

# 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3四半期 決算説明資料



Link and Motivation Group

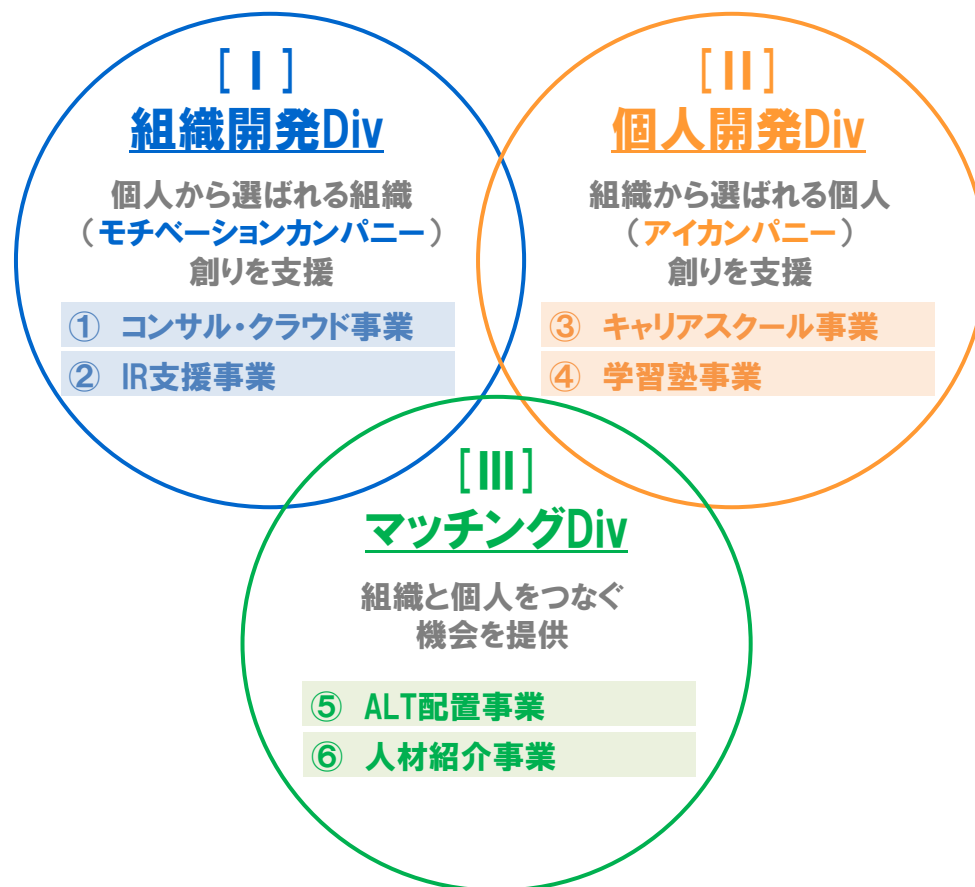
1. 会社概要
  2. 業績報告 -2022年12月期 第3四半期 連結決算報告-
  3. 組織開発Divを中心とした成長戦略の進捗報告
  4. 増配のお知らせ
- 参考資料 -事業KPI・主要事業の進捗状況-

# 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

# 2

## 業績報告 2022年12月期 第3四半期 連結決算報告

**売上収益は前年比横ばい、売上総利益は前年比増**  
**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に加えて、  
 キャリアスクール事業におけるサービス提供のオンライン化に伴う校舎の最適化(移転・撤退)を推進し、調整後営業利益以下は大幅増。

| 単位(百万円)                   | 2021年3Q<br>実績 <sup>※2</sup> | 2022年3Q<br>実績 | 前年比    |
|---------------------------|-----------------------------|---------------|--------|
| 売上収益                      | 24,338                      | 24,399        | 100.3% |
| 売上総利益                     | 11,557                      | 12,070        | 104.4% |
| 調整後<br>営業利益 <sup>※1</sup> | 2,247                       | 3,422         | 152.2% |
| 営業利益                      | 2,115                       | 3,143         | 148.6% |
| 当期利益                      | 1,283                       | 1,877         | 146.3% |

※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。

# セグメント別 売上収益・売上総利益 -実績 前年比-

組織開発Div「コンサル・クラウド事業」が、従業員エンゲージメント向上のニーズを捉え、成長を牽引。  
 個人開発Div 未だコロナ禍の影響を受けている「キャリアスクール事業」において、構造改革を推進。  
 マッチングDiv オープンワークを中心に利益率の高い「人材紹介事業」が大幅に伸長。

| 単位(百万円)  |       | 2021年3Q<br>実績※2 | 2022年3Q<br>実績 | 前年比    |
|----------|-------|-----------------|---------------|--------|
| 全体※1     | 売上収益  | 24,338          | 24,399        | 100.3% |
|          | 売上総利益 | 11,557          | 12,070        | 104.4% |
| 組織開発Div  | 売上収益  | 8,086           | 8,917         | 110.3% |
|          | 売上総利益 | 5,718           | 6,128         | 107.2% |
| 個人開発Div  | 売上収益  | 5,662           | 5,360         | 94.7%  |
|          | 売上総利益 | 2,186           | 2,180         | 99.7%  |
| マッチングDiv | 売上収益  | 11,149          | 10,783        | 96.7%  |
|          | 売上総利益 | 4,178           | 4,341         | 103.9% |

※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 売上収益は前年比**大幅増**、売上総利益は前年比**増** IR支援事業 売上収益は前年比**減**、売上総利益は前年比**微増**

- ①コンサル・クラウド事業は、大手企業の従業員エンゲージメント向上のニーズを捉え、前年を上回った。
- ②IR支援事業は、非財務情報開示の高難度化の影響で、統合報告書の発行タイミングの後ろ倒しが発生したものの、動画制作の粗利率の改善に取り組んだことで、売上総利益は前年比微増となった。

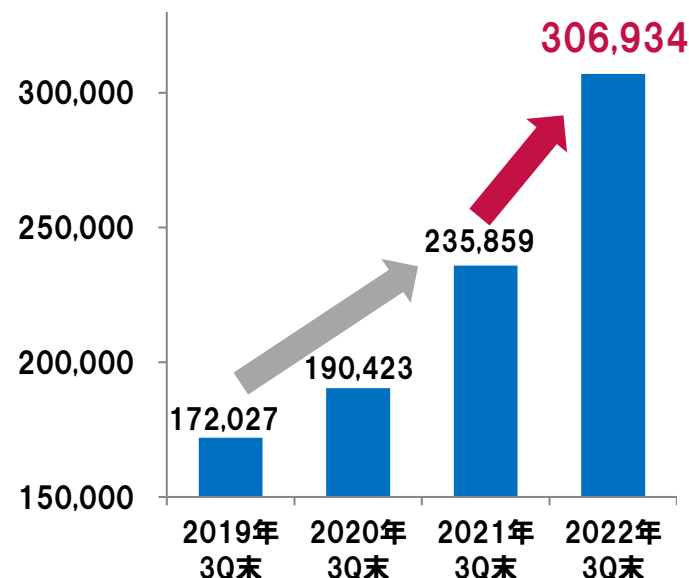
### プロダクト別 売上収益・売上総利益

| プロダクト        | 2021年3Q<br>実績※   | 2022年3Q<br>実績    | 前年比              |
|--------------|------------------|------------------|------------------|
| ①コンサル・クラウド事業 | 6,866<br><5,185> | 7,729<br><5,553> | 112.6%<br>107.1% |
| コンサルティング     | 4,746            | 5,125            | 108.0%           |
| クラウド         | 2,120            | 2,603            | 122.8%           |
| ②IR支援事業      | 1,418<br><649>   | 1,357<br><656>   | 95.7%<br>101.0%  |

(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

(単位:千円) 前年同期比 **130.1%** 成長



※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** 売上収益は前年比減、売上総利益は前年比微減  
**学習塾事業** 売上収益、売上総利益ともに前年比増

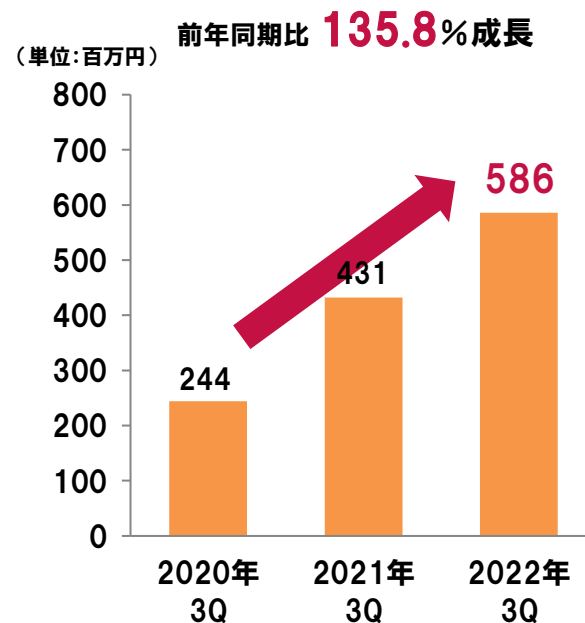
③キャリアスクール事業は、BtoCサービスにおいてコロナ禍の影響を大きく受けているものの、利益率の高い企業内個人向けDX支援(BtoB)が堅調に推移し、売上総利益は前年比微減となった。  
 ④学習塾事業は、受講者数の増加により、前年を上回った。

## プロダクト別 売上収益・売上総利益

| プロダクト       | 2021年3Q<br>実績    | 2022年3Q<br>実績    | 前年比              |
|-------------|------------------|------------------|------------------|
| ③キャリアスクール事業 | 5,206<br><1,978> | 4,857<br><1,961> | 93.3%<br>99.1%   |
| ④学習塾事業      | 459<br><209>     | 502<br><218>     | 109.4%<br>104.4% |

