



2025年12月期第3四半期 決算説明資料

アルー株式会社

証券コード：7043 2025年11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。

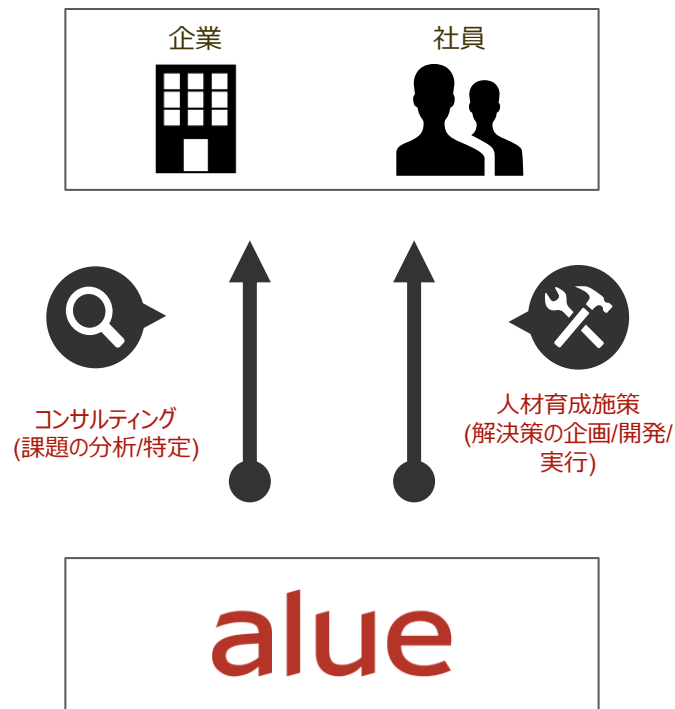
1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 2025年 3 Q 事業の取り組み
4. 事業別サマリー

会社概要

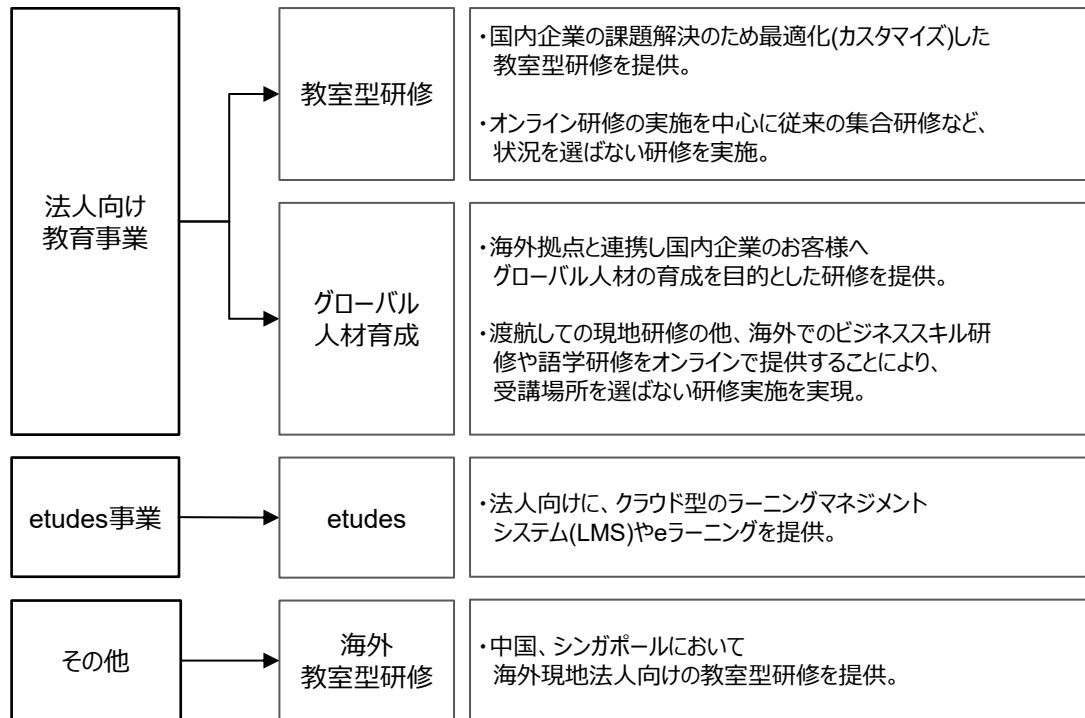


会社名	アルー株式会社
本店所在地	東京都千代田区九段北一丁目13番5号
設立	2003年
従業員	単体：147名* / 連結：192名* (2025年9月30日時点)*正社員のみ
資本金	365百万円(2025年9月30日時点)
事業内容	人材育成事業
役員構成	代表取締役社長 落合 文四郎 取締役 執行役員 池田 祐輔 常勤監査役(社外) 荒幡 義光 取締役 執行役員 稲村 大悟 監査役(社外) 富永 治 取締役 (社外) 西立野 竜史 監査役(社外) 和田 健吾
支社・関連会社	・関西支社 ・名古屋支社 (連結子会社) ・国内 株式会社エナジースイッチ ・国内 クインテラル株式会社 ・中国 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

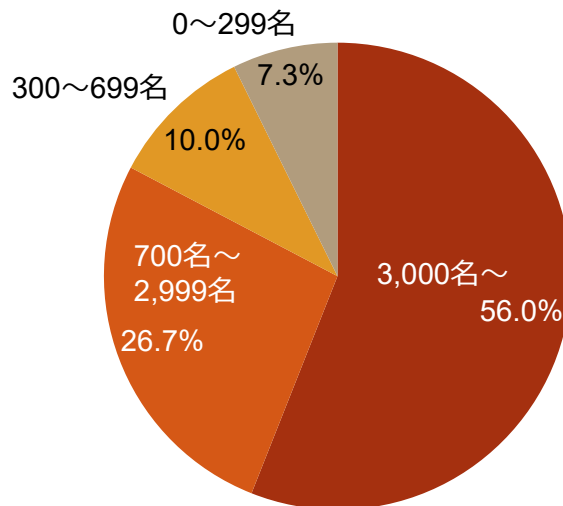


様々な業種の、特に従業員3,000名以上の大企業から安定的に受注

【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	2,598百万円	+ 19.6%	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高の進捗は76.0%（前年は70.3%）と、 想定通りの進捗
うち法人向け事業	2,169百万円	+ 22.1%	大型案件獲得、2 社グループインにより増収
うちetudes事業	326百万円	+ 22.0%	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	218百万円	+ 348百万円	売上総利益の増加 計画通りのコスト削減 原価労務費の削減および、販管費の削減効果が計画通り出ており、増 益継続

