

2021年12月期第3四半期決算説明資料

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。

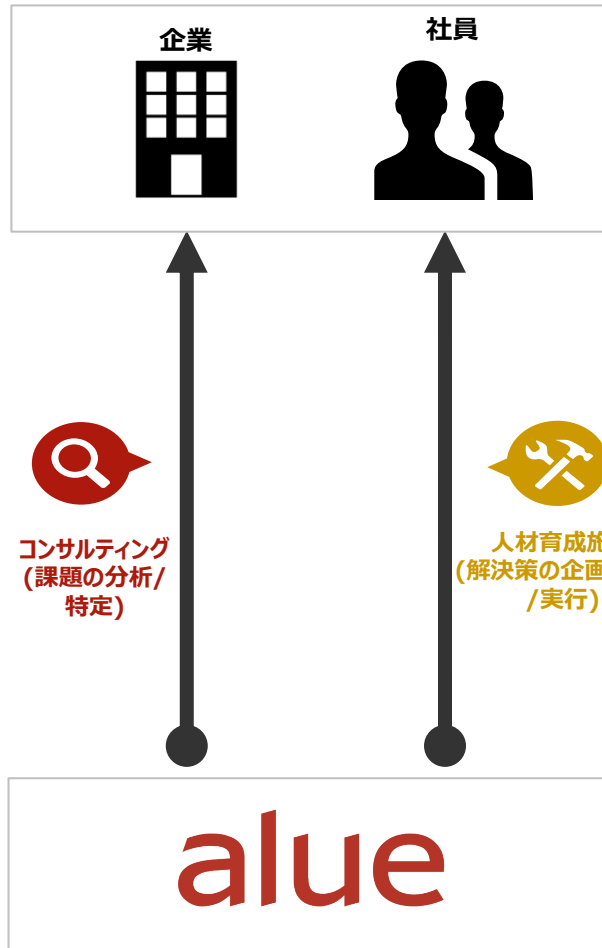
本資料には、当社の事業環境に関する分析や、一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性や、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する数値及び指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

アルー株式会社

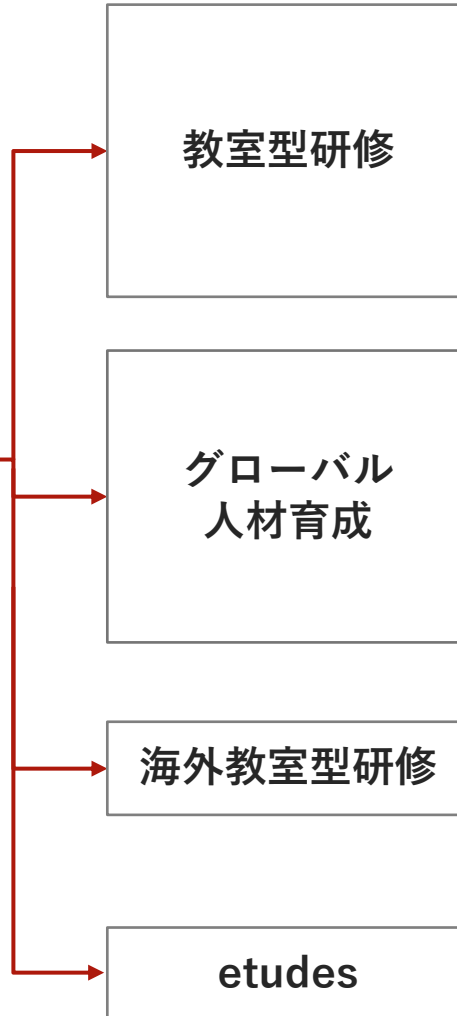
- 代表** : 代表取締役社長 落合 文四郎
- 設立** : 2003年10月
- 事業内容** : 人材育成データ・機械学習技術等を活用した、
社会人向け教育サービスの提供
- 資本金** : 365百万円 (2021年9月30日時点)
- 所在地** : 東京都千代田区九段北一丁目13番5号
- 従業員数** : 単体 : 110名* / 連結 : 153名* (2021年9月30日時点)
- 子会社** : 連結子会社 艾陸企業管理諮詢(上海)有限公司
ALUE SINGAPORE PTE. LTD.
Alue India Private Limited
ALUE PHILIPPINES INC.
ALUE TRAINING CENTER, INC.
非連結子会社 PT.ALUE INDONESIA
(2021年9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。

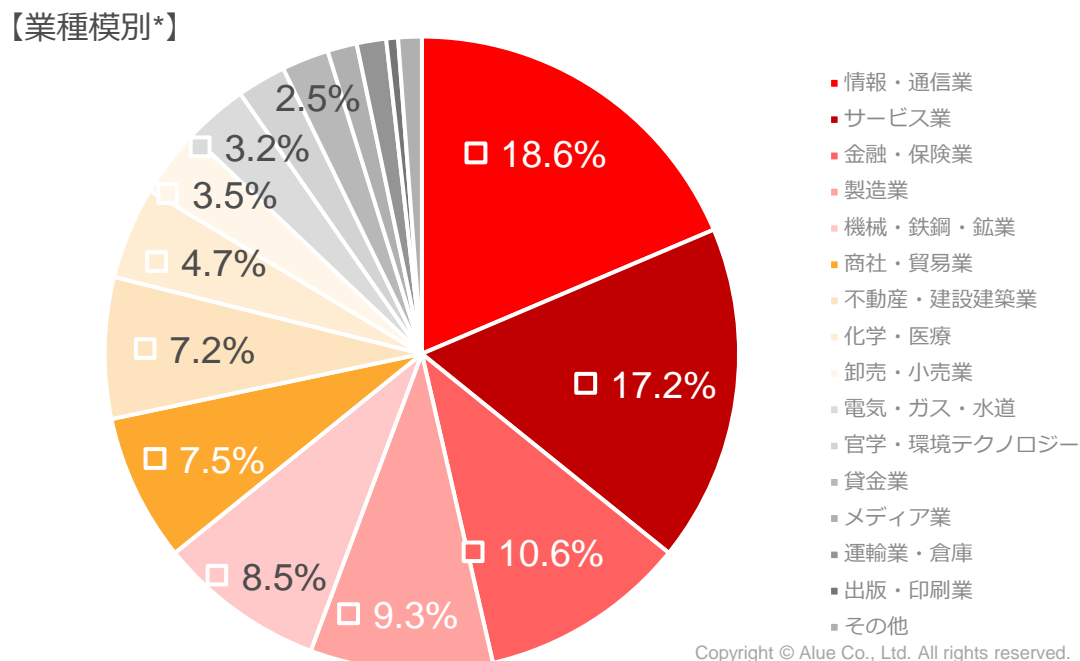
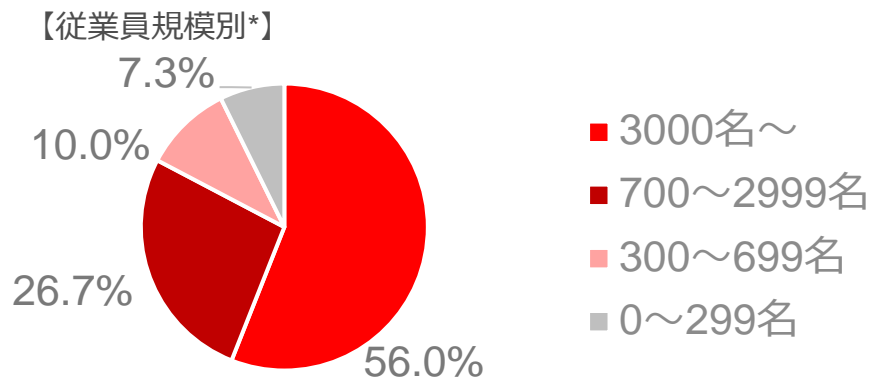
海外子会社、パートナーと連携し国内企業のお客様を海外に派遣し、現地及びオンラインで研修を提供。
モバイル英会話の（ALUGO）に加え、海外滞在型英会話（ALUGO BOOT CAMP）についても日本に居ながらオンラインで受講が可能。

