

2019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。

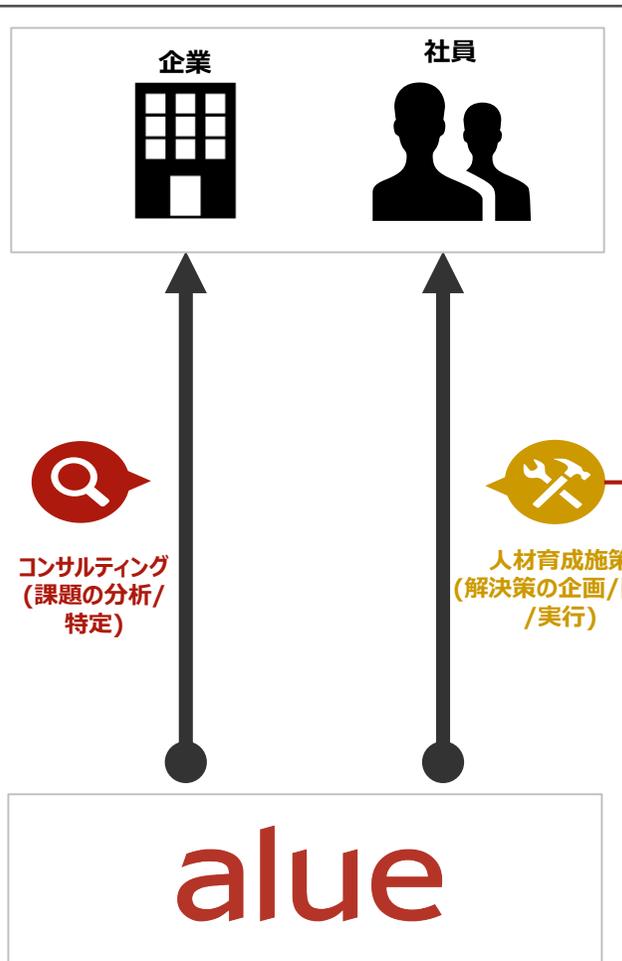
## アルー株式会社

---

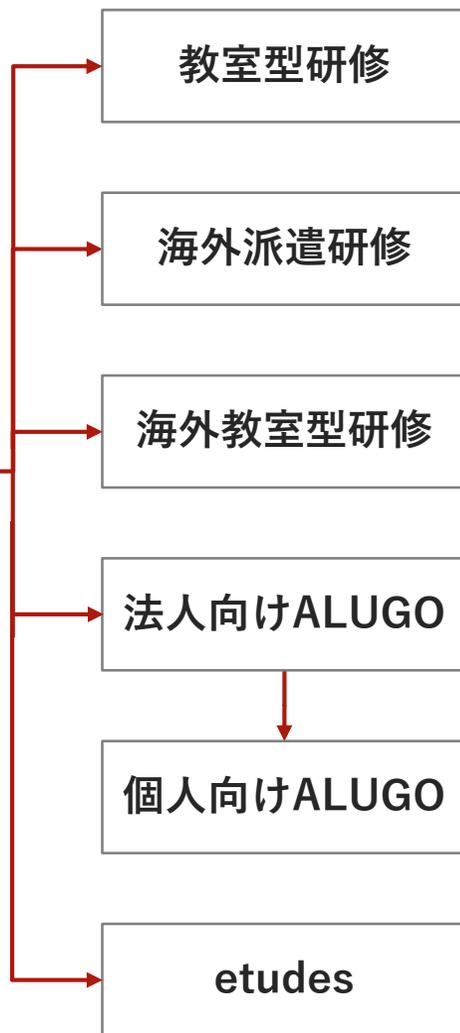
- 代表** : 代表取締役社長 落合 文四郎
- 設立** : 2003年10月
- 事業内容** : 人材育成データ・機械学習技術等を活用した、  
社会人向け教育サービスの提供
- 資本金** : 365百万円 (2019年09月30日時点)
- 所在地** : 東京都千代田区九段北一丁目13番5号
- 従業員数** : 単体 : 110名\* / 連結 : 184名\* (2019年9月30日時点)
- 子会社** : 連結子会社 艾陸企業管理諮詢(上海)有限公司  
ALUE SINGAPORE PTE. LTD.  
Alue India Private Limited  
ALUE PHILIPPINES INC.  
ALUE TRAINING CENTER, INC.  
非連結子会社 PT.ALUE INDONESIA  
(2019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。

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。

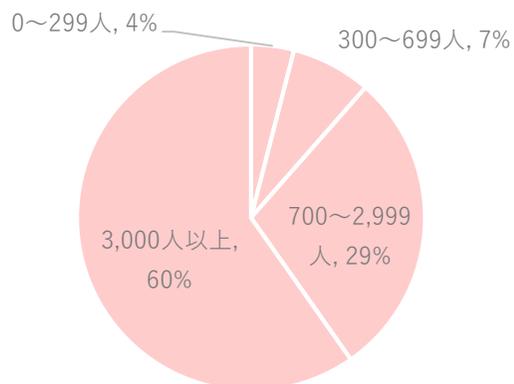
企業向けに提供していたALUGOにAIによる個別最適化と、カウンセラーによるフォローを強化し、個人のお客様向けに提供。

