

2021年12月期通期 決算説明資料

アルー株式会社

証券コード：7043 2022年2月14日

- 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ます。

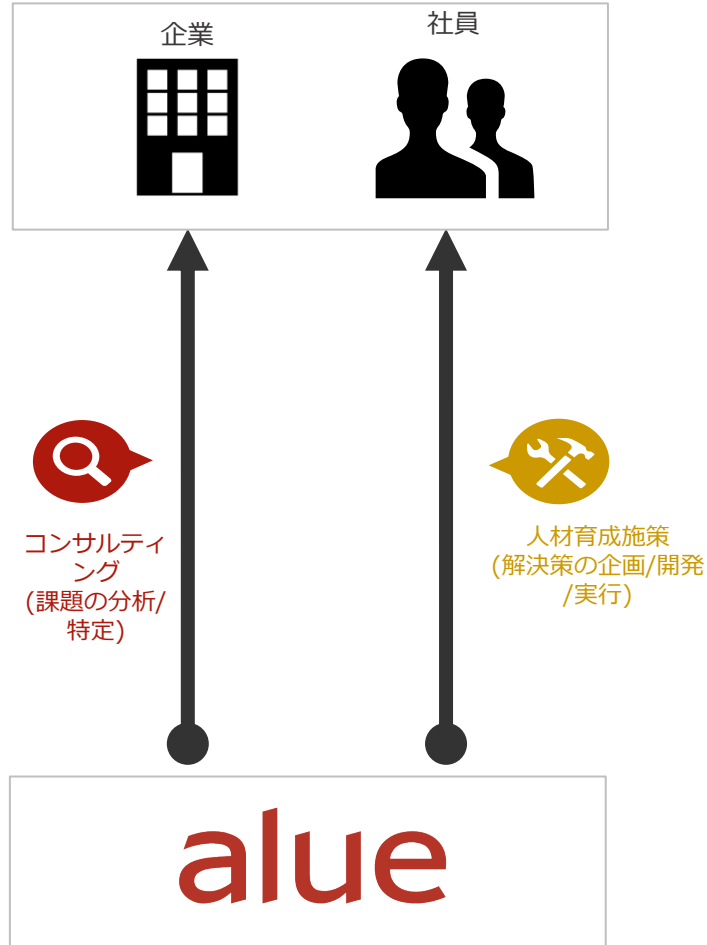
本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査およびレビューを受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料の進捗状況を含む最新の内容については、通期決算発表の際に開示することを予定しております。

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。また、当社によ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、他社公表の資料と比較して対照性が無い可能性があります。

会社名	アルー株式会社																
本店所在地	東京都千代田区九段北一丁目13番5号																
設立	2003年																
従業員	単体：114名* / 連結：160名*（2021年12月31日時点） <small>*正社員のみ</small>																
資本金	365百万円（2021年12月31日時点）																
事業内容	人材育成事業																
役員構成	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>落合 文四郎</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員</td> <td>池田 祐輔</td> <td>常勤監査役（社外）</td> <td>神沢 學</td> </tr> <tr> <td>取締役 執行役員</td> <td>稲村 大悟</td> <td>監査役（社外）</td> <td>富永 治</td> </tr> <tr> <td>取締役（社外）</td> <td>西立野 竜史</td> <td>監査役（社外）</td> <td>和田 健吾</td> </tr> </table>	代表取締役社長	落合 文四郎			取締役 執行役員	池田 祐輔	常勤監査役（社外）	神沢 學	取締役 執行役員	稲村 大悟	監査役（社外）	富永 治	取締役（社外）	西立野 竜史	監査役（社外）	和田 健吾
代表取締役社長	落合 文四郎																
取締役 執行役員	池田 祐輔	常勤監査役（社外）	神沢 學														
取締役 執行役員	稲村 大悟	監査役（社外）	富永 治														
取締役（社外）	西立野 竜史	監査役（社外）	和田 健吾														
支社・関連会社	<ul style="list-style-type: none"> ・関西支社 ・名古屋支社 (連結子会社) ・中国 艾陆企业管理咨询(上海)有限公司 ・シンガポール ALUE SINGAPORE PTE. LTD. ・フィリピン ALUE PHILIPPINES INC. ALUE TRAINING CENTER, INC. ・インド Alue India Private Limited (非連結子会社) ・インドネシア PT.ALUE INDONESIA 																

ビジネスモデル



提供サービス

法人向け教育事業	教室型研修	<ul style="list-style-type: none"> 国内企業の課題解決のため最適化(カスタマイズ)した教室型研修を提供。 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を実施。
	グローバル人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 海外拠点と連携し国内企業のお客様へグローバル人材の育成を目的とした研修を提供。 渡航しての現地研修の他、海外でのビジネススキル研修や語学研修をオンラインで提供することにより受講場所を選ばない研修実施を実現。
etudes事業	etudes	<ul style="list-style-type: none"> 法人向けに、クラウド型のラーニングマネジメントシステム(LMS)やeラーニングを提供。
その他	海外教室型研修	<ul style="list-style-type: none"> 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。

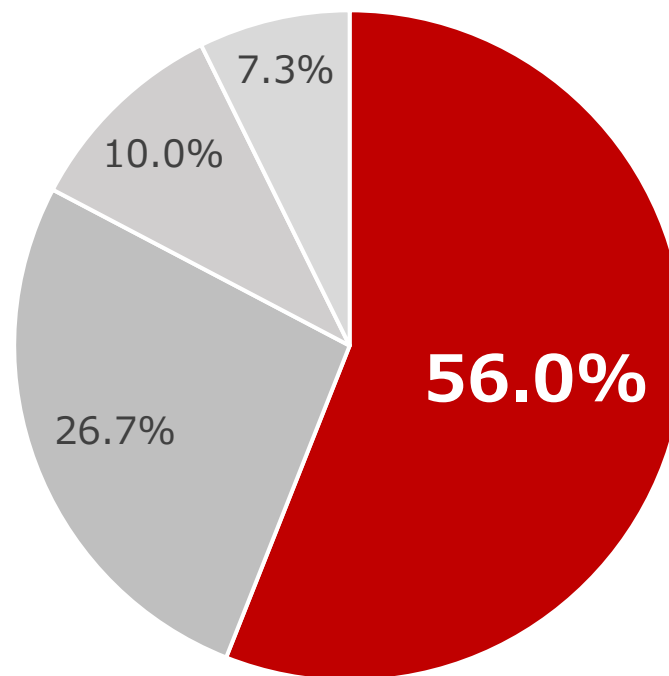
様々な業種の、特に3,000人以上の**大企業**から安定的に**受注**

【業種別】

【従業員規模別】

【主要取引先】

業種	割合
情報・通信業	18.6%
サービス業	17.2%
金融・保険業	10.6%
製造業	9.3%
機械・鉄鋼・鋳業	8.5%
商社・貿易業	7.5%
不動産・建設建築業	7.2%
化学・医療	4.7%
卸売・小売業	3.5%
電気・ガス・水道	3.2%
官学・環境テクノロジー	2.5%
貸金業	2.4%
メディア業	1.5%
運輸業・倉庫	1.5%
出版・印刷業	0.6%
その他	1.2%



