



2023年12月期第1四半期 決算説明資料

アルー株式会社

証券コード：7043 2023年5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。

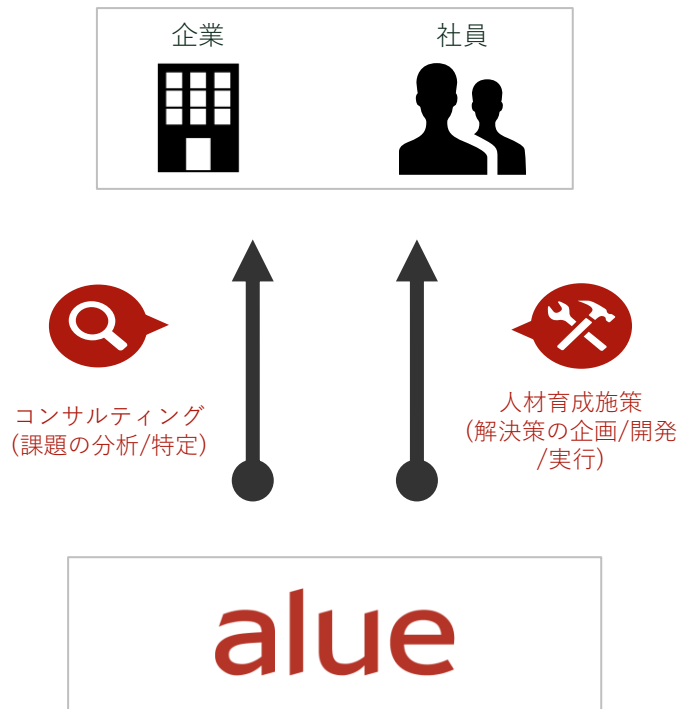
1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 2023年度事業戦略と3か年計画
4. 事業別サマリー

# 会社概要

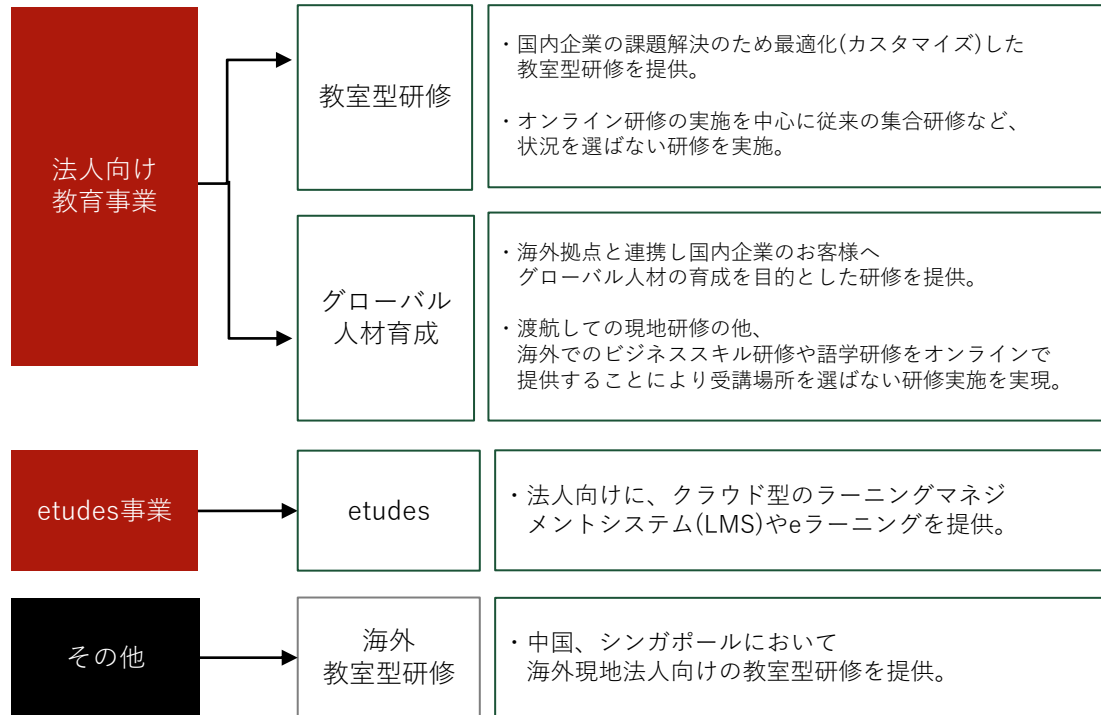


会社名	アルー株式会社
本店所在地	東京都千代田区九段北一丁目13番5号
設立	2003年
従業員	単体：150名* / 連結：188名* (2023年3月31日時点)*正社員のみ
資本金	365百万円(2023年3月31日時点)
事業内容	人材育成事業
役員構成	代表取締役社長 落合 文四郎 取締役 執行役員 池田 祐輔 常勤監査役(社外) 荒幡 義光 取締役 執行役員 稲村 大悟 監査役(社外) 富永 治 取締役 (社外) 西立野 竜史 監査役(社外) 和田 健吾
支社・関連会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 関西支社</li> <li>・ 名古屋支社 (連結子会社)</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. ALUE TRAINING CENTER, INC.</li> <li>・ インド Alue India Private Limited (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

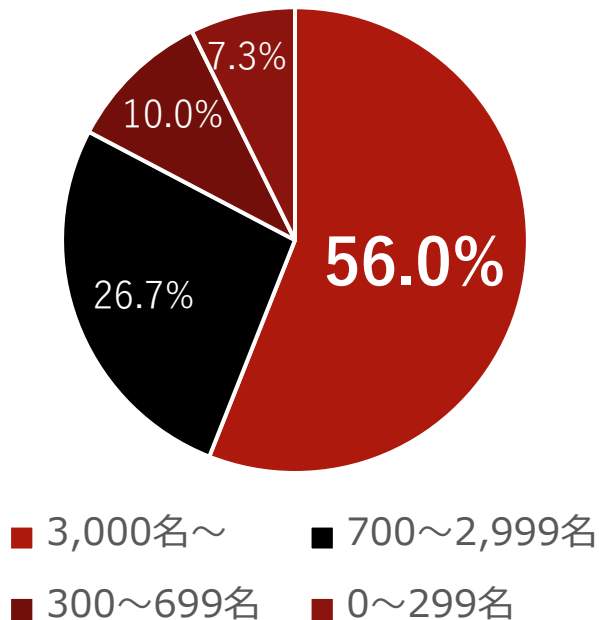


様々な業種の、特に3,000人以上の**大企業**から安定的に**受注**

【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・鋁業	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





## ◆ 連結業績

- ・ 23.1Qの売上高は、前年同期比19.8%増の576百万円となり、過去最高を実現。
- ・ 営業利益は、前期以降、今後の成長の源泉として積極的に営業・マーケティング人件費・採用費へ投資していることから、季節性要因の特徴が強くなったため、前年同期比で27百万円減少の営業損失83百万円。
- ・ 予算進捗は、通期に対して例年通りの進捗率。23.2Qには黒字化することから通期予測に変更なし。

