



2025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 2026年2月13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。

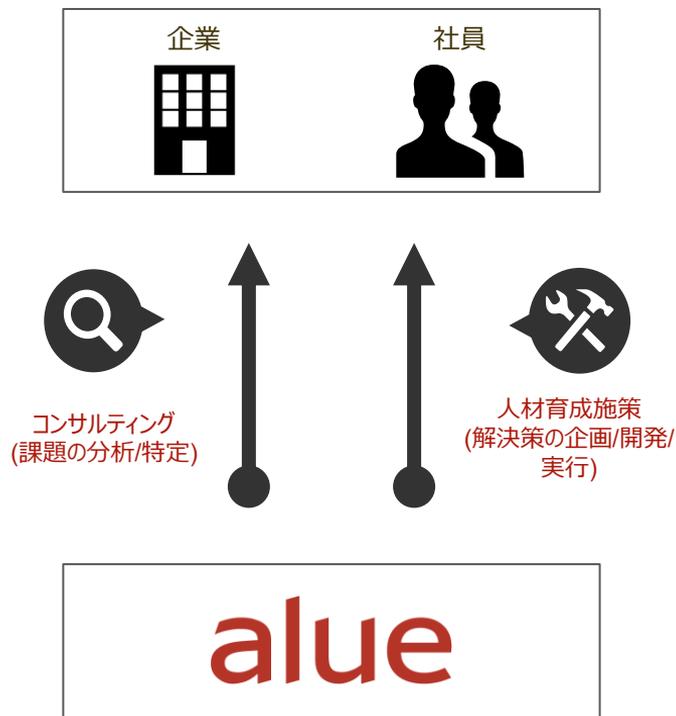
1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 2025年4Q 事業の取り組み
4. 事業別サマリー

# 会社概要

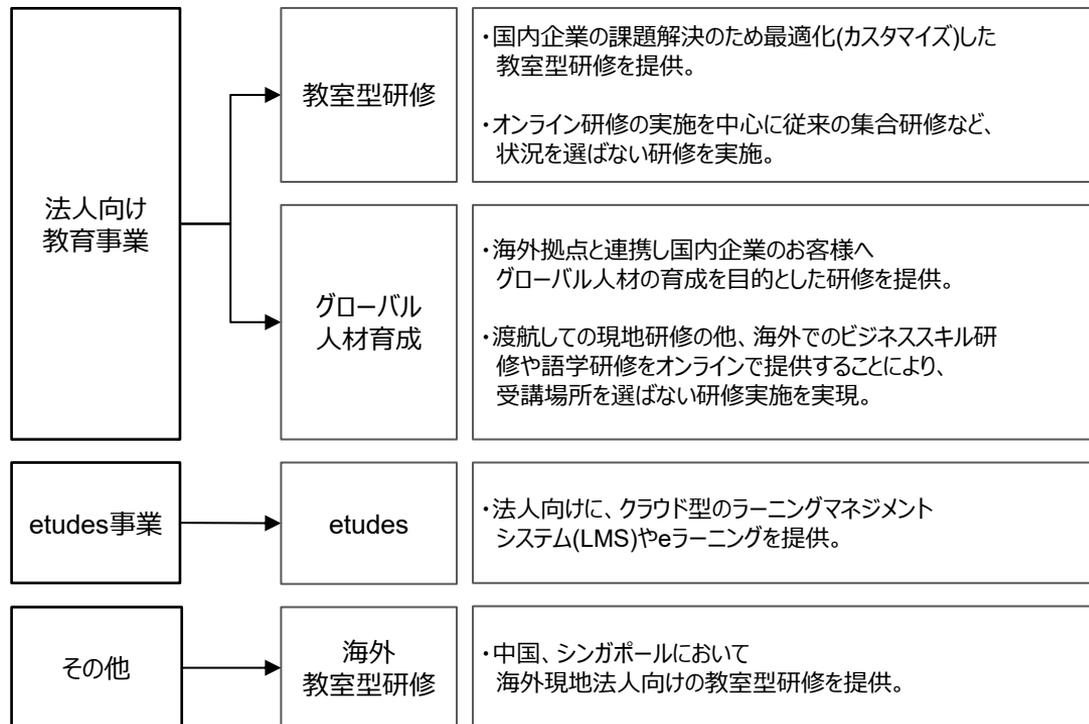


|         |   |
|---------|---|
| 会社名     | アルー株式会社   |
| 本店所在地   | 東京都千代田区九段北一丁目13番5号  |
| 設立      | 2003年   |
| 従業員     | 単体：151名* / 連結：196名* (2025年12月31日時点)*正社員のみ   |
| 資本金     | 365百万円(2025年12月31日時点)   |
| 事業内容    | 人材育成事業  |
| 役員構成    | <p>代表取締役社長 落合 文四郎</p> <p>取締役 執行役員 池田 祐輔 常勤監査役(社外) 荒幡 義光</p> <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) 西立野 竜史 監査役(社外) 和田 健吾</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 style="padding-left: 20px;">ALUE TRAINING CENTER, INC.</li> <li style="padding-left: 20px;">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

