

2018年12月期 決算説明会資料

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。

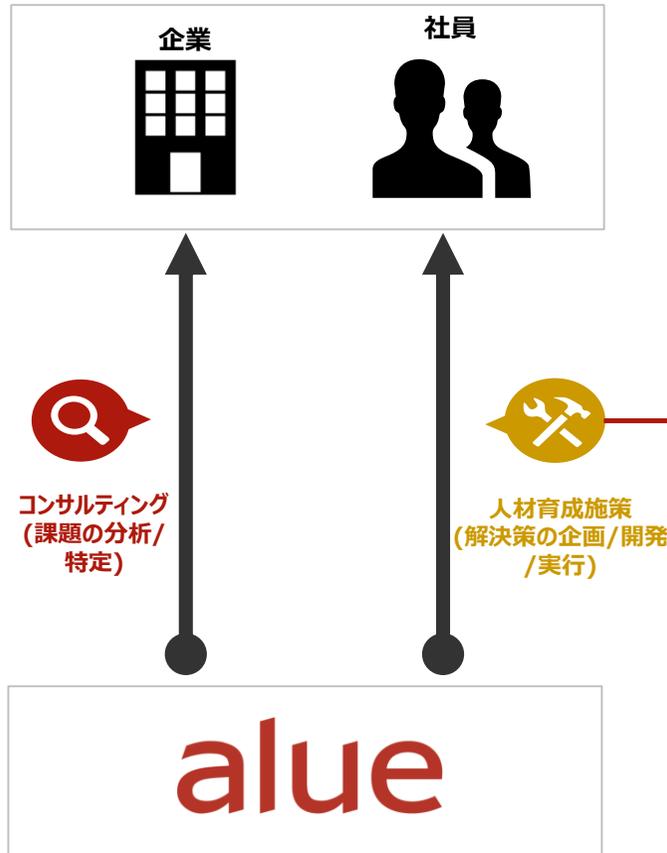
## アルー株式会社

---

- 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** : 365,280,620円 (2018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 : 103名\* / 連結 : 171名\* (2018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 PHILIPPINE HOLDINGS INC.  
非連結子会社 PT.ALUE INDONESIA
- (2018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。

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、現地で研修を提供。

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。

ビジネスシーンにおける英会話に特化したモバイル英会話（ALUGO）と海外滞在型英会話（ALUGO BOOT CAMP）を提供。

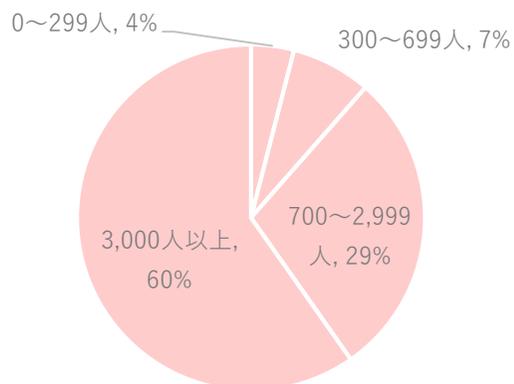
企業向けに提供していたALUGOにAIによる個別最適化と、カウンセラーによるフォローを強化し、個人のお客様向けに提供。

