

株式会社リンクアンドモチベーション

2016年12月期 第1四半期

決算説明会



ひとりひとりの本気がこの世界を熱くする

Link and Motivation Group



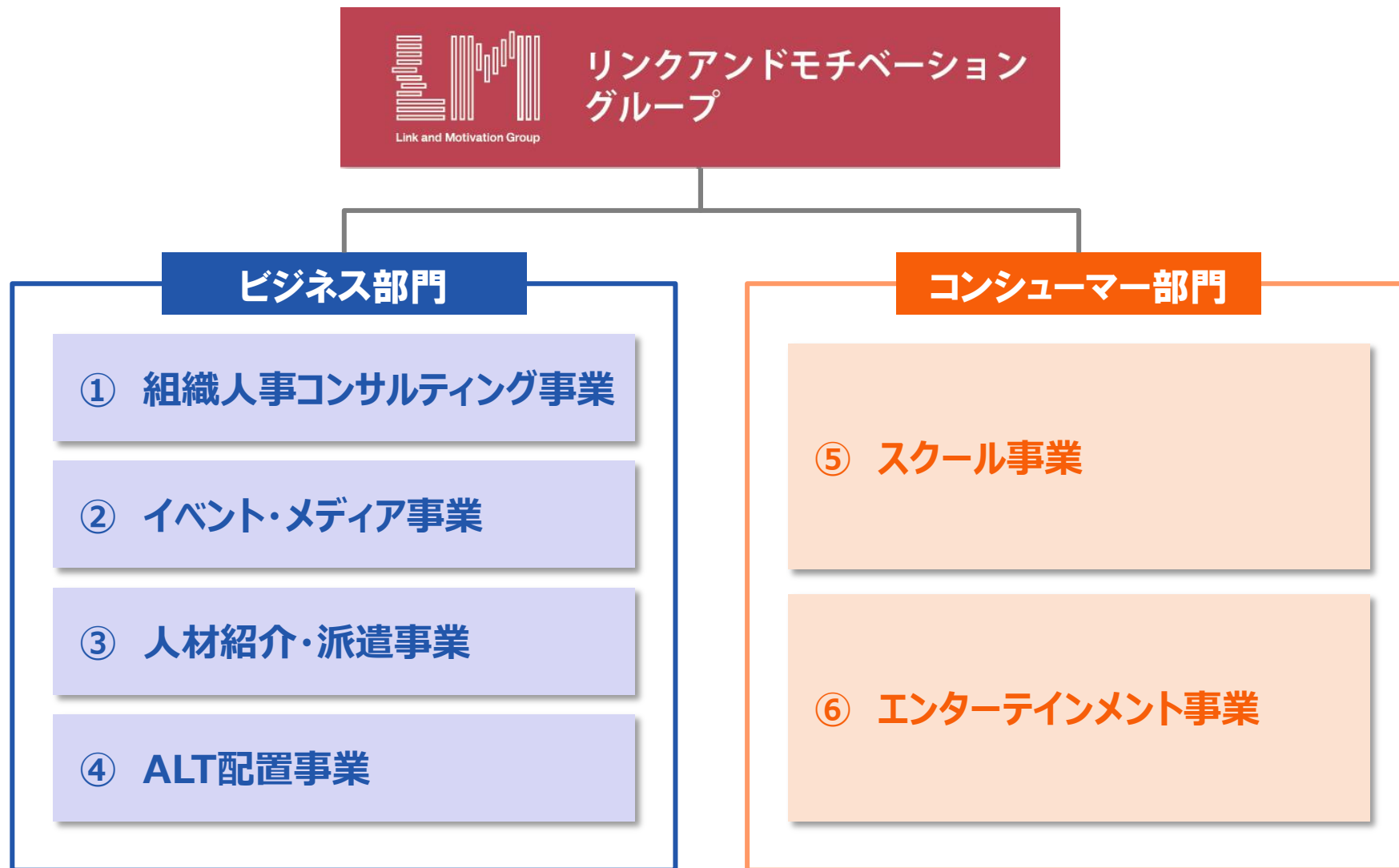
1. 2016年12月期 第1四半期 連結決算報告
2. 2016年度の成長戦略とTopics

1

2016年12月期 第1四半期

連結決算報告


Link and Motivation Group



事業構造の概要

LM-G

ビジネス部門

① 組織人事コンサルティング事業

社員のモチベーションに着目した組織人事コンサルティング
⇒組織診断、育成研修、人事制度、採用・営業コンサルティングなどを提供

② イベント・メディア事業

組織のコミュニケーションに着目したイベント企画運営・メディア制作
⇒周年イベント、採用イベント、PR・IRツール、動画配信などを提供

③ 人材紹介・派遣事業

企業の人材ニーズに対応した人材紹介・派遣
⇒新卒・中途採用の人材紹介、販売職や事務職の人材派遣などを提供

④ ALT配置事業

学校法人の教員ニーズに対応したALTの配置
⇒全国の小・中学校などへのALTの派遣・請負を提供

コンシューマー部門

⑤ スクール事業

“アイ・カンパニーを育む”をコンセプトにしたスクール運営
⇒PCスクール「AVIVA」、資格スクール「DAIEI」等のキャリアスクール運営、
学習塾「モチベーションアカデミア」の運営