## ◆ 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、23.1Q売上高は+17.7%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MRR + 24.2%、利用企業数 + 33.1%となった。

## ◆ トピックス

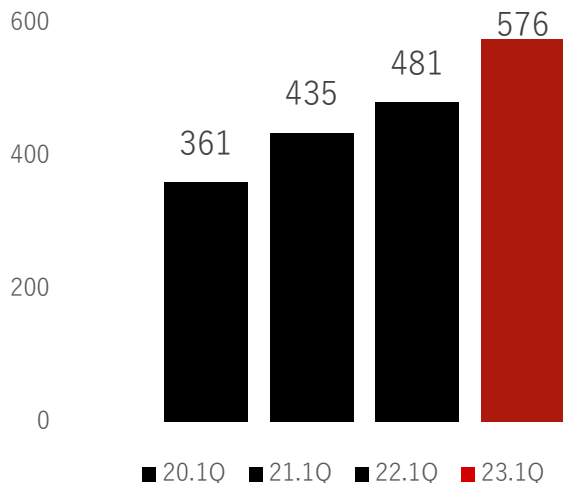
- ・ 中計実現に向けた投資は、次世代etudes開発、人員採用など計画通り進捗中。

- 23.1Qは通期予測18.2%に対して19.8%の売上成長、過去最高の売上を実現した。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27百万円の減少の営業損失83百万円。

## 20.1Q～23.1Q 業績推移

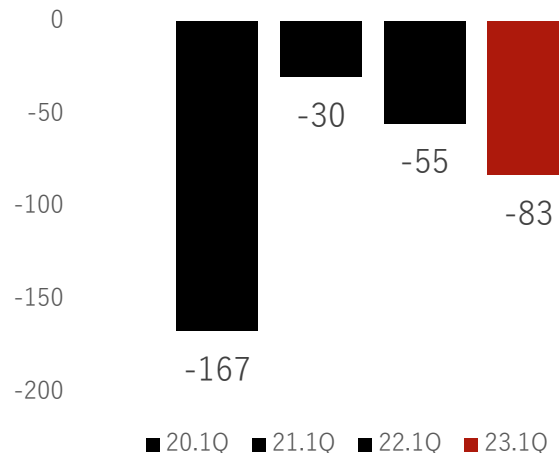
(単位：百万円)

20.1Q～23.1Q 売上高推移



(単位：百万円)

20.1Q～23.1Q 営業利益推移

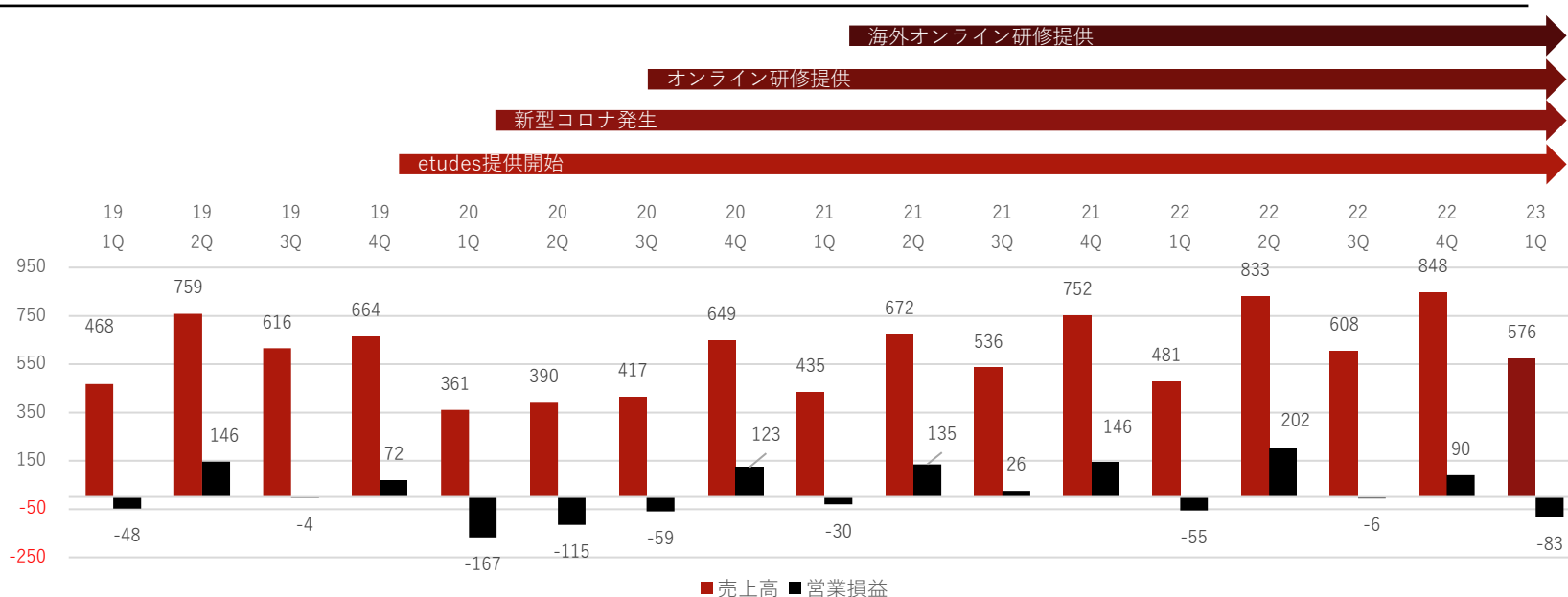


# 四半期毎業績推移

- 売上高は、季節性はあるが、増収基調を維持。
- 営業利益は、季節的な売上変動により赤字となった。当期は営業・マーケティング人件費・採用費の増加により対前年同期で減益。

## 四半期毎売上高・営業損益推移

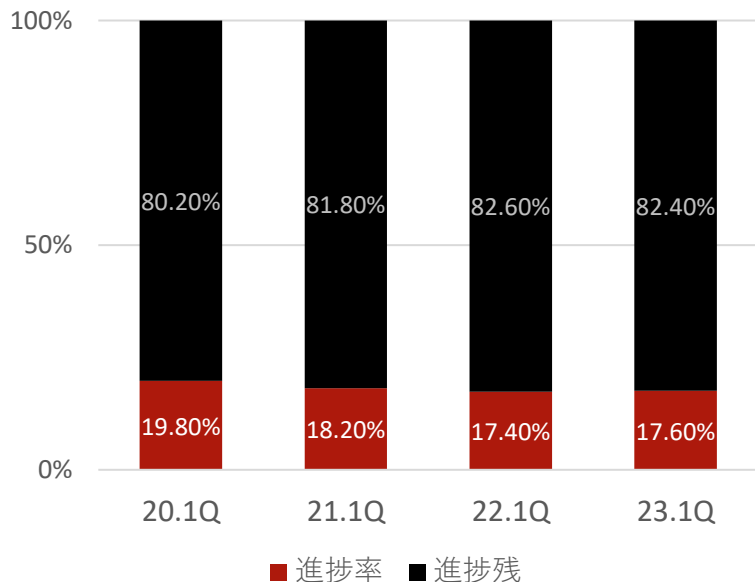
(単位：百万円)



