

2022年12月期第2四半期 決算説明資料

アルー株式会社

証券コード：7043 2022年8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。

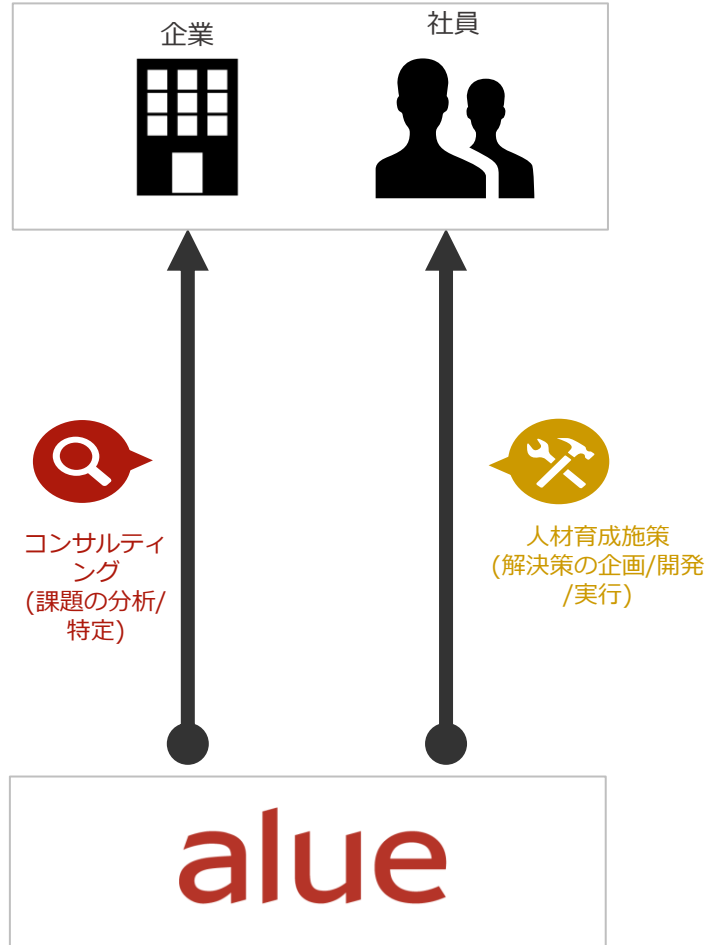
1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 事業戦略と3か年計画
4. 事業別サマリー

alue

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：131名* / 連結：172名* (2022年6月30日時点)*正社員のみ
資本金	365百万円(2022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	<ul style="list-style-type: none"> ・関西支社 ・名古屋支社 (連結子会社) ・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

法人向け 教育事業	教室型研修	<ul style="list-style-type: none"> 国内企業の課題解決のため最適化(カスタマイズ)した教室型研修を提供。 オンライン研修の実施を中心に従来の集合研修など、状況を選ばない研修を実施。
	グローバル 人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 海外拠点と連携し国内企業のお客様へグローバル人材の育成を目的とした研修を提供。 渡航しての現地研修の他、海外でのビジネススキル研修や語学研修をオンラインで提供することにより受講場所を選ばない研修実施を実現。
etudes事業	etudes	<ul style="list-style-type: none"> 法人向けに、クラウド型のラーニングマネジメントシステム(LMS)やeラーニングを提供。
その他	海外 教室型研修	<ul style="list-style-type: none"> 中国、シンガポールにおいて海外現地法人向けの教室型研修を提供。

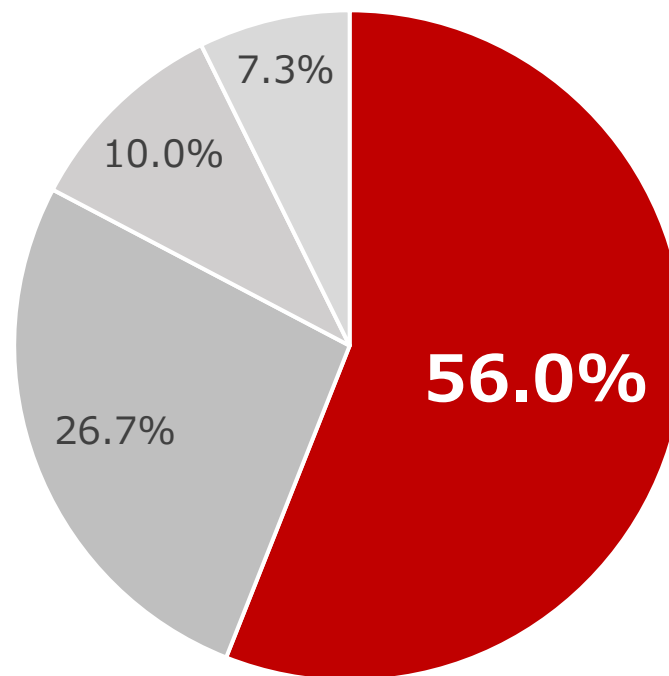
様々な業種の、特に3,000人以上の**大企業**から安定的に**受注**

【業種別】

【従業員規模別】

【主要取引先】

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%



■ 3,000名～ ■ 700～2,999名
 ■ 300～699名 ■ 0～299名

- 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
- ・
- ・
- ・
- ・

alue

連結業績報告

◆ 連結業績

- ・ 22.2Qの売上は、前年同期比+18.7%の1,314百万円となり、コロナ前の水準を超え、過去最高の売上を実現
- ・ 営業利益は、営業・マーケティング関連の人件費・採用費の増加を吸収し、前年同期比+39.9%の増益
- ・ 営業利益の進捗率は77.3%と好調だが、引き続きマーケティング投資等によるコスト増加を見込むため、通期予測に変更なし

◆ 事業業績

法人向け教育事業

- ・ 通期の計画売上成長率9.2%に対して、現状は22.1%と順調な推移。引き続きマーケティング投資を積極的に行う

etudes事業

- ・ ASP売上が順調に積み上がり、事業全体では前年同期比で9.0%の売上成長
- ・ 前年同期比で、MRRは+19.8%、利用企業数は+37.2%と順調に推移

