

2021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。

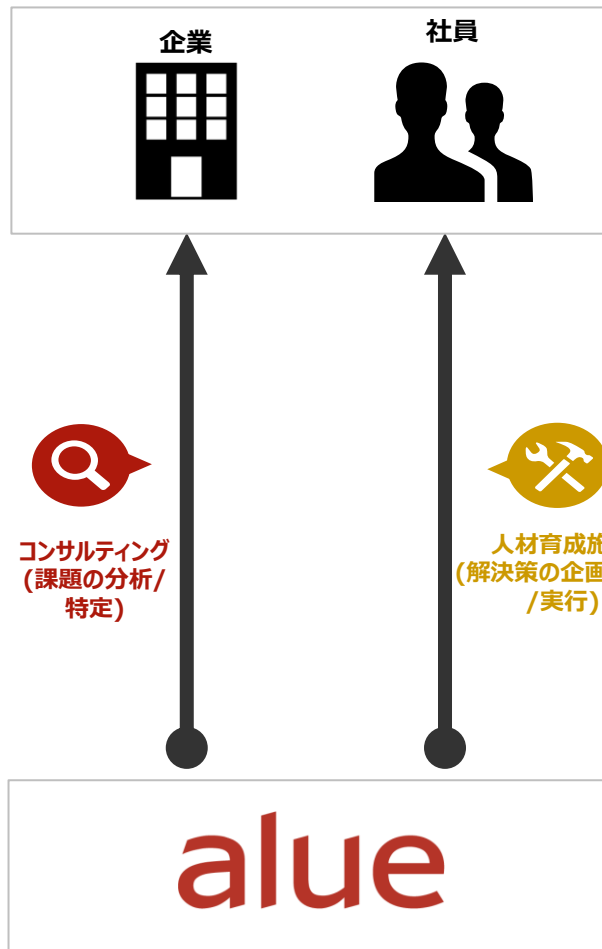
本資料には、当社の事業環境に関する分析や、一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性や、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する数値及び指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

アルー株式会社

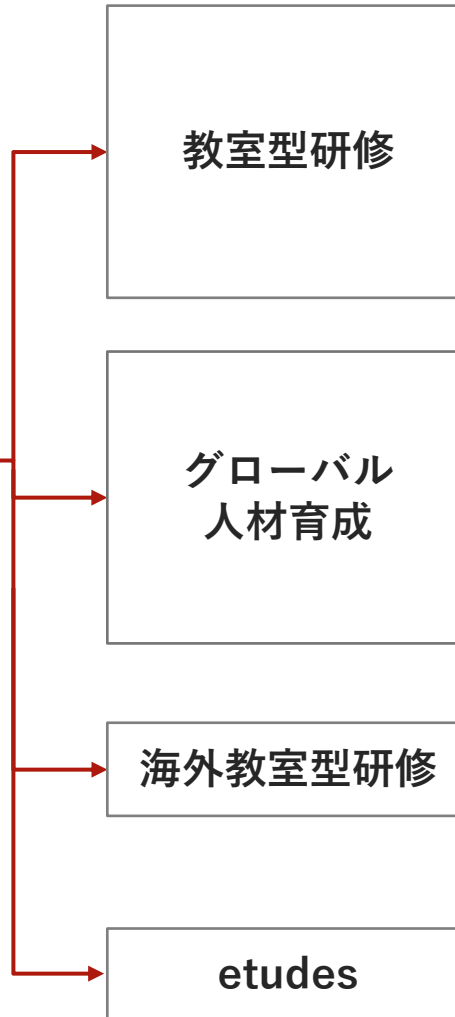
- 代表** : 代表取締役社長 落合 文四郎
- 設立** : 2003年10月
- 事業内容** : 人材育成データ・機械学習技術等を活用した、
社会人向け教育サービスの提供
- 資本金** : 365百万円 (2021年3月31日時点)
- 所在地** : 東京都千代田区九段北一丁目13番5号
- 従業員数** : 単体 : 112名* / 連結 : 155名* (2021年3月31日時点)
- 子会社** : 連結子会社 艾陸企業管理諮詢(上海)有限公司
ALUE SINGAPORE PTE. LTD.
Alue India Private Limited
ALUE PHILIPPINES 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。

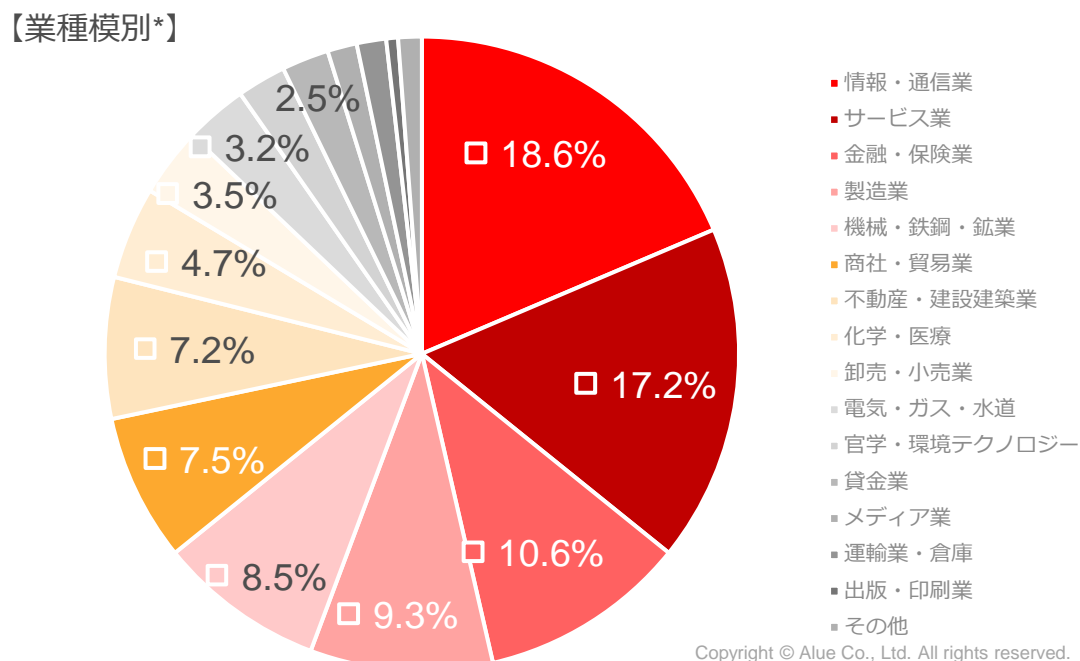
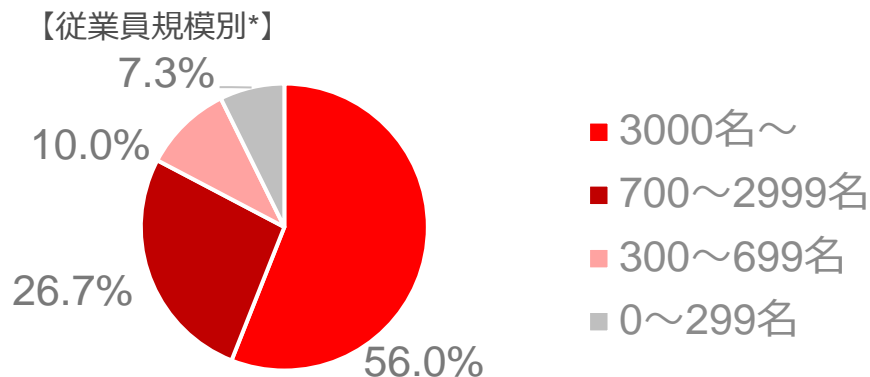
海外子会社、パートナーと連携し国内企業のお客様を海外に派遣し、現地及びオンラインで研修を提供。
モバイル英会話の（ALUGO）に加え、海外滞在型英会話（ALUGO BOOT CAMP）についても日本に居ながらオンラインで受講が可能。

