

2020年12月期第1四半期 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。

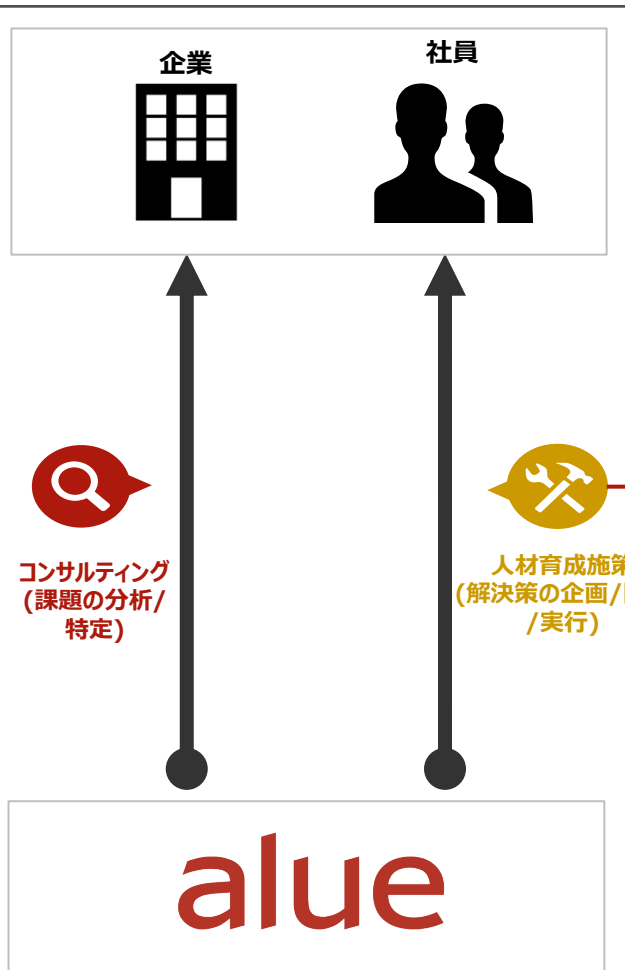
本資料には、当社の事業環境に関する分析や、一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性や、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する数値及び指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

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 (2020年3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 : 113名* / 連結 : 212名* (2020年3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
(2020年3月31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。

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。

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。

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。

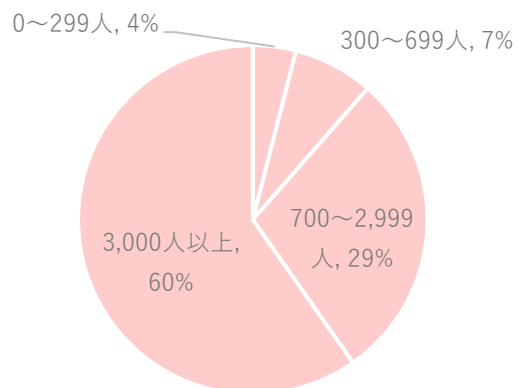
企業向けに提供していたALUGOにAIによる個別最適化と、カウンセラーによるフォローを強化し、個人のお客様向けに提供。

