

2020年12月期通期決算説明資料

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。

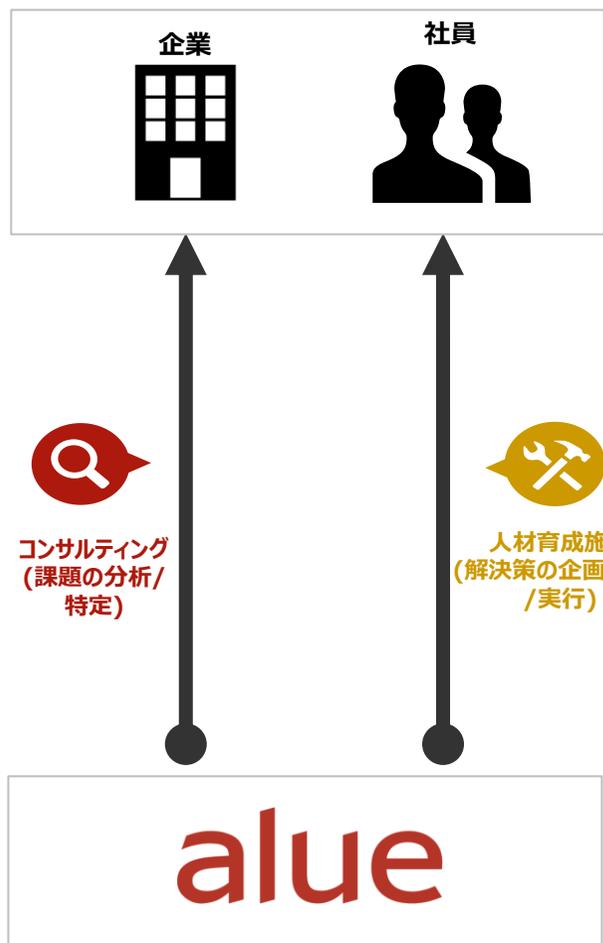
本資料には、当社の事業環境に関する分析や、一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性や、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する数値及び指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

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 : 119名* / 連結 : 163名* (2020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
(2020年12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。
web会議ツールを用いたオンライン研修の実施を中心に従来の集合研修など、状況を選ばない研修実施が可能。

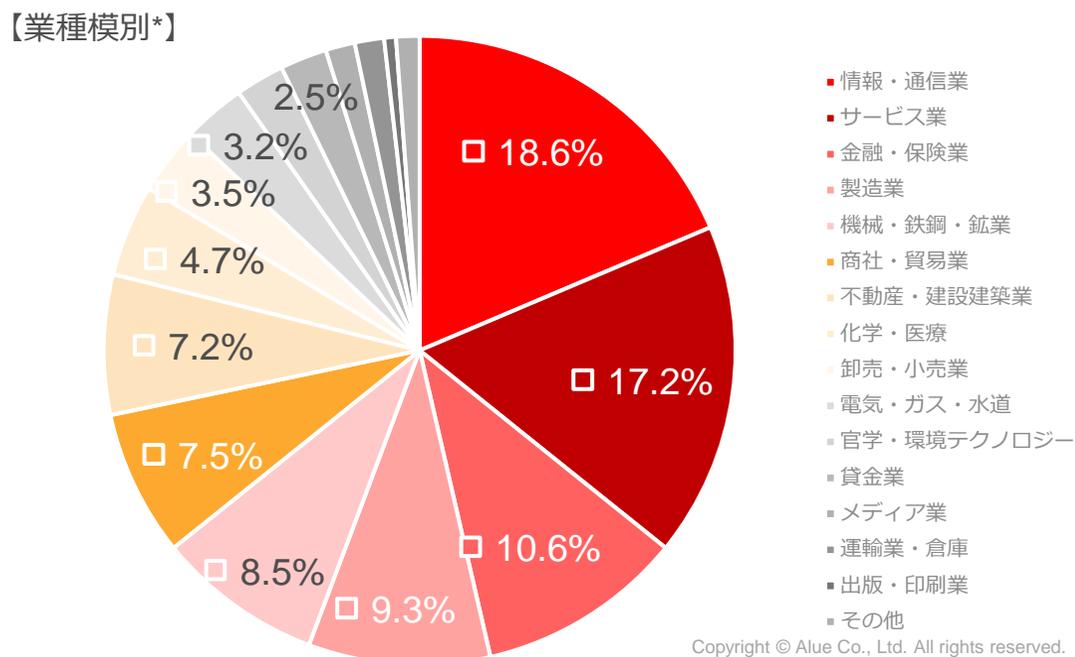
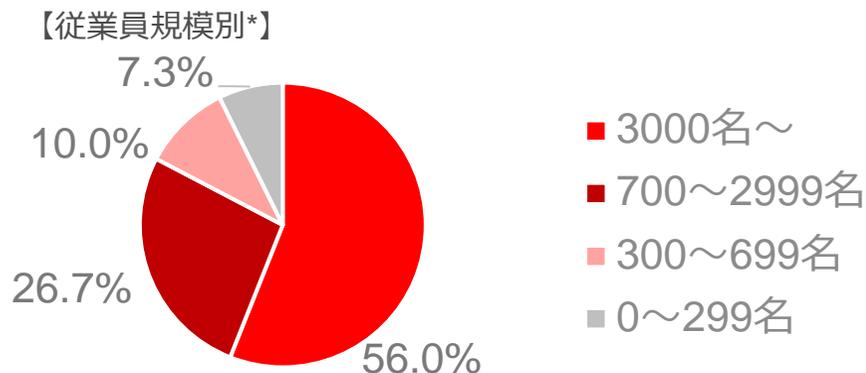
海外子会社、パートナーと連携し国内企業のお客様を海外に派遣し、現地及びオンラインで研修を提供。
モバイル英会話の（ALUGO）に加え、海外滞在型英会話（ALUGO BOOT CAMP）についても日本に居ながらオンラインで受講が可能。

