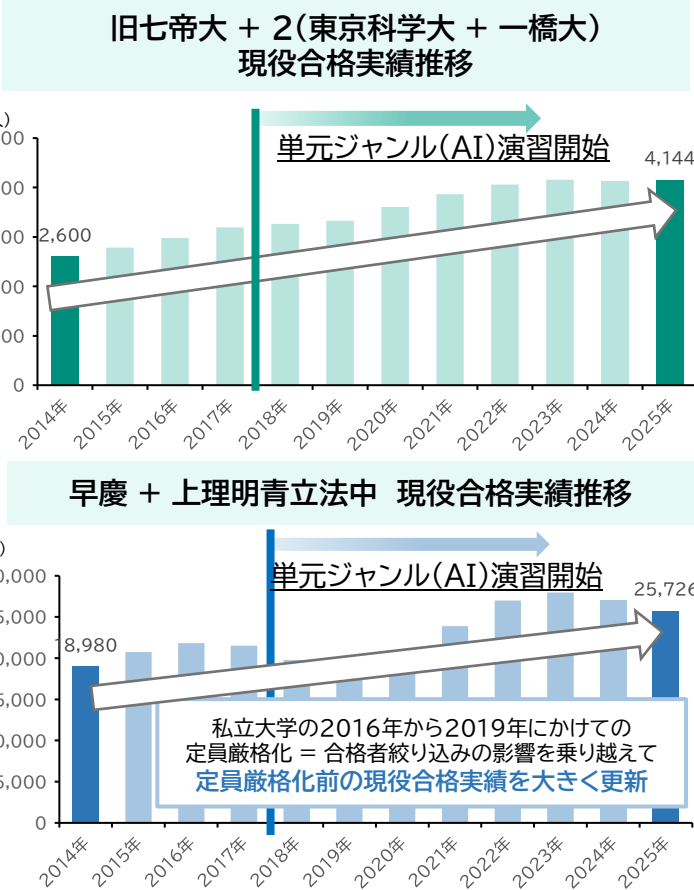
東進生
現役占有率
4,144
16,776
24.7%

早慶
5,628名

一般選抜
東進生
現役占有率
4,357
17,327
25.1%

2025年の東京大学を除く旧帝大+2の現役合格者数は未公表のため、大学通信の調査に基づき推定した現役合格者数を分母として東進生占有率を算出すると、現役合格者における東進生の占有率は24.7%、現役合格者の4.1人に1人が東進生です。

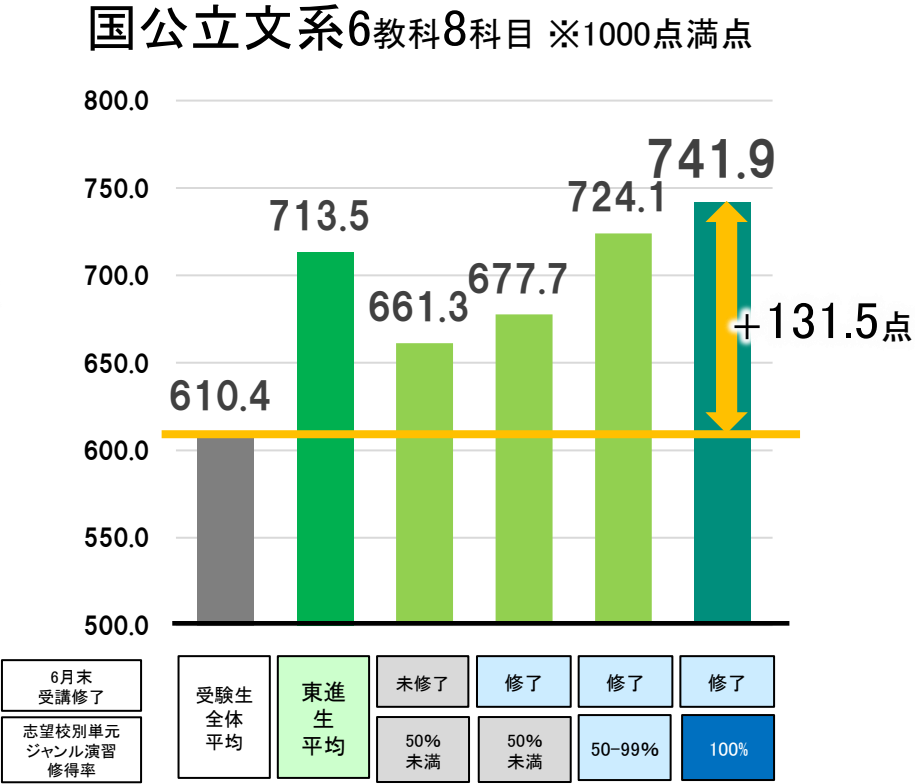
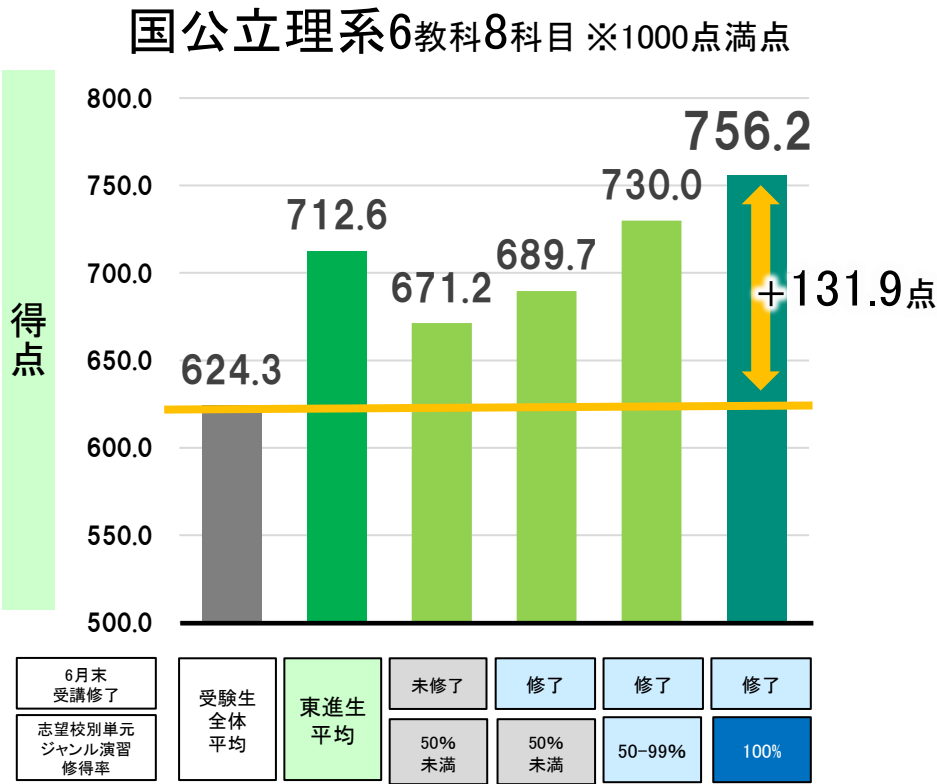
2025年の早稲田・慶応義塾大の現役合格者数は未公表のため、仮に昨年の大学公表の一般選抜現役合格者数(早稲田大は大学入学共通テスト利用入学試験を除く)を分母として東進生占有率を算出すると、現役合格者における東進生の占有率は25.1%、現役合格者の4.0人に1人が東進生です。



