

株式会社リンクアンドモチベーション

2017年12月期 第3四半期

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. 2017年12月期 第3四半期 連結決算報告
2. 各重点指標 進捗報告
3. 新規M&A案件 報告

1

2017年12月期 第3四半期 連結決算報告

<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

【Ⅰ】組織開発Div

個人から選ばれる組織
(モチベーションカンパニー) 創りを支援

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

組織から選ばれる個人
(アイカンパニー) 創りを支援

③キャリア
スクール事業

④学習塾事業

【Ⅲ】マッチングDiv

組織と個人をつなぐ機会を提供

⑤ALT配置
事業※

⑥人材紹介・
派遣事業

※ALT…「Assistant Language Teacher」の略で、
小・中・高等学校の外国語指導講師のこと

【Ⅳ】ベンチャー・インキュベーション

資金と組織の両面からベンチャー企業をサポート

連結損益計算書（実績 前年比）

単位(百万円)	2016年3Q 実績	2017年3Q 実績	前年比
売上収益	24,860	27,081	108.9%
個別開示項目前 営業利益	1,983	2,318	116.9%
営業利益	1,828	2,341	128.1%
当期利益	1,454	1,505	103.5%

※2017年12月期第1四半期決算より、従来の日本基準に替えて国際会計基準(IFRS)を適用しております

- 第2四半期に引き続き、過去最高の業績となった前年実績を上回り、**売上収益及び各段階利益で過去最高を更新**
- 特に、収益性の高い組織開発Divの牽引に加え、マッチングDivの業績好調を受け、**個別開示項目前営業利益・営業利益は前年比大幅増**
- 一方、前年より実効税率が上昇したため、**当期利益は前年比増**

