

# Link and Motivation Inc.

株式会社リンクアンドモチベーション

証券コード:2170

---

## 2017年12月期 決算説明会

2018.2.14



Link and Motivation Group

1. 2017年12月期 連結決算報告
2. 2018年12月期 業績予想
3. 各重点指標 進捗報告
4. 増配のお知らせ
5. トピックス

1

# 2017年12月期 連結決算報告

Mission

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



単位(百万円)	2016年実績	2017年実績	前年比
売上収益	33,321	36,894	110.7%
個別開示項目前 営業利益	2,618	3,306	126.3%
営業利益	2,468	3,365	136.3%
当期利益	1,804	2,096	116.2%

※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

Point



- ▶ 売上収益及び各段階利益で前年実績を大幅に上回り、**過去最高業績を更新**
- ▶ 特に、収益性の高い組織開発Divの牽引により、**営業利益が大きく成長し、営業利益率は前年比1.7ポイント改善（7.4%⇒9.1%）**

単位(百万円)	2016年実績	2017年予想	2017年実績	予想比	前年比
売上収益	33,321	<b>36,600</b>	<b>36,894</b>	<b>100.8%</b>	110.7%
個別開示項目前 営業利益	2,618	<b>3,300</b>	<b>3,306</b>	<b>100.2%</b>	126.3%
営業利益	2,468	<b>3,300</b>	<b>3,365</b>	<b>102.0%</b>	136.3%
当期利益	1,804	<b>2,100</b>	<b>2,096</b>	<b>99.8%</b>	116.2%

※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

Point



- ▶ 全てのDivで業績が堅調に推移したことを受け、**営業利益以上は予想値を上回る**結果となった
- ▶ 一方、法人間の利益バランスにより、想定より実効税率が上がり、当期利益は予想値を僅かに下回った

# 連結損益計算書 販売管理費 (実績 前年比)

単位(百万円)	2016年実績	2017年実績	前年比
販売管理費 合計	9,577	10,041	104.8%
①人件費	4,813	4,503	93.6%
②採用・研修・福利厚生費	607	666	109.7%
③地代家賃	623	993	159.3%
④オフィス・システム経費	1,124	1,272	113.2%
⑤販売関連費用	1,465	1,667	113.8%
⑥交通費等 その他費用	943	937	99.4%

※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

Point



- ▶ 業務効率化に伴う管理人件費の削減により、「①人件費」が減少した一方で、東京統合拠点設立に伴って「③地代家賃」「④オフィス・システム経費」が大幅に増加
- ▶ また、新規事業の拡大加速を企図して販売促進費を積極的に投下したことにより、「⑤販売関連費用」が大幅に増加し、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)

		2016年実績	2017年実績	前年比
組織開発Div	売上収益	9,825	11,695	119.0%
	売上総利益	6,497	7,329	112.8%
個人開発Div	売上収益	6,647	7,220	108.6%
	売上総利益	2,298	2,506	109.0%
マッチングDiv	売上収益	17,973	19,379	107.8%
	売上総利益	4,202	4,477	106.5%

Point



- ▶ 組織開発Divは、収益性の高い「コンサル・アウトソース事業」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**



プロダクト(単位：百万円)

※<>内は売上総利益

		2016年実績	2017年実績	前年比
※	①コンサル・アウトソース事業	8,034 <5,468>	8,959 <6,328>	111.5% 115.7%
	パッケージ	2,424	2,664	109.9%
	コンサルティング	3,548	4,136	116.6%
	アウトソーシング	1,323	972	73.5%
	会員・データベースサービス	738	1,187	160.7%
	②イベント・メディア事業	3,264 <1,349>	4,243 <1,305>	130.0% 96.7%
	イベント制作	2,049	2,705	132.0%
	メディア制作	1,215	1,538	126.6%

※パッケージ：主に定型化された研修商品

Point



- ▶ 「①コンサル・アウトソース事業」は、「働き方改革」を背景に生産性向上を目的とする研修ニーズが増加したことで「パッケージ」「コンサルティング」が伸長。更に、モチベーションクラウドを含む「会員・データベースサービス」も大きく伸長し、**売上収益、売上総利益ともに前年比大幅増**
- ▶ 「②イベント・メディア事業」は、研修などの社内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に加え、人件費原価に関する計算方法変更の影響を受け、**売上総利益は前年比微減**

プロダクト(単位：百万円) ※<>内は売上総利益		2016年実績		2017年実績		前年比
		実績	構成比	実績	構成比	
※	③キャリアスクール事業	6,545 <2,315>	-	6,730 <2,404>	-	102.8% 103.8%
	Office	3,235	49.4%	2,970	44.1%	91.8%
	プロシリーズ	744	11.4%	888	13.2%	119.4%
	会計	581	8.9%	563	8.4%	97.0%
	国家試験	587	9.0%	626	9.3%	106.5%
	公務員	1,214	18.6%	1,260	18.7%	103.8%
	教材等・その他	181	2.8%	185	2.8%	102.1%
	英会話	-	-	234	3.5%	-
	④学習塾事業	101 <-16>	-	490 <102>	-	481.1% -

※プロシリーズ：プログラミング講座、およびその他のIT専門スキル講座

Point



- ▶ 「③キャリアスクール事業」は、「プロシリーズ」「公務員」の伸長によって、PC講座「Office」のニーズ減退を補い、**売上収益は前年比微増、売上総利益は前年比増**
- ▶ 「④学習塾事業」は、教室数拡大に伴い、**売上収益・売上総利益ともに前年比大幅増**

プロダクト(単位：百万円) ※<>内は売上総利益		2016年実績	2017年実績	前年比
※ ⑤ALT事業		10,162	11,096	109.2%
		<2,742>	<2,991>	109.1%
⑥人材紹介・派遣事業		7,820	8,692	111.2%
		<1,468>	<1,836>	125.1%
販売職派遣		6,712	7,222	107.6%
事務職派遣		619	630	101.7%
外国人サポート		-	127	-
動員・紹介		487	712	146.1%

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

Point



- ▶ 「⑤ALT配置事業」は、文部科学省の方針を受けて拡大する「英語教育」の時流を捉えることで堅調に推移し、**売上収益・売上総利益ともに前年比増**
- ▶ 「⑥人材紹介・派遣事業」は、企業の人材不足を背景に人材獲得ニーズの高まりにより、全てのプロダクトが堅調に推移し、**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年実績	2017年実績	当期増減
① 流動資産	6,747	7,589	841
② 固定資産	11,785	18,180	6,395
③ 繰延資産	0	0	0
資産合計	18,532	25,770	7,237
④ 流動負債	9,668	12,129	2,461
⑤ 固定負債	4,084	6,942	2,858
負債合計	13,752	19,072	5,320
⑥ 純資産	4,780	6,697	1,917

Point



- ▶ 資産は、インキュベーション先企業の業績好調が**投資有価証券価値の向上**に繋がったことに加え、統合拠点設立に伴う**固定資産取得**により、**増加**
- ▶ 負債は、新規インキュベーション出資や統合拠点設立などの**積極的な投資に伴う資金需要を借入金で補った**ことにより、**増加**
- ▶ 純資産は、投資有価証券価値の増加および当期純利益の計上等により、**増加**
- ▶ 結果として、**ROE(※)は36.7%**

