

2022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 2023年2月9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。

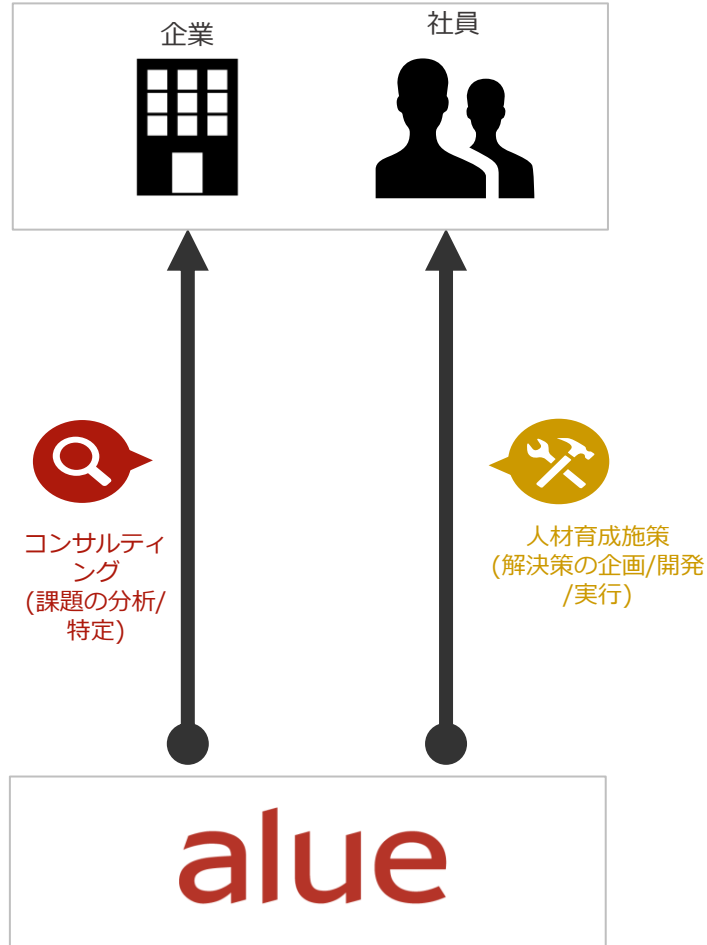
1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 事業別サマリー
4. 2023年12月期 重点投資項目と連結業績予想
5. 2023年度事業戦略と3か年計画

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：149名* / 連結：190名* (2022年12月31日時点)*正社員のみ																
資本金	365百万円(2022年12月31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。

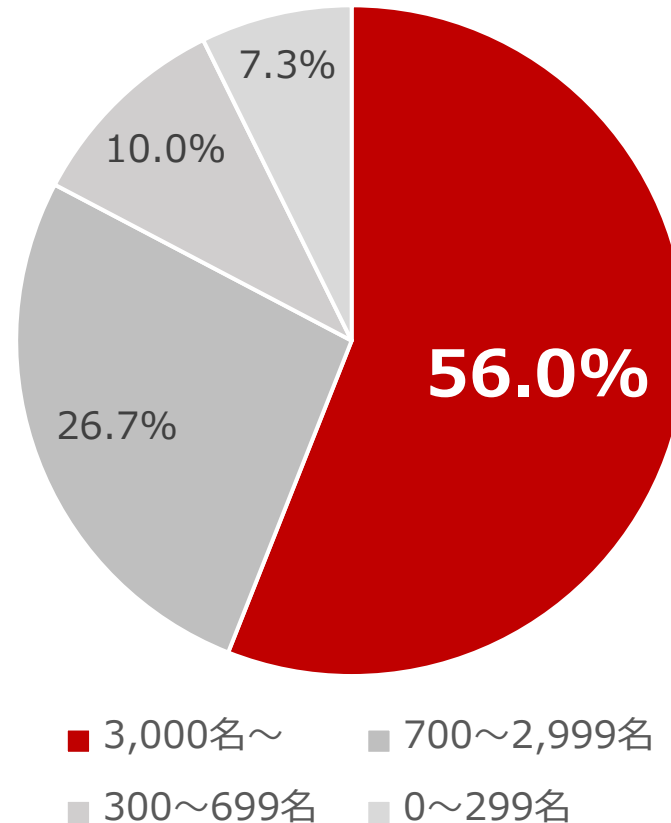
様々な業種の、特に3,000人以上の**大企業**から安定的に**受注**

【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%



- 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.通期の売上高は、前年同期比15.7%増の2,772百万円となり、コロナ前の水準を超え、過去最高を実現。
- ・ 上方修正後の通期予測に対して、売上高101.5%、営業利益100.3%と、予測通りの着地となった。
- ・ 営業利益は、営業・マーケティング人件費・採用費への積極投資により前年同期比17.1%減（上方修正後の通期予測通り）。

◆ 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、通期売上高は14.9%の成長。

etudes事業

- ・ ASP売上が順調に積み上がり、前年同月比ではMRR22.6%増、利用企業数31.0%増となった。

◆ 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。

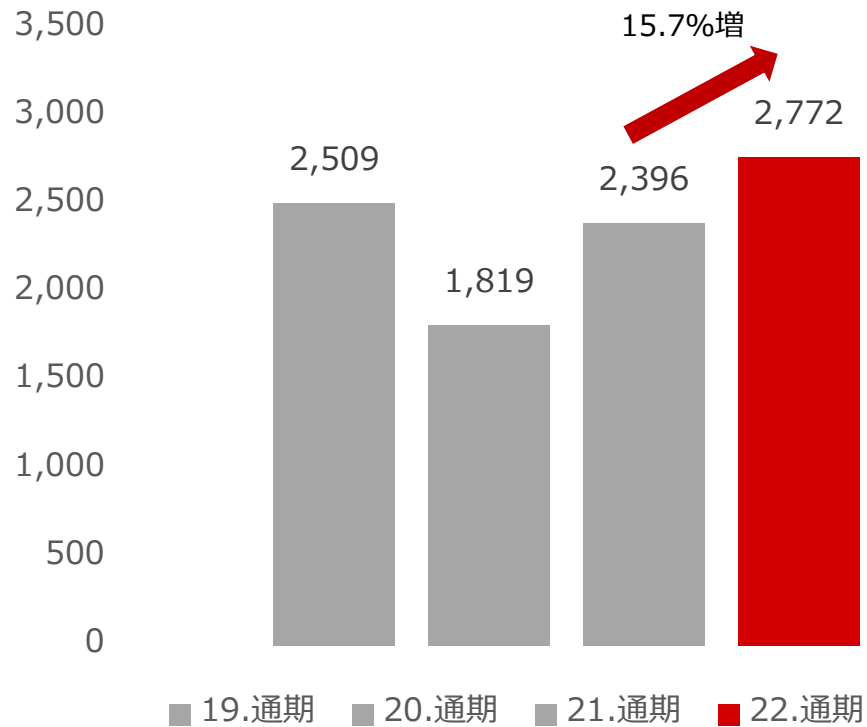
※MRR：Monthly Recurring Revenueの略で、ASP月額利用額の合計額からスポット契約の金額を除いた数値

※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

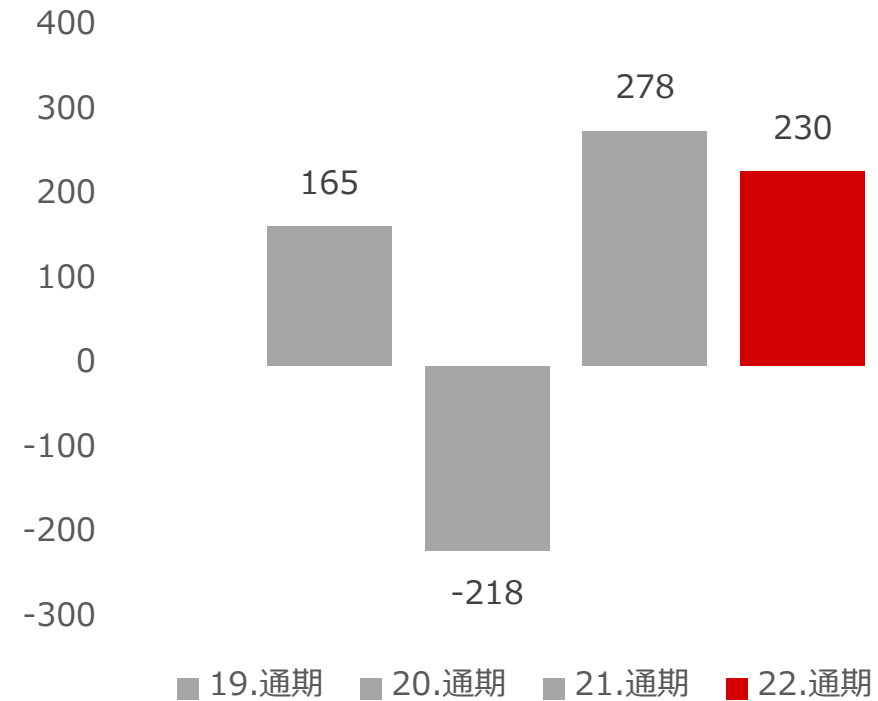
- 22.通期はコロナ前の水準を超え、過去最高の売上を実現。
- 営業利益は、営業・マーケティング人件費・採用費への積極投資により前年同期比17.1%減（上方修正後の通期予想どおり）。

