

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

2022年12月期 第1四半期 決算説明資料



Link and Motivation Group

1. 会社概要

2. 業績報告 -2022年12月期 第1四半期 連結決算報告-

3. 組織開発Divを中心とした成長戦略の進捗報告

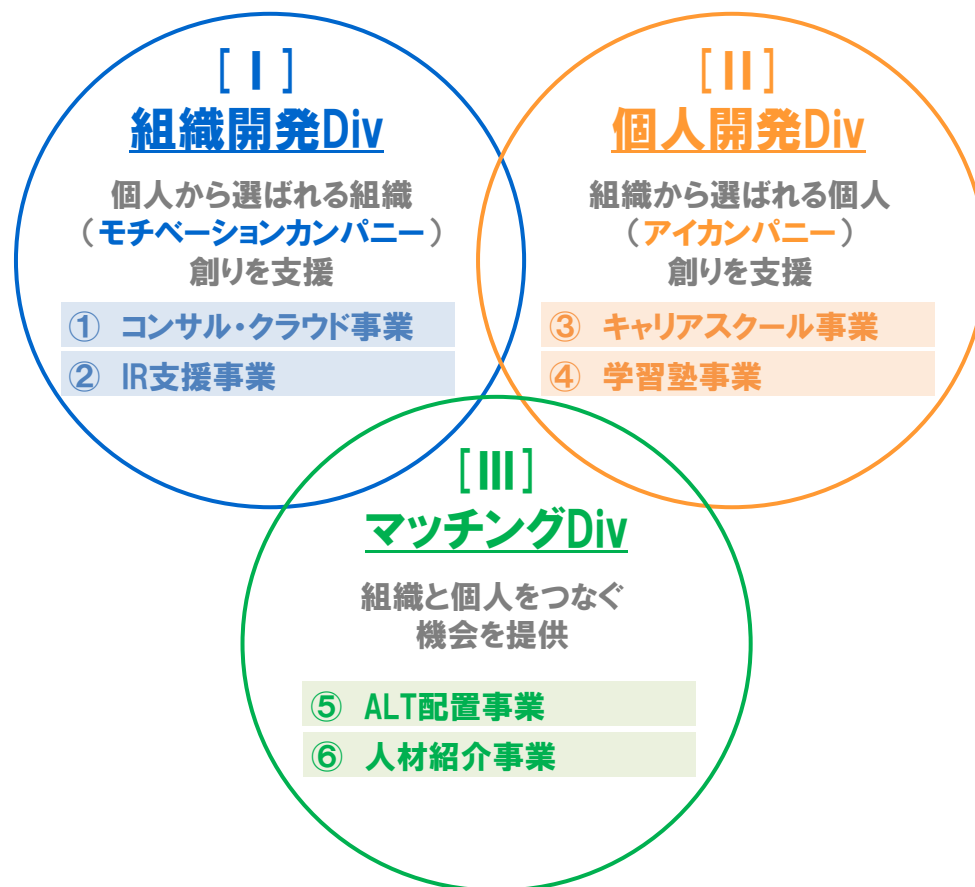
参考資料 -事業KPI・成長事業の進捗状況-

1

会社概要

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

事業区分の変更について

2022年12月期より、中長期戦略に合わせて新たな事業区分に変更。

<変更前>

組織開発 Div	コンサル・クラウド事業
	イベント・メディア事業
個人開発 Div	キャリアスクール事業
	学習塾事業
マッチング Div	海外人材紹介・派遣事業
	国内人材紹介・派遣事業

イベント事業を
コンサル・クラウド事業
へ移管

変更なし

国内人材派遣事業
の譲渡

<変更後>

組織開発 Div	コンサル・クラウド事業
	IR支援事業
個人開発 Div	キャリアスクール事業
	学習塾事業
マッチング Div	ALT配置事業
	人材紹介事業

2

業績報告

2022年12月期 第1四半期 連結決算報告

売上収益は前年比横ばい
調整後営業利益・営業利益は前年比**大幅増**
当期利益は前年比**大幅増**

国内人材派遣事業の譲渡やオフィス移転といった構造改革により、調整後営業利益以下が大幅増。

単位 (百万円)	2021年1Q 実績 ^{※2}	2022年1Q 実績	前年比
売上収益	7,947	7,947	100.0%
調整後 営業利益 ^{※1}	665	915	137.5%
営業利益	623	800	128.3%
当期利益	280	361	128.9%

※1 営業利益から、のれん、使用権資産、固定資産の減損など一時的要因を排除した事業の業績を測る利益指標。

※2 比較のため、2021年12月期の数字については、国内人材派遣事業譲渡の影響を加味した数値を表示しております。

全てのDivにおいて、売上総利益は想定通りに伸長。

単位(百万円)		2021年1Q 実績 ^{※2}	2022年1Q 実績	前年比
全体 ^{※1}	売上収益	7,947	7,947	100.0%
	売上総利益	3,818	4,019	105.3%
組織開発Div	売上収益	2,487	2,555	102.8%
	売上総利益	1,777	1,833	103.1%
個人開発Div	売上収益	1,831	1,833	100.1%
	売上総利益	652	813	124.7%
マッチングDiv	売上収益	3,813	3,858	101.2%
	売上総利益	1,551	1,647	106.1%

※1 セグメント間の内部取引を除く。

※2 比較のため、2021年12月期の数字については、国内人材派遣事業譲渡の影響を加味した数値を表示しております。

コンサル・クラウド事業 売上収益、売上総利益ともに前年比増 IR支援事業 売上収益、売上総利益ともに前年比減

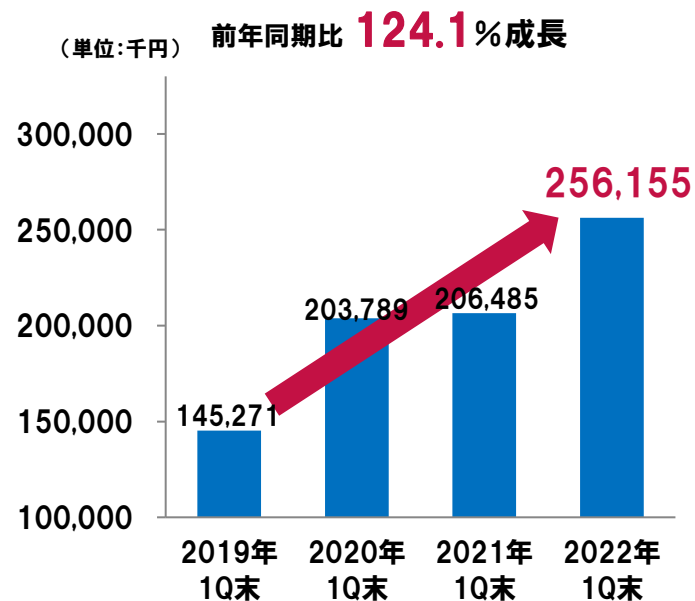
- ①コンサル・クラウド事業は、大手企業へのクラウド導入が奏功し、前年を大きく上回った。
- ②IR支援事業は、大型案件の納品タイミングの後ろ倒しに伴い、前年を下回った。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

プロダクト	2021年1Q 実績※	2022年1Q 実績	前年比
①コンサル・クラウド事業	2,173 <1,650>	2,284 <1,704>	105.1% 103.3%
コンサルティング	1,511	1,498	99.1%
クラウド	662	786	118.7%
②IR支援事業	391 <177>	350 <171>	89.7% 96.6%

