

株式会社リンクアンドモチベーション

2011年12月期 決算説明会



ひとりひとりの本気がこの世界を熱くする

Link and Motivation Group



1. 2011年12月期 決算報告

2. 今後の成長戦略

～セグメント別の展開について～

3. 2012年12月期 計画

～自己株式の取得再開について～

1 2011年12月期 決算報告



Link and Motivation Group

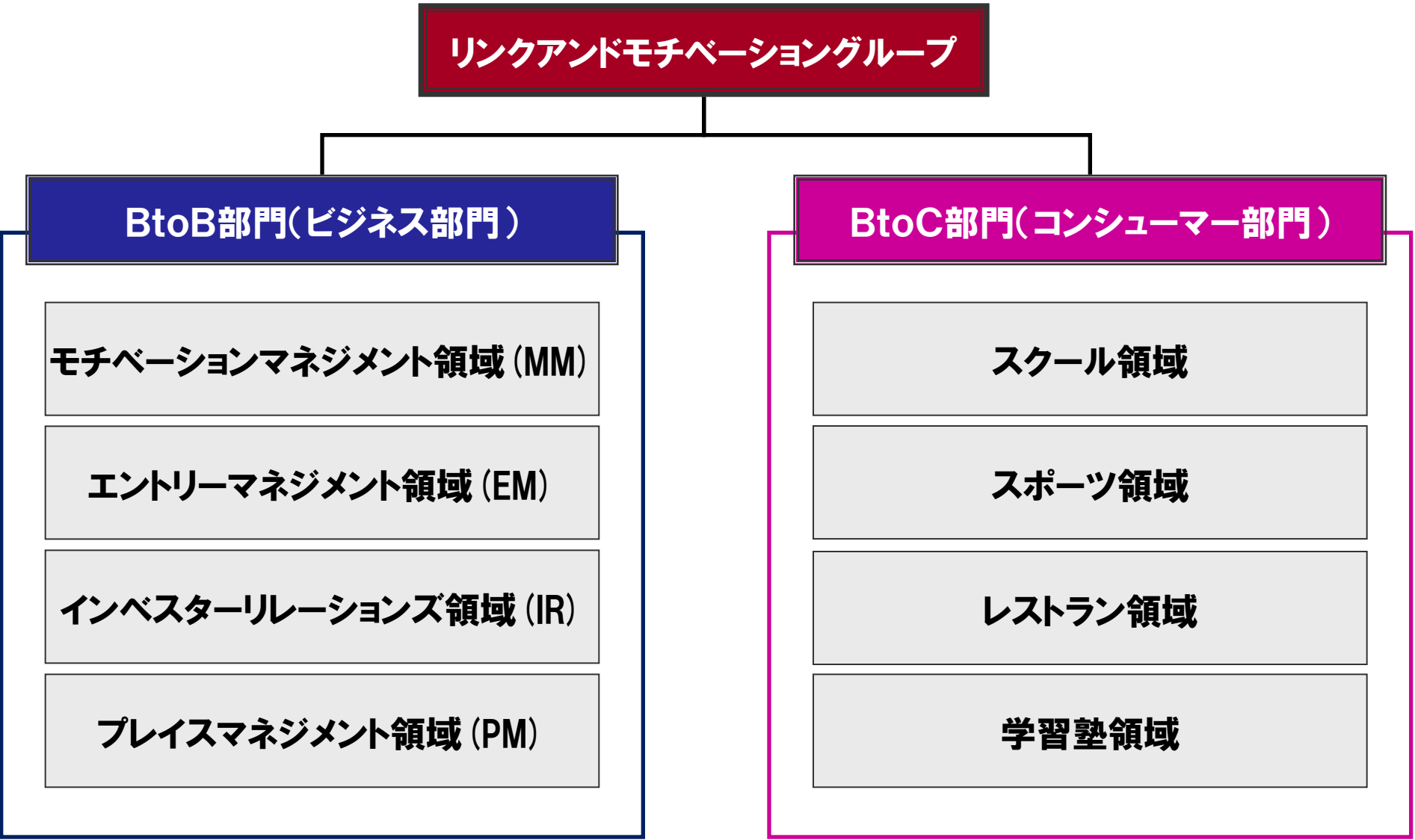
P/L（前年比）

連結・単位(百万円)	2010実績	2011計画	2011実績	計画比	前年比
売上高	7,098	10,000	10,507	+5.1%	+48.0%
営業利益	731	770	812	+5.5%	+11.1%
経常利益	746	760	810	+6.7%	+8.7%
当期利益	585	590	596	+1.2%	+2.0%

2011年第2四半期時の
上方修正計画を全て上回る

2011年度 リンクアンドモチベーショングループ事業構造

リンクアンドモチベーショングループ



```
graph TD; Root[リンクアンドモチベーショングループ] --> BtoB[BtoB部門(ビジネス部門)]; Root --> BtoC[BtoC部門(コンシューマー部門)]; BtoB --> MM[モチベーションマネジメント領域 (MM)]; BtoB --> EM[エントリーマネジメント領域 (EM)]; BtoB --> IR[インベスターリレーションズ領域 (IR)]; BtoB --> PM[プレイスマネジメント領域 (PM)]; BtoC --> School[スクール領域]; BtoC --> Sports[スポーツ領域]; BtoC --> Restaurant[レストラン領域]; BtoC --> Study[学習塾領域];
```

BtoB部門(ビジネス部門)

モチベーションマネジメント領域 (MM)

エントリーマネジメント領域 (EM)

インベスターリレーションズ領域 (IR)

プレイスマネジメント領域 (PM)

BtoC部門(コンシューマー部門)

スクール領域

スポーツ領域

レストラン領域

学習塾領域

セグメント別 売上高・売上総利益（前年比）

連結・単位（百万円） ※<>内は売上総利益		2010実績	2011実績	前年比
BtoB部門 （ビジネス部門）	売上高	6,471	6,305	-2.6%
	売上総利益	<3,580>	<3,547>	<-0.9%>
BtoC部門 （コンシューマー部門）	売上高	682	4,352	+537.6%
	売上総利益	<167>	<1,586>	<+845.9%>

