

2024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

第3四半期 決算サマリ

事業状況

- ✓ 2Qに続き、**全Division**で売上収益・売上総利益が**前年を上回った**。
営業利益は、**過去最高益の通期業績予想53.3億円**に対して**順調に進捗**。

注力事業の状況 (コンサル・クラウド事業)

- ✓ モチベーションクラウドシリーズの月会費売上は、前年比**124.9%**。
年末目標5.3億円に向け**順調に進捗**。
- ✓ コンサル・クラウド事業における2025年12月期の受注残高は、
前年比約120%の約70億円となり、**来期の成長に向けても順調に進捗**。

業務提携の進捗

- ✓ 持分法適用関連会社となった **(株) FCEと個人開発Divisionでも連携開始**。
FCE社がフランクリン・コヴィー・ジャパン (株) からライセンスを受けて提供する
「7つの習慣J®」 「7つの習慣セルフコーチング」に関する講座を約3万人の顧客に提供。
- ✓ **(株) GOと業務提携契約**を締結。
コンサル・クラウド事業と連携し、企業のパーパス経営を支援。

資本政策

- ✓ 株主利益と資本効率の向上に向け、**4,068,000株の自己株式消却**を決定。
- ✓ 4Q以降**0.3円の増配**を行い、**前年比110%**となる**3.3円**を予定。

AGENDA

- 01. 会社概要
- 02. 業績報告
-2024年12月期 第3四半期 連結決算報告-
- 03. コンサル・クラウド事業を中心とする
成長戦略の進捗報告
- 04. 業務提携の進捗報告
- 05. 自己株式消却のお知らせ
- 06. 増配のお知らせ

参考資料

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 2023 \(p27\)](#)」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

業績報告

-2024年12月期 第3四半期 連結決算報告-

売上収益	コンサル・クラウド事業とALT配置事業の伸長により、前年比増。想定通りに進捗。
売上総利益	利益率の高いコンサル・クラウド事業、オープンワークを含む人材紹介事業が想定通りに進捗し、前年比大幅増。
営業利益	注力事業のコンサル・クラウド事業が成長を牽引し、前年比大幅増。 過去最高益である通期業績予想53.3億円に対して、順調に進捗。
当期純利益	営業利益の増加に伴い、前年比大幅増。想定通りに進捗。

単位（百万円）	2023年3Q 実績	2024年3Q 実績	前年比
売上収益	25,052	27,430	109.5%
売上総利益	13,043	14,574	111.7%
営業利益	3,323	4,030	121.3%
当期純利益	2,082	2,800	134.5%
親会社に帰属する当期純利益	1,829	2,493	136.3%

2Qに引き続き各Divisionが想定通りに進捗した結果、
すべてのDivisionにおいて売上収益・売上総利益は前年を上回った。

単位（百万円）		2023年3Q 実績	2024年3Q 実績	前年比
全体※	売上収益	25,052	27,430	109.5%
	売上総利益	13,043	14,574	111.7%
組織開発Division	売上収益	9,439	10,708	113.4%
	売上総利益	6,632	7,471	112.6%
個人開発Division	売上収益	4,775	4,834	101.2%
	売上総利益	2,158	2,237	103.7%
マッチングDivision	売上収益	11,416	12,365	108.3%
	売上総利益	4,764	5,314	111.5%

※ セグメント間の内部取引を除く。

コンサル・クラウド事業

2Qに引き続きモチベーションクラウドシリーズの月会費売上が大幅成長した結果、売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

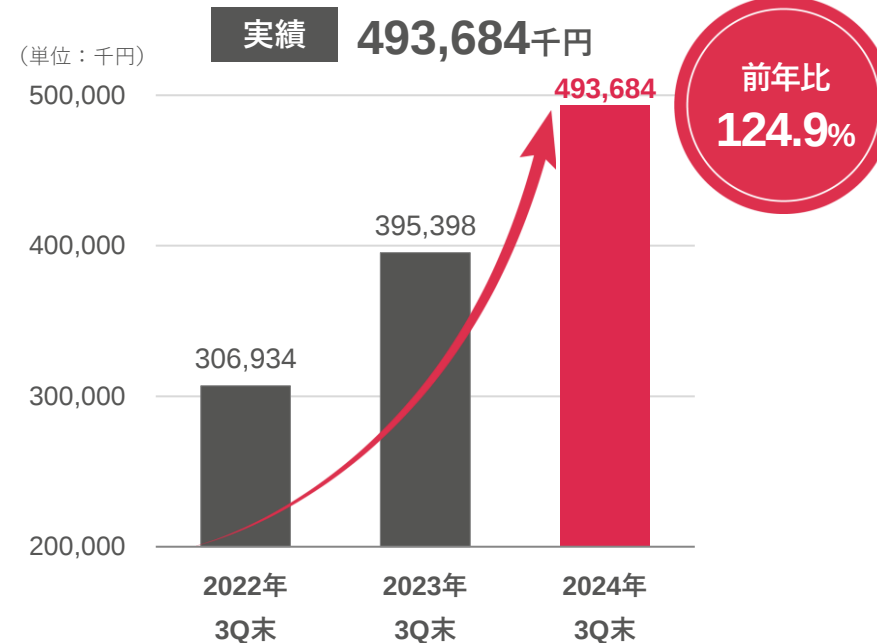
IR支援事業

注力サービスである**統合報告書制作**が成長を牽引し、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）		2023年3Q 実績	2024年3Q 実績	前年比
コンサル・クラウド事業	売上収益	8,088	9,172	113.4%
	売上総利益	6,113	6,736	110.2%
IR支援事業	売上収益	1,487	1,670	112.3%
	売上総利益	605	830	137.3%

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上



キャリアスクール事業

売上収益は前年比横ばい。
構造改革の結果、**売上総利益率は想定通り向上**。

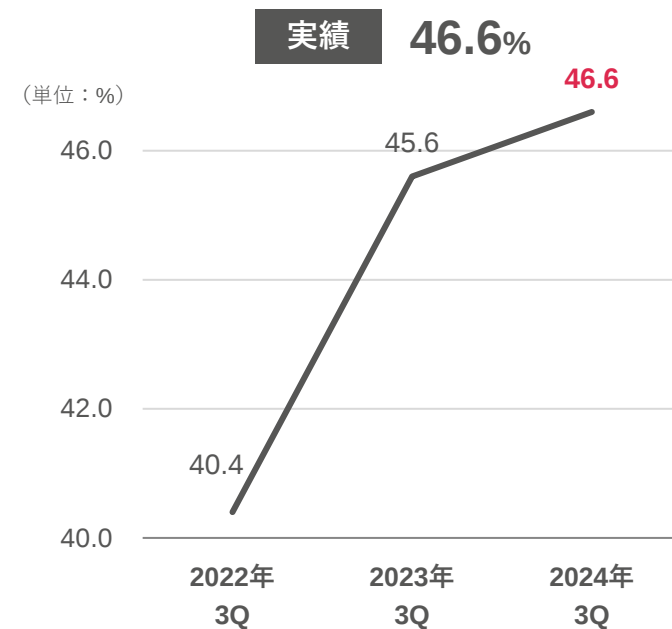
学習塾事業

在籍者数と顧客単価がいずれも想定通り増加した結果、
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）		2023年3Q 実績	2024年3Q 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	4,214	4,211	99.9%
	売上総利益	1,921	1,961	102.1%
学習塾事業	売上収益	560	623	111.1%
	売上総利益	237	276	116.5%