■ 3,000名～ ■ 700～2,999名
 ■ 300～699名 ■ 0～299名

- 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
- ・
- ・
- ・
- ・

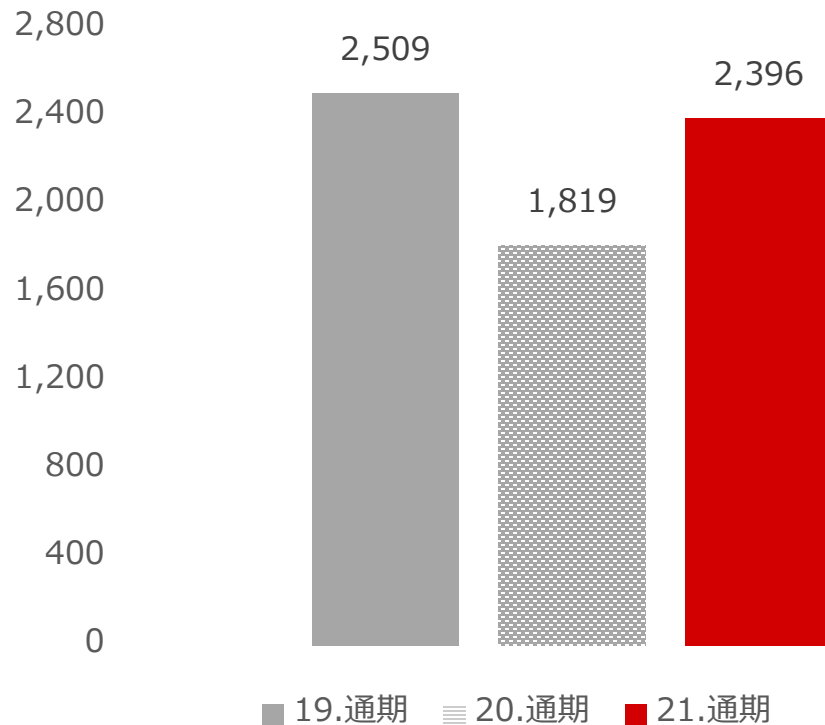
alue

2021年12月期通期 業績報告

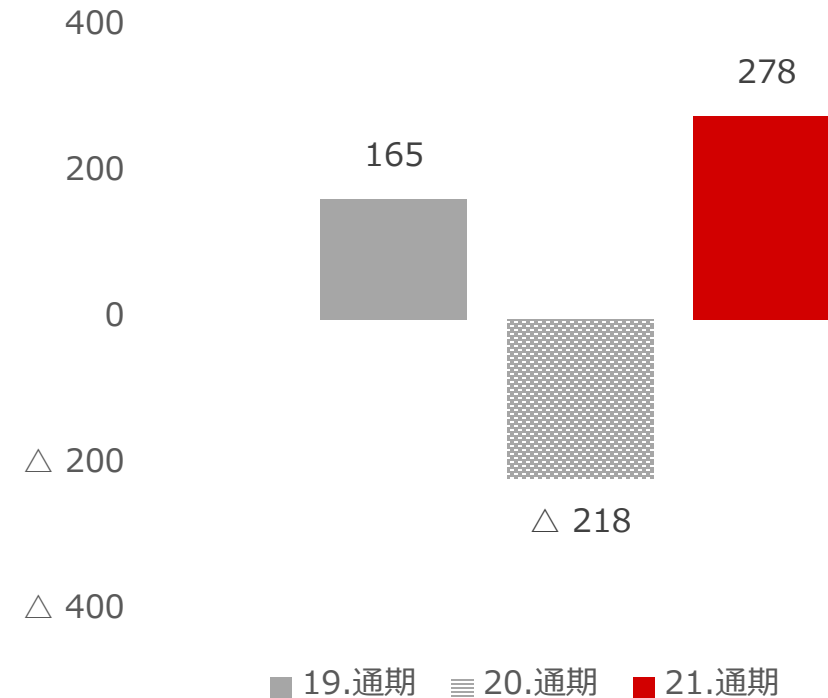
- 21.通期の連結売上高は19.通期と比較し95%弱まで回復。
- オンライン研修やeラーニングの提供により利益率が改善し営業利益は19.通期から大きく増益。

19.通期～21.通期 業績推移

(単位：百万円) 19.通期～21.通期 売上高推移

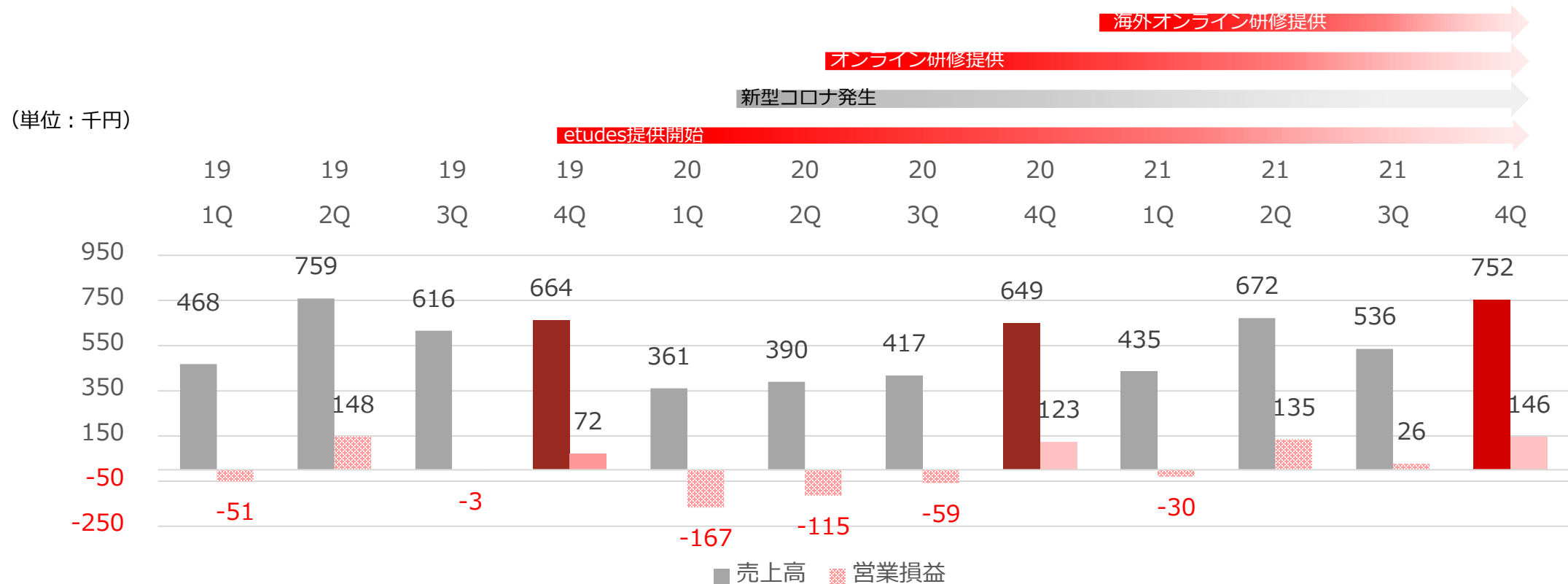


(単位：百万円) 19.通期～21.通期 営業利益推移



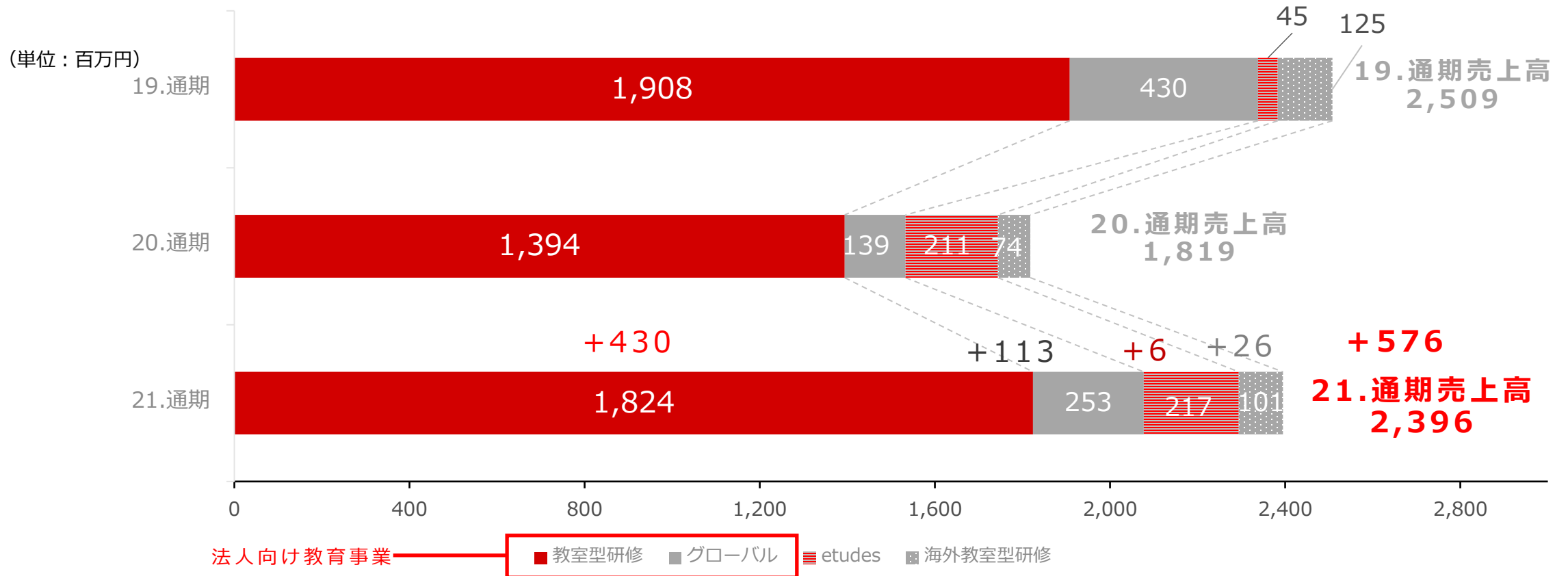
- 研修のオンライン提供**は、一か所に集合することが必要ないため、時間・場所の制限を受け難く、これまで一斉に実施していた新人関連の集合研修を分散して開催する事が可能になり、**2Q偏重が緩やか**になっている。
 オンライン海外派遣研修が好調な事も手伝い、売上高・営業利益ともに19.4Q、20.4Qを超える水準。

