

2019年12月期 第1四半期決算説明資料

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。

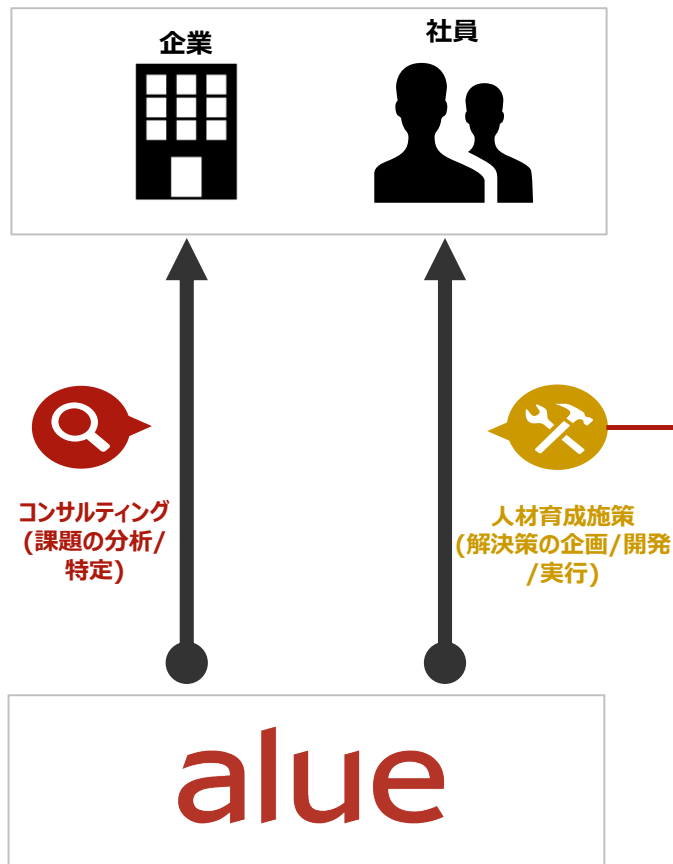
## アルー株式会社

---

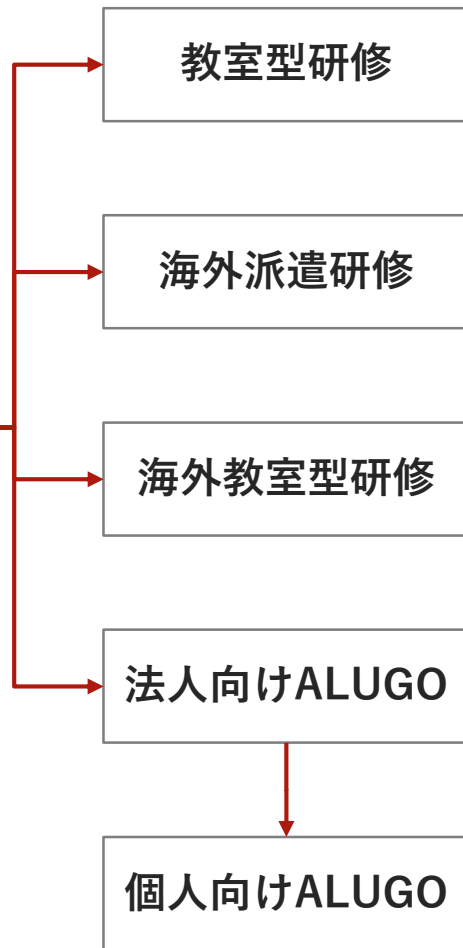
- 代表** : 代表取締役社長 落合 文四郎
- 設立** : 2003年10月
- 事業内容** : 人材育成データ・機械学習技術等を活用した、  
社会人向け教育サービスの提供
- 資本金** : 365,280,620円 (2019年03月31日時点)
- 所在地** : 東京都千代田区九段北一丁目13番5号
- 従業員数** : 単体 : 106名\* / 連結 : 186名\* (2019年3月31日時点)
- 子会社** : 連結子会社 艾陸企業管理諮詢(上海)有限公司  
ALUE SINGAPORE PTE. LTD.  
Alue India Private Limited  
ALUE PHILIPPINES INC.  
ALUE TRAINING CENTER, INC.  
非連結子会社 PT.ALUE INDONESIA  
(2019年3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。