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。

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



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

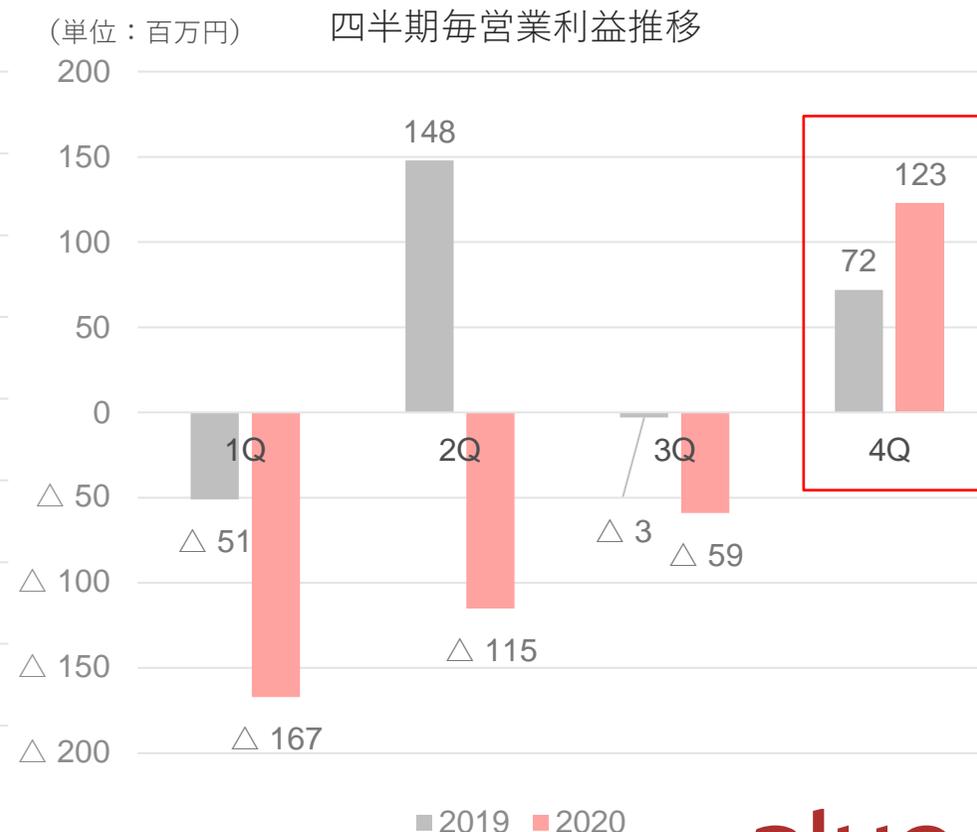
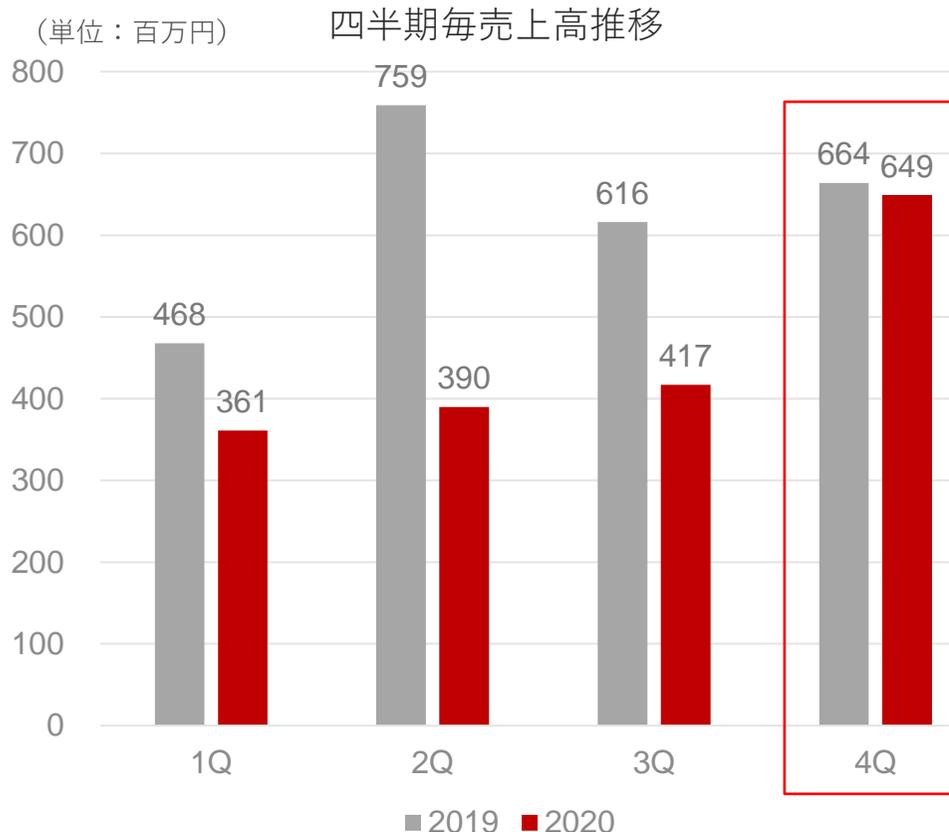
alue

2020年12月期通期
(2020.01～2020.12)
業績報告

2020年12月期 四半期連結業績推移

3Qまでは新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、売上・営業利益ともに低迷。
4Qは売上はほぼ昨年並みに戻り、オンライン研修の推進等の取組により
利益率が改善し営業利益は大きく成長。

2019年2020年のQ毎実績推移

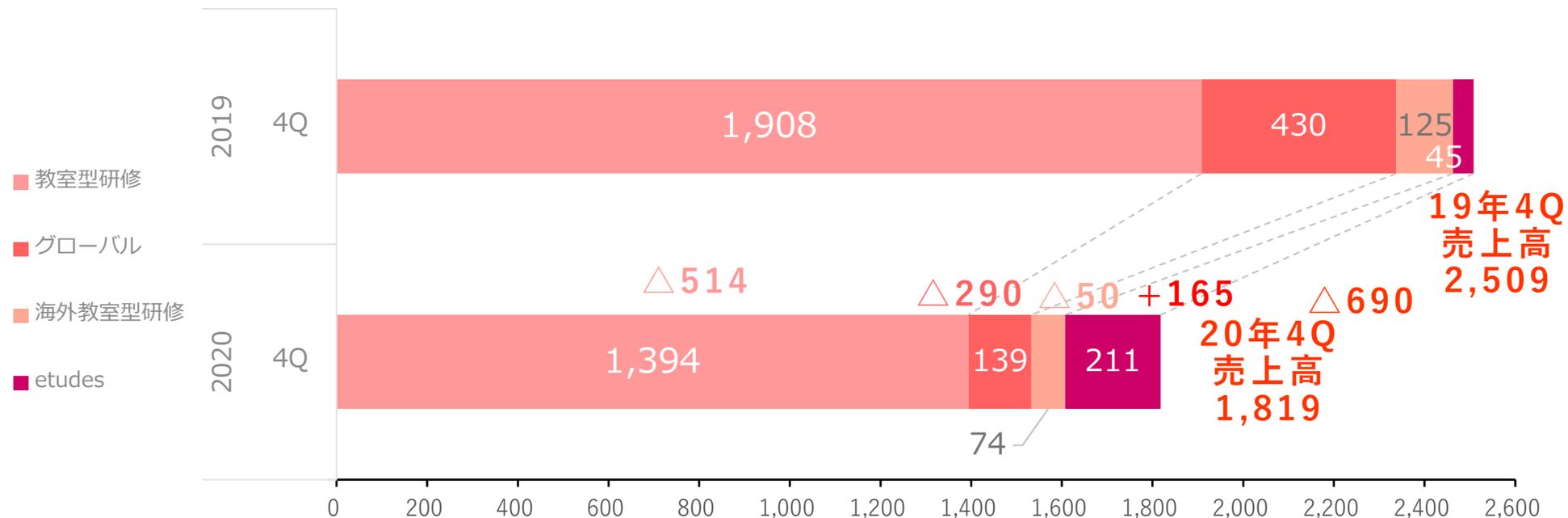


2020年12月期通期 業績ハイライト

2020年12月期通期の累計売上高は、上半期は全体的に新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け前年売上を割ったものの、下半期については特にetudesの販売が順調に進む。また教室型研修ではオンライン研修の導入が加速。

サービス別売上高前年対比

(単位：百万円)