法人向けに、人材育成の課題を解決する、クラウド型eラーニングシステムを提供。

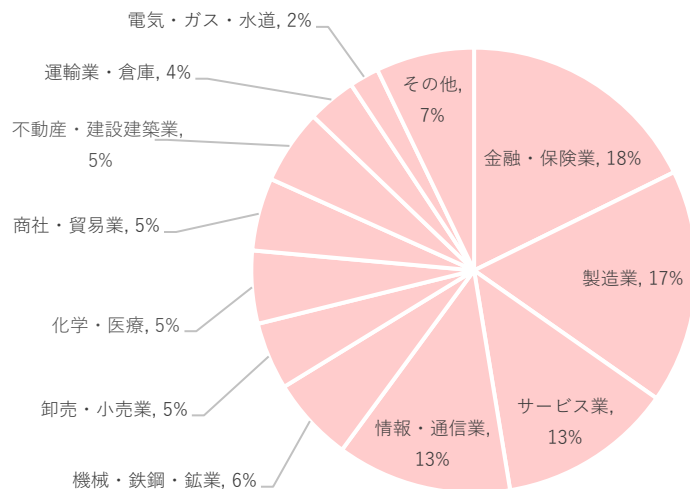
顧客属性

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

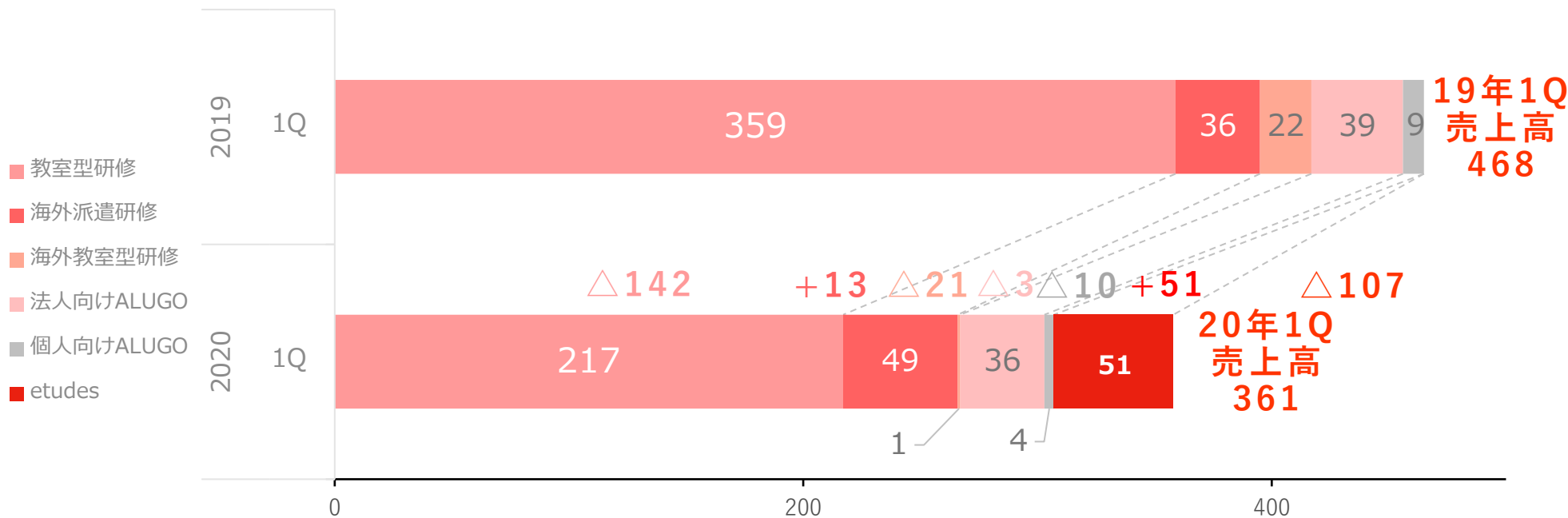
2020年12月期第1四半期
(2020.01～2020.03)
業績報告

2020年12月期第1四半期 業績ハイライト

新型コロナウイルスの影響が当1Qより出始め、前年比で売上高は△107百万円。
 2Q以降はさらに影響が拡大し全サービスで減収となる見込み。
 一方で、オンラインでeラーニングを提供するetudesは着実に売上高を計上。