- ・BtoB部門（ビジネス部門）は、震災の影響がある中、**前年比同水準を維持**
- ・BtoC部門（コンシューマー部門）は、(株)アビバの統合（6月）により**大幅増**

B to B 部門（ビジネス部門）領域別売上高・売上総利益（前年比）

連結・単位(百万円) ※<>内は売上総利益	2010実績	2011実績	前年比	プロダクト動向
モチベーション	2,686	2,645	-1.5%	コンサルサービス ↑
マネジメント事業(MM)	<1,604>	<1,485>	<-7.4%>	研修サービス ↓
エントリー	2,297	2,322	+1.1%	コンサルサービス ↑
マネジメント事業(EM)	<1,356>	<1,528>	<+12.7%>	採用代行 →
インベスター	728	696	-4.4%	アニュアルレポート ↓
リレーションズ事業(IR)	<370>	<343>	<-7.4%>	動画配信 ↑
プレイス	759	641	-15.5%	小規模案件 ↑
マネジメント事業(PM)	<248>	<189>	<-23.6%>	大型案件 ↓

- ・MM領域は震災の影響による研修サービスの低迷が響き微減
- ・EM領域はコンサルサービスの好調により売上総利益が大幅増

B to C 部門（コンシューマー部門）領域別売上高・売上総利益（前年比）

連結・単位(百万円) ※<>内は売上総利益	2010実績	2011実績	前年比	プロダクト動向
スクール領域	0 <0>	3,717 <1,416>	- -	
スポーツ領域	589 <156>	526 <157>	-10.6% <+0.4%>	チケット収入↓ スポンサー収入→
その他	93 <10>	108 <12>	+15.9% <+14.3%>	レストラン↑

- ・スクール領域は、(株)アビバ統合(6月)により連結の収益に大きく貢献
- ・スポーツ領域は、震災により昨シーズンの試合数が減少したが、
原価コントロールが奏功し売上総利益は微増

販売費および一般管理費

連結・単位(百万円)	2010実績	2011実績	増減額
販売管理費	3,004	4,242	+1,237

○増加の主な内訳

- ・(株)アビバの販管費 +約994百万円
- ・(株)レイズアイの販管費 +約210百万円
- ・(株)モチベーションアカデミアの販管費 +約97百万円

・M&Aや新規事業での事業拡大に伴う費用が増加

連結・単位(百万円)	2010年度末実績	2011年度末実績	増減額
流動資産	3,210	4,780	+1,569
固定資産	1,350	3,699	+2,349
資産合計	4,560	8,479	+3,919

連結・単位(百万円)	2010年度末実績	2011年度末実績	増減額
流動負債	1,315	3,819	+2,503
固定負債	15	1,488	+1,472
純資産	3,228	3,172	-56
負債・純資産合計	4,560	8,479	+3,919

- ・(株)アビバの統合により、総資産が大幅増
- ・(株)アビバの前受金が増えたことにより、流動負債が増加
- ・M&Aに向けた長期借入金により、固定負債が増加
- ・自己株式の買い取りにより、純資産は微減

連結・単位(百万円)	増減額	実績
2011年期首		1,671
営業C/F	+747	
投資C/F	-94	
財務C/F	+576	
C/F合計	+1,229	
2011年期末		2,901

