

成長可能性に関する説明資料

アルー株式会社（コード：7043）

alue

1. 会社の概要

2. 事業の特徴

3. 今後の成長

夢が溢れる世界のために、
人のあらゆる可能性を切り拓きます
- all the possibilities -

「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。



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	
資本金	: 120,700,000円 (2018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 : 98名* / 連結 : 160名* (2018年9月30日時点)	
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	
株主構成		<u>議決権比率</u>
(2018年9月30日時点)	: 落合 文四郎	: 65.7%**
	: 役員・従業員	: 16.7%
	: 株式会社ドリームインキュベータ	: 17.3%
	: 株式会社ライトパブリシティ	: 0.2%
子会社	: 連結子会社 艾陆企业管理咨询(上海)有限公司 ALUE SINGAPORE PTE. LTD. Alue India Private Limited ALUE PHILIPPINES INC. ALUE PHILIPPINE HOLDINGS INC.	
(2018年9月30日時点)	: 非連結子会社 PT.ALUE INDONESIA	

alueの沿革

- 2003年 10月 株式会社エデュ・ファクトリー(現 アルー株式会社)を文京区本郷に設立
- 2006年 4月 アルー株式会社に社名変更
- 2010年 7月 大阪市北区に関西支社を開設
- 2010年 7月 中国上海に艾陸企業管理諮詢(上海)有限公司を設立
- 2011年 10月 シンガポールにALUE SINGAPORE PTE. LTD.を設立
- 2011年 11月 インドにAlue India Private Limitedを設立
- 2011年 12月 インドネシアにPT.ALUE INDONESIAを設立
- 2012年 9月 フィリピンにALUE PHILIPPINES INC.設立
- 2013年 2月 英会話モバイルマンツーマントレーニング「ALUGO」サービス開始
- 2014年 1月 名古屋市中村区に名古屋支社を開設
- 2016年 4月 個人向けビジネス英語トレーニング「ALUGO」サービス開始
- 2017年 4月 フィリピンにALUE PHILIPPINE HOLDINGS INC.設立

経営陣紹介

<p>落合 文四郎（代表取締役社長）</p> <ul style="list-style-type: none">• 東京大学大学院理学系研究科卒業• ポストンコンサルティンググループを経て、2003年10月に当社設立。代表取締役社長に就任	<p>池田 祐輔（取締役執行役員）</p> <ul style="list-style-type: none">• 慶應義塾大学卒業• A.T.カーニーを経て、2003年10月に当社設立。取締役就任。法人向け教育研修事業を管掌
<p>稲村 大悟（取締役執行役員）</p> <ul style="list-style-type: none">• 早稲田大学卒業• 朝日監査法人（現有限責任あずさ監査法人）を経て、2006年8月に当社参画 2016年10月より取締役に就任、管理部門を管掌	<p>西立野 竜史（社外取締役）</p> <ul style="list-style-type: none">• 東京大学大学院工学部建築学科卒• ポストンコンサルティンググループ、ペインキャピタル、東京理科大学特任教授などを経て、2017年7月に当社社外取締役に就任
<p>神沢 學（社外常勤監査役）</p> <ul style="list-style-type: none">• 京都大学卒業• 日産自動車を経て、鬼怒川ゴム工業で常務取締役、監査役等を歴任。その後、複数の企業での監査役• 2012年3月より当社社外常勤監査役に就任	<p>富永 治（社外監査役）</p> <ul style="list-style-type: none">• 東京大学卒業、一橋大学大学院国際企業戦略研究課修了• あずさ監査法人、GCAを経て、2010年に公認会計士富永治事務所を設立• 2017年7月に当社社外監査役に就任
<p>和田 健吾（社外監査役）</p> <ul style="list-style-type: none">• 東京大学卒業• あずさ監査法人、GCAを経て2015年にエイ・アイ・パートナーズ設立代表取締役に就任• 2017年7月に当社社外監査役に就任	

