証券コード：7043　2026年11月12日

2026年12月期第３四半期 決算説明資料

アルー株式会社

© 2026 Alue Co., Ltd.

免責事項

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。

© 2026 Alue Co., Ltd.

アジェンダ

1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 2026年3Q　事業の取り組み
4. 事業別サマリー

© 2026 Alue Co., Ltd.

会社概要

© 2026 Alue Co., Ltd.

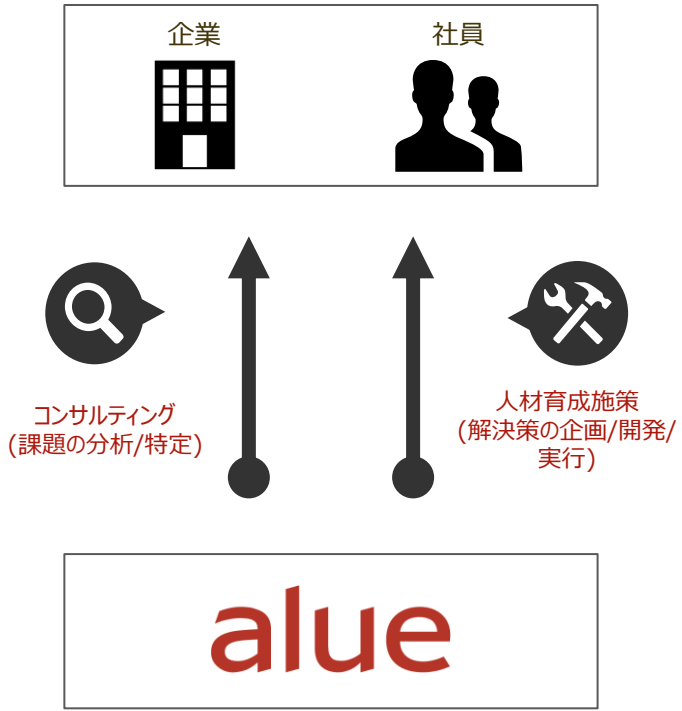
会社概要

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： 155名* / 連結：180名* (2026年９月30日時点)*正社員のみ
資本金	367百万円(2026年９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）　神保　拓也　監査役（社外）　緒方　絵里子
支社・関連会社	・関西支社 ・名古屋支社 (連結子会社) ・国内　クインテグラル株式会社 ・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. QUINTEGRAL PHILIPPINES, INC. ・インド　Alue India Private Limited (非連結子会社) ・インドネシア　PT.ALUE INDONESIA

© 2026 Alue Co., Ltd.

事業概要

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	・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	・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	・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	・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。

© 2026 Alue Co., Ltd.

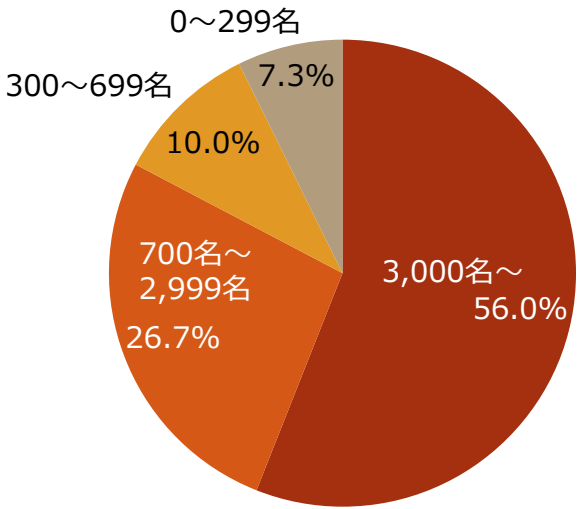
顧客属性

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・鉱業	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

© 2026 Alue Co., Ltd.

連結業績報告

© 2026 Alue Co., Ltd.

四半期決算ハイライト

	金額	前年比	説明
連結売上高	2,911百万円	12.1%	売上高大幅増加、過去最高売上高を更新
うち法人向け事業	2,525百万円	16.4%	新人領域、管理職領域が好調
うちetudes事業	319百万円	-2.4%	大型案件の契約終了もあり、売上高減少
連結営業利益	450百万円	＋231百万円	３Qとしては過去最高益 コスト最適化施策に粗利増加を上乗せし増益を継続 営業利益進捗が想定以上のため、上方修正を発表(11月12日)

※法人向け教育にクインテグラルフィリピン社の数値を含む

© 2026 Alue Co., Ltd.

連結業績予想の修正

	（単位：百万円）	26.通期（当初予想）	26.通期（修正予想）	増減額	増減率
連結営業利益進捗が想定以上であり、業績予測を上方修正 26年は法人向け教育事業の強みの集中発揮がうまくいき、事業成長が加速	連結営業利益	409	523	127	27.9%

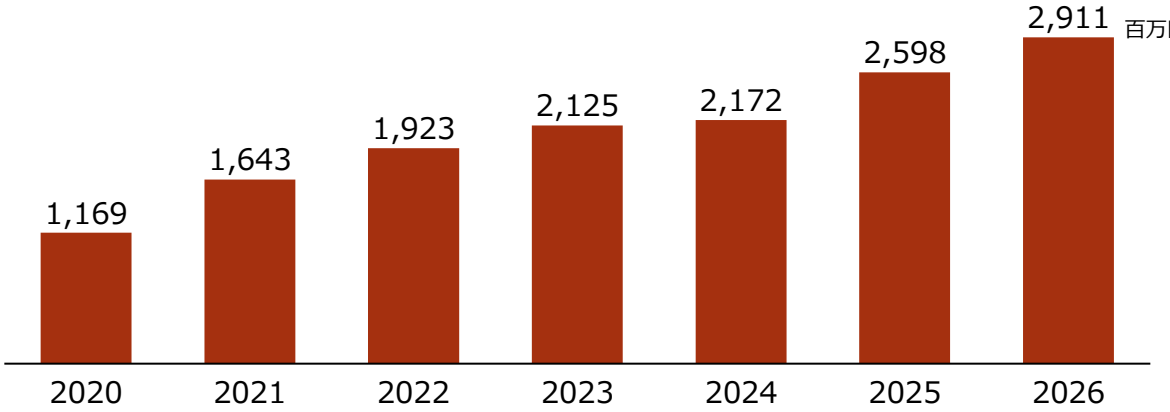
	（単位：百万円）	26.通期（当初予想）	26.通期（修正予想）	増減額	増減率
法人向け教育事業の強み(点ではなく線のカスタマイズリューション)発揮で、大型案件獲得成功	教室研修+グローバル売上高	2,914	3,001	87	3.0%
法人向け教育事業のトップライン成長と、生産性改善(一人当たり売上高の向上)により、営業利益押し上げ	同営業利益	586	720	133	22.7%

© 2026 Alue Co., Ltd.