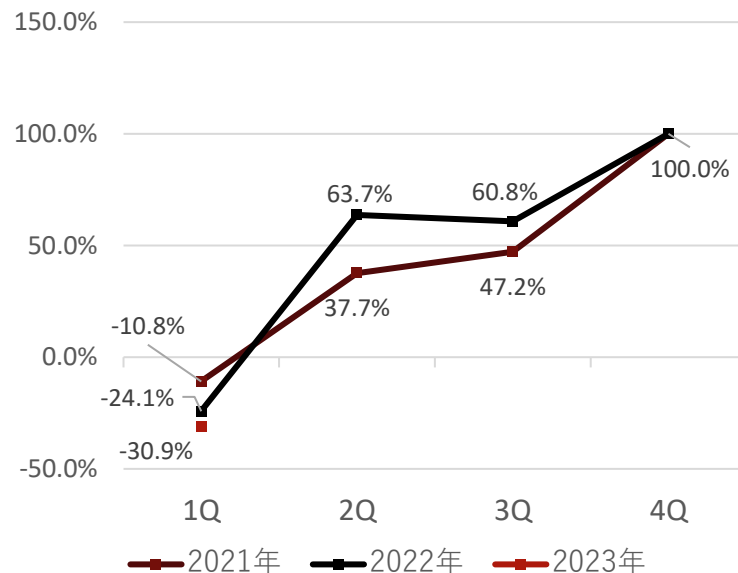
# 年度別連結業績進捗比較

- 売上高、営業利益ともに、通期に対する進捗はおよそ例年通り。

### 1Q売上高の年度毎予算進捗



### 四半期毎累計営業利益予算進捗



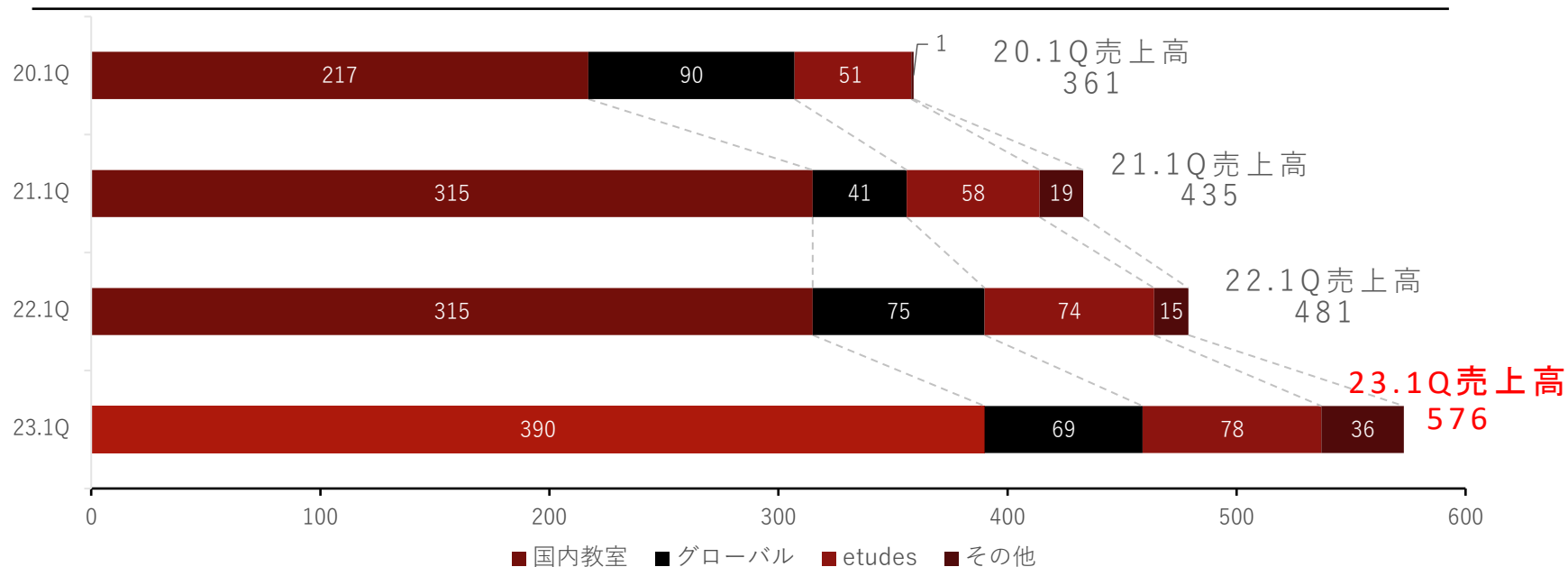
※ 売上、利益ともに20-22年は1Q実績÷通期実績、23年は1Q実績÷通期計画

# 四半期 サービス別売上高比較

- 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。

## サービス別売上高推移

(単位：百万円)

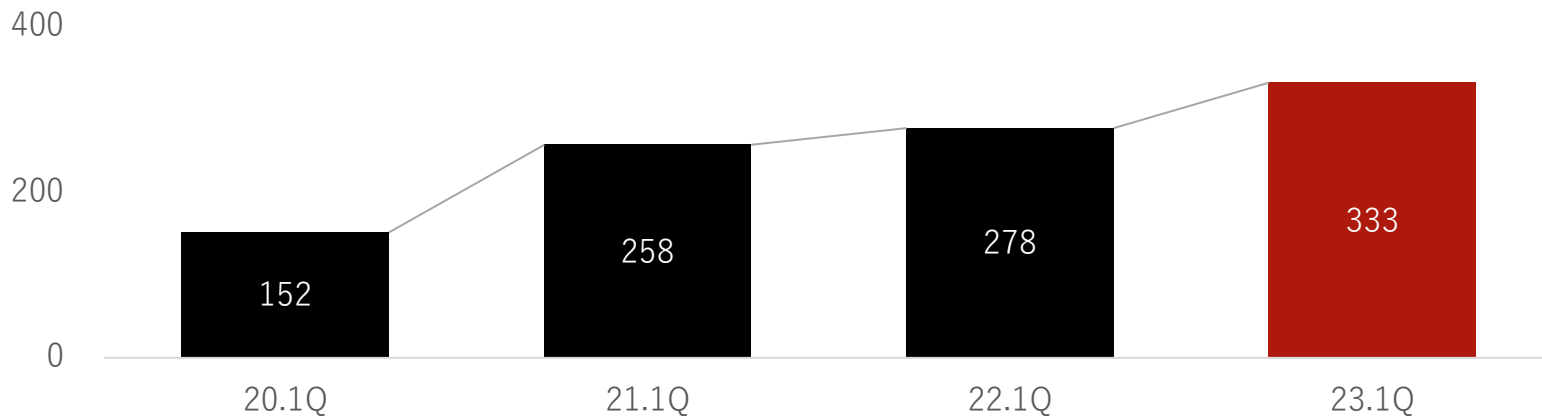


# 四半期 売上総利益比較

- 売上高同様、売上総利益についても、堅調に成長し、過去最高となった。

## 売上総利益推移

(単位：百万円)

