

2020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。

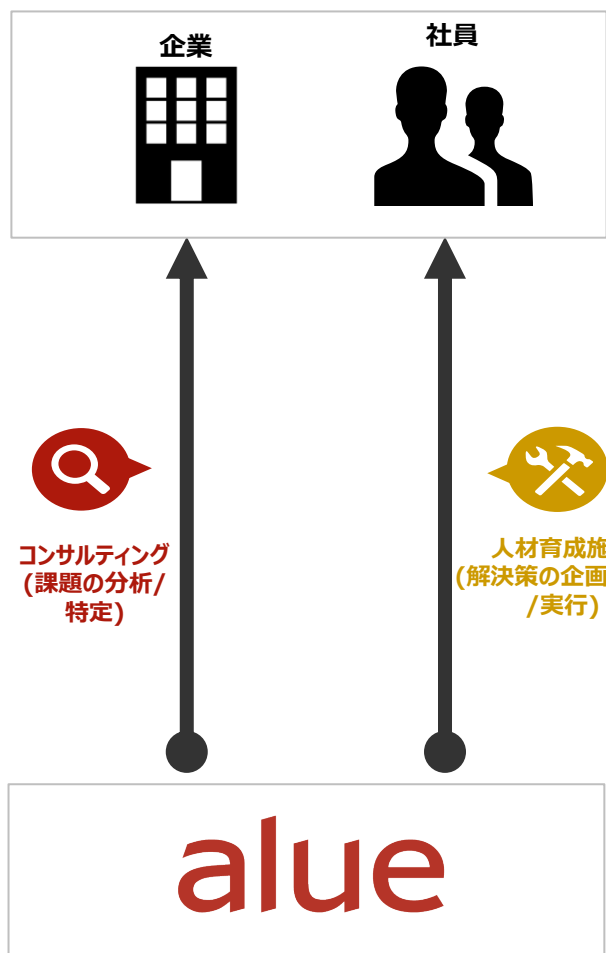
本資料には、当社の事業環境に関する分析や、一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性や、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する数値及び指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

アルー株式会社

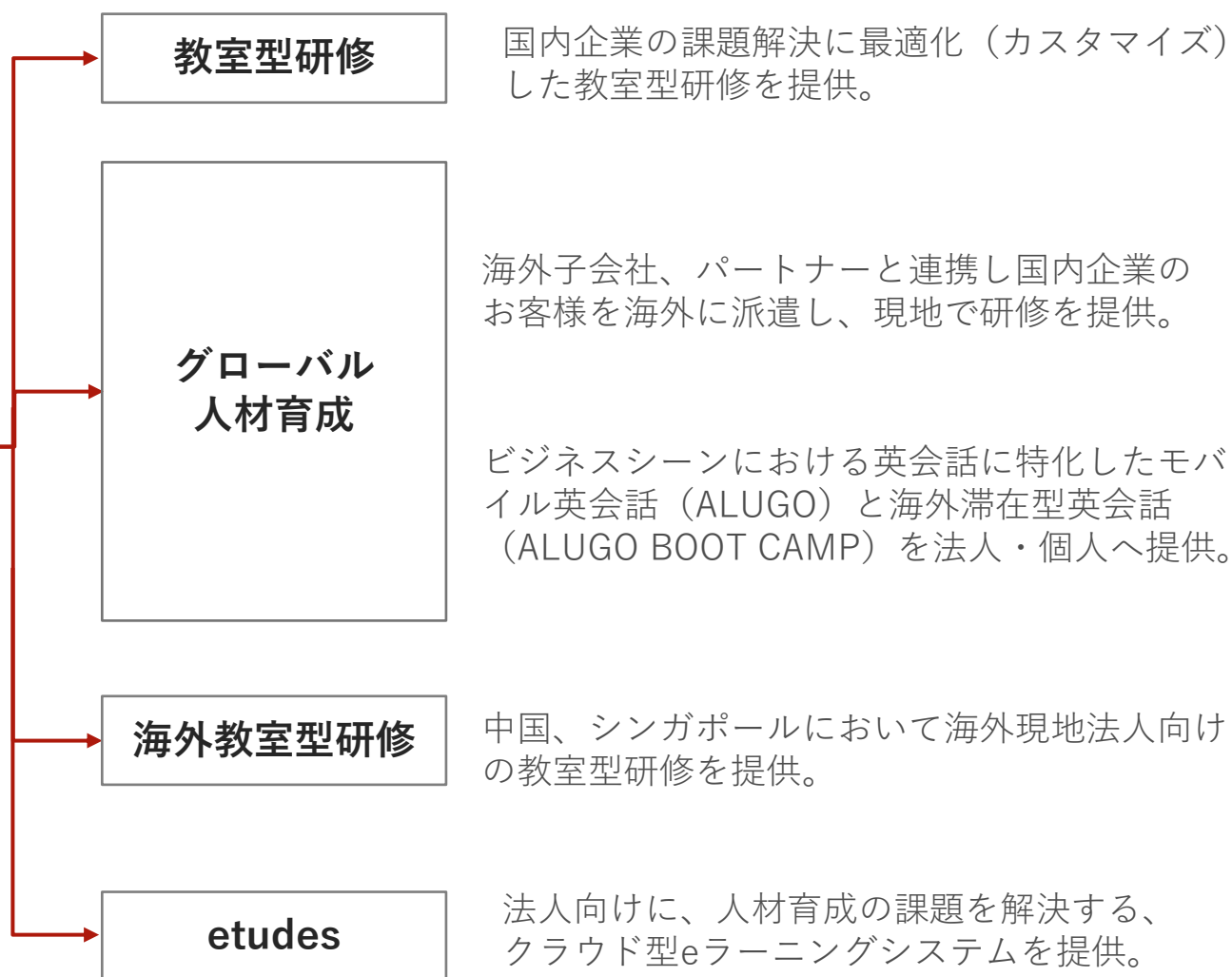
- 代表** : 代表取締役社長 落合 文四郎
- 設立** : 2003年10月
- 事業内容** : 人材育成データ・機械学習技術等を活用した、
社会人向け教育サービスの提供
- 資本金** : 365百万円 (2020年6月30日時点)
- 所在地** : 東京都千代田区九段北一丁目13番5号
- 従業員数** : 単体 : 125名* / 連結 : 223名* (2020年6月30日時点)
- 子会社** : 連結子会社 艾陸企業管理諮詢(上海)有限公司
ALUE SINGAPORE PTE. LTD.
Alue India Private Limited
ALUE PHILIPPINES INC.
ALUE TRAINING CENTER, INC.
非連結子会社 PT.ALUE INDONESIA
(2020年6月30日時点)

