



2025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 2025年 5 月13日

免責事項

- 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. 2025年 1 Q 事業の取り組み
4. 事業別サマリー

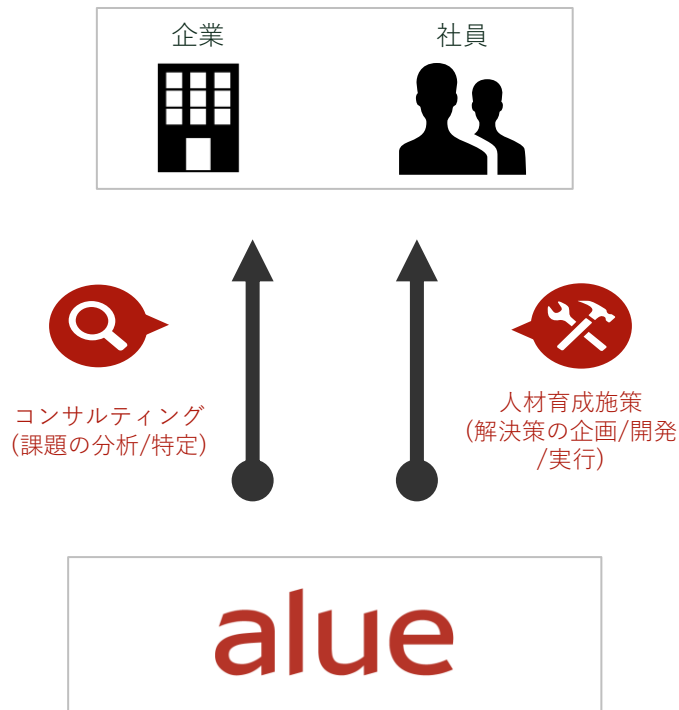
会社概要



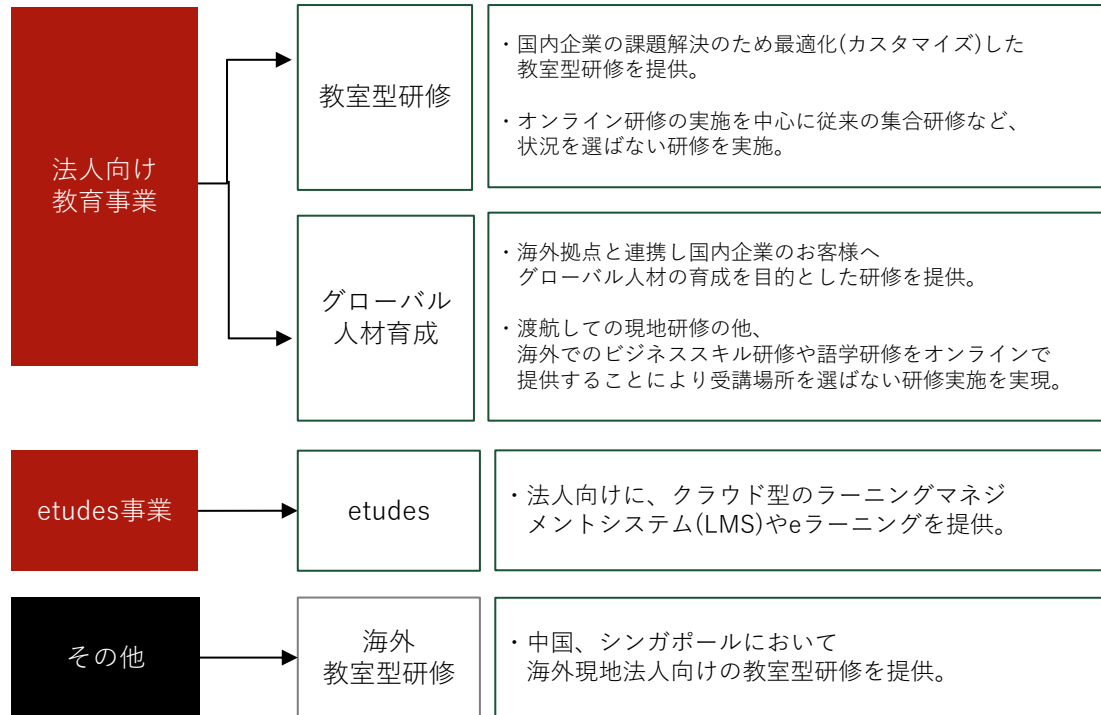
会社概要

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：152名* / 連結：193名* (2025年3月31日時点)*正社員のみ
資本金	365百万円(2025年3月31日時点)
事業内容	人材育成事業
役員構成	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	・関西支社 ・名古屋支社 (連結子会社) ・国内 株式会社エナジースイッチ ・国内 クインテグラル株式会社 ・中国 艾陆企业管理咨询(上海)有限公司 ・シンガポール ALUE SINGAPORE PTE. LTD. ・フィリピン ALUE PHILIPPINES INC. - ALUE TRAINING CENTER, INC. ・インド Alue India Private Limited (非連結子会社) ・インドネシア PT.ALUE INDONESIA

ビジネスモデル



提供サービス

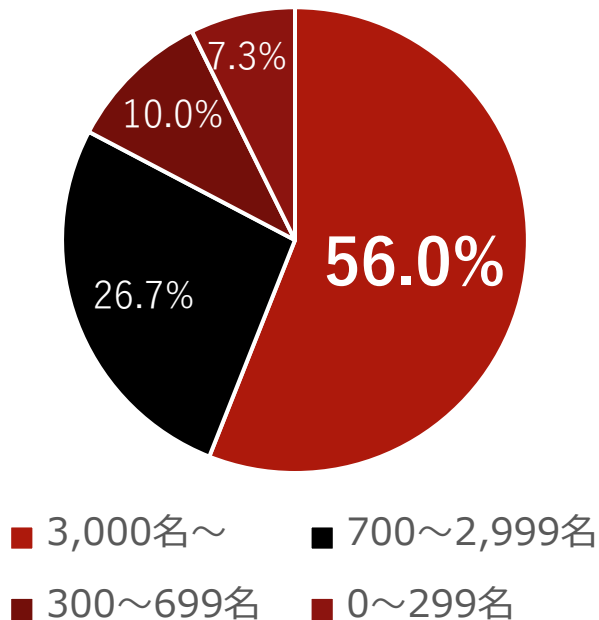


様々な業種の、特に従業員3,000名以上の大企業から安定的に受注

【業種別】

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・鋁業	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%

【従業員規模別】



【主要取引先】

- ・ 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
- ・
- ・
- ・
- ・

連結業績報告



◆ 連結業績

- ・ 25.1Qの売上高は、エナジースイッチ社・クインテグラル社連結の効果もあり 前年比+10.2%の621百万円。
- ・ 営業利益は、売上総利益の増加に加え、計画通りコストの削減が進み、
対前年比30百万円増益の営業損失127百万円となった。