alue

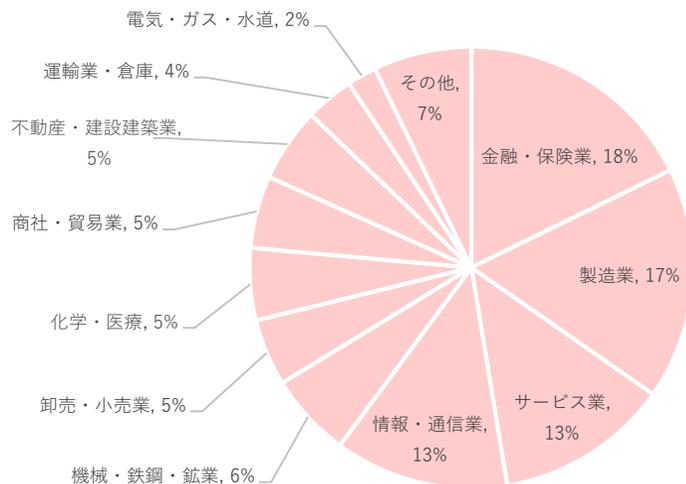
# 顧客属性

## 顧客属性

【従業員規模別\*】



【業種模別\*】



## 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

# 2018年12月期業績ハイライト

## 教室型研修

+24.2%

安定的なリピートと顧客内クロスセル（顧客単価の向上）により国内教室研修は前年比**24.2%増加**。

国内教室： 1,780,361千円

## 海外派遣研修

△9.4%

企業におけるグローバル人材育成ニーズが安定期に入り、一部の既存案件の縮小により前年比**9.4%減少**となった。

海外派遣： 190,740千円

## 海外教室型研修

+6.6%

シンガポールにおけるWSQ（政府認定講座）の受注拡大により前年比**6.6%増加**となった。

海外教室： 107,972千円

## 法人向けALUGO

+27.4%

滞在型のABCのリピート・拡大によって前期比**27.4%増加**となった。

法人向け英会話： 185,291千円

## 個人向けALUGO

+78.5%

マンツーマンでの短期集中英会話サービスの市場拡大と当社サービスの認知度拡大によって前年比**78.5%増加**。

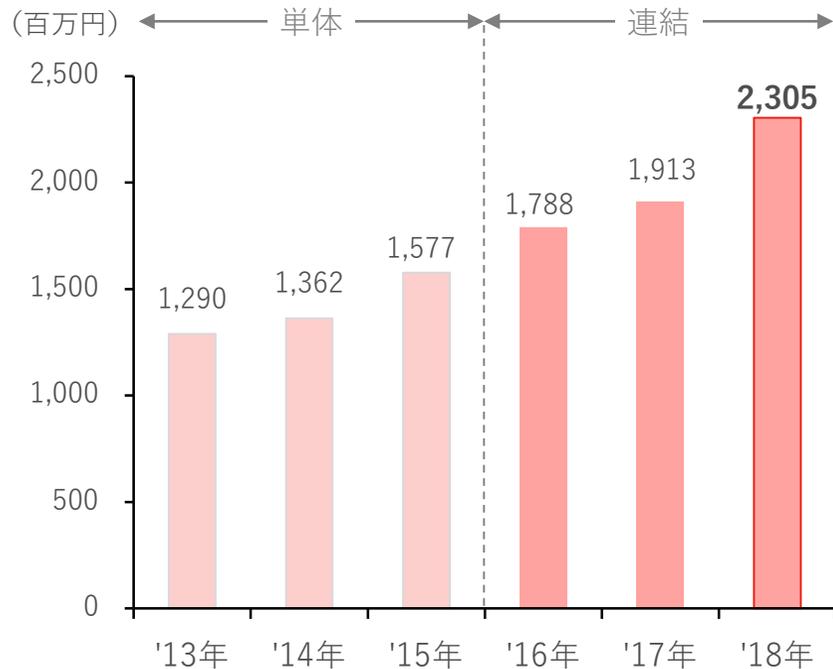
個人向け英会話： 40,944千円

alue

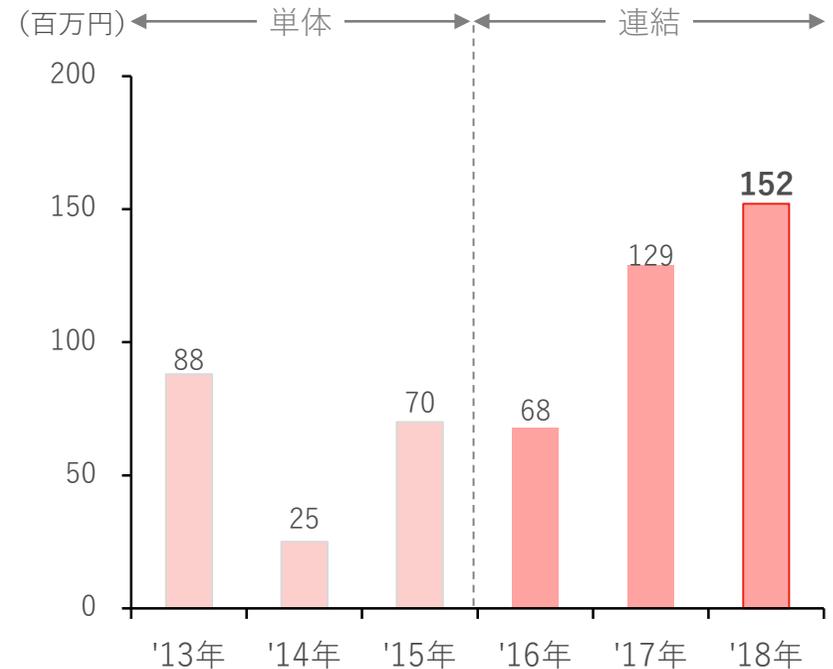
# 2018年12月期業績ハイライト

安定的に増収・増益を継続し、18/12期は過去最高収益となった。  