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

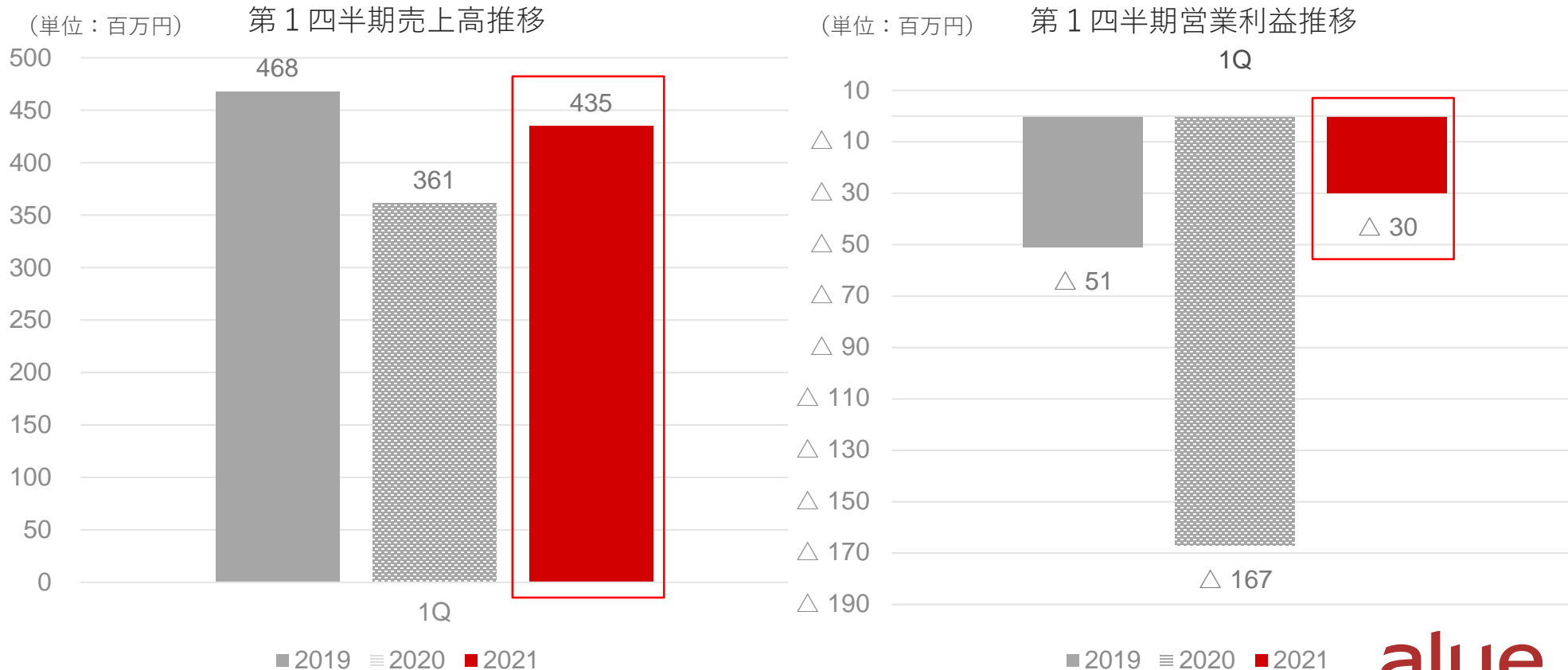
alue

2021年12月期第1四半期
(2021.01～2021.03)
業績報告

2021年12月期第1四半期 連結業績比較

21年1Qの売上高は、新型コロナウイルス感染症拡大前の19年1Qの9割超まで回復。
また、1Qは毎期営業損失を計上しているものの、**オンライン化が進んだ効果により損失幅は大きく改善。**

