

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

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

AGENDA

- 01. 会社概要
 - 02. 2023年12月期 第3四半期 事業状況報告
 - 03. 今後の見通し
 - 04. 自己株式取得のお知らせ
 - 05. 増配のお知らせ
- 参考資料 事業KPI

01

会社概要

MISSION

私たちは
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

私たちは、当社の基幹技術であるモチベーションエンジニアリングを日々進化させることによって、「顧客の願望の実現」や「問題の解決」に向けて、「変革」を支援すること、そしてその「機会」を提供することを使命として定めています。

またそれを実践することで、組織や個人が「夢」や「生きがい」によって、たくさんの意味をこの社会から汲み取っている状態こそが、私たちの実現したい社会です。

BUSINESS



組織開発 Division	コンサル・クラウド事業	企業の従業員エンゲージメント向上を支援
	IR支援事業	企業の投資家エンゲージメント向上を支援
個人開発 Division	キャリアスクール事業	社会人向けにキャリア創りを支援
	学習塾事業	小・中・高校生向けに学力向上を支援
マッチング Division	ALT配置事業	日本で働きたい外国籍人材と自治体のフィッティング※支援
	人材紹介事業	求職者と企業のフィッティング支援

▶ 詳細は、統合報告書「[IR BOOK 2022 \(p.19\)](#)」をご覧ください。

※従来のスキルをベースにしたマッチングだけではなく、求職者の性格等のタイプも考慮することによって実現する、定着率の高いマッチングのこと。

02

2023年12月期 第3四半期 事業狀況報告

売上収益

年初の想定を下回り、前年比微増。

売上総利益

利益率の高いコンサル・クラウド事業の回復と人材紹介事業の大幅成長によって前年比**増**。

営業利益

前年同期に一過性の収益を計上した影響を踏まえても前年比**増**（詳細は次ページ）。

通期業績予想に対して想定通りに進捗しており、2018年の過去最高益を更新見込み。

当期純利益

IAS第12号改訂前の算出基準に揃えると前年比**大幅増**。通期業績予想に対しては、想定通りに進捗。

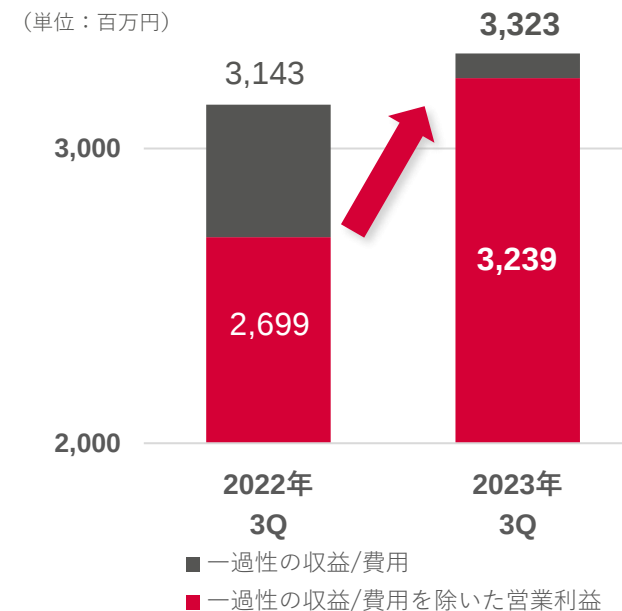
単位（百万円）		2022年3Q 実績	2023年3Q 実績	前年比
売上収益		24,399	25,052	102.7%
売上総利益		12,070	13,043	108.1%
営業利益		3,143	3,323	105.7%
当期純利益	IAS第12号改訂前	1,877	2,129	113.4%
	IAS第12号改訂後※	1,998	2,082	104.2%
親会社に帰属する 当期純利益	IAS第12号改訂前	1,745	1,876	107.5%
	IAS第12号改訂後※	1,865	1,829	98.0%

※ 会計基準（IAS第12号）の改訂に伴い、2022年12月期の数字を修正しています。2022年1月に実施した国内人材派遣事業譲渡の売却益が加算されております。

昨年は、キャリアスクール事業の校舎の移転・撤退に伴う
IFRSの会計基準上のリース負債の取り崩しによって一過性の収益約7億円を計上。
一過性の収益/費用を除いた営業利益は、前年比120.0%と大幅増。

営業利益の内訳

単位（百万円）	2022年3Q 実績	2023年3Q 実績	前年比
営業利益	3,143	3,323	105.7%
一過性の収益（リース負債の取り崩し）	750	297	-
一過性の費用（固定資産や使用権資産の減損等）	△306	△213	-
一過性の収益/費用を除いた営業利益	2,699	3,239	120.0%



組織開発Division

モチベーションクラウド及び統合報告書の伸長により、前年比増。

個人開発Division

キャリアスクール事業における校舎の移転・撤退の影響を受け、売上収益は前年比大幅減。
一方で、オンライン化に伴い事業効率が向上し、売上総利益は前年比横ばい。

マッチングDivision

オープンワークを含む人材紹介事業の成長が牽引し、前年比増。

単位（百万円）		2022年3Q 実績	2023年3Q 実績	前年比
全体※	売上収益	24,399	25,052	102.7%
	売上総利益	12,070	13,043	108.1%
組織開発Division	売上収益	8,917	9,439	105.9%
	売上総利益	6,128	6,632	108.2%
個人開発Division	売上収益	5,360	4,775	89.1%
	売上総利益	2,180	2,158	99.0%
マッチングDivision	売上収益	10,783	11,416	105.9%
	売上総利益	4,341	4,764	109.8%