- 当期純利益の純増により、営業C/Fは増加
- (株)アビバの差入信用保証により、投資C/Fは微減
- M&Aに向けた借入により、財務C/Fは増加

○2011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4四半期 配当

- ・当初予定通り**500円**の配当を**3/19**に実施予定

	1Q 配当実績	2Q 配当実績	3Q 配当実績	4Q 配当予定
1株当たり 配当額	500円	500円	500円	500円

2

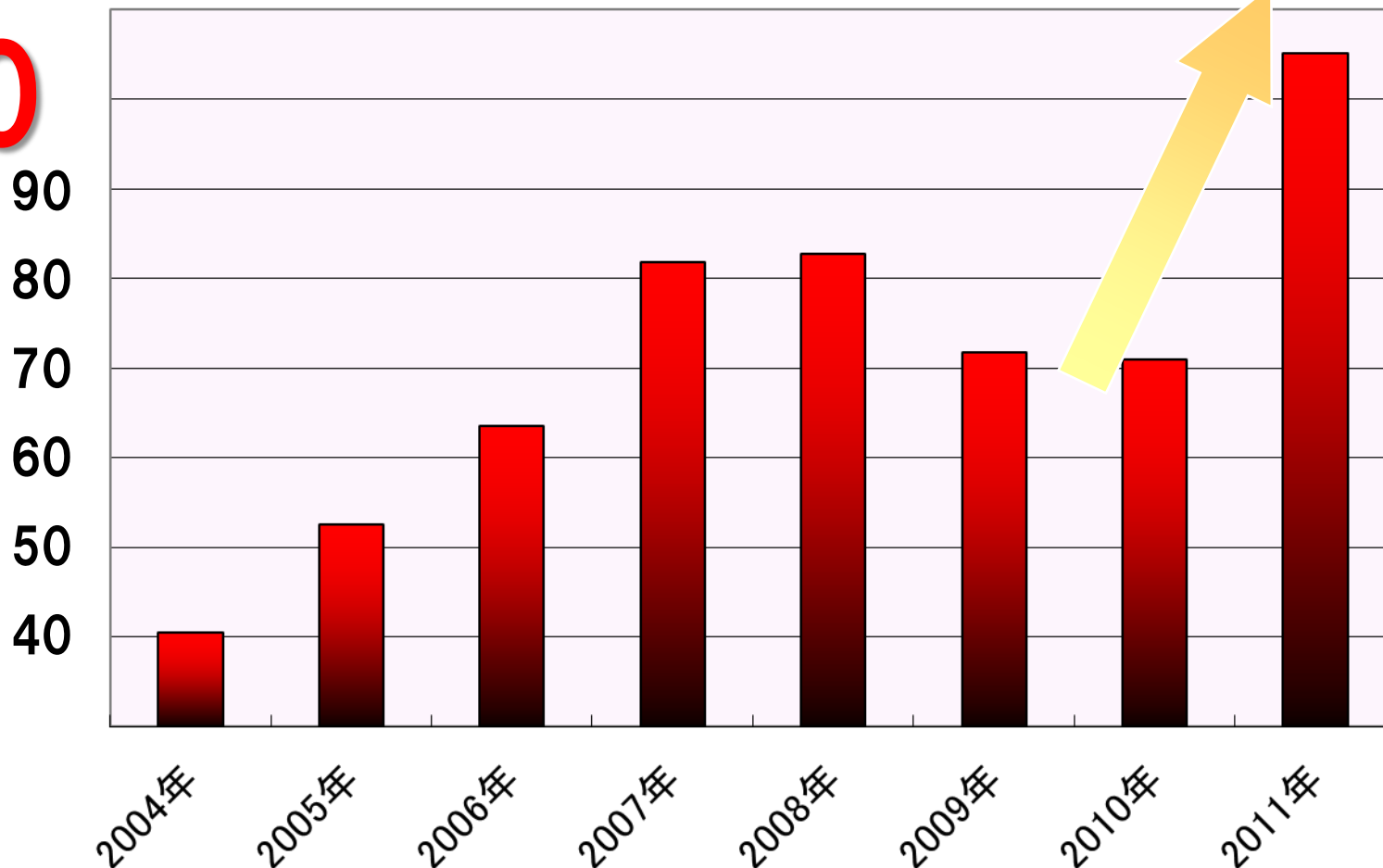
今後の成長戦略



リンクアンドモチベーショングループの業績推移

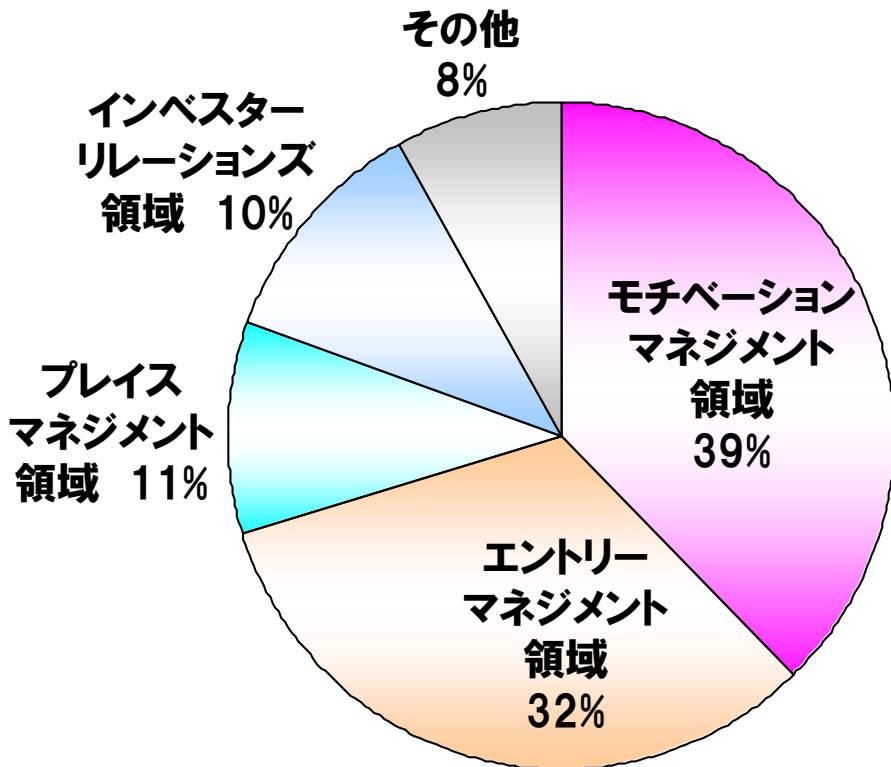
億円

100



BtoB部門(ビジネス部門)、BtoC部門(コンシューマー部門)の
両輪経営によって、創業以来初の100億円突破

【2010年領域別売上構成比】



【書籍及び講演】

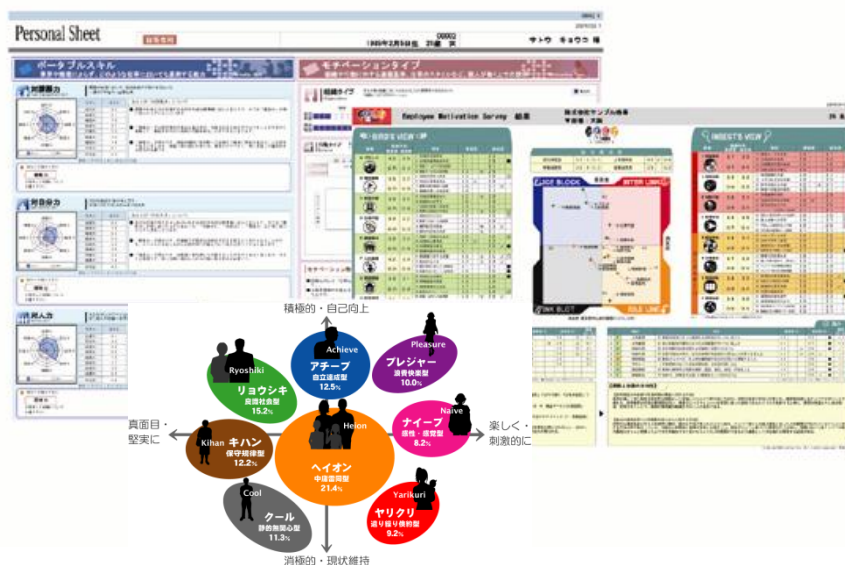


主な講演タイトル

「会社の品格」
「仕事の哲学」
「モチベーション・リーダーシップ」
「モチベーション・マネジメント」

教育研修や採用支援等、
人材マネジメント領域で働きがいを創造してきた

モチベーションエンジニアリング



解凍

変化

再凍結

心理学・行動経済学・社会システム論をベースとした
個人の意欲喚起や組織の活性化を促進する技術

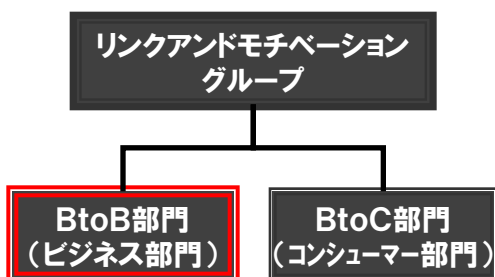
モチベーションエンジニアリング



モチベーションエンジニアリングによって
価値を創出しやすい「働」「学」「遊」の分野に展開

2012年度リンクアンドモチベーショングループ事業構造





【企業へのサービス提供】
「ステークホルダー」との