業績予想の修正

売上高の進捗率が想定以上であり、
業績予測を上方修正

百万円	当初	修正予想値	増減額	増減率
連結売上高	3,417	3,568	151	4.4%
連結営業利益	91	261	170	186.5%

大幅な増益は、
①持続的なコスト削減効果182百万円に加え
②施策による増益効果169百万円が上乗せされたため

営業利益の増加	2024.3Q	2025.3Q	増益額
	-130	218	348

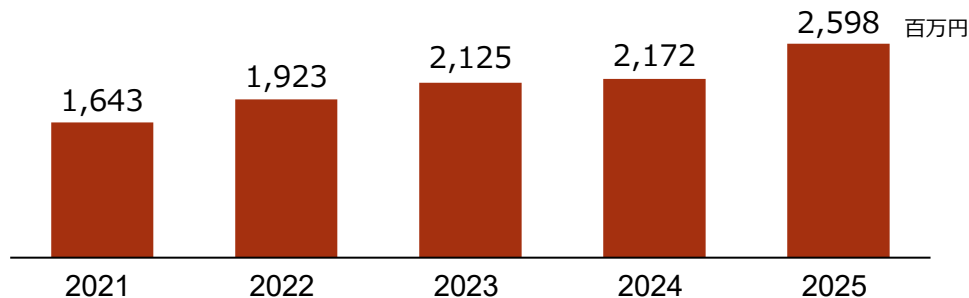
この第3四半期で効果が
はっきりと確認できたため、上方修正に至った

営業利益増加要因		2024.3Q	2025.3Q	営業利益影響
①コスト削減効果	原価	365	323	42
	販管費 削減効果	1,364	1,224	140
+				182
②各種施策による増益効果	売上-変動原価	1,583	1,752	169
+				
③M&Aによる影響	ES/QTの営業利益-のれん償却費等	15	13	-2