※ セグメント間の内部取引を除く。

コンサル・クラウド事業

売上収益は、**コンサルティングが想定通りに回復し、前年比増。**
 売上総利益は、**モチベーションクラウドシリーズの大幅積上げが寄与し、前年比大幅増。**

IR支援事業

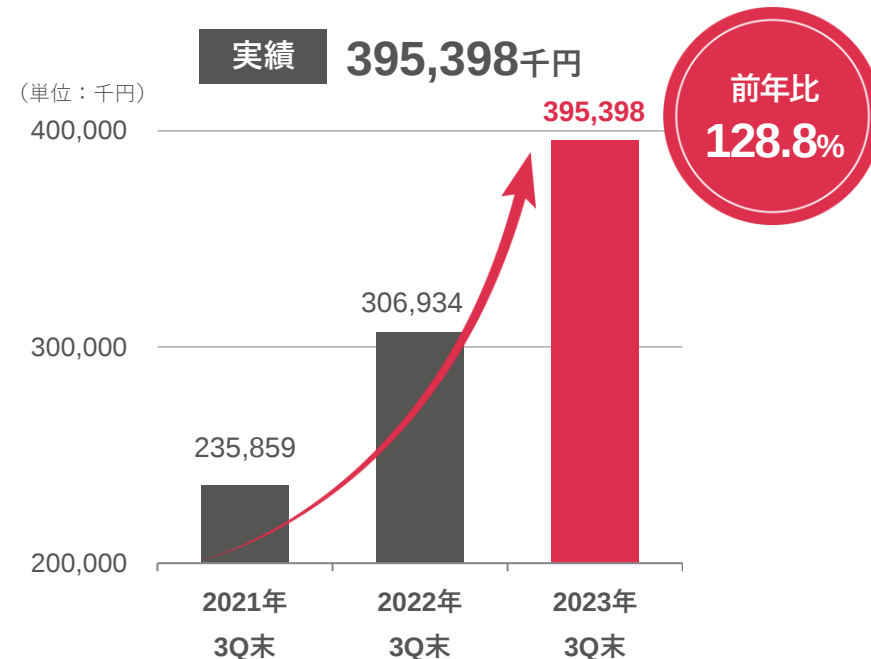
注力サービスである**統合報告書制作が想定通りに伸長し、**
 売上収益は前年比**増**、売上総利益は前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2022年3Q 実績	2023年3Q 実績	前年比
コンサル・クラウド事業	売上収益	7,729	8,088	104.7%
	売上総利益	5,553	6,113	110.1%
IR支援事業	売上収益	1,357	1,487	109.6%
	遡及後 売上総利益※	503	605	120.1%
	売上総利益※	656	605	92.2%

※ 2023年12月期から算出方法を変更したことにより、売上総利益が数値上は減少しております。
 2023年12月期の算出方法で遡及した2022年12月期3Qの実績は503（百万円）となります。

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上



2Qはコンサルティング・クラウドともに一時的に成長が鈍化。

しかし、企業が有価証券報告書での人的資本開示を終えた7月以降、人的資本経営の総合的なニーズに対して事業間のクロスセルを拡大し、**3Q単体では前年比114.2%**となった。また、モチベーションクラウドシリーズの月会費売上は、Q末比較で**過去最高の積上げ**を実現。

	2023年 2Q	2023年 3Q
外部環境	特に、人的資本開示の義務化※の対応に企業が追われ、人材育成施策等、「変革」の優先順位が低下	7月以降、企業の開示対応が落ち着き、開示内容の改善ニーズが増加
内部環境	2023年初からプロダクトごとに組織を編成 それぞれが独立して売上拡大に取り組んだ結果、 多様化する顧客の人的資本経営ニーズへの対応力が低下	組織間の連携を促すべく、 管理会計制度を変更し、クロスセルを拡大
売上収益の 前年比	<u>コンサル・クラウド事業</u> 2Q単体 前年比92.1%	<u>コンサル・クラウド事業</u> 3Q単体 前年比 114.2% モチベーションクラウドシリーズの月会費売上は Q末比較で 過去最高の積上げ

※ 詳細につきましては、金融庁「サステナビリティ情報の開示に関する特集ページ」をご覧ください。
[サステナビリティ情報の記載欄の新設等の改正について（解説資料）](#)

キャリアスクール事業

コロナ禍における学びのニーズの変化に適応し、校舎を移転・撤退して、オンライン※へ移行する**構造改革が計画通り進捗し、売上総利益率は想定通り向上。**

学習塾事業

教室の**在籍生徒数が伸長し、**
売上収益は前年比**大幅増**、売上総利益は前年比**増。**

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2022年3Q 実績	2023年3Q 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	4,857	4,214	86.8%
	売上総利益	1,961	1,921	97.9%
学習塾事業	売上収益	502	560	111.6%
	売上総利益	218	237	108.7%

構造改革の進捗状況

	構造改革開始時 (2022年3Q)	現在 (2023年3Q)
校舎数	81校	54校
オンライン講座 売上高	214百万円	393百万円
キャリアスクール 売上総利益率	40.4%	45.6%

※ 詳細データは、No.21に記載。

ALT配置事業

2022年10月、週20時間以上働くALTを社会保険の加入対象とする法令が適用。本改訂は従業員数が多い企業から適用されるため、当期は厳しい競争環境を想定※。不利な環境下においても、売上収益は前年比横ばいを維持。売上総利益は、社会保険料による原価増の影響で大幅減。いずれも年初の想定通りに進捗。

人材紹介事業

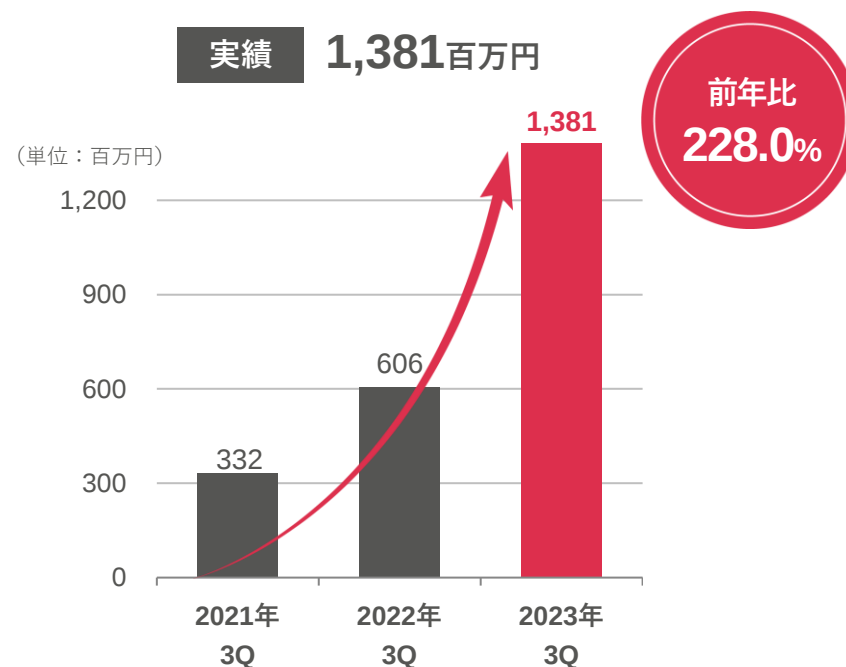
OpenWorkリクルーティングの想定を超える伸長により、売上収益、売上総利益ともに前年比大幅増。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2022年3Q 実績	2023年3Q 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	8,901	8,835	99.3%
	売上総利益	2,494	2,226	89.3%
人材紹介事業	売上収益	1,894	2,604	137.5%
	売上総利益	1,859	2,561	137.7%

