

# 2022年12月期第1四半期 決算説明資料

---

アルー株式会社

証券コード：7043 2022年5月12日

- このプレゼンテーション資料は当社ウェブサイトに掲載しています。
- <https://www.alue.co.jp/ir/>

本資料は、当社の有価証券の売買の勧誘を目的として作成されたものではありません。

本資料には、将来予測に関する記述があり、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれておりますが、当社の本資料公表時点における、判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものであり、将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、表示又は示唆するものから大きく乖離する可能性や将来変更される可能性があります。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査およびレビューを受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の事業環境に関する分析や、一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。また、当社による事業又は財務に関する数値及び指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、他社公表の資料と比較して対照性が無い可能性があります。

1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 事業戦略と3か年計画
4. 事業別サマリー

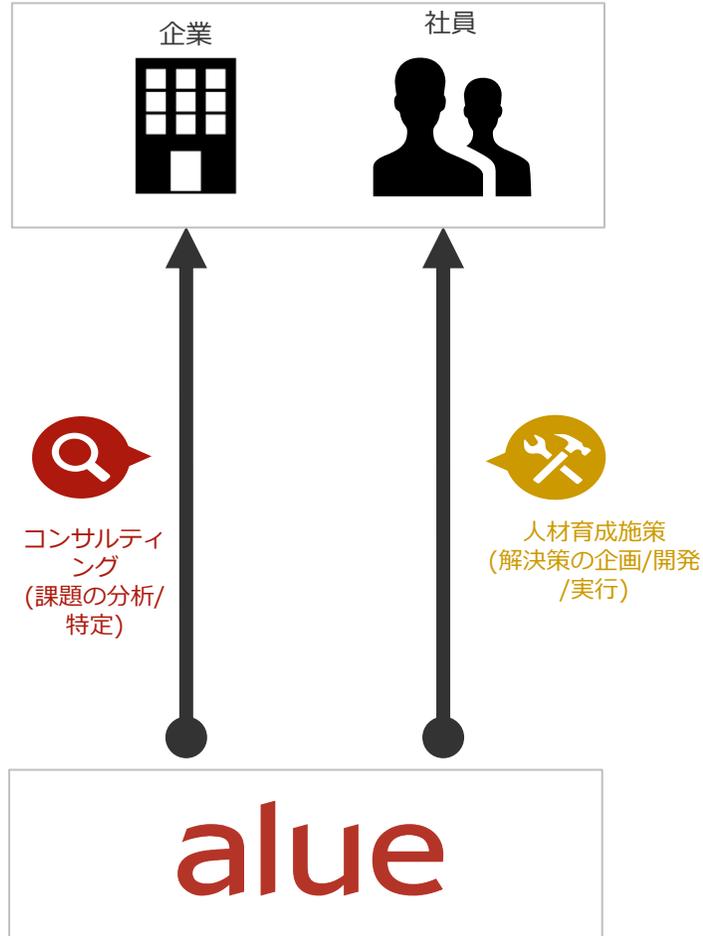
alue

会社概要

---

会社名	アルー株式会社																
本店所在地	東京都千代田区九段北一丁目13番5号																
設立	2003年																
従業員	単体：119名* / 連結：165名*（2022年3月31日時点） <small>*正社員のみ</small>																
資本金	365百万円（2022年3月31日時点）																
事業内容	人材育成事業																
役員構成	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>落合 文四郎</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員</td> <td>池田 祐輔</td> <td>常勤監査役（社外）</td> <td>荒幡 義光</td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員</td> <td>稲村 大悟</td> <td>監査役（社外）</td> <td>富永 治</td> </tr> <tr> <td>取締役（社外）</td> <td>西立野 竜史</td> <td>監査役（社外）</td> <td>和田 健吾</td> </tr> </table>	代表取締役社長	落合 文四郎			取締役 執行役員	池田 祐輔	常勤監査役（社外）	荒幡 義光	取締役 執行役員	稲村 大悟	監査役（社外）	富永 治	取締役（社外）	西立野 竜史	監査役（社外）	和田 健吾
代表取締役社長	落合 文四郎																
取締役 執行役員	池田 祐輔	常勤監査役（社外）	荒幡 義光														
取締役 執行役員	稲村 大悟	監査役（社外）	富永 治														
取締役（社外）	西立野 竜史	監査役（社外）	和田 健吾														
支社・関連会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・関西支社</li> <li>・名古屋支社</li> <li>(連結子会社)</li> <li>・中国 艾陆企业管理咨询(上海)有限公司</li> <li>・シンガポール ALUE SINGAPORE PTE. LTD.</li> <li>・フィリピン ALUE PHILIPPINES INC.</li> <li>ALUE TRAINING CENTER, INC.</li> <li>・インド Alue India Private Limited</li> <li>(非連結子会社)</li> <li>・インドネシア PT.ALUE INDONESIA</li> </ul>																

## ビジネスモデル



## 提供サービス

法人向け 教育事業	教室型研修	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内企業の課題解決のため最適化(カスタマイズ)した教室型研修を提供。</li> <li>オンライン研修の実施を中心に従来の集合研修など、状況を選ばない研修を実施。</li> </ul>
	グローバル 人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外拠点と連携し国内企業のお客様へグローバル人材の育成を目的とした研修を提供。</li> <li>渡航しての現地研修の他、海外でのビジネススキル研修や語学研修をオンラインで提供することにより受講場所を選ばない研修実施を実現。</li> </ul>
etudes事業	etudes	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人向けに、クラウド型のラーニングマネジメントシステム(LMS)やeラーニングを提供。</li> </ul>
その他	海外 教室型研修	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国、シンガポールにおいて海外現地法人向けの教室型研修を提供。</li> </ul>

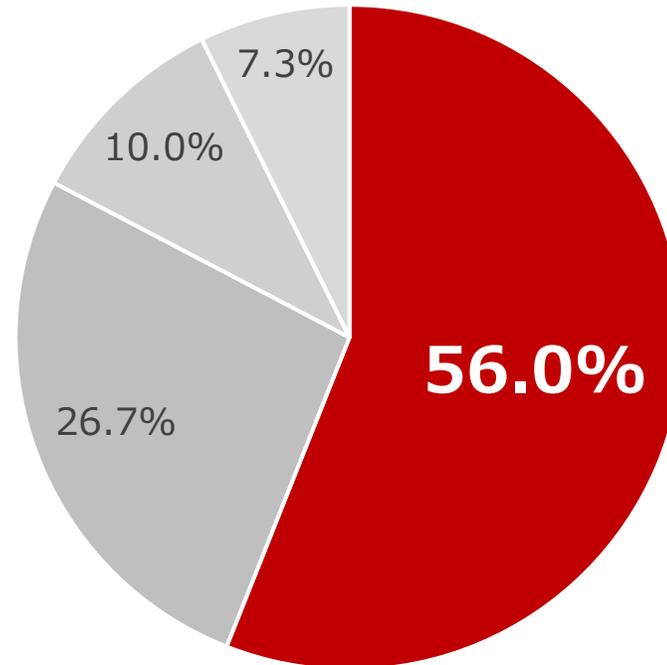
様々な業種の、特に3,000人以上の**大企業**から安定的に**受注**

【業種別】

【従業員規模別】

【主要取引先】

業種	割合
情報・通信業	18.6%
サービス業	17.2%
金融・保険業	10.6%
製造業	9.3%
機械・鉄鋼・鋳業	8.5%
商社・貿易業	7.5%
不動産・建設建築業	7.2%
化学・医療	4.7%
卸売・小売業	3.5%
電気・ガス・水道	3.2%
官学・環境テクノロジー	2.5%
貸金業	2.4%
メディア業	1.5%
運輸業・倉庫	1.5%
出版・印刷業	0.6%
その他	1.2%



■ 3,000名～ ■ 700～2,999名  
■ 300～699名 ■ 0～299名

- 伊藤忠商事株式会社
- 大阪ガス株式会社
- KDDI株式会社
- JFEスチール株式会社
- 株式会社島津製作所
- 第一生命保険株式会社
- 帝人株式会社
- 東急建設株式会社
- 東京海上日動火災保険株式会社
- 日清食品ホールディングス株式会社
- 株式会社みずほフィナンシャルグループ
- 株式会社三菱UFJ銀行
- 森永製菓株式会社
- 株式会社リクルートホールディングス
- ・
- ・
- ・
- ・

alue

連結業績報告

---

## ◆ 連結業績

- ・ 22.1Qの売上は、前年同期比+10.5%の481百万円となり、コロナ前の水準を超え過去最高の売上を実現
- ・ 営業利益は、例年の季節性および営業・マーケティング関連の人件費・採用費の増加により55百万円の営業損失
- ・ 売上、利益ともに例年通りの進捗であり、通期予測に変更なし