事業内容

ビジネスモデル



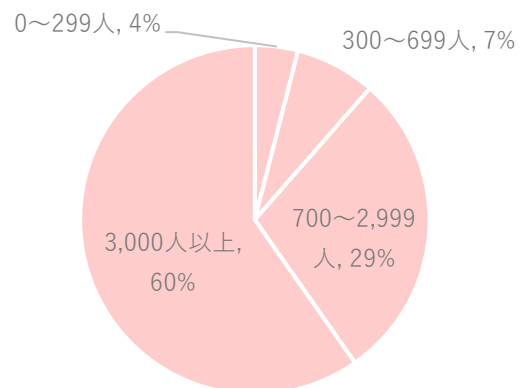
提供サービス



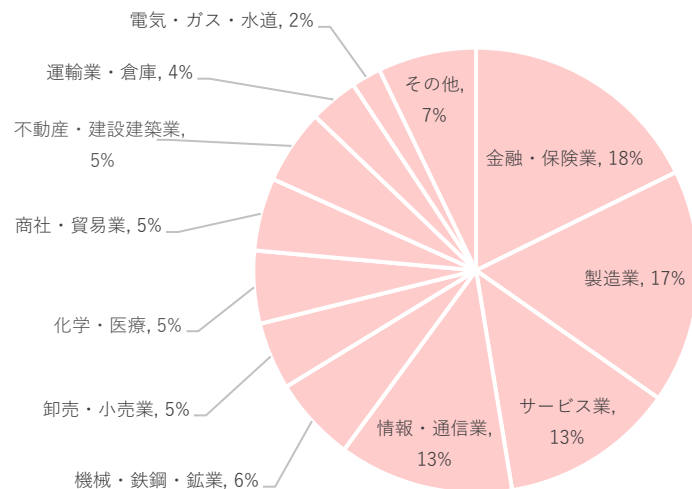
顧客属性

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

2020年12月期第2四半期
(2020.01～2020.06)
業績報告

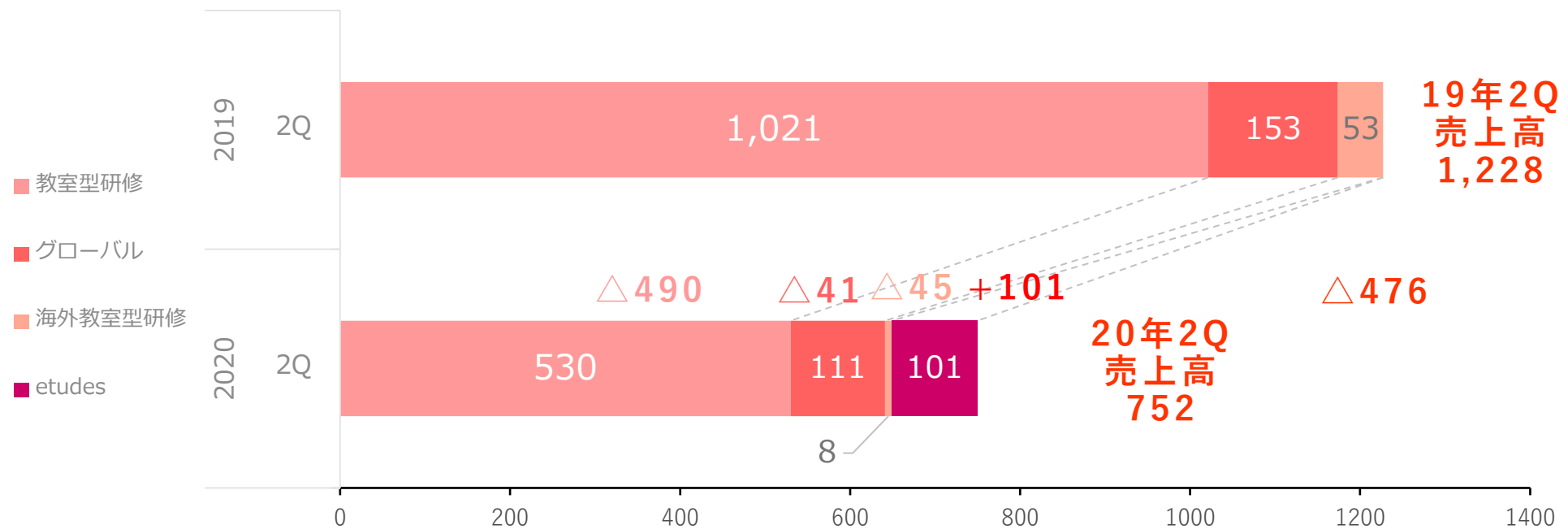
2020年12月期第2四半期 業績ハイライト

2020年12月期第2四半期の累計売上高は、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受け、前年割れ。