今後も安定的な成長を見込めると判断し、初配（7円/株）を実施予定。

## 売上高



## 経常利益



# P/Lサマリー

		17/12期(実績)	18/12期(実績)	前期比
<b>売上高</b>		<b>1,913</b>	<b>2,305</b>	<b>20.5%</b>
法人向け	教室型研修（国内）	1,433	1,780	24.2%
	海外派遣研修（国内）	210	190	-9.4%
	海外教室型研修	101	107	6.6%
	法人向けALUGO・ABC（国内）	145	185	27.4%
個人向け	個人向けALUGO	22	40	78.6%
<b>売上原価</b>		<b>836</b>	<b>1,002</b>	<b>19.8%</b>
原価率		43.7%	43.5%	
<b>売上総利益</b>		<b>1,076</b>	<b>1,302</b>	<b>21.0%</b>
粗利率		56.3%	56.5%	
<b>販売費及び一般管理費</b>		<b>933</b>	<b>1,119</b>	<b>19.8%</b>
販管費率		48.8%	48.5%	
<b>営業利益</b>		<b>142</b>	<b>183</b>	<b>29.0%</b>
営業利益率		7.4%	8.0%	
<b>経常利益</b>		<b>129</b>	<b>152</b>	<b>18.3%</b>
経常利益率		6.8%	6.6%	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>		<b>75</b>	<b>95</b>	<b>26.6%</b>

(単位：百万円)