◆ 事業業績

- ・ 法人向け教育事業

法人向け教育は、2社グループインにより増収、前年同期比で12.3%増加。

- ・ etudes事業

etudes売上高は、前年第四半期と比べ、ASPリカーリング売上が積み上がり、全体で7.6%の成長。

◆ トピックス

通期見込みに対して売上の進捗は18.2%（前年は18.3%）と、想定通りの進捗。

営業利益については、対前年同四半期比で49百万円のコスト削減効果が計画通り出ており、
通期予測に変更なし。

etudesKPIの4月の速報値では、値上げ施策により単価が大きく上昇。

引き続き、単価向上施策に取り組む。

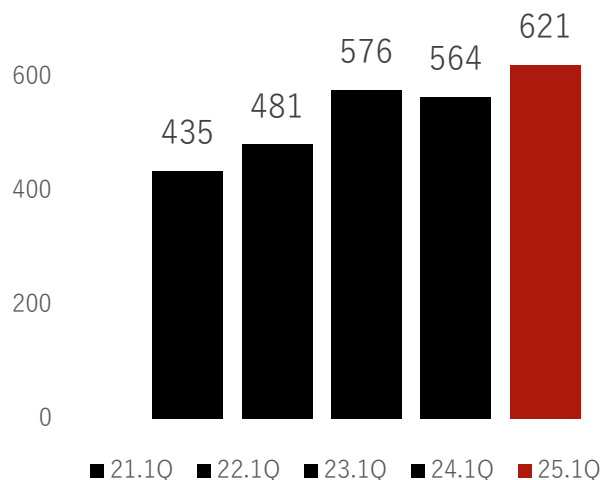
四半期 連結業績比較

- 25.1Qの売上高は、エナジースイッチ社・クインテグラル社連結の効果もあり
前年比+10.2%の621百万円。
- 営業利益は、季節性により例年通り赤字となる。今期は、売上総利益の増加に加え、
計画通りコストの削減が進み、対前年比30 百万円増益の営業損失127百万円となった。

21.1Q～25.1Q 業績推移

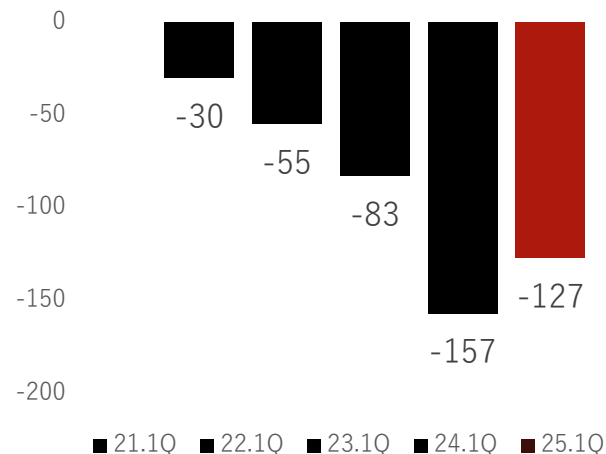
(単位：百万円)

21.1Q～25.1Q 売上高推移



(単位：百万円)

21.1Q～25.1Q 営業利益推移

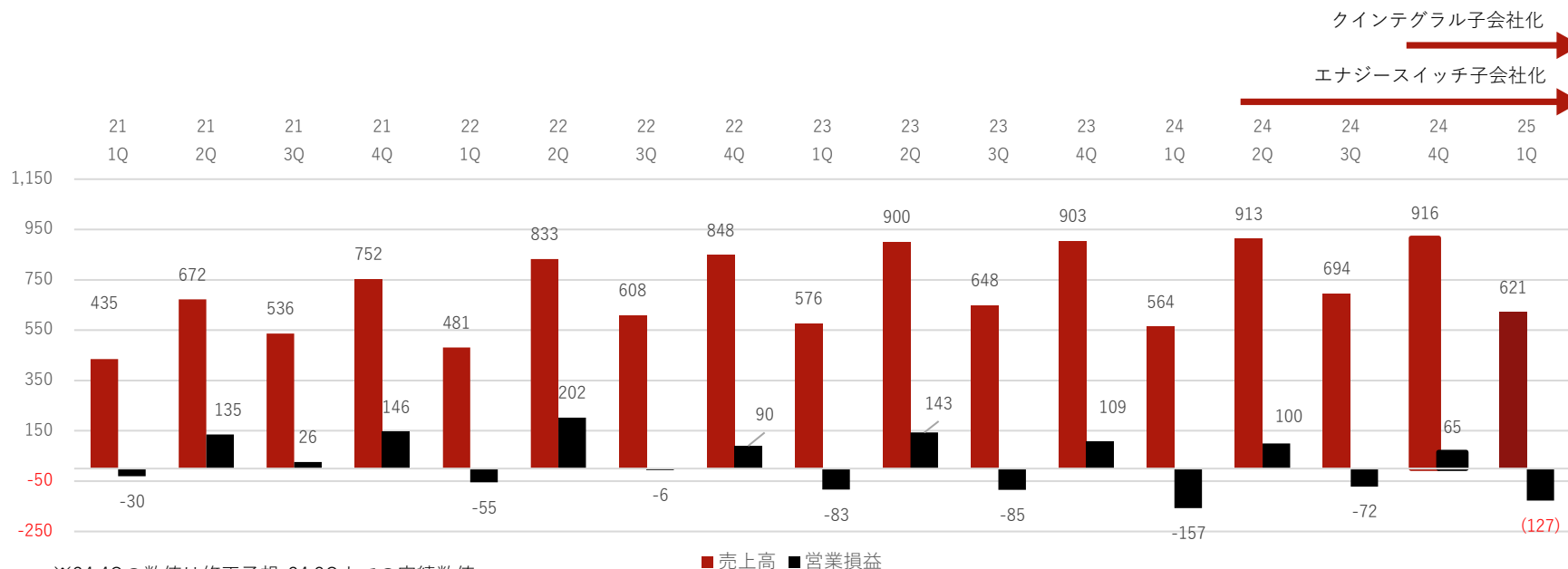


四半期毎業績推移

- 売上高および営業利益は、季節性による影響を受ける。
- 対前年同四半期比較では、エナジースイッチ社、クインテグラル社の連結もあり
連結売上高は10.2%の増収。

四半期毎売上高・営業損益推移

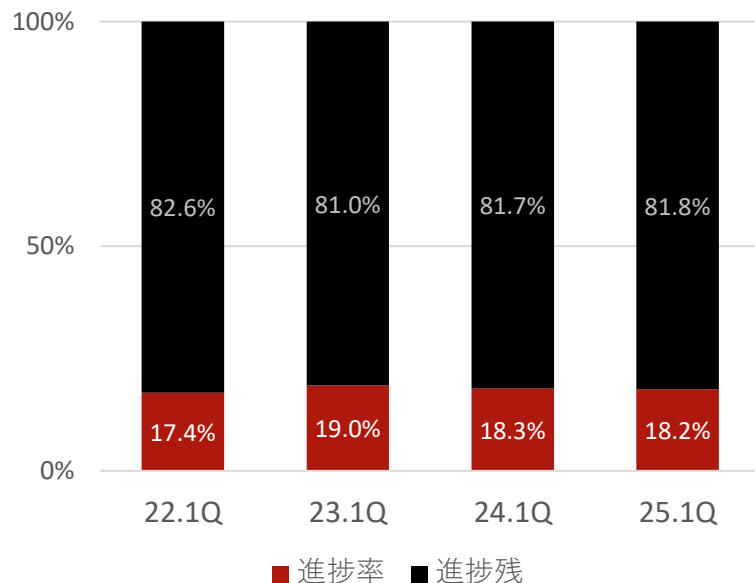
(単位：百万円)



