

株式会社リンクアンドモチベーション 「会社説明会」



ひとりひとりの本気がこの世界を熱くする

Link and Motivation Group



- 1. 会社概要**
- 2. 事業内容と成長戦略**
- 3. 2016年12月期 第2四半期 決算内容**
- 4. 株主還元姿勢**
- 5. 質疑応答**

1

会社概要



株式会社リンクアンドモチベーション
代表取締役会長

おざさ よしひさ
小笹 芳央

小笹 芳央 *Ozasa Yoshihisa*

- 1961年 大阪府出身
- 1986年 早稲田大学政治経済学部卒業
株式会社リクルート入社
- 2000年 株式会社リンクアンドモチベーション設立
同社代表取締役社長就任
- 2013年 グループ企業11社の代表取締役会長を務める



主な著作



- 『会社の品格』
幻冬舎
- 『モチベーション・マネジメント』
PHP文庫
- 『モチベーションリーダーシップ』
PHPビジネス新書
- 『セルフ・モチベーション』
PHP研究所

テレビ出演



「とくダネ！」
09年4月～10年3月
フジテレビ



「カンブリア宮殿」
08年4月 テレビ東京



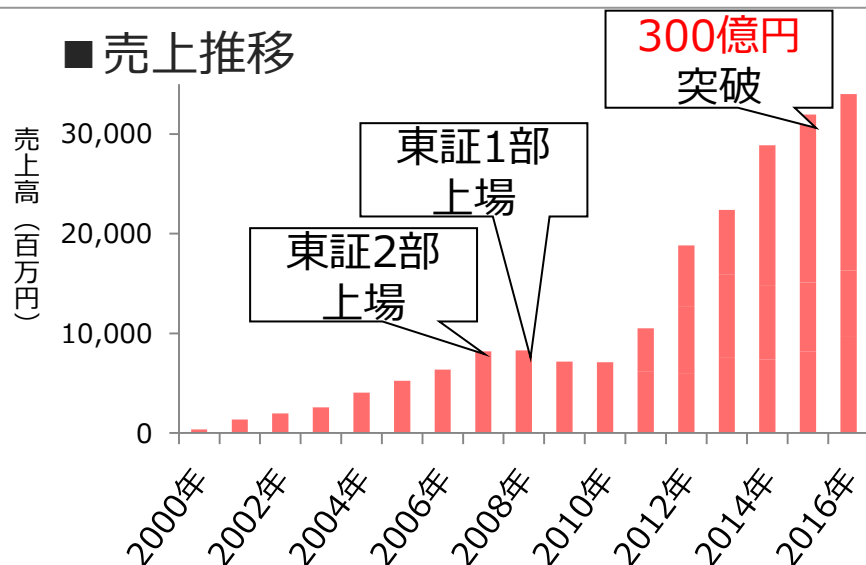
「ガイアの夜明け」
05年4月 テレビ東京

会社概要

■基礎情報

- ・創業 2000年4月7日
- ・上場市場 東京証券取引所 市場第一部
- ・売上高 340億円（2016年12月期計画）
- ・社員数 1,400名（2016年7月時点）
- ・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ふれる社会を実現する

■売上推移



基幹技術 「モチベーションエンジニアリング」

【Ⅰ】組織開発Div

①コンサル・
アウトソース事業

②イベント・
メディア事業

【Ⅱ】個人開発Div

③キャリア
スクール事業

④学習塾事業

【Ⅲ】マッチングDiv

⑤ALT配置
事業※

⑥人材紹介・
派遣事業

※ALT・・・Assistant Language Teacher(外国人補助講師)