一方で、etudesは順調に売上高を伸ばし101百万円の売上高を計上。

サービス別売上高前年対比

(単位：百万円)



2020年12月期第2四半期 売上高の減少要因について

①時期的な要因(全体)

当社の主力である新人研修が実施される4月前後で新型コロナウイルス感染症が拡大し、緊急事態宣言が発出されたことで、どの企業も緊急対応が迫られる状況になった。

②顧客企業側での環境整備(教室型研修△490百万円)

新人に対するPC・通信などの環境整備ができた顧客はオンライン研修に移行したが、入社時期を遅らせたり環境整備が間に合わなかった顧客は実施を見送らざるを得なかった。

③海外渡航の制限(グローバル人材育成△41百万円)

海外派遣研修などは海外への渡航を制限されてしまったため、実施が不可能だった。

2020年12月期第2四半期 売上高の減少要因と今後

当社の顧客企業規模は大企業が多く業界も多岐にわたるため、
顧客基盤には影響なし



デジタル対応により下半期は
新型コロナウイルス感染症のリスクがある中でも
オンライン形式での教室型研修をこれまでと同水準で提供可能

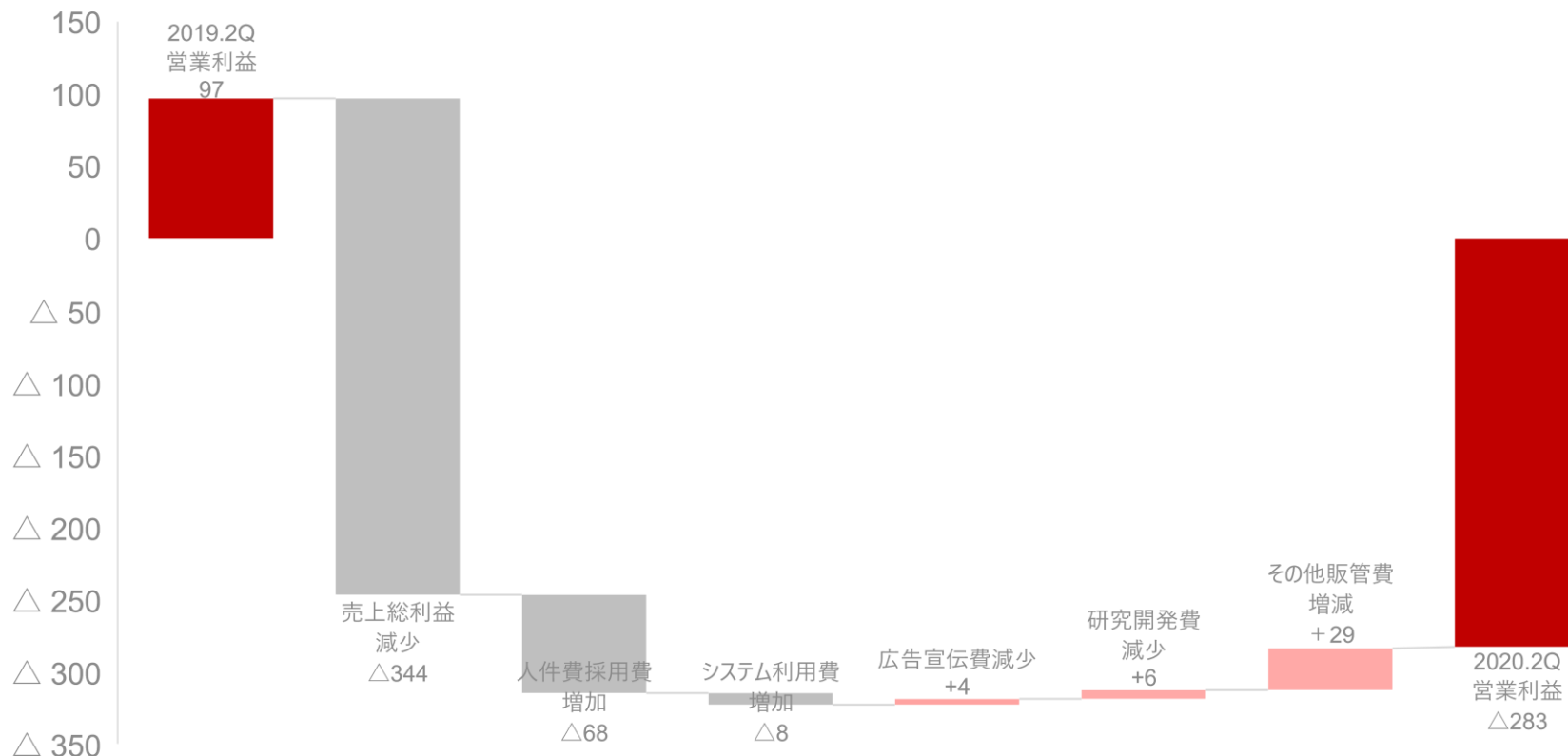


**下半期はオンライン移行により教室型研修の受注は回復
加えて各種のコスト削減努力により下半期利益水準は大きく回復(詳細は後述)**

2020年12月期第2四半期 営業利益増減分析

前述の売上高の減少を受け、売上総利益が低下。
広告宣伝費や研究開発費の削減もあったものの、
営業利益は売上高や売上総利益低下の影響を受け△283百万円の営業損失。