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

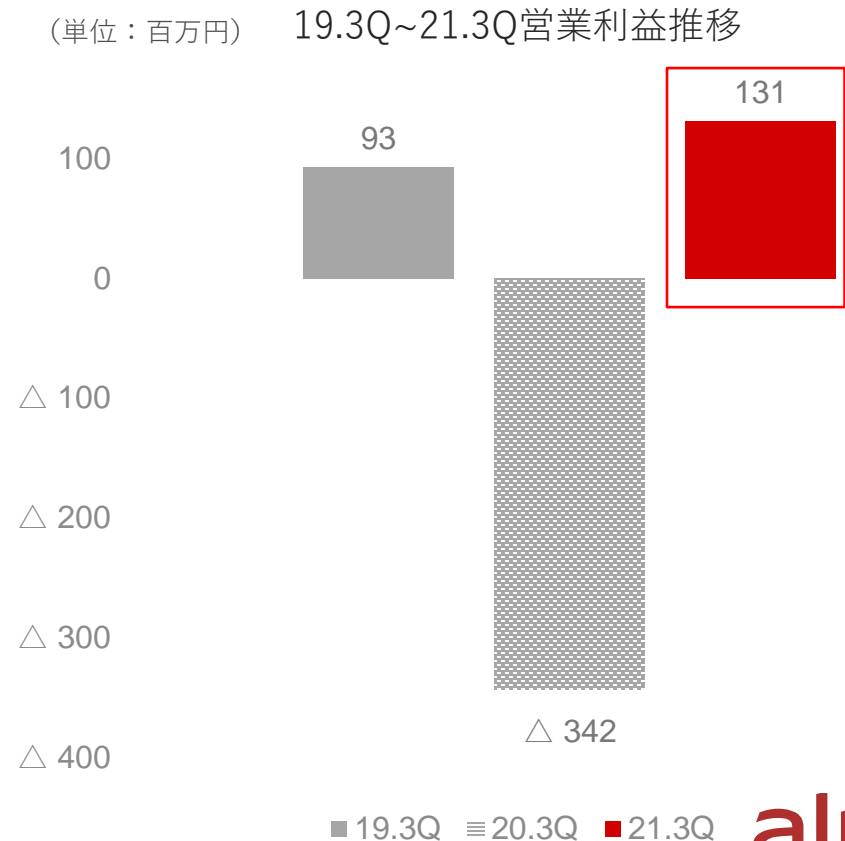
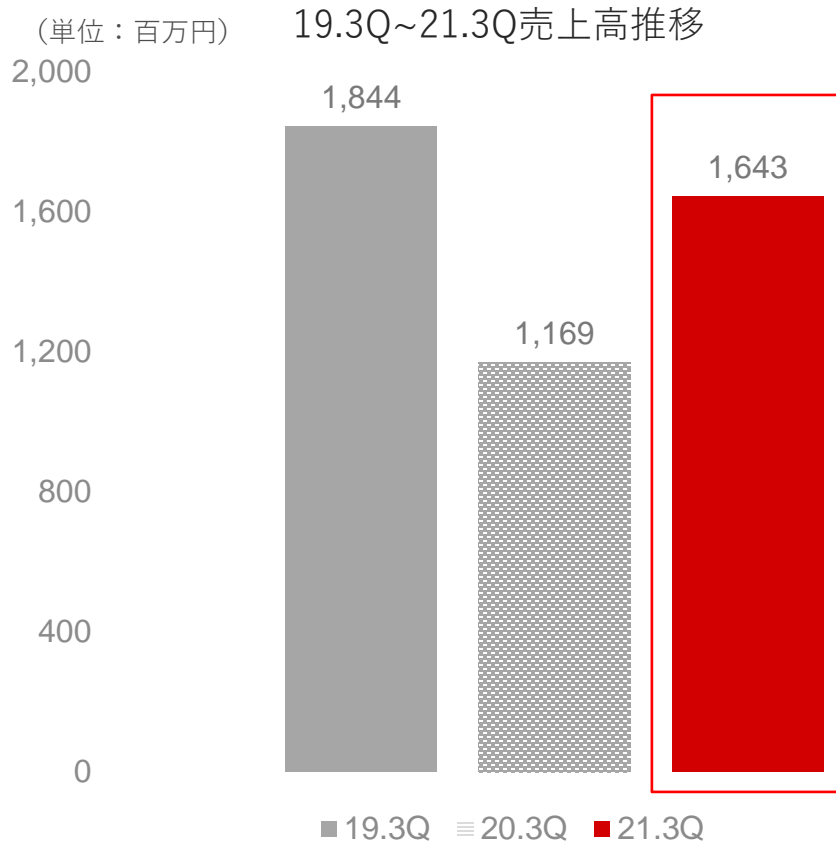
2021年12月期第3四半期
(2021.01～2021.09)
業績報告