(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



コロナ禍において、学びのニーズは対面からオンラインへと変化。  
ニーズの変化に合わせ、**オンラインでのサービス提供をさらに推進し、**  
**顧客価値の向上と事業効率の改善を同時に実現。**

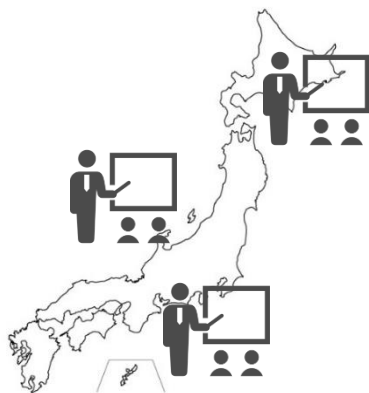
これまで

顧客価値



校舎に通える人だけが  
近くの校舎に通い、  
IT・資格・英会話講座や  
「挫折させないサポート」を  
受けることができる

事業効率



全国約90の拠点において、  
講師が1～2名の受講者を  
直接教える形でサービスを提供

これから



校舎に通うことができない人も  
好きな場所で、好きな時に、  
IT・資格・英会話講座や  
「挫折させないサポート」を  
受けることができる



講師と複数名の受講者を  
オンラインでつなぐことで、  
**サービスの提供効率を向上**

構造改革に伴い校舎数を最適化  
(移転・撤退)し、**固定費も低減**

**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、2022年10月からのALTの社会保険加入対象の拡大に伴い、価格改定を実施。  
一部自治体において、予算を超えたため受注に至らず、前年を下回った。  
⑥人材紹介事業は、継続してオープンワークリクルーティングが伸長し、前年を大幅に上回った。

## プロダクト別 売上収益・売上総利益

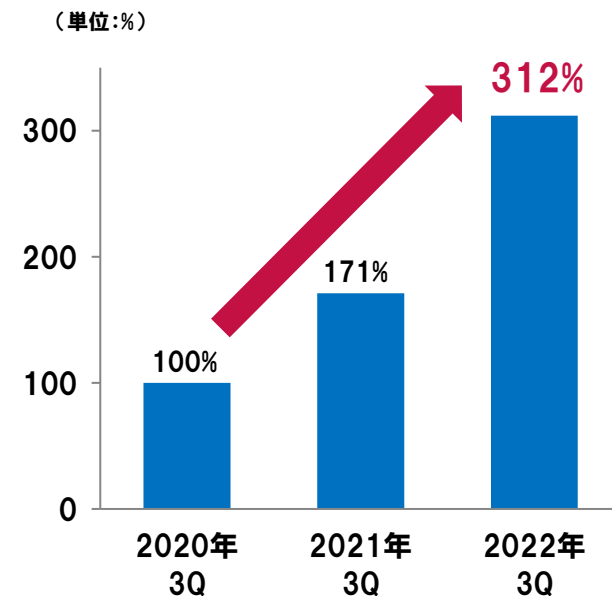
| プロダクト    | 2021年3Q<br>実績※   | 2022年3Q<br>実績    | 前年比              |
|----------|------------------|------------------|------------------|
| ⑤ALT配置事業 | 9,643<br><2,704> | 8,901<br><2,494> | 92.3%<br>92.2%   |
| ⑥人材紹介事業  | 1,527<br><1,496> | 1,894<br><1,859> | 124.0%<br>124.2% |

(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3Q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3Q 実績※ | 2022年3Q 実績 | 前年比    |
|---------------|-------------|------------|--------|
| 販売管理費 合計      | 9,323       | 9,464      | 101.5% |
| ① 人件費         | 4,437       | 4,831      | 108.9% |
| ② 採用・研修・福利厚生費 | 372         | 497        | 133.7% |
| ③ オフィス・システム経費 | 2,532       | 1,771      | 69.9%  |
| ④ 販売関連費用      | 1,346       | 1,625      | 120.7% |
| ⑤ その他費用       | 635         | 738        | 116.2% |

※ 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。

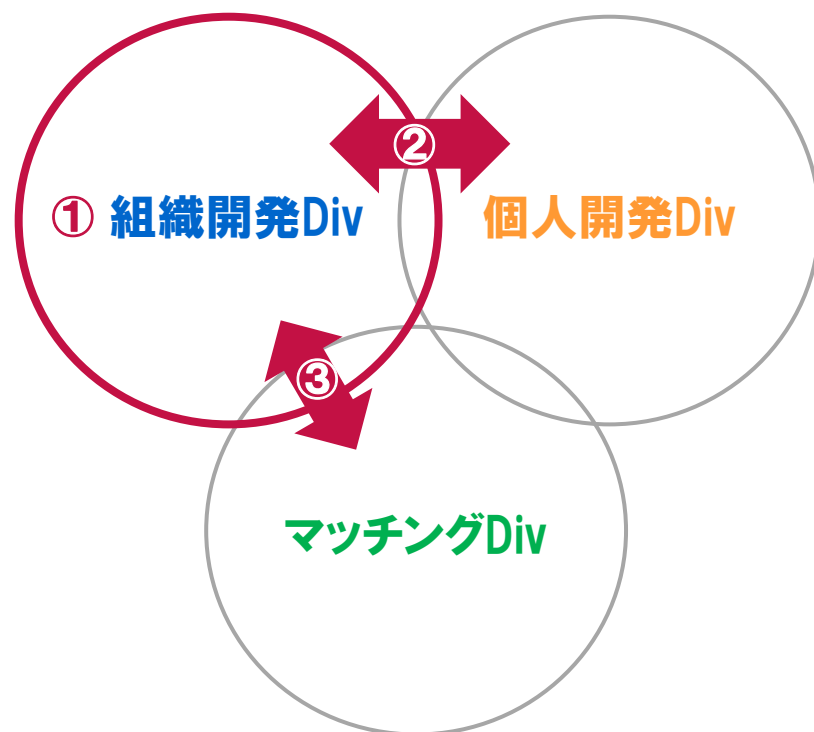
資産は国内人材派遣事業の譲渡やオフィス移転の影響により減少  
 負債はキャリアスクール事業の校舎の最適化(移転・撤退)に伴うリース負債の影響により減少  
 純資産は当期利益の計上により増加

| 単位(百万円) | 2021年 実績 | 2022年3Q 実績 | 前年比    |
|---------|----------|------------|--------|
| 流動資産    | 9,732    | 8,972      | ▲760   |
| 固定資産    | 20,329   | 18,521     | ▲1,807 |
| 資産合計    | 30,062   | 27,494     | ▲2,568 |
| 流動負債    | 15,018   | 12,186     | ▲2,831 |
| 固定負債    | 6,395    | 5,324      | ▲1,071 |
| 負債合計    | 21,413   | 17,510     | ▲3,903 |
| 純資産     | 8,648    | 9,983      | 1,335  |

# 3

## 組織開発Divを中心とした 成長戦略の進捗報告

中期的には、利益率が高く、市場の追い風を受けている  
コンサル・クラウド事業を大幅に成長させていくと同時に、  
本事業とシナジーのある事業を成長させていく。



## ①組織開発Divの大幅成長

企業の従業員エンゲージメント向上を支援

## ②組織開発Div⇔個人開発Divのシナジー拡大

顧客基盤を共有し、  
コンサル・クラウド事業の「従業員エンゲージメント向上」と  
キャリアスクール事業の「DX推進・リスクリング」を同時支援

## ③組織開発Div⇔マッチングDivのシナジー拡大

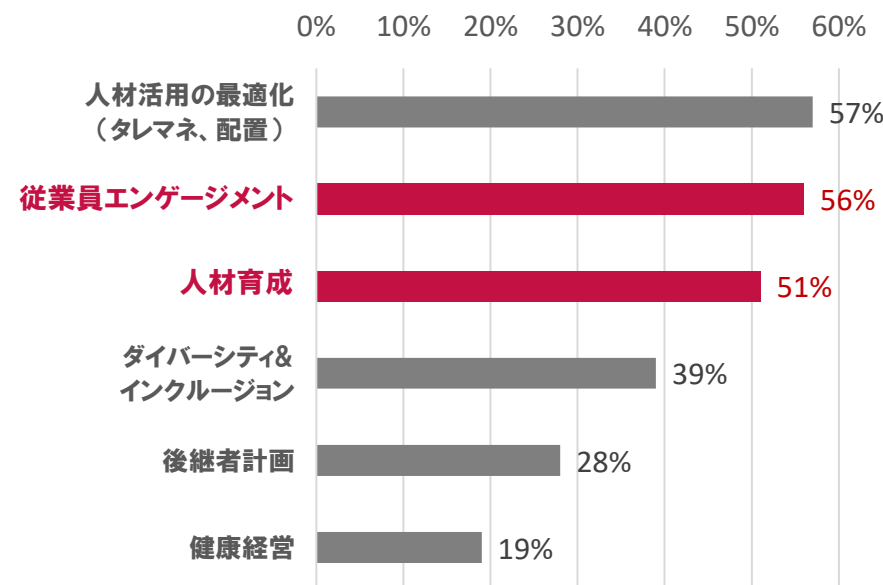
顧客基盤を共有し、  
コンサル・クラウド事業の「従業員エンゲージメント向上」と  
人材紹介事業の「リクルーティング」を同時支援