(単位:百万円) <>内は売上総利益

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上



※比較のため、2021年12月期の数字については、新たな事業区分に揃えて数値を表示しております。

キャリアスクール事業 売上収益は前年比微減、売上総利益は前年比**大幅増**
学習塾事業 売上収益、売上総利益ともに前年比**増**

③キャリアスクール事業は、企業内個人向けDX支援が伸長し、売上総利益が前年を大幅に上回った。

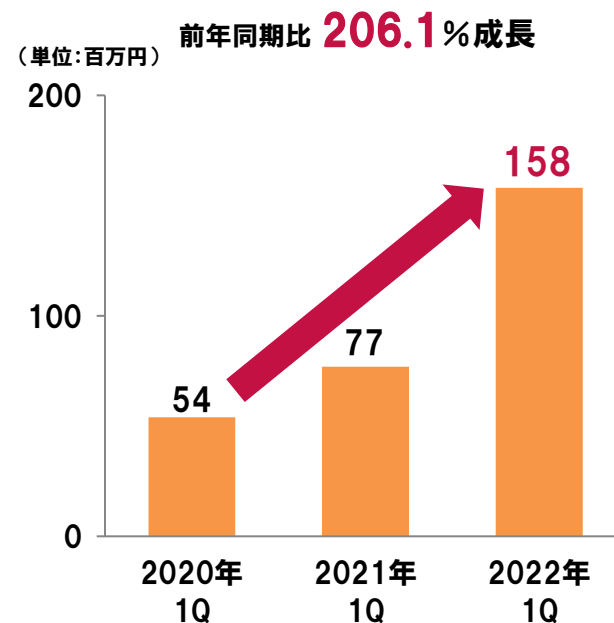
④学習塾事業は、新規入会者数の回復によって受講者数が増加し、前年を上回った。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

プロダクト	2021年1Q 実績	2022年1Q 実績	前年比
③キャリアスクール事業	1,684 <584>	1,678 <741>	99.7% 126.9%
④学習塾事業	148 <67>	154 <71>	104.3% 105.1%

(単位:百万円) <>内は売上総利益

企業内個人向けDX支援 売上高



ALT配置事業 売上収益、売上総利益ともに前年比減
人材紹介事業 売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**

- ⑤ALT配置事業は、コロナ禍における休校の影響により、前年を下回った。
 ⑥人材紹介事業は、オープンワークリクルーティングが伸長し、前年を上回った。

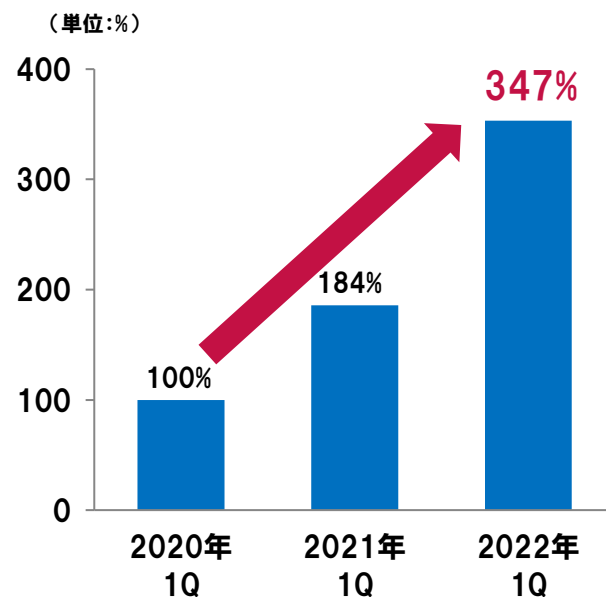
プロダクト別 売上収益・売上総利益

プロダクト	2021年1Q 実績※	2022年1Q 実績	前年比
⑤ALT配置事業	3,305 <1,056>	3,194 <987>	96.6% 93.5%
⑥人材紹介事業	514 <502>	667 <662>	129.7% 131.8%

(単位:百万円) <>内は売上総利益

※ 比較のため、2021年12月期の数字については、国内人材派遣事業譲渡の影響を加味した数値を表示しております。

オープンワークリクルーティング 売上高成長率 2020年1Qの売上高を100%とした時の成長率を示す



販管費全体は前年比微増

オフィス移転による費用の減少分を事業成長へ投資。

単位 (百万円)	2021年1Q 実績	2022年1Q 実績	前年比
販売管理費 合計	3,152	3,199	101.5%
① 人件費	1,448	1,636	113.0%
② 採用・研修・福利厚生費	126	151	119.5%
③ オフィス・システム経費	940	623	66.3%
④ 販売関連費用	489	593	121.2%
⑤ その他費用	147	195	132.1%

※ 比較のため、2021年12月期の数字については、国内人材派遣事業譲渡の影響を加味した数値を表示しております。

資産は国内人材派遣事業の譲渡やオフィス移転の影響により減少
負債は営業債務及びその他の債務の減少により減少
純資産は当期利益の計上により増加

単位(百万円)	2021年4Q 実績	2022年1Q 実績	前年比
流動資産	9,732	9,693	▲38
固定資産	20,329	18,861	▲1,468
資産合計	30,062	28,555	▲1,507
流動負債	15,018	12,926	▲2,091
固定負債	6,395	6,860	464
負債合計	21,413	19,786	▲1,627
純資産	8,648	8,768	120

引き続き**四半期配当**を実施。
一株当たり**1.9円**の配当を6月24日(金)に実施予定。

	一株当たり配当額				
	第1四半期	第2四半期 (予定)	第3四半期 (予定)	第4四半期 (予定)	年間配当 (予定)
2022年	1.9円	1.9円	1.9円	1.9円	7.6円

※単元株式数は100株

3

組織開発Divを中心とした 成長戦略の進捗報告

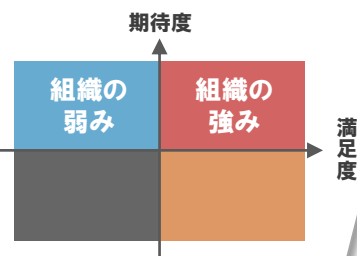
基幹技術モチベーションエンジニアリングを基盤とした組織の診断・変革によって、
従業員エンゲージメントの診断だけではなく向上までをワンストップで支援。

基幹技術 モチベーションエンジニアリング

診断

企業と従業員のエンゲージメントを指標化し、
課題を明確化

エンゲージメント・ レーティング	エンゲージメント スコア
AAA	67以上
AA	67未満
A	61未満
BBB	58未満
BB	55未満
B	52未満
CCC	48未満
CC	45未満
C	42未満
DDD	39未満
DD	33未満



変革

診断結果をもとに
ワンストップソリューションを提供



圧倒的データの蓄積

データベース量 **9,021社/約250万人**

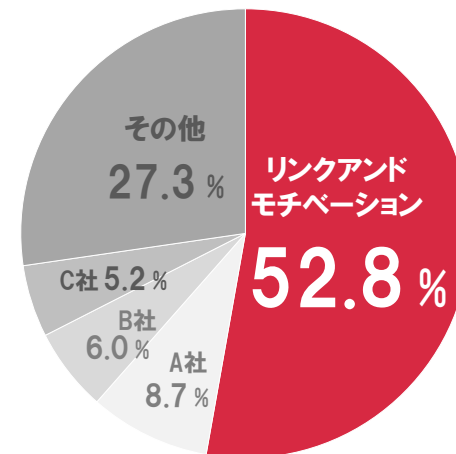
顧客アセット・ノウハウの蓄積

顧客数 **約1,800社**

企業の従業員エンゲージメント向上を実現し、国内売上シェアは4年連続No.1を誇る。



売上シェア
国内売上シェア4年連続No.1 ※



※ITR「ITR Market View:人材管理市場2021」
従業員エンゲージメント市場:ベンダー別売上金額およびシェアで連続1位(2017~2020年度予測)

モチベーションクラウドシリーズの展開をさらに推進。
大手企業・グローバル企業への展開を加速させるとともに、
人材開発領域の新サービスをリリース・拡大することで成長していく。

