



2022年12月期 第2四半期決算短信〔IFRS〕（連結）

2022年8月10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) 執行役員 システムデザイン室担当 (氏名) 横山 博昭 TEL 03 (6853) 8111
 四半期報告書提出予定日 2022年8月10日 配当支払開始予定日 2022年9月22日
 四半期決算補足説明資料作成の有無：無
 四半期決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2022年12月期第2四半期の連結業績（2022年1月1日～2022年6月30日）

(1) 連結経営成績（累計）

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		四半期利益		親会社の所有者に帰属する四半期利益		四半期包括利益合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年12月期第2四半期	16,766	2.2	1,969	31.0	1,879	32.5	1,000	10.5	907	8.8	977	3.7
2021年12月期第2四半期	16,399	—	1,503	—	1,418	—	905	109.6	834	124.0	942	—

	基本的1株当たり 四半期利益	希薄化後1株当たり 四半期利益
	円 銭	円 銭
2022年12月期第2四半期	8.14	8.14
2021年12月期第2四半期	7.95	7.95

(注) 2021年12月期末において、株式会社リンクエージェント（旧 株式会社リンクスタッフィング）の国内人材派遣事業を非継続事業に分類しております。これにより非継続事業からの利益は、要約四半期連結損益計算書上、継続事業と区分して表示しております。これに伴い、売上収益、営業利益、税引前利益は、継続事業の金額を表示しております。なお、2021年12月期第2四半期についても同様に組み替えて表示しているため、これらの項目の対前年同四半期増減率は記載しておりません。

(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
	百万円	百万円	百万円	%
2022年12月期第2四半期	28,710	9,229	7,982	27.8
2021年12月期	30,062	8,648	7,493	24.9

2. 配当の状況

	年間配当金				
	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
2021年12月期	1.80	1.80	1.90	1.90	7.40
2022年12月期	1.90	1.90			
2022年12月期（予想）			1.90	1.90	7.60

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2022年12月期の連結業績予想（2022年1月1日～2022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	35,000	7.2	4,000	93.6	2,200	115.6	2,050	123.1	19.48

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間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：無
- 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）
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数（四半期累計）

2022年12月期2Q	113,068,000株	2021年12月期	113,068,000株
2022年12月期2Q	1,506,443株	2021年12月期	1,506,443株
2022年12月期2Q	111,561,557株	2021年12月期2Q	104,922,204株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 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に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	7
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	7
(4) 今後の見通し	7
2. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記	8
(1) 要約四半期連結財政状態計算書	8
(2) 要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書	10
(3) 要約四半期連結持分変動計算書	14
(4) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書	15
(5) 要約四半期連結財務諸表に関する注記事項	17
(重要な会計方針)	17
(重要な会計上の見積り及び判断に関する注記)	17
(継続企業の前提に関する注記)	17
(重要な後発事象)	17

1. 経営成績等の概況

文中の将来に関する事項は、当四半期連結会計期間の末日現在において判断したものであります。なお、当社グループは、子会社である株式会社リンクエージェント（旧 株式会社リンクスタッフィング）が運営する国内人材派遣事業に関して、2022年1月1日をもって株式会社iDAに譲渡したため、これらの事業を非継続事業に分類しております。このため、売上収益、売上総利益、営業利益については継続事業の金額を表示し、親会社の所有者に帰属する四半期利益については、継続事業及び非継続事業の合算を表示しております。また、前年同期比較については、前年同期の数値を譲渡後の分類で組み替えた数値で比較しております。