2019年-2021年の1Q業績推移

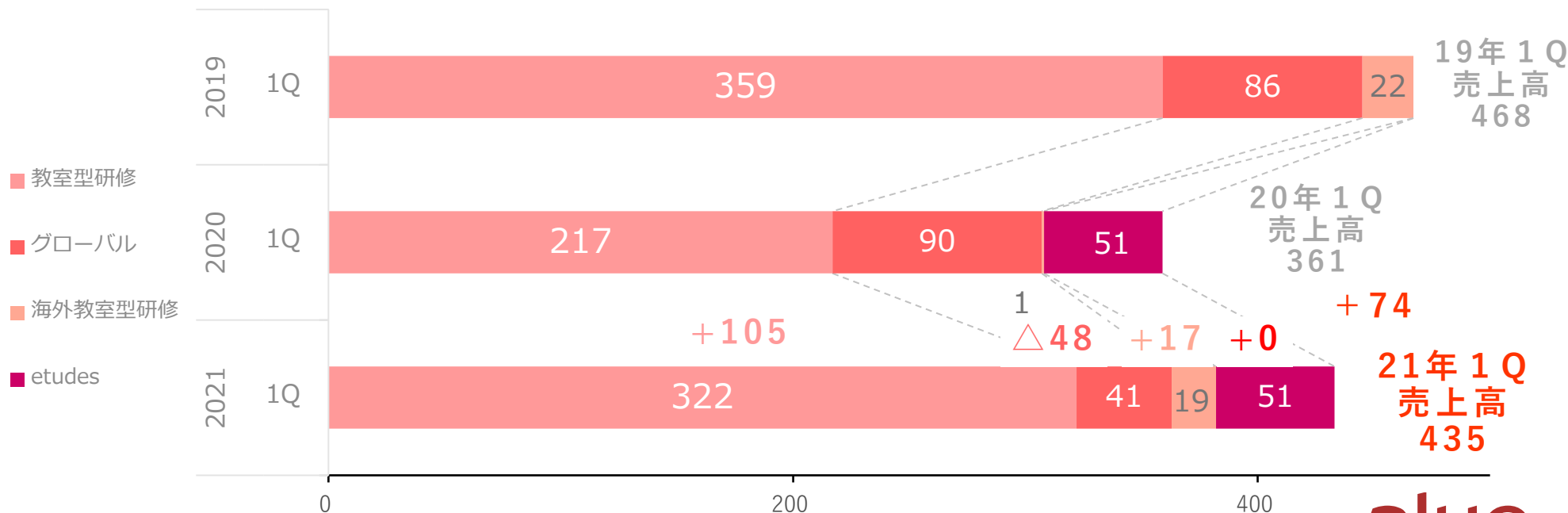


2021年12月期第1四半期 サービス別売上高

教室型研修はオンライン移行、eラーニング導入が進み前年同期に比べ+105百万円
 グローバル人材育成は渡航制限等の影響が続く中、オンライン化により回復基調。

サービス別売上高1Q推移

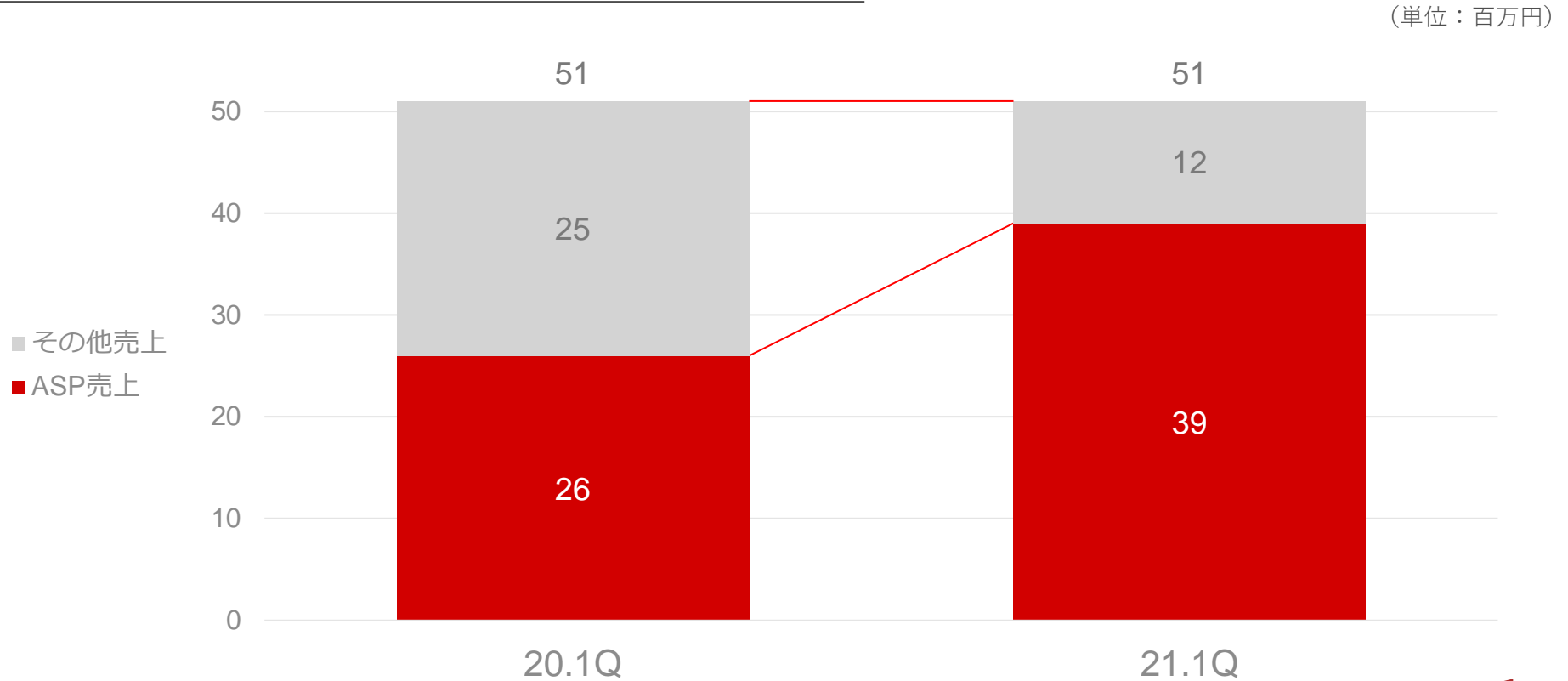
(単位：百万円)



