

2019年12月期 第2四半期決算説明資料

アルー株式会社（コード：7043）

alue

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、当社が、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

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。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

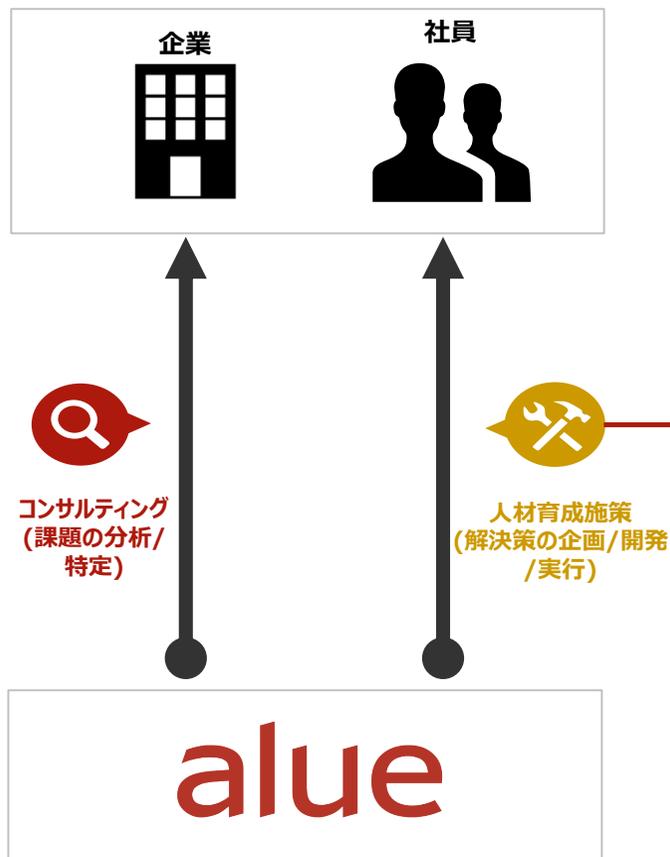
本資料には、当社の事業環境に関する分析や、一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性や、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する数値及び指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

アルー株式会社

- 代表** : 代表取締役社長 落合 文四郎
- 設立** : 2003年10月
- 事業内容** : 人材育成データ・機械学習技術等を活用した、
社会人向け教育サービスの提供
- 資本金** : 365百万円 (2019年06月30日時点)
- 所在地** : 東京都千代田区九段北一丁目13番5号
- 従業員数** : 単体 : 111名* / 連結 : 191名* (2019年6月30日時点)
- 子会社** : 連結子会社 艾陸企業管理諮詢(上海)有限公司
ALUE SINGAPORE PTE. LTD.
Alue India Private Limited
ALUE PHILIPPINES INC.
ALUE TRAINING CENTER, INC.
非連結子会社 PT.ALUE INDONESIA
(2019年6月30日時点)

事業内容

ビジネスモデル



提供サービス



国内企業の課題解決に最適化（カスタマイズ）した教室型研修を提供。

海外子会社、パートナーと連携し国内企業のお客様を海外に派遣し、現地で研修を提供。

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。

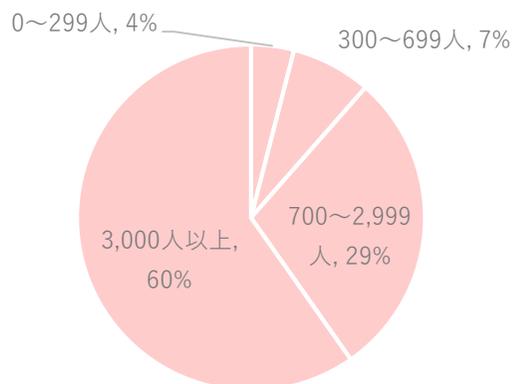
ビジネスシーンにおける英会話に特化したモバイル英会話（ALUGO）と海外滞在型英会話（ALUGO BOOT CAMP）を提供。