カンパニー・ハイライト

AIの活用による人材育成と働き方改革の推進

市場の成長性： 企業研修市場は年2%で安定成長

- 少子高齢化による生産性向上ニーズ（働き方改革など）が成長を牽引

アルーのポジション： 市場を上回る年9%成長。大企業の新人・若手分野に強み

- $\text{売上} = \text{前年売上} \times \text{リピート率} + \text{新規開拓}$

アルーの強み①： データ蓄積×カスタマイズ力

- 会社ごとにカスタマイズされたソリューションを提供
- データ蓄積により顧客にスイッチされにくい構造

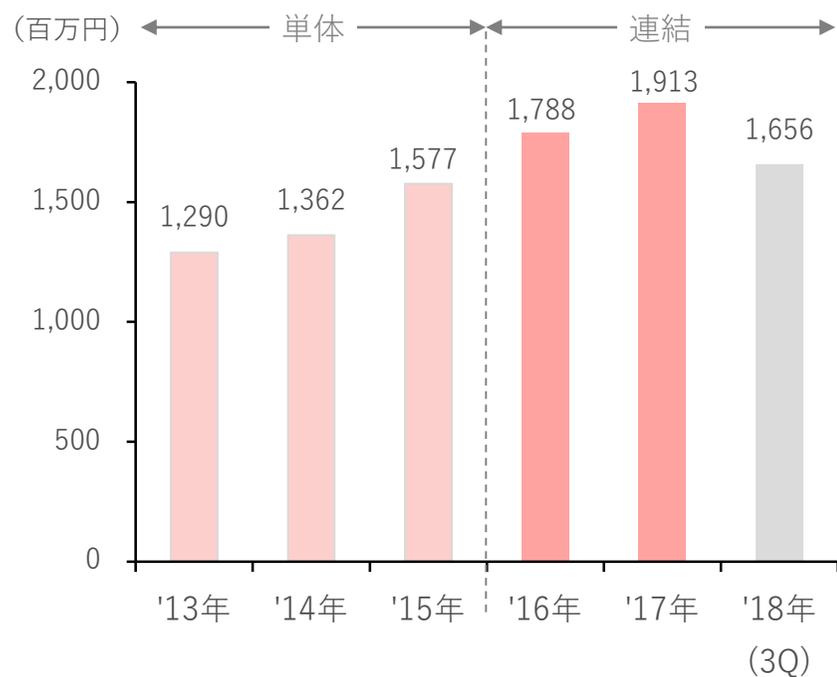
アルーの強み②： AI活用による個別最適化

- 会社レベルだけではなく、個人レベルで最適化
- データ蓄積と独自アルゴリズムにより、教育×AIを実現

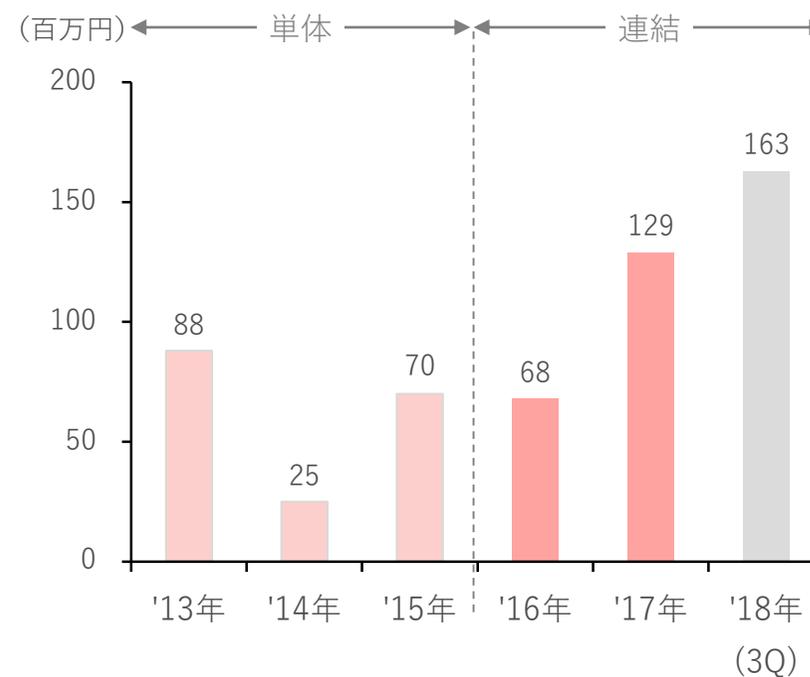
業績推移

売上高は市場を上回る継続成長。経常利益は過去最高を更新

売上高