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。

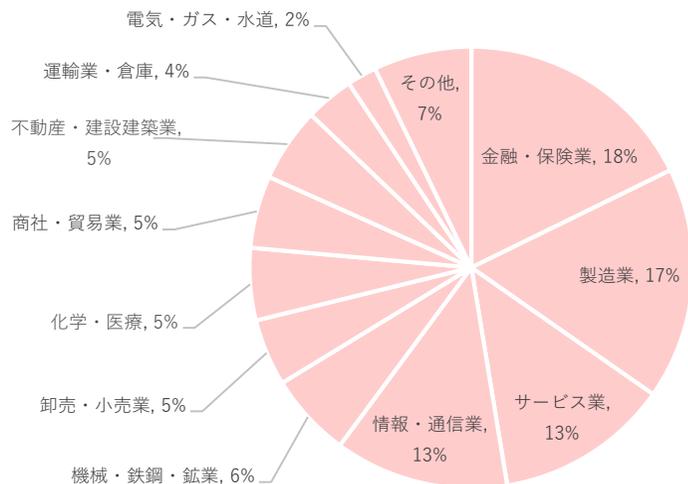
# 顧客属性

## 顧客属性

【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

2019年12月期  
第3四半期  
(2019.01～2019.09)  
業績報告

# 2019年12月期第3四半期累計期間業績ハイライト

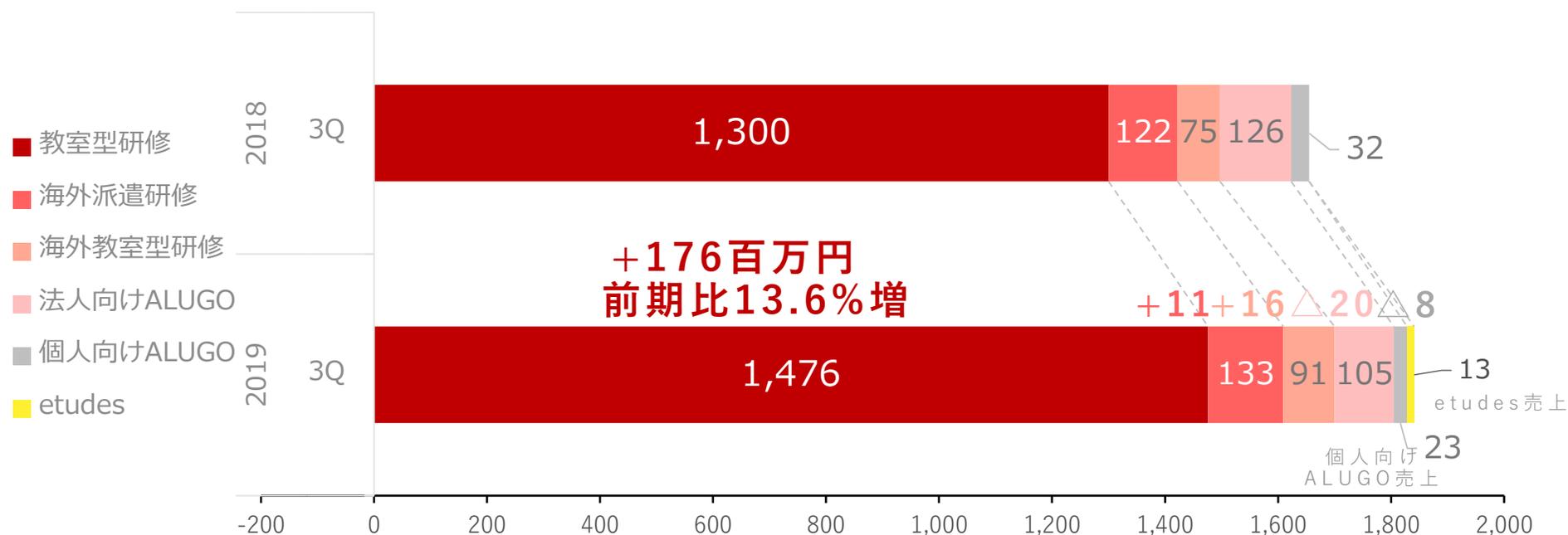
当社主力の教室型研修が牽引し売上高は順調に拡大