企業向けに提供していたALUGOにAIによる個別最適化と、カウンセラーによるフォローを強化し、個人のお客様向けに提供。

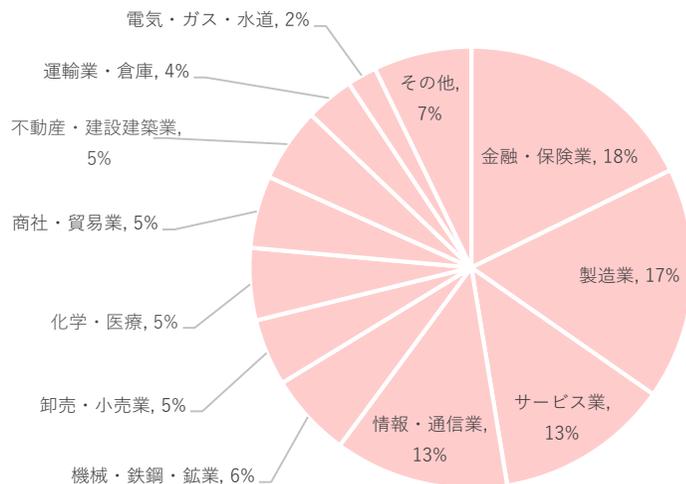
顧客属性

顧客属性

【従業員規模別*】



【業種模別*】



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

⋮

業界を問わず大手企業から
安定的に受注

2019年12月期
第2四半期
(2019.01～2019.06)
業績報告

2019年12月期第2四半期累計期間業績ハイライト

教室型研修

国内教室： 1,021百万円

+18.7%

1Qの既存顧客の顧客内クロスセル（顧客単価の向上）に加え、4月の新人研修においても、研修受講のべ人数が前年同月比15.3%増の29千人となるなど好調に推移し、国内教室研修は前年比**18.7%増加**。

海外派遣研修

海外派遣： 74百万円

+2.7%

海外派遣研修は前年比**2.7%増加**と緩やかに安定成長を継続。

海外教室型研修

海外教室： 53百万円

+18.5%

海外子会社においても、日系現地法人の研修拡大が継続し、前年比**18.5%増加**。

法人向けALUGO

法人向け英会話：63百万円

△21.5%

滞在型のABCは前年比**21.5%減少**。
納品・計上時期が下期へ移行した結果のため、年間の着地見込みは変更なし

個人向けALUGO

個人向け英会話：15百万円

△28.3%

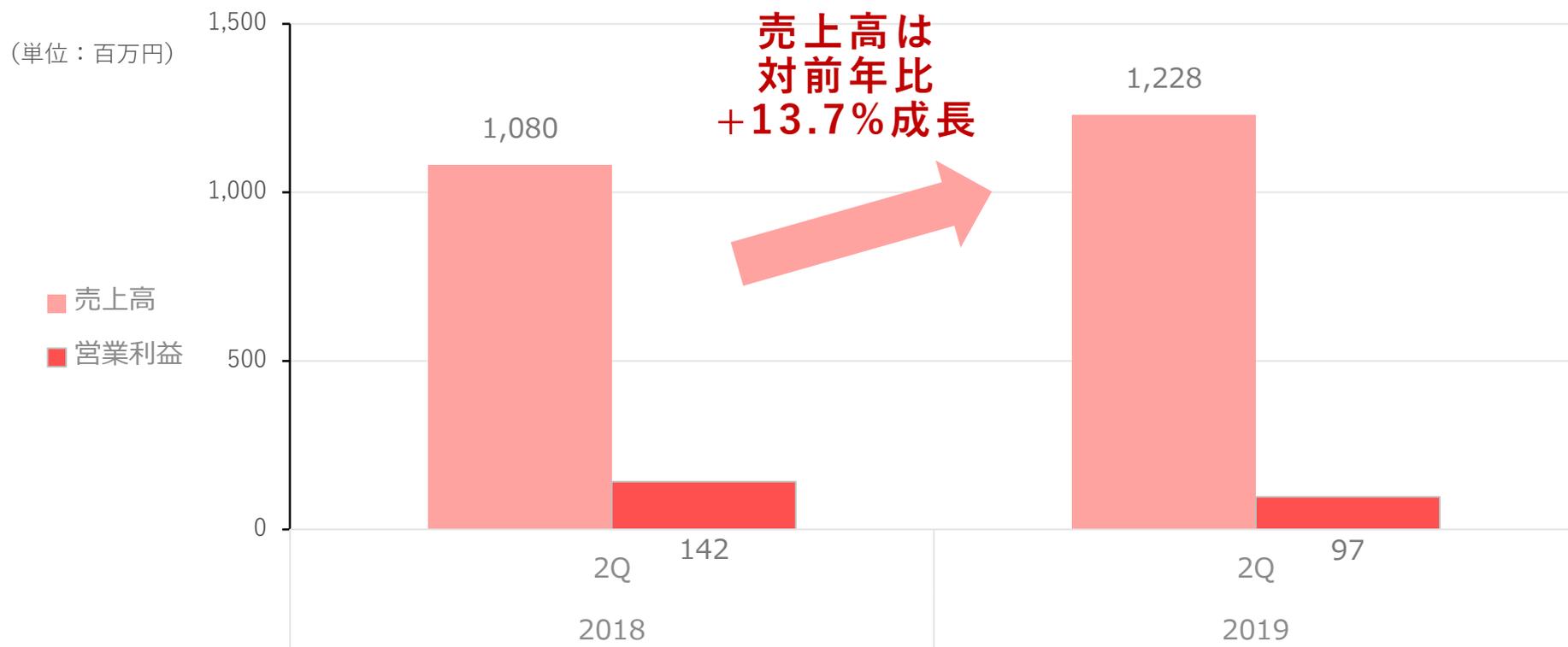
サービス内容の刷新を行ったことで、サービス移行期の集客減により前年比**28.3%減少**。
サービスラインナップの価格幅を増やすことで成長を目指す。