「関係構築」及び「関係強化」を支援

①（対社員）

人事・教育支援

モチベーションマネジメント領域

②（対応募者）

採用・動員支援

エントリーマネジメント領域

③（対投資家）

IR・SR支援

インベスターリレーションズ領域

④（対顧客）

営業・販売支援

カスタマーマネジメント領域

企業

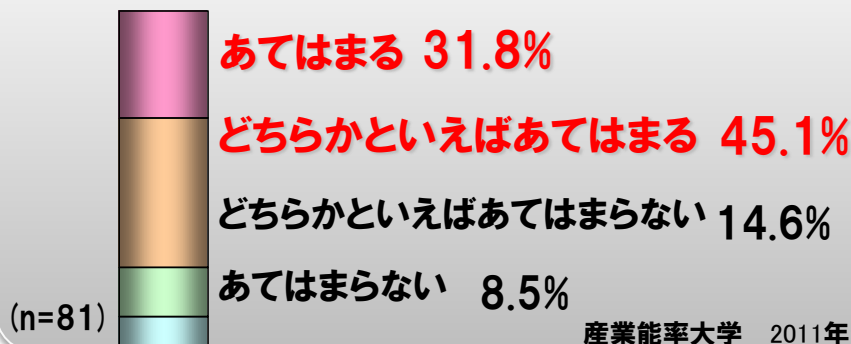
① 人事・教育支援（対社員）～モチベーションマネジメント領域～

【事業を取り巻く環境】

<グローバル人材の育成>

<企業アンケート>

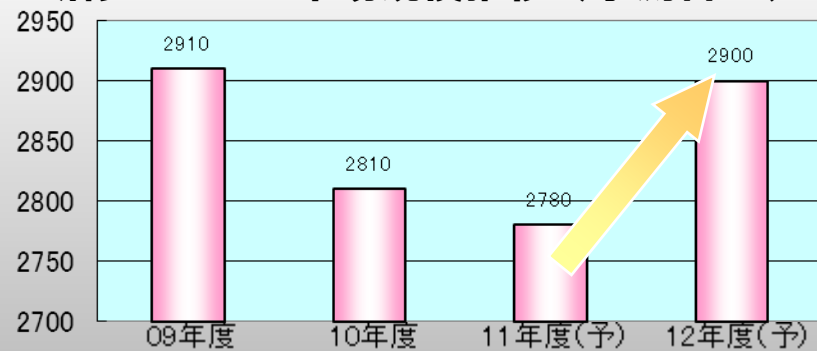
グローバルリーダーの育成がうまく進んでいない



産業能率大学 2011年9月

<市場の緩やかな回復>

研修サービス市場規模推移（予測含む）<億円>



矢野経済研究所 2011年8月

【強化ポイント】

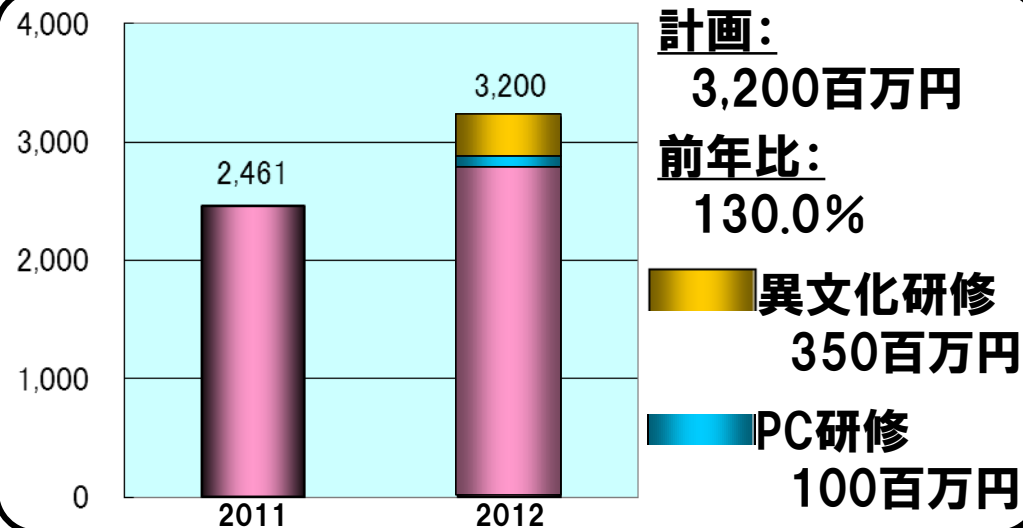
1 グローバルニーズへの対応

異文化研修等、人材領域における課題に対するソリューションラインナップの強化

2 リピータブルサービスの強化

階層別研修や、会員制ビジネスなど、安定的なプロダクトの販売へ注力

【領域別計画】<百万円>



① 人事・教育支援（対社員）～モチベーションマネジメント領域～

株式会社インテック・ジャパンの株式100%取得（1月5日）

【会社概要】



会社名： 株式会社インテック・ジャパン
 代表者： 勝呂 彰
 設立： 1989年
 売上高： 339百万円(2011年実績)
 事業内容： 異文化研修、ビジネス研修、
 語学研修などを主要業務とする
 教育・研修の専門機関

【特徴】

- 異文化研修の分野でNO.1の実績
- 日本を代表するエクセレントカンパニーに
長年にわたりサービス提供
- 優秀な講師陣によるきめ細かい研修内容

例)