**「人的資本経営」「人的資本情報の開示」への注目の高まりは、  
コンサル・クラウド事業にとってさらなる追い風となることが想定される。  
問い合わせ件数は増加傾向にあり、来期以降さらなる成長を狙う。**

## 人的資本経営への注目・開示要請の高まり

| コーポレートガバナンス・コード<br>の改定                      | 人材版伊藤レポート2.0の発行                           |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 人的資本情報の開示を<br>強化する方針が明記                     | 人的資本経営の<br>実践について言及                       |
| 首相の施策方針演説<br>「付加価値の源泉は人」                    | 人的資本可視化指針<br>の公開                          |
| 「付加価値の源泉は、<br>創意工夫やアイデアを生み出す<br>人的資本である」と発信 | 企業の人的資本に関する<br>情報開示指針を公表<br>開示が望ましい項目案も設定 |

## さらなる取り組みが必要な人的資本に関する項目※



※当社実施 2022年10月「大手企業管理職に対する人的資本実態調査」

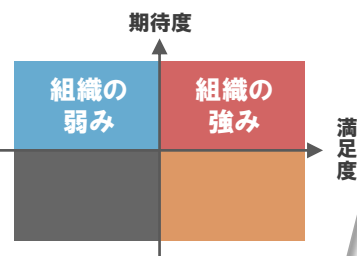
基幹技術モチベーションエンジニアリングを基盤とした組織の診断・変革によって、  
従業員エンゲージメントの診断(可視化)だけではなく**変革(向上)までをワンストップで支援。**

## 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・<br>レーティング | エンゲージメント<br>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            |



圧倒的データの蓄積

データベース量 延べ**約9,660社/約289万人**

### 変革

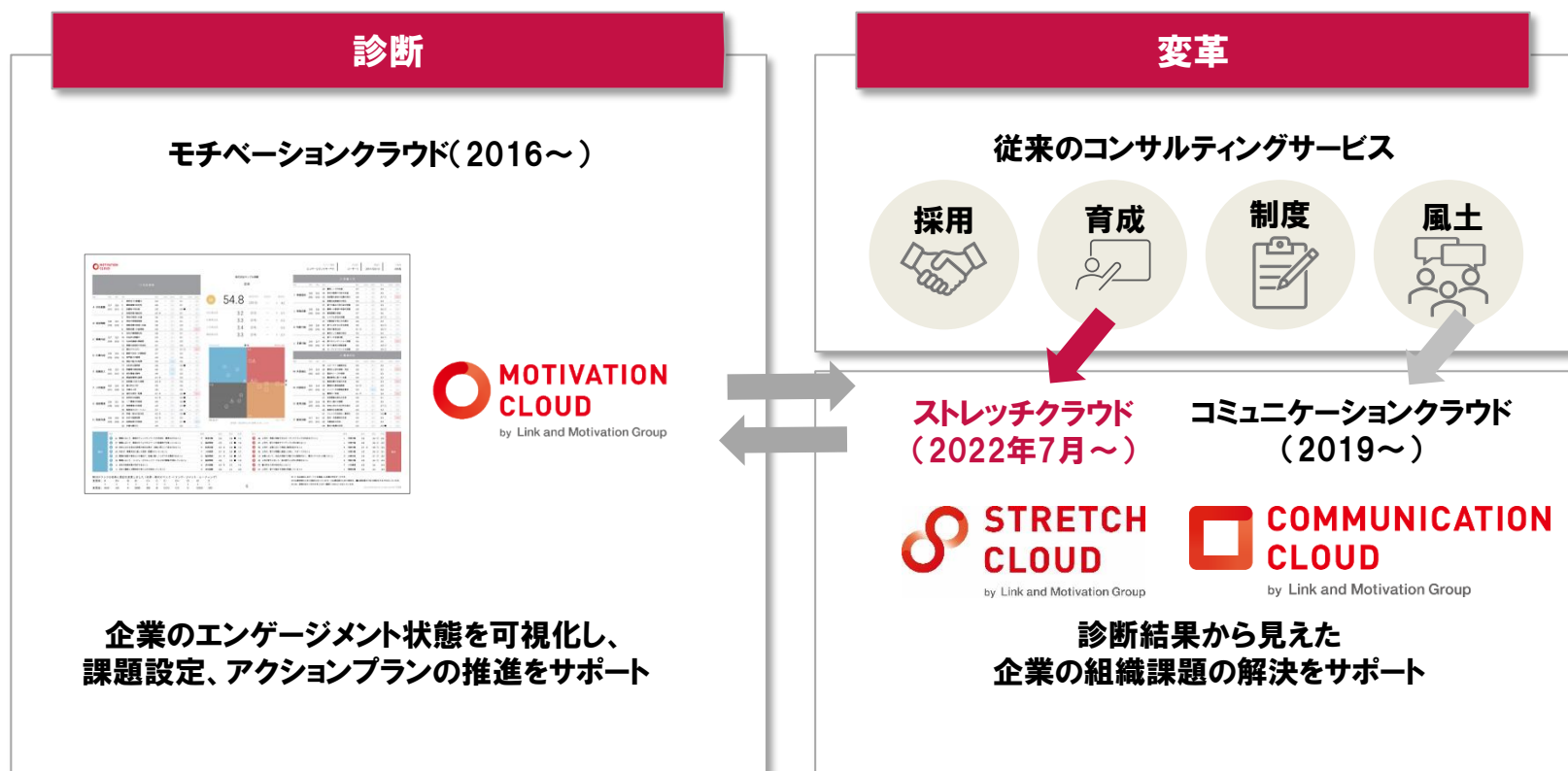
診断結果をもとに  
ワンストップソリューションを提供



顧客アセット・ノウハウの蓄積

顧客数 **約1,800社**

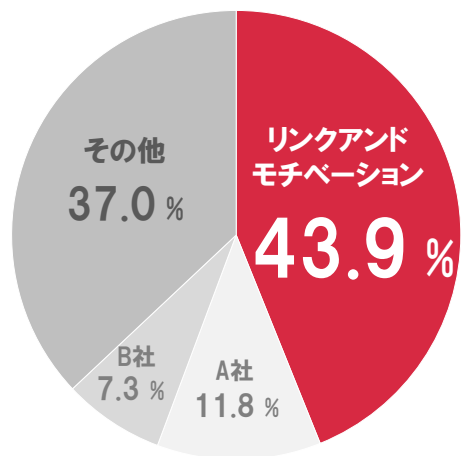
創業来取り組んできた組織・人事に関するコンサルティングサービスをさらに広く、深く提供するべく、2016年よりクラウド化を推進。  
**事業の安定化とコンサルティングの生産性向上を図る。**



急速に拡大している従業員エンゲージメント市場において、売上シェアは5年連続No.1。  
未だ開拓余地の大きい大手企業への導入加速に加えて、  
グローバル企業の現地法人や地方自治体に対する顧客開拓も同時推進。

## 実績

国内売上シェア5年連続No.1※



※ITR「ITR Market View:人材管理市場2022」  
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(2017~2021年度予測)

## 顧客開拓の加速



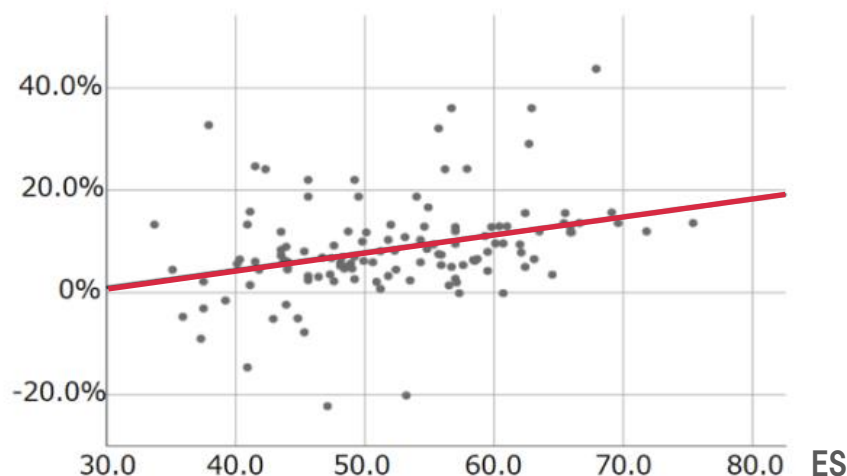
マーケティング投資、営業人員の増強

さらなる顧客開拓を実現

従業員エンゲージメントの向上は、「営業利益率」「労働生産性」にプラスの影響をもたらすことが、  
慶応義塾大学との共同研究で証明されている。

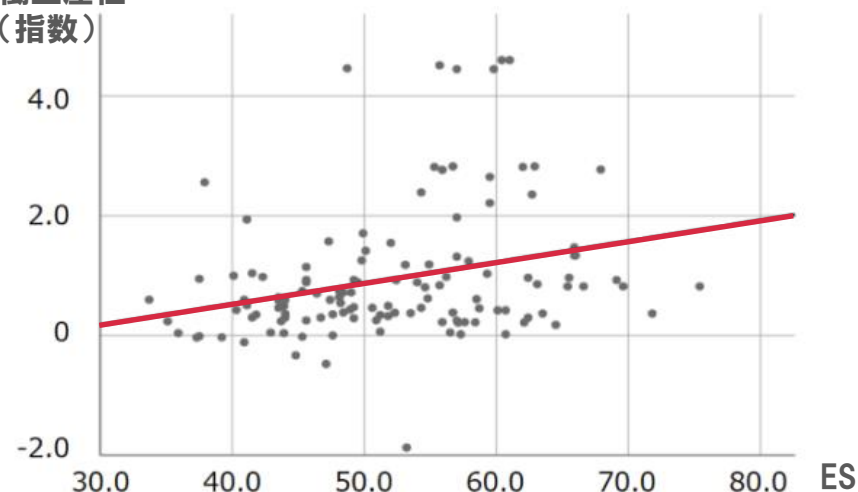
エンゲージメントスコア (ES) が  
1ポイント上昇すると、  
当期営業利益率は0.38%上昇する