2021年12月期第1四半期 etudes売上高詳細

etudesは前年同期に大型制作案件の納品があったため横這いに見えるものの、**ASP売上は前年より13百万円伸張。**

etudes売上内訳推移



2021年12月期第1四半期 売上総利益

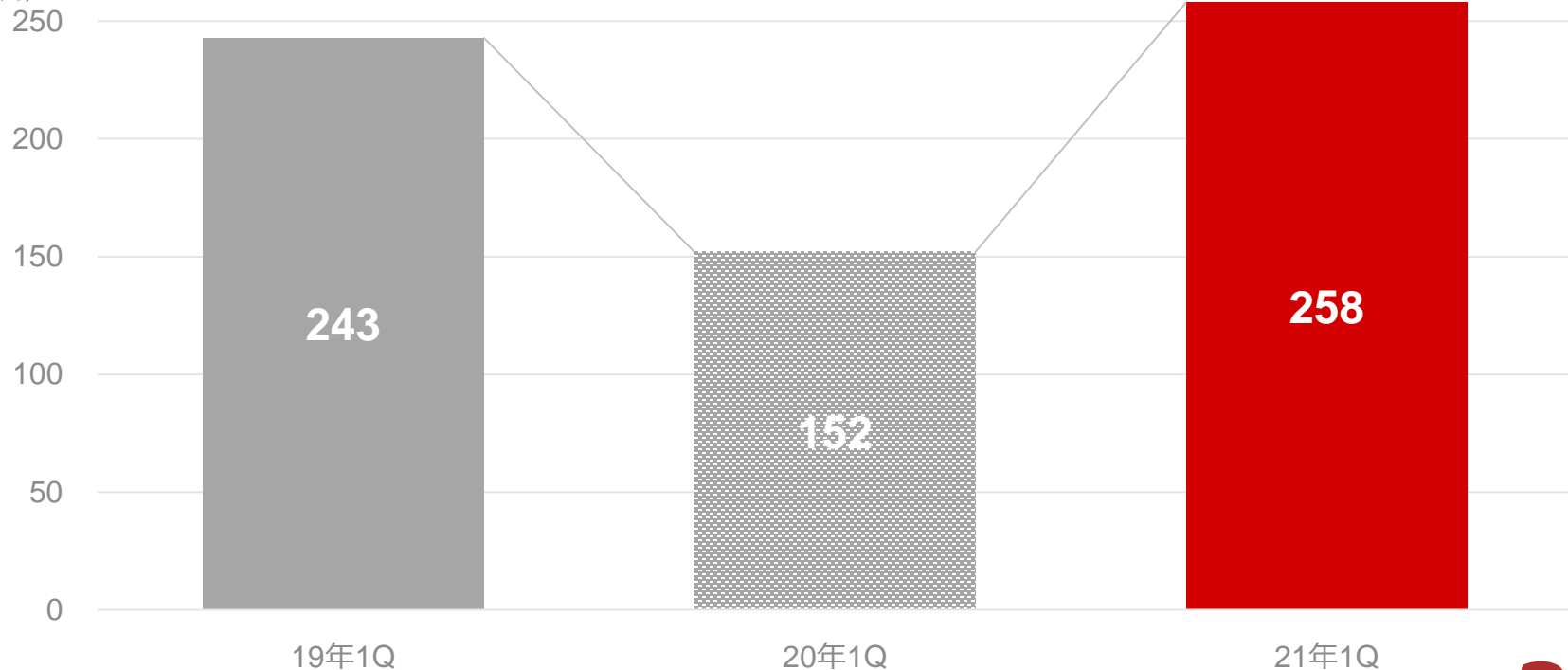
売上高は19年1Q実績を若干下回ったものの

研修のオンライン化が原価を低減したことで、

21年1Qの売上総利益は19年1Qの売上総利益から15百万円上回る258百万円

売上総利益1Q推移

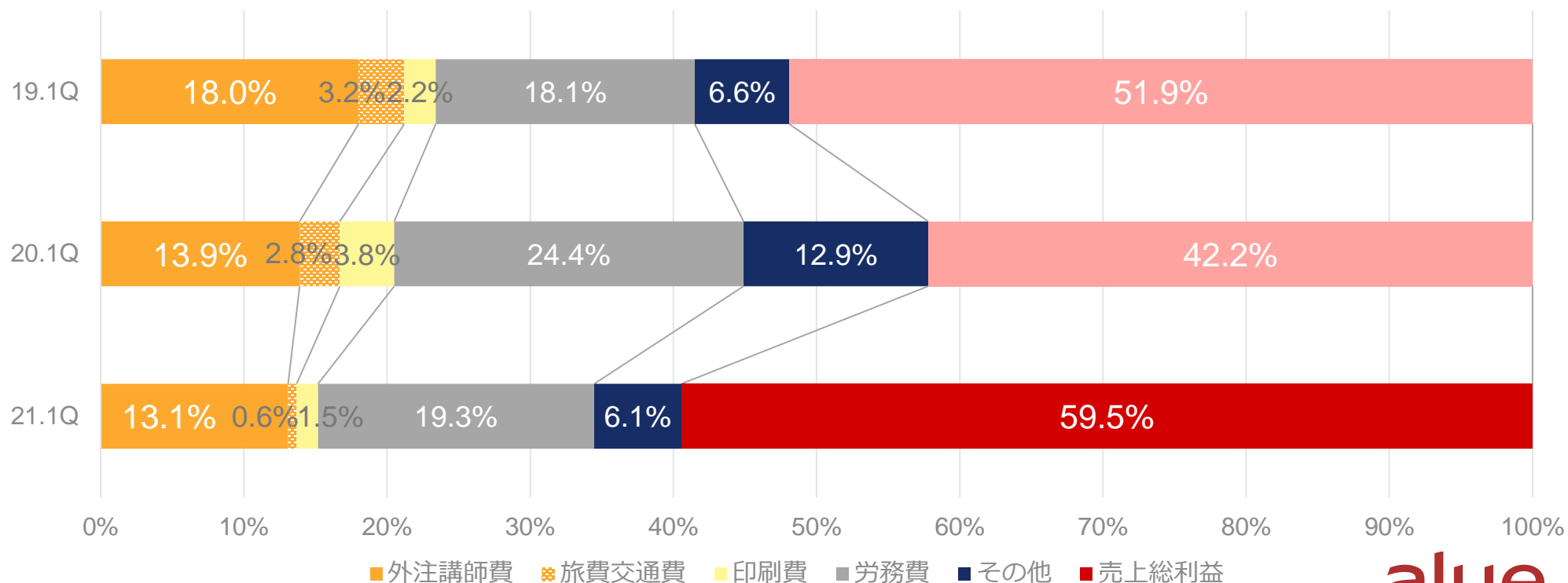
(単位：百万円)



2021年12月期第1四半期 売上総利益率比較

研修のオンライン化やeラーニングの導入促進により、
外注講師費率、旅費交通費率、印刷費率が低減し売上総利益率の向上が実現。
また、テレワークの推進による従業員の活動費用も原価圧縮に貢献し、
21年1Qの連結売上総利益率は59.5%。

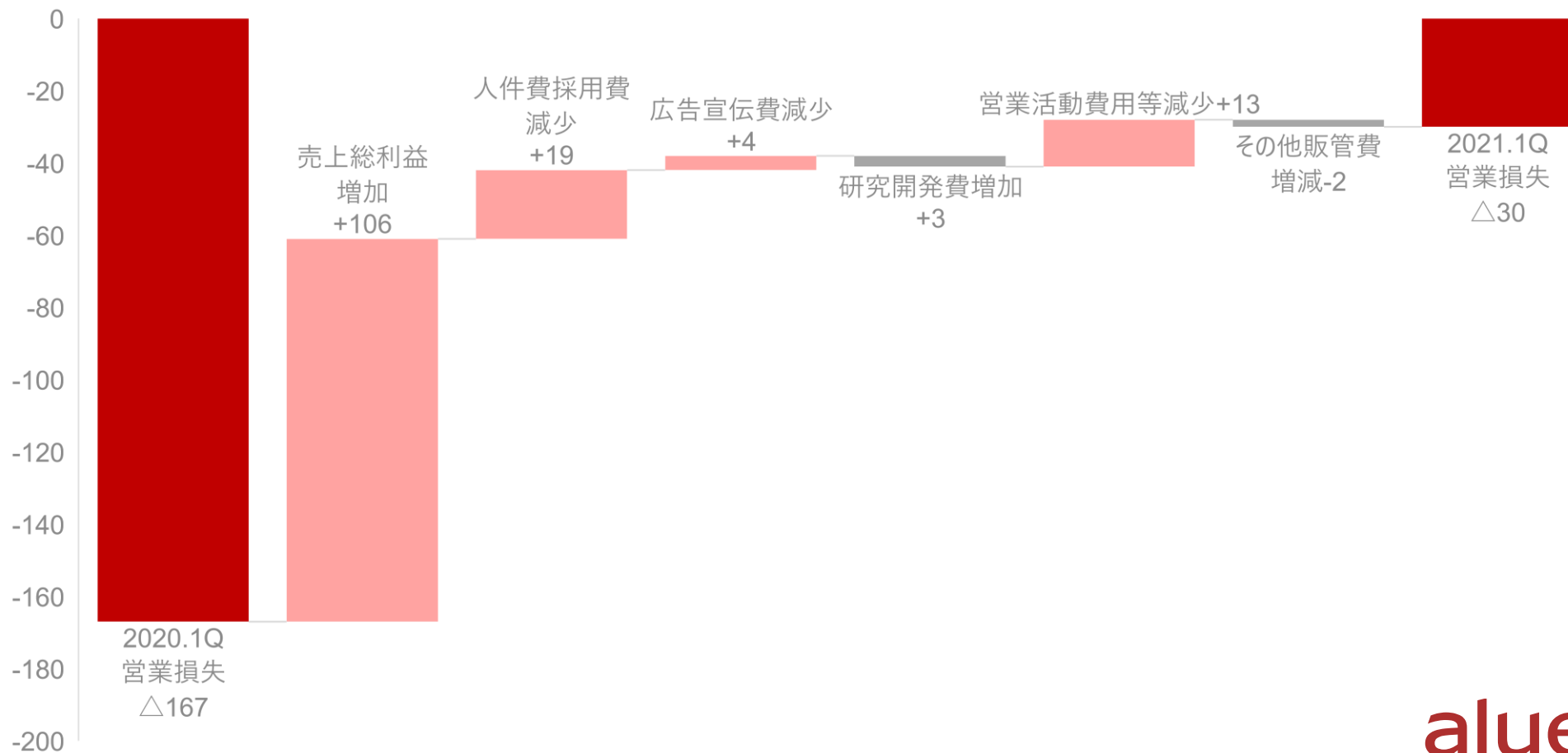
売上総利益率1Q比較



2021年12月期第1四半期 営業利益増減分析

前述の原価の低減により売上総利益が大きく増加した他、海外子会社の体制見直しによる人件費の低減や従業員のテレワーク推進による営業活動費用の減少により損失が大幅に改善し21年1Qは△30百万円の営業損失。

(単位：百万円)