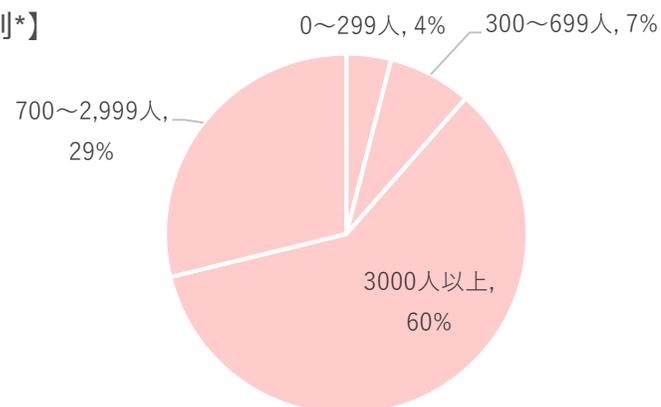
経常利益



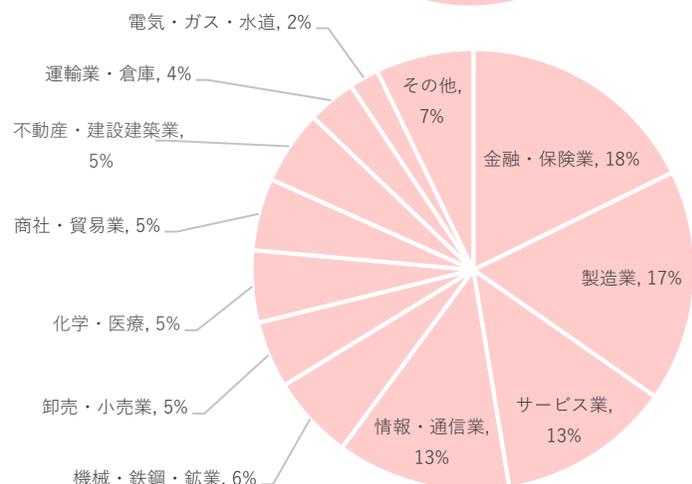
業種を問わず大手企業を中心に受注

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

⋮

大手から安定的に受注

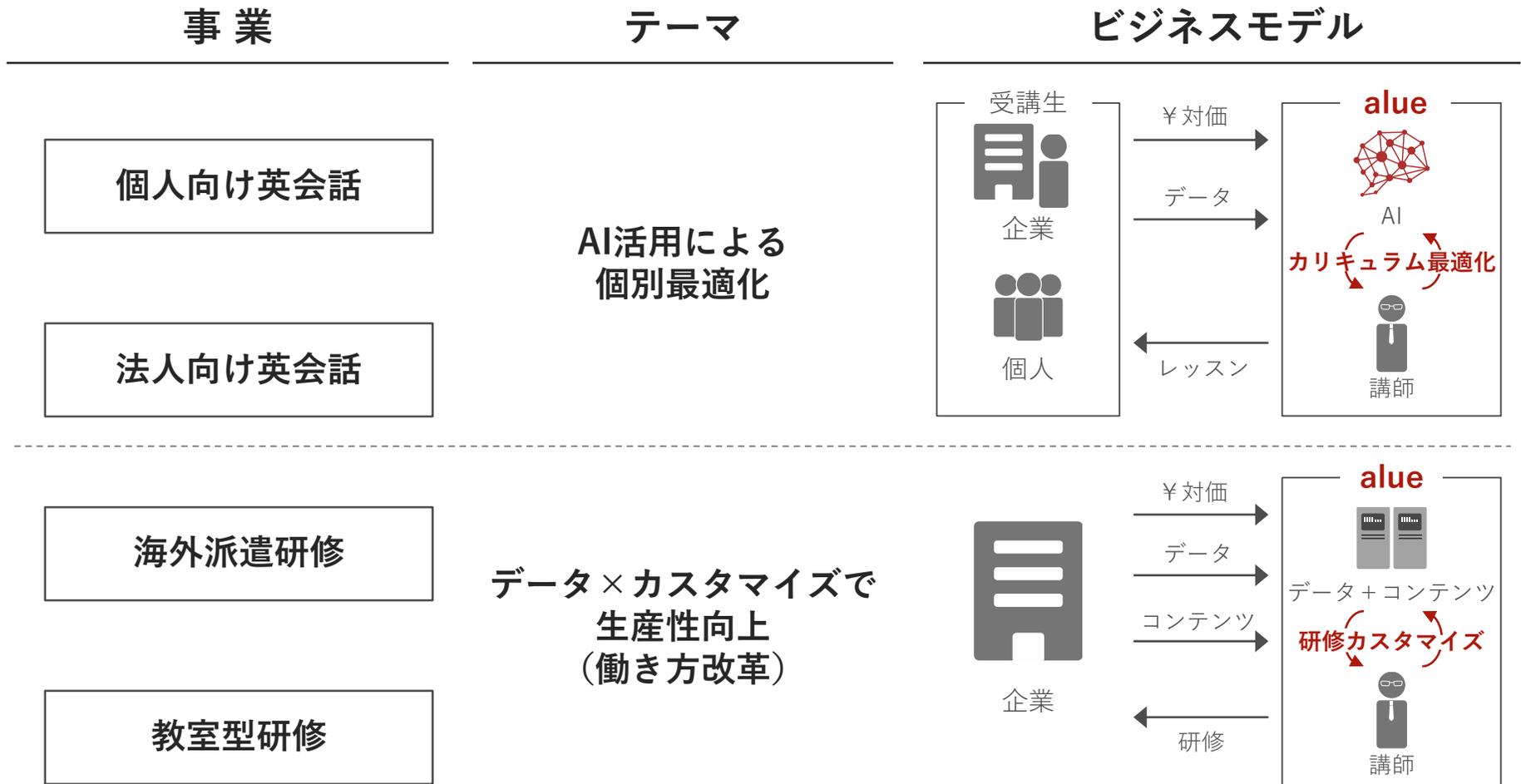
1. 会社の概要

2. 事業の特徴

3. 今後の成長

ビジネスモデル

データ×カスタマイズによる最適化が強み

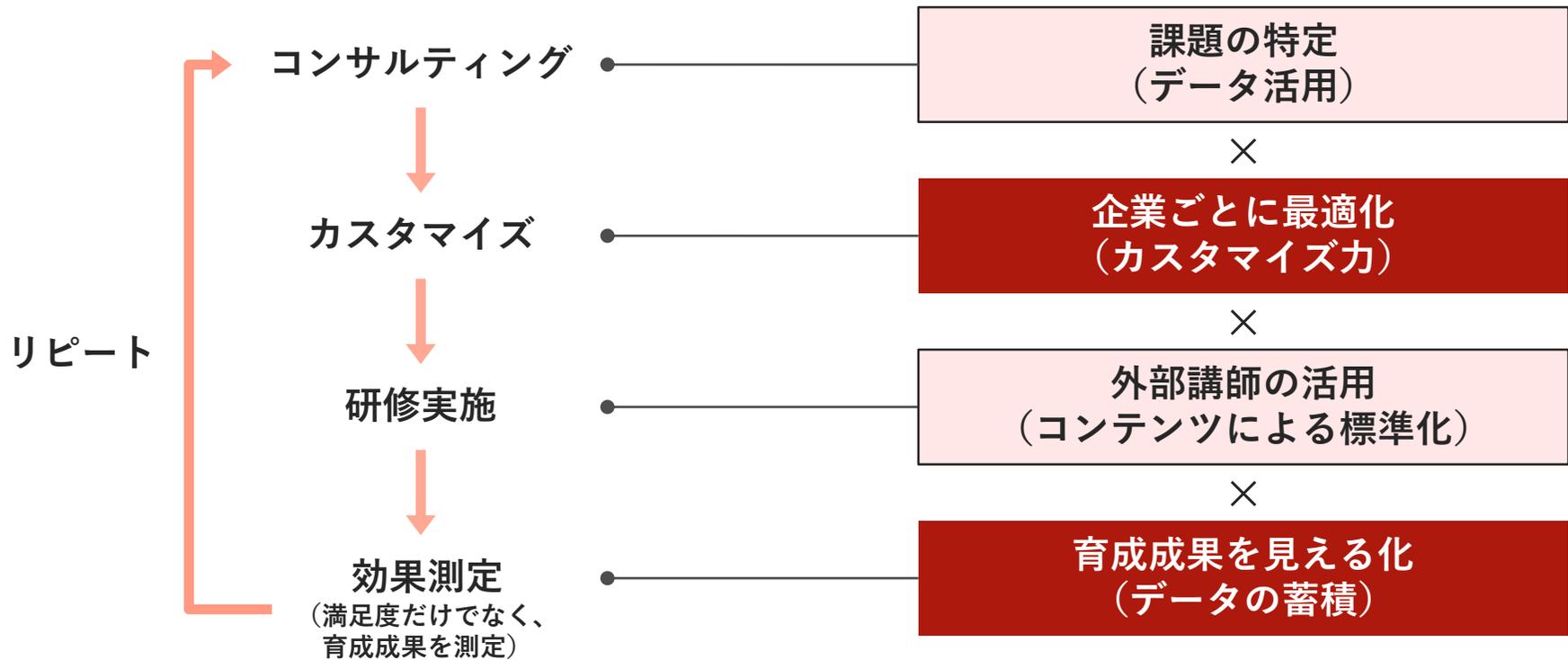


alueの強み①

データ×カスタマイズにより、企業ごとに最適化

研修のフロー

独自性・強み



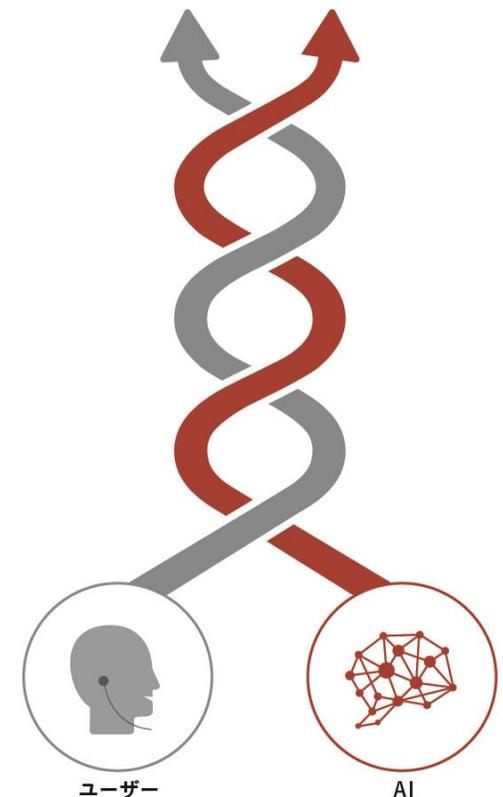
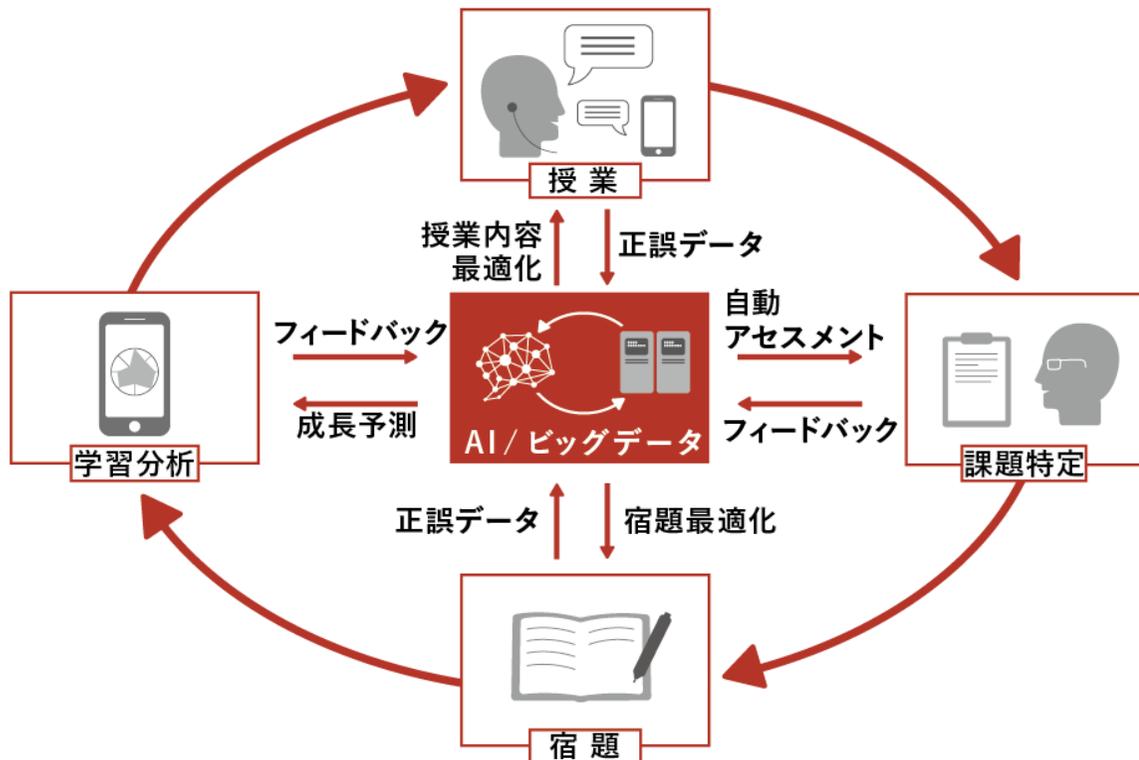
顧客基盤が積み上がる (レポート率向上)

