



証券コード：7043 2026年8月7日
2026年12月期第2四半期 決算説明資料
アルー株式会社

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及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。

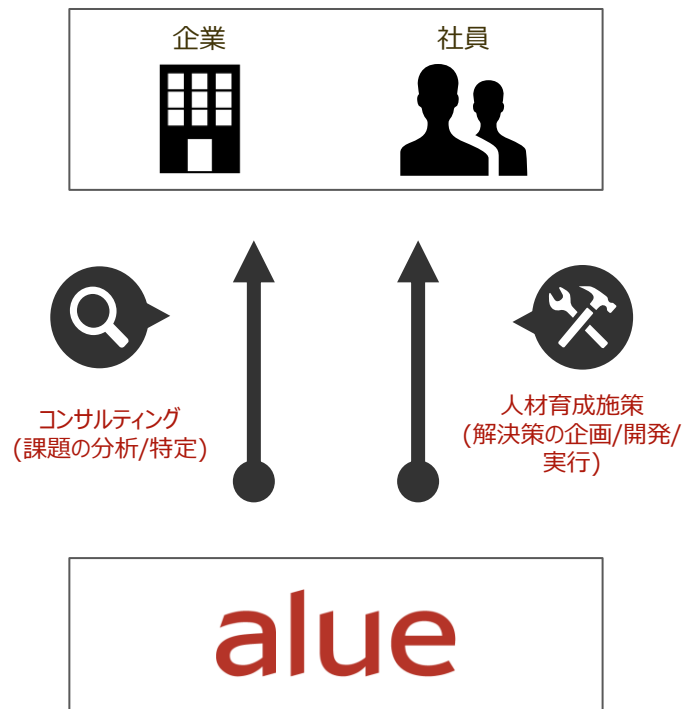
1. 会社概要
2. 連結業績報告
3. 2026年2Q 事業の取り組み
4. 事業別サマリー
5. 2026年度事業戦略と3か年計画

会社概要

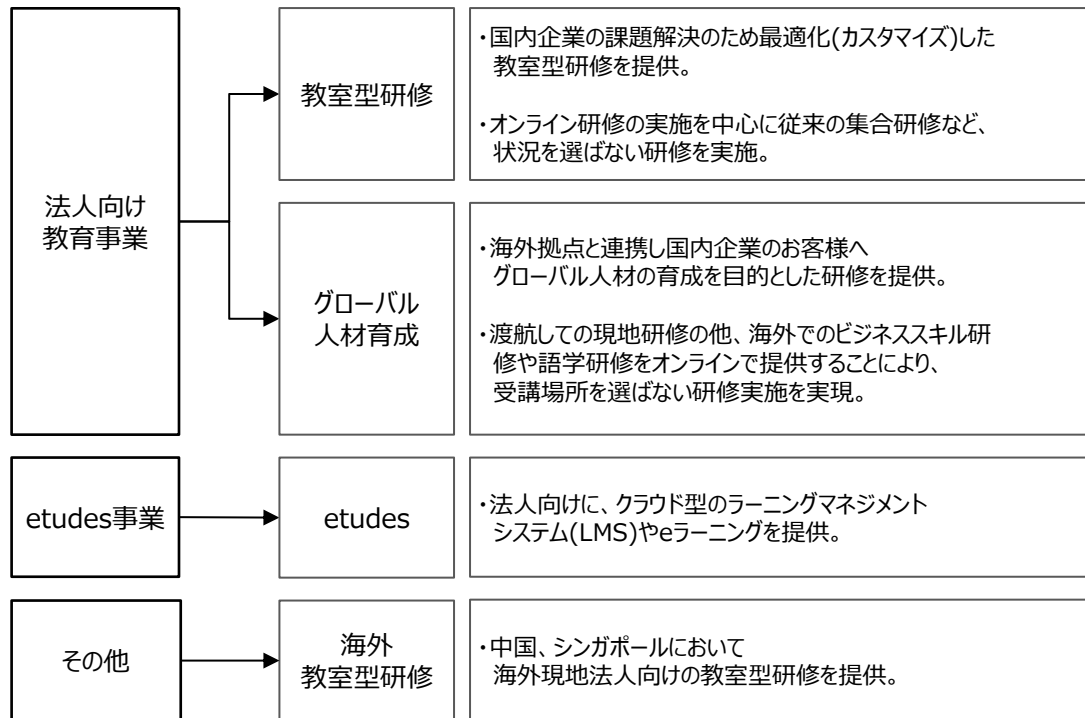


会社名	アルー株式会社
本店所在地	東京都千代田区九段北一丁目13番5号
設立	2003年
従業員	単体：155名* / 連結：188名* (2026年6月30日時点)*正社員のみ
資本金	367百万円(2026年6月30日時点)
事業内容	人材育成事業
役員構成	代表取締役社長 落合 文四郎 取締役 執行役員 池田 祐輔 常勤監査役（社外） 荒幡 義光 取締役 執行役員 稲村 大悟 監査役（社外） 富永 治 取締役（社外） 神保 拓也 監査役（社外） 緒方 絵里子
支社・関連会社	・関西支社 ・名古屋支社 (連結子会社) ・国内 クインテグラル株式会社 ・中国 艾陆企业管理咨询(上海)有限公司 ・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

ビジネスモデル



提供サービス

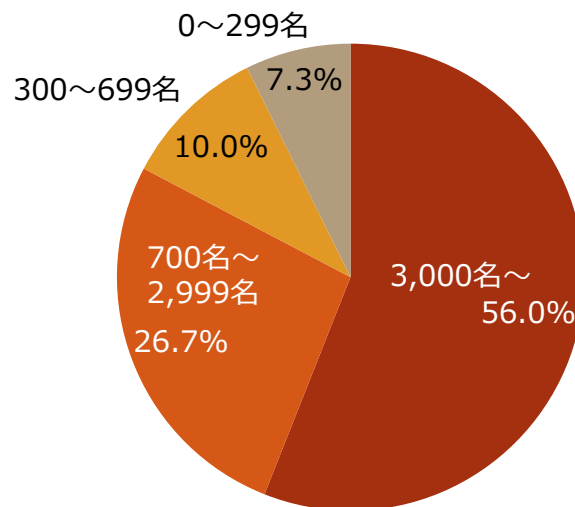


様々な業種の、特に従業員3,000名以上の大企業から安定的に受注

【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・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%

【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



	金額	前年比	説明
連結売上高	1,983百万円	14.3%	売上大幅増加、2 Qとしては過去最高
うち法人向け事業	1,730百万円	19.0%	強みである新人領域が好調
うちetudes事業	217百万円	-1.2%	大型案件の契約終了もあり、売上減少
連結営業利益	322百万円	+ 176百万円	2 Q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