四半期毎売上高・営業損益推移



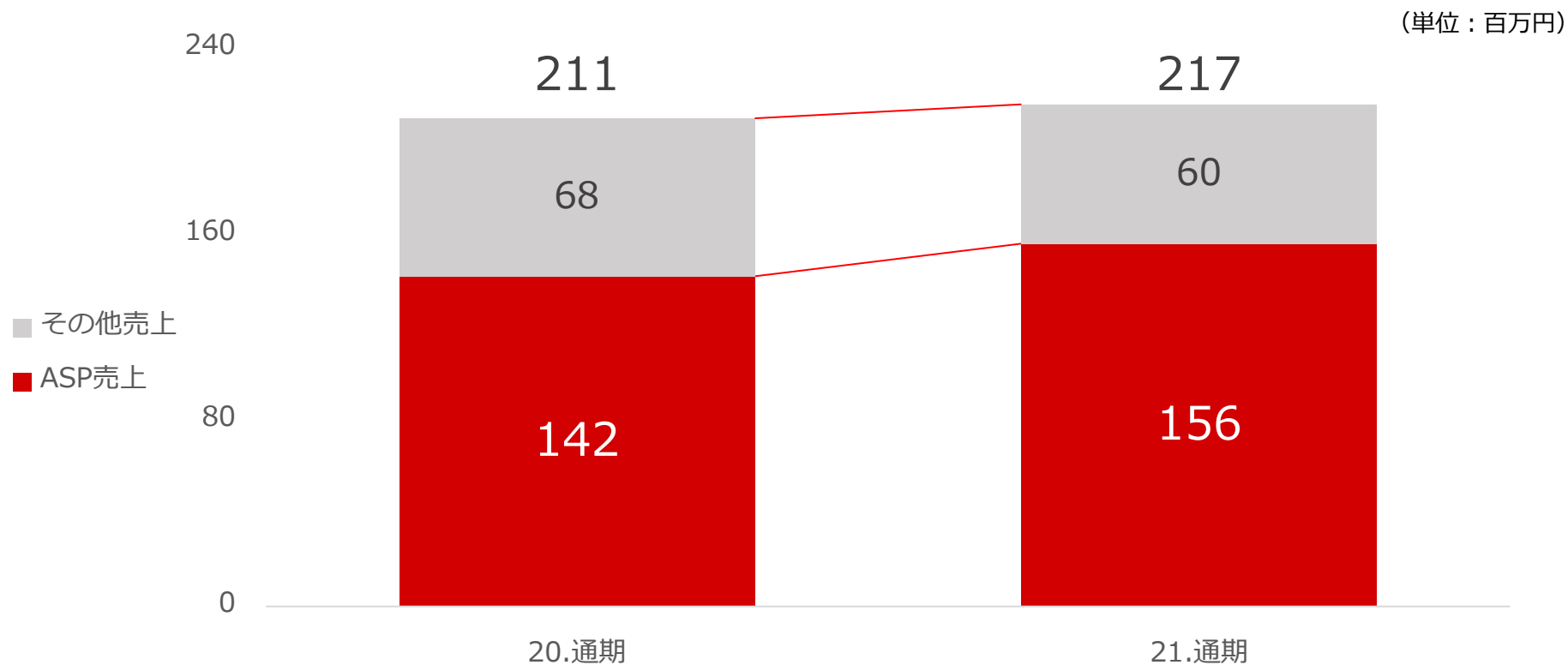
- 21.通期のサービス別売上高は、20.通期と比べ大幅に回復。
- 19.通期と比較しても教室型研修やグローバル人材育成のオンライン化により回復基調。

サービス別売上高推移



- スポット性の強い制作案件を含むその他売上げは前期に比べ8百万円低い60百万円。
- 一方でetudesのASP売上げは、堅調に積み上がり20.通期に比べ14百万円増加。

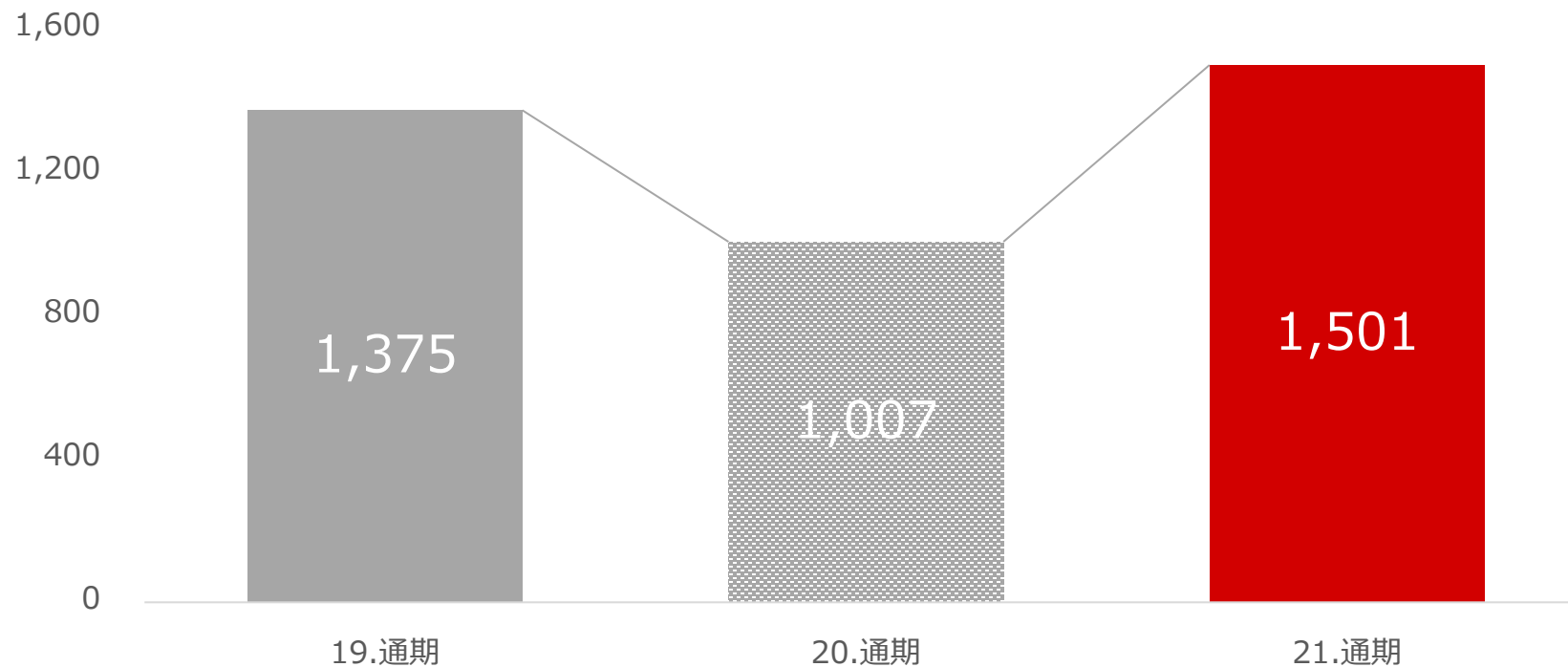
etudes売上内訳推移



- 21.通期の売上総利益は1,501百万円となりオンライン化やテレワークの浸透により20.通期はもとより、19.通期の金額を超える水準で着地。

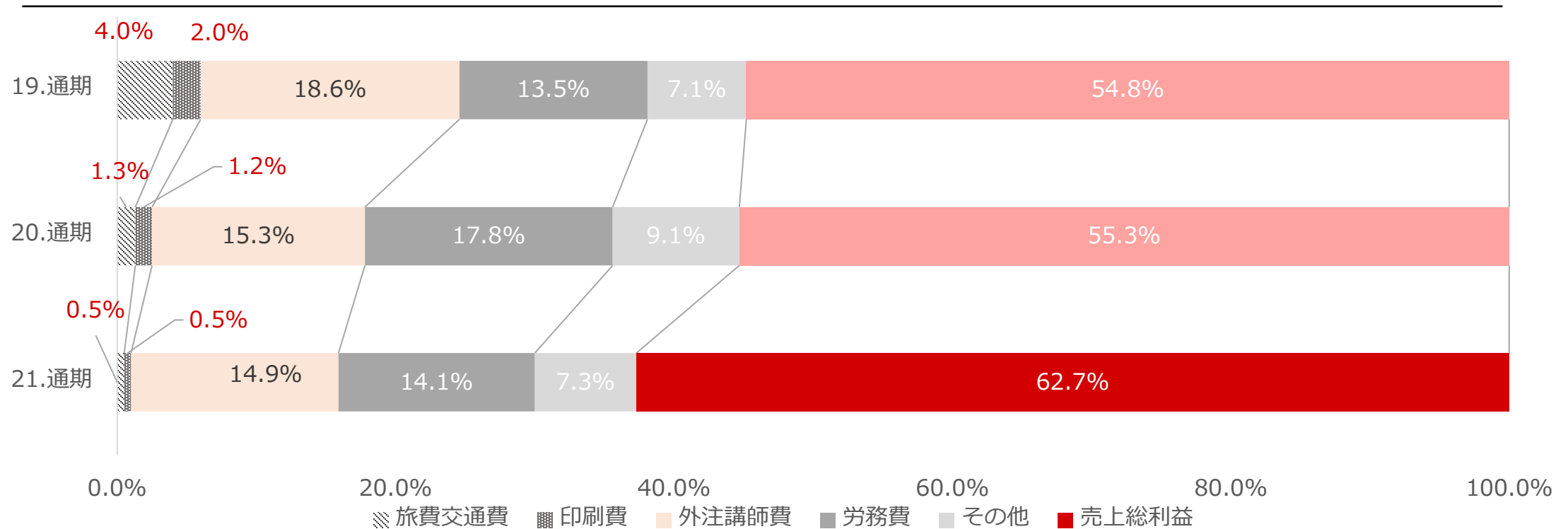
売上総利益推移

(単位：百万円)