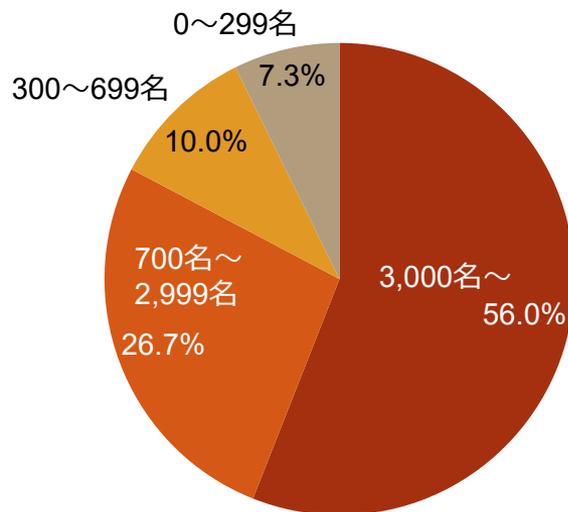


様々な業種の、特に従業員3,000名以上の大企業から安定的に受注

## 【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

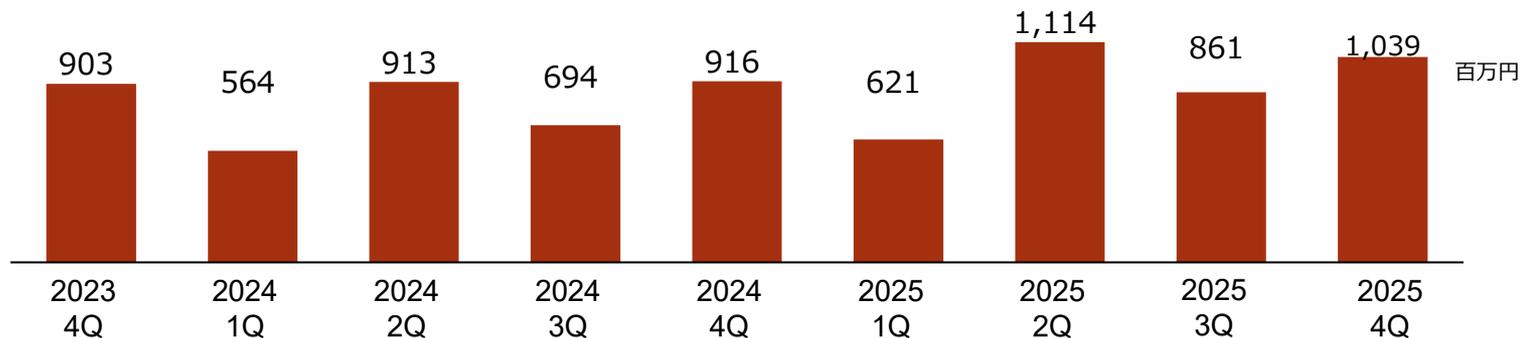


|            | 金額       | 前年比      | 説明   |
|------------|----------|----------|--|
| 連結売上高      | 3,637百万円 | + 17.8%  | 大型案件獲得 + エナジースイッチ社・クインテグラル社連結の効果                           |
| うち法人向け事業   | 3,060百万円 | + 20.6%  | 大型案件獲得、2社グループインにより増収                                       |
| うちetudes事業 | 436百万円   | + 18.9%  | ASPRリカーリング売上が積み上がる<br>単価向上施策の効果が出ており、<br>順調に売上高の積み上げが進んでいる |
| 連結営業利益     | 354百万円   | + 418百万円 | 売上総利益の増加<br>計画通りのコスト削減により、増益<br>過去最高益を実現                   |