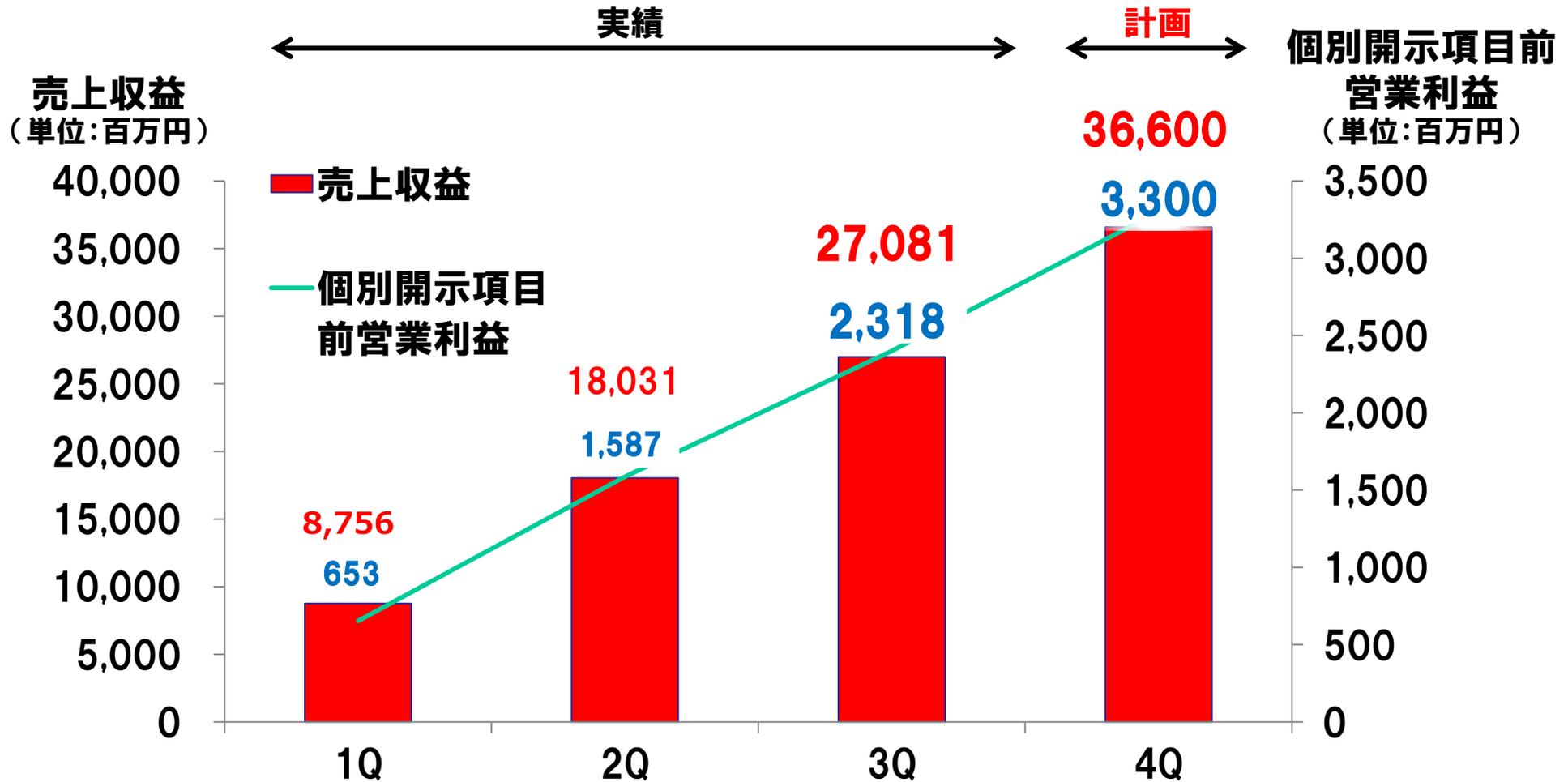
連結損益計算書（実績 予想比）

単位(百万円)	2016年3Q 実績	2017年3Q 予想	2017年3Q 実績	予想比	前年比
売上収益	24,860	27,000	27,081	100.3%	108.9%
個別開示項目前 営業利益	1,983	2,380	2,318	97.4%	116.9%
営業利益	1,828	-	2,341	-	128.1%
当期利益	1,454	-	1,505	-	103.5%

※2017年12月期第1四半期決算より、従来の日本基準に替えて国際会計基準(IFRS)を適用しております

- 売上収益は、各Divの業績が堅調に推移したことで予想値を僅かに上回る結果となった
- 一方、新規事業の拡大加速を企図して、戦略的に販売管理費を先行投資したことに伴い、個別開示項目前営業利益は予想値を僅かに下回ったが、概ね順調に推移

2017年度12月期 売上収益・個別開示項目前営業利益 計画



● 年間の業績予想に対して、順調に進捗しており、過去最高の業績達成を見込む

連結損益計算書 販売管理費（実績 前年比）

単位(百万円)	2016年3Q 実績	2017年3Q 実績	前年比
販売管理費 合計	7,128	7,675	107.7%
①人件費	3,600	3,386	94.1%
②採用・研修・福利厚生費	440	586	133.2%
③地代家賃	478	708	147.9%
④オフィス・システム経費	841	970	115.4%
⑤販売関連費用	1,116	1,276	114.4%
⑥交通費等 その他費用	651	746	114.6%

- 管理人員の業務効率化に伴い「①人件費」が減少した一方で、グループ人員拡充や統合拠点設立に伴い「②採用・研修・福利厚生費」、「③地代家賃」、「④オフィス・システム経費」が増加。
- 加えて、「モチベーションクラウド」など新規事業の拡大加速を企図した、販売促進費の積極的投下が「⑤販売関連費用」の増加要因となり、結果として「販売管理費」全体は前年比増