2018.3Q 1,300百万円→2019.3Q 1,476百万円と176百万円増加と大きく伸長。

9月より開始したetudesサービスも単月13百万円を売上げ貢献。

## サービス別売上高前年対比

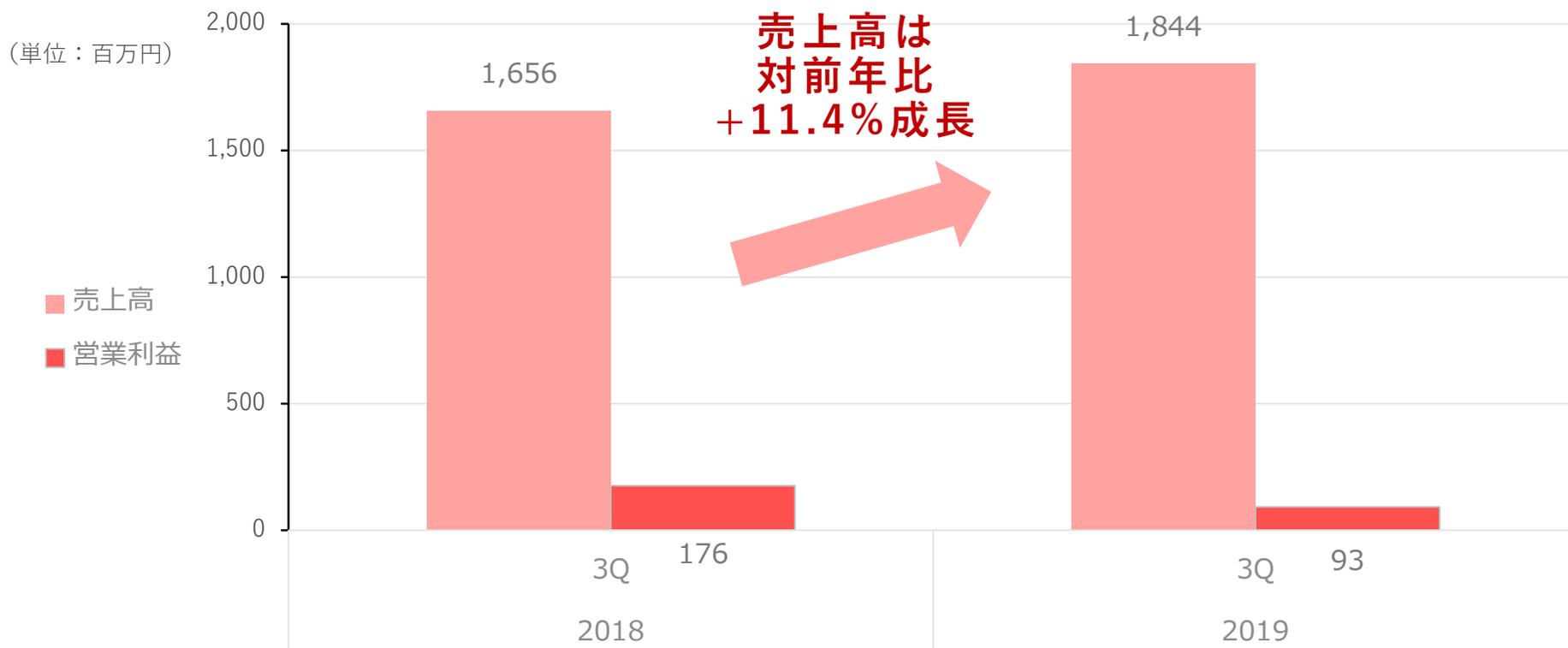
(単位：百万円)



## 2019年12月期第3四半期累計期間業績前年対比

売上高は、2018.3Q 1,656百万円→2019.3Q 1,844百万円と前年同期比11.4%増。  
一方で、人員投資・ALUGO開発投資・事業譲受等の活動により、  
営業利益は、2018.3Q 176百万円→2019.3Q 93百万円。

