



証券コード：7043 2026年5月14日  
2026年12月期第1四半期 決算説明資料  
アルー株式会社

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。

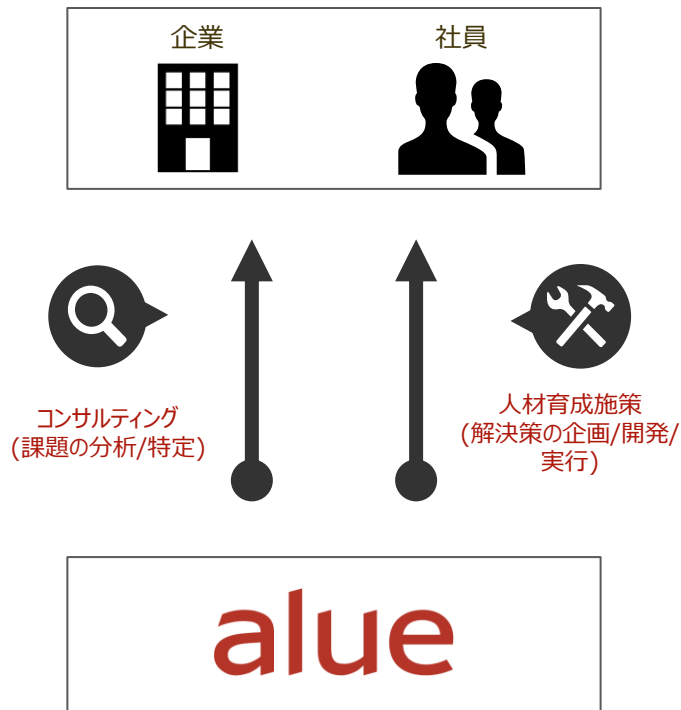
1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 2026年1Q 事業の取り組み
4. 事業別サマリー
5. 2026年度事業戦略と3か年計画

# 会社概要

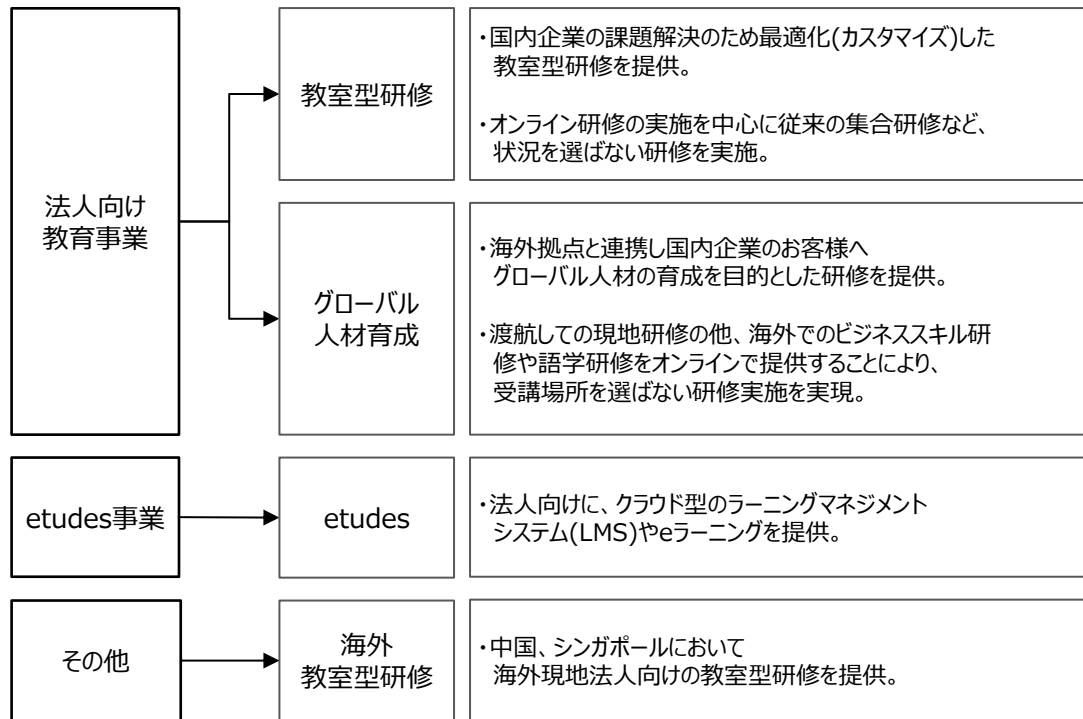


会社名	アルー株式会社
本店所在地	東京都千代田区九段北一丁目13番5号
設立	2003年
従業員	単体：146名* / 連結：192名* (2026年3月31日時点)*正社員のみ
資本金	365百万円(2026年3月31日時点)
事業内容	人材育成事業
役員構成	<p>代表取締役社長 落合 文四郎</p> <p>取締役 執行役員 池田 祐輔 常勤監査役(社外) 荒幡 義光</p> <p>取締役 執行役員 稲村 大悟 監査役(社外) 富永 治</p> <p>取締役 (社外) 神保 拓也 監査役(社外) 緒方絵里子</p>
支社・関連会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・関西支社</li> <li>・名古屋支社</li> <li>(連結子会社)</li> <li>・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.</li> <li>ALUE TRAINING CENTER, INC.</li> <li>QUINTEGRAL PHILIPPINES, 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

