

株式会社リンクアンドモチベーション

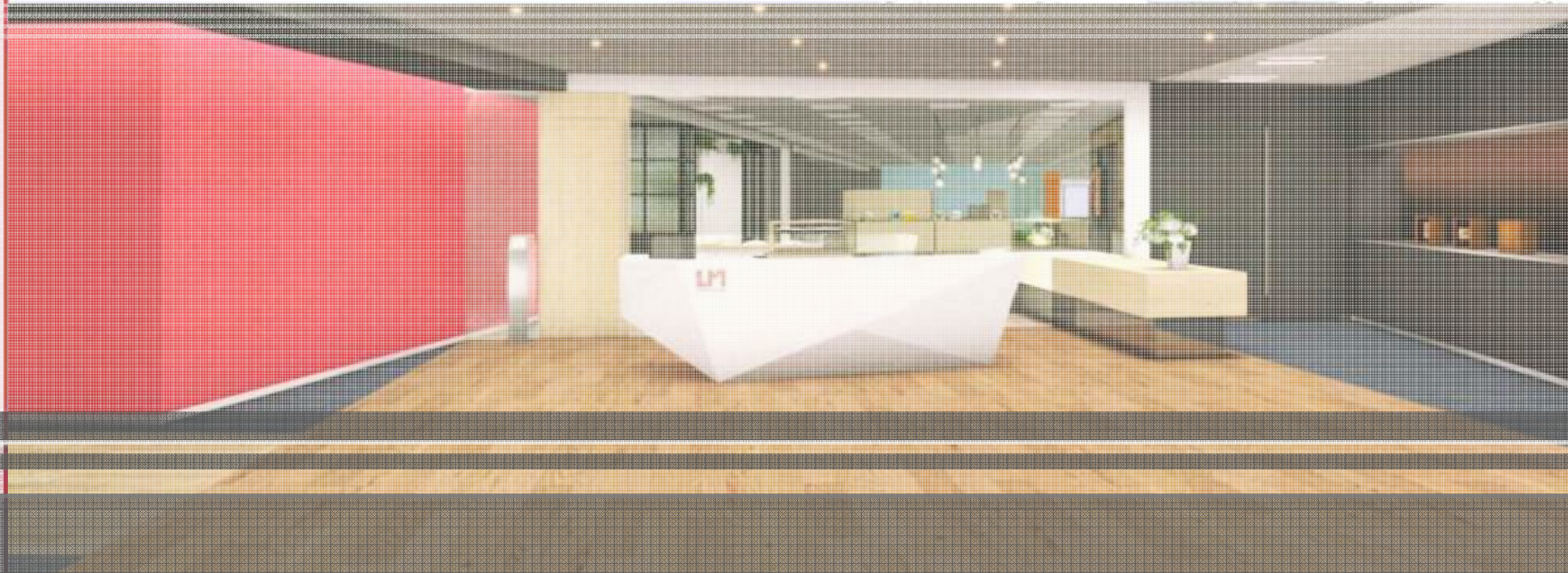
2017年12月期 第1四半期

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. 2017年12月期 第1四半期 連結決算報告
2. 重点指標 進捗報告
3. 新規M&A案件 報告

1

2017年12月期 第1四半期 連結決算報告

A photograph of a modern office interior. In the foreground, there is a white, angular reception desk with a small red logo on it. The desk is set against a red wall. In the background, there are glass partitions, a blue carpeted area, and some potted plants. The lighting is bright and even.

<ミッション>

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

【Ⅰ】組織開発Div

個人から選ばれる組織創りを支援

①コンサル・
アウトソース事業

②イベント・
メディア事業

【Ⅱ】個人開発Div

組織から選ばれる個人創りを支援

③キャリア
スクール事業

④学習塾事業

【Ⅲ】マッチングDiv

組織と個人をつなぐ機会を提供

⑤ALT配置
事業※

⑥人材紹介・
派遣事業

※ALT…「Assistant Language Teacher」の略で、
小・中・高等学校の外国語指導講師のこと

【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

連結損益計算書（実績 前年比）

単位(百万円)	2016年1Q 実績	2017年1Q 実績	前年比
売上収益	8,246	8,756	106.2%
個別開示項目前 営業利益	528	653	123.7%
営業利益	613	698	113.8%
当期利益	368	413	112.0%