⑦ベンチャー・インキュベーション

前提① 人間は〇〇である

完全合理的な
「経済人」



限定合理的な
「感情人」

行動経済学：

「人は“勘定”ではなく、“感情”で判断する」



行動経済学の第一人者
ダニエル・カーネマン
Daniel Kahneman

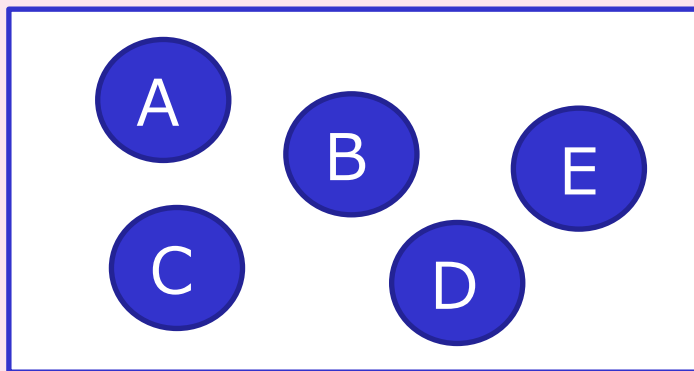
前提②

組織は要素還元できない

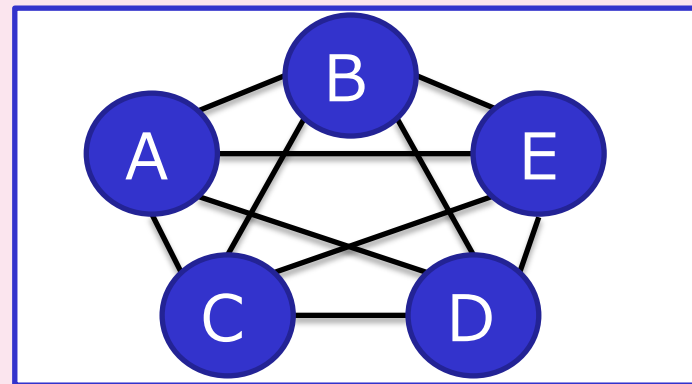
「協働システム」である

Ex) 5人の組織の場合

A+B+C+D+E



A~Eの協働システム



- ・組織の血流 = 「コミュニケーション」
- ・組織の問題は、「人」ではなく「間」に生じる

《まとめ》

人間観

組織観

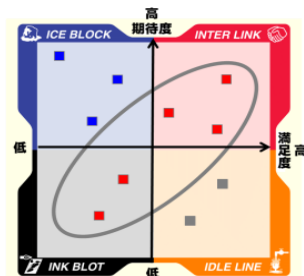
・限定合理的な「感情人」

・組織は「協働システム」

診断技術

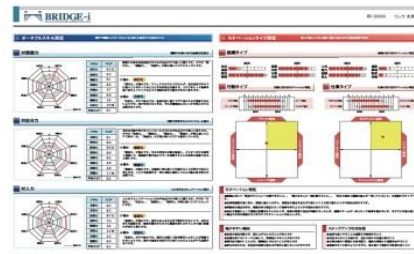
組織診断

会社と従業員の
関係性を指標化



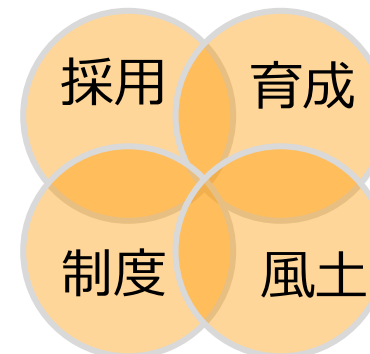
個人診断

スキルとモチベーション
タイプを指標化



変革技術

組織変革



個人変革



基幹技術 「モチベーションエンジニアリング」

連結売上規模
34,000百万円
(2016年度計画)

【Ⅰ】組織開発Div

①コンサル・
アウトソース事業

②イベント・
メディア事業

売上規模 9,700百万円

【Ⅱ】個人開発Div

③キャリア
スクール事業

④学習塾
事業

売上規模 6,800百万円

【Ⅲ】マッチングDiv

⑤ALT配置
事業

⑥人材紹介・
派遣事業

売上規模 18,200百万円

⑦ベンチャー・インキュベーション

VTRをご覧ください。
（10分程度）

2

事業内容と成長戦略



基幹技術 「モチベーションエンジニアリング」

連結売上規模
34,000百万円
(2016年度計画)

