



Link and Motivation Group

2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

Link and Motivation Inc.

株式会社リンクアンドモチベーション

証券コード：2170

第1四半期 決算サマリ

連結業績

- ✓ 売上収益、売上総利益、当期純利益は、想定通り伸長し、前年比**増**。
- ✓ 営業利益は、年初の計画通りオープンワークにおいて広告宣伝費が増加した結果、前年比減となったが、想定通りに進捗。

注力事業の状況 (コンサル・クラウド事業)

- ✓ モチベーションクラウドシリーズの月会費売上は前年比**125.2%**と**大幅成長**。
- ✓ コンサル・クラウド事業の**受注残高**は、前年比**116.1%**の**132億円を突破**。

資本業務提携

- ✓ 人財力の向上に独自の強みを持つ**FCE社との資本業務提携**に関する基本合意書を締結。
- ✓ FCE社の保有アセットを掛け合わせることで、**コンサル・クラウド事業の診断・変革サービスの拡販**をはじめとした**シナジーを創出**する。

資本政策

- ✓ 現在の株価水準は将来の収益性が十分に織り込まれていないと認識し、上限を10億円/170万株とする**自己株式取得を決定**。
- ✓ 1Qは**2.9円の配当**を実施。2Q以降は**0.1円の増配**を実施し、年間配当は**11.9円**を予定。

AGENDA

01. 会社概要
02. 業績報告
-2024年12月期 第1四半期 連結決算報告-
03. コンサル・クラウド事業を中心とする
成長戦略の進捗報告
04. 株式会社FCEとの資本業務提携のお知らせ
05. 増配のお知らせ
06. 自己株式取得のお知らせ

参考資料

01

会社概要

MISSION

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
意味のあふれる社会を実現する

私たちは、当社の基幹技術であるモチベーションエンジニアリングを日々進化させることによって、「顧客の願望の実現」や「問題の解決」に向けて、「変革」を支援すること、そしてその「機会」を提供することを使命として定めています。

またそれを実践することで、組織や個人が「夢」や「生きがい」によって、たくさんの意味をこの社会から汲み取っている状態こそが、私たちの実現したい社会です。

BUSINESS



組織開発 Division	コンサル・クラウド事業	企業の従業員エンゲージメント向上を支援
	IR支援事業	企業の投資家エンゲージメント向上を支援
個人開発 Division	キャリアスクール事業	社会人向けにキャリア創りを支援
	学習塾事業	小・中・高校生向けに学力向上を支援
マッチング Division	ALT配置事業	日本で働きたい外国籍人材と自治体のフィッティング※支援
	人材紹介事業	求職者と企業のフィッティング支援

▶詳細は、統合報告書「[IR BOOK 2023 \(p27\)](#)」をご覧ください。

※従来のスキルをベースにしたマッチングだけではなく、求職者の性格等のタイプも考慮することによって実現する、定着率の高いマッチングのこと。

02

業績報告

-2024年12月期 第1四半期 連結決算報告-

売上収益	コンサル・クラウド事業、ALT配置事業、人材紹介事業を中心に伸長し、前年比 増 。総じて想定通りに進捗。
売上総利益	利益率の高いコンサル・クラウド事業とオープンワークを含む人材紹介事業が想定通りに伸長し、前年比 増 。
営業利益	年初の計画通りオープンワークにおいて広告宣伝費が増加した結果、前年比減となったが、想定通りに進捗。
当期純利益	法人所得税が減少した結果、前年比 増 。親会社に帰属する当期純利益は前年比 大幅増 。いずれも想定通りに進捗。

単位 (百万円)	2023年1Q 実績	2024年1Q 実績	前年比
売上収益	8,008	8,307	103.7%
売上総利益	4,153	4,456	107.3%
営業利益	865	800	92.5%
当期純利益	507	547	107.8%
親会社に帰属する当期純利益	422	525	124.3%

組織開発Division	主に、コンサル・クラウド事業におけるクラウドの積上げによって、前年比 増 。大手企業への注力に伴い、新規契約が増加する2Q以降にさらなる伸長を見込む。
個人開発Division	学習塾事業が伸長したものの、キャリアスクール事業の新規入会に苦戦し、売上収益は前年比微減。一方で、構造改革の結果、売上総利益は前年比 微増 。新規入会の多い2Q以降に回復を見込む。
マッチングDivision	オープンワークを中心とした人材紹介事業の大幅伸長により、前年比 増 。ALT配置事業においては、4月からの新年度契約受注も順調に進捗。

単位 (百万円)		2023年1Q 実績	2024年1Q 実績	前年比
全体	売上収益	8,008	8,307	103.7%
	売上総利益	4,153	4,456	107.3%
組織開発Division	売上収益	2,868	3,001	104.6%
	売上総利益	2,002	2,126	106.2%
個人開発Division	売上収益	1,573	1,531	97.3%
	売上総利益	670	682	101.8%
マッチングDivision	売上収益	3,816	3,969	104.0%
	売上総利益	1,702	1,836	107.9%

※ セグメント間の内部取引を除く。

コンサル・クラウド事業

モチベーションクラウドシリーズの月会費売上は、**前年比で125%を超える伸長**を実現。この積上げが寄与し、売上収益、売上総利益ともに前年比**増**。

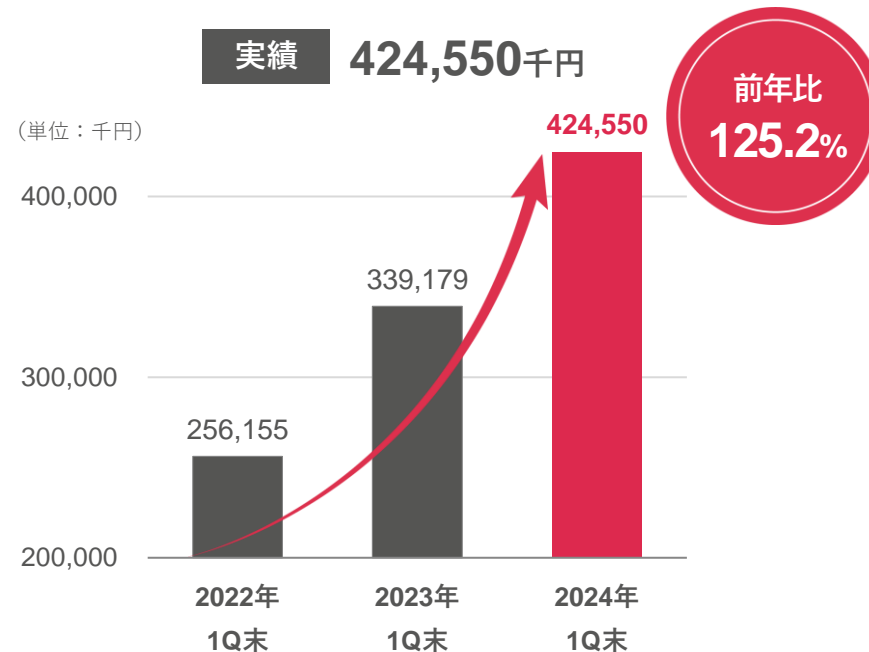
IR支援事業

注力サービスである**統合報告書制作が想定通りに伸長**し、売上収益は前年比**増**。生産性の向上に伴い、売上総利益は前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位 (百万円)		2023年1Q 実績	2024年1Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	2,557	2,664	104.2%
	売上総利益	1,898	1,968	103.7%
IR支援事業	売上収益	375	404	107.7%
	売上総利益	139	206	148.4%

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上



キャリアスクール事業

1Q前半の新規入会に苦戦し、後半は回復したものの減少分を補うには至らず、売上収益は前年比減となった。一方で、構造改革の結果、**売上総利益率は向上**。

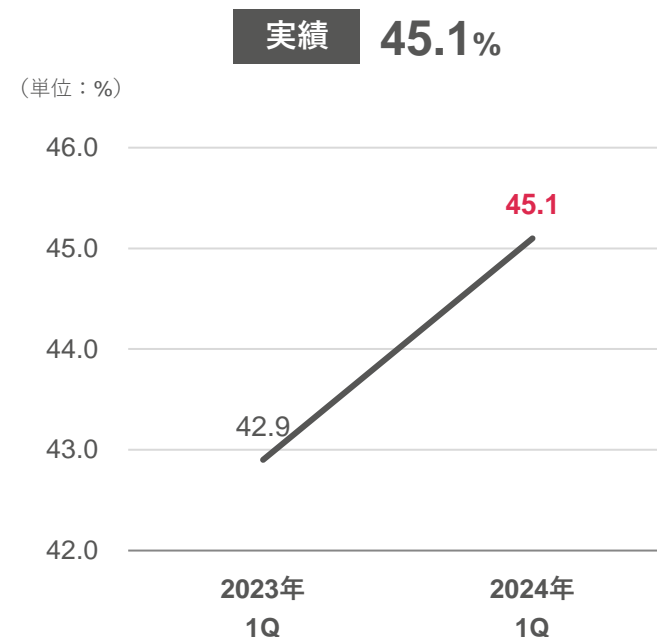
学習塾事業

中学受験終了後の継続率が向上したことにより、売上収益は前年比**大幅増**、売上総利益は前年比**増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位 (百万円)		2023年1Q 実績	2024年1Q 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	1,402	1,342	95.8%
	売上総利益	600	606	100.9%
学習塾事業	売上収益	170	188	110.3%
	売上総利益	69	75	109.4%