サービス別売上高前年対比

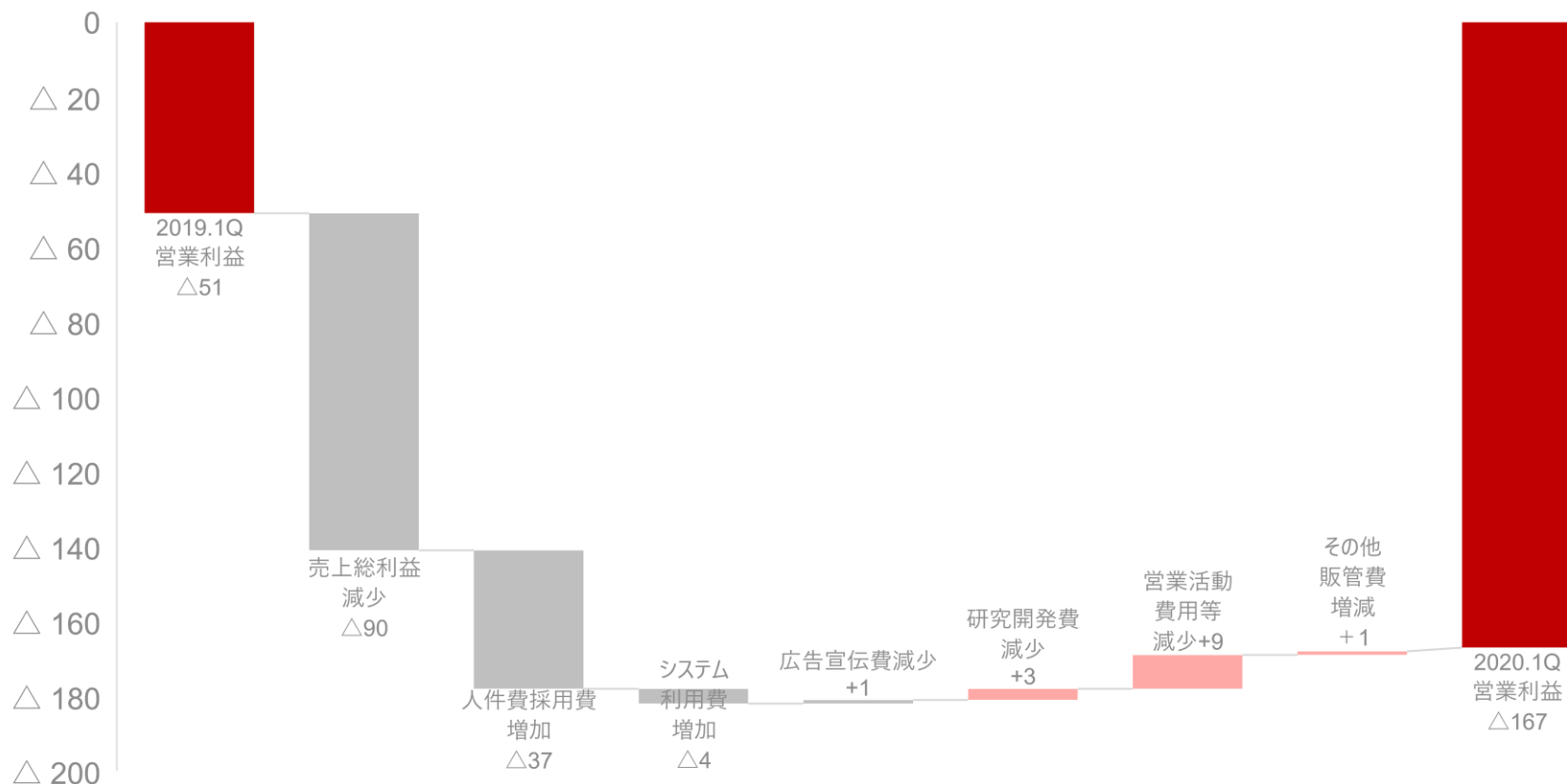
(単位：百万円)



2020年12月期第1四半期 営業利益増減分析

新型コロナウイルスに係る感染症拡大の影響を受け、
売上高および売上総利益が減少。
営業活動に伴う費用等の減少があるものの、
売上高および売上総利益の減少幅が大きく営業利益に大きく影響。

(単位：百万円)