## ◆ 事業業績

### 法人向け教育事業

- ・ 通期の計画売上成長率9.2%に対して、22.1Qでは前年同期比+9.7%と順調な推移、引き続きマーケティング投資を積極的に行う

### etudes事業

- ・ ASP売上が順調に積み上がり、22.1Qでは前年同期比+26.3%の売上成長
- ・ 今期よりKPIを開示、22.1QのKPI実績は前年同期比でMRR+11.0%、利用企業数+29.2%と順調に推移

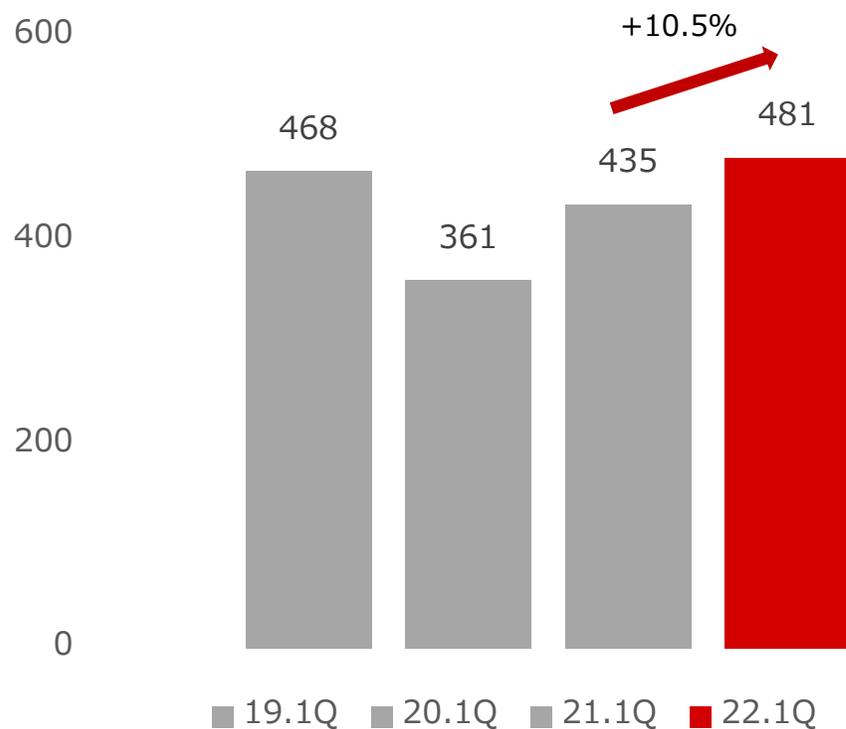
## ◆ トピックス

- ・ 中計実現に向けた投資は、次世代etudes開発、人員採用など計画通り進捗中

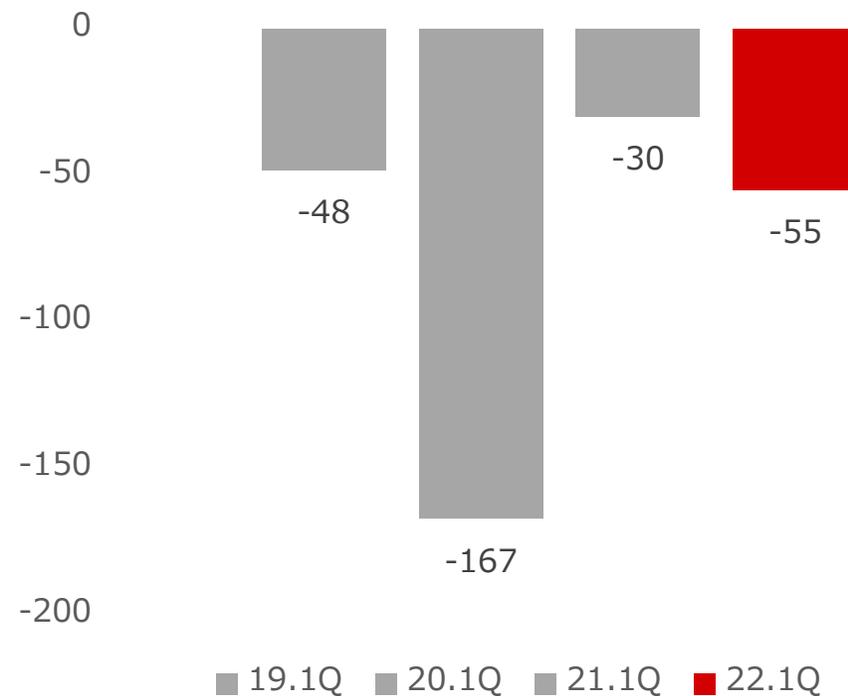
- 22.1Qはコロナ前の水準を超え、過去最高の売上を実現した
- 積極投資により営業利益は減益、主に営業・マーケティング人件費・採用費の増加によるもの

