



2025年12月期第2四半期（中間期） 決算説明資料

アルー株式会社

証券コード：7043 2025年8月8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。

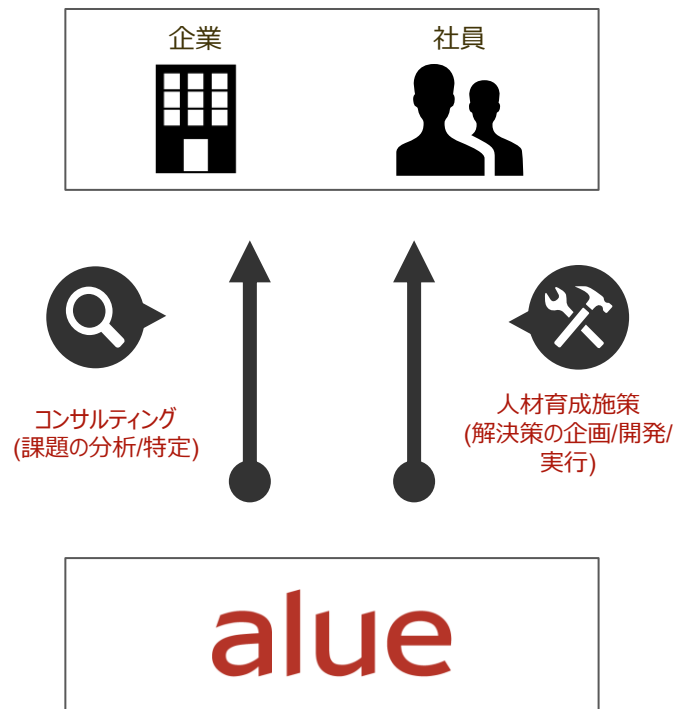
1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 2025年2Q 事業の取り組み
4. 事業別サマリー

会社概要

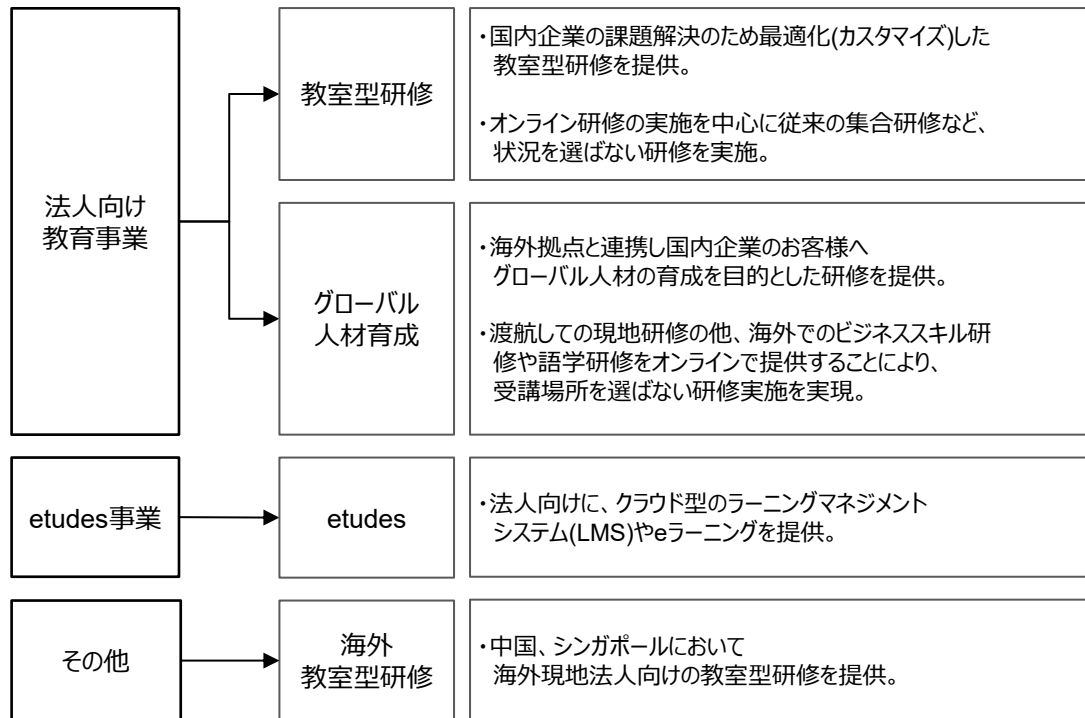


会社名	アルー株式会社
本店所在地	東京都千代田区九段北一丁目13番5号
設立	2003年
従業員	単体：151名* / 連結：193名* (2025年6月30日時点)*正社員のみ
資本金	365百万円(2025年6月30日時点)
事業内容	人材育成事業
役員構成	代表取締役社長 落合 文四郎 取締役 執行役員 池田 祐輔 常勤監査役(社外) 荒幡 義光 取締役 執行役員 稲村 大悟 監査役(社外) 富永 治 取締役 (社外) 西立野 竜史 監査役(社外) 和田 健吾
支社・関連会社	・関西支社 ・名古屋支社 (連結子会社) ・国内 株式会社エナジースイッチ ・国内 クインテラル株式会社 ・中国 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

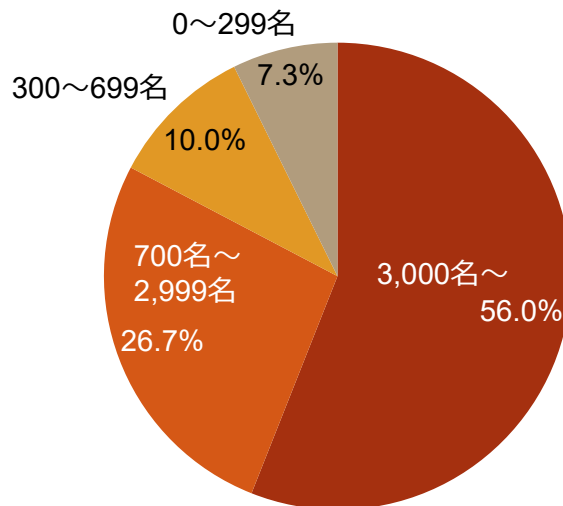


様々な業種の、特に従業員3,000名以上の大企業から安定的に受注

【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・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%