※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

特別損失の発生

● 中国子会社の事業撤退により特別損失が発生

■ 中国子会社は2010年より、上海を中心に日系企業向け人材育成事業を展開

近年の日系企業の「現地化推進」により、日系企業向け人材育成市場は縮小傾向

↓

縮小市場から早期に撤退することで、経営資源の集中を行うもの

撤退に伴う一時費用（特別損失63百万円）は生じるが、

来期以降の中国法人による営業損失負担は消失

連結営業利益率は改善する見通し

+

本件による特別損失の影響は他事業による業績により吸収可能であり、今期業績予測に変更なし

中国子会社の25年実績

金額

説明

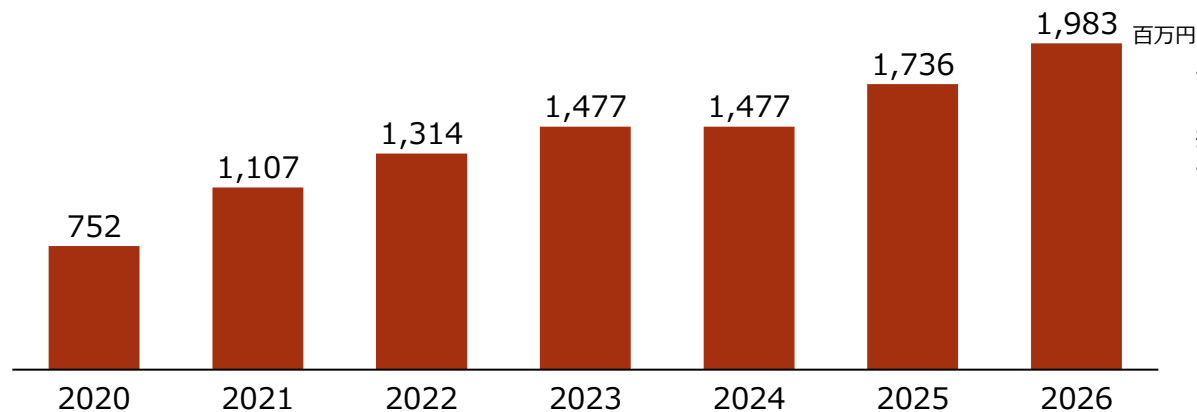
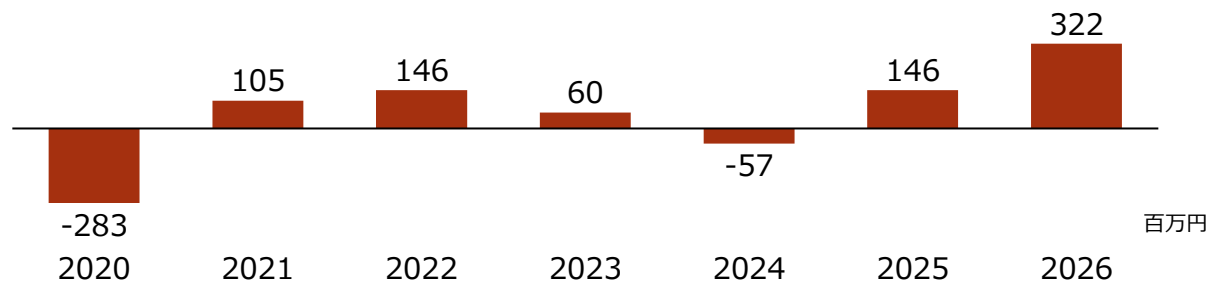
売上高