第3四半期の業績推移

2025年度3Qは過去最高の売上高・営業利益へ回復

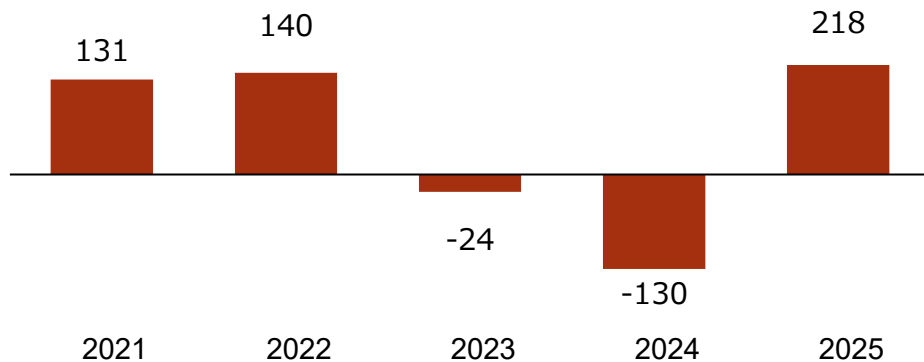
売上高



前年比+19.6%

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



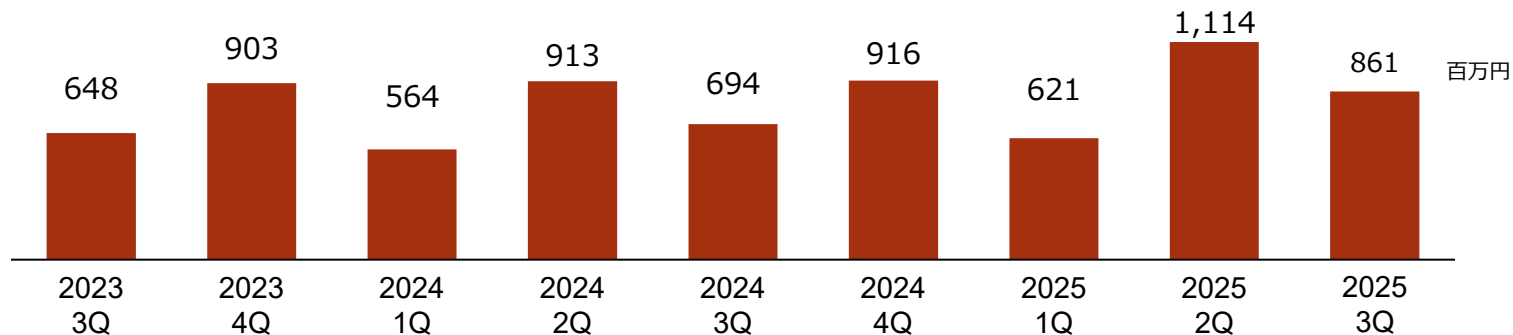
前年比348百万円増益

受注の回復と、計画通りのコスト削減

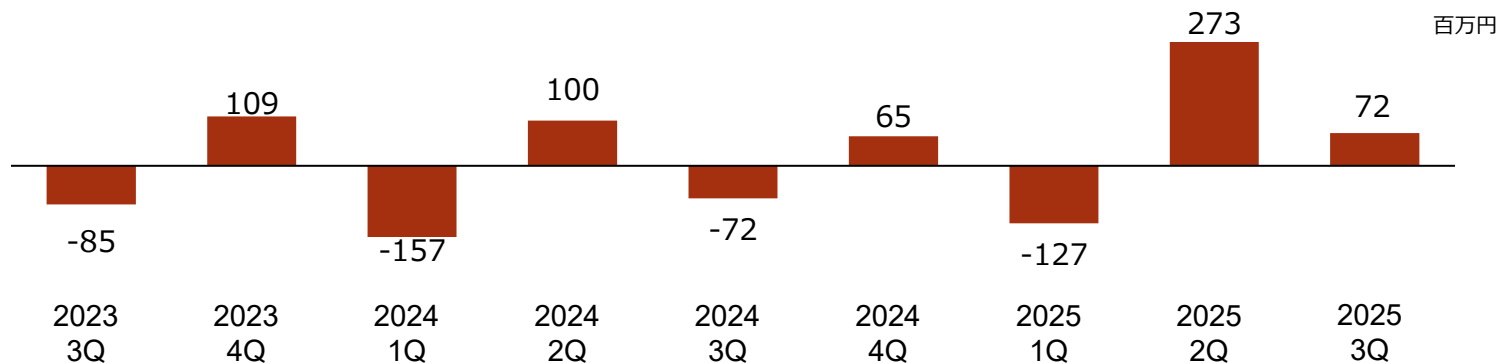
季節性要因

季節性により売上高の変動が大きい
当期は3Qのみでも営業利益が黒字化

売上高



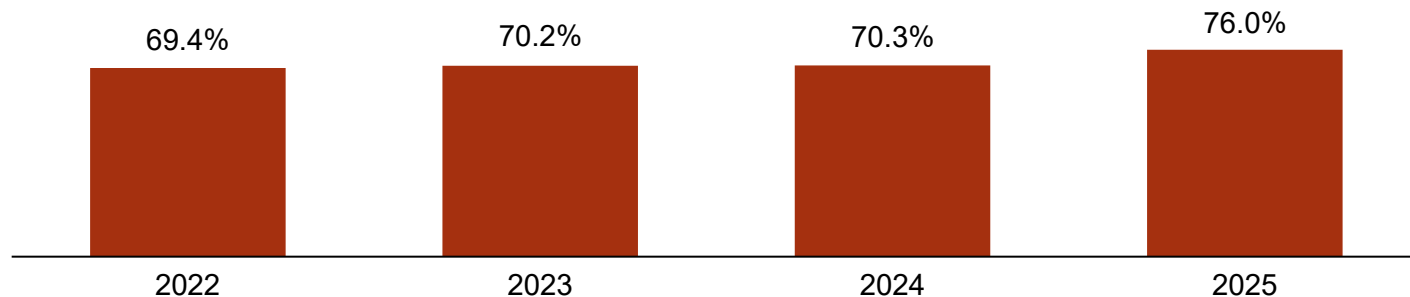
