



2019年12月期 決算短信〔IFRS〕（連結）

2020年2月13日

上場会社名 株式会社リンクアンドモチベーション 上場取引所 東
 コード番号 2170 URL <https://www.lmi.ne.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役会長 (氏名) 小笹 芳央
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役 グループデザイン室担当 (氏名) 大野 俊一 TEL 03 (6779) 9494
 定時株主総会開催予定日 2020年3月27日 配当支払開始予定日 2020年3月25日
 有価証券報告書提出予定日 2020年3月30日
 決算補足説明資料作成の有無：無
 決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2019年12月期の連結業績 (2019年1月1日～2019年12月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		当期利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		当期包括利益 合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年12月期	38,191	△4.4	2,007	△47.5	1,904	△43.8	1,090	△43.2	1,086	△44.2	1,103	△39.8
2018年12月期	39,941	8.3	3,825	13.7	3,387	3.7	1,918	△8.5	1,945	△7.7	1,832	△27.7

	基本的1株当たり 当期利益	希薄化後 1株当たり当期利益	親会社所有者帰属持分 当期利益率	資産合計 税引前利益率	売上収益 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2019年12月期	10.30	10.28	14.7	5.3	5.3
2018年12月期	18.42	18.36	27.1	12.2	9.6

(2) 連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率	1株当たり親会社 所有者帰属持分
	百万円	百万円	百万円	%	円 銭
2019年12月期	44,787	7,033	7,043	15.7	67.13
2018年12月期	27,664	7,681	7,696	27.8	72.87

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2019年12月期	3,827	△2,990	△655	2,160
2018年12月期	3,611	△3,121	△164	1,979

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	親会社所有者 帰属持分配当率 (連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2018年12月期	1.70	1.70	1.70	1.70	6.80	707	36.9	10.0
2019年12月期	1.80	1.80	1.80	1.80	7.20	758	69.6	10.3
2020年12月期(予想)	1.80	1.80	1.80	1.80	7.20		—	

3. 2020年12月期の連結業績予想 (2020年1月1日～2020年12月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上収益		営業利益		当期利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		基本的1株 当たり当期利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	41,000	7.4	2,870	42.9	1,570	44.0	1,430	31.7	13.57

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更

- ① IFRSにより要求される会計方針の変更：有
 ② ①以外の会計方針の変更：無
 ③ 会計上の見積りの変更：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2019年12月期	113,068,000株	2018年12月期	113,068,000株
② 期末自己株式数	2019年12月期	8,145,796株	2018年12月期	7,445,757株
③ 期中平均株式数	2019年12月期	105,406,071株	2018年12月期	105,622,293株

(参考) 個別業績の概要

1. 2019年12月期の個別業績（2019年1月1日～2019年12月31日）

(1) 個別経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年12月期	8,394	△10.5	977	△61.7	797	△67.0	625	△48.2
2018年12月期	9,375	18.1	2,549	52.1	2,416	58.8	1,207	64.5

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
2019年12月期	5.94	5.93
2018年12月期	11.43	—

(2) 個別財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産
	百万円	百万円	百万円	百万円	%	円 銭	
2019年12月期	26,866	5,171	5,171	19.3	49.29		
2018年12月期	24,106	6,037	6,037	25.0	57.16		

(参考) 自己資本 2019年12月期 5,171百万円 2018年12月期 6,037百万円

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因のより大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当期の経営成績の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	8
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	8
(4) 今後の見通し	8
(5) 継続企業の前提に関する重要事象等	8
2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	8
3. 連結財務諸表及び主な注記	9
(1) 連結財政状態計算書	9
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	11
(3) 連結持分変動計算書	13
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	14
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	15
(継続企業の前提に関する注記)	15
(会計方針の変更)	15
(セグメント情報等)	16
(1株当たり情報)	19
(重要な後発事象)	20