※ALTの社会保険加入に関する法令改正の詳細については、No.22に記載。

OpenWorkリクルーティング 売上高



販売管理費は、前年比増。

④販売関連費用は、オープンワークのマーケティング投資に伴い前年比大幅増。

単位（百万円）	2022年3Q 実績	2023年3Q 実績	前年比
販売管理費 合計	9,464	9,809	103.6%
①人件費	4,831	4,902	101.5%
②採用・研修・福利厚生費	497	520	104.5%
③オフィス・システム経費	1,771	1,797	101.5%
④販売関連費用	1,625	1,916	117.9%
⑤その他費用	738	671	91.0%

資産
負債
純資産

インキュベーション株式の売却等により現金及び現金同等物が増加。
借入金の返済により減少。
当期純利益の計上とインキュベーション株式の売却により増加。

単位（百万円）	2022年 実績※	2023年3Q 実績	前年差
流動資産	10,633	12,505	1,872
固定資産	18,275	18,089	▲185
資産合計	28,908	30,594	1,686
流動負債	11,737	12,142	405
固定負債	5,927	4,854	▲1,073
負債合計	17,664	16,997	▲667
純資産	11,243	13,597	2,354

※会計基準（IAS第12号）の改訂に伴い、2022年12月期の数字を修正しています。

03

今後の見通し

企業を取り巻く労働市場の環境変化は、当社にとって非常に重要な機会になっていると認識。
当面は、成長可能性の高い**組織開発Division** コンサル・クラウド事業に注力。
創業以来の知見を活用して、Missionの実現に向けた成長ドライバーとする。

企業を取り巻く労働市場の環境変化

短期

上場企業に対して、
人的資本開示の義務化が進み、
人的資本経営の実践を強く求められている

短期～中期

人材の流動化が進み、
人材確保の難易度が高まる

長期

労働力人口の減少が加速する中、
さらに労働生産性の向上を求められる



組織開発Division
コンサル・クラウド事業
IR支援事業

個人開発Division
キャリアスクール事業
学習塾事業

マッチングDivision
ALT配置事業
人材紹介事業

当社の現在における支援企業数から見ても、拡大余地は非常に大きいと認識。
引き続き、診断による課題の特定、課題の変革、変革結果の公表のサイクルを通じて、
企業の人的資本経営を総合的に支援できる、他にはない優位性を発揮し、支援を拡大する。

国内企業数（従業員数50名以上）※1
と当社支援企業数

約**100,000**社

2022年
当社コンサル・クラウド
事業における支援企業数
約**1,300**社

当社の競争優位性

人的資本経営

診断

簡易的な測定ではなく、
変革のための精度の高い
従業員エンゲージメントの
診断を提供

国内最大級の
データベース

特許取得済の
独自フレーム※2
期待度

延べ **10,920**社
/約**375**万人



変革

研修や採用単体の支援でなく、
組織人事のワンストップ
コンサルティングを提供



年間支援社数
約**800**社

公表

単なる情報開示ではなく、
診断・変革を踏まえた
魅力的な開示を支援



レポート制作 動画配信

エンゲージメント・
レーティング※3公表社数※4
108社（2023年9月末時点）

※1 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス・活動調査結果」を加工して作成。

※2 組織開発支援システム、組織開発支援方法、及びプログラムは株式会社リンクアンドモチベーションが特許を取得しています（登録6298855号）。

※3 エンゲージメント・レーティングは株式会社リンクアンドモチベーションの登録商標です（登録6167649号）。

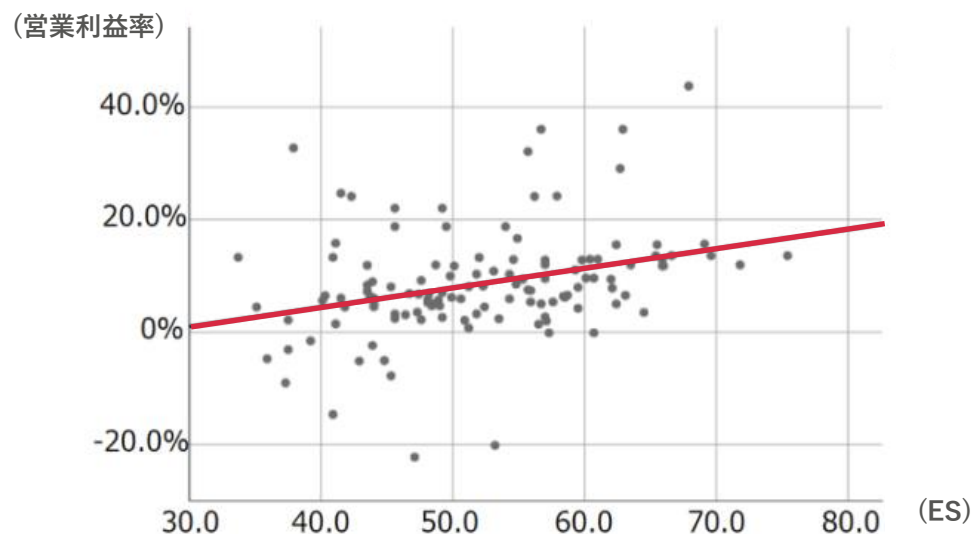
※4 エンゲージメント・レーティングの開示をはじめ、当社が提供しているモチベーションクラウドにおける診断結果に関する公表社数。