キャリアスクール事業 売上総利益率



ALT配置事業

ALT配置人数が想定通り増加した結果、
売上収益、売上総利益ともに前年比増。

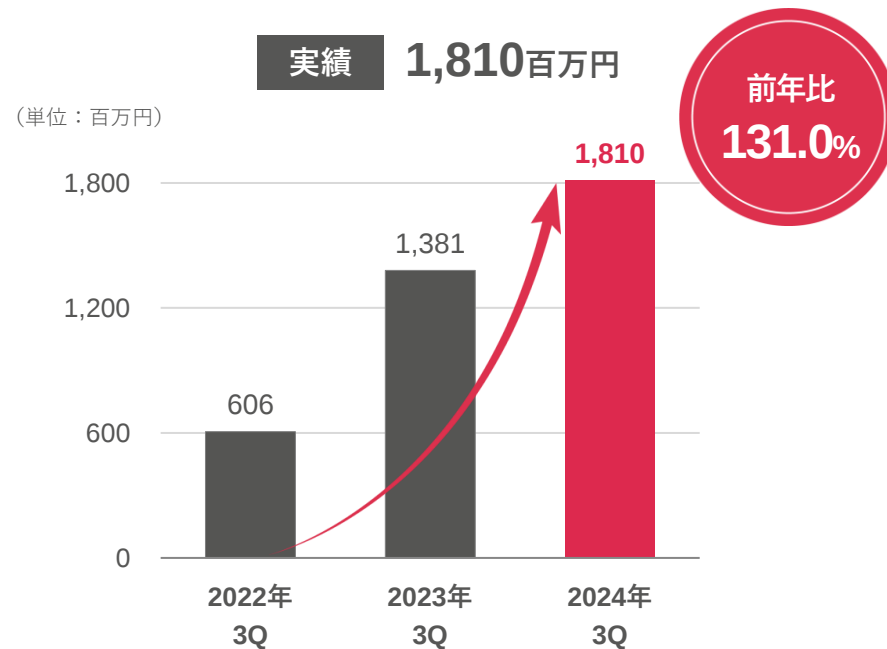
人材紹介事業

OpenWorkリクルーティングが想定通りに伸長し、
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）		2023年3Q 実績	2024年3Q 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	8,835	9,381	106.2%
	売上総利益	2,226	2,373	106.6%
人材紹介事業	売上収益	2,604	3,002	115.3%
	売上総利益	2,561	2,960	115.6%

OpenWorkリクルーティング 売上高



期初の計画通り人材投資を加速させた結果、販売管理費は前年比増。

単位（百万円）	2023年3Q 実績	2024年3Q 実績	前年比
販売管理費 合計	9,809	10,524	107.3%
①人件費	4,902	5,443	111.0%
②採用・研修・福利厚生費	520	587	112.9%
③オフィス・システム経費	1,797	1,791	99.7%
④販売関連費用	1,916	1,979	103.3%
⑤その他費用	671	721	107.5%

資産は、FCE社株式取得により増加。

負債は、FCE社株式取得のための借入を行ったことで増加。

純資産は、自己株式取得に伴い減少した一方で、インキュベーション株式の売却および当期純利益の計上により増加。

単位（百万円）	2023年 実績	2024年3Q 実績	前年差
流動資産	12,701	13,572	871
固定資産	18,141	19,495	1,353
資産合計	30,843	33,068	2,225
流動負債	13,127	10,242	▲2,884
固定負債	4,774	9,231	4,456
負債合計	17,902	19,474	1,572
純資産	12,940	13,593	653

03

コンサル・クラウド事業を
中心とする成長戦略の進捗報告

企業における労働市場適応の重要性と難易度が高まる中、当面は成長可能性の高いコンサル・クラウド事業に注力。
 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することで支援を拡大し、成長ドライバーとする。

注力事業



競争優位性

人的資本経営

診断

変革のための精度の高い
従業員エンゲージメント診断



7年連続シェアNo.1※1

国内最大級のデータベース
延べ 12,190社 / 約476万人

変革

組織人事のワンストップ
コンサルティング



年間支援社数※2
約900社

公表

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

モチベーションクラウドに
おける診断結果の公表社数※3
152社

※1 ITR「ITR Market View：人材管理市場2024」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（2017～2023年度予測）。※2 2023年10月～2024年9月における取引社数。

※3 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2024年9月末時点の公表社数。

当面は未だ開拓余地の大きい国内大手企業に注力し売上を拡大。

中長期的な成長加速に向け、国内中小企業への展開を株式会社FCEの顧客基盤を活用して進める。

さらに海外展開を進めるべく、シンガポール・ベトナム・タイ・フィリピンに子会社を設立し2025年1月より営業開始予定。

成長可能性



具体的な戦略

国内
大手企業

大手企業に注力し、**人的資本経営の総合支援を加速**

国内
中小企業

2024年8月～
株式会社FCEと業務提携
中小企業向けにモチベーションクラウドシリーズを展開※2

海外
日系企業

2025年1月～
アジア4か国にて新法人設立
モチベーションクラウドシリーズを展開※3

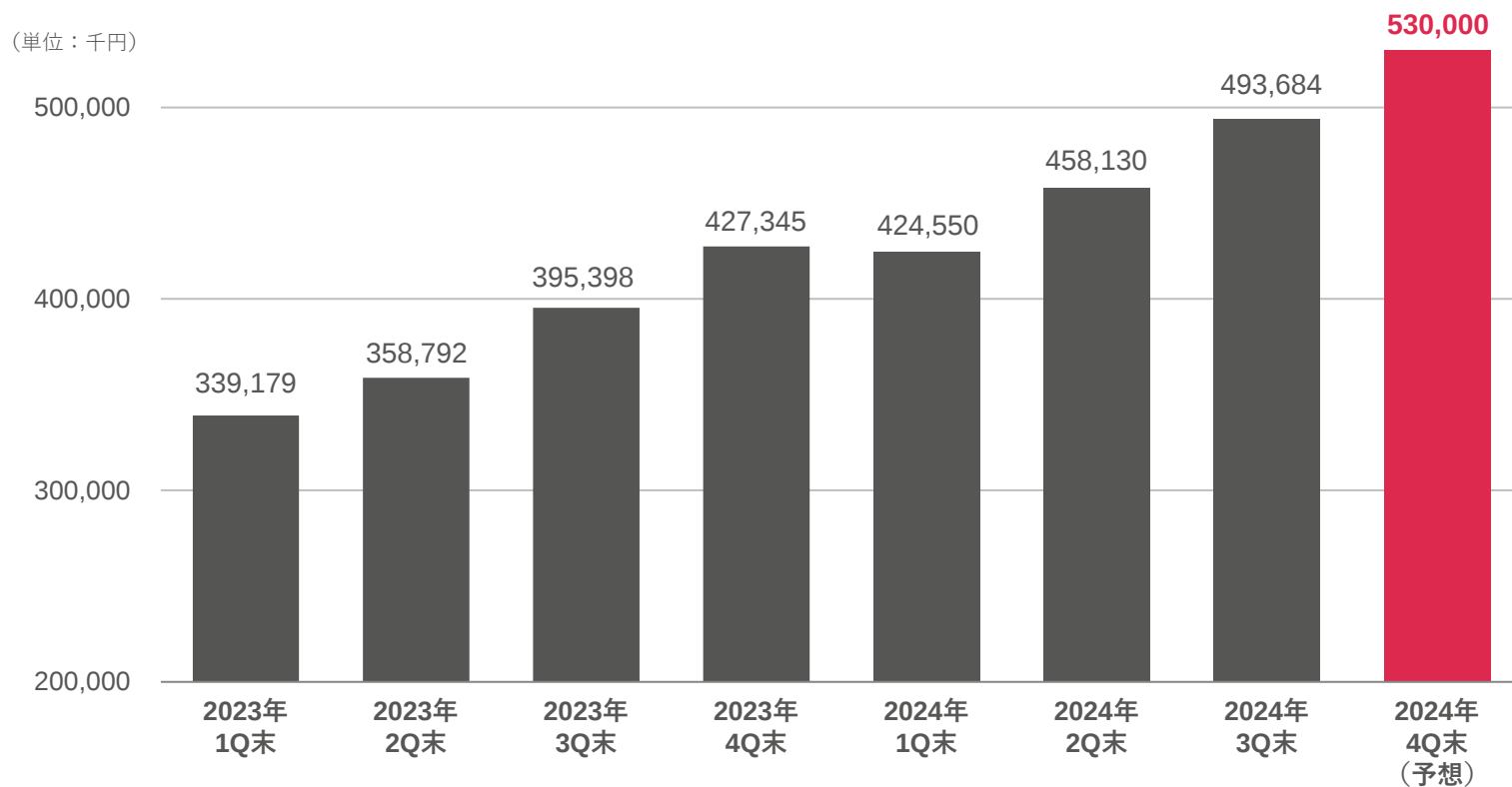
※1 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」を加工して作成。