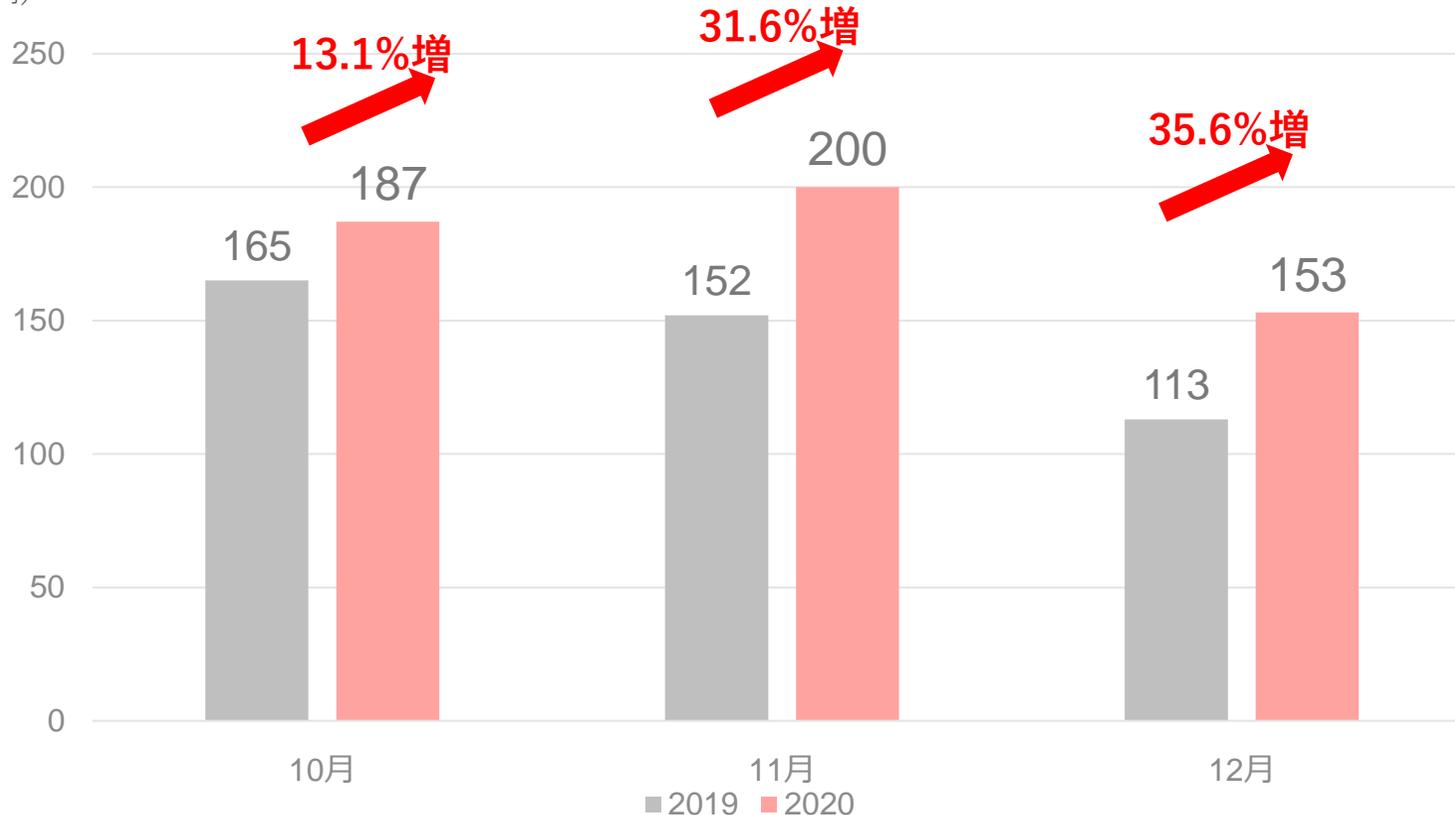


2020年12月期第4四半期 教室型研修売上比較

オンライン研修実施が進んだことで、第4四半期に関しては、3か月間連続で前期の教室型研修の売上を上回った。インフラ整備が比較的に容易な大企業をメインの顧客基盤としている当社の強みを生かし、研修のオンライン化の提案を強化。

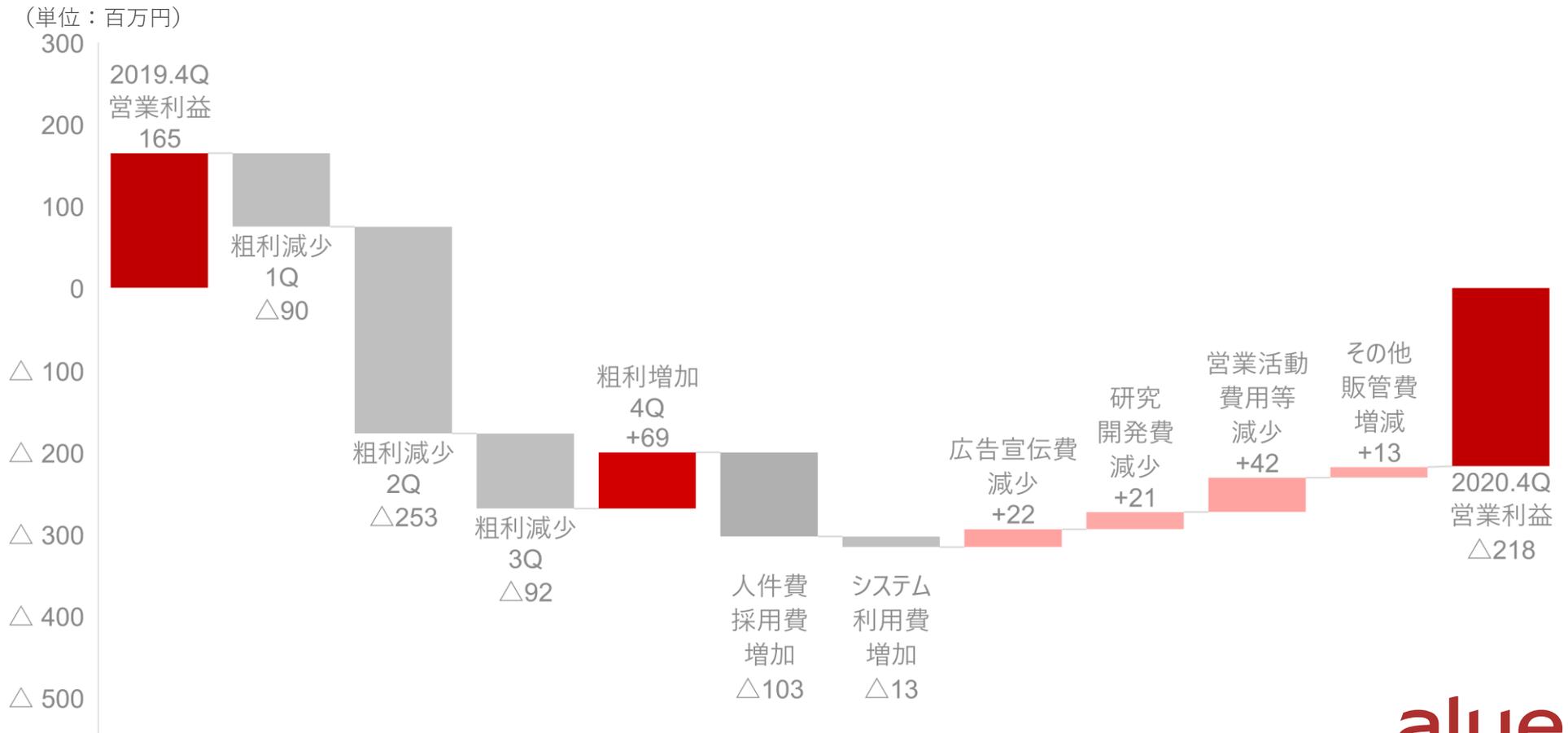
4Q月次教室型研修売上高前年対比

(単位：百万円)



2020年12月期第4四半期 営業利益増減分析

第3四半期までの売上総利益低下の影響を受け営業利益は△218百万円の営業損失。
 一方で、当第4四半期会計期間は、営業活動費用削減の継続のほか、
オンライン研修の実施増加により**売上原価低減効果**があり、前年同期に比べ
 69百万円粗利が増加。

