



2022年12月期 決算短信〔IFRS〕（連結）

2023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) 執行役員 グループデザイン室担当 (氏名) 横山 博昭 TEL 03 (6853) 8111
 定時株主総会開催予定日 2023年3月30日 配当支払開始予定日 2023年3月24日
 有価証券報告書提出予定日 2023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. 2022年12月期の連結業績 (2022年1月1日～2022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	%
2022年12月期	32,776	0.4	3,627	75.6	3,501	83.9	2,106	106.4	1,941	111.3	2,043	95.2
2021年12月期	32,644	6.0	2,066	140.2	1,903	184.0	1,020	—	918	—	1,047	—

	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	%	%	%
2022年12月期	17.40	17.38	23.3	11.9	11.1
2021年12月期	8.73	8.73	16.3	5.4	6.3

(参考) 持分法による投資損益 2022年12月期 ー百万円 2021年12月期 ー百万円

(注) 2021年12月期において、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、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。

(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
2022年12月期	28,952	11,345	9,159	31.6	82.11
2021年12月期	30,062	8,648	7,493	24.9	67.17

(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
2022年12月期	3,561	△280	△2,085	6,112
2021年12月期	4,316	△728	△5,124	4,917

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	%	%
2021年12月期	1.80	1.80	1.90	1.90	7.40	789	84.7	14.3
2022年12月期	1.90	1.90	1.90	2.00	7.70	859	44.2	10.3
2023年12月期(予想)	2.80	2.80	2.80	2.80	11.20		47.5	

3. 2023年12月期の連結業績予想 (2023年1月1日～2023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	35,300	7.7	4,670	28.7	2,900	37.7	2,630	35.4	23.57

※ 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：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

2022年12月期	113,068,000株	2021年12月期	113,068,000株
2022年12月期	1,506,468株	2021年12月期	1,506,443株
2022年12月期	111,561,553株	2021年12月期	105,249,619株

(参考) 個別業績の概要

1. 2022年12月期の個別業績（2022年1月1日～2022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	%
2022年12月期	8,883	7.0	637	295.1	489	—	71	—
2021年12月期	8,304	11.3	161	△80.3	△356	—	△413	—

	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
2022年12月期	0.64	—
2021年12月期	△3.93	—

(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	%	円 銭	
2022年12月期	22,613	28.4	6,431	28.4	—	—	57.65	
2021年12月期	24,002	30.0	7,205	30.0	—	—	64.59	

(参考) 自己資本 2022年12月期 6,431百万円 2021年12月期 7,205百万円

(注) 個別業績における財務数値については、日本基準に基づいております。

<個別業績の前期実績値との差異理由>

前事業年度において、主にオフィス移転費用が発生したことにより、前事業年度の実績値と当事業年度の実績値との間に差異が生じております。

※ 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	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
(重要な会計上の見積り及び判断に関する注記)	15
(セグメント情報等)	16
(1株当たり情報)	18
(重要な後発事象)	18

1. 経営成績等の概況

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度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当期利益については、継続事業及び非継続事業の合算を表示しております。