営業利益率



エンゲージメントスコア (ES) が  
1ポイント上昇すると、  
労働生産性は0.035上昇する

労働生産性  
(指数)



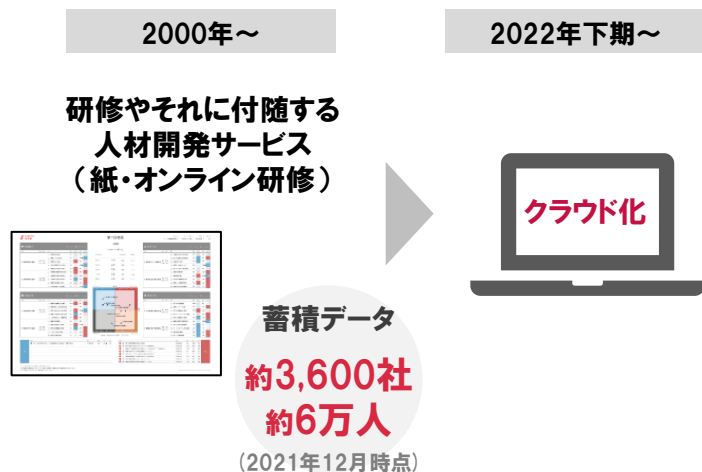
※2018年9月「エンゲージメントと企業業績」に関する研究結果として公表

※分析対象は、当社の「エンployeeエンゲージメントサーベイ」を実施した企業のうち、有価証券報告書が公開されている上場企業66社。研究期間は2018年5月～7月

2022年7月、人材育成クラウドサービス「**ストレッチクラウド**」をリリース。  
モチベーションクラウドのノウハウを活かしながら、事業成長に資する人材育成をサポートし、  
5,000億円※を超える人材育成市場において拡大を狙う。

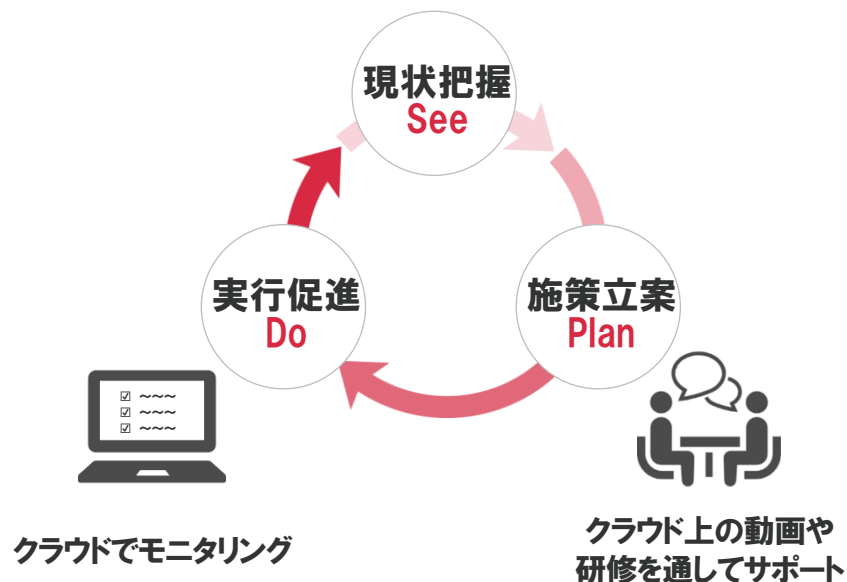
## 既に実績のあるサービスをクラウド化

モチベーションクラウドと同様、  
既に**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



## モチベーションクラウドのノウハウを活用

組織の「**診断**」「**職場での変革**」をクラウドで推進してきたノウハウを  
個人の「**診断**」「**職場での変革**」を支援する**ストレッチクラウド**に活用し  
**質の高いサービスを実現する**



※矢野経済研究所 プレスリリース「企業向け研修サービス市場に関する調査を実施(2021年)」  
[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/2765](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2765)

**2022年末予想3.2億円の目標を捉え、順調に進捗。**  
**「ストレッチクラウド」も加わり、2023年度は2022年度を超える成長を計画。**

## モチベーションクラウドシリーズ※ 月会費売上

2022年3Q

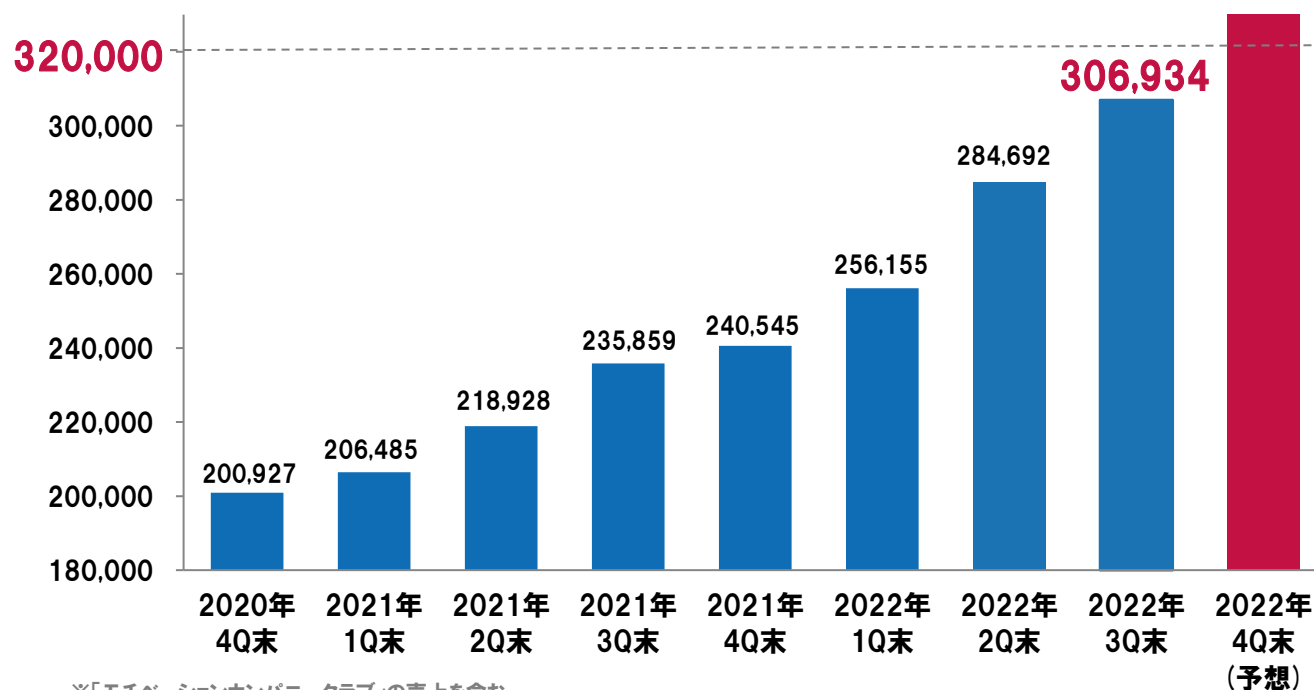
実績

**306,934千円**

前Q比  
**107.8%**

前年比  
**130.1%**

(単位:千円)



※「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、リスキリングのニーズが急拡大する中、  
アビブランドで培ってきたITスキル支援の実績・ブランド力と  
組織開発Divの顧客基盤の活用によって、売上は順調に伸長。

## 「DX」「リスキリング」への注目の高まり

### ＜企業がDXに取り組む上での課題※1＞

- 第1位 対応できる人材の不足
- 第2位 スキルやノウハウの不足
- 第3位 対応する時間の不足

### ＜政府の方針＞

岸田首相が  
「リスキリング」の支援に  
5年で1兆円を投じる※2と発言

アビブランドで培ってきたITスキル支援を提供



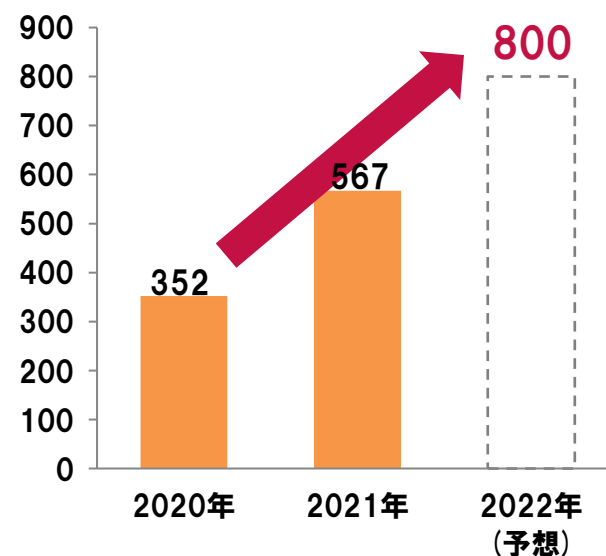
AVIVA  
アビバ

1995年設立  
圧倒的な指導実績

充実した  
授業ラインナップ

## 企業内個人向けDX支援 売上高※3

(単位:百万円)



※1 帝国データバンク プレスリリース「DX推進に関する企業の意識調査(2022年9月)」  
<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/p221010.html>