キャリアスクール事業 売上総利益率



ALT配置事業

ALT配置人数が想定通り増加した結果、
売上収益は前年比**微増**、売上総利益は前年比**増**。

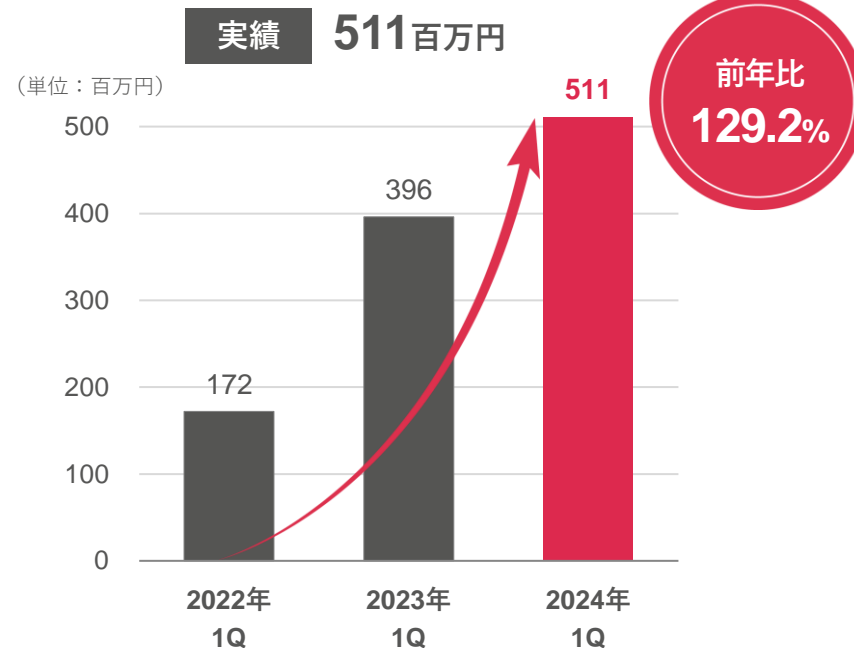
人材紹介事業

OpenWorkリクルーティングが想定通りに伸長し、
売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位 (百万円)		2023年1Q 実績	2024年1Q 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	2,951	3,010	102.0%
	売上総利益	856	896	104.6%
人材紹介事業	売上収益	872	965	110.7%
	売上総利益	852	946	111.0%

OpenWorkリクルーティング 売上高



販売管理費は、前年比大幅増。

④販売関連費用は、年初の計画通りオープンワークの認知拡大に向けた広告宣伝費が増加した結果、前年比大幅増。

単位 (百万円)	2023年1Q 実績	2024年1Q 実績	前年比
販売管理費 合計	3,237	3,563	110.1%
①人件費	1,594	1,691	106.1%
②採用・研修・福利厚生費	164	177	108.0%
③オフィス・システム経費	615	599	97.4%
④販売関連費用	641	864	134.7%
⑤その他費用	221	230	104.0%

資産、負債は微増。負債については、借入金の長短バランスを見直したことで、流動負債が減少し固定負債が増加。純資産は当期純利益を計上した一方で、自己株式の取得に伴い微減。

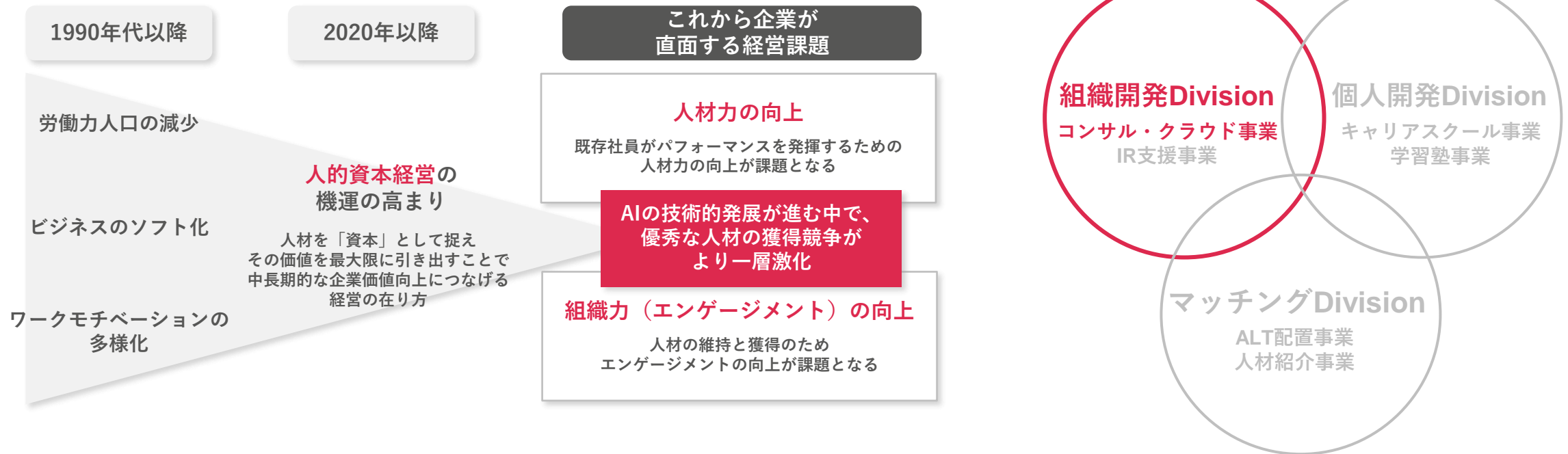
単位 (百万円)	2023年 実績	2024年1Q 実績	前年差
流動資産	12,701	12,538	▲162
固定資産	18,141	18,358	216
資産合計	30,843	30,897	54
流動負債	13,127	10,462	▲2,664
固定負債	4,774	7,682	2,907
負債合計	17,902	18,144	242
純資産	12,940	12,752	▲188

03

コンサル・クラウド事業を
中心とする成長戦略の進捗報告

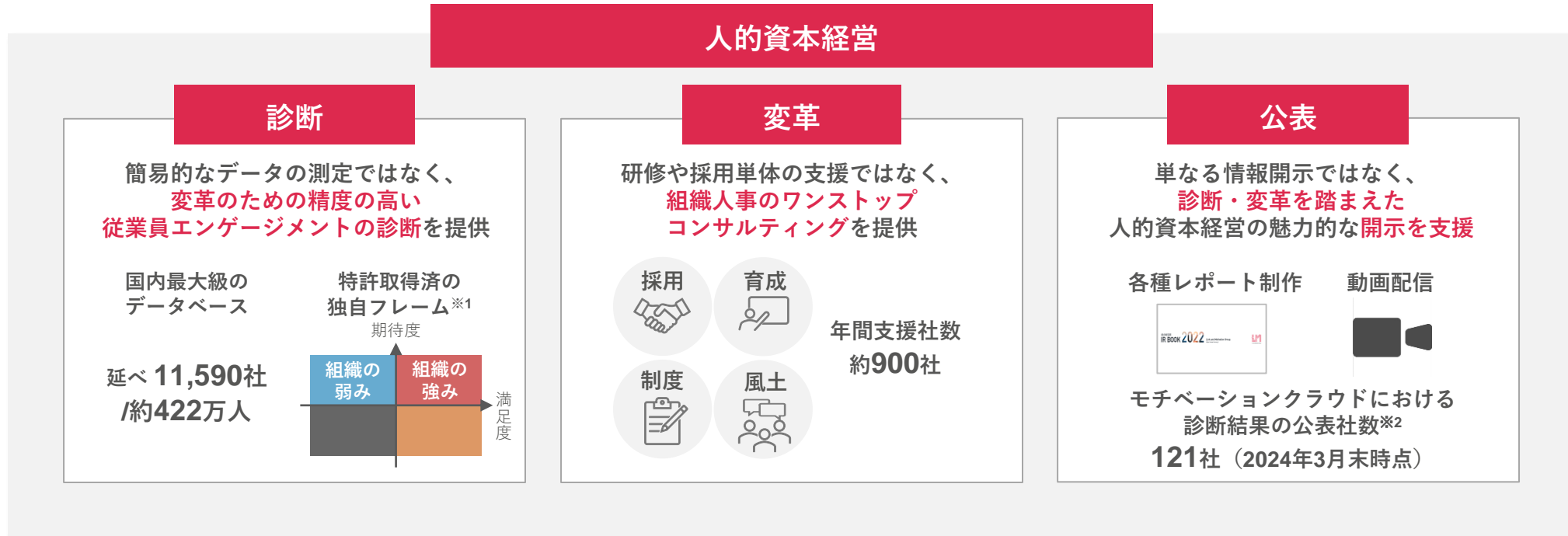
企業が従業員や応募者から選ばれ続ける重要性和難易度は、過去から現在、そして未来にかけて加速度的に高まっている。当面は、成長可能性の高い**組織開発Division コンサル・クラウド事業**に注力。創業以来の知見を活用して企業の組織人事課題を解決に導き、Missionの実現に向けた成長ドライバーとする。