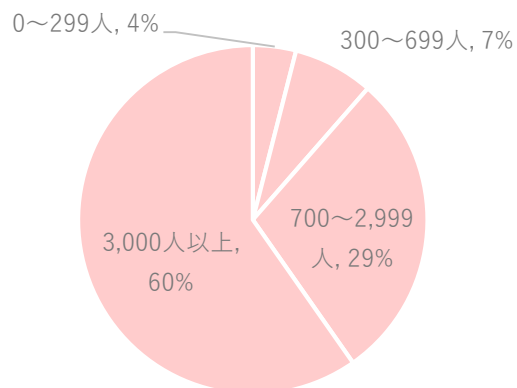
企業向けに提供していたALUGOにAIによる個別最適化と、カウンセラーによるフォローを強化し、個人のお客様向けに提供。

alue

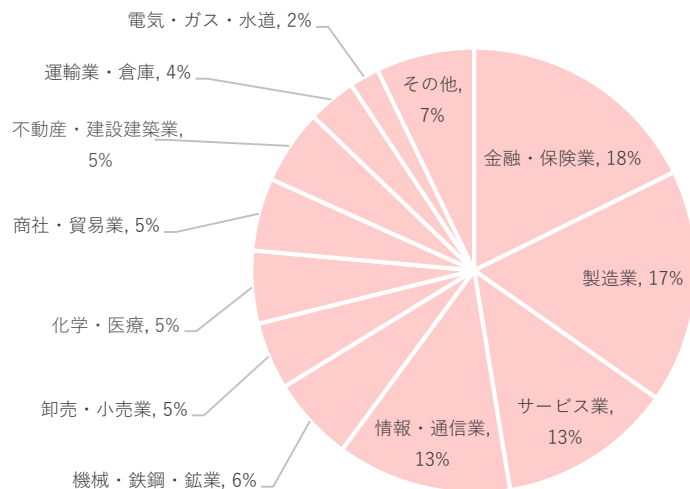
# 顧客属性

## 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

2019年12月期  
第1四半期  
(2019.01～2019.03)  
業績報告

# 2019年12月期第1四半期業績ハイライト

## 教室型研修

国内教室： 359,437千円

+27.3%

既存顧客の顧客内クロスセル（顧客単価の向上）が好調に推移したことにより国内教室研修は前年比**27.3%増加**。

## 海外派遣研修

海外派遣： 36,899千円

+18.5%

大型顧客からの受注が拡大し、海外派遣研修は前年比**18.5%増加**と安定成長。

## 海外教室型研修

海外教室： 22,598千円

+13.3%

中国子会社において、日系現地法人の研修拡大により、前年比**13.3%増加**。

## 法人向けALUGO

法人向け英会話： 39,371千円

△26.9%

滞在型のABCの納品・計上時期のズレにより、前年比**26.9%減少**。年間の進捗は計画通りに推移。

## 個人向けALUGO

個人向け英会話： 9,640千円

△4.8%

サービス内容の刷新を行ったことで、サービス移行期の集客減により前年比**4.8%減少**。  
サービスラインナップの価格幅を増やすことで成長を目指す。

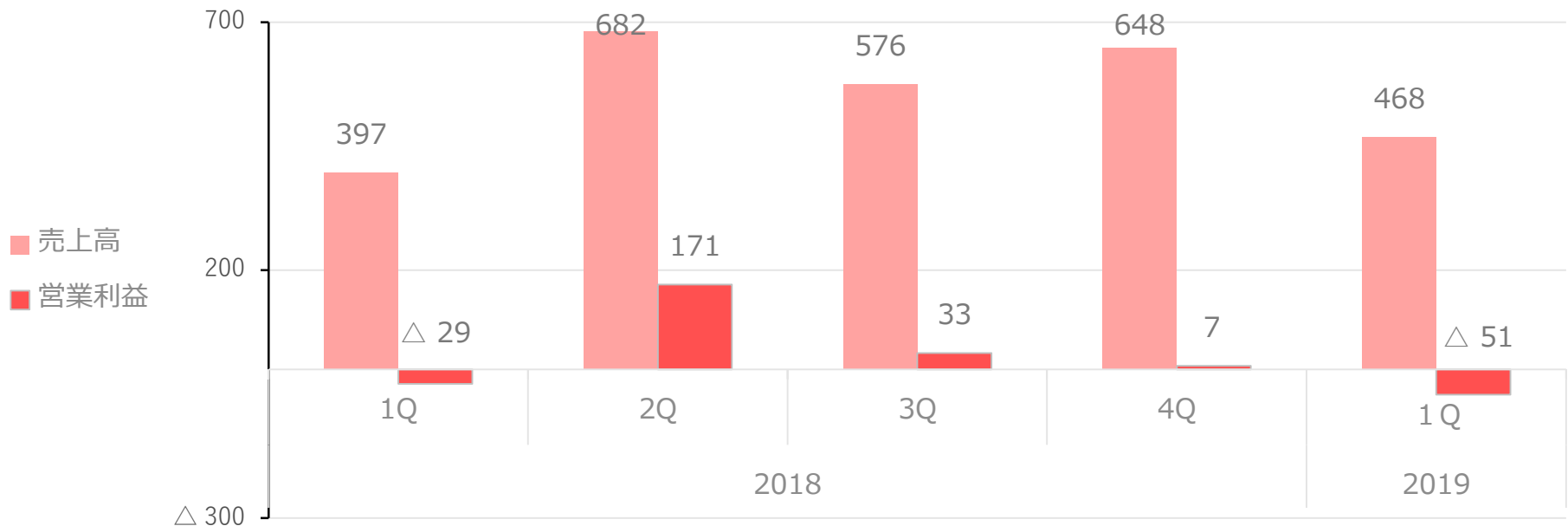
alue

# 2019年12月期第1四半期業績推移

1Qは、顧客・当社ともに2Qで開催する新人研修のための準備期間にあたり、例年1Qの売上高は、每期他のQに比べ低く推移。

## 売上高及び営業利益推移

(単位：百万円)