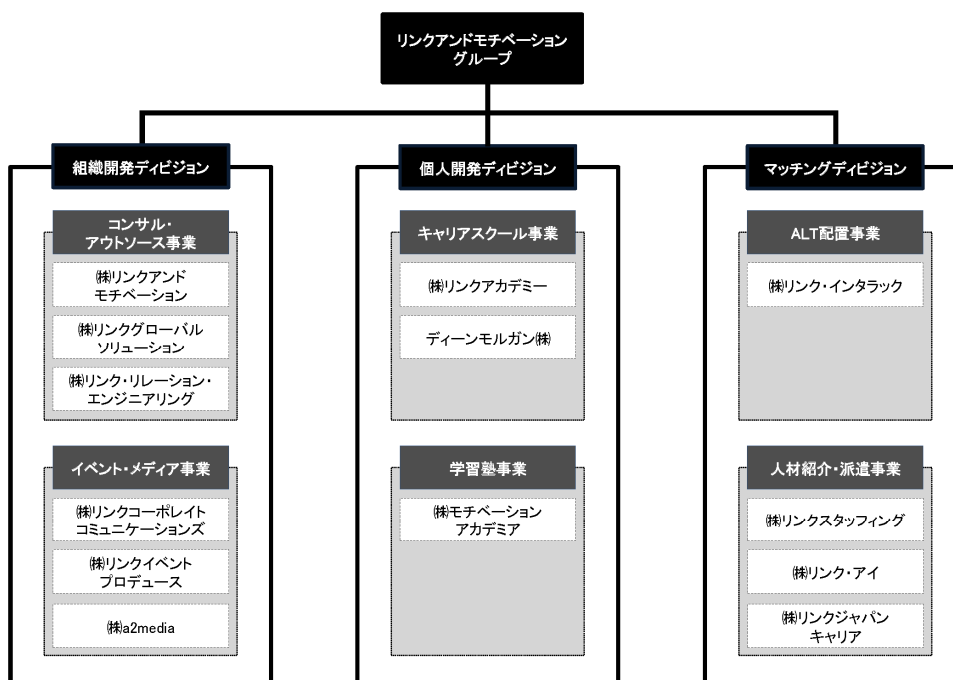
1. 経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

当社グループは、「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、意味のある社会を実現する」という企業理念のもと、心理学・行動経済学・社会システム論などを背景にした当社グループの基幹技術「モチベーションエンジニアリング」を用い、多くの企業と個人の変革をサポートしております。当社グループ関連業界においても、働き方改革の推進に伴う、労働生産性向上や人材雇用促進に対する需要が増加しており、市場は緩やかな成長傾向にあります。

このような経営環境下、当社グループの売上収益は38,191百万円（前期比95.6%）、売上総利益が14,602百万円（同93.3%）、営業利益が2,007百万円（同52.5%）、親会社の所有者に帰属する当期利益が1,086百万円（同55.8%）となりました。

当社グループのセグメント区分と事業区分は次のとおりであり、当連結会計年度におけるセグメント・事業別の概況は以下のとおりであります。



《組織開発ディビジョン》

組織開発ディビジョンでは、当社グループの基幹技術である“モチベーションエンジニアリング”を活用し、法人顧客を対象として、企業を取り巻くステークホルダー（社員・応募者・顧客・株主）との関係構築と関係強化を支援するサービスを展開しております。

当該セグメントでは、当連結会計年度における売上収益は11,729百万円（同88.3%）、セグメント利益は7,696百万円（同87.6%）と前年度と比較して大幅に減少となりました。当連結会計年度における事業別の概況は以下の通りであります。

（コンサル・アウトソース事業）

当該事業は、社員のモチベーションを組織の成長エンジンとする会社“モチベーションカンパニー”を世に多く創出することをコンセプトとして活動しております。サービス提供手法としては、独自の診断フレームに基づいて組織のモチベーション状態を診断し、採用、育成、制度、風土など、組織人事にかかわる様々な変革ソリューションをワンストップで提供しております。

当該事業における当連結会計年度の売上収益は8,883百万円（同88.2%）、売上総利益は6,977百万円（同86.7%）となりました。なお、コンサル・アウトソース事業のプロダクト別の業績は以下の通りです。

[表1] プロダクト別売上収益推移

プロダクト（単位：百万円） ※<内は売上総利益	2018年	2019年	前年比
コンサル・アウトソース事業	10,071 <8,051>	8,883 <6,977>	88.2% 86.7%
パッケージ	2,503	2,298	91.8%
コンサルティング	4,879	3,302	67.7%
会員・データベース	1,951	2,660	136.4%
アウトソーシング	736	621	84.5%

当連結会計年度において、上半期に組織改善クラウドサービス「モチベーションクラウドシリーズ」を中心とした「会員・データベース」に注力し、人員などのリソースを投下した結果、「コンサルティング」が年間を通して、前年度と比較して大幅に減少になりました。

なお「会員・データベース」に該当する、当社グループの注力サービスである、組織改善クラウドサービス「モチベーションクラウドシリーズ」は順調に拡大しております。納品数及び月会費売上の推移は、以下の通りです。

[表2] 「モチベーションクラウドシリーズ」納品数および単月の月会費売上 四半期末毎の推移

	2018年				2019年			
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月
納品数（件）	435	527	563	662	688	718	749	783
月会費売上（千円）	72,086	92,998	103,410	130,663	140,201	153,064	167,497	192,961

「モチベーションクラウドシリーズ」は、HRテック（人材×テクノロジー）領域として、従業員エンゲージメント（会社と従業員の相互理解・相思相愛度合い）を管理するためのクラウドサービスです。これは月額従量課金型の積み上げ型商品であり、2016年7月よりサービス提供を開始致しました。