alue

2019年12月期第2四半期業績前年対比

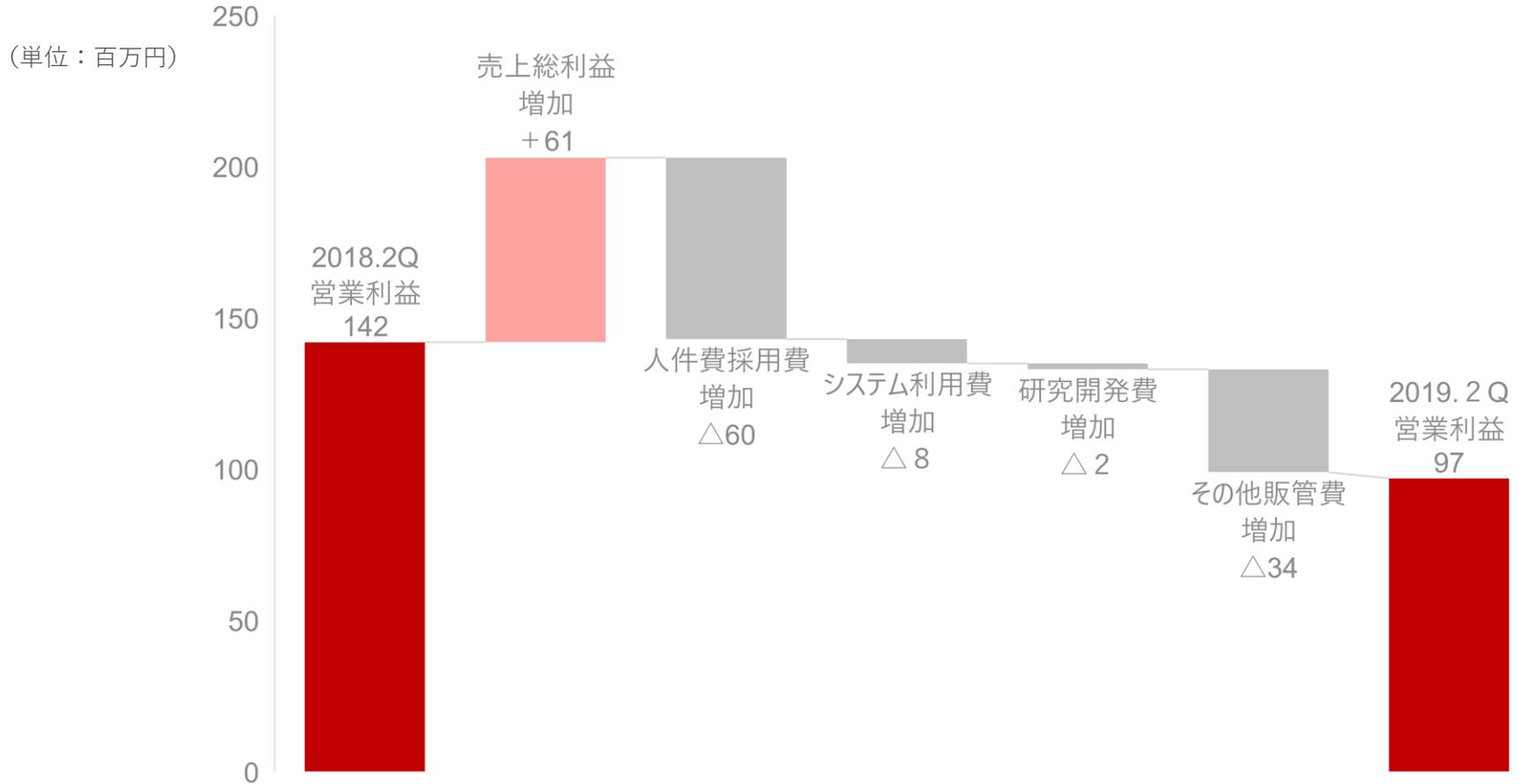
売上高は、2018.2Q 1,080百万円 → 2019.2Q 1,228百万円と前年同期比13.7%増。
営業利益は、2018.2Q 142百万円 → 2019.2Q 97百万円

