

2022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 2022年11月10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。

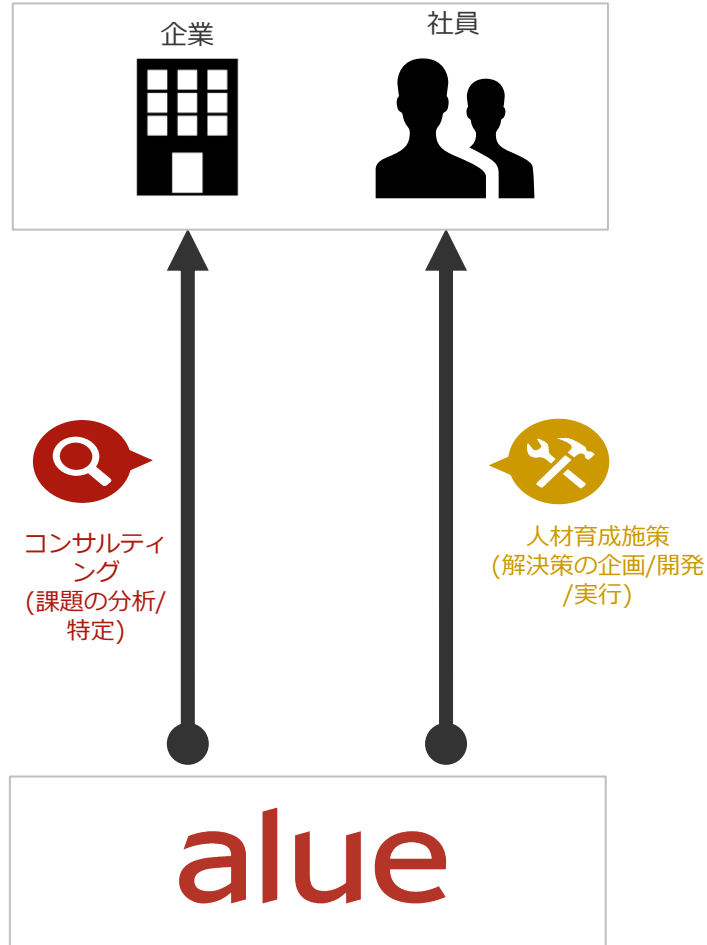
1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 事業戦略と3か年計画
4. 事業別サマリー

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：140名* / 連結：180名* (2022年9月30日時点)*正社員のみ																
資本金	365百万円(2022年9月30日時点)																
事業内容	人材育成事業																
役員構成	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>落合 文四郎</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員</td> <td>池田 祐輔</td> <td>常勤監査役(社外)</td> <td>荒幡 義光</td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員</td> <td>稲村 大悟</td> <td>監査役(社外)</td> <td>富永 治</td> </tr> <tr> <td>取締役 (社外)</td> <td>西立野 竜史</td> <td>監査役(社外)</td> <td>和田 健吾</td> </tr> </table>	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
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。

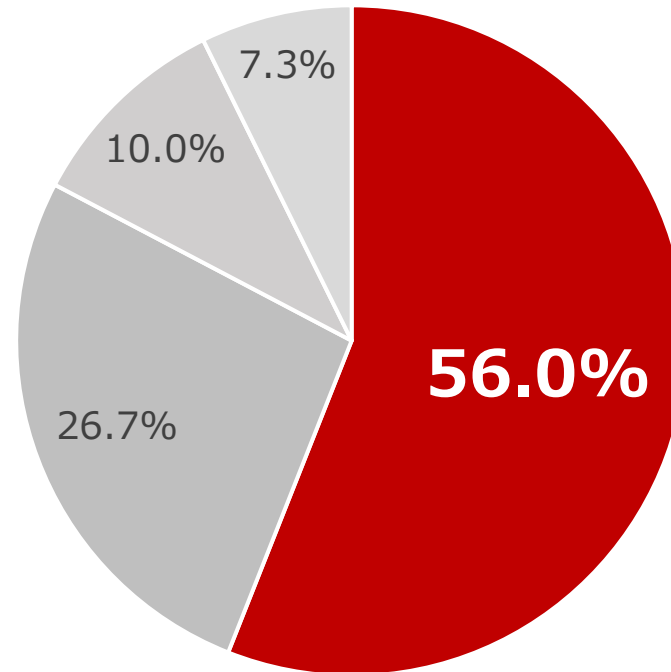
様々な業種の、特に3,000人以上の**大企業**から安定的に**受注**

【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

- ・ 22.3Q累計の売上高は、**前年同期比17.0%増の1,923百万円**となり、コロナ前の水準を超え、**過去最高の売上高**を実現。
- ・ 営業利益は、営業・マーケティング関連の人件費及び採用費の増加を吸収し、**前年同期比6.7%増となり、増益**。
- ・ 法人向け教育事業、etudes事業ともに進捗が良く、**予測を上方修正**。

◆ 事業業績

法人向け教育事業

- ・ 既存顧客リピートが順調、取引社数・顧客あたり売上高ともに前年を上回り、22.3Q累計売上高は前年同期比15.9%増の成長。

etudes事業

- ・ ASP売上高が順調に積み上がり、前年同月比ではMRR72.3%増、利用企業数42.6%増。

◆ 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。

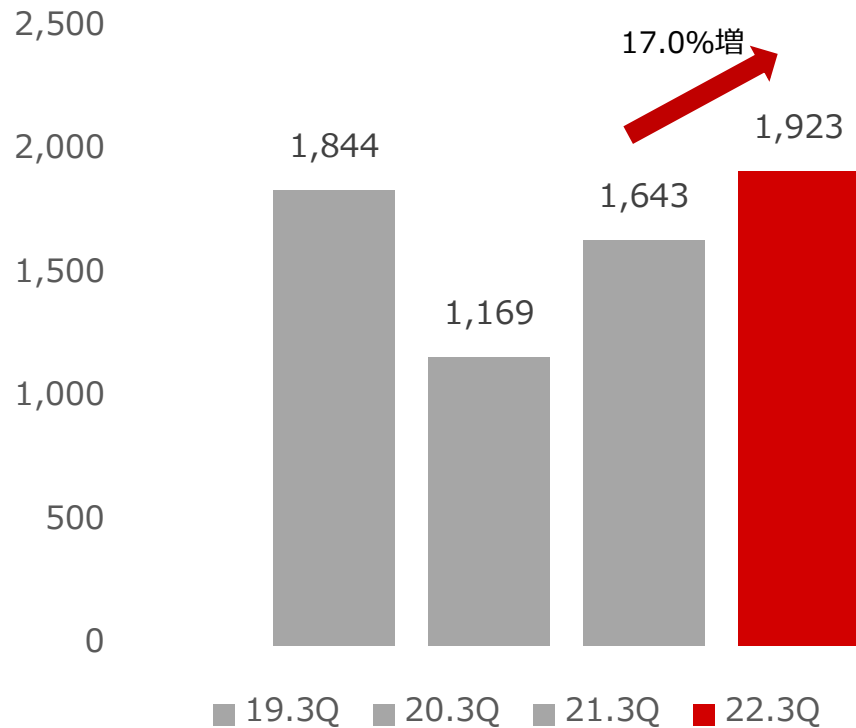
※MRR：Monthly Recurring Revenueの略で、ASP月額利用額の合計額からスポット契約の金額を除いた数値