19.通期～22.通期 業績推移

(単位：百万円) 19.通期～22.通期 売上高推移

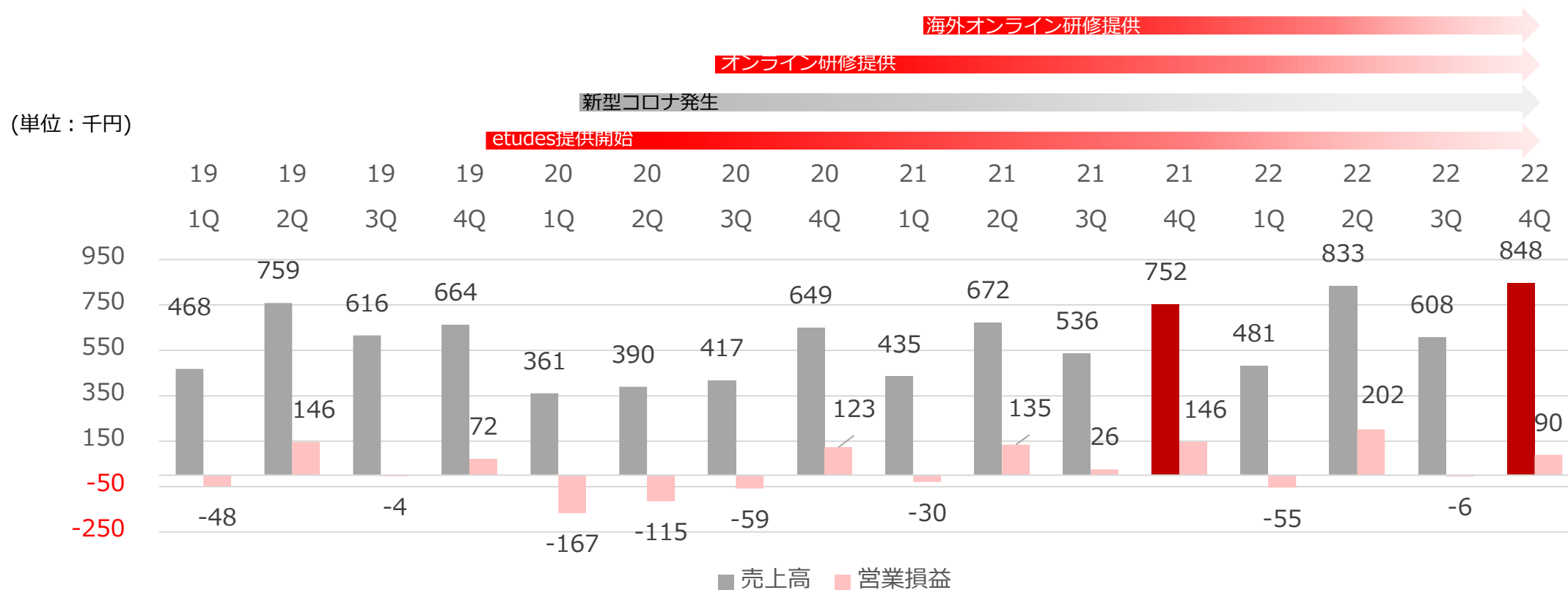


(単位：百万円) 19.通期～22.通期 営業利益推移



- 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・採用費の増加により22.4Q会計期間は黒字ではあるが、対前年同期に比べ減少。

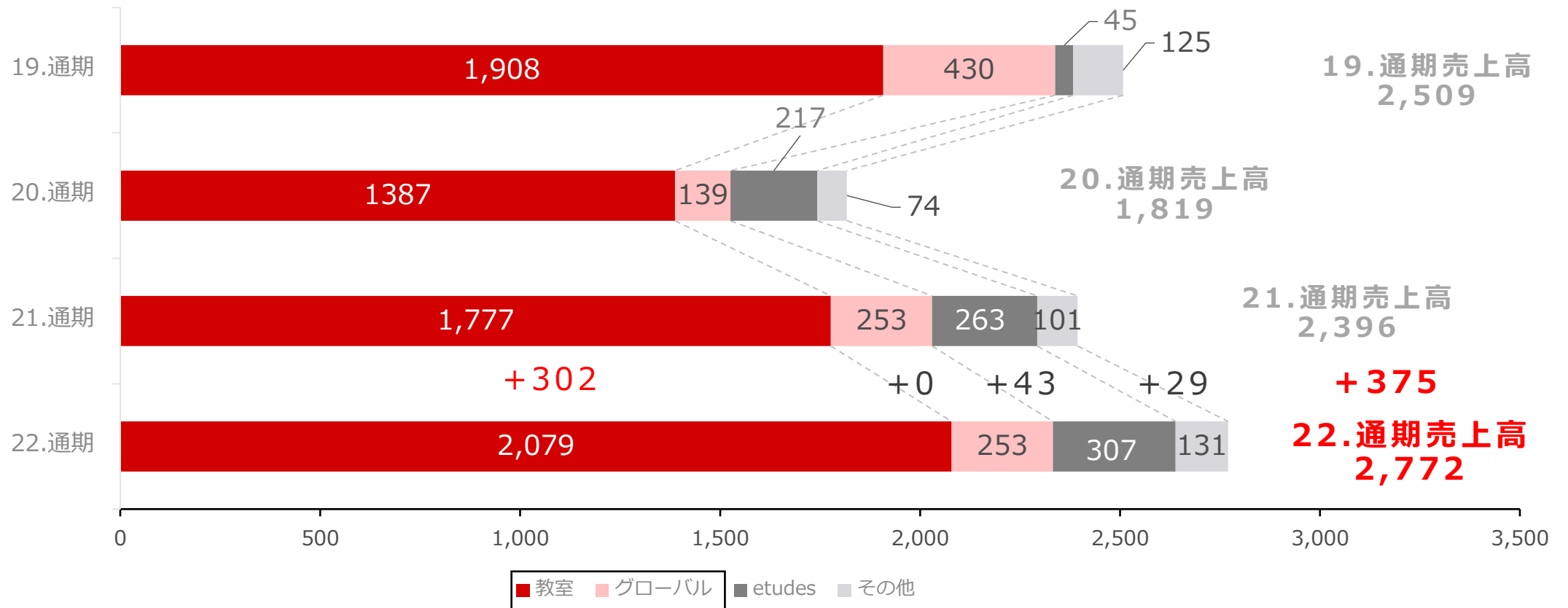
四半期毎売上高・営業損益推移



- 法人向けは教室伸長、グローバルは回復途上。
- etudes事業は、ASP売上が堅調。

(単位：百万円)

