



2020年3月4日

各 位

会 社 名 ア ル ー 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 落 合 文 四 郎
(コード番号：7043 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役 執行役員
コーポレート部長 稲 村 大 悟
(TEL. 03-6268-9791)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2020年2月20日 15:30～16:30
開催方法	対面による実開催
開催場所	東京都千代田区九段北一丁目13番5号 ヒューリック九段ビル2F 当社 カンファレンスルーム
説明会資料名	2019年12月期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上

2019年12月期 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ます。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。

会社概要

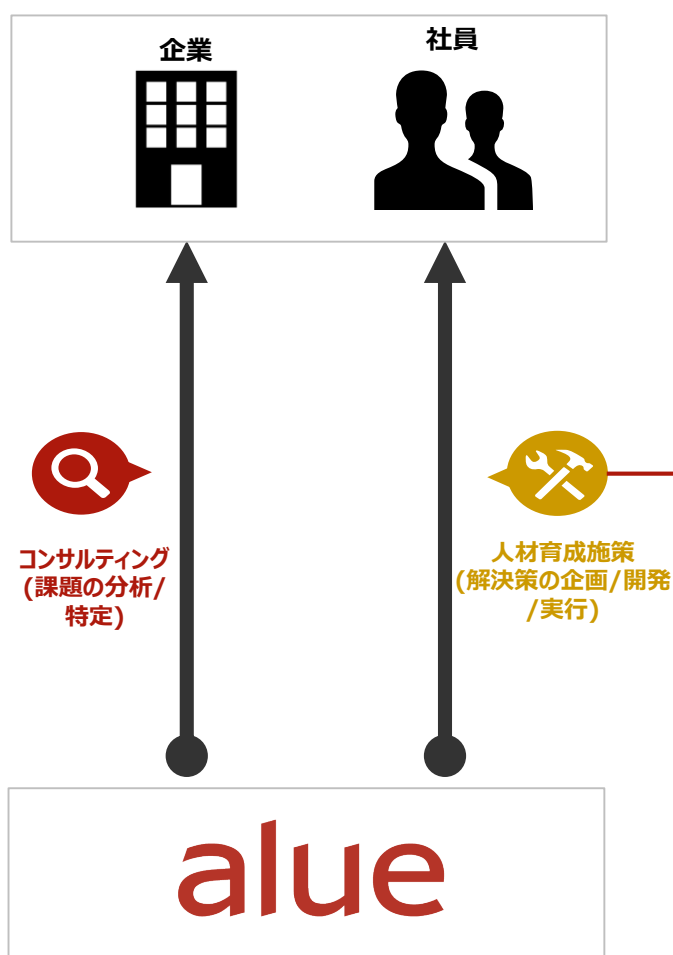
アルー株式会社

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12月31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： 108名* / 連結： 193名* (2019年12月31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12月31日時点)