2021年12月期第1四半期 会計期間別販管費推移

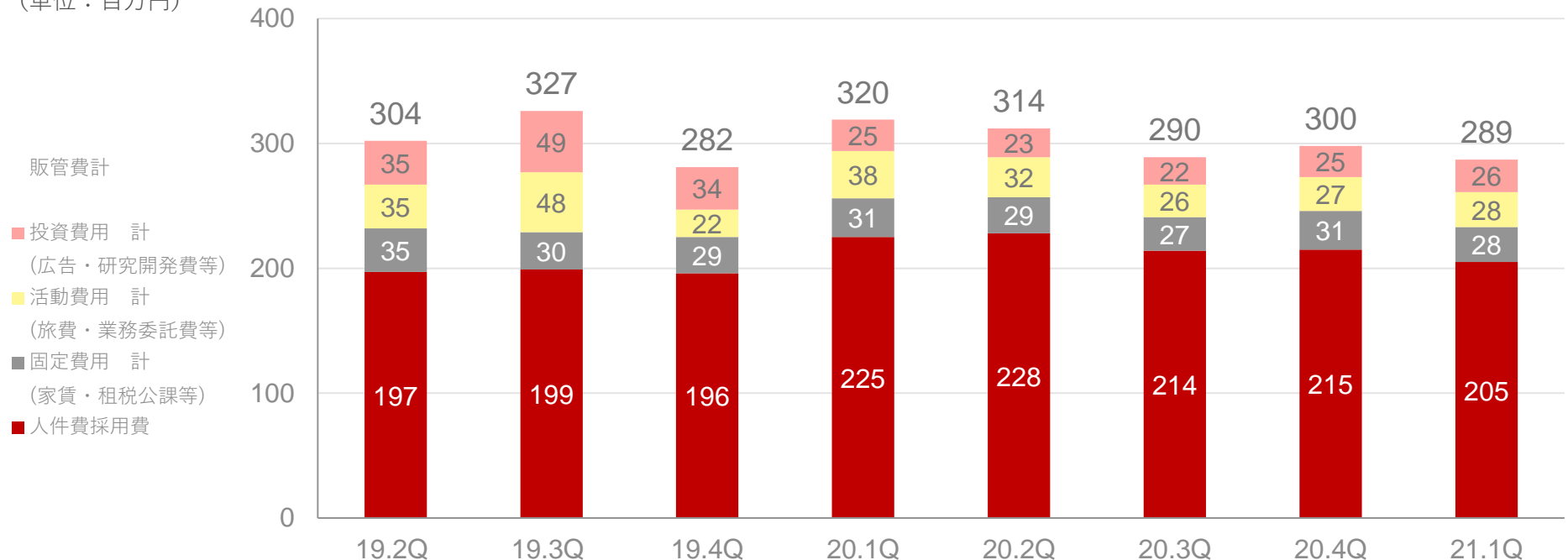
21年1Qの販売費及び一般管理費は、人件費採用費が海外子会社の体制見直しのほか、**本社人員の配置転換**により、売上原価の労務費へ移動したことで

前年同期に比べ人件費採用費が19百万円の低減。

また、原価同様社内テレワーク推進により**活動費用低減も継続。**

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)

	2020年1Q	2021年1Q	前期比
売上高	361	435	20.5%
教室型研修(国内)	217	322	48.4%
グローバル人材育成	90	41	△54.2%
海外教室型研修(海外)	1	19	984.8%
etudes(国内)	51	51	0.2%
売上原価	208	176	△15.5%
原価率	57.8%	40.5%	△17.3
売上総利益	152	258	69.8%
粗利率	42.2%	59.5%	17.3
販売費及び一般管理費	320	289	△9.7%
販管費率	88.7%	66.4%	△22.3
営業利益	△ 167	△ 30	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	△ 172	△ 26	—
経常利益率	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 124	△ 20	—
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)

	2020年12月末	2021年3月末	増減
流動資産	1,694	1,592	△ 102
現金及び預金	1293	1,357	63
固定資産	250	269	18
資産合計	1,945	1,861	△ 84
流動負債	432	433	1
固定負債	669	598	△ 70
負債合計	1101	1,032	△ 69
株主資本	825	805	△ 20
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	147	126	△ 20
自己株式	△ 37	△ 31	5
純資産合計	844	829	△ 14
負債・純資産合計	1,945	1,861	△ 84

2021年12月期通期連結業績予想及び配当金

21年1Qの予算進捗については、例年通りの進捗。
通期業績予想及び配当予定額に変更はない。

(単位：百万円)

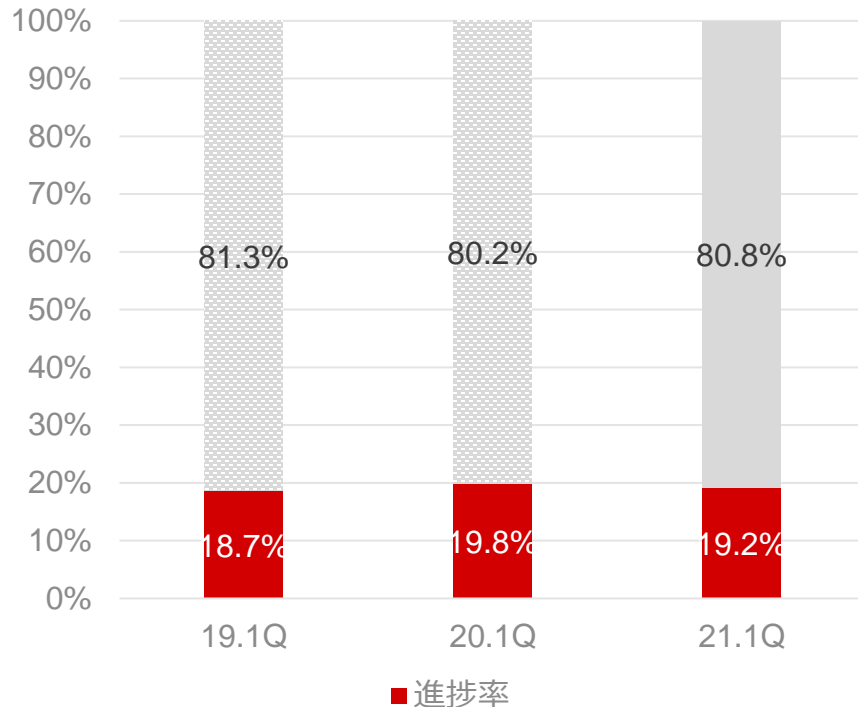
	20/12期 (実績)	21/12期 (予想)	前期比	21/3期 (実績)	進捗率
売上高	1,819	2,270	24.8%	435	19.2%
営業利益	△218	230	—	△30	—
営業利益率	△12.0%	—	—	△6.9%	—
経常利益	△216	220	—	△26	—
経常利益率	△11.9%	—	—	△6.2%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△191	150	—	△20	—
1株当たり当期純利益 (円)	△75.93	59.44	—	△8.04	—
1株当たり配当金(予定) (円)	0.00	7.00	—	—	—

年度別連結業績進捗比較

21年1Qの売上高予算進捗は、**19.2%**と例年通り約20%の進捗。
 一方で、利益率の向上により**営業利益予算進捗**は改善し、
 19.1Qでは△31.0%から△13.1%と**17.9pt改善**。※1

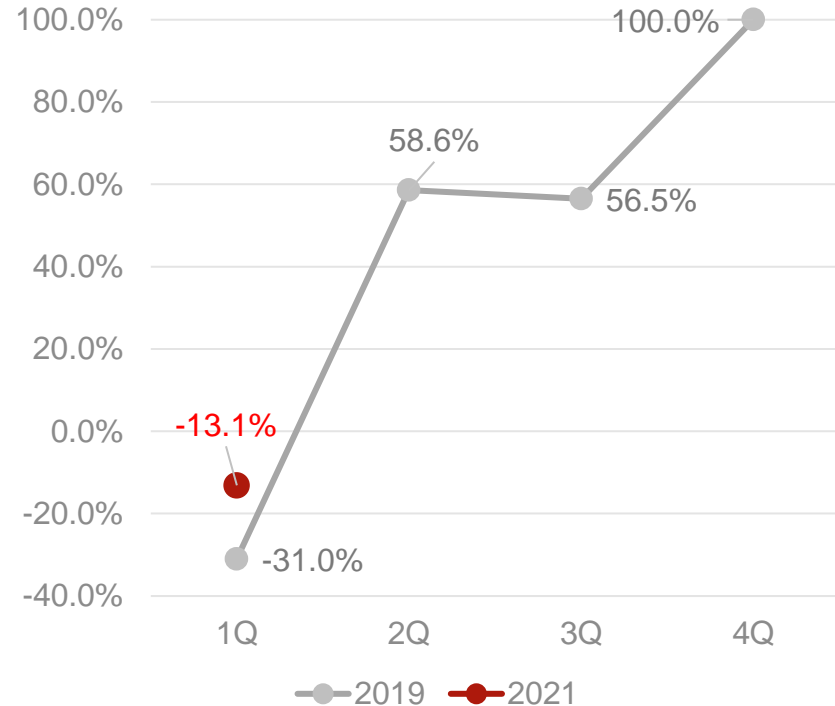
1Q売上高の年度毎予算進捗

(単位：%)