売上高及び営業利益前年対比



営業利益増減分析

営業拡大に備え営業人員およびカスタマイズ要員拡充への先行投資を継続。
それにより販売費及び一般管理費中の人件費が増加。



2019年12期 通期連結業績予想及び進捗・配当金

2019年12月期の進捗率は、2Q累計で売上高・当期純利益ともに5割の進捗。

(単位：百万円)

	18/12期 (実績)	19/12期 (予想)	成長率	2Q累計 (実績)	進捗率
売上高	2,305	2,450	6.3%	1,228	50.1%
営業利益	183	200	8.8%	97	48.6%
営業利益率	8.0%	8.2%		7.9%	
経常利益	152	190	24.2%	92	48.8%
経常利益率	6.6%	7.8%		7.6%	
親会社株主に帰属する当期純利益	95	120	25.0%	60	50.7%
1株当たり当期純利益	43円92銭	46円98銭			
1株当たり配当金(予定)	7円00銭	7円00銭			

- ・売上、粗利は安定的な成長を見込む。
- ・IPO関連費用など一時的な負担は無くなるものの、次年度以降の成長に向けて人員増強を計画。

P/Lサマリー

(単位：百万円)

	18/12期 2 Q累計(実績)	19/12期 2 Q累計(実績)	前期比
売上高	1,080	1,228	13.7%
法人向け			
教室型研修（国内）	860	1,021	18.7%
海外派遣研修（国内）	72	74	2.7%
海外教室型研修	45	53	18.5%
法人向けALUGO・ABC（国内）	80	63	△21.5%
個人向け			
個人向けALUGO	21	15	△28.3%
売上原価	445	531	19.4%
原価率	41.2%	43.3%	
売上総利益	635	696	9.6%
粗利率	58.8%	56.7%	
販売費及び一般管理費	492	599	21.6%
販管費率	45.6%	48.8%	
営業利益	142	97	△31.8%
営業利益率	13.2%	7.9%	
経常利益	133	92	△30.5%
経常利益率	12.4%	7.6%	
親会社株主に帰属する当期純利益	83	60	△27.2%

B/Sサマリー

(単位：百万円)

	18/12期 (実績)	19/12期 2Q (実績)	増減
流動資産	1,271	1,173	△ 98
現金及び預金	967	910	△ 56
固定資産	144	140	△ 3
資産合計	1,415	1,313	△ 101
流動負債	340	260	△ 80
固定負債	76	54	△ 22
負債合計	416	314	△ 102
株主資本	974	975	0
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	263	305	41
自己株式	—	△40	△ 40
純資産合計	998	999	0
負債・純資産合計	1,415	1,313	△ 101

2019年12月期
第2四半期
(2019.04～2019.06)
事業戦略報告

01

「新人・若手」、「グローバル人材」領域に続く、「管理職」領域の確立

- ・新人・若手領域、グローバル人材領域については既に多くの実績と安定的なリピート
- ・市場規模も大きく、日本企業の課題である「管理職」領域の拡大により、顧客への提供価値拡大
→顧客当たり取引単価の向上を目指す