※2 2022年10月3日 臨時国会

※3 算出方法の変更に伴い、2020年、2021年の数字を修正しています。

**社員クチコミ数、サイト訪問数は堅調に推移。**  
**引き続き、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 1,360万件

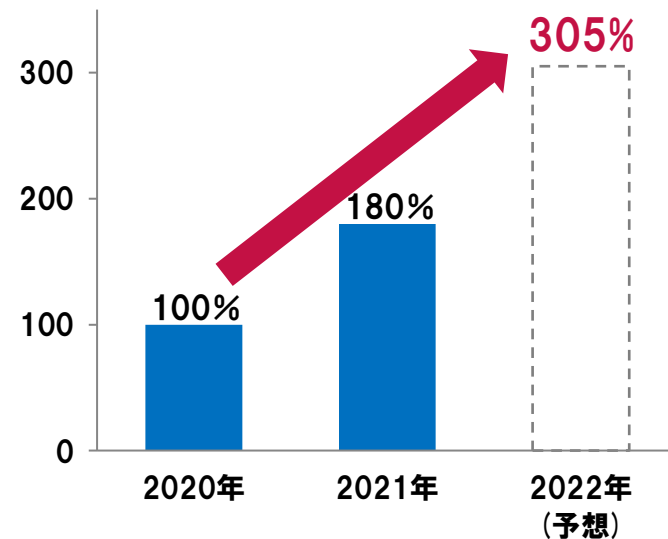
登録ユーザー数

約 510万人

## 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: %)



# 4

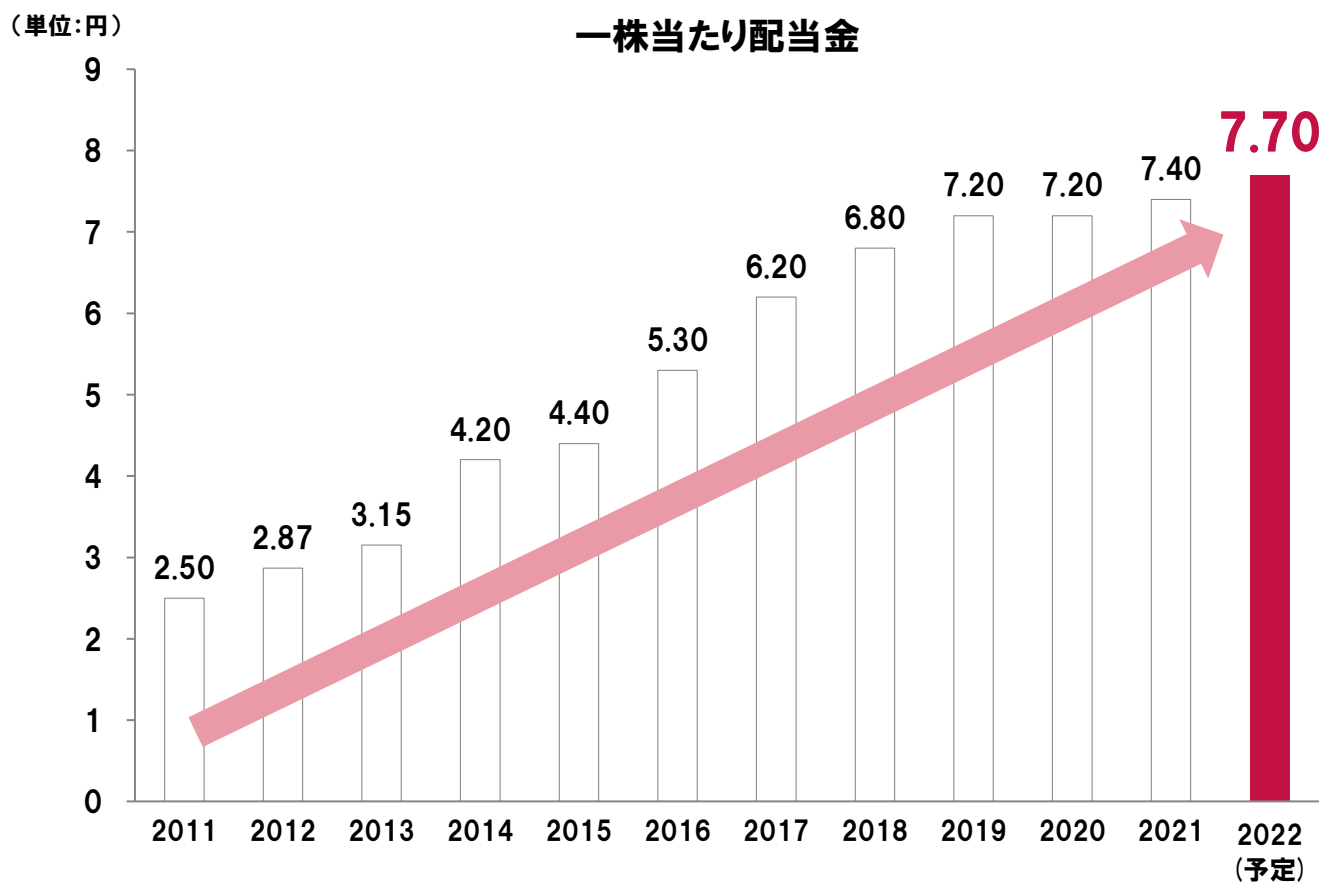
## 増配のお知らせ

**第3四半期は、一株当たり1.9円の配当を12月23日（金）に実施予定。**  
**第4四半期以降は、0.1円の増配を実施。**

|       | 一株当たり配当額 |       |       |               |              |
|-------|----------|-------|-------|---------------|--------------|
|       | 第1四半期    | 第2四半期 | 第3四半期 | 第4四半期<br>（予定） | 年間配当<br>（予定） |
| 2022年 | 1.9円     | 1.9円  | 1.9円  | 2.0円          | 7.7円         |

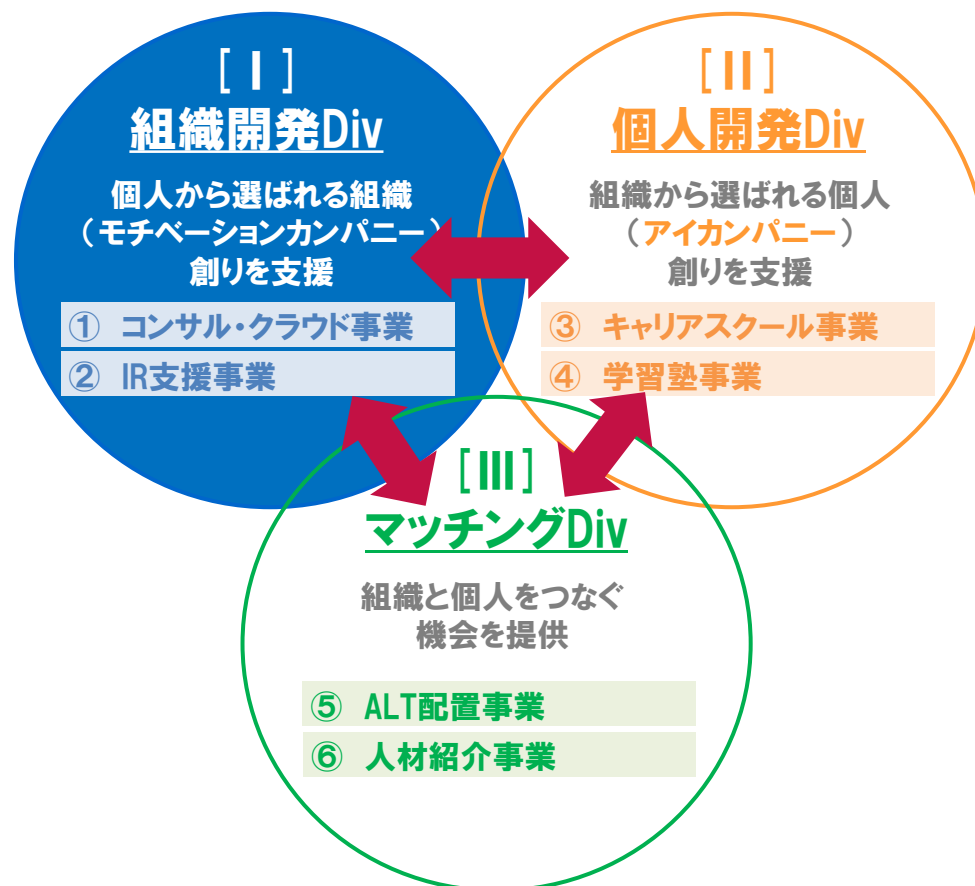
※単元株式数は100株

引き続き、株主還元を経営の重要課題の一つとして捉え、  
業績に応じた配当を実施する方針。



## Mission

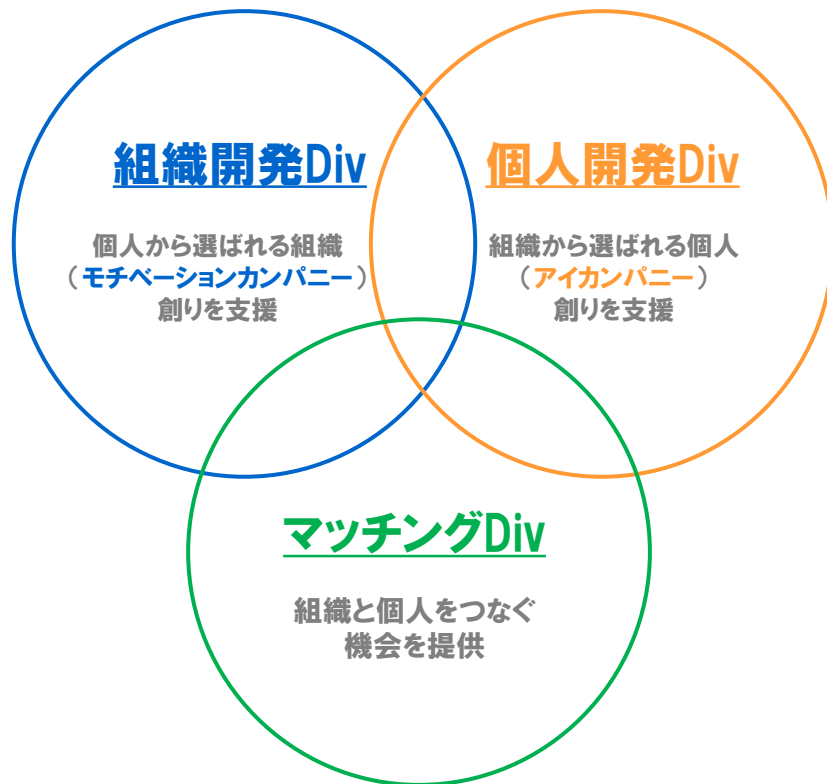
モチベーション  
エンジニアリングによって  
**組織と個人**に  
変革の機会を提供し  
意味のある  
社会を実現する