ロバート・ヒルキ(Robert Hilke)

数多くの大企業で
ビジネスコンサルタントとして
社内教育に携わる



【シナジーの方向性】

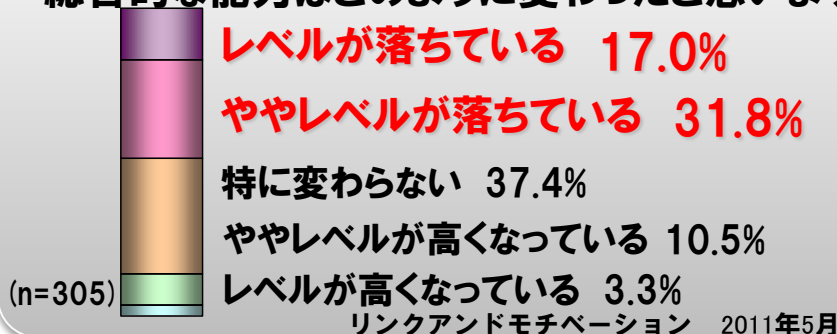
- ・顧客リソースの共有
- ・リンクアンドモチベーションのノウハウを活用し、
汎用性ある研修商品を開発

②採用・動員支援（対応募者） ～エントリーマネジメント領域～

【事業を取り巻く環境】

<厳選採用トレンド>

近年の新入社員は、以前の新入社員と比べ、総合的な能力はどのように変わったと思いますか？



<人材ニーズの多様化>

（ファーストリテイリング社）

2012年の新入社員採用のうち
約8割にあたる **1,050人を外国人に**

（パナソニック社）

2011年度採用新卒採用1,390人のうち、
「グローバル採用枠」を1,100人に

【強化ポイント】

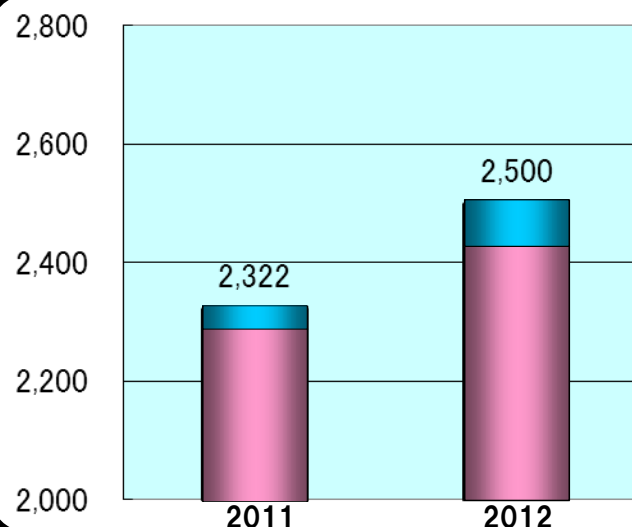
1 動員サービスへの積極展開

企業にとって必要な人材に対して、
ピンポイントにアプローチ

2 グローバル採用支援の強化

海外の優秀学生と企業のマッチング及び、
世界共通基準でのアセスメントの強化

【領域別計画】〈百万円〉



計画：
2,500百万円
前年比：
107.7%

動員系サービス
386百万円

株式会社レイズアイの持分比率を100%に（1月1日）

<圧倒的な学生との接点量>

【登録している学生の人数】

約35,000人

（内訳）

◆学年比率

大3(修1):大2:大1 = 7 : 2 : 1

◆事技比率

事務系:技術系 = 7 : 3

◆男女比率

男性:女性 = 5.5 : 4.5

<学生にスキル育成の機会を提供>

【ポータブルスキルライセンス講座】

社会人基礎力をベースにした職種・業界を問わずに活躍するために必要なスキルを体得できる講座。



【ビジネスの本質理解講座】

企業やビジネスの本質をボードゲームを通じて学ぶ講座



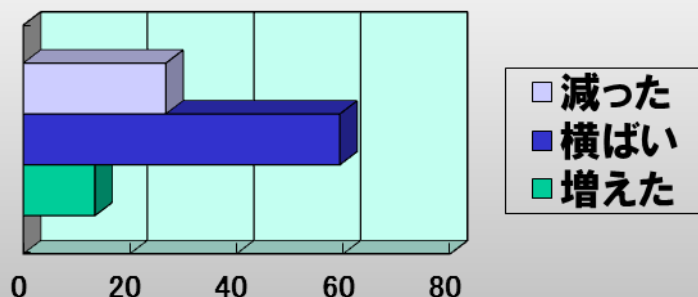
③ IR・SR支援（対投資家）

～インベスターリレーションズ領域～

【事業を取り巻く環境】

<市場の低迷>

対前年の年間IR予算(2011年)



IR協議会応募企業(322社)

<フェアディスクロージャーの要請>

(大王製紙)

井川（創業家）元会長に対する
巨額の貸付金問題

(オリンパス)