alueの強み②

AI活用による個別最適化

AI活用によって、旧来型の研修スタイルを刷新

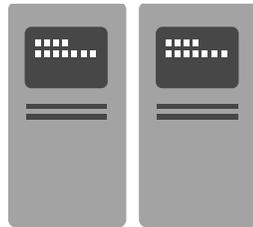
やればやるほど、個別最適化



競合優位性①

やればやるほど強くなる

データ

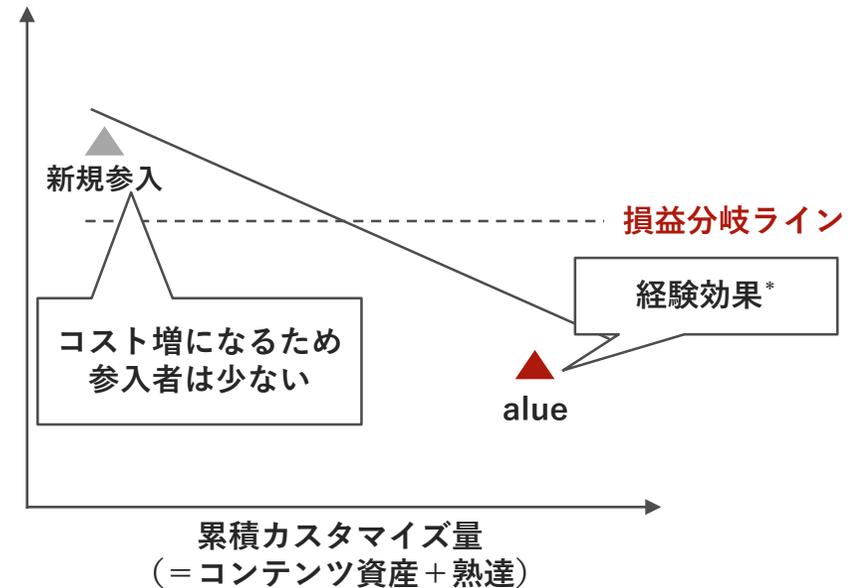


新人・若手領域を強みに
毎年多くの受講者データを蓄積

やればやるほど、
他社よりデータが蓄積

カスタマイズ

カスタマイズコスト／売上

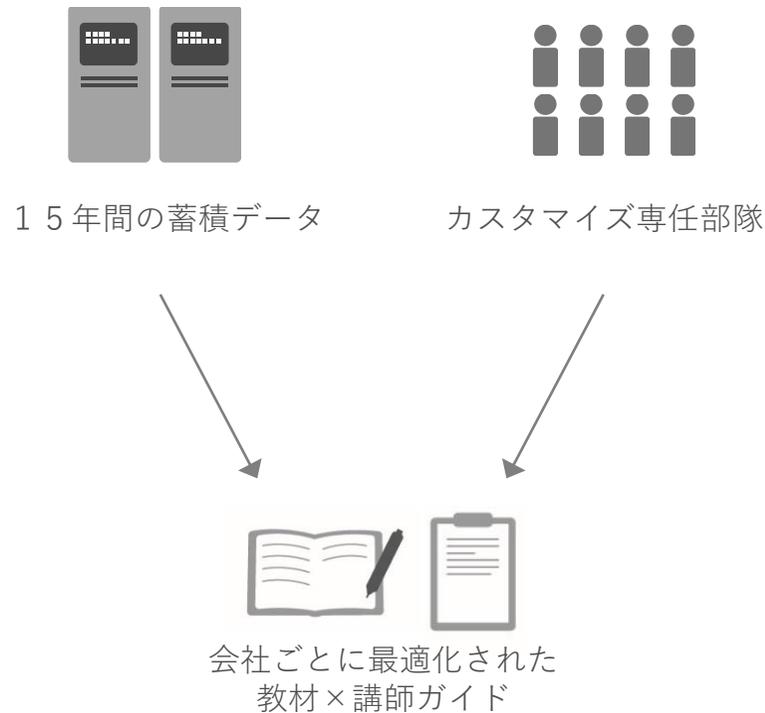


他社はそもそもやろうとしない。
やっても生産性で追いつけない

競合優位性②

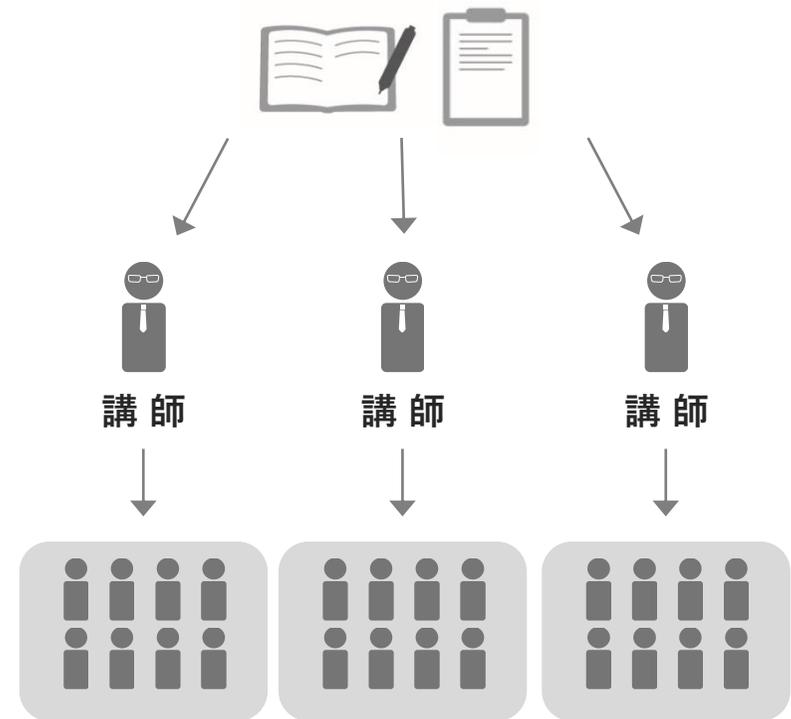
大手企業の新人・若手研修に求められる2大要素をカバー

顧客企業別のカスタマイズ



**データ×カスタマイズ
=最適化されたコンテンツ**

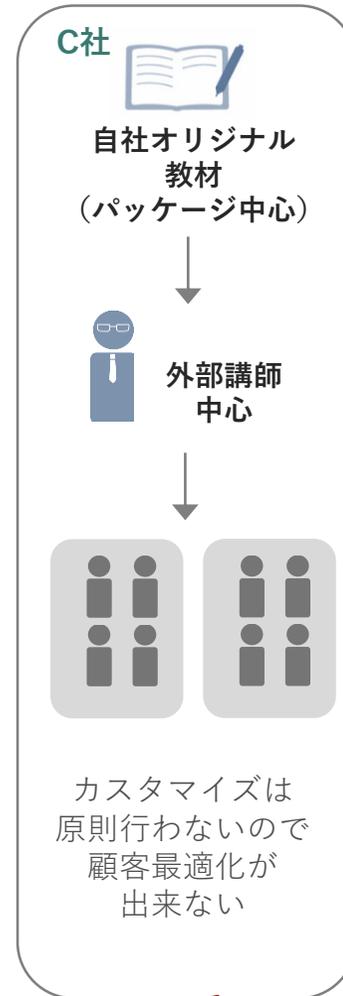
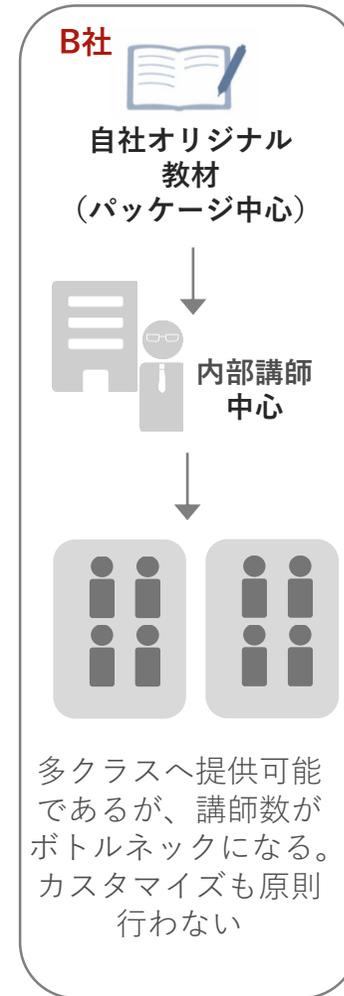
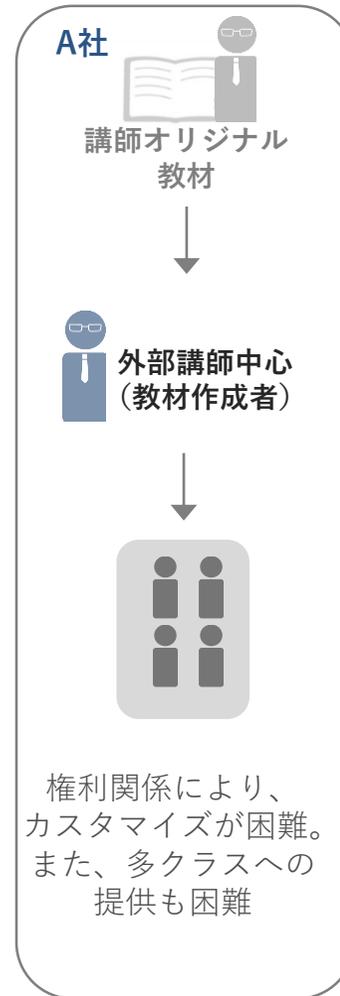
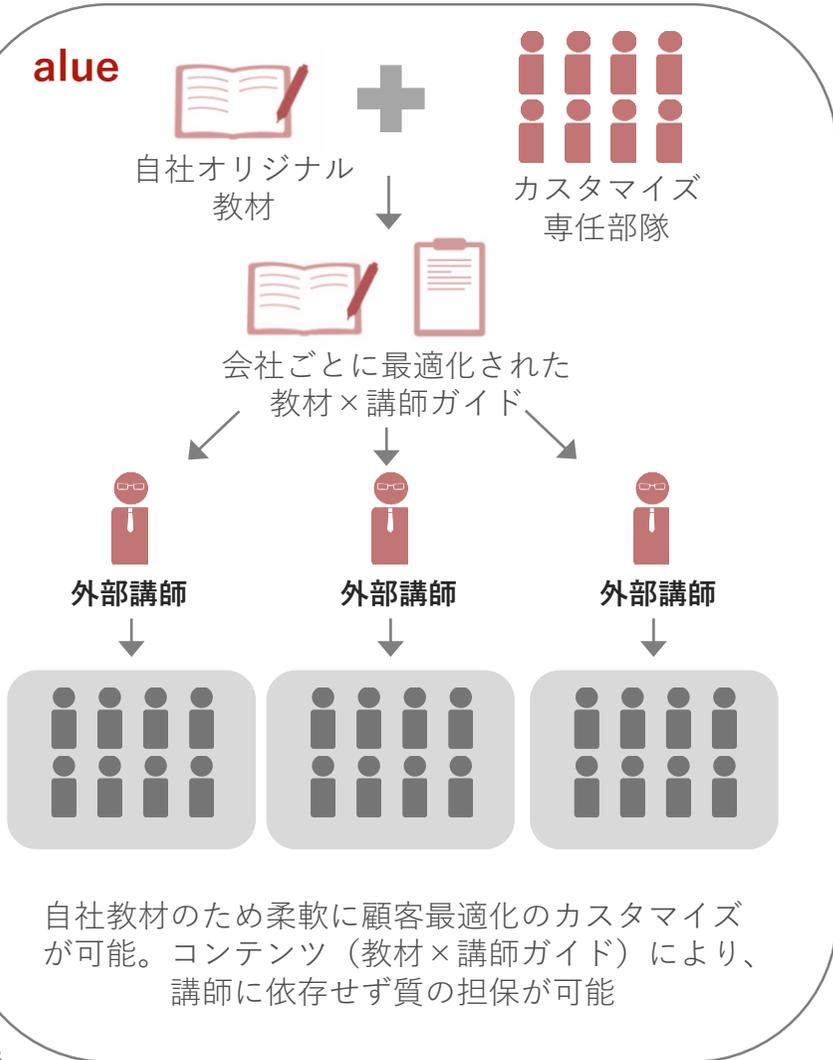
多クラスに均質なサービス