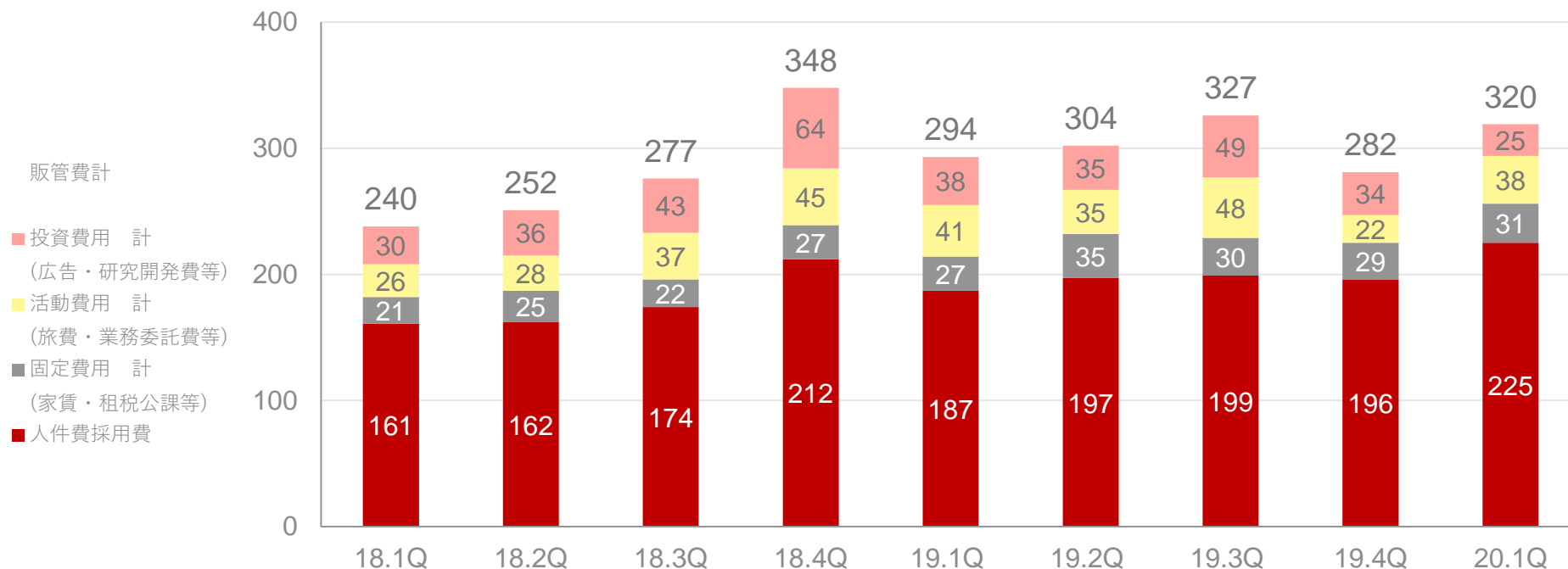


2020年12月期第1四半期 会計期間別販管費推移

人件費採用費の伸びは増員と原価部門からの配置転換によるもの。
配置転換人員については、社内組織の編成によるもので、
担当業務業務に変更はない。

販売費及び一般管理費推移

(単位：百万円)