参考：従業員エンゲージメントと投資指標との関係性

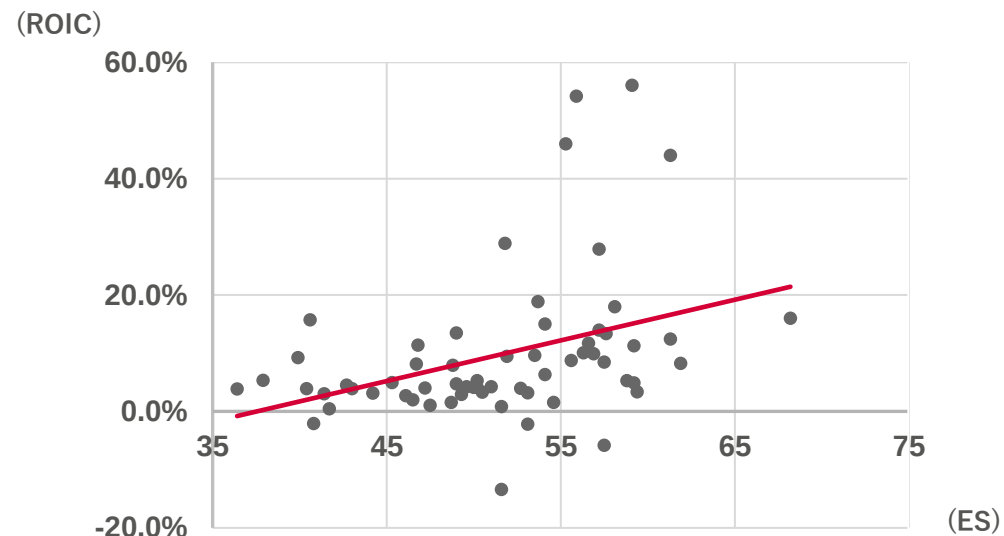
すでに明らかになっている従業員エンゲージメントと営業利益率・労働生産性との相関に加えて、ROEやROIC、PBRとも正の相関がみられた。

従業員エンゲージメントが高いほど、人的資本を効果的に活用し、収益につなげられる可能性が高いと捉えられる。

エンゲージメントスコアと営業利益率

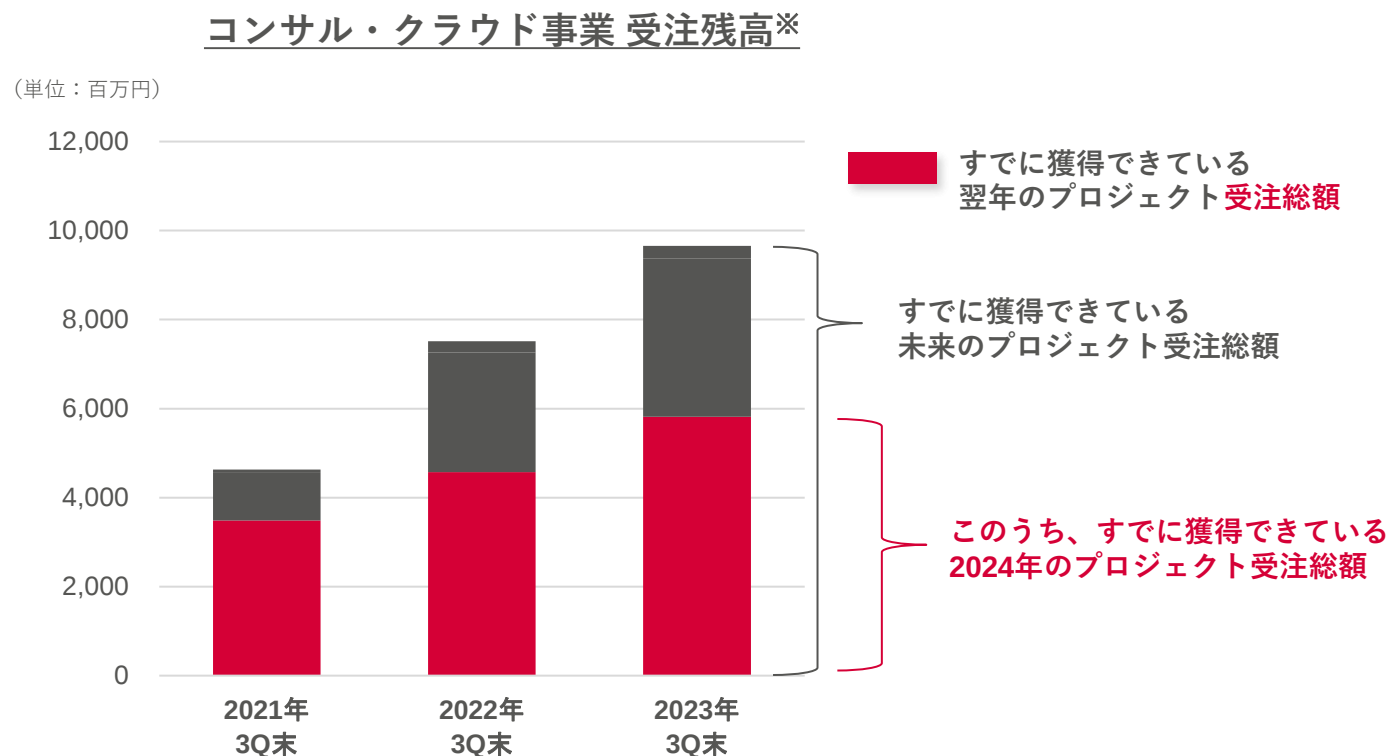


エンゲージメントスコアとROIC



- ▶従業員エンゲージメントと企業業績についての研究結果は[こちら](#)
- ▶従業員エンゲージメントと投資指標の関係性についての調査結果は[こちら](#)

モチベーションクラウドシリーズをはじめ、コンサルティングサービスのストックビジネス化を推進するため、受注残高（ある時点で獲得できている未来のプロジェクト受注総額）を向上させることに徹底注力。
すでに獲得できている**2024年のプロジェクト受注残高も前年比大幅増**。



※ 2023年3Qより、各期内の受注残高は含めずに算出しています。

組織開発Division コンサル・クラウド事業の大幅成長のため、

「ストックビジネス化の推進に向けたサービスの拡大」及び「開発技術やノウハウの取得」を目的とし、
M&Aを含めた事業や人材への投資を積極的に実施する方針。



事業投資

- ・ プロダクト開発や機能強化
- ・ マーケティング
- ・ **M&A**

人材投資

- ・ コンサルタントやエンジニアの採用・育成

04

自己株式取得のお知らせ

現在の株価水準は将来の収益性が十分に織り込まれていないと認識し、
この度、取得金額の上限を20億円、取得株数の上限を400万株とする自己株式取得を決定。

経営方針

財務状況や株価状況を総合的に勘案し、
資本効率と株主利益の向上に向けて機動的な資本政策を実施

今回の
取得理由

- ・ 株価は市場が決めるものではあるものの、
現在の株価水準は将来の収益性が十分に織り込まれていないと認識している
- ・ 成長投資に必要なキャッシュは十分に確保できている