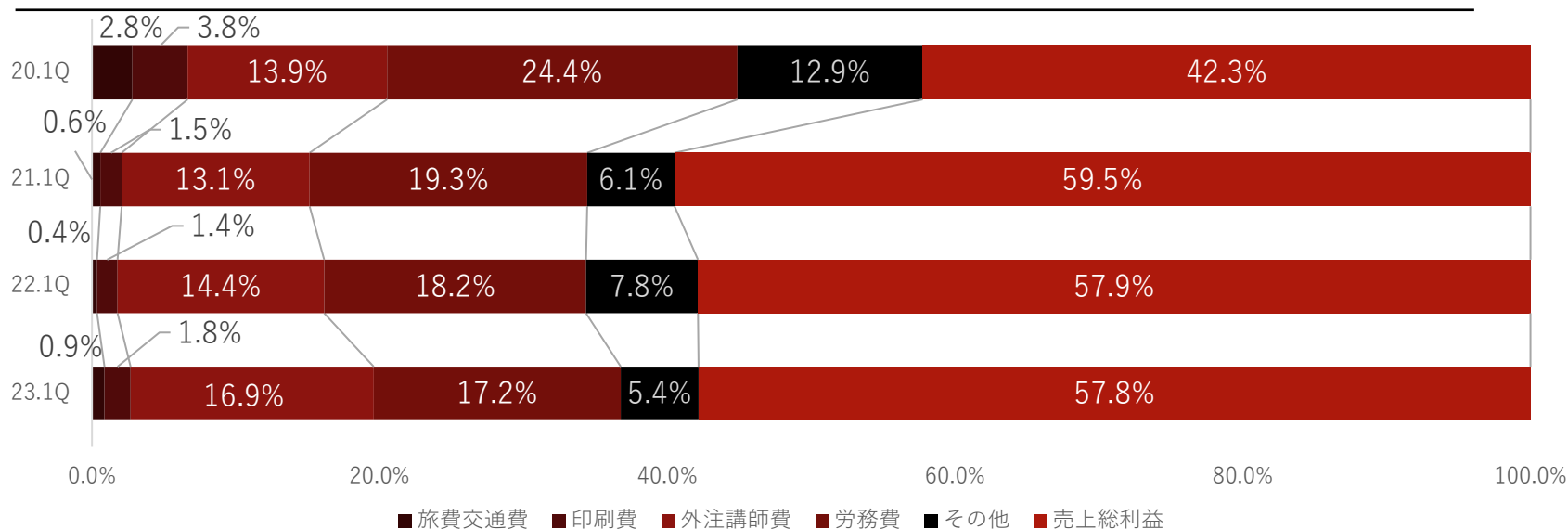


# 四半期 売上総利益率比較

- 研修のオンライン比率に変化はなく、引き続き高い売上総利益率を維持。

## 売上総利益率比較

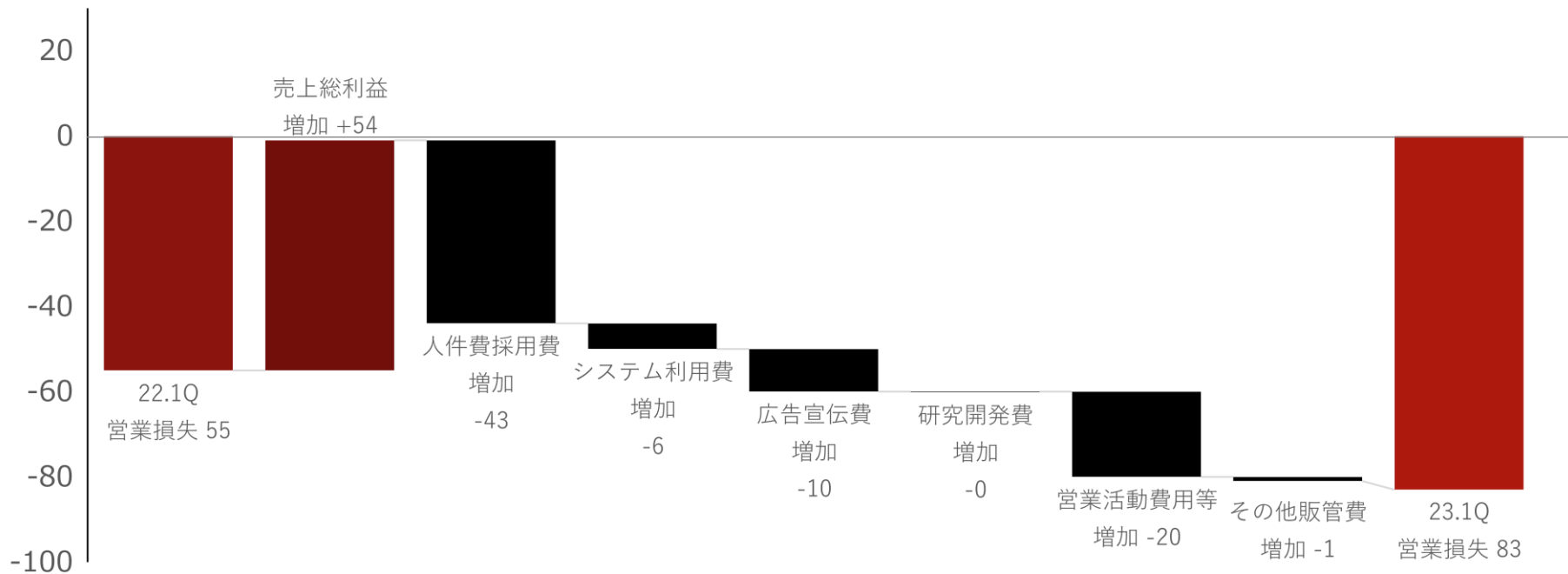
(単位：百万円)



# 四半期 営業利益増減分析

- 対前年同期比では、売上総利益54百万円の増加に対して、積極投資により人件費・採用費が43百万円増加、広告宣伝費・営業活動費用の増加により、営業利益は対前年同期比で減益。

(単位：百万円)