2021年12月期第3四半期 連結業績比較

21.3Qの売上高は19.3Qの90%弱まで回復。

オンライン化による利益率改善の効果により営業利益は19.3Qと比較しても大きく増益。

19.3Q~21.3Q業績推移

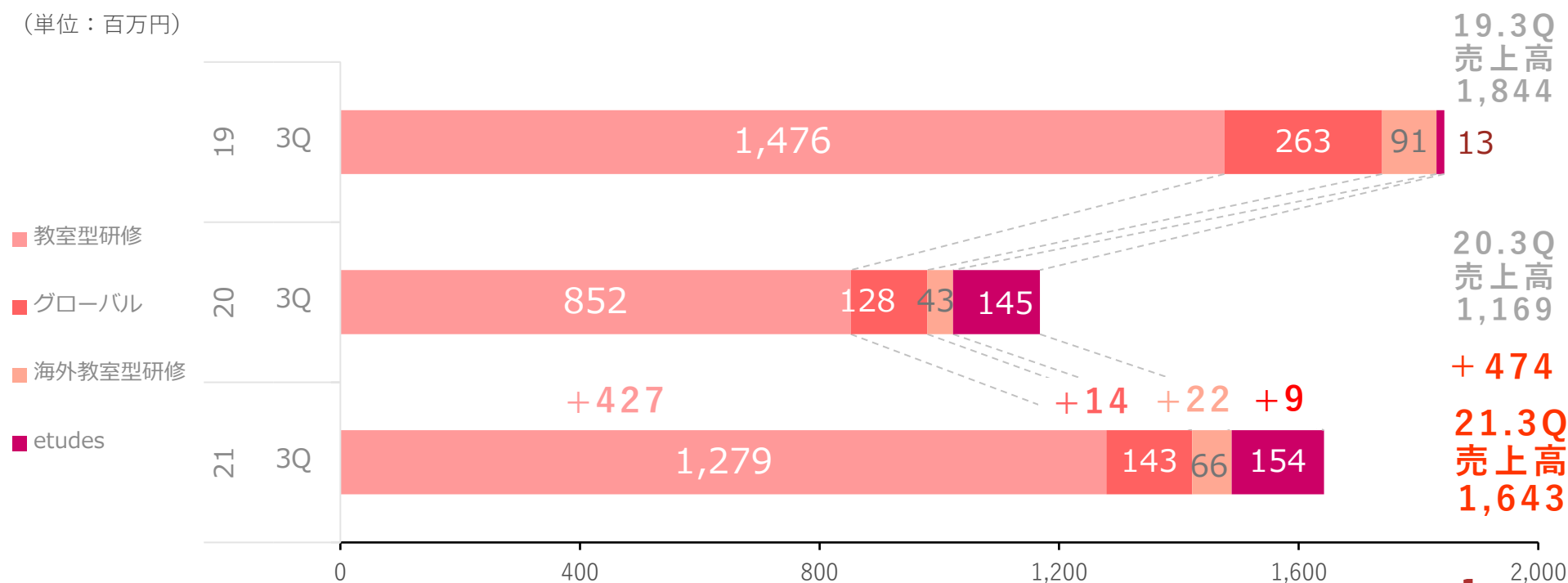


2021年12月期第3四半期 サービス別売上高

21.3Qのサービス別売上高は、19.3Qに比べてetudes以外は未だ回復途上。
売上水準の回復は来期以降になる見込み。

サービス別売上高3Q推移

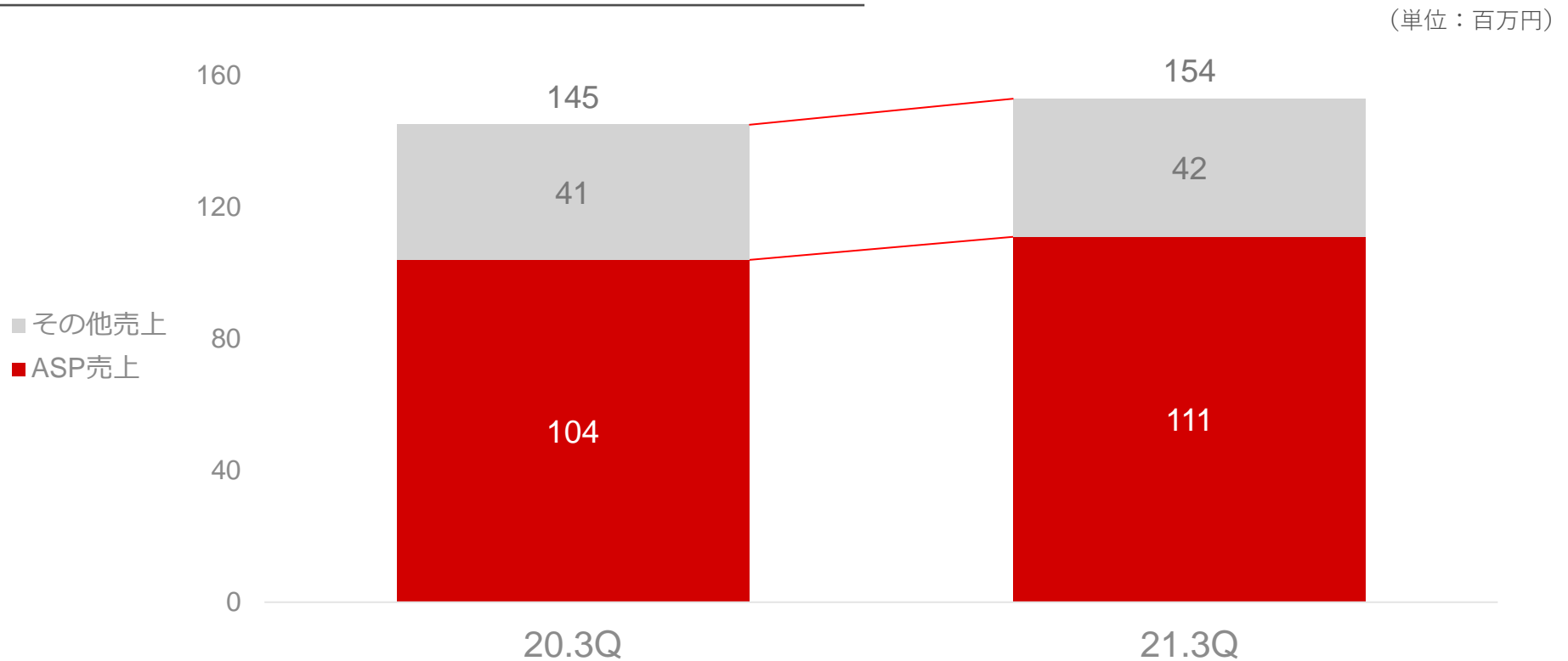
(単位：百万円)



2021年12月期第3四半期 etudes売上高詳細

etudesのASP売上は、順調に積み上がり20.3Qに比べ7百万円増加。
21.3Qのその他売上についても制作案件の計上が安定してあったため、
etudes全体では20.3Qに比べ9百万円上回った。