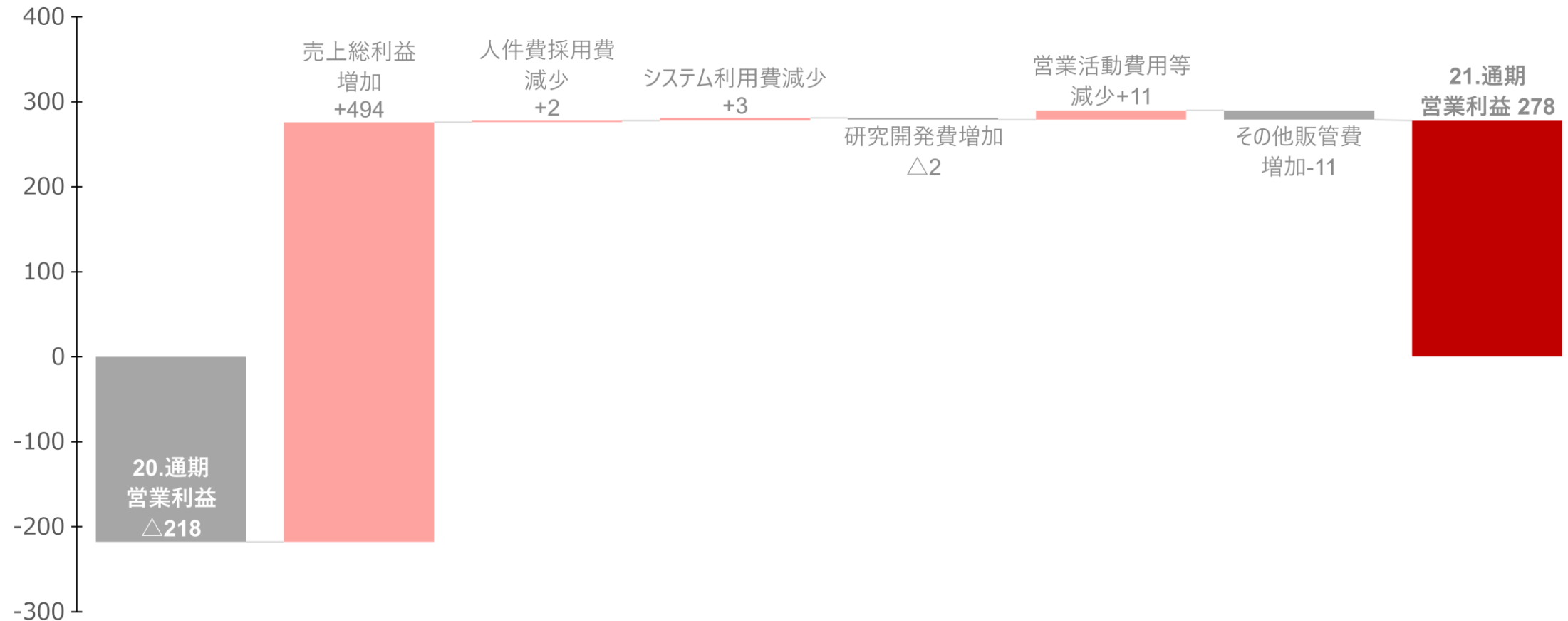
- 21.通期の**売上総利益率**は、コロナ前の19.通期から**大幅に改善し62.7%**となった。
オンライン化推進やテレワークの浸透、eラーニングの拡大は、旅費交通費や印刷費の低減が促進され、売上総利益率が向上した。今後もこの流れは**継続していくものと予測**。

売上総利益率比較



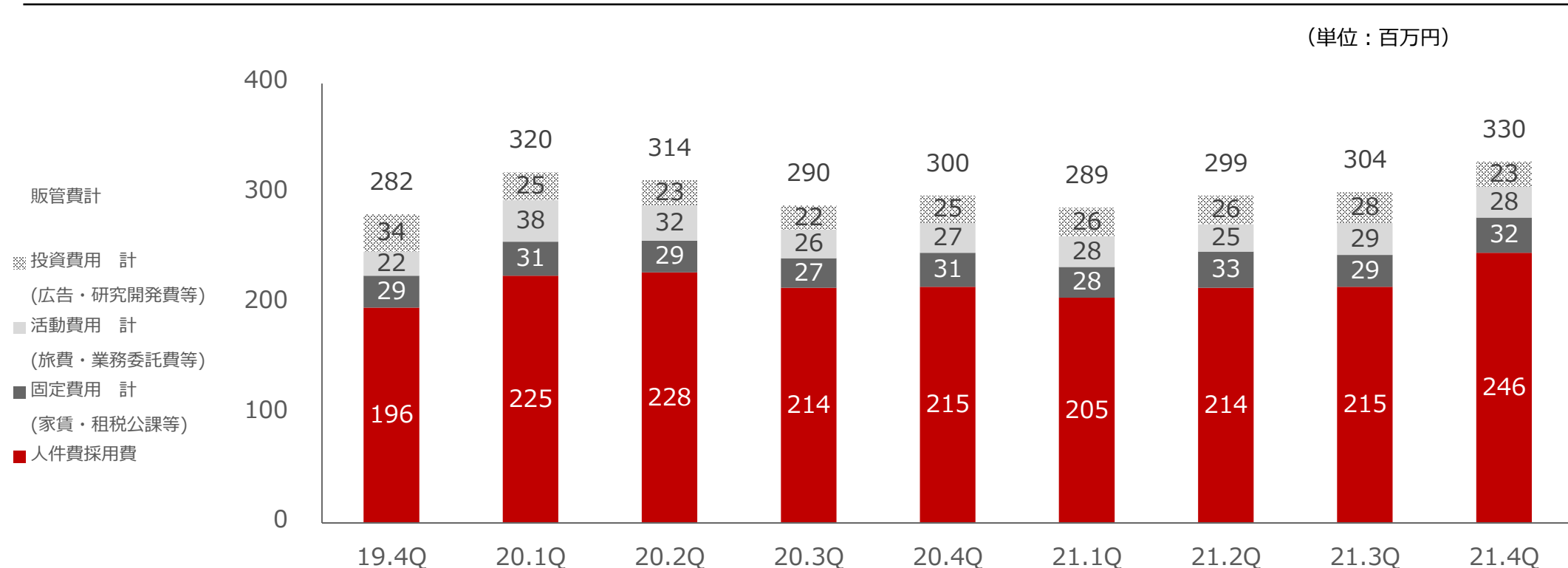
- 前期は売上高の大幅な低下があったものの、当期は教室型研修、グローバル人材育成ともに売上高が回復したことに加え、前述の売上総利益率の向上もあり**売上総利益が前期比で大きく増加**。
- 販管費には大きな増加要因が無かったことで営業利益は278百万円となった。

(単位：百万円)



- 21.4Qの販売費及び一般管理費は、賞与の支給があり一時的に人件費が上昇したものの賞与分を除くと3Qまでと同水準の約300百万円ほどで推移。

販売費及び一般管理費推移



(単位：百万円)

	20.通期	21.通期	前期比
売上高	1,819	2,396	31.7%
教室型研修（国内）	1,394	1,824	30.9%
グローバル人材育成	139	253	81.1%
海外教室型研修（海外）	74	101	36.0%
etudes（国内）	211	217	2.9%
売上原価	812	894	10.1%
原価率	44.7%	37.3%	-7.3
売上総利益	1,007	1,501	49.1%
粗利率	55.3%	62.7%	7.3
販売費及び一般管理費	1,225	1,223	-0.2%
販管費率	67.4%	51.0%	-16.3
営業利益	△ 218	278	—
営業利益率	—	11.6%	—
経常利益	△ 216	280	—
経常利益率	—	11.7%	—
親会社株主に帰属する			
当期純利益	△ 191	183	—
親会社株主に帰属する			
当期純利益率	—	7.6%	—

(単位：百万円)