⑥ エンターテインメント事業

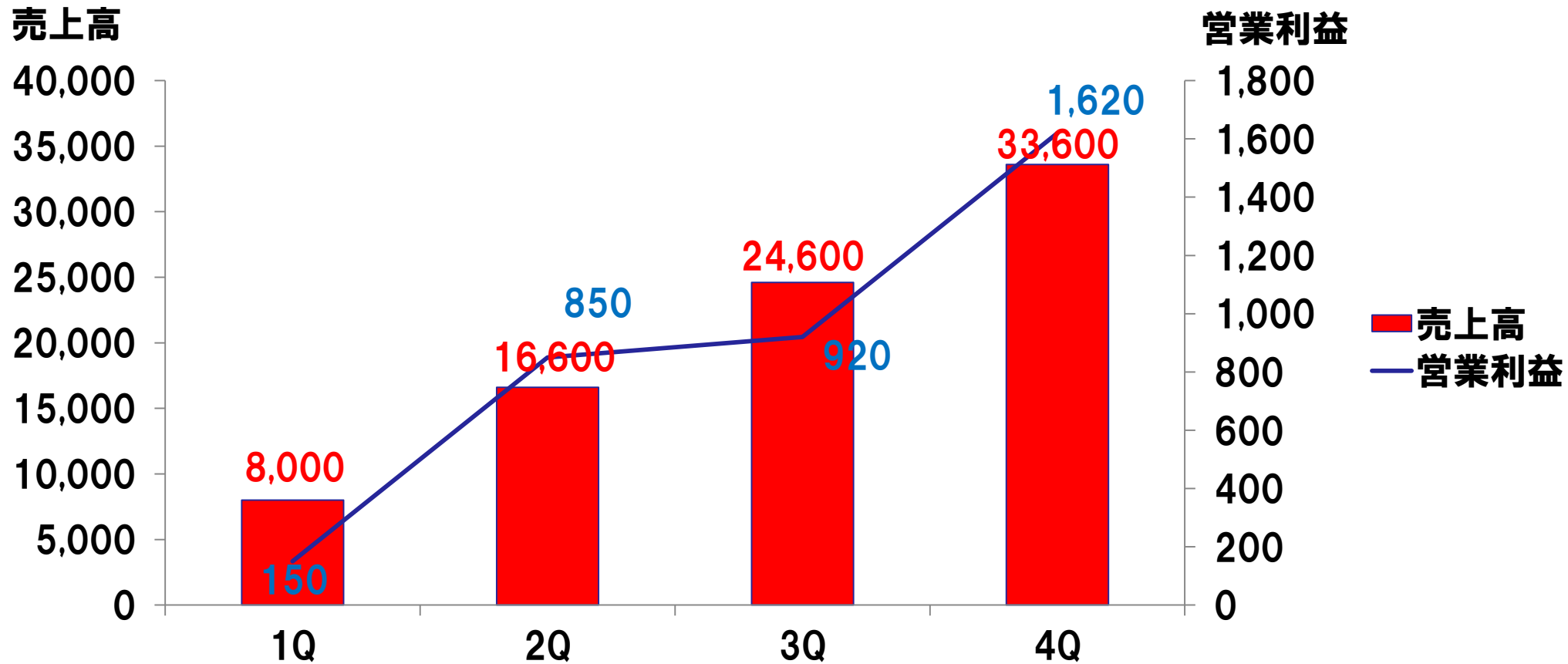
個人の“生きがい創出”をコンセプトにしたエンターテインメントの提供
⇒バスケットボール球団「リンク栃木ブレックス」の運営、
レストラン「リンクダイニング」の運営

連結損益計算書（実績 前年比）

単位(百万円)	2015年 実績	2016年 実績	前年比
売上高	7,720	8,309	+7.6%
営業利益	33	356	+961.8%
経常利益	20	296	+1355.8%
当期利益	21	163	+671.6%

- ビジネス部門の好調に伴い、**売上高は前年比増**
- 利益率の高いビジネス部門の好調により、**営業利益以下は前年比大幅増**

2016年度12月期 連結売上高・営業利益の推移計画(再掲)



- 売上高は、四半期毎に堅調な伸びを計画
- 営業利益は、第2四半期・第4四半期で大きく伸びる計画。利益率の高い「組織人事コンサルティング事業」における「人材採用・育成」サービスが大きく伸びる予定

連結損益計算書（実績 計画比）

単位 (百万円)	2015年 実績	2016年 計画	2016年 実績	計画比	前年比
売上高	7,720	8,000	8,309	+3.9%	+7.6%
営業利益	33	150	356	+137.6%	+961.8%
経常利益	20	-	296	-	+1355.8%
当期利益	21	-	163	-	+671.6%

- **ビジネス部門における利益率の高い「組織人事コンサルティング事業」の進捗が好調なため、売上高は計画比で増、営業利益は計画比で大幅増**

連結損益計算書 販売管理費 (実績 前年比)

単位(百万円)	2015年 実績	2016年 実績	前年比 増減
①人件費	973	1,134	16.5%
②採用・研修・福利厚生費	127	142	12.0%
③地代家賃	159	166	4.6%
④オフィス・システム経費	250	292	16.9%
⑤販売関連費用	586	426	-27.2%
⑥交通費等 その他費用	215	220	2.4%
⑦のれん償却費	183	183	0.0%
販売管理費 合計	2,495	2,567	2.8%

- 「販売管理費」全体が、**前年比微増(増加額:71百万円)**
- 「①人件費」「②採用・研修・福利厚生費」が、グループ全体の人員増に伴い、**前年比増(増加額:175百万円)**
- 「④オフィス・システム経費」が、福岡・名古屋の統合拠点の改装・移転に伴い、**前年比増(増加額:42百万円)**
- 「⑤販売関連費用」が、コンシューマー部門における広告宣伝費の効率化に伴い、**前年比減(減少額:159百万円)**

セグメント別 売上高・売上総利益（実績 前年比）

（単位：百万円） ※<>内は売上総利益		2015年 実績	2016年 実績	前年比
ビジネス部門	売上高	6,082	6,677	+9.8%
	売上総利益	<1,862>	<2,465>	+32.4%
コンシューマー部門	売上高	1,967	1,749	-11.1%
	売上総利益	<765>	<526>	-31.3%

- ビジネス部門は、利益率の高い「組織人事コンサルティング事業」の進捗好調により、
売上高は前年比増、売上総利益は前年比で大幅増
- コンシューマー部門は、「スクール事業」において、グループ会社間の取引を中止したため、
外形上は売上高・売上総利益共に前年比で大幅減

セグメント別 売上高・売上総利益（実績 前年比）※グループ会社間取引を除く

（単位：百万円） ※<>内は売上総利益		2015年 実績	2016年 実績	前年比
ビジネス部門	売上高	6,082	6,677	+9.8%
	売上総利益	<1,862>	<2,465>	+32.4%
コンシューマー部門	売上高	1,726	1,749	+1.3%
	売上総利益	<524>	<526>	+0.4%

- **コンシューマー部門におけるグループ会社間の取引を除くと、実質売上高・売上総利益共に前年比微増**
- **広告宣伝費の効率化なども同時並行で進めることで、引き続き収益改善に注力**

ビジネス部門 事業別 プロダクト売上高（実績 前年比）①・②

プロダクト(単位:百万円)	2015年	2016年	前年比
① 組織人事コンサルティング事業	1,599	1,962	+22.7%
	<801>	<1,299>	+62.2%
パッケージ	459	469	+2.1%
コンサルティング	691	989	+43.1%
アウトソーシング	330	339	+2.8%
データベース	83	105	+26.8%
会員サービス	36	61	+68.2%

