

ひとりひとりの本気がこの世界を熱くする Link and Motivation Group



2009年 1-6月期 決算説明会アジェンダ

- 1.2009年1-6月期 決算報告
- 2.2009年通期 業績予想修正
- 3.質疑応答



2009年 1-6月期決算(前年比)

連結·単位(百万円) ()は前年比	第1四半期	第2四半期	1-6月期累計
売上高	1,726	1,988	3,715
	(80.8%)	(101.0%)	(90.5%)
営業利益	-285	294	9
	()	(82.6%)	(1.5%)
経常利益	-284	293	9
	()	(82.5%)	(1.5%)
当期純利益	-201	- 1 1 ()	-212 ()

- ・売上高は第1四半期の前年減から第2四半期の前年同水準に回復
- ・営業利益、経常利益は第1四半期の損失を第2四半期で取り戻した
- ・汐留オフィス撤退に伴う費用189百万円の特別損失が発生

2009年 1-6月期決算(計画比)

連結·単位(百万円)	計画	2009実績	計画比
売上高	4,130	3,715	90.0%
営業利益	430	9	2.1%
経常利益	425	9	2.2%
当期純利益	230	-212	

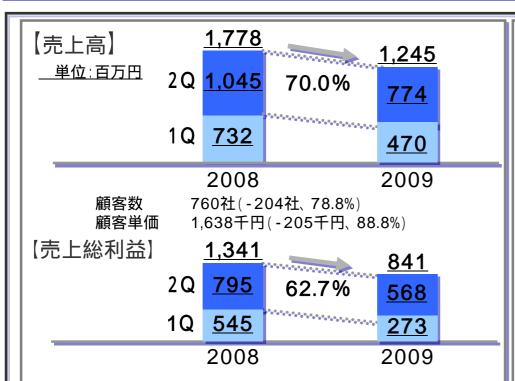
売上、利益ともに計画を下回る実績

2009年 1-6月期 事業別売上高(前年比)

<u>連結・単位(百万円)</u> ()は前年比	第1四半期	第2四半期	1-6月期累計
モチベーション	470	774	1,245
マネジメント事業 (M M)	(64.2%)	(74.1%)	(70.0%)
エントリ ー	806	542	1,349
マネジメント事業 (E M)	(86.3%)	(120.1%)	(97.3%)
ブランド	221	357	579
マネジメント事業(BM)	(96.6%)	(149.7%)	(123.7%)
プレイス	221	253	474
マネジメント事業(PM)	(95.9%)	(113.1%)	(104.4%)

- ·不況下における人事·研修関連予算の縮小を受け、MM事業における売上が 大き〈落ち込んだ
- ・グループ会社の統合によるシナジーも奏功し、EM事業、PM事業は比較的堅調に 売上が推移した
- ·M&Aにより、BM事業は売上が大幅に増加した

2009年 1-6月期 事業別 モチヘーションマネシ・メント事業(MM)



顧客企業の予算縮小による売上低下

・不況下における顧客企業の人事・研修関連予算 の縮小を受け、売上が大きく低下

主なメニュ	-別売上高】	<u>単位∶百万円</u>

従業員モチペーション診断	86	(52.1%)
人事制度コンサルティング	47	(60.2%)
組織風土コンサルティング	104	(70.6%)
教育研修コンサルティング	60	(54.6%)
新入社員研修シリーズ	416	(81.7%)
管理職研修シリーズ	148	(89.8%)
上級管理職研修シリーズ	22	(36.9%)
スタンス研修シリーズ	154	(67.6%)
スキル研修シリーズ	106	(87.2%)

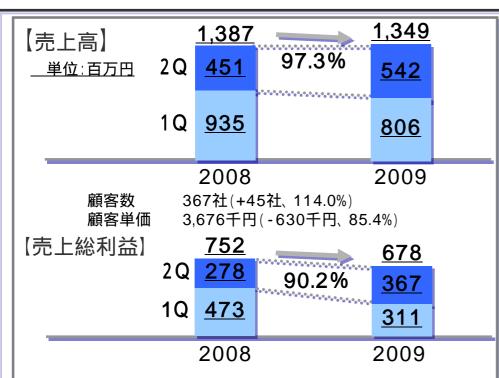
コンサルティングサービスの売上低下

・不況による中堅・中小企業の予算縮小を受け、 人事制度・組織風土・教育研修コンサルティングの 売上が低下

新入社員研修、管理職研修は売上微減

・大手企業に提供している階層別研修は比較的 堅調に推移

2009年 1-6月期 事業別 エントリーマネシ メント事業(EM)



直接販売チャネルの伸長

・直接販売チャネルの強化により、売上高増 (735百万円、122.4%)

グループ会社の統合によるシナジー

・(株)リンクアソシア(採用実務代行)の統合を通じた ワンストップサービスの強化により、 第2四半期の売上高増(542百万円、120.1%)

【主なメニュー別売上高】	単位∶百万円		
採用テスト	77	(92.4%)	
採用戦略コンサルティング	364	(108.0%)	
選考官トレーニング	75	(157.0%)	
内定者フォロープログラム	53	(62.7%)	
採用ツール制作	157	(117.9%)	
採用実務代行	238	(78.8%)	