外部環境の変化



引き続き、組織課題の「診断」、課題の「変革」、結果の「公表」を通じて、
企業の「人的資本経営」を総合的に支援できる、他にはない優位性を発揮することで、支援を拡大する。

当社の競争優位性



※1 組織開発支援システム、組織開発支援方法、及びプログラムは株式会社リンクアンドモチベーションが特許を取得しています（登録6298855号）。

※2 エンゲージメント・レーティングの開示をはじめ、当社が提供しているモチベーションクラウドにおける診断結果に関する公表社数。

コンサル・クラウド事業における**当社の支援企業数は国内で1,500社程度**。
まずは、**未だ開拓余地の大きい国内の大手企業に注力し売上を拡大しながら**、
日系企業のタイ・ベトナムの現地法人を皮切りにモチベーションクラウドを展開。**大型案件の受注も着実に進捗中**。



海外展開の進捗状況

- ・契約社数は、約**30**社
- ・月会費売上は、前年同期比**260%超**
- ・大型案件の受注も進捗しており、
月会費単価は前年同期比**160%超**

※2024年3月末時点

11 コンサル・クラウド事業の注力指標①

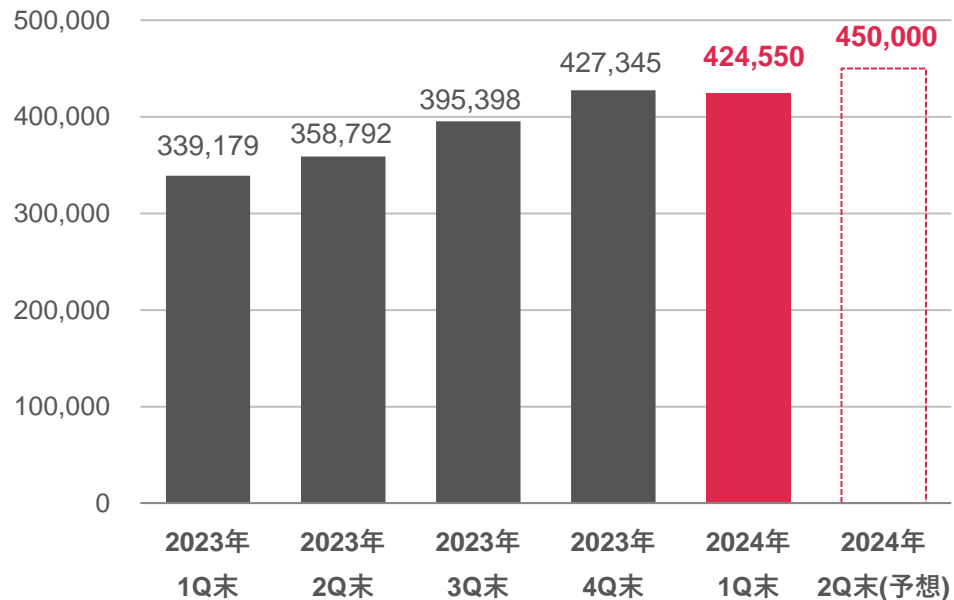
1Qの新規受注は、想定通りに進捗。

月会費売上は、大型案件の退会が1件発生したことや特殊要因によって、前期末と比較すると減少したものの、

大手企業を中心とした2Qの受注は順調に進捗しており、2024年末の月会費売上目標の5.3億円に対しては、想定通り進捗。

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上

(単位：千円)



1Qの状況について

増加分

- ・ **新規契約は想定通りに進捗し**
1Qで約11百万円の増加
- ・ **大手企業へ注力した結果、**
3月決算企業の新年度である
2Qから開始するケースが増加

受注状況は順調

減少分

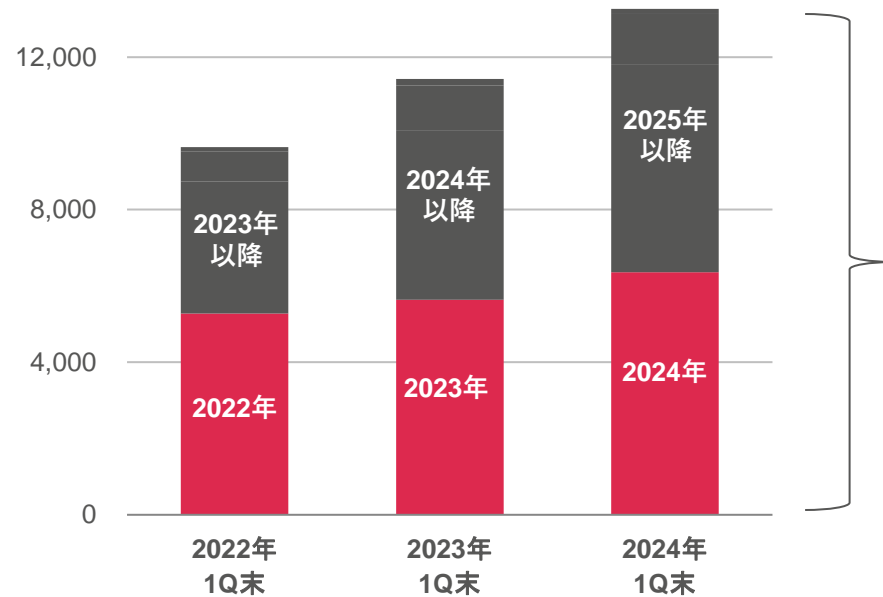
- ・ **大型案件の退会**
月会費で数百万円規模の
大型案件の退会が1件発生
- ・ **大型案件における再契約**
子会社ごとの契約をグループ一括で
2Q以降に再契約する案件が発生

大手企業の顧客満足度向上によって
契約のさらなる長期化を目指す

モチベーションクラウドシリーズの売上を拡大してきたことで、ある時点で獲得できている未来のプロジェクト受注総額を示す**受注残高は前年比で大幅に増加**。

コンサル・クラウド事業 受注残高

(単位：百万円)



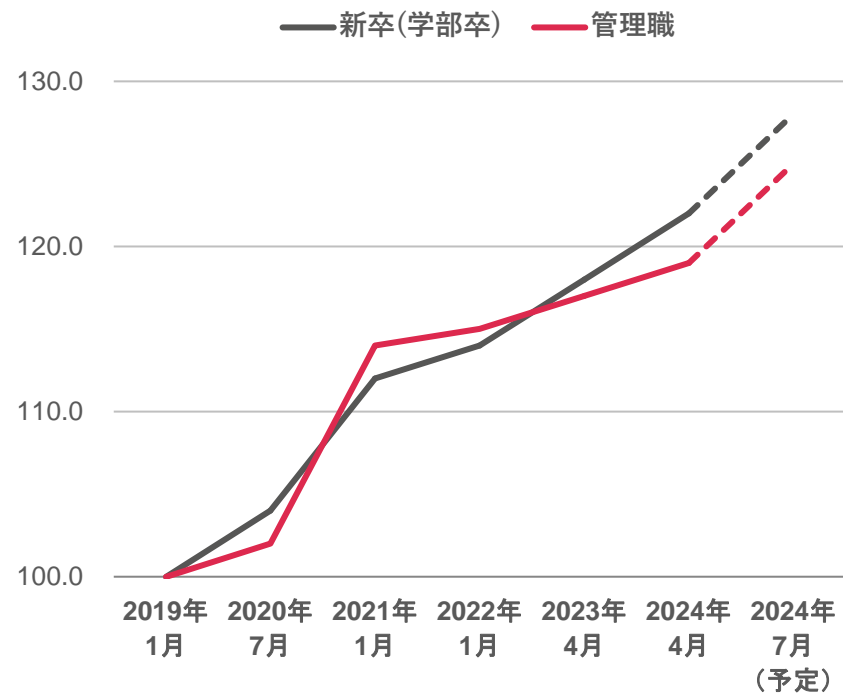
2024年1Q末時点でのプロジェクト受注総額

約**132**億円 (前年比116.1%)