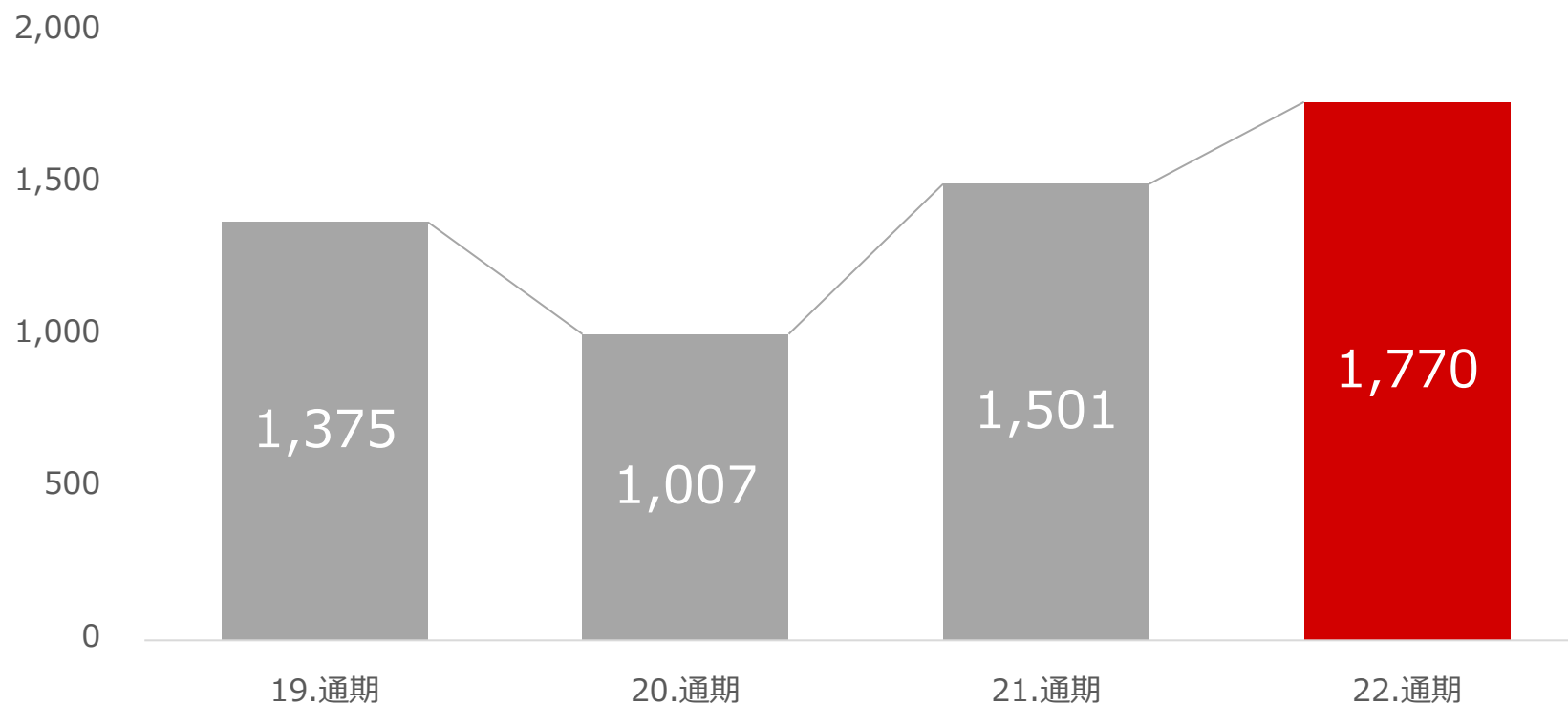
サービス別売上高推移



- 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、過去最高となった。

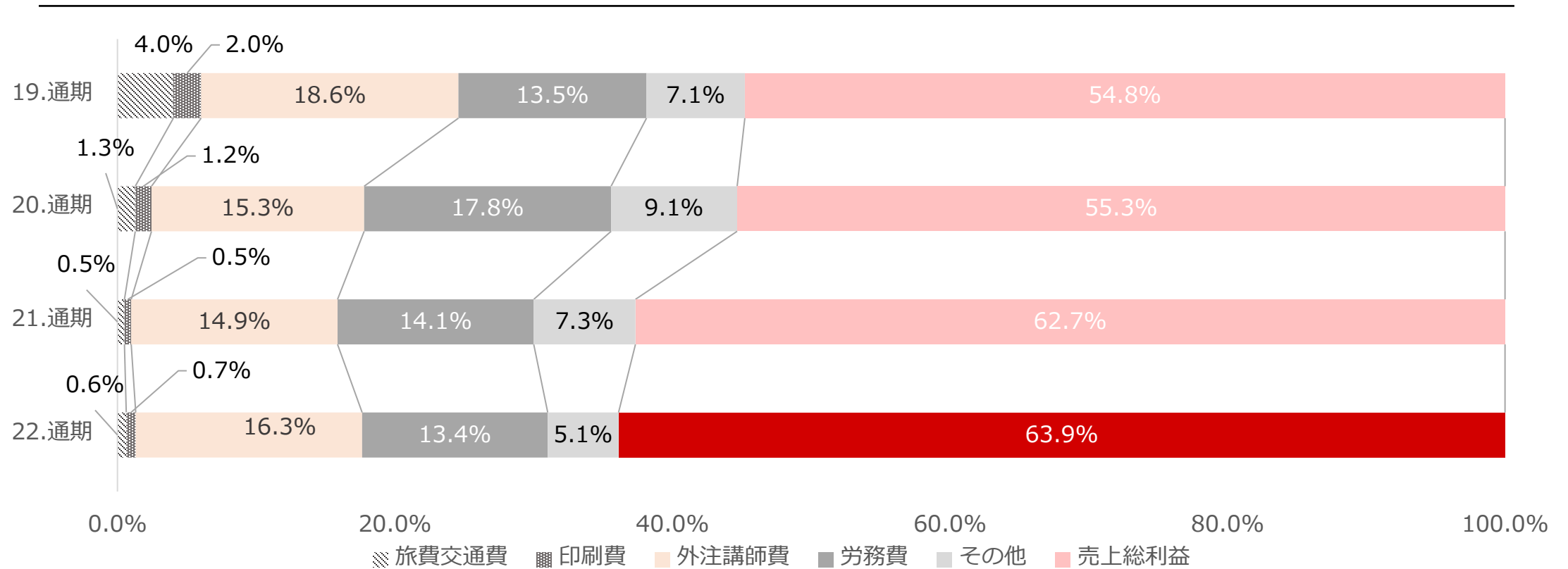
売上総利益推移

(単位：百万円)



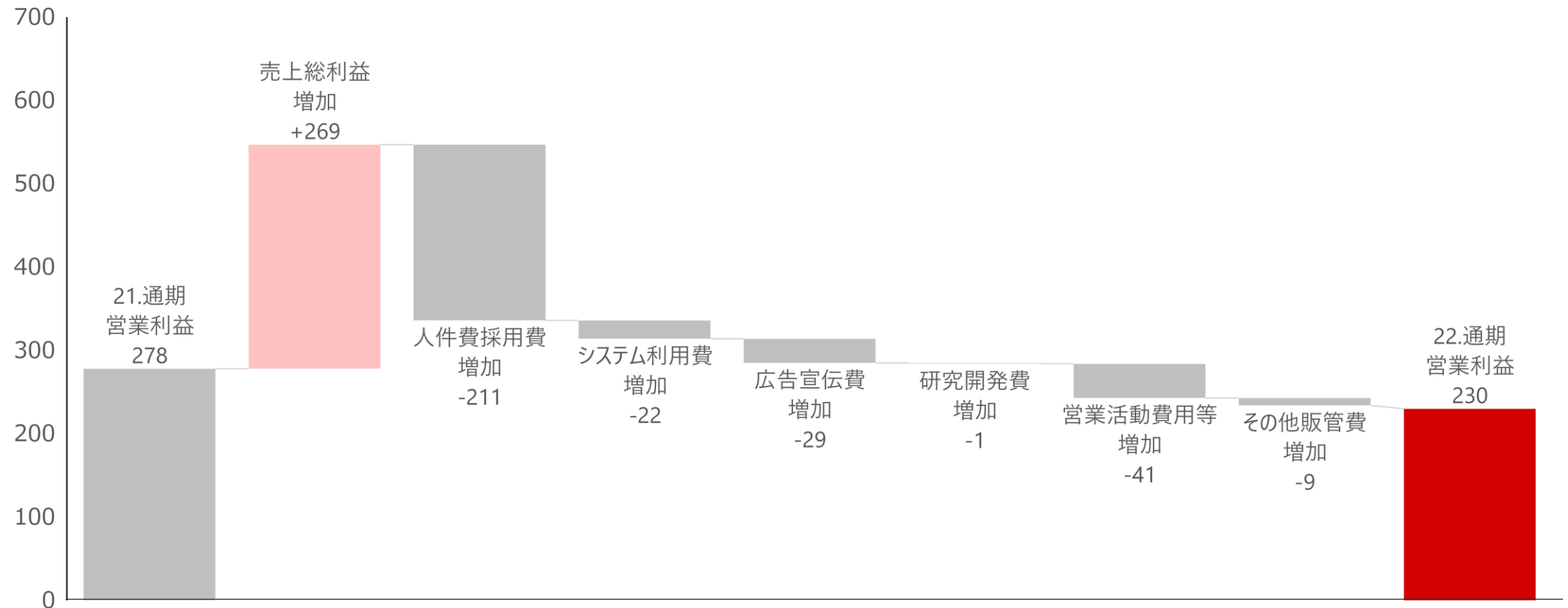
- オンライン化推進やテレワークの浸透、eラーニングの拡大により、引き続き高い売上総利益率を維持。