**高品質な研修を講師に依存せず
提供可能**

(ご参考) 競合環境

競合他社との比較



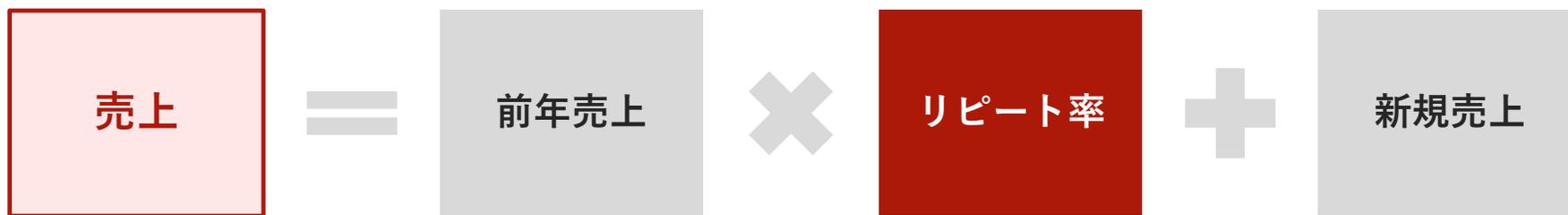
1. 会社の概要

2. 事業の特徴

3. 今後の成長

売上方程式

高いリピート率に支えられて、安定的に売上を拡大



(参考) 2017-2018年
金額ベースリピート率：106%

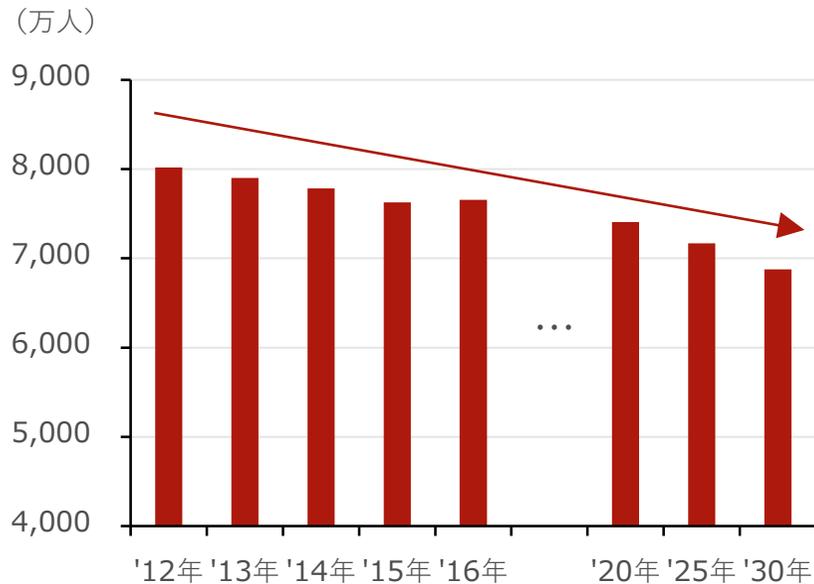
教室型研修

海外派遣研修

企業向け研修サービスの市場環境

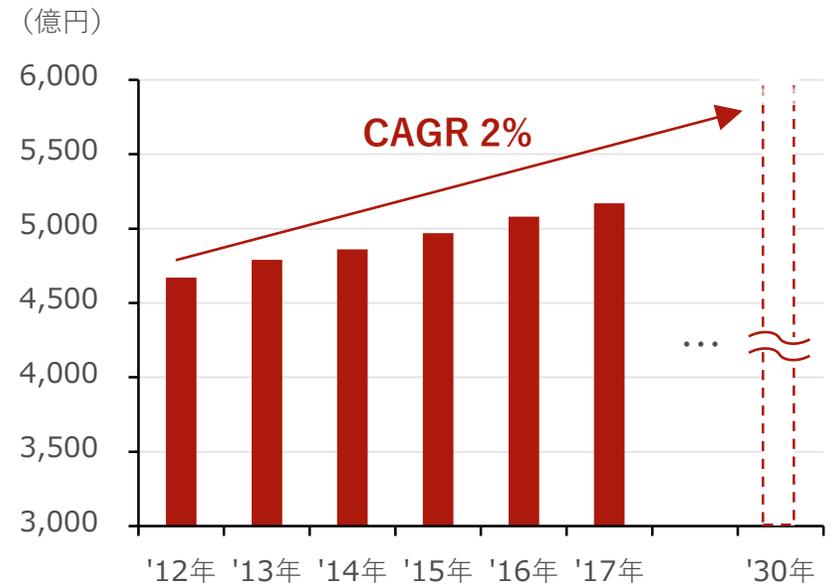
労働人口の減少により、生産性向上ニーズは増加

日本の生産年齢人口*の推移



日本の生産年齢人口は、
2030年までに約1,000万人減

企業研修の市場規模



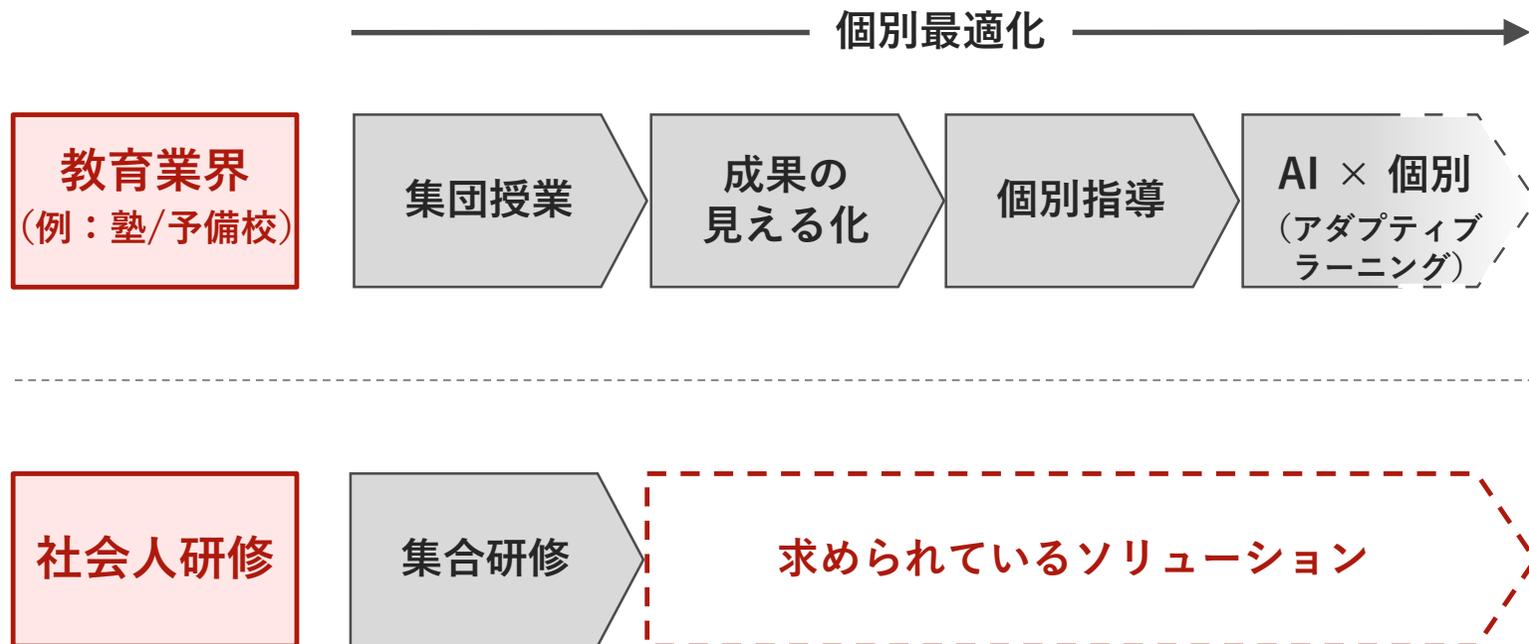
生産性向上ニーズにより、
安定成長

* : 生産年齢：15歳～64歳

出所：総務省統計局「日本の統計2018」、矢野経済研究所「2018企業向け研修サービス市場の実態と展望」

業界の動向

生産性向上のため、個別最適化が求められている



成果の見える化

従来型のアンケートでは育成効果を計測出来ない

効果測定内容と手法

研修業界の取り組み



研修のROIを測定
・ 営業成績の変化等

一部の領域を除き、難しい

前後の行動変容を測定
・ 360° サーベイ等

できるのに、やっていない

研修の理解度を測定
・ 理解度テスト等

研修の満足度を測定
・ アンケート等

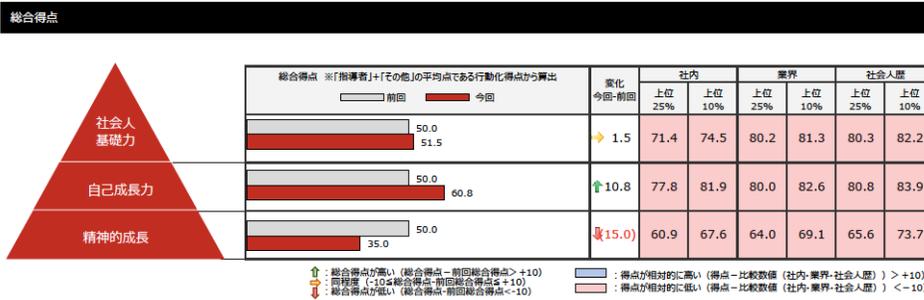
実施している

成果の見える化事例

企業ごとにカスタマイズ可能なアセスメントを提供

新人・若手向け

管理職向け



グローバル人材向け

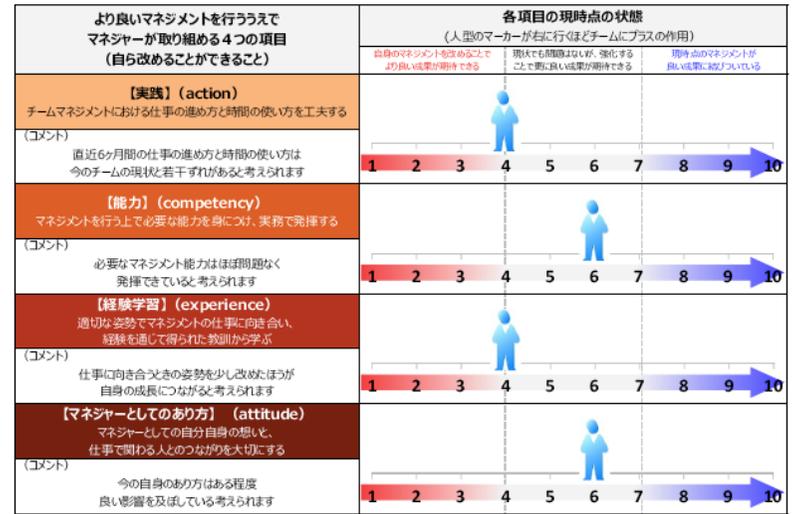
		スタイル	←←←	→→→	スタイル	
シブン	1A	★ 自立	自分の意思を明確に認識している	■	組織（集団）の一員として、「貢献できること」を認識している	精進 1B
	2A	★ 挑戦	リスクをとりチャレンジすることを選ぶ	■	リスクを洗い出し対策を練ることを選ぶ	慎重 2B