高校生部門：東進の圧倒的な大学現役合格実績

東進の勝利の方程式

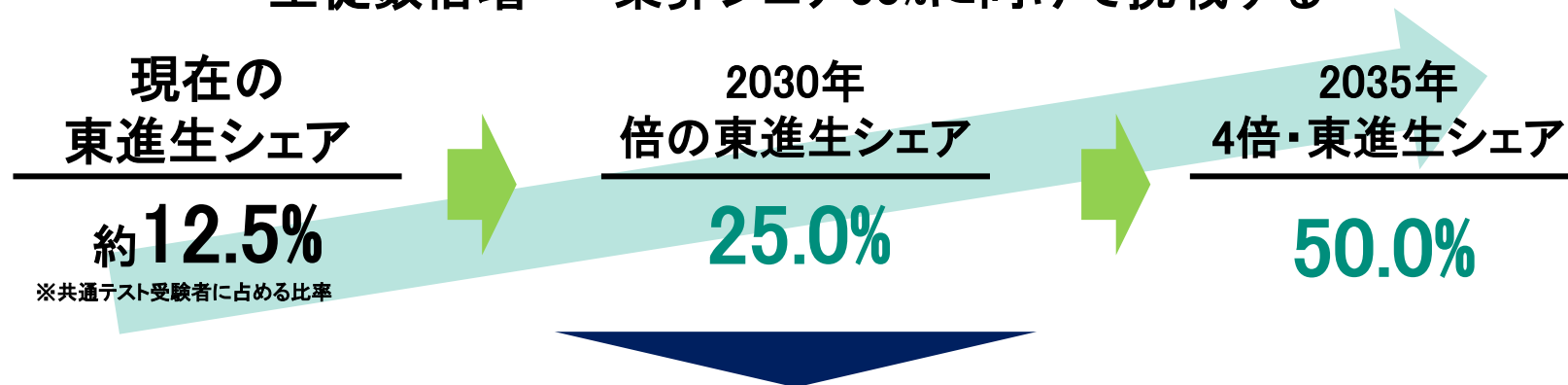
2025年大学入学共通テスト 東進生結果



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

高校生部門：指導力によって生徒の未来をひらき 東進ネットワークの未来をひらく

生徒数倍増 = 業界シェア50%に向けて挑戦する



共通テストの東進生と一般生との得点差+200点を目指して
中間目標を定めて指導を強化しています

共通テスト本番での
東進生と一般生の
得点差

2026年目標+120点

2027年目標+150点

2028年目標+**200点**



2・3割増でなく大きく増加することを目指すことで新しい発想が生まれる

合格実績2025 東進の基準

1.現役生のみの実績で高卒生を含まない。

現役生と高卒生は全く異なる部門であり、提供する指導内容も異なります。これら全く異なる合格実績を合算して公表することは、生徒や保護者に対して誤解を与えることと私どもは考えます。週刊誌等における高校別合格実績でも現役生の内訳を記載していますが、私ども現役生中心の東進では現役のみの実績を公表しています。

2.東進生としての入学手続きを行い、通期講座1講座分以上にあたる教育サービスを受けた生徒を対象とする。講習生や模試生は含まない。

ましてや、合格実績に講習生を含めるなど論外です。短時間の講習を受けただけの合格者を予備校の実績とすることは適切ではありません。ですから、東進では東進生としての入学手続きを行い、通期講座1講座(90分×20回相当)以上の教育サービスを受けた生徒のみを対象とした、厳格な合格実績としています。

3.当該年度の高3時に在籍した生徒のみを対象とし、高1や高2時にのみ在籍した生徒は含まない。

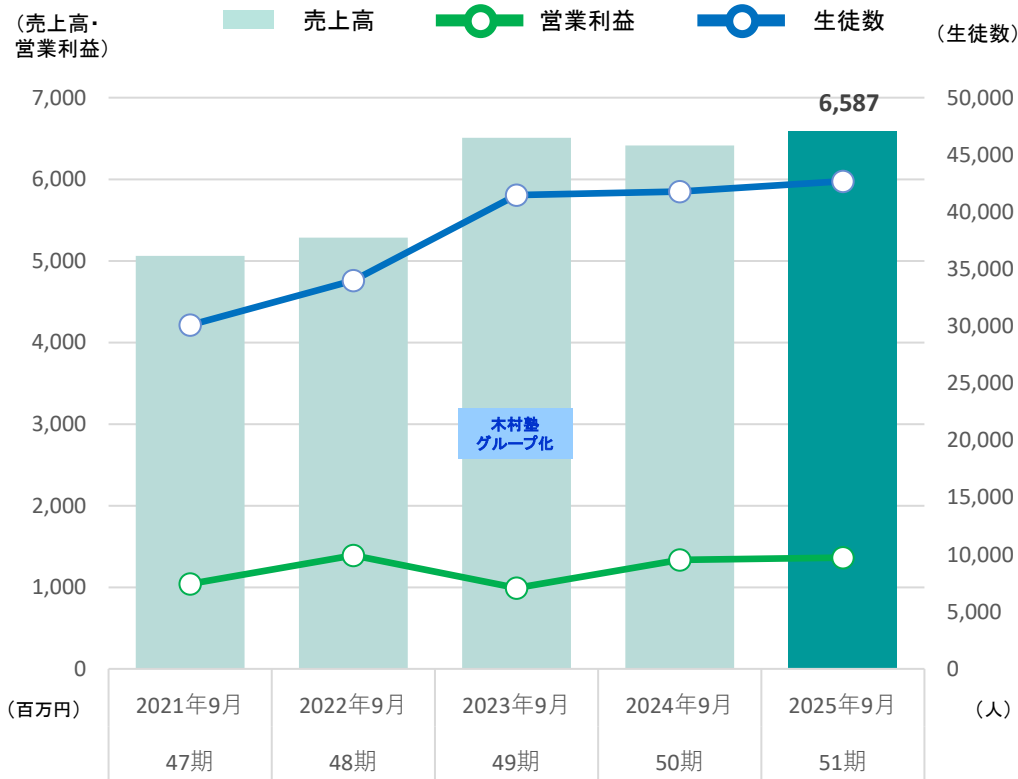
東進の現役合格実績は、東進ネットワーク生(東進ハイスクール・東進衛星予備校・早稲田塾)の現役生のみ、高3時在籍者のみの合同実績です。