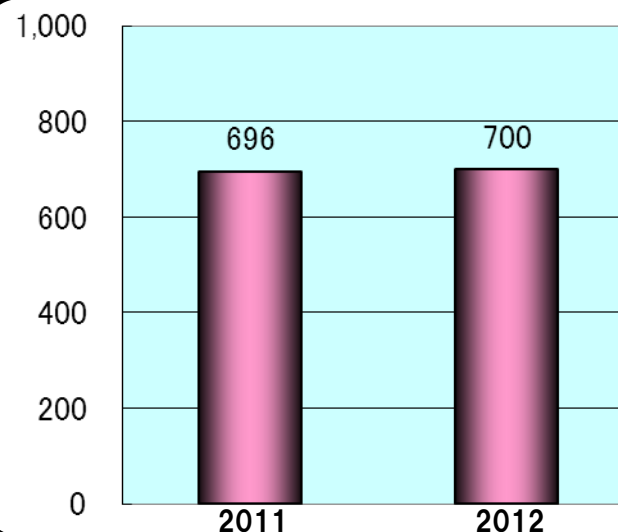
1990年代の財テク損失隠し問題

【強化ポイント】

1 動画配信サービスの強化

スマートフォン対応、ソーシャルメディアを
使った情報共有等、トレンドに対応した
商品開発

【領域別計画】〈百万円〉



計画:
700百万円

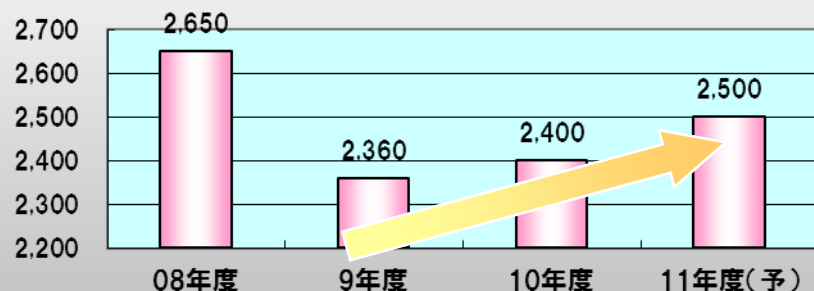
前年比:
100.6%

④営業・販売支援（対顧客） ～カスタマー・マネジメント領域～

【事業を取り巻く環境】

<営業販売支援市場の回復>

営業・販売支援人材ビジネス市場規模推移<億円>



矢野経済研究所 2011年8月

<店頭販売ニーズの拡大>

- ◆スマートフォンやタブレットなどの高機能端末の需要拡大
- ◆家電量販店の拡大に伴う、販売拠点の増加

【強化ポイント】

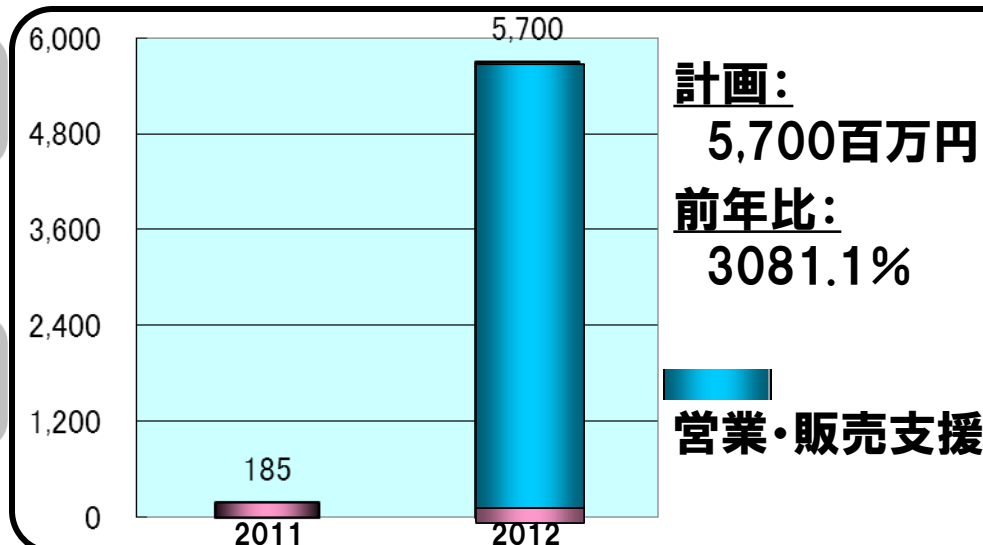
1 営業・販売人材サービスの開始

拡大する営業・販売支援ニーズに対して、LMGによって育成された人材を派遣

2 トータルソリューションの提供

戦略及びコンセプト設計から販売支援までトータルに顧客開拓ニーズをサポート

【領域別計画】<百万円>



株式会社セールスマーケティングの株式100%取得（2月8日）

【会社概要】



会社名： 株式会社セールスマーケティング
 代表者： 伊原 和之
 設立： 2005年
 売上高： 5,300百万円(2012年3月期(予定))
 社員数： 220名※パート・アルバイト含む
 事業内容： 営業・販売・マーケティング領域
 における総合人材サービス
 (人材派遣、営業アウトソーシング
 人材紹介、紹介予定派遣)
 拠点： 仙台・東京・愛知・大阪・広島・岡山・福岡

※各種サイト



【特徴】

● **アパレル業界において高いシェアを獲得**
 年間300ブランド以上の人材支援実績



● **豊富な人材登録データベースと優れた運営システム**
が実現する業界最速レベルでの対応力
 登録者数: 75,367名(2/6現在) ※2005年からの実績

【シナジーの方向性】

- ・顧客リソースの共有
- ・LMGが保有する育成コンテンツ(PC研修や企業研修)のスタッフへの提供

リンクアンドモチベーション
グループ

BtoB部門
(ビジネス部門)

BtoC部門
(コンシューマー部門)

【企業へのサービス提供】

「ステークホルダー」との

「関係構築」及び「関係強化」を支援

①(対社員)

人事・教育支援

モチベーションマネジメント領域

②(対応募者)

採用・動員支援

エントリーマネジメント領域

③(対投資家)

IR・SR支援

インベスターリレーションズ領域

④(対顧客)

営業・販売支援

カスタマーマネジメント領域

企業

リンクアンドモチベーション
グループ

BtoB部門
(ビジネス部門)

BtoC部門
(コンシューマー部門)

【企業へのサービス提供】

「ステークホルダー」との

「関係構築」及び「関係強化」を支援

①(対社員)

人事・教育支援
モチベーションマネジメント領域

さらなる拡大に向けて

サービスラインナップを拡充

③(対投資家)

IR支援
インベスターリレーションズ領域

②(対応募者)

採用・動員支援

エントリーマネジメント領域

④(対顧客)

営業・販売支援

カスタマーマネジメント領域

2012年度リンクアンドモチベーショングループ事業構造

リンクアンドモチベーショングループ

BtoB部門(ビジネス部門)

人事・教育支援
～モチベーションマネジメント領域～

採用・動員支援
～エントリーマネジメント領域～

IR・SR支援
～インベスターリレーションズ領域～

営業・販売支援
～カスタマーマネジメント領域～

働

BtoC部門(コンシューマー部門)