業績推移

alue

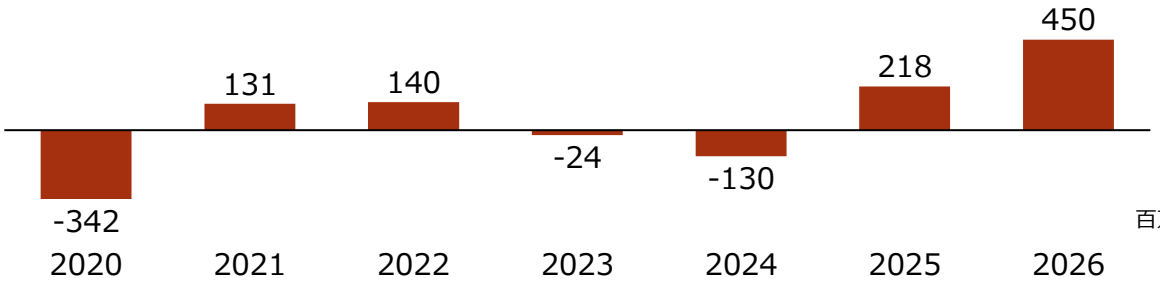
売上高
3Q



前年比+12.1%

教育事業が好調、過去最高の売上を更新

営業利益
3Q



前年比231百万円増益

①教育事業の売上成長による粗利増加

②昨年実施したコスト最適化施策により損益分岐点売上が低下

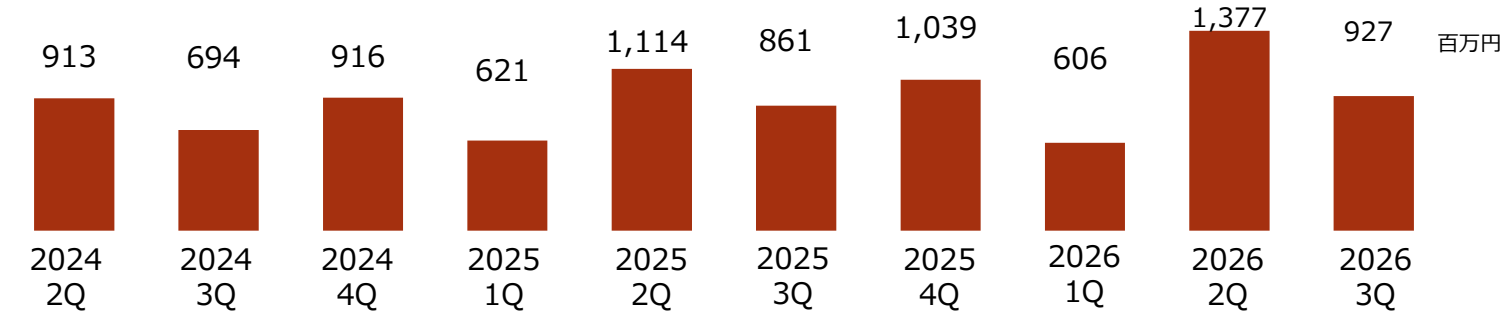
③必要な成長投資の実行が下期以降に偏重したこともあり、３Q費用は低水準で推移

© 2026 Alue Co., Ltd.

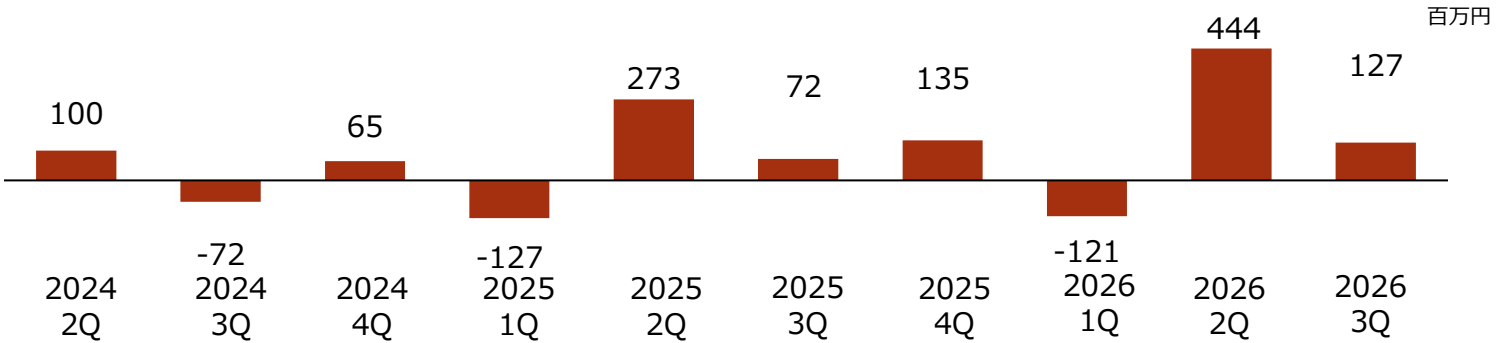
季節性要因

季節性により売上高の変動が大きい

売上高



営業利益

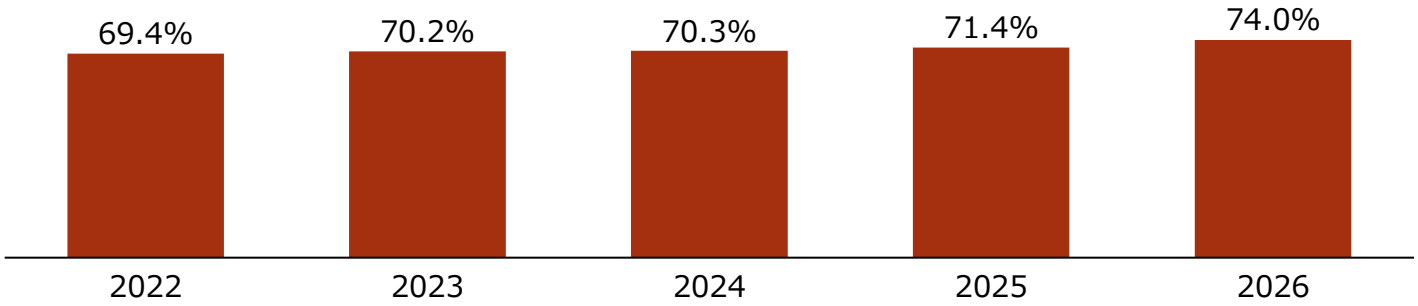


© 2026 Alue Co., Ltd.