### 19.1Q～22.1Q 業績推移

(単位：百万円) 19.1Q～22.1Q 売上高推移

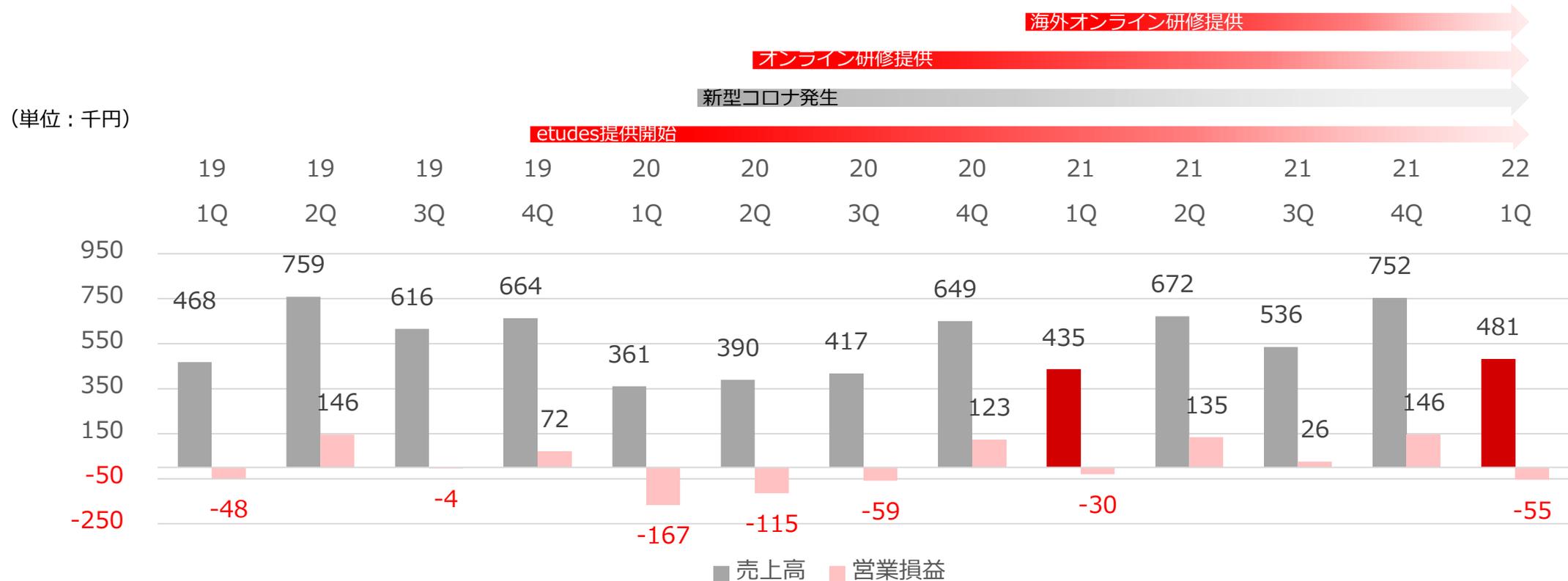


(単位：百万円) 19.1Q～22.1Q 営業利益推移



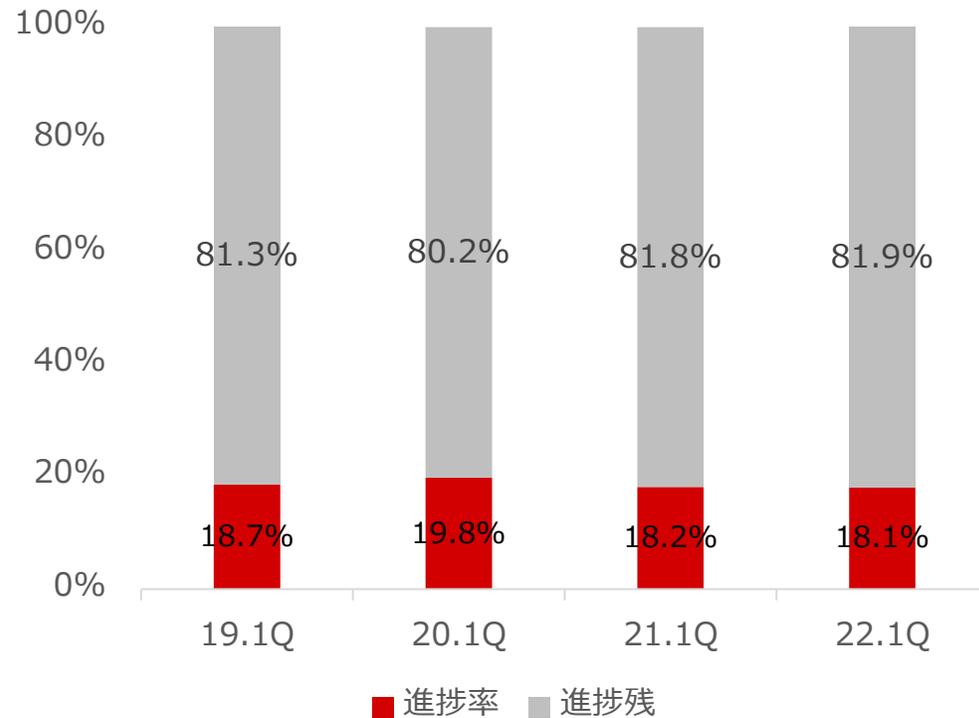
- 例年通り、1Qは売上が他の時期より低くなり、営業損失となる
- 前年同期比では増収基調を維持