【Ⅰ】組織開発Div

①コンサル・
アウトソース事業

②イベント・
メディア事業

9,700百万円

【Ⅱ】個人開発Div

③キャリア
スクール事業

④学習塾
事業

6,800百万円

【Ⅲ】マッチングDiv

⑤ALT配置
事業

⑥人材紹介・
派遣事業

18,200百万円

⑦ベンチャー・インキュベーション

【I】組織開発Divisionの事業内容

「組織診断」と「採用・育成・制度・風土変革」を通じて
従業員のモチベーション（やる気）を高め・束ねて、収益を向上する

■基本データ

○売上：9,700百万円

○法人顧客数：1,600社

○顧客単価：6百万円

○主要拠点：東京・名古屋・大阪

①コンサル・アウトソース事業

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及びアウトソーシング

8,100
百万円

②イベント・メディア事業

社員のモチベーション向上に向けた
イベント企画・運営、パンフレットや映像などのメディア制作

3,500
百万円

■主なサービス内容

組織診断



採用コンサルティング



教育研修



イベント（採用・周年イベント）



人事制度・組織風土
コンサルティング



会員組織



パンフレット・ホームページ



【I】組織開発Divの「マーケット概況」と「今後の成長戦略」

マーケット概況

【市場の規模】

・約6,000億円 

【市場の傾向】

- ・「人事戦略」は企業経営の至上命題となった
- ・組織人事コンサルティング市場は**拡大傾向**

「商品市場の変化」と「人材の流動化」

商品市場

企業の競争優位が
ハード⇒ソフト
商品のライフサイクルが
長期⇒短期
となった

労働市場

企業と個人の関係が
相互拘束⇒相互選択
となった
(=人材流動化)

「商品市場」に加えて「労働市場」への
適応が企業の至上命題となる

今後の成長戦略

■ 組織改善クラウドサービス

「モチベーションクラウド」リリース

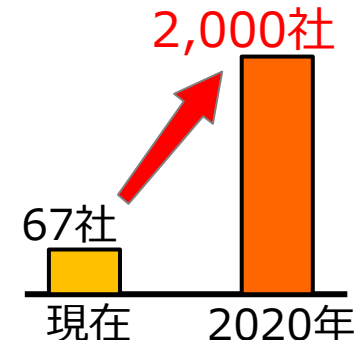


- ・**国内初**の組織改善クラウド
- ・**2,350社53万人**のデータをもとに組織状態を偏差値化
- ・人工知能による組織データ活用で
HR-tech領域へ本格参入



【今後の計画】

- ・今年7月29日リリースで
現在67社 ⇒2020年2000社を計画



【Ⅱ】個人開発Divisionの事業内容

時代に合ったキャリア創りを目的とした学習機会の提供

■基本データ

○売上：6,800百万円

○受講者数：45,000人/年

○顧客単価：15万円

○教室数：キャリアスクール：全国106教室、学習塾：都内2教室

③キャリアスクール事業

PC・プログラミングスクール「AVIVA」、
資格スクール「大栄」のキャリアスクール運営

6,700
百万円

④学習塾事業

中高生を対象にした
学習塾「モチベーションアカデミア」の運営

130
百万円

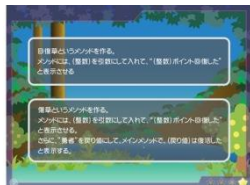
■主なサービス内容

AVIVA AVIVA
パソコンスクール アビバ アビバプロ PRO
PC・プログラミングスクール
「アビバ」



- Office (Word, Excel など)
- プログラミング (JAVA など)