多くの企業の経営課題が、従業員や応募者といった人材を対象とする「労働市場」への適応にシフトしている昨今の環境変化の中、企業の組織活動を通じて従業員エンゲージメントを向上させることは重要な経営テーマとなっております。しかしながら、組織状態を可視化する「ものさし」の不在と、組織改善を真に実現する「PDCAサイクル」の不在が、多くの組織活動の課題となっていました。こうした背景から、企業の高まる組織変革ニーズを捉えたことが「モチベーションクラウドシリーズ」の納品数の拡大に繋がりました。なお、2019年12月単月における「モチベーションクラウド」の月会費売上の合計額は、192,961千円となりました。

（イベント・メディア事業）

当該事業は、企業の“モチベーションカンパニー創り”をサポートするため、事業活動上での様々なコミュニケーションシーンにおけるイベントやメディアを制作しております。イベント制作としては、周年記念イベント、採用説明会、プロモーションイベント、株主総会などの場創りをサポートすることでステークホルダーへの興味喚起や理解促進を支援しております。また、メディア制作としては、社内報、会社説明パンフレット、株主向けのアニヴァーサリーレポートなどの紙メディアに加えて、会社ホームページ、IRページ等のWEBメディア、商品説明映像や株主総会動画配信などの映像メディアも手がけております。

当該事業における当連結会計年度の売上収益は3,430百万円(同82.4%)、売上総利益は1,131百万円(同96.5%)となりました。なお、イベント・メディア事業のプロジェクト別の業績は以下の通りです。

[表3] プロダクト別売上収益推移

プロダクト(単位:百万円) ※<>内は売上総利益	2018年	2019年	前年比
イベント・メディア事業	4,163 <1,172>	3,430 <1,131>	82.4% 96.5%
イベント制作	1,829	1,076	58.9%
メディア制作	2,334	2,353	100.8%

当連結会計年度については、事業の安定性を図るため、景気感応度の低い「IR系メディア」に注力し「イベント制作」に注力しなかったことに加え、「コンサルティング」の不調の影響を受け、売上収益は前年比で大幅減少、売上総利益は前年比で微減でした。

今後は、当社グループの基幹技術である“モチベーションエンジニアリング”を活用した優位性の高い商品を開発し、事業の成長に努めて参ります。

《個人開発ディビジョン》

個人開発ディビジョンでは、当社グループの基幹技術である“モチベーションエンジニアリング”を、キャリアスクール・学習塾等のビジネスに適用し、個人顧客を対象として、主体的・自立的なキャリア創りをトータル支援する“キャリアナビゲーション”を掲げてサービスを展開しております。

当該セグメントでは、当連結会計年度における売上収益は7,838百万円（同99.5%）、セグメント利益は2,822百万円（同94.6%）となりました。当連結会計年度における事業別の概況は以下の通りであります。

(キャリアスクール事業)

当該事業は、組織に依存することなく主体的・自立的に行動する人材を“アイコンパニー(自分株式会社)”と定義して、アイコンパニーの輩出を支援しております。具体的なサービスとして、大学生や社会人を主な対象とした、パソコンスクールの「AVIVA」、資格スクールの「DAIEI」、プログラミングスクールの「AVIVA PRO」、外国語スクール「ロゼッタストーンラーニングセンター」、 「ロゼッタストーンプレミアムクラブ」および「ハミングバード」の6つのサービスブランドを掲げ、個人のキャリア向上を目的としたワンストップのサービスを提供しております。

当該事業における当連結会計年度の売上収益は7,139百万円（同100.2%）、売上総利益は2,536百万円（同96.5%）となりました。なお、キャリアスクール事業のプロダクト別の業績は以下の通りです。

[表4] プロダクト別売上収益推移

プロダクト (単位：百万円) ※〈 〉内は売上総利益	2018年	2019年	前年比
キャリアスクール事業	7,122 〈2,629〉	7,139 〈2,536〉	100.2% 96.5%
Office	3,030	2,883	95.1%
プロシ리즈	984	947	96.3%
会計	568	582	102.5%
国家試験	676	693	102.6%
公務員	1,252	1,179	94.2%
教材等・その他	169	186	109.8%
英会話	444	667	150.3%

当連結会計年度については、新規校舎への投資等を行った結果、売上総利益は前年比で微減となりました。また「会計」「国家試験」「英会話」が堅調に推移した結果、売上収益が順調に伸長し、前年比で微増となりました。

今後は、2019年11月よりリリースした「自分磨きの習慣」をサポートするサブスクリプションモデルのサービスである「i-Company CLUB」の拡販に注力し、個人のキャリア創りをさらにサポートして参ります。

(学習塾事業)

