



2024年12月期通期 決算説明資料

アルー株式会社

証券コード：7043 2025年2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. 2024年通期 事業の取り組み
4. 事業別サマリー

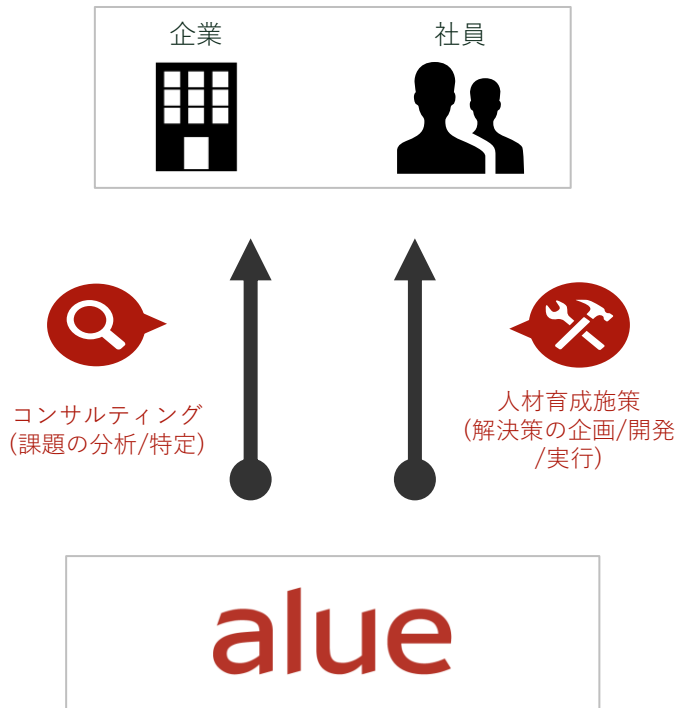
# 会社概要



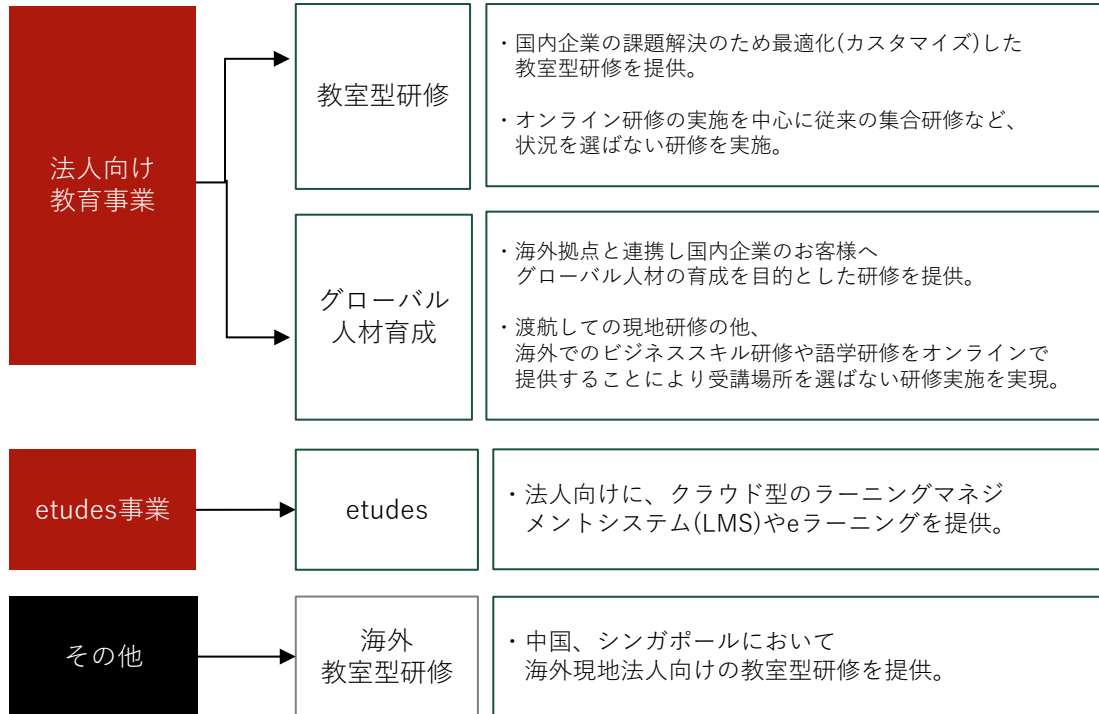
# 会社概要

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：195名* (2024年12月31日時点)*正社員のみ
資本金	365百万円(2024年12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	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 関西支社</li><li>・ 名古屋支社 (連結子会社)</li><li>・ 国内 株式会社エナジースイッチ</li><li>・ 国内 クインテグラル株式会社</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. ALUE TRAINING CENTER, INC.</li><li>・ インド Alue India Private Limited (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

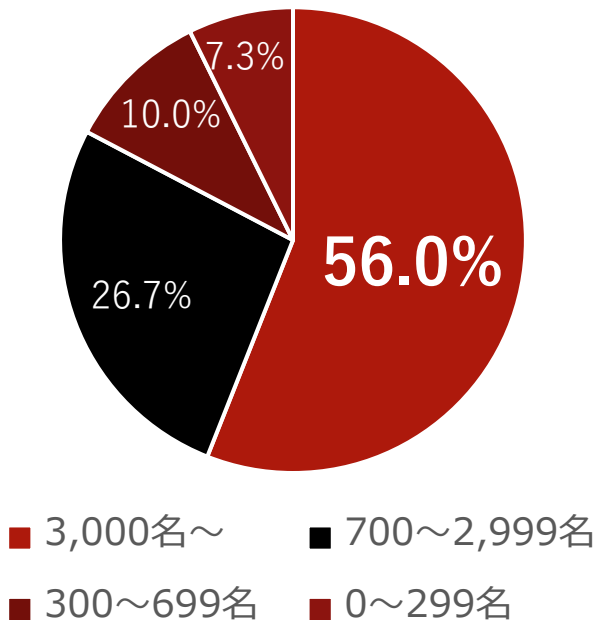


様々な業種の、特に従業員3,000名以上の**大企業**から安定的に**受注**

【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

- ・ 24通期の売上高は、既存事業が低下するも、エナジースイッチ社、クインテグラル社のグループインがあり、**前年比+2.0%の3,089百万円**。
- ・ 営業利益は、既存事業の売上高および売上総利益の低迷に加え、これまでの取り組みによるコストの増加の影響を受け、前年比で149百万円減少の営業損失64百万円。

## ◆ 事業業績

- ・ 法人向け教育事業
  - ・ 既存顧客の大型リピート剥落、それをカバーするだけの新規獲得が進まず、単体の法人向け教育の**売上高は前年比6.1%の減少**。
  - ・ エナジースイッチ社、クインテグラル社の連結をした法人向け教育事業全体の売上高では前年同期比2%増加。
- ・ etudes事業
  - ・ etudesの売上高は前年比では**2.0%減少**。取引単価の向上に取り組む。

## ◆ トピックス

- ・ 次年度については売上を保守的に見積り、投資見直しとコスト改善で利益を確実に出す計画。

# 通期業績予想実績比較

- 24年10月に公表した業績予想から、**連結売上高が1.0%下回って着地。**
- 営業利益については、講師費用、海外派遣研修の外注費が想定より増加。売上減少と合わせ営業利益を29百万円押し下げ。
- クインテグラル社のグループインにともなう一時費用の増加もあり、その他要因と合わせ**連結営業利益が48百万円下振れ。**
- 次年度業績予測においてはより保守的に原価の見積もりを実施する。