※2017年12月期第1四半期決算より、従来の日本基準に替えて国際会計基準(IFRS)を適用しております

- 過去最高の業績となった前年実績を上回り、**売上収益及び各段階利益で過去最高を更新**
- 全てのDivが好調に推移したことで、**売上収益は前年比増**
- 特に、収益性の高い組織開発Divの業績好調を受け、**個別開示項目前営業利益・営業利益・当期利益は前年比大幅増**

連結損益計算書（実績 予想比）

単位(百万円)	2016年1Q 実績	2017年1Q 予想	2017年1Q 実績	予想比	前年比
売上収益	8,246	8,700	8,756	100.6%	106.2%
個別開示項目前 営業利益	528	600	653	108.9%	123.7%
営業利益	613	-	698	-	113.8%
当期利益	368	-	413	-	112.0%

※2017年12月期第1四半期決算より、従来の日本基準に替えて国際会計基準(IFRS)を適用しております

- 過去最高の予想値を上回るペースで業績が進捗したことで、売上収益は予想値を僅かに上回る
- 特に、収益性の高い組織開発Divが大きく進捗し、個別開示項目前営業利益は予想値を上回る

連結損益計算書 販売管理費（実績 前年比）

単位 (百万円)	2016年1Q 実績	2017年1Q 実績	前年比 増減
販売管理費 合計	2,392	2,473	103.4%
①人件費	1,134	1,055	93.0%
②採用・研修・福利厚生費	142	187	131.0%
③地代家賃	166	175	105.3%
④オフィス・システム経費	295	332	112.4%
⑤販売関連費用	426	471	110.4%
⑥交通費等 その他費用	226	252	111.5%

- グループ拡大を企図した採用強化に伴う「**②採用・研修・福利厚生費**」の増加、東京統合拠点設立などの設備投資に伴う「**④オフィス・システム経費**」の増加、「モチベーションクラウド」などの重点プロダクトの販売促進強化に伴う「**⑤販売関連費用**」の増加があったものの、管理人員の業務効率化に伴う「**①人件費**」の減少を受け、結果として「販売管理費」全体は**前年比微増**

セグメント別 売上収益・売上総利益（実績 前年比）

単位(百万円) ※<>内は売上総利益		2016年1Q 実績	2017年1Q 実績	前年比
組織開発Div	売上収益	2,333	2,754	118.0%
	売上総利益	<1,519>	<1,707>	112.3%
個人開発Div	売上収益	1,593	1,601	100.5%
	売上総利益	<505>	<478>	94.6%
マッチングDiv	売上収益	4,491	4,729	105.3%
	売上総利益	<1,089>	<1,182>	108.5%

- 組織開発Divは、「コンサル・アウトソース事業」において利益率の高いプロダクトが大きく伸長したことを受け、**売上収益、売上総利益ともに前年比大幅増**
- 個人開発Divは、「キャリアスクール事業」が堅調に推移したため、**売上収益は前年比微増、一方で、利益率の高いプロダクトの売上構成比率が減少したことを受け、売上総利益は前年比減**
- マッチングDivは、「ALT配置事業」が堅調に推移したため、**売上収益・売上総利益ともに前年比増**

組織開発Div 事業別 プロダクト売上収益（実績 前年比）①・②

プロダクト(単位:百万円) ※<>内は売上総利益	2016年	2017年	前年比
① コンサル・アウトソース事業	1,962 <1,299>	2,221 <1,508>	113.2% 116.1%
パッケージ	477	591	123.9%
コンサルティング	988	1,132	114.6%
アウトソーシング	336	283	84.1%
会員・データベースサービス	160	213	133.2%
② イベント・メディア事業	759 <298>	943 <272>	124.2% 91.1%
イベント制作	467	622	133.2%
メディア制作	292	321	109.8%