	3A	★ 活発	アイデア/アイデアを持って、物事をやり抜ける	■	正確・確実に物事を成し遂げる	精実 3B
ヒト	4A	★ 個別	他者を持つコミュニケーションに興味を持つ	■	できるだけ多くの人を同じグループの一員として認識する	包含 ★ 4B
	5A	★ 主導	自分を中心となり、周囲を巻き込むことを選ぶ	■	国・組織の行動規範を理解し、周囲に合わせることを選ぶ	調和 ★ 5B
	6A	★ 感情	共感を示すことで、相手との距離を縮める	■	論理的なコミュニケーションで相手と認識をそろえる	論理 ★ 6B
コト	7A	★ 直観	直観的に、物事の成り立ちを理解する	■	見聞した事実から、物事の成り立ちを理解する	五感 ★ 7B
	8A	★ 推論	物事の成り立ちや関係を発展的に発想する	■	物事の成り立ちや因果関係を特定する	検証 ★ 8B
	9A	★ 外界	外に関心が高く	■	内に関心が高く	内界 9B

【現状を認識する】 今のチームをうまくマネジメントできているか、うまくいかない場合は自身の何を改めるとよいか

総合評価コメント

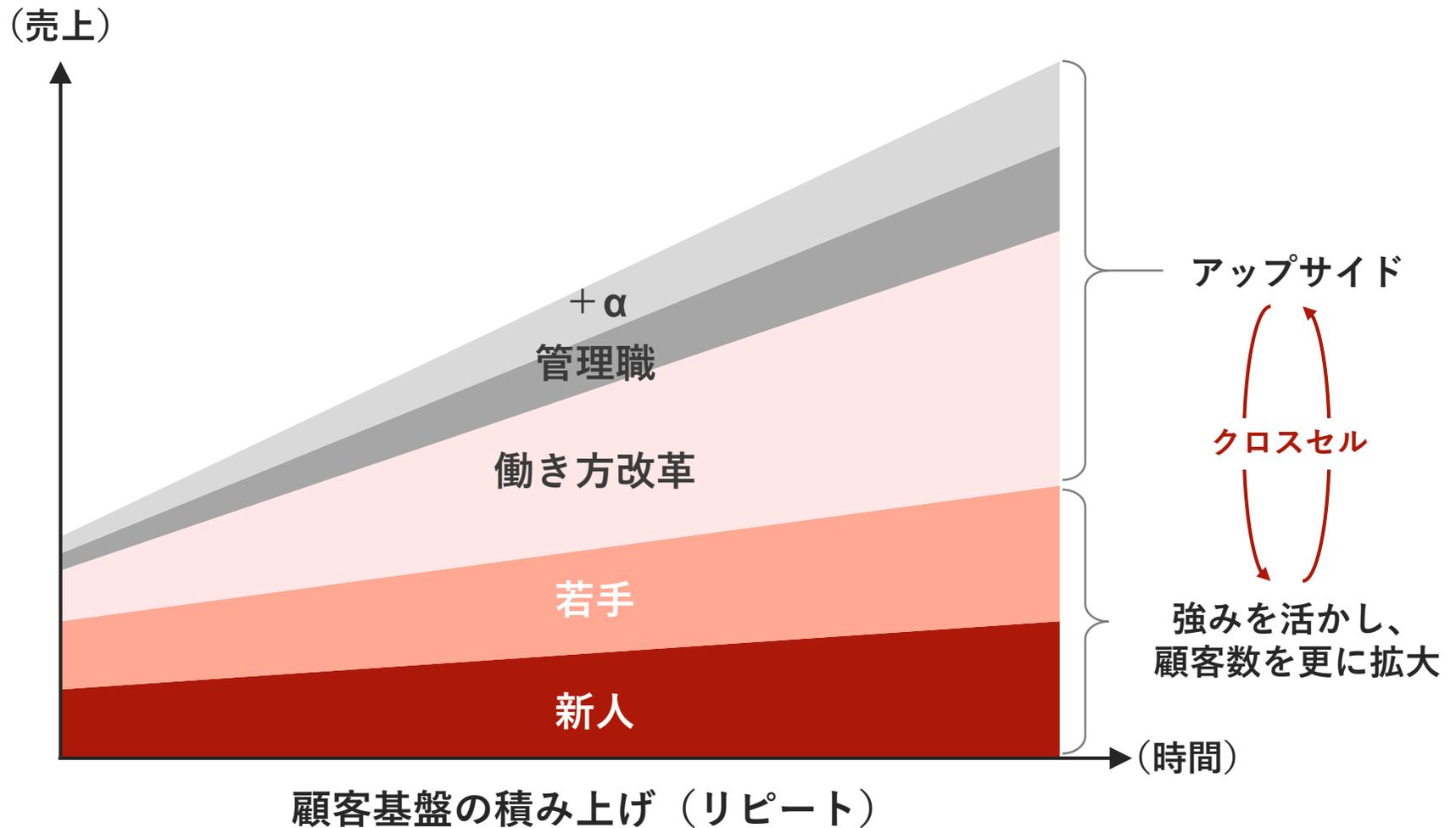
現在のチームマネジメントでうまくいっていないことがあれば、【経験学習】の課題が大きいと考えられるので、まずは仕事に向き合うときの自分の姿勢を改めてみましょう。その上で、【実践】についてもまだ課題があると考えられるので、仕事の進め方や時間の使い方を見直しましょう。

チームをより良くマネジメントするために、**【実践】の課題を、（自分改めるところ）**は以下の4つの項目に絞ります。それぞれの項目は簡単にあり、下の項目は重要に絞ります。各項目の現状はレベル1-5の10段階レベルで表示し、レベルが高いほど（人型のマーカーが右側に移動）自身のマネジメントが今のチームに適合している（7以上のレベルを指している）と考えます。人型のマーカーが左側（レベル1-5未満）に位置している場合、チームでうまくいっていないのは自身のマネジメントが原因、改善の可能性があるため、**【実践】の課題を改めて考え、より良い成果が期待できます。**



成長イメージ

働き方改革のニーズを取り込む



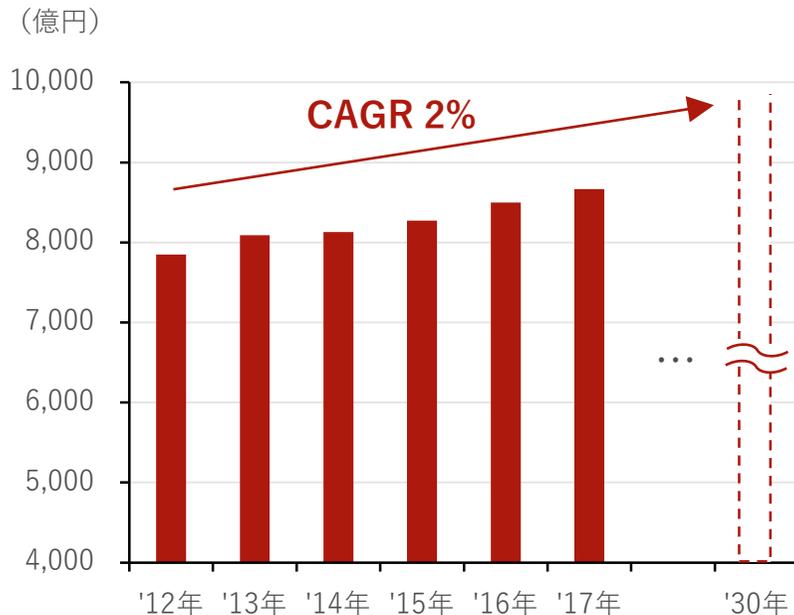
英会話

(法人向け、個人向け)