※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

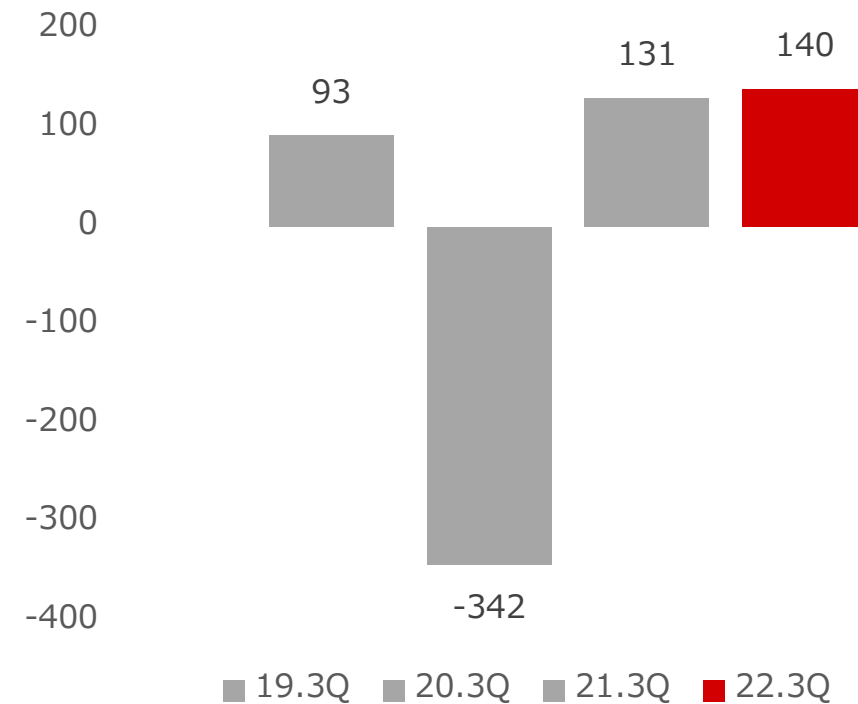
- 22.3Qはコロナ前の水準を超え、**過去最高の売上高**を実現。
- 営業利益は、営業・マーケティング人件費及び採用費の増加により22.3Qは赤字となったものの（次ページ）、**22.3Q累計**としては**過去最高**。積極投資している営業・マーケティング人件費及び採用費の増加を吸収。

19.3Q～22.3Q 業績推移

(単位：百万円) 19.3Q～22.3Q 売上高推移

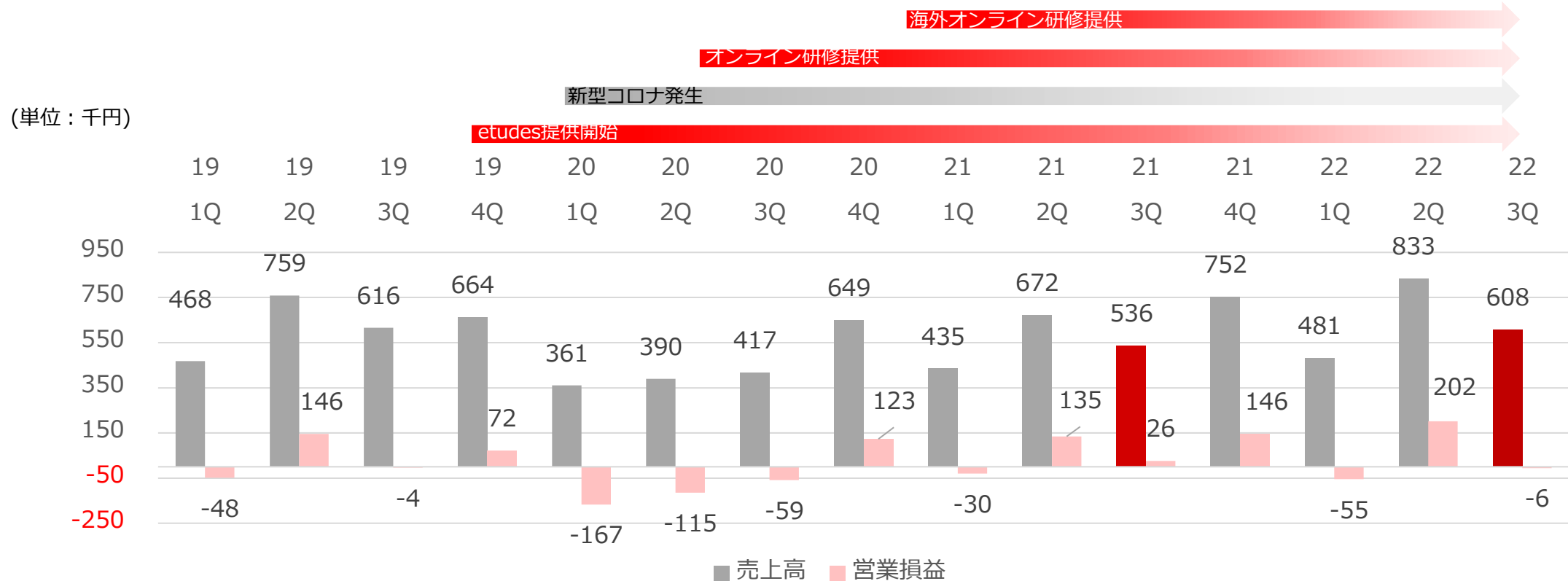


(単位：百万円) 19.3Q～22.3Q 営業利益推移



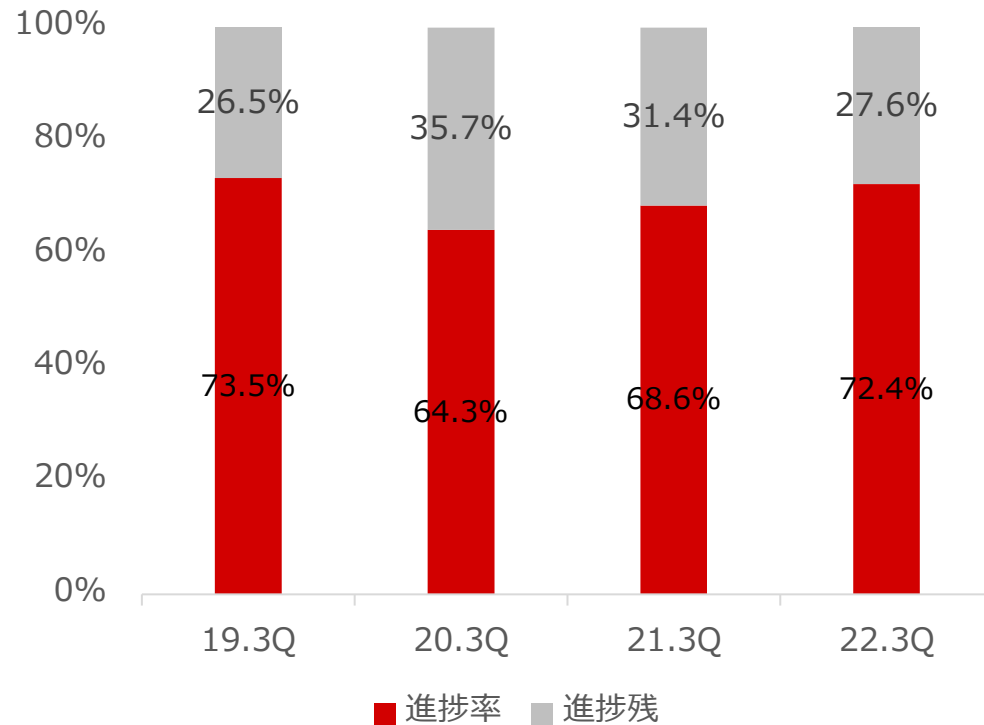
- 季節性はあるが、増収基調を維持。
- 営業・マーケティング人件費及び採用費の増加により、22.3Q会計期間では営業損失。

四半期毎売上高・営業損益推移



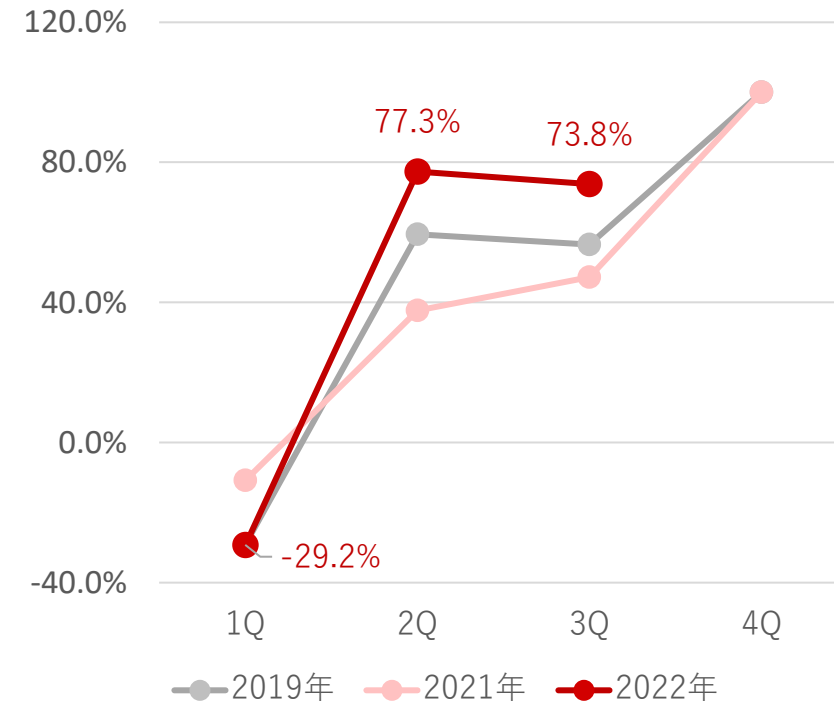
- 通期予算進捗について、売上高、営業利益ともに進捗が良く、通期予測を上方修正（後述）。
- 営業利益については、コロナ前の19.3Q及び昨年度を上回る進捗。