プロダクト(単位:百万円)	2015年	2016年	前年比
② イベント・メディア事業	701	819	+16.9%
	<154>	<298>	+93.8%
イベント制作	437	526	+20.6%
メディア制作	264	292	+11.0%

- 「①組織人事コンサルティング事業」は、組織診断を行う「データベース」を推進。その解決策として、主に「人材開発コンサルティング」が拡大したことにより、**売上高・売上総利益共に、前年比で大幅増**
- 「②イベント・メディア事業」は、「周年記念・キックオフイベント」及び「広報・IRツール」が伸張したことで、**売上高は前年比で大幅増**。また、制作費などの付加価値向上が寄与したことにより、**売上総利益は前年比で大幅増**

ビジネス部門 事業別 プロダクト売上高（実績 前年比）③・④

プロダクト(単位:百万円)	2015年	2016年	前年比
③ 人材紹介・派遣事業	1,858	1,957	+5.3%
	<436>	<424>	-2.6%
販売職派遣	1,535	1,681	+9.5%
事務職派遣	137	154	+12.9%
新卒動員・紹介	161	107	-33.0%
中途紹介	26	13	-46.9%

プロダクト(単位:百万円)	2015年	2016年	前年比
④ ALT配置事業	2,469	2,534	+2.7%
	<660>	<716>	+8.5%

- 「③人材紹介・派遣事業」は、企業の人材不足を背景に「販売職・事務職派遣」が好調だったことにより、**売上高は前年比増**、利益率の高い「新卒動員・紹介」が企業の採用活動時期の後ろ倒しを受け、**売上総利益は前年比減**
- 「④ALT配置事業」は、日本の英語教育推進に伴い堅調に推移。**売上高・売上総利益共に前年比増**

コンシューマー部門 プロダクト売上高(構成比 前年比)※グループ会社間取引を除く

(単位:百万円)	2015年		2016年		前年比
	実績	構成比	実績	構成比	
⑤ スクール事業	1,535 <455>	-	1,596 <508>	-	+3.9% +11.7%
Office	911	59.4%	952	59.7%	+4.5%
プログラミング	0	0.0%	56	3.6%	-
会計	172	11.2%	143	9.0%	-16.4%
国家試験	103	6.7%	110	6.9%	+7.2%
公務員	213	13.9%	237	14.9%	+11.1%
教材等・その他	115	7.5%	70	4.4%	-39.0%
学習塾	19	1.3%	24	1.5%	+21.1%
⑥ エンターテインメント事業	198 <70>	-	156 <18>	-	-21.2% -73.7%

- 「⑤スクール事業」は、「Office」「公務員」の好調、「プログラミング」の新規立ち上りが、「会計」の不調をカバーし、**売上高は前年比増、売上総利益は前年比で大幅増。**
- 「⑥エンターテインメント事業」は、プロバスケットボールチームにおけるスポンサー収入の落ち込みにより、**売上高・売上総利益共に前年比で大幅減**

連結貸借対照表（実績 前年比）

（単位：百万円）	2015年末	2016年 第1四半期	当期増減
流動資産	5,851	5,983	+132
固定資産	11,616	13,167	+1,551
繰延資産	6	5	-1
資産合計	17,474	19,157	+1,682
流動負債	8,866	9,686	+820
固定負債	2,575	2,913	+338
純資産	6,032	6,556	+524
負債・純資産合計	17,474	19,157	+1,682

- 「固定資産」が、インキュベーション出資先企業の株式評価額の増大、及び福岡・名古屋の統合拠点における改装・移転に伴い**増加**
- 「流動負債」が、税金支払や移転費用支払に伴う短期借入金の増大により**増加**
- 「純資産」は、自己株式取得により減少したものの、インキュベーション出資先企業の株式評価額の増大により、総じて**増加**

● 2016年12月期より、前期比15円増の増配を予定

- ・単元株当たり : 110円⇒**125円**
- ・年間配当 : 440円⇒**500円**

● 2016年12月期 第1四半期 配当予定

- ・当初予定通り125円の配当を6月24日(金)に実施予定

	第1四半期 配当予定	第2四半期 配当予定	第3四半期 配当予定	第4四半期 配当予定
単元株当たり 配当額	125円	125円	125円	125円
単元株式数	100株	100株	100株	100株