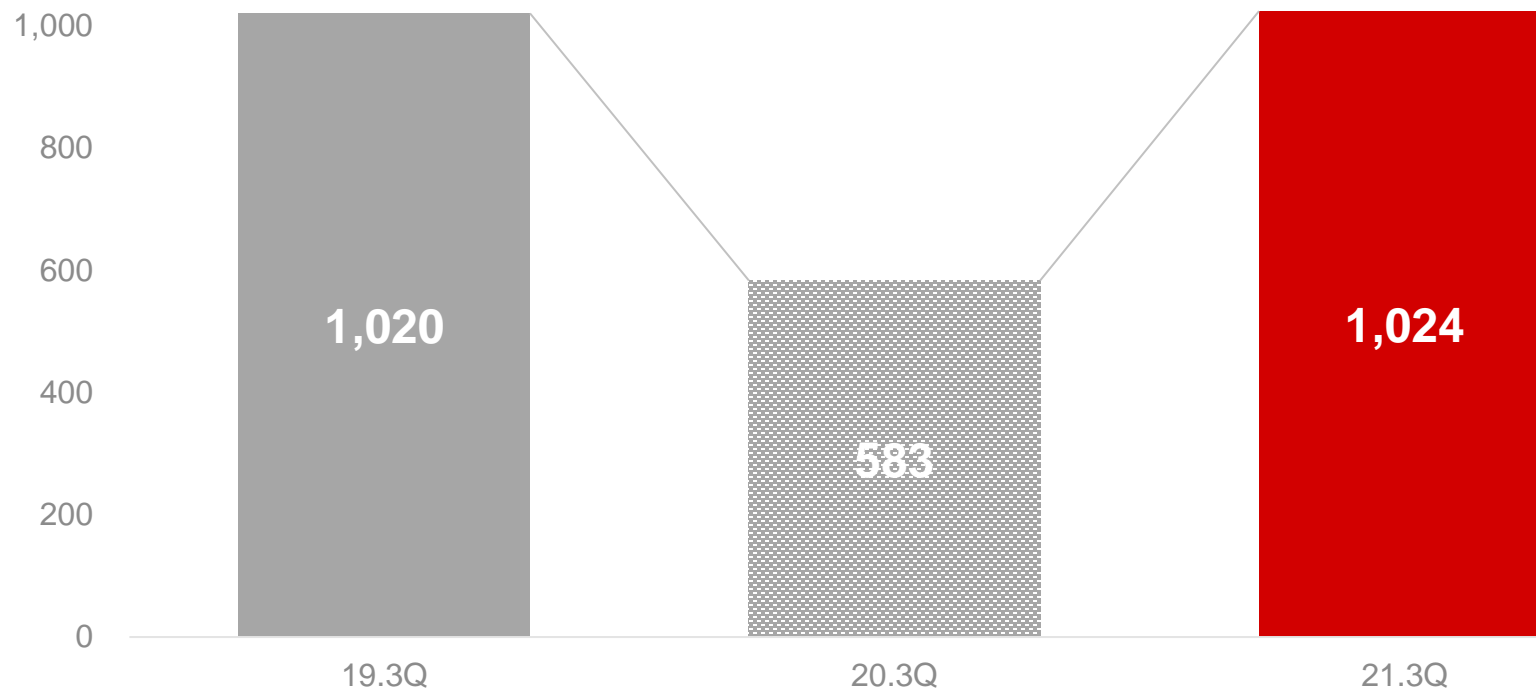
etudes売上内訳推移



21.3Qの売上高は、19.3Q水準まで回復途上ではあるものの、オンライン化の効果により売上総利益額は19.3Q水準を上回るまで回復。

売上総利益3Q推移

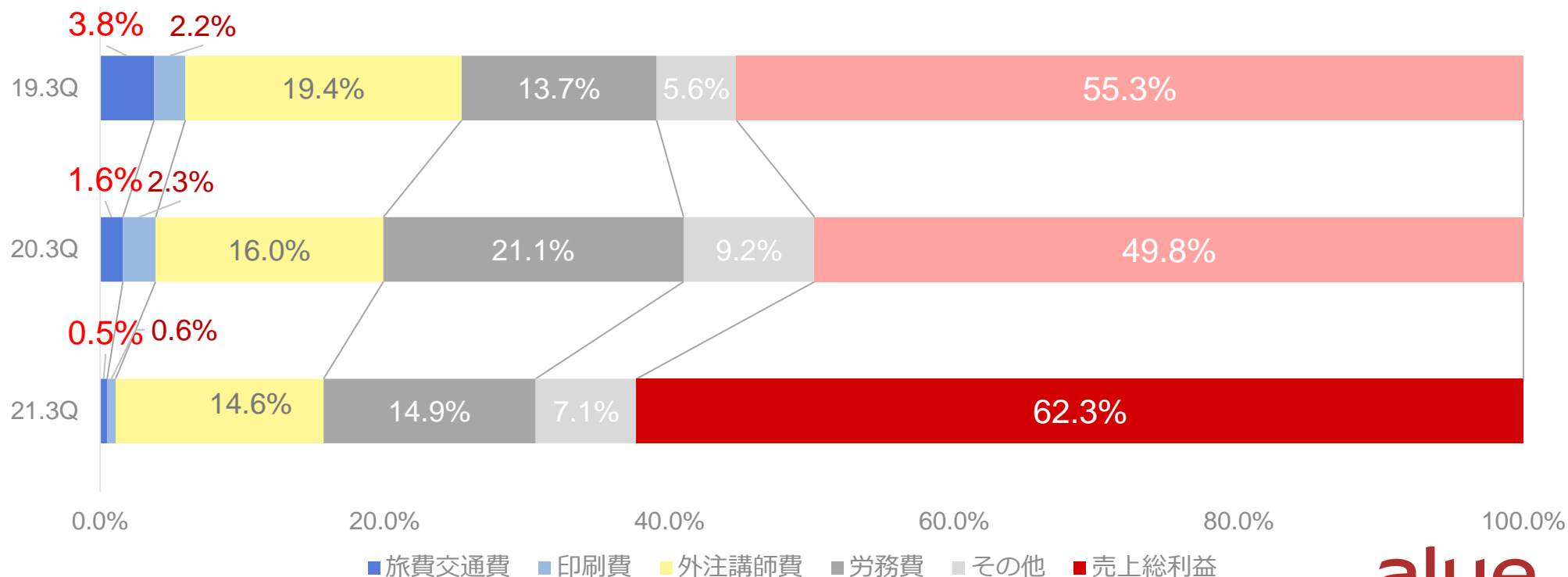
(単位：百万円)



2021年12月期第3四半期 売上総利益率比較

21.3Qの売上総利益率は、コロナ前の19.3Qから大幅に改善し62.3%となった。当期においてのオンライン化推進による旅費交通費や印刷費の低減が売上総利益率の向上に貢献する流れは今後も継続。

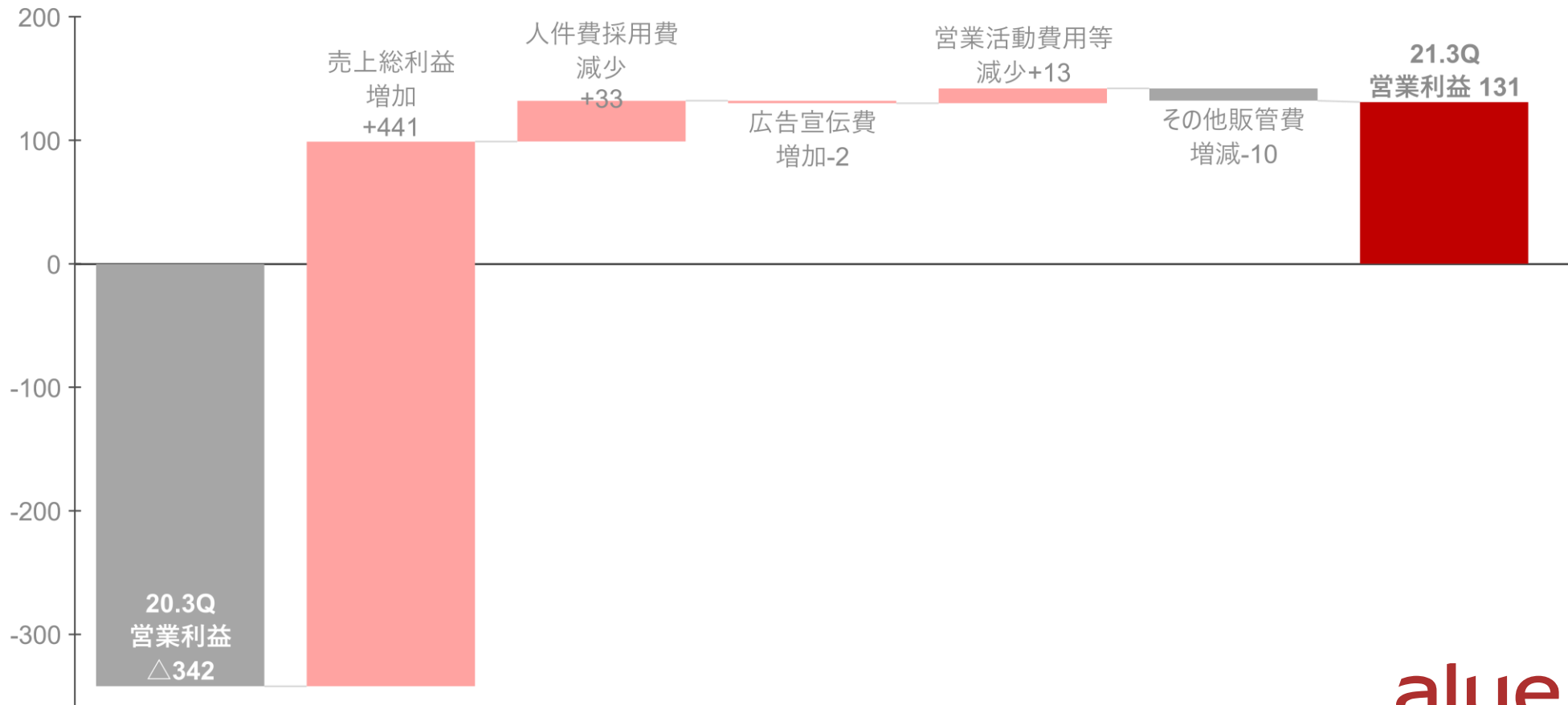
売上総利益率3Q比較



2021年12月期第3四半期 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**。
21.3Qの**営業利益**は20.3Qの△342百万円の赤字から**大きく改善**し131百万円。
人件費採用費の減少は、個人向けALUGOの再編に伴い
一部の人員がetudes等の売上原価部門へ異動したことによるもの。

(単位：百万円)