- 「①コンサル・アウトソース事業」は、働き方改革をきっかけとしたナレッジ強化研修・管理職強化研修などを含む「パッケージ」「コンサルティング」が伸長したことに加え、「モチベーションクラウド」の販売好調により「会員・データベースサービス」が大きく伸長し、**売上収益・売上総利益は前年比大幅増**
- 「②イベント・メディア事業」は、コンサル・アウトソース事業の「パッケージ」から派生する研修イベントなどが伸長し、**売上収益は前年比大幅増**、一方、研修イベントは原価率の高いプロダクトであるため、**売上総利益は前年比減**

個人開発Div 事業別 プロダクト売上収益(構成比 前年比) ③・④

プロダクト(単位:百万円) ※<>内は売上総利益	2016年		2017年		前年比
	実績	構成比	実績	構成比	
③ キャリアスクール事業	1,571 <513>	-	1,578 <489>	-	100.4% 95.3%
Office	843	53.7%	746	47.3%	88.4%
プロシリーズ	176	11.2%	203	12.9%	115.3%
会計	149	9.5%	149	9.5%	100.1%
国家試験	113	7.2%	135	8.6%	119.3%
公務員	246	15.7%	300	19.0%	121.5%
教材等・その他	41	2.7%	43	2.7%	103.3%
④ 学習塾事業	24 <-4>	-	23 <-11>	-	97.5% -

※プロシリーズは、プログラミング講座「アビバプロ」に加え、その他のIT専門スキル講座を含む

- 「③キャリアスクール事業」は、「Office」から市場成長性の高い「プロシリーズ」への移行が進捗したことに加え、「国家試験」「公務員」が大きく伸長したため、**売上収益は前年比微増**、一方、利益率の高い「Office」が減少したことの影響を受け、**売上総利益は前年比減**
- 「④学習塾事業」は、前年とほぼ横ばいの推移となり、**売上収益は前年比微減**、**売上総利益は前年比減**

マッチングDiv 事業別 プロダクト売上収益（実績 前年比）⑤・⑥

プロダクト(単位:百万円) ※<>内は売上総利益		2016年	2017年	前年比
※	⑤ ALT配置事業	2,534	2,642	104.2%
		<716>	<774>	108.0%
	⑥ 人材紹介・派遣事業	1,957	2,109	107.8%
		<374>	<425>	113.8%
	販売職派遣	1,681	1,813	107.9%
	事務職派遣	154	155	100.3%
	動員・紹介	121	141	116.0%

※ALT…「Assistant Language Teacher」の略で、小・中・高等学校の外国語指導講師のこと

- 「⑤ALT配置事業」は、日本の公教育における「英語教育」の拡大加速を捉えることで堅調に推移し、**売上収益・売上総利益は前年比増**
- 「⑥人材紹介・派遣事業」は、小売サービス業界を中心とした人材不足を背景に「販売職派遣」が好調だったため**売上収益は前年比増**、また利益率の高い「新卒紹介」が伸長したことを受け、**売上総利益は前年比大幅増**

連結貸借対照表（実績 前年比）

（単位：百万円）	2016年	2017年1Q	当期増減
① 流動資産	6,747	7,774	1,027
② 固定資産	11,785	13,157	1,371
③ 繰延資産	0	0	0
資産合計	18,532	20,931	2,398
④ 流動負債	9,668	10,580	912
⑤ 固定負債	4,084	4,943	859
負債合計	13,752	15,524	1,772
⑥ 純資産	4,780	5,407	626

- 資産は、インキュベーション先企業の好調に伴う投資有価証券価値の増加に加え、統合拠点設立やM&Aといった今後の資金需要に備えた現預金の増加により、**増加**
- 負債は、上記投資の資金需要に備え借入金を増加させたため、**増加**
- 純資産は、当期純利益の計上等により、**増加**