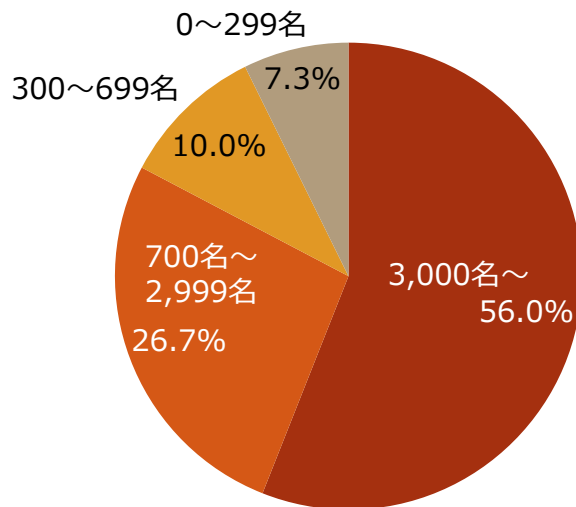


様々な業種の、特に従業員3,000名以上の大企業から安定的に受注

## 【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】

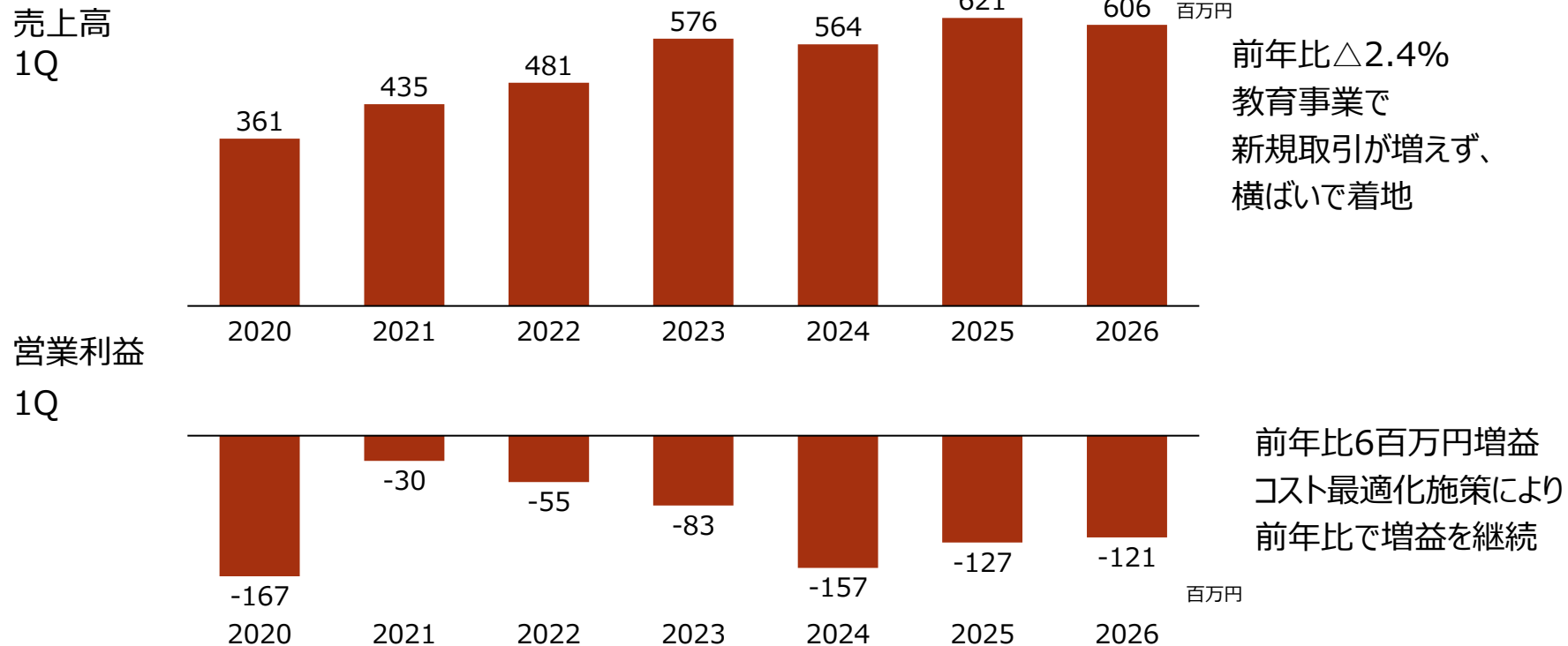
- ・ 伊藤忠商事株式会社
- ・ 大阪ガス株式会社
- ・ KDDI株式会社
- ・ JFEスチール株式会社
- ・ 株式会社島津製作所
- ・ 第一生命保険株式会社
- ・ 帝人株式会社
- ・ 東急建設株式会社
- ・ 東京海上日動火災保険株式会社
- ・ 日清食品ホールディングス株式会社
- ・ 株式会社みずほフィナンシャルグループ
- ・ 株式会社三菱UFJ銀行
- ・ 森永製菓株式会社
- ・ 株式会社リクルートホールディングス
- ・
- ・
- ・
- ・

# 連結業績報告



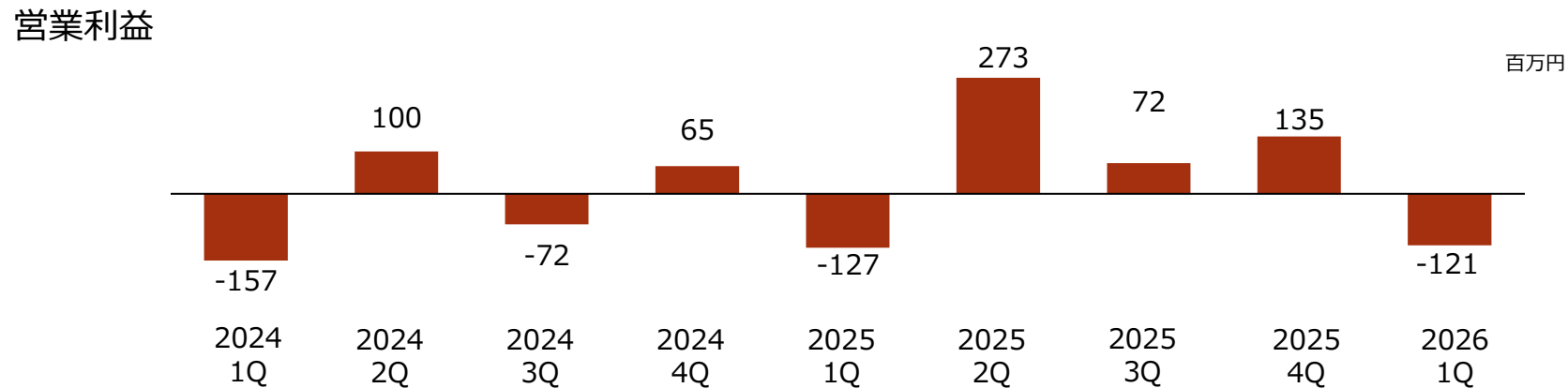
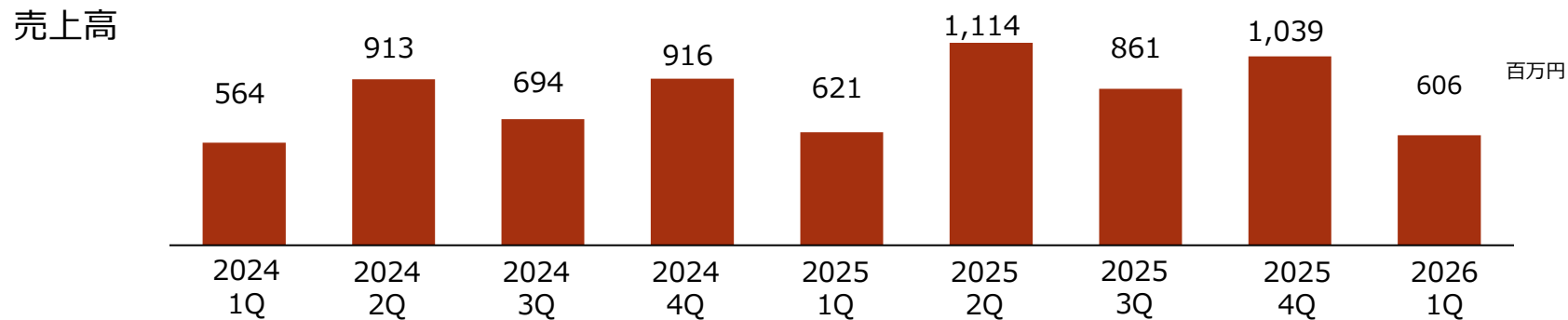
	金額	前年比	説明
連結売上高	606百万円	-2.4%	売上微減。期初予算通りの着地
うち法人向け事業	477百万円	-3.4%	閑散期であり、新規取引は増えずおよそ横ばい
うちetudes事業	114百万円	+ 14.4%	ASPRリカーリング売上が積み上がる 単価向上施策の効果が出ており、順調に売上高の積み上げが進んでいる
連結営業利益	-121百万円	+ 6 百万円	コスト最適化施策により前年比で増益を継続