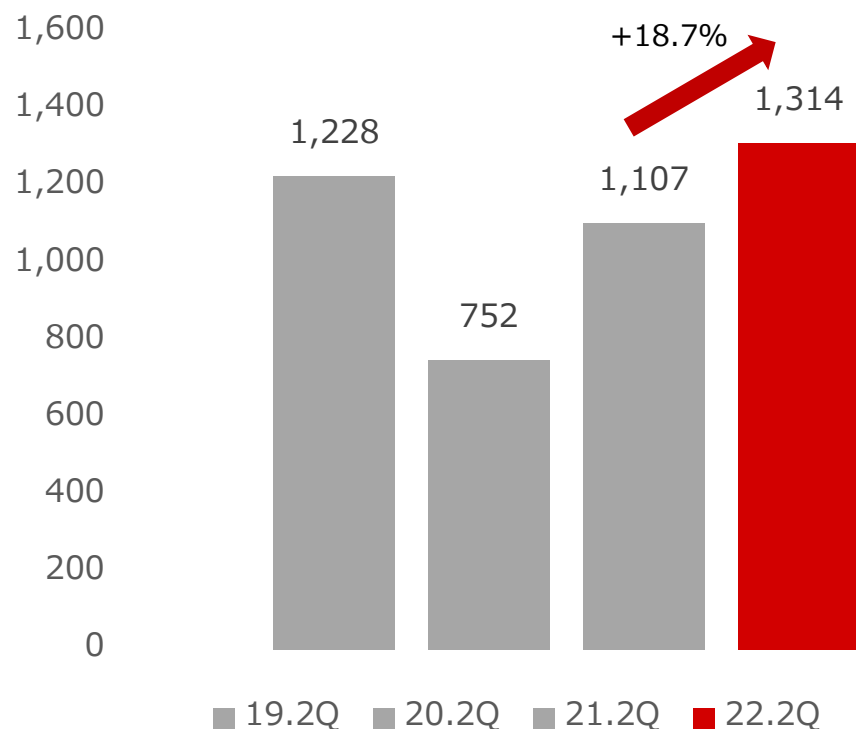
◆ トピックス

- ・ 中計実現に向けた投資は、次世代etudes開発、人員採用など計画通り進捗中

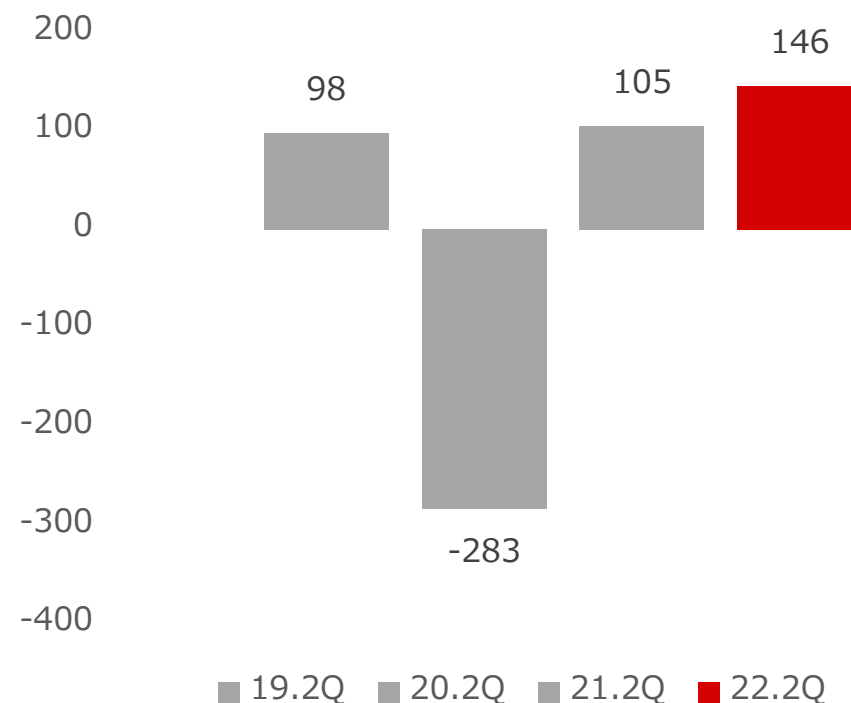
- 22.2Qはコロナ前の水準を超え、過去最高の売上を実現した
- 営業利益も同様に過去最高。積極投資している営業・マーケティング人件費・採用費の増加を吸収できた