ゲーム形式で
プログラミングを学ぶ
「アビバプロシリーズ」は
半年で3000名突破！



DAIEI
資格スクール 大栄
資格スクール
「大栄」



- 会計
- 国家試験
- 公務員




中高生対象の学習塾
「モチベーションアカデミア」

- 学力授業
- ポータブルスキル授業
(社会人基礎力向上)
- モチベーション向上

【Ⅱ】個人開発Divの「マーケット概況」と「今後の成長戦略」

マーケット概況

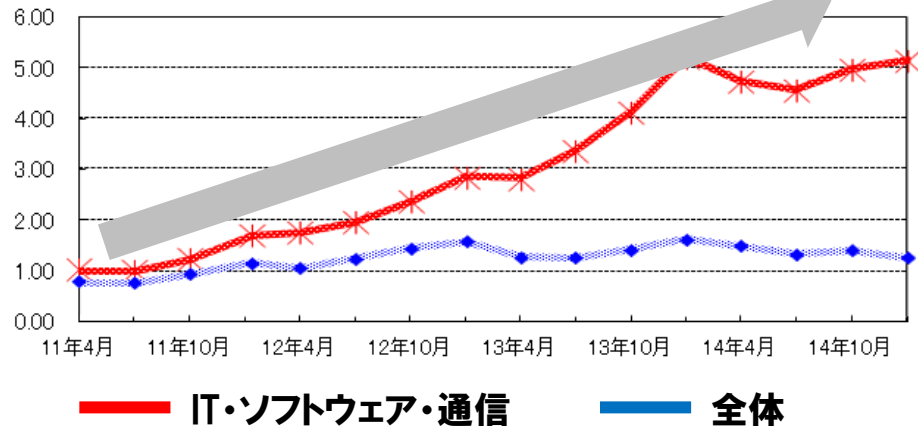
【市場の規模】

- ・キャリアスクール市場は約2,000億円 

【市場の傾向】

- ・IoT市場等の拡大に伴い、企業のIT人材不足は大きな問題
- ・IT人材の育成・就労接続は、キャリアスクール市場での拡大余地が大きい

●IT・ソフトウェア・通信業界の有効求人倍率 (パソナキャリア調べ)



今後の成長戦略

■IT人材の育成：

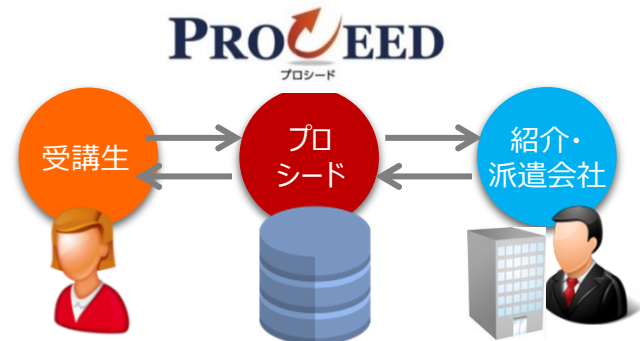
「アビバプロ」の講座ラインナップ拡充

- ・「アビバプロ」は、JAVAプログラミングやSQLなどを学ぶ講座シリーズ
- ・出資先である(株)スクーとの提携により、Webクリエイティブ講座を拡充



■IT人材の就労接続：「プロシード」リリース

- ・向学心の高い受講生データを人材紹介・派遣会社へ開放し、マッチングする
- ・全国106教室を人材登録拠点へ



【Ⅲ】マッチングDivisionの事業内容

「人を雇いたい会社」と「働きたい人」を繋ぐ

■基本データ

○売上：18,200百万円

○ALT配置：全国7,200校に2,700人

○派遣：1,200社に年平均2,200人稼働

○採用拠点：国内8拠点、世界5カ国

⑤ALT配置事業

学校法人に対して外国人補助講師である
ALT (Assistant language Teacher) の配置

10,300
百万円

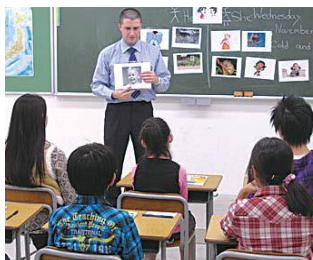
⑥人材紹介・派遣事業

企業の人材ニーズに対応した人材紹介・派遣

8,000
百万円

■主なサービス内容

ALTの派遣



英語サマーキャンプの運営



新卒・中途紹介



販売職・事務職派遣



	当社実績		全国学校数
小学校	4,865校	／	20,601校
中学校	2,213校	／	10,484校
高等学校	562校	／	4,939校
その他	602校	／	11,674校