(単位：百万円) 3Q売上高の年度毎予算進捗



※売上、利益ともに19-21年は3Q実績÷通期実績、22年は3Q実績÷通期計画（修正前）

(単位：%) 四半期毎累計営業利益予算進捗

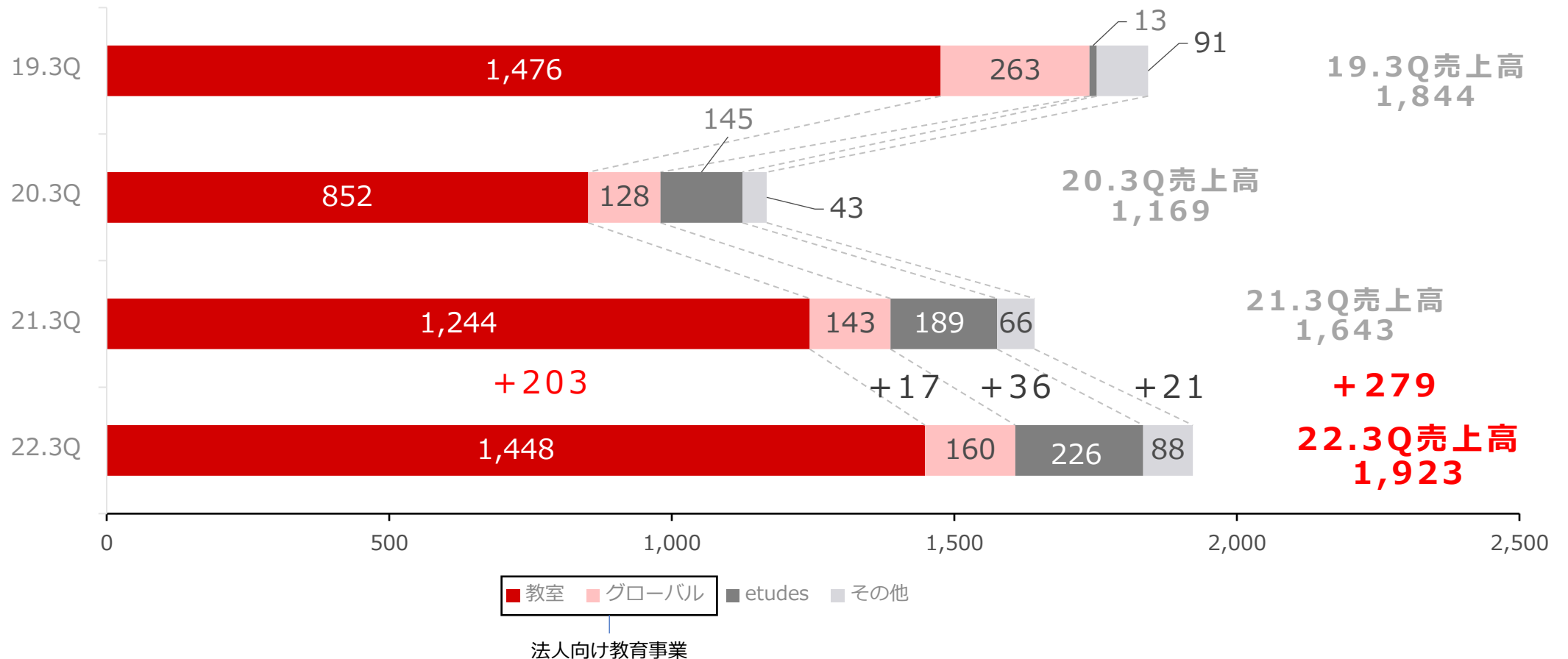


※2020年12月期は営業利益がマイナスのため記載せず

- 法人向け教育事業の売上高は、教室伸長、グローバルは徐々に回復。
- etudes事業は、ASP売上高が堅調。

(単位：百万円)