19.2Q～22.2Q 業績推移

(単位：百万円) 19.2Q～22.2Q 売上高推移

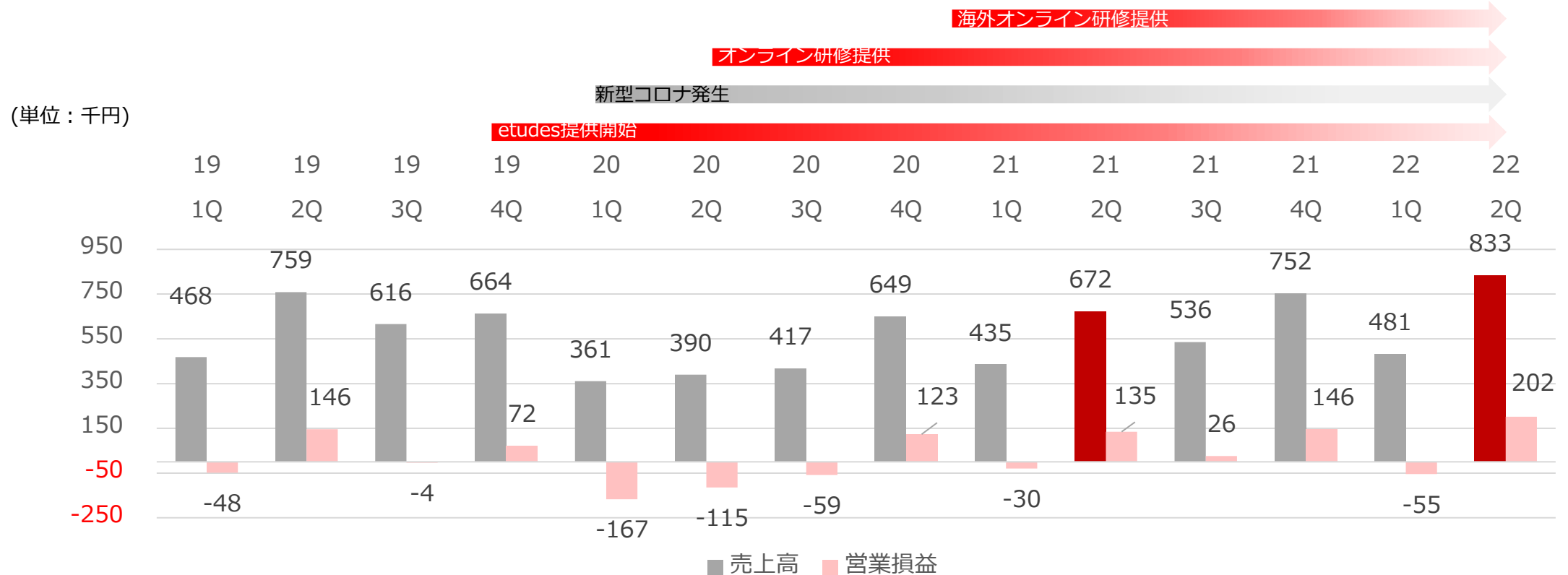


(単位：百万円) 19.2Q～22.2Q 営業利益推移



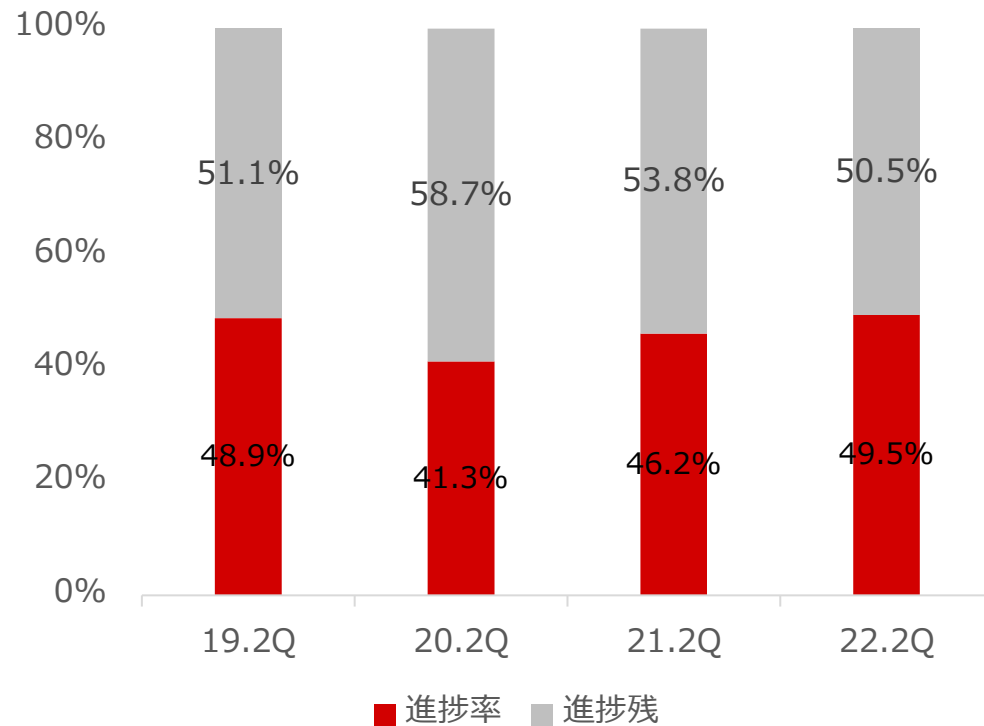
- 季節性はあるが、増収基調を維持

四半期毎売上高・営業損益推移

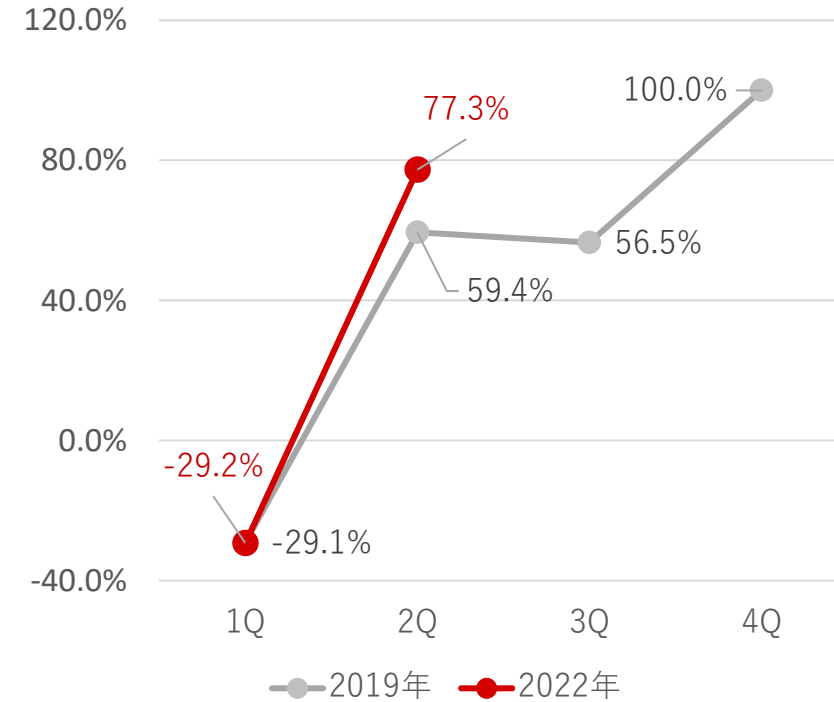


- 通期予算進捗について、売上は例年通り。営業利益は22.2Qまでの進捗はよいが、下期に費用増加予定

(単位：百万円) 2Q売上高の年度毎予算進捗



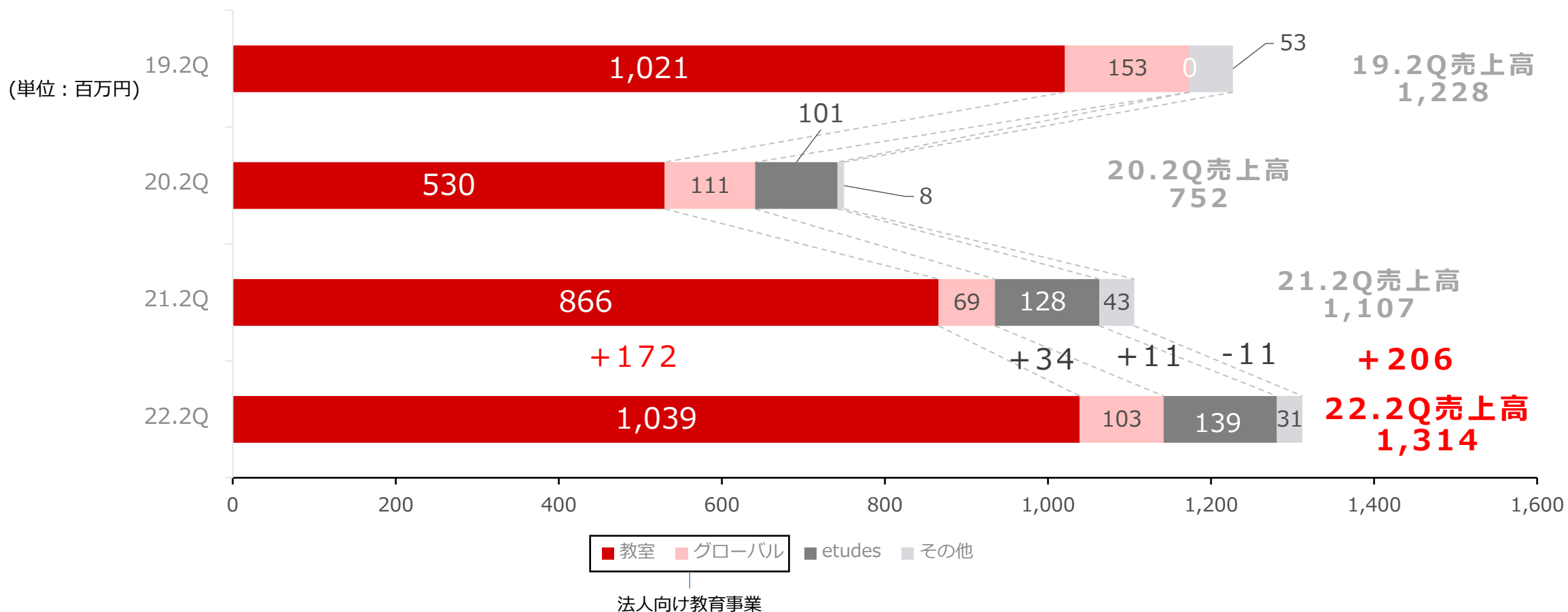
(単位：%) 四半期毎累計営業利益予算進捗



※売上、利益ともに19-21年は1Q実績÷通期実績、22年は1Q実績÷通期予想

