



Link and Motivation Group

2024年12月期 第2四半期 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2四半期 決算サマリ

事業状況

- ✓ 全Divisionで売上収益・売上総利益が**前年を上回った**結果、売上収益は前年比**増**、売上総利益、営業利益は前年比**大幅増**。年間予想に対して想定通りに進捗。

組織状況

- ✓ 役割サーベイスコアは全体で**50%超**、管理職では**70%超**がAランク以上、エンゲージメント・レーティングは計画を満たす結果となり、**一定の人材力と高いエンゲージメントを維持**。

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、**前年比で大幅成長**。年末目標5.3億円に向け順調に進捗。
- ✓ コンサル・クラウド事業の受注残高は、**前年比約120%の大幅成長**。

業務提携

- ✓ FCE社が中小企業向けにモチベーションクラウドシリーズを、当社が大手企業向けにFCE社のプロダクトを展開することで来年度以降の**モチベーションクラウドシリーズの成長加速**に寄与。

AGENDA

01. 会社概要
02. 経営状況報告
 - ① 2024年12月期第2四半期 事業状況報告
 - ② 2024年12月期第2四半期 組織状況報告
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との業務提携について

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

經營狀況報告

① 2024年12月期第2四半期 事業狀況報告

売上収益	コンサル・クラウド事業とALT配置事業の伸長により、前年比 増 。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、オープンワークを含む人材紹介事業が想定通りに進捗し、前年比 大幅増 。
営業利益	注力事業のコンサル・クラウド事業が成長を牽引し、前年比 大幅増 。想定通りに進捗。
当期純利益	営業利益の増加に伴い、前年比 大幅増 。想定通りに進捗。

単位 (百万円)	2023年2Q 実績	2024年2Q 実績	前年比
売上収益	16,715	18,003	107.7%
売上総利益	8,838	9,889	111.9%
営業利益	2,215	2,668	120.5%
当期純利益	1,423	1,831	128.7%
親会社に帰属する当期純利益	1,255	1,677	133.6%

2Q以降の伸長を計画していた中、想定通りに進捗し、すべてのDivisionにおいて売上収益・売上総利益は前年を上回る結果となった。

単位 (百万円)		2023年2Q 実績	2024年2Q 実績	前年比
全体※	売上収益	16,715	18,003	107.7%
	売上総利益	8,838	9,889	111.9%
組織開発Division	売上収益	6,209	6,810	109.7%
	売上総利益	4,379	4,911	112.1%
個人開発Division	売上収益	3,158	3,215	101.8%
	売上総利益	1,391	1,470	105.7%
マッチングDivision	売上収益	7,831	8,356	106.7%
	売上総利益	3,490	3,856	110.5%

※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、2Qの新規積上げが伸長し大幅成長。結果、売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

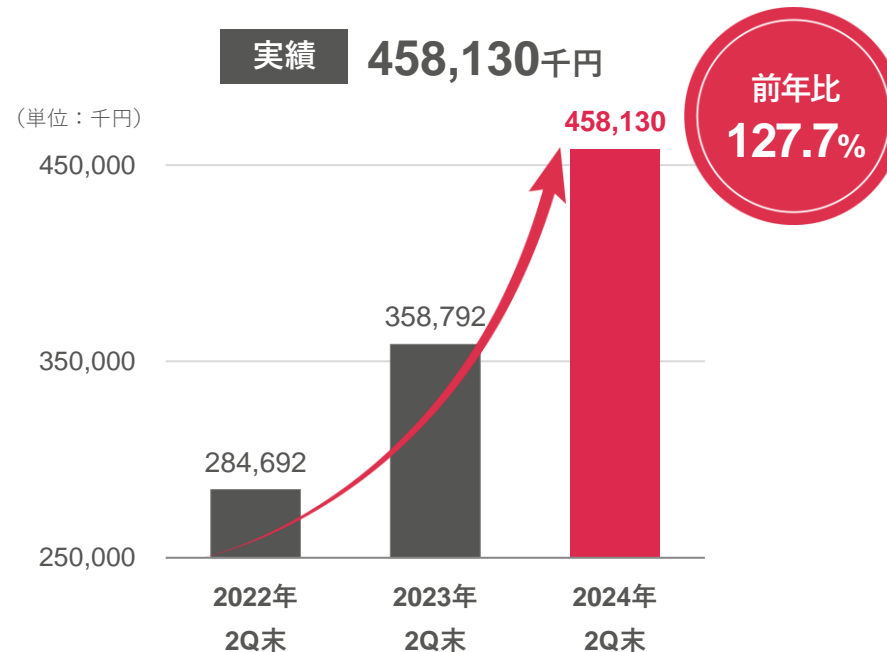
IR支援事業

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2Q 実績	2024年2Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	5,403	5,945	110.0%
	売上総利益	4,092	4,516	110.4%
IR支援事業	売上収益	918	970	105.7%
	売上総利益	353	468	132.6%

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

新規講座の拡充などにより顧客単価が向上した結果、売上収益は前年を上回った。
また、構造改革の結果、売上総利益率は想定通り向上。

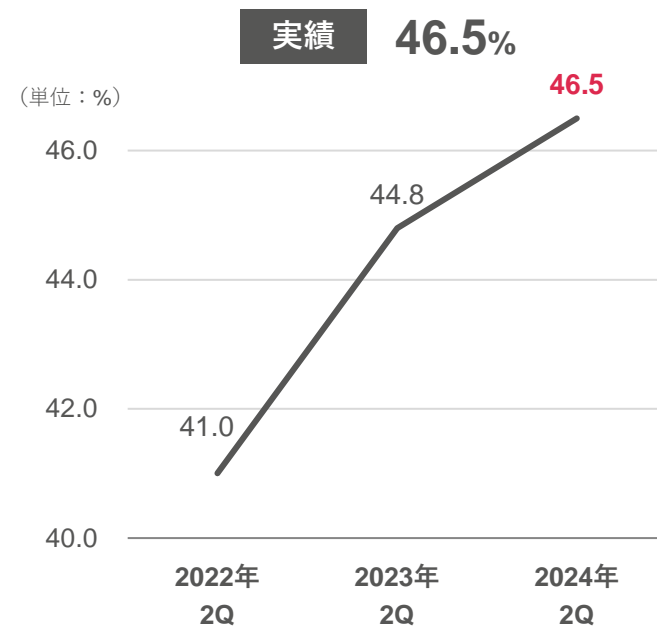
学習塾事業

在籍者数と顧客単価がいずれも増加した結果、
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2Q 実績	2024年2Q 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	2,816	2,838	100.8%
	売上総利益	1,260	1,319	104.7%
学習塾事業	売上収益	342	377	110.3%
	売上総利益	130	151	116.0%

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、売上総利益ともに前年比増。

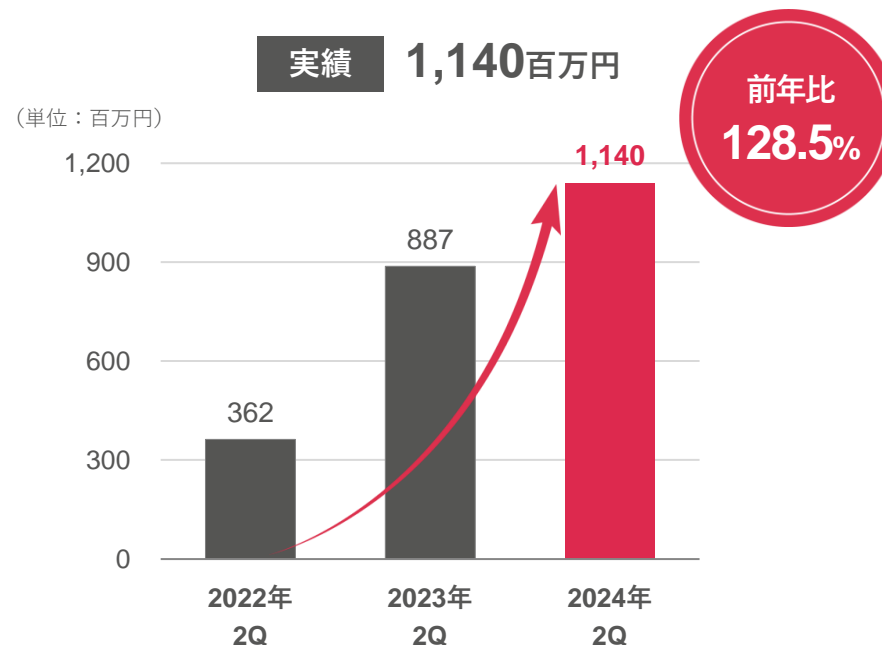
人材紹介事業

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2Q 実績	2024年2Q 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	6,037	6,369	105.5%
	売上総利益	1,729	1,900	109.9%
人材紹介事業	売上収益	1,816	2,006	110.4%
	売上総利益	1,783	1,975	110.8%