2

2016年度成長戦略とTopics





リンクアンドモチベーション
グループ

ビジネス部門

- ① 組織人事コンサルティング事業
- ② イベント・メディア事業
- ③ 人材紹介・派遣事業
- ④ ALT配置事業

コンシューマー部門

- ⑤ スクール事業
- ⑥ エンターテインメント事業

従来の事業構造



リンクアンドモチベーション
グループ

ビジネス部門

① 組織人事コンサルティング事業

② イベント・メディア事業

③ 人材紹介・派遣事業

④ ALT配置事業

コンシューマー部門

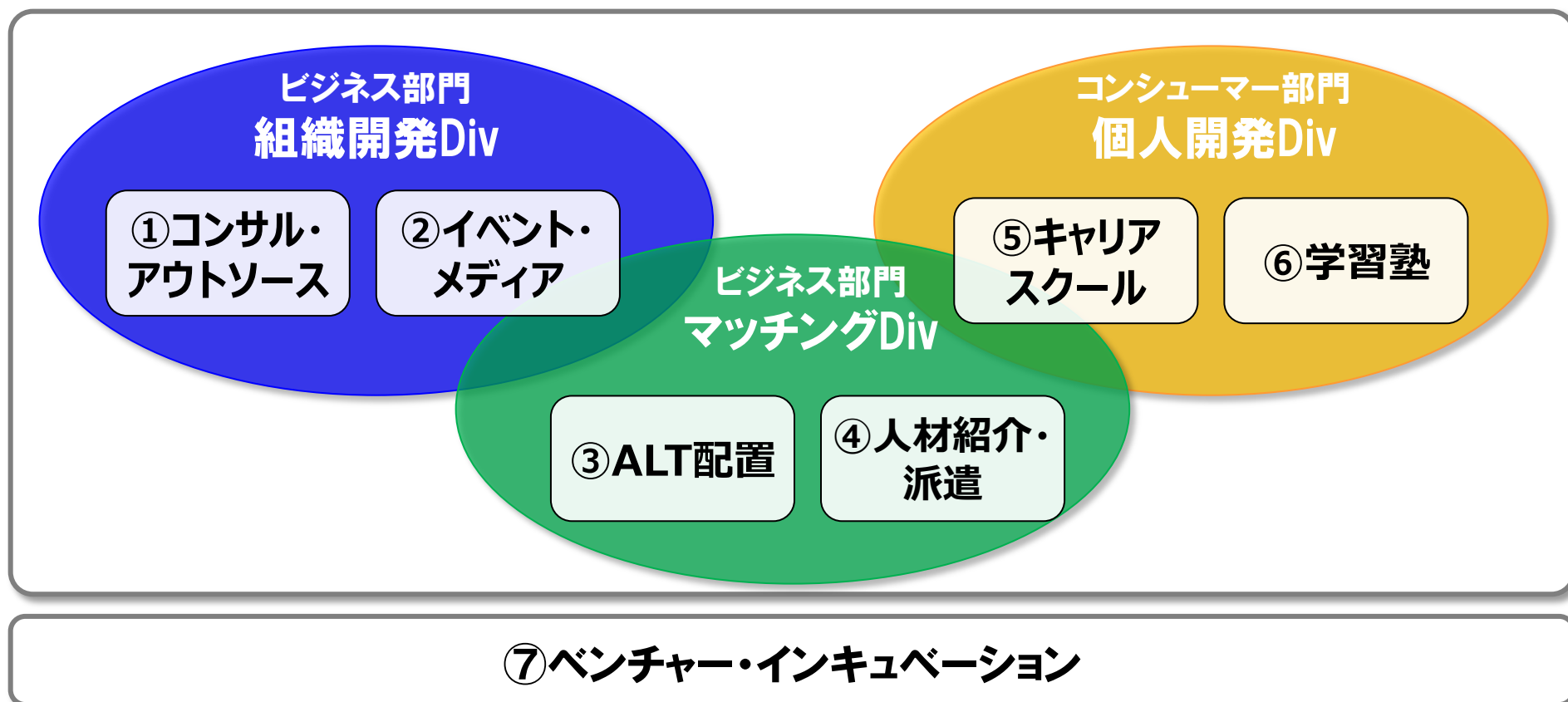
⑤ スクール事業

~~⑥ エンタテインメント事業~~

- 連結対象であったプロバスケットボールチームを運営する(株)リンクスポーツエンターテインメントの全株式を2016年7月1日付で(株)栃木ブレックスに譲渡予定
- 「経営資源の選択と集中」を企図して事業構造を再編

<ミッション>

モチベーションエンジニアリングによって
組織と個人に変革の機会を提供し
意味のある社会を実現する

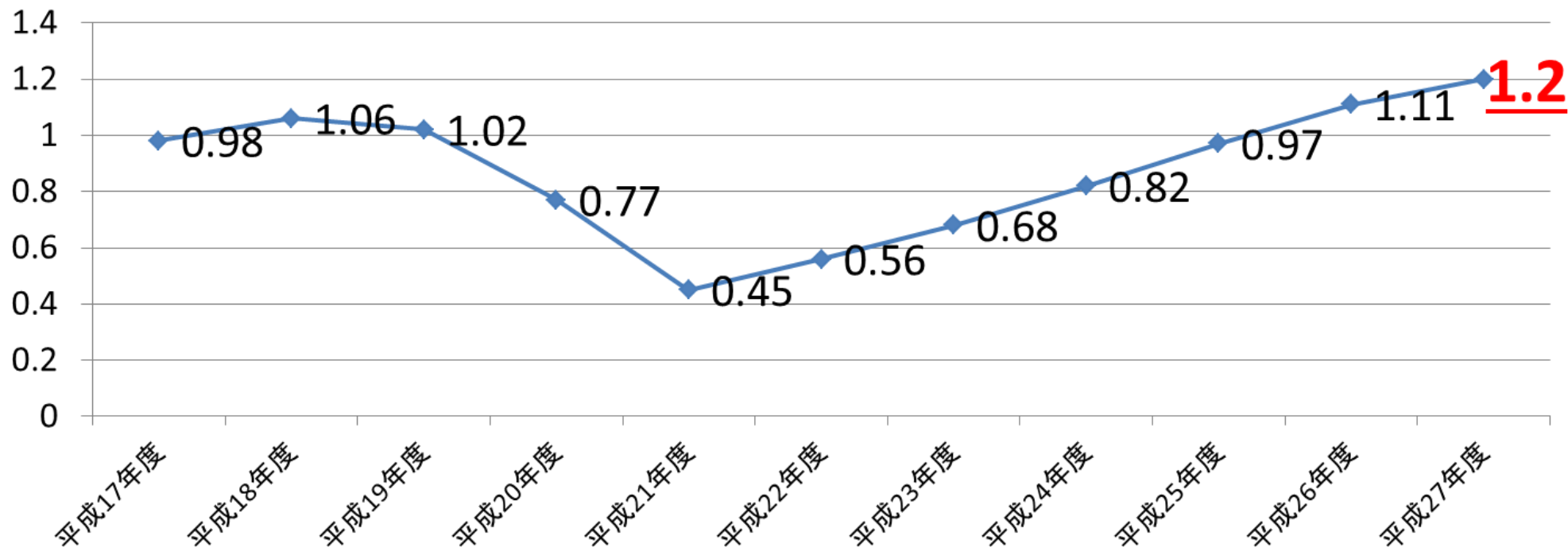


<ミッション>

モチベーションエンジニアリングによって
組織と個人に変革の機会を提供し
意味のある社会を実現する



①コンサル・アウトソース事業の90%は組織人事領域 ～その市場環境～



厚生労働省「一般職業紹介状況」より

- 求人倍率は右肩上がりになっており、企業の労働力確保は難しい状態になりつつある
- 企業は、商品市場への適応に加え、労働市場への戦略的適応が至上命題となっている

①コンサル・アウトソース事業：女性活躍支援サービス「WAO」

Women's All in One service

企業の女性活躍推進を支援することを目的に、月額1コイン(500円)で、働く女性をサポートし、女性活躍推進法にも対応する

【キャリア形成】

- 講演・セミナー
- 研修サービス

【マネジメント改善】

- モチベーションサーベイ (マゼラン)の女性版

【スキルアップ】

- 教育サービス
- 資格取得サービス

【ライフサポート】

- ベビーシッターサービス
- 病児保育サービス
- 家事代行サービス



- 企業は、労働力不足への対応・優秀な人材確保に苦勞している中、女性の活躍推進は重要なテーマとなっている
- 今年2月にリリース、3月31日時点の会員数は9,290名。今後、順調に会員数の増加が見込まれる