診断

モチベーションクラウドの顧客開拓

大手企業への導入推進を加速させるとともに
多言語化や地域ごとのデータ蓄積を進め
グローバル企業への導入をはかる



東京海上日動



SUBARU

Rakuten

Panasonic

想いをかたちに 未来へつなぐ
TAKENAKA

大王製紙株式会社

かんぽ生命

変革

新クラウドサービスのリリース

モチベーションクラウドと同様、
すでに実績のあるサービスをクラウド化することにより
確実な成長を見込む

2000年～

研修やそれに付随する
人材開発サービス

蓄積回答データベース
638,100人

2022年下期～

クラウド化

2022年末予想3.2億円に向けて順調に伸長。

月会費売上に占める**大手企業比率は60%を突破**し、下期は新クラウドサービスの貢献を見込む。

モチベーションクラウドシリーズ※ 月会費売上

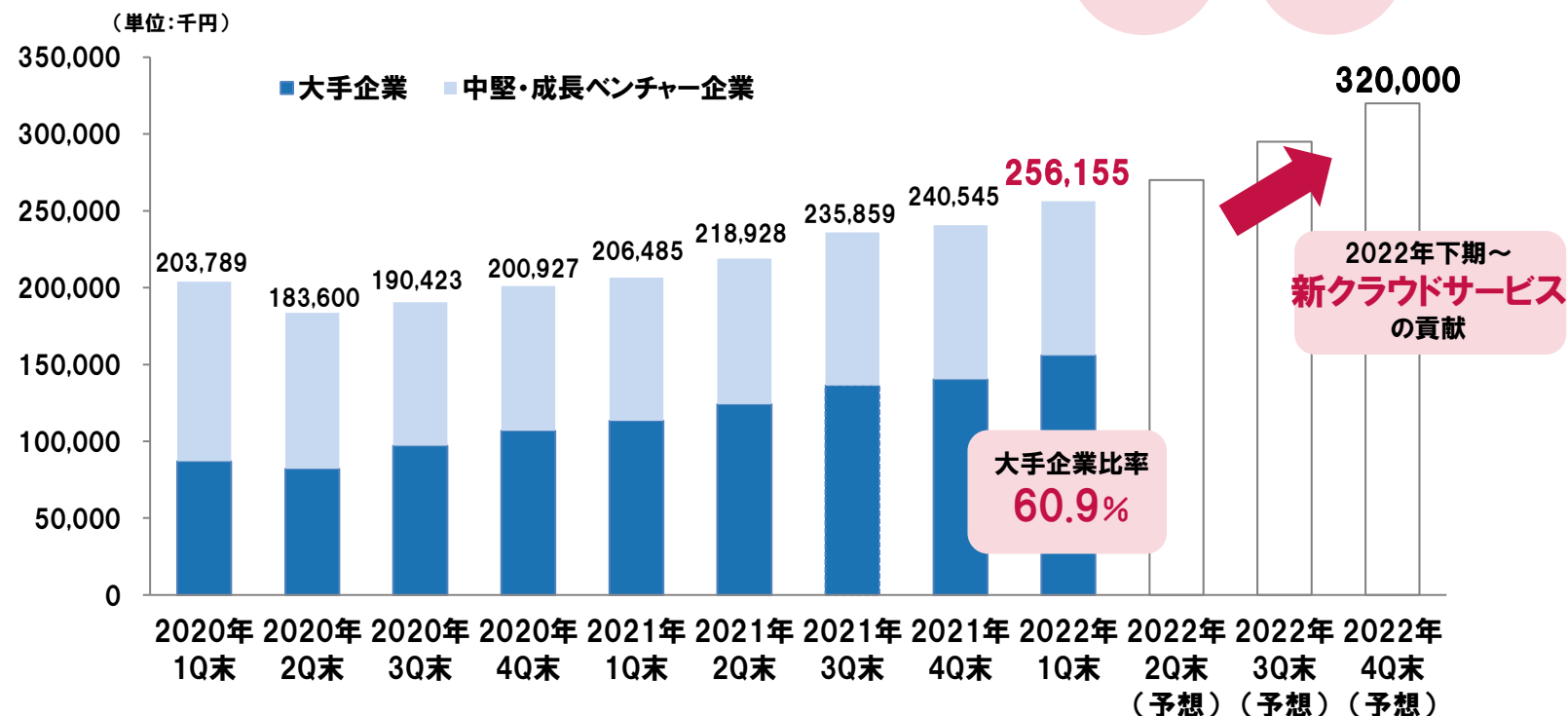
2022年1Q

実績

256,155千円

前Q比
106.5%

前年比
124.1%



※「モチベーションカンパニークラブ」の売上を含む。

**企業におけるDXニーズが急拡大する中、
組織開発Divの既存顧客に対しても、従業員のITスキル向上サービスを提供。
さらなるシナジー創出を見込む。**

アビバブランドで培ってきたITスキル支援



1995年設立
圧倒的な指導実績

充実した
授業ラインナップ

組織開発・マッチングDivの顧客アセットの活用



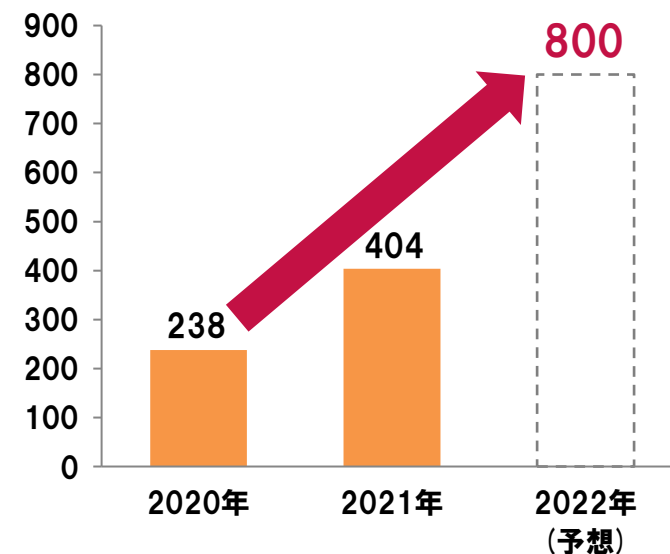
顧客企業数
約**1,800**社



顧客自治体数
約**450**自治体

企業内個人向けDX支援 売上高

(単位:百万円)



**企業における従業員エンゲージメント向上ニーズ及び採用ニーズは急拡大。
組織開発Divとの連携強化により求人数を大きく伸長させることで、
オープンワークリクルーティングの高い成長を狙う。**

オープンワークリクルーティングの特徴

国内最大級のクチコミプラットフォームを活用した
高いエンゲージメントを構築する採用によって、辞退率や離職率が低下。



openwork

社員クチコミ・評価スコア

約 1,270万件

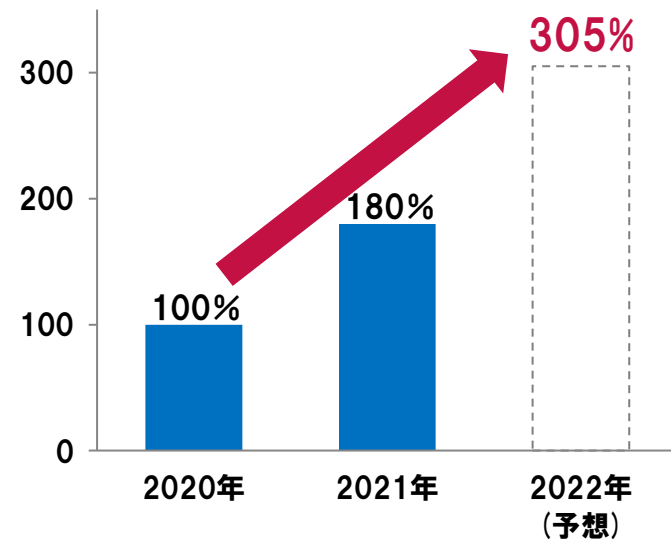
登録ユーザー数

約 470万人

オープンワークリクルーティング売上高成長率

2020年の売上高を100%とした時の成長率を示す

(単位: %)