【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

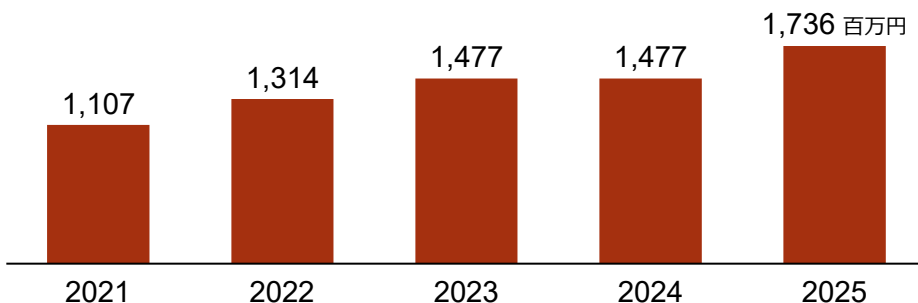


	金額	前年比	説明
連結売上高	1,736百万円	+ 17.5%	大型案件獲得＋ エナジースイッチ社・クインテグラル社連結の効果 通期見込みに対して売上の進捗は50.8%（前年は47.8%）と 想定通りの進捗
うち法人向け事業	1,454百万円	+ 18.7%	大型案件獲得、2 社グループインにより増収
うちetudes事業	219百万円	+ 26.1%	ASPリカーリング売上が積み上がる 単価向上施策の効果が出ており、順調に売上の積み上げが進んで いる
連結営業利益	146百万円	+ 203百万円	売上総利益の増加 計画通りのコスト削減 原価労務費27百万円の削減および、販管費93百万円の削減効果 が計画通り出ており、黒字化