※ROE：親会社所有者帰属持分当期利益率を示しています

## ● 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4四半期 配当予定

- ・当初予定通り、一株当たり**1.6円**の配当を3月23日(金)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	<b>1.6円</b>

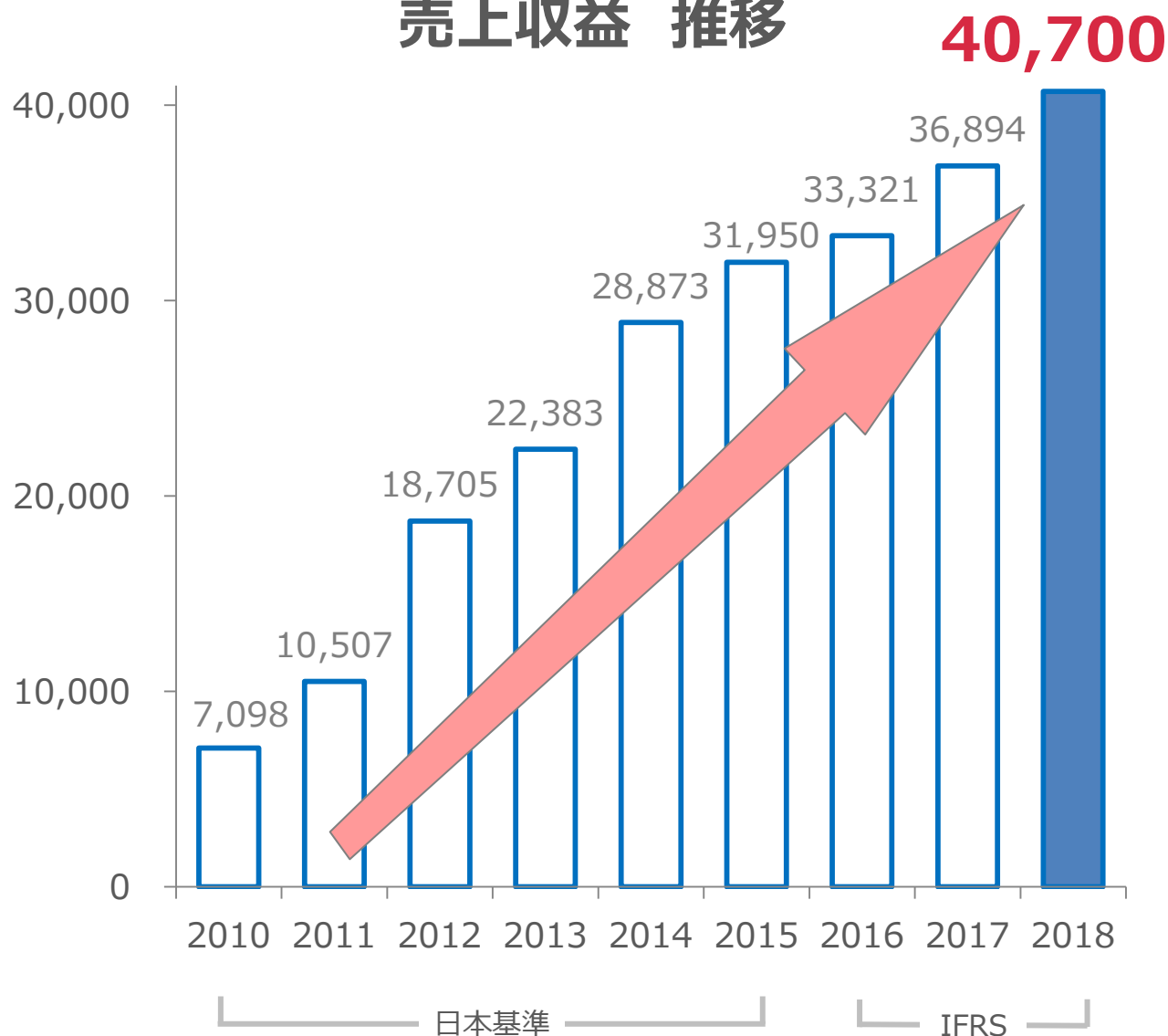
※当社の単元株数は、100株としています。

※第3四半期より、増配をしております。

2

2018年12月期  
業績予想

## 売上収益 推移

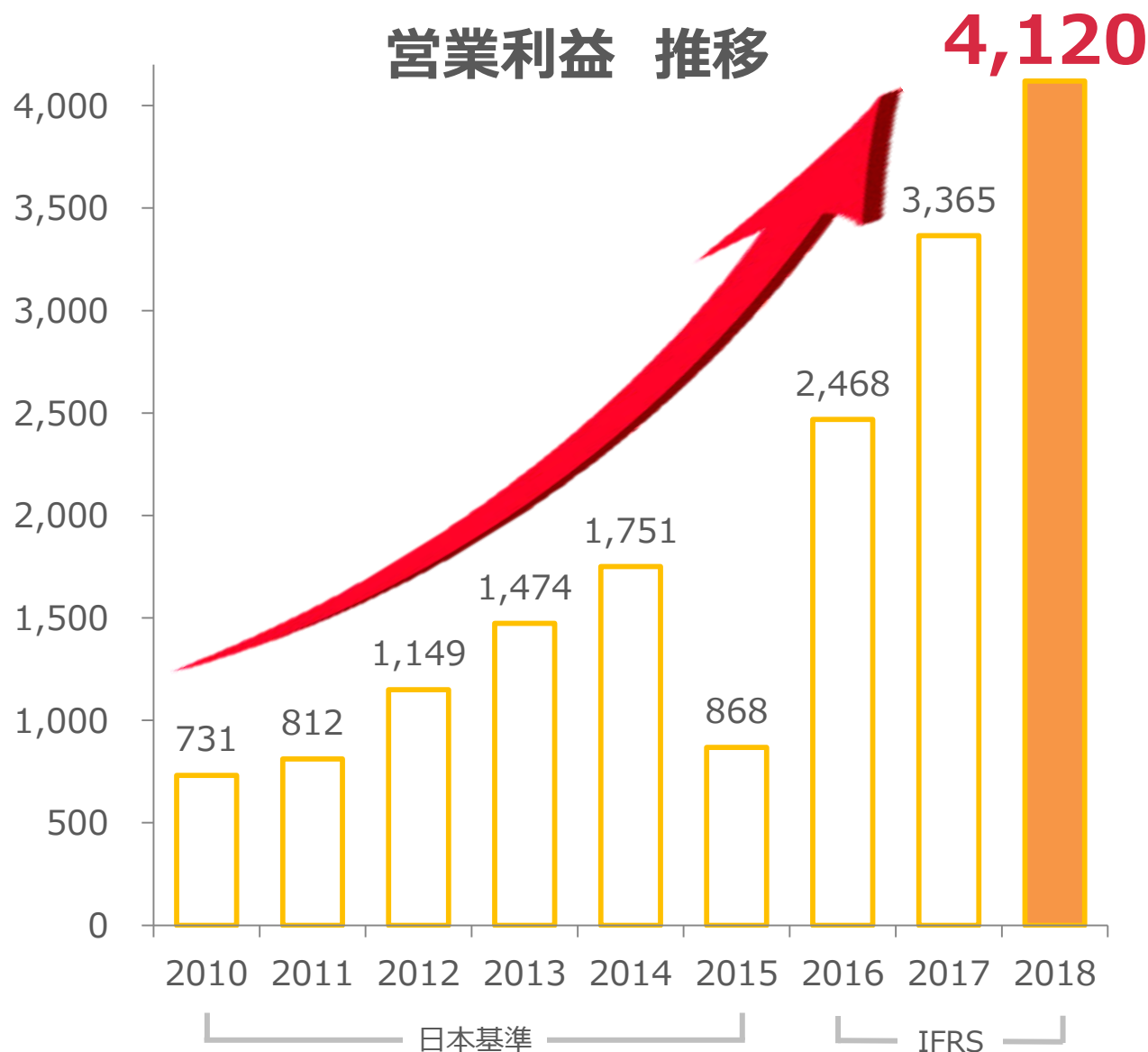


前年比  
**+10.3%**

**8年連続  
増収見込み**

2010年～2018年の  
年平均成長率 24.4%

## 営業利益 推移



前年比  
**+22.4%**

**3年連続  
増益見込み**

2010年～2018年の  
年平均成長率 24.1%



単位(百万円)	2017年実績	2018年予想	前年比
売上収益	36,894	40,700	110.3%
営業利益	3,365	4,120	122.4%
当期利益	2,096	2,530	120.7%

※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