※法人向け教育にクインテグラルフィリピン社の数値を含む



# 季節性要因

季節性により売上高の変動が大きい

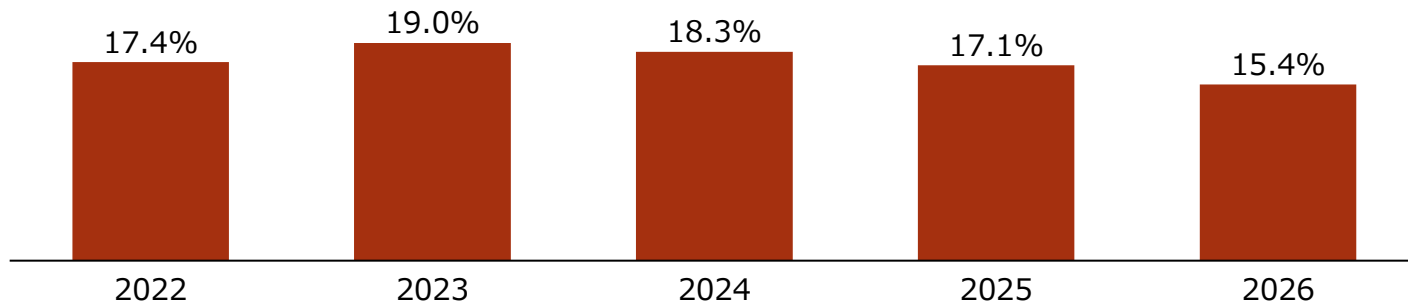


# 進捗率

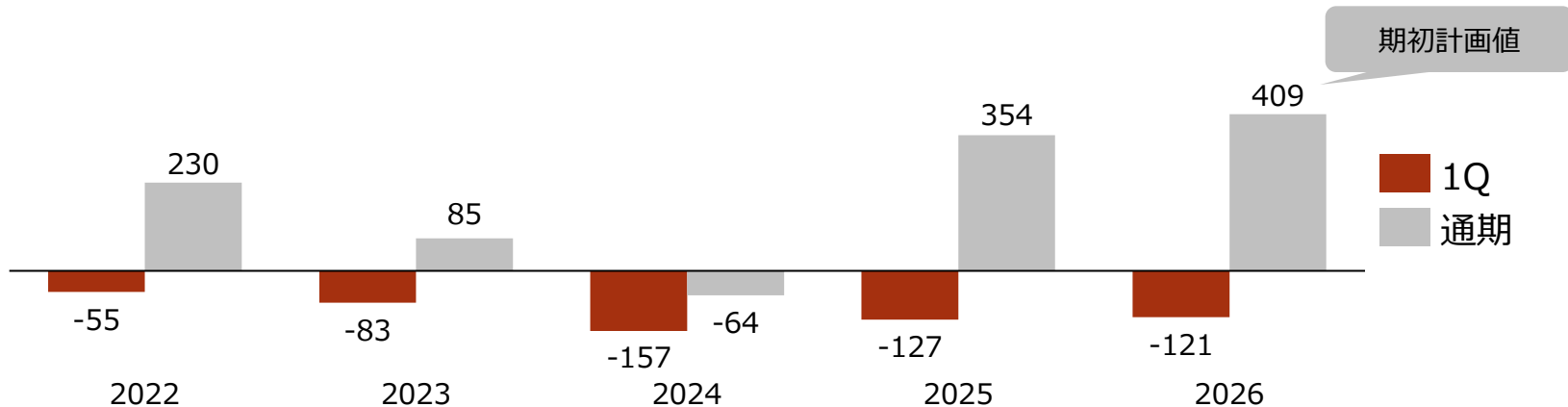
売上高の進捗率は例年よりやや低い

一方、新人研修など2Q納品の受注状況は堅調。次Qで大きく売上高は進捗する見込み

売上高



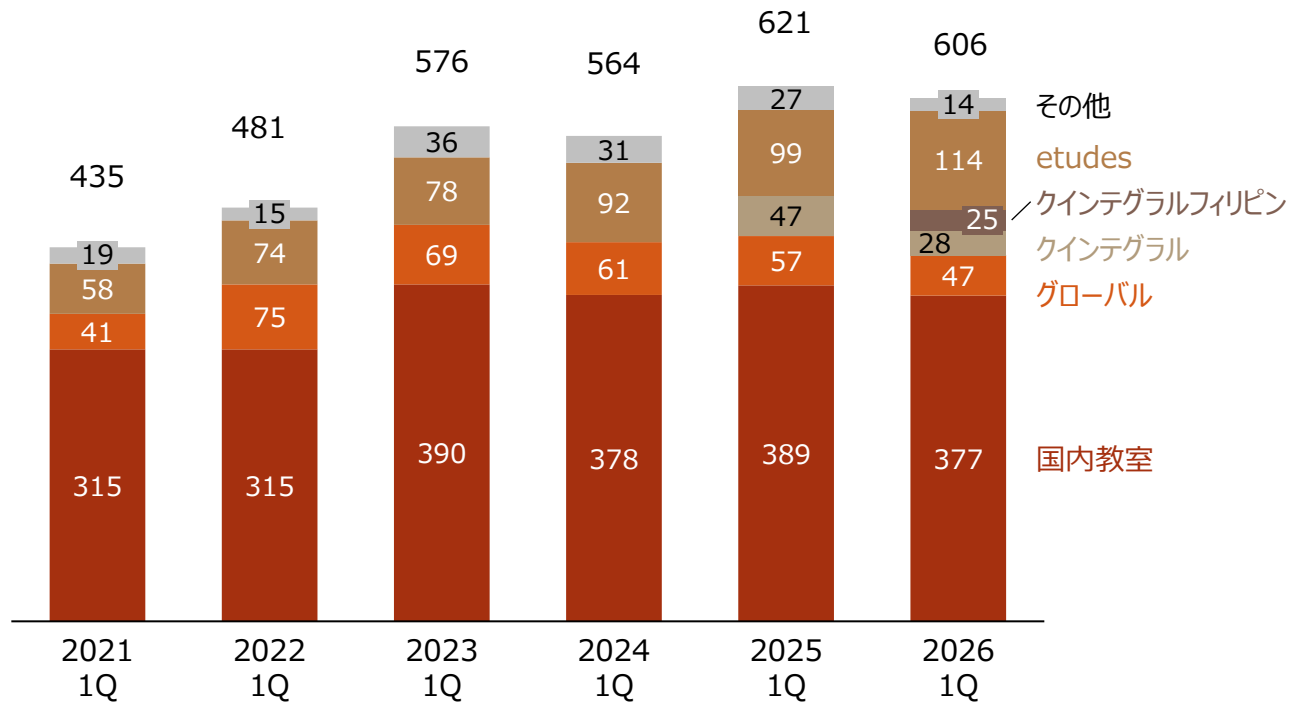
営業利益



※ 売上高の22-25年は実績÷通期実績、26年は実績÷通期予想

# 売上高の事業別構成

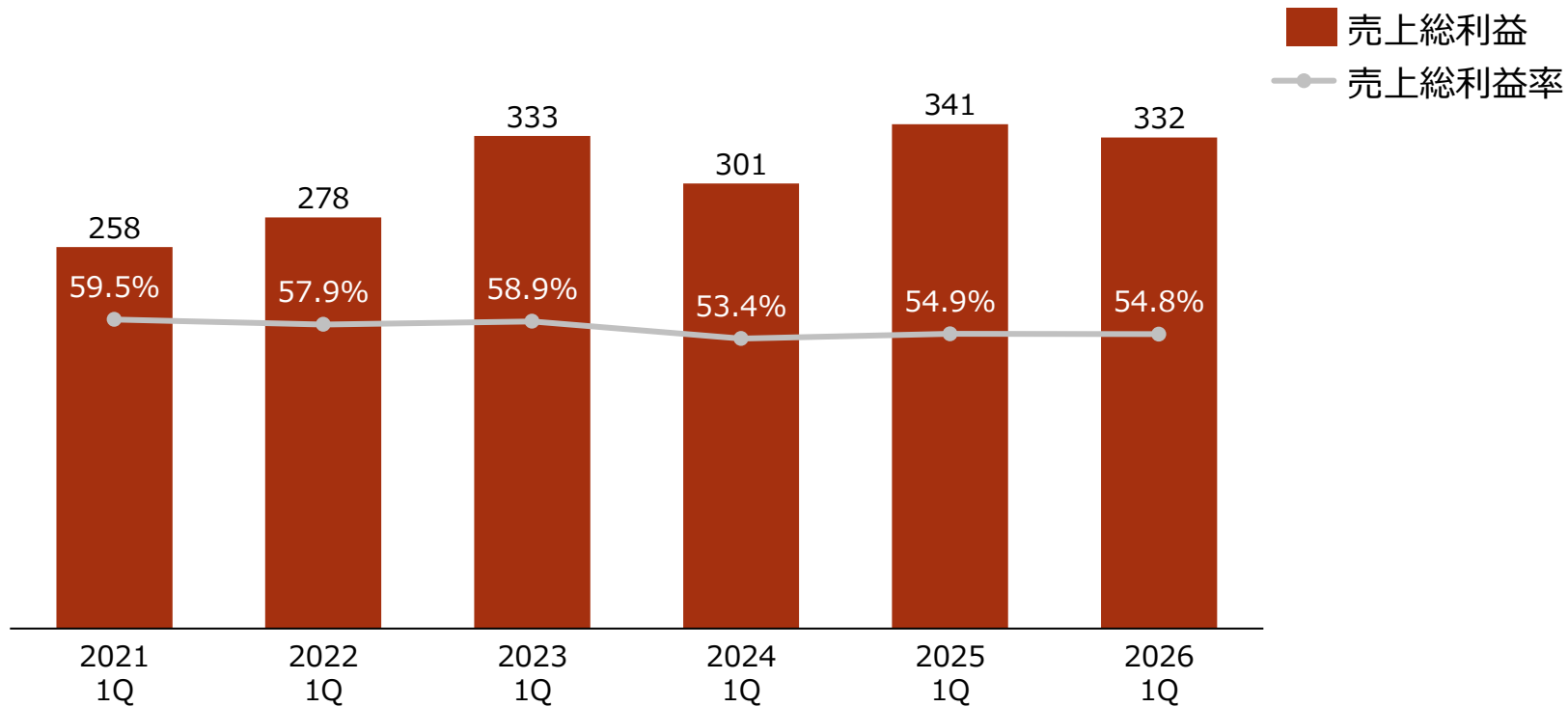
既存事業だけでなくM&Aや新規事業が売上に貢献  
教室事業頼みの構造から脱却しつつある



