

2021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。

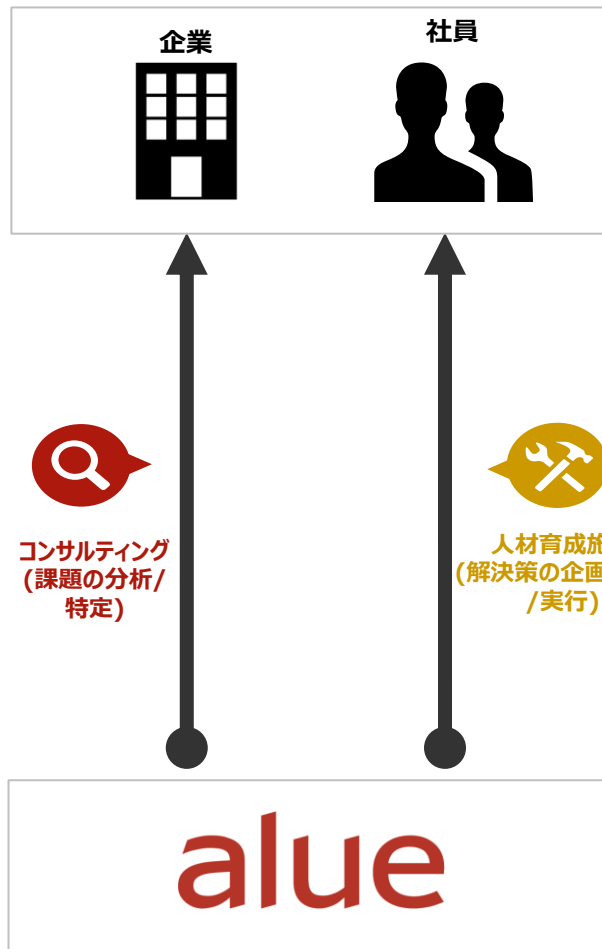
本資料には、当社の事業環境に関する分析や、一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性や、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する数値及び指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

アルー株式会社

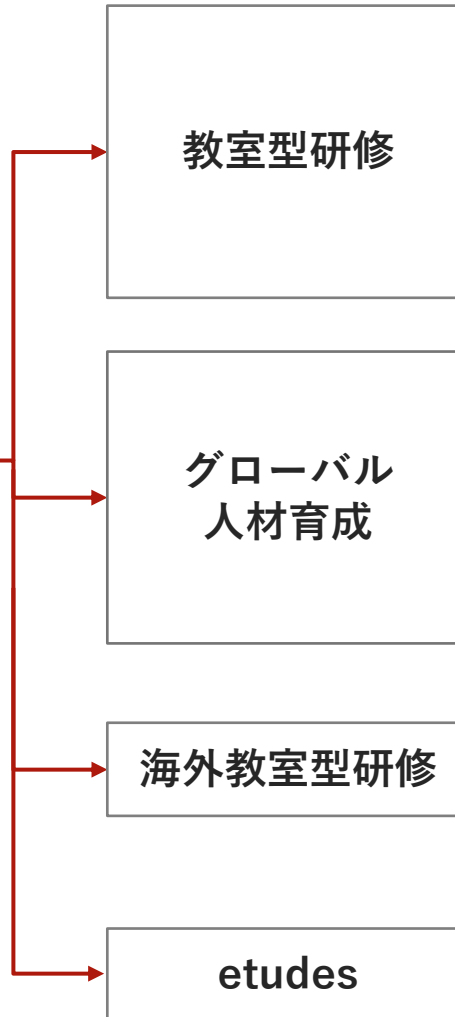
- 代表** : 代表取締役社長 落合 文四郎
- 設立** : 2003年10月
- 事業内容** : 人材育成データ・機械学習技術等を活用した、
社会人向け教育サービスの提供
- 資本金** : 365百万円 (2021年6月30日時点)
- 所在地** : 東京都千代田区九段北一丁目13番5号
- 従業員数** : 単体 : 112名* / 連結 : 156名* (2021年6月30日時点)
- 子会社** : 連結子会社 艾陸企業管理諮詢(上海)有限公司
ALUE SINGAPORE PTE. LTD.
Alue India Private Limited
ALUE PHILIPPINES INC.
ALUE TRAINING CENTER, INC.
非連結子会社 PT.ALUE INDONESIA
(2021年6月30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。

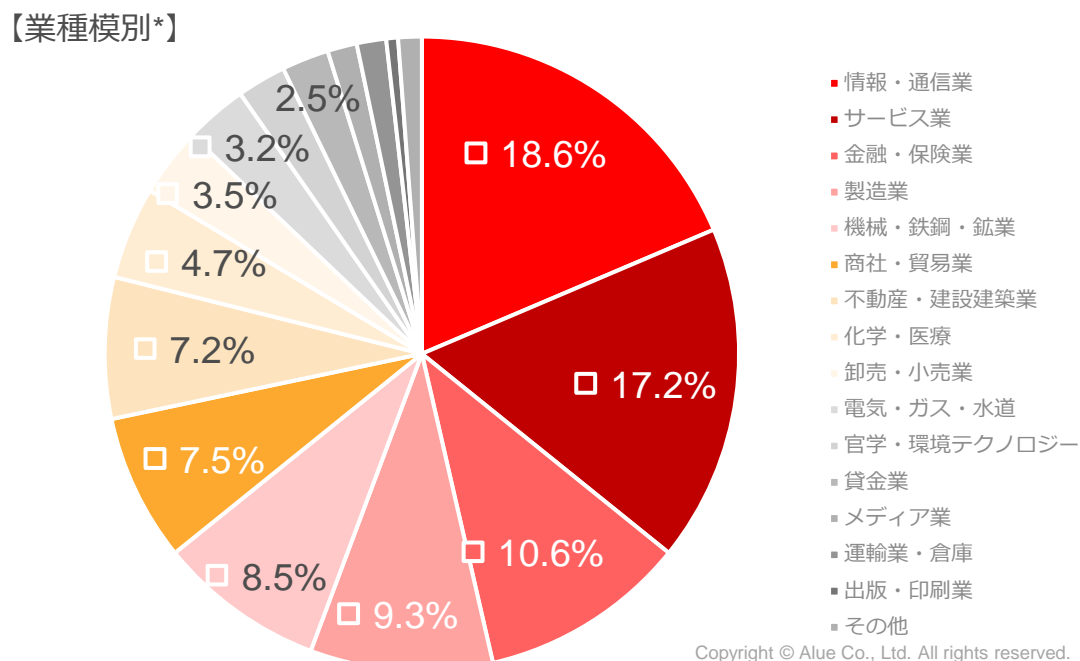
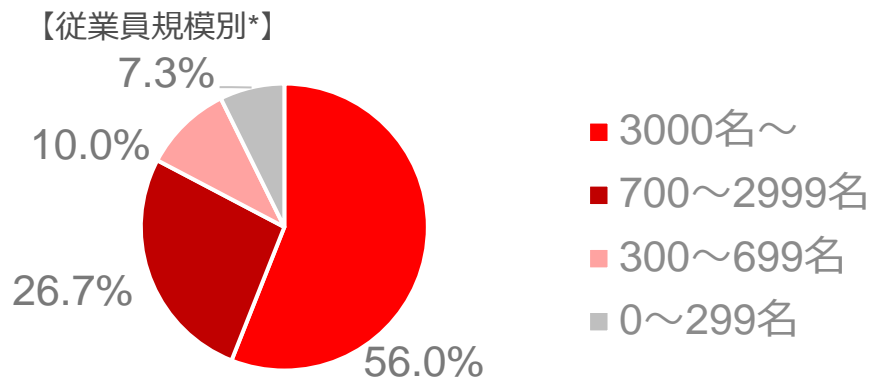
海外子会社、パートナーと連携し国内企業のお客様を海外に派遣し、現地及びオンラインで研修を提供。
モバイル英会話の（ALUGO）に加え、海外滞在型英会話（ALUGO BOOT CAMP）についても日本に居ながらオンラインで受講が可能。