セグメント別 売上収益・売上総利益（実績 前年比）

単位(百万円) ※<>内は売上総利益		2016年3Q 実績	2017年3Q 実績	前年比
組織開発Div	売上収益	7,470	8,719	116.7%
	売上総利益	<4,942>	<5,536>	112.0%
個人開発Div	売上収益	5,008	5,299	105.8%
	売上総利益	<1,718>	<1,808>	105.2%
マッチングDiv	売上収益	13,186	14,169	107.5%
	売上総利益	<3,065>	<3,340>	109.0%

- 組織開発Divは、「コンサル・アウトソース事業」において利益率の高いプロダクトが大きく伸長したことを受け、**売上収益、売上総利益ともに前年比大幅増**
- 個人開発Divは、「キャリアスクール事業」の堅調な業績推移に加え、「学習塾事業」のM&Aによる事業拡大を受け、**売上収益、売上総利益ともに前年比増**
- マッチングDivは、「ALT配置事業」および「人材紹介・派遣事業」の堅調な業績推移を受け、**売上収益、売上総利益ともに前年比増**

組織開発Div 事業別 プロダクト売上収益（実績 前年比）①・②

プロダクト(単位:百万円) ※<>内は売上総利益	2016年3Q	2017年3Q	前年比
① コンサル・アウトソース事業	6,156 <4,151>	6,762 <4,817>	109.8% 116.0%
パッケージ	1,878	2,103	112.0%
コンサルティング	2,706	3,073	113.6%
アウトソーシング	1,039	789	75.9%
会員・データベースサービス	532	796	149.4%
② イベント・メディア事業	2,472 <1,025>	3,113 <958>	125.9% 93.4%
イベント制作	1,531	2,062	134.7%
メディア制作	941	1,050	111.6%