当該事業は一般的な学習塾と異なり、生徒の学力向上はもちろん、世に多くの“アイコンパニー”を輩出することを事業コンセプトに展開しております。サービス内容としては中高生向けの学習塾「モチベーションアカデミア」を展開しており、単なる受験指導にとどまらず、社会で活躍するためのスキル開発の場を提供しております。さらに、中学受験生を対象にした個別指導学習塾「SS-1」を展開しております。将来的には、当グループのキャリアスクール事業が持つ「プログラミング教育」や「英会話教育」といったアセットも活用し、小学生から高校生まで一気通貫で社会に役立つスキル開発の場を提供することを目指して参ります。

当該事業における当連結会計年度の売上収益は704百万円（同92.9%）、売上総利益は288百万円（同81.3%）となりました。

当連結会計年度については、上半期に生徒を想定以上に募集できなかった影響を受け、売上収益は前年比で減少、売上総利益は前年比で大幅減少となりました。なお、当該事業は単一プロダクトになります。

今後は、コンサル・アウトソース事業で培った社会人育成のノウハウを更に転用することによって、従来の学習塾には成し得ない小学生から高校生、社会人までワンストップのサービスの実現を目指して参ります。

《マッチングディビジョン》

マッチングディビジョンでは、当社グループの基幹技術である“モチベーションエンジニアリング”を人材紹介・派遣・配置事業に転用した“モチベーションマッチング”による、「求人ニーズのある組織」と「キャリアアップをしたい個人」の相思相愛創りをコンセプトにサービスを展開しております。

当該セグメントの当連結会計年度における売上収益は19,487百万円（同96.9%）、セグメント利益は4,845百万円（同97.7%）と、前年比で売上収益およびセグメント利益は微減となりました。当連結会計年度における事業別の概況は以下の通りであります。

(ALT配置事業)

当該事業は、全国の小・中・高等学校の外国語指導講師（ALT: Assistant Language Teacher）の派遣および英語指導の請負をサービスとして提供しております。また、顧客との信頼関係や実績が重視されるため、参入障壁が非常に高い本事業において、当社グループは民間企業で圧倒的なNo. 1のシェアを確立しております。日本における英語教育市場は、オリンピック等の影響を受け、引き続き拡大傾向となっております。

当該事業における当連結会計年度の売上収益は12,617百万円（同103.5%）、売上総利益は3,421百万円（同102.1%）となりました。

当連結会計年度については、文部科学省が推進する「英語教育」の拡大を的確に捉え、安定的に拡大したことで、売上収益、売上総利益ともに前年比で増加となりました。なお、当該事業は単一プロダクトになります。

今後は、日本の更なるALTの需要の高まりを見据え、外国人講師の質向上に努めて参ります。

(人材紹介・派遣事業)

当該事業では、組織の成長において必要となる人材を、紹介や派遣という形式でソリューション提供しております。主な事業としては、就職を希望している学生を企業の説明会や面接に接続させる新卒動員・紹介事業、転職を希望している社会人を企業とマッチングさせる中途紹介事業、販売員・事務員などの人材を派遣する派遣事業等を行っております。また外国人雇用ニーズの高まりを捉え、外国人雇用を促進したい企業に外国人の採用・育成・労務サポートをワンストップで提供する事業を展開しております。

当該事業における当連結会計年度の売上収益は7,635百万円（同89.2%）、売上総利益は1,938百万円（同92.8%）となりました。なお、人材紹介・派遣事業におけるプロダクト別の業績は以下の通りです。

[表5] プロダクト別売上収益推移

プロダクト（単位：百万円） ※<内は売上総利益	2018年	2019年	前年比
人材紹介・派遣事業	8,558 <2,089>	7,635 <1,938>	89.2% 92.8%
販売職派遣	6,742	5,759	85.4%
事務職派遣	624	573	91.9%
外国人サポート	619	687	110.9%
動員・紹介	572	616	107.7%

当連結会計年度については、正規雇用を推進する流れを受け、売上の大半を占める「販売職派遣」および「事務職派遣」が伸び悩み、売上収益は前年比で大幅減少、売上総利益は前年比で減少となりました。

今後は、当社グループのキャリアスクール事業でスキルアップした個人を、企業への派遣や紹介につなげる事業シナジーにより、マッチング効率を高め、収益性の向上を図ります。

《ベンチャー・インキュベーション》

当社グループでは、各ディビジョンの他に、ベンチャー・インキュベーションを展開しております。ベンチャー・インキュベーションでは、出資に加え、当社グループの組織人事コンサルティングのノウハウなどを提供し、上場を目指す成長ベンチャー企業を組織面からも支援しております。出資先の主な選定基準は、①”モチベーションカンパニー”創りへの共感、②株式上場を目指していること、の2点です。なお、ベンチャー・インキュベーションにて発生した売却益等は、連結財政状態計算書のその他の資本の構成要素に計上致します。