過去15年で、2,350社 56万人の実績を持つ、 組織診断ツール「モチベーションサーベイ(マゼラン)」をクラウドシステム化

<モチベーションサーベイ(マゼラン)>

- 企業と従業員の「相互選択度合い」を測定するサーベイであり、「労働市場への適応度」のモノサシ

<MCSの特徴>

- 蓄積されたデータベースにより、同業他社や同規模の会社との数値比較なども簡単に行える
- クライアント自身でサーベイ分析・アクションプランの進捗確認が可能



←結果数値・経年変化や強み・弱みの把握が容易

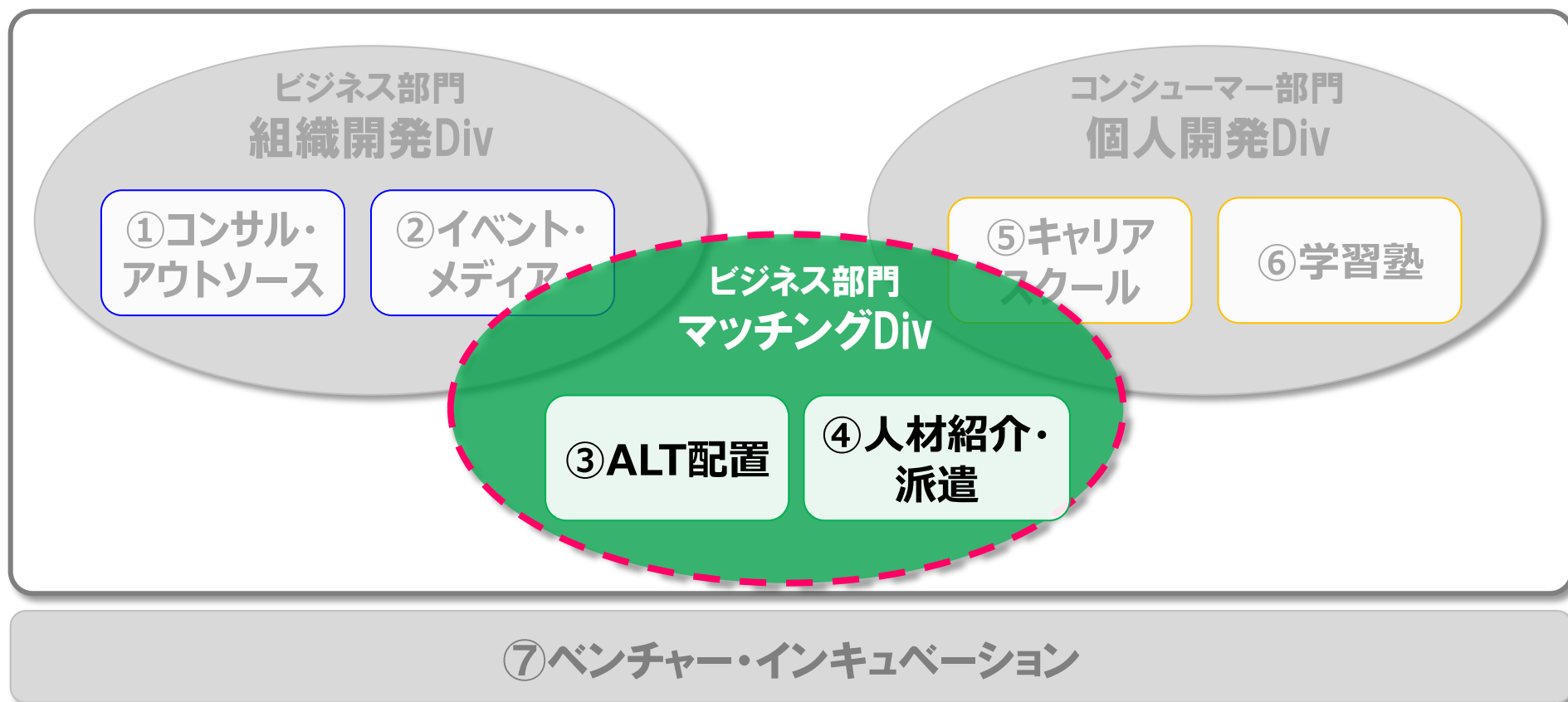
部門毎のアクションプラン進捗率も一見管理



- 「労働市場への適応度」のモノサシとなるモチベーションサーベイ(マゼラン)をより多くの企業に提供することで、解決策の立案・実行のコンサルティング支援を促進する
- 今年7月のリリースで2016年末には、100社の導入を目指す

<ミッション>

モチベーションエンジニアリングによって
組織と個人に変革の機会を提供し
意味のある社会を実現する

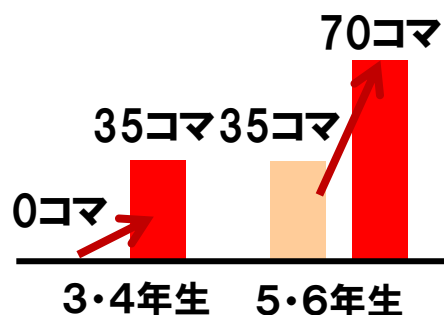


③ALT配置事業 ～日本の英語教育の潮流～

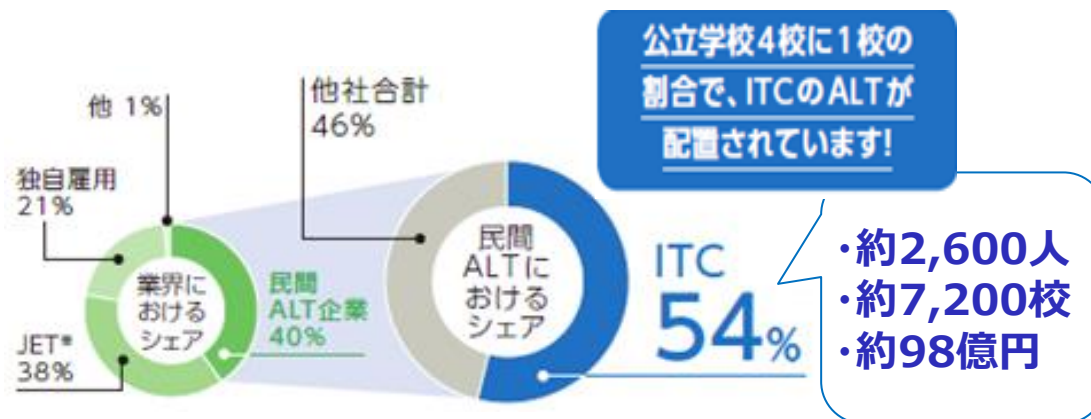
文部科学省主導のもと日本の公教育における「英語教育」は加速していくため、右肩上がりの拡大を見込む