※ グラフ内の数字は、納品するタイミングを示す。

人材投資による事業拡大を目的に、コロナ禍であった2020年から全社においてベースアップを継続的に実施。
直近の生産性向上を踏まえ、今後のさらなる事業拡大を見据えて特にコンサル・クラウド事業への人材投資を加速させる。

コンサル・クラウド事業における給与動向



コンサル・クラウド事業において
2020年以降これまで**5回**の**ベースアップ**を実施

7月に**6回目**の**ベースアップ**を予定

新卒（学部卒）：2019年比**128%**

管理職：2019年比**125%**

※2019年1月時点の給与を100として指数化。

04

株式会社FCEとの
資本業務提携のお知らせ

教育研修をはじめとする人財力の向上に独自の強みを持つFCE社との資本業務提携に関する基本合意書の締結が本日完了。今後、資本業務提携本契約の締結により事業連携を開始するとともに、FCE社株式の20%を取得して持分法適用会社とする予定。両社が保有するアセットを掛け合わせて、組織開発Divisionの診断サービスと変革サービスの拡販を加速する。



Purpose

チャレンジあふれる未来をつくる

会社名

株式会社FCE（証券コード：9564）

設立

2017年4月21日（グループ創業2004年2月19日）

代表取締役

石川 淳悦

資本金

181百万円

従業員数

194名（外パート・アルバイト19名）

事業

教育研修事業、DX推進事業、出版事業

組織開発Division コンサル・クラウド事業を成長ドライバーとし、
シナジーを生むM&Aや事業連携を加速させる戦略に沿って、FCE社との連携について積極的な投資を行う。

**事業投資**

- ・プロダクト開発や機能強化
- ・マーケティング強化
- ・**M&A、事業連携などの推進**

人材投資

- ・コンサルタントやエンジニアの採用・育成

16 FCE社との事業連携のイメージ（組織開発Division）

FCE社の『7つの習慣』を含む「Smart Boarding」の既存顧客に対して、「モチベーションクラウドシリーズ」の展開ならびに人材育成を中心とした変革サービスを拡販することに加え、FCE社が保有する営業力を活かして「モチベーションクラウドシリーズ」の中小企業向けの展開を加速する。

従業員エンゲージメントの
プラットフォーム
(組織力の向上に寄与)

リンクアンドモチベーションの強み



- ・国内最大級の延べ11,590社、約422万人のデータベースを保有
- ・組織診断だけでなく組織変革まで併走
- ・採用、育成、制度、風土のコンサルティング

診断

モチベーションクラウドシリーズの
中小企業向けの展開を加速



- ・700社を超える
全国の中小企業での実績
- ・代理店モデルによる営業展開力
(50社を超えるOEMパートナー)

変革（育成）

社員教育制度構築の
プラットフォーム
(人材力の向上に寄与)

FCE社の強み

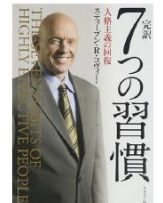


「自社の社員教育をこれ一つで！」
オンライン研修も対面研修もOJTも

アカウント数累計
40,000社
人事が選ぶ、導入したい
オンライン社員研修
No.1



7つの習慣® 研修
Business Ownership



- ・『7つの習慣』を含む
450以上の豊富なコンテンツ
- ・研修事業を通じて
全国4,000社との取引実績

人財力の向上に強みを持つFCE社とは、個人開発Division キャリアスクール事業・学習塾事業やマッチングDivision ALT配置事業においてもシナジーが見込める。



個人開発
Division

小・中・高校生・大学生・社会人まで
一気通貫した学びの提案強化

マッチング
Division

公教育へのさらなる価値提案

FCE社との事業連携のイメージ（個人開発Division・マッチングDivision）

FCE社の『7つの習慣』を含む「Smart Boarding」や「フォーサイト手帳」を展開することで、キャリアスクール事業、学習塾事業における「組織から選ばれる個人」創りに向けた提案を強化。さらに、民間シェアNo.1のALT配置事業における顧客基盤を活かした広範囲への新サービス展開も期待できる。

リンクアンドモチベーショングループの強み

個人開発 Divisionとの シナジー

- キャリアスクール事業、学習塾事業で、小学生から社会人までの「選ばれる個人」創り

SS-1 AVIVA



平均受講者数※

14,216名



DAIEI ハミングバード



マッチング Divisionとの シナジー

- 民間シェアNo.1のALT配置事業
- 英語教育×キャリア教育の可能性

interac
enrich through education...



顧客数※

約440自治体

約6,440校

FCE社の強み

Smart Boarding



「自社の社員教育をこれ一つで！」
オンライン研修も対面研修もOJTも

アカウント数累計
40,000 超

人事が選ぶ、導入したい
オンライン社員研修
No.1



『7つの習慣』
を含む450以上の
教育研修コンテンツ

7つの習慣® 研修
Business Ownership



フォーサイト手帳

中高生向けビジネス
手帳を約34万人、
1,100校に展開



05

増配のお知らせ

2024年12月期 第1四半期配当及び第2四半期の増配のお知らせ

第1四半期は、一株当たり2.9円の配当を6月25日(火)に実施予定。

第2四半期以降は、**0.1円の増配を行い、年間配当は11.9円を予定。**

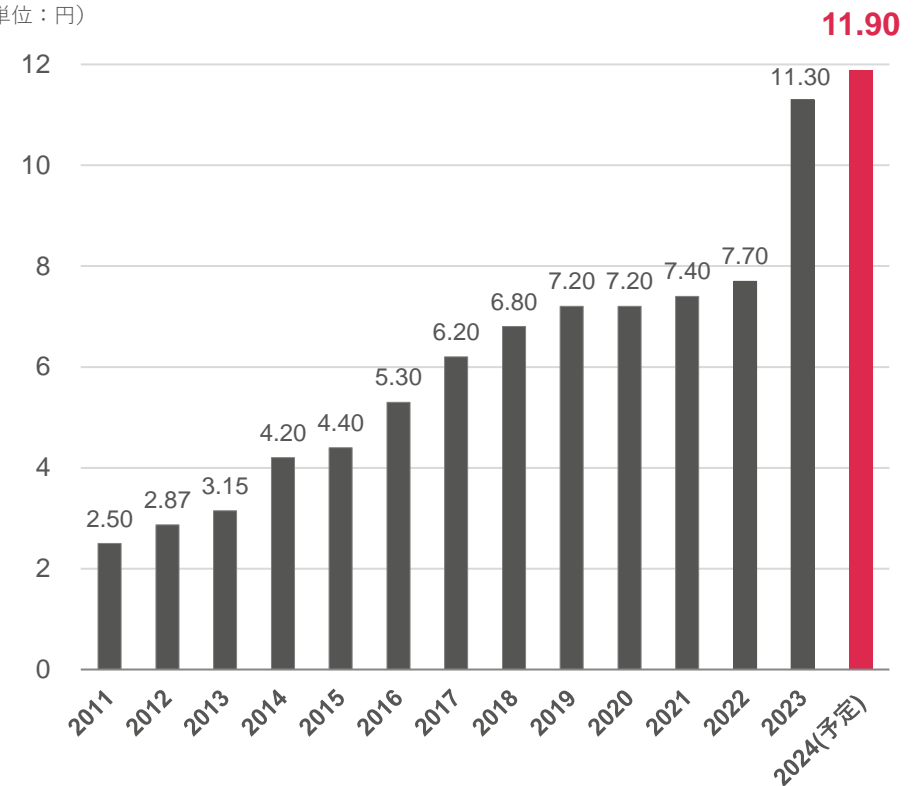
今後も株主還元を経営の重要事項の一つとして捉え、業績に応じた配当を実施する方針。

2024年12月期 四半期配当

一株当たり配当額 (円)				
第1四半期	第2四半期 (予定)	第3四半期 (予定)	第4四半期 (予定)	年間配当 (予定)
2.9	3.0	3.0	3.0	11.9