アジア・日本で初めて人的資本に関する情報開示のガイドラインである「ISO 30414」の認証を取得。
近年、「人的資本」への注目が高まり世界中で取り組みが加速する中、
当社自らが人的資本経営を推進することで、マーケットを牽引。

「ISO 30414」の認証を取得



人的資本開示の外的要請の高まり

「レギュレーション S-K」改訂
(米国証券取引委員会)

人的資本の情報開示を
米国の上場企業に義務付ける

人材版伊藤レポート
(経済産業省)

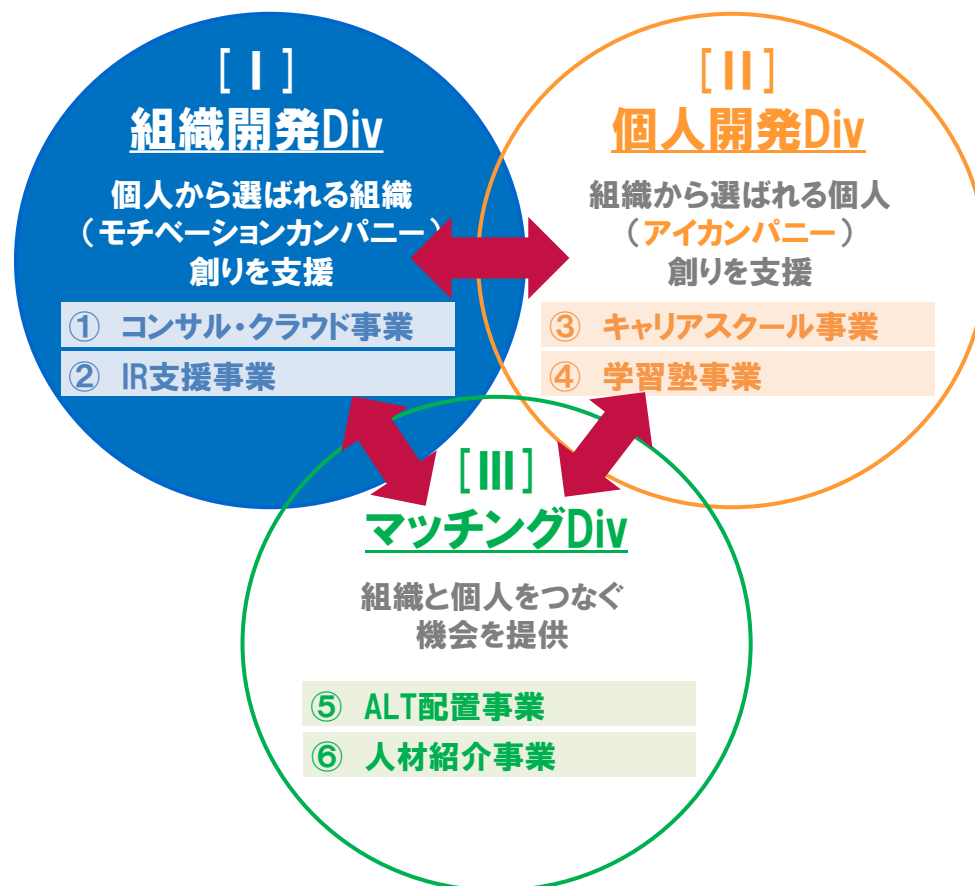
企業価値を持続的に向上させる
ための人材戦略の在り方を示唆

非財務資本の中で、より開示が必要だと思う項目※

- | | |
|-----|-------------------------------|
| 第1位 | 人的資本(従業員エンゲージメント、D&I、人材開発等) |
| 第2位 | 知的資本(特許や著作権、ソフトウェア、システム等) |
| 第3位 | 社会・関係資本(ステークホルダーとの信頼、ネットワーク等) |
| 第4位 | 自然資本(気候変動対策等) |
| 第5位 | 製造資本(建物や設備、インフラなどの製造物等) |

Mission

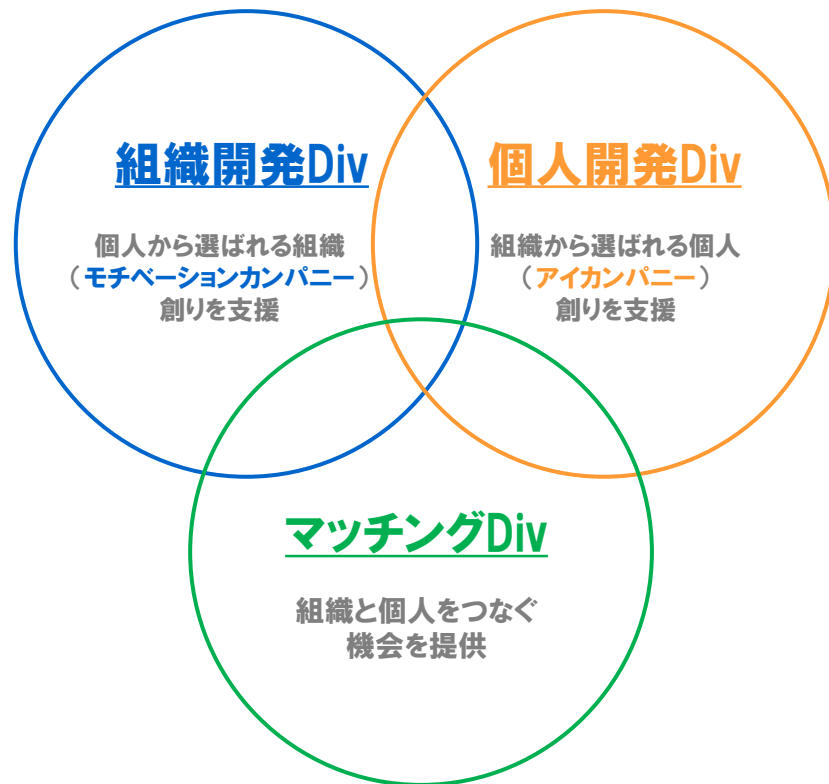
モチベーション
エンジニアリングによって
組織と個人に
変革の機会を提供し
意味のある
社会を実現する



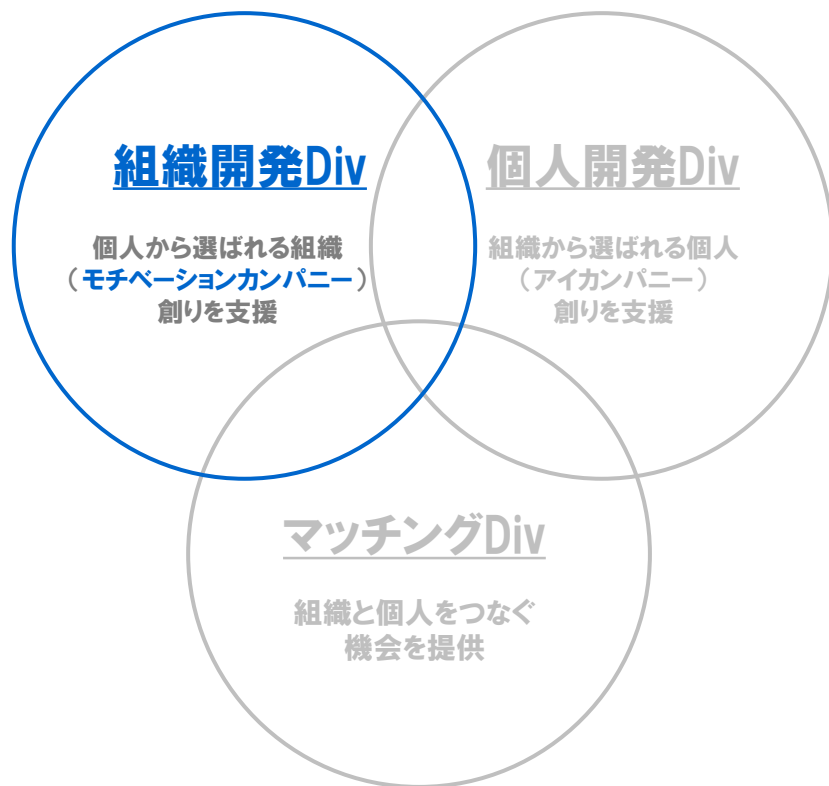
[IV] ベンチャー・インキュベーション
資金と組織の両面からベンチャー企業をサポート