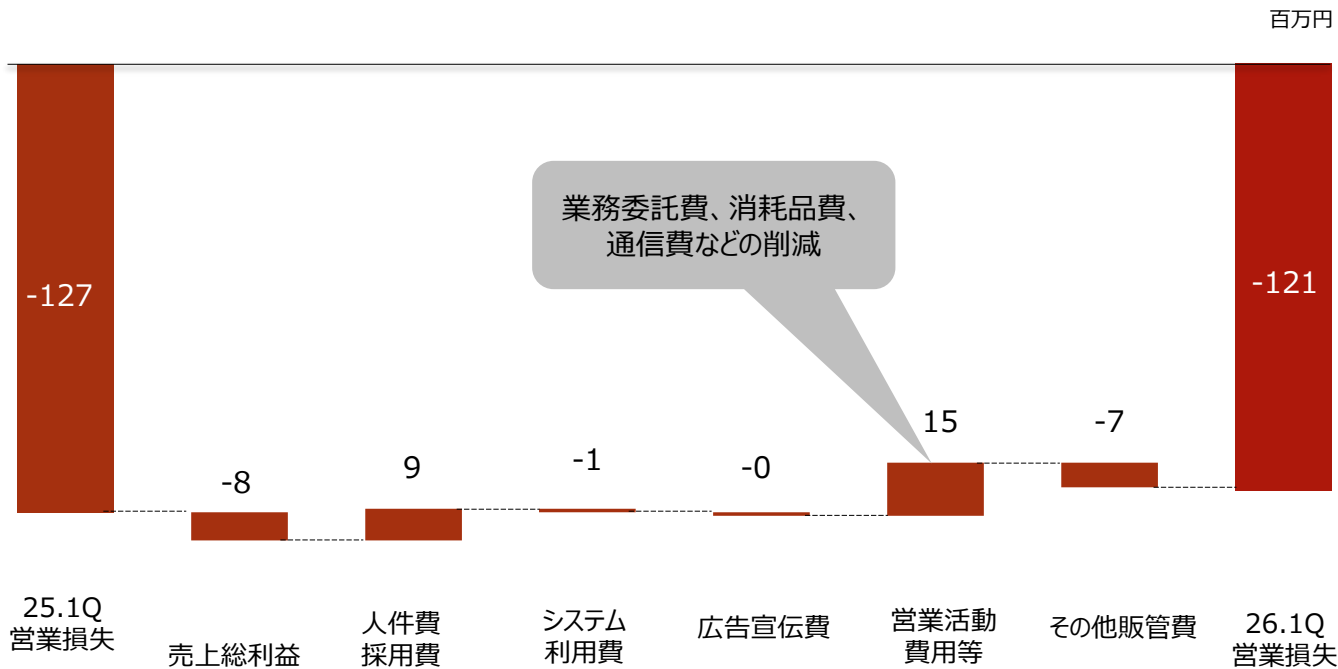
※ 旧エナジースイッチは国内教室に含めて表示

# 四半期 売上総利益

売上減少に伴い、売上総利益も微減

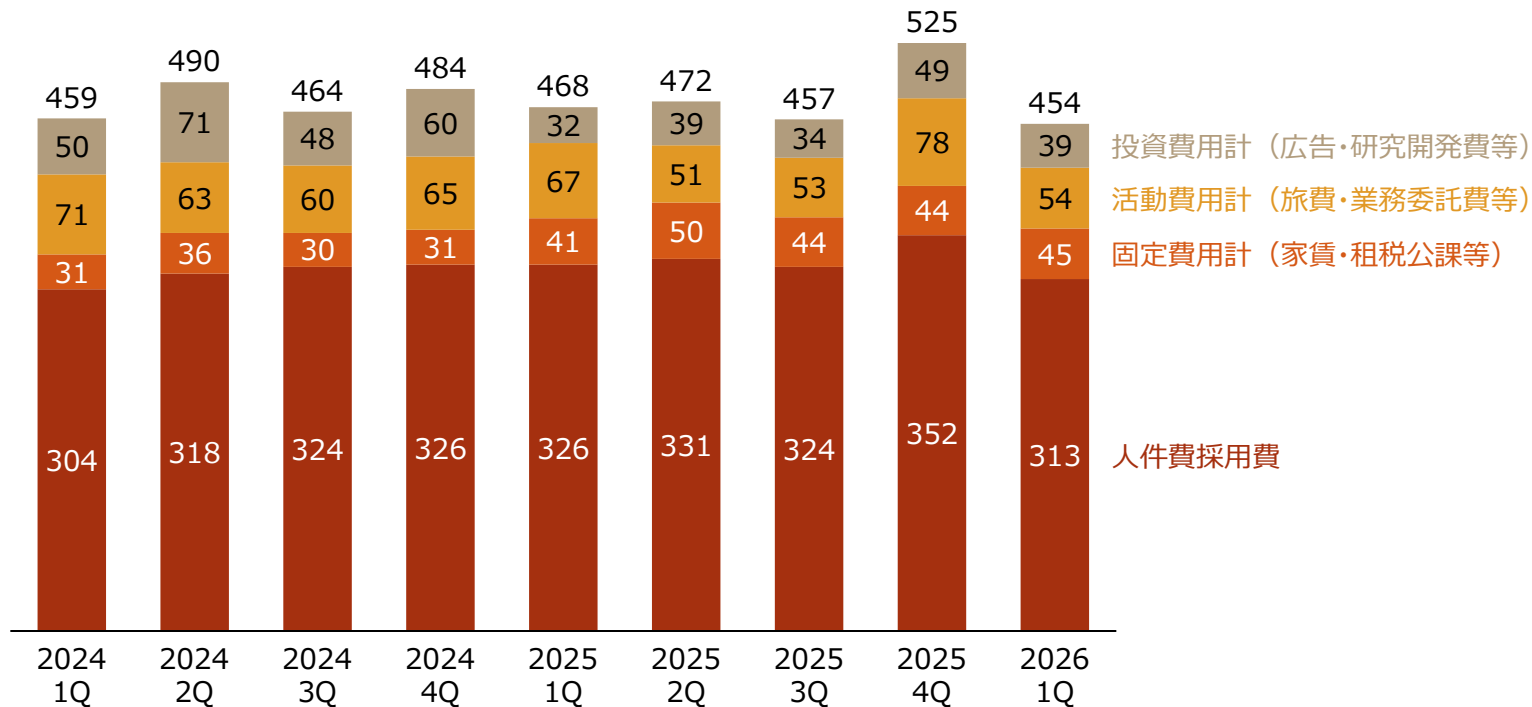


# 四半期 営業利益増減分析



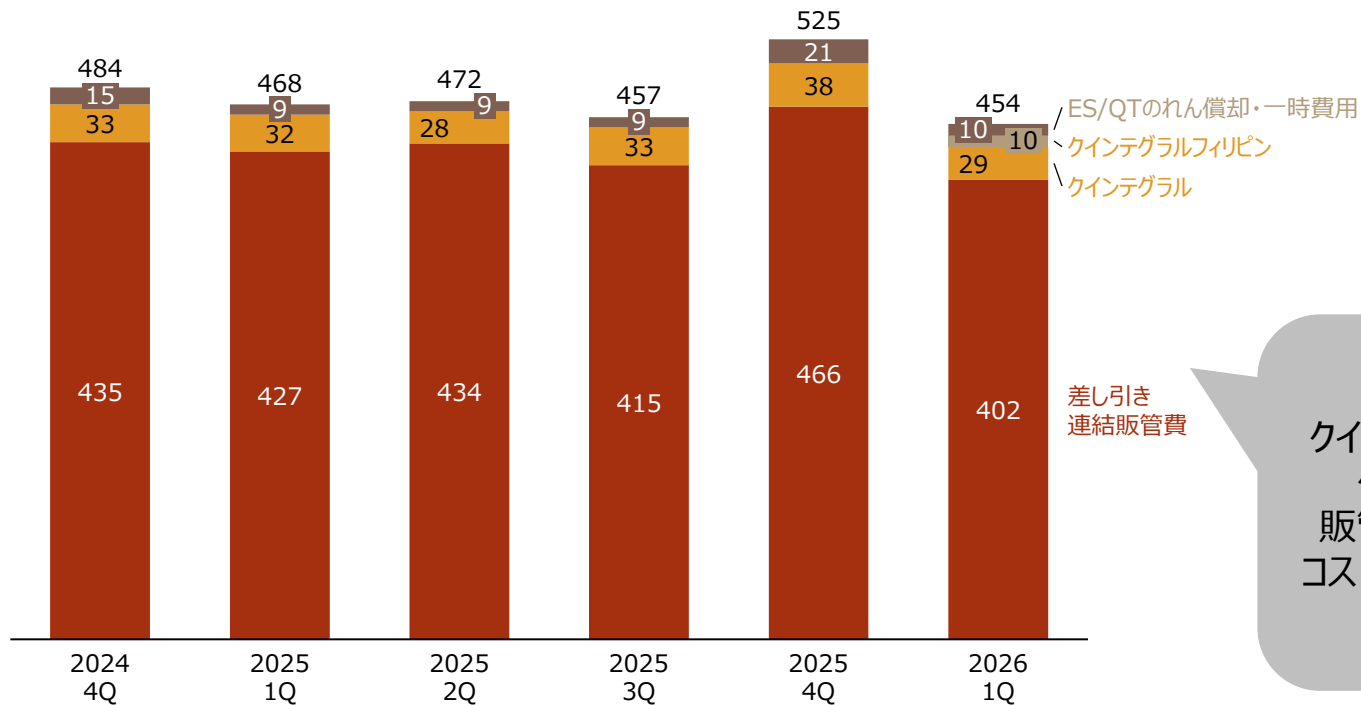
# 四半期 販管費

コスト削減を継続、25.4Qは一時費用により増加



# 会社別 販管費

コスト管理を継続し、販管費全体でも対前年比で削減  
25.4Qは賞与などの一時費用による増加



クインテグラルフィリピンの  
グループインにより  
販管費は増加したが、  
コスト削減効果が上回る

(単位：百万円)	25.1Q	26.1Q	前期比
売上高	621	606	-2.4%
売上原価	280	273	-2.3%
原価率	45.1%	45.2%	0.0
売上総利益	341	332	-2.5%
売上総利益率	54.9%	54.8%	-0.0
販売費及び一般管理費	468	454	-3.1%
販管費率	75.4%	74.9%	-0.5
営業利益	-127	-121	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	-120	-120	—
経常利益率	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-130	-91	—
親会社株主に帰属する 当期純利益率	—	—	—

(単位：百万円)	25.期末	26.1Q	増減
流動資産	1,930	1,760	-170
現金及び預金	1,297	1,332	35
固定資産	471	471	0
資産合計	2,402	2,231	-170
流動負債	851	800	-51
固定負債	135	126	-8
負債合計	987	927	-60
株主資本	1,351	1,241	-109
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	645	536	-109
自己株式	-4	-4	0
純資産合計	1,415	1,304	-110