OpenWorkリクルーティング 売上高



1Qにおけるオープンワークの認知拡大に向けた広告宣伝投資に加えて人材投資を加速させた結果、販売管理費は前年比増。

単位 (百万円)	2023年2Q 実績	2024年2Q 実績	前年比
販売管理費 合計	6,613	7,123	107.7%
①人件費	3,257	3,573	109.7%
②採用・研修・福利厚生費	360	394	109.2%
③オフィス・システム経費	1,210	1,194	98.7%
④販売関連費用	1,326	1,462	110.2%
⑤その他費用	458	499	109.0%

資産、負債は増加。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の計上により増加。

単位 (百万円)	2023年 実績	2024年2Q 実績	前年差
流動資産	12,701	13,568	867
固定資産	18,141	17,715	▲426
資産合計	30,843	31,284	441
流動負債	13,127	10,972	▲2,155
固定負債	4,774	7,147	2,372
負債合計	17,902	18,119	216
純資産	12,940	13,164	224

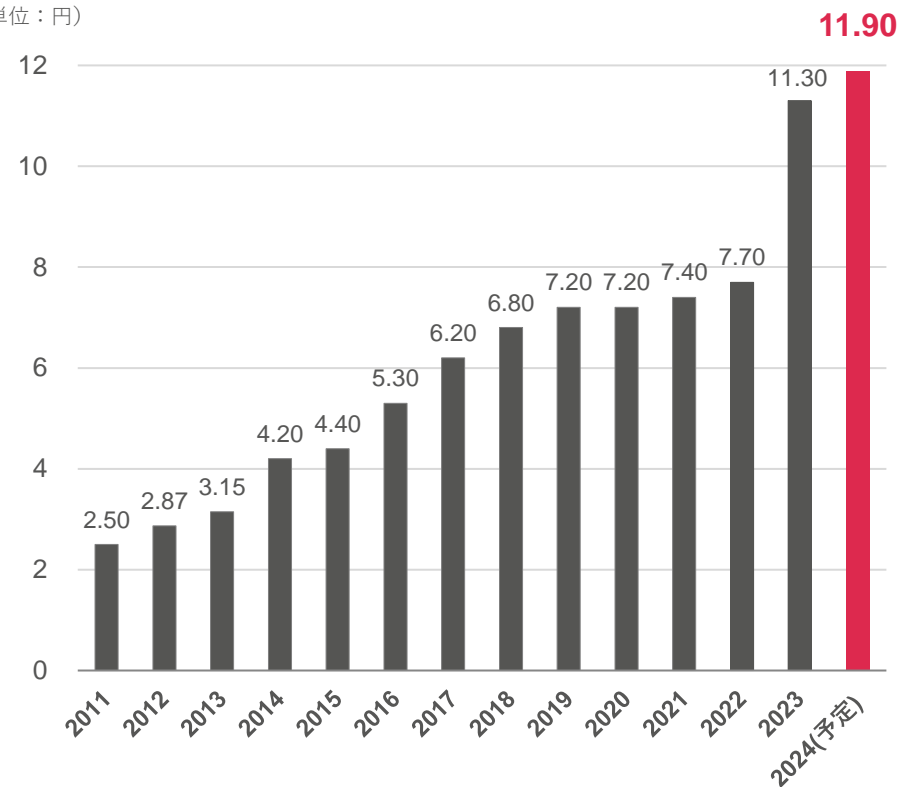
株主還元を経営の重要事項の一つとして捉え、業績に応じた配当を実施する方針。
第2四半期は、一株当たり3.0円の配当を9月25日(水)に実施予定。

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	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)



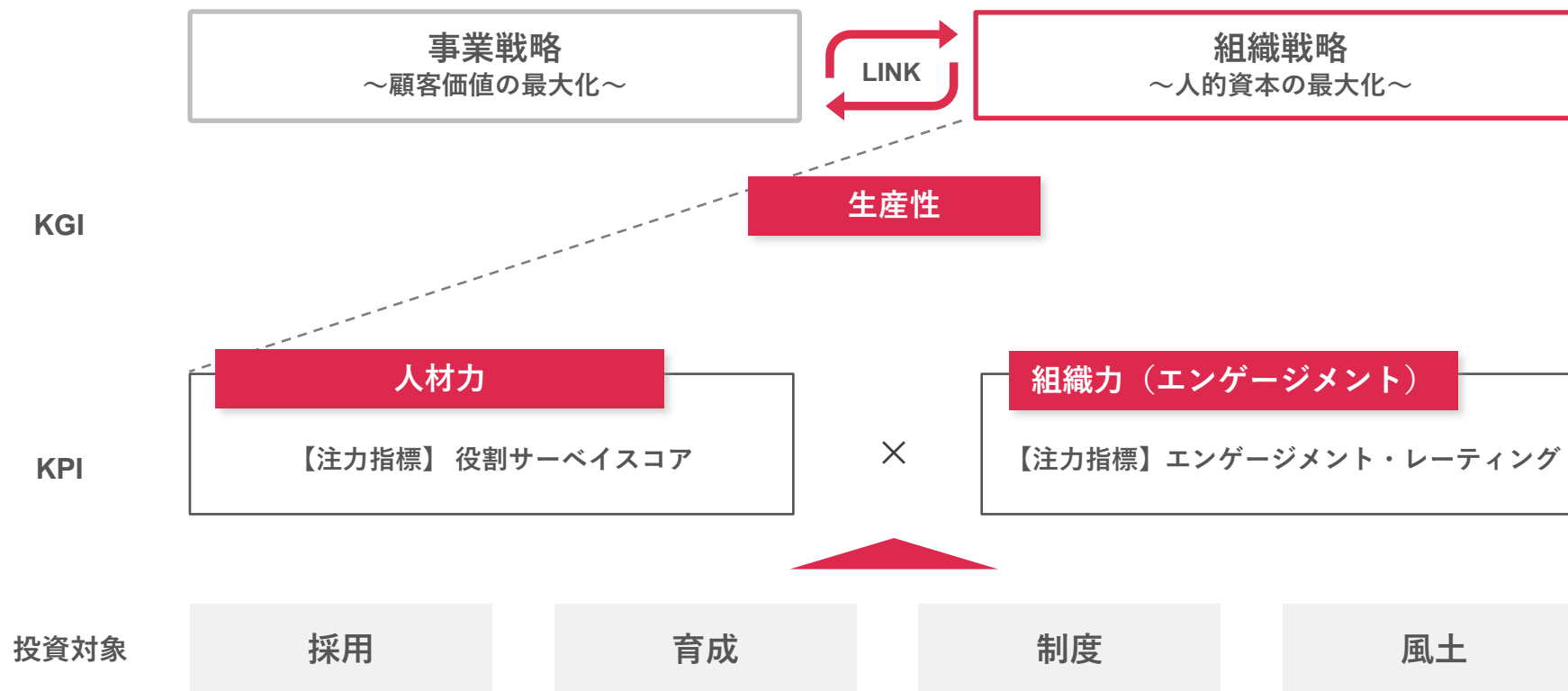
02

經營狀況報告

② 2024年12月期第2四半期 組織狀況報告

事業戦略と組織戦略を対等に捉え、双方をリンクさせながら経営。

組織においては、採用・育成・制度・風土に投資をして、人材力と組織力（エンゲージメント）を高め、人的資本投資のリターンを示す生産性を最大化。



各階層に求められる役割の遂行状況について、
周囲の期待と満足の一貫度合いをもとに算出したスコアに応じて11段階でランクづけ。
Aランク以上の割合は全体で50%超、管理職においては70%超となり、一定の人材力を維持。