<新卒・中途紹介>

・成長ベンチャー企業

<新卒動員>

・各種業界の大手企業

<販売職>

・百貨店

・国内ファッションブランド

・海外ラグジュアリーブランド

<事務賞>

・大手、中小企業

【Ⅲ】マッチングDivの「マーケット概況」と「今後の成長戦略」

マーケット概況

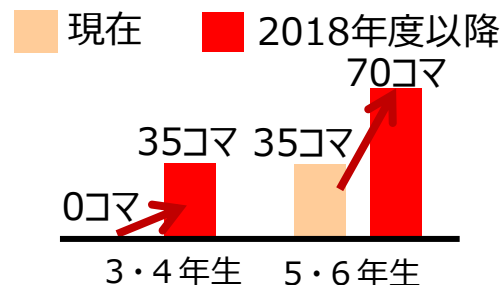
【市場の規模】

- ・ALT配置市場は約500億円
- ・人材派遣市場は約3兆7,701億円
- ・人材紹介市場は約1,850億円

【市場の傾向（ALT市場）】

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

- 小学校の年間英語授業数の変化

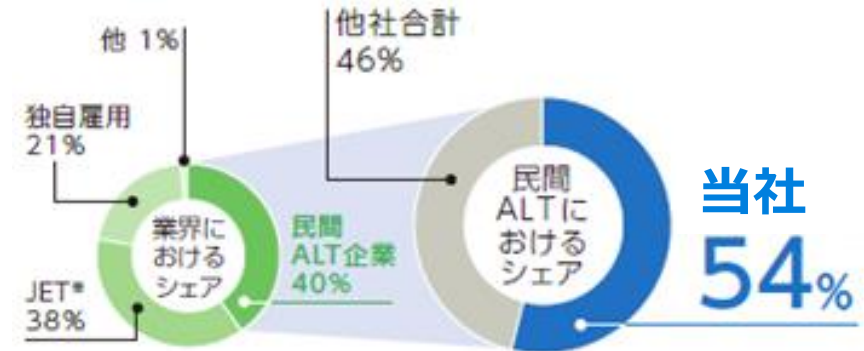


今後の成長戦略

■ 民間No1シェアの更なる拡大

- ・ALTを独自雇用している学校も多く、拡大の余地が大きい
- ・当社のモチベーションエンジニアリングを適用することで更に差別化が可能

- 業界における当社のシェア（自社調べ）



■ アセットを活用しての更なる展開

- ・外国人の採用・育成・労務管理能力を活かし、日本での外国人労働者活用の幅を広げる
Ex) 英会話講師、インバウンド対応接客業

⑦ベンチャー・インキュベーション

- 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F i N C
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L i B
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
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
ハイキャリア向け転職サイト