(2) 当期の財政状態の概況

当連結会計年度の資産合計は、前連結会計年度末に比べ17,122百万円増加し、44,787百万円となりました。これは主として、IFRS16号適用に伴い、使用権資産が増加したこと等により、有形固定資産が15,549百万円増加したこと等によるものです。

当連結会計年度の負債合計は、前連結会計年度末に比べ17,771百万円増加し、37,754百万円となりました。これは主として、IFRS第16号の適用に伴い、リース負債が増加したこと等により、有利子負債及びその他の金融負債が18,828百万円増加したこと等によるものです。

当連結会計年度の資本合計は、前連結会計年度末に比べ648百万円減少し、7,033百万円となりました。これは主として、IFRS第16号の適用に伴い、期首利益剰余金が640百万円減少したこと等によるものです。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度において、現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は180百万円増加し、当連結会計年度末の残高は2,160百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローは次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度において、営業活動により獲得した資金は、前年同期より215百万円増加し、3,827百万円となりました。これは主として、税引前当期利益が1,904百万円と前期に比べ1,483百万円減少した一方で、減価償却費及び償却費が2,480百万円（前年同期は751百万円）となったことによるものです。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度において、投資活動により使用した資金は、前年同期より130百万円減少し、2,990百万円となりました。これは主として、投資有価証券の売却による収入が1,673百万円増加した一方で、前払金の支出が4,075百万円となったことによるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度において、財務活動により使用した資金は、655百万円（前年は164百万円の使用）となりました。これは主として、前期に比べ、長期借入れによる収入が2,434百万円増加した一方で、リース負債の返済による支出が1,827百万円増加したことなどによるものです。

(4) 今後の見通し

企業の「HRテック」に対する期待の高まり等を捉え、「組織開発ディビジョン」の復調に加えて、「モチベーションクラウドシリーズ」を順調に伸長させることで、拡大を図ります。また2020年より、新たに連結子会社となるオープンワーク株式会社の加入に伴い、更なる「組織開発ディビジョン」へのシナジー拡大を目指し、増収増益を見込んでおります。

(5) 継続企業の前提に関する重要事象等

該当事項はありません。

2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上を目指し、2017年12月第1四半期連結会計期間から、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。

3. 連結財務諸表及び主な注記

(1) 連結財政状態計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2018年12月31日)	当連結会計年度 (2019年12月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	1,979	2,160
営業債権及びその他の債権	4,533	4,114
棚卸資産	278	256
その他の短期金融資産	9	17
その他の流動資産	1,015	4,905
流動資産合計	7,817	11,454
非流動資産		
有形固定資産	1,851	17,400
のれん	6,551	5,927
無形資産	1,841	2,095
持分法で会計処理されている投資	3,080	2,788
その他の長期金融資産	5,821	4,033
繰延税金資産	440	839
その他の非流動資産	260	248
非流動資産合計	19,847	33,333
資産合計	27,664	44,787

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2018年12月31日)	当連結会計年度 (2019年12月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	2,394	2,397
契約負債	1,573	1,760
有利子負債及びその他の金融負債	4,749	5,943
未払法人所得税	1,077	865
引当金	18	21
その他の流動負債	2,287	1,843
流動負債合計	12,101	12,831
非流動負債		
有利子負債及びその他の金融負債	6,458	24,092
引当金	435	462
繰延税金負債	724	218
その他の非流動負債	261	148
非流動負債合計	7,881	24,922
負債合計	19,982	37,754
資本		
親会社の所有者に帰属する持分		
資本金	1,380	1,380
資本剰余金	1,989	1,987
自己株式	△1,373	△1,733
利益剰余金	4,763	5,440
その他の資本の構成要素	936	△31
親会社の所有者に帰属する持分合計	7,696	7,043
非支配持分	△15	△10
資本合計	7,681	7,033
負債及び資本合計	27,664	44,787

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書
(連結損益計算書)

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
売上収益	39,941	38,191
売上原価	24,290	23,589
売上総利益	15,651	14,602
販売費及び一般管理費	11,592	11,773
その他の収益	24	171
その他の費用	258	992
営業利益	3,825	2,007
金融収益	29	24
金融費用	132	170
持分法による投資損益	△335	43
税引前当期利益	3,387	1,904
法人所得税費用	1,468	814
当期利益	1,918	1,090
当期利益の帰属		
親会社の所有者	1,945	1,086
非支配持分	△27	4
当期利益	1,918	1,090
		(単位：円)
親会社の所有者に帰属する1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益	18.42	10.30
希薄化後1株当たり当期利益	18.36	10.28

(連結包括利益計算書)