※2 詳細は「[2024年 第2四半期 決算説明資料](#)」をご確認ください。

※3 詳細は[当社プレスリリース](#)をご確認ください。

モチベーションクラウドシリーズの月会費売上は3Qで4.9億円を突破し、**2024年末目標5.3億円**に対して順調に進捗。今後も大手企業への導入に注力し、さらなる成長を実現する。

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上



大手企業におけるモチベーションクラウドシリーズの導入

現在、幅広い業界の大手企業がモチベーションクラウドシリーズを導入。

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することで、

「診断」だけでなく、コンサルティングによる「変革」や結果の「公表」といった支援拡大を目指す。

Panasonic



Rakuten



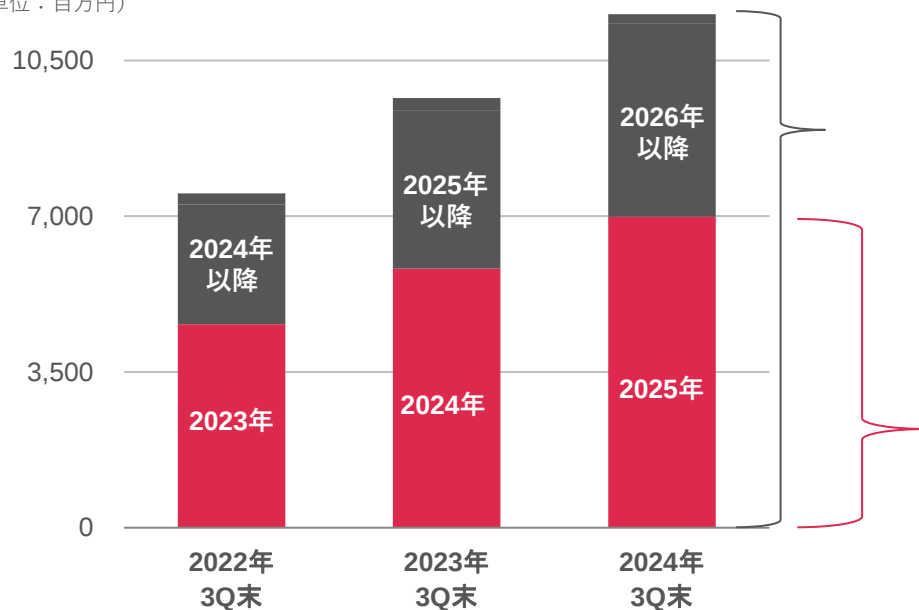
ベネッセホールディングス



モチベーションクラウドシリーズの売上を拡大してきたことで、現時点で獲得できている未来のプロジェクト受注総額を示す**受注残高は前年比で大幅に増加**。**2025年度の受注残高についても前年比で大幅に増加**。

コンサル・クラウド事業 受注残高

(単位：百万円)

2025年以降に納品するプロジェクト受注総額約**115**億円（前年比約**120%**）うち、2025年12月期に納品する
プロジェクトの受注残高約**70**億円（前年比約**120%**）

※1 グラフ内の数字は、納品するタイミングを示す。

※2 2024年3Qより、各期内の受注残高は含めずに算出。

コンサル・クラウド事業のさらなる成長加速に向け、事業投資と人材投資を加速。

特に事業投資については、**新プロダクト拡充**や**販路拡大**をテーマとしたM&A、業務提携について積極的な検討を進める。

投資の方向性

事業投資

- ・ プロダクト開発や機能強化
- ・ マーケティング強化
- ・ **M&A、業務提携などの推進**

人材投資

- ・ コンサルタントやエンジニアの採用・育成
- ・ 継続的な報酬改定

M&A・業務提携のテーマ

新プロダクト拡充

既存プロダクトとの
クロスセルに向けた
プロダクトの拡充

販路拡大

拡大スピードの加速に向けた
顧客基盤の強化

加速度的な成長を企図

04

業務提携の進捗報告

人財力の向上に独自の強みを持つFCE社と8月に業務提携契約、資本提携契約を締結。
FCE社の株式を21.31%取得し、**9月より当社の持分法適用関連会社となった。**



会社概要

株式会社FCE（証券コード：9564）

従業員数：207名※1

事業：教育研修事業、DX推進事業、出版事業

業績
(2023年9月期)

連結売上高：4,174百万円

連結営業利益：581百万円

親会社株主に帰属する当期純利益：318百万円

提携するプロダクト



一般的なeラーニングとは一線を画した
オンボーディングDXシステム

導入社数**1,100社**を突破※2



パーソナルRPAツール

「最強ITツール」第**1位**※3を獲得

導入社数**1,500社**を突破※4



プロンプトエンジニアを育成できる
生成AIプロンプトプラットフォーム

新提携



フランクlin・コヴィー・ジャパン(株)より
『7つの習慣®』研修ライセンスを
取得している「7つの習慣J®」
「7つの習慣セルフコーチング」を提供

※1 2024年6月末時点。 ※2 2024年10月末時点。

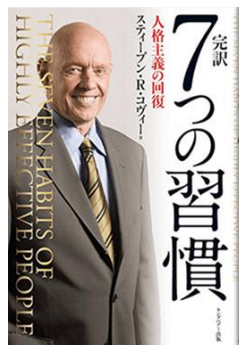
※3 IT review Best Software in Japan 2023「ユーザーが選ぶ【最強ITツール】ランキング50」にて約7,300製品中、第1位を獲得。
※4 2024年10月末時点。

個人開発Divisionの顧客に対して、FCE社がライセンスを持つ

「7つの習慣J®」「7つの習慣セルフコーチング」に関する講座を新たに提供開始。

スキル獲得の習慣化を通じて、受講効率の向上と平均受講者売上単価の向上を企図。

提携サービスの概要



アクティブラーナー育成授業
7つの習慣J®
7つの習慣
Self Coaching®

- ・『7つの習慣®』は、全世界で4,000万部、国内260万部売れた世界的ベストセラー研修プログラムとしても160か国以上で展開
- ・FCE社が提供する子ども向け研修「7つの習慣J®」は累計36万人が受講