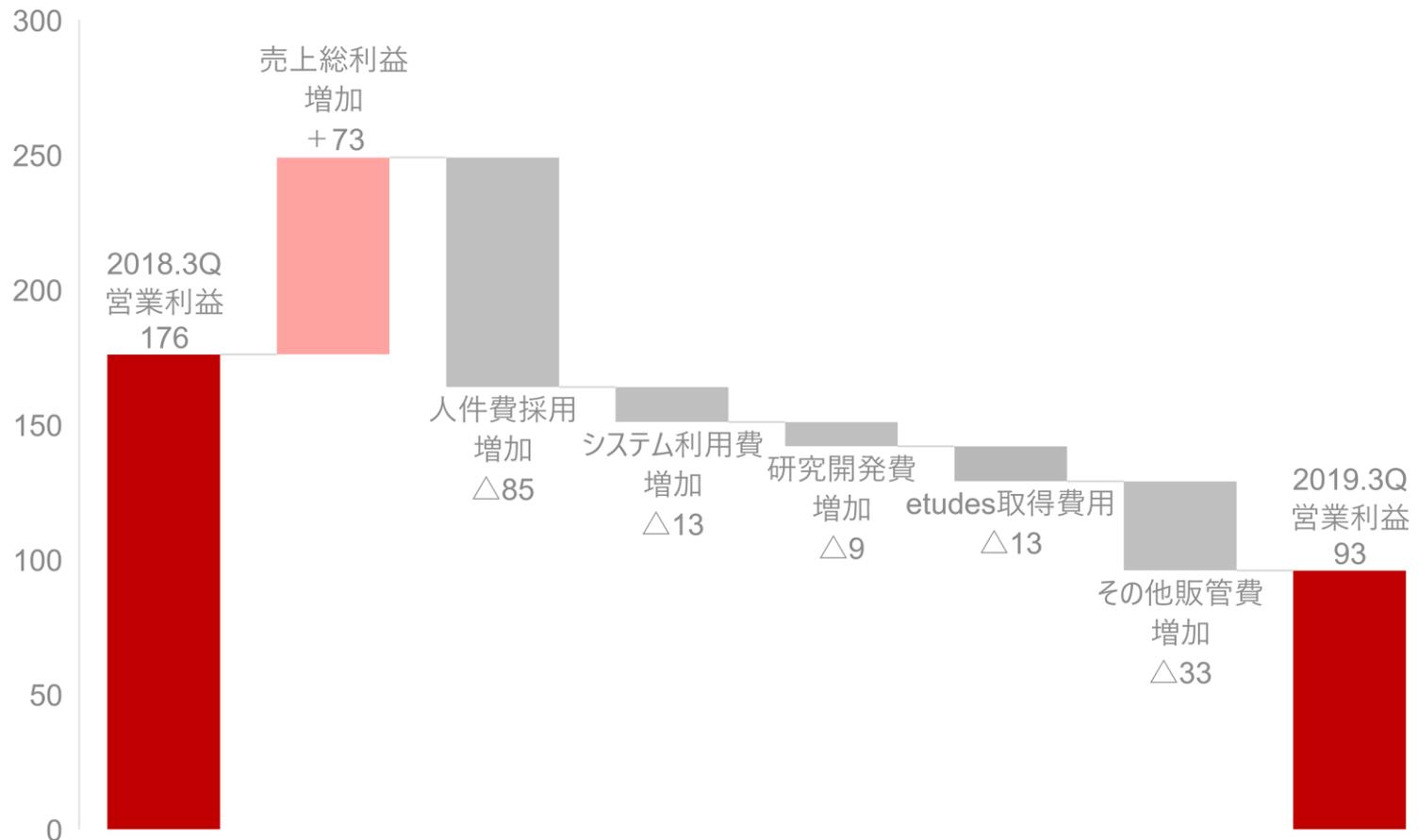
### 売上高及び営業利益前年対比



# 2019年12月期第3四半期累計期間営業利益増減分析

営業拡大に備えた営業人員およびカスタマイズ要員拡充を目的とした、人件費への先行投資を19年2Qまでに実施。  
また、etudes事業譲受に伴う取得費用も3Qで計上するなど、販売費及び一般管理費中の増加要因は先行投資の位置づけ。

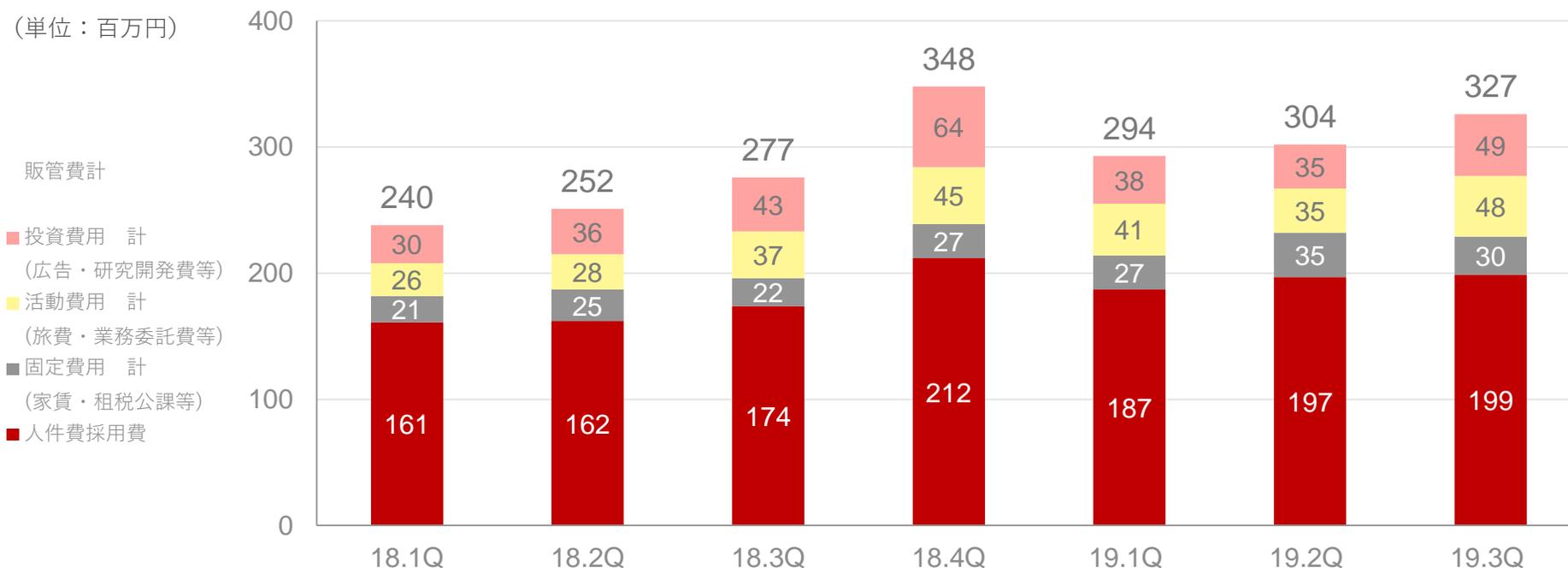
(単位：百万円)