### Point



- ▶ 売上収益・営業利益・当期利益の全ての項目で、**過去最高の業績を見込む**
- ▶ 収益性の向上を見込み、**営業利益・当期利益は前年比で20%以上の増益を予想**
- ▶ **営業利益率は1.0ポイント増（9.1%⇒10.1%）**

単位(百万円)

2017年実績

2018年予想

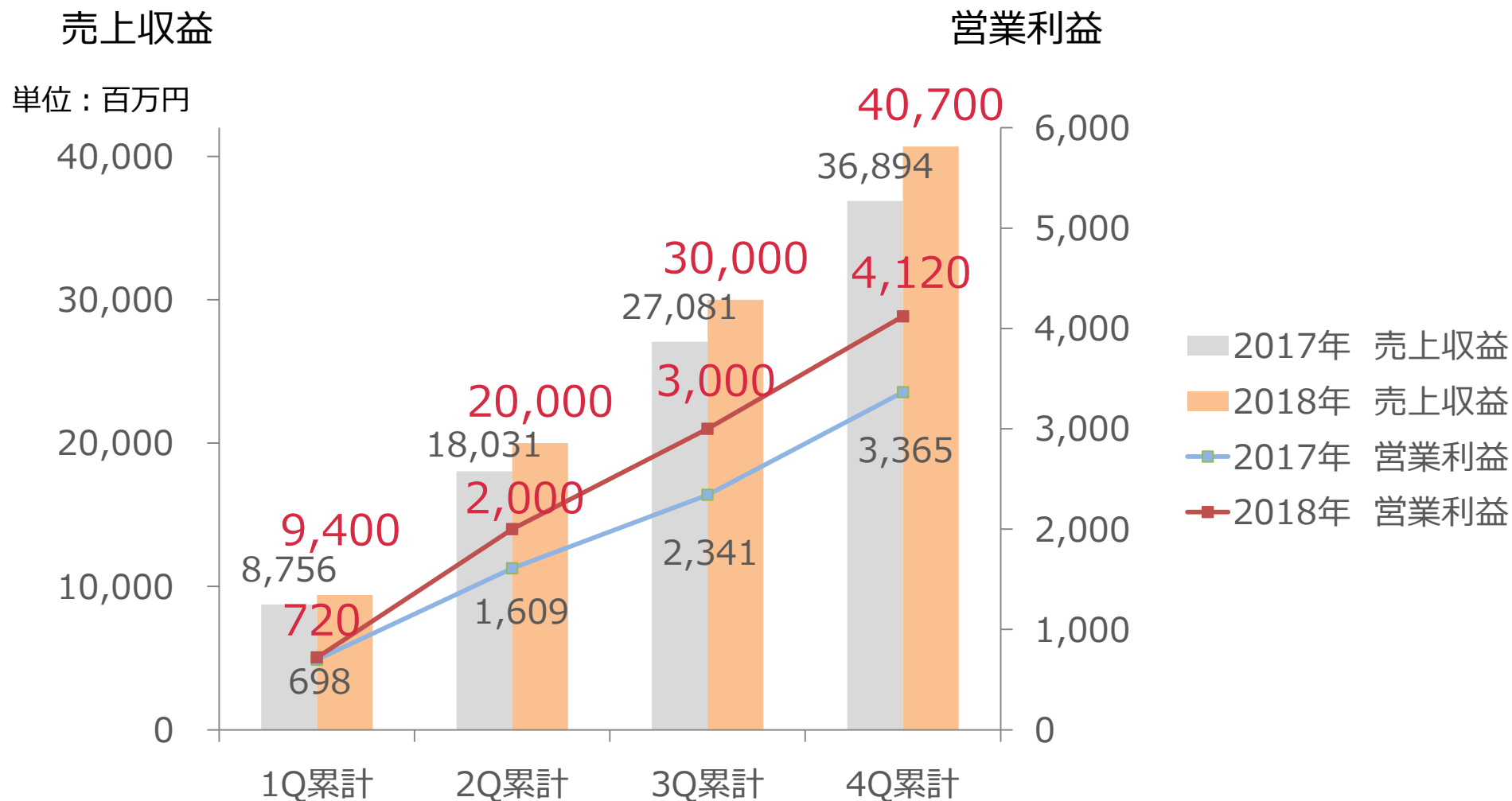
前年比

組織開発Div	売上収益	11,695	13,700	117.1%
	売上総利益	7,329	9,000	122.8%
個人開発Div	売上収益	7,220	7,600	105.3%
	売上総利益	2,506	2,550	101.7%
マッチングDiv	売上収益	19,379	21,000	108.4%
	売上総利益	4,477	4,600	102.7%

Point



- ▶ 組織開発Divは、企業の人材投資の時流を背景に、コンサルティングやモチベーションクラウドが拡大することを見込み、**売上収益、売上総利益ともに前年比大幅増**を予想
- ▶ 個人開発Divは、個人のキャリア投資拡大の時流を見込み、**売上収益は前年比増、売上総利益は前年比微増**を予想
- ▶ マッチングDivは、日本企業および教育機関における人材調達ニーズの拡大を見込み、**売上収益は前年比増、売上総利益は前年比微増**を予想