(単位：百万円)

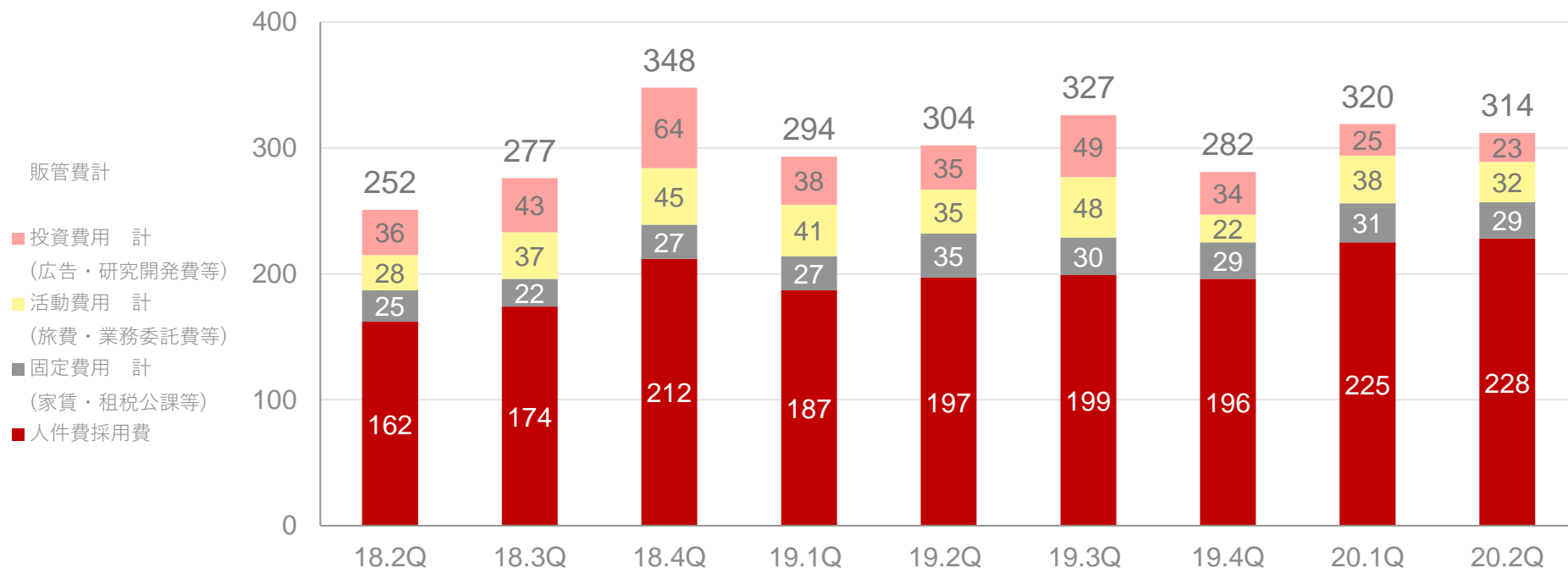


2020年12月期第2四半期 会計期間別販管費推移

当四半期の販管費は、20年の新卒の入社があったものの、中途採用を行っていないことで、1Qから人件費は横ばい。リモートワーク実施や投資の選択により活動費用や投資費用は前Qに比べ低下。

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。

2020年12月期第2四半期 特別損失の計上について

事業整理損

- ・ 海外での新型コロナウイルス感染症の収束の見通しが立たず、営業活動に支障が出ているため海外派遣研修やALUGOの納品拠点である、インド及びフィリピンの子会社の規模を縮小。
- ・ 主に事務所縮小に伴う固定資産の除却損や、割増退職金の支払いによるもので、11,491千円を計上。

新型コロナウイルス感染症による損失

- ・ 従来、当社の新人向け研修は実施が4月に集中するため、外部講師の予定を予め確保していたが、4月実施の新人研修の延期やキャンセルが相次ぎ、日程確保のために支払った費用20,663千円を計上。

P/Lサマリー

(単位：百万円)

| | 2019年2Q | 2020年2Q | 前期比 |
|----------------------|---------|---------|--------|
| 売上高 | 1,228 | 752 | △38.8% |
| 教室型研修(国内) | 1,021 | 530 | △48.0% |
| グローバル人材育成 | 153 | 111 | △27.3% |
| 海外派遣研修(国内) | 74 | 49 | △34.1% |
| 法人向けALUGO・ABC(国内) | 63 | 52 | △18.0% |
| 個人向けALUGO(国内) | 15 | 10 | △33.0% |
| 海外教室型研修(海外) | 53 | 8 | △84.1% |
| etudes(国内) | — | 101 | — |
| 売上原価 | 531 | 400 | △24.8% |
| 原価率 | 43.3% | 53.2% | 9.9 |
| 売上総利益 | 696 | 351 | △49.5% |
| 粗利率 | 56.7% | 46.8% | △9.9 |
| 販売費及び一般管理費 | 599 | 635 | 6.0% |
| 販管費率 | 48.8% | 84.5% | 35.7 |
| 営業利益 | 97 | △ 283 | — |
| 営業利益率 | — | — | — |
| 経常利益 | 92 | △ 288 | — |
| 経常利益率 | — | — | — |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 60 | △ 236 | — |
| 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2Q | 増減 |
|----------|-----------|---------|-------|
| 流動資産 | 1,067 | 1,720 | 653 |
| 現金及び預金 | 727 | 1,541 | 813 |
| 固定資産 | 216 | 309 | 93 |
| 資産合計 | 1,283 | 2,030 | 746 |
| 流動負債 | 191 | 418 | 227 |
| 固定負債 | 36 | 809 | 772 |
| 負債合計 | 228 | 1,228 | 999 |
| 株主資本 | 1,031 | 780 | △ 250 |
| 資本金 | 365 | 365 | 0 |
| 資本剰余金 | 345 | 345 | 0 |
| 利益剰余金 | 358 | 101 | △ 256 |
| 自己株式 | △ 37 | △ 31 | 5 |
| 純資産合計 | 1,055 | 802 | △ 253 |
| 負債・純資産合計 | 1,283 | 2,030 | 746 |