スクール領域

学習塾領域

スポーツ領域

レストラン領域

学

遊

リンクアンドモチベーション
グループ

BtoB部門
(ビジネス部門)

BtoC部門
(コンシューマー部門)

モチベーションエンジニアリング×教育ビジネスで
個人の目標達成をサポート

ジュニア
(中学・高校)

アダルト
(大学・社会人)

シニア
(高齢者)

受験・就職
支援

ひとりひとりの本気と未来をつなぐ進学塾
モチベーションアカデミア
— Powered by リンクアンドモチベーション —

((株)レイズアイ)
((株)セールスマーケティング)

IT教育支援



アビバ ホームコンじゅく

資格取得
支援



【事業を取り巻く環境】

<IT教育支援の市場低迷>

IT教育支援市場：マーケット概要

マーケットサイズ	210億円
マーケット人口	12～15万人
市場平均成長率(%)	0.75% ↓

<資格支援の市場成長>

資格市場：マーケット概要

マーケットサイズ	2,500億円
マーケット人口	180万人
市場平均成長率(%)	1.04% ↑

参考数値：矢野経済研究所『2011教育産業市場』
平均成長率：2008年度～試算

【強化ポイント】

1

教室事業への投資促進

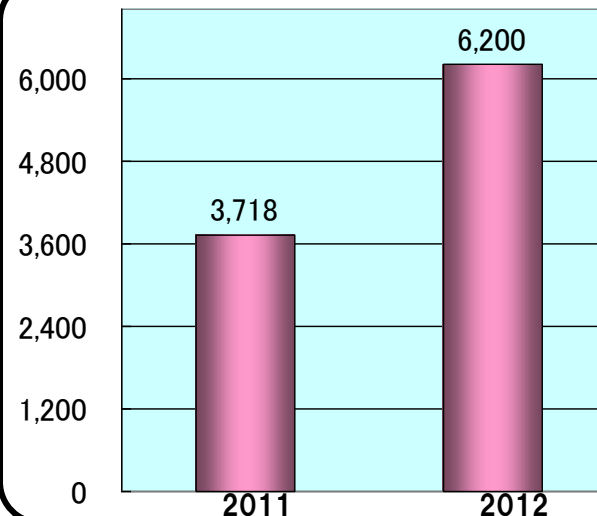
新規出店による拠点数の拡大及び、
プロモーション強化による市場シェア拡大
(現在市場シェア約30%)

2

トレンドに合わせた商品開発

資格支援型や実務特化型講座など、
ニーズに合わせた新商品の開発

【領域別計画】〈百万円〉



計画：
6,200百万円

前年比：
166.7%

※2011年は、
(株)アビバ
6月～12月実績

リンクアンドモチベーション
グループ

BtoB部門
(ビジネス部門)

BtoC部門
(コンシューマー部門)

モチベーションエンジニアリング×教育ビジネスで
個人の目標達成をサポート

ジュニア
(中学・高校)

アダルト
(大学・社会人)

シニア
(高齢者)

受験・就職
支援

ひとりひとりの本気と未来をつなぐ進学塾
モチベーションアカデミア
— Powered by リンクアンドモチベーション —

(株)レイズアイ
(株)セールスマーケティング

IT教育支援



アビバ ホームコンじゅく

資格取得
支援



リンクアンドモチベーション
グループ

BtoB部門
（ビジネス部門）

BtoC部門
（コンシューマー部門）

モチベーションエンジニアリング×教育ビジネスで
個人の目標達成をサポート

ジュニア
（中学・高校）

アダルト
（大学・社会人）

シニア
（高齢者）

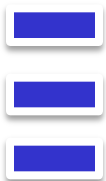
受験・就職
支援

IT教育支援

資格取得

支援

さらなる拡大に向けて
新たな市場への積極展開



2012年度リンクアンドモチベーショングループ事業構造

リンクアンドモチベーショングループ

BtoB部門(ビジネス部門)

人事・教育支援
～モチベーションマネジメント領域～

採用・動員支援
～エントリーマネジメント領域～

IR・SR支援
～インベスターリレーションズ領域～

営業・販売支援
～カスタマーマネジメント領域～

働

BtoC部門(コンシューマー部門)

スクール領域

学習塾領域

スポーツ領域

レストラン領域

学

遊

リンクアンドモチベーション
グループ

BtoB部門
(ビジネス部門)

BtoC部門
(コンシューマー部門)

モチベーションエンジニアリング×エンターテインメントで
魅力あふれる場を創出

【スポーツ領域】



(株)リンクスポーツエンターテインメント

2011年度

(売上高)

533百万円

(営業利益)

21百万円



【レストラン領域】

LINK DINING

(株)リンクダイニング

2011年度

(売上高)

104百万円

(営業利益)

21百万円

スポーツ領域・レストラン領域共に、堅実に利益を創出

リンクアンドモチベーション
グループ

BtoB部門
(ビジネス部門)

BtoC部門
(コンシューマー部門)

モチベーションエンジニアリング×エンターテインメントで
魅力あふれる場を創出

【スポーツ領域】



(株)リンクスポーツエンターテインメント
2011年度
(売上高)

533百万円

(営業利益)

21百万円

進出領域及び
タイミング見極めて展開

【レストラン領域】

LINK DINING

株式会社リンクダイニング

2011年度
(売上高)

104百万円

(営業利益)