Point

- ▶ 「売上収益」、「営業利益」とともに、四半期毎に前年を上回る堅調な伸びを予想
- ▶ 昨年に引き続き、四半期毎の安定的利益創出を見込む

3

## 重点指標 進捗報告

Mission

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



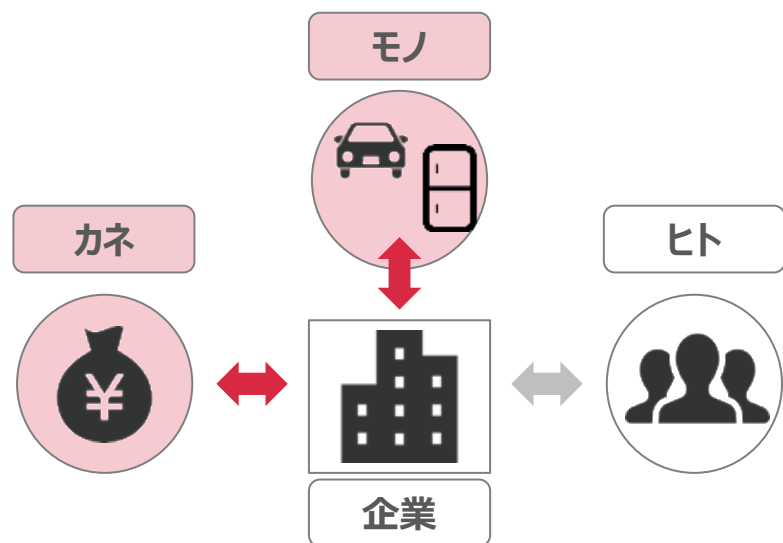
Mission

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



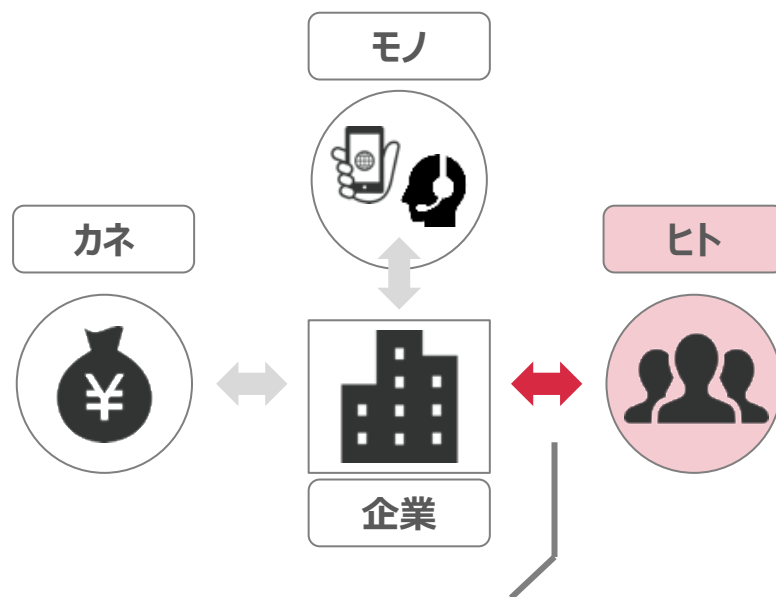
## ハードの時代

**カネ・モノ**の調達・投資が主流



## ソフトの時代

**ヒト**の調達・投資にシフト



ヒト×テクノロジー

**「HRテック」の進行**

モチベーションクラウドは、**HRテック**領域として国内初の、  
**従業員エンゲージメント** (※) を管理するためのクラウドサービスです



**MOTIVATION  
CLOUD**

すべての組織が、これで変わる。

※従業員エンゲージメント：

「会社と従業員の相互理解・相思相愛度合い」のことであり、  
エンゲージメントの高さは業績と相関性がある





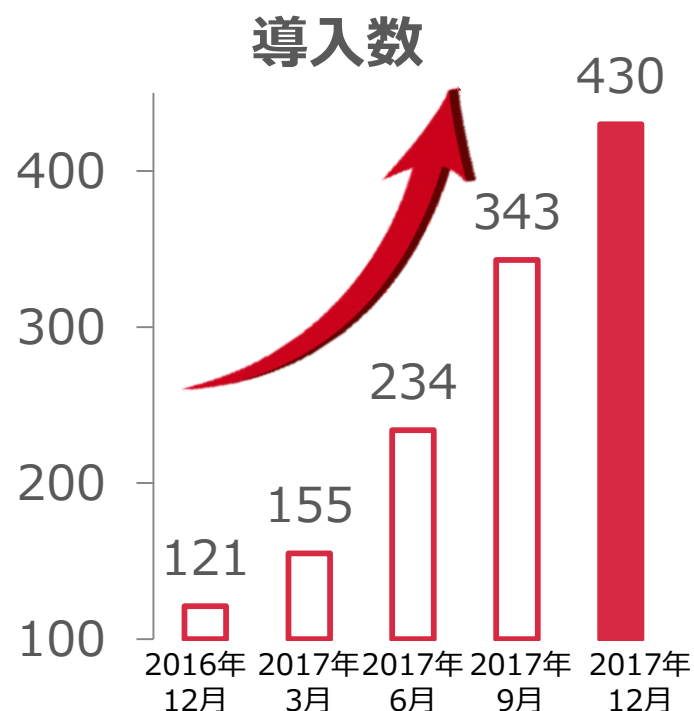
エンゲージメント管理クラウドサービスにおいて、**導入数No.1** (※1)  
導入数<sub>(※2)</sub>は、430件を突破。蓄積データは、**3,000社74万人以上**

※1：当社調べ、2018年2月時点

※2：モチベーションクラウドのサービス申込件数



組織規模に応じた**月額従量課金モデル (ストックビジネス)**  
エンゲージメントを数値化し、**組織改善の支援**  
機能の一部について**特許取得済み**