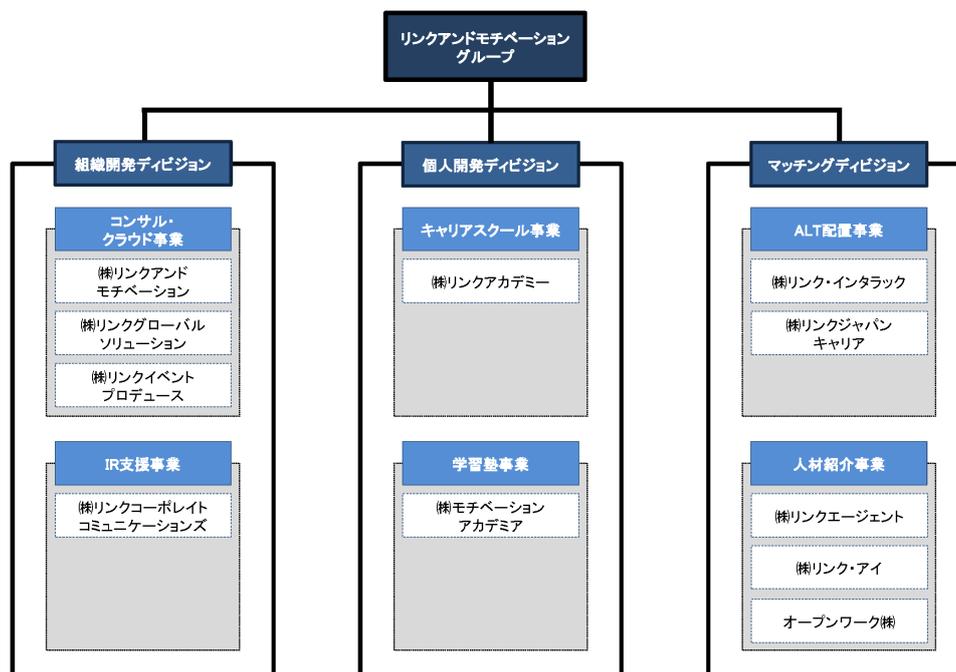
(1) 当期の経営成績の概況

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。当第2四半期連結累計期間の日本経済は、新型コロナウイルス感染症の収束時期が不透明なことに加えて、ロシアのウクライナ侵攻等の影響による景気減速も想定され、先行きが見通せない状況でした。このような環境下だからこそ、企業において、変化に適応できる人材確保・育成の重要性、具体的には、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）向上のニーズや、デジタルトランスフォーメーション（以下、「DX」）に伴う社員のスキル強化のニーズはますます高まっていると認識しております。

このような経営環境下、当社グループの売上収益は16,766百万円（前年同期比102.2%）、売上総利益が8,472百万円（同106.2%）、営業利益が1,969百万円（同131.0%）、親会社の所有者に帰属する四半期利益が907百万円（同108.8%）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、当第2四半期連結累計期間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。

なお、第1四半期連結会計期間より、事業区分・事業名称を変更しており、前年同期比較については、前年同期の数値を変更後の区分に組み替えた数値で比較しております。



※株式会社リンクスタッフィングは、2022年4月1日に株式会社リンクエージェントに社名変更いたしました。

《組織開発ディビジョン》

組織開発ディビジョンでは、社員のモチベーションを企業の成長エンジンとする会社を“モチベーションカンパニー”と定義して、“モチベーションカンパニー”を世に多く創出することを支援しております。具体的には、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）のエンゲージメント向上を支援するサービスを提供しております。

当該セグメントでは、当第2四半期連結累計期間における売上収益は6,160百万円（同115.7%）、セグメント利益は4,223百万円（同112.7%）となりました。当第2四半期連結累計期間における事業別の概況は以下のとおりであります。

（コンサル・クラウド事業）

当該事業は、企業の“モチベーションカンパニー創り”に向けて、独自の診断フレームに基づいて従業員エンゲージメントを診断し、採用・育成・制度・風土など、組織人事にかかわる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。また、クライアント企業自身が従業員エンゲージメントをマネジメントできるクラウドサービスとして、「モチベーションクラウドシリーズ」を展開しております。

当該事業における当第2四半期連結累計期間の売上収益は5,376百万円（同117.5%）、売上総利益は3,839百万円（同111.3%）となりました。なお、コンサル・クラウド事業の製品別の業績は以下のとおりです。

〔表1〕製品別売上収益推移

製品（単位：百万円） ※〈 〉内は売上総利益	2021年 第2四半期	2022年 第2四半期	前年同期比
コンサル・クラウド事業	4,576 〈3,450〉	5,376 〈3,839〉	117.5% 111.3%
コンサルティング	3,219	3,708	115.2%
クラウド	1,356	1,667	122.9%