4.合格実績の確定は3月31日を締め切りとする。4月1日以降に判明した合格者は計上しない。

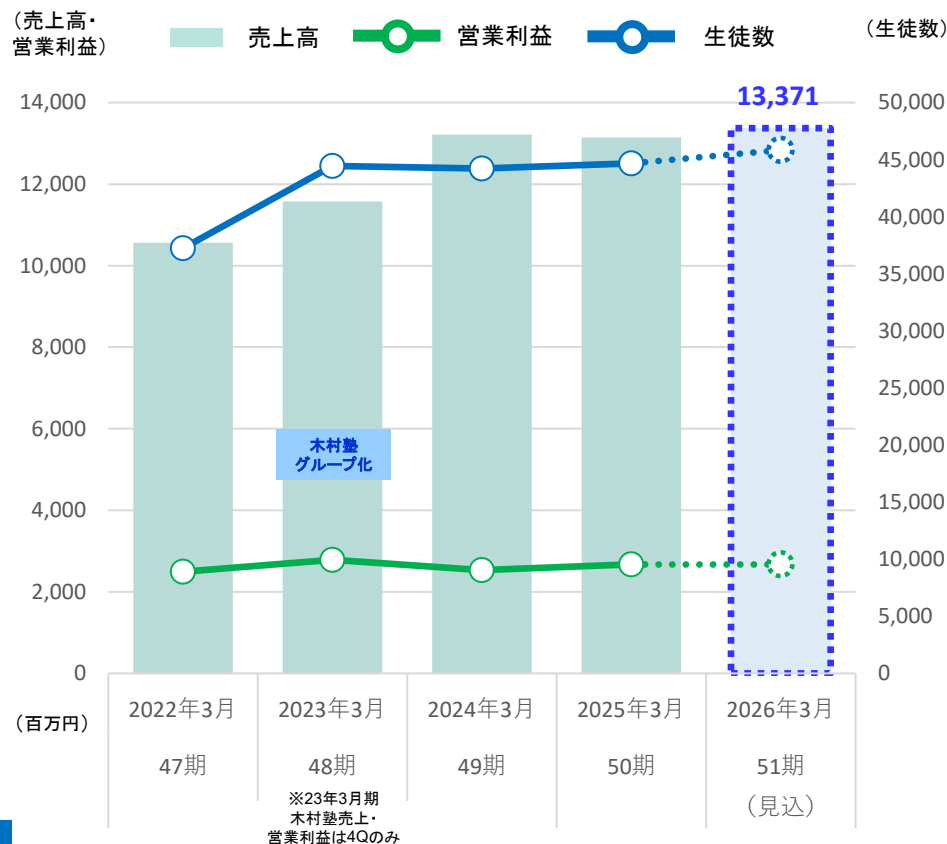
一人で複数合格した場合は、それぞれの合格者数に計上しています。



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)



2025年度の見通し

- 四谷大塚(直営部門)は、教務指導の強化を通じた退会の抑制により、在籍の減少幅が着実に縮小。25年2月からの値上げ効果(平均+10%)や、FCビジネス(教材販売)・通信事業部門の在籍増により増収。
- ヒューマレッジは地域での高い評判に加え、前期に開校した新規校効果もあり、在籍増加を継続。