- 「①コンサル・アウトソース事業」は、働き方改革をきっかけとした管理職強化研修・営業力強化研修などを含む「パッケージ」「コンサルティング」が伸長した。更に、収益性の高い積み上げ型商品「モチベーションクラウド」が大きく伸長し、**売上収益は前年比増・売上総利益は前年比大幅増**
- 「②イベント・メディア事業」は、コンサル・アウトソース事業から派生するイベント運営ニーズの増加に加え、IR系メディア制作などが伸長したため、**売上収益は前年比大幅増**。一方、原価率の高いイベント運営の増加を受け、**売上総利益は前年比減**

個人開発Div 事業別 プロダクト売上収益（構成比 前年比）③・④

プロダクト(単位:百万円) ※<>内は売上総利益	2016年3Q		2017年3Q		前年比
	実績	構成比	実績	構成比	
③ キャリアスクール事業	4,926 <1,722>	-	5,036 <1,759>	-	102.2% 102.1%
Office	2,466	50.1%	2,235	44.4%	90.6%
プロシリーズ	549	11.1%	674	13.4%	122.9%
会計	445	9.1%	425	8.4%	95.4%
国家試験	436	8.9%	450	8.9%	103.2%
公務員	892	18.1%	1,000	19.9%	112.2%
教材等・その他	137	2.8%	101	2.0%	74.3%
英会話	-	-	148	3.0%	-
④ 学習塾事業	81 <-3>	-	262 <49>	-	321.3% -

※プロシリーズは、プログラミング講座に加え、その他のIT専門スキル講座を含む

- 「③キャリアスクール事業」は、「Office」の減退を「プロシリーズ」「公務員」の伸長で補ったことによつて、**売上収益、売上総利益ともに前年比微増**
- 「④学習塾事業」は、M&Aによる教室数拡大に伴い、**売上収益・売上総利益は前年比大幅増**

マッチングDiv 事業別 プロダクト売上収益（実績 前年比）⑤・⑥

プロダクト(単位:百万円) ※<>内は売上総利益		2016年3Q	2017年3Q	前年比
※	⑤ ALT配置事業	7,419	8,035	108.3%
		<1,943>	<2,170>	111.7%
	⑥ 人材紹介・派遣事業	5,775	6,417	111.1%
		<1,129>	<1,419>	125.7%
	販売職派遣	4,914	5,322	108.3%
	事務職派遣	473	472	99.9%
	外国人サポート	-	84	-
	動員・紹介	387	537	138.7%

※ALT…「Assistant Language Teacher」の略で、小・中・高等学校の外国語指導講師のこと

- 「⑤ALT配置事業」は、日本の公教育における「英語教育」の拡大加速を捉えることで堅調に推移し、**売上収益は前年比増、売上総利益は前年比大幅増**
- 「⑥人材紹介・派遣事業」は、小売サービス業界を中心とした人材不足を背景に「販売職派遣」が好調だったことに加え、利益率の高い「動員・紹介」が大きく伸長したことを受け、**売上収益・売上総利益ともに前年比大幅増**

連結貸借対照表（実績 前年比）

（単位：百万円）	2016年末	2017年3Q	当期増減
① 流動資産	6,747	6,728	▲ 19
② 固定資産	11,785	16,941	5,155
③ 繰延資産	0	0	0
資産合計	18,532	23,669	5,136
④ 流動負債	9,668	11,104	1,436
⑤ 固定負債	4,084	5,808	1,724
負債合計	13,752	16,913	3,161
⑥ 純資産	4,780	6,756	1,975

- 資産は、インキュベーション先企業の好調に伴う投資有価証券価値の向上に加え、統合拠点設立およびM&Aに伴う固定資産の取得により、**増加**
- 負債は、借入金で上記の資金需要を補ったため、**増加**
- 純資産は、当期純利益の計上および、投資有価証券価値の増加等により、**増加**

- 2017年12月期 配当方針
 - ・引き続き、**四半期配当を実施**

- 2017年12月期 第3四半期 配当予定

- ・当初予定通り、一株当たり**1.6円**の配当を12月25日（月）に実施予定

	第1四半期 配当	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
一株当たり 配当額	1.5円	1.5円	1.6円	1.6円