(単位：百万円)

	当初予算	10月修正予算	24.通期	修正予算比	対当初予算比
売上高	3,330	3,120	3,089	-1.0%	-7.2%
法人向け教育※	2,617	2,550	2,539	-0.4%	-2.6%
etudes	513	370	367	-0.7%	-28.0%
その他	198	200	183	-8.4%	0.6%
営業利益	130	-16	-64	—	—
営業利益率	3.9%	2.1%	-2.1%	—	—
経常利益	125	-19	-67	—	—
経常利益率	3.8%	2.0%	-2.2%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	-16	-74	—	—

※今期子会社化した2社数値は、修正予想表中の法人向け教育を含む  
 ※連結相殺消去はその他へ合算

# 四半期 連結業績比較

- 24.通期の売上高は大型案件の剥落があったものの、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+2.0%の3,089百万円。
- 営業利益は、売上高および売上総利益が想定よりも伸びていない一方、人件費等の継続的なコスト、M&Aにかかる一時負担が発生し、**対前年比149百万円減益の営業損失64百万円**となった。
- 営業損失については、直接的には、法人向け教育事業において、例年にない**リピート剥落が3社で170百万円**発生した影響は大きかったが、構造的には、法人向け事業もetudes事業も、これまでの各種投資に対して**トップラインを伸ばせなかったことが要因**。
- 24年下期より投資内容の見直し、収益構造の見直しに着手し、2025年上期からのコスト削減効果を見込む。
- コスト見直しの効果は出始めているが、24年度中に2社のM&Aを実行し、**一時的なコスト増加、P M I 工数負担の影響**もあり、連結営業利益を黒字化するまでには至らなかった。
- 次年度に向けての取り組みは後述。

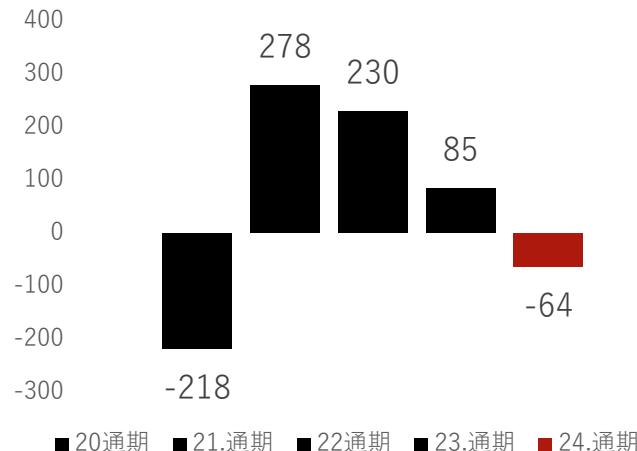
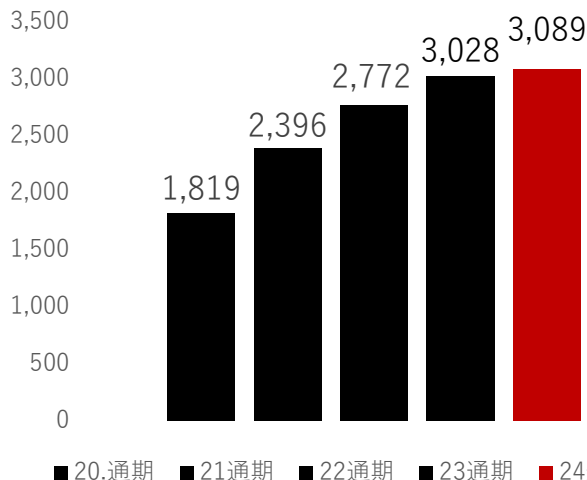
## 20.通期～24.通期 業績推移

(単位：百万円)

20.通期～24.通期 売上高推移

(単位：百万円)

20.通期～24.通期 営業利益推移

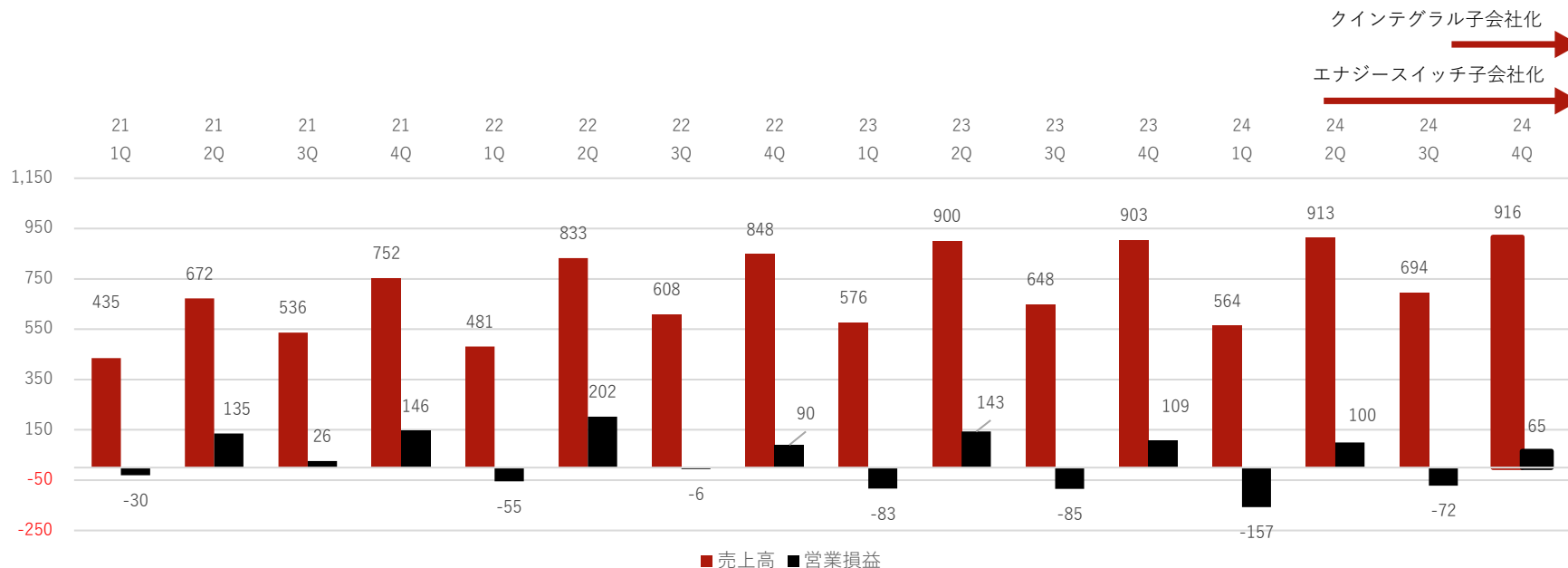


# 四半期毎業績推移

- 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1.5%の増収。

(単位：百万円)