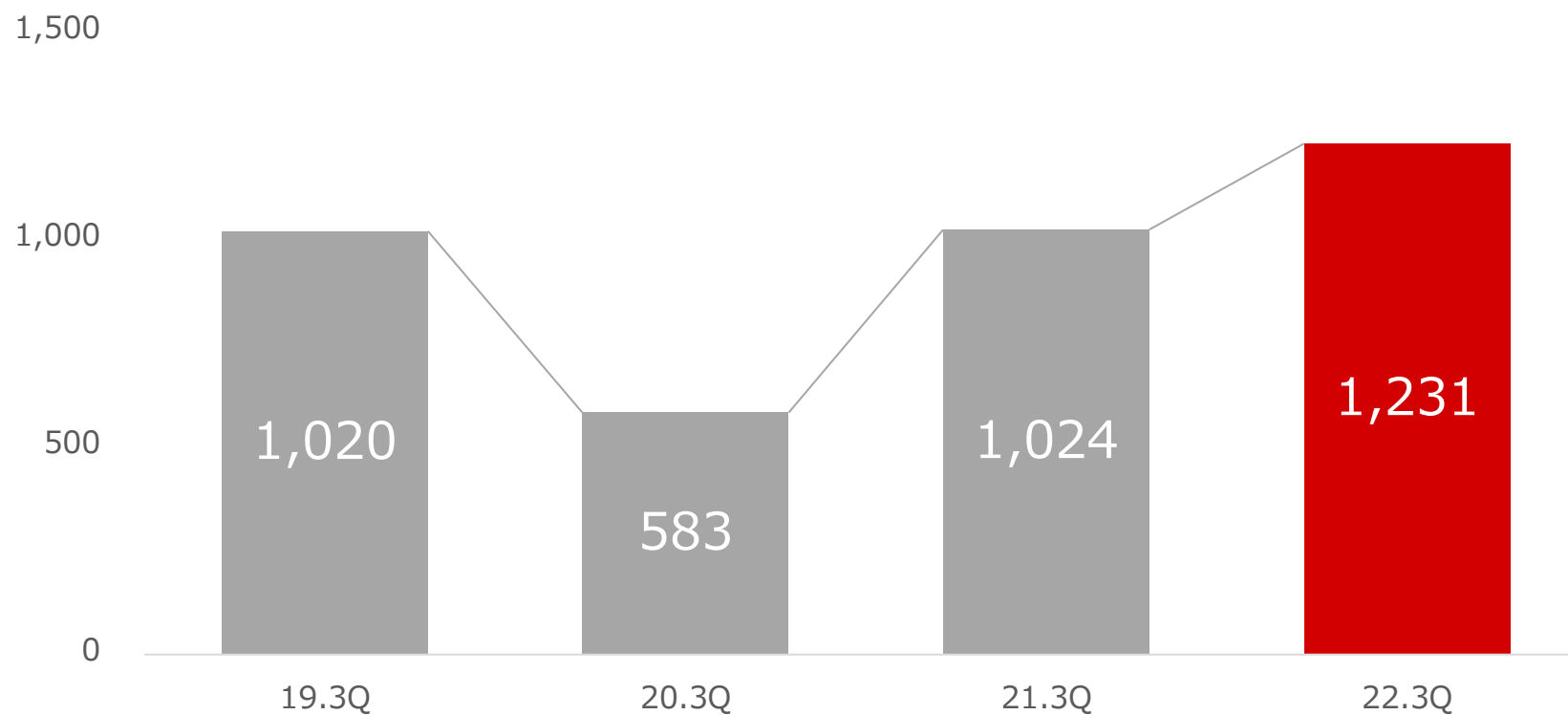
サービス別売上高推移



- 売上高同様、売上総利益についても、コロナ前の水準を超え、3Q累計としては過去最高となった。

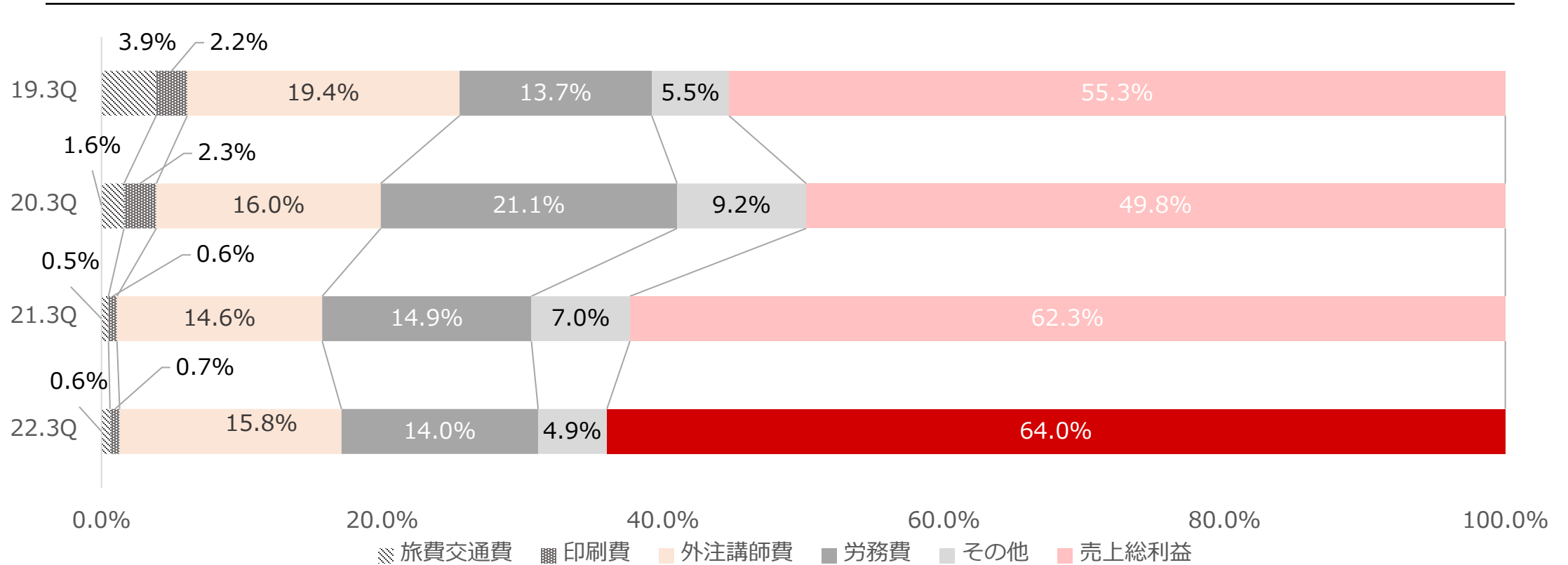
売上総利益推移

(単位：百万円)



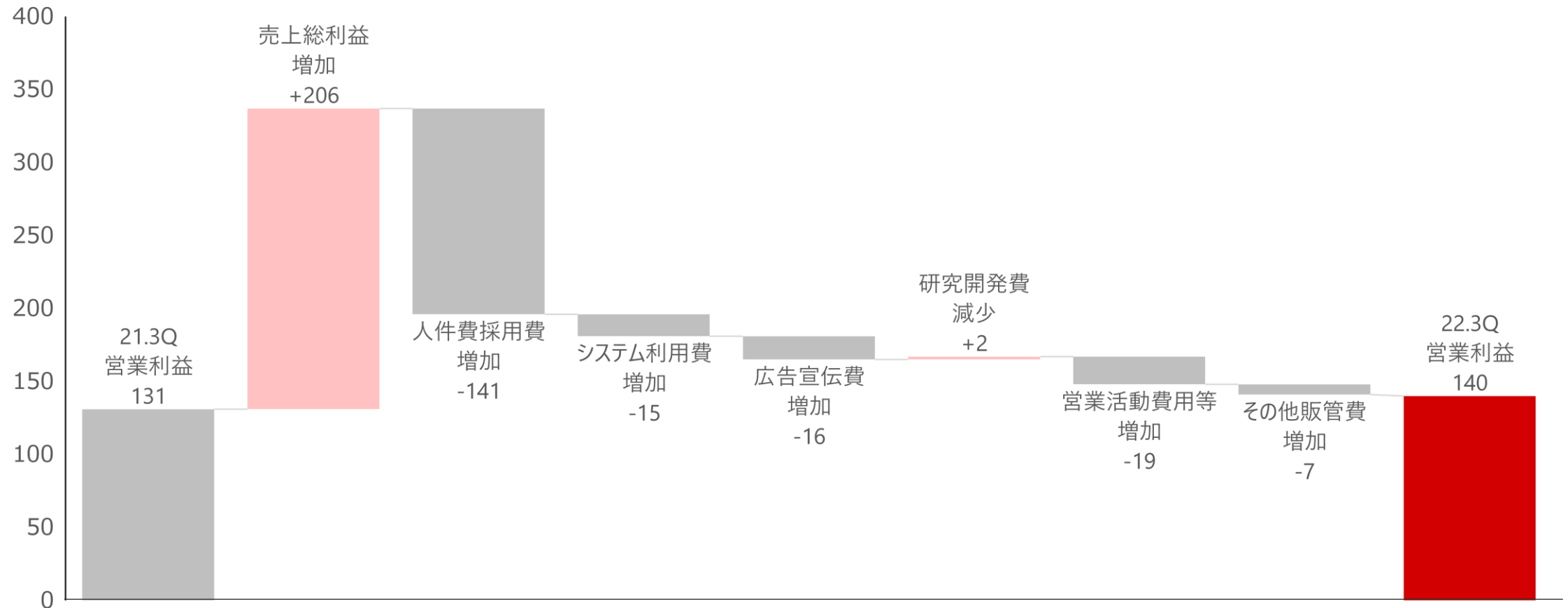
- オンライン化推進やテレワークの浸透、eラーニングの拡大により、引き続き高い売上総利益率を維持。

売上総利益率比較



- 積極投資により人件費採用費が141百万円増加したが、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9百万円の**増益**。

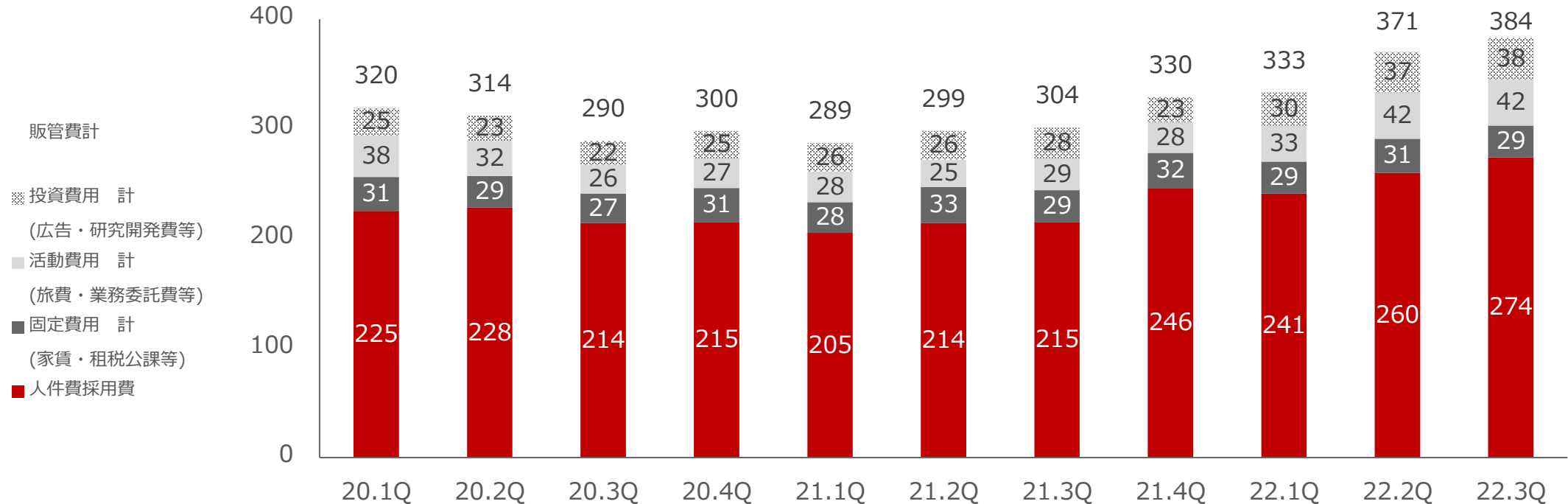
(単位：百万円)