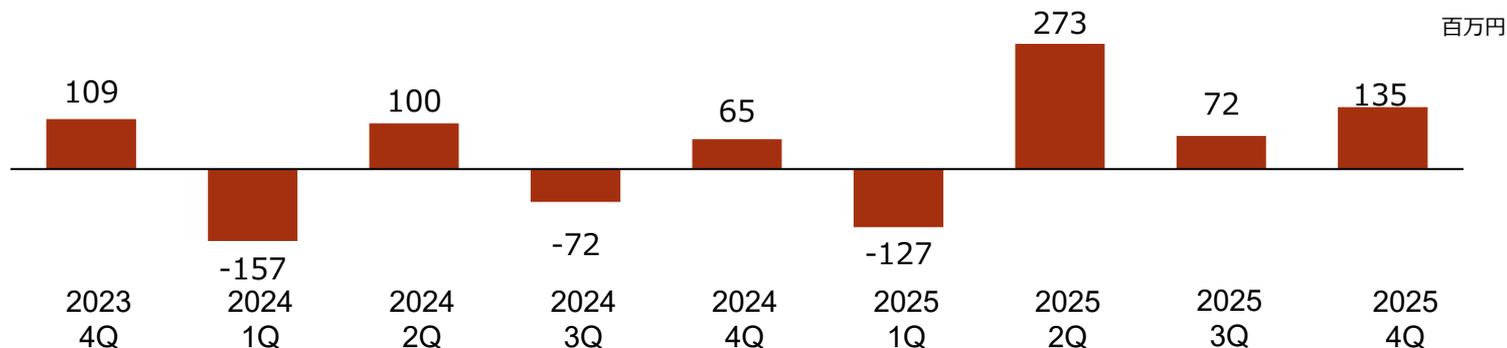
# 季節性要因

季節性により売上高の変動が大きい

## 売上高

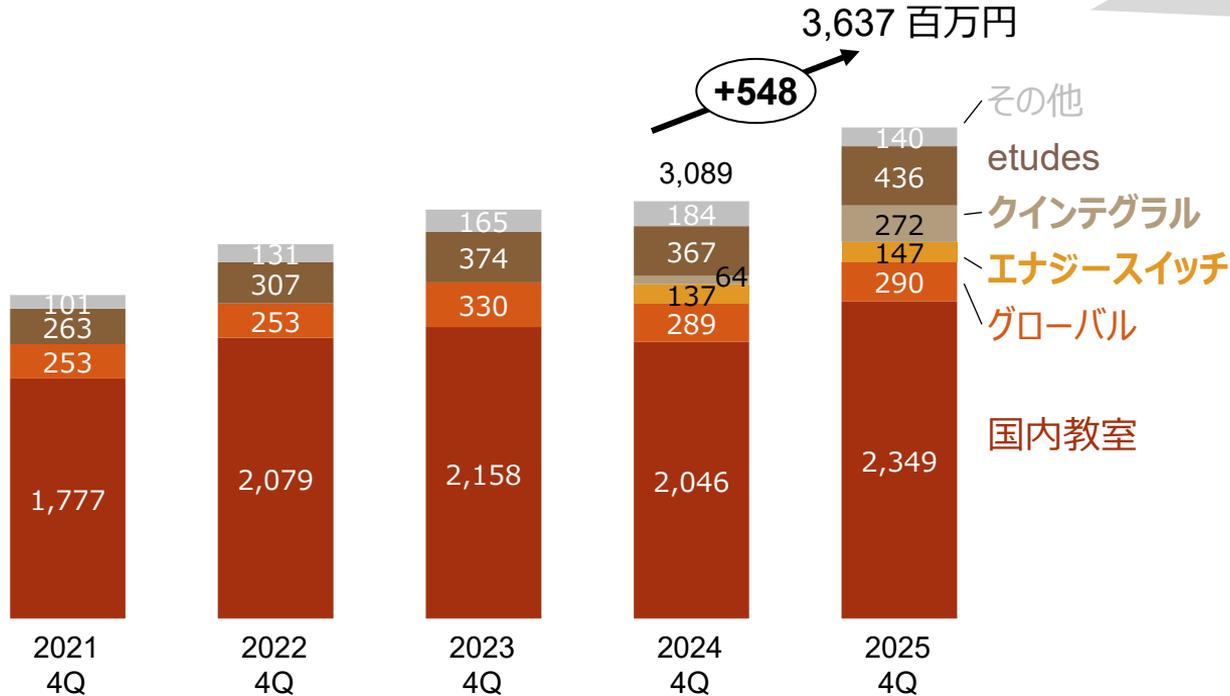


## 営業利益



# 売上高の事業別構成

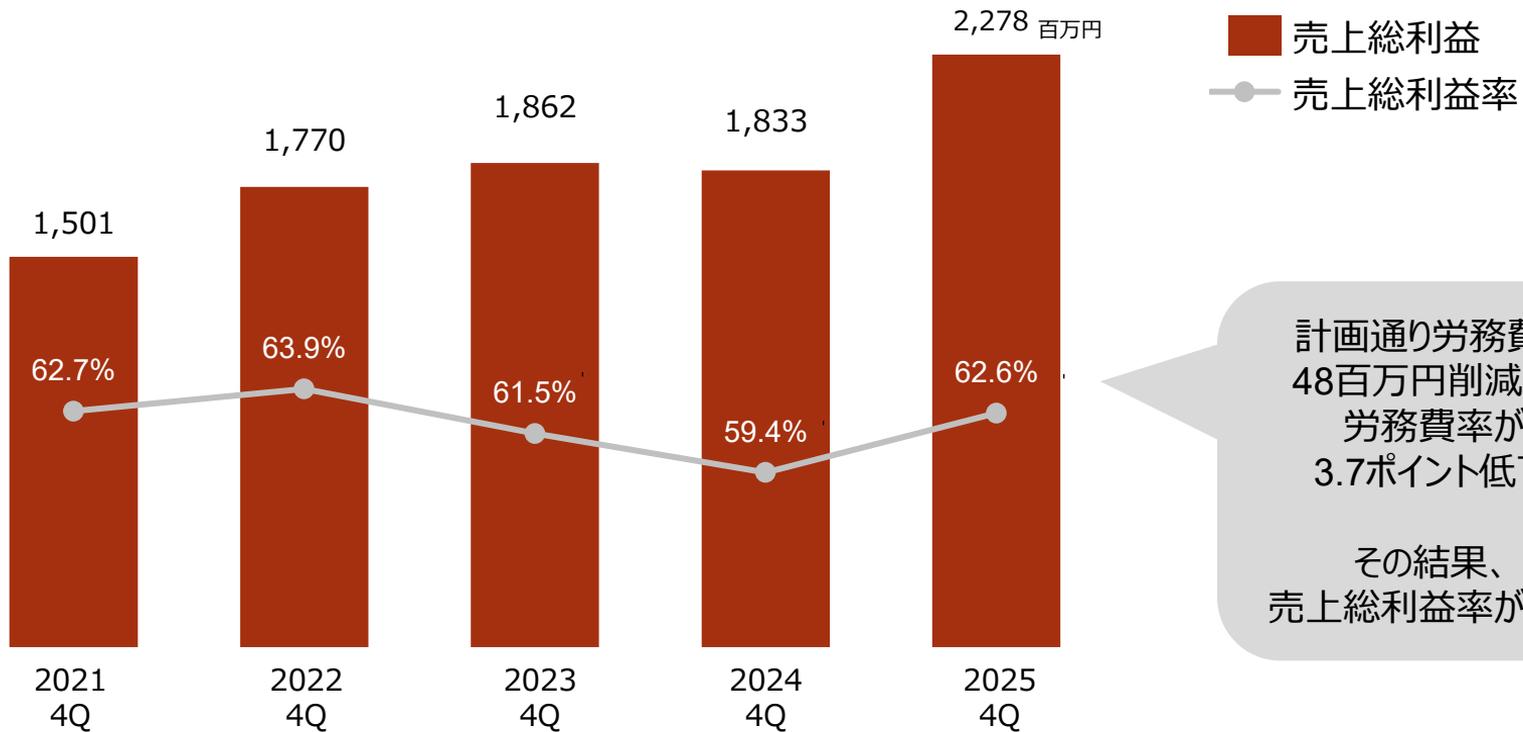
既存事業だけでなくM&Aや新規事業が売上に貢献  
 教室事業頼みの構造から脱却しつつあり総額548百万円増収