## 2019年12月期第3四半期 会計期間別販管費推移

人件費採用費への積極投資は、ひと段落し、人件費はQoQで微増。  
投資項目においては、ALUGOの開発関連や広告宣伝費用の支出があり増加。  
活動費用QoQ増の要因はetudesの取得費用によるもの。

### 販売費及び一般管理費推移



※2018.4Qは、上場記念による賞与支払や上場関連の経費の計上により販売費及び一般管理費金額が一時的に増加。

# P/Lサマリー

(単位：百万円)

	18/12期 3Q累計(実績)	19/12期 3Q累計(実績)	前期比
売上高	1,656	1,844	11.4%
法人向け			
教室型研修(国内)	1,300	1,476	13.6%
海外派遣研修(国内)	122	133	9.1%
海外教室型研修	75	91	21.8%
法人向けALUGO・ABC(国内)	126	105	△16.3%
etudes	—	13	—%
個人向け			
個人向けALUGO	32	23	△25.9%
売上原価	709	824	16.1%
原価率	42.9%	44.7%	
売上総利益	946	1,020	7.8%
粗利率	57.1%	55.3%	
販売費及び一般管理費	770	926	20.3%
販管費率	46.5%	50.2%	
営業利益	176	93	△46.8%
営業利益率	10.6%	5.1%	
経常利益	163	86	△47.2%
経常利益率	9.8%	4.7%	

# B/Sサマリー

(単位：百万円)

	18/12期 (実績)	19/12期3Q (実績)	増減
流動資産	1,271	1,133	△ 137
現金及び預金	967	722	△ 244
固定資産	144	185	40
資産合計	1,415	1,318	△ 97
流動負債	340	278	△ 61
固定負債	76	44	△ 32
負債合計	416	322	△ 94
株主資本	974	972	△ 1
資本金	365	365	—
資本剰余金	345	345	—
利益剰余金	263	302	38
自己株式	—	△40	△ 40
純資産合計	998	995	△ 2
負債・純資産合計	1,415	1,318	△ 97

## 2019年12期 通期連結業績予想及び進捗・配当金

2019年12月期の進捗率は、3Q累計で売上高は7割5分の進捗。  
一方で、利益は5割弱の進捗。

(単位：百万円)

	18/12期 (実績)	19/12期 (予想)	成長率	3Q累計 (実績)	進捗率
売上高	2,305	2,450	6.30%	1,844	75.3%
営業利益	183	200	8.80%	93	46.9%
営業利益率	8.0%	8.2%		5.1%	
経常利益	152	190	24.20%	86	45.3%
経常利益率	6.6%	7.8%		4.7%	
親会社株主に帰属する当期純利益	95	120	25.00%	58	48.4%
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			

- ・売上、粗利は安定的な成長を見込む。
- ・18/12期におけるIPO関連費用など一時的な負担は無くなるものの、19/12期は成長に向けて人員増強を実施。

# 2019年12月期期末に向けての4Qの取り組み

教室型研修	継続	受注済み研修の着実な実施を予定。 開発している管理職研修の本格的な実施は来期になるものの、 積極的な営業を推進。
海外派遣研修	継続	海外派遣案件は例年通り堅調に推移する見通し。
海外教室型研修	成長	海外教室型研修は今期の好調な推移を受け、 営業活動を順調に拡大する方針。
法人向けALUGO	回復	上半期よりずれ込んでいた大型案件の納品を3Qから開始。 4Qも継続して納品を行うことで予算達成を目指す。
個人向けALUGO	挑戦	サービス移行に伴う集客減により前年同期比割れを起こしていたが、 移行後の認知度の向上も徐々に見られている。 4Qは積極的な集客や認知度向上に向け投資を行い成長を図る。
etudes	挑戦	3Qは9月1ヶ月のみの売上計上であったが、順調な滑り出し。 4Qも引き続き売上の拡大を図り、 教室型研修の顧客へのクロスセルなどを積極的にアプローチする。