- 積極投資による人員増加により、22.3Qの人件費採用費は、14百万円増。

販売費及び一般管理費推移

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	21.3Q	22.3Q	対前年同期増減率
売上高	1,643	1,923	17.0%
法人向け教育	1,388	1,609	15.9%
etudes	189	226	19.5%
その他	66	88	32.2%
売上原価	619	692	11.7%
原価率	37.7%	36.0%	-1.7
売上総利益	1,024	1,231	20.2%
粗利率	62.3%	64.0%	1.7
販売費および一般管理費	892	1,090	22.2%
販管費率	54.3%	56.7%	2.4
営業利益	131	140	6.7%
営業利益率	8.0%	7.3%	-0.7
経常利益	132	141	6.9%
経常利益率	8.1%	7.4%	-0.7
親会社株主に帰属する当期純利益	83	96	15.5%
当期純利益率	5.1%	5.0%	-0.1

(単位：百万円)	21.通期	22.3Q	増減
流動資産	1,783	1,597	-186
現金及び預金	1,327	1,193	-134
固定資産	233	213	-20
資産合計	2,017	1,810	-206
流動負債	579	417	-162
固定負債	400	256	-144
負債合計	979	673	-306
株主資本	1,014	1,096	82
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	329	407	77
自己株式	-25	-21	4
純資産合計	1,037	1,136	99
負債・純資産合計	2,017	1,810	-206

- 既存顧客からの受注が拡大したことや海外派遣研修の渡航実施を再開したことに加え、etudesのASP売上高が好調に推移。
- 人員への投資による費用の増大を吸収できる利益を計上する見込みとなったため、期初に開示した予想数値を下記の通り上方修正。
- 一方、将来の事業拡大のため配当は1株当たり7.00円のまま変更無し。

(単位：百万円)

	21.通期 (実績)	22.通期 (期初予想)	対前年同期 増減率	22.通期 (修正予想)	対前年同期 増減率	対期初 増減率	22.3Q (1月-9月)	進捗率	(ご参考) 対期初予想 進捗率
売上高	2,396	2,655	10.8%	2,730	13.9%	2.8%	1,923	70.5%	72.4%
営業利益	278	190	-31.7%	230	-17.4%	21.1%	140	61.0%	73.8%
営業利益率	11.6%	7.2%	-4.5	8.4%	-3.2	1.3	7.3%	-1.1	0.1
経常利益	280	180	-35.8%	235	-16.1%	30.6%	141	60.2%	78.6%
経常利益率	11.7%	6.8%	-4.9	8.6%	-3.1	1.8	7.4%	-1.3	0.6
親会社株主に帰属する当期純利益	183	115	-37.3%	161	-12.2%	40.0%	96	60.0%	84.0%
1株当たり当期純利益(円)	72.59	45.46	-37.4%	63.59	-12.4%	39.9%	38.18	60.0%	84.0%
1株当たり配当金(予定)(円)	7.00	7.00	0.0%	7.00	0.0%	0.0%	7.00	100.0%	0.0%

alue

事業戦略と3か年計画

1. 新規顧客獲得強化

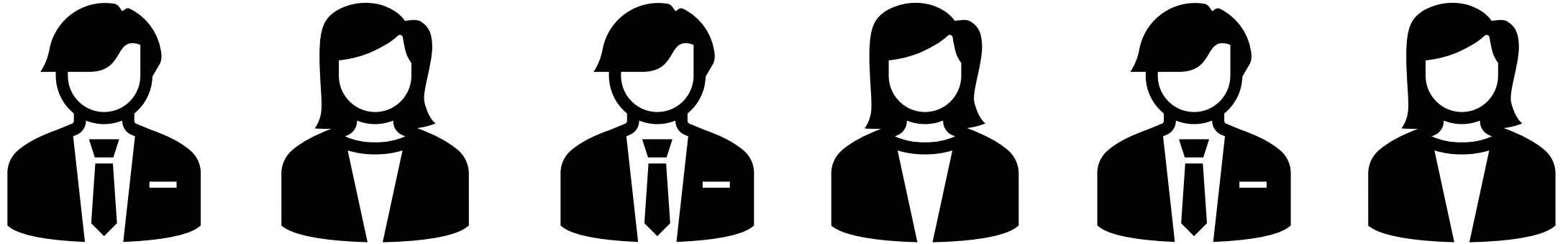
<p>営業・マーケティング 人員強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・営業組織拡充とともに、機能分化を進め、効率化と戦力化スピードを向上させる。 ・これにより売上成長率向上と1人あたり売上の向上を目指す。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22.通期投資額 18名 100百万円 ■ 新規採用による増加人件費・採用費
<p>マーケティングツール 導入・販促強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規リード獲得を強化し、新規開拓量を増やす。 	<ul style="list-style-type: 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 10百万円 (無形固定資産) ■ 開発外注費

◆ 営業・マーケティング人員強化

- 人員増強を継続、営業担当人員を22.3Qでは6名新規採用。



- **etudesの営業強化**のため法人向けとetudesの両サービスの販売を担当する部署を新設。
経験豊富な担当を異動させることで両サービスのシナジーを生かす。
- 営業のほかにも、**etudes開発や教材開発の人員、システム・セキュリティ担当等**の増強を図り、組織を強化。

◆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

- 『HR SUMMIT 2022 ONLINE』
へ出展・登壇

- マネジャーのアンラーニングに関する事例研究
～マネジャーの役割に適応するまでの葛藤と成長のヒストリー～
- DX入門研修は一通り実施した。次の一手は何だ?!
現場社員を「デジタル活用人材」に変える育成施策
- 上場企業が取り組んでいるグローバル人材育成最新トレンド2022
海外赴任者の早期立ち上がり、グローバルプール社員の増強、
グローバル事業を牽引するリーダー育成まで
- 自律学習から学び合い文化の醸成まで。
次世代の職場学習を支えるLMSの進化

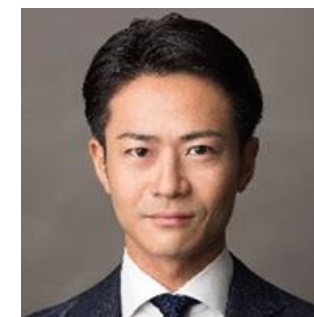
取締役 執行役員 社長室長
池田祐輔



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



デジタルマーケティング部 部長
グローバルHRコンサルティング部 マネージャー
羽鳥丈太

◆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。
22.3Qにはフェイズ1 開発がほぼ完了。ソフトウェア仮勘定額は20百万円弱。
- 22.4Qでフェイズ1 の供用を開始しサービス展開に寄与する見込み。



About

約20年の人材育成ノウハウが詰まったeラーニングが
組織の成長をアシスト

etudes (エチュード) は、社内教育に必要な機能をこれひとつに集約した

■ 大学など教育機関との共同研究を強化

教育手法を深めサービスのクオリティを向上させることを目的として複数の教育機関と共同研究を推進。

● 京都大学

10月20日 京都大学との産学共同講座創設のお知らせ ～未来を担うリーダー育成「パラドキシカル・リーダーシップ産学共同講座」～

● 熊本大学

9月7日 共同研究論文発表のお知らせ ～熊本大学との共同研究成果を“SN Social Sciences”で発表～

● 東京学芸大学

8月25日 国立大学法人東京学芸大学との連携協定締結のお知らせ ～教育者研修プラットフォームの開発および運営体制の整備～

7月12日 国立大学法人東京学芸大学との共同研究開始のお知らせ ～社会人向け教育のための人材育成モデルの開発～

■ 総務省がテレワークの普及促進を目的として公表している、

「テレワーク先駆者百選」に選出。

他団体が模範とすべき優れた取組を行っている団体として

「総務大臣賞」を受賞。



alue

事業別サマリー

- 売上高は3Q前年同期比で**3.0%成長**。人件費増加により営業利益率は33.9%→26.2%と低下したが、通期計画に対しては**順調**に進捗。

19.通期～22.通期法人向け教育 サマリー

(単位：百万円)