年度別連結業績進捗比較

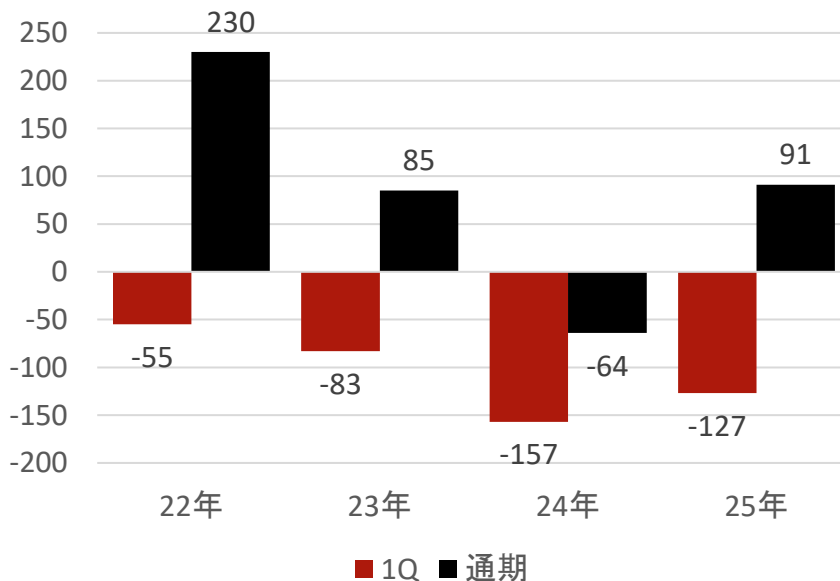
- 売上高については、通期予測に対する進捗は例年と同水準。
- 営業利益については、例年通り赤字となる。通期予想に対する進捗は計画通り。

1Q売上高の年度毎進捗



1Q営業利益と通期数値

(単位：百万円)



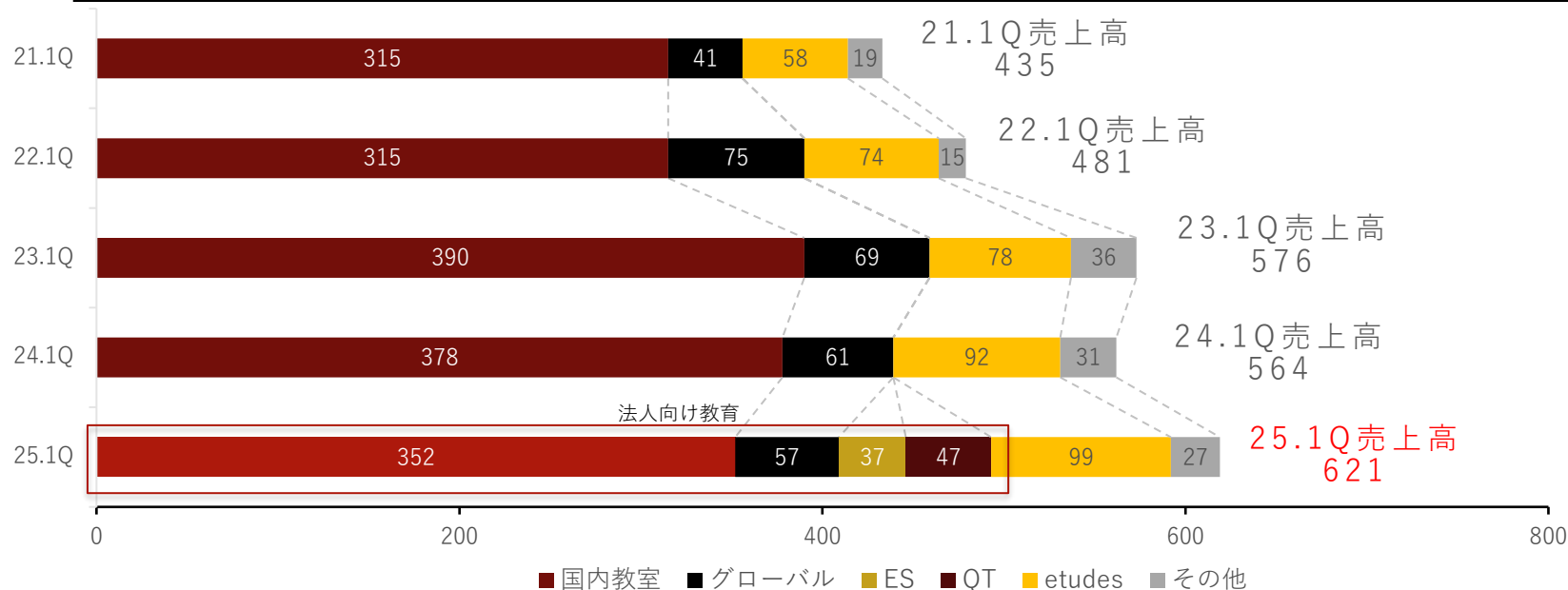
※ 売上高 22-24年は1Q実績÷通期実績、25年は1Q実績÷通期計画
※ 営業利益 22-24年は1Q・通期ともに実績、25年は1Q実績、通期計画

四半期 サービス別売上高比較

- 法人向け教育は、国内教室、グローバルが微減だが、エナジースイッチ・クインテグラルの2社がグループインしたことで、総額では**57百万円の増収**。
- etudes事業は、ASPリカーリング売上の積み上げが進み、前年同期比では92百万円から99百万円と**7.6%の増収**。

(単位：百万円)