2020年12月期第2四半期
(2020.01～2020.06)
事業戦略報告

新型コロナウイルス感染症拡大に対する取り組み

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、
売上高が低下し利益の確保が困難な状況。

将来の成長を見越し、経営資源の「選択と集中」を下記のように実施。

| 区分 | 取組み |
|-------|-------------------------------|
| 削減 | ①個人向けマーケティングの停止 ②海外納品拠点の縮小 |
| 有効利用 | ①配置転換による組織体制の最適化 |
| 投資・強化 | ①オンライン研修の強化 ②デジタル教材の開発と投資 |

個人向けマーケティングの停止及び海外納品拠点の縮小

①個人向けマーケティングの停止

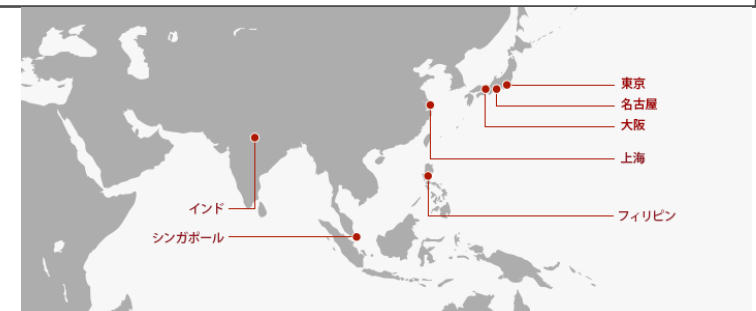
- ・従来より取り組んできた個人向けALUGOのマーケティングを停止。
- ・具体的には広告出稿を停止し経営資源の確保を図る。



ALUGO

②海外納品拠点の縮小

- ・海外派遣研修やALUGOの納品拠点である、インド及びフィリピンの子会社の規模を縮小。
- ・事務所の減床や資産整理の他、人員の整理を行い全体的に規模を縮小しコストを削減。
- ・感染症の拡大が落ち着いた後、スムーズにサービス提供が可能な体制並びに機能は維持。