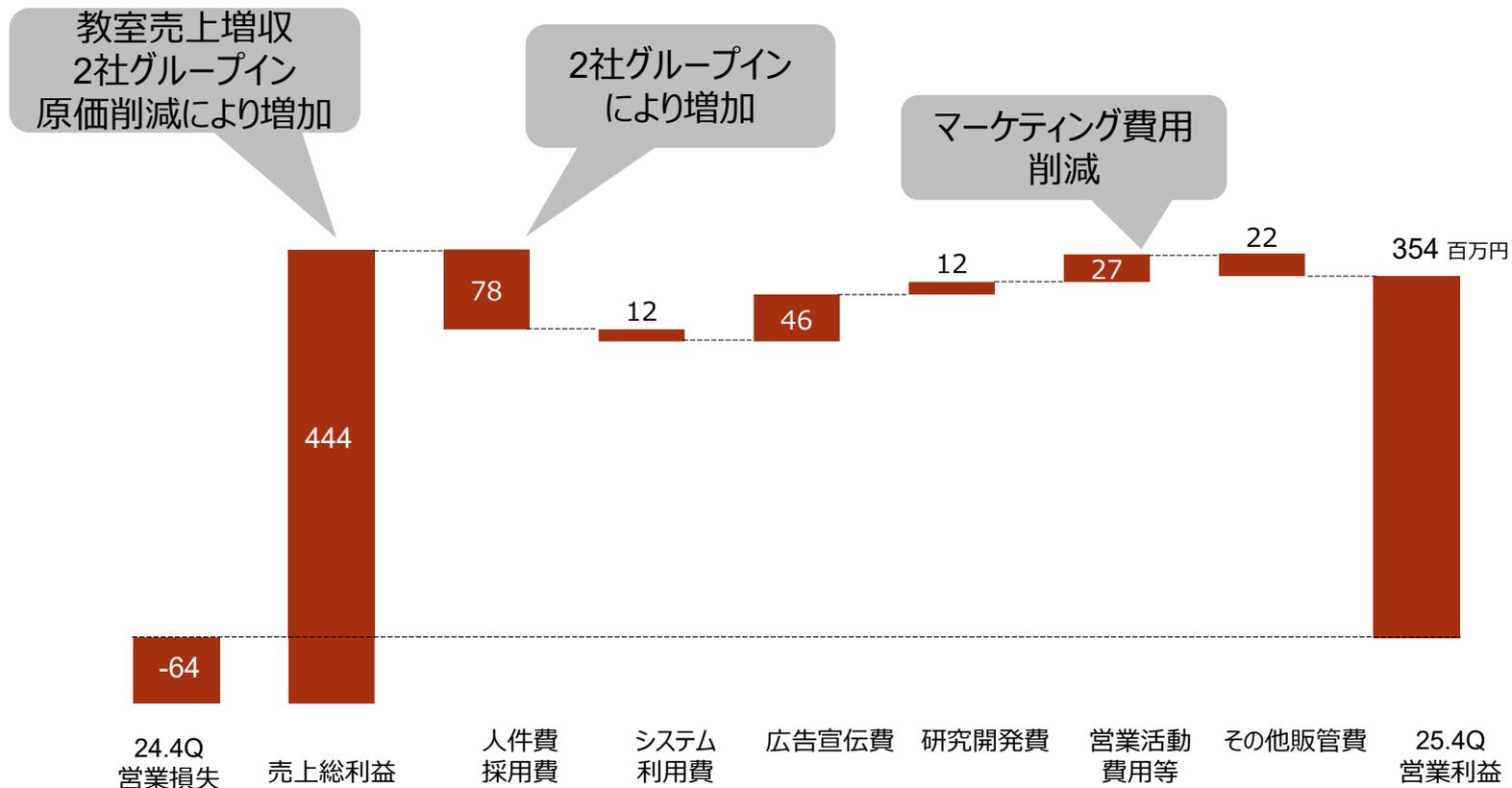
既存事業  
 + M&Aにより  
 総額  
 548百万円の増収

# 売上総利益

既存事業の増収および2社のグループインにより増益



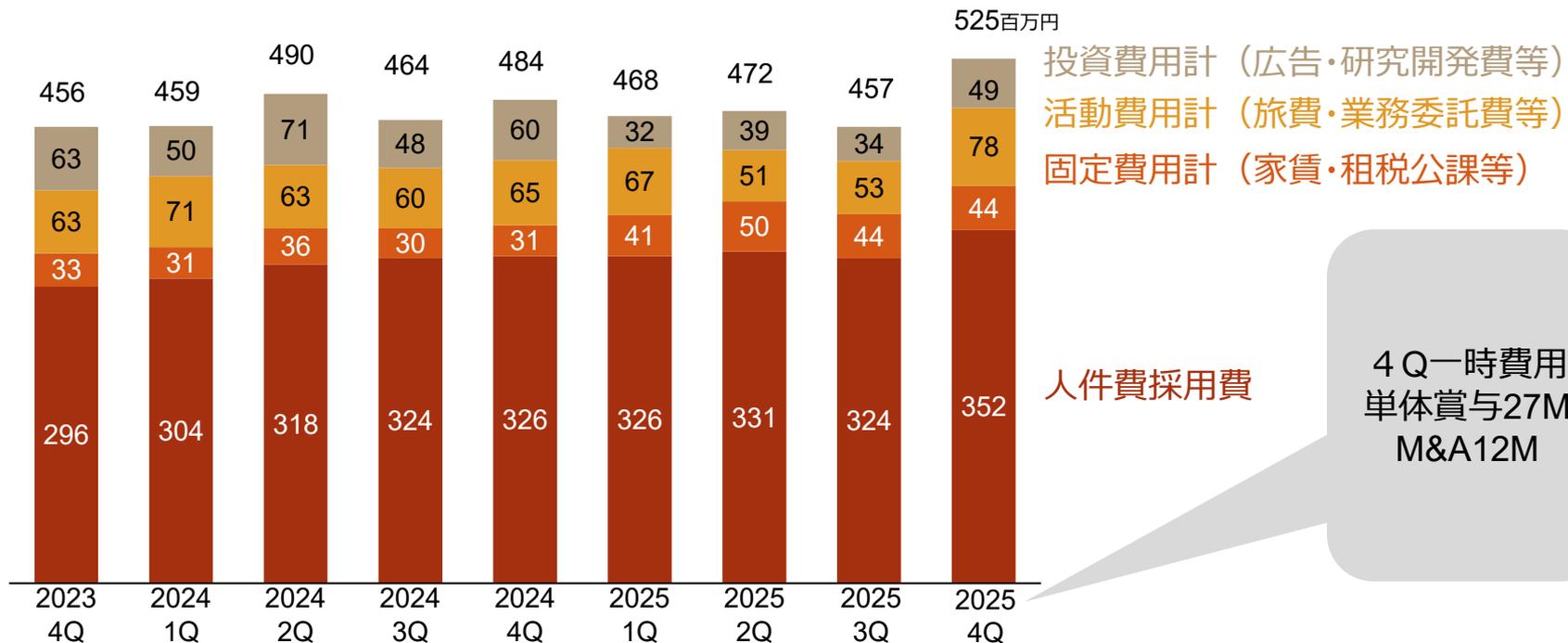
# 営業利益増減分析



# 四半期 販管費

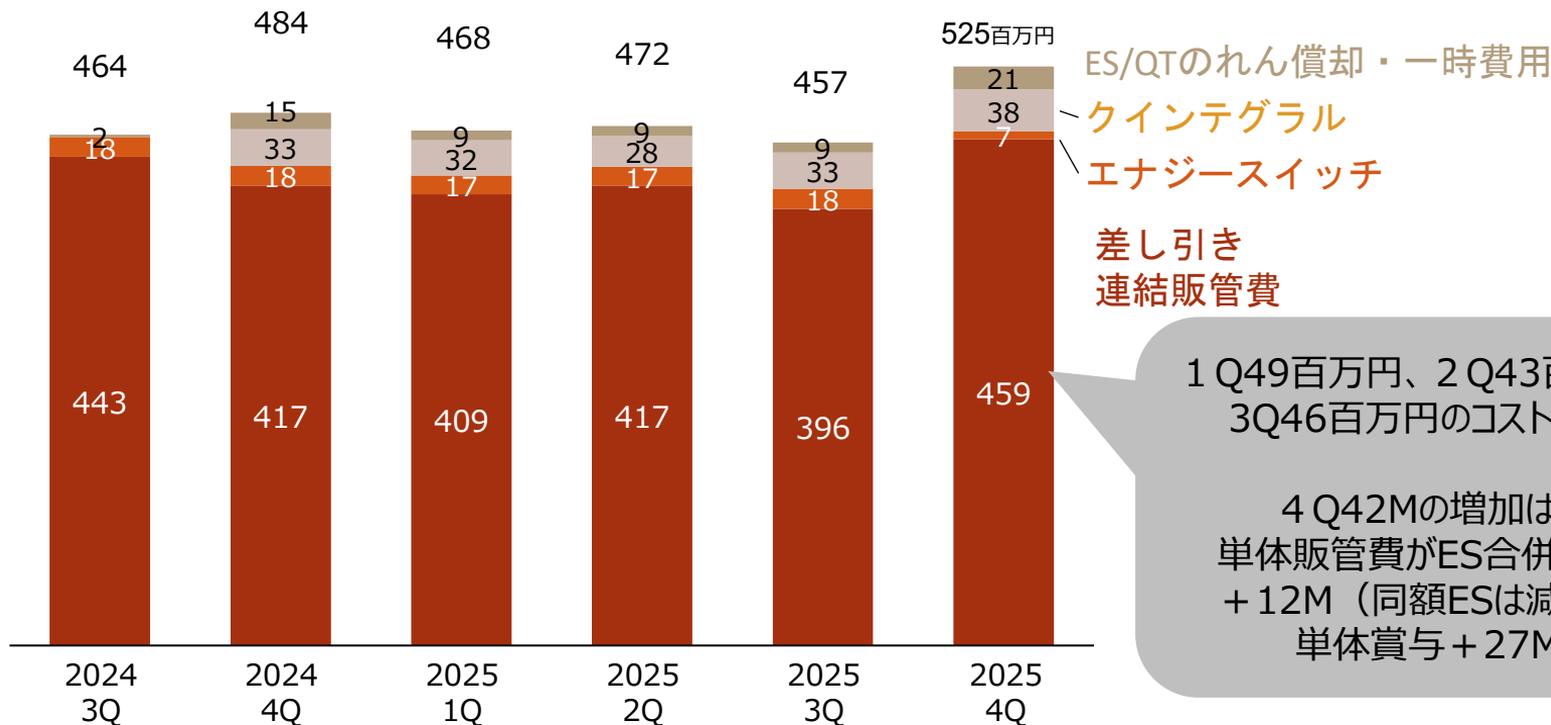
コスト削減を継続

4 Qは一時費用により増加



# 会社別 販管費

対前年でのコスト削減効果は継続  
4Qは一時費用により増加



| (単位：百万円)             | 24.4Q | 25.4Q | 前期比   |
|----------------------|-------|-------|-------|
| 売上高                  | 3,089 | 3,637 | 17.8% |
| 売上原価                 | 1,255 | 1,359 | 8.3%  |
| 原価率                  | 40.6% | 37.4% | -3.3  |
| 売上総利益                | 1,833 | 2,278 | 24.3% |
| 売上総利益率               | 59.4% | 62.6% | 3.3   |
| 販売費及び一般管理費           | 1,898 | 1,924 | 1.4%  |
| 販管費率                 | 61.4% | 52.9% | -8.5  |
| 営業利益                 | -64   | 354   | —     |
| 営業利益率                | —     | 9.7%  | —     |
| 経常利益                 | -67   | 356   | —     |
| 経常利益率                | —     | 9.8%  | —     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益  | -73   | 242   | —     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益率 | —     | 6.7%  | —     |

| (単位：百万円) | 24.期末 | 25.期末 | 増減  |
|----------|-------|-------|-----|
| 流動資産     | 1,367 | 1,930 | 563 |
| 現金及び預金   | 822   | 1,297 | 474 |
| 固定資産     | 534   | 471   | -63 |
| 資産合計     | 1,901 | 2,402 | 500 |
| 流動負債     | 548   | 851   | 303 |
| 固定負債     | 168   | 135   | -33 |