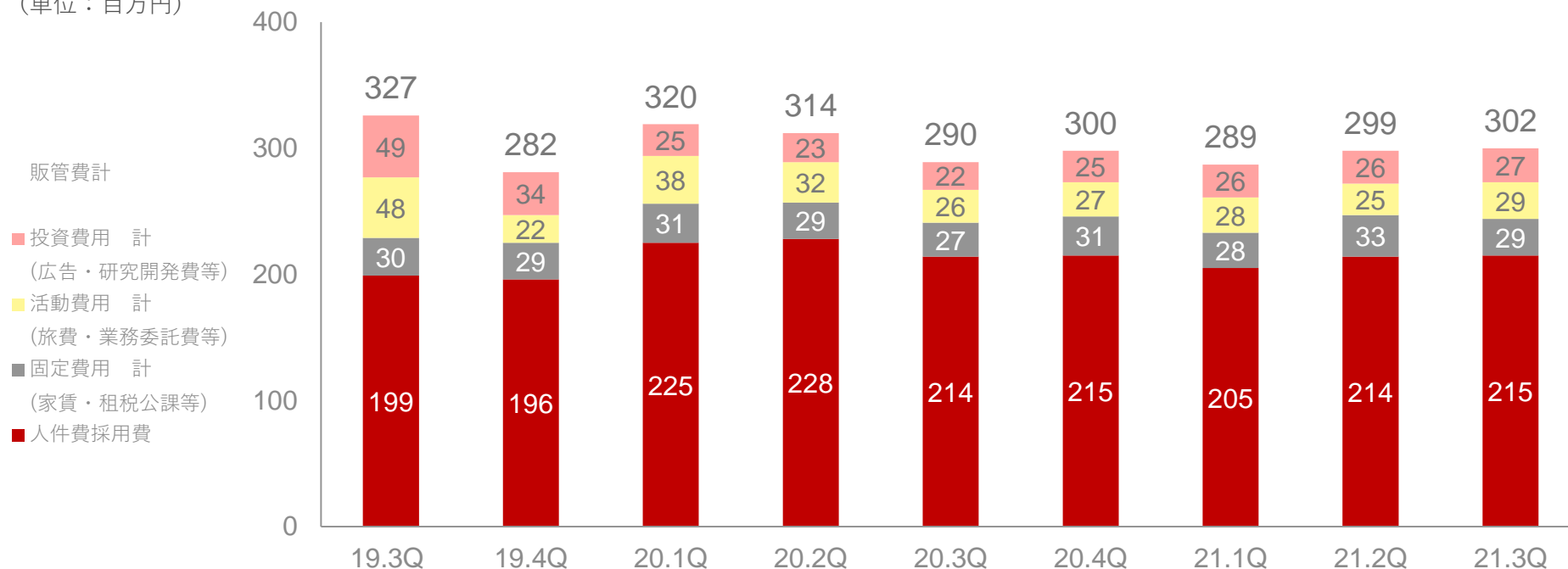


2021年12月期第3四半期 会計期間別販管費推移

21.3Qの販売費及び一般管理費は、引き続き **テレワーク推進の効果** を受け、大きな変動は無く前四半期と同水準で推移。

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)

	20.3Q	21.3Q	前期比
売上高	1,169	1,643	40.5%
教室型研修(国内)	852	1,279	50.2%
グローバル人材育成	128	143	11.5%
海外教室型研修(海外)	43	66	51.8%
etudes(国内)	145	154	6.2%
売上原価	586	619	5.6%
原価率	50.2%	37.7%	△12.5
売上総利益	583	1,024	75.7%
粗利率	49.8%	62.3%	12.5
販売費及び一般管理費	925	892	△3.7%
販管費率	79.1%	54.3%	△24.9
営業利益	△ 342	131	—
営業利益率	—	8.0%	—
経常利益	△ 346	132	—
経常利益率	—	8.1%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 271	83	—
親会社株主に帰属する 当期純利益率	—	5.1%	—

B/Sサマリー

(単位：百万円)

	20.12月期	21.3Q	増減
流動資産	1,694	1,607	△ 87
現金及び預金	1293	1,241	△ 51
固定資産	250	257	6
資産合計	1,945	1,865	△ 80
流動負債	432	466	34
固定負債	669	464	△ 204
負債合計	1101	931	△ 170
株主資本	825	912	86
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	346	0
利益剰余金	147	230	83
自己株式	△ 31	△ 29	2
純資産合計	844	934	89
負債・純資産合計	1,945	1,865	△ 80

2021年12月期通期連結業績予想及び配当金

21.3Qの予算進捗率は、売上高・営業利益ともに3/4を切る水準であるものの、
予算に対し受注が順調なため、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)

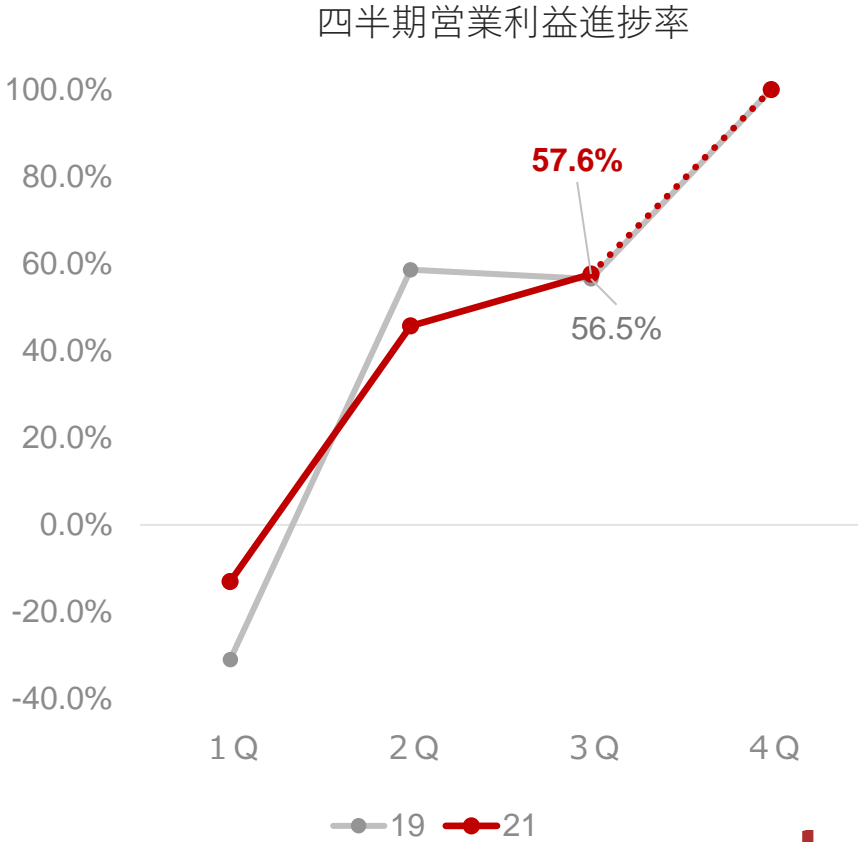
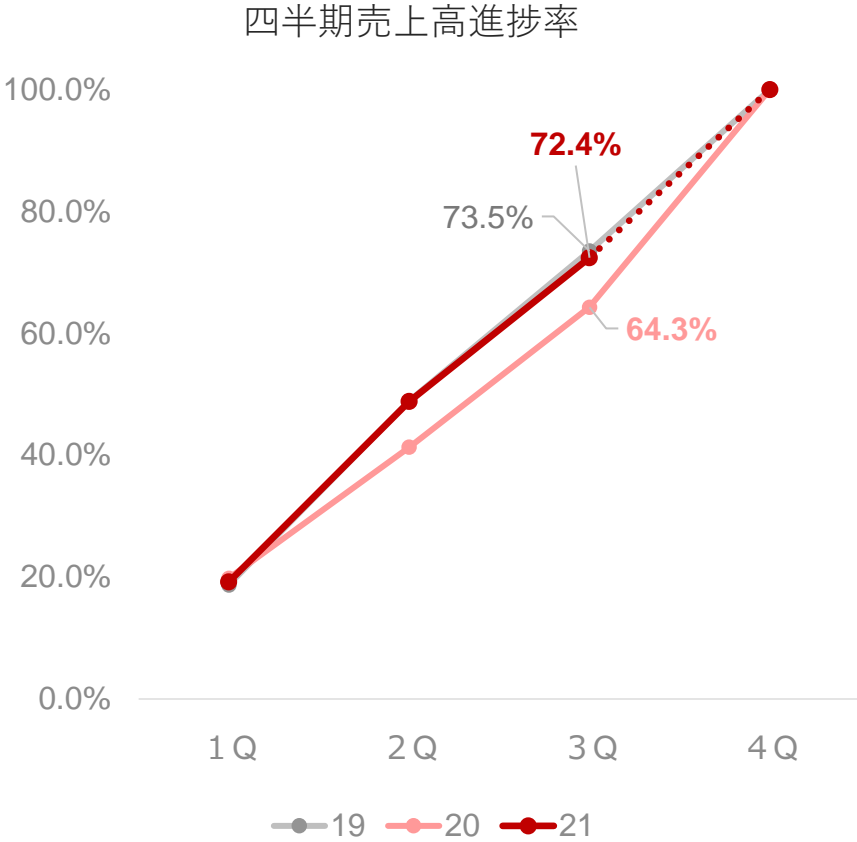
	20.通期 (実績)	21.通期 (予想)	前期比	21.3Q (実績)	進捗率
売上高	1,819	2,270	24.8%	1,643	72.4%
営業利益	△218	230	—	131	57.6%
営業利益率	△12.0%	10.1%	—	8.0%	△2.1
経常利益	△216	220	—	132	60.6%
経常利益率	△11.9%	9.7%	—	8.1%	△1.6
親会社株主に帰属する当期純利益	△191	150	—	83	55.8%
1株当たり当期純利益 (円)	△75.93	59.44	—	33.13	55.7%
1株当たり配当金(予定) (円)	0.00	7.00	—	—	—