## B/Sサマリー

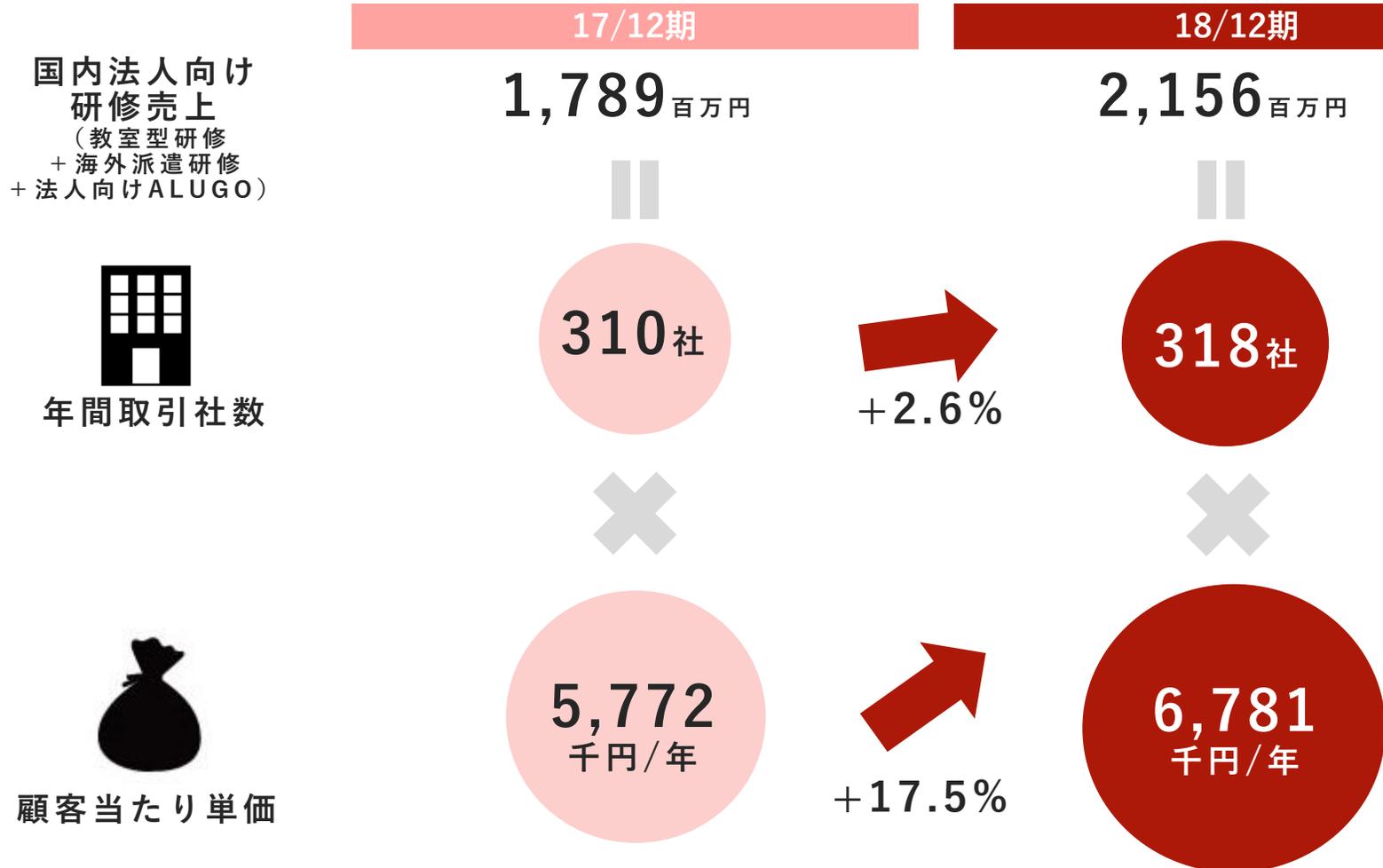
	17/12期 (実績)	18/12期 (実績)	増減	
			(単位：百万円)	
流動資産	836	1,288	451	53.9%
現金及び預金	601	967	366	60.8%
固定資産	138	127	-11	-8.2%
資産合計	975	1,415	439	45.1%
流動負債	365	340	-24	-6.8%
固定負債	190	76	-114	-59.9%
負債合計	556	416	-139	-25.0%
資本金	120	365	244	202.6%
資本剰余金	100	345	244	242.9%
利益剰余金	167	263	95	57.2%
純資産合計	419	998	579	138.0%
負債・純資産合計	975	1,415	439	45.1%

# C/Fサマリー

	17/12期 (実績)	18/12期 (実績)	増減	(単位：百万円)
営業活動による キャッシュフロー	92	69	△23	
投資活動による キャッシュフロー	△19	△20	△1	
財務活動による キャッシュフロー	△143	322	+465	
現金及び現金同等物の 期末残高	571	934	+362	