	20.通期	21.通期	増減
流動資産	1,694	1,783	89
現金及び預金	1,293	1,327	33
固定資産	250	233	△ 16
資産合計	1,945	2,017	72
流動負債	432	579	147
固定負債	669	400	△ 268
負債合計	1,101	979	△ 121
株主資本	825	1,014	188
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	147	329	182
自己株式	△ 31	△ 25	6
純資産合計	844	1,037	193
負債・純資産合計	1,945	2,017	72

(単位：百万円)

	20.通期	21.通期	増減
I 営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	△ 256	280	537
減価償却費	24	31	7
売上債権の増減額	△ 39	△ 80	△ 41
仕入債務の増減額	△ 5	13	19
その他	22	97	74
小計	△ 254	342	597
利息の支払額等	△ 11	23	34
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 266	365	632
II 投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	0	△ 14	△ 14
無形固定資産の取得による支出	△ 23	△ 41	△ 18
その他	△ 1	△ 4	△ 2
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 25	△ 60	△ 34
III 財務活動によるキャッシュ・フロー			
借入金の借入による収入	1,100	0	△ 1,100
借入金の返済による支出	△ 221	△ 287	△ 65
その他	△ 17	1	19
財務活動によるキャッシュ・フロー	860	△ 285	△ 1,146
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 5	11	16
V 現金及び現金同等物の増減額	563	30	△ 532
VI 現金及び現金同等物の期首残高	691	1,255	563
VII 現金及び現金同等物の期末残高	1,255	1,285	30

alue

2021年12月期 事業戰略報告

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。

- 21.通期では、「ALUGO BOOT CAMP ONLINE」のリリースや、「グローバル版オンライン研修」のリリース、DX人材の向けのコンテンツ提供など、多岐にわたりテーマを拡充。

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

ALUGO BOOT CAMP ONLINE リリース

英語漬けの環境を提供



国内にいながら語学を集中的に
学ぶことができる環境を提供

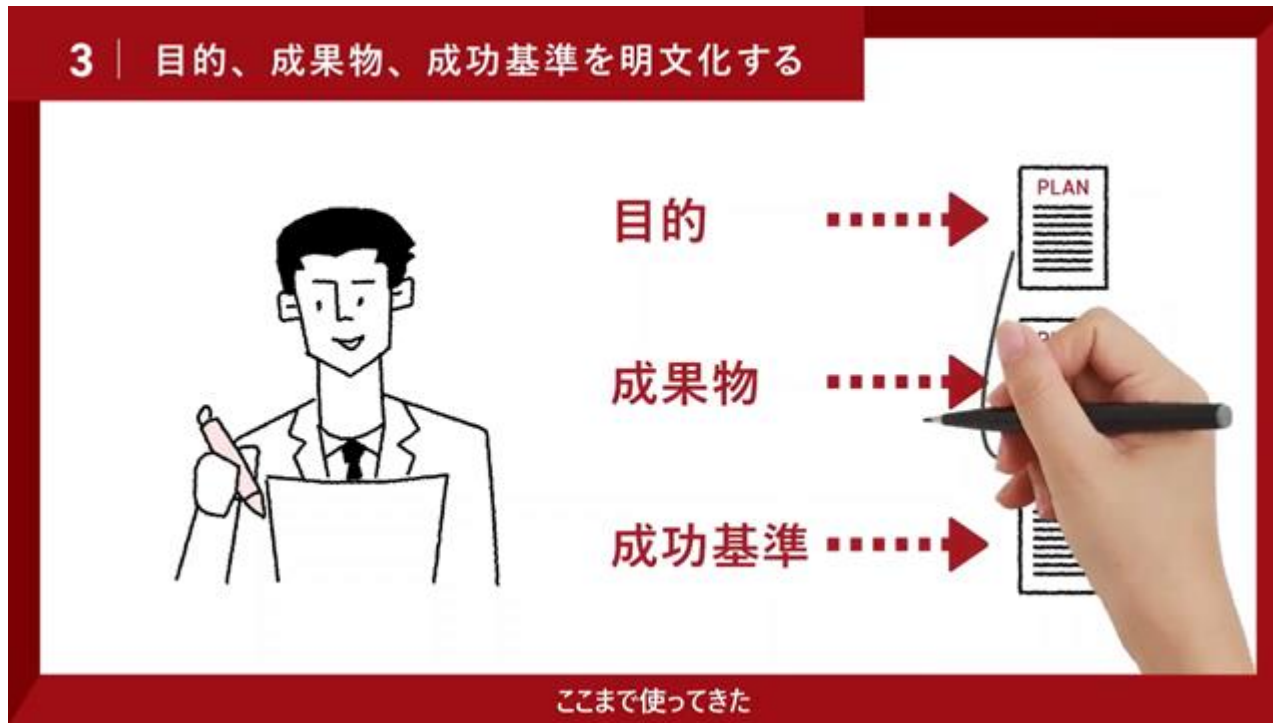
DX 推進人材の成長マップ DX 入門研修 リリース

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	・新規事業の戦略立案 ・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	・機単位の分析環境の 要件定義・設計、 データ収集/蓄積/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 ・共創型リタシツ	・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	・千万単位のデータ 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 ・プレゼンテーション	・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	・十万単位のデータ 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 ・プレゼンテーション	・ユーザーセントリック ・定盤思考	・エクセル統計 ・データベース基礎	・プログラミング基礎 ・セキュリティ知識

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

- 当期には多数のeラーニングコンテンツをリリース。
- 当社のeラーニングの強みは、
企業内教育の根幹をなす「階層教育」に必要なコンテンツを網羅的・体系的に提供できること。



■アルーのeラーニング講座提供一覧

- | | |
|--------------------|---------------------------|
| ✓新人・内定者向け(6コンテンツ) | ✓若手社員向け(6コンテンツ) |
| ✓中堅社員向け(7コンテンツ) | ✓チームリーダー向け(7コンテンツ) |
| ✓次期管理職向け(7コンテンツ) | ✓課長職向け(2コンテンツ) |
| ✓部長職向け(7コンテンツ) | ✓テーマ別(53コンテンツ) |
| ✓グローバル(5コンテンツ) | ✓Microsoft Office(4コンテンツ) |
| ✓コンプラ・個人情報(2コンテンツ) | ✓学習内容の定着化支援(2コンテンツ) |

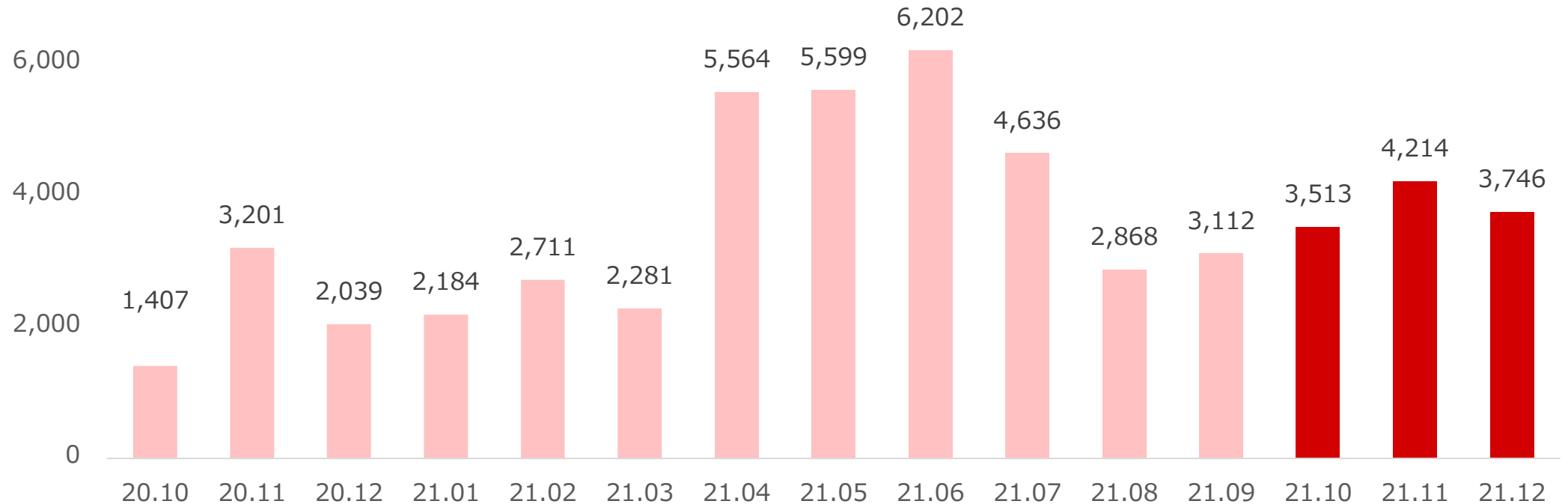
演習型コンテンツが充実

階層別に網羅的・体系的に提供

- 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**。
- 21.4Qは各月ともに前年同月と比較し成長。