概要

- ・ 取得金額の上限 20億円
- ・ 取得株数の上限 400万株
- ・ 取得期間 2023年11月14日～2024年6月30日

05

増配のお知らせ

2023年12月期 第3四半期配当及び第4四半期の増配のお知らせ

第3四半期は、一株当たり2.8円の配当を12月25日(月)に実施予定。

第4四半期以降は、**0.1円の増配を行い、年間配当は11.3円を予定。**

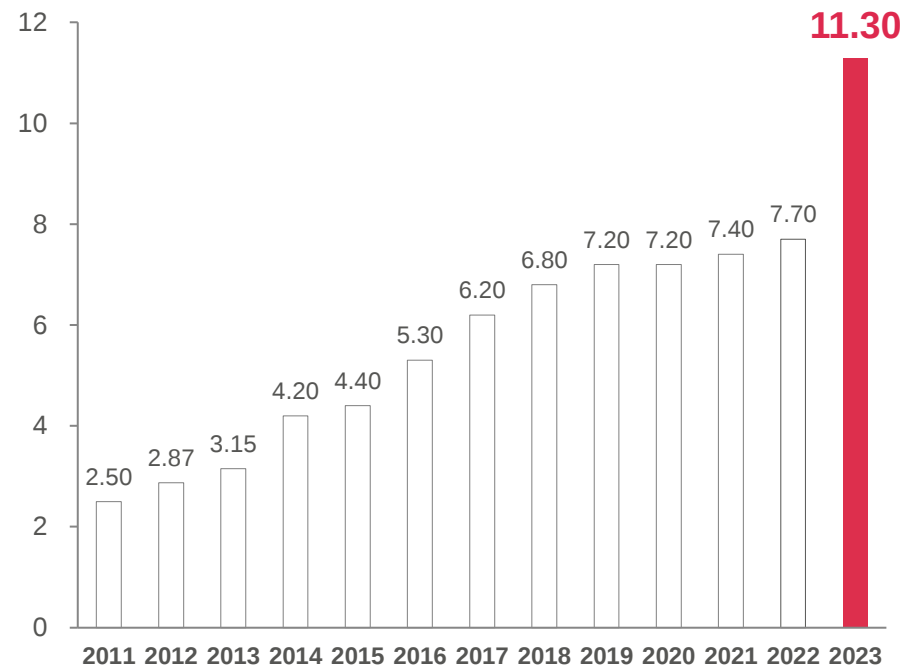
今後も株主還元を経営の重要事項の一つとして捉え、業績に応じた配当を実施する方針。

2023年12月期 四半期配当

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 (予定)	年間配当 (予定)
2.8円	2.8円	2.8円	2.9円	11.3円

(単位：円)

年間配当推移



参考資料 事業KPI

**組織開発
Division**

- (コンサル・クラウド事業)
- ・コンサルティング・クラウド 売上収益
 - ・コンサルティング 過去12ヶ月 平均顧客売上単価
 - ・モチベーションクラウドシリーズ
月会費売上・納品数・月会費単価

**個人開発
Division**

- (キャリアスクール事業・学習塾事業)
- ・過去12ヶ月 平均受講者数
- (キャリアスクール事業)
- ・過去12ヶ月 平均受講者売上単価
 - ・オンライン講座 売上高
 - ・BtoBサービス (従業員向けリスクリング支援) 売上高

**マッチング
Division**

- (ALT配置事業)
- ・市場シェア
 - ・過去12ヶ月 平均ALT配置人数
- (人材紹介事業)
- ・OpenWork累計登録ユーザー数 / 累計社員クチコミ・評価スコア数
 - ・OpenWorkリクルーティング 契約社数

コンサル・クラウド事業
コンサルティング・クラウド 売上収益

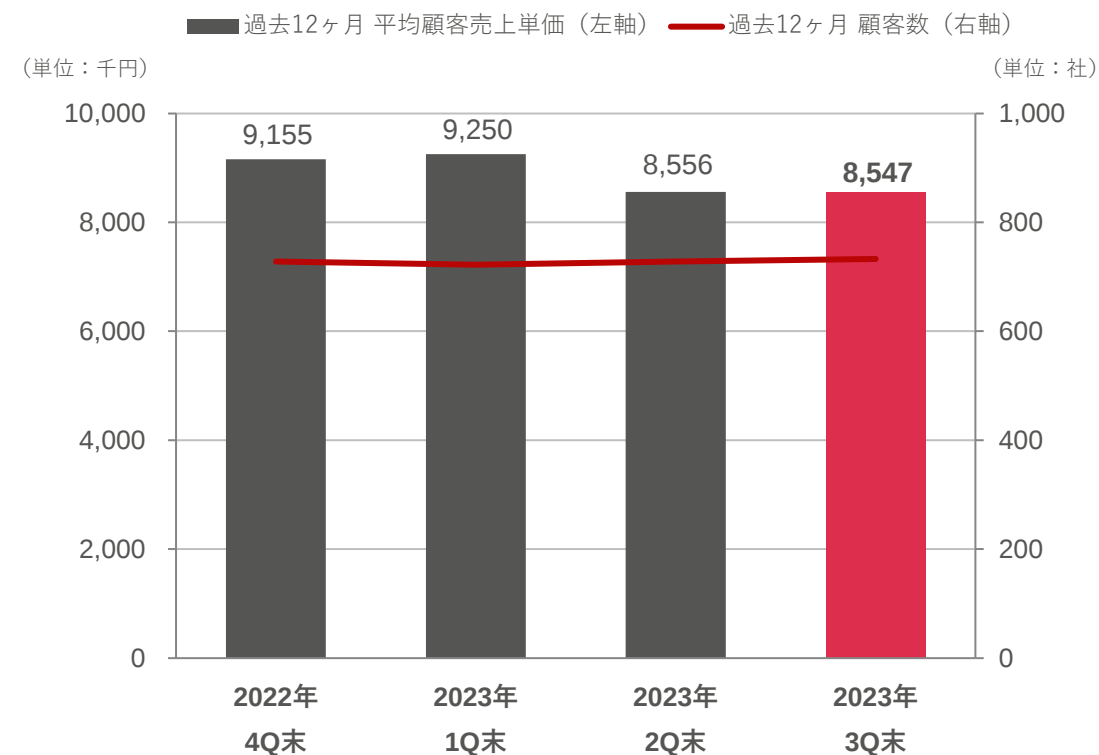
単位 (百万円)		2022年3Q 実績	2023年3Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	7,729	8,088	104.7%
	売上総利益	5,553	6,113	110.1%
コンサルティング	売上収益	5,125	4,744	92.6%
クラウド	売上収益	2,603	3,344	128.4%