# 国内法人向け研修：主要KPI

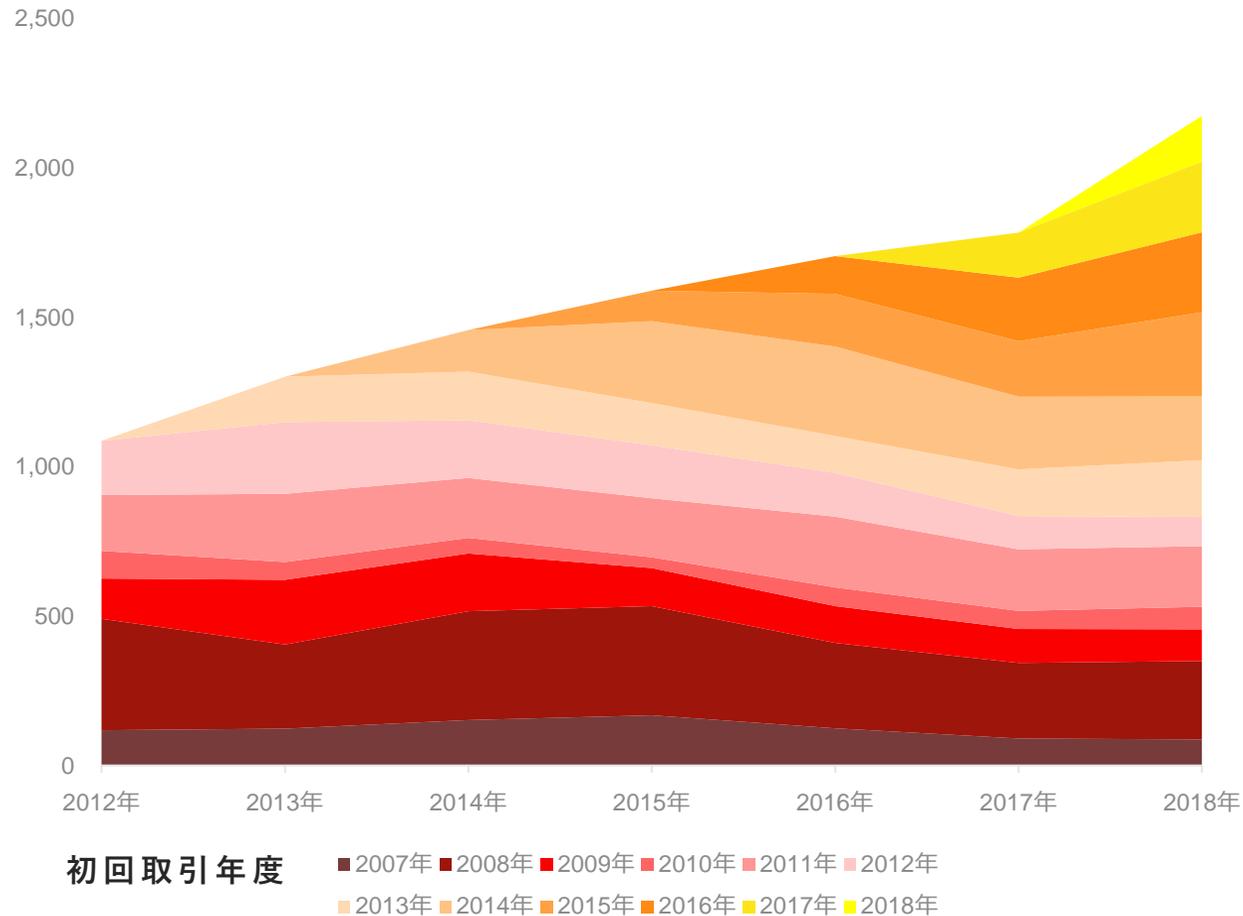
クロスセルにより、顧客当たり単価（案件数）が増加。



# 国内法人向け研修：売上構成

国内法人向け研修はリピート率が高く、ストック型で推移。

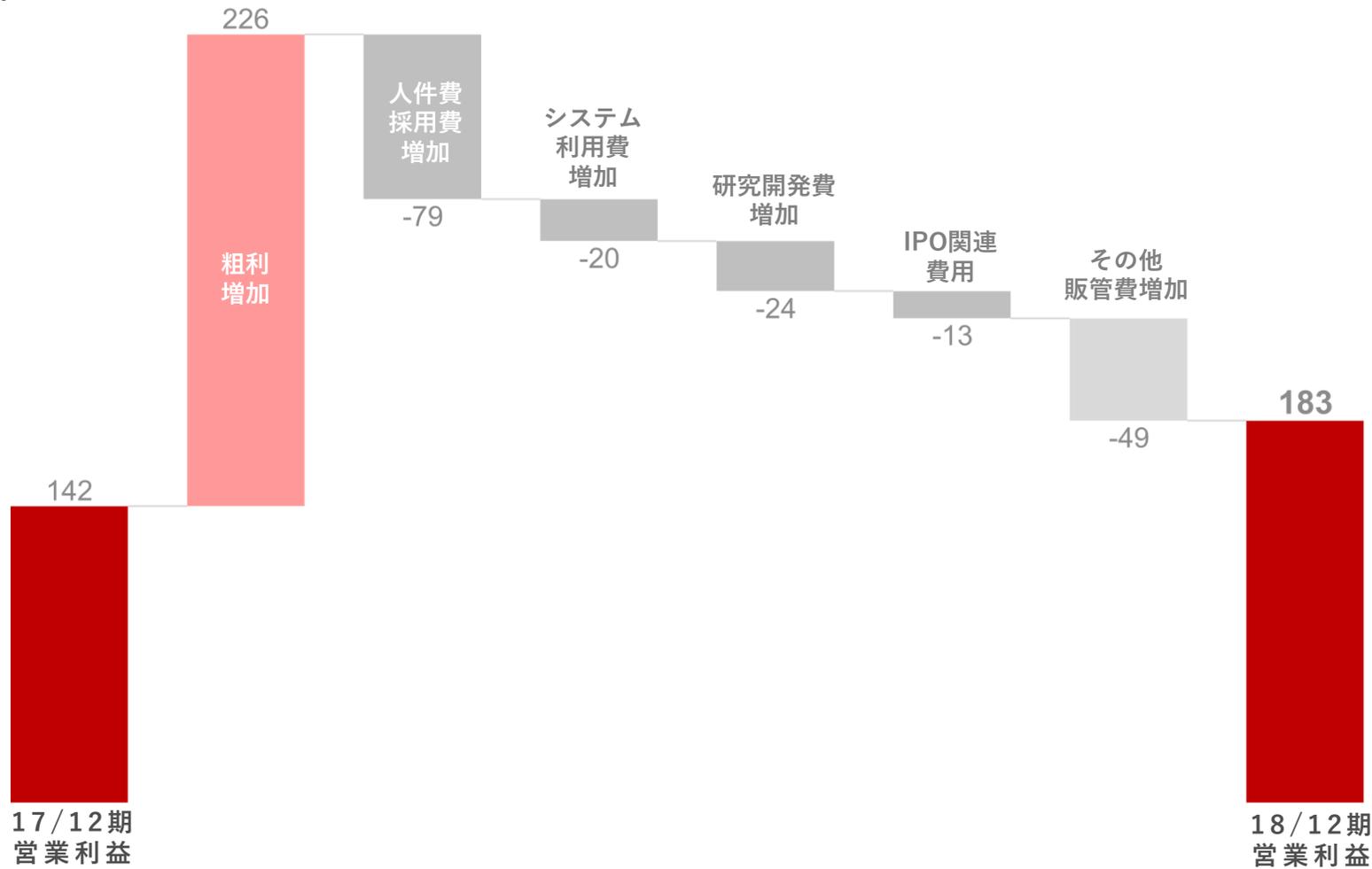
## 【初回取引年度別売上】



# 営業利益

研究開発・システム投資・人員拡大をしながらも、粗利増加により  
営業利益増加

単位：百万円



01

## 「新人・若手」、「グローバル人材」領域に続く、「管理職」領域の確立

- ・新人・若手領域、グローバル人材領域については既に多くの実績と安定的なリピート
- ・市場規模も大きく、日本企業の課題である「管理職」領域の拡大により、顧客への提供価値拡大  
→顧客当たり取引単価の向上を目指す

02

## テクノロジーを活用したフォロー型の成長支援ソリューション

- ・従来の研修では教室での1～2日の研修という接点（点）のみで、行動変容は受講者次第
- ・現場での行動変容までの支援（線）をテクノロジーを用いることで職場も巻き込む（面）  
→新サービスをリリースし、導入企業数の拡大を目指す

03

## 「育成成果にこだわる」個人単位で最適化した英会話学習プランの提供

- ・従来の英会話はレベル別に最適化された教材・レッスンを提供
- ・強み弱みは受講生一人ひとり異なるため、AIを活用し個人単位で最適化されたレッスン・宿題を提供  
→個人向け英会話事業売上拡大を目指す