当第2四半期連結累計期間においては、コンサルティング、クラウドともに、大手企業の従業員エンゲージメント向上のニーズを着実に捉え、売上収益、売上総利益ともに前年同期比で大幅に増加しました。従業員の生産性向上がさらに求められる昨今、従業員エンゲージメントの向上や人材開発のニーズはますます高まっております。このニーズは長期化することが予想され、2000年の創業以来、多くの企業の組織変革を支援してきた当社グループにとって大きな機会であると捉えております。引き続き、新規顧客、特に大手企業への導入を推進し、顧客単価の向上及びさらなる成長を実現してまいります。

また、「クラウド」に該当する、当社グループの注力サービスである、「モチベーションクラウドシリーズ」の月会費売上は、前年同期と比較して大幅に増加しました。納品数及び月会費売上の推移は、以下のとおりです。

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

	2021年				2022年	
	3月	6月	9月	12月	3月	6月
納品数(件)	747	743	772	738	745	768
月会費売上(千円)	206,485	218,928	235,859	240,545	256,155	284,692

当社は、2000年の創業以来、企業と従業員のエンゲージメント状態を「診断」するだけでなく、「変革」まで支援してまいりました。「モチベーションクラウドシリーズ」は、従業員エンゲージメント向上を実現するHRTech(人材×テクノロジー)領域のクラウドサービスです。創業以来提供してきた組織診断サービスをクラウド化し、2016年7月よりサービス提供を開始いたしました。本シリーズは、現在、株式会社アイ・ティ・アールが発行する市場調査レポート「ITR Market View: 人材管理市場2022」において、従業員エンゲージメント市場のベンダー別売上金額シェアで5年連続1位(2017~2021年度予測)を獲得しております。

2022年12月単月におけるモチベーションクラウドシリーズの月会費売上は320,000千円(同133.0%)を見込んでおりますが、当第2四半期連結累計期間においては、継続して大手企業への導入推進が奏功し、2022年6月単月における月会費売上は284,692千円と順調に推移しております。

今後も引き続き、大手企業を中心として、顧客開拓を加速させてまいります。また、既存の人材開発サービスをクラウド化した新サービスを2022年7月にリリースすることにより、月会費売上のさらなる向上を見込んでおります。これらの成長戦略の実施によって、クラウドシリーズの展開スピードを加速させ、従業員エンゲージメント市場を牽引してまいります。

(IR支援事業)

当該事業は、企業の“モチベーションカンパニー創り”に向けて、IR領域を中心に様々なメディアやイベントを通じて、企業のコーポレートブランディング構築をワンストップで支援しております。具体的には、株主・投資家向けの統合報告書などの紙メディアや、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に加えて、株主総会をはじめとするリアル・バーチャルにおける場創りを行っております。

当該事業における当第2四半期連結累計期間の売上収益は916百万円(同103.5%)、売上総利益は444百万円(同116.3%)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。

当第2四半期連結累計期間においては、利益率の高い統合報告書制作が伸長し、売上収益は前年同期比で増加、売上総利益は前年同期比で大幅に増加しました。

さらに、近年、非財務資本への注目が高まっており、非財務情報、特に「人的資本」の開示ニーズが高まっております。この流れを受け、今後は「人的資本」を中心に、「診断」「変革」の結果を「公表」する形でコンサル・クラウド事業ともシナジーを創出してまいります。

《個人開発ディビジョン》

個人開発ディビジョンでは、主体的・自立的に自らのキャリアや人生を切り拓く個人を“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。具体的には、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、小学生から社会人までを対象に、目標設定から個人の課題把握、学習プランの策定・実行に至るまでワンストップでサービスを提供しております。

当該セグメントの当第2四半期連結累計期間における売上収益は3,666百万円(同97.5%)、セグメント利益は1,504百万円(同106.1%)となりました。当第2四半期連結累計期間における事業別の概況は以下のとおりであります。

(キャリアスクール事業)

当該事業は、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」、外国語スクールの「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」及び「ハミングバード」の5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。これまで、教室での受講を主としていましたが、現在は通学・オンラインの両サービスを提供し、継続的な学びのサポートを実現しております。

当該事業における当第2四半期連結累計期間の売上収益は3,359百万円(同96.5%)、売上総利益は1,376百万円(同106.1%)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とおりです。

[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	2021年 第2四半期	2022年 第2四半期	前年同期比
キャリアスクール事業	3,481 〈1,297〉	3,359 〈1,376〉	96.5% 106.1%
IT	1,938	1,921	99.1%
資格	1,231	1,179	95.7%
英会話	311	258	83.0%