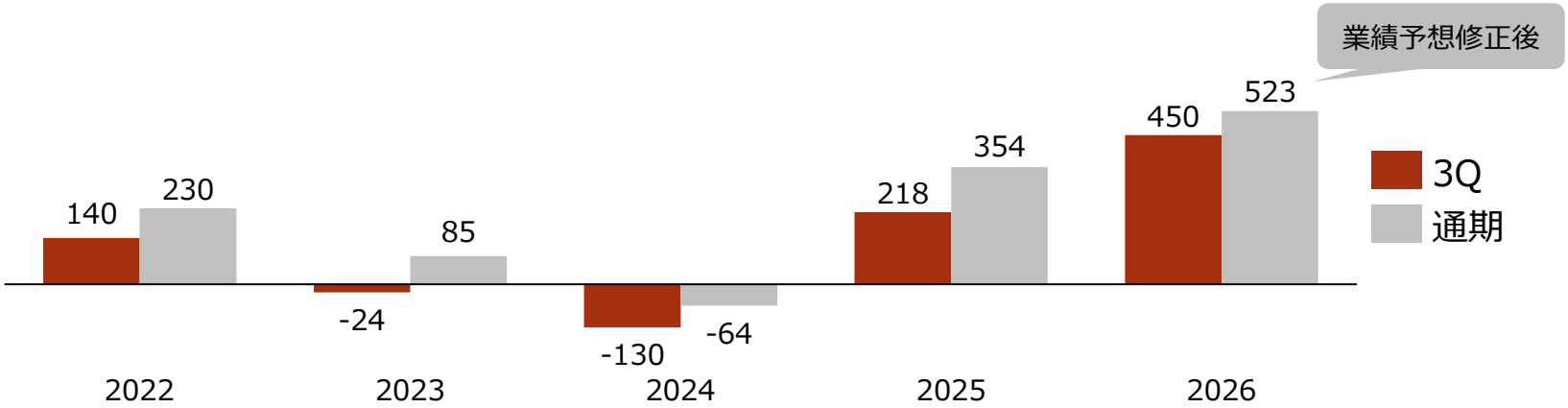
進捗率

売上、利益ともに、進捗率は例年を上回る

売上高



営業利益

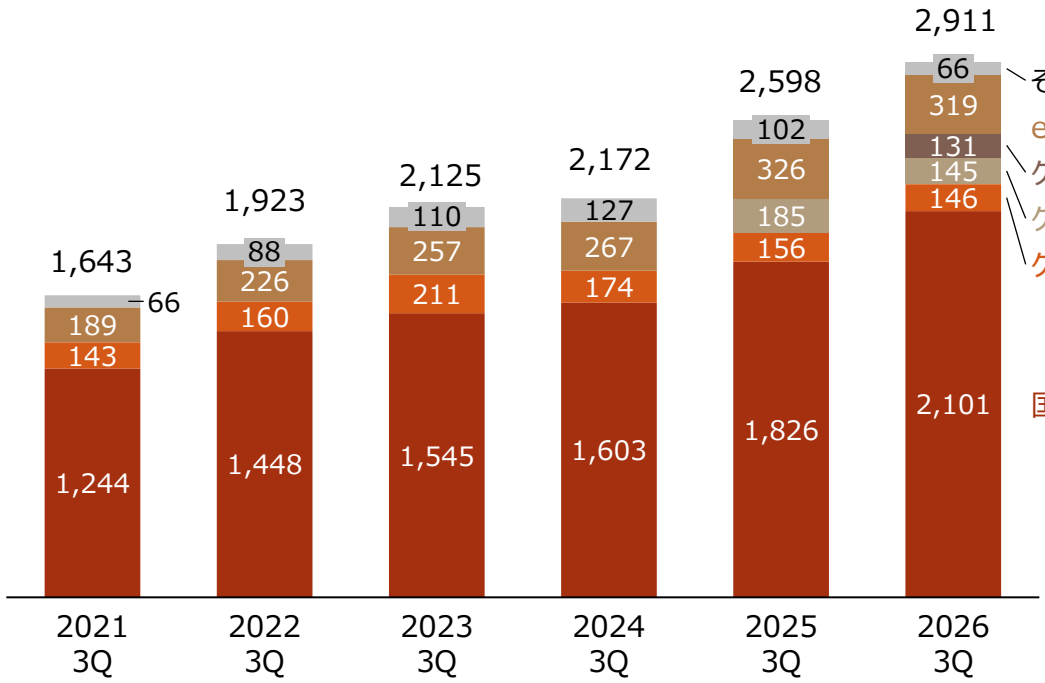


※ 売上高の22-25年は実績÷通期実績、26年は実績÷通期予想。

© 2026 Alue Co., Ltd.

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る



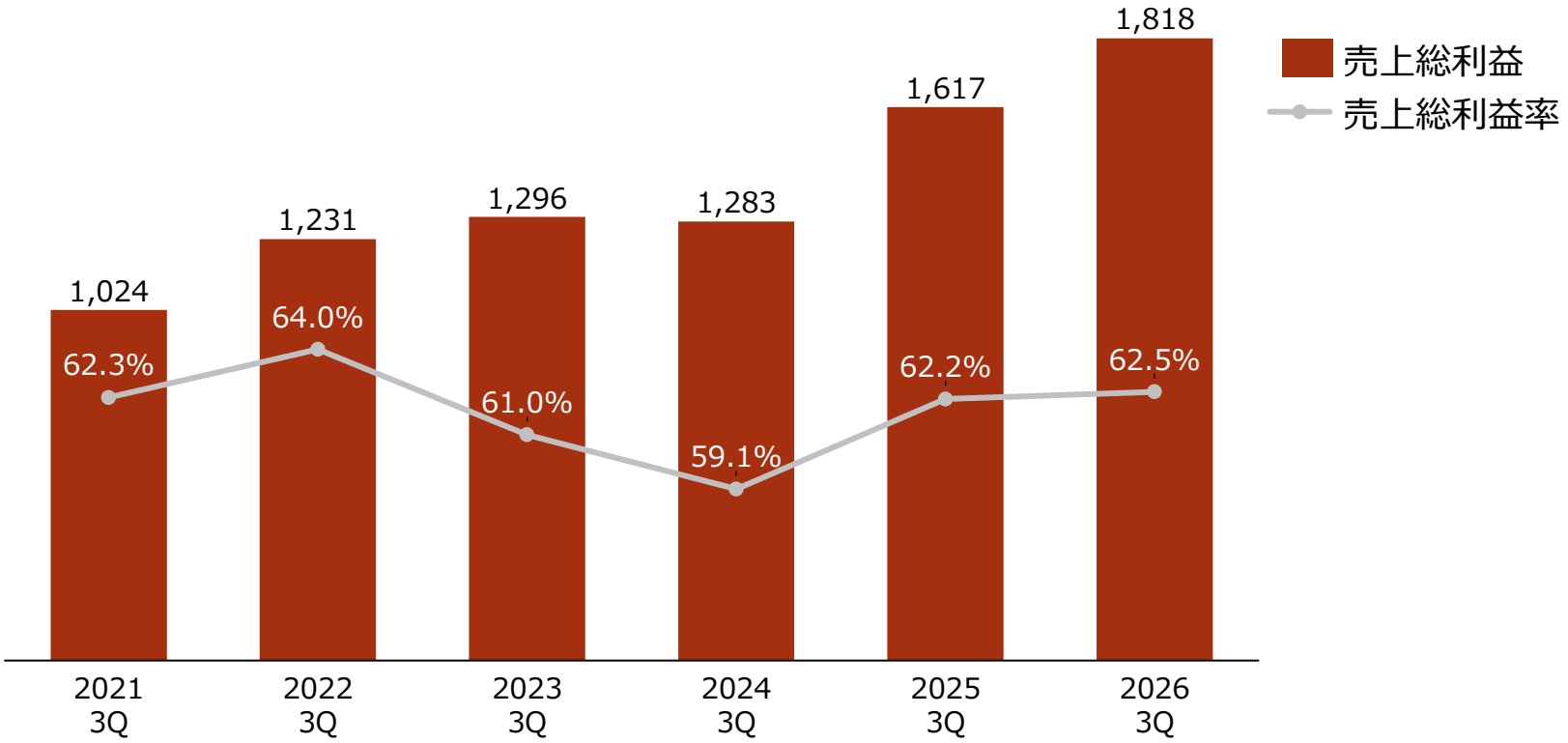
国内教室に加え、
グループインしたQTPが好調

※ 旧エナジースイッチは国内教室に含めて表示

© 2026 Alue Co., Ltd.