負債・純資産合計	2,402	2,231	-170

# 連結業績予想及び配当金

売上は例年通りの進捗

営業利益については季節性により2Q以降で黒字となる

業績予測は変更なし

(単位：百万円)	25.通期 (実績)	26.通期 (期初予想)	成長率	26.1Q (実績)	進捗率
売上高	3,637	3,934	8.2%	606	15.4%
営業利益	354	409	15.6%	-121	—
営業利益率	9.7%	10.4%	0.7	—	—
経常利益	357	402	13.0%	-120	—
経常利益率	9.8%	10.2%	0.4	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	242	247	2.1%	-91	—
1株当たり当期純利益(円)	95.12	96.97	1.9%	-36.06	—
1株当たり配当金(予定)(円)	7.00	11.00	51.7%	—	—

# 2026年1Q 事業の取り組み



## ● etudes Biz-Platform 提供開始

- 学習コンテンツを提供・運営する事業者向けの学習管理システム（LMS）  
法人向け人材育成を目的とした専門スキルコンテンツの販売をはじめ、  
学校法人における教育コンテンツの提供や業界団体による会員向け教育・情報提供、  
個人向けスキルアップコンテンツの販売など、複数の導入モデルに対応
- 学習サービスの企画・立ち上げから  
運用・管理までを一元的にサポート



## ●『越境型女性シニアマネジャー育成コース』第2期募集開始

- 前期に合併したエナジースイッチとの共同プロジェクト『越境型女性シニアマネジャー育成コース』第1期が好評であったため第2期の募集を開始
- 3つの要素を通じて女性管理職の視座を高め、リーダーシップ強化を支援



越境学習  
(他流試合)

異業種のエース級女性  
リーダーとの議論・交流

社内の常識に捉われない  
「広い視野」と、社外の  
「ネットワーク」を得られます。



リアルミッション  
(修羅場経験)

協力企業のリアルな経営  
課題解決にチームで挑戦

正解のない問いに挑む  
「修羅場」が、コンフォート  
ゾーンからの脱却を促します。



メンタリング  
(伴走支援)