コンサルティング
過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2023年3Q

実績

8,547千円

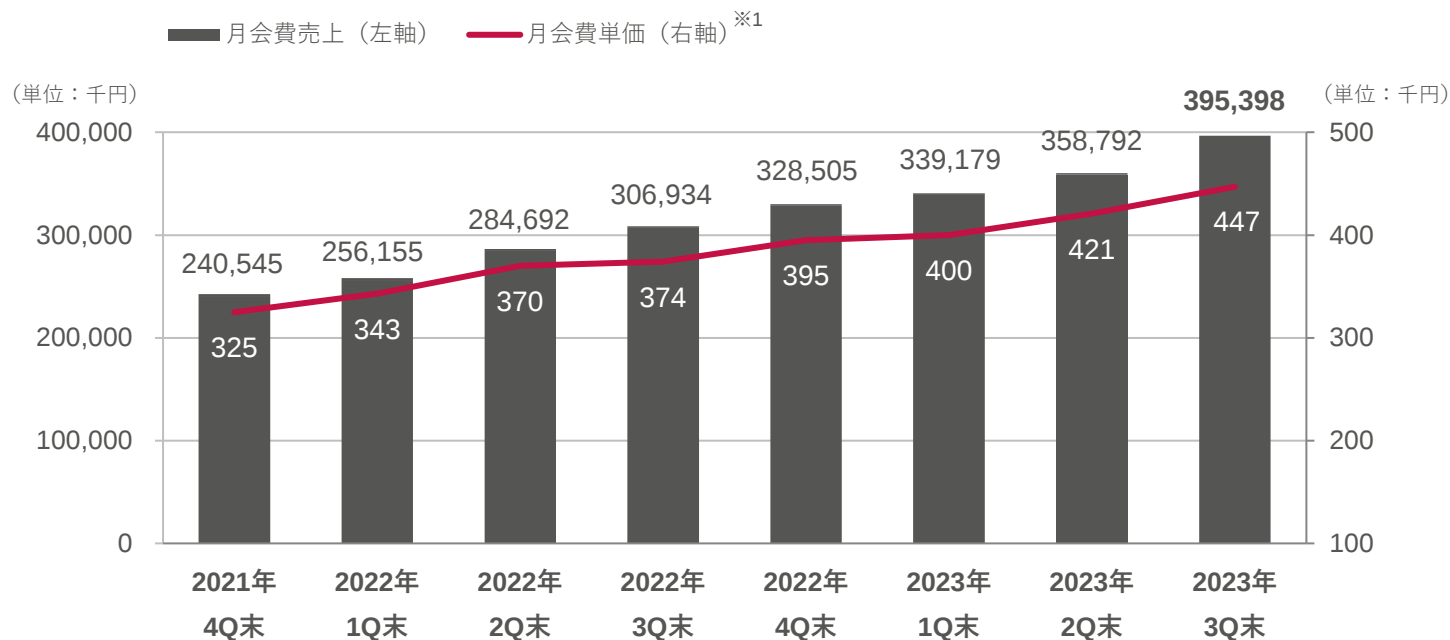


モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上

2023年3Q

実績

395,398千円



※1 月会費の売上 ÷ 納品数。

※2 各種サービスを提供開始している件数。

2023年 9月

月会費売上 内訳

納品数※2 : 883件

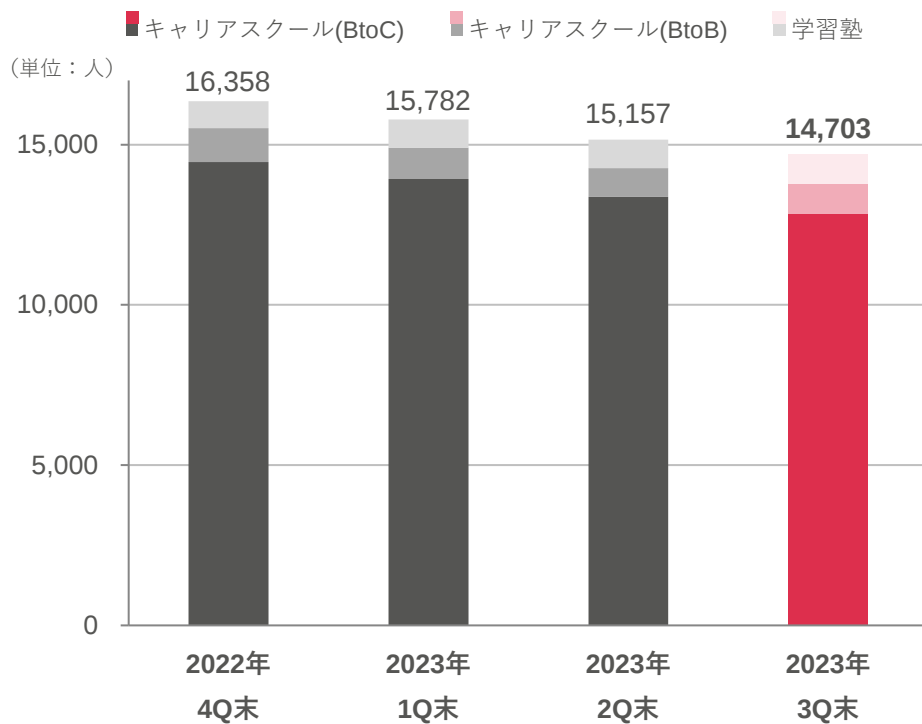
月会費単価 : 447千円 / 月

過去12ヶ月 平均受講者数※

2023年3Q

実績

14,703人



※算出方法の変更に伴い、2022年4Q末の数字を修正しています。

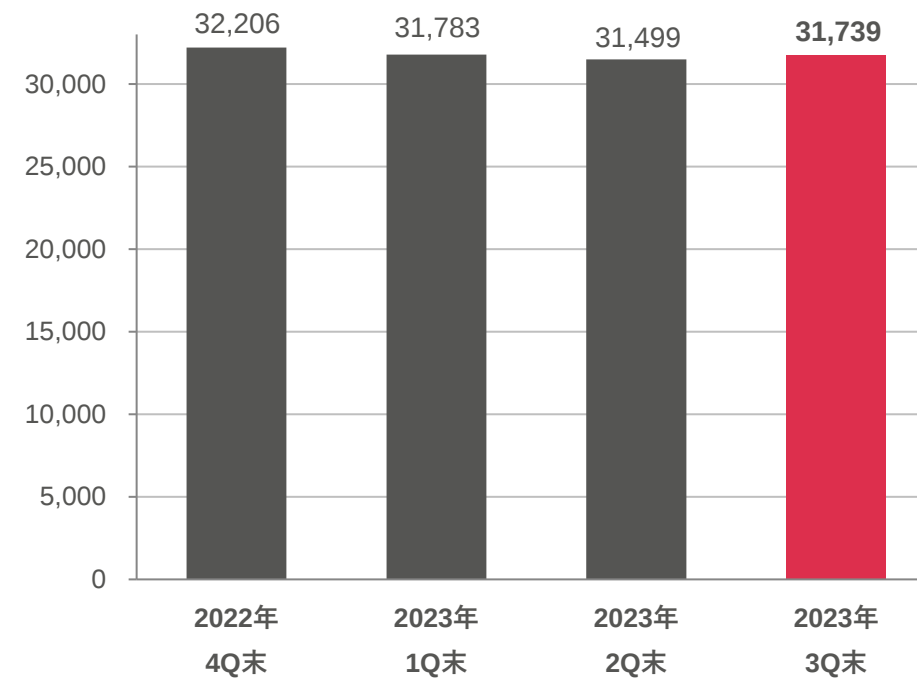
キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2023年3Q