対象顧客

キャリアスクール事業
年間延べ受講者数

約**26,500**人

学習塾事業
年間延べ受講者数

約**1,700**人

当社のサービスに『7つの習慣®』を掛け合わせることで
アイカンパニー創りの支援に向けた提供価値を拡大

企業のブランディング支援に強みを持つ**The Breakthrough Company GO（株式会社GO）との業務提携契約を締結**※1。
GO社のパーパス策定と当社のパーパス浸透コンサルティングという強みを掛け合わせることで、
企業のパーパス経営を支援し、コンサル・クラウド事業の優位性をさらに高める。

主要取引先（順不同）



株式会社GO

代表 : 三浦 崇宏 創業 : 2017年1月
 売上高 : 35億円 社員数 : 50名（グループ全体）
 事業内容 : 事業開発、ブランディング、
 マーケティング&プロモーション
 顧客数 : 200社（累計）
 受賞歴 : Cannes Lions、PRアワード グランプリ
 ACC TOKYO CREATIVITY AWARDS
 グランプリ/総務大臣賞

ブランディング事例※2

ファミリーマート
 新プライベートブランド「ファミマル」の開発



ソニーネットワークコミュニケーションズ
 コーポレートブランディング&浸透コミュニケーション



※1 詳細は[当社プレスリリース](#)をご確認ください。 ※2 詳細は[GO社ホームページ](#)をご確認ください。

05

自己株式消却のお知らせ

株主利益と資本効率の向上に向けて、4,068,000株の自己株式消却を決定。
将来的には、2024年6月に目標開示した30%を超える**ROE35%以上を目指す**。

自己株式消却の概要

経営方針

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

今回の 消却理由

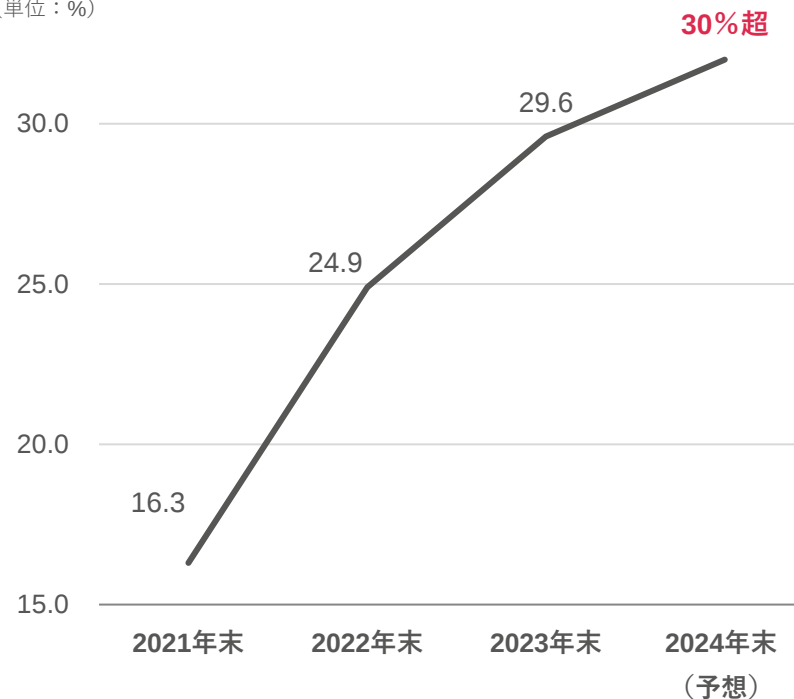
- ・ 自己株式の取得および消却を通じた株主利益の向上
(参考) 自己株式の取得株数
3,480,500株 (2023年11月より)
1,700,000株 (2024年5月より)

概要

- ・ 消却株式総数 : 4,068,000株
(消却前の発行済株式総数に対する割合 3.6%)
- ・ 消却後の発行済み株式総数 : 109,000,000株
- ・ 消却予定日 : 2024 年11月25日

ROE

(単位: %)



06

増配のお知らせ

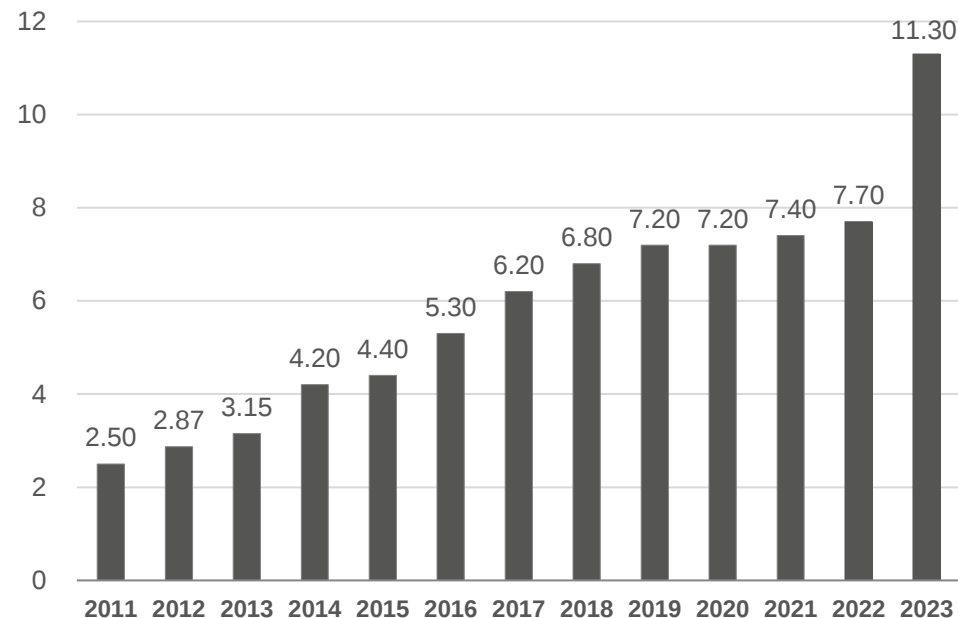
株主還元を経営の重要事項の一つとして捉え、四半期配当を実施しており、これまで、業績に応じて**継続的に増配**。

配当方針

- ◆機動的な株主還元ができるよう、**四半期配当**を継続
- ◆2023年6月の権利確定日より株主優待を廃止し、**直接的な利益還元へ集約**
- ◆業績、今後の経営環境、投資計画などを総合的に勘案の上、株主に対してより**積極的かつ長期安定的な利益還元**を実施

年間配当推移

(単位：円)