- 法人向けは教室伸長、グローバルは徐々に回復
- etudes事業は、ASP売上が堅調

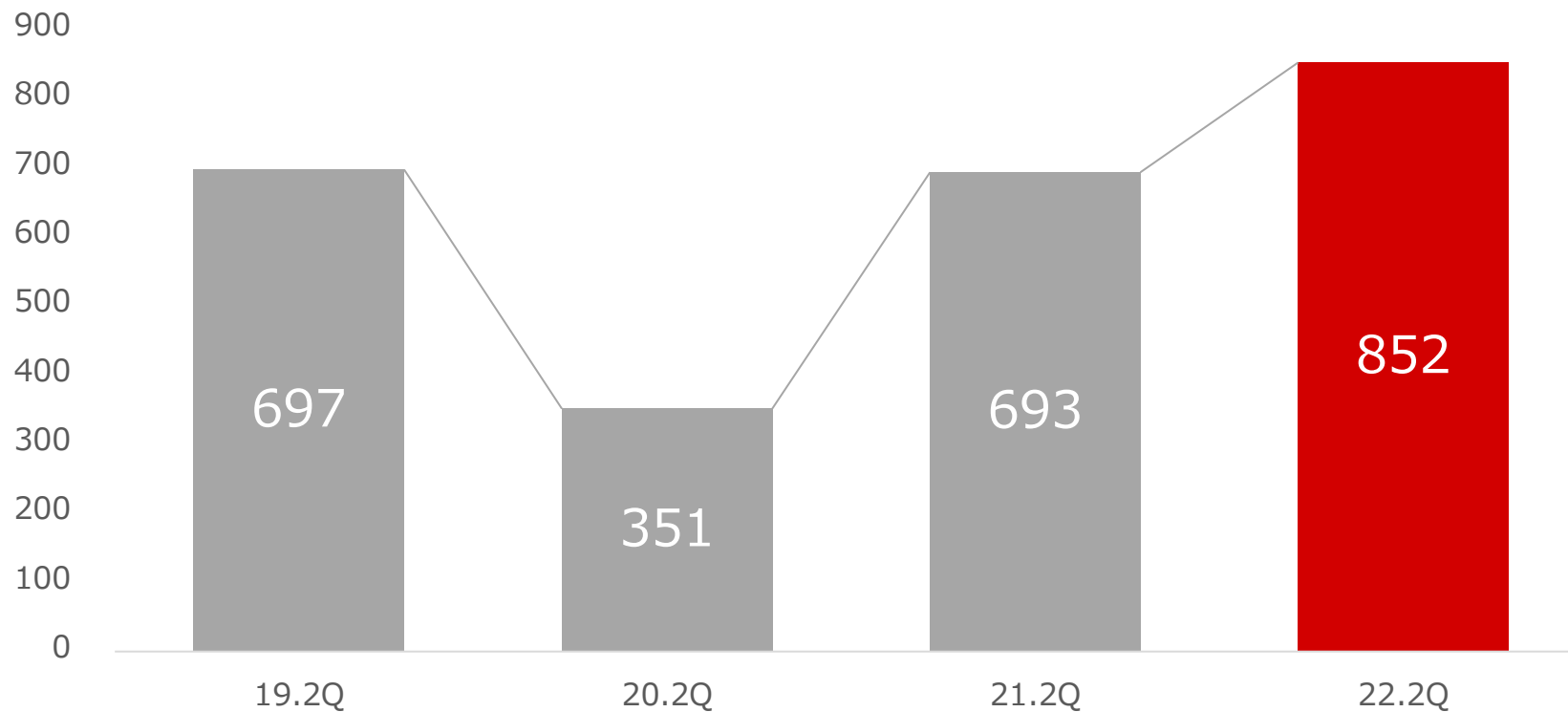
サービス別売上高推移



- 売上同様、売上総利益についても、コロナ前の水準を超え、2Qとしては過去最高となった

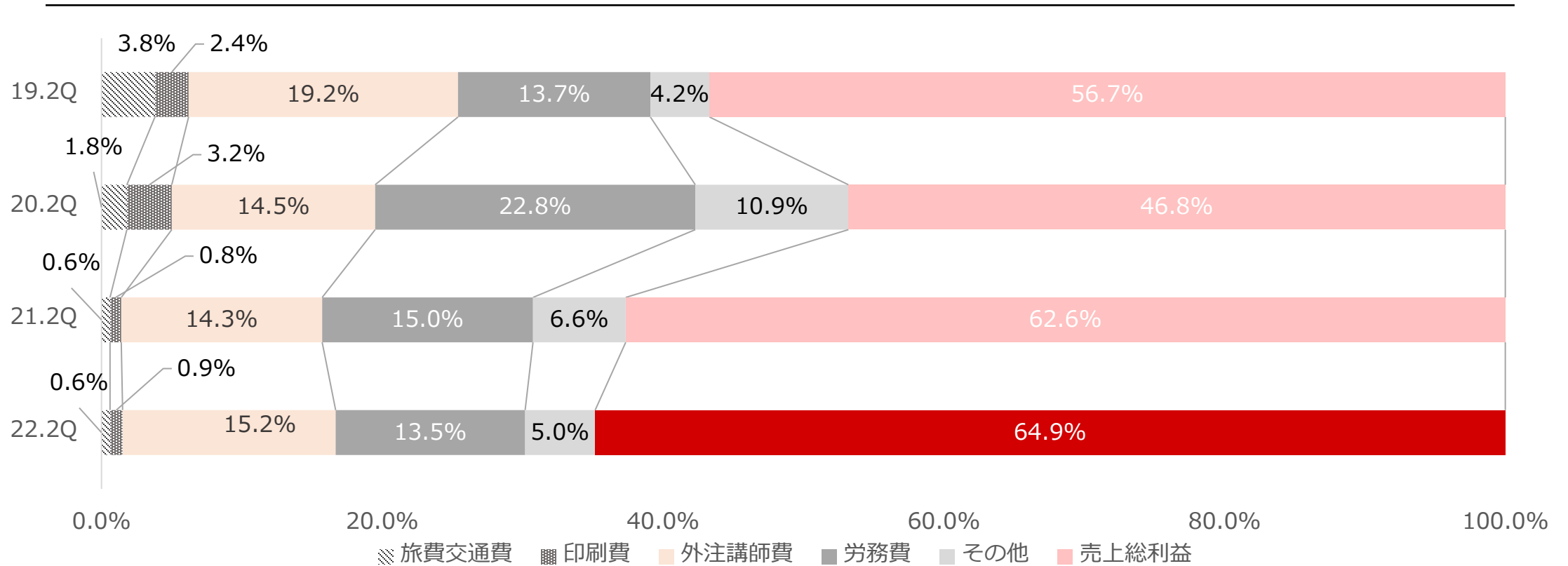
売上総利益推移

(単位：百万円)



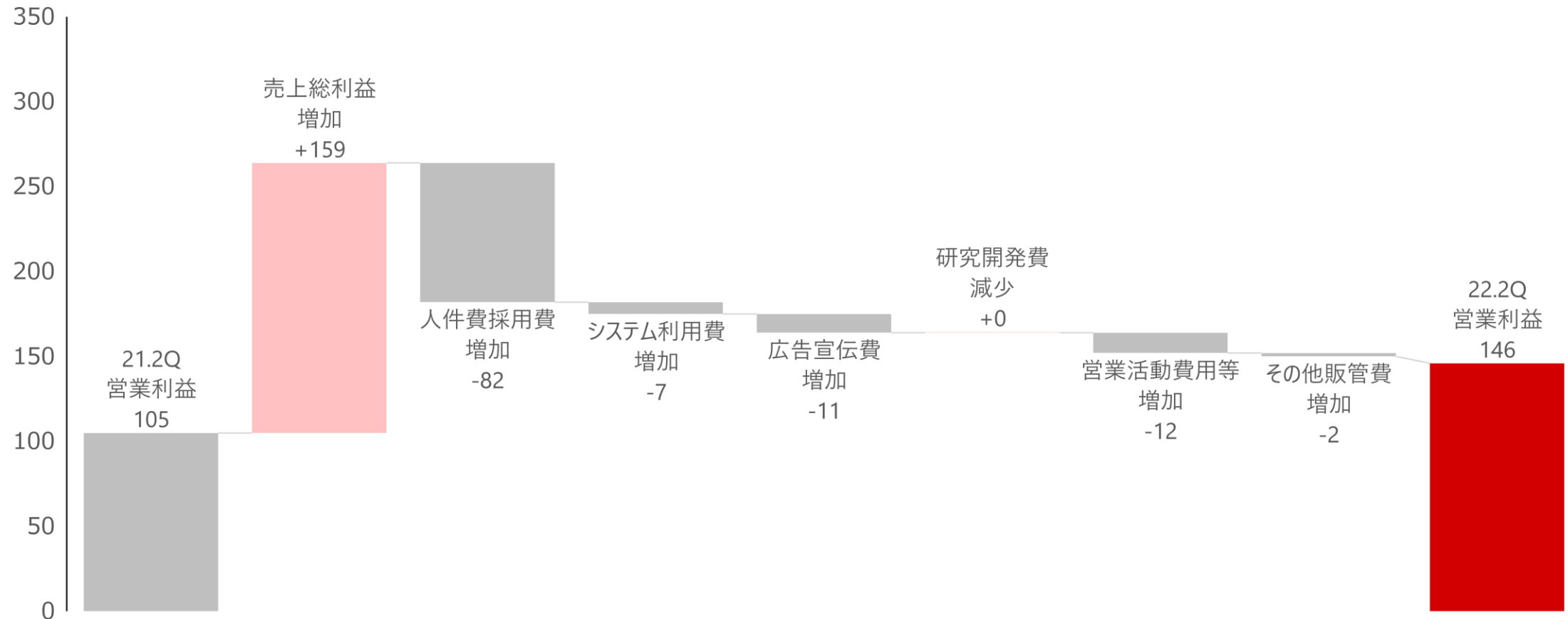
- オンライン化推進やテレワークの浸透、eラーニングの拡大により、引き続き高い売上総利益率を維持

売上総利益率比較



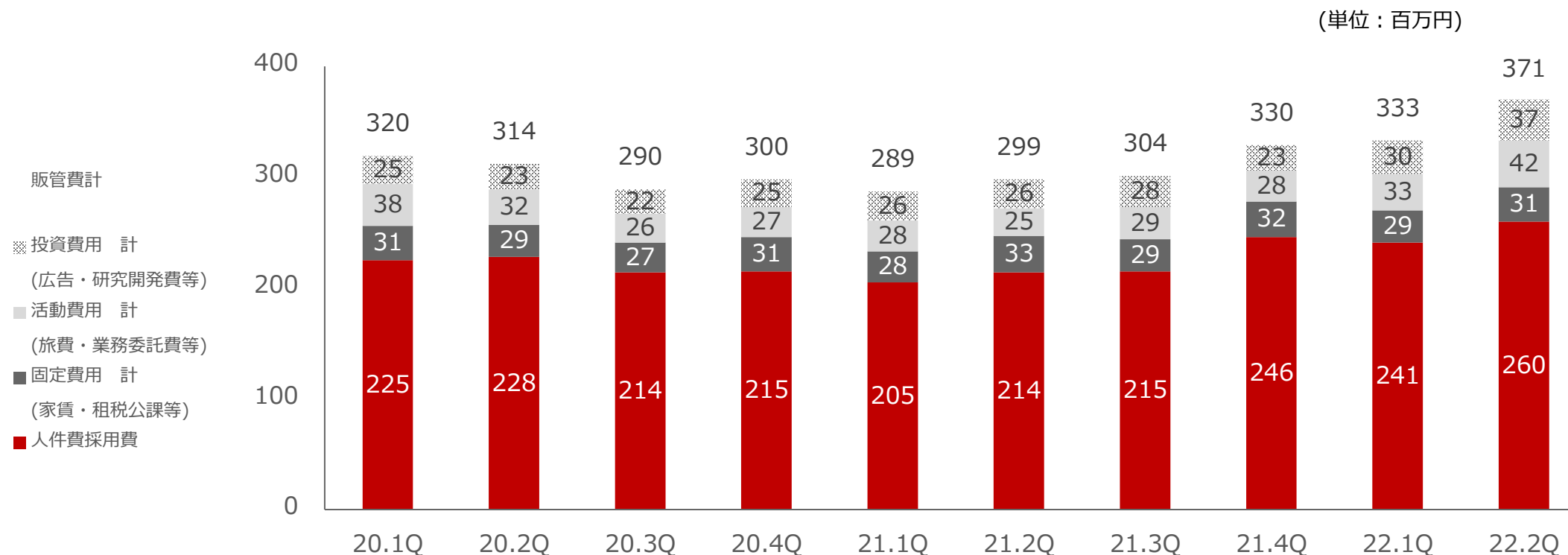
- 積極投資により人件費・採用費が82百万円増加したが、売上総利益の増加によりカバーし、営業利益は前年同期比で41百万円の増益

(単位：百万円)