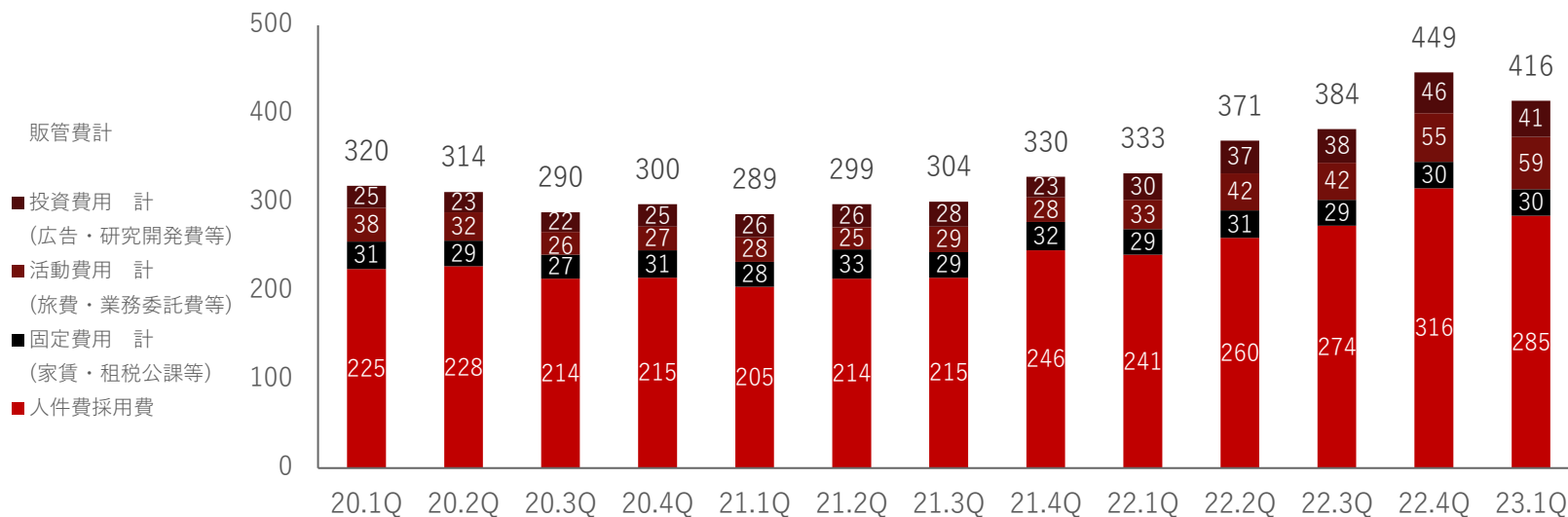


# 会計期間別販管費推移

- 投資による人員増加は続くが、22.4Qと比較すると、賞与計上がないことおよび採用費減少により、人件費採用費総額は31百万円減少。

## 販売費及び一般管理費推移

(単位：百万円)



# P/Lサマリー

(単位：百万円)

	22.1Q	23.1Q	前期比
売上高	481	576	19.8%
法人向け教育	391	460	17.7%
etudes	74	78	5.8%
その他	15	36	140.4%
売上原価	202	243	19.9%
原価率	42.1%	42.2%	0.0
売上総利益	278	333	19.8%
粗利率	57.9%	57.8%	0.0
販売費及び一般管理費	333	416	24.8%
販管費率	69.4%	72.3%	2.9
営業利益	-55	-83	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	-53	-81	—
経常利益率	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-38	-57	—
当期純利益率	—	—	—

# B/Sサマリー

(単位：百万円)	22.通期	23.1Q	増減
流動資産	1,650	1,432	-218
現金及び預金	1,096	1,172	76
固定資産	205	229	24
資産合計	1,855	1,662	-193
流動負債	436	355	-80
固定負債	216	175	-40
負債合計	652	531	-120
株主資本	1,167	1,092	-75
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	476	400	-75
自己株式	-19	-19	0
純資産合計	1,203	1,130	-72
負債・純資産合計	1,855	1,662	-193

# 連結業績予想及び配当金

- 23.1Qの予算進捗については、例年通りの進捗。
- 通期業績予想及び配当予定額に変更はない。

(単位：百万円)

	22.通期 (実績)	23.通期 (予想)	前期比	23.1Q (実績)	進捗率
売上高	2,772	3,277	18.2%	576	17.6%
営業利益	230	270	17.0%	-83	—
営業利益率	8.3%	8.2%	-0.1	—	—
経常利益	227	263	15.6%	-81	—
経常利益率	8.2%	8.0%	-0.2	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	166	174	4.3%	-57	—
1株当たり当期純利益 (円)	65.89	68.71	4.3%	-22.67	—
1株当たり配当金(予定) (円)	7.00	7.00	0.0%	—	—

# 予算進捗比較表

- 23.1Qの売上高は通期予測に対し例年通りの進捗。
  - 通期予測に対しての進捗は順調であるものの人件費増等による固定費増加の影響を受け、23.1Qについては赤字。
- 対通期進捗は計画通りとなっており、23.2Qにおいて例年通り黒字化の想定。

(単位：百万円)		22.通期	22.通期	22.通期	22.1Q	22.2Q	22.3Q	22.4Q	22.通期
		当初予測	修正額	修正後予測	累計実績	累計実績	累計実績	累計実績	実績
売上高		2,655	75	2,730	481	1,314	1,923	2,772	2,772
営業利益		190	40	230	-55	146	140	230	230
営業利益率(%)		7.2%	0.0%	8.4%	-11.5%	11.2%	7.3%	8.3%	8.3%
当初予測進捗率(%)	売上高	—	—	—	18.1%	49.5%	72.4%	104.4%	104.4%
	営業利益	—	—	—	-29.2%	77.3%	73.8%	121.5%	121.5%
修正予測進捗率(%)	売上高	—	—	—	—	—	70.5%	101.5%	101.5%
	営業利益	—	—	—	—	—	61.0%	100.3%	100.3%
					23.1Q	23.2Q	23.3Q	23.4Q	23.通期
					累計実績	累計予測	累計予測	累計予測	予測
売上高		—	—	—	576	1,544	2,270	3,277	3,277
対前年増減率(%)		—	—	—	19.8%	17.5%	18.1%	18.2%	18.2%
営業利益		—	—	—	-83	—	—	—	270
営業利益率(%)		—	—	—	-14.5%	—	—	—	8.2%
当初予測進捗率(%)	売上高	—	—	—	17.6%	47.1%	69.3%	100.0%	100.0%
	営業利益	—	—	—	-30.9%	—	—	—	100.0%

# 2023年度事業戦略と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"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	<p>● 23.通期投資額 110百万円</p> <p>■ 新規採用による増加人件費・採用費</p>
<p>マーケティングツール 導入・販促強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<p>● 23.通期投資額 51百万円</p> <p>■ 販売促進費・システム利用費</p>