サービス別売上高推移

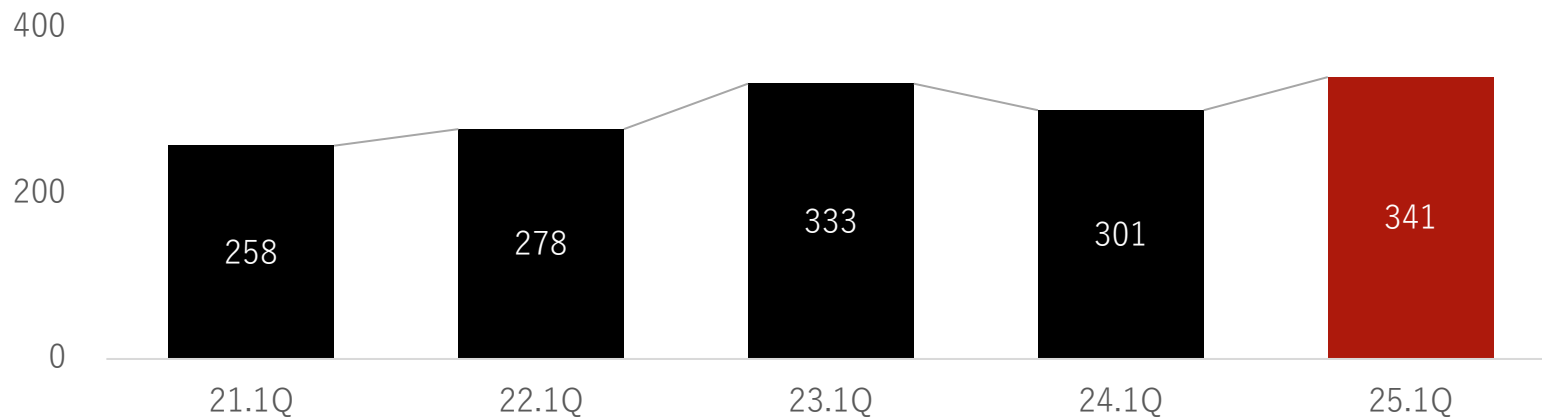


四半期 売上総利益比較

- 売上総利益については、2社のグループインにより増益。

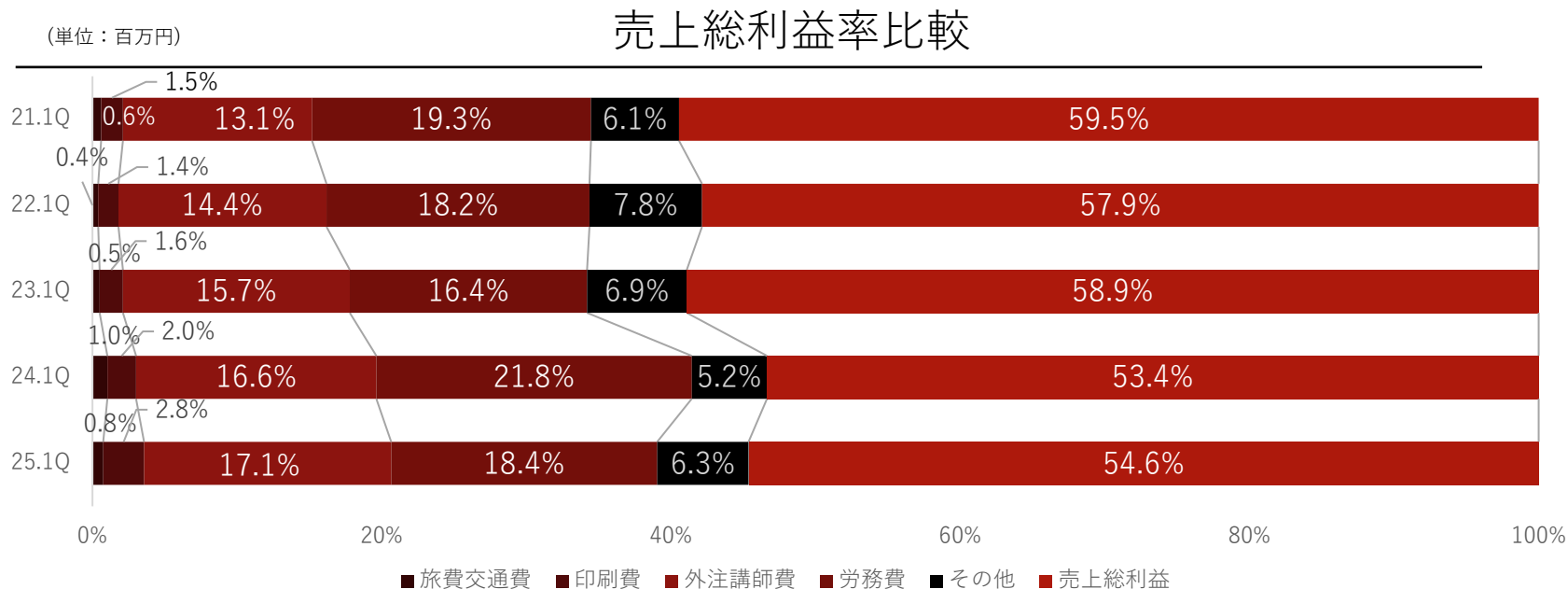
売上総利益推移

(単位：百万円)



四半期 売上総利益率比較

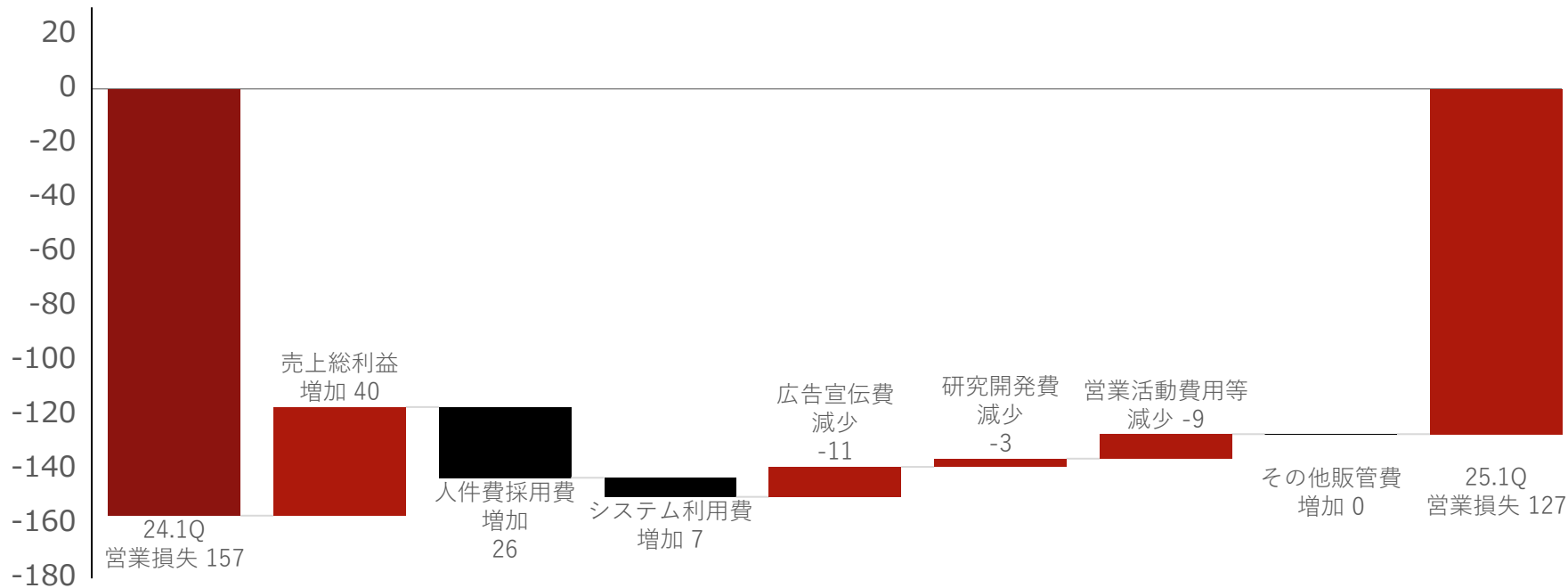
- ・ 労務費率については、外注が主体のエナジースイッチ社・クインテグラル社の売上が増加したため、労務費率は18.4%と対前年同期比で3.4ポイント低下。



四半期 営業利益増減分析

- ・ 対前年対比では、2社グループインにより売上総利益が増加。
- ・ 同じくグループインにより人件費・のれん償却費は増加したが、その他のコストの削減を行い、利益改善が進んでいる。

(単位：百万円)

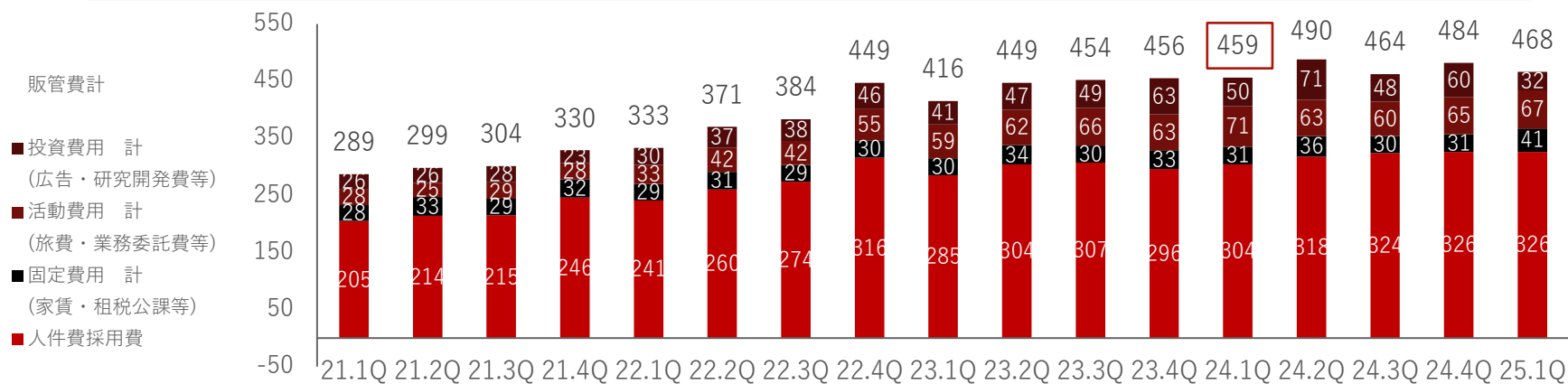


会計期間別販管費推移

- グループインに伴う一時費用は減少、投資見直しにより広告等の費用は減少。
- エナジースイッチ社、クインテグラル社影響を除いた販管費総額は409百万円であり、前年同四半期459百万円から49百万円の減少。

