



2018年12月期 決算短信〔IFRS〕（連結）

2019年2月14日

上場会社名 株式会社リンクアンドモチベーション
 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 2019年3月28日 配当支払開始予定日 2019年3月25日
 有価証券報告書提出予定日 2019年3月29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：有

(百万円未満切捨て)

1. 2018年12月期の連結業績 (2018年1月1日～2018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	%
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
2017年12月期	36,894	10.7	3,365	36.3	3,265	39.2	2,096	16.2	2,107	16.8	2,534	7.6

	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	%	%	%
2018年12月期	18.42	18.36	27.1	12.2	9.6
2017年12月期	19.95	—	36.7	14.7	9.1

(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
2018年12月期	27,664	7,681	7,696	27.8	72.87
2017年12月期	25,770	6,697	6,692	26.0	63.37

(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
2018年12月期	3,611	△3,121	△164	1,979
2017年12月期	2,944	△5,232	2,859	1,654

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	%	%
2017年12月期	1.50	1.50	1.60	1.60	6.20	654	31.1	11.4
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(予想)	1.80	1.80	1.80	1.80	7.20		—	

3. 2019年12月期の連結業績予想 (2019年1月1日～2019年12月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	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	42,500	6.4	4,500	17.6	2,570	33.9	2,550	31.0	24.14

※ 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）	2018年12月期	113,068,000株	2017年12月期	113,068,000株
② 期末自己株式数	2018年12月期	7,445,757株	2017年12月期	7,445,700株
③ 期中平均株式数	2018年12月期	105,622,293株	2017年12月期	105,622,300株

(参考) 個別業績の概要

1. 2018年12月期の個別業績（2018年1月1日～2018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	%
2018年12月期	9,375	18.1	2,549	52.1	2,416	58.8	1,207	64.5
2017年12月期	7,939	20.2	1,676	44.0	1,521	△54.0	734	△78.3

	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
2018年12月期	11.43	—
2017年12月期	6.95	—

(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	
2018年12月期	24,106	6,037	6,037	25.0	25.0	57.16	
2017年12月期	21,193	5,219	5,219	24.6	24.6	49.42	

(参考) 自己資本 2018年12月期 6,037百万円 2017年12月期 5,219百万円

※ 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	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
(5) 継続企業の前提に関する重要事象等	7
2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	7
3. 連結財務諸表及び主な注記	8
(1) 連結財政状態計算書	8
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	10
(3) 連結持分変動計算書	12
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	13
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	14
(継続企業の前提に関する注記)	14
(会計方針の変更)	14
(セグメント情報等)	14
(1株当たり情報)	17
(重要な後発事象)	17

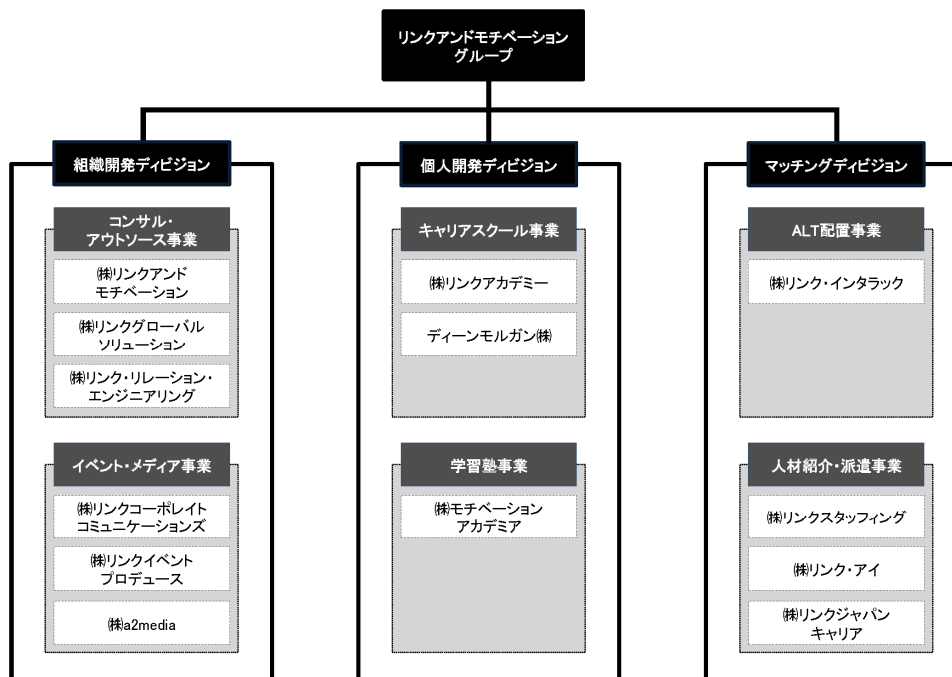
1. 経営成績等の概況

(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39,941百万円（前期比108.3%）、売上総利益が15,651百万円（同117.1%）、営業利益が3,825百万円（同113.7%）、親会社の所有者に帰属する当期利益が1,945百万円（同92.3%）と、売上収益および各段階利益は大幅な増加となりました。