## 四半期毎売上高・営業損益推移

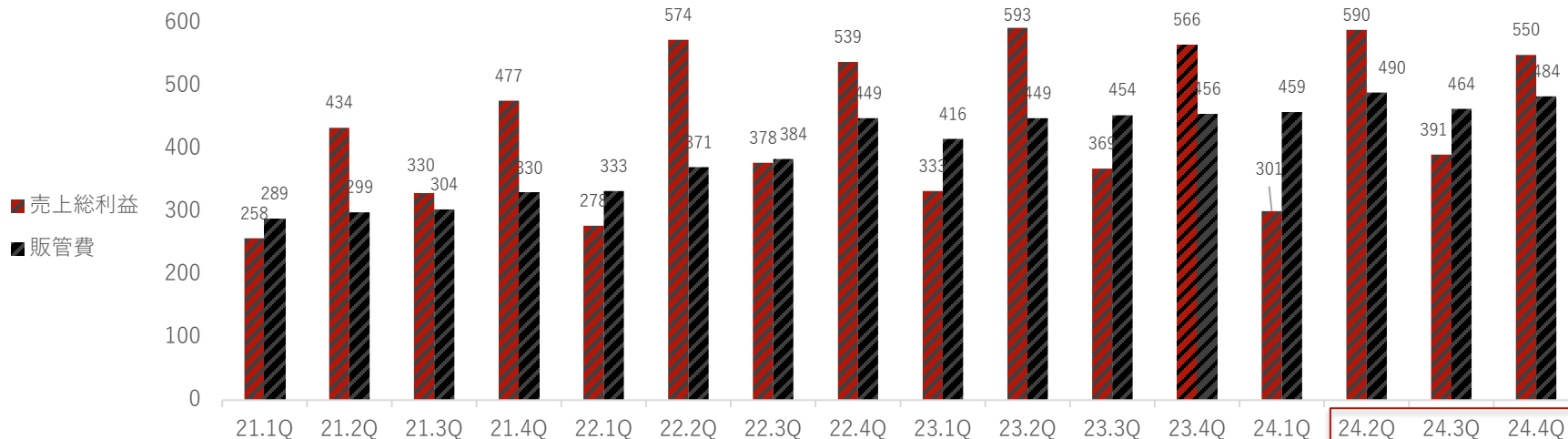


# 売上総利益と販管費

- 販管費は採用費・人件費、マーケティング関連コストの見直しにより抑制しているが、24.4Qではクインテグラル社グループインによる販管費33百万円増加。
- 株式取得一時費用7百万円、のれん償却7百万が発生し、第3四半期より20百万円増加。
- グループインに伴う費用を差し引いた支出は減少傾向。

(単位：百万円)

## 21.1Q～24.4Q 売上総利益と販管費



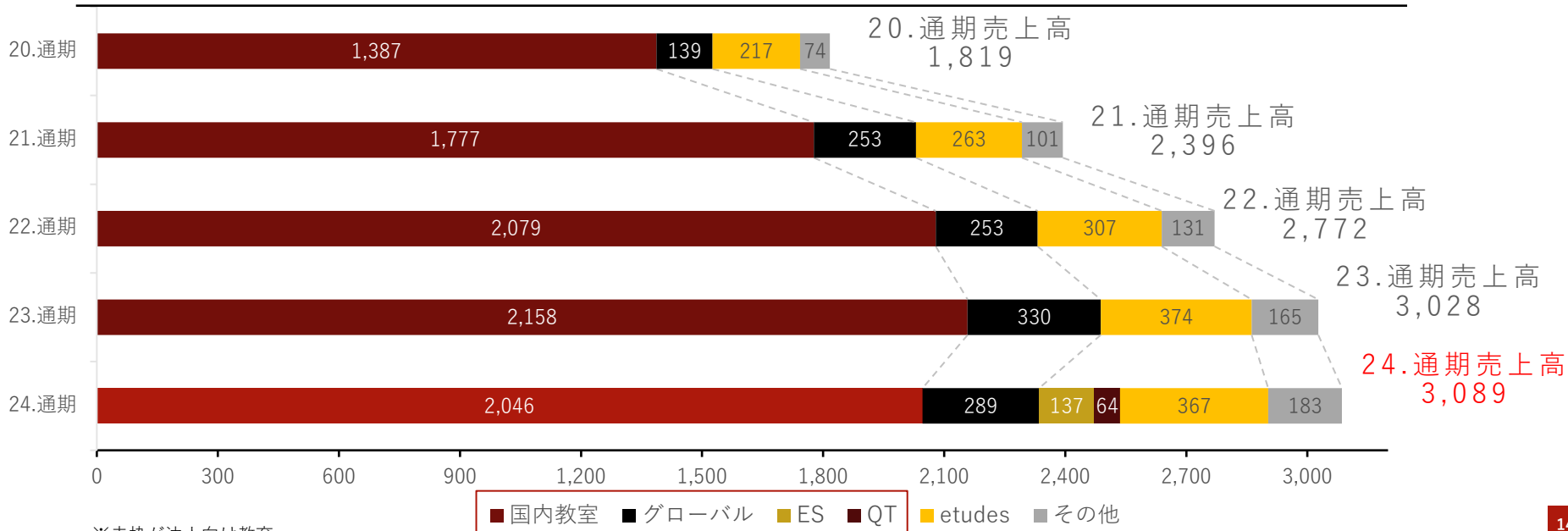
	24.2Q	24.3Q	24.4Q
連結販管費総額	490	464	484
うち、ES	18	18	18
うち、QT	—	—	33
うち、ES/QT	9	2	15
のれん償却・一時費用	—	—	—
差し引き	461	443	417

# 四半期 サービス別売上高比較

- 法人向け教育は、国内教室、グローバルの大型案件がリピートしなかった分をカバーするだけの新規が獲得できておらず、前年比で減少。
- 一方で、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、法人向け教育総額では23.通期の2,488百万円から24.年通期の2,538百万円と49百万円の増加。
- etudes事業は、収益構造の転換のため、単価の向上施策を実行中であり、売上寄与には時間がかかる。前期の一時的なeラーニング案件の寄与がなくなったこともあり、今期はおよそ横ばいの着地となった。

(単位：百万円)

## サービス別売上高推移

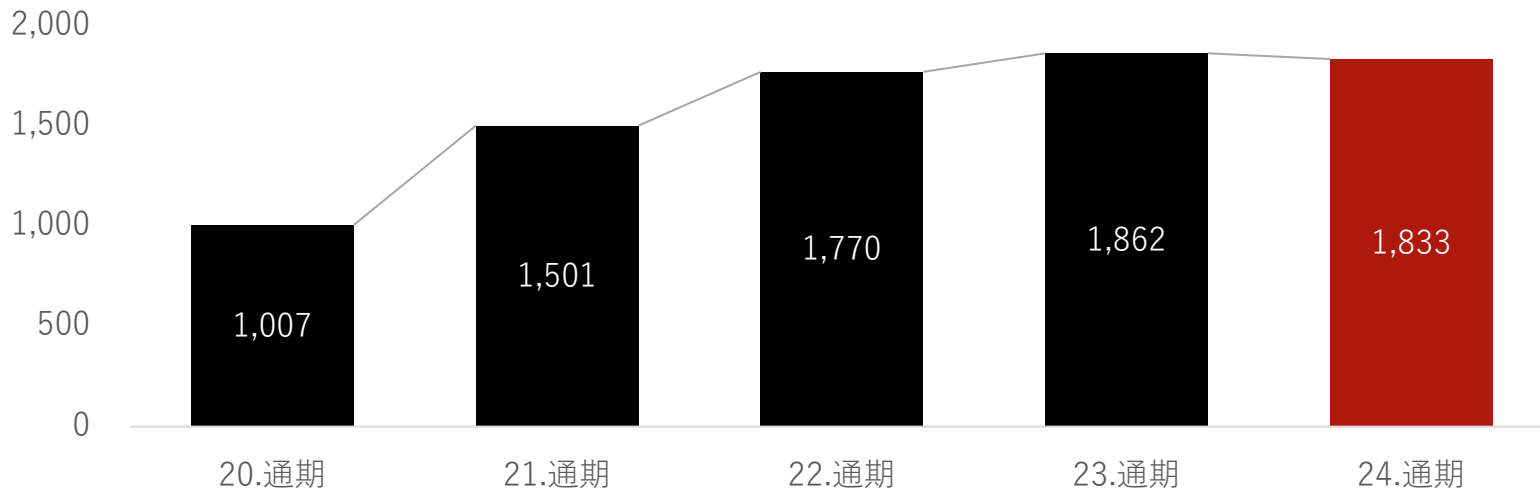


# 四半期 売上総利益比較

- 売上総利益については、売上高が前述のとおり想定より伸びず、労務費率が高まり、対前年で若干の低下。

## 売上総利益推移

(単位：百万円)