**2019
2Q** →管理職領域用教材の開発を完了し、販売開始

02

テクノロジーを活用したフォロー型の成長支援ソリューション

- ・従来の研修では教室での1～2日の研修という接点（点）のみで、行動変容は受講者次第
- ・現場での行動変容までの支援（線）をテクノロジーを用いることで職場も巻き込む（面）
→新サービスをリリースし、導入企業数の拡大を目指す

**2019
2Q** →「自己成長力支援サービス」「アクションプラン実践支援サービス」の拡販

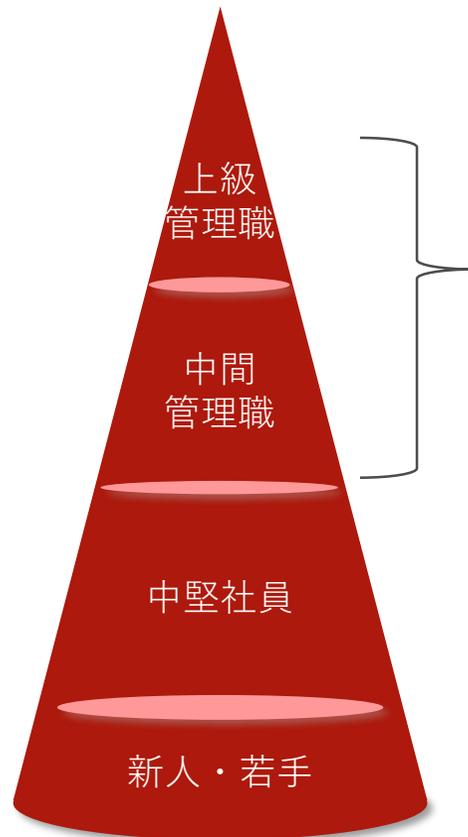
03

「育成成果にこだわる」個人単位で最適化した英会話学習プランの提供

- ・従来の英会話はレベル別に最適化された教材・レッスンを提供
- ・強み弱みは受講生一人ひとり異なるため、AIを活用し個人単位で最適化されたレッスン・宿題を提供
→個人向け英会話事業売上拡大を目指す