四半期毎進捗比較

当期予想数値に対する実績の進捗率は、売上高**72.4%**、営業利益**57.6%**。
季節性のあるこれまでの各期の通期業績進捗とおおよそ同様に推移。

19~21四半期毎進捗率比較

※21は公表予想数値進捗率、19・20は通期業績進捗率



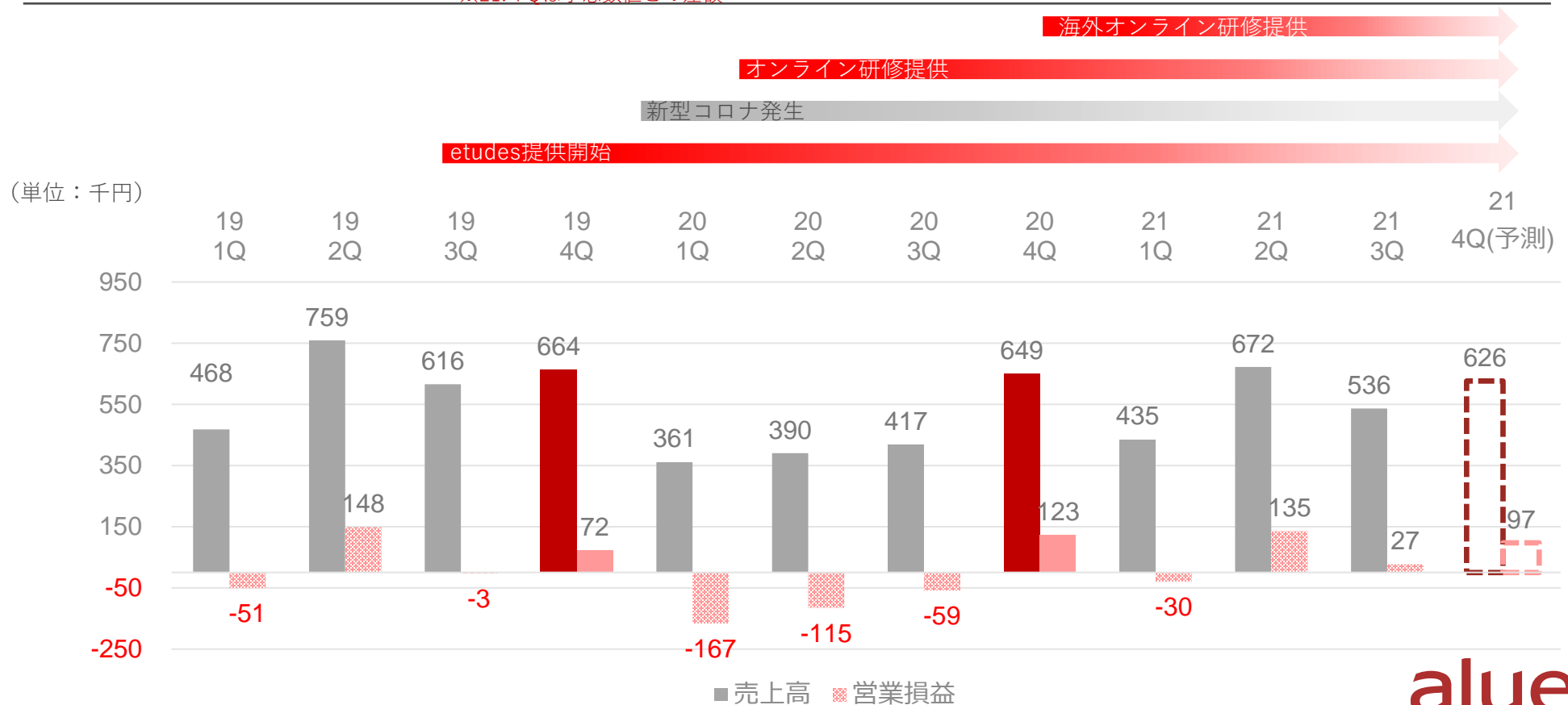
※20の営業利益進捗率は営業損失のため未記載



四半期毎業績推移と予測

研修のオンライン提供は、当社のこれまでの特性だった
 売上高と営業利益の2Q偏重を緩やかにしており、今後も継続。
 利益率の向上は、20年以降下半期の利益創出にも貢献しており
 21.4Qもその水準を保つものと予測。

四半期毎売上高・営業損益推移 ※21.4Qは予想数値との差額



2021年12月期第3四半期
(2021.01～2021.09)
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加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

21.3Q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。

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」販売開始

DX

プログラミング未経験者も、
基本のキから、
開発者と共創できるレベルまで
段階的に学べる
オンライン研修サービス

- ・エンジニアと共創コース
- ・GASを使った業務改善コース

株式会社フライヤー との業務提携

オンラインで書籍の要約

「etudes」へ「flier」機能を搭載
ネット環境のある場所なら、
いつでも気軽に
本の要約サイトへ
アクセスが可能

時間を有効活用した学習を実現

ALUGO BOOT CAMP ONLINE リリース

グローバル研修の拡充

自宅にいながら、
オンラインで集中的に
英語を学ぶことができる

ALUGO BOOT CAMP
ONLINE



alue

②eラーニングコンテンツの拡大

21.3Qでも階層別のeラーニングコンテンツを計14コンテンツリリース。
 様々なレイヤーへのアプローチを可能にする販売体制整備を推進。

～チームリーダーに向けた知識・スキルの習得～ eラーニング7コンテンツリリース

若手リーダー層向け

「知識」「スキル」「意欲」を
 確実に習得し、
 飽きずに楽しく学習



～共創型リーダー育成～ eラーニング7コンテンツリリース

係長層向け

「プロジェクトマネジメント」スキルの
 習得で成果を最大化

新境地の開拓	自分・周囲・組織の成長に向かうために、皆の力を持ち寄るための考え方・行動を学びます。
共創型のリーダーシップ	リーダーシップ発揮にあたっての基本的な考え方を学びます。
職場のあるべき姿の実現	プロジェクトにおけるスコープ設定の方法を学びます。
他部署・社外との連携を含めた計画立案	プロジェクトの成功確率を高めるための遂行計画の立案方法を学びます。
遂行状況のモニタリング及び支援	プロジェクトを成功に導くために、遂行状況のモニタリングおよび支援の方法を学びます。
コミュニケーションのハブ	コミュニケーションの基本プロセスを理解した上で、関係者別のコミュニケーションの取り方を学びます。
成長する機会・環境の提供	業務目標の達成とバランスをとりながら、メンバーに成長機会を提供し、メンバーの成長を支援するための方法を学びます。