- 積極投資による人員増加により、22.2Qの人件費採用費は、19百万円増

販売費及び一般管理費推移



(単位：百万円)	21.2Q	22.2Q	前期比
売上高	1,107	1,314	18.7%
法人向け教育	936	1,143	22.1%
etudes	128	139	9.0%
その他	43	31	-27.5%
売上原価	413	461	11.6%
原価率	37.4%	35.1%	-2.2
売上総利益	693	852	22.9%
粗利率	62.6%	64.9%	2.2
販売費および一般管理費	588	705	19.9%
販管費率	53.2%	53.7%	0.5
営業利益	105	146	39.9%
営業利益率	9.5%	11.2%	1.7
経常利益	107	151	40.7%
経常利益率	9.7%	11.5%	1.8
親会社株主に帰属する当期純利益	69	100	46.1%
当期純利益率	6.2%	7.7%	1.4

(単位：百万円)	21.通期	22.2Q	増減
流動資産	1,783	1,688	-95
現金及び預金	1,327	1,281	-45
固定資産	233	208	-25
資産合計	2,017	1,896	-121
流動負債	579	465	-114
固定負債	400	296	-103
負債合計	979	761	-218
株主資本	1,014	1,100	86
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	329	411	82
自己株式	-25	-21	4
純資産合計	1,037	1,134	96
負債・純資産合計	2,017	1,896	-121

(単位：百万円)

	21.2Q	22.2Q	増減
I 営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	107	151	43
減価償却費	13	18	5
売上債権の増減額	137	72	-64
仕入債務の増減額	0	-11	-10
その他	23	-53	-76
法人税等の支払額等	9	-57	-66
営業活動によるキャッシュ・フロー	289	120	-168
II 投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	-14	0	14
無形固定資産の取得による支出	-14	-24	-10
その他	-2	-1	1
投資活動によるキャッシュ・フロー	-31	-25	5
III 財務活動によるキャッシュ・フロー			
借入金の返済による支出	-146	-138	7
その他	0	-17	-17
財務活動によるキャッシュ・フロー	-146	-156	-9
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	8	14	6
V 現金及び現金同等物の増減額	119	-47	-166
VI 現金及び現金同等物の期首残高	1,255	1,285	30
VII 現金及び現金同等物の期末残高	1,374	1,238	-136

- 22.2Q累計の予算進捗については、法人向け国内教室のリピートが好調で、例年より良い進捗である一方、下期グローバル領域の大型案件が不透明であり、通期予測は据え置きとする。

(単位：百万円)

	21.通期 (実績)	22.通期 (予想)	前期比	22.2Q (実績)	進捗率
売上高	2,396	2,655	10.8%	1,314	49.5%
営業利益	278	190	-31.7%	146	77.3%
営業利益率	11.6%	7.2%	-4.5	11.2%	4.0
経常利益	280	180	-35.8%	151	84.1%
経常利益率	11.7%	6.8%	-4.9	11.5%	4.7
親会社株主に帰属する当期純利益	183	115	-37.3%	100	87.8%
1株当たり当期純利益(円)	72.59	45.46	-37.4%	39.90	87.8%
1株当たり配当金(予定)(円)	7.00	7.00	0.0%	7.00	100.0%

alue

事業戦略と3か年計画

1. 新規顧客獲得強化

<p>営業・マーケティング 人員強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・営業組織拡充とともに、機能分化を進め、効率化と戦力化スピードを向上させる。 ・これにより売上成長率向上と1人あたり売上の向上を目指す。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22.通期投資額 18名 100百万円 ■ 新規採用による増加人件費・採用費
<p>マーケティングツール 導入・販促強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規リード獲得を強化し、新規開拓量を増やす。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22.通期投資額 37百万円 ■ 販売促進費・システム利用費

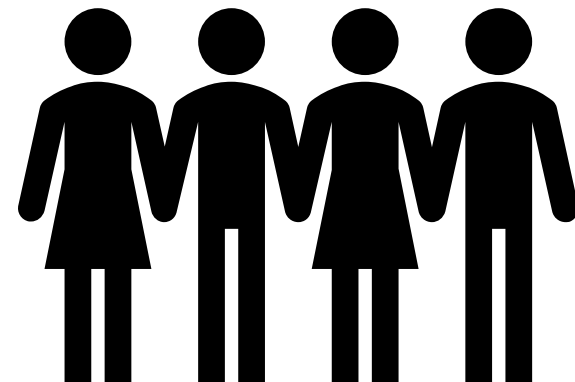
2. etudes事業投資・eラーニング投資

<p>販促強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規リード獲得を強化し、新規開拓量を増やす。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22.通期投資額 15百万円 ■ 販売促進費・広告宣伝費増額
<p>etudes新規機能開発 次世代etudes開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・eラーニングプラットフォームの機能開発、性能強化を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22.通期投資額 84百万円 ■ 開発人件費等
<p>eラーニングコンテンツ 開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・階層教育に適した体系的コンテンツ群を開発し、既存顧客へのクロスセルを促進する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22.通期投資額 (無形固定資産) 10百万円 ■ 開発外注費

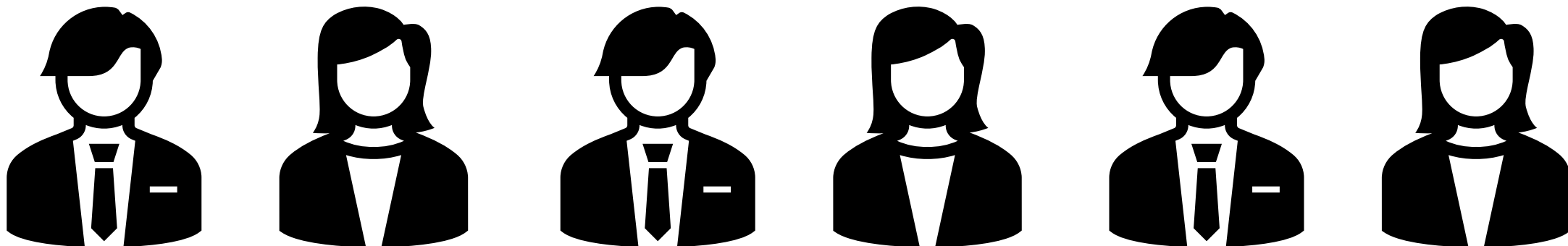
◆ 営業・マーケティング人員強化

■ 人員への投資継続。

22.2Qでは、法人向け教育において正社員の**営業担当を4名増強**。



■ カスタマーサクセスを担う人員は**6名増加**。



◆マーケティングツール導入・販促強化

■新規リード獲得を目的として大規模イベントへ相次ぎ出展・登壇

- 『HRカンファレンス2022春』
 ～人事領域における講演会形式の大規模イベント～
 人の採用・育成・マネジメントに携わる人事担当者、
 経営者、管理職に対して学びと交流の場を提供。
- 『日経ビジネスLIVE 2022 Summer』
 ～日経ビジネス・日経ビジネススクール主催～
 企業の経営層、人事総務部門、経営企画部門、
 IT部門、DX推進部門担当者等が対象。