## 四半期毎売上高・営業損益推移

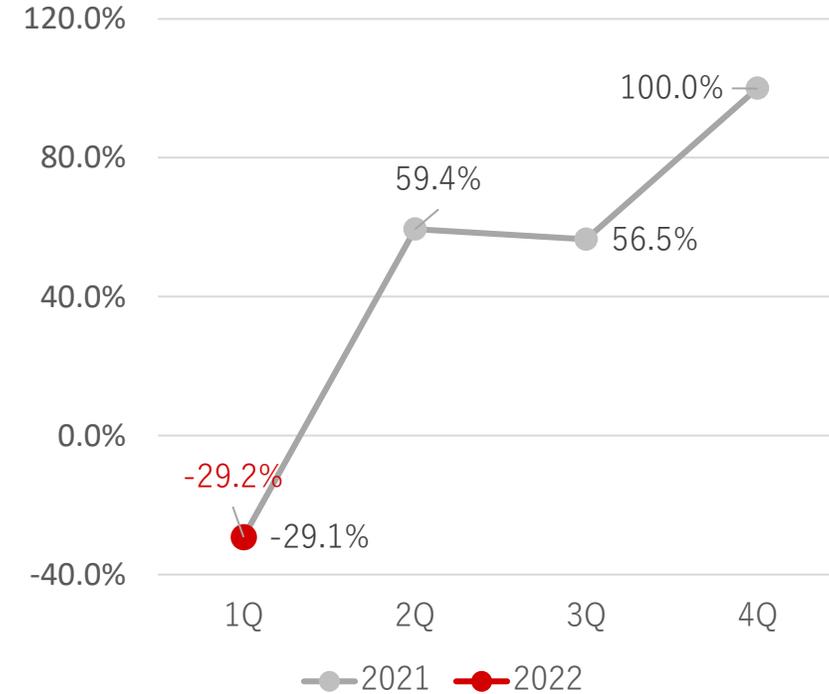


- 通期予算進捗は売上、営業利益とも、例年通りのペース

(単位：百万円) 1Q売上高の年度毎予算進捗



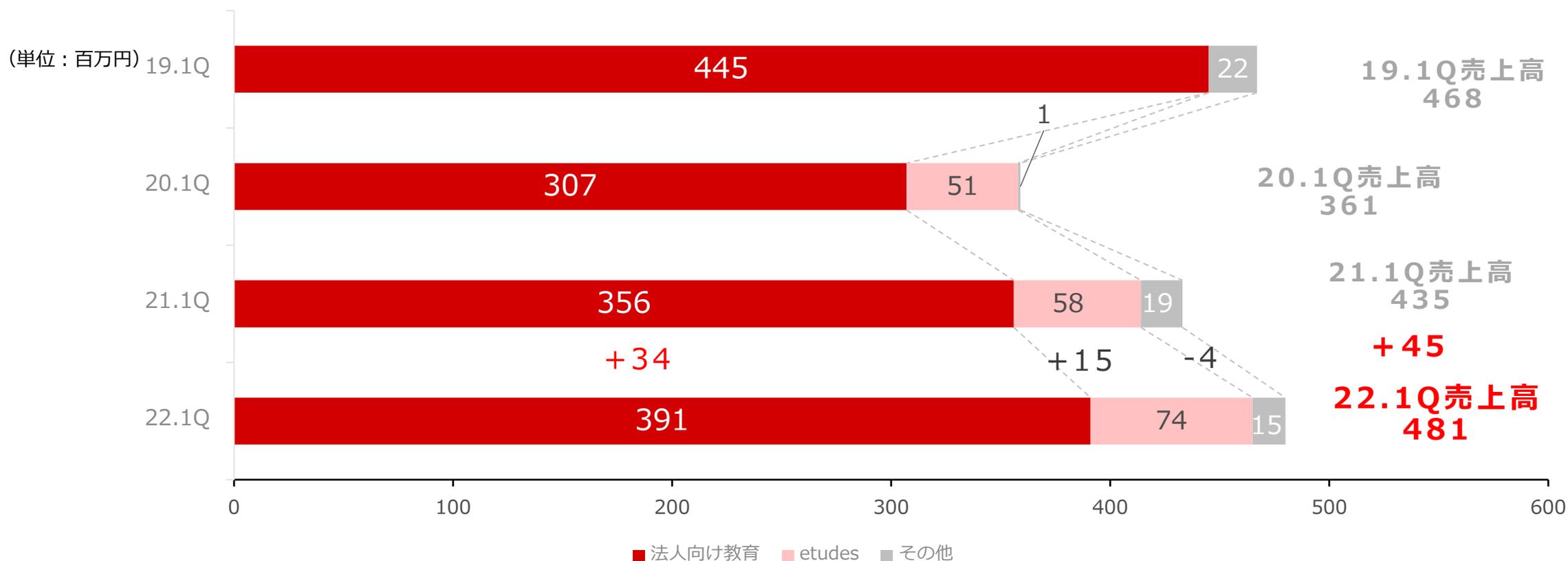
(単位：%) 四半期毎累計営業利益予算進捗



※売上、利益ともに19-21年は1Q実績÷通期実績、22年は1Q実績÷通期予想

- 法人向けは引き続きグローバルサービスが回復
- etudesは、ASP売上が堅調に積み上がり、26.3%の売上成長を実現

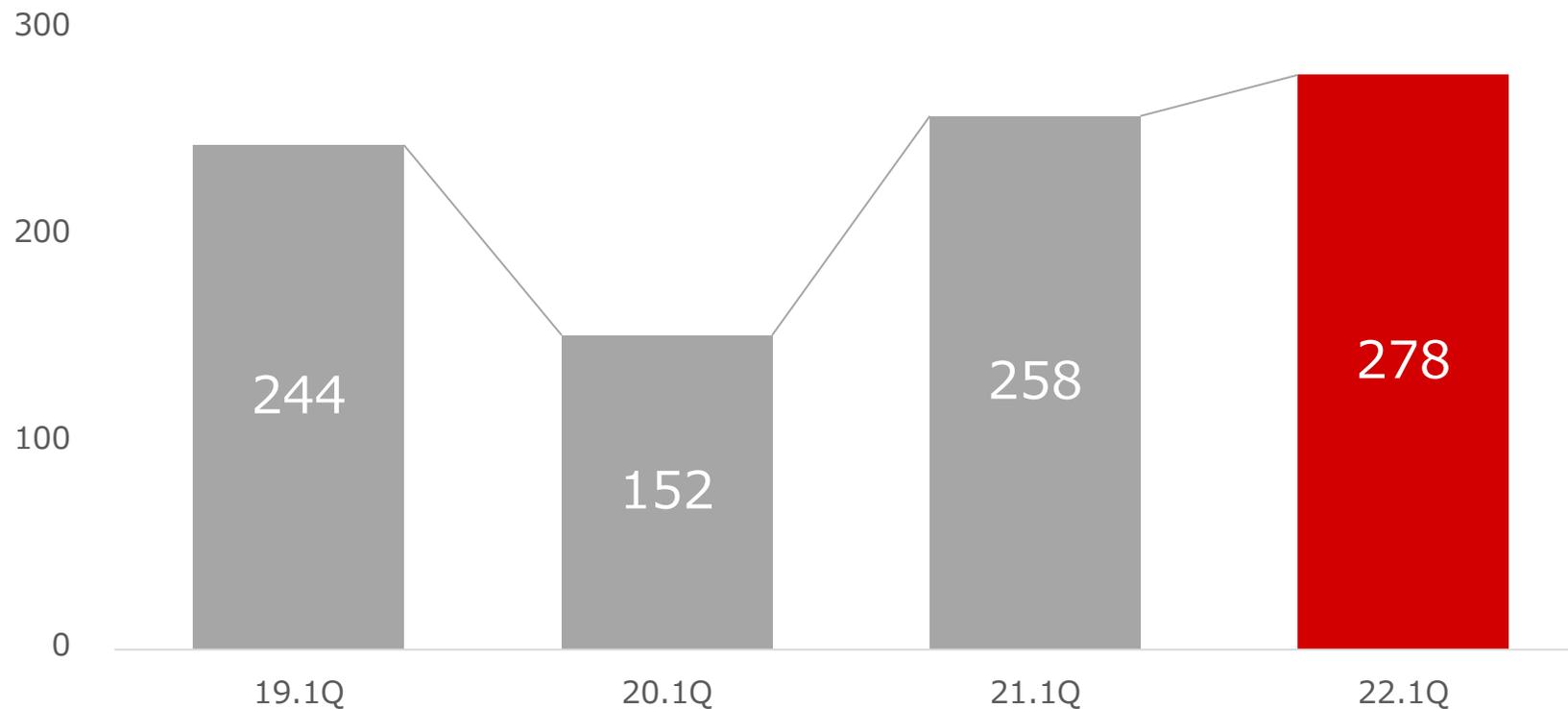
### サービス別売上高推移



- 売上同様、売上総利益についても、コロナ前の水準を超え、1Qとしては過去最高となった

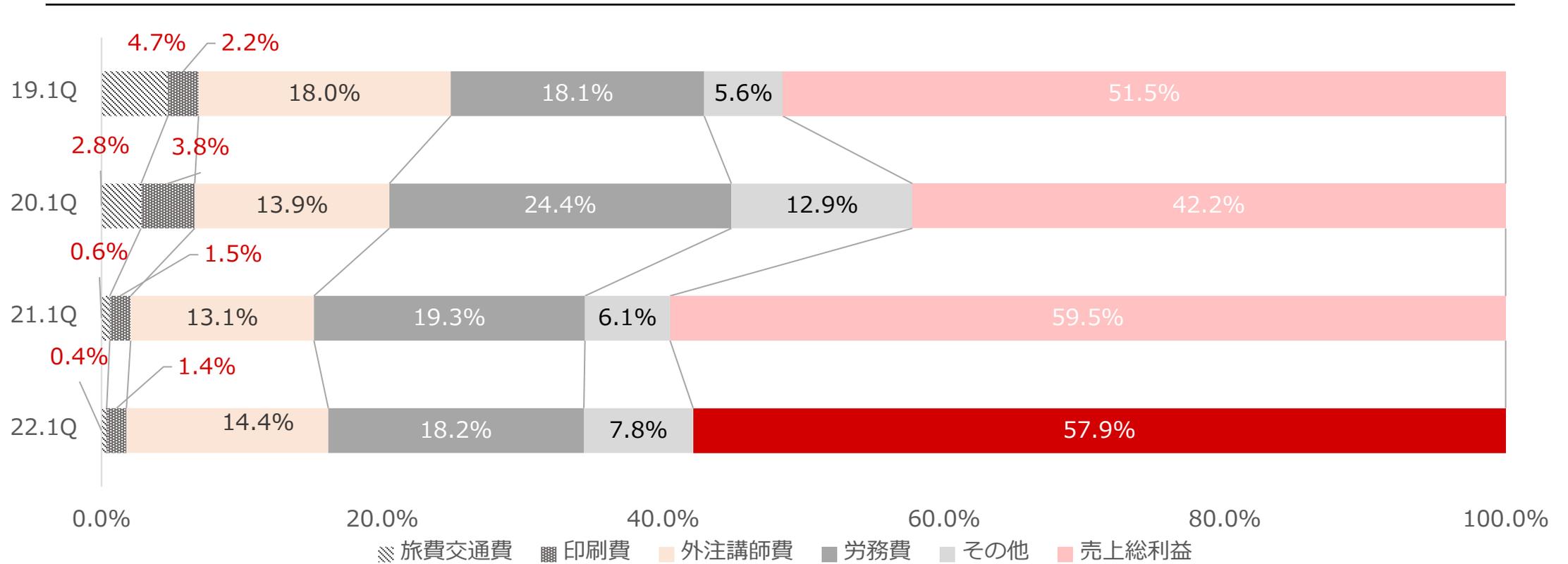
## 売上総利益推移

(単位：百万円)



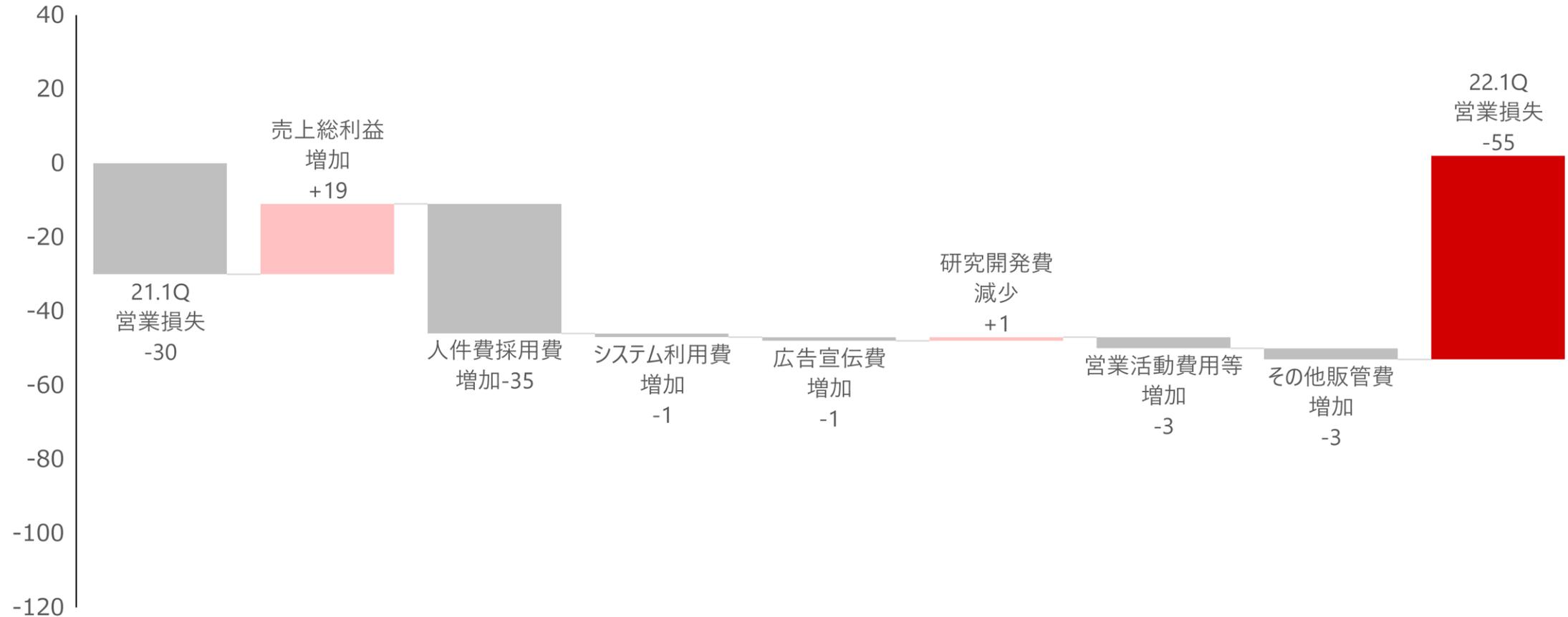
- オンライン化推進やテレワークの浸透、eラーニングの拡大により、引き続き高い売上総利益率を維持