営業利益



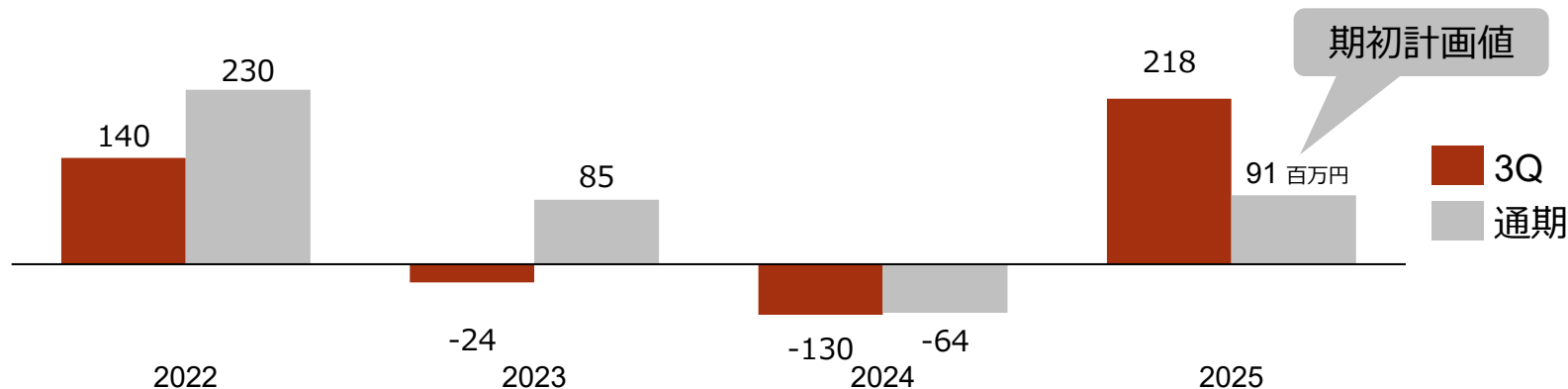
進捗率

進捗率は例年より高水準

売上高



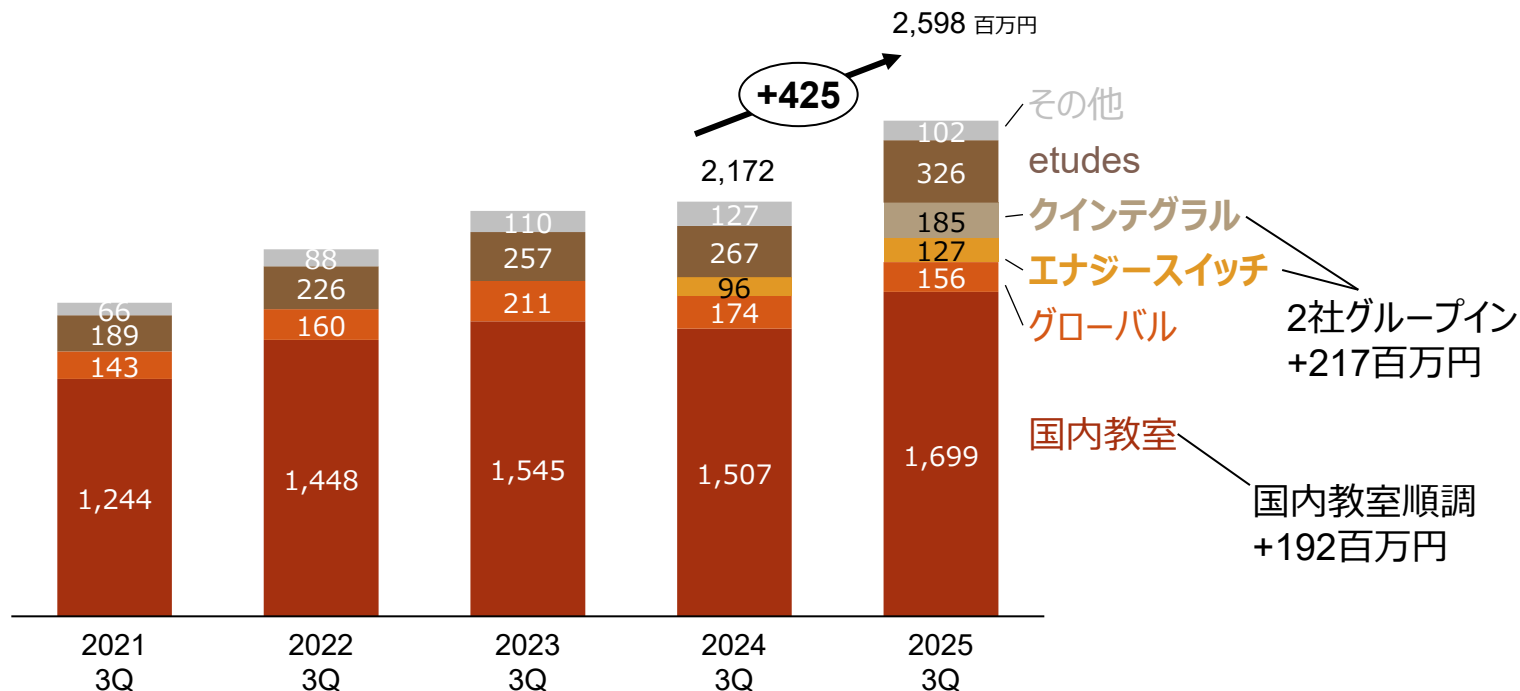
営業利益



売上高の事業別構成

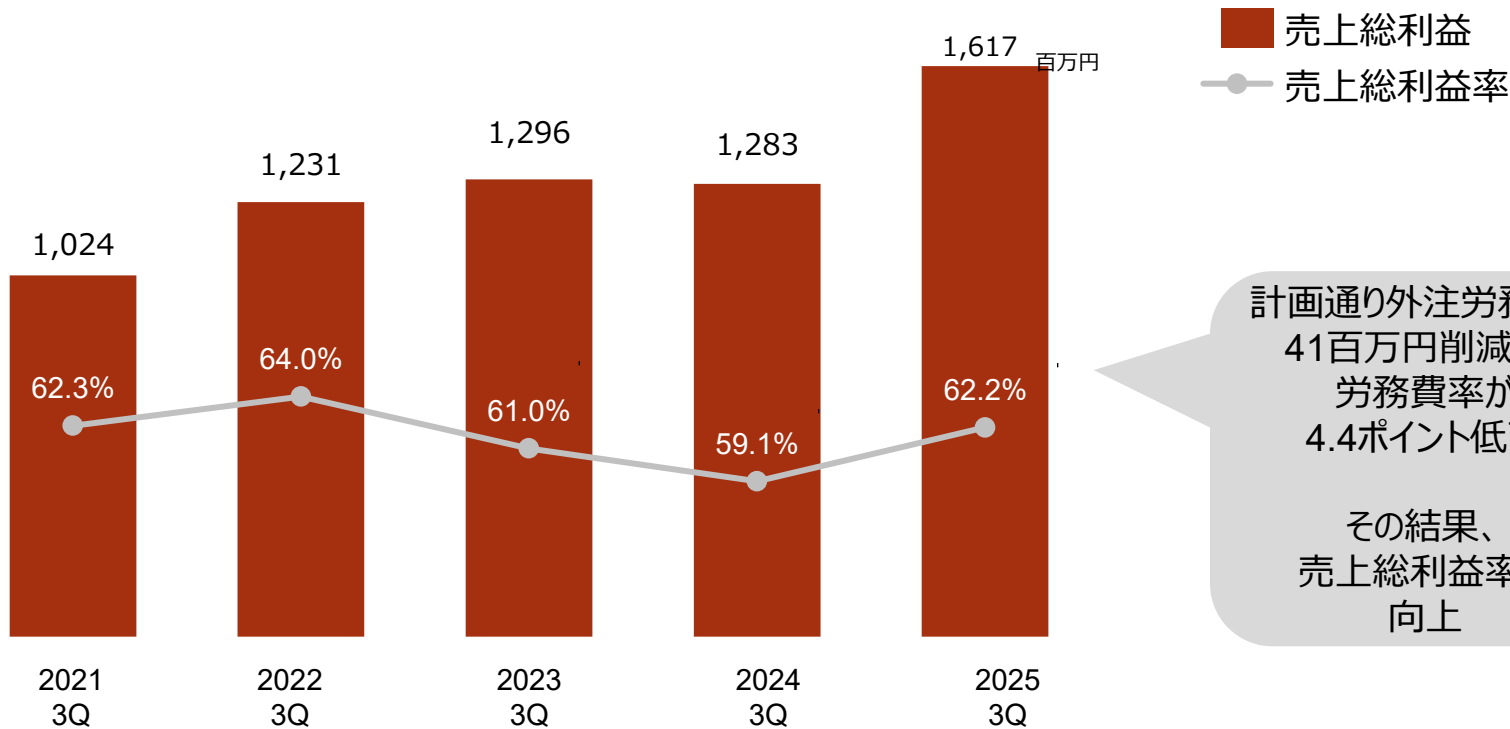
既存事業だけでなくM&Aや新規事業が売上に貢献

教室事業頼みの構造から脱却しつつあり総額425百万円増収

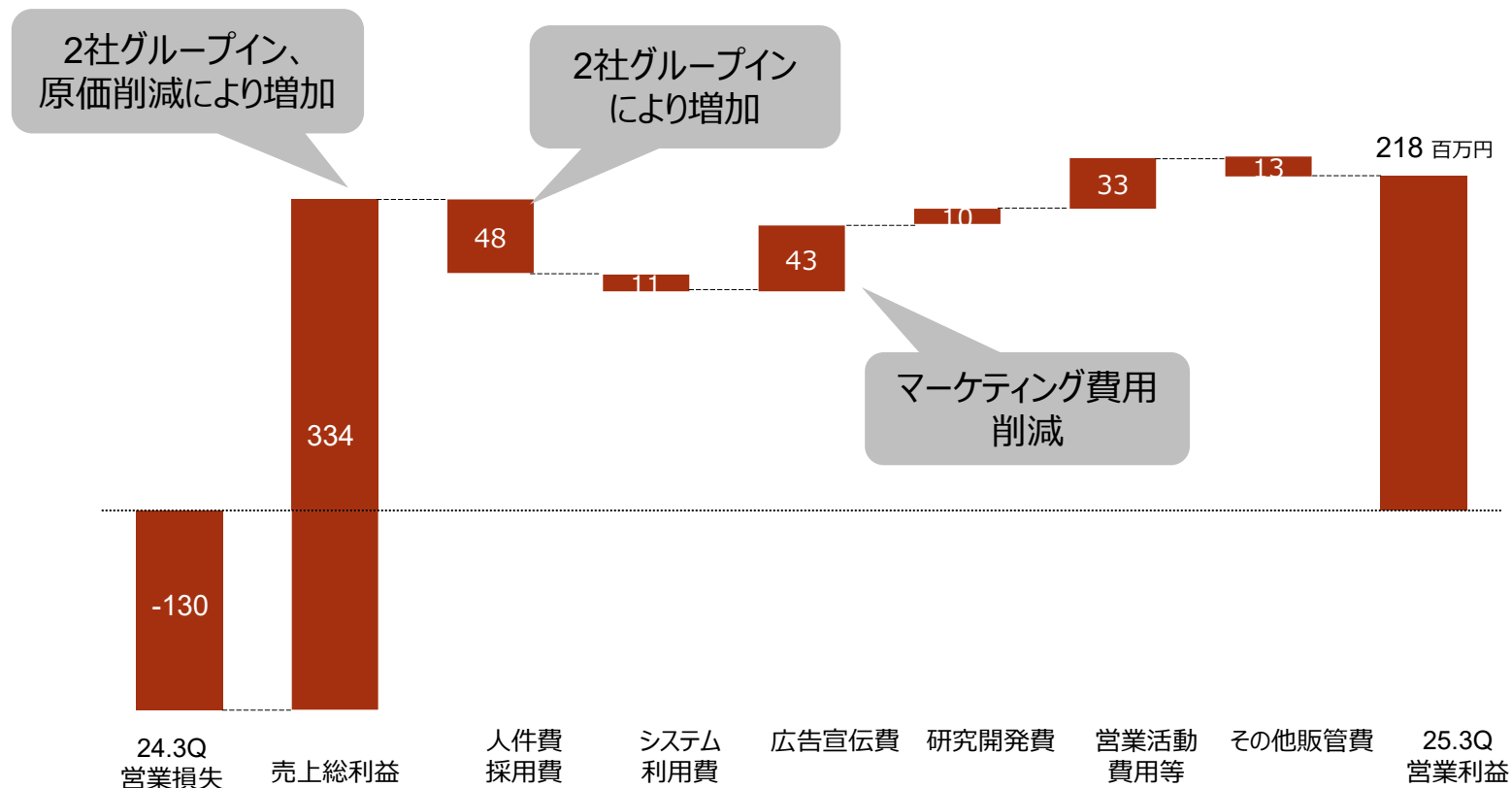


四半期 売上総利益

2社のグループインにより増益

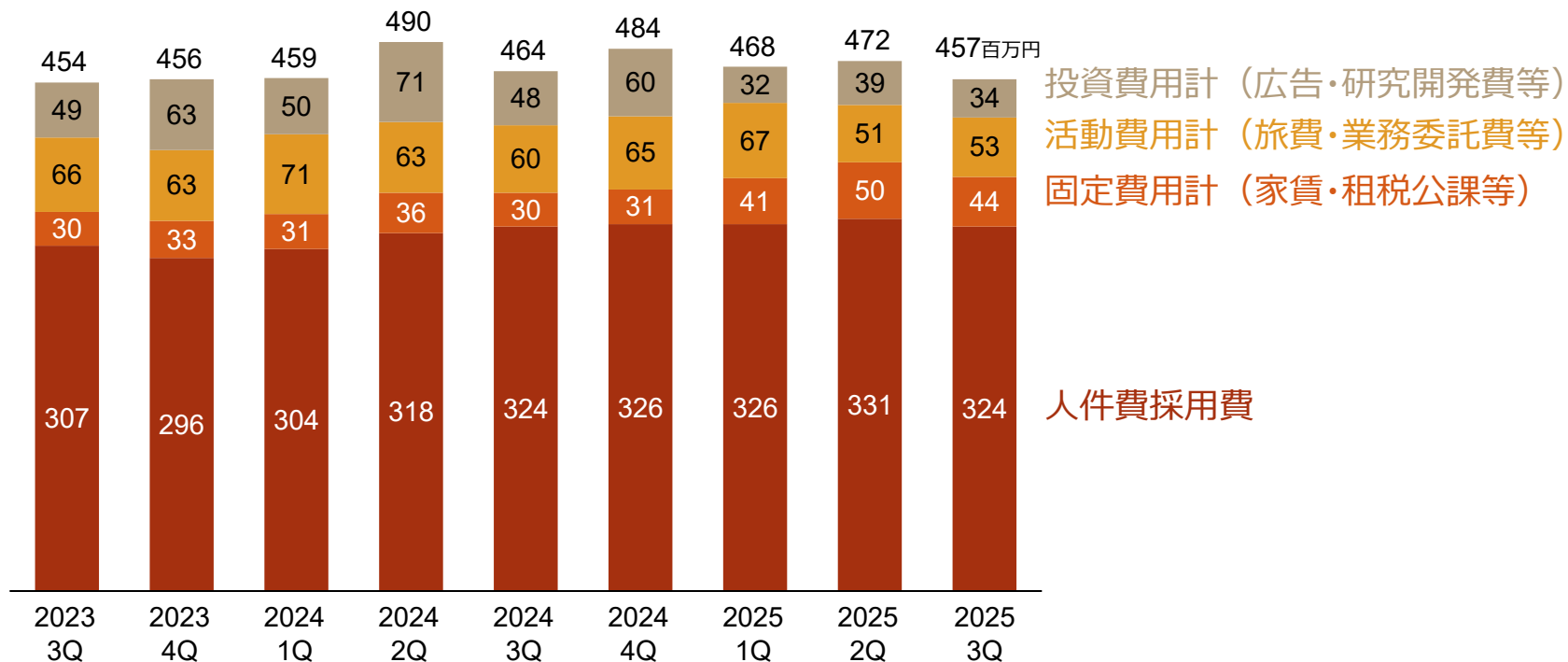


四半期 営業利益増減分析