＜小学校の年間英語授業数の変化＞

■ 現在 ■ 2018年度以降



＜業界における当社のシェア＞ 自社調べ



- 2019年度までに全ての小学校(約20,000校)にALTを確保する計画
(文部科学省「グローバル化に対応した英語教育改革の5つの提言」)
- 民間事業者としては54%のTOPシェアではあるが、ALTを独自雇用している学校も多く、今後の成長余地が大きい事業
- 2016年度は売上103億円(前年比4.9%増)を計画

④人材紹介・派遣事業 : 「⑤キャリアスクール事業」との連携

「④人材紹介・派遣事業」における人材調達先として、教室を全国展開する「⑤キャリアスクール事業」と連携する

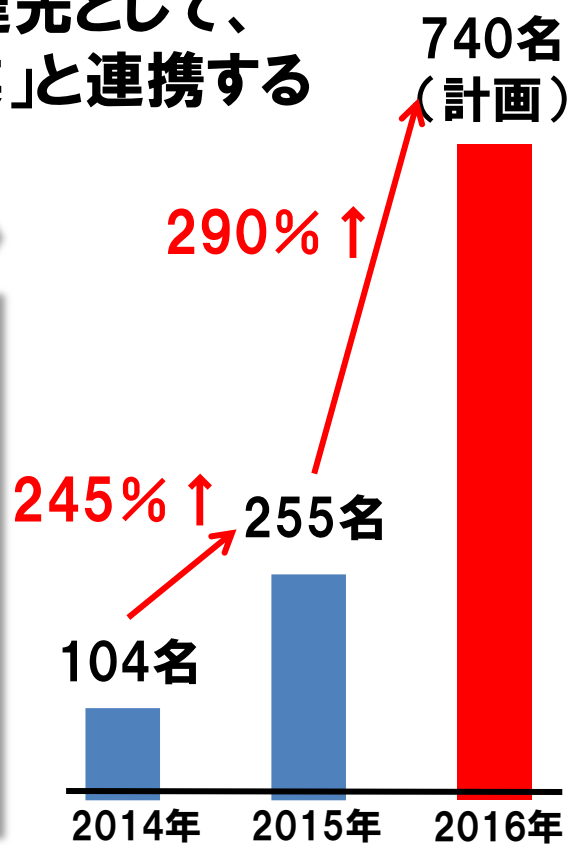
講座受講

- AVIVAやDAIEIでスキル習得
- キャリアナビゲーション



就職支援

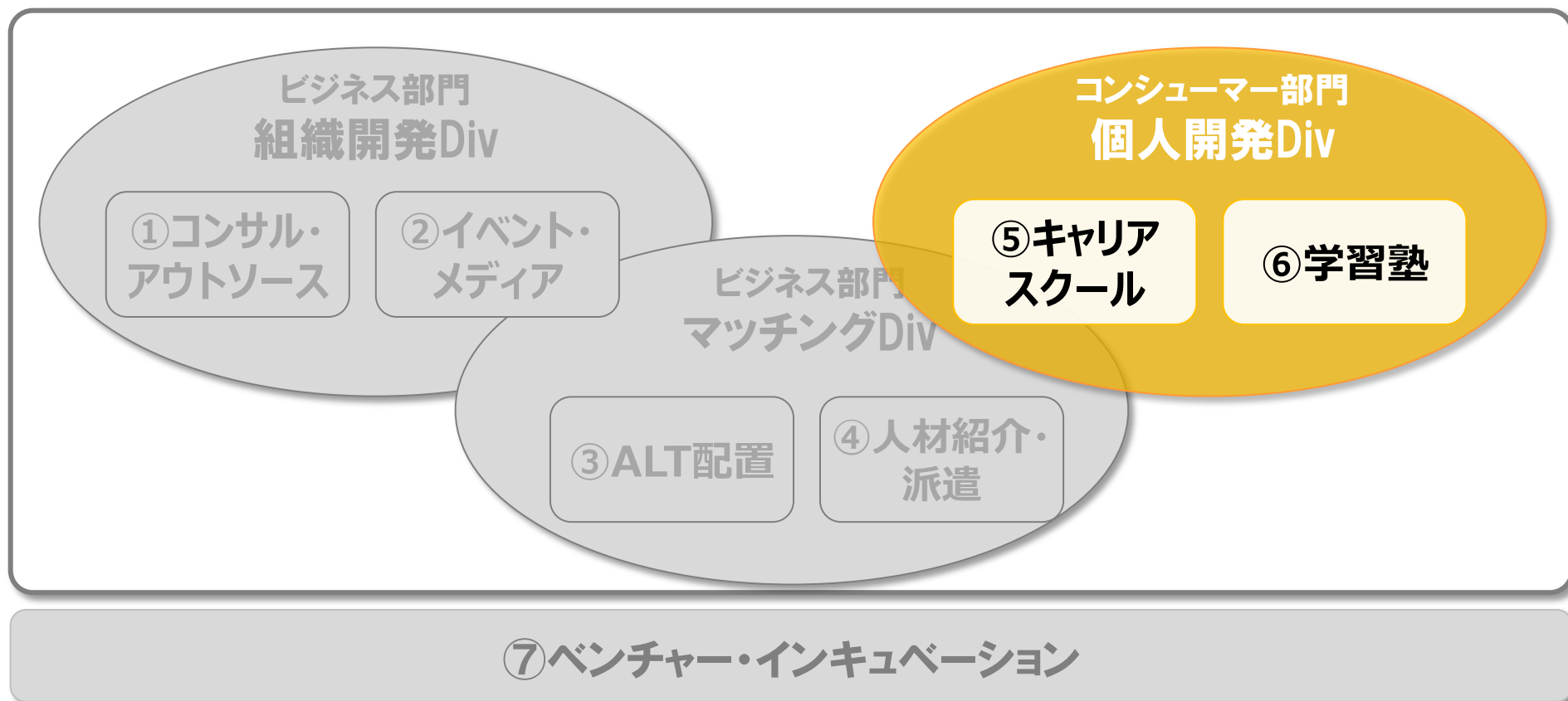
- カウンセリング、面接対策
- 全国主要都市での仕事紹介



- 「④人材紹介・派遣事業」にとっては、「⑤キャリアスクール事業」との連携によって、人材調達コストの削減を実現
- 「⑤キャリアスクール事業」にとっては、受講生に対して「スキル・資格提供」に「就労支援」が加わることで大幅な価値向上を実現