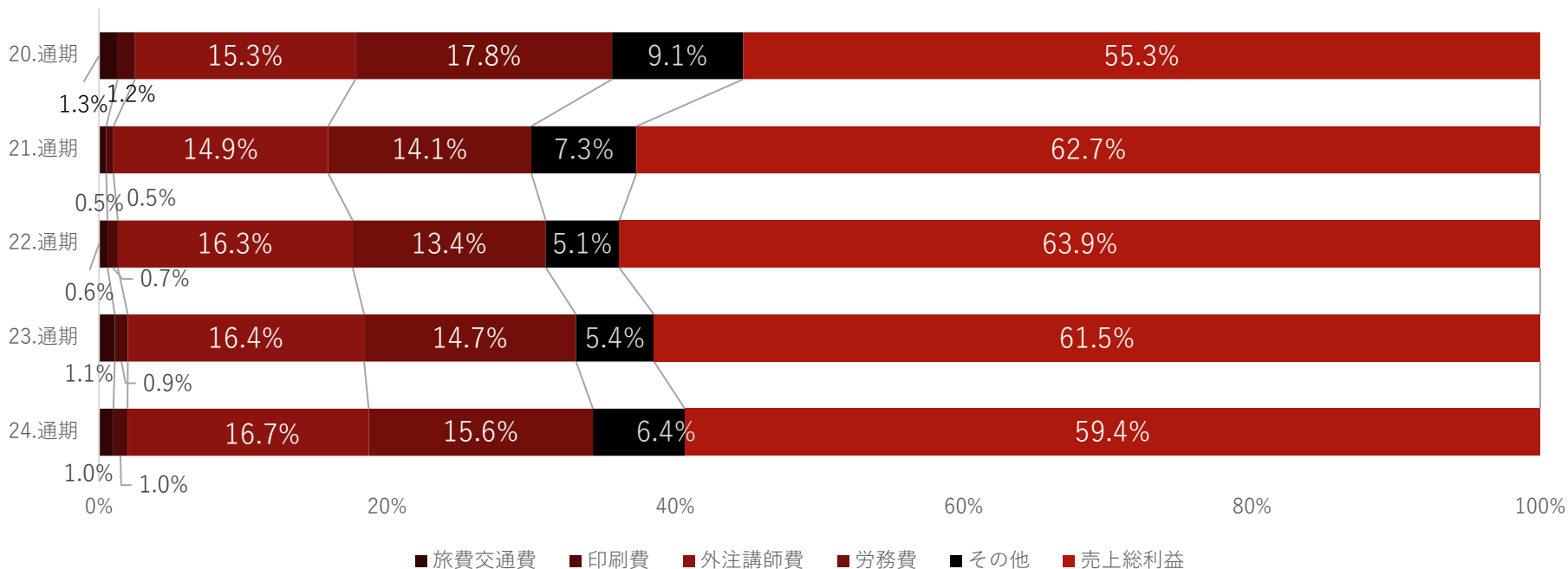


# 四半期 売上総利益率比較

- ・ 労務費は、対前年で法人向け教育の納品体制を増強する中で、想定より売上高が下回っており、**固定的に発生する労務費率が上昇。**

## 売上総利益率比較

(単位：百万円)

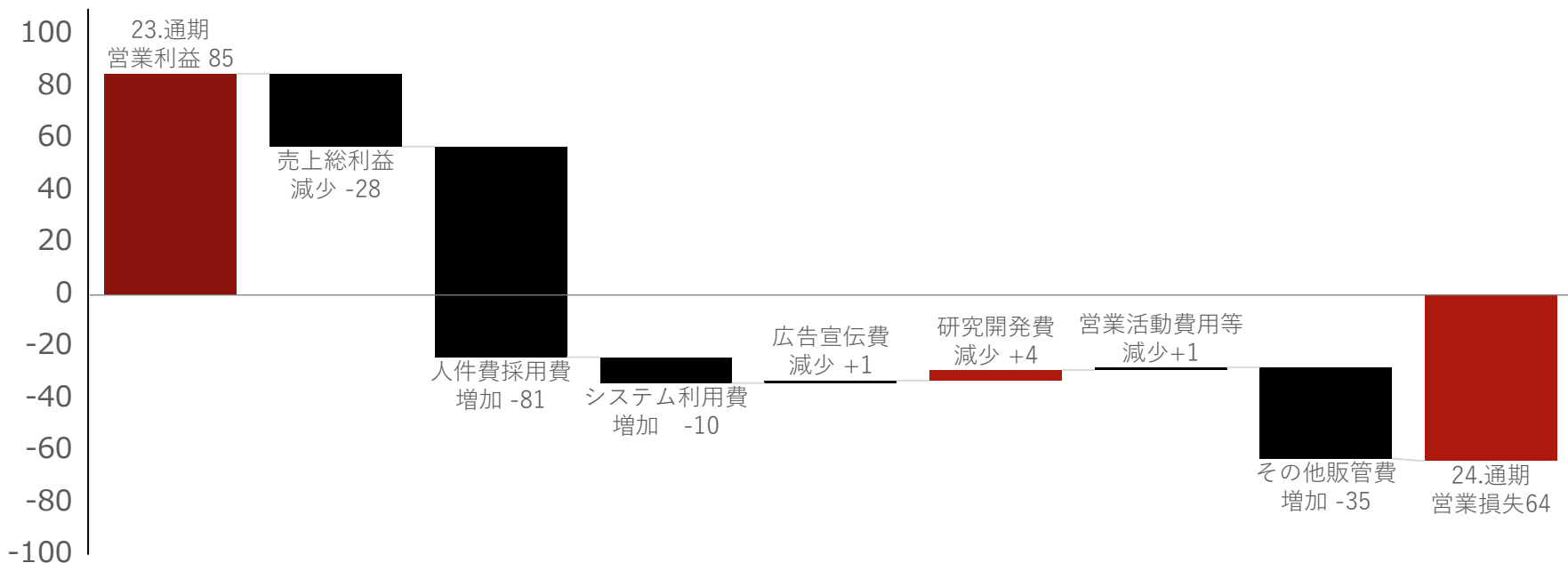




# 四半期 営業利益増減分析

- 対前年対比では、売上総利益の減少に加え、人件費・採用費が、グループ会社2社増加したこと、および昨年来続く投資により81百万円増加。
- その他販管費には、M&Aによる一時的費用、のれんの償却費用28百万円の増加があり、結果として**24通期営業利益は前年から低下し営業損失**を計上。

(単位：百万円)