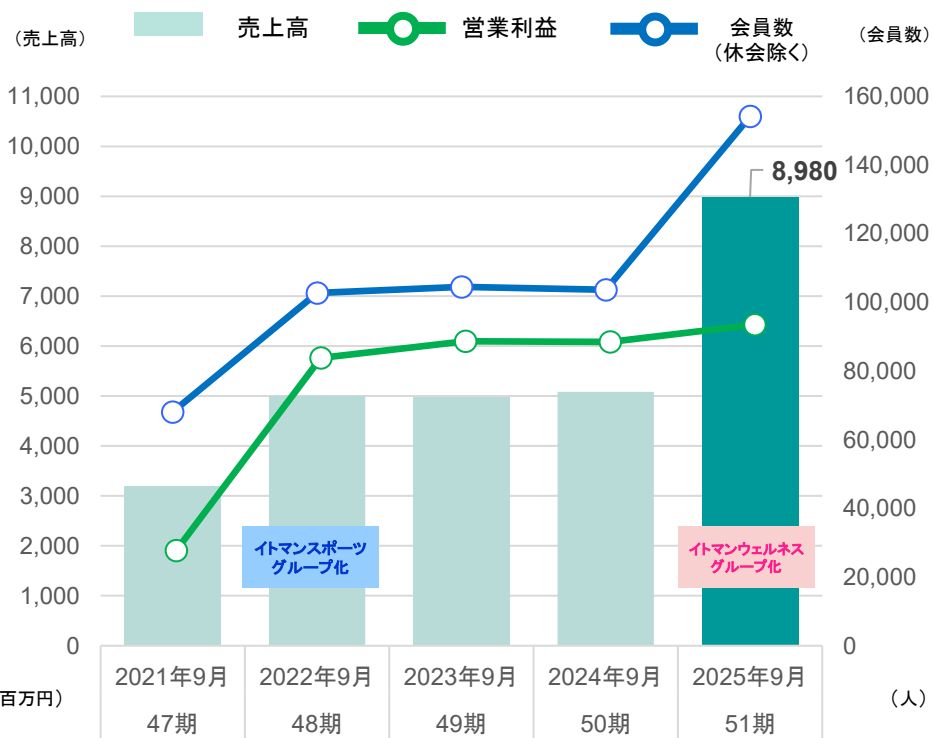
スポーツ事業部門

ISS イトマンスイミングスクール

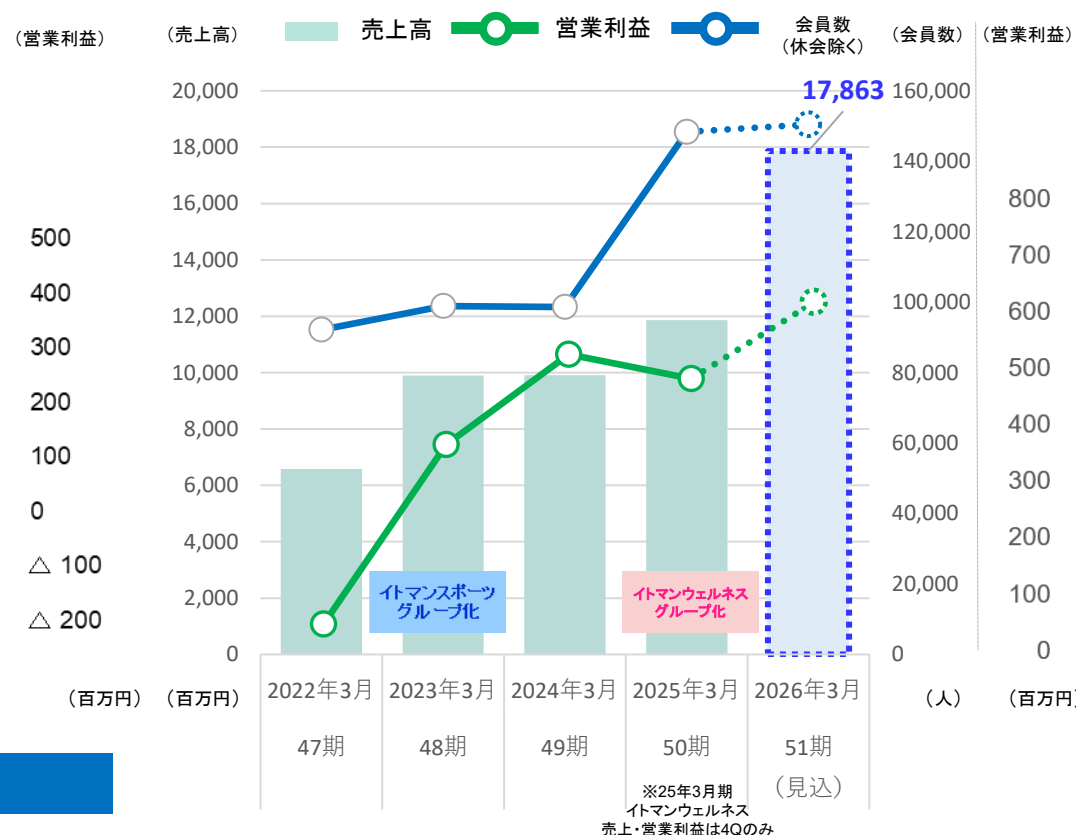
ISS イトマンスポーツスクール

ISS イトマンスポーツウェルネス

9月末業績推移・会員数推移(スポーツ事業部門)



通期(4-3月)業績見込(スポーツ事業部門)



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増収(+36.4億円)があり、部門全体では38.9億円の大巾な増収。
- 学校受託の増加(前期95校→当期152校)や、値上げ効果もあり既存2社も2.5億円の増収。
- こども向けスイミングでは提携幼稚園・保育園の拡大など地域密着の取り組みを進め、会員数の増加を図る。
- イトマンスポーツウェルネスでは25年9月に新業態としてマシンピラティス1号店を神奈川県辻堂にオープン。少子化を見据えた新たなチャレンジを積極的に推進。

スポーツ事業部門: 学校受託の拡大

小・中学校からの水泳授業受託の拡大

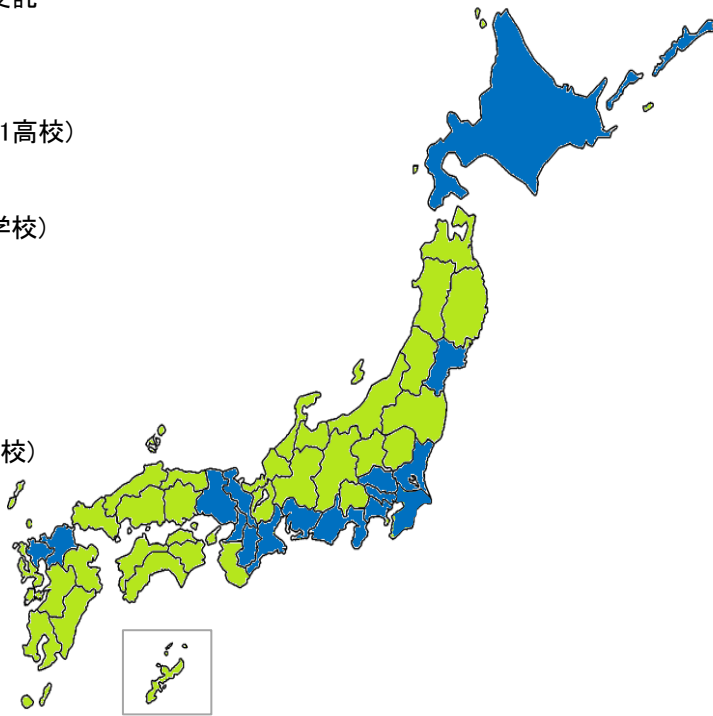
21年度9校⇒22年度16校⇒23年度49校⇒24年度95校⇒25年度152校、26年度は200校を目指す

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・イトマンスポーツウェルネスでは、プール老朽化・熱中症問題などの課題解決のため、スクール周辺の幼稚園や小学校との連携拡大を図り、スクールのプールを使った水泳授業を提供し、地域と連携し地域から信頼され愛されるブランドづくりを目指します

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、152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・4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・10中学校・1高校)
- 14 佐賀県(4小学校)