<ミッション>

モチベーションエンジニアリングによって
組織と個人に変革の機会を提供し
意味のある社会を実現する



⑤ キャリアスクール事業 ～企業のIT人材不足～



独立行政法人情報処理推進機構「IT人材白書2015」

- 企業のIT人材不足は加速しており、2014年度調査では約87%の企業が不足を感じている
- 中でも、プログラミングスキルを持つ人材に対する求人ニーズは加速している



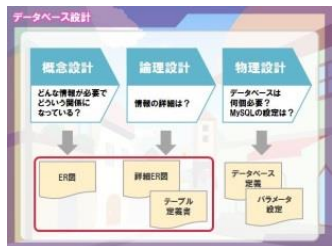
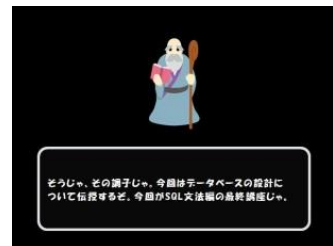
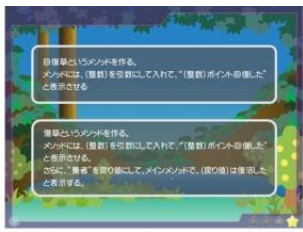
企業のIT人材不足を背景として、個人のキャリア開発もITスキルにシフト。
昨年7月リリースから、3月31日時点で受講者数は3000名を突破

AVIVA-Proのプログラミングシリーズ

ゲーム形式でプログラミングスキルを学べる講座

2015年7月
「JAVAクエスト」

2016年3月
「SQLクエスト」

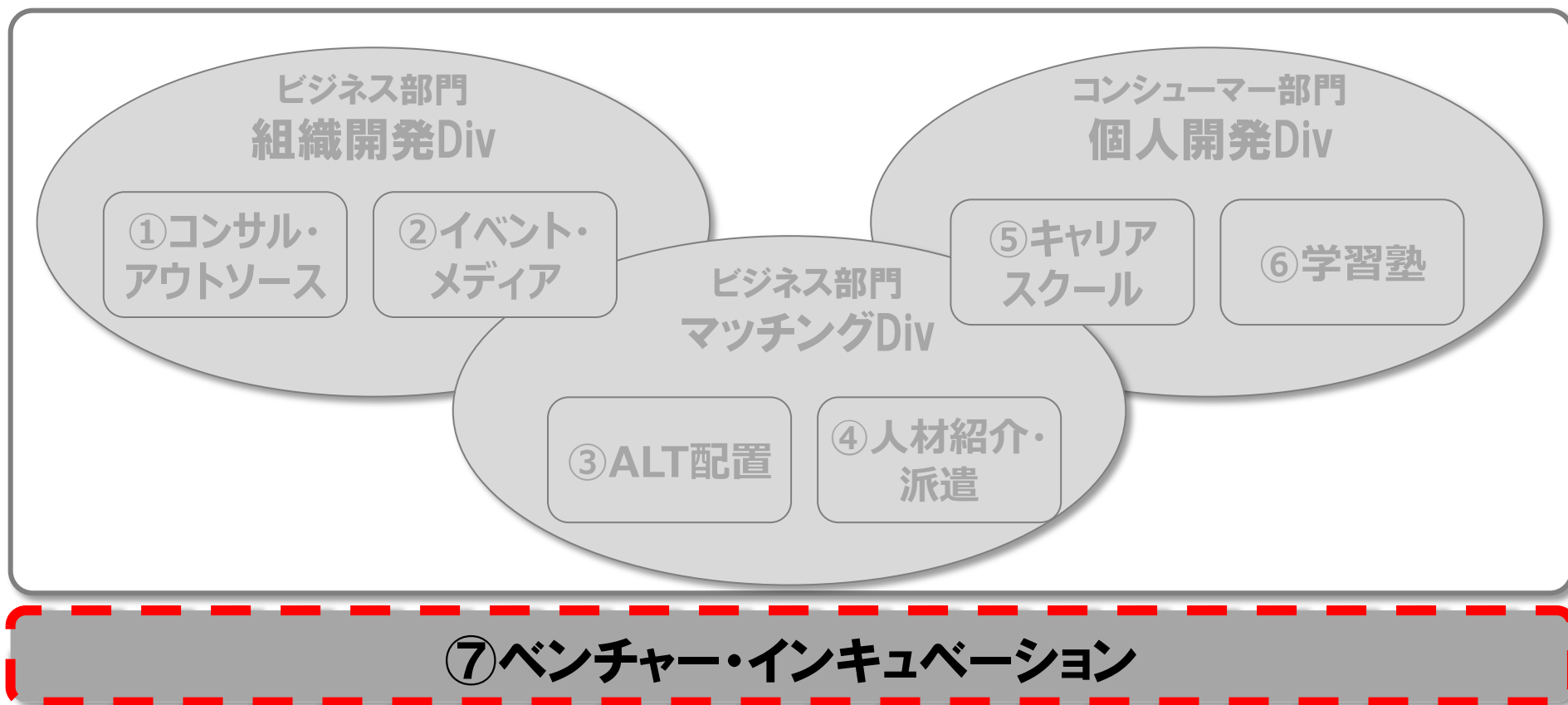


※「JAVA」「SQL」とは、ソフトウェアやデータベースを構築するためのコンピューター言語

- 企業のIT人材不足に対応した講座開発により、個人のキャリア開発をサポート
- 企業のIT人材不足をビジネスの好機と捉え、個人開発DivとマッチングDivの連携を加速する

<ミッション>

モチベーションエンジニアリングによって
組織と個人に変革の機会を提供し
意味のある社会を実現する



⑦ベンチャー・インキュベーション事業 「出資先一覧」

① 株式会社リッチメディア
メディアデザイン/インバウンドマーケティング



② 株式会社フロムスクラッチ
マーケティング支援/技術者派遣



③ 株式会社アカツキ
アプリ開発/スマートフォンサービス開発



④ 株式会社FiNC
FiNCダイエット家庭教師/ウェルネス経営支援



⑤ 株式会社ネオキャリア
人材紹介・派遣(医療・介護・保育・IT)