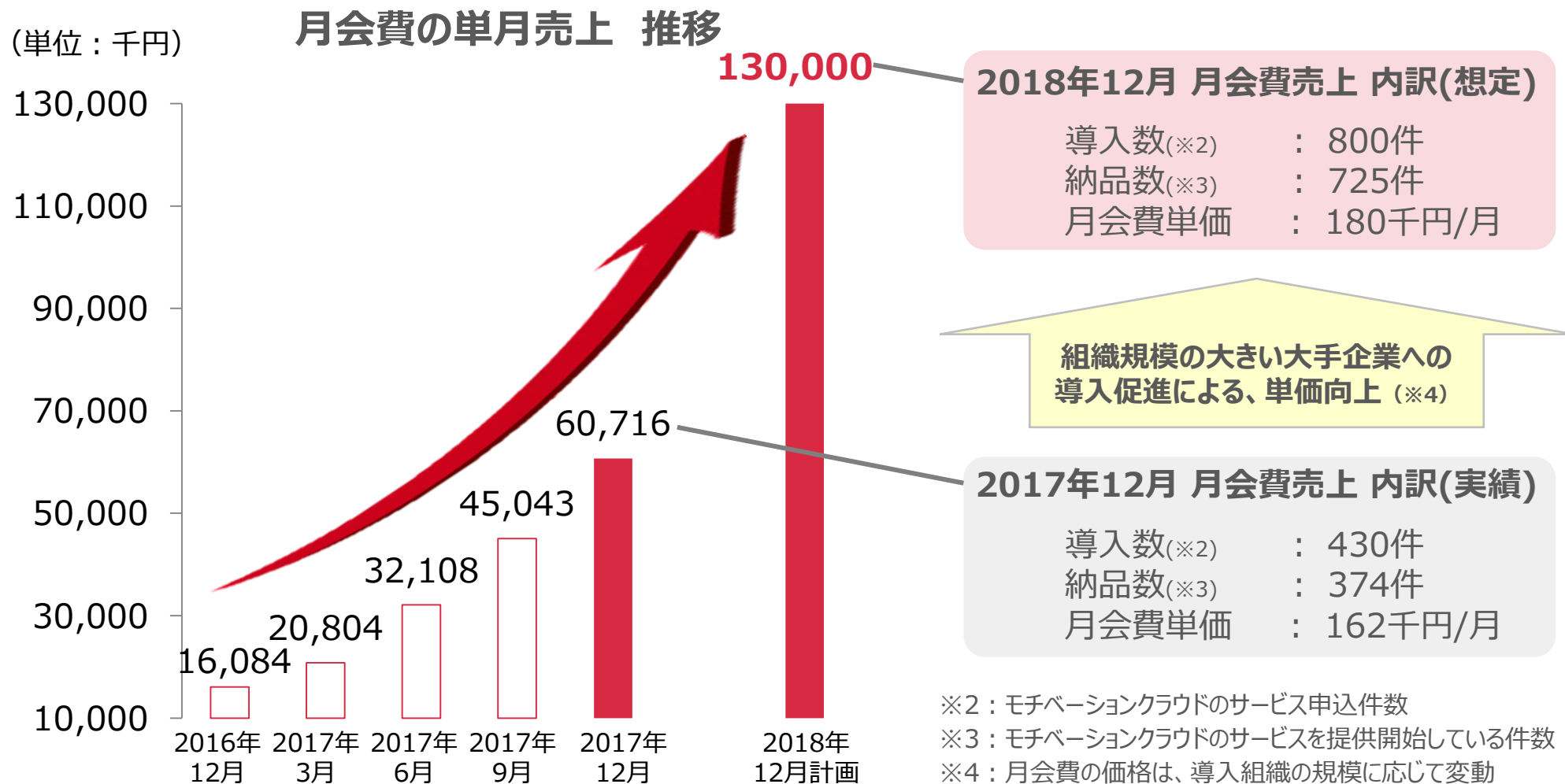


年初計画250件の目標を上方修正  
順調に導入顧客が拡大し、  
**年間目標380件を大幅に上回る**

## 月会費売上は順調に積み上がり、**安定収益を構築**

2018年末 1.3億円/月、2020年末 3.3億円/月<sup>(※1)</sup>の月会費売上を見込む

※1：3.3億円/月 × 12ヶ月 = 年間約40億円の売上規模



Mission

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



## 「リカレント教育」を支援する、 国内民間企業No.1のポジションを獲得する

### 外部環境

#### 商品市場の変化

ビジネスモデルや  
商品サービスの  
**短サイクル化**

#### 労働市場の変化

働き方改革や  
人づくり革命による  
**労働寿命の  
延伸化**

業界や企業に依存せず、  
生涯をかけて自立的・主体的な  
キャリア開発や学び直しを行う

**「リカレント教育（回帰教育）」が拡大**

### 当社の優位性

#### 診断技術

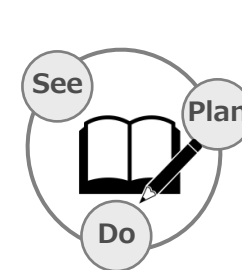
キャリア診断「**Bridge-C**」



**2018年2月13日より  
無料で提供開始**

#### 変革技術

挫折させない ワンストップの  
PDSサイクル 講座提供



専門  
スキル

汎用  
スキル

基幹技術モチベーションエンジニアリングの  
診断技術・変革技術を応用した  
**「挫折させない継続学習」**

IT人材の求人ニーズ拡大を背景に、  
IT人材育成講座「アビバプロ」が順調に伸長

IT人材育成講座「アビバプロ」



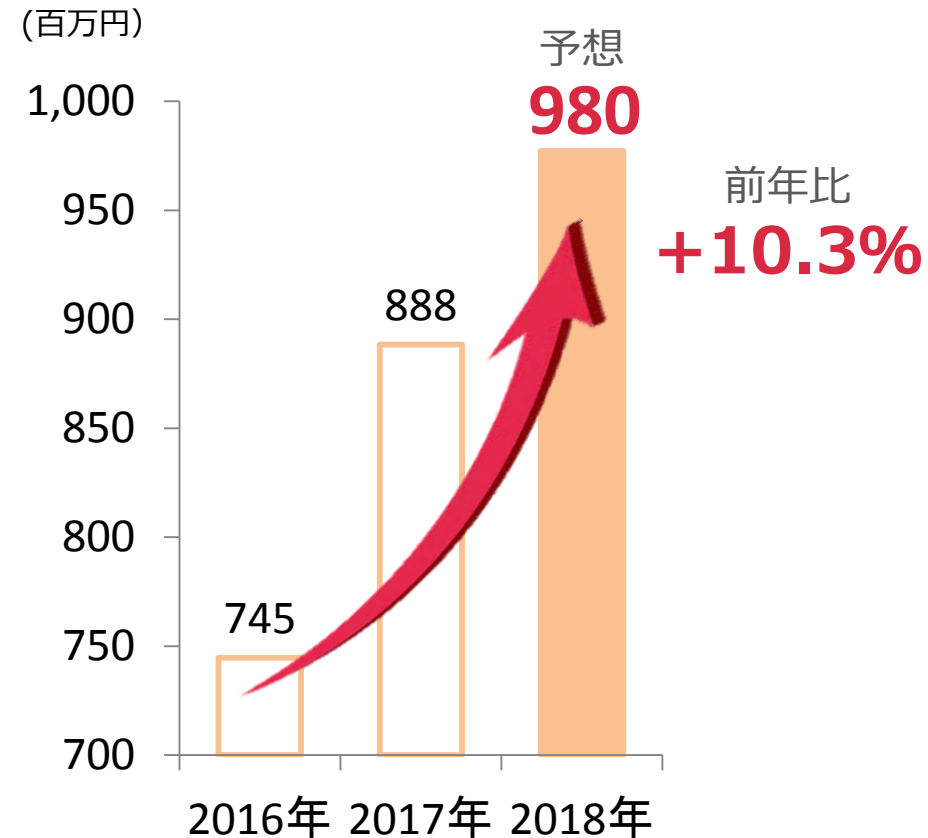
ゲーム形式でJavaやSQLなどを学ぶIT講座  
講座ラインナップ数は、業界最大級の40講座



PHP、CAD、Androidアプリ、などの講座に加え、  
AI、Deep learningなどのIT講座の拡充予定

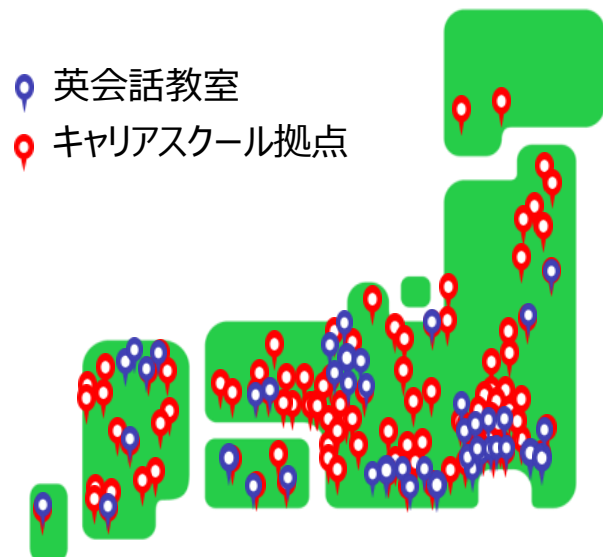
2018年末に50講座、2019年末に70講座の開発を目指す

「アビバプロ」売上推移



既存のキャリアスクール拠点を活かしつつ、  
拠点展開余地の大きい**「英会話」「学習塾」の展開拡大**を目指す

### 英会話教室



全国100を超えるキャリアスクール拠点を活用し、  
「英会話」講座の提供を推進  
**2018年末の「英会話」教室数は、85教室を予定  
(2017年末実績 65教室)**