売上総利益率比較



- 売上総利益269百万円の増加に対して、積極投資により人件費・採用費が211百万円増加した。営業利益は前年同期比で47百万円の減益。

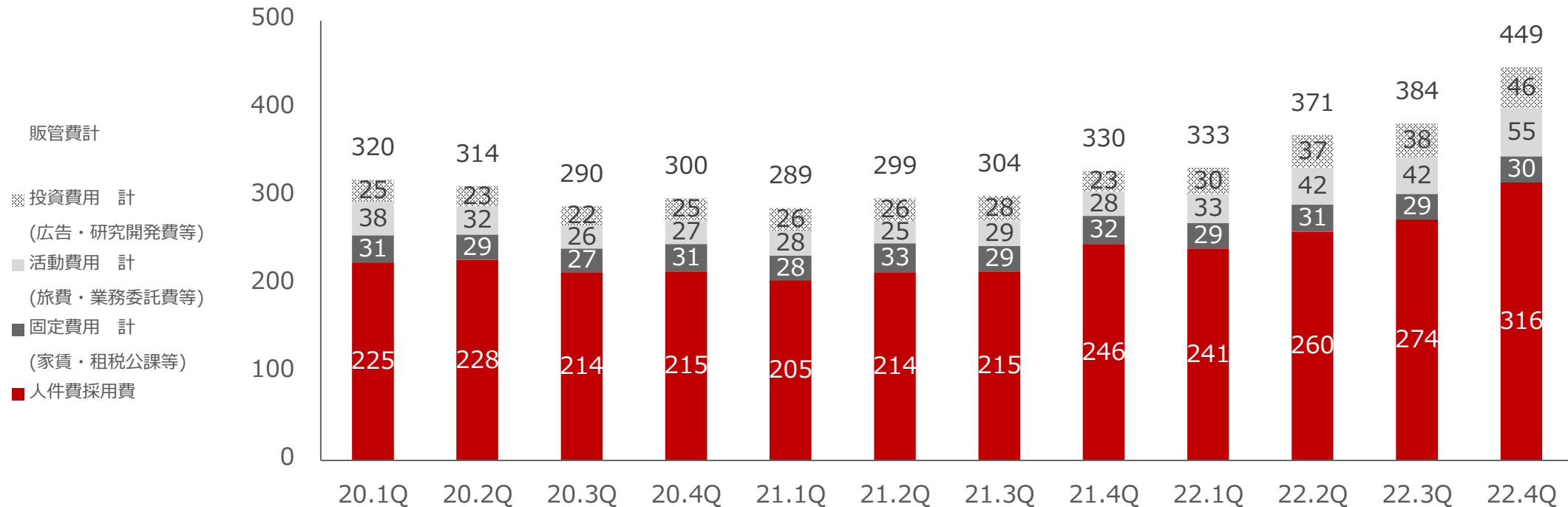
(単位：百万円)



- 積極投資による人員増加により、22.4Qの人件費採用費は、前年同期に対して70百万円増加。

販売費及び一般管理費推移

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	21.通期	22.通期	対前年同期増減率
売上高	2,396	2,772	15.7%
法人向け教育	2,030	2,333	14.9%
etudes	263	307	16.6%
その他	101	131	29.4%
売上原価	894	1,001	11.9%
原価率	37.3%	36.1%	-1.2
売上総利益	1,501	1,770	17.9%
粗利率	62.7%	63.9%	1.2
販売費および一般管理費	1,223	1,540	25.9%
販管費率	51.0%	55.6%	4.5
営業利益	278	230	-17.1%
営業利益率	11.62%	8.3%	-3.3
経常利益	280	227	-18.8%
経常利益率	11.69%	8.2%	-3.5
親会社株主に帰属する当期純利益	183	166	-9.0%
当期純利益率	7.6%	6.0%	-1.6

(単位：百万円)

	21.通期	22.通期	増減
流動資産	1,783	1,650	-133
現金及び預金	1,327	1,096	-231
固定資産	233	205	-28
資産合計	2,017	1,855	-161
流動負債	579	436	-143
固定負債	400	216	-183
負債合計	979	652	-327
株主資本	1,014	1,167	153
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	329	476	147
自己株式	-25	-19	6
純資産合計	1,037	1,203	165
負債・純資産合計	2,017	1,855	-161

(単位：百万円)

	21.通期	22.通期	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	280	227	-52
減価償却費	31	39	7
売上債権の増減額	-80	-92	-12
仕入債務の増減額	13	18	4
その他	97	-16	-113
法人税等の支払額等	23	-86	-109
営業活動によるキャッシュ・フロー	365	90	-275
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	13
無形固定資産の取得による支出	-41	-45	-3
その他	-4	-2	1
投資活動によるキャッシュ・フロー	-60	-48	12
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	-287	-269	17
その他	1	-16	-18
財務活動によるキャッシュ・フロー	-285	-286	0
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	11	9	-1
V 現金及び現金同等物の増減額	30	-234	-265
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	1,285	1,051	-234

- 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売上が**好調に伸長**。
- 人員への投資も計画通り進み、**修正予想通りの営業利益**を計上。期初予想に対して営業利益は121.5%の進捗率となった。
- 一方で、将来の事業拡大のため配当は1株当たり7.00円のまま変更は無し。

(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.通期 (1月-12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%	2,772	101.5%	104.4%
営業利益	278	190	-31.7%	230	-17.4%	21.1%	230	100.3%	121.5%
営業利益率	11.6%	7.2%	-4.5	8.4%	-3.2	1.3	8.3%	-0.1	1.2
経常利益	280	180	-35.8%	235	-16.1%	30.6%	227	96.8%	126.4%
経常利益率	11.7%	6.8%	-4.9	8.6%	-3.1	1.8	8.2%	-0.4	1.4
親会社株主に帰属する当期純利益	183	115	-37.3%	161	-12.2%	40.0%	166	103.6%	145.1%
1株当たり当期純利益(円)	72.59	45.46	-37.4%	63.59	-12.4%	39.9%	65.89	103.6%	144.9%
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%

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

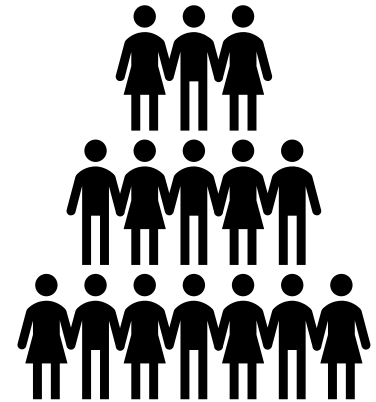
<p>販促強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規リード獲得を強化し、新規開拓量を増やす。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22.通期投資額 15百万円 ■ 販売促進費・広告宣伝費増額
<p>etudes新規機能開発 次世代etudes開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・eラーニングプラットフォームの機能開発、性能強化を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22.通期投資額 84百万円 ■ 開発人件費等
<p>e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

- 1年をかけて営業・マーケティング人員強化を実施。

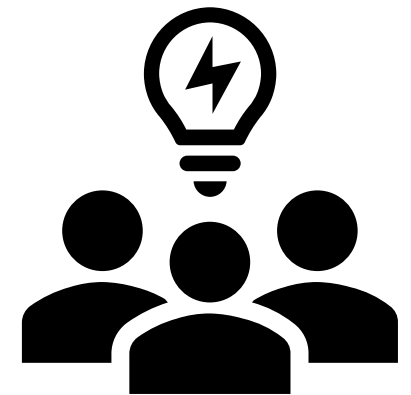
営業担当及びマーケティング担当人員を

採用予定18名のところ採用実績は19名※と投資目標を達成。



- 一方、新規の営業・マーケティング人員の増加した人件費と採用費を合算した金額は90百万円強と100百万円の予算内で着地。

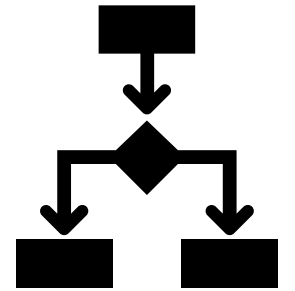
- 人員への投資は、営業・マーケティング人員の他にも、教材やシステムの開発人員の増強やDX主導のための人材の採用など、今後の成長に寄与する人材の確保を実施。



※2022年1月～2022年12月の正社員・契約社員の入社者実績

◆マーケティングツール導入・販促強化

- マーケティングツール導入・販促強化への投資では、新規システム導入や広告出稿、イベント出展などを通し、重点投資**目標と同額の通期37百万円**を投資。引き続き新規顧客獲得に力をいれていく。



■ 主な内容として**新規リードの獲得を目的**として大規模イベントへの出展

- 『HRカンファレンス2022-春-』
- 『日経ビジネスLIVE 2022 Summer』
- 『HR SUMMIT 2022 ONLINE』
- 『HRカンファレンス2022-秋-』