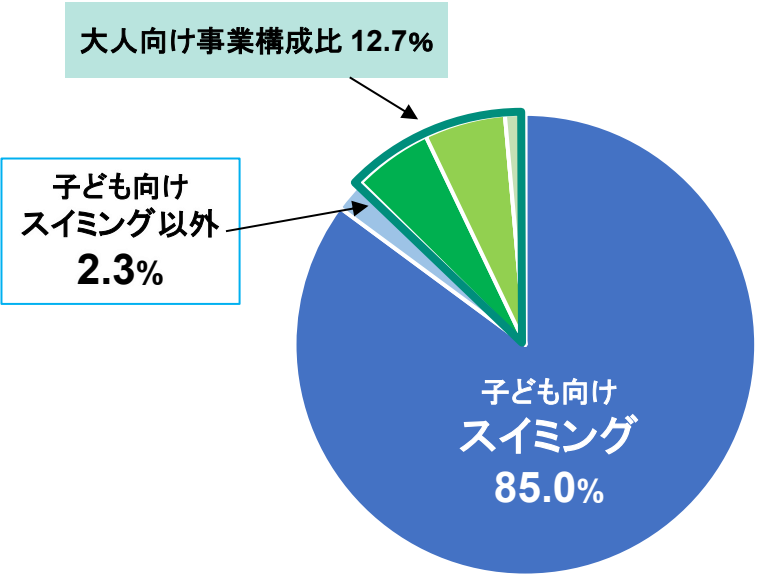
	小学校	
	設置数	児童数
全国	18,822	5,941,733
16都道府県計	10,433	3,952,854
1北海道	934	216,088
2宮城県	359	106,462
3茨城県	439	128,088
4埼玉県	800	351,268
5千葉県	758	295,699
6東京都	1,320	620,624
7神奈川県	880	433,328
8静岡県	483	170,820
9愛知県	965	389,232
10三重県	362	83,965
11京都府	360	113,904
12大阪府	981	404,004
13兵庫県	731	264,806
14奈良県	186	60,879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

スポーツ事業部門:スイミング専業からの転換

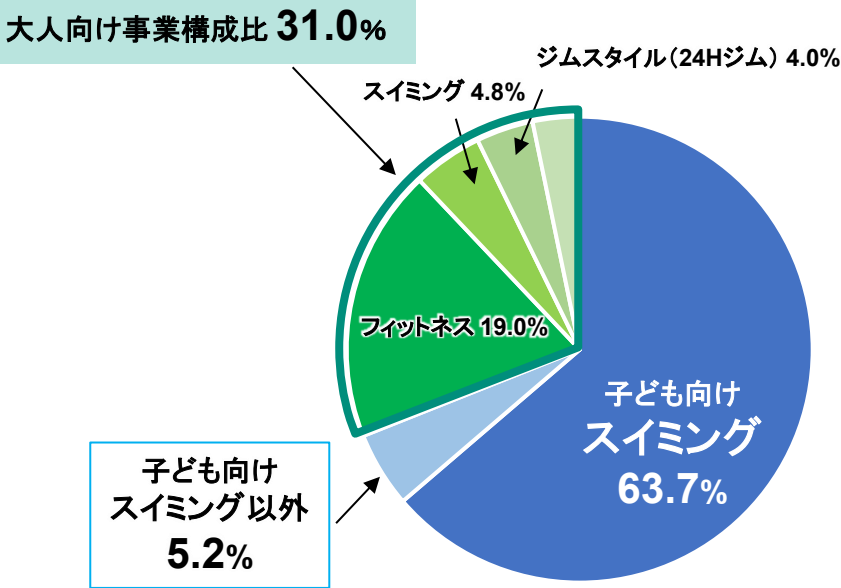
子供向けスイミング専業からフィットネスを含むスポーツ事業へ

イトマンスポーツウェルネスのグループ化を契機に、
大人向け事業、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)



2025年9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)



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

24時間ジム(ジムスタイル24)の進化

 **GYM STYLE 24**



ジムスタイル24
東京・神奈川・千葉
・埼玉中心に15店舗



丁寧な見学体験対応

電話対応の充実
(サポートセンターの受付拡大)

初回利用時の店舗案内



今年 大きく在籍が回復(昨対120.1%)