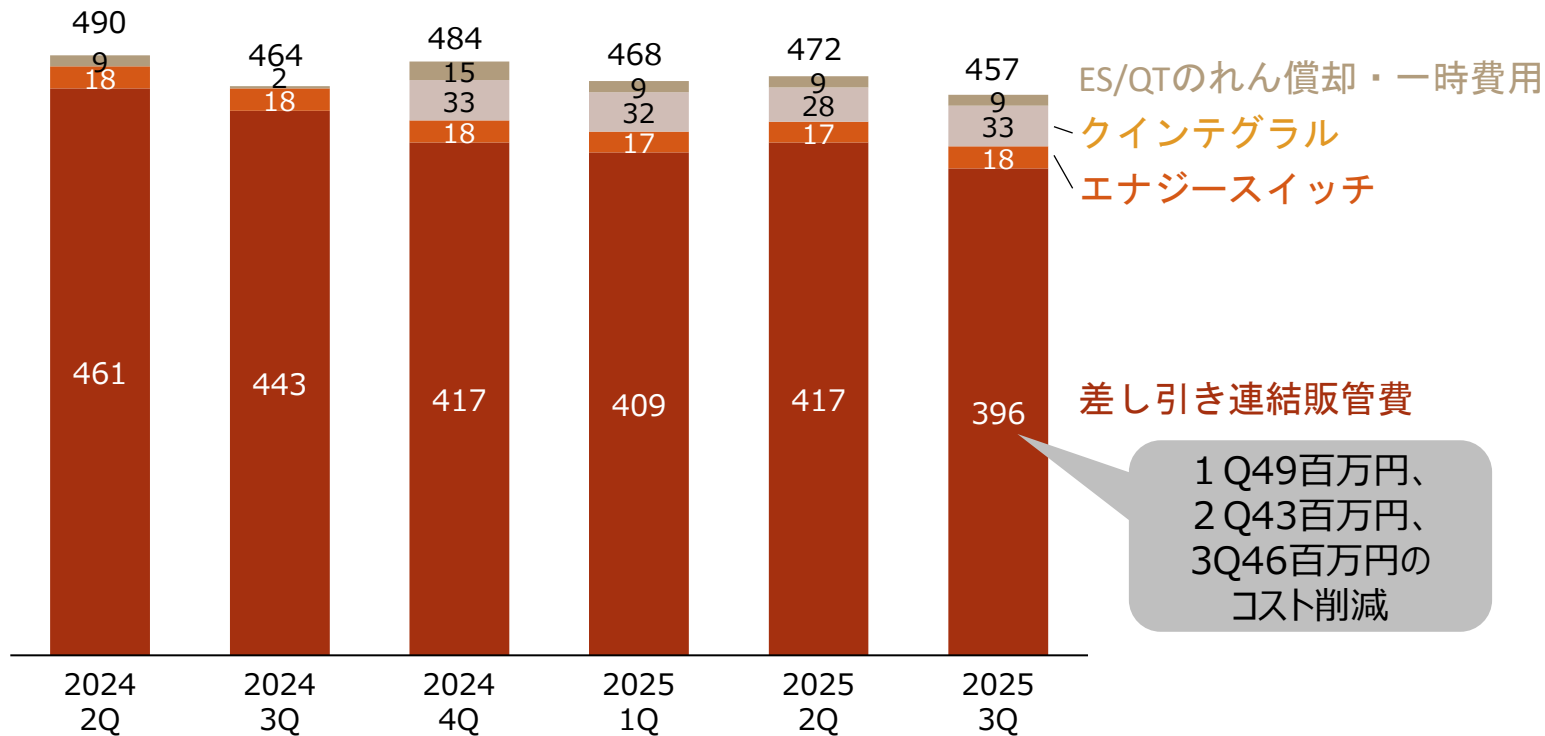
四半期 販管費

コスト削減を継続



会社別 販管費

対前年でのコスト削減効果は継続



(単位：百万円)	24.3Q	25.3Q	前期比
売上高	2,172	2,598	19.6%
売上原価	889	980	10.3%
原価率	40.9%	37.8%	-3.2
売上総利益	1,283	1,617	26.0%
売上総利益率	59.1%	62.2%	3.2
販売費及び一般管理費	1,413	1,398	—
販管費率	65.1%	53.8%	-11.2
営業利益	-130	218	—
営業利益率	—	8.4%	—
経常利益	-131	222	—
経常利益率	—	8.6%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-97	141	—
親会社株主に帰属する 当期純利益率	—	5.4%	—

(単位：百万円)	24. 期末	25.3Q	増減
流動資産	1,367	1,948	581
現金及び預金	822	1,392	570
固定資産	534	417	-117
資産合計	1,901	2,365	463
流動負債	548	913	365
固定負債	168	146	-21
負債合計	716	1,060	343
株主資本	1,122	1,249	126
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	423	545	121
自己株式	-12	-6	5
純資産合計	1,184	1,304	119
負債・純資産合計	1,901	2,365	463