※当社の単元株数は、100株としています。

※第3四半期より、増配をしております。

2

重点指標 進捗報告



<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

【Ⅰ】組織開発Div

(株)リンクアンドモチベーション 代表取締役社長
坂下 英樹

【Ⅱ】個人開発Div

(株)リンクアンドモチベーション 取締役
小栗 隆志

【Ⅲ】マッチングDiv

(株)リンクアンドモチベーション 取締役
木通 浩之

【Ⅳ】ベンチャー・インキュベーション

資金と組織の両面からベンチャー企業をサポート

<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

【Ⅰ】組織開発Div

(株)リンクアントモチベーション 代表取締役社長
坂下 英樹

【Ⅱ】個人開発Div

(株)リンクアントモチベーション 取締役
小栗 隆志

【Ⅲ】マッチングDiv

(株)リンクアントモチベーション 取締役
木通 浩之

【Ⅳ】ベンチャー・インキュベーション

資金と組織の両面からベンチャー企業をサポート

働き方改革をきっかけとした日本企業の 労働市場適応ニーズに応える「モチベーションクラウド」

【サービス概要】



MOTIVATION CLOUD

※組織規模に応じた**月額従量課金モデル**

※機能の一部について**特許取得済み**

・組織診断 (See)

2,700社66万人の**データ**を活用し、会社と従業員の**エンゲージメント (相思相愛度合い)**を数値化

組織状態を示す統一指標：エンゲージメント・スコア

スコア	33	39	42	45	48	52	55	58	61	67	
格付け ランク	E	D-	D	D+	C-	C	C+	B-	B	B+	A

・組織改善

(Plan・Do・Check・Action)

経験豊富なコンサルタントと共に
改善計画を立て、組織改善進捗を
クラウドで管理

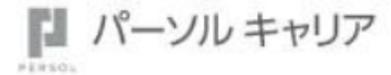


● **企業と従業員のエンゲージメント状態を数値化し、その改善を支援**

「モチベーションクラウド」導入数



2017年10月13日
「モチベーションクラウド」の拡販のための
業務提携契約を人材業界4社と締結



- 2017年末の導入数目標380件に向けて、順調に進捗
- 他社との積極的なアライアンスにより、2020年末には導入数2,000件を目指す

「モチベーションクラウド」導入実績（一部掲載）



掘りだそう、自然の力。

Calbee

昭和シェル石油



S&B

FUJITSU

株式会社 富士通マーケティング



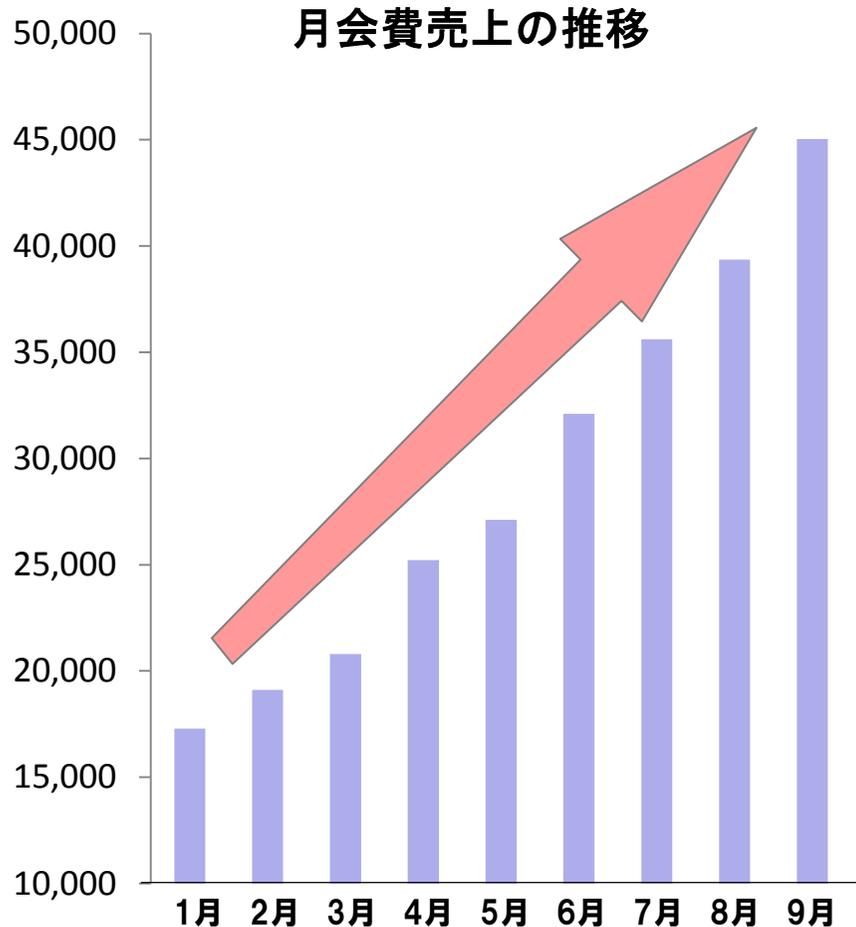
mercari



RakSul

- 業界を問わず、従業員とのエンゲージメント向上を目指す 日本のリーディングカンパニーからの支持が高まっている

(単位:千円)