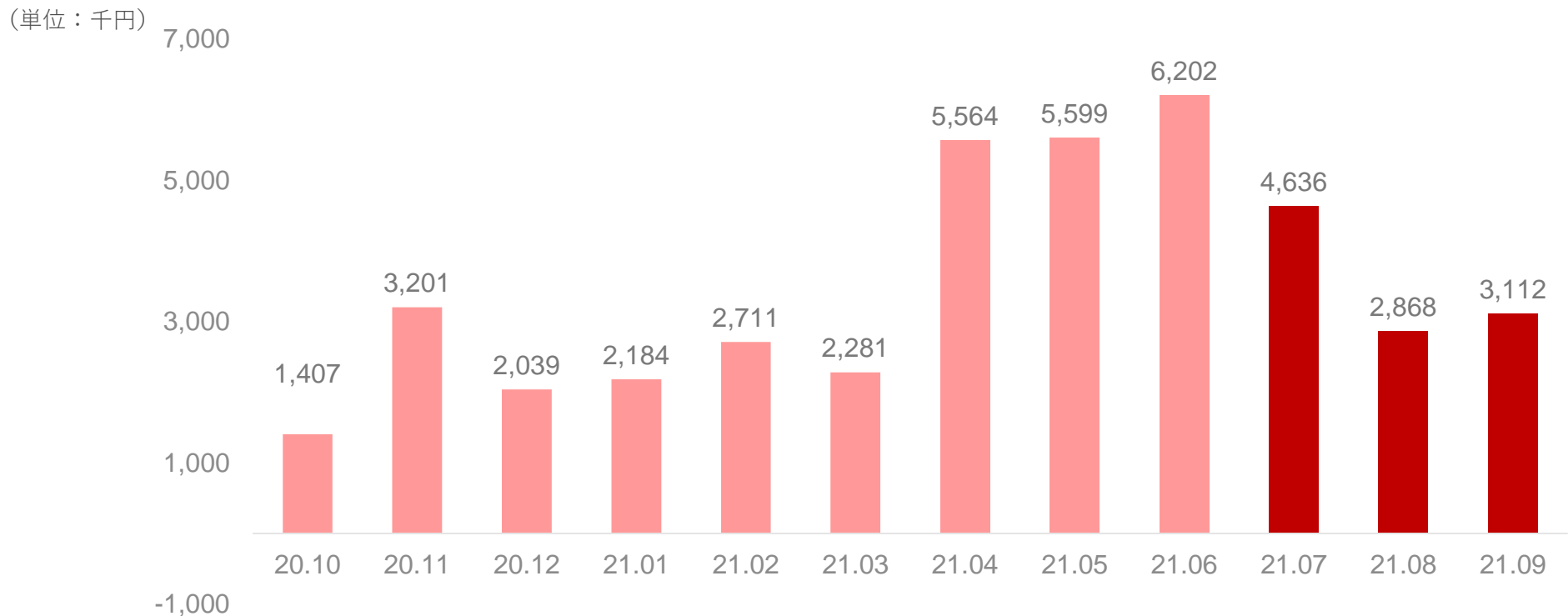
②eラーニングコンテンツの拡大

eラーニングの売上高は毎月堅実に推移。

21.2Q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**したが

21.3Qも当期初に比べ増加傾向を継続。

eラーニング(教室型研修)月次売上高推移

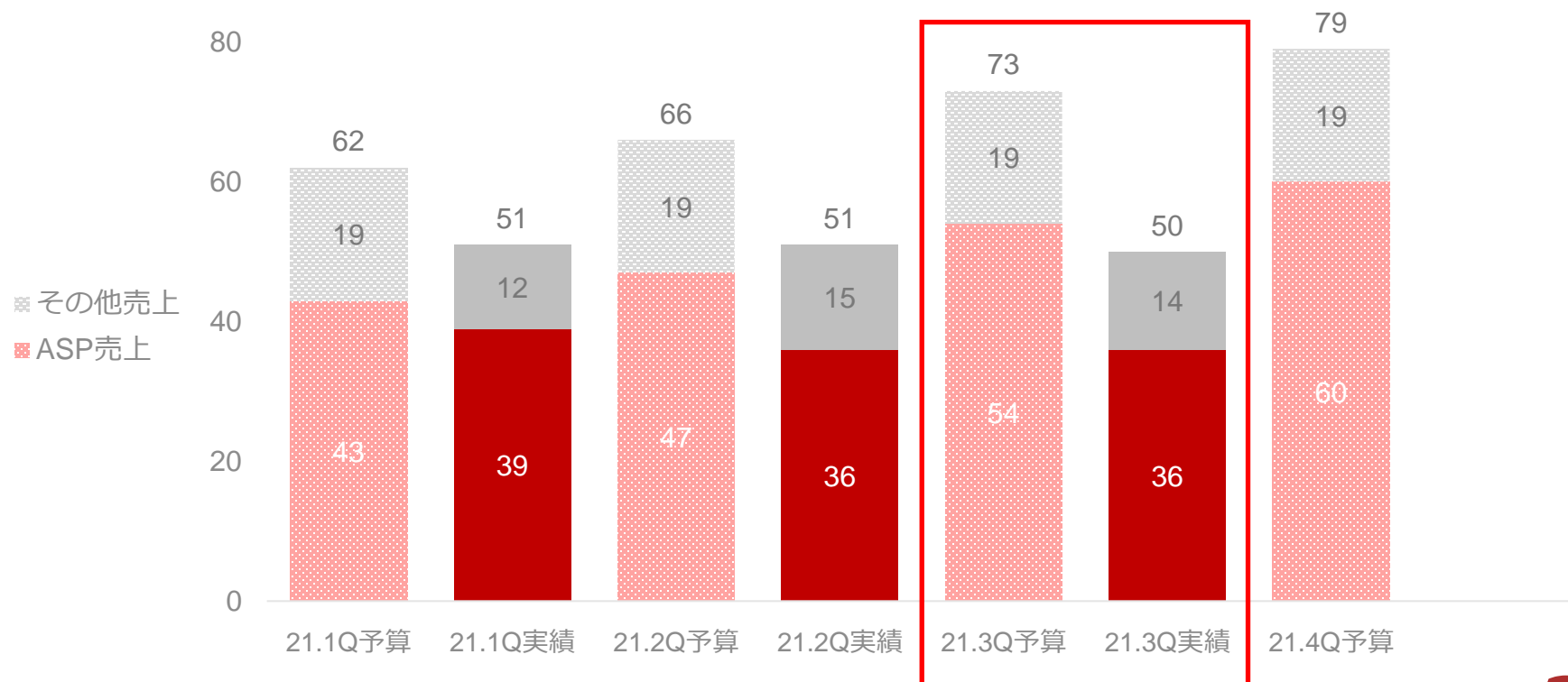


③ etudesへの投資継続_1

21.3Qのetudesの売上高は、
予算73百万円に対し実績50百万円と前四半期に続き予算を下回る。

etudes売上内訳推移

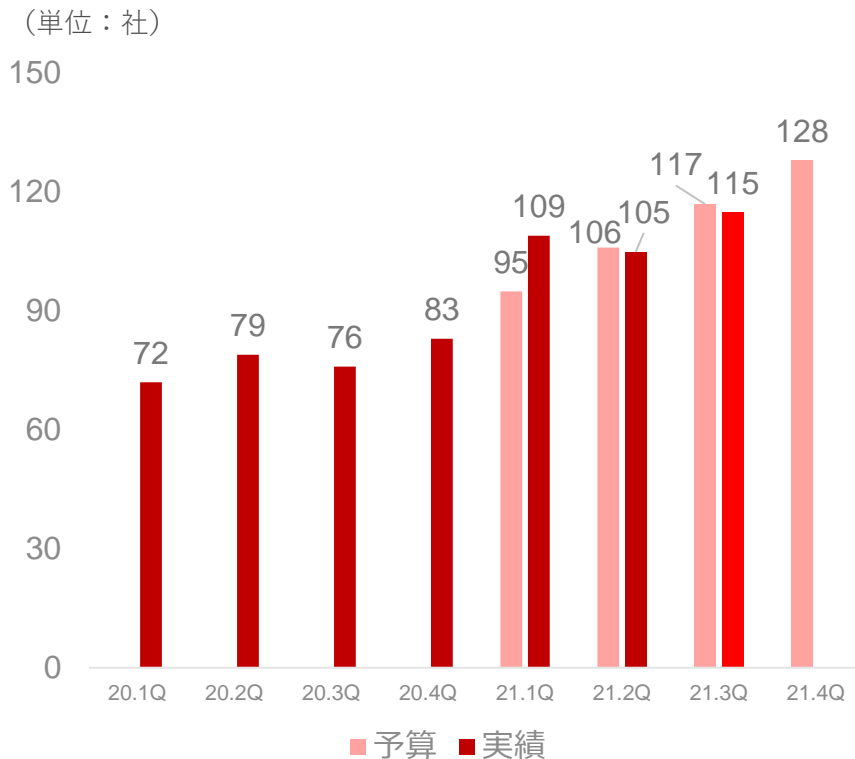
(単位：百万円)