104百万円

⇒来期以降発生しない

営業利益

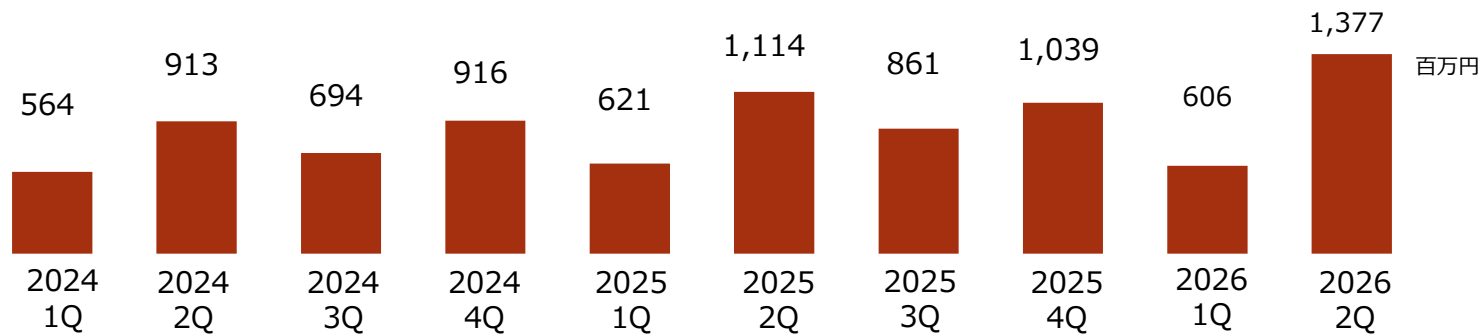
-33百万円

売上高
2Q営業利益
2Q

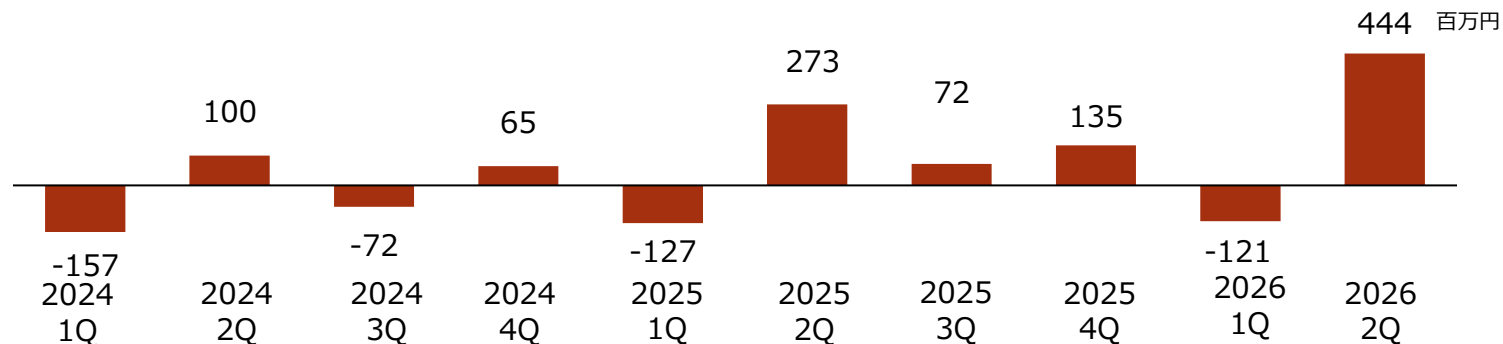
季節性要因

季節性により売上高の変動が大きい

売上高



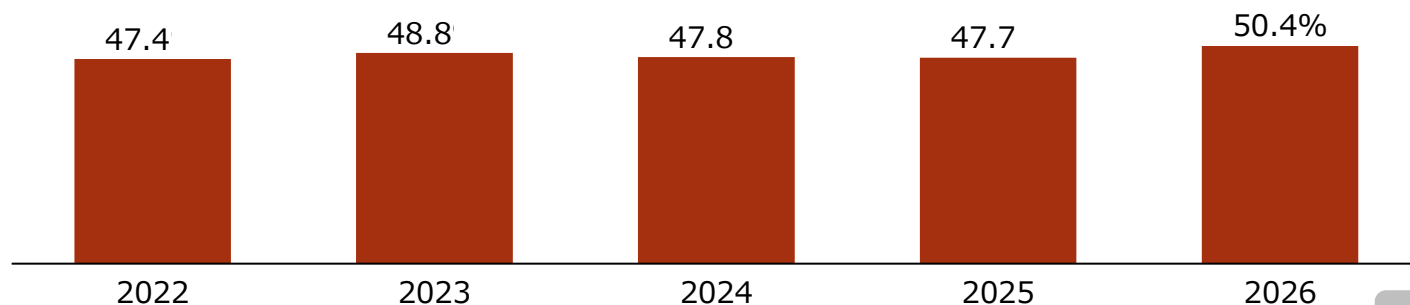
営業利益



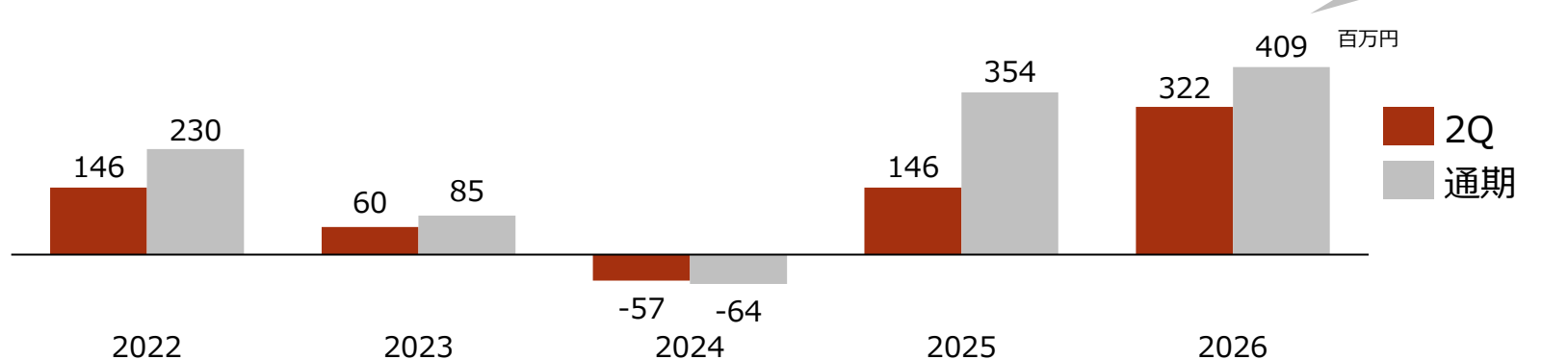
進捗率

売上、利益ともに、進捗率は例年を上回る