四半期毎累計営業利益予算進捗 ※2

(単位：%)



※1 売上、利益ともに19-20年は1Q実績÷通期実績、21年は1Q実績÷通期予想

※2 20年は通期実績営業損失のため記載なし

2021年12月期第1四半期
(2021.01～2021.03)
事業戦略報告

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拡大のために、etudesの機能追加やUX向上へ積極投資。

①研修テーマの拡充

1Qでは幅広い研修ニーズを満たすための研修テーマの拡充を下記のとおり実施。

グローバル版 オンライン研修 リリース

海外と日本の同時トレーニング



今まで困難であった
海外拠点と日本本社の
合同トレーニングの実施実現

中堅社員向け コンテンツ 全面リニューアル 管理職候補者研修

対象	トランジション、 リーダーシップ	課題/目標設定、戦略/計画立案、 実行管理/改善	チームワーク、 人材育成/組織開発
中堅② (管理職予備)	新境地の開拓 共創型のリーダーシップ	戦場のあるべき姿の実現 他部署・社外との連携を含めた計画立案	コミュニケーションのハブ 成長する機会・環境の提供
中堅①	プロフェッショナル意識の獲得 率先型のリーダーシップ	業務生産性の向上 計画実行にける障壁の解消	本音を引き出す OJT指導
		チームメンバーの問題解決・標準化	

「トランジション、リーダーシップ」
「課題/目標設定、戦略/計画立案」
「チームワーク、人材育成/組織開発」

大きく上記の3つの領域に分け
中堅社員教育を強化

DX 推進人材の成長マップ DX 入門研修 リリース

DX人材の育成

DX推進人材の定義	Biz		Tech	
	【1】コアBizスキル (共通スキル)	【2】DX推進スキル (DX特有スキル)	【3】データサイエンス スキル	【4】エンジニアリング スキル
Lv5 DXの専門分野を持つ スペシャリスト	—	—	—	—
Lv4 DX推進のための プロトタイプができる ビジネスパーソン	・新事業の戦略立案 ・変革型リーダーシップ	・システム思考	・分析評価プロジェクト	・徹底的な分析現場の 要件定義・設計、 データ収集/高橋加工 ・ITセキュリティ
Lv3 ビジネスとデータサイエンス の橋渡しができる ビジネスパーソン	・既存事業の戦略立案 ・マーケティング ・合意形成・交渉 ・共創型リーダーシップ	・リスタートアップ ・データの真偽検証力	・統計学 ・自然言語処理 ・画像処理	・千万単位データの 処理・環境構築 ・インフラ環境設計
Lv2 データを活用できる ビジネスパーソン	・プロジェクトマネジメント ・問題解決 ・率先型リーダーシップ ・フィードバック	・デザイン思考 ・アジャイル思考 ・データを使った 仮説検証	・機械学習基礎	・十万単位データの 処理・環境構築 ・インフラ環境設計
Lv1 DXリテラシーのある ビジネスパーソン	・ロジカルシンキング ・問題解決 ・フィードバック	・ユーザーセントリック ・定盤思考	・エタリク統計 ・データベース基礎	・プログラミング基礎 ・セキュリティ基礎

株式会社データミックスと
DX 入門(新人/管理職向け)
を共同開発

2Qの4月には、DX領域でヤフー株式会社との連携を発表するなど

今後も積極的に研修テーマを拡充。

②eラーニングコンテンツの拡大

各階層に合致するようにeラーニングコンテンツのラインナップを拡大。

特別プラン 2021 リリース

2021年度の新入社員向け

2021年度 新入社員と
OJTトレーナーに
成長の羅針盤を

新入社員向けオンボーディング・サーベイ&
1on1面談支援ツールの
自己成長力支援サービスを提供

eラーニング(動画)は、「etudes」にて提供

管理職向け eラーニング リリース

組織運営と目標管理

大分類	中分類名	カリキュラム名
組織の目標策定	コト	管理職の役割は料理が教えてくれた
		「その仕事、意味ある？」と言われて落ち込んだことがあるあなたへ
	ヒト	「人が車を買う理由」から考える顧客ニーズ
		明日からはじめられる、会社の戦略を理解するコツ
計画と組織化	コト	人は何によって動機づけられるべきか？
		強みと弱み、どちらを伸ばす？
		メンバーの本音を引き出す
	ヒト	管理職の課題特定
		KPI設定のコツ
		計画伝達のコツ
組織運営の モニタリングと フィードバック	コト	事前検死って何だろう？
		業務アサインの基本
	ヒト	実行する管理職
		これからのチーム作りの在り方
コト	KPIに基づく実行を支援する	自分が変わることでメンバーを変える
		メンバーの成長をデザインする
ヒト	チームの状況を見極め 改善する	メンバーを動機づける 進捗管理の秘訣
		メンバーの不公平感に対処する 協働する組織