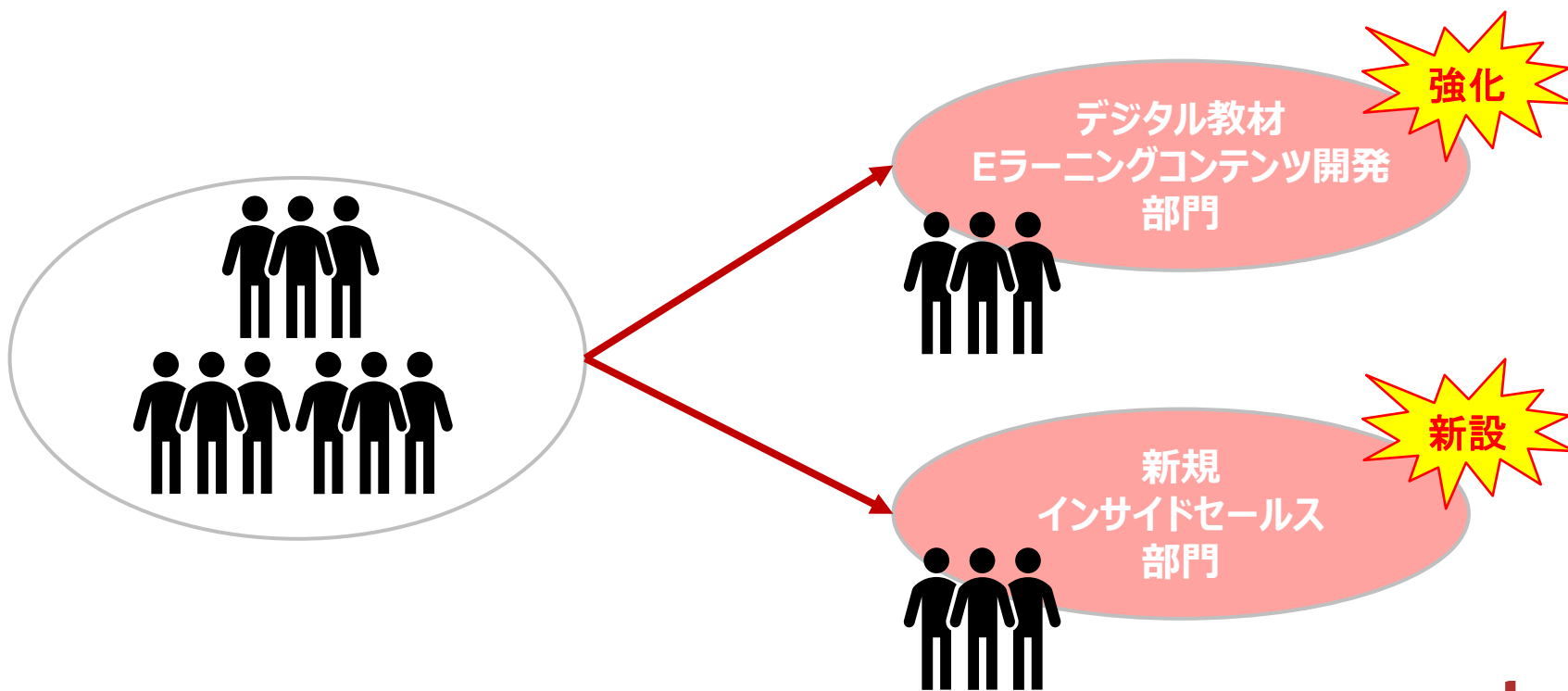


alue

配置転換による組織体制の最適化

①配置転換による組織体制の最適化

- ・強化すべき、デジタル教材やeラーニングコンテンツ開発へ配置転換。
- ・フロント機能強化を目的としたインサイドセールス専門部門の新設。
- ・オンラインでの技術支援スタッフなど社内講師の有効活用を行い原価低減を図る。



①オンライン研修の強化

- ・ ZOOM・Microsoft Teams・Cisco Webex等ツールにとらわれず提供可能。
- ・ 4月～6月の研修実施を見送った企業も多く、4月単月の延べ受講者数は教室型研修全体で前年の4割程度。
- ・ 感染症の拡大収束後も集合・オンラインどちらでも提供可能な体制の構築に注力。

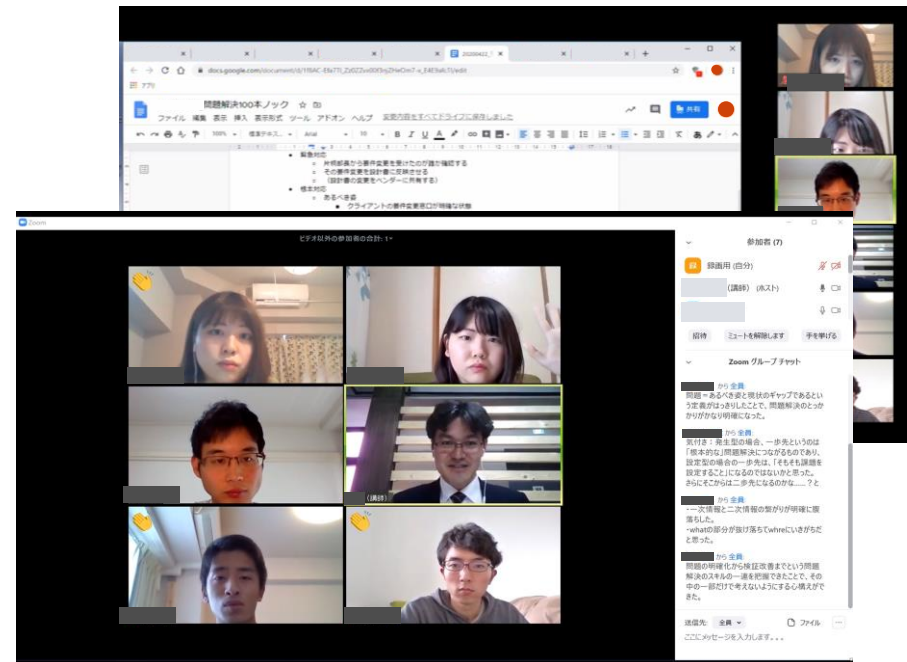
<2020年4月入社社員向けオンライン研修>

- 集合研修をオンライン開催
- 4月～6月のオンライン研修受講者数
→ **延べ14,247人**
- 4月～6月のオンライン研修実施率
→ **80.5%**

<事例紹介>

学生から社会人への変革 (オンライン研修)

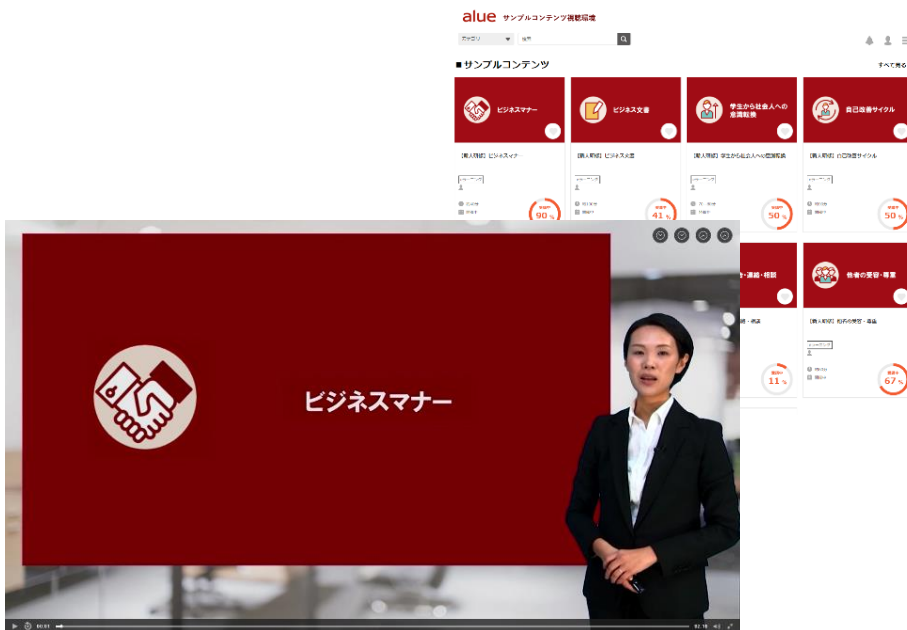
株式会社NTTドコモ様
ビジネスマナー・スキル研修について、
新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、
2020年4月初めて、教室研修ではなく
オンライン新入社員導入研修を実施。