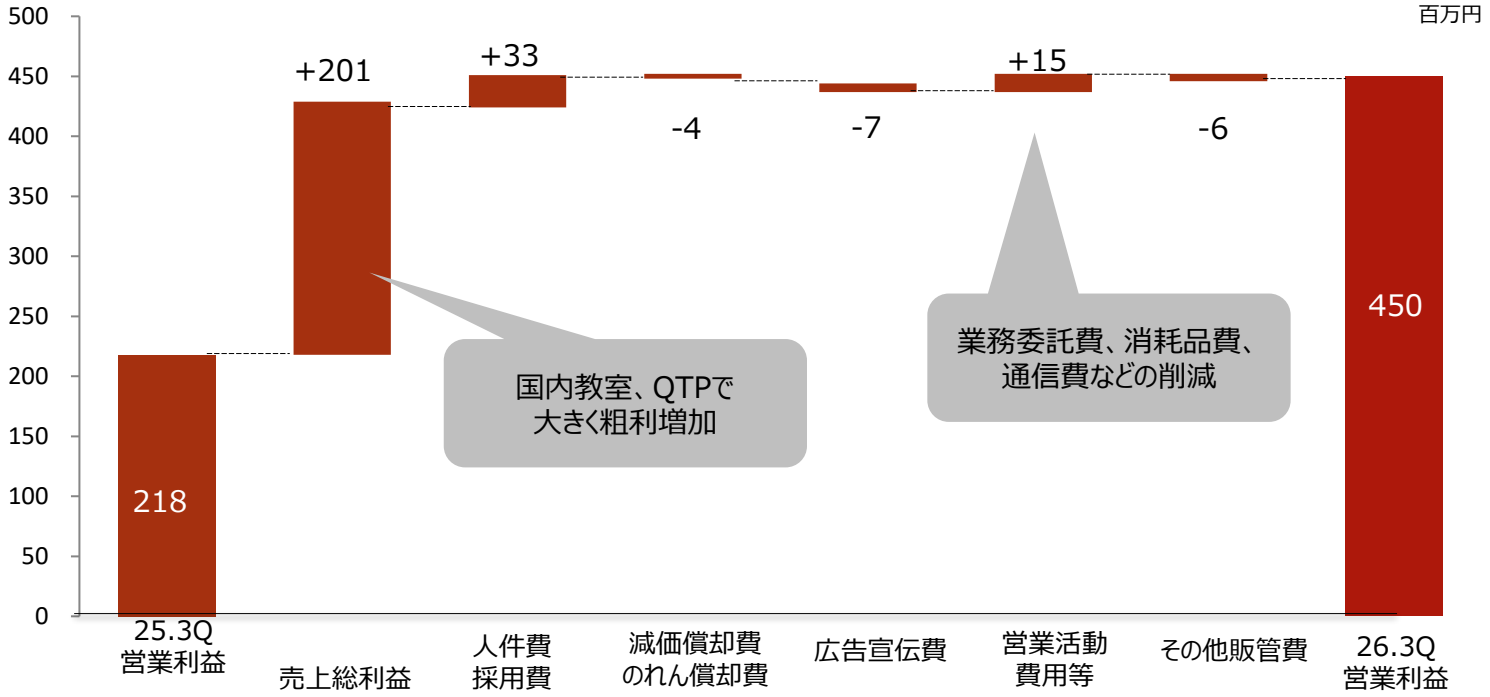
四半期 売上総利益

粗利率は改善傾向



© 2026 Alue Co., Ltd.

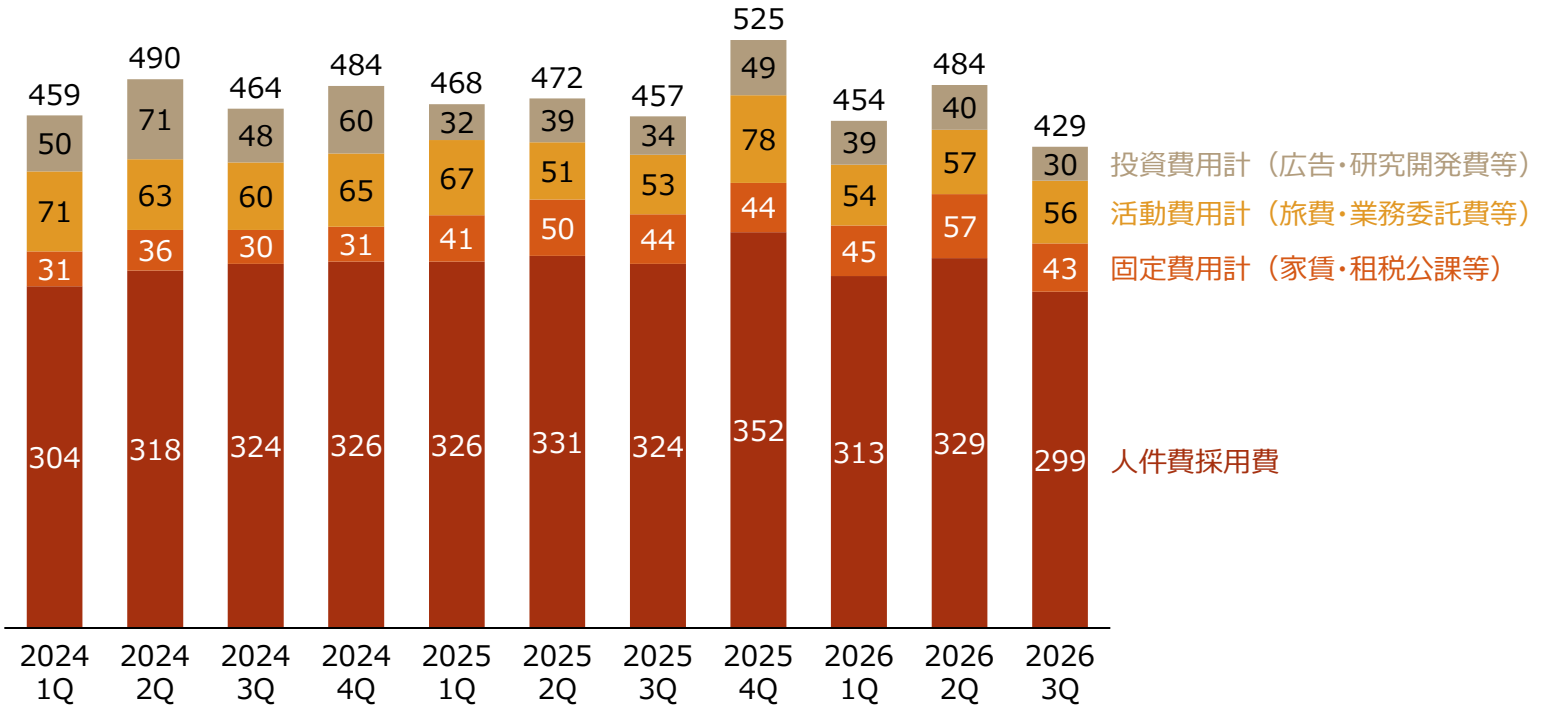
四半期 営業利益増減分析



© 2026 Alue Co., Ltd.