2019年12月期  
第3四半期  
(2019.07～2019.09)  
事業戦略報告

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

2019  
3Q

→**拡販中。他の階層の教材開発も開始**

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

2019  
3Q

→**導入を増やし、リピート率向上を目指す。グローバル人材育成の新サービス「Remote ABC」をリリース**

03

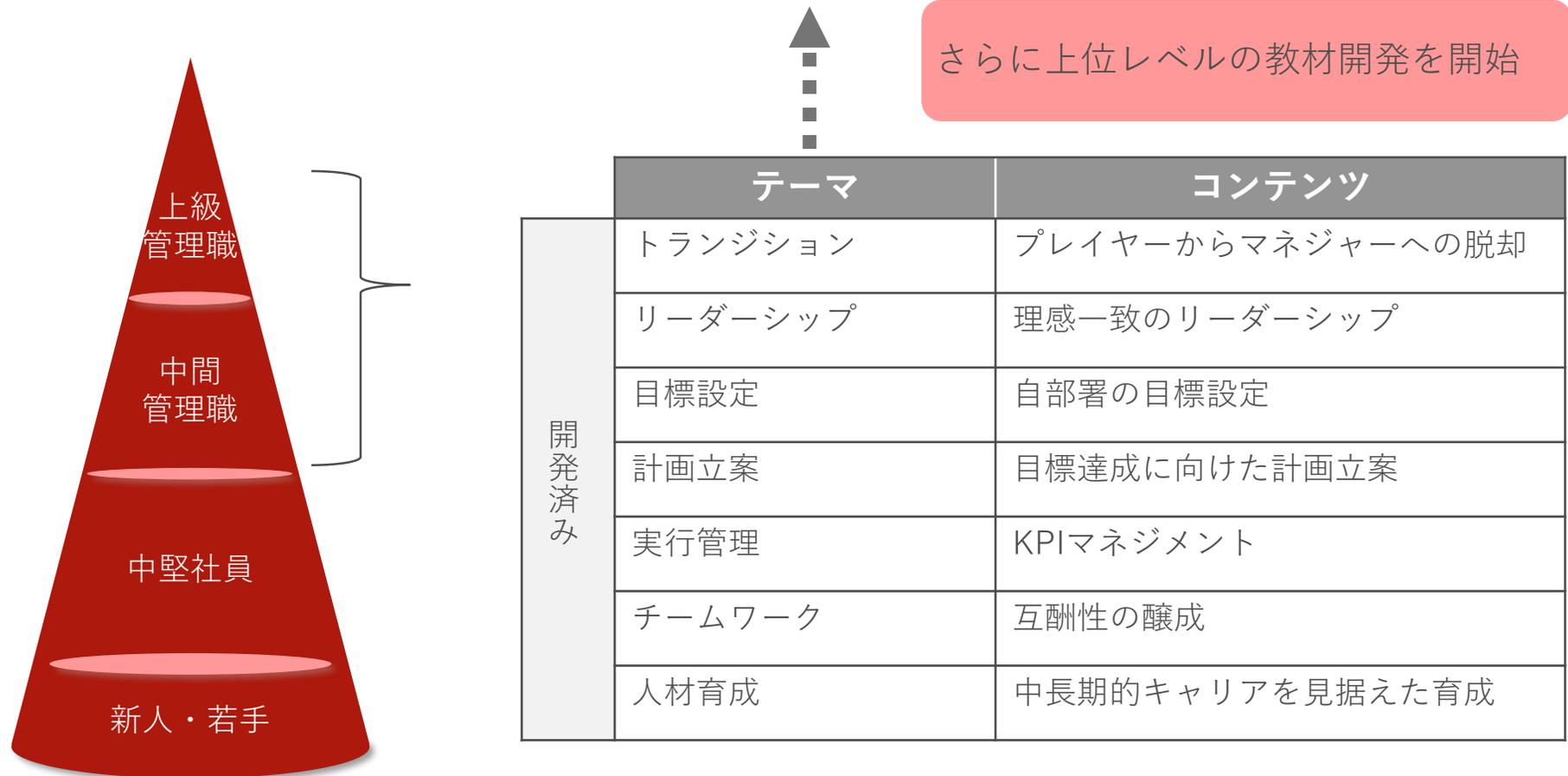
## 「育成成果にこだわる」個人単位で最適化した英会話学習プランの提供

- ・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

2019  
3Q

→**個人向け「ALUGO」のプロモーションに注力**

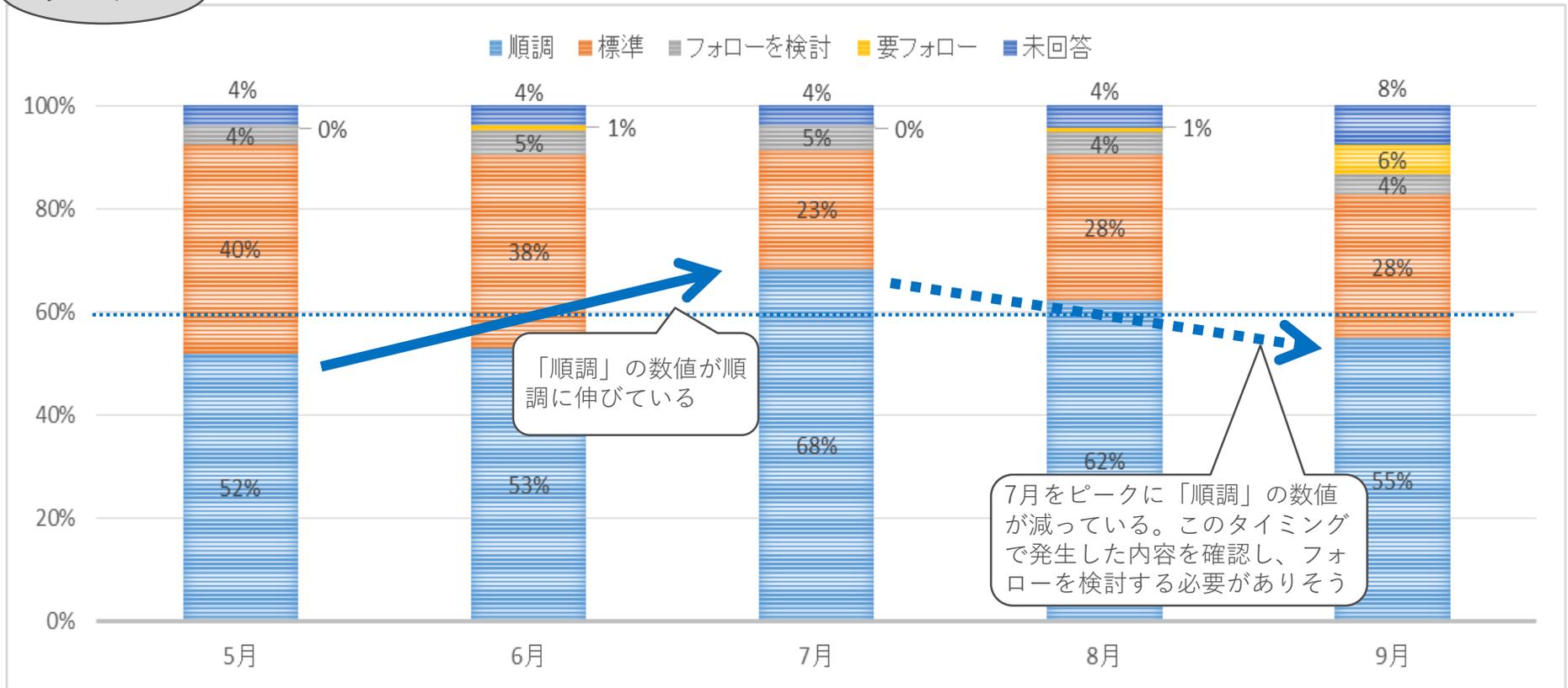
セミナー実施、紹介資料を作成し、引き続き管理職教育を拡販中。  
他階層のテーマの開発も開始



## 02 フォロー型の成長支援ソリューション

「自己成長力支援サービス」を拡販中。  
組織の状態を時系列で可視化。フォロー施策の検討にデータを活かすことができる

サンプル



## 02 フォロー型の成長支援ソリューション

1

要フォロー者のリストアップが可能

- 新入社員（上司含む）の回答から、要フォロー者候補のリストアップと職場への面談依頼ができる
- 類似サービスは、メンタル面の特化型かつ有料（高額）のものが多く