	2019年	2020年	2021年					2022年					
	通期実績 (1月-12月)	通期実績 (1月-12月)	1Q実績 (1月-3月)	2Q実績 (4月-6月)	3Q実績 (7月-9月)	3Q累計実績 (1月-9月)	4Q実績 (10月-12月)	通期実績 (1月-12月)	1Q実績 (1月-3月)	2Q実績 (4月-6月)	3Q実績 (7月-9月)	3Q累計実績 (1月-9月)	通期当初計画 (1月-12月)
売上高	2,339	1,527	356	579	451	1,388	642	2,030	391	752	465	1,609	2,217
売上成長率	—	-34.7%	15.9%	73.3%	33.4%	41.5%	17.6%	33.0%	9.7%	29.8%	3.0%	15.9%	9.2%
売上総利益	1,313	896	225	394	295	915	436	1,352	233	532	287	1,053	1,494
売上総利益率	56.2%	58.7%	63.3%	68.1%	65.4%	66.0%	67.8%	66.6%	59.7%	70.8%	61.8%	65.5%	67.4%
販売費及び一般管理費	613	620	139	138	142	419	149	568	147	168	165	481	699
営業利益	699	275	86	256	153	496	286	783	85	364	121	572	794
営業利益率	29.9%	18.0%	24.2%	44.3%	33.9%	35.8%	44.6%	38.6%	21.9%	48.5%	26.2%	35.6%	35.8%
共通費配賦後営業利益	206	-153	-11	150	48	187	169	360	-28	235	-4	203	231
共通費配賦後営業利益率	8.8%	-10.1%	-3.2%	26.0%	10.8%	13.5%	26.4%	17.7%	-7.3%	31.3%	-0.9%	12.6%	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

- 既存顧客のリピートや取引拡大が順調に推移し、顧客数・顧客あたり売上ともに前年同期を上回る。

19.通期～22.通期法人向け教育KPI

	19.通期実績 (19.01-19.12)	20.通期実績 (20.01-20.12)	21.3Q累計実績 (21.01-21.09)	21.通期実績 (21.01-21.12)	22.3Q累計実績 (22.01-22.09)	22.通期当初計画 (22.01-22.12)
売上高(百万円)	2,339	1,527	1,388	2,030	1,609	2,217
顧客数(社)	336	301	282	313	296	340
顧客あたり売上(千円)	6,961	5,074	4,922	6,488	5,435	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	15,595	22,819	18,494	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

- 売上高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**。
- 引き続きマーケティング投資を継続することで挽回を狙う。

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 (19.01-19.12)	20.通期実績 (20.01-20.12)	21.3Q累計実績 (21.01-21.09)	21.通期実績 (21.01-21.12)	22.3Q累計実績 (22.01-22.09)	22.通期当初計画 (22.01-22.12)
既存						
売上高(百万円)	2,051	1,320	1,182	1,732	1,460	1,917
社数(社)	250	232	210	224	247	240
単価(千円)	8,204	5,689	5,632	7,733	5,914	7,989
新規						
売上高(百万円)	256	192	197	292	146	300
社数(社)	86	69	72	89	49	100
単価(千円)	2,984	2,784	2,739	3,285	2,982	3,000
全体						
売上高(百万円)	2,307	1,512	1,380	2,024	1,606	2,217
社数(社)	336	301	282	313	296	340
単価(千円)	6,868	5,023	4,893	6,468	5,428	6,522

※個人向けALUGOを除く
 ※年間10万円未満の顧客を除く

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

(単位：百万円)

19.通期～22.通期etudes サマリー

	2019年	2020年	2021年					2022年					
	通期実績 (1月-12月)	通期実績 (1月-12月)	1Q実績 (1月-3月)	2Q実績 (4月-6月)	3Q実績 (7月-9月)	3Q累計実績 (1月-9月)	4Q実績 (10月-12月)	通期実績 (1月-12月)	1Q実績 (1月-3月)	2Q実績 (4月-6月)	3Q実績 (7月-9月)	3Q累計実績 (1月-9月)	通期当初計画 (1月-12月)
売上高	45	217	58	69	61	189	74	263	74	65	86	226	316
売上成長率	—	374.9%	14.1%	39.3%	39.8%	30.5%	2.8%	21.2%	26.3%	-5.7%	41.6%	19.5%	20.0%
ASP	28	144	39	36	36	111	44	156	47	43	55	147	196
eラーニング	0	6	7	17	10	35	11	46	9	10	9	29	66
その他	17	66	12	15	14	42	18	60	16	11	21	49	54
営業利益	3	16	8	17	8	34	6	41	17	10	31	59	93
営業利益率	6.6%	7.6%	14.5%	25.7%	13.7%	18.4%	8.7%	15.6%	23.5%	15.5%	36.4%	26.1%	29.7%
共通費配賦後 営業利益	-7	-18	-6	1	-6	-11	-11	-24	-4	-13	0	-17	1
共通費配賦後 営業利益率	—	—	—	2.5%	—	—	—	—	—	—	—	—	0.6%

※ASP売上高の内、保守運用に関わる数値をその他へ組換え

※eラーニングの売上高及び売上原価は法人向けからetudesに組換え

	21.3Q	22.3Q	対前年同期増減率
ARR(百万円)	142	214	49.8%
MRR(9月時点)(千円)	11,508	19,832	72.3%
利用企業数(9月時点)(社)	101	144	42.6%
ARPU(円)	113,942	137,727	20.9%
解約率	0.6%	0.8%	0.3
eラーニング売上(千円)	35,160	29,569	-15.9%