四半期 販管費

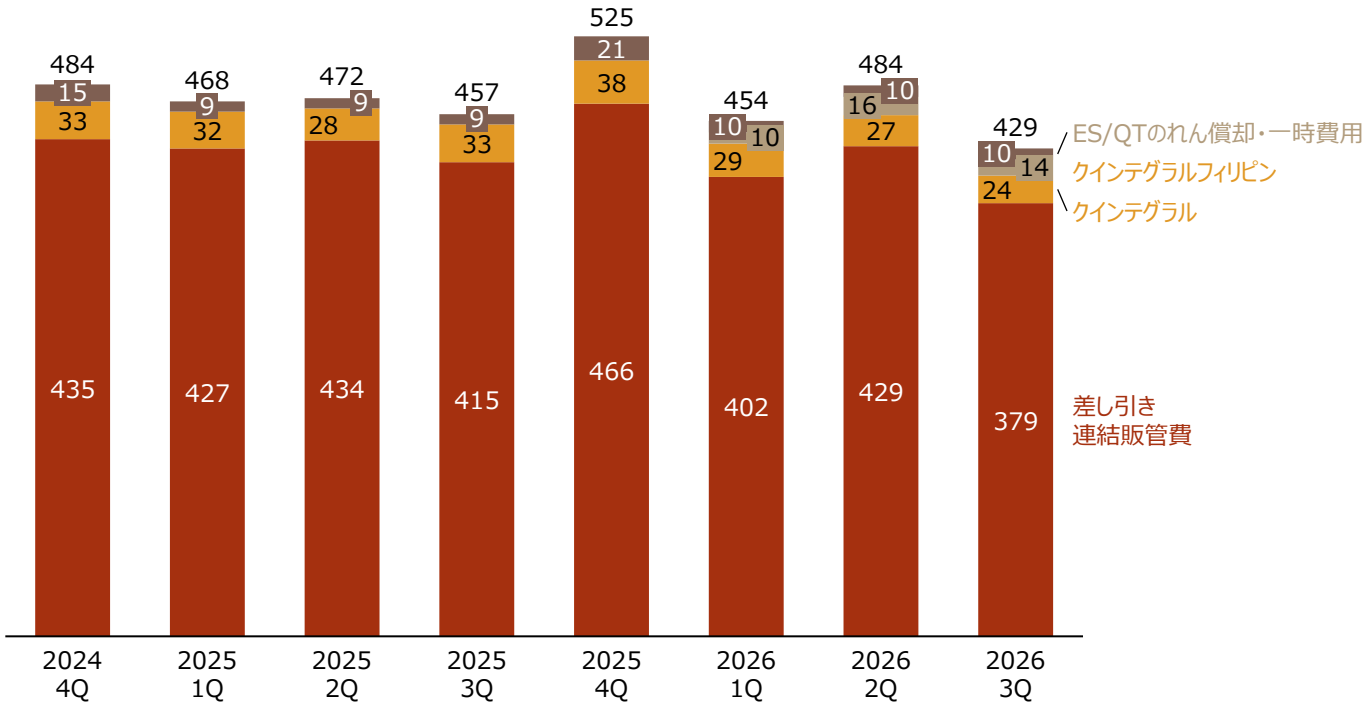
中国事業の撤退により、連結販管費は減少



© 2026 Alue Co., Ltd.

会社別 販管費

対前年でのコスト削減効果は継続



© 2026 Alue Co., Ltd.

PLサマリー

（単位：百万円）	25.3Q	26.3Q	前期比
売上高	2,598	2,911	12.1%
売上原価	980	1,093	11.4%
原価率	37.8%	37.5%	-0.2
売上総利益	1,617	1,818	12.4%
売上総利益率	62.2%	62.5%	0.2
販売費及び一般管理費	1,398	1,368	-2.2%
販管費率	53.8%	47.0%	-6.8
営業利益	218	450	106.0%
営業利益率	8.4%	15.5%	7.1
経常利益	222	451	103.0%
経常利益率	8.6%	15.5%	6.9
親会社株主に帰属する当期純利益	141	236	67.6%
親会社株主に帰属する当期純利益率	5.4%	8.1%	2.7

© 2026 Alue Co., Ltd.

B/Sサマリー

（単位：百万円）	25.期末	26.3Q	増減
流動資産	1,930	2,121	190
現金及び預金	1,297	1,502	205
固定資産	471	371	-99
資産合計	2,402	2,493	91
流動負債	851	757	-94
固定負債	135	110	-24
負債合計	987	867	-119
株主資本	1,351	1,574	222
資本金	365	367	1
資本剰余金	345	347	1
利益剰余金	645	864	218
自己株式	-4	-4	0
純資産合計	1,415	1,625	210
負債・純資産合計	2,402	2,493	91

© 2026 Alue Co., Ltd.

連結業績予想及び配当金

法人向け教育事業が好調なため業績予想を上方修正

（単位：百万円）	25.通期（実績）	26.通期（期初予想）	26.通期（修正予想）	前期比成長率	26.3Q（実績）	進捗率
売上高	3,637	3,934	3,934	8.2%	2,911	74.3%
営業利益	354	409	523	47.9%	450	83.8%
営業利益率	9.7%	10.4%	13.3%	—	15.5%	—
経常利益	357	402	524	47.1%	451	84.0%
経常利益率	9.8%	10.2%	13.3%	—	15.5%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	242	247	283	16.9%	236	80.7%
１株当たり当期純利益（円）	95.12	96.97	111.26	17.0%	92.63	83.3%
１株当たり配当金（予定）（円）	7.00	11.00	11.00	57.1%	—	—

© 2026 Alue Co., Ltd.

2026年3Q　事業の取り組み

© 2026 Alue Co., Ltd.

無料診断サービス「マネヨム」を提供開始

●全28問の診断で「見えない板挟み」を特定し、優先すべき 3 層の育成テーマを提示

■「マネヨム」の 3 つの特徴
- 全28問の設問による事業・組織の特徴の診断
- 4 つの問いに答えるかたちで、管理職の育成課題を見立てる
- 根本的な「板挟み」の特定と 3 層の育成テーマ提案

■ 診断結果を「育成課題見立てレポート」で可視化
診断結果は、企業ごとの管理職育成課題を整理した「育成課題見立てレポート」として、PDF で提供。

管理職が直面している課題や、
その背景にある組織構造を整理し、
今後取り組むべき育成テーマを提示。



© 2026 Alue Co., Ltd.