### 売上総利益率比較



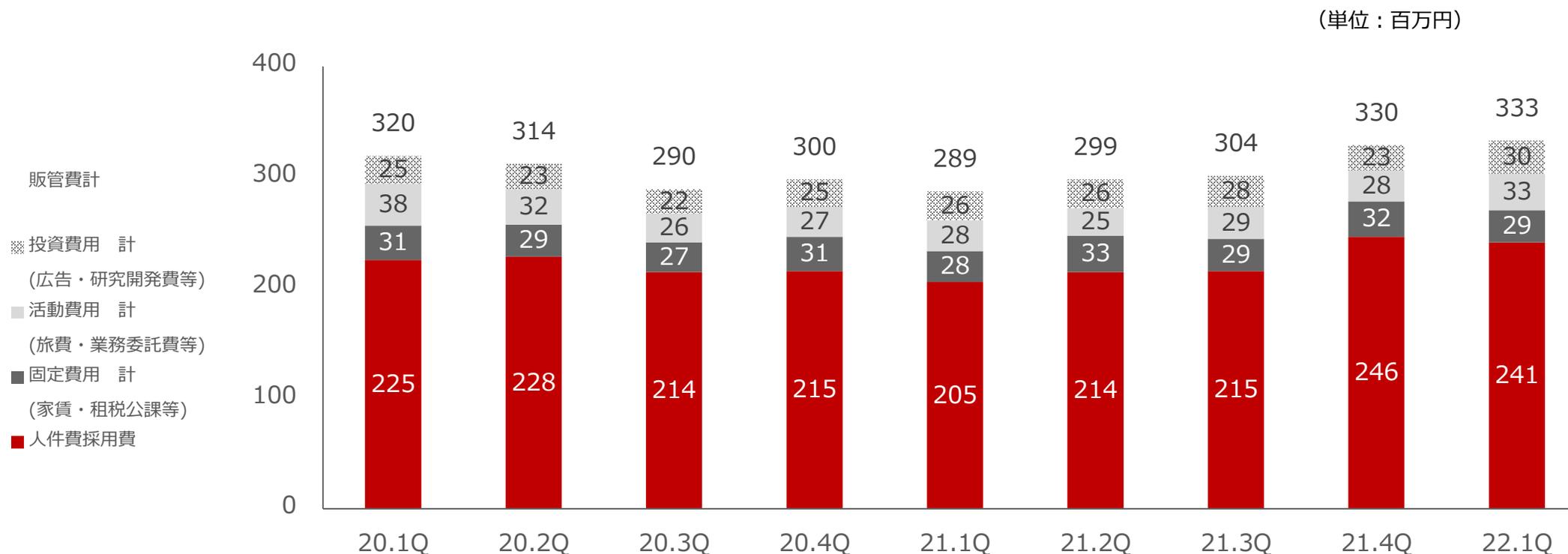
- 売上総利益は増加したが、積極投資により人件費・採用費35百万円増加。これにより営業損失は前年同期比で24百万円拡大

(単位：百万円)



- 21.4Qの販売費及び一般管理費は、賞与の支給があり一時的に人件費が上昇
- 21.4Q→22.1Qの人件費採用費は、賞与影響を除くと23百万円増となっており、内13百万円は採用費

### 販売費及び一般管理費推移



(単位：百万円)

	21.1Q	22.1Q	前期比
売上高	435	481	10.5%
法人向け教育	356	391	9.7%
etudes	58	74	26.3%
その他	19	15	-22.1%
売上原価	176	202	15.0%
原価率	40.5%	42.1%	1.6
売上総利益	258	278	7.5%
粗利率	59.5%	57.9%	-1.6
販売費及び一般管理費	289	333	15.5%
販管費率	66.4%	69.4%	3.0
営業利益	-30	-55	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	-26	-53	—
経常利益率	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-20	-38	—
当期純利益率	—	—	—

(単位：百万円)

	21.通期	22.1Q	増減
流動資産	1,783	1,528	-255
現金及び預金	1,327	1,254	-73
固定資産	233	249	15
資産合計	2,017	1,778	-239
流動負債	579	455	-124
固定負債	400	337	-63
負債合計	979	792	-187
株主資本	1,014	958	-55
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	329	273	-55
自己株式	-25	-25	0
純資産合計	1,037	985	-51
負債・純資産合計	2,017	1,778	-239

- 22.1Qの予算進捗については、例年通りの進捗。
- 通期業績予想及び配当予定額に変更はない。

(単位：百万円)

	21.通期 (実績)	22.通期 (予想)	前期比	22.1Q (実績)	進捗率
売上高	2,396	2,655	10.8%	481	18.1%
営業利益	278	190	-31.7%	-55	—
営業利益率	11.6%	7.2%	-4.5	—	—
経常利益	280	180	-35.8%	-53	—
経常利益率	11.7%	6.8%	-4.9	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	183	115	-37.3%	-38	—
1株当たり当期純利益 (円)	72.59	45.46	-37.4%	-15.10	—
1株当たり配当金(予定) (円)	7.00	7.00	0.0%	7.00	—

alue

事業戦略と3か年計画

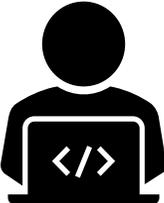
---

### 1. 新規顧客獲得強化

<p>営業・マーケティング 人員強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業組織拡充とともに、機能分化を進め、効率化と戦力化スピードを向上させる。</li> <li>・これにより売上成長率向上と1人あたり売上の向上を目指す。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 22.通期投資額 18名 100百万円</li> <li>■ 新規採用による増加人件費・採用費</li> </ul>
<p>マーケティングツール 導入・販促強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規リード獲得を強化し、新規開拓量を増やす。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 22.通期投資額 37百万円</li> <li>■ 販売促進費・システム利用費</li> </ul>

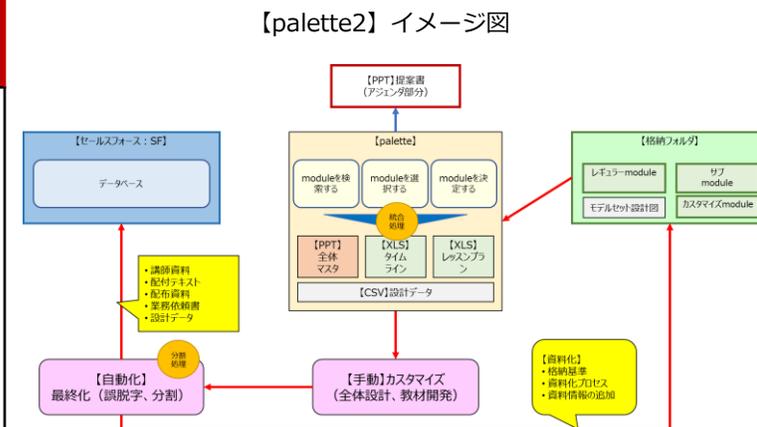
### 2. etudes事業投資・eラーニング投資

<p>販促強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規リード獲得を強化し、新規開拓量を増やす。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 22.通期投資額 15百万円</li> <li>■ 販売促進費・広告宣伝費増額</li> </ul>
<p>etudes新規機能開発 次世代etudes開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・eラーニングプラットフォームの機能開発、性能強化を行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 22.通期投資額 84百万円</li> <li>■ 開発人件費等</li> </ul>
<p>eラーニングコンテンツ 開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・階層教育に適した体系的コンテンツ群を開発し、既存顧客へのクロスセルを促進する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 22.通期投資額 (無形固定資産) 10百万円</li> <li>■ 開発外注費</li> </ul>

重点投資項目	1Qの取り組みと成果
<p data-bbox="104 396 580 444">1. 新規顧客獲得強化</p> <p data-bbox="216 601 856 739">営業・マーケティング 人員強化</p>	<ul data-bbox="1021 508 2015 725" style="list-style-type: none"> <li>■ 人員への投資は採用や異動等により21.4Qから22.1Qで<b>正社員</b>の総数が<b>5名増加</b>。内訳としては<b>マーケティング関連</b>や<b>カスタマーサクセス担当</b>人員を<b>増強</b>。</li> </ul> 
<p data-bbox="104 915 970 962">2. etudes事業投資・eラーニング投資</p> <p data-bbox="242 1100 830 1239">etudes新規機能開発 次世代etudes開発</p>	<ul data-bbox="1021 972 2084 1248" style="list-style-type: none"> <li>■ <b>次世代etudes開発</b>を当1Qより<b>スタート</b> etudesサービスの継続的なデリバリーとデプロイの実現を目指し<b>マイクロサービス化</b>。その開発計画のうち根幹部分の開発を進め、22.1Qの<b>ソフトウェア仮勘定計上額</b>は<b>4百万円</b>。</li> </ul> 