2024年12月期 第3四半期配当および第4四半期の増配のお知らせ

第3四半期は、一株当たり3.0円の配当を12月25日(水)に実施予定。

第4四半期以降は、**0.3円の増配を行い、前期比110%となる3.3円を予定。**

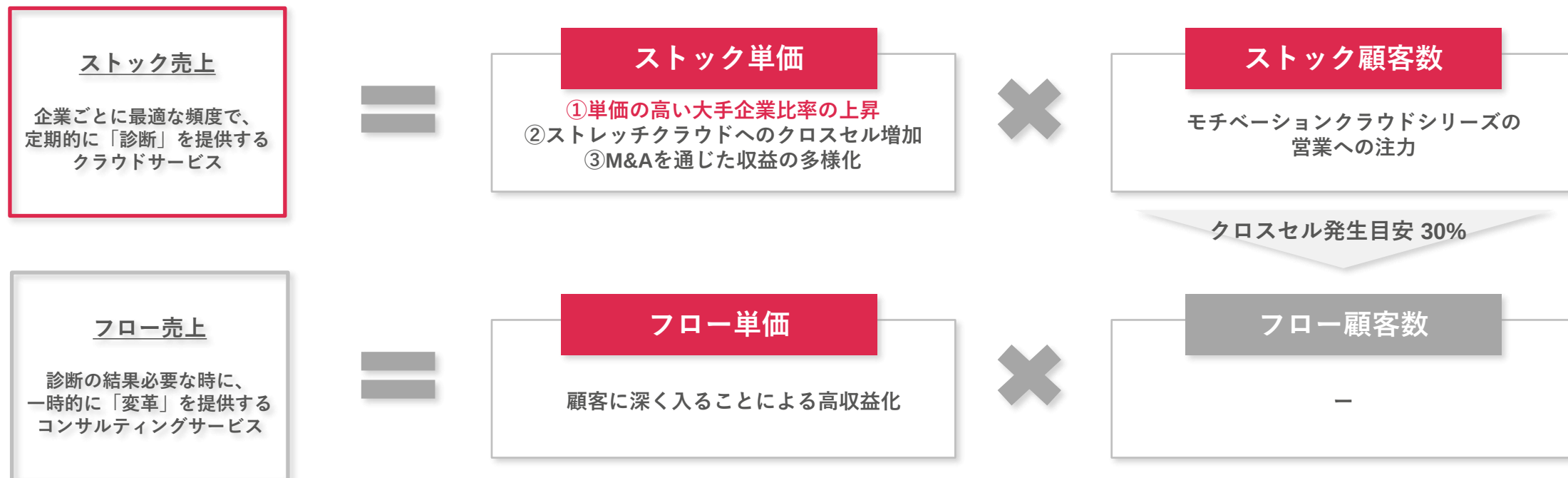
2024年12月期

一株当たり配当額（円）				
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)
2.9	3.0	3.0	3.3	12.2

参考資料

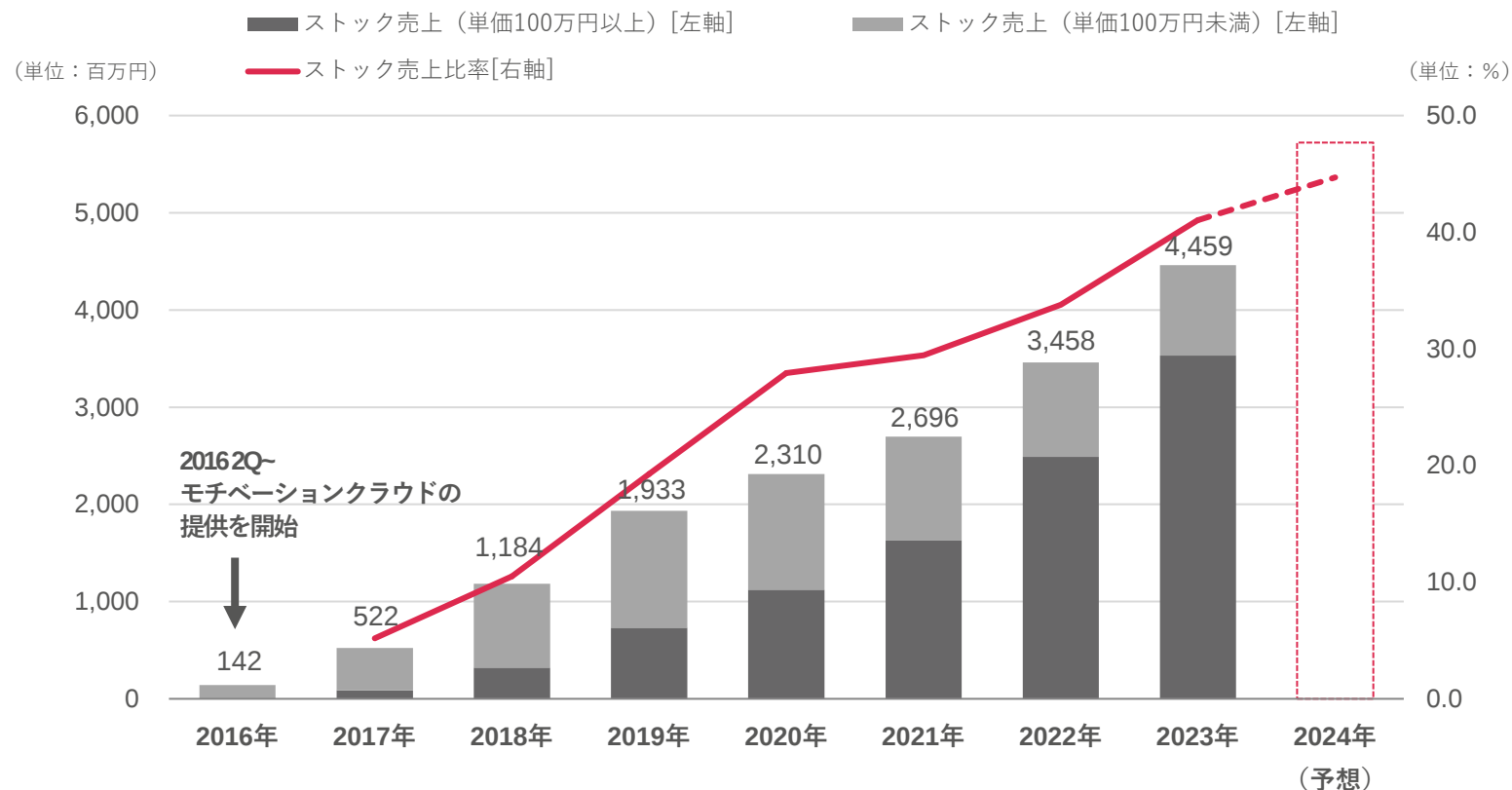
- ・ コンサル・クラウド事業 補足資料
- ・ 研究結果
- ・ 事業KPI

組織人事の課題は短期的な解決が難しいからこそ、中長期的な支援へとモデルチェンジを推進。
継続的に大幅成長を実現する土台として、モチベーションクラウドやストレッチクラウドなど、
長期利用を前提とする契約に基づき、継続的に商品サービスを提供する「ストック売上」の拡大に向けて、下記方針を推進。



引き続き単価の高い大手企業への導入を推進し、ストック売上を増加させる。

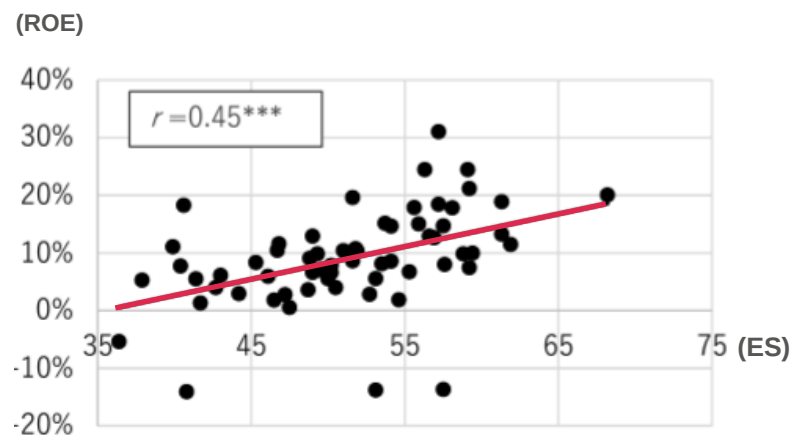
コンサル・クラウド事業におけるストック売上



従業員エンゲージメントはROE・ROIC・PBRと正の相関がある。

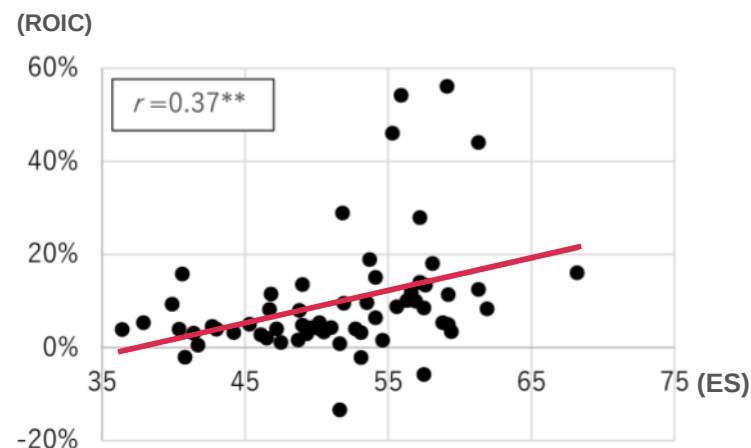
従業員エンゲージメントが高いほど、人的資本を効果的に活用し、収益につなげられる可能性が高いと捉えられる。