事業内容

ビジネスモデル



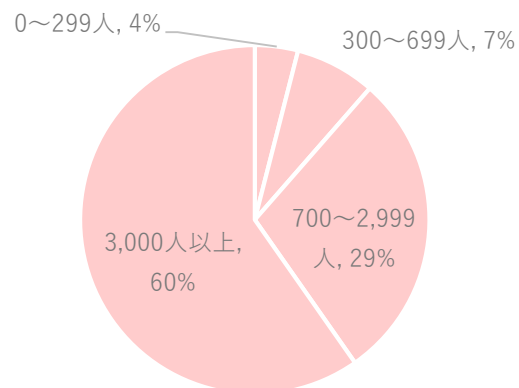
提供サービス



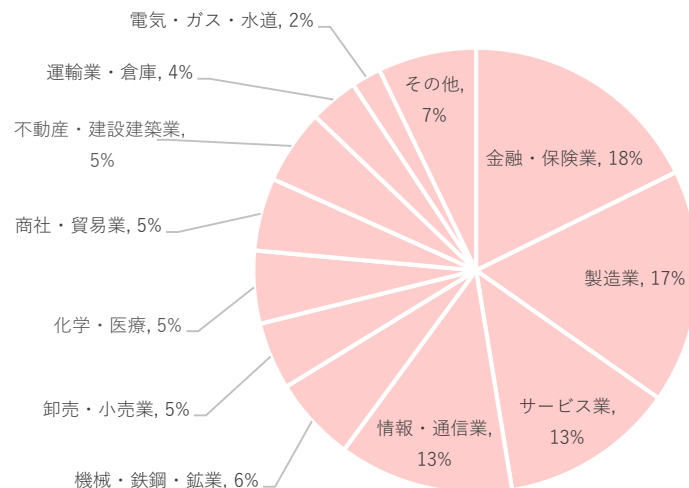
顧客属性

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

alue

2019年12月期
(2019.01～2019.12)
業績報告

2019年12月期業績ハイライト

当社主力の教室型研修が牽引し売上高は堅調に拡大、前期比7.2%の成長。
2018年12月期1,780百万円→2019年12月期1,908百万円と通期で128百万円増加。
2019年9月より開始したetudesサービスは4か月間で45百万円を売上げ貢献。

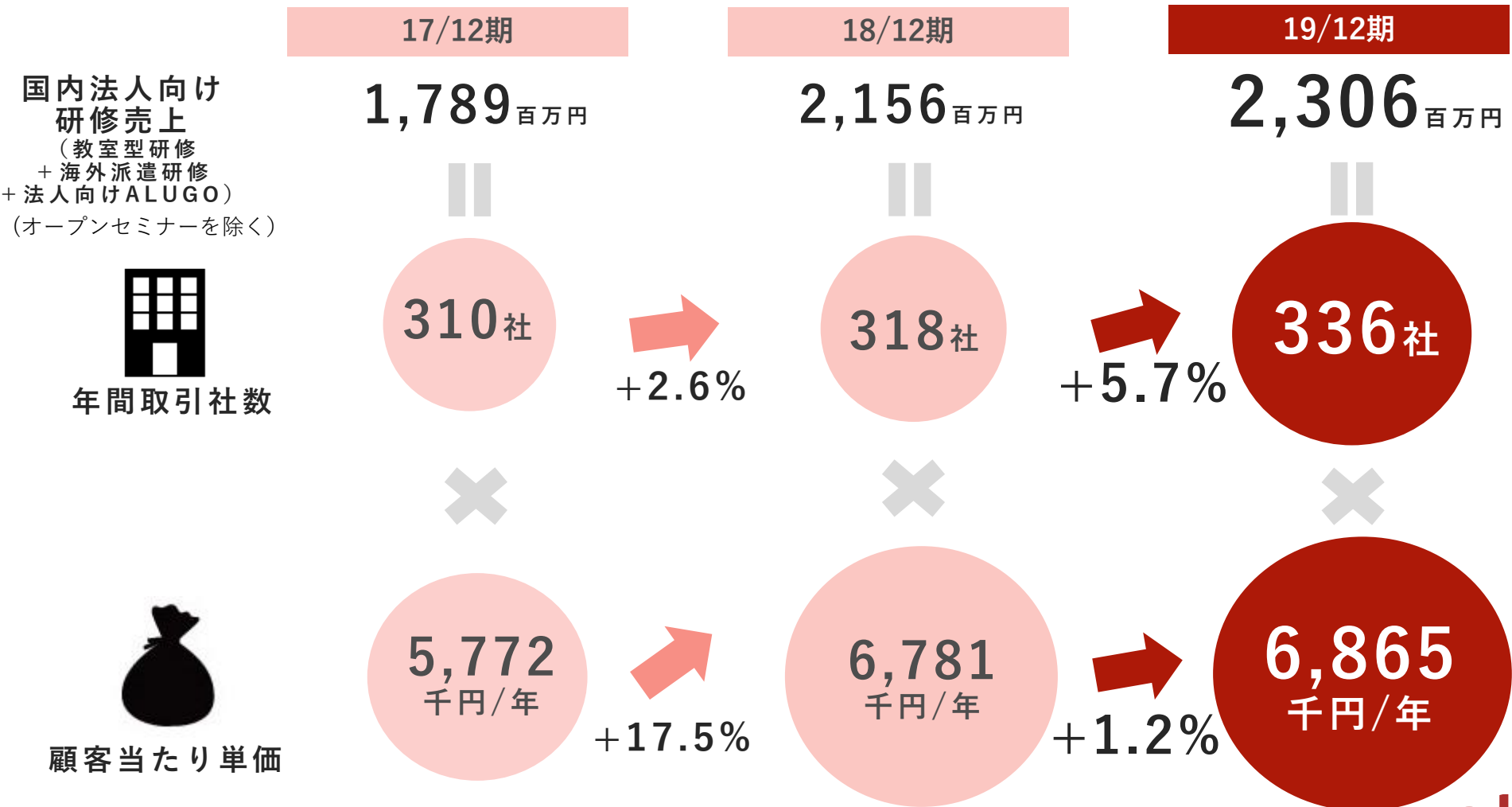
サービス別売上高前年対比

(単位：百万円)