当第2四半期連結累計期間においては、個人向けサービスは、第1四半期連結累計期間に引き続き新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受け、売上収益は前年同期を下回りました。一方で、利益率の高い、企業内個人向けDX支援は、前年同期比168.0%の大幅な伸長を遂げております。加えて、講座受講のオンライン化を進めるなど効率的な経営を実現し、売上総利益は前年同期比で増加しました。

今後も引き続き、拠点のみに依存せず、バーチャル空間での価値提供によって受講者の成果創出を支援するとともに、ますます拡大が期待されるDX市場において、これまで培ってきたITスキル支援のノウハウや組織開発・マッチングディビジョンの顧客アセットも活用することで、さらなる成長を実現してまいります。

(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、当社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まいります。また、キャリアスクール事業同様、緊急事態宣言発令や新しい生活様式を受けて、現在は通学・オンラインの両サービスを提供しております。

当該事業における当第2四半期連結累計期間の売上収益は307百万円(同109.2%)、売上総利益は128百万円(同105.6%)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。

当第2四半期連結累計期間においては、受講者数の回復によって、売上収益、売上総利益ともに前年同期比で増加となりました。

今後も引き続き、オンラインでの授業や面談のさらなるクオリティ向上によって新規入会者数を伸長させ、安定的なサービスを提供するとともに、従来の学習塾には成し得ない小学生から高校生までワンストップのサービス実現を目指してまいります。

《マッチングディビジョン》

マッチングディビジョンでは、“エンゲージメント・マッチング”をコンセプトに、組織と個人をつなぐ機会を提供しております。具体的には、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”を人材紹介や外国語指導講師(ALT: Assistant Language Teacher)派遣等のビジネスに適用し、企業や自治体が求めるスキル要件にとどまらず、当社が保有するデータをもとにした個人の特性とのマッチングをも行うことで、定着率の高いマッチングを実現しております。

当該セグメントの当第2四半期連結累計期間における売上収益は7,487百万円(同96.5%)、セグメント利益は3,224百万円(同100.7%)となりました。当第2四半期連結累計期間における事業別の概況は以下のとおりであります。

(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)の派遣及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。さらに、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第2四半期連結累計期間の売上収益は6,192百万円(同92.8%)、売上総利益は1,951百万円(同91.0%)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。

当第2四半期連結累計期間においては、2022年10月からの社会保険加入対象の拡大に伴い価格改定を実施した影響で、一部自治体において予算を越えたため入札に至らず、売上収益、売上総利益ともに前年同期比で減少となりました。

一方で、教員の英語授業準備効率化や英語力・指導力向上を目的として、2021年6月にリリースしたクラウドサービスである「Teachers Cloud」の利用学校数は着実に増加しております。利用学校数は、当第2四半期連結会計期間末で、全国の公立の小・中・高等学校において年末計画5,600校に迫る5,368校に到達しており、2024年には全国の公立の小・中・高等学校の約45%にあたる14,000校への提供を計画しています。引き続き「Teachers Cloud」を教育現場におけるインフラとして拡大し、新規営業時にも活用することで、ALT配置事業のシェア拡大を実現してまいります。

(人材紹介事業)

当該事業では、組織の成長において必要な人材を、人材紹介サービスという形で提供しております。主に、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、そして、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を行っております。

当該事業における当第2四半期連結累計期間の売上収益は1,306百万円(同118.1%)、売上総利益は1,285百万円(同119.0%)となりました。

当第2四半期連結累計期間においては、特に成長率の高いオープンワーク株式会社にて、コロナ禍でも登録ユーザー数、社員クチコミ・評価スコアデータ件数を着実に積み上げております。中でもダイレクト採用サービスは、転職市場が活発化している中、売上収益は前年同期比約180%と大きく成長しております。

今後も引き続き、組織開発ディビジョンの顧客基盤の活用や転職候補者のレジュメの増加に加え、マッチング率向上を実現することで、組織と個人の真の相互理解・相思相愛を実現する「エンゲージメント・マッチング」を加速してまいります。

《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、要約四半期連結財政状態計算書のその他の資本の構成要素、または要約四半期連結損益計算書のその他の収益・その他の費用に計上いたします。