エンゲージメントスコアとROE



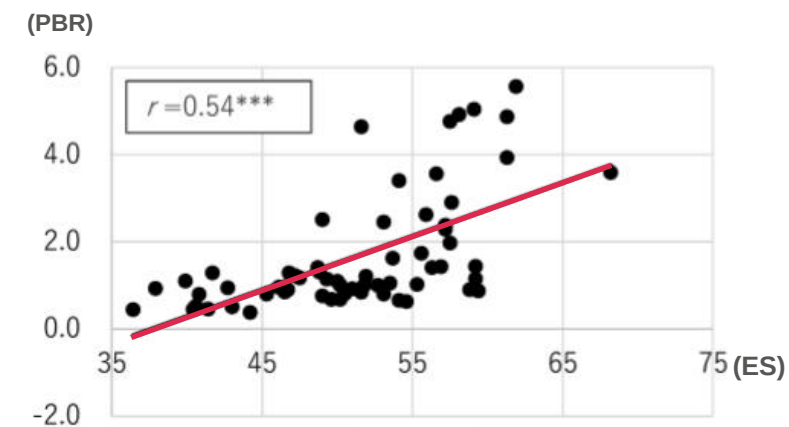
: $p < 0.01$, *: $p < 0.001$

エンゲージメントスコアとROIC



: $p < 0.01$, *: $p < 0.001$

エンゲージメントスコアとPBR



: $p < 0.01$, *: $p < 0.001$

▶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](#)

**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

**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

コンサルティング・クラウド 売上収益

単位 (百万円)		2023年3Q 実績	2024年3Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	8,088	9,172	113.4%
	売上総利益	6,113	6,736	110.2%
コンサルティング	売上収益	4,744	4,896	103.2%
クラウド	売上収益	3,344	4,276	127.9%

2024年12月期のコンサルティングについて

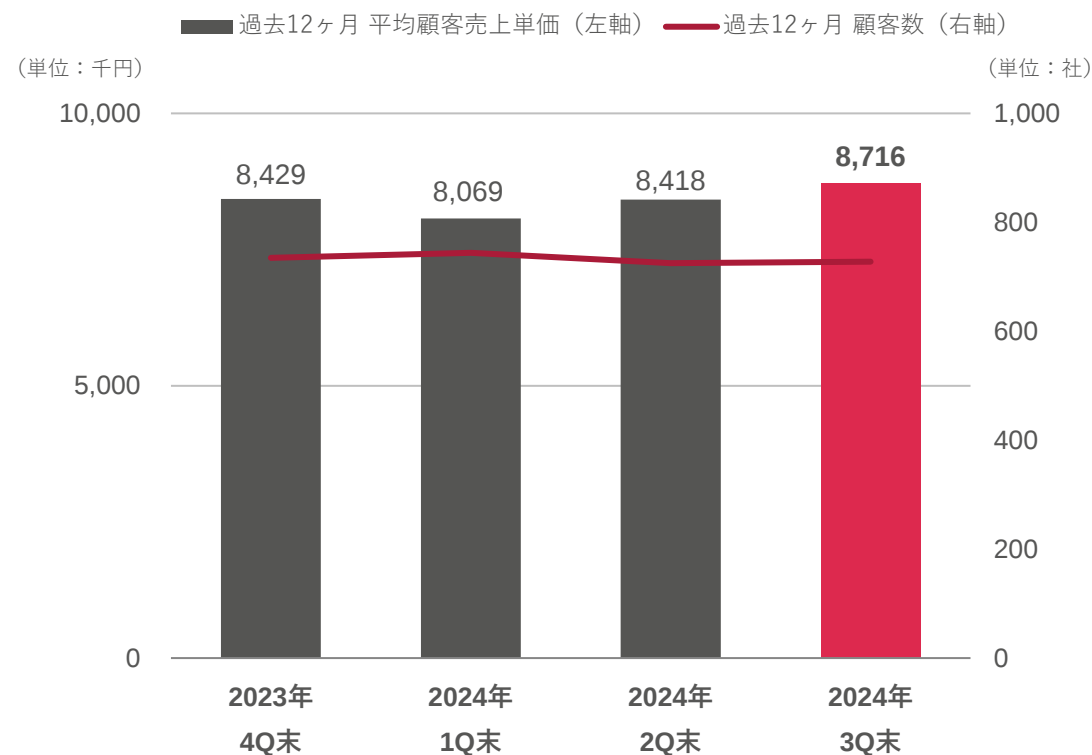
高収益化を目的に、**コンサルからクラウドへの移行や利益率の高い
人的資本コンサルティングなどに注力**するポートフォリオの変更を推進。
コンサルティングの売上収益は前年比で増加、顧客単価も想定通り向上。
引き続き、大手企業に対する人的資本経営の総合支援に注力。

コンサルティング
過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2024年3Q

実績

8,716千円



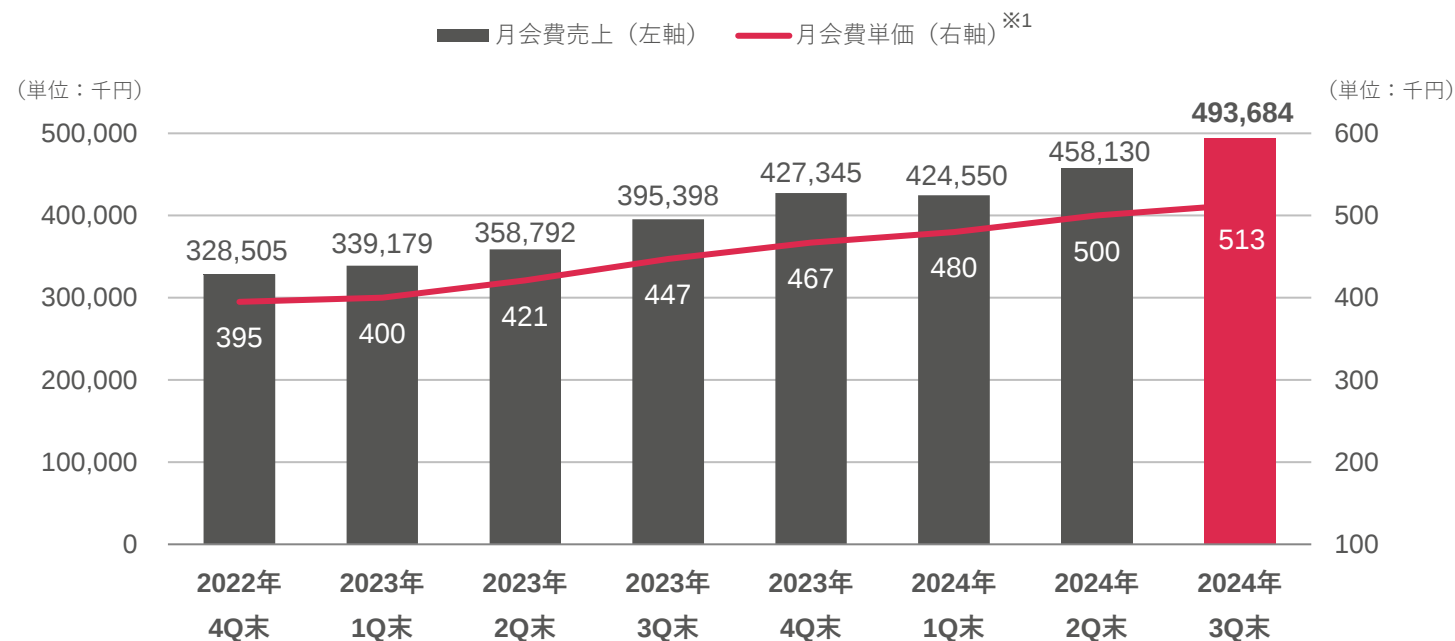
モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上・納品数・月会費単価