国内法人向け研修：主要KPI

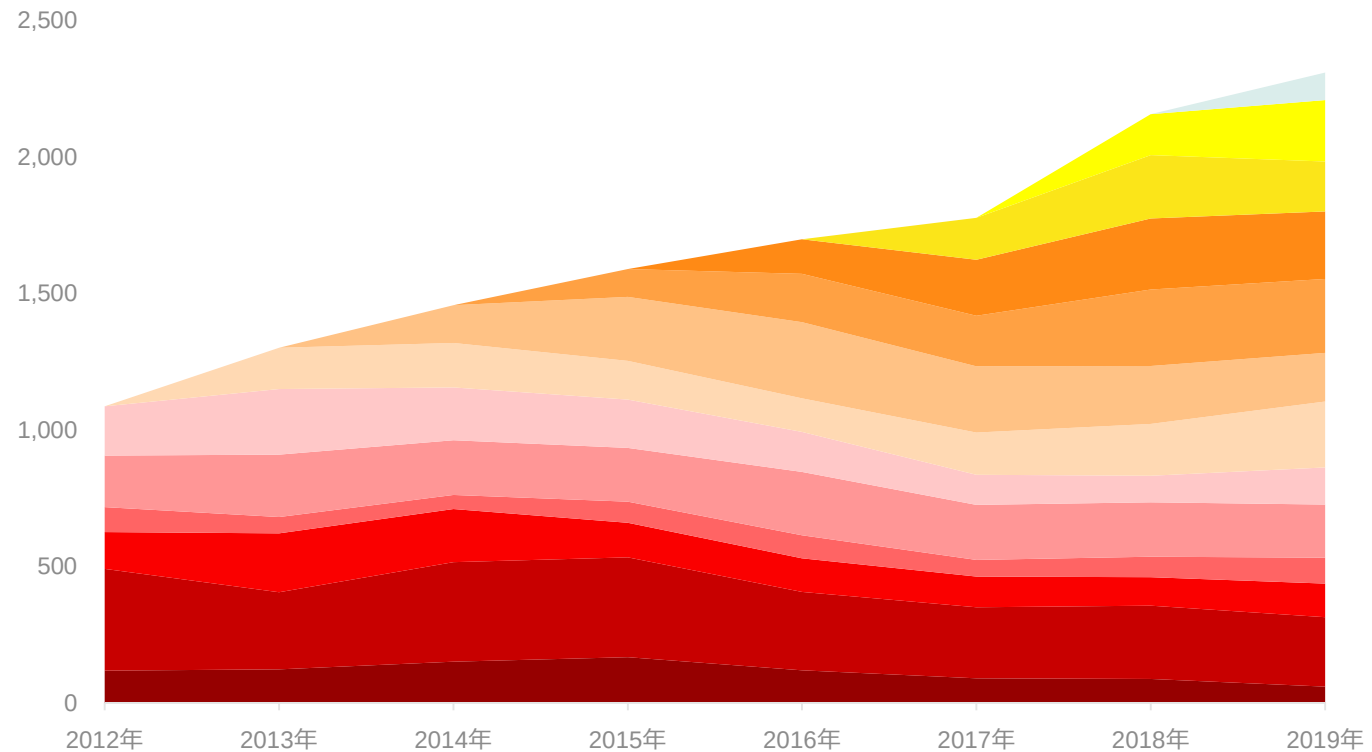
大企業向け新規開拓が進むも、単価向上には時間を要する



国内法人向け研修：売上構成

国内法人向け研修はリピート率が高く、ストック型で推移。

【初回取引年度別売上】