役割サーベイスコア

役割の遂行状況について、
周囲からの期待と満足の一貫度合いを測るもの

役割	レーティング※
上級管理職	AAA 67以上
管理職	AA 67未満
リーダー	A 61未満
中堅	BBB 58未満
若手	BB 55未満
	B 52未満 世の中 平均値
	CCC 48未満
	CC 45未満
	C 42未満
	DDD 39未満
	DD 33未満

2024年4月～5月結果 (Aランク以上の割合)

	2022年	2023年	2024年
全体 (%)	56.8	55.4	54.0 (57.0)
管理職以上 (%)	75.3	73.1	73.6 (77.0)

() 内は計画値

2024年結果に対する認識

人材力向上に向けた取り組みにより、
2023年からAランク以上を維持する従業員は全体の約40%を占めている。

今回は、ランクが低下した従業員が一定存在したことから計画を下回った。
引き続きランクA未満の従業員に対する取り組みに注力。

※ 延べ7,570社/約82万人のデータをもとに算出。

従業員の会社・上司・職場への期待と満足の一貫度合いをもとに算出したエンゲージメントスコア※1に応じて11段階でランクづけ。

グループ会社8社※2中AAAが6社、AAが2社となり、計画である「8社すべてがAAランク以上」を満たす結果となった。

エンゲージメント・レーティング※3

国内最大級のデータベースをもとに
従業員の期待度・満足度、その一貫度合いをもとに算出した
エンゲージメントスコアに応じて11段階でランクづけ

従業員エンゲージメントを測る16領域

会社	上司	会社基盤	情報提供
		理念戦略	情報収集
		事業内容	判断行動
		仕事内容	支援行動
	職場	組織風土	外部適応
		人的資源	内部統合
		施設環境	変革活動
		制度待遇	継承活動

レーティング※4

レーティング	スコア
AAA	67以上
AA	67未満
A	61未満
BBB	58未満
BB	55未満
B	52未満
CCC	48未満
CC	45未満
C	42未満
DDD	39未満
DD	33未満

世の中
平均値

2024年8月結果

Division	法人	レーティング		
		2022年 8月	2023年 8月	2024年 8月
組織開発 Division	株式会社リンクアンドモチベーション	AAA	AAA	AAA
	株式会社リンクイベントプロデュース	AAA	AAA	AAA
	株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズ	AAA	AAA	AAA
個人開発 Division	株式会社リンクアカデミー	AAA	AAA	AAA
	株式会社モチベーションアカデミア	AAA	AAA	AAA
マッチング Division	株式会社リンク・インタラック	AA	AA	AA
	オープンワーク株式会社	AA	AA	AA
	株式会社リンク・アイ	AAA	AAA	AAA

※1 エンゲージメントスコアは株式会社リンクアンドモチベーションの登録商標です（登録6115383号）。

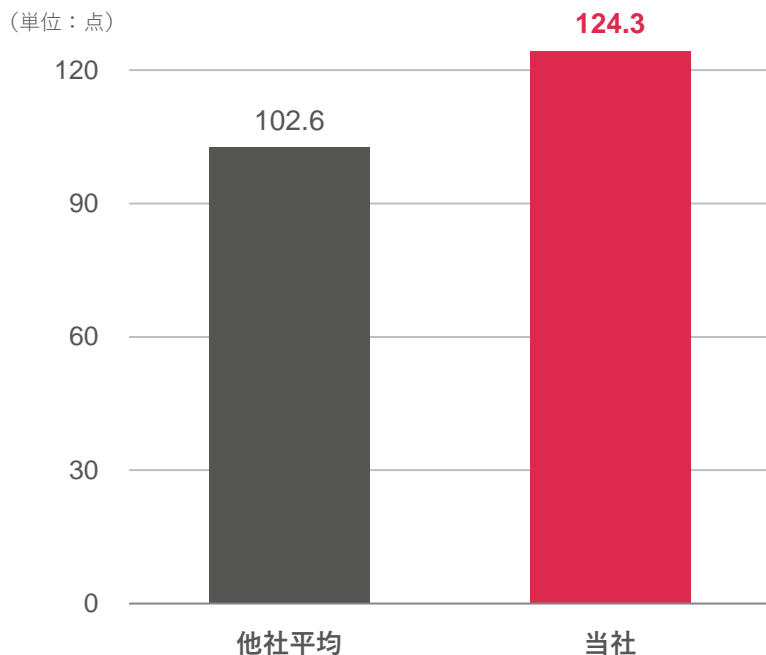
※2 その他事業を行う株式会社リンクダイニングは除く。

※3 エンゲージメント・レーティングは株式会社リンクアンドモチベーションの登録商標です（登録6167649号）。

※4 延べ11,890社/約442万人のデータをもとに算出。

生産性向上を目的に、DX推進に注力。DXスコアは向上し続けており、2023年は他社平均を上回る結果となった。今後も継続的な投資を行い、DX推進を通じた生産性向上を目指す。

2023年 DXスコア※



DX推進の取り組み内容

Chat GPT研修の
全社実施キャリアスクール事業にて提供している
Chat GPT研修を全社にて実施生成AIを活用した
PJT推進コンサルティング等のPJT推進において、
Chat GPTを含む生成AIを積極的に活用

※ 「DX Survey Basic」の結果指標。200点満点で評価。

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

企業における労働市場適応の重要性と難易度が高まる中、当面は成長可能性の高いコンサル・クラウド事業に注力。
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し、成長ドライバーとする。

注力事業



競争優位性

人的資本経営

診断

変革のための精度の高い
従業員エンゲージメント診断



7年連続シェアNo.1※1

国内最大級のデータベース
延べ 11,890社/約442万人

変革

組織人事のワンストップ
コンサルティング



年間支援社数※2
約900社

公表

診断・変革を踏まえた
魅力的な開示を支援



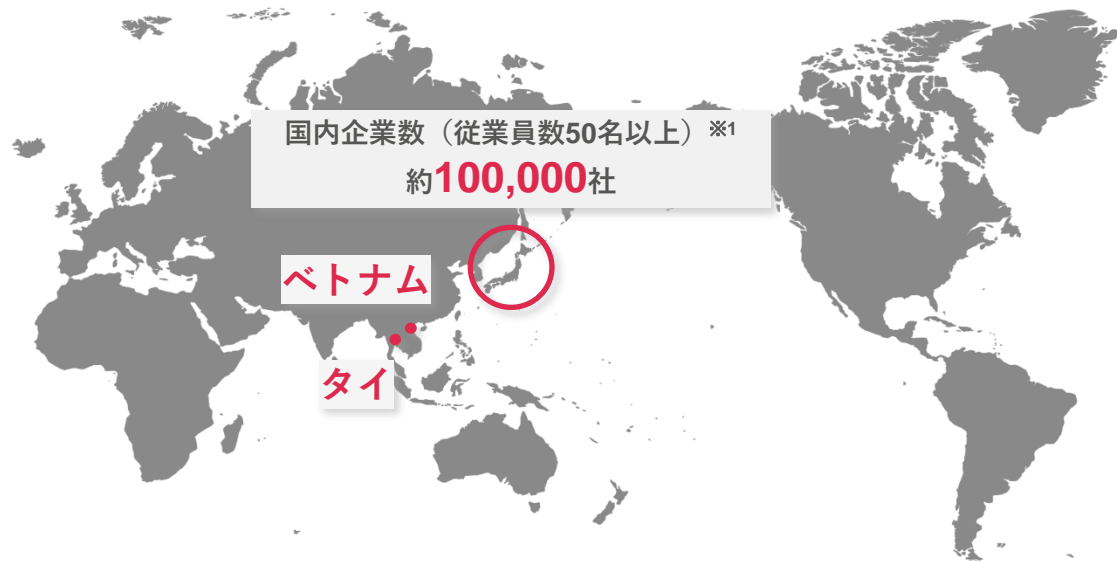
モチベーションクラウドに
おける診断結果の公表社数※3
149社

※1 ITR 「ITR Market View：人材管理市場2024」従業員エンゲージメント市場：ベンダー別売上金額およびシェア（2017～2023年度予測）。※2 2023年7月～2024年6月における取引社数。