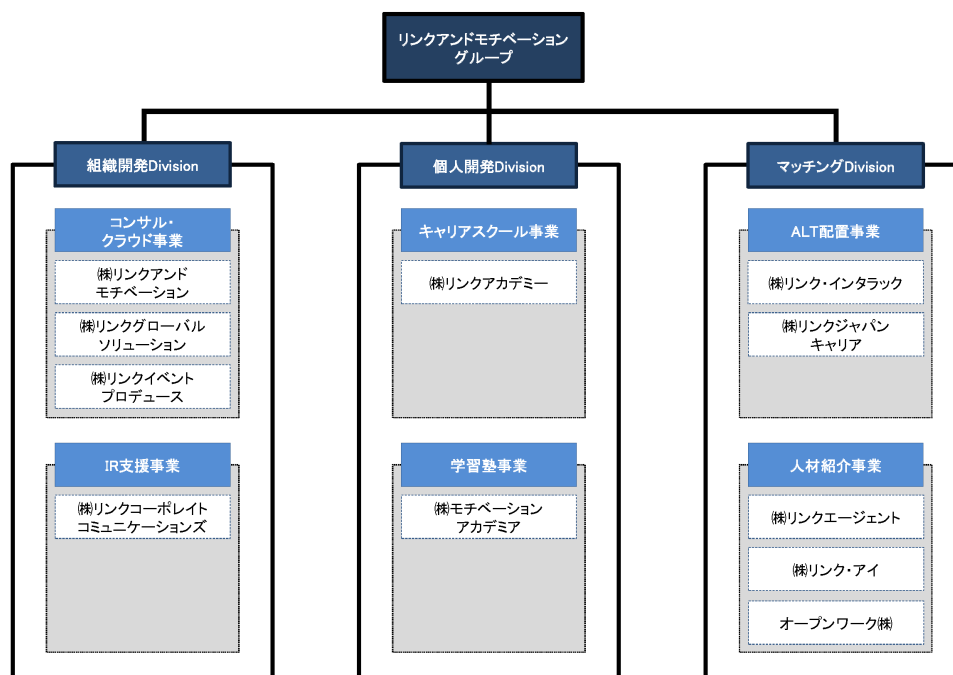
(1) 当期の経営成績の概況

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、経営学・社会システム論・行動経済学・心理学などの学術的成果を取り入れた、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、多くの組織と個人の変革をサポートしております。当連結会計年度の日本経済は、各種の行動制限が緩和され、ウィズコロナへの移行が進む中、景気の緩やかな持ち直しがみられました。しかしながら、ウクライナ情勢の深刻化に伴う物価上昇や急速な円安進行の影響により、その先行きは依然として不透明な状況です。このような経済情勢下、企業が変化に適応するための人的資本経営推進のニーズ、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）の向上や人材確保・育成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32,776百万円（前年比100.4%）、売上総利益が16,068百万円（同104.7%）、営業利益が3,627百万円（同175.6%）、親会社の所有者に帰属する当期利益が1,941百万円（同211.3%）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。

なお、当連結会計年度より、事業区分・事業名称を変更しており、前年比較については、前年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Division》

組織開発Division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、当連結会計年度における売上収益は12,092百万円（同111.8%）、セグメント利益は8,248百万円（同109.5%）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、組織人事に関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連結会計年度の売上収益は10,236百万円（同111.8%）、売上総利益は7,320百万円（同107.4%）となりました。なお、コンサル・クラウド事業のプロダクト別の業績は以下のとおりです。

〔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	2021年	2022年	前年比
コンサル・クラウド事業	9,156 〈6,817〉	10,236 〈7,320〉	111.8% 107.4%
コンサルティング	6,259	6,641	106.1%
クラウド	2,897	3,594	124.1%

当連結会計年度においては、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、売上収益は前年比で大幅に増加、売上総利益は前年比で増加しました。2022年11月には、金融庁より次年度以降の有価証券報告書における人的資本に関する開示項目を定めた『企業内容等の開示に関する内閣府令』等の改正案が公表されるなど、人的資本経営の実践やその情報開示への注目はますます高まっております。この外部環境を捉え、今後も大手企業を中心に新規顧客開拓を推進するとともに、組織の「診断」「変革」「公表」のワンストップでの支援を促進し、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	9月	12月
納品数(件)	747	743	772	738	745	768	820	831
月会費売上(千円)	206,485	218,928	235,859	240,545	256,155	284,692	306,934	328,505

当社グループは、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。モチベーションクラウドは、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%)を見込んでおりましたが、大手企業への導入推進が奏功し、2022年12月単月における月会費売上は328,505千円(同136.6%)となりました。

今後は、引き続き開拓余地の大きい大手企業への導入を推進するとともに、グローバル企業の現地法人や地方自治体への導入も推進します。また、2022年7月にリリースしたストレッチクラウドについても、市場規模が5,000億円を超える人材育成市場において拡大を進める計画です。これらの成長戦略の実行によって、さらなる成長を実現してまいります。

(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連結会計年度の売上収益は2,066百万円(同107.6%)、売上総利益は1,026百万円(同116.9%)となりました。

当連結会計年度においては、統合報告書制作が伸長したことで、売上収益は前年比で増加しました。また、動画制作等における粗利率の改善が奏功し、売上総利益については前年比で大幅増加しました。