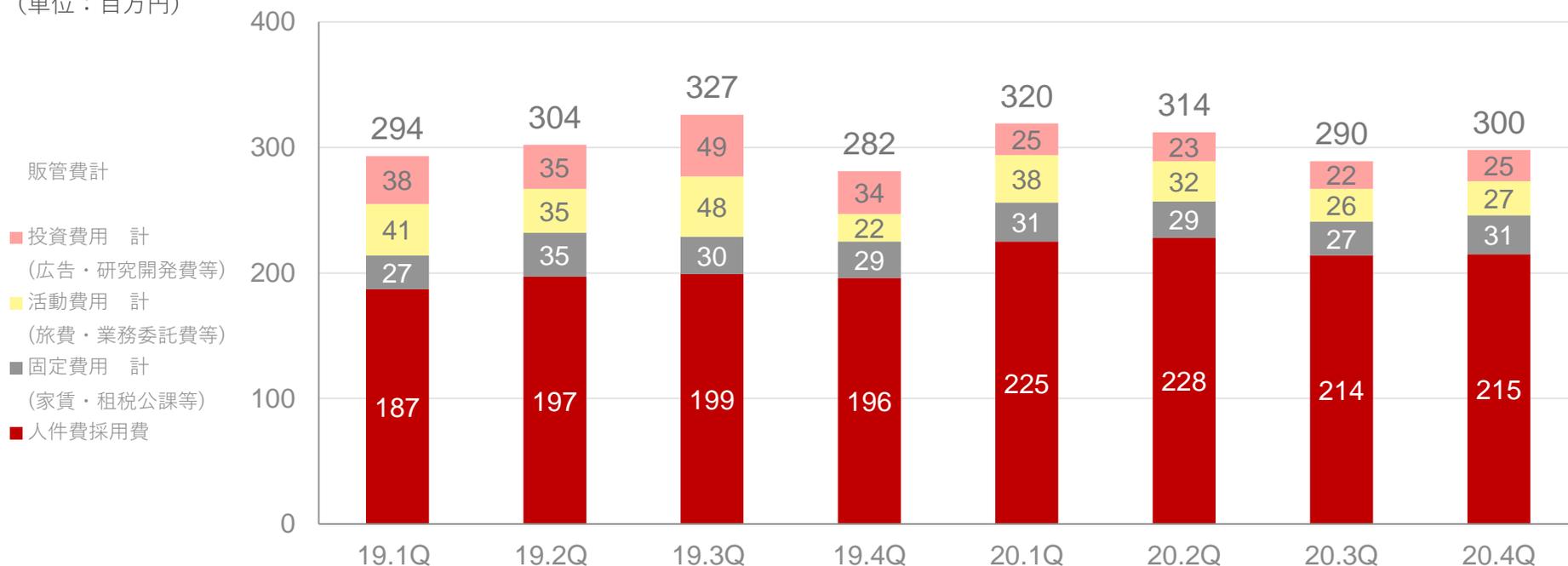


2020年12月期第4四半期 会計期間別販管費推移

20.3Q→20.4Qの売上は55.5%増の一方で、
販売費及び一般管理費の20.3Q→20.4Qは3.4%増とほぼ横ばい。
今後も戦略的な投資以外は急激な販管費の伸びはなく、
着実に営業利益を上げられる体制へ移行。

販売費及び一般管理費推移

(単位：百万円)



P/Lサマリー

(単位：百万円)

	2019年4Q	2020年4Q	前期比
売上高	2,509	1,819	△27.5%
教室型研修(国内)	1,908	1,394	△26.9%
グローバル人材育成	430	139	△67.5%
海外派遣研修(国内)	223	44	△80.1%
法人向けALUGO・ABC(国内)	176	81	△54.0%
個人向けALUGO(国内)	30	14	△53.7%
海外教室型研修(海外)	125	74	△40.4%
etudes(国内)	45	211	360.4%
売上原価	1,134	812	△28.4%
原価率	45.2%	44.7%	△0.6
売上総利益	1,375	1,007	△26.8%
粗利率	54.8%	55.3%	0.6
販売費及び一般管理費	1,209	1,225	1.4%
販管費率	48.2%	67.4%	19.2
営業利益	165	△ 218	—
営業利益率	6.6%	—	—
経常利益	160	△ 216	—
経常利益率	6.4%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	115	△ 191	—
親会社株主に帰属する 当期純利益率	4.6%	—	—

B/Sサマリー

(単位：百万円)

	2019年12月末	2020年12月末	増減
流動資産	1,067	1,694	627
現金及び預金	727	1,293	566
固定資産	216	250	34
資産合計	1,283	1,945	661
流動負債	191	432	240
固定負債	36	669	632
負債合計	228	1,101	872
株主資本	1,031	825	△ 205
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	358	147	△ 211
自己株式	△ 37	△ 31	5
純資産合計	1,055	844	△ 210
負債・純資産合計	1,283	1,945	661

2020年12月期
(2020.01～2020.12)
事業戦略報告

オンライン研修の強化とデジタル教材の開発と投資

上半期までに新型コロナウイルス感染症に係る対応を完了。

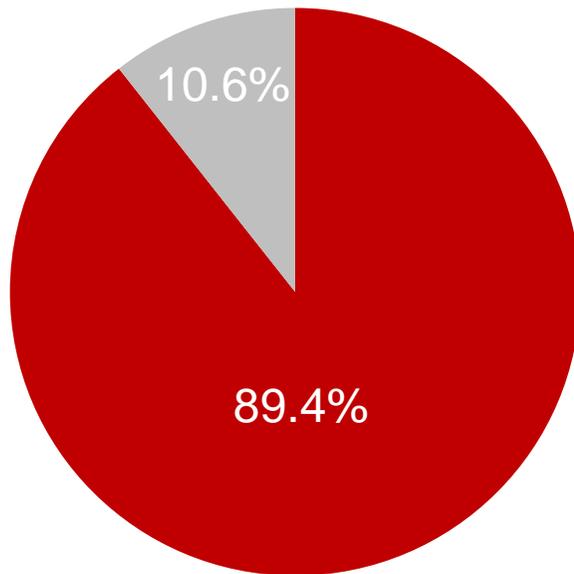
下半期は、オンラインでの研修提供を最大限強化する事に注力。

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	完了
有効利用	①配置転換による組織体制の最適化	完了
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	継続