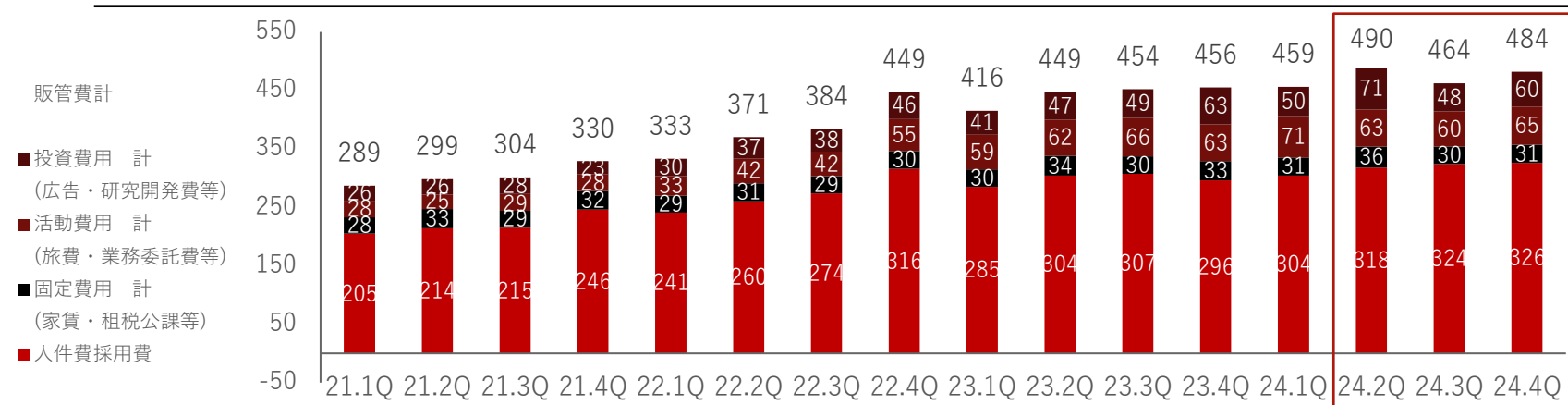


# 会計期間別販管費推移

- 24年4Qはクインテグラル社グループインにより販管費総額は増加。  
影響額はクインテグラル社の販管費、一時費用、のれんの償却合計で47百万円の販管費増加要因。
- 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417百万円であり、  
前四半期と比べて減少できており、投資見直しによるコスト削減効果は順次出始めている。

## 販売費及び一般管理費推移

(単位：百万円)



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

# P/Lサマリー

(単位：百万円)

	23.通期	24.通期	前期比
売上高	3,028	3,089	2.0%
法人向け教育	2,488	2,538	2.0%
etudes	374	367	-2.0%
その他	165	183	10.7%
売上原価	1,166	1,255	7.6%
原価率	38.5%	40.6%	2.14
売上総利益	1,862	1,833	-1.6%
粗利率	61.5%	59.4%	-2.14
販売費及び一般管理費	1,777	1,898	6.8%
販管費率	58.7%	61.4%	2.75
営業利益	85	-64	—
営業利益率	2.8%	—	—
経常利益	84	-67	—
経常利益率	2.8%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	56	-73	-
当期純利益率	1.9%	—	—

# B/Sサマリー

- 2件のM&Aの実行により、のれんが222百万円増加したため、固定資産が増加。

(単位：百万円)	23.通期	24.通期	増減
流動資産	1,526	1,367	-159
現金及び預金	986	822	-164
固定資産	195	534	339
資産合計	1,722	1,901	179
流動負債	409	544	135
固定負債	54	172	117
負債合計	464	716	252
株主資本	1,210	1,122	-88
資本金	365	365	0
資本剰余金	346	345	0
利益剰余金	515	423	-91
自己株式	-15	-12	3
純資産合計	1,258	1,184	-73
負債・純資産合計	1,722	1,901	179

# C/Fサマリー

(単位：百万円)

	23.通期	24.通期	増減
<b>I 営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
税金等調整前当期純利益	84	-69	-154
減価償却費	35	36	1
売上債権の増減額	38	119	80
仕入債務の増減額	-14	-15	-1
その他	6	-82	-89
小計	151	-12	-163
利息の支払額等	-18	-25	-6
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>133</b>	<b>-37</b>	<b>-170</b>
<b>II 投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
有形固定資産の取得による支出	0	-8	-8
無形固定資産の取得による支出	-49	-40	8
新規連結子会社の取得による支出	0	-165	-165
その他	-2	-3	0
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-52</b>	<b>-218</b>	<b>-166</b>
<b>III 財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
借入金の借入による収入	0	350	350
借入金の返済による支出	-183	-256	-72
その他	-17	-17	0
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-201</b>	<b>76</b>	<b>277</b>
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	8	12	4
V 現金及び現金同等物の増減額	-112	-167	-55
VI 現金及び現金同等物の期首残高	1,051	939	-112
<b>VII 現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>939</b>	<b>771</b>	<b>-167</b>

# 連結業績予想及び配当金

- 25年通期の業績は、以下の通り連結黒字化の予想。
- 次ページ以降で詳述。

(単位：百万円)

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

# 連結業績予想 詳細

- 23年以降、マーケティング・納品体制と、事業成長に向けて仕組みを整えるための投資をしてきたが、営業面の強化が追いつかず**トップラインを伸ばせなかった**。
- 各種営業強化施策は24年中から展開しているが、**売上ベースの効果は25年後半**になると見込む。
- 25年は投資の見直しによるコスト削減、利益創出構造への道筋をたて、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。

(単位：百万円)	24.通期 (実績)	25.通期 (予想)	成長率
売上高	3,089	3,417	10.6%
教室型研修+グローバル	2,336	2,370	1.5%
ES社	137	171	※1 24.7%
QT社	64	287	※2 342.5%
法人向け教育小計	2,538	2,829	11.4%
etudes	367	413	12.6%
その他	183	174	-4.9%
販売費及び一般管理費	1,898	1,917	1.0%
営業利益	-64	91	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-73	48	-

※1.エナジースイッチ社については、24年4月～24年12月の数値から25年通期の成長率

※2.クインテグラル社については、24年10月～24年12月の数値から25年通期の成長率

# 連結業績予想 売上・原価詳細

- 法人向け教育は、大型案件の受注率向上がカギであり、フロント部門を強化施策をすすめているが、その効果は保守的に見積もり、**対前年で売上微増と計画**。
- 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、SMB向けの最低単価の導入による単価向上を行う。
- 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）はいずれも通年でのグループ売上寄与となる。
- 原価は、労務費率の改善や売上単価向上による粗利率の向上要素はあるものの、前年以上に保守的に見積もり、売上総利益率は0.6ポイント低下すると見込む。

	24.通期 (実績)	25.通期 (予想)	成長率
(単位：百万円)			
売上高	3,089	3,417	10.6%
教室型研修+グローバル	2,336	2,370	1.5%
ES社	137	171	※1 24.7%
QT社	64	287	※2 342.5%
法人向け教育小計	2,538	2,829	11.4%
etudes	367	413	12.6%
その他	183	174	-4.9%
売上原価	1,255	1,408	12.2%
売上総利益	1,833	2,008	9.5%
売上総利益率	59.4%	58.8%	-0.6

※1.エナジースイッチ社については、24年4月～24年12月の数値から25年通期の成長率

※2.クインテグラル社については、24年10月～24年12月の数値から25年通期の成長率



# 連結業績予想 主な費目の増減

- 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つつ、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む。
- 子会社2社グループインにより販管費総額は増加するが、連結全体では微増にとどめる。

(単位：百万円)		24.通期 (実績)	25.通期 (予想)	増減額
単体				
	販売促進・マーケティング関連費用	121	56	-65
	採用費	42	15	-26
	その他販管費	1,447	1,426	-21
	単体販管費小計	1,612	1,498	-113
ES社販管費	24年04月～	55	92	※1 37
QT社販管費	24年10月～	33	132	※2 98
	その他	196	193	-3
	連結販管費合計	1,898	1,917	19