有価証券報告書における人的資本情報開示の義務化の動きを受けて、非財務情報、特に「人的資本情報」の開示ニーズはさらに高まると考えております。これらのニーズを捉えながら、「診断」「変革」の結果を「公表」という形でコンサル・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Division》

個人開発Division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連結会計年度における売上収益は6,960百万円(同93.2%)、セグメント利益は2,755百万円(同94.8%)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。

当該事業における当連結会計年度の売上収益は6,240百万円(同91.4%)、売上総利益は2,427百万円(同93.5%)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	2022年	前年比
キャリアスクール事業	6,824 〈2,596〉	6,240 〈2,427〉	91.4% 93.5%
IT	3,791	3,438	90.7%
資格	2,406	2,258	93.8%
英会話	626	543	86.7%

当連結会計年度においては、BtoCサービスにて新型コロナウイルス感染症の影響が続き、受講者数の回復に至らず、売上収益、売上総利益ともに前年比で減少となりました。

BtoCサービスについては、第3四半期に続き、構造改革を進めております。具体的には、新型コロナウイルス感染症によって生活様式が大きく変化し、学びのニーズが対面からオンラインへと変化したことを受け、全ての講座やサポートのオンライン提供を推進しております。同時に、校舎の最適化(移転・撤退)を図ることで固定費を削減し、事業効率を改善する計画です。一方、企業内個人向けDX支援(BtoBサービス)については、企業のリスクリングニーズが急拡大する中、前年比132.7%と大幅に伸長しました。今後はこれまで培ってきたITスキル向上支援のノウハウに加え、組織開発Division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貫通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、コロナ禍における生活様式の変化を受けて、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連結会計年度の売上収益は720百万円(同110.5%)、売上総利益は327百万円(同105.6%)となりました。

当連結会計年度においては、受講者数の回復によって、売上収益は前年比大幅増加、売上総利益は前年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によって学びの機会を幅広い層に提供し、新規入会者数を伸ばさせてまいります。

《マッチングDivision》

マッチングDivision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、当社グループ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連結会計年度における売上収益は14,564百万円(同96.8%)、セグメント利益は5,778百万円(同104.4%)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ALT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。

当該事業における当連結会計年度の売上収益は12,006百万円(同91.5%)、売上総利益は3,291百万円(同90.2%)となりました。

当連結会計年度においては、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定価格を超えたため入札に至らず、売上収益、売上総利益ともに前年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、当連結会計年度末で5,676校に到達し、年度末計画の5,600校を達成しました。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おります。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、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、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、そして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・紹介を行っております。

当該事業における当連結会計年度の売上収益は2,570百万円(同132.2%)、売上総利益は2,500百万円(同131.0%)となりました。

当連結会計年度においては、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。中でもダイレクトリクルーティングサービス(OpenWorkリクルーティング)は、転職市場が活発化している中、売上収益は前年比202.5%と大きく成長しております。

今後も引き続き、組織開発Divisionとのシナジーを拡大しながら、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Division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、または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

当連結会計年度末の資産合計は、前連結会計年度末に比べ1,110百万円減少し、28,952百万円となりました。これは主として、現金及び現金同等物が1,194百万円増加した一方で、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840百万円、その他の長期金融資産が797百万円減少、また営業債権及びその他の債権が552百万円減少したこと等によるものです。

当連結会計年度末の負債合計は、前連結会計年度末に比べ3,807百万円減少し、17,606百万円となりました。これは主として、有利子負債及びその他の金融負債が1,481百万円、リース負債が1,278百万円減少したこと等によるものです。

当連結会計年度末の資本合計は、前連結会計年度末に比べ2,697百万円増加し、11,345百万円となりました。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当期利益を計上したこと等に伴い、利益剰余金が1,080百万円増加、また非支配持分が1,030百万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1,194百万円増加し、当連結会計年度末の残高は6,112百万円となりました。