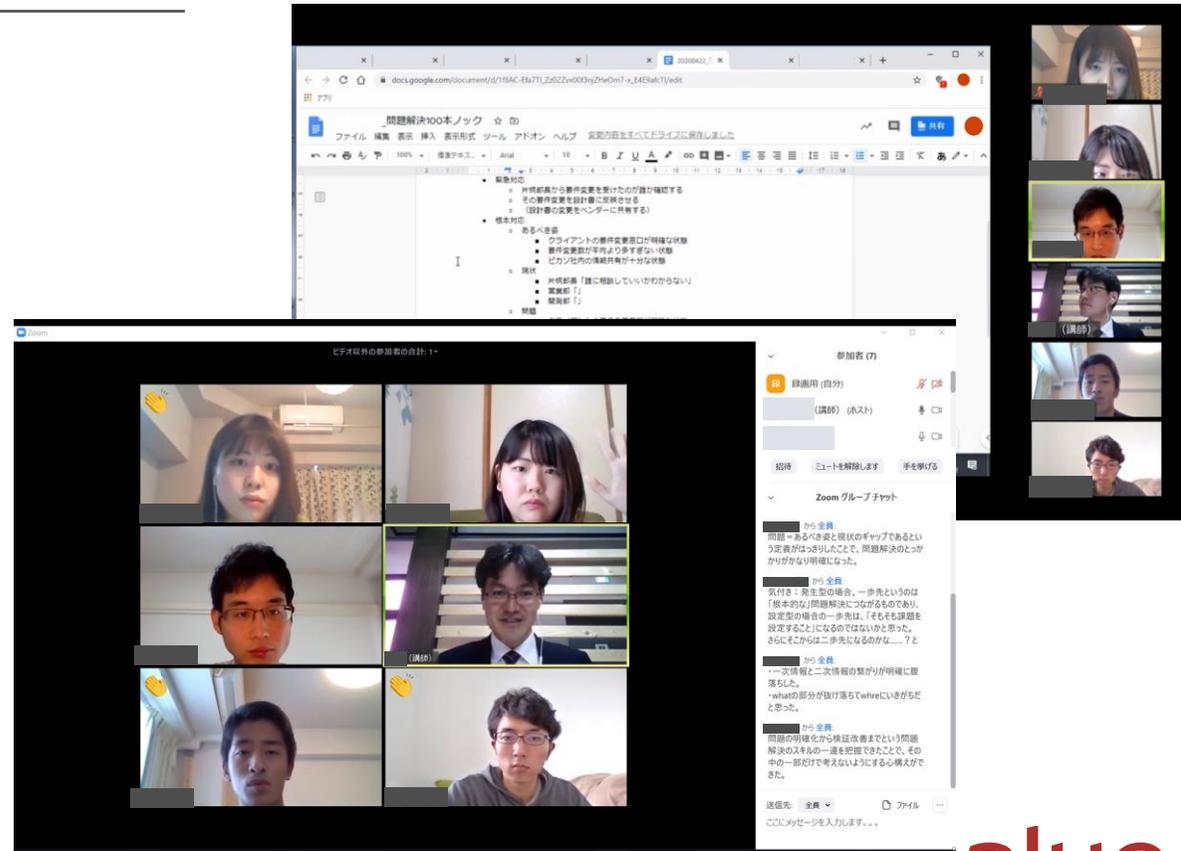
オンライン研修の強化

2020年12月期4Qに実施したオンライン研修は教室型研修全体の89.4%。
緊急事態宣言が解除されていた期間でも研修のオンライン化が着実に進行。

4Qオンライン研修クラス比率



■ オンライン ■ 集合その他



デジタル教材の開発と投資

eラーニングなどのデジタルコンテンツサービスを素早く拡充。
より早くニーズに応えられるようデジタル教材の開発を実施しリリース。

4Qデジタル教材関連リリース

区分	件名
教室型研修	「外国籍の社員向け日本企業でのビジネスマナー」 eラーニングコンテンツリリース
教室型研修	実践型研修のアルーがつくる新入社員/内定者向け e ラーニングリリース
教室型研修	2021 年 4 月入社の新入社員向けデジタル教材提供開始
グローバル人材育成	「GLOBAL CHALLENGE PROGRAM ONLINE」 リリース
グローバル人材育成	「外国人部下マネジメント」 eラーニングコンテンツリリース
etudes	NSPO「スポーツ指導者向けのオンライン講座」へ「etudes」導入

2021年12月期
(2021.01～2021.12)
通期業績予想と事業戦略

2021年12月期 通期連結業績予想

2021年12月期は、
オンライン研修の実施の拡大やデジタル教材の提供を通し、
高利益体質への転換を図ることで、
19年12月期と比べ営業利益率・経常利益率ともに上昇させることに注力する。

(単位：百万円)

	19/12期 (実績)	20/12期 (実績)	前期比	21/12期 (予想)	成長率
売上高	2,509	1,819	△27.5%	2,270	24.8%
教室型研修	1,908	1,394	△26.9%	1,720	23.4%
グローバル人材育成	430	139	△67.5%	150	7.3%
海外教室型研修	125	74	△40.4%	120	60.9%
etudes	45	211	360.4%	280	32.7%
営業利益	165	△ 218	—	230	—
営業利益率	6.6%	—	—	10.1%	—
経常利益	160	△ 216	—	220	—
経常利益率	6.4%	—	—	9.7%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	115	△ 191	—	150	—
1株当たり当期純利益	45.68	△ 75.94	—	59.44	—

当社サービスを取り巻く環境と取組み

2021年の予測数値算出にあたり当社サービスを取り巻く環境を整理。
 新型コロナウイルスの感染症の影響は少なからず市場に影響を及ぼすものの、
 「オンライン・デジタル化」を強力に推進しwith/afterコロナへアプローチ。

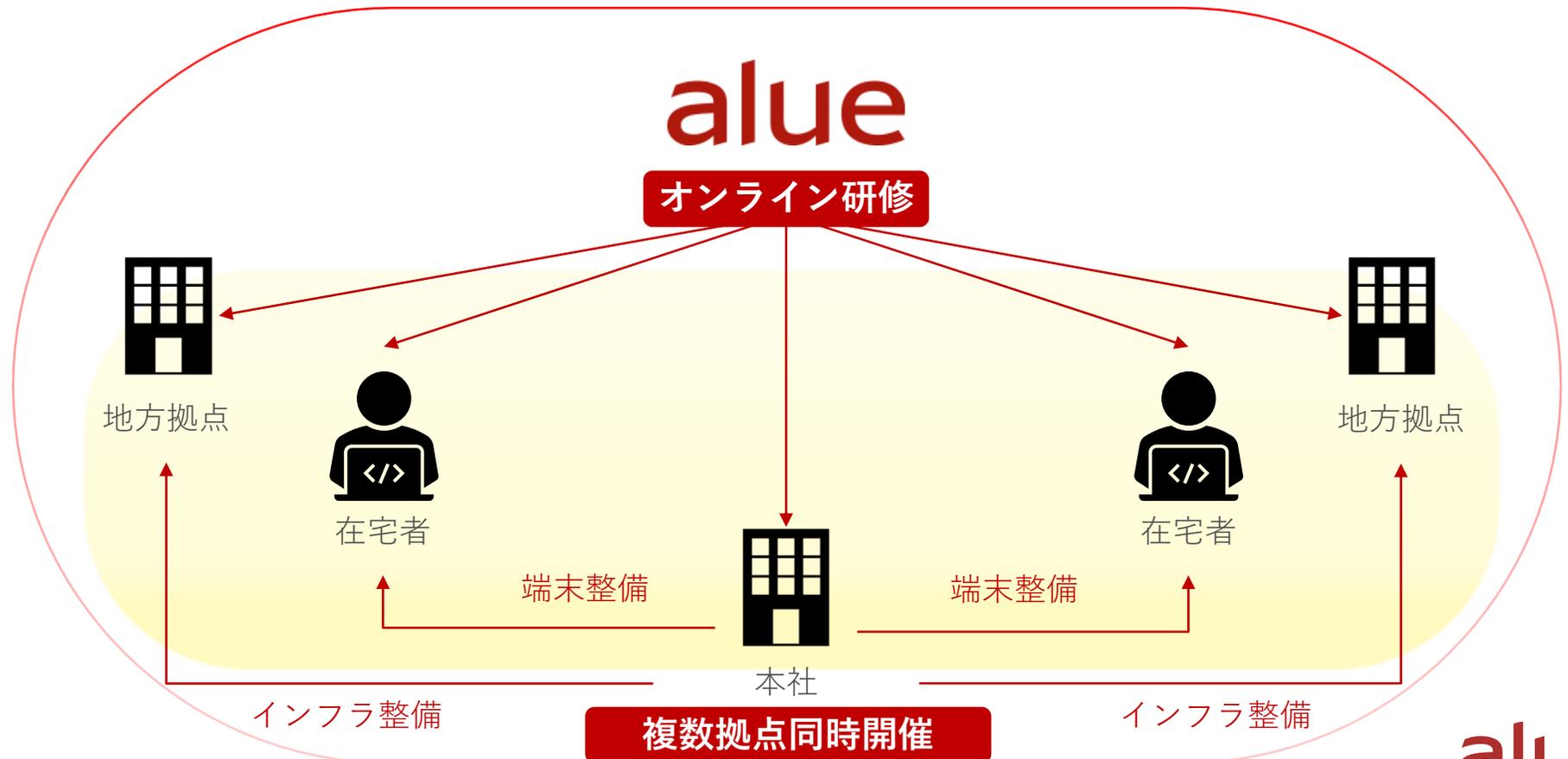
市況分析

サービス	市況予測	予測概要	当社業績への影響	当社の取組み
教室型研修 (大企業向け)		<ul style="list-style-type: none"> ● 集合形式は不透明 ● オンライン・eラーニング拡大 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 引き続き集合形式からオンラインへ移行、利益率向上への取組み継続 ■ eラーニング拡大、DXなどの新テーマ
グローバル (大企業向け)		<ul style="list-style-type: none"> ● 渡航制限等の影響は継続 ● 潜在ニーズは底堅く推移 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 語学研修・派遣研修をオンラインへ移行するとともに、海外拠点向け教育や外国人講師を活用した幹部研修、eラーニングなど、オンラインならではの施策・テーマ拡充
海外教室 (大企業向け)		<ul style="list-style-type: none"> ● 不透明ながらゆるやかに回復 		
etudes (全企業向け)		<ul style="list-style-type: none"> ● 需要は増加し市場は拡大継続 		<ul style="list-style-type: none"> ■ スtockモデルを活かした販売拡大