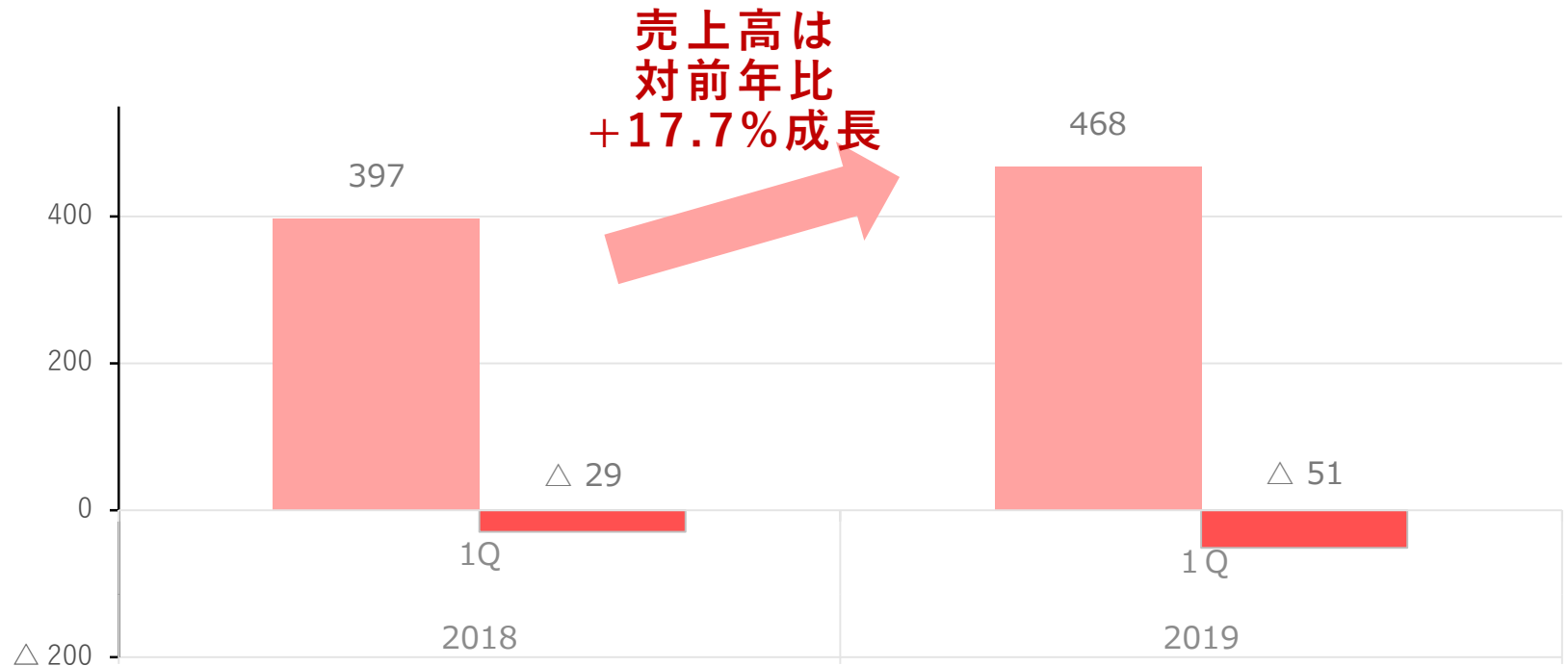


# 2019年12月期第1四半期業績前年対比

売上高は、2018.1Q 397百万円→2019.1Q 468百万円と前年比17.7%の成長。  
営業利益は、2018.1Q △29百万円→2019.1Q △51百万円。