## 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"> <li>・前期から継続。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。</li> </ul>	<p>● 23.通期投資額 57百万円</p> <p>■ 販売促進費・広告宣伝費増額</p>
<p>etudes新規機能開発 次世代etudes開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<p>● 23.通期投資額 88百万円</p> <p>■ 開発人件費等</p>

# 1. 新規顧客獲得強化

## ● 営業・マーケティング人員強化

継続して営業・マーケティング人員を強化中。

23.1Qでは、**営業・マーケティング人員3名**が入社したほか、**グローバル**の納品担当1名及び**バックオフィス**1名が入社。



営業・マーケティング



グローバル



バックオフィス

## ● 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、**インサイドセールスの強化**や、イベント出展・広告出稿など、23.1Qでは**15百万円弱を投下**。引き続き営業活動の強化を実施。



インサイドセールス強化



## 2. etudes事業投資・eラーニング投資

### ●マーケティングツール導入・販促強化

etudesにおいても法人向け同様に

12百万円を投下しインサイドセール強化の他  
web広告を始めとした広告宣伝を実施。

大阪で開催された

「管理部門 ITソリューション総合展」へも  
出展し販促を強化。



### ●次世代etudes開発・etudes新規機能開発

次世代etudes開発はフェイズ2へと移行。

フェイズ2では、

DX/オンボーディング向け機能の拡充や、  
受講ユーザページのアップデートなどを実施予定。

23.1Qの開発では

10百万円をソフトウェア仮勘定へ計上。



## 『HR カンファレンス 2023 - 春 -』への出展及び登壇

5/17 (水)

DX人材育成を次のステージへ。  
現場の社員を「デジタル活用人材」に変革する育成施策

5/25 (木)

管理職のリスキングを考える前に、  
「アンラーニング」から考えはじめませんか？



【登壇者】

取締役 執行役員 社長室長  
池田 祐輔



【登壇者】

青山学院大学  
経営学部 経営学科  
教授  
松尾 睦



【登壇者】

商品開発部長  
須藤 賢太郎

## アルー公式Web機関誌「Alue Insight」公開

● 機関誌として2021年に創刊した「Alue Insight」。

より多くの人にお届けするため、  
2023年よりWeb版として  
リニューアルスタート。



# 事業別サマリー



- 売上高は1Q前年同期比は17.7%成長、通期計画の15.7%を上回るペース。

## 19.通期～23.通期法人向け教育事業 サマリー

(単位：百万円)

	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)	22.1Q実績 (22.01-22.03)	22.2Q実績 (22.04-22.06)	22.3Q実績 (22.07-22.09)	22.4Q実績 (22.10-22.12)	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.1Q実績 (23.01-23.03)	23.通期予測 (23.01-23.12)
売上高	2,339	1,527	2,030	391	752	465	724	2,333	460	2,700
売上成長率	—	-34.7%	33.0%	9.7%	29.8%	3.0%	12.7%	14.9%	17.7%	15.7%
売上総利益	1,313	896	1,352	233	532	287	470	1,524	264	1,808
売上総利益率	56.2%	58.7%	66.6%	59.7%	70.8%	61.8%	65.0%	65.4%	57.5%	67.0%
販売費及び 一般管理費	613	620	568	147	168	165	187	668	167	769
営業利益	699	275	783	85	364	121	283	856	97	1,039
営業利益率	29.9%	18.0%	38.6%	21.9%	48.5%	26.2%	39.2%	36.7%	21.1%	38.5%
共通費配賦後 営業利益	206	-153	360	-28	234	-4	128	331	-40	397
共通費配賦後 営業利益率	8.8%	-10.1%	17.7%	-7.3%	31.2%	-0.9%	17.8%	14.2%	-8.8%	14.7%

※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

# 法人向け教育事業KPI①

- 22.1Qと比べ顧客あたり売上が順調に伸びている。顧客数についても想定の範囲内の成長率。
- マーケティングによる事業活動支援により、1人あたり売上が増加。

## 19.通期～23.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)	22.1Q実績 (22.01-22.03)	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.1Q実績 (23.01-23.03)	23.通期予測 (23.01-23.12)
売上高(百万円)	2,339	1,527	2,030	391	2,333	460	2,700
顧客数(社)	336	301	313	144	329	157	400
顧客あたり売上高(千円)	6,961	5,074	6,488	2,717	7,092	2,933	6,750
期初人員数(人)	94	84	89	87	87	96	96
一人あたり売上高(千円)	24,883	18,182	22,819	4,497	26,819	4,798	28,126

※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

# 法人向け教育事業KPI②

- 既存顧客の売上高が社数、単価ともに好調であり、売上全体をけん引。
- 新規開拓社数19社となり、前年同期を上回るものの、まだ加速が必要。引き続きマーケティング投資を継続する。

## 19.通期～23.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)	22.1Q実績 (22.01-22.03)	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.1Q実績 (23.01-23.03)	23.通期予測 (23.01-23.12)
<b>既存</b>							
売上高(百万円)	2,051	1,320	1,732	365	2,084	433	2,316
社数(社)	250	232	224	127	257	138	280
単価(千円)	8,204	5,689	7,733	2,877	8,112	3,141	8,271
<b>新規</b>							
売上高(百万円)	256	192	292	25	245	25	384
社数(社)	86	69	89	17	72	19	120
単価(千円)	2,984	2,784	3,285	1,484	3,403	1,362	3,200
<b>全体</b>							
売上高(百万円)	2,307	1,512	2,024	390	2,330	459	2,700
社数(社)	336	301	313	144	329	157	400
単価(千円)	6,868	5,023	6,468	2,712	7,082	2,926	6,750

※個人向けALUGOを除く

※年間10万円未満のお客様を除く

- その他売上が減少するも、ASP売上は前年同期47百万円に対し当期は60百万円と順調に積み上がっており、通期予測に対しても計画通りの進捗。

## 19.通期～22.通期etudes事業 サマリー

(単位：百万円)

	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)	22.1Q実績 (22.01-22.03)	22.2Q実績 (22.04-22.06)	22.3Q実績 (22.07-22.09)	22.4Q実績 (22.10-22.12)	22.通期実績 (22.01-22.12)	23.1Q実績 (23.01-23.03)	23.通期予測 (23.01-23.12)
売上高	45	217	263	74	65	86	81	307	78	410
売上成長率	—	374.9%	21.2%	26.3%	-5.7%	41.6%	9.0%	16.6%	5.8%	33.6%
ASP	28	144	156	47	43	55	59	206	60	306
eラーニング	0	6	46	9	10	9	12	42	10	60
その他	17	66	60	16	11	21	9	58	7	44
営業利益	3	16	41	17	10	31	10	69	6	61
営業利益率	6.6%	7.6%	15.6%	23.5%	15.5%	36.4%	13.0%	22.7%	8.4%	15.0%
共通費配賦後 営業利益	-7	-18	-24	-4	-13	0	-29	-47	-29	-70
共通費配賦後 営業利益率	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