### 学習塾教室



中高生向け学習塾  
「モチベーションアカデミア」  
都内3教室



進学塾に通う中学受験生の  
ための個別指導塾「SS-1」  
都内・関西に6教室

2020年の大学入試変革をきっかけとした**知識偏重学習  
からの変化**を好機と捉え、教室数拡大を計画  
**2018年末の「学習塾」教室数は、12教室を予定  
(2017年末実績 9教室)**

Mission

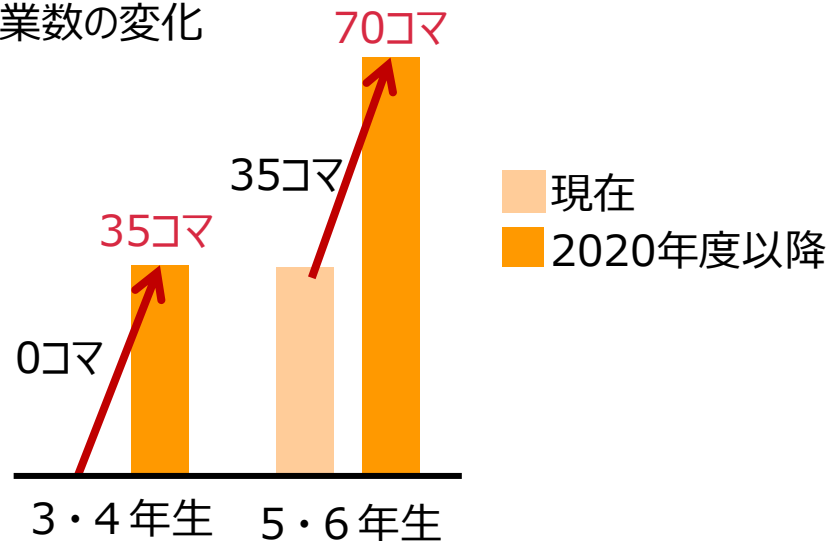
モチベーション  
エンジニアリングによって  
組織と個人に  
変革の機会を提供し  
意味のあふれる  
社会を実現する



## 文部科学省の方針によりALT市場は拡大 ALT配置事業の更なる拡大を見込む

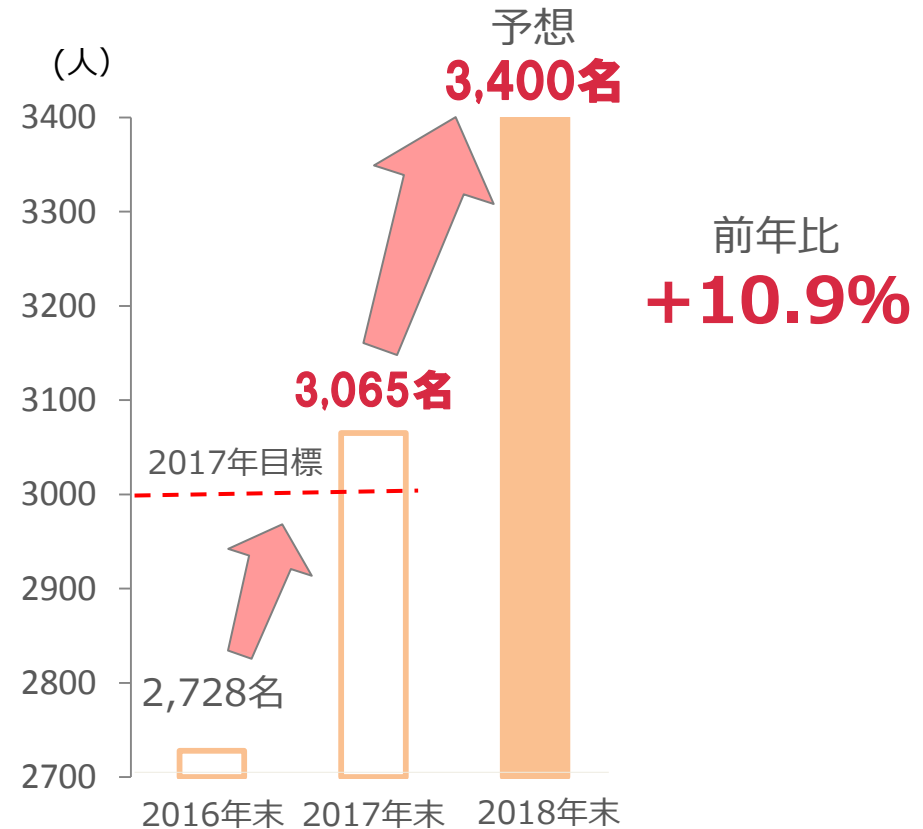
### ALT市場の環境変化

小学校の年間英語  
授業数の変化



文科省は2020年度までに全ての小学校  
(約20,000校) にALTを確保する計画であり、  
ALT需要は拡大が見込まれている

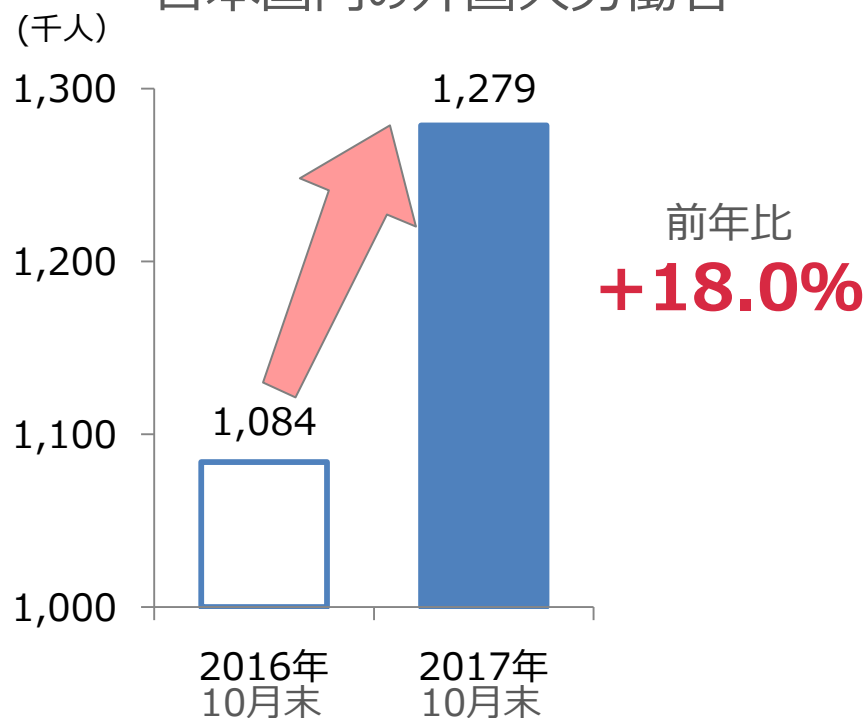
### ALT稼働人数





## 外国人材の獲得ニーズの拡大を見据えた、 外国人材紹介事業の展開可能性

日本国内の外国人労働者



政府が推進している高度外国人材や留学生の受入れにより、**外国人労働者数は過去最高を更新**

(出典) 厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況  
(平成29年10月末現在)