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より755百万円減少し、3,561百万円となりました。これは主として、税引前当期利益が前年に比べ1,597百万円増加、営業債権及びその他の債権の増減が前年に比べ725百万円減少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に比べ1,146百万円減少、減損損失が前年に比べ405百万円減少、その他が前年に比べ658百万円減少、法人所得税の還付額が前年に比べ434百万円減少、法人所得税の支払額が前年に比べ343百万円増加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より447百万円減少し、280百万円となりました。これは主として、投資有価証券の売却による収入が前年に比べ512百万円減少、資産除去債務の履行による支出が前年に比べ309百万円増加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に比べ690百万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）

当連結会計年度において、財務活動により使用した資金は前年より3,039百万円減少し、2,085百万円となりました。これは主として、前年に発生した自己株式の売却による収入が無かったことにより資金が減少した一方で、借入金の純増減額が前年に比べ4,185百万円増加、非支配持分からの払込による収入が1,449百万円発生したこと、リース負債の返済による支出が前年に比べ776百万円減少、前年に発生した非支配持分からの子会社持分取得による支出が無かっ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

当連結会計年度においては、組織開発Divisionのコンサル・クラウド事業及びマッチングDivisionの人材紹介事業を大幅に成長させるとともに、依然としてコロナ禍の影響を受けているキャリアスクール事業のBtoC向けサービスについても、校舎の最適化（移転・撤退）を推進し、構造改革を進めてまいりました。

2023年12月期の業績は、売上収益35,300百万円(前年比107.7%)、営業利益4,670百万円(同128.7%)、親会社の所有者に帰属する当期利益2,630百万円(同135.4%)を見込んでおります。営業利益については過去最高益となる見込みです。各事業の中でも、最も成長を見込むのは組織開発Divisionにおけるコンサル・クラウド事業です。昨今のコロナ禍における働き方の変容や世界的な人的資本開示の流れを受け、従業員エンゲージメントの向上や人材確保・育成のニーズは大手企業を中心に一層高まっていると認識しております。このような外部環境の変化は、2000年の創業以来、組織・人事コンサルティングを行ってきた当社グループにとって、創業以来最良のマーケット環境をもたらしていると考えております。今後もこのニーズを引き続き捉えながら、モチベーションクラウドのさらなる顧客開拓やストレッチクラウドへのクロスセルによって成長を加速させる計画です。2023年12月期の組織開発Divisionにおける売上収益は14,200百万円(前年比117.4%)、売上総利益は9,700百万円(同117.6%)、2023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サブスクリプション売上は4.3億円(同130.9%)を見込んでおります。加えて、個人開発Division、マッチングDivisionにおいても組織開発Divisionとのシナジーが期待できる事業に注力することで、さらなる成長を実現してまいります。

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 (2021年12月31日)	当連結会計年度 (2022年12月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	4,917	6,112
営業債権及びその他の債権	3,851	3,299
棚卸資産	200	183
その他の短期金融資産	9	12
その他の流動資産	753	1,025
流動資産合計	9,732	10,633
非流動資産		
有形固定資産	637	599
使用権資産	4,149	3,308
のれん	9,410	9,347
無形資産	2,234	2,417
その他の長期金融資産	2,744	1,947
繰延税金資産	984	617
その他の非流動資産	168	81
非流動資産合計	20,329	18,319
資産合計	30,062	28,952

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年12月31日)	当連結会計年度 (2022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	2,094	1,858
契約負債	1,615	1,461
有利子負債及びその他の金融負債	7,161	5,064
リース負債	1,079	905
未払法人所得税	716	712
引当金	274	8
その他の流動負債	2,075	1,725
流動負債合計	15,018	11,737
非流動負債		
有利子負債及びその他の金融負債	1,716	2,332
リース負債	3,929	2,824
引当金	359	318
繰延税金負債	256	269
その他の非流動負債	134	124
非流動負債合計	6,395	5,869
負債合計	21,413	17,606
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	4,464
自己株式	△320	△320
利益剰余金	4,406	5,487
その他の資本の構成要素	△1,853	△1,851
親会社の所有者に帰属する持分合計	7,493	9,159
非支配持分	1,154	2,185
資本合計	8,648	11,345
負債及び資本合計	30,062	28,952