21百万円

スポーツ領域・レストラン領域共に、堅実に利益を創出

①

グループ企業の連携強化

②

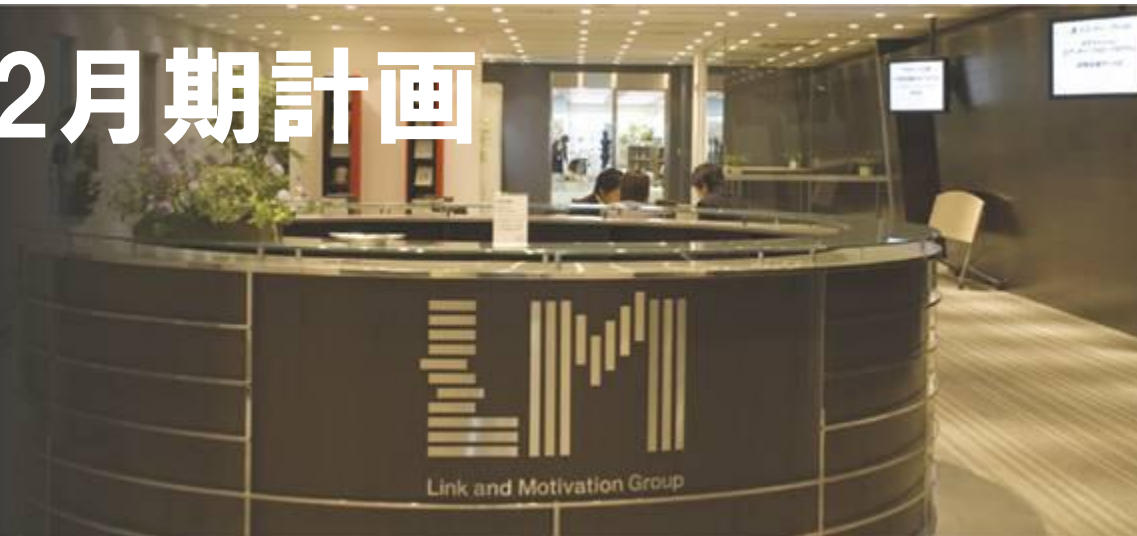
経営人材の育成

③

積極的な機能拡充(M&A含む)

3

2012年12月期計画



P/L 年間業績予想 全社

連結・単位(百万円)	2011実績	2012計画	前年比
売上高	10,507	18,600	177.0%
営業利益	812	1,260	155.1%
経常利益	810	1,220	150.4%
当期利益	596	700	117.3%

売上高及び全ての段階利益において、前年比大幅増を計画

売上 年間業績予想 セグメント別

連結・単位(百万円)
※<>内は売上総利益

2011実績

2012計画

前年比

BtoB部門
(ビジネス部門)

売上高

6,305

12,200

+193.5%

BtoC部門
(コンシューマー部門)

売上高

4,352

6,850

+157.4%

※(BtoB部門)2012計画は(株)セールスマーケティングの2月～12月分を含む

※(BtoC部門)2011年度実績について、(株)アビバは6月～12月分の実績のみ含む

**BtoB部門(ビジネス部門)、BtoC部門(コンシューマー部門)、
両セグメントにおいて前年比大幅増を計画**

売上 年間業績予想 BtoB部門（ビジネス部門）

連結・単位(百万円)	2011実績	2012計画	前年比
人事・教育支援（対社員） モチベーションマネジメント領域	2,461	3,200	130.0%
採用・動員支援（対応募者） エントリーマネジメント領域	2,322	2,500	107.6%
IR・SR支援（対投資家） インベスターリレーションズ領域	696	700	100.5%
営業・販売支援（対顧客） カスタマーマネジメント領域	185	5,700	3081.0%

**主力事業である人事・教育支援サービスと、
新規領域である営業・販売支援サービスが大幅に拡大見込み**

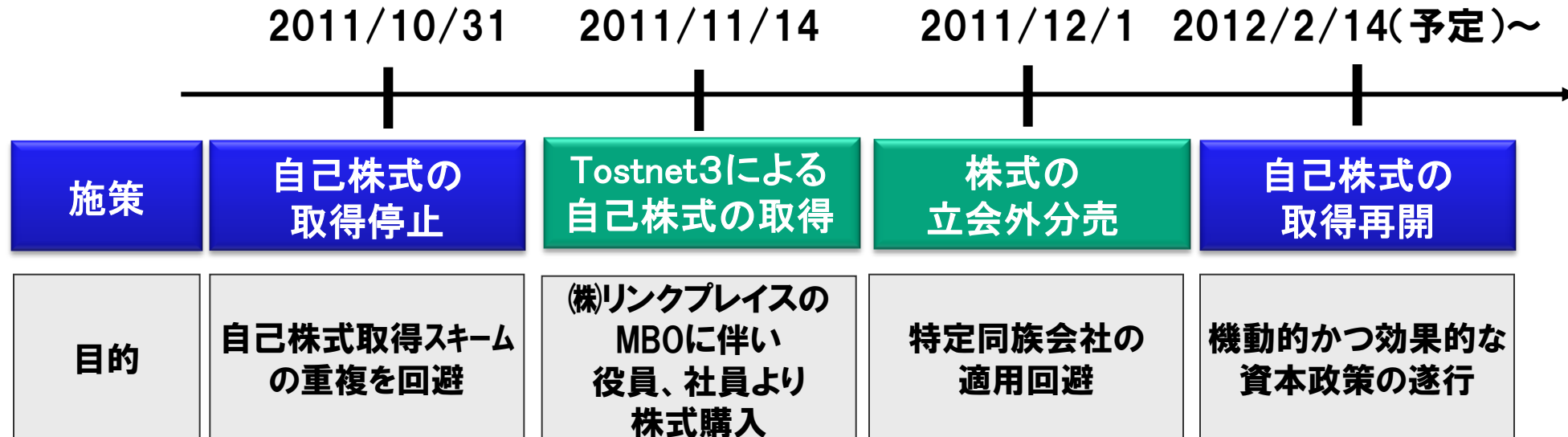
売上 年間業績予想 BtoC部門（コンシューマー部門）

連結・単位(百万円)	2011実績	2012計画	前年比
スクール領域	3,717	6,200	166.8%
スポーツ領域	526	530	100.7%
その他	108	120	110.5%

(株)アビバが牽引するスクール領域が大幅に拡大見込み

- **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**

自己株式の取得再開および取得枠の拡大について



■2012年2月 自己株式の取得再開および取得枠の拡大を決議

- (1) 取得し得る株式の総数 : 4,231 株(上限)
- (2) 株式の取得金額の総額 : 299,214,700円(上限)
- (3) 取得期間 : 平成24年3月9日まで

株式会社リンクアンドモチベーション 2011年 12月期 決算説明会



ひとりひとりの本気がこの世界を熱くする

Link and Motivation Group