2

育成状況の見える化が可能

- OJTトレーナー（新入社員含む）の回答から育成状況を可視化し、フォローが必要なOJTトレーナーにフラグをつけることができる
- 回答データの蓄積より、職場育成のブラックボックスに踏み込むことができる

3

新入社員の壁に関するデータ収集が可能

- 配属後の成長に関して、より精度が高い情報を取得することができる
- フォロー研修や2年目研修の企画検討時の重要情報を集めることができる

2019年4月以降の導入で7,660件のデータ回収に成功。  
自己成長力支援サービスの実施により、企業に上記の利点をもたらす



顧客企業とのグリップ向上と継続利用を狙える仕組みのため、  
リピート率の向上だけでなく、  
管理職等の他レイヤーへのクロスセルを実施し顧客単価向上を図る

# グローバル人材育成新規商材開発 Remote ABC

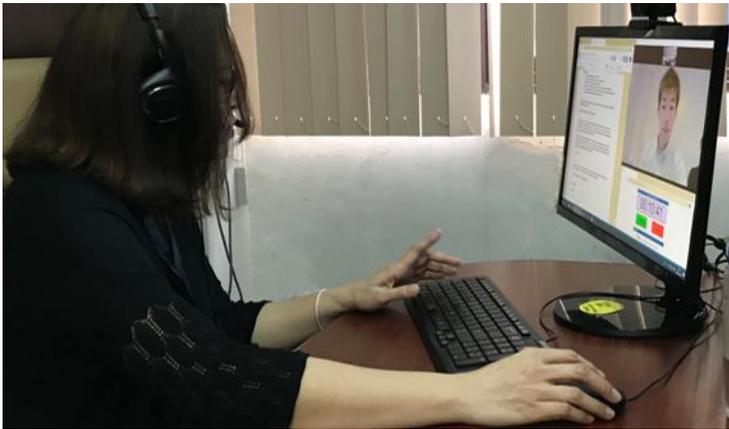
国内で業務を続けながら、海外で行う合宿形式の集中英語力強化トレーニング  
(ALUGO BOOT CAMP、以下ABC)に近い効果を発揮する新サービスを開発

	Remote ABC	ABC
目的	海外赴任や海外出張時における会議場面において、 英語でのファシリテーションが可能になるレベルの ビジネス英会話力を身に付ける	
期間	6～16週間	2～10週間
対象者	現業を行いながら短期間で 英語力を上げたい方	短期間で集中して英語力を上げたい方
実施場所	日本	フィリピン (弊社トレーニングセンター)
レッスン実施方法	コーチとWEB会議システムにて レッスンを実施	コーチと対面形式にてレッスンを実施