※1.エナジースイッチ社については、24年4月～24年12月の数値から25年通期の増減

※2.クインテグラル社については、24年10月～24年12月の数値から25年通期の増減

# 2024年通期事業の取り組み



● 株式会社エナジースイッチの株式を4月1日に取得完了

## ● 株式取得の経緯と目的

- ・ 積極的なM&Aの検討を含む新事業領域を探索する活動の結果。
- ・ エナジースイッチ社の持つ大企業取引先を中心とした顧客基盤へ当社サービスを提供することによる販路拡大。
- ・ エナジースイッチ社が特に強みと知見を有する「ダイバーシティー&インクルージョン」関連のコンテンツを当社顧客に提供を行うことによる相乗効果の最大化。



## ●クインテグラル社について

- クインテグラル社は、リーダーシップやマネジメント研修などの提供を行っている、人材育成企業。

特に強みとしているのは、100年以上の歴史を持つ

AMA（アメリカンマネジメントアソシエーション）のコンテンツを活用した研修サービスを提供することで、世界で活躍する人材の育成を支援している人材育成サービスを展開。



## ●AMA（アメリカンマネジメントアソシエーション）について

- AMAは、企業の成長に必要な「マネジメント」や「リーダーシップ」能力をどうすれば効果的に教育できるか?といった実務家たちの熱い思いから誕生した世界有数の人材育成コンサルティング組織。

コースは刻々と変化する市場環境に合わせ、業種やテーマ別にカウンスル（委員会）を設置し、市場調査や会員企業の経営幹部が共有した企業の課題やベストプラクティスをもとにしたコース開発を行い75カ国以上、2万5000社※で採用。



# 子会社2社の収益貢献について

- エナジースイッチ社及びクインテグラル社が25年期初から連結子会社として売上計上されることで、当社グループの成長に寄与することが予測される。
- 25年12月期では前述の通りエナジースイッチ社が171百万円(前年比33百万円増)、クインテグラル社が287百万円(前年比222百万円増)の売上貢献を見込む。
- グループ間でのクロスセルにも注力しグループ全体での成長を図る。

	24.通期	25.通期(予想)	増減額
エナジースイッチ	137百万円	171百万円	33百万円
クインテグラル	64百万円	287百万円	222百万円

## ● 「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](https://www.iibc-global.org/toeic/test/speaking/about/format.html))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



## 事業別サマリー



# 法人向け教育事業 サマリー

- 24年通期の法人向け教育は、一部大型案件のリピート剝落と、それをカバーするだけの新規案件が獲得できておらず売上高が通期では6.1%の減少
- 事業の営業利益を確保すべく、法人向け教育事業の販管費を抑制し、通期では60百万円の減少。

## 法人向け教育事業 サマリー

(単位：百万円)	19.通期実績 (19.01-19.12)	20.通期実績 (20.01-20.12)	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.通期実績 (24.01-24.12)
売上高	2,339	1,527	2,030	2,333	2,488	2,336
売上成長率	—	-34.7%	33.0%	14.9%	6.7%	-6.1%
売上総利益	1,313	896	1,352	1,524	1,588	1,409
売上総利益率	56.2%	58.7%	66.6%	65.4%	63.8%	60.3%
販売費及び 一般管理費	613	620	568	668	696	635
営業利益	699	275	783	856	892	774
営業利益率	29.9%	18.0%	38.6%	36.7%	35.9%	33.1%
共通費配賦後 営業利益	206	-153	360	331	307	154
共通費配賦後 営業利益率	8.8%	-10.1%	17.7%	14.2%	12.4%	6.6%

※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（20.通期eラーニングに関する注記）

※個人向けALUGOを含む

※継続比較のため事業別サマリーではエナジースイッチ社及びクインテグラル社の数値を除外



# 法人向け教育事業KPI①

- 前年同期との比較では、顧客数は347社→376社と増加しているものの、大型リピート案件の剥落（3社で売上170百万円の減少）が影響し顧客あたり売上が低下。

## 法人向け教育事業KPI

	19.通期実績 (19.01-19.12)	20.通期実績 (20.01-20.12)	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.通期実績 (24.01-24.12)	24.通期当初予測 (24.01-24.12)
売上高(百万円)	2,339	1,527	2,030	2,333	2,488	2,336	2,617
顧客数(社)	336	301	313	329	347	376	380
顧客あたり売上高 (千円)	6,961	5,074	6,488	7,092	7,172	6,214	6,888
期初人員数(人)	94	84	89	87	96	104	104
一人あたり売上高 (千円)	24,883	18,182	22,819	26,819	25,924	22,466	25,169

※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

※24. 通期予測は当初予測値

# 法人向け教育事業KPI②

- 既存顧客数の拡大は継続しており、通期で255社→280社と増加したものの、一部大型リピート案件の剝落の影響もあり売上単価は15.8%低下し7.5百万円。
- 新規開拓社数については、前年の92社から96社と前年を若干上回って着地。マーケティングに注力した効果は十分には出ていないと判断し、投資の見直しを実行中。
- 課題は新規・既存とも大型案件の受注率にある。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、個別カスタマイズを強化することで、組織全体で案件獲得を目指す。

法人向け教育事業 取引属性別計画値

	19.通期実績 (19.01-19.12)	20.通期実績 (20.01-20.12)	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.通期実績 (24.01-24.12)	24.通期当初予測 (24.01-24.12)
<b>既存</b>							
売上高(百万円)	2,051	1,320	1,732	2,084	2,271	2,100	2,364
社数(社)	250	232	224	257	255	280	270
単価(千円)	8,204	5,689	7,733	8,112	8,906	7,500	8,757
<b>新規</b>							
売上高(百万円)	256	192	292	245	214	236	253
社数(社)	86	69	89	72	92	96	110
単価(千円)	2,984	2,784	3,285	3,403	2,331	2,463	2,300
<b>全体</b>							
売上高(百万円)	2,307	1,512	2,024	2,330	2,485	2,336	2,617
社数(社)	336	301	313	329	347	376	380
単価(千円)	6,868	5,023	6,468	7,082	7,162	6,214	6,888

※個人向けALUGOを除く ※年間10万円未満のお客様を除く ※24. 通期予測は当初予測値

# etudes事業 サマリー

- 24.4Q会計期間のetudes売上高は、前年第四半期と比べ、一時的なeラーニング売上がなくなったことにより15%の減少となった。
- ASP売上については、etudesPlusの大型案件の積み上げが寄与し、24.3Q会計期間から16.9%増の75百万円。
- 通期実績では営業利益が赤字となり、単価向上と収益性改善に着手。

## etudes事業 サマリー

(単位：百万円)

	19.通期実績 (19.01-19.12)	20.通期実績 (20.01-20.12)	21.通期実績 (21.01-21.12)	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.4Q実績 (23.10-23.12)	23.通期実績 (23.01-23.12)	24.4Q実績 (24.10-24.12)	24.通期実績 (24.01-24.12)	24.通期当初予測 (24.01-24.12)
売上高	45	217	263	307	116	374	99	367	513
売上成長率	—	374.9%	21.2%	16.6%	43.6%	21.8%	-15.0%	-2.0%	37.1%
ASP	28	144	156	206	73	267	75	261	387
eラーニング	0	6	46	42	39	80	12	58	84
その他	17	66	60	58	4	27	11	46	42
営業利益	3	16	41	69	22	25	6	-32	86
営業利益率	6.6%	7.6%	15.6%	22.7%	19.4%	6.8%	6.4%	—	16.8%
共通費配賦後 営業利益	-7	-18	-24	-47	-17	-125	-31	-195	-87
共通費配賦後 営業利益率	—	—	—	—	—	—	—	—	—