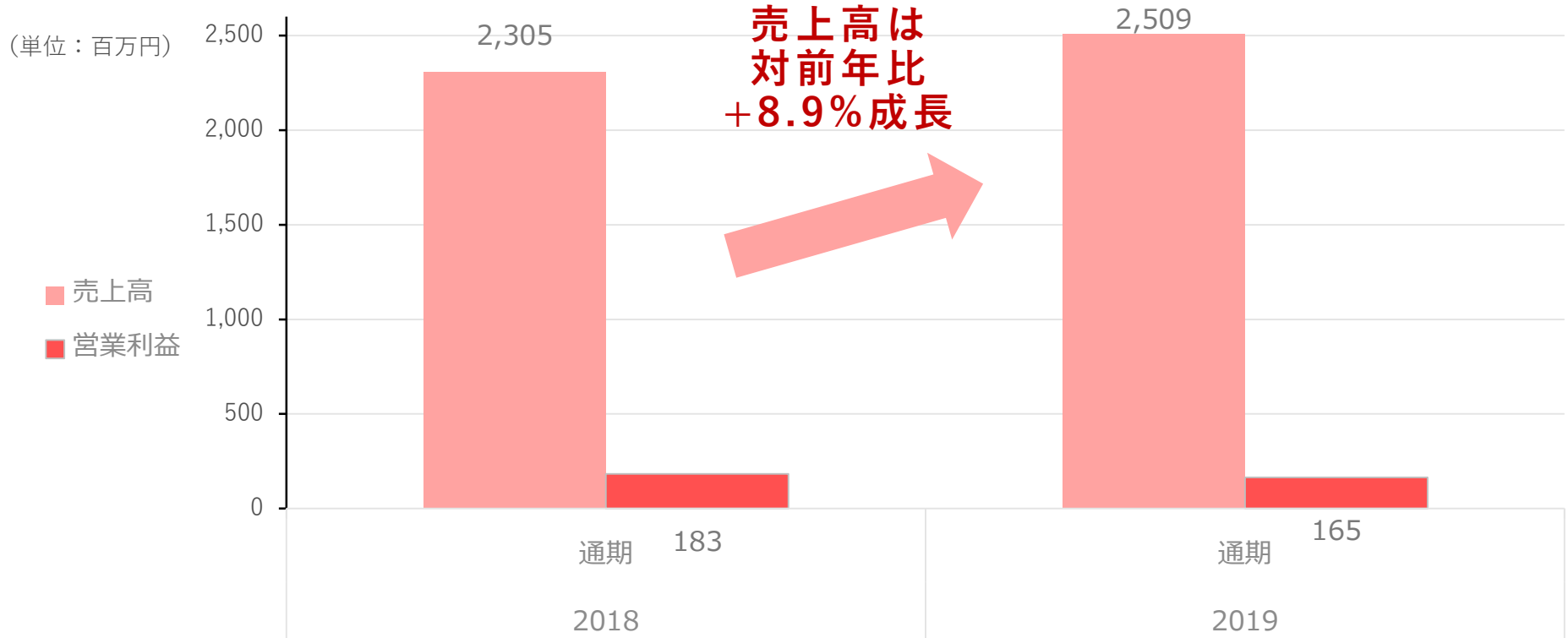
初回取引年度

■ 2007年 ■ 2008年 ■ 2009年 ■ 2010年 ■ 2011年 ■ 2012年 ■ 2013年
■ 2014年 ■ 2015年 ■ 2016年 ■ 2017年 ■ 2018年 ■ 2019年