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

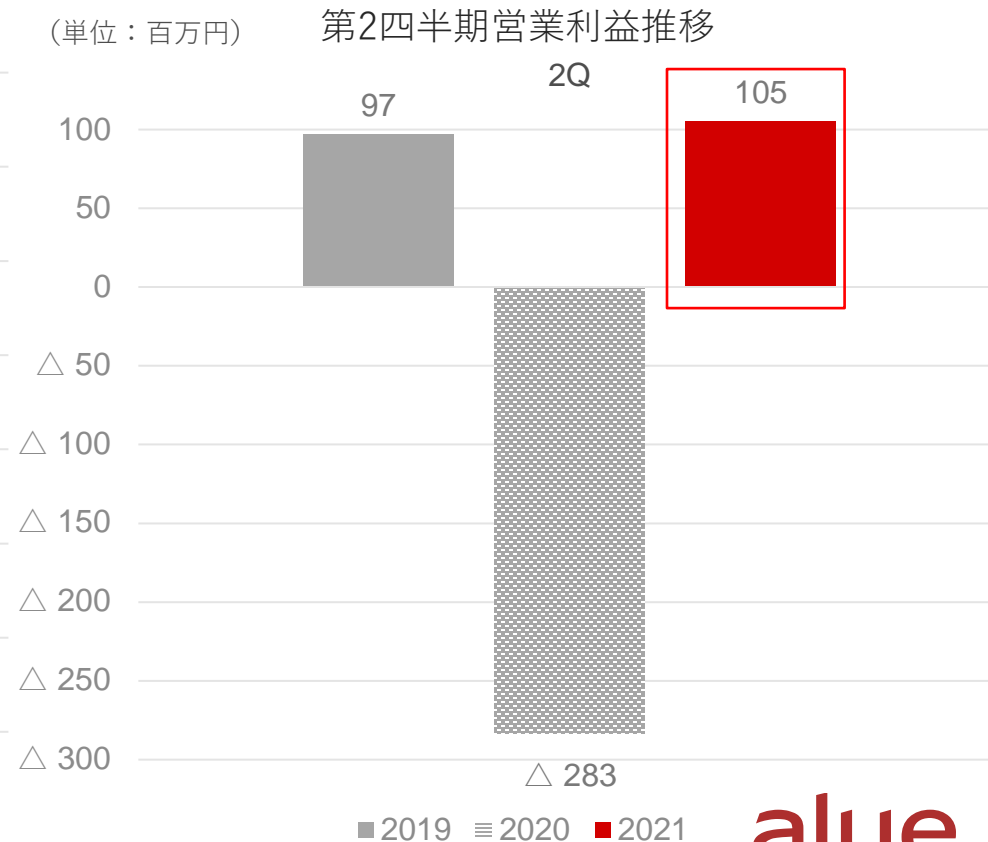
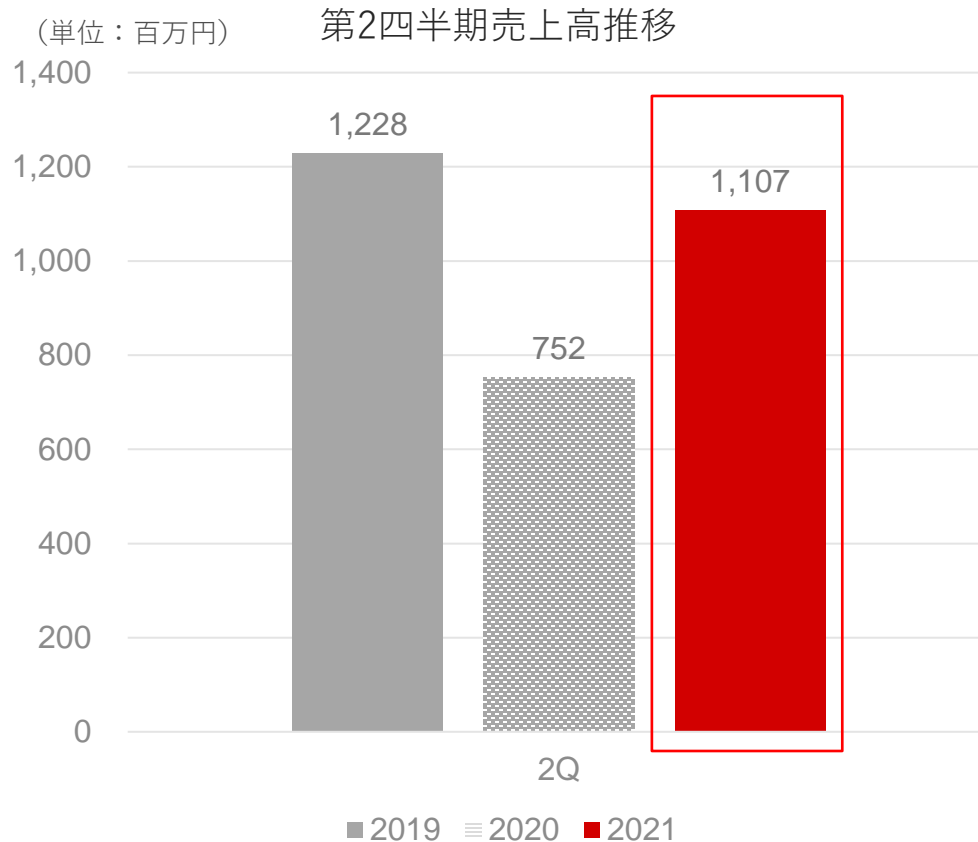
2021年12月期第2四半期
(2021.01～2021.06)
業績報告