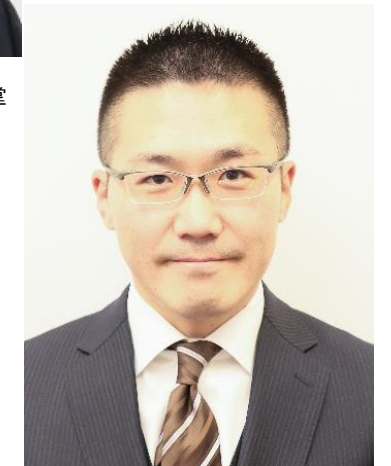
執行役員 etudes事業管掌
高木 康平



商品開発部 部長
須藤 賢太郎



代表取締役社長 落合 文四郎



コンセプトデザイン部 部長
中村 俊介

◆ 販促強化

■ etudesサービスのホームページを刷新。

マーケティングに特化したシステムを導入することで

行動履歴分析やMAツール連携を促進しリードの獲得増加を目指す。



◆次世代etudes開発・etudes新規機能開発

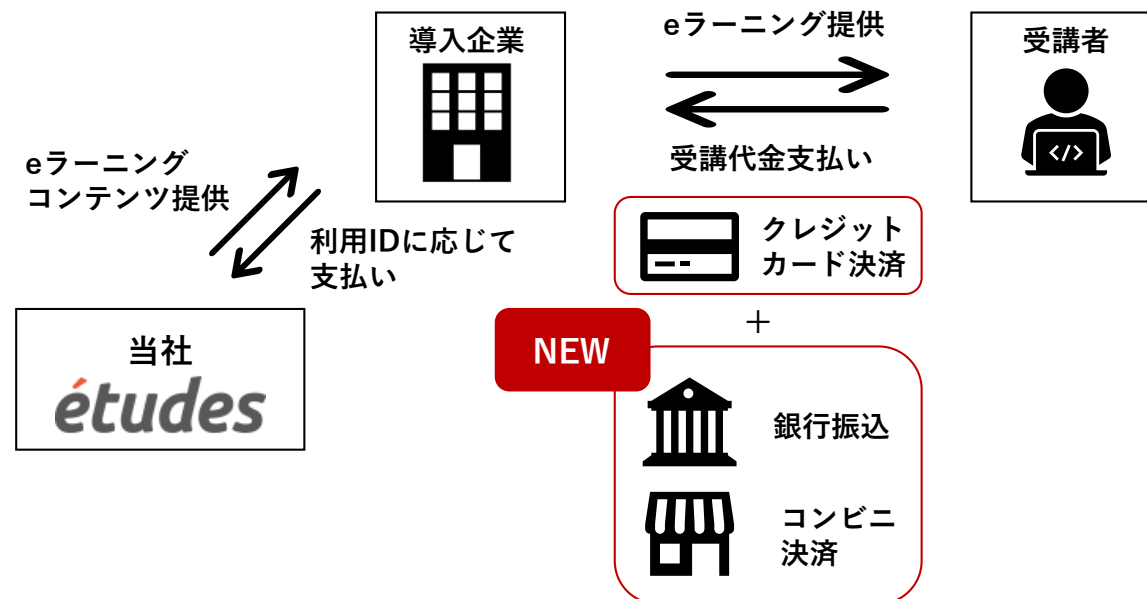
- 22.1Qよりスタートした次世代etudes開発。

開発は順調で22.2Qでのソフトウェア仮勘定額は12百万円。

- 22.2Qまでのetudesの新機能開発では、

BtoBtoC利用の幅広いニーズに応えるため、クレジットカード決済に加え、

コンビニ決済・銀行振込などの決済手法を導入。



■ eラーニング受け放題を含む個人と組織の自律的成長を促進する 育成プラットフォーム「etudes Plus」をリリース

「etudes Plus」のサービスの全体像

● 受け放題eラーニング

各階層のコンピテンシーに基づき設計された1,000チャプター以上に渡るeラーニングコンテンツを受け放題として提供

● 学習管理システム

多くの顧客に導入頂いている自社教育コンテンツの搭載・管理が可能な使いやすさにこだわったクラウド型学習管理システムの提供

● ナレッジボックス

導入企業それぞれの育成ニーズを、本サービスで実現するための当社ノウハウの提供

● 推奨カリキュラムのガイド

各階層の期待役割に応じて、受講生自身が学ぶべき学習テーマを自ら発見できるサイトの提供

● オンラインセミナー

受講生の自律的で継続的な学習をけん引するための、定期開催オンラインセミナーの提供

études^{Plus}

～個人と組織の自律的成長を促進する育成プラットフォーム～

etudes

- ・ 学習管理システム
- ・ (別売り) eラーニングコンテンツ

etudes Plus

- ・ Eラーニング受け放題
- ・ 学習管理システム
- ・ ナレッジボックス
- ・ 推奨カリキュラムのガイドサイト
- ・ オンラインセミナー

alue

事業別サマリー

- 通期の計画売上成長率9.2%に対して、22.2Q時点で22.1%と順調な推移であり、引き続きマーケティング投資を積極的に行う

19.通期～22.通期法人向け教育 サマリー

(単位：百万円)

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.2Q (実績)	21.通期 (実績)	22.2Q (実績)	22.通期 (計画)
売上高	2,339	1,527	936	2,030	1,143	2,217
売上成長率	—	-34.7%	45.8%	33.0%	22.1%	9.2%
売上総利益	1,313	896	620	1,352	766	1,494
売上総利益率	56.2%	58.7%	66.3%	66.6%	67.0%	67.4%
販売費及び一般管理費	613	620	277	568	316	699
営業利益	699	275	343	783	450	794
営業利益率	29.9%	18.0%	36.6%	38.6%	39.4%	35.8%
共通費配賦後営業利益	206	-153	139	360	207	231
共通費配賦後営業利益率	8.8%	-10.1%	14.9%	17.7%	18.1%	10.4%

※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

※個人向けALUGOを含む

- 社数は前年同期比で横ばいだが、既存顧客の取引拡大により、+22.1%の売上成長

19.通期～22.通期法人向け教育KPI

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.2Q (実績)	21.通期 (実績)	22.2Q (実績)	22.通期 (計画)
売上高(百万円)	2,339	1,527	936	2,030	1,143	2,217
顧客数(社)	336	301	244	314	247	340
顧客あたり売上(千円)	6,961	5,074	3,836	6,467	4,629	6,522
期初人員数(人)	94	84	89	89	87	95
一人あたり売上(千円)	24,883	18,182	10,519	22,819	13,143	23,343

※売上高に個人向けALUGOを含む
 ※年間10万円未満の顧客を含む

- 売上全体は既存顧客でカバーしたものの、新規開拓は通期計画に対しビハインド
- マーケティング投資を継続することで下期の挽回を狙う

19.通期～22.通期法人向け教育 取引属性別計画値

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.2Q (実績)	21.通期 (実績)	22.2Q (実績)	22.通期 (計画)
既存						
売上高(百万円)	2,051	1,320	799	1,732	1,040	1,917
社数(社)	250	232	189	225	211	240
単価(千円)	8,204	5,689	4,229	7,698	4,951	7,989
新規						
売上高(百万円)	256	192	128	292	101	300
社数(社)	86	69	55	89	36	100
単価(千円)	2,984	2,784	2,329	3,285	2,934	3,000
全体						
売上高(百万円)	2,307	1,512	927	2,024	1,142	2,217
社数(社)	336	301	244	314	247	340
単価(千円)	6,868	5,023	3,801	6,448	4,624	6,522

※個人向けALUGOを除く
 ※年間10万円未満の顧客を除く

- ASP売上が順調に積み上がっているが、eラーニング売上が通期計画に対して低調な進捗

19.通期～22.通期etudes サマリー

(単位：百万円)

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.2Q (実績)	21.通期 (実績)	22.2Q (実績)	22.通期 (計画)
売上高	45	217	128	263	139	316
売上成長率	—	374.9%	26.4%	21.2%	9.0%	20.0%
ASP	28 ※1	144	75	156	91	196
eラーニング	0 ※2	6	24	46	20	66
その他	17	66	28	60	27	54
営業利益	3	16	26	41	27	93
営業利益率	6.6%	7.6%	20.6%	15.6%	19.8%	29.7%
共通費配賦後営業利益	-7	-18	-4	-24	-18	1
共通費配賦後営業利益率	—	—	2.5%	—	—	0.6%

※1：ASP売上の内、保守運用に関わる数値をその他へ組換え

※2：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

	21.2Q	22.2Q	対前年同期比
ARR(百万円)	141	172	22.4%
MRR(6月時点)(千円)	13,350	15,998	19.8%
利用企業数(6月時点)(社)	94	129	37.2%
ARPU(円)	142,027	124,019	-12.7%
解約率	0.6%	0.9%	0.4
eラーニング売上(千円)	24,543	20,168	-17.8%