年間配当推移

(単位：円)



06

自己株式取得のお知らせ

現在の株価水準は将来の収益性が十分に織り込まれていないと認識。

2023年11月に続き、取得金額の上限を10億円、取得株数の上限を170万株とする自己株式取得を決定。

経営方針

財務状況や株価状況を総合的に勘案し、
資本効率と株主利益の向上に向けて機動的な資本政策を実施

今回の 取得理由

- ・ 株価は市場が決めるものではあるものの、
現在の株価水準は将来の収益性が十分に織り込まれていないと認識している
- ・ 成長投資に必要なキャッシュは十分に確保できている

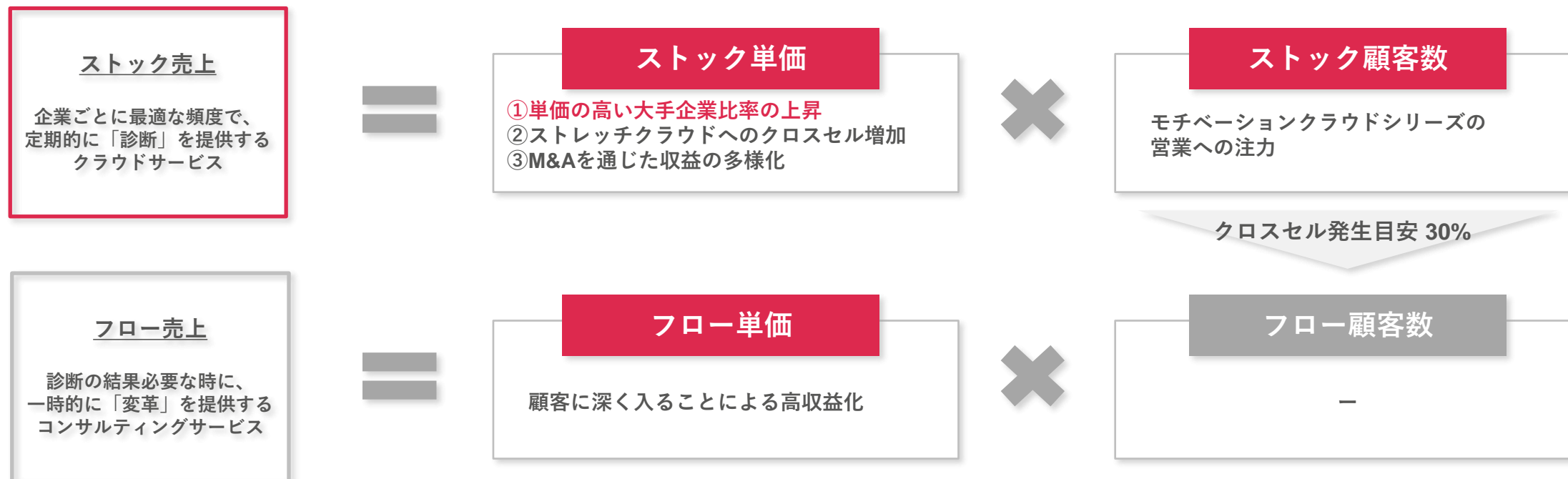
概要

- ・ 取得金額の上限 10億円
- ・ 取得株数の上限 170万株

参考資料

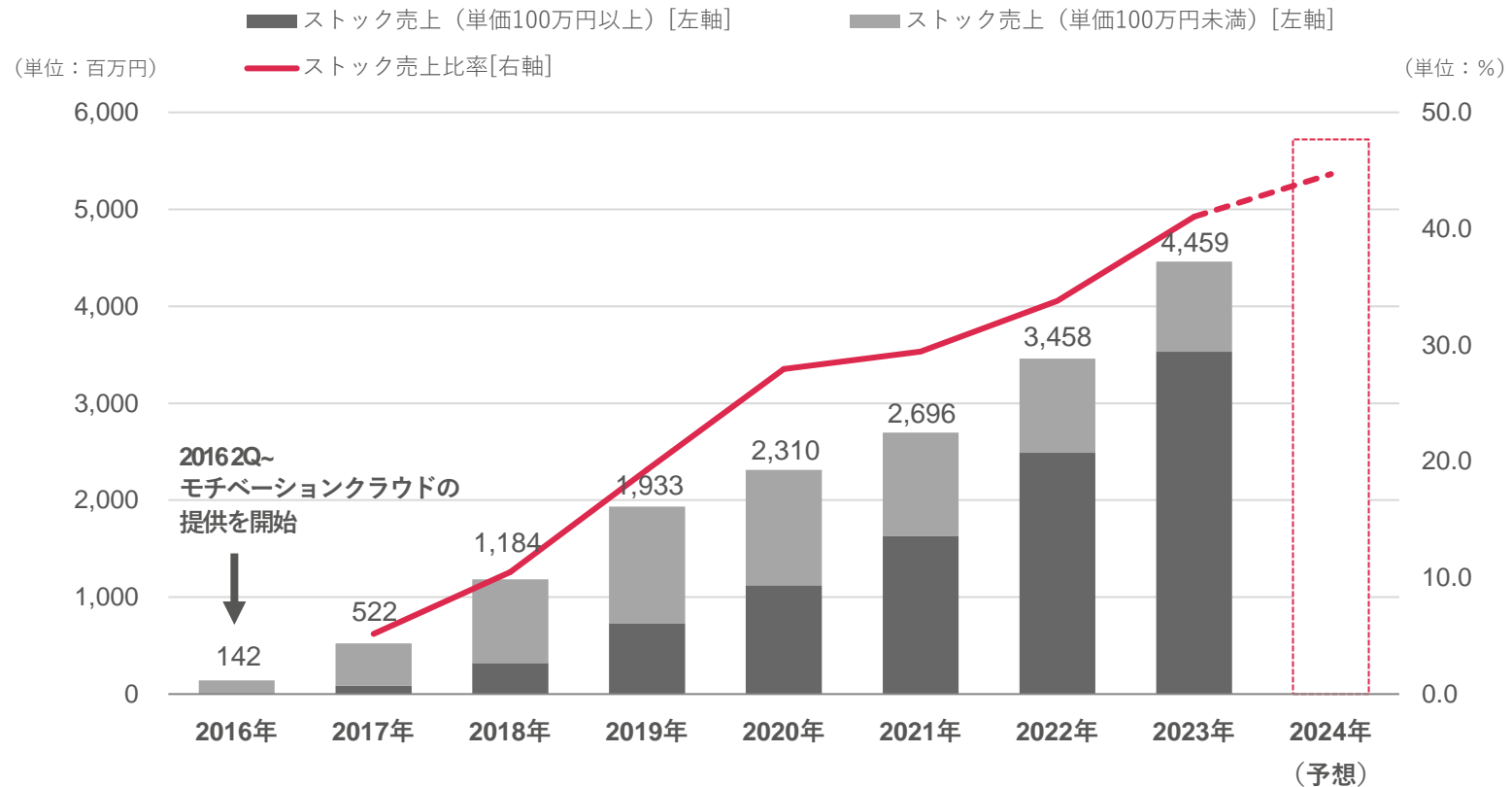
- ・ コンサル・クラウド事業 補足資料
- ・ 研究結果
- ・ 事業KPI

組織人事の課題は短期的な解決が難しいからこそ、中長期的な支援へとモデルチェンジを推進。
 継続的に大幅成長を実現する土台として、モチベーションクラウドやストレッチクラウドなど、
 長期利用を前提とする契約に基づき、継続的に商品サービスを提供する「ストック売上」の拡大に向けて、下記の方針を推進。