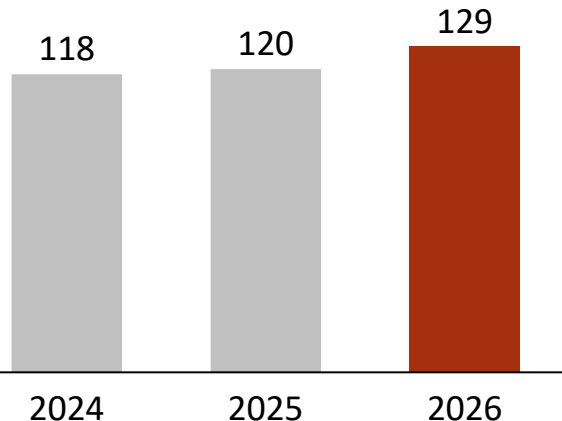
他社で活躍する現役  
女性役員・部長経験者  
によるメンタリング

社内では相談しにくいキャ  
リアの悩みを解消すると  
もに、視座を高めます。

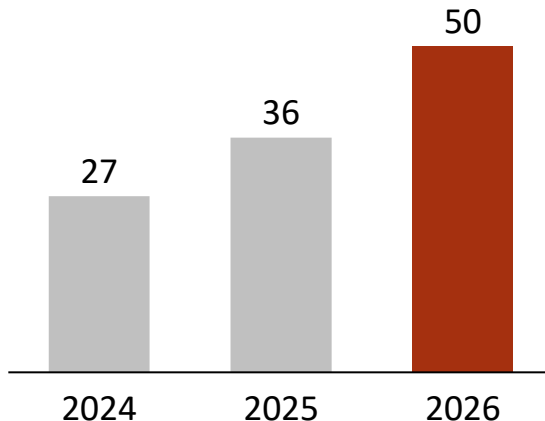
## ● 繁忙期(4月)の研修実施状況

- 当社の繁忙期の4月の研修実施は好調に推移
- 企業数、受講者数、クラス数ともに前年を大きく上回る進捗

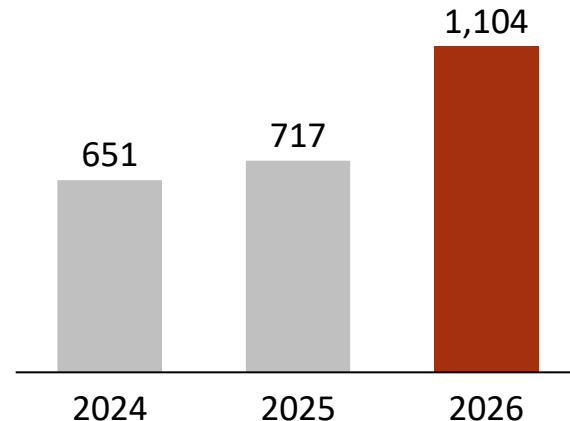
研修実施企業数  
単位：社



受講者数  
単位：千人



クラス数  
単位：クラス



## 事業別サマリー



# 法人向け教育事業 サマリー

売上高は微減だが、期初予算通りの進捗

(単位：百万円)	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.通期 (2025.01-12)	2025.1Q (2025.01-03)	2026.1Q (2026.01-03)
売上高	2,333	2,488	2,538	3,060	494	477
売上成長率	14.9%	6.7%	2.0%	20.6%	12.3%	-3.4%
売上総利益	1,524	1,588	1,500	1,947	271	249
売上総利益率	65.4%	63.8%	59.1%	63.6%	54.9%	52.3%
販売費及び一般管理費	668	696	724	841	210	182
営業利益	856	892	776	1,105	60	67
営業利益率	36.7%	35.9%	30.6%	36.1%	12.3%	14.2%
共通費配賦後営業利益	331	307	156	594	-58	-76
共通費配賦後営業利益率	14.2%	12.4%	6.2%	19.4%	-11.8%	-16.0%

※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、26年1Qクインテグラルフィリピン社の数値を含む

# 単体 法人向け教育事業KPI①

KPIはおよそ横ばい、高単価の管理職領域への浸透がもう一步

	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.通期 (2025.01-12)	2025.1Q (2025.01-03)	2026.1Q (2026.01-03)
売上高 (百万円)	2,333	2,488	2,336	2,620	409	389
顧客数 (社)	329	347	376	396	171	177
顧客あたり売上高 (千円)	7,092	7,172	6,214	6,616	2,394	2,200
期初人員数 (人)	87	96	104	103	103	100
一人あたり売上高 (千円)	26,819	25,924	22,466	25,439	3,975	3,894

※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、合併後のエナジースイッチ部門、クインテグラル社、クインテグラルフィリピン社の数値を除く

# 単体 法人向け教育事業KPI②

KPIはおよそ横ばい、高単価の管理職領域への浸透がもう一步

法人向け教育事業 取引属性別値	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.通期 (2025.01-12)	2025.1Q (2025.01-03)	2026.1Q (2026.01-03)
既存 売上高 (百万円)	2,084	2,271	2,100	2,351	384	366
社数 (社)	257	255	280	289	143	151
単価 (千円)	8,112	8,906	7,500	8,136	2,688	2,425
新規 売上高 (百万円)	245	214	236	267	24	23
社数 (社)	72	92	96	107	28	26
単価 (千円)	3,403	2,331	2,463	2,502	872	913
全体 売上高 (百万円)	2,330	2,485	2,336	2,619	408	389
社数 (社)	329	347	376	396	171	177
単価 (千円)	7,082	7,162	6,214	6,614	2,391	2,203

※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、合併後のエナジースイッチ部門、クインテグラル社、クインテグラルフィリピン社の数値を除く

増収とコスト最適化により黒字を実現

ASP売上の積み上げが寄与

(単位：百万円)	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.通期 (2025.01-12)	2025.1Q (2025.01-03)	2026.1Q (2026.01-03)
売上高	307	374	367	436	99	114
売上成長率	16.6%	21.8%	-2.0%	18.9%	7.6%	14.4%
うちASP	206	267	261	331	73	86
うちeラーニング	42	80	58	53	15	14
うちその他	58	27	46	51	10	13
営業利益	69	25	-32	77	13	34
営業利益率	22.7%	6.8%	—	17.9%	13.8%	30.3%
共通費配賦後営業利益	-47	-125	-195	-40	-14	8
共通費配賦後営業利益率	—	—	—	—	—	7.7%

価格改定によりARPUが大きく上昇

	25.1Q	26.1Q	対前年同期増減率
ARR (百万円)	289	333	15.4%
MRR (千円)	24,113	27,816	15.4%
利用企業数 (社)	308	245	-20.5%
ARPU (円)	78,291	113,538	45.0%
解約率	1.3%	1.9%	0.6
eラーニング売上 (千円)	15,869	14,249	-10.2%

※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

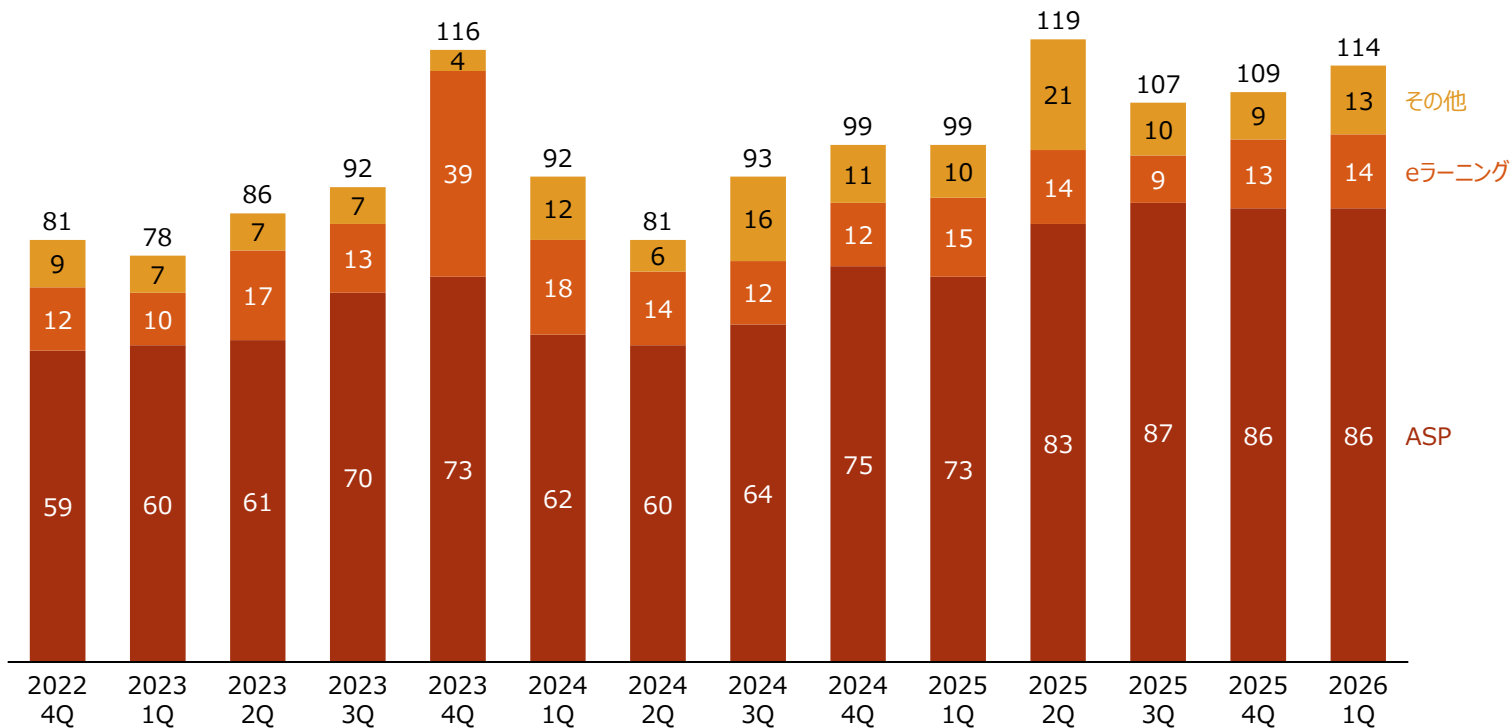
※ARPU : Average Revenue Per Userの略で、対象時点でのMRRを利用企業数で除した数値