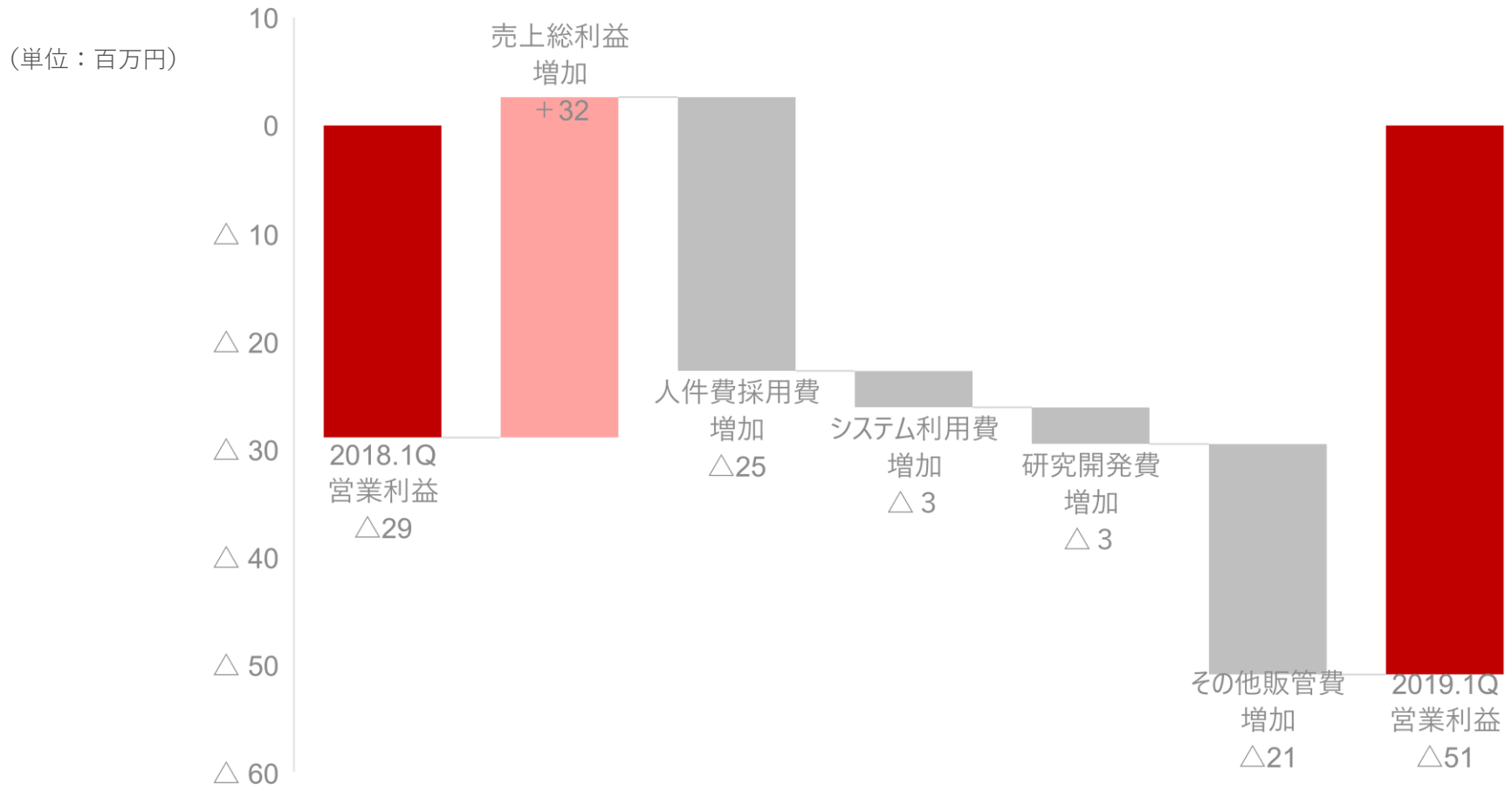
## 売上高及び営業利益前年対比

(単位：百万円)



# 営業利益増減分析

営業拡大に備えた人員増により、販売費及び一般管理費が増加。  
売上の成長に伴う売上総利益が増える一方、固定費拡大により営業損失増加。



# P/Lサマリー

(単位：百万円)

		18/12期 1Q(実績)	19/12期 1Q(実績)	前期比
<b>売上高</b>		<b>397</b>	<b>468</b>	<b>17.7%</b>
法人向け	教室型研修（国内）	282	359	27.3%
	海外派遣研修（国内）	31	36	18.5%
	海外教室型研修	19	22	13.3%
	法人向けALUGO・ABC（国内）	54	39	△26.9%
個人向け	個人向けALUGO	10	9	△4.8%
<b>売上原価</b>		<b>187</b>	<b>225</b>	<b>20.4%</b>
	原価率	47.0%	48.1%	
<b>売上総利益</b>		<b>210</b>	<b>243</b>	<b>15.3%</b>
	粗利率	53.0%	51.9%	
<b>販売費及び一般管理費</b>		<b>240</b>	<b>294</b>	<b>22.6%</b>
	販管費率	60.4%	62.9%	
<b>営業利益</b>		<b>△ 29</b>	<b>△ 51</b>	<b>—</b>
	営業利益率	—	—	
<b>経常利益</b>		<b>△ 31</b>	<b>△ 52</b>	<b>—</b>