引き続き単価の高い大手企業への導入を推進し、ストック売上を増加させる。

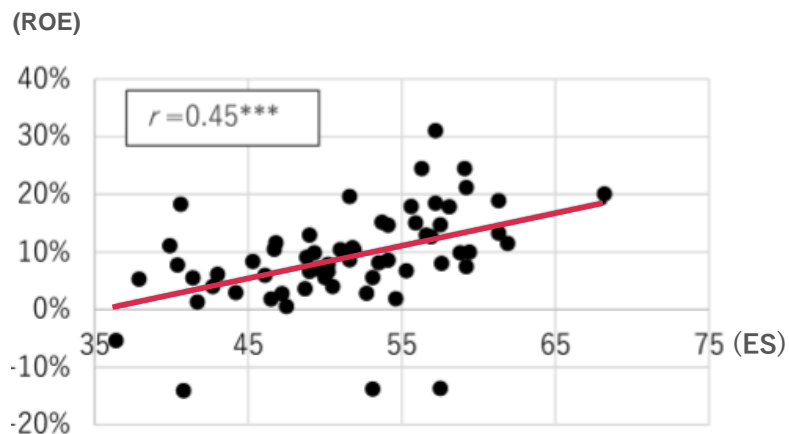
コンサル・クラウド事業におけるストック売上



従業員エンゲージメントはROE・ROIC・PBRと正の相関がある。

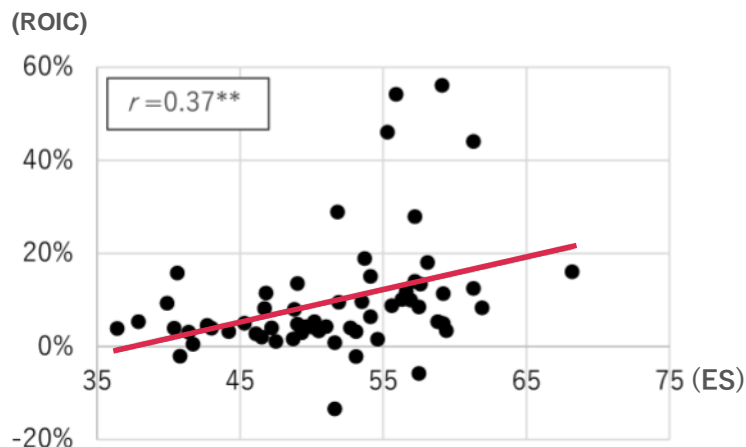
従業員エンゲージメントが高いほど、人的資本を効果的に活用し、収益につなげられる可能性が高いと捉えられる。

エンゲージメントスコアとROE



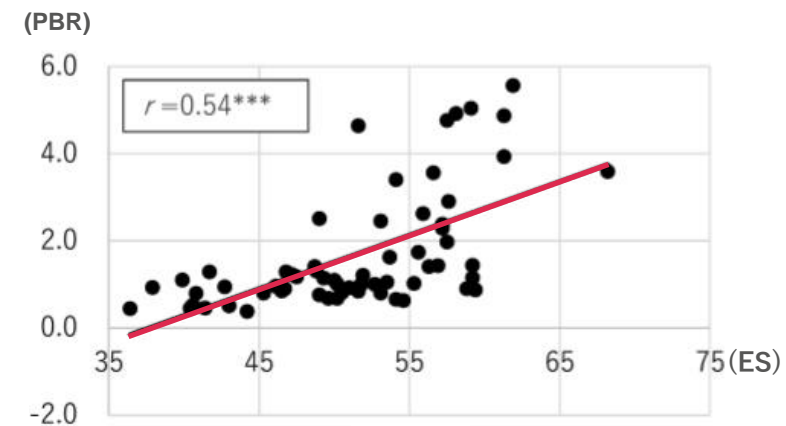
: $p<0.01$, *: $p<0.001$

エンゲージメントスコアとROIC



: $p<0.01$, *: $p<0.001$

エンゲージメントスコアとPBR



: $p<0.01$, *: $p<0.001$

▶従業員エンゲージメントと投資指標の関係性についての調査結果は[こちら](#)



組織開発 Division

(コンサル・クラウド事業)

- ・コンサルティング・クラウド 売上収益
- ・コンサルティング 過去12ヶ月 平均顧客売上単価
- ・モチベーションクラウドシリーズ
月会費売上・納品数・月会費単価

個人開発 Division

(キャリアスクール事業・学習塾事業)

- ・過去12ヶ月 平均受講者数

(キャリアスクール事業)

- ・過去12ヶ月 平均受講者売上単価
- ・オンライン講座 売上高

マッチング Division

(ALT配置事業)

- ・市場シェア
- ・過去12ヶ月 平均ALT配置人数

(人材紹介事業)

- ・OpenWork累計登録ユーザー数 / 累計社員クチコミ・評価スコア数
- ・OpenWorkリクルーティング 契約社数

コンサルティング・クラウド 売上収益 / コンサルティング 過去12ヶ月 平均顧客売上単価

コンサルティング・クラウド 売上収益

単位 (百万円)		2023年1Q 実績	2024年1Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	2,557	2,664	104.2%
	売上総利益	1,898	1,968	103.7%
コンサルティング	売上収益	1,518	1,326	87.4%
クラウド	売上収益	1,038	1,338	128.8%

2024年12月期のコンサルティングについて

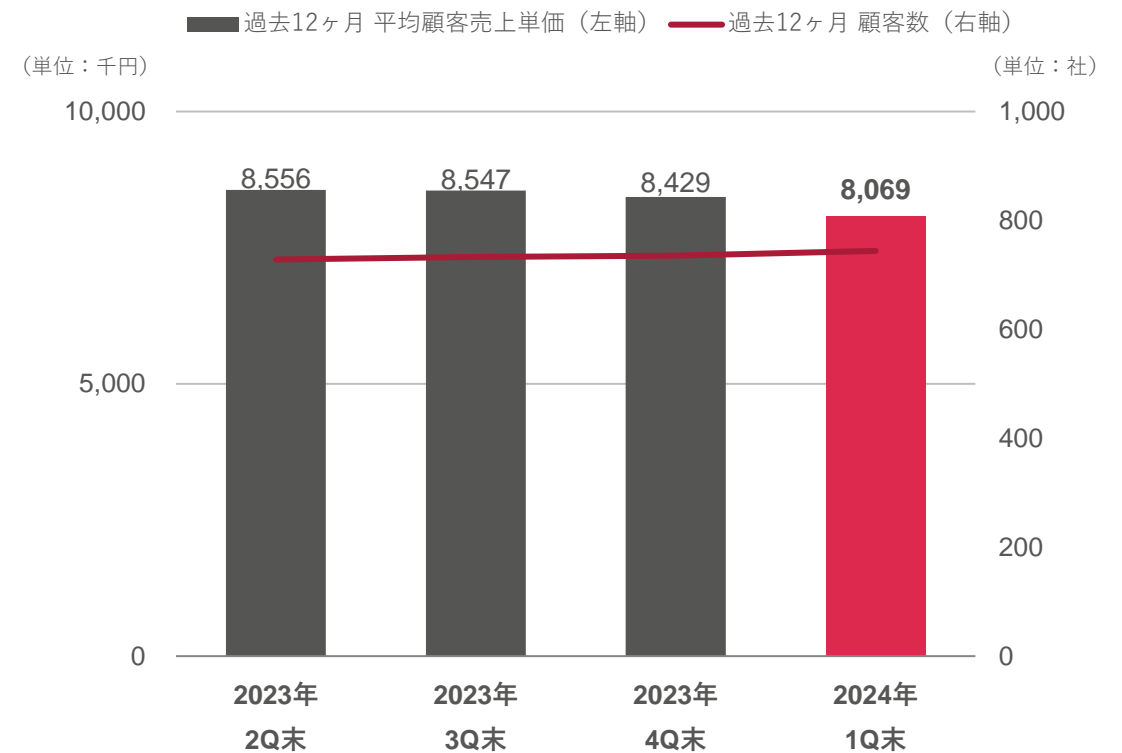
高収益化を目的に、コンサルからクラウドへの移行や利益率の高い人的資本コンサルティングなどに注力するポートフォリオの変更を推進。
当期は、採用案件の伸び悩みなどによって売上収益、単価は減少したが、2Q以降の人的資本コンサルティングなどの注力プロダクトの受注は順調に進捗。