(2) 当期の財政状態の概況

当第2四半期連結会計期間末の資産合計は、前連結会計年度末に比べ1,352百万円減少し、28,710百万円となりました。これは主として、国内人材派遣事業の譲渡や東京統合拠点の移転に伴い、使用権資産が733百万円及びその他の長期金融資産が748百万円減少したこと等によるものです。

当第2四半期連結会計期間末の負債合計は、前連結会計年度末に比べ1,933百万円減少し、19,480百万円となりました。これは主として、有利子負債及びその他の金融負債が831百万円、リース負債が546百万円減少したこと等によるものです。

当第2四半期連結会計期間末の資本合計は、前連結会計年度末に比べ581百万円増加し、9,229百万円となりました。これは主として、剰余金の配当を実施した一方で、親会社の所有者に帰属する四半期利益を計上したこと等に伴い、利益剰余金が471百万円増加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

当第2四半期連結累計期間において、現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は100百万円減少し、当第2四半期連結会計期間末の残高は4,817百万円となりました。

当第2四半期連結累計期間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)

当第2四半期連結累計期間において、営業活動により獲得した資金は前年同期より803百万円減少し、1,359百万円となりました。これは主として、税引前四半期利益が前年同期に比べ460百万円増加したことにより資金が増加した一方で、減価償却費及び償却費が前年同期に比べ726百万円減少、法人税等の還付額が前年同期に比べ436百万円減少したことにより資金が減少したこと等によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間において、投資活動により獲得した資金は402百万円となりました（前年同期は169百万円の使用）。これは主として、投資有価証券の売却による収入が前年同期に比べ512百万円減少したことにより資金が減少した一方で、事業譲渡による収入が441百万円発生したこと、敷金及び保証金の返還による収入が前年同期に比べ777百万円増加したことにより資金が増加したこと等によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間において、財務活動により使用した資金は前年同期より337百万円減少し、1,860百万円となりました。これは主として、短期借入金の純増減額が前年同期に比べ800百万円減少、長期借入金の返済による支出が前年同期に比べ434百万円増加したことにより資金が減少した一方で、長期借入れによる収入が前年同期に比べ994百万円増加、リース負債の返済による支出が前年同期に比べ370百万円減少したことにより資金が増加したこと等によるものです。

(4) 今後の見通し

当第2四半期連結累計期間においては、国内人材派遣事業の譲渡やオフィス移転等の構造改革に加えて、利益率の高いコンサル・クラウド事業や人材紹介事業が伸長したことで、営業利益は前年比で大幅に増加し、筋肉質な経営体制へと進化した。2022年12月期の業績は、過去最高となる営業利益4,000百万円（前年比193.6%）を見込んでおります。一部事業において売上収益の減少はみられるものの、組織開発ディビジョンのコンサル・クラウド事業やマッチングディビジョンの人材紹介事業といった成長事業を中心に、利益率の高いビジネスへと転換を進め、順調に進捗していると捉えております。

中期的には、組織開発ディビジョンを主軸に、組織開発ディビジョンとのシナジーのある事業を成長させていく方針です。2021年6月、コーポレートガバナンス・コードにおいて人的資本の情報開示を強化する方針が明記され、2022年7月、新しい資本主義において2023年度から非財務情報の可視化を上場企業に義務付ける方針が公表されました。以上より、「人的資本経営」「人的資本情報の開示」への注目はますます高まっており、特に組織開発ディビジョンのコンサル・クラウド事業の追い風となると考えております。引き続き、人的資本経営ニーズの強い大手企業を中心に診断・変革ソリューションをワンストップで提供すると同時に、コンサルティングで培ったデータ・ノウハウを活用したクラウドサービスを展開することで、2023年以降の加速度的な成長を目指してまいります。

2. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 要約四半期連結財政状態計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年12月31日)	当第2四半期連結会計期間 (2022年6月30日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	4,917	4,817
営業債権及びその他の債権	3,851	4,190
棚卸資産	200	252
その他の短期金融資産	9	16
その他の流動資産	753	712
流動資産合計	9,732	9,989
非流動資産		
有形固定資産	637	594
使用権資産	4,149	3,415
のれん	9,410	9,410
無形資産	2,234	2,398
その他の長期金融資産	2,744	1,996
繰延税金資産	984	822
その他の非流動資産	168	82
非流動資産合計	20,329	18,720
資産合計	30,062	28,710