第2四半期の業績推移

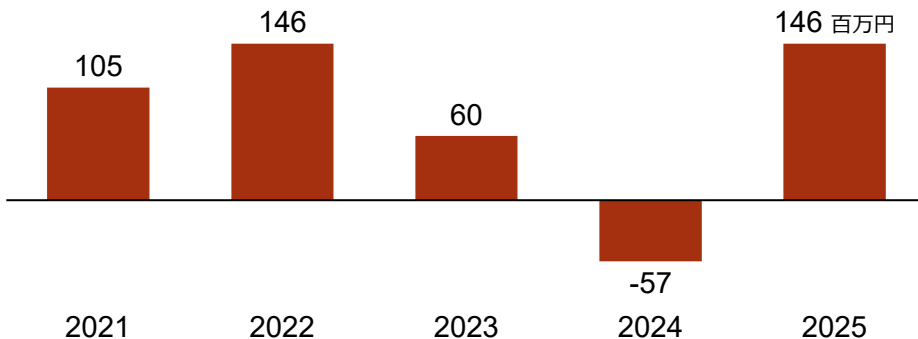
2025年度2Qは営業利益へ回復

売上高



前年比+17.5%
エナジースイッチ社と
クインテグラル社連結も寄与

営業利益

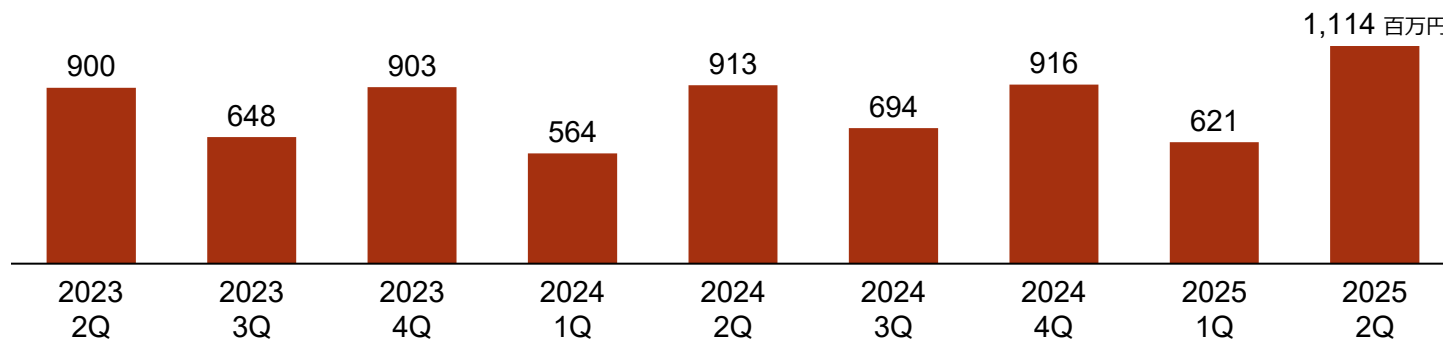


前年比203百万円増益
受注の回復と、計画通りのコスト削減

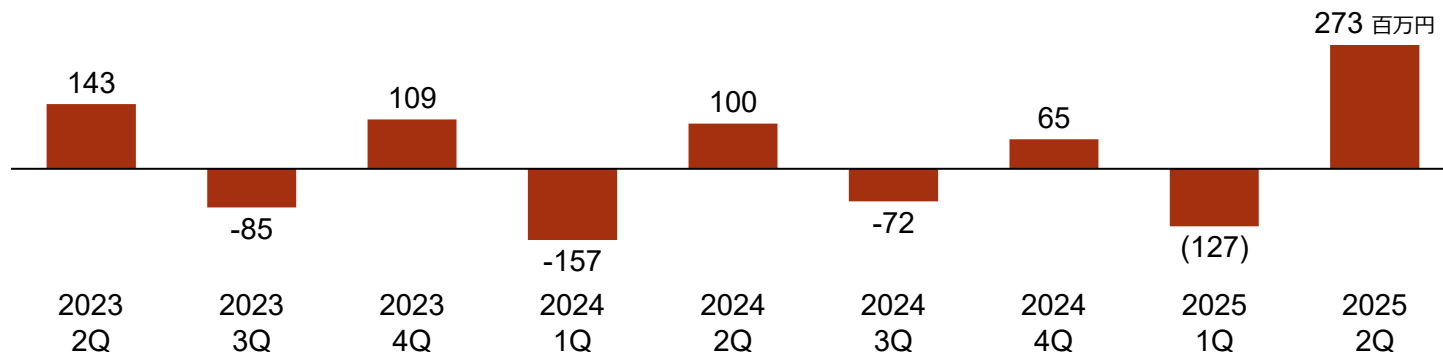
季節性要因

2Qは季節性により每期売上高が多い。営業利益も2Qは大きい

売上高



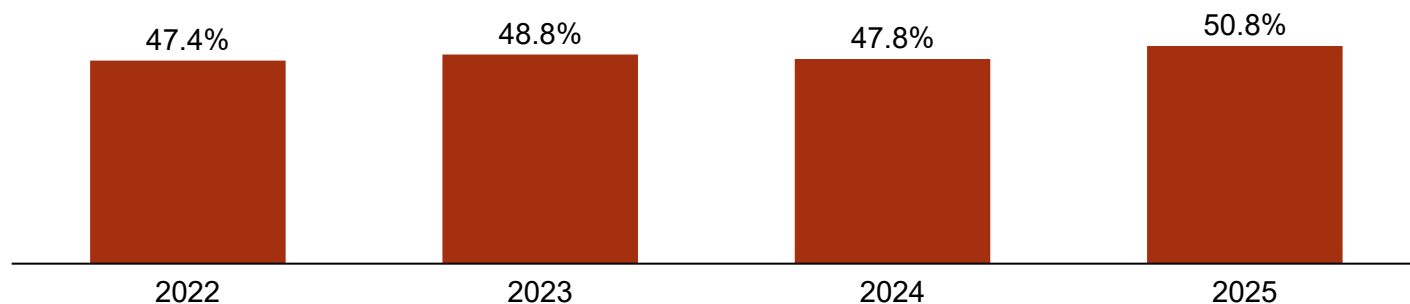
営業利益



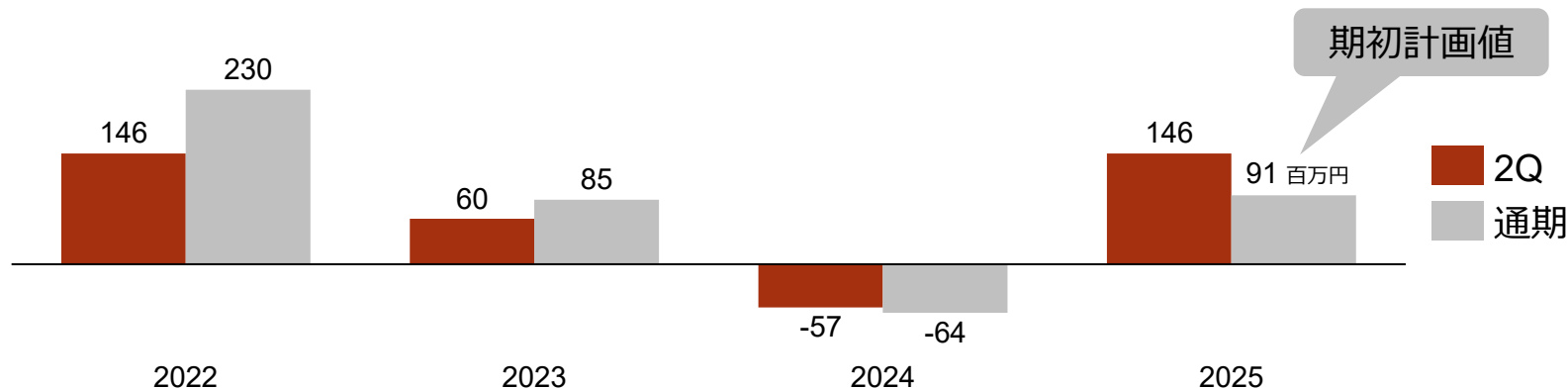
進捗率

進捗率は例年より高水準

売上高

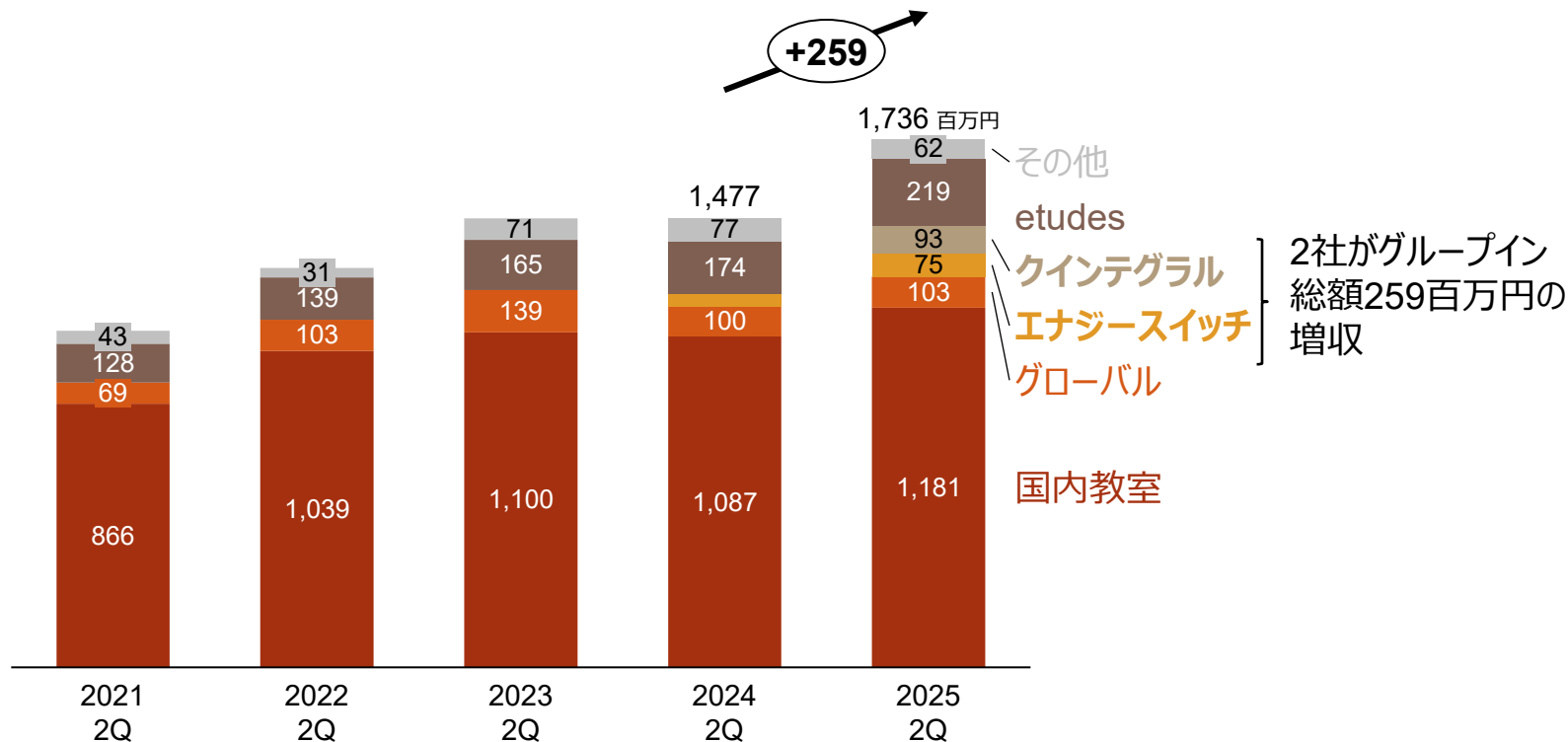


営業利益