デジタルマーケティング部長
羽鳥丈太



代表取締役社長
落合 文四郎



コンセプトデザイン部長
中村 俊介



執行役員
études事業管掌
高木 康平



取締役執行役員
社長室長 池田祐輔



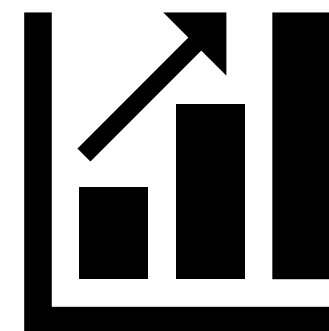
商品開発部長
須藤 賢太郎



◆ 販促強化

- etudesの**利用拡大**を目指し**広告出稿**及び**販促活動を強化**。
 期初目標の投資を行い、**ASP売上の積み上がり**に貢献。

	21.通期		22.通期
広告宣伝費	1百万円	⇒	12百万円
販売促進費	2百万円	⇒	6百万円



◆ 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**。

22.4Qにはフェイズ1 開発が**完了**し、
機能・サービスリリース。

次項でふれる「**etudes Plus**」等の機能リリースに伴い、
 ソフトウェアへ**20百万円**を計上。



◆次世代etudes開発・etudes新規機能開発

- 「使いやすいLMS」と「学びたくなる教材」と「体系化されたコンテンツ」の受け放題で効果的な人材育成を図ることが出来る

「etudes Plus」の提供を22.4Qよりスタート。

- 学習者に向けた「ラーニングガイド」だけでなく**教育担当向け**に人材育成ノウハウを提供する

「ナレッジボックス」を用意。

育成の効果を高める**知識の向上**を支援。

- 「etudes Plus」のサービス開始に注力したため、**新規でのeラーニングコンテンツ開発**については、**今期資産計上**を行ったものはない。



01

自律学習しやすい階層別・課題別の受け放題eラーニング教材

創業以来、階層別研修を中心にサービス提供してきたアルーだからこそ設計できる教材が充実。

階層別に「対ジブン」「対コト」「対ヒト」の領域で身につけてほしいスタンスとスキルを整理したコンテンツをご用意。個別課題に合わせて受講できるスキル別コースも豊富で、継続的に教材ラインナップを拡充しています。

学習者向け	管理・研修者向け	管理・研修者向け	管理・研修者向け	管理・研修者向け	管理・研修者向け
1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30



02

学習者に必要な教材が分かる専用WEBサイト

推奨カリキュラムを紹介するWEBサイト「ラーニングガイド」で階層別の期待役割に応じた学習テーマや、学習者の課題を解決する教材を見つけることができます。

alue

事業別サマリー

- 売上高は4Q前年同期比12.7%成長。通期でも売上高は前年比14.9%成長。営業利益についても、通期当初計画に対して順調。

19.通期～22.通期法人向け教育事業 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)	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)	4Q実績 (10月-12月)	通期実績 (1月-12月)	通期当初計画 (1月-12月)
売上高	2,339	1,527	356	579	451	642	2,030	391	752	465	724	2,333	2,217
売上成長率	—	-34.7%	15.9%	73.3%	33.4%	17.6%	33.0%	9.7%	29.8%	3.0%	12.7%	14.9%	9.2%
売上総利益	1,313	896	225	394	295	436	1,352	233	532	287	470	1,524	1,494
売上総利益率	56.2%	58.7%	63.3%	68.1%	65.4%	67.8%	66.6%	59.7%	70.8%	61.8%	65.0%	65.4%	67.4%
販売費及び 一般管理費	613	620	139	138	142	149	568	147	168	165	187	668	699
営業利益	699	275	86	256	153	286	783	85	364	121	283	856	794
営業利益率	29.9%	18.0%	24.2%	44.3%	33.9%	44.6%	38.6%	21.9%	48.5%	26.2%	39.2%	36.7%	35.8%
共通費配賦後 営業利益	206	-153	-11	150	48	169	360	-28	235	-4	128	331	231
共通費配賦後 営業利益率	8.8%	-10.1%	-3.2%	26.0%	10.8%	26.4%	17.7%	-7.3%	31.3%	-0.9%	17.8%	14.2%	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

- 顧客あたり売上高が伸び、コロナ前の水準を超える。顧客数については通期当初計画に対してビハインド。
- マーケティング・システム投資による事業活動支援により、1人あたり売上高が増加。

19.通期～22.通期法人向け教育事業KPI

	19.通期実績 (19.01-19.12)	20.通期実績 (20.01-20.12)	21.通期実績 (21.01-21.12)	22.通期実績 (22.01-22.12)	22.通期当初計画 (22.01-22.12)
売上高(百万円)	2,339	1,527	2,030	2,333	2,217
顧客数(社)	336	301	313	329	340
顧客あたり売上高(千円)	6,961	5,074	6,488	7,092	6,522
期初人員数(人)	94	84	89	87	95
一人あたり売上高(千円)	24,883	18,182	22,819	26,819	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
 ※顧客当たり売上に個人向けALUGOは含まず

- 売上高全体は既存顧客でカバーしたものの、新規開拓は**通期当初計画**に対し**ビハインド**。
- 22.4Q会計期間では新規開拓社数23社となり、新規開拓社数は増加傾向。引き続きマーケティング投資を継続することで、中期経営計画の目標値に対して挽回する。

19.通期～22.通期法人向け教育事業 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.通期実績 (21.01-21.12)	22.通期実績 (22.01-22.12)	22.通期当初計画 (22.01-22.12)
既存					
売上高(百万円)	2,051	1,320	1,732	2,084	1,917
社数(社)	250	232	224	257	240
単価(千円)	8,204	5,689	7,733	8,112	7,989
新規					
売上高(百万円)	256	192	292	245	300
社数(社)	86	69	89	72	100
単価(千円)	2,984	2,784	3,285	3,414	3,000
全体					
売上高(百万円)	2,307	1,512	2,024	2,330	2,217
社数(社)	336	301	313	329	340
単価(千円)	6,868	5,023	6,468	7,082	6,522

※個人向けALUGOを除く
 ※年間10万円未満の顧客を除く

- ASP売上高は順調に積み上がっており、通期当初計画を上回る。eラーニング売上高が通期当初計画に対して低調であることが要因で、etudes事業全体では計画に対してビハインド。

19.通期～22.通期etudes事業 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)	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)	4Q実績 (10月-12月)	通期実績 (1月-12月)	通期当初計画 (1月-12月)
売上高	45	217	58	69	61	74	263	74	65	86	81	307	316
売上成長率	—	374.9%	14.1%	39.3%	39.8%	2.8%	21.2%	26.3%	-5.7%	41.6%	9.0%	16.6%	20.0%
ASP	28	144	39	36	36	44	156	47	43	55	59	206	196
eラーニング	0	6	7	17	10	11	46	9	10	9	12	42	66
その他	17	66	12	15	14	18	60	16	11	21	9	58	54
営業利益	3	16	8	17	8	6	41	17	10	31	10	69	93
営業利益率	6.6%	7.6%	14.5%	25.7%	13.7%	8.7%	15.6%	23.5%	15.5%	36.4%	13.0%	22.7%	29.7%
共通費配賦後 営業利益	-7	-18	-6	1	-6	-11	-24	-4	-13	0	-29	-47	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.通期	22.通期	対前年同期増減率
ARR(百万円)	178	231	29.6%
MRR(12月時点)(千円)	15,123	18,536	22.6%
利用企業数(12月時点)(社)	116	152	31.0%
ARPU(円)	130,376	121,947	-6.5%
解約率	0.7%	0.0%	-0.7
eラーニング売上(千円)	46,634	42,328	-9.2%