売上高



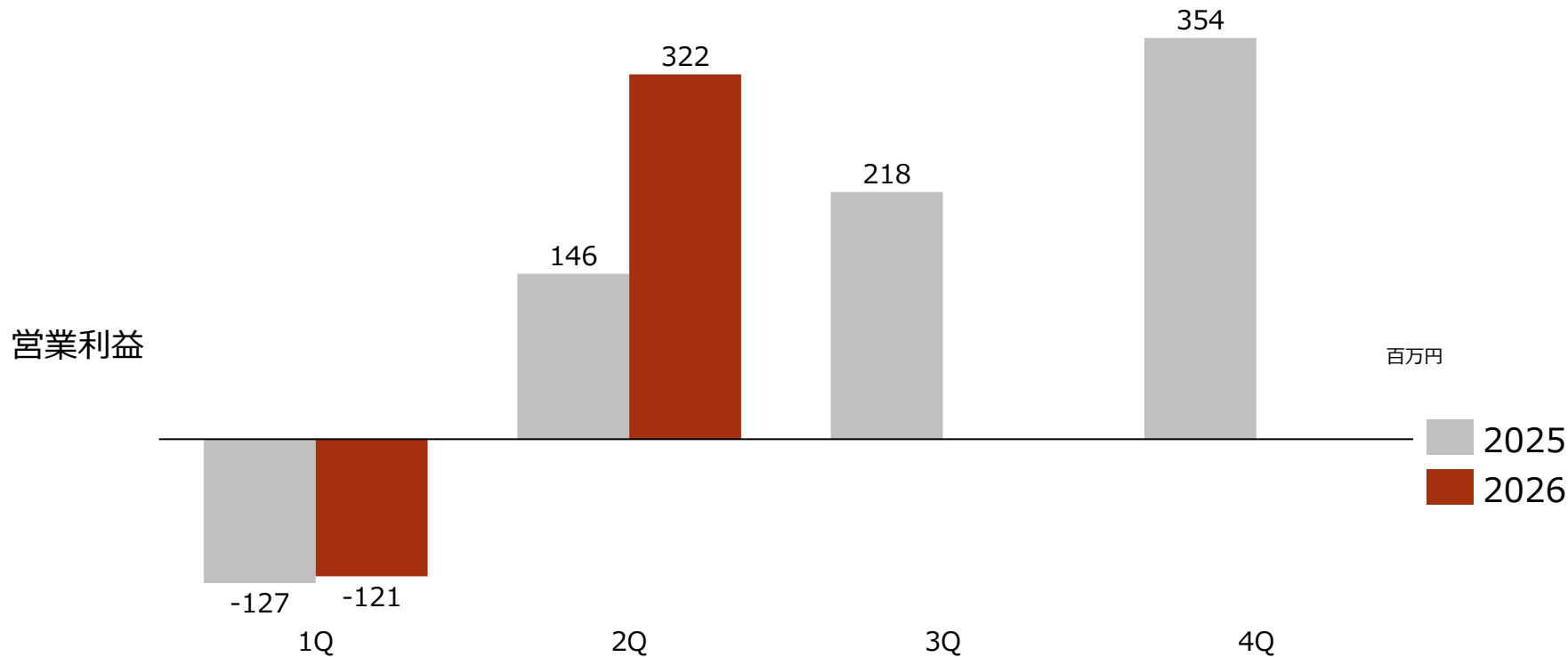
営業利益



※ 売上高の22-25年は実績÷通期実績、26年は実績÷通期予想。

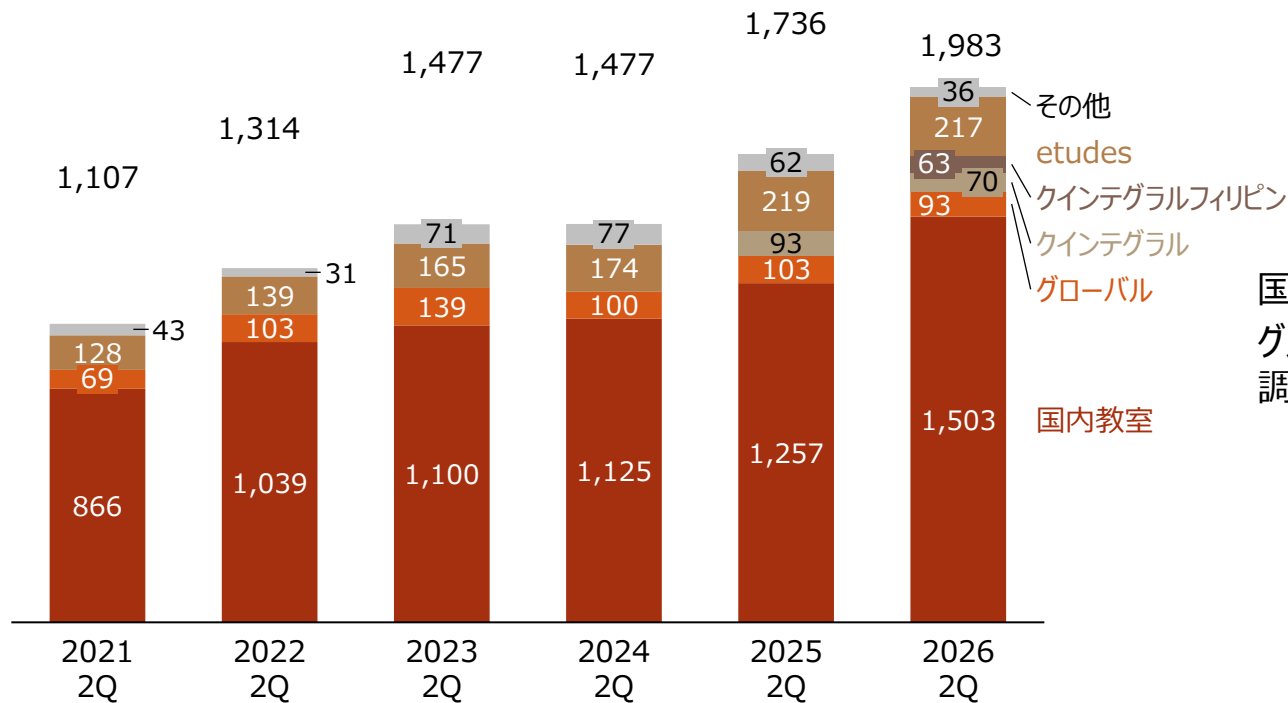
利益進捗率

前期比較でも2Q累計の営業利益が大幅に成長



売上高の事業別構成

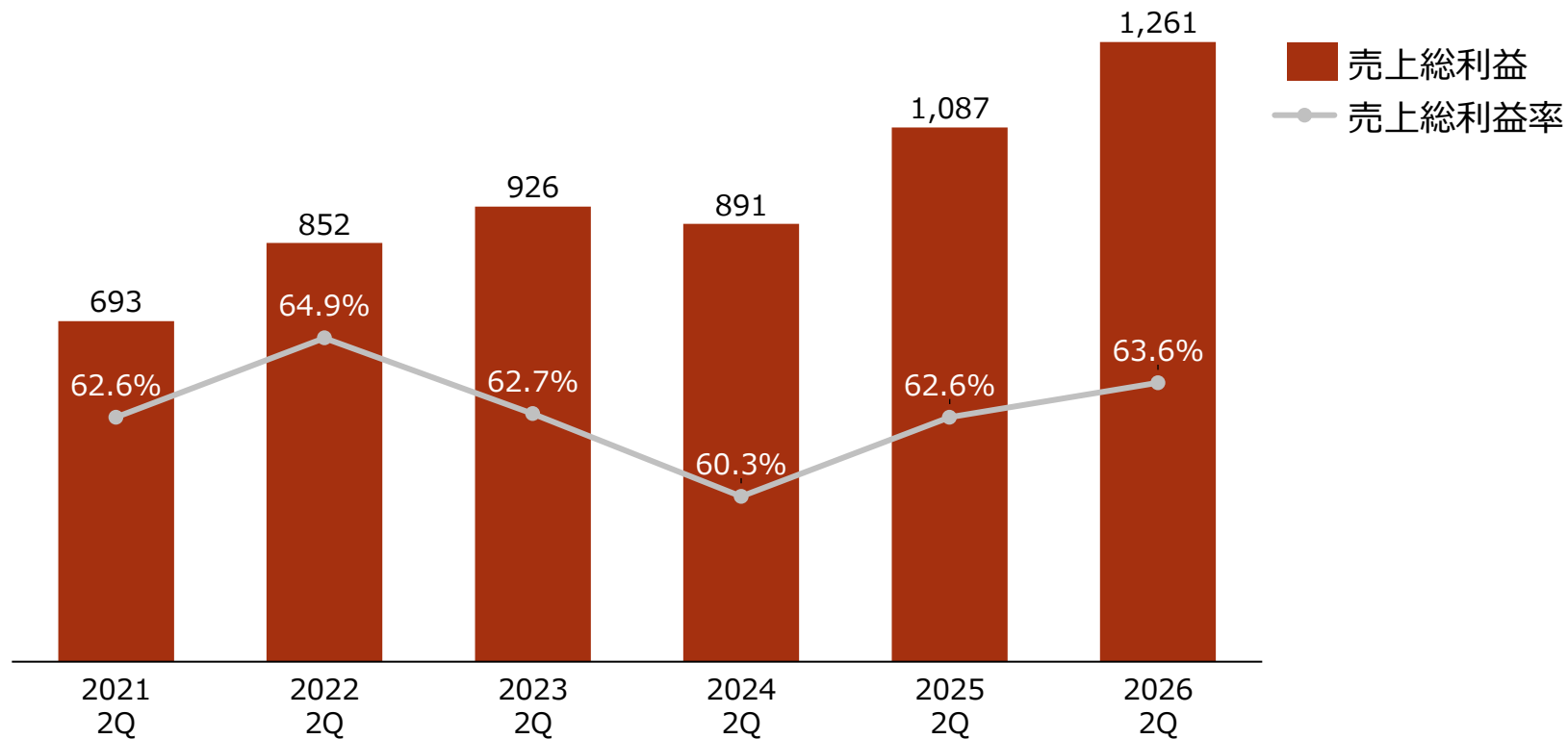
既存事業だけでなくM&Aや新規事業が売上に貢献
教室事業頼みの構造から脱却しつつある