| 負債合計     | 716   | 987   | 270 |
| 株主資本     | 1,122 | 1,351 | 228 |
| 資本金      | 365   | 365   | 0   |
| 資本剰余金    | 345   | 345   | 0   |
| 利益剰余金    | 423   | 645   | 221 |
| 自己株式     | -12   | -4    | 7   |
| 純資産合計    | 1,184 | 1,415 | 230 |
| 負債・純資産合計 | 1,901 | 2,402 | 500 |

# 連結業績予想及び配当金

26年通期は増収を継続

成長に必要なコストはしっかりとかけつつ、増益を確保

成長投資の原資を確保したうえで、来期配当予想を11円に引き上げ

| (単位：百万円)          | 25.通期<br>(実績) | 26.通期<br>(期初予想) | 成長率   |
|-------------------|---------------|-----------------|-------|
| 売上高               | 3,637         | 3,934           | 8.2%  |
| 営業利益              | 354           | 409             | 15.6% |
| 営業利益率             | 9.7%          | 10.4%           | 0.7   |
| 経常利益              | 356           | 402             | 13.0% |
| 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%  |
| 1株当たり当期純利益 (円)    | 95.12         | 96.97           | 1.9%  |
| 1株当たり配当金 (予定) (円) | 7.00          | 11.00           | 51.7% |

# 連結業績予想及び配当金

法人向け教育は、引き続き大型案件の受注に注力し安定的に成長。  
クインテグラルフィリピンのグループインもあり、全体で8.8%の成長を見込む。  
etudesは、売上成長を優先し、投資を継続

| (単位：百万円)            | 25.通期<br>(実績) | 26.通期<br>(予想) | 成長率    |
|---------------------|---------------|---------------|--------|
| 国内教室+グローバル+エナジースイッチ | 2,792         | 2,914         | 4.4%   |
| クインテグラル             | 277           | 311           | 12.2%  |