※3 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2024年6月末時点の公表社数。

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大手企業に注力し売上を拡大しながら、**
中長期的な成長加速に向け、**国内中小企業や海外の現地法人へのモチベーションクラウドシリーズの展開も進める。**

成長可能性



具体的な戦略

国内大手企業

人的資本経営の総合支援を加速

国内中小企業

株式会社FCEの顧客基盤を活用し、モチベーションクラウドシリーズを展開※2

海外日系企業

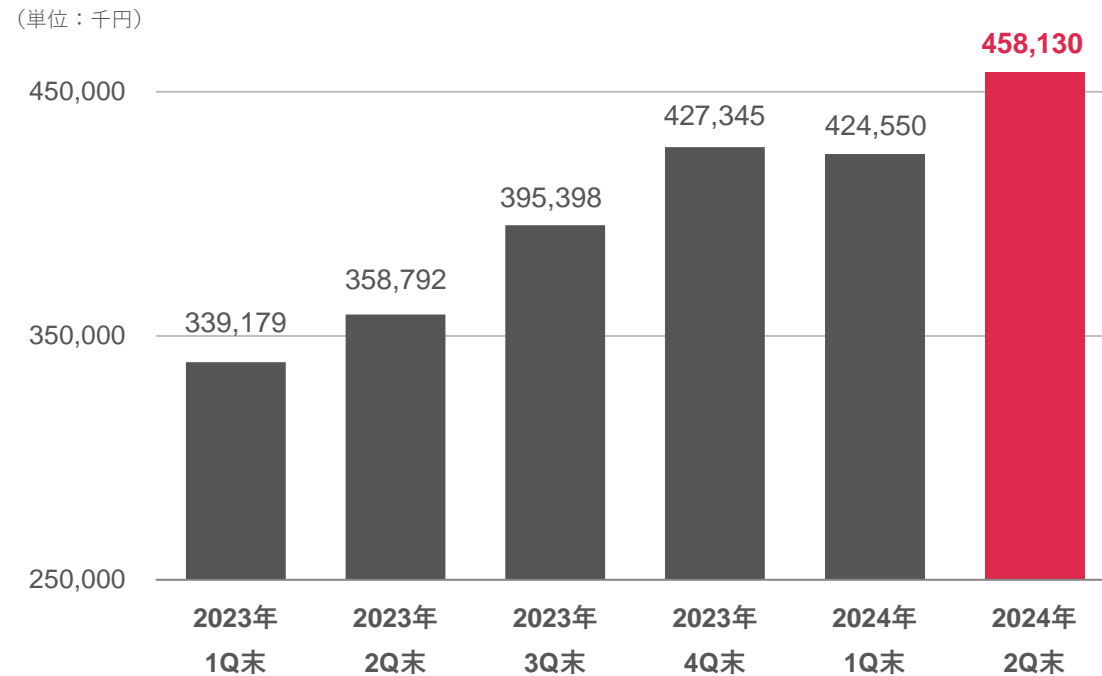
日系企業のタイ・ベトナムの現地法人を皮切りにモチベーションクラウドシリーズを展開

※1 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス - 活動調査結果」を加工して作成。

※2 詳細はスライド20にて説明。

モチベーションクラウドシリーズの月会費売上について、**2Q末目標である4.5億円を突破。**
2024年末の月会費売上目標5.3億円に対しては、順調に進捗。

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上



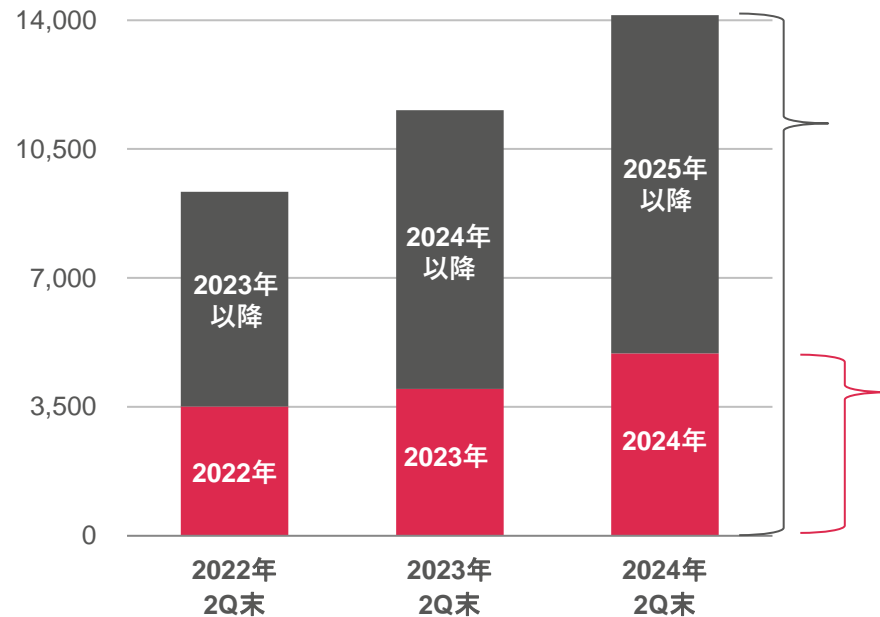
注力の結果、幅広い業界の大手企業がモチベーションクラウドシリーズを導入。
 また、導入している上場企業のうち、ほぼすべての企業が診断結果を公表。
 引き続き、診断にとどまらず公表までをワンストップで支援。



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、現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。2024年の受注残高も前年比で大幅に増加しており、業績予想の達成に向けて順調に進捗。

コンサル・クラウド事業 受注残高

(単位：百万円)



2024年2Q末時点でのプロジェクト受注総額

約**140**億円 (前年比約120%)

うち、2024年12月期に納品する
プロジェクトの受注残高

約**50**億円 (前年比約125%)

※ グラフ内の数字は、納品するタイミングを示す。

国内のHRを代表するイベントとして「HR Transformation Summit 2024」を開催。
人的資本経営への注目度の高まりにより、経営者や人事担当者をはじめ約18,000名が申し込み。
人的資本経営の総合的な支援への接続を目指す。



2023年の申込者数は約5,200名だったが、
2024年は前年比約35%となる約18,000名が申し込み。



元サッカー日本代表監督の岡田武史氏など、各界の著名人が登壇。
参加者満足度は3年連続で高水準。

04

株式会社FCEとの業務提携について

人財力の向上に独自の強みを持つFCE社と業務提携契約を締結し、両社が双方のプロダクト販売を開始。
5月に締結した資本業務提携に関する基本合意書に則り、FCE社の株式を20%取得し持分法適用会社とする方針。



今回提携するプロダクト



一般的なeラーニングとは一線を画した
オンボーディングDXシステム
導入社数**900社**を突破^{※2}



パーソナルRPAツール
「最強ITツール」**第1位**^{※3}を獲得
導入社数**1,300社**を突破^{※4}



プロンプトエンジニアを育成できる
生成AIプロンプトプラットフォーム

会社概要

株式会社FCE（証券コード：9564）

従業員数：191名^{※1}

事業：教育研修事業、DX推進事業、出版事業

業績 (2023年9月期)