※1：ASP売上の内、保守運用に関わる数値をその他へ組換え（20.通期ASPに関する注記）

※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（20.通期eラーニングに関する注記）

	22.1Q	23.1Q	対前年同期増減率
ARR(百万円)	187	233	24.2%
MRR(12月時点)(千円)	14,899	18,508	24.2%
利用企業数(3月時点)(社)	124	165	33.1%
ARPU(円)	120,154	112,173	-6.6%
解約率	0.7%	0.2%	-0.5
eラーニング売上(千円)	9,910	10,414	5.1%

※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

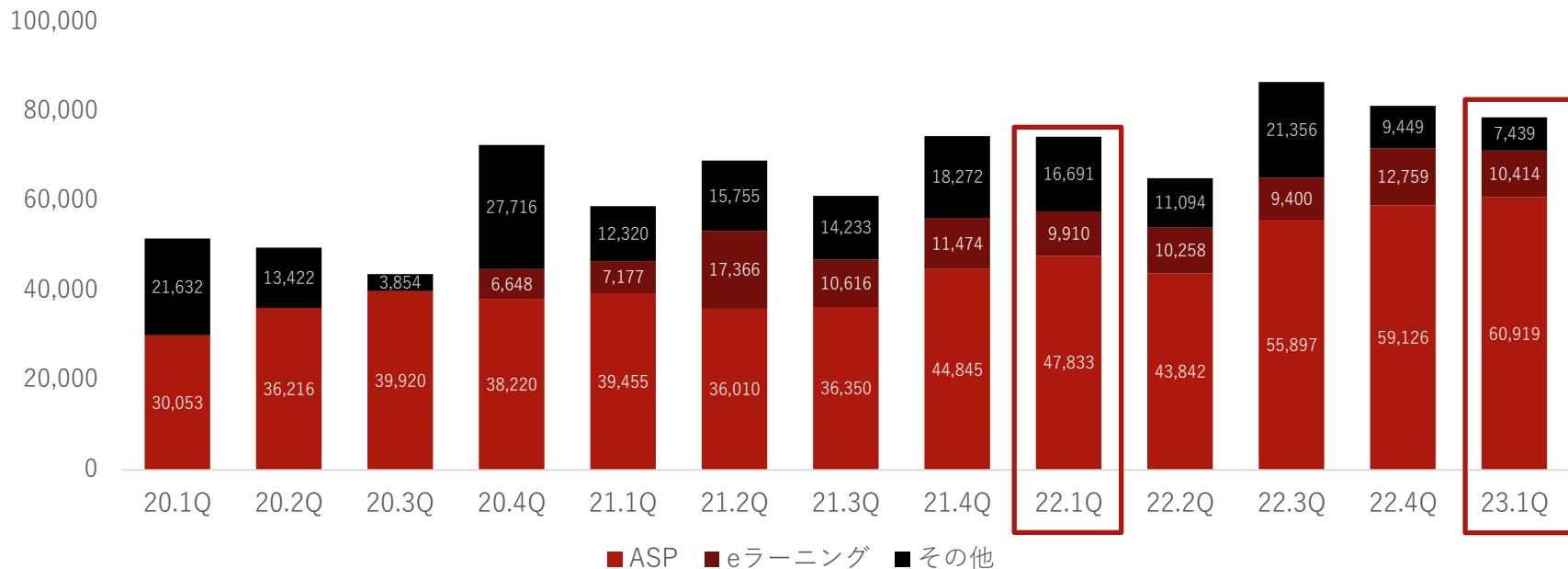


# etudes事業KPI① 売上高の推移

- ストック性の高いASP売上の積み上がりが順調に推移、前年同期47百万円に対し当期は60百万円と堅調。

## 20.1Q～23.1Q etudes事業 売上高推移

(単位：千円)



# etudes事業KPI② MRR/ARPUの推移

- 3 月度MRRは前年同月比24.2%成長。
- 取引単価および利用企業数は、計画に対し想定の範囲で推移。

	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
<b>MRR</b>												
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
2023年(千円)	19,230	20,571	18,508	—	—	—	—	—	—	—	—	※ 32,785
対前年同月増減率	23.6%	24.6%	24.2%	—	—	—	—	—	—	—	—	76.9%
<b>利用企業数</b>												
2022年(千円)	115	120	124	127	128	129	133	139	144	144	150	152
2023年(千円)	156	159	165	—	—	—	—	—	—	—	—	※ 248
対前年同月増減率	35.7%	32.5%	33.1%	—	—	—	—	—	—	—	—	63.2%
<b>ARPU(取引単価)</b>												
2022年(千円)	135	137	120	110	103	124	128	119	137	135	132	121
2023年(千円)	123	129	112	—	—	—	—	—	—	—	—	※ 132
対前年同月増減率	-8.9%	-6.0%	-6.6%	—	—	—	—	—	—	—	—	8.4%

※2023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

# études<sup>Plus</sup>

- 「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「études 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。