**[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・主要事業の進捗状況－



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



## 主要事業



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



クラウド



コンサルティング

## 主要事業



企業内個人向けDX支援

## 事業KPI

受講者数 受講者売上単価



## 主要事業



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** 売上収益は前年比**大幅増**、売上総利益は前年比**増**  
**IR支援事業** 売上収益は前年比**減**、売上総利益は前年比**微増**

- ①コンサル・クラウド事業は、大手企業の従業員エンゲージメント向上のニーズを捉え、前年を上回った。  
 ②IR支援事業は、非財務情報開示の高難度化の影響で、統合報告書の発行タイミングの後ろ倒しが発生したものの、動画制作の粗利率の改善に取り組んだことで、売上総利益は前年比微増となった。

| プロダクト        | 2021年3Q          |       | 2022年3Q          |       | 前年比              |
|--------------|------------------|-------|------------------|-------|------------------|
|              | 実績※              | 構成比   | 実績               | 構成比   |                  |
| ①コンサル・クラウド事業 | 6,866<br><5,185> | —     | 7,729<br><5,553> | —     | 112.6%<br>107.1% |
| コンサルティング     | 4,746            | 69.1% | 5,125            | 66.3% | 108.0%           |
| クラウド         | 2,120            | 30.9% | 2,603            | 33.7% | 122.8%           |
| ②IR支援事業      | 1,418<br><649>   | —     | 1,357<br><656>   | —     | 95.7%<br>101.0%  |

※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

**2022年末予想3.2億円の目標を捉え、順調に進捗。**  
**大手企業への導入推進によって、主要KPIである月会費単価も上昇傾向。**

事業KPI

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上

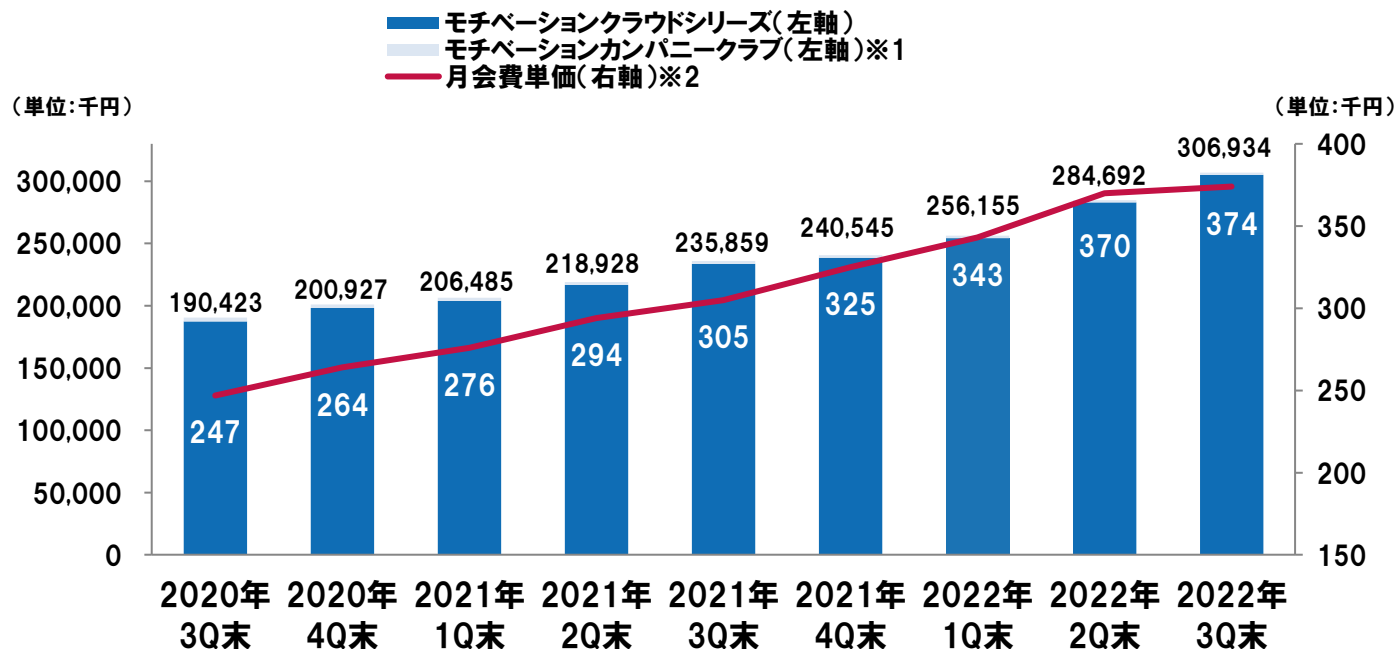
2022年3Q

実績

**306,934千円**

前Q比  
**107.8%**

前年比  
**130.1%**



2022年 9月

月会費売上 内訳

納品数※3 : 820件

月会費単価 : 374千円/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の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

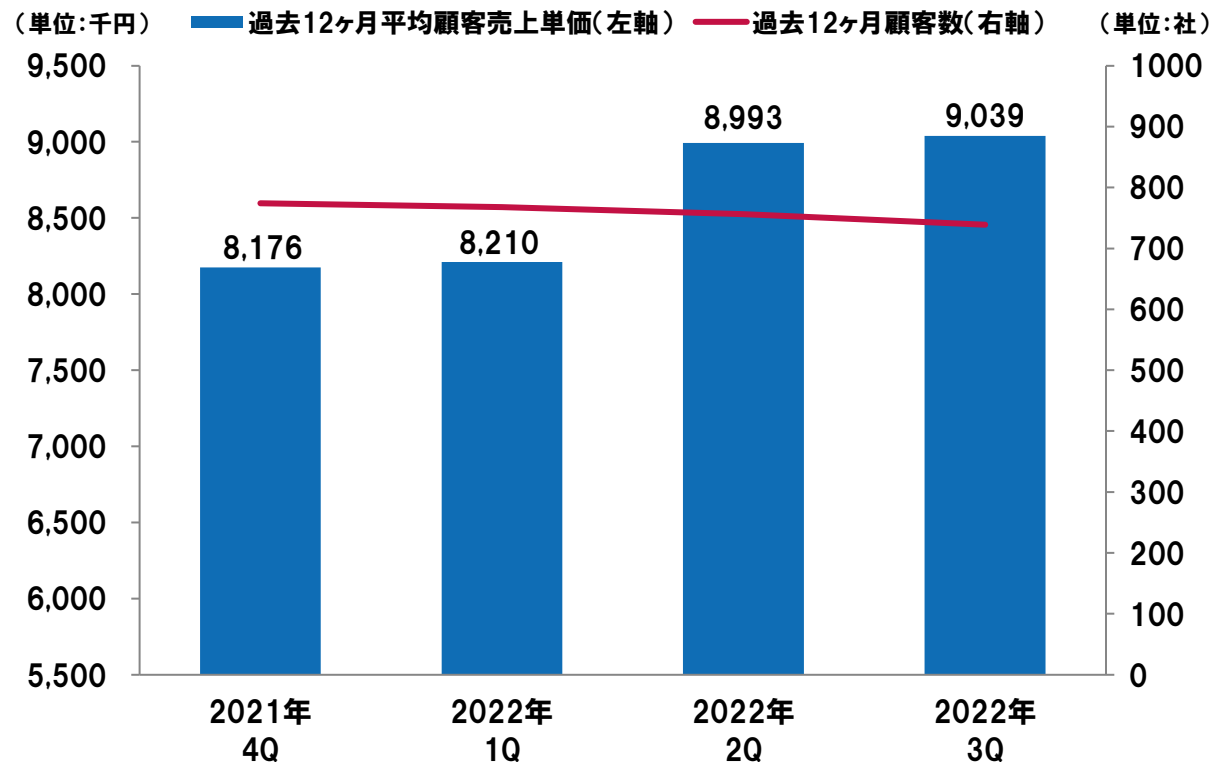
過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2022年3Q

実績

9,039千円

前Q比  
100.5%



※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。



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

**キャリアスクール事業** 売上収益は前年比減、売上総利益は前年比微減  
**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、BtoCサービスにおいてコロナ禍の影響を大きく受けているものの、利益率の高い企業内個人向けDX支援(BtoB)が堅調に推移し、売上総利益は前年比微減となった。

④学習塾事業は、受講者数の増加により、前年を上回った。

| プロダクト       | 2021年3Q          |       | 2022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 | 5,206<br><1,978> | —     | 4,857<br><1,961> | —     | 93.3%<br>99.1%   |
| IT          | 2,887            | 55.5% | 2,699            | 55.6% | 93.5%            |
| 資格          | 1,856            | 35.7% | 1,765            | 36.4% | 95.1%            |
| 英会話         | 462              | 8.9%  | 392              | 8.1%  | 84.9%            |
| ④学習塾事業      | 459<br><209>     | —     | 502<br><218>     | —     | 109.4%<br>104.4% |