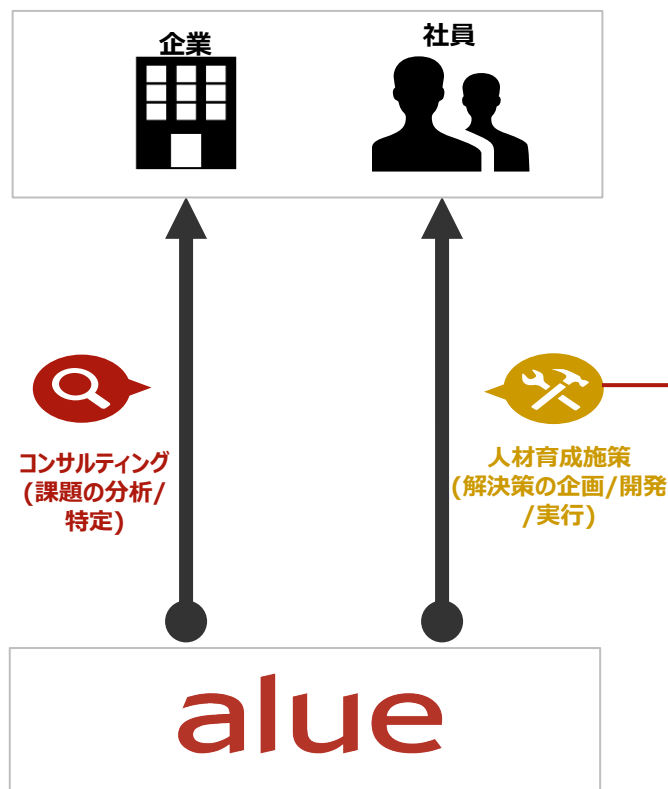


※2018.4Qは、上場記念による賞与支払や上場関連の経費の計上により販売費及び一般管理費金額が一時的に増加。

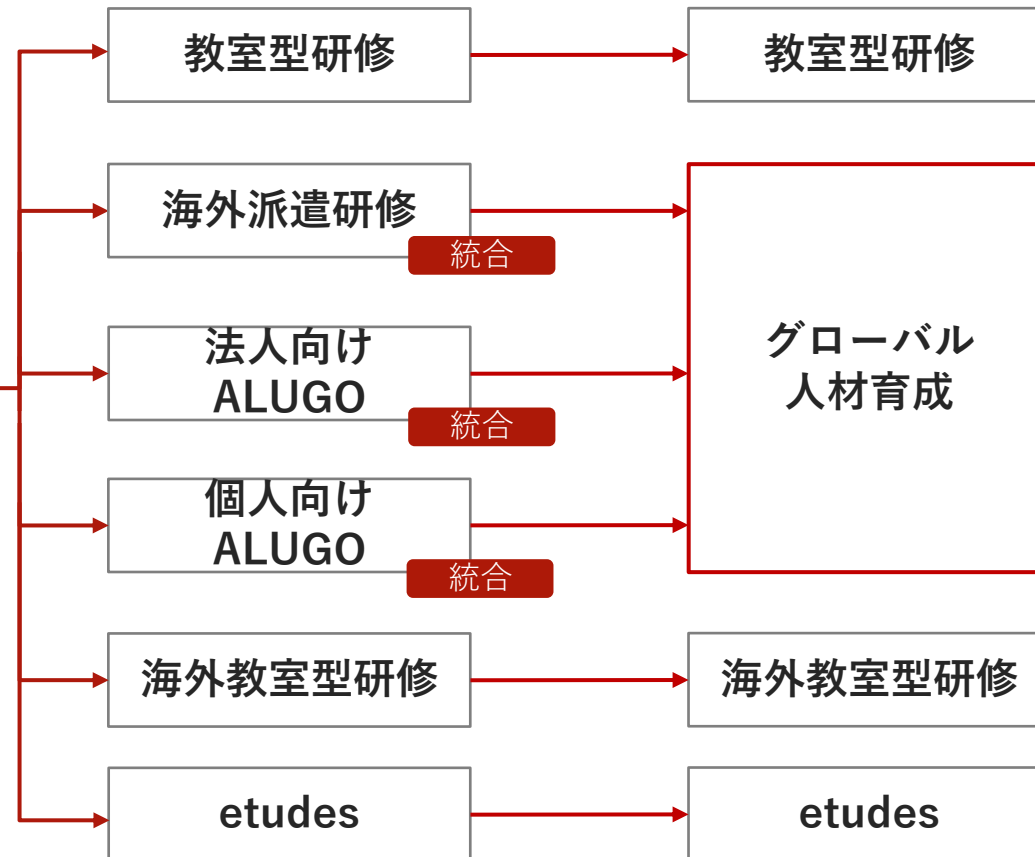
サービス区分の変更について

グローバル人材育成サービスとして、
海外派遣研修・法人向けALUGO・個人向けALUGOを統合。
今後は、3つのサービスを一体的に開発・販売・管理していく。

ビジネスモデル



提供サービス



P/Lサマリー

(単位：百万円)