外国人材紹介 展開可能性



### 採用サポート

日本での就労を希望する  
4万人を超える登録者

⇒英会話講師などALT以外の領域へ紹介可能



### 受入サポート

日本における円滑な  
キャリアスタートを支援

⇒当社以外のALTの受け入れを支援



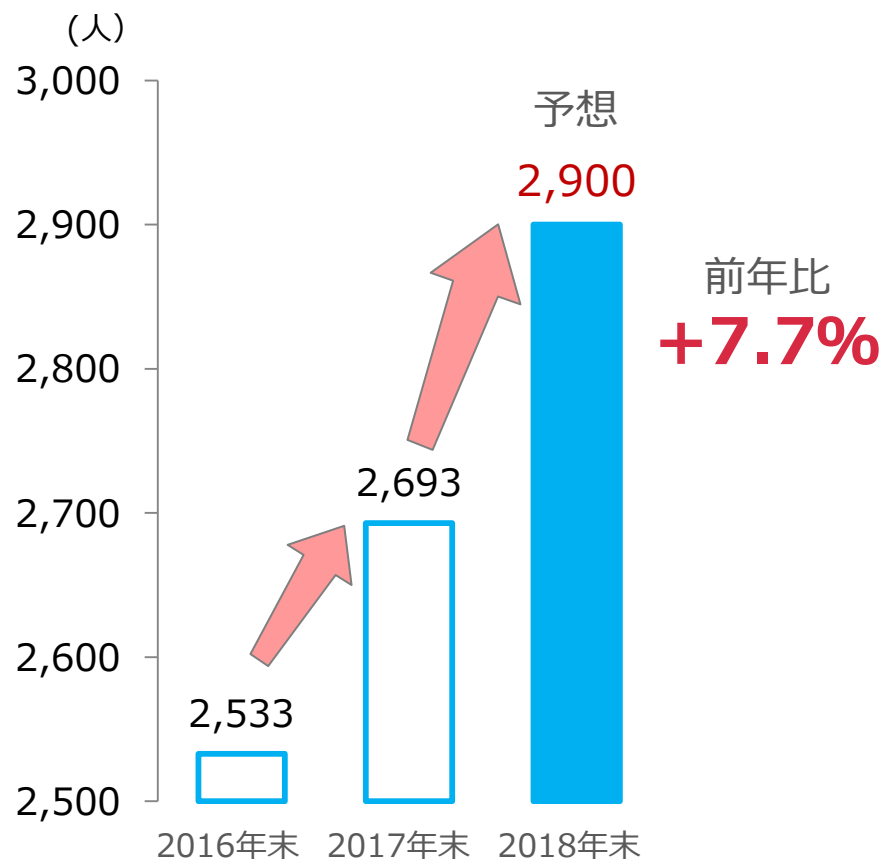
### 定着サポート

日本における就労・生活を  
支援するネットワーク

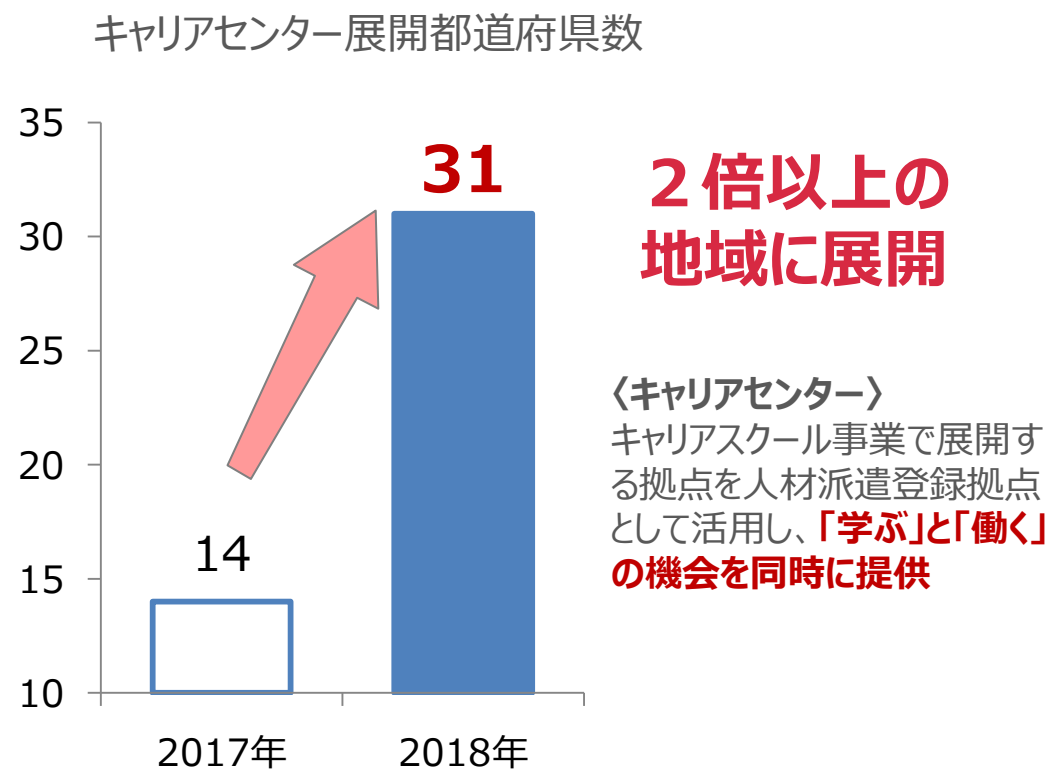
⇒ALTに限らない外国人材の支援

企業の人材獲得ニーズの高まりを受け、国内人材の**派遣稼働人数は順調に拡大**  
「キャリアセンター」の展開を推進し、**向学心の高い人材確保を実現する**

国内人材派遣 稼働人数



国内人材派遣 登録拠点（キャリアセンター）



Mission

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



[ 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

## Fond, Inc. (旧AnyPerk)

- 設立** : 2012年
- 代表者** : 代表取締役 福山 太郎
- 住所** : 33 New Montgomery st 700,  
San Francisco, CA
- 社員数** : 50人
- 経営理念** : To help companies build places  
where employees love to work.
- 事業内容** : ・**福利厚生プラットフォーム「Perks」(米国トップシェア)**  
-導入企業が、ジム/映画鑑賞/携帯電話料金など、  
850を超える割引や特典を受けられるオンラインプラットフォーム  
・**社員表彰サービス「Rewards」**

※米国の「Rewards（報酬）& Recognition（表彰）」市場は  
5兆円規模といわれており、福利厚生などによって優秀な人材を  
確保する動きが活発化している注目市場である

FOND



代表取締役：福山 太郎

福山氏は、米国のベンチャーキャピタル  
「Y Combinator」主催の起業支援プログラムを  
日本人として初めて卒業

Point

- ▶ **福利厚生サービスで米国トップシェアのFond, Inc.に出資完了**
- ▶ **今後も国内のみならず海外も視野に入れ、有望企業の支援を行う**

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



Point

- ▶ 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

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

INNOVATION

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



First Brand

⑭ (株)ビズリーチ

ハイキャリア向け転職サイト

BIZREACH

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

⑯ (株)あしたのチーム

人事評価制度構築・支援

はたらく人のワクワクを創造する。

あしたのチーム

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



CLEAR  
CONSULTING


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



WILLGATE  
MAKE YOUR WILL COME TRUE

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  やる気スイッチグループ

⑳ (株)Phone Appli

Web電話帳サービスの企画・開発・販売



Phone Appli

出資完了

㉑ Fond, Inc.