(単位:百万円) <>内は売上総利益

コロナ禍の影響により、BtoC向けサービスは受講者数・売上単価ともに減少。

事業KPI

過去12ヶ月 平均受講者数

2022年3Q

実績

15,744人

前Q比  
97.7%

事業KPI

過去12ヶ月 平均受講者売上単価

2022年3Q

実績

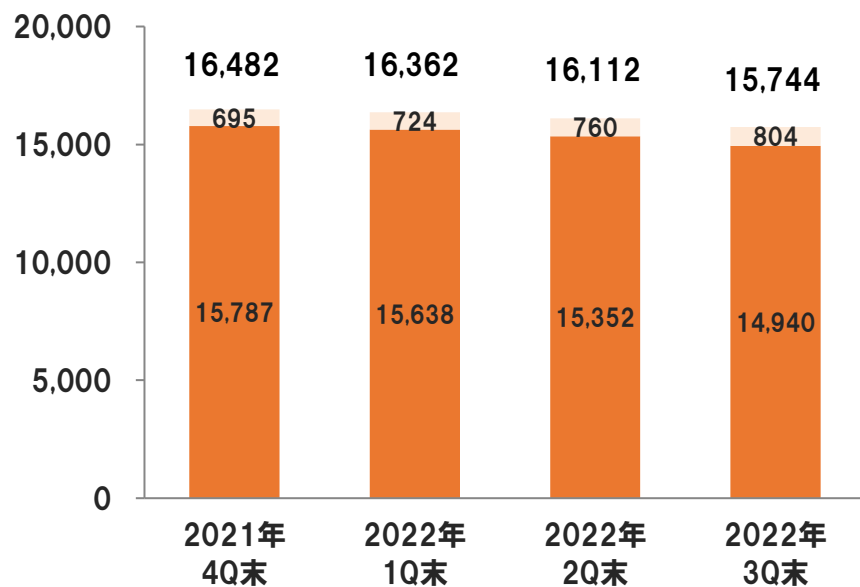
33,294円/月

前Q比  
97.9%

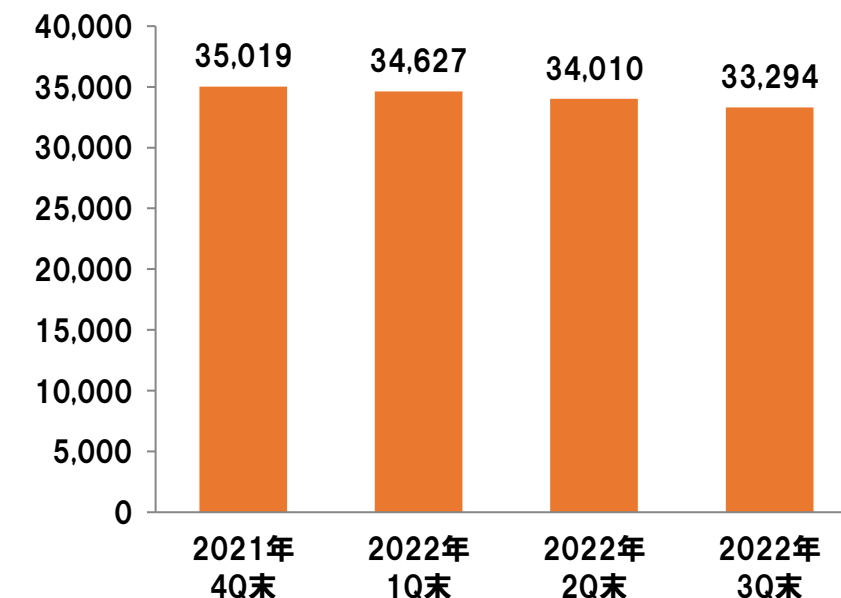
※法人間取引・i-Company CLUBの売上高を除く（キャリアスクール事業のみ）

（単位：人）

■ キャリアスクール ■ 学習塾



（単位：円）



※算出方法の変更に伴い、2021年1Q末～3Q末の数字を修正しています。

企業におけるDX、リスティングニーズが急拡大する中、  
アビブランドで培ってきたITスキル支援の実績・ブランド力と  
組織開発Divの顧客基盤の活用によって、売上伸長を見込む。

## アビ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



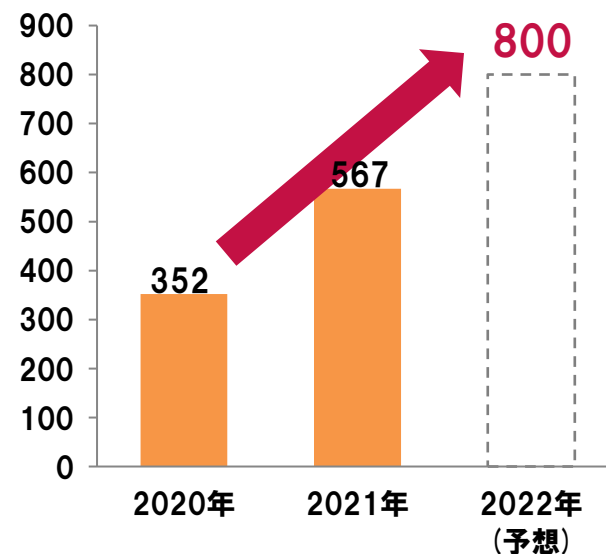
顧客企業数  
約**1,800**社



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)



※算出方法の変更に伴い、2020年、2021年の数字を修正しています。



## 主要事業



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



## 主要事業



企業内個人向けDX支援

## 事業KPI

受講者数 受講者売上単価



## 主要事業



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**

- ⑤ALT配置事業は、2022年10月からの社会保険加入対象の拡大に伴い、価格改定を実施。  
一部自治体において、予算を超えたため受注に至らず、前年を下回った。  
⑥人材紹介事業は、継続してオープンワークリクルーティングが伸長し、前年を大幅に上回った。

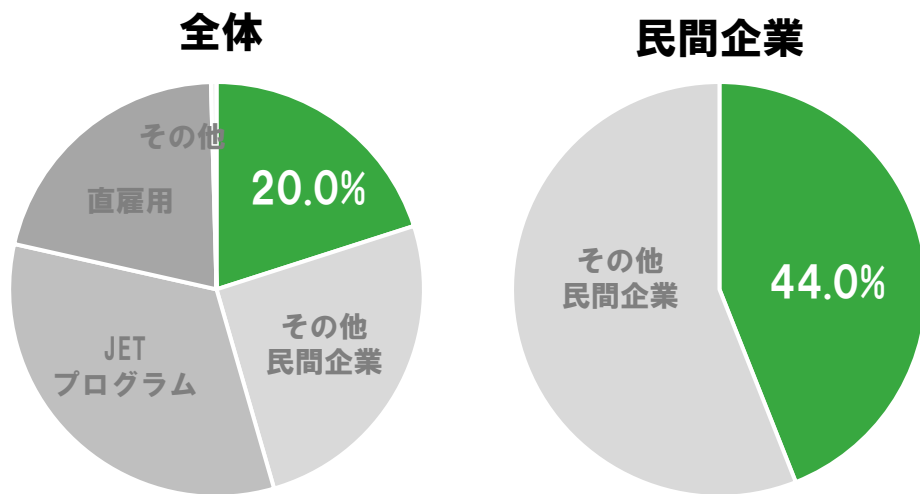
| プロダクト    | 2021年3Q          |     | 2022年3Q          |     | 前年比              |
|----------|------------------|-----|------------------|-----|------------------|
|          | 実績※              | 構成比 | 実績               | 構成比 |                  |
| ⑤ALT配置事業 | 9,643<br><2,704> | —   | 8,901<br><2,494> | —   | 92.3%<br>92.2%   |
| ⑥人材紹介事業  | 1,527<br><1,496> | —   | 1,894<br><1,859> | —   | 124.0%<br>124.2% |

※ 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。

(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No.1のシェアを誇る**。  
過去12ヶ月平均のALT派遣稼働人数は、価格改定の影響を受けて減少。

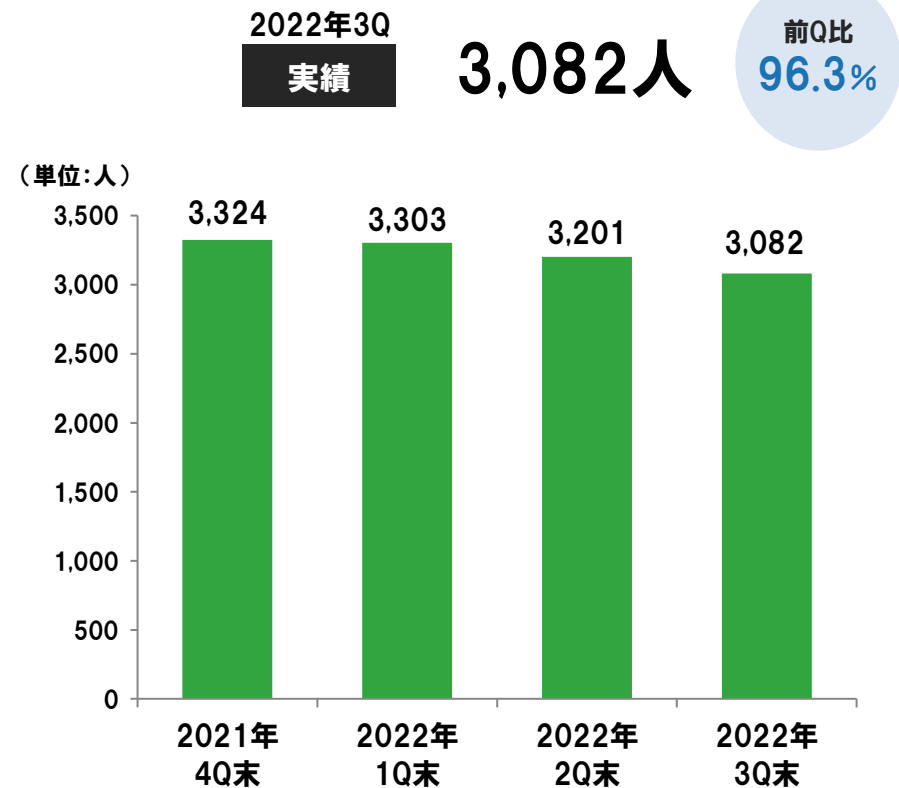
LMGのシェア※



シェアを拡大する余地は4倍以上

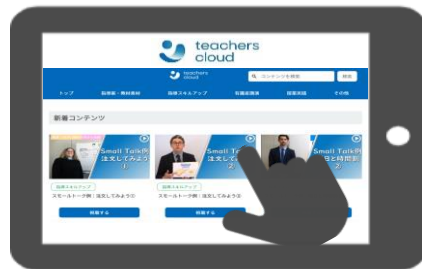
※ 当社調べ

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、**5,500校を突破**。  
新規営業時に活用することで、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