※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

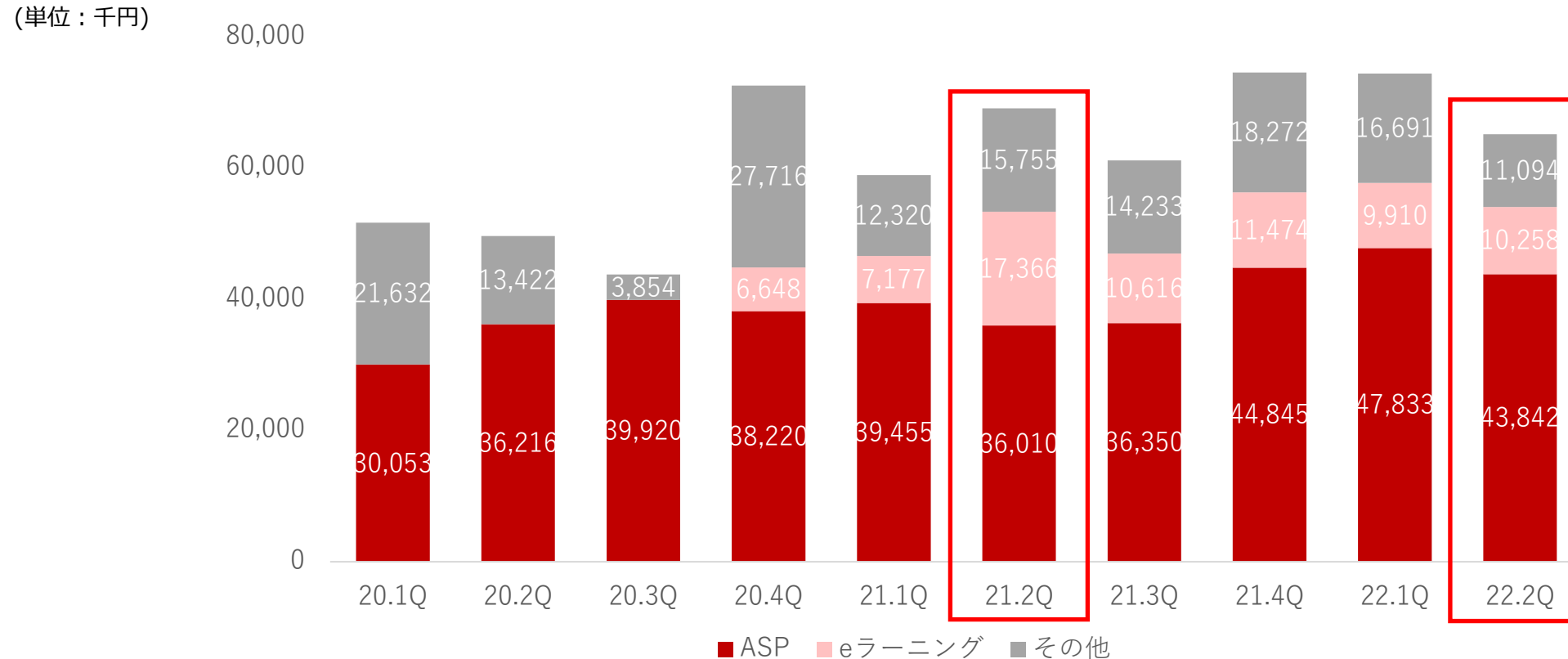
※利用企業数 : 対象時点でスポット契約を除くetudesを利用している企業数

※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

- ストック性の高い、ASP売上の積み上がりが順調に推移。例年、2Qは季節変動により1Qより低下するが、前年同期比では+21.7%の成長

20.1Q~22.2Q etudes 売上高推移



※ASP売上の内、保守運用に関わる数値をその他へ組換え

- 取引単価は想定の範囲で推移、利用企業数の積み上がりは計画に対して順調

	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												
2021年(千円)	12,345	13,294	13,419	10,677	11,248	13,350	11,976	12,254	11,508	14,238	15,356	15,123
2022年(千円)	15,553	16,515	14,899	13,981	13,205	15,998	—	—	—	—	—	19,173
対前年同月比	26.0%	24.2%	11.0%	30.9%	17.4%	19.8%	—	—	—	—	—	26.8%
利用企業数												
2021年(千円)	81	83	96	86	92	94	101	103	101	113	115	116
2022年(千円)	115	120	124	127	128	129	—	—	—	—	—	147
対前年同月比	42.0%	44.6%	29.2%	47.7%	39.1%	37.2%	—	—	—	—	—	26.7%
ARPU(取引価格)												
2021年(千円)	152	160	139	124	122	142	118	118	113	126	133	130
2022年(千円)	135	137	120	110	103	124	—	—	—	—	—	130
対前年同月比	-11.3%	-14.1%	-14.0%	-11.3%	-15.6%	-12.7%	—	—	—	—	—	0.0%

※2022年12月度は計画値

※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

- 前年同期比で17.8%の減少となった。新人領域への導入が一巡したこと、新人以外の領域への展開が想定よりも低調に推移したことが要因

19.通期～22.通期etudes eラーニングの取引社数と単価

	19.通期 (実績)	20.通期 (実績)	21.2Q (実績)	21.通期 (実績)	22.2Q (実績)	22.通期 (計画)
売上高(千円)	0	6,648	24,543	46,634	20,168	66,000
売上成長率	—	—	—	601.4%	-17.8%	41.5%
うち大企業向け売上高(千円)	0	6,648	24,543	46,634	20,168	60,000
取引社数(社)	0	39	119	160	134	180
平均取引額(千円)	0	170	206	291	150	333

- 当社のeラーニングの強みは、企業内教育の根幹をなす「階層教育」に必要なコンテンツを網羅的・体系的に提供できること。
- eラーニングと研修を合わせて提供するブレンドラーニングを積極的に販売していく。