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上

2024年3Q

実績

493,684千円



※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。

2024年 9月

月会費売上 内訳

納品数※2 : 962件

月会費単価 : 513千円 / 月

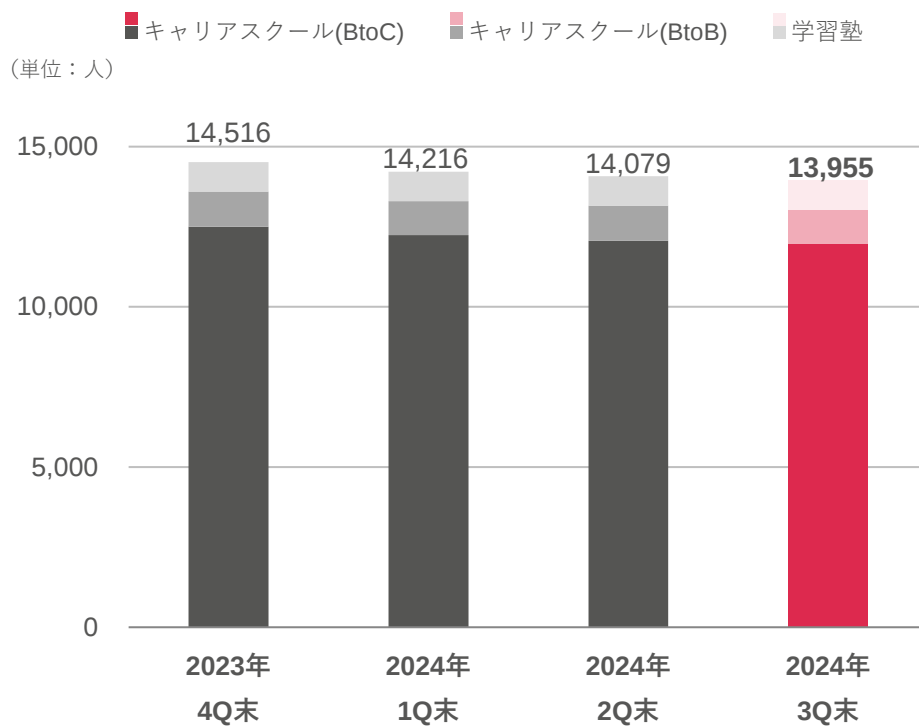
過去12ヶ月 平均受講者数 / キャリアスクール事業 過去12ヶ月 平均受講者売上単価

過去12ヶ月 平均受講者数

2024年3Q

実績

13,955人

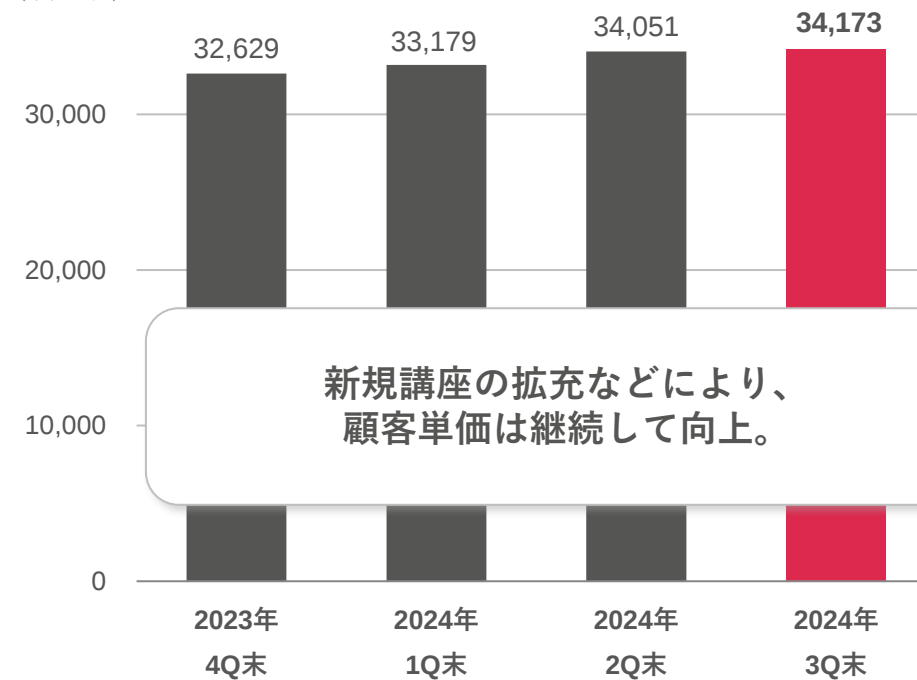
キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2024年3Q

実績

34,173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。

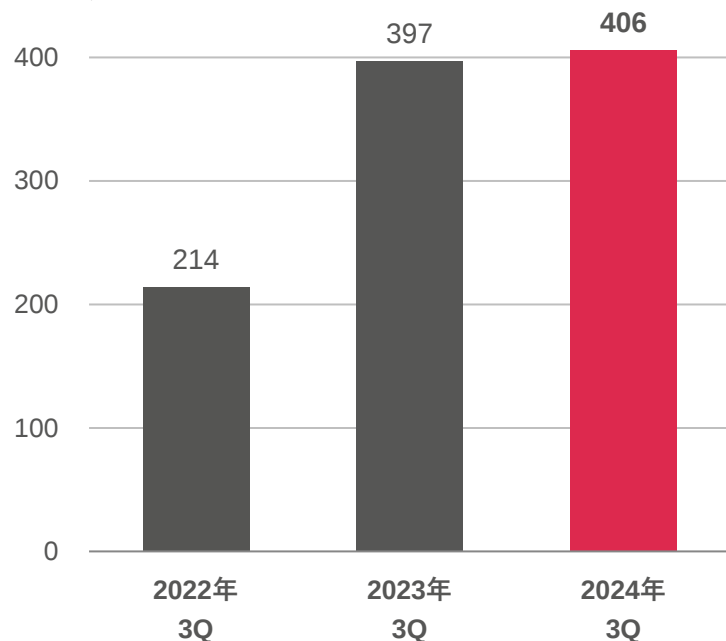
オンライン講座 売上高※

2024年3Q

実績

406百万円

(単位：百万円)

キャリアスクール事業の構造改革について

コロナ禍における学びのニーズの変化に適応するべく、
2022年3Qより校舎を移転・撤退して、
オンラインへ移行する構造改革を実施。
2023年中に構造改革は完了した。