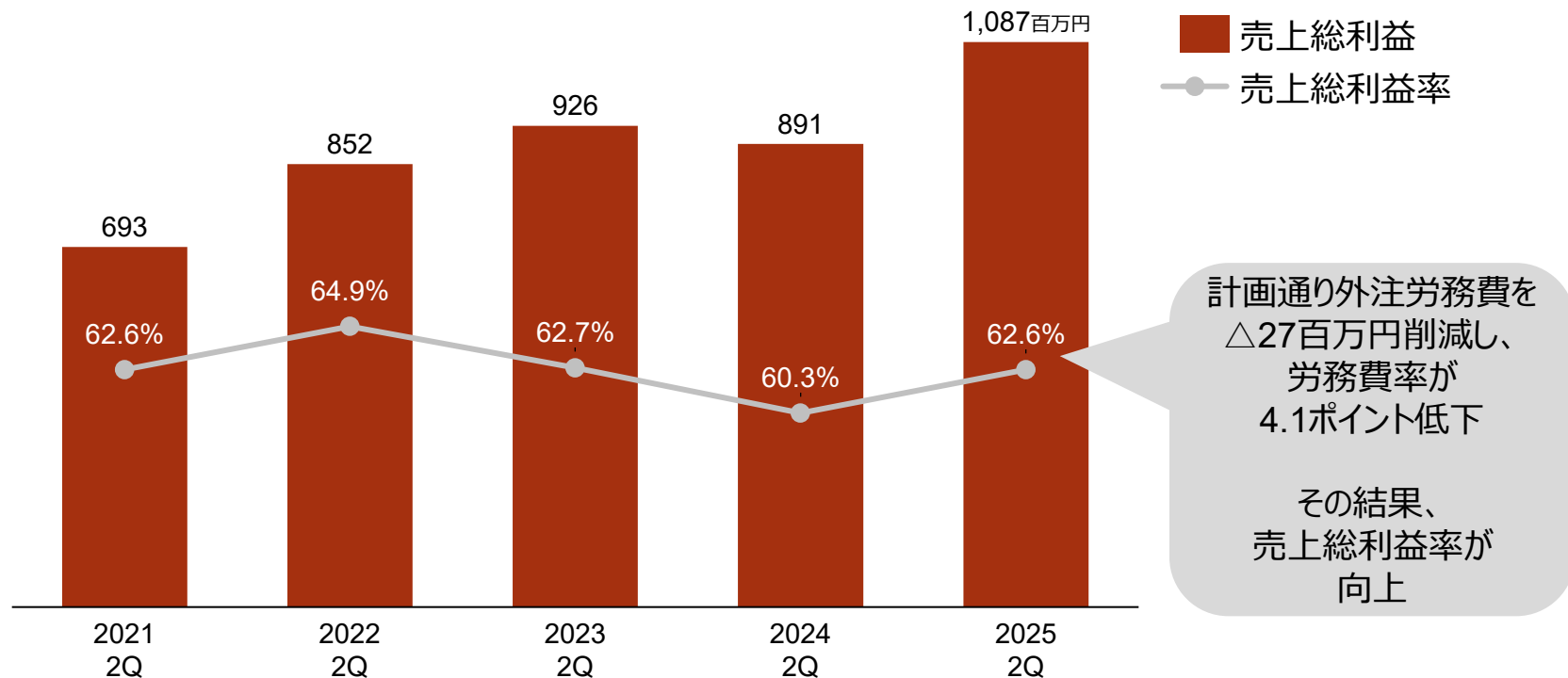
売上高の事業別構成

既存事業だけでなくM&Aや新規事業が売上に貢献。教室事業頼みの構造から脱却しつつある

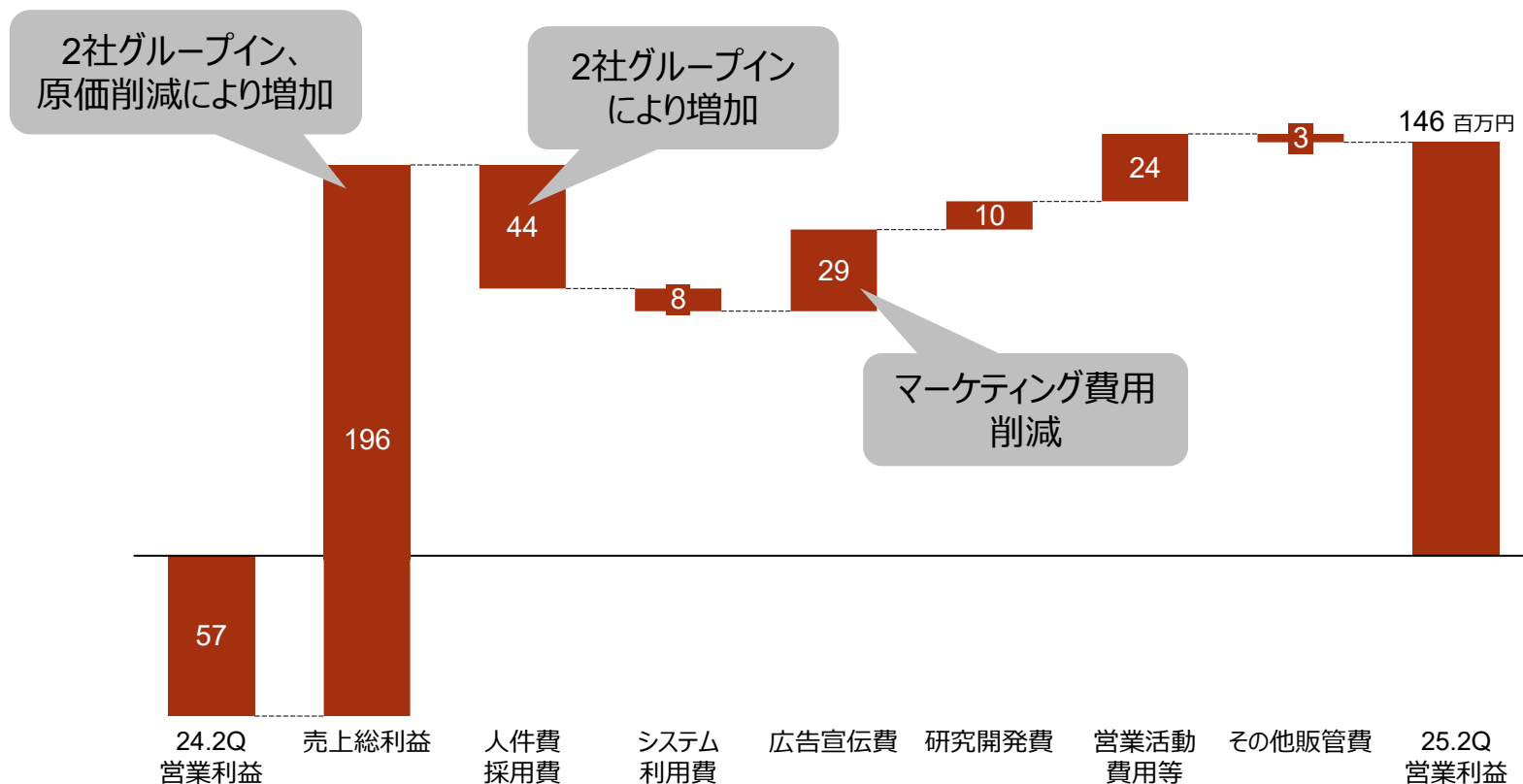


四半期 売上総利益

2社のグループインにより増益

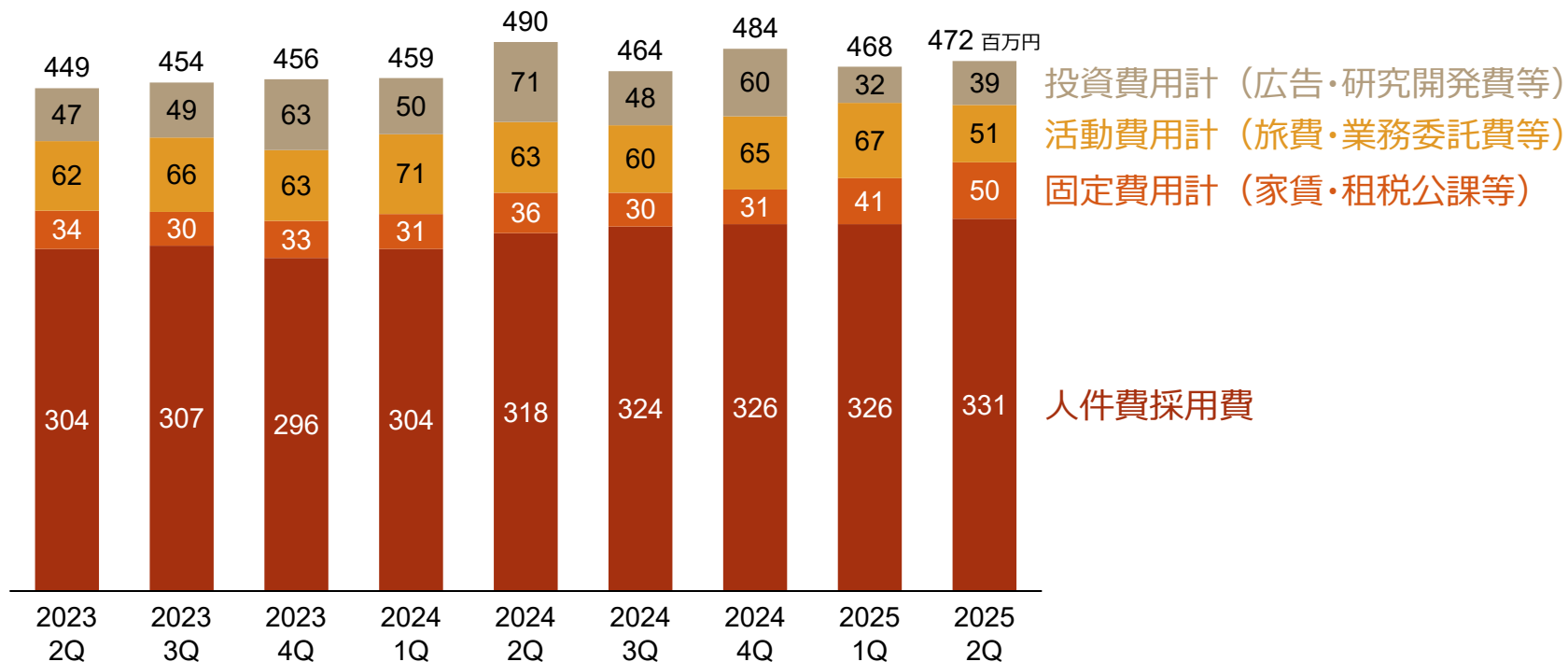


四半期 営業利益増減分析



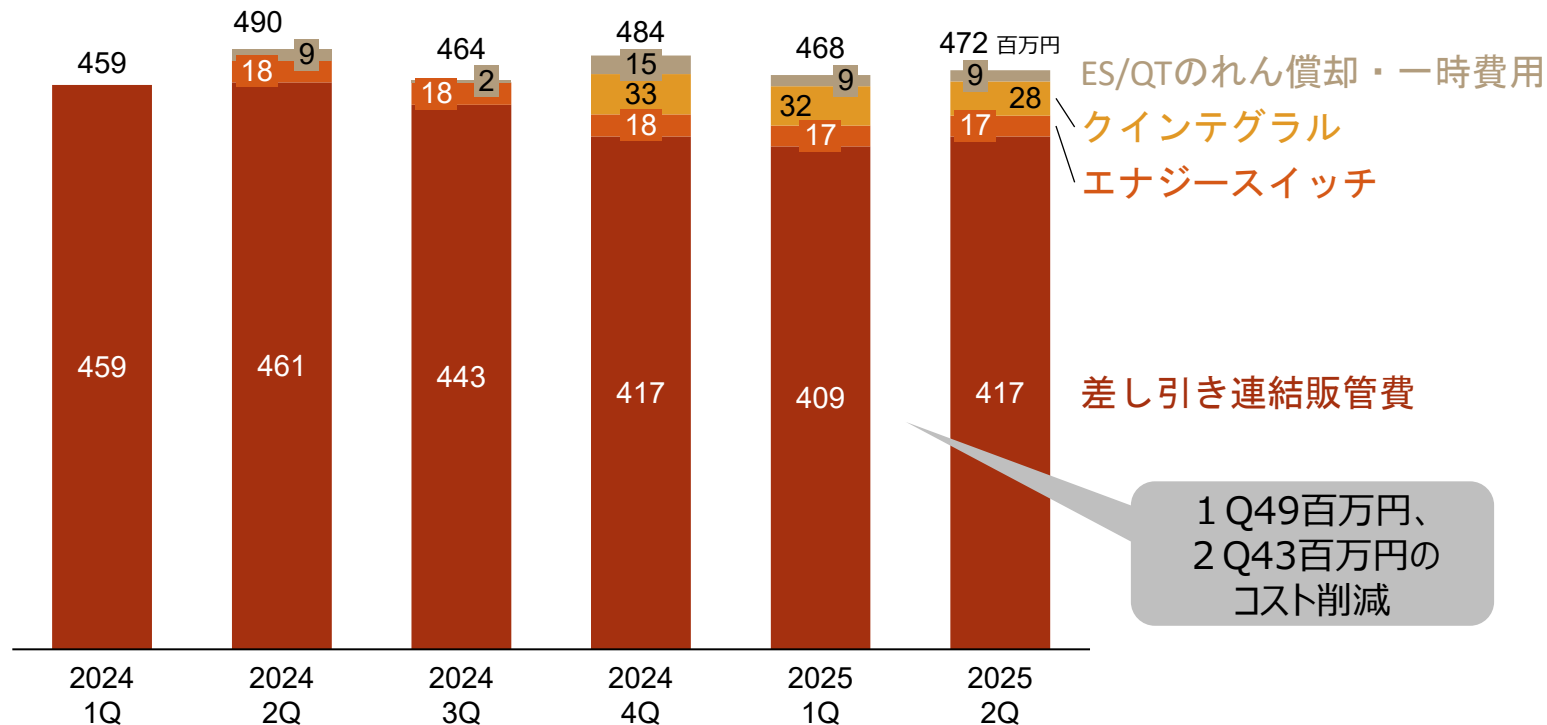
四半期 販管費

投資見直しにより広告等の費用は減少



会社別 販管費

コスト削減効果は継続



(単位：百万円)	24.2Q	25.2Q	前期比
売上高	1,477	1,736	17.5%
売上原価	585	649	10.8%
原価率	39.7%	37.4%	-2.28
売上総利益	891	1,087	22.0%
売上総利益率	60.3%	62.6%	2.28
販売費及び一般管理費	949	941	-0.8%