2021年12月期第2四半期 連結業績比較

21年2Qの売上高は19年2Qの90%弱まで回復。

オンライン化が進みeラーニングの利用も増加したことで利益が大きく回復。

2019年-2021年の2Q業績推移

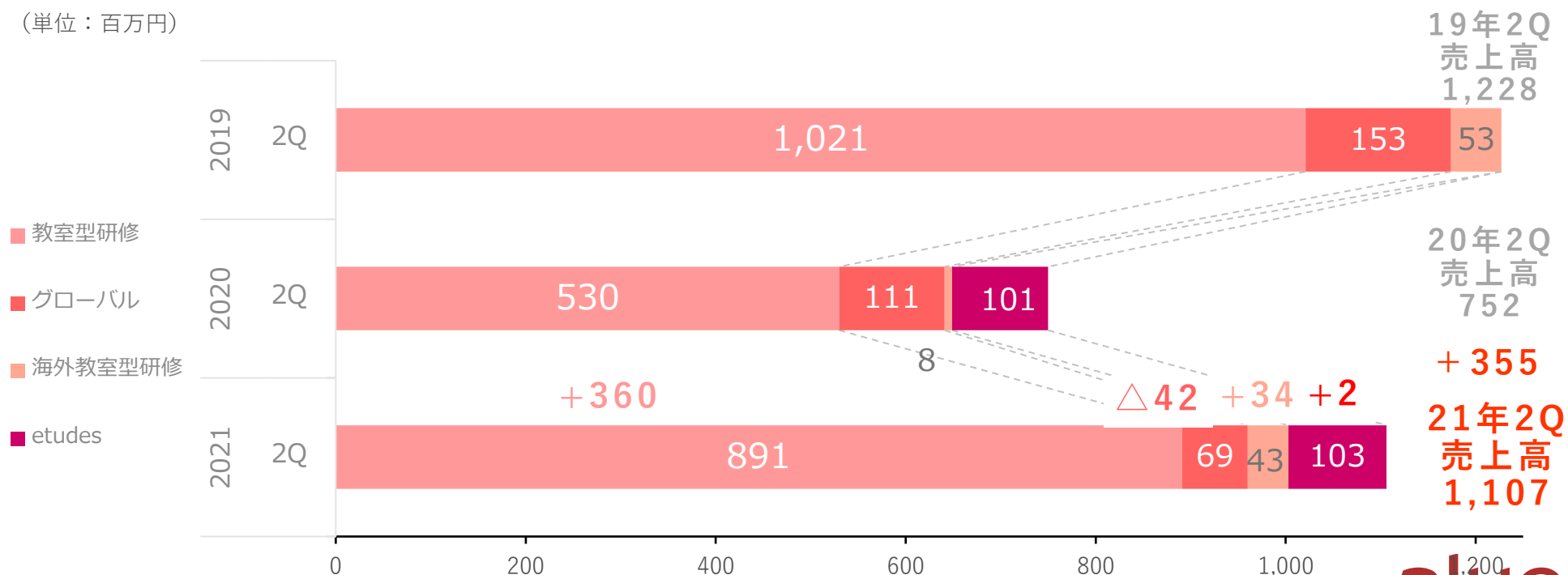


2021年12月期第2四半期 サービス別売上高

21年2Qの売上高の内訳は
 教室型研修はオンライン移行により回復基調にあるものの、
 グローバルの売上高の回復は来期以降。

サービス別売上高2Q推移

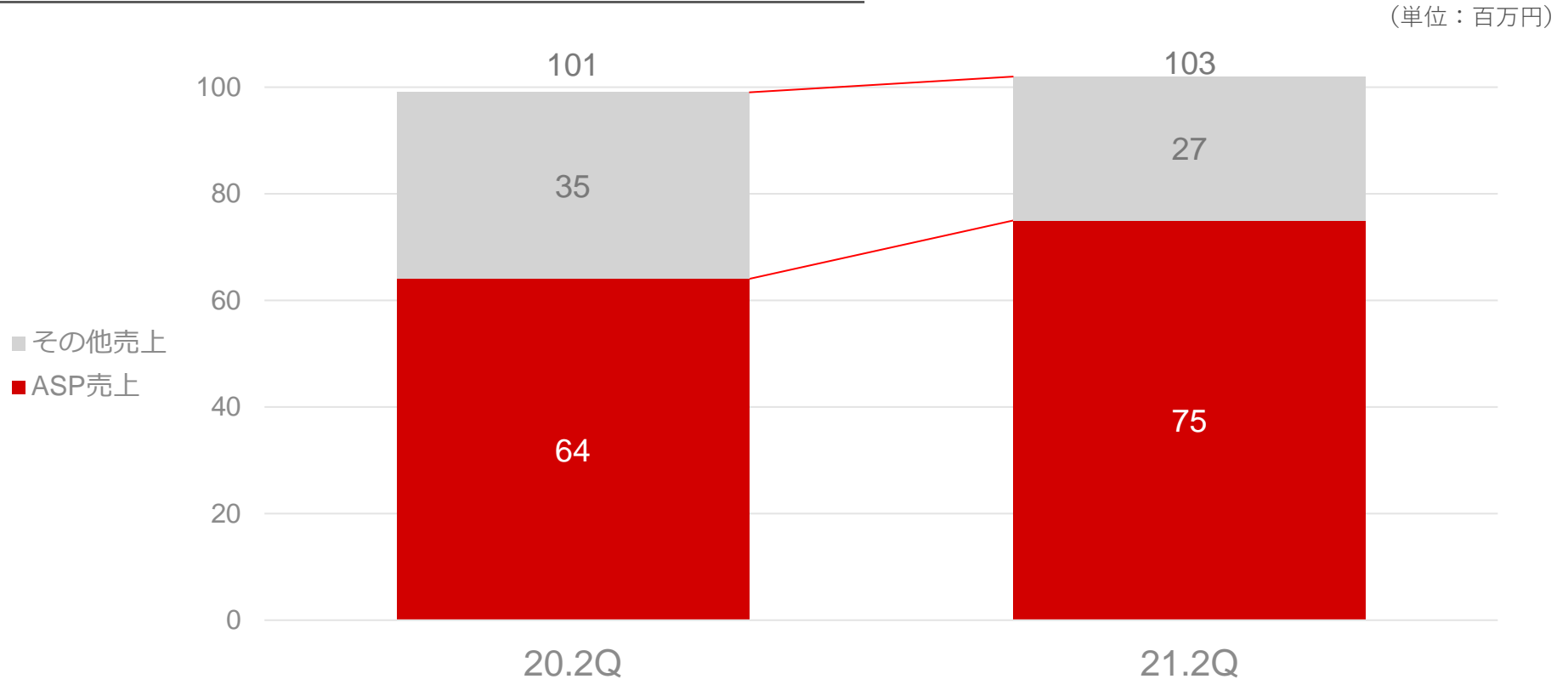
(単位：百万円)



2021年12月期第2四半期 etudes売上高詳細

etudesはASPについては順調に積み上がり、**ASP売上は前年より11百万円伸張**。一方その他売上はスポット制作案件が多数を占めるため、**前年に比べ8百万円下回った**。