販売費及び一般管理費推移

(単位：百万円)



	24.2Q	24.3Q	24.4Q	25.1Q
連結販管費総額	490	464	484	468
うち、ES	18	18	18	17
うち、QT	—	—	33	32
うち、ES/QT のれん償却・一時費用	9	2	15	9
差し引き	461	443	417	409

P/Lサマリー

(単位：百万円)

	24.1Q	25.1Q	前期比
売上高	564	621	10.2%
法人向け教育	439	494	12.3%
etudes	92	99	7.6%
その他	31	27	-12.6%
売上原価	263	280	6.6%
原価率	46.6%	45.1%	-1.48
売上総利益	301	341	13.3%
粗利率	53.4%	54.9%	1.48
販売費及び一般管理費	459	468	2.1%
販管費率	81.3%	75.4%	-5.87
営業利益	-157	-127	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	-157	-120	—
経常利益率	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-111	-130	—
当期純利益率	—	—	—

B/Sサマリー

(単位：百万円)

	24.期末	25.1Q	増減
流動資産	1,367	1,345	-21
現金及び預金	822	906	84
固定資産	534	497	-36
資産合計	1,901	1,843	-58
流動負債	548	654	105
固定負債	168	160	-7
負債合計	716	814	98
株主資本	1,122	974	-148
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	423	275	-148
自己株式	-12	-12	0
純資産合計	1,184	1,028	-156
負債・純資産合計	1,901	1,843	-58

連結業績予想及び配当金

- 25年通期は、前年比売上10.6%増の3,417百万円を見込む。
- 売上の進捗率は季節性により1Qでは18.2%となるが、例年通り2Q以降で進捗する見込みであり、**通期業績予想は変更なし**。

(単位：百万円)

	24.通期 (実績)	25.通期 (予想)	成長率	25.1Q	進捗率
売上高	3,089	3,417	10.6%	621	18.2%
営業利益	-64	91	—	-127	—
営業利益率	—	2.7%	—	—	—
経常利益	-67	86	—	-120	—
経常利益率	—	2.5%	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-73	48	—	-130	—
1株当たり当期純利益 (円)	-29.00	19.03	—	-51.28	—
1株当たり配当金(予定) (円)	7.00	7.00	—	—	—

2025年 1 Q 事業の取り組み



●「TOEIC Tests」を提供するIIBCと協業開始

- 世界160か国以上で活用されているTOEIC® Programを提供する、一般財団法人国際ビジネスコミュニケーション協会(IIBC)と協業を開始。
- 協業の第一歩として、ALUGOなどを提供するグローバル人材育成サービスで、TOEIC Speaking Testを用いたアセスメントの実施を開始。

TOEIC Speaking の概要

- TOEIC Speakingとは
「話す」英語力を測る

TOEIC Speakingでは、約20分間であなたのスピーキング能力を正確に測定します。

1. 英語のネイティブスピーカーや英語に堪能なノンネイティブスピーカーに理解しやすい言葉で話すことができる
2. 日常生活において、また仕事に必要なやりとりをするために適切に言葉を選択し、使うことができる
(例えば、指示を与えたり受けたり、情報や説明を求めたり与えたり、購入、挨拶、紹介ができる等)
3. 一般的な職場において、筋道の通った継続的なやりとりができる

- TOEIC Speakingのコンセプト

- ・ Non-Native Speaker を対象
- ・ 実需の英語力を測定
- ・ 英語の正確さ ≤ 伝わるコミュニケーション
- ・ 論理性・話し方・書き方
- ・ タスクベース

- サンプル問題

✓ IIBC公式サイト(リンク)から、実際のテスト画面に近いデザイン・レイアウトでサンプル問題(音声、解答例、解説あり)をご覧ください



i i b c alue

● 越境型女性シニアマネジャー育成コースを提供

- ・ 第一線で活躍する女性管理職（課長クラス）が企業や業界の垣根を越えて集まり、越境学習ならではの学びを通じて上級管理職（部長）を目指すプログラム。
- ・ 企画やソリューションの提供はエナジースイッチが担当し、アルーが募集・販売を担当。
今後もより協力していく方針。

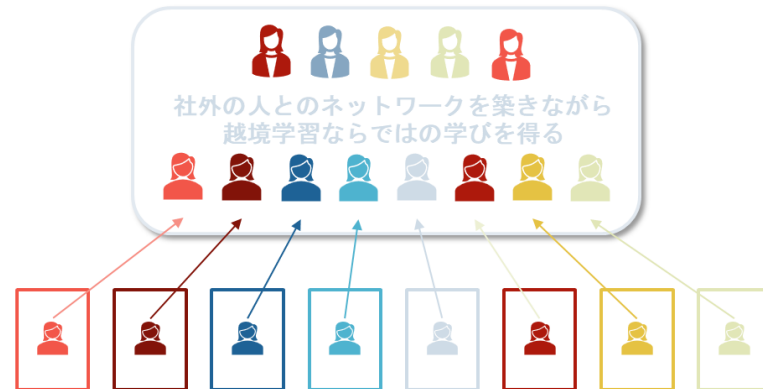
プログラムの効果

- ✓ 部長登用には関心を持っているが自信がない
- ✓ どうすれば自分が部長になれるのかわからない
- ✓ 部長への具体的な一歩が踏み出せない



- 自分が部長として活躍するイメージが持てる
- 部長までの道のりと自分の課題が明確になる
- 部長になるために自分から具体的な行動を起こす

プログラムのイメージ



様々な業界から現役の女性管理職が参加

● 人材育成専門家としてのポジションから認知度向上につなげるアプローチ

● TOKYO MX 「激論サミット」出演

◆ 代表取締役社長 落合 文四郎

「社外取締役にも有名人も
女性取締役を増やすには？」
をテーマに
女性リーダーに関する環境や
課題を解説



事業別サマリー



法人向け教育事業 サマリー

- 法人向け教育は、2社グループインにより増収、**前年同期比で12.3%増加**。
- 一方で2社のコストも増加するため、**営業利益は微減**で着地。

法人向け教育事業 サマリー

(単位：百万円)