※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

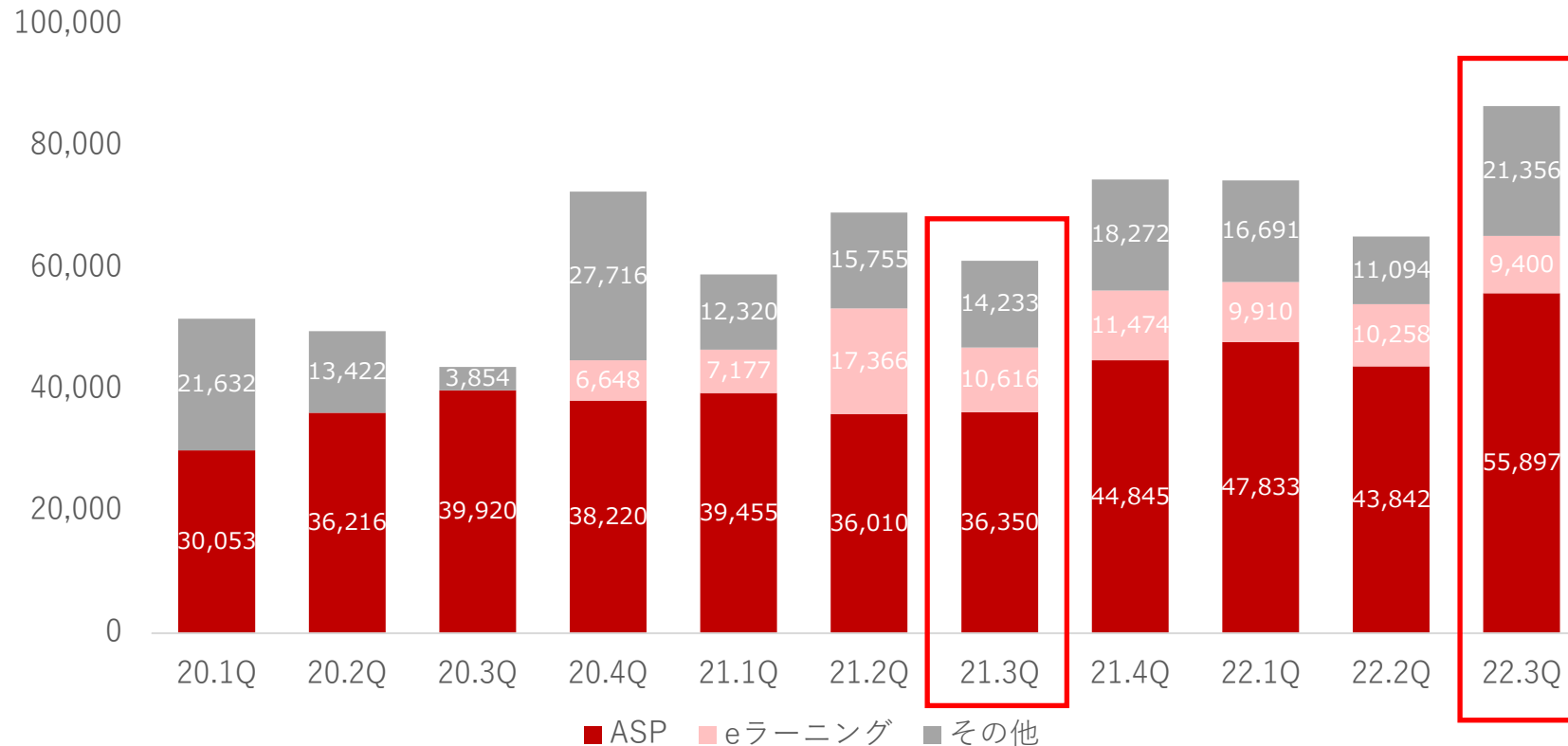
※利用企業数 : 対象時点でスポット契約を除くetudesを利用している企業数

※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売上高の積み上がりが順調に推移。その他売上高は業務委託契約による一時的なもの。

(単位：千円) 20.1Q~22.3Q etudes 売上高推移



※ASP売上高の内、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	17,038	16,673	19,832	—	—	19,173
対前年同月増減率	26.0%	24.2%	11.0%	30.9%	17.4%	19.8%	42.3%	36.1%	72.3%	—	—	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	133	139	144	—	—	147
対前年同月増減率	42.0%	44.6%	29.2%	47.7%	39.1%	37.2%	31.7%	35.0%	42.6%	—	—	26.7%
ARPU(取引単価)												
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	128	119	137	—	—	130
対前年同月増減率	-11.3%	-14.1%	-14.0%	-11.3%	-15.6%	-12.7%	8.0%	0.8%	20.9%	—	—	0.0%

※2022年12月度は当初計画値

※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

- 売上成長率は前年同期比で15.9%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 (1月-12月)	20.通期 (1月-12月)	21.3Q (1月-9月)	21.通期 (1月-12月)	22.3Q (1月-9月)	22.通期当初計画 (1月-12月)
売上高(千円)	0	6,648	35,160	46,634	29,569	66,000
売上成長率	—	—	—	601.4%	-15.9%	41.5%
うち大企業向け売上高(千円)	0	6,648	35,160	46,634	29,569	60,000
取引社数(社)	0	39	133	160	142	180
平均取引額(千円)	0	170	264	291	208	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ディッ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 →