**2019
2Q** →個人向け「ALUGO」の商品ラインナップ拡充を完了。販売開始

管理職領域の強化のため、1Qに続き教材コンテンツの開発に注力。
1Qと2Q合わせて7コンテンツの開発を行い、開発完了。

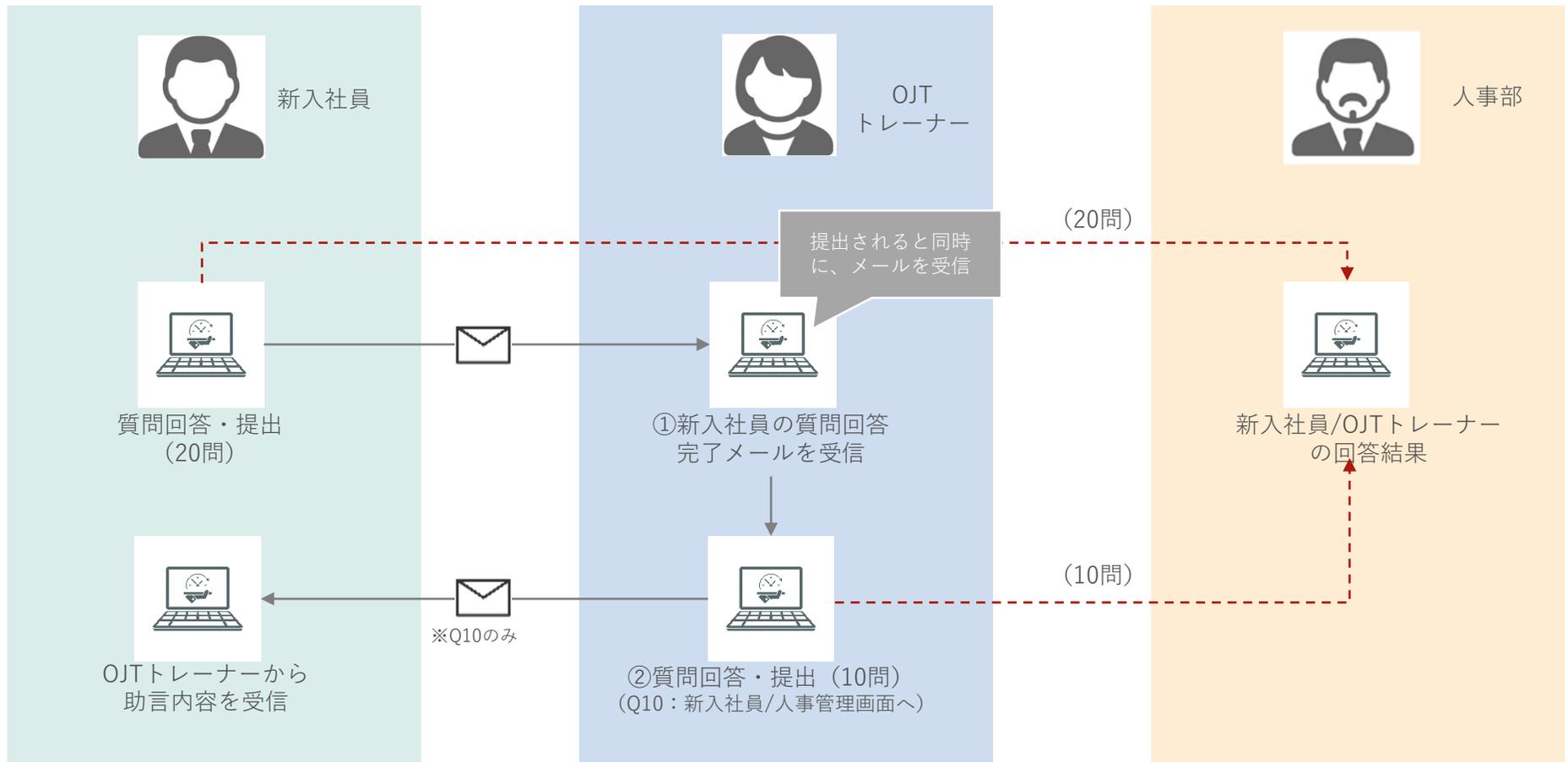


テーマ	コンテンツ
トランジション	プレイヤーからマネジャーへの脱却
リーダーシップ	理感一致のリーダーシップ
目標設定	自部署の目標設定
計画立案	目標達成に向けた計画立案
実行管理	KPIマネジメント
チームワーク	互酬性の醸成
人材育成	中長期的キャリアを見据えた育成