2019年12月期業績前年対比

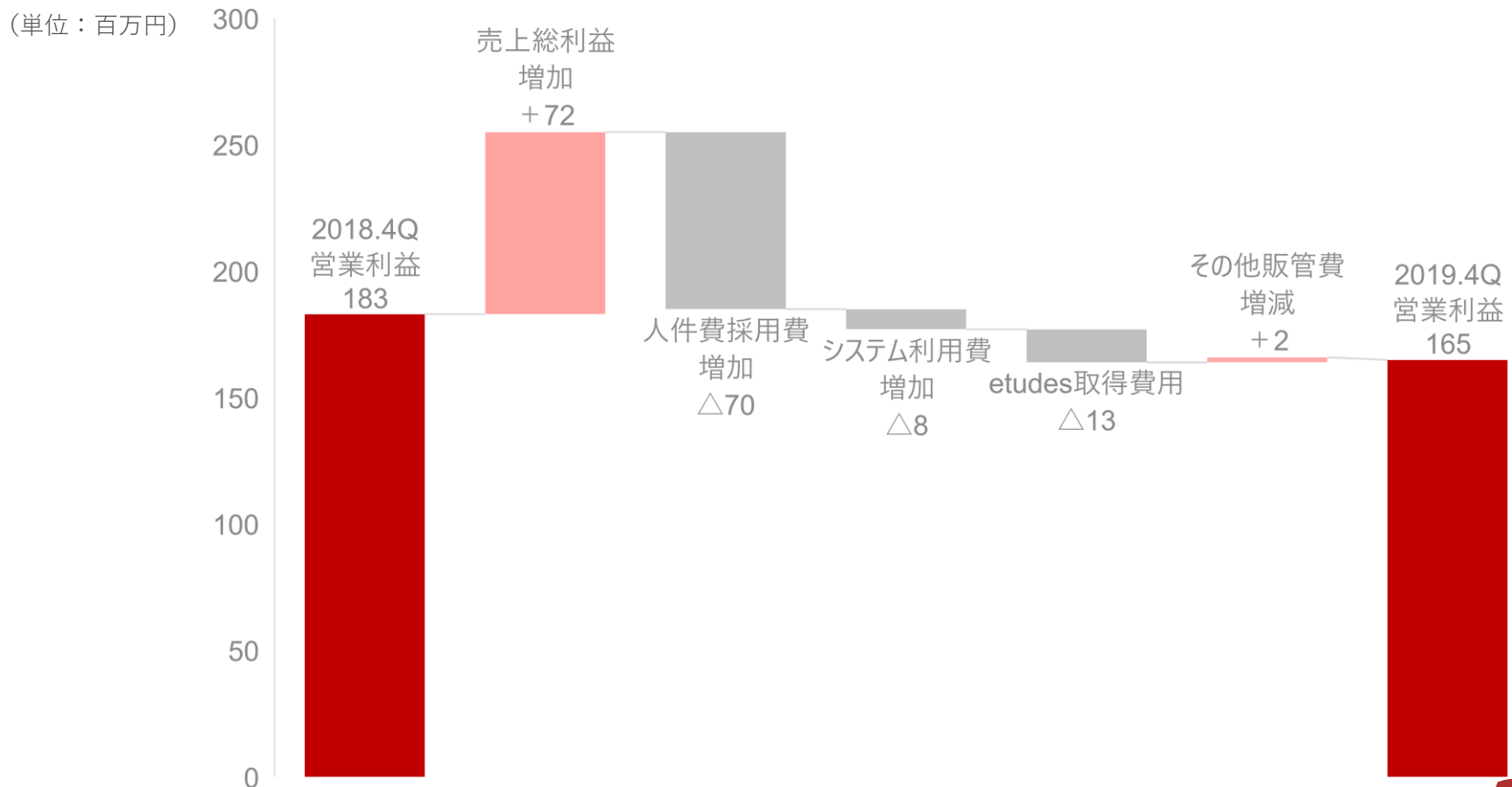
売上高は、2018年通期 2,305百万円→ 2019年通期 2,509百万円と前期比8.9%増。
一方、etudesの立上げや個人向けALUGOの刷新などで利益率が低下。
営業利益は、2018年通期 183百万円→ 2019年通期 165百万円。

売上高及び営業利益前年対比



2019年12月期営業利益増減分析

営業拡大に備えた営業人員およびカスタマイズ要員拡充を目的とした、人件費への先行投資を2019年2Qまでに実施した影響で、人件費採用費が増加。etudes事業譲受に伴う取得費用も2019年3Qで計上。etudes立上げや個人向けALUGOの刷新による粗利率低下の影響もあり、営業利益においては減益。