# 01 管理職領域の確立

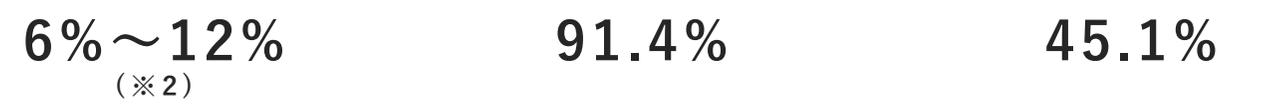
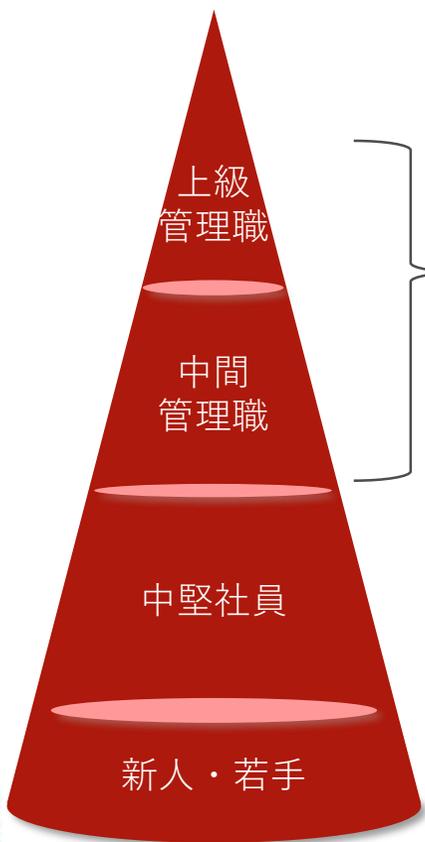
安定的かつ高収益な市場である管理職領域において商品の拡充を行う



人数構成

研修実施  
割合(※3)

外部委託  
割合(※4)



(※1) 労務行政「労政時報」  
 (※2) 複数の上場企業開示データより当社にて算出  
 (※3) 産労総合研究所「2018年度 教育研修費用の実態調査」  
 (※4) 矢野経済研究所「2018年企業向け研修サービス市場」