	経常利益率	—	—	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>		<b>△ 25</b>	<b>△ 37</b>	<b>—</b>

## B/Sサマリー

(単位：百万円)

	18/12期 (実績)	19/12期1Q (実績)	増減
流動資産	1,271	1,104	△ 166
現金及び預金	967	851	△ 115
固定資産	144	164	20
資産合計	1,415	1,269	△ 146
流動負債	340	262	△ 78
固定負債	76	63	△ 12
負債合計	416	326	△ 90
資本金	365	365	0
資本剰余金	345	345	0
利益剰余金	263	208	△ 55
純資産合計	998	943	△ 55
負債・純資産合計	1,415	1,269	△ 146

2019年12月期  
第1四半期  
(2019.01～2019.03)  
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  
1Q** →管理職領域用教材の拡充のため開発に注力

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  
1Q** →配属後の新入社員・OJTトレーナー向け「自己成長力支援サービス」の開発

03

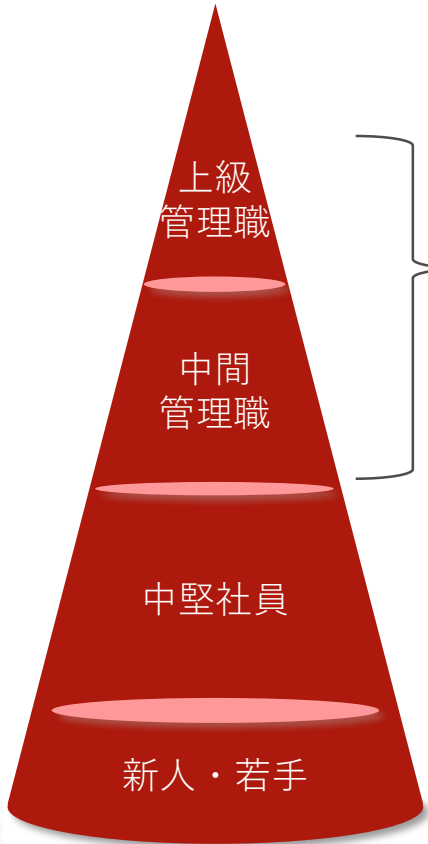
## 「育成成果にこだわる」個人単位で最適化した英会話学習プランの提供

- ・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  
1Q** →個人向け「ALUGO」サービスの刷新を実施