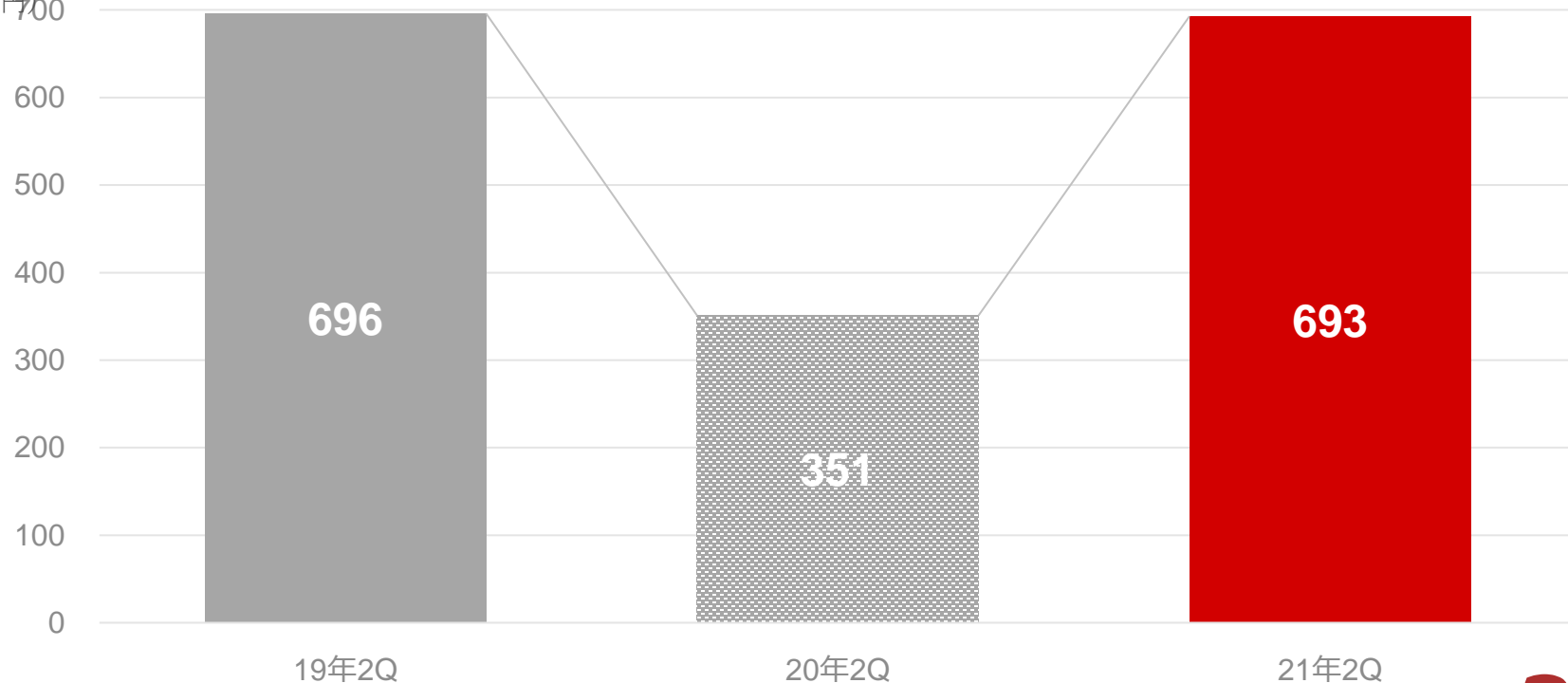
etudes売上内訳推移



21年2Qの売上高の回復は9割程度となっているものの、
売上総利益額は19年と同水準まで回復し、
粗利率は19年と比べ5.9pt改善。

売上総利益2Q推移

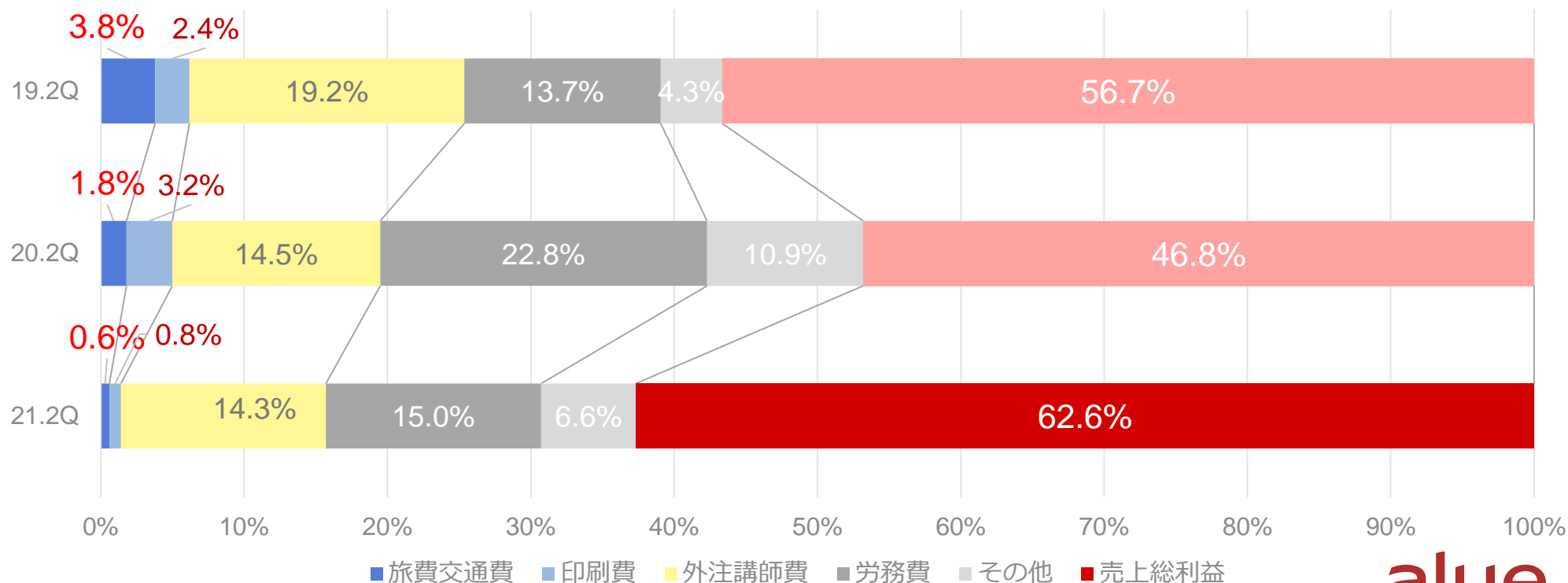
(単位：百万円)



2021年12月期第2四半期 売上総利益率比較

21年2Qの売上総利益率は、コロナ前の19年2Qと比べ**5.9pt改善し62.6%**となった。
また、研修のオンライン化の影響やテレワークの推進により、
旅費交通費や印刷費の低減につながり旅費交通費と印刷費の合計は
19年の6.2%から**21年の1.4%**と**4.8pt改善**。