販管費率	64.2%	54.2%	-10.04
営業利益	-57	146	—
営業利益率	—	8.4%	—
経常利益	-57	149	—
経常利益率	—	8.6%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-44	88	—
親会社株主に帰属する 当期純利益率	—	5.1%	—

(単位：百万円)	24.期末	25.2Q	増減
流動資産	1,367	1,820	453
現金及び預金	822	1,292	470
固定資産	534	445	-89
資産合計	1,901	2,266	365
流動負債	548	862	314
固定負債	168	152	-16
負債合計	716	1,014	298
株主資本	1,122	1,197	75
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	423	493	70
自己株式	-12	-6	6
純資産合計	1,184	1,251	67
負債・純資産合計	1,901	2,266	365

連結業績予想及び配当金

売上進捗率は想定通り、営業利益進捗率は例年よりも高い

取り組んできた原価・販管費のコスト削減効果は下期も継続

前年下期の傾向を踏まえつつ、下期の変動要因に備え**通期業績予想は変更なし**

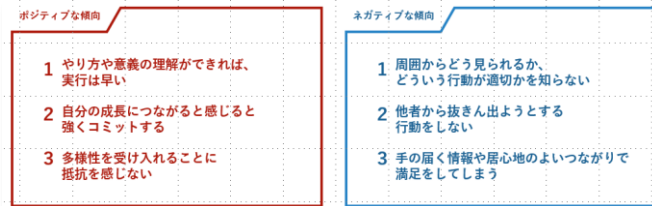
(単位：百万円)	24.通期 (実績)	25.通期 (予想)	成長率	25.2Q	進捗率
売上高	3,089	3,417	10.6%	1,736	50.8%
営業利益	-64	91	—	146	160.3%
営業利益率	—	2.7%	—	—	—
経常利益	-67	86	—	149	174.3%
経常利益率	—	2.5%	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-73	48	—	88	183.7%
1株当たり当期純利益（円）	-29.00	19.03	—	36.05	—
1株当たり配当金（予定）（円）	7.00	7.00	—	—	—