# 01 管理職領域の確立

管理職領域の強化のため、1Qは教材コンテンツの開発に注力。  
開発力強化のため、1月より社内に商品開発2部を設置し教材の拡充を図る。



## 1Q管理職領域教材開発内容

### ◆理感一致のリーダーシップ

- ・ チームの目的と部下のゴールを描く
- ・ メンバーのやる気を仕事に結びつける
- ・ メンバーの理解を深める
- ・ メンバーの自発的行動を引き出す

教材イメージ

**理感一致のリーダーシップ**

- チームの目的を示すためには、新しい陣の「論理」が述べられていることが大前提。
- その上で、論議に留まらず、自分の言葉として聴く「感性」に訴えて語る事が出来るかどうかが非常に重要

【チームの長が目的と結果の両方を伝えるべきポイント】

- ✓ 目的と結果が明らかである
- ✓ 論議(理解)が深まっている
- ✓ 結果の理由、他者の能力が認識されている
- ✓ 結果が期待されていることと一致している

● 意思が自発的であるかどうかが決まっている。自発性が育まれる

- ✓ 人々に働きかけられ、結果を責められる
- ✓ 結果の理由を説明し、結果の論理を押し出している

リーダーには、「理」と「感」双方の意識/行動が常に求められる

### ◆KPIマネジメント

- ・ 仕事の重要性を伝えてやる気を引き出す
- ・ 計画段階における事前リスク回避
- ・ 進捗管理とフィードバック
- ・ タスクの分配

教材イメージ

**KPI設定数値の検算**

- 設定した部下のKPIが全て達成された際に、自チームのKGIが達成されるような設計になっているか検証する

チームのKGIの検算

- 部下全員がKPIを達成した時にKGIも達成されるか検証する
- 部下のKPIの達成率の平均値がプロセスの改善率に近づいているか？
- 平均100%の達成率で売上1,000万円になるのか？
- 標準的部下1名で売上2,000万円になるのか？
- 新規リスクの発生
- 新規リスクがKPIで検出できるのか？

KGI(%)/平均(%)が検算分(%)と検算値(%)を合わせてもとに算出され検算する。検算から全て上手く行けば120%達成になるようなリスクを伴うことも有る

## 02 フォロー型の成長支援ソリューション

配属後の新入社員・OJTトレーナー向け「自己成長力支援サービス」の開発  
(2019年4月サービス開始)

3つの機能を使って、経験学習サイクルの実践と継続を支援



### 経験学習機能

(オンライン)

定量質問を中心に、定性質問に回答(20問)することを通じて、

- 経験から学ぶことの習慣化
- 経験から学んだことの言語化を実現。



### フィードバック機能

(オンライン)

新入社員ならびに、上長の回答提出ボタンのクリックと同時に、双方にメールが送信される。即時の情報共有、フィードバックを実現。



### 対話促進機能

(オンライン&オフライン)

以下の2つのツールを通じて、上長との対話機会の促進を実現。

- 新入社員の回答の自動レポート
- 上記に基づく対話ガイドブック



03

# 個人単位で最適化された英会話学習プラン

個人向け「ALUGO」のサービスを刷新。幅広いラインナップで顧客層の拡大を狙う  
(サービス刷新2019年1月・サービス拡充2019年3月・4月)

**ALUGO サービス**  
自社開発と自社拠点によるワンストップサービス

ALUGOのサービスは、基本的にすべてが自社開発。コーチも自社で採用している為、ワンストップでのサービス提供が可能です。宿題やレッスンだけでなく、AIレポート、フィードバック、英語コーチ、カウンセラー……etc. 全てが連携し合うから対えられる個別最適化。実践者一人ひとりのレベルに合った最適なカリキュラムに基づき、人とAIの両面からアプローチします。

**宿題** アルゴリズムとカウンセラーによる個別最適化された宿題

- Listening
  - ディクテーション・シャドーイングなどにも最も効果的な内容
- Speaking Rally
  - 15分間で口頭で自分のレベルに合った宿題を自動的に出題するシステム
- 課題レポート
  - 本番練習で覚えるだけでなく、同じレベルの課題を日本語対応