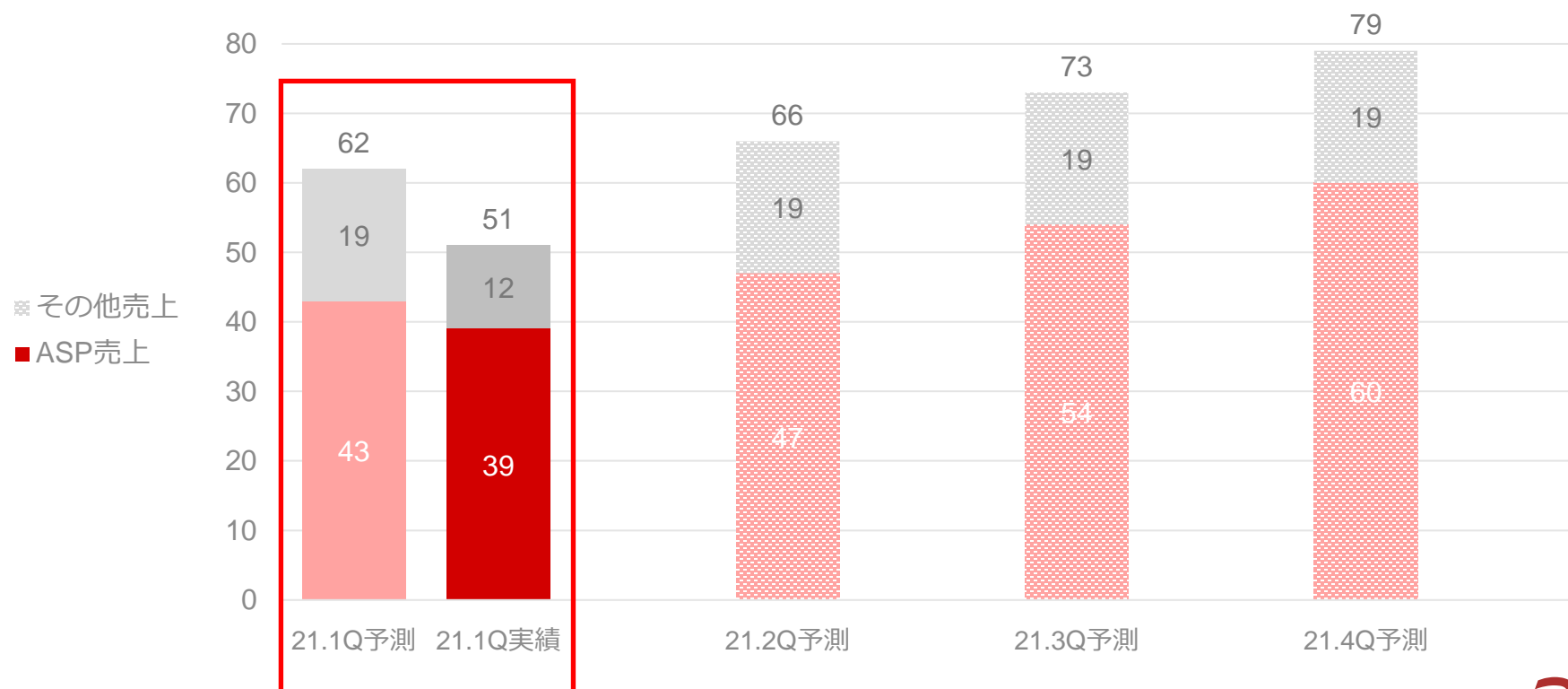
技術的課題に加え、
適応課題へもアプローチが可能

③ etudesへの投資継続_1

21年1Qのetudesの売上高は、予算62百万円に対し実績51百万円。

etudes売上内訳推移

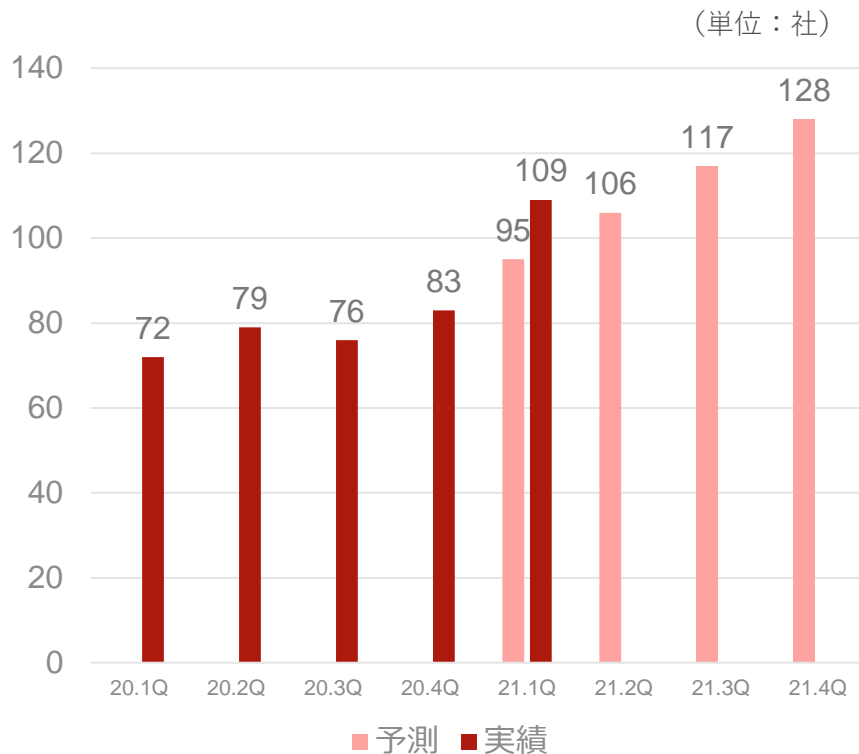
(単位：百万円)



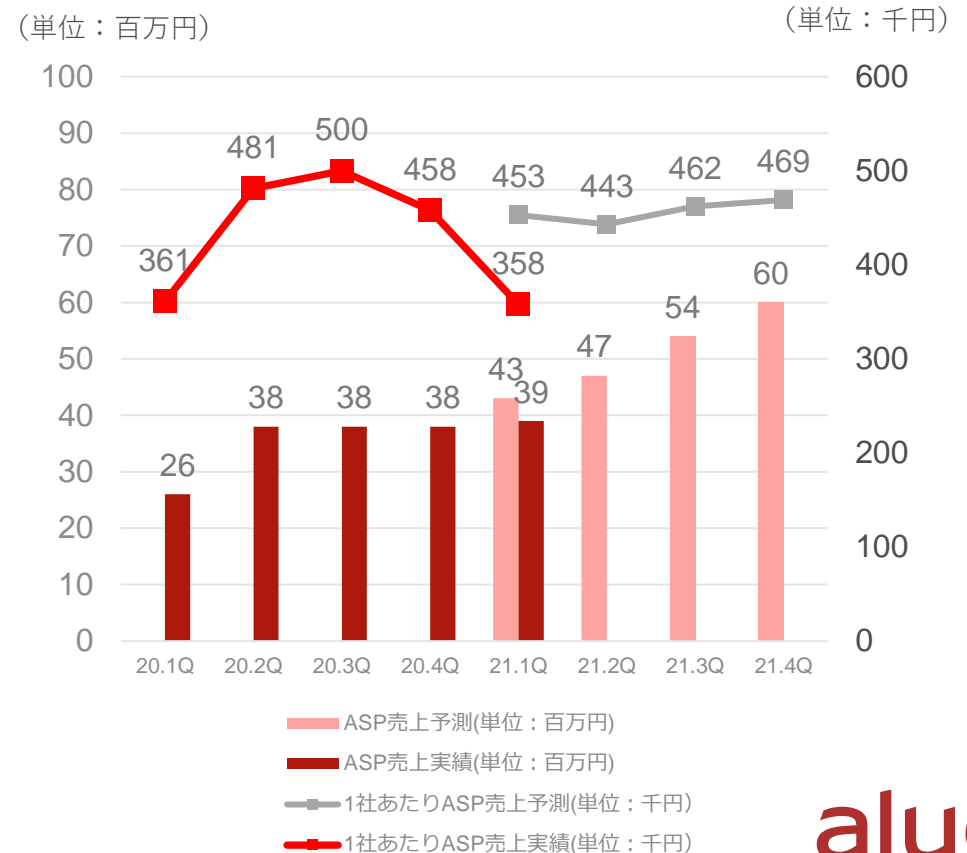
③ etudesへの投資継続_2

四半期取引社数は、予算95社に対し実績109社と14社実績が上回る。
 ライトな利用ニーズを受け取引社数は増加したものの、
 1社毎に**多数利用**まで確実に拡大できるかが今後の**課題**。