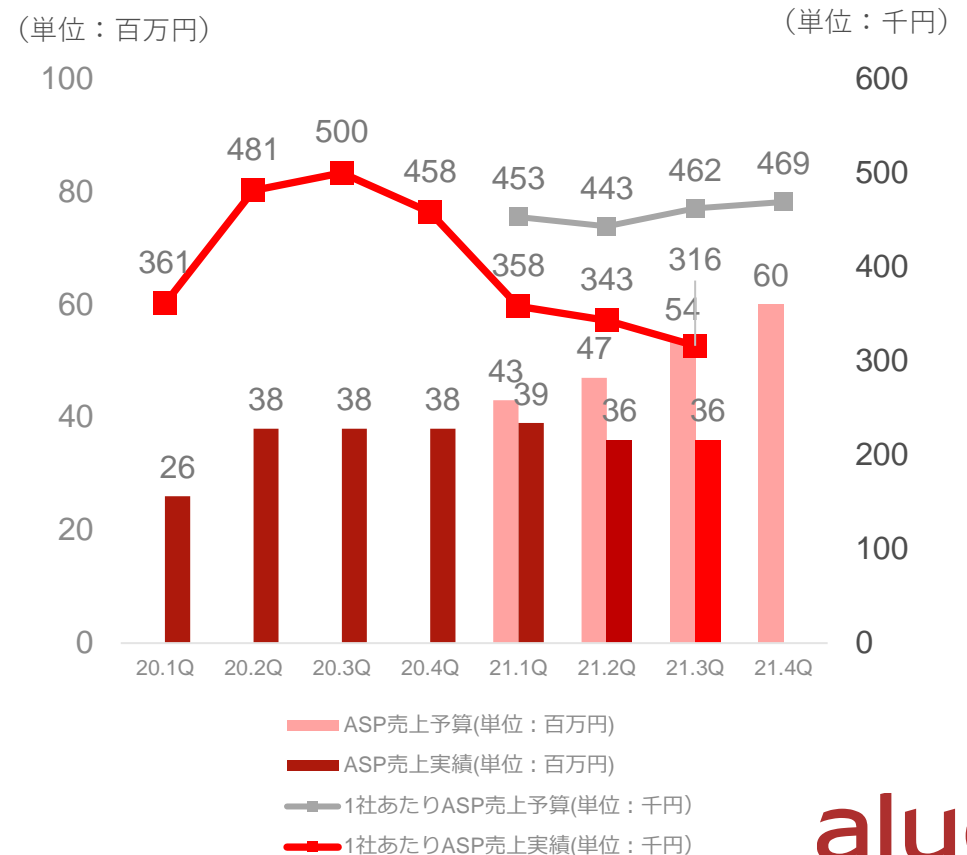
③ etudesへの投資継続_2

四半期取引社数は、予算117社に対し実績115社とほぼ予算通り。
 1社あたり単価は引き続き少数での試用により予算を下回っている。
 大規模利用が見込める企業へのアプローチを継続し単価向上を図る。

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、

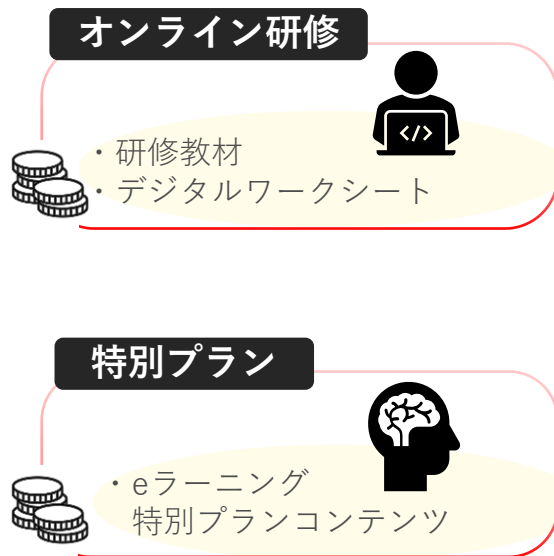
期間限定の特別プラン等からeラーニング利用企業の獲得は好調。

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



オンライン研修・eラーニング



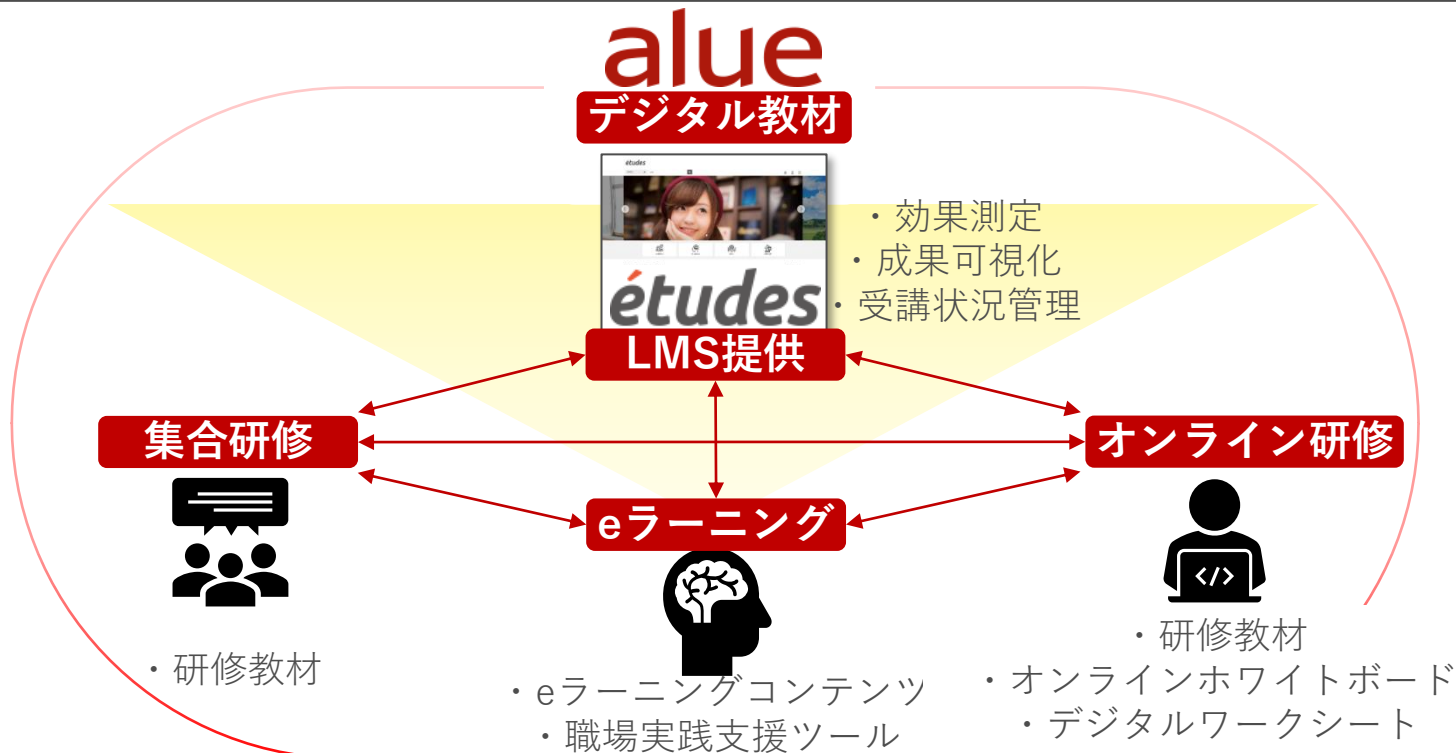
研修×eラーニング×LMS



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