(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 2021年1月1日 至 2021年12月31日)	当連結会計年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)
継続事業		
売上収益	32,644	32,776
売上原価	17,304	16,708
売上総利益	15,340	16,068
販売費及び一般管理費	12,625	12,780
その他の収益	112	779
その他の費用	760	439
営業利益	2,066	3,627
金融収益	12	20
金融費用	174	146
税引前当期利益	1,903	3,501
法人所得税費用	801	1,310
継続事業からの当期利益	1,102	2,191
非継続事業		
非継続事業からの当期利益(△損失)	△82	△84
当期利益	1,020	2,106
当期利益の帰属		
親会社の所有者	918	1,941
非支配持分	101	164
当期利益	1,020	2,106
親会社の所有者に帰属する1株当たり当期利益(△損失)		(単位：円)
基本的1株当たり当期利益(△損失)		
継続事業	9.51	18.17
非継続事業	△0.78	△0.76
基本的1株当たり当期利益(△損失)	8.73	17.40
希薄化後1株当たり当期利益(△損失)		
継続事業	9.51	18.14
非継続事業	△0.78	△0.76
希薄化後1株当たり当期利益(△損失)	8.73	17.38

(連結包括利益計算書)

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2021年1月1日 至 2021年12月31日)	当連結会計年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)
当期利益	1,020	2,106
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	22	△57
純損益に振り替えられることのない項目合計	22	△57
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	△5
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	4	△5
その他の包括利益合計	26	△62
当期包括利益合計	1,047	2,043
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	945	1,878
非支配持分	101	164
当期包括利益	1,047	2,043

(3) 連結持分変動計算書

前連結会計年度(自 2021年1月1日 至 2021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		
2021年1月1日	1,380	1,855	△1,733	3,989	△1,731	3,760	1,157	4,917
当期利益	—	—	—	918	—	918	101	1,020
その他の包括利益	—	—	—	—	26	26	—	26
当期包括利益合計	—	—	—	918	26	945	101	1,047
自己株式の取得	—	—	△0	—	—	△0	—	△0
自己株式の処分	—	2,673	1,413	—	—	4,087	—	4,087
支配継続子会社に対する持分変動	—	△649	—	—	—	△649	△103	△753
剰余金の配当	—	—	—	△764	—	△764	—	△764
株式報酬取引	—	—	—	—	115	115	—	115
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	—	263	△263	—	—	—
所有者との取引額合計	—	2,024	1,413	△501	△148	2,787	△103	2,683
2021年12月31日	1,380	3,879	△320	4,406	△1,853	7,493	1,154	8,648

当連結会計年度(自 2022年1月1日 至 2022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		
2022年1月1日	1,380	3,879	△320	4,406	△1,853	7,493	1,154	8,648
当期利益	—	—	—	1,941	—	1,941	164	2,106
その他の包括利益	—	—	—	—	△62	△62	—	△62
当期包括利益合計	—	—	—	1,941	△62	1,878	164	2,043
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	—	581	—	—	—	581	866	1,447
剰余金の配当	—	—	—	△847	—	△847	—	△847
新株予約権の行使	—	2	—	—	△2	—	—	—
株式報酬取引	—	—	—	—	53	53	—	53
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	—	584	△0	△860	64	△212	866	653
2022年12月31日	1,380	4,464	△320	5,487	△1,851	9,159	2,185	11,345

(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 2021年1月1日 至 2021年12月31日)	当連結会計年度 (自 2022年1月1日 至 2022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	1,903	3,501
非継続事業からの税引前当期利益(△損失)	△13	19
減価償却費及び償却費	2,870	1,724
減損損失	756	351
事業譲渡関連損益(△は益)	—	△50
固定資産売却損益(△は益)	△3	—
投資有価証券評価損益(△は益)	—	20
上場関連費用	—	22
保険解約益	△8	—
金融収益及び金融費用	163	125
営業債権及びその他の債権の増減(△は増加)	△173	552
棚卸資産の増減額(△は増加)	△12	16
営業債務及びその他の債務の増減(△は減少)	△78	△237
その他	△547	△1,206
小計	4,856	4,841
利息及び配当金の受取額	0	6
利息の支払額	△162	△131
法人所得税の還付額	439	5
法人所得税の支払額	△816	△1,159
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,316	3,561
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	△330	△135
有形固定資産の売却による収入	3	—
無形資産の取得による支出	△889	△898
事業譲渡による収入	—	441
投資有価証券の取得による支出	—	△169
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	△272	△49
敷金及び保証金の返還による収入	291	982
資産除去債務の履行による支出	△142	△452
保険解約による収入	85	—
その他	13	△0
投資活動によるキャッシュ・フロー	△728	△280
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)	—	△1,800
長期借入れによる収入	506	2,400
長期借入金の返済による支出	△6,173	△2,081
新株予約権の行使による収入	—	5
上場関連費用の支出	—	△18
配当金の支払額	△765	△847
リース負債の返済による支出	△1,968	△1,191
非支配持分からの払込による収入	—	1,449
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△753	—
自己株式の取得による支出	—	△0
自己株式の売却による収入	4,029	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,124	△2,085
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)	△1,532	1,194
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期末残高	4,917	6,112