2025年2Q 事業の取り組み



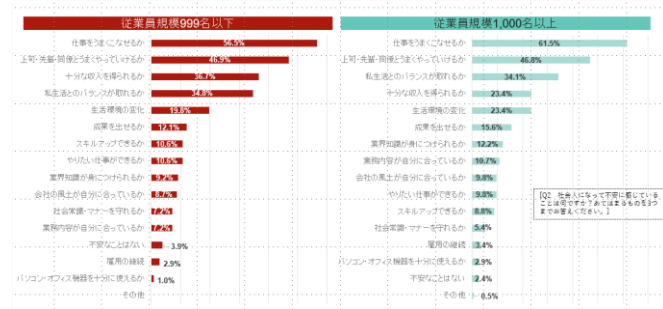
● 2025年度新入社員レポート『Z世代と働くヒント』発行

- 2008年より年次発行している新入社員レポートを当年度も発行
- 2025年3月か4月に当社が実施した新入社員研修現場で見られた受講者の行動や態度に関するデータを収集・分析し、今年度の新入社員の特徴や傾向を記載



● 25卒新入社員の入社前後のギャップや、今後のキャリアプランに関するアンケート調査結果

- 「すぐ辞める」印象のある新入社員に対して、入社後感じている不安や今後のキャリアプランについての意識調査を実施
- 新入社員が求めるサポートや、時代によって異なる新入社員の傾向を踏まえた育成施策についても掲載

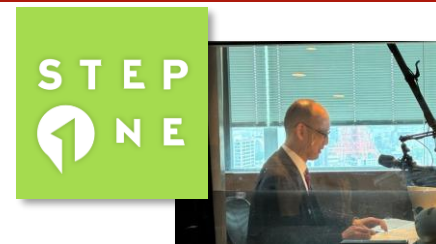


● 人材育成専門家としてのポジションから認知度向上につなげるアプローチ

● J-WAVE STEP ONE 「SAISON CARD ON THE EDGE」出演

◆人材育成コンサルタント 孔令愚

「<部下ハラ>年上の部下が偉そうにして困っています!？」
をテーマに年下上司年上部下の付き合い方に関する課題を解説



● 「お悩み解決！若手の離職防止を考える」を自社HPにて定期公開

◆金融機関向けに発行している業界誌「SHINKIN情報玉手箱」
のなかで連載をしていた内容を自社HP上でも公開

金融機関だけでなく様々な業界の人事担当者が当社のコンサルタントを
認知できる機会を提供



事業別サマリー



法人向け教育事業 サマリー

新人研修の大型受注および2社グループインにより増収、**前年同期比で18.7%増加**
コスト削減により営業利益率は改善

(単位：百万円)	2021.通期 (2021.01-12)	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.2Q (2024.01-06)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.2Q (2025.01-06)
売上高	2,030	2,333	2,488	1,225	2,538	1,454
売上成長率	33.0%	14.9%	6.7%	-1.2%	2.0%	18.7%
売上総利益	1,352	1,524	1,588	752	1,531	926
売上総利益率	66.6%	65.4%	63.8%	61.4%	60.3%	63.7%
販売費及び一般管理費	568	668	696	342	724	417
営業利益	783	856	892	409	807	508
営業利益率	38.6%	36.7%	35.9%	33.4%	31.8%	35.0%
共通費配賦後営業利益	360	331	307	92	188	253
共通費配賦後営業利益率	17.7%	14.2%	12.4%	7.5%	7.4%	17.4%

※個人向けALUGOを含む

※24年1Qより、法人向け教育にエナジースイッチ社、クインテグラル社の数値を含む

単体 法人向け教育事業KPI①

前年同期比で顧客あたり売上が向上。大型案件の獲得が進捗

(単位：百万円)	2021.通期 (2021.01-12)	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.2Q (2024.01-06)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.2Q (2025.01-06)
売上高（百万円）	2,030	2,333	2,488	1,187	2,336	1,285
顧客数（社）	313	329	347	286	376	291
顧客あたり売上高（千円）	6,488	7,092	7,172	4,151	6,214	4,417
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	11,417	22,466	12,479

※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

※上記表は、法人向け教育からエナジースイッチ社、クインテラル社の数値を除く

単体 法人向け教育事業KPI②

既存、新規ともに、顧客単価が向上。大型案件の受注率改善の取り組みの成果

(①上位営業担当を個別にアサイン、②上流からのコンサルティング、個別カスタマイズの強化)

法人向け教育事業 取引属性別値		2021.通期 (2021.01-12)	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.2Q (2024.01-06)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.2Q (2025.01-06)
既存	売上高 (百万円)	1,732	2,084	2,271	1,096	2,100	1,172
	社数 (社)	224	257	255	232	280	234
	単価 (千円)	7,733	8,112	8,906	4,727	7,500	5,012
新規	売上高 (百万円)	292	245	214	89	236	111
	社数 (社)	89	72	92	54	96	57
	単価 (千円)	3,285	3,403	2,331	1,654	2,463	1,959
全体	売上高 (百万円)	2,024	2,330	2,485	1,186	2,336	1,284
	社数 (社)	313	329	347	286	376	291
	単価 (千円)	6,468	7,082	7,162	4,147	6,214	4,414

※個人向けALUGOを除く

※年間10万円未満のお客様を除く

※上記表は、法人向け教育からエナジースイッチ社、クインテグラル社の数値を除く

増収増益を実現。ASP売上の積み上げに加えて、エンタープライズ向けコンテンツ支援が寄与

	2021.通期 (2021.01-12)	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.2Q (2024.01-06)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.2Q (2025.01-06)
売上高	263	307	374	174	367	219
売上成長率	21.2%	16.6%	21.8%	5.3%	-2.0%	26.1%
うちASP	156	206	267	122	261	156
うちeラーニング	46	42	80	33	58	30
うちその他	60	58	27	18	46	32
営業利益	41	69	25	-27	-32	44
営業利益率	15.6%	22.7%	6.8%	—	—	20.3%
共通費配賦後営業利益	-24	-47	-125	-112	-195	-15
共通費配賦後営業利益率	—	—	—	—	—	—