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
当期利益	1,918	1,090
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	△85	13
純損益に振り替えられることのない項目合計	△85	13
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	△0	△0
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	△0	△0
その他の包括利益合計	△86	13
当期包括利益合計	1,832	1,103
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	1,859	1,099
非支配持分	△27	4
当期包括利益	1,832	1,103

(3) 連結持分変動計算書

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						非支配持分	資本合計
	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の資本の構成要素	親会社の所有者に帰属する持分合計		
2018年1月1日	1,380	2,137	△1,373	3,426	1,121	6,692	4	6,697
当期利益				1,945	—	1,945	△27	1,918
その他の包括利益					△86	△86	—	△86
当期包括利益合計	—	—	—	1,945	△86	1,859	△27	1,832
自己株式の取得			△0			△0		△0
支配継続子会社に対する持分変動		△147				△147	7	△140
剰余金の配当				△707	—	△707		△707
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替				98	△98	—		—
所有者との取引額合計	—	△147	△0	△608	△98	△855	7	△848
2018年12月31日	1,380	1,989	△1,373	4,763	936	7,696	△15	7,681

当連結会計年度(自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						非支配持分	資本合計
	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の資本の構成要素	親会社の所有者に帰属する持分合計		
2019年1月1日	1,380	1,989	△1,373	4,763	936	7,696	△15	7,681
会計方針の変更による影響額				△640		△640		△640
会計方針の変更を反映した期首残高	1,380	1,989	△1,373	4,122	936	7,055	△15	7,040
当期利益				1,086	—	1,086	4	1,090
その他の包括利益					13	13	—	13
当期包括利益合計	—	—	—	1,086	13	1,099	4	1,103
自己株式の取得		△1	△360			△362		△362
剰余金の配当				△749	—	△749		△749
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替				980	△980	—		—
所有者との取引額合計	—	△1	△360	231	△980	△1,111	—	△1,111
2019年12月31日	1,380	1,987	△1,733	5,440	△31	7,043	△10	7,033

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期利益	3,387	1,904
減価償却費及び償却費	751	2,480
減損損失	207	959
金融収益及び金融費用	102	146
持分法による投資損益(△は益)	335	△43
持分法で会計処理されている投資の売却損益(△は益)	—	△160
営業債権及びその他の債権の増減(△は増加)	395	418
棚卸資産の増減額(△は増加)	△91	22
営業債務及びその他の債務の増減(△は減少)	6	8
その他	△102	△43
小計	4,992	5,693
利息及び配当金の受取額	14	9
利息の支払額	△108	△155
法人所得税の還付額	17	62
法人所得税の支払額	△1,304	△1,783
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,611	3,827
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△275	△337
無形資産の取得による支出	△731	△772
投資有価証券の取得による支出	△135	△204
投資有価証券の売却による収入	293	1,966
持分法で会計処理されている投資の取得による支出	△2,252	—
持分法で会計処理されている投資の売却による収入	—	498
敷金及び保証金の差入による支出	△163	△122
敷金及び保証金の返還による収入	155	120
前払金の支出	—	△4,075
その他	△12	△63
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,121	△2,990
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	506	△1,000
長期借入れによる収入	2,821	5,255
長期借入金の返済による支出	△2,531	△1,972
配当金の支払額	△710	△747
リース負債の返済による支出	—	△1,827
非支配持分株主からの子会社持分取得による支出	△140	—
自己株式の取得による支出	—	△362
その他	△110	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△164	△655
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	△0
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	325	180
現金及び現金同等物の期首残高	1,654	1,979
現金及び現金同等物の期末残高	1,979	2,160

(5) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(会計方針の変更)

本連結財務諸表において適用する重要な会計方針は、以下を除き、前連結会計年度の連結財務諸表において適用した会計方針と同一であります。

当社グループは、第1四半期連結会計期間よりIFRS第16号「リース」(2016年1月公表)(以下、「IFRS第16号」)を適用しております。

(1) 適用開始日より適用される方針

当社グループは、契約の開始時に当該契約にリースが含まれているか否かを判断しております。リース取引におけるリース負債は、リース開始日におけるリース料総額の未決済分を借手の追加借入利率で割り引いた現在価値で測定しております。使用権資産については、リース負債の当初測定額から当初直接コスト、リース・インセンティブ等を調整し、契約に基づき要求される原状回復義務等のコストを加えた額で測定し、リース期間にわたり定額法により減価償却を行っております。

当社グループは、連結財政状態計算書において、使用権資産を「有形固定資産」および「無形資産」に、リース負債を「有利子負債及びその他の金融負債」に含めて表示しております。

当社グループは、リース期間が12か月以内の短期リース及び原資産が少額であるリースについて、IFRS第16号の免除規定を適用し、使用権資産及びリース負債を認識しないことを選択しております。当社グループは、これらのリースに係るリース料をリース期間にわたり定額法により費用として認識しております。