【モチベーションクラウド 3Q累計売上データ】

売上：455百万円

(内訳) 導入費：193百万円

月会費：261百万円

1件あたりの売上単価

導入費単価：1,088千円

月会費単価：162千円/月

※月会費は、導入組織の規模に応じて、価格が異なります

月会費の年間売上規模 試算

380件 × 162千円/月 × 12ヶ月 = 約7億円

2,000件 × 162千円/月 × 12ヶ月 = 約40億円

- **2017年末導入数380件の達成で、年間約7億円のプロダクトに成長**
- **2020年2,000件(年間約40億円の事業)に向けて、導入数を更に積み上げる**

<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

【Ⅰ】組織開発Div

(株)リンクアントモチベーション 代表取締役社長
坂下 英樹

【Ⅱ】個人開発Div

(株)リンクアントモチベーション 取締役
小栗 隆志

【Ⅲ】マッチングDiv

(株)リンクアントモチベーション 取締役
木通 浩之

【Ⅳ】ベンチャー・インキュベーション

資金と組織の両面からベンチャー企業をサポート

IT人材の求人ニーズを背景に、IT人材育成講座「アビバプロ」は順調に拡大

【IT人材育成講座 「アビバプロ」】

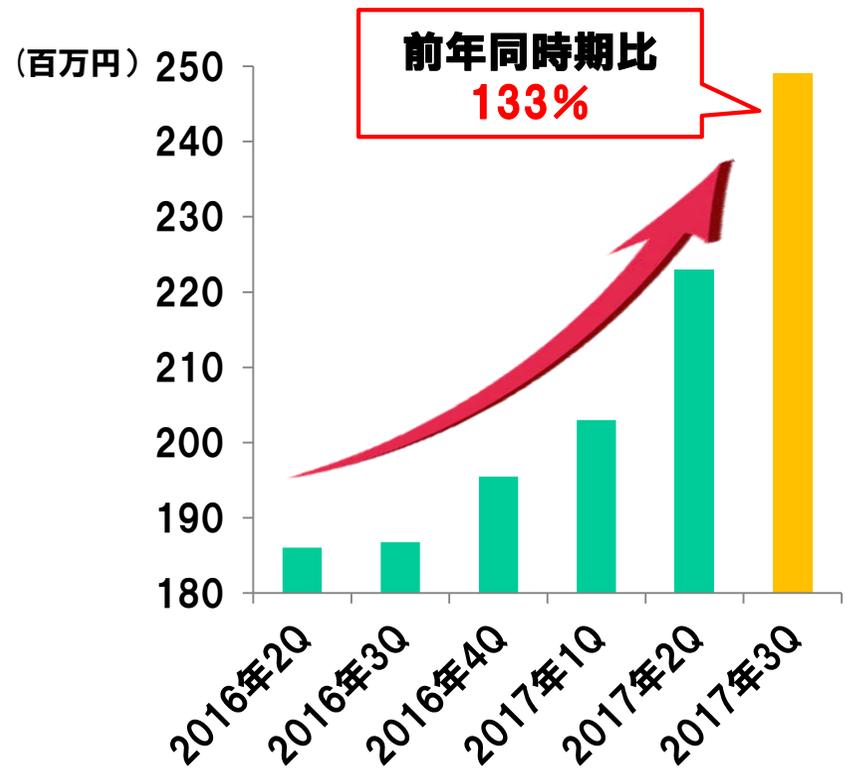


ゲーム形式でJavaやSQLなどを学ぶIT講座
リリース後2年で、講座ラインナップ数は、
業界最大級の38講座



PHP、CAD、Androidアプリ、などの講座も有しており、
市場ニーズの高いIT講座の拡充に注力

【「アビバプロ」売上推移】



- 今後は、「アビバプロ」の講座ラインナップの拡充スピードを速め、2018年末に50講座、2019年末に70講座の開発を目指す

最高級の空間で最先端の言語学習を行う英会話教室開始 「ロゼッタストーン」のブランド価値向上による、認知拡大を目指す

【ロゼッタストーン プレミアムクラブ 概要】

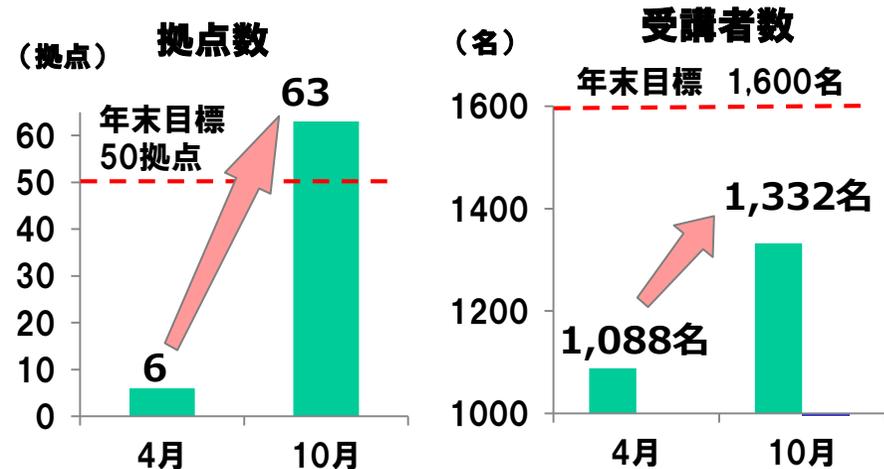


「GINZA SIX」にて、ハイエンド層を対象にした、「ロゼッタストーン」ブランドのマンツーマン形式英会話スクール(英語・仏語・発音矯正)がオープン。コンセプトは、「Executive(First Class) Education Lounge」

【キャリアスクール事業の「英会話」 拡大進捗】

2017年4月以降、拠点展開を積極的に推進

拠点数 : 6拠点 ⇒ **63拠点** (年末日標 50拠点)
受講者数 : 1,088名 ⇒ **1,332名** (年末日標 1,600名)



- ハイエンド層を対象に、「GINZA SIX」という最高級の空間で、最先端のテクノロジーを活用した言語学習を行う「ロゼッタストーン」ブランドの英会話教室を新規展開
- 積極的な販売促進への投資により、2017年度末時点で受講者数1,600名を目指す