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年12月31日)	当第2四半期連結会計期間 (2022年6月30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	2,094	1,835
契約負債	1,615	1,660
有利子負債及びその他の金融負債	7,161	5,966
リース負債	1,079	983
未払法人所得税	716	835
引当金	274	143
その他の流動負債	2,075	1,786
流動負債合計	15,018	13,211
非流動負債		
有利子負債及びその他の金融負債	1,716	2,079
リース負債	3,929	3,478
引当金	359	325
繰延税金負債	256	255
その他の非流動負債	134	129
非流動負債合計	6,395	6,268
負債合計	21,413	19,480
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	3,879	3,879
自己株式	△320	△320
利益剰余金	4,406	4,877
その他の資本の構成要素	△1,853	△1,835
親会社の所有者に帰属する持分合計	7,493	7,982
非支配持分	1,154	1,247
資本合計	8,648	9,229
負債及び資本合計	30,062	28,710

(2) 要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書

要約四半期連結損益計算書

第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2021年1月1日 至 2021年6月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)
継続事業		
売上収益	16,399	16,766
売上原価	8,422	8,293
売上総利益	7,977	8,472
販売費及び一般管理費	6,367	6,427
その他の収益	29	129
その他の費用	135	204
営業利益	1,503	1,969
金融収益	1	8
金融費用	86	99
税引前四半期利益	1,418	1,879
法人所得税費用	505	786
継続事業からの四半期利益	913	1,092
非継続事業		
非継続事業からの四半期損失(△)	△8	△92
四半期利益	905	1,000
四半期利益の帰属		
親会社の所有者	834	907
非支配持分	70	92
四半期利益	905	1,000
親会社の所有者に帰属する1株当たり四半期利益 (△損失)		(単位：円)
基本的1株当たり四半期利益(△損失)		
継続事業	8.03	8.97
非継続事業	△0.08	△0.83
基本的1株当たり四半期利益(△損失)	7.95	8.14
希薄化後1株当たり四半期利益(△損失)		
継続事業	8.03	8.97
非継続事業	△0.08	△0.83
希薄化後1株当たり四半期利益(△損失)	7.95	8.14

第2四半期連結会計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結会計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年6月30日)	当第2四半期連結会計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年6月30日)
継続事業		
売上収益	8,452	8,818
売上原価	4,293	4,365
売上総利益	4,159	4,452
販売費及び一般管理費	3,215	3,227
その他の収益	10	113
その他の費用	74	169
営業利益	879	1,169
金融収益	0	6
金融費用	30	19
税引前四半期利益	850	1,156
法人所得税費用	212	515
継続事業からの四半期利益	637	640
非継続事業		
非継続事業からの四半期損失(△)	△13	△2
四半期利益	624	638
四半期利益の帰属		
親会社の所有者	588	589
非支配持分	35	48
四半期利益	624	638
親会社の所有者に帰属する1株当たり四半期利益 (△損失)		(単位：円)
基本的1株当たり四半期利益(△損失)		
継続事業	5.74	5.31
非継続事業	△0.13	△0.02
基本的1株当たり四半期利益(△損失)	5.61	5.29
希薄化後1株当たり四半期利益(△損失)		
継続事業	5.74	5.31
非継続事業	△0.13	△0.02
希薄化後1株当たり四半期利益(△損失)	5.61	5.29

要約四半期連結包括利益計算書
第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2021年1月1日 至 2021年6月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)
四半期利益	905	1,000
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	32	△16
純損益に振り替えられることのない項目合計	32	△16
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	4	△7
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	4	△7
その他の包括利益合計	37	△23
四半期包括利益合計	942	977
四半期包括利益の帰属		
親会社の所有者	871	884
非支配持分	70	92
四半期包括利益	942	977

第2四半期連結会計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結会計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年6月30日)	当第2四半期連結会計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年6月30日)
四半期利益	624	638
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	48	26
純損益に振り替えられることのない項目合計	48	26
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	△4
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	0	△4
その他の包括利益合計	48	21
四半期包括利益合計	673	659
四半期包括利益の帰属		
親会社の所有者	637	611
非支配持分	35	48
四半期包括利益	673	659