● 2017年12月期 配当方針

- ・引き続き、**四半期配当を実施**

● 2017年12月期 第1四半期 配当予定

- ・当初予定通り、一株当たり**1.5円**の配当を6月23日（金）に実施予定

	第1四半期 配当	第2四半期 配当予定	第3四半期 配当予定	第4四半期 配当予定
一株当たり 配当額	1.5円	1.5円	1.5円	1.5円

※当社の単元株数は、100株としています。

2

重点指標 進捗報告



<ミッション>
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

【Ⅰ】組織開発Div

(株)リンクアントモチベーション 代表取締役社長
坂下 英樹

【Ⅱ】個人開発Div

(株)リンクアカデミー 代表取締役社長
小栗 隆志

【Ⅲ】マッチングDiv

(株)リンク・インタラク 取締役
(株)リンクジャパンキャリア 代表取締役社長
木通 浩之

【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

<ミッション>

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

【I】組織開発Div

(株)リンクアントモチベーション 代表取締役社長
坂下 英樹

【II】個人開発Div

(株)リンクアカデミー 代表取締役社長
小栗 隆志

【III】マッチングDiv

(株)リンク・インタラク 取締役
(株)リンクジャパンキャリア 代表取締役社長
木通 浩之

【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

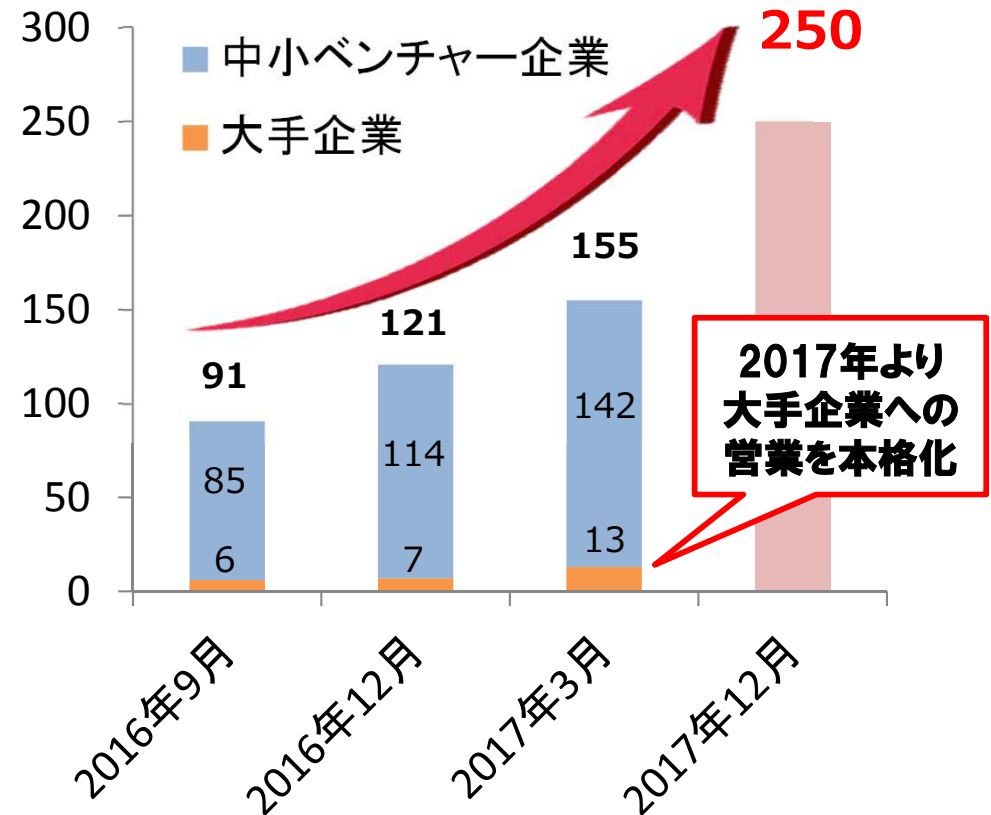
働き方改革をきっかけとした日本企業の労働市場適応ニーズの高まりを捉え、
組織改善サービス「モチベーションクラウド」の拡大を加速させる