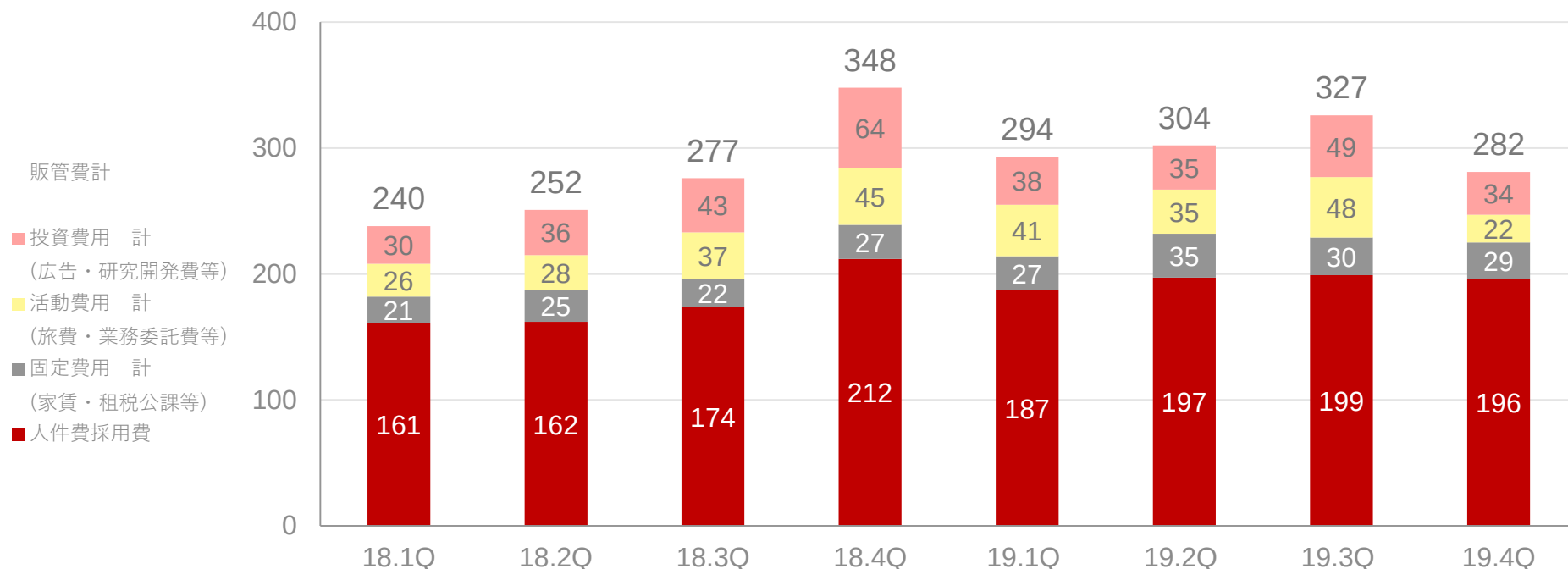


2019年12月期 会計期間別販管費推移

人件費採用費への積極投資は、ひと段落し、人件費はQoQで微減。
投資項目においては、ALUGOの研究開発費や広告宣伝費の削減もありQoQで微減。
活動費用は2018年4Qは上場関連、2019年3Qはetudesの取得費用が発生したが、
2019年4Qは通常のみものものとなり、22百万円。

販売費及び一般管理費推移

(単位：百万円)



※2018.4Qは、上場記念による賞与支払や上場関連の経費の計上により販売費及び一般管理費金額が一時的に増加。

P/Lサマリー

(単位：百万円)

		18/12期 通期(実績)	19/12期 (実績)	前期比
売上高		2,305	2,509	8.9%
法人向け	教室型研修(国内)	1,780	1,908	7.2%
	海外派遣研修(国内)	190	223	17.2%
	海外教室型研修	107	125	15.9%
	法人向けALUGO・ABC(国内)	185	176	△4.8%
	etudes	—	45	—%
個人向け	個人向けALUGO	40	30	△25.5%
売上原価		1,002	1,134	13.2%
	原価率	43.5%	45.2%	
売上総利益		1,302	1,375	5.5%
	粗利率	56.5%	54.8%	
販売費及び一般管理費		1,119	1,209	8.0%
	販管費率	48.5%	48.2%	
営業利益		183	165	△9.8%
	営業利益率	8.0%	6.6%	
経常利益		152	160	5.1%
	経常利益率	6.6%	6.4%	
親会社株主に帰属する当期純利益		95	115	20.6%
	親会社株主に帰属する 当期純利益率	4.2%	4.6%	

B/Sサマリー

(単位：百万円)