参考資料

—事業KPI・成長事業の進捗状況—



成長事業  by Link and Motivation Group モチベーションクラウドシリーズ	事業KPI 月会費売上 顧客売上単価  クラウド  コンサルティング
成長事業  アビバ 企業内個人向けDX支援	事業KPI 受講者数 受講者売上単価  受講者数  受講者売上単価
成長事業  openwork ALT配置事業・オープンワーク	事業KPI ALT派遣稼働人数 



成長事業



モチベーションクラウドシリーズ

事業KPI

月会費売上 顧客売上単価



成長事業



企業内個人向けDX支援

事業KPI

受講者数 受講者売上単価



成長事業



openwork

ALT配置事業・オープンワーク

事業KPI

ALT派遣稼働人数



コンサル・クラウド事業 売上収益、売上総利益ともに前年比増
IR支援事業 売上収益、売上総利益ともに前年比減

①コンサル・クラウド事業は、大手企業へのクラウド導入が奏功し、前年を大きく上回った。

②IR支援事業は、大型案件の納品タイミングの後ろ倒しに伴い、前年を下回った。

プロダクト	2021年1Q		2022年1Q		前年比
	実績	構成比	実績	構成比	
①コンサル・クラウド事業	2,173 <1,650>	—	2,284 <1,704>	—	105.1% 103.3%
コンサルティング	1,511	69.5%	1,498	65.6%	99.1%
クラウド	662	30.5%	786	34.4%	118.7%
②IR支援事業	391 <177>	—	350 <171>	—	89.7% 96.6%