| クインテグラルフィリン         | 0             | 115           |        |
| 法人向け教育 計            | 3,069         | 3,340         | 8.8%   |
| etudes              | 436           | 484           | 11.1%  |
| その他                 | 131           | 109           | -17.1% |
| 連結売上高               | 3,637         | 3,934         | 8.2%   |
| 販売費及び一般管理費          | 1,924         | 1,965         | 2.2%   |
| 営業利益                | 354           | 409           | 15.6%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益     | 238           | 247           | 3.5%   |

# 2025年4Q 事業の取り組み



## ● 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2026年以降に見込みさらなる利益体質への構造転換を図る。



超えるとなのしい。  
Energy Switch!  
学ぶとうれしい。

● AMAが開発するグローバルスタンダードのトレーニングをフィリピン国内にて提供

- クインテグラルの持つAMAが開発するトレーニングプログラムの、グローバル展開を目的にQUINTEGRAL PHILIPPINES, INC.の持つ営業基盤を活用。
- グループインによりアルグループのさらなる発展を目指す。



|        |   |
|--------|---|
| 名称     | QUINTEGRAL PHILIPPINES, INC.  |
| 所在地    | 19/F Philippine Axa Life Centre, Sen. GilPuyat Ave. Makati City, Metro Manila |
| 代表者の氏名 | Kristine Iruma S. Yasay   |
| 事業内容   | 企業および個人向けに経営幹部育成研修とカスタマイズされた学習ソリューションを提供し、経営幹部向けイベントを開催し、これを単独または他団体と共同で実施する。 |
| 資本金    | 10百万 PHP  |
| 設立年月日  | 2004年 8月12日   |

## ● 質の高い探究的な学びを実現する民間人材の教育参画を促進

### ■ 国立大学法人 東京学芸大学との共同研究の成果を活用

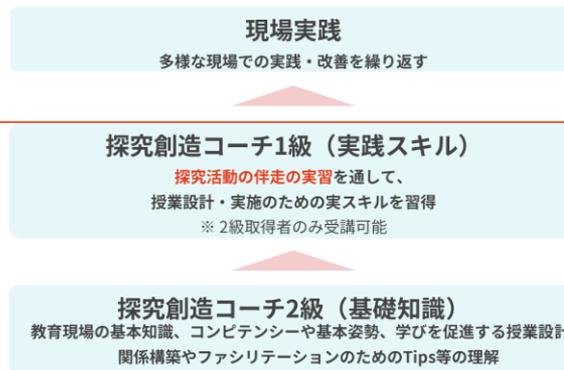
- ・子ども達の「質の高い探究的な学び」に伴走できる教員の育成、民間人材の創出に向けた「探究創造コーチ認定制度」の提供を開始。