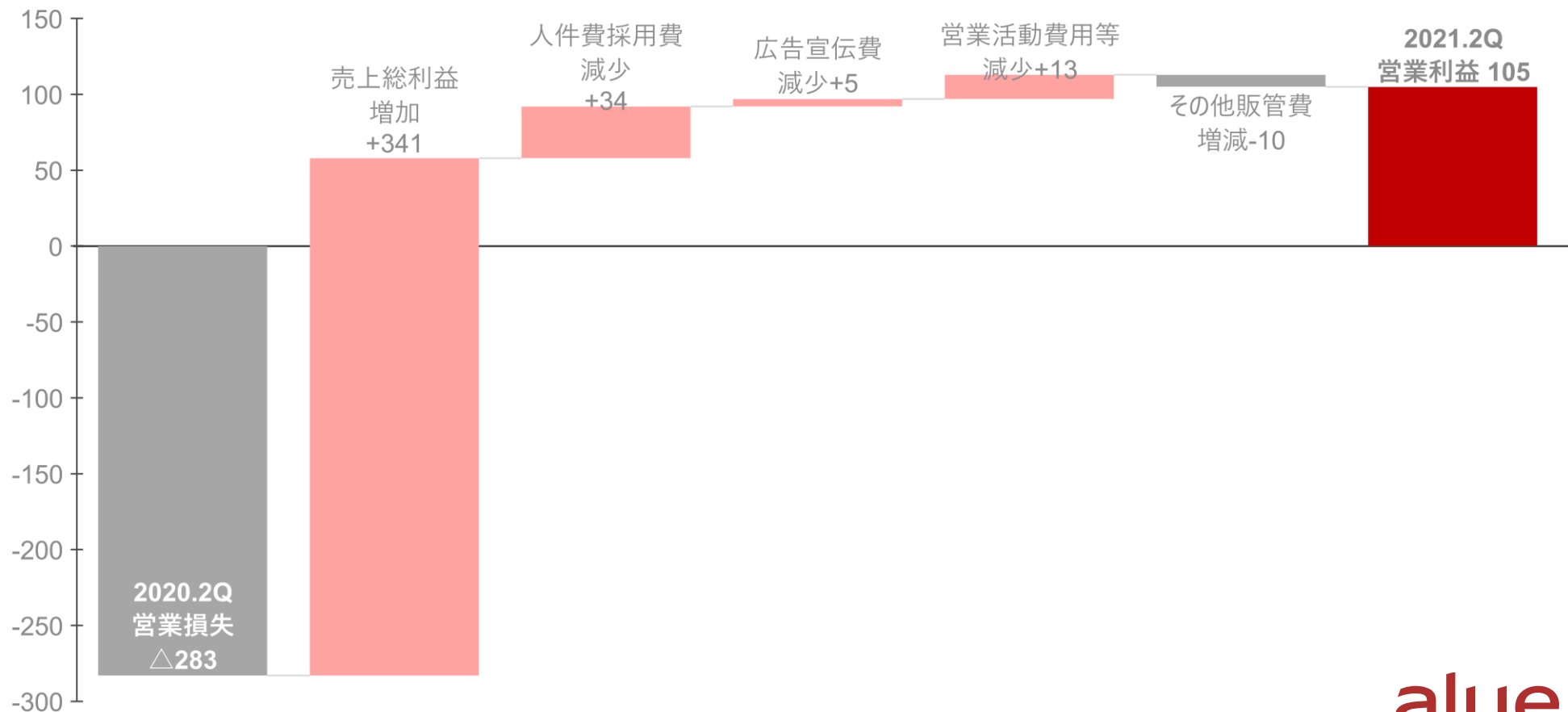
売上総利益率2Q比較



2021年12月期第2四半期 営業利益増減分析

前述の売上原価の低減により売上総利益が大幅に増加したことで、
21年2Qの営業利益は105百万円と前年に比べ大幅に増加。

(単位：百万円)

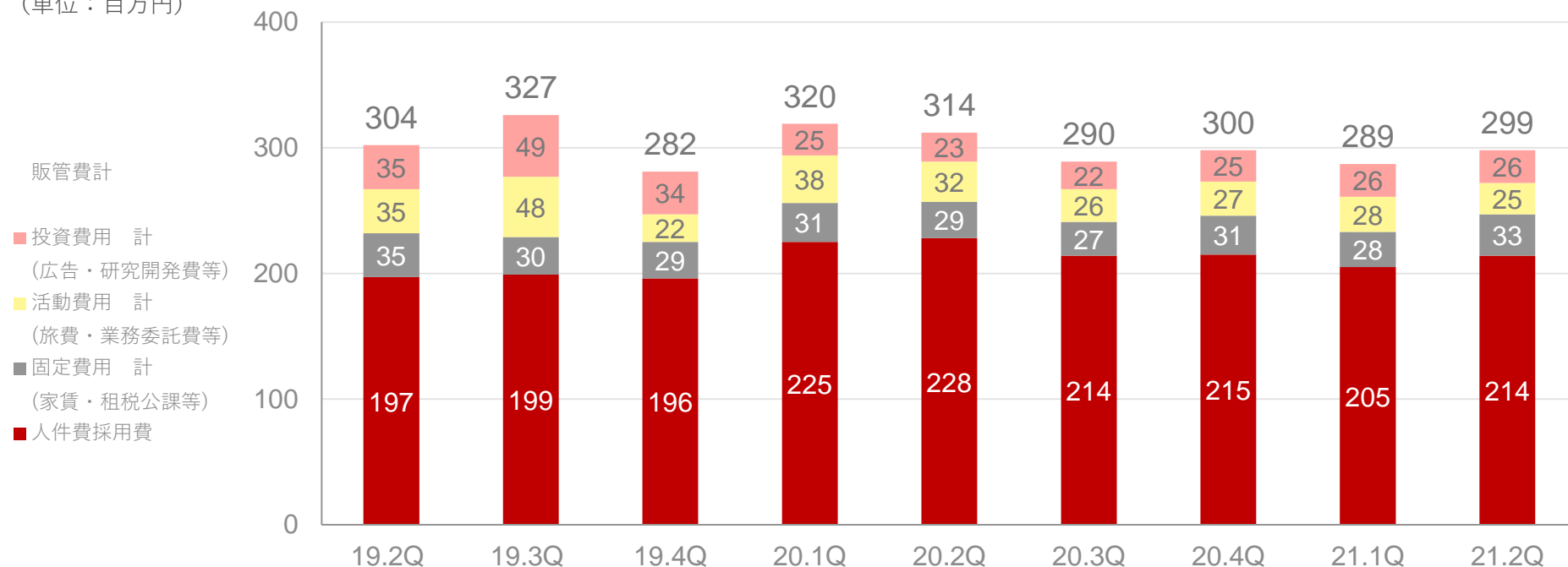


2021年12月期第2四半期 会計期間別販管費推移

21年2Qの販売費及び一般管理費は、テレワークの実施開始から大きな変動は無く引き続き四半期あたり300百万円を切る水準で推移。

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2Q	2021年2Q	前期比
売上高	752	1,107	47.3%
教室型研修(国内)	530	891	68.0%
グローバル人材育成	111	69	-37.8%
海外教室型研修(海外)	8	43	407.6%
etudes(国内)	101	103	2.2%
売上原価	400	413	3.4%
原価率	53.2%	37.4%	-15.8
売上総利益	351	693	97.1%
粗利率	46.8%	62.6%	15.8
販売費及び一般管理費	635	588	-7.3%
販管費率	84.5%	53.2%	-31.3
営業利益	△ 283	105	—
営業利益率	—	9.5%	—
経常利益	△ 288	107	—
経常利益率	—	9.7%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 242	69	—
親会社株主に帰属する 当期純利益率	—	6.2%	—

B/Sサマリー

(単位：百万円)

	2020年12月末	2021年6月末	増減
流動資産	1,694	1,662	△ 32
現金及び預金	1293	1,414	120
固定資産	250	255	4
資産合計	1,945	1,917	△ 27
流動負債	432	456	24
固定負債	669	540	△ 128
負債合計	1101	997	△ 103
株主資本	825	898	72
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	346	0
利益剰余金	147	216	69
自己株式	△ 37	△ 31	5
純資産合計	844	920	76
負債・純資産合計	1,945	1,917	△ 27

2021年12月期通期連結業績予想及び配当金

21年2Qの予算進捗については、受注状況も好調のため、期初発表の予想から変更なし。オンライン化やテレワークの実施による利益率の向上も継続。

(単位：百万円)

	20/12期 (実績)	21/12期 (予想)	前期比	21/12期2Q (実績)	進捗率
売上高	1,819	2,270	24.8%	1,107	48.8%
営業利益	△218	230	—	105	45.7%
営業利益率	△12.0%	10.1%	—	9.5%	—
経常利益	△216	220	—	107	48.9%
経常利益率	△11.9%	9.7%	—	9.7%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△191	150	—	69	46.1%
1株当たり当期純利益 (円)	△75.93	59.44	—	27.38	46.1%
1株当たり配当金(予定) (円)	0.00	7.00	—	—	—