※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

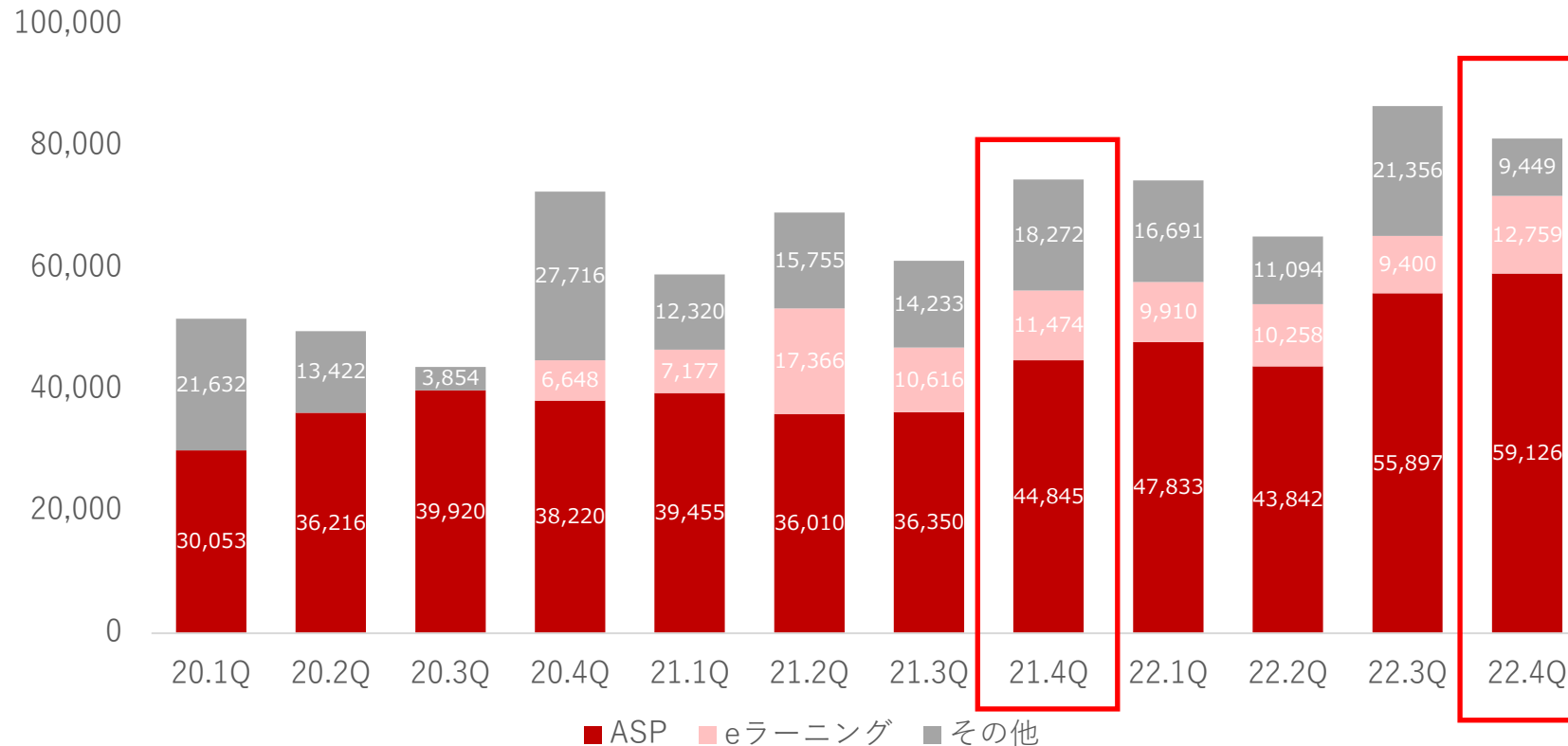
※利用企業数 : 対象時点でスポット契約を除くetudesを利用している企業数

※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

- ストック性の高いASP売上高の積み上がりが順調に推移し、対前年同期から14百万円伸長。

(単位：千円) 20.1Q~22.4Q etudes事業 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

- 12月MRRは前年同月比22.6%成長。
- 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	17,038	16,673	19,832	19,510	19,906	18,536
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%	37.0%	29.6%	22.6%
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	144	150	152
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%	27.4%	30.4%	31.0%
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	135	132	121
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%	7.5%	-0.6%	-6.5%

※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

- 前年比で9.2%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事業 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.通期 (1月-12月)	22.通期 (1月-12月)	22.通期当初計画 (1月-12月)
売上高(千円)	0	6,648	46,634	42,328	66,000
売上成長率	—	—	601.4%	-9.2%	55.9%
うち大企業向け売上高(千円)	0	6,648	46,634	42,328	60,000
取引社数(社)	0	39	160	170	180
平均取引額(千円)	0	170	291	248	333

2023年12月期 重点投資項目と連結業績予想

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、マーケティング人員を拡充。売上拡大のスピード向上を図る。 ・組織力の強化を担う部門や納品を担う部門の人員を拡充し、さらなる業務効率化を進める。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 23.通期投資額 110百万円 ■ 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"> ・前期から継続。 新規リード獲得の最大化を目的にマーケティング・販売促進を強化。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 23.通期投資額 51百万円 ■ 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"> ・前期から継続。 新規リード獲得の最大化を目的にマーケティング・販売促進を強化。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 23.通期投資額 57百万円 ■ 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"> ● 23.通期投資額 88百万円 ■ 開発人件費等

- 2023年12月期は、新規顧客開拓ならびにetudesへの積極投資による売上高の伸びを優先し、連結業績予想については、売上高は18.2%増収、営業利益率は維持することで増益とする。
- 配当については、積極投資による売上高成長を優先させ、1株当たり7円を維持する。

(単位：百万円)

	21.通期 (実績)	22.通期 (実績)	対前年同期 増減率	23.通期 (予想)	成長率
売上高	2,396	2,772	15.7%	3,277	18.2%
営業利益	278	230	-17.1%	270	17.0%
営業利益率	11.6%	8.3%	-3.3	8.2%	-0.1
経常利益	280	227	-18.8%	263	15.6%
経常利益率	11.7%	8.2%	-3.5	8.0%	-0.2
親会社株主に帰属する当期純利益	183	166	-9.0%	174	4.3%
1株当たり当期純利益(円)	72.59	65.89	-9.2%	68.71	4.3%
1株当たり配当金(予定)(円)	7.00	7.00	0.0%	7.00	0.0%

alue

2023年度事業戦略と3か年計画

- ①新規顧客獲得強化、②etudesへの投資を行い、24年売上成長率20%超、連結営業利益率は25年20%を目指す

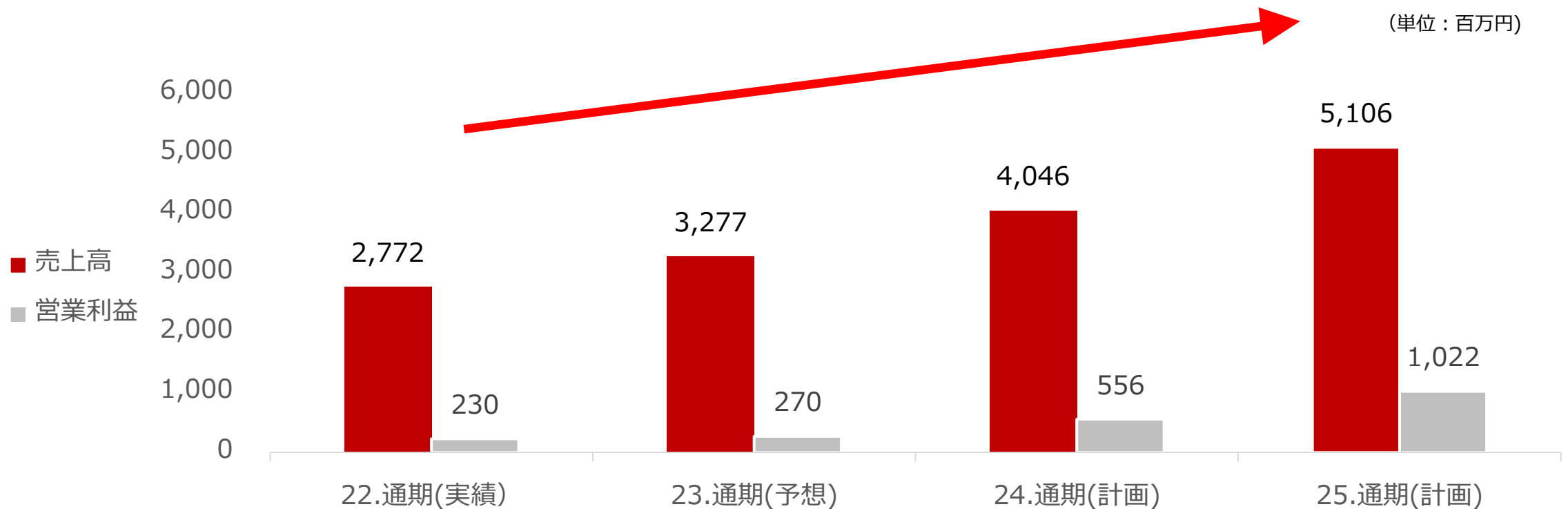
2023年度 中期経営計画

	22.通期 (実績)	23.通期 (計画)	増減比	24.通期 (計画)	増減比	25.通期 (計画)	増減比
連結売上高	2,772	3,277	18.2%	4,046	23.5%	5,106	26.2%
法人向け教育事業	2,333	2,700	15.7%	3,201	18.6%	3,855	20.4%
etudes事業	307	410	33.6%	660	60.7%	1,036	57.0%
その他	131	166	26.4%	185	11.4%	215	16.2%
連結営業利益	230	270	17.0%	556	106.2%	1,022	83.6%
連結営業利益率	8.3%	8.2%	-0.1	13.8%	5.5	20.0%	6.3