マシンピラティスの新規開始

2025年9月「ピラティス30スタイル」1号店を辻堂駅(神奈川県)に新規出店



多彩な動きに対応できる
最新のタワー付きリフォーマーを完備

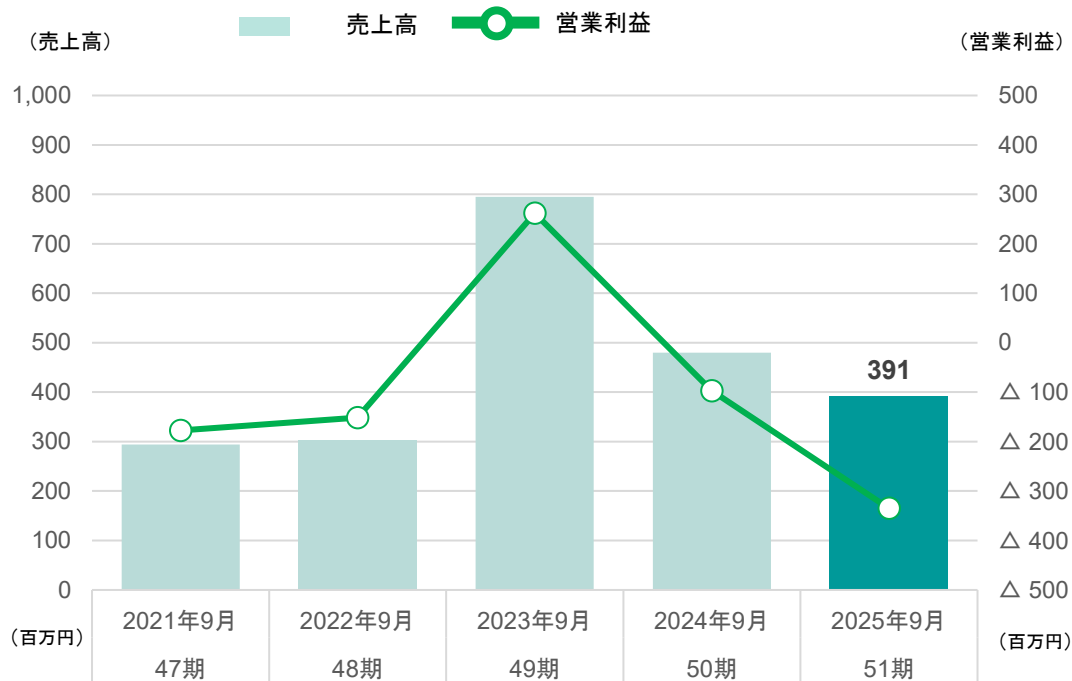


忙しい日々でも通いやすい
効率的な1レッスン30分

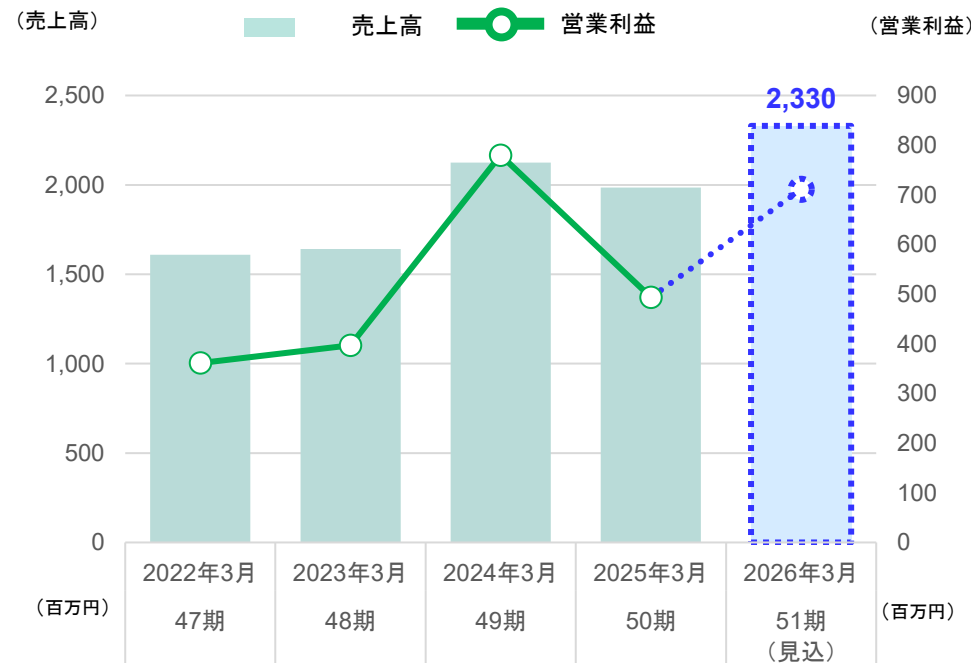


無駄なくレッスンを受けられる
翌月繰越制度あり

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)



2025年度の見通し

- 企業向けDX研修分野で、昨年2Qに大口受注があった影響で、△88百万円の減収となるも、新規の受注を着実に獲得し、左記マイナス影響を最小限に止めた。下期での新規受注拡大により、前年を上回る売上を計画。
- 大学向けでは、年内入試拡へ背景とした、国内トップシェアを誇る大学向け入学前教育分野の堅調な伸びに加え、各大学のIT・DX教育への新たな取組の高まりを受け、好調に受注を拡大しており、通期での増収を計画。

ビジネススクール部門:DX研修の進化

NEWS RELEASE

報道関係者各位

株式会社 **ナガセ**

2025 年 10 月 29 日

株式会社ナガセ

東進ビジネススクール・東進デジタルユニバーシティ

【東進・企業向け研修】DX 推進コンテンツを開発・提供 ナガセ、デジタル人財育成で キリンホールディングスと協業を開始

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、以下「ナガセ」)はこの度、キリンホールディングス株式会社(本社:東京都中野区、代表取締役会長 CEO 最高経営責任者:磯崎 功典、以下「キリン HD」)と従業員のデジタル分野での人財育成における協業を開始することを発表いたします。

今回の連携は、キリングroupが掲げるデジタル分野での人財育成の姿に対して、「東進デジタルユニバーシティ」を運営するナガセの教育ノウハウを組み合わせることで、DX 時代に対応できる高度な人財を育成することを目指すものです。



キリングroupのデジタル分野における人財育成を加速

キリングroupは「KIRIN Digital Vision 2035」のもと、デジタル基盤強化の取り組みとして従業員のデジタルスキル向上を強化。2025 年からは初級・中級・上級の3層に分けた育成コンテンツを展開し、体系的な人財育成を推進しています。この取り組みに対し、ナガセが研修コンテンツを開発・提供しています。

- I. 上級:ビジネス課題×デジタルで価値創造できる人財
- II. 中級:各部門やチームでデジタル化を推進する人財
- III. 初級:全従業員が身に着けるスキルをもつ人財

参考:2025/7/14 キリン HD ニュースリリース

『「KIRIN Digital Vision2035」を公開、従業員のデジタルスキルを強化する「DX 道場」の研修内容も拡充』

https://www.kirinholdings.com/jp/newsroom/release/2025/0714_01.html

協業の概要

本協業のもと、ナガセとキリン HD は以下の取り組みを共同で推進します。

1. デジタル分野の人財育成における戦略策定と 育成プログラムの構築

育成プログラムの構築に先立ち、「育成プログラムによってどのような人財を目指すのか」という戦略を策定し、それを現場で実現するための実践的な



育成プログラムを構築しました。戦略策定の段階から育成プログラムの構築に至る一連のプロセスにおいて、キリン HD の様々な知見やビジネスニーズと、ナガセの持つ徹底的に成果にこだわった他にない教育ノウハウを融合させました。

2. 東進デジタルユニバーシティが開発する人財育成プログラムの実証

東進デジタルユニバーシティが開発するデジタル分野の人財育成プログラムをキリングroupで先行して導入し、実践的な教育を通じてその効果を検証します。

協業の意義

デジタル技術の進化により、企業のビジネス環境は急速に変化しており、持続的な成長には DX を推進できる高度な人財の育成が不可欠です。本協業は、ナガセの徹底的に成果にこだわった他にない教育手法と、キリン HD が持つ実践的な知見を組み合わせることで、キリングroupにとって実践的かつ即戦力となるデジタルにおける人財育成を実現します。これにより、キリングroupの事業変革のスピードを加速させ、市場での競争優位性を確立することが可能になります。ナガセは、今後も企業との連携を深め、DX 時代に即した人財育成を推進することで、社会全体の DX 推進に貢献してまいります。

【キリンホールディングス株式会社について】

1907 年創業。キリンホールディングスは、発酵・バイオテクノロジーを源泉に「食」「医」「ヘルスサイエンス」の3領域で価値創造を進めるグローバル企業です。ビール事業で培った技術と知見を活かし、酒類・飲料・医薬・健康食品など多彩な事業を展開。国内外のグループ会社とともに、こころ豊かな社会の実現を目指しています。