	18/12期 (実績)	19/12期 (実績)	増減
流動資産	1,271	1,067	△ 204
現金及び預金	967	727	△ 239
固定資産	144	216	72
資産合計	1,415	1,283	△ 131
流動負債	340	191	△ 148
固定負債	76	36	△ 39
負債合計	416	228	△ 188
株主資本	974	1,031	57
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	263	358	94
自己株式	—	△37	△ 37
純資産合計	998	1,055	56
負債・純資産合計	1,415	1,283	△ 131

2020年12期 通期連結業績予想及び配当金

2020年12月期の通期予測は、
教室型研修での「管理職領域」の立ち上がりには時間を要することや、
一部大型顧客の施策一巡による受注の減少により売上成長率は5.6%の予測。
一方、利益面では、「etudes」の利益貢献は2021年以降になる事を見込み
結果、増収減益の予測

(単位：百万円)

	18/12期 (実績)	19/12期 (実績)	前期比	20/12期 (予想)	成長率
売上高	2,305	2,509	8.9%	2,650	5.6%
営業利益	183	165	△9.8%	145	△12.6%
営業利益率	8.0%	6.6%		5.5%	
経常利益	152	160	5.1%	135	△16.0%
経常利益率	6.6%	6.4%		5.1%	
親会社株主に帰属する当期純利益	95	115	20.6%	100	△13.6%
1株当たり当期純利益	43円92銭	45円68銭		39円72銭	
1株当たり配当金（予定）	7円00銭	7円00銭		7円00銭	

2019年12月期
(2019.01～2019.12)
事業戦略報告

2019年12月期 事業戦略振り返り

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
結果

→顧客当たり取引単価：2018年度6,781千円から2019年度6,865千円へ上昇

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
結果

→自己成長力支援サービス導入企業数：14社、アクションプラン実践支援サービス導入企業数：21社

→etudes導入企業数：88社（請求ベース）

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
結果

→個人向けALUGO売上：10百万円の減少

alue

総括

顧客あたり単価は2018年度6,781千円から2019年度6,865千円へ上昇。
次年度は、社外実施セミナーを活用したさらなるプロモーション活動に注力。

<2019年度の取り組み>

- 7月 管理職向けトレーニングプログラム リニューアル（7種）
- 10月 管理職実態調査レポート「Management Report」発行
- 管理職に関する人事向けセミナーの実施 6回

プログラムの特長

アルーのミドルマネジメント層向け研修は、シブーン・コト・ヒトの3カ所から構成されます。また、各プログラムは、アルーの強みである、体験型の学習を中心に組み立てられています（計32の演習を掲載）。

ミドルマネジメント層が置かれる環境や課題は、会社により千差万別であり、それぞれ必要なプログラムは異なります。

各社様のミドルマネジメント層に置かれる環境や課題は、研修日数や割付などを踏まえ、アルーのプログラム・32の演習を組み合わせた、受講者様が受け取りやすいように、再度確認したうえで、最適なプログラムを提案いたします。



ミドルマネジメント層向け研修の成功のポイント>

ミドルマネジメント層が置かれる環境にマッチした文脈

実態と乖離した教科書的な管理知識、スキルの提示は、むしろ逆効果となります

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です

各社様のミドルマネジメント層が置かれる環境を正しく捉えた文脈でお伝えすることが重要です



02 フォロー型の成長支援ソリューション

総括

自己成長力支援サービス導入企業数：14社、アクションプラン実践支援サービス導入企業数：21社
etudes導入企業：88社(請求ベース)

次年度は、積極的なアライアンスの締結を進め、サービス拡充を目指す。

<2019年度の取り組み>

- 4月 自己成長力支援サービス提供開始
- 5月 アクションプラン実践支援サービス提供開始
- 9月 etudes事業サービス提供開始
- 11月 eラーニングフォーラム※講演実施
- 12月 自己成長力支援サービス定期結果レポート発行

※一般社団法人 e-Learning Initiative Japan によって、eラーニング業界を盛り立てるイベントとして、2011年より開催されており、日本 e-Learning 大賞の表彰式や講演、展示ブースがあるイベントで、毎年秋に開催されています。成功事例の共有の場となることを目的としており、日本 e-Learning 大賞の授賞式、受賞者の講演、スポンサーによるソリューション紹介、官庁からの政策の解説など、様々なテーマでセミナーが開催されています。