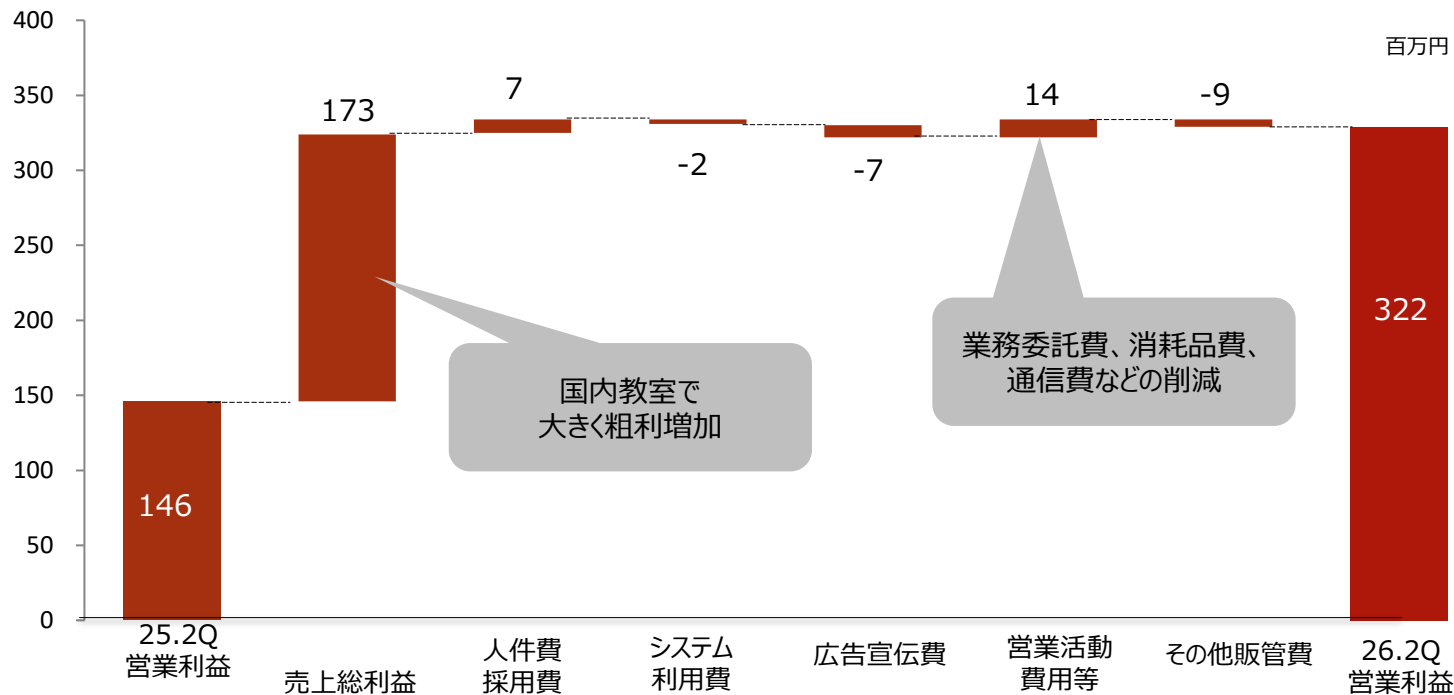
国内教室に加え、
グループインしたQTPが好調

四半期 売上総利益

粗利率は改善傾向

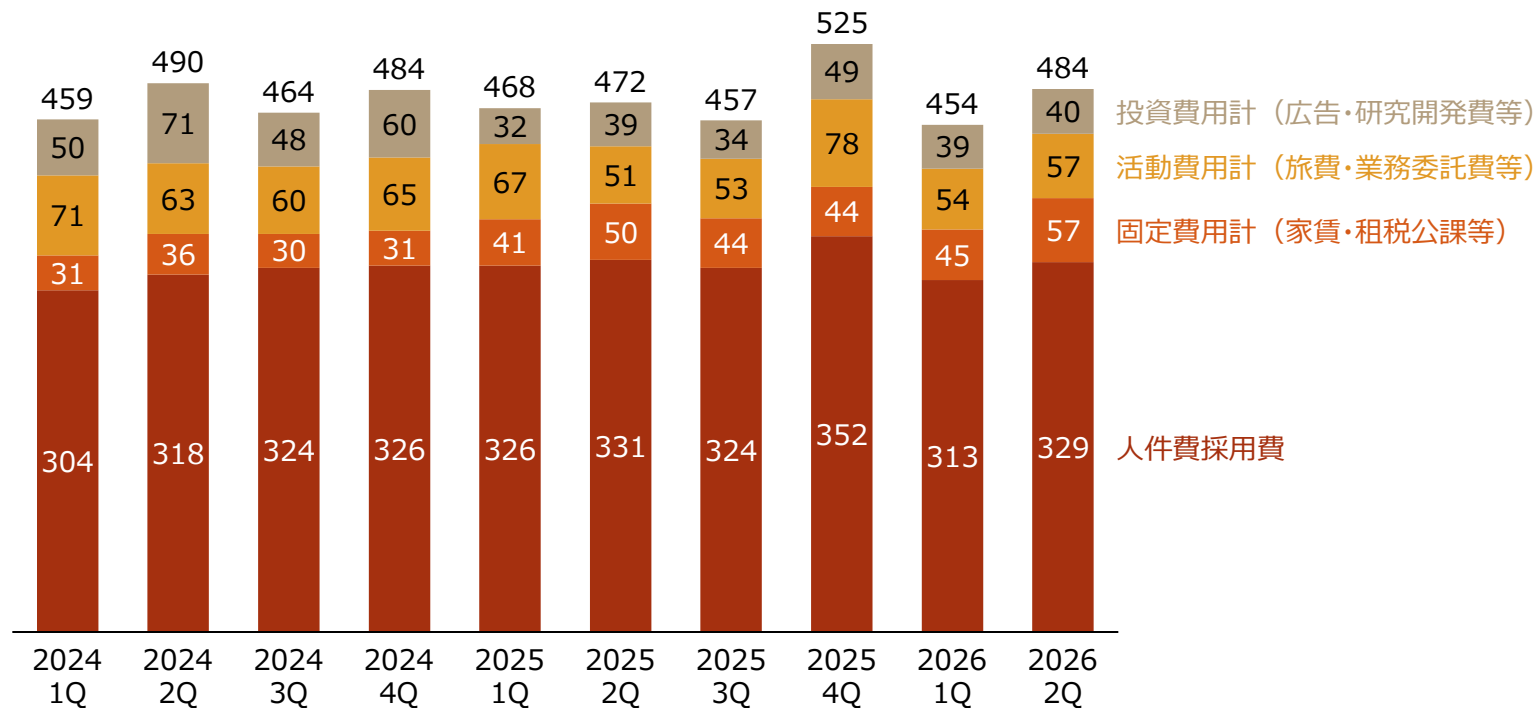


四半期 営業利益増減分析



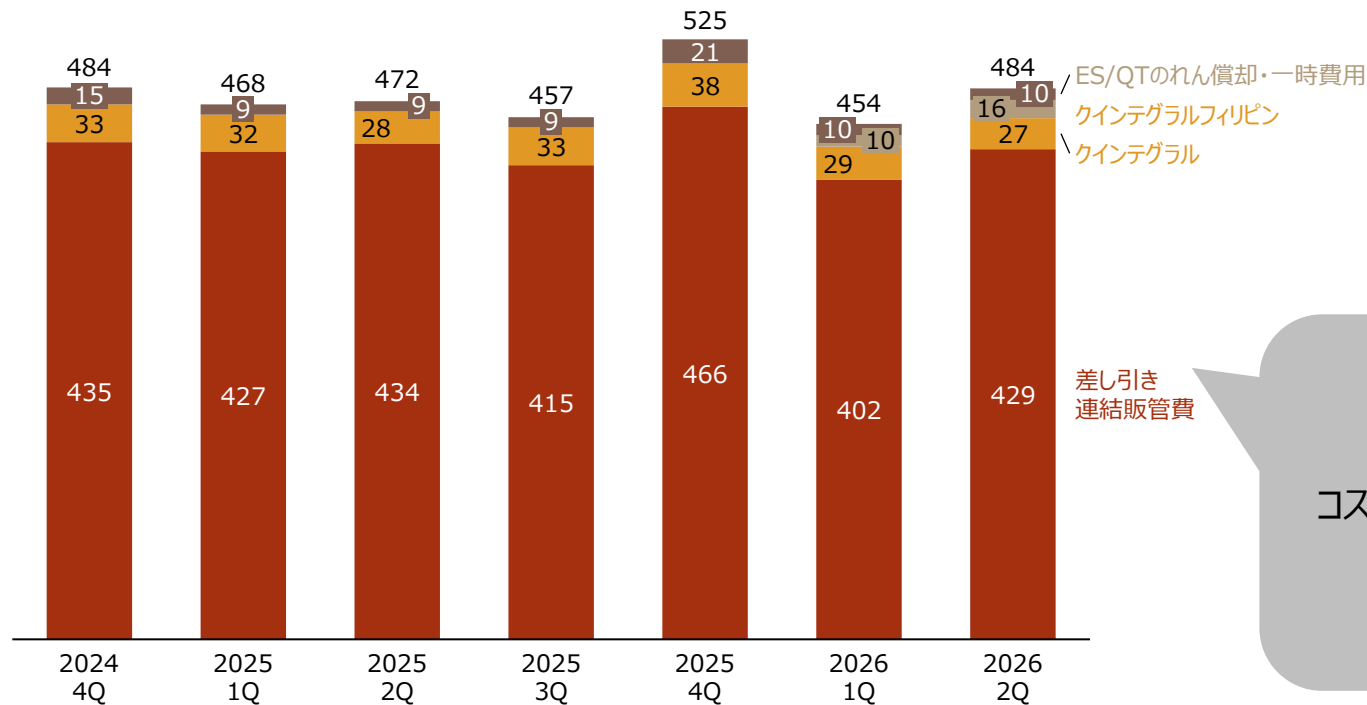
四半期 販管費

26年 1 月から子会社増加するも、販管費はおよそ横ばい



会社別 販管費

対前年でのコスト削減効果は継続



(単位：百万円)	25.2Q	26.2Q	前期比
売上高	1,736	1,983	14.3%
売上原価	649	722	11.3%
原価率	37.4%	36.4%	-1.0
売上総利益	1,087	1,261	16.0%
売上総利益率	62.6%	63.6%	1.0
販売費及び一般管理費	941	938	-0.3%
販管費率	54.2%	47.3%	-6.9
営業利益	146	322	120.9%
営業利益率	8.4%	16.3%	7.9
経常利益	149	324	116.3%
経常利益率	8.6%	16.3%	7.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	88	146	65.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益率	5.1%	7.4%	2.3

(単位：百万円)	25.期末	26.2Q	増減
流動資産	1,930	2,098	168
現金及び預金	1,297	1,494	197
固定資産	471	403	-68
資産合計	2,402	2,502	99
流動負債	851	779	-72
固定負債	135	174	38
負債合計	987	953	-33
株主資本	1,351	1,484	132
資本金	365	367	1
資本剰余金	345	347	1
利益剰余金	645	774	129
自己株式	-4	-4	0
純資産合計	1,415	1,548	133
負債・純資産合計	2,402	2,502	99

連結業績予想及び配当金

売上高は例年を上回る進捗。中国特別損失の発生を加味しても、
中国特別損失の発生を加味しても、通期目標の達成に十分な営業利益進捗（78.9%）
下期の業績を保守的に想定し、現段階では業績予測に変更なし

（単位：百万円）	25.通期 （実績）	26.通期 （期初予想）	成長率	26.2Q （実績）	進捗率
売上高	3,637	3,934	8.2%	1,983	50.4%
営業利益	354	409	15.6%	322	78.9%
営業利益率	9.7%	10.4%	0.7	16.3%	—
経常利益	357	402	12.6%	324	80.5%
経常利益率	9.8%	10.2%	0.4	16.3%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	242	247	2.1%	146	59.4%
1株当たり当期純利益（円）	95.12	96.97	1.9%	57.58	59.3%