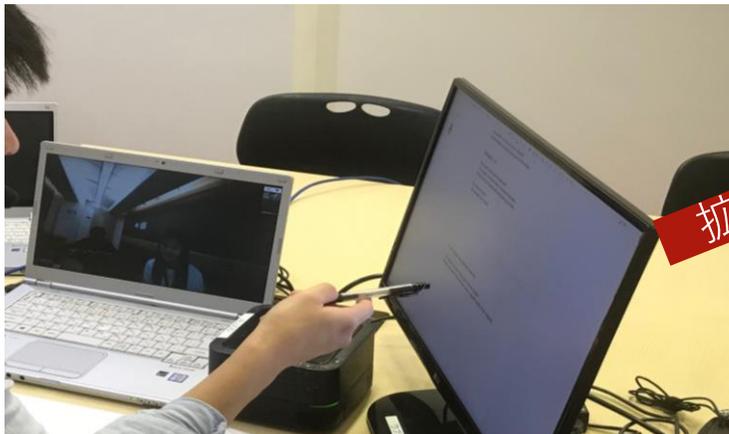
# グローバル人材育成新規商材開発 Remote ABC

受講者選任コーチが、テレビ会議システムを用いて集中的に英語力強化トレーニングを実施

コーチ側から  
見たレッスン風景



受講者側から  
見たレッスン風景



拡大

## 発話内容拡大図

Coach: Maureen  
Time: 15:26  
Date: Mar. 4, 2019  
Short Speech

### Directions: |

- Understand each question thoroughly.
- Express your answer in 3 to 5 sentences.
- Please do not look at the computer screen when giving your speech.
- Please keep in mind to respond in 3 seconds with no intervals.
- Please answer in full sentences.

Question: How useful is English to your work?

Your speech: I work for training and education company So I have a chance to speak English once in week. So if I can speak English more, I can communicate with my colleagues. So that's very useful.

Revised: I work for a training and education company. So I have a chance to speak English once in a week. So if I can speak English more, I can communicate with my colleagues well. So That's very useful for me.

Coach's version: English is beneficial for me because I am working for a company in the training and education industry. I have great opportunities to use my English skills even just once a week. I use these skills to collaborate with my colleagues. Therefore English plays an important role in my work.

Why do people need hobbies?

Your speech: I think people need hobbies because no hobbies no life. If people don't have hobbies, do only work. So that situation is not helpful for physical and mental. Therefore people need hobbies.

Revised: I think people need hobbies because they say "no hobbies-hobby, no life". If people don't have hobbies, they do only work which is very tiring. So that situation is not helpful for physical and mental aspects of people. Therefore people need hobbies.

03

# 個人単位で最適化された英会話学習プラン

## 拡販に向けたプロモーション活動を実施

- 雑誌プレジデント、President Onlineに広告出稿
- 『ENGLISH JOURNAL』 Web版公開
- 『ENGLISH JOURNAL』 雑誌にALUGO特集記事掲載
- 著名人のサービス利用インタビュー実施  
(男子プロバスケットボール 横浜ビー・コルセアーズ 田渡凌選手)

**ビジネススピーキングに特化、コーチング系スマホ英会話**

**ALUGO**

URL: <https://alugo.net/>

月額料: プラン別 ¥1,980 (税込) / ¥2,980 (税込)  
初年度料: プラン別 ¥19,800 (税込) / ¥29,800 (税込)

**3つの特長**

- ▶ 追加コンテンツが2カ月間無料サポート
- ▶ 特長内容を書籍化しLINEフォローバック
- ▶ 通学不要。日本全国どこでも受講可能

**こんな人におすすめ**

ビジネスに必要で、2020年からは必須スキルとして求められる英語力向上のため、ビジネス英語の学習が、誰よりも必要です。『ALUGO』は、ビジネス英語の学習をサポートするアプリです。ビジネス英語の学習をサポートするアプリです。ビジネス英語の学習をサポートするアプリです。

**2か月の上達実感は体験から**

『ALUGO』は、ビジネス英語の学習をサポートするアプリです。ビジネス英語の学習をサポートするアプリです。ビジネス英語の学習をサポートするアプリです。

**効果を実感できるアプリ**

『ALUGO』は、ビジネス英語の学習をサポートするアプリです。ビジネス英語の学習をサポートするアプリです。ビジネス英語の学習をサポートするアプリです。

**ここ注目!**

ALUGOの最先端の体験版

ALUGOの最先端の体験版

ALUGOの最先端の体験版



横浜ビー・コルセアーズ 田渡凌選手

2019年8月号『English Journal』

※ 『ENGLISH JOURNAL』 は、1971年日本で初めて創刊された英語学習のための月刊誌。著名人のインタビューや、すぐに役立つ特集、世界のニュース、ネイティブのトークなど、バラエティー豊かな英語が収録されており、楽しみながらオールラウンドな英語力を身に付けることができる学習情報誌です。

「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。