英会話学習の市場環境

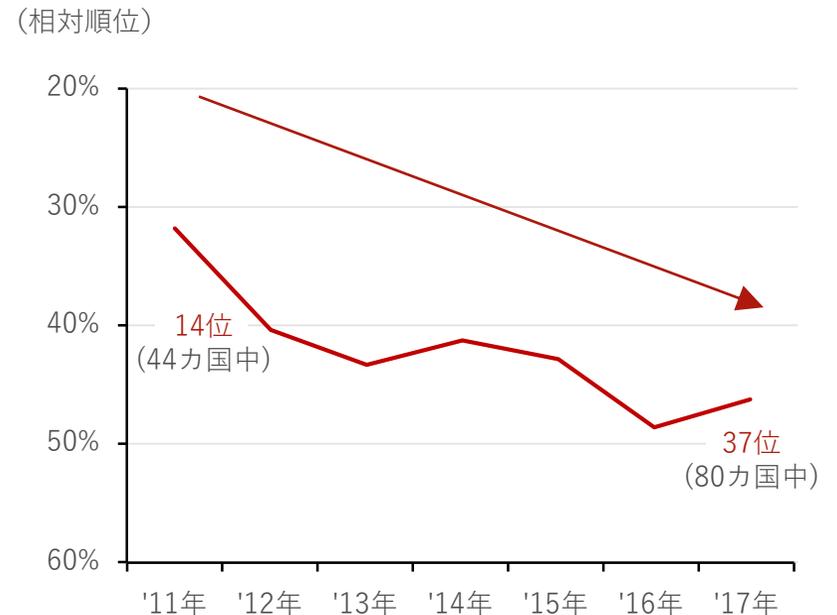
新たな英語学習のソリューションが求められている

語学ビジネスの市場規模



年平均2%で市場は伸びている

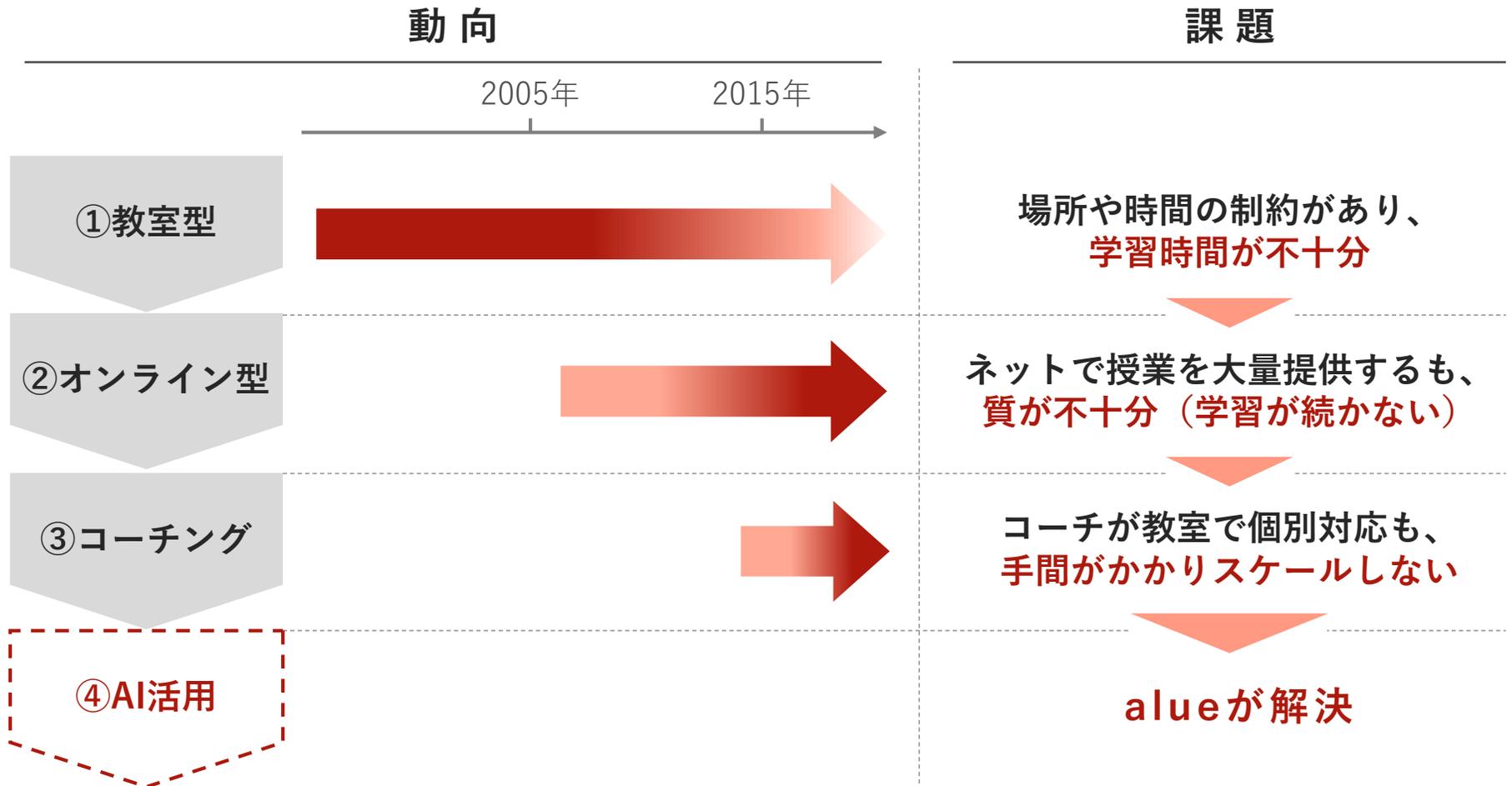
グローバルでの日本の英語力の順位



日本人の英語力は年々低下

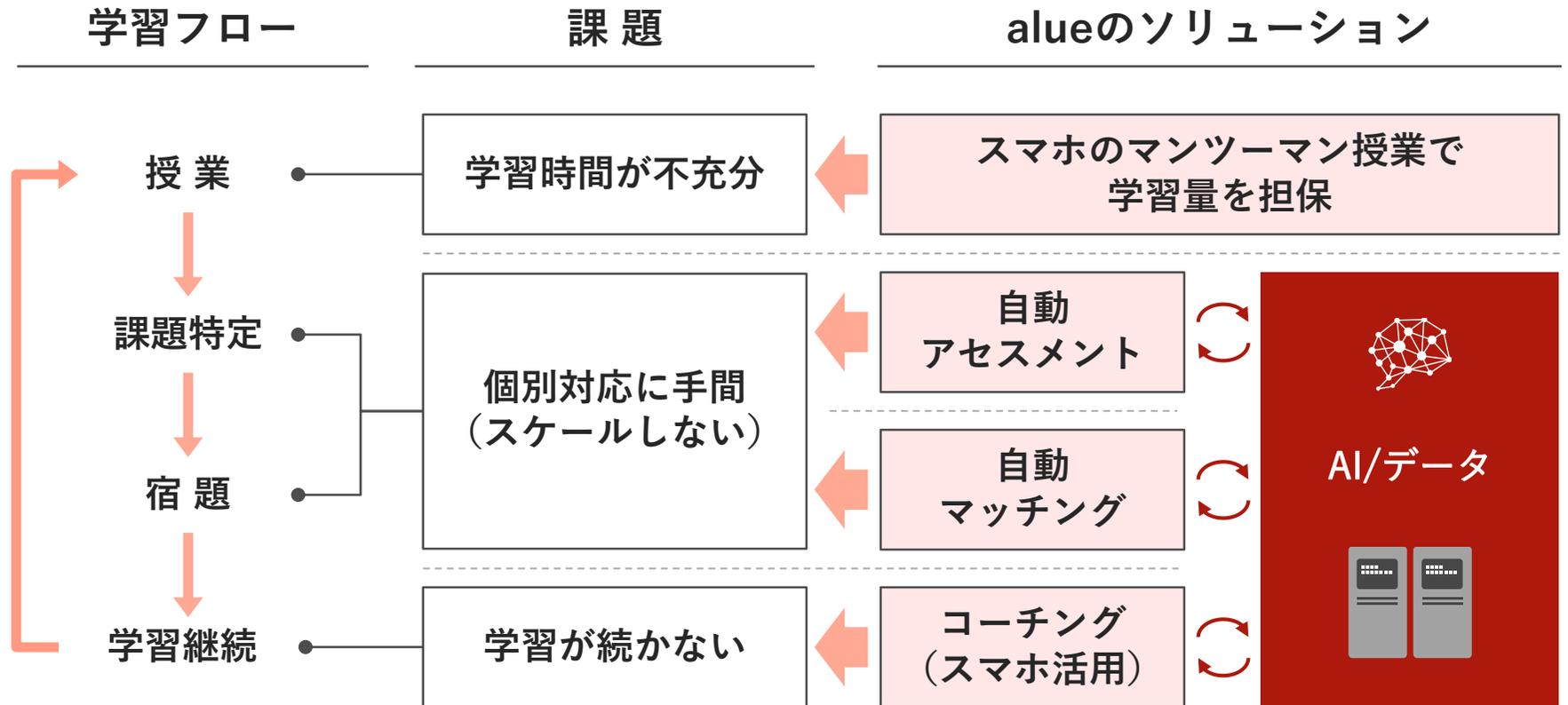
業界の動向

これまでの課題を解決する新たなサービスが台頭



英会話事業の特徴

AI活用で英語学習の課題解決



スケーラブルに個別最適化

alue

AI活用の具体例

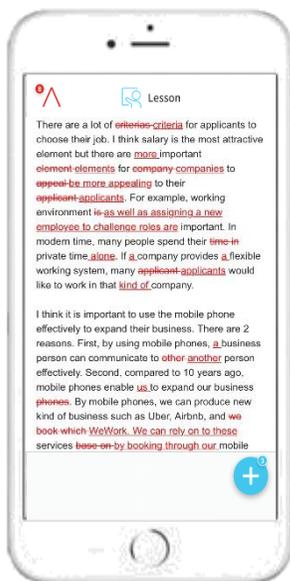
AI活用で学習内容を個別最適化

授業

課題特定

宿題

授業内容のデータ化



ビッグデータ解析を可能に

- レッスン中の発話内容
- 文法の間違いと修正例

自動アセスメント



各人の課題を自動で特定

- 苦手な単語、文型
- 発話の速度

自動マッチング

	月	火	水	木
出題1	練習	練習	練習	練習
出題2	練習	練習	練習	練習
出題3	50 Core Sentence D	Listening D	なし	50 Core Sentence D
出題4	なし	50 C		
出題5	なし	Spe		

火曜日の単語・文法問題

- あなたは、大人数の従業員のために、新しい町を投資した。
- 我々の部門は、部員の会社により、管理されるべきだ。
- 仕事環境の変化は、従業員の間を引き出すことができる。
- 我々は、自分たちのプログラムをより良いものにすることが必要だ。
- 我々は、お客様と良い関係を築く必要がある。
- 私は、紙を折り切ったので、ウェブで適切な注文をした。
- 我々に可能な限り多くの選択肢を提示しよう。
- ドメインジャーナルは、全員の意見のほとんどに耳を傾けた。
- 従業員間の給料を減らすことは、彼らに良い訓練である。
- このチームを率いている男は、とても面白い。

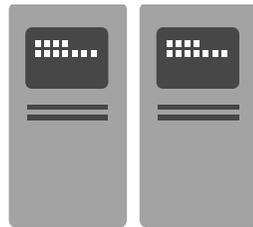
課題にあわせて宿題を最適化

- 取得すべき単語と文型
- 瞬間英作文

強みの源泉：alue × AI

データの蓄積と、独自アルゴリズムが強み

データ

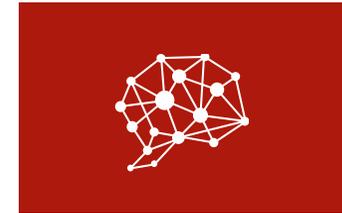


5年間以上の大手企業向け
英会話サービス提供

- 60,000時間以上のレッスン録音データ