連結業績予想及び配当金

売上高の進捗率が想定以上であり、業績予想を上方修正
取り組んできた原価・販管費のコスト削減効果の継続もあり、
4Qの変動要因を見込んだうえで、**利益予想を上方修正**

(単位：百万円)	24.通期 (実績)	25.通期 (期初予想)	成長率	25.通期 (修正予想)	25.3Q 実績	修正予想 進捗率
売上高	3,089	3,417	10.6%	3,568	2,598	72.8%
営業利益	-64	91	—	261	218	83.6%
営業利益率	—	2.7%	—	7.3%	8.4%	—
経常利益	-67	86	—	258	222	86.2%
経常利益率	—	2.5%	—	7.2%	8.6%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-73	48	—	156	141	89.9%
1株当たり当期純利益 (円)	-29.00	19.03	—	61.62	—	—
1株当たり配当金 (予定) (円)	7.00	7.00	—	7.00	—	—

2025年 3 Q 事業の取り組み



● 自律学習を定着させる『受講率向上支援サービス』提供開始

■ 組織の成長段階に合わせた4フェーズ×6つの施策で“学び続ける組織”へ

eラーニングの「活用されない壁」を乗り越え、eラーニングの受講率を飛躍的に向上させることを目的とした、社員の自律学習を定着させる『受講率向上支援サービス（自律学習定着サポートプラン）』リリース。

● 「4つの壁」

- 1) 選択肢が多すぎて選べない
- 2) 学習時間が確保できない
- 3) 何のために学ぶかわからない
- 4) 一人で続けられない

● 自律学習の4つのタイプ

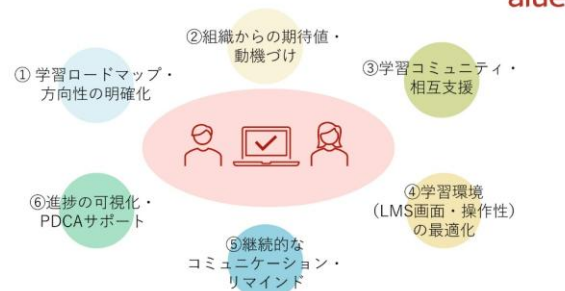
- タイプA：自律型学習
- タイプB：公募型学習
- タイプC：選択的必修型学習
- タイプD：統制型学習

● 6つの具体的施策

- 1) 学習ロードマップ・方向性の明確化
- 2) 組織からの期待値・動機づけ
- 3) 学習コミュニティ・相互支援
- 4) 学習環境の最適化
- 5) 継続的なコミュニケーション・リマインド
- 6) 進捗の可視化・PDCAサポート



alue



alue

● 株式会社エナジースイッチを吸収合併

- 前期にM&Aにて取得したエナジースイッチを11月1日に吸収合併。
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 & インクルージョン」関連のコンテンツも
当社サービスラインに加わりアルー自身のラインナップを強化。
- 同じ会社になったことによる、運営コストの削減等のメリットを来期以降に見込み
さらなる利益体質への構造転換を図る。

alue

超えるとたのしい。
Energy  Switch!
学ぶとうれしい。

● 日本の人事部「HRカンファレンス」2025秋 登壇

- 戦略的なグローバル人材育成体系を構築し、投資対効果を示したい人事担当者向けに開催されるパネルディスカッションに当社担当者が特別講演のパネリストとして参加。
- 当社グローバル人材育成サービスの支援実績のある亀田製菓株式会社の担当者様を中心に、一般財団法人 国際ビジネスコミュニケーション協会(IIBC) の担当者様、当社グローバル人材育成の担当者が共同で「事業変革を牽引するグローバル人材育成への戦略的投資」についてディスカッションを実施。

日本の人事部

HRカンファレンス 2025 秋

【講演概要】

11/21(金)16:00 - 16:50

亀田製菓のビジョン実現に向けた挑戦

事業変革を牽引するグローバル人材育成への戦略的投資

【当社参加者】
グローバルHRソリューション部
グループマネジャー

駒木根 利哉



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22.1%増加**
コスト削減により営業利益率は改善

(単位：百万円)	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2024.3Q (2024.01-09)	2025.3Q (2025.01-09)
売上高	2,333	2,488	2,538	1,777	2,169
売上成長率	14.9%	6.7%	2.0%	1.2%	22.1%
売上総利益	1,524	1,588	1,531	1,072	1,372
売上総利益率	65.4%	63.8%	60.3%	60.3%	63.3%
販売費及び一般管理費	668	696	724	521	624
営業利益	856	892	807	550	748
営業利益率	36.7%	35.9%	31.8%	31.0%	34.5%
共通費配賦後営業利益	331	307	188	81	375
共通費配賦後営業利益率	14.2%	12.4%	7.4%	4.6%	17.3%

※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

	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2024.3Q (2024.01-09)	2025.3Q (2025.01-09)
売上高（百万円）	2,333	2,488	2,336	1,681	1,855
顧客数（社）	329	347	376	339	344
顧客あたり売上高（千円）	7,092	7,172	6,214	4,958	5,394
期初人員数（人）	87	96	104	104	103
一人あたり売上高（千円）	26,819	25,924	22,466	16,164	18,017

※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		2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2024.3Q (2024.01-09)	2025.3Q (2025.01-09)
既存	売上高 (百万円)	2,084	2,271	2,100	1,543	1,692
	社数 (社)	257	255	280	265	270
	単価 (千円)	8,112	8,906	7,500	5,824	6,268
新規	売上高 (百万円)	245	214	236	136	162
	社数 (社)	72	92	96	74	74
	単価 (千円)	3,403	2,331	2,463	1,842	2,029
全体	売上高 (百万円)	2,330	2,485	2,336	1,679	1,854
	社数 (社)	329	347	376	339	344
	単価 (千円)	7,082	7,162	6,214	4,954	5,392