※比較のため、2021年12月期の数字については、新たな事業区分に揃えて数値を表示しております。

(単位:百万円) <>内は売上総利益

月会費売上は2.6億円に迫り、2022年末予想3.2億円に向けて順調に進捗。
 大手企業への導入推進によって、月会費単価も伸長。

事業KPI

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上

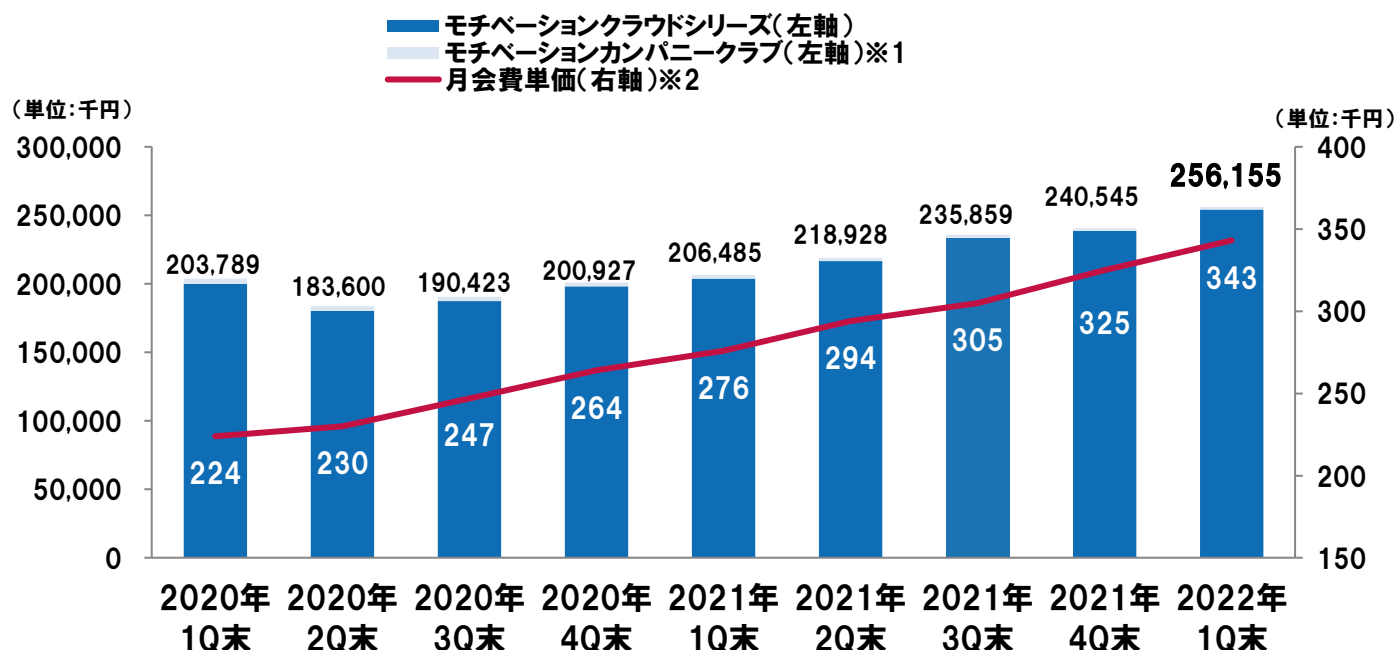
2022年1Q

実績

256,155千円

前Q比
106.5%

前年比
124.1%



2022年 3月

月会費売上 内訳

納品数※3 : 745件

月会費単価 : 343千円/月

※1 「モチベーションカンパニー創り」に向けた知識やノウハウを継続的にご提供する経営者向け会員サービス。月会費は一律30,000円

※2 月会費の売上÷納品数

※3 各種サービスを提供開始している件数

大手企業の従業員エンゲージメント向上ニーズを確実に捉え、
過去12ヶ月 **平均顧客売上単価は増加**。

事業KPI

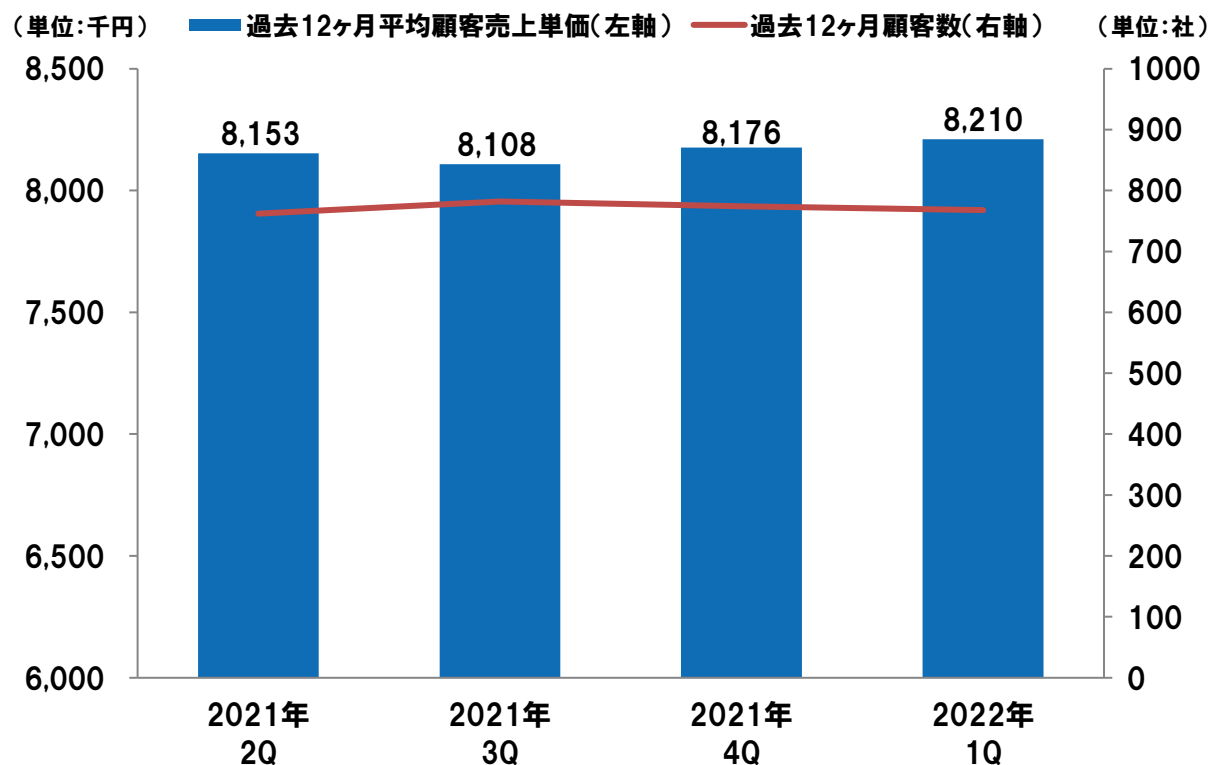
過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2022年1Q

実績

8,210千円

前Q比
100.4%



※比較のため、2021年12月期の数字については、新たな事業区分に揃えて数値を表示しております。



成長事業  MOTIVATION CLOUD by Link and Motivation Group モチベーションクラウドシリーズ	事業KPI 月会費売上 顧客売上単価  クラウド  コンサルティング
成長事業  AVIVA アビバ 企業内個人向けDX支援	事業KPI 受講者数 受講者売上単価  
成長事業  teachers cloud openwork ALT配置事業・オープンワーク	事業KPI ALT派遣稼働人数 

キャリアスクール事業 売上収益は前年比微減、売上総利益は前年比**大幅増**
学習塾事業 売上収益、売上総利益ともに前年比**増**

③キャリアスクール事業は、企業内個人向けDX支援が伸長し、粗利率が前年を大幅に上回った。

④学習塾事業は、新規入会者数の回復によって受講者数が増加し、前年を上回った。

プロダクト	2021年1Q		2022年1Q		前年比
	実績	構成比	実績	構成比	
③キャリアスクール事業	1,684 <584>	—	1,678 <741>	—	99.7% 126.9%
IT	935	55.5%	944	56.3%	101.0%
資格	593	35.2%	587	35.0%	99.0%
英会話	155	9.2%	146	8.7%	94.2%
④学習塾事業	148 <67>	—	154 <71>	—	104.3% 105.1%

(単位:百万円) <>内は売上総利益

オミクロン株の影響を受け、受講者数に多少の減少はみられるものの、
全ての講座において**バーチャルでの提供が進み、売上単価は堅調に推移**。

事業KPI

過去12ヶ月 平均受講者数

2022年1Q

実績

16,362人

前Q比
99.3%

事業KPI

過去12ヶ月 平均受講者売上単価

2022年1Q

実績

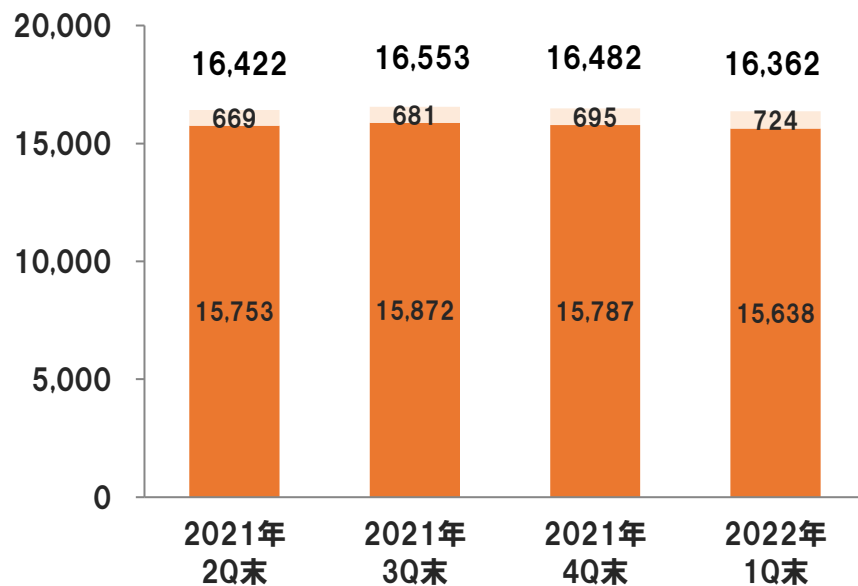
35,532円/月

前Q比
101.5%

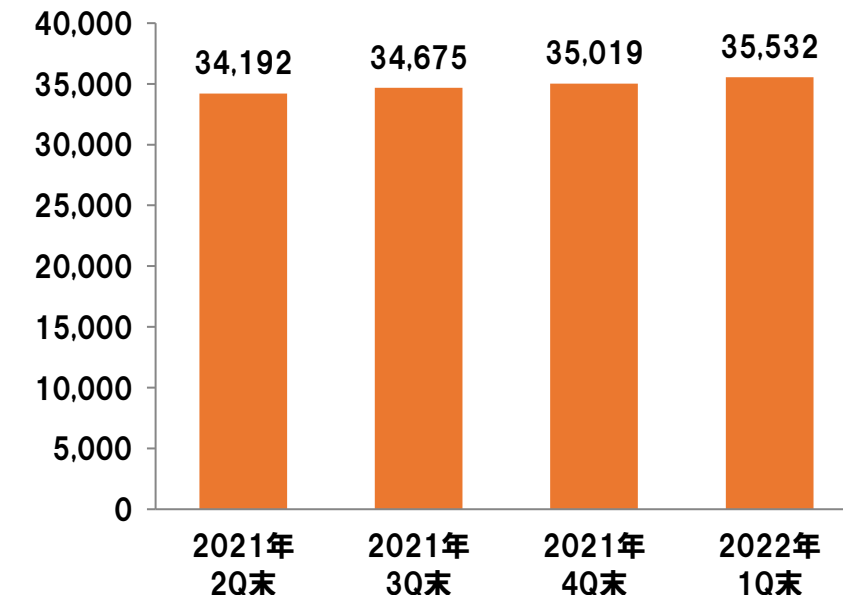
※法人間取引・i-Company CLUBの売上高を除く（キャリアスクール事業のみ）

（単位：人）

■ キャリアスクール ■ 学習塾



（単位：円）



企業におけるDXニーズが急拡大する中、
これまで培ってきた従業員のITスキル向上サービスにより**大幅成長**。
組織開発・マッチングDivの**顧客アセットも活用**することで、今後**各Divの顧客単価向上**にも寄与。