1株当たり配当金（予定）（円）	7.00	11.00	51.7%	—	—

2026年2Q 事業の取り組み



●「AMA QUARTERLY FOURTH EDITION 2025」セミナー開催

■ 激変するビジネス環境において、管理職育成に頭を悩ませている多くの企業に向け、新時代を勝ち抜くため、AMA の最新知見に基づき管理職の

- ・OS 転換
- ・新しい武器の装備
- ・AI 時代の架け橋としての役割

について、3 つの視点から実践的な設計図を紐解くセミナーをクインテグラルと共催。

■ 今後も親子会社間での連携を強化していく。

【クインテグラル株式会社 共催セミナー】

AMA QUARTERLY FOURTH EDITION 2025

特別企画 3回シリーズ

世界最大級のマネジメント教育機関であるAMA (American Management Association) の最新グローバル調査で、衝撃的な事実が明らかになりました。



マネージャー

60% が「自分のエンゲージメントは向上した」と回答

VS



従業員

80% は「上司は変わらない、あるいは低下した」と冷ややかに見ている

この「認識の深刻なギャップ」こそが、貴社の変革を阻む真の正体かもしれません。

→ 管理職に必要なのは、スキルの付け足しではなく、**マネジメントの「OS」そのものを刷新することです。**

クインテグラル社と弊社アルーの共催により、AMAの最新知見に基づいた「新時代の管理職育成」を紐解く全3回の特別セミナーシリーズを実施します。

開催日程	第1回	第2回	第3回
	2026.4.28 Tue	2026.4.30 Thu	2026.5.1 Fri
	11:00-12:00	14:00-15:00	11:00-12:00

グローバルHRソリューション部
駒木根 利哉

無料
オンライン
セミナー

● ～「納得」が行動の前提に～2026 年度新入社員レポート発行

- 2008年より18年にわたり継続している新入社員に関する年次調査を今年も実施。
当社が実施した新入社員研修（企業数：129社・研修受講者数：約5万人）からのアンケートをもとにレポートを発行。
- 以前は「言われたから取り入れる」だったものが、現在は「納得したから取り入れる」へ傾向がシフト。

ポジティブな傾向

- 1 やり方や意義の理解ができれば、
実行は早い
- 2 自分の成長につながると感じると、
強くコミットする
- 3 チームで補い合い、協働で成果を出
そうとする

ネガティブな傾向

- 1 自ら前に出ようとする積極性に欠ける
- 2 抽象的な学びを具体的な行動に
落とし込む力が弱い
- 3 自ら基準をつくり
「そこそこ」で満足する

● etudesの新人・内定者向け e ラーニングにAI フィードバック機能を追加

- 受講者の振り返り内容に対してフィードバックを返す「AI フィードバック機能」を開発し追加。
- コンテンツを自社開発している当社の強みを活用し、受講した教材の内容を踏まえたフィードバックを実現。
汎用的な生成 AI による一般的なコメントとは異なり、「その研修で本来押さえるべき学び」に照らしたフィードバックが可能。