2021年12月期第2四半期
(2021.01～2021.06)
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

2Qでは前四半期に引き続き研修テーマの拡充に注力し下記の取り組みを実施。

DX 人材育成の領域で ヤフー株式会社と連携

DX

当社のDX人材育成のサービス強化を目的に、Yahoo! JAPANよりDX人材教育に関するコンテンツを受領し、当社にてDXに関する教育サービスを提供

京大オリジナル株式会社と 教育コンテンツ連携

専門分野

エグゼクティブ層を対象とした教育コンテンツ、京都大学の教員による専門講座、教養講座を多数提供している京都大学100%出資の事業子会社の京大オリジナルと、教育コンテンツを連携

グローバルビジネスに必要な リベラルアーツと、 チームビルディング強化

グローバル



株式会社TOKIと「日本文化リベラルアーツ研修」「日本文化を通じたチームビルディング研修」を共同開発

3Qの7月は、株式会社ドワンゴの

法人向けオンラインプログラミング研修「N Code Training」を販売開始し

研修テーマの拡充を加速。

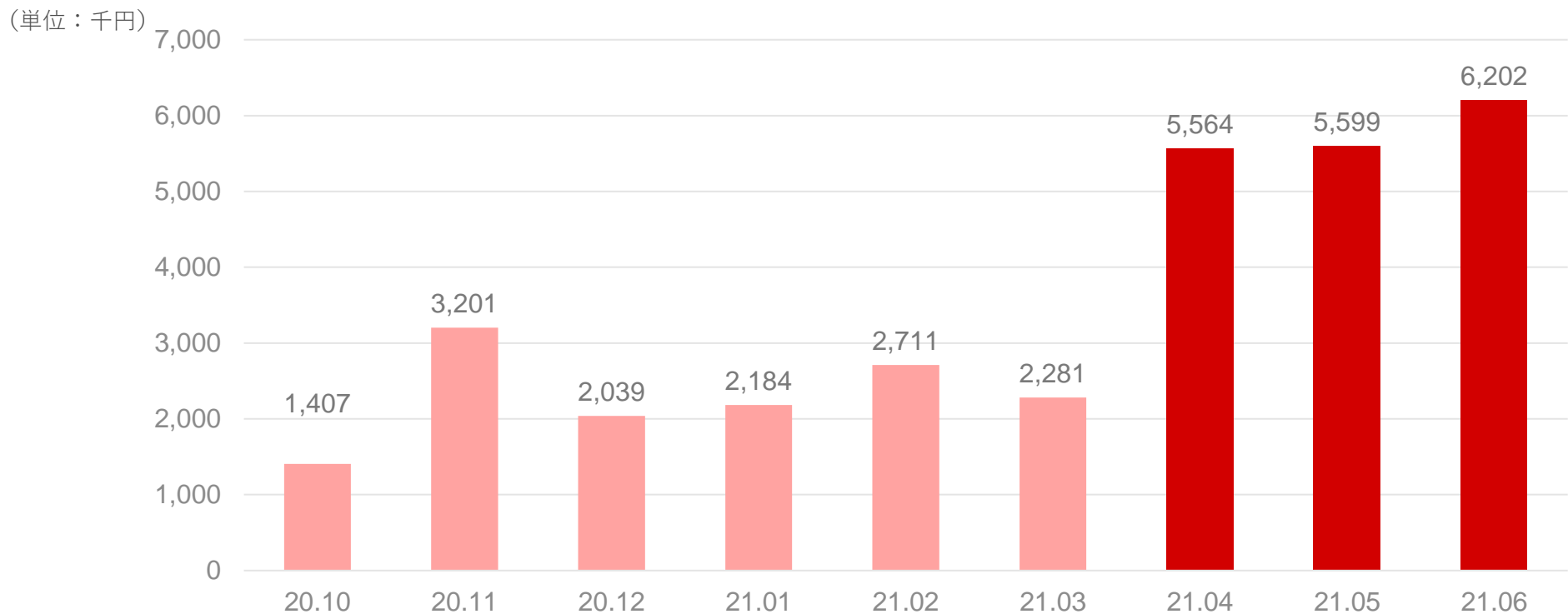
alue

②eラーニングコンテンツの拡大

eラーニングの売上高は毎月堅実に推移。

当第2四半期の4月~6月は新人研修にかかわる **季節要因** で売上は **増大**。

eラーニング(教室型研修)月次売上高推移



②eラーニングコンテンツの拡大

株式会社日経 BPが運営している人材育成のための法人向け eラーニングサービス「日経ビジネス課長塾オンデマンド」へ、「etudes」と eラーニング導入。

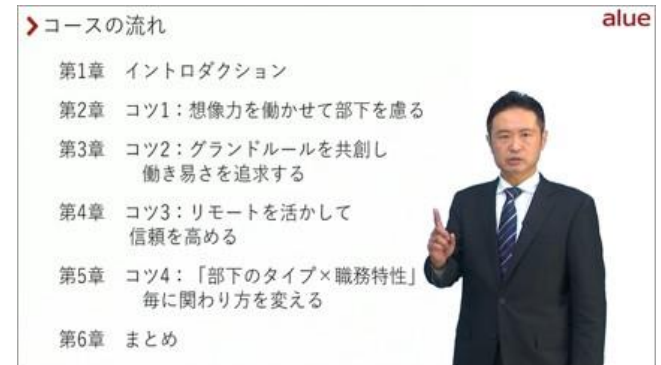
コンテンツの拡充により **管理職層へのアプローチを強化**。

「日経ビジネス課長塾オンデマンド」へ「etudes」と 「eラーニングコンテンツ 28種」導入

2021年度の新入社員向け

■導入されている eラーニング

- ✓ 目標達成のための計画を策定する
- ✓ リモートワークにおける部下の業務マネジメント“9のコツ”
- ✓ 部下との関係構築／回復／改善に効く、
リモートワーク下でのコミュニケーション 4つのコツ
- ✓ 在宅でも職場でも使えるビジョナリーマネジメント
- ✓ 外国人部下マネジメントトレーニング
- ✓ データサイエンス 入門コース
- ✓ 基礎からわかる損益分岐点分析 他