	21.通期実績 (21.01-21.12)	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.通期実績 (23.01-23.12)	24.1Q実績 (24.01-24.03)	24.通期実績 (24.01-24.12)	25.1Q (25.01-25.03)
売上高	2,030	2,333	2,488	439	2,336	494
売上成長率	33.0%	14.9%	6.7%	-4.5%	-6.1%	12.3%
売上総利益	1,352	1,524	1,588	232	1,409	269
売上総利益率	66.6%	65.4%	63.8%	52.9%	60.3%	54.5%
販売費及び 一般管理費	568	668	696	165	635	210
営業利益	783	856	892	67	774	59
営業利益率	38.6%	36.7%	35.9%	15.3%	33.1%	12.0%
共通費配賦後 営業利益	360	331	307	-82	154	-60
共通費配賦後 営業利益率	17.7%	14.2%	12.4%	-18.8%	6.6%	-12.2%

※個人向けALUGOを含む

※25年1Qより、エナジースイッチ社、クインテグラル社の数値を含む

法人向け教育事業KPI①

- 前年同期との比較では、顧客数は164社→171社と増加しているものの、顧客あたり売上は低下。
- 大型案件への取り組み効果は2Q以降となる。

法人向け教育事業KPI

	21.通期実績 (21.01-21.12)	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.通期実績 (23.01-23.12)	24.1Q実績 (24.01-24.03)	24.通期実績 (24.01-24.12)	25.1Q実績 (25.01-25.03)
売上高(百万円)	2,030	2,333	2,488	439	2,336	409
顧客数(社)	313	329	347	164	376	171
顧客あたり売上高 (千円)	6,488	7,092	7,172	2,682	6,214	2,394
期初人員数(人)	89	87	96	104	104	103
一人あたり売上高 (千円)	22,819	26,819	25,924	4,230	22,466	3,975

※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

法人向け教育事業KPI②

- 既存先からの売上、新規開拓のペースについては昨年と大きな変化はなし
- 課題は新規・既存とも大型案件の受注率にある。24年後半からの取り組みとして、大型案件には①上位営業担当を個別にアサインし、②案件規模に応じてより上流からのコンサルティング、個別カスタマイズの強化を実施。
- 足元での受注率は改善傾向にあり、取り組みを継続する。

法人向け教育事業 取引属性別値

	21.通期実績 (21.01-21.12)	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.通期実績 (23.01-23.12)	24.1Q (24.01-24.03)	24.通期実績 (24.01-24.12)	25.1Q (25.01-25.03)
既存						
売上高(百万円)	1,732	2,084	2,271	413	2,100	384
社数(社)	224	257	255	145	280	143
単価(千円)	7,733	8,112	8,906	2,849	7,500	2,688
新規						
売上高(百万円)	292	245	214	25	236	24
社数(社)	89	72	92	19	96	28
単価(千円)	3,285	3,403	2,331	1,351	2,463	872
全体						
売上高(百万円)	2,024	2,330	2,485	438	2,336	408
社数(社)	313	329	347	164	376	171
単価(千円)	6,468	7,082	7,162	2,676	6,214	2,391

- etudes売上高は、前年第一半期と比べ、ASPリカーリング売上が積み上がり、**全体で前年同四半期比7.6%成長**。
- 売上とコストのバランスをとり、営業利益は前年同四半期比で**+24百万円の増益**。
- 4月の速報値では、値上げ施策により単価が大きく上昇しており、引き続き、単価向上施策に取り組む。

etudes事業 サマリー

(単位：百万円)

	21.通期実績 (21.01-21.12)	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.通期実績 (23.01-23.12)	24.1Q実績 (24.01-24.03)	24.通期実績 (24.01-24.12)	25.1Q実績 (25.01-25.03)
売上高	263	307	374	92	367	99
売上成長率	21.2%	16.6%	21.8%	17.8%	-2.0%	7.6%
ASP	156	206	267	62	261	73
eラーニング	46	42	80	18	58	15
その他	60	58	27	12	46	10
営業利益	41	69	25	-10	-32	13
営業利益率	15.6%	22.7%	6.8%	-11.3%	—	13.8%
共通費配賦後 営業利益	-24	-47	-125	-52	-195	-14
共通費配賦後 営業利益率	—	—	—	—	—	—

	24.1Q	25.1Q	対前年同期増減率
ARR(百万円)	226	278	22.9%
MRR(3 月時点)(千円)	18,894	23,217	22.9%
利用企業数(3 月時点)(社)	250	321	28.4%
ARPU(3 月時点)(円)	75,577	72,329	-4.3%
解約率	1.2%	2.4%	1.2
eラーニング売上(千円)	18,404	15,869	-13.8%

※ARR：Annual 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

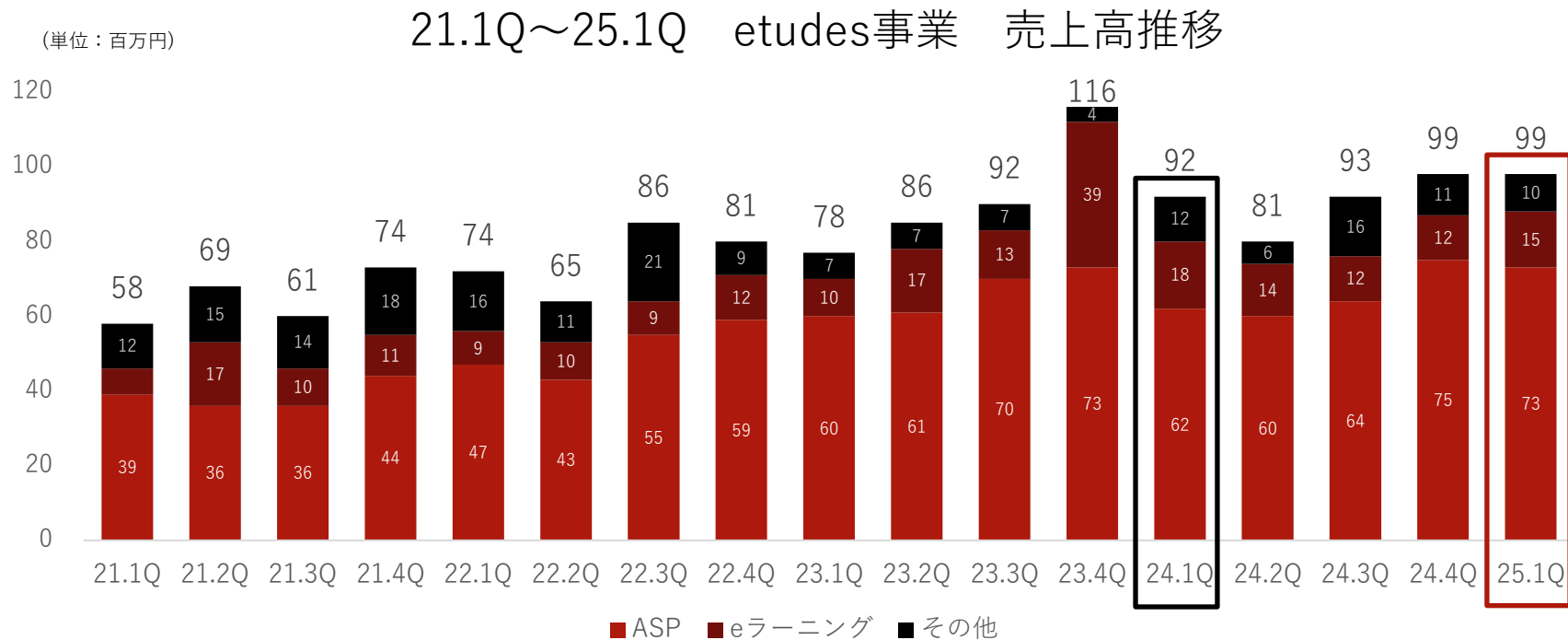
※利用企業数：対象時点でスポット契約を除くetudesを利用している企業数

※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

etudes事業KPI① 売上高の推移

- ASP売上については、etudesPlus等の大型案件の積み上げが寄与し、24年1Q 62百万円から、25年1Qは73百万円と、17.5%増加。



etudes事業KPI② MRR/ARPUの推移

- 課題は新規開拓における単価の向上と大型案件の獲得と認識している
- 単価の向上と大型案件の獲得に向け、①エンタープライズ向け社内利用②中堅中小向けビジネス利用の2つの戦略を推進する。
- ①エンタープライズ向け社内利用については、24年10月開始、25年4月開始の大型案件が取れ始めており、教育体系構築のコンサルティングと当社コンテンツを合わせた提案が奏功。法人向け教育事業顧客のクロスセスにも注力し、案件獲得を目指す。
- ②の中堅中小向けビジネス利用については、新規開拓時の最低価格の導入の効果により、4月の速報値では、利用企業数が321社→245社と大きく減少しながらも、MRRが上昇し、ARPUが110千円まで伸長した。