- 法人向け教育事業は、2023年より、事業フェーズとして売上成長の加速と利益創出が両立する拡大期に入る。
- etudes事業について23年は利益より売上拡大を優先するため、連結営業利益貢献は24年以降となる。

(単位：百万円)

22.通期～25.通期売上高・営業利益計画



※22.通期の数値は実績数値、23.通期以降は計画値

(単位：百万円)

	2022年期中初予想		2023年		2024年		2025年		
		成長率		成長率		成長率		成長率	
2022年度 中期経営計画	連結売上高	2,655	10.8%	3,184	20.0%	3,894	22.3%	—	—
	法人向け教育事業	2,217	9.2%	2,611	17.8%	3,145	20.4%	—	—
	etudes事業	316	20.0%	439	38.7%	613	39.6%	—	—
	その他	121	19.5%	134	10.5%	136	1.5%	—	—
	連結営業利益	190	-31.7%	345	81.8%	658	90.6%	—	—
	連結営業利益率	7.2%	—	10.8%	—	16.9%	—	—	—
	2022年実績		2023年		2024年		2025年		
		成長率		成長率		成長率		成長率	
2023年度 中期経営計画	連結売上高	2,772	15.7%	3,277	18.2%	4,046	23.5%	5,106	26.2%
	法人向け教育事業	2,333	14.9%	2,700	15.7%	3,201	18.6%	3,855	20.4%
	etudes事業	307	16.6%	410	33.6%	660	60.7%	1,036	57.0%
	その他	131	29.4%	166	26.4%	185	11.4%	215	16.2%
	連結営業利益	230	-17.1%	270	17.0%	556	106.2%	1,022	83.6%
	連結営業利益率	8.3%	—	8.2%	—	13.7%	—	20.0%	—
	2022年差異		2023年		2024年		2025年		
		成長率		成長率		成長率		成長率	
差異	連結売上高	117	4.9	92	-1.7	152	1.2	—	—
	法人向け教育事業	116	5.7	88	-2.1	56	-1.9	—	—
	etudes事業	-8	-3.4	-28	-5.2	46	21.0	—	—
	その他	10	9.9	32	16.0	49	9.9	—	—
	連結営業利益	40	14.6	-75	-64.8	-101	15.7	—	—
	連結営業利益率	1.2	—	-2.6	—	-3.1	—	—	—

◆売上高

- ・ 事業環境に大きな変化はないが、22年12月期において、法人向け教育事業の既存顧客売上が当初計画を上回る成長。顧客基盤が充実した分、23年以降の売上高計画を上方修正。25年の売上成長は20%を目指す。
- ・ etudes事業については、直近の実績から、eラーニング売上高を見直し。ASP売上高の新規顧客開拓ペースは落とさず、25年12月期において10億円規模の事業を目指す。

◆営業利益

- ・ 法人向け教育事業については、売上成長を優先させるべく、新規開拓のための人員増強、営業支援システムおよびシステム人員投資、マーケティング強化。
- ・ etudes事業については、24年、25年の売上拡大のため、マーケティング費用を積み増し。
- ・ 24年、25年の売上拡大のための販管費増加により23年、24年の営業利益を下方修正。

- 新規顧客獲得強化に向けて、営業機能分化と各プロセスの活動量増加のための各種投資を継続する。これにより、毎期の成長率を遡増させ、25年通期に20%の売上成長を実現する。
- 新規顧客獲得の効率性が改善するため、共通費配賦後利益は24年以降改善し、25年に利益率20%超を実現する。

21.通期～25.通期法人向け教育事業 サマリー

(単位：百万円)

	21.通期実績	22.通期実績	23.通期計画	24.通期計画	25.通期計画
売上高	2,030	2,333	2,700	3,201	3,855
売上成長率	33.0%	14.9%	15.7%	18.6%	20.4%
売上総利益	1,352	1,524	1,808	2,109	2,595
売上総利益率	66.6%	65.4%	67.0%	65.9%	67.3%
販売費及び一般管理費	568	668	769	896	983
営業利益	783	856	1,039	1,213	1,612
営業利益率	38.6%	36.7%	38.5%	37.9%	41.8%
共通費配賦後営業利益	360	331	397	543	917
共通費配賦後営業利益率	17.7%	14.2%	14.7%	17.0%	23.8%

※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

- 売上成長率向上を重視し、新規顧客獲得関連投資（重点投資項目①）により、取引社数の拡大を実現する。
- 人的資本開示、リスクリング需要など、市場環境は追い風ではあるが、売上成長への寄与は3%程度と見込む。
- 当社のマーケティング活動を通じた認知拡大により、競合取引をリプレースする売上成長への寄与を13%と見込む。

22.通期～25.通期法人向け教育事業 KPI

	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.通期計画 (23.01-23.12)	24.通期計画 (24.01-24.12)	25.通期計画 (25.01-25.12)
売上高(百万円)	2,333	2,700	3,201	3,855
顧客数(社)	329	400	490	580
顧客あたり売上高(千円)	7,092	6,750	6,534	6,647
期初人員数(人)	87	98	124	139
一人あたり売上高(千円)	26,819	27,552	25,820	27,735

※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
 ※顧客当たり売上に個人向けALUGOは含まず

- 大企業向けは、「LMS機能強化×階層別eラーニングコンテンツ×自社コンテンツ搭載可能」で、社内育成体系に合った育成が可能であることを武器に開拓。
- 中堅企業向けは、「etudes Plus=LMS×コンピテンシーマップ×eラーニングコンテンツ×自社コンテンツ搭載可能」を武器に開拓。
- 拡販のためのマーケティング関連投資、およびプラットフォーム改修投資を継続するため、利益貢献は24年以降。

(単位：百万円)

etudes事業 中期経営計画

	22.通期実績	23.通期計画	24.通期計画	25.通期計画
売上高	307	410	660	1,036
売上成長率	16.6%	33.6%	60.7%	57.0%
ASP	206	306	534	898
eラーニング	42	60	81	93
その他	58	44	44	44
営業利益	69	61	193	313
営業利益率	22.7%	15.0%	29.3%	30.2%
共通費配賦後営業利益	-47	-70	62	139
共通費配賦後営業利益率	—	—	9.4%	13.4%

- 23年は、22年につづき、積極的な営業・プロモーション施策により取引社数増加を計画。
- etudes Plusの拡販、CS活動によるアクティブユーザー数増によりARPU向上を目指す。

etudes事業 KPIサマリー

	22.通期実績	23.通期計画	前年同期 増減率	24.通期計画	前年同期 増減率	25.通期計画	前年同期 増減率
ARR(百万円)	222	393	76.9%	668	69.8%	1,120	67.7%
MRR(12月時点)(千円)	18,536	32,785	76.9%	55,674	69.8%	93,349	67.7%
利用企業数(12月時点)(社)	152	248	63.2%	397	59.9%	627	57.9%
ARPU(円)	121,947	132,181	8.4%	140,333	6.2%	148,989	6.2%

※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

études^{Plus}

■ 「使いやすいLMS」と「学びたくなる教材」と「体系化されたコンテンツ」の受け放題で効果的な人材育成を図ることが出来る「etudes Plus」の提供をスタート。