## 教材管理システム「palette2」

当社独自開発の**教材管理システム「palette2」**開発中。  
 主に法人向けの研修で使用する**教材をモジュール化し**、  
 顧客ごとの**教材作成をより効率的かつ迅速**に行うことが可能。  
 このシステムにより、制作業務の自動化及び  
 ナレッジの共有・横展開が促進され**コスト削減と価値創造**の両面に**寄与**。  
 当システムは22.2Qにリリース予定。



## 人事領域イベント『HRカンファレンス2022春』への出展及び登壇

人事領域における講演会形式の大規模イベントであり、  
 人の採用・育成・マネジメントに携わる  
**人事担当者、経営者、管理職に対して学びと交流の場を提供**している  
 『HRカンファレンス』。  
**当社から、代表取締役社長の落合を含め3名が登壇予定**。  
 5月18日(水)、19日(木)、20日(金)、24日(火)、25日(水)、26日(木)実施。

【『HRカンファレンス2022春』登壇予定者】



代表取締役社長  
落合 文四郎



執行役員  
etudes事業管掌  
高木 康平



商品開発部 部長  
須藤 賢太郎

alue

事業別サマリー

---

- 売上総利益率は、前年同期と比べて63.3%から59.7%と約3.6ポイント低下。社内人員はより顧客活動に専念すべく、講師の外注率を73.0%から84.5%へと上昇させたため
- 通期の計画売上成長率9.2%に対して、22.1Qでは前年同期比9.7%と順調な推移であり、引き続きマーケティング投資を積極的に行う

## 19.通期～22.通期法人向け教育 サマリー

(単位：百万円)

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.1Q (実績)	21.通期 (実績)	22.1Q (実績)	22.通期 (計画)
売上高	2,339	1,527	356	2,030	391	2,217
売上成長率	—	-34.7%	15.9%	33.0%	9.7%	9.2%
売上総利益	1,313	896	225	1,352	233	1,494
売上総利益率	56.2%	58.7%	63.3%	66.6%	59.7%	67.4%
販売費及び一般管理費	613	620	139	568	147	699
営業利益	699	275	86	783	85	794
営業利益率	29.9%	18.0%	24.2%	38.6%	21.9%	35.8%
共通費配賦後営業利益	206	-153	-11	360	-28	231
共通費配賦後営業利益率	8.8%	-10.1%	-3.2%	17.7%	-7.3%	10.4%

※eラーニングの売上及び原価は法人向けからetudesに組換え

※個人向けALUGOを含む

- 売上、顧客数は計画に対して例年通りの進捗

## 19.通期～22.通期法人向け教育KPI

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.1Q (実績)	21.通期 (実績)	22.1Q (実績)	22.通期 (計画)
売上高(百万円)	2,339	1,527	356	2,030	391	2,217
顧客数(社)	336	301	137	314	144	340
顧客あたり売上(千円)	6,961	5,074	2,602	6,467	2,717	6,522
期初人員数(人)	94	84	89	89	87	95
一人あたり売上(千円)	24,883	18,182	4,006	22,819	4,497	23,343

※売上高に個人向けALUGOを含む  
 ※年間10万円未満のお客様を含む

- 売上全体は既存顧客でカバーしたものの、新規開拓はややビハインド

## 19.通期～22.通期法人向け教育 取引属性別計画値

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.1Q (実績)	21.通期 (実績)	22.1Q (実績)	22.通期 (計画)
<b>既存</b>						
売上高(百万円)	2,051	1,320	302	1,732	365	1,917
社数(社)	250	232	115	225	127	240
単価(千円)	8,204	5,689	2,631	7,698	2,877	7,989
<b>新規</b>						
売上高(百万円)	256	192	49	292	25	300
社数(社)	86	69	22	89	17	100
単価(千円)	2,984	2,784	2,269	3,285	1,484	3,000
<b>全体</b>						
売上高(百万円)	2,307	1,512	352	2,024	390	2,217
社数(社)	336	301	137	314	144	340
単価(千円)	6,868	5,023	2,573	6,448	2,712	6,522

※個人向けALUGOを除く  
 ※年間10万円未満のお客様を除く

- ASP売上が順調に積み上がり、前年同期比+26.3%の売上成長
- 通期の20.0%成長計画に対しては順調であり、引き続き開発投資、マーケティング投資を積極的に行う

## 19.通期～22.通期etudes サマリー

(単位：百万円)

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.1Q (実績)	21.通期 (実績)	22.1Q (実績)	22.通期 (計画)
売上高	45	217	58	263	74	316
売上成長率	—	374.9%	14.1%	21.2%	26.3%	20.0%
ASP	28	※1 144	39	156	47	196
eラーニング	0	※2 6	7	46	9	66
その他	17	66	12	60	16	54
営業利益	3	16	8	41	17	93
営業利益率	6.6%	7.6%	14.5%	15.6%	23.5%	29.7%
共通費配賦後営業利益	-7	-18	-6	-24	-4	1
共通費配賦後営業利益率	—	—	—	—	—	0.6%

※1：ASP売上の内、保守運用に関わる数値をその他へ組換え

※2：eラーニングの売上及び原価は法人向けからetudesに組換え

	21.1Q	22.1Q	対前年同期比
ARR(百万円)	156	187	20.2%
MRR(3月時点)(千円)	13,419	14,899	11.0%
利用企業数(3月時点)(社)	96	124	29.2%
ARPU(円)	139,791	120,154	-14.0%
解約率	1.4%	0.7%	-0.7
eラーニング売上(千円)	7,177	9,910	38.1%

※ARR : Monthly Recurring Revenueの略で、MRRの直近3か月平均に12を乗じた数値

※MRR : Monthly Recurring Revenueの略で、ASP月額利用額の合計額からスポット契約の金額を除いた数値

※利用企業数 : 対象時点でスポット契約を除くetudesを利用している企業数

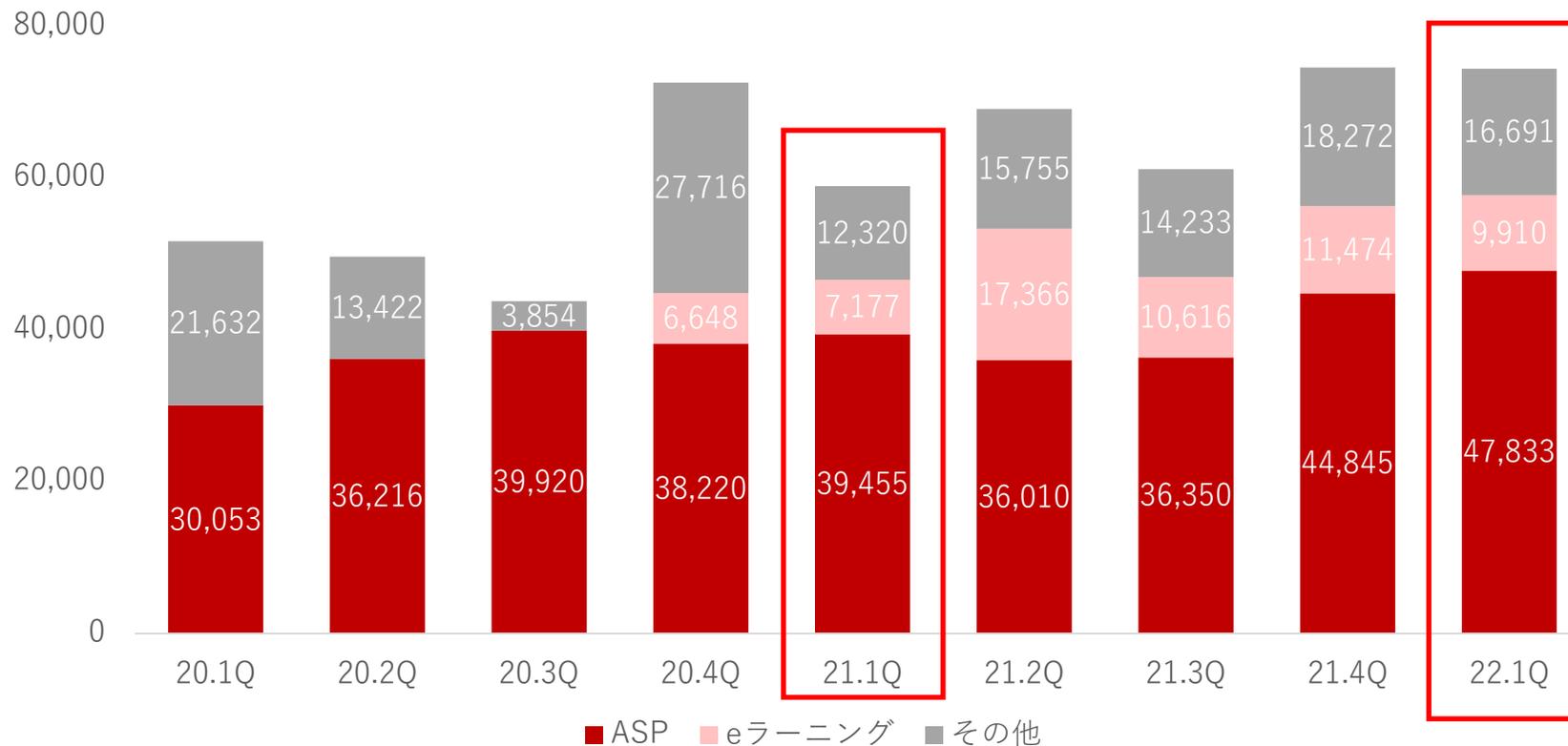
※ARPU : Average Revenue Per Userの略で、対象時点でのMRRを利用企業数で除した数値