「自然と人を見つめるものづくりで、「食と健康」の新たなよこびをを広げ、こころ豊かな社会の実現に貢献する」を経営理念に掲げ、CSV(Creating Shared Value)経営を推進。社会課題の解決と経済的価値の創出を両立する持続可能なモデルを構築しています。

キリングroupは、ICT や多様な人財の力を活かし、イノベーションを生み出す企業文化を育みながら、「食と健康」の新たなよこびを世界に広げています。

2026年3月期の連結業績予想(期初開示から変更なし)

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%

2026年3月期 売上高計画要因

- 高校生部門
 - 前期末の在籍生徒数増加(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。

※1 連結調整額にはセグメント間取引消去額を含む

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	150 (普通配当100円) (記念配当50円)
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%	103.5%

当社は、2026年5月をもちまして創立50周年を迎えます。これもひとえに株主の皆様をはじめ、関係各位の長年にわたるご支援、ご厚情の賜物と心より感謝申し上げます。

つきましては、株主の皆様のご支援に感謝の意を表するため、2026年3月31日を基準日とする期末配当金につきまして、1株あたり50円の記念配当を実施させていただくことといたしました。

これにより2026年3月期の期末配当は、1株あたり150円(普通配当100円、記念配当50円)となる予定であります。

50周年を迎えるにあたって

ナガセグループは2026年5月に創立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



自分も勝って周りの仲間も勝たせる
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

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

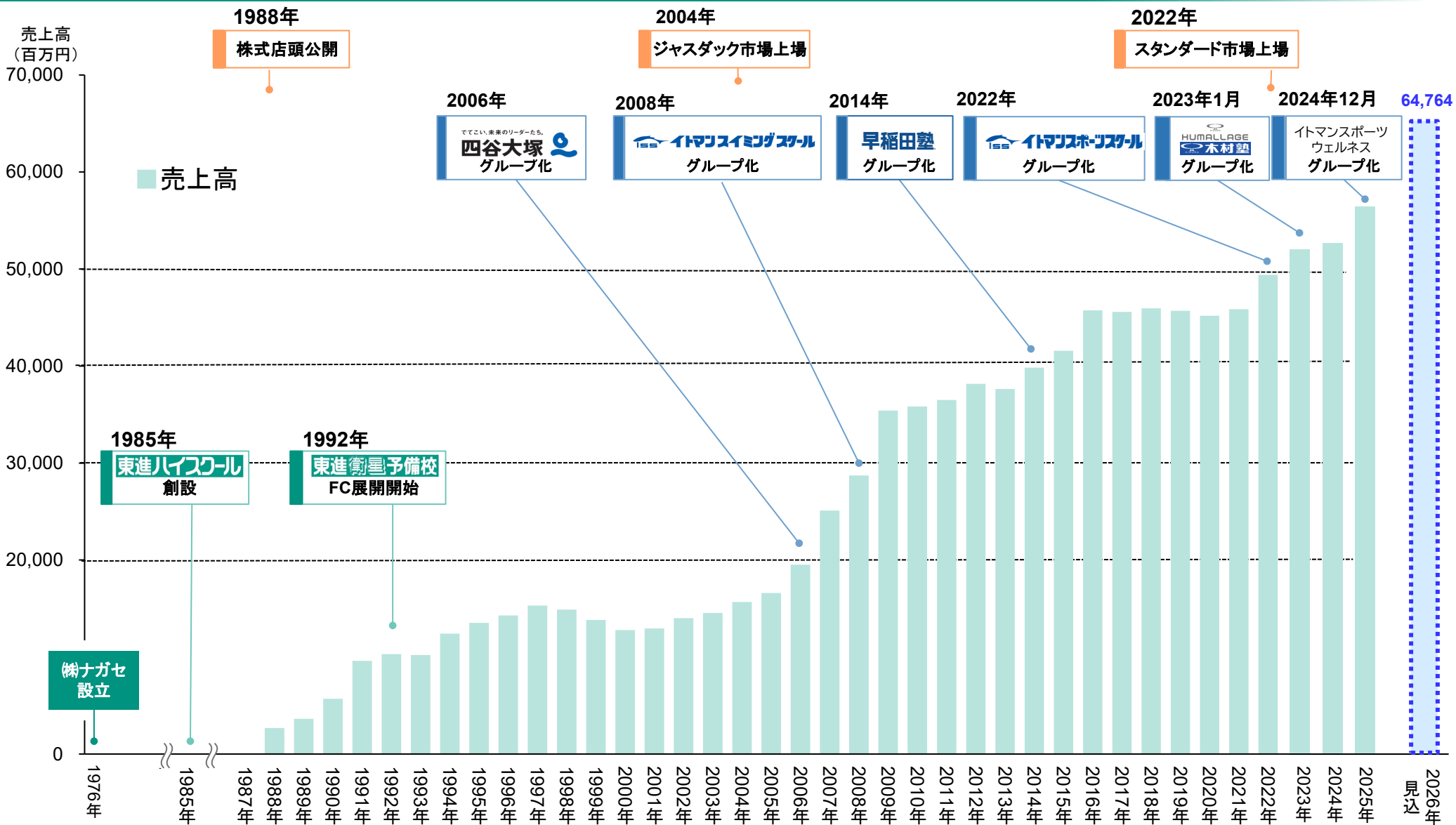
イマンスイミングスクール
イマンスポーツスクール
イマンスポーツヘルス

東進ビジネススクール

TD TOSHIN
DIGITAL
UNIVERSITY

ナガセ成長の軌跡

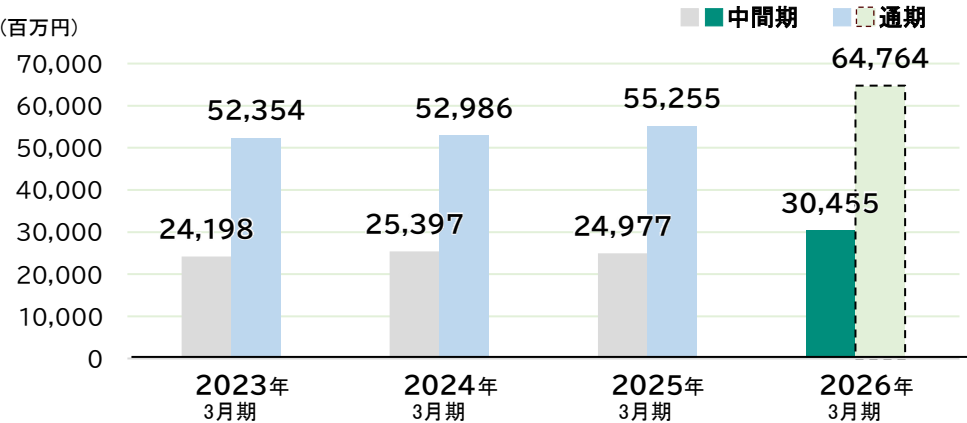
2026年5月 (株)ナガセ設立50周年



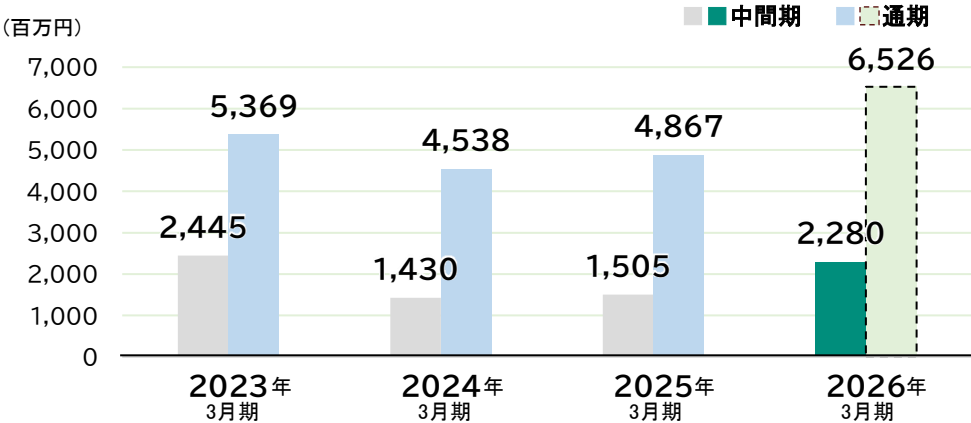
※ 財務数値は各年3月期の数値を示す