大企業 × オンライン(大企業向け①)

当社の大手企業顧客は、インターネット環境や情報通信端末などを整備できる体力があり、人材教育にも大きく投資を行う企業が多い。

大手企業顧客は拠点を各地に持つため、場所や定員の制約を受けず提供できるオンライン研修は導入企業にとって大きな利点がある。



オンライン×アルーのメリット(大企業向け②)

オンライン研修は従来の集合形式での研修や現地渡航形式での研修に比べ、
印刷費・会場費・旅費等の原価を削減し提供できるため利益率の向上が見込める。

4Q連結粗利率は19.4Qの53.3%から20.4Qの65.2%と11.9ポイント向上

集合形式とオンライン形式の原価構成比較



	外注費	教材印刷費	配送費	会場費	旅費	ツール利用料
集合形式	●	●	●	▲	●	—
オンライン	●	—	—	—	—	●

●：必要/コスト発生 —:不要/コスト無し ▲：場合によってコスト発生

大企業 × オンライン × アルールまとめ

①大企業を顧客基盤とするメリット

- ・顧客である大企業は財務基盤が安定しており、人材育成への投資は継続。
- ・顧客が中小企業をメインとする競合他社と比べオンライン研修への移行に積極的。
- ・大企業は拠点・従業員が多く場所を選ばず同時開催できるオンライン研修は利点大きい。

②当社にとってのオンライン研修のメリット

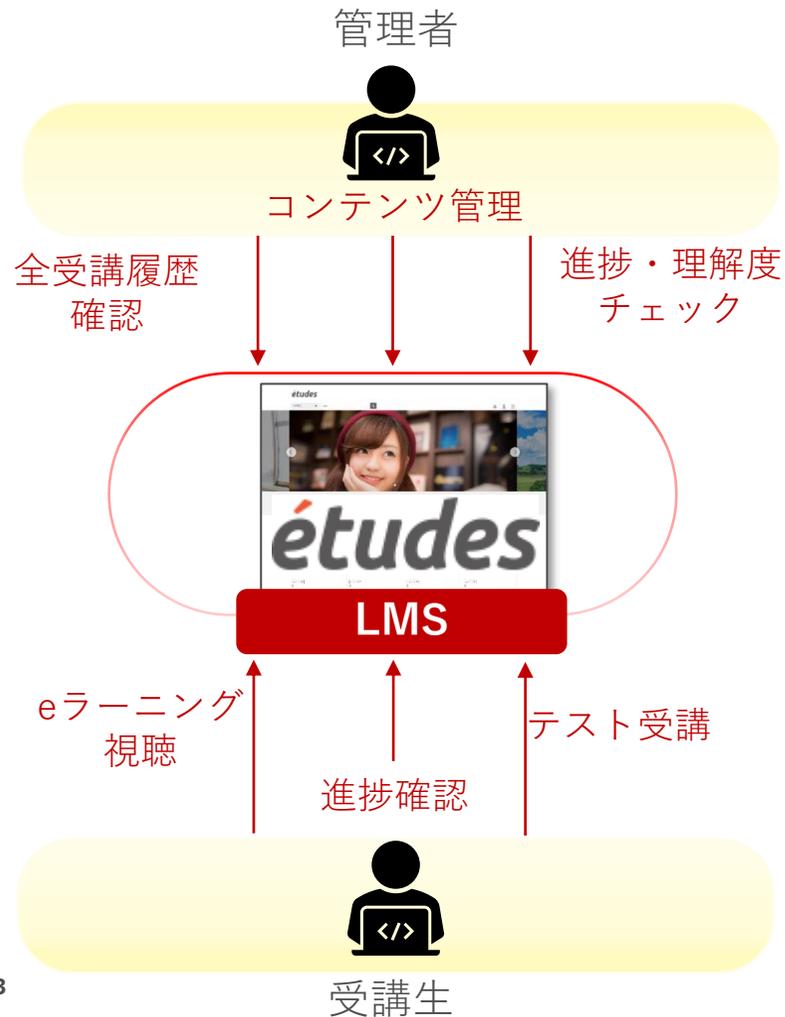
- ・集合形式では必要であった印刷費・会場費・旅費などがオンラインでは不要。
- ・持続的に高利益率のサービスを提供できるようになるため、利益体質をより強化。

③管理職やグローバルなど様々なアプローチが可能

- ・業務が多忙な中堅・管理職層にもオンライン研修は実施のハードルが低く拡販を狙いやすい。
- ・海外とのオンライン研修の実施など、渡航不要で低コストなグローバル研修も提案可能。