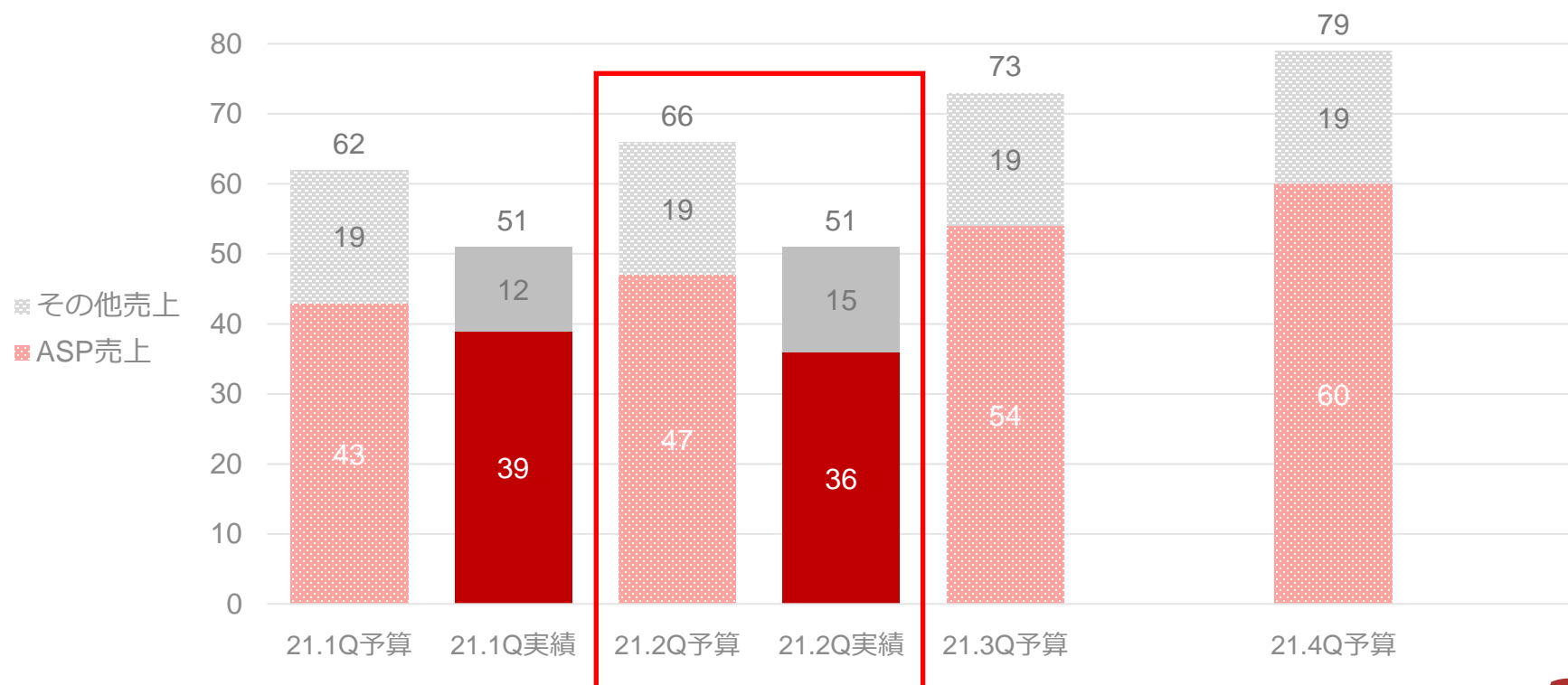


③ etudesへの投資継続_1

21年2Qのetudesの売上高は、
予算62百万円に対し実績51百万円と前四半期に続き予算を下回る。

etudes売上内訳推移

(単位：百万円)