連結売上高：4,174百万円

連結営業利益：581百万円

親会社株主に帰属する当期純利益：318百万円

※1 2024年3月末時点。

※2 2024年7月末時点。

※3 IT review Best Software in Japan 2023 「ユーザーが選ぶ【最強ITツール】ランキング50」にて約7,300製品中、第1位を獲得。

※4 2024年5月末時点。

FCE社が中小企業向けに「モチベーションクラウドシリーズ」を販売することに加えて、
当社はFCE社の保有する「RPA Robo-Pat DX」「FCEプロンプトゲート」を「モチベーションクラウドシリーズ」として販売。
この提携により、企業の生産性向上支援も可能になることから、顧客の真のエンゲージメント向上を実現。

モチベーションクラウドシリーズの販路拡大

FCE社が中小企業向けに
「モチベーションクラウドシリーズ」を販売



Smart Boarding
顧客数
900社超

さらなる顧客単価の向上

リンクアンドモチベーションが大手企業向けに
「RPA Robo-Pat DX」「FCEプロンプトゲート」を販売



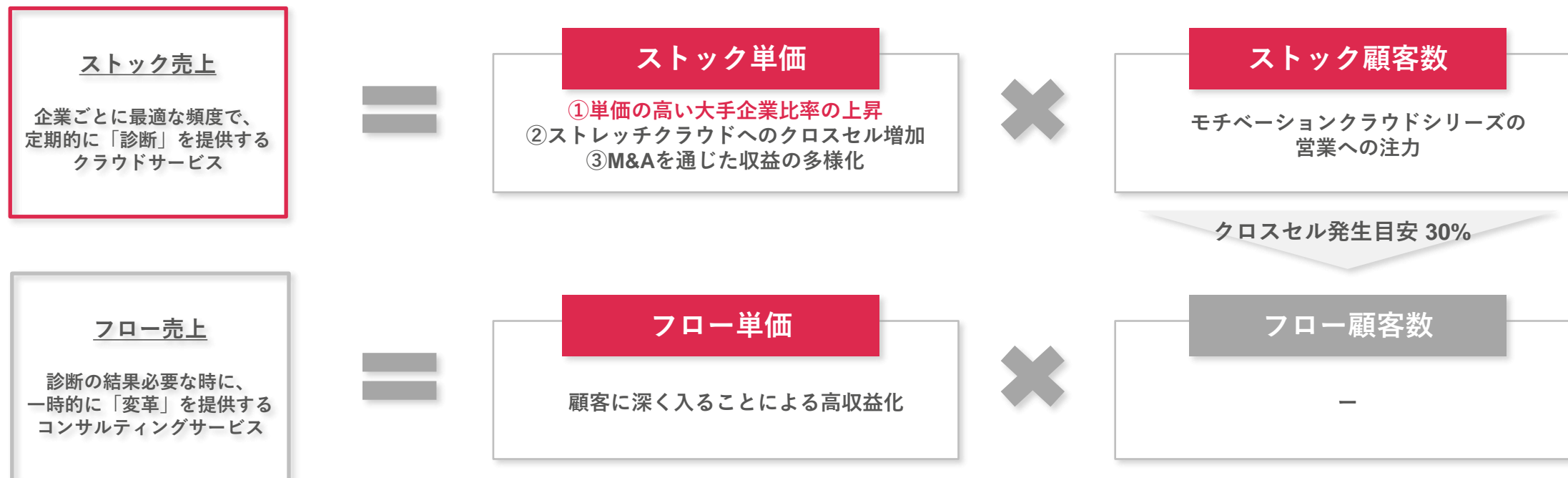
コンサル・クラウド事業
顧客数
約**1,500**社

いずれもモチベーションクラウドシリーズの月会費売上として計上することで
来年度以降のモチベーションクラウドシリーズの成長を加速

参考資料

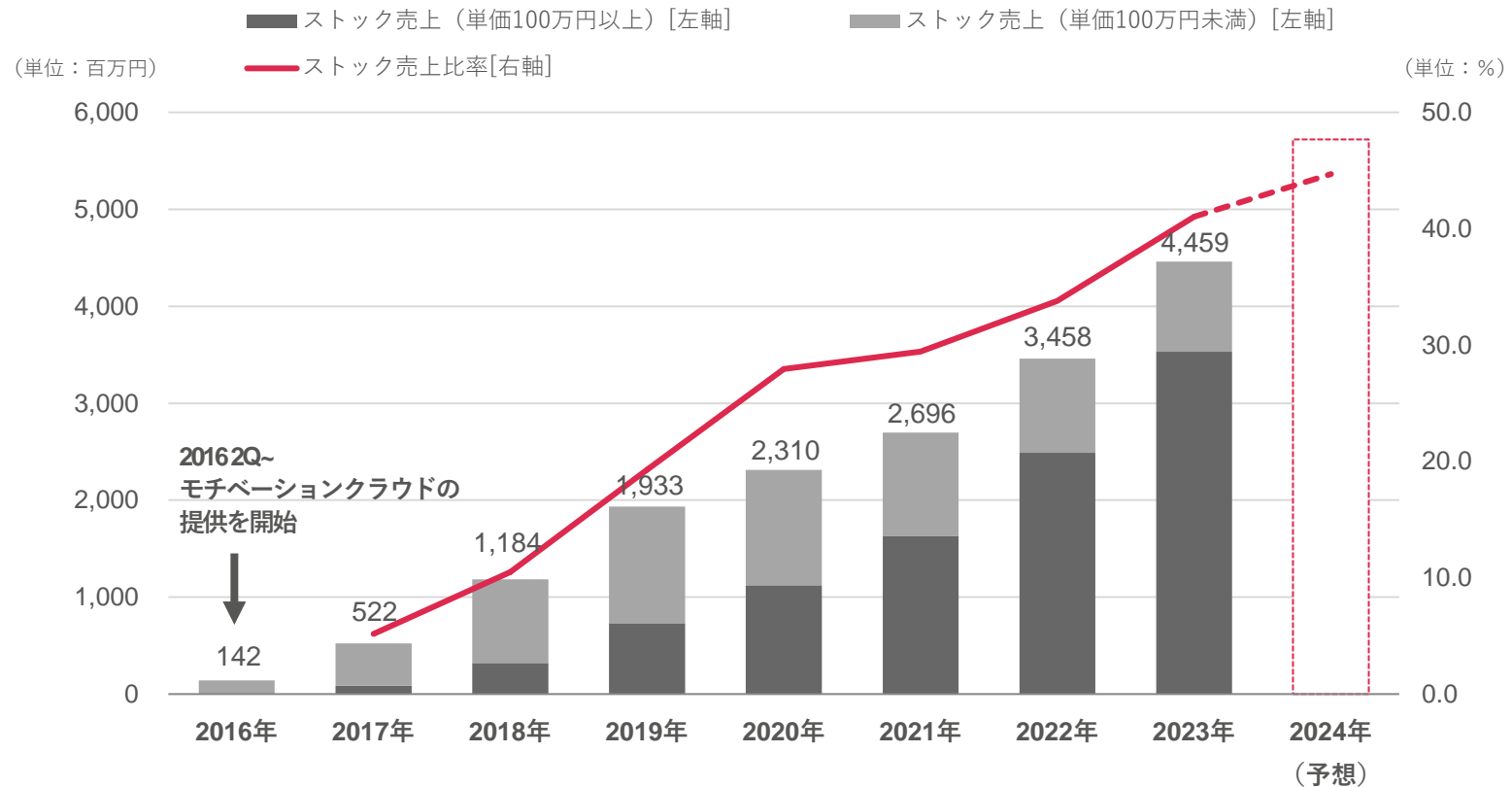
- ・ コンサル・クラウド事業 補足資料
- ・ 研究結果
- ・ 事業KPI