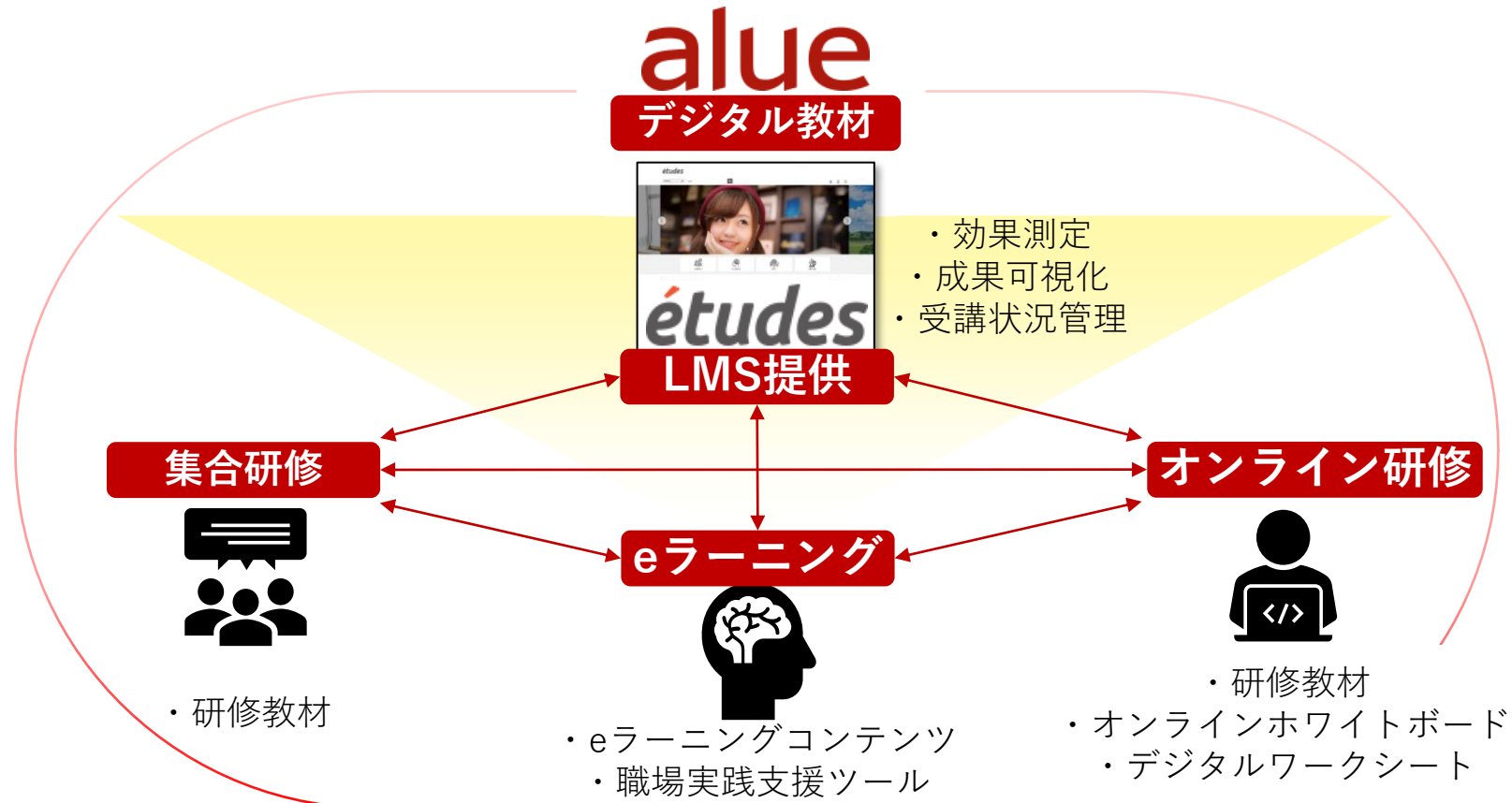
ここまで使ってきた

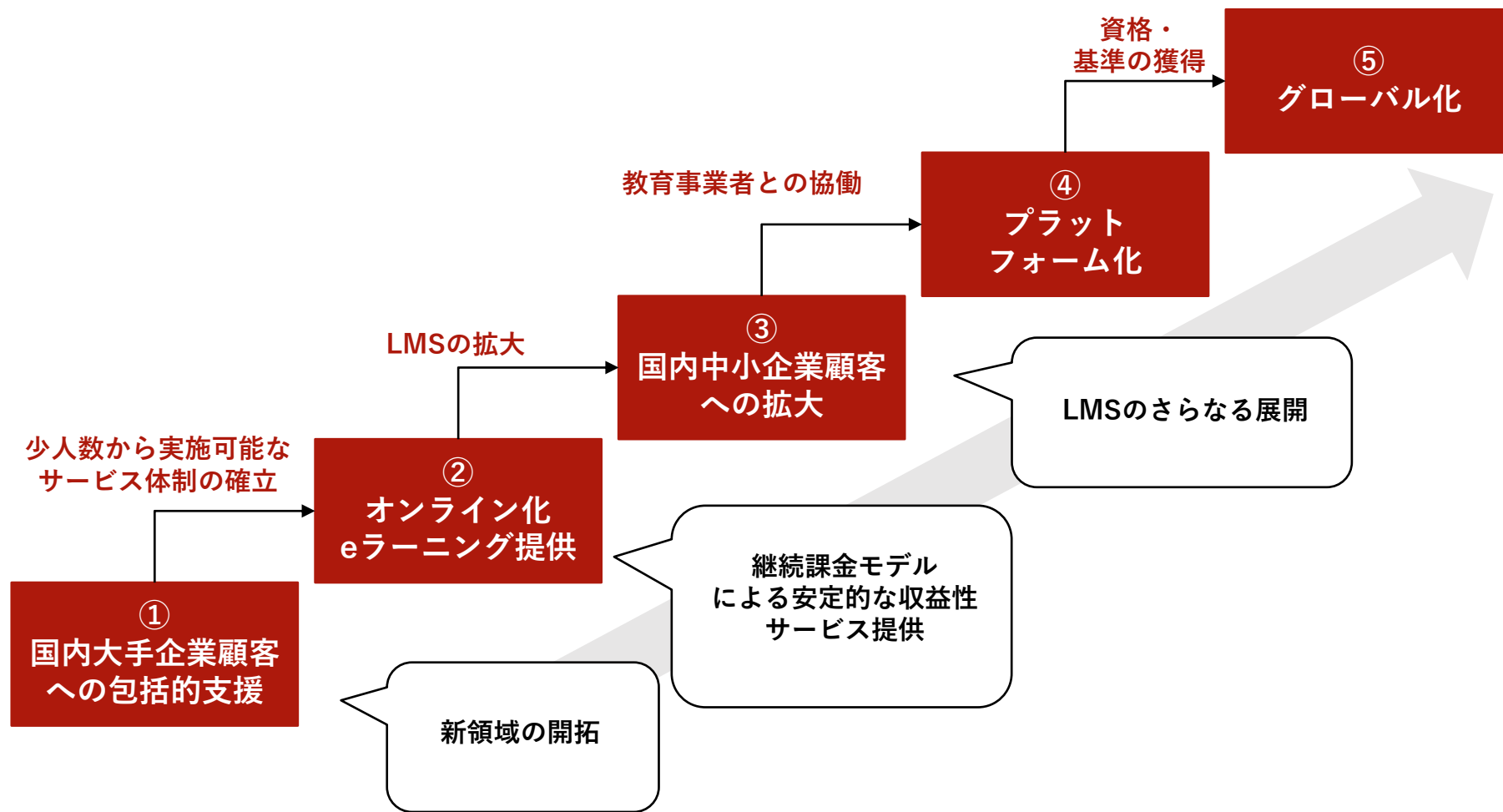
コンテンツNo.	講座名	講座概要	学習時間 (目安)	形式	タイプ別
■アルーコンピテンシーマップ 役割別					
ACM-1-11	学生が社会人への意識転換	社会人として求められる心構えと行動を学びます。(ゼロを学ぶ。責任を覚悟する)	約80分	動画・演習	6
ACM-1-12	自己改善サイクル	経験学習サイクルをベースに、自分自身をより良い方向に成長させる方法を学びます。	約90分	動画・演習	6
ACM-1-K1	相手の期待に応える	仕事の現場に於いていかに実践する。相手の期待をどの程度に応えるか、応えるべき基本事項を学ぶ。	約100分	動画・演習	7
■アルーコンピテンシーマップ テーマ別					
ACM-T001	認知スキル	仕事に必要となる認知スキルを学ぶ。認知スキルを高めるための基本的な学習方法を学びます。	約160分	動画・演習	7
ACM-T002	ビジネス文書	社会人として基本的・汎用的な文書を作成します。	約55分	動画・演習	14
ACM-T003	ビジネス文書	ビジネス文書を書く上で必要な基礎知識を学びます。	約105分	動画・演習	9
ACM-T004	仕事の進め方	「相手の期待に応える」「自分の「報告・連絡・相談」「部下の「改善」「ビジネス文書」について総合的なコミュニケーションを学びます。	約195-285分	演習	9
ACM-T005	OJTトレーナーの役割	OJTトレーナーの役割と意識。「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指導	相手の期待に応えるためのポイント。ロール設定、連絡頻度、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トレーナーの期待値を高める（基本スキル、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 トラブルシューティング	OJTトレーナーの期待値を高める（基本スキル、実践スキル）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-TD41	チームでの1人1人の役割を明確にする	仕事で発生する課題を1人1人分けて、誰が何をやるべきかを明確にする。自分の役割を明確にする。	約135分	動画・演習	11
ACM-TD42	チームでの1人1人の役割を明確にする	仕事で発生する課題を1人1人分けて、誰が何をやるべきかを明確にする。自分の役割を明確にする。	約90分	動画・演習	11
ACM-TD43	チームでの1人1人の役割を明確にする	仕事で発生する課題を1人1人分けて、誰が何をやるべきかを明確にする。自分の役割を明確にする。	約135分	動画・演習	11
ACM-TD44	チームでの1人1人の役割を明確にする	仕事で発生する課題を1人1人分けて、誰が何をやるべきかを明確にする。自分の役割を明確にする。	約135分	動画・演習	11
ACM-TD45	指定情報検索	あるべき姿を明確にする。今はないものを明確にする。指定した情報を探し出す。	約90分	動画・演習	12
ACM-TD46	認知スキル	相手の期待に応えるためのポイント。ロール設定、連絡頻度、実行を学びます。	約130分	動画・演習	14
ACM-TD47	認知スキル	相手の期待に応えるためのポイント。ロール設定、連絡頻度、実行を学びます。	約110分	動画・演習	9
■グローバル					
AG-001	Japanese Workplace Culture	日本企業での働き方について理解を深め、日本企業の特徴や日本人の行動規範、心構え、日本企業での働き方、その特徴を学ぶ。	約80分	動画・演習	5
AG-002	Communication with Japanese	ビジネス現場で求められる日本人のコミュニケーションスキルを学ぶ。日本企業でのコミュニケーションスキルを学ぶ。	約80分	動画・演習	6
AG-003	異文化コミュニケーション	異文化理解の重要性を学ぶ。異文化理解の重要性を学ぶ。異文化理解の重要性を学ぶ。	約80分	動画・演習	9
AG-004	Japanese Business Manners	日本企業でのビジネスマナーを学ぶ。日本企業でのビジネスマナーを学ぶ。日本企業でのビジネスマナーを学ぶ。	約85分	動画・演習	9
AG-005	外国人部下マネジメント	外国人部下のマネジメントスキルを学ぶ。外国人部下のマネジメントスキルを学ぶ。外国人部下のマネジメントスキルを学ぶ。	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を学ぶ。コンプライアンスの重要性を学ぶ。コンプライアンスの重要性を学ぶ。	約40分	動画	1
PR-002	個人情報保護	個人情報の取り扱いについて学ぶ。個人情報の取り扱いについて学ぶ。個人情報の取り扱いについて学ぶ。	約40分	動画	1
■Microsoft Office					
AP-015	Microsoft Excel 初級編	Excelの基本的な操作を学ぶ。Excelの基本的な操作を学ぶ。Excelの基本的な操作を学ぶ。	約40分	動画	1
AP-016	Microsoft Excel 中級編	Excelの応用的な操作を学ぶ。Excelの応用的な操作を学ぶ。Excelの応用的な操作を学ぶ。	約60分	動画	1
AP-017	Microsoft Word 初級編	Wordの基本的な操作を学ぶ。Wordの基本的な操作を学ぶ。Wordの基本的な操作を学ぶ。	約60分	動画	1
AP-018	Microsoft PowerPoint 初級編	PowerPointの基本的な操作を学ぶ。PowerPointの基本的な操作を学ぶ。PowerPointの基本的な操作を学ぶ。	約60分	動画	1
■学習内容の定着化支援					
AS-003	認知スキル	認知スキルを定着化するための学習方法を学ぶ。認知スキルを定着化するための学習方法を学ぶ。認知スキルを定着化するための学習方法を学ぶ。	約180分	演習	12
AS-004	問題解決スキル	問題解決スキルを定着化するための学習方法を学ぶ。問題解決スキルを定着化するための学習方法を学ぶ。問題解決スキルを定着化するための学習方法を学ぶ。	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。