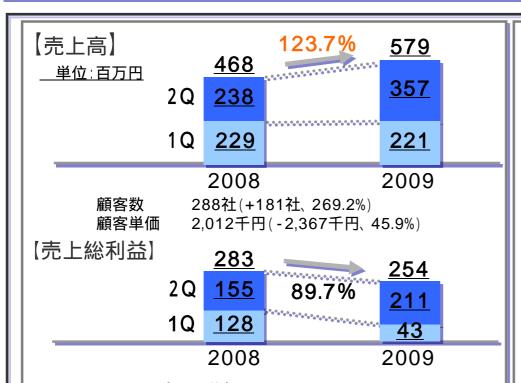
採用戦略コンサルティングは堅調に推移

・「効率的な採用戦略の立案」というテーマの 依頼が増加

選考官トレーニングの伸長

・不況による顧客企業の厳選採用の本格化に伴い、 選考官トレーニングの売上が増加

2009年 1-6月期 事業別 ブランドマネシメント事業(BM)



M&Aによる売上増加

・(株)イ- ニュー スのM&Aにより、 売上が増加

IR支援事業のグループ会社の統合によるシナジー

・(株)日本インヘスタースサービス(編集受託・説明会)、 (株)イーニュース(動画配信)の統合で、顧客情報の 共有による営業の効率化が進み、第2四半期の 売上高増 【主なメニュー別売上高】 単位:百万円

マーケティング支援事業

ライフスタイルモチヘーション診断 77 (40.2%)

マーケティング戦略コンサルティング 70 (83.2%)

IR支援事業

アニュアルレポート 160 (121.2%)

株主通信:会社案内 99 (254.6%)

動画配信 164 (-

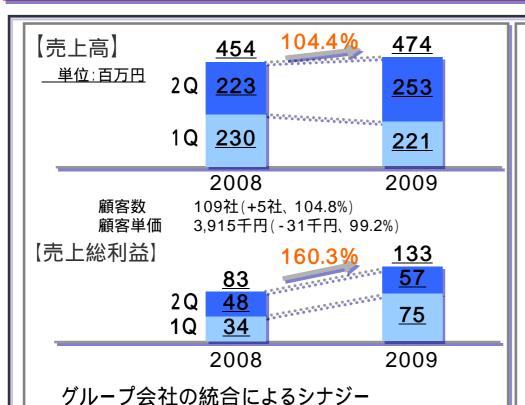
マーケティング支援事業の売上低下

・不況下における顧客企業の広告・宣伝関連予算 縮小を受け、売上が大き〈低下

IR支援事業は安定的に推移

・リピート率の高いアニュアルレポートや 決算説明会・株主総会の動画配信サービスの 売上が安定的に推移

2009年 1-6月期 事業別 プレイスマネシ メント事業(PM)



フレイス戦略コンサルティンク 99 (90.9%) 一括請負型サービス 263 (93.2%)

単位:百万円

53 (

【主なメニュー別売上高】

オフィス仲介

・ワークスリアルター(株)(オフィス仲介)の統合によるワンストップサービスの強化により、

不況下においても昨年同程度の売上を維持

オフィス仲介サービスが加わる ・収益性の高いオフィス仲介が加わり、売上総利益の 伸長に貢献

第2四半期 配当

2009年12月期 配当方針

- ・四半期配当の実施
- ・四半期毎に500円、年間配当2,000円の固定配当

第2四半期 配当

・当初予定通り500円の配当を実施予定

配当予想

配当実績

増減

1株当たり 配当額

500円

500円

_

2009年通期業績予想修正



2009年 通期 業績予想修正

<u>連結·単位(百万円)</u>	修正前	修正後	対修正前比
売上高	8,400	7,700	91.7%
営業利益	1,480	700	47.3%
経常利益	1,470	700	47.6%
当期純利益	820	190	23.2%

[·]不況下における人事·研修関連予算および広告·宣伝関連予算の縮小を受け、 MM事業およびBM事業におけるマーケティング支援の売上が当初計画を 下回る見込み

[・]オフィス撤退・移転やのれん代などの特別損失の発生を考慮した当期純利益に修正

事業領域の変更

变更前

モチベーション マネジメント 事業領域 組織戦略

マネジメント 事業領域

エントリー

採用戦略

ブランド マネジメント 事業領域

マーケティング戦略

IR戦略

プレイス マネジメント 事業領域

プレイス戦略

変更後

モチベーション マネジメント 事業領域

組織戦略

マーケティング戦略

エントリー マネジメント 事業領域

採用戦略

インベスター リレーションズ 事業領域

IR戦略

プレイス マネジメント 事業領域

プレイス戦略

組織戦略領域とマーケティング戦略領域のシナジーをより強化するため、事業領域の区分を上記の通りに変更

MM事業領域の新たなミッション

顧客企業の業績向上に向けた 4つの機能をワンストップで提供する

組織開発

組織診断・ビジョン浸透・制度設計などによる組織開発

営業強化

顧客の営業力強化のための ナレッジ抽出や人材育成

人材開発

スキル・スタンス研修など による人材開発

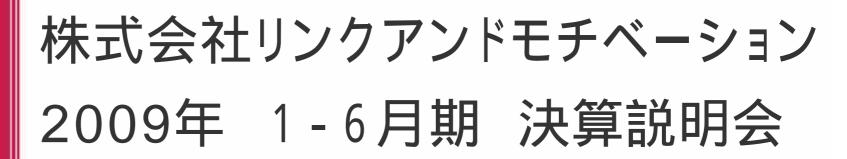
マーケティング強化 ブランド構築のための マーケティング調査および コンサルティング

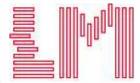
2009年 通期 業績予想修正(事業領域別)

<u>連結·単位(百万円)</u>	2008年実績	2009年予想	前年比
モチベーション マネジメント事業 (M M)	3,790	2,700	71.2%
エントリ ー マネジメント事業(EM)	3,117	3,150	101.1%
インベスター リレーションズ事業([R)	587	850	144.6%
プレイス マネジメント事業(PM)	745	700	93.9%

3 質疑応答







ひとりひとりの本気がこの世界を熱くする Link and Motivation Group