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、当社の基幹技術モチベーションエンジニアリングを組織改善に適用し、ビジネスを展開しております。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、各事業が好調に推移したことにより、当連結会計年度における売上収益は13,277百万円（同113.5%）と、前期と比較して大幅に増加致しました。また、利益率の高いコンサル・アウトソース事業の好調が寄与し、セグメント利益も8,786百万円（同119.9%）と、大幅増加となりました。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競争優位の源泉とする組織いわば“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10,071百万円(同112.4%)、売上総利益は8,051百万円(同127.2%)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	2017年	2018年	前年比
コンサル・アウトソース事業	8,959 <6,328>	10,071 <8,051>	112.4% 127.2%
パッケージ	2,664	2,503	94.0%
コンサルティング	4,136	4,879	118.0%
会員・データベース	1,187	1,951	164.4%
アウトソーシング	972	736	75.7%

当連結会計年度においては、収益性の高い「コンサルティング」及びモチベーションクラウドを含む「会員・データベース」が大幅に伸長したことにより、売上収益及び売上総利益はともに前期比で大幅増となりました。

なお、当社グループの重点指標である、組織改善クラウドサービス「モチベーションクラウド」の導入数の推移は、以下の通りです。

[表2] 「モチベーションクラウド」導入数 2018年四半期末毎の推移

	2017年				2018年			
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月
導入数(件)	155	234	343	430	505	576	641	718
月会費売上(千円)	20,804	32,108	45,043	60,716	72,086	92,998	103,410	130,663

「モチベーションクラウド」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。累計導入件数は、2018年12月末時点で718件に達し、順調に推移しております。

当連結会計年度において、「モチベーションクラウド」の導入数は順調に進捗致しました。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」の導入件数の拡大に繋がりました。なお、2018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、130,663千円となり、順調に安定収益を構築しております。現在大手企業からの引き合いが非常に増えており単価向上が期待できます。そのため、プロダクト開発を中心とした大手企業への対応を強化したことにより、年間目標を始め今後も順調に推移すると考えております。

また本年から関東エリアで「TVCM」を放映しております。上記の内容に加えマーケティングにも投資を行い、中長期の成長に寄与して参ります。

(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、株主向けのアンニアル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4,163百万円(同98.1%)、売上総利益は1,172百万円(同89.8%)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	2017年	2018年	前年比
イベント・メディア事業	4,243 <1,305>	4,163 <1,172>	98.1% 89.8%
イベント制作	2,705	1,829	67.6%
メディア制作	1,538	2,334	151.8%

当連結会計年度については、コンサル・アウトソース事業から受注していたイベント制作を意図的に大幅に減少させた一方で、グループ会社の加入により、IR系メディア制作が伸長したことで売上収益は前期比で微減、売上総利益は前期比減となりました。

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”によって、更なる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、各事業が堅調に推移したため、当連結会計年度における売上収益は7,879百万円(同109.1%)、セグメント利益は2,983百万円(同119.0%)と大幅増加になりました。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7,122百万円(同105.8%)、売上総利益は2,629百万円(同109.3%)となりました。なお、キャリアスクール事業のプロジェ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	2017年	2018年	前年比
キャリアスクール事業	6,730 〈2,404〉	7,122 〈2,629〉	105.8% 109.3%
Office	2,970	3,030	102.0%
プロシリーズ	888	984	110.7%
会計	563	568	100.8%
国家試験	626	676	107.9%
公務員	1,260	1,252	99.3%
教材等・その他	185	169	91.7%
英会話	234	444	189.1%

当連結会計年度については、「プロシリーズ」「国家試験」「英会話」の順調な推移により、売上収益は前年比増、また、新卒入社者の早期戦力化に成功し、店舗収益性が大幅に向上したことにより、売上総利益は前年比大幅増となりました。特に、「国家試験」は、働き方改革によって拡大する働く個人の余暇時間を背景に、「社労士」や「宅建」などの資格取得ニーズが向上しております。また、「英会話」は、2017年4月よりグループインしたマンツーマン英会話教室の講座をオンライン化し、75を超える既存のキャリアスクールに展開したことで、売上が大幅に拡大しました。

今後は、トータルキャリアスクールとしての価値向上に向けて、講座ラインナップの充実、および質の向上を図るとともに、人材紹介・派遣事業と連携したキャリア指導から就業機会の提供までの総合的なサービスに注力することで、キャリアナビゲーションを推進して参ります。

(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758百万円(同154.7%)、売上総利益は354百万円(同346.2%)となりました。