コンサルティング
過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2024年1Q

実績

8,069千円

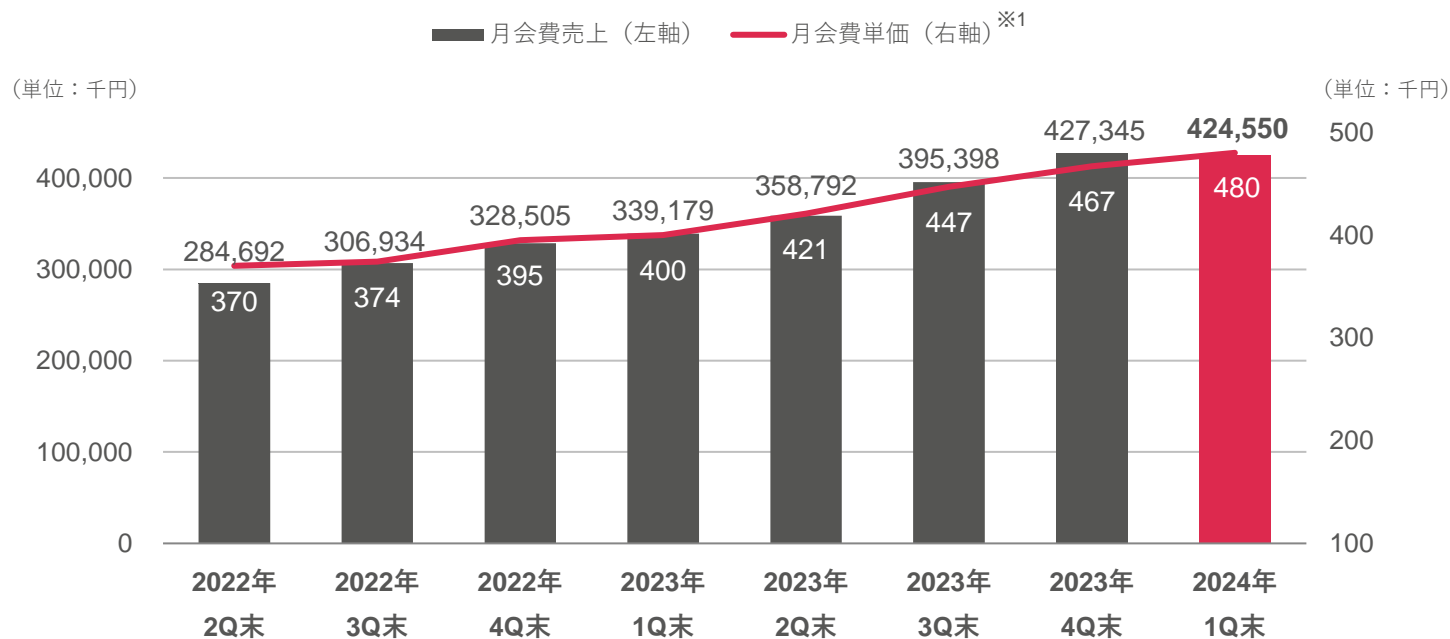


モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上

2024年1Q

実績

424,550千円



2024年 3月

月会費売上 内訳

納品数※2 : 883件

月会費単価 : 480千円/月

納品数減少の主な要因

子会社ごとの契約を一度解約し、
グループ一括で2Q以降に
再契約する案件が発生

※1 月会費の売上 ÷ 納品数。

※2 各種サービスを提供開始している件数。

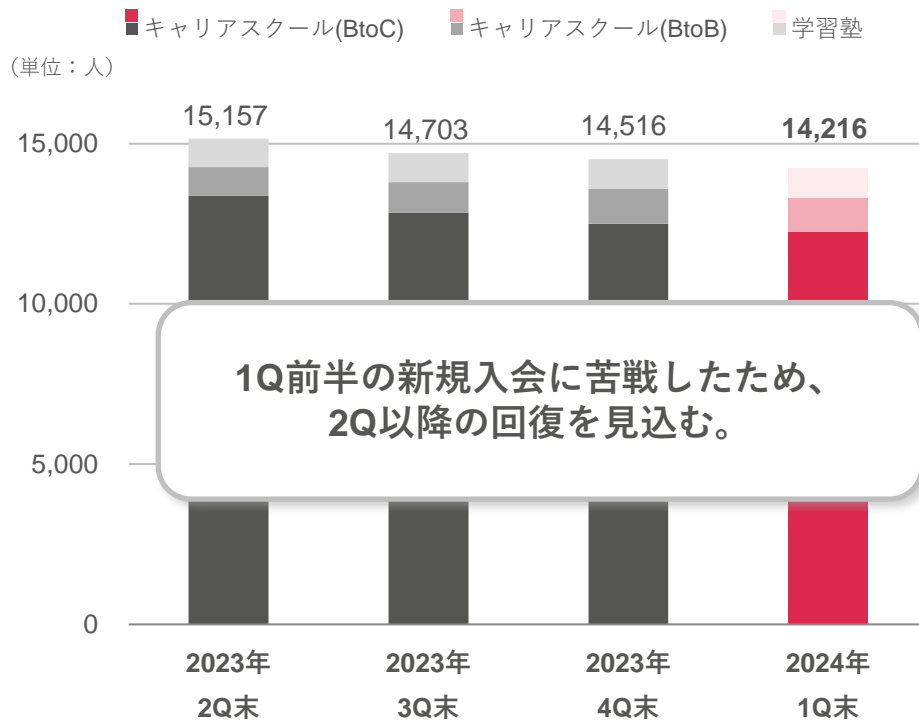
過去12ヶ月 平均受講者数 / キャリアスクール事業 過去12ヶ月 平均受講者売上単価

過去12ヶ月 平均受講者数

2024年1Q

実績

14,216人

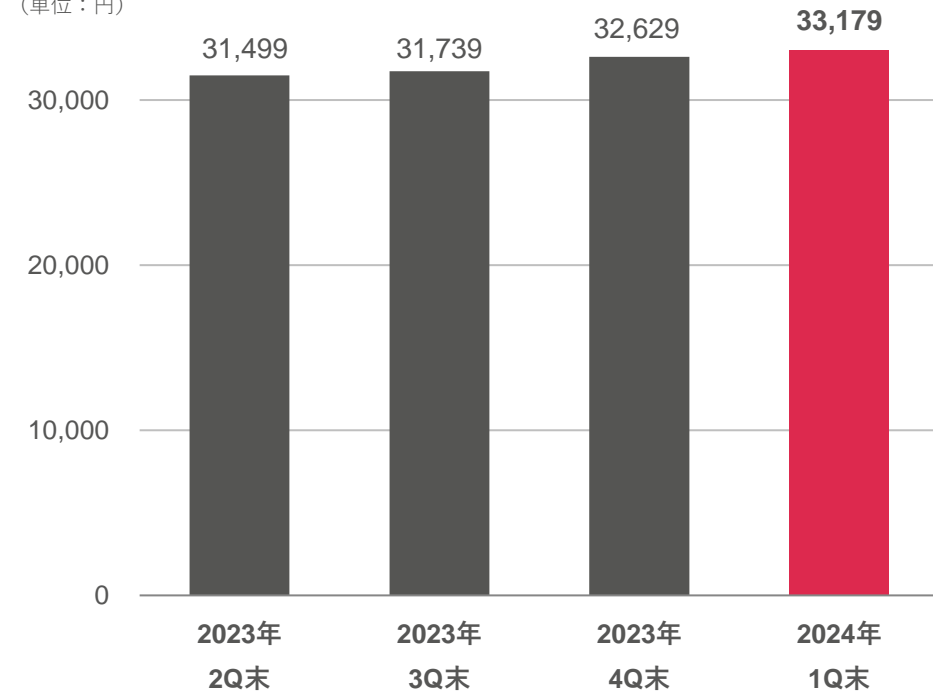
キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2024年1Q

実績

33,179円

(単位：円)



※ キャリアスクール事業におけるBtoCサービスの売上単価を表記しています。

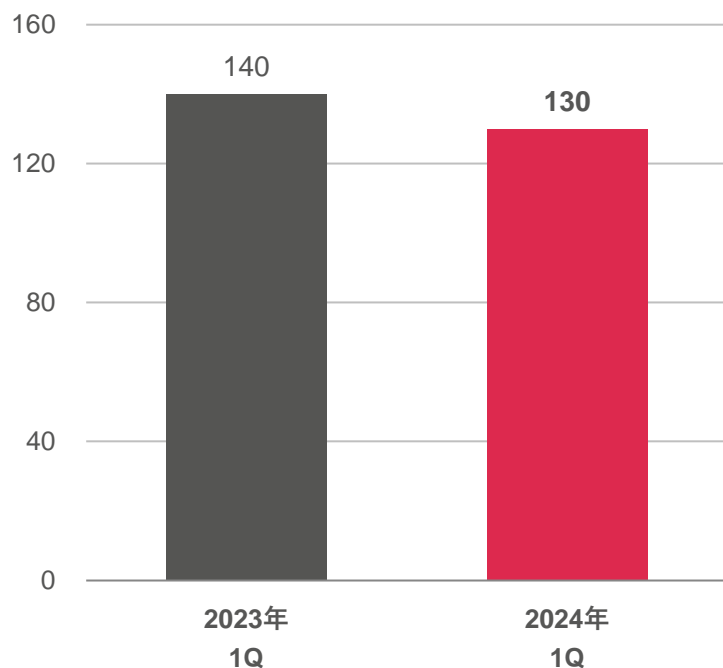
オンライン講座 売上高

2024年1Q

実績

130百万円

(単位：百万円)