(3) 要約四半期連結持分変動計算書

前第2四半期連結累計期間(自 2021年1月1日 至 2021年6月30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		
2021年1月1日残高	1,380	1,855	△1,733	3,989	△1,731	3,760	1,157	4,917
四半期利益	-	-	-	834	-	834	70	905
その他の包括利益	-	-	-	-	37	37	-	37
四半期包括利益合計	-	-	-	834	37	871	70	942
支配継続子会社に対する持分変動 剰余金の配当	-	△268	-	-	-	△268	16	△251
その他の資本の構成要素から 利益剰余金への振替	-	-	-	△377	-	△377	-	△377
所有者との取引額合計	-	△268	-	△190	△186	△646	16	△629
2021年6月30日残高	1,380	1,587	△1,733	4,632	△1,881	3,985	1,244	5,230

当第2四半期連結累計期間(自 2022年1月1日 至 2022年6月30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		
2022年1月1日残高	1,380	3,879	△320	4,406	△1,853	7,493	1,154	8,648
四半期利益	-	-	-	907	-	907	92	1,000
その他の包括利益	-	-	-	-	△23	△23	-	△23
四半期包括利益合計	-	-	-	907	△23	884	92	977
剰余金の配当	-	-	-	△423	-	△423	-	△423
株式報酬取引	-	-	-	-	28	28	-	28
その他の資本の構成要素から 利益剰余金への振替	-	-	-	△12	12	-	-	-
所有者との取引額合計	-	-	-	△436	41	△395	-	△395
2022年6月30日残高	1,380	3,879	△320	4,877	△1,835	7,982	1,247	9,229

(4) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2021年1月1日 至 2021年6月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期利益	1,418	1,879
非継続事業からの税引前四半期利益(△損失)	△19	20
減価償却費及び償却費	1,586	859
減損損失	115	148
事業譲渡関連損益(△は益)	—	△50
固定資産売却損益(△は益)	△0	—
金融収益及び金融費用	85	90
営業債権及びその他の債権の増減(△は増加)	△359	△337
棚卸資産の増減額(△は増加)	△49	△52
営業債務及びその他の債務の増減(△は減少)	△377	△291
その他	△126	△135
小計	2,272	2,131
利息及び配当金の受取額	0	5
利息の支払額	△92	△97
法人税等の還付額	439	2
法人税等の支払額	△457	△683
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,162	1,359
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	△134	△50
有形固定資産の売却による収入	0	—
無形資産の取得による支出	△396	△516
事業譲渡による収入	—	441
投資有価証券の取得による支出	—	△79
投資有価証券の売却による収入	513	1
敷金及び保証金の差入による支出	△155	△22
敷金及び保証金の返還による収入	135	913
資産除去債務の履行による支出	△137	△279
その他	3	△5
投資活動によるキャッシュ・フロー	△169	402

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2021年1月1日 至 2021年6月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)
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)	—	△800
長期借入れによる収入	406	1,400
長期借入金の返済による支出	△996	△1,431
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△251	—
配当金の支払額	△378	△422
リース負債の返済による支出	△976	△605
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,197	△1,860
現金及び現金同等物に係る換算差額	4	△1
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△200	△100
現金及び現金同等物の期首残高	6,449	4,917
現金及び現金同等物の四半期末残高	6,249	4,817

(5) 要約四半期連結財務諸表に関する注記事項

(重要な会計方針)

本要約四半期連結財務諸表において適用する重要な会計方針は、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。

なお、当第2四半期連結累計期間の法人所得税費用は、見積平均年次実効税率を用いて算定しております。

(重要な会計上の見積り及び判断に関する注記)

要約四半期連結財務諸表の作成において、経営者は、会計方針の適用並びに資産、負債、収益及び費用の報告額に影響を及ぼす判断、見積り及び仮定の設定を行っております。会計上の見積りの結果は、実際の結果とは異なる場合があります。

見積り及びその基礎となる仮定は継続して見直されます。会計上の見積りの見直しによる影響は、その見積りを見直した会計期間と将来の会計期間において認識されます。

本要約四半期連結財務諸表における重要な会計上の見積り及び見積りを伴う判断は、前連結会計年度に係る連結財務諸表と同様であります。

なお、当第2四半期連結累計期間において、前事業年度の有価証券報告書に記載した「(新型コロナウイルス感染症拡大に伴う会計上の見積りについて)」に重要な変更はありません。

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。