※黒字は1Q開発、赤字は2Q開発コンテンツ

02 フォロー型の成長支援ソリューション

配属後の新入社員・OJTトレーナー向け「自己成長力支援サービス」の拡販開始。
新入社員の経験学習サイクルの実践と継続を支援。

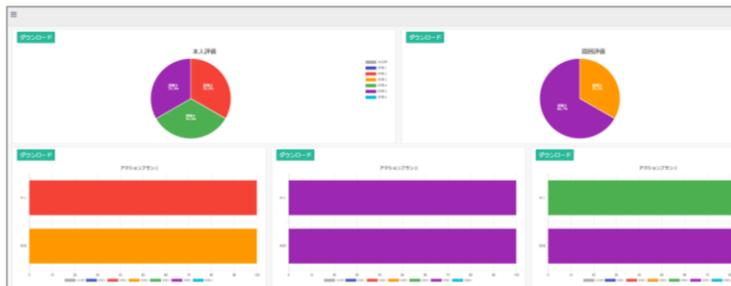


02 アクションプラン実践支援サービス

ユーザー・運営者にとっての手軽さを追求。

<入力画面イメージ>

<実践状況確認画面イメージ※>



● とにかくシンプル

- 「使い方ガイド」がなくても、やることに迷わない設計

● 事前設定の手間無し

- ユーザー登録やフィードバック者登録は全てユーザー基点なので、管理者による事前設定が不要

● 期間・頻度の設定が自由

- アクションプラン立案から振り返りまでの期間、回数等は可変。目的に合わせて活用可能

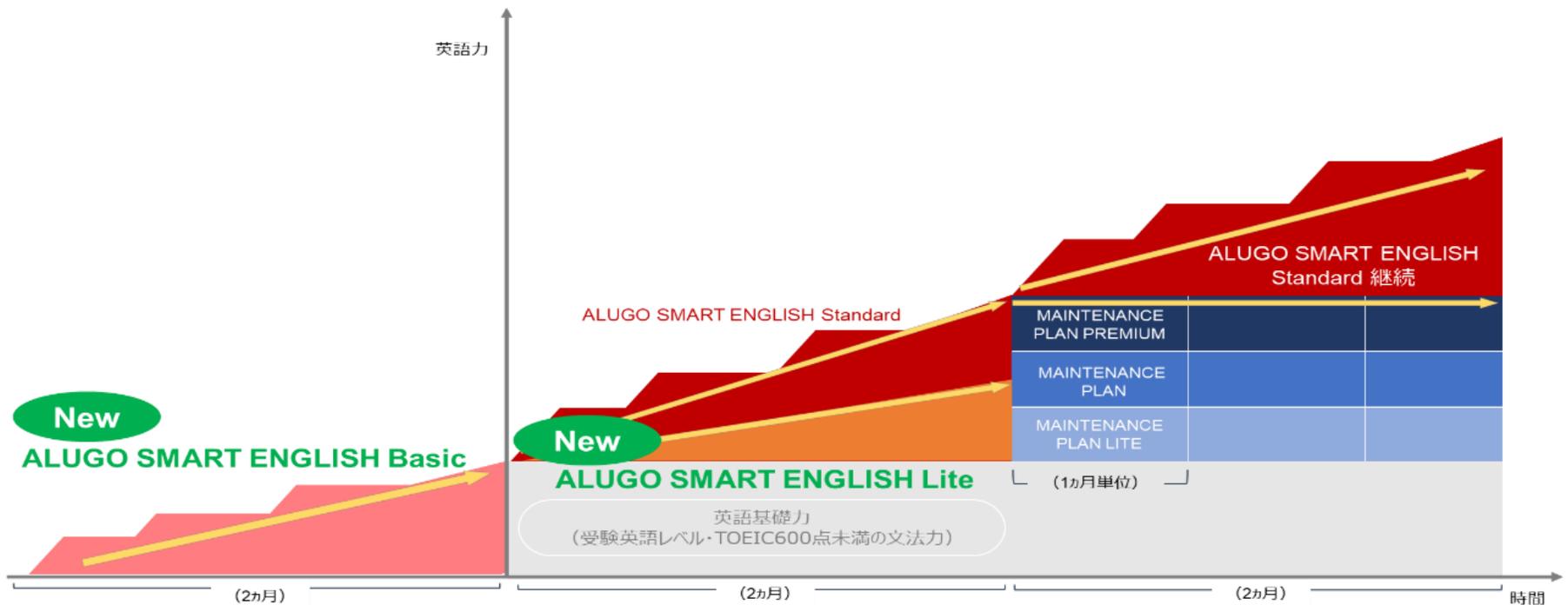
※管理者閲覧可能

alue

03 個人単位で最適化された英会話学習プラン

個人向け「ALUGO」のサービス拡充完了。拡販に向けてマーケティングに力を注ぐ。

<新サービスの位置づけ>



株式会社D2Cより「etudes」事業を譲受。
「教育×AI」の取り組みの更なる推進を目指す。

<会社概要>

社名：	株式会社D2C
設立年月日：	2000年6月1日
資本金：	34億8,000万円
本社所在地：	〒104-0061 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル
代表者：	代表取締役社長 高橋 英行
事業内容：	デジタルマーケティング事業、ドコモ事業、海外事業
etudes事業：	2017年4月にサービスリリース。人材育成の課題をオールインワンで解決する、すべての利用者にやさしいクラウド型eラーニングシステム
etudes導入実績： (etudes.jp公開情報より)	丸紅ITソリューションズ株式会社、株式会社日本経済新聞社、日経トップリーダー（株式会社日経BP）、株式会社バンタン、独立行政法人日本貿易振興機構他（敬称略、順不同）

études のご紹介

数人～数十万人まで使える、使いやすさを一番に考えた最新のクラウド型LMS。
 今後は ①使いやすさの進化 ②開発力により教材を充実 を方針に。



● 分かりやすい学習画面

- PC、スマホ、タブレットに多彩な教材の配信が可能
- ビジュアルで分かりやすく直感的に使える
- ユーザサポートの手間を大幅に削減
- 反転学習、マイクロラーニングにも対応