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。

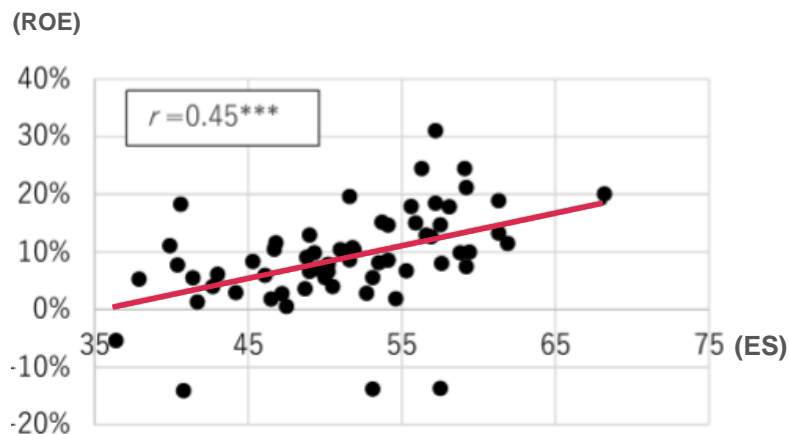
コンサル・クラウド事業におけるストック売上



従業員エンゲージメントはROE・ROIC・PBRと正の相関がある。

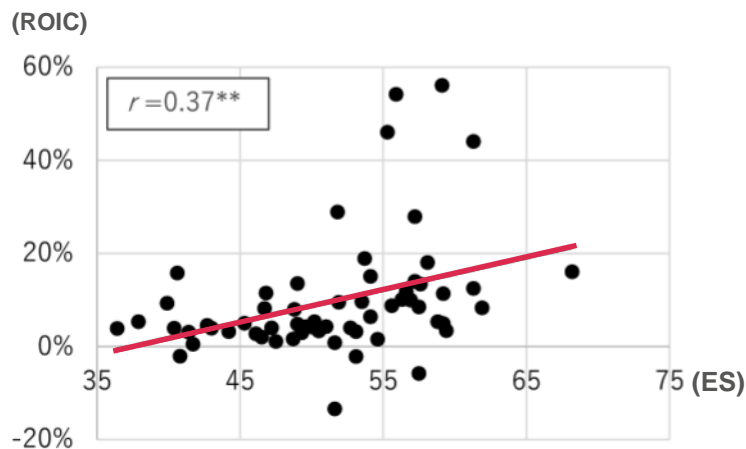
従業員エンゲージメントが高いほど、人的資本を効果的に活用し、収益につなげられる可能性が高いと捉えられる。

エンゲージメントスコアとROE



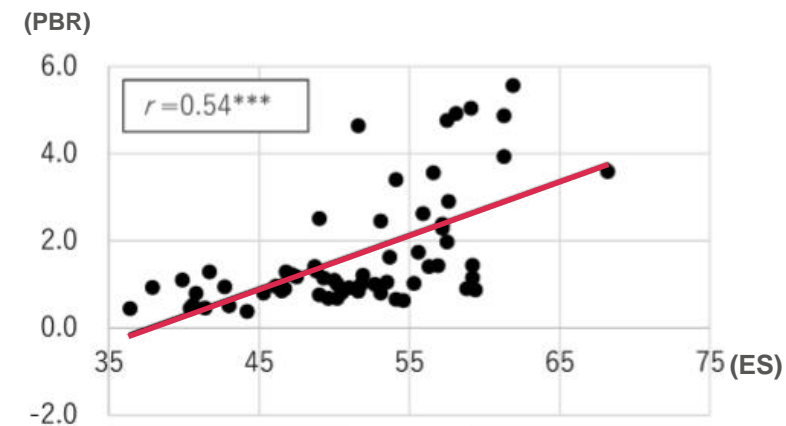
: $p<0.01$, *: $p<0.001$

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2Q 実績	2024年2Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	5,403	5,945	110.0%
	売上総利益	4,092	4,516	110.4%
コンサルティング	売上収益	3,285	3,194	97.2%
クラウド	売上収益	2,117	2,750	129.9%

2024年12月期のコンサルティングについて

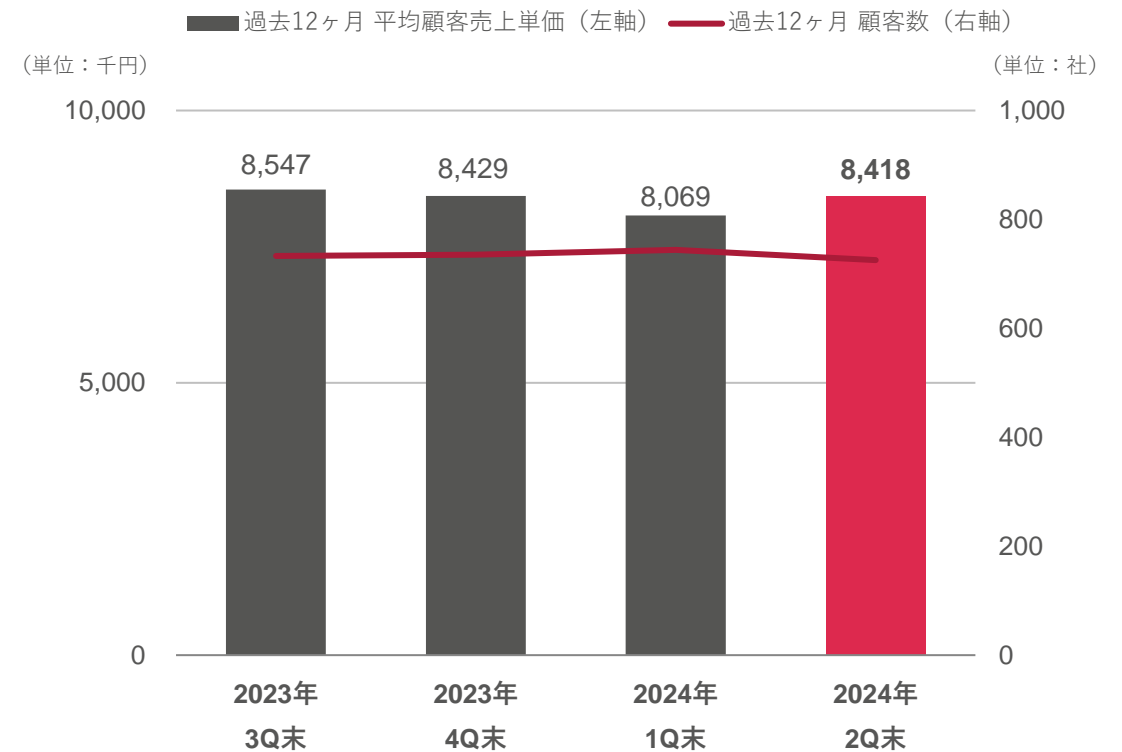
高収益化を目的に、**コンサルからクラウドへの移行や利益率の高い人的資本コンサルティングなどに注力**するポートフォリオの変更を推進。1Qの影響もあり売上収益は昨年を若干下回る結果となったが、顧客単価については底打ちし、回復している。引き続き大手企業へ注力することで、下半期はさらなる回復を見込む。