※ASP売上の内、保守運用に関わる数値をその他へ組換え（20.通期ASPに関する注記）

※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（20.通期eラーニングに関する注記）

※24. 通期予測は当初予測値

	23.4Q	24.4Q	対前年同期増減率
ARR(百万円)	273	291	6.5%
MRR(12月時点)(千円)	22,810	24,302	6.5%
利用企業数(12月時点)(社)	230	311	35.2%
ARPU(12月時点)(円)	99,176	78,142	-21.2%
解約率	0.1%	0.5%	0.4
eラーニング売上(千円)	80,344	58,854	-26.7%

※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

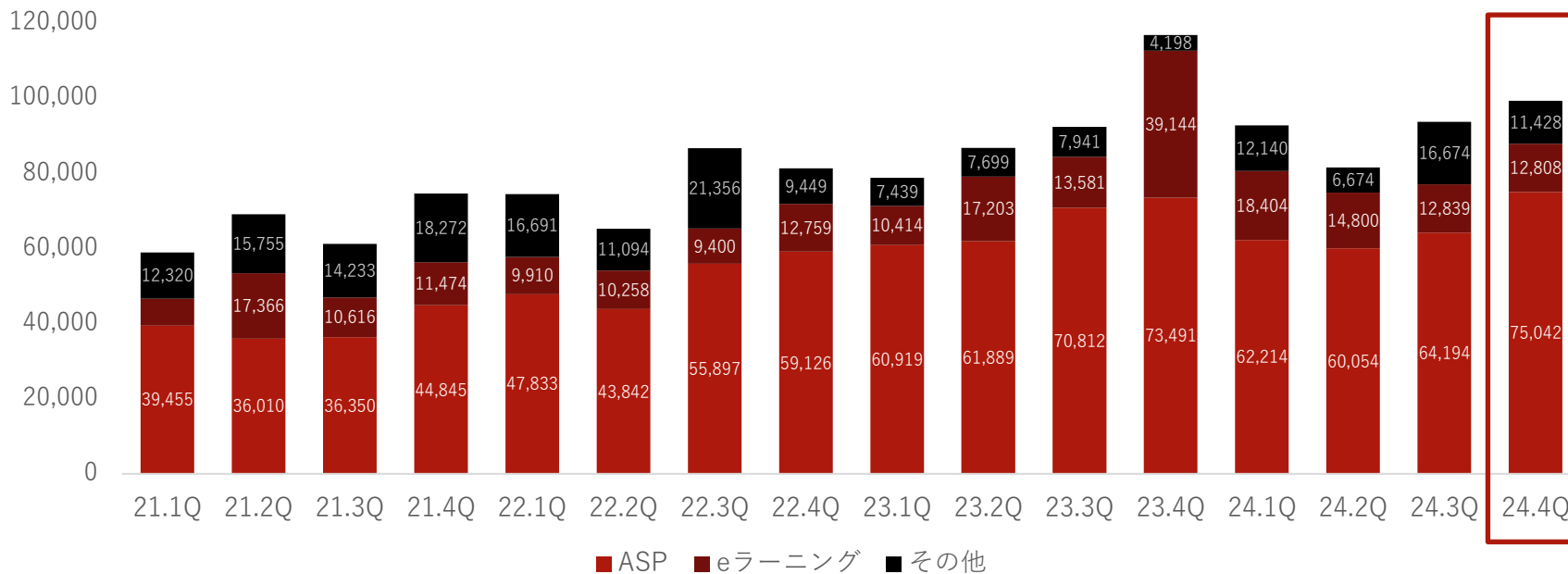
※解約率は、MRR解約率（金額ベース）の直近6か月平均

# etudes事業KPI① 売上高の推移

- ASP売上については、etudesPlusの大型案件の積み上げが寄与し、24年3Qより16.9%増加。

## 21.1Q～24.4Q etudes事業 売上高推移

(単位：千円)



# 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の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。
- 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が始まっており、加えて既存顧客にも最低価格の導入を案内開始。
- ①②の効果により、24年1月から9月の差分の単価は25千円※2であったところ、24年9月と12月の差分はARPU換算で354千円※2となり、足元での効果は出ている。

	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>												
2023年(千円)	19,230	20,571	18,508	17,295	19,916	21,050	23,168	22,499	22,989	25,886	24,029	22,810
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
対前年同月増減率	4.4%	2.6%	2.1%	17.7%	-15.4%	0.1%	-8.9%	-5.8%	-5.1%	-2.5%	5.8%	<b>6.5%</b>
<b>利用企業数</b>												
2023年(社)	156	159	165	160	170	180	187	196	199	219	224	230
2024年(社)	234	245	250	260	268	280	292	296	304	317	314	311
対前年同月増減率	50.0%	54.1%	51.5%	62.5%	57.6%	55.6%	56.1%	51.0%	52.8%	44.7%	40.2%	<b>35.2%</b>
<b>ARPU(取引単価)</b>												
2023年(千円)	123	129	112	108	117	116	123	114	115	118	107	99
2024年(千円)	85	86	75	78	62	75	72	71	71	79	80	78
対前年同月増減率	-30.4%	-33.4%	-32.6%	-27.5%	-46.3%	-35.6%	-41.7%	-37.6%	-37.9%	-32.7%	-24.5%	-21.2%

※1.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

※2.それぞれMRR(9月-1月)÷利用企業数(9月-1月)、MRR(12月-9月)÷利用企業数(12月-9月)

# 法人向け教育事業 マーケティング投資の戦略・目標

- 現在当社のリピート率は75～80%であり、LTV(\*1)は1400万円程度と見積もっている。
- 24年通期実績のCACは、1,711千円となり、CAC回収期間は13.8か月となった。
- コスト側を見直し、前年比ではCACは2,211千円から1,711千円に低下。

項目	23.通期	24.通期	24年計画
リピート率 (*2)	78%	81%	78%
(a) 初年度取引額 (年間想定)	2,332	2,464	2,300
(b) 粗利率	63.8%	60.6%	63.7%
(c)=(a) × (b)	1,488	1,486	1,466
(d) CAC	2,211	1,711	1,365
(e)=(d) ÷ (c) × 12 CAC回収期間 (月)	18か月	13.8か月	11か月