Tunku Abdul Rahman University of Management and Technology提携

●海外派遣研修における協力実績を土台に、より包括的なパートナーへ

■ Tunku Abdul Rahman University of Management and Technology (TAR UMT)
マレーシア屈指の高等教育機関。
国内外の学術界および専門機関から高く評価され、これまでに33万人以上の卒業生を輩出。
その多くが各業界を代表するリーダーとして活躍。

■ 今回、両者の連携を正式かつ包括的な
パートナーシップへと発展させるため、MOUを締結。
今後は、既存の海外派遣研修にとどまらず、
より幅広いテーマでの協業の可能性を探る。

alue × TARUMT TUNKU ABDUL RAHMAN UNIVERSITY OF MANAGEMENT AND TECHNOLOGY



© 2026 Alue Co., Ltd.

【従業員規模別】大企業27年度人材開発予算の傾向」レポート発行

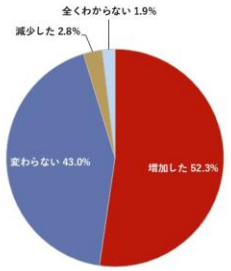
●1,000名以上の企業を対象に、人材開発予算に関するアンケート調査を実施

■大企業における人材開発予算の実態や変化、重点的に投資されている領域を把握するため、
従業員数1,000名以上の企業を対象としてアンケート調査を実施。

■人材開発予算の全体像に加え、企業規模や研修テーマごとの予算動向、
今後の予算に対する考え方についても調査。

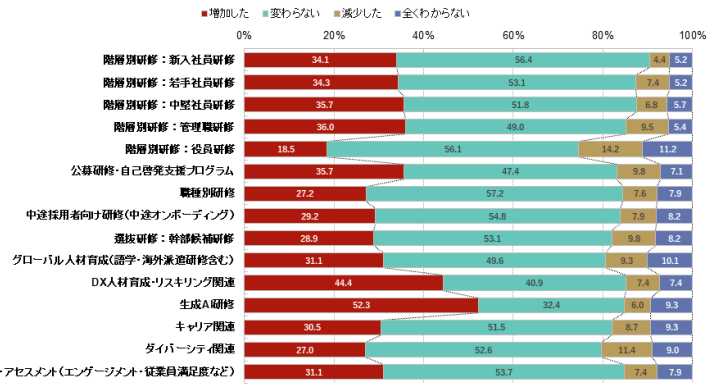
■企業の人材開発予算は増加傾向にある一方で、人材開発に求められる役割が広がるなか、
限られた予算をどの領域に重点的に配分するかは企業にとって重要な課題の一つ。

人材開発予算～2026年から2027年にかけての変化～



【Q2】あなたのお勤め先での2027年の人材開発に対する人事部全体の確保予算（年間）は今年と比べてどのように変化しましたか。あてはまるものを1つお答えください。（ひとつだけ）※正確な金額がわからない場合は、おおよその金額でお答えいただいて結構です。(n=323)

人材開発予算～2026年から2027年にかけての変化～(研修種類別)



© 2026 Alue Co., Ltd.

事業別サマリー

© 2026 Alue Co., Ltd.

法人向け教育事業 サマリー

売上好調であり、利益率改善

（単位：百万円）	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.通期 (2025.01-12)	2025.3Q (2025.01-09)	2026.3Q (2026.01-09)
売上高	2,333	2,488	2,538	3,060	2,169	2,525
売上成長率	14.9%	6.7%	2.0%	20.6%	22.1%	16.4%
売上総利益	1,524	1,588	1,500	1,947	1,375	1,585
売上総利益率	65.4%	63.8%	59.1%	63.6%	63.4%	62.8%
販売費及び一般管理費	668	696	724	841	624	547
営業利益	856	892	776	1,105	751	1,037
営業利益率	36.7%	35.9%	30.6%	36.1%	34.6%	41.1%
共通費配賦後営業利益	331	307	156	594	377	614
共通費配賦後営業利益率	14.2%	12.4%	6.2%	19.4%	17.4%	24.3%

※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、 26年１Qクインテグラルフィリピン社の数値を含む

© 2026 Alue Co., Ltd.

単体 法人向け教育事業KPI①

顧客数・単価いずれも増加
生成AIフィードバックやetudesの活用による総合提案により、新人領域で大型案件獲得を含む売上高増
新人若手に加えて管理職領域の開拓により顧客単価が上昇

	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.通期 (2025.01-12)	2025.3Q (2025.01-09)	2026.3Q (2026.01-09)
売上高（百万円）	2,333	2,488	2,336	2,620	1,855	2,116
顧客数（社）	329	347	376	396	344	381
顧客あたり売上高（千円）	7,092	7,172	6,214	6,616	5,394	5,553
期初人員数（人）	87	96	104	103	103	100
一人あたり売上高（千円）	26,819	25,924	22,466	25,439	18,017	21,160

※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、クインテグラルフィリピン社の数値を除く

© 2026 Alue Co., Ltd.

単体 法人向け教育事業KPI②

既存、新規ともに単価が向上。大型案件の獲得が寄与

法人向け教育事業 取引属性別値		2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.通期 (2025.01-12)	2025.3Q (2025.01-09)	2026.3Q (2026.01-09)
既存	売上高（百万円）	2,084	2,271	2,100	2,351	1,692	1.906
	社数（社）	257	255	280	289	270	288
	単価（千円）	8,112	8,906	7,500	8,136	6,268	6,620
新規	売上高（百万円）	245	214	236	267	162	214
	社数（社）	72	92	96	107	74	93
	単価（千円）	3,403	2,331	2,463	2,502	2,029	2,305

※個人向けALUGOを除く
※年間10万円未満のお客様を除く
※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、クインテグラルフィリピン社の数値を除く
※販売管理システムからの集計上、前スライドの集計と若干の差異が生じています

© 2026 Alue Co., Ltd.

etudes事業 サマリー

売上、利益ともに横ばい
ASPは積みあがるも、想定スピードを下回る

(単位：百万円)	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.通期 (2025.01-12)	2025.3Q (2025.01-09)	2026.3Q (2026.01-09)
売上高	307	374	367	436	326	319
売上成長率	16.6%	21.8%	-2.0%	18.9%	22.0%	-2.4%
うちASP	206	267	261	331	244	248
うちeラーニング	42	80	58	53	39	32
うちその他	58	27	46	51	42	37
営業利益	69	25	-32	77	59	45
営業利益率	22.7%	6.8%	—	17.9%	18.3%	14.3%
共通費配賦後営業利益	-47	-125	-195	-40	-27	-25
共通費配賦後営業利益率	—	—	—	—	—	—

© 2026 Alue Co., Ltd.