＜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

【Ⅰ】組織開発Div

(株)リンクアントモチベーション 代表取締役社長
坂下 英樹

【Ⅱ】個人開発Div

(株)リンクアントモチベーション 取締役
小栗 隆志

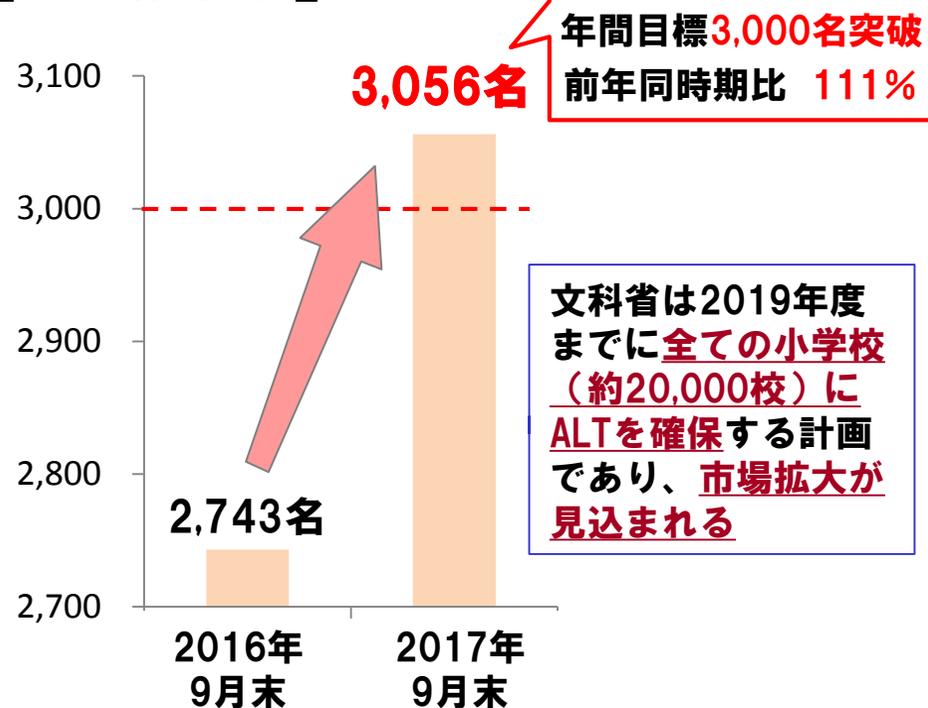
【Ⅲ】マッチングDiv

(株)リンクアントモチベーション 取締役
木通 浩之

【Ⅳ】ベンチャー・インキュベーション
資金と組織の両面からベンチャー企業をサポート

日本の公教育における英語教育拡大に伴い、**ALT稼働人数は年間目標3,000名を突破**
今後の更なるALT需要を見据えて、海外採用拠点を強化

【ALT 稼働人数】



【外国人材 海外採用拠点】



オセアニアにおけるリクルーティングを強化

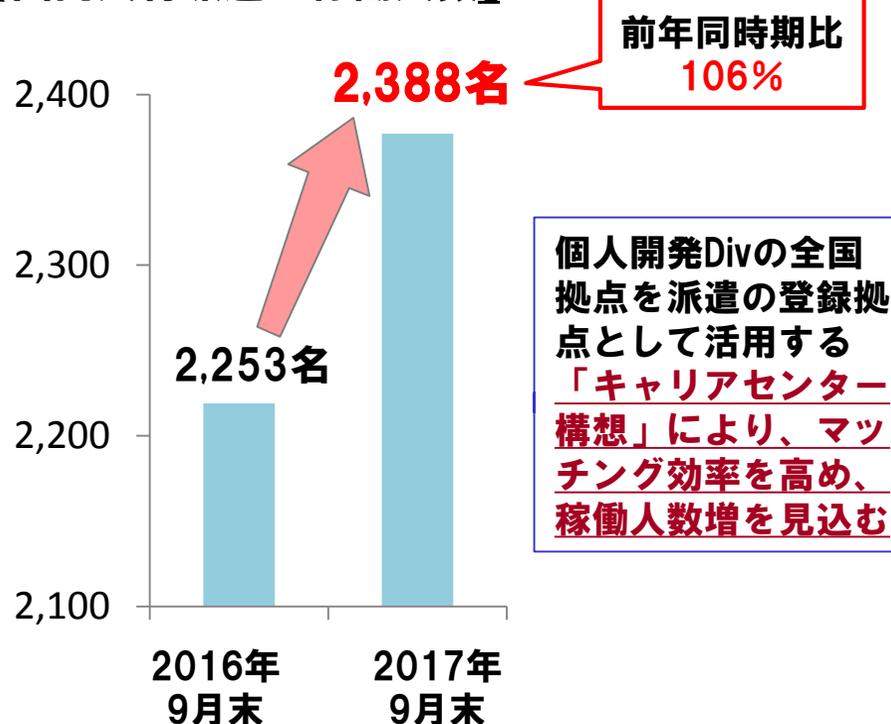
当社が有する外国人採用のデータベース登録者数
2016年9月末:25,835名
2017年9月末:37,989名(前年比147%)

- ALTは昨年実績を大きく上回り、**年末稼働計画3,000人を9月末時点で達成**
- 日本で働く外国人の採用を更に強化し、**今後の外国人求人ニーズに対応する**

マッチングDiv 重点指標：人材派遣稼働人数

企業の人材獲得ニーズの高まりを受け、**人材派遣人数が拡大**
社名変更を機に、人材派遣のサービス領域を拡大

【国内人材派遣 稼働人数】



【国内人材派遣を展開する子会社の社名変更】

2018年1月1日より
(株)リンク・マーケティングが社名変更

新社名：株式会社リンクスタッフィング

「マーケティング（販売・営業支援）」から
「総合人材会社」へ役割定義を変更

- 社名変更を機に、「モチベーションカンパニー」と「アイカンパニー」のマッチングにおいて、新たな価値を創出するベストパートナーを目指す

<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

【Ⅰ】組織開発Div

(株)リンクアントモチベーション 代表取締役社長
坂下 英樹

【Ⅱ】個人開発Div

(株)リンクアントモチベーション 取締役
小栗 隆志

【Ⅲ】マッチングDiv

(株)リンクアントモチベーション 取締役
木通 浩之

【Ⅳ】ベンチャー・インキュベーション

資金と組織の両面からベンチャー企業をサポート

株式会社Phone Appli

- 設立 : 2008年1月
- 代表者 : 代表取締役社長 石原 洋介
- 資本金 : 293,104,960円
- 従業員数 : 95名(2017年11月1日現在)
- 経営理念 : 人と人、人とモノをインターネットでつなぎ、
イノベーションを生み出すお手伝い
- 事業内容 : **4年連続Web電話帳シェアNo.1***。
Web電話帳「Phone Appli Web電話帳」
「連絡とれるくん」を主軸とした、企業の様々な
コミュニケーションの効率化と働き方改革を
サポートするサービスを提供。