当連結会計年度については中学受験生向け個別指導塾「SS-1」が2017年7月にグループインしたことにより、学習塾事業の教室数の展開を加速したことに伴い、売上収益・売上総利益ともに大幅に増加致しました。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20,106百万円(同103.8%)、セグメント利益は4,962百万円(同110.8%)と、前期比で売上収益は増、セグメント利益は大幅増となりました。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。さらに英語教育市場において、文部科学省が2020年に開催される東京オリンピックを見据えて「グローバル人材育成のための改革案」を作成しており、日本における英語教育市場は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12,191百万円（同109.9%）、売上総利益は3,352百万円（同112.1%）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、堅調に推移したことで、売上収益及び売上総利益はともに前期比で大幅増となりました。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、外国人講師の採用強化に努めて参ります。

(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8,558百万円（同98.5%）、売上総利益は2,089百万円（同113.7%）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	2017年	2018年	前年比
人材紹介・派遣事業	8,692 ◇1,836	8,558 ◇2,089	98.5% 113.7%
販売職派遣	7,222	6,742	93.4%
事務職派遣	630	624	99.0%
外国人サポート	350	619	176.6%
動員・紹介	489	572	116.9%

当連結会計年度については、収益性の高い「外国人サポート」及び「動員・紹介」に注力したことにより、売上収益は前年同期比で微減、売上総利益は前年同期比で大幅増となりました。

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1,894百万円増加し、27,664百万円となりました。これは主として、持分法で会計処理されている投資が1,916百万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910百万円増加し、19,982百万円となりました。これは主として、有利子負債及びその他の金融負債が782百万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983百万円増加し、7,681百万円となりました。これは主として、利益剰余金が1,336百万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325百万円増加し、当連結会計年度末の残高は1,979百万円となりました。

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667百万円増加し、3,611百万円となりました。これは主として、税引前当期利益が3,387百万円と前期に比べ122百万円増加したことに加え、営業債権及びその他の債権の増減が395百万円（前年同期は△949百万円）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2,111百万円減少し、3,121百万円となりました。これは主として、持分法で会計処理されている投資の取得による支出が2,252百万円増加した一方で、投資有価証券の取得による支出が726百万円減少したほか、事業譲受による支出1,000百万円及び子会社株式の取得による支出1,626百万円がそれぞれ減少し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、164百万円（前年同期は2,859百万円の獲得）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2,391百万円減少したことなどによるものです。

(4) 今後の見通し

国が推進する「働き方改革」や、企業の「HRテック」に対する期待の高まり等、時流の好影響を受け、「組織開発ディビジョン」が好調に推移することが予想されるため、売上収益・営業利益共に大きな伸びを見込んでいます。

(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 (2017年12月31日)	当連結会計年度 (2018年12月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	1,654	1,979
営業債権及びその他の債権	4,929	4,533
棚卸資産	186	278
その他の短期金融資産	11	9
その他の流動資産	808	1,015
流動資産合計	7,589	7,817
非流動資産		
有形固定資産	1,905	1,851
のれん	6,701	6,551
無形資産	1,534	1,841
持分法で会計処理されている投資	1,164	3,080
その他の長期金融資産	6,017	5,821
繰延税金資産	506	440
その他の非流動資産	350	260
非流動資産合計	18,180	19,847
資産合計	25,770	27,664

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2017年12月31日)	当連結会計年度 (2018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	4,023	2,394
契約負債	—	1,573
有利子負債及びその他の金融負債	5,007	4,749
未払法人所得税	883	1,077
引当金	2	18
その他の流動負債	2,212	2,287
流動負債合計	12,129	12,101
非流動負債		
有利子負債及びその他の金融負債	5,418	6,458
引当金	440	435
繰延税金負債	813	724
その他の非流動負債	270	261
非流動負債合計	6,942	7,881
負債合計	19,072	19,982
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	2,137	1,989
自己株式	△1,373	△1,373
利益剰余金	3,426	4,763
その他の資本の構成要素	1,121	936
親会社の所有者に帰属する持分合計	6,692	7,696
非支配持分	4	△15
資本合計	6,697	7,681
負債及び資本合計	25,770	27,664

(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 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
売上収益	36,894	39,941
売上原価	23,531	24,290
売上総利益	13,362	15,651
販売費及び一般管理費	10,041	11,592
その他の収益	131	24
その他の費用	87	258
営業利益	3,365	3,825
金融収益	38	29
金融費用	141	132
持分法による投資損益	2	△335
税引前当期利益	3,265	3,387
法人所得税費用	1,169	1,468
当期利益	2,096	1,918
当期利益の帰属		
親会社の所有者	2,107	1,945
非支配持分	△11	△27
当期利益	2,096	1,918
		(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	19.95	18.42
希薄化後1株当たり当期利益	—	18.36

(連結包括利益計算書)