eラーニング(教室型研修)月次売上高推移

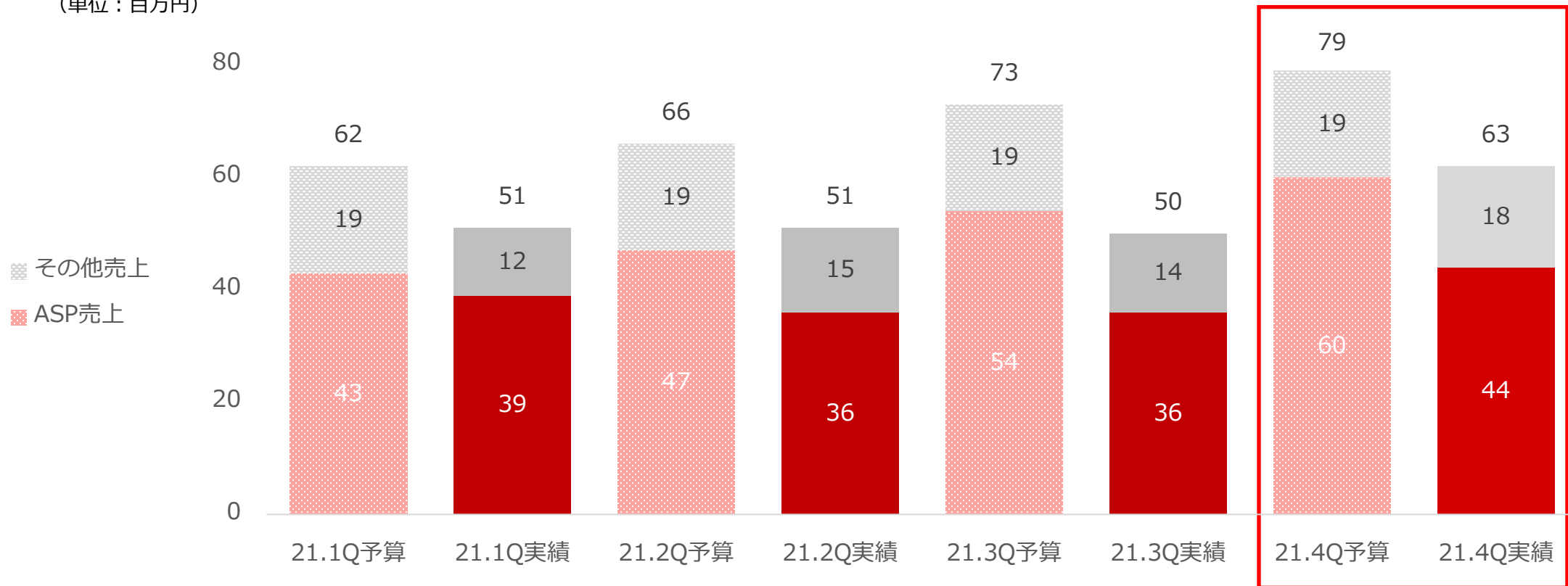
(単位：千円)



- 21.4Qのetudesの売上高は、
予算79百万円に対し実績63百万円と前四半期に続き予算を下回る。

etudes売上内訳推移

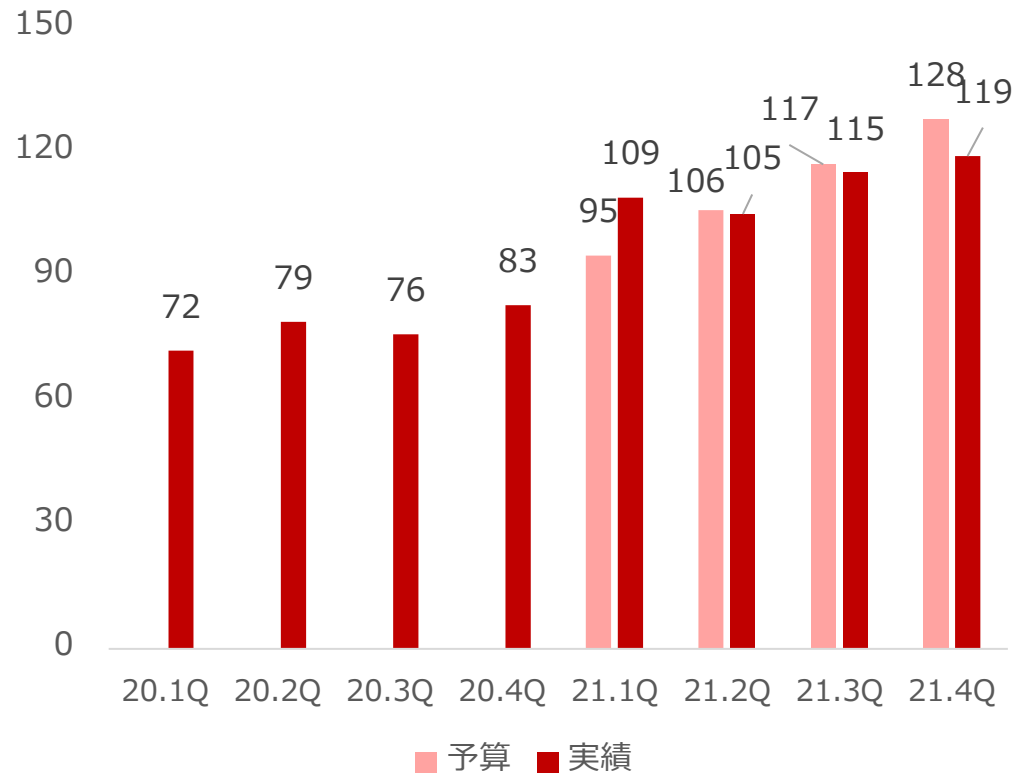
(単位：百万円)



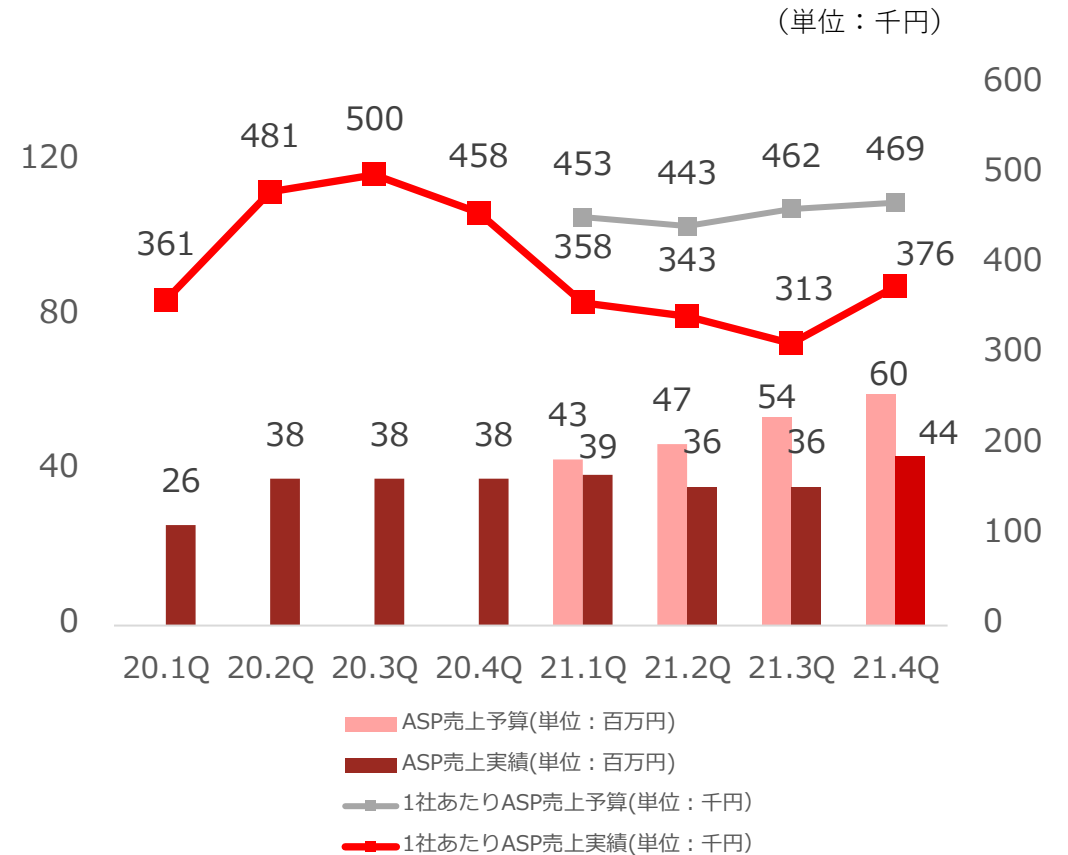
- 四半期取引社数は、予算128社に対し実績119社と予算を下回った。
また、1社あたり単価も引き続き少数での試用により予算を下回っている。