※解約率は、MRR解約率 (金額ベース) の直近6か月平均

※MRR、利用企業数、ARPUは、決算月時点の数値

# etudes事業KPI① 売上高の推移

ASPは増収基調を維持



# etudes事業KPI② MRR/ARPUの推移

価格改定により25年4月以降ARPUが改善、MRRは対前年同月比で成長を継続  
 利用企業数は、価格改定により減少

		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	2025 (千円)	24,203	24,781	24,113	27,229	27,465	29,204	29,238	28,617	29,940	29,035	29,341	28,438
	2026 (千円)	29,175	29,064	27,816									
	対前年同月増減率	20.5%	17.3%	15.4%									
利用 企業数	2025 (社)	301	307	308	228	237	238	232	235	231	235	241	246
	2026 (社)	240	242	245									
	対前年同月増減率	-20.3%	-21.2%	-20.5%									
ARPU (取引 単価)	2025 (円)	80,409	80,721	78,291	119,428	115,889	122,709	126,027	121,778	129,613	123,556	121,751	115,602
	2026 (円)	121,564	120,101	113,538									
	対前年同月増減率	52.5%	48.1%	46.2%									

※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と顧客単価を比較し、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回収期間が継続的に12か月水準を維持できていると判断。「投資先行期」から「投資回収バランス期」に移行

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、マーケティング施策を拡大していく方針

今後は売上の成長率の最大化を目指していく

(単位：円)

25年3月受注      25年6月受注      25年9月受注      25年12月受注      26年3月受注

	SMB向け新規獲得平均単価	43,678	46,925	51,660	59,341	59,000
	想定粗利率	80%	80%	80%	80%	80%
(a)	新規獲得平均粗利額	34,942	37,540	41,328	47,473	47,200
(b)	CAC	587,694	447,791	498,581	604,424	601,849
(b)÷(a)	CAC回収期間 (月)	<b>16.8</b>	<b>11.9</b>	<b>12.1</b>	<b>12.7</b>	<b>12.8</b>

※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

# 2026年度事業戦略と3か年計画



# 2026年度中期経営計画①

前年の中計を、**前倒し実現**。オーガニック成長で**28年営業利益 7 億円**を目指す

- ①教育事業については、各種トップライン施策を継続展開し、6 – 8%の売上成長を見込む
- ②etudes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
- ③既存事業に加え、アップサイドとして、M&Aによる成長戦略を継続。今後発生するM&Aは数値計画には織り込まない

## 2026年度 中期経営計画

(単位：百万円)	25.通期 (実績)	26.通期 (予想)	増減比	27.通期 (計画)	増減比	28.通期 (計画)	増減比
連結売上高	3,637	3,934	8.5%	4,292	9.1%	4,676	9.0%
法人向け教育事業	3,060	3,340	9.2%	3,571	6.9%	3,810	6.7%
etudes	436	484	11.1%	610	26.0%	755	23.7%
その他	140	109	-16.0%	110	0.8%	110	0.8%
売上総利益	2,278	2,374	4.2%	2,665	12.2%	2,961	11.1%
売上総利益率	62.8%	60.4%	—	62.1%	—	63.3%	—
連結販管費	1,924	1,965	2.2%	2,102	6.9%	2,259	7.5%
連結営業利益	354	409	—	563	37.6%	702	24.7%
連結営業利益率	—	10.4%	—	13.1%	—	15.0%	—

# 2026年度中期経営計画②

各種施策展開により25年の業績が想定以上で着地。中期計画は1年前倒しする形で更新

(単位：百万円)

	25年	26年	成長	27年	成長	28年	成長
2025年度中期経営計画							
連結売上高	3,417	3,624	6.1%	3,854	6.4%	—	—
法人向け教育事業	2,829	2,969	5.0%	3,118	5.0%	—	—
etudes事業	413	477	15.4%	554	16.3%	—	—
その他	174	177	2.0%	181	2.0%	—	—
連結営業利益	91	182	99.9%	293	61.2%	—	—
2026年度中期経営計画							
連結売上高	3,637	3,934	8.5%	4,292	9.1%	4,676	9.0%
法人向け教育事業	3,060	3,340	9.2%	3,571	6.9%	3,810	6.7%
etudes事業	436	484	11.1%	610	26.0%	755	23.7%
その他	140	109	-16.0%	110	0.8%	110	0.8%
連結営業利益	354	409	15.6%	563	37.6%	702	24.7%
差異							
連結売上高	220	310	2.4	437	2.7	—	—
法人向け教育事業	231	370	4.2	452	1.9	—	—
etudes事業	22	7	-4.3	56	9.7	—	—
その他	-33	-68	-18.0	-71	-1.2	—	—
連結営業利益	262	226	—	269	-23.6	—	—

## ◆ 売上高

### ・法人向け教育事業（法人向け・ES・QT）

- ・法人向け教育は、大型案件の受注率と、グループでのシナジー創出がカギ  
フロント部門強化施策を継続する

### ・etudes事業

- ・etudesは、SMB向けマーケティングと、エンタープライズ向け営業ソリューション強化を行う

# 26～28年度法人向け事業計画①(単体)

- 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。稼ぐ事業として安定成長
- 売上成長率は、認知度強化＋熟達者アサイン＋顧客単価向上によって、これまでの売上成長率を継続


(単位：百万円)	25.通期実績	26.通期計画	27.通期計画	28.通期計画
売上高	2,644	2,914	3,110	3,326
売上総利益	1,697	1,795	1,943	2,092
売上総利益率	64.2%	61.6%	62.5%	62.9%
販売費及び一般管理費	649	636	624	666
営業利益	1,048	1,158	1,319	1,425
営業利益率	39.6%	39.8%	42.4%	42.9%
共通費配賦後営業利益	536	586	669	731
共通費配賦後営業利益率	20.3%	20.1%	21.5%	22.0%