「モチベーションクラウド」サービス概要



- 2,400社60万人のデータを元に組織状態を偏差値化
- 組織改善進捗をクラウドで管理
- 組織規模に応じた月額従量課金モデル

「モチベーションクラウド」導入数



- 働き方改革を背景に大手企業の引き合いも増加しており、2017年末250窓口は大きく超えてくる見込み

<ミッション>
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

【Ⅰ】組織開発Div

(株)リンクアントモチベーション 代表取締役社長
坂下 英樹

【Ⅱ】個人開発Div

(株)リンクアカデミー 代表取締役社長
小栗 隆志

【Ⅲ】マッチングDiv

(株)リンク・インタラク 取締役
(株)リンクジャパンプリア 代表取締役社長
木通 浩之

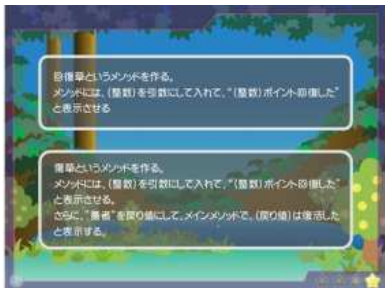
【Ⅳ】ベンチャー・インキュベーション
資金と組織の両面からベンチャー企業をサポート

IoT市場拡大による企業のIT人材不足を背景に、 IT人材育成講座「アビバプロ」が順調に拡大

【サービス概要】

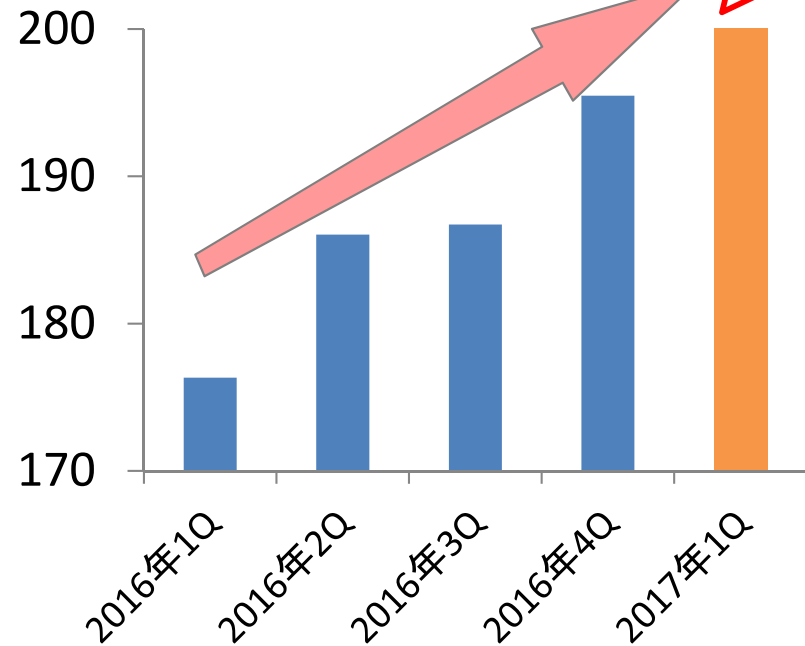
AVIVA
アビバプロ PRO

2015年7月よりリリース。
ゲーム形式でプログラミングスキルを学べる講座



【売上推移】

(百万円)