etudesについて

etudesサービスイメージ



etudesとは

当社のラーニングマネジメントシステム

【受講生】

- ・ eラーニングコンテンツ視聴
- ・ テスト受講
- ・ 進捗度の確認

【管理者】

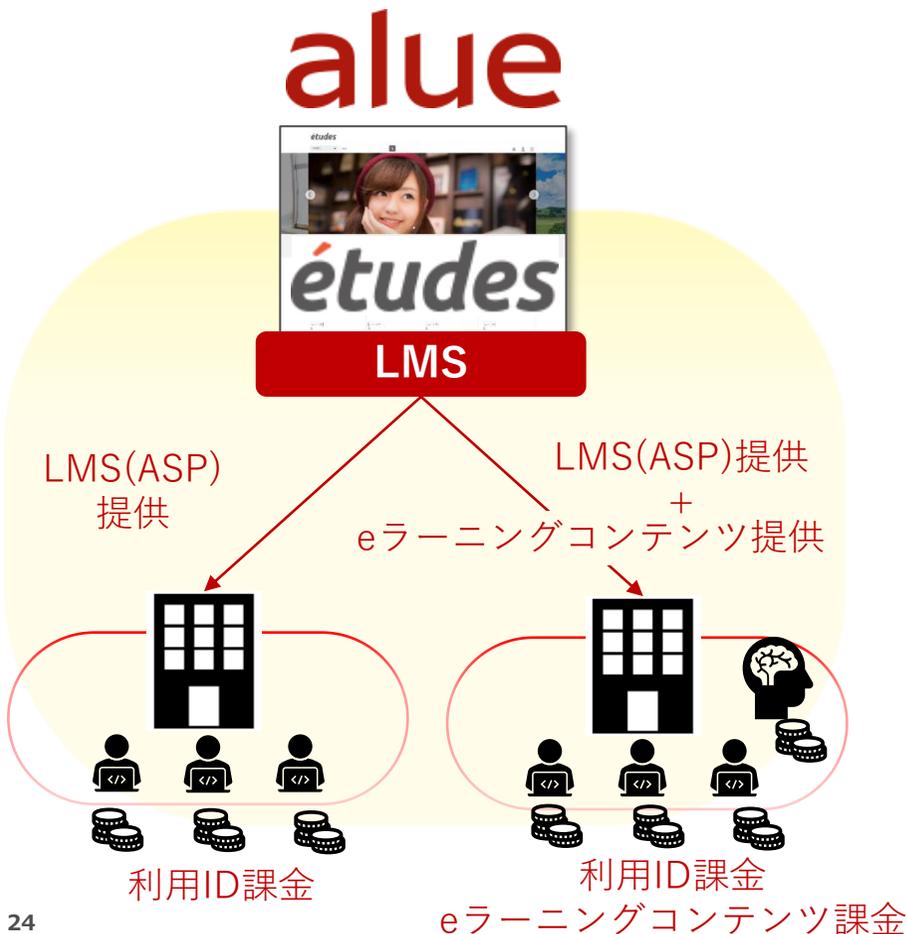
- ・ 受講生の**学習の一括管理・確認**。

幅広く対応が可能な
総合的なプラットフォームサービス。

etudesについて

etudesサービスモデル

etudes収益モデル



etudesは、**従量課金**モデル。

LMS(ASP)の利用者数IDやコンテンツ利用に応じて、**収益が上がる継続型ストックビジネス**。

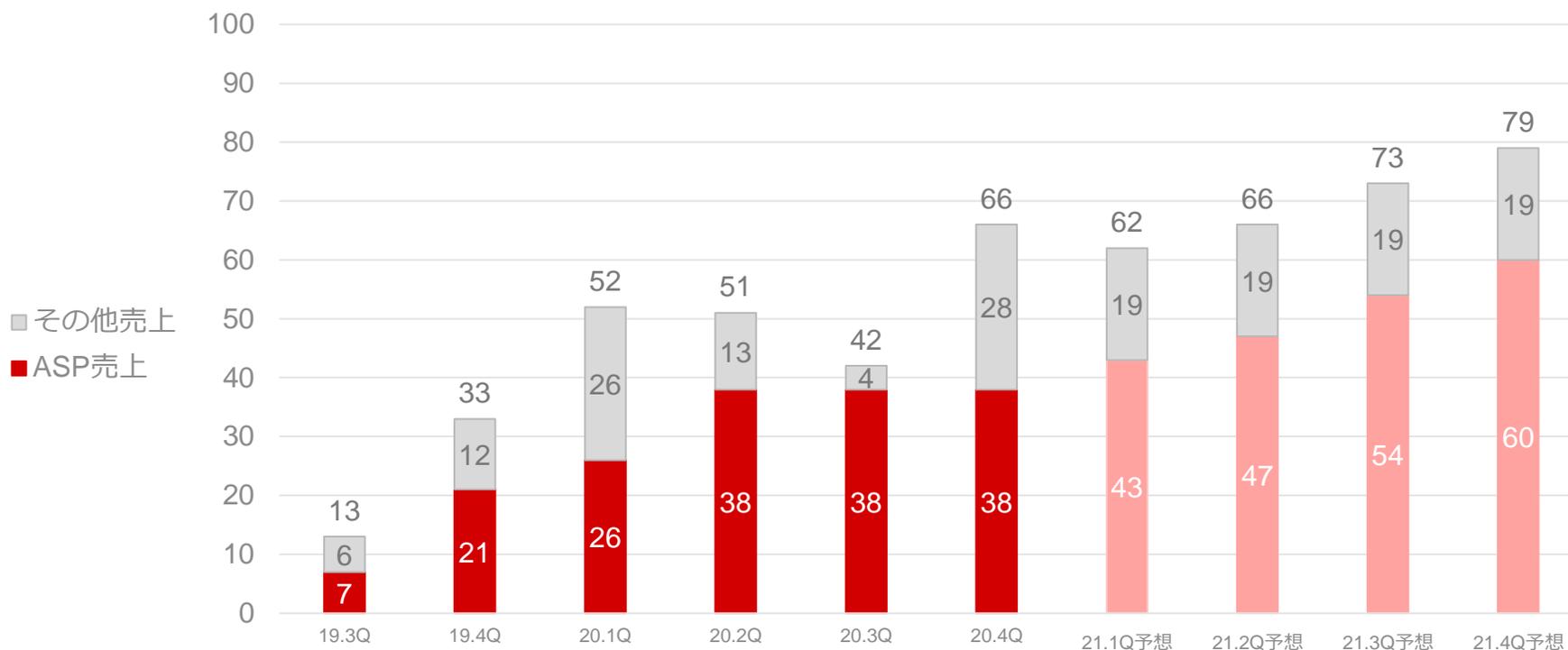
コンテンツのカスタマイズの際は、制作売上がプラスアルファで計上。

etudes売上内訳推移と予想(etudes①)

ストック性の高いetudesのASPサービスは、サービス開始以来**堅調**に推移。
eラーニングコンテンツの制作やカスタマイズなどの**その他売上**は波があるものの
大型案件受注があった場合などで**アップサイド**を狙うことが可能。

etudes売上内訳推移

(単位：百万円)



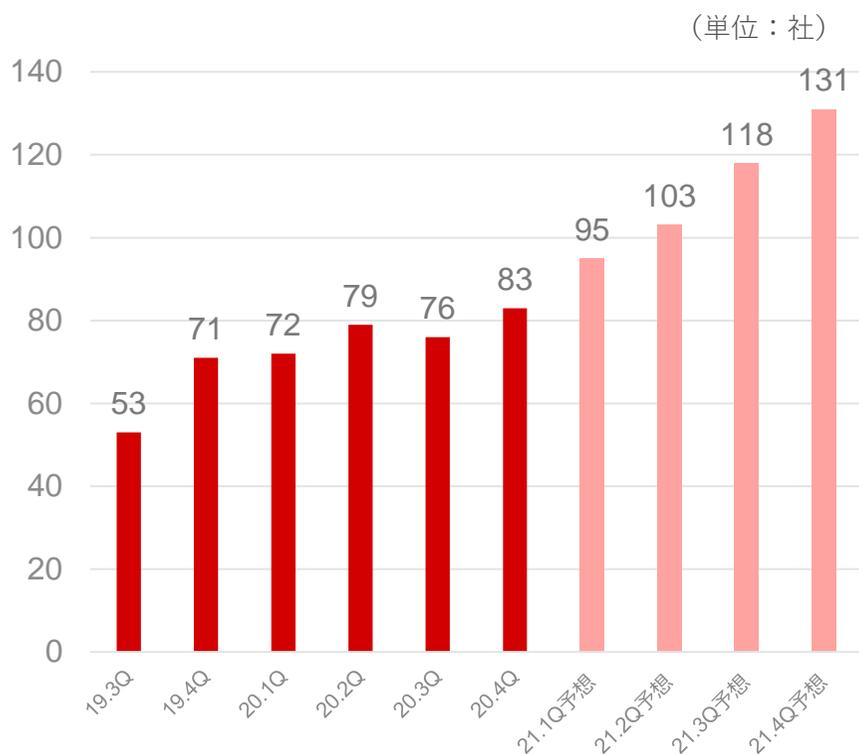
etudes取引社数推移と予想(etudes②)