	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
MRR												
2024年(千円)	20,072	21,112	18,894	20,362	16,848	21,071	21,098	21,191	21,824	25,229	25,415	24,302
2025年(千円)	24,203	24,756	23,217	27,052	—	—	—	—	—	—	—	—
対前年同月増減率	20.6%	17.3%	22.9%	32.9%	—	—	—	—	—	—	—	—
利用企業数												
2024年(社)	234	245	250	260	268	280	292	296	304	317	314	311
2025年(社)	315	322	321	245	—	—	—	—	—	—	—	—
対前年同月増減率	34.6%	31.4%	28.4%	-5.8%	—	—	—	—	—	—	—	—
ARPU(取引単価)												
2024年(千円)	85,779	86,175	75,577	78,319	62,867	75,255	72,256	71,592	71,790	79,587	80,940	78,142
2025年(千円)	76,835	76,885	72,329	110,420	—	—	—	—	—	—	—	—
対前年同月増減率	-10.4%	-10.8%	-4.3%	41.0%	—	—	—	—	—	—	—	—

※当社のASP契約は月間の利用度合いに応じた課金体系であり、月単位で売上に変動が発生する

- 25年4月より既存顧客について、最低価格を導入。
- 価格改定により、比較的利用度の少ない92社が解約、MRRで858千円の減少となったが、改定による増額が2,521千円と、減少分を上回った。
- これにより、単価が3月度72,329円から108,648円と大きく増加。

	a	b	c	d=a+b+c
	3月度	価格改定 による減少	価格改定 による増加	3月度 + 価格改定
MRR(千円)	23,217	-858	2,521	24,880
社数	321	-92	0	229
単価(円)	72,329	9,332	—	108,648

etudes事業 マーケティング投資の戦略・目標

- CACの定義を見直し、新規開拓における単価と比較し、マーケティング能率改善の進捗を判断。
- 現在のフェーズではCAC回収期間がまだ12か月を上回っているため「投資先行期」と位置づけている。CAC回収期間が12か月を切る状態を「投資回収バランス期」とし、マーケティング能率を高めてフェーズの移行を目指す。
- 投資回収バランス期においては、単年度の利益を増加させながら売上拡大投資を続けることができるため、より大規模な施策が展開できる
- 最低価格の導入により新規案件の単価は向上しており、25年3月発生商談については受注件数増加によりCACが低下し、目標値（CAC回収期間 12か月）までもう少しのところまで近づいている。

項目	24年 9 月発生	24年12月発生	25年 3 月発生	次フェーズへの目標値 (目標)
SMB向け新規獲得平均単価	25,000	50,500	34,200	50,000
想定粗利率	80%	80%	80%	80%
(a) 新規獲得平均粗利額	20,000	40,400	27,360	40,000
(b) CAC	724,164	674,547	386,545	480,000
(b) ÷ (a) CAC回収期間 (月)	36.2	16.7	14.1	<12.0

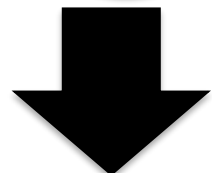
※SMB向け 従業員数1000名未満の企業向けASP売上を集計
※新規獲得単価は、導入後の初月売上を用いて算定

2025年度事業戦略と3か年計画



領域	状況	外部環境
新人・若手 		・「自律」の文脈からeラーニング等の機会提供はあるものの、階層別などは減少傾向。 ・先進企業では行き過ぎた「自律」に対する揺り戻し傾向もあるが反面これから実施の企業も。
グローバル 		・グローバルも「自律」の流れに起因し高単価マーケットが減少。 ・低単価の英語マーケットは維持。 ・異文化対応力の市場は回復傾向。
管理職 DE&I LMS 		・人的資本経営の担い手が必要になる一方で、管理職になりたくない人の増加や質・量の課題感から活況。 ・人的資本開示を受け、DE&IやLMSを含めた市場も盛況。
組織課題 		・環境適応、若手早期離職、ジョブ型への移行やキャリア自律、シニアの活性化など幅広く企業のニーズは多い。

◎コンセプトアウトの開発体制
量重視のマーケティング
は
向かい風の中で苦戦



受注率
悪化



2025年度中期経営計画 領域と取り組み

領域	状況	取り組み	ソリューション
新人・若手 	 維持	<u>すでにある強みを活かしてシェアを維持</u> ・営業力強化 ・開発運用体制強化	
グローバル 	 維持		京都大学共同講座 両立思考 グローバル × 管理職  Quintegral
管理職 	 追い風	<u>管理職の適応課題</u> に対するアプローチ (例：短期成果と中長期の部下育成の両立)	
DE & I 	 追い風	<u>エナジースイッチ</u> が培ってきた マインドセットやダイバーシティ領域の融合	 Energy Switch! 学ぶとうれしい。
LMS 	 追い風	<u>etudes</u> を含めた総合的なサービス力を提供	 études
組織課題 	 追い風	<u>4象限</u> （個人の意識醸成、管理職を核とした組織風土醸成、知識・スキル獲得、人事制度×育成体系の連動） <u>を網羅した全体ソリューション</u>	 組織課題解決

2025年度中期経営計画①

25年は投資の見直しによるコスト削減、機能見直しを経て、26年以降の売上・利益成長に向けた土台を作る1年と位置付ける。

①**教育事業**については、各種トップライン施策は展開しつつも、現段階では26年、27年の売上成長は見込まず、

利益を重視する。

②**etudes事業**は、エンタープライズ向け社内利用、ビジネス利用の両面で単価向上・トップライン成長の施策を展開し、

売上・利益ともに成長を見込む。

利益体質への構造改革途中であるため、現時点で策定する3か年計画については、現状で確度高く折り込める要素のみで将来数値を策定。

25年の施策の進捗状況を注視し、成果が出た取り組みから次年度の計画に織り込んでいく。

2025年度 中期経営計画

(単位：百万円)	24.通期 (実績)	25.通期 (予想)	増減比	26.通期 (計画)	増減比	27.通期 (計画)	増減比
連結売上高	3,089	3,417	10.6%	3,624	6.1%	3,854	6.4%
法人向け教育事業	2,538	2,829	11.4%	2,969	5.0%	3,118	5.0%
	2,336	2,370	1.5%	2,485	4.8%	2,607	4.9%
	202	458	126.8%	484	5.6%	511	5.7%
etudes事業	367	413	12.6%	477	15.4%	554	16.3%
その他	183	174	-4.9%	177	2.0%	181	2.0%
連結営業利益	-64	91	—	182	99.9%	293	61.2%
連結営業利益率	—	2.7%	—	5.0%	—	7.6%	—