● 豊富な管理機能

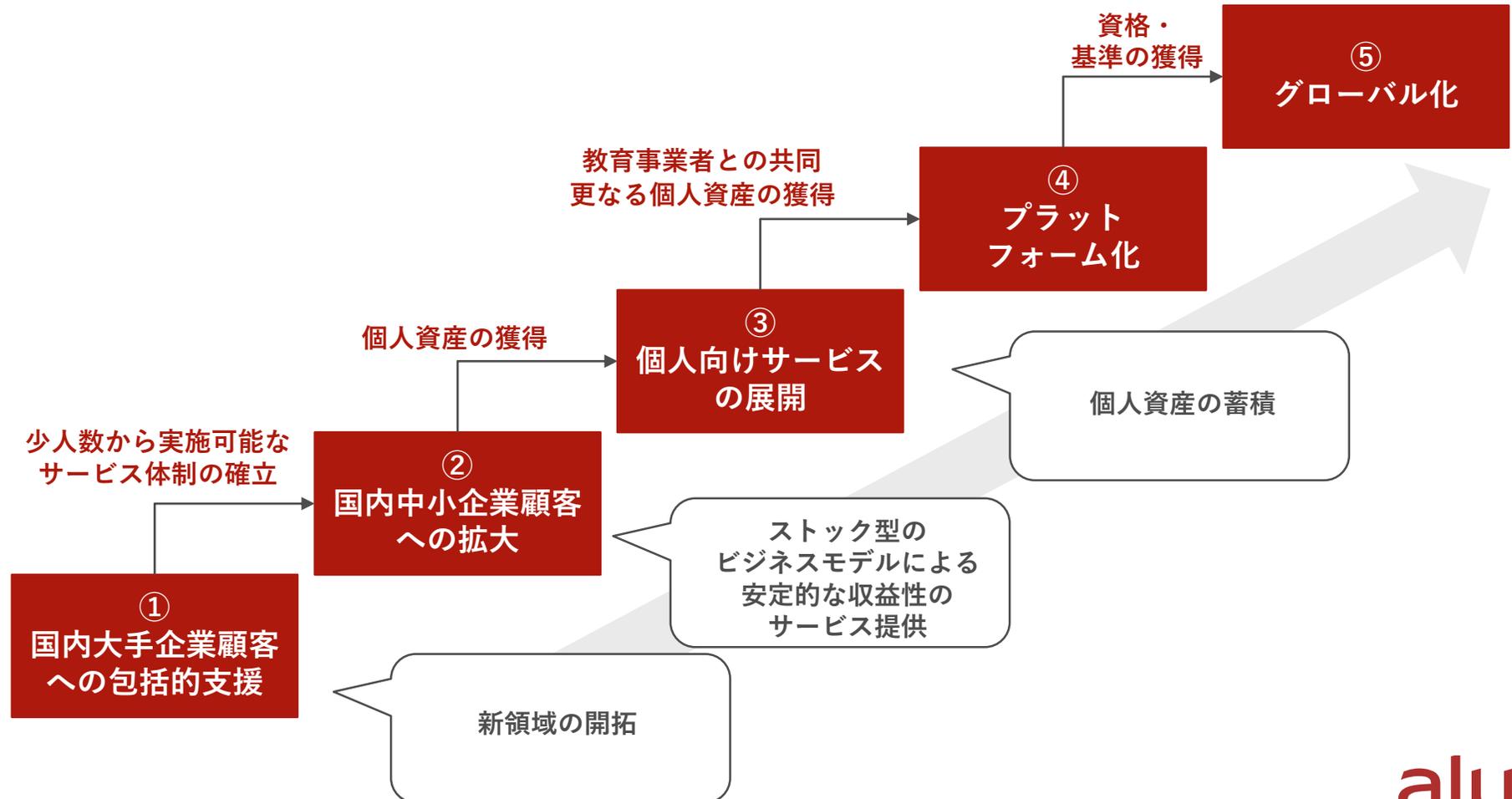
- eラーニングと集合研修を一元管理
- 動画を何秒間見たのかまで記録
- 大規模な組織での緻密な学習管理が可能

● 万全のセキュリティ対策

- Microsoft AzureのPaaSで構築
- VPNや閉域網でのアクセスにも対応

新しい提供価値による今後（中長期）の展開

既存事業の法人向け人材育成事業との相互連携を図り、シナジー効果によって当社のさらなる発展を目指す。



「教育 × AI = 働き方改革」によって、
人材育成業界を変革します。

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。