*2016年12月MM総研調べ



代表取締役社長:石原 洋介



- **2017年10月31日 (株)Phone Appliに出資完了**
- **資金面に加え、当社の組織人事面のサポートを通じて株式上場を支援**

ベンチャー・インキュベーション 「出資先一覧」

- ① (株)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)フロムスクラッチ
マーケティング支援/技術者派遣



2016年3月17日 上場

- ③ (株)アカツキ
アプリ開発/スマートフォンサービス開発



- ④ (株)FiNC
FiNCダイエット家庭教師/ウェルネス経営支援



- ⑤ (株)ネオキャリア
人材紹介・派遣(医療・介護・保育・IT)



- ⑥ (株)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)スクー
Schoo Web campus



- ⑧ ラクスル(株)
印刷のEコマース/集客支援



- ⑨ リノべる(株)
中古住宅のリノベーション



- ⑩ (株)LiB
ハイキャリア女性の転職支援



- ⑪ (株)PLAN-B
SEOを軸としたWEBコンサルティング



2016年12月21日 上場

- ⑫ (株)イノベーション
BtoBに特化したマーケティング支援



- ⑬ (株)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)ビズリーチ
ハイキャリア向け転職サイト



- ⑮ (株)グローバルキャスト
業種特化型BPOサービス事業



GlobalCast Co.,Ltd.
Impression & Thanks

はたらく人のワクワクをクリエイトする。



- ⑯ (株)あしたのチーム
人事評価制度構築・支援

- ⑰ (株)クリアコンサルティング
会計・税務コンサルティング



- ⑱ (株)ウィルゲート
コンテンツマーケティング・メディア事業



- ⑲ (株)やる気スイッチグループホールディングス
個別指導塾・幼児教育施設等の運営



2017年10月31日 出資完了

- ⑳ (株)Phone Appli
Web電話帳サービスの企画・開発・販売



- 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
- 組織人事領域のサポートで、事業拡大に貢献

3

新規M&A案件 報告



2017年10月31日、グループ2社を有するIR支援の
(株)a2mediaの株式を100%取得し、**IR支援領域を拡張**



【会社概要】

会社名 : 株式会社a2media
設立日 : 2002年8月
資本金 : 6,230万円
売上高 : 1,284百万円 (2017年3月期)
代表者 : 藤本 潤一
従業員数 : 約50名
所在地 : 東京都港区西新橋3-3-1

【事業内容】

年間で350社超のIR活動支援に携わった実績を持ち、
投資家との信頼関係を構築し、企業価値を高める
「攻めのIR」を実現する。

【グループ会社】

①株式会社インバウンドテック

多言語コールセンターによる
インバウンド業務
a2mediaの持株比率は23.26%



②株式会社 Japan REIT

不動産金融業界に特化した
システム開発
a2mediaの持株比率は25%



※ a2mediaが一部株式を保有する
上記2社も関連会社となる



株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズ

※当グループのイベント・メディア事業でIR支援を手掛ける会社

①IR支援領域におけるシナジー

- ・既存顧客群の違いによる相乗効果
2社の持つ**既存顧客群には被りが少ない**
- ・主力商品の違いによる相乗効果
a2media 「**株主通信**」、「**ウェブサイト**」
当グループ 「**アニュアルレポート**」、「**動画配信**」
- ・IR支援事業の最大手を目指す



株式会社 リンク・インタラク



株式会社リンクジャパンキャリア

※当グループの外国籍人材支援を手掛ける会社

②外国人材支援におけるシナジー

インバウンドテックの**多言語コールセンター事業**と、
当グループ会社の**外国籍人材**やその**生活サポートソリューション**との連携を見込む

<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

【Ⅰ】組織開発Div

個人から選ばれる組織
(モチベーションカンパニー) 創りを支援

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

組織から選ばれる個人
(アイカンパニー) 創りを支援

③キャリア
スクール事業

④学習塾事業

【Ⅲ】マッチングDiv

組織と個人をつなぐ機会を提供

⑤ALT配置
事業※

⑥人材紹介・
派遣事業

※ALT…「Assistant Language Teacher」の略で、
小・中・高等学校の外国語指導講師のこと

【Ⅳ】ベンチャー・インキュベーション

資金と組織の両面からベンチャー企業をサポート

株式会社リンクアンドモチベーション

2017年12月期 第3四半期

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