(2) IFRS第16号の適用による影響

IFRS第16号の適用にあたっては、経過措置として認められている、比較情報の修正再表示は行わず、本基準の適用による累積的影響を適用開始日の利益剰余金期首残高として認識する方法を採用しております。

IFRS第16号の適用に際し、契約にリースが含まれているか否かについては、IFRS第16号C3項の実務上の便法を選択し、IAS第17号「リース」(以下、「IAS第17号」)及びIFRIC第4号「契約にリースが含まれているか否かの判断」のもとでの判断を引き継いでおります。適用開始日以降は、IFRS第16号の規定に基づき判断しております。

過去にIAS第17号を適用してオペレーティング・リースに分類した借手としてのリースについては、適用開始日に、使用権資産及びリース負債を認識しております。リース負債は、残存リース料を適用開始日における借手の追加借入利率を用いて割り引いた現在価値で測定しております。当該追加借入利率の加重平均は、0.44%であります。使用権資産は、リース負債の当初測定額に前払リース料等を調整した額で当初の測定を行っております。

過去にIAS第17号を適用してファイナンス・リースに分類した借手としてのリースについては、適用開始日の使用権資産及びリース負債の帳簿価額を、それぞれ、その直前の日におけるIAS第17号に基づくリース資産及びリース債務の帳簿価額で算定しております。

前連結会計年度末においてIAS第17号を適用した解約不能のオペレーティング・リース契約と、適用開始日における連結財政状態計算書に認識したリース負債との差額は、主として、不動産の解約不能期間を超える期間の見積りの差によるものであります。

IFRS第16号の適用により、従前の会計基準を適用した場合と比べて、第1四半期連結会計期間の期首において、使用権資産が16,109百万円、リース負債が16,934百万円増加しております。また、利益剰余金が640百万円減少しております。

なお、当社グループは、IFRS第16号の適用に際し、以下の実務上の便法を使用しております。

・契約にリースを延長又は解約するオプションが含まれている場合にリース期間を算定するに際し、事後的判断を使用しております。

(会計上の見積りの変更)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

(セグメント情報)

1 報告セグメントの概要

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものがあります。

当社グループは、取り扱うサービスについて包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。

当社グループは、サービスの提供形態を基礎としたディビジョン別セグメントから構成されており、「組織開発ディビジョン」「個人開発ディビジョン」「マッチングディビジョンALT配置事業」「マッチングディビジョン人材紹介・派遣事業」の4つを報告セグメントとしております。

2 報告セグメントの売上収益、利益又は損失、及びその他の項目

報告セグメントの会計方針は、注記3で記載している当社グループの会計方針と同一であります。

報告セグメントの利益は、連結損益計算書の売上総利益ベースでの数値であります。

セグメント間取引の価格は、セグメント外取引と同じ決定方法を用いております。

当社グループの報告セグメントごとの売上収益、利益又は損失、及びその他の項目は以下のとおりです。

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				計	その他 (※1)	調整額 (※2)	連結 財務諸表 計上額
	組織開発 ディ ビジョン	個人開発 ディ ビジョン	マッチング ディビジョン					
			ALT配置 事業	人材紹介・ 派遣事業				
売上収益								
外部顧客への売上 収益	12,449	7,851	12,072	7,538	39,911	30	—	39,941
セグメント間の内 部売上収益又は振 替高	828	28	118	1,020	1,996	91	△2,087	—
計	13,277	7,879	12,191	8,558	41,907	121	△2,087	39,941
セグメント利益	8,786	2,983	3,352	2,089	17,211	—	△1,560	15,651
販売費及び一般管理 費								11,592
その他の収益・費用 (純額)								△233
金融収益・費用(純 額)								△102
持分法による投資損 益								△335
税引前当期利益								3,387
(その他の項目)								
減価償却費及び償却 費	400	245	33	70	750	0	—	751
減損損失	16	179	—	11	207	—	—	207

※1 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、レストラン事業であります。

2 調整額は、セグメント間取引の消去です。

当連結会計年度(自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				計	その他 (※1)	調整額 (※2)	連結 財務諸表 計上額
	組織開発 ディ ビジョン	個人開発 ディ ビジョン	マッチング ディビジョン					
			ALT配置 事業	人材紹介・ 派遣事業				
売上収益								
外部顧客への売上 収益	11,288	7,824	12,472	6,575	38,160	30	—	38,191
セグメント間の内 部売上収益又は振 替高	441	14	144	1,060	1,661	65	△1,726	—
計	11,729	7,838	12,617	7,635	39,822	95	△1,726	38,191
セグメント利益	7,696	2,822	3,421	1,938	15,878	△15	△1,261	14,602
販売費及び一般管理 費								11,773
その他の収益・費用 (純額)								△820
金融収益・費用(純 額)								△146
持分法による投資損 益								43
税引前当期利益								1,904
(その他の項目)								
減価償却費及び償却 費	1,585	719	57	116	2,479	0	—	2,480
減損損失	54	802	—	102	959	—	—	959