教室型研修顧客へのアプローチを続け単価向上を図る。

etudes四半期取引社数推移



etudesASP売上と1社あたりASP売上推移



2022年12月期通期 重点投資項目と予算

1. 新規顧客獲得強化

<p>営業・マーケティング 人員強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・営業組織拡充とともに、機能分化を進め、効率化と戦力化スピードを向上させる。 ・これにより売上成長率向上と1人あたり売上の向上を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22通期投資額 18名 100百万円 ■ 新規採用による増加人件費・採用費
<p>マーケティングツール 導入・販促強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規リード獲得を強化し、新規開拓量を増やす 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22通期投資額 37百万円 ■ 販売促進費・システム利用費

2. etudes事業投資・eラーニング投資

<p>販促強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規リード獲得を強化し、新規開拓量を増やす 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22通期投資額 15百万円 ■ 販売促進費・広告宣伝費増額
<p>etudes新規機能開発 次世代etudes開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・eラーニングプラットフォームの機能開発、性能強化を行う 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22通期投資額 84百万円 ■ 開発人件費等
<p>eラーニングコンテンツ 開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・階層教育に適した体系的コンテンツ群を開発し既存顧客へのクロスセルを促進する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 22通期投資額 (無形固定資産) 10百万円 ■ 開発外注費

- 22通期期連結業績予測は、前述の3か年の目標を達成するための投資を積極的に行うため以下の通り。

(単位：百万円)

	20.通期 (実績)	21.通期 (実績)	前期比	22.通期 (予測)	成長率
売上高	1,819	2,396	31.7%	2,655	10.8%
営業利益	△ 218	278	—	190	-31.7%
営業利益率	△12.0%	11.6%	—	7.2%	-4.5
経常利益	△ 216	280	—	180	-35.8%
経常利益率	△11.9%	11.7%	—	6.8%	-4.9
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 191	183	—	115	-37.3%
1株当たり当期純利益 (円)	△ 75.94	72.59	—	45.46	-37.4%
1株当たり配当金(予定) (円)	0.00	7.00	—	7.00	0.0%

alue

事業戦略と3か年計画

- ①新規顧客獲得強化、②etudes・eラーニングへの投資を行い、
24通期売上成長率20%超、連結営業利益は2025年以降20%を目指す。
- 上記の投資のため、22通期は増収減益計画。

22.通期～24.通期 中期経営計画値

(単位：百万円)

	21.通期 (実績)	22.通期 (公表予測)	増減比	23.通期 (計画)	増減比	24.通期 (計画)	増減比
連結売上高	2,396	2,655	10.8%	3,184	20.0%	3,894	22.3%
法人向け事業	2,030	2,217	9.2%	2,611	17.8%	3,145	20.4%
etudes事業	263	316	20.0%	439	38.7%	613	39.6%
その他	101	121	19.5%	134	10.5%	136	1.5%
連結営業利益	278	190	-31.7%	345	81.8%	658	90.6%
連結営業利益率	11.6%	7.2%		10.8%		16.9%	

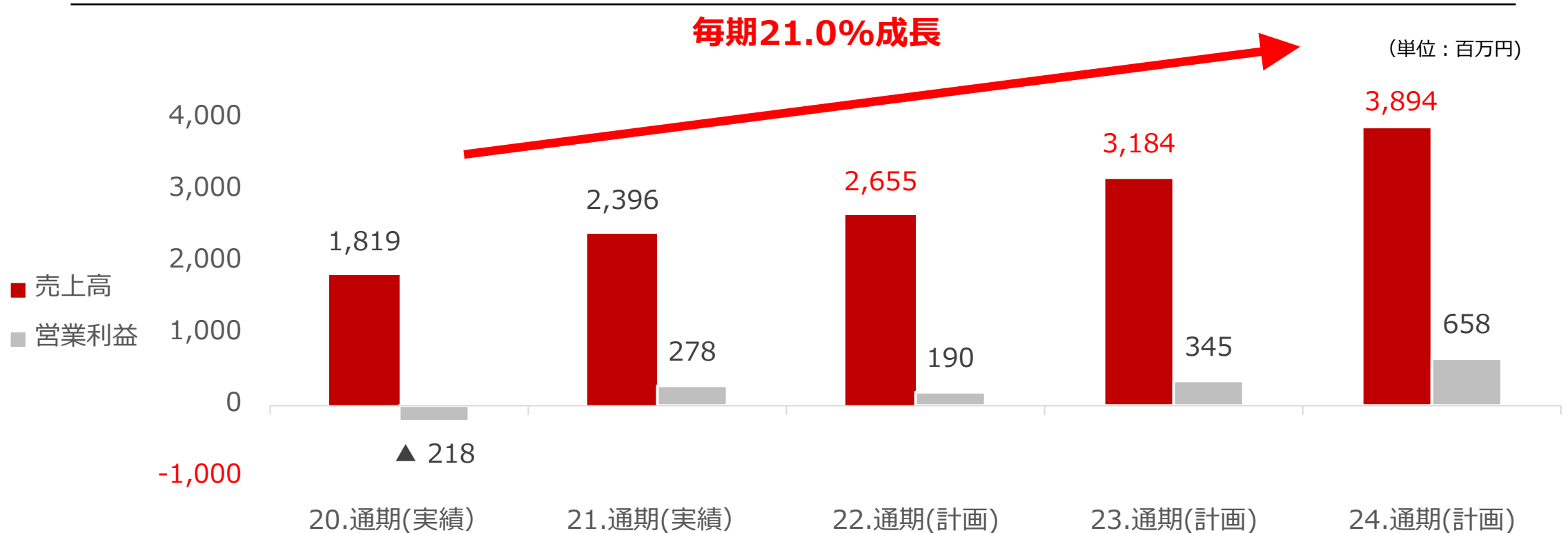
※法人向け=教室・グローバル

※その他=海外子会社

※eラーニングの売上及び原価は法人向けからetudesに組換え

- 21通期はコロナ対応からのリカバリーが成功し大きく**増収増益を実現**。
- 22通期は、**オンライン化**やeラーニングのさらなる拡大によって、**将来の「売上成長率の向上」を優先し、積極的な投資を行う**。

22.通期～24.通期売上高・営業利益計画



※2020,2021年度の数値は実績数値、2022年度以降は計画値

- 法人向け教育事業は、営業・マーケティング投資で新規顧客開拓を強化し、
売上成長率 20%、営業利益率 18%を目指す。

22通期～24通期法人向け教育事業中期経営計画値

(単位：百万円)

	21.通期 (実績)	22.通期 (計画)	23.通期 (計画)	24.通期 (計画)
売上高	2,030	2,217	2,611	3,145
売上成長率	—	9.2%	17.8%	20.4%
売上総利益	1,352	1,494	1,734	2,100
売上総利益率	66.6%	67.4%	66.4%	66.8%
販売費及び一般管理費	568	699	873	921
営業利益	783	794	861	1,179
営業利益率	38.6%	35.8%	33.0%	37.5%
共通費配賦後営業利益	360	231	327	586
共通費配賦後営業利益率	17.7%	10.4%	12.6%	18.6%

- 売上成長率向上を重視し、新規顧客獲得関連投資（重点投資項目①）により、取引社数の拡大、一人あたり売上の向上を実現する。

22通期～24通期法人向け教育事業KPI

	21通期 (実績)	22通期 (計画)	23通期 (計画)	24通期 (計画)
売上高(百万円)	2,030	2,217	2,611	3,145
顧客数(社)	314	340	390	460
顧客あたり売上(千円)	6,468	6,522	6,696	6,837
期初人員数(人)	89	95	113	127
一人あたり売上(千円)	22,819	23,343	23,112	24,765

- ASP売上は、eラーニングのコンテンツ力を加え、他社と差別化。
- 自社コンテンツの掲載可能な「LMS×階層別eラーニングコンテンツ」で、社内育成体系に合った育成が可能。その強みを活かし大企業顧客の開拓を推進する。
- eラーニング開発積極化（※制作費用、プラットフォーム改修費用）のため、利益貢献は23年以降。

22通期～24通期etudes事業中期経営計画値

(単位：百万円)

	21.通期 (実績)	22.通期 (計画)	23.通期 (計画)	24.通期 (計画)
売上高	263	316	439	613
売上成長率	39.4%	20.0%	38.7%	39.6%
ASP	187	196	280	399
eラーニング	46	66	104	159
その他	29	54	54	54
営業利益	41	93	132	206
営業利益率	15.6%	29.7%	30.2%	33.6%
共通費配賦後営業利益	-24	1	53	106
共通費配賦後営業利益率	—	0.6%	12.1%	17.4%

- 22.12期以降、積極的な営業・プロモーション施策により取引社数増加を計画。
- 上記により小規模な取引先も増えるが、大規模顧客開拓及び
カスタマーサクセス強化（顧客が自社コンテンツを制作し社内育成に活用することによる利用度向上）
 によって、平均単価は現状の水準が続くと想定。