2級は探究創造コーチに必要な基礎知識、  
1級は実習を通じた実スキルの習得を目指す。  
資格取得後は、実際の現場での実践・改善を繰り返し、  
よりよい学びに向けて追究

※ 探究創造コーチ認定制度は民間資格の位置づけ

探究創造コーチに必要なコンピテンシーを以下のように分類



探究創造コーチ  
認定制度

## 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  
コスト削減により営業利益率は改善

| (単位：百万円)    | 2022.通期<br>(2022.01-12) | 2023.通期<br>(2023.01-12) | 2024.通期<br>(2024.01-12) | 2025.通期<br>(2025.01-12) | 2025.通期<br>(期初計画) | 計画比   |
|-------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------|-------|
| 売上高         | 2,333                   | 2,488                   | 2,538                   | 3,060                   | 2,829             | 8.2%  |
| 売上成長率       | 14.9%                   | 6.7%                    | 2.0%                    | 20.6%                   | 11.4%             | —     |
| 売上総利益       | 1,524                   | 1,588                   | 1,500                   | 1,947                   | 1,670             | 16.6% |
| 売上総利益率      | 65.4%                   | 63.8%                   | 59.1%                   | 63.6%                   | 59.0%             | —     |
| 販売費及び一般管理費  | 668                     | 696                     | 724                     | 841                     | 817               | 2.9%  |
| 営業利益        | 856                     | 892                     | 776                     | 1,105                   | 852               | 29.8% |
| 営業利益率       | 36.7%                   | 35.9%                   | 30.6%                   | 36.1%                   | 30.1%             | —     |
| 共通費配賦後営業利益  | 331                     | 307                     | 156                     | 594                     | 340               | 74.2% |
| 共通費配賦後営業利益率 | 14.2%                   | 12.4%                   | 6.2%                    | 19.4%                   | 12.1%             | 8.2%  |

※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<br>(2022.01-12) | 2023.通期<br>(2023.01-12) | 2024.通期<br>(2024.01-12) | 2025.通期<br>(2025.01-12) | 2025.通期<br>(期初計画) | 計画比   |
|---------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------|-------|
| 売上高 (百万円)     | 2,333                   | 2,488                   | 2,336                   | 2,620                   | 2,370             | 10.5% |
| 顧客数 (社)       | 329                     | 347                     | 376                     | 396                     | 360               | 10.0% |
| 顧客あたり売上高 (千円) | 7,092                   | 7,172                   | 6,214                   | 6,616                   | 6,585             | 0.5%  |
| 期初人員数 (人)     | 87                      | 96                      | 104                     | 103                     | 103               | —     |
| 一人あたり売上高 (千円) | 26,819                  | 25,924                  | 22,466                  | 25,439                  | 23,016            | 10.5% |

※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、クインテグラル社の数値を除く

# 単体 法人向け教育事業KPI②

既存、顧客単価が向上

(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<br>取引属性別値 |           | 2022.通期<br>(2022.01-12) | 2023.通期<br>(2023.01-12) | 2024.通期<br>(2024.01-12) | 2025.通期<br>(2025.01-12) |
|--------------------|-----------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 既存                 | 売上高 (百万円) | 2,084                   | 2,271                   | 2,100                   | 2,351                   |
|                    | 社数 (社)    | 257                     | 255                     | 280                     | 289                     |
|                    | 単価 (千円)   | 8,112                   | 8,906                   | 7,500                   | 8,136                   |
| 新規                 | 売上高 (百万円) | 245                     | 214                     | 236                     | 267                     |
|                    | 社数 (社)    | 72                      | 92                      | 96                      | 107                     |
|                    | 単価 (千円)   | 3,403                   | 2,331                   | 2,463                   | 2,502                   |
| 全体                 | 売上高 (百万円) | 2,330                   | 2,485                   | 2,336                   | 2,619                   |
|                    | 社数 (社)    | 329                     | 347                     | 376                     | 396                     |
|                    | 単価 (千円)   | 7,082                   | 7,162                   | 6,214                   | 6,614                   |

※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<br>(2022.01-12) | 2023.通期<br>(2023.01-12) | 2024.通期<br>(2024.01-12) | 2025.通期<br>(2025.01-12) | 2025.通期<br>(期初計画) | 計画比   |
|-------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------|-------|
| 売上高         | 307                     | 374                     | 367                     | 436                     | 413               | 5.5%  |
| 売上成長率       | 16.6%                   | 21.8%                   | -2.0%                   | 18.9%                   | 12.6%             | —     |
| うちASP       | 206                     | 267                     | 261                     | 331                     | 323               | 2.6%  |
| うちeラーニング    | 42                      | 80                      | 58                      | 53                      | 90                | 16.0% |
| うちその他       | 58                      | 27                      | 46                      | 51                      |                   |       |
| 営業利益        | 69                      | 25                      | -32                     | 77                      | 43                | 79.3% |
| 営業利益率       | 22.7%                   | 6.8%                    | —                       | 17.9%                   | 10.5%             | —     |
| 共通費配賦後営業利益  | -47                     | -125                    | -195                    | -40                     | -74               | —     |
| 共通費配賦後営業利益率 | —                       | —                       | —                       | —                       | —                 | —     |