ASPサービス取引社数は、サービス開始時から当4Qまでで**157%の成長**。

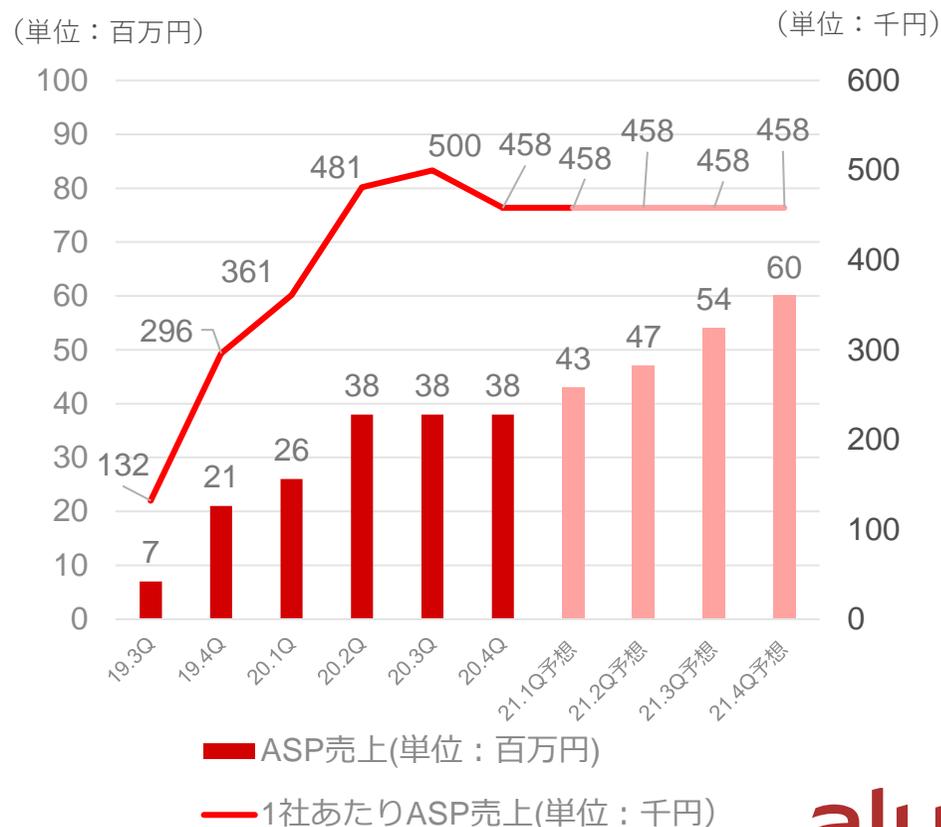
21年12月期も150%以上の成長を目指す。

21年も継続してetudesASPの取引社数の増加に取組み収益拡大を図る。

etudes四半期取引社数推移



etudesASP売上と1社あたりASP売上推移



2021年12月期通期重点投資項目

①研修テーマの拡充

オンライン研修導入企業増化の流れを確実にキャッチするため研修テーマの拡充へ投資

- ・強みの新人・中堅向けから管理職・経営層向けまでのフルサポートを可能な体制を構築。
- ・ビジネス英会話や海外派遣研修などの若手・中堅社員向けの研修テーマだけではなく、グローバルリーダー向けの研修テーマにも取り組む

②eラーニングコンテンツの拡大

幅広い顧客ニーズを満たすeラーニングコンテンツ数の拡大へ投資

- ・様々なスキル習得が可能なコンテンツ制作に加え、大企業の各職階の期待役割にきめ細かく対応したeラーニングコンテンツの制作へ投資。
- ・様々な局面で役に立つeラーニングコンテンツを揃え、細やかなニーズをフォロー。

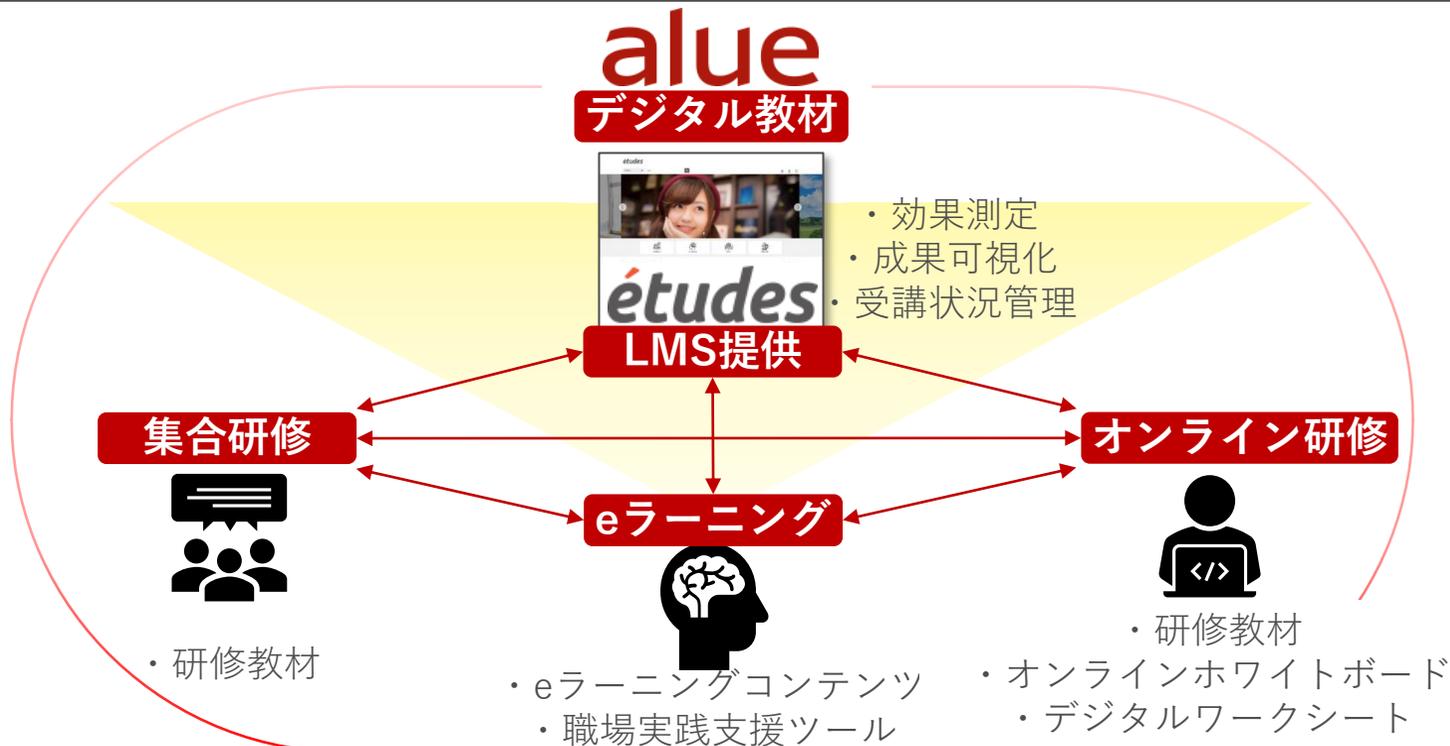
③etudesへの投資継続

デジタル教材の中心に位置するetudesの機能追加やUX向上へ投資

- ・顧客の人材育成を一つのシステムで可能にするよう様々な機能追加へ投資。
- ・ストック型ビジネスのため、ユーザビリティを常に向上させるために投資し継続意欲の向上を図る。

2021年12月期通期取組みまとめ

オンライン研修導入企業増加の流れに乗り、
大企業顧客基盤を活かした事業展開をすることで競合優位性を発揮し、
etudesを中心にeラーニング等を活用したデジタル教材の拡充をもって
教室型研修・グローバル人材育成・海外教室型研修・etudesの
相乗効果を最大限に発揮することに注力する。



2021年12月期 通期連結業績予想及び配当金

以上の2021年12月期の取組みが順調に進んだ場合、
当社の財務基盤等への影響を総合的に勘案した結果復配できるものと予想し、
2021年12月期の配当金（予定）は1株当たり7円とさせていただきます。

（単位：百万円）

	19/12期 （実績）	20/12期 （実績）	前期比	21/12期 （予想）	成長率
売上高	2,509	1,819	△27.5%	2,270	24.8%
営業利益	165	△ 218	—	230	—
営業利益率	6.6%	—	—	10.1%	—
経常利益	160	△ 216	—	220	—
経常利益率	6.4%	—	—	9.7%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	115	△ 191	—	150	—
1株当たり当期純利益	45.68	△ 75.94	—	59.44	—
1株当たり配当金(予定)	7.00	0.00	—	7.00	—

「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。