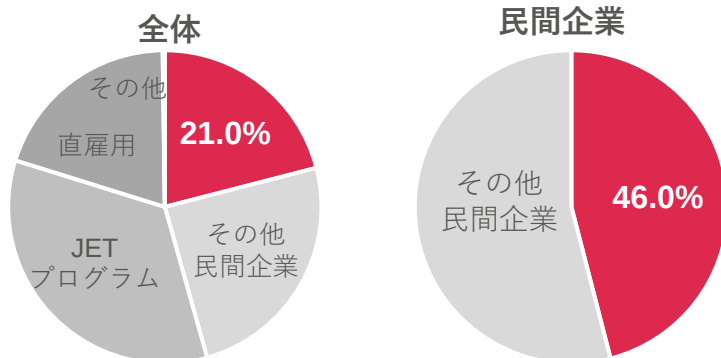
2024年12月期について

校舎運営の効率化に伴い、売上総利益率は想定通りに向上。
オンライン売上については、上半期の新規入会に苦戦したものの、
新規講座拡充の結果、**売上高は前年を上回った**。

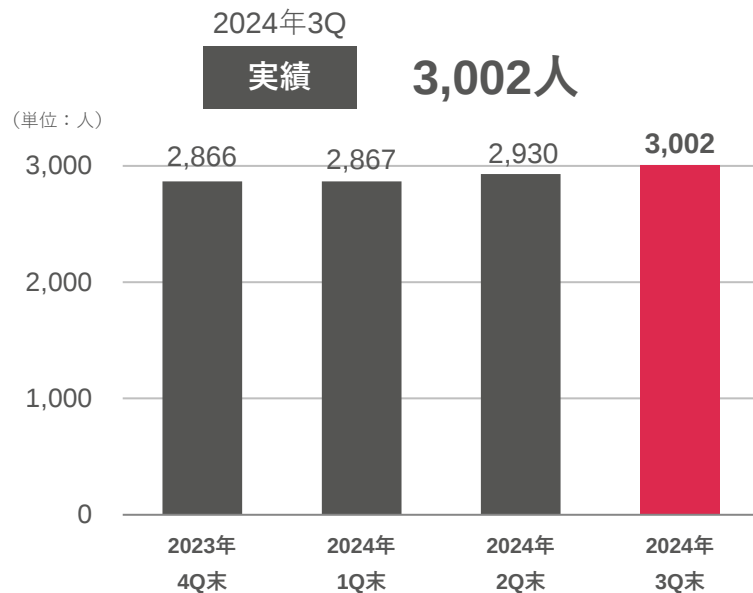
今後は注目度の高い
生成AI活用・生産性向上をテーマとした講座開発に注力。
引き続き拡大を見込む。

※今回から算出方法を変更しています。そのため、2023年12月期の数字も遡及修正しています。

市場シェア※1



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

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った。

2024年4月以降

外部環境：社会保険適用範囲の拡大に伴い、**競争環境がフラット化**。
取り組み：**ターゲット顧客を選定し、コミュニケーションを強化**。
顧客の抱える本質的な課題に対応することで差別化。

結果

想定通りの回復を実現。
過去12ヶ月平均ALT配置人数も3,000人を突破。

※1 当社調べ。

※2 詳細については、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

OpenWork

2024年3Q

実績

累計登録ユーザー数

677万人

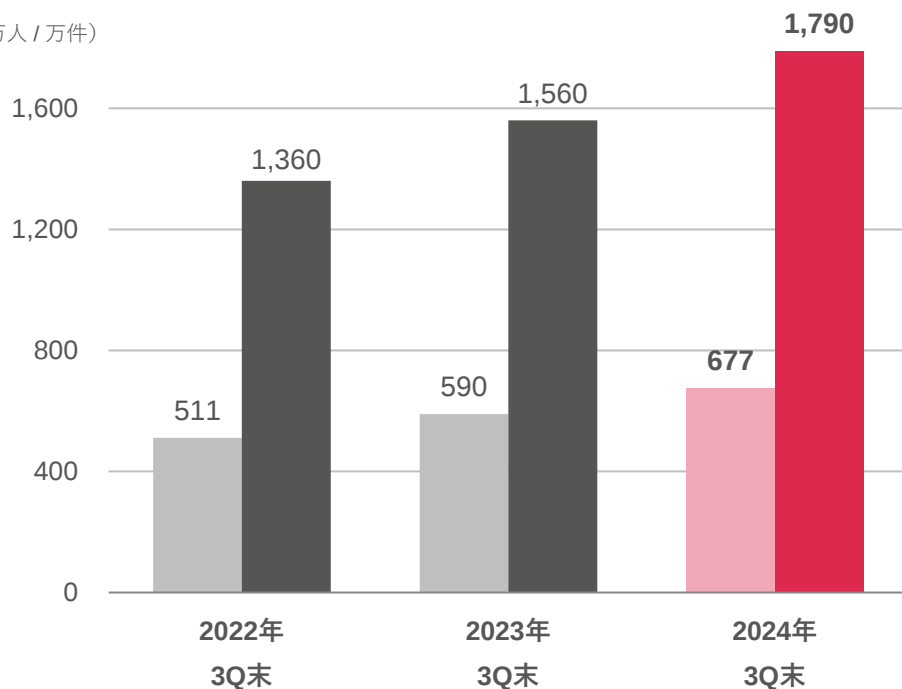
累計社員クチコミ・評価スコア数

1,790万件

■ 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

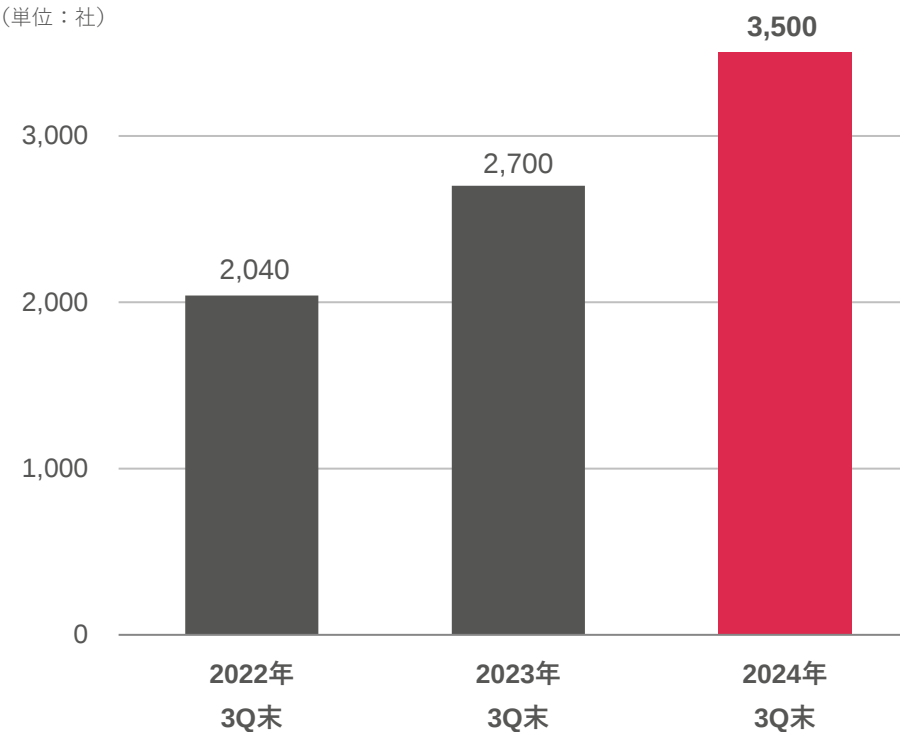
2024年3Q

実績

契約社数

3,500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。

2024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