etudes四半期取引社数推移



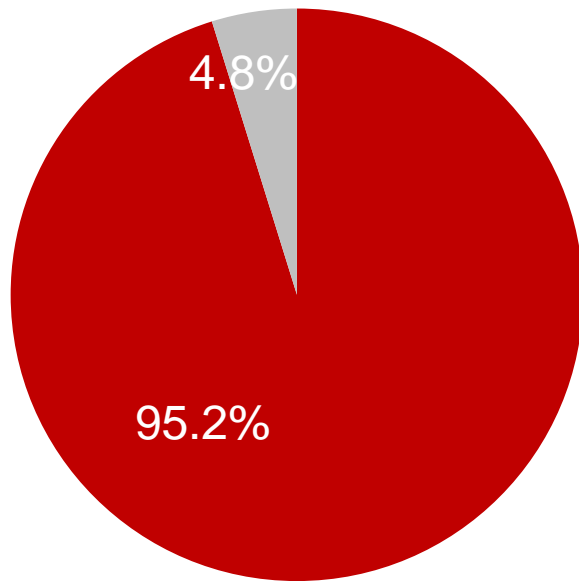
etudesASP売上と1社あたりASP売上推移



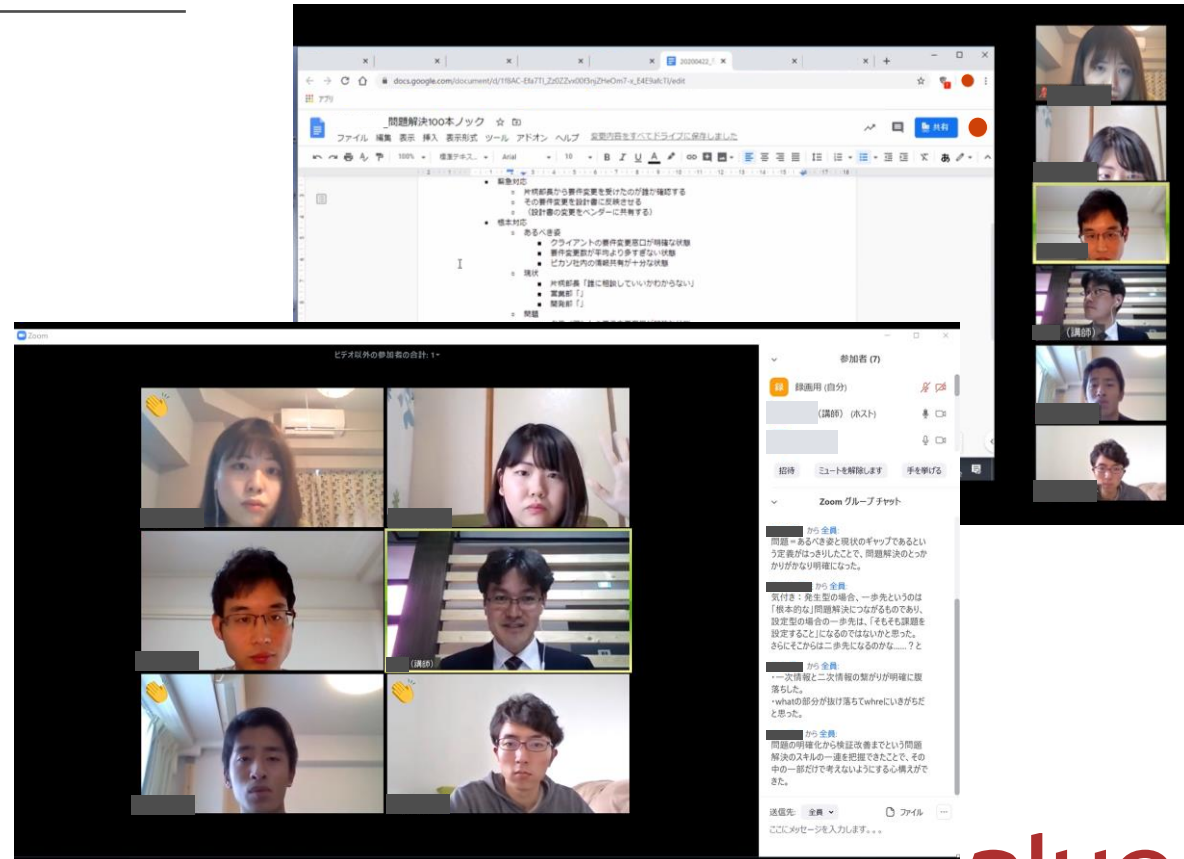
オンライン研修の実績(大企業向け)

2021年12月期1Qに実施したオンライン研修は教室型研修全体の95.2%。
オンライン研修が着実に教育研修のスタンダードへとってきている。

2021.1Qオンライン研修クラス比率

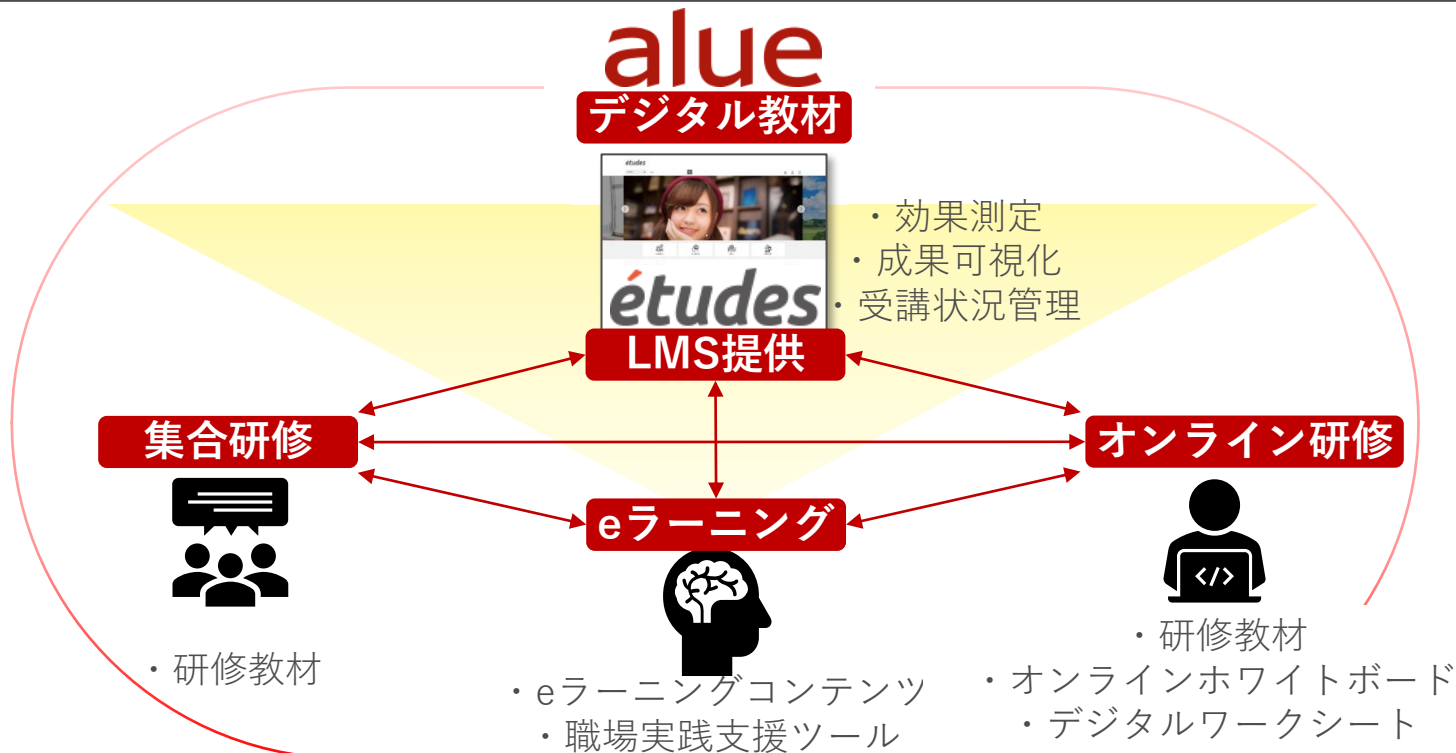


■ オンライン ■ 集合その他



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。





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