コンサルティング
過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2024年2Q

実績

8,418千円

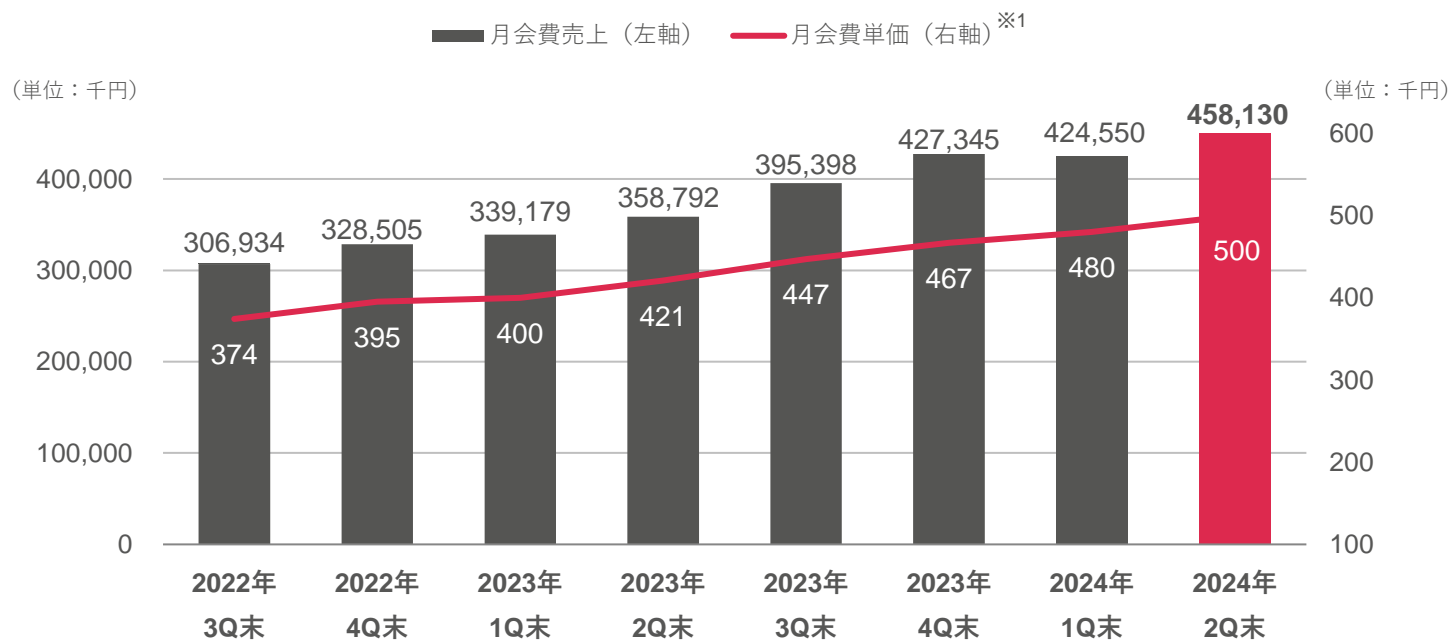


モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上

2024年2Q

実績

458,130千円



2024年 6月

月会費売上 内訳

納品数※2 : 915件

月会費単価 : 500千円 / 月

※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。

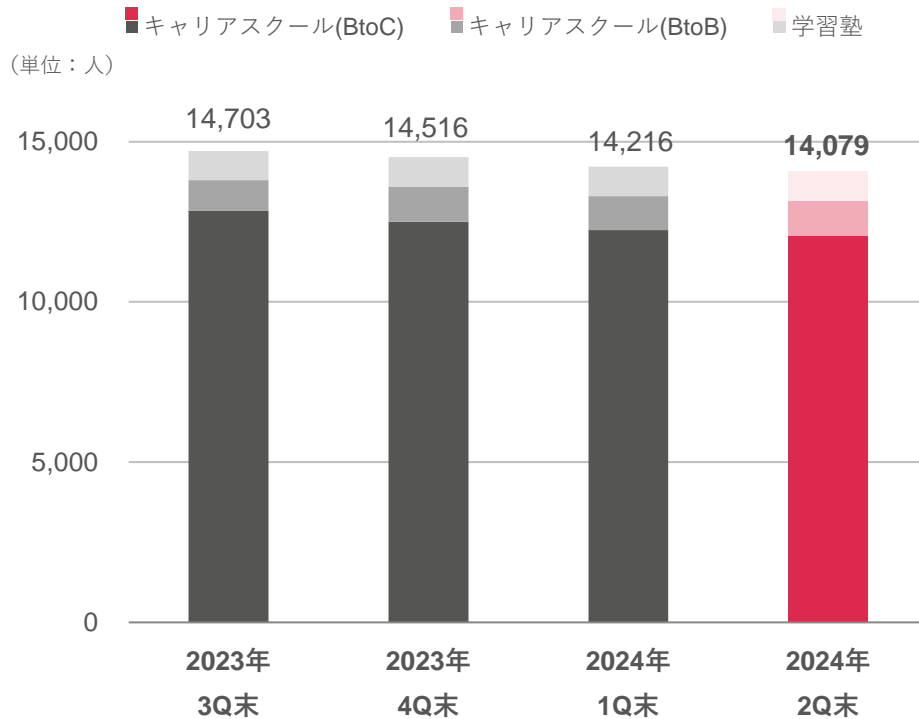
過去12ヶ月 平均受講者数 / キャリアスクール事業 過去12ヶ月 平均受講者売上単価

過去12ヶ月 平均受講者数

2024年2Q

実績

14,079人

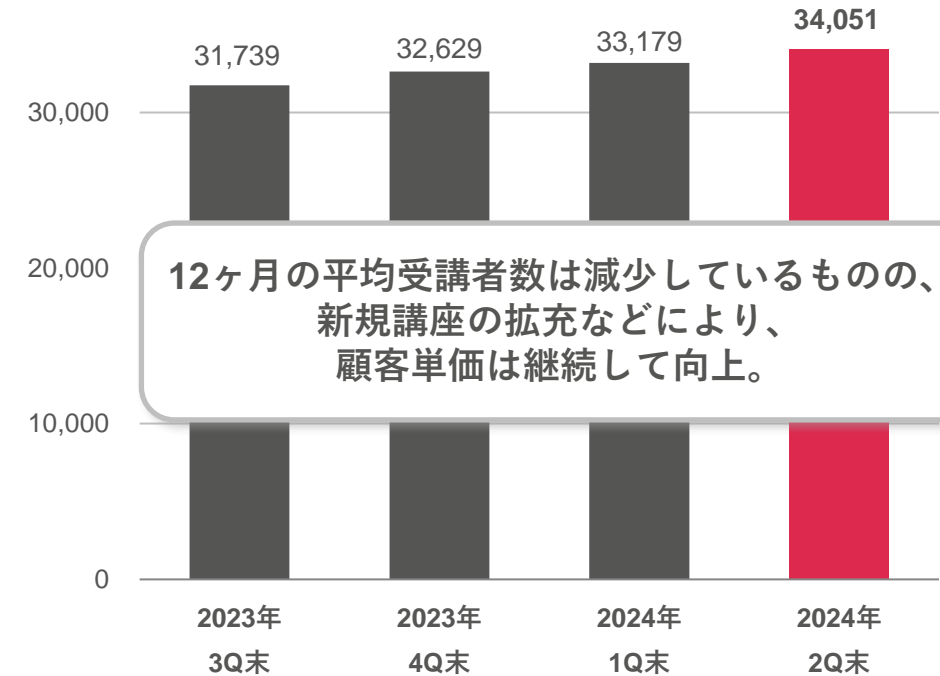
キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2024年2Q