福利厚生・社員表彰サービスの提供

FOND

Point

- ▶ 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

4

増配のお知らせ

2017年第3四半期の増配に引き続き、  
2018年第1四半期の配当額を**増配**予定

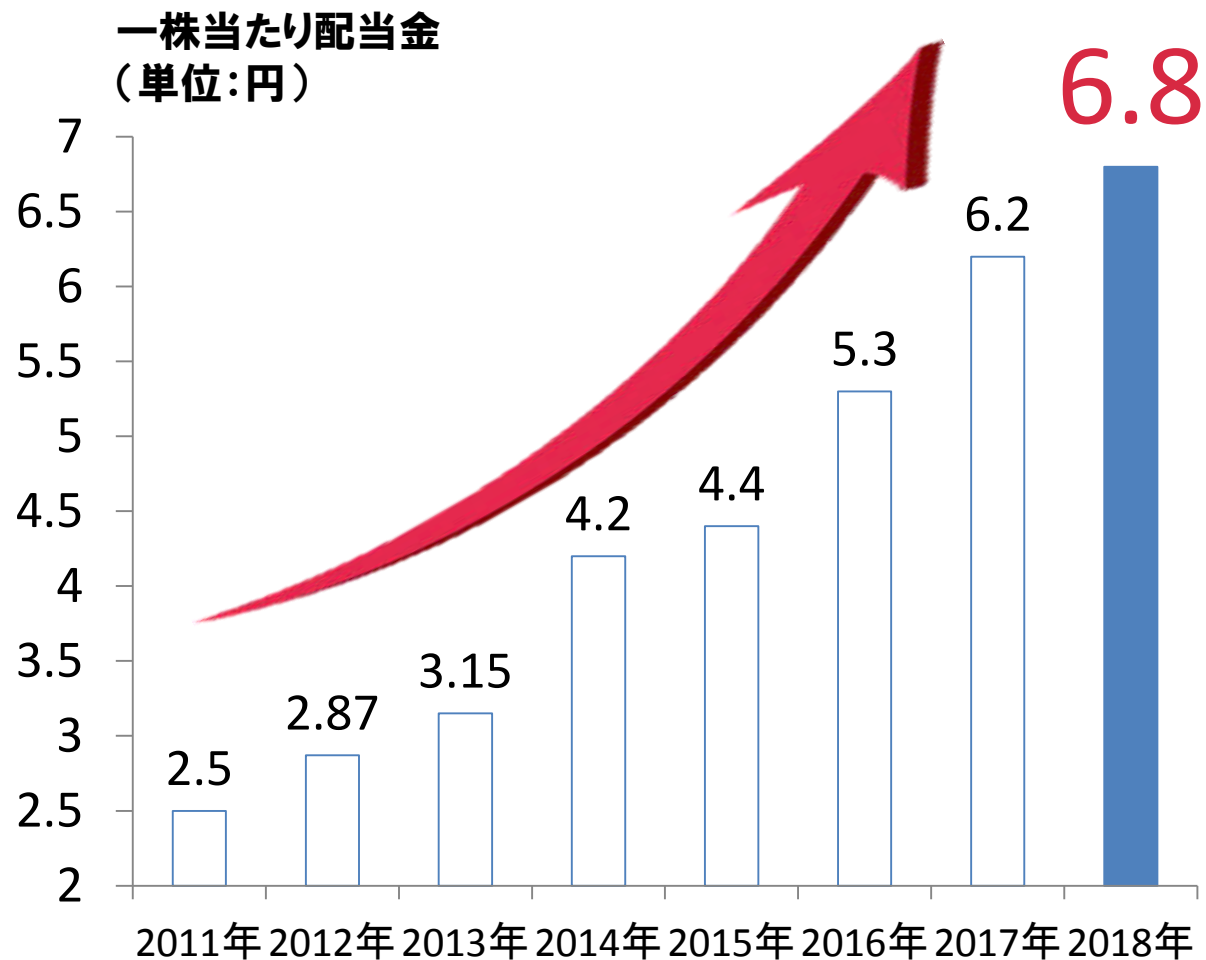
	一株当たり配当額				
	第1四半期 配当	第2四半期 配当	第3四半期 配当	第4四半期 配当	年間 配当
2017年	1.5円	1.5円	1.6円	1.6円	6.2円
2018年	<b>1.7円</b>	<b>1.7円</b>	<b>1.7円</b>	<b>1.7円</b>	<b>6.8円</b>

※単元株式数は、100株

【一株当たりの年間配当額】

- ・2017年 : 6.2円
- ・2018年 : 6.8円 **(+9.7%増)**





Point



- ▶ 2011年以来、**7期連続増配を予定**
- ▶ 引き続き、高い利益還元姿勢を継続する

5

トピックス

## 就職・転職のための企業リサーチサイト「V o r k e r s」 「働きがいのある企業ランキング2018」で当社が第6位を獲得



当社自身がモチベーションカンパニーとして率先垂範できるように、引き続き従業員とのエンゲージメント度合いを高い水準で維持し続けてまいります

	企業名	評価点
1	株式会社セールスフォース・ドットコム	4.71
2	サントリーホールディングス株式会社	4.66
3	プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン株式会社 (P&G)	4.47
4	伊藤忠商事株式会社	4.40
5	三井物産株式会社	4.39
6	株式会社リンクアンドモチベーション	4.38
7	プルデンシャル生命保険株式会社	4.38
8	三菱商事株式会社	4.38
9	旭化成株式会社	4.33
10	株式会社リクルートホールディングス	4.31

※順位は小数点第5位までの集計結果です。  
※評価点は対象データを限定しているためVorkersサイトに掲載している評価点とは異なります。

ランキング詳細：<https://www.vorkers.com/award/>

オフィスなどを活用した社員の**コミュニケーション活性**によって  
当社の**エンゲージメントを大切に**する**経営**の取り組みが評価されました

グループ各社をワンフロアに集結



オフィスエントランス



多様なコミュニケーションの場



デザインアドレス



子供参観日



法人を越えた交流



Mission

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





# Link and Motivation Inc.

株式会社リンクアンドモチベーション

証券コード:2170

---

## 2017年12月期 決算説明会

2018.2.14



Link and Motivation Group