※解約率は、MRR解約率（金額ベース）の直近6か月平均

- ストック性の高い、ASP売上の積み上がりが順調に推移
- eラーニングは、教室型研修と同様の季節性があるが、22.2Q以降へ向けた受注は順調

20.1Q~22.1Q etudes 売上高推移

(単位：千円)



- 取引単価は想定範囲で推移、利用企業数の積み上がりは計画に対して順調

	1月度	2月度	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度
<b>MRR</b>												
2021年(千円)	12,345	13,294	13,419	10,677	11,248	13,350	11,976	12,254	11,508	14,238	15,356	15,123
2022年(千円)	15,553	16,515	14,899	—	—	—	—	—	—	—	—	19,173
対前年同月比	26.0%	24.2%	11.0%	—	—	—	—	—	—	—	—	26.8%
<b>利用企業数</b>												
2021年(社)	81	83	96	86	92	94	101	103	101	113	115	116
2022年(社)	115	120	124	—	—	—	—	—	—	—	—	147
対前年同月比	42.0%	44.6%	29.2%	—	—	—	—	—	—	—	—	26.7%
<b>ARPU (取引単価)</b>												
2021年(円)	152,413	160,171	139,791	124,160	122,271	142,027	118,576	118,976	113,942	126,008	133,536	130,376
2022年(円)	135,244	137,626	120,154	—	—	—	—	—	—	—	—	130,429
対前年同月比	-11.3%	-14.1%	-14.0%	—	—	—	—	—	—	—	—	0.0%

※2022年12月度は計画値

- 前年同期比+38.1%、法人向け研修取引とあわせた販売活動が順調
- 通期の成長計画に対しては順調であり、引き続き開発投資、マーケティング投資を積極的に行う

## 19.通期～22.通期etudes eラーニングの取引社数と単価

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.1Q (実績)	21.通期 (実績)	22.1Q (実績)	22.通期 (計画)
売上高(千円)	0	6,648	7,177	46,634	9,910	66,000
売上成長率	—	—	—	601.4%	38.1%	41.5%
うち大企業向け売上高(千円)	0	6,648	7,177	46,634	9,910	60,000
取引社数(社)	0	39	61	160	88	180
平均取引額(千円)	0	170	117	291	112	333

- 当社のeラーニングの強みは、企業内教育の根幹をなす「階層教育」に必要なコンテンツを網羅的・体系的に提供できること。
- eラーニングと研修を合わせて提供するブレンドラーニングを積極的に販売していく。