実績

34,051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。

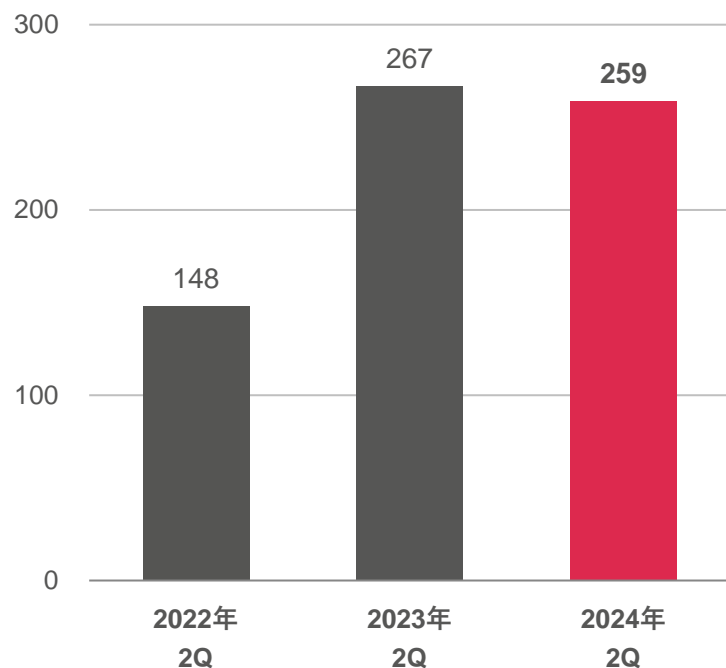
オンライン講座 売上高

2024年2Q

実績

259百万円

(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。
2023年中に構造改革は完了した。

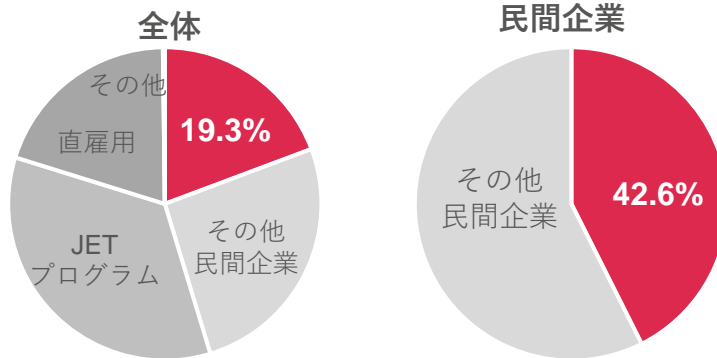
2024年12月期について

校舎運営の効率化に伴い、売上総利益率は想定通りに向上。

オンライン売上については、
1Q新規入会に苦戦したことに加えて、
昨年は移転・撤廃対象校舎に通っていた受講者のオンライン移行が
一時的に多く発生したこともあり、売上高は前年を下回った。

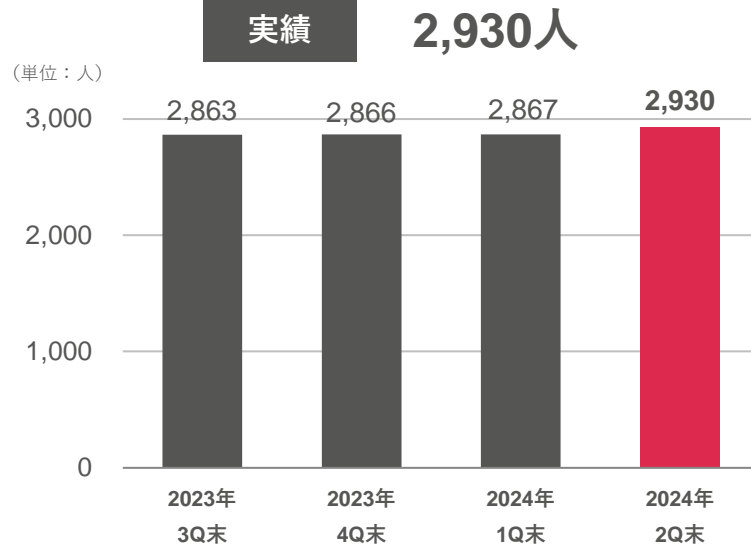
今後の受注に関しては順調に推移しており、引き続き拡大に注力。

市場シェア※1



過去12ヶ月 平均ALT配置人数

2024年2Q



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月以降

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。

結果

想定通りの回復を実現。
2024年4月から6月の平均配置人数は3,100人を超える。

※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2Q

実績

累計登録ユーザー数

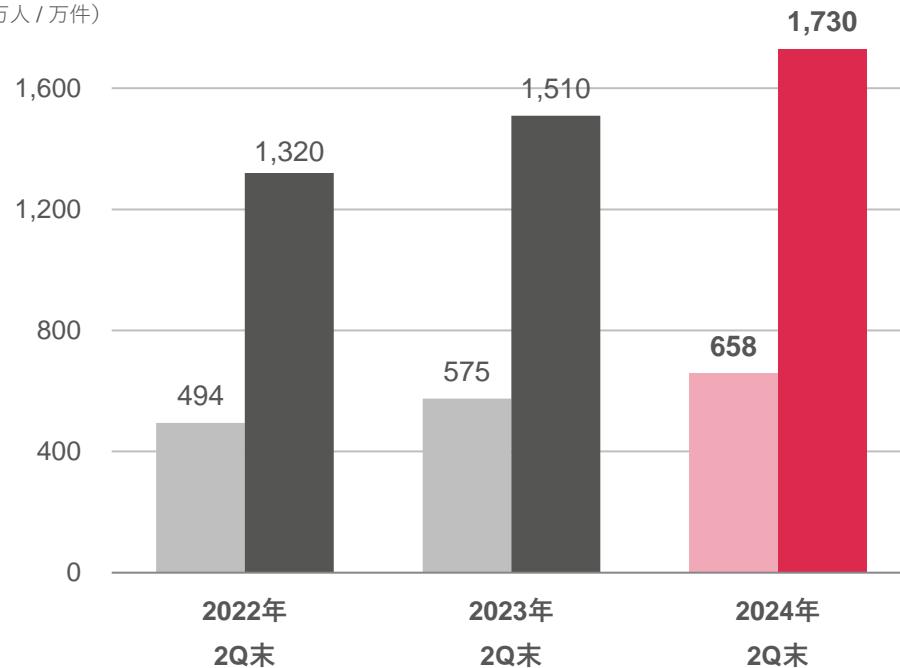
658万人

累計社員クチコミ・評価スコア数

1,730万件

■ 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

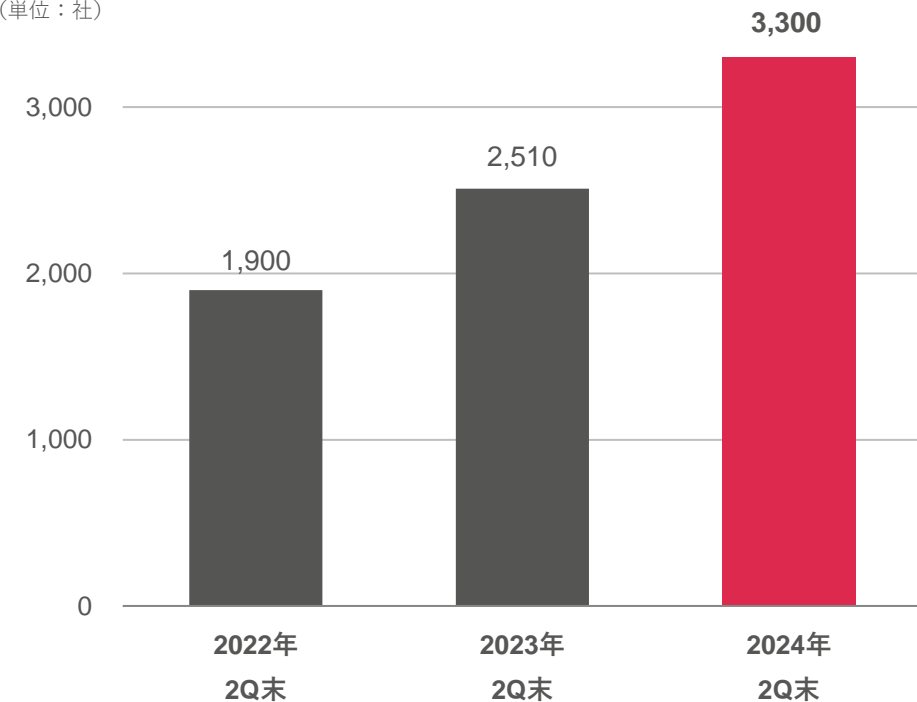
2024年2Q

実績

契約社数

3,300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2四半期 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