アビバブランドで培ってきたITスキル支援



1995年設立
圧倒的な指導実績

充実した
授業ラインナップ

組織開発・マッチングDivの顧客アセットの活用



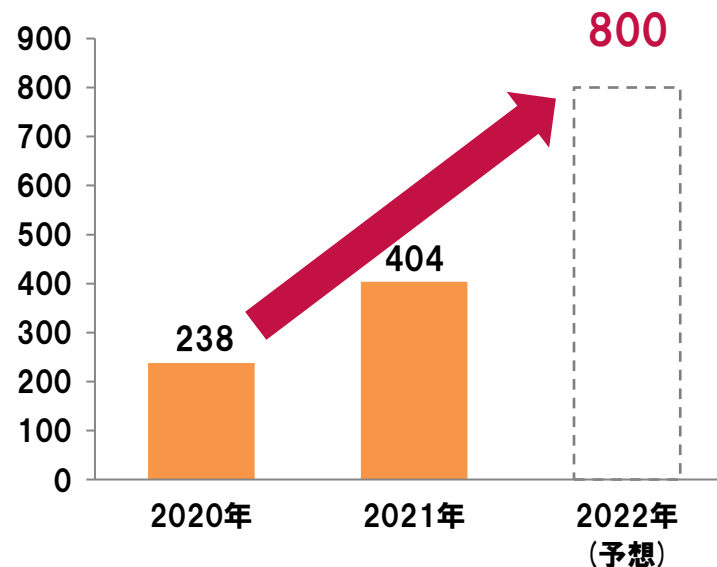
顧客企業数
約**1,800**社



顧客自治体数
約**450**自治体

企業内個人向けDX支援 売上高

(単位:百万円)





成長事業



モチベーションクラウドシリーズ

事業KPI

月会費売上 顧客売上単価



成長事業



企業内個人向けDX支援

事業KPI

受講者数 受講者売上単価



成長事業



ALT配置事業・オープンワーク

事業KPI

ALT派遣稼働人数



ALT配置事業 売上収益、売上総利益ともに前年比減
人材紹介事業 売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**

- ⑤配置事業は、コロナ禍における休校の影響により、前年を下回った。
 ⑥人材紹介事業は、オープンワークリクルーティングが伸長し、前年を上回った。

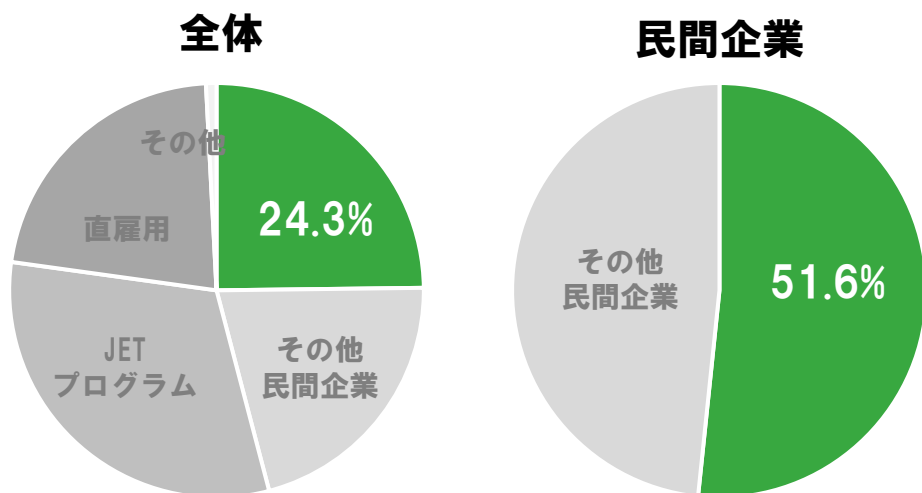
プロダクト	2021年1Q		2022年1Q		前年比
	実績	構成比	実績	構成比	
⑤ALT配置事業	3,305 <1,056>	—	3,194 <987>	—	96.6% 93.5%
⑥人材紹介事業	514 <502>	—	667 <662>	—	129.7% 131.8%

※ 比較のため、2021年12月期の数字については、国内人材派遣事業譲渡の影響を加味した数値を表示しております。

(単位:百万円) <>内は売上総利益

全国の小・中・高等学校にALTを派遣する本事業は、**民間企業で圧倒的No.1のシェアを誇る**。
コロナ禍でも、年間を通じて安定して稼働人数を確保。

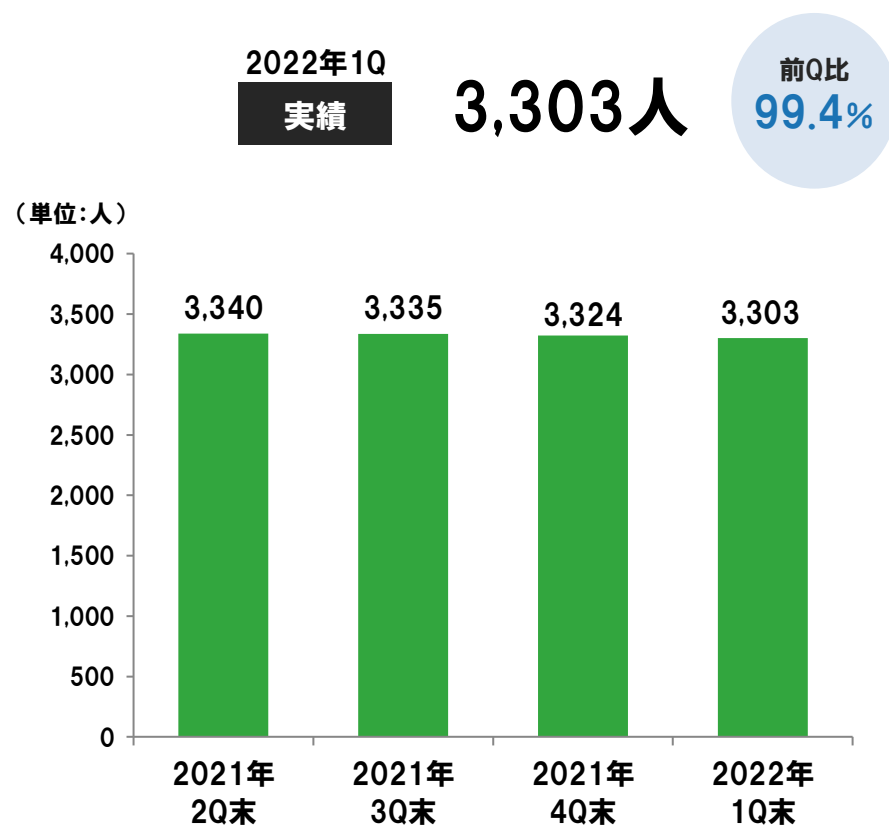
LMGのシェア※1



シェアを拡大する余地は4倍以上

※1 当社調べ

過去12ヶ月 平均ALT派遣稼働人数



教員向けクラウドサービス「Teachers Cloud」の導入学校数は
リリースから9か月で**全国の公立の小・中・高等学校の15%を超える5,000校に迫る。**
教育現場におけるインフラとして拡大し、ALT配置事業のシェア拡大を狙う。

先生方専用のクラウドサービス



小・中・高校生向けの豊富なコンテンツや
全国のALT活用授業事例を掲載し、
授業準備の効率化や指導力向上を実現

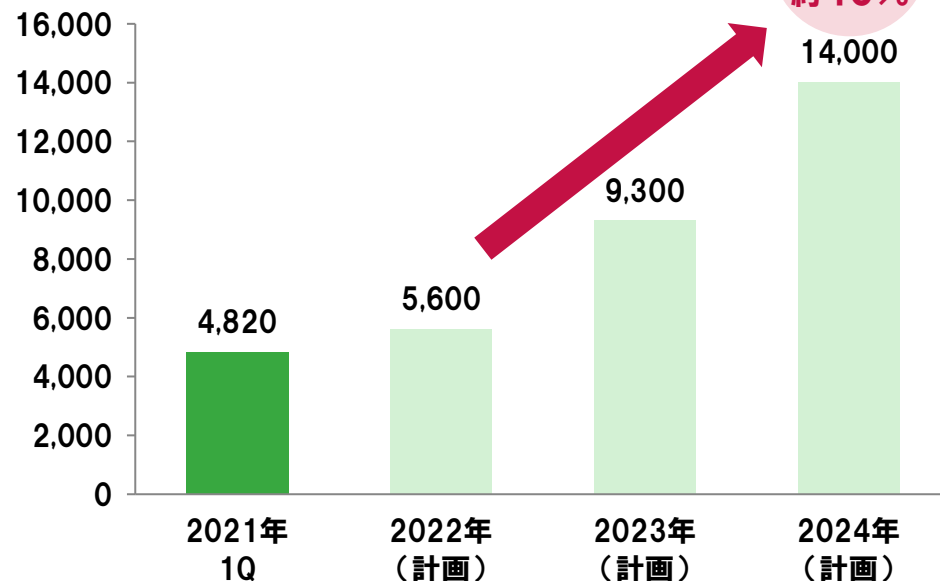
導入学校数

2022年1Q

実績

4,820校

(単位:校)