※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

(単位：百万円)	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2024.3Q (2024.01-09)	2025.3Q (2025.01-09)
売上高	307	374	367	267	326
売上成長率	16.6%	21.8%	-2.0%	3.9%	22.0%
うちASP	206	267	261	186	244
うちeラーニング	42	80	58	46	39
うちその他	58	27	46	35	42
営業利益	69	25	-32	-38	59
営業利益率	22.7%	6.8%	—	—	18.3%
共通費配賦後営業利益	-47	-125	-195	-163	-27
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

	24.3Q	25.3Q	対前年同期増減率
ARR（百万円）	261	359	37.2%
MRR（9月時点）（千円）	21,824	29,940	37.2%
利用企業数（9月時点）（社）	304	231	-24.0%
ARPU（9月時点）（円）	71,790	129,613	80.5%
解約率	0.8%	1.9%	1.1
eラーニング売上（千円）	46,045	39,969	-13.2%

※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

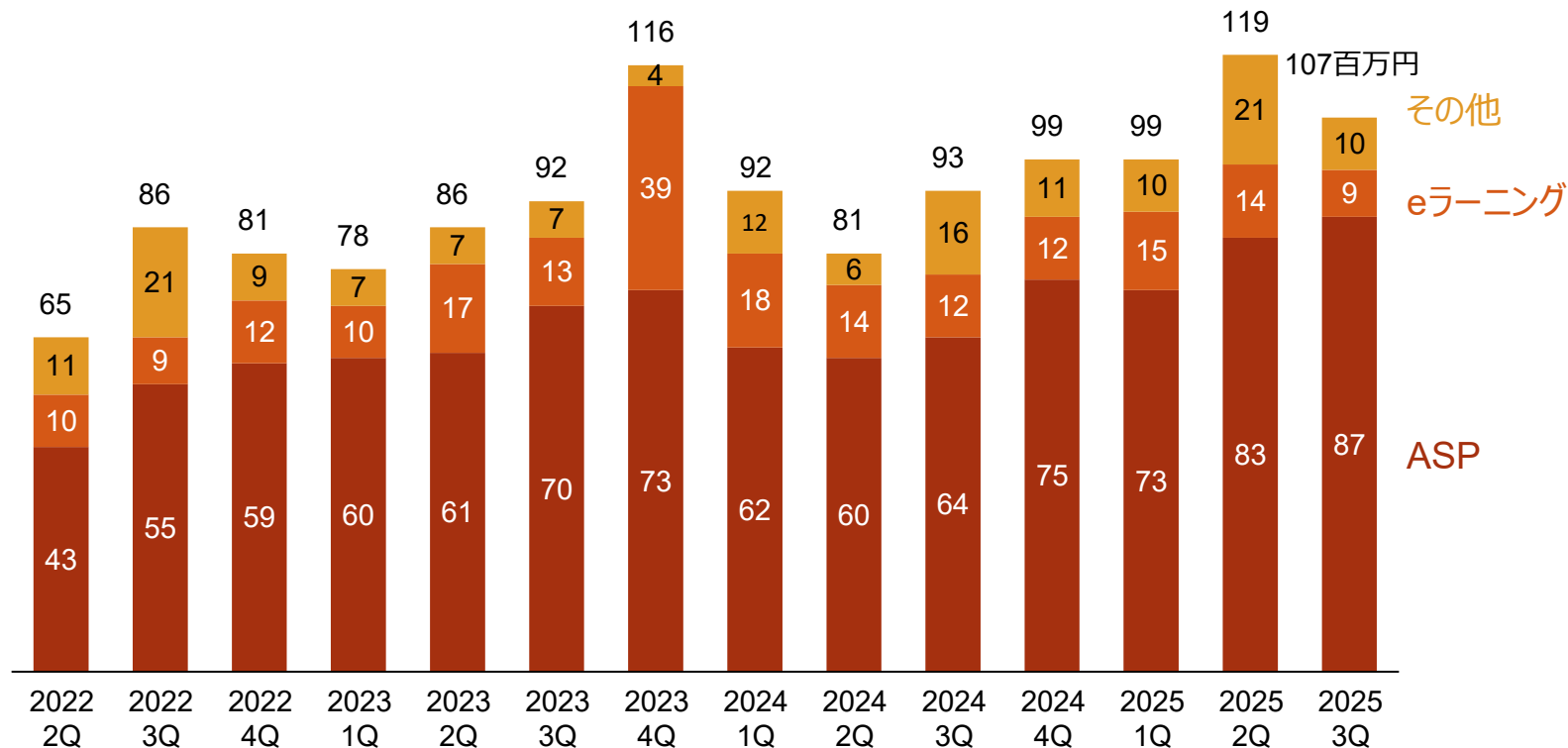
※利用企業数：対象時点でスポット契約を除くetudesを利用している企業数

※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

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	29,238	28,617	29,940	—	—	—
	対前年同月増減率	20.6%	17.4%	27.6%	33.7%	63.0%	38.6%	38.6%	35.0%	37.2%	—	—	—
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	232	235	231	—	—	—
	対前年同月増減率	28.6%	25.3%	23.2%	-12.3%	-11.6%	-15.0%	-20.5%	-20.6%	-24.0%	—	—	—
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	126,027	121,778	129,613	—	—	—
	対前年同月増減率	-6.3%	-6.3%	3.6%	52.5%	84.3%	63.1%	74.4%	70.1%	80.5%	—	—	—

※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9月時点では、CAC回収期間が12.1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(※今回より、6か月移動平均値を用いて算定)

(単位：円)		2024年12月受注	2025年3月受注	2025年6月受注	2025年9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	43,678	46,925	51,660	50,000
	想定粗利率	80%	80%	80%	80%	80%
(a)	新規獲得平均粗利額	33,143	34,942	37,540	41,328	40,000
(b)	CAC	654,587	587,694	447,791	498,581	480,000
(b)÷(a)	CAC回収期間（月）	19.8	16.8	11.9	12.1	<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
 ※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