	2019年1Q	2020年1Q	前期比
売上高	468	361	△22.9%
教室型研修(国内)	359	217	△39.6%
グローバル人材育成(国内)*a+b+c	86	90	4.7%
海外派遣研修(国内)*a	36	49	32.8%
法人向けALUGO・ABC(国内)*b	39	36	△8.0%
個人向けALUGO(国内)*c	9	4	△50.2%
海外教室型研修(海外)	22	1	△91.9%
etudes(国内)	—	51	—
売上原価	227	208	△8.2%
原価率	48.5%	57.8%	9.24
売上総利益	241	152	△36.7%
粗利率	51.5%	42.2%	△9.2
販売費及び一般管理費	292	320	9.5%
販管費率	62.5%	88.7%	26.2
営業利益	△ 51	△ 167	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	△ 52	△ 172	—
経常利益率	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 37	△ 124	—
親会社株主に帰属する 当期純利益率	—	—	—

B/Sサマリー (単位：百万円)

	2019年12月末	2020年1Q	増減
流動資産	1,067	1,140	73
現金及び預金	727	931	203
固定資産	216	265	48
資産合計	1,283	1,406	122
流動負債	191	272	80
固定負債	36	223	186
負債合計	228	496	267
株主資本	1,031	889	△142
資本金	365	365	—
資本剰余金	345	345	—
利益剰余金	358	216	△142
自己株式	△37	△37	—
純資産合計	1,055	910	△145
負債・純資産合計	1,283	1,406	122

2020年12月期第1四半期
(2020.01～2020.03)
事業戦略報告

2020年12月期第1四半期 振り返り

新型コロナウイルスに関連する感染症拡大の影響

01

受講生同士の接触を避けるため、4月以降実施の集合研修の見送りが相次ぐ

- ・ 当社の主力とする教室型研修サービスの新人研修は、集合型で実施する研修のため、感染症の拡大を防ぐ目的で、顧客企業の見送り及びキャンセルが増大。

→受注済みの売上高への影響は、決算発表日時点で358百万円前後の影響。

02

渡航制限に伴い、海外派遣研修・法人向けALUGOのABCの納品は当面不可

- ・ 現在受注済みの案件は、顧客企業より代替案を求められており、対応中。

→渡航制限が解除される時期にもよるが、

海外での感染症拡大の終息が長引くほど影響が大きなものになる。

2月に発表した予想数値は、発表時点での環境から大幅に変化があったため、

売上高を連結売上高2,650百万円の予想より

連結売上高予想1,700百万円～2,000百万円へ修正。

利益数値及び配当額は合理的な予想数値の算出が可能になった時点で再度公表。

alue

01 教室型研修のオンライン実施のための取組

ポイント

感染症拡大に伴い、在宅でのワークスタイルが増加。
感染症拡大防止のため、従来の集合型での研修をオンラインで受講できるよう環境を整備

<2020年4月入社社員向けオンライン研修>

●集合研修をオンラインで開催できるよう対応

●4月1か月間のオンライン研修受講者数

→**のべ9,090人**

●オンライン研修実施率

→**81.7%**

今後も積極的に
オンライン研修の実施を推進



02 オンライン対応・デジタル教材の拡充と強化

ポイント

当社ならではのオンライン学習システムやデジタル教材の提供を行うことで他社と差別化を図り、単純な「代替手段」ではなく、オンライン環境における価値の再構築によって競合優位を獲得する。

<eラーニングシステムetudesを活用した取り組み>

- etudes上にてデジタル教材の提供を拡充。
- eラーニング特別プランの提供を開始し販売拡大に努める。
- 新たに申し込みを開始したeラーニング及びeラーニングと「自己成長力支援サービス」を組み合わせた特別プランの申込社数は、
合計100社・7,000ID以上
(20年3月申込開始時から5月11日時点まで)



03 投資拡大のための経費削減と組織構造の見直し

ポイント

オンライン対応やデジタル教材開発のための投資に注力するため、積極的な経費削減に取り組む。当社のリモートワーク率は9割超。今後も生産性の向上につながると判断すれば積極的に実施。

<具体的な経費削減の取組>

- 組織の拡大は、市場環境が戻りこれまで通りの受注が積みあがる状況まで見送る。
- 個人向けALUGOのマーケティングを休止し、赤字の縮小。
- グローバル関連の組織構造を見直し、需要に見合ったコスト構造を実現する。
- リモートワークを導入し、交通費・印刷費の節減や将来的な事務所拡張の抑制に取り組む。

「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。