転職・就職のための社員クチコミ情報プラットフォーム「OpenWork」を運営。
国内最大級の社員クチコミ件数を誇り、登録ユーザーも順調に推移。



openwork

社員クチコミ・評価スコア

約 **1,270万件**

登録ユーザー数

約 **470万人**



厳選した独自の評価項目

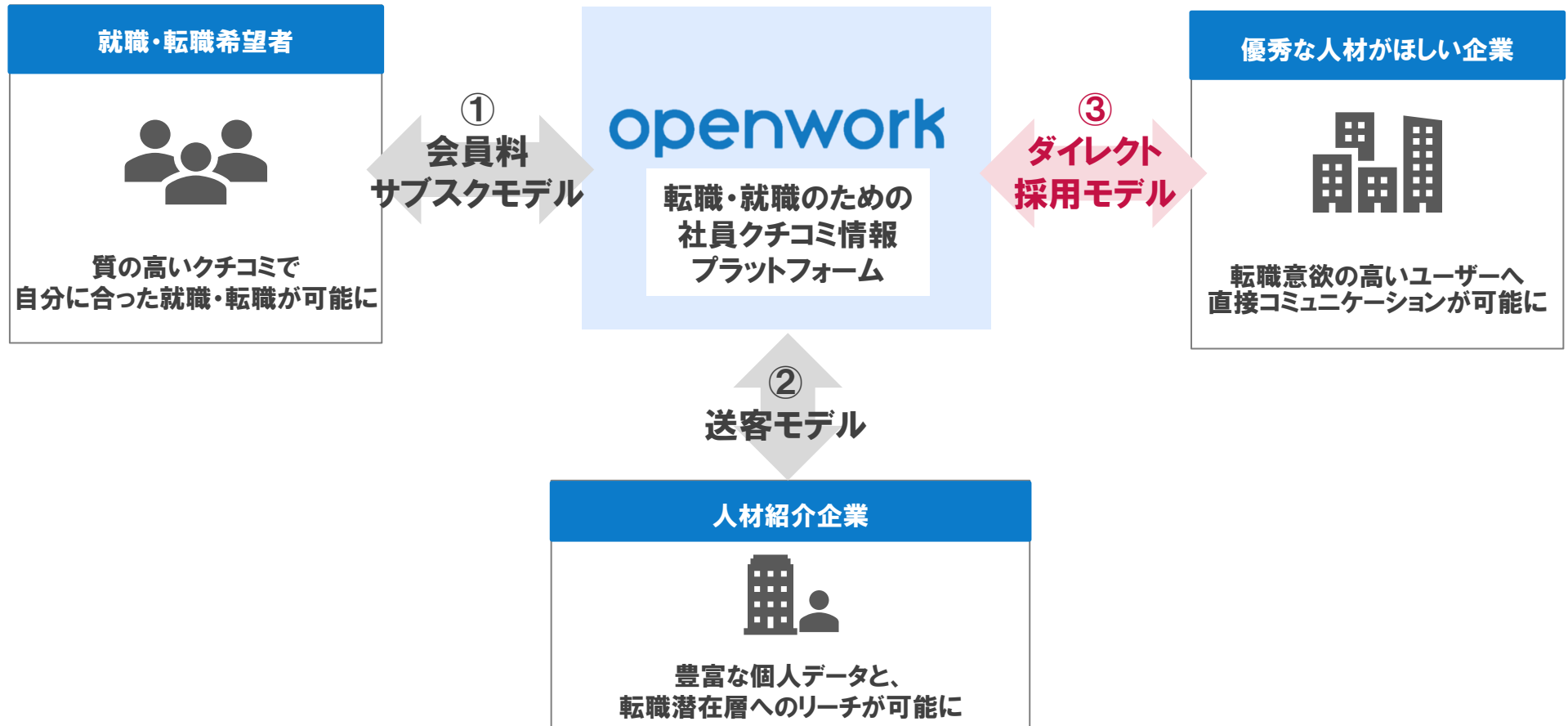


業界別企業ランキング



レーダーチャートで企業比較

転職・就職のための社員クチコミ情報プラットフォームというポジションを活かし、
組織開発Divの顧客基盤も活用しながら**ダイレクト採用モデル**を強化。

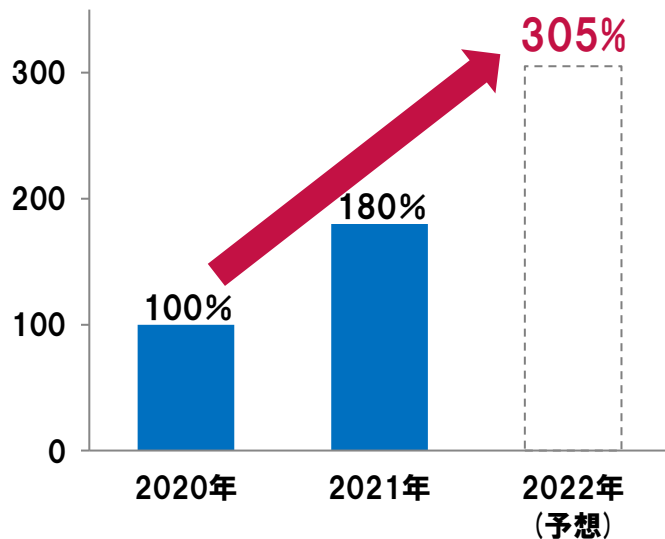


企業における従業員エンゲージメント向上ニーズ及び採用ニーズは急拡大。
組織開発Divとの連携強化により求人数を大きく伸長させるとともに、
継続してマッチング率の向上に取り組み、さらなる拡大を狙う。

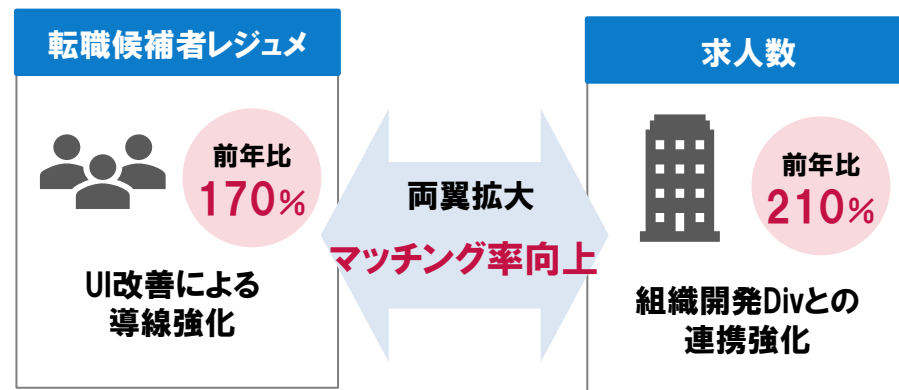
オープンワークリクルーティング売上高成長率

2020年の売上高を100%とした時の成長率を示す

(単位:%)



さらなる拡大に向けた戦略



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

2022年12月期 第1四半期 決算説明資料



Link and Motivation Group