2026年3月期第2四半期(中間期)の連結業績概況

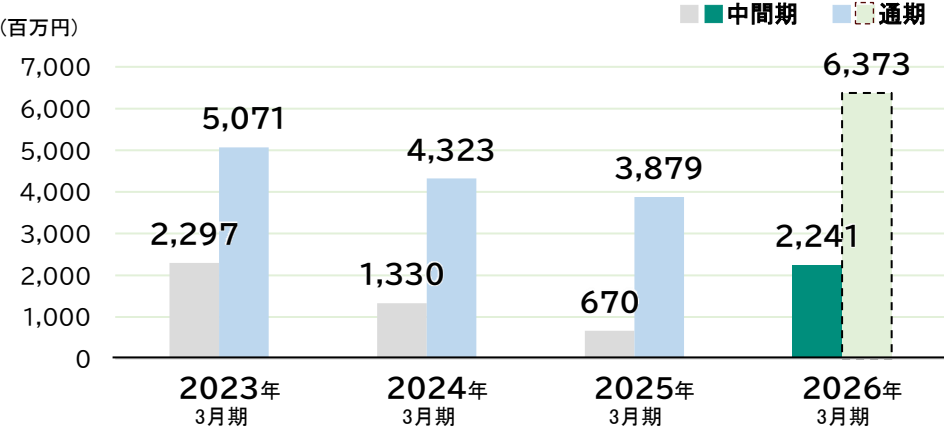
売上 30,455百万円(2Q)



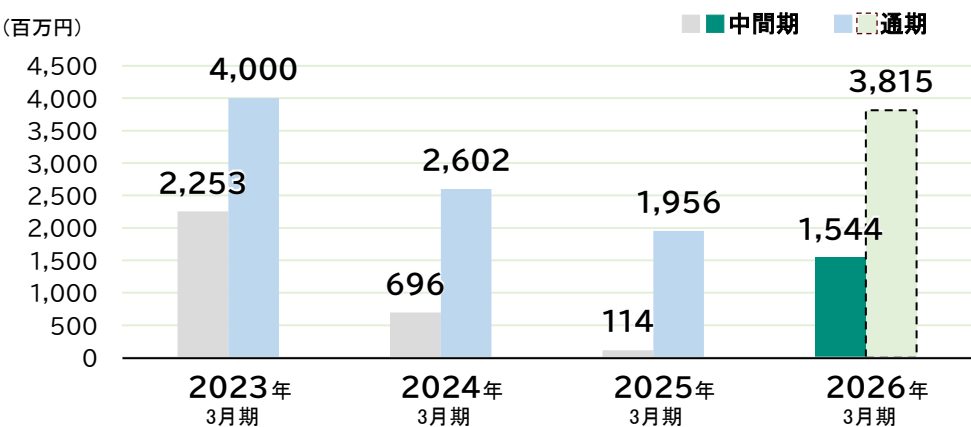
営業利益 2,280百万円(2Q)



経常利益 2,241百万円(2Q)



親会社株主に帰属する当期純利益 1,544百万円(2Q)



2022年3月期~2026年3月期第2四半期(中間期)

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。

★ : 過去最高

	2022年3月期							2023年3月期						
	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期
売上高	9,996	12,131	22,128	13,715	13,561	27,277	49,406	11,065	13,133	24,198	14,343	13,812	28,156	52,354
営業利益	114	1,539	1,653	2,339	1,597	3,936	5,590	★ 400	2,045	★ 2,445	2,544	380	2,924	5,369
経常利益	91	1,385	1,477	2,253	1,423	3,676	5,153	★ 399	1,897	★ 2,297	2,439	335	2,774	5,071
四半期純利益	76	951	1,028	1,558	854	2,412	3,440	★ 937	1,315	★ 2,253	1,629	117	1,746	★ 4,000

	2024年3月期							2025年3月期							2026年3月期		
	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期	1Q	2Q	上期
売上高	11,691	13,706	25,397	14,184	13,405	27,589	52,986	11,145	13,831	24,977	14,510	15,768	30,278	★ 55,255	★ 13,718	★ 16,736	★ 30,455
営業利益	△169	1,599	1,430	2,317	790	3,107	4,538	△291	1,796	1,505	2,313	1,045	3,359	4,864	29	★ 2,250	2,280
経常利益	△138	1,468	1,330	2,283	709	2,992	4,323	△314	985	670	2,348	860	3,208	3,879	87	★ 2,154	2,241
四半期純利益	△150	847	696	1,463	442	1,905	2,602	△253	368	114	1,544	298	1,842	1,956	140	★ 1,404	1,544