(\*1) 新規顧客単価(初年度売上) × 粗利率 + リピート率 × 既存顧客単価 / (1 - リピート率) × 粗利率

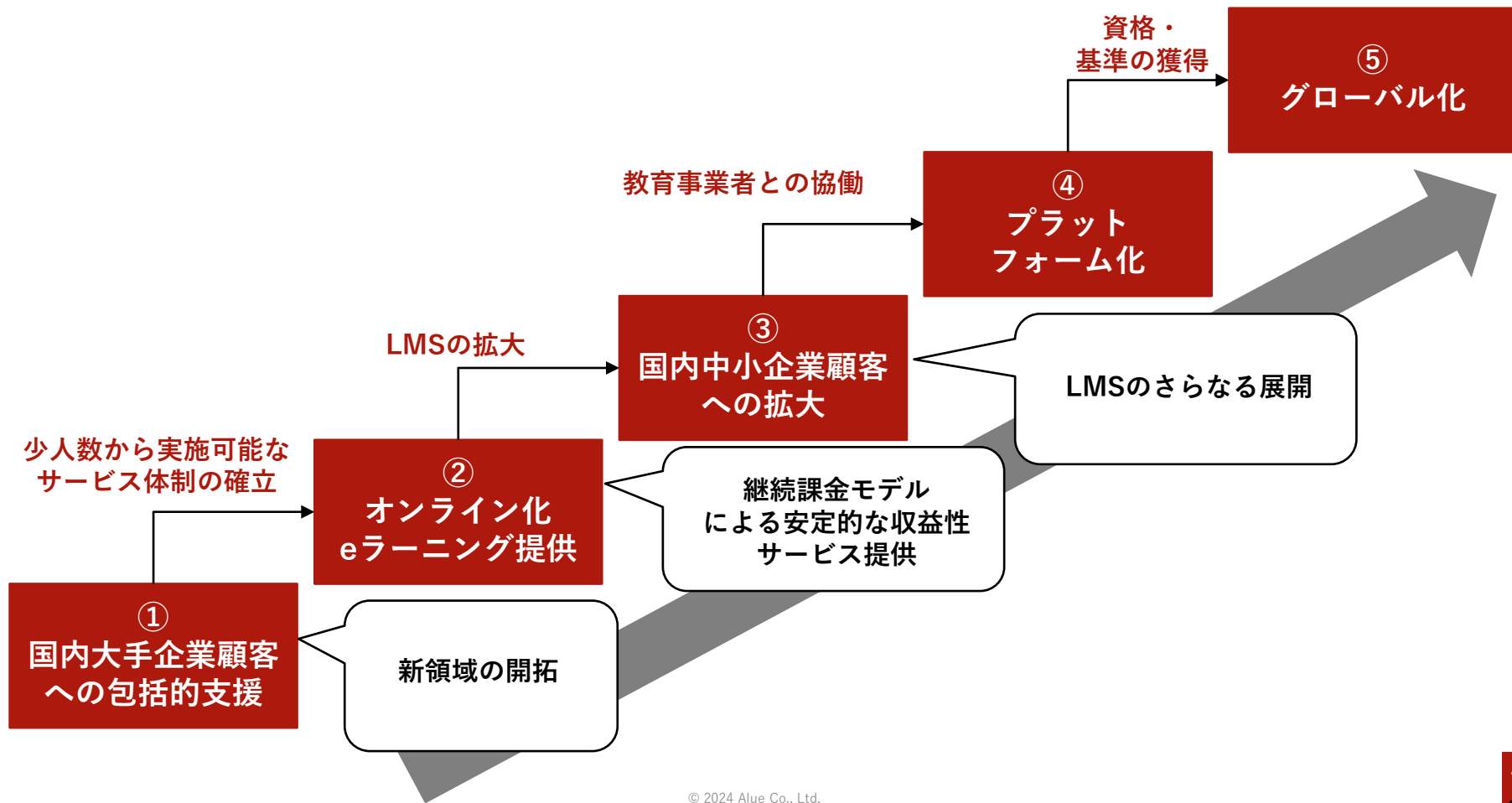
(\*2) 当年既存取引先社数 / 前年取引先社数

- 現在のフェーズではLTVは保守的に5百万程度と見積っているが、これはCAC1,000千円を十分に上回っている状態。しかし、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。
- 24年4Qにおいては、引き続きARPUが低水準。これによりCAC回収期間が長期化している。
- マーケティングコストを抑えながら、エンタープライズ向け営業の強化・最低単価の導入によりARPUの向上に注力する。

項目	23.4Q時点	24.4Q (現状)	次フェーズへの目標値 (目標)
(a) ARPU (月)	約100,000円	78,142円	100,000円
(b) ASP売上粗利率	50.0%~55.0%	57.9%	70.0%
(c)= (a)×(b)	50,000円~55,000円	45,271円	70,000円
(d) CAC	約1,000千円	855千円	800千円
(e)= (d)÷(c)	19.2か月	<b>18.8か月</b>	<12か月

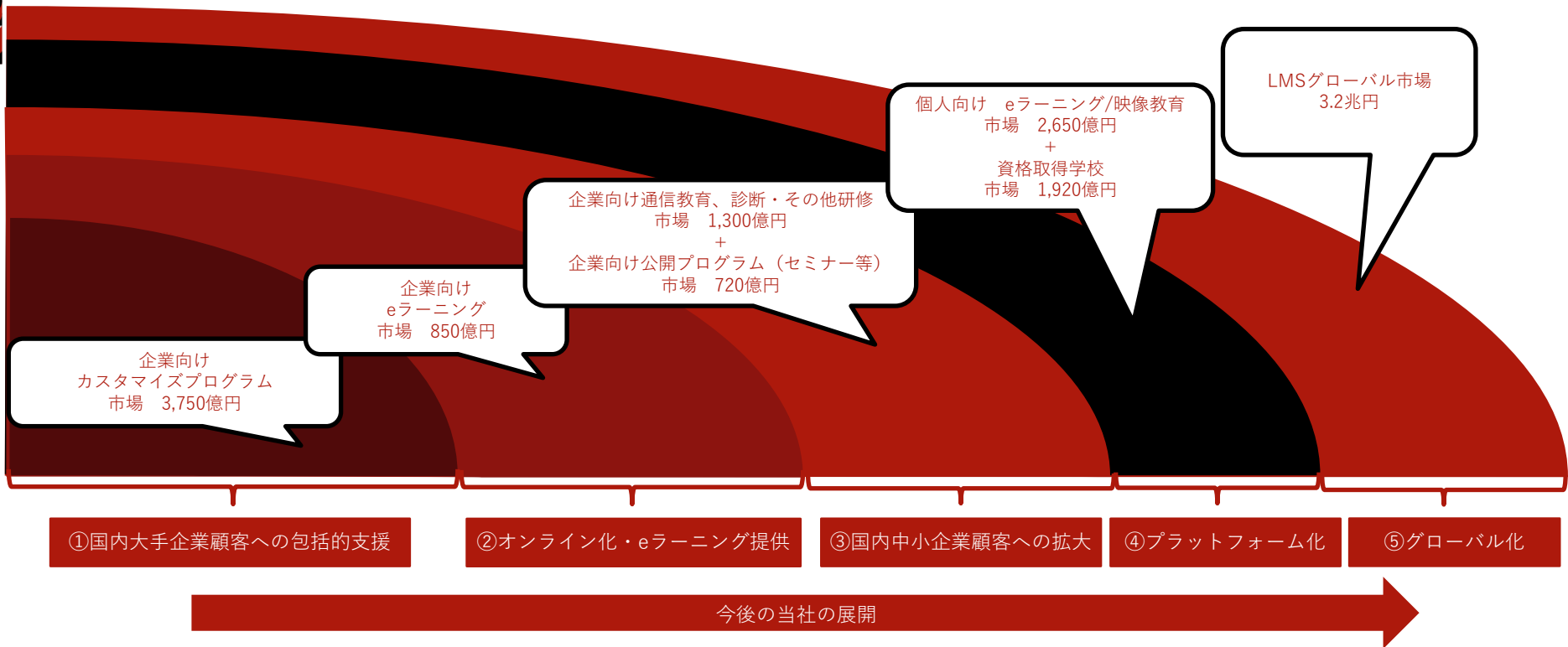


# 新しい提供価値による今後(中長期)の展開



# 今後(中長期)の展開と市場規模

今後の展開と当社を取り巻くサービス市場規模2023年（予測）



\*矢野経済研究所調べより当社作成

注1. 企業向け市場は一部カスタマイズプログラムと重複。  
相殺後企業向総額5,500億円

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**