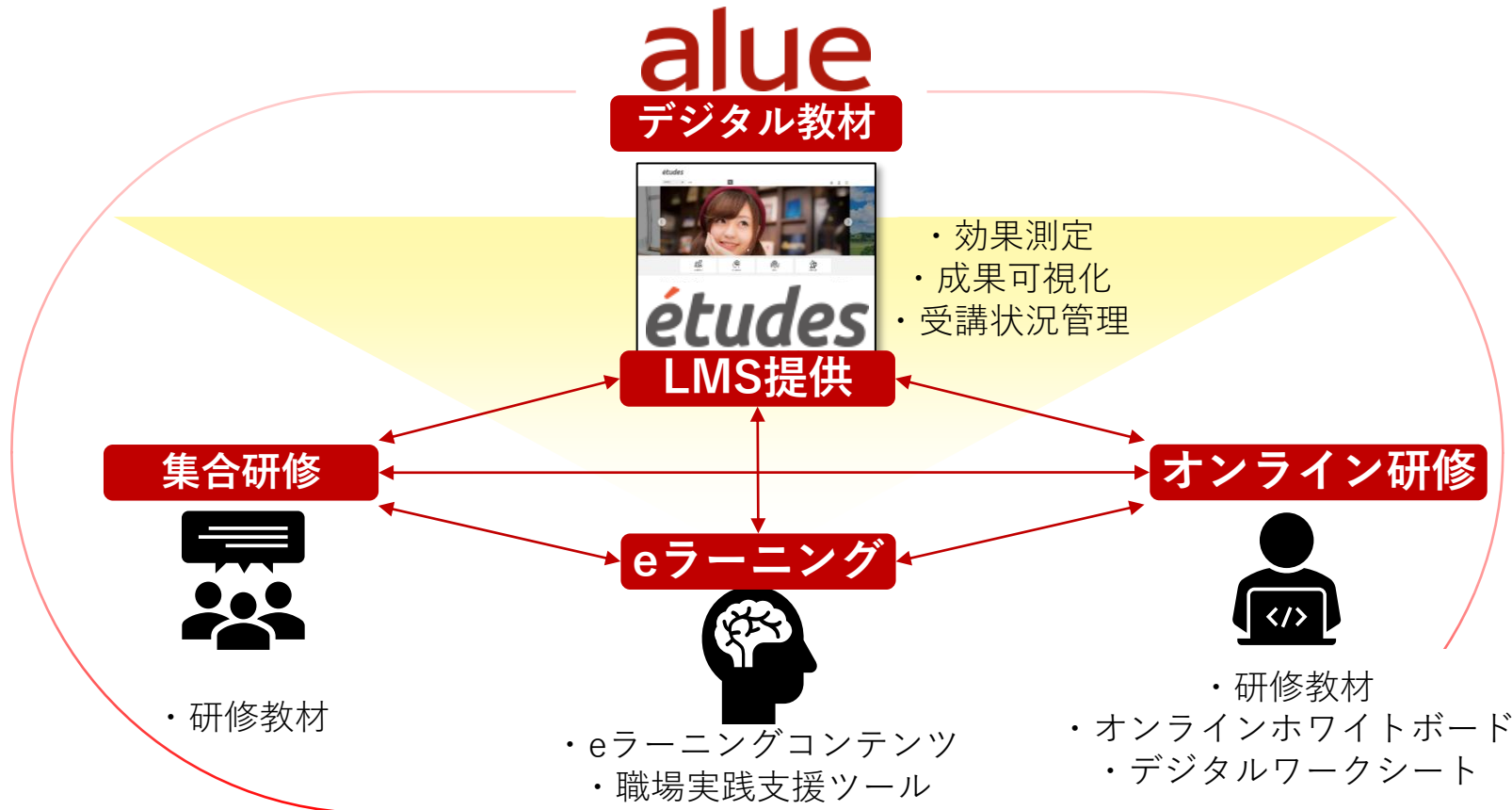
■ 学習者に向けた「ラーニングガイド」だけでなく**教育担当向け**に人材育成ノウハウを提供する「ナレッジボックス」を用意。育成の効果を高める**知識の向上を支援**。

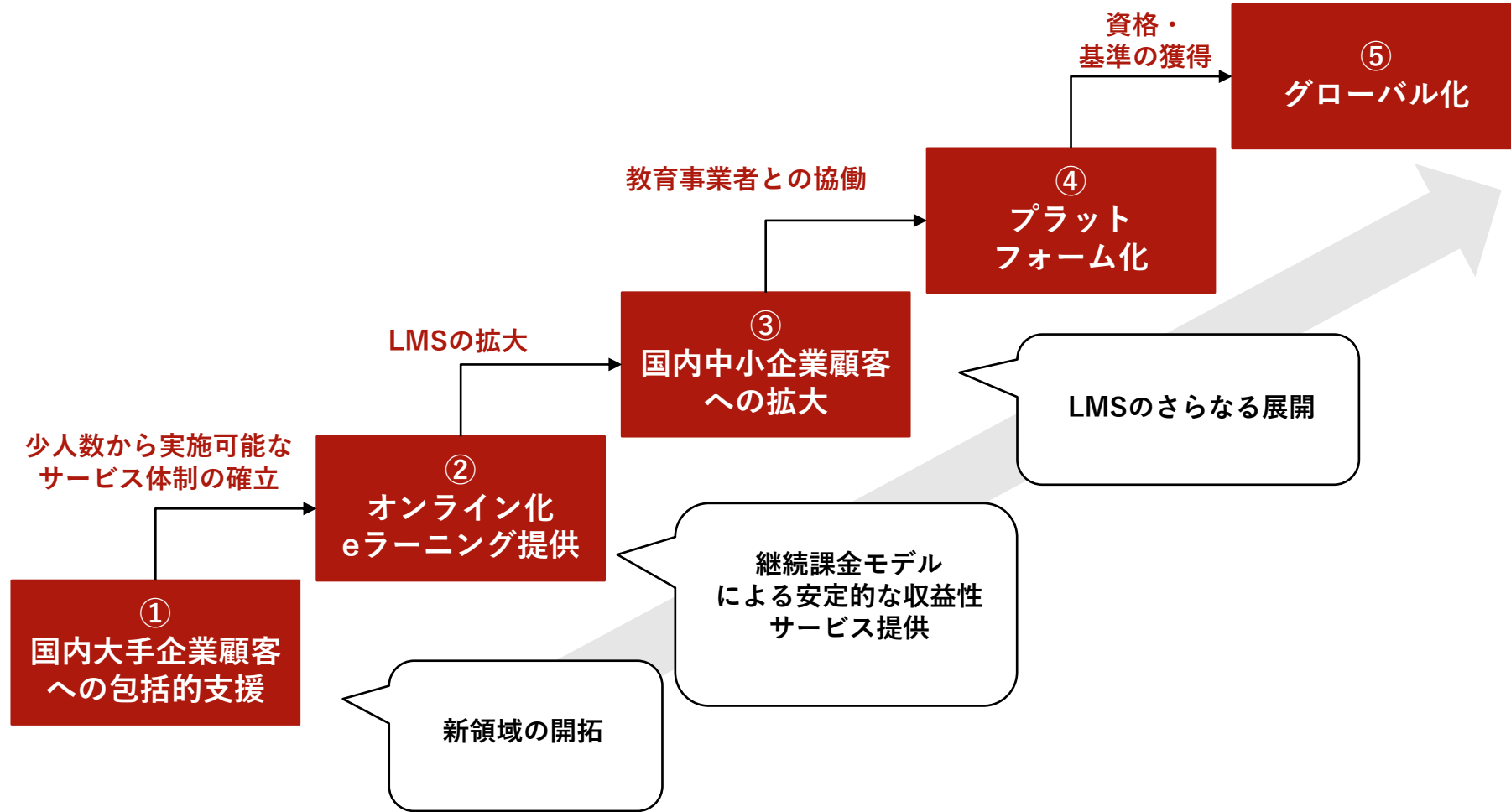
■ ただのコンテンツの羅列ではなく、**コンピテンシーマップ**に沿い**体系化されたコンテンツ**



	ジブシ:役割認識		コト:業務遂行力			ヒト:対人影響力	
	トランジション	リーダーシップ	課題/目標設定	戦略/計画立案	実行管理/改善	チームワーク	人材育成/組織開発
8	志と倫理観の研鑽	ミッション型のリーダーシップ	組織のビジョンの実現	組織の成長シナリオの立案	ミッションを実現するための環境の構築	他社との連携	組織行動規範(ミッション)の浸透
7	未知を切り拓く意識への転換	変革型のリーダーシップ	組織・事業の重点目標の達成	組織の重点戦略の立案	ベストプラクティスの実装	全社連携	成果が出せる組織風土の醸成
6	プレイヤーからマネジャーへの脱却	理感一致のリーダーシップ	部の目標の達成	重点戦略実行のための計画立案	KPIマネジメント	互酬性の醸成	中長期的キャリアを見据えた育成
5	新境地の開拓	共創型のリーダーシップ	職場のあるべき姿の実現	他部署・社外との連携を含めた計画立案	各メンバーの目標達成のフォロー・支援	コミュニケーションのハブ	成長する機会・環境の提供
4	プロフェッショナル意識の獲得	率先型のリーダーシップ	業務生産性の向上	計画実行における障害の解消	チームレベルの問題解決・標準化	本音を引き出す	OJT指導
3	志の獲得	自己マスター	業務本来の目的の達成	選択肢の案出・決定	担当業務の改善	ネットワーク	メンタリング
2	ひとり勝ち意識の獲得	経験学習サイクル	相手の期待を超える	優先順位付け	計画の進捗管理	他者への配慮	-
1	学生から社会人への意識転換	自己改善サイクル	相手の期待に応える	段取り	報告・連絡・相談	他者の受容・尊重	-

- 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、
 etudes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。