■ 対象研修パッケージ

- ・新入社員/内定者向けパック
- ・スタンダードプラン
- ・ライトプラン

etudes

alue

— 新人・内定者向け e ラーニングに —

AI フィードバック機能を追加

教材ごとの学習ポイントを踏まえたフィードバックで

学習定着を支援



事業別サマリー



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)	2025.2Q (2025.01-06)	2026.2Q (2026.01-06)
売上高	2,333	2,488	2,538	3,060	1,454	1,730
売上成長率	14.9%	6.7%	2.0%	20.6%	18.7%	19.0%
売上総利益	1,524	1,588	1,500	1,947	928	1,102
売上総利益率	65.4%	63.8%	59.1%	63.6%	63.8%	63.7%
販売費及び一般管理費	668	696	724	841	417	369
営業利益	856	892	776	1,105	510	733
営業利益率	36.7%	35.9%	30.6%	36.1%	35.1%	42.4%
共通費配賦後営業利益	331	307	156	594	255	435
共通費配賦後営業利益率	14.2%	12.4%	6.2%	19.4%	17.6%	25.2%

※個人向けALUGOを含む

※24年より、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年よりクインテグラルフィリピン社の数値を含む

単体 法人向け教育事業KPI①

新人領域が好調で大幅売り上げ増。顧客数・単価いずれも増加

	2022.通期 (2022.01-12)	2023.通期 (2023.01-12)	2024.通期 (2024.01-12)	2025.通期 (2025.01-12)	2025.2Q (2025.01-06)	2026.2Q (2026.01-06)
売上高（百万円）	2,333	2,488	2,336	2,620	1,285	1,506
顧客数（社）	329	347	376	396	291	320
顧客あたり売上高（千円）	7,092	7,172	6,214	6,616	4,417	4,706
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	12,479	15,060

※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

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)	2025.2Q (2025.01-06)	2026.2Q (2026.01-06)
既存	売上高（百万円）	2,084	2,271	2,100	2,351	1,172	1,348
	社数（社）	257	255	280	289	234	252
	単価（千円）	8,112	8,906	7,500	8,136	5,012	5,349
新規	売上高（百万円）	245	214	236	267	111	159
	社数（社）	72	92	96	107	57	68
	単価（千円）	3,403	2,331	2,463	2,502	1,959	2,338
全体	売上高（百万円）	2,330	2,485	2,336	2,619	1,284	1,507
	社数（社）	329	347	376	396	291	320
	単価（千円）	7,082	7,162	6,214	6,614	4,414	4,709

※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

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)	2025.2Q (2025.01-06)	2026.2Q (2026.01-06)
売上高	307	374	367	436	219	217
売上成長率	16.6%	21.8%	-2.0%	18.9%	26.1%	-1.2%
うちASP	206	267	261	331	156	168
うちeラーニング	42	80	58	53	30	24
うちその他	58	27	46	51	32	23
営業利益	69	25	-32	77	44	39
営業利益率	22.7%	6.8%	—	17.9%	20.3%	18.2%
共通費配賦後営業利益	-47	-125	-195	-40	-15	-11
共通費配賦後営業利益率	—	—	—	—	—	—

大型案件の終了によりMRR,ARPUが低下

	25.2Q	26.2Q	対前年同期増減率
ARR（百万円）	350	331	-5.4%
MRR（千円）	29,204	27,639	-5.4%
利用企業数（社）	238	246	3.4%
ARPU（円）	122,709	112,356	-8.4%
解約率	2.3%	1.5%	-0.9
eラーニング売上（千円）	30,535	24,648	-19.3%

※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

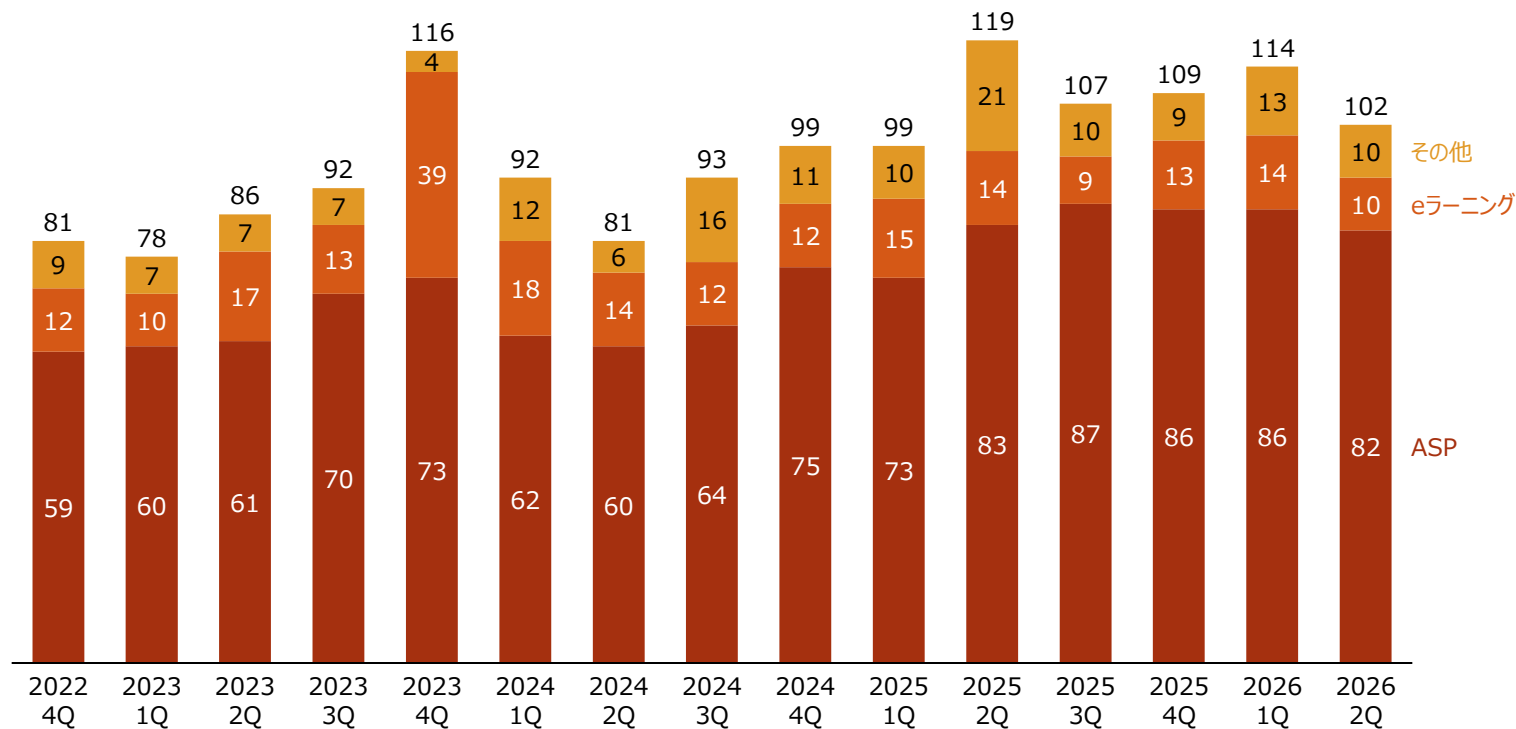
※ARPU：Average Revenue Per Userの略で、対象時点でのMRRを利用企業数で除した数値