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
当期利益	2,096	1,918
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	438	△85
純損益に振り替えられることのない項目合計	438	△85
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	△86
その他の包括利益合計	438	△86
当期包括利益合計	2,534	1,832
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	2,545	1,859
非支配持分	△11	△27
当期包括利益	2,534	1,832

(3) 連結持分変動計算書

前連結会計年度(自 2017年1月1日 至 2017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		
2017年1月1日	1,380	2,137	△1,373	1,952	683	4,780	—	4,780
当期利益				2,107	—	2,107	△11	2,096
その他の包括利益					438	438	—	438
当期包括利益合計	—	—	—	2,107	438	2,545	△11	2,534
剰余金の配当				△633	—	△633		△633
企業結合による変動							16	16
所有者との取引額合計	—	—	—	△633	—	△633	16	△617
2017年12月31日	1,380	2,137	△1,373	3,426	1,121	6,692	4	6,697

当連結会計年度(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

(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 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018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	3,265	3,387
減価償却費及び償却費	626	751
減損損失	34	207
金融収益及び金融費用	102	102
持分法による投資損益(△は益)	△2	335
営業債権及びその他の債権の増減(△は増加)	△949	395
棚卸資産の増減額(△は増加)	△26	△91
営業債務及びその他の債務の増減(△は減少)	91	6
その他	237	△102
小計	3,379	4,992
利息及び配当金の受取額	3	14
利息の支払額	△105	△108
法人所得税の還付額	393	17
法人所得税の支払額	△726	△1,304
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,944	3,611
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	△930	△275
無形資産の取得による支出	△545	△731
投資有価証券の取得による支出	△861	△135
投資有価証券の売却による収入	—	293
事業譲受による支出	△1,000	—
子会社株式の取得による支出	△1,626	—
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
敷金及び保証金の差入による支出	△493	△163
敷金及び保証金の返還による収入	334	155
資産除去債務の履行による支出	△106	—
その他	△2	△12
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,232	△3,121
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の増減額(△は減少)	578	506
長期借入れによる収入	5,213	2,821
長期借入金の返済による支出	△2,188	△2,531
非支配持分株主からの子会社持分取得による支出	—	△140
配当金の支払額	△632	△710
その他	△112	△110
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,859	△164
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)	571	325
現金及び現金同等物の期首残高	1,082	1,654
現金及び現金同等物の当期末残高	1,654	1,979

(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)

当社グループが本連結財務諸表において適用する会計方針は、以下を除き、前連結会計年度に係る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、当第1四半期連結会計期間よりIFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」(2014年5月公表)及び「IFRS第15号の明確化」(2016年4月公表)(合わせて以下、「IFRS第15号」)を適用しております。IFRS第15号の適用に伴い、下記の5ステップアプローチに基づき、顧客との契約から生じる収益を認識しております。

ステップ1：顧客との契約を識別する

ステップ2：契約における履行義務を識別する

ステップ3：取引価格を算定する

ステップ4：取引価格を契約における履行義務に配分する

ステップ5：企業が履行義務の充足時に収益を認識する

当社グループは、提供するサービスごとに顧客との契約に基づく履行義務を識別し、履行義務が充足された時点又は履行義務の充足に係る進捗度に応じた一定期間にわたって収益を認識しており、将来予想される返金については収益を減額しております。

また、前連結会計年度において営業債務及びその他の債務を含めて表示しておりました前受金は当連結会計年度より契約負債として表示しております。

なお、IFRS第15号の適用による当社グループの業績及び財政状態に及ぼす重要な影響はありません。

(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 2017年1月1日 至 2017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	10,936	7,160	11,056	7,706	36,858	35	—	36,894
セグメント間の内 部売上収益又は振 替高	758	60	40	986	1,845	105	△1,951	—
計	11,695	7,220	11,096	8,692	38,704	141	△1,951	36,894
セグメント利益	7,329	2,506	2,991	1,836	14,664	4	△1,306	13,362
販売費及び一般管理 費								10,041
その他の収益・費用 (純額)								43
金融収益・費用(純 額)								△102
持分法による投資損 益								2
税引前当期利益								3,265
(その他の項目)								
減価償却費及び償却 費	311	223	59	31	626	0	—	626
減損損失	—	34	—	—	34	—	—	34

※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、レストラン事業等であります。

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 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	—	—	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。

(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 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)
基本的1株当たり当期利益(円)	19.95	18.42
希薄化後1株当たり当期利益(円)	—	18.36

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 2017年1月1日 至 2017年12月31日)	当連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018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)	2,107	1,945
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)	2,107	1,945
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
希薄化後1株当たり利益の計算に使用する利益(百万円)	2,107	1,939
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)	105,622,300	105,622,293
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)	105,622,300	105,622,293

(重要な後発事象)

該当事項はありません。