価格改定によりARPUが大きく上昇

	24.2Q	25.2Q	対前年同期増減率
ARR（百万円）	252	350	38.6%
MRR（6月時点）（千円）	21,071	29,204	38.6%
利用企業数（6月時点）（社）	280	238	-15.0%
ARPU（6月時点）（円）	75,255	122,709	63.1%
解約率	1.0%	2.3%	1.3
eラーニング売上（千円）	33,205	30,535	-8.0%

※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

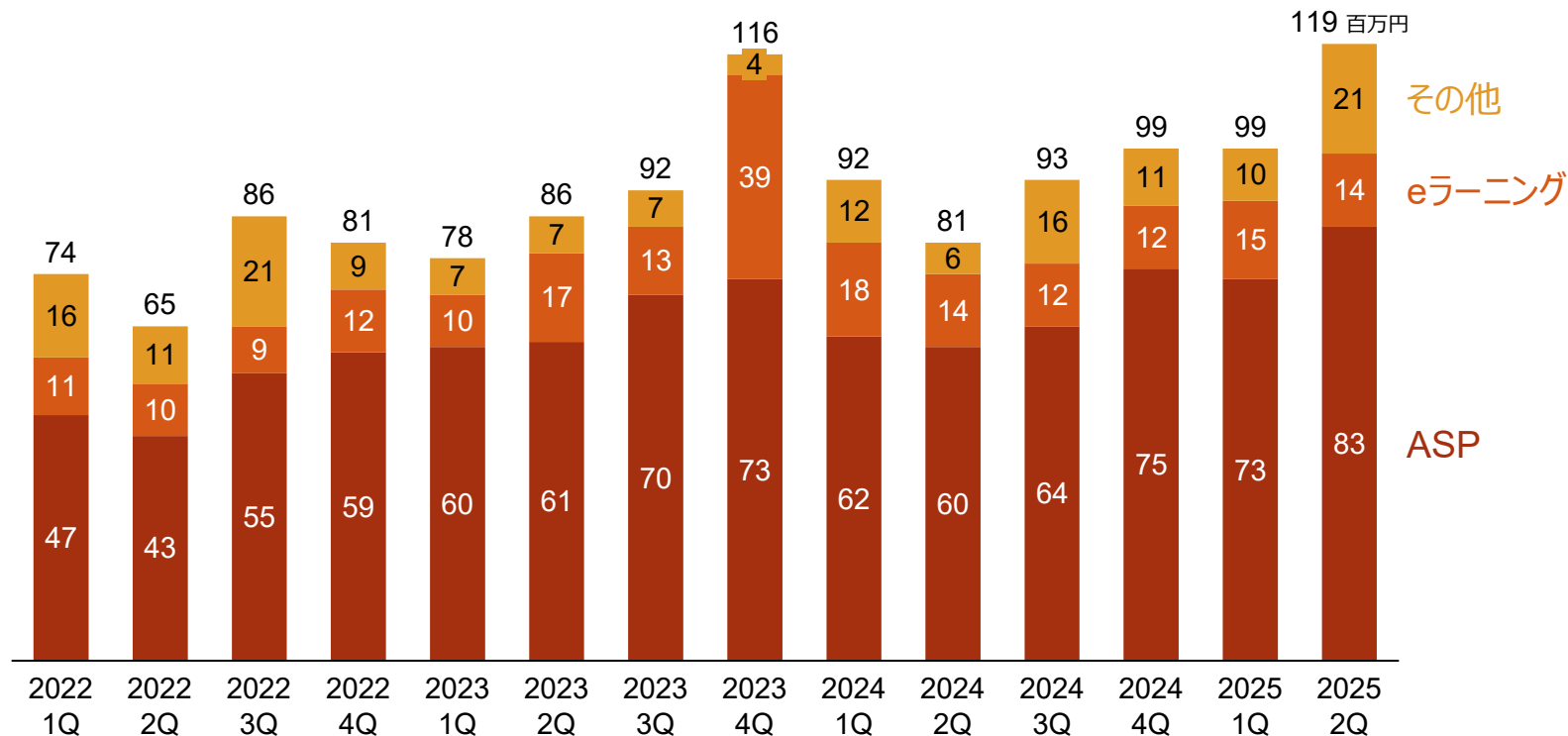
※利用企業数：対象時点でスポット契約を除くetudesを利用している企業数

※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

増収基調を維持



価格改定により4月以降ARPUが改善。MRRは対前年同月比で成長を継続

		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（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（千円）	24,203	24,781	24,113	27,229	27,465	29,204	—	—	—	—	—	—
	対前年同月増減率	20.6%	17.4%	27.6%	33.7%	63.0%	38.6%	—	—	—	—	—	—
利用 企業数	2024（社）	234	245	250	260	268	280	292	296	304	317	314	311
	2025（社）	301	307	308	228	237	238	—	—	—	—	—	—
	対前年同月増減率	28.6%	25.3%	23.2%	-12.3%	-11.6%	-15.0%	—	—	—	—	—	—
ARPU (取引 単価)	2024（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（円）	80,409	80,721	78,291	119,428	115,889	122,709	—	—	—	—	—	—
	対前年同月増減率	-6.3%	-6.3%	3.6%	52.5%	84.3%	63.1%	—	—	—	—	—	—

※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

SMB向けについて、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
 25年6月時点では、CAC回収期間が10.5カ月となった。継続的に目標値（CAC回収期間12か月）をクリアしフェー
 ズの移行を目指す

(単位：円)		2024年12月受注	2025年3月受注	2025年6月受注	次フェーズへの 目標値
	SMB向け新規獲得平均単価	41,429	45,825	47,759	50,000
	想定粗利率	80%	80%	80%	80%
(a)	新規獲得平均粗利額	33,143	36,660	38,207	40,000
(b)	CAC	654,587	523,842	401,869	480,000
(b)÷(a)	CAC回収期間（月）	19.8	14.3	10.5	<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
 ※各時点の数値は3か月の移動平均を用いて算定



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