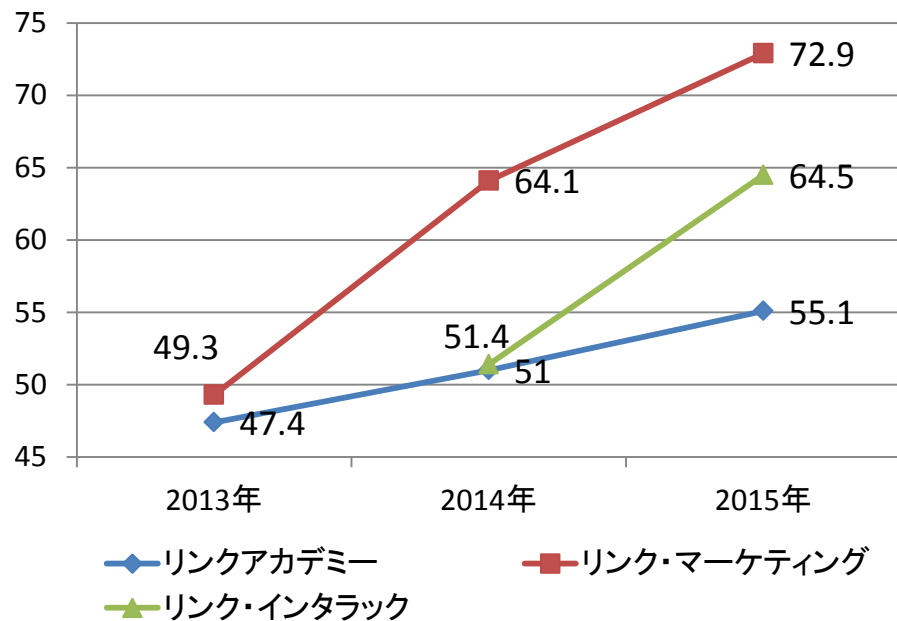
- ⑮ 株式会社グローバルキャスト
業種特化型BPOサービス事業



- 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

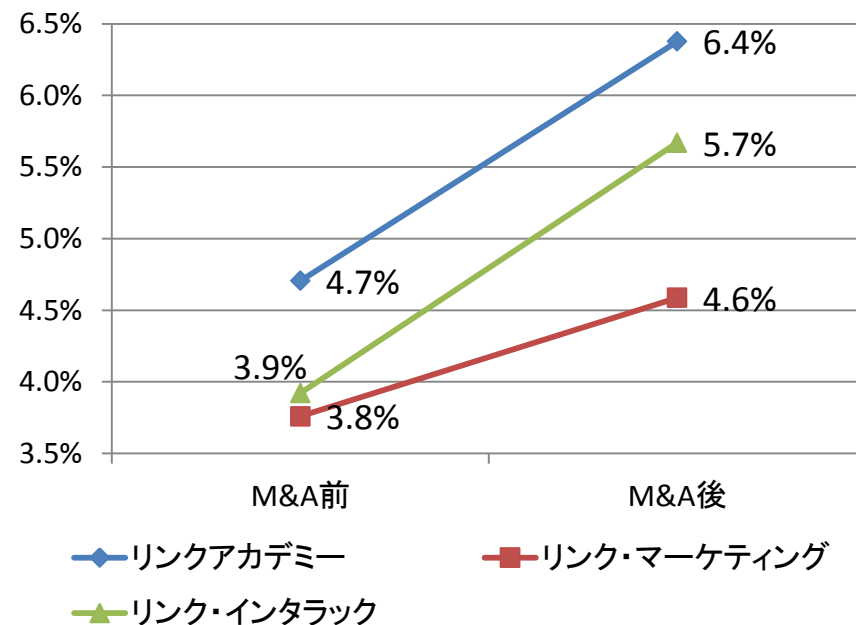
当社のM&Aについて

■ 組織診断指標の推移



※ 当社独自の指標であり、組織状態を偏差値化したもの。組織診断指標と利益には相関関係がある

■ M&A前後での営業利益率の推移



- M&A後は、グループ内での事業シナジー創出、及び組織人事コンサルティングの導入によって、業績・組織状態も大幅な改善に成功している
- M&Aも当社の強み1つとなっており、今後の成長戦略においても積極的に行っていく方針

3

2016年12月期 第2四半期 決算内容

年間の業績予想 ※第2四半期にて上方修正

(単位:百万円)	2015年 実績	修正前		修正後	
		2016年予測	昨対比	2016年予測	昨対比
売上高	31,950	33,600	105.2%	34,000	106.4%
営業利益	868	1,620	186.6%	1,650	190.1%
経常利益	767	1,570	204.6%	1,600	208.6%
当期純利益	▲316	750	-	1,000	- (過去最高)

- 上半期の業績進捗が順調に推移したため、各段階において業績予想を上方修正
- 当期純利益については、特別利益の増加と税金費用の減少により過去最高の1,000百万円に達することが見込まれる

第2四半期の連結損益計算書 (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	15,969	16,600	17,098	103.0%	107.1%
営業利益	504	850	1,001	117.8%	198.4%
経常利益	480	-	932	-	194.0%
当期純利益	216	-	600	-	277.3%