**英語レッスン** 実践的なビジネス英会話  
発話内容を音聲起こし、その場でフィードバック

海外自社拠点を持つALUGOだから、採入れられる実践的なビジネス英会話を体験して下さい。レッスンブックも自社開発。一応読んでも出ないような英語レッスンを開発。

**フィードバックメール**

レッスンの発話内容をメールで送信

- 英語レッスンで発話した内容が24時間以内に最新のフィードバック
- フィードバックメールは受講開始後いつでも閲覧可能
- 2種類の送信
  - Improved Version (受講者が発話した内容をより自然な言い出しに翻訳)
  - Coach's Version (受講者が発話した内容を基に、ネイティブのより自然な言い直しを提案)

--- 英語レッスンの特徴 ---

- レッスンごとの学習の進捗を、学習履歴をSpeaking & Listeningのスコアに付与
- ALUGO独自のアウトプット指導
- 7:00~23:00までレッスン受講可能
- スマホに接続電費が掛かってくる

ALUGOについて

- ALUGOを開発したのは、人材育成企業の「alue」
- ALUGOは、80社以上の大手グローバル企業で採用。alueが新人育成や管理職育成分野で培ったノウハウを、自社で全て設計して生み出した英会話プログラム、グローバル人材育成ツールのひとつとして、ALUGOは多くのお客様から提供されています。コンサルティング業界・金融業界など、業種を問わない導入実績。

お問合せ先  
**alue** アルエ株式会社  
【東京・有明オフィス】 東京都中央区有明4-1-10  
Tel: 03-5213-4716 Mail: alugo2c\_info@alue.co.jp  
Fax: 03-5268-9792 HP: https://www.alue.co.jp  
〒100-0073 東京都千代田区九段北一丁目13-5 ヒューリック九段ビル2F

無料英語力測定  
通話料無料で20分間テストを受験  
メールアドレスの登録のみで受験可能。受験後数分で、結果がメールで送ってきます。まずはあなたのレベルを測定してみませんか？

まずは、無料英語力測定から  
メールアドレスの入力のみで測定可能  
https://www.alue.co.jp/alugo/

ビジネス英会話は、スマホで学ぶ時代へ。

# ALUGO

通学不要  
全国どこでも  
受講可能

料金プラン 受講期間 2ヶ月間

入学金: 50,000円 (税込 54,000円)

328,000円 (税込 354,240円)	248,000円 (税込 267,840円)	148,000円 (税込 159,840円)
---------------------------	---------------------------	---------------------------

英語レッスン (1回 25分)

48回	24回	0回
-----	-----	----

サービス内容

- アセスメント&フィードバック
- 日本語レッスン: 8回 (平日10-22時の間で曜日・時間固定)
- フィードバックメール
- チャットサポート (お問合せのご案内は平日24時間以内)
- ALUGOアプリ

○ 受講終了後、「2ヶ月継続プラン」、その他メンテナンスプランも受講可能

ALUGOを開発したのは、人材育成企業の「alue」

ALUGOは、80社以上の大手グローバル企業で採用。alueが新人育成や管理職育成分野で培ったノウハウを、自社で全て設計して生み出した英会話プログラム、グローバル人材育成ツールのひとつとして、ALUGOは多くのお客様から提供されています。コンサルティング業界・金融業界など、業種を問わない導入実績。

無料英語力測定  
通話料無料で20分間テストを受験  
メールアドレスの登録のみで受験可能。受験後数分で、結果がメールで送ってきます。まずはあなたのレベルを測定してみませんか？

まずは、無料英語力測定から  
メールアドレスの入力のみで測定可能  
https://www.alue.co.jp/alugo/

ALUGO。全く新しい英語学習です。

いつでも、どこでも、スマホひとつでレッスンできる。  
AIと高いスキルのコーチが、個別最適化された学習を実現。  
ビジネス英語が必要な人ほど、忙しい人だから。  
開発したのは、英語の学び方そのもの。  
今までのスクール型でもなく、ただのコーチング型でもない。  
これからの英会話は、こうなる。「ALUGO」

# 2019年12期 通期連結業績予想・配当金

(単位：百万円)

	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	

- ・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。



alue