(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。

(重要な会計上の見積り及び判断に関する注記)

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。

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。

(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)

新型コロナウイルス感染症の収束時期及び感染規模等の予測は非常に困難であるものの、その影響は長期的なものではないと仮定し、本連結財務諸表作成日現在において入手可能な情報に基づき、のれんを含む固定資産の減損及び繰延税金資産の回収可能性等に関する会計上の見積りを行っております。

なお、今後の感染拡大の状況によっては、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(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であります。

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Division別セグメントから構成されており、「組織開発Division」「個人開発Division」「マッチングDivision」の3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、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、外部顧客との取引価格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あります。

前連結会計年度(自 2021年1月1日 至 2021年12月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				その他 (※1)	調整額 (※2)	連結 財務諸表 計上額
	組織開発 Division	個人開発 Division	マッチング Division	計			
売上収益							
外部顧客への売上収益	10,461	7,449	14,728	32,640	4	—	32,644
セグメント間の内部売上収益 又は振替高	357	21	314	694	14	△708	—
計	10,819	7,471	15,043	33,334	18	△708	32,644
セグメント利益	7,534	2,904	5,534	15,973	△46	△587	15,340
販売費及び一般管理費							12,625
その他の収益・費用(純額)							△648
金融収益・費用(純額)							△162
税引前当期利益							1,903
(その他の項目)							
減価償却費及び償却費	1,997	647	64	2,709	0	—	2,709
減損損失	2	563	166	732	—	—	732

※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あります。

当連結会計年度(自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				その他 (※1)	調整額 (※2)	連結 財務諸表 計上額
	組織開発 Division	個人開発 Division	マッチング Division	計			
売上収益							
外部顧客への売上収益	11,728	6,817	14,227	32,773	3	—	32,776
セグメント間の内部売上収益 又は振替高	364	143	336	844	24	△868	—
計	12,092	6,960	14,564	33,617	28	△868	32,776
セグメント利益	8,248	2,755	5,778	16,782	△32	△681	16,068
販売費及び一般管理費							12,780
その他の収益・費用(純額)							339
金融収益・費用(純額)							△125
税引前当期利益							3,501
(その他の項目)							
減価償却費及び償却費	1,014	587	57	1,659	0	—	1,659
減損損失	—	284	18	302	48	—	351

※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あります。

(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 2021年1月1日 至 2021年12月31日)	当連結会計年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)
継続事業	9.51	18.17
非継続事業	△0.78	△0.76
基本的1株当たり当期利益(△損失)(円)	8.73	17.40
継続事業	9.51	18.14
非継続事業	△0.78	△0.76
希薄化後1株当たり当期利益(△損失)(円)	8.73	17.38

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 2021年1月1日 至 2021年12月31日)	当連結会計年度 (自 2022年1月1日 至 2022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)	918	1,941
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 (△損失)(百万円)	918	1,941
継続事業	1,001	2,026
非継続事業	△82	△84
利益調整額		
連結子会社の発行する新株予約権 に係る調整額(百万円)	—	△2
希薄化後1株当たり利益の計算に使用する利益 (△損失)(百万円)	918	1,939
継続事業	1,001	2,023
非継続事業	△82	△84
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)	105,249,619	111,561,553
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)	105,249,619	111,561,553

(重要な後発事象)

該当事項はありません。