- 組織開発Divの好調に伴い、売上高は前年比増
- 利益率の高い組織開発Divの好調により、営業利益・経常利益は前年比大幅増
- 個人開発Divでキャリア事業を担う(株)リンクアカデミーの教室移転に伴う特別利益増加により、当期純利益は前年比大幅増

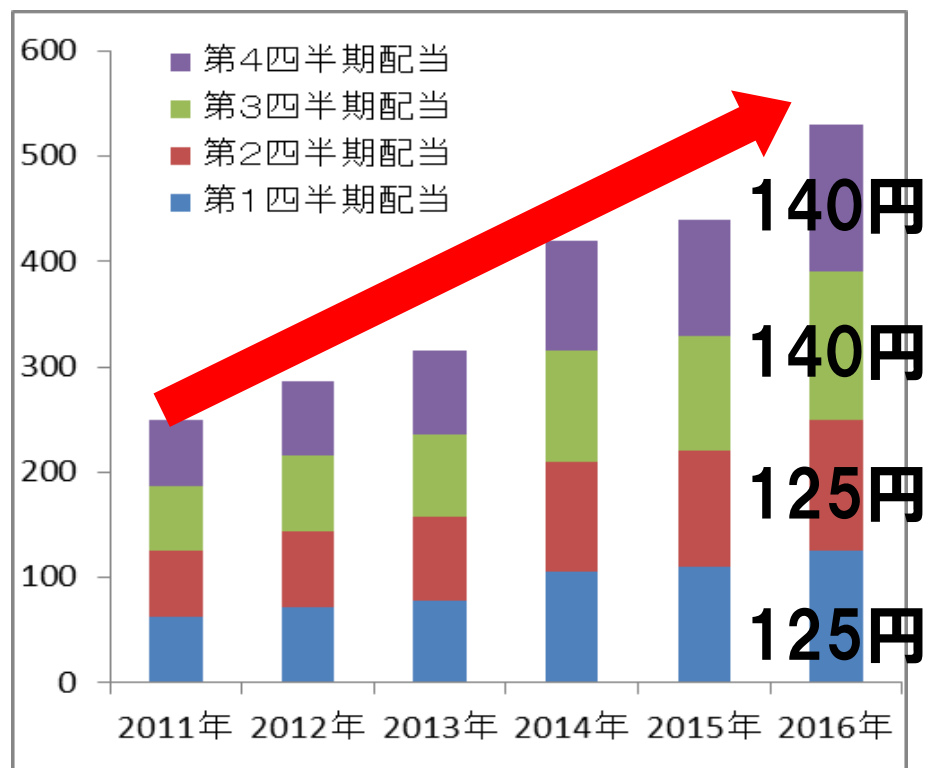
4

株主還元姿勢



配当について

- ・四半期配当を実施
- ・2016年第3四半期より、単元株当たり**125円⇒140円へ増配**予定



株価 (2016年8月29日現在)

245円

最低投資額目安 (2016年8月29日現在)

24,500円

配当利回り目安 (2016年8月29日現在)

2.29%

- 業績向上に伴い増配を実行しております

株主優待

■ 株主優待品

年**2回**の頻度で、権利確定日に保有する株数に応じて、下記の「**QUOカード**」を進呈いたします。

		保有期間		
		1年以上～2年未満	2年以上～3年未満	3年以上
保有株数	1,000株～ 5,000株未満	1,500円分/回 (年間3,000円分)	3,000円分/回 (年間6,000円分)	4,500円分/回 (年間9,000円分)
	5,000株～ 10,000株未満	7,500円分/回 (年間15,000円分)	15,000円分/回 (年間30,000円分)	22,500円分/回 (年間45,000円分)
	10,000株以上	15,000円分/回 (年間30,000円分)	30,000円分/回 (年間60,000円分)	45,000円分/回 (年間90,000円分)

※毎年6月末日現在、12月末日現在の株主名簿に記載又は記録された、1,000株以上を1年以上保有されている株主さまを対象にしております。

■ 株主優待権利獲得のための最低投資額

株価 (2016年8月29日現在)

245円



優待権利獲得のための最低投資額
(2016年8月29日現在)

245,000円