etudes事業KPIサマリー

大型案件の終了によりMRR,ARPUが低下

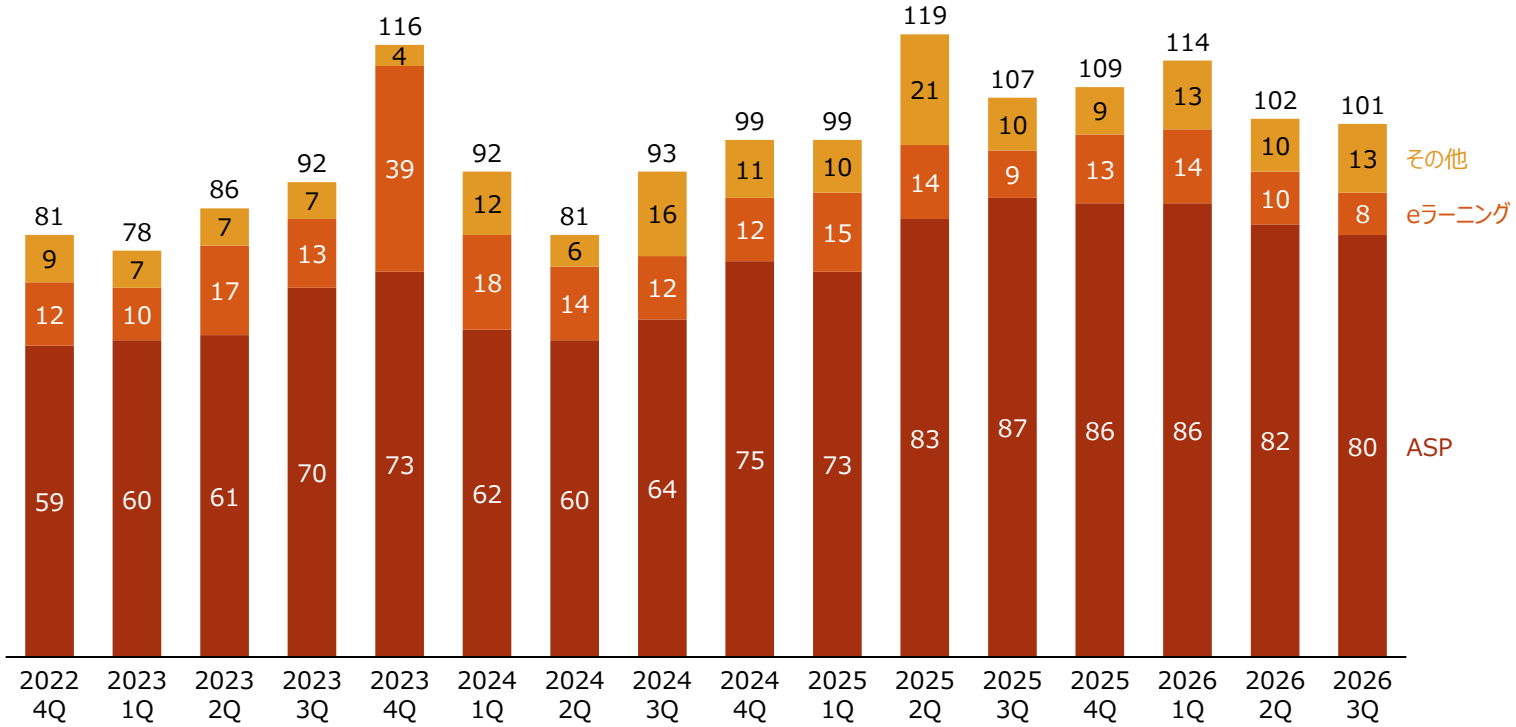
	25.3Q	26.3Q	対前年同期増減率
ARR（百万円）	359	315	-12.3%
MRR（千円）	29,940	26,268	-12.3%
利用企業数（社）	231	234	1.3%
ARPU（円）	129,613	112,258	-13.4%
解約率	1.9%	2.1%	0.2
eラーニング売上（千円）	39,969	32,832	-17.9%

※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
※MRR、利用企業数、ARPUは、決算月時点の数値

© 2026 Alue Co., Ltd.

etudes事業KPI①　売上高の推移

ビジネス利用の新規獲得に苦戦、ASP売上が低下傾向



© 2026 Alue Co., Ltd.

etudes事業KPI②　MRR/ARPUの推移

		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
MRR	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
	2026（千円）	29,175	29,064	27,816	27,566	27,362	27,639	27,608	26,277	26,268			
	対前年同月増減率	20.5%	17.3%	15.4%	1.2%	-0.4%	-5.4%	-5.6%	-8.2%	-12.3%			
利用企業数	2025（社）	301	307	308	228	237	238	232	235	231	235	241	246
	2026（社）	240	242	245	249	245	246	242	241	234			
	対前年同月増減率	-20.3%	-21.2%	-20.5%	9.2%	3.4%	3.4%	4.3%	2.6%	1.3%			
ARPU(取引単価)	2025（千円）	80	81	78	119	116	123	126	122	130	124	122	116
	2026（千円）	122	120	114	111	112	112	114	109	112			
	対前年同月増減率	52.5%	48.1%	46.2%	-6.7%	-3.4%	-8.9%	-9.5%	-10.7%	-13.8%			

※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

© 2026 Alue Co., Ltd.

etudes事業 課題

３Qは、マーケティング投資を継続するも、新規開拓社数が想定を下回り、取引社数が減少となった
26年4月の人材開発支援助成金の見直し（※）という市場環境の変化をふまえ、戦略を転換（次スライド）

（単位：社）

	ビジネス利用	社内利用	計
２Q末　取引社数	143	103	246
＋）新規開拓	7	4	11
－）解約	11	12	23
３Q末　取引社数	139	95	234

※　厚生労働省　人材開発支援助成金（コース共通）改正：令和８年４月８日からの変更点について

© 2026 Alue Co., Ltd.

etudes戦略転換

環境変化を受け、ビジネス利用から社内利用へ主戦場をシフトする

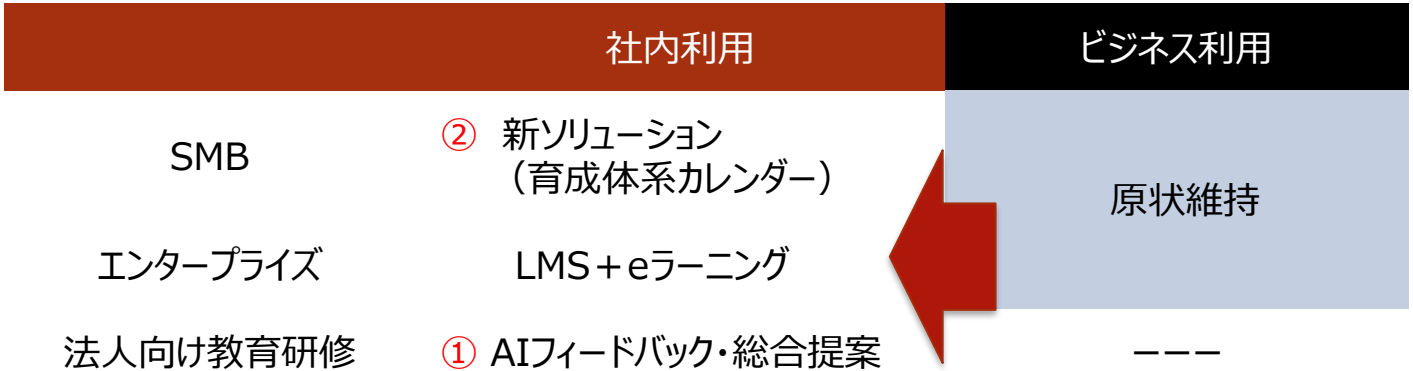
①法人向け教育事業エンタープライズ向け顧客へのサービス提供に注力。26年４月では法人向け教育事業顧客へのAIフィードバックが受注に寄与しており、サービスを組み合わせた総合提案を行う

＋

②空白地帯だったＳＭＢ×社内利用領域に、教育サービスの知見を活かした新ソリューションを拡販

LMS単体でのマーケティングによる売上成長ではなく、教育サービスでもつ強み、独自性による高単価案件の獲得が重要

KPI指標は今後刷新し、事業戦略の進捗は、四半期の報告に一本化



© 2026 Alue Co., Ltd.