※eラーニングとその他は、計画90と104との比較を表記しています

価格改定によりARPUが大きく上昇

|                   | 24.4Q  | 25.4Q   | 対前年同期増減率 |
|-------------------|--------|---------|----------|
| ARR (百万円)         | 291    | 341     | 17.0%    |
| MRR (12月時点) (千円)  | 24,302 | 28,438  | 17.0%    |
| 利用企業数 (12月時点) (社) | 311    | 246     | -20.9%   |
| ARPU (12月時点) (円)  | 78,142 | 115,602 | 47.9%    |
| 解約率               | 0.5%   | 2.2%    | 1.7      |
| eラーニング売上 (千円)     | 58,854 | 53,198  | -9.6%    |

※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

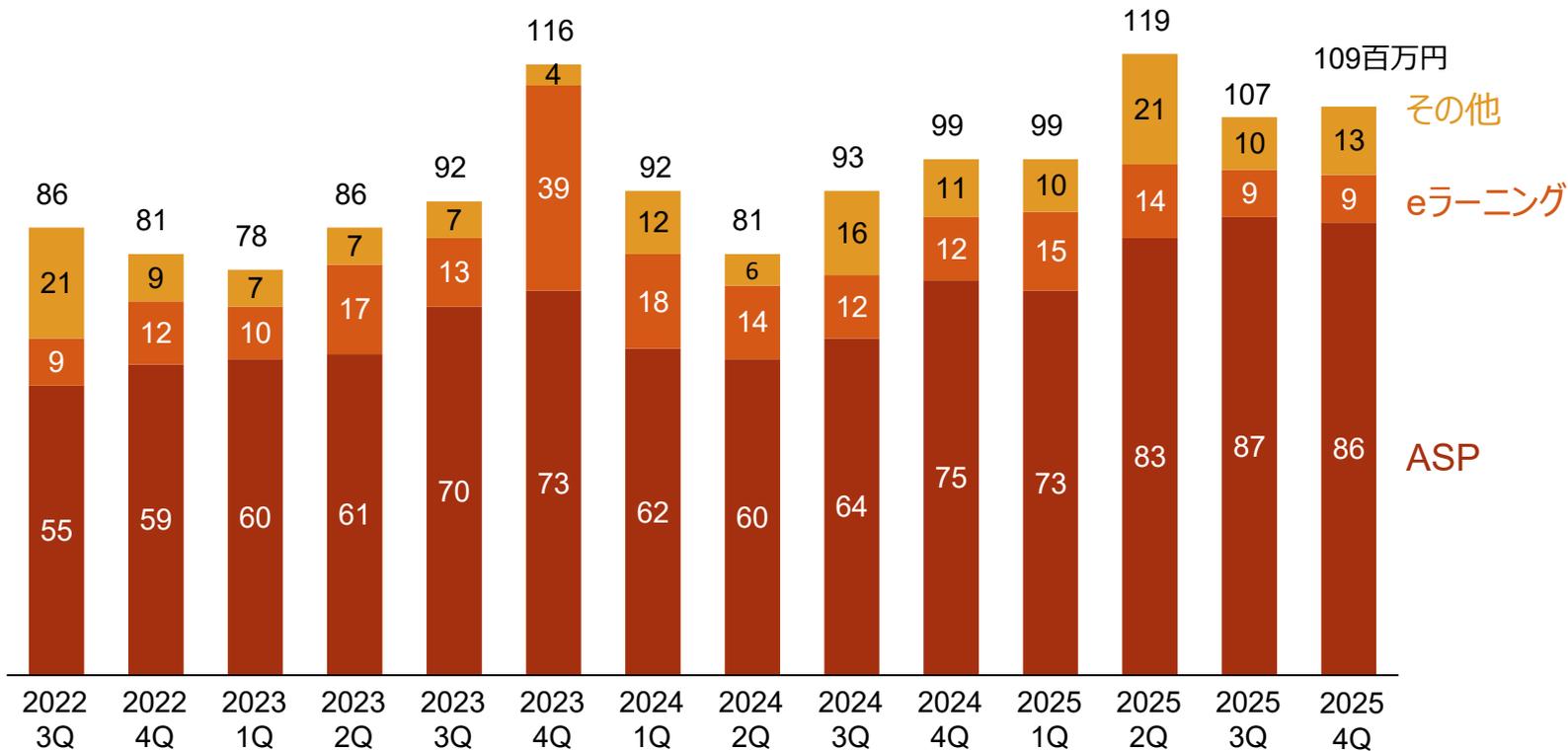
※利用企業数：対象時点でスポット契約を除くetudesを利用している企業数

※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



# etudes事業KPI② MRR/ARPUの推移

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  | 29,035  | 29,341  | 28,438  |
|                    | 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%   | 15.1%   | 15.4%   | 17.0%   |
| 利用<br>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     | 235     | 241     | 246     |
|                    | 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%  | -25.9%  | -23.2%  | -20.9%  |
| ARPU<br>(取引<br>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 | 123,556 | 121,751 | 115,602 |
|                    | 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%   | 55.2%   | 50.4%   | 47.9%   |

※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12月時点では、CAC回収期間が12.7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)

|                            | 2025年3月受注   | 2025年6月受注   | 2025年9月受注   | 2025年12月受注  | 次フェーズへの<br>目標値  |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|
| SMB向け新規獲得平均単価              | 43,678      | 46,925      | 51,660      | 59,341      | 50,000          |
| 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      | 40,000          |
| (b) CAC                    | 587,694     | 447,791     | 498,581     | 604,424     | 480,000         |
| <b>(b)÷(a) CAC回収期間 (月)</b> | <b>16.8</b> | <b>11.9</b> | <b>12.1</b> | <b>12.7</b> | <b>&lt;12.0</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

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**