◆売上高

- ・法人向け教育事業（法人向け・ES・QT）
 - ・単価向上により安定成長と利益創出を目指す。
 - ・法人向け教育は、大型案件の受注率向上がカギであり、フロント部門の強化施策をすすめる。
 - ・エナジースイッチ（24年4月グループイン）、クインテグラル（24年10月）は、いずれも相互送客、ソリューションの共有を通じて売上拡大を狙う。
- ・etudes事業
 - ・etudesは、事業戦略の軌道修正（件数重視→単価重視）を優先させ、エンタープライズ向け営業強化と、ビジネス利用の最低単価の導入による単価向上を行う。

◆営業利益

- ・コスト改善
 - ・フロント部門の人員比率を増やすなど収益構造の見直し、および全社機能の統合を行い、新規採用費を抑制。
 - ・販売促進・マーケティング関連費用については、収益構造の改善に直接つながる支出に絞り込みコスト削減を優先。
- ・構造改善
 - ・顧客起点でのサービス・開発方針の見直し、上流からのオペレーション改善を行うことで売上が増えてもミドル・バックのコストが増えない構造へ転換。

25～27年度法人向け事業計画①

- 法人向け事業は単価向上とコスト削減を実現させ、利益構造に転換。
- 売上成長率は営業人員の増加による売上成長が継続する想定。

(単位：百万円)	24.通期実績	25.通期計画	26.通期計画	27.通期計画
売上高	2,336	2,370	2,485	2,607
売上総利益	1,381	1,428	1,510	1,598
売上総利益率	59.1%	60.2%	60.8%	61.3%
販売費及び一般管理費	626	593	614	637
営業利益	755	835	895	960
営業利益率	32.3%	35.2%	36.0%	36.8%
共通費配賦後営業利益	142	324	349	409
共通費配賦後営業利益率	6.1%	13.7%	14.1%	15.7%

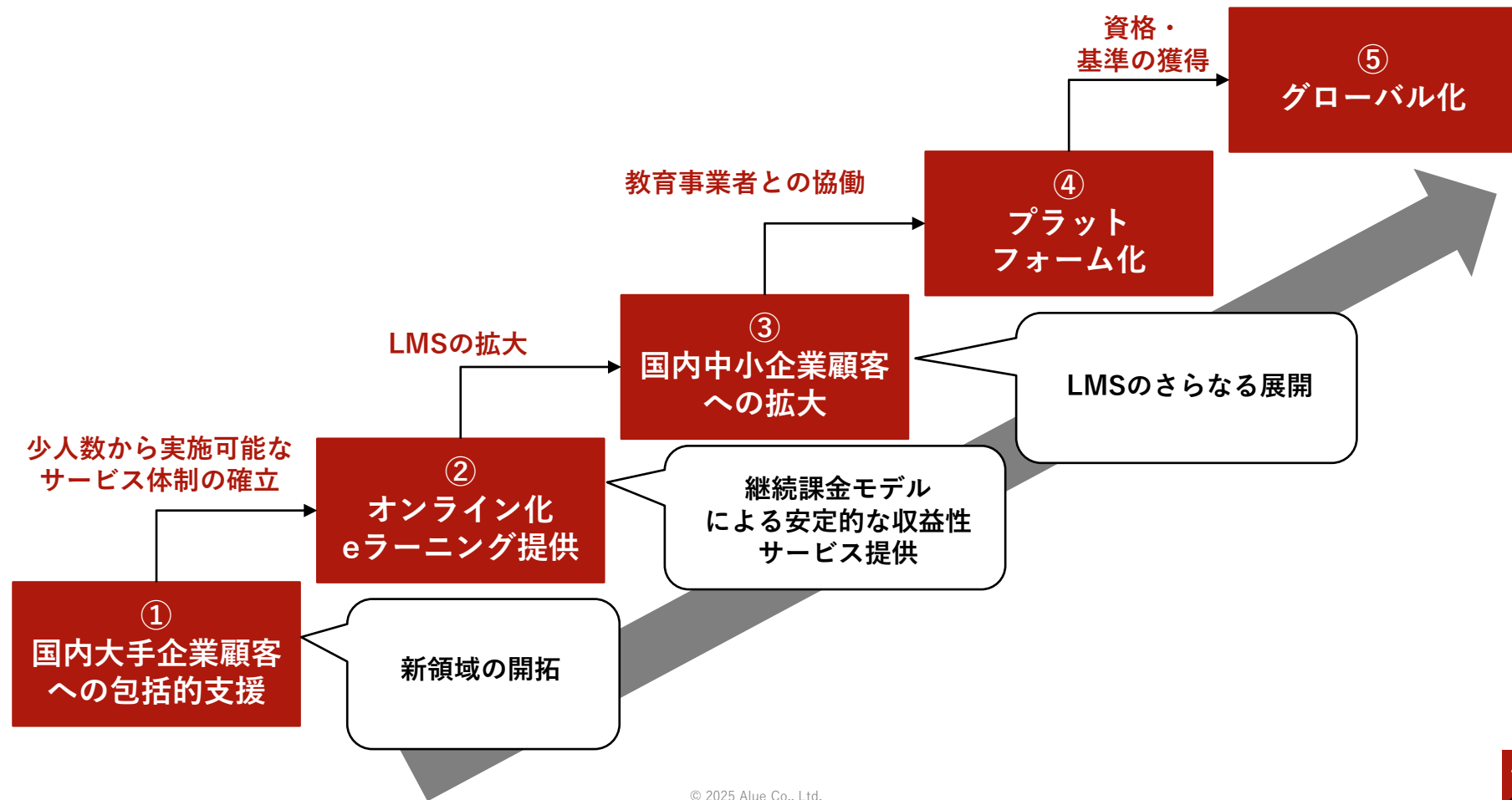
25～27年度etudes事業計画①

- etudes社内利用は総合的な提案とコンテンツ制作力を活かして、教育研修と連動したエンタープライズ向け大型案件の獲得に注力。
- ビジネス利用は最低価格導入により、新規開拓の売上と件数のバランスを正常化させる。有効リードの獲得増加と受注率の改善を行い、月間の新規獲得件数増加と売上成長を見込む。

(単位：百万円)	24.通期実績 (24.01-24.12)	25.通期予想 (25.01-25.12)	成長率	26.通期計画 (26.01-26.12)	成長率	27.通期計画 (27.01-27.12)	成長率
売上高	367	413	12.6%	477	15.4%	554	16.3%
社内利用	166	194	16.8%	217	11.8%	234	7.6%
ビジネス利用	94	128	35.6%	152	18.3%	201	32.4%
eラーニング／制作／ その他	105	90	-14.5%	107	18.7%	119	11.0%
営業利益	-32	43	—	92	112.6%	147	59.6%
共通費配賦後営業利益	-193	-74	—	-32	—	9	—

新しい提供価値による今後(中長期)の展開

alue





人の可能性を信じている。
可能性とは何か。人はどう成長するのか。
可能性の本質を広く深く追究して
あらゆる人の可能性を切り拓きたい。

その人に、その組織に、寄り添って
最適な価値を提供する。
育成したその先も見据えながら。

私たちは挑戦を続けていく。
アルーにしかつukれない教育のかたちで
未来につながる選択肢を増やすために。

all the possibilities make your story unique