⑥ 株式会社リーディングマーク
新卒採用支援/採用コンサルティング



⑦ 株式会社スクー
Schoo Web campus



⑧ ラクシル株式会社
印刷のEコマース/集客支援



⑨ リノベル株式会社
中古住宅のリノベーション



⑩ 株式会社LiB
ハイキャリア女性の転職支援



⑪ 株式会社PLAN-B
SEOを軸としたWEBコンサルティング



⑫ 株式会社イノベーション
BtoBに特化したマーケティング支援



⑬ 株式会社ファーストブランド(2月)
企業と個人のブランディング支援



⑭ 株式会社ビズリーチ(3月)
ハイキャリア向け転職サイト



- 選定基準は、「①モチベーションカンパニー創りへの共感」「②上場を目指している」の2点
- 出資比率は、「3～10%」を目安に出資 ● 組織人事領域のサポートで、事業拡大に貢献
- 第1四半期には、(株)ファーストブランド・(株)ビズリーチの2社へ、新たに出資完了

⑦ベンチャー・インキュベーション事業「出資先一覧」

人材系

⑤ (株)ネオキャリア



⑥ (株)リーディングマーク



⑩ (株)LiB



⑭ (株)ビズリーチ



マーケティング系

① (株)リッチメディア



RICHMEDIA

② (株)フロムスクラッチ



frOm scratch

⑧ ラクسل(株)



⑪ (株)PLAN-B



⑫ (株)イノベーション



⑬ (株)ファーストブランド



コンシューマー系

ソーシャルゲーム

③ (株)アカツキ



Akatsuki

ウェルネス

④ (株)FiNC



教育

⑦ (株)スクー



school

リノベーション

⑨ リノべる(株)

選ぶ・つくる・住む・つながる

リノべる。

株式会社アカツキ

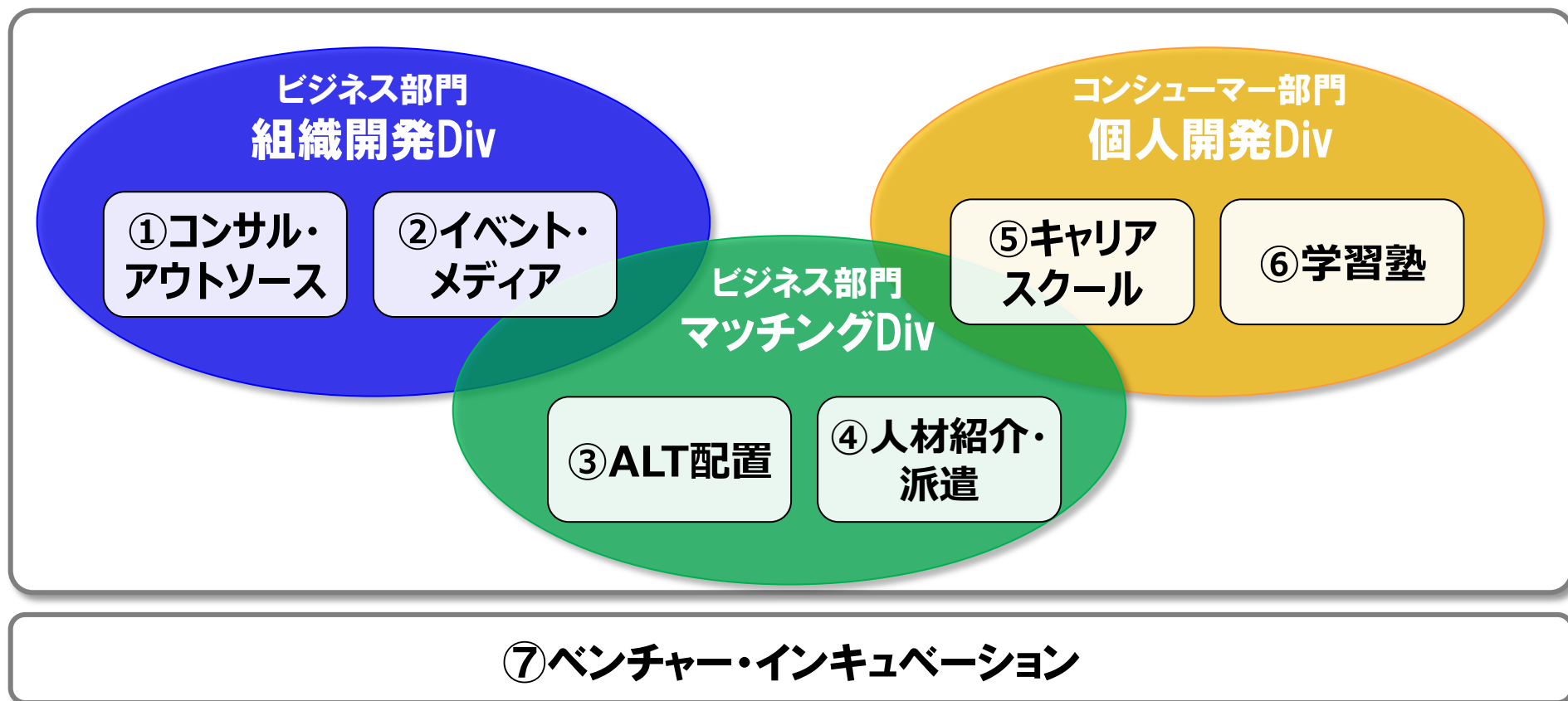
- 創業** : 2010年
- 代表者** : 代表取締役CEO 塩田元規
取締役COO 香田哲朗
- 社員数** : 65名 (2015年12月末時点)
- 資本金** : 14億86万円
- 社会ビジョン** : 『感情を報酬に発展する社会』
- ミッション** : 『ゲームの力で世界に幸せを』
- 事業内容** : スマートフォンサービスの企画開発
ソーシャルアプリの企画開発



- 当社の株式保有は454,500株
- 今後も引き続き、資金面に加え組織・人事面の支援をしてまいります

<ミッション>

モチベーションエンジニアリングによって
組織と個人に変革の機会を提供し
意味のある社会を実現する



株式会社リンクアンドモチベーション

2016年12月期 第1四半期

決算説明会



ひとりひとりの本気がこの世界を熱くする

Link and Motivation Group