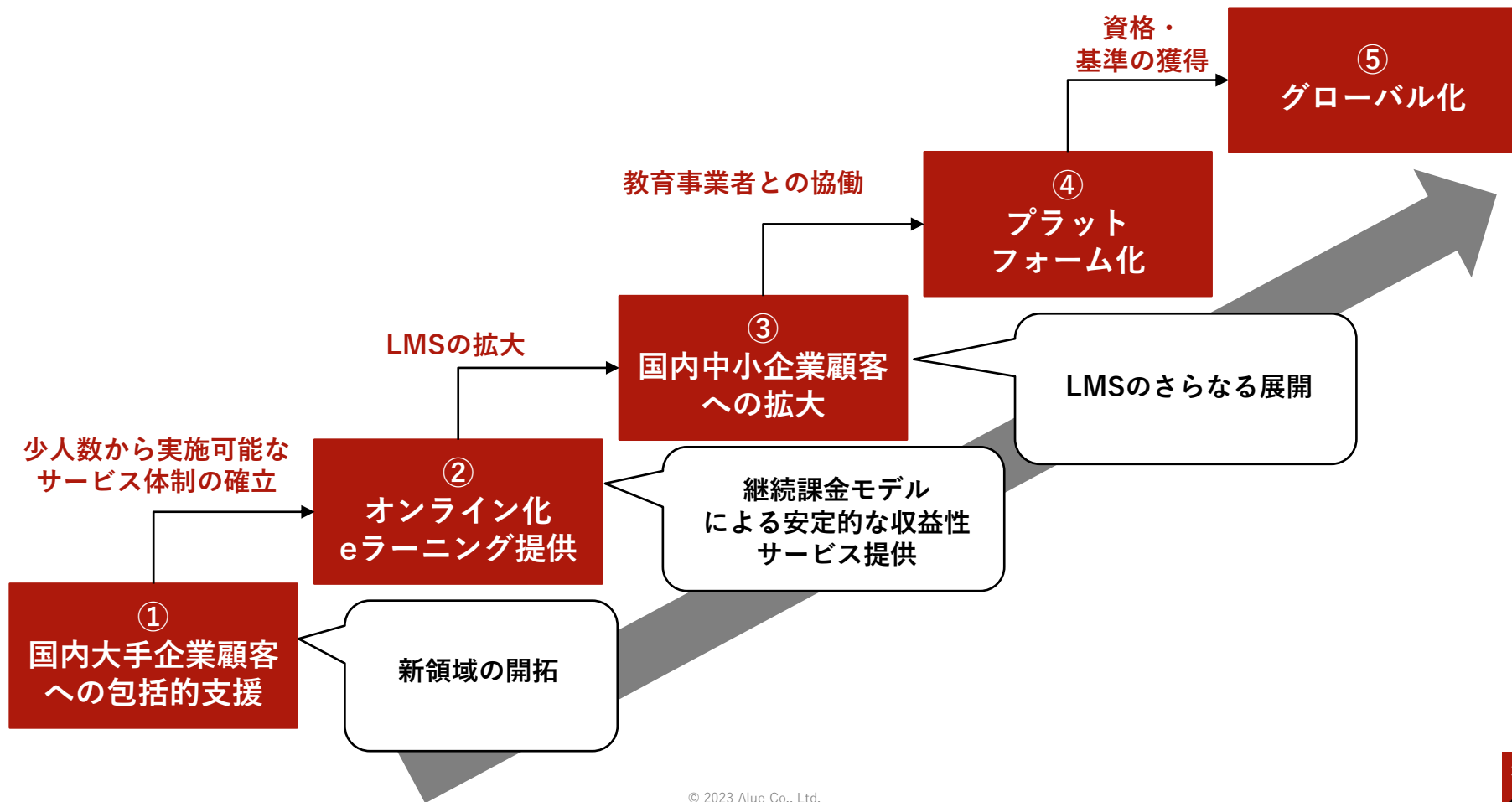
育成の効果を高める知識の向上を支援。

- 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。



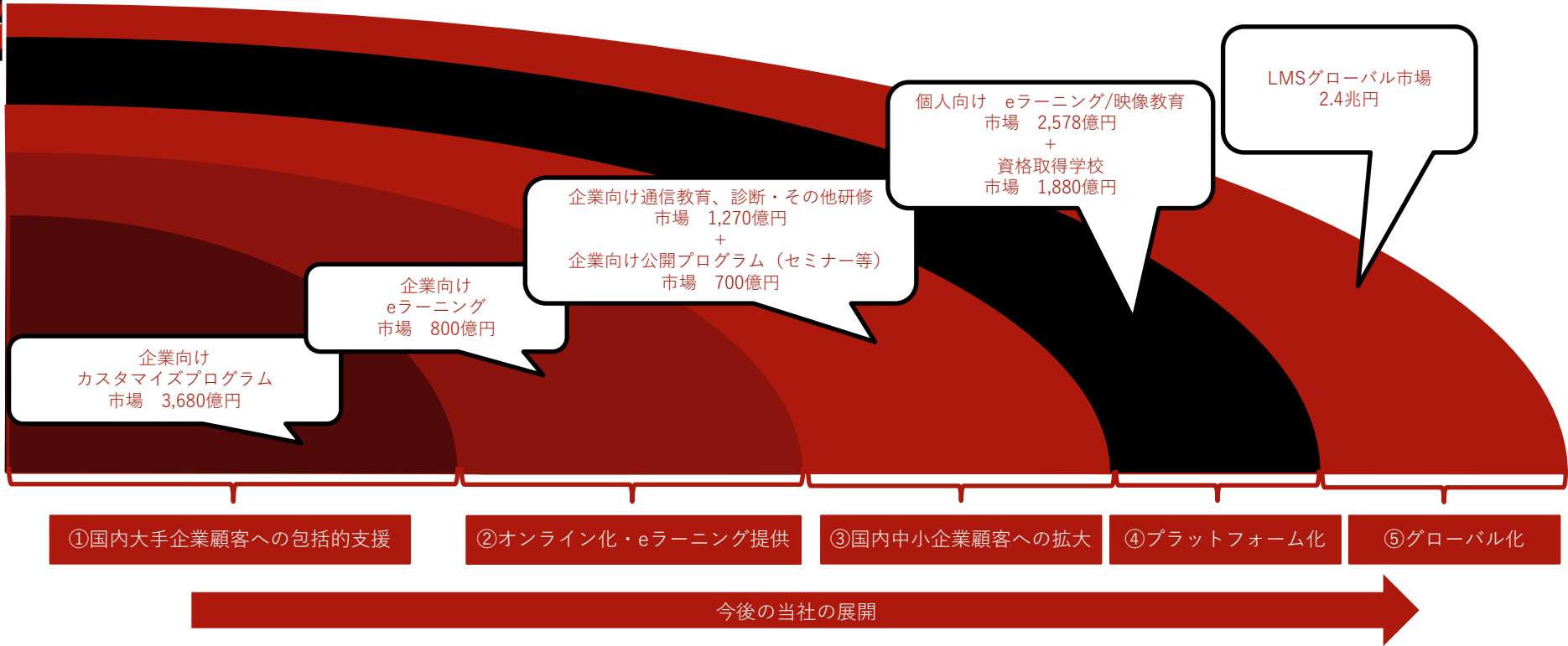
	ジブン:役割認識		コト:業務遂行力			ヒト:対人影響力	
	トランジション	リーダーシップ	課題/目標設定	戦略/計画立案	実行管理/改善	チームワーク	人材育成/組織開発
8	志と倫理観の研鑽	ミッション型のリーダーシップ	組織のビジョンの実現	組織の成長シナリオの立案	ミッションを実現するための環境の構築	他社との連携	組織行動規範(ミッション)の浸透
7	未知を切り拓く意識への転換	変革型のリーダーシップ	組織・事業の重点目標の達成	組織の重点戦略の立案	ベストプラクティスの実装	全社連携	成果が出せる組織風土の醸成
6	プレイヤーからマネジャーへの脱却	理感一致のリーダーシップ	部の目標の達成	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	ネットワーキング	メンタリング
2	ひとり立ち意識の獲得	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	-

# 新しい提供価値による今後(中長期)の展開



# 今後(中長期)の展開と市場規模

今後の展開と当社を取り巻くサービス市場規模2022年（予測）



\*矢野経済研究所調べより当社作成

注1. 企業向け市場は一部カスタマイズプログラムと重複。  
相殺後企業向総額5,320億円（重複額1,130億円）

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**