デジタル教材の開発と投資

② デジタル教材の開発と投資

- ・ 当社の強みである教材開発力を活かしeラーニングコンテンツの開発を強化。
- ・ 新人から上級管理職まで様々な場面や状況で活用できるコンテンツの開発を推進。
- ・ 各企業のニーズに応じたコンテンツ制作に注力し、これまでの大企業向けの展開から、多様な規模の企業をカバーするサービス提供を実施。



新入社員向け eラーニングコンテンツのご紹介 1/2



ビジネスマナー

【講座内容】 所要時間 約70分
社会人として基本的・汎用的なマナーを学びます。

印象管理、敬語、名刺交換や来客対応といった基本的な内容に加え、席次や宴会でのマナーまで動画での講義とお手本を見ることで理解を深めることができます。



ビジネス文書

【講座内容】 所要時間 約90分
ビジネス文書を書く上での基本原則を学びます。

相手視点の文書を書くための基本的な考え方を学んだ上で、メール、議事録、報告書の書き方を演習を通じてトレーニングすることができます。



学生から社会人への意識転換

【講座内容】 所要時間約70分
社会人として求められる心構えと行動を学びます。(モラルを守る、責任を果たす、相手を尊重する)

動画でのインプットに加え、実務シーンを題材にしたショート演習を複数繰り返すことで、社会人として働くイメージを具体化することができます。



自己改善サイクル

【講座内容】 所要時間 約90分
経験学習サイクルをベースに、自分自身をリードしながら成長する方法を学びます。

経験量の増やし方、効果的な振り返りなど、講義と演習を交互に繰り返しながら、改善・成長の重要性と方法を理解することができます。



相手の期待に応える

【講座内容】 所要時間 約80分
仕事の成果は、相手の期待に応えること。相手の期待を自ら適切に捉え、応えるための基本的な仕事の進め方を学びます。

動画でのインプットだけでなく、実践シーンを題材にしたショート演習の繰り返しにより実践に向けたイメージを明確にすることができます。



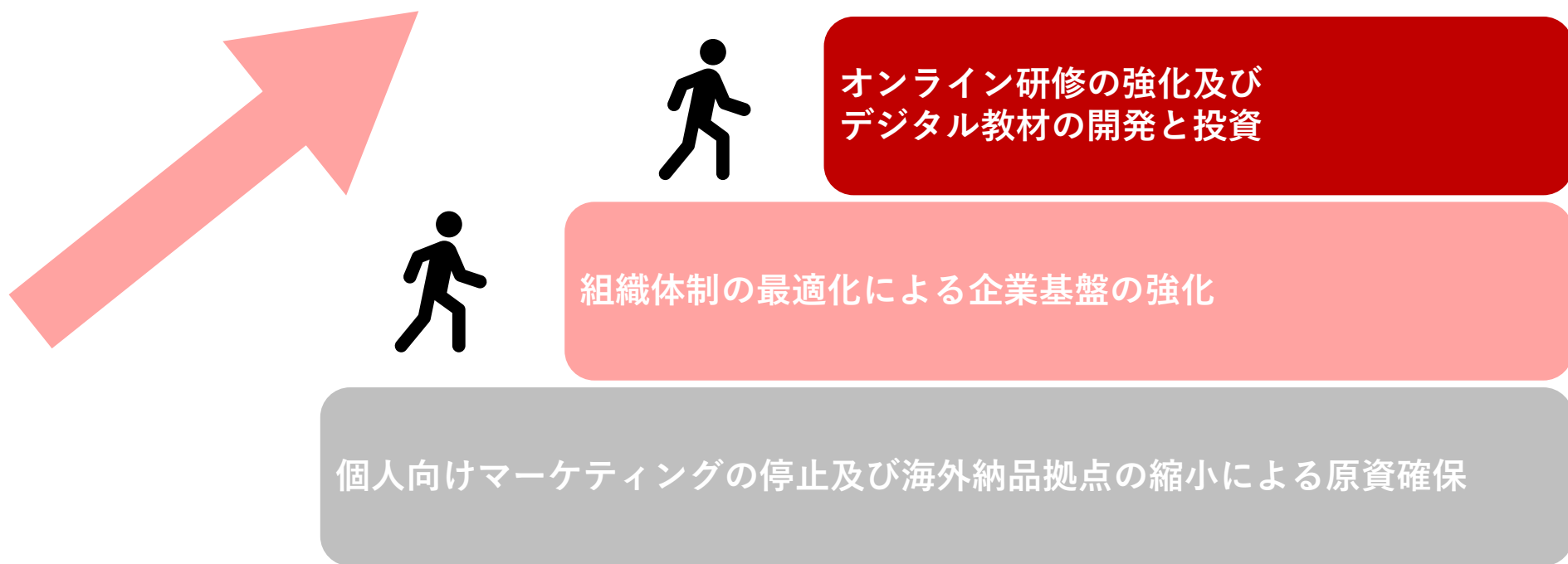
段取り

【講座内容】 所要時間 約90分
与えられた一つ一つの仕事について、納期までに抜け漏れなく遂行するための計画の立て方を学びます。