キャリアスクール事業の構造改革について

コロナ禍における学びのニーズの変化に適応するべく、
2022年3Qより校舎を移転・撤退して、
オンラインへ移行する構造改革を実施。

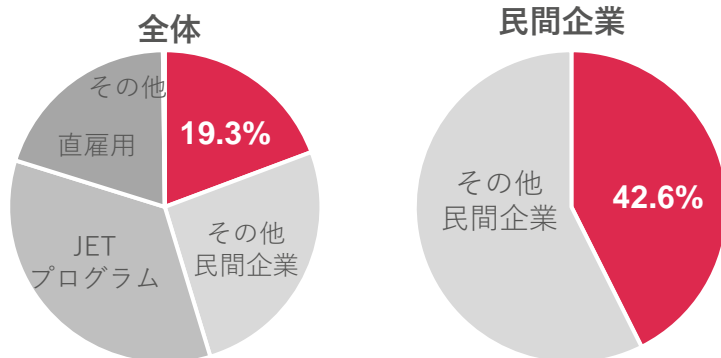
事業効率が向上したことで、売上総利益率は想定通りに向上。

2024年12月期について

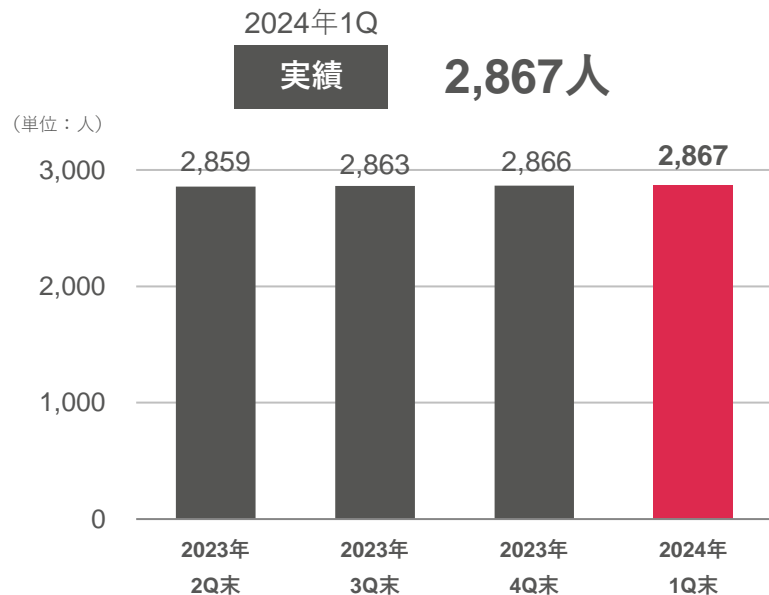
2024年1Qは前半の新規入会に苦戦した結果、前年比で減少。

4月より新講座を順次リリースするなど、対応講座を拡大。
2Q以降の受注状況は順調に推移しており、回復を見込んでいる。

市場シェア※1



過去12ヶ月 平均ALT配置人数



ALTの社会保険加入に関する法令の改正

2020年5月の年金制度改正法※2により、社会保険の適用範囲が拡大。本改正により、新たに短時間労働者(週20時間以上~週30時間未満)の社会保険の加入が義務化された。

本改訂は従業員数の多い企業から適用され、
2022年10月からは、従業員数101名以上の企業が適用対象、
2024年10月からは、従業員数51名以上の企業が適用対象となる。

2024年4月から始まる新年度における外部環境と取り組み

外部環境：社会保険適用範囲の拡大に伴い、**競争環境がフラット化**。
取り組み：**ターゲット顧客を選定し、コミュニケーションを強化**。
顧客の抱える本質的な課題に対応することで差別化。

進捗状況

4月からの新年度の契約は順調に進捗。
ALT配置人数は、**想定通りに増加する見込み**。

※1 当社調べ。

※2 詳細につきましては、厚生労働省 [「年金制度改正法（令和2年法律第40号）が成立しました」](#) をご覧ください。

OpenWork累計登録ユーザー数 累計社員クチコミ・評価スコア数 / OpenWorkリクルーティング 契約社数

OpenWork

2024年1Q

実績

累計登録ユーザー数

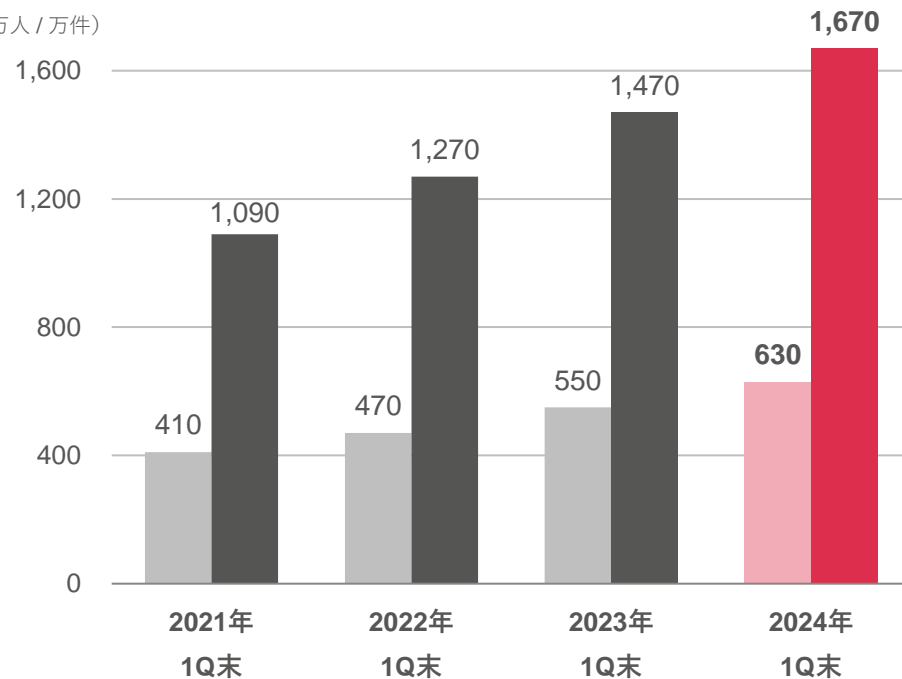
630万人

累計社員クチコミ・評価スコア数

1,670万件

■ OpenWork 累計登録ユーザー数 ■ OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数

(単位：万人 / 万件)



OpenWorkリクルーティング

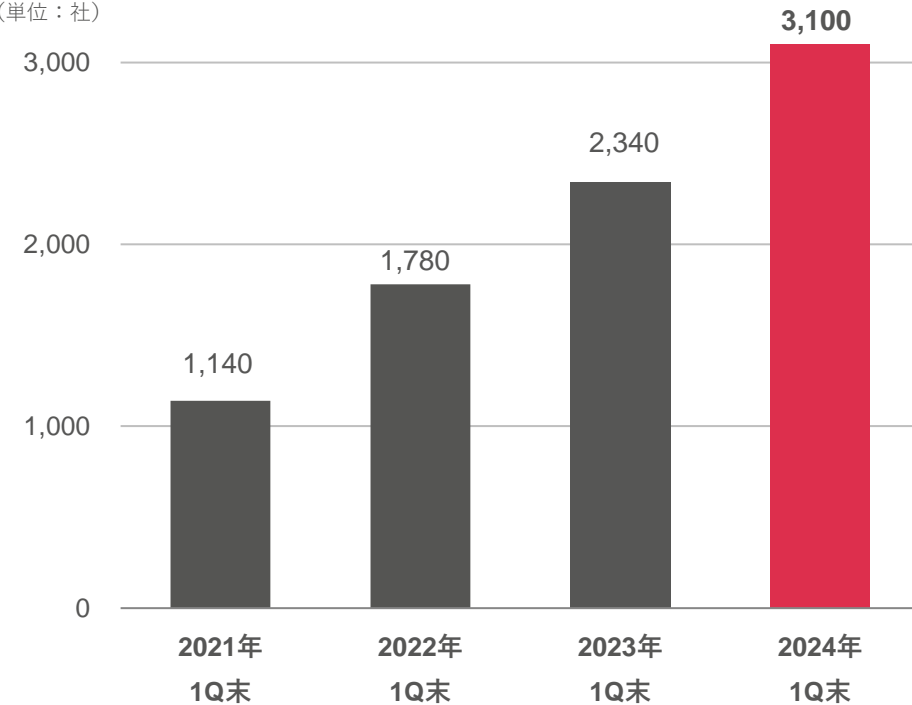
2024年1Q

実績

契約社数

3,100社

(単位：社)



▶ 詳細は、オープンワーク株式会社「[IR情報](#)」をご覧ください。



Link and Motivation Group

2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

Link and Motivation Inc.

株式会社リンクアンドモチベーション

証券コード：2170