- 全レッスン内容のテキスト化

やればやるほど、
他社よりデータが蓄積

AIアルゴリズム



文法構造を解析する独自開発
アルゴリズムを活用（特許申請中）

- 構文の正誤を判定
- 文法活用の有無を判定

AIの汎用アルゴリズムだけでは
再現できない独自性

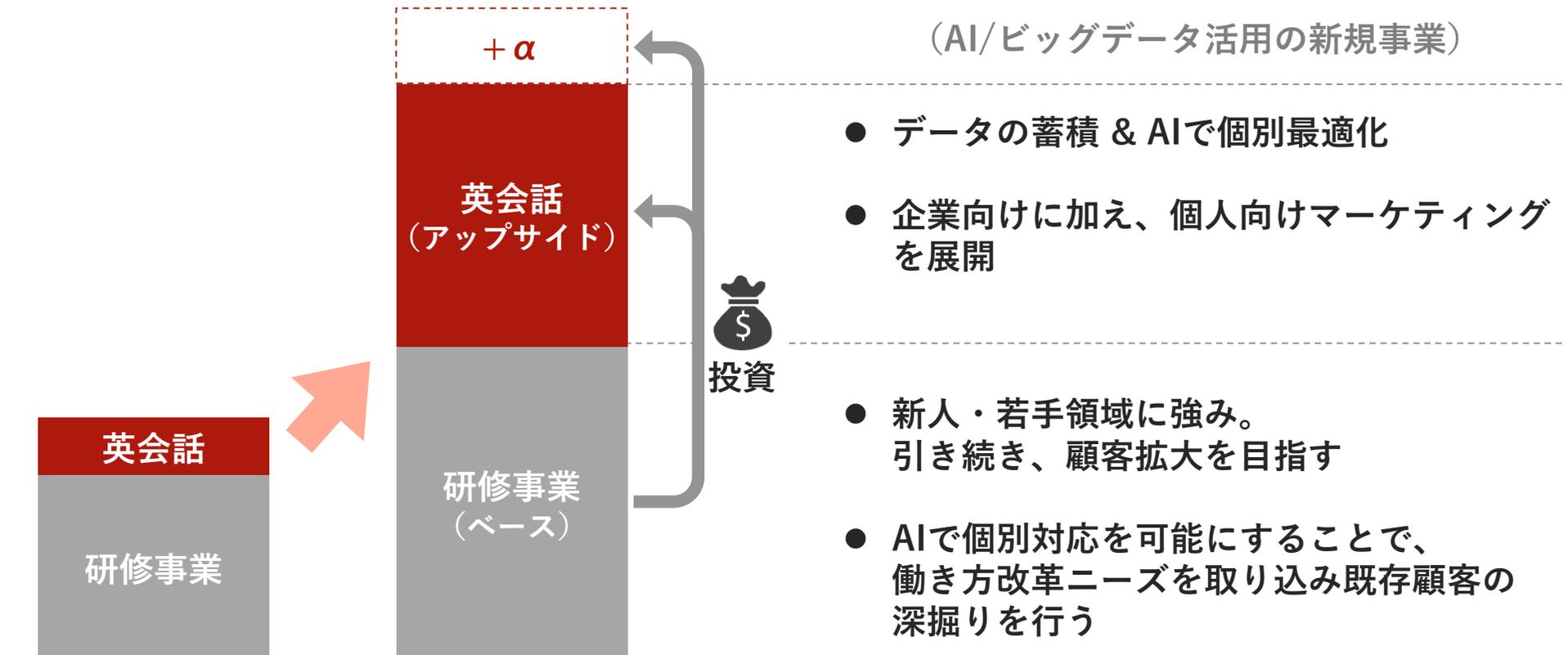
alue

これからの成長シナリオ

教育×AIによって、働き方改革を推進する
リーディングカンパニーを目指す

成長ビジョン

成長シナリオ



業績サマリー

P/Lサマリー

(単位：千円)

	2016年12月期 (実績)	2017年12月期 (実績)	昨年対比	2018年12月期 (3Q累計)
売上高	1,788,146	1,913,425	+ 7.0%	1,656,492
売上原価	775,449	836,935	+ 7.9%	709,824
原価率	43.4%	43.7%		42.9%
売上総利益	1,012,697	1,076,490	+ 6.3%	946,667
粗利率	56.6%	56.3%		57.1%
販売費及び一般管理費	929,730	933,973	+ 0.5%	770,562
販管費率	52.0%	48.8%		46.5%
営業利益	82,967	142,516	+ 71.8%	176,104
営業利益率	4.6%	7.4%		10.6%
経常利益	68,173	129,307	+ 89.7%	163,106
経常利益率	3.8%	6.8%		9.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	47,724	75,811	+ 58.9%	94,374

B/Sサマリー

(単位：千円)

	2016年12月期 (実績)	2017年12月期 (実績)	昨年対比
流動資産	820,242	836,872	+ 2.0%
固定資産	158,119	138,911	▲ 12.1%
資産合計	978,361	975,784	▲ 0.3%
流動負債	381,094	365,384	▲ 4.1%
固定負債	257,490	190,811	▲ 25.9%
負債合計	638,585	556,195	▲ 12.9%
純資産合計	339,776	419,589	+ 23.5%

免責事項

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。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。