実績

31,739円

(単位：円)



※ キャリアスクール事業におけるBtoCサービスの売上単価を表記しています。

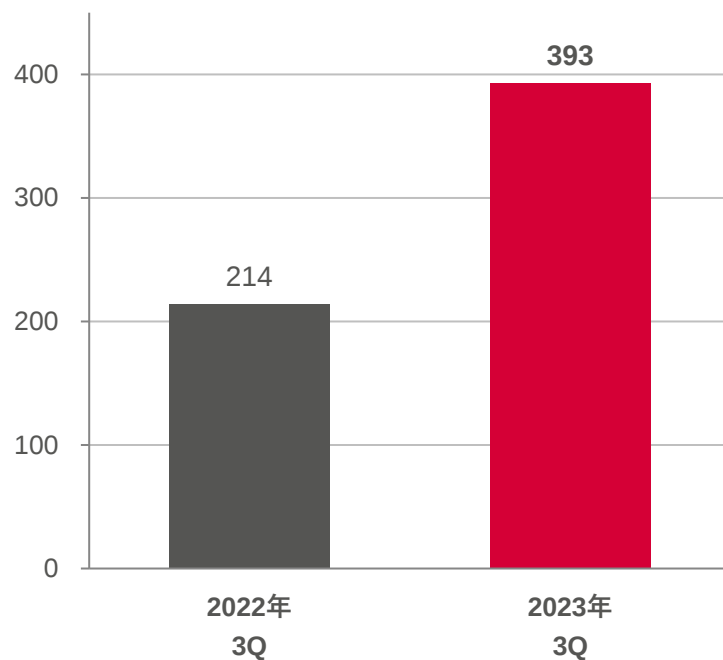
オンライン講座 売上高

2023年3Q

実績

393百万円

(単位：百万円)



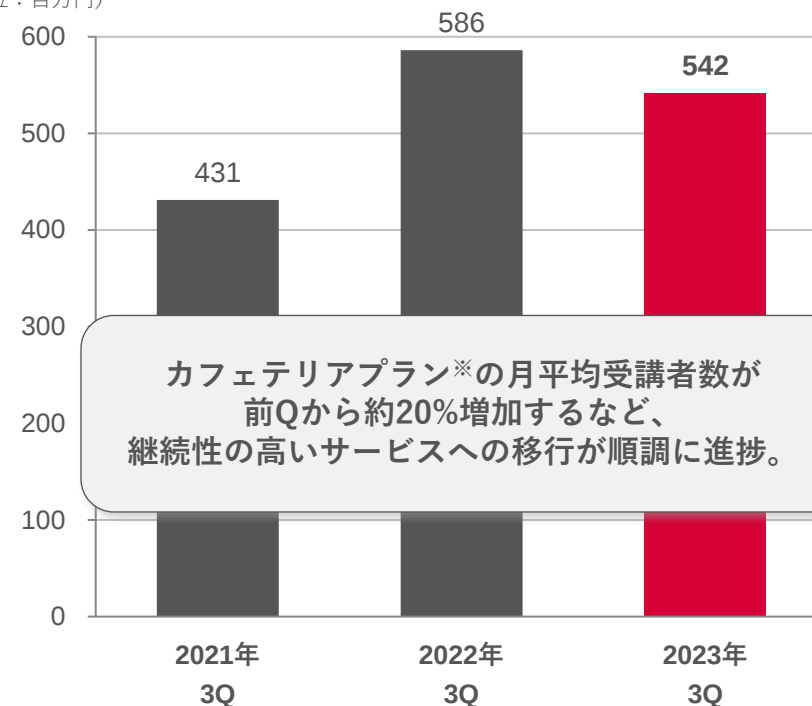
BtoBサービス（従業員向けリスクリング支援）売上高

2023年3Q

実績

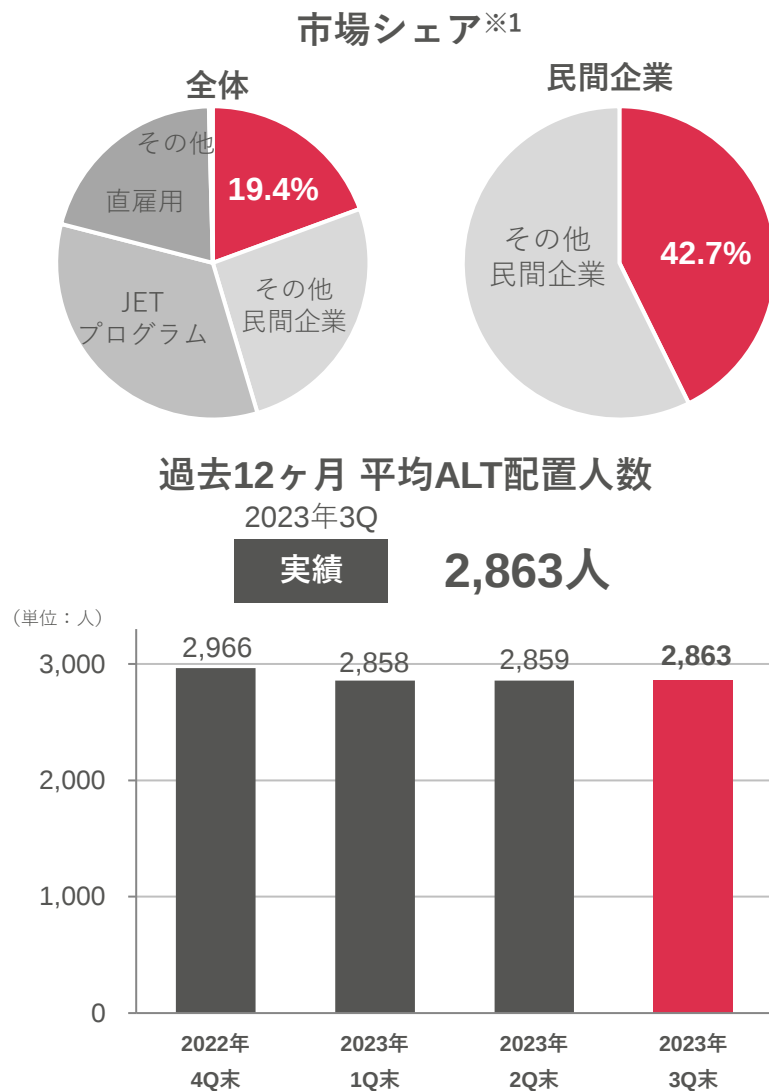
542百万円

(単位：百万円)