22通期～24通期etudes事業 ASP計画値

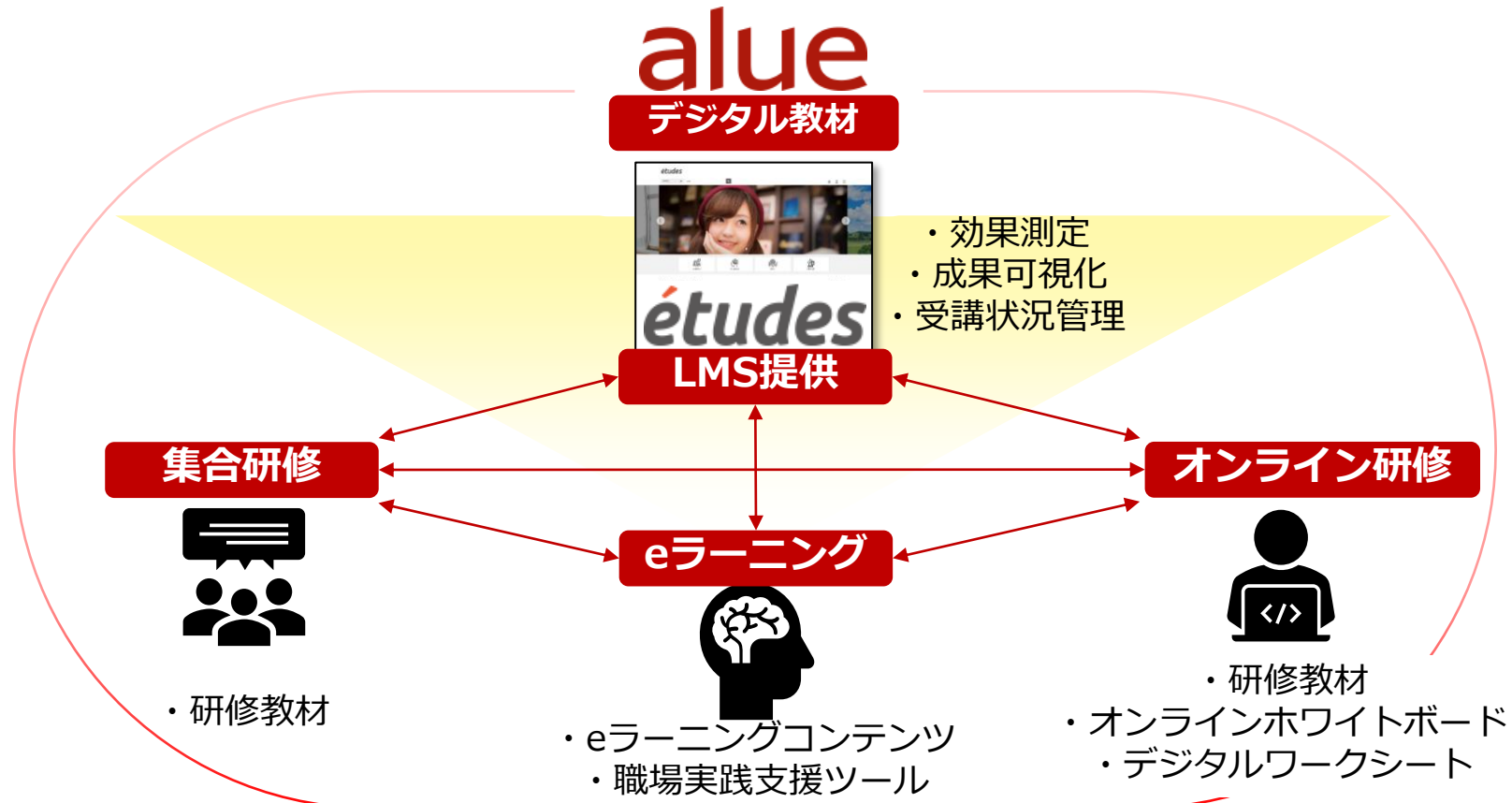
	21.12月 (単月実績)	22.12月 (単月計画)	23.12月 (単月計画)	24.12月 (単月計画)
ASP売上高(千円)	15,138	19,173	27,336	38,975
取引社数(社)	111	147	210	300
平均取引額(千円)	136	130	130	130

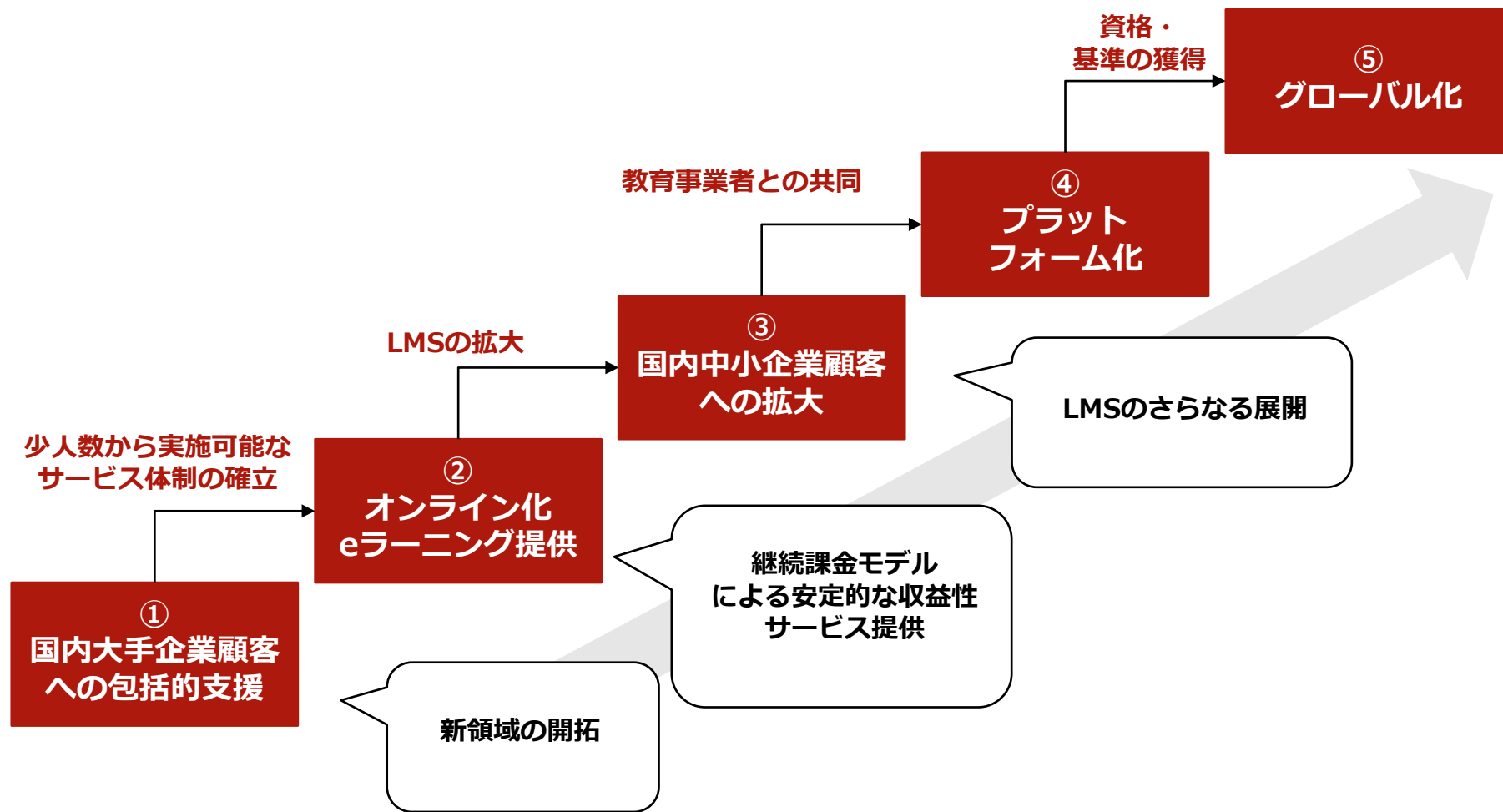
- eラーニングは、サービスリリースから継続して**拡大ペースは順調**。コンテンツを充実させ、教育研修顧客向けに研修に付帯させて提案していくことで、取引社数増加を狙う。
- 加えて、月額課金サービス（受け放題）やeラーニングパッケージ販売により売上高向上を図る。

22通期～24通期etudes事業 eラーニングの取引社数と単価計画値

	21通期 (実績)	22通期 (計画)	23通期 (計画)	24通期 (計画)
売上高(千円)	46,634	66,000	104,868	159,588
うち大企業向け売上高(千円)	46,634	60,000	74,868	92,087
取引社数(社)	160	180	220	260
平均取引額(千円)	291	333	340	354

- 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ラーニング等へ積極投資しストック収益の割合を拡大していく。







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