※1 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、レストラン事業であります。

2 調整額は、セグメント間取引の消去です。

(1株当たり情報)

①基本的1株当たり利益及び希薄化後1株当たり利益

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
基本的1株当たり当期利益(円)	18.42	10.30
希薄化後1株当たり当期利益(円)	18.36	10.28

②基本的1株当たり利益及び希薄化後1株当たり利益の算定の基礎

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
基本的1株当たり利益及び希薄化後1株当たり利益の計算に使用する利益		
親会社の所有者に帰属する利益(百万円)	1,945	1,086
親会社の普通株主に帰属しない金額(百万円)	—	—
基本的1株当たり利益の計算に使用する利益(百万円)	1,945	1,086
利益調整額		
関連会社の発行する新株予約権に係る調整額(百万円)	△6	△2
希薄化後1株当たり利益の計算に使用する利益(百万円)	1,939	1,084
基本的1株当たり利益及び希薄化後1株当たり利益の計算に使用する普通株式の加重平均株式数		
基本的1株当たり利益の計算に使用する普通株式の加重平均株式数(株)	105,622,293	105,406,071
希薄化性潜在的普通株式の影響(株)	—	—
希薄化後1株当たり利益の計算に使用する普通株式の加重平均株式数(株)	105,622,293	105,406,071

(重要な後発事象)

(オープンワーク株式会社の追加株式取得)

当社は、2019年11月14日開催の取締役会において、下記のとおり当社の持分法適用関連会社であるオープンワーク株式会社(旧社名:株式会社ヴォークーズ)の株式を追加取得および子会社化することを決議し、同日付で株式譲渡契約を締結いたしました。当該契約に基づき、2019年12月30日付で本株式譲渡代金を支払い、2020年1月1日付で株式を譲り受け、当社の連結子会社となりました。なお、本譲渡代金の支払額は連結財政状態計算書上「その他の流動資産」に含めて表示しております。

1. 株式取得の目的

これまででは、オープンワーク株式会社が運営し、社員クチコミによる就職・転職者向け情報プラットフォームである「OpenWork」上にて組織状態のスコアが高い企業と就職・転職を考えている個人をマッチングする「OpenWorkリクルーティング」を当社と連携して実施してまいりました。

今回の株式取得の目的は、オープンワーク株式会社とともに、企業の労働市場適応をサポートし、従業員エンゲージメントの高い企業であふれる社会を実現することです。

同社で運営する「OpenWork」への登録者数は急増しており、組織状態にまつわるクチコミ数が増加することで、企業の組織状態は更にオープンになっていきます。これにより、「組織状態の良い企業=選ばれる企業」と「組織状態の良くない企業=選ばれない企業」の二極化が進むことが予想されます。その結果、企業は「選ばれる企業」になるために、従業員エンゲージメントの向上にこれまで以上に取り組むようになり、そういった企業を当社の「モチベーションクラウドシリーズ」や「コンサルティング」によって支援をしていきたいと考えています。

上記の動きは、広告掲載量の多い企業に個人が集まるというこれまでのゲームルールを覆し、従業員エンゲージメントの高い企業に個人が集まるという、新たなゲームルールを労働市場に創り出します。また、その流れを当社と連携して実施している「OpenWorkリクルーティング」によって支援していきたいと考えています。今回の追加株式取得による、子会社化によってこの動きを加速させ、従業員エンゲージメントの高い企業であふれる社会の実現を目指します。

2. 株式を取得する会社(オープンワーク株式会社)の概要

- (1) 名称: オープンワーク株式会社
- (2) 所在地: 東京都渋谷区渋谷
- (3) 事業内容: インターネット等を利用した労働者の転職及び、就職に関する情報サービス業務
有料職業紹介事業
- (4) 資本金: 645百万円

3. 取得企業の取得原価及びその内訳

取得の対価(現金)	4,075百万円
取得原価	4,075百万円

4. 支払資金の調達方法及び支払方法

自己資金及び金融機関からの借入金により充当

5. 業績に与える影響

本件による2019年度12月期の当社連結業績に与える影響はございません。また、本株式取得に関する会計処理が完了していないため、企業結合の会計処理に関する詳細な情報は開示しておりません。

6. 企業結合日における取得資産及び引受負債の公正価値

現時点では確定しておりません。

7. 発生するのれんの金額等

取得原価の配分が完了していないため、現時点で未定です。