※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

etudes事業KPI① 売上高の推移

大型案件の終了もあり、ASP売上が横ばいとなる



		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						
	対前年同月増減率	20.5%	17.3%	15.4%	1.2%	-0.4%	-5.4%						
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						
	対前年同月増減率	-20.3%	-21.2%	-20.5%	9.2%	3.4%	3.4%						
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						
	対前年同月増減率	52.5%	48.1%	46.2%	-6.7%	-3.4%	-8.9%						

※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

etudes事業は、「投資先行期」から「投資回収バランス期」に移行

「投資回収バランス期」では、積極的にマーケティング投資を行い、取引社数を拡大していくことが重要

2 Qは、投資を増加するも、新規開拓社数が想定を下回り、取引社数が横ばいとなった

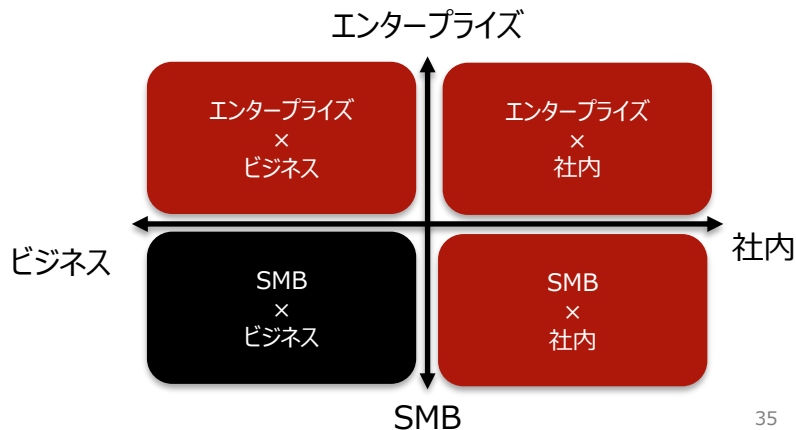
26年4月の人材開発支援助成金※の見直しという市場環境の変化により、etudesビジネス利用のオーガニック流入が減少、解約数の増加が発生

現在の課題は、市場環境の変化の中で、①投資に見合ったリード流入量の増加 ②リードからの商談化率向上であり、改善施策を実行中

併せて、SMB×ビジネス利用以外の、3セグメントへの施策（マーケティング・法人営業）を強化し挽回を目指す

(単位：社)

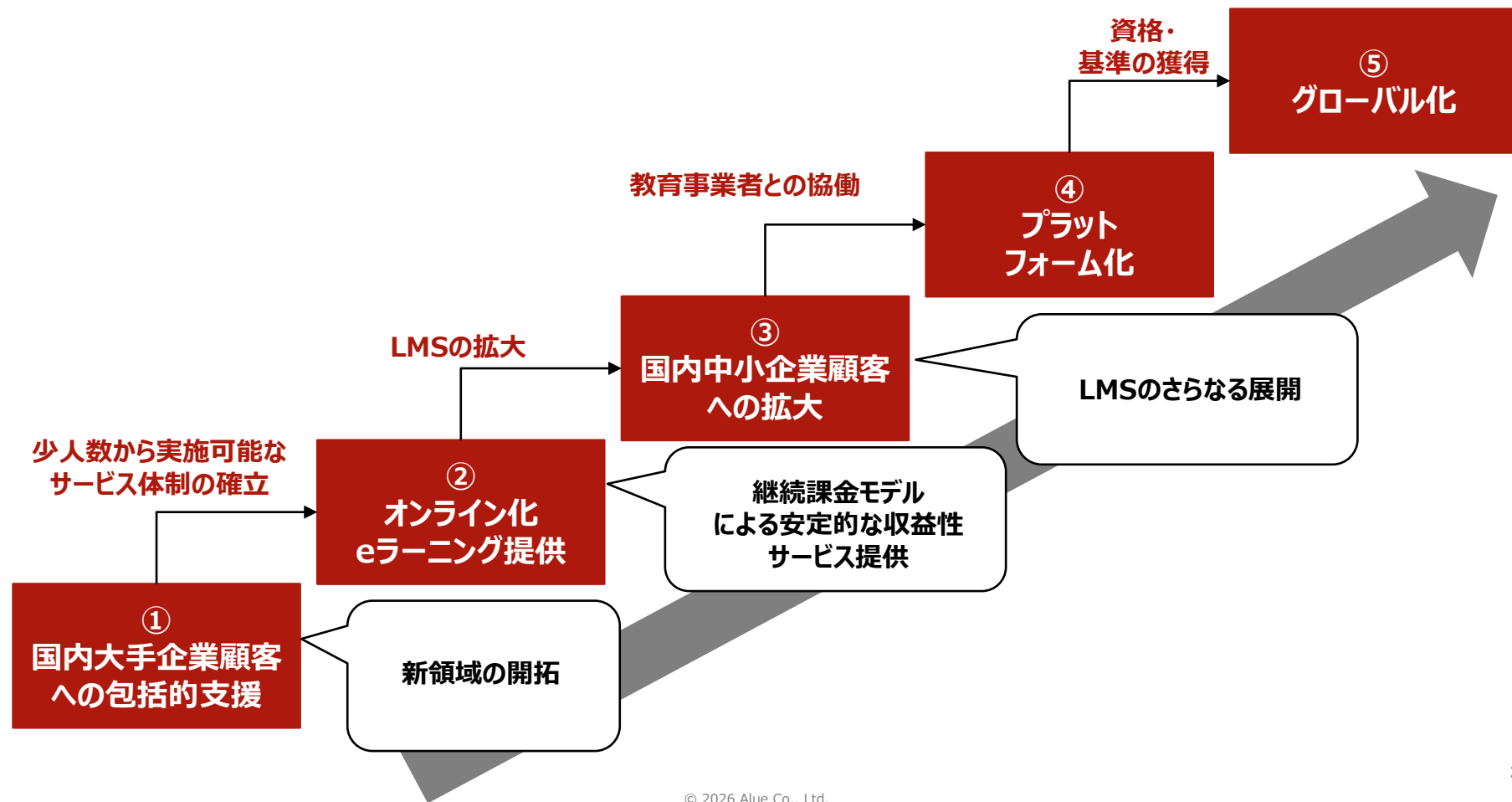
	ビジネス利用	社内利用	計
1 Q末取引社数	147	98	245
+) 新規開拓	13	18	31
-) 解約	17	13	30
2 Q末取引社数	143	103	246



※ 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

新しい提供価値による今後(中長期)の展開

alue



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