03

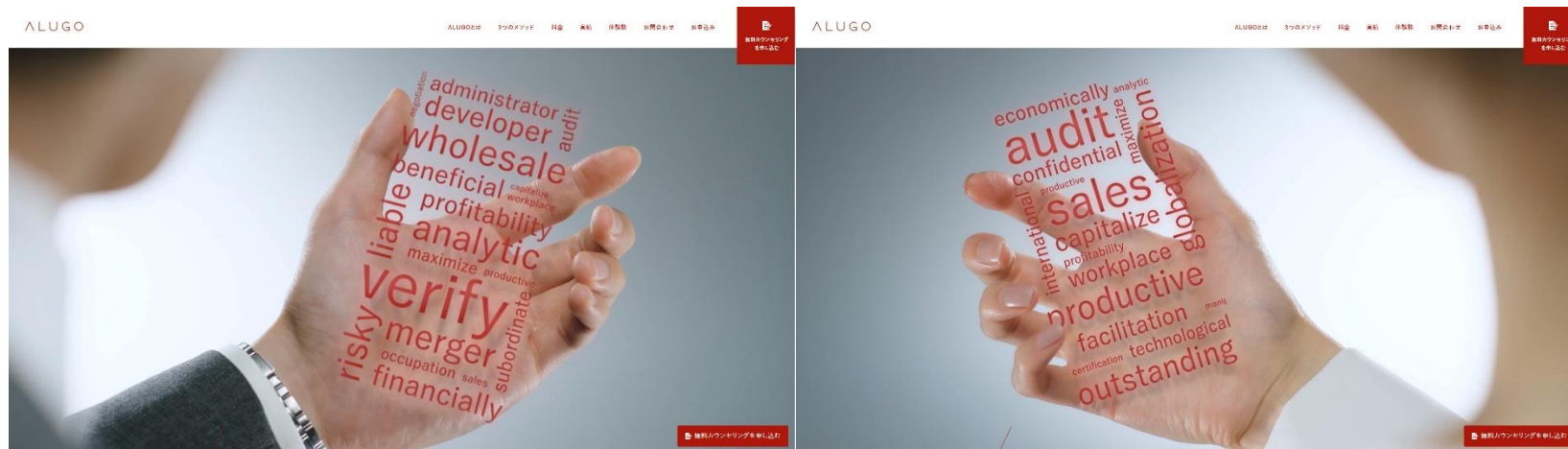
個人単位で最適化された英会話学習プラン

総括

個人向けALUGO売上：10百万円の減少。集客に苦戦。
次年度はビジネスニーズが顕在化している駐在員向け等ニッチ戦略へシフト。
今後は、法人個人合わせてグローバル人材育成全体のソリューション力強化と売上拡大を目指す。

<2019年度の取り組み>

- 1月 個人向け「ALUGO」サービス全面リニューアル
- 3月 個人向け「ALUGO」継続者向け新サービスリリース
- 4月 個人向け「ALUGO」新サービスリリース



01

「管理職」領域におけるサービス拡充と認知度拡大

- ・ サービス一新と自社開催の無料セミナーにより、顧客認知は徐々に変わりつつある
- ・ 新人・若手教育に次ぐ事業に事業の柱に育てるため、引き続き認知拡大による顧客接点を増やす
→2020年度は、社外実施セミナーなどを活用した積極的なプロモーションの展開とさらなるサービス拡充により、社外からの「管理職×アルー」の認知を向上させ、顧客単価の向上を目指す

02

テクノロジーを活用した成長支援ソリューションのサービス拡充と拡販

- ・ 2019年9月、etudes事業譲受を無事に終え、運用が安定された状態
- ・ 大きなマーケットである中小企業市場への足掛かりとすべく、教育の知見をバックグラウンドにクラウド型eラーニングシステムおよびコンテンツ群で、販路拡大を目指す
→2020年度は、アライアンス締結により提供サービスを拡充し、新規顧客獲得を目指す

03

「グローバル人材育成」領域におけるサービス拡充と認知度拡大

- ・ 短期海外派遣研修において、顧客内認知度が高い状態
- ・ グローバル人材育成の対応範囲を拡大させ、顧客への複合的なサービス提供を目指す
→2020年度は、サービスの拡充と積極的なプロモーション展開に注力し、売上の拡大を目指す

「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。



alue