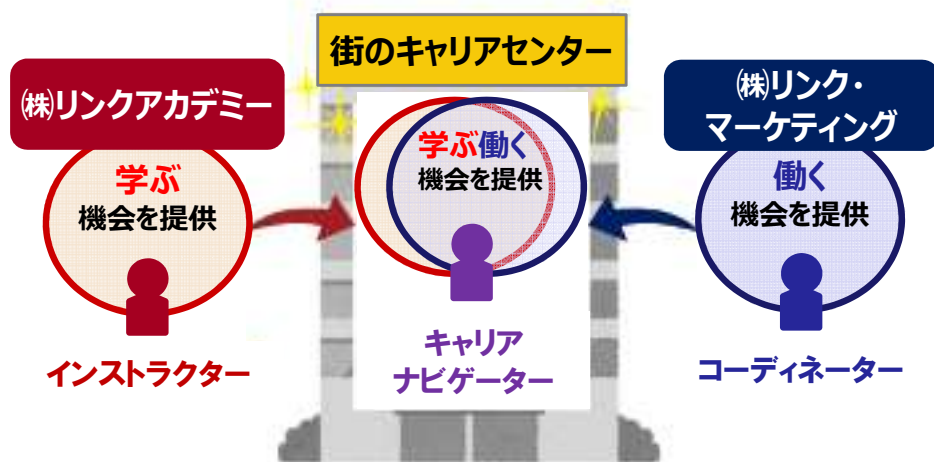


- 「アビバプロ」は向学心の高いIT人材の育成・輩出ニーズに伴い、**順調に売上を拡大**
- **2017年売上計画9億円(前年比120%)**を実現すべく、**今後は商品開発およびマーケティングを更に強化**