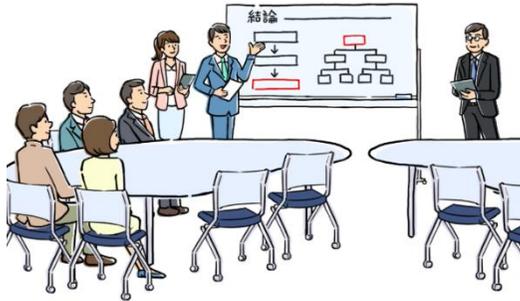


# 02 フォロー型の成長支援ソリューション

データ・システムを活用し、職場で求められる行動変容が定着するまでをサポート

## 従来型

研修  
当日



業界・業種を問わず、類似の  
ケース演習（パッケージ）がメイン

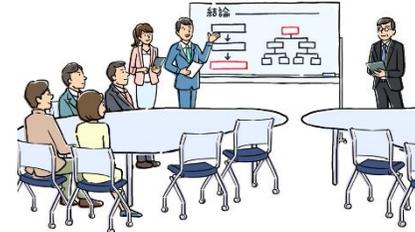


職場



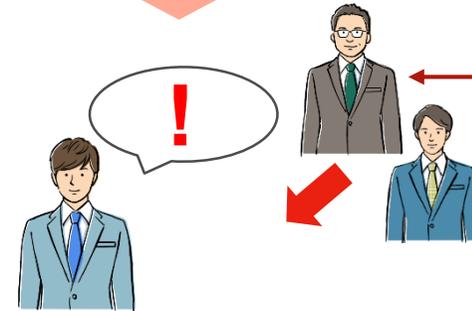
現場での活用（行動変容）は  
受講者の意識や職場環境次第

## 当社の取り組み



学習内容  
職場でのアクションプラン等

個社ごとにカスタマイズした  
現場を想定した演習がメイン



上司や同僚の協力を受けて  
現場で実践（行動変容）

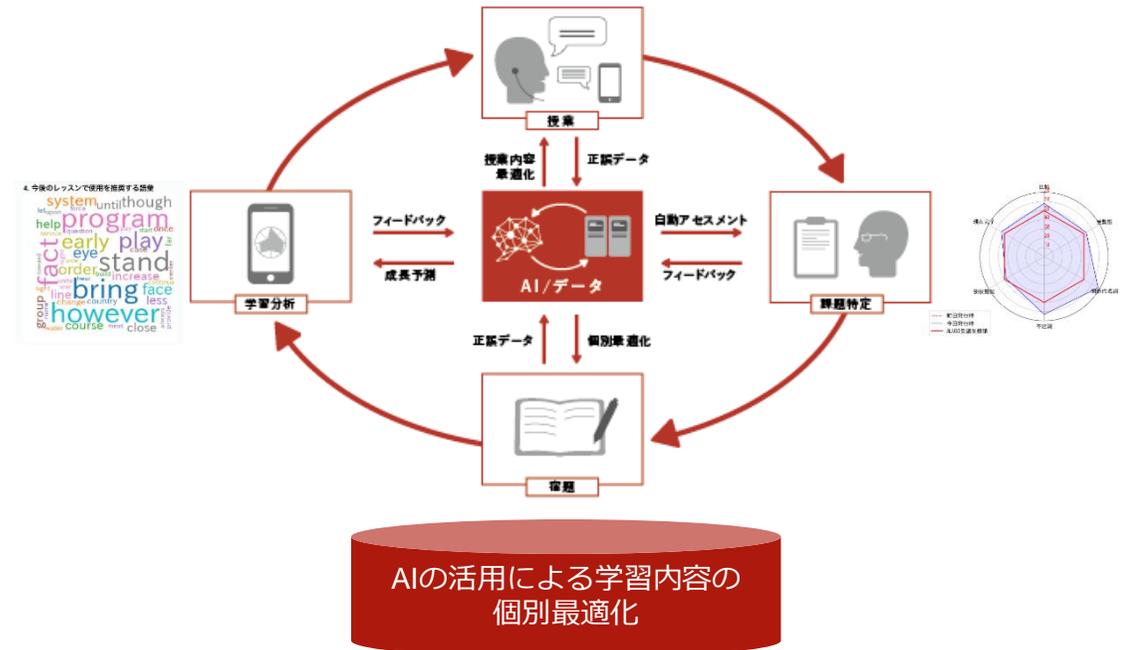
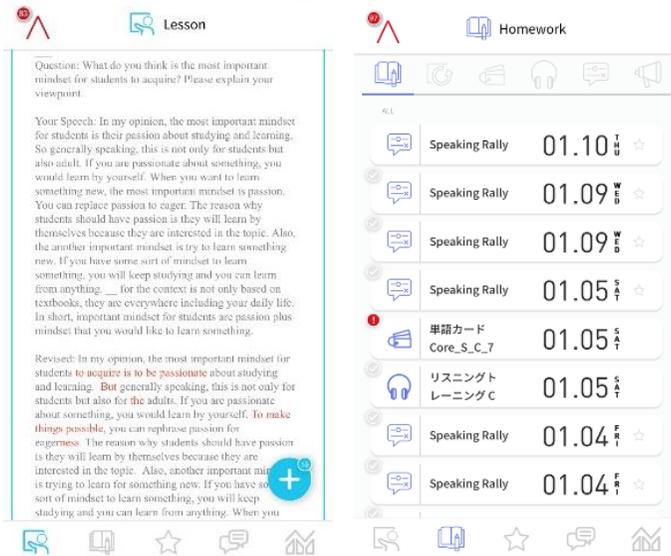


# 03

# 個人単位で最適化された英会話学習プラン

## アプリ

## 学習プラン



# 2019年12期 通期連結業績予想・配当金

	18/12期 (実績)	19/12期 (予想)	成長率
売上高	2,305	2,450	6.3%
営業利益	183	200	8.8%
営業利益率	8.0%	8.2%	
経常利益	152	190	24.2%
経常利益率	6.6%	7.8%	
親会社株主に帰属する当期純利益	95	120	25.0%
1株当たり当期純利益	43円92銭	46円98銭	
1株当たり配当金(予定)	7円00銭	7円00銭	

(単位：百万円)

- ・売上、粗利は安定的な成長を見込む。
- ・IPO関連費用など一時的な負担は無くなるものの、次年度以降の成長に向けて人員増強を計画。

「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。