### 3 | 目的、成果物、成功基準を明文化する



目的 →

成果物 →

成功基準 →



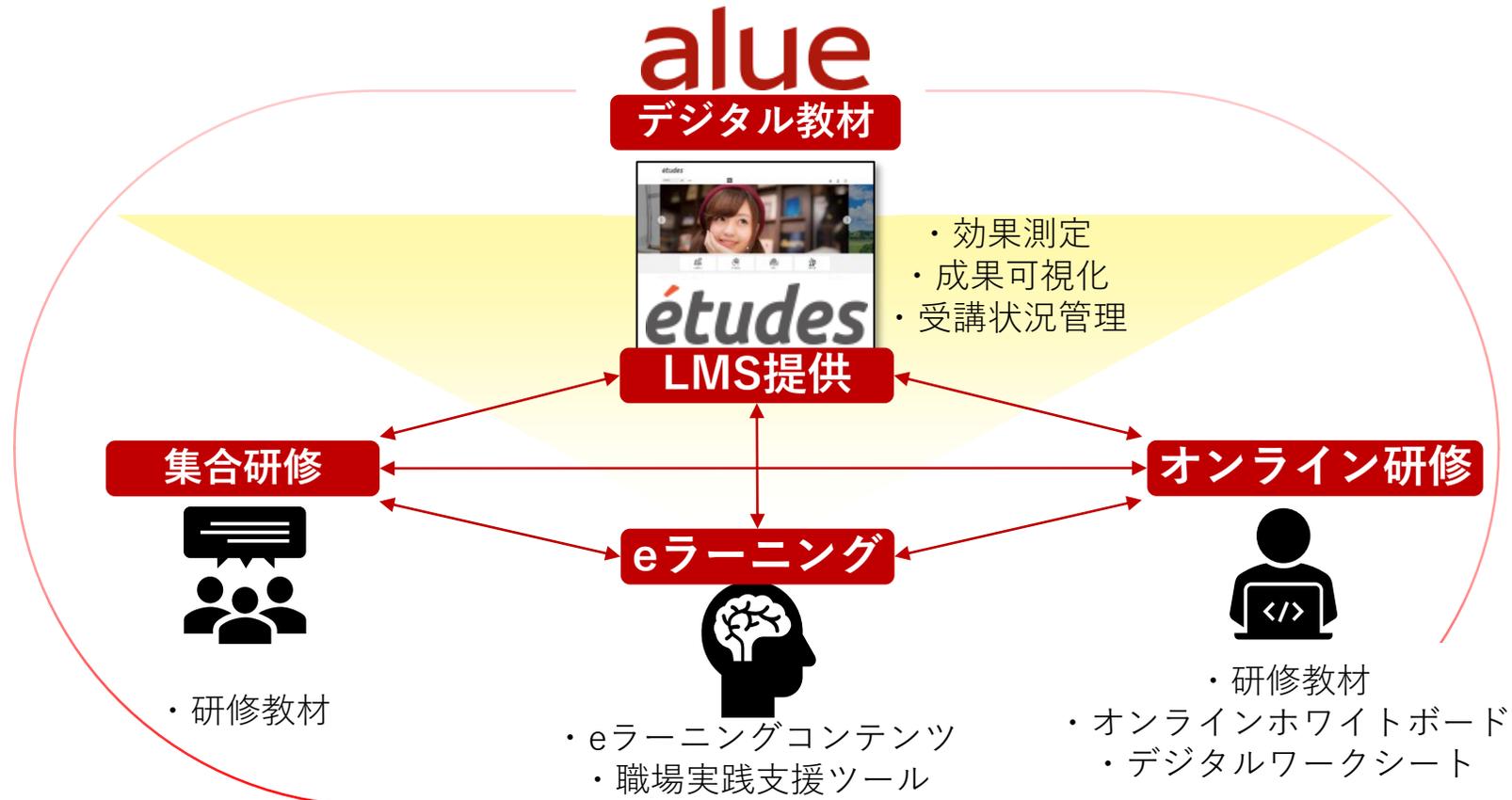
ここまで使ってきた

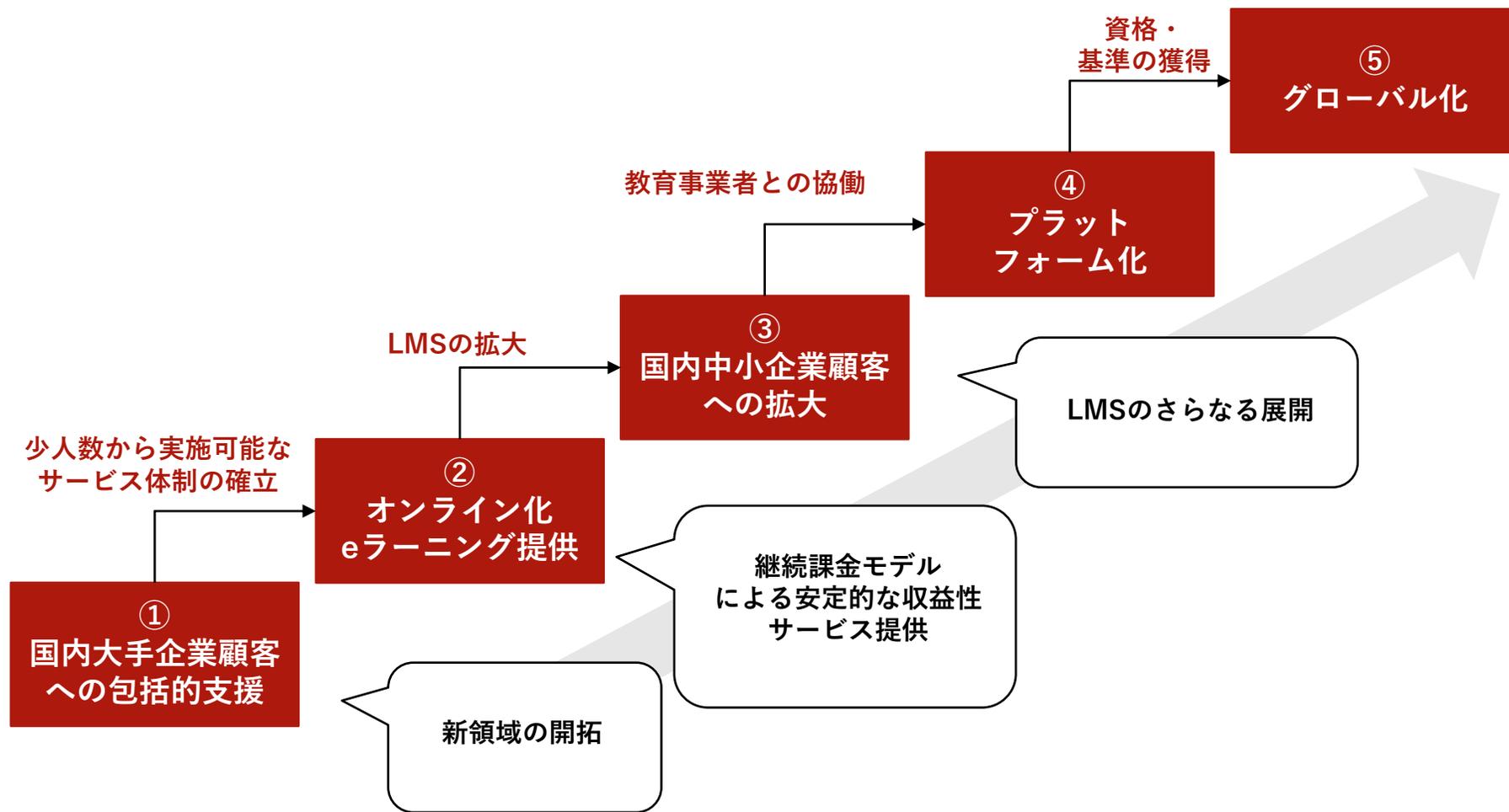
コンテンツNo.	講座名	講座概要	学習時間 (目安)	形式	タイプ別
<b>■アラーニングマップ 役割別</b>					
ACM-1-11	学生が社会人への意識転換	社会人として求められる心構えと行動を学びます。(ゼロを学ぶ。責任を覚悟する)	約80分	動画・演習	6
ACM-1-12	自己改善サイクル	経験学習サイクルをベースに、自分自身をより良い方向に成長させる方法を学びます。	約90分	動画・演習	6
ACM-1-K1	相手の期待に応える	仕事の満足度は、相手の期待に応じていかに決まります。相手の期待をどの程度に応えるか、応えるべきかを決めるにはどのような考え方が必要ですか。	約100分	動画・演習	7
<b>■アラーニングマップ テーマ別</b>					
ACM-T001	自分の強みを生かす	仕事に活かせる強みを生かす方法を学びます。	約160分	動画・演習	7
ACM-T002	ビジネスマナー	社会人として基本的・汎用的なマナーを学びます。	約55分	動画・演習	9
ACM-T003	ビジネス文書	ビジネス文書を書く上で必要な基礎知識を学びます。	約105分	動画・演習	9
ACM-T004	仕事の進め方	「相手の期待に応える」目的、「報告・連絡・相談」「部下の育成」「改善」「ビジネス文書」について総合的なコミュニケーションを学びます。	約195-285分	演習	12
ACM-T005	OJTトレーナーの役割	OJTトレーナーの役割の全体像（心構え、役割、仕事）を学ぶことができます。	約130分	動画・演習	13
ACM-T006	OJT研修	相手の強みを生かすためのOJT研修の進め方（ゴール設定、進捗管理、実行）を学びます。	約180分	動画・演習	11
ACM-T007	OJTトレーナー向け 関係構築スキル	OJTトレーナーの関係構築のスキル（基本スキル、実践スキル、実践スキル）を学びます。	約120分	動画・演習	7
ACM-T008	OJTトレーナー向け マネージング	OJTトレーナーのマネジメント（モチベーション、モチベーション、モチベーション）を学びます。	約120分	動画・演習	11
<b>■アラーニングマップ テーマ別</b>					
ACM-T042	チームワークの向上とチームワークの強化	仕事でチームワークを向上させるためのスキルを学びます。	約135分	動画・演習	7
ACM-T043	チームワークの向上とチームワークの強化	仕事でチームワークを向上させるためのスキルを学びます。	約135分	動画・演習	7
ACM-T044	チームワークの向上とチームワークの強化	仕事でチームワークを向上させるためのスキルを学びます。	約135分	動画・演習	7
ACM-T045	設定目標達成	目標達成のためのスキルを学びます。	約90分	動画・演習	10
ACM-T046	コミュニケーション	相手の期待に応えるためのスキルを学びます。	約130分	動画・演習	14
ACM-T047	コミュニケーション	相手の期待に応えるためのスキルを学びます。	約110分	動画・演習	10
<b>■グローバル</b>					
AG-001	Japanese Workplace Culture	日本企業での働き方について理解を深め、日本企業の特徴や日本人の行動規範について、日本企業での働き方・マナーを学ぶことができます。	約80分	動画・演習	5
AG-002	Communication with Japanese	ビジネスシーンで求められる日本人のコミュニケーションスキルを学びます。日本企業でのコミュニケーションの重要性や日本人のコミュニケーションスタイルを学びます。	約80分	動画・演習	6
AG-003	異文化コミュニケーション	異文化理解の重要性や異文化コミュニケーションの重要性を学びます。異文化コミュニケーションの重要性や異文化コミュニケーションの重要性を学びます。	約80分	動画・演習	9
AG-004	Japanese Business Manners	日本企業でのビジネスシーンでのマナーや礼儀作法を学びます。日本企業でのビジネスシーンでのマナーや礼儀作法を学びます。	約85分	動画・演習	9
AG-005	外国人部下マネジメント	外国人部下を効果的にマネジメントするためのスキルを学びます。外国人部下を効果的にマネジメントするためのスキルを学びます。	約90分	動画・演習	10
<b>■コンプライアンス・個人情報保護</b>					
PR-001	コンプライアンス	企業におけるコンプライアンスの重要性やコンプライアンス違反のリスクについて、コンプライアンスの重要性やコンプライアンス違反のリスクについて学びます。	約40分	動画	1
PR-002	個人情報保護	個人情報の重要性や個人情報の保護方法について、個人情報の重要性や個人情報の保護方法について学びます。	約40分	動画	1
<b>■Microsoft Office</b>					
AP-015	Microsoft Excel 初級編	Excelの基本的な操作方法やExcelの活用方法について、Excelの基本的な操作方法やExcelの活用方法について学びます。	約40分	動画	1
AP-016	Microsoft Excel 中級編	Excelの応用的な操作方法やExcelの活用方法について、Excelの応用的な操作方法やExcelの活用方法について学びます。	約60分	動画	1
AP-017	Microsoft Word 初級編	Wordの基本的な操作方法やWordの活用方法について、Wordの基本的な操作方法やWordの活用方法について学びます。	約60分	動画	1
AP-018	Microsoft Power Point 初級編	Power Pointの基本的な操作方法やPower Pointの活用方法について、Power Pointの基本的な操作方法やPower Pointの活用方法について学びます。	約60分	動画	1
<b>■学習内容の定着化支援</b>					
AS-003	認知トレーニング	認知トレーニングによる学習内容の定着化を支援します。	約180分	演習	12
AS-004	問題解決トレーニング	問題解決トレーニングによる学習内容の定着化を支援します。	約180分	演習	12

演習型コンテンツが充実

階層別に網羅的・体系的に提供

- オンライン研修導入企業増加の流れに乗り、  
大企業顧客基盤を活かした事業展開をすることで競合優位性を発揮し、  
étudesを中心にeラーニング等へ積極投資しストック収益の割合を拡大していく。







育成の成果にこだわる、を次のスタンダードへ。  
さらに、個別最適化学習を加速させる。  
すべては、人のあらゆる可能性を切り拓くために。

alue