3 | 目的、成果物、成功基準を明文化する



目的

成果物

成功基準

ここまで使ってきた

→

→

→

→

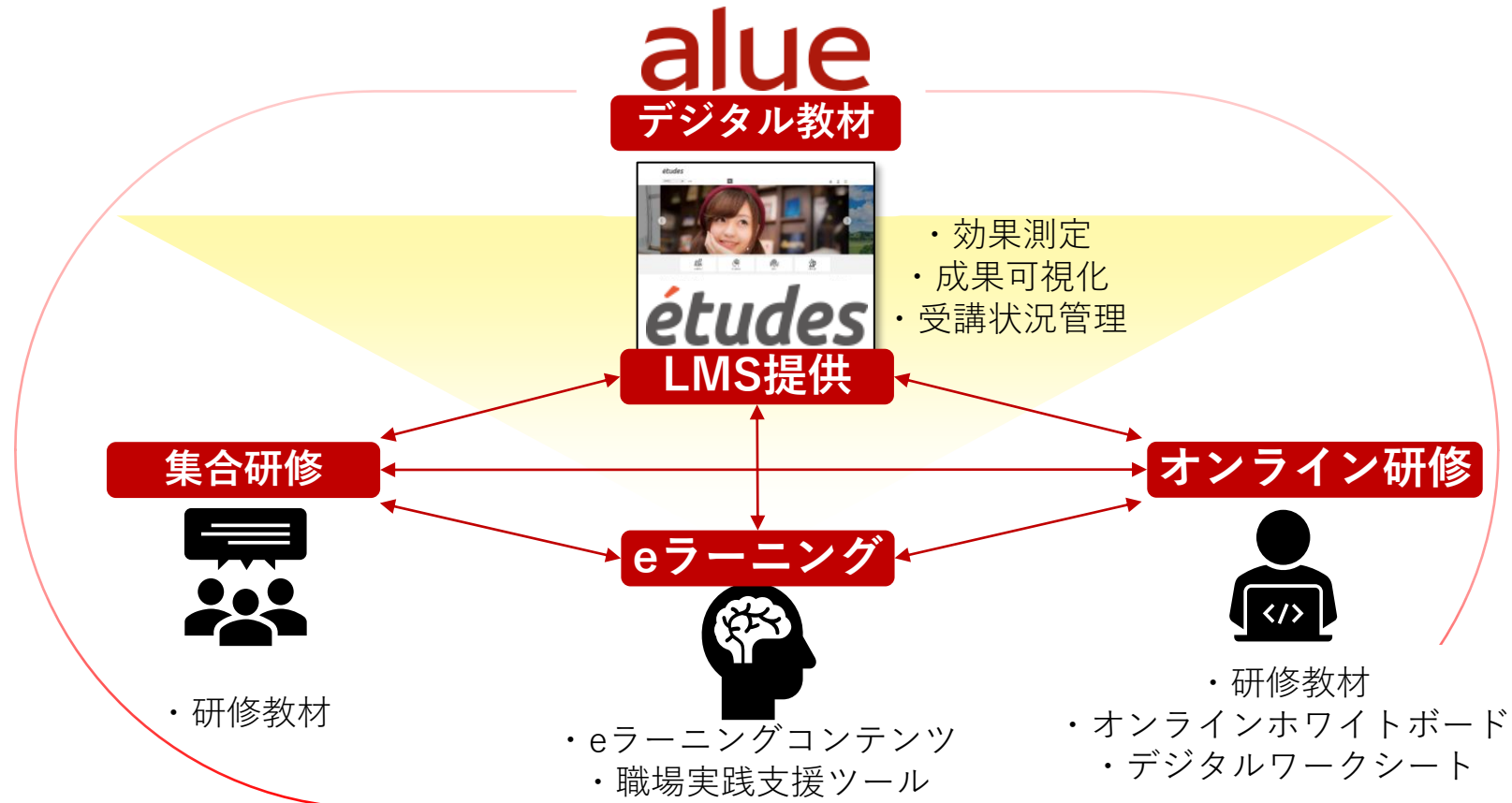
PLAN

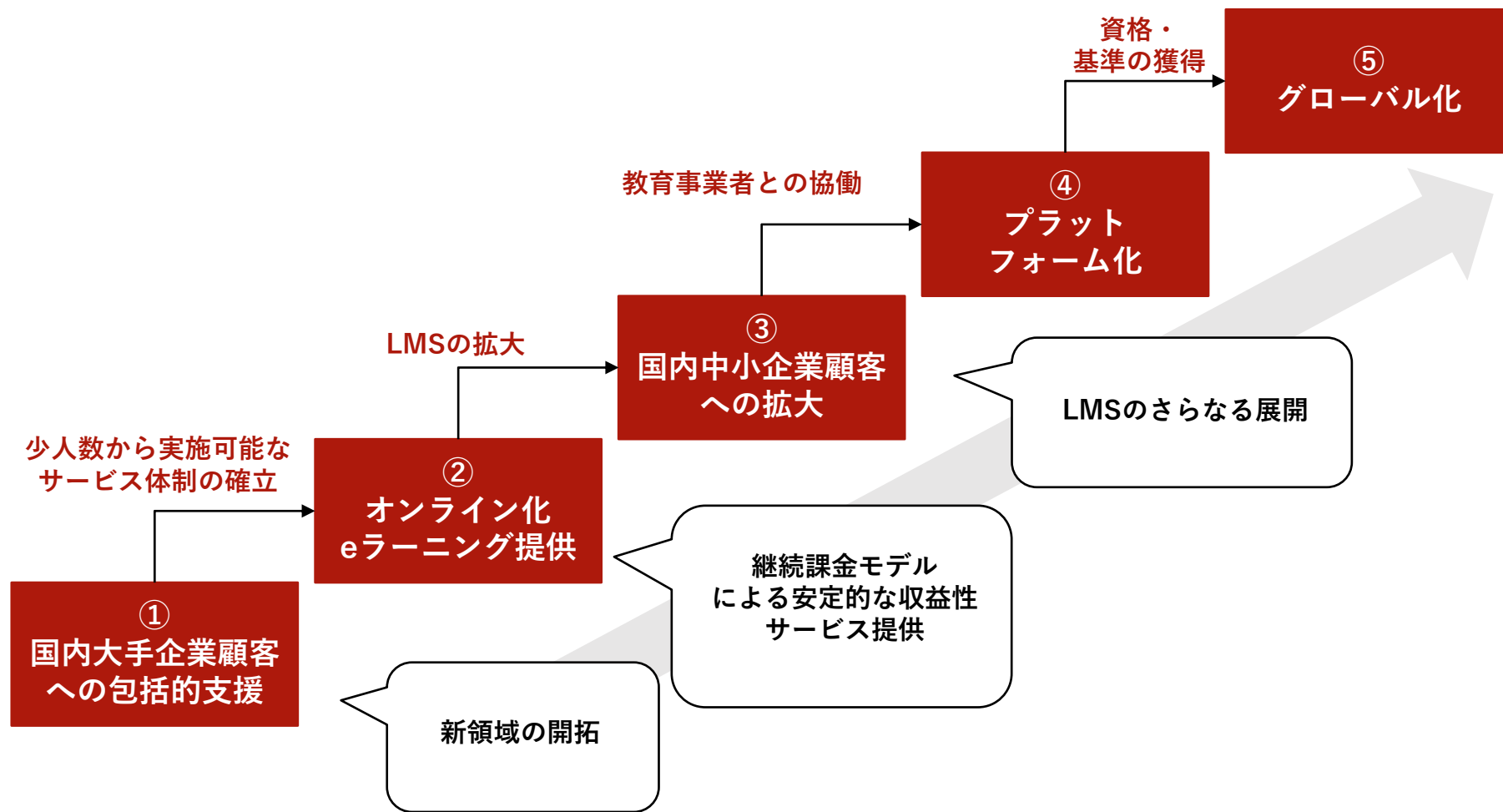
コンテンツNo.	講座名	講座概要	学習時間 (目安)	形式	タイプ別
■アルーコンピテンシーマップ 役割別					
ACM-1-11	学生が社会人への意識転換	社会人として求められる心構えと行動を学びます。(ゼロを学ぶ。責任を担う)	約80分	動画・演習	6
ACM-1-12	自己改善サイクル	経験学習サイクルをベースに、自分自身をより良い方向に成長させる方法を学びます。	約90分	動画・演習・確認テスト	8
ACM-1-K1	相手の期待に応える	仕事の満足度は、相手の期待に応えているかで決まります。相手の期待をどの程度に応えるか、応えるべきかを決めるにはどうすればいいかを学びます。	約100分	動画・演習・確認テスト	7
■アルーコンピテンシーマップ テーマ別					
ACM-T001	認知スキルアップ	物事を観察するスピードを高め、仕方の考えを伝えるための基本的評価方法を学びます。	約160分	動画・演習	7
ACM-T002	ビジネスナー	社会人として基本的・汎用的なスキルを学びます。	約55分	動画・TPS・確認テスト	9
ACM-T003	ビジネス文書	ビジネス文書を書く上で必要なスキルを学びます。	約105分	動画・演習・確認テスト	9
ACM-T004	仕事の進め方	「相手の期待に応える」「自分の「観念・情報・相談」を的確に「改善」「ビジネス文書」についてコミュニケーションを図る」	約195-285分	演習	12
ACM-T005	OJTトレーナーの役割	OJTトレーナーの役割の全体像（心構え、役割、仕事）を学ぶことができます。	約130分	動画・演習	11
ACM-T006	OJT研修	相手の成長のトレーニング計画を立てる際のポイント（ゴール設定、確認研修、実行）を学びます。	約180分	動画・演習	11
ACM-T007	OJTトレーナー向け 関係構築スキル	OJTトレーナーの関係構築のスキル（基本スキル、実践スキル、実践スキル）を学びます。	約120分	動画・演習	7
ACM-T008	OJTトレーナー向け マネージング	OJTトレーナーのマネジメント（モチベーション、モチベーションの促進、モチベーションの維持）を学びます。	約120分	動画・演習	11
■アルーコンピテンシーマップ テーマ別					
ACM-T042	グローバル・コミュニケーション	仕事で必要となるグローバル・コミュニケーションの知識とスキルを学びます。	約135分	動画・演習	11
ACM-T043	グローバル・コミュニケーション・実践	仕事で必要となるグローバル・コミュニケーションの知識とスキルを学びます。	約135分	動画・演習	11
ACM-T044	グローバル・コミュニケーション・実践	仕事で必要となるグローバル・コミュニケーションの知識とスキルを学びます。	約135分	動画・演習	11
ACM-T045	固定相場制	固定相場制の仕組みと、その影響について学びます。	約90分	動画・演習	10
ACM-T046	固定相場制	固定相場制の仕組みと、その影響について学びます。	約90分	動画・演習	10
ACM-T047	固定相場制	固定相場制の仕組みと、その影響について学びます。	約90分	動画・演習	10
■グローバル					
AG-001	Japanese Workplace Culture	日本企業で働くために必要な知識とスキルを学びます。	約80分	動画・演習	5
AG-002	Communication with Japanese	日本人とコミュニケーションするための知識とスキルを学びます。	約80分	動画・演習	6
AG-003	異文化コミュニケーション	異文化コミュニケーションの重要性と、その実践方法を学びます。	約80分	動画・演習	9
AG-004	Japanese Business Manners	日本企業で働くためのビジネスマナーを学びます。	約85分	動画・演習	9
AG-005	外国人部下マネジメント	外国人部下を効果的にマネジメントするための知識とスキルを学びます。	約90分	動画・演習	10
■コンプライアンス・個人情報保護					
PR-001	コンプライアンス	企業におけるコンプライアンスの重要性と、その実践方法を学びます。	約40分	動画	1
PR-002	個人情報保護	個人情報の取り扱いに関する知識とスキルを学びます。	約40分	動画	1
■Microsoft Office					
AP-015	Microsoft Excel 初級編	Excelの基本的な操作と、その応用方法を学びます。	約40分	動画	1
AP-016	Microsoft Excel 中級編	Excelの応用的な操作と、その応用方法を学びます。	約60分	動画	1
AP-017	Microsoft Word 初級編	Wordの基本的な操作と、その応用方法を学びます。	約60分	動画	1
AP-018	Microsoft Power Point 初級編	Power Pointの基本的な操作と、その応用方法を学びます。	約60分	動画	1
■学習内容の定着化支援					
AS-003	認知スキルアップ	認知スキルアップのための学習方法を学びます。	約180分	演習	12
AS-004	問題解決スキル	問題解決のための学習方法を学びます。	約180分	演習	12

演習型コンテンツが充実

階層別に網羅的・体系的に提供

- オンライン研修導入企業増加の流れに乗り、
大企業顧客基盤を活かした事業展開をすることで競合優位性を発揮し、
étudesを中心にeラーニング等へ積極投資しストック収益の割合を拡大していく。







育成の成果にこだわる、を次のスタンダードへ。
さらに、個別最適化学習を加速させる。
すべては、人のあらゆる可能性を切り拓くために。

alue