動画でのインプットで、計画を立てるための4ステップを学び、4つの演習を通じて理解を深めることができます。

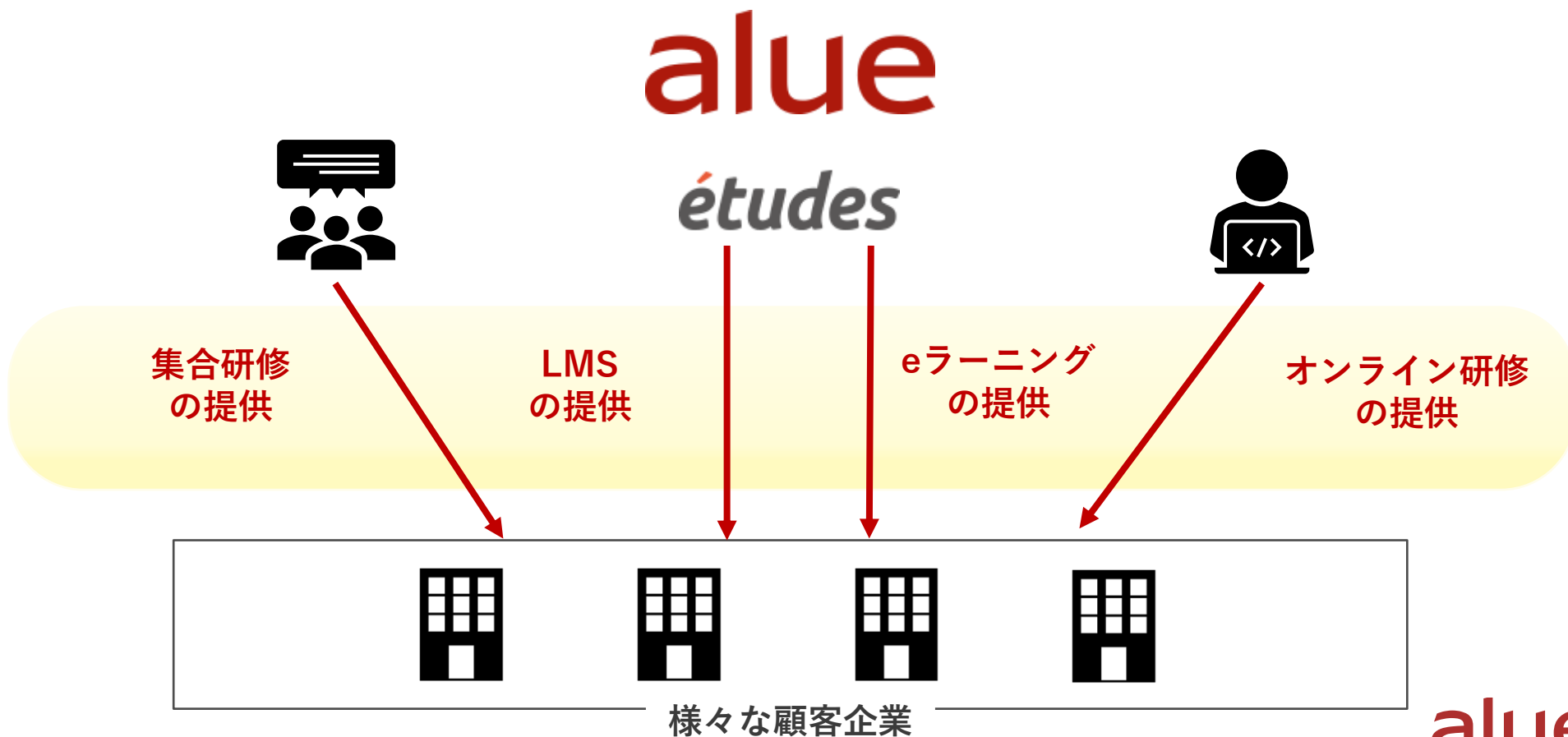
今期の取組みのイメージ

適切に経営資源の分配を行うことで、
現在おかれている状況からいち早く抜け出すだけでなく、
今後の成長を見据えたデジタル分野への投資を行うことで成長を図る。



オンライン化・デジタル教材への投資のメリット

- ・オンライン化やデジタル教材を拡充することで、原価(教材印刷費・営業交通費)を削減
- ・サービスラインの増加による、顧客企業規模にとらわれない販売チャネルの拡大
- ・サービス毎のクロスセルにより顧客当たり単価の向上を実現



2020年12期 通期連結業績予想及び配当金

- ・感染症の拡大収束の時期がいまだ不透明
- ・費用削減の取組みやオンライン・デジタル化の取組みの成果は来期以降

以上から当期の予測は下記のとおり。財務基盤強化のため今期は無配。

(単位：百万円)

| | 18/12期 (実績) | 19/12期 (実績) | 前期比 | 20/12期 (修正予想) | 成長率 |
|-----------------|----------------|----------------|-------|------------------|--------|
| 売上高 | 2,305 | 2,509 | 8.9% | 1,700 | △32.3% |
| 営業利益 | 183 | 165 | △9.8% | △315 | — |
| 営業利益率 | 8.0% | 6.6% | | — | |
| 経常利益 | 152 | 160 | 5.1% | △325 | — |
| 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% | △270 | — |
| 1株当たり当期純利益 | 43円92銭 | 45円68銭 | | △107円08銭 | |
| 1株当たり配当金(予定) | 7円00銭 | 7円00銭 | | 0円00銭 | |

「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