※ 福利厚生メニューを従業員自らが選択できる企業制度。

マッチングDivision ALT配置事業 市場シェア / 過去12ヶ月 平均ALT配置人数



ALTの社会保険加入に関する法令の改正について

■法令改正の概要

2020年5月の年金制度改正法※2により、社会保険の適用範囲が拡大。本改正により、新たに短時間労働者(週20時間以上~週30時間未満)の社会保険の加入が義務化された。

本改訂は従業員数の多い企業から適用され、2022年10月からは、従業員数101名以上の企業が適用対象、2024年10月からは、従業員数51名以上の企業が適用対象となる。

■民間企業への影響

社会保険料の負担が発生し、原価が増加する。そのため、一部価格転嫁が必要となる。

■当社の捉え方

民間で最もシェアを持つ当社は、先行して適用対象となり、厳しい競争環境となることを想定していた。このような環境下でも、強みであるALTの質向上に加え、オンライン化やICT活用など多様化する顧客ニーズへの対応を進め、シェアの再拡大に努めていく。

※1 当社調べ。

※2 詳細につきましては、厚生労働省 [「年金制度改正法（令和2年法律第40号）が成立しました」](#) をご覧ください。

OpenWork

2023年3Q

実績

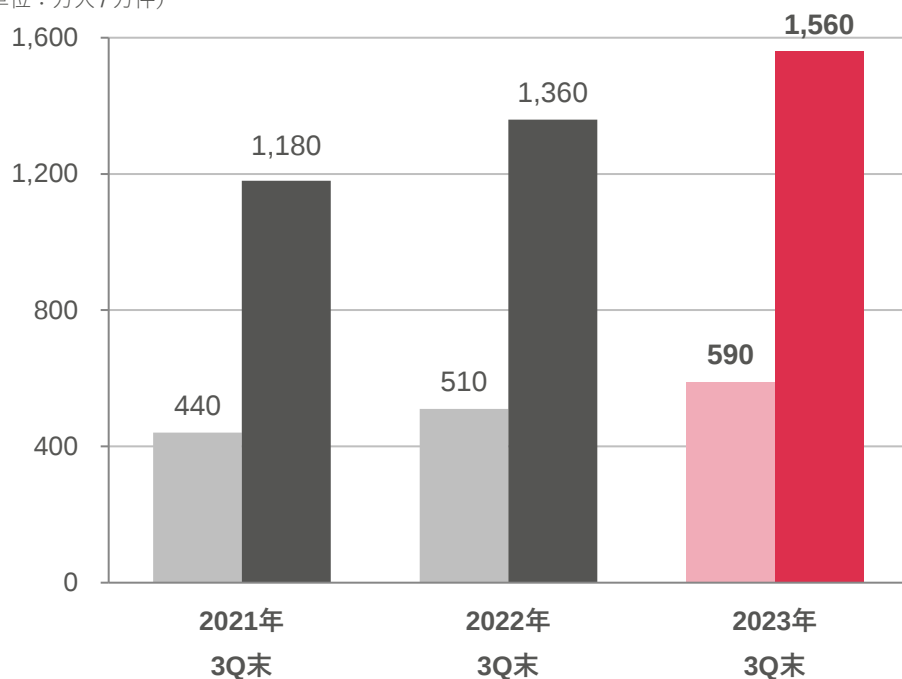
累計登録ユーザー数

590万人

累計社員クチコミ・評価スコア数

1,560万件

■ OpenWork 累計登録ユーザー数 ■ OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数
(単位：万人 / 万件)



OpenWorkリクルーティング

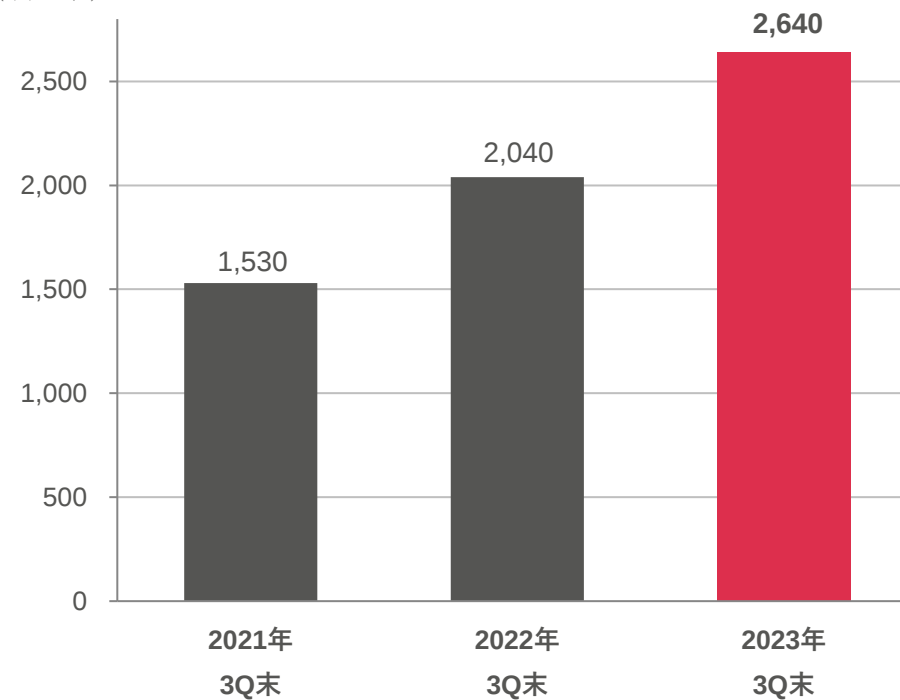
2023年3Q

実績

契約社数

2,640社

(単位：社)



▶ 詳細は、オープンワーク株式会社「[IR情報](#)」をご覧ください。

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

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