「キャリアスクール事業」、「人材紹介・派遣事業」のアセットを活用し、
一気通貫でキャリア支援を行う「街のキャリアセンター」を今年4月に6拠点オープン

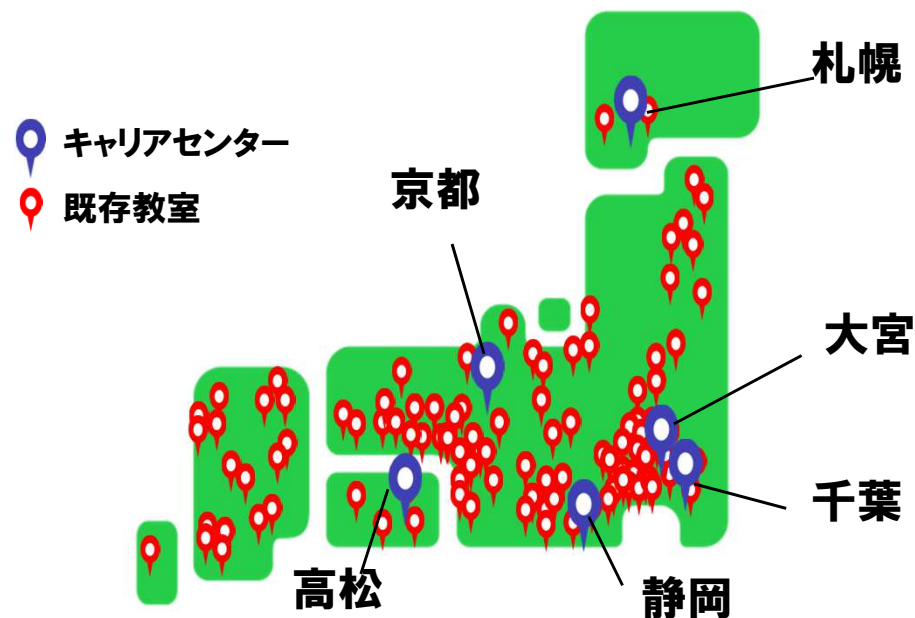
【キャリアセンター概要】

「学ぶ」「働く」機会をそれぞれ提供してきた2社が融合拠点を展開。キャリアナビゲーターが一人ひとりのキャリアに責任を持って向き合う環境を整備



【拠点展開 進捗】

4月に6拠点オープン



- オープンした6拠点は、順調に事業を開始
- 今後は現在全国に展開している103教室を、順次キャリアセンターに切り替えていく

<ミッション>
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

【Ⅰ】組織開発Div

(株)リンクアントモチベーション 代表取締役社長
坂下 英樹

【Ⅱ】個人開発Div

(株)リンクアカデミー 代表取締役社長
小栗 隆志

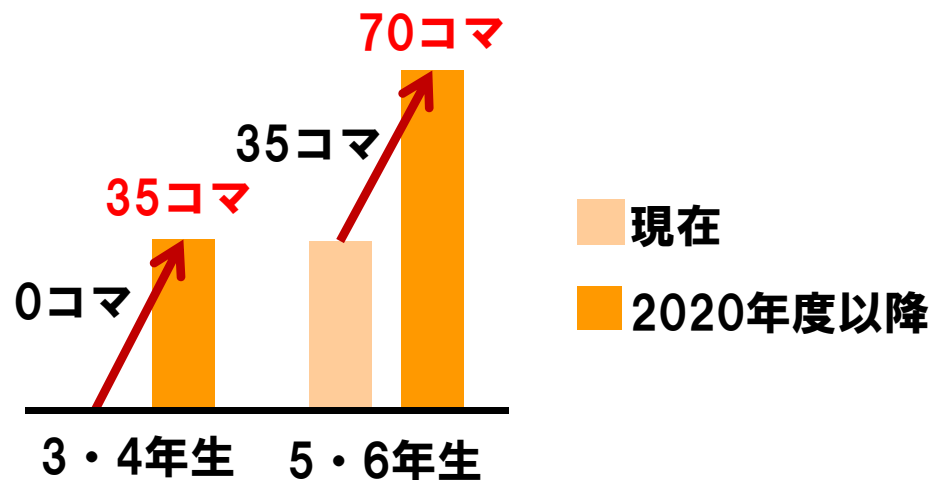
【Ⅲ】マッチングDiv

(株)リンク・インタラク 取締役
(株)リンクジャパンキャリア 代表取締役社長
木通 浩之

【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

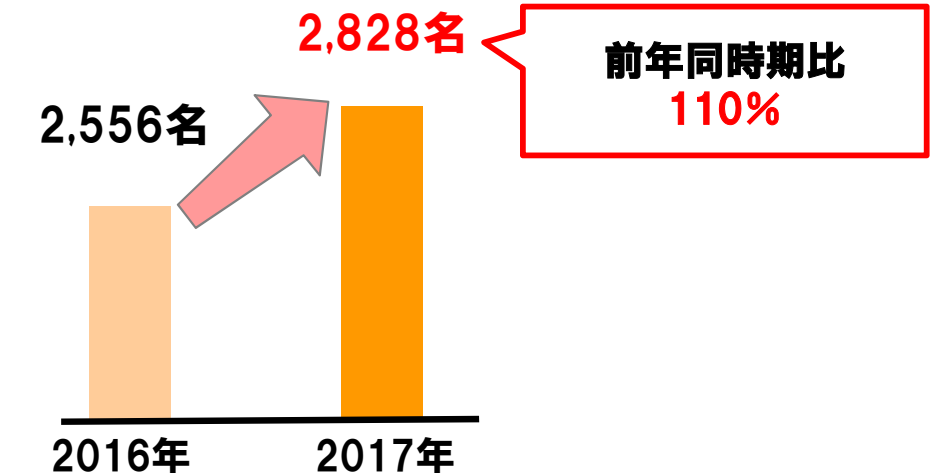
日本の公教育における「英語教育」の拡大加速を捉え、
2017年のALT稼働人数は、**順調に拡大推移している**

【小学校の年間英語授業数の変化】



ALT市場は右肩上がりの拡大

【4月末 ALT稼働人数】



**ALTの年間稼働計画3,000人に対して、
順調に拡大推移**

- 2019年度までに**全ての小学校（約20,000校）にALTを確保**する計画であり、ALT市場は2019年にかけて右肩上がりの拡大が見込まれる
(文部科学省「グローバル化に対応した英語教育改革の5つの提言」より)
- 受注集中中期である1Qを終え、ALT稼働人数は前年実績を大きく上回り、**年間計画（稼働数3,000人、売上110億円）に対して順調に進捗**

株式会社クリアコンサルティング

設立 : 2005年2月
代表者 : 森田 修 (税理士)
資本金 : 8,180万円
従業員数 : 29名
事業内容 : M&A仲介業務
株式上場 (IPO) 支援
組織再編、M&Aコンサルティング



代表取締役 森田 修



● 2017年3月7日 (株)クリアコンサルティングに出資完了

株式会社ウィルゲート

設立	: 2006年6月20日
代表者	: 小島 梨揮
資本金	: 6000万円
従業員数	: 123名 (2017年3月現在)
企業理念	: 一人ひとりの『will』を実現する
事業内容	: コンテンツマーケティング事業 メディア事業