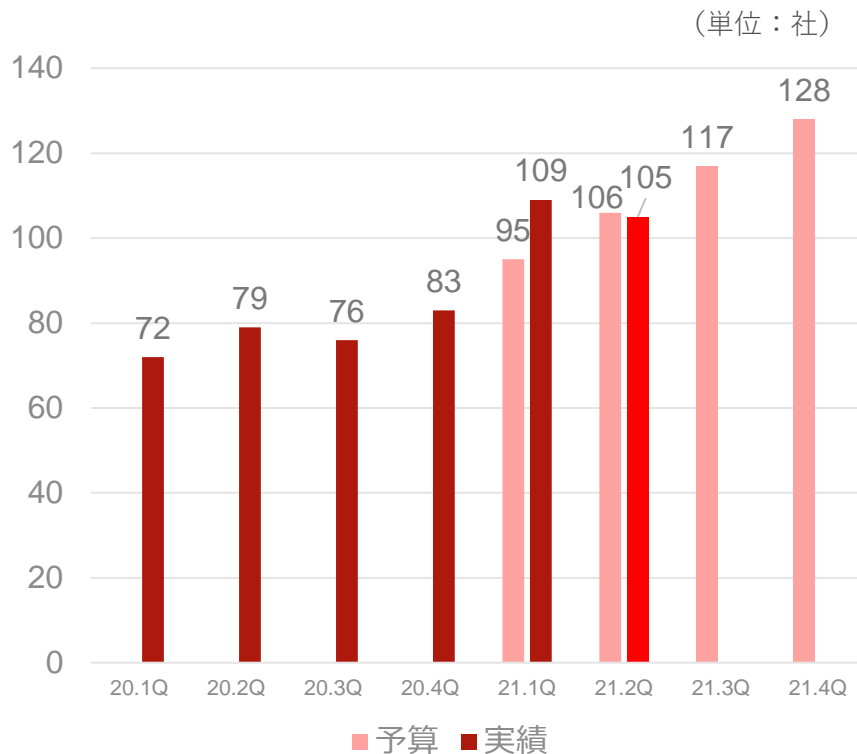
③ etudesへの投資継続_2

四半期取引社数は、予算106社に対し実績105社と予算通り。

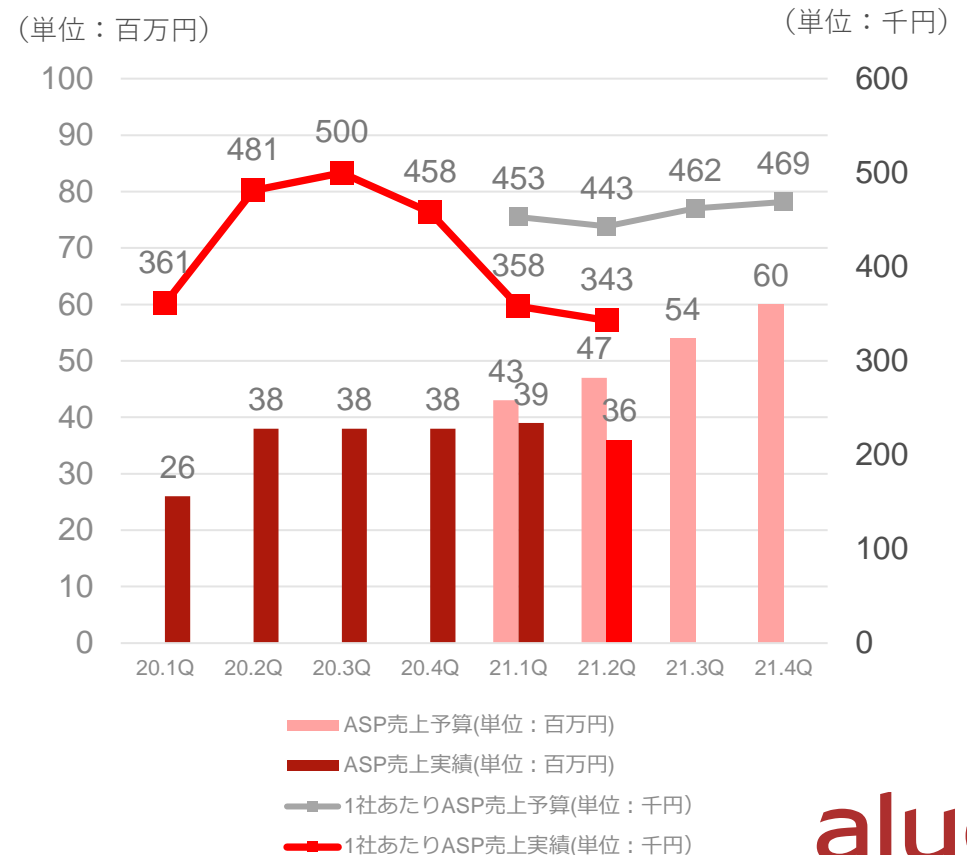
1社あたり単価は少数での試用により予算を下回っている。

単価向上のためには、大規模利用が見込める企業の開拓がポイント。

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月期下半期以降の取り組み

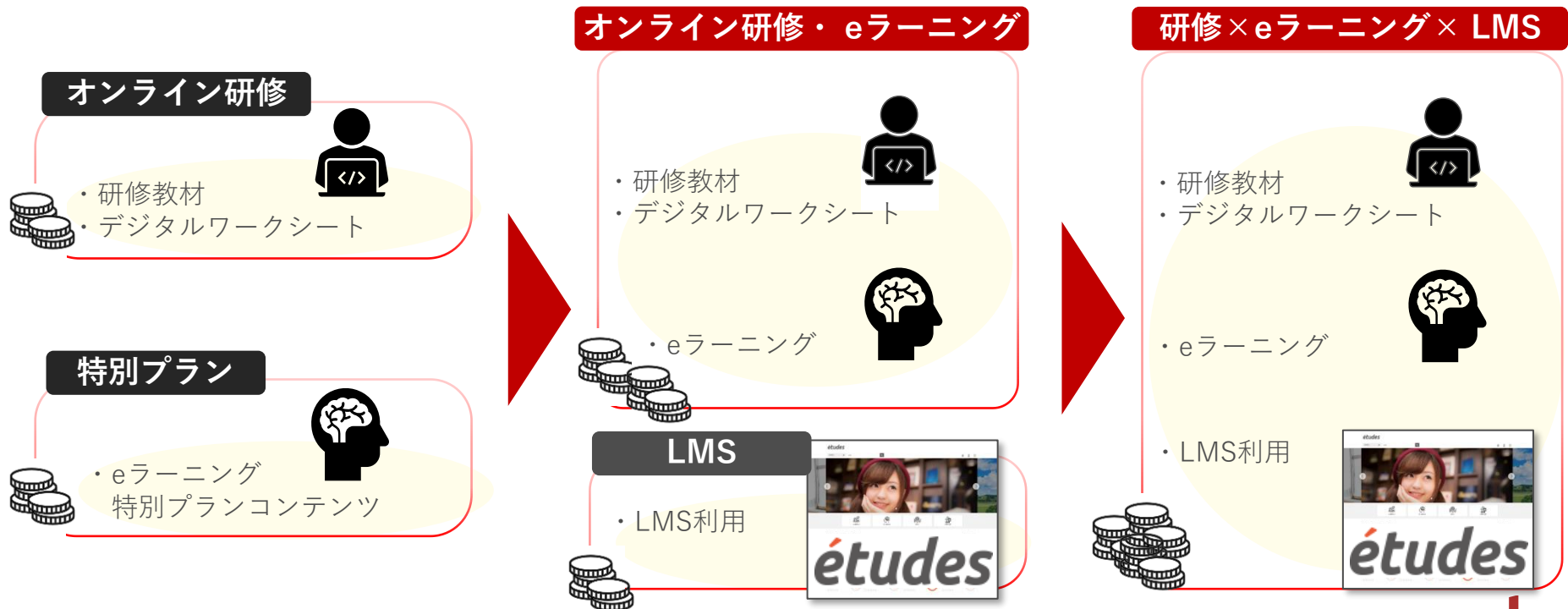
2021年12月期下半期以降の取り組み

オンライン研修導入企業に対し、
期間限定の特別プラン等からeラーニング利用企業の獲得は好調。
今後はeラーニング利用企業に対しLMS利用を勧め、一定の時間はかかるものの
「オンライン研修×eラーニング×LMS利用」で顧客単価の向上に取り組む

これまで

今

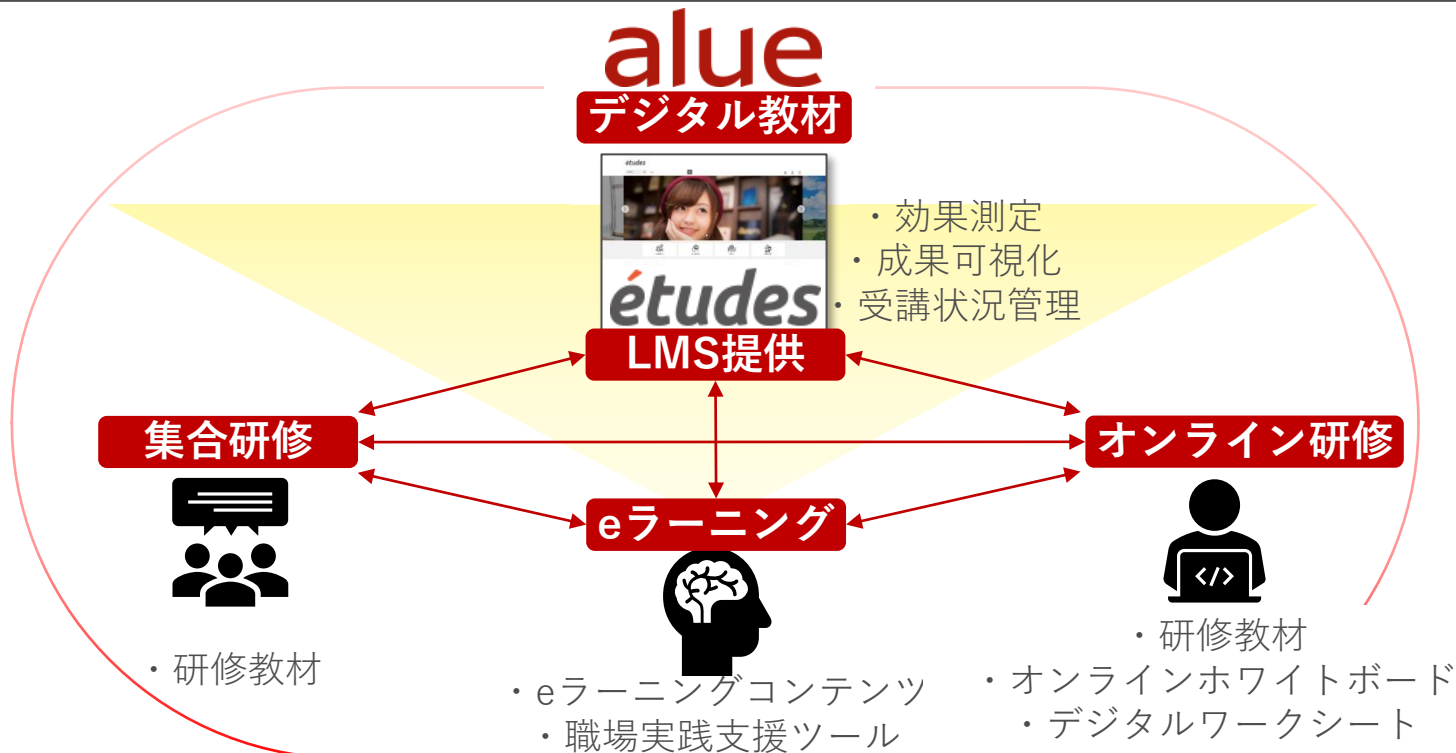
これから



alue

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