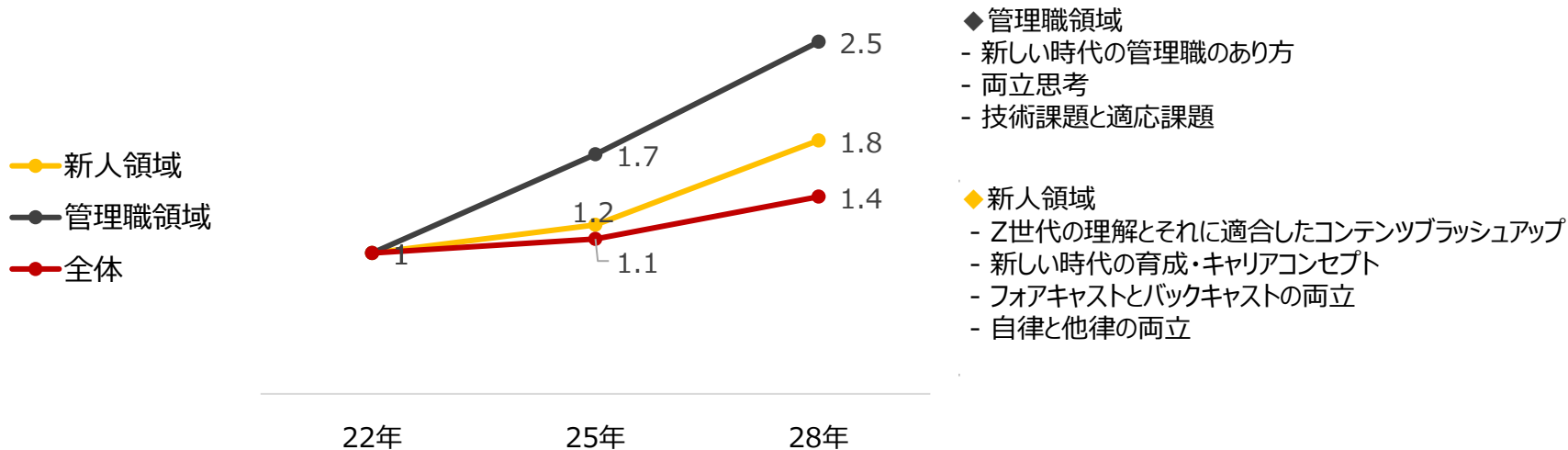
- 法人向け事業は、新人領域と管理職領域で成長
- マーケットイン開発によるコンセプトで、大手企業向けシェアを拡大する

25.通期実績

28.通期計画

売上高

2,644  +681 3,326 百万円



※22年実績を1とした売上高推移

## 26～28年度法人向け事業計画②(単体)

- **新規開拓**の社数は重要だが、数を追いかけるのではなく、**単価向上**を優先させる
- 大企業向けの大型案件獲得に注力し1社あたりの取引額を拡大させる

### 24.通期～28.通期法人向け教育事業KPI計画

	24.通期実績 (24.01-24.12)	25.通期実績 (25.01-25.12)	26.通期計画 (26.01-26.12)	27.通期計画 (27.01-27.12)	28.通期計画 (28.01-28.12)
売上高(百万円)	2,336	2,619	2,914	3,110	3,326
顧客数(社)	376	396	440	460	475
うち新規社数(社)	96	107	100	100	100
顧客あたり売上高 (千円)	6,214	6,614	6,622	6,762	7,003

## 26～28年度法人向け事業計画③

- 24年でリピート率が落ちたため、対策としてアカウントパートナーなどフロント施策を実施し、25年で回復
- サービス品質をNPSでモニタリングし、**金額リピート率を100%で維持**する

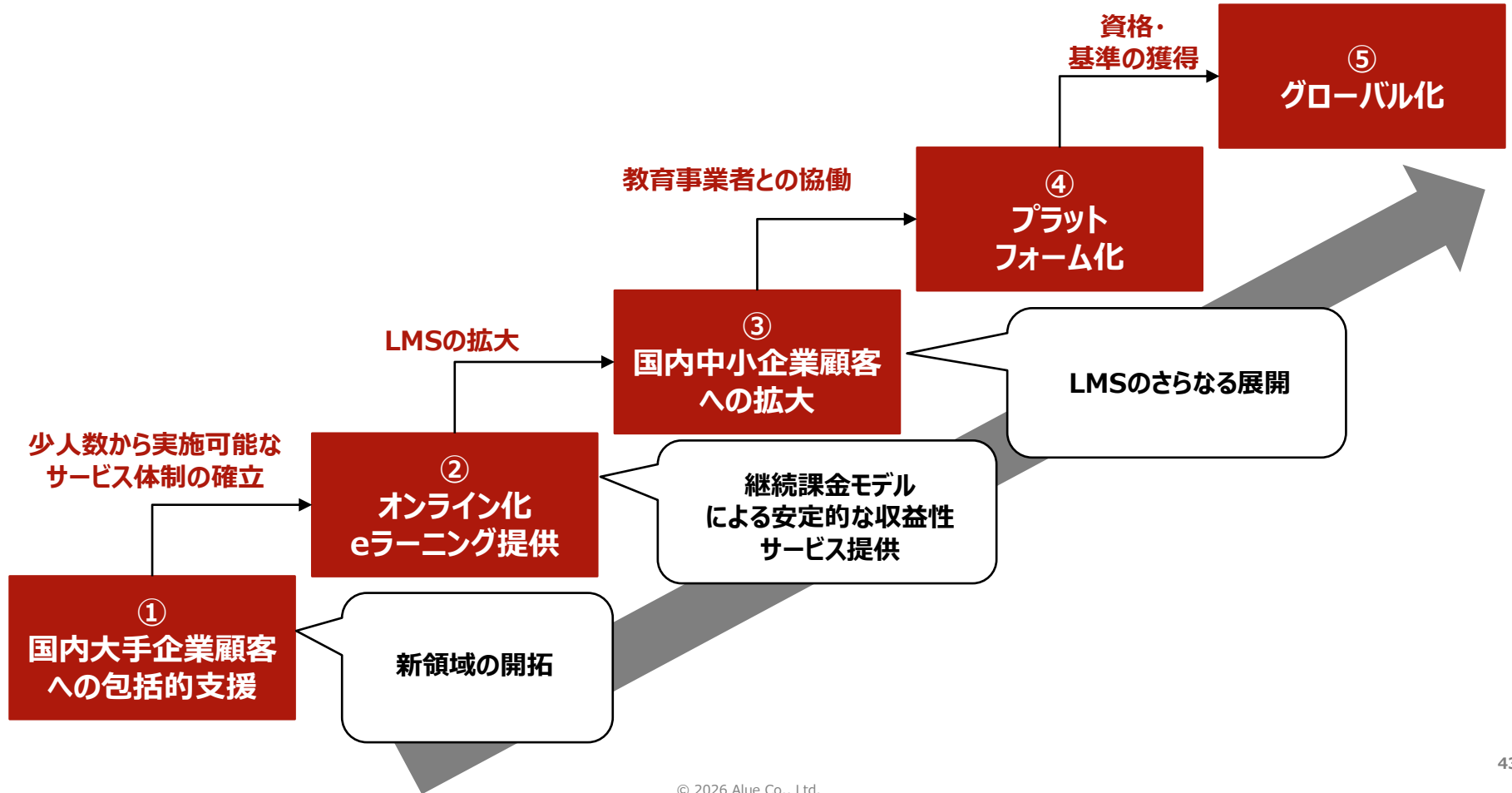
### 24.通期～28.通期法人向け教育事業KPI計画

	24.通期実績 (24.01-24.12)	25.通期実績 (25.01-25.12)	26.通期計画 (26.01-26.12)	27.通期計画 (27.01-27.12)	28.通期計画 (28.01-28.12)
売上高(百万円)	2,336	2,619	2,914	3,110	3,326
うち既存	2,100	2,351	2,664	2,860	3,076
うち新規	236	267	250	250	250
金額リピート率 (既存売上／前年売上合計)	84.5%	100.6%	101.7%	98.2%	98.9%

- ビジネス利用は、**SMB新規獲得が順調**。マーケティング強化により有効リードのさらなる獲得増加を行い、月間の新規獲得件数増加と売上成長を見込む
- 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。eラーニング／制作案件のクロスセルにつなげ、LTVを最大化する

(単位：百万円)	25.通期実績 (25.01-25.12)	26.通期計画 (26.01-26.12)	成長率	27.通期計画 (27.01-27.12)	成長率	28.通期計画 (28.01-28.12)	成長率
売上高	436	484	11.1%	610	26.0%	755	23.7%
ビジネス利用	144	200	38.7%	269	34.4%	340	26.0%
社内利用	186	158	-15.4%	155	-1.8%	194	25.6%
eラーニング／制作 ／その他	104	126	20.1%	185	47.5%	220	18.7%
営業利益	77	76	—	158	106.6%	252	59.4%
共通費配賦後営業利益	-40	-19	—	43	—	117	—

# 新しい提供価値による今後(中長期)の展開



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。  
ルーにしかつけ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**