代表取締役 小島 梨揮



● 2017年3月31日 (株)ウィルゲートに出資完了


ベンチャー・インキュベーション 「出資先一覧」

① 株式会社リッチメディア
メディアデザイン/インバウンドマーケティング 

② 株式会社フロムスクラッチ
マーケティング支援/技術者派遣 

2016年3月17日 上場

③ 株式会社アカツキ
アプリ開発/スマートフォンサービス開発 

④ 株式会社FiNC
FiNCダイエット家庭教師/ウェルネス経営支援 

⑤ 株式会社ネオキャリア
人材紹介・派遣(医療・介護・保育・IT) 

⑥ 株式会社リーディングマーク
新卒採用支援/採用コンサルティング 

⑦ 株式会社スクー
Schoo Web campus 

⑧ ラクシル株式会社
印刷のEコマース/集客支援 

⑨ リノべる株式会社
中古住宅のリノベーション 

⑩ 株式会社LiB
ハイキャリア女性の転職支援 

⑪ 株式会社PLAN-B
SEOを軸としたWEBコンサルティング 


2016年12月21日 上場

⑫ 株式会社イノベーション
BtoBに特化したマーケティング支援 

⑬ 株式会社ファーストブランド
企業と個人のブランディング支援 

⑭ 株式会社ビズリーチ
ハイキャリア向け転職サイト 

⑮ 株式会社グローバルキャスト
業種特化型BPOサービス事業 

⑯ 株式会社あしたのチーム
人事評価制度構築・支援 

⑰ 株式会社クリアコンサルティング
会計・税務コンサルティング 

⑱ 株式会社ウィルゲート
コンテンツマーケティング・メディア事業 

- 選定基準は、「①モチベーションカンパニー創りへの共感」「②上場を目指している」の2点
- 出資比率は、「3～10%」を目安に出資 ● 組織人事領域のサポートで、事業拡大に貢献
- 2016年に(株)アカツキ、(株)イノベーションが上場。出資先企業数は18社

3

新規M&A案件 報告



事業譲受に関する契約締結のお知らせ

2017年5月10日に、進学塾に通う中学受験生を対象とした個別指導教室「SS-1」事業を譲受する契約を締結しました

2017年7月1日より 下記企業の学習塾事業について、事業運営を引き継ぐ予定です

【会社概要】

会社名 : 株式会社スーパーウェブ
資本金 : 35百万円
売上高 : 804百万円 (2016年5月期)
(うち「SS-1」事業:487百万円)
代表者 : 豊永 貴士
従業員数 : 約40名
拠点数 : 6教室(東京:白金台、成城学園、自由が丘
大阪:谷町
兵庫:西宮、岡本)
事業内容 : 学習支援事業、プロモーション事業 他

【運営教室】

SS-1
Strategy of Success for Only 1

中学受験専門の個別指導教室「SS-1」

SAPIX、浜学園、日能研等に通われる中学受験生に「塾の成績を上げるための、個別指導教室」として独自の事業を展開。
入会者の半数が口コミ・紹介からとお客様の厚い信頼が強み。各種メディアにも多数露出。

- 東京・大阪・兵庫の教育熱心な顧客を引き継ぐことで、学習塾事業の地域展開を見込む
- プログラミング教育や英会話教育といったキャリアスクール事業のアセットを活用し、将来的には小学生から高校生まで一貫通貫でスキル開発の場を提供していく

<ミッション>

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

【Ⅰ】組織開発Div

個人から選ばれる組織創りを支援

①コンサル・
アウトソース事業

②イベント・
メディア事業

【Ⅱ】個人開発Div

組織から選ばれる個人創りを支援

③キャリア
スクール事業

④学習塾事業

【Ⅲ】マッチングDiv

組織と個人をつなぐ機会を提供

⑤ALT配置
事業※

⑥人材紹介・
派遣事業

※ALT…「Assistant Language Teacher」の略で、
小・中・高等学校の外国語指導講師のこと

【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

株式会社リンクアンドモチベーション

2017年12月期 第1四半期

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