アルーグループが目指すこと

- 人と組織がどう成長するかを最も理解している会社を目指し、その知見を**お客様の組織成果**につなげることで、事業成長を続けている

これまでの研修の課題

表面的な知識・スキルの習得にとどまる

↓

マインドセットが変わらず
行動変容につながらない

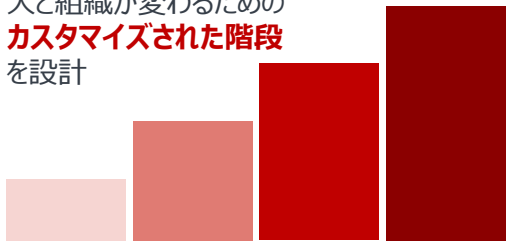
研修やりっぱなし・効果不明
→ 教育投資が後回しに

アルーの提供価値

蓄積した知見

蓄積したデータ

人と組織が変わるための
カスタマイズされた階段
を設計



企画から実行・測定・フォローアップまで**実行できる**

企画 → **実行** → **測定** → **フォローアップ**

© 2026 Alue Co., Ltd.

成長戦略：取引ステージを「点」から「面」へ

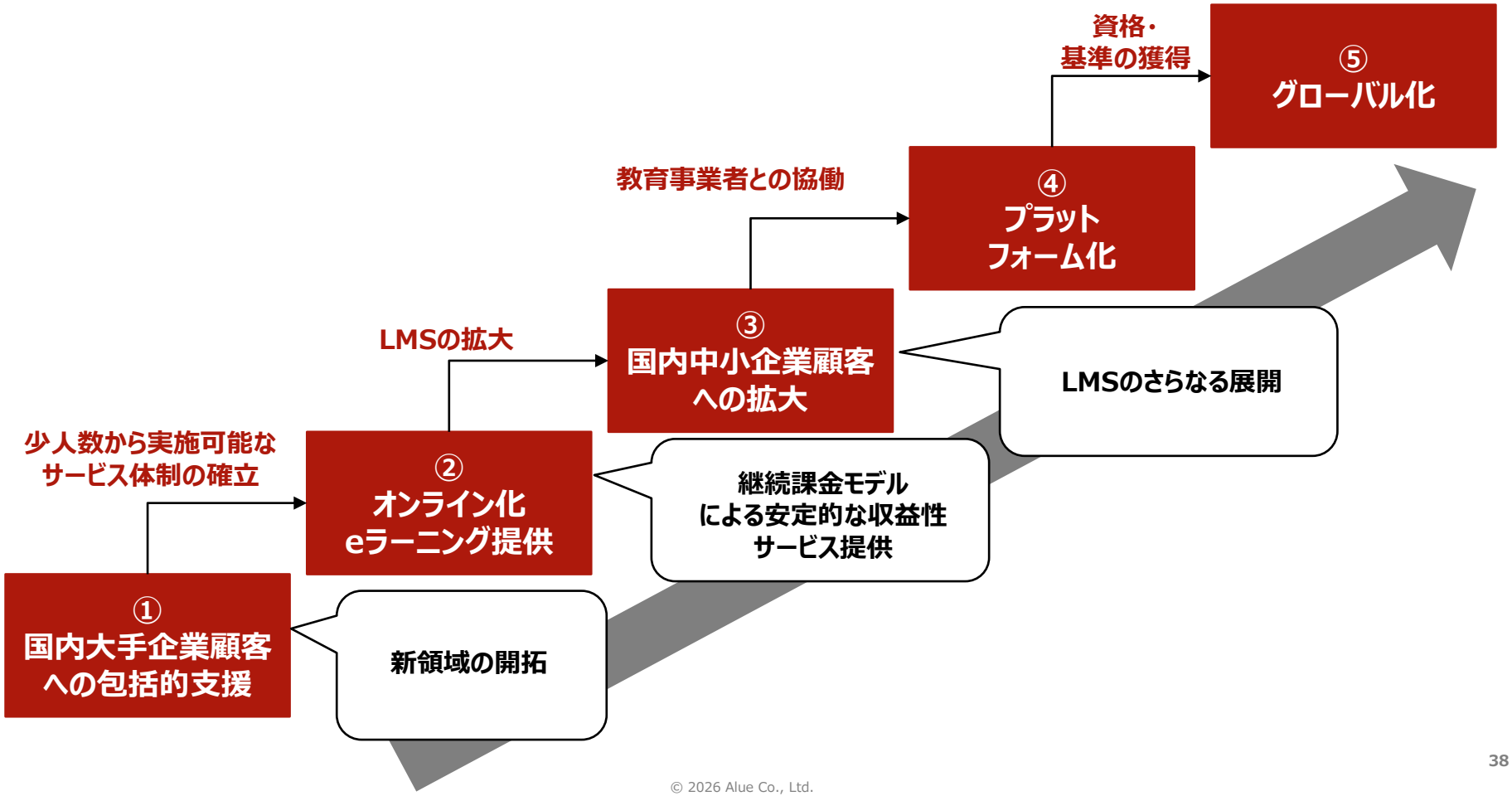
- 強みを活かし、顧客との取引ステージを**点から面へ展開**することが成長戦略の軸
- すでに大手向け新人教育では国内トップクラス。データ活用への投資により、リピート率が高く、固い顧客基盤を拡大中

	点	線	複線		面
主な領域	新人・若手	新人・若手	新人・若手	管理職 …	組織課題全域に拡張
サービス	研修	研修 etudes 効果測定 …	研修 etudes 効果測定 …	研修 etudes 効果測定 …	グローバル化 オンボーディング エンゲージメント …
1社あたり取引額目安	1～3百万円	3～10百万円	10～50百万円		50百万円～
継続率目安	低（60～70%）	中（70～85%）	高（85～95%）		高＋（～100%）

① 顧客の新人教育からエントリー → ② etudes・教育データを活用 → ③ 線・複線・面とサービス展開し、さらなる事業成長を目指す

© 2026 Alue Co., Ltd.

新しい提供価値による今後(中長期)の展開



© 2026 Alue Co., Ltd.



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。
アルーにしかつく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