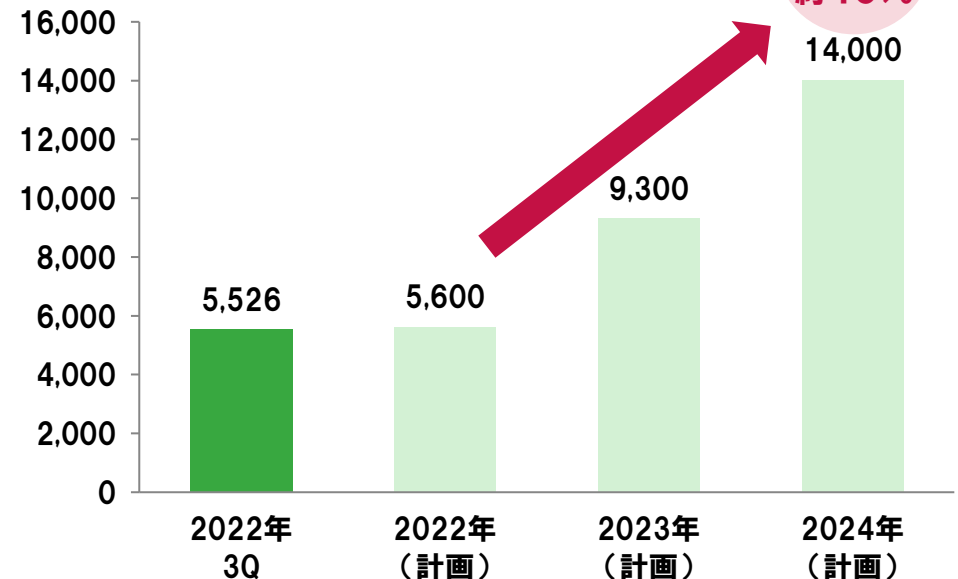
導入学校数

2022年3Q

実績

5,526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、登録ユーザー数は500万人を突破。



## openwork

社員クチコミ・評価スコア

約 1,360万件

登録ユーザー数

約 510万人



厳選した独自の評価項目

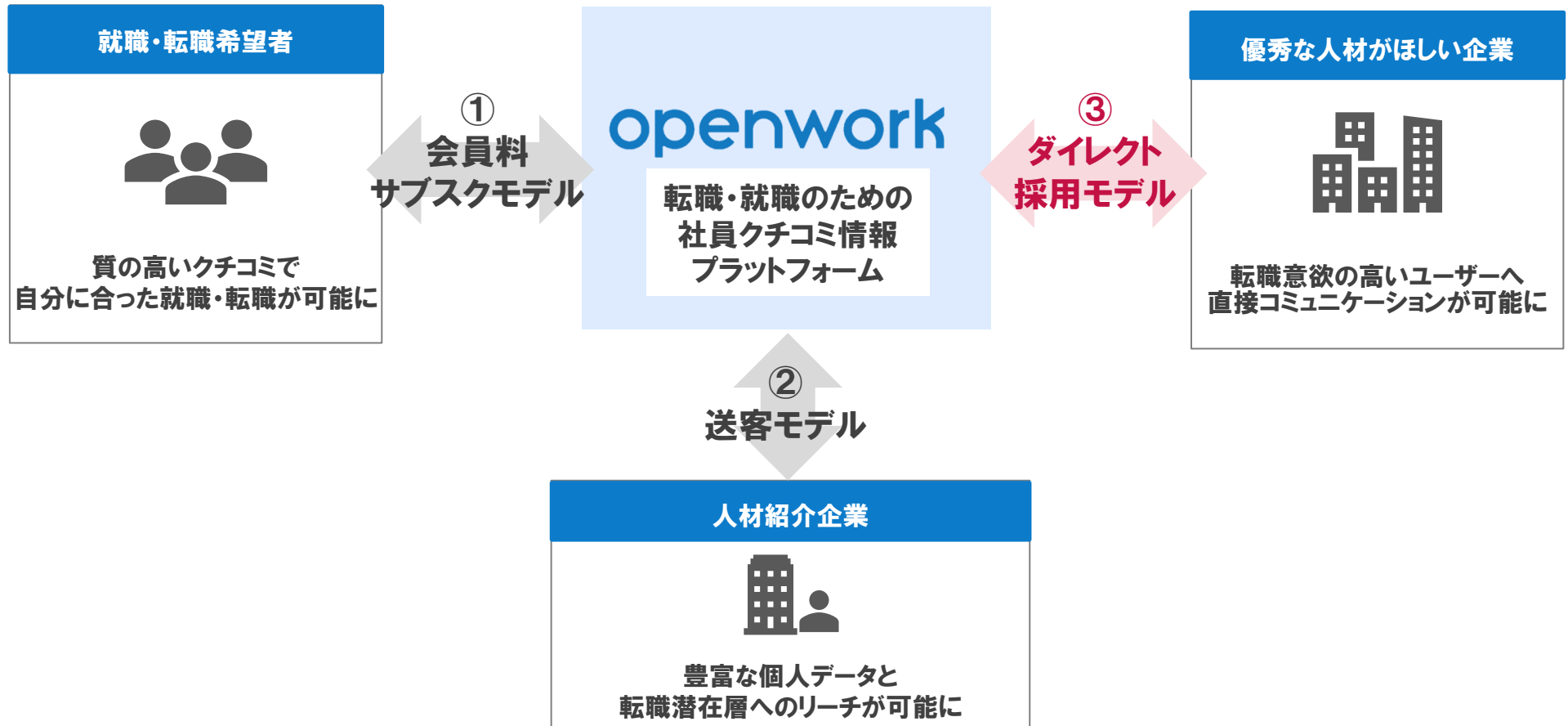


業界別企業ランキング



レーダーチャートで企業比較

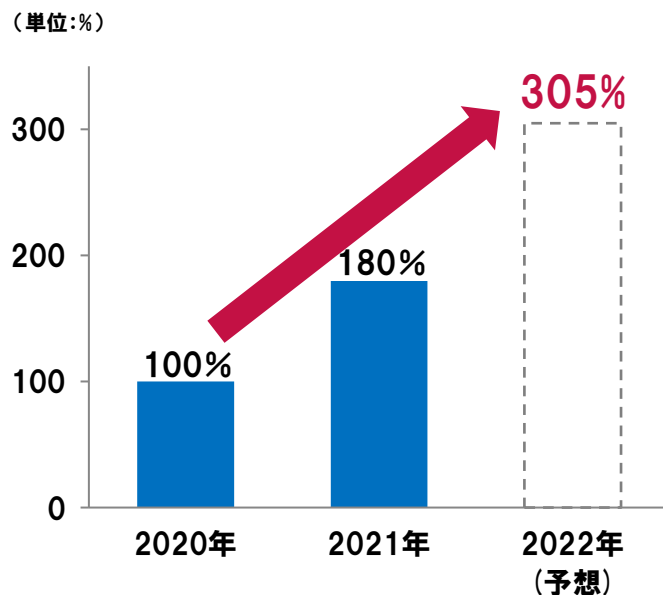
転職・就職のための社員クチコミ情報プラットフォームというポジションを活かし、  
組織開発Divの顧客基盤も活用しながら**ダイレクト採用モデル**を強化。



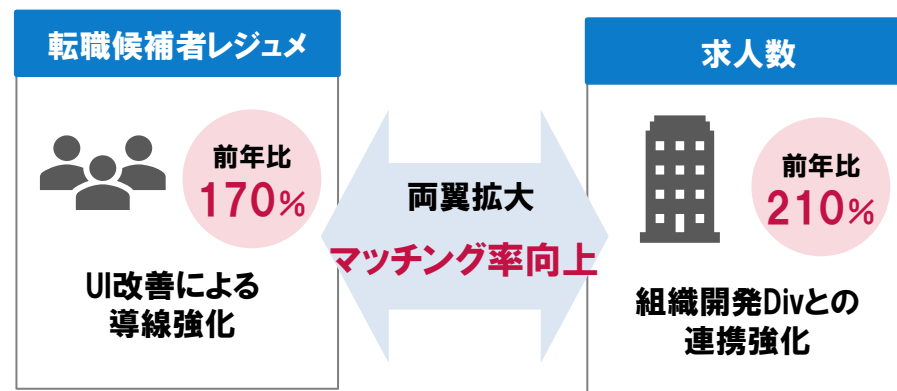
**企業における従業員エンゲージメント向上のニーズ及び採用ニーズは急拡大。**  
組織開発Divとの連携強化により求人数を大きく伸長させるとともに、  
継続してマッチング率の向上に取り組み、さらなる拡大を狙